



# 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2四半期

[2020/10 - 2021/3]



JPX-NIKKEI 400

2017-2020



2021.9期2Q  
事業進捗

## ■ 戸建の好調継続 戸建関連事業 営業利益(前期比) **57.5%増**

### 株式会社プレサンスコーポレーション<sup>\*1</sup>の連結化

売上高	3,639億円 (前期比 :39.0%増)
経常利益	406億円 ( // :56.0%増)
当期純利益 <sup>*2</sup>	327億円 ( // :80.6%増)

2021.9期  
業績予想  
上方修正

## ■ 今期2度目となる業績予想及び配当予想の上方修正

	今回修正予想	2021.2.12予想
売上高	7,880億円 (前期比 : 36.8%増)	7,676億円
営業利益	960億円 ( // : 54.5%増)	838億円
当期純利益 <sup>*2</sup>	670億円 ( // : 12.6%増)	600億円

増配

## ■ 1株当たり配当金 (年間)

	今回修正予想	2021.2.12予想
	<b>110円</b> (前期 : 80円)	<b>100円</b>

\*1 株式会社プレサンスコーポレーション (以下、「プレサンス社」)

\*2 当期純利益 親会社株主に帰属する当期純利益



# 1. 2021年9月期第 2 四半期 連結決算概要

# 連結損益計算書（概要）

- ✓ 第2四半期として過去最高の売上高、利益を更新
- ✓ 戸建の伸長及びプレサンス社の連結化により大幅な増収増益

（単位：百万円）

	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)		2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	261,922	-	<b>363,945</b>	-	39.0%
営業利益	27,035	10.3%	<b>41,614</b>	11.4%	53.9%
経常利益	26,091	10.0%	<b>40,699</b>	11.2%	56.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,136	6.9%	<b>32,751</b>	9.0%	80.6%

# セグメント情報（売上高・営業利益）

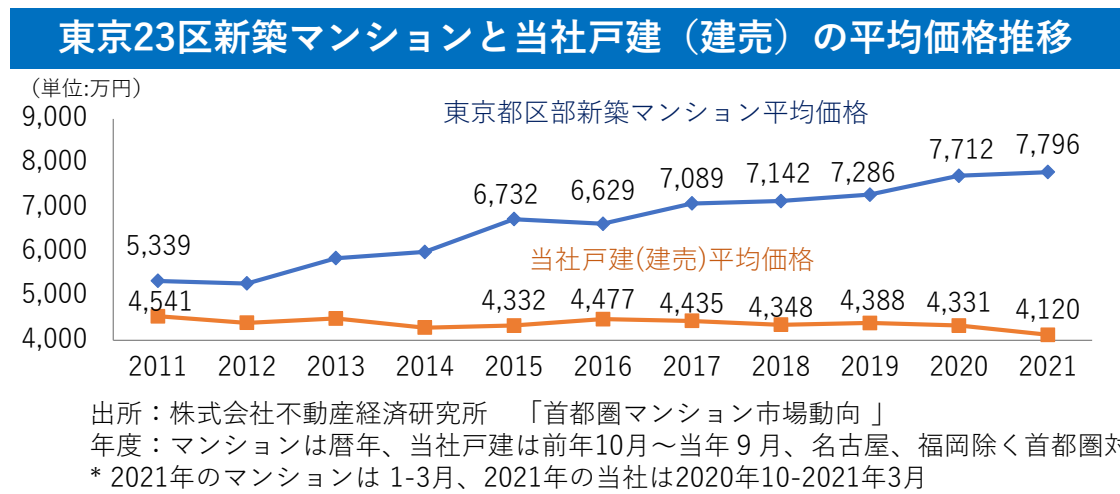
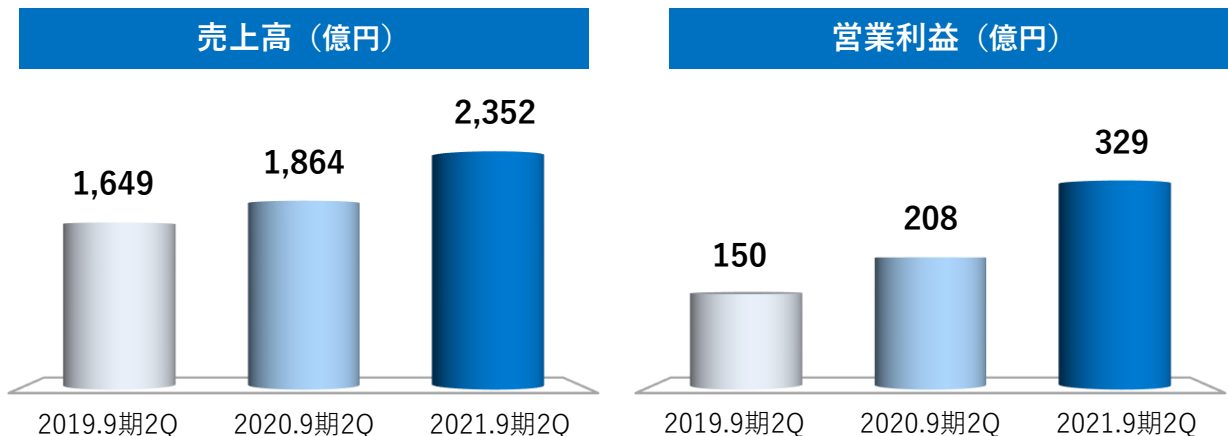
- ✓ 販売好調な戸建関連事業が業績を牽引
- ✓ 「プレサンスコーポレーション」セグメントを追加

（単位：百万円）

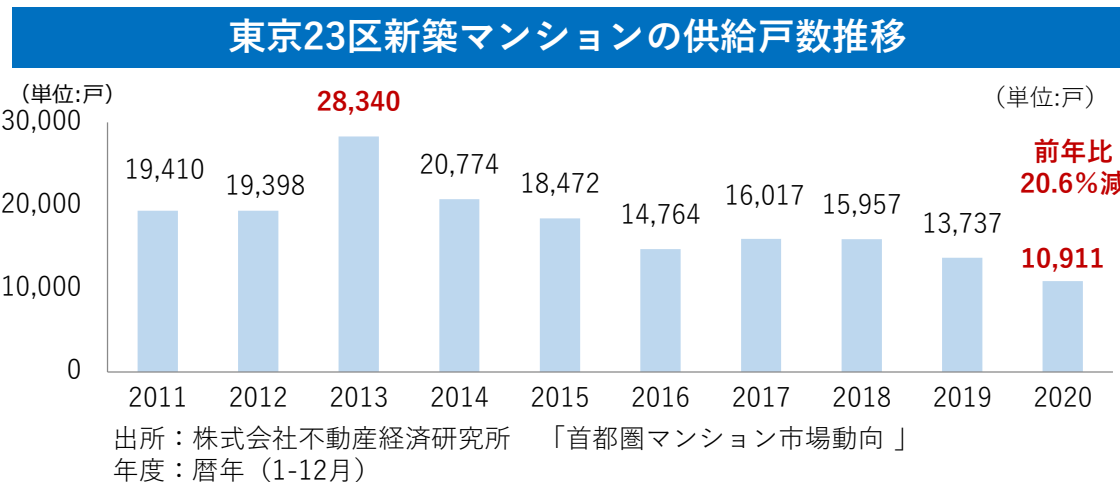
	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)		2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
<b>売上高</b>					
	261,922	100.0%	<b>363,945</b>	100.0%	39.0%
戸建関連事業	186,467	71.2%	<b>235,203</b>	64.6%	26.1%
マンション事業	8,533	3.3%	<b>4,644</b>	1.3%	△45.6%
収益不動産事業	55,060	21.0%	<b>55,589</b>	15.3%	1.0%
その他（アメリカ不動産等）	11,911	4.5%	<b>19,629</b>	5.4%	64.8%
プレサンスコーポレーション	-	-	<b>49,492</b>	13.6%	-
調整額	△50	-	<b>△613</b>	-	-
<b>営業利益</b>					
	27,035	10.3%	<b>41,614</b>	11.4%	53.9%
戸建関連事業	20,896	11.2%	<b>32,910</b>	14.0%	57.5%
マンション事業	△47	-	<b>△816</b>	-	-
収益不動産事業	5,536	10.1%	<b>6,125</b>	11.0%	10.6%
その他（アメリカ不動産等）	1,221	10.3%	<b>2,117</b>	10.8%	73.3%
プレサンスコーポレーション	-	-	<b>2,160</b>	4.4%	-
調整額	△572	-	<b>△883</b>	-	-

# 戸建関連事業（全体）

- ✓ 新しい生活様式のもと、戸建の高い需要が続き、売上高は26.1%増
- ✓ 売上総利益率は2.9pt改善し、営業利益は57.5%増



*	2019.9期2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期2Q (2019/10-2020/3)	2021.9期2Q (2020/10-2021/3)	増減
売上高	164,959	186,467	<b>235,203</b>	26.1%
売上総利益	24,422	30,360	<b>45,002</b>	48.2%
売上総利益率	14.8%	16.3%	<b>19.1%</b>	2.9pt
営業利益	15,008	20,896	<b>32,910</b>	57.5%
営業利益率	9.1%	11.2%	<b>14.0%</b>	2.8pt



# 戸建関連事業（サブセグメント別売上高・ユニット実績）

（単位：百万円）

		売上高・売上総利益		
		2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)
OHD	売上高合計	99,676	119,996	<b>148,797</b>
	売上総利益	15,866	20,146	<b>28,839</b>
	売上総利益率	15.9%	16.8%	<b>19.4%</b>

	ユニット・単価		
	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)
建売	986棟	1,296棟	<b>1,734棟</b>
土地	1,104棟	1,271棟	<b>1,646棟</b>
請負	766棟	752棟	<b>843棟</b>
建売(単価)	42.9	42.9	<b>40.0</b>
土地(単価)	42.0	41.8	<b>40.6</b>

ホーク ・ワン	売上高	47,494	44,483	<b>62,628</b>
	売上総利益	5,451	6,409	<b>11,121</b>
	売上総利益率	11.5%	14.4%	<b>17.8%</b>

シナジー効果による売上総利益率改善

建売	1,156棟	1,080棟	<b>1,311棟</b>
土地	29棟	64棟	<b>157棟</b>
注文	32棟	15棟	<b>37棟</b>
分譲(単価)*	39.3	38.4	<b>42.3</b>

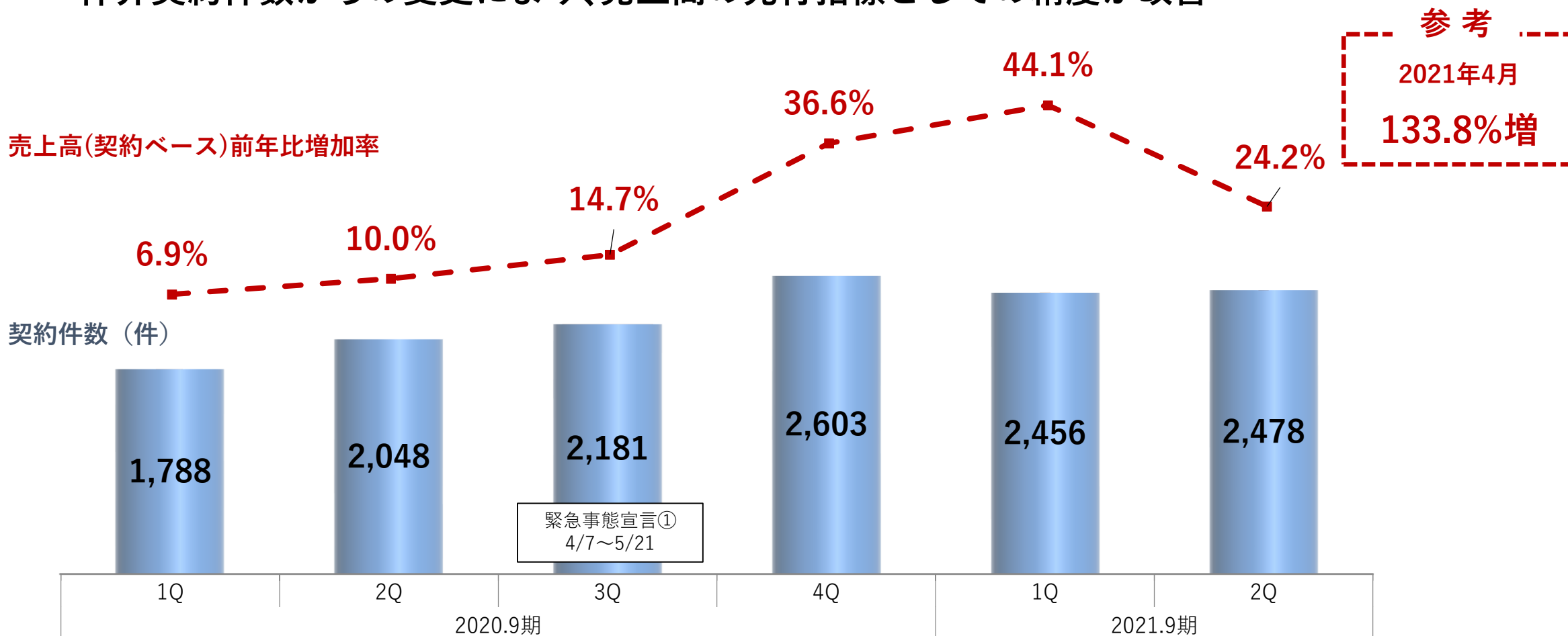
\* 分譲(単価) 建売と土地の平均単価

OHA	売上高	21,803	27,679	<b>27,571</b>
	売上総利益	2,492	3,230	<b>3,736</b>
	売上総利益率	11.4%	11.7%	<b>13.6%</b>

外部向け	1,043棟	1,332棟	<b>1,334棟</b>
OHD向け	583棟	797棟	<b>832棟</b>

# 戸建関連事業（販売動向）

- ✓ 分譲住宅(OHD+ホーク・ワン)の売上高(契約ベース)前年比増加率の開示に変更
- ✓ 仲介契約件数からの変更により、売上高の先行指標としての精度が改善



範囲：株式会社オープンハウス・ディベロップメント(OHD)と株式会社ホーク・ワン(ホーク・ワン)の合算

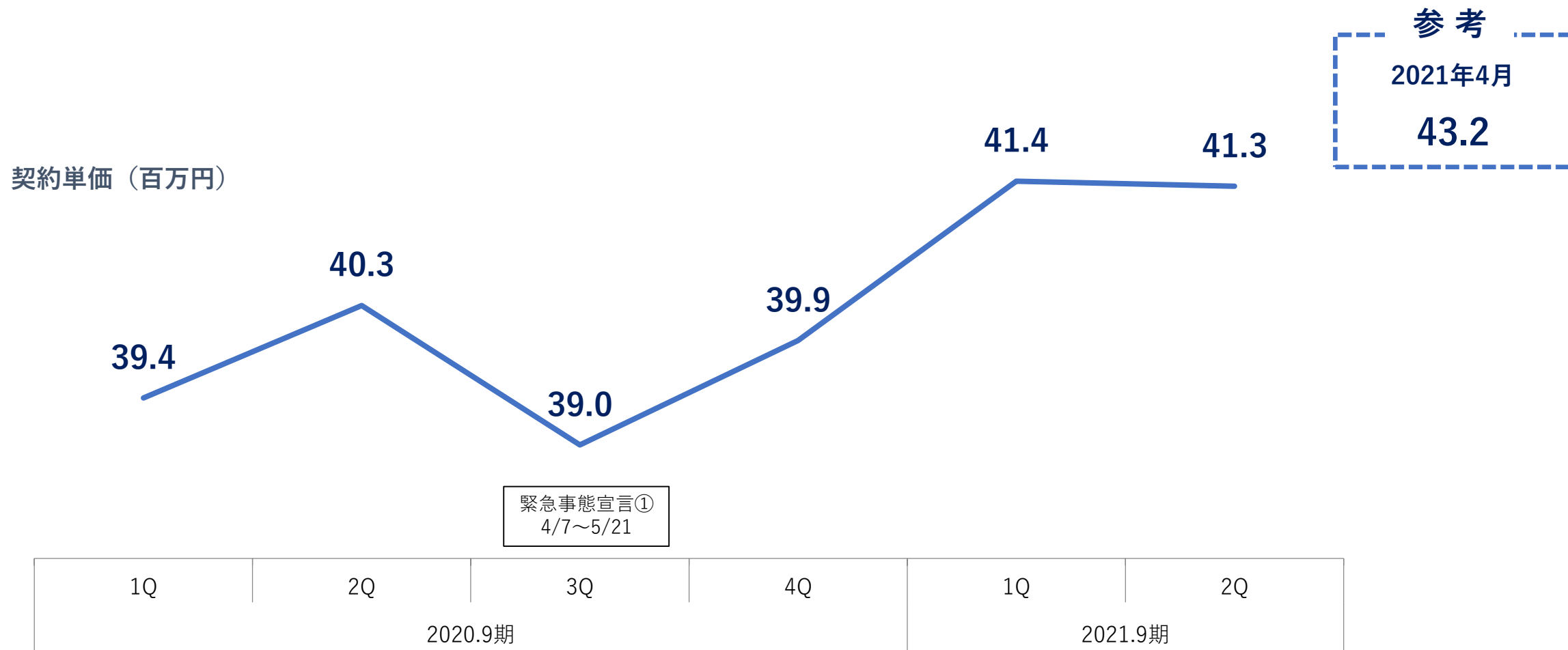
対象：分譲（建売+土地）、請負は含まず

変更点：当社の仲介契約件数（当社仲介の他社物件を含み、他社仲介の当社物件が含まれない）から、分譲住宅の売上高（販売契約ベース）に変更し、精度を改善



## 戸建関連事業（契約単価）

- ✓ 1回目の緊急事態宣言を挟み、分譲住宅の契約単価が上昇
- ✓ 新しい生活様式のもと戸建が見直され、マンション志向だったパワーカップル層からの関心度も上昇



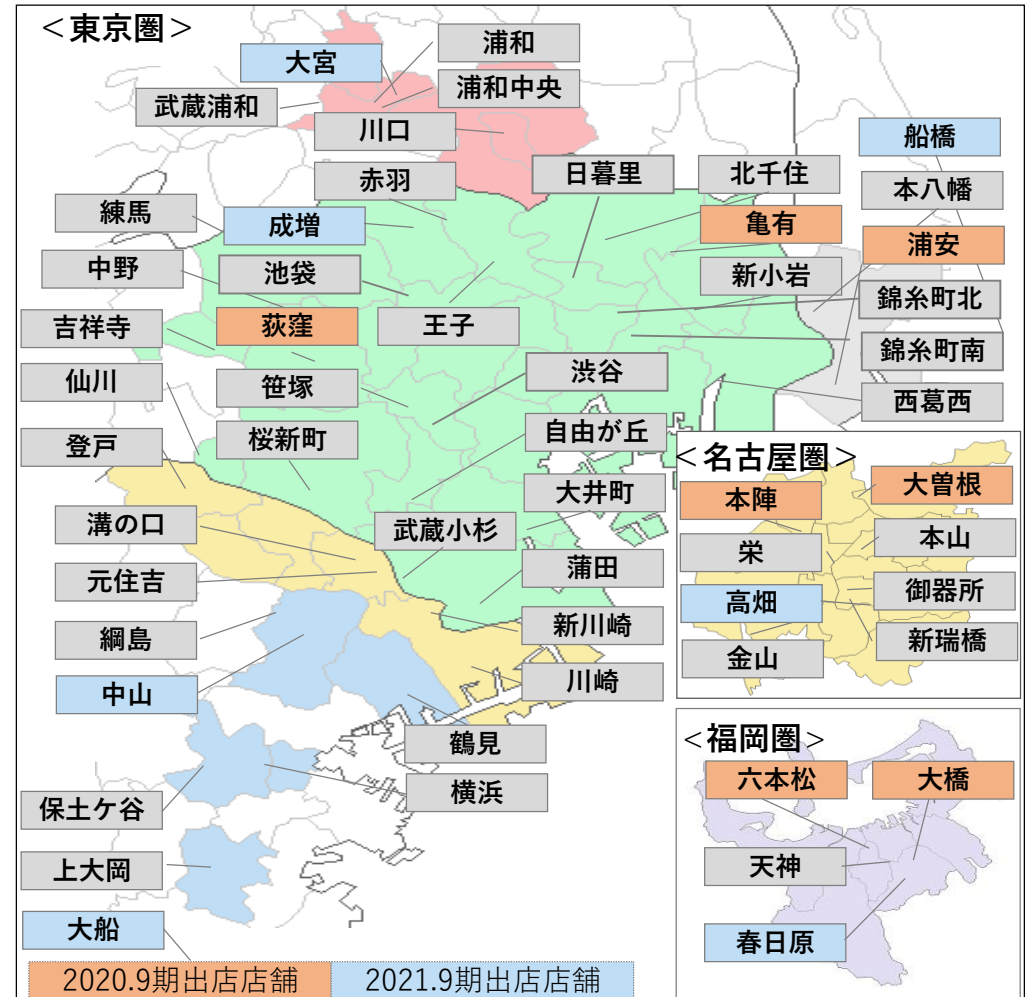
範囲：OHD及びホーク・ワン  
 対象：分譲（建売+土地）、請負は含まず

# 戸建関連事業（オープンハウス（仲介））

✓ 2021年9月期 7店舗(\*)を出店、計55営業センターを展開

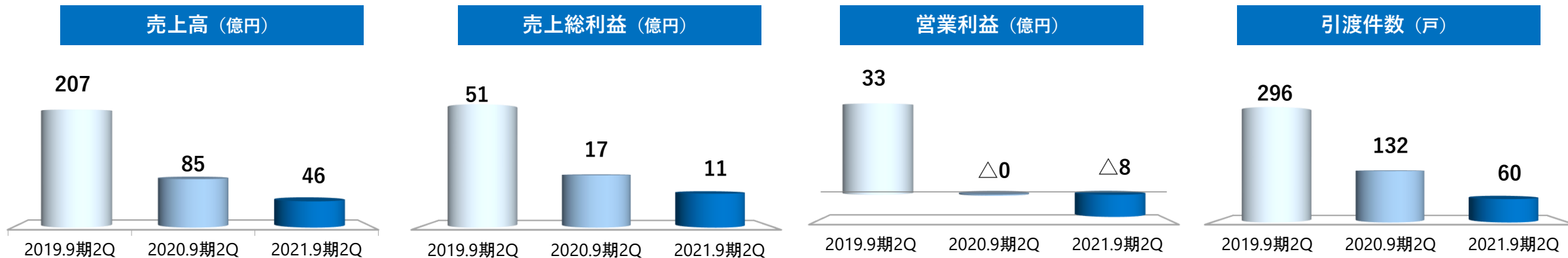
エリア別営業センター数				(店舗)
	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021年 5月14日現在
東京都	17	19	21	22
神奈川県	10	12	12	13
愛知県	3	5	7	8
埼玉県	2	4	4	5
福岡県	-	1	3	4
千葉県	-	1	2	3
合計	32	42	49	55

