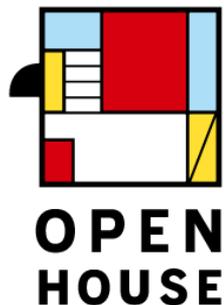


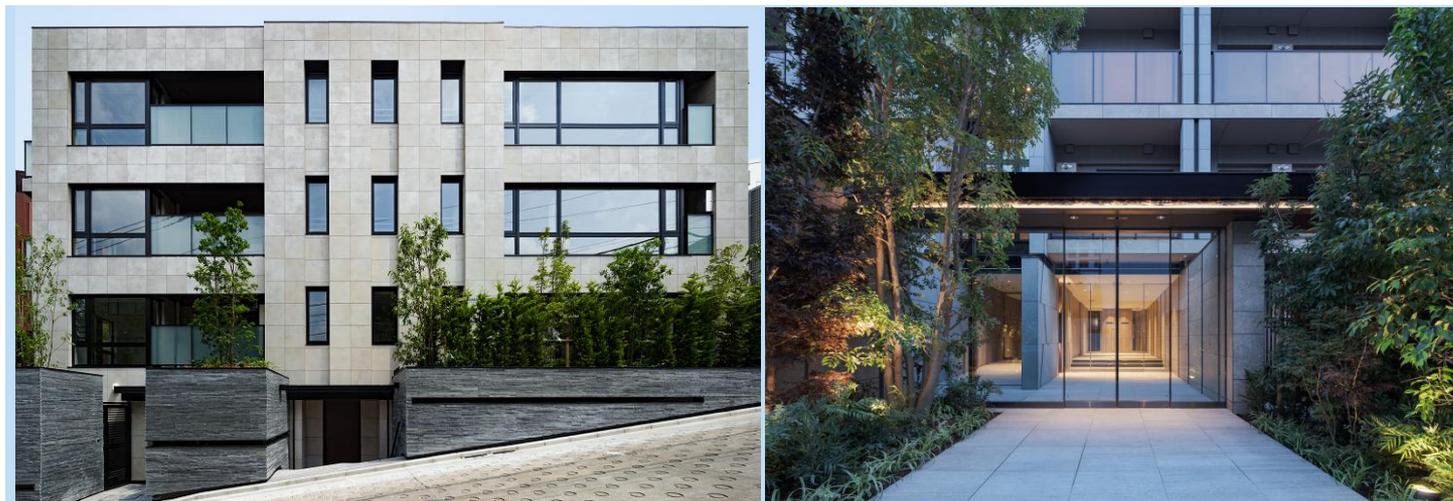
(2020年7月31日訂正)



# 2019年9月期 (2018/10-2019/9) 決算説明会資料

## 株式会社オープンハウス

証券コード 3288



2019年11月20日

 **JPX-NIKKEI 400**  
2017-2019



# 2019年9月期 決算トピックス

## 2019.9期 事業進捗

- 売上高が5,400億円に到達、利益は前期比20%の増益  
7期連続過去最高の売上高、利益を更新

売上高 5,403億円 (前期比:38.3%増)

営業利益 577億円 ( " :22.1%増)

親会社株主に帰属する

当期純利益 394億円 ( " :23.9%増)

- 戸建関連事業 ホーク・ワンの連結効果もあり、業績は大幅に伸長
- マンション事業 売上高、営業利益の伸長により、全社の増収・増益に貢献
- 収益不動産事業 信用力のある法人、富裕層による取得需要は高水準
- アメリカ不動産 国内富裕層の資産分散ニーズを捉え、売上高は倍増

## 2020.9期 業績予想

- 8期連続過去最高の売上高、利益の更新を計画

売上高 6,000億円 (前期比:11.0%増)

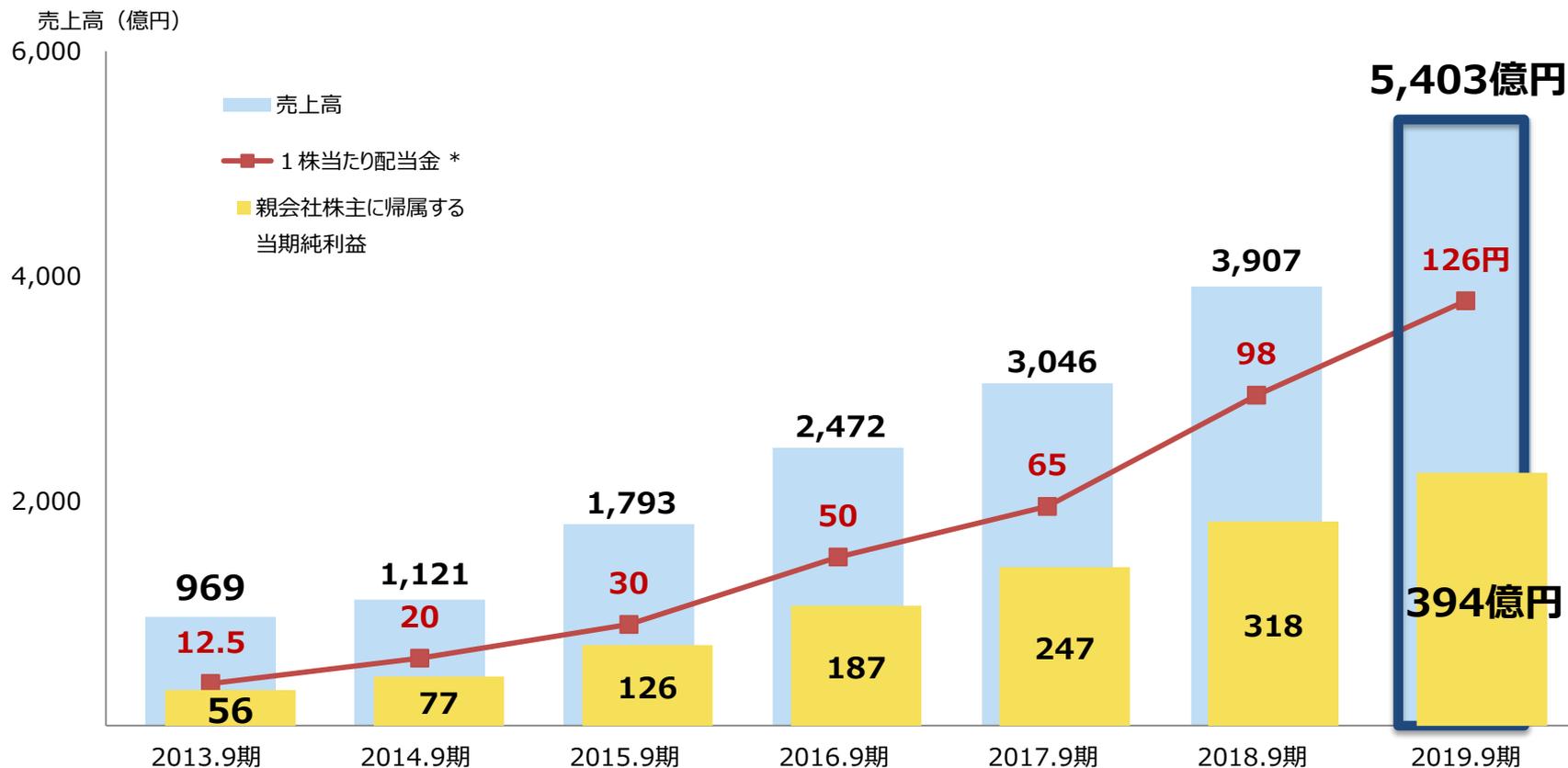
営業利益 655億円 ( " :13.4%増)

親会社株主に帰属する

当期純利益 441億円 ( " :11.9%増)

# 2019年9月期 決算トピックス

- 上場から6年で **売上高5.6倍、当期純利益7.0倍、配当10.1倍**
- 売上高、当期純利益とも、**年平均30%以上の成長**

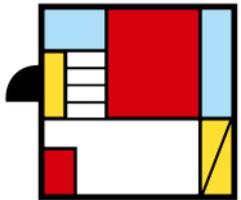


< 1株当たり配当金の前提 >

・2015年7月1日付1株につき2株の割合での株式分割が、2013年9月期末に行われたと仮定して算定  
 ・ただし、2019年10月1日付1株につき2株の割合での株式分割実施前（2019年9月30日時点）の金額を記載

2013.9-2019.9

売上高 **CAGR:33.1%**  
 当期純利益 **CAGR:38.2%**



**OPEN  
HOUSE**

## 1. 2019年9月期 連結決算概要

---

# 連結損益計算書概要

- 売上高は、当初予想を300億円上回り、前期比は38%増
- 売上高、各利益とも二桁成長、7期連続して過去最高を更新

(単位：百万円)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)		2019.9期 (2018/10-2019/9)		増減	2019.9期 (2018/10-2019/9)	
	実績	売上対比	実績	売上対比		当初予想	予想との差異
売上高	390,735	-	<b>540,376</b>	-	38.3%	510,000	+30,376
営業利益	47,304	12.1%	<b>57,781</b>	10.7%	22.1%	54,000	+3,781
経常利益	46,052	11.8%	<b>54,928</b>	10.2%	19.3%	51,500	+3,428
親会社株主に帰属する 当期純利益	31,806	8.1%	<b>39,407</b>	7.3%	23.9%	37,000	+2,407

## (1株当たり配当金、配当性向)

(単位：円 銭)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)		2019.9期 (2018/10-2019/9)		増減	2019.9期 (2018/10-2019/9)	
	実績	配当性向	実績	配当性向		当初予想	配当性向
1株当たり配当金*	98.00	17.2%	<b>126.00</b>	<b>17.9%</b>	28.00	120.00	18.5%

< 1株当たり配当金の前提 >

・2019年10月1日付1株につき2株の割合での株式分割実施前(2019年9月30日時点)の金額を記載

## セグメント情報（売上高・営業利益）

- ホーク・ワンの連結効果もあり、戸建関連事業は大幅に伸長
- その他（アメリカ不動産）事業が倍増、マンション事業も大幅増益

（単位：百万円）

	2018.9期 (2017/10-2018/9)		2019.9期 (2018/10-2019/9)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
<b>売上高</b>					
	390,735	100.0%	<b>540,376</b>	100.0%	38.3%
戸建関連事業*	218,540	55.9%	<b>340,528</b>	63.0%	55.8%
マンション事業	49,385	12.6%	<b>60,956</b>	11.3%	23.4%
収益不動産事業	107,430	27.5%	<b>108,410</b>	20.1%	0.9%
その他（アメリカ不動産等）	15,409	3.9%	<b>30,538</b>	5.7%	98.2%
調整額	△31	-	<b>△57</b>	-	-
<b>営業利益</b>					
	47,304	12.1%	<b>57,781</b>	10.7%	22.1%
戸建関連事業*	26,276	12.0%	<b>32,620</b>	9.6%	24.1%
マンション事業	7,230	14.6%	<b>10,815</b>	17.7%	49.6%
収益不動産事業	12,272	11.4%	<b>11,487</b>	10.6%	△6.4%
その他（アメリカ不動産等）	2,408	15.6%	<b>3,777</b>	12.4%	56.8%
調整額	△883	-	<b>△920</b>	-	-

\* 2019.9期より、戸建関連事業セグメントにホーク・ワンの損益を含めております

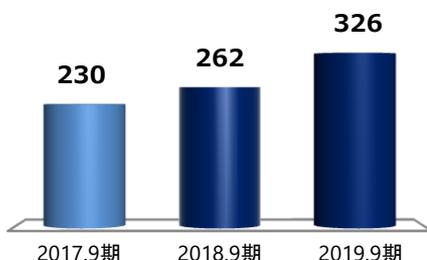
# 戸建関連事業 (全体・①仲介)

- 新築マンションの価格上昇及び販売戸数減少により、戸建に対する高い需要は継続
- 販売が順調に進捗し、仲介契約件数は前期比29.1%増と好調

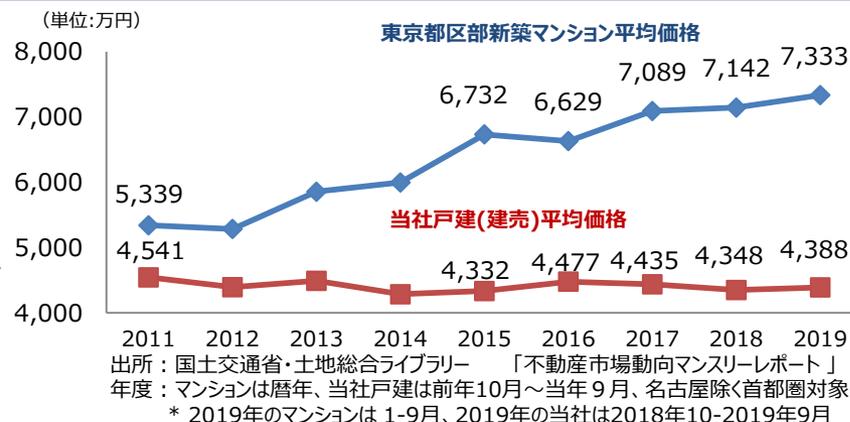
売上高 (億円)



営業利益 (億円)



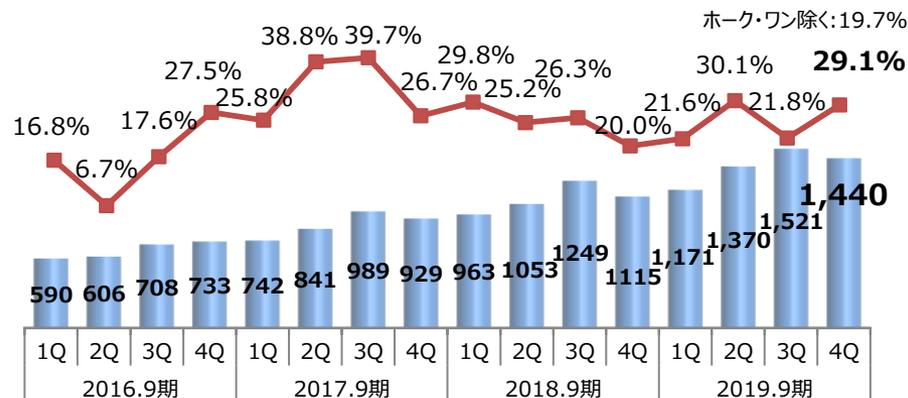
東京23区新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格推移



(単位:百万円)

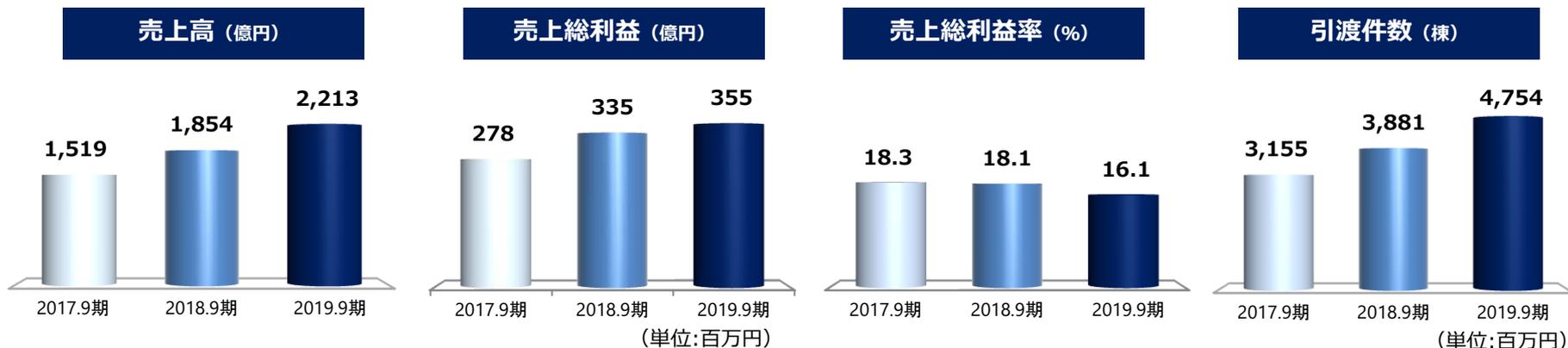
	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	増減
売上高	187,949	218,540	<b>340,528</b>	55.8%
売上総利益	34,257	39,338	<b>52,565</b>	33.6%
売上総利益率	18.2%	18.0%	<b>15.4%</b>	△2.6pt
営業利益	23,095	26,276	<b>32,620</b>	24.1%
営業利益率	12.3%	12.0%	<b>9.6%</b>	△2.4pt

四半期毎の仲介契約件数と前年同期比増加率



# 戸建関連事業 (②オープンハウス・ディベロップメント)

- 都心部の戸建に対する強い実需により、引渡件数は5,000棟規模まで伸長
- 売上総利益率は、第2四半期(1-3月)をボトムとして、下期(4-9月)は改善



	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	増減
売上高	151,998	185,411	<b>221,314</b>	19.4%
売上総利益	27,873	33,586	<b>35,598</b>	6.0%
売上総利益率	18.3%	18.1%	<b>16.1%</b>	△2.0pt
引渡件数 (建売+土地)	3,155棟	3,881棟	<b>4,754棟</b>	873棟

(販売形態別)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	増減	
建売	売上高	65,912	70,222	<b>98,706</b>	40.6%
	引渡件数	1,489棟	1,627棟	<b>2,296棟</b>	669棟
	単価	44.3	43.2	<b>43.0</b>	△0.2
土地	売上高	72,556	97,799	<b>100,100</b>	2.4%
	引渡件数	1,666棟	2,254棟	<b>2,458棟</b>	204棟
	単価	43.6	43.4	<b>40.7</b>	△2.7
請負	売上高	12,909	16,805	<b>21,907</b>	30.4%
	引渡件数	884棟	1,182棟	<b>1,555棟</b>	373棟
	単価	14.6	14.2	<b>14.1</b>	△0.1
その他 売上高	620	583	<b>600</b>	2.9%	

\* 株式会社オープンハウス・ディベロップメント (以下、「OHD」)

# 戸建関連事業（③建築請負（オープンハウス・アーキテクト））

- OHD向け請負棟数は大幅に拡大し、グループとして供給棟数の伸長に寄与
- 首都圏法人向け請負にも注力し、業界トップとなる2,000棟以上の水準を維持



(単位:百万円)

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	増減
売上高	39,154	42,130	<b>48,187</b>	14.4%
売上総利益	5,150	4,687	<b>5,307</b>	13.2%
売上総利益率	13.2%	11.1%	<b>11.0%</b>	△0.1pt
引渡件数	2,741棟	3,224棟	<b>3,674棟</b>	450棟
*1 (OHD)	(609棟)	(1,077棟)	<b>(1,484棟)</b>	(407棟)

\* 法人向け建築請負における引渡件数  
( )内はOHD向け件数

全社契約件数 (棟)

内、OHD向け契約件数 (棟)



各期とも、期間内に受注した建築請負の契約件数を集計

# 戸建関連事業 (④ホーク・ワン)

- 連結子会社となった初年度から業績は好調に推移、のれんを上回る営業利益を計上
- 上半期の売上総利益率は、特殊要因により低水準となるも、下期は改善

業績	2019.9期 (2018/10-2019/9)	
	実績	売上対比
売上高	82,288	—
売上総利益	10,343	12.6%
販売費及び一般管理費	5,825	7.1%
営業利益	4,518	5.5%
引渡件数 (土地、注文件数含む)	2,105	(前期比11%増)

## 売上総利益率に係る特殊要因

1. たな卸資産の時価評価 (第1四半期 (2018/10-12月))  
 前期末の連結時に、契約済のたな卸資産を販売価額にて時価評価した際の評価益相当額 (8.5億円) は、純資産に直接計上し、売上総利益には計上しなかったもの

2. 長期在庫の処分 (第2四半期 (2019/1-3月))  
 資産効率の改善を目的として、長期在庫 (竣工後60日超経過後未契約) 物件の処分を政策的に実施したことにより、売上総利益率が一時的に低下したもの

\* 株式会社ホーク・ワン (以下、「ホーク・ワン」)

## 株式取得及び株式交換の概要

買収額 : 273億円相当 (取得割合 : 100%)  
 (現金 約200億円 + 簡易株式交換 73億円相当)

のれん : 2019年9月期 期首 2,655百万円  
 償却期間 10年均等

## ホーク・ワン連結化の目的

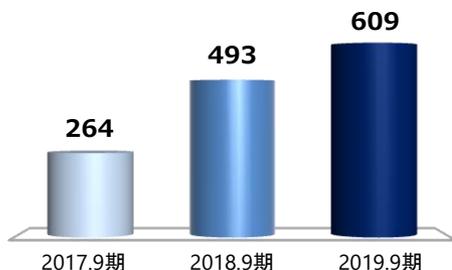
1. 首都圏、名古屋圏におけるシェアの拡大
2. スケールメリットを活かした建設機能の強化
3. 仲介機能を活用した経営効率の改善



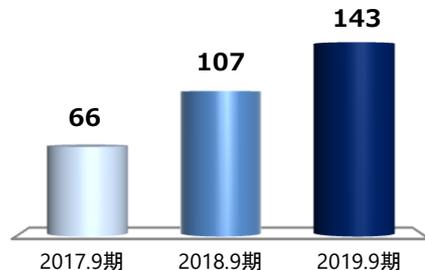
# マンション事業

- 都心立地で利便性の高い新築マンションは、名古屋でも需要が高く販売は好調
- 売上高及び営業利益の伸長により、全社の増収・増益に貢献

売上高 (億円)



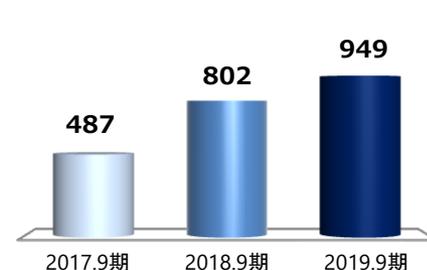
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (戸)



(単位:百万円)

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	増減
売上高	26,480	49,385	<b>60,956</b>	23.4%
売上総利益	6,643	10,732	<b>14,380</b>	34.0%
売上総利益率	25.1%	21.7%	<b>23.6%</b>	1.9pt
営業利益	4,345	7,230	<b>10,815</b>	49.6%
営業利益率	16.4%	14.6%	<b>17.7%</b>	3.1pt
引渡件数	487戸	802戸	<b>949戸</b>	147戸
単価	54.4	61.5	<b>63.9</b>	2.4

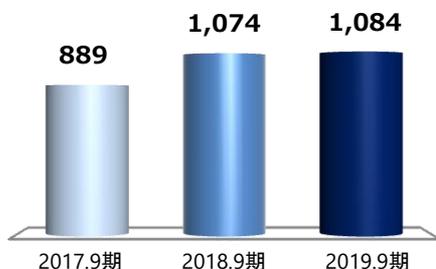
## 2019年9月期の主な引渡済物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス昭吹上 (名古屋)	27	3,000万円台
オープンレジデンス葵 (名古屋)	32	4,000 "
オープンレジデンス谷中 (東京)	19	6,000 "
オープンレジデンス大井町ゼームス坂 (東京)	31	6,000 "

