

2018年9月期 第2四半期

(2017/10-2018/3)

決算説明会資料

株式会社オープンハウス

証券コード 3288



JPX-NIKKEI 400
2017



2018年9月期 第2四半期 決算トピックス

事業進捗

■ 第2四半期(累計)の業績予想を上回って着地 同期間として過去最高の売上高、利益を更新

売上高	1,699億円 (前年同期比:14.5%増)
営業利益	210億円 (" :15.5%増)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	140億円 (" :20.3%増)

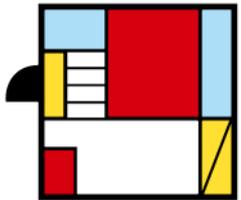
- 戸建関連事業は、第2四半期(2018/1-3)の前年同期比 35.8%増と好調
- マンション事業は、今期引渡予定物件の契約率は90%以上と販売が堅調
- 収益不動産事業は、金融緩和政策の継続を背景に順調な進捗
- アメリカ不動産に対する富裕層による取得需要は高く、販売が好調

上方修正

増配

■ 堅調な事業進捗を受け、上方修正及び増配を決定 6期連続過去最高の売上高、利益の更新を目指す

	<修正後>		<修正前>
売上高	3,800億円 (前期比:24.7%増)	=	3,800億円
経常利益	460億円 (" :27.3%増)	←	435億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	317億円 (" :27.8%増)	←	300億円
1株当たり年間配当金	98.00円 (前期比:33.00円増配)	←	92.00円



**OPEN
HOUSE**

1. 2018年9月期 第2 四半期 連結決算概要

連結損益計算書概要

- 第2四半期として、過去最高の売上高、利益を更新
- 同期間の予想値を上回って着地

(単位：百万円)

	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)		2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)			2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	
	実績	売上対比	実績	売上対比	増減	当初予想 (2017.11.14公表)	予想との差異
売上高	148,368	-	169,923	-	14.5%	165,000	+4,923
売上総利益	26,832	18.1%	31,727	18.7%	18.2%		
販売費及び一般管理費	8,595	5.8%	10,670	6.3%	24.1%		
営業利益	18,237	12.3%	21,056	12.4%	15.5%	20,300	+756
営業外収益	330	0.2%	118	0.1%	△64.3%		
営業外費用	738	0.5%	1,005	0.6%	36.1%		
経常利益	17,829	12.0%	20,169	11.9%	13.1%	19,700	+469
親会社株主に帰属する 四半期純利益	11,651	7.9%	14,017	8.2%	20.3%	13,600	+417

セグメント情報（売上高・営業利益）

- 売上高は、全てのセグメントで前年同期実績を上回って推移
- 営業利益は、戸建関連、マンション、その他（アメリカ不動産等）セグメントで増益

（単位：百万円）

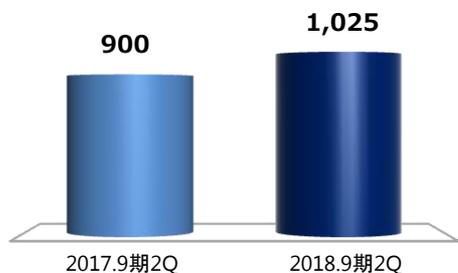
	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)		2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高					
	148,368	100.0%	169,923	100.0%	14.5%
戸建関連事業 *1	90,026	60.7%	102,566	60.4%	13.9%
マンション事業	7,713	5.2%	11,513	6.8%	49.3%
収益不動産事業	50,446	34.0%	50,903	30.0%	0.9%
その他（アメリカ不動産等）	191	0.1%	4,953	2.9%	+4,761百万円
調整額	△8	-	△13	-	-
営業利益					
	18,237	12.3%	21,056	12.4%	15.5%
戸建関連事業	11,289	12.5%	13,513	13.2%	19.7%
マンション事業	863	11.2%	927	8.1%	7.4%
収益不動産事業	6,495	12.9%	6,248	12.3%	△3.8%
その他（アメリカ不動産等）	15	7.9%	809	16.3%	+794百万円
調整額	△426	-	△441	-	-

*1 2018.9期より、製販一体のビジネスモデルをさらに強固にするため、「仲介事業」「戸建事業」「オープンハウス・アーキテクト」を「戸建関連事業」に集約

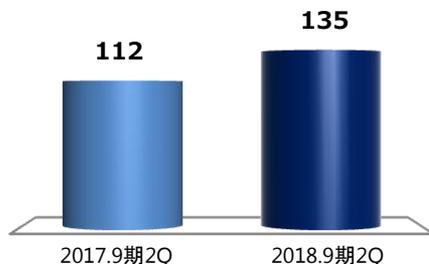
戸建関連事業 (全体)

- 第2四半期(2018/1-3)の引渡は、順調に進み前年同期比 35.8%増
- 同期間の販売は好調に推移し、仲介契約件数は前年同期比 25.2%増

売上高 (億円)

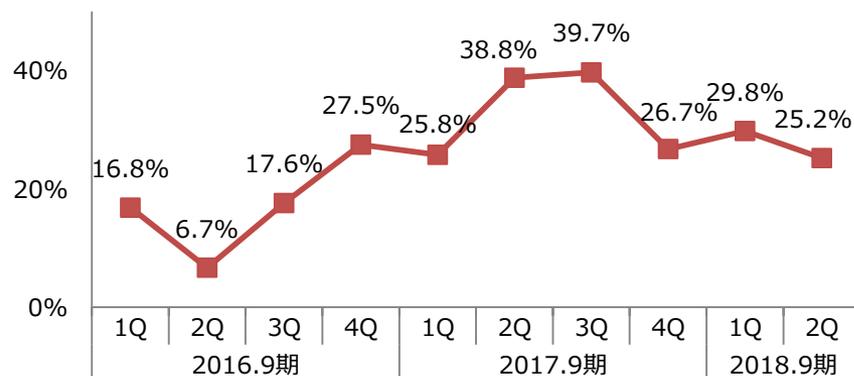


営業利益 (億円)



四半期毎の仲介契約件数

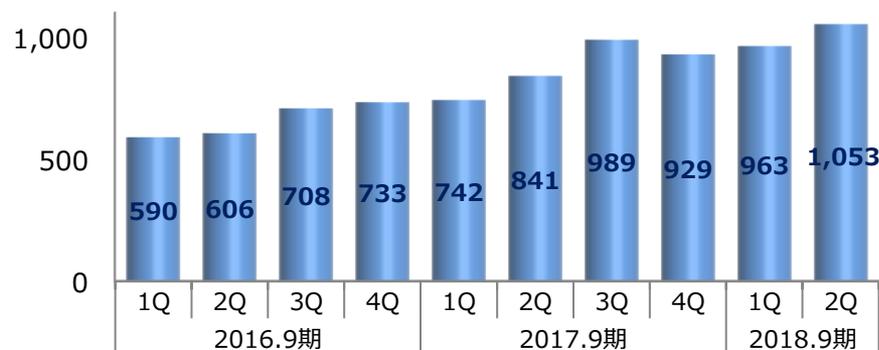
<前年同期比増加率>



(単位:百万円)

	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	増減
売上高	90,026	102,566	13.9%
売上総利益	16,498	19,574	18.6%
売上総利益率	18.3%	19.1%	0.8pt
営業利益	11,289	13,513	19.7%
営業利益率	12.5%	13.2%	0.6pt

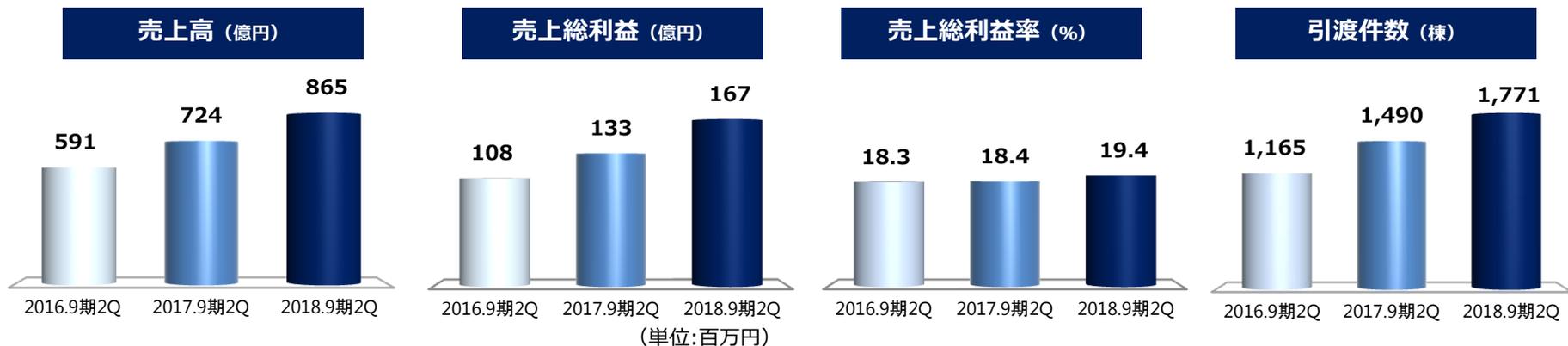
<仲介契約件数 (件) >



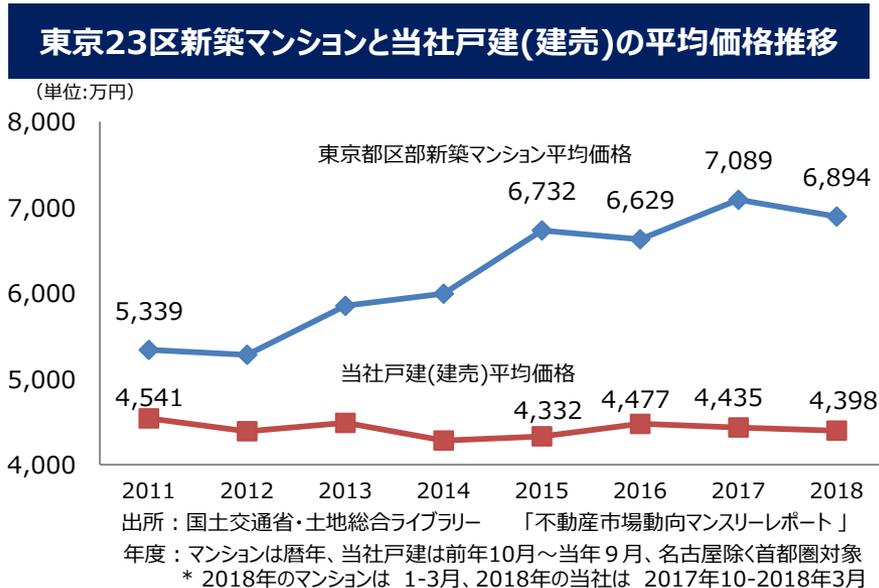
前提：2018.9期からのセグメント変更に伴い、2017.9期 2Qは変更後のセグメントに組み替えた数値を記載

戸建関連事業 (①戸建)

■ 第1四半期は前年同期の売上高を下回ったものの、
第2四半期累計では前年同期の実績を大きく上回って推移



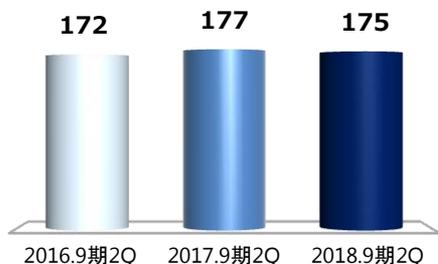
(販売形態別)	2016.9期 2Q (2015/10-2016/3)	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	増減
建 売上高	25,153	30,963	29,242	△5.6%
売 引渡件数	561棟	695棟	669棟	△26棟
土 売上高	28,126	35,102	49,072	39.8%
地 引渡件数	604棟	795棟	1,102棟	307棟
請 売上高	5,750	6,086	7,986	31.2%
負 引渡件数	375棟	407棟	561棟	154棟
その他 売上高	101	256	272	9.1%
売上高	59,132	72,407	86,581	19.6%
合 売上総利益	10,817	13,332	16,779	25.9%
計 売上総利益率	18.3%	18.4%	19.4%	1.0pt
引渡件数 (建売+土地)	1,165棟	1,490棟	1,771棟	281棟



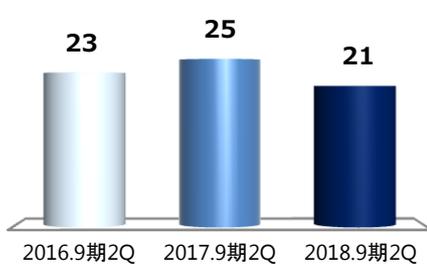
戸建関連事業（②建築請負（旧オープンハウス・アーキテクト））

- 引渡件数はOHD向けを中心として前年同期の実績を上回って推移
- 契約件数は10%増と順調、特にOHD向け契約件数は60%増

売上高（億円）



売上総利益（億円）



売上総利益率（%）



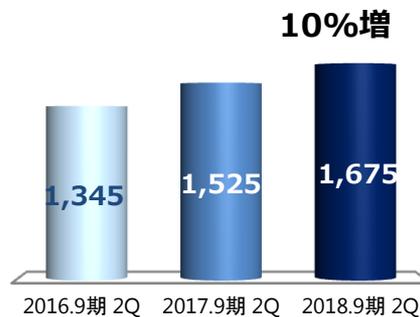
引渡件数（棟）



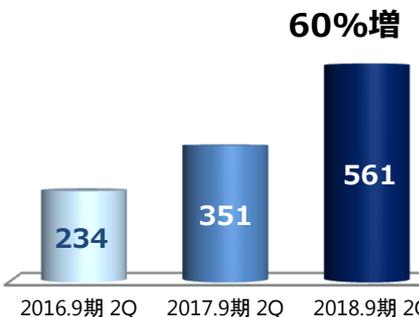
（単位：百万円）

	2016.9期2Q (2015/10-2016/3)	2017.9期2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期2Q (2017/10-2018/3)	増減
売上高	17,292	17,707	17,560	△0.8%
売上総利益	2,373	2,517	2,112	△16.1%
売上総利益率	13.7%	14.2%	12.0%	△2.2pt
引渡件数 *1	1,198棟 (174棟)	1,221棟 (192棟)	1,323棟 (341棟)	102棟 (149棟)

全社契約件数（棟）*2



内、OHD向け契約件数（棟）



*1 法人向け建築請負における引渡件数

(*下段：内、OHD(株式会社オープンハウス・ディベロップメント)向け棟数)

*2 各期とも、期間内に受注した建築請負の契約件数を集計

マンション事業

- 職住近接志向の強い単身者、2人世帯を対象に、コンパクトタイプのマンションへの取り組みを強化
- 今期引渡予定物件のうち、半数程度は第4四半期の引渡を予定

売上高 (億円)



売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (戸)



(単位:百万円)

	2016.9期 2Q (2015/10-2016/3)	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	増減
売上高	2,398	7,713	11,513	49.3%
売上総利益	377	1,792	2,502	39.6%
売上総利益率	15.8%	23.2%	21.7%	Δ1.5pt
営業利益	Δ321	863	927	7.4%
営業利益率	Δ13.4%	11.2%	8.1%	Δ3.1pt
引渡件数	39戸	139戸	218戸	79戸

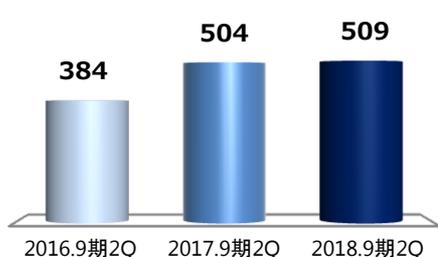
2018年9月期の主な引渡物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス麻布六本木	34	7,000万円台
オープンレジデンス神楽坂ウエスト・テラス	30	7,000 "
オープンレジデンス御茶ノ水	21	6,000 "
オープンレジデンス本郷三丁目	22	5,000 "

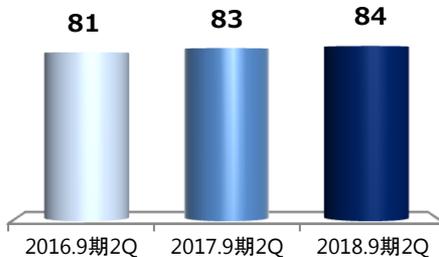
収益不動産事業

- 金融緩和政策の継続を背景に、収益不動産に対する取得需要は高い
- 通期の売上高:1,000億円の計画に対して順調な進捗

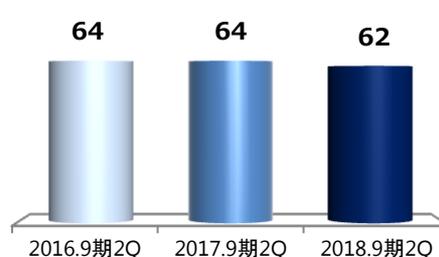
売上高 (億円)



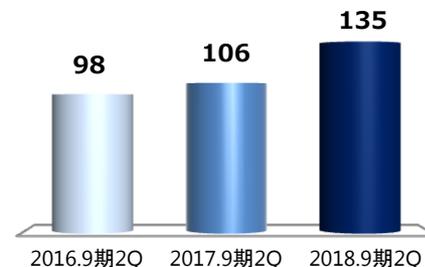
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



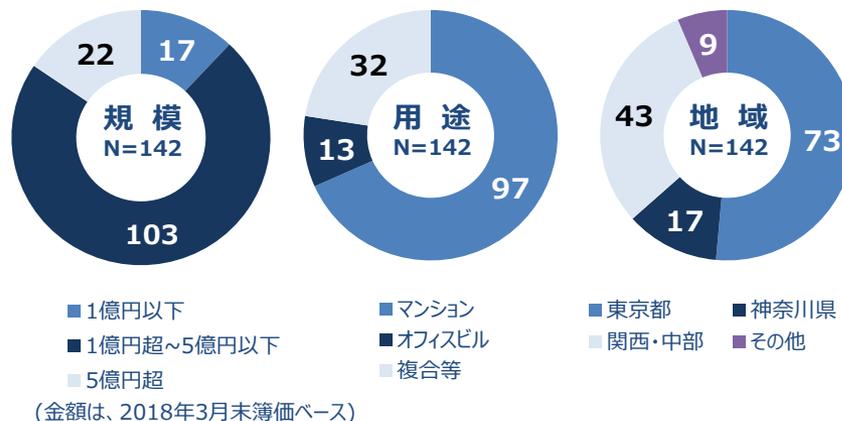
引渡件数 (件)



(単位:百万円)

	2016.9期2Q (2015/10-2016/3)	2017.9期2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期2Q (2017/10-2018/3)	増減
売上高	38,478	50,446	50,903	0.9%
売上総利益	8,118	8,397	8,441	0.5%
売上総利益率	21.1%	16.6%	16.6%	△0.1pt
営業利益	6,459	6,495	6,248	△3.8%
営業利益率	16.8%	12.9%	12.3%	△0.6pt
引渡件数	98件	106件	135件	31件

保有物件内訳 (件) (2018年3月末)



販売費及び一般管理費、営業外収益・費用

(単位：百万円)

	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)		2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	8,595	5.8%	10,670	6.3%	2,075
人件費	2,308	1.6%	2,797	1.6%	489
販売手数料	1,394	0.9%	1,616	1.0%	221
事務所維持費	1,152	0.8%	1,341	0.8%	189
広告宣伝費	732	0.5%	884	0.5%	152
販売促進費	358	0.2%	633	0.4%	275
その他	2,647	1.8%	3,396	2.0%	748

	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)		2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	330	0.2%	118	0.1%	△212
為替差益	205	0.1%	-	-	△205
その他	125	0.1%	118	0.1%	△7
営業外費用	738	0.5%	1,005	0.6%	266
支払利息	421	0.3%	529	0.3%	108
支払手数料	107	0.1%	37	0.0%	△70
為替差損	-	-	355	0.2%	355
その他	209	0.1%	82	0.0%	△126

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017.9期末 (2017/9)	2018.9期 2Q末 (2018/3)	増減
流動資産	248,429	292,297	43,867
現金及び預金	90,910	98,127	7,217
たな卸資産	144,894	178,146	33,251
その他	12,625	16,023	3,398
固定資産	8,255	7,550	△705
有形固定資産	3,113	3,461	347
無形固定資産	1,299	1,201	△97
投資その他の資産	3,841	2,886	△955
繰延資産	51	46	△5
資産合計	256,736	299,893	43,156

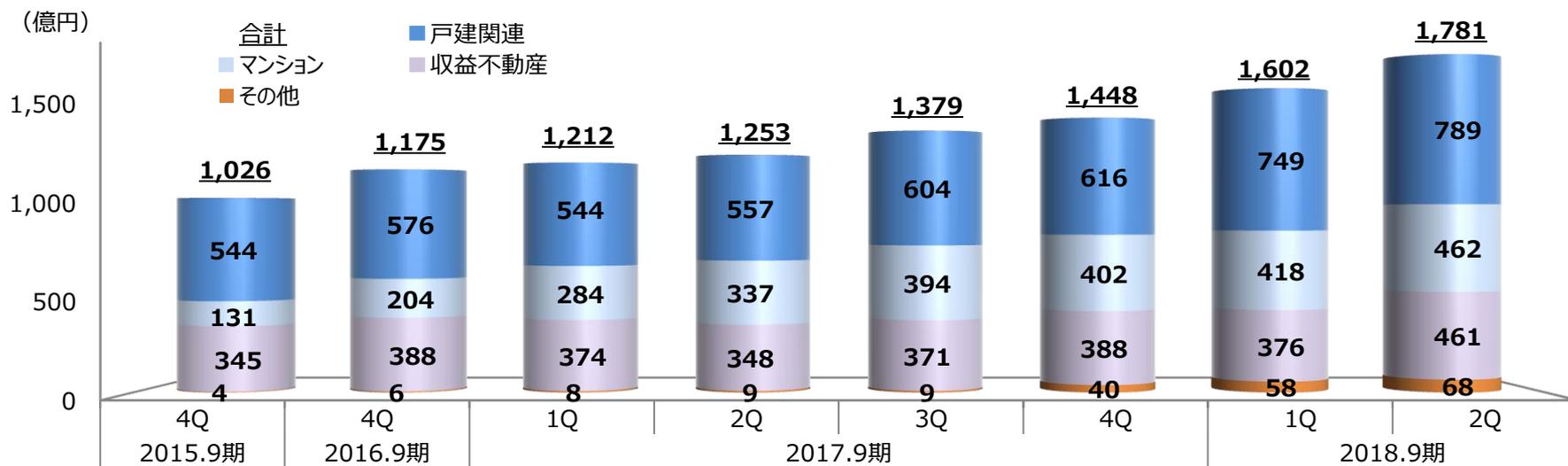
	2017.9期末 (2017/9)	2018.9期 2Q末 (2018/3)	増減
負債	173,357	204,634	31,277
流動負債	82,613	112,610	29,997
固定負債	90,743	92,023	1,279
純資産	83,379	95,258	11,879
株主資本	82,902	95,072	12,170
評価・換算差額等	477	186	△291
負債純資産合計	256,736	299,893	43,156

