



OPEN HOUSE
GROUP

2023年9月期

第3四半期 [2022/10 – 2023/06]

決算説明資料

株式会社オープンハウスグループ

証券コード 3288

2023年9月期 第3四半期 決算トピックス

2023.9期 3Q業績

◆全セグメントで増収増益、第3四半期も計画通りに進捗

	3Q実績	
売上高	7,853億円	前期比：+17.7%
営業利益	968億円	前期比：+15.3%
当期純利益※	614億円	前期比：+9.2%

※親会社株主に帰属する当期純利益

2023.9期 業績予想

◆売上高1兆円超えに向け、事業の進捗は順調

	通期予想	
売上高	1兆1,300億円	前期比：+18.6%
営業利益	1,410億円	前期比：+18.1%
当期純利益※	920億円	前期比：+18.1%
年間配当金	164.00円	前期差：+35.00円
普通配当	154.00円	前期差：+25.00円
特別配当	10.00円	前期差：+10.00円

企業理念、ミッション

— 企業理念

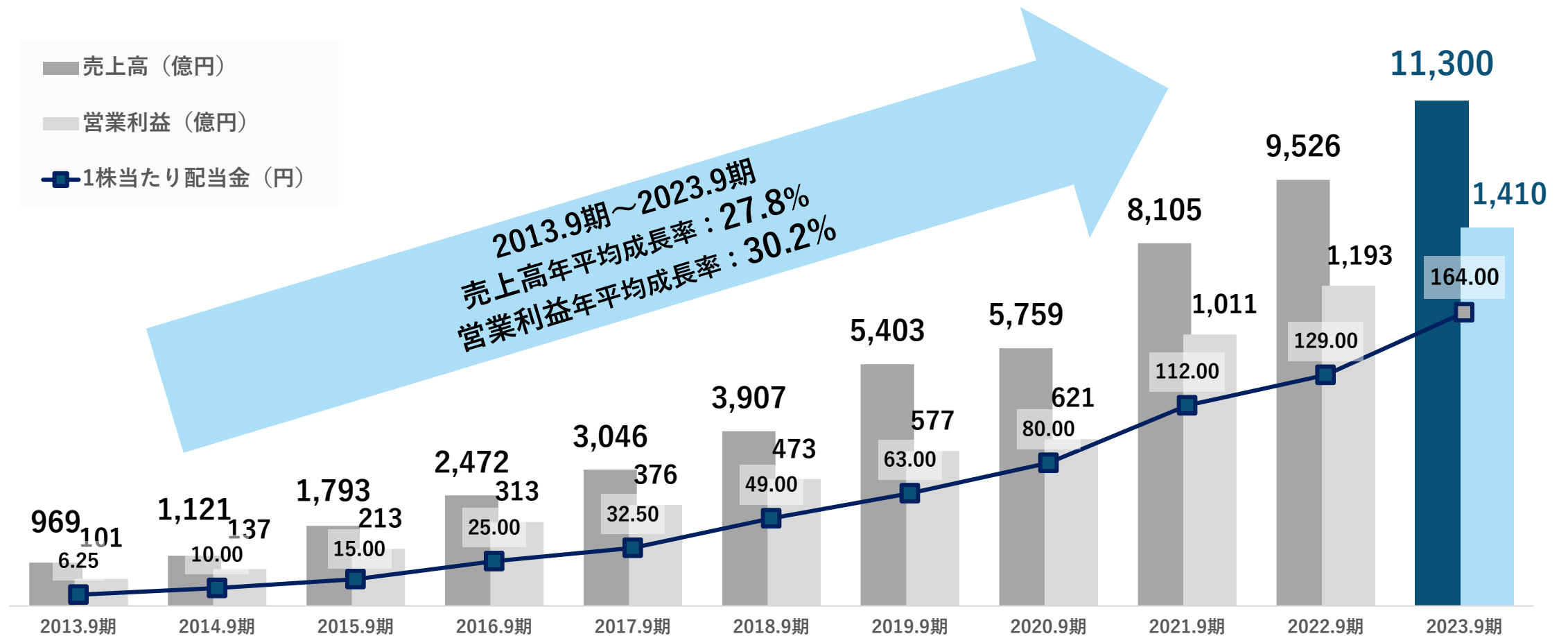
- 「お客さまが求める住まい」を愚直に追求し続けます。
- やる気のある人を広く受け入れ、結果に報いる組織を作ります。
- 業績をあげ規模を拡大し、社会に必要とされる不動産会社となります。

— ミッション

都心部で手の届く価格の住宅を提供

上場からの業績及び株主還元の状況

■ 2013.9期の上場から11期連続で過去最高の売上高、利益の更新を目指す



注) 当社は2015.9期、2019.9期に1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、配当金は、2013.9期に株式分割が行われたと仮定して算出

1. 2023年9月期 第3 四半期 連結決算概要



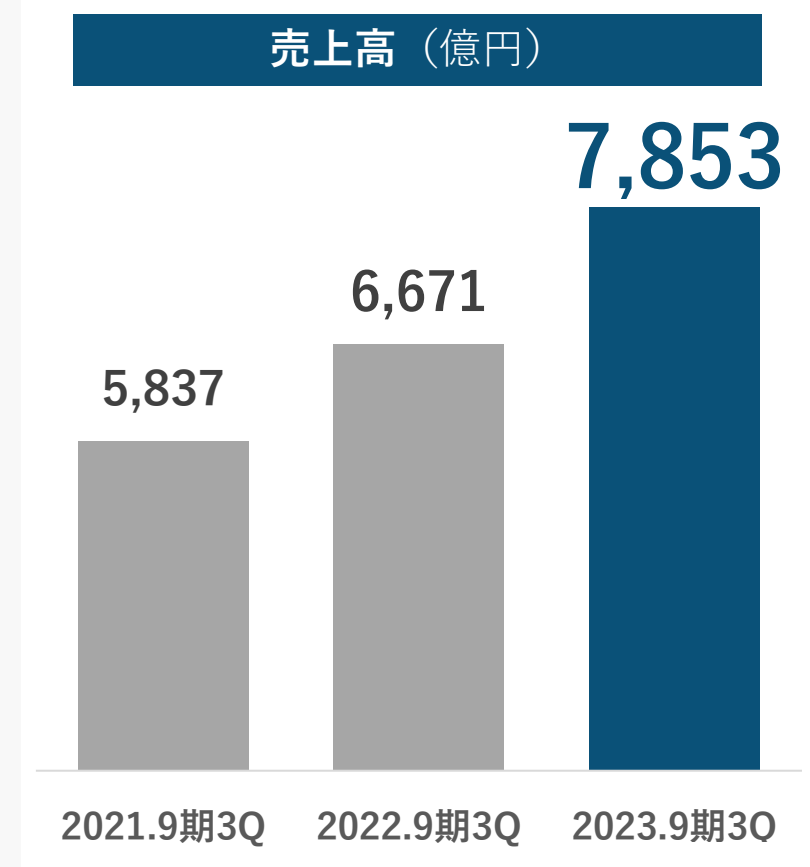
OPEN HOUSE GROUP

連結損益計算書（概要）

■ 第3四半期として過去最高の売上高、利益を更新

(単位:百万円)

	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)		2023.9期3Q (2022/10-2023/6)		前期比
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	667,133	-	785,330	-	+17.7%
営業利益	83,969	12.6%	96,809	12.3%	+15.3%
経常利益	87,016	13.0%	94,509	12.0%	+8.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	56,229	8.4%	61,415	7.8%	+9.2%



セグメント情報（売上高・営業利益）

■ 全てのセグメントで増収増益

	売上高				
	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)		2023.9期3Q (2022/10-2023/6)		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
合計	667,133	100.0%	785,330	100.0%	+17.7%
戸建関連事業	376,558	56.4%	432,005	55.0%	+14.7%
マンション事業	24,858	3.7%	39,955	5.1%	+60.7%
収益不動産事業	107,772	16.2%	128,317	16.3%	+19.1%
その他 (アメリカ不動産等)	54,304	8.1%	64,774	8.2%	+19.3%
プレサンス コーポレーション	105,116	15.8%	121,293	15.4%	+15.4%
調整額	△1,476	-	△1,015	-	-

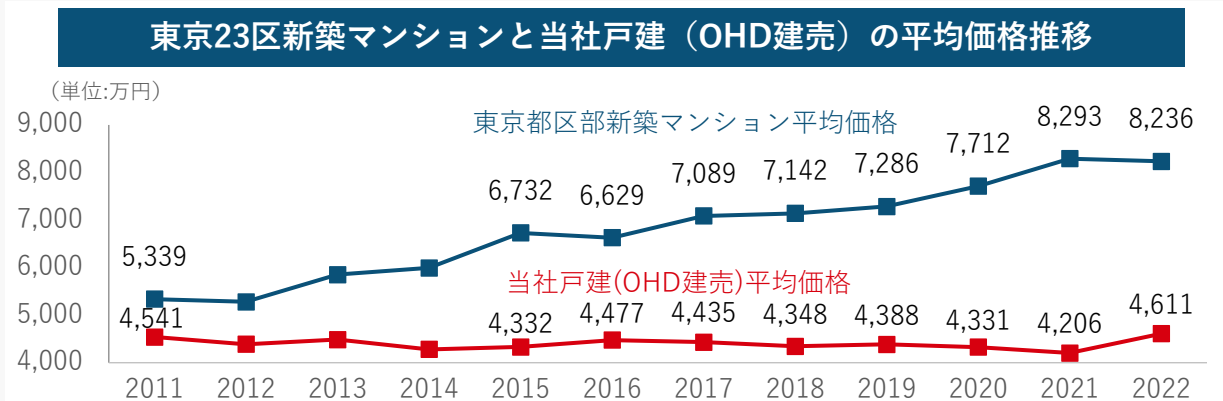
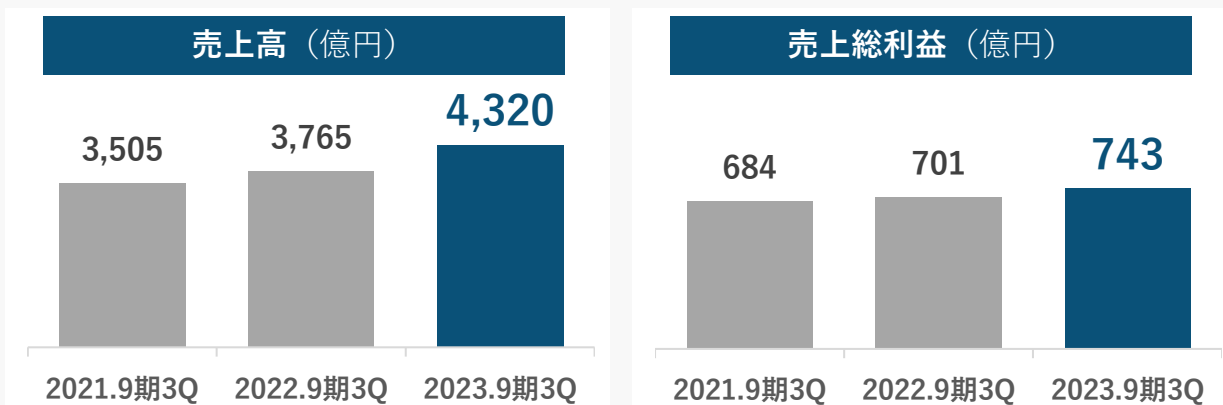
	営業利益 (単位:百万円)				
	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)		2023.9期3Q (2022/10-2023/6)		前期比
	実績	営業利益率	実績	営業利益率	
合計	83,969	12.6%	96,809	12.3%	+15.3%
戸建関連事業	48,588	12.9%	49,080	11.4%	+1.0%
マンション事業	1,932	7.8%	5,347	13.4%	+176.8%
収益不動産事業	12,855	11.9%	15,186	11.8%	+18.1%
その他 (アメリカ不動産等)	7,159	13.2%	7,687	11.9%	+7.4%
プレサンス コーポレーション	14,766	14.0%	20,621	17.0%	+39.7%
調整額	△1,332	-	△1,113	-	-

