

2018年9月期 (2017/10-2018/9) 決算説明会資料

株式会社オープンハウス

証券コード 3288



JPX-NIKKEI 400
2017-2018



2018.9期 事業進捗

■ 6期連続過去最高の売上高、利益を更新

売上高	3,907億円 (前期比:28.3%増)
経常利益	460億円 (" :27.5%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	318億円 (" :28.3%増)

- 戸建関連事業 新築マンション価格の高額化により都心戸建の優位性が定着
- マンション事業 都心立地、コンパクトサイズの商品性が好感
- 収益不動産事業 不動産向け融資厳格化の影響は、事業法人、富裕層には限定的
- アメリカ不動産 富裕層によるドル資産の取得需要は高水準

2019.9期 業績予想

■ 7期連続過去最高の売上高、利益の更新を目指す

売上高	5,100億円 (前期比:30.5%増)
経常利益	515億円 (" :11.8%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	370億円 (" :16.3%増)

自 2018.9期 至 2020.9期 中期経営計画

■ 2020年9月期 中期経営目標を更新

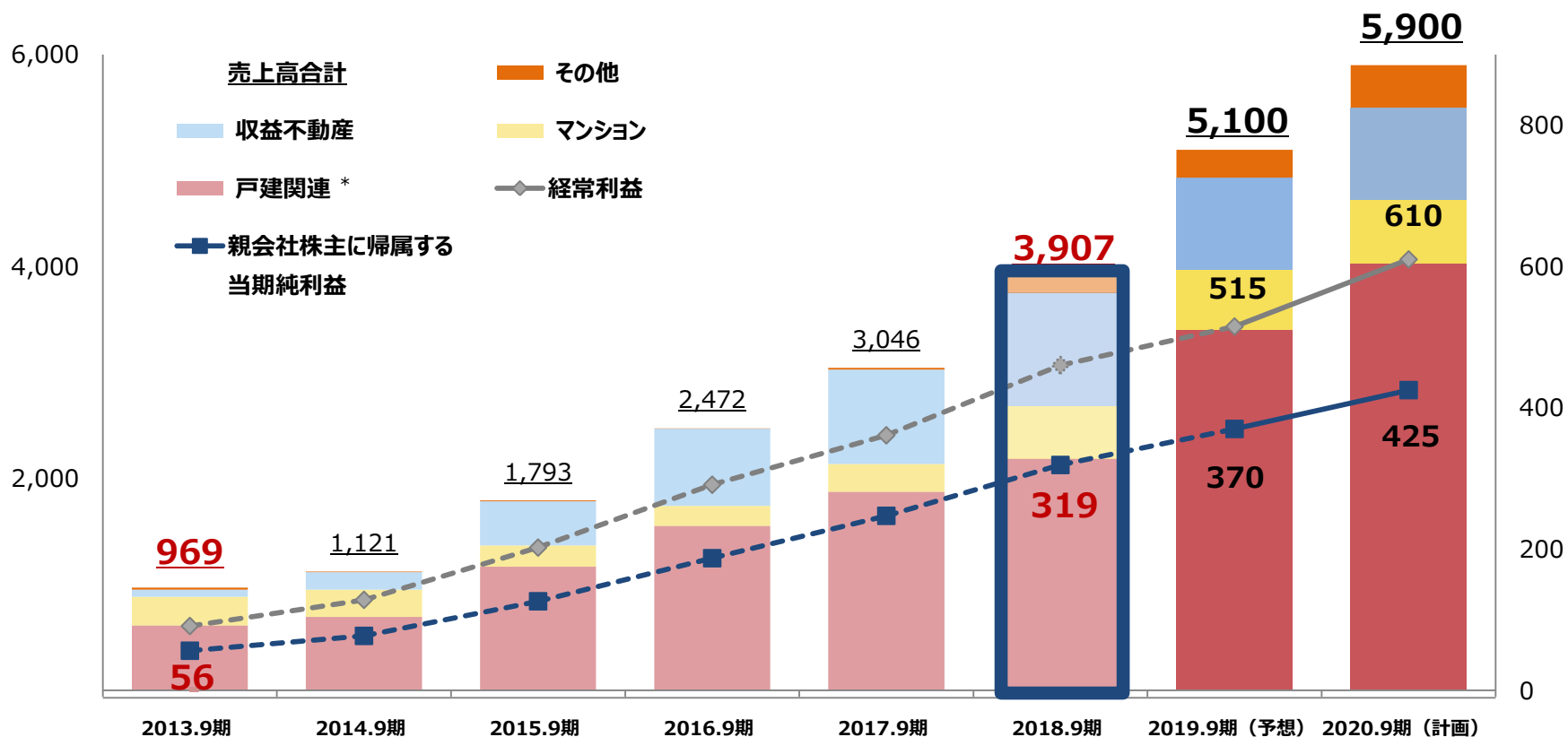
売上高	5,900億円 (2019.9期比:15.7%増、2018.9期比:51.0%)
経常利益	610億円 (" :18.4%増、 " :32.5%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	425億円 (" :14.9%増、 " :33.6%)

2018年9月期 決算トピックス (中期経営計画 Hop Step 5000 (更新))

- 2018年9月期は、上場から5年で**売上高4.0倍、当期純利益5.7倍、配当7.8倍**
- 2019年9月期は、いよいよ売上高5,000億円企業に成長

売上高 (億円)

利益 (億円)



* 戸建関連：当社が展開する仲介事業、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、株式会社ホーク・ワンが展開する戸建事業、建築請負事業及び調整額を含む

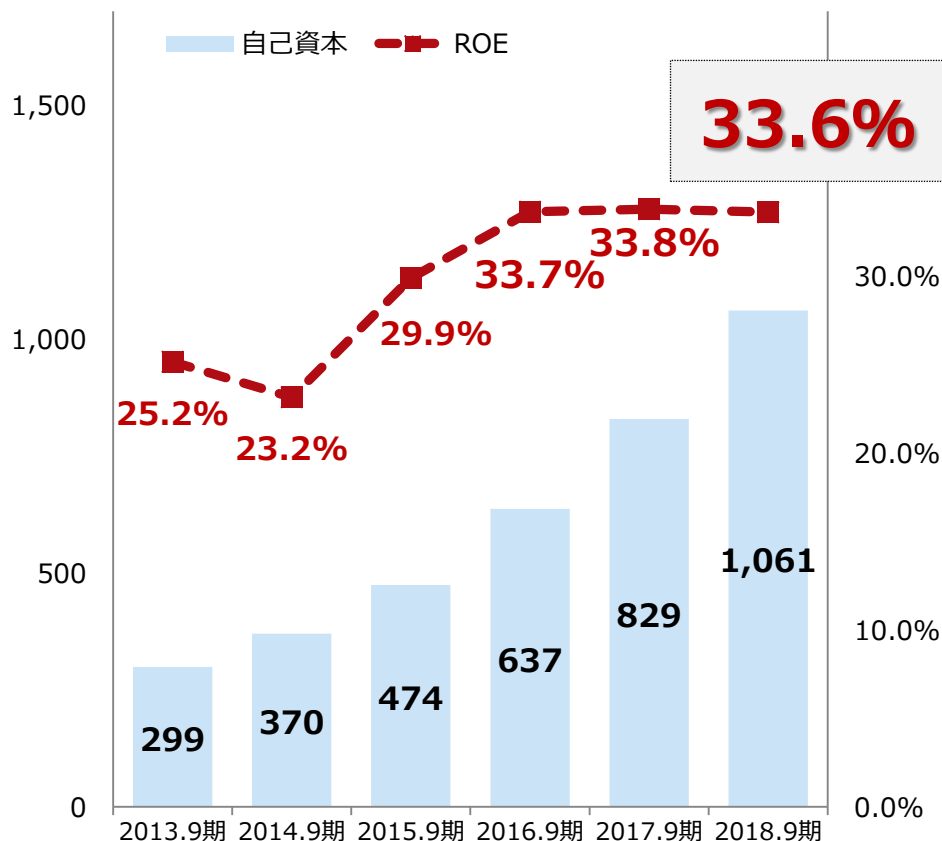
2013.9-2017.9
売上高
CAGR:33.1%

2017.9-2020.9
売上高
CAGR:24.6%

2018年9月期 決算トピックス (資本効率)

- 自己資本 1,061億円、ROE 33.6%と、資本を充実しつつ高い資本効率を維持
- 自己資本 1,000億円、ROE 30%を実現する企業は日本で 4 社のみ

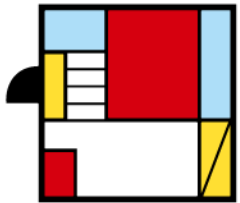
(億円)



ROEランキング

No.	会社名	自己資本 (億円)	ROE
1	資源C社	2,386	36.1%
2	オープンハウス	1,061	33.6%
3	ソフトウェアN社	1,311	32.8%
4	建設D社	2,940	31.0%
5	食品K社	9,578	29.5%
6	半導体A社	1,475	29.2%
7	半導体T社	7,671	29.0%
8	建設H社	2,959	27.1%
9	通信M社	1,698	26.1%
10	通信S社	51,841	23.7%

対象：上場企業、自己資本1,000億円超、ROE上位10社をランキング
 ただし、前期との変動幅が大きい等異常値と想定される場合は除く
 前提：ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益/平均自己資本より算出
 出典：各社直近公表の決算数値より当社にて集計



**OPEN
HOUSE**

1. 2018年9月期 連結決算概要

連結損益計算書概要

- 6期連続して過去最高の売上高、利益を更新
- 売上高、各利益とも、25%以上の成長を達成

(単位：百万円)

	2017.9期 (2016/10-2017/9)		2018.9期 (2017/10-2018/9)			2018.9期 (2017/10-2018/9)	
	実績	売上対比	実績	売上対比	増減	期初予想 (2017.11.14公表)	予想との差異
売上高	304,651	-	390,735	-	28.3%	380,000	+10,735
営業利益	37,617	12.3%	47,304	12.1%	25.8%	44,700	+2,604
経常利益	36,131	11.9%	46,052	11.8%	27.5%	43,500	+2,552
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,797	8.1%	31,806	8.1%	28.3%	30,000	+1,806

セグメント情報（売上高・営業利益）

- 実需を中心とする事業ポートフォリオを維持しながら、高い成長を持続
- 前期より営業を本格化したアメリカ不動産事業の急成長も、全体の成長に寄与

(単位：百万円)

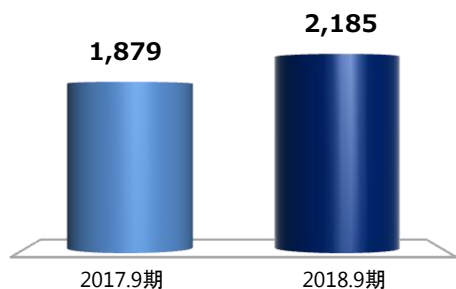
	2017.9期 (2016/10-2017/9)		2018.9期 (2017/10-2018/9)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	304,651	100.0%	390,735	100.0%	28.3%
戸建関連事業 *1	187,949	61.7%	218,540	55.9%	16.3%
マンション事業	26,480	8.7%	49,385	12.6%	86.5%
収益不動産事業	88,976	29.2%	107,430	27.5%	20.7%
その他（アメリカ不動産等）	1,825	0.6%	15,409	3.9%	744.2%
調整額	△580	-	△31	-	-
営業利益	37,617	12.3%	47,304	12.1%	25.8%
戸建関連事業	23,095	12.3%	26,276	12.0%	13.8%
マンション事業	4,345	16.4%	7,230	14.6%	66.4%
収益不動産事業	11,122	12.5%	12,272	11.4%	10.3%
その他（アメリカ不動産等）	54	3.0%	2,408	15.6%	+2,354百万円
調整額	△1,000	-	△883	-	-

*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

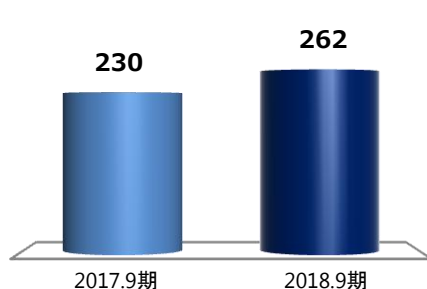
戸建関連事業（全体）

- 新築マンション価格の高額化により、都心戸建の優位性が定着
- 販売も好調に推移し、通期の仲介契約件数は前年比25.1%増と高水準を維持

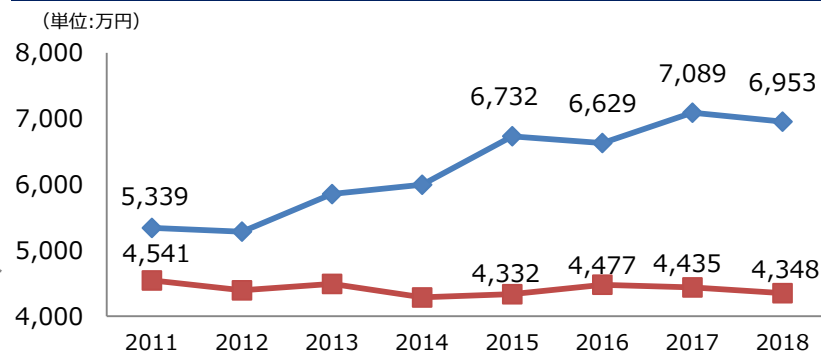
売上高（億円）



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

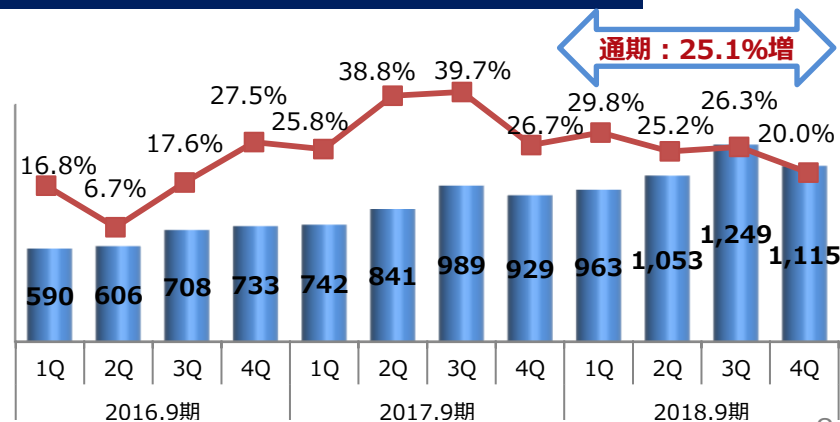


出所：国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンスリーレポート」
 年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月、名古屋除く首都圏対象
 * 2018年のマンションは1-9月、2018年の当社は2017年10-2018年9月

（単位：百万円）

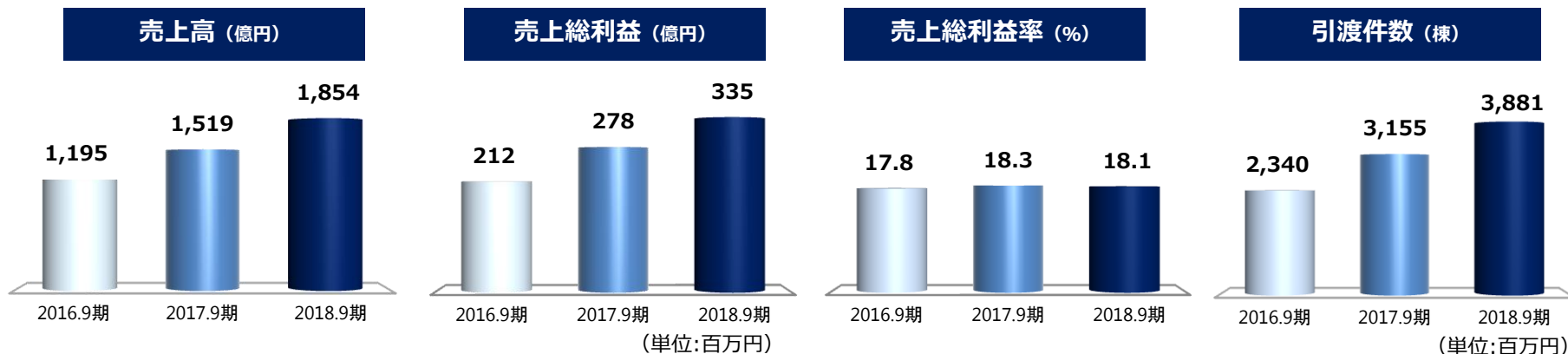
	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	増減
売上高	187,949	218,540	16.3%
売上総利益	34,257	39,338	14.8%
売上総利益率	18.2%	18.0%	△0.2pt
営業利益	23,095	26,276	13.8%
営業利益率	12.3%	12.0%	△0.3pt

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 (①オープンハウス・ディベロップメント*)

- 実需に基づく戸建事業が、着実に業績を拡大
- 前期比20%以上の成長を継続し、引渡件数は3,800棟を上回った



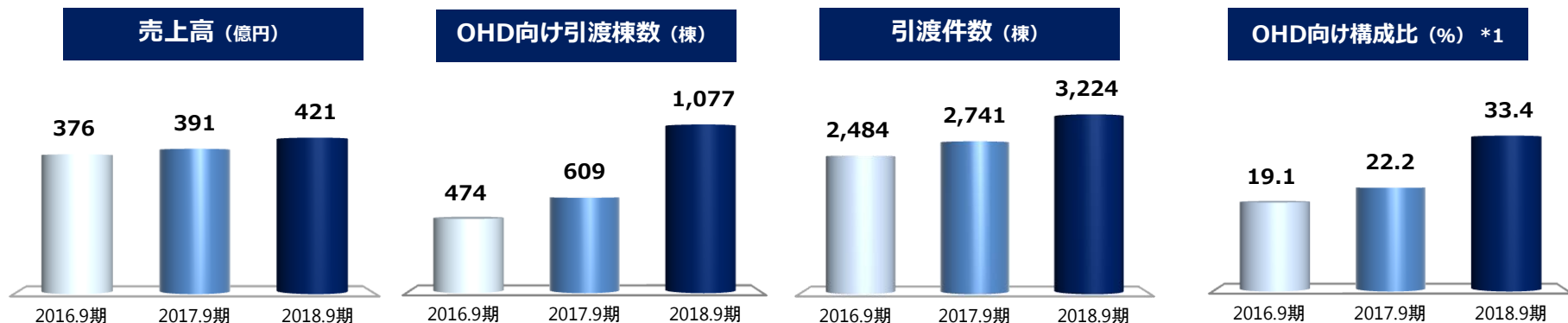
	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	増減
売上高	119,563	151,998	185,411	22.0%
売上総利益	21,232	27,873	33,586	20.5%
売上総利益率	17.8%	18.3%	18.1%	△0.2pt
引渡件数 (建売+土地)	2,340棟	3,155棟	3,881棟	726棟

(販売形態別)	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	増減
建売	売上高	55,655	65,912	70,222 6.5%
	引渡件数	1,243棟	1,489棟	1,627棟 138棟
	単価	44.8	44.3	43.2 △1.1
土地	売上高	52,141	72,556	97,799 34.8%
	引渡件数	1,097棟	1,666棟	2,254棟 588棟
	単価	47.5	43.6	43.4 △0.2
請負	売上高	11,547	12,909	16,805 30.2%
	引渡件数	747棟	884棟	1,182棟 298棟
	単価	15.5	14.6	14.2 △0.4
その他 売上高	218	620	577 △6.9%	

(* 以下、「OHD」)

戸建関連事業（②建築請負（オープンハウス・アーキテクト*））

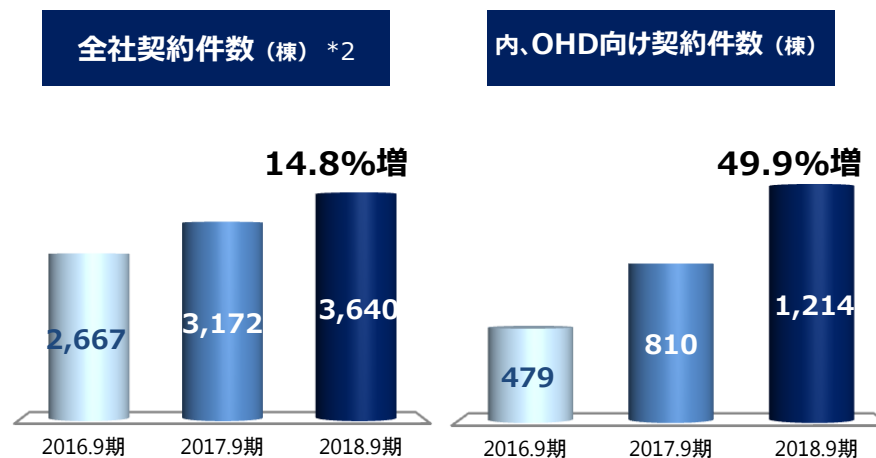
- OHD向け建築請負を拡大し、グループの戸建施工能力向上に貢献
- 売上総利益率の低下は、営業費用の不要なOHD向け取引の増加による計画的なもの