	2017.9期末	2018.9期 2Q末	増減
自己資本比率	32.3%	31.6%	△0.7pt

たな卸資産の状況

(単位：百万円)

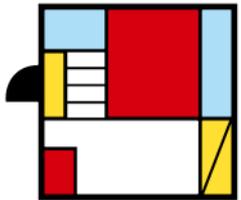
	2015.9期末 (2015/9)	2016.9期末 (2016/9)	2017.9期末 (2017/9)	2018.9期 2Q末 (2018/3)	(構成比)	増減
戸建関連	54,497	57,633	61,667	78,900	44.3%	17,233
マンション	13,101	20,422	40,291	46,261	26.0%	5,969
収益不動産	34,586	38,838	38,871	46,101	25.9%	7,230
その他	428	651	4,064	6,881	3.9%	2,817
合計	102,614	117,546	144,894	178,146	100.0%	33,251



連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,257	△19,871	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前四半期純利益の計上 ・たな卸資産の増加 ・法人税等の支払 ・営業貸付金の増加 等
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,652	637	<ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券の売却による収入 等
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,147	26,909	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金の増加 ・配当金の支払 等
現金及び現金同等物に係る換算差額	281	△457	
現金及び現金同等物の増減額	8,034	7,217	
現金及び現金同等物の期首残高	67,508	90,910	
現金及び現金同等物の期末残高	75,543	98,127	



**OPEN
HOUSE**

2. 2018年9月期 連結業績予想

連結業績予想

- 足元の堅調な事業進捗を受け、通期の業績予想を上方修正、増配
- 6期連続過去最高の売上高、利益の更新を目指す

(単位：百万円)

	2017.9期 (2016/10-2017/9)		2018.9期 当初予想 (2017/10-2018/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高	304,651	23.2%	380,000	24.7%
営業利益	37,617	20.1%	44,700	18.8%
経常利益	36,131	23.9%	43,500	20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,797	32.5%	30,000	21.0%

2018.9期 修正予想 (2017/10-2018/9)	
予想	増減
380,000	24.7%
47,500	26.3%
46,000	27.3%
31,700	27.8%

(1株当たり指標、配当性向)

(単位：円 銭)

	2017.9期 (2016/10-2017/9)		2018.9期 当初予想 (2017/10-2018/9)	
	実績	増減	予想	増減
1株当たり当期純利益	443.41	-	537.73	-
1株当たり配当金	65.00	15.00	92.00	27.00
配当性向	14.7%	-	17.1%	-

2018.9期 修正予想 (2017/10-2018/9)	
予想	増減
568.14	-
98.00	33.00
17.2%	-

連結業績予想（セグメント別売上高）

- セグメント別売上高の予想には変更なし
- 通期予想の達成に向けて順調に進捗

（セグメント変更前）

	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	
	実績	実績	増減
売上高合計	247,210	304,651	23.2%
仲介事業	8,528	10,197	19.6%
戸建事業	119,563	151,998	27.1%
オープンハウス・アーキテクト	37,625	39,154	4.1%
マンション事業	19,059	26,480	38.9%
収益不動産事業	72,801	88,976	22.2%
その他	455	1,825	300.9%
調整額	△10,822	△ 13,981	-

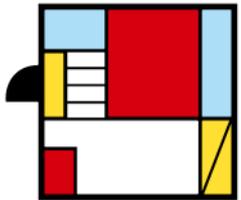
（セグメント変更後）

（単位：百万円）

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	
	実績	予想	増減
売上高合計	304,651	380,000	24.7%
戸建関連事業 (仲介) (戸建) (建築請負) 旧オープンハウス・アーキテクト	188,475	226,000	19.9%
マンション事業	26,480	43,500	64.3%
収益不動産事業	88,976	100,000	12.4%
その他 (アメリカ不動産等)	1,825	11,000	502.6%
調整額	△1,105	△ 500	-

* セグメント変更
製販一体のビジネスモデルをさらに強固にするため、仲介事業、戸建事業
及びオープンハウス・アーキテクトを、戸建関連事業セグメントに集約

* 戸建関連事業 = 仲介 + 戸建 + オープンハウス・アーキテクト - 内部取引調整額（12,875百万円）



**OPEN
HOUSE**

3. 足元の取り組み

戸建関連事業 (①仲介)

- 2017年10月 浦和、鶴見、2018年1月 浦和中央、元住吉
- 2018年4月 御器所、新小岩の6拠点を開設し、計31営業センターを展開

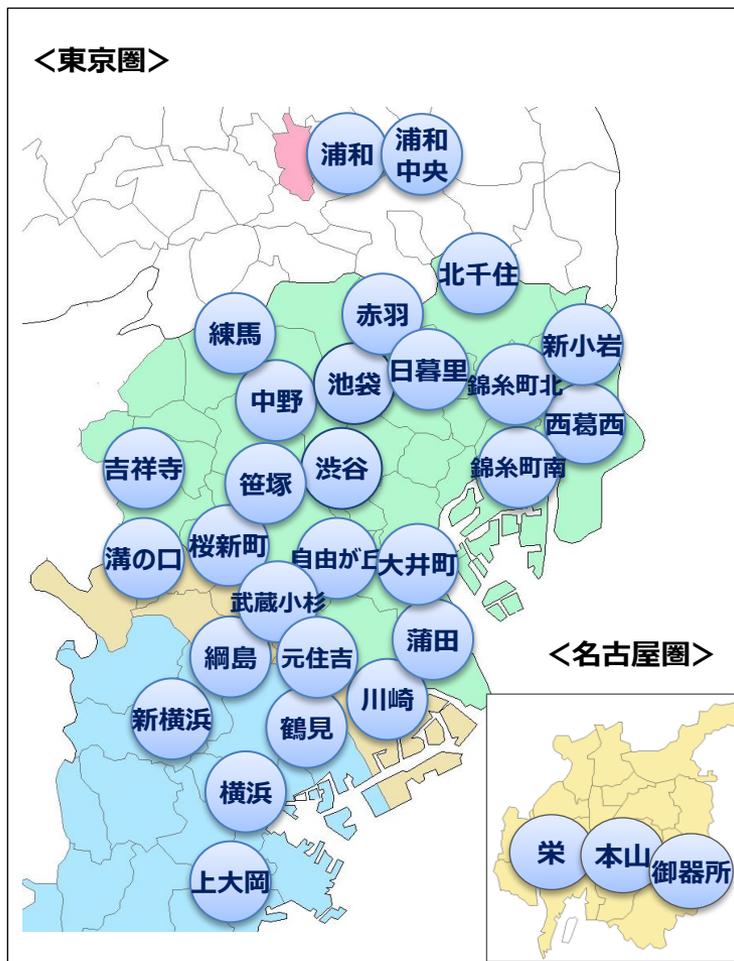
仲介件数・増減率

(単位：件)



エリア別営業センター数

	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期2Q (2017/10-2018/3)	2018年 5月15日 現在
東京都	13	16	16	17
神奈川県	5	7	9	9
愛知県	-	2	2	3
埼玉県	-	-	2	2
合計	18	25	29	31



戸建関連事業 (②戸建)

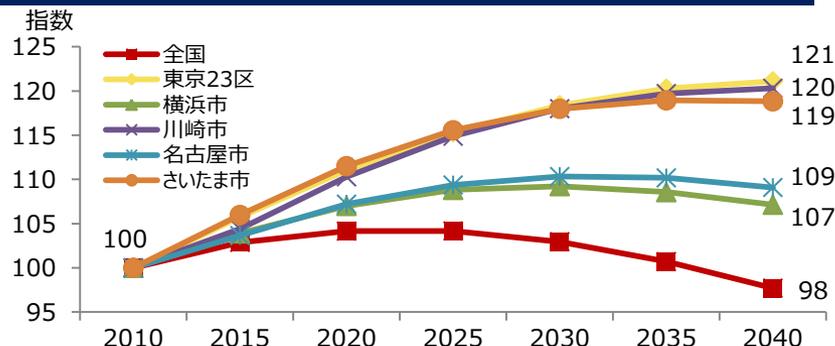
- 都市部は今後も世帯数の増加が予想され、住宅の取得需要が見込まれる
- 新たに展開したエリアにおいても、ドミナント戦略を展開し市場シェアを高める

売上高・増減率

(単位：億円)



当社展開エリアの世帯数推計(指数)

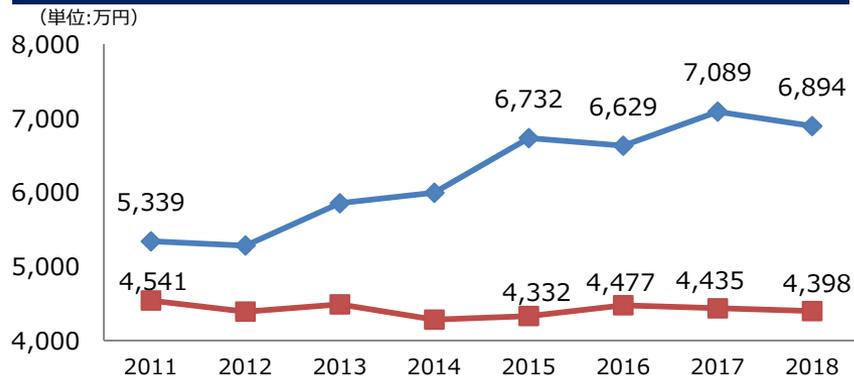


出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

販売形態別引渡件数

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 計画	増減
建売	1,243棟	1,489棟	4,100棟	945棟
土地	1,097棟	1,666棟		
請負	747棟	884棟	1,090棟	206棟
建売+土地	2,340棟	3,155棟	4,100棟	945棟

東京23区新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格推移



出所：国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンスリーレポート」

年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月、名古屋除く首都圏対象

* 2018年のマンションは 1-3月、2018年の当社は 2017年10-2018年3月

戸建関連事業（③建築請負（旧オープンハウス・アーキテクト））

- 建築請負棟数は、外部顧客、グループ向けともに伸長を目指す
- 名古屋市での営業センター開設を受け、建築請負棟数が増加

売上高・増減率

（単位：億円）



オープンハウス・アーキテクト<名古屋ショールーム>

場所：名古屋市東区徳川(名古屋店内)

対象：請負・建売住宅のお客様



引渡件数 *1

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 計画	増減
請負合計①	2,484棟	2,741棟	3,160棟	419棟
内、OHD向け② *2	474棟	609棟	900棟	291棟

*1 引渡件数は、戸建の建築請負における引渡件数

*2 OHD:株式会社オープンハウス・ディベロップメント

(参考)グループの戸建供給規模

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 計画	増減
OHD建売③	1,243棟	1,489棟	2,050棟	561棟
OHD請負④	747棟	884棟	1,090棟	206棟
グループ計 ①-②+③+④	4,000棟	4,505棟	5,400棟	895棟

マンション事業

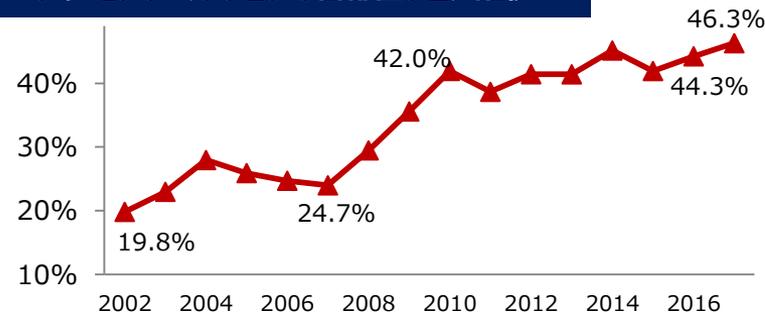
- 今期引渡予定物件のうち、90%以上が販売契約済み (2018年4月末現在)
- 大手による寡占状況もあり、都心マンションの急激な価格下落は起こりづらい

売上高・増減率

(単位：億円)



メジャーセブン マンションの首都圏シェア推移 *



出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア

*メジャーセブン (住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社)

引渡件数

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 計画	増減
引渡件数	304戸	487戸	735戸	248戸
販売契約数	463戸	521戸		

販売中物件 (2019年9月期引渡予定)

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス 広尾ザ・ハウス South Court & North Court	計89	10,000万円台
オープンレジデンス 代官山ザ・ハウス	22	8,000 "
オープンレジデンス 駒沢	30	7,000 "
オープンレジデンス 王子	45	3,000 "

収益不動産事業

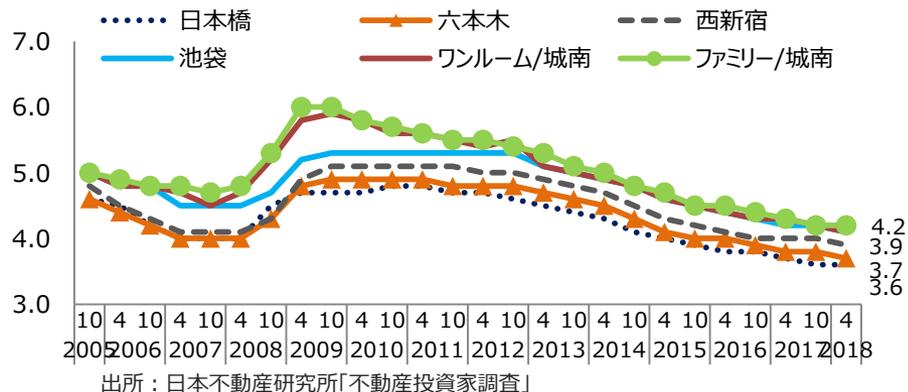
- 金融緩和政策の継続を背景に、収益不動産に対する取得需要は高い
- 収益不動産の取引利回りは、リーマンショック前を下回る水準まで低下

売上高・増減率

(単位：億円)



収益不動産の取引利回り(%)

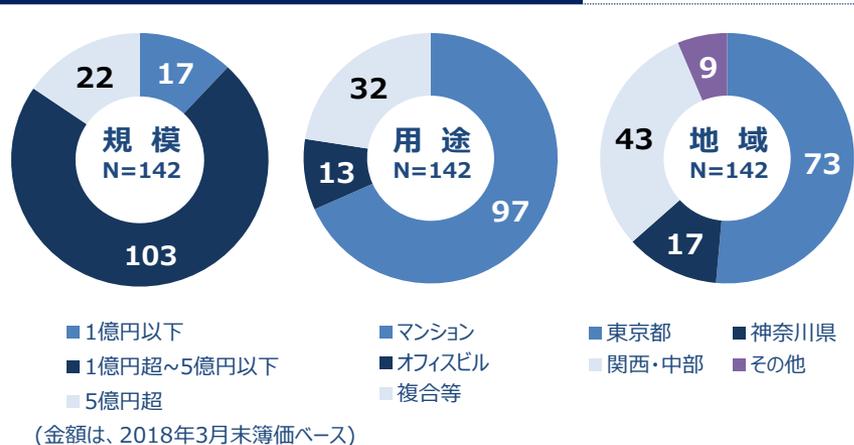


売却売上と賃料収入の内訳

(単位：億円)

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 計画	増減
収益不動産計	728	889	1,000	111
売却売上	702	868	975	107
+				
賃料収入	25	21	25	4

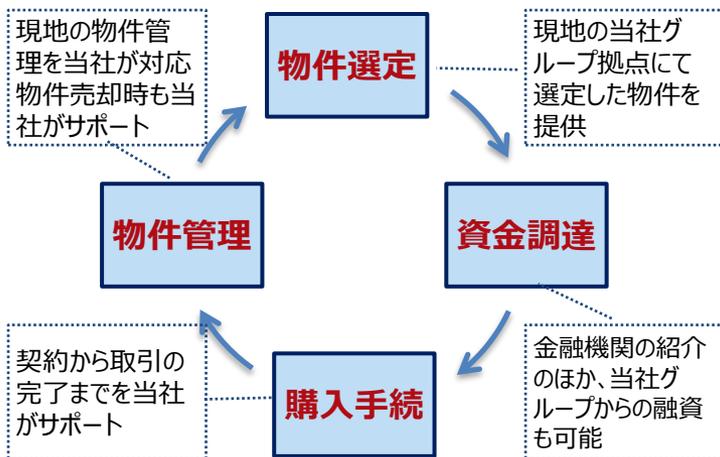
保有物件内訳 (件) (2018年3月末)



アメリカ不動産(その他セグメント)

- 日本の富裕層に対して、アメリカ不動産投資に関するワンストップサービスを提供
- 通期の売上高目標100億円に対して、仕入、販売とも順調に進捗

◆ ワンストップサービス



◆ 差別化要因

- ・ 上記をトータルして提供できる会社はない
- ・ アメリカ企業は、日本では当社に勝てない
- ・ 日本企業は、アメリカでは当社に勝てない

◆ 取扱物件 現地の実需に対応する戸建

場所：米国テキサス州、価格：40百万円（365千\$）、築年：1986年
 延床面積：234㎡（2,524Sqft）、敷地面積：650㎡（7,003Sqft）
 （前提：1\$=¥110にて換算）



名古屋圏における事業の進捗状況

- 都市型の3階建戸建の販売好調につき、名古屋圏3店舗目の御器所営業センター開設
- 名古屋圏第3弾のマンション オープンレジデンス桜通豊前町の販売開始

◆各事業の進捗状況

<戸建関連>

- ・2016年10月 栄営業センターを開設
- ・2017年 7月 本山営業センターを開設
- ・2018年 4月 御器所営業センターを開設

<マンション>

- ・2017年9月
「名古屋総合マンションギャラリー」オープン
販売開始（同12月 全32戸を完売）
名古屋圏第1弾「オープンレジデンス葵」
- ・2018年2月販売開始
第2弾「オープンレジデンス名古屋栄」
- ・2018年3月販売開始
第3弾「オープンレジデンス桜通豊前町」
- ・2018年5月下旬販売開始（予定）
第4弾「オープンレジデンス昭和吹上」

◆御器所営業センター 開設

- 所在地 : 名古屋市昭和区阿由知通四丁目
DIS御器所ビル3階
- アクセス : 地下鉄桜通線・鶴舞線「御器所」駅徒歩1分



◆オープンレジデンス桜通豊前町 販売開始

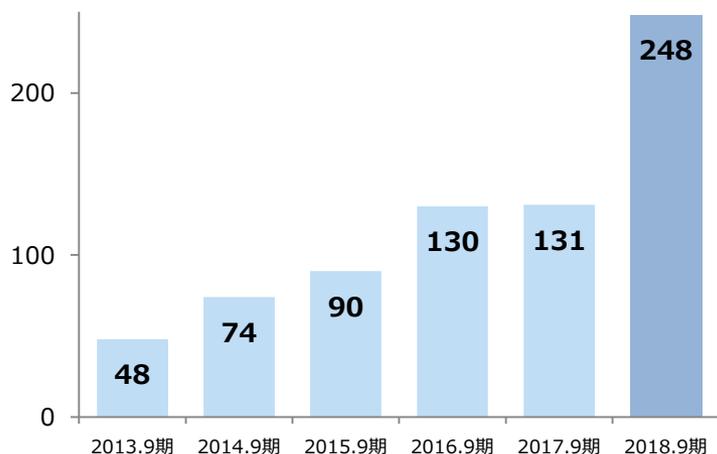
- 所在地 : 名古屋市東区豊前町三丁目
- アクセス : 地下鉄桜通線「車道」駅徒歩7分
- 構造・規模 : 鉄筋コンクリート造
地上12階
- 総戸数 : 22戸
- 引渡予定 : 2019年1月



人材の採用及び業務効率化への取り組み

- 2018年4月、新規卒業者248名を採用
- ベトナム最大手ICT企業であるFPT Corporationとのプロジェクトを開始

◆ 新卒採用実績



- ◆ 前期実績の2倍となる新規卒業者を採用
- ◆ 1年目から即戦力として登用
- ◆ 人員の充足は、売上の増加に直結

◆ 業務効率化への取り組み

目的：住宅の建設工程における業務工数、事業期間短縮によるコスト削減をめざすもの

内容：AI開発をオフショアで実現する体制を整備し、最新のディープラーニング技術等を活用したプロジェクトを通じて実現

FPT 日本では確保の難しいAI・機械学習関連の技術開発者やデータサイエンティストを確保

当社 ダイバーシティへの取り組みの一例でもある当社ベトナム人プロジェクト・マネージャー数名にて、当プロジェクトをコントロール

◆ FPT Corporationについて

FPT Corporationは、売上高20億USDドル、社員数3万2千人を超え、2018年に創業30周年を迎えるベトナム最大手ICT企業です。

CMMIレベル5やISO27001認証を取得し、日本、アメリカ、ヨーロッパ、オーストラリア、ベトナムおよびアジア太平洋諸国など世界21カ国におけるデリバリーセンターより、様々なサービスを全世界に提供しています。

プロ野球への協賛を通じた認知度向上

- 東京ヤクルトスワローズとトップスポンサー契約を締結
- プロ野球公式戦「TOKYO シリーズ」への冠協賛を実施

東京ヤクルトスワローズとトップスポンサー契約を締結
新たに、バックスクリーン下のトライビジョンにも広告掲出



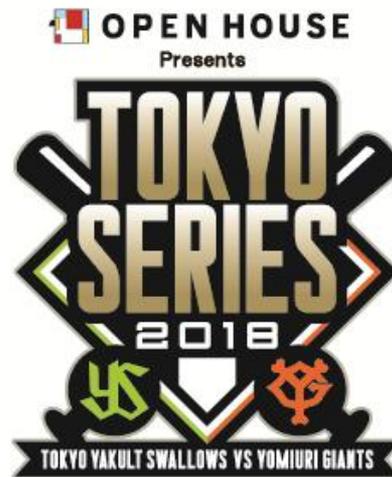
当社は、東京を本拠地とする東京ヤクルトスワローズとトップスポンサー契約を締結。

2018年3月、東京ヤクルトスワローズは神宮球場にて青木選手、バレンタイン選手同席のもと記者会見を行い、当社トライビジョンのお披露目とオープンハウス・ホームラン賞について発表。