\* 移転の1店舗を含む



# 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



(単位:百万円)

	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)	増減
売上高	20,768	8,533	<b>4,644</b>	△45.6%
売上総利益	5,139	1,717	<b>1,155</b>	△32.7%
売上総利益率	24.7%	20.1%	<b>24.9%</b>	4.8pt
営業利益	3,305	△47	<b>△816</b>	-
営業利益率	15.9%	-	-	-
引渡件数	296戸	132戸	<b>60戸</b>	△72戸
単価	69.7	64.1	<b>68.9</b>	4.8

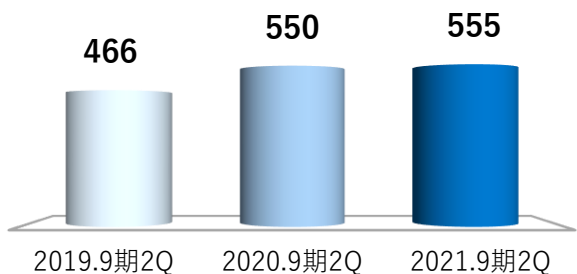
## 2021年9月期の主な引渡物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス白金長者丸 (東京)	19	9,000万円台
オープンレジデンス小石川播磨坂 (東京)	41	7,000 //
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 //

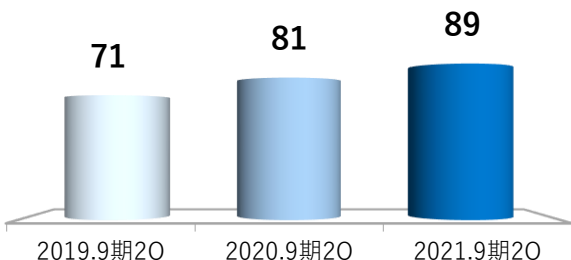
# 収益不動産事業

- ✓ 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)



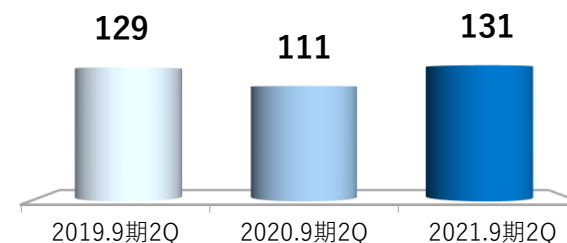
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



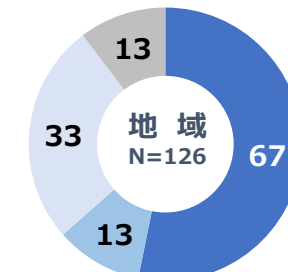
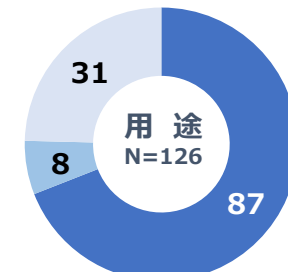
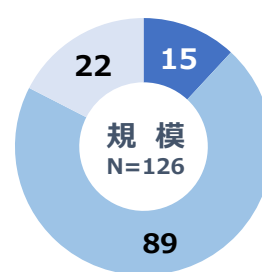
引渡件数 (件)



(単位:百万円)

*	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)	増減
売上高	46,613	55,060	<b>55,589</b>	1.0%
売上総利益	7,179	8,144	<b>8,942</b>	9.8%
売上総利益率	15.4%	14.8%	<b>16.1%</b>	1.3pt
営業利益	4,908	5,536	<b>6,125</b>	10.6%
営業利益率	10.5%	10.1%	<b>11.0%</b>	1.0pt
引渡件数	129件	111件	<b>131件</b>	20件
単価	349	487	<b>416</b>	△70

保有物件内訳 (件) (2021年3月末)

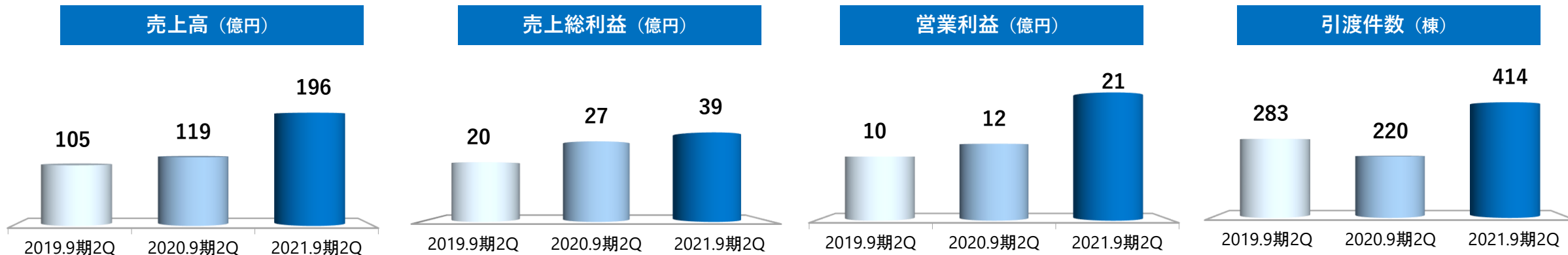


■ 1億円以下      ■ マンション    ■ オフィスビル    ■ 東京都      ■ 神奈川県  
■ 1億円超~5億円以下    ■ 複合等            ■ 関西・中部・九州    ■ その他

(金額は、2021年3月末簿価ベース)

# その他 (アメリカ不動産事業等)

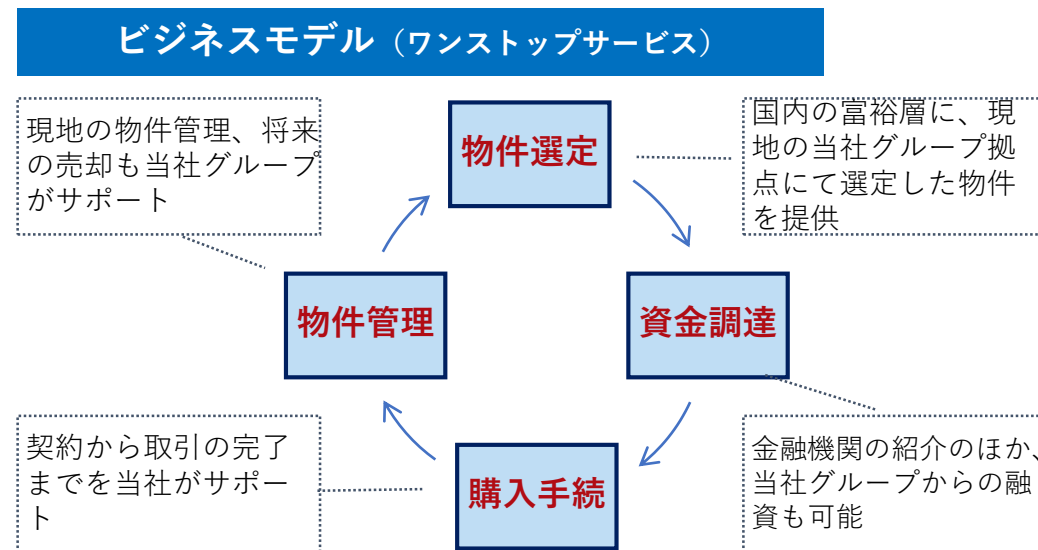
- ✓ 現地での物件管理等の豊富な実績により、国内の法人並びに個人向け純投資として販売は順調
- ✓ 営業貸付金の一部を流動化し、キャッシュ・フロー、資産効率、財務安全性を改善 (\*P30参照)



(単位:百万円)

*	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)	増減
売上高	10,531	11,911	<b>19,629</b>	64.8%
売上総利益	2,064	2,738	<b>3,996</b>	46.0%
売上総利益率	19.6%	23.0%	<b>20.4%</b>	△2.6pt
営業利益	1,070	1,221	<b>2,117</b>	73.3%
営業利益率	10.2%	10.3%	<b>10.8%</b>	0.5pt
引渡件数 *	283棟	220棟	<b>414棟</b>	194棟
(内、アパート等マルチ物件)	0棟	5棟	<b>5棟</b>	0棟

\* アメリカ不動産事業の物件数



# プレサンスコーポレーション

- ✓ 2021年1月より、プレサンス社を連結子会社化
- ✓ 当2Q(2021年1月~3月)は、事業、業績とも計画通りに進捗

(単位:百万円)

	2021.9期 2Q (2021/1-3)
売上高	49,492
売上総利益	6,647
売上総利益率	13.4%
営業利益	2,160
営業利益率	4.4%

## 2021.9期 2Q 商品別実績

商 品	戸数
ワンルームマンション	2,039戸
ファミリーマンション	339戸
合 計	2,378戸



地域補完	◆ 首都圏に強み	◆ 近畿、東海・中京圏に強み
商品補完	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 戸建</li> <li>◆ 分譲マンション</li> <li>◆ 収益不動産</li> <li>◆ 海外不動産</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 投資用マンション</li> <li>◆ ファミリーマンション</li> <li>◆ マンション管理</li> </ul>
主要シナジー	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 戸建事業の関西圏への進出</li> <li>◆ 首都圏での新築投資用マンション事業の展開</li> <li>◆ 住居系を中心とする不動産ファンド事業の展開</li> </ul>	

# プレサンスコーポレーション（市場ポジション）

2020.1.1～2020.12.31におけるマンション供給（発売）実績 『(株)不動産経済研究所調べデータ』を基に作成

エリア	近畿	東海・中京	全国
ランキング	11年連続 1位	9年連続 1位	1位（初）
供給実績	2,766 戸	1,204 戸	4,342 戸
エリア全体の供給実績	15,195 戸	5,386 戸	59,907 戸

トップ5社と それぞれの 供給戸数	1位	プレサンス コーポレーション	2,766戸	プレサンス コーポレーション	1,204戸	プレサンス コーポレーション	4,342戸
	2位	エスリード	1,861戸	オープンハウス・ ディベロップメント	586戸	野村不動産	3,791戸
	3位	日本エスコン	670戸	野村不動産	417戸	住友不動産	3,512戸
	4位	和田興産	654戸	住友不動産	315戸	三井不動産 レジデンシャル	2,334戸
	5位	近鉄不動産	535戸	エスリード	290戸	エスリード	2,151戸

# 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 2Q (2019/10-2020/3)		2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	16,108	6.2%	<b>24,229</b>	6.7%	8,121
人件費	4,929	1.9%	<b>7,336</b>	2.0%	2,406
販売手数料	2,363	0.9%	<b>2,752</b>	0.8%	388
事務所維持費	1,870	0.7%	<b>2,414</b>	0.7%	544
広告宣伝費	1,153	0.4%	<b>1,669</b>	0.5%	515
販売促進費	532	0.2%	<b>666</b>	0.2%	134
その他	5,259	2.0%	<b>9,390</b>	2.6%	4,131

	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)		2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	407	0.2%	<b>2,082</b>	0.6%	1,675
持分法による投資利益	-	-	<b>1,448</b>	0.4%	1,448
その他	407	0.2%	<b>634</b>	0.2%	227
営業外費用	1,350	0.5%	<b>2,997</b>	0.8%	1,646
支払利息	1,069	0.4%	<b>1,371</b>	0.4%	301
支払手数料	180	0.1%	<b>321</b>	0.1%	140
その他	101	0.0%	<b>1,304</b>	0.4%	1,203



# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2020.9期末	2021.9期 2Q末	増減
<b>流動資産</b>	507,123	<b>779,963</b>	272,839
現金及び預金	219,227	<b>314,754</b>	95,526
たな卸資産	237,287	<b>411,370</b>	174,083
その他	50,608	<b>53,838</b>	3,229
<b>固定資産</b>	61,890	<b>49,695</b>	△12,194
有形固定資産	5,010	<b>19,808</b>	14,797
無形固定資産	3,080	<b>3,119</b>	38
投資その他の資産	53,798	<b>26,767</b>	△27,030
<b>繰延資産</b>	24	<b>21</b>	△2
<b>資産合計</b>	569,038	<b>829,680</b>	260,641

	2020.9期末	2021.9期 2Q末	増減
<b>負債</b>	335,342	<b>516,467</b>	181,125
流動負債	176,713	<b>301,665</b>	124,951
固定負債	158,628	<b>214,802</b>	56,173
<b>純資産</b>	233,695	<b>313,212</b>	79,516
株主資本	234,666	<b>262,546</b>	27,880
評価・換算差額等	△ 970	<b>811</b>	1,782
非支配株主持分	-	<b>49,854</b>	49,854
<b>負債純資産合計</b>	569,038	<b>829,680</b>	260,641

## <安全性指標>

	2020.9期末	2021.9期 2Q末	増減
D/Eレシオ	1.2倍	<b>1.6倍</b>	0.5倍
ネットD/Eレシオ *	0.2倍	<b>0.4倍</b>	0.2倍

\* ネットD/Eレシオ：(借入金+社債-現金及び預金) / 自己資本

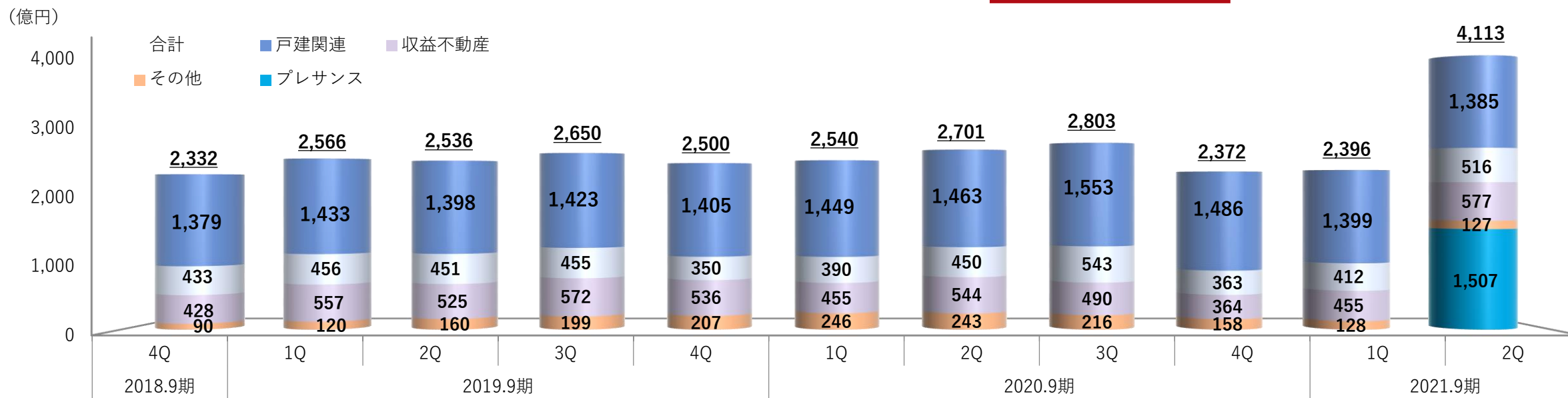
	2020.9期末	2021.9期 2Q末	増減
自己資本比率	41.0%	<b>31.7%</b>	△9.4pt
ネット自己資本比率 **	66.7%	<b>51.0%</b>	△15.7pt

\*\* 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)

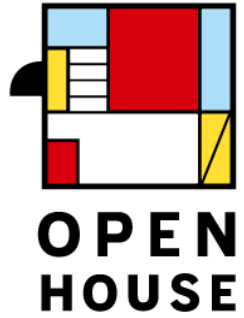
	2018.9期末	2019.9期末	2020.9期末	2021.9期 2Q末	(構成比)	増減
戸建関連	137,991	140,560	148,676	<b>138,586</b>	33.7%	△10,089
マンション	43,322	35,065	36,339	<b>51,612</b>	12.5%	15,272
収益不動産	42,873	53,691	36,445	<b>57,735</b>	14.0%	21,290
その他	9,084	20,735	15,825	<b>12,703</b>	3.1%	△3,122
プレサンス コーポレーション	-	-	-	<b>150,733</b>	36.6%	150,733
合計	233,272	250,054	237,287	<b>411,370</b>	100.0%	174,083



# 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	2021.9期 2Q (2020/10-2021/3)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	△8,696	31,746	<ul style="list-style-type: none"> <li>税金等調整前当期純利益の計上</li> <li>負ののれん、段階取得差損</li> <li>たな卸資産の増加</li> <li>法人税等の支払額 等</li> </ul>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△901	25,250	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社株式の取得 等</li> </ul>
財務活動によるキャッシュ・フロー	30,576	34,258	<ul style="list-style-type: none"> <li>借入金の増加</li> <li>配当金の支払 等</li> </ul>
現金及び現金同等物に係る換算差額	114	981	
現金及び現金同等物の増減額	21,092	92,236	
現金及び現金同等物の期首残高	135,345	219,218	
現金及び現金同等物の期末残高	156,438	311,654	* 連結範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額199百万円を含む



## 2. 2021年9月期 連結業績予想

# 連結業績予想

- ✓ 1Qに続き今期2度目となる業績予想及び配当予想の上方修正
- ✓ 売上高、利益は、9期連続過去最高の更新めざす

(単位：百万円)

	2020.9期 (2019/10-2020/9)		2021.9期 2.12修正予想 (2020/10-2021/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高	575,951	6.6%	767,600	33.3%
営業利益	62,129	7.5%	83,800	34.9%
経常利益	77,357	40.8%	82,500	6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	59,491	51.0%	60,000	0.9%

2021.9期 再修正予想 (2020/10-2021/9)		修正額
予想	増減	
788,000	36.8%	20,400
96,000	54.5%	12,200
93,000	20.2%	10,500
67,000	12.6%	7,000

(1株当たり指標、配当性向)

	2020.9期 (2019/10-2020/9)		2021.9期 2.12修正予想 (2020/10-2021/9)	
	実績	増減	予想	増減
1株当たり当期純利益	525.36	-	476.86	-
1株当たり配当金	80.00	17.00	100.00	20.00
配当性向	*1 15.2%	-	21.0%	-

(単位：円 銭)

2021.9期 再修正予想 (2020/10-2021/9)		修正額
予想	増減	
532.39	-	55.59
110.00	30.00	10.00
20.7%	-	-

\*1 持分法による投資利益を除いた配当性向は、**21.7%**

## 連結業績予想（セグメント別売上高）

- ✓ 好調な事業進捗を受け、戸建関連事業、プレサンスコーポレーションを上方修正
- ✓ 上記以外の3セグメントは、概ね計画通りに進捗しており当初予想に変更なし

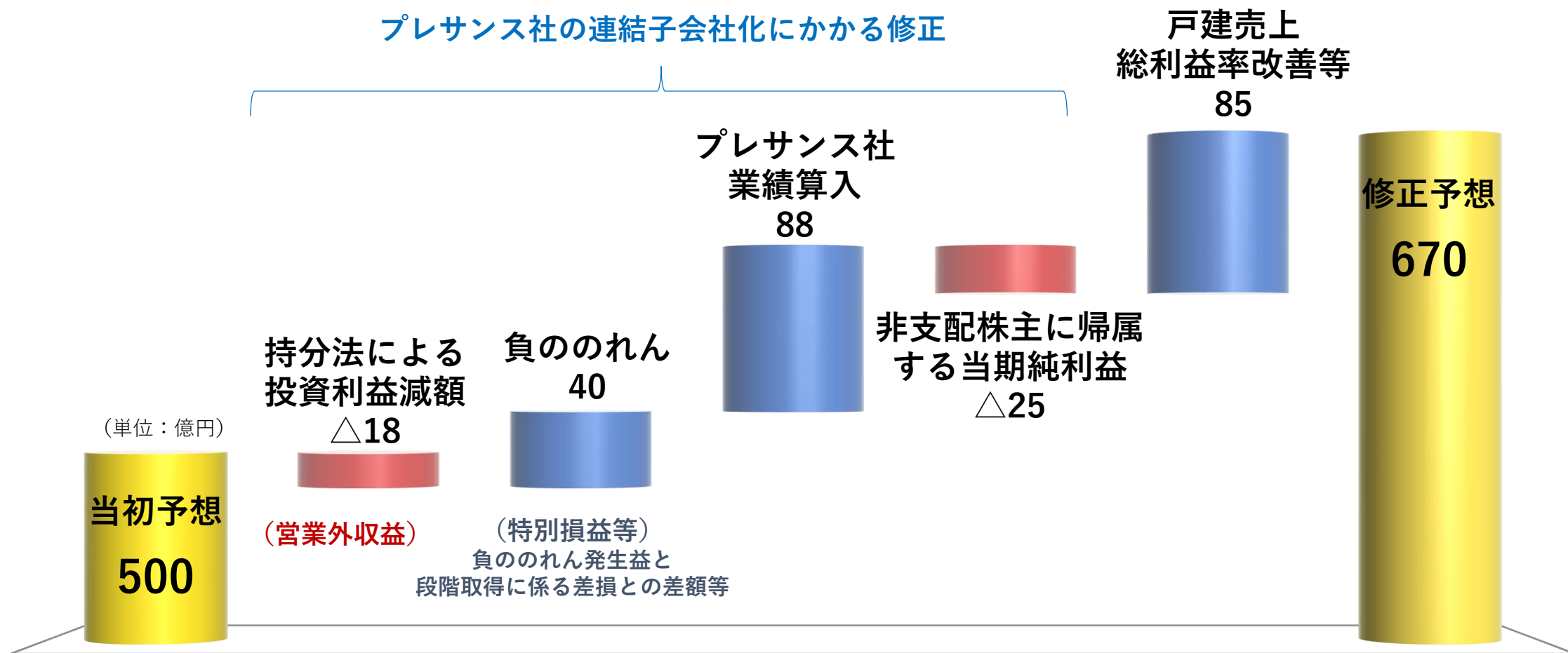
（単位：百万円）

	2020.9期 (2019/10-2020/9)		2021.9期 2.12修正予想 (2020/10-2021/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高合計	575,951	6.6%	<b>767,600</b>	33.3%
戸建関連事業	379,656	11.5%	<b>436,500</b>	15.0%
マンション事業	58,169	△4.6%	<b>46,500</b>	△20.1%
収益不動産事業	112,207	3.5%	<b>112,500</b>	0.3%
その他	26,027	△14.8%	<b>38,500</b>	47.9%
プレサンス コーポレーション	-	-	<b>133,600</b>	-
調整額	△110	-	-	-

