

2019年9月期 第2四半期 (2018/10-2019/3) 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



2019年9月期 第2四半期 決算トピックス

2019.9期2Q 事業進捗

- 第2四半期（累計）の業績予想を上回って着地
売上高、利益とも、前年同期比二桁成長、過去最高を更新

売上高 2,428億円（前年同期比:42.9%増）

営業利益 237億円（ " :13.0%増）

親会社株主に帰属する

四半期純利益 161億円（ " :15.1%増）

- 戸建関連事業 ホーク・ワンの連結効果もあり業績は伸長
- マンション事業 今期引き渡し予定物件の契約率は95%と順調
- 収益不動産事業 事業法人等の高い需要を受け計画通りに進捗
- アメリカ不動産 国内富裕層の資産分散ニーズを捉え販売を拡大

2019.9期 業績予想

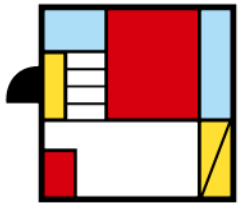
- 7期連続過去最高の売上高、利益の更新に向け順調

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）



**OPEN
HOUSE**

1. 2019年9月期 第2四半期 連結決算概要

連結損益計算書概要

- 株式会社ホーク・ワン* の連結等により売上高は大幅に伸長
- 売上高、各利益とも、業績予想値を上回り、二桁成長を達成

(単位：百万円)

	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)		2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)		増減	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	
	実績	売上対比	実績	売上対比		業績予想	予想との差異
売上高	169,923	-	242,846	-	42.9%	225,000	+17,846
営業利益	21,056	12.4%	23,797	9.8%	13.0%	22,000	+1,797
経常利益	20,169	11.9%	22,193	9.1%	10.0%	20,500	+1,693
親会社株主に帰属する 四半期純利益	14,017	8.2%	16,132	6.6%	15.1%	15,000	+1,132

* 株式会社ホーク・ワン (以下、「ホーク・ワン」)

セグメント情報（売上高・営業利益）

- 実需の戸建関連、マンション事業が増収・増益を牽引
- 事業ポートフォリオ全体としても成長を持続

（単位：百万円）

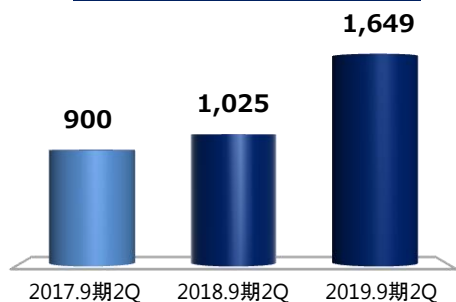
	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)		2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	169,923	100.0%	242,846	100.0%	42.9%
戸建関連事業 *	102,566	60.4%	164,959	67.9%	60.8%
マンション事業	11,513	6.8%	20,768	8.6%	80.4%
収益不動産事業	50,903	30.0%	46,613	19.2%	△8.4%
その他（アメリカ不動産等）	4,953	2.9%	10,531	4.3%	112.6%
調整額	△13	-	△26	-	-
営業利益	21,056	12.4%	23,797	9.8%	13.0%
戸建関連事業 *	13,513	13.2%	15,008	9.1%	11.1%
マンション事業	927	8.1%	3,305	15.9%	256.3%
収益不動産事業	6,248	12.3%	4,908	10.5%	△21.4%
その他（アメリカ不動産等）	809	16.3%	1,070	10.2%	32.3%
調整額	△441	-	△495	-	-

* 2019.9期1Q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

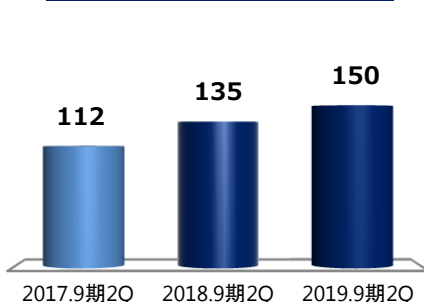
戸建関連事業（全体・①仲介）

- ホーク・ワンの連結等もあり、売上高は大幅に増加
- 販売が順調に進捗し、仲介契約件数は前年同期比30%超で推移

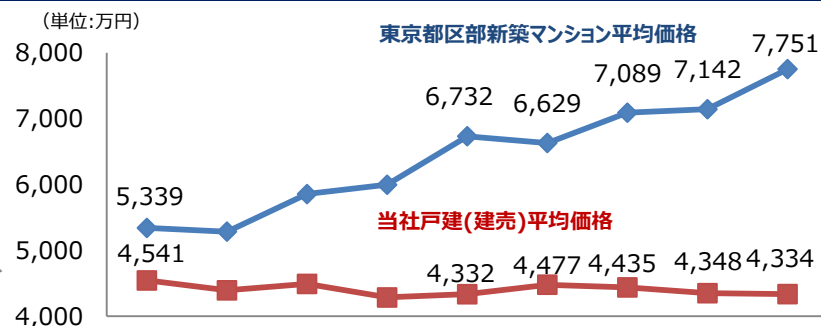
売上高（億円）



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

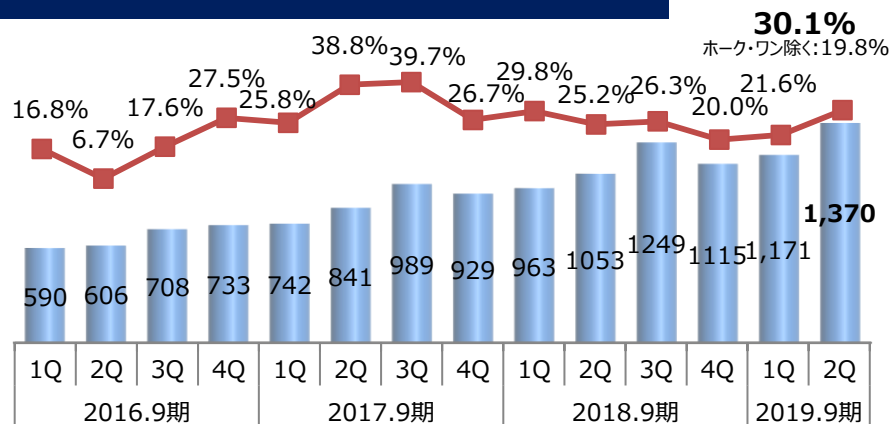


(単位:万円)
 出所：国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンリーレポート」
 年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月、名古屋除く首都圏対象
 * 2019年のマンションは1-3月、2019年の当社は2018年10-2019年3月

(単位:百万円)

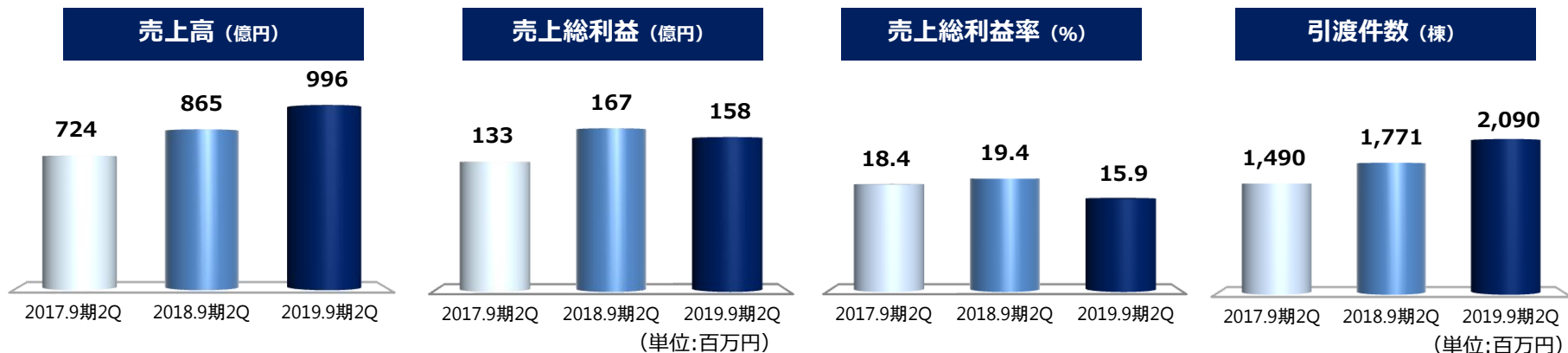
	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	増減
売上高	90,026	102,566	164,959	60.8%
売上総利益	16,498	19,574	24,422	24.8%
売上総利益率	18.3%	19.1%	14.8%	△4.3pt
営業利益	11,289	13,513	15,008	11.1%
営業利益率	12.5%	13.2%	9.1%	△4.1pt

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*）

- 売上総利益率の低下は、建売の増加に伴う粗利MIX及び土地仕入価格の上昇によるもの
- 仕入基準の明確化及び販売計画の精度の向上により、販売契約ベースでの利益率は上昇傾向を示しており、販売決済ベースでも下期には改善する見込み



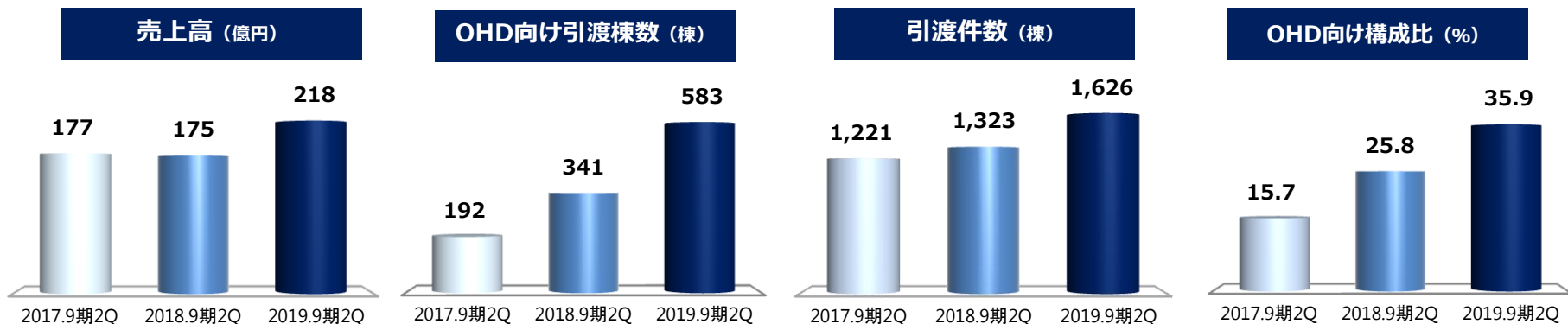
	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	増減
売上高	72,407	86,581	99,676	15.1%
売上総利益	13,332	16,779	15,866	△5.4%
売上総利益率	18.4%	19.4%	15.9%	△3.5pt
引渡件数 (建売+土地)	1,490棟	1,771棟	2,090棟	319棟

(販売形態別)	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	増減	
建売	売上高	30,963	29,242	42,284	44.6%
	引渡件数	695棟	669棟	986棟	317棟
	単価	44.6	43.7	42.9	△0.8
土地	売上高	35,102	49,072	46,379	△5.5%
	引渡件数	795棟	1,102棟	1,104棟	2棟
	単価	44.2	44.5	42.0	△2.5
請負	売上高	6,086	7,986	10,755	34.7%
	引渡件数	407棟	561棟	766棟	205棟
	単価	15.0	14.2	14.0	△0.2
その他 売上高	256	272	258	△5.3%	

* 株式会社オープンハウス・ディベロップメント（以下、「OHD」）

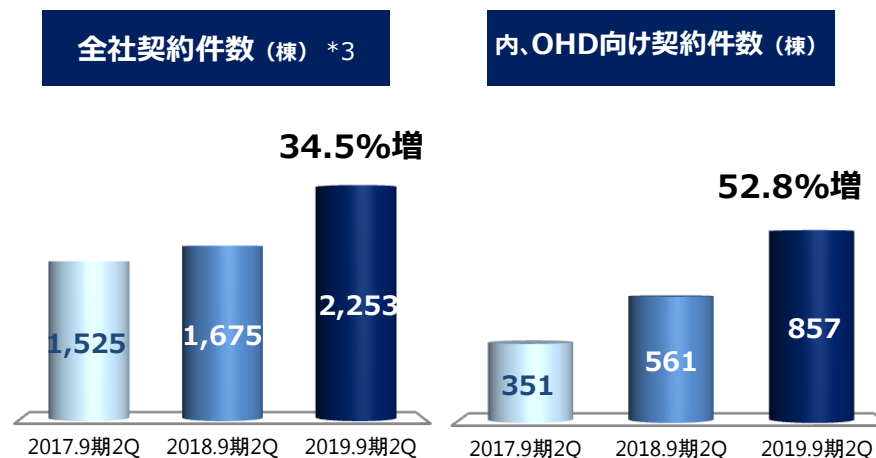
戸建関連事業（③建築請負（オープンハウス・アーキテクト *1））

- OHD向け建築請負を拡大しつつ、首都圏の一般建売事業者からの需要増にも対応
- 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)

	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	増減
売上高	17,707	17,560	21,803	24.2%
売上総利益	2,517	2,112	2,492	18.0%
売上総利益率	14.2%	12.0%	11.4%	△0.6pt
引渡件数 *2 (OHD)	1,221棟 (192棟)	1,323棟 (341棟)	1,626棟 (583棟)	303棟 (242棟)



*1 株式会社オープンハウス・アーキテクト（以下、「OHA」）

*2 法人向け建築請負における引渡件数
()内はOHD向け件数

*3 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)

- 首都圏の準都心部にて展開する戸建住宅の販売は好調
- オープンハウスにおけるホーク・ワン物件の仲介件数が順調に増加

業績の概要

(単位:百万円)

	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)
売上高	47,494
売上総利益	5,451
売上総利益率	11.5%
引渡件数 (土地、注文建築を含む)	1,217棟
販売契約件数 (契約ベース)	1,146棟
内、OH仲介件数 (契約ベース)	196棟

前年同期比
30%増水準

前年同期
6棟

売上総利益率に係る特殊要因

1. たな卸資産の時価評価

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

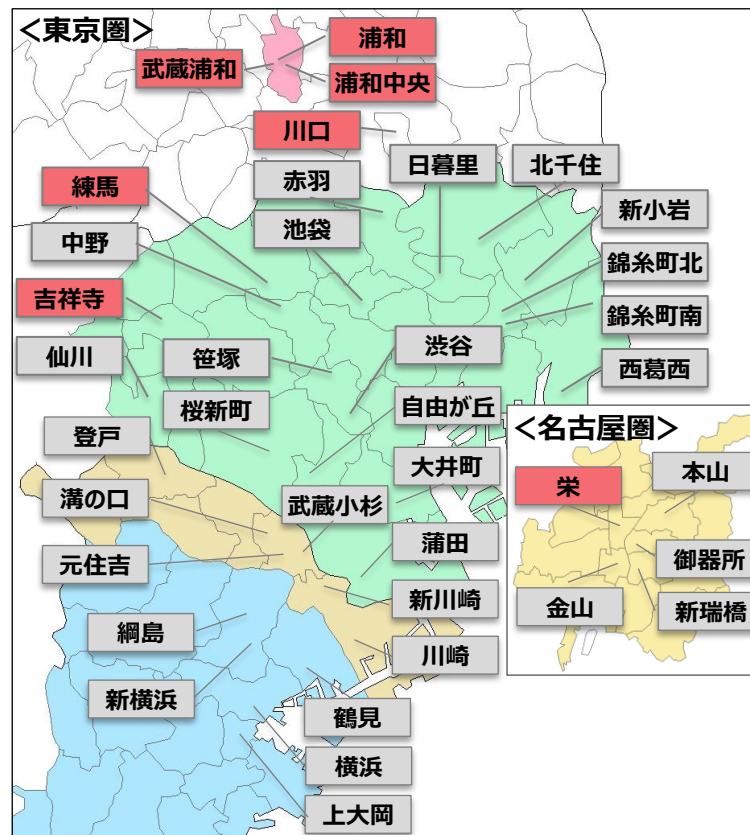
資産効率の改善を目的として、長期在庫 (竣工後60日超経過後未契約) 物件の処分を政策的に実施したことにより、売上総利益率が一時的に低下したもの

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

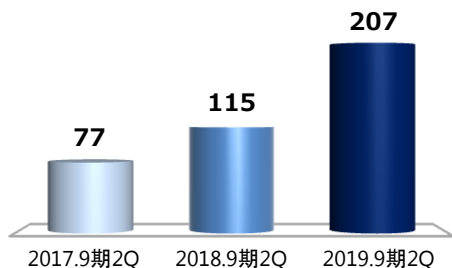
2019.9期 2Q
(2018/10-2019/3)



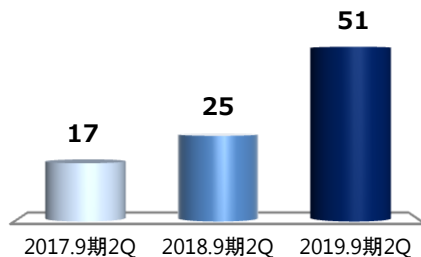
マンション事業

- 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順調
- 当年度より名古屋市での引き渡しを開始、東京含め2拠点とも業績は伸長

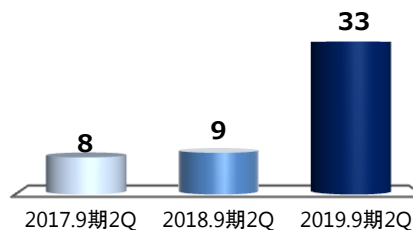
売上高 (億円)



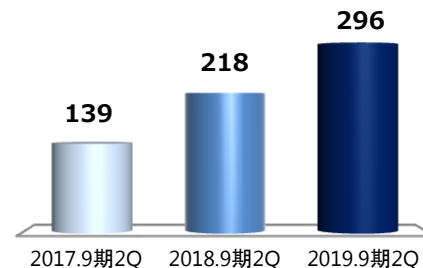
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (戸)



(単位:百万円)

	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	増減
売上高	7,713	11,513	20,768	80.4%
売上総利益	1,792	2,502	5,139	105.4%
売上総利益率	23.2%	21.7%	24.7%	3.0pt
営業利益	863	927	3,305	256.3%
営業利益率	11.2%	8.1%	15.9%	7.9pt
引渡件数	139戸	218戸	296戸	78戸
単価	55.5	52.8	70.2	17.4