<新「オープンハウス・ホームラン賞」>

2018年公式戦およびポストシーズンを通じて、バックスクリーン上部の当社看板等にホームランを直接当てたスワローズの選手には、「東京の家」1軒をプレゼント。

プロ野球公式戦「TOKYO シリーズ」への冠協賛を実施
東京に本拠地を置く球団同士の戦いを一緒に盛り上げます。



「オープンハウス presents TOKYO シリーズ」として、読売ジャイアンツと東京ヤクルトスワローズの6試合に冠協賛

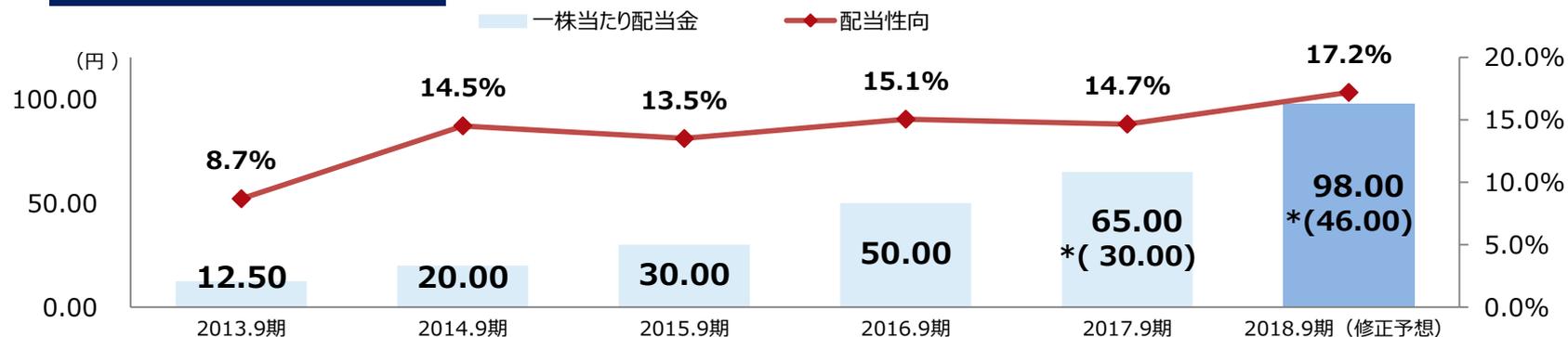
4月6日(金)～8日(日)東京ヤクルト-読売巨人戦 (神宮球場)

6月22日(金)～24日(日)読売巨人-東京ヤクルト戦 (東京ドーム)

株主還元

- 期中の増配を含め、2018年9月期の1株当たり配当金は、33.00円増配の98.00円
- 配当による株主還元を重視し、配当性向は17.2%に引き上げ

1株当たり配当金の推移

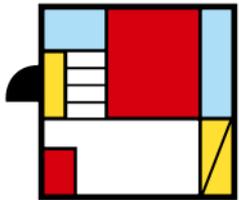


注) 1株当たり配当金は、2015年7月1日付で1株につき2株の株式分割を実行したため、2013年9月期の期首に当該分割が行われたと仮定して算定
2018.9期の期末配当金については、2018年12月開催予定の当社定時株主総会に付議する予定、* () 内には内数で中間配当金額を記載

株主優待制度

優待の内容	継続保有3年未満	継続保有3年以上
当社仲介または当社グループが販売する住宅購入時の優待	100,000円 キャッシュバック	300,000円 キャッシュバック
クオカードの進呈	3,000円分	5,000円分

対象 毎年9月30日を基準日として、当社普通株式1単元（100株）以上をお持ちの株主様
継続保有は、2015年9月30日を起算日として、当社普通株式1単元（100株）以上かつ3年以上継続保有の株主様



**OPEN
HOUSE**

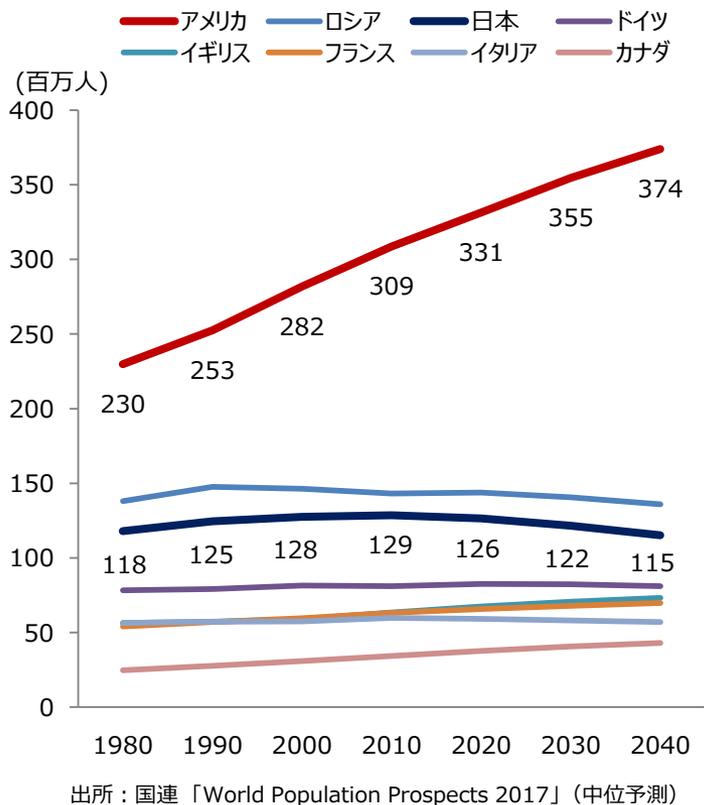
3. 足元の取り組み

～ウェルス・マネジメントを見据えた
アメリカ不動産販売について～

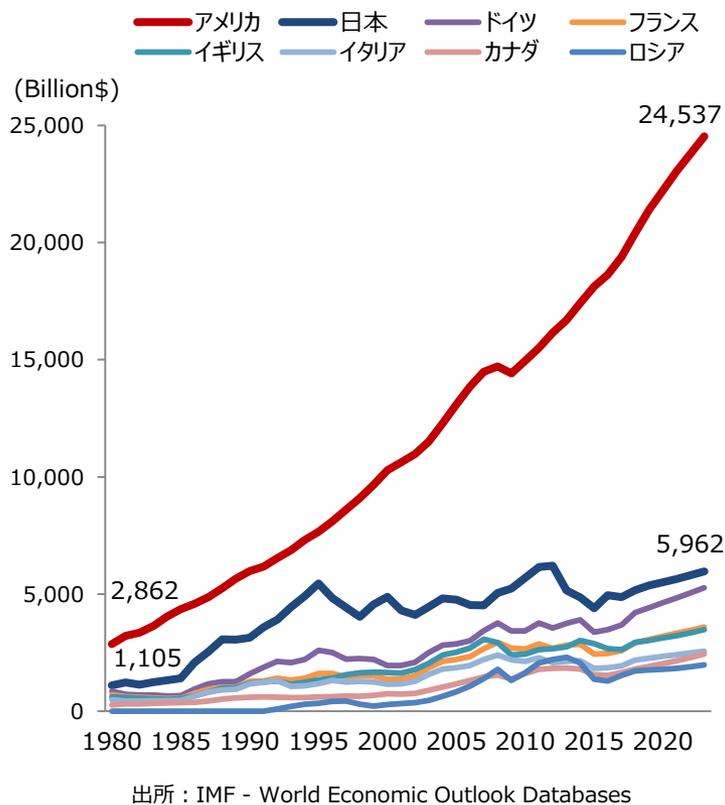
アメリカ不動産（市場成長性）

- アメリカは移民による人口流入もあり、今後も増加が見込まれる
- 経済においても、先進国の中で唯一大きく成長しており、今後も成長が見込まれる

◆ 先進国の人口推移（推計）



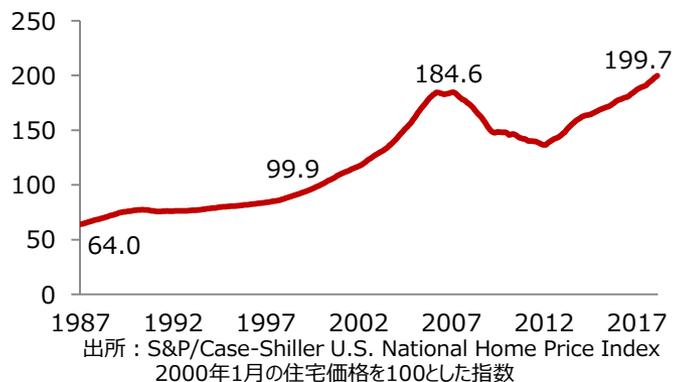
◆ GDP（名目・ドルベース）の推移（推計）



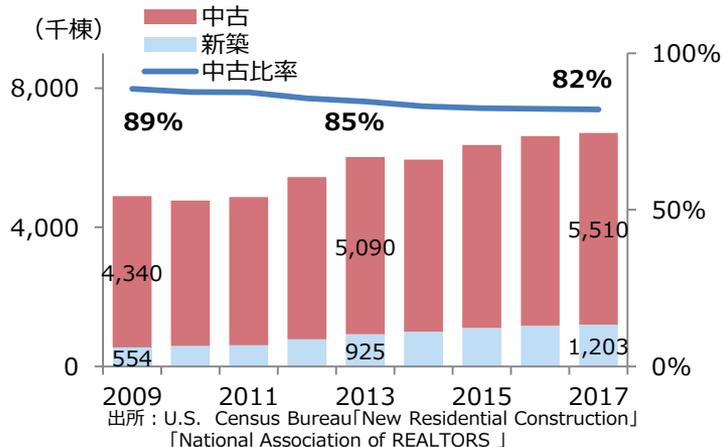
アメリカ不動産（住宅の価格・流通）

- アメリカの不動産は、一時的な変動はあるものの、長期的なキャピタルゲインが期待できる
- アメリカの住宅流通市場は成長を続けている。中古住宅が8割を占め、規模は日本の30倍以上

◆ S&P ケース・シラー全米住宅価格指数



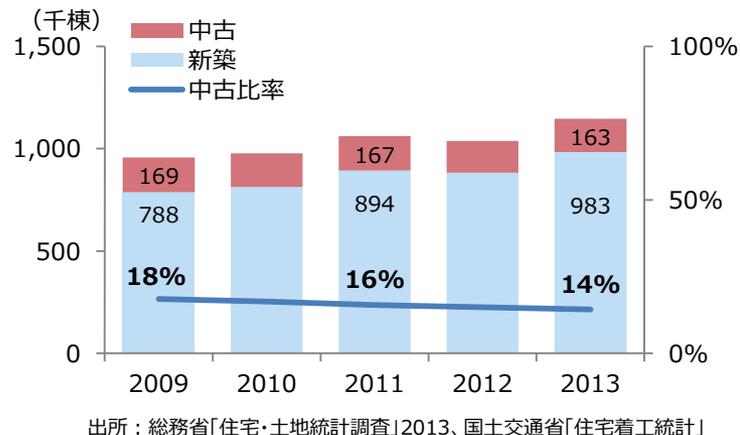
◆ アメリカの住宅流通市場の推移



◆ 不動産住宅価格指数(首都圏マンション)(旧東証住宅価格指数)

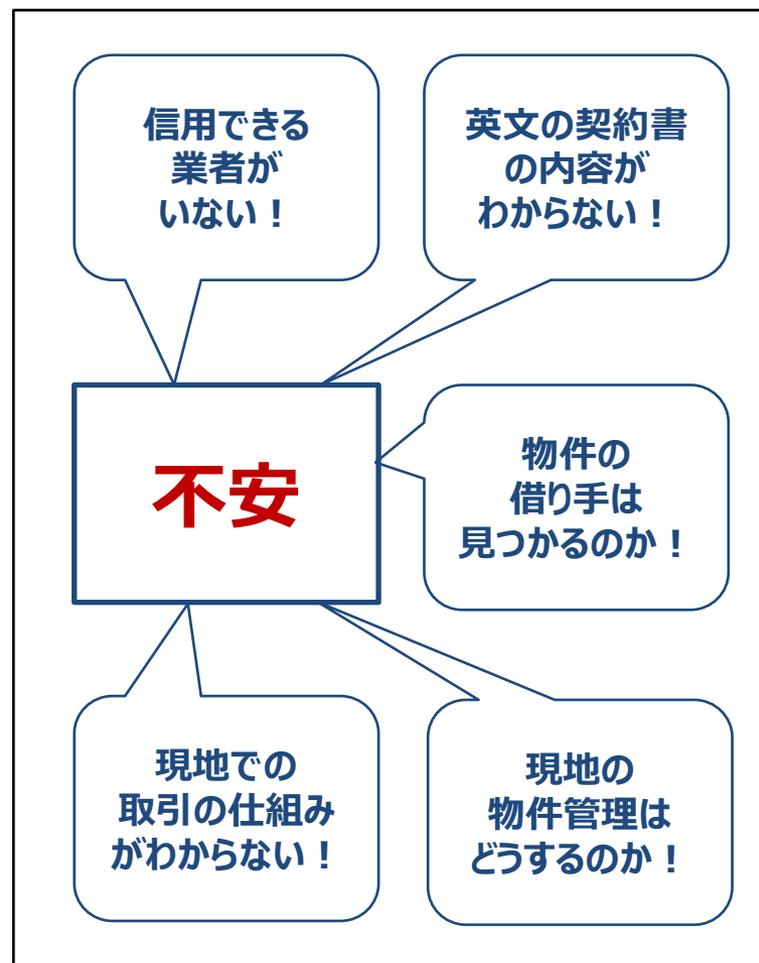
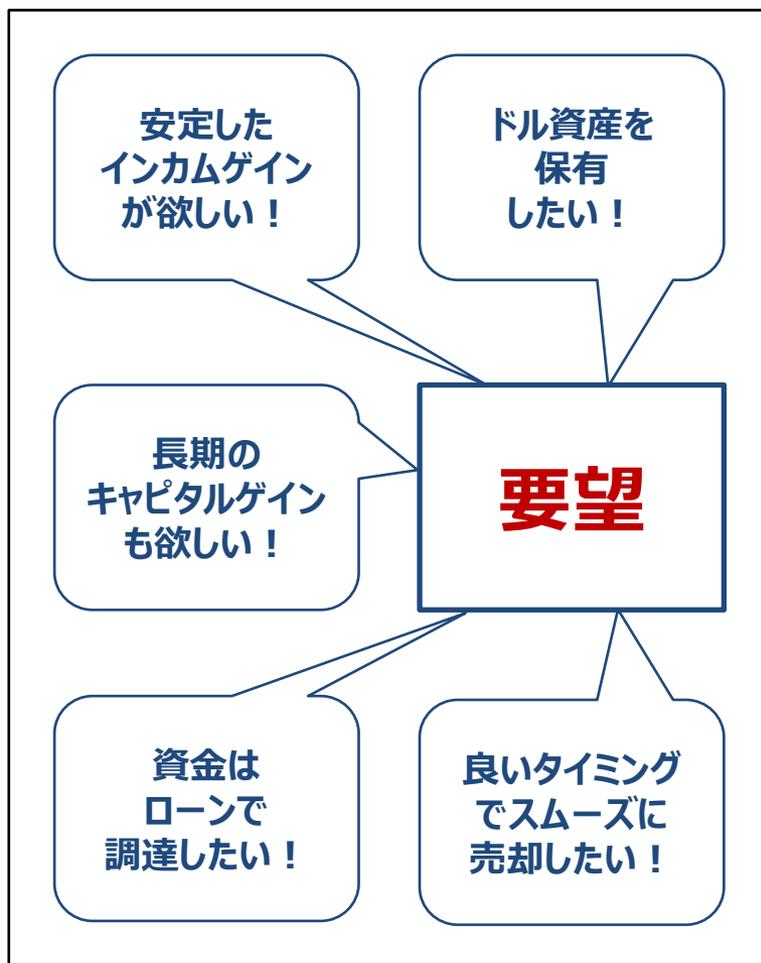


◆ 日本の住宅流通市場の推移



アメリカ不動産（要望・不安）

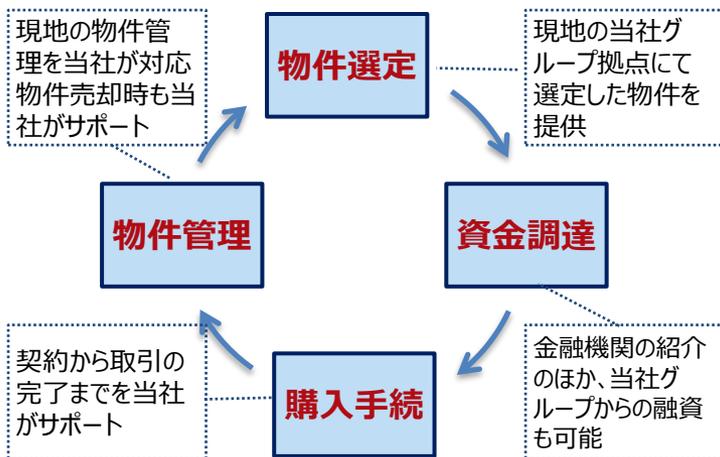
- 国内富裕層は、アメリカ不動産投資に関して、様々な要望を抱いている
- 一方で、アメリカ不動産投資を始める際には、多くの不安も感じている



アメリカ不動産（サービス・提供エリア）

- 当社グループの経営資源を活用し、アメリカ不動産投資に関するワンストップサービスを提供
- 安定した運用が見込めるエリアとして、ダラス、コロンバスに加え、ハワイでの紹介も開始

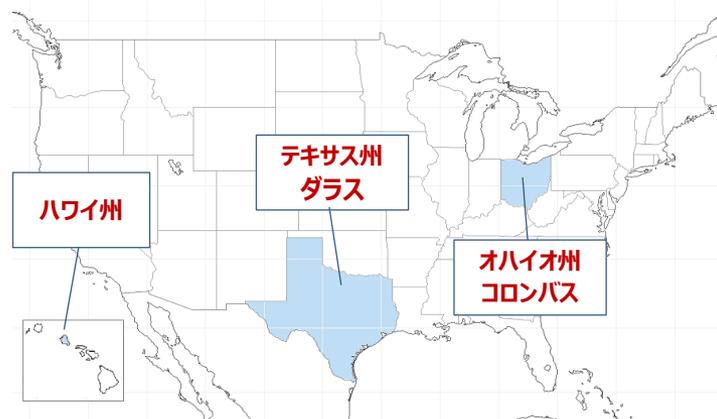
◆ ワンストップサービス



◆ 差別化要因

- ・上記をトータルして提供できる会社はない
- ・アメリカ企業は、日本では当社に勝てない
- ・日本企業は、アメリカでは当社に勝てない

◆ 提供可能なエリア



<主要都市の規模>

	テキサス州* ダラス・フォート ワース都市圏	オハイオ州* コロンバス 広域都市圏	ハワイ州 ホノルル	カリフォルニア州 ロサンゼルス	ニューヨーク州 ニューヨーク	東京都 23区
人口 (千人)	6,426	2,308	352	3,976	8,538	9,273

出所：国連「Demographic Yearbook 2016」

* 「United States Census Bureau 2010」

アメリカ不動産（国内営業活動）

- 東京 GINZA SIXを拠点に、アメリカ不動産投資セミナーを通じて集客
- 東京に次いで富裕層が多い、大阪、名古屋でもアメリカ不動産セミナーを開始

◆ 営業活動

2017年9月、GINZA SIX内に開設した「OPENHOUSE GINZA SALON」にて、アメリカ不動産投資セミナーを開催

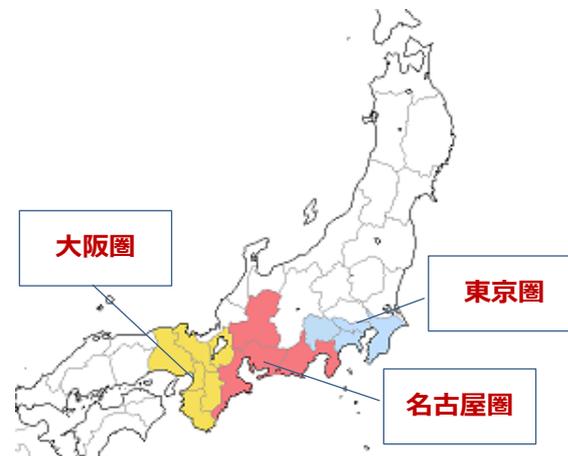


「OPENHOUSE GINZA SALON」エントランス

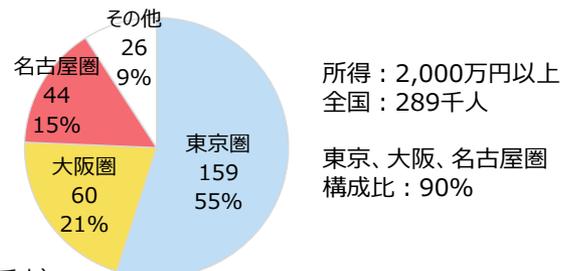
◆ 今後のウェルス・マネジメントへの展開

- ・アメリカ不動産購入顧客との継続的な関係構築
- ・収益不動産事業、マンション事業との連携

◆ 主要都市の富裕層へのアプローチを開始



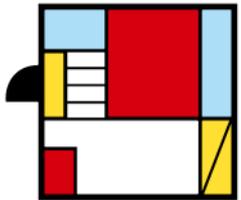
◆ エリア別の富裕層の状況



所得：2,000万円以上
全国：289千人

東京、大阪、名古屋圏
構成比：90%

(単位；千人)
出所：国税庁「申告所得税標本調査」(2015年)
所得階級別人員より、合計所得が2,000万円以上の人員を集計



**OPEN
HOUSE**

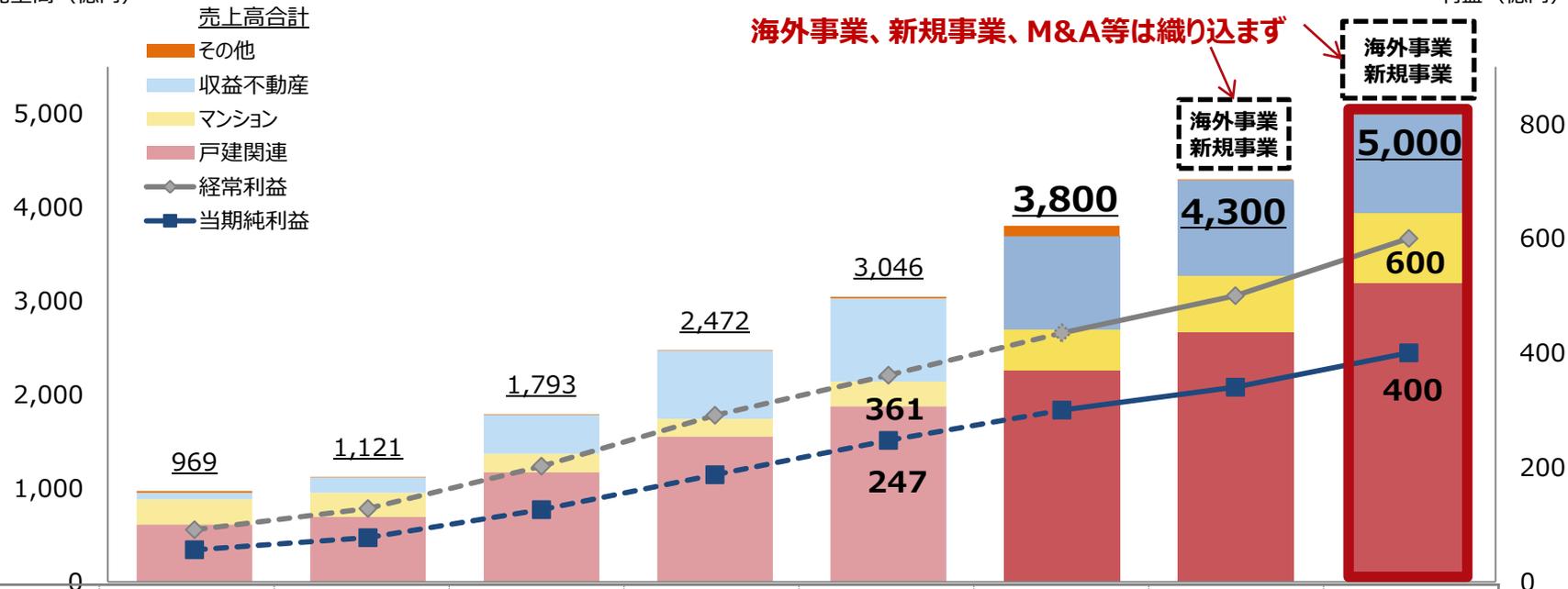
4. 中期経営計画（2017年10月～2020年9月）

2017年11月14日発表

中期経営計画 Hop Step 5000

売上高（億円）

利益（億円）



	2013.9期	2014.9期	2015.9期	2016.9期	2017.9期	2018.9期 (当初予想)	2019.9期 (計画)	2020.9期 (計画)
戸建関連	611	692	1,167	1,550	1,873	2,255	2,670	3,190
マンション	271	257	200	190	264	435	600	750
収益不動産	69	165	417	728	889	1,000	1,020	1,050
その他	17	6	7	4	18	110	10	10
売上高合計	969	1,121	1,793	2,472	3,046	3,800	4,300	5,000
経常利益	91	128	202	291	361	435	500	600
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	77	126	187	247	300	340	400

