



株式会社オープンハウス

証券コード 3288

決算説明資料

2021年9月期

第1四半期

[2020/10 - 2020/12]



2021年9月期第1四半期 決算トピックス

2021.9期1Q
事業進捗

■ 戸建が業績を牽引、戸建関連事業売上高(前期比) **33.8%増**、売上総利益率(〃) **2.1pt改善**

売上高	1,551億円	(前期比 :22.2%増)
経常利益	206億円	(〃 :47.0%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	148億円	(〃 :51.6%増)

M & A

■ 株式会社プレサンスコーポレーションを連結子会社化

公開買付け及び第三者割当増資の引受け完了、1Qは持分法適用関連会社、2Q以降は連結子会社

2021.9期
業績予想
修正

■ 同連結子会社化等を反映、9期連続過去最高の売上高・利益の更新を目指す

売上高	7,676億円	(前期比 : 33.3%増)
営業利益	838億円	(〃 : 34.9%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	600億円	(〃 : 0.9%増)

中期
経営計画

■ 「行こうぜ1兆! 2023」 2023.9期計画

売上高	1兆円
営業利益	1,100億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	700億円



1. 2021年9月期第1 四半期 連結決算概要

連結損益計算書（概要）

- ✓ 第1四半期として過去最高の売上高、利益を更新
- ✓ プレサンス社の持分法による投資利益1,928百万円を含む

（単位：百万円）

	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)		2021.9期1Q (2020/10-2020/12)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	126,987	-	155,119	-	22.2%
営業利益	14,516	11.4%	19,394	12.5%	33.6%
経常利益	14,045	11.1%	20,647	13.3%	47.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,790	7.7%	14,842	9.6%	51.6%

セグメント情報（売上高・営業利益）

- ✓ 「新しい生活様式」のもと、販売好調な戸建関連事業が業績を牽引
- ✓ マンション事業の販売契約・仕入は計画通りに進捗、引き渡しは第4四半期に集中

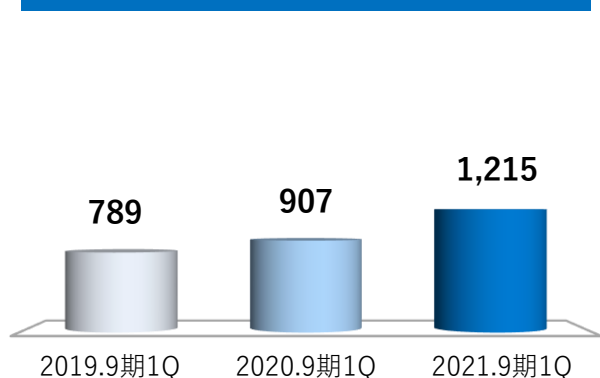
（単位：百万円）

	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)		2021.9期1Q (2020/10-2020/12)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高					
	126,987	100.0%	155,119	100.0%	22.2%
戸建関連事業	90,798	71.5%	121,524	78.3%	33.8%
マンション事業	3,509	2.8%	262	0.2%	△92.5%
収益不動産事業	26,109	20.6%	24,633	15.9%	△5.6%
その他（アメリカ不動産等）	6,595	5.2%	8,766	5.7%	32.9%
調整額	△24	-	△67	-	-
営業利益					
	14,516	11.4%	19,394	12.5%	33.6%
戸建関連事業	10,331	11.4%	17,045	14.0%	65.0%
マンション事業	△175	△5.0%	△808	-	-
収益不動産事業	3,825	14.7%	2,579	10.5%	△32.6%
その他（アメリカ不動産等）	817	12.4%	887	10.1%	8.5%
調整額	△283	-	△309	-	-

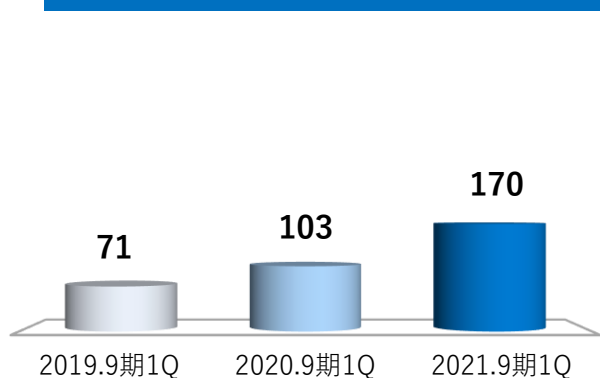
戸建関連事業（全体）

- ✓ 新築マンションの価格上昇、供給戸数減少に加え、コンパクトタイプの比率が上昇
- ✓ 「新しい生活様式」のもと、ファミリー層による戸建に対する高い需要が継続

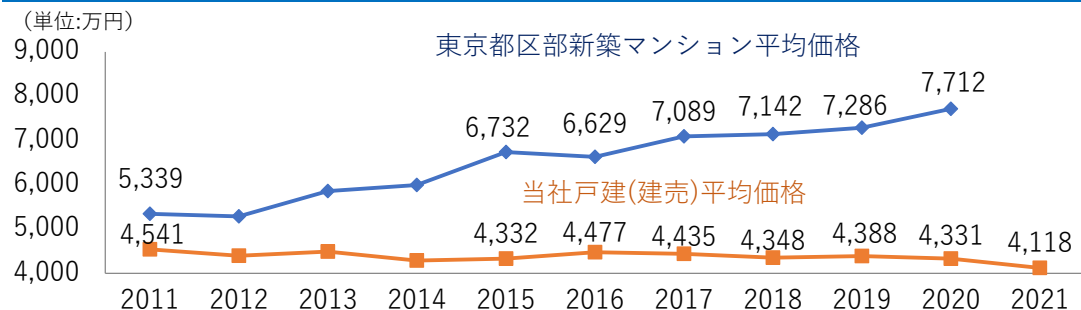
売上高（億円）



営業利益（億円）



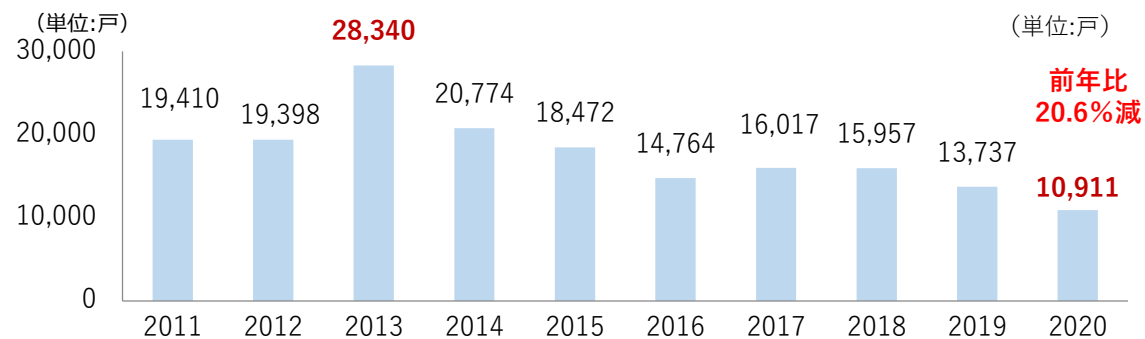
東京23区新築マンションと当社戸建（建売）の平均価格推移



出所：株式会社不動産経済研究所 「首都圏マンション市場動向」
 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、福岡除く首都圏対象
 * 2020年のマンションは1-12月、2021年の当社は2020年10-2020年12月

	2019.9期1Q (2018/10-2018/12)	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)	2021.9期1Q (2020/10-2020/12)	増減
売上高	78,995	90,798	121,524	33.8%
売上総利益	11,848	14,977	22,656	51.3%
売上総利益率	15.0%	16.5%	18.6%	2.1pt
営業利益	7,189	10,331	17,045	65.0%
営業利益率	9.1%	11.4%	14.0%	2.6pt

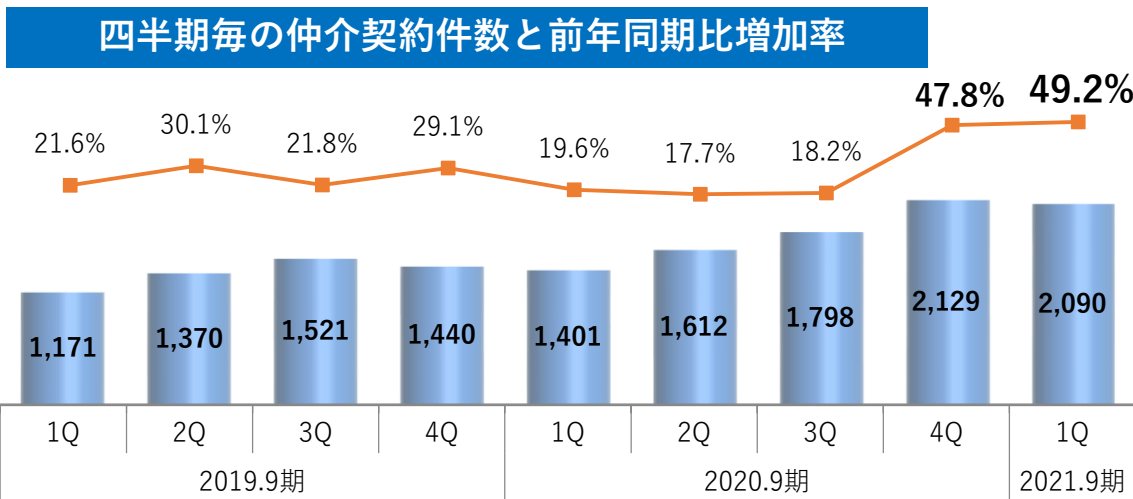
東京23区新築マンションの供給戸数推移



出所：株式会社不動産経済研究所 「首都圏マンション市場動向」
 年度：暦年（1-12月）

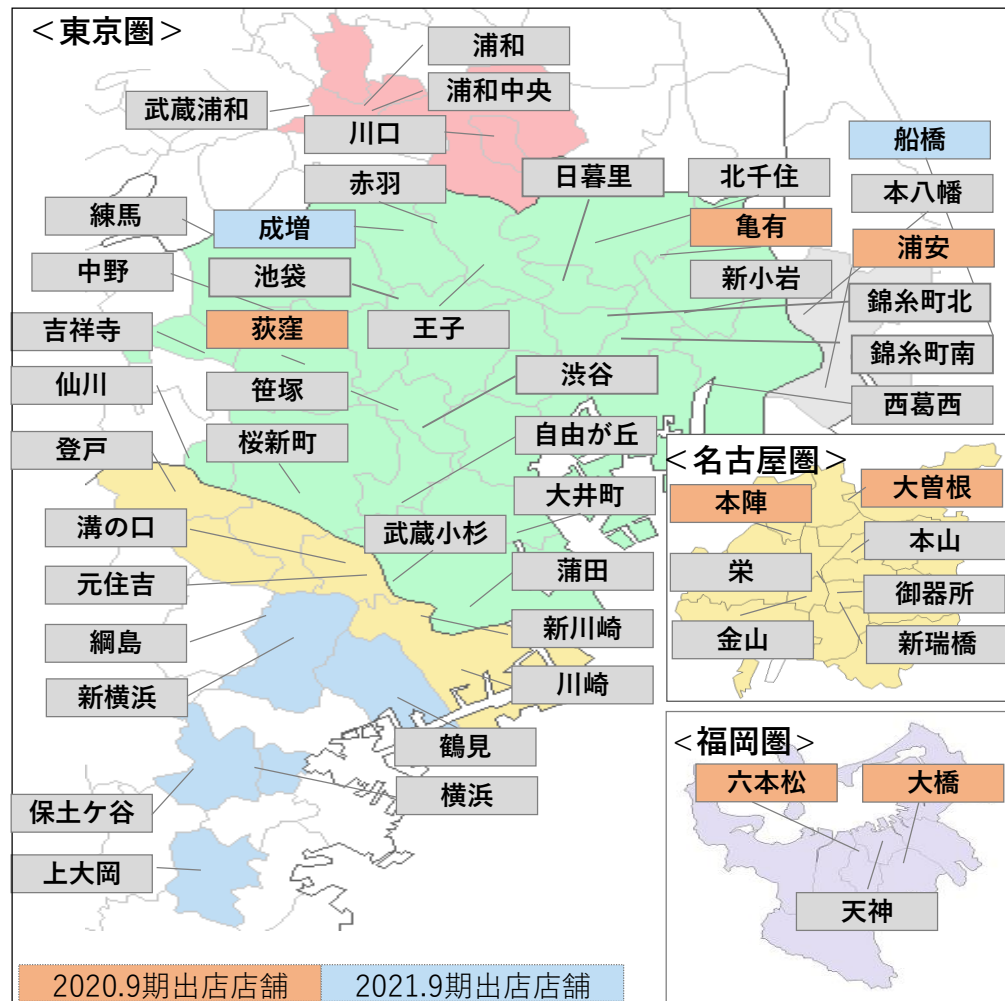
戸建関連事業 (①オープンハウス (仲介))