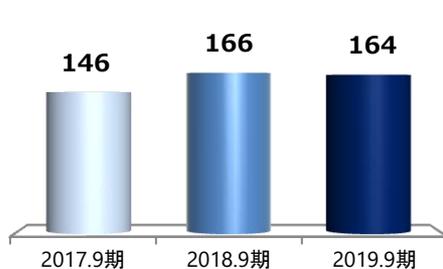
# 収益不動産事業

- 金融機関による、賃貸アパートを対象とする個人投資家への融資厳格化の影響は限定的
- 信用力のある法人、富裕層は資金調達が可能で、収益不動産への需要は高水準

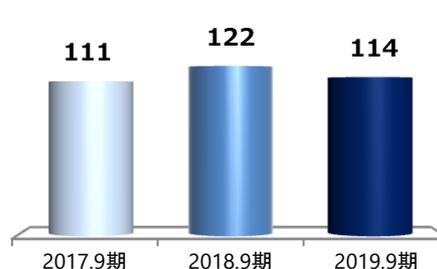
売上高 (億円)



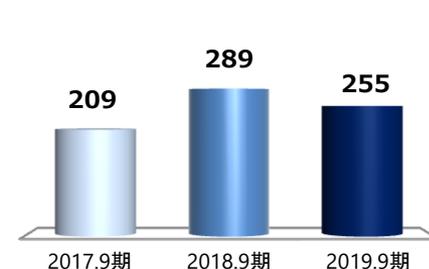
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



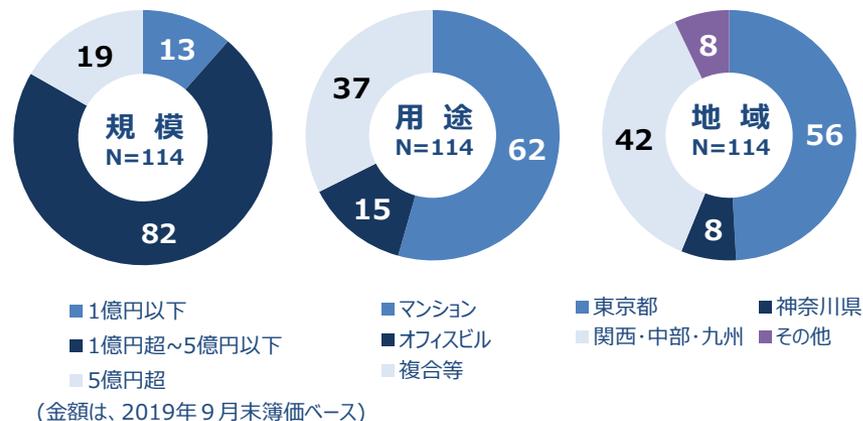
引渡件数 (件)



(単位:百万円)

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	増減
売上高	88,976	107,430	<b>108,410</b>	0.9%
売上総利益	14,660	16,633	<b>16,429</b>	△1.2%
売上総利益率	16.5%	15.5%	<b>15.2%</b>	△0.3pt
営業利益	11,122	12,272	<b>11,487</b>	△6.4%
営業利益率	12.5%	11.4%	<b>10.6%</b>	△0.8pt
引渡件数	209件	289件	<b>255件</b>	△34件
単価	426	372	<b>413</b>	41

保有物件内訳 (件) (2019年9月末)



## その他（アメリカ不動産事業等）

- 国内富裕層の資産分散ニーズを捉え、売上高は前期比倍増
- 現地での物件管理棟数も、既に1,000棟を大きく超える規模にまで成長

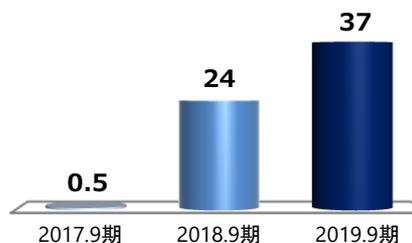
売上高（億円）



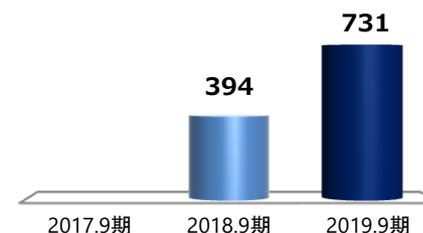
売上総利益（億円）



営業利益（億円）



引渡件数（棟）\*1

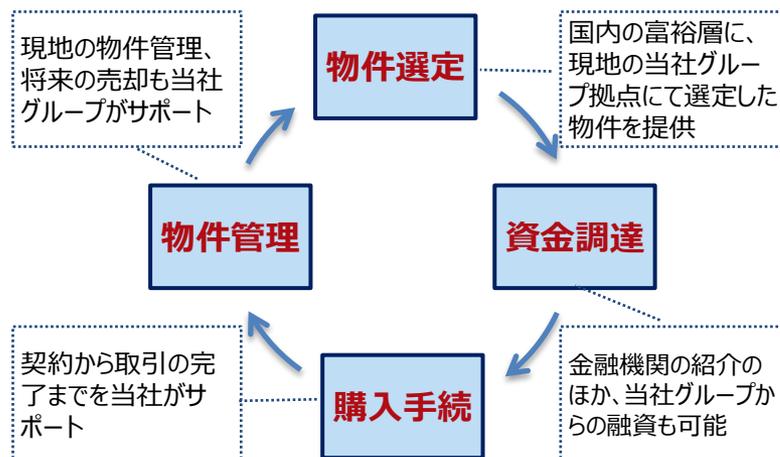


（単位：百万円）

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	増減
売上高	1,825	15,409	<b>30,538</b>	98.2%
売上総利益	600	3,530	<b>6,127</b>	73.6%
売上総利益率	32.9%	22.9%	<b>20.1%</b>	△2.8pt
営業利益	54	2,408	<b>3,777</b>	1,369
営業利益率	3.0%	15.6%	<b>12.4%</b>	△3.3pt
引渡件数*	-	394棟	<b>731棟</b>	337棟
（内、アパート等マルチ物件）	-	-	<b>(7棟)</b>	(7棟)

\* アメリカ不動産事業の物件数

### ビジネスモデル（ワンストップサービス）



# 販売費及び一般管理費、営業外収益・費用

(単位：百万円)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)		2019.9期 (2018/10-2019/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	22,946	5.9%	<b>31,879</b>	5.9%	8,933
人件費	5,899	1.5%	<b>9,313</b>	1.7%	3,413
販売手数料	3,170	0.8%	<b>4,886</b>	0.9%	1,716
事務所維持費	2,766	0.7%	<b>3,519</b>	0.7%	752
広告宣伝費	1,868	0.5%	<b>2,290</b>	0.4%	421
販売促進費	1,270	0.3%	<b>1,317</b>	0.2%	46
その他	7,970	2.0%	<b>10,553</b>	2.0%	2,582

	2018.9期 (2017/10-2018/9)		2019.9期 (2018/10-2019/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	264	0.1%	<b>421</b>	0.1%	157
営業外費用	1,516	0.4%	<b>3,265</b>	0.6%	1,748
支払利息	1,147	0.3%	<b>1,817</b>	0.3%	669
支払手数料	77	0.0%	<b>871</b>	0.2%	793
為替差損	86	0.0%	<b>141</b>	0.0%	55
その他	204	0.1%	<b>435</b>	0.1%	230

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2018.9期末 (2018/9)	2019.9期末 (2019/9)	増減
<b>流動資産</b>	377,818	<b>424,766</b>	46,948
現金及び預金	119,053	<b>135,354</b>	16,301
たな卸資産	233,272	<b>250,054</b>	16,781
その他	25,492	<b>39,357</b>	13,865
<b>固定資産</b>	15,508	<b>21,106</b>	5,597
有形固定資産	5,474	<b>4,990</b>	△484
無形固定資産	3,515	<b>3,456</b>	△58
投資その他の資産	6,517	<b>12,659</b>	6,141
<b>繰延資産</b>	40	<b>31</b>	△9
<b>資産合計</b>	393,367	<b>445,904</b>	52,537

	2018.9期末 (2018/9)	2019.9期末 (2019/9)	増減
<b>負債</b>	279,880	<b>307,837</b>	27,956
流動負債	182,405	<b>162,348</b>	△ 20,056
固定負債	97,475	<b>145,488</b>	48,012
<b>純資産</b>	113,486	<b>138,067</b>	24,580
株主資本	105,798	<b>138,263</b>	32,465
評価・換算差額等	* 7,688	<b>△ 196</b>	△ 7,884
<b>負債純資産合計</b>	393,367	<b>445,904</b>	52,537

\* 非支配株主持分 6,941を含む

## <安全性指標>

	2018.9期末	2019.9期末	増減
D/ELシオ	2.0倍	<b>1.8倍</b>	△0.2pt
ネットD/ELシオ *	1.0倍	<b>0.8倍</b>	△0.1pt

\* ネットD/ELシオ：(借入金+社債-現金及び預金) / 純資産)

	2018.9期末	2019.9期末	増減
自己資本比率	27.0%	<b>30.9%</b>	3.9pt
ネット自己資本比率 **	38.7%	<b>44.4%</b>	5.7pt

\*\* ネット自己資本比率：自己資本 / (総資産-現金及び預金)

# 短期借入金から長期借入金への切り替え

- 良好な調達環境を踏まえ、短期借入金から安定的な長期借入金に切り替え
- 長期資金の構成比を高めることにより、財務安全性をさらに改善

## シンジケートローン等長期資金の調達

目的：事業環境の変化に即応した施策を実行するため  
条件：借入期間10年

調達時期 金額	アレンジャー/借入先 資金用途
2018年12月 175億円	三井住友銀行他 計10行
2018年12月 197億円	三井住友銀行、みずほ銀行、 三菱UFJ銀行 ホーク・ワン株式取得資金 (短期から長期資金への借り換え)
2019年9月 60億円	みずほ銀行

## 長短借入金の推移及び増減内訳

(億円)

借入金・社債合計

**2,279**

短期借入金  
**1,308**

長期借入金  
**970**  
長期借入金比率  
**(42.6%)**

ホーク・ワン株式  
取得資金借り換え △197

ホーク・ワン株式  
取得資金借り換え 197  
戸建関連事業資金 175  
販売用不動産取得資金 60  
合計 432

**2,483**

**1,032**

**1,450**

**(58.4%)**

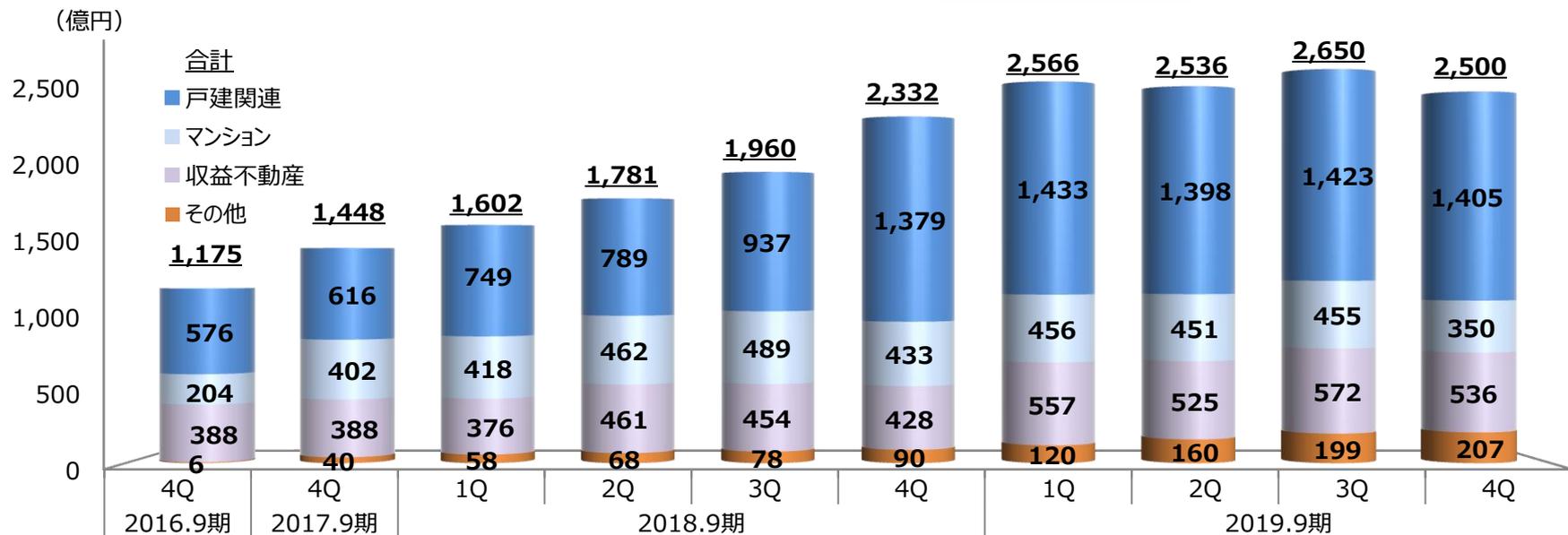
2018年9月末

2019年9月末

# たな卸資産の状況

(単位：百万円)

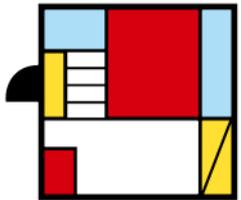
	2016.9期末 (2016/9)	2017.9期末 (2017/9)	2018.9期末 (2018/9)	2019.9期末 (2019/9)	(構成比)	増減
戸建関連	57,633	61,667	137,991	<b>140,560</b>	56.2%	2,569
マンション	20,422	40,291	43,322	<b>35,065</b>	14.0%	△8,257
収益不動産	38,838	38,871	42,873	<b>53,691</b>	21.5%	10,817
その他	651	4,064	9,084	<b>20,735</b>	8.3%	11,651
<b>合計</b>	<b>117,546</b>	<b>144,894</b>	<b>233,272</b>	<b>250,054</b>	<b>100.0%</b>	<b>16,781</b>



# 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	△10,017	14,344	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税金等調整前当期純利益の計上</li> <li>・たな卸資産の増加</li> <li>・法人税等の支払</li> <li>・営業貸付金の増加 等</li> </ul>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△12,582	△4,800	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投資有価証券の取得による支出 等</li> </ul>
財務活動によるキャッシュ・フロー	50,696	7,186	<ul style="list-style-type: none"> <li>・借入金の増加</li> <li>・配当金の支払</li> <li>・自己株式の取得 等</li> </ul>
現金及び現金同等物に係る換算差額	△27	△364	
現金及び現金同等物の増減額	28,068	16,366	
現金及び現金同等物の期首残高	90,910	118,978	
現金及び現金同等物の期末残高	118,978	135,345	



**OPEN  
HOUSE**

## 2. 2020年9月期 連結業績予想

---

## 連結業績予想

- 8期連続過去最高の売上高、利益の更新を目指す
- 株主に対する利益還元を経営の重要課題と認識し、配当性向は20.1%を計画

(単位：百万円)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)		2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績		実績	増減	予想	増減
売上高	390,735		<b>540,376</b>	38.3%	<b>600,000</b>	11.0%
営業利益	47,304		<b>57,781</b>	22.1%	<b>65,500</b>	13.4%
経常利益	46,052		<b>54,928</b>	19.3%	<b>63,000</b>	14.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	31,806		<b>39,407</b>	23.9%	<b>44,100</b>	11.9%

### (1株当たり指標、配当性向)

(単位：円 銭)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)		2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績		実績	増減	予想	増減
1株当たり当期純利益 *	285.08		<b>351.22</b>	-	<b>398.94</b>	-
1株当たり配当金 *	49.00		<b>63.00</b>	14.00	<b>80.00</b>	<b>17.00</b>
配当性向	17.2%		<b>17.9%</b>	-	<b>20.1%</b>	-

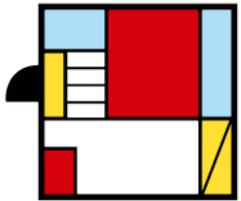
\* 当社は、2019年10月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。  
1株当たり指標については、2018年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

## 連結業績予想（セグメント別売上高）

- 実需を中心とする安定した事業ポートフォリオで、売上高 6,000億円を目指す
- 戸建関連事業では、年間9,000棟を超える戸建の供給を見込む

(単位：百万円)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)		2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績	実績	増減	予想	増減	
売上高合計	390,735	<b>540,376</b>	38.3%	<b>600,000</b>	11.0%	
戸建関連事業	218,540	<b>340,528</b>	55.8%	<b>386,500</b>	13.5%	
マンション事業	49,385	<b>60,956</b>	23.4%	<b>57,500</b>	△5.7%	
収益不動産事業	107,430	<b>108,410</b>	0.9%	<b>113,000</b>	4.2%	
その他（アメリカ不動産等）	15,409	<b>30,538</b>	98.2%	<b>43,000</b>	40.8%	
調整額	△31	△57	-	<b>0</b>	-	



**OPEN  
HOUSE**

### 3. 足元の取り組み

---

## 戸建関連事業（①仲介）

- 前期出店した、年間最大となる10店舗の営業基盤を活かして販売を強化
- 2019年10月 名古屋市中村区本陣に出店し、計43営業センターを展開

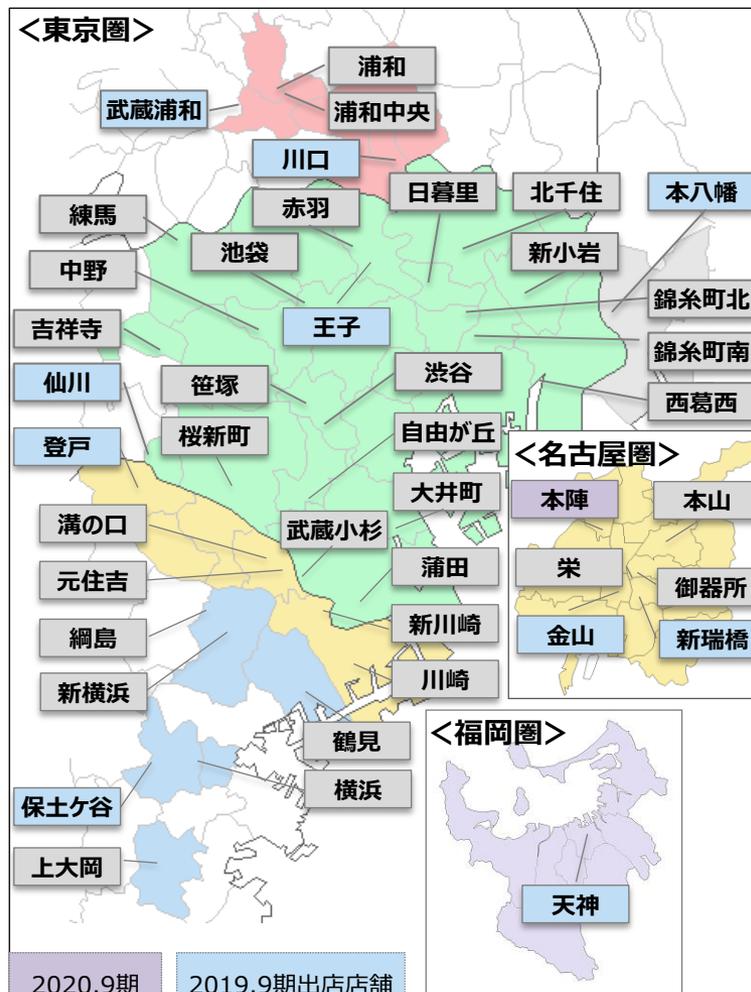
### 営業センターの開設



本陣営業センター

### エリア別営業センター数

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2019年 11月14日 現在
東京都	16	17	19	19
神奈川県	7	10	12	12
愛知県	2	3	5	6
埼玉県	-	2	4	4
福岡県	-	-	1	1
千葉県	-	-	1	1
合計	25	32	42	43



## 戸建関連事業 (②OHD)

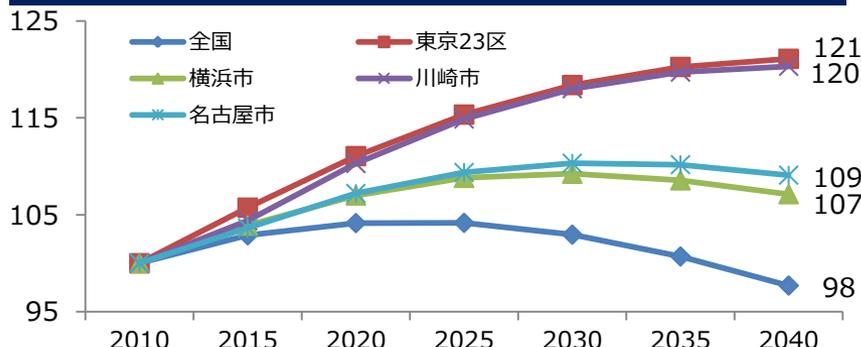
- 都心部は今後も世帯数の増加が予想され、住宅の取得需要が見込まれる
- 新たに展開したエリアにおいても、ドミナント戦略を展開し市場シェアを高める

### 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)

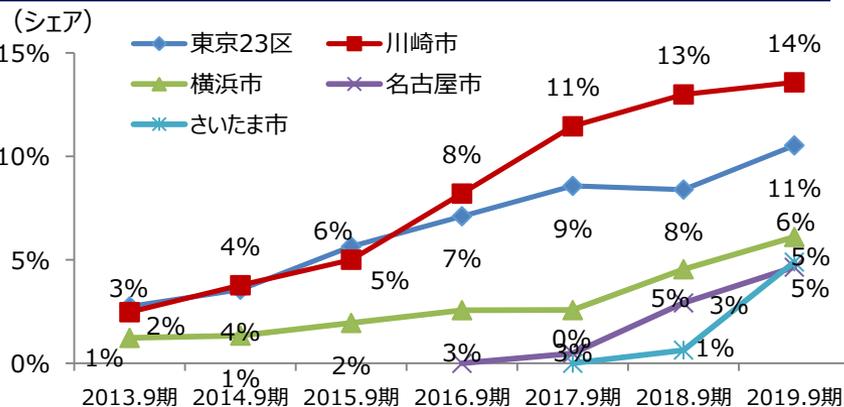


出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

### 販売形態別引渡件数

	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 実績	2020.9期 (2019/10-2020/9) 計画	増減
建売	1,627棟	2,296棟	<b>2,874棟</b>	578棟
土地	2,254棟	2,458棟	<b>2,867棟</b>	409棟
請負	1,182棟	1,555棟	<b>1,581棟</b>	26棟
建売+土地	3,881棟	4,754棟	<b>5,741棟</b>	987棟
(参考) 建売+請負	2,809棟	3,851棟	<b>4,455棟</b>	604棟