注 戸建関連：仲介、戸建、オープンハウス・アーキテクト、調整額を含む
損益計画は既存事業をベースに策定し、海外事業、新規事業、M & A 等は織り込まず

2013.9-2017.9
売上高
CAGR:33.1%

2017.9-2020.9
売上高
CAGR:18.0%

基本方針、取組事項、資本政策

基本方針

- お客様が求める商品を提供し続けることで業績をあげ規模を拡大し、社会に必要とされる不動産会社となる
- 戸建関連事業を中心とする事業ポートフォリオの最適化を図り、さらなる企業価値の向上を目指す

取組事項

(1) 主力事業である戸建関連事業の競争力の強化

- ・事業展開エリアの拡大（既存エリアに加え、愛知県、埼玉県等新規エリアへの展開を加速）
- ・開発及び建設機能の強化（事業期間の短縮、建築コストの削減、IT活用による生産性改善等）
- ・グループ経営の促進（当社の強みである製販一体体制のさらなる深耕）

(2) 外部環境の変化を踏まえた事業ポートフォリオの構築

- ・マンション事業の拡大、再成長（利便性の高い都心立地で、成長の見込めるコンパクトタイプを中心に開発）
- ・収益不動産事業の持続的成長（顧客の囲い込み、新築物件の開発等）
- ・新たな事業への取り組み（富裕層向けアメリカ不動産投資サービスを本格化、M & Aの推進等）

(3) 企業の成長を支える経営基盤の強化

- ・人材の採用（経営の最優先課題として、人・物・金の経営資源を積極的に投入）
- ・経営を担う人材の育成（次世代マネジメント層の育成の強化）
- ・働き方改革、ダイバーシティの推進（労働時間管理の適正化、子育て・介護の支援、外国人・障がい者の採用等）

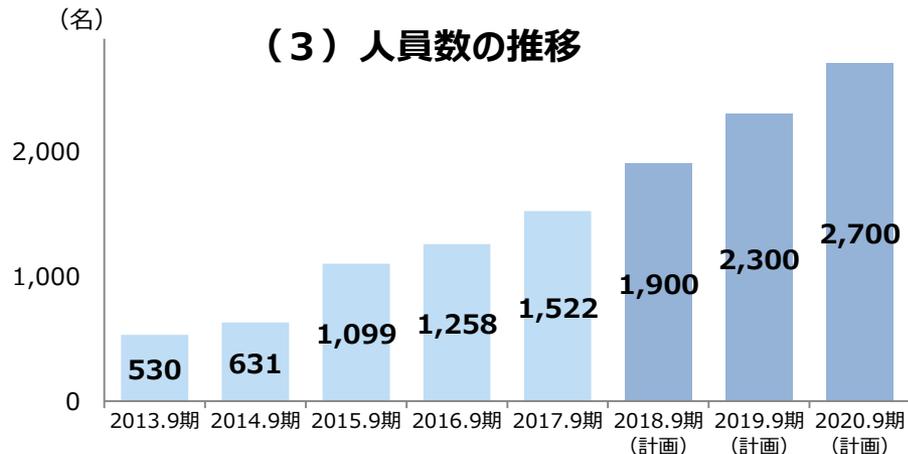
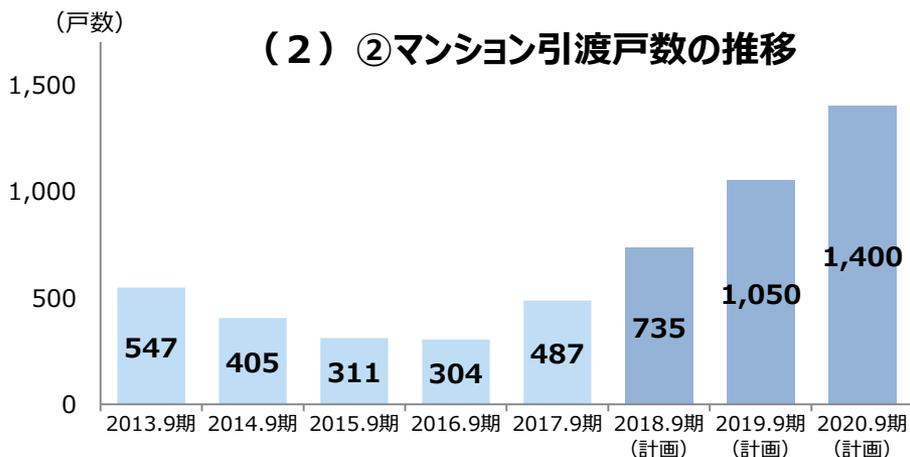
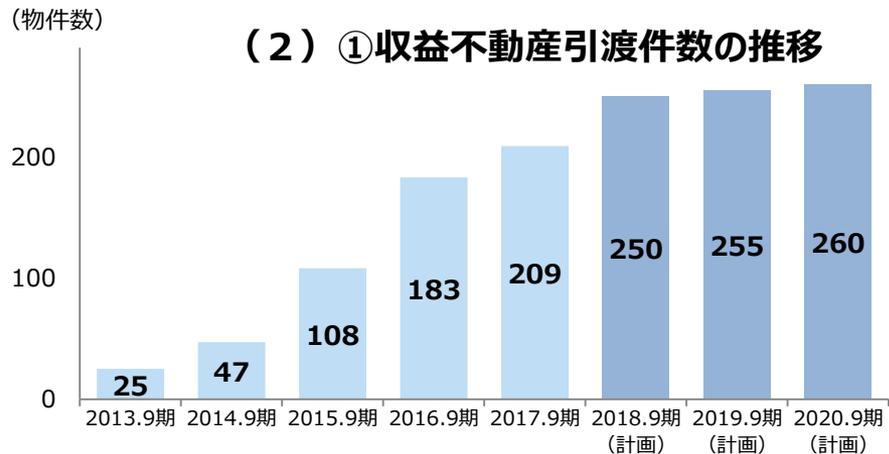
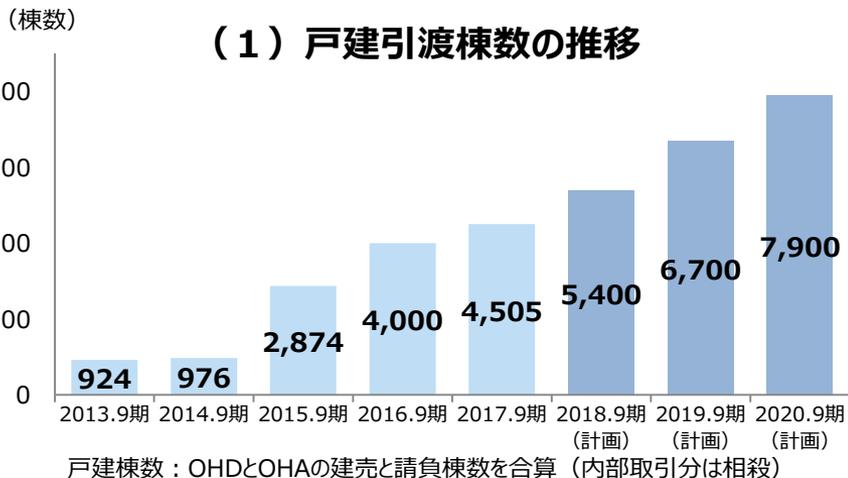
資本政策

資本効率と財務健全性の両立

- ・高い資本効率の継続（ROE 30%水準の資本効率を目指す）
- ・財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持（自己資本比率 30%以上を維持）
- ・株主還元強化（2020年9月期の配当性向 20%を目指し、配当性向を段階的に引き上げ）

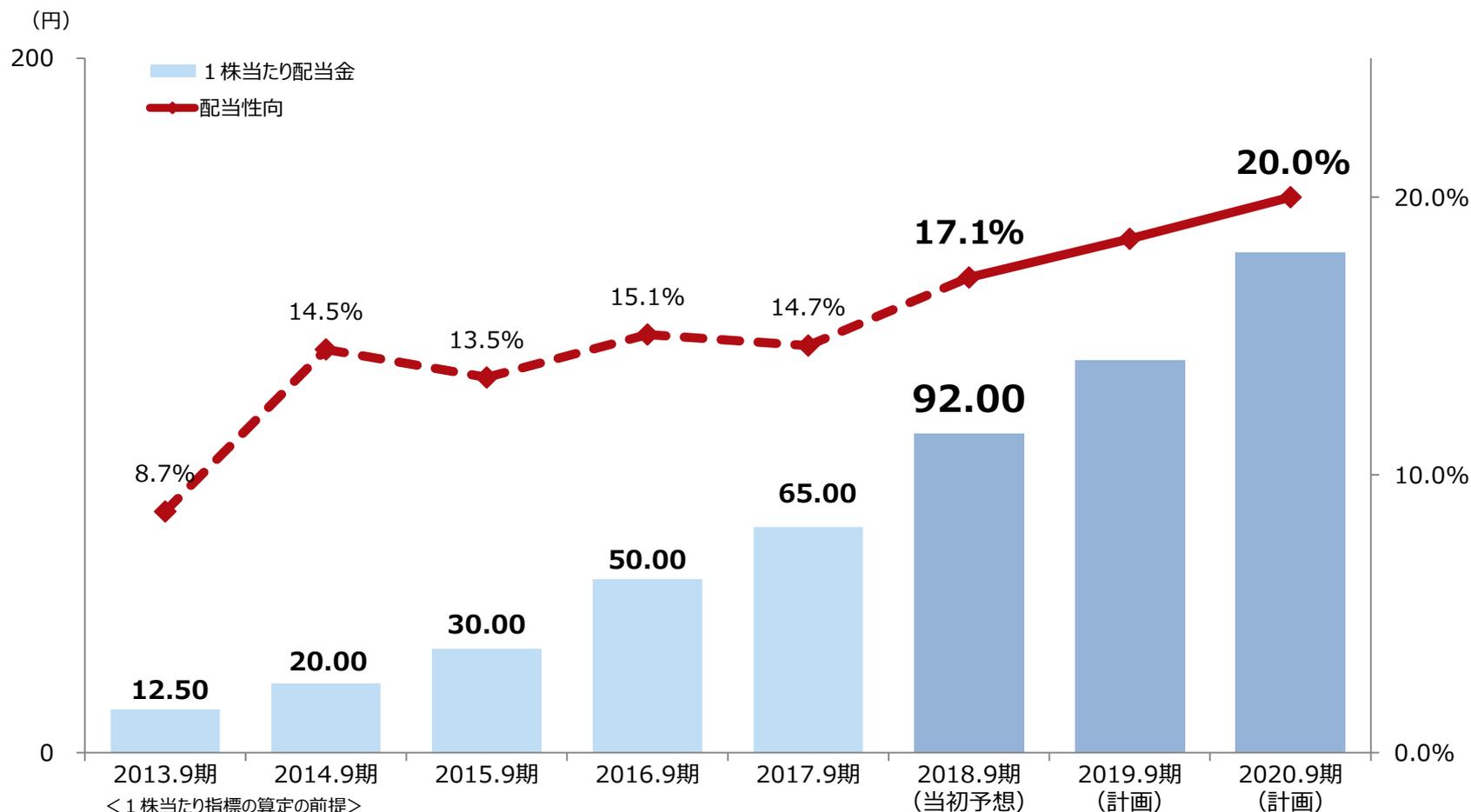
取組事項 定量目標

- (1) 主力事業である戸建関連事業の競争力の強化
- (2) 外部環境の変化を踏まえた事業ポートフォリオの構築
- (3) 企業の成長を支える経営基盤の強化



資本政策 株主還元の強化（配当性向の引き上げ）

- 2020年9月期の配当性向 20%を目指し、配当性向を段階的に引き上げ
- 自己株式の取得は、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施

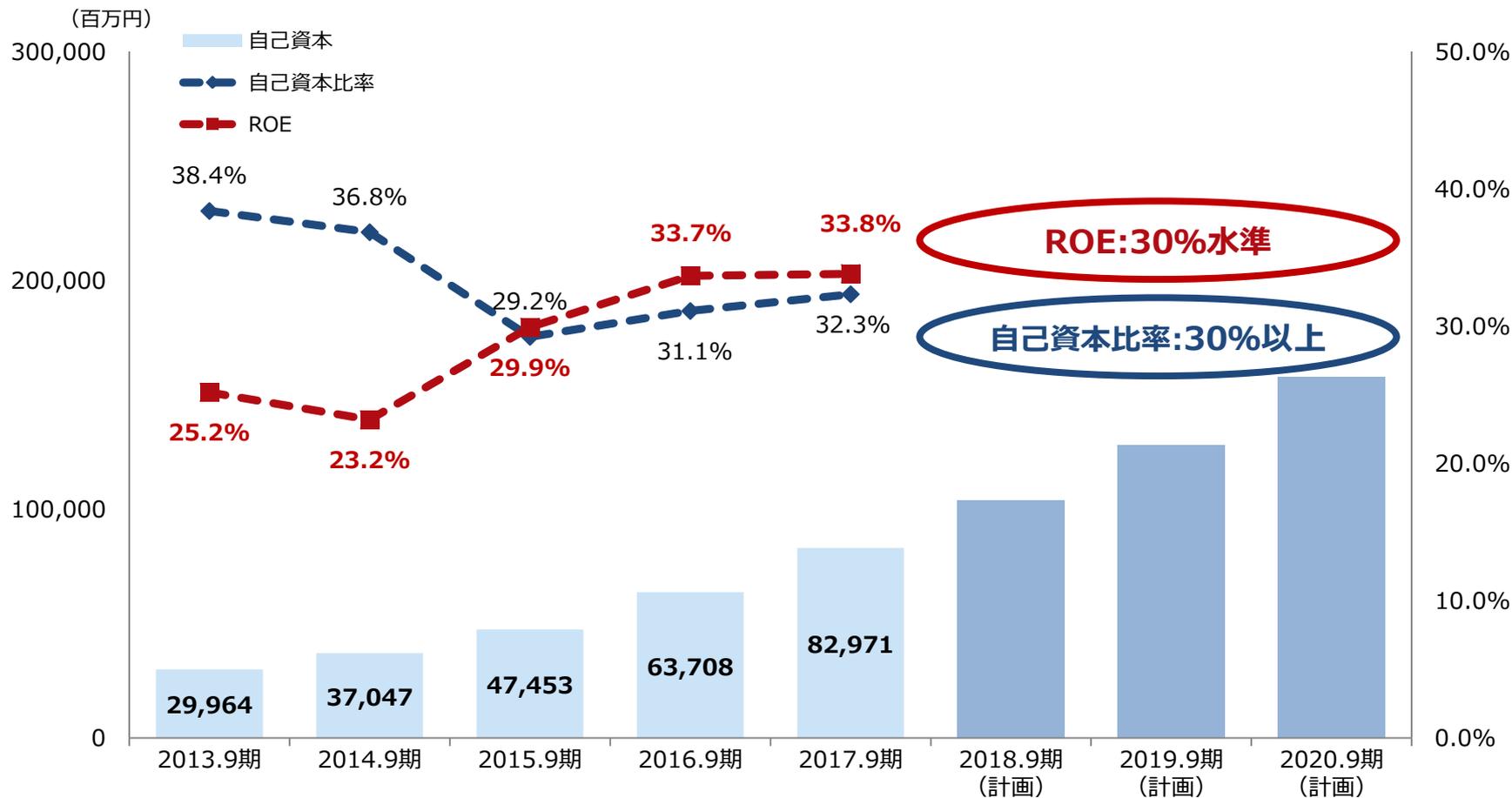


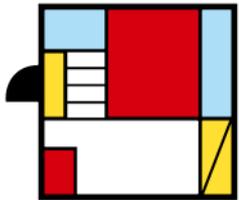
< 1株当たり指標の算定の前提 >

1. 株式分割（2013年6月28日付1株につき1,000株、2015年7月1日付1株につき2株）が、2013年9月期の期首に行われたと仮定して算定
2. 2018.9期以降は、2017年9月末時点の株式数（発行済株式総数－自己株式）にて算出

資本政策 高い資本効率と財務健全性の両立

- 高い資本効率の継続 (ROE : 30%水準)
- 財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持 (自己資本比率 : 30%以上)



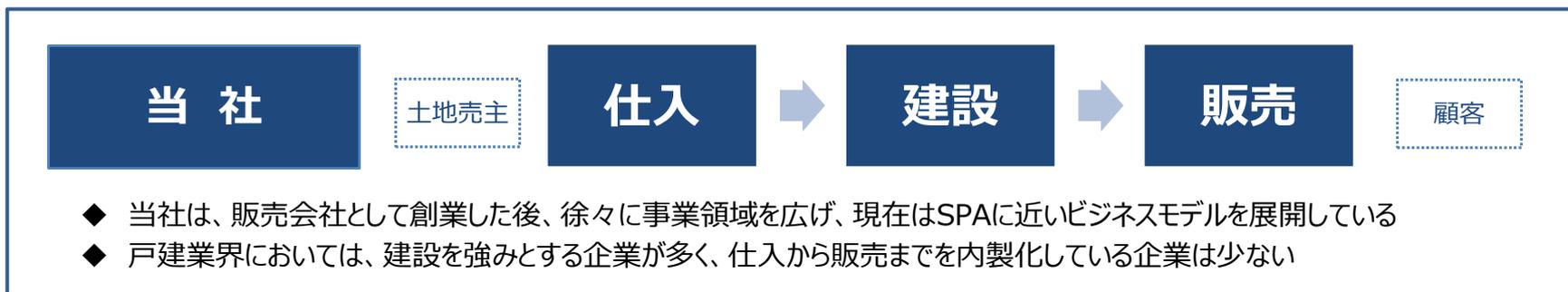
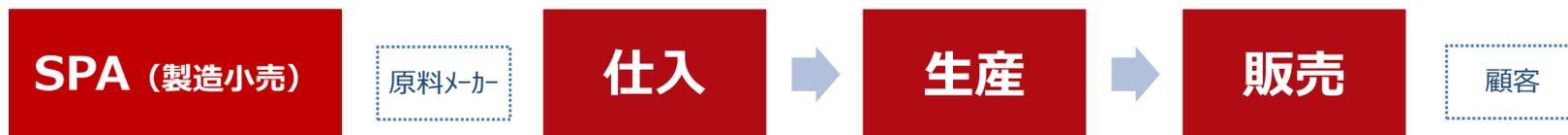


**OPEN
HOUSE**

5. (参考) 当社のビジネスモデルと市場の評価

当社のビジネスモデルの再確認

- SPAは、生活必需品において、顧客のニーズを捉えた商品開発を行うことで成長を持続
- 当社は、都市部において実需に基づく戸建を提供する、戸建業界のSPAとなることが目標