2021.9期 再修正予想 (2020/10-2021/9)		修正額
予想	増減	
<b>788,000</b>	36.8%	<b>20,400</b>
<b>446,500</b>	17.6%	<b>10,000</b>
<b>46,500</b>	△20.1%	<b>0</b>
<b>112,500</b>	0.3%	<b>0</b>
<b>38,500</b>	47.9%	<b>0</b>
<b>144,700</b>	-	<b>11,100</b>
△700	-	△700

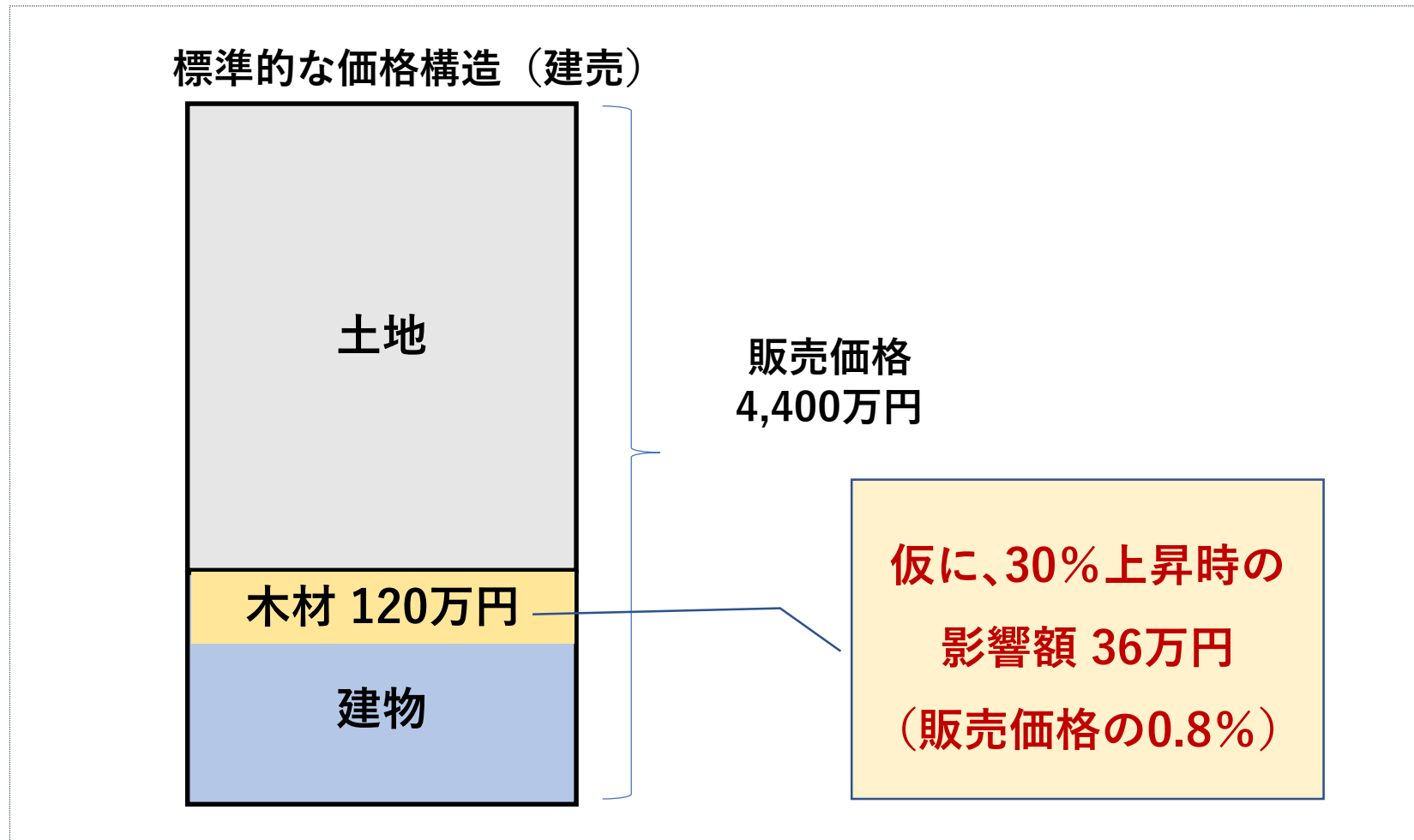
# 連結業績予想 (要因)

✓ 親会社株主に帰属する当期純利益の当初予想からの要因分解



# 戸建関連事業（ウッドショック）

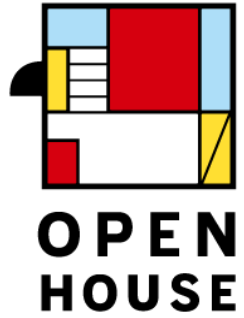
- ✓ 2021年9月期業績に与えるウッドショックの影響は軽微
- ✓ 今後、木材価格が上昇した場合でも、業績への影響は限定的





# 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	<b>1,402</b>	建売	2,296	2,804	<b>3,430</b>
	土地	1,001	1,080	<b>1,273</b>	土地	2,458	2,645	<b>3,190</b>
	請負	219	236	<b>264</b>	請負	1,555	1,597	<b>1,810</b>
OHA		481	555	<b>620</b>	請負合計	3,674	4,158	<b>4,100</b>
ホーク・ワン		822	870	<b>1,050</b>	内、G向け	1,484	1,535	<b>1,480</b>
					建売	1,989	2,063	<b>2,170</b>
					土地	66	145	<b>260</b>
マンション	609	581	<b>465</b>	注文	50	39	<b>110</b>	
収益不動産	1,084	1,122	<b>1,125</b>	(戸数)	949	1,224	<b>1,120</b>	
アメリカ不動産		305	260	<b>385</b>	(件数)	255	230	<b>240</b>
					(棟数)	711	501	<b>730</b>
					内、マルチ	7	12	<b>20</b>



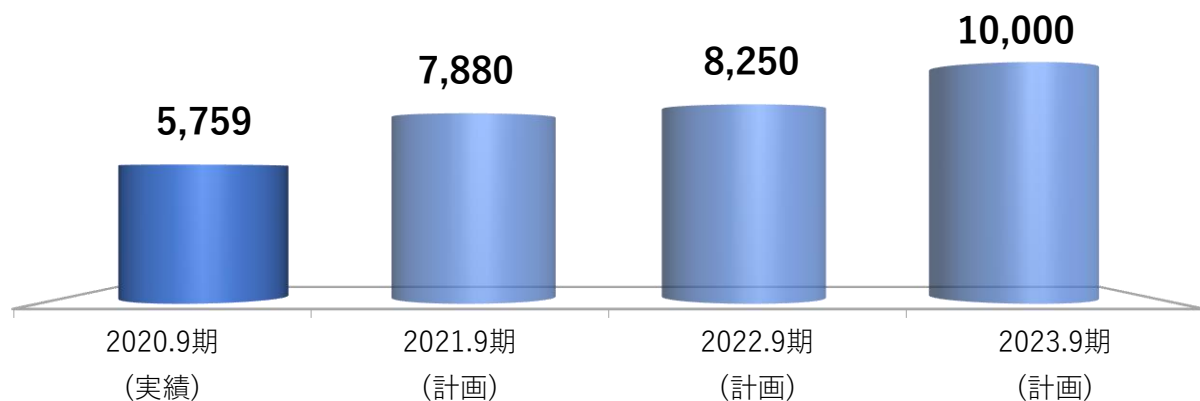
### 3. 中期経営計画

# “行こうぜ1兆！2023”

✓ 2023年9月期の売上高目標 1兆円に向けて邁進

## 売上高

(単位：億円)



## 成長戦略

- ✓ 戸建事業中心の継続的な成長
- ✓ プレサンス社とのシナジー
- ✓ M&A戦略投資
- ✓ 新規取り組み

## 資本政策

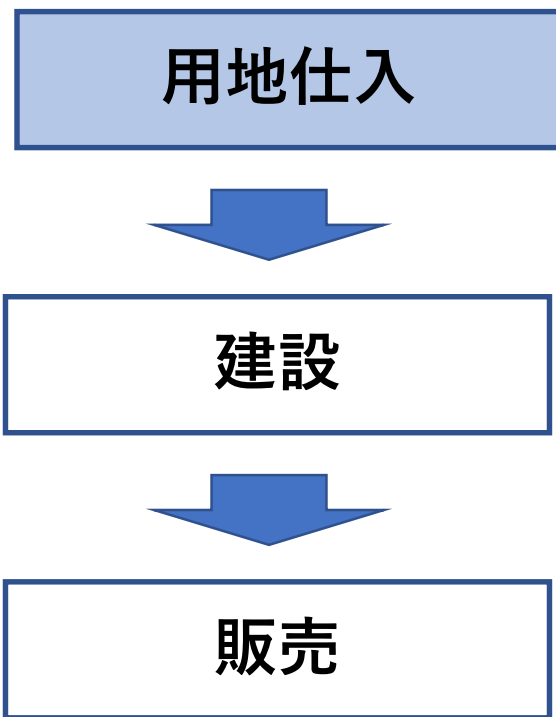
- ✓ 配当性向 20%
- ✓ 1株当たり年10円の増配
- ✓ 機動的な自己株式取得

## 財務戦略

- ✓ 自己資本比率 30%以上
- ✓ ネットD/Eレシオ 1倍以下
- ✓ ROE 20%以上
- ✓ 成長機会への積極的な投資  
(上記前提での投資余力 約1,000億円)

# 戸建事業中心の継続的な成長（関西圏への進出）

- ✓ 2021年4月 OHD関西支社を開設し、戸建用地仕入を開始
- ✓ 関西圏でも製販一体型の事業展開に向け、建設、販売機能を順次追加



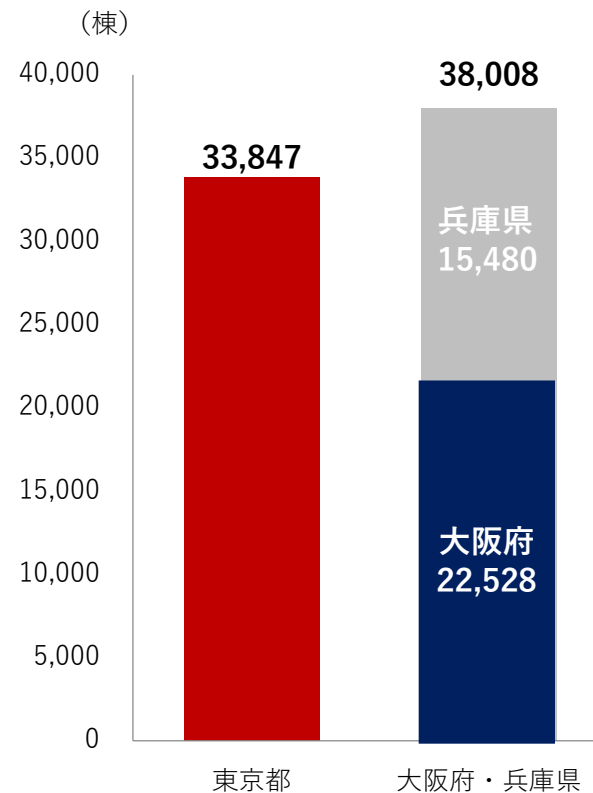
推定市場規模 \*1

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



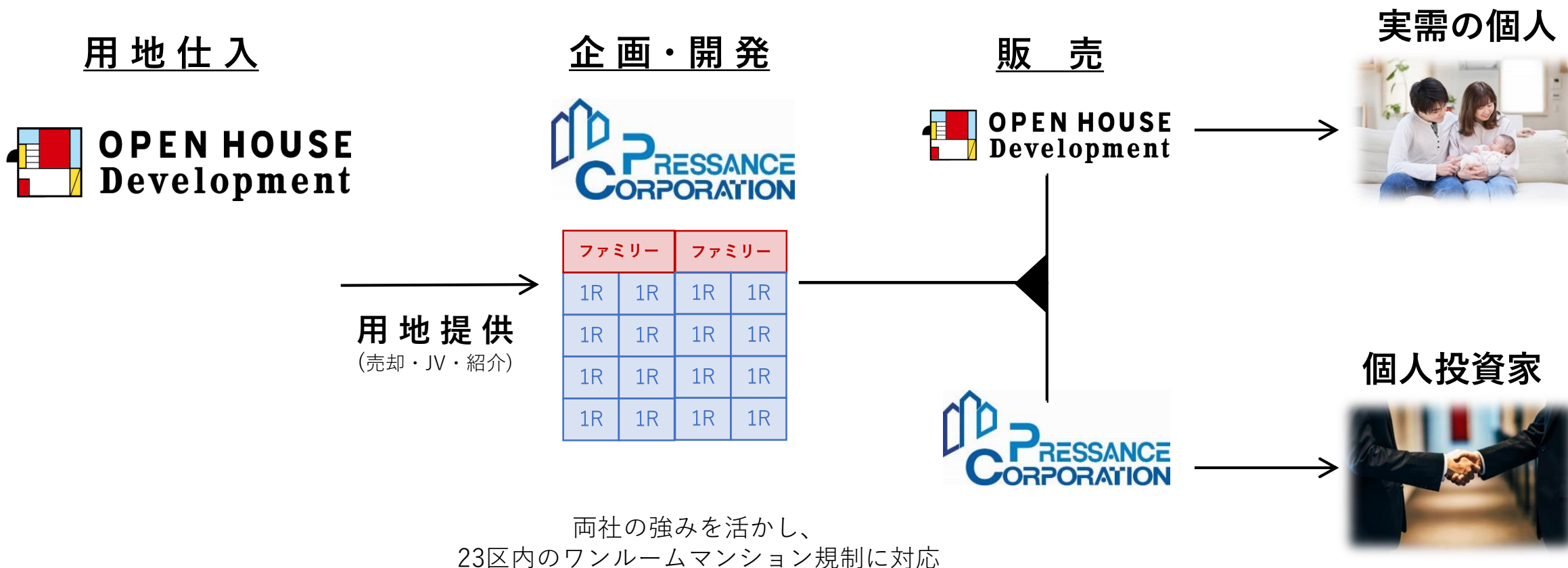
関西圏でも、  
ドミナント展開・シェア拡大

\*1: 「推定市場規模」  
= 「大阪府・兵庫県の着工件数」 × 「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」

# プレサンス社とのシナジー

- ✓ 首都圏でのOHDによる用地仕入、プレサンス社の企画・開発による共同事業が進行
- ✓ 両者による共同事業は、既に3プロジェクトが始動

## < 共同事業1号物件の概要 >

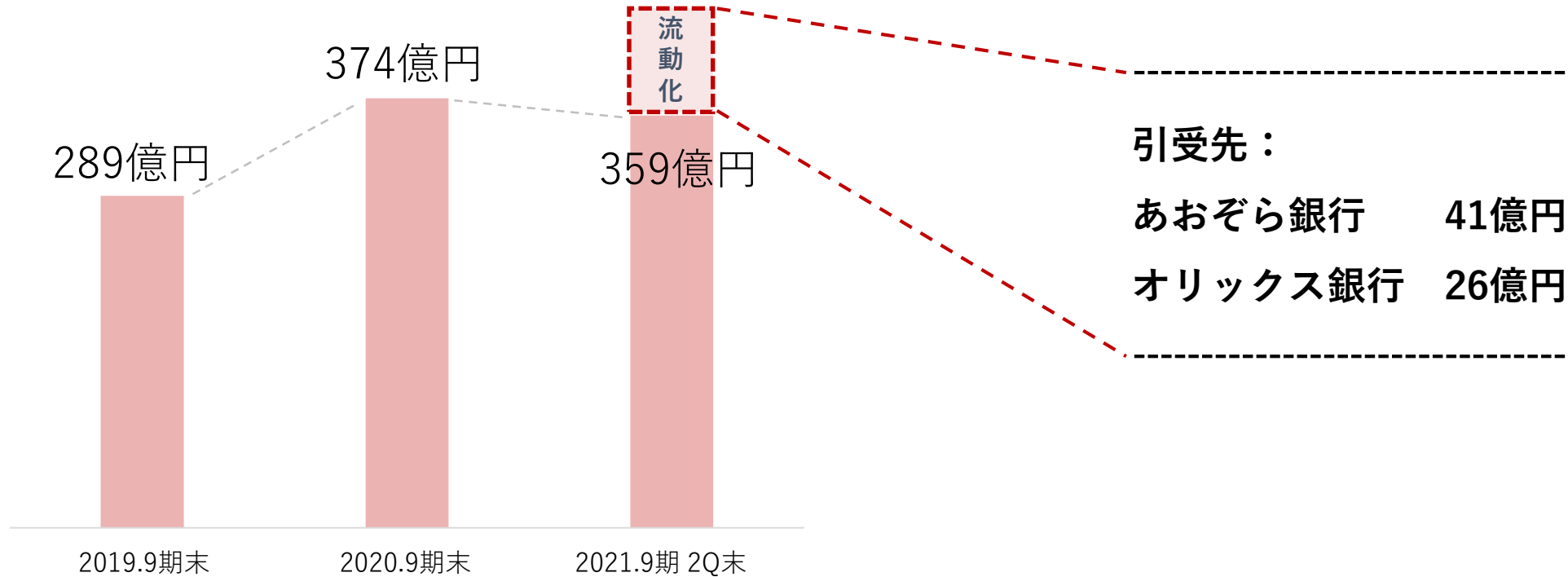


# 財務戦略（債権の流動化）

- ✓ 米国不動産の購入資金ファイナンスは順調に増加、資金効率の観点より債権の一部を流動化
- ✓ 債務者は富裕層中心。流動化を活用したアセットコントロールにより、継続的成長を図る

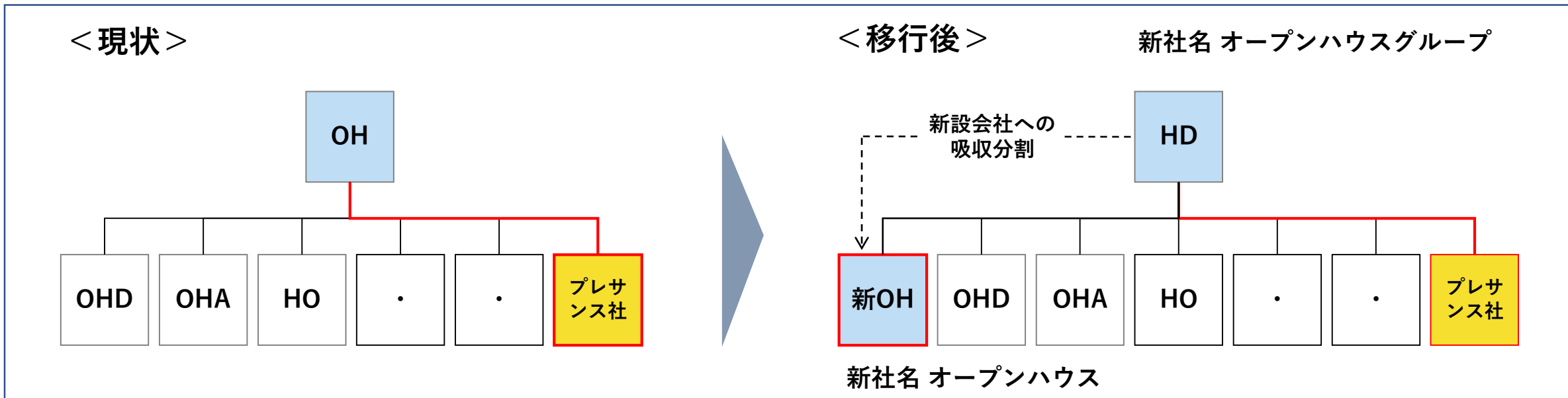
営業貸付金の残高推移

流動化  
(債権の一部を流動化)