(単位:百万円)

	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	増減
売上高	37,625	39,154	42,130	7.6%
売上総利益	5,368	5,150	4,687	△9.0%
売上総利益率	14.3%	13.2%	11.1%	△2.0pt
引渡件数 *1	2,484棟 (474棟)	2,741棟 (609棟)	3,224棟 (1,077棟)	483棟 (468棟)

*1 法人向け建築請負における引渡件数
() OHD向け件数



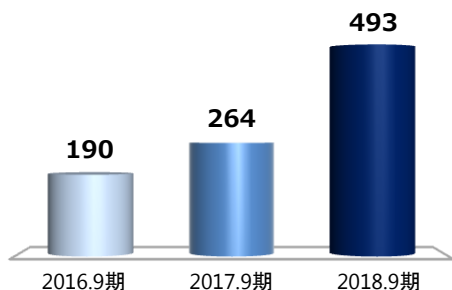
*2 各期とも、期間内に受注した建築請負の契約件数を集計

(* 以下、「OHA」)

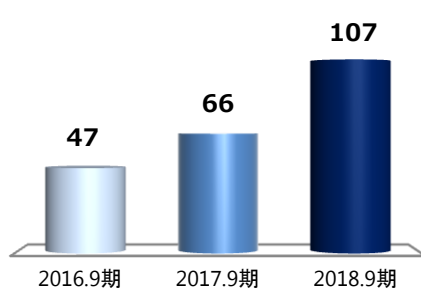
マンション事業

- 職住近接志向の強い単身者、2人世帯を対象とするコンパクトタイプのマンションが好調に推移
- 工期を短縮することができた2物件を、当初想定より前倒して前期実績に計上

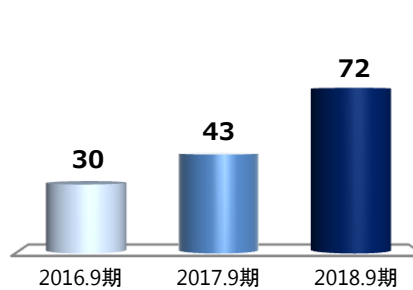
売上高 (億円)



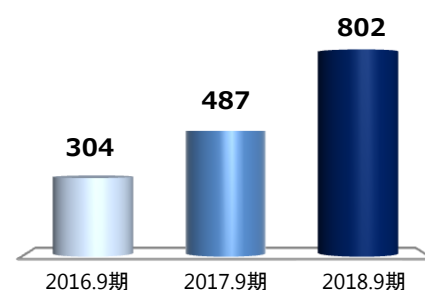
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (戸)



(単位:百万円)

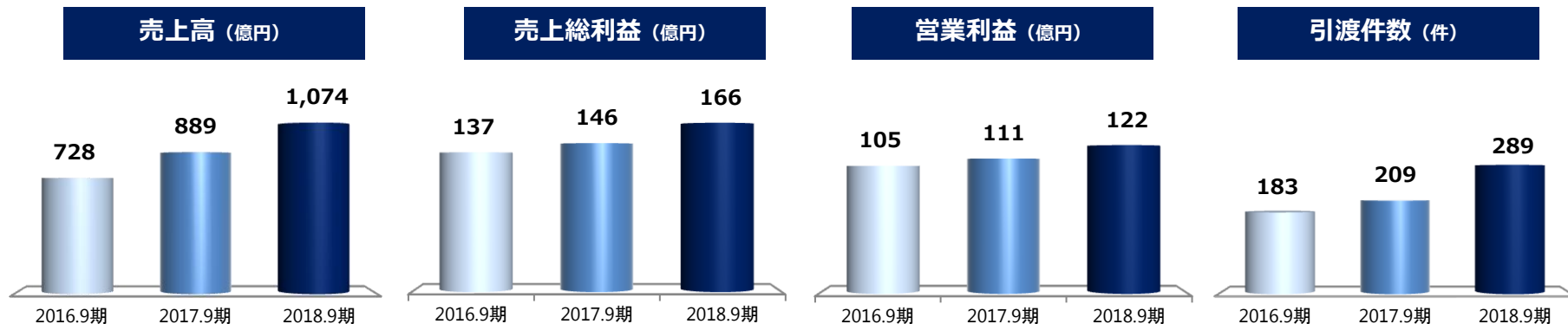
	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	増減
売上高	19,059	26,480	49,385	86.5%
売上総利益	4,783	6,643	10,732	61.5%
売上総利益率	25.1%	25.1%	21.7%	△3.4pt
営業利益	3,085	4,345	7,230	66.4%
営業利益率	16.2%	16.4%	14.6%	△1.8pt
引渡件数	304戸	487戸	802戸	315戸
単価	62.7	54.4	61.5	7.1

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

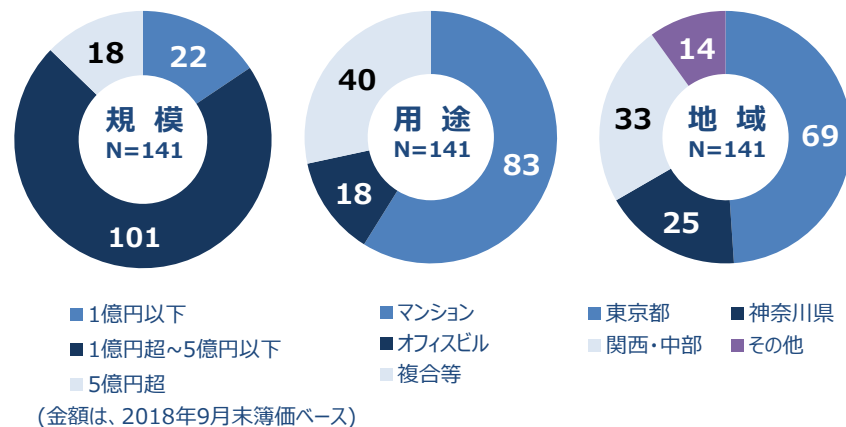
- 当事業の主要顧客は事業法人、富裕層であり、不動産向け融資厳格化の影響は限定的
- 前期実績に比べ10%以上増益、3期連続して100億円以上の営業利益を確保



(単位:百万円)

	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	増減
売上高	72,801	88,976	107,430	20.7%
売上総利益	13,725	14,660	16,633	13.5%
売上総利益率	18.9%	16.5%	15.5%	△1.0pt
営業利益	10,583	11,122	12,272	10.3%
営業利益率	14.5%	12.5%	11.4%	△1.1pt
引渡件数	183件	209件	289件	80件
単価	398	426	372	△54

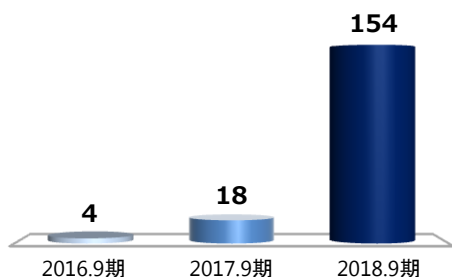
保有物件内訳 (件) (2018年9月末)



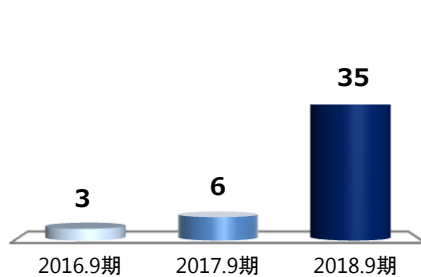
その他（アメリカ不動産事業）

- アメリカ不動産を保有したいと考える富裕層の取得意欲は旺盛
- ワンストップサービスを提供する競合が存在しないなか、急速に業績を拡大

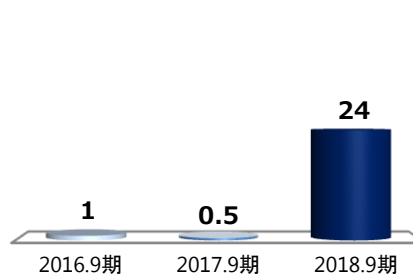
売上高（億円）



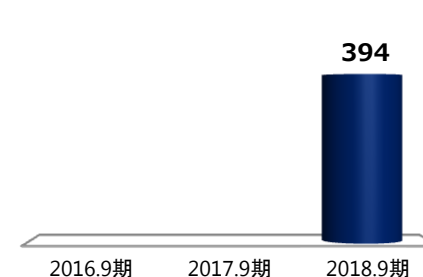
売上総利益（億円）



営業利益（億円）



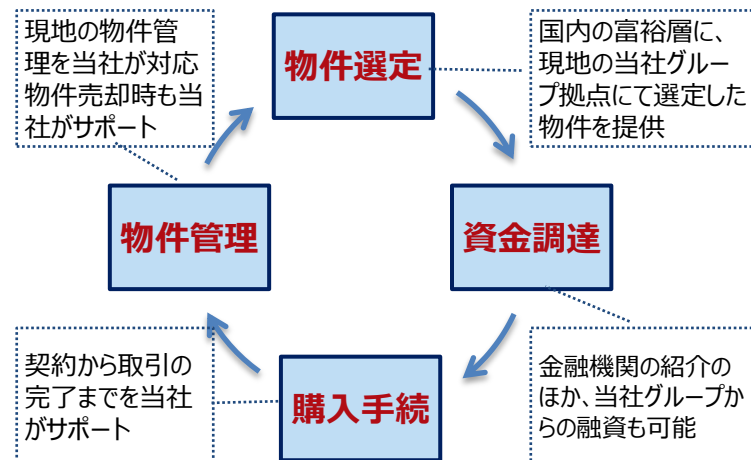
引渡件数（棟）



(単位:百万円)

	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	増減
売上高	455	1,825	15,409	744.2%
売上総利益	351	600	3,530	488.0%
売上総利益率	77.3%	32.9%	22.9%	△10.0pt
営業利益	138	54	2,408	+2,354百万円
営業利益率	30.5%	3.0%	15.6%	+12.6pt
引渡棟数	-	-	394棟	-

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)

	2017.9期 (2016/10-2017/9)		2018.9期 (2017/10-2018/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	18,501	6.1%	22,946	5.9%	4,445
人件費	4,954	1.6%	5,899	1.5%	945
販売手数料	2,434	0.8%	3,170	0.8%	735
事務所維持費	2,417	0.8%	2,766	0.7%	348
広告宣伝費	1,771	0.6%	1,868	0.5%	97
販売促進費	803	0.3%	1,270	0.3%	467
その他	6,120	2.0%	7,970	2.0%	1,850

	2017.9期 (2016/10-2017/9)		2018.9期 (2017/10-2018/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	444	0.1%	264	0.1%	△180
為替差益	256	0.1%	-	-	△256
その他	188	0.1%	264	0.1%	75
営業外費用	1,929	0.6%	1,516	0.4%	△413
支払利息	892	0.3%	1,147	0.3%	254
支払手数料	682	0.2%	77	0.0%	△605
為替差損	-	-	86	0.0%	86
その他	354	0.1%	204	0.1%	△149

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017.9期末 (2017/9)	2018.9期 (2018/9)	増減
流動資産	248,429	379,744	131,314
現金及び預金	90,910	119,053	28,143
たな卸資産	144,894	233,272	88,377
その他	12,625	27,418	14,793
固定資産	8,255	13,852	5,596
有形固定資産	3,113	5,474	2,361
無形固定資産	1,299	3,515	2,215
投資その他の資産	3,841	4,861	1,019
繰延資産	51	40	△10
資産合計	256,736	393,637	136,900

内、ホーク・ワン

48,190

59,077

	2017.9期末 (2017/9)	2018.9期 (2018/9)	増減
負債	173,357	280,150	106,793
流動負債	82,613	182,668	100,054
固定負債	90,743	97,482	6,738
純資産	83,379	113,486	30,107
株主資本	82,902	105,798	22,895
評価・換算差額等	477	7,688	7,211
負債純資産合計	256,736	393,637	136,900

内、ホーク・ワン

36,201

20,000

M&A資金

<安全性指標>	2017.9期末	2018.9期末	増減
ネットD/Eレシオ *	0.6	1.0	0.3

* ネットD/Eレシオ：(借入金+社債-現金及び預金) / 純資産)

	2017.9期末	2018.9期末	増減
自己資本比率	32.3%	27.0%	△5.3%
ネット自己資本比率 **	40.3%	37.3%	△3.0%

(参考) 2018年10月1日株式交換実施後

自己資本比率	28.8%	△3.5%
ネット自己資本比率 **	39.8%	△0.5%

** ネット自己資本比率：自己資本 / (総資産 - 借入金 + 現金及び預金)

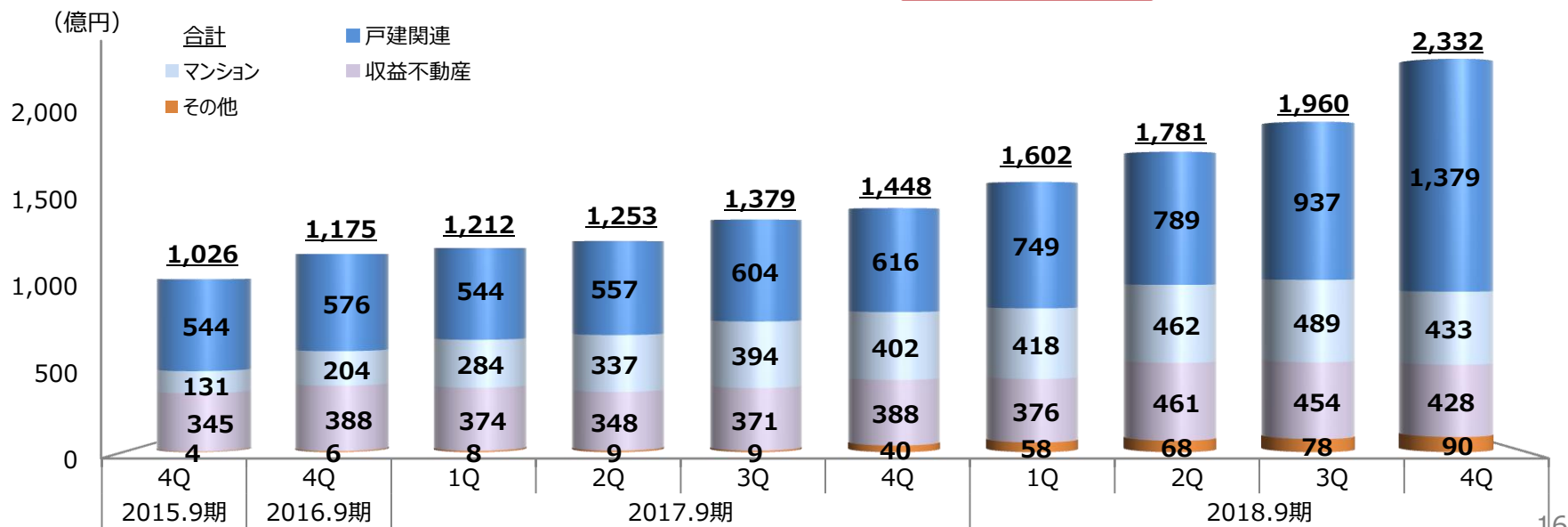
たな卸資産の状況

(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 (2018/9)	(構成比)	増減
戸建関連	54,497	57,633	61,667	137,991	59.2%	76,323
マンション	13,101	20,422	40,291	43,322	18.6%	3,031
収益不動産	34,586	38,838	38,871	42,873	18.4%	4,002
その他	428	651	4,064	9,084	3.9%	5,019
合計	102,614	117,546	144,894	233,272	100.0%	88,377

内、ホーク・ワン

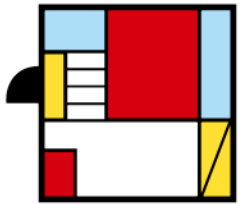
46,077



連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	△799	△10,017	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益の計上 ・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	△1,337	△12,582	<ul style="list-style-type: none"> ・ホーク・ワン株式の取得 等
財務活動によるキャッシュ・フロー	25,181	50,696	<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	356	△27	
現金及び現金同等物の増減額	23,401	28,068	
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	90,910	118,978	



**OPEN
HOUSE**

2. 2019年9月期 連結業績予想

連結業績予想

- 7期連続過去最高の売上高、利益の更新を目指す
- 実需を中心とする事業ポートフォリオで、売上高 5,000億円企業を目指す

(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)	
	実績		実績	増減	予想	増減
売上高	304,651		390,735	28.3%	510,000	30.5%
営業利益	37,617		47,304	25.8%	54,000	14.2%
経常利益	36,131		46,052	27.5%	51,500	11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,797		31,806	28.3%	37,000	16.3%

(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 (2017/10-2018/9)		2019.9期 (2018/10-2019/9)	
	実績		実績	増減	予想	増減
1株当たり当期純利益	443.41		570.17	-	653.30	-
1株当たり配当金	65.00		98.00	33.00	121.00	23.00
配当性向	14.7%		17.2%	-	18.5%	-

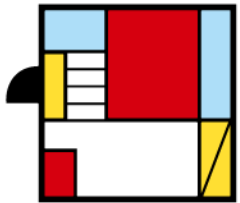
連結業績予想（セグメント別売上高）

- 新たにホーク・ワンが加わり、グループで7,000棟以上の戸建を供給
- アメリカ不動産事業の更なる成長を織り込む

(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)	
	実績	実績	増減	予想	増減	
売上高合計	304,651	390,735	28.3%	510,000	30.5%	
戸建関連事業 *	187,949	218,540	16.3%	340,000	55.6%	
マンション事業	26,480	49,385	86.5%	57,000	15.4%	
収益不動産事業	88,976	107,430	20.7%	87,000	△19.0%	
その他（アメリカ不動産等）	1,825	15,409	744.2%	26,000	68.7%	
調整額	△580	△31	-	0	-	

*戸建関連事業 2018.9期より、戸建関連の製販一体のビジネスモデルをより強固にするため、仲介事業、戸建事業及びオープンハウス・アーキテクトを本セグメントに集約
2019.9期より、新たに子会社する株式会社ホーク・ワンを本セグメントに集約



**OPEN
HOUSE**

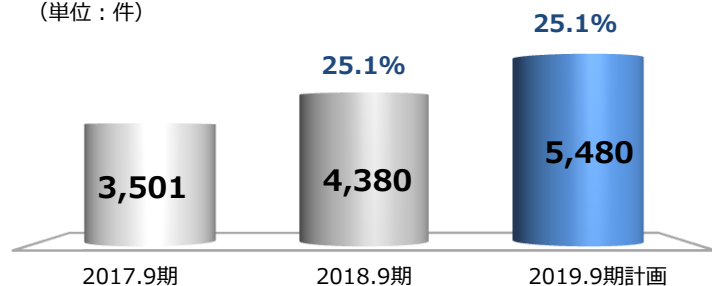
3. 足元の取り組み

戸建関連事業 (①仲介)

- 2018年9月期 浦和、鶴見、浦和中央、元住吉、御器所、新小岩、新川崎の7拠点を新店
- 2018年10～11月 武蔵浦和、川口、金山、登戸の4拠点を新店 計36営業センターを展開中