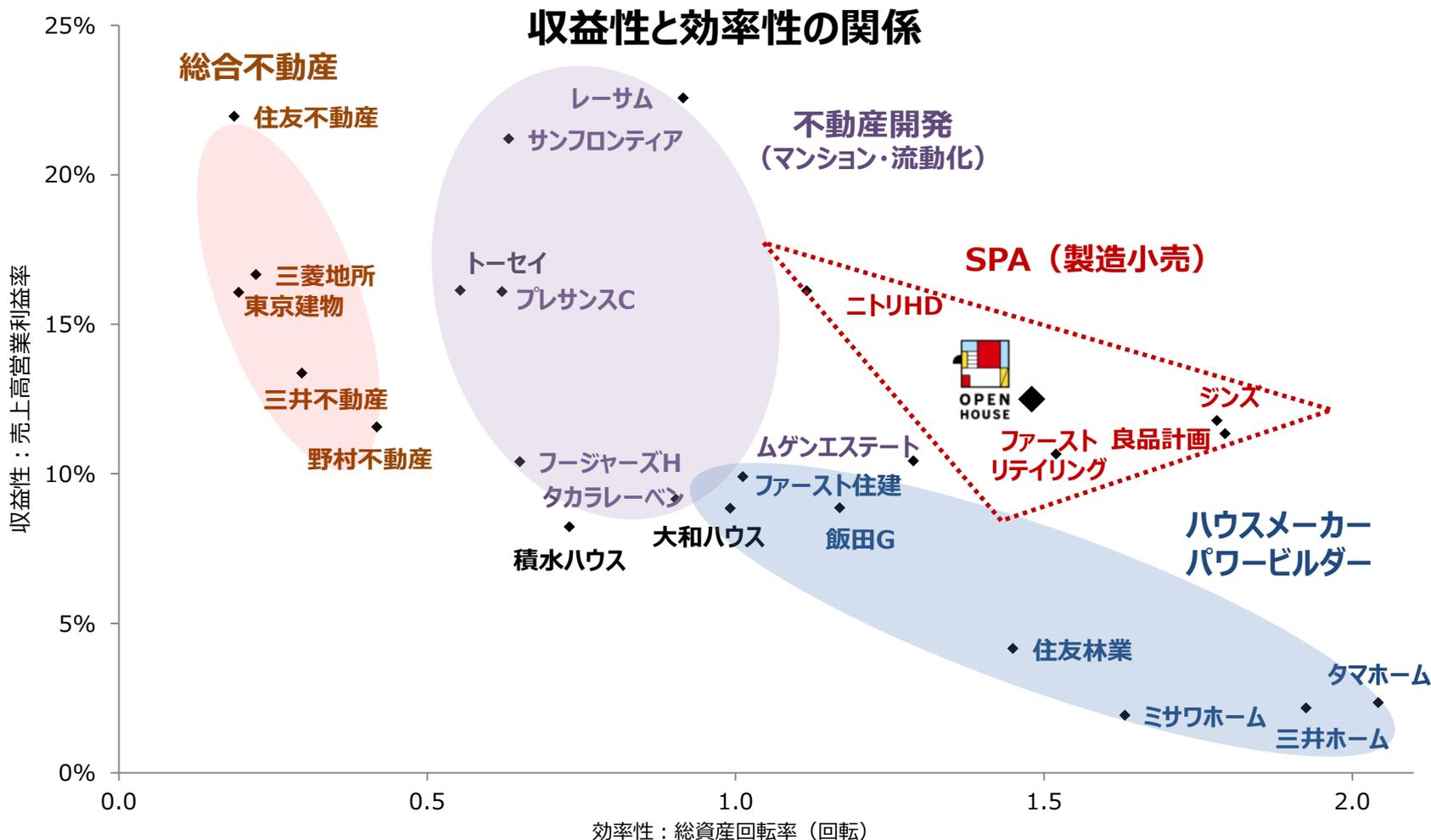


<参考：戸建業界のビジネスモデル>



不動産各社との生産性・効率性の比較

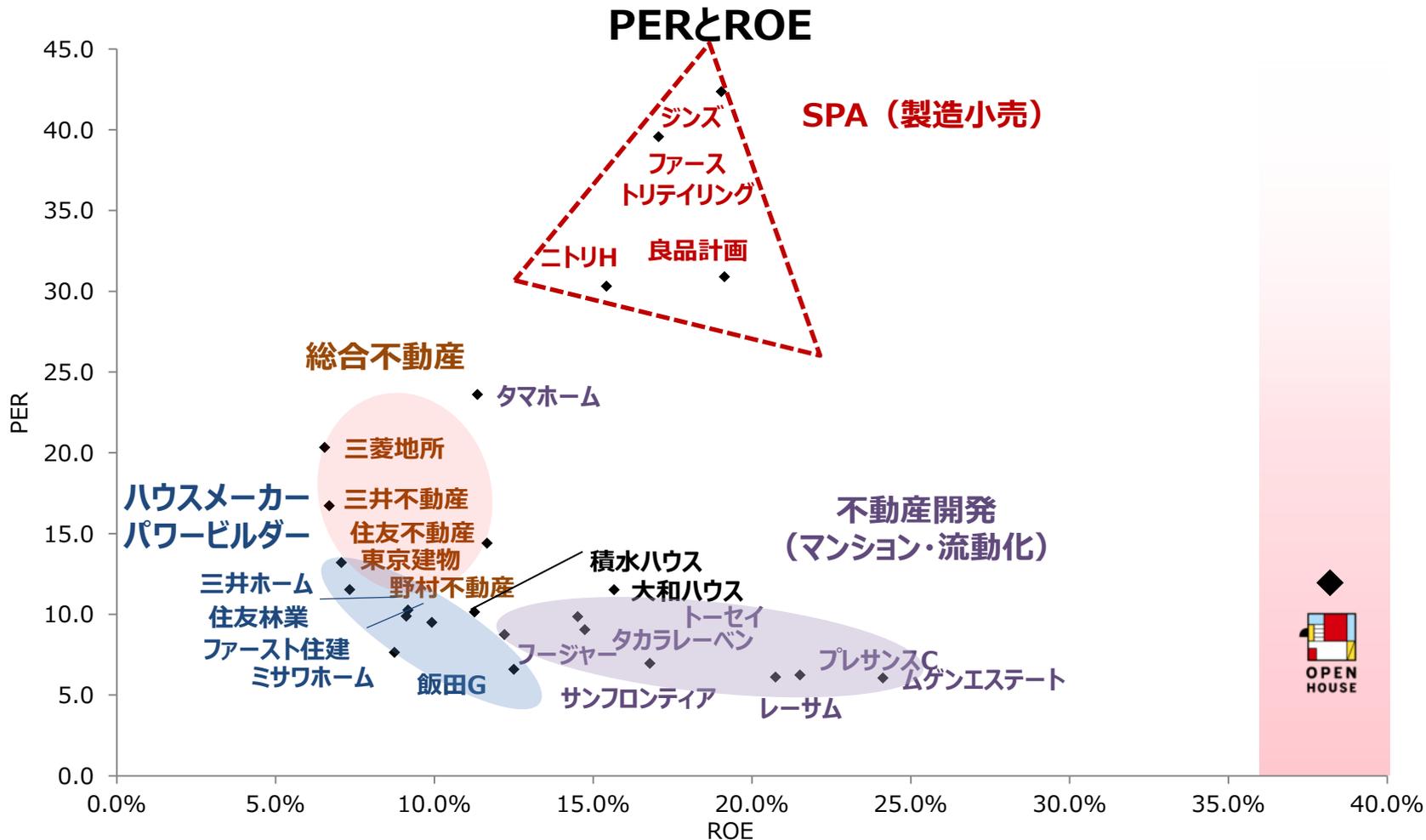
- 各業態別に収益性と効率性の関係には一定の傾向が見られる
- 当社の収益性・効率性の高さは、独自の製販一体体制に起因するもの



前提：各社直近決算の年度末実績値と業績予想値から推計したため、公表数値とは異なる場合があります。(2018年5月16日現在)

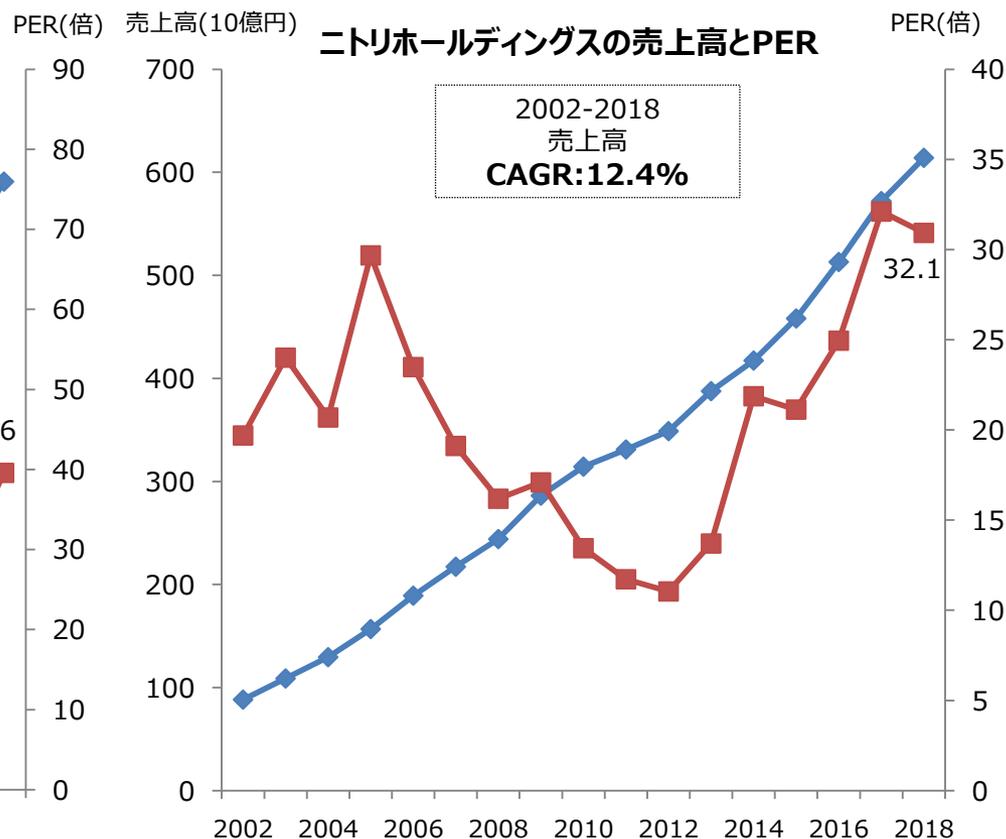
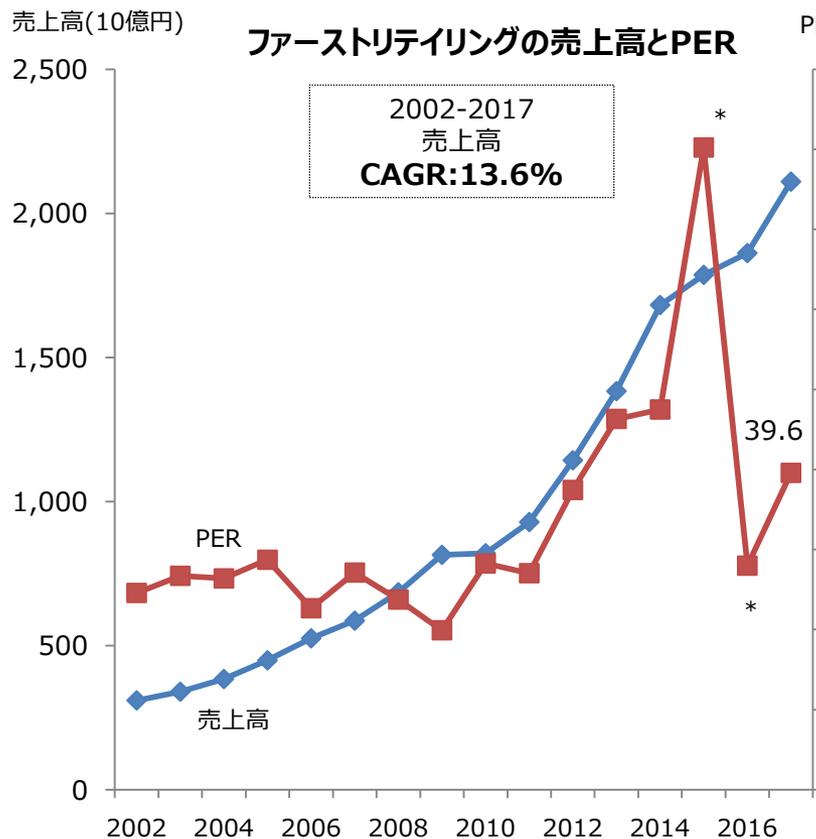
不動産各社に対する市場の評価

- ROE：総合不動産 6~11%に集中、その他 6~24%と広く分散
- PER：総合不動産 10~20倍、その他 6~11倍に集中、対してSPA 30~42倍
- 現状、収益性・効率性、ROEとPERとの間の関係は低い



SPAモデル各社に対する市場の評価

- SPAモデルの各社は、長期に渡って成長を持続することで評価を高めてきた
- 現状のPERは、39.6倍、32.1倍と高い評価となっている



* PERの推移は、当期純利益が大きく変動したことによるもの
(当期純利益 2014:110, 2015:48, 2016:119)

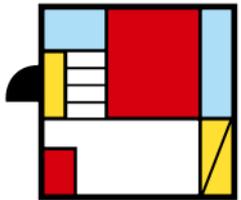
前提：各社実績及び年度末時価総額より算出、2017年度もしくは2018年度は業績予想数値と株価より推計 (2018年5月16日現在)

当社に対する市場の評価

- 当社の株価は利益成長に伴い上昇しており、PER水準に大きな変化はない
- 2017年11月、中期経営計画発表以降に株価は上昇するも、PERは11倍前後で推移



前提：2013年9月より2018年5月までの月別株価推移、PERは月末終値÷1株当たり利益の各期実績（2017年10月以降は予想）より算出

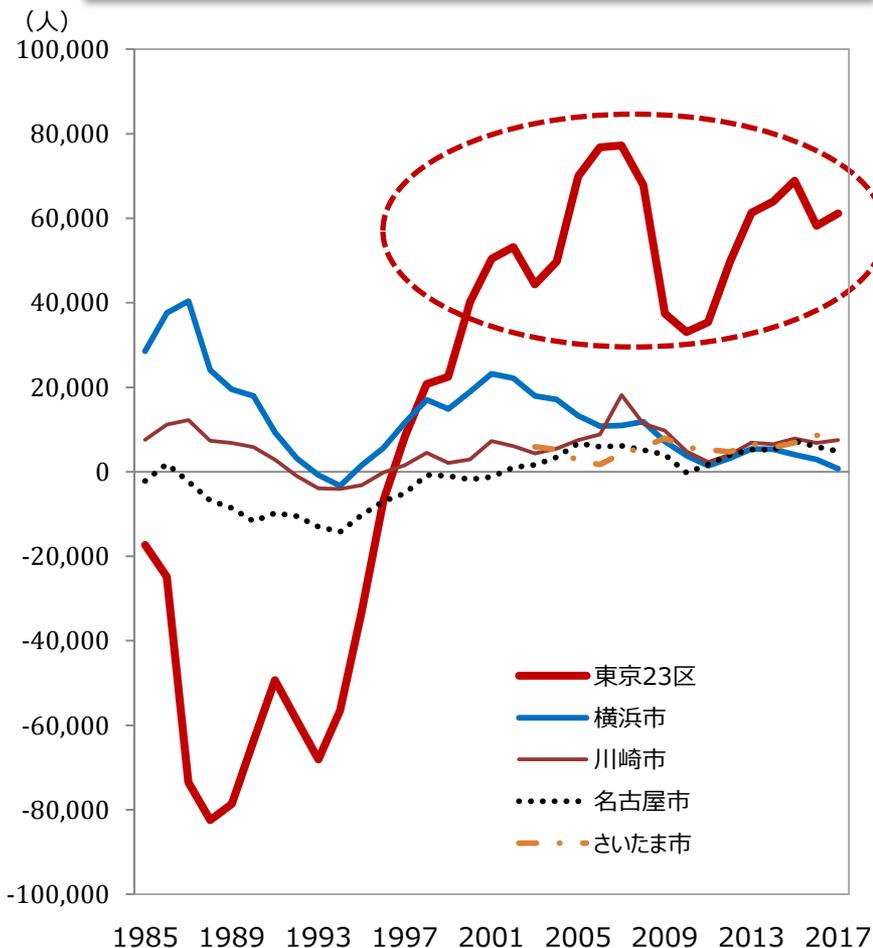


**OPEN
HOUSE**

6. <参考資料> 市場動向

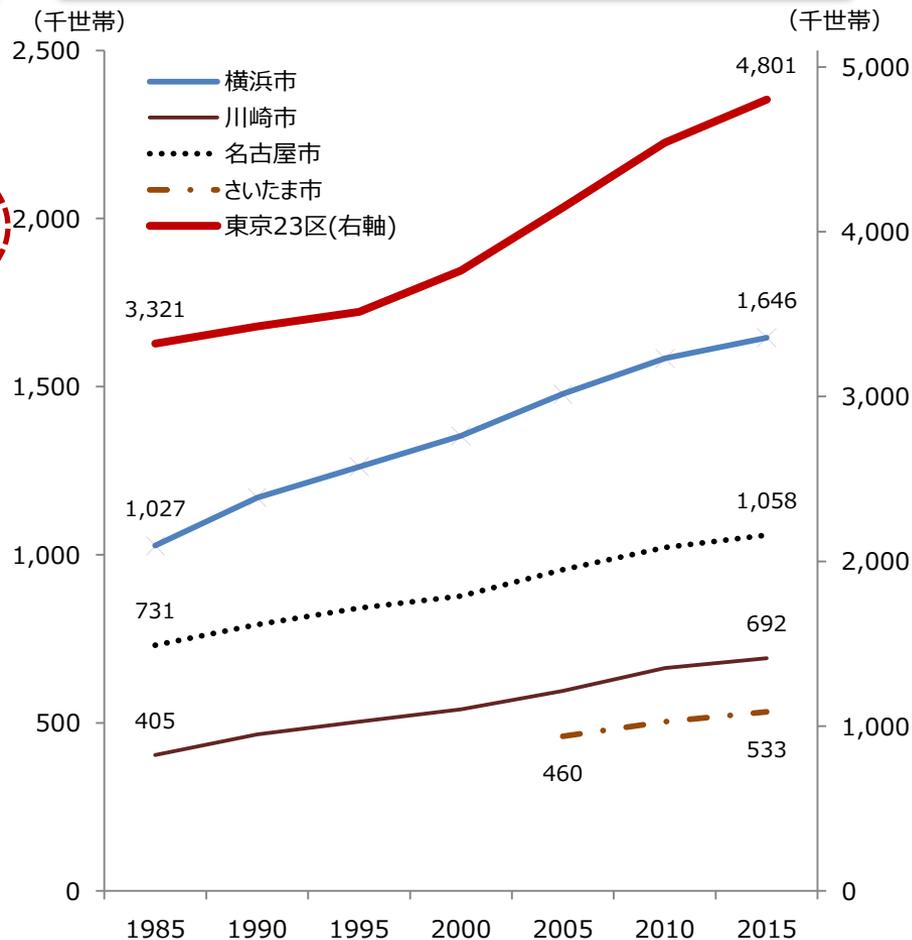
都市部に人が集中し、世帯数が増加

大都市における転入超過数



出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」

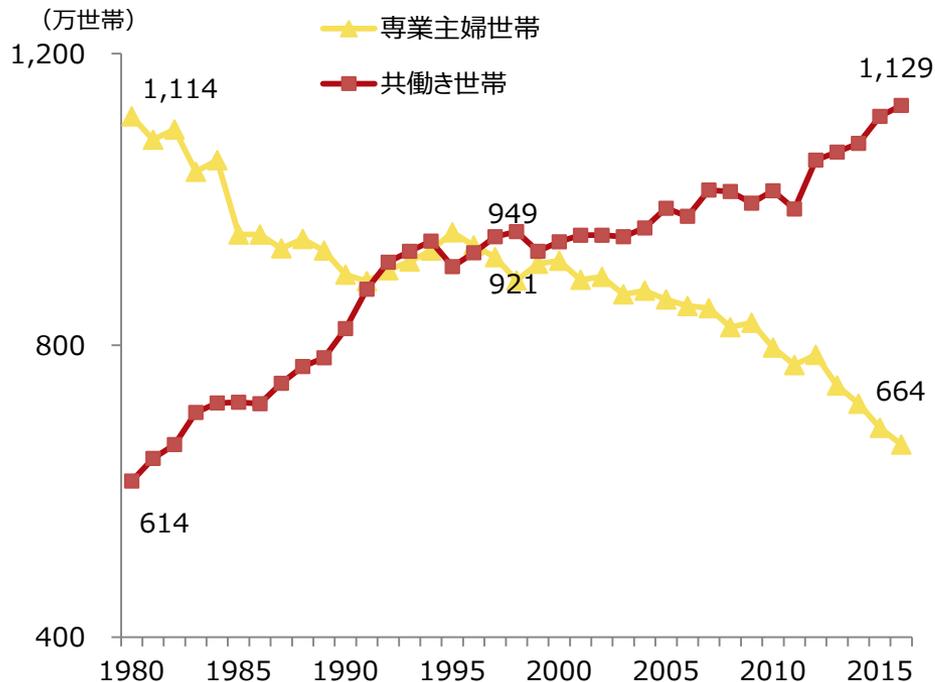
大都市における世帯数



出所：総務省「国勢調査」

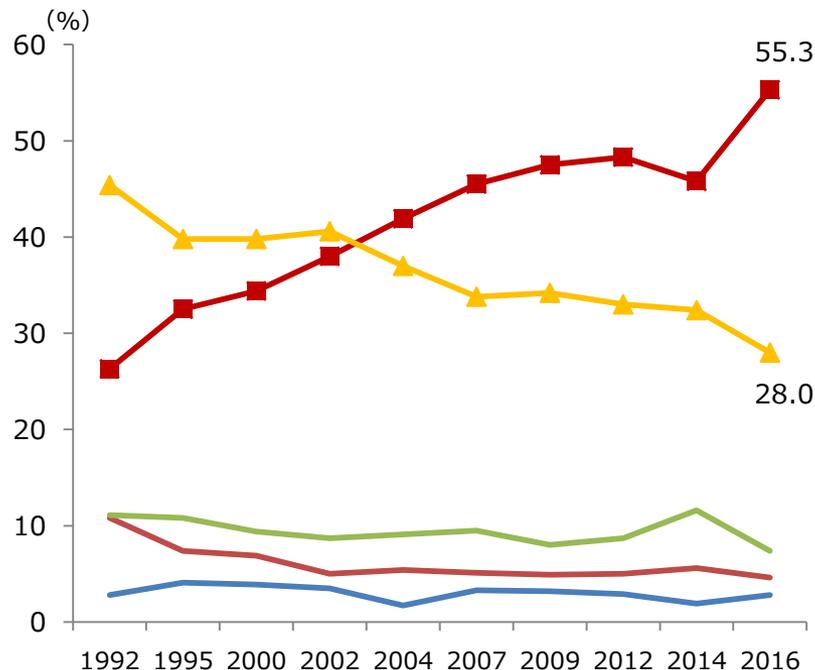
共働き・子育て世帯は、通勤時間を短縮できる都市部を志向

共働き・専業主婦世帯（全国）



出所：内閣府「男女共同参画白書 平成28年版」
総務省「労働力調査 詳細集計」

女性の就労意識の変化（全国）

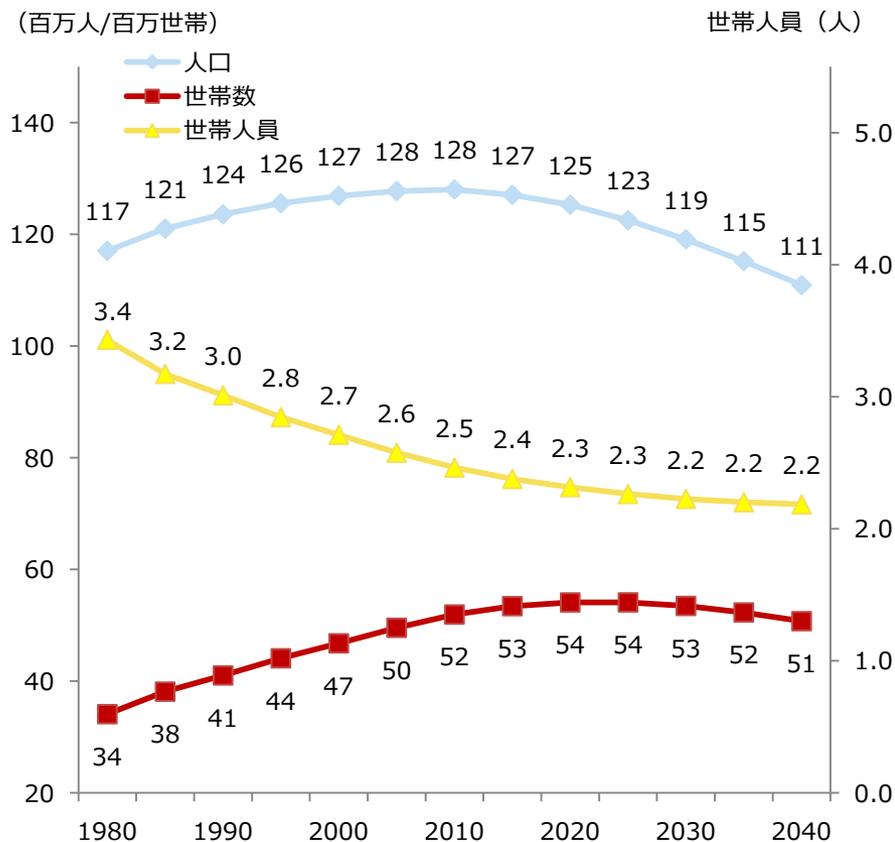


- 女性に、職業をもたない方がよい
- 結婚するまでは、職業をもつ方がよい
- 子どもができるまでは、職業をもつ方がよい
- 子どもができて、ずっと職業を続ける方がよい
- 子供が大きくなったら、再び職業をもつ方がよい