戸建関連事業（全体）

- 都市部におけるファミリー向け住宅の高い需要を背景として、計画通り進捗

(単位:百万円)

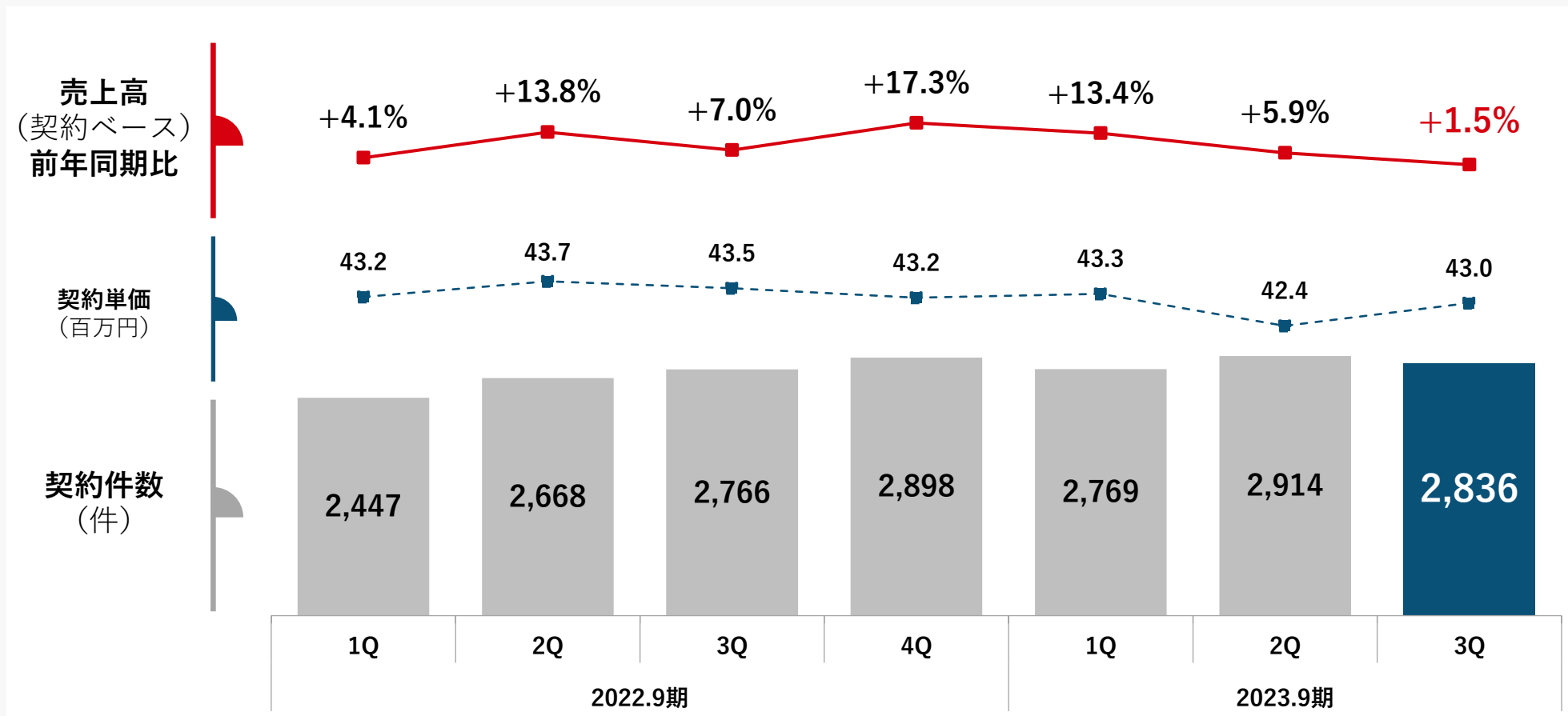
	2021.9期3Q (2020/10-2021/6)	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)	2023.9期3Q (2022/10-2023/6)	前期比
売上高	350,547	376,558	432,005	+14.7%
売上総利益	68,457	70,110	74,361	+6.1%
売上総利益率	19.5%	18.6%	17.2%	△1.4pt
営業利益	49,745	48,588	49,080	+1.0%
営業利益率	14.2%	12.9%	11.4%	△1.5pt



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（1月～12月）、当社戸建は前年10月～当年9月、首都圏対象

戸建関連事業（販売契約の推移）

- 実需は、コロナ禍の追い風は終了したが、関西が牽引し全体は成長を継続
- 賃貸戸建の伸びは一巡して安定供給



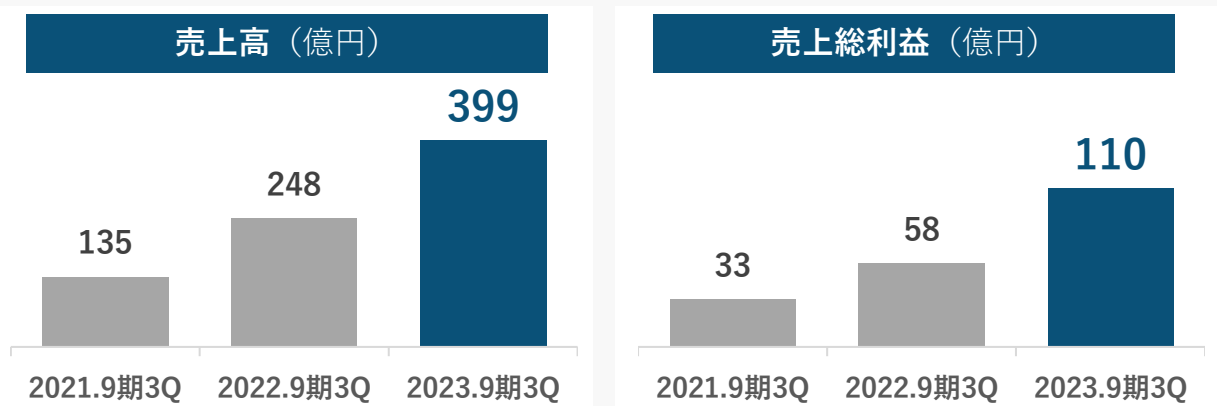
範囲：オープンハウス・ディベロップメント（OHD）及びホーク・ワン（HO）
 対象：分譲（建売＋土地）、請負は含まず

マンション事業

- 第3四半期まで予定通りに進捗し、高い利益率を実現
- 第4四半期に800億円超の引渡しを予定

(単位:百万円)

	2021.9期3Q (2020/10-2021/6)	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)	2023.9期3Q (2022/10-2023/6)	前期比
売上高	13,500	24,858	39,955	+60.7%
売上総利益	3,386	5,832	11,007	+88.7%
売上総利益率	25.1%	23.5%	27.5%	+4.1pt
営業利益	286	1,932	5,347	+176.8%
営業利益率	2.1%	7.8%	13.4%	+5.6pt
引渡戸数	237戸	502戸	761戸	+259戸
単価	54.7	49.3	52.3	+3.0



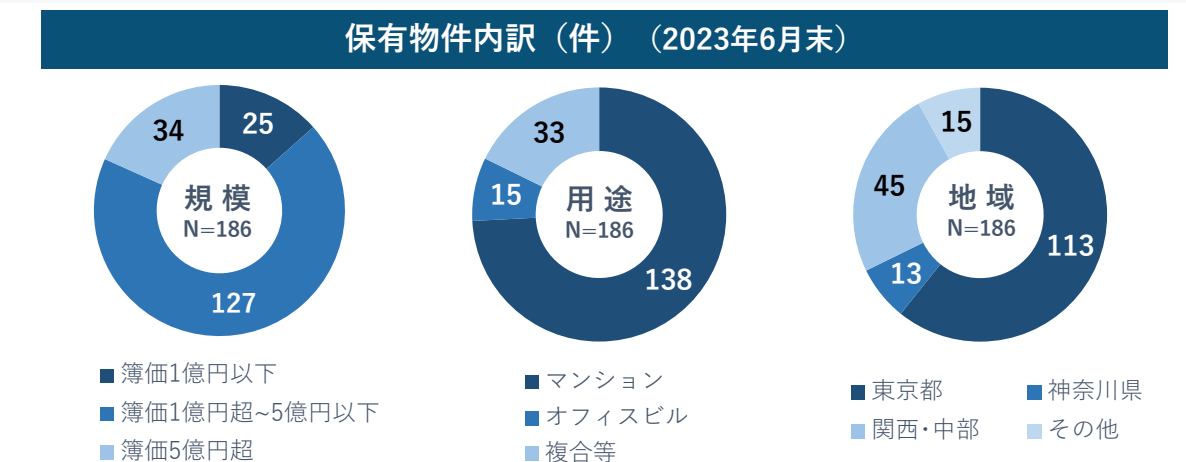
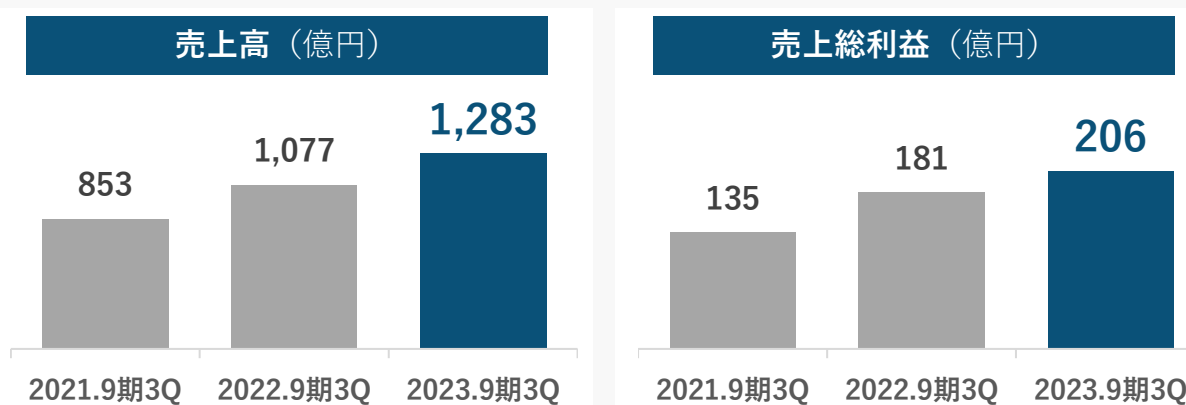
2023年9月期の主な引渡物件		
名称	戸数	平均価格
オープンレジデンシア神楽坂ファースト (東京)	25	9,000万円台
オープンレジデンシア大宮フロント (埼玉)	87	5,000 //
オープンレジデンシア栄伏見 THE COURT (名古屋)	70	3,000 //
オープンレジデンシア大濠公園 (福岡)	44	3,000 //