- ✓ 第1四半期の仲介契約件数は、前年同期比49.2%増と好調
- ✓ 2021年9月期2店舗を出店し、計51営業センターを展開



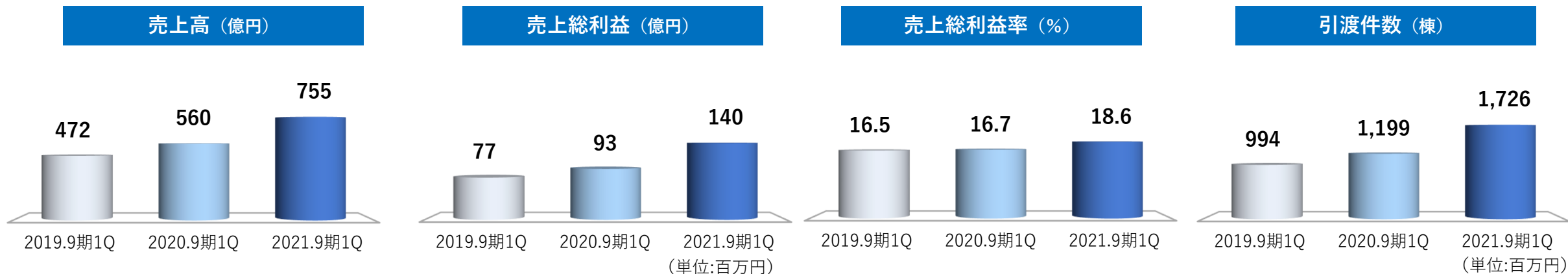
エリア別営業センター数

	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021年 2月12日現在
東京都	17	19	21	22
神奈川県	10	12	12	12
愛知県	3	5	7	7
埼玉県	2	4	4	4
福岡県	-	1	3	3
千葉県	-	1	2	3
合計	32	42	49	51



戸建関連事業 (②オープンハウス・ディベロップメント)

✓ 戸建に対する高い需要が続き、売上高の増加に加え、売上総利益率も改善

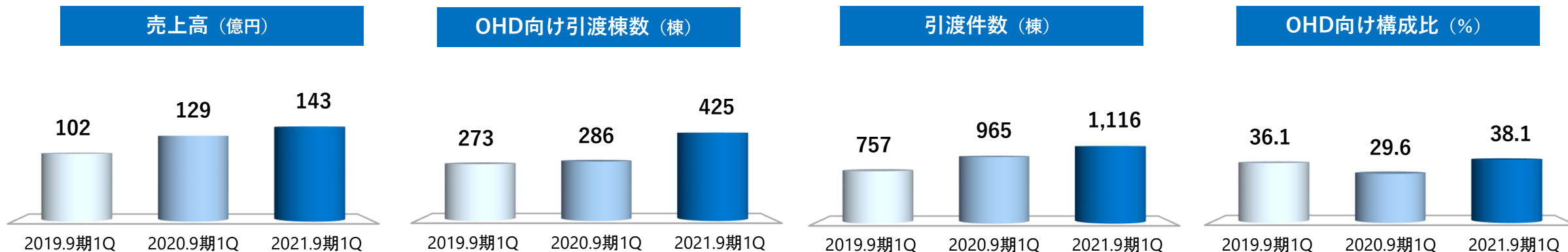


	2019.9期1Q (2018/10-2018/12)	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)	2021.9期1Q (2020/10-2020/12)	増減	(販売形態別)	2019.9期1Q (2018/10-2018/12)	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)	2021.9期1Q (2020/10-2020/12)	増減		
売上高	47,223	56,054	75,568	34.8%	建 売	18,599	26,077	35,523	36.2%		
引渡件数						440棟	601棟	881棟	280棟		
単価						42.3	43.4	40.3	△3.1		
戸 建	売上総利益	7,791	9,353	14,075	50.5%	土 地	23,547	24,953	34,106	36.7%	
	売上総利益率	16.5%	16.7%	18.6%	1.9pt		引渡件数	554棟	598棟	845棟	247棟
	引渡件数 (建売+土地)	994棟	1,199棟	1,726棟	527棟		単価	42.5	41.7	40.4	△1.4
請 負	引渡件数					4,987	4,934	5,811	17.8%		
	引渡件数					357棟	345棟	403棟	58棟		
	単価					14.0	14.3	14.4	0.1		
その他 売上高					89	88	126	41.2%			

* 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オープンハウス・アーキテクト)

✓ 首都圏法人向け、OHD向けともに堅調に推移



(単位:百万円)

	2019.9期1Q (2018/10-2018/12)	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)	2021.9期1Q (2020/10-2020/12)	増減
売上高	10,277	12,913	14,317	10.9%
売上総利益	1,127	1,561	1,884	20.7%
売上総利益率	11.0%	12.1%	13.2%	1.1pt
引渡件数 *1	757棟	965棟	1,116棟	151棟
(OHD)	(273棟)	(286棟)	(425棟)	(139棟)

*1 法人向け等の建築請負における引渡件数 ()内はOHD向け件数

* 株式会社オープンハウス・アーキテクト (以下、「OHA」)

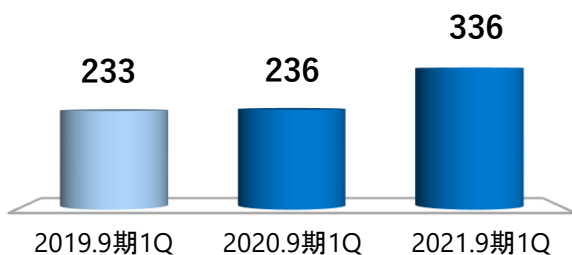


「新しい生活様式」のもとでの住まいのご提案 (詳細はP38をご参照ください)

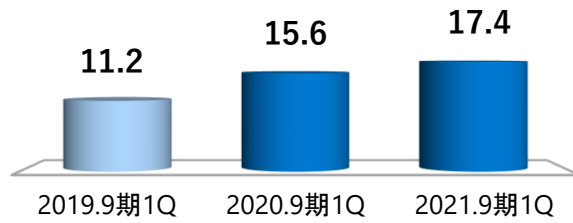
戸建関連事業 (④ホーク・ワン)

- ✓ 「新しい生活様式」による需要増に加え、OH仲介による販売増加を受け好調
- ✓ 仕入基準の見直しにより、売上総利益率も改善

売上高 (億円)



売上総利益率 (%)



(単位:百万円)

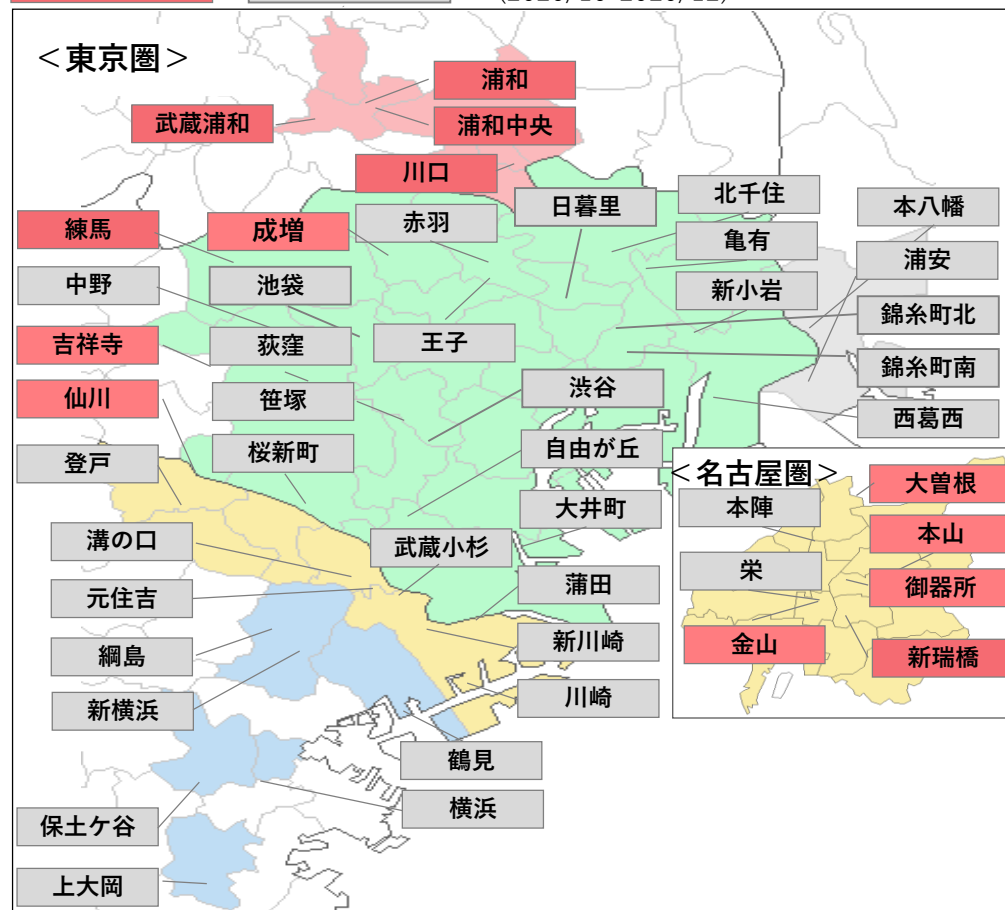
	2019.9期1Q (2018/10-2018/12)	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)	2021.9期1Q (2020/10-2020/12)	増減
売上高	23,347	23,630	33,695	42.6%
売上総利益	2,620	3,696	5,855	58.4%
売上総利益率	11.2%	15.6%	17.4%	1.7pt
引渡件数 (土地、注文建築含む)	574棟	615棟	818棟	203棟
販売契約件数	493件	457件	714件	257件
内、OH仲介件数	81件	109件	302件	193件

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

2021.9期1Q
(2020/10-2020/12)

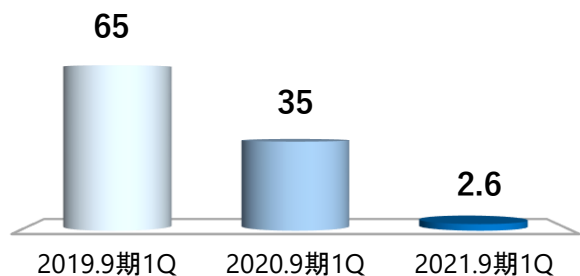


* 株式会社ホーク・ワン (以下、「ホーク・ワン」)

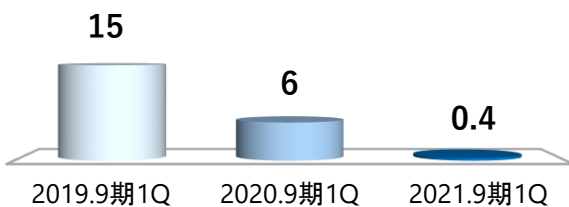
マンション事業

✓ マンション事業の販売契約・仕入は計画通りに進捗、引き渡しは第4四半期に集中

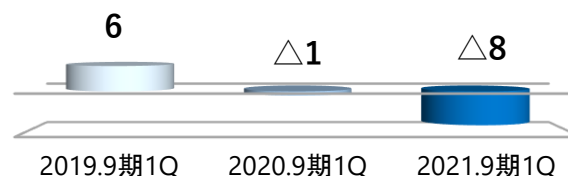
売上高 (億円)