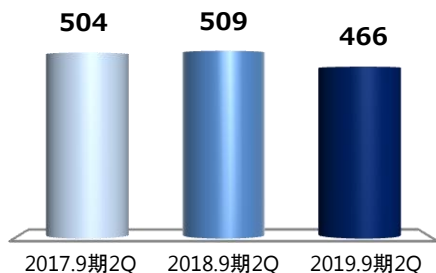
2019年9月期の主な引渡済物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス桜通豊前 (名古屋)	22	3,000万円台
オープンレジデンスア葵 (名古屋)	32	4,000 "
オープンレジデンス千駄木ヒルズ (東京)	28	6,000 "
オープンレジデンス代官山ザ・ハウス (東京)	22	9,000 "

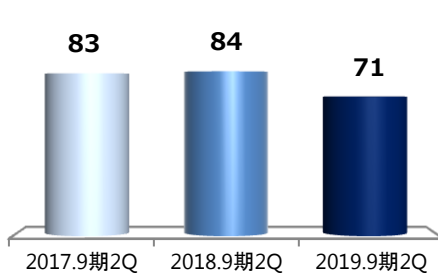
収益不動産事業

- 事業法人、富裕層が主要顧客のため、個人投資家向け融資厳格化の影響は限定的
- 第2四半期の販売は堅調に推移し、第1四半期営業利益率7.0%から大きく改善

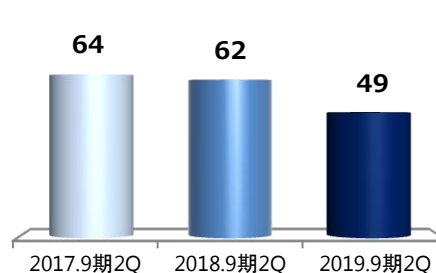
売上高 (億円)



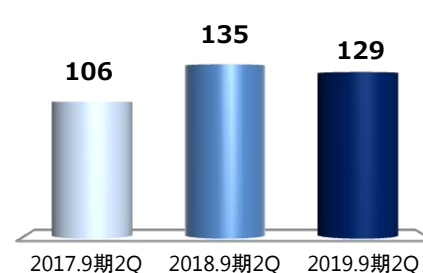
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



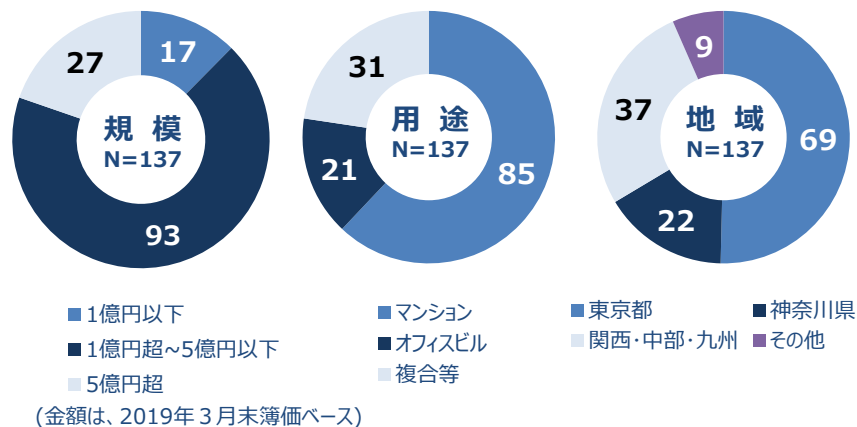
引渡件数 (件)



(単位:百万円)

	2017.9期2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期2Q (2018/10-2019/3)	増減
売上高	50,446	50,903	46,613	△8.4%
売上総利益	8,397	8,441	7,179	△15.0%
売上総利益率	16.6%	16.6%	15.4%	△1.2pt
営業利益	6,495	6,248	4,908	△21.4%
営業利益率	12.9%	12.3%	10.5%	△1.7pt
引渡件数	106件	135件	129件	△6件
単価	480	377	361	△16

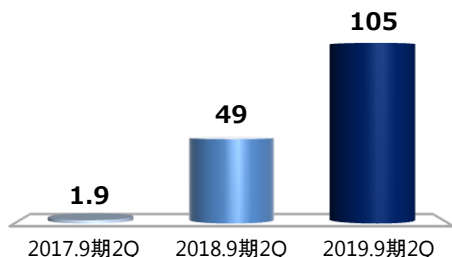
保有物件内訳 (件) (2019年3月末)



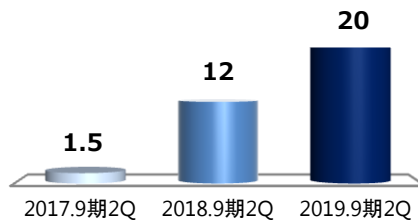
その他（アメリカ不動産事業等）

- 通期予想に対して販売契約は順調に積み上がっている
- 第2四半期の引き渡しは季節要因により一時的に減少したもの

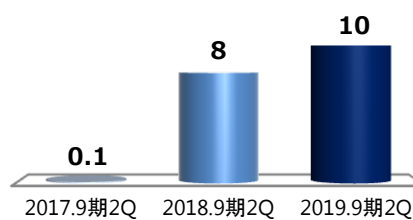
売上高（億円）



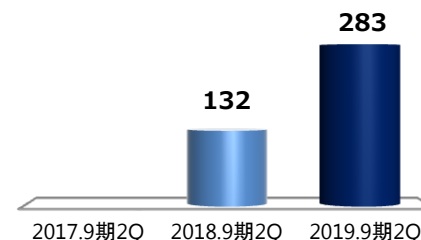
売上総利益（億円）



営業利益（億円）



引渡件数（棟）*1

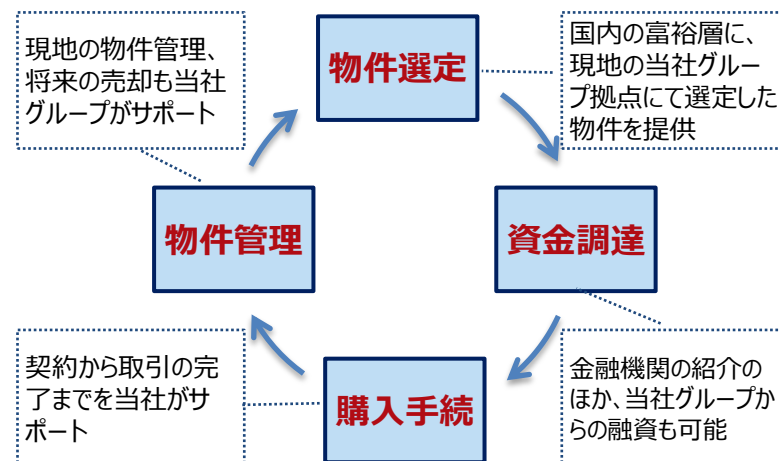


（単位：百万円）

	2017.9期 2Q (2016/10-2017/3)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	増減
売上高	191	4,953	10,531	112.6%
売上総利益	153	1,212	2,064	70.3%
売上総利益率	79.9%	24.5%	19.6%	△4.9pt
営業利益	15	809	1,070	261
営業利益率	7.9%	16.3%	10.2%	△6.2pt
引渡棟数 *1	-	132棟	283棟	151棟

*1 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 (2017/10-2018/3)		2019.9期 (2018/10-2019/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	10,670	6.3%	15,062	6.2%	4,391
人件費	2,797	1.6%	4,331	1.8%	1,533
販売手数料	1,616	1.0%	2,590	1.1%	974
事務所維持費	1,341	0.8%	1,712	0.7%	370
広告宣伝費	884	0.5%	1,010	0.4%	125
販売促進費	633	0.4%	727	0.3%	94
その他	3,396	2.0%	4,689	1.9%	1,292

	2018.9期 (2017/10-2018/3)		2019.9期 (2018/10-2019/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	118	0.1%	221	0.1%	103
営業外費用	1,005	0.6%	1,825	0.8%	820
支払利息	529	0.3%	878	0.4%	348
支払手数料	37	0.0%	737	0.3%	700
為替差損	355	0.2%	86	0.0%	△268
その他	82	0.0%	122	0.1%	39

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2018.9期末 (2018/9)	2019.9期2Q末 (2019/3)	増減
流動資産	377,818	394,609	16,791
現金及び預金	119,053	114,585	△4,468
たな卸資産	233,272	253,610	20,338
その他	25,492	26,413	921
固定資産	15,508	15,799	291
有形固定資産	5,474	5,002	△472
無形固定資産	3,515	3,644	128
投資その他の資産	6,517	7,152	634
繰延資産	40	35	△5
資産合計	393,367	410,444	17,077

	2018.9期末 (2018/9)	2019.9期2Q末 (2019/3)	増減
負債	279,880	287,162	7,281
流動負債	182,405	155,927	△26,477
固定負債	97,475	131,235	33,759
純資産	113,486	123,282	9,795
株主資本	105,798	122,902	17,103
評価・換算差額等	* 7,688	380	△7,308
負債純資産合計	393,367	410,444	17,077

* 非支配株主持分 6,941を含む

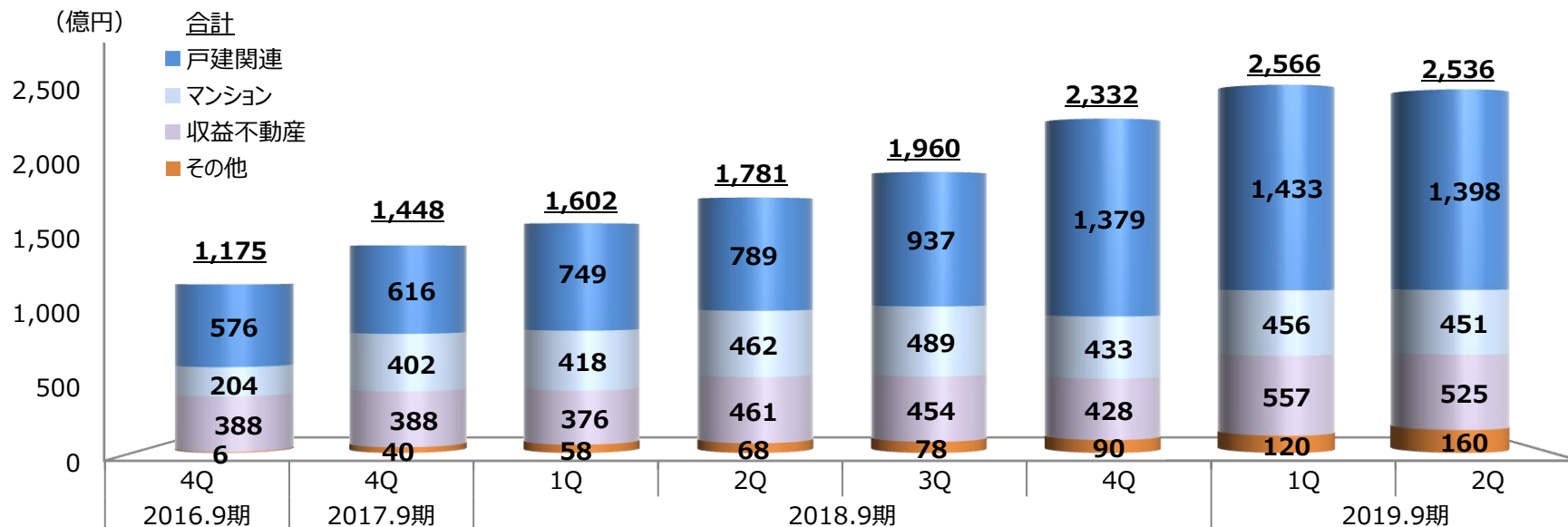
<安全性指標>

	2018.9期末 (2018/9)	2019.9期2Q末 (2019/3)	増減
自己資本比率	27.0%	30.0%	3.0%

たな卸資産の状況

(単位：百万円)

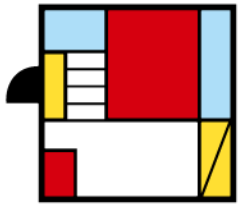
	2016.9期末 (2016/9)	2017.9期末 (2017/9)	2018.9期末 (2018/9)	2019.9期2Q末 (2019/3)	(構成比)	増減
戸建関連	57,633	61,667	137,991	139,839	55.2%	1,848
マンション	20,422	40,291	43,322	45,170	17.8%	1,847
収益不動産	38,838	38,871	42,873	52,526	20.7%	9,652
その他	651	4,064	9,084	16,074	6.3%	6,989
合計	117,546	144,894	233,272	253,610	100.0%	20,338



連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	△19,871	△9,649	<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	637	169	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の売却 等
財務活動によるキャッシュ・フロー	26,909	4,696	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金の増加 ・配当金の支払 ・自己株式の取得 等
現金及び現金同等物に係る換算差額	△457	△164	
現金及び現金同等物の増減額	7,217	△4,947	
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	98,127	114,031	



**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 5,000億円企業へ

(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	-	655.17	-	
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%	-	

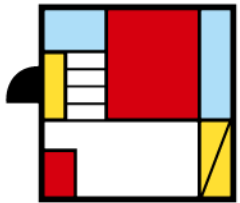
連結業績予想（セグメント別売上高）

- 戸建関連事業にホーク・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10月 武蔵浦和、川口、金山、11月 登戸、2019年1月 天神の計5拠点を新店
- 2019年4月 調布市に仙川、名古屋市瑞穂区に新瑞橋を加え、計39営業センターを展開中

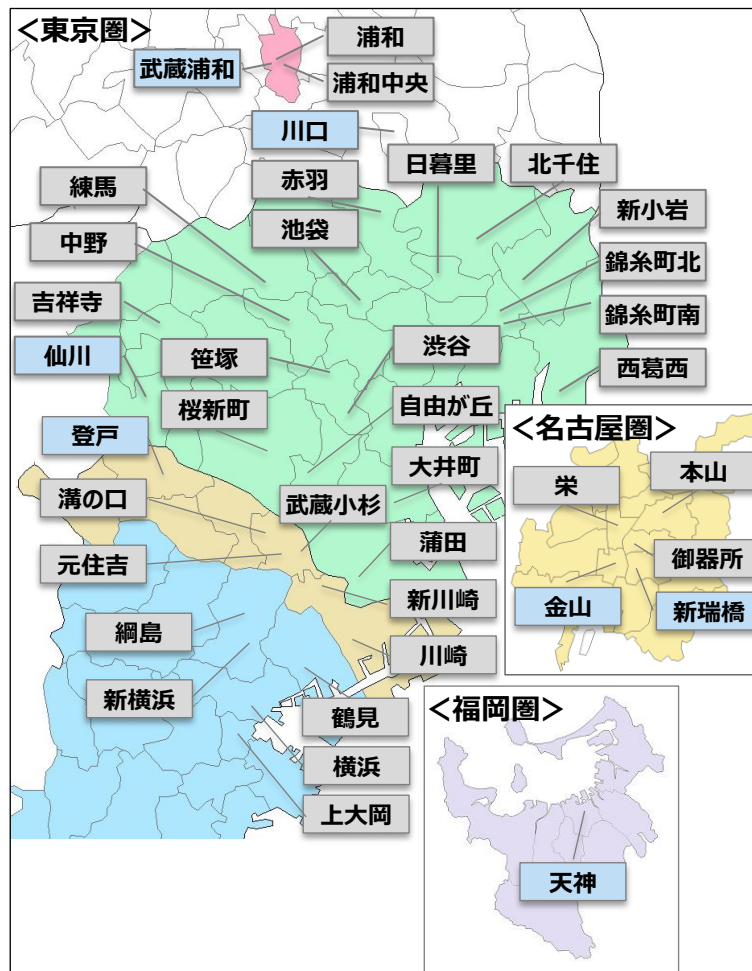
営業センターの開設



仙川営業センター

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)	2019年 5月15日 現在
東京都	13	16	17	18
神奈川県	5	7	10	11
愛知県	-	2	3	5
埼玉県	-	-	2	4
福岡県	-	-	-	1
合計	18	25	32	39

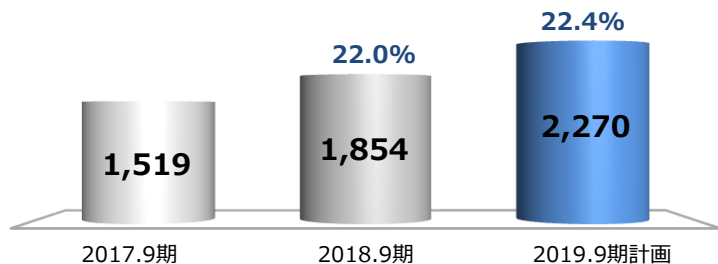


戸建関連事業 (②OHD)

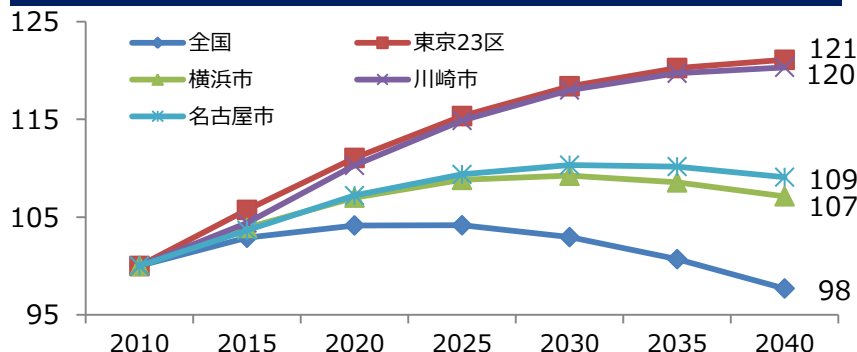
- 都心部は今後も世帯数の増加が予想され、住宅の取得需要が見込まれる
- 新たに展開したエリアにおいても、ドミナント戦略を展開し市場シェアを高める

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)

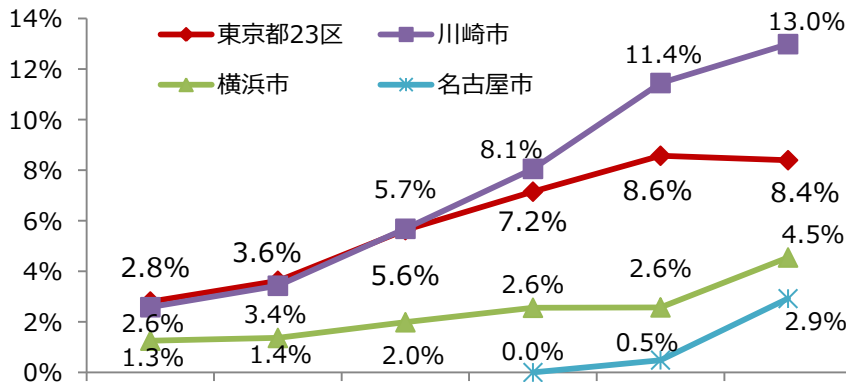


出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

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
(参考) 建売+請負	2,373棟	2,809棟	3,600棟	791棟