出所：内閣府 男女共同参画白書 平成28年版

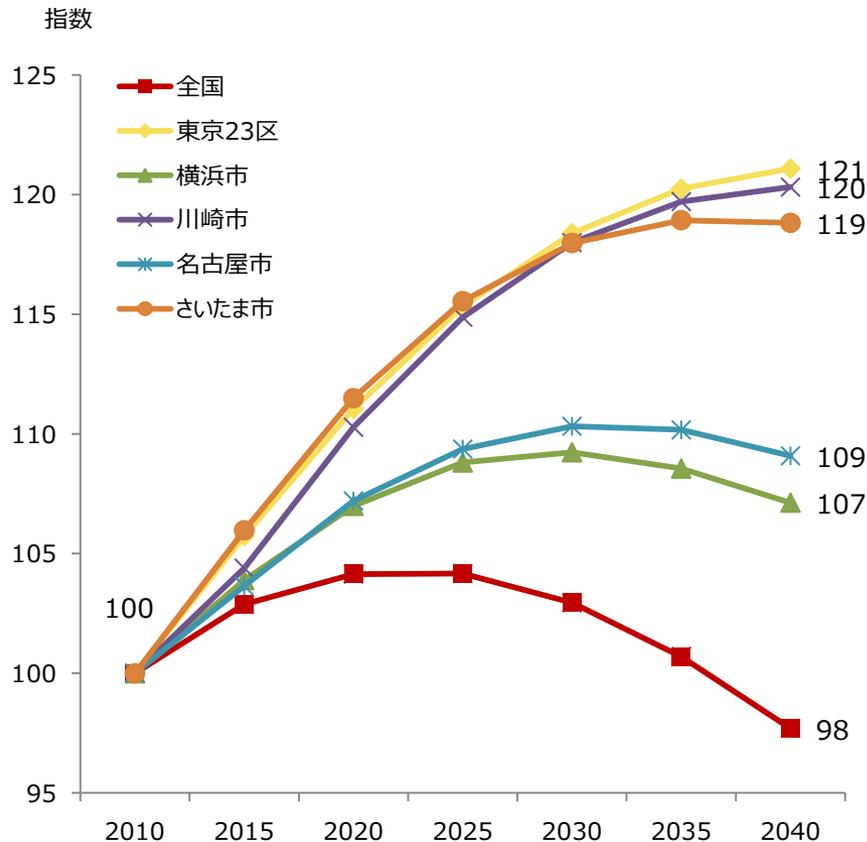
日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後も増加が見込まれる

日本の人口・世帯数の将来推計



出所：1980-2015年：総務省統計局「2015年国勢調査 人口等基本集計」
 2015-2040年：国立社会保障・人口問題研究所
 「日本の将来推計人口」、「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」（各2018年推計）
 世帯人員は、人口÷世帯数にて算出

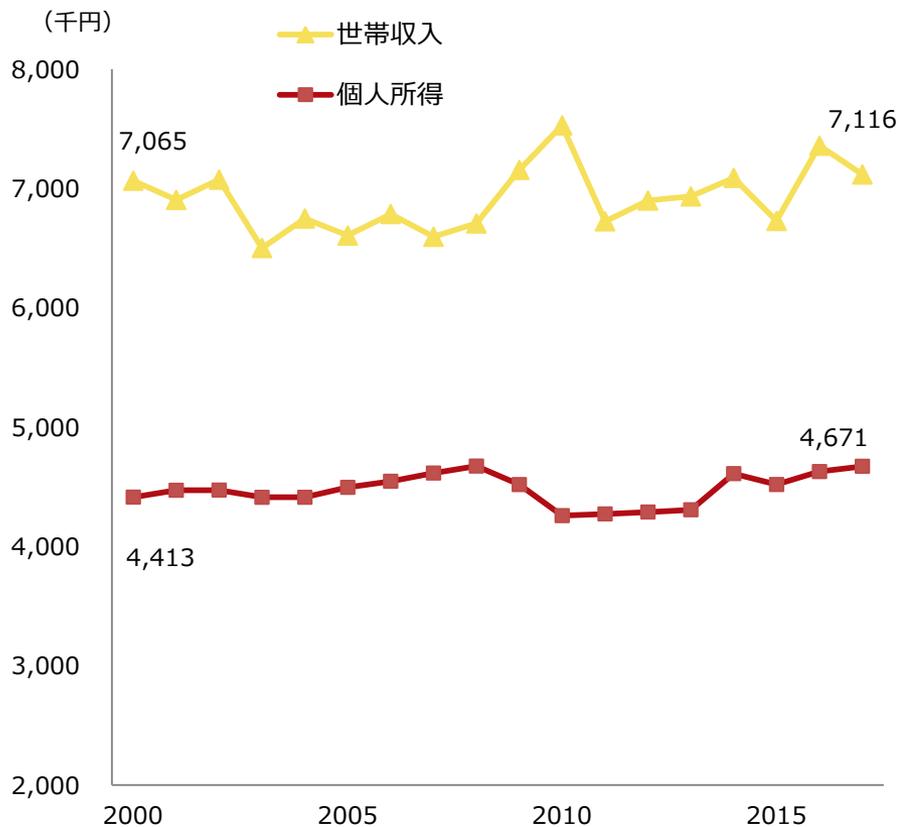
都市部における世帯数の将来推計（指数）



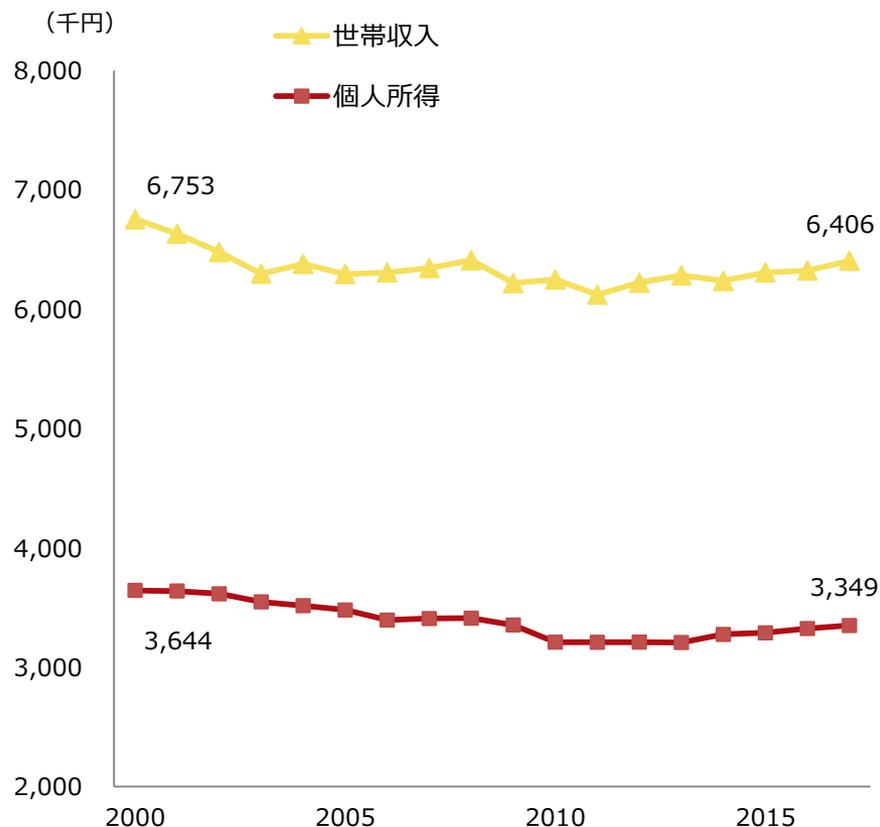
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）
 及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

都市部の方が所得の回復が早く、住宅の購買力に期待ができる

東京23区 世帯収入と個人所得



全国 世帯収入と個人所得

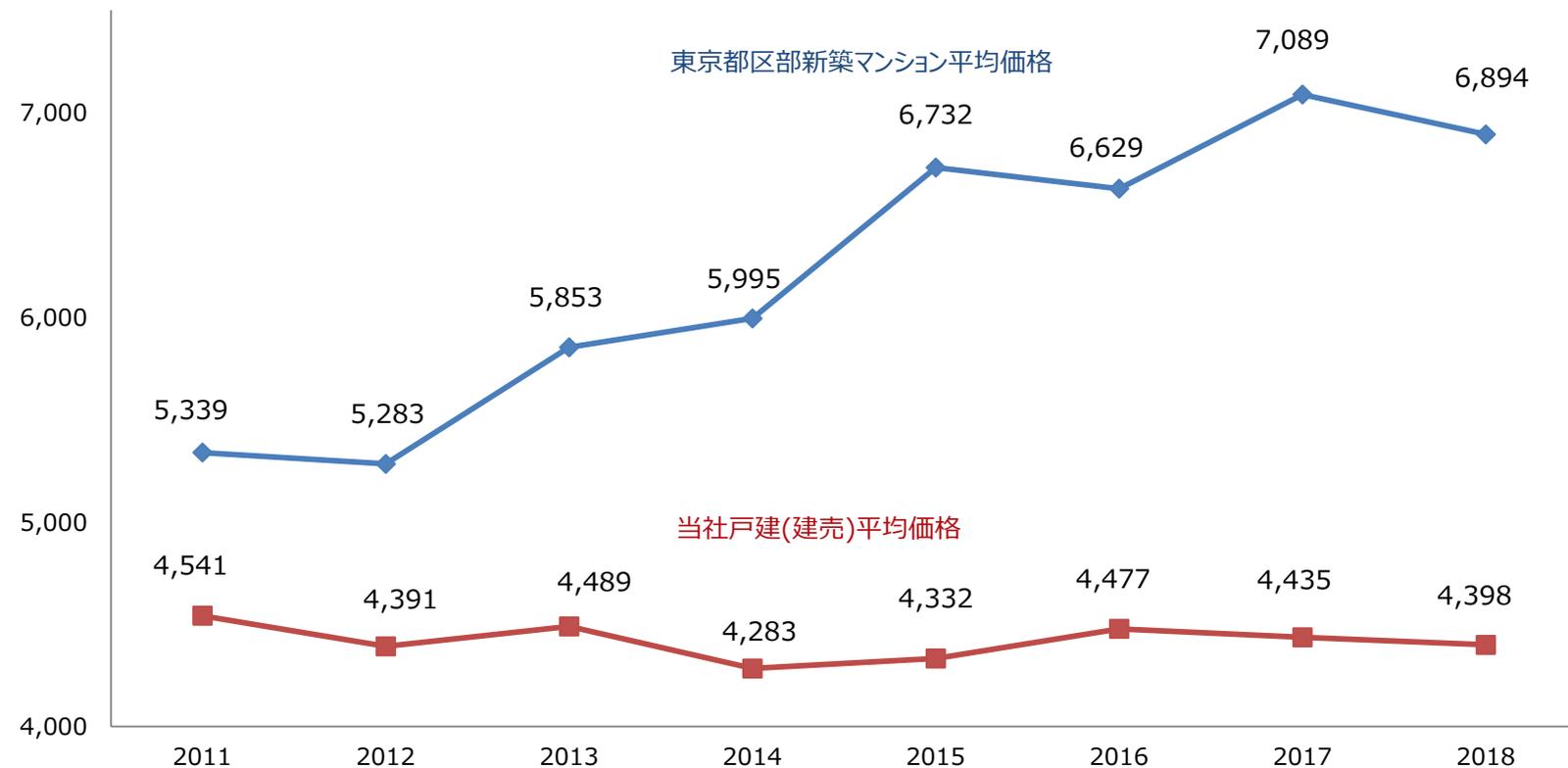


出所：
 世帯収入 総務省「家計調査」二人以上の世帯（勤労者世帯）
 1か月間の実収入より年間換算
 個人所得 総務省「市町村税課税状況等の調」より
 課税対象所得÷納税義務者数より算出

価格が上昇したマンションに対し、安定的な戸建が注目

東京都区部新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格の推移

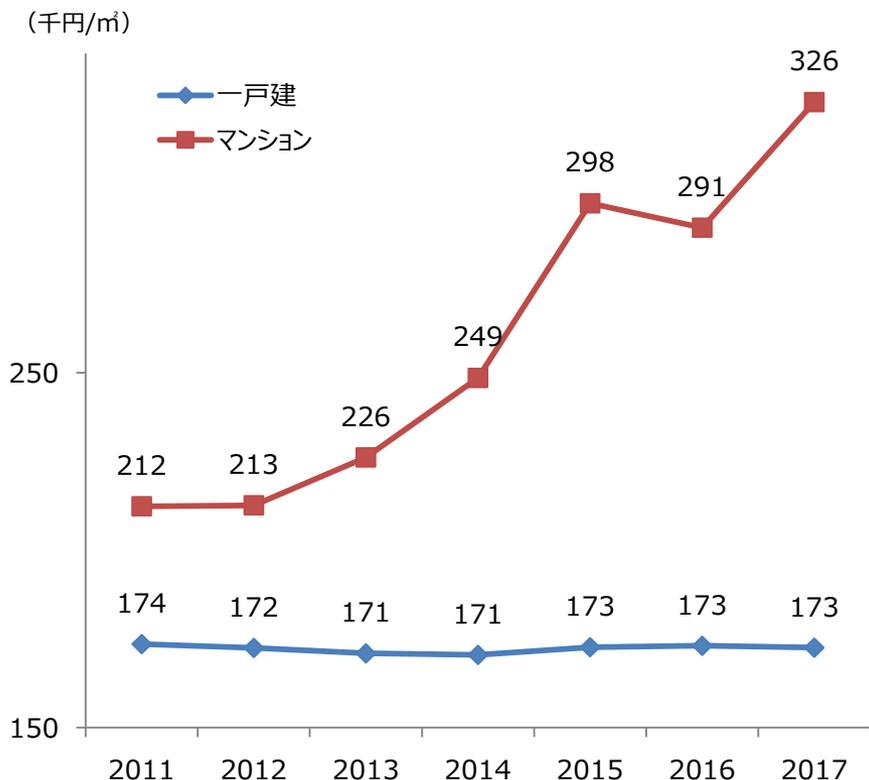
(単位:万円)



出所：国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンスリーレポート」
 年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月、名古屋除く首都圏対象
 * 2018年のマンションは1-3月、2018年の当社は 2017年10-2018年3月

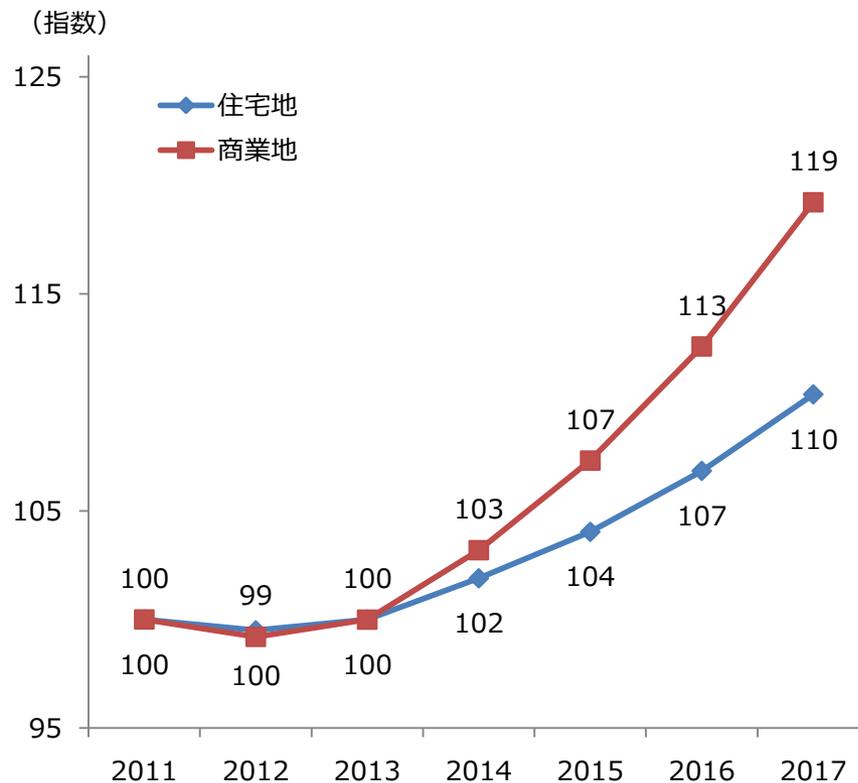
マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

1㎡当たり工事費（東京都）



出所：国土交通省「建築着工統計調査 住宅着工統計」
 工事費予定額/床面積の合計により1㎡当たりの平均工事費を算出
 一戸建は分譲の木造一戸建、マンションはRCとSRCの共同住宅が対象

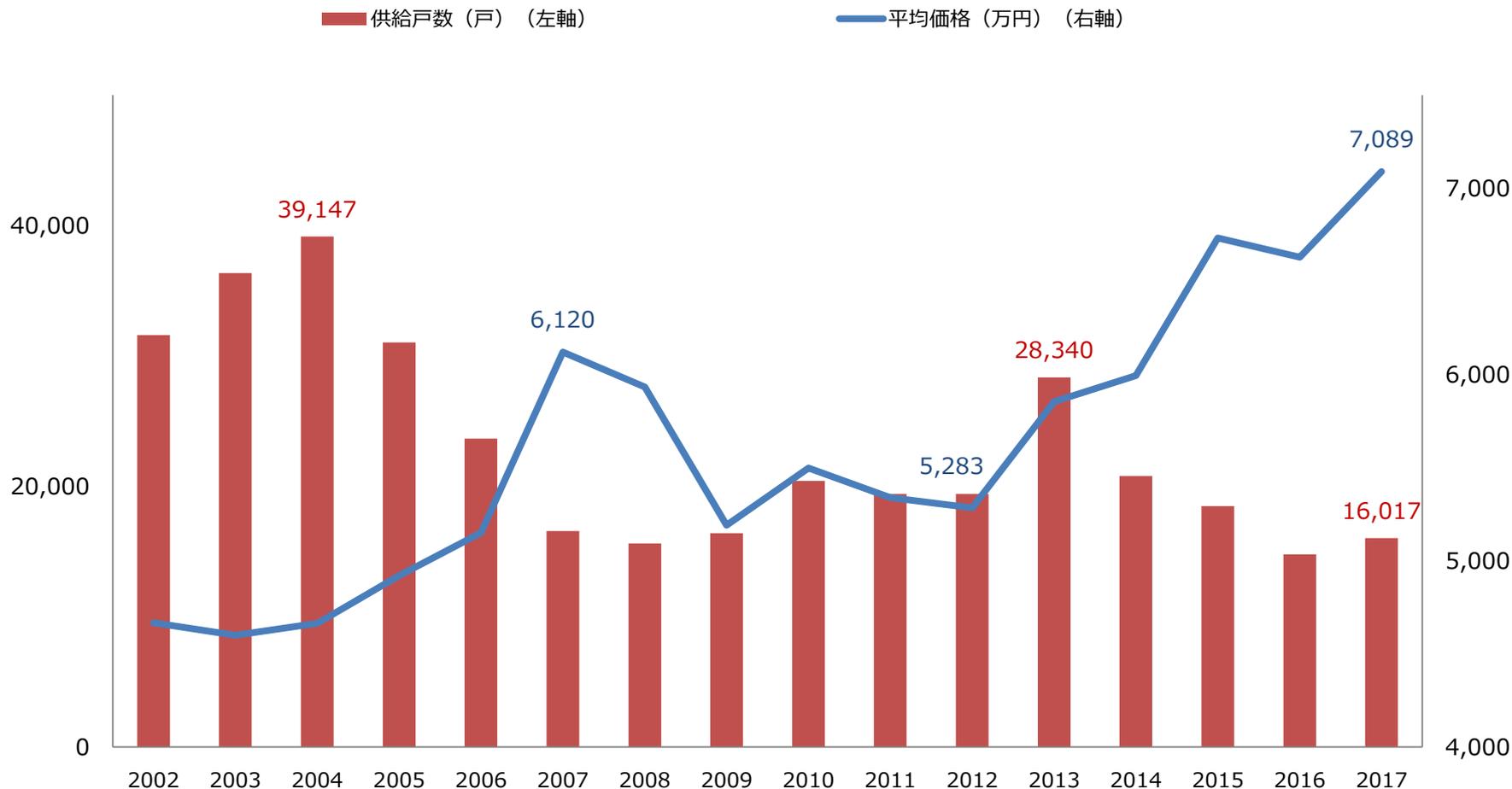
用途別土地価格（東京23区）



出所：国土交通省「都道府県地価調査」
 都道府県知事により、毎年7月1日における標準価格を判定
 2011年の用途別の地価を100とし、各年の変動率より土地価格指数を算出