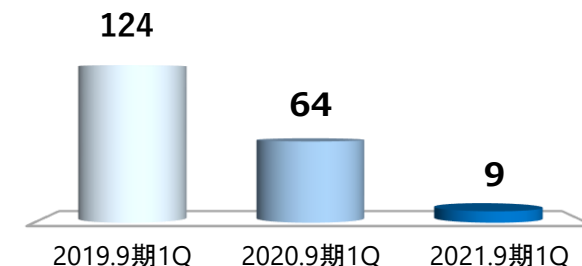
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (戸)



(単位:百万円)

	2019.9期1Q (2018/10-2018/12)	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)	2021.9期1Q (2020/10-2020/12)	増減
売上高	6,504	3,509	262	△92.5%
売上総利益	1,503	670	48	△92.7%
売上総利益率	23.1%	19.1%	18.6%	△0.6pt
営業利益	620	△175	△808	-
営業利益率	9.5%	△5.0%	-	-
引渡件数	124戸	64戸	9戸	△55戸
単価	52.5	54.3	28.7	△25.6

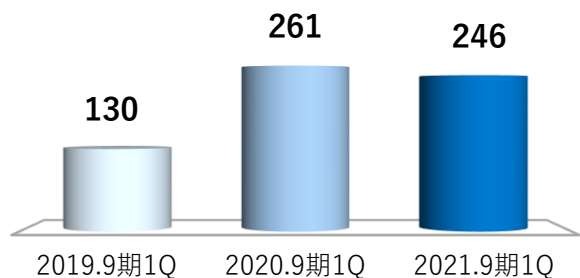
2021年9月期の主な引渡物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス千駄木フロントコート (東京)	32	6,000万円台
オープンレジデンス中野ステーションサイド (東京)	38	6,000 //
オープンレジデンス高宮ヒルズ (福岡)	21	4,000 //
オープンレジデンス名古屋 AVENUE (名古屋)	50	3,000 //

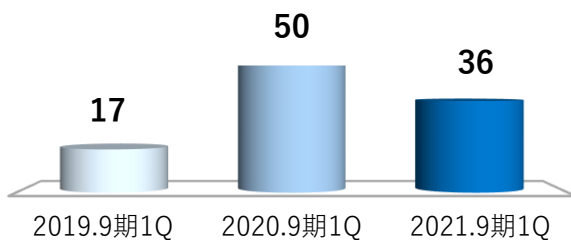
収益不動産事業

- ✓ 金融緩和政策の継続を受け、投資用不動産に対する需要は堅調
- ✓ 大都市圏の賃貸マンション中心であり、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微

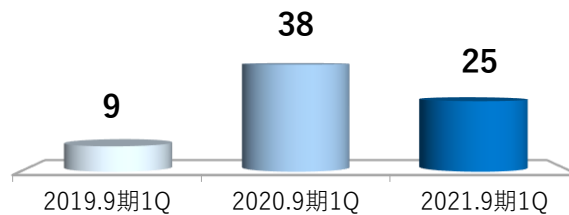
売上高 (億円)



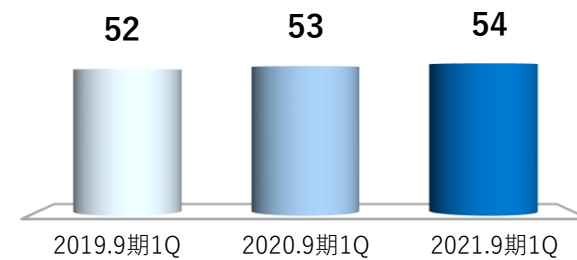
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



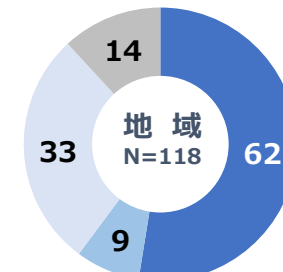
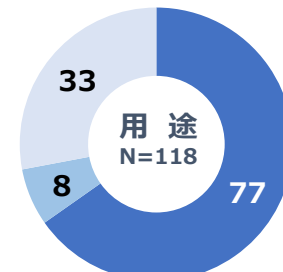
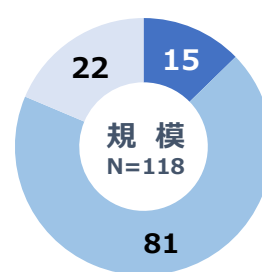
引渡件数 (件)



(単位:百万円)

	2019.9期1Q (2018/10-2018/12)	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)	2021.9期1Q (2020/10-2020/12)	増減
売上高	13,040	26,109	24,633	△5.6%
売上総利益	1,739	5,076	3,642	△28.2%
売上総利益率	13.3%	19.4%	14.8%	△4.7pt
営業利益	915	3,825	2,579	△32.6%
営業利益率	7.0%	14.7%	10.5%	△4.2pt
引渡件数	52件	53件	54件	1件
単価	239	484	237	△247

保有物件内訳 (件) (2020年12月末)

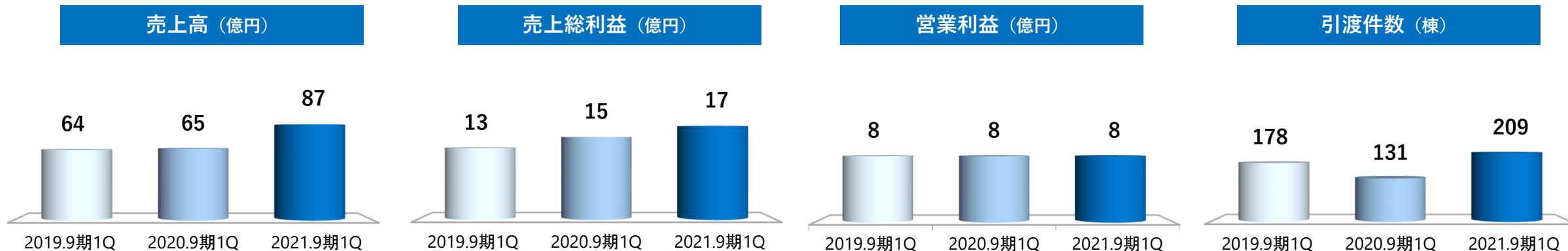


■ 1億円以下 ■ マンション ■ オフィスビル ■ 東京都 ■ 神奈川県
■ 1億円超~5億円以下 ■ 複合等 ■ 関西・中部・九州 ■ その他
■ 5億円超

(金額は、2020年12月末簿価ベース)

その他 (アメリカ不動産事業等)

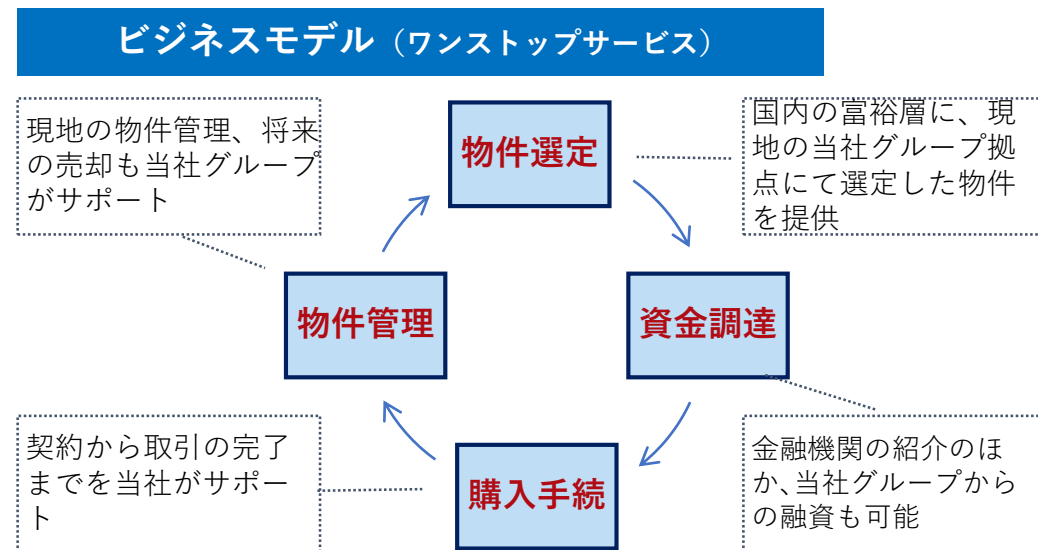
- ✓ 現地での物件管理等の豊富な実績により、同業他社に差別化
- ✓ 国内の法人並びに個人向け純投資として、販売契約は順調



(単位:百万円)

	2019.9期1Q (2018/10-2018/12)	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)	2021.9期1Q (2020/10-2020/12)	増減
売上高	6,498	6,595	8,766	32.9%
売上総利益	1,350	1,569	1,779	13.4%
売上総利益率	20.8%	23.8%	20.3%	△3.5pt
営業利益	841	817	887	8.5%
営業利益率	12.9%	12.4%	10.1%	△2.3pt
引渡件数 *	178棟	131棟	209棟	78棟
(内、アパート等マルチ物件)	—	(2棟)	0	△2

* アメリカ不動産事業の物件数



販売費及び一般管理費、営業外収益・費用

(単位：百万円)

	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)		2021.9期1Q (2020/10-2020/12)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	7,893	6.2%	8,799	5.7%	906
人件費	2,389	1.9%	2,572	1.7%	183
販売手数料	1,250	1.0%	1,161	0.7%	△88
事務所維持費	918	0.7%	1,073	0.7%	155
広告宣伝費	463	0.4%	730	0.5%	266
販売促進費	244	0.2%	323	0.2%	79
その他	2,627	2.1%	2,937	1.9%	309

	2020.9期1Q (2019/10-2019/12)		2021.9期1Q (2020/10-2020/12)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	136	0.1%	2,003	1.3%	1,867
持分法による投資利益	0	0.0%	1,928	1.2%	1,928
その他	136	0.1%	74	0.0%	△61
営業外費用	607	0.5%	751	0.5%	143
支払利息	504	0.4%	573	0.4%	68
支払手数料	65	0.1%	31	0.0%	△34
その他	37	0.0%	146	0.1%	109

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2020.9期末	2021.9期1Q末	増減
流動資産	507,123	507,042	△81
現金及び預金	219,227	212,344	△6,882
たな卸資産	237,287	239,649	2,362
その他	50,608	55,047	4,438
固定資産	61,890	67,944	6,054
有形固定資産	5,010	5,026	16
無形固定資産	3,080	3,113	32
投資その他の資産	53,798	59,803	6,005
繰延資産	24	23	△1
資産合計	569,038	575,010	5,971

	2020.9期末	2021.9期1Q末	増減
負債	335,342	332,170	△ 3,172
流動負債	176,713	169,120	△ 7,593
固定負債	158,628	163,050	4,421
純資産	233,695	242,839	9,143
株主資本	234,666	244,472	9,806
評価・換算差額等	△ 970	△ 1,633	△ 662
負債純資産合計	569,038	575,010	5,971

<安全性指標>

	2020.9期末	2021.9期1Q末	増減
D/Eレシオ	1.2倍	1.1倍	△0.0倍
ネットD/Eレシオ *	0.2倍	0.3倍	0.0倍

* ネットD/Eレシオ：(借入金+社債-現金及び預金) / 純資産)