### エリア別のOHDシェア



前提：OHDの各期の棟数（建売+請負）と、各年のエリア別戸建着工戸数（分譲+持家）より算出  
2019.9期は、2018年の統計数値より算出  
OHA、ホーク・ワンは含まず

# 戸建関連事業（③建築請負（OHA））

- 建築請負棟数は、首都圏法人向け、グループ向けともに伸長を目指す
- OHDより土地を購入した顧客からの請負にも対応し、グループとしての収益拡大を図る

## 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>

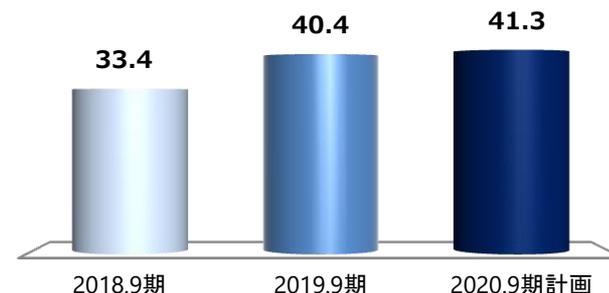
場所：名古屋市東区徳川(名古屋店内)



## 引渡件数 \*1

	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 実績	2020.9期 (2019/10-2020/9) 計画	増減
請負合計①	3,224棟	3,674棟	<b>3,972棟</b>	298棟
(内、OHD向け ②) *2	(1,077棟)	(1,484棟)	<b>(1,639棟)</b>	(155棟)

## OHD向け構成比 (%)



\*1 引渡件数は、戸建の建築請負における引渡件数

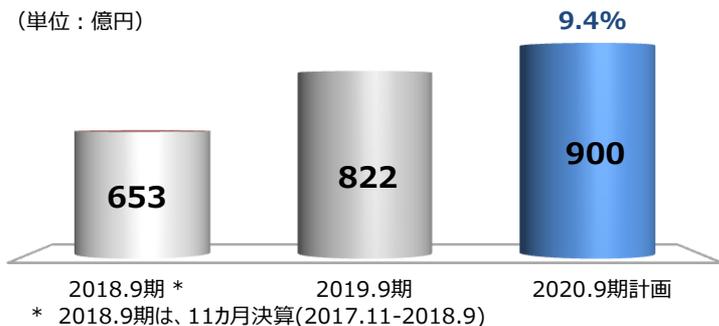
\*2 OHD:株式会社オープンハウス・ディベロップメント

# 戸建関連事業 (④ホーク・ワン)

- オープンハウスによるホーク・ワン物件の仲介件数は着実に増加 (契約件数中 20%)
- グループの仲介機能を活用した販売を通じて、資産及び販売効率を改善

## 売上高

(単位: 億円)



## 契約件数に占めるOH仲介件数

	2019.9期 (2018/10-2019/9) 実績	
販売契約件数 (契約ベース)	2,128棟	
内,OH仲介件数 (契約ベース)	425棟	前年 25棟

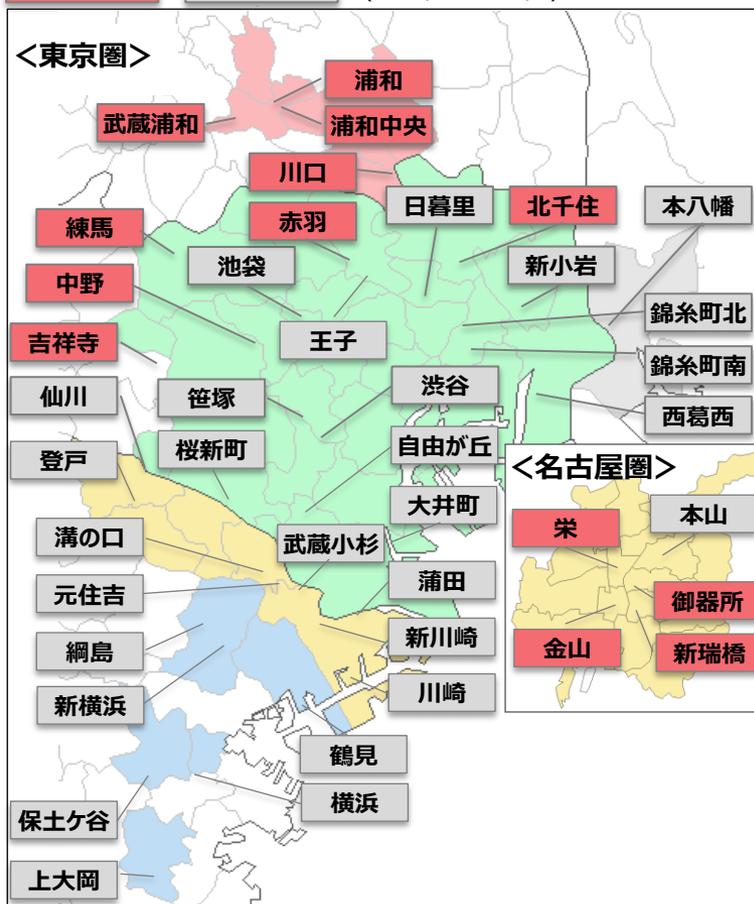
## 引渡件数

	2018.9期 (2017/11-2018/9) 実績 *	2019.9期 (2018/10-2019/9) 実績	2020.9期 (2019/10-2020/9) 計画	増減
分譲・注文	1,734棟	2,105棟	2,318棟	213棟

\* 11カ月決算(2017.11-2018.9)

## オープンハウス営業センター別ホーク・ワン物件の仲介件数 (契約ベース)

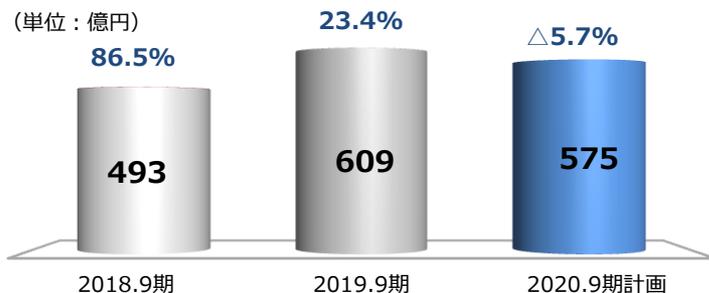
10棟以上 10棟未満 2019.9期 (2018/10-2019/9)



# マンション事業

- 名古屋のマンション販売が好調、件数構成比で半数を占めるまでに成長
- マンション用地の高騰に留意し、採算性を重視しつつ着実な事業展開を目指す

## 売上高・増減率



## 2019年3月 飯田橋マンションギャラリー開設



所在地：東京都新宿区新小川町4-1 KDX飯田橋スクエア B1階  
床面積：366.44㎡ (110.84坪)

## 引渡件数

	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 実績	2020.9期 (2019/10-2020/9) 計画	増減
引渡件数	802戸	949戸	<b>1,232戸</b>	283戸
東京		731戸	<b>512戸</b>	△219戸
名古屋		218戸	<b>617戸</b>	399戸
福岡		—	<b>103戸</b>	103戸

## 2020年9月期の主な引渡予定物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス四谷 (東京)	21	9,000万円台
オープンレジデンス代々木公園 (東京)	38	9,000 "
オープンレジデンス名古屋センタープレイス (名古屋)	28	3,000 "
オープンレジデンス白木原ステーションフロント (福岡)	103	3,000 "

# 収益不動産事業

- 金融緩和政策の継続を背景に、収益不動産の取得需要は高く、取引利回りは低下
- 金融機関の不動産向け融資厳格化の影響は限定的であるものの、堅実に計画

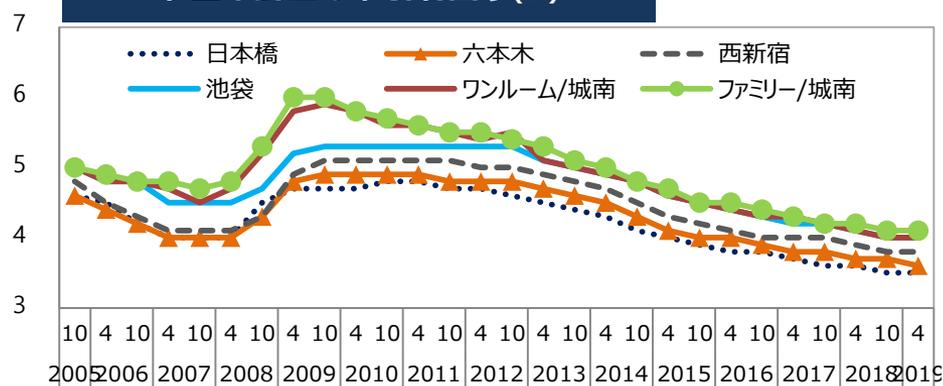
## 売上高・増減率

(単位：億円)



## 収益不動産の取引利回り (%)

(%)

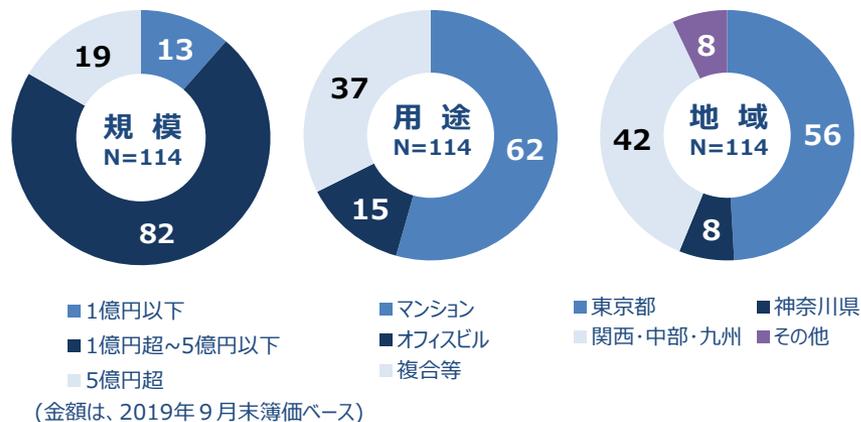


## 売却売上と賃料収入の内訳

(単位：億円)

	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 実績	2020.9期 (2018/10-2020/9) 計画	増減
収益不動産計	1,074	1,084	1,130	45
売却売上	1,050	1,052	1,097	45
+				
賃料収入等	24	32	32	0

## 保有物件内訳 (件) (2019年9月末)



## その他（アメリカ不動産事業等）

- エリアの拡大、マルチファミリー物件取り扱いにより、投資家の資産分散ニーズに対応
- 顧客基盤を活かし、ウェルス・マネジメント事業（富裕層ビジネス）への進化を目指す

### 売上高・増減率

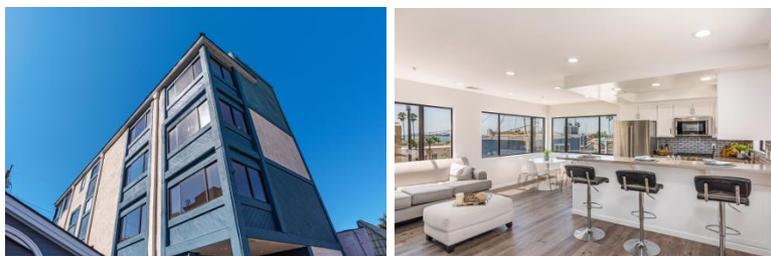
(単位：億円)



### アメリカ不動産販売件数

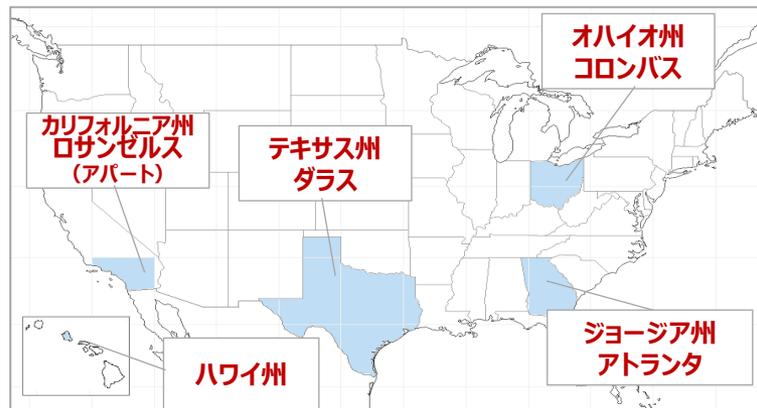
	2018.9期 (2017/11-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 実績	2020.9期 (2019/10-2020/9) 計画	増減
引渡件数	394棟	731棟	<b>963棟</b>	232棟
(内、アパート等マルチ物件)		(7棟)	<b>(35棟)</b>	(28棟)

### 取り扱い物件例（マルチ物件）



米国カリフォルニア州、1983年築、価格：220百万円（2,000千\$）（1\$=¥110換算）  
延床面積：401㎡（4,320Sqft）、敷地面積：188㎡（2,027Sqft）

### 取り扱いエリア



### 営業展開

2018年12月 銀座SIXに、ラウンジ「GINZA XI (銀座イレブン)」を増床  
2019年3月 名古屋駅前ミッドランドスクエアに「名古屋サロン」を開設



## 名古屋圏の事業進捗状況

- 2019年10月 名古屋圏6店舗目となる本陣営業センターを開設
- 2019年9月期より引き渡しを開始したマンションは、2020年9月期はさらに拡大

#### 売上高・増減率

(単位：億円)



#### 本陣営業センター

名古屋6店舗目の出店

所在地：名古屋市中村区十王町

アクセス：地下鉄東山線

「本陣」駅徒歩1分



#### 名古屋 販売件数

	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 実績	2020.9期 (2019/10-2020/9) 計画	増減
戸建分譲 (建売+土地)	317棟	491棟	731棟	240棟
マンション	-	218戸	617戸	399棟

#### オープンレジデンス名駅那古野

所在地：名古屋市西区那古野

アクセス：地下鉄桜通線

「国際センター」駅徒歩4分

構造・規模：鉄筋コンクリート造地上12階

総戸数：34戸

引渡予定：2020年9月

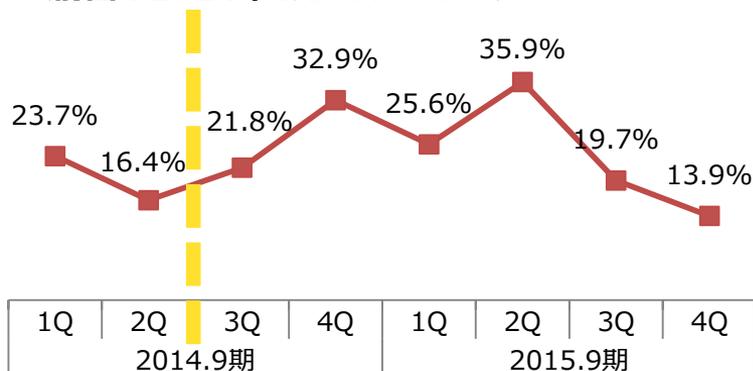


## 消費税率引き上げの影響

- 2019年10月1日、消費税率引き上げによる当社業績への影響は極めて軽微
- 駆け込み需要による業績上ぶれ、消費税率引き上げ後の需要の減少傾向は見られず

#### 四半期毎仲介契約件数の前年同期比増加率

<前回：2014年4月 5%→8%>



<今回：2019年10月 8%→10%>



#### 消費税率引き上げに伴う住宅取得支援施策

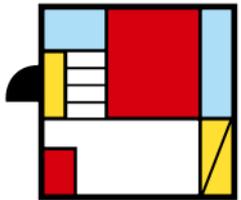
##### <住宅ローン控除期間の延長>

消費税率	年末ローン残高 (対象額上限)	1年～10年目 各年控除限度額	11年～13年目 各年控除限度額
8%	4,000万円	40万円	なし
<b>10%</b>	4,000万円	40万円	「年末残高×1%」か「建物価格×2%÷3年」のいずれか低い方

##### <すまい給付金> \*

世帯年収	給付額 (上限)
～425万円	30万円
～450万円	<b>50万円</b>

\* すまい給付金の条件を満たす住宅を、夫婦、中学生以下の子供2人の世帯（妻の収入はなし）が購入した場合の想定金額のため、世帯年収、物件等の条件により給付額は異なる場合があります。



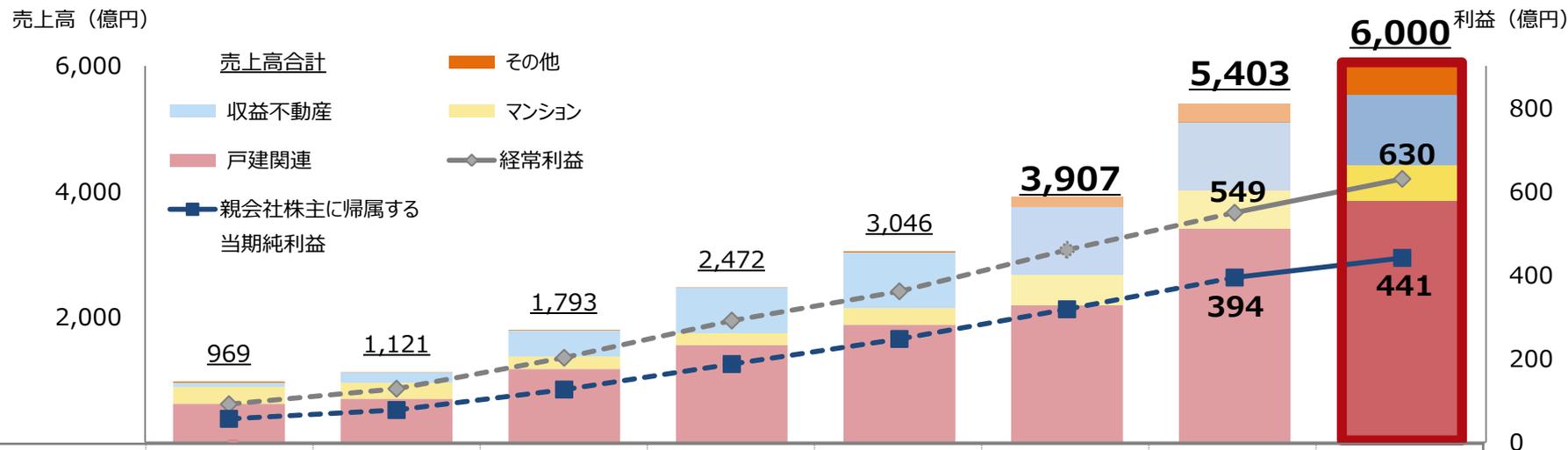
**OPEN  
HOUSE**

## 4. 中期経営計画

---

# 中期経営計画 Hop Step 5000

- 2017年11月の計画策定から、2年連続の上方修正を経て、最終年度の目標を引き上げ
- 2020年9月期 売上高 5,000億円→6,000億円、当期純利益 400億円→441億円



	2013.9期	2014.9期	2015.9期	2016.9期	2017.9期	2018.9期	2019.9期	2020.9期 (予想)
戸建関連	611	692	1,167	1,550	1,873	2,185	3,405	3,865
マンション	271	257	200	190	264	493	609	575
収益不動産	69	165	417	728	889	1,074	1,084	1,130
その他	17	6	7	4	18	154	305	430
<b>売上高合計</b>	<b>969</b>	<b>1,121</b>	<b>1,793</b>	<b>2,472</b>	<b>3,046</b>	<b>3,907</b>	<b>5,403</b>	<b>6,000</b>
経常利益	91	128	202	291	361	460	549	630
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	77	126	187	247	319	394	441

2013.9-2017.9  
売上高  
CAGR:33.1%

2017.9-2020.9  
売上高  
CAGR:25.4%

# 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 → ① 埼玉県、福岡圏、千葉県への進出に加え、既存エリアのシェアも拡大
- ・開発及び建設機能の強化 → ② グループとしての供給棟数は、年間9,000棟規模に成長
- ・グループ経営の促進 → ③ ホーク・ワン物件の当社仲介による資産及び販売効率を改善

### (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 → ④ 名古屋市においてマンション開発を拡大
- ・収益不動産事業の持続的成長 → ⑤ 一時的に保守的な計画とするも、前期実績を上回って着地
- ・新たな事業への取り組み → ⑥ アメリカ不動産事業が極めて好調に推移

### (3) 企業の成長を支える経営基盤の強化

- ・人材の採用 → ⑦ 新卒採用 2019年4月 298名、2020年4月 300名 (予定)
- ・経営を担う人材の育成 → ⑧ 社内人材の子会社代表取締役への就任、外部人材の登用
- ・働き方改革、ダイバーシティの推進 → ⑨ 労働時間短縮につながるIT活用による生産性の改善
- ・サステナビリティへの取り組み → ⑩ サステナビリティに対する考え方及び取り組み状況の開示