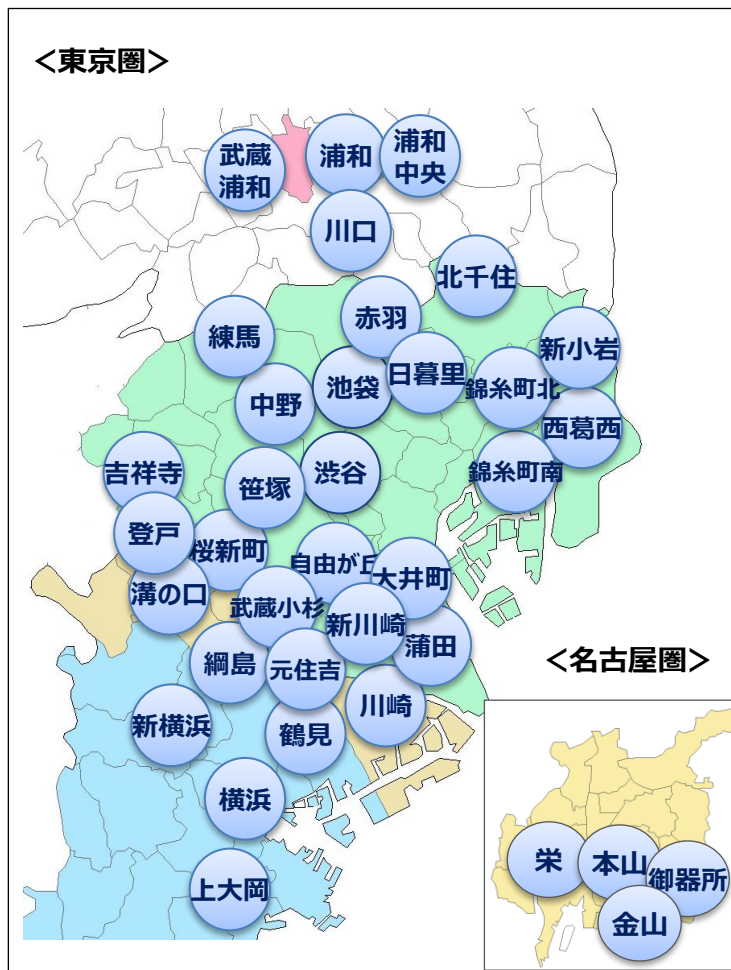
仲介件数・増減率

(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 (2017/10-2018/9)	2018年 11月14日 現在
東京都	13	16	17	17
神奈川県	5	7	10	11
愛知県	-	2	3	4
埼玉県	-	-	2	4
合計	18	25	32	36

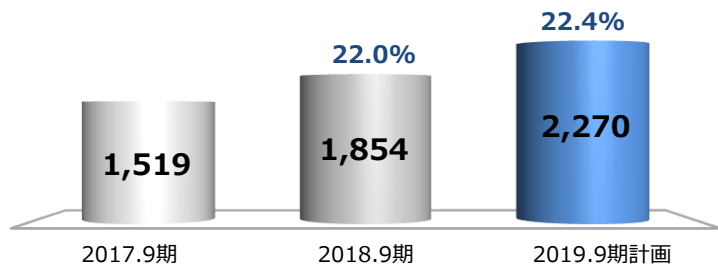


戸建関連事業 (②OHD)

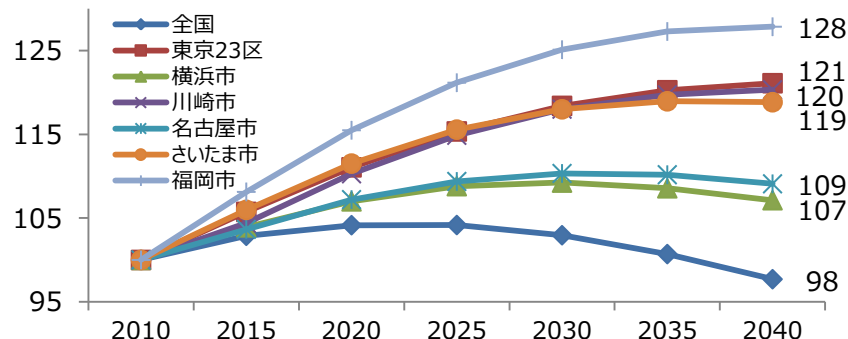
- 都心部は今後も世帯数の増加が予想され、住宅の取得需要が見込まれる
- 新たに展開したエリアにおいても、ドミナント戦略を展開し市場シェアを高める

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)

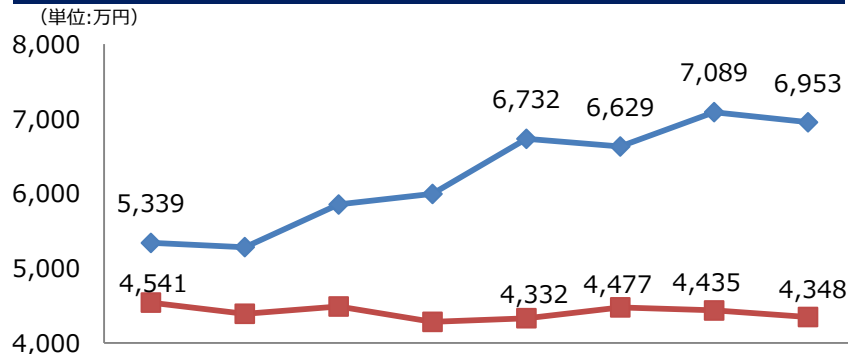


出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」「日本の地域別将来推計人口」(2018年推計)より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

販売形態別引渡件数

	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 計画	増減
建売	1,489棟	1,627棟	2,200棟	573棟
土地	1,666棟	2,254棟	2,800棟	546棟
請負	884棟	1,182棟	1,400棟	218棟
建売+土地	3,155棟	3,881棟	5,000棟	1,119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



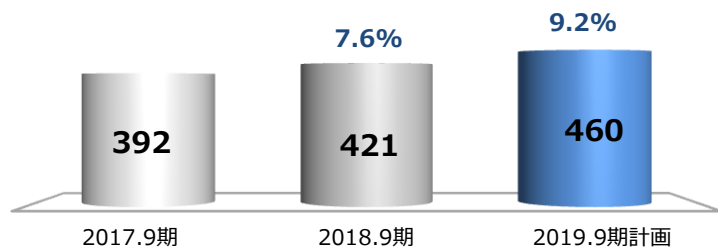
出所: 国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンスリーレポート」
 年度: マンションは暦年、当社戸建は前年10月~当年9月、名古屋除く首都圏対象
 * 2018年のマンションは1-9月、2018年の当社は2017年10-2018年9月

戸建関連事業（③建築請負（OHA））

- 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
- OHD向け請負棟数の構成比を年々高め、グループトータルの収益拡大に貢献

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)



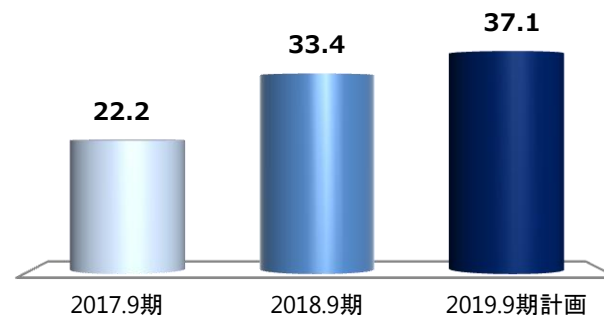
引渡件数 *1

	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 計画	増減
請負合計①	2,741棟	3,224棟	3,500棟	276棟
内、OHD向け② *2	609棟	1,077棟	1,300棟	223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

OHD向け構成比 (%)



戸建関連事業 (④ホーク・ワン) (1)

- 2018年10月1日、株式会社ホーク・ワンを完全子会社化
- サブセグメントの一つとして、戸建関連事業の成長に寄与

売上高

(単位：億円)



* 2017.9期、2018.9期はグループ会社化以前の参考値
 ** 2018.9期は、11カ月決算(2017.11-2018.9)

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)

↑ 全額借入金にて調達

経過：7月31日 株式取得、株式交換契約締結

10月1日 完全子会社化(株式交換効力発生日)

引渡件数

	2017.10期 (2016/11-2017/10) 実績	2018.9期 (2017/11-2018/9) 実績 *	2019.9期 (2018/10-2019/9) 計画	増減
--	-------------------------------------	-------------------------------------	-----------------------------------	----

分譲・注文	1,707棟	1,734棟	2,100棟	-
-------	--------	--------	--------	---

* 11カ月決算(2017.11-2018.9)

のれん：2018年9月末残高 2,304百万円

償却期間 10年均等



戸建関連事業（④ホーク・ワン）（2）

- 両社にとって本件子会社化による事業面でのメリットは大きい
- 営業拠点は、当社の都心部に対して、ホーク・ワンが準都心部と補完関係にある

◆ 目的

1. 首都圏、名古屋圏におけるシェアの拡大

エリア、価格帯で相互補完が可能

ホーク・ワン：準都心部、平均価格38百万円

OHD：都心部、平均価格44百万円

2. スケールメリットを活かした建設機能の強化

グループで年間7,900棟の戸建住宅を供給

ホーク・ワン：2,100棟

OHD・OHA：5,800棟

3. 仲介機能を活用した経営効率の改善

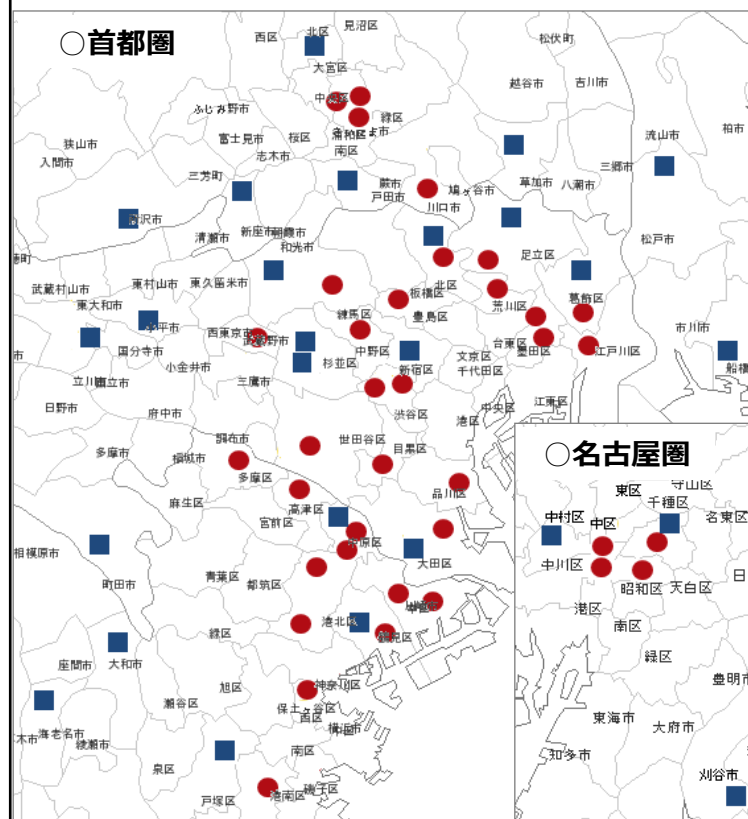
当社仲介を通じたホーク・ワン物件の販売

ホーク・ワン：地場仲介を通じて住宅を販売

当社：ホーク・ワン物件も積極的に販売

◆ 営業拠点（首都圏・名古屋圏）

- オープンハウス 36拠点
- ホーク・ワン 27拠点

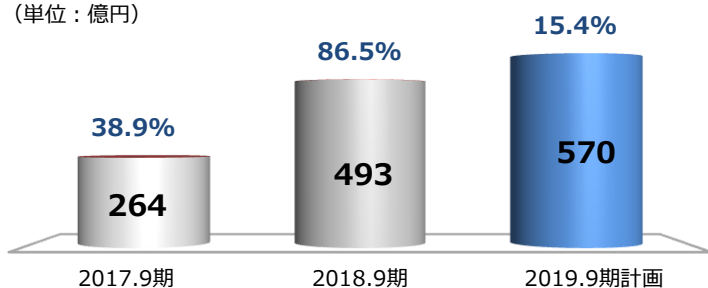


マンション事業

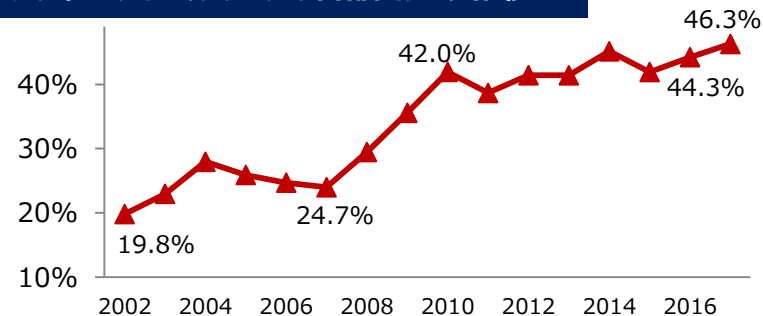
- 交通利便性の高い好立地のマンションに対しては、高い需要が継続
- 今期は、名古屋のマンションが竣工し、引き渡しが本格化

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

	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 計画	増減
引渡件数	487戸	802戸	900戸	98戸
(内訳)		東京	682戸	
		名古屋	218戸	

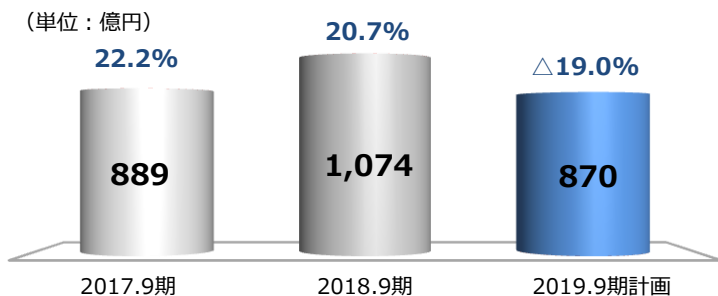
主な2019年9月期引渡予定物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス代官山ザ・ハウス	22	9,000 〃
オープンレジデンス代々木上原ヒルズ	24	8,000 〃
オープンレジデンス葵	32	4,000 〃
オープンレジデンス桜通豊前町	22	3,000 〃

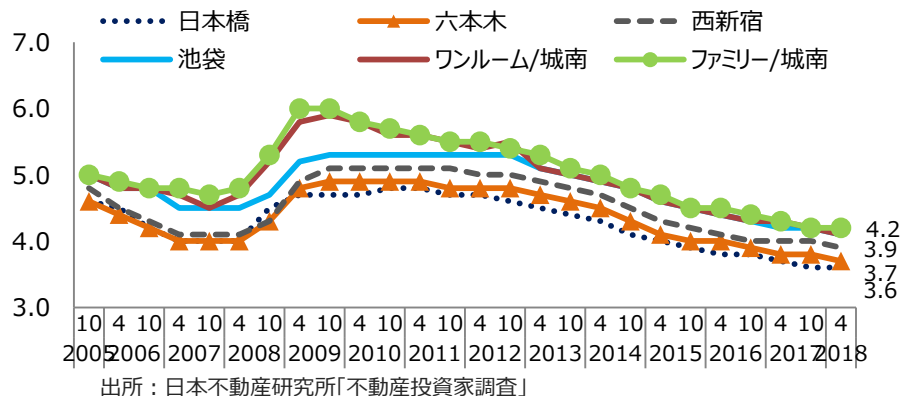
収益不動産事業

- 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
- 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、保守的に計画

売上高・増減率



収益不動産の取引利回り (%)

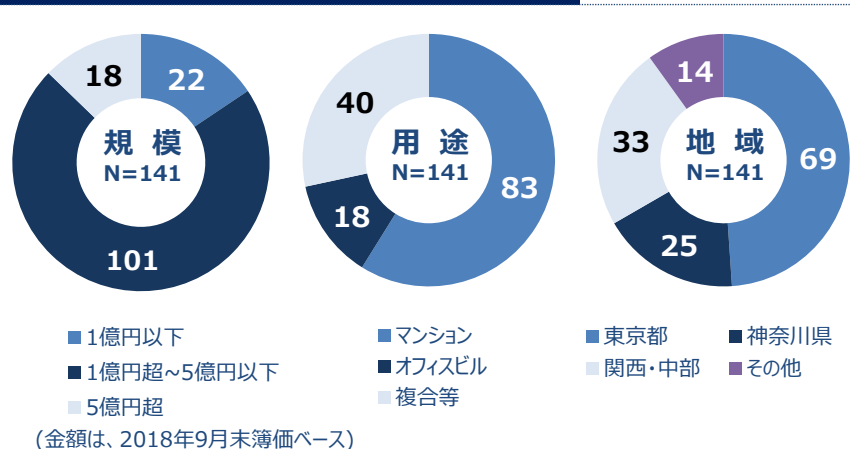


売却売上と賃料収入の内訳

(単位：億円)

	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 計画	増減
収益不動産計	889	1,074	870	△204
売却売上	868	1,050	846	△204
		+		
賃料収入	21	24	24	0

保有物件内訳 (件) (2018年9月末)

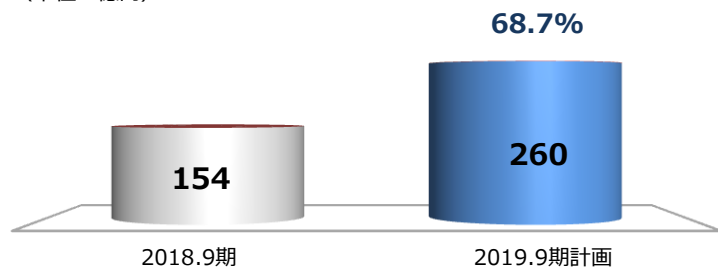


その他（アメリカ不動産）

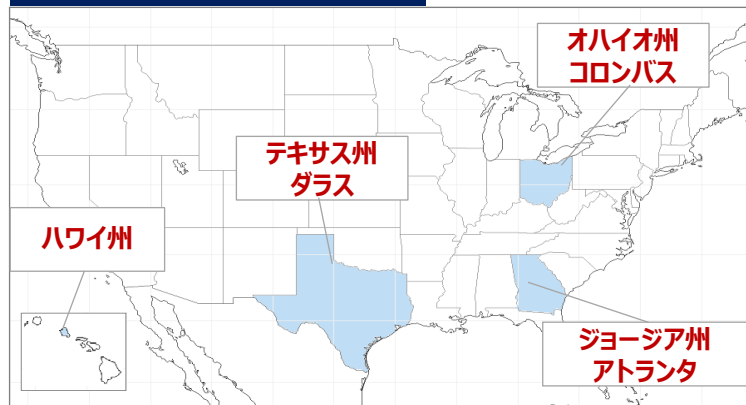
- 富裕層向けアメリカ不動産投資分野で、圧倒的No.1を確立する
- ハワイ、アトランタなど新たな拠点を開設し、投資家の資産分散ニーズに応える

売上高・増減率

(単位：億円)



取り扱いエリアの拡大



アメリカ不動産販売件数

	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 計画	増減
引渡棟数	394棟	700棟	306棟
平均価格	約33百万円	—	—

取り扱い物件例



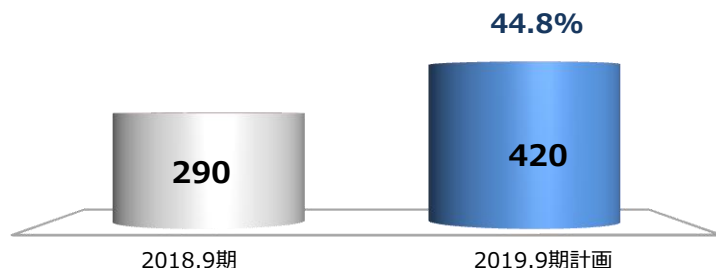
場所：米国テキサス州、価格：40百万円（365千\$）、築年：1986年
 延床面積：234㎡（2,524Sqft）、敷地面積：650㎡（7,003Sqft）
 （前提：1\$=¥110にて換算）

名古屋圏の事業進捗状況

- 2016年10月、栄営業センターの開設以降、事業規模を急速に拡大
- 今期、マンションの竣工により、引き渡しを開始

売上高・増減率

(単位：億円)



金山営業センター

名古屋 4店舗目の出店

所在地 : 名古屋市中区金山

アクセス : 地下鉄名城線「金山」駅徒歩2分他



名古屋販売件数

	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 計画	増減
戸建分譲 (建売+土地)	317棟	500棟	183棟
マンション	—	218戸	—
収益不動産	40件	40件	0