マンションの価格上昇、供給戸数減少により、選択肢が減っている

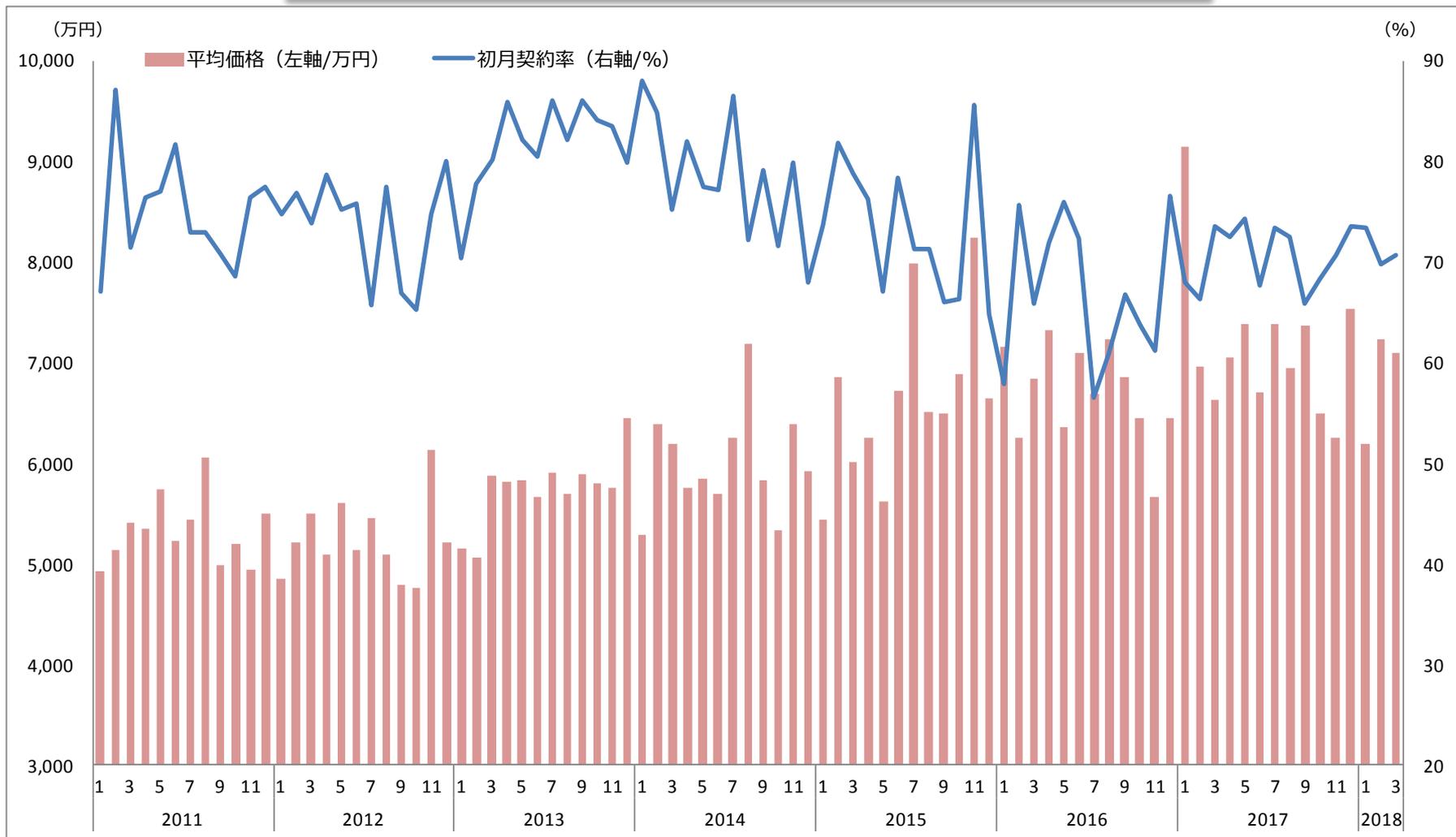
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



出所：国土交通省・土地総合ライブラリー「不動産市場動向マンスリーレポート」

マンションの価格上昇に伴い、契約率は低下

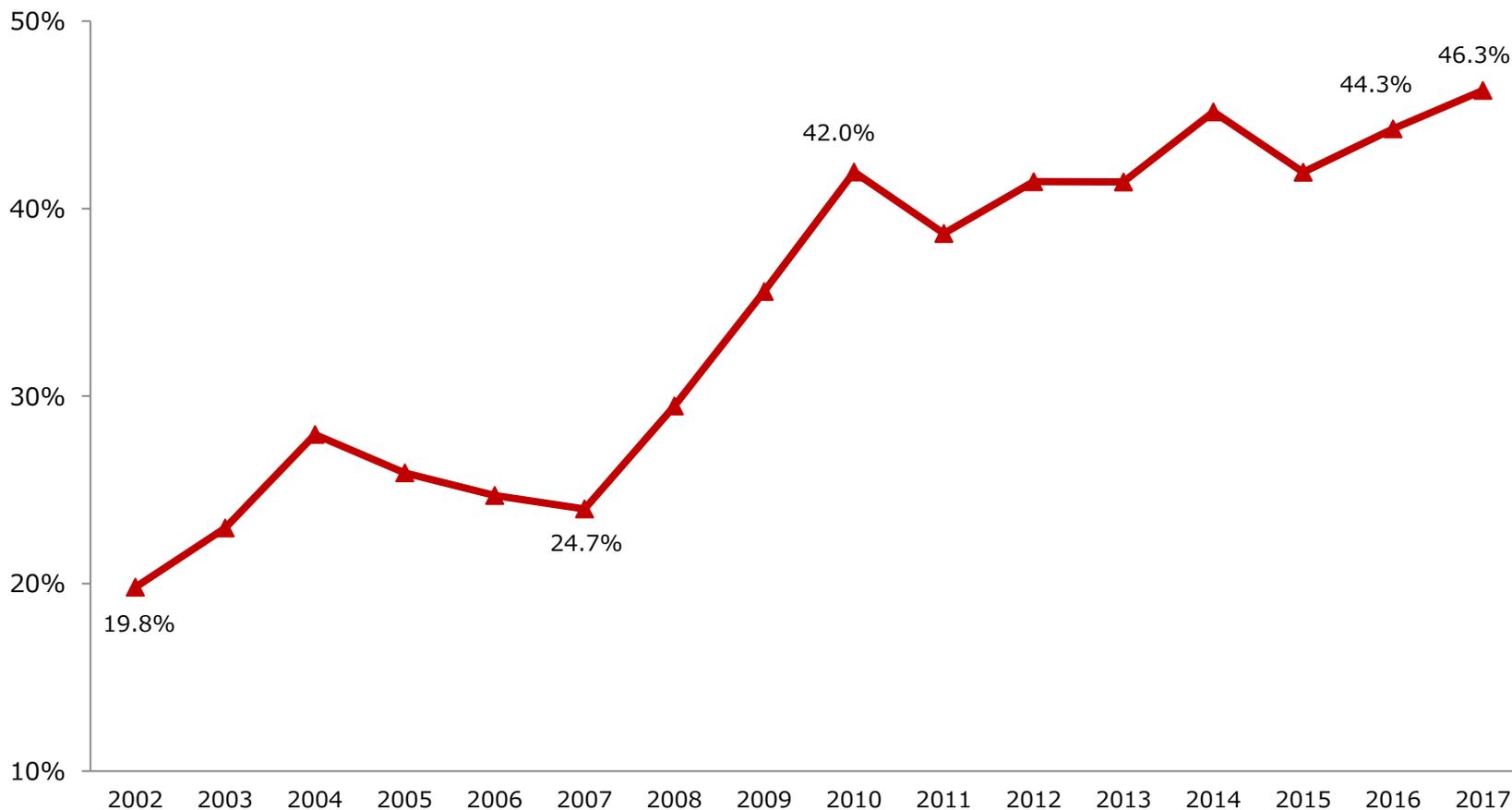
東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率



出所：国土交通省・土地総合ライブラリー「不動産市場動向マンスリーレポート」

マンションは大手の寡占により、急激な価格下落は起こりづらい

首都圏新築マンションにおけるメジャーセブンの市場シェアの推移

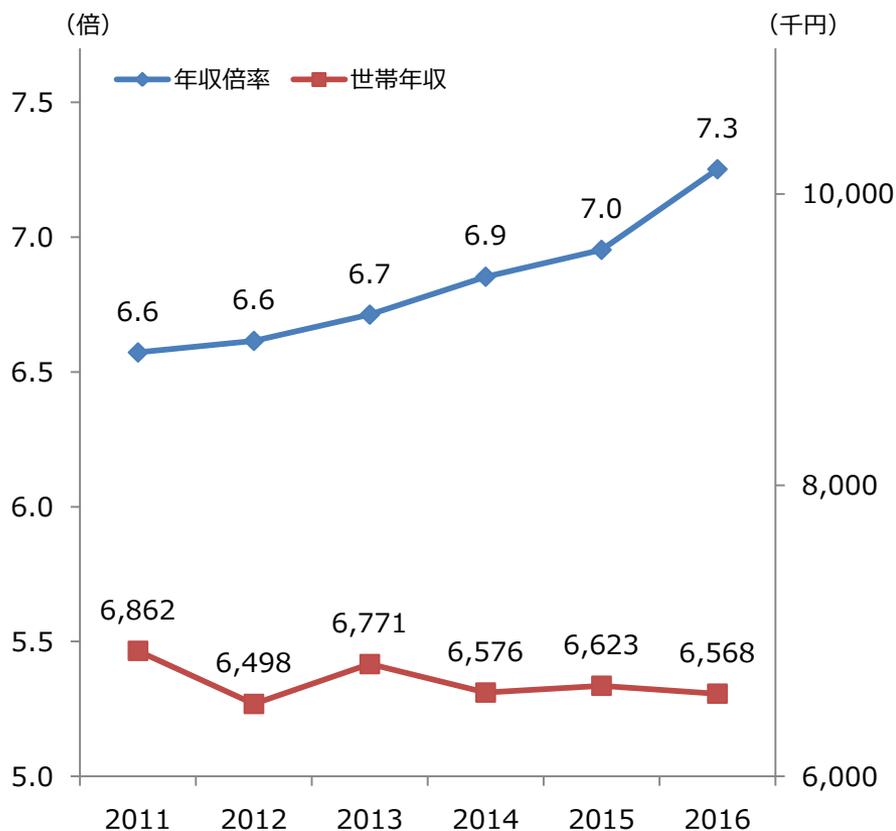


出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア

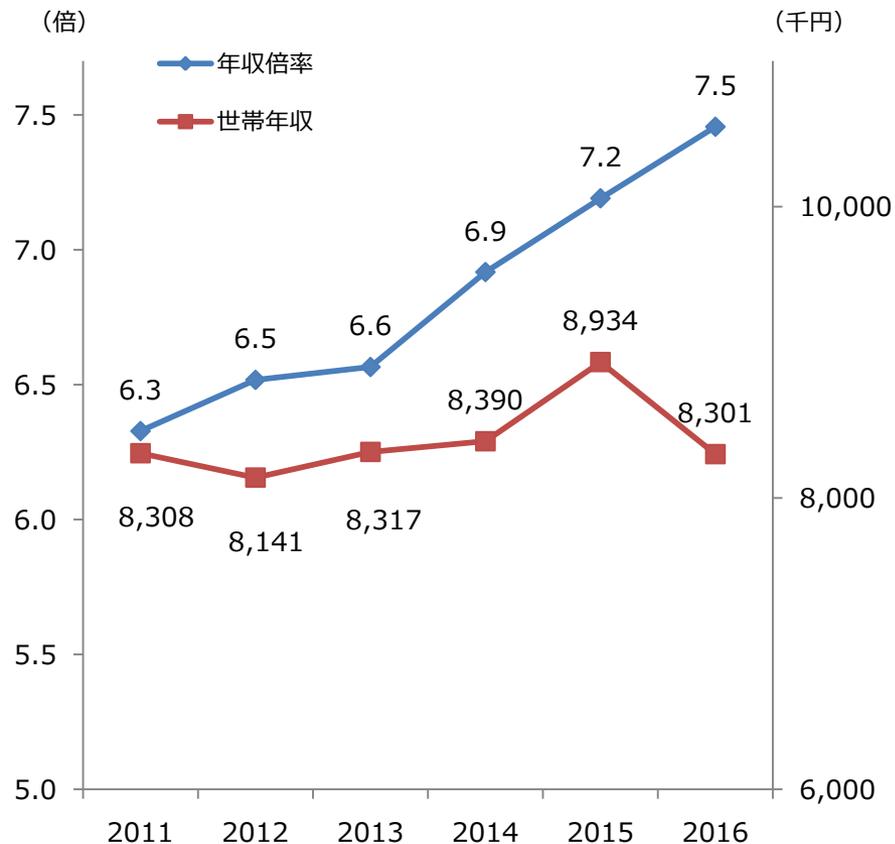
*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

年収倍率が上昇、世帯年収に大きな隔たり

戸建購入者の年収倍率と世帯年収（東京都）



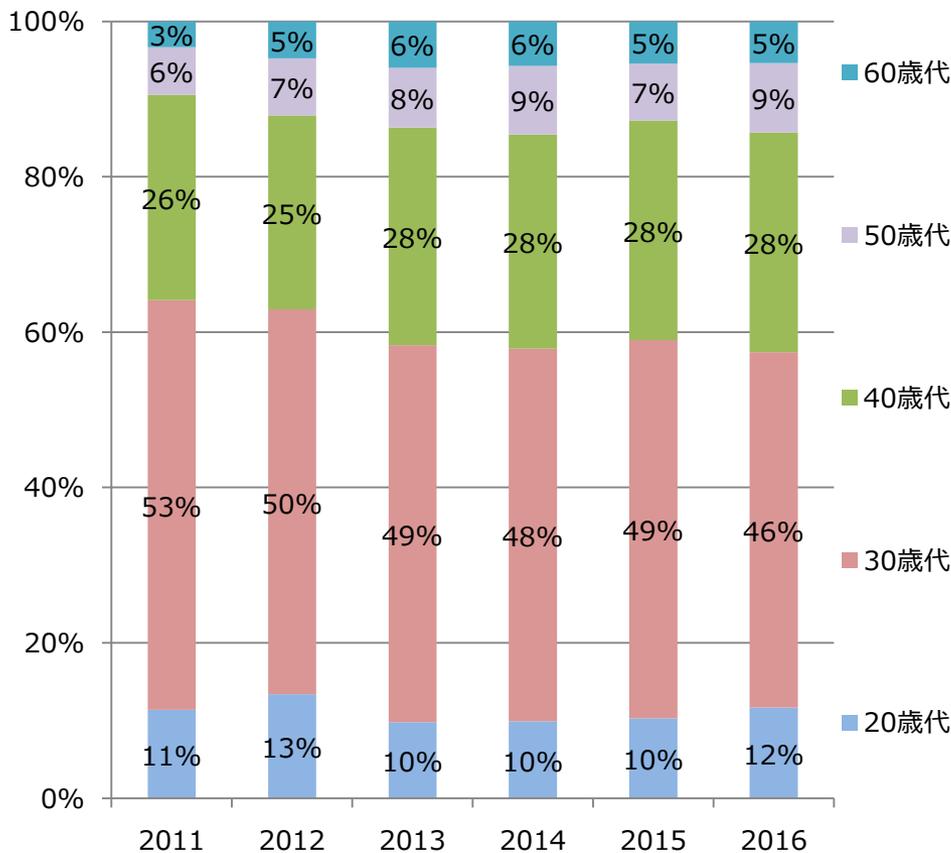
マンション購入者の年収倍率と世帯年収（東京都）



出所：独立行政法人 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」
 各年4月より翌年3月までに融資の承認を行ったものより集計
 戸建：新築購入資金（戸建等）、マンション：新築購入資金（共同建）
 世帯年収は申込本人と収入合算者の収入合計
 年収倍率は、手持資金を含む所要資金総額より算出

マンション購入者では、50歳代以上が増加、30歳代以下が減少

戸建購入者の年齢構成（東京都）



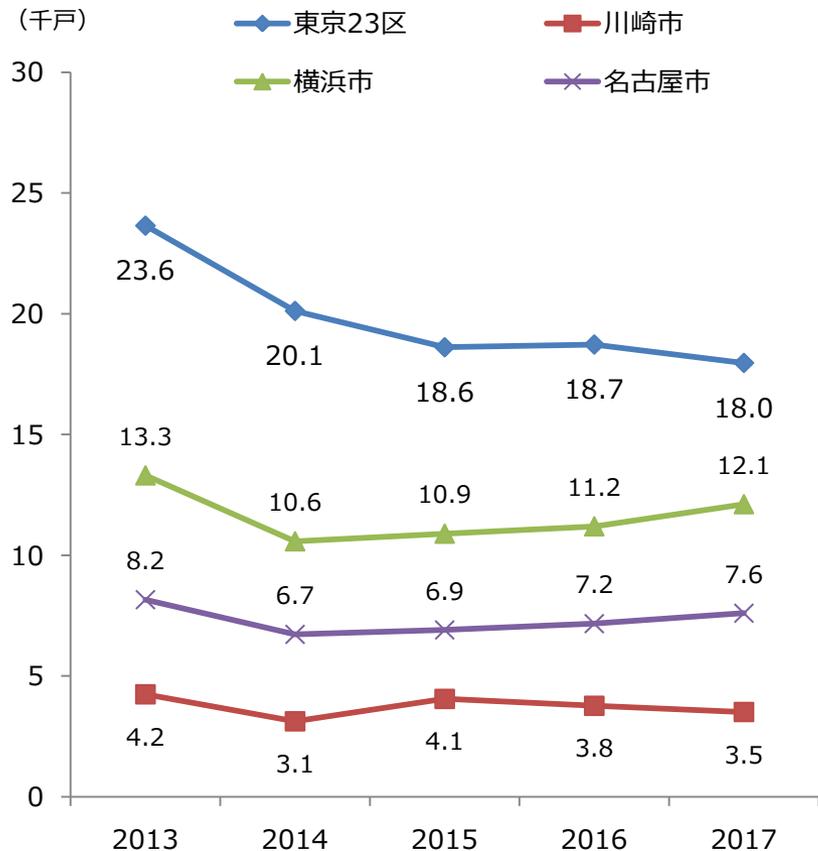
マンション購入者の年齢構成（東京都）



出所：独立行政法人 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」
 各年4月より翌年3月までに融資の承認を行ったものより集計
 戸建：新築購入資金（戸建等）、マンション：新築購入資金（共同建）

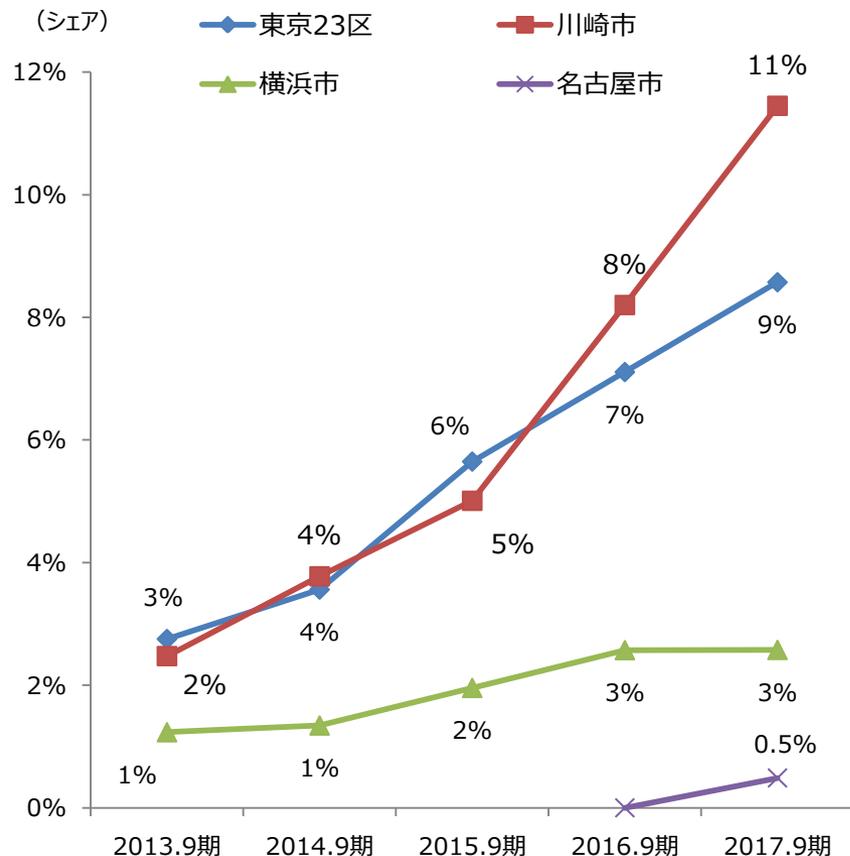
当社戸建は、都市部でドミナント戦略を展開し、着実にシェアを高めている

当社展開エリアの新設住宅一戸建着工戸数



出所：国土交通省「建築着工統計 住宅着工統計」
 新設住宅 戸数（戸）
 利用関係：持家及び分譲住宅、建て方：一戸建

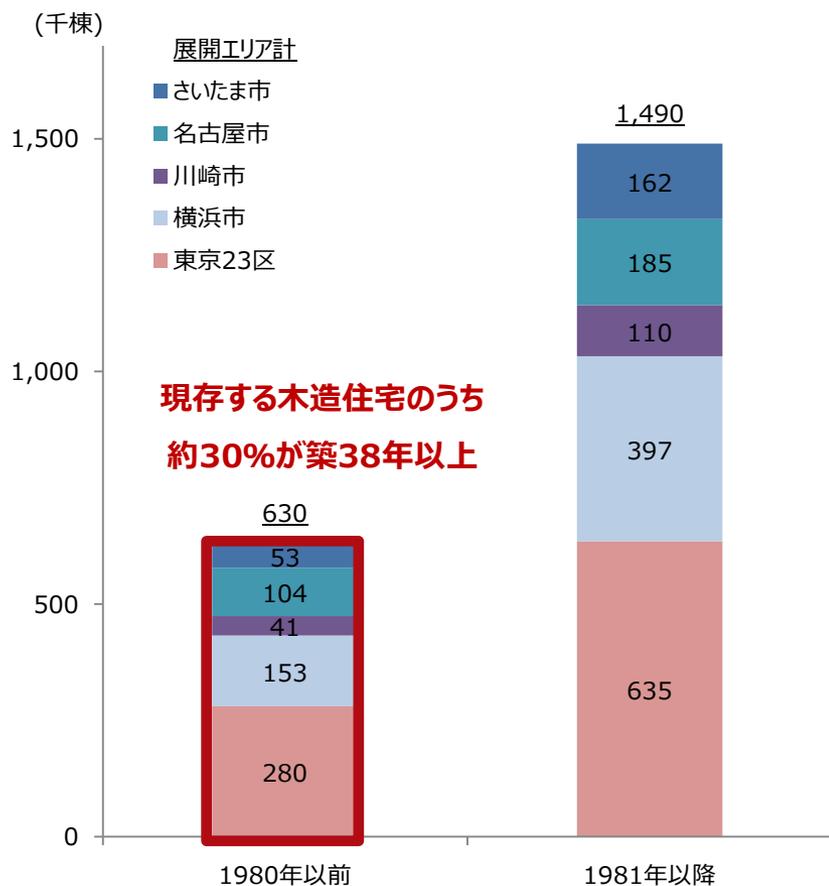
エリア別の当社グループシェア



当社グループの各期の引渡棟数を、各年のエリア別着工戸数で除して算出
 B to C：OHDが一般顧客に提供する住宅に対するシェアを算出
 B to B：OHAが建売業者から請け負う住宅は除く
 OHD：オープンハウス・ディベロップメント、OHA：オープンハウス・アーキテクト