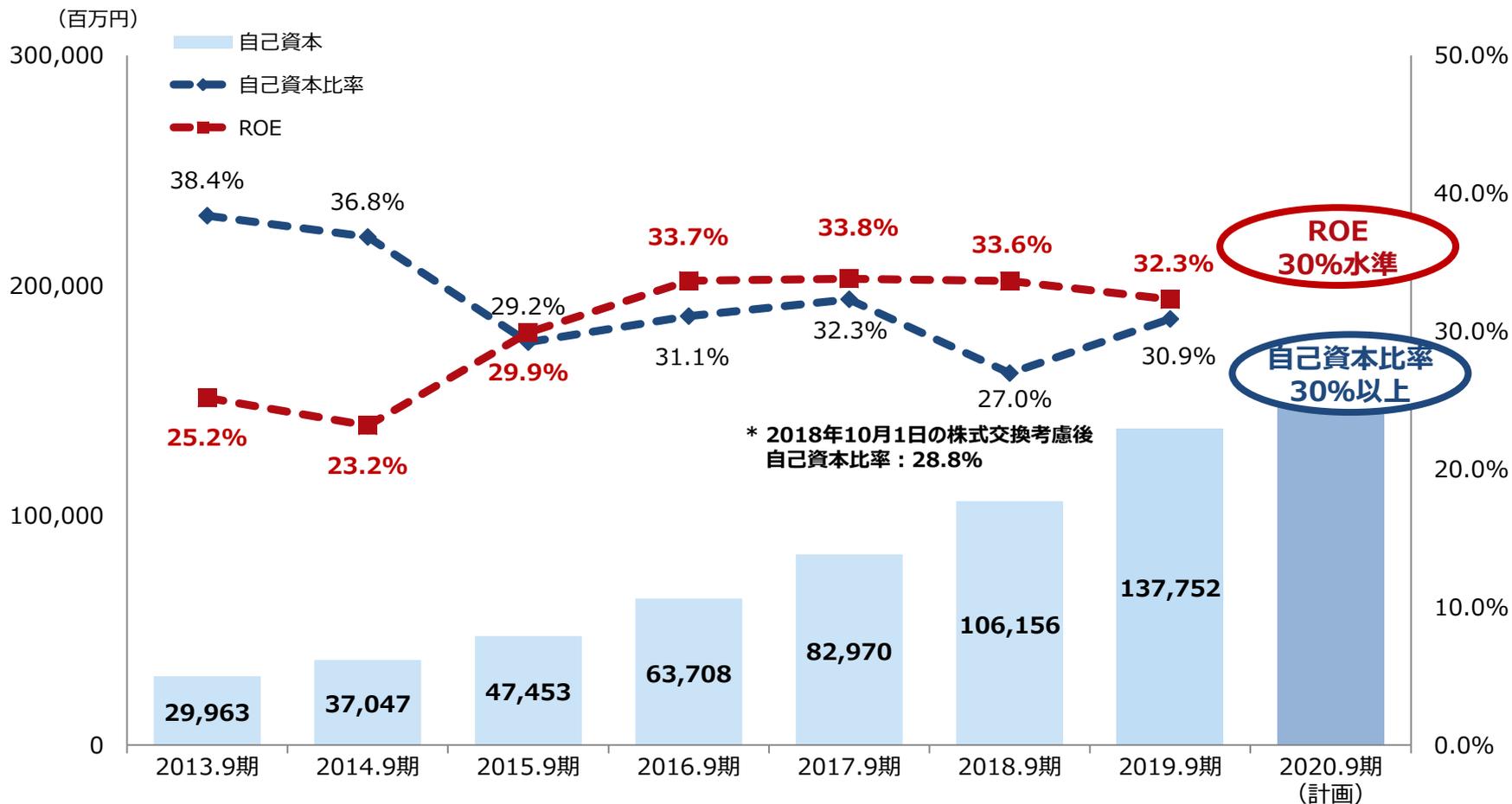
## 資本政策

### 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)

# 資本政策 高い資本効率と財務健全性の両立

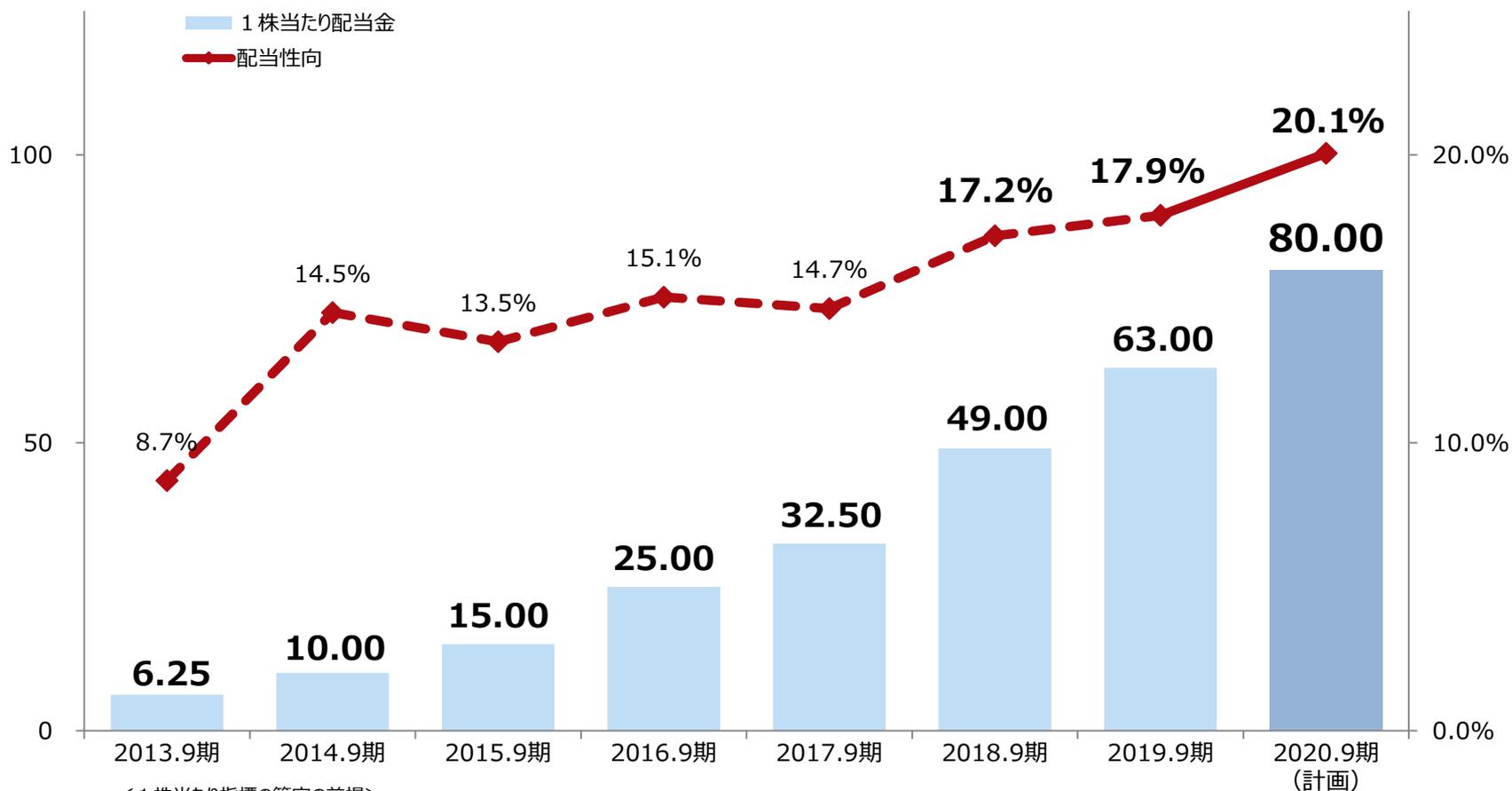
- 高い資本効率の継続 (ROE : 30%水準)
- 財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持 (自己資本比率 : 30%以上)



# 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

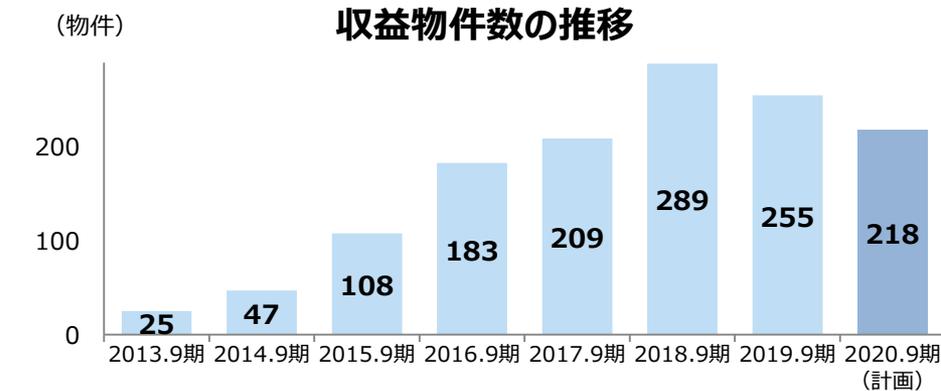
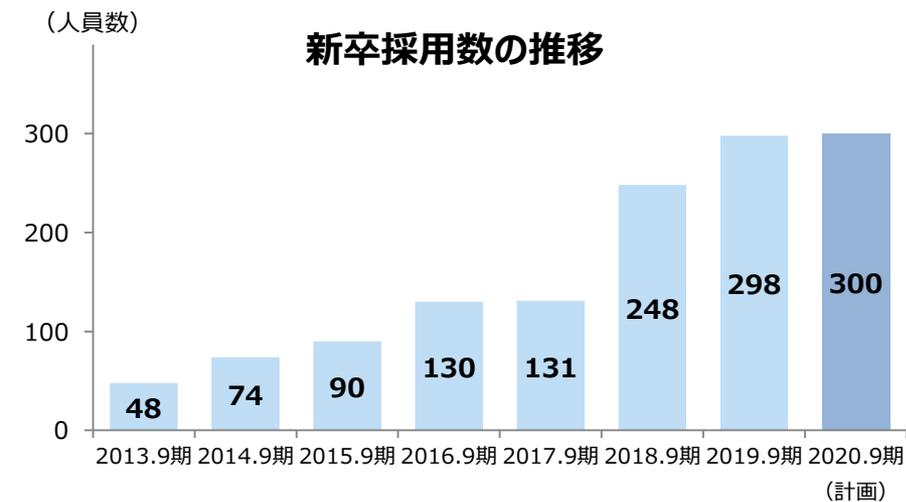
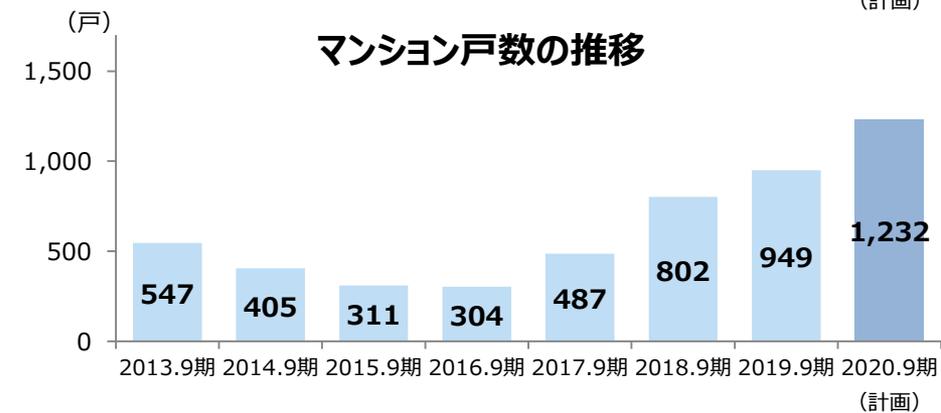
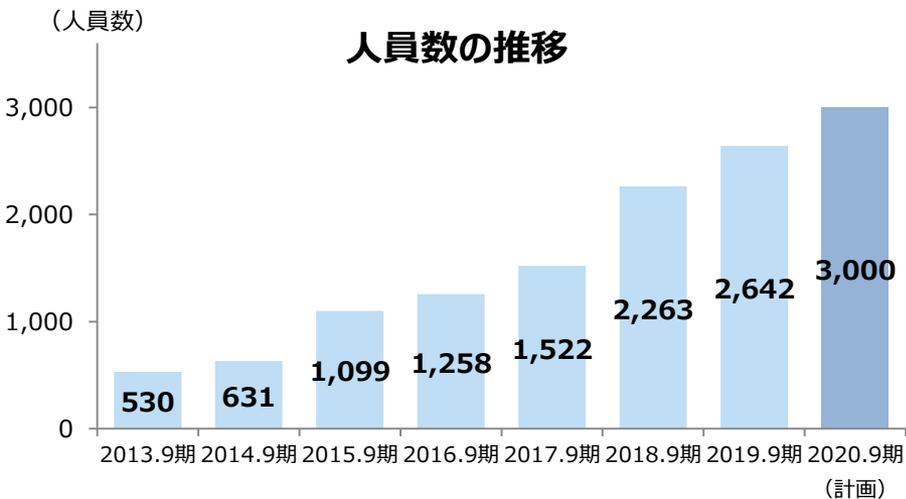
(円)



< 1株当たり指標の算定の前提 >

1. 株式分割（2015年7月1日付1株につき2株、2019年10月1日付1株につき2株の割合）が、2013年9月期末に行われたと仮定して算定  
（本資料3ページの1株当たり配当金は、2019年10月1日付1株につき2株の割合での株式分割前（2019年9月30日時点）の金額を記載しており、当ページとは前提が異なります。）
2. 2020.9期は、2019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

# 定量目標



## サステナビリティへの取り組み

- 当社グループは、「持続可能な社会の実現」に事業活動を通じて貢献することを目指す
- CSVを提供しつつ、CSRを全うすることによりSustainabilityを推進

# Sustainability

持続可能な社会の実現・企業の持続的成長

## CSV

Creating Shared Value  
(共有価値の創造)

当社グループの企業理念で掲げる「お客さまが求める住まいを愚直に追求し続け」、**普通に働く人が都心部で住宅を持てるように、都心部の戸建住宅を手頃な価格でご提供すること**

## CSR

Corporate Social Responsibility  
(企業の社会的責任)

事業活動に伴う社会的責任並びにSDGs達成へ向けた貢献を強く意識し、環境・社会・ガバナンス（ESG）に関連する課題に対して、**事業活動を通じた取り組み**を実践すること

サステナビリティ・ESGの取り組みに関する詳細情報は、当社HPをご参照ください。

<https://openhouse-group.co.jp/company/sustainability/>

# マテリアリティ（重点課題）

- 当社グループが取り組むべき重点課題として6つのマテリアリティを特定
- 外部評価機関、ステークホルダー、有識者の意見と自社にとっての優先度より検討

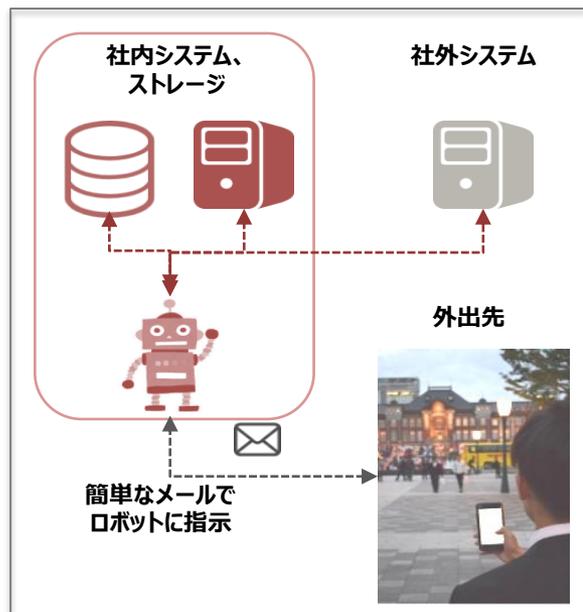
ESG	マテリアリティ	関連するSDGs	
Environment 環境	環境保全	 7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに	 15 陸の豊かさも 守ろう
	製品の安心安全、顧客満足度	 11 住み続けられる まちづくりを	 12 つくる責任 つかう責任
Social 社会	人材育成	 4 質の高い教育を みんなに	 8 働きがいの 経済成長も
	働き方改革	 3 すべての人に 健康と福祉を	 5 ジェンダー平等を 実現しよう
	サプライチェーンマネジメント	 12 つくる責任 つかう責任	 17 パートナーシップで 目標を達成しよう
Governance ガバナンス	コンプライアンス	 10 人や国の不平等 をなくそう	 16 平和と公正を すべての人に

# (取組事例①) 働き方改革におけるAIの活用

- IT技術を駆使した業務工数削減による生産性の向上を推進
- 業務精度の向上並びに機会損失の回避にも効果を発揮

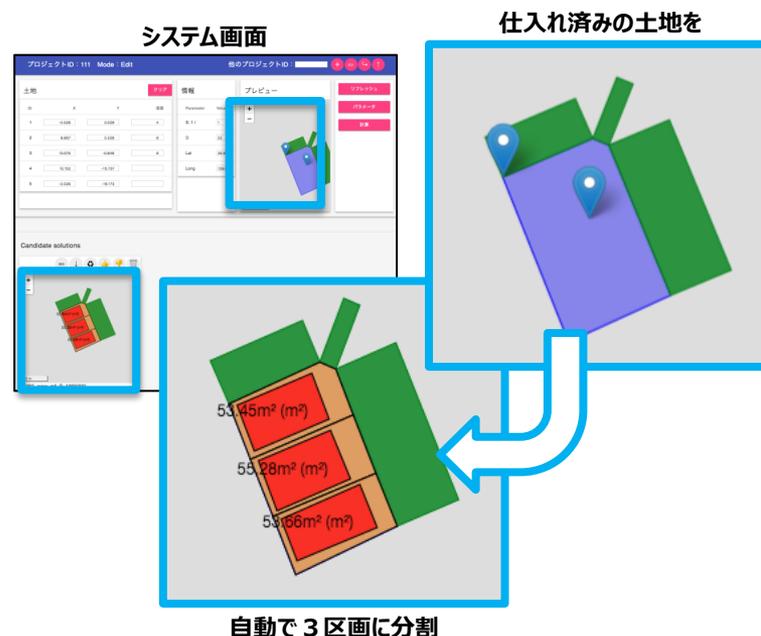
## 物件資料自動取得RPA \*

\* RPA(Robotic Process Automation)



仲介・仕入業務で必要となる地図、謄本等の物件関連情報を、社内外の複数システムからRPA技術を活用して自動的に収集。担当者は、外出先からスマートフォンで簡単な事項をロボットに送付するだけで、数分後には必要な情報を受け取ることが可能となった。

## 宅地の自動区割りシステム



仕入検討時の土地の区割りに係る設計の自動化に向け、複雑な建築ルールを遵守しつつ、最適な区割りを提案するシステムを開発。物件毎の制約条件を遵守したプランをCADファイルとして自動的に作成することで、作業工程を大幅に削減。本技術は特許出願中。

## (取組事例②) ダイバーシティへの取り組み

- 従業員の人権を尊重し、属性にとられない多様性を活かした働きやすい職場づくりを推進
- 障がい者雇用にも積極的に取り組み、法定雇用率の2.2%（対象：当社・OHD等）を維持

### 大規模サテライトオフィスを活用

障がいを持つ従業員の勤務は、本社や支社配属のほか、バリアフリーのサテライトオフィスの選択も可能  
働きやすい環境及び地域に根差した雇用機会を整備

#### <サテライトオフィスの概要>

稼働開始	2019年10月
所在地	東京都八王子市
建物概要	SRC10階建9階部分
面積	311㎡
仕様	バリアフリー
運営形態	運営会社のサポートスタッフが常駐

### サテライトオフィスでの業務内容

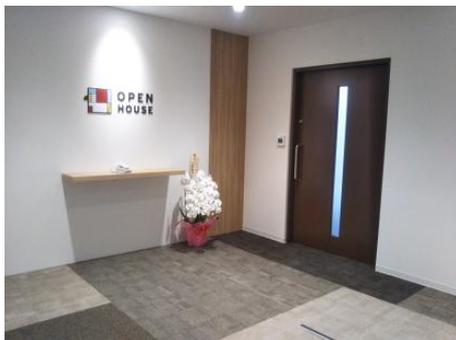
サテライトオフィスのメンバーは、事業部から依頼された様々な業務を担当。多様な人材が、事業部の生産性向上や働き方改革をサポートするチームとして活躍

#### <法定雇用率> \*

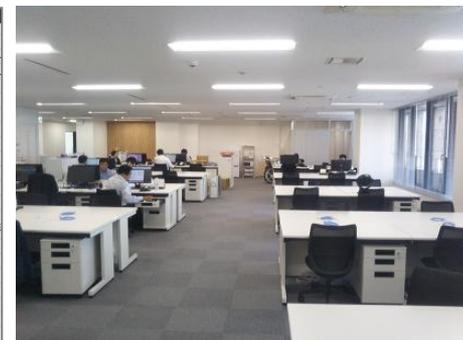
2018年9月期	2.2%
2019年9月期	2.2%
2020年9月期	2.2%（目標）
対象会社	株式会社オープンハウス 株式会社オープンハウス・ディベロップメント 株式会社オープンハウス・アーキテクト **