	2020.9期末	2021.9期1Q末	増減
自己資本比率	41.0%	42.2%	1.2pt
ネット自己資本比率 **	66.7%	66.9%	0.2pt

** ネット自己資本比率：自己資本 / (総資産 - 現金及び預金)

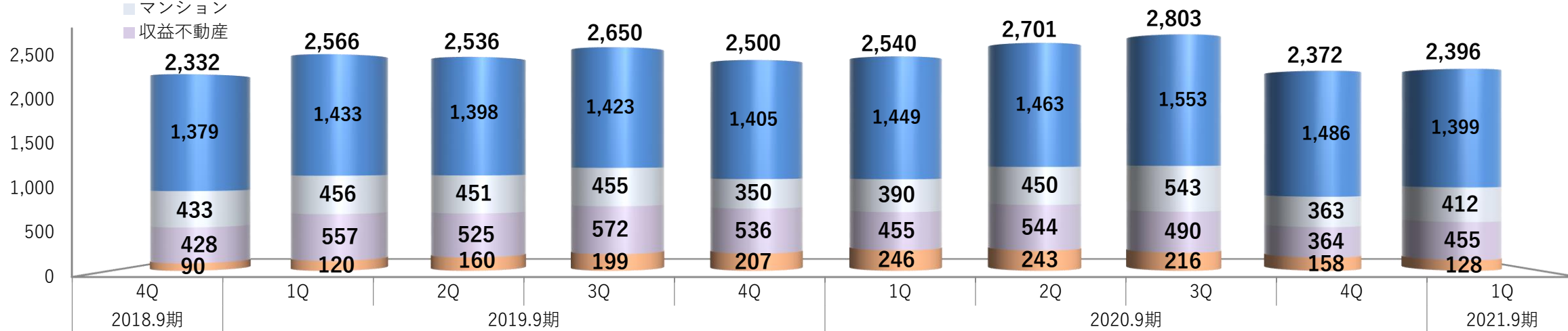
たな卸資産の状況

(単位：百万円)

	2018.9期末	2019.9期末	2020.9期末	2021.9期1Q末	(構成比)	増減
戸建関連	137,991	140,560	148,676	139,963	58.4%	△8,712
マンション	43,322	35,065	36,339	41,267	17.2%	4,928
収益不動産	42,873	53,691	36,445	45,544	19.0%	9,099
その他	9,084	20,735	15,825	12,873	5.4%	△2,952
合計	233,272	250,054	237,287	239,649	100.0%	2,362

(億円)

合計
 ■ 戸建関連
 ■ マンション
 ■ 収益不動産





2. M&A

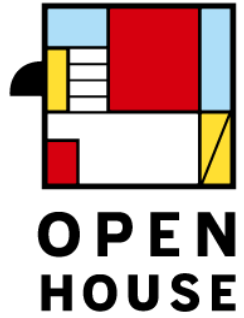
プレサンス社の連結子会社化

- ✓2021年1月20日 公開買付及び第三者割当引受により連結子会社化（議決権所有割合 64.45%）
- ✓プレサンス社に対する信用補完及びシナジー効果の早期実現を目指す



地域補完	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 首都圏に強み (首都圏、大阪、名古屋、福岡圏にて展開) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 近畿、東海・中京圏に強み
商品補完	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 戸建 ◆ 分譲マンション ◆ 収益不動産 ◆ 海外不動産 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 投資用マンション ◆ ファミリーマンション ◆ マンション管理
主要シナジー	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 戸建事業の関西圏への進出 → 推定市場規模1.2兆円 ◆ 首都圏での新築投資用マンション事業の展開 → 推定市場規模1,817億円 ◆ 住居系を中心とする不動産ファンド事業の展開 → J-REITも視野に 	

詳細につきましては、2021年1月15日発表の「株式会社プレサンスコーポレーション株式（証券コード：3254）に対する公開買付けの結果及び子会社の異動に関するお知らせ」をご参照ください。



3. 2021年9月期 連結業績予想

連結業績予想

- ✓ プレサンス社の9カ月分（2021年1月1日～9月30日）の業績を連結業績予想に算入
- ✓ 売上高、利益の9期連続過去最高の更新、配当性向21.0%となる1株当たり100円に増配

（単位：百万円）

	2020.9期 (2019/10-2020/9)		2021.9期 当初予想 (2020/10-2021/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高	575,951	6.6%	634,000	10.1%
営業利益	62,129	7.5%	69,000	11.1%
経常利益	77,357	40.8%	70,000	△9.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	59,491	51.0%	50,000	△16.0%

2021.9期 修正予想 (2020/10-2021/9)		修正額
予想	増減	
767,600	33.3%	+133,600
83,800	34.9%	+14,800
82,500	6.6%	+12,500
60,000	0.9%	+10,000

（1株当たり指標、配当性向）

	2020.9期 (2019/10-2020/9)		2021.9期 当初予想 (2020/10-2021/9)	
	実績	増減	予想	増減
1株当たり当期純利益	525.36	-	397.40	-
1株当たり配当金	80.00	17.00	88.00	8.00
配当性向	*1 15.2%	-	22.1%	-

（単位：円 銭）

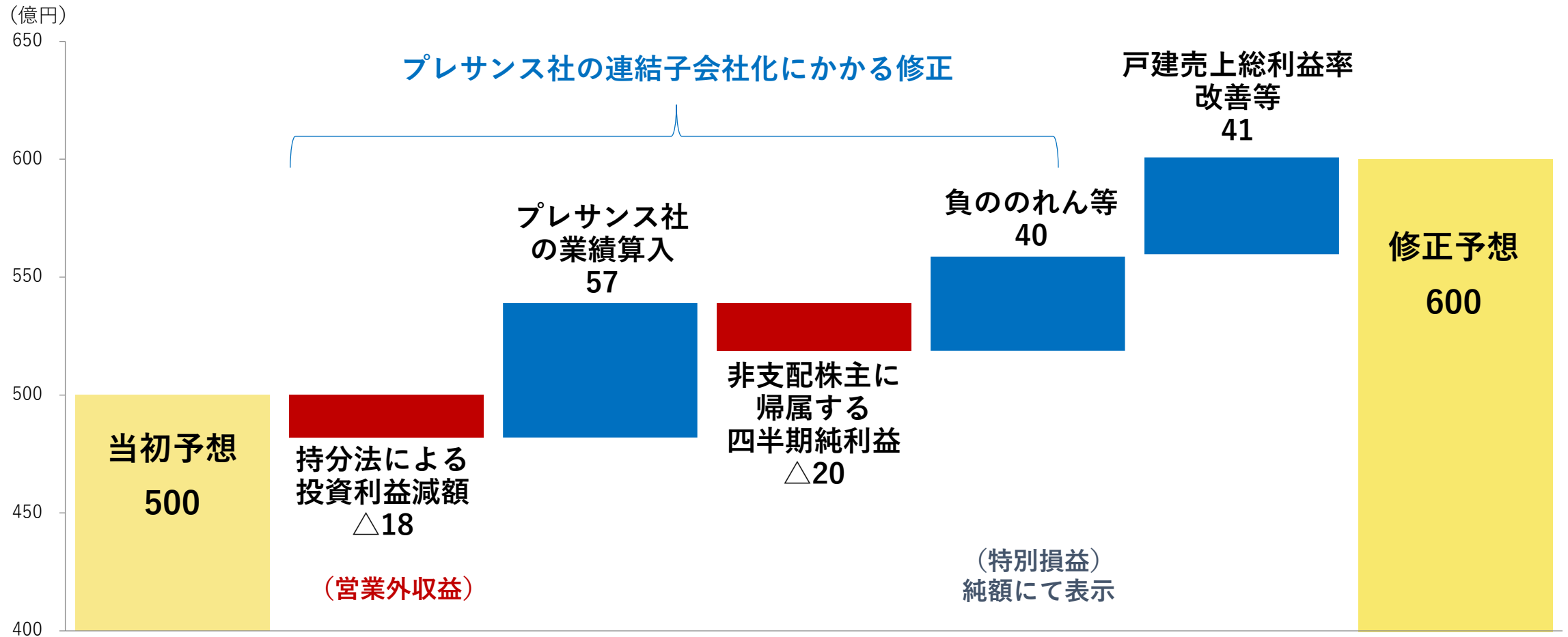
2021.9期 修正予想 (2020/10-2021/9)		修正額
予想	増減	
476.86	-	+79.46
100.00	20.00	+12.00
*2 21.0%	-	-

*1 持分法による投資利益を除いた配当性向は、**21.7%**

*2 2021.9期1Qの期中平均株式数より算出

連結業績予想 (要因)

✓ 親会社株主に帰属する当期純利益の要因分解



連結業績予想（セグメント別売上高）

- ✓ 報告セグメントに「プレサンスコーポレーション」を新設
- ✓ 既存のセグメントは概ね計画通りに進捗しており、当初予想を継続

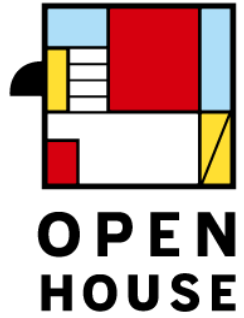
（単位：百万円）

	2020.9期 (2019/10-2020/9)		2021.9期 当初予想 (2020/10-2021/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高合計	575,951	6.6%	634,000	10.1%
戸建関連事業	379,656	11.5%	436,500	15.0%
マンション事業	58,169	△4.6%	46,500	△20.1%
収益不動産事業	112,207	3.5%	112,500	0.3%
その他	26,027	△14.8%	38,500	47.9%
プレサンス コーポレーション	-	-	-	-
調整額	△110	-	-	-

2021.9期 修正予想 (2020/10-2021/9)		修正額
予想	増減	
767,600	33.3%	+133,600
436,500	15.0%	0
46,500	△20.1%	0
112,500	0.3%	0
38,500	47.9%	0
133,600	-	+133,600
-	-	-

連結業績予想 (サブセグメント別売上高・ユニット計画)

		売上高 (億円)			ユニット (棟、戸、件)			
		2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021.9期 (2020/10-2021/9)	
		実績	実績	計画	実績	実績	計画	
OHD	建売	987	1,166	1,365	建売	2,296	2,804	3,350
	土地	1,001	1,080	1,295	土地	2,458	2,645	3,400
	請負	219	236	260	請負	1,555	1,597	1,750
OHA		481	555	650	請負合計	3,674	4,158	4,540
ホーク・ワン		822	870	963	内、G向け	1,484	1,535	1,800
					建売	1,989	2,063	2,200
					土地	66	145	240
マンション		609	581	465	注文	50	39	110
収益不動産		1,084	1,122	1,125	(戸数)	949	1,224	1,120
アメリカ不動産		305	260	385	(件数)	255	230	250
					(棟数)	711	501	870
					内、マルチ	7	12	20

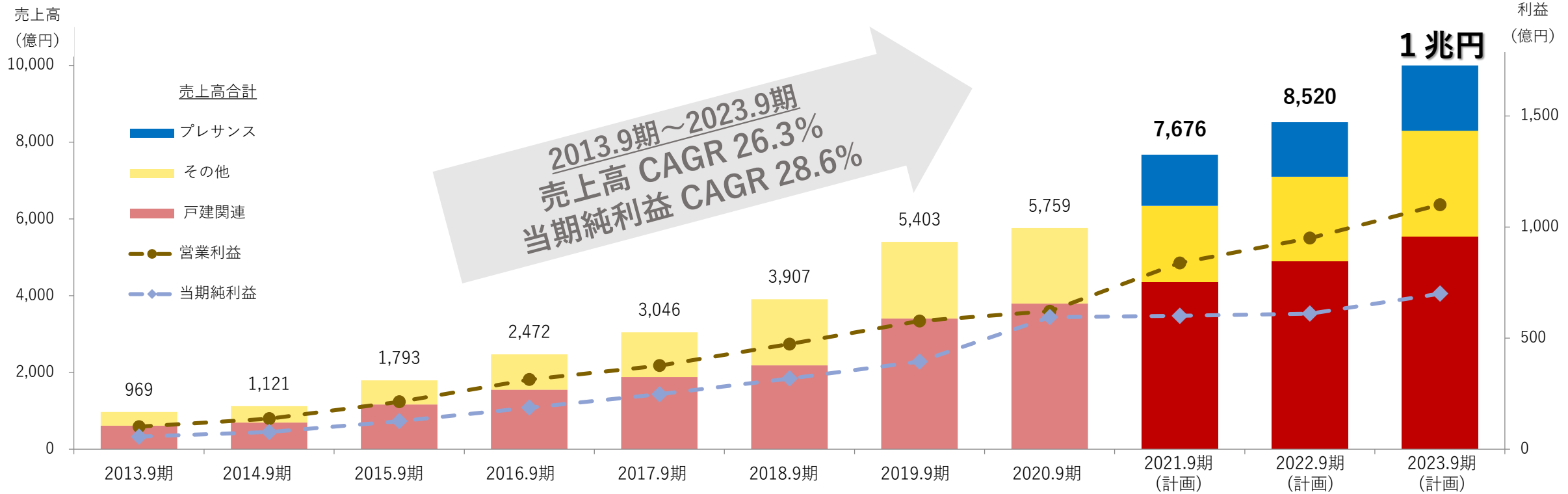


4. 第2次中期経営計画



“行こうぜ1兆！2023” 損益計画

- ✓プレサンス社の連結子会社化に伴い、2023年9月期の売上高目標として1兆円を明示
- ✓上場から10年、売上高10倍、親会社株主に帰属する当期純利益12倍の成長を目指す