収益不動産事業

- 圧倒的な情報量で持続的成長を実現。個人も企業も対象となる物件単価
- アジア系投資家をターゲットにした海外事業部が成長

(単位:百万円)

	2021.9期3Q (2020/10-2021/6)	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)	2023.9期3Q (2022/10-2023/6)	前期比
売上高	85,354	107,772	128,317	+19.1%
売上総利益	13,524	18,123	20,652	+14.0%
売上総利益率	15.8%	16.8%	16.1%	△0.7pt
営業利益	9,431	12,855	15,186	+18.1%
営業利益率	11.0%	11.9%	11.8%	△0.1pt
引渡件数	202件	231件	294件	+63件
単価	412	448	423	△25



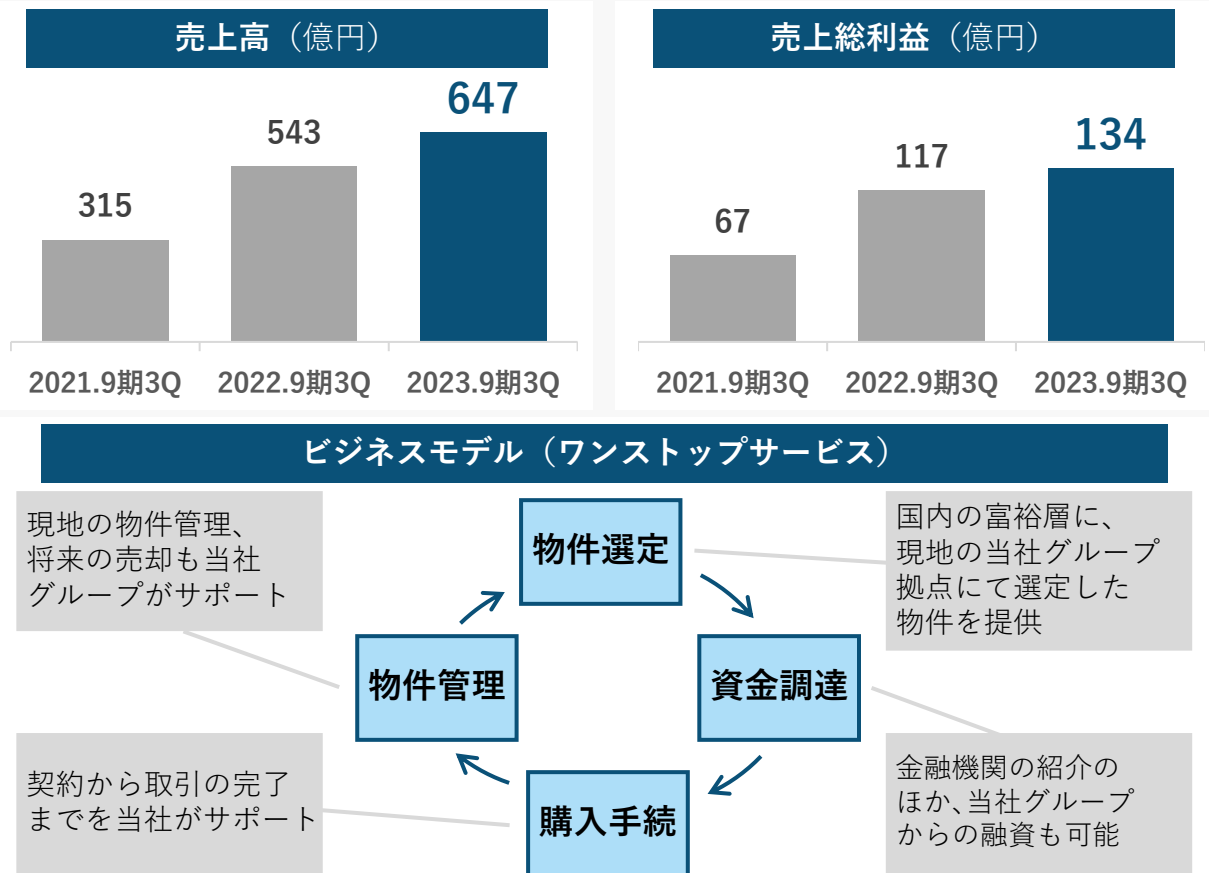
その他（アメリカ不動産事業等）

- 投資意欲の高いアクティブな富裕層取引が着実に増加
- 円安水準にあってもドル資産への分散意欲は堅調

(単位:百万円)

	2021.9期3Q (2020/10-2021/6)	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)	2023.9期3Q (2022/10-2023/6)	前期比
売上高	31,586	54,304	64,774	+19.3%
売上総利益	6,716	11,772	13,495	+14.6%
売上総利益率	21.3%	21.7%	20.8%	△0.8pt
営業利益	3,655	7,159	7,687	+7.4%
営業利益率	11.6%	13.2%	11.9%	△1.3pt
引渡棟数※	608棟	804棟	814棟	+10棟
管理棟数※	2,247棟	3,227棟	4,188棟	+961棟

※アメリカ不動産事業の物件数



インバウンドとアウトバウンド

- 足元インバウンド需要が増加 ⇒ ネイティブ言語対応の専門部署の体制強化

収益不動産事業

海外顧客売上高（今期見込）

250億円 前年比約 **2**倍

海外営業部

現 **11**人体制

インバウンド

日本

顧客



物件

アウトバウンド

アメリカ不動産事業

セグメント売上高（今期見込）

807億円

管理棟数（2023年6月末）

4,188棟

物件

海外

顧客

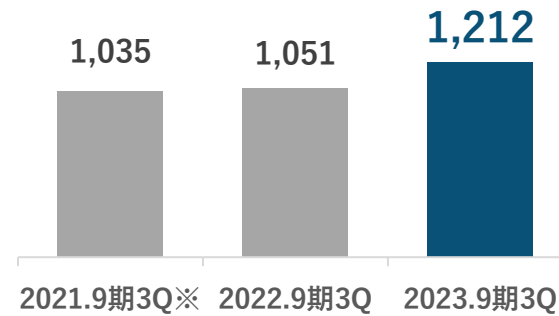
プレサンスコーポレーション

■ 首都圏と同様に、関西圏のマンション需要も投資・実需ともに旺盛

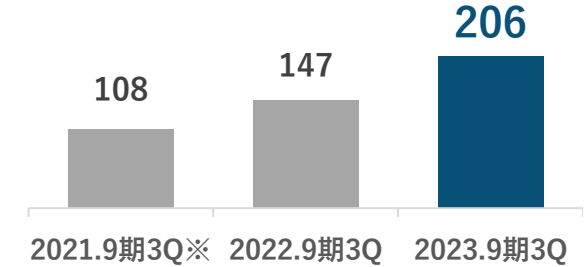
(単位:百万円)

	2021.9期3Q※ (2021/1-2021/6)	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)	2023.9期3Q (2022/10-2023/6)	前期比
売上高	103,506	105,116	121,293	+15.4%
売上総利益	19,442	27,024	33,050	+22.3%
売上総利益率	18.8%	25.7%	27.2%	+1.5pt
営業利益	10,857	14,766	20,621	+39.7%
営業利益率	10.5%	14.0%	17.0%	+3.0pt
マンション 引渡戸数	4,511戸	3,281戸	4,264戸	+983戸
ワンルーム マンション	3,714戸	2,178戸	2,912戸	+734戸
ファミリー マンション	797戸	1,103戸	1,352戸	+249戸

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



プレサンスコーポレーションとの補完関係及び主要シナジー

	オープンハウスグループ	プレサンスコーポレーション
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"> ■ 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 ■ 首都圏での新築投資用マンション事業の展開 ■ 住居系を中心とする不動産ファンド事業の展開 	

※当社が連結子会社化したのは2021年1月であるため、2021.9期3Qの実績は2021年1月～6月の6ヶ月分。

販売費及び一般管理費、営業外収益・費用

(単位:百万円)

	販売費及び一般管理費				
	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)		2023.9期3Q (2022/10-2023/6)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	48,448	7.3%	55,123	7.0%	+6,674
人件費	15,194	2.3%	17,431	2.2%	+2,236
販売手数料	5,237	0.8%	5,313	0.7%	+75
事務所維持費	5,012	0.8%	5,866	0.7%	+853
広告宣伝費	2,798	0.4%	3,502	0.4%	+704
販売促進費	1,494	0.2%	2,714	0.3%	+1,220
その他	18,711	2.8%	20,294	2.6%	+1,583

	営業外収益・費用				
	2022.9期3Q (2021/10-2022/6)		2023.9期3Q (2022/10-2023/6)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	6,288	0.9%	1,624	0.2%	△4,663
持分法による 投資利益	407	0.1%	49	0.0%	△358
受取配当金	1,748	0.3%	135	0.0%	△1,612
為替差益	3,427	0.5%	298	0.0%	△3,129
その他	705	0.1%	1,141	0.1%	+436
営業外費用	3,242	0.5%	3,924	0.5%	+682
支払利息	2,626	0.4%	2,912	0.4%	+286
支払手数料	370	0.1%	285	0.0%	△84
その他	245	0.0%	726	0.1%	+481