\* 障害者雇用率制度に基づく法定雇用率

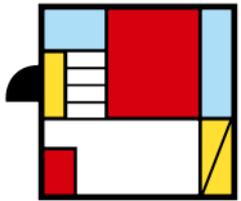
\*\* 2019年9月期以降



開口の広いスライドドア、段差のないフロア



通路を確保し、車椅子での移動が容易



**OPEN  
HOUSE**

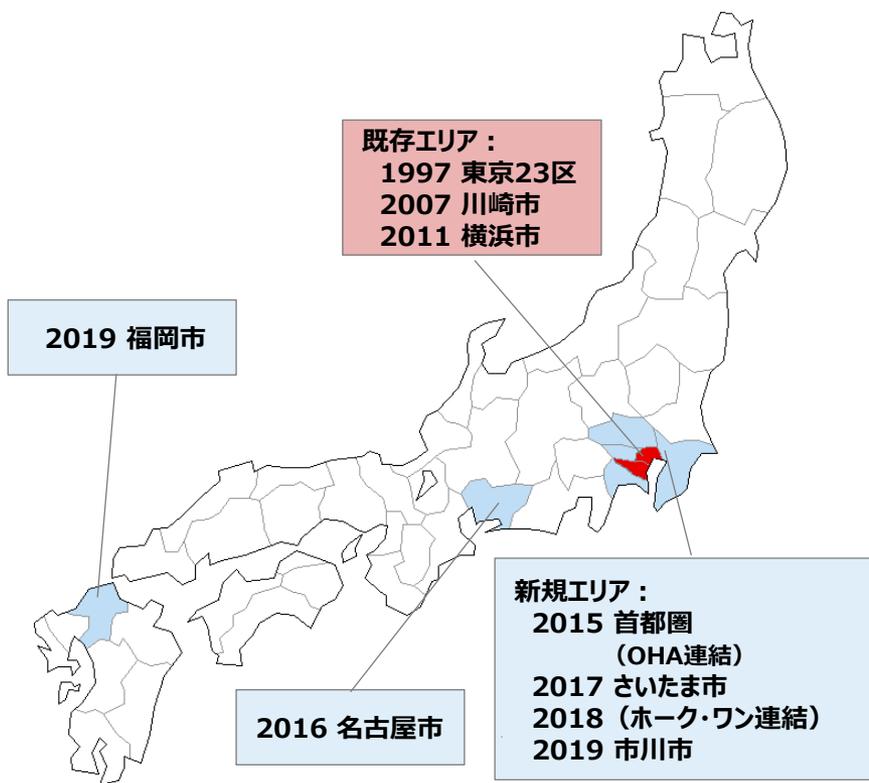
## 5. <参考資料> 市場動向

---

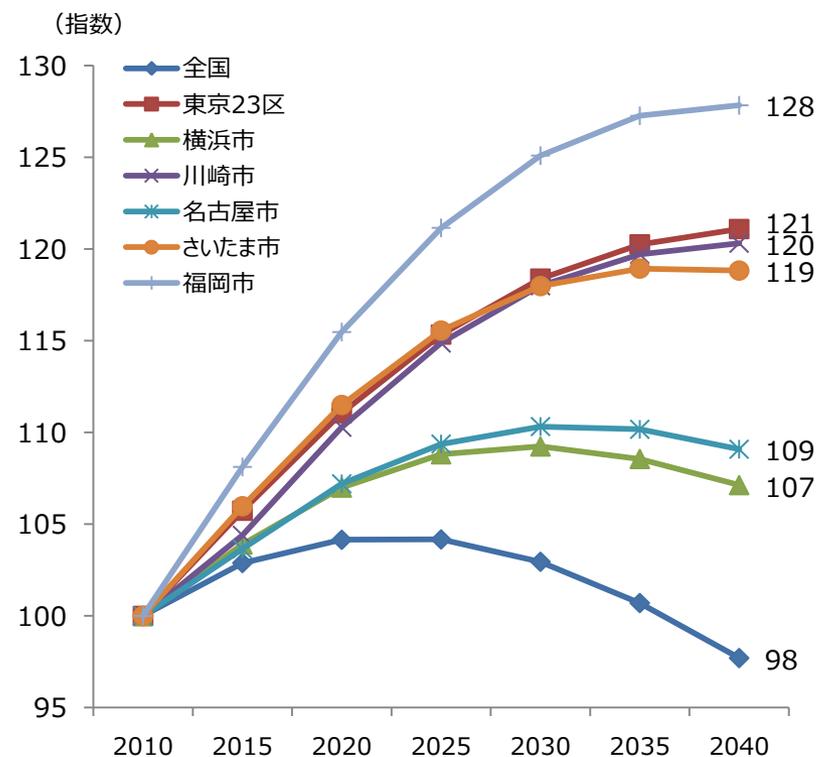
# 展開エリア及び世帯数推計

- 当社は、創業より世帯数の増加が見込まれるエリアにおいて事業を展開
- 引き続き、住宅需要の高い新規エリアに対して積極的に進出

## エリア展開の足跡



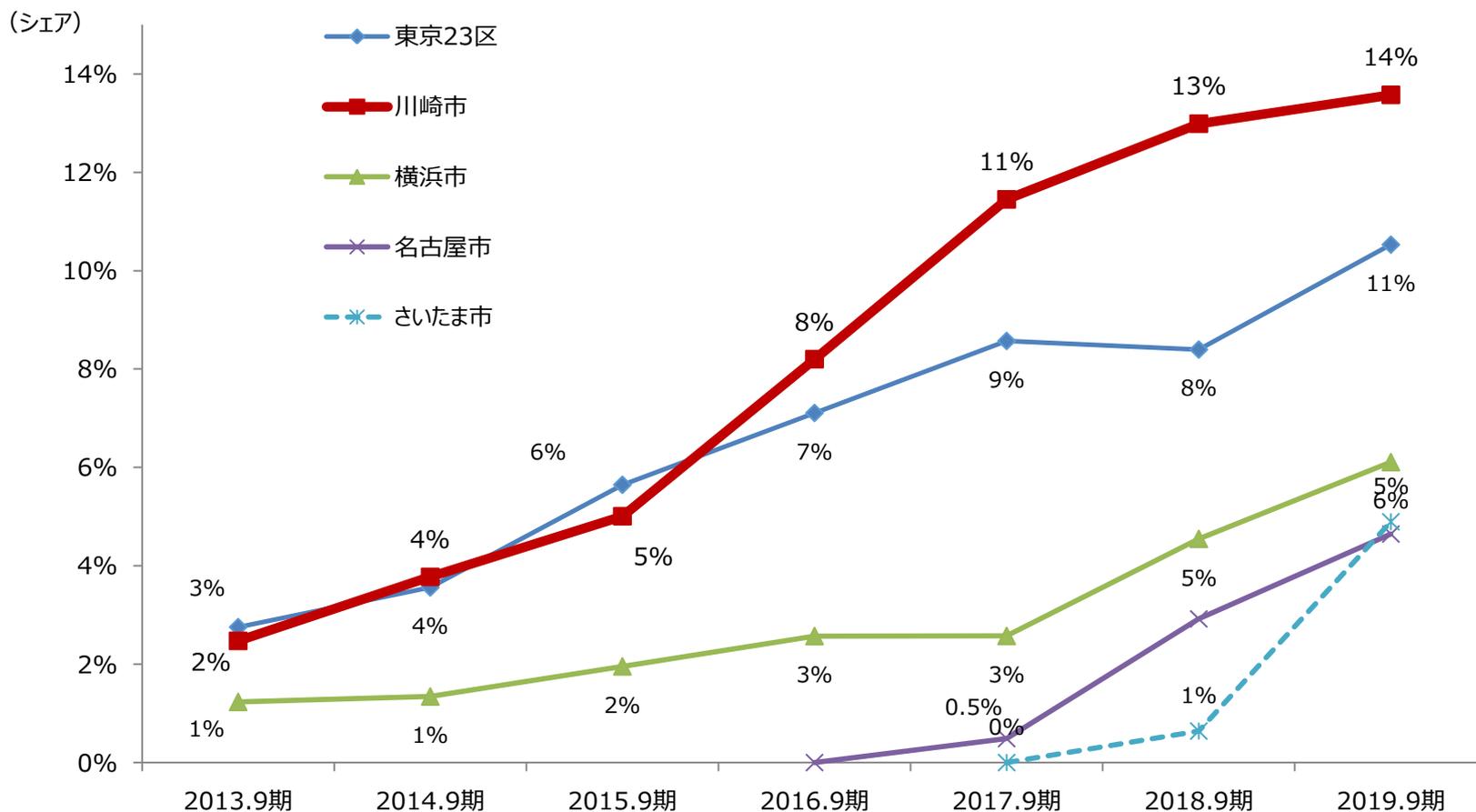
## 展開エリアの世帯数推計(指数)



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

# 市場シェアの推移

- 川崎市は、2015.9期5%のシェアが、4年後の2019.9期は14%に上昇
- 名古屋市、さいたま市ともに、進出から3年以内で5%までシェアを拡大

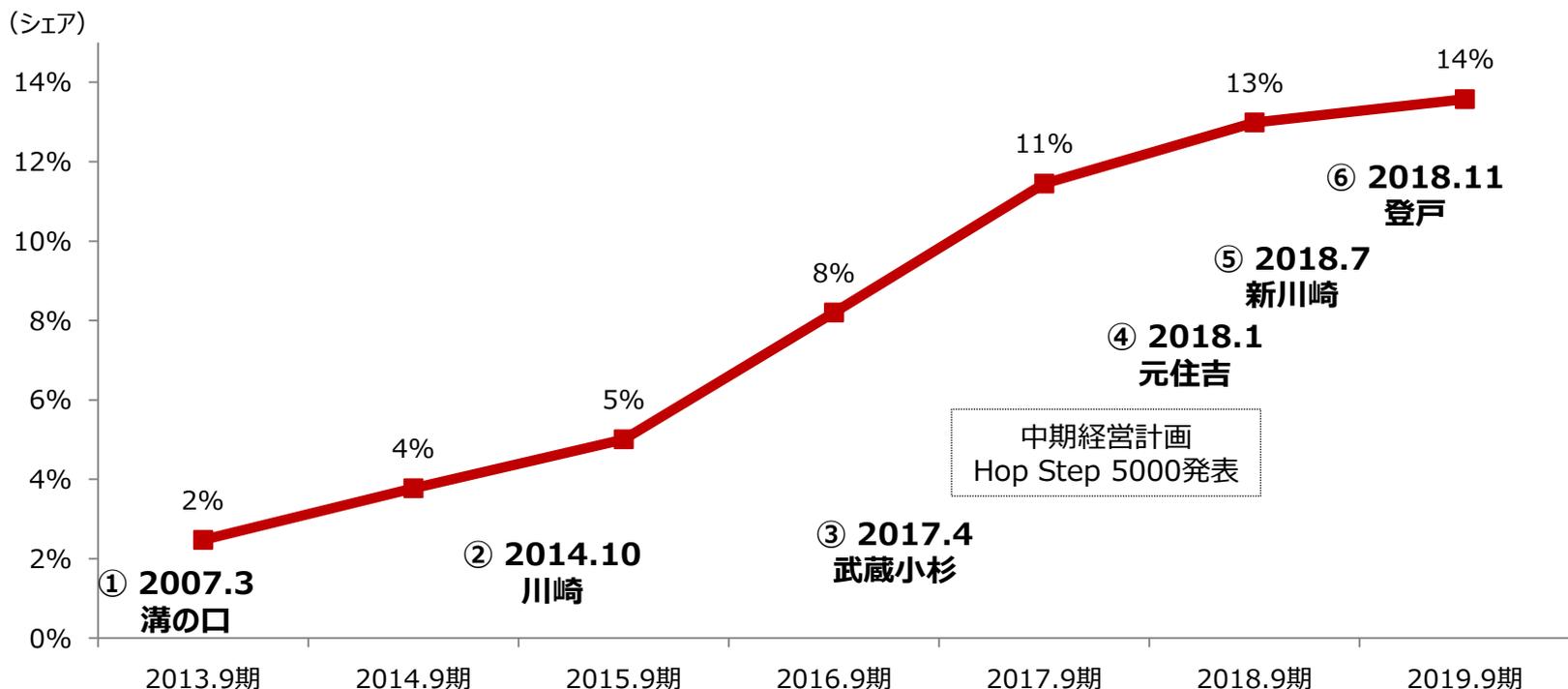


前提：OHDの各期の棟数（建売+請負）のみ対象、OHA、ホーク・ワンの棟数は含まず。  
 建築着工統計のエリア別木造戸建着工戸数(分譲+持家)の各年実績より算出、  
 2019.9期のみ、2018年実績値より算出

# 川崎市における出店の足跡と市場シェア

- 川崎市は、転入超過数、高築年数の木造一戸建が多く、新築一戸建の需要は高い
- 約4年間に2店舗目から6店舗目までを集中して出店

	面積 (Km <sup>2</sup> ) *1	世帯数 (千世帯) *1	人口 (千人) *1	転入超過数 (人) *2	木造一戸建 着工棟数 (棟) *3	木造一戸建 現存棟数 (棟) *4	内、1980年以前築 の木造一戸建棟数 (棟) *4
川崎市の市場規模	143	691	1,475	7,500	3,580	150,800	41,200

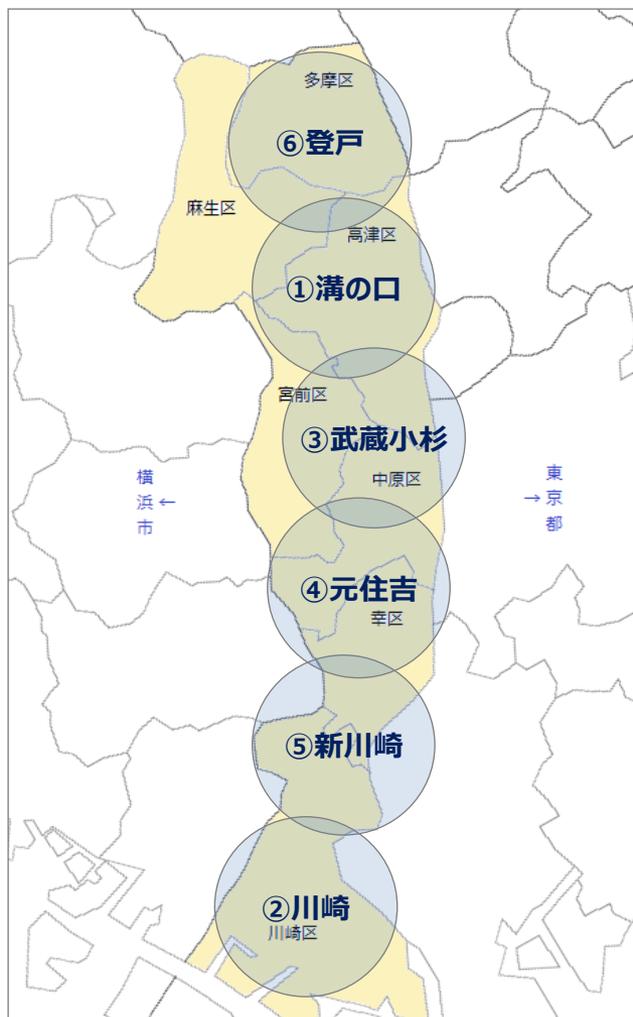


出所：\*1 総務省「国勢調査」 \*2 総務省「住民基本台帳人口移動報告」  
 \*3 国土交通省「建築着工統計 住宅着工統計」  
 \*4 総務省「住宅・土地統計調査」

グラフ前提：OHDの各期の棟数（建売+請負）のみ対象、OHA、ホーク・ワンの棟数は含まず。  
 建築着工統計のエリア別木造一戸建着工戸数(分譲+持家)の各年実績より算出、  
 2019.9期のみ、2018年実績値より算出

# 川崎市における営業センターの状況

- 川崎市では、半径2.8km圏毎に当社営業センターが存在するほどにドミナントを形成
- 1営業センター当たりの販売額は、OHD物件のみで46億円に相当



## 1営業センター当たりの実績\*

販売額 46億円

販売棟数 81棟

市場シェア 14%

・OHD物件の2019年9月期実績より、6店舗平均を算出  
販売棟数には土地のみは含まず

## 1営業センター当たりの体制

営業担当 12名 (営業センター所属)

仕入担当 3名 (仕入部門所属)

現場数 常時40現場 (建設部門管轄)

## (参考) 1営業センター当たりの市場規模

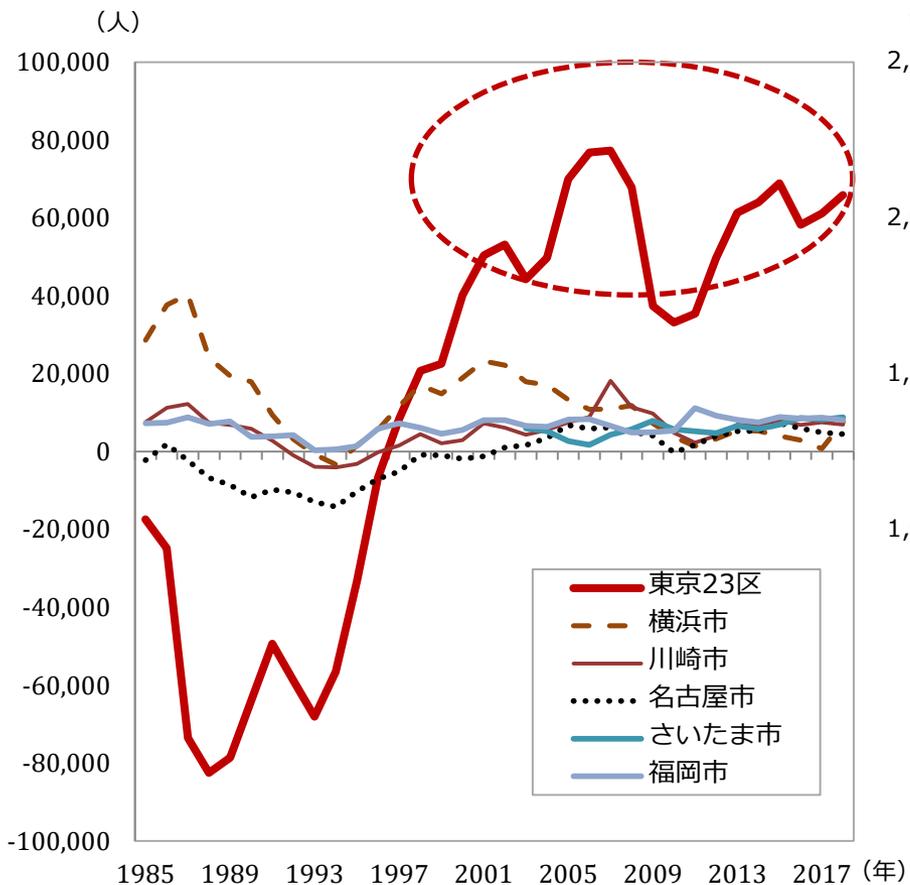
面積 24.1km<sup>2</sup> (半径2.8km圏)