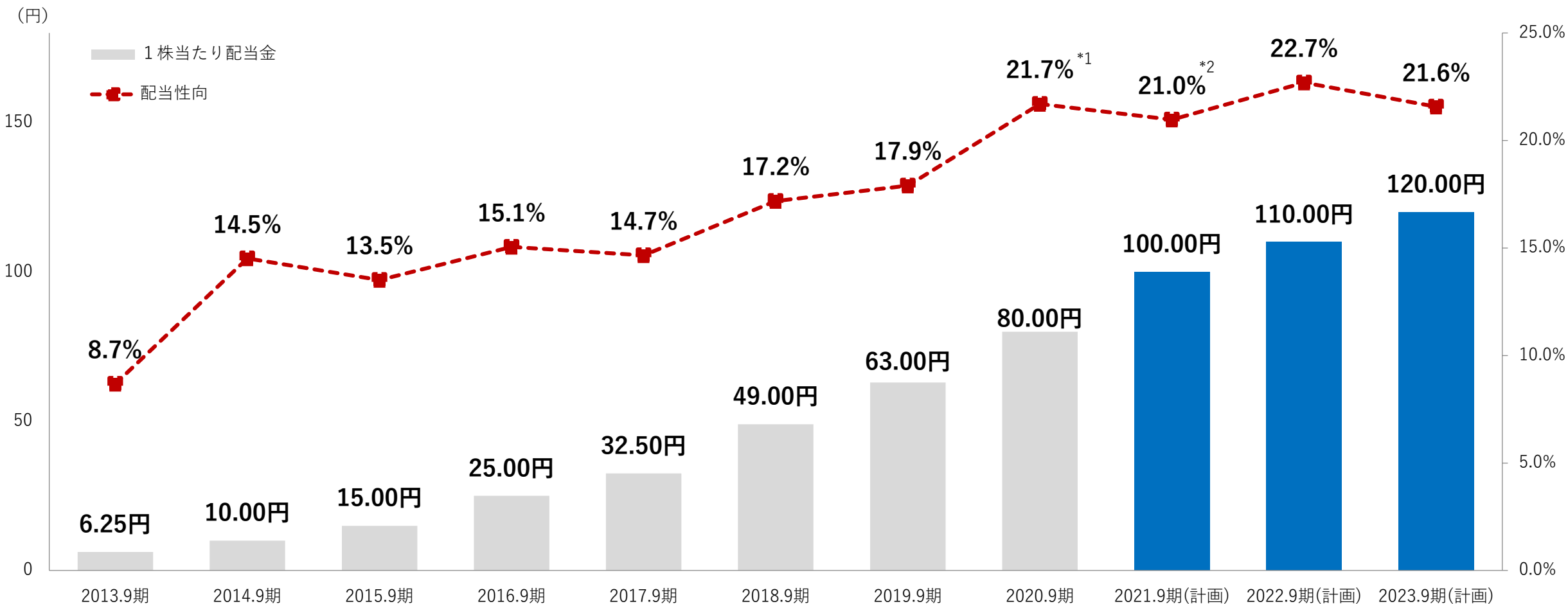


戸建関連	611	692	1,167	1,550	1,879	2,185	3,405	3,796	4,365	4,900	5,550
その他	358	429	626	922	1,167	1,722	1,998	1,963	1,975	2,200	2,750
プレサンス									1,336	1,420	1,700
合計	969	1,121	1,793	2,472	3,046	3,907	5,403	5,759	7,676	8,520	10,000
営業利益	101	137	213	313	376	473	577	621	838	950	1,100
*1 当期純利益	56	77	126	187	247	318	394	594	600	610	700

*1 親会社株主に帰属する当期純利益

資本政策 株主還元に関して

- ✓ 成長投資資金とのバランスを勘案し、**配当性向20%以上、年10円の増配を下限**とする
- ✓ 自己株式の取得は、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施

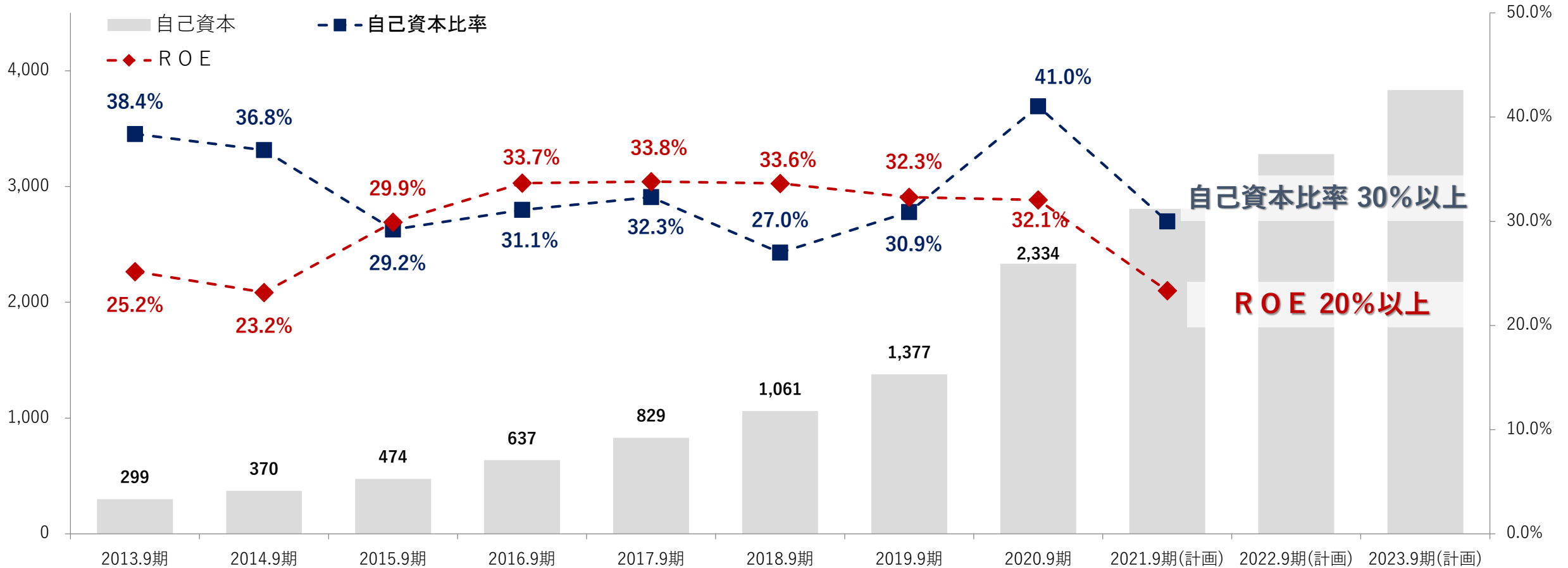


*1 2020.9期の配当性向は持分法投資利益を除く *2 2021.9期以降の配当性向は2021.9期1Qの期中平均株式数より算出

財務戦略 財務健全性と資本効率に関して

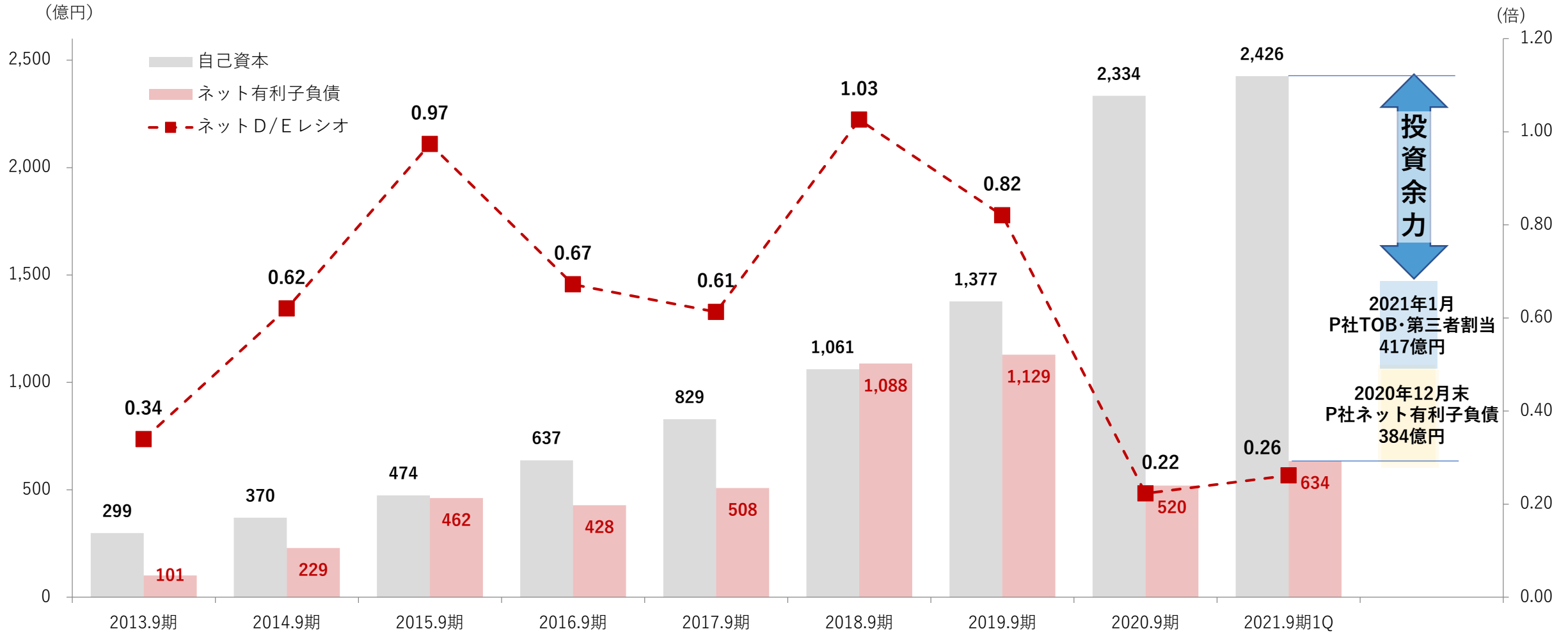
✓自己資本比率30%以上の資本余力を保持しつつ、R O E 20%以上を堅持

(億円)