連結貸借対照表

■ 引き続き自己資本比率30%以上を継続、高い安全性を維持

(単位:百万円)

	2022.9期末	2023.9期3Q末	増減		2022.9期末	2023.9期3Q末	増減		
流動資産	981,656	1,073,073	+91,417	負債	635,472	690,640	+55,167		
	現金及び預金	349,305	320,419		△28,886	流動負債	309,495	340,124	+30,629
	棚卸資産	557,105	662,112		+105,007	固定負債	325,976	350,515	+24,538
	その他	75,245	90,541		+15,296	純資産	395,702	445,597	+49,894
	固定資産	49,518	63,164		+13,645	株主資本	326,221	370,914	+44,692
有形固定資産	21,123	27,185	+6,062	評価・換算差額等	11,874	12,799	+925		
無形固定資産	2,925	2,695	△230	非支配株主持分	57,606	61,883	+4,276		
投資その他の資産	25,470	33,283	+7,812	負債純資産合計	1,031,174	1,136,237	+105,062		
資産合計	1,031,174	1,136,237	+105,062						

	2022.9期末	2023.9期3Q末	増減		2022.9期末	2023.9期3Q末	増減
ネットD/Eレシオ	0.5倍	0.7倍	+0.2倍	自己資本比率	32.7%	33.7%	+1.0pt
D/Eレシオ	1.5倍	1.5倍	△0.0倍	流動比率	317.2%	315.5%	△1.7pt

連結貸借対照表

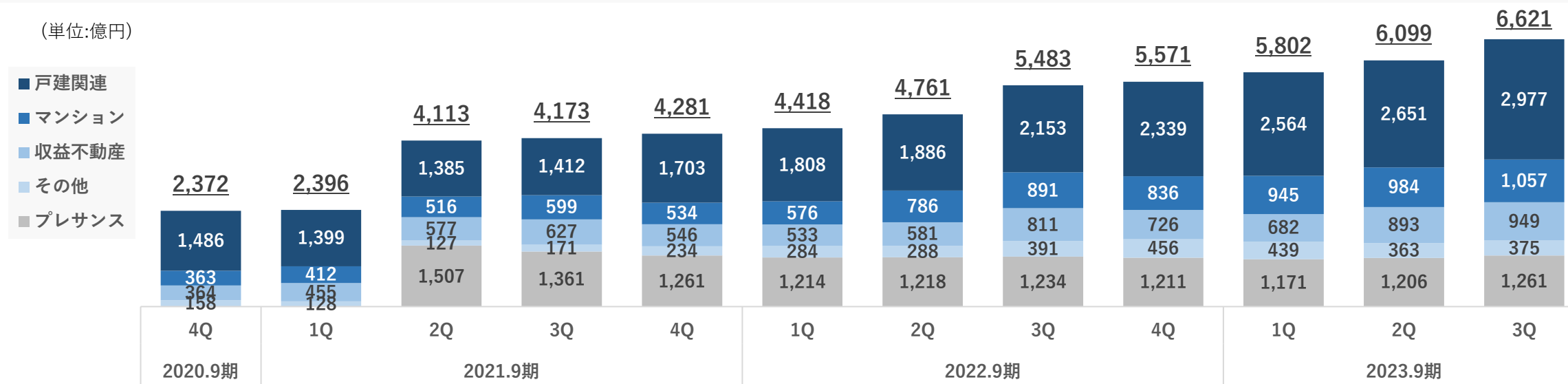
安全性指標

棚卸資産の状況

(単位:百万円)

	2020.9期末	2021.9期末	2022.9期末	2023.9期3Q末	(構成比)	増減
棚卸資産	237,287	428,129	557,105	662,112	100.0%	+105,007
戸建関連	148,676	170,389	233,979	297,744	45.0%	+63,765
マンション	36,339	53,496	83,632	105,758	16.0%	+22,126
収益不動産	36,445	54,681	72,678	94,940	14.3%	+22,262
その他(アメリカ不動産等)	15,825	23,452	45,639	37,501	5.7%	△8,138
プレサンスコーポレーション	-	126,109	121,174	126,166	19.1%	+4,991

(単位:億円)



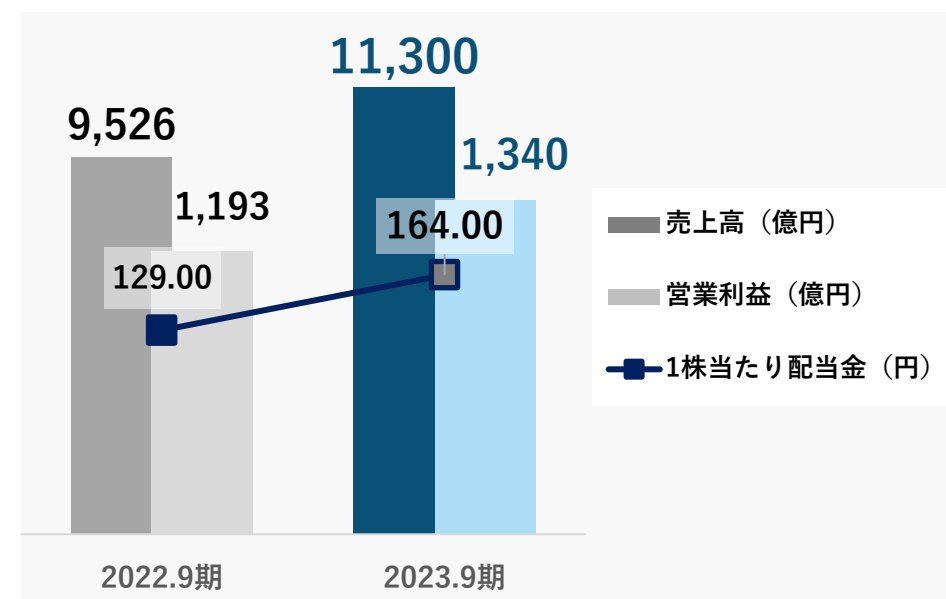
2. 2023年9月期 連結業績予想

連結業績予想

- 通期業績予想達成に向け、順調に進捗
- 配当予想についても修正なし

(単位:百万円)

	2022.9期 (2021/10-2022/9)		2023.9期 予想 (2022/10-2023/9)	
	実績	前期比	予想	前期比
売上高	952,686	+17.5%	1,130,000	+18.6%
営業利益	119,358	+18.1%	141,000	+18.1%
経常利益	121,166	+24.2%	136,500	+12.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	77,884	+11.9%	92,000	+18.1%
1株当たり当期純利益	626.24	-	763.39	-
1株当たり配当金(円)	129.00	+17.00	164.00	+35.00
配当性向	20.6%	-	21.5%	-