オープンレジデンス名古屋栄est

マンション6物件目の販売を開始

所在地 : 名古屋市中区栄五丁目

アクセス : 地下鉄名城線
「矢場町」駅徒歩4分

構造・規模 : 鉄筋コンクリート造 地上11階

総戸数 : 20戸

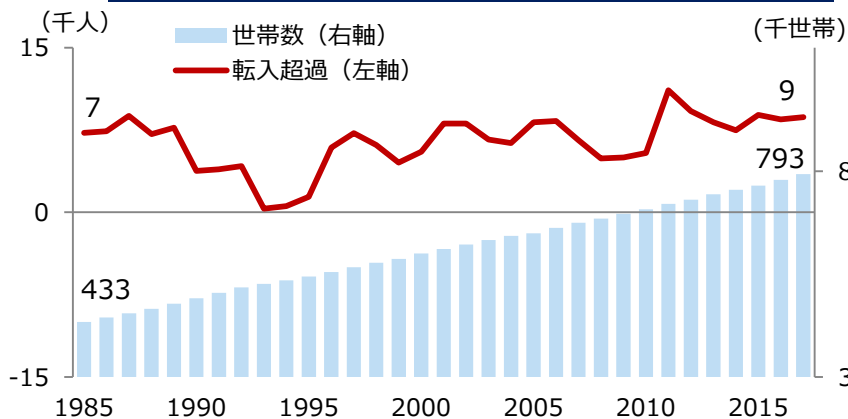
引渡予定 : 2019年9月



福岡圏における事業展開の開始を決定

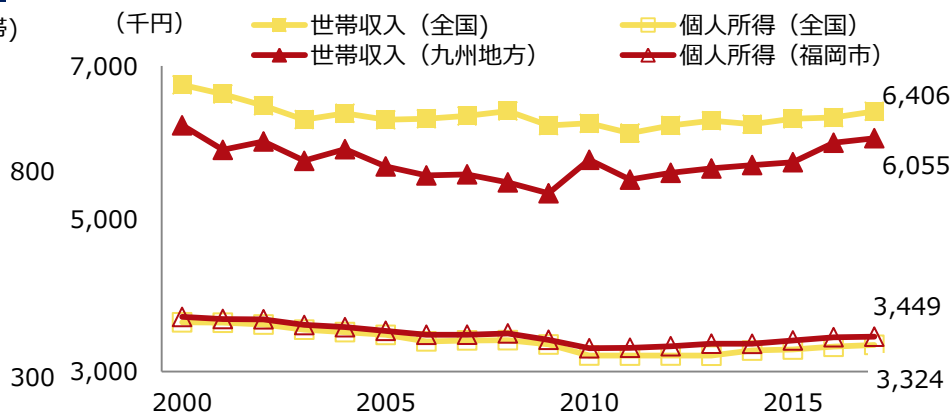
- 2019年9月期より、今後も高い成長が見込まれる福岡圏において事業展開を開始
- 名古屋圏と同様、戸建関連、マンション、収益不動産事業を展開する予定

福岡市 世帯数と転入(転出)超過の推移



出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」

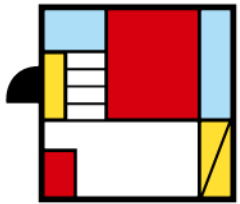
福岡市住民の世帯収入と個人所得の推移



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」課税対象所得÷納税義務者数より算出

<参考>福岡市の主な指標（政令指定都市等との比較）

順位	人口増加率 (千人、2010年から2015年までの人口増加率)		人口 (千人)	20-30歳代の構成比 (20-30歳代/全年齢層)		成長可能性都市ランキング (総合評価)		
	福岡市	全国		福岡市	全国平均			
1	福岡市	1,539	5.1%	横浜市	3,725	特別区部	28.2%	特別区部
2	特別区部	9,273	3.7%	大阪市	2,691	川崎市	28.0%	福岡市
3	川崎市	1,475	3.5%	名古屋市	2,296	福岡市	26.9%	京都市
4	仙台市	1,082	3.5%	札幌市	1,952	大阪市	25.6%	大阪市
5	さいたま市	1,264	3.4%	福岡市	1,539	仙台市	24.9%	鹿児島市 (*政令指定外)
備考	(全国)	127,095	△0.8%	(特別区部)	9,273	(全国平均)	22.0%	福岡市はポテンシャル部門第1位
出所	2010年・2015年国勢調査 (総務省統計局)		2015年国勢調査 (総務省統計局)	2015年国勢調査 (総務省統計局)		2017年成長可能性都市 (株式会社 野村総合研究所)		



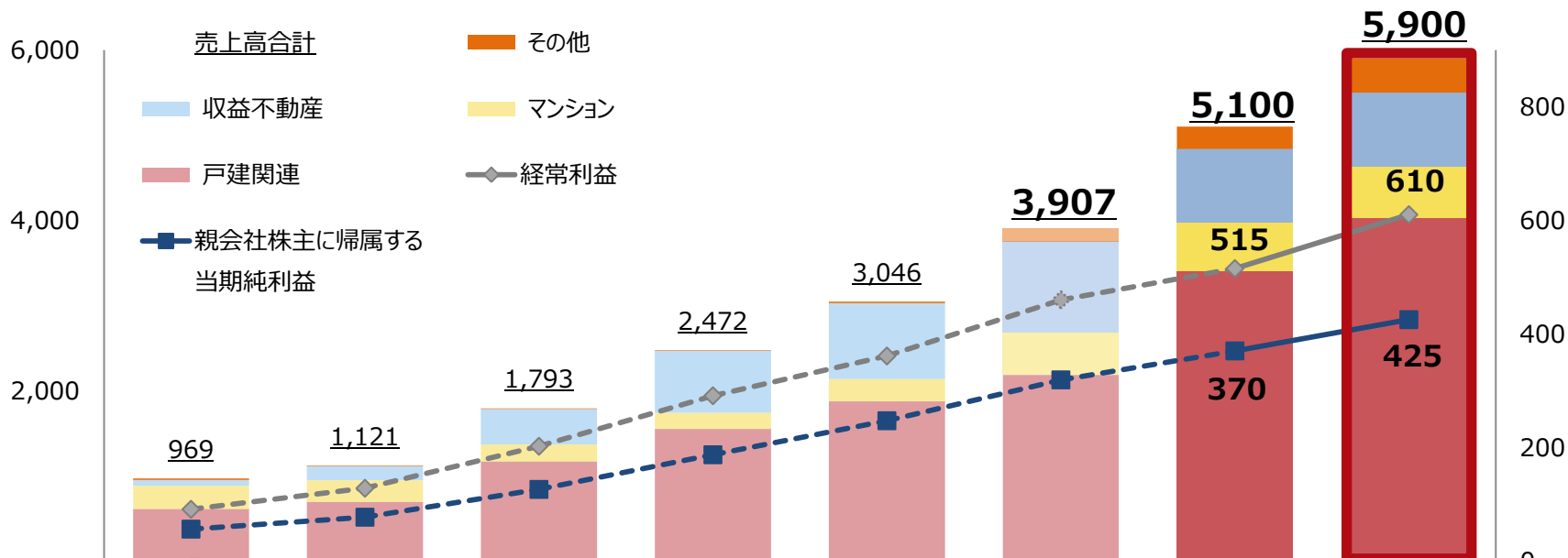
**OPEN
HOUSE**

4. 中期経営計画

中期経営計画 Hop Step 5000 (更新)

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	2019.9期 (予想)	2020.9期 (計画)
戸建関連	611	692	1,167	1,550	1,873	2,185	3,400	4,030
マンション	271	257	200	190	264	493	570	600
収益不動産	69	165	417	728	889	1,074	870	870
その他	17	6	7	4	18	154	260	400
売上高合計	969	1,121	1,793	2,472	3,046	3,907	5,100	5,900
経常利益	91	128	202	291	361	460	515	610
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	77	126	187	247	319	370	425

2013.9-2017.9
売上高
CAGR:33.1%

2017.9-2020.9
売上高
CAGR:24.6%

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）→①福岡県への展開を開始
- ・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ホーク・ワン買収によるシェア拡大

(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、成長の見込めるコンパクトタイプ）→③名古屋市エリアが牽引
- ・収益不動産事業の持続的成長（顧客の困り込み、新築物件の開発等）→④保守的な計画のもと慎重に運営
- ・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、M & Aの推進等）→⑤アメリカ不動産事業拡大

(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）→⑥2019年4月新卒採用予定 300名
- ・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

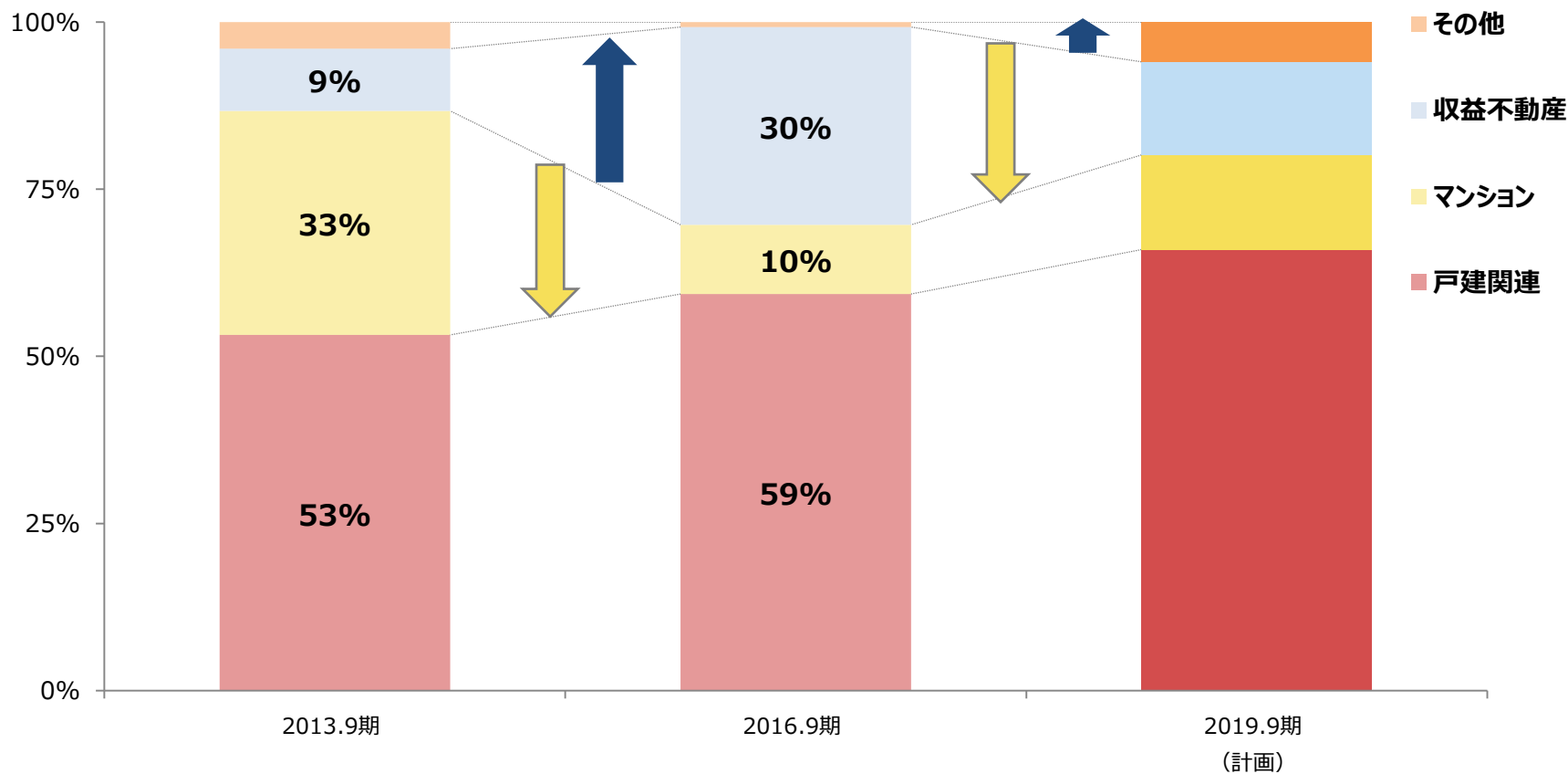
資本効率と財務健全性の両立

- ・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）

ポートフォリオ経営

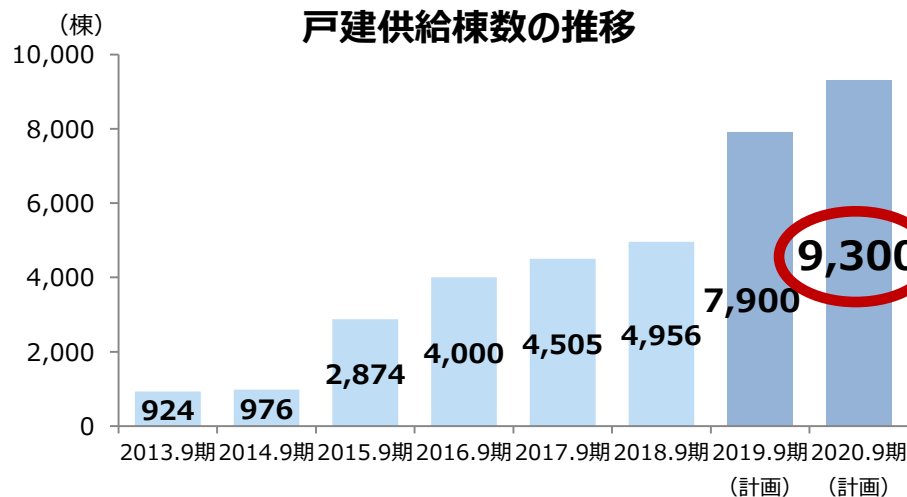
- 外部環境の変化を踏まえ、適宜軌道を修正し、最適事業ポートフォリオを構築
- 戸建関連事業を主力事業として、グループトータルでの企業価値の最大化を図る

売上総利益の事業別構成比の推移



戸建関連事業のポジション

- 戸建の供給棟数の増加に伴い、住宅産業における当社グループのプレゼンスは向上
- 当社グループの累計販売棟数は、首都圏中心に60,000棟を数える



注) オープンハウス・ディベロップメント、オープンハウス・アーキテクト、ホーク・ワンの供給実績及び計画を合算して算出 (内部取引は相殺、連結子会社化以前の実績は対象外)

戸建住宅販売棟数ランキング

順位	会社名	販売棟数	シェア
1	IG社	44,763	10.6%
2	SH社	13,294	3.1%
3	IK社	12,492	3.0%
4	SK社	9,880	2.3%
5	A社	9,792	2.3%
6	D社	9,227	2.2%
7	T社	8,310	2.0%
8	SR社	7,864	1.9%
9	M社	6,885	1.6%
10	P社	5,747	1.4%

住宅着工戸数 422,472

当社グループの累計販売棟数：約60,000棟

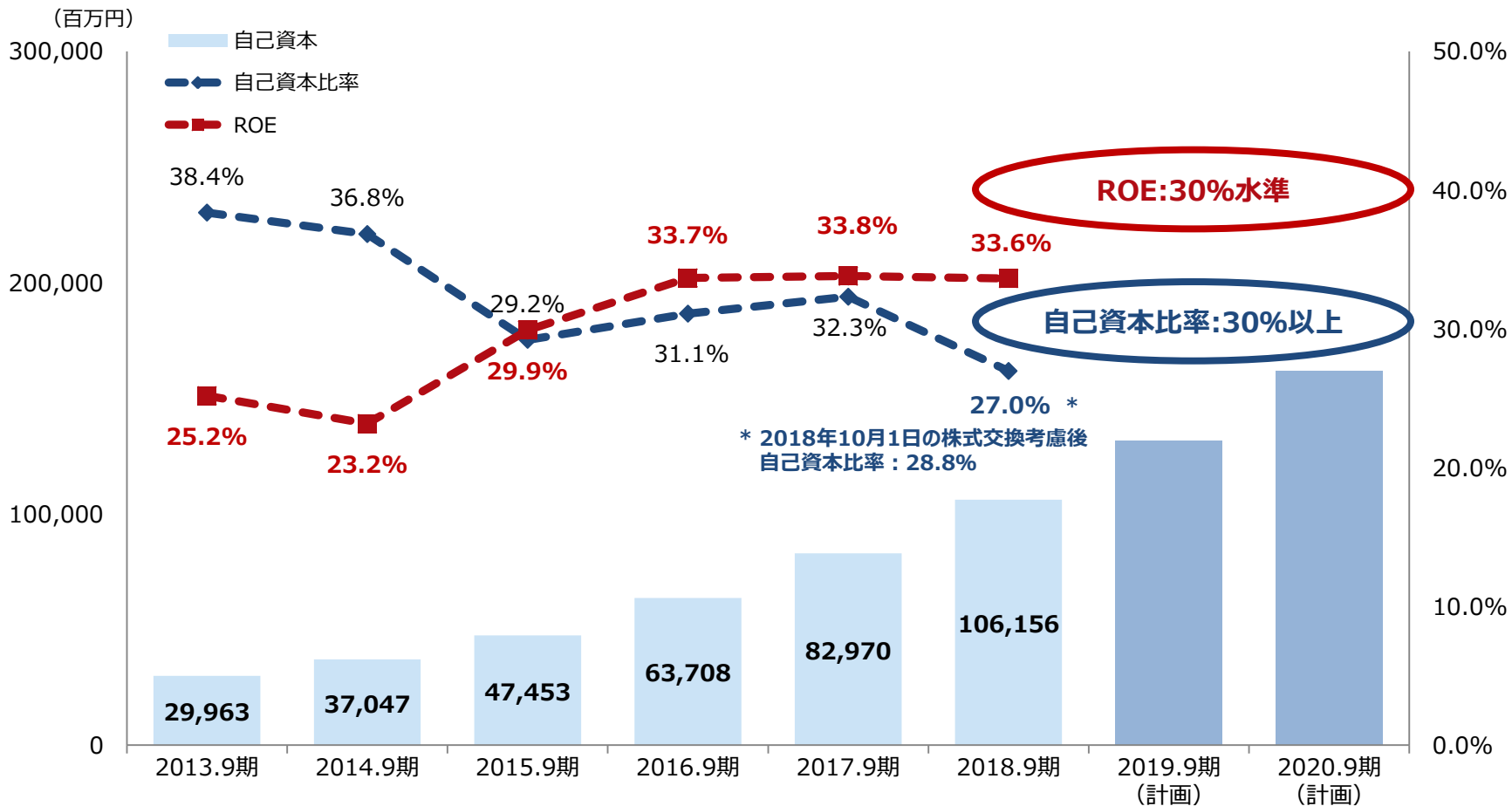
世帯数の増加が見込まれる首都圏中心のストック

注) オープンハウス・ディベロップメント、オープンハウス・アーキテクト、ホーク・ワンの実績を合算 (内部取引は相殺、連結子会社化以前の実績も対象)

各社直近公表の決算関係書類より当社にて集計
 (2017年(一部2016年) 請負+分譲戸建住宅の販売棟数 (一部受注棟数))
 国土交通省「建築着工統計調査 住宅着工統計」
 (2017年 新設住宅 持家+分譲住宅戸数)

資本政策 高い資本効率と財務健全性の両立

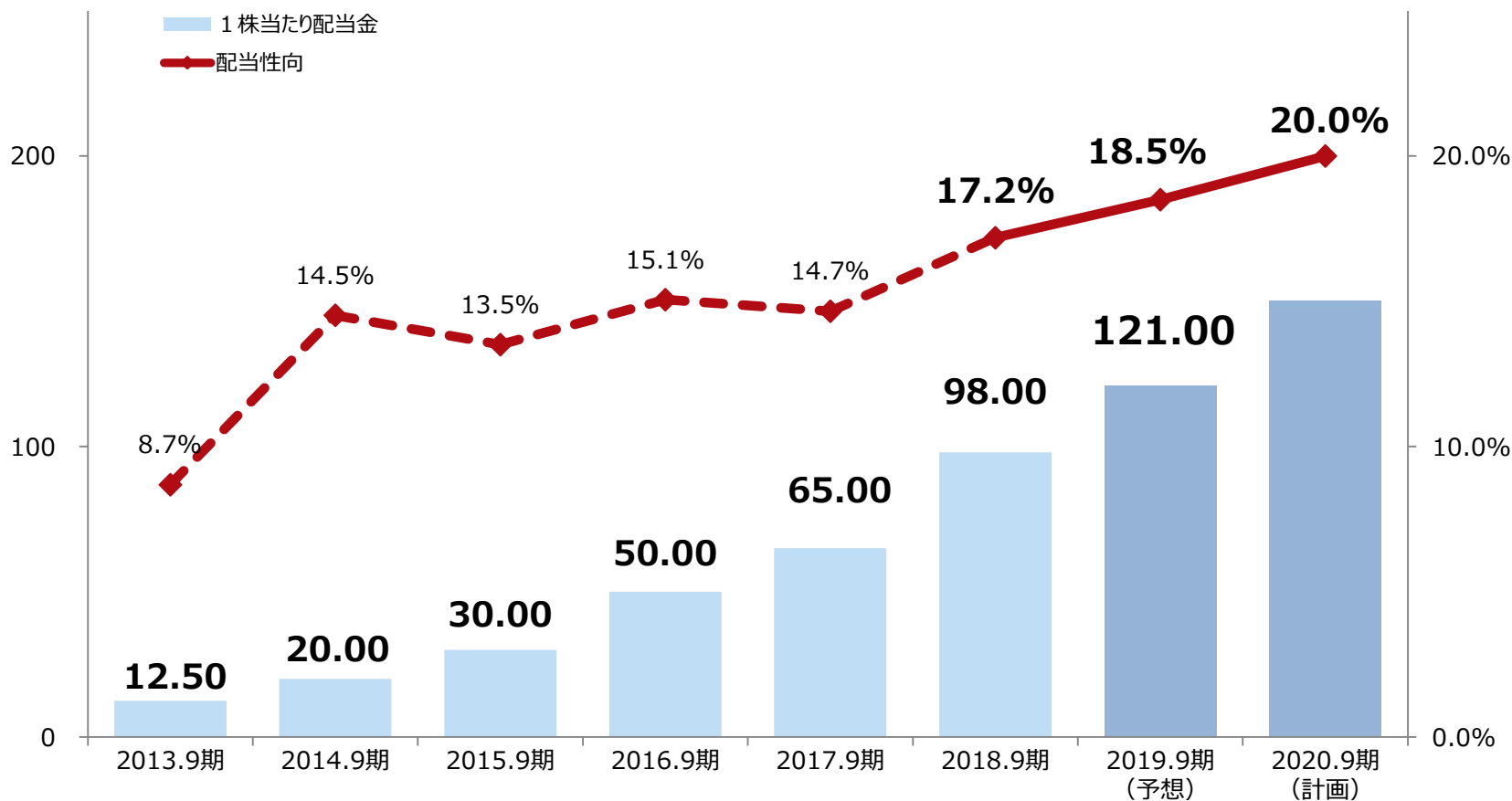
- 高い資本効率の継続 (ROE : 30%水準)
- 財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持 (自己資本比率 : 30%以上)