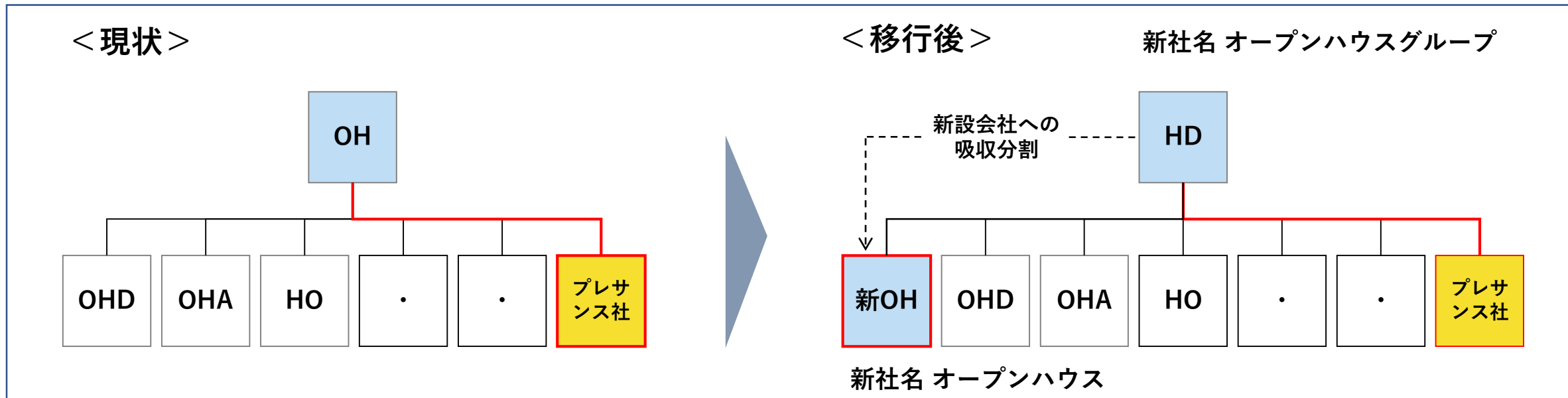
財務戦略 財務健全性と成長投資に関して

✓ ネットD/Eレシオ1倍以下の範囲で、成長機会には積極的に投資



新たなグループマネジメント体制の構築（持株会社体制への移行準備）

- ✓ オープンハウスの事業部門を吸収分割により別会社化し、管理部門を純粹持株会社化
- ✓ 経営の管理監督と業務執行とを分離し、企業価値の向上及び持続的成長を目指す



< 目的 >

- (1) 事業推進における意思決定の迅速化
- (2) グループ経営機能の強化
- (3) 将来を見据えた経営体制の構築

< 今後のスケジュール >

(1) 分割準備会社設立承認取締役会	2021年2月12日
(2) 分割準備会社設立	2021年4月（予定）
(3) 吸収分割契約承認取締役会	2021年11月（予定）
(4) 定款変更等関連議案承認株主総会	2021年12月（予定）
(5) 吸収分割効力発生日	2022年1月（予定）

詳細につきましては、2021年2月12日発表の「持株会社体制への移行に向けた準備の開始に関するお知らせ」をご参照ください。

①既存エリアにおける更なるシェア拡大-首都圏の市場規模

- ✓首都圏4.9兆円の戸建市場において、更なるシェア拡大を狙う
- ✓ホーク・ワンが得意とする準都心部での供給を増やし、当社の販売力で業容拡大

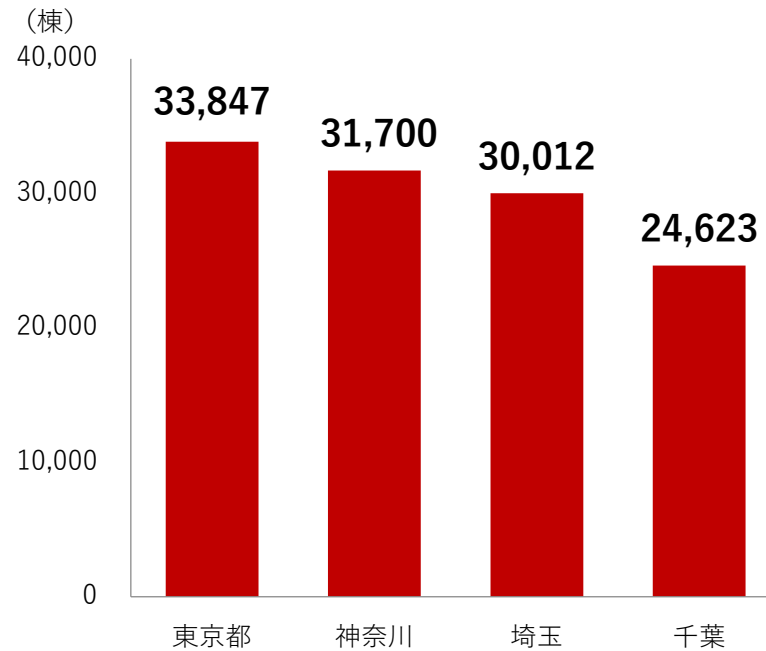
推定市場規模 *1

4.9兆円

首都圏戸建平均価格 *2

4,064万円

新築着工件数 *3

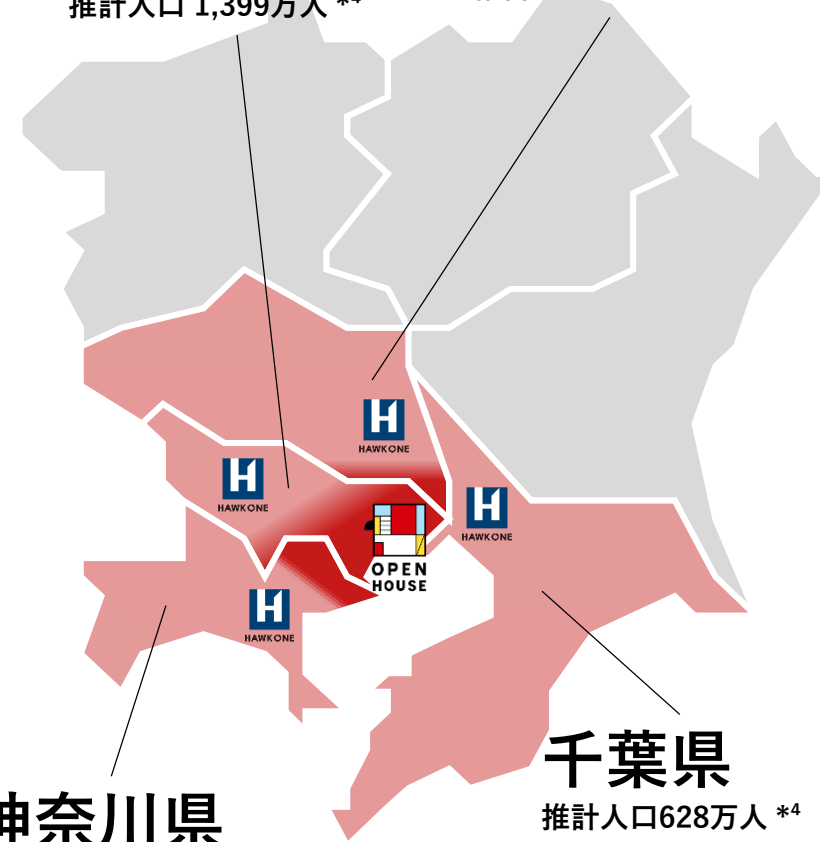


東京都

推計人口 1,399万人 *4

埼玉県

推計人口 734万人 *4



神奈川県

推計人口921万人 *4

千葉県

推計人口628万人 *4

*1: 「推定市場規模」 = 「東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県の新築着工件数」 × 「首都圏戸建平均価格」

*2: 「首都圏戸建平均価格」は2019年の新築及び中古一戸建の平均価格

*3: 「新築着工件数」は2019年の持家及び分譲住宅の着工件数の合計

*4: 「推計人口」は2015年10月1日の国勢調査人口を基に推計した数値

出所:国土交通省「建築着工統計住宅着工統計」

出所:東京カンテイ「一戸建て住宅データ白書2019」

②戸建事業の関西圏への進出

- ✓未開拓であった関西圏の戸建市場を狙い、大阪府及び兵庫県を中心に戸建事業を展開
- ✓大阪府及び兵庫県の新築着工件数は東京都以上の規模であり、市場規模は1.2兆円と推定