エリア別のOHDシェア



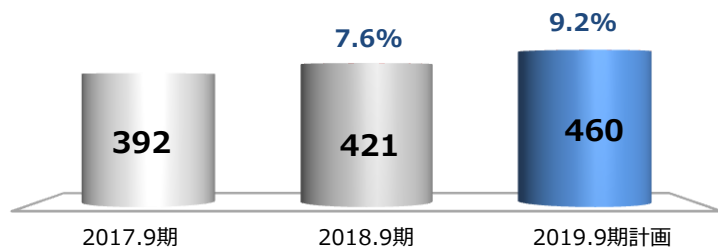
2013.9期 2014.9期 2015.9期 2016.9期 2017.9期 2018.9期
前提：OHDの各期の棟数（建売+請負）と、各年のエリア別戸建着工戸数（分譲+持家）より算出
OHA、ホーク・ワンは含まず

戸建関連事業（③建築請負（OHA））

- 建築請負棟数は、外部顧客、グループ向けともに伸長を目指す
- OHD向け請負棟数を年々増加し、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)



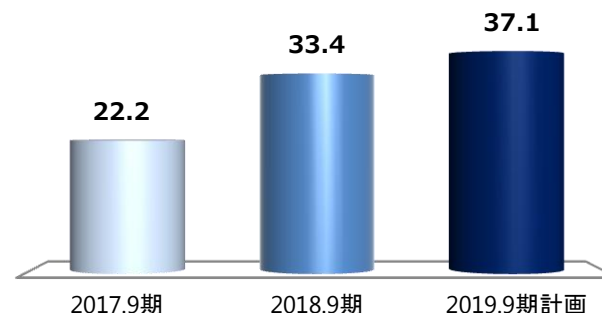
引渡件数 *1

	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

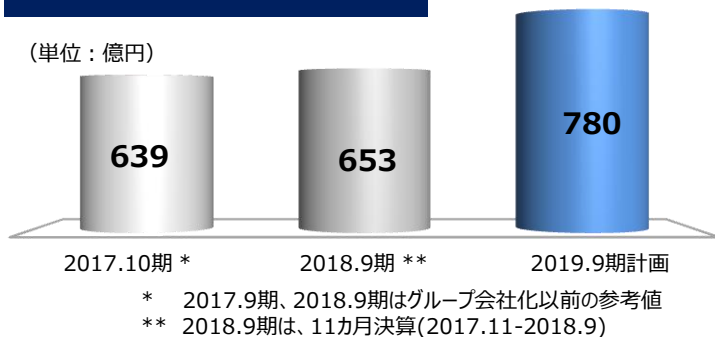
OHD向け構成比 (%)



戸建関連事業 (④ホーク・ワン)

- 2018年10月1日、株式会社ホーク・ワンを完全子会社化
- 仲介機能を活用した販売の拡大、長期在庫処分による事業期間短縮への取り組み

売上高



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
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

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か月決算(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)

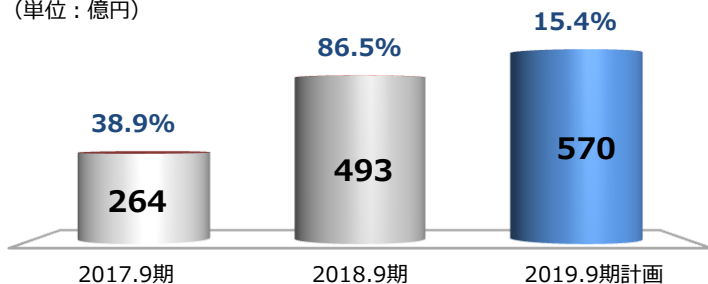
のれん：2019年9月期 期首 2,655百万円
償却期間 10年均等

マンション事業

- 利便性の高いマンションの需要は強く、今期引渡予定物件の契約率は95%と順調
- 名古屋のマンションの引き渡しが本格化し、件数構成比では24%を占めるまでに成長

売上高・増減率

(単位：億円)



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

	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	

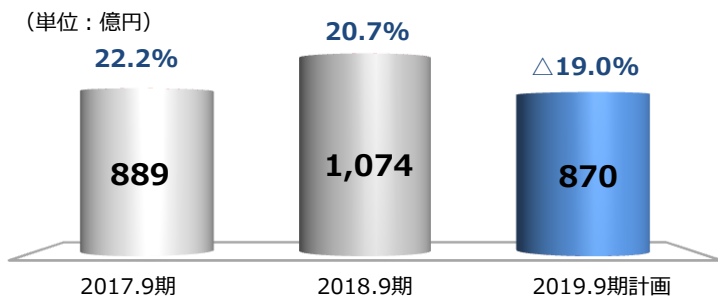
2019年9月期の主な引渡予定物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス代々木大山 (東京)	47	9,000万円台
オープンレジデンス本郷後樂園 (東京)	40	5,000 "
オープンレジデンス栄est (名古屋)	20	3,000 "
オープンレジデンス御器所 (名古屋)	27	3,000 "

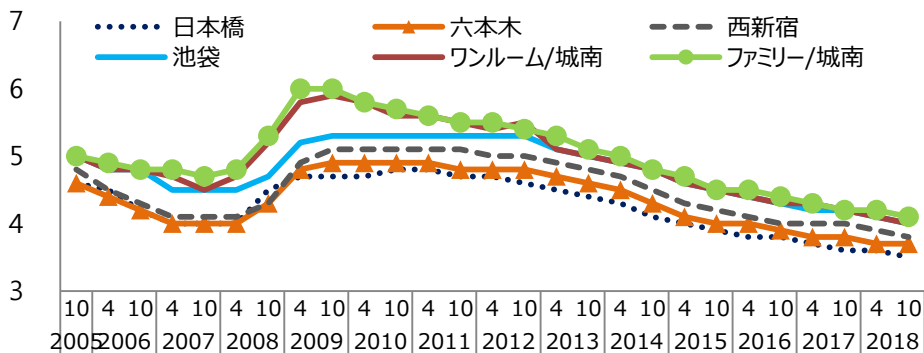
収益不動産事業

- 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、保守的に計画

売上高・増減率



収益不動産の取引利回り(%)

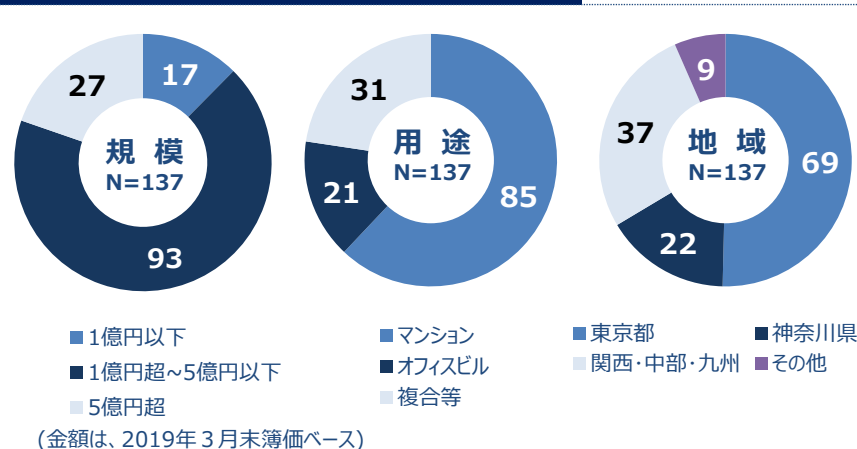


売却売上と賃料収入の内訳

(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) (2019年3月末)

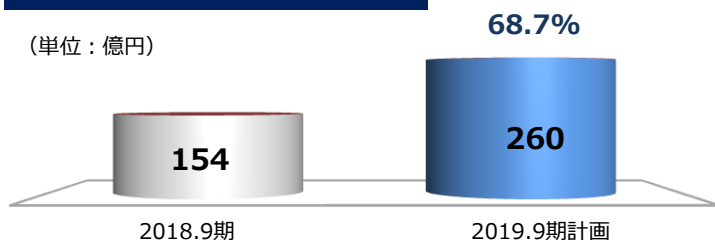


その他（アメリカ不動産）

- エリアの拡大、アパート等大型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

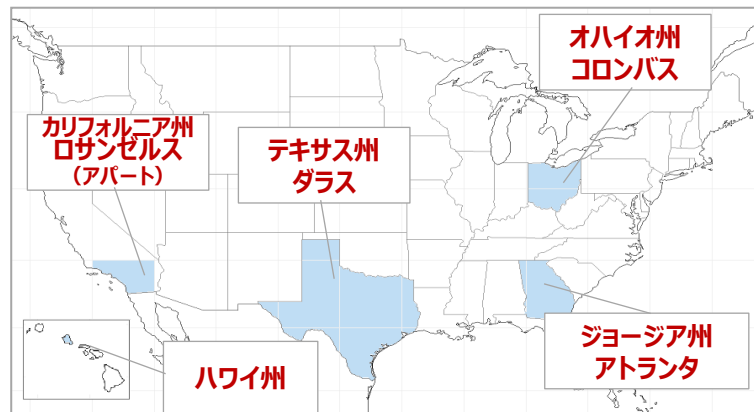
	2018.9期 (2017/10-2018/9) 実績	2019.9期 (2018/10-2019/9) 計画	増減
引渡棟数	394棟	700棟	306棟
平均価格	約33百万円	—	—

取り扱い物件例



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

取り扱いエリア

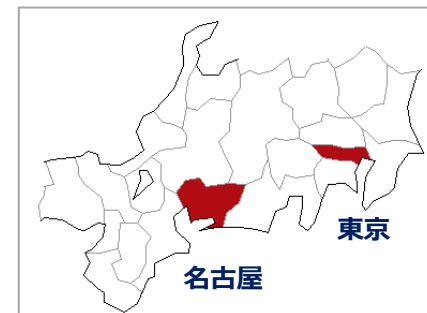


営業展開

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



GINZA XI

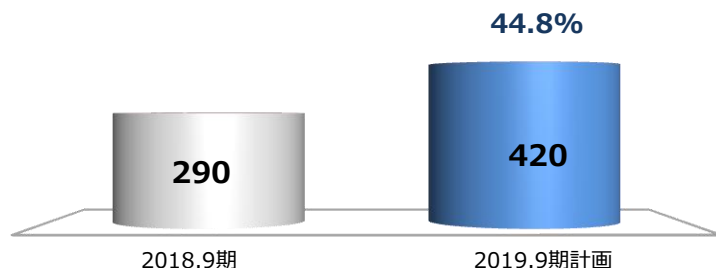


名古屋圏の事業進捗状況

- 2019年4月 名古屋圏5店舗目となる新瑞橋営業センターを開設
- 今期より、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)



新瑞橋営業センター

名古屋5店舗目の出店

所在地：名古屋市瑞穂区瑞穂通

アクセス：地下鉄名城線

「新瑞橋」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

オープンレジデンシア桜通筒井

名古屋11物件目の販売を開始

所在地：名古屋市東区筒井

アクセス：地下鉄桜通線

「車道」駅徒歩3分

構造・規模：鉄筋コンクリート造地上13階

総戸数：36戸

引渡予定：2020年6月



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、財務安全性の改善を図る

シンジケートローン等長期資金の調達

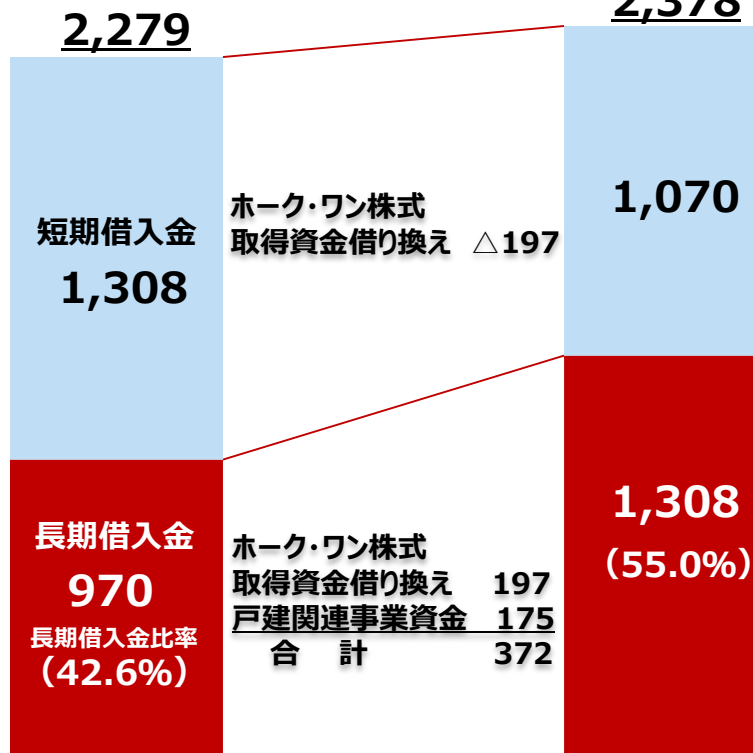
目的：事業環境の変化に即応した施策を実行するため
条件：借入期間10年、固定金利

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 戸建関連事業資金
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)

長短借入金の推移及び増減内訳

(億円)

借入金・社債合計



2018年9月末

2019年3月末

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

<2019年5月15日決議>

取得期間	2019年5月16日～2019年9月30日
取得株式の総数	1,000,000株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.78%）
取得価額の総額	5,000百万円（上限）

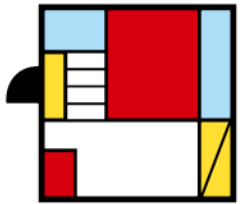
<1年以内の自己株式の取得実績>

取得期間①	2018年9月11日～2018年9月20日
取得株式の総数	561,800株
取得価額の総額	2,999百万円
取得期間②	2018年11月21日～2019年3月31日
取得株式の総数	470,000株
取得価額の総額	1,814百万円

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



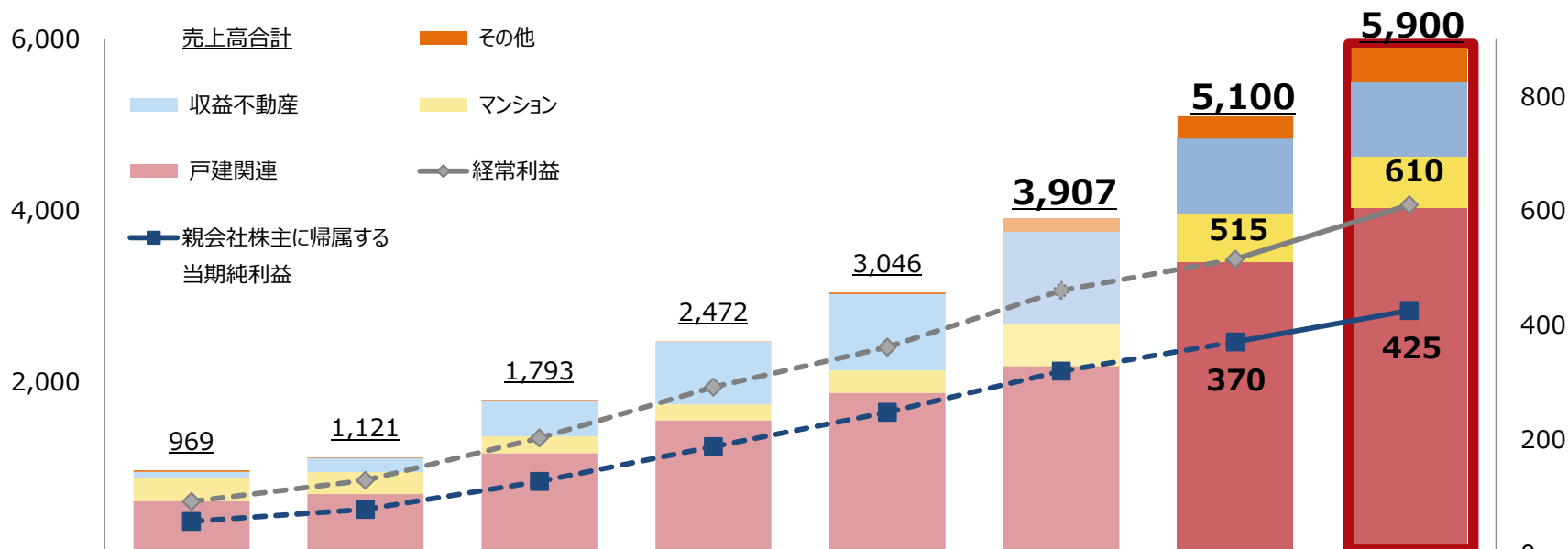
**OPEN
HOUSE**

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月新卒採用実績 298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）

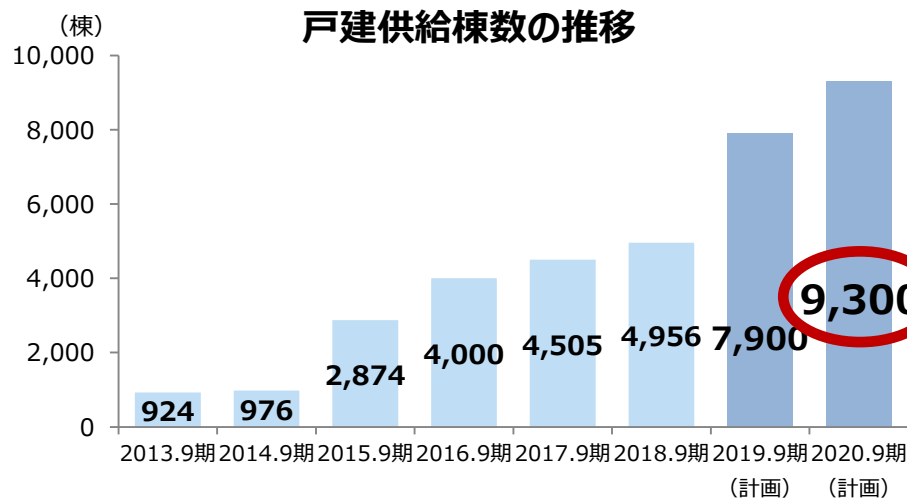
資本政策

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）

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%
	TH社+P社+M社	17,000	4.0%
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 422,998