転入超過 1,250人

木造一戸建着工 597棟

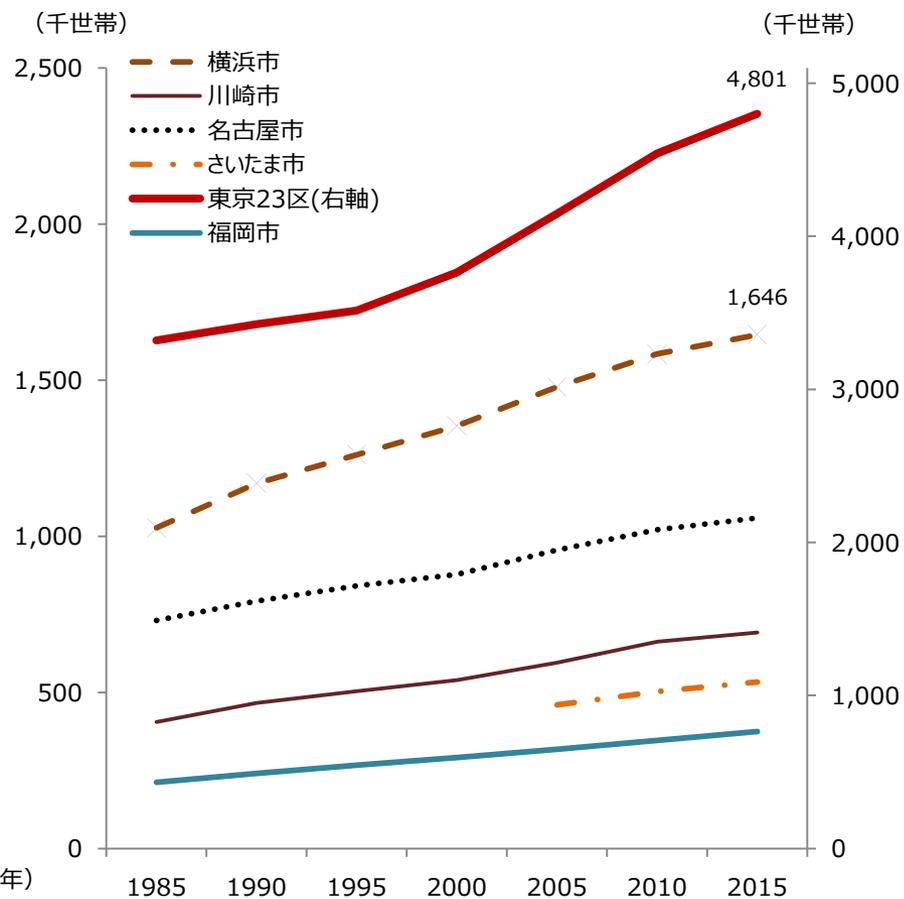
# 都市部に人が集中し、世帯数が増加

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」

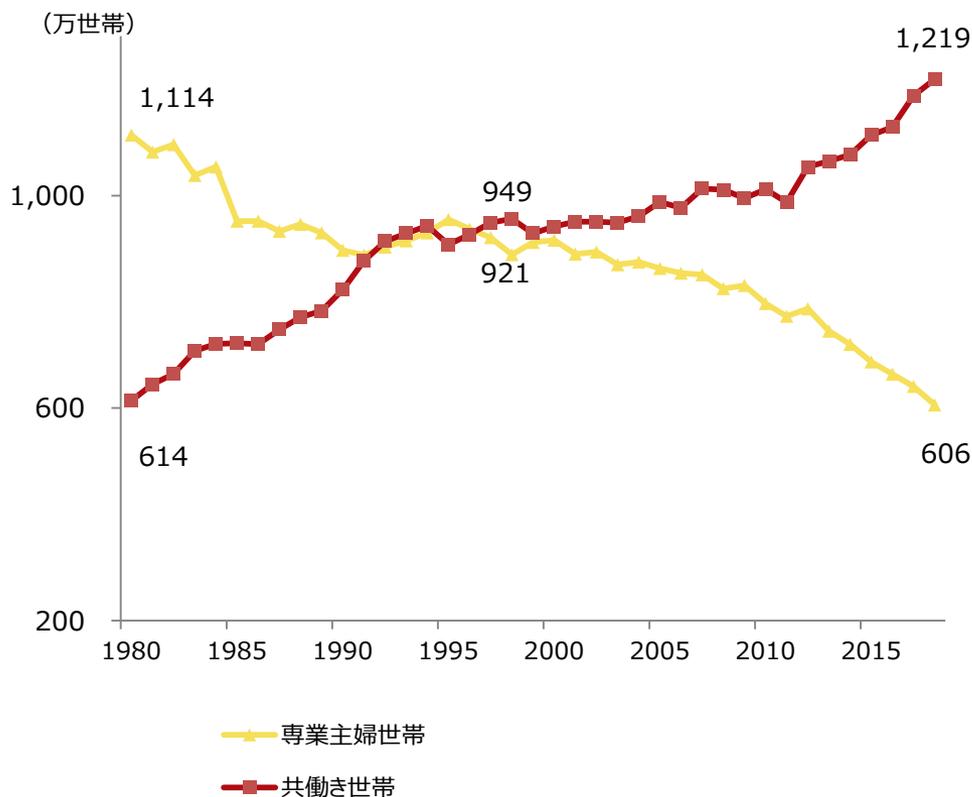
大都市における世帯数



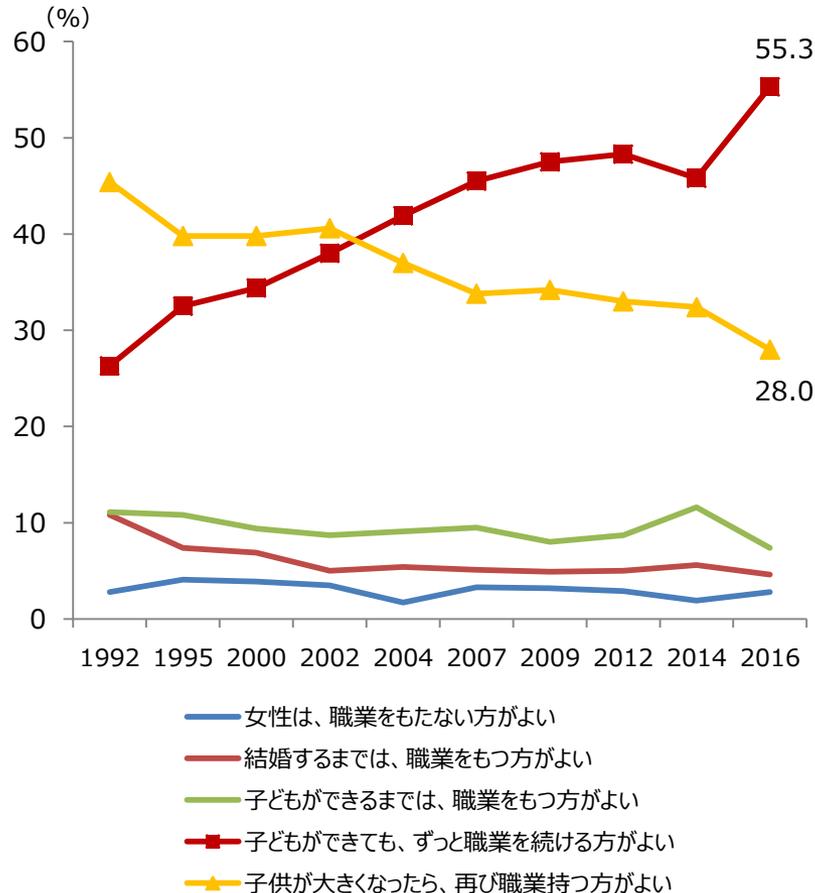
出所：総務省「国勢調査」

# 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）



女性の就労意識の変化（全国）

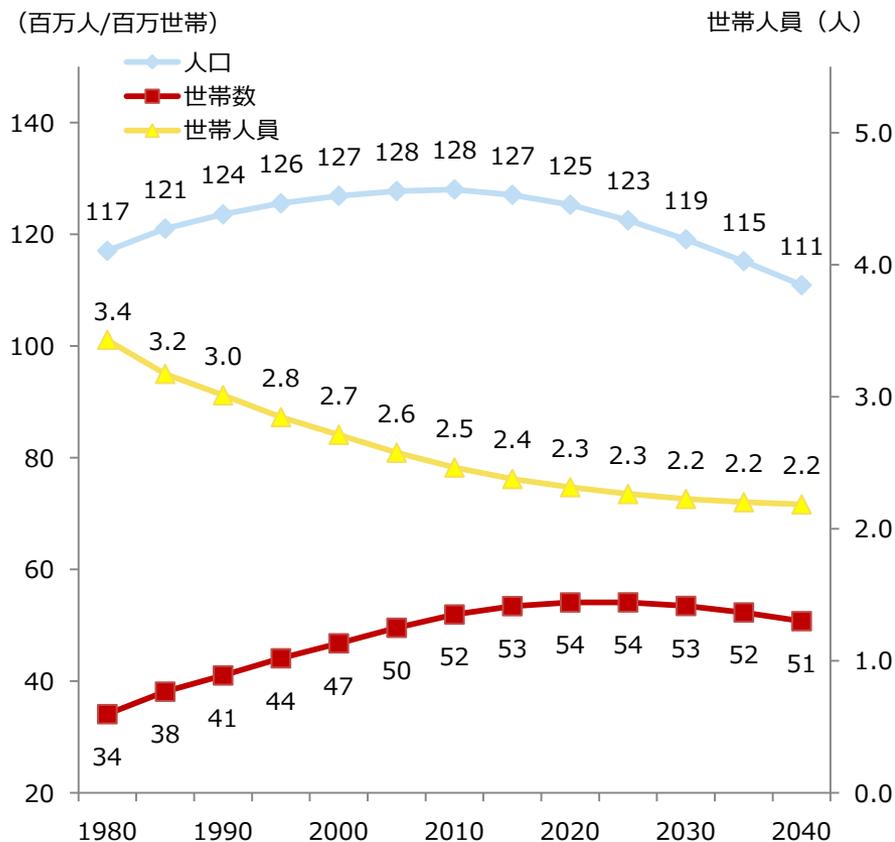


出所：内閣府「男女共同参画白書 令和元年版」  
総務省「労働力調査 詳細集計」

出所：内閣府 男女共同参画白書 令和元年版

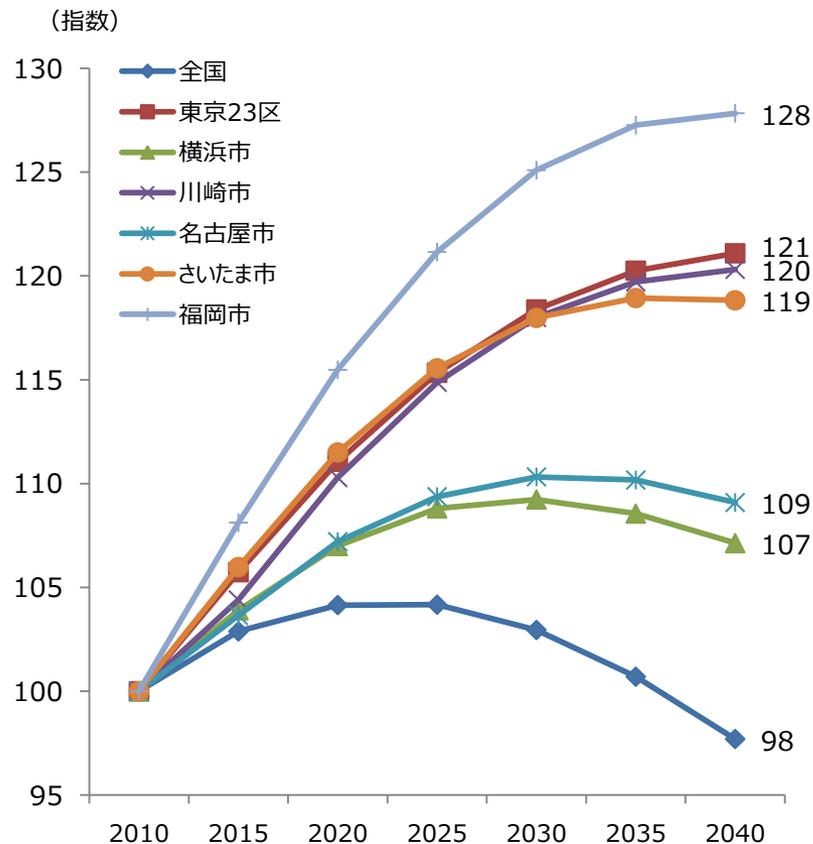
# 日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後も増加が見込まれる

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

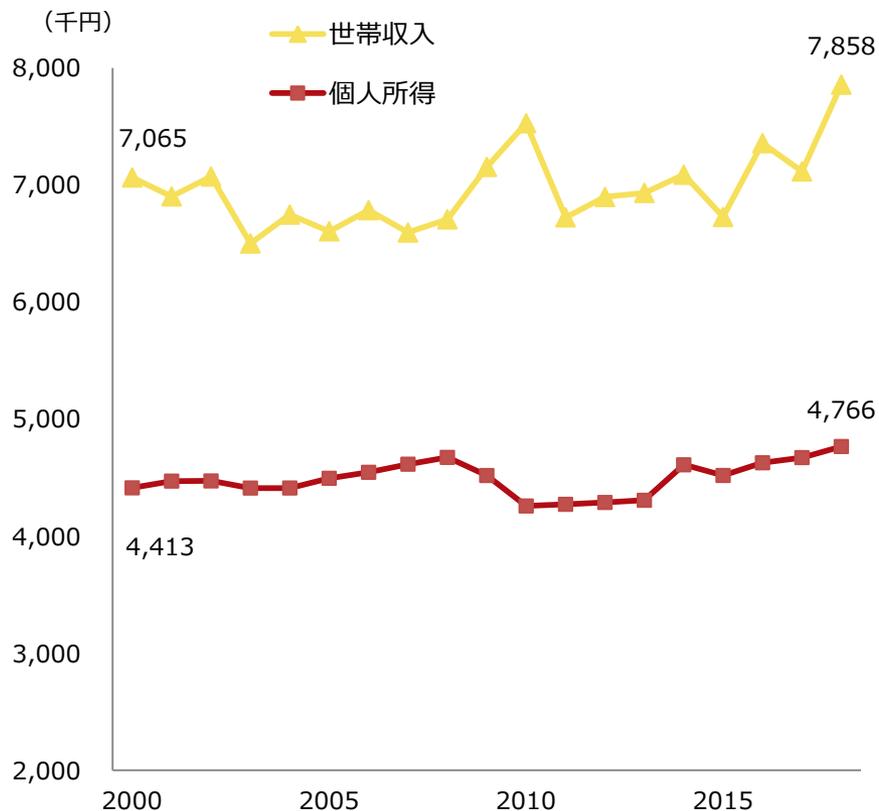
都市部における世帯数の将来推計（指数）



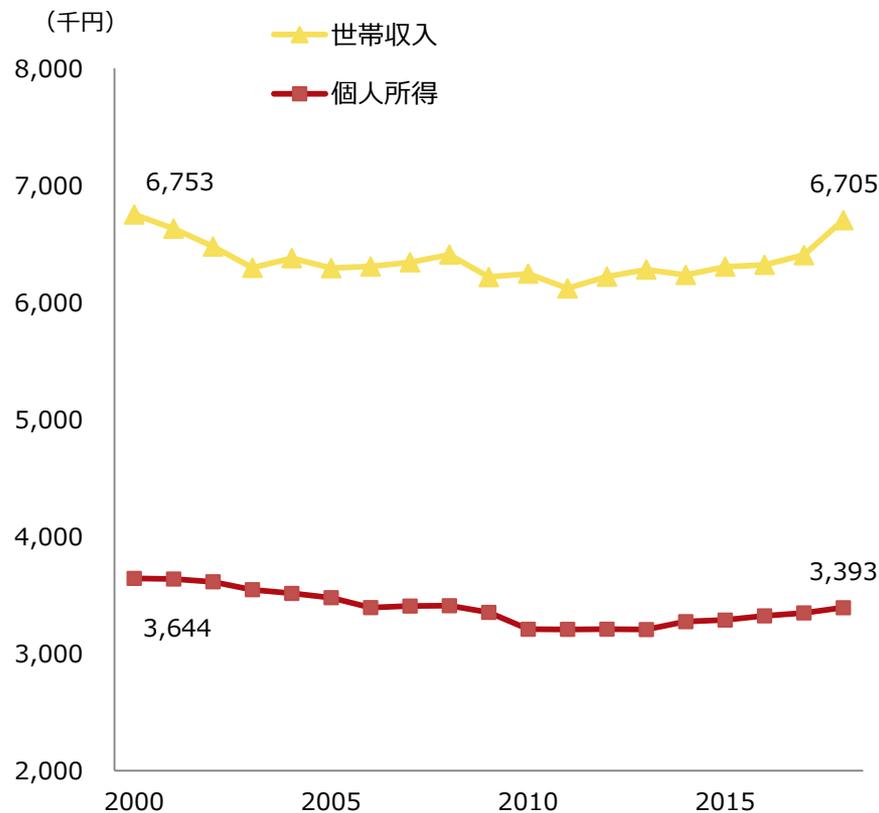
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）  
 及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

# 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



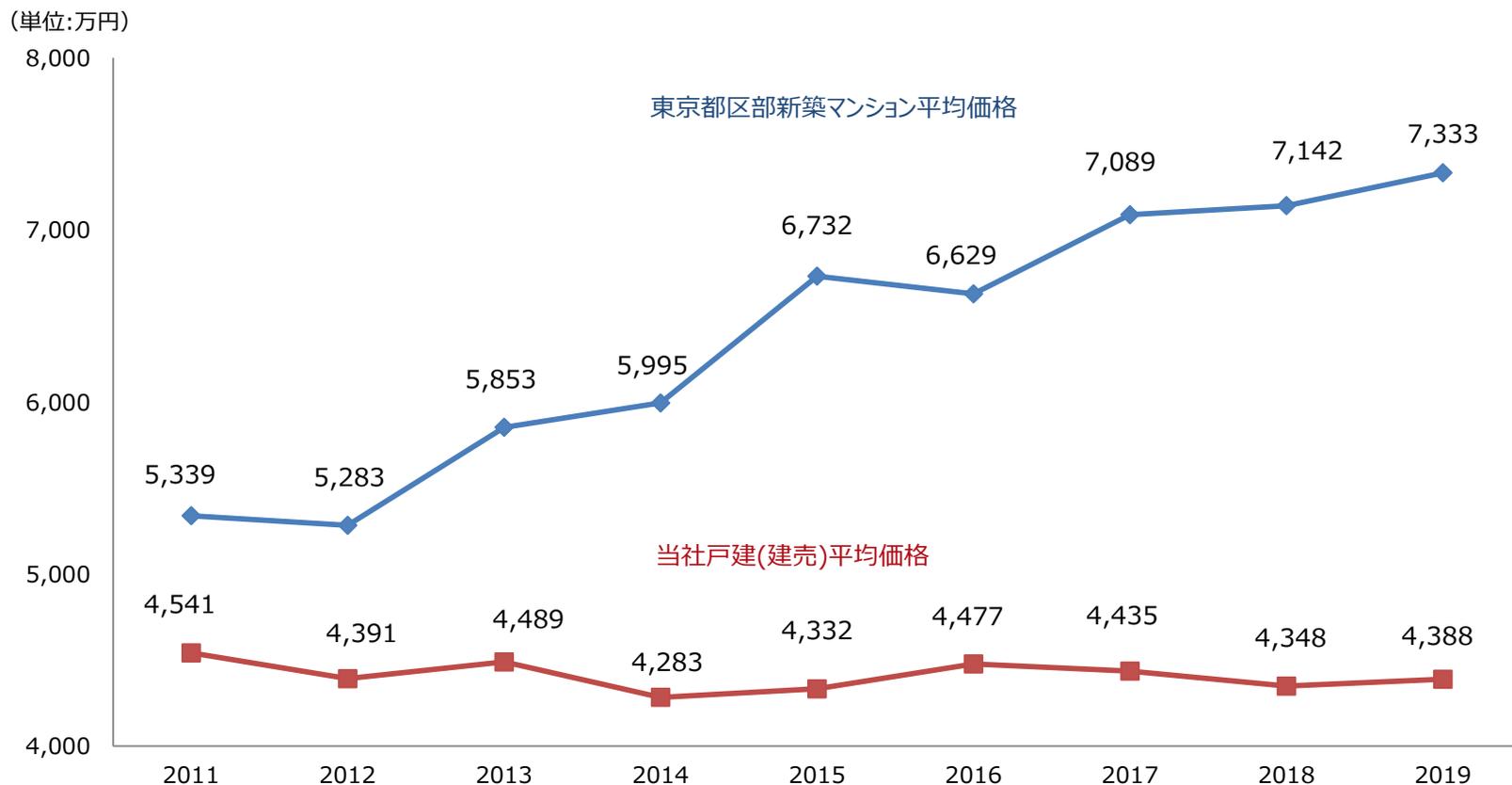
全国 世帯収入と個人所得



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

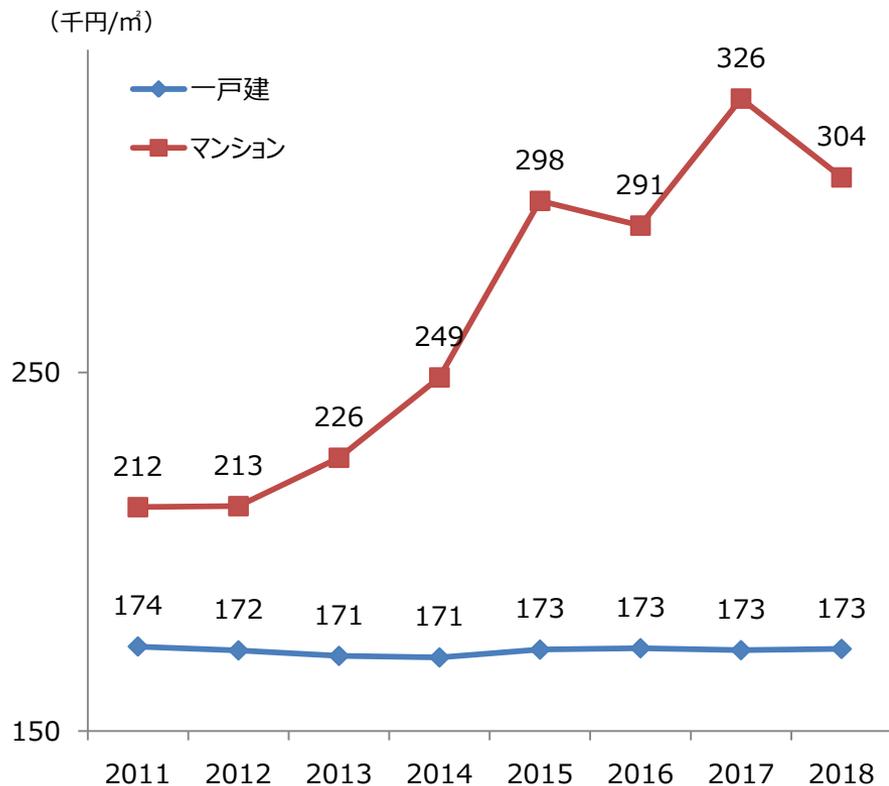
東京都区部新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格の推移



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)  
 \* 2019年のマンションは1-9月、2019年の当社は 2018年10-2019年9月

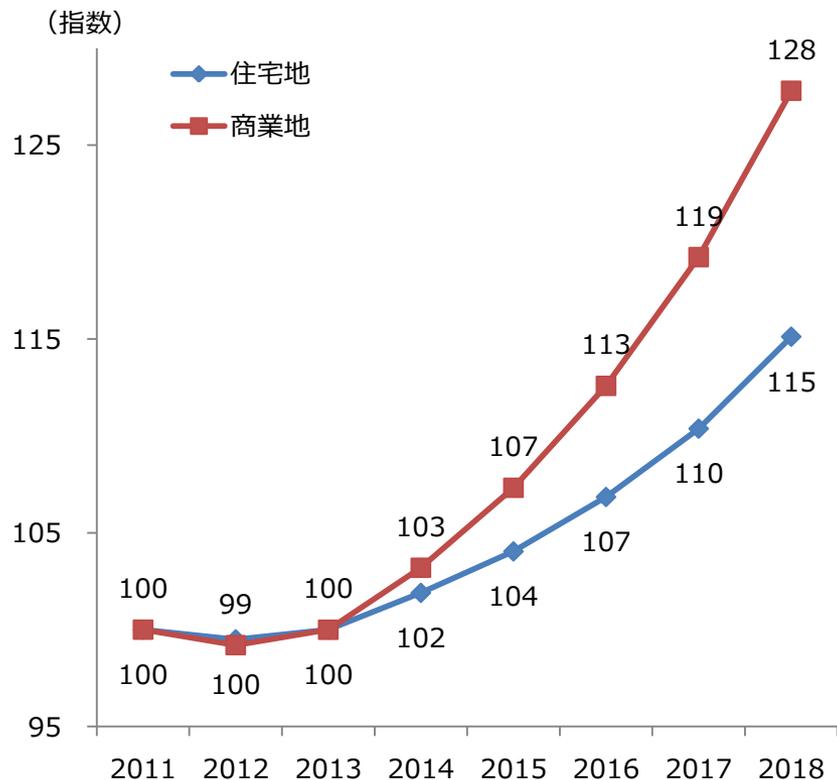
# マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