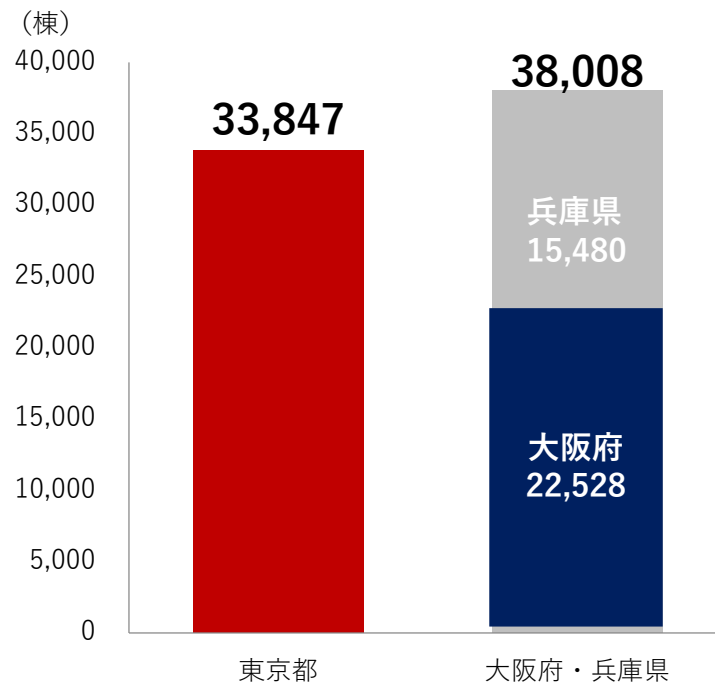
推定市場規模 *1

1.2兆円

近畿圏戸建平均価格 *2

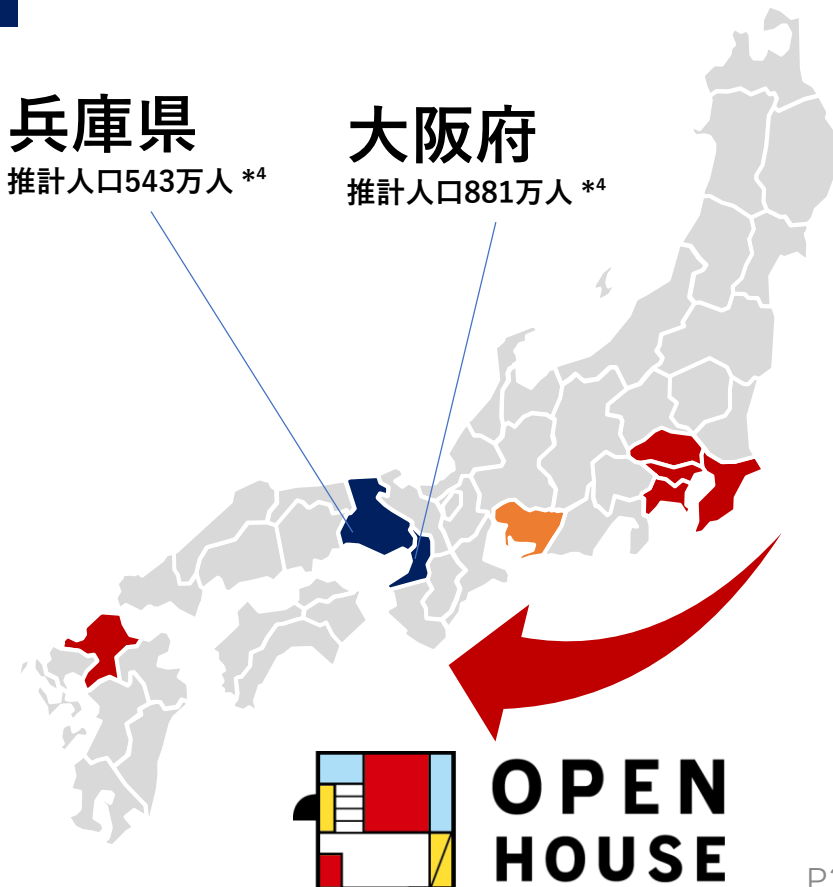
3,193万円

新築着工件数 *3



兵庫県
推計人口543万人 *4

大阪府
推計人口881万人 *4



*1: 「推定市場規模」 = 「大阪府・兵庫県の新築着工件数」 × 「近畿圏戸建平均価格」

*2: 「近畿圏戸建平均価格」は2019年の新築及び中古一戸建の平均価格

*3: 「新築着工件数」は2019年の持家及び分譲住宅の着工件数の合計

*4: 「推計人口」は2015年10月1日の国勢調査人口を基に推計した数値

出所:国土交通省「建築着工統計住宅着工統計」

出所:東京カンテイ「一戸建て住宅データ白書2019」

③首都圏での新築投資用マンション事業の展開

- ✓プレサンス社との共同事業で首都圏での投資用マンション事業を展開
- ✓首都圏への人口流入及び世帯数の増加に伴う旺盛な賃貸マンション需要を狙う

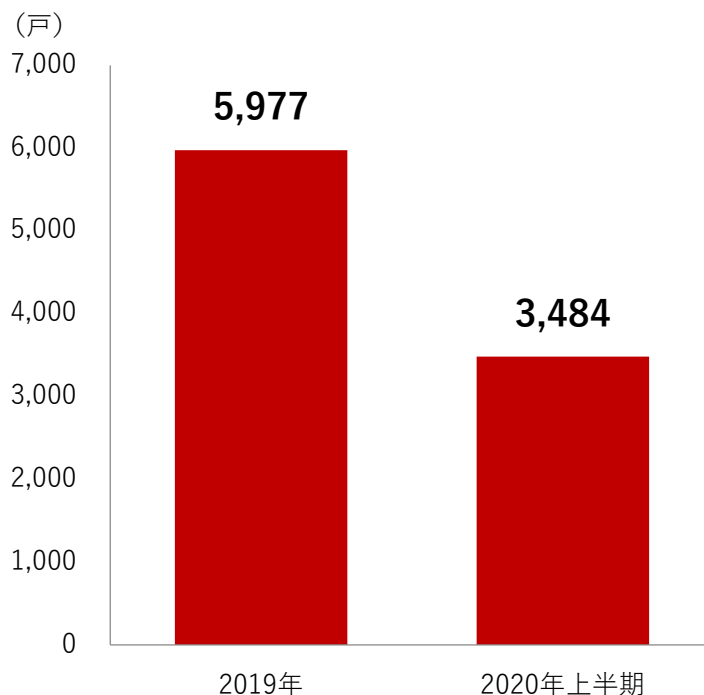
推定市場規模 *1

1,871 億円

首都圏投資用
マンション平均価格 *2

3,131 万円

投資用マンション
供給戸数 *3



首都圏
東京・神奈川
埼玉・千葉



*1: 「推定市場規模」は「首都圏投資用マンション供給戸数」×「首都圏投資用マンション平均価格」
 *2: 「投資用マンション平均価格」は2019年の新築の首都圏投資用マンション平均価格
 *3: 「新築投資用マンション供給戸数」は首都圏における2019年及び2020年上半期の新築投資用マンションの供給戸数
 出所:株式会社不動産経済研究所『首都圏投資用マンション市場動向』

④積極的なM & A及び戦略投資-今後の投資領域

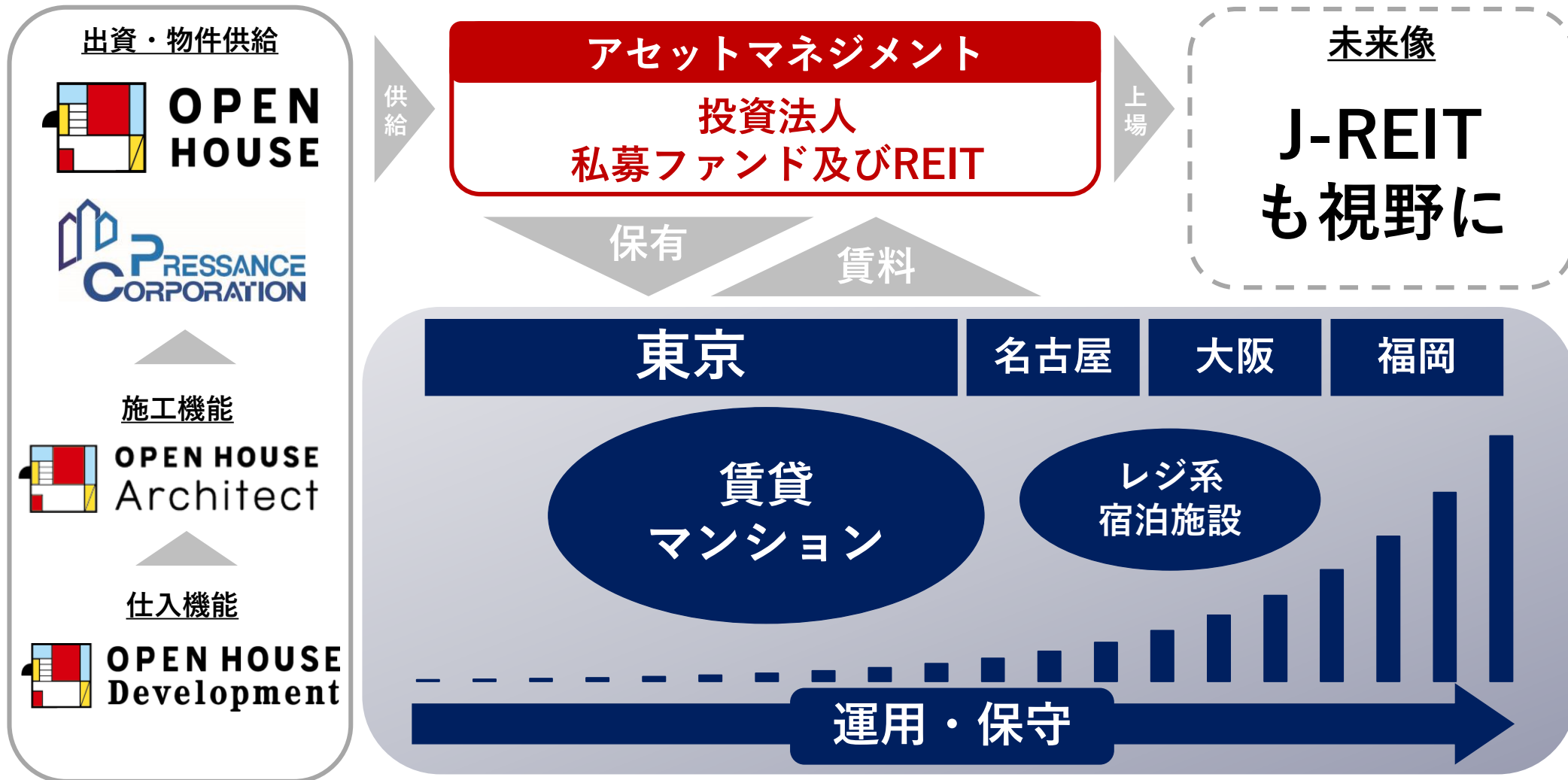
- ✓業容拡大を目指し、積極的なM & A及び戦略投資を実行
- ✓戸建及びマンションの製販一体体制の更なる強化のために4つの重点対象領域を選定

今後の投資領域



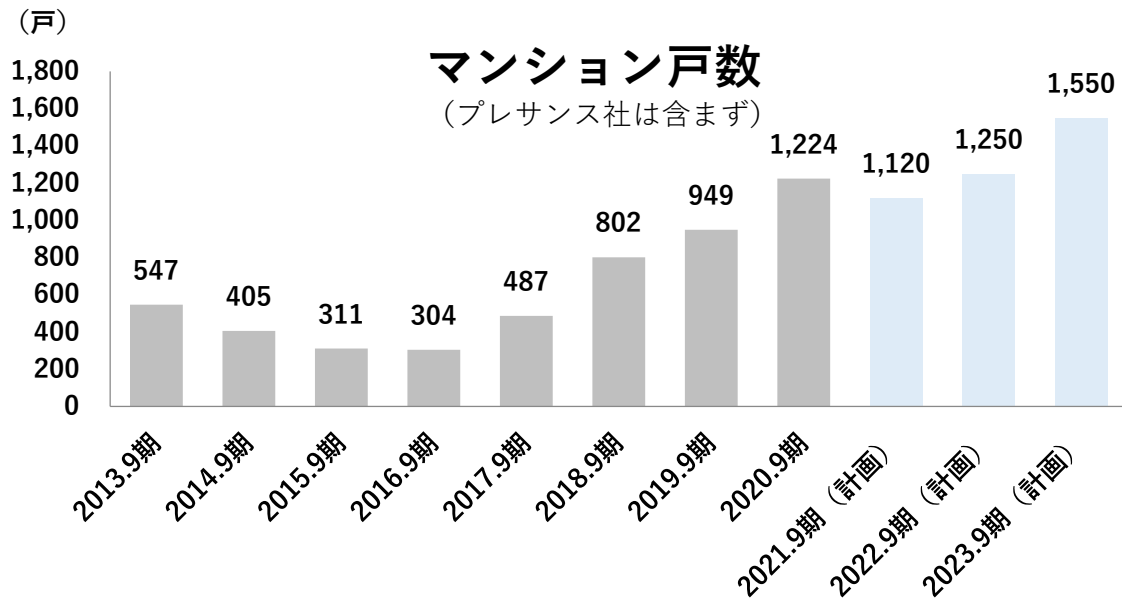
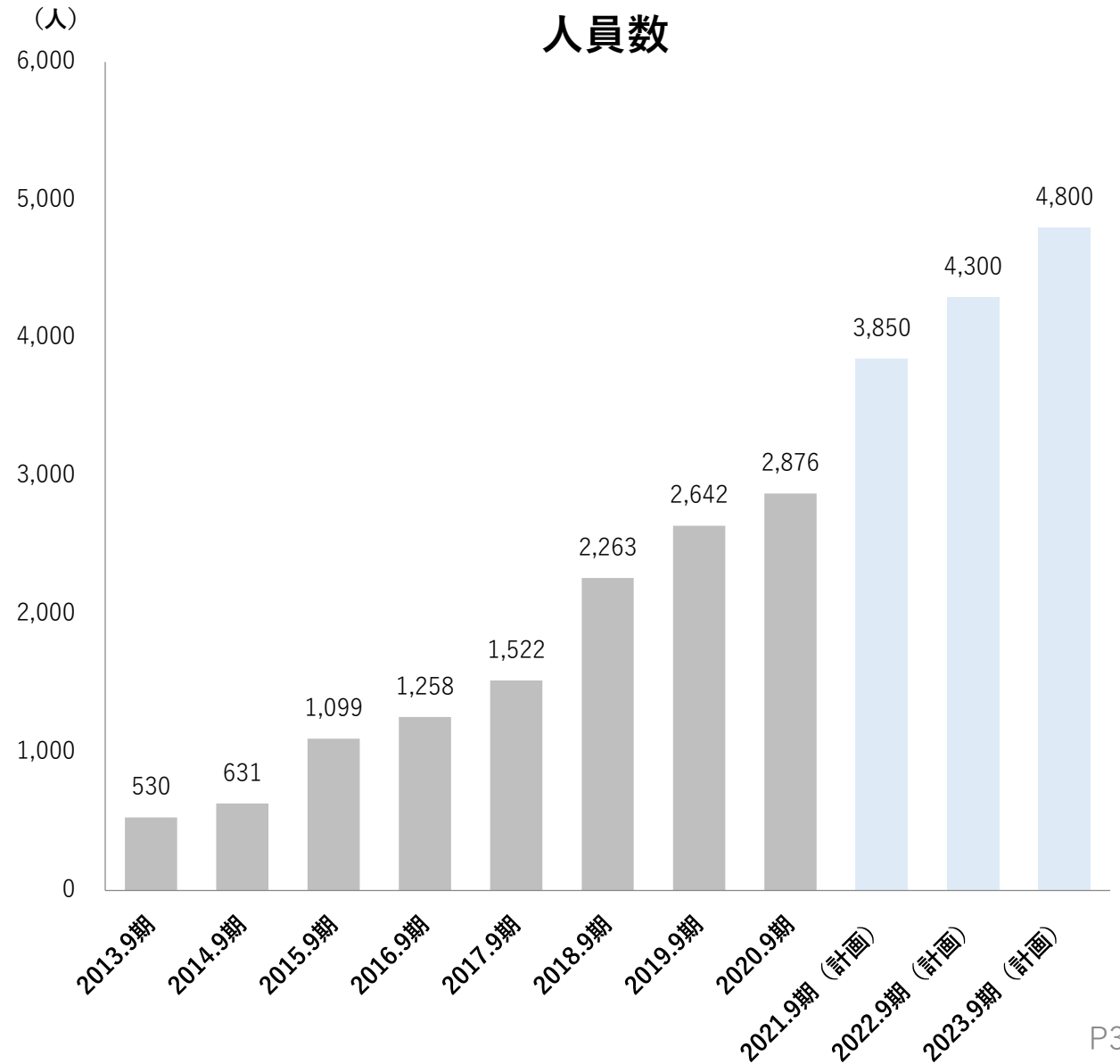
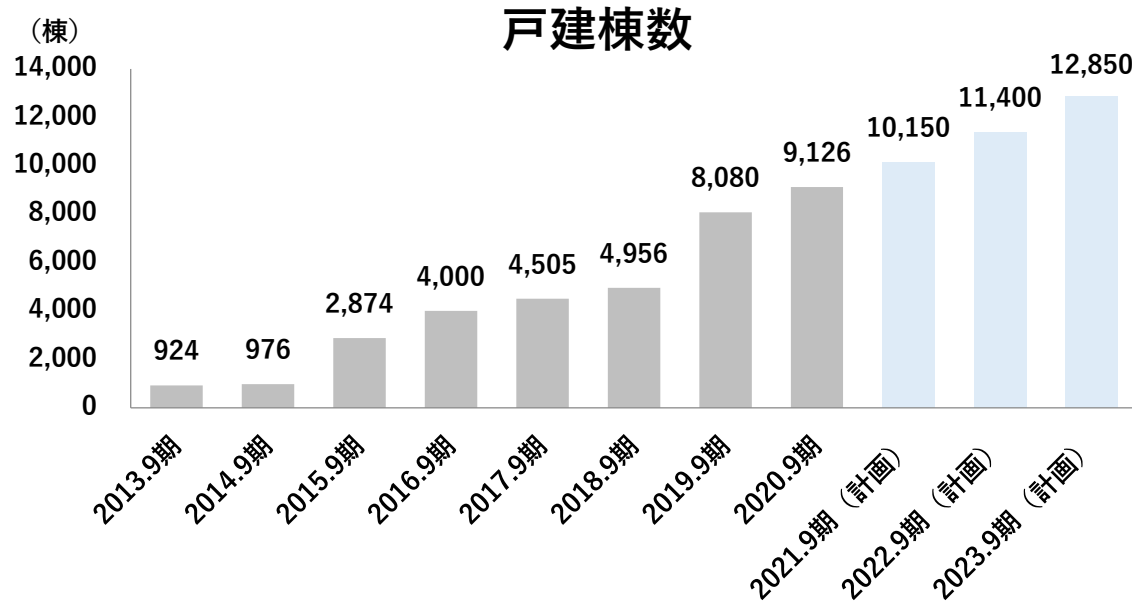
⑤住居系を中心とする不動産ファンド事業の展開