普通配当

154.00

20.2%

特別配当

10.00

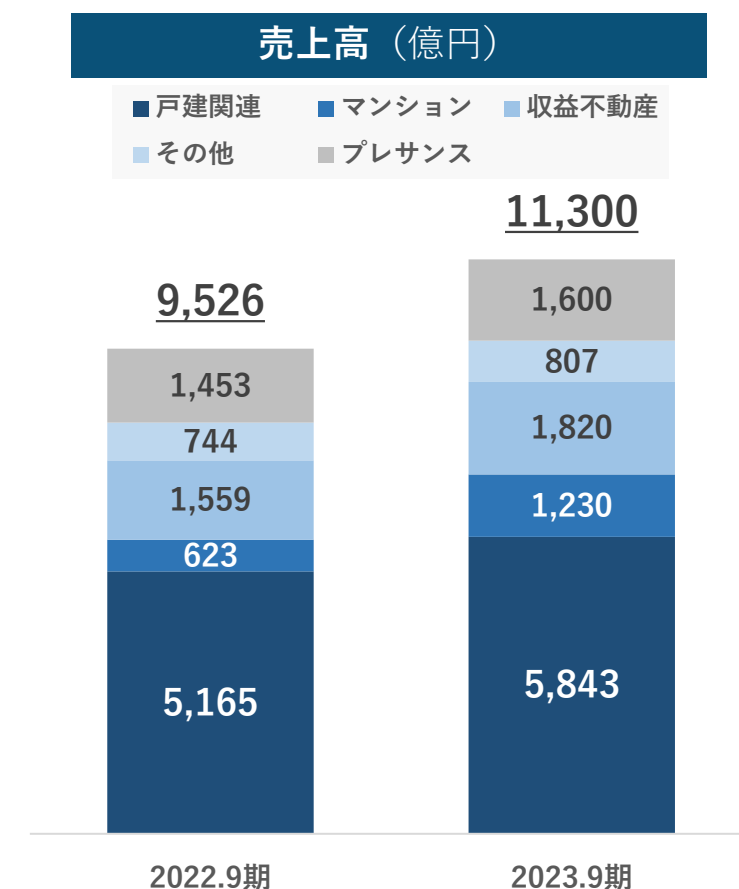
1.3%

連結業績予想（セグメント別売上高）

- 実需と投資をバランスよく伸ばし、全体で前期を上回る売上高の成長を目指す

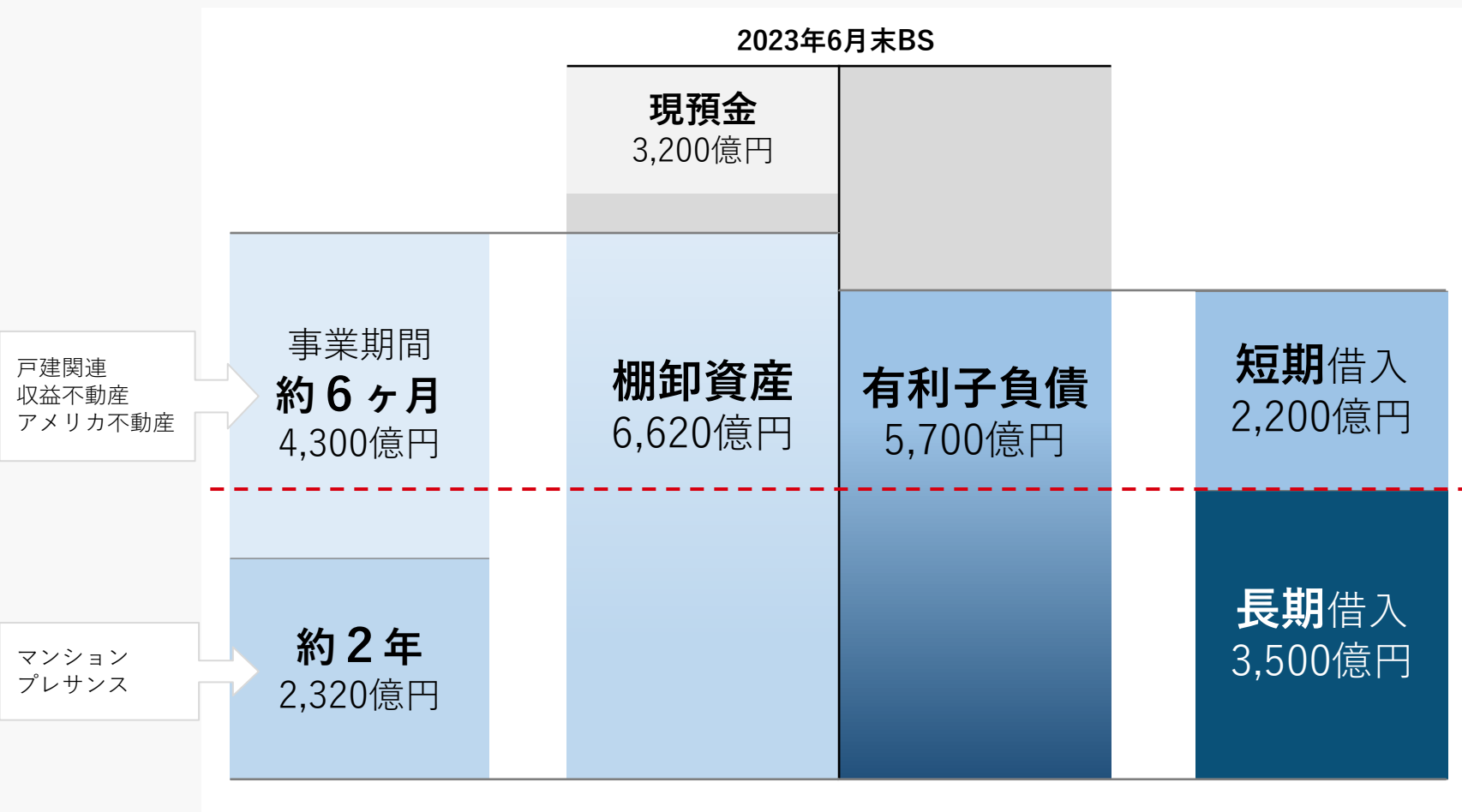
(単位:百万円)

	2022.9期 (2021/10-2022/9)		2023.9期 予想 (2022/10-2023/9)	
	実績	前期比	予想	前期比
売上高合計	952,686	+17.5%	1,130,000	+18.6%
戸建関連事業	516,554	+15.6%	584,300	+13.1%
マンション事業	62,362	+32.3%	123,000	+97.2%
収益不動産事業	155,961	+26.7%	182,000	+16.7%
その他 (アメリカ不動産等)	74,471	+64.9%	80,700	+8.4%
プレサンス コーポレーション	145,324	△2.7%	160,000	+10.1%
調整額	△1,987	-	-	-



金利上昇局面の備え（調達基盤）

- 短い事業期間に対し、多くを固定金利も含む長期借入で調達
- 高い流動比率を維持し、安定した事業基盤を構築



流動比率

315.5%

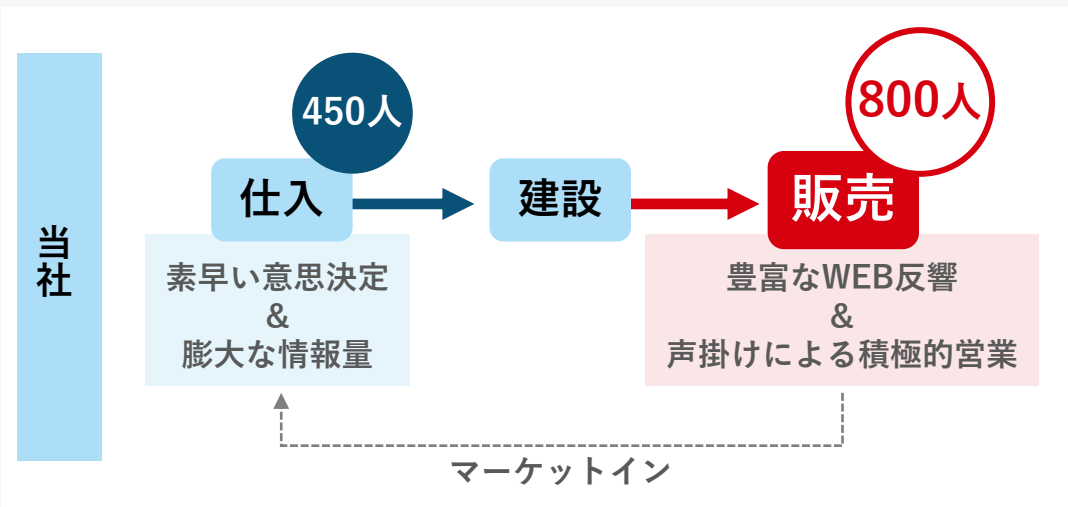
運転資金用の借入
1,800億円

主に借入期間 **10年**、
固定金利で調達

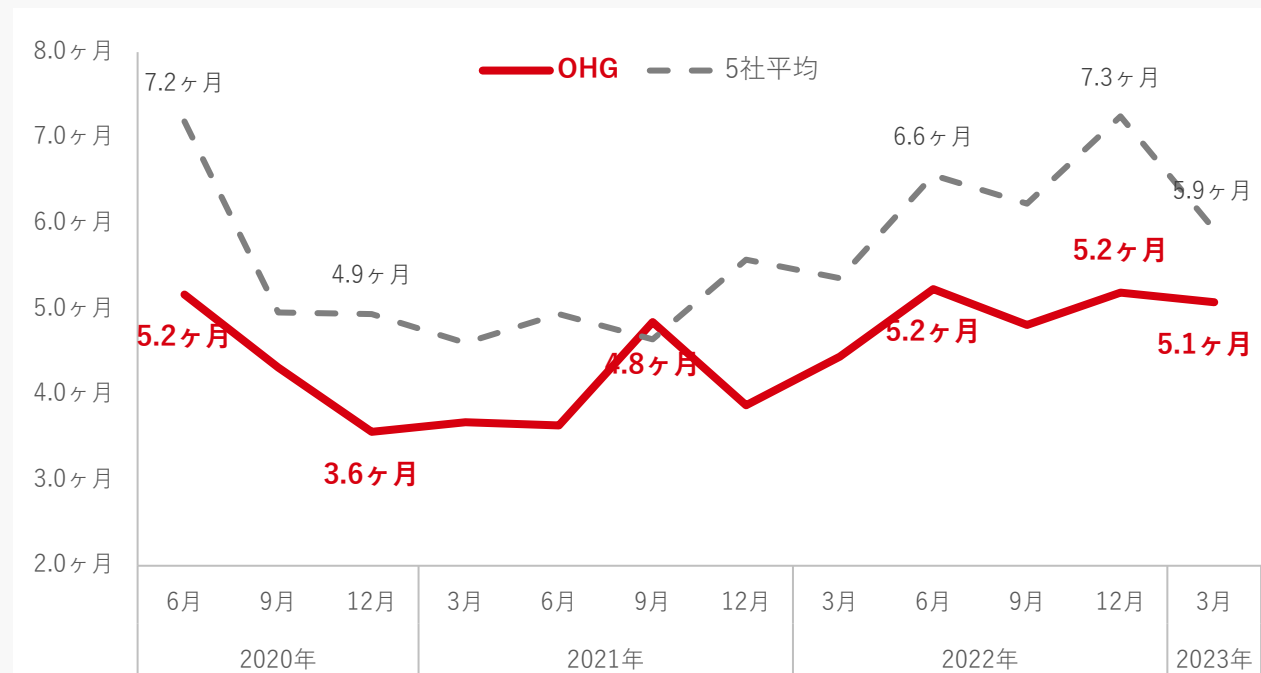
金利上昇局面における当社戸建事業の強み（在庫コントロール）

- 逆風下においても、一番先に売り切れる販売機能を持っている
- 一番先に新しい在庫に入れ替えることができる

自社グループ内の販売機能



戸建関連事業における棚卸資産回転期間の推移



<出所> OHG：当社戸建関連事業
 5社平均：大手住宅企業5社の加重平均
 計算方法：棚卸資産(期中平均) ÷ (四半期売上高 ÷ 3)

販売体制の整備

- 戸建の売買契約において、全国の重要事項説明を専任部署が担当
- 販売活動の生産性及び契約実務の精度向上に寄与



2023年7月より 重要事項説明を100%リモート化

—体制—

約**100**名

1人当たり
平均10本/月

—効果—

- 営業担当は**販売活動に充てる時間が増加**
- 専門性の高い宅地建物取引士により**標準化された説明**を行うことで、顧客に分かりやすい説明を実施
- 販売活動と契約実務を別の担当者が対応することにより、**契約実務の精度が向上**