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

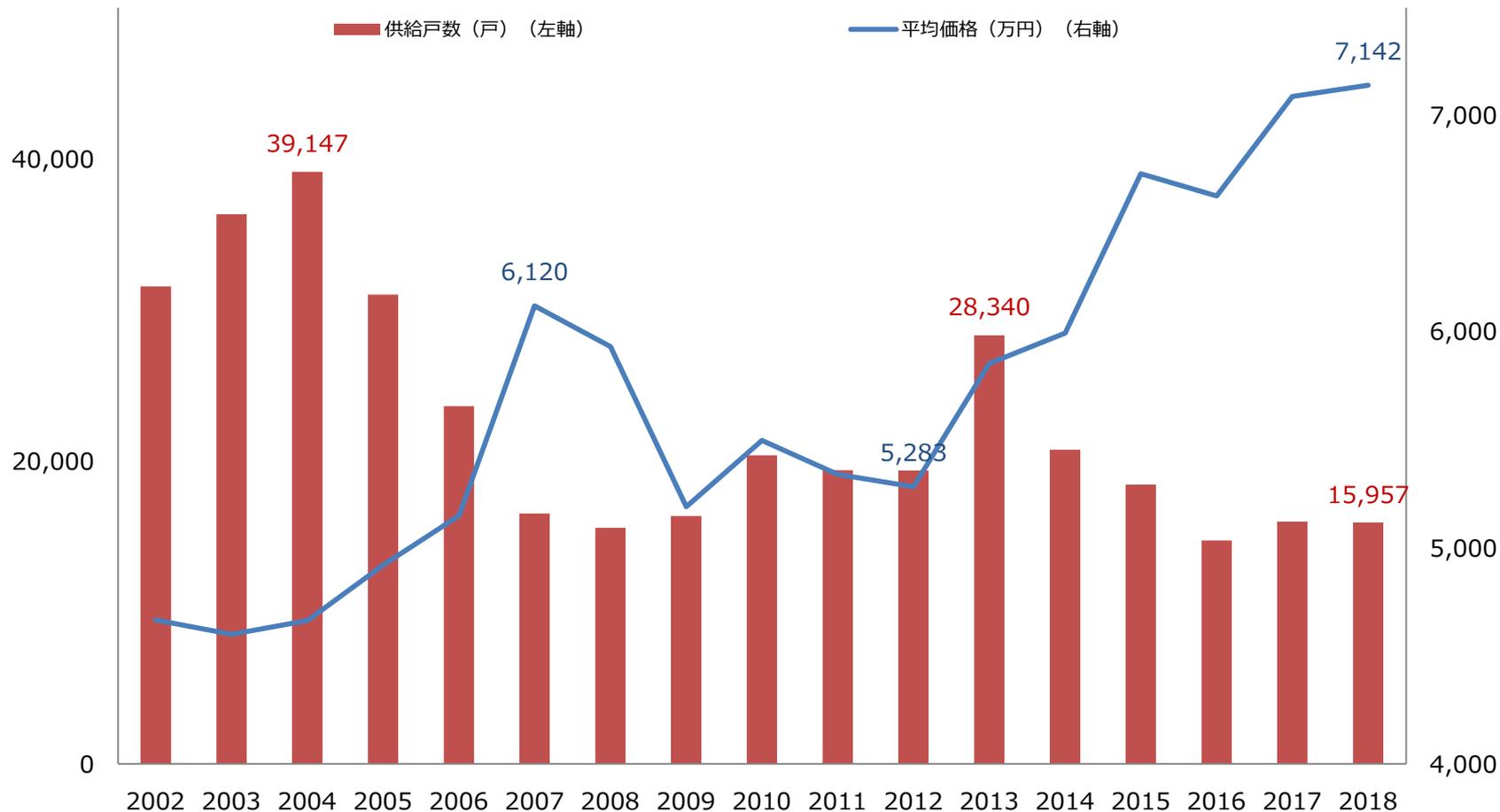
用途別土地価格（東京23区）



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

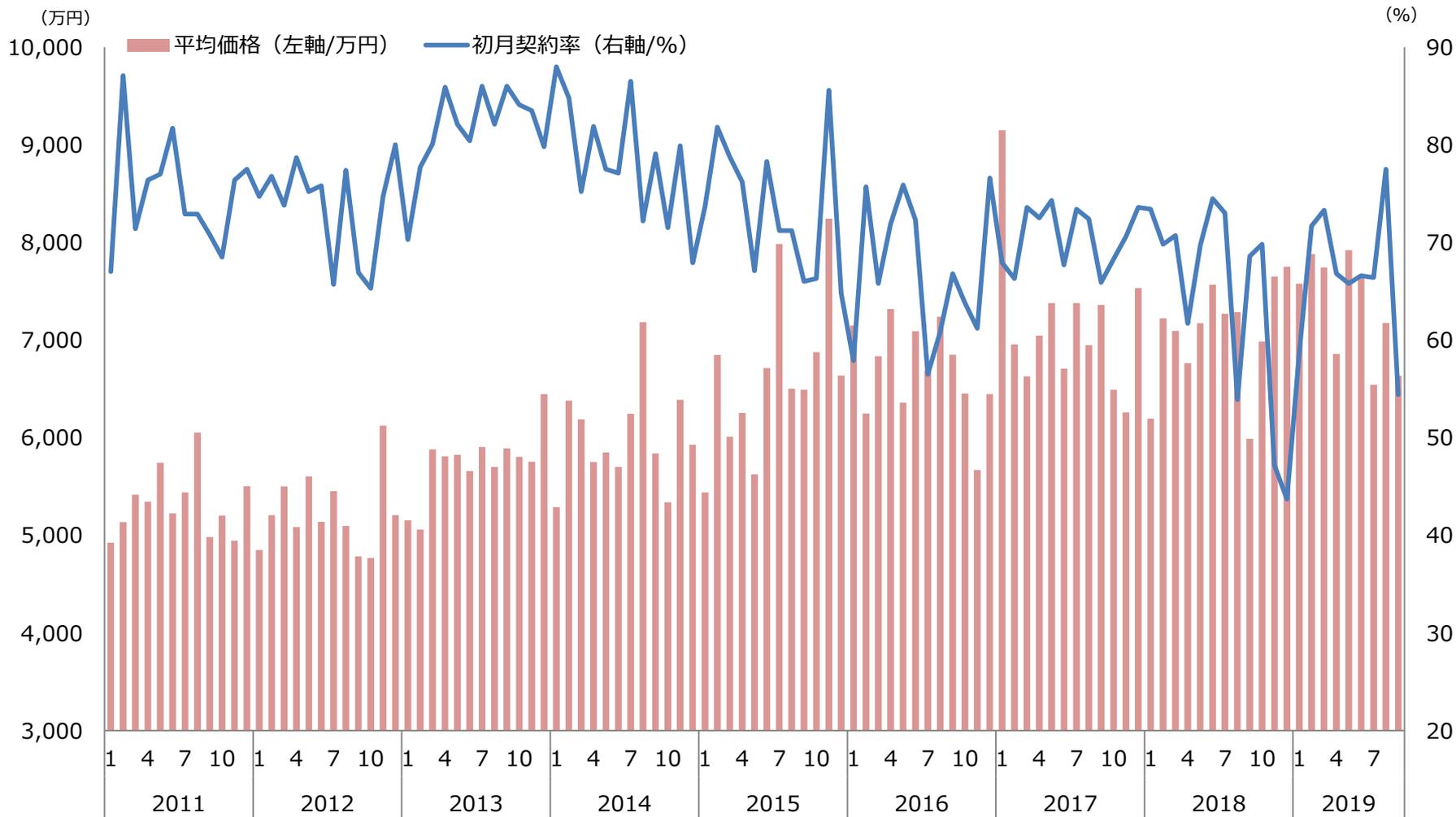
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



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

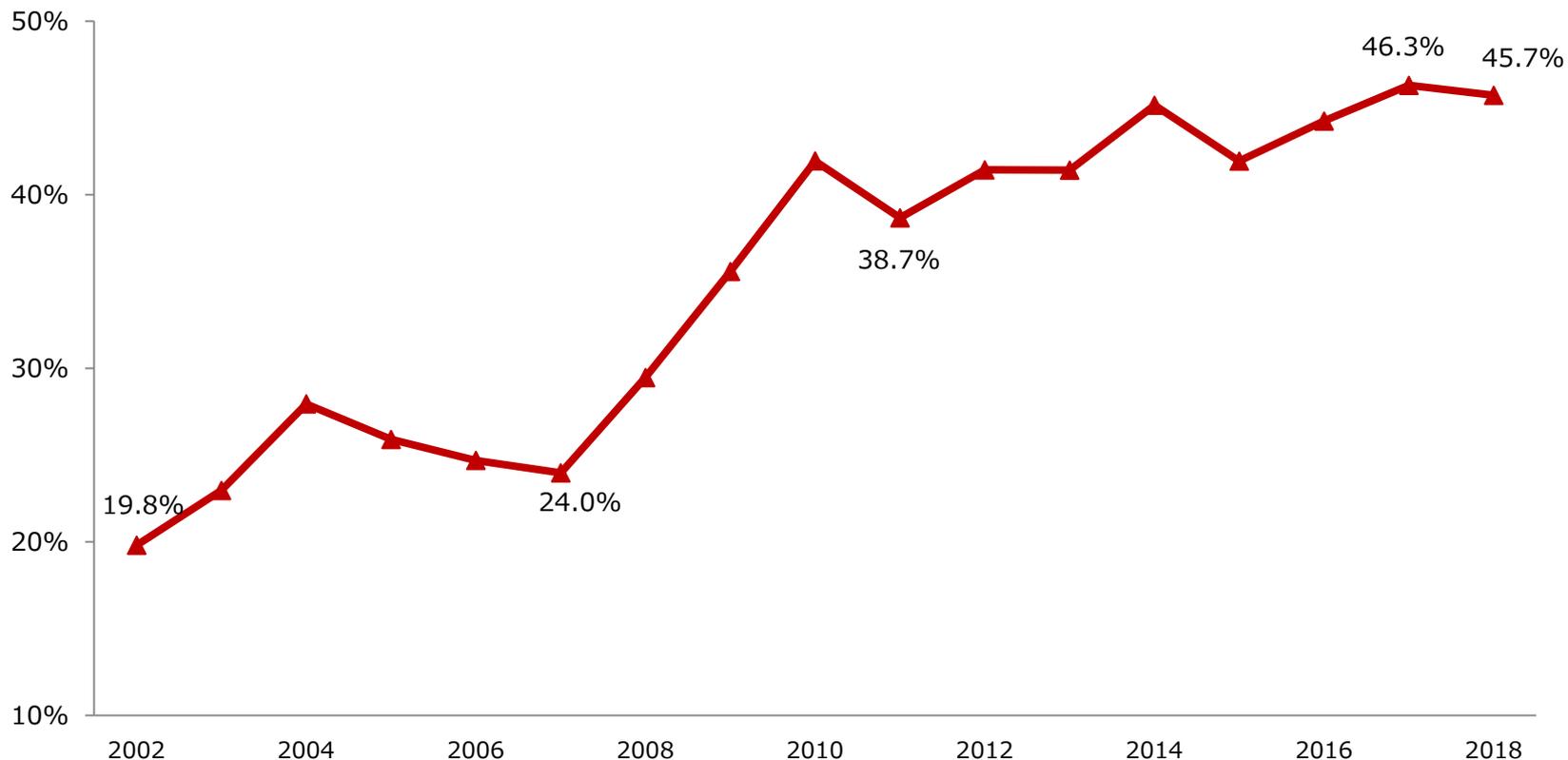
東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率



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

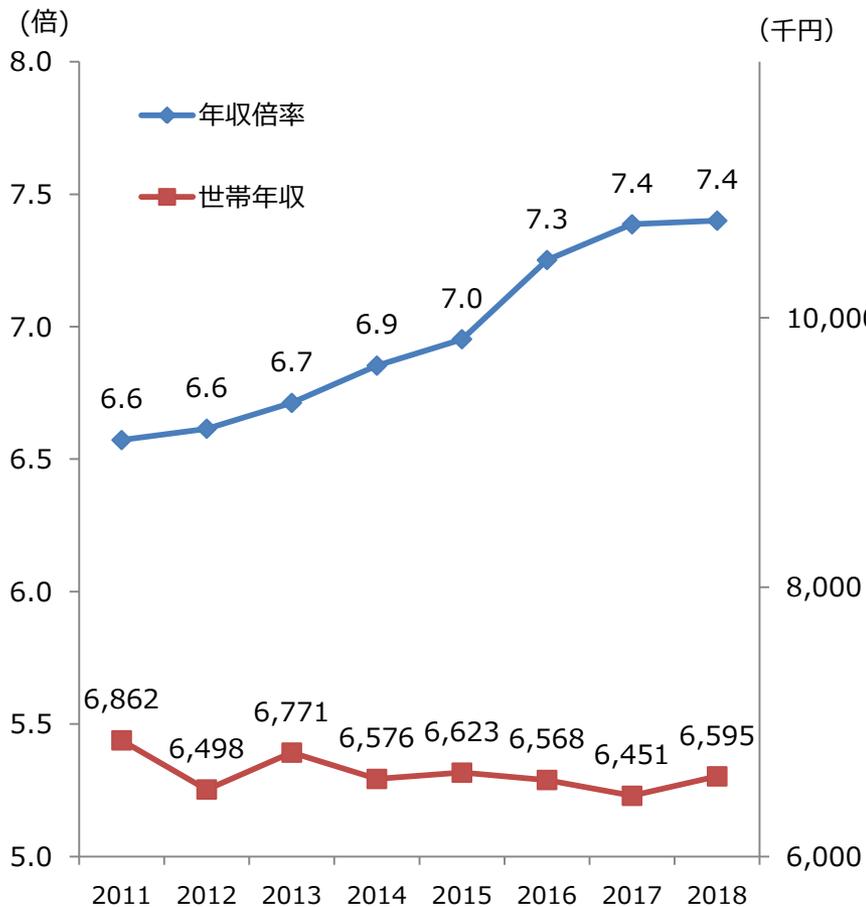


出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア

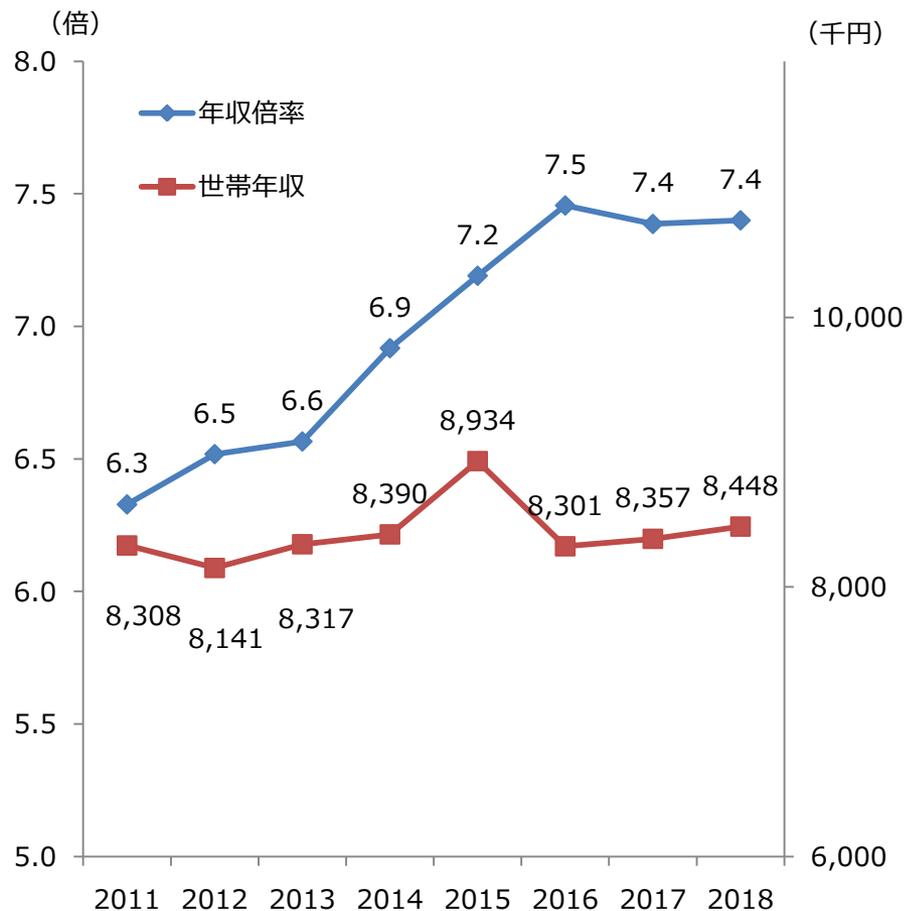
\*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

# 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）

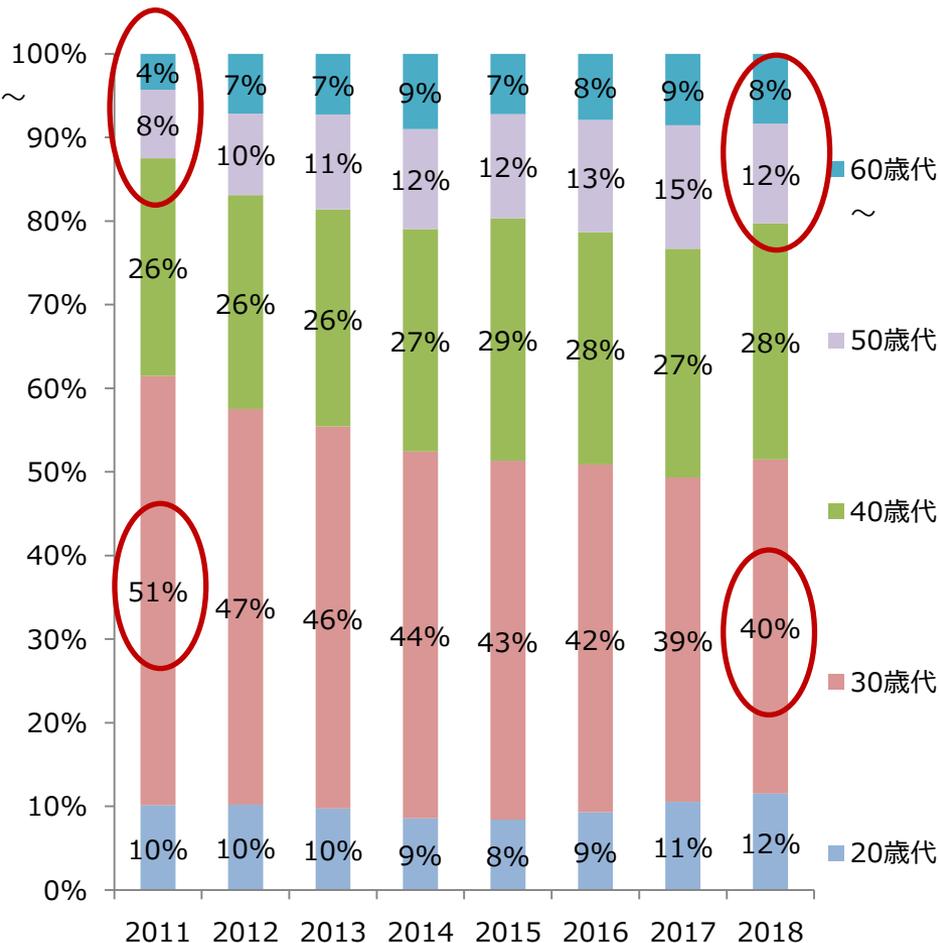
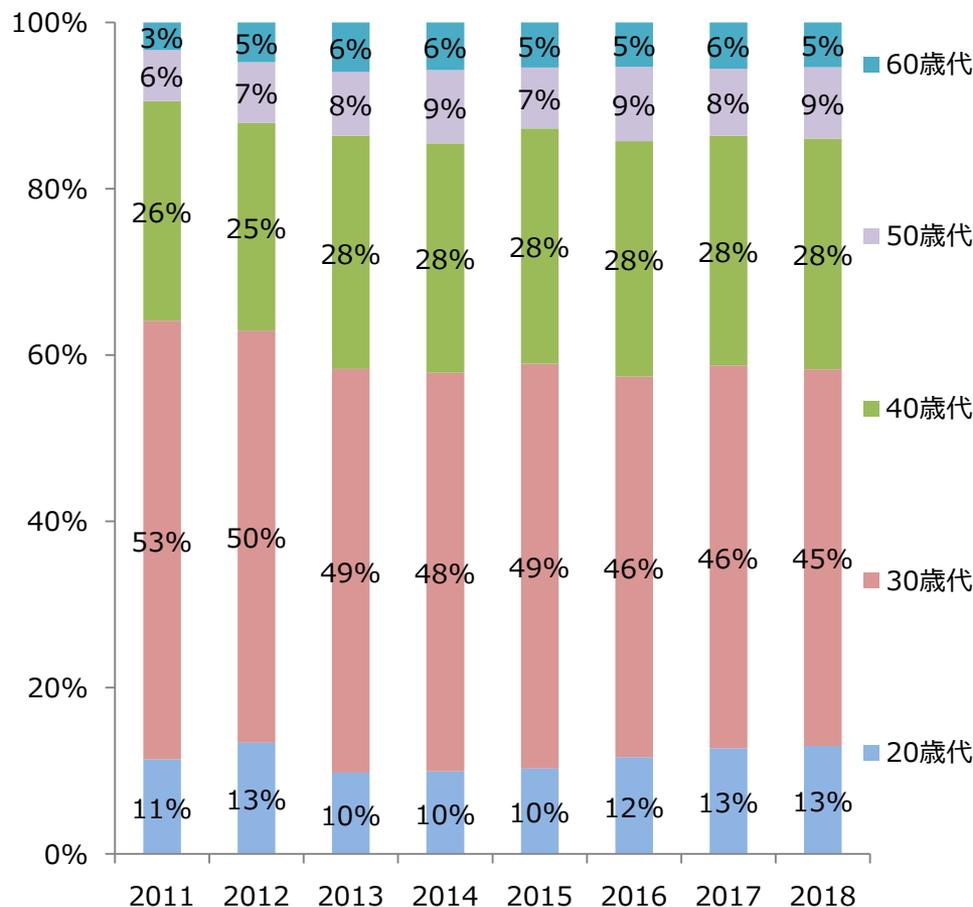


出所：独立行政法人 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」  
 各年4月より翌年3月までに融資の承認を行ったものより集計  
 戸建：新築購入資金（戸建等）、マンション：新築購入資金（共同建）  
 世帯年収は申込本人と収入合算者の収入合計  
 年収倍率は、手持資金を含む所要資金総額より算出

# 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）

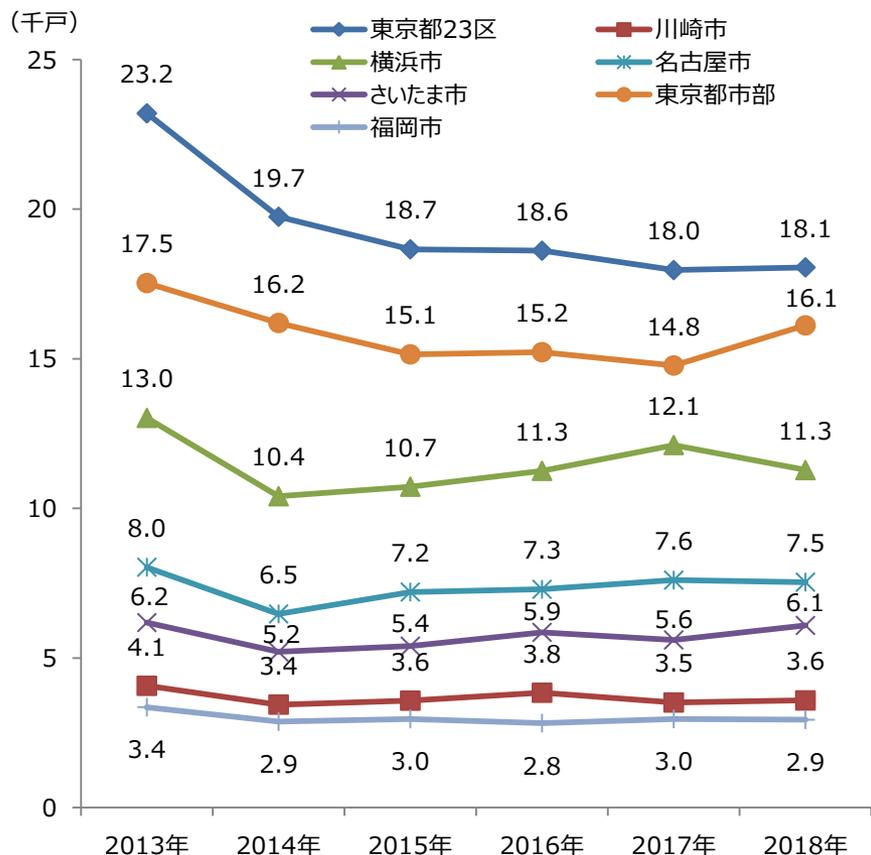
マンション購入者の年齢構成（東京都）



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）

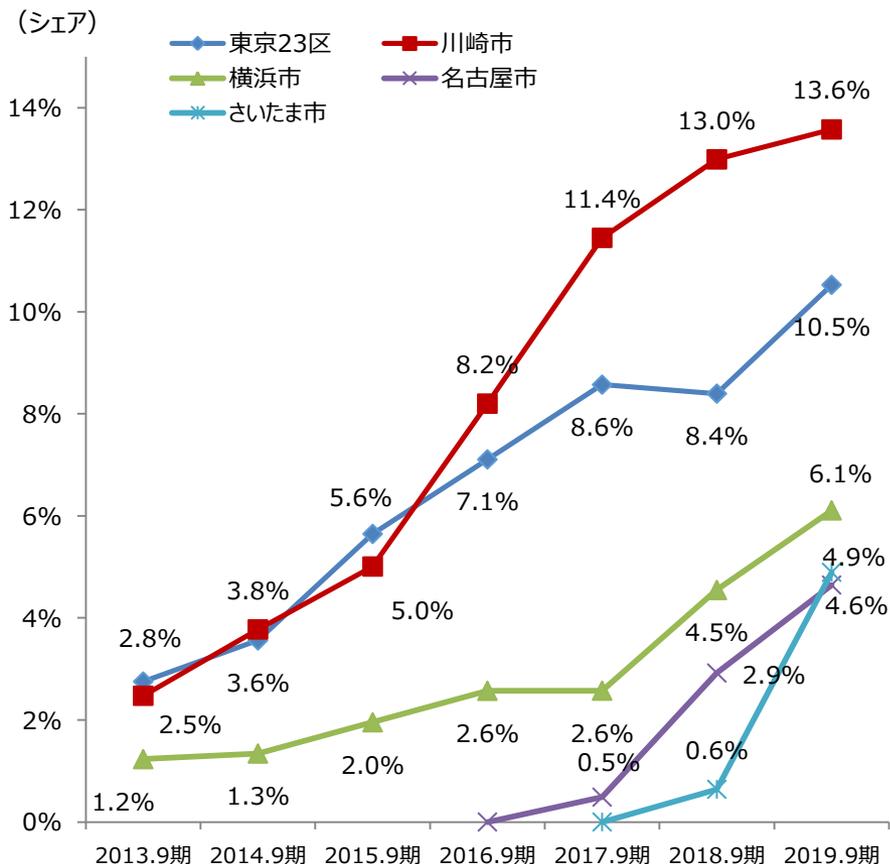
# 当社戸建は、都市部でドミナント戦略を展開し、着実にシェアを高めている

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

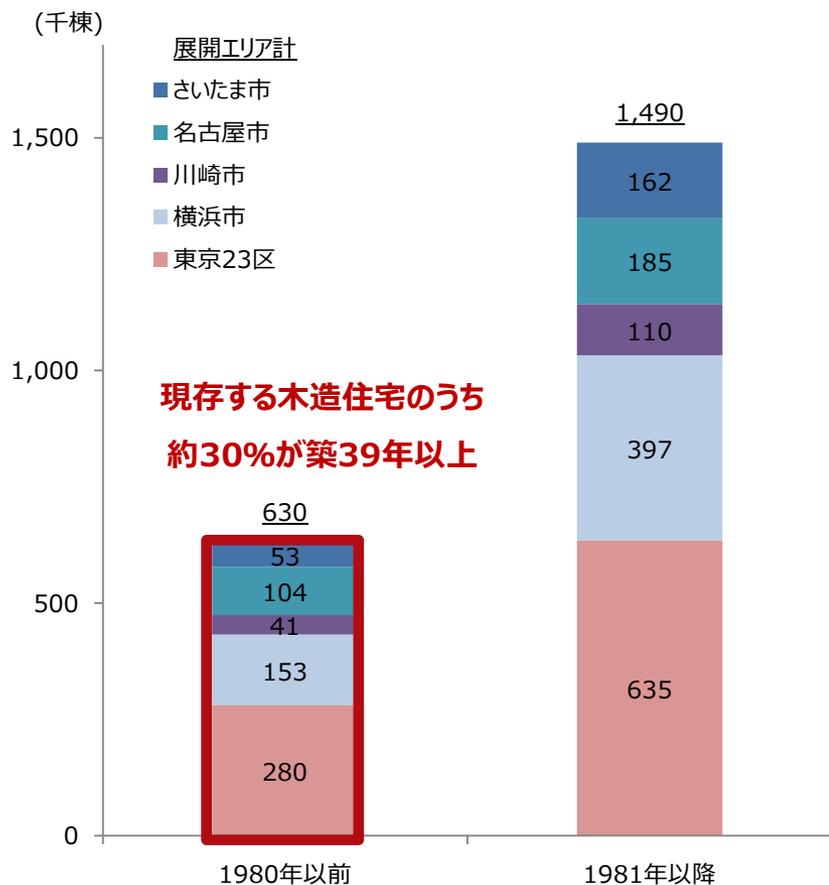
エリア別の当社グループシェア



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  
 2019.9期は、2018年の統計数値より算出  
 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