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

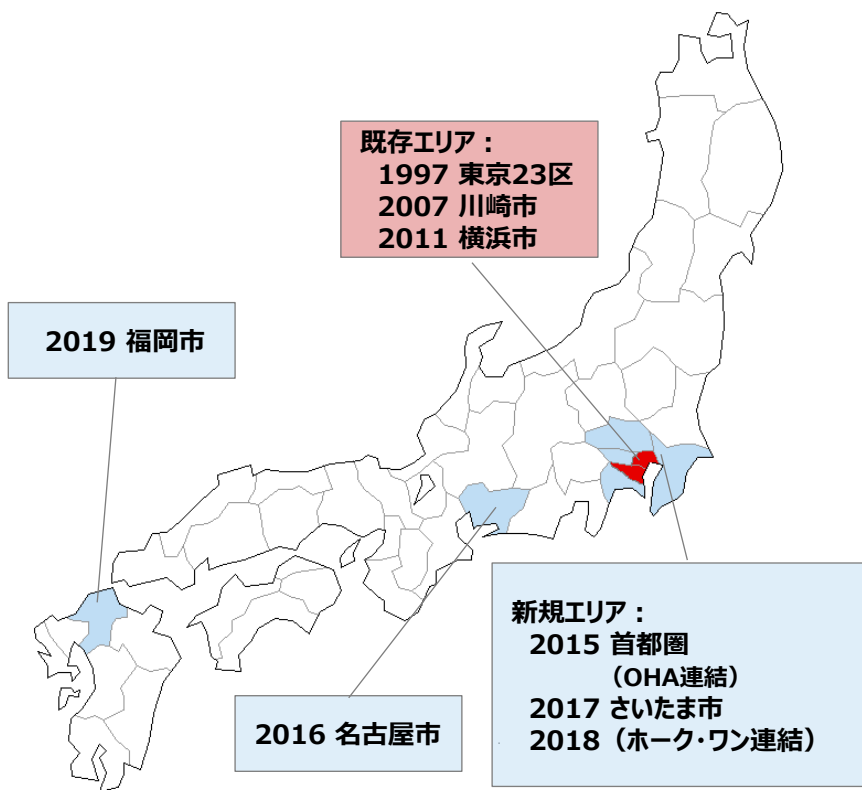
注) オープンハウス・ディベロップメント、オープンハウス・アーキテクト、ホーク・ワンの実績を合算 (内部取引は相殺、連結子会社化以前の実績も対象)

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」
 (2018年 新設住宅 持家+分譲住宅一戸建戸数)

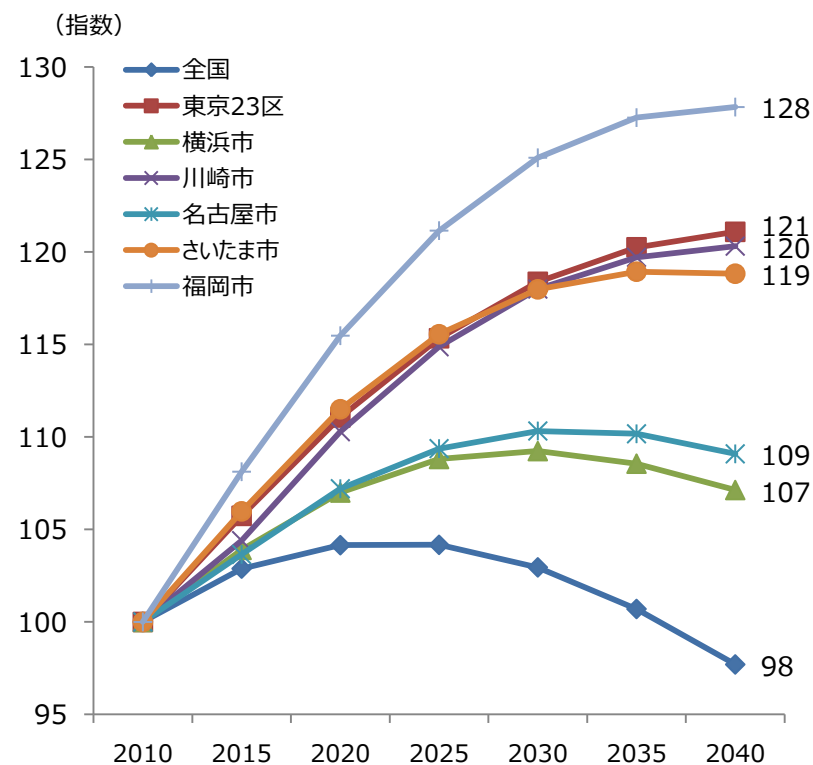
戸建関連事業のエリア展開の考え方

- 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



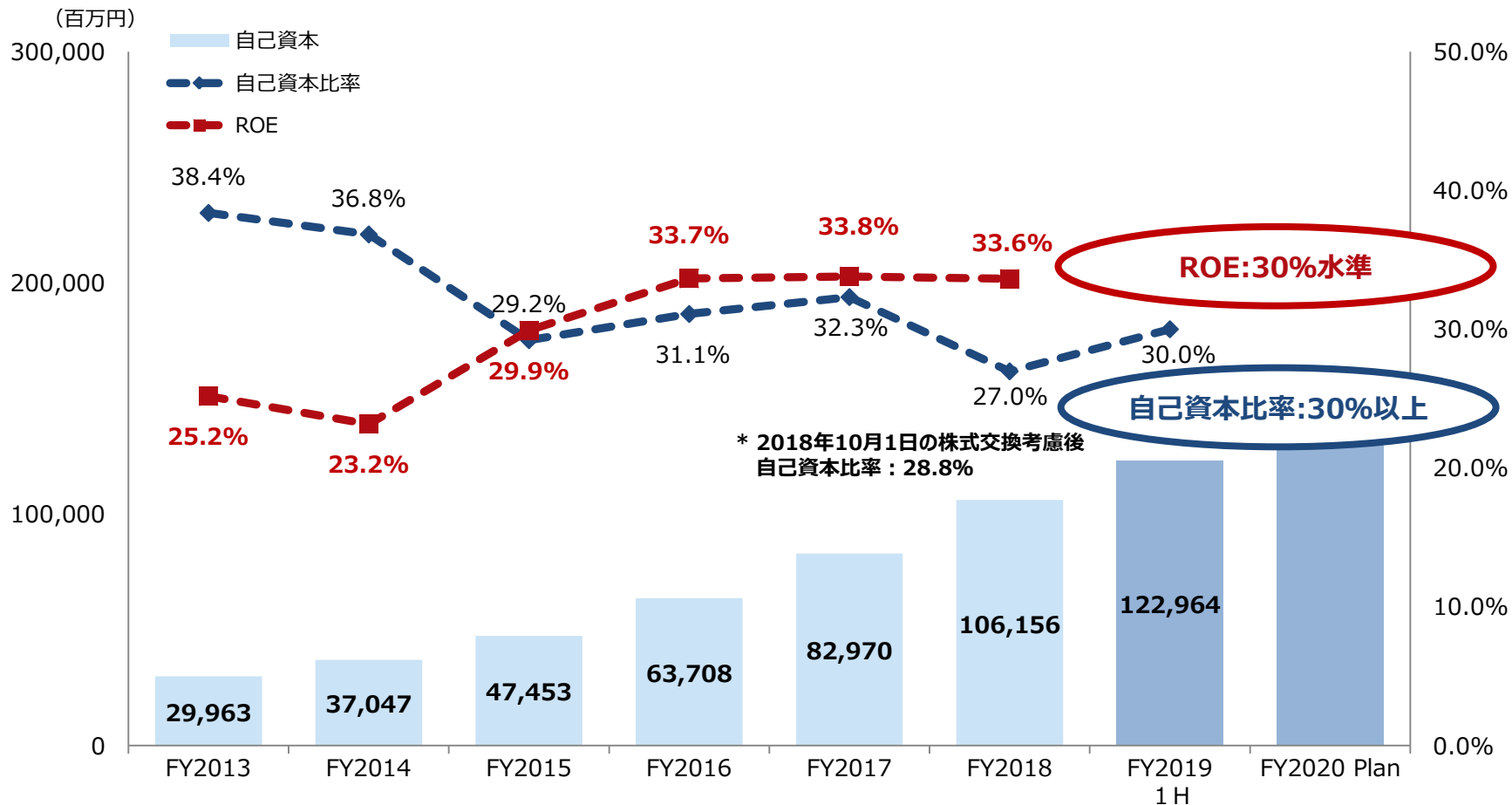
展開エリアの世帯数推計(指数)



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

資本政策 高い資本効率と財務健全性の両立

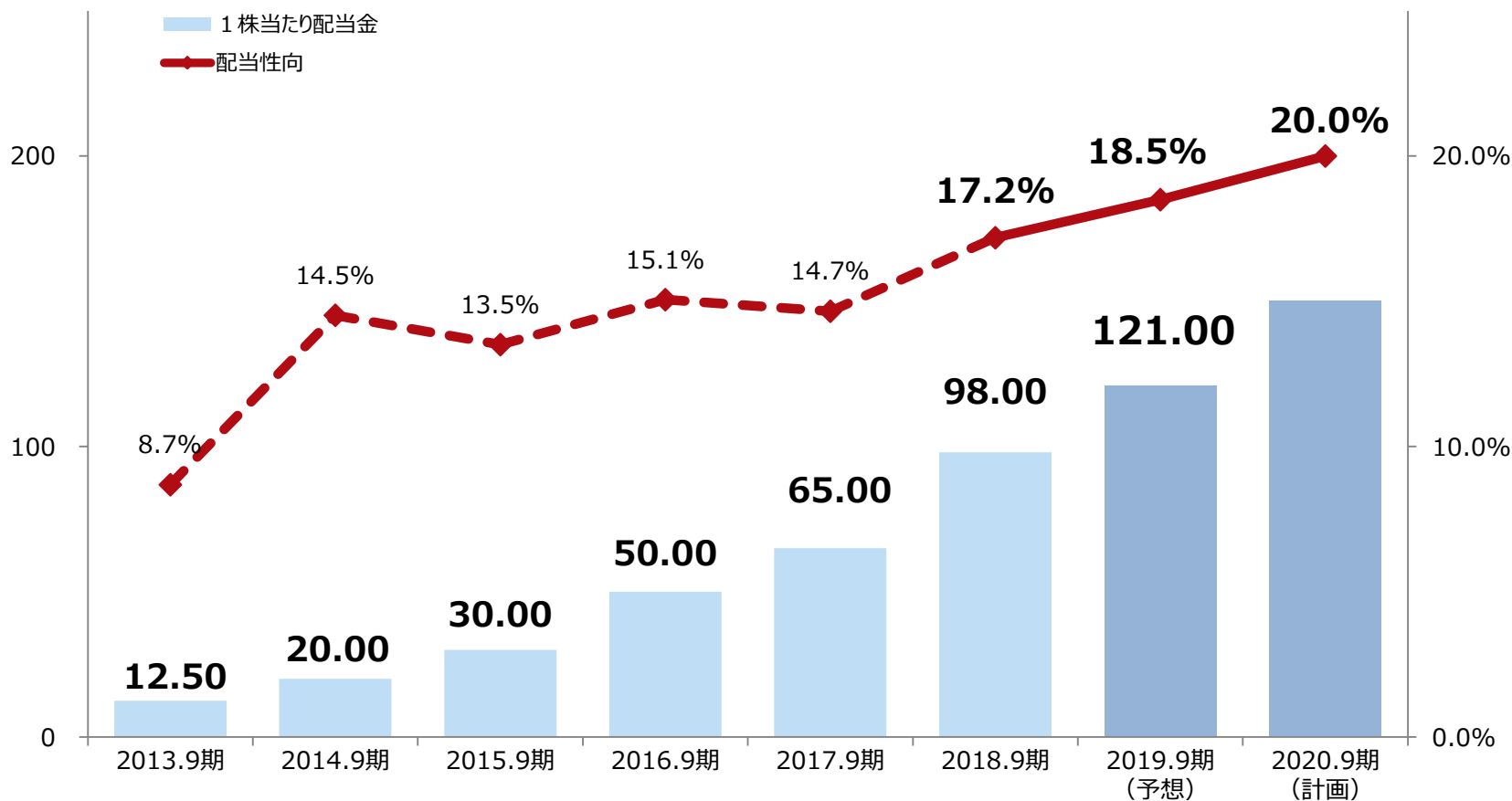
- 高い資本効率の継続 (ROE : 30%水準)
- 財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持 (自己資本比率 : 30%以上)



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

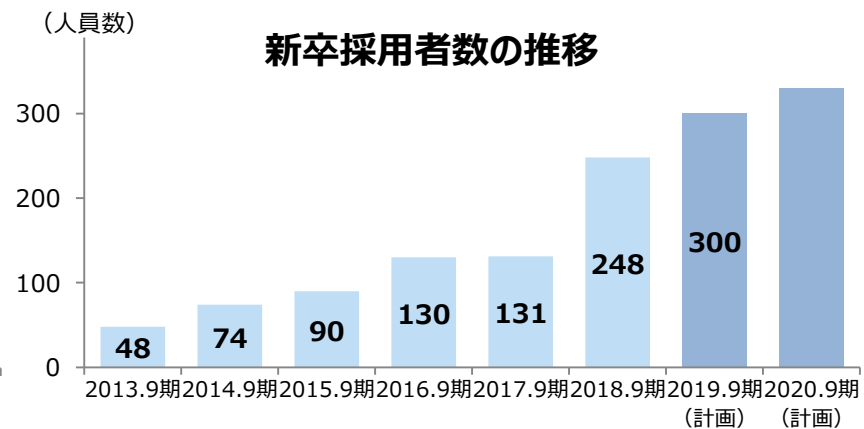
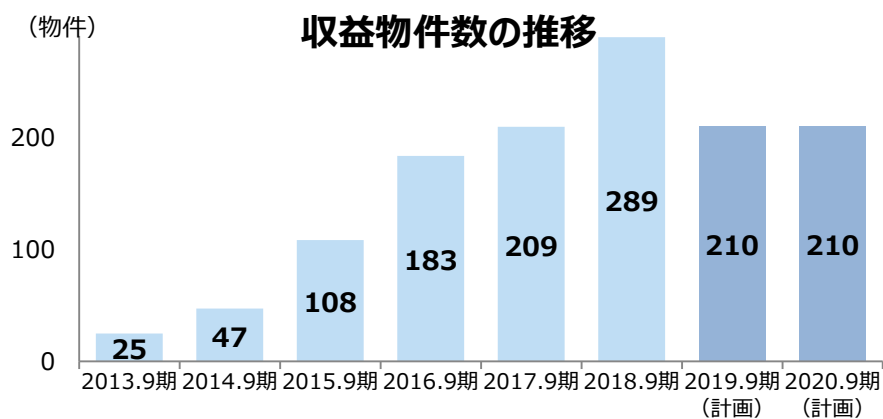
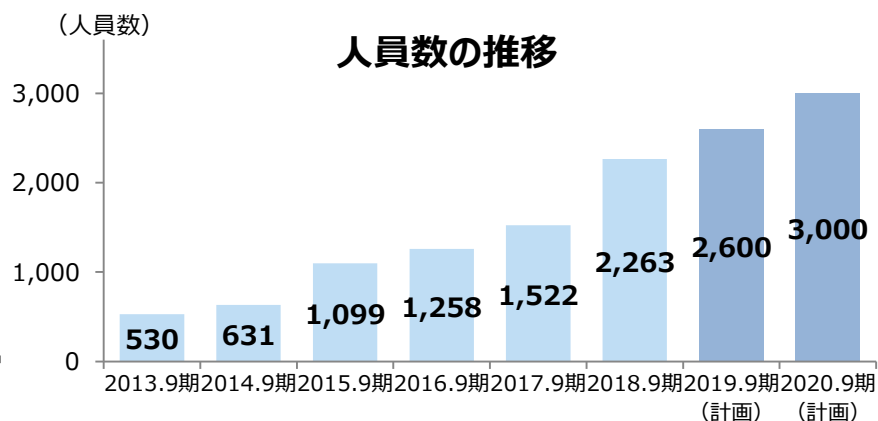
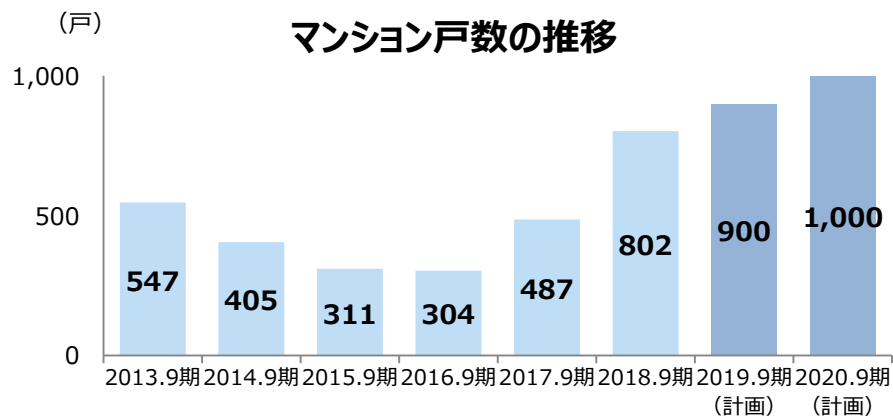
(円)