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（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. 2019.9期以降は、2018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

株主還元

- 経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を可能とするため、自己株式を取得
- 当社グループの事業を広く知っていただくため、株主優待を実施

自己株式の取得

1. 取得期間 **2018年11月21日～2019年3月31日**
2. 取得し得る株式の総数 **1,000,000株**（上限）（発行済株式総数（自己株式除く）に対する割合 1.77%）
3. 株式の取得価額の総額 **4,000百万円**（上限）

（参考）自己株式の取得状況

取得期間	2018年9月11日～2018年9月20日
取得株式の総数	561,800株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.01%）
取得価額の総額	2,999百万円

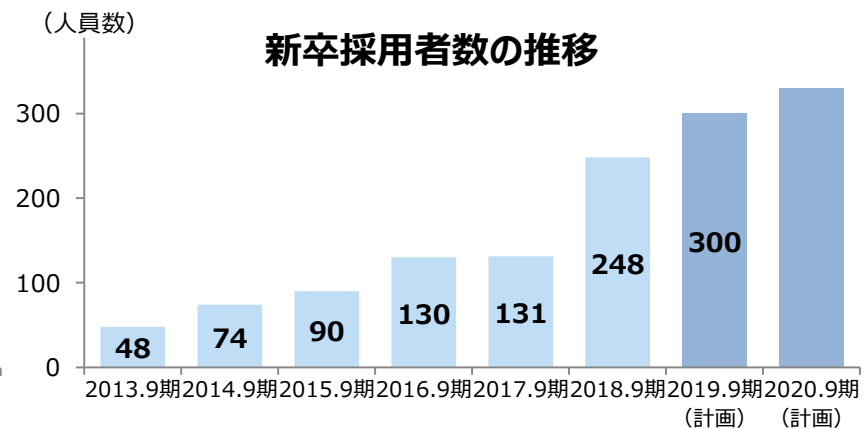
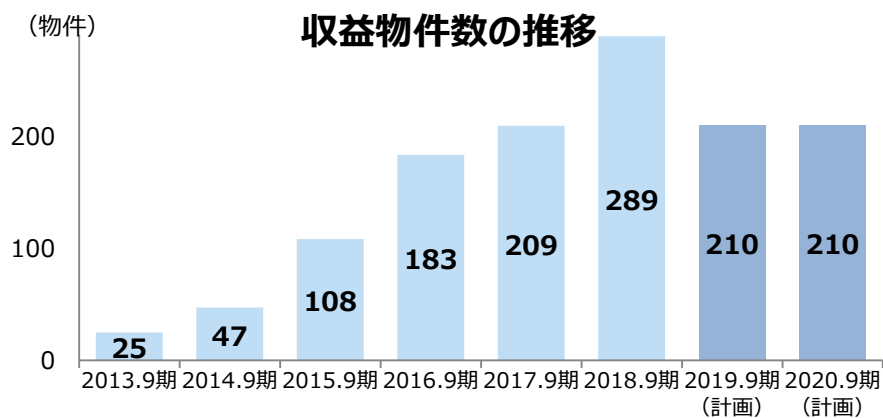
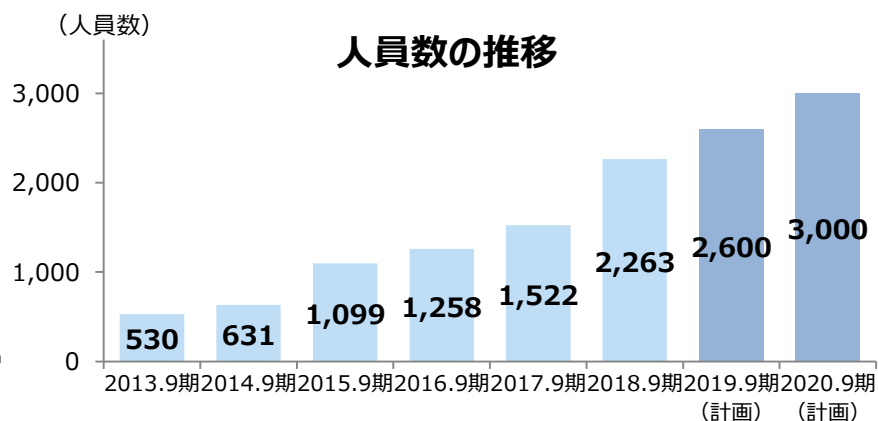
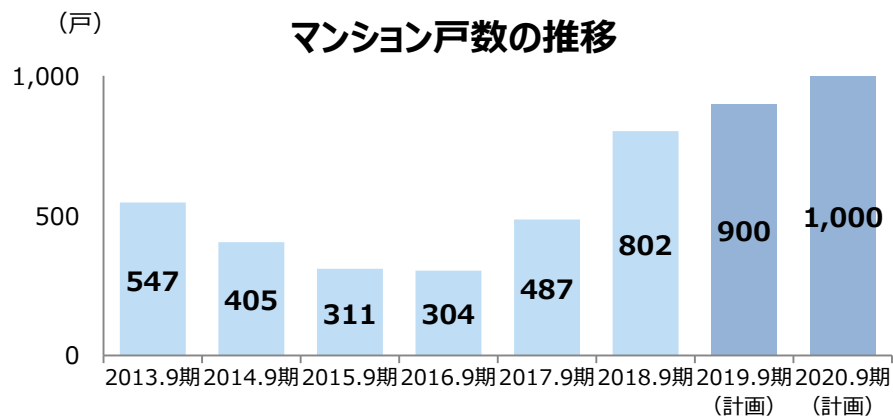
2018年10月1日のホーク・ワン株主との株式交換に充当するため、当社保有の自己株式1,357,909株を処分
2018年10月31日現在の保有自己株式数は、877,171株

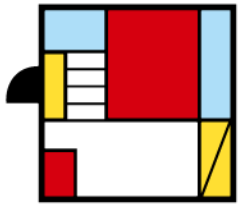
株主優待制度

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

(参考) 定量目標



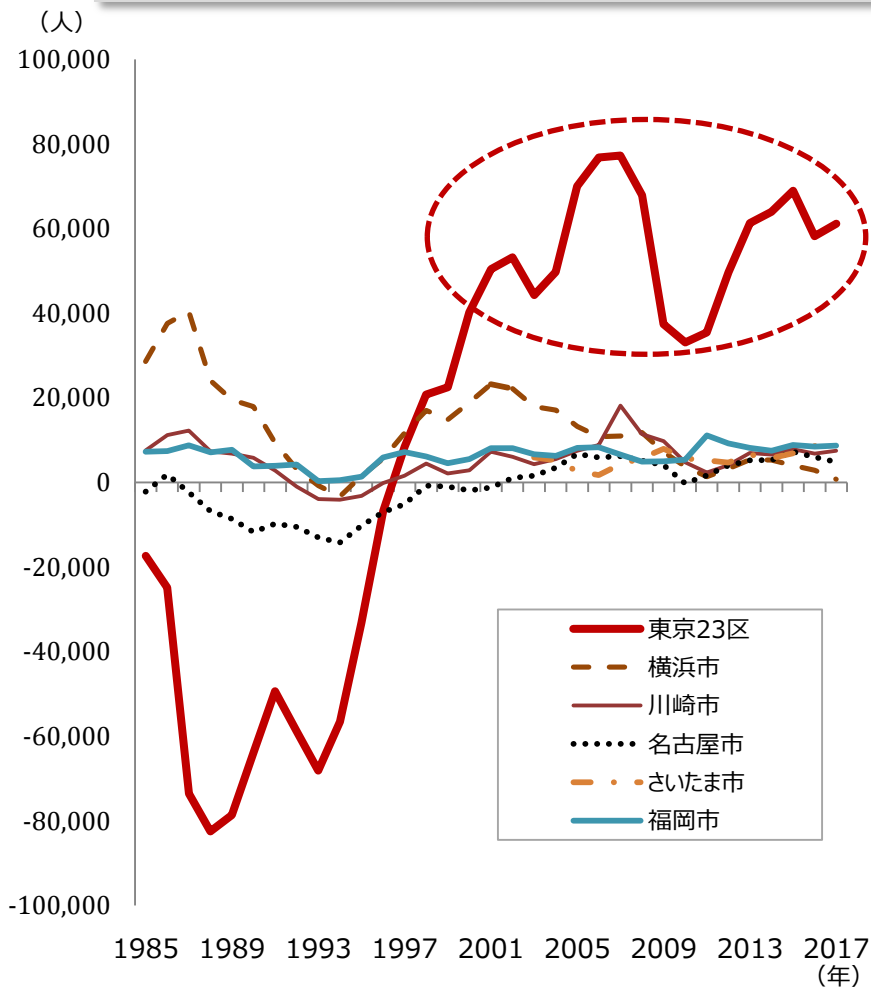


**OPEN
HOUSE**

5. <参考資料> 市場動向

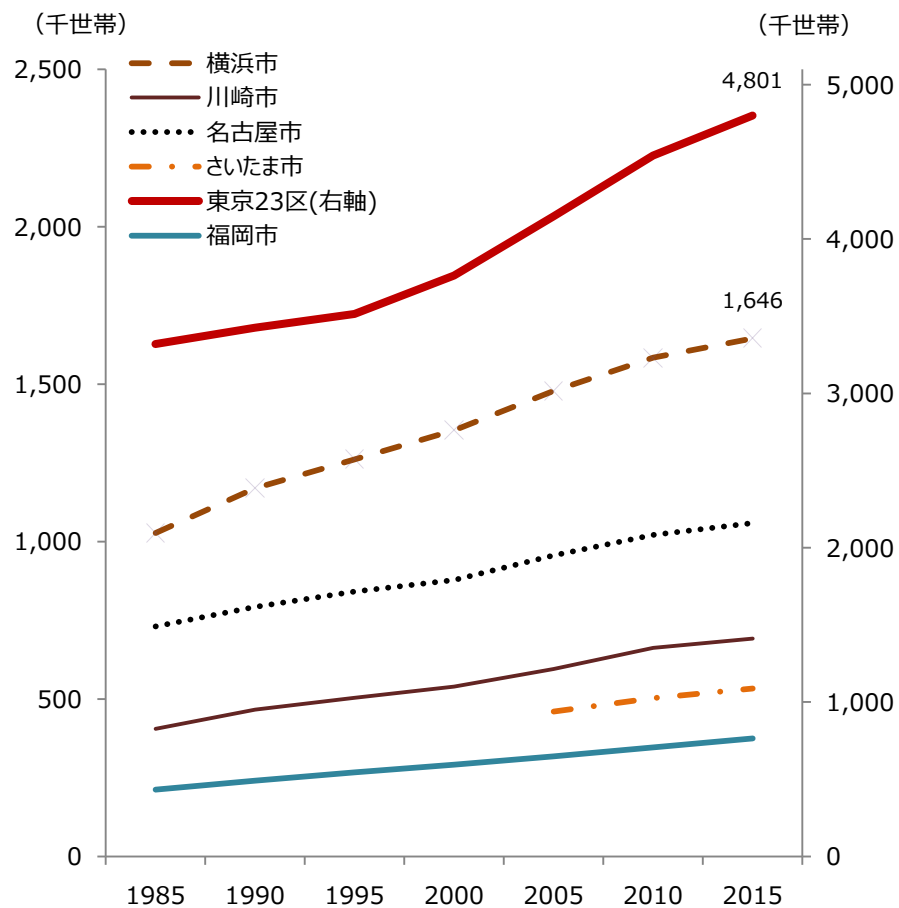
都市部に人が集中し、世帯数が増加

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」

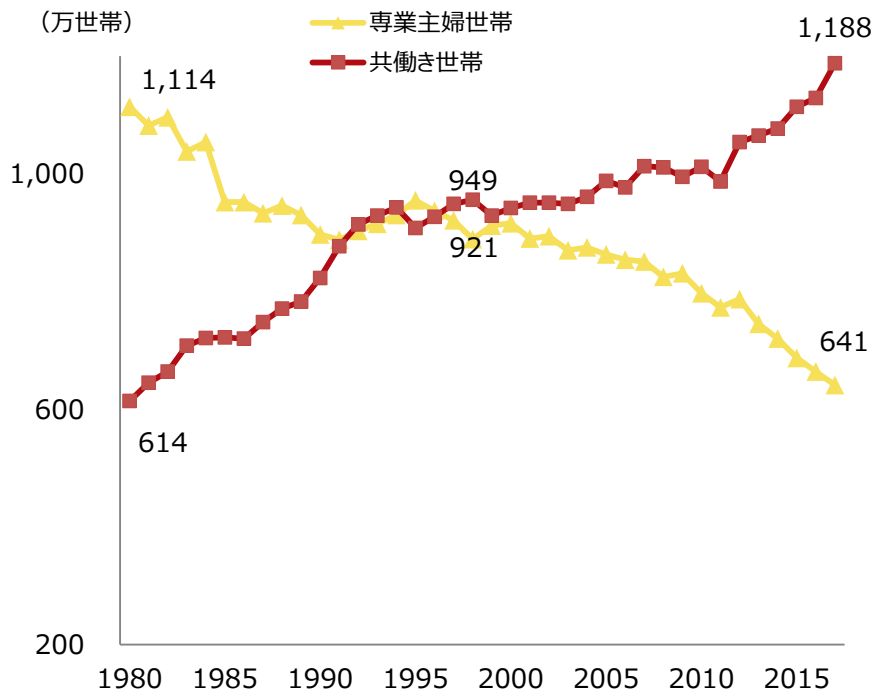
大都市における世帯数



出所：総務省「国勢調査」

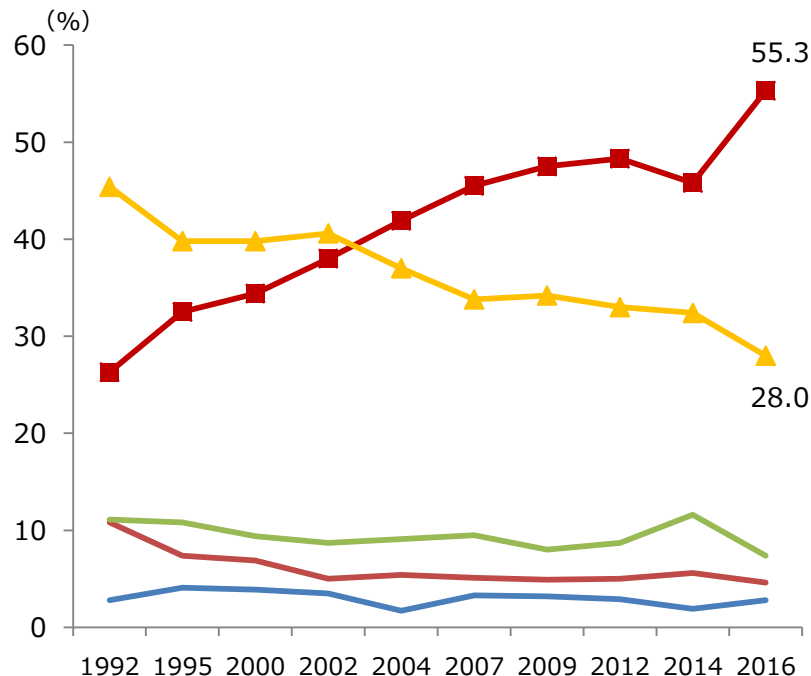
共働き・子育て世帯は、通勤時間を短縮できる都市部を志向

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30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）

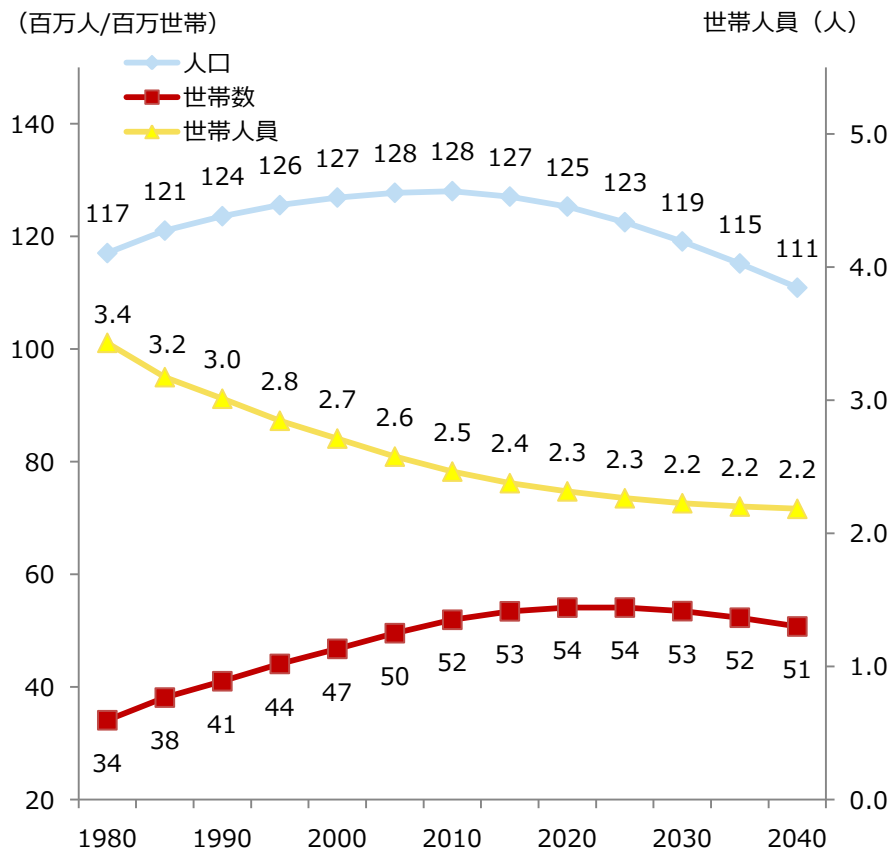


- 女性は、職業をもたない方がよい
- 結婚するまでは、職業をもつ方がよい
- 子どもができるまでは、職業をもつ方がよい
- 子どもができて、ずっと職業を続ける方がよい
- 子供が大きくなったら、再び職業持つ方がよい