# 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

## < スケジュール >

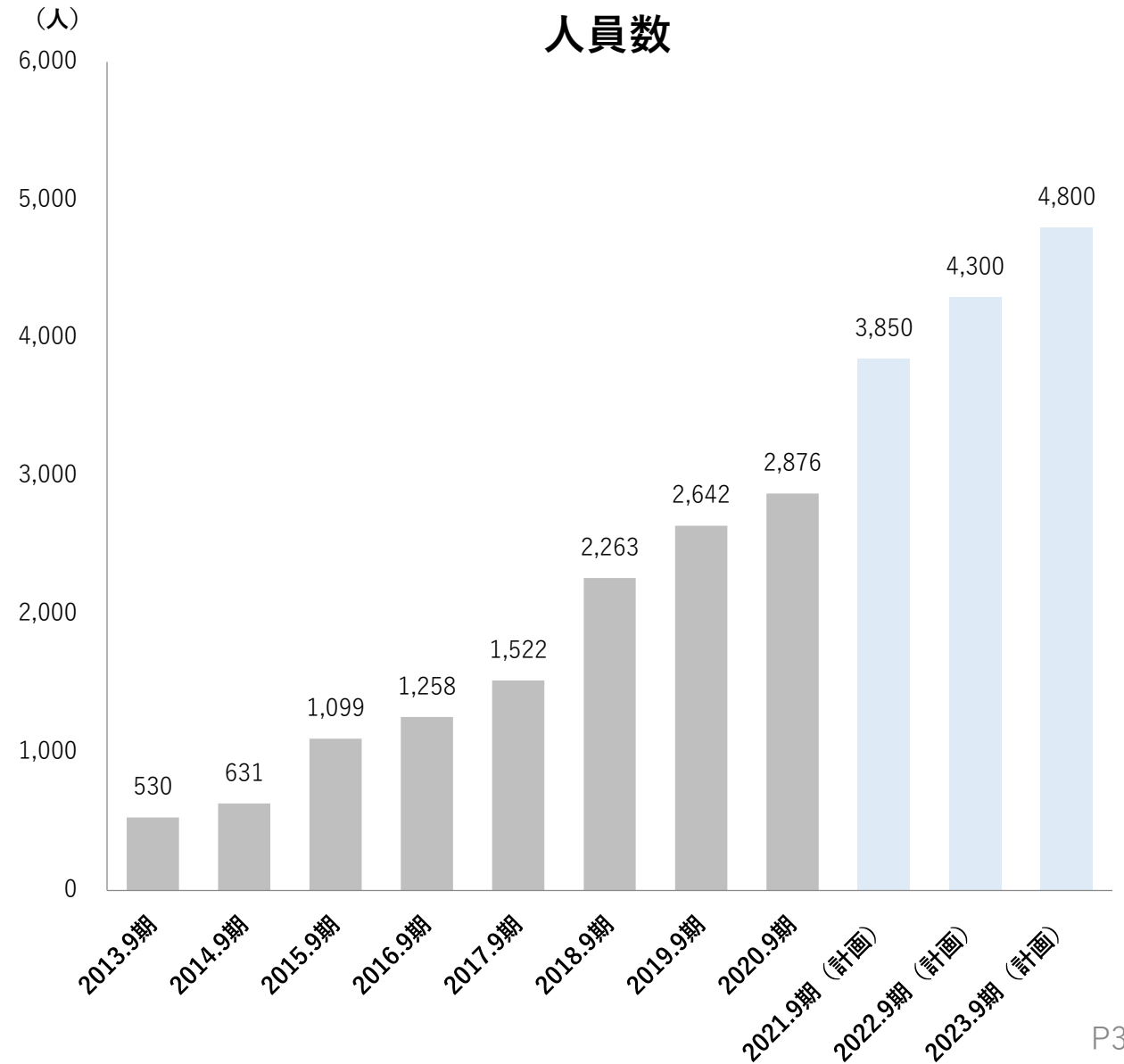
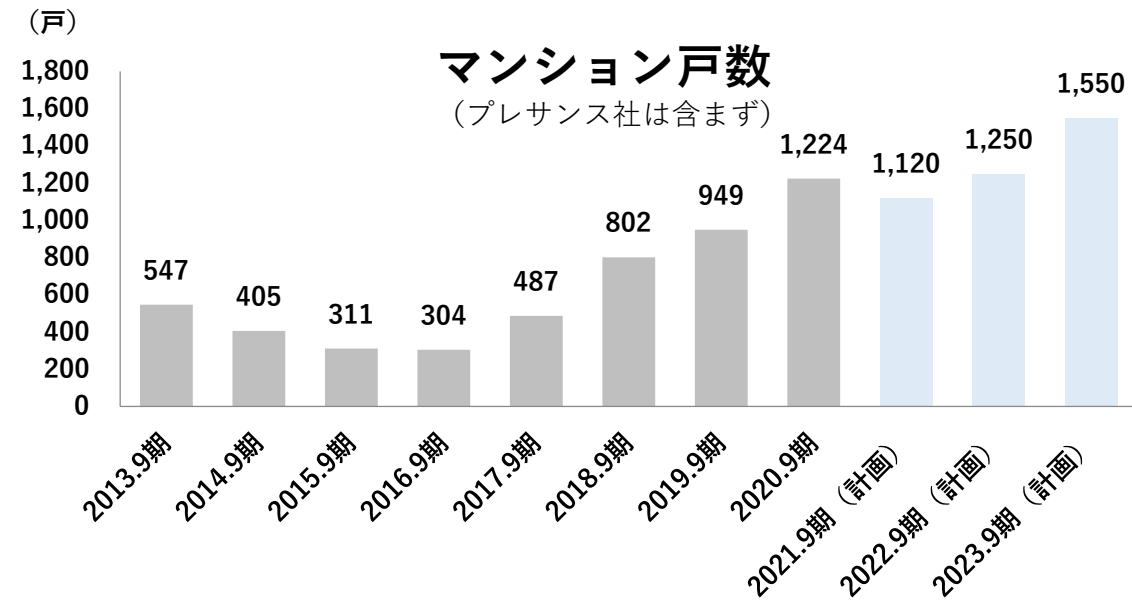
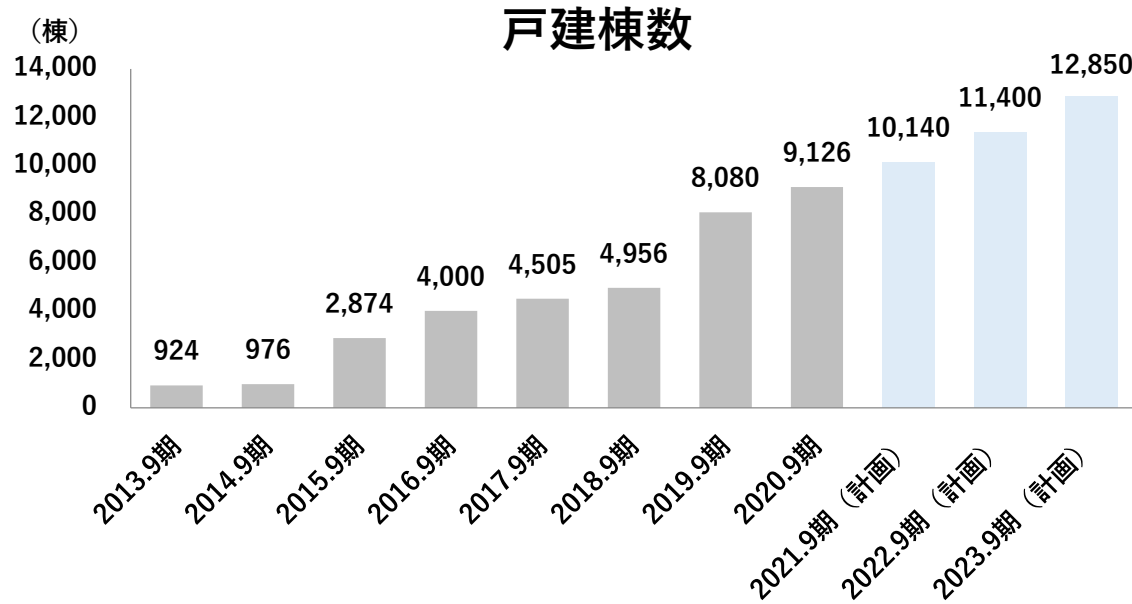
(1) 分割準備会社設立承認取締役会	2021年2月12日
(2) 分割準備会社設立	2021年4月
(3) 吸収分割契約承認取締役会	2021年11月（予定）
(4) 定款変更等関連議案承認株主総会	2021年12月（予定）
(5) 吸収分割効力発生日	2022年1月（予定）

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。

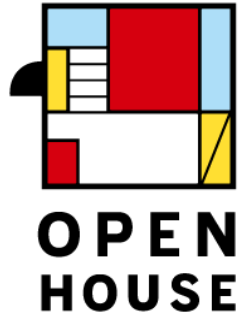


### 3. 中期経営計画

# 定量目標







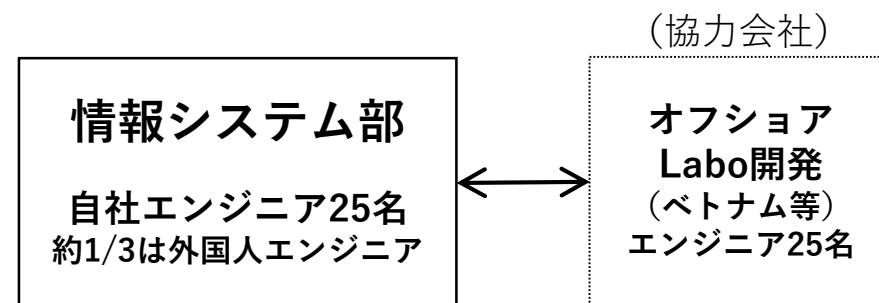
## 4. DX (デジタルトランスフォーメーション)

## 競争優位性の強化に向けたDXの推進

- ✓ ITの活用により、業務プロセスを変革
- ✓ 当社グループの競争優位性を更に強化

### IT体制

当社は、自走できるIT部門を目指し、社内に開発体制を整備。  
 自社のエンジニアが、システムの企画・開発から運用までを担当  
 自社システム開発で重要な、英語力とIT専門技術を併せ持つ人材を  
 広く求め、多くの外国人エンジニアを擁する多様性ある体制を構築



### IT賞受賞 (第三者による評価)

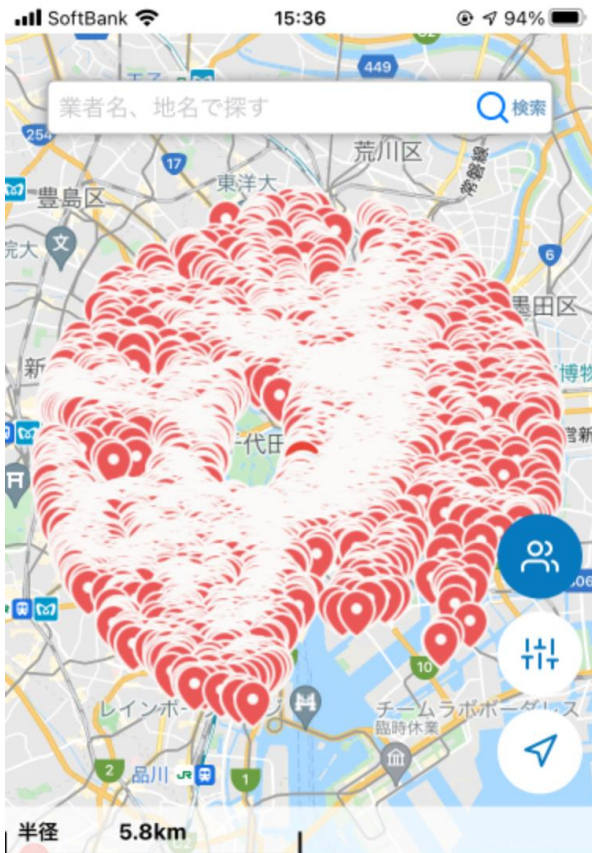
2020年11月、当社のIT部門は、公益社団法人企業情報化協会が主催する2020年度第38回 IT賞 (マネジメント領域) を受賞しました。

現場の課題を社内エンジニアが直接ヒアリングし、社内システムの開発により解決策を提供する、内製IT組織の構築が評価されたものです。



# (事例紹介①) 首都圏3万件の宅建業者データを営業活動に活用

- ✓ 名刺管理をベースに、営業活動、案件管理を一元化する統合管理システムを自社開発
- ✓ 営業活動に関わる記録を集約することで、業務を効率化し、営業をサポート



(宅建業者の位置情報画面)

- 宅地建物取引業者データ  
首都圏3万件  
名古屋、大阪、福岡で計10万件
- 面談後、名刺データ登録  
顧客と宅建業者データとを  
紐づけて管理

既存	接触	契約決済
✓	2021/05/09 (日) 15:12	株式会社オープンハウス 本店
		<a href="#">編集</a>
既存	接触	案内
✓	2021/05/09 (日) 11:41	株式会社オープンハウス 本店
		<a href="#">編集</a>
既存	接触	アポ
✓	2021/05/08 (土) 14:41	株式会社オープンハウス 本店
		<a href="#">編集</a>

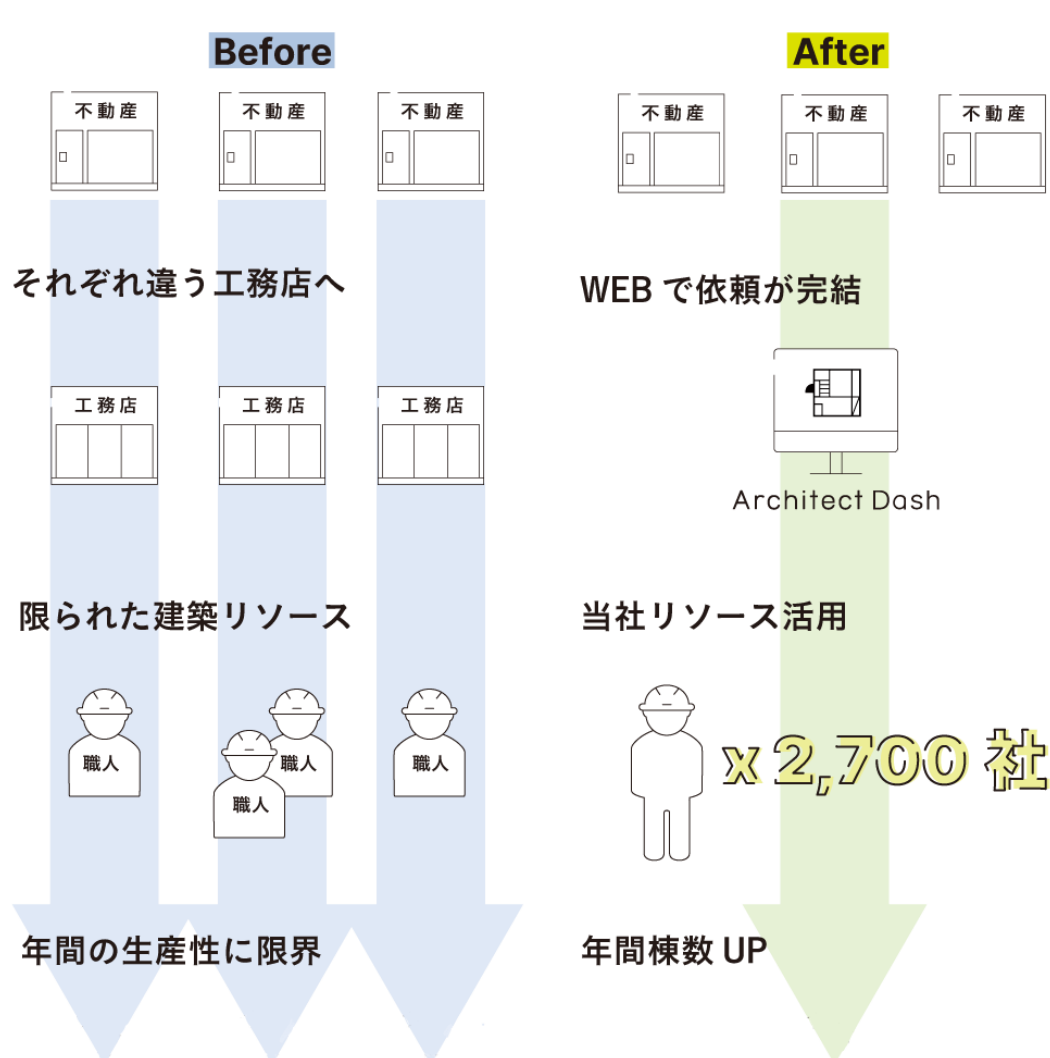
(顧客毎の面談履歴画面)

- 面談内容を登録  
電話、メールも可
- 顧客毎に履歴を把握  
物件、担当者毎も可

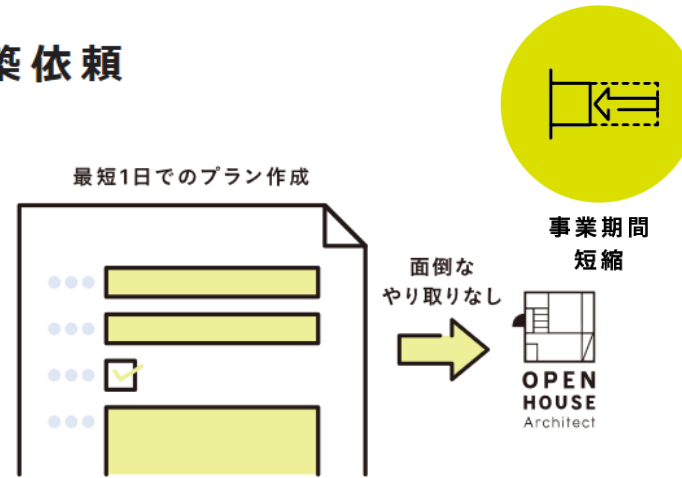
本日の接触 014分 | 008人

# (事例紹介②) 不動産開発会社にクラウドサービスを無償提供

- ✓ OHAより発注元である不動産開発会社に、不動産事業運営支援クラウドサービスを無償提供
- ✓ 両社間のあらゆる業務を、DXにより最適化し、事業期間の短縮を実現

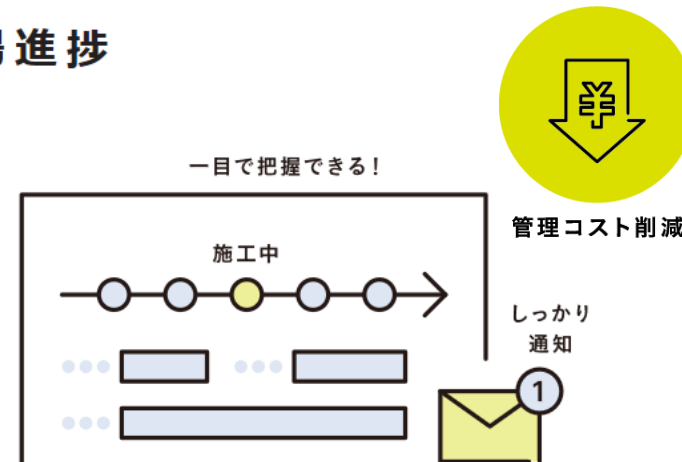


## 建築依頼



建築依頼が簡単フォームで完結。最短1日でお見積もりとプラン作成のスピード対応が可能。

## 現場進捗















施工の進捗を管理画面や通知機能から把握可能、各種検査工程も、リアルタイムに把握可能。



## 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
- ✓ステークホルダーの関心度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
<b>E</b> nvironment 環境	環境保全	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 日本木造分譲住宅協会を設立</li> <li>■ オープンハウスの森</li> </ul>	 
<b>S</b> ocial 社会	製品の安心安全 お客様満足度推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ お客様満足推進体制の構築・強化</li> </ul>	 
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ダイバーシティ人材の活用</li> </ul>	 
	働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ITの活用による生産性向上</li> <li>■ 保育施設の利用補助と両立支援制度</li> <li>■ 女性活躍推進相談室を創設</li> </ul>	 
	サプライチェーン マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ お取引先とサステナビリティガイドラインの共有</li> </ul>	 
<b>G</b> overnance ガバナンス	コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ コンプライアンス研修の実施</li> <li>■ 女性人材の社外取締役・監査役招聘</li> </ul>	 



## (事例紹介①) 日本木造分譲住宅協会を設立

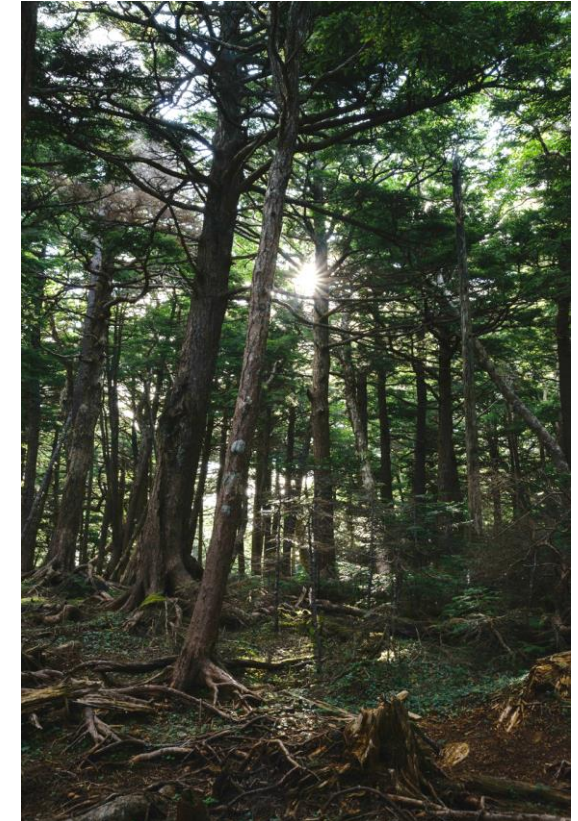
- ✓ 2021年4月、株式会社三栄建築設計、ケイアイスター不動産株式会社、当社の3社は、SDGsの課題解決のために共同して「一般社団法人 日本木造分譲住宅協会」を設立

### 目的

1. 高品質で安心して住める木造住宅の普及及び木造分譲住宅業界の健全な発展
2. 木造分譲住宅における国産木材の利用を促進することで、国内の森林が持つ、多面的機能（温室効果ガス削減、水源涵養及び生物多様性の保全）の維持回復

### 事業

- ✓ 国産木材利用促進の支援
- ✓ 木造建築物に関する技術開発及び調査研究
- ✓ 木造建築物の性能・品質等の向上のための研究開発及び普及啓発
- ✓ 木造建築物に係る人材育成
- ✓ 災害時における木造応急仮設住宅の供給体制の整備と調査研究
- ✓ 政府機関、関連団体等に対する建議及び意見具申
- ✓ その他本協会の目的を達成するために必要な事業
- ✓ 日本全国及び海外において行うものとする



## (事例紹介②) バスケットボールを通じた地方創生への貢献

- ✓ 群馬県太田市は、クレインサンダーズのホームアリーナとなる新市民体育館を建設予定
- ✓ 当社は企業版ふるさと納税制度を活用して、同市への寄附を予定

### 施設概要

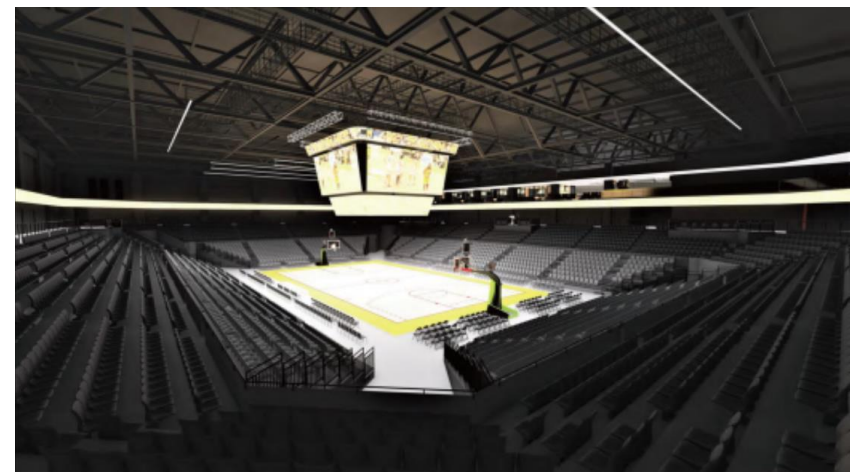
施設名称 太田市運動公園新市民体育館(OTA ARENA(仮称))  
 収容人員 5,000名 (B1リーグ基準)  
 建設予定 2021年着工 2023年春竣工予定

### 群馬クレインサンダーズ

運営会社 (株)群馬プロバスケットボールコミッション  
 ホーム 太田市 (2021年7月より)  
 順位等 **B2東地区 1位、33連勝(B2リーグ新記録)**  
**来期のB1昇格をかけプレーオフ参戦中**

### 企業版ふるさと納税制度

当社の狙い 地方創生応援税制を活用し、  
 スポーツを通じた地方創生への貢献



太田市新市民体育館のイメージ (外観、内観)