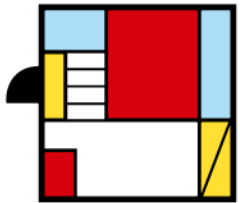


< 1株当たり指標の算定の前提 >

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

定量目標



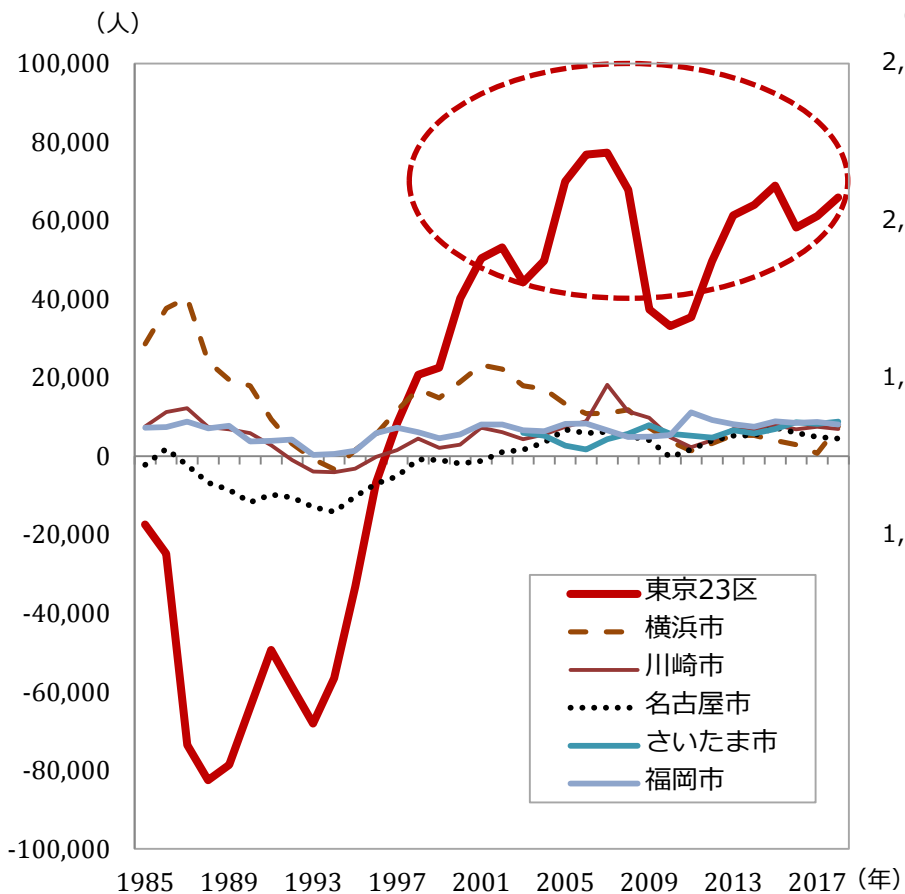


**OPEN
HOUSE**

5. <参考資料> 市場動向

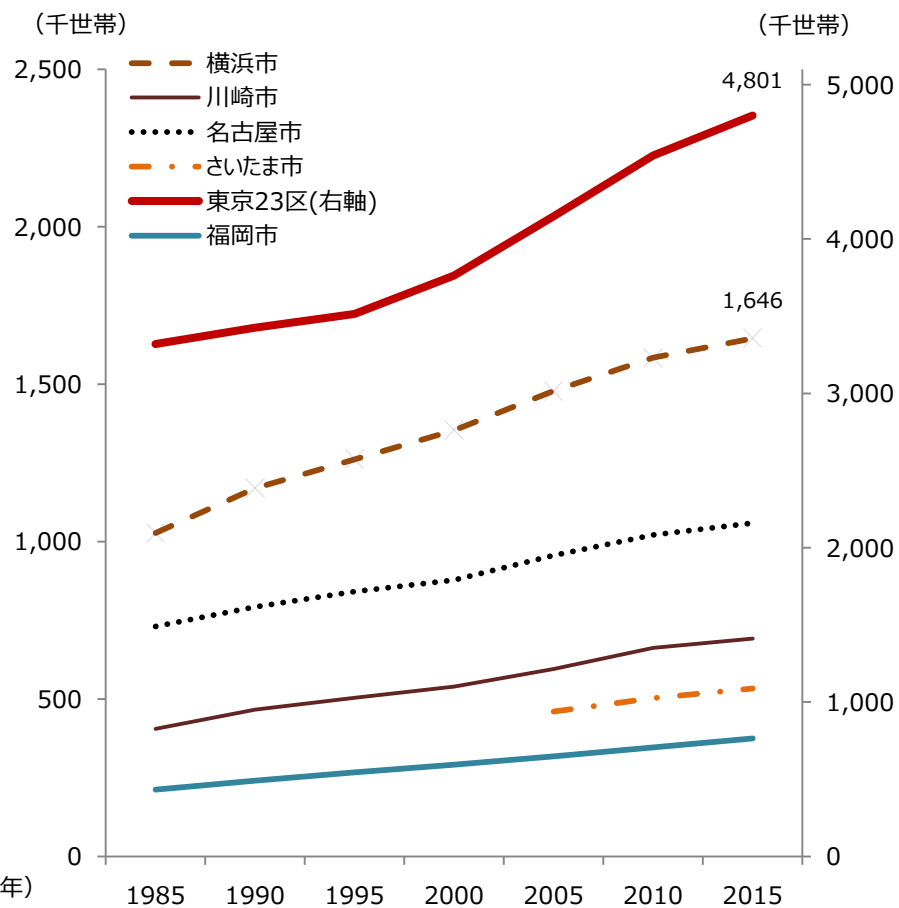
都市部に人が集中し、世帯数が増加

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」

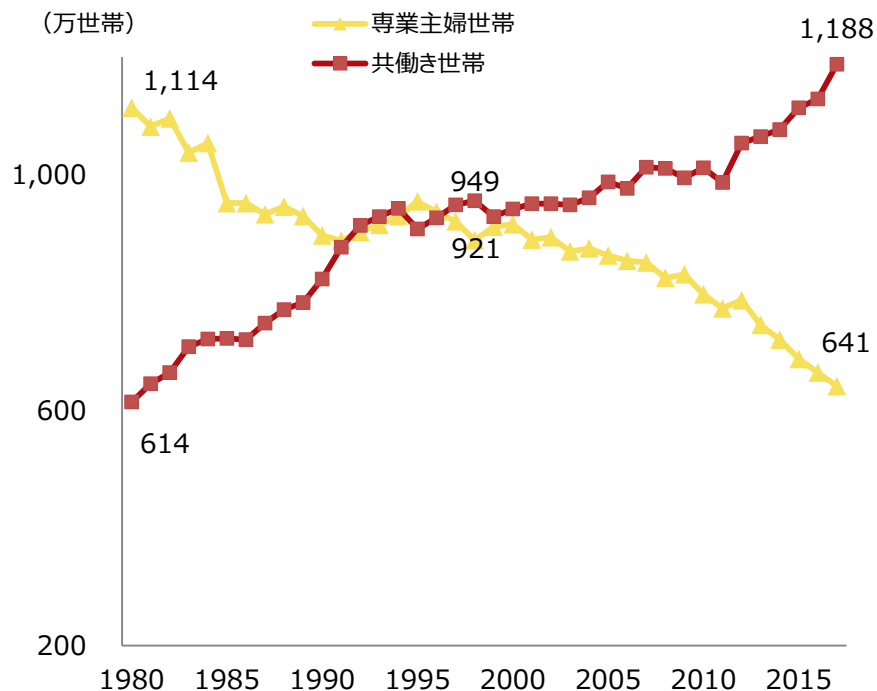
大都市における世帯数



出所：総務省「国勢調査」

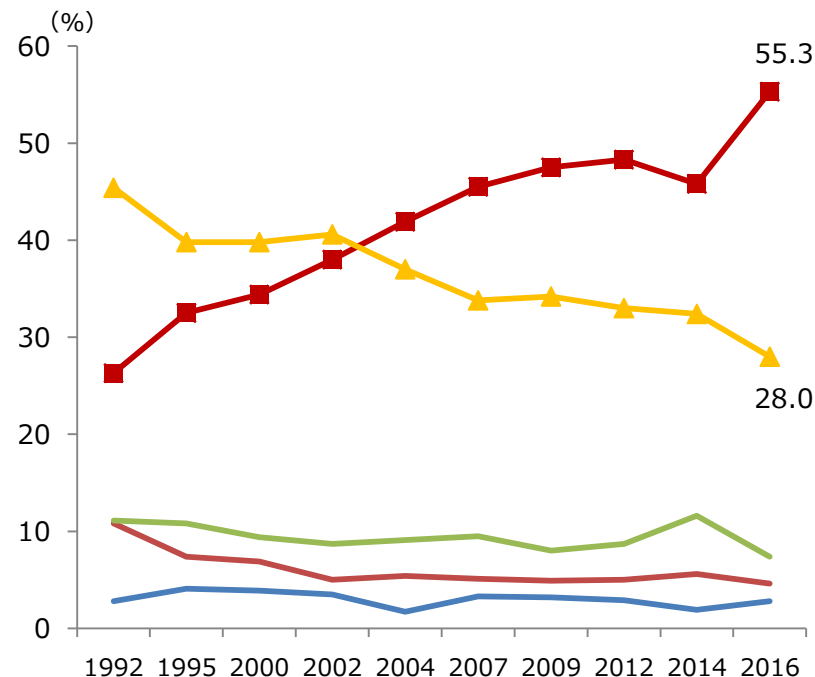
共働き・子育て世帯は、通勤時間を短縮できる都市部を志向

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）

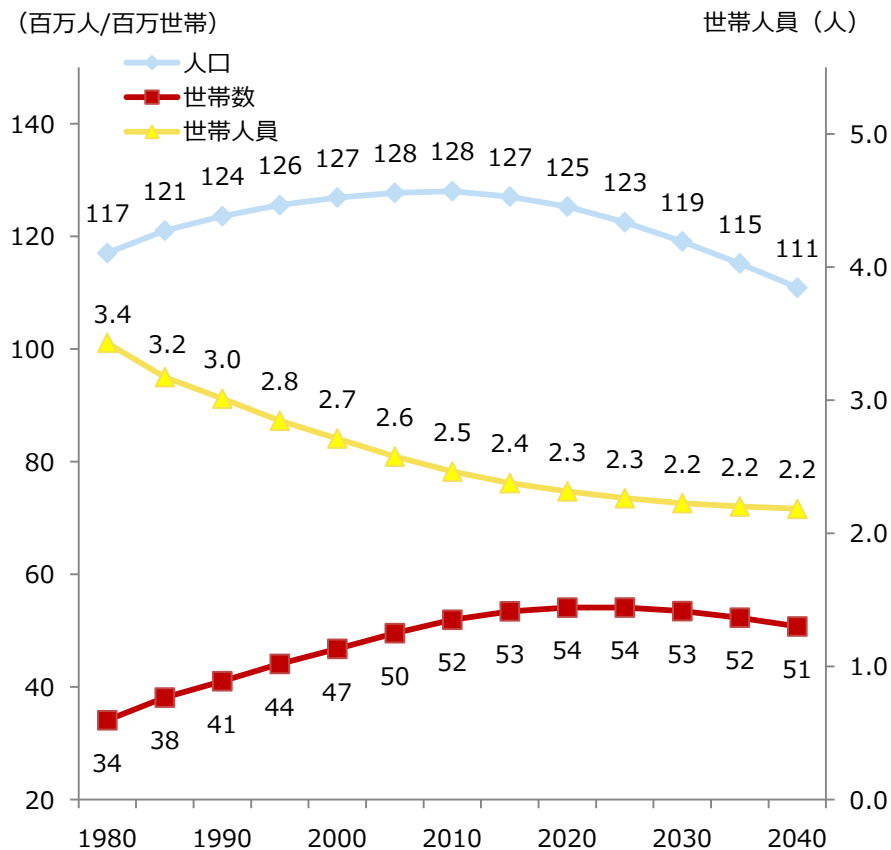


- 女性は、職業をもたない方がよい
- 結婚するまでは、職業をもつ方がよい
- 子どもができるまでは、職業をもつ方がよい
- 子どもができて、ずっと職業を続ける方がよい
- 子供が大きくなったら、再び職業持つ方がよい

出所：内閣府 男女共同参画白書 平成30年版

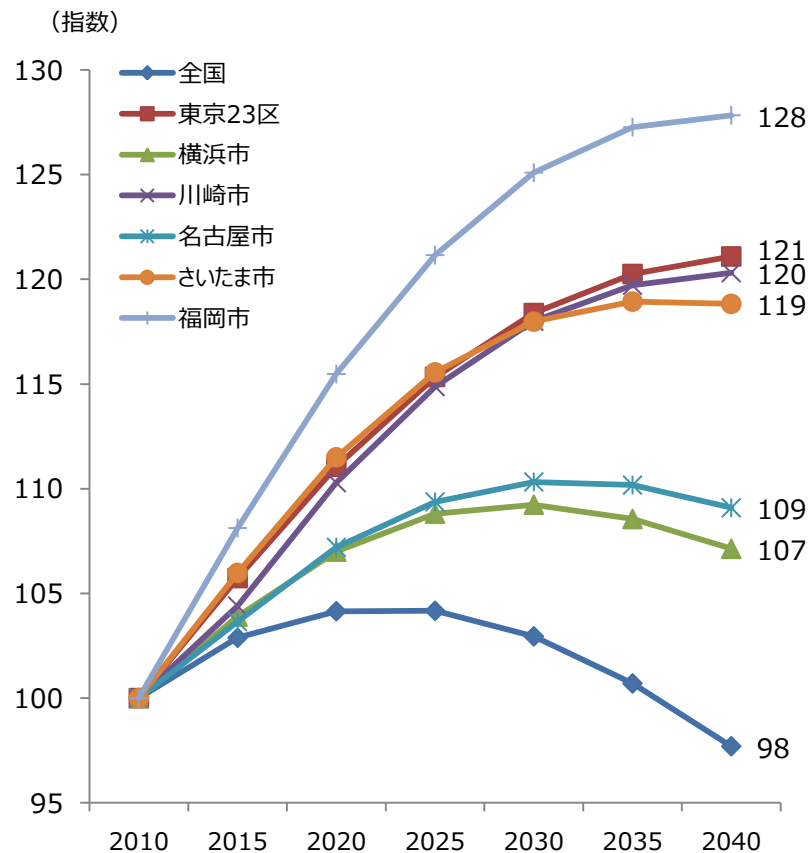
日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後も増加が見込まれる

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

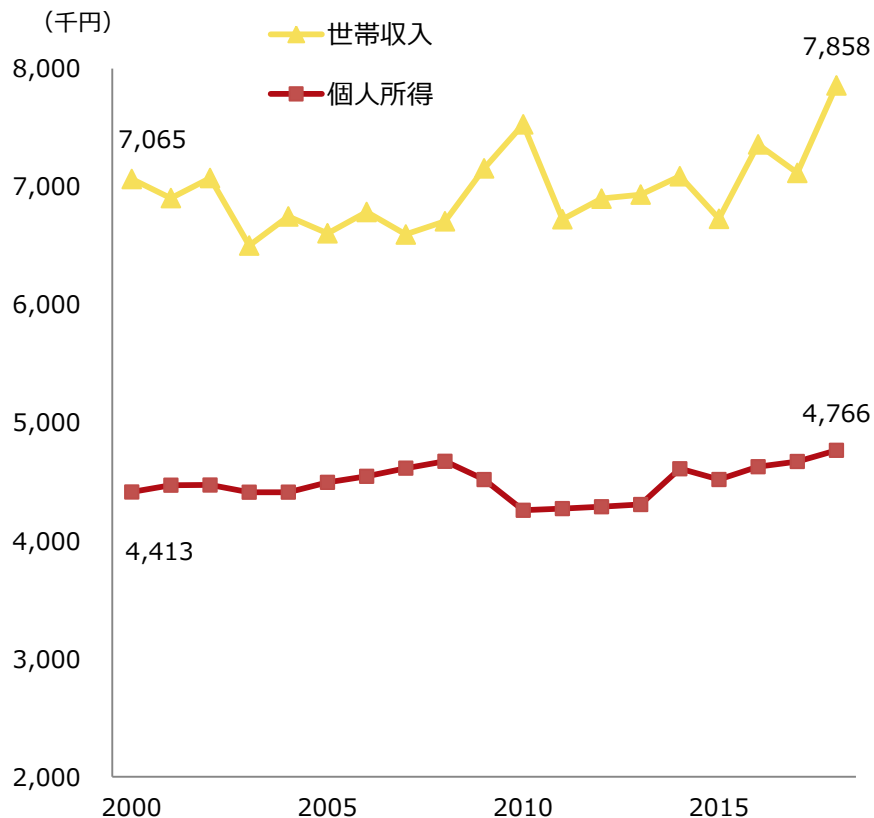
都市部における世帯数の将来推計（指数）



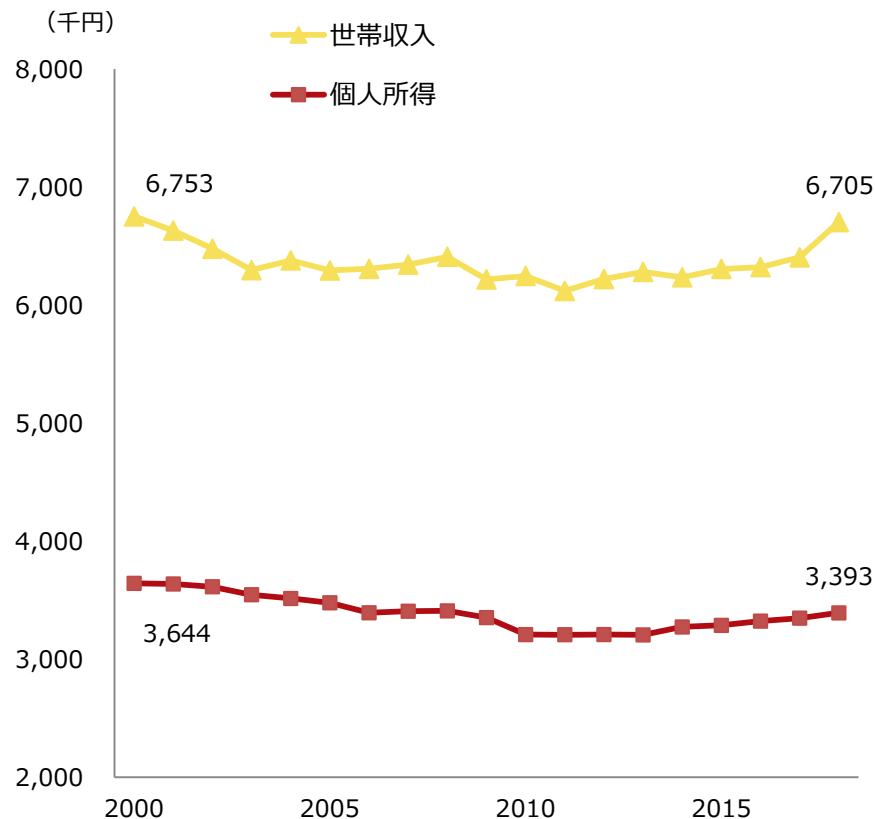
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）
 及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