出所：内閣府 男女共同参画白書 平成30年版

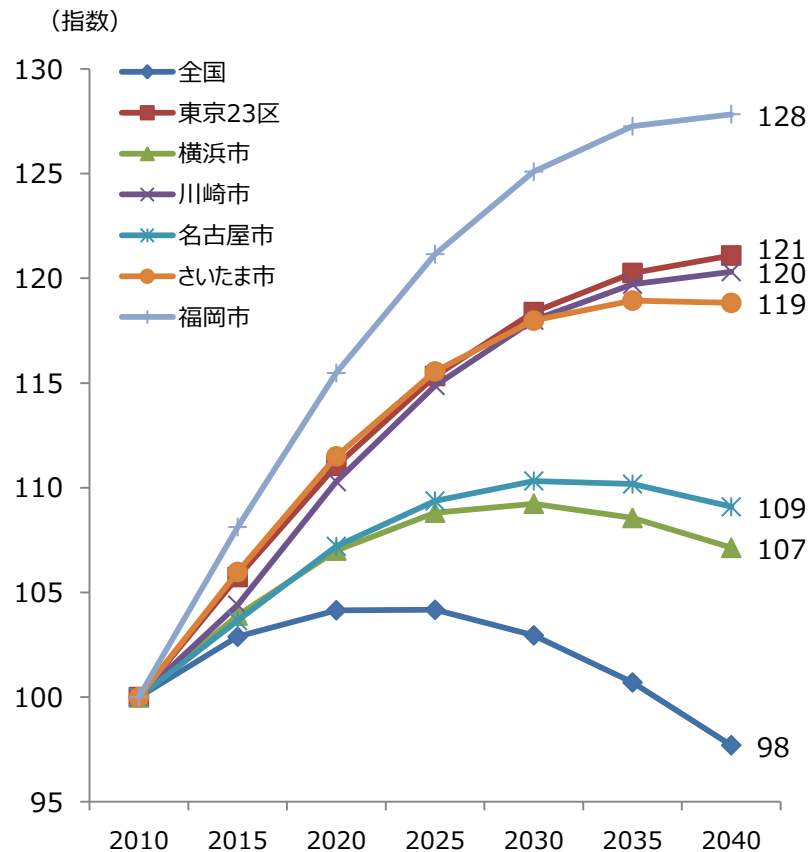
日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後も増加が見込まれる

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

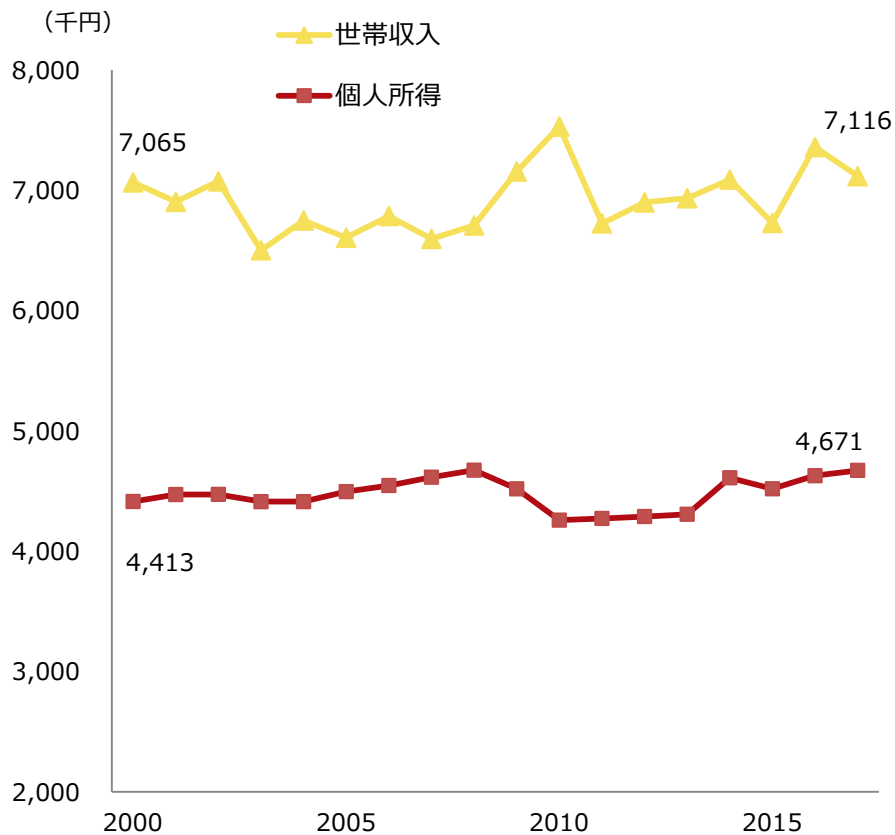
都市部における世帯数の将来推計（指数）



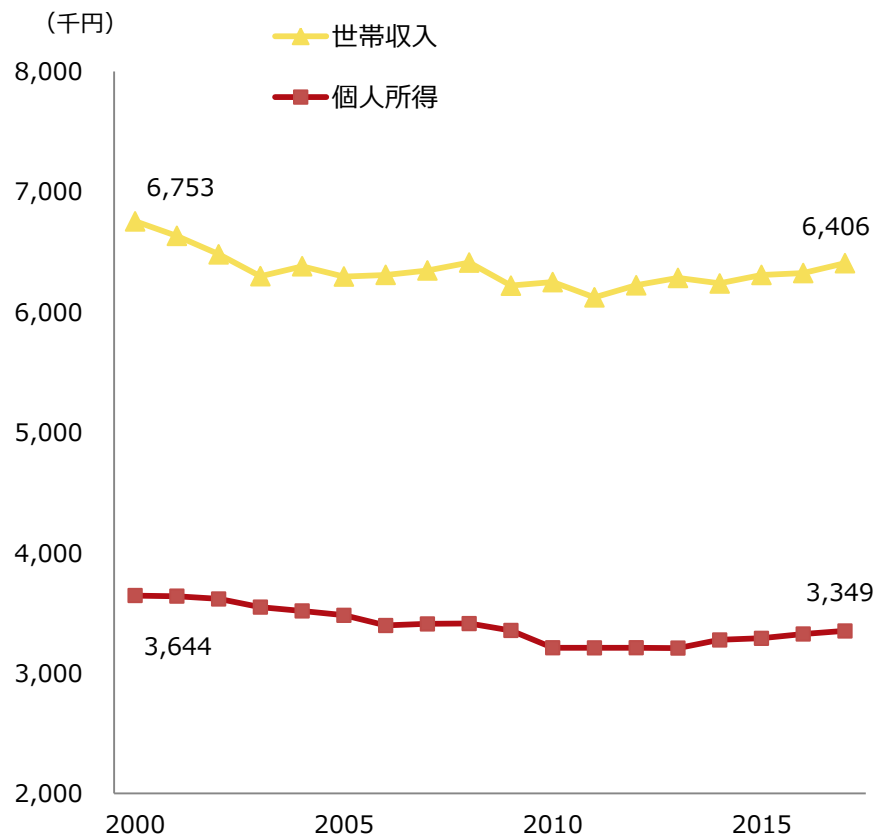
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）
 及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

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

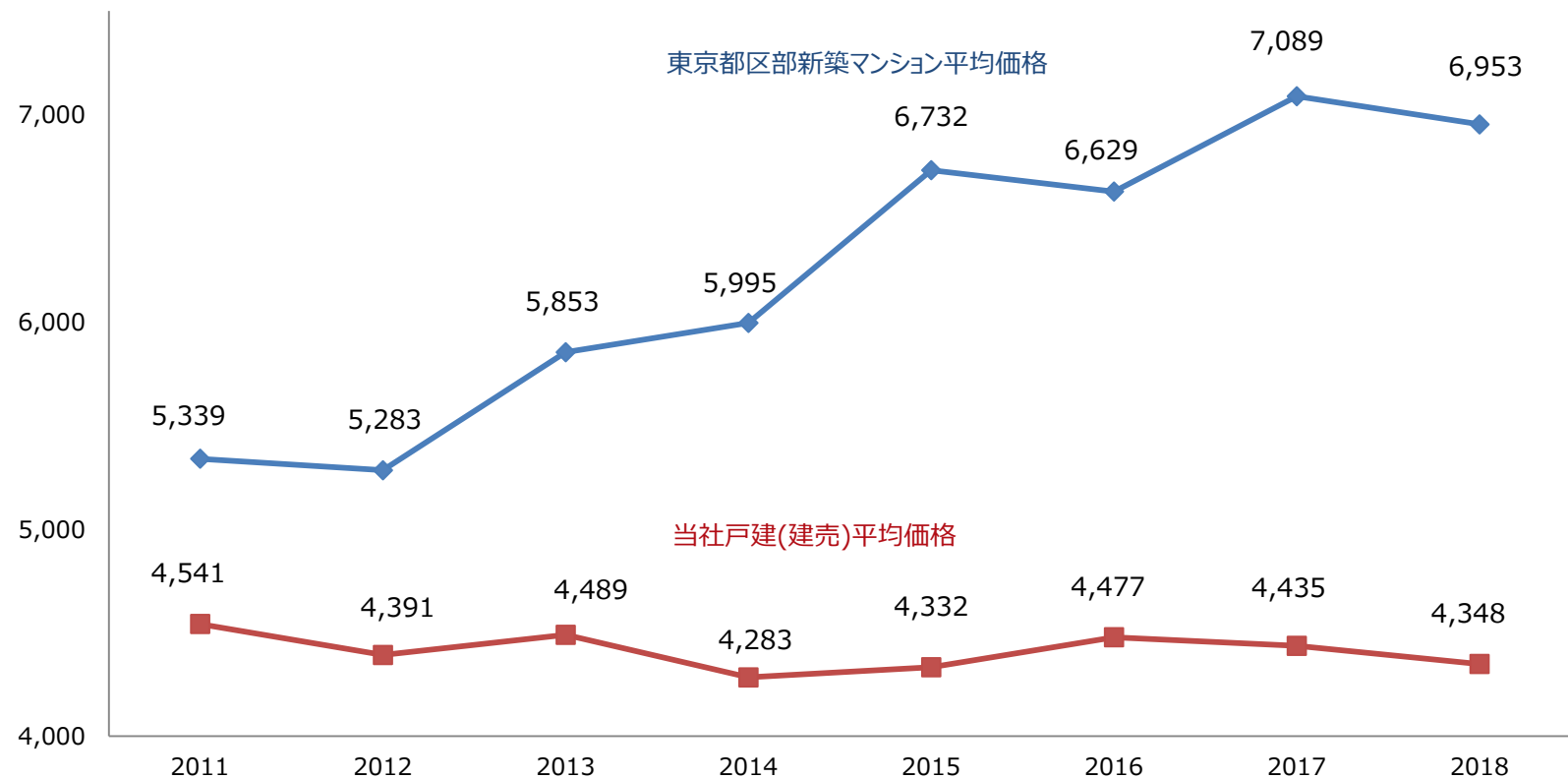


出所：
 世帯収入 総務省「家計調査」二人以上の世帯（勤労者世帯）
 1か月間の実収入より年間換算
 個人所得 総務省「市町村税課税状況等の調」より
 課税対象所得÷納税義務者数より算出

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

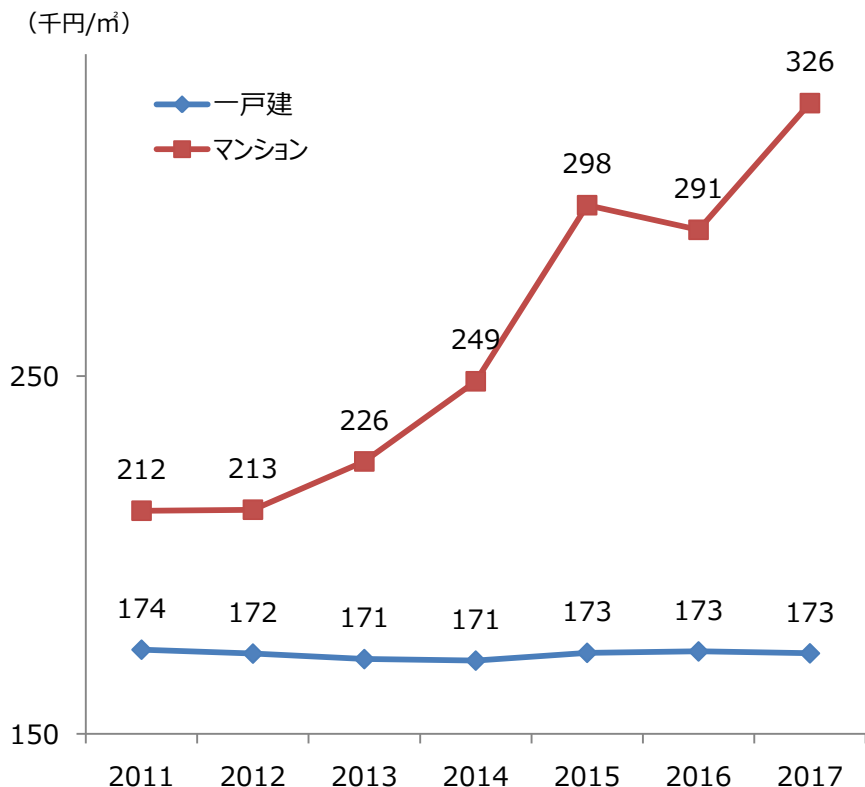
(単位:万円)



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1-9月、2018年の当社は 2017年10-2018年9月

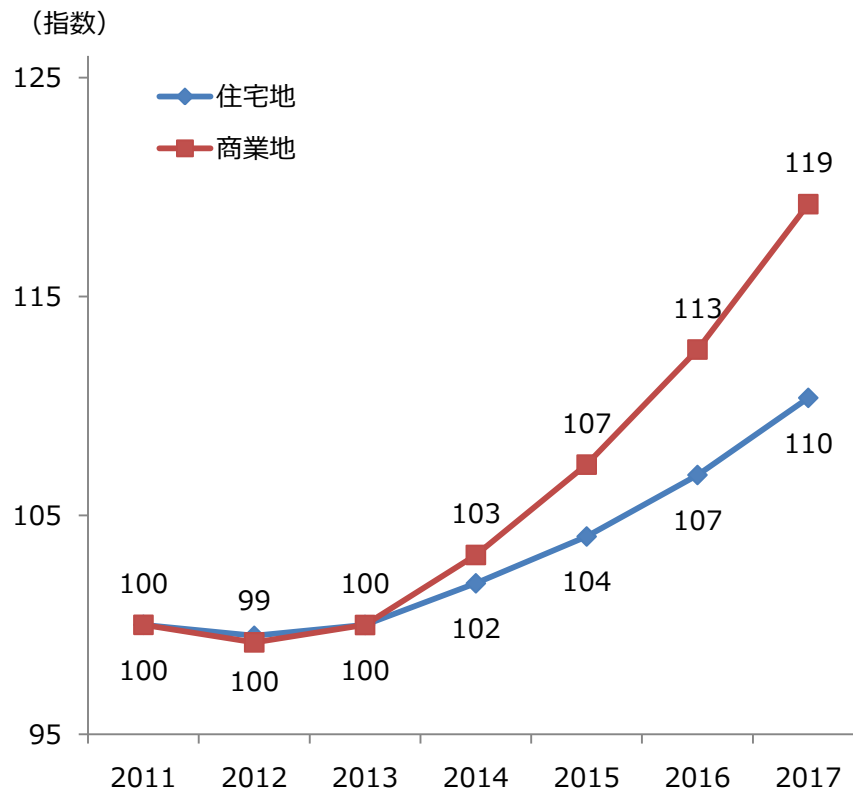
マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

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

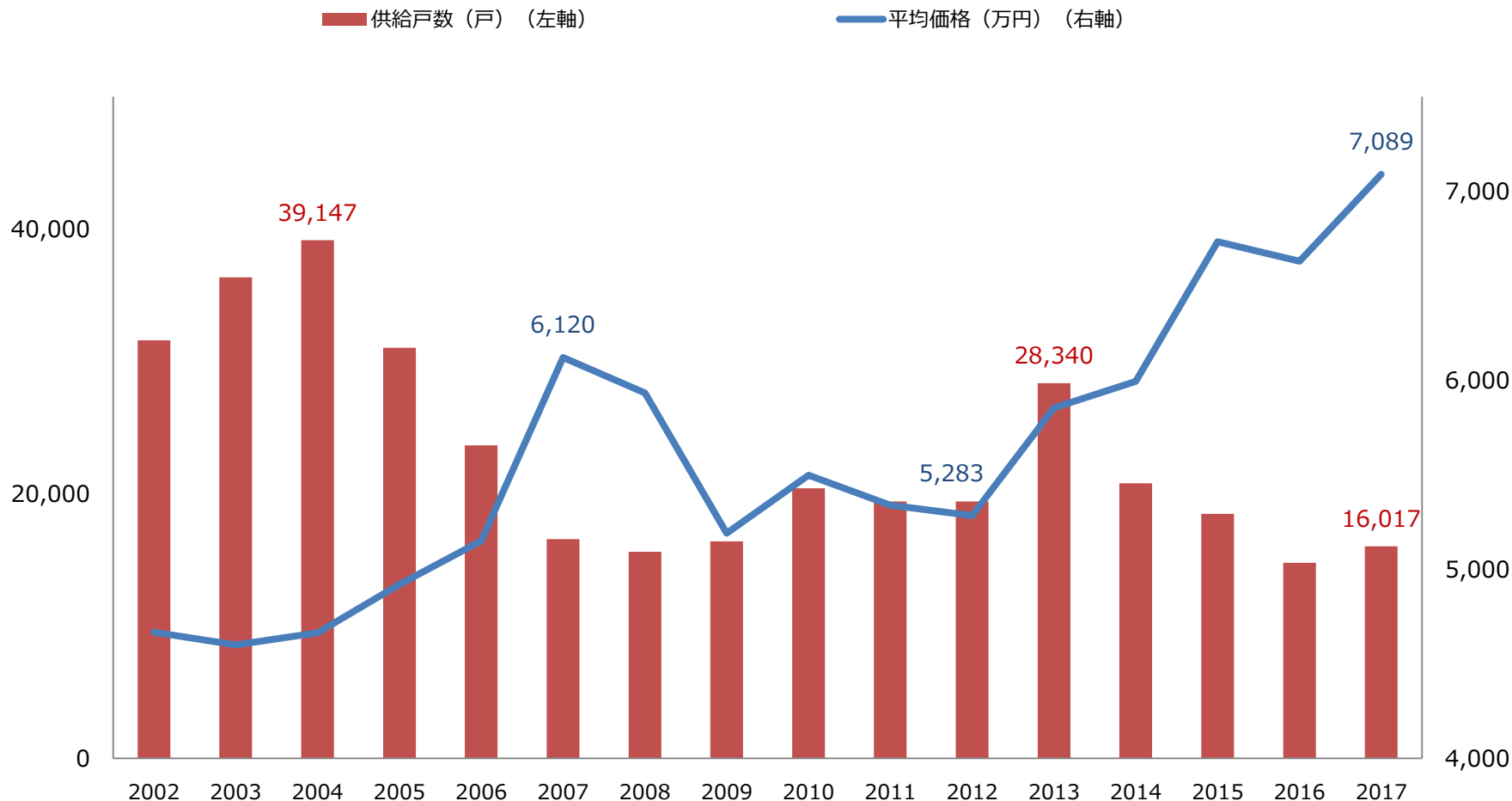
用途別土地価格（東京23区）



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

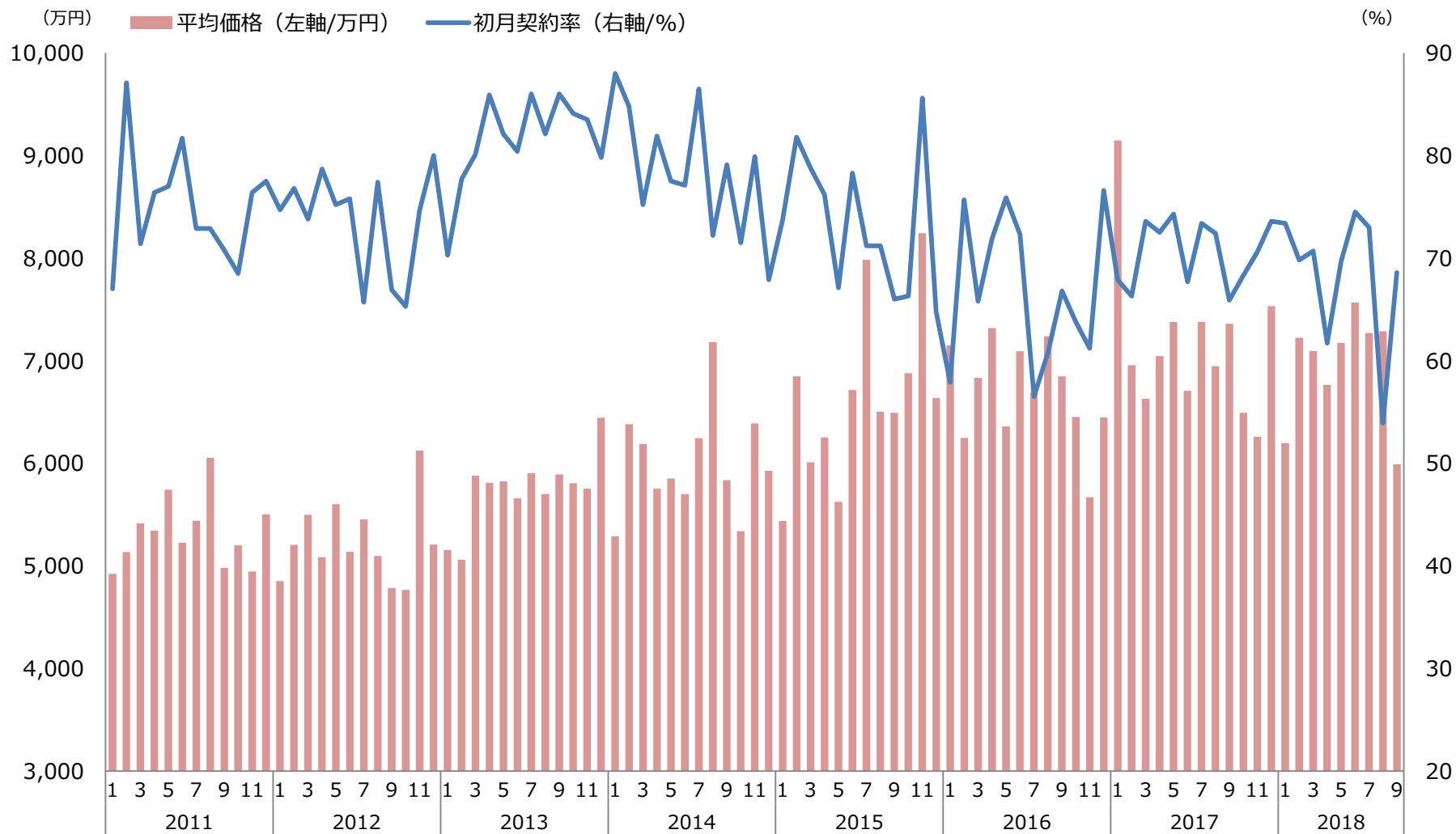
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