開発用地となる住宅ストックは膨大に存在

木造一戸建の建築年代別ストック



出所：総務省「住宅・土地統計調査」(2013年度)
木造一戸建て、建築の時期

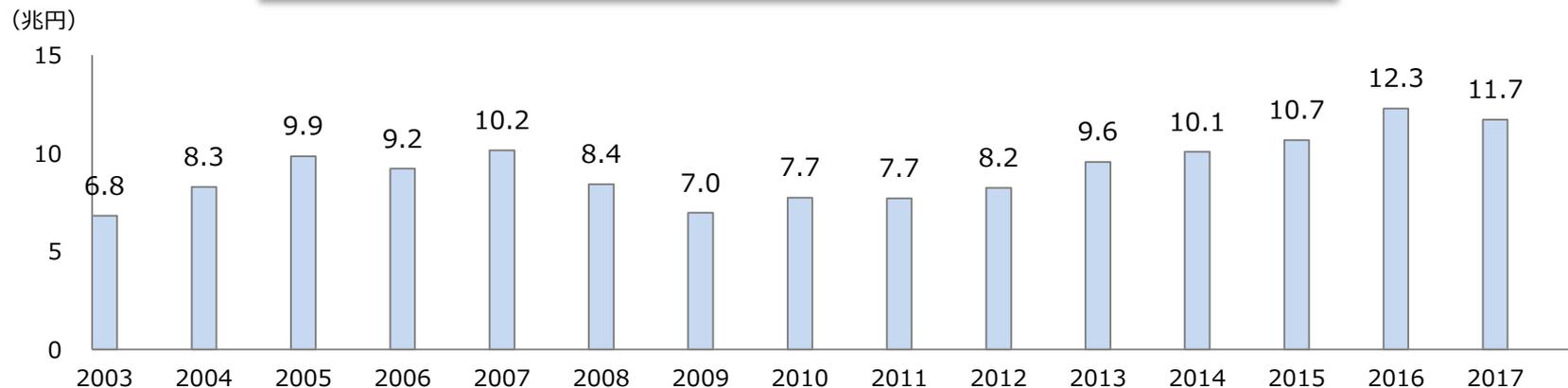
日本の住宅事情等

- ・日本の戸建住宅が建て替えられる平均築年数は、**38.3年** *1
- ・1988年当時の東京23区における戸建1区画当たりの平均敷地面積は、**40.3坪** (1,431.6 sq.ft) *2
- ・当社が開発する戸建の平均敷地面積は、**17~18坪**
1区画当たり、2棟建設することが可能

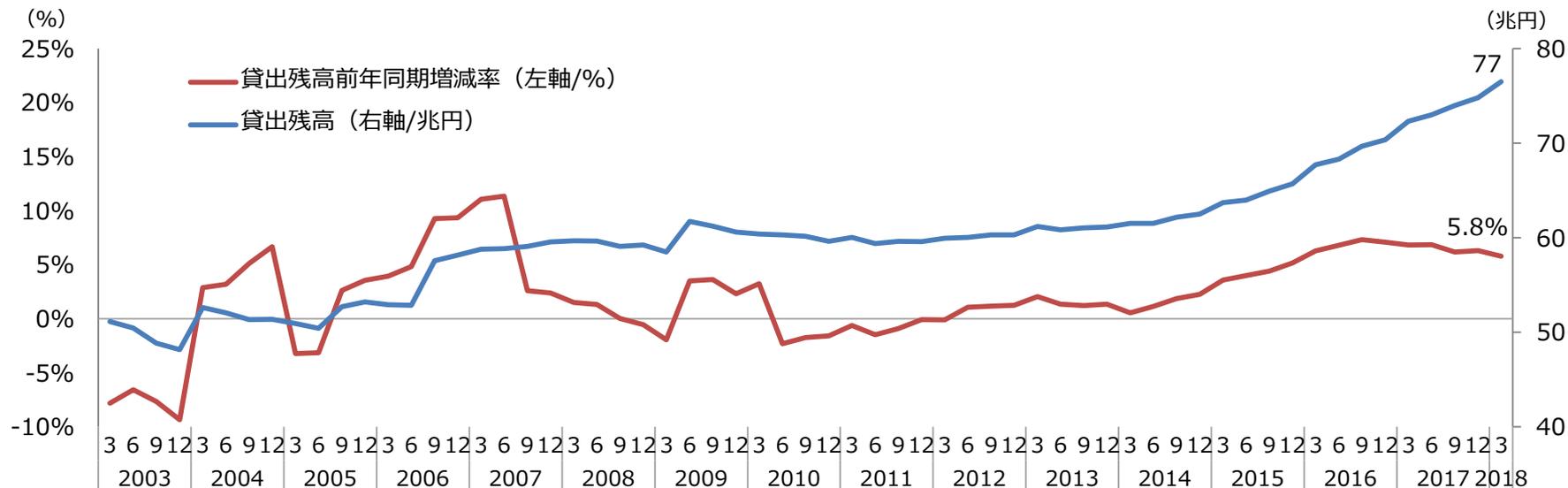
出所： *1 一般社団法人住宅生産団体連合会
「2015年度戸建注文住宅の顧客実態調査」
*2 総務省「住宅・土地統計調査」(1988年度)

不動産業向け新規貸出は微減ながら、貸出残高は増加

不動産業向け新規貸出額

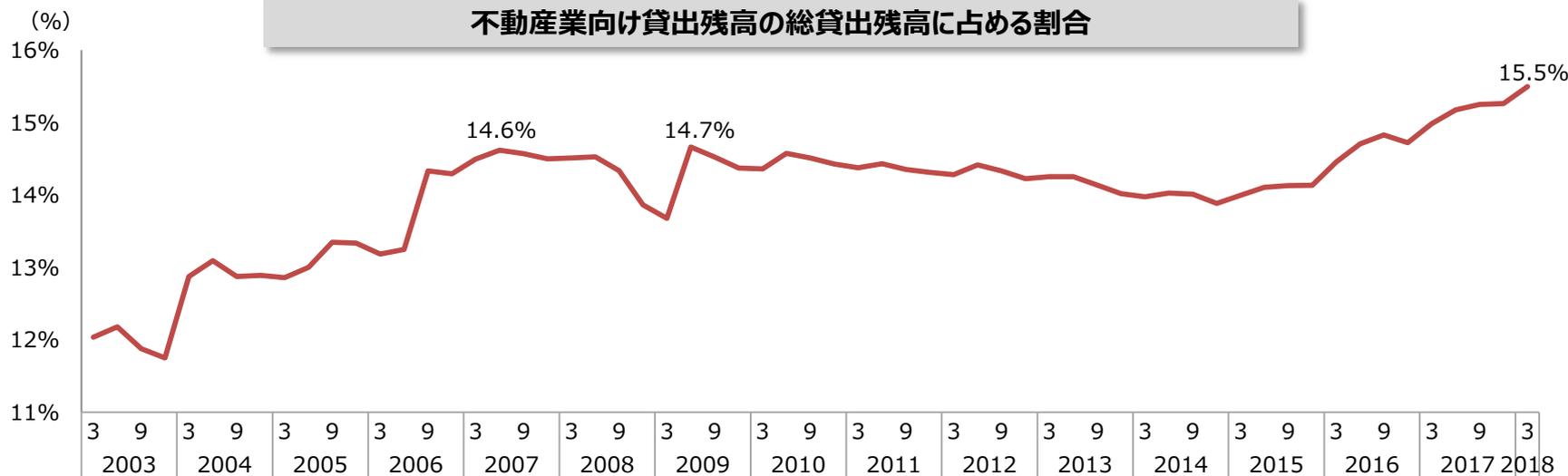


不動産業向け貸出残高前年同期増減率と貸出残高

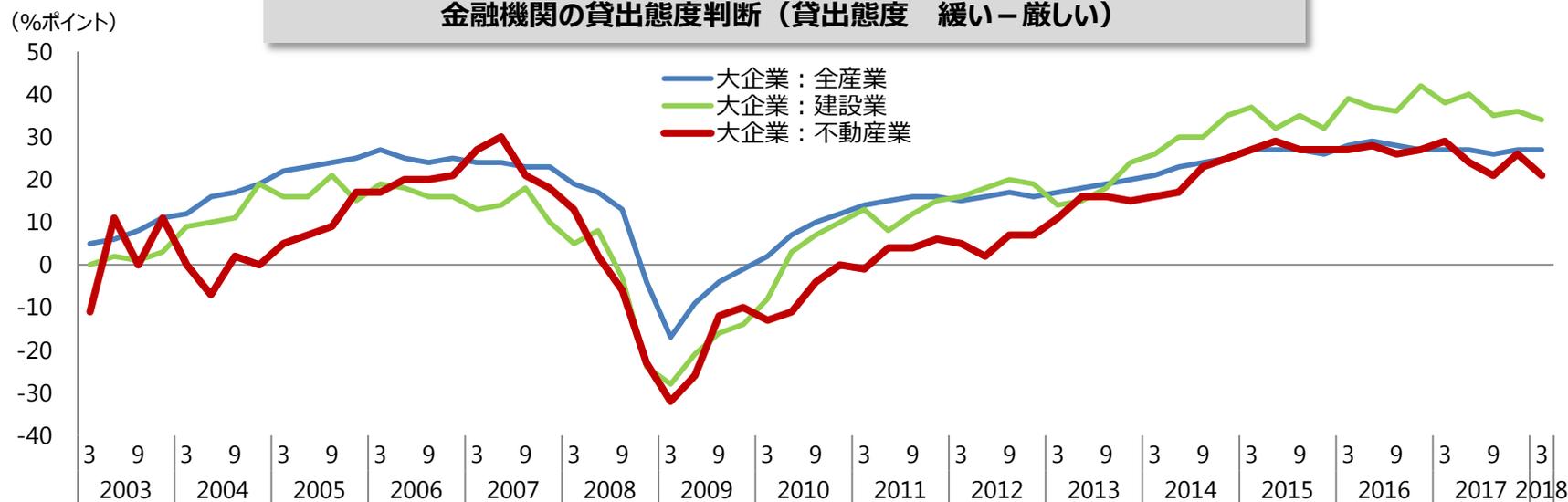


出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合は増加



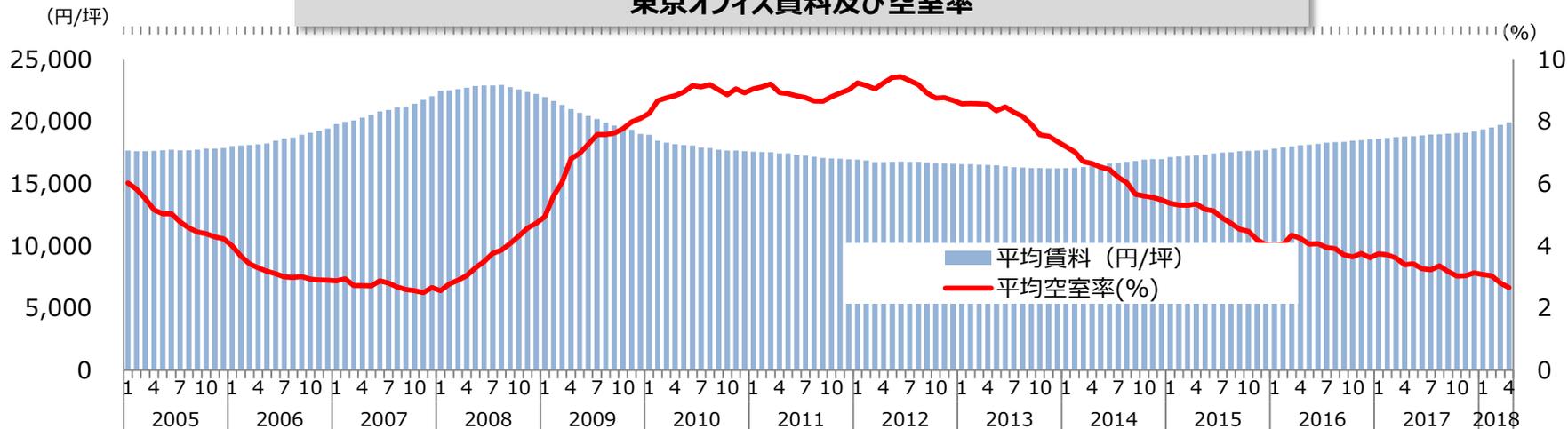
出所：日本銀行「貸出先別貸出金」



出所：日銀銀行「全国企業短期経済観測調査」

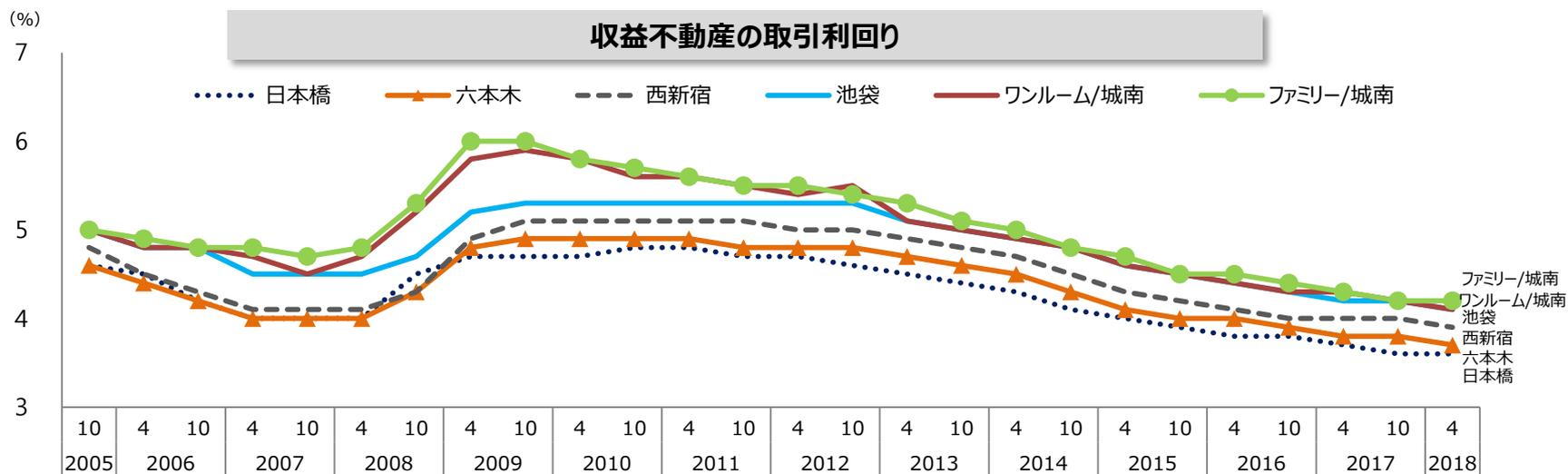
賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い

東京オフィス賃料及び空室率



出所：三鬼商事「東京(都心5区)の最新オフィスビル市況」

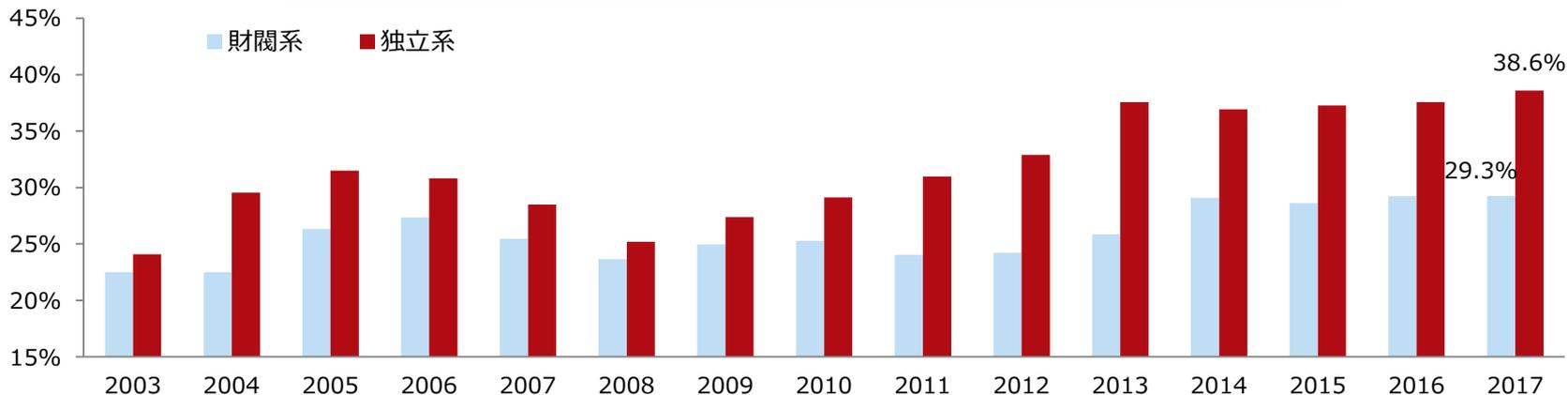
収益不動産の取引利回り



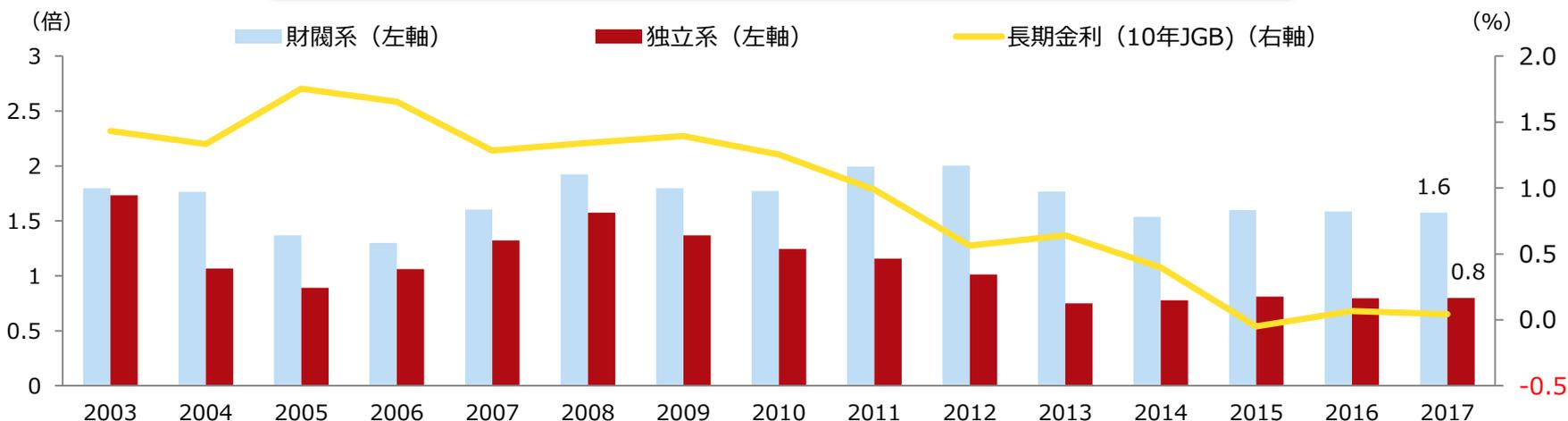
出所：日本不動産研究所「不動産投資家調査」

独立系企業は、財閥系企業よりも安全性を保っている

自己資本比率



ネットD/Eレシオと長期金利



対象：財閥系不動産会社 7社、独立系不動産会社 東京証券取引所にて不動産業に分類される総資産1,000億円以上の25社、
 長期金利：各年3月末実績、ネットD/Eレシオ：(借入金+社債-現預金)/純資産 出所：各社有価証券報告書実績値の加重平均により算出

消費税率引き上げの影響比較

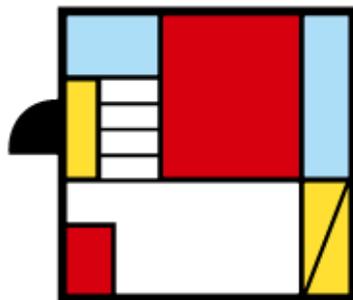
- 当社の戸建住宅は、住宅ローン減税（控除限度額の拡大）の恩恵を他社より多く享受することが可能
- 消費税率引き上げ前後の需要の変動を受けにくい事業構造

(単位:千円)

物件概要		消費税額	税控除額 (10年累計)	
当 社	23区内戸建住宅 引き上げ前 (5%) ①	650	2,000	→ 住宅ローン控除限度額Max 20百万円×1%×10年
		引き上げ後 (8%) ②	1,040	3,745
	差異 (①-②)	▲ 390	+ 1,745	
	収支計		+ 1,355	→ 引き上げ後の購入が有利
<参考> パワービルダー	郊外戸建住宅 価格 25,000 土地: 15,000 建物: 10,000	差異	▲ 300	+ 205
		収支計		▲ 95
ハウスメーカー	注文住宅 価格 25,000 土地: 0 建物: 25,000	差異	▲ 750	+ 205
		収支計		▲ 545

— 上記試算の前提 —

- 消費税は現金にて支払い、物件価格全額を住宅ローン対象とし、その他諸経費等は未考慮
- 返済方法：35年元利均等返済、年12回割増無、金利：(フラット35) 融資率90%以下:1.73%、90%超:2.17%
- 2014年4月1日以降の住宅ローン控除限度額40百万円（一般の住宅）の適用要件を満たすものとする
- 上記各業態において一般的な価格を想定し試算したもので、実際に流通する全ての物件に該当するものではない



**OPEN
HOUSE**

**当社のIR情報は、当社HPでご覧いただけます。
<http://openhouse-group.com/ir/>**

— 免責事項 —

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、発表時点における情報に基づく当社の予想を含み、さらに潜在的なリスクや不確実性を内包するものであり、将来の業績を保証するものではありません。また、本資料で提供している情報に関しては、その情報の正確性及び安全性を保証するものではなく、予告なしに変更されることがございます。

なお、本資料は情報提供を目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。