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



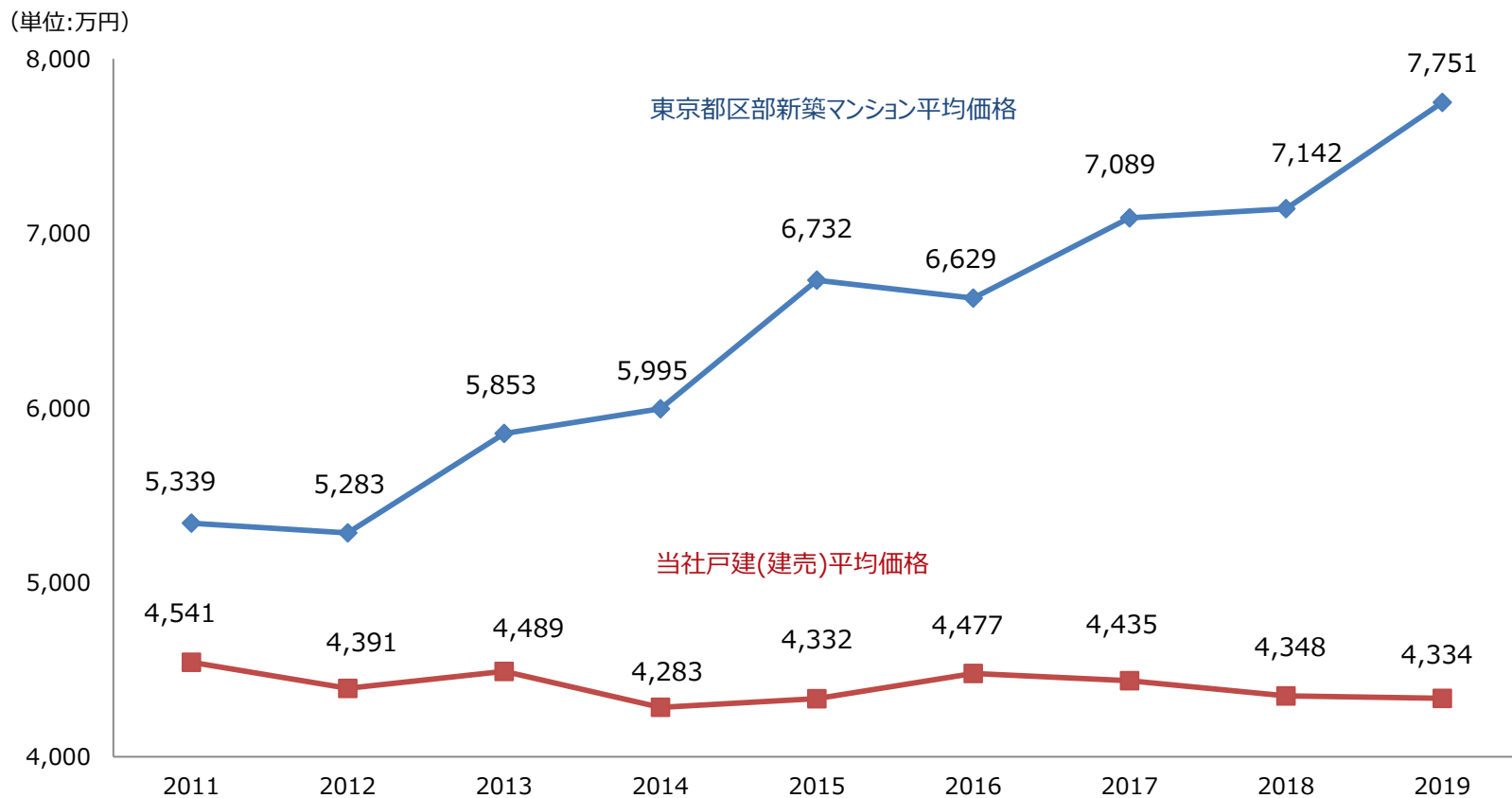
全国 世帯収入と個人所得



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

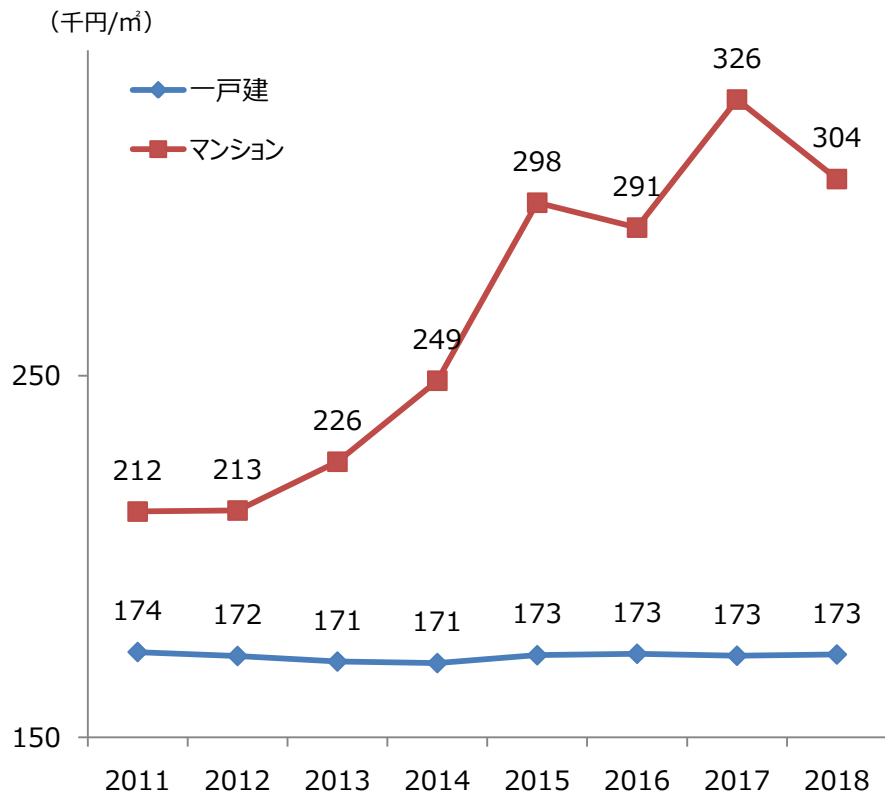
東京都区部新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格の推移



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1-3月、2019年の当社は 2018年10-2019年3月

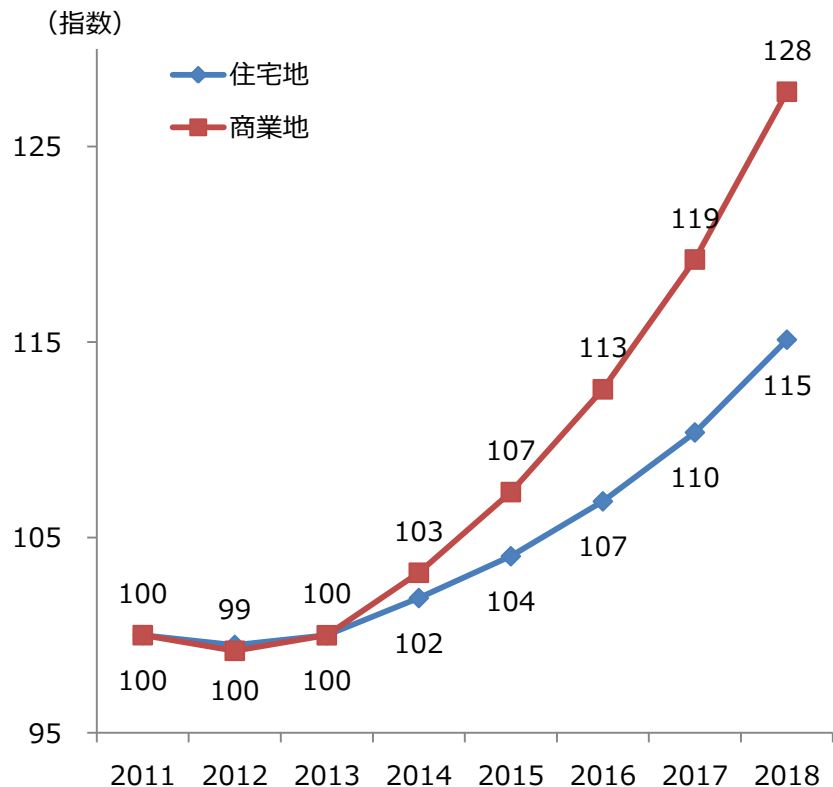
マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

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

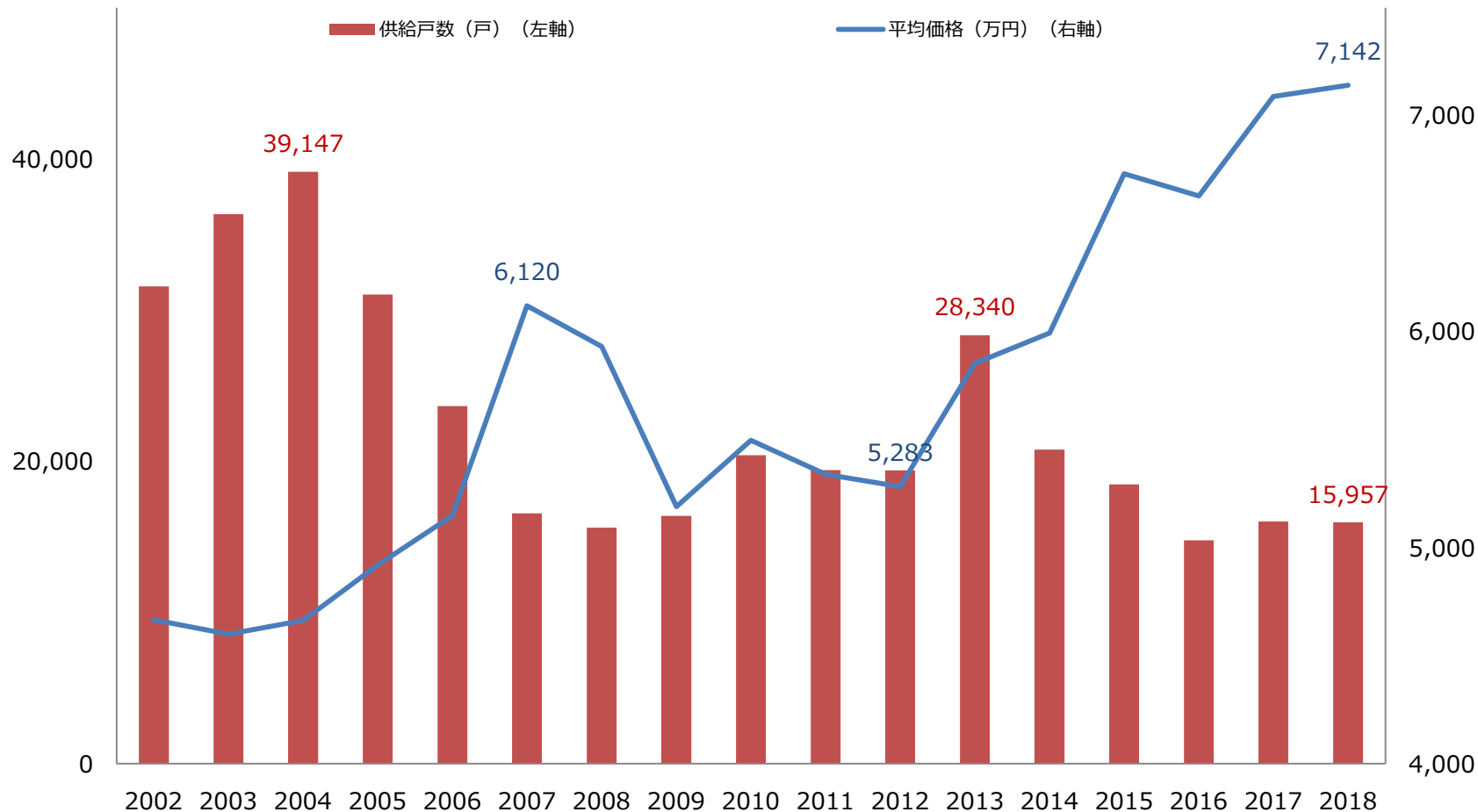
用途別土地価格（東京23区）



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

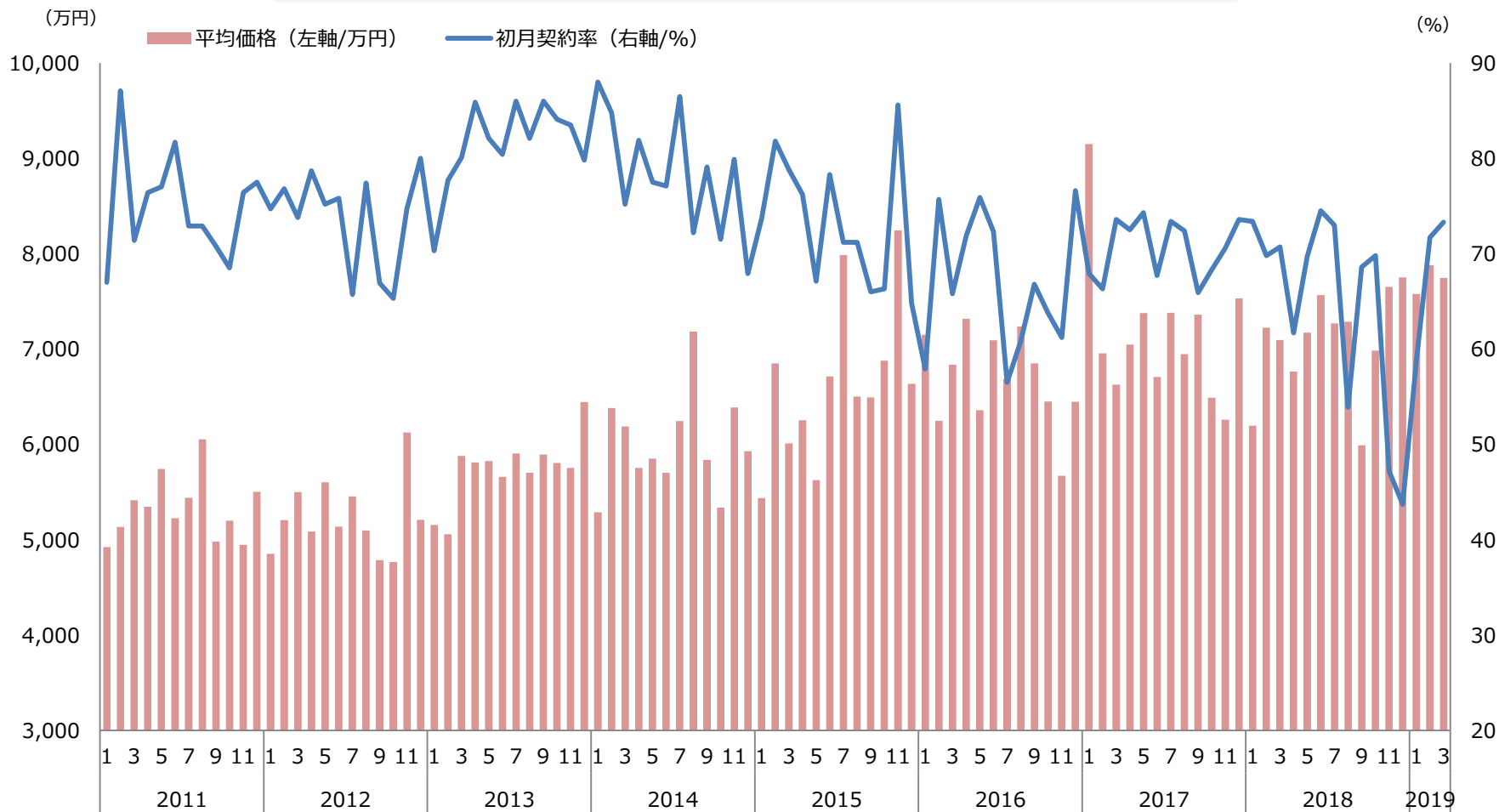
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