3. 中期経営計画



OPEN HOUSE GROUP

売上高推移と資本・財務政策

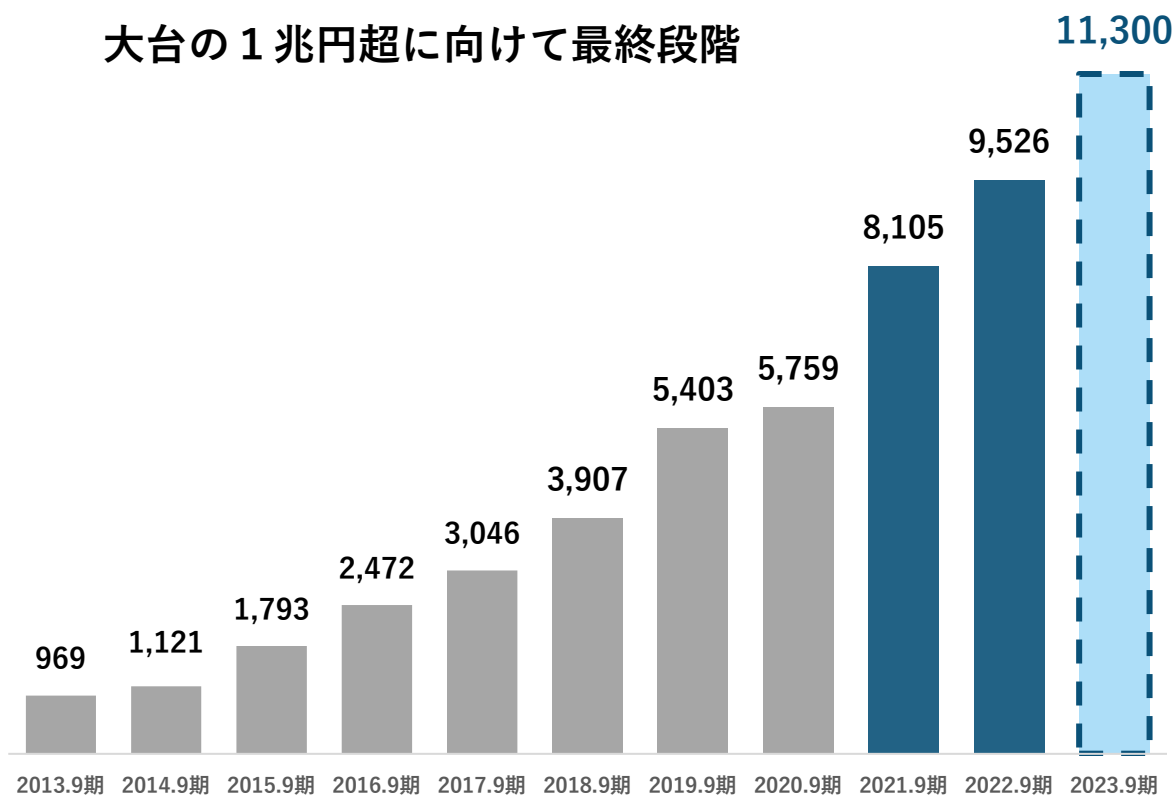
売上高推移

第2次中期経営計画

「行こうぜ1兆! 2023」

大台の1兆円超に向けて最終段階

(単位: 億円)



資本・財務政策

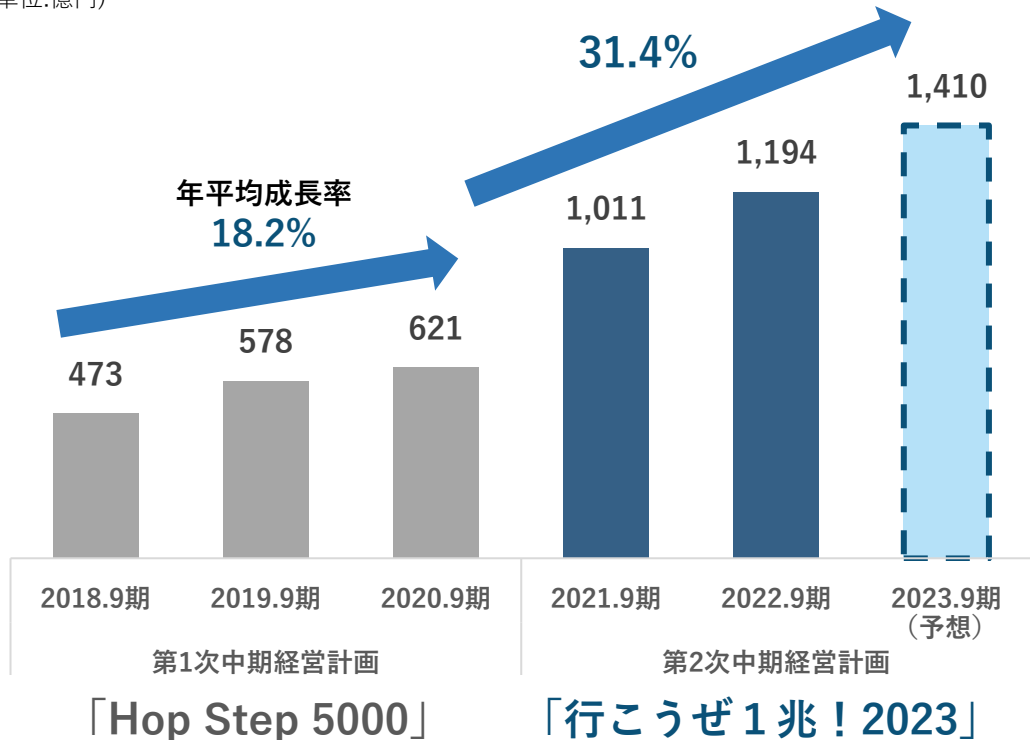
- 自己資本比率**30%**以上
- ネットD/Eレシオ **1倍**以下
- ROE**20%**以上
- 配当性向**20%**
- 機動的な自己株式取得
- 成長機会への積極的な投資

営業利益と株主還元の様況

- 着実な利益成長と総還元性向の引き上げを実行
- 引き続き、成長投資と株主還元の最適な配分を追求

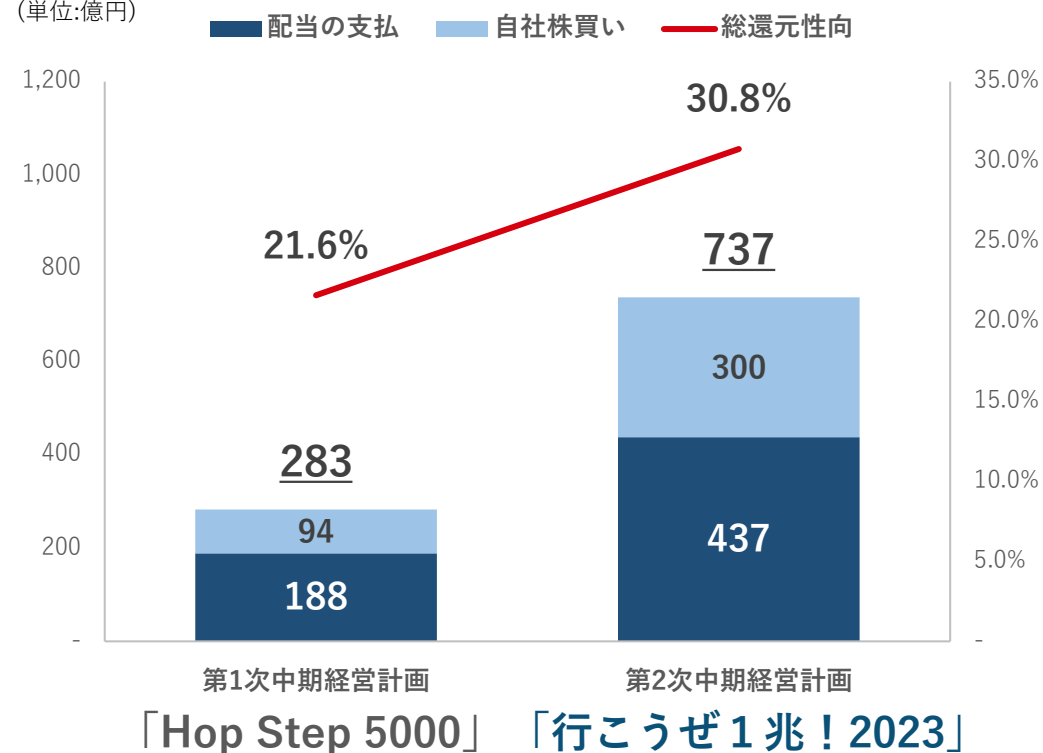
営業利益

(単位:億円)