## (事例紹介③) 障がい者雇用 グループ算定特例の認定を取得

- ✓ 当社グループの障がい者雇用の実績が評価され、特例の認定を取得
- ✓ 今後、地域・会社の枠を超えた、より柔軟な取り組みを推進

当社サテライトオフィスの様子  
スライドドア広い通路等のバリアフリー仕様

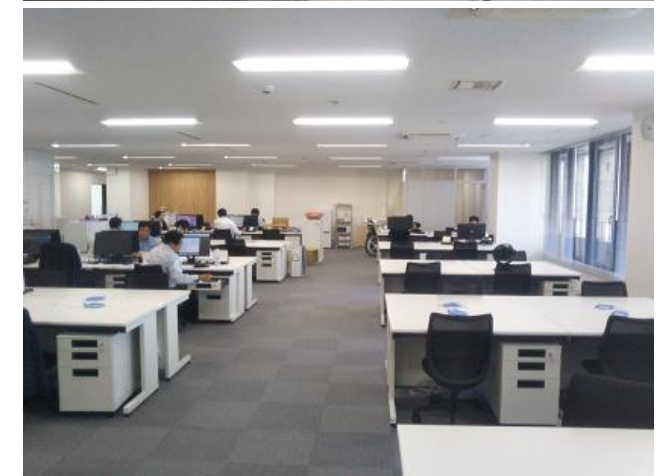
### 現状

当社グループは、首都圏において2か所のサテライトオフィスを運用するなど、障がい者雇用に積極的に取り組み、主要4社で法定雇用率の2.2%超(2020年度実績)



### グループ算定特例

障がい者雇用率の算出において、親会社が障がい者雇用推進者を選任し、関係子会社は障がい者の雇用管理を適切に行える等の要件を満たす場合、特例子会社がなくても、複数の子会社で実雇用率を通算することが可能となる制度



### 今後、

首都圏での雇用実績を、関西圏のプレサンス社を含めて通算できるなど、地域、会社の枠を超えて、グループとしてより柔軟な体制で、障がい者雇用を推進



## 6. < 参考資料 > 住宅購入検討者意識調査

# 調査概要

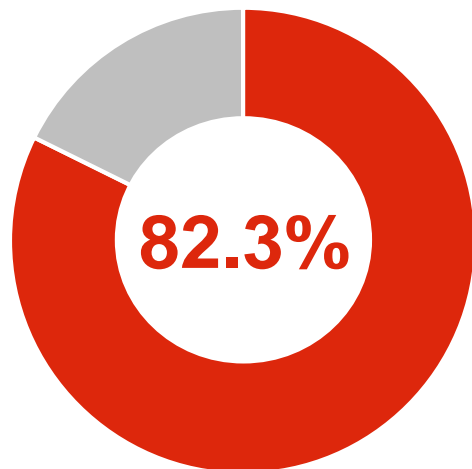
調査目的	コロナウイルスの感染拡大に伴うライフスタイル及び居住変化の把握
回収方法	インターネット調査 ※調査委託機関：株式会社マーケティングアンドアソシエイツ
実査日	2021/5/12（水）
配信条件	関連業種除外 20-49歳男女
SCR回収数	計 20,000ss（データクリーニング前）
本調査条件	住居の購入検討意識あり（漠然検討を含む） 集合住宅購入決定者除外 一都三県の右記エリア在住 [東京23区、立川市、武蔵野市、三鷹市、府中市、調布市、小金井市、西東京市、横浜市、川崎市、川口市、さいたま市、蕨市、戸田市、市川市、船橋市、浦安市]
本調査回収数	計 600ss

# 加速する首都圏マンション検討者の戸建て検討へのスイッチ

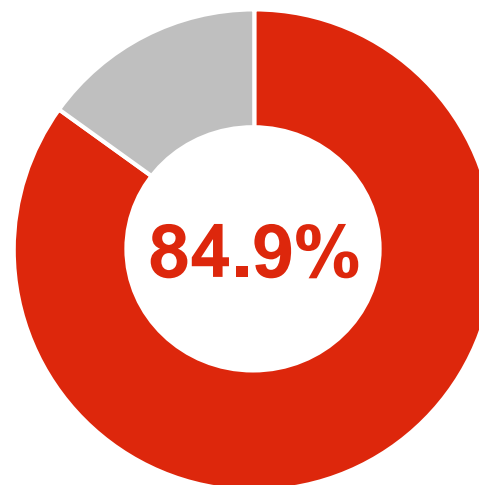
✓ファミリータイプのマンションを探す顧客層が戸建ても選択肢に

Q) 新型コロナウイルスコロナ禍前よりも「戸建ての住居を購入したい」という気持ちが高まったか  
【Top2Box(高まった+やや高まった)のスコアを掲載】

2年以内住宅購入検討者  
(n=407)



2年以内住宅購入検討者 かつ 既婚子あり層  
(n=199)



# 加速する首都圏マンション検討者の戸建て検討へのスイッチ

- ✓ 戸建てが検討候補に上がる理由は、おうち時間の充実化を目的とした回答が多い

Q) なぜ「戸建て」の購入を検討しているのか。【現戸建て検討者：自由記述から抜粋】



男性30代

コロナで外に出づらいため、庭付きの一軒家が魅力に感じた。

リモートが増えたので



女性40代



男性40代

コロナでテレワークをするようになって、自宅で過ごす時間が増えたので、自宅の生活の快適さを充実させようと思いました。

おうち時間をもっと充実したものにしたいと思ったから



男性20代



女性30代

家族と家で過ごす時間が増え、自分たちが心地よい空間を一から作れるのは魅力だと思ったため

集合住宅と比べ、近隣住民との接触機会が少ないので、コロナ感染のリスクが少なく、家族共々安心して生活できそうなので。

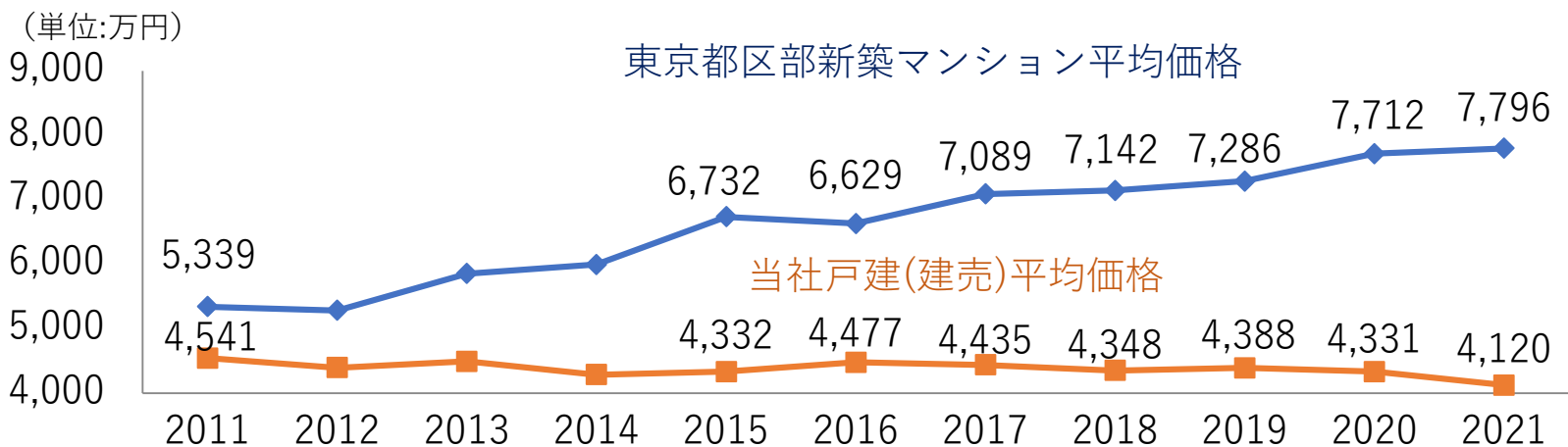


女性30代

# 新型コロナウイルス感染症流行の中での消費者意識の変化①

✓ 首都圏マンションと戸建ての価格差は依然として、大きい

## 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  
 \* 2021年のマンションは1-3月、2021年の当社は2020年10-2021年3月

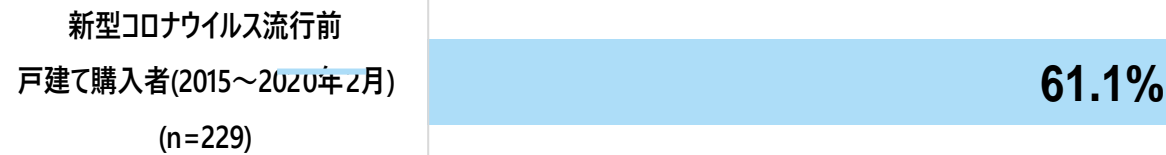


新型コロナウイルス感染症流行の中で、消費者意識に変化は？

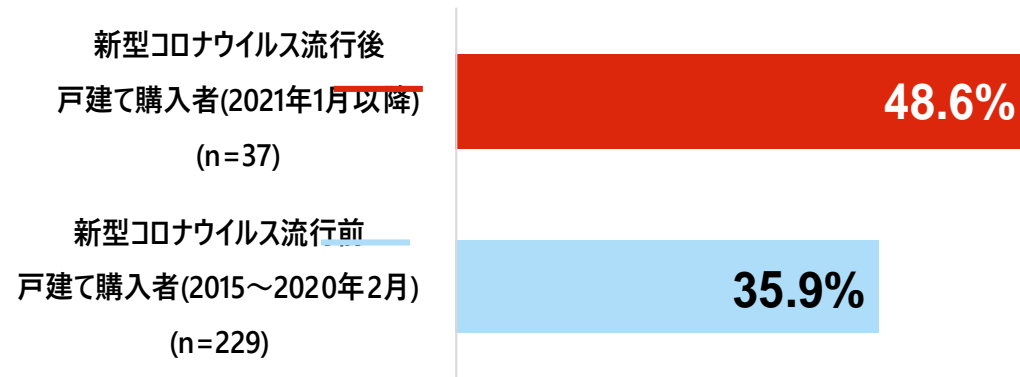
# 新型コロナウイルス感染症流行の中での消費者意識の変化②

- ✓ 流行前はマンション対比で「割安さ」が戸建てのアドバンテージ
- ✓ コロナ禍で「割安さ」だけではない戸建ての価値が見直しされる

## Q)集合住宅と比べて、戸建ては割安感があると思うか【Top2Box/4SD】



## Q)集合住宅と比べて、戸建ては価格以外の価値が大きいと思うか【TopBox/4SD】



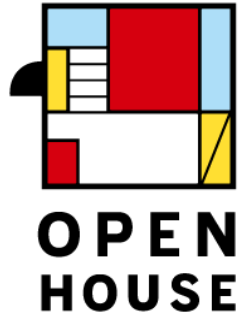
# 新型コロナウイルス感染症流行の中での消費者意識の変化③

- ✓ 戸建て住宅の魅力はコロナウイルス流行前後で変動
- ✓ 隣人や集合住宅のルールに配慮しなくても良いことが魅力に

Q) 戸建ての住居のどのような点に魅力を感じるか。  
【Top2Box/4SD】

	隣人や階上・下の騒音を気にせずに済む	玄関前のスペースを気兼ねなく利用できる	集合住宅のように様々なルールに縛られることがない	(外部に面することで) 日差し、風通しが良い	収納が豊富である	周囲の人と一定の距離を保って生活することができる	自分の生活音を周りに配慮しなくて良い	自分のライフスタイルに合わせて好みに間取りを調整できる	キッチン・バスなどの設備・部材を選ぶことができる	駐車スペースを広く設けられる	外装を自由にデザインできる	庭を作ることができる	エネルギーの自給自足ができる
新型コロナウイルス流行後 戸建て購入者	86.5	83.8	86.5	75.7	86.5	81.1	83.8	83.8	75.7	73.0	73.0	62.2	56.8
新型コロナウイルス流行前 戸建て購入者	82.1	80.3	79.9	79.0	78.6	78.2	77.7	75.5	72.5	69.9	63.8	62.9	52.4
差分(流行後-流行前)	4.4	3.4	6.6	-3.4	7.9	2.9	6.1	8.2	3.2	3.1	9.2	-0.7	4.4