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」

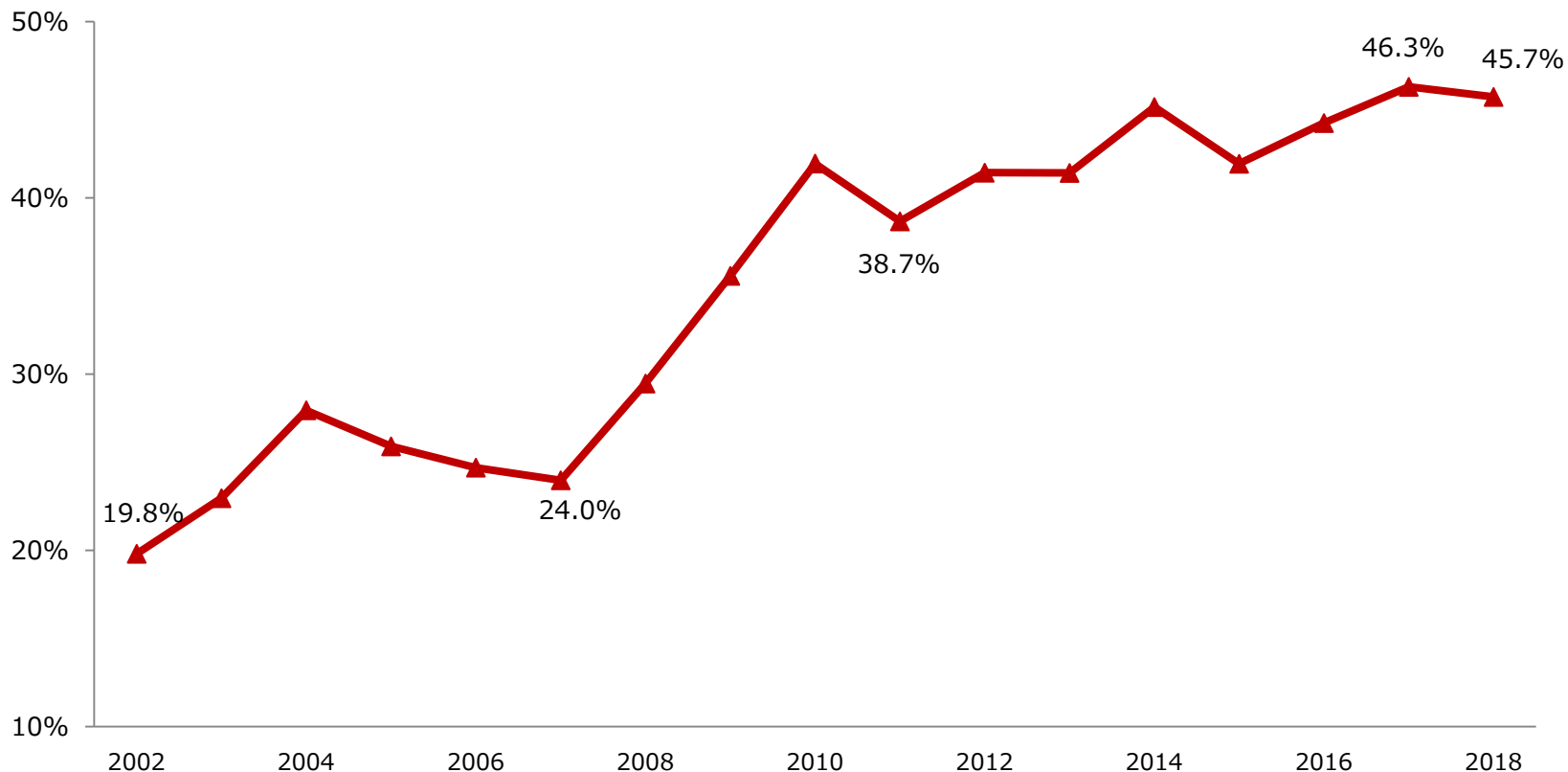
マンションの価格上昇に伴い、契約率は低下

東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率



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

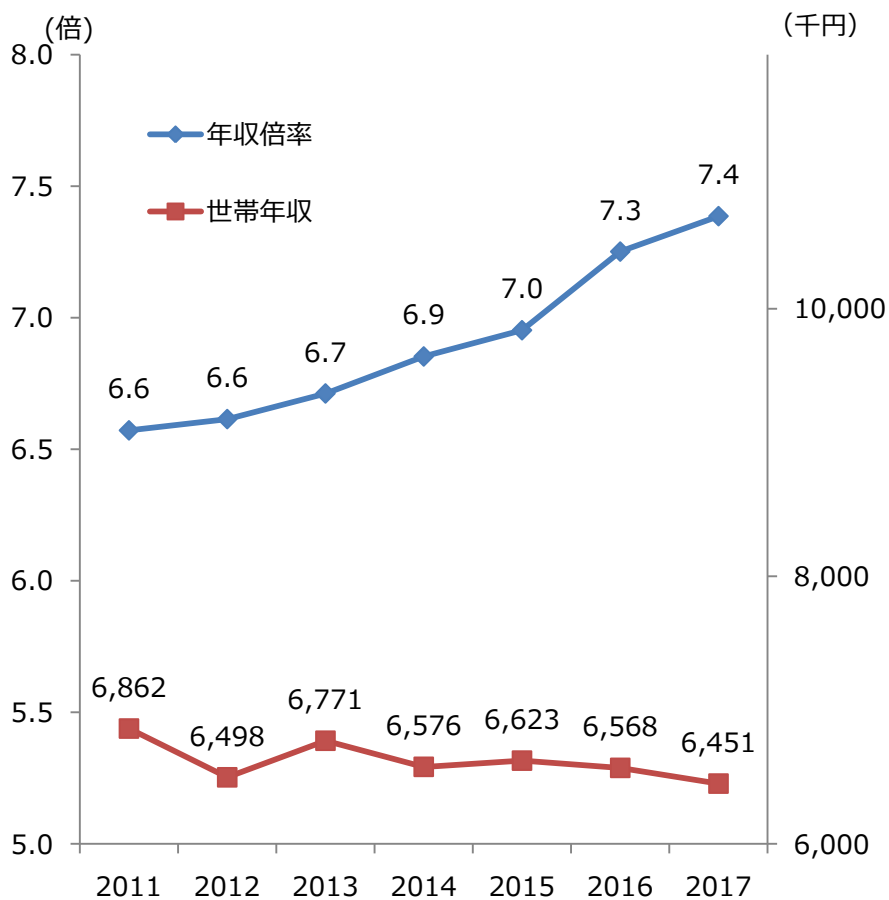


出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア

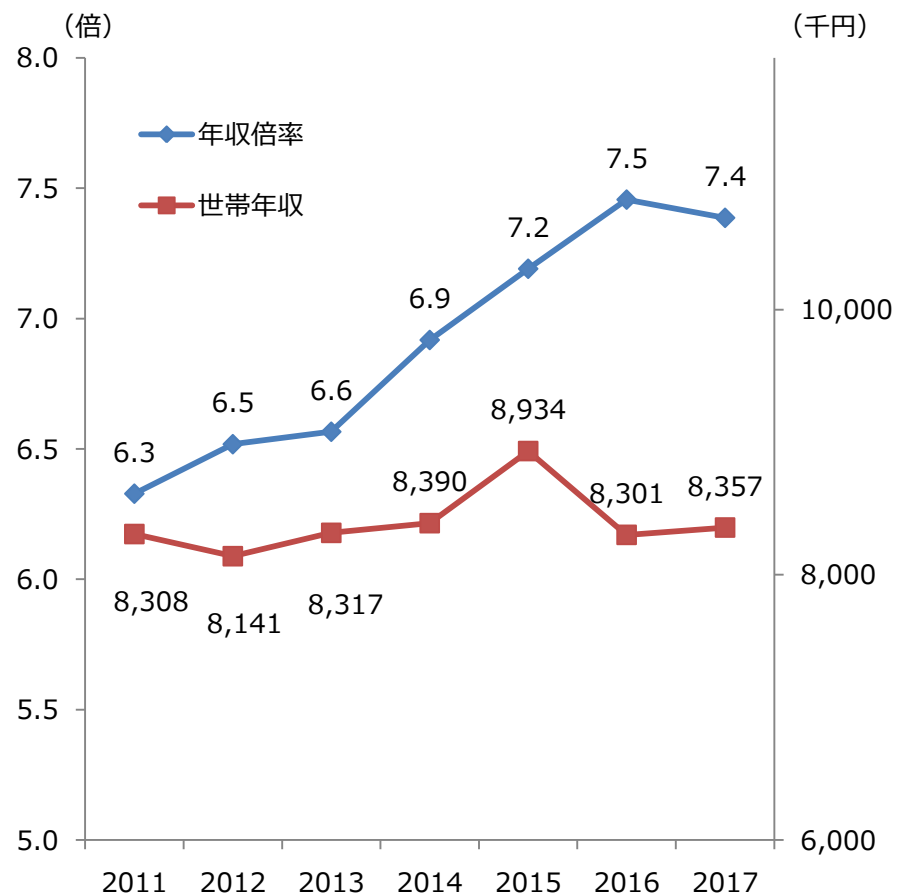
*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