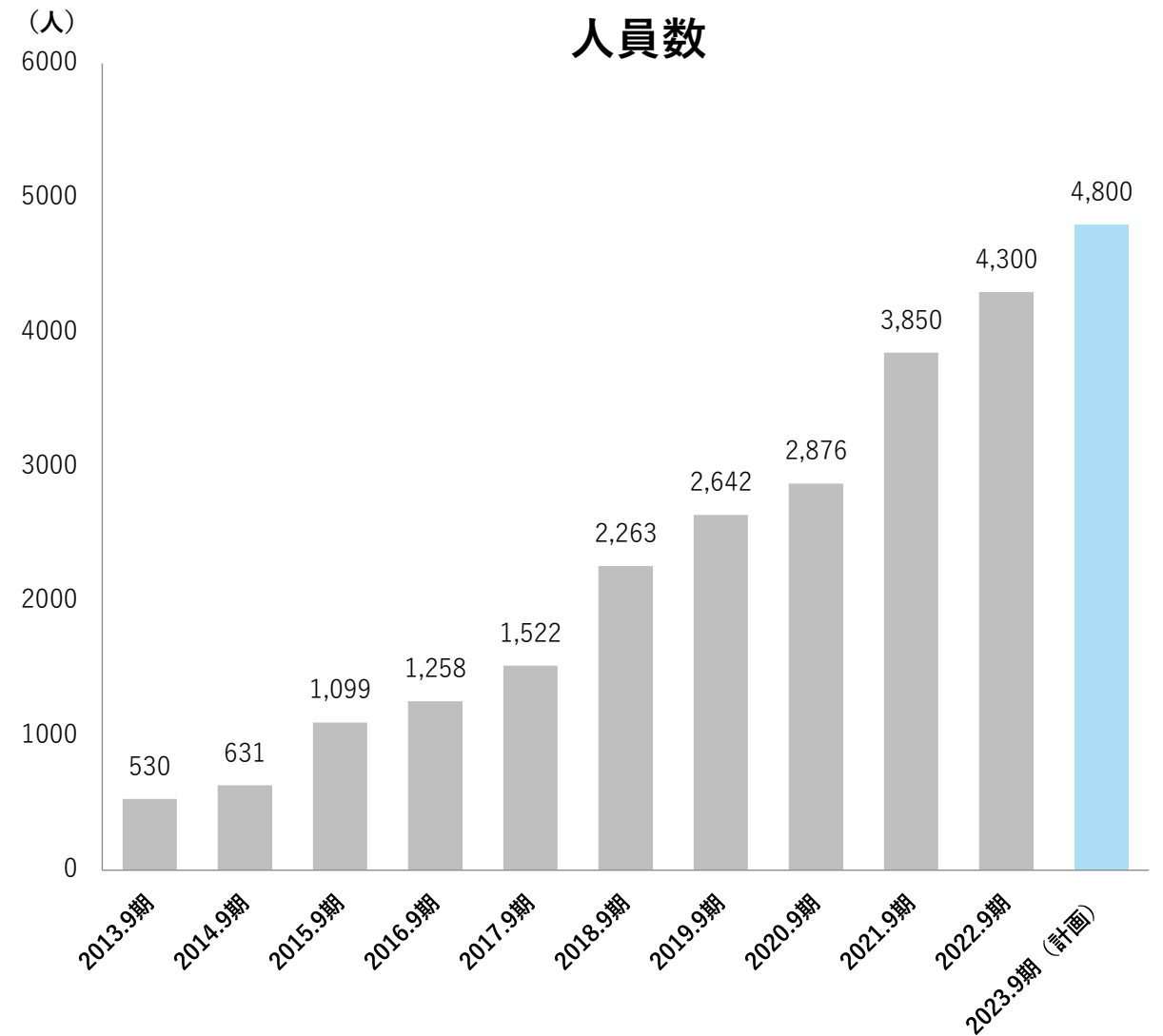
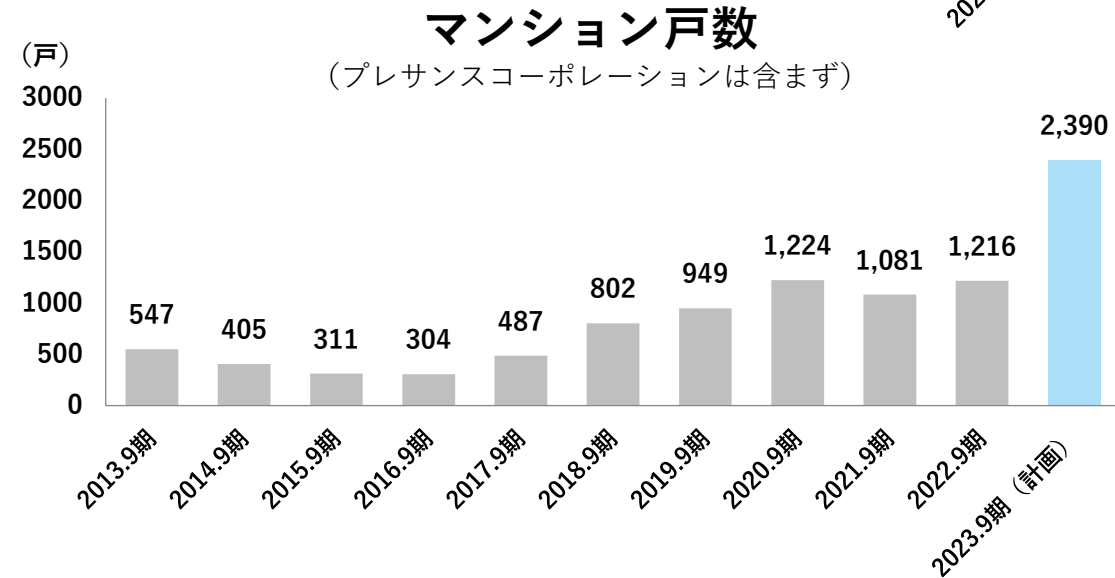
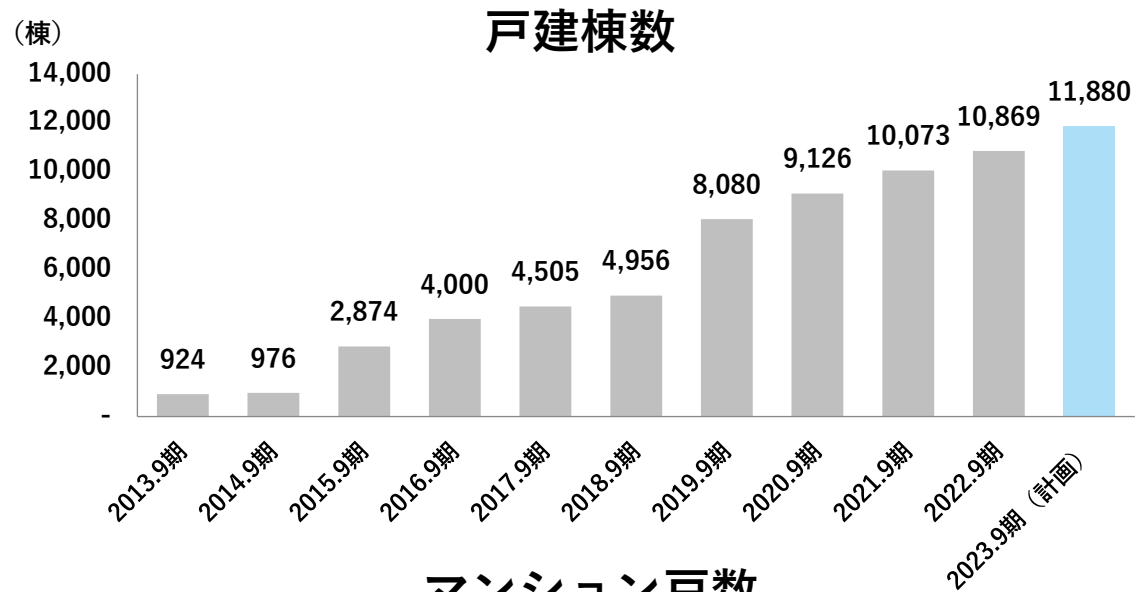


株主還元金額と総還元性向

(単位:億円)



定量目標



4. サステナビリティ



OPEN HOUSE GROUP

オープンハウスグループサステナビリティ

オープンハウスグループだからできる、サステナブル社会の実現

地域共創

都心で手の届く
価格の住宅を提供

木造住宅
の普及

次世代のための
脱炭素の推進

女性活躍推進

やる気のある人が
活躍できる企業文化

社会課題

理想の数の子どもを持たない理由

(予定子ども数が理想子ども数を下回る夫婦、35歳未満)



出典：第16回出生動向基本調査

都心で手の届く価格の住宅を提供



便利地
好立地

- 好立地ながらも、狭小・変形した土地を積極的に仕入れ
- 土地を最大限に活かしながら、住空間をより広くプランニング

コンパクト
でも快適な
居住空間

- 敷地制限の中でも、設計の工夫により広い居住空間を確保
- ワークスペースの設置等、仕様変更にも対応

次世代のため
のまちづくり

- 購入顧客の9割が20~40代、働く世代に合わせた街づくりにより地域コミュニティを活性化
- 限られたスペースへの植栽等、緑のある環境づくりを推進

やる気のある人が活躍できる企業文化

■ 新卒初任給の継続的な引き上げ

	2017年 → 2018年	2021年 → 2022年
初任給 (月給)	270,000円 ⇒ 300,000円	300,000円 ⇒ 330,000円

■ 出産祝い金



■ 子育てと仕事の両立サポート

ベビーシッター手当月額上限30万円

2023年4月

■ 「ひとり親手当」の新設

対象者：ひとり親で、小学生以下の子どもを扶養している社員

支給額：1家庭につき月額5万円



外部評価①

- 代表的なESG Ratingにおいて当社の評価は毎年改善
- ESGインデックスFTSE Blossom Japan Sector Relative Indexに2022年6月に続き2年連続採用



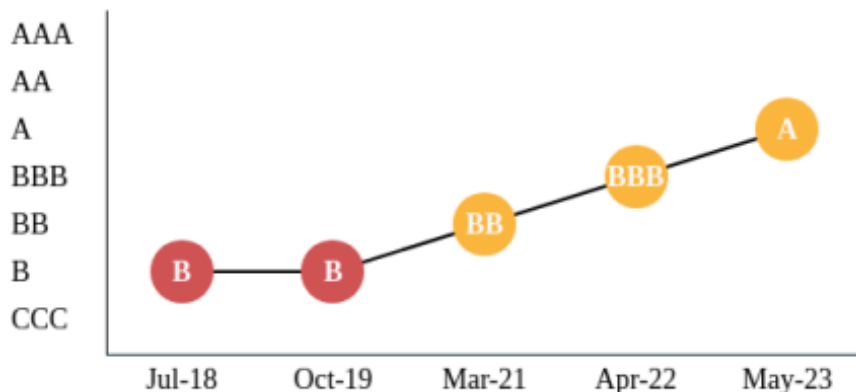
FTSE Russell

ESGインデックスに採用

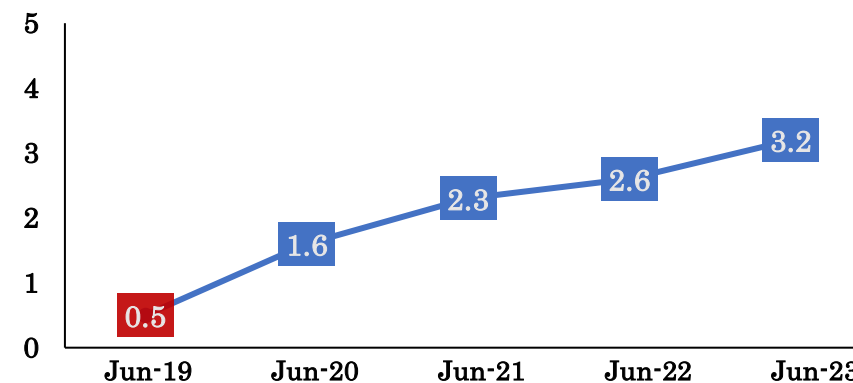


FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

ESG Rating history



ESG Rating history



外部評価②

- サステナビリティに関する取り組みにKPIを設定、第三者評価を取得
- 「JPX プライム 150 指数」構成銘柄に採用

ポジティブ・インパクト・ファイナンス*1
(株式会社みずほ銀行)

借入金額	100億円
借入期間	10年間
資金用途	事業資金
実行日	2022年2月28日

*1：国連環境計画・金融イニシアチブ（UNEP FI）が提唱したポジティブ・インパクト金融原則（SDGs達成に向けた金融の共通枠組みであり、持続可能な開発の3側面（環境・社会・経済）について、ポジティブ・ネガティブの両面からインパクト評価を行う）に即した借入

「ESG/SDGs 評価」に基づくシンジケート・ローン*2
(株式会社三井住友銀行)

借入金額	205億円
借入期間	10年間
資金用途	事業資金
実行日	2022年9月28日

*2：株式会社三井住友銀行と株式会社日本総合研究所が作成した独自の評価基準に基づき、企業のESG側面の取り組み、情報開示並びにSDGs 達成への貢献を評価し、その趣旨に賛同いただいた金融機関によって組成されるシンジケート・ローン

ポジティブ・インパクト・ファイナンス
(株式会社りそな銀行)