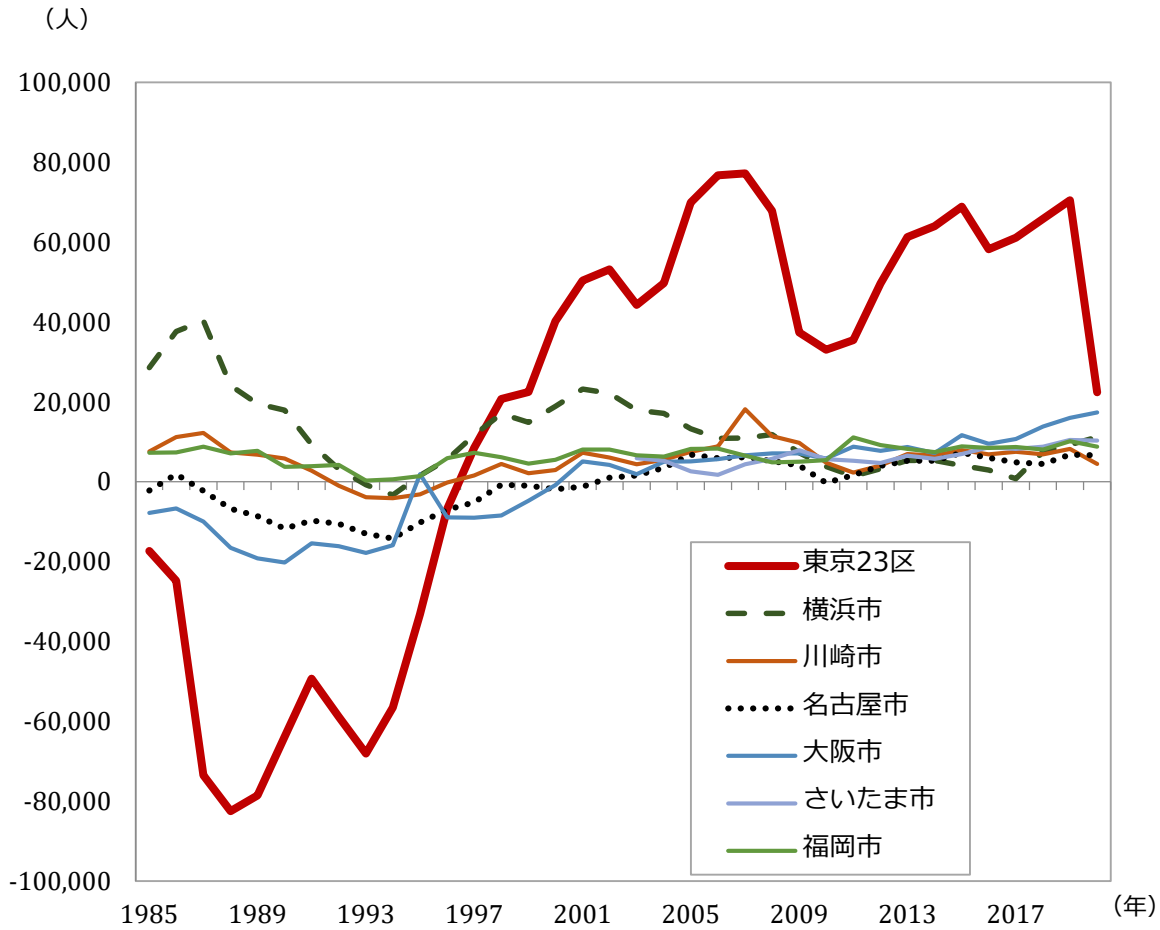




## 7. <参考資料> 市場動向

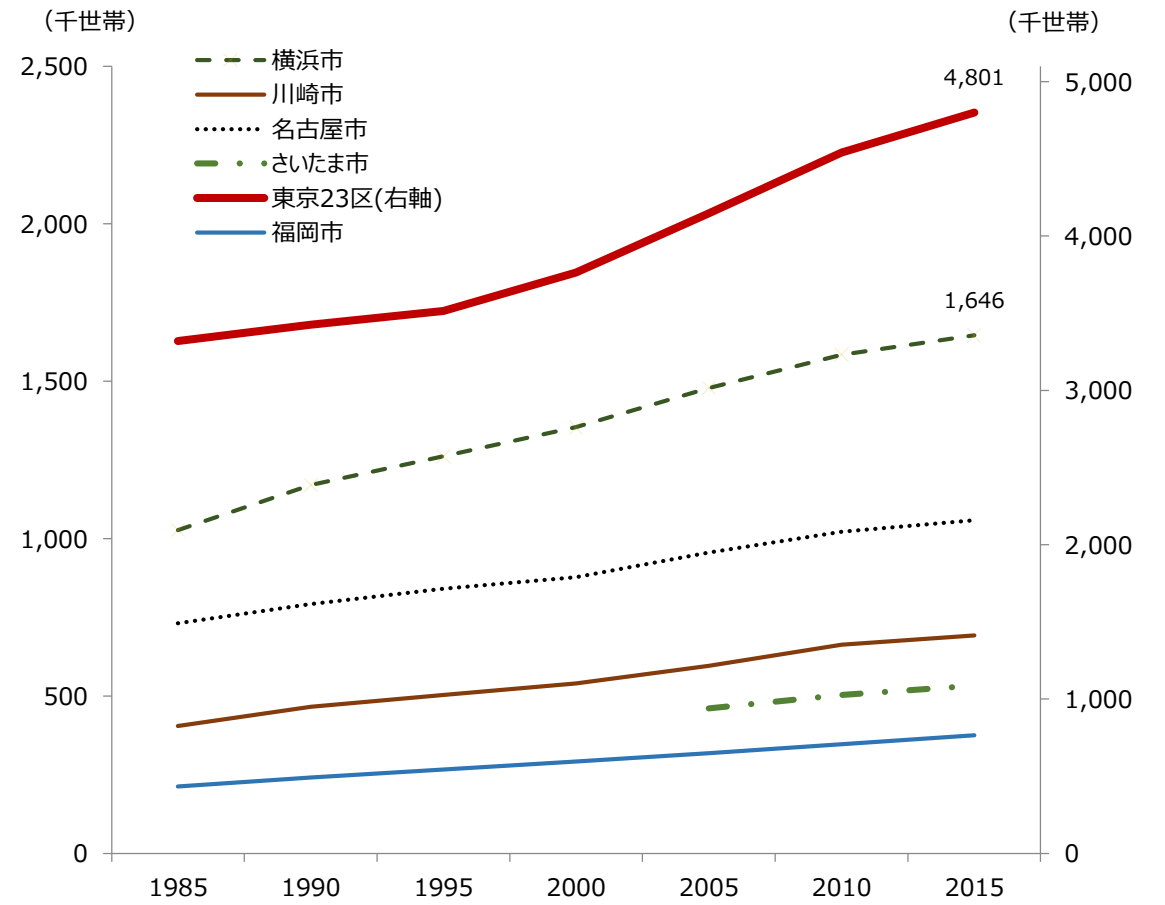
# 都市部に人が集中し、世帯数が増加

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」

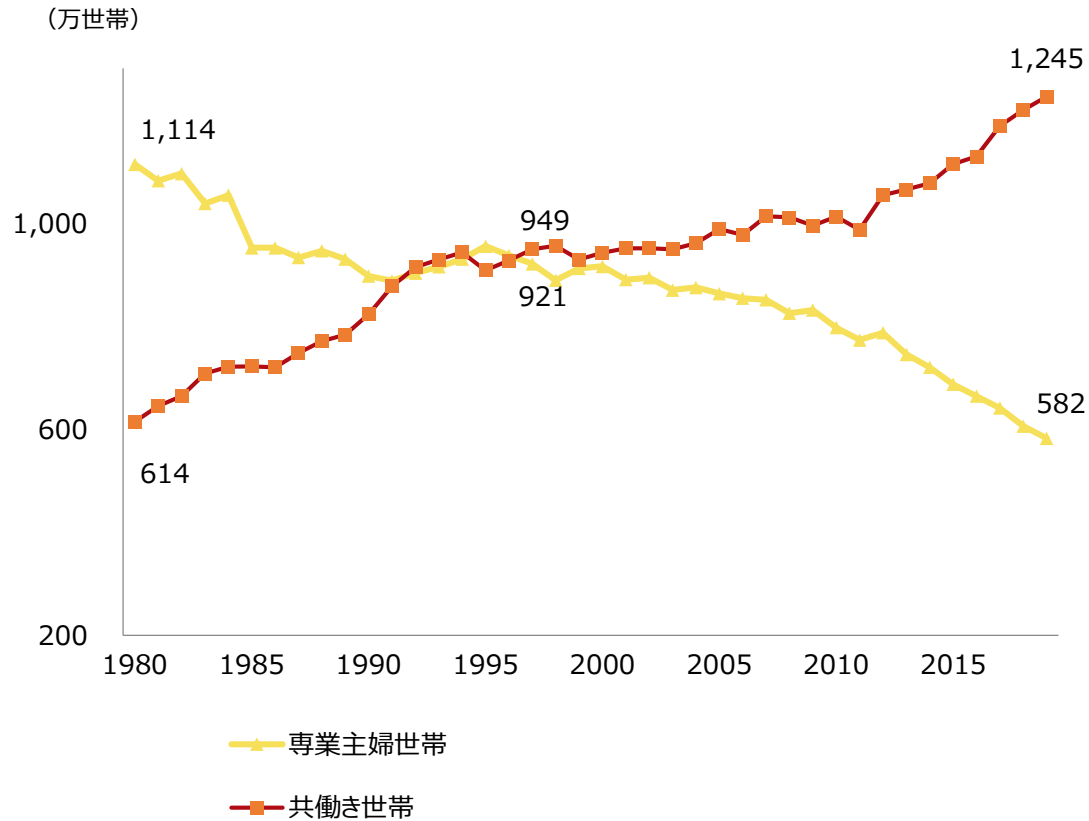
大都市における世帯数



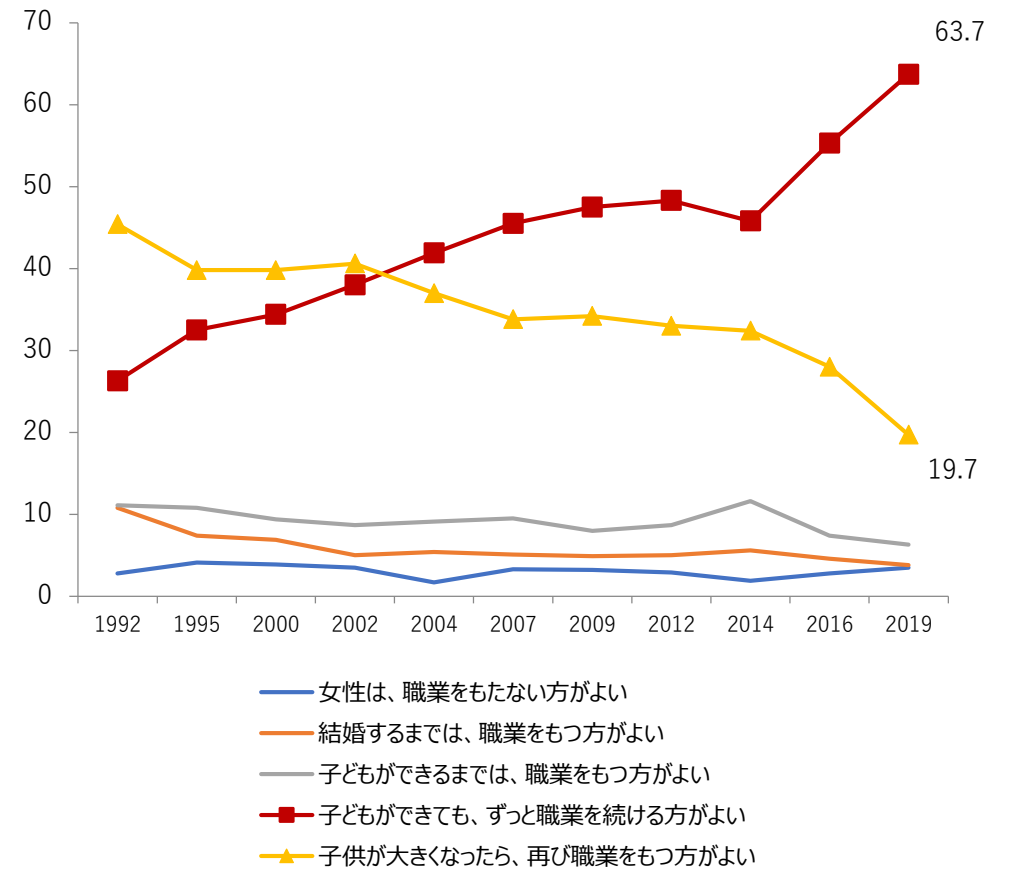
出所：総務省「国勢調査」

# 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)



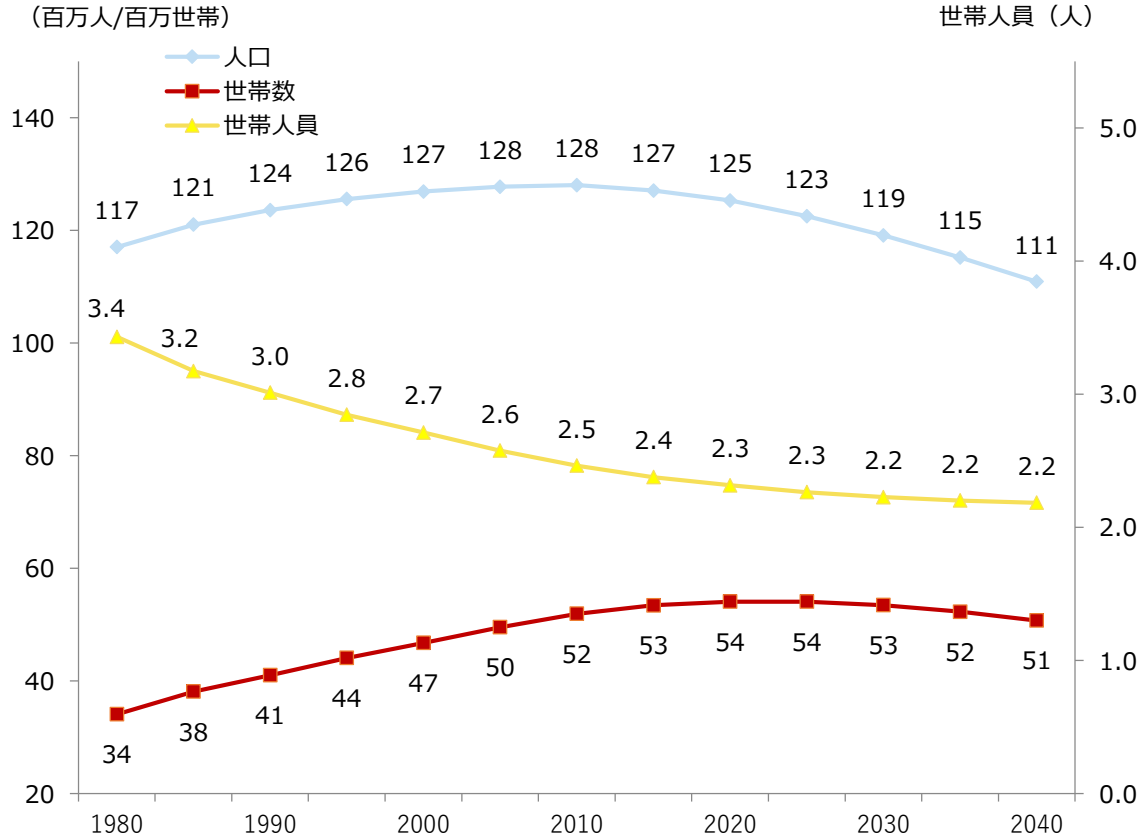
女性の就労意識の変化 (全国)



出所：内閣府「男女共同参画白書 令和2年版」  
総務省「労働力調査 詳細集計」

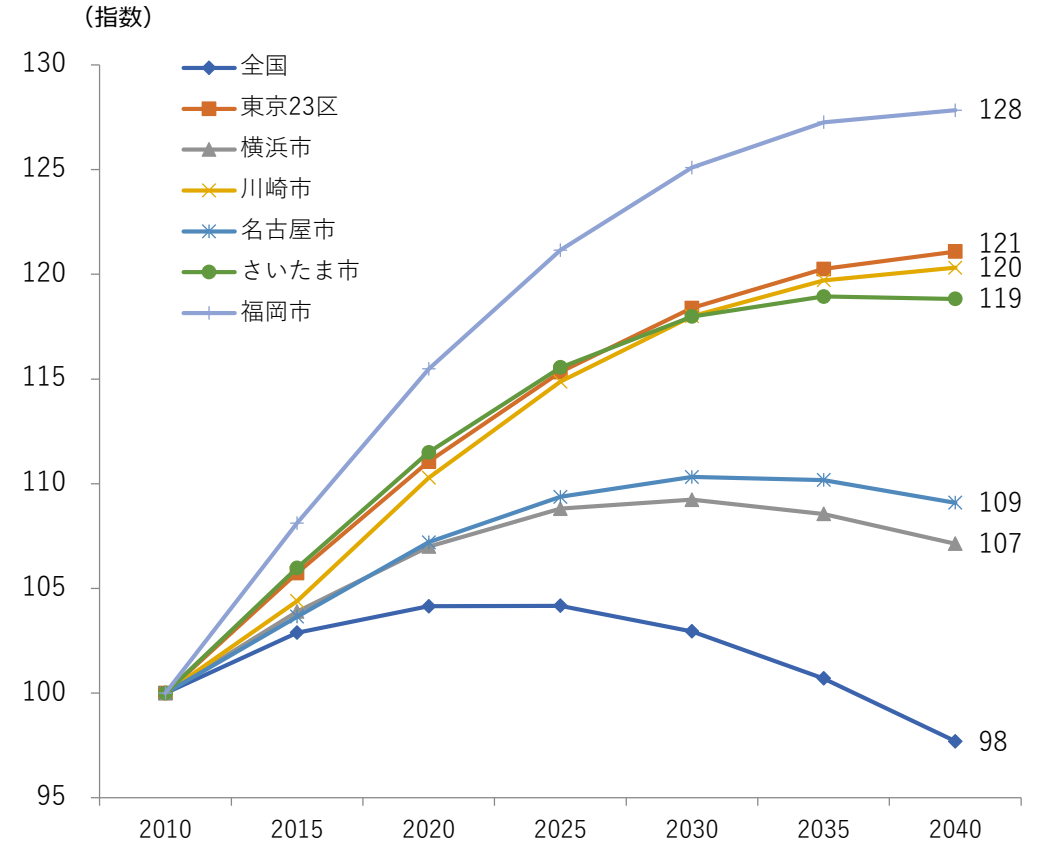
# 日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後も増加が見込まれる

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

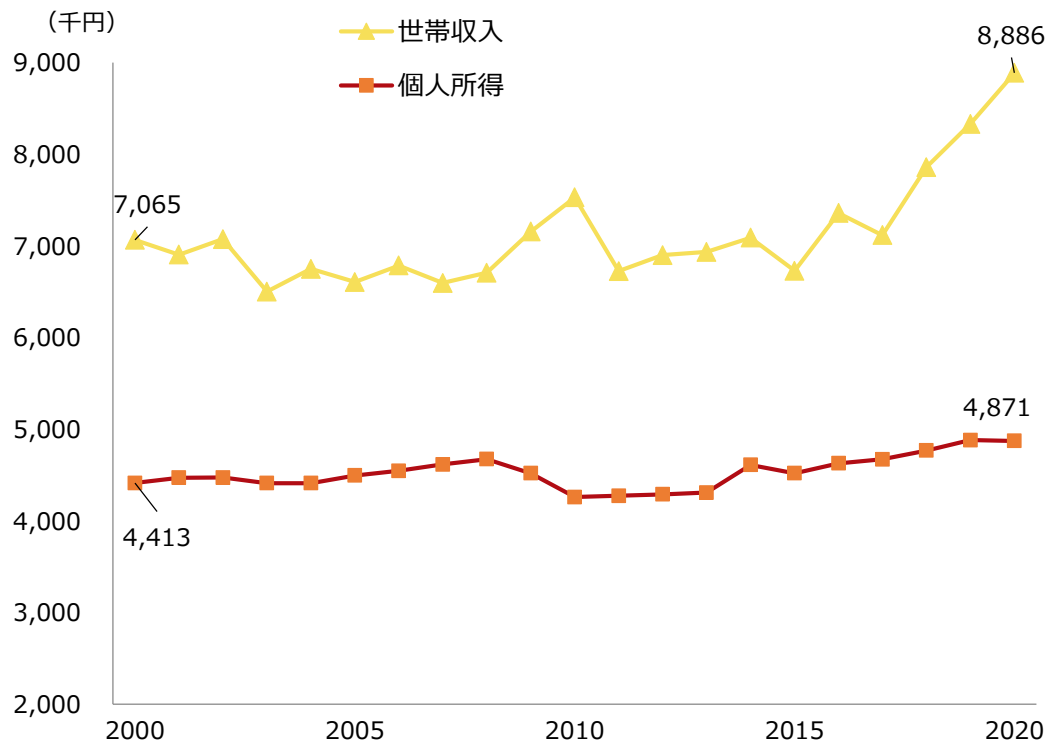
都市部における世帯数の将来推計（指数）



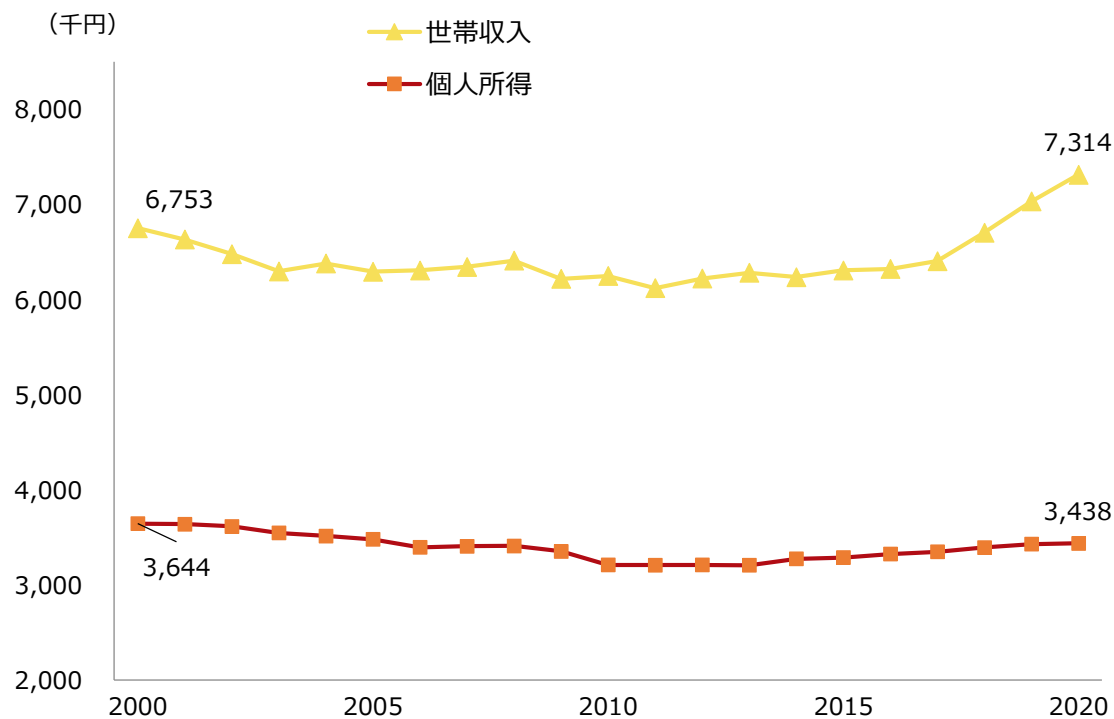
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）  
 及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

# 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

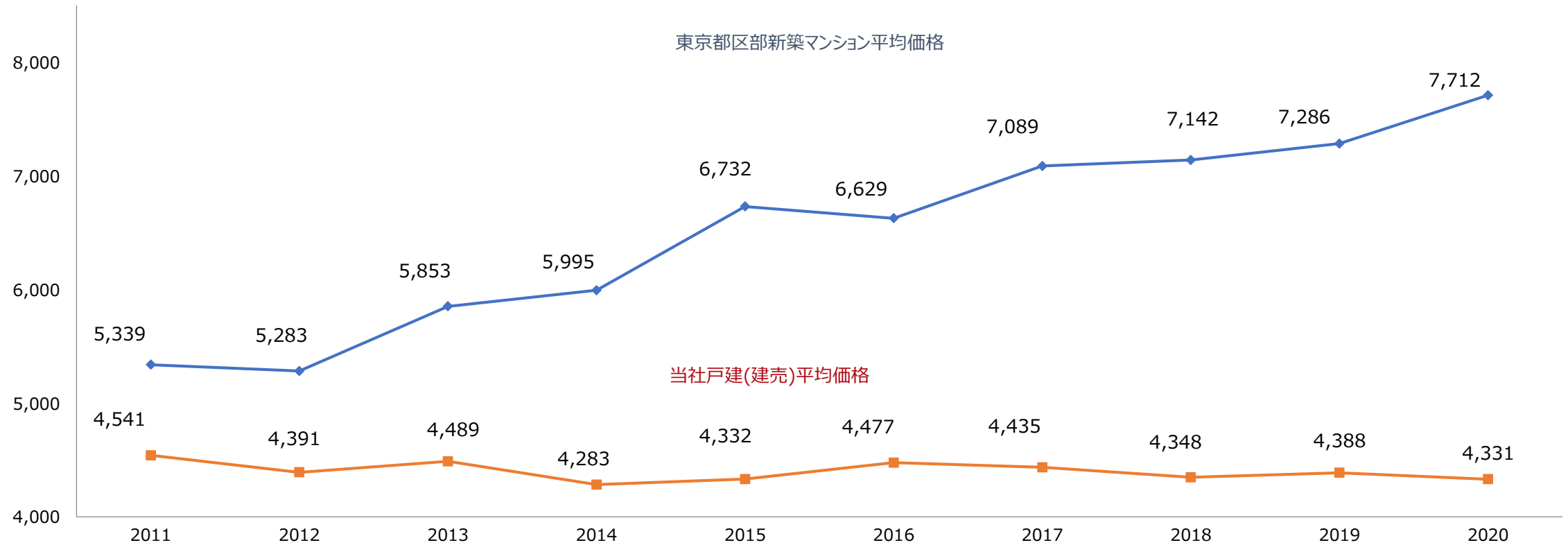


出所：  
 世帯収入 総務省「家計調査」二人以上の世帯（勤労者世帯）  
 1か月間の実収入より年間換算  
 個人所得 総務省「市町村税課税状況等の調」より  
 課税対象所得÷納税義務者数より算出

## 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

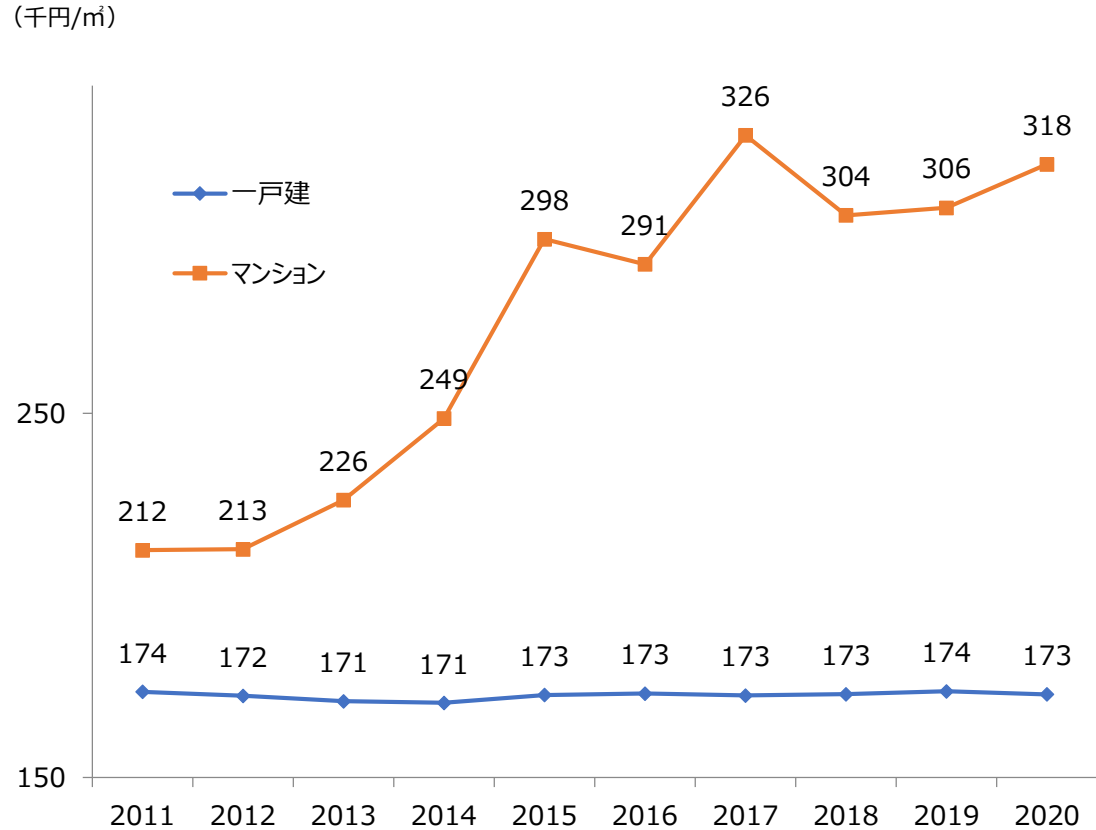
(単位:万円)



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、福岡除く首都圏対象  
 \* 2020年のマンションは1-12月、2020年の当社は 2019年10-2020年9月

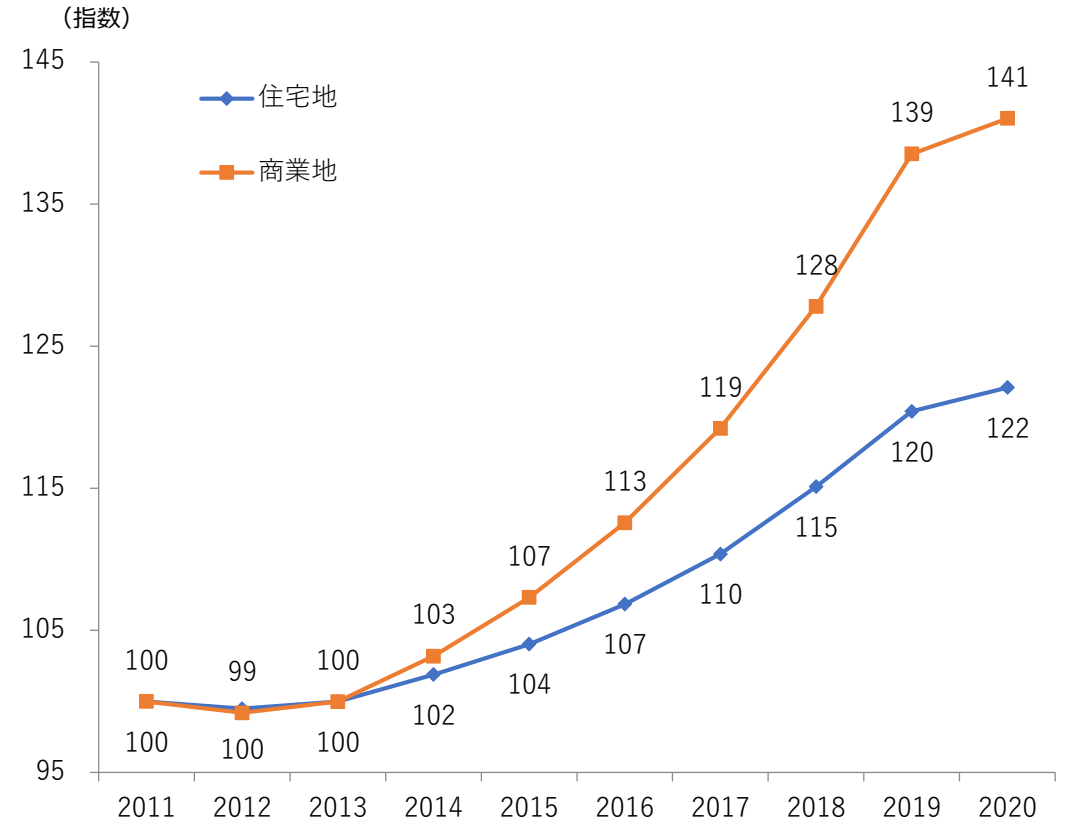
# マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