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）



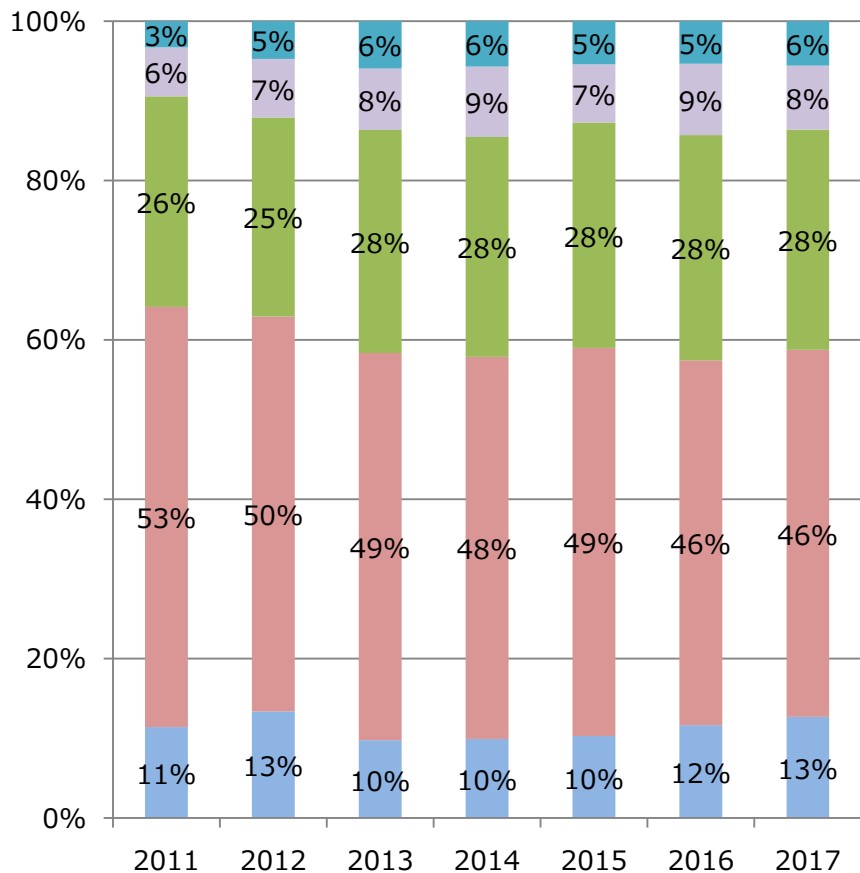
マンション購入者の年収倍率と世帯年収（東京都）



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）



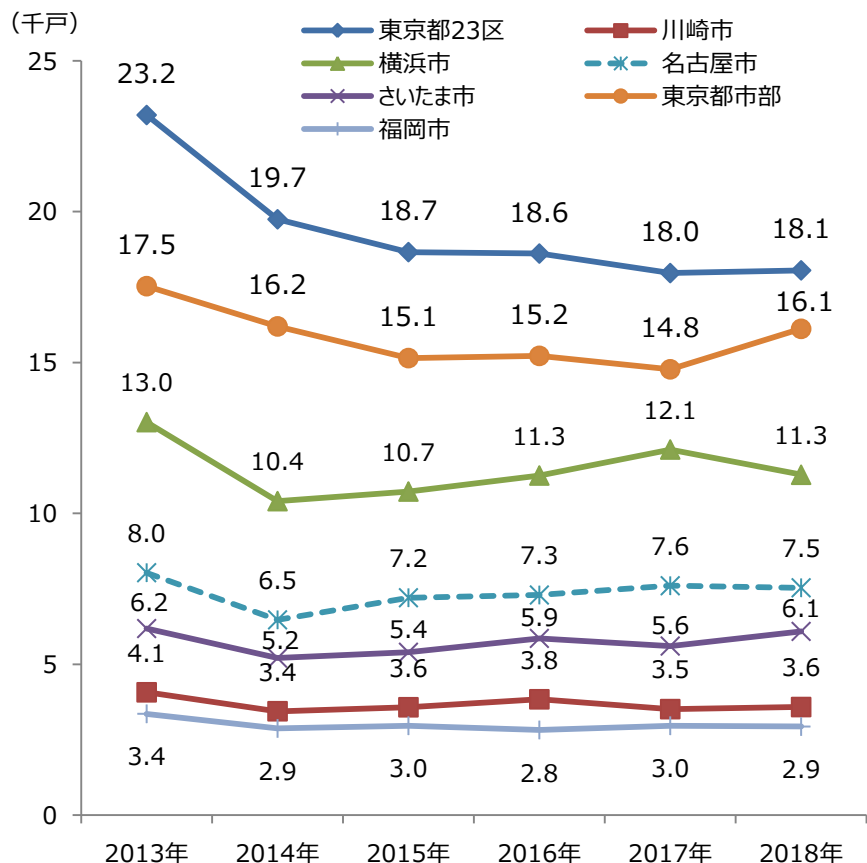
マンション購入者の年齢構成（東京都）



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）

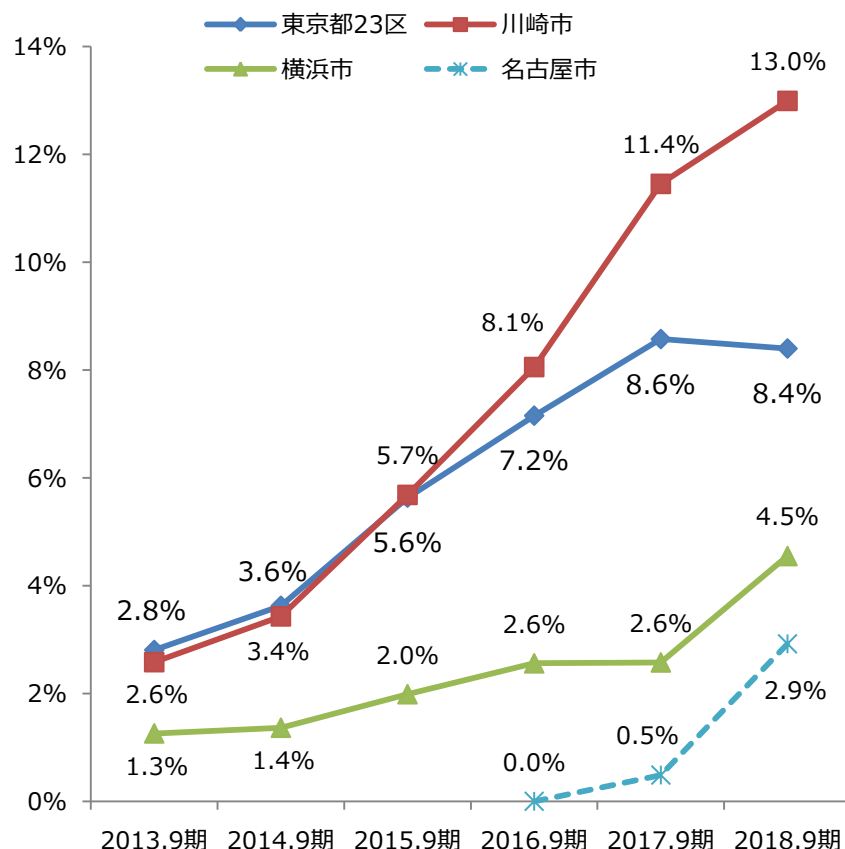
当社戸建は、都市部でドミナント戦略を展開し、着実にシェアを高めている

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

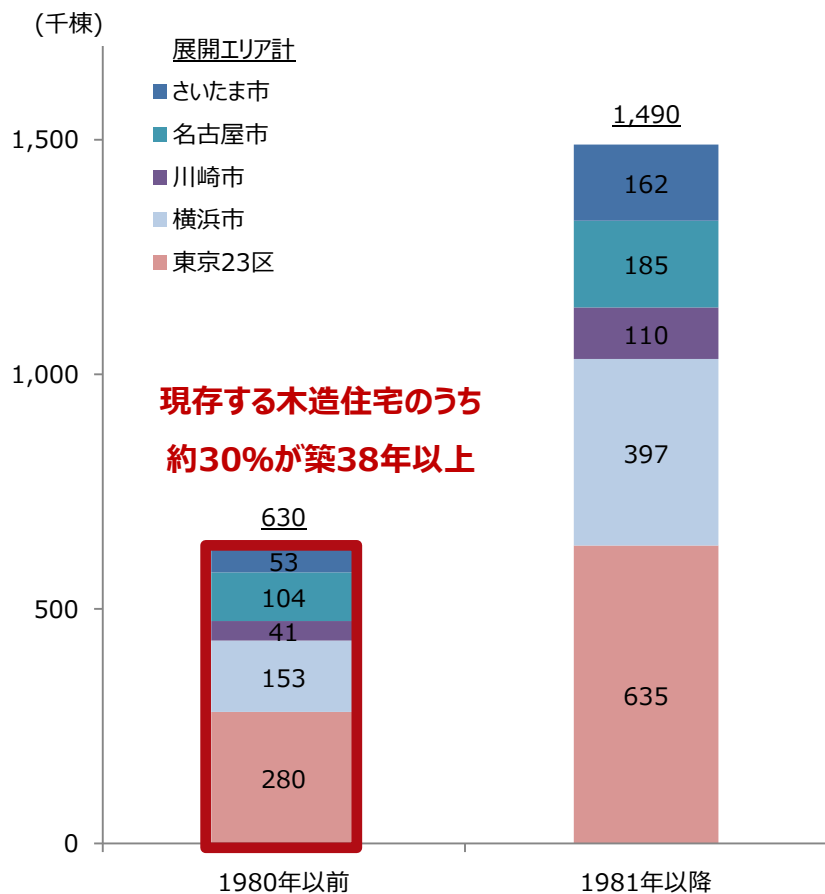
エリア別の当社グループシェア



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



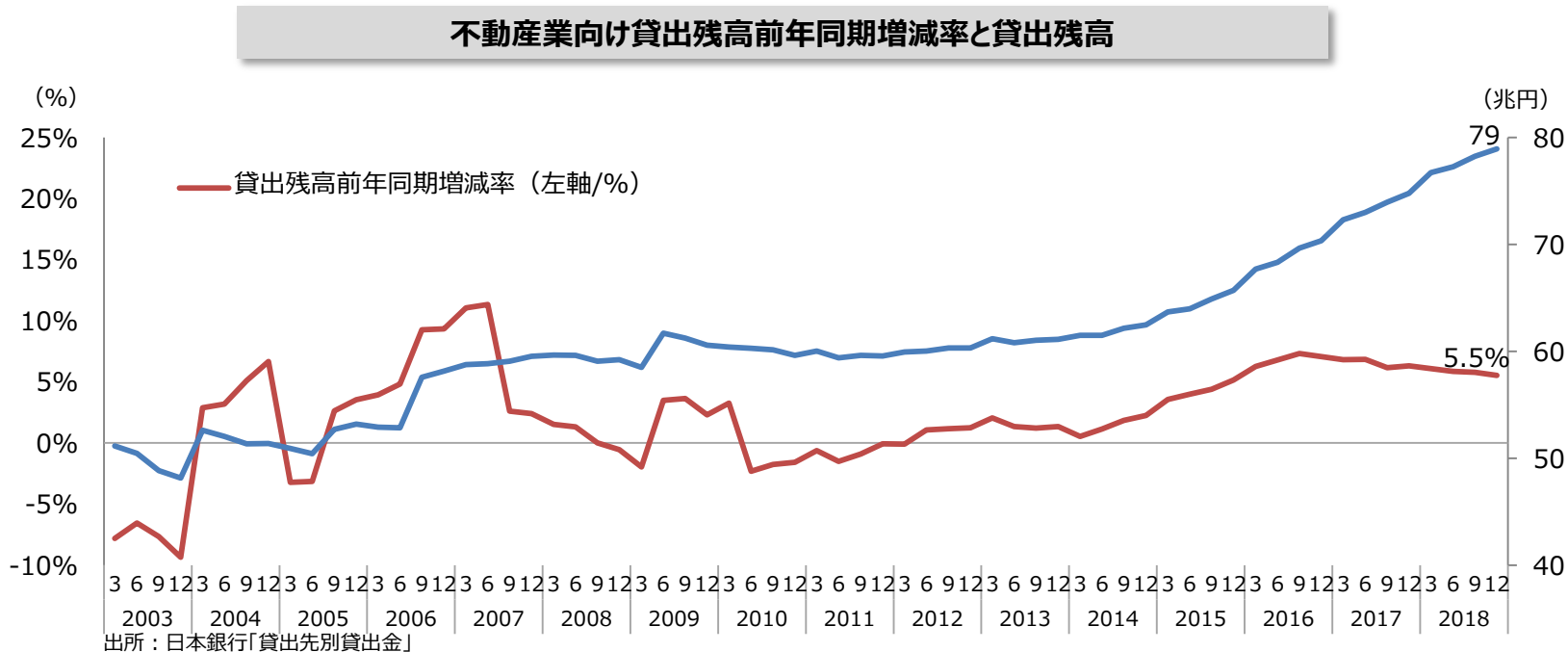
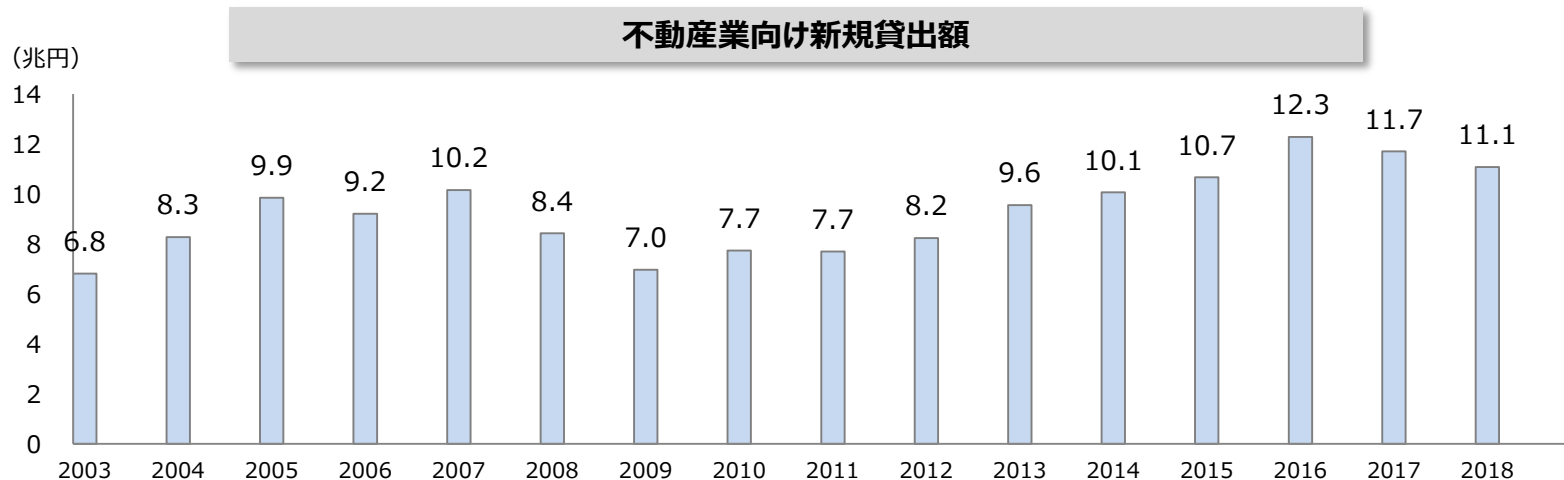
出所：総務省「住宅・土地統計調査」(2013年度)
木造一戸建て、建築の時期

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

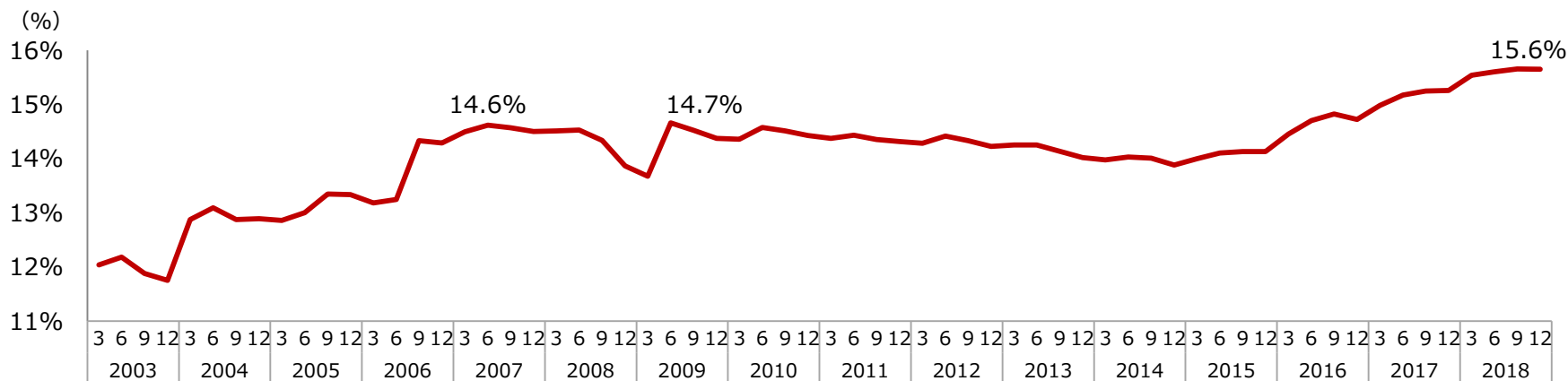
出所： *1 一般社団法人住宅生産団体連合会
「2017年度戸建注文住宅の顧客実態調査」
*2 総務省「住宅・土地統計調査」(1988年度)

不動産業向け新規貸出は減少するも、貸出残高は増加



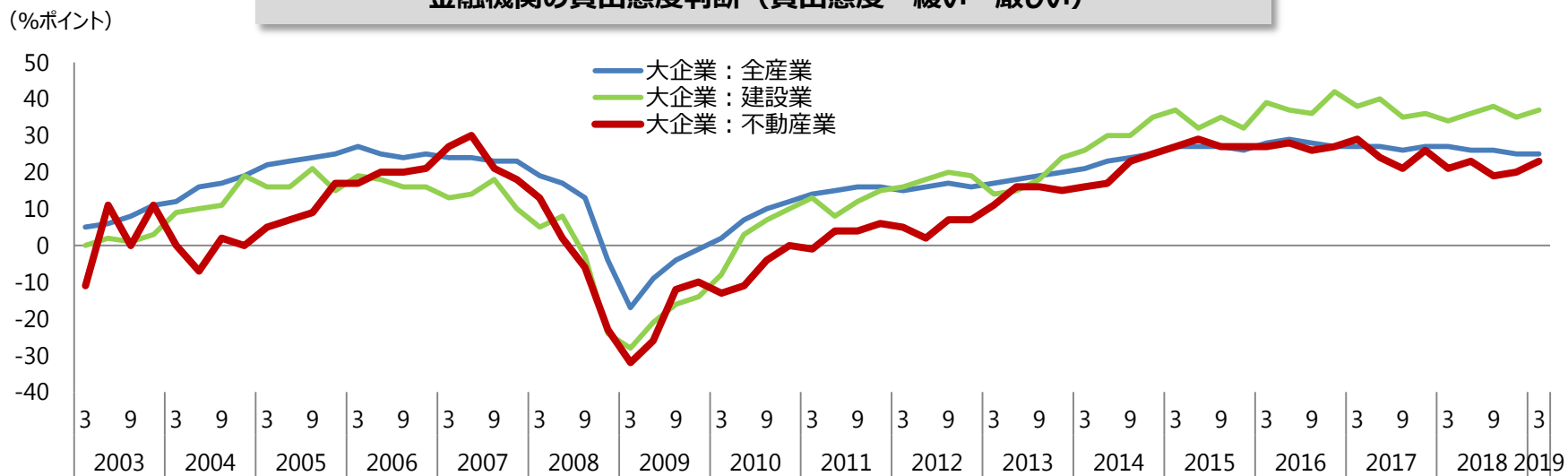
不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合は増加

不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合



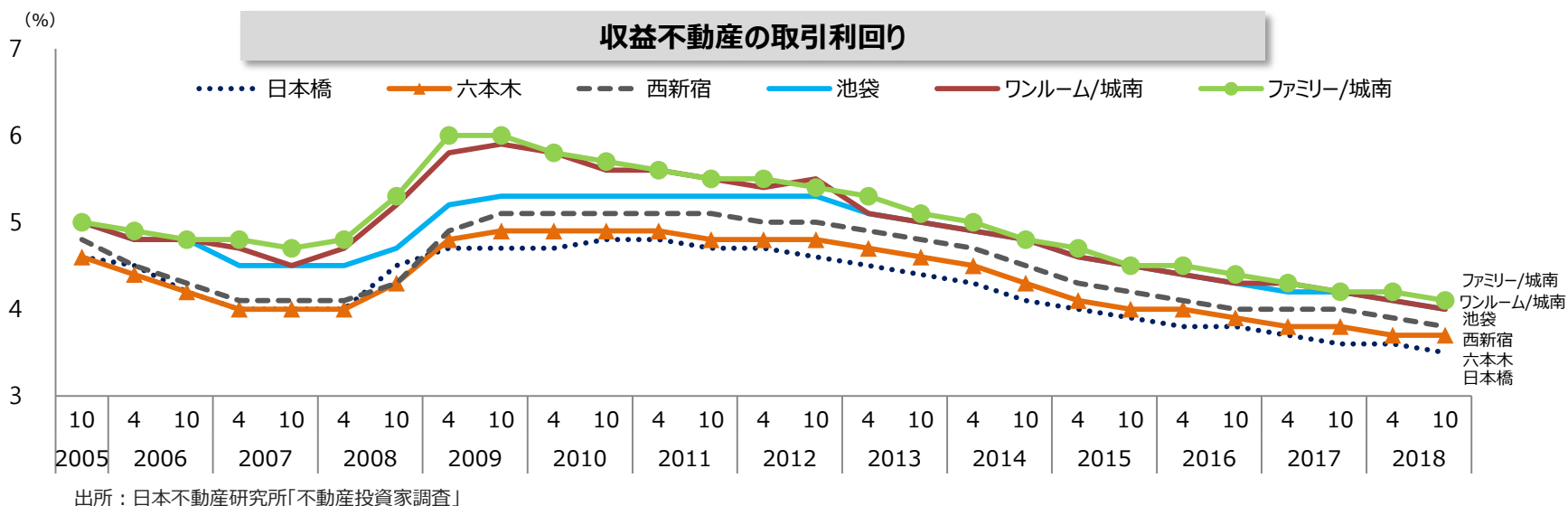
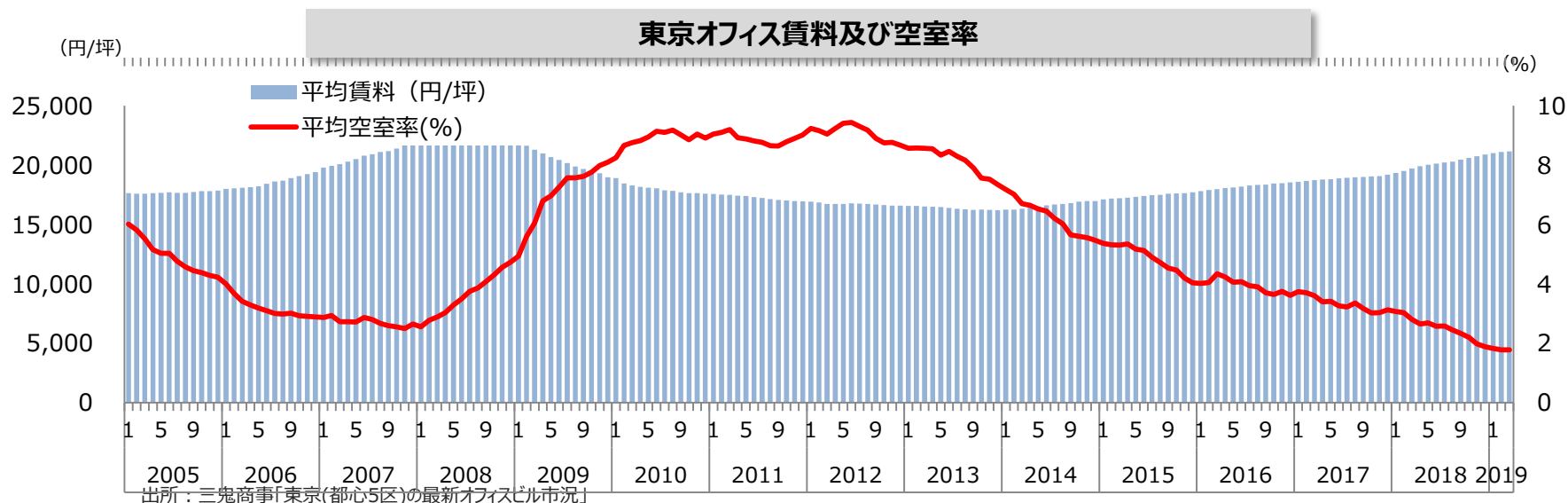
出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

金融機関の貸出態度判断（貸出態度 緩い－厳しい）



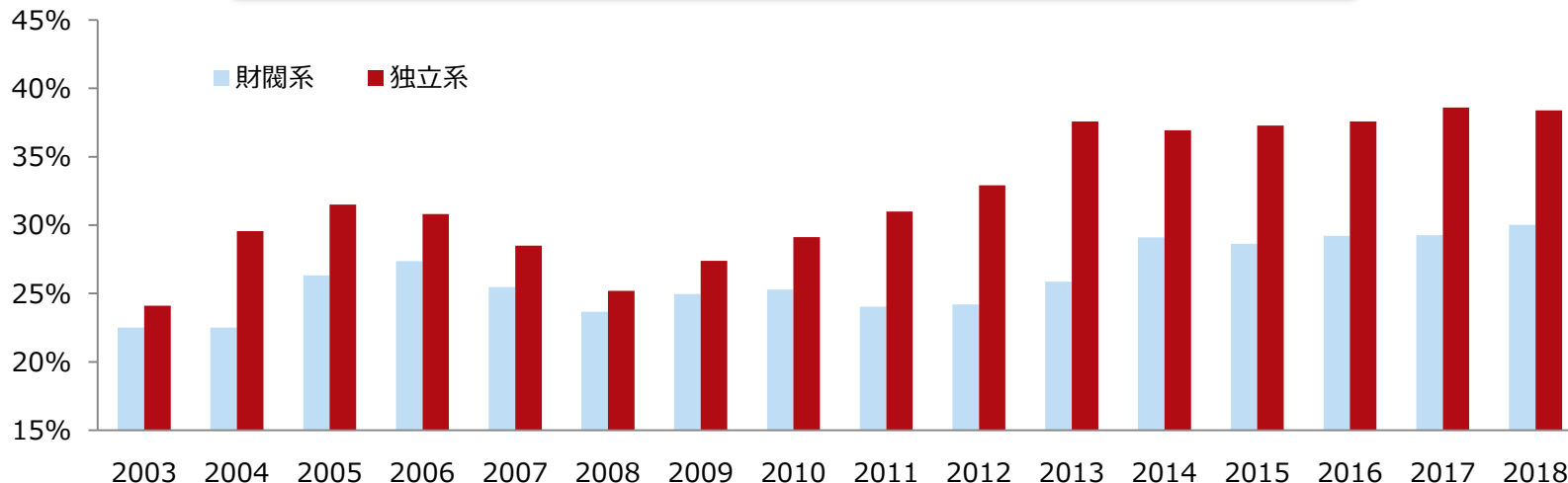
出所：日銀銀行「全国企業短期経済観測調査」

賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い

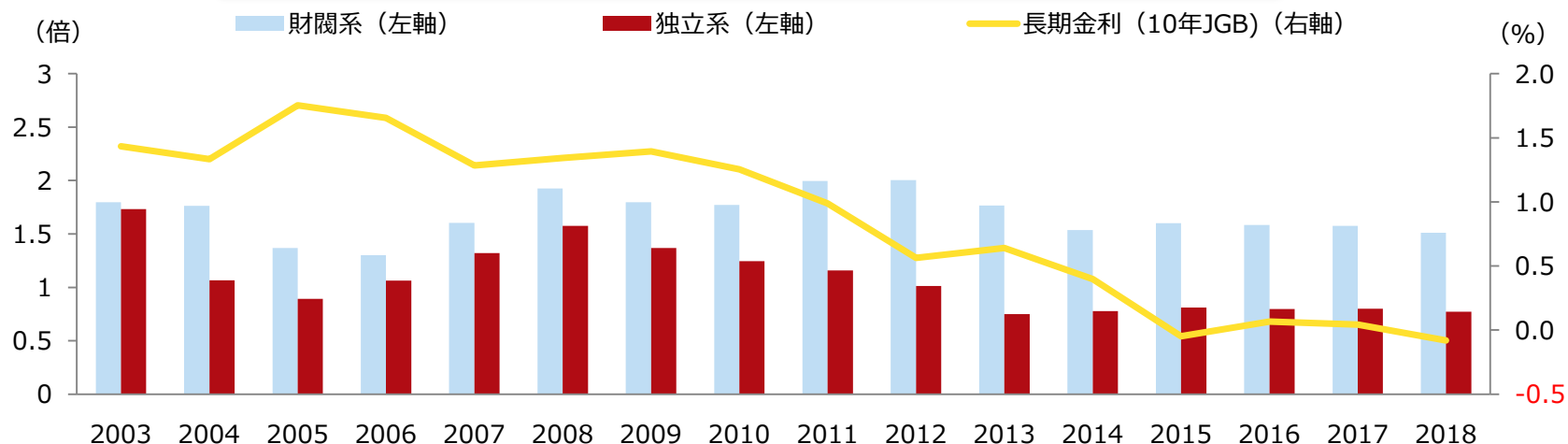


独立系企業は、財関係企業よりも安全性を保っている

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

消費税率引き上げの影響比較

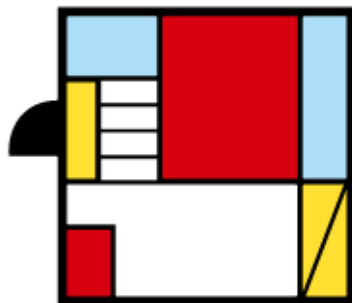
- 当社の戸建住宅は、住宅ローン減税（控除限度額の拡大）の恩恵を他社より多く享受することが可能
- 消費税率引き上げ前後の需要の変動を受けにくい事業構造

(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
	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。