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

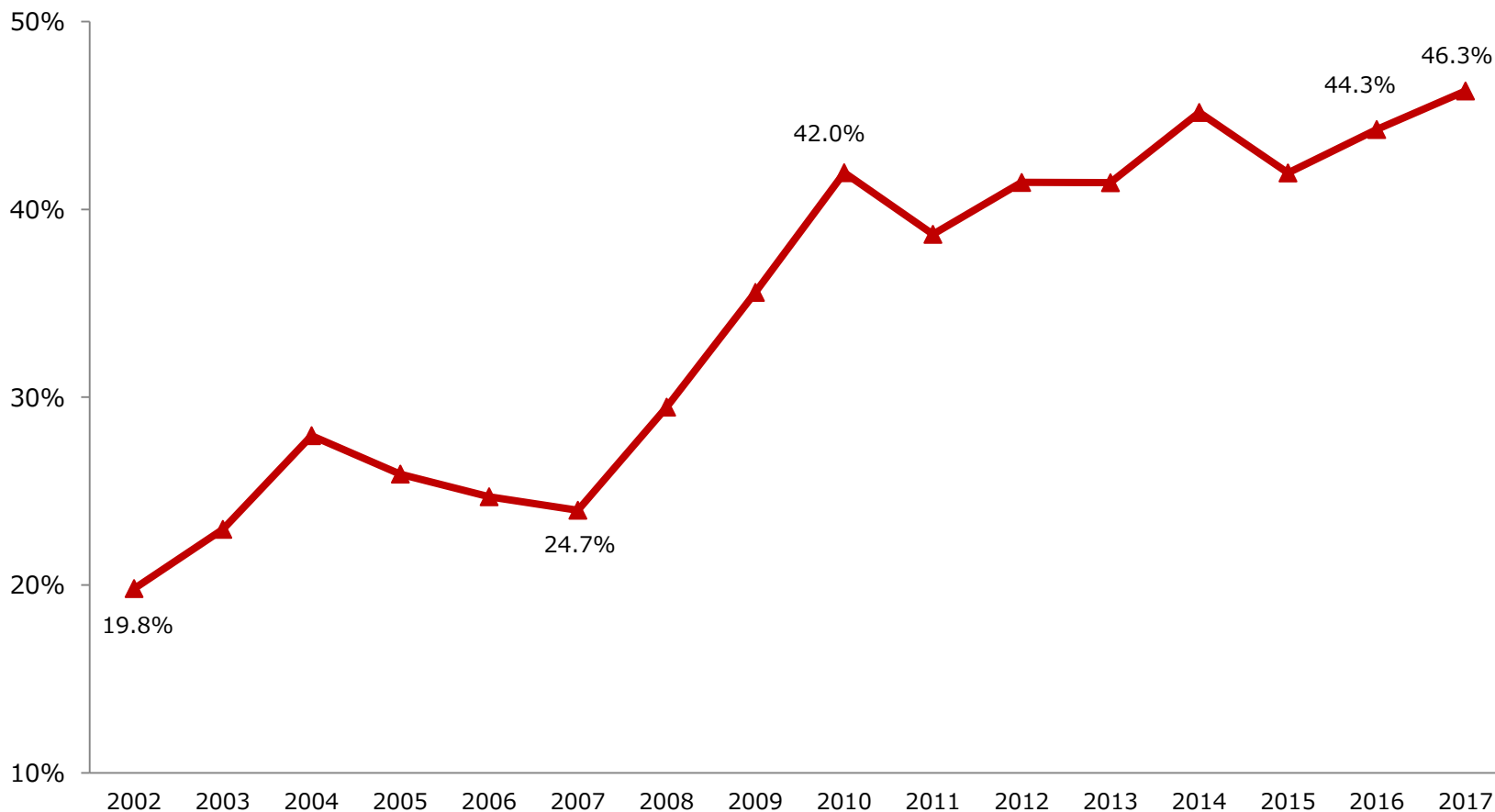
東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率



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

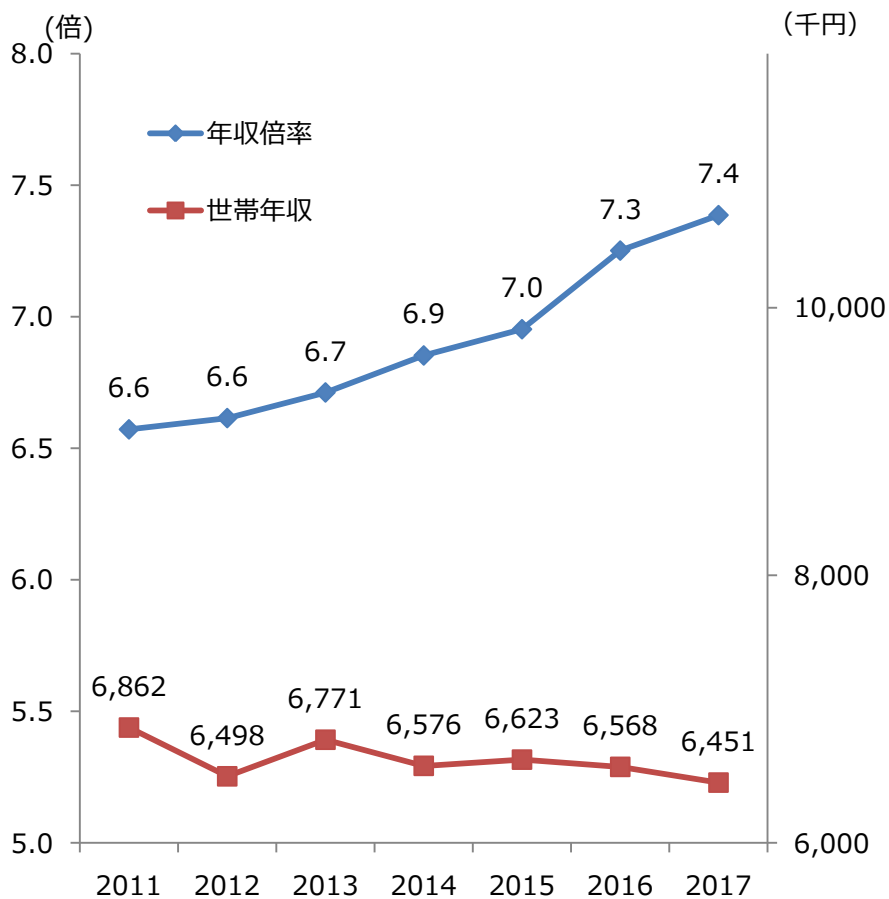


出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア

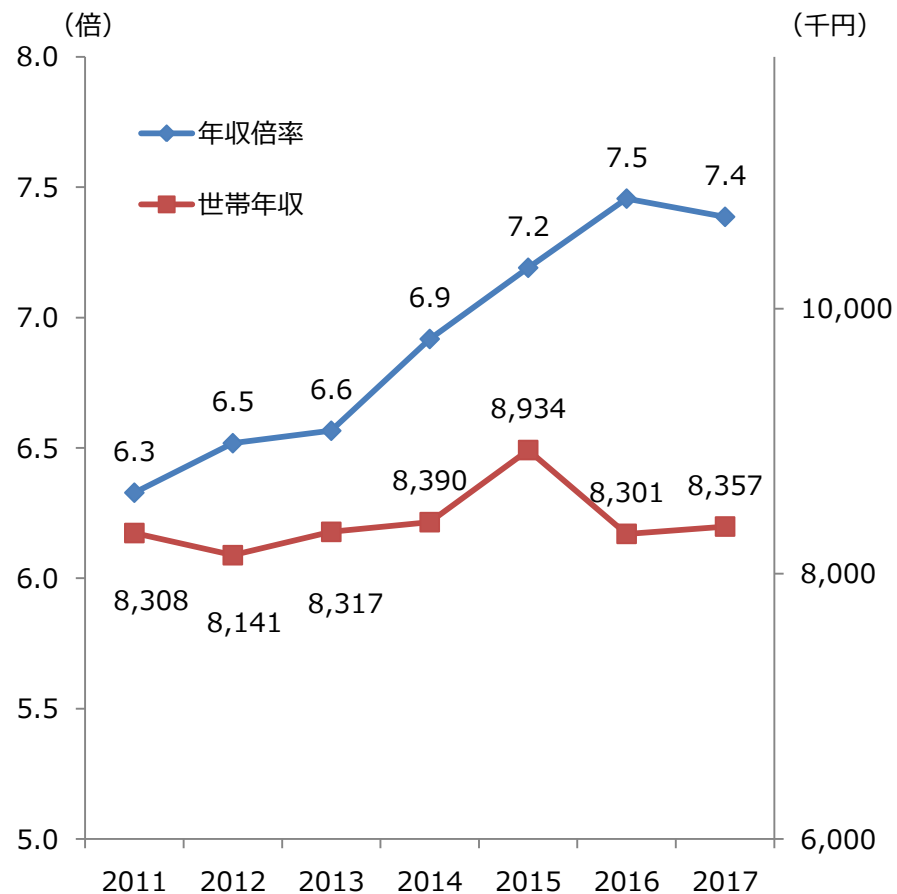
*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

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）



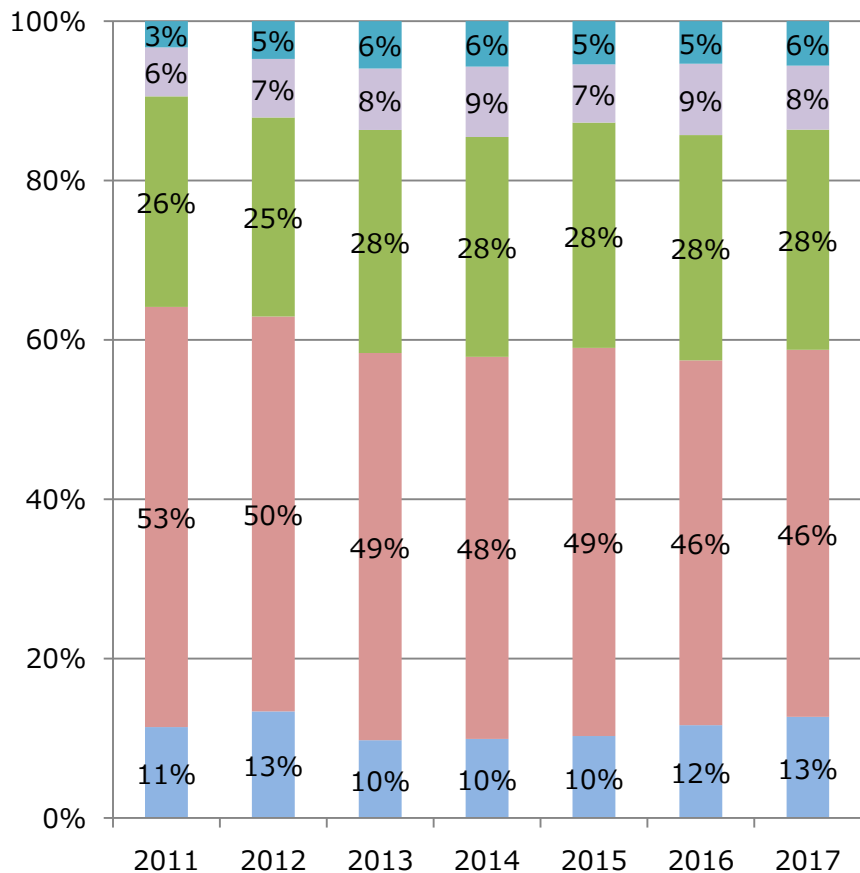
マンション購入者の年収倍率と世帯年収（東京都）



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）



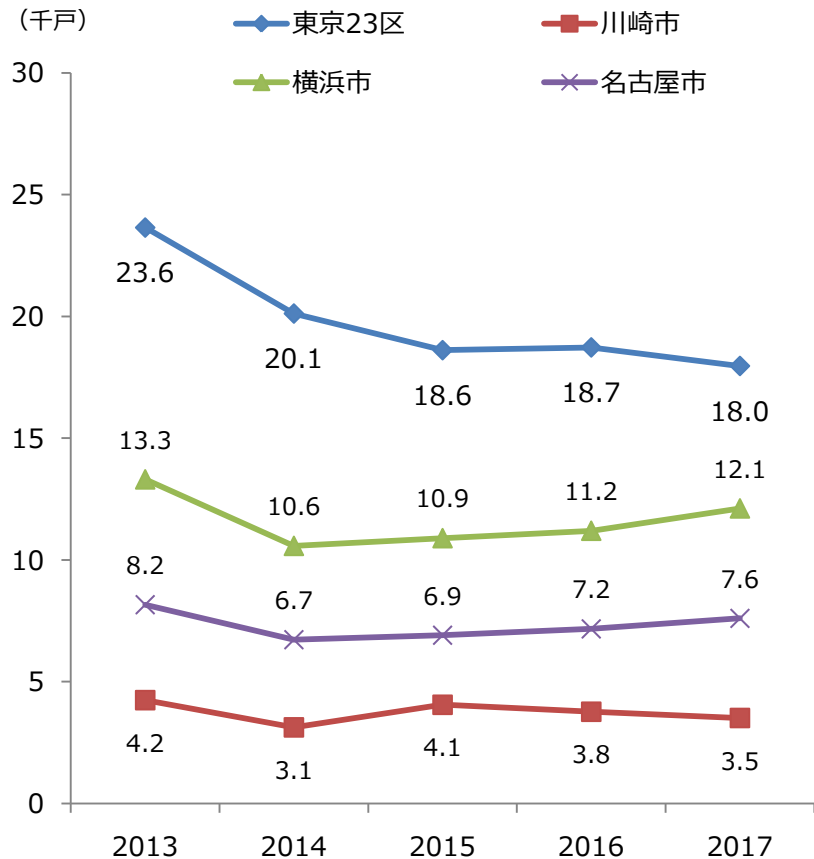
マンション購入者の年齢構成（東京都）



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）

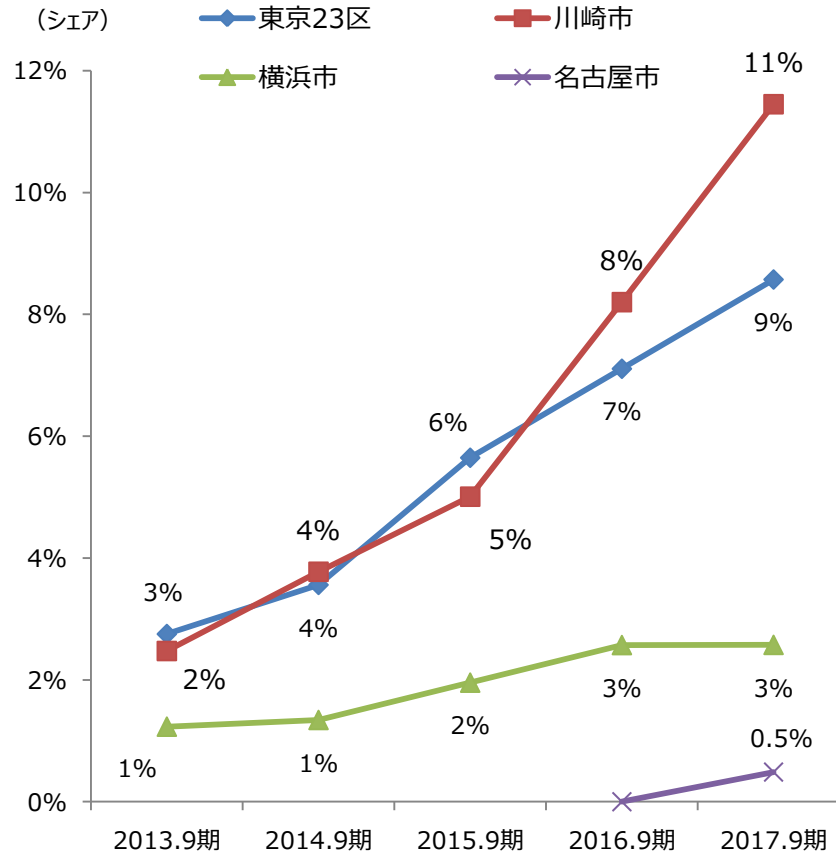
当社戸建は、都市部でドミナント戦略を展開し、着実にシェアを高めている

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

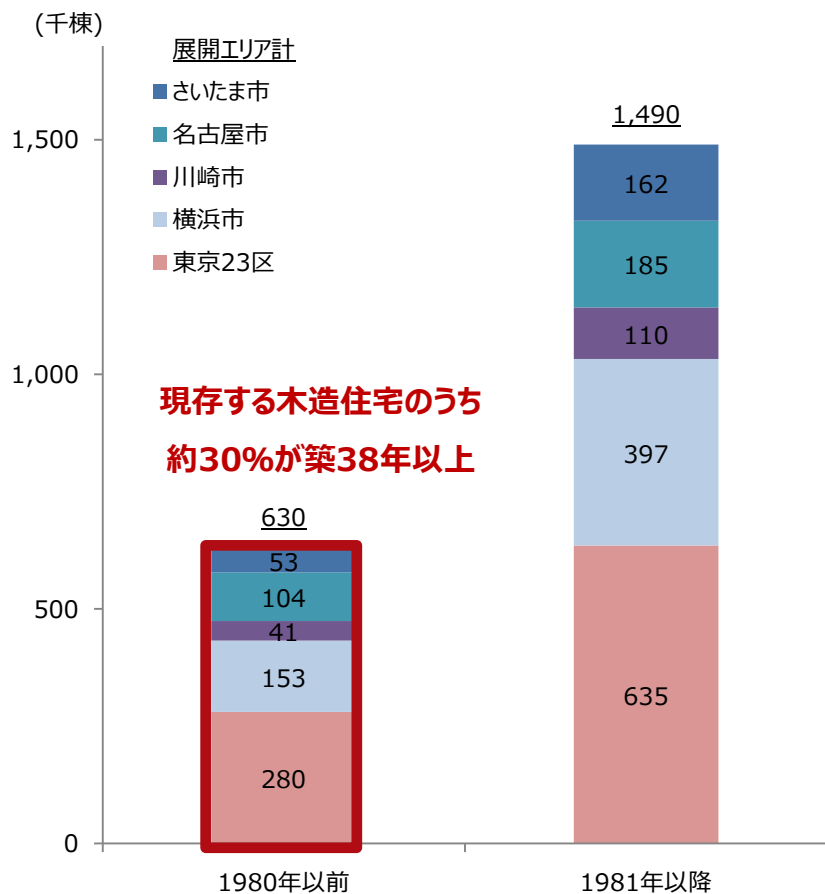
エリア別の当社グループシェア



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
 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