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

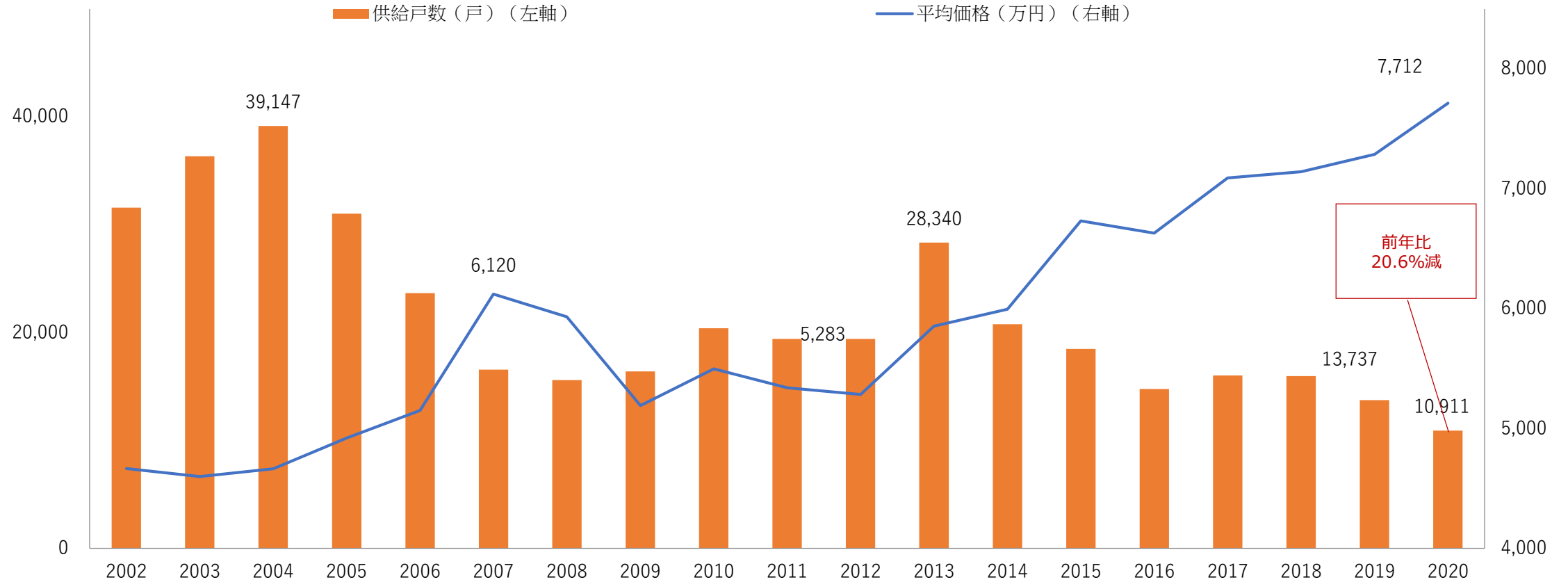
用途別土地価格 (東京23区)



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

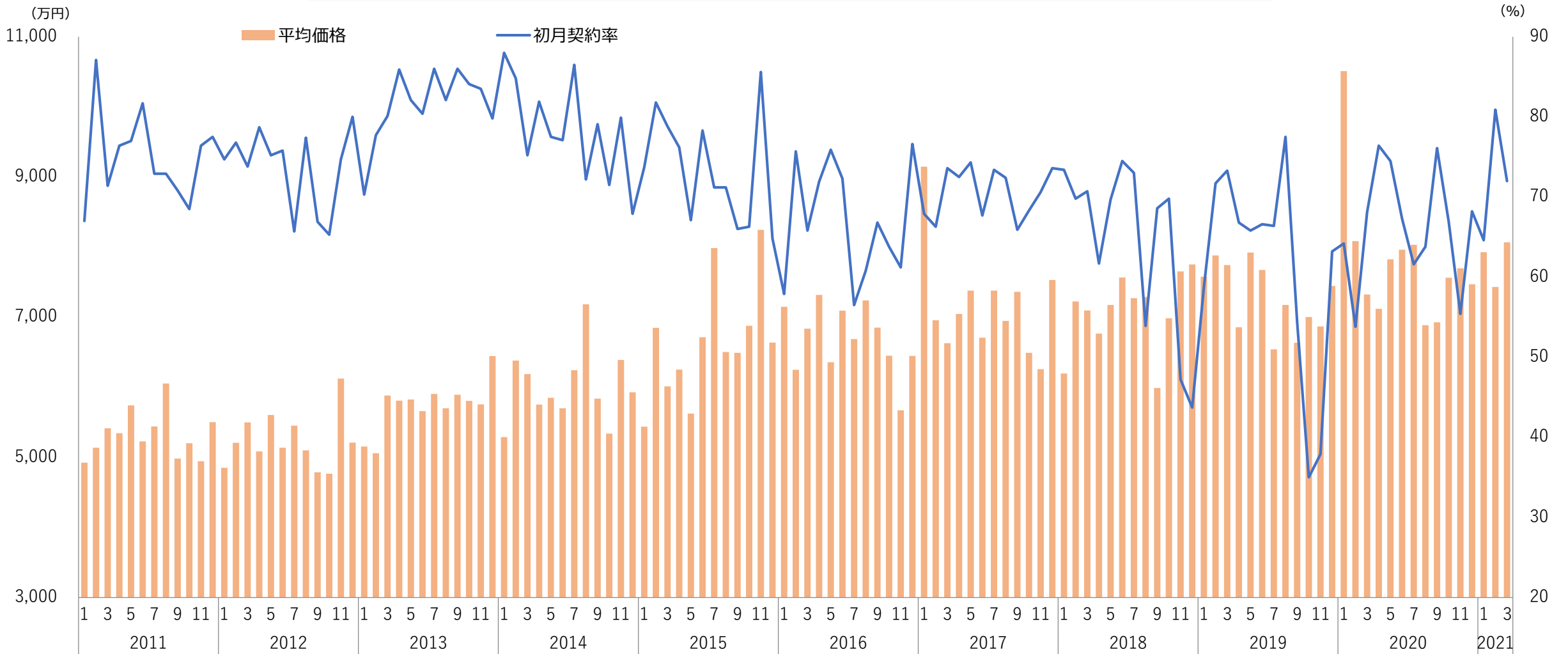


出所：株式会社不動産経済研究所 「首都圏マンション市場動向」  
 年度：暦年（1-12月）



# マンションの価格上昇に伴い、契約率は低下

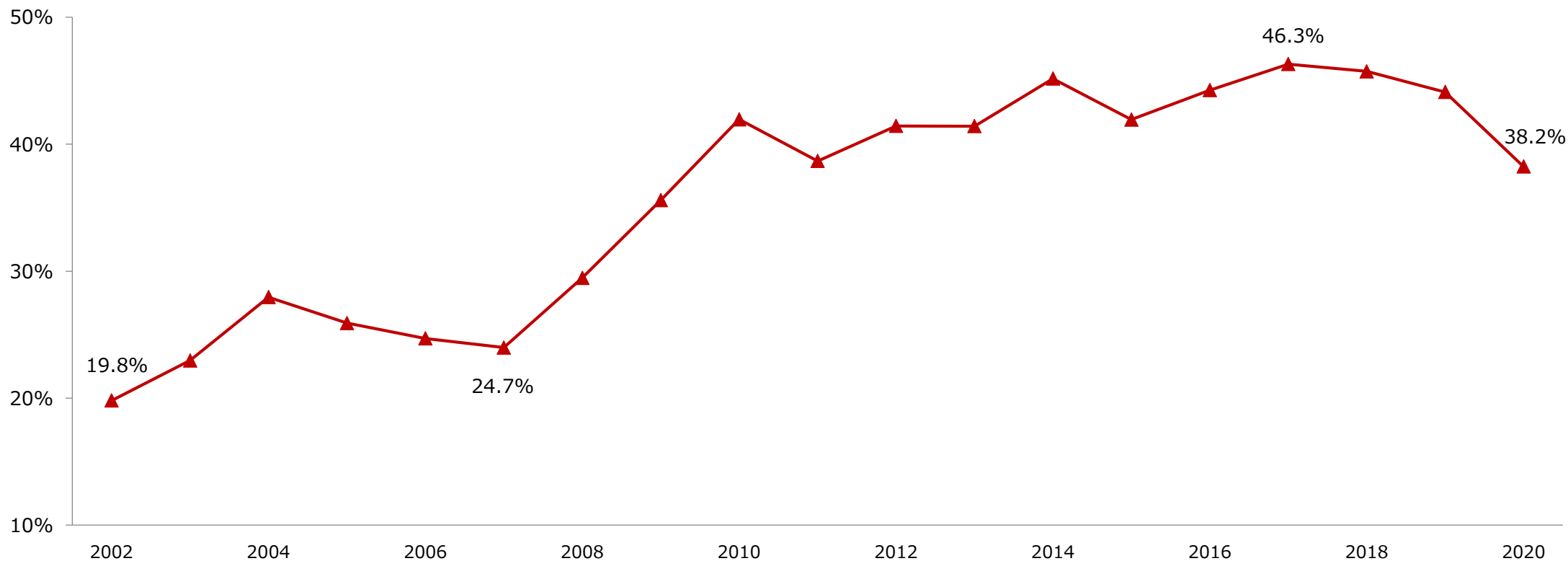
東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率



出所：株式会社不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」

# 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

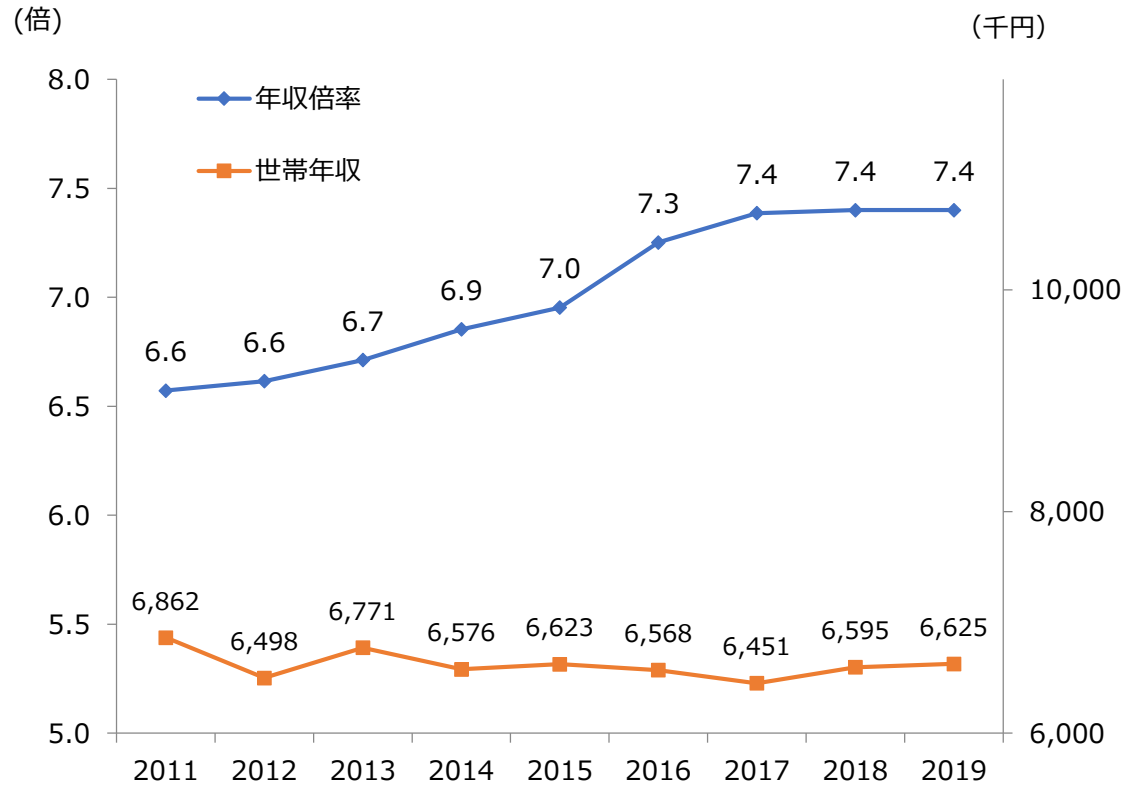


出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア

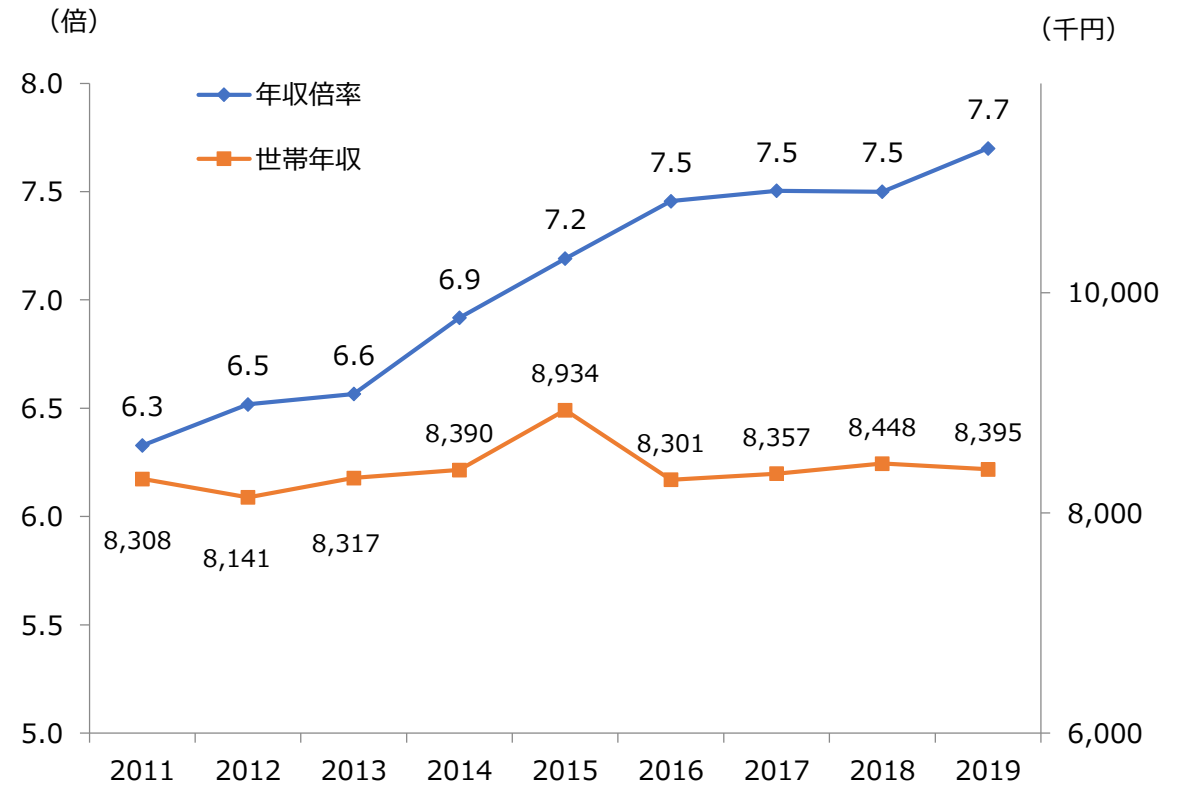
\*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

# 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)



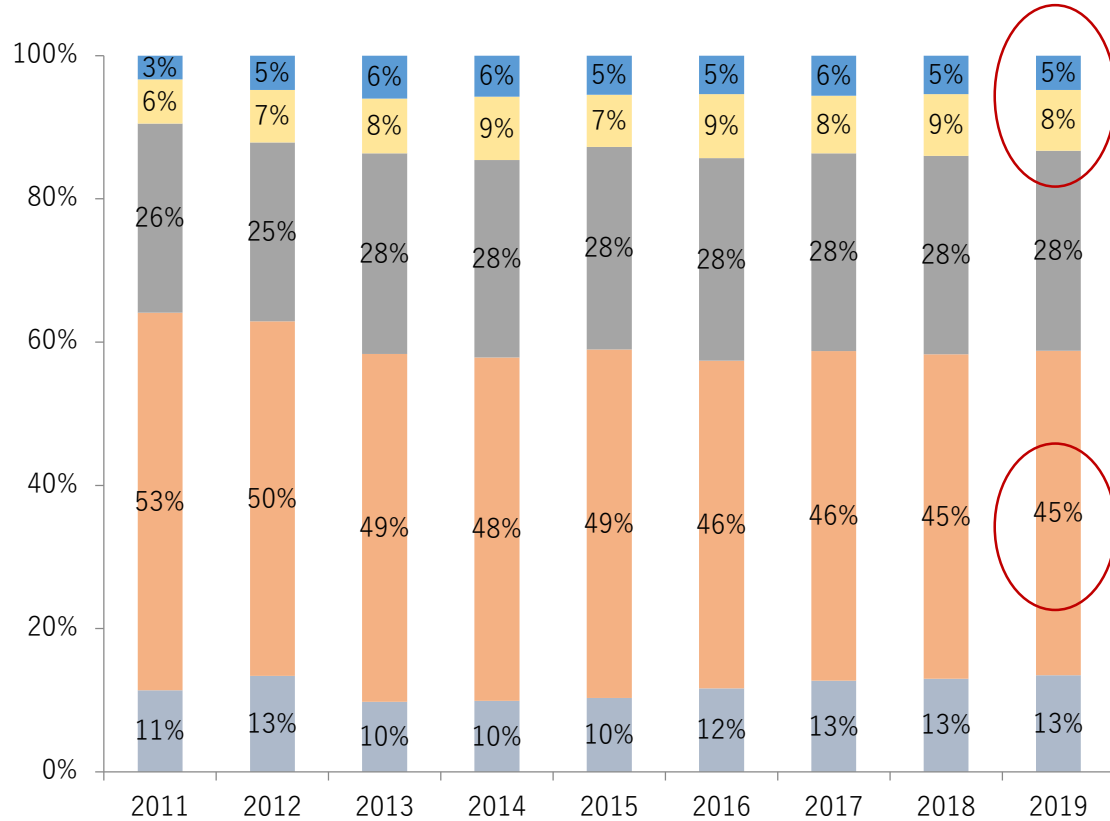
マンション購入者の年収倍率と世帯年収 (東京都)



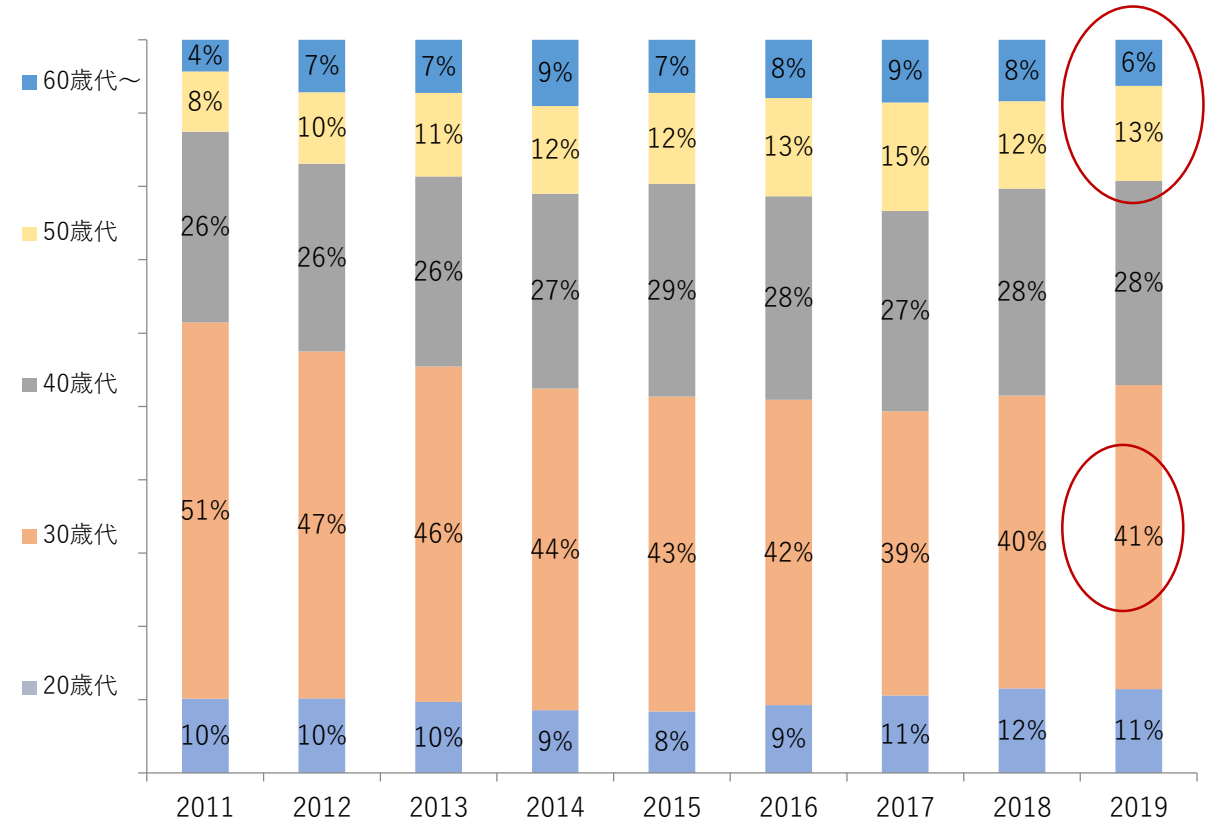
出所：独立行政法人 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」  
 各年4月より翌年3月までに融資の承認を行ったものより集計  
 戸建：新築購入資金（戸建等）、マンション：新築購入資金（共同建）  
 世帯年収は申込本人と収入合算者の収入合計  
 年収倍率は、手持資金を含む所要資金総額より算出