# 開発用地となる高年代住宅ストックは潤沢

## 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

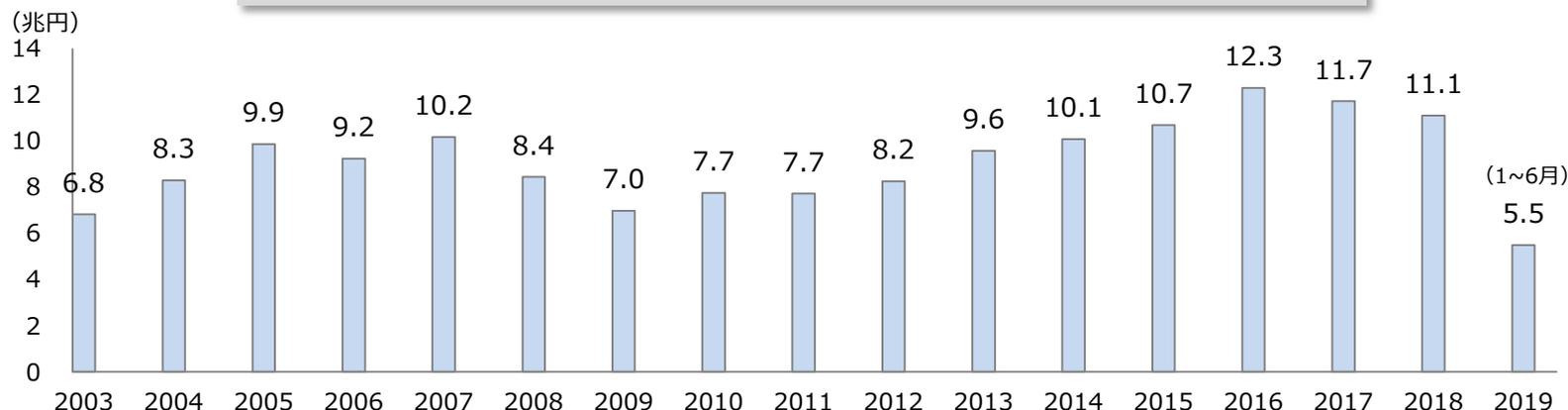
## 日本の住宅事情等

- ・日本の戸建住宅が建て替えられる平均築年数は、**37.0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

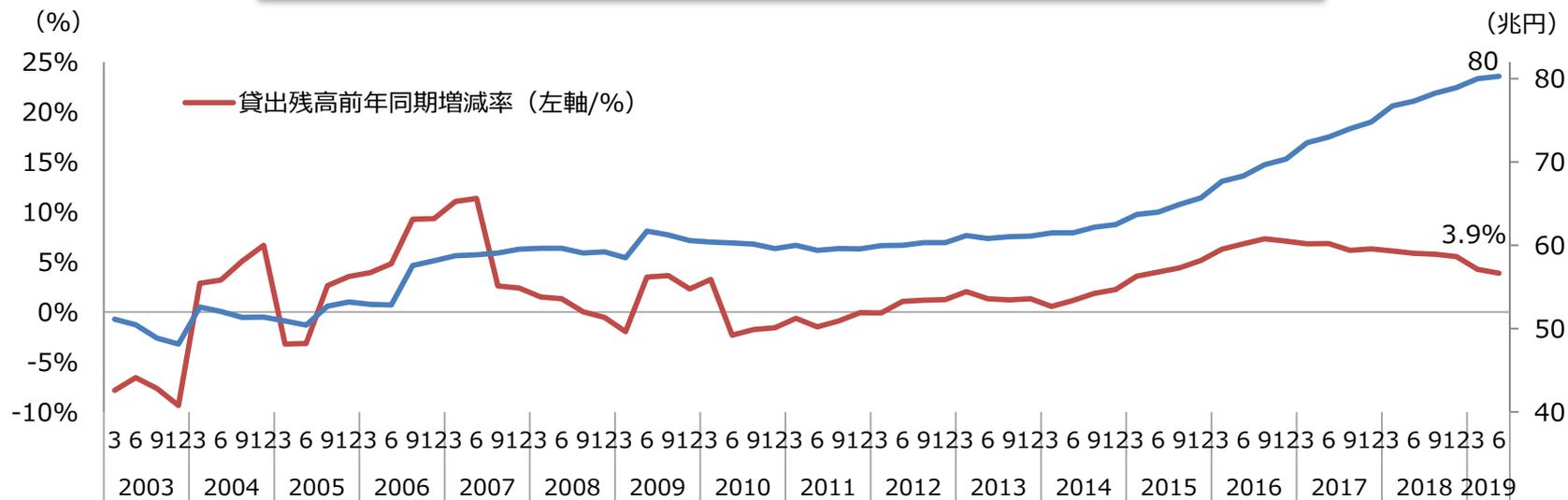
出所： \*1 一般社団法人住宅生産団体連合会  
「2017年度戸建注文住宅の顧客実態調査」  
\*2 総務省「住宅・土地統計調査」(1988年度)

# 不動産業向け新規貸出は減少するも、貸出残高は増加

不動産業向け新規貸出額

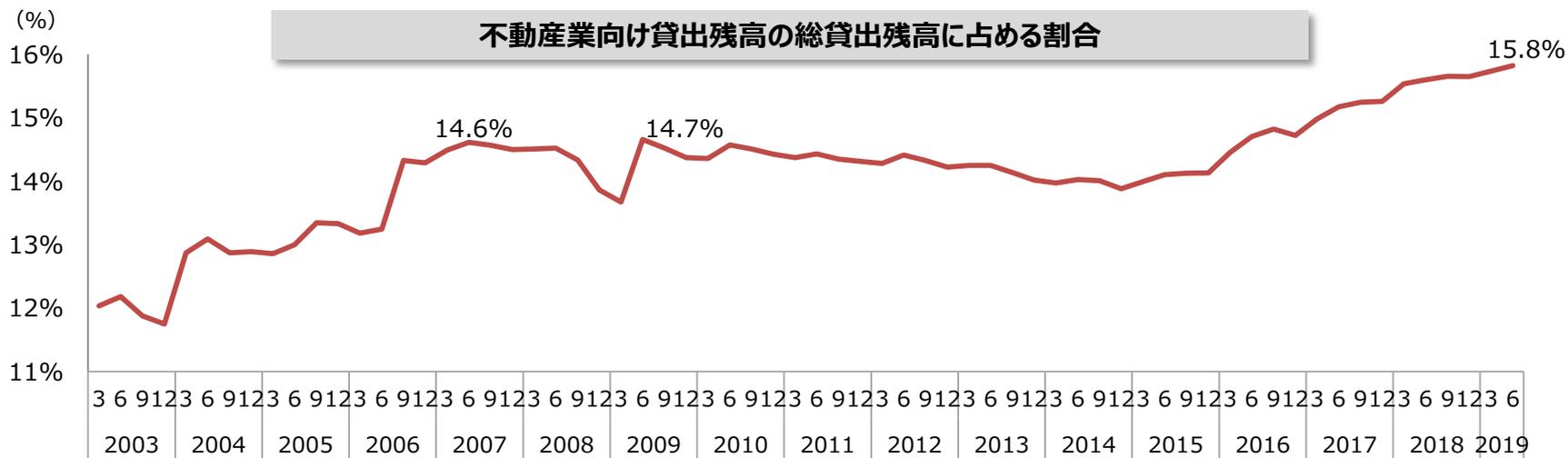


不動産業向け貸出残高前年同期増減率と貸出残高

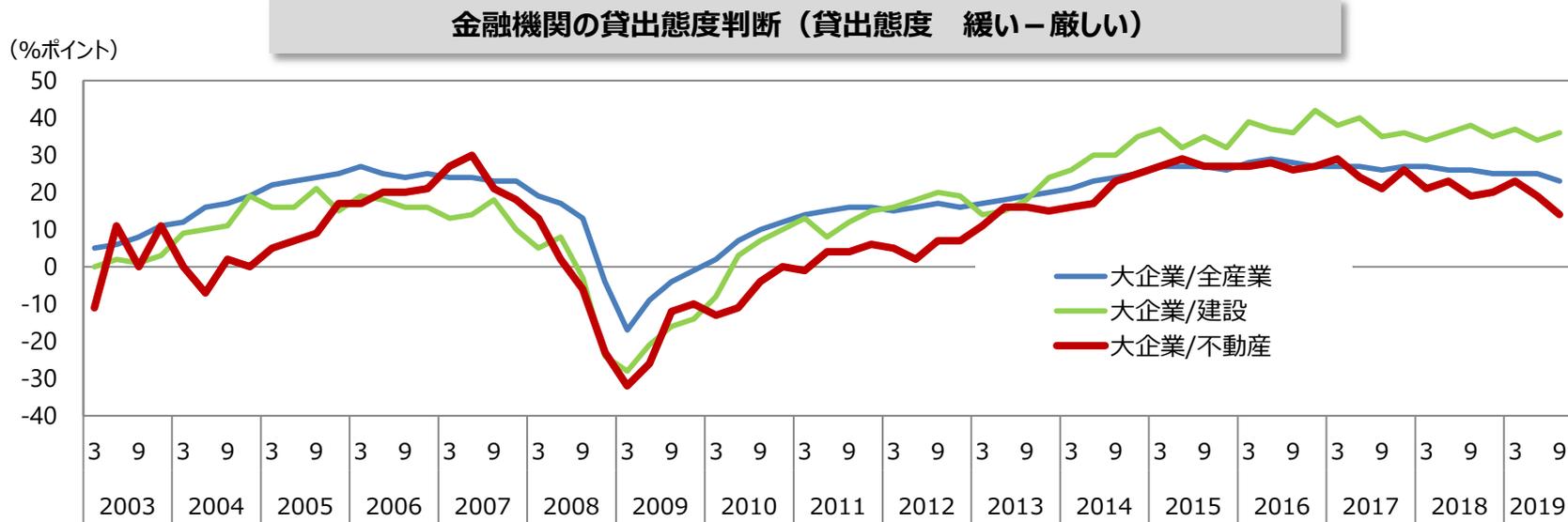


出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

# 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



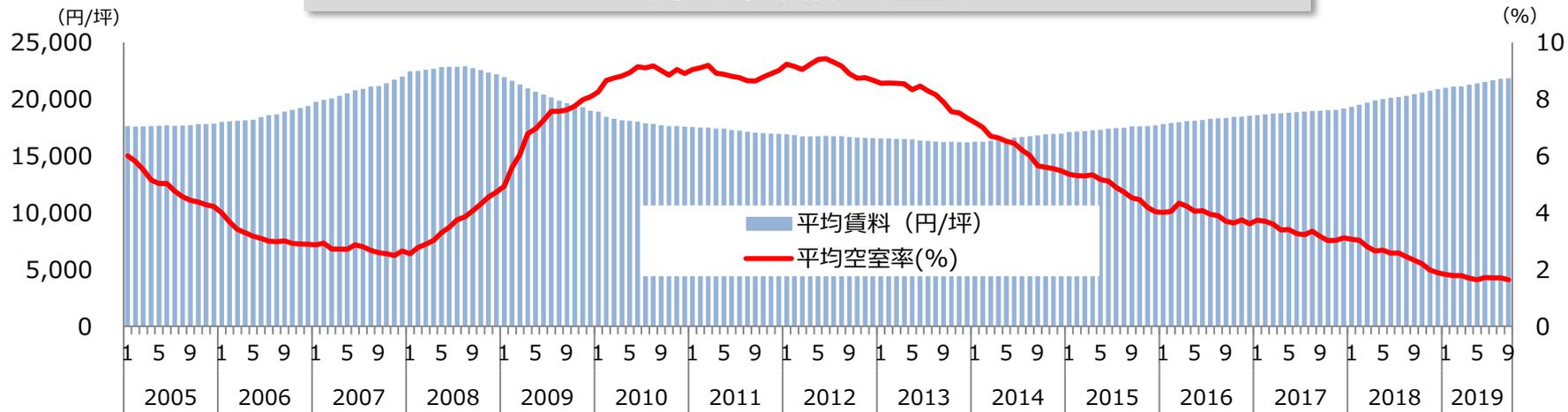
出所：日本銀行「貸出先別貸出金」



出所：日銀銀行「全国企業短期経済観測調査」

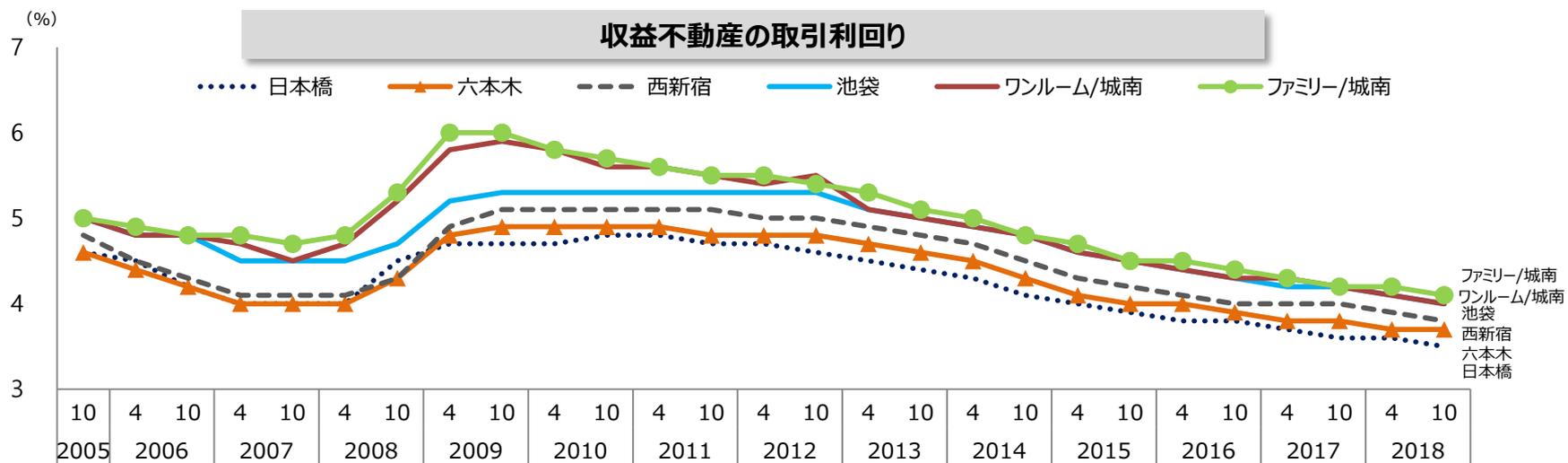
# 賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い

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」

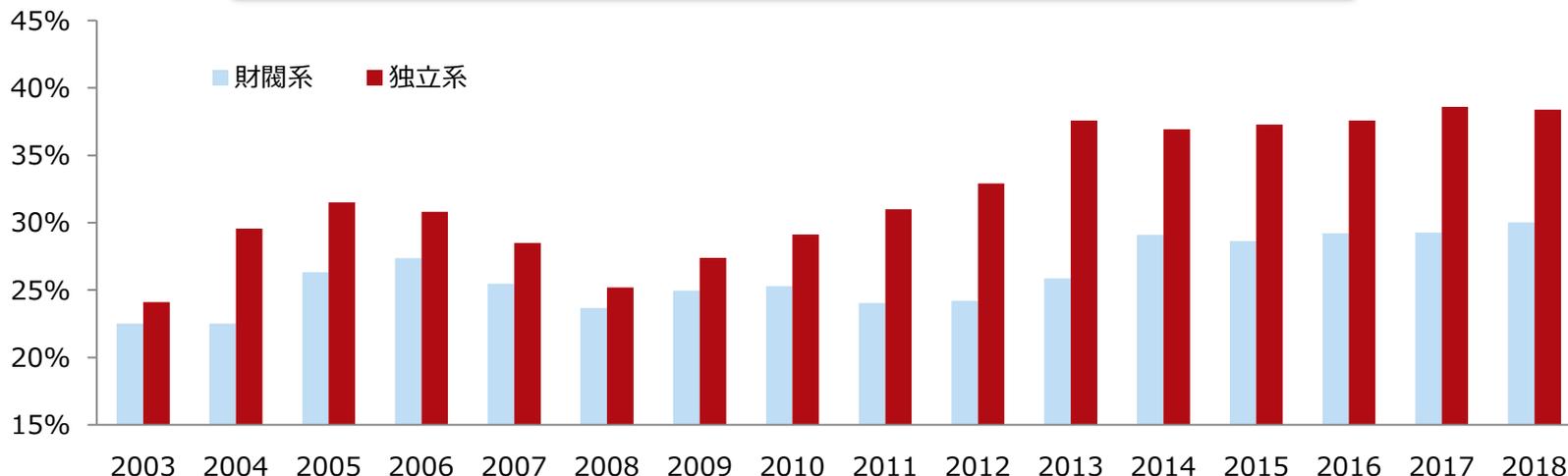
収益不動産の取引利回り



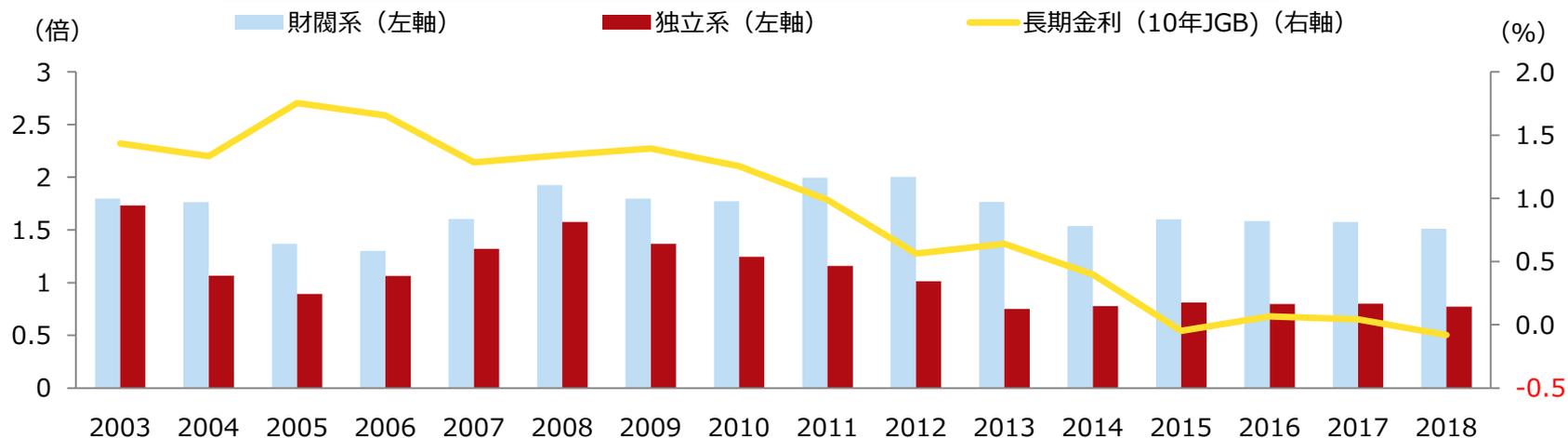
出所：日本不動産研究所「不動産投資家調査」

# 独立系企業は、財関係企業よりも安全性を保っている

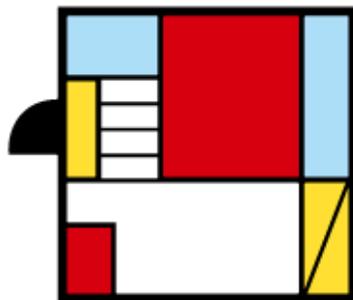
自己資本比率



ネットD/Eレシオと長期金利



対象：財関係不動産会社 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



**OPEN  
HOUSE**

**当社のIR情報は、当社HPでご覧いただけます。  
<https://openhouse-group.co.jp/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。