開発用地となる項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

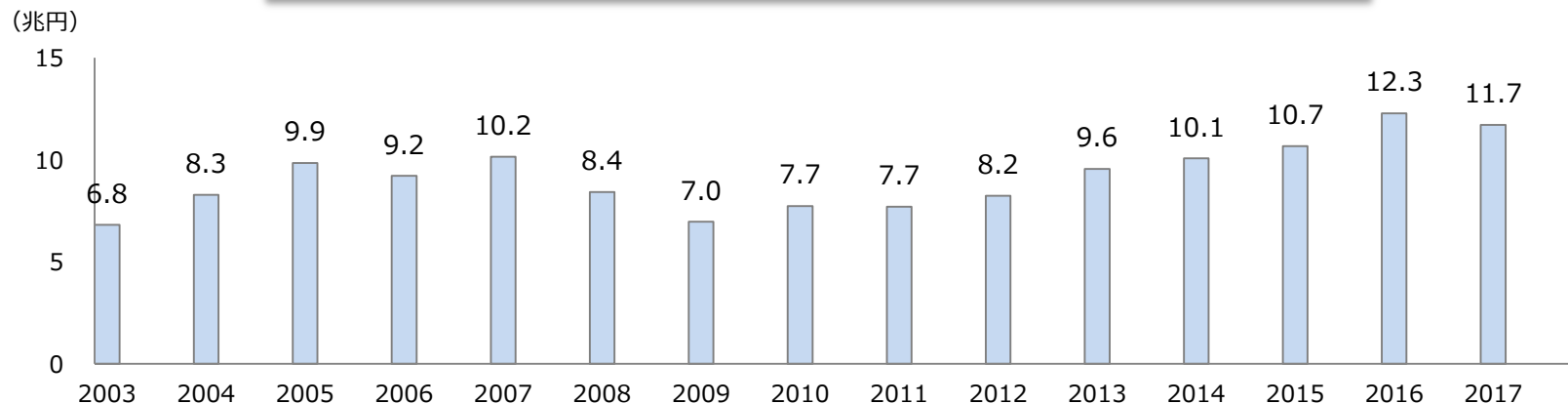
日本の住宅事情等

- ・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

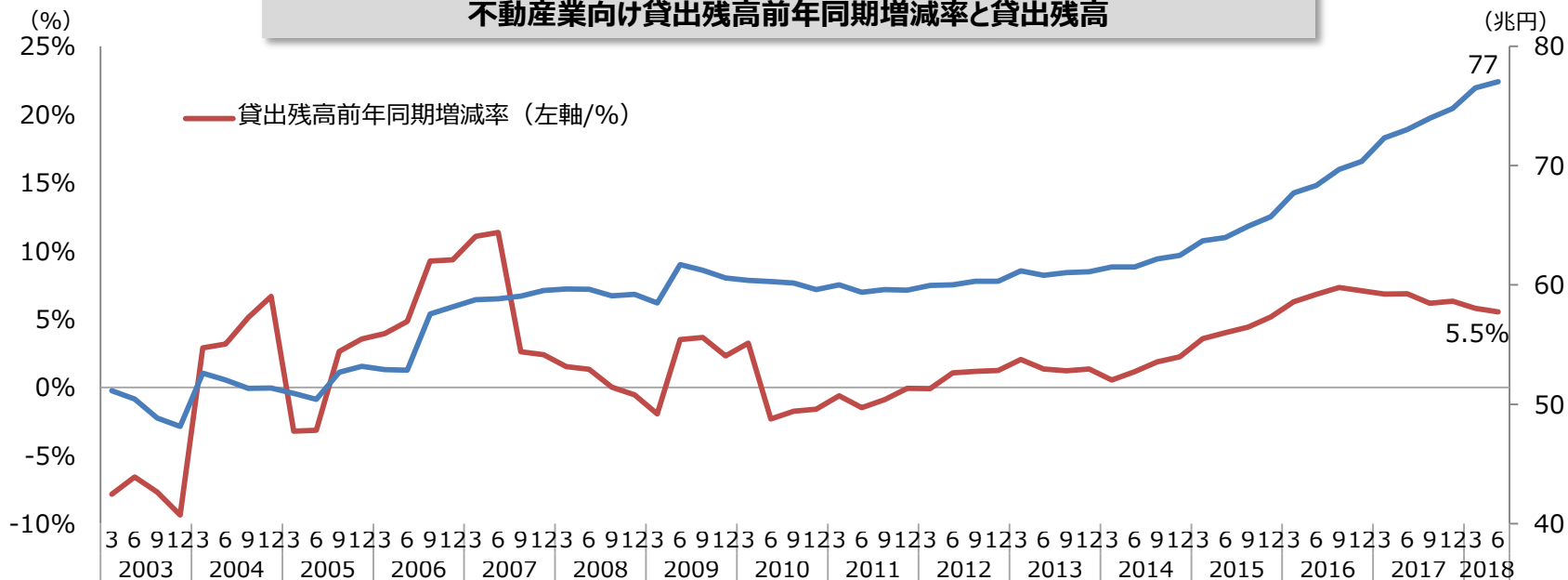
出所： *1 一般社団法人住宅生産団体連合会
「2017年度戸建注文住宅の顧客実態調査」
*2 総務省「住宅・土地統計調査」(1988年度)

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

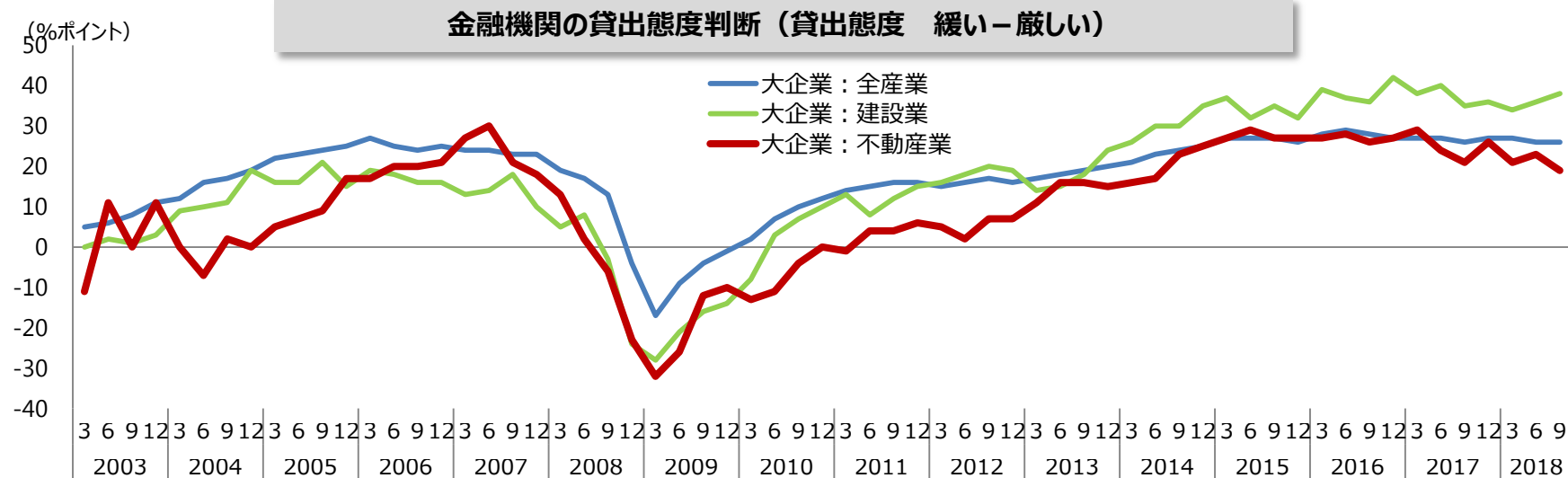
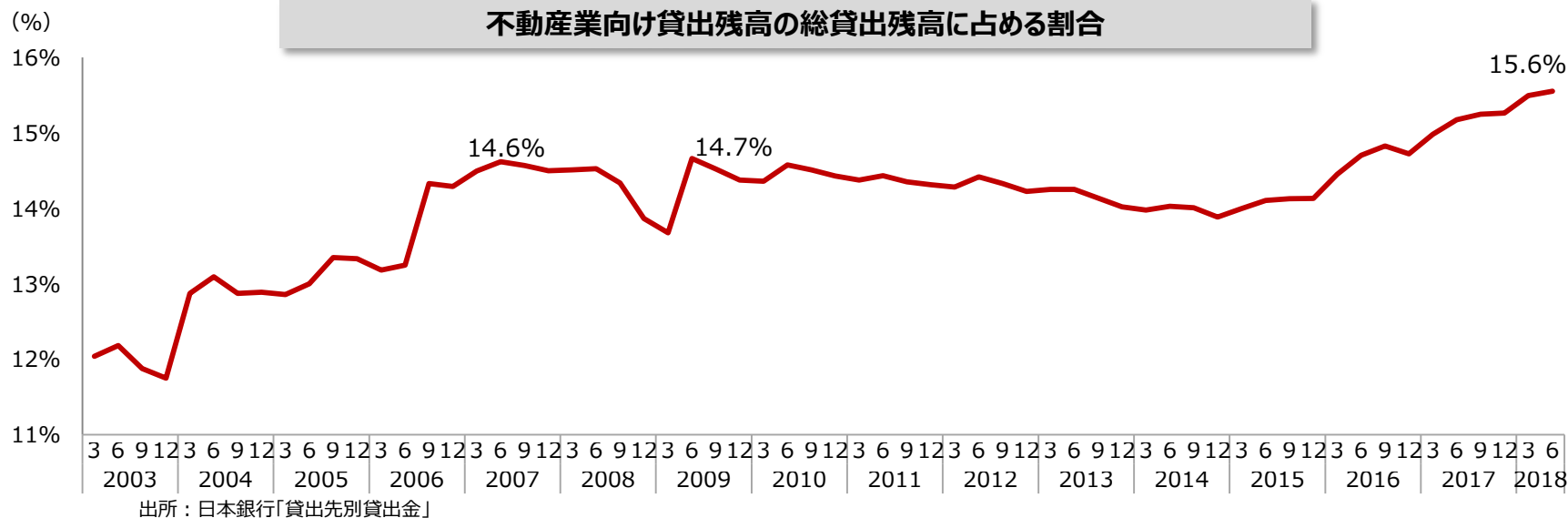


不動産業向け貸出残高前年同期増減率と貸出残高



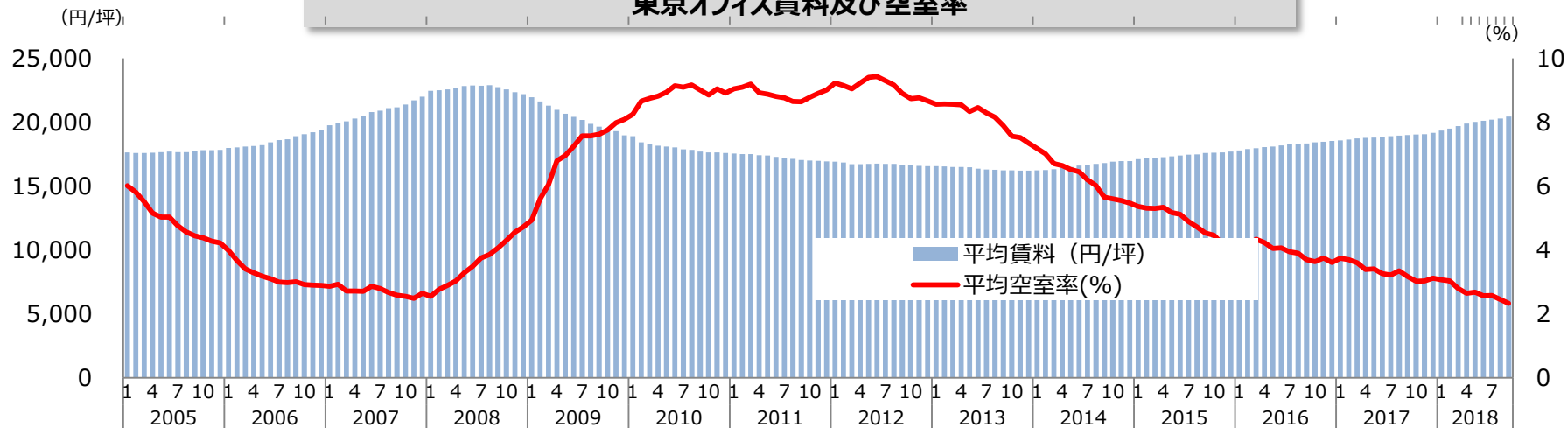
出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

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



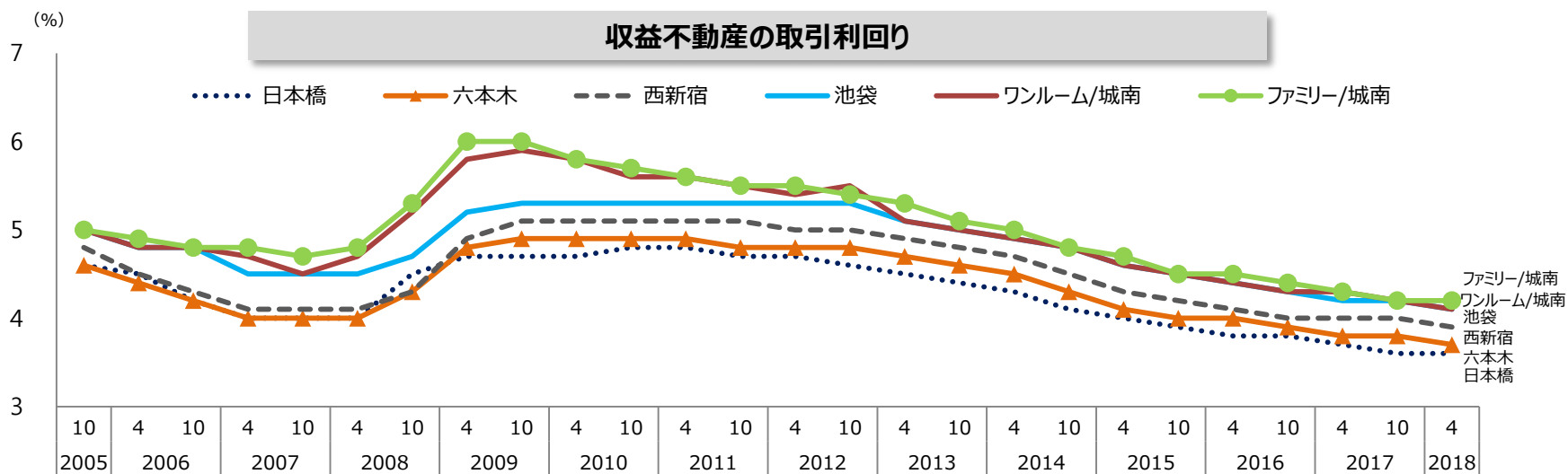
賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い

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」

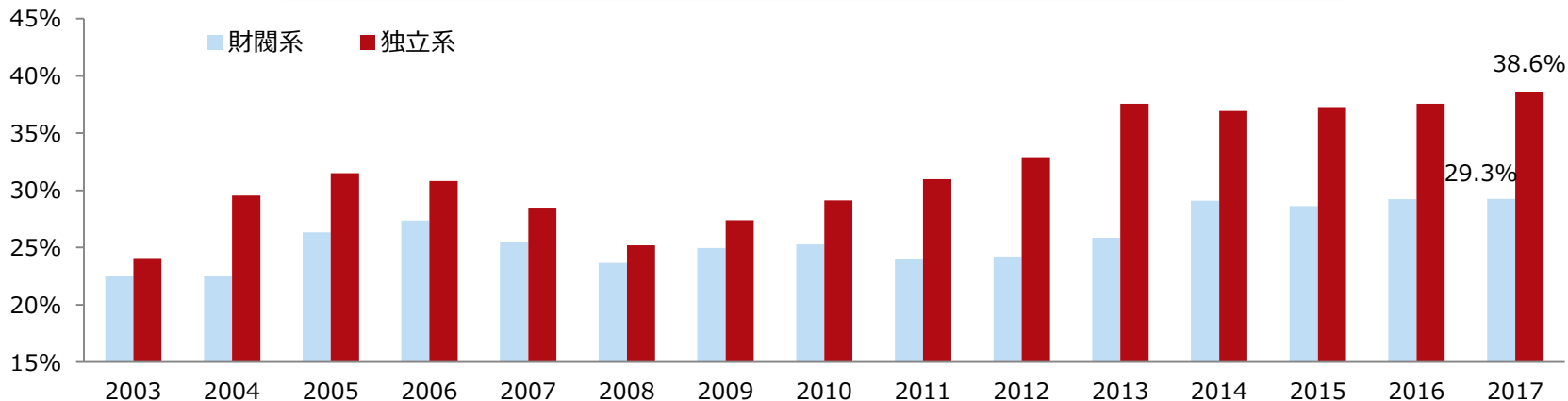
収益不動産の取引利回り



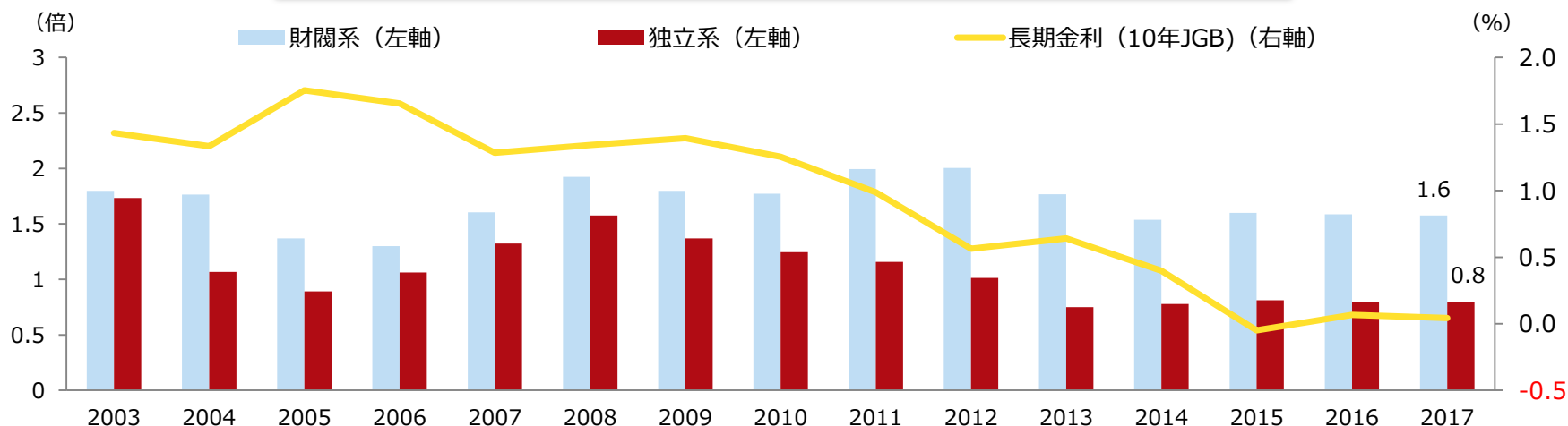
出所：日本不動産研究所「不動産投資家調査」

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

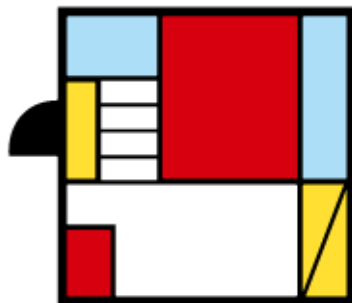
- 当社の戸建住宅は、住宅ローン減税（控除限度額の拡大）の恩恵を他社より多く享受することが可能
- 消費税率引き上げ前後の需要の変動を受けにくい事業構造

(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
		1,040	3,745	→ 上記限度額が40百万円迄拡大され、 控除額が大幅に増加
	▲ 390	+ 1,745		
	収支計		+ 1,355	→ 引き上げ後の購入が有利
価格 43,000 土地：30,000 建物：13,000	引き上げ後 (8%) ②			
	差異 (①-②)			
<参考>	郊外戸建住宅 価格 25,000 土地：15,000 建物：10,000	▲ 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	▲ 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。