# 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)



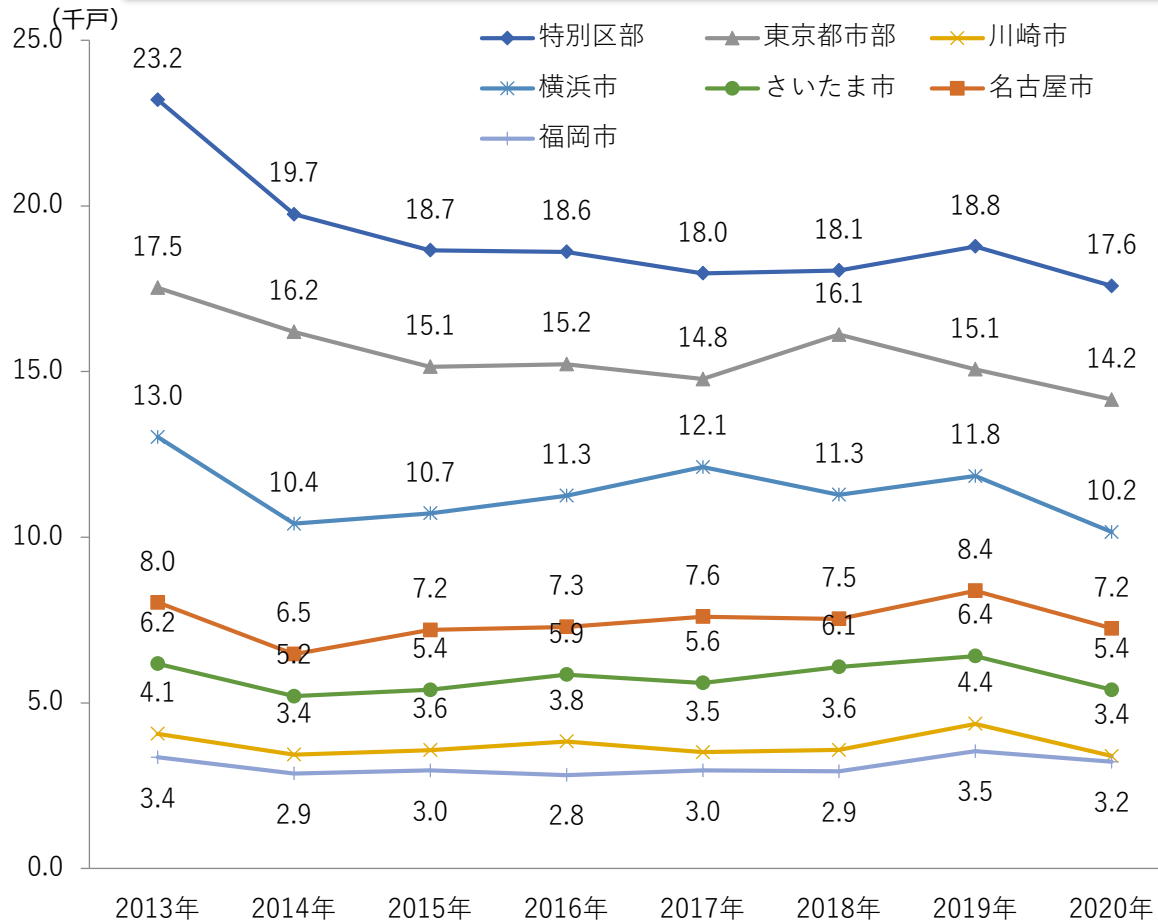
マンション購入者の年齢構成 (東京都)



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）

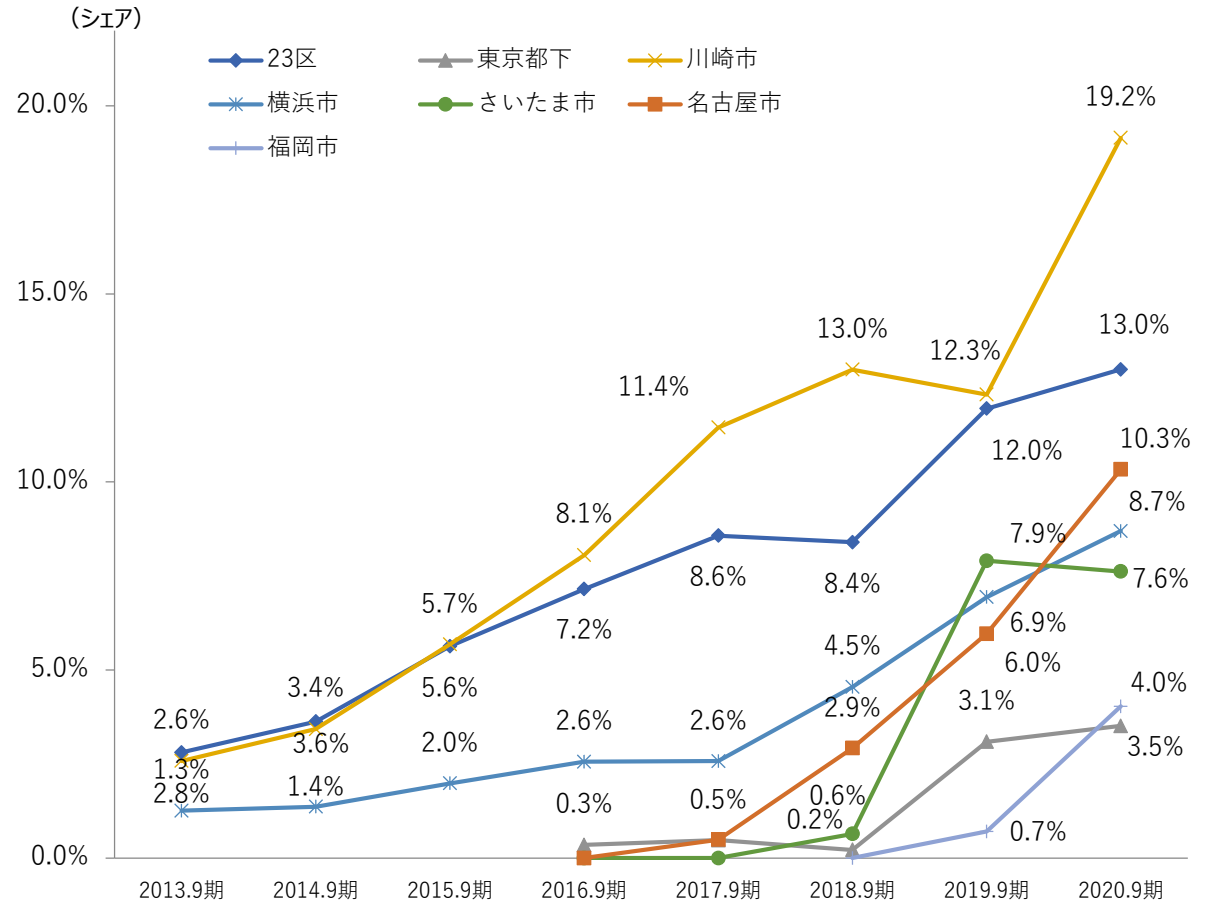
# 当社戸建は、都市部でドミナント戦略を展開し、着実にシェアを高めている

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

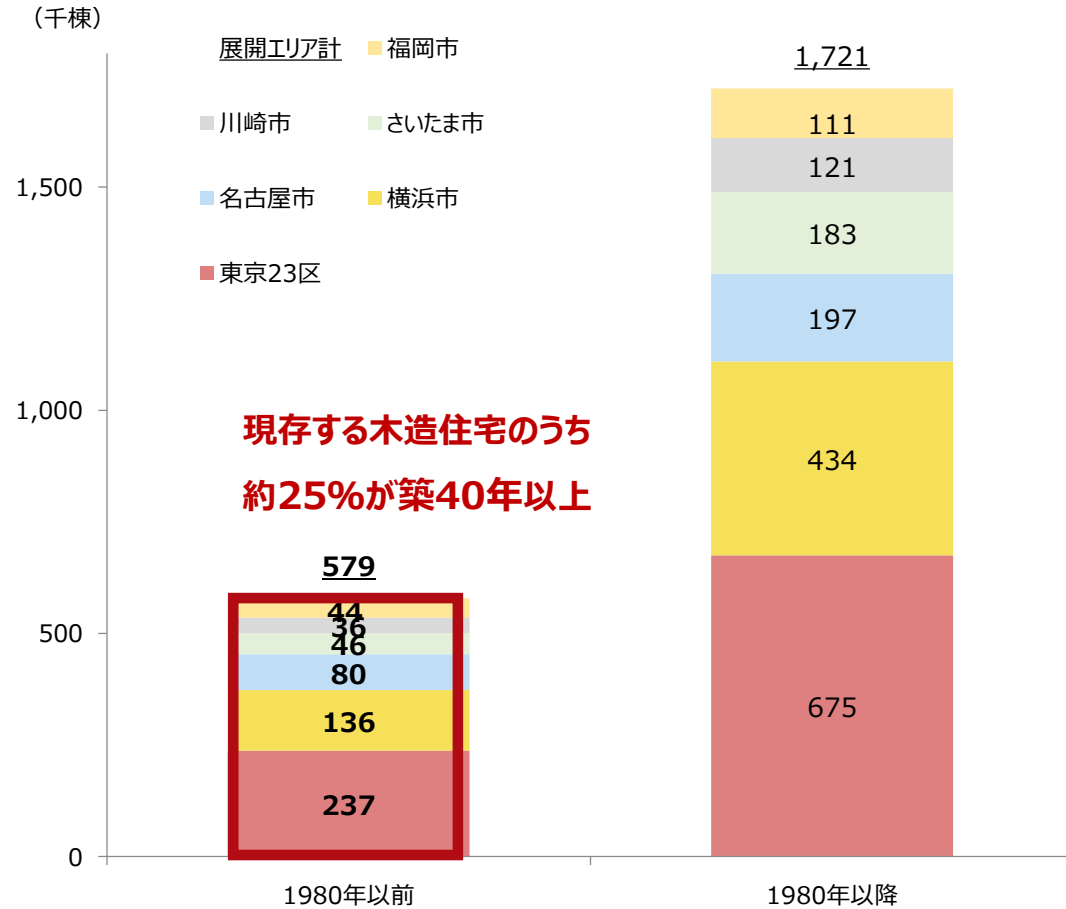
エリア別の当社グループシェア



当社グループの各期の引渡棟数(建売+請負)を、各年のエリア別着工戸数で除して算出  
 (例 2020.9期は2020年の統計数値より算出)  
 2018.9期まで オープンハウス・ディベロップメントのみ対象  
 2019.9期より ホーク・ワンを合算

# 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」(2018年度)  
木造一戸建て、建築の時期

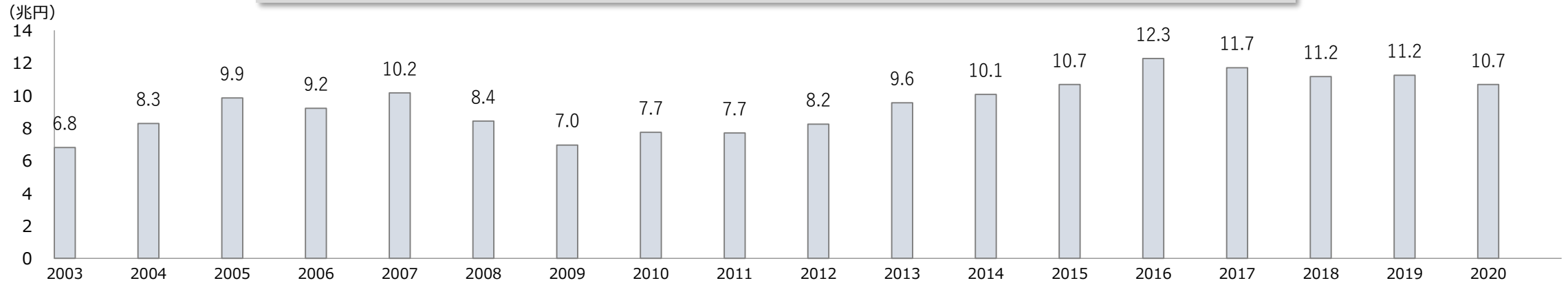
## 日本の住宅事情等

- ・日本の戸建住宅が建て替えられる平均築年数は、**37.0年** \*1
- ・1988年当時の東京23区における戸建1区画当たりの平均敷地面積は、**40.3坪** (1,431.6 sq.ft) \*2
- ・当社が開発する戸建の平均敷地面積は、**17~18坪**  
1区画当たり、2棟建設することが可能

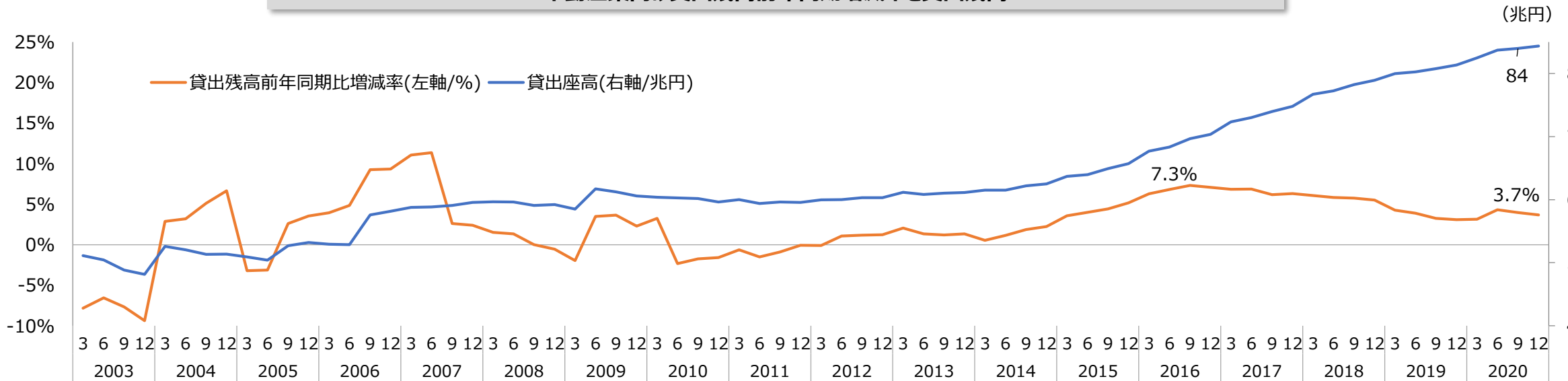
出所：\*1 一般社団法人住宅生産団体連合会  
「2017年度戸建注文住宅の顧客実態調査」  
\*2 総務省「住宅・土地統計調査」(1988年度)

# 不動産業向け新規貸出は減少するも、貸出残高は増加

不動産業向け新規貸出額



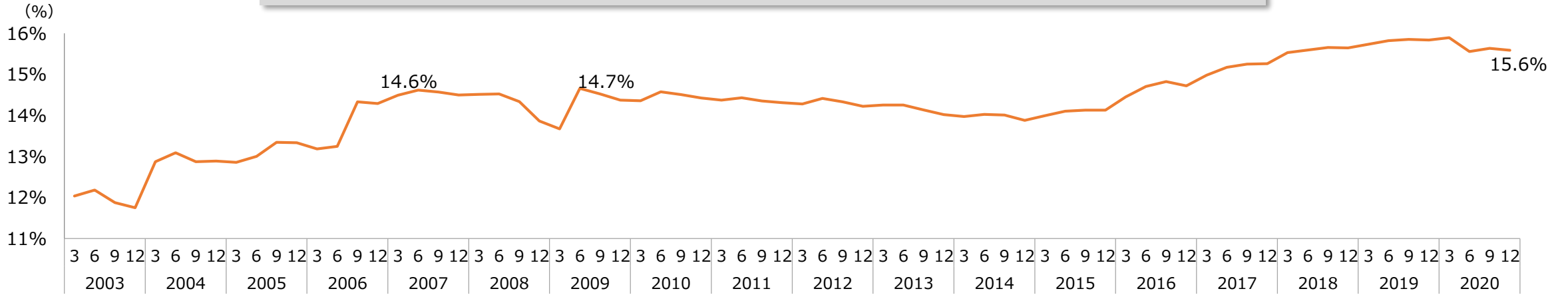
不動産業向け貸出残高前年同期増減率と貸出残高



出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

# 不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合は増加

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」

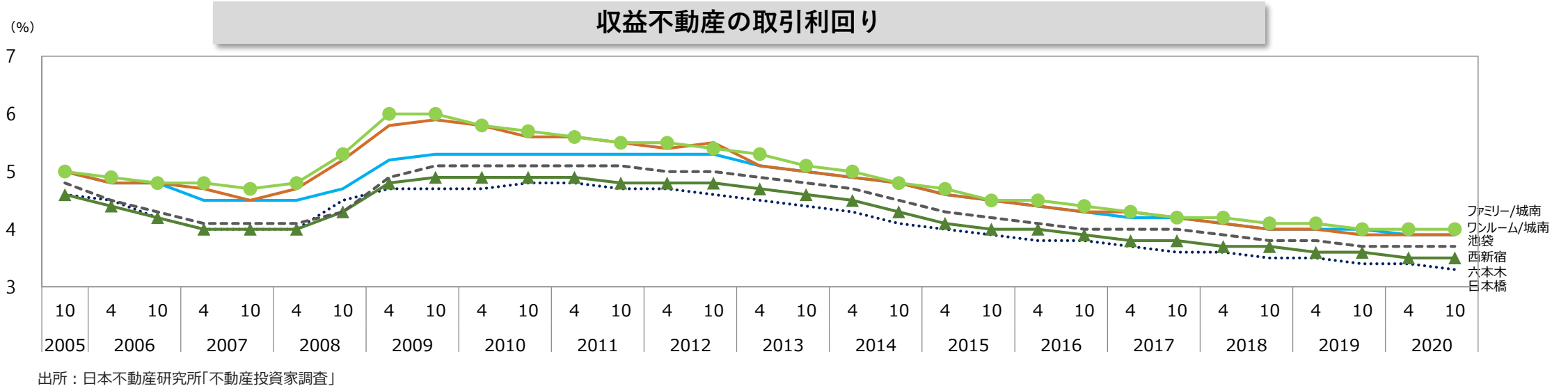
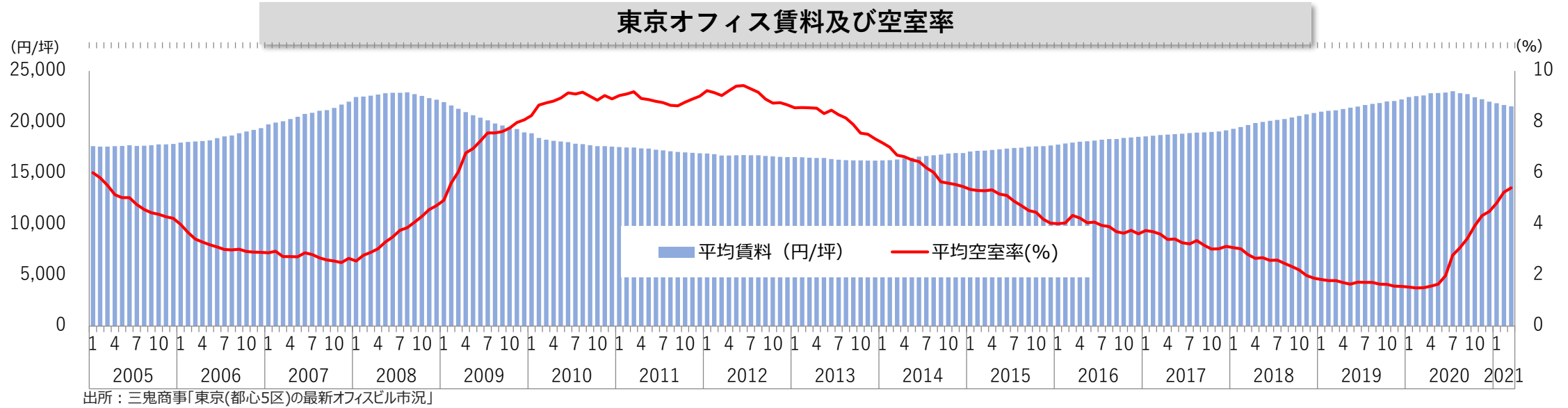
金融機関の貸出態度判断 (貸出態度 緩い-厳しい)



出所：日銀銀行「全国企業短期経済観測調査」

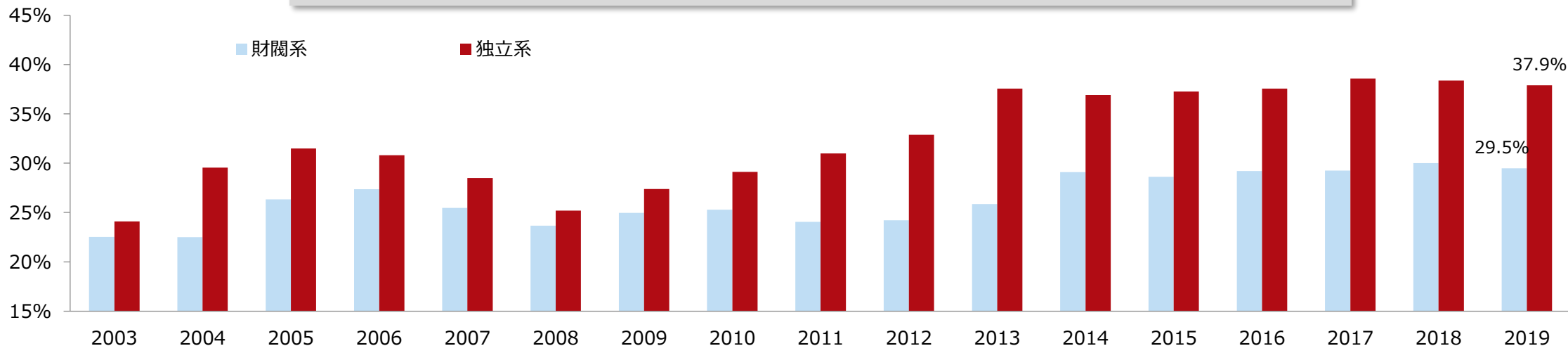


# 賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い

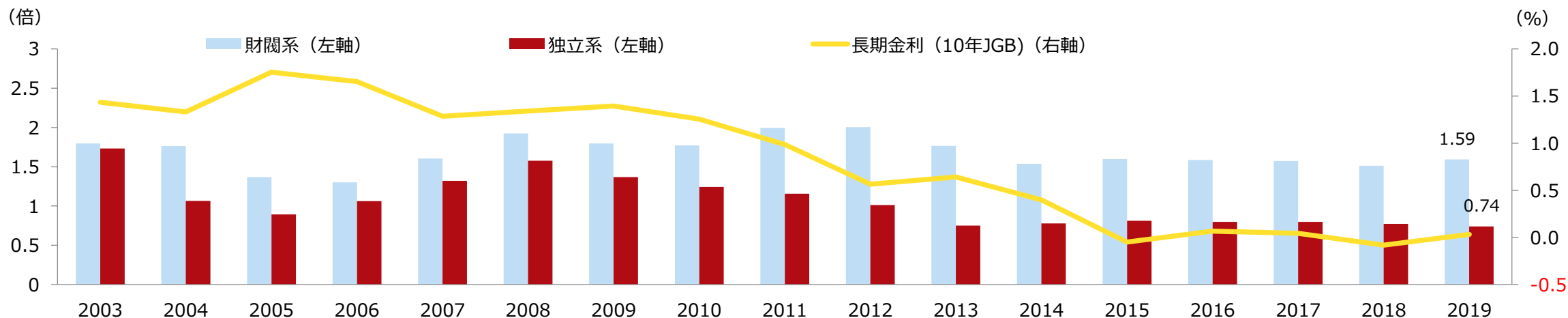


# 独立系企業は、財関係企業よりも安全性を保っている

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



**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。