- ✓アセットマネジメント会社を設立し、不動産投資商品を投資家及び金融市場に提供
- ✓当社及びプレサンス社のデベロッパーとしての物件供給力を活用しファンド規模を拡大





定量目標

















5. サステナビリティ

持続可能な社会の実現にむけて

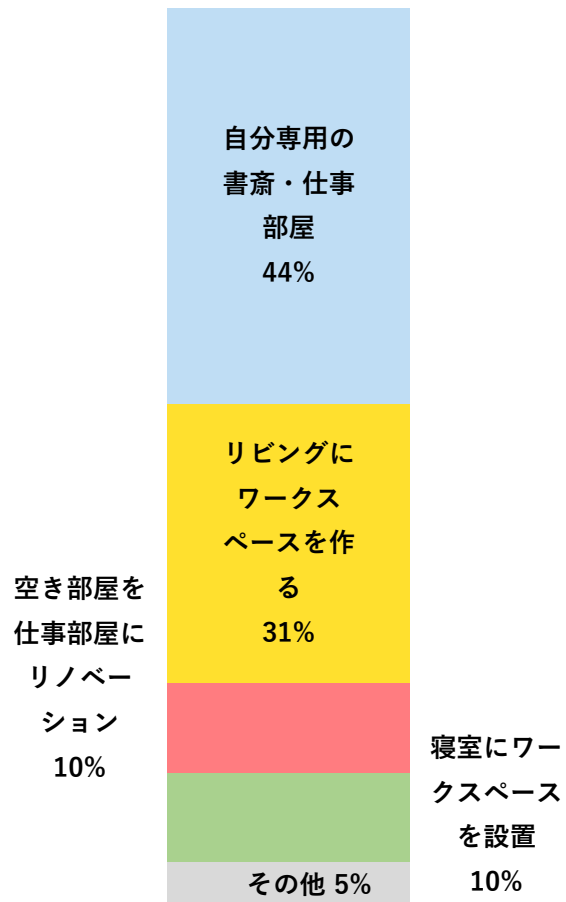
- ✓ 当社グループが取り組むべき6つの重要課題を特定
- ✓ 外部評価機関、ステークホルダー、有識者の意見と自社にとっての優先度より検討

ESG	重要課題	取り組み事項	関連するSDGs
E Environment 環境	環境保全	<ul style="list-style-type: none"> ■ オープンハウスの森 	 
S Social 社会	製品の安心安全 お客様満足度推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ お客様満足推進体制の構築・強化 	 
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ■ ダイバーシティ人材の活用 	 
	働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> ■ ITの活用による生産性向上 ■ 保育施設の利用補助と両立支援制度 ■ 女性活躍推進相談室を創設 	 
	サプライチェーン マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ■ お取引先とサステナビリティガイドラインの共有 	 
G Governance ガバナンス	コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ コンプライアンス研修の実施 ■ 女性人材の社外取締役・監査役招聘 	 

(事例紹介①) 「新しい生活様式」のもとでの住まいのご提案

✓ 戸建ならではの視点で、ワークスペースをご提案 (オープンハウス・アーキテクト注文住宅編)

理想のワークスペースは？



OPEN オープン

子どもの見守りや家事をしながら働ける、キッチンやリビングスペースを活用したオープンタイプ。広々としたワークスペースが作れるので、気分も明るく、発想も広がります。



参考：OHAサイト



SEMI OPEN セミオープン

テレビやキッチンから仕切られている、仕事が捗るセミオープン (半個室) タイプ。家族の気配を感じながらも集中ができるので、オンとオフを切り替えながら働けます。

CLOSED クローズド

家族の生活音で思考がさえぎられることなく仕事に取り組めるプライベート (個室) タイプ。道具や資料をそのまま置いておけるので、仕事モードに入りやすく、生産性が高まります。



注文住宅を建てたお客様を対象としたアンケート (OHA、2020年7月調べ)

(事例紹介②) 戸建建設現場における安全衛生管理の取り組み

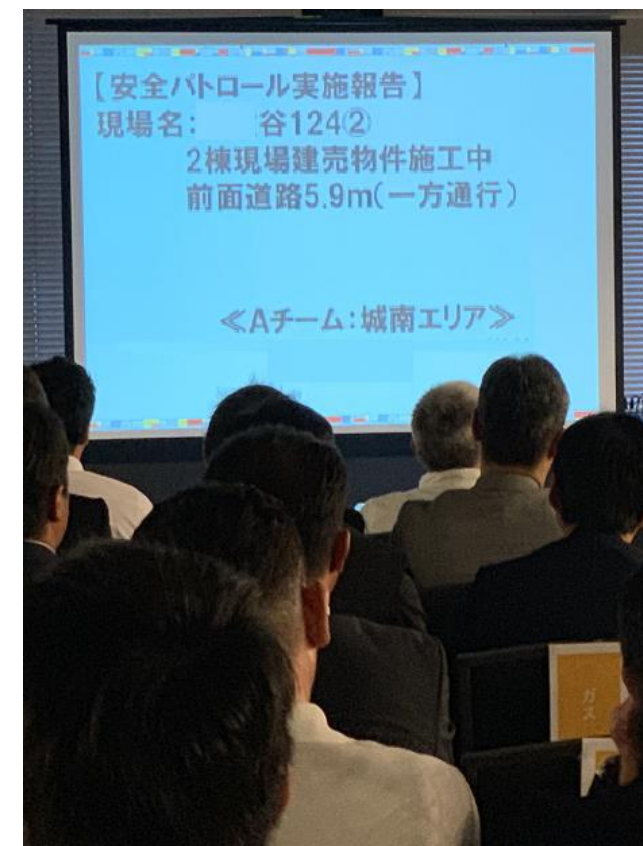
✓ サプライチェーンを含めた体系的な安全衛生管理の取り組みを継続

(1) サプライチェーン（協力会社）との取り組み

名称	目的	主な内容	回数	対象
①総会	安全衛生に対する意識付け、活動の定着	安全大会、有識者講演	年1回 全国安全週間時期	協力会社 約1,000社 各職人が、 地域、職種に 応じて参加
②地域別部会	安全衛生活動の取組手法の共有	現場巡回、テーマに基づくディスカッション	3地域×年2回	
③大工会	業務及び安全衛生活動の標準化	施工マニュアル確認、安全講習	3地域×年2回	
④分科会	業務及び安全衛生活動の標準化	施工マニュアル確認、安全講習	3地域×10職種	
⑤技能講習支援	職人の資格取得をサポート	現場の安全衛生、技能向上のための各種講習	14回 (注.2020年実績)	

(2) 社内の取り組み

名称	目的	主な内容	回数・期間等	対象
①安全パトロール	安全衛生管理の徹底	社内安全管理担当部署が、チェックシートに基づき、安全衛生管理状態を確認	上棟から2週間	全現場
②定例勉強会	問題事例の共有	施工エリアごとに現場監督の勉強会	各地域×月1回	現場監督 (社員)
③新入社員安全教育	現場監督として必要な技能の習得	当社独自内容の講義 (全員習得することを前提)	週1回 (個人により、3~6か月)	新入社員 (中途含む)



(事例紹介③) 働き方改革をサポートするIT部門が受賞

- ✓ DXを自社開発できる社内体制の構築が評価
- ✓ “脱ハンコ”に向けた電子印鑑システムへの取り組み

(1) IT賞受賞

当社のIT部門が、公益社団法人企業情報化協会が主催する2020年度第38回IT賞（マネジメント領域）を受賞いたしました。エンジニアが貢献感を持って働ける、DX（Developers' eXperience）のための内製IT組織の構築が評価されたものです。当社は、自走できるIT部門を目指す方針のもと、社内で開発体制を整備し、業務効率改善に寄与するシステムを企画・開発・導入し、働き方改革を推進しております。

参考：公益社団法人企業情報化協会サイト <http://jiit.or.jp/im/award.html>



(2) 電子印鑑システム

新しい生活様式のもとで、社会課題ともいわれる“脱ハンコ”に向け、当社はお客様、取引先様との契約等において、電子契約システムを順次導入しております。また、社内の手続書類に関しては、電子印鑑システムの導入に加えて、基幹システム及びRPAとの連携を図っております。その結果、Google Form上で求められる僅かな項目の入力により、氏名・住所等の必要事項の全てが記載された書類一式(pdf)が自動生成され、本人はクラウド上で押印するだけで、全ての手続きが完了する仕組みを実現しております。

署名画像を選択してください

	署名画像のアップロード <input type="button" value="選択する"/>	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

電子署名のイメージを選択してください
 印鑑タイプ サインタイプ 手書き

法人名や氏名を入力してください

電子署名



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。