借入金額	50億円
借入期間	10年間
資金用途	事業資金
実行日	2023年3月20日

「JPX プライム 150 指数」構成銘柄に採用
価値創造が推定される我が国を代表する企業で構成される指数

銘柄数	150銘柄
選定基準①	エクイティスプレッド（PER－資本コスト）
②	PBR
算出開始日	2023年7月3日

今回採用された 150 銘柄のうち、不動産業より選定された企業は当社を含め 3 社のみ

ガバナンスの強化①

- 経営トップによる「ハラスメント行為は一切許さない」とのメッセージのもと、以下の取り組みを実施

①経営幹部を対象とするハラスメント研修の実施

本社及び主要子会社の経営幹部を対象として、外部の弁護士による研修を実施

②内部通報体制の拡充

主要子会社に、機密性を担保した上で、従業員にも馴染みがあるLINEを利用した社内通報体制を整備

③子会社のガバナンス強化のため、本社リスク管理部の体制を強化

リスク・労務管理担当を増員し、主要子会社管理部との連携を強化

ガバナンスの強化②

■ お客様に心から満足いただけることを目的とする体制の再構築

① 販売活動と契約実務を分離

2023年7月より重要事項説明は専門部署が担当（100%リモート化）

営業担当は販売活動に専念し、

重要事項説明を含む契約実務は専門部署が行う体制に移行

② 戸建の施工における品質管理体制の強化

現場の職人を含めた作業手順を再徹底するとともに、
仕上げ工程において重層的なチェック体制を整備

現場監督	監督2名体制	グループ長（MGR）	品質管理・建売設計
自主チェック	竣工検査	是正チェック	抜打チェック

5. <参考情報>業績補足



OPEN HOUSE GROUP

連結業績推移

(単位:百万円)

	2021.9期				2022.9期				2023.9期			2021.9期	2022.9期	2023.9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	実績	実績	計画	
戸建関連事業	売上	121,524	113,679	115,344	96,411	136,051	124,719	115,787	139,995	141,735	154,042	136,227	446,959	516,554	584,300
	売上総利益	22,656	22,345	23,455	18,795	28,339	21,576	20,194	23,801	24,925	26,845	22,590	87,252	93,912	97,800
	売上総利益率	18.6%	19.7%	20.3%	19.5%	20.8%	17.3%	17.4%	17.0%	17.6%	17.4%	16.6%	19.5%	18.2%	16.7%
	営業利益	17,045	15,864	16,834	12,549	21,799	14,153	12,634	14,426	16,484	18,692	13,902	62,294	63,014	-
	営業利益率	14.0%	14.0%	14.6%	13.0%	16.0%	11.3%	10.9%	10.3%	11.6%	12.1%	10.2%	13.9%	12.2%	-
OHD	売上	75,568	73,229	77,046	68,324	86,733	81,974	80,171	87,623	98,829	105,090	92,299	294,169	336,502	393,500
	売上総利益	14,075	14,763	15,423	13,442	18,626	14,862	14,982	15,212	17,822	18,923	15,785	57,705	63,683	-
	売上総利益率	18.6%	20.2%	20.0%	19.7%	21.5%	18.1%	18.7%	17.4%	18.0%	18.0%	17.1%	19.6%	18.9%	-
	棟数 建売	881棟	853棟	878棟	784棟	787棟	837棟	919棟	1,081棟	1,184棟	1,267棟	1,145棟	3,396棟	3,624棟	4,890棟
	土地 請負	845棟	801棟	766棟	676棟	1,042棟	849棟	725棟	786棟	833棟	940棟	816棟	3,088棟	3,402棟	3,740棟
単価 建売	40.3	39.7	41.8	41.6	43.4	43.1	43.1	42.8	44.0	43.6	42.9	40.9	43.1	-	
土地	40.4	40.8	42.8	42.2	44.3	46.1	44.4	42.7	45.6	44.3	44.5	41.5	44.4	-	
ホーク・ワン	売上	33,695	28,933	25,510	17,191	36,429	28,207	24,547	36,168	28,992	35,637	29,572	105,329	125,352	134,000
	売上総利益	5,855	5,266	5,067	3,594	7,316	4,907	4,117	5,484	4,702	5,018	4,086	19,783	21,825	-
	売上総利益率	17.4%	18.2%	19.9%	20.9%	20.1%	17.4%	16.8%	15.2%	16.2%	14.1%	13.8%	18.8%	17.4%	-
	棟数 建売	723棟	588棟	509棟	330棟	665棟	546棟	433棟	639棟	524棟	647棟	506棟	2,150棟	2,283棟	2,430棟
	土地 請負	80棟	77棟	68棟	67棟	106棟	64棟	67棟	109棟	83棟	112棟	100棟	292棟	346棟	390棟
単価 分譲	15棟	22棟	31棟	14棟	63棟	13棟	40棟	52棟	32棟	43棟	40棟	82棟	168棟	190棟	
単価	41.7	43.0	43.5	42.2	46.4	45.2	47.7	47.2	46.8	46.1	47.6	42.5	46.6	-	
OHA	売上	14,317	13,253	15,796	14,432	13,382	16,974	14,669	22,469	18,267	19,990	20,662	57,800	67,495	80,000
	売上総利益	1,884	1,851	2,464	1,725	1,135	1,612	1,058	2,323	1,898	2,471	2,685	7,926	6,130	-
	売上総利益率	13.2%	14.0%	15.6%	12.0%	8.5%	9.5%	7.2%	10.3%	10.4%	12.4%	13.0%	13.7%	9.1%	-
	棟数 外部向け	691棟	643棟	709棟	588棟	694棟	690棟	684棟	808棟	679棟	644棟	697棟	2,631棟	2,876棟	2,680棟
内部向け	425棟	407棟	382棟	420棟	337棟	475棟	411棟	658棟	529棟	686棟	649棟	1,634棟	1,881棟	2,390棟	

連結業績推移

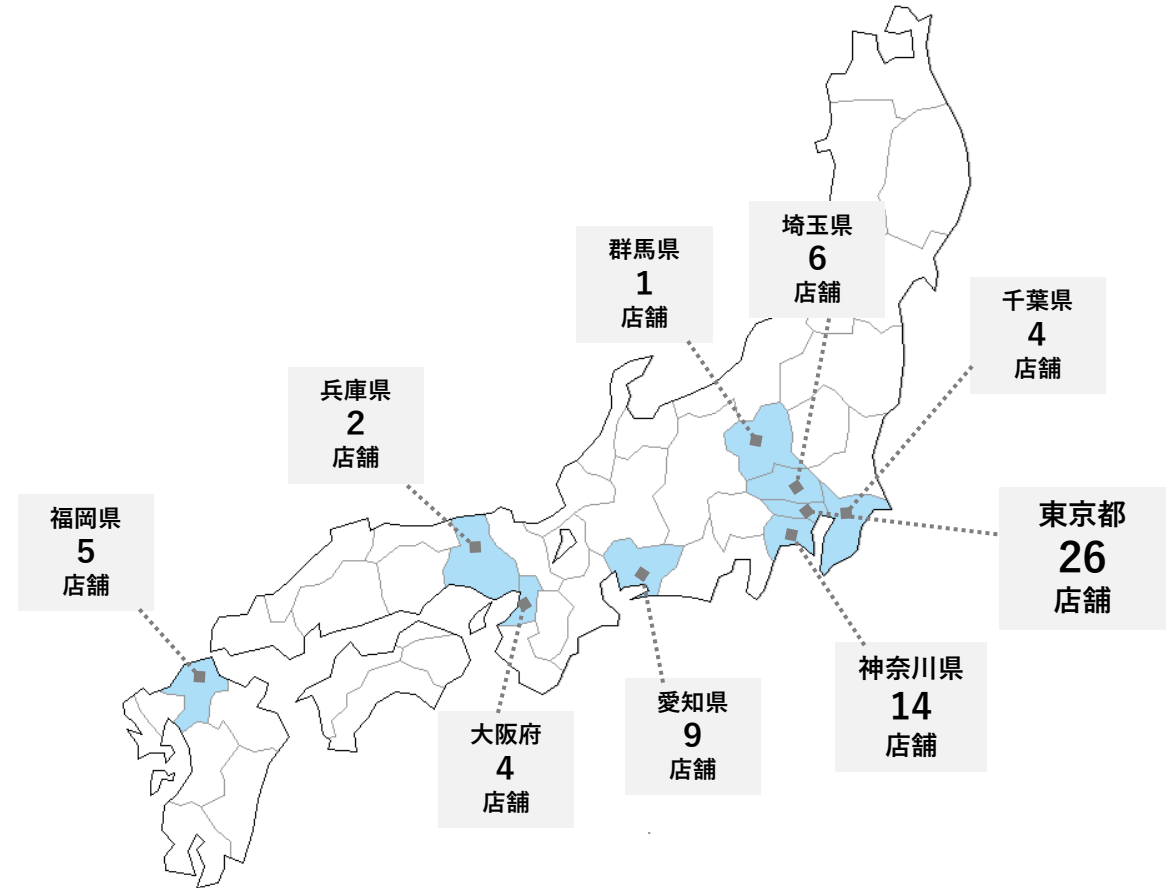
(単位:百万円)

	2021.9期				2022.9期				2023.9期			2021.9期	2022.9期	2023.9期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	実績	実績	計画		
マンション事業	売上	262	4,381	8,856	33,646	4,374	7,092	13,390	37,503	3,347	23,126	13,481	47,147	62,362	123,000	
	売上総利益	48	1,107	2,230	7,747	1,008	1,846	2,977	10,553	804	6,927	3,275	11,133	16,385	32,600	
	売上総利益率	18.3%	25.3%	25.2%	23.0%	23.0%	26.0%	22.2%	28.1%	24.0%	30.0%	24.3%	23.6%	26.3%	26.5%	
	営業利益	-808	-8	1,102	6,221	-118	537	1,512	8,721	-432	4,561	1,218	6,507	10,654	-	
	営業利益率	-	-	12.4%	18.5%	-	7.6%	11.3%	23.3%	-	19.7%	9.0%	13.8%	17.1%	-	
	引渡戸数	9戸	51戸	177戸	844戸	73戸	112戸	317戸	714戸	59戸	399戸	303戸	1,081戸	1,216戸	2,390戸	
	単価	28.7	76.0	49.8	39.7	59.7	61.1	42.7	52.3	56.6	57.9	44.2	43.0	51.1	-	
収益不動産事業	売上	24,633	30,955	29,764	37,707	41,064	35,140	31,566	48,189	44,533	48,140	35,643	123,061	155,961	182,000	
	売上総利益	3,642	5,299	4,582	4,393	7,232	5,687	5,204	6,571	7,422	6,892	6,337	17,918	24,695	28,600	
	売上総利益率	14.8%	17.1%	15.4%	11.7%	17.6%	16.2%	16.5%	13.6%	16.7%	14.3%	17.8%	14.6%	15.8%	15.7%	
	営業利益	2,579	3,545	3,306	2,854	5,324	3,805	3,725	4,813	5,429	5,456	4,300	12,285	17,669	-	
	営業利益率	10.5%	11.5%	11.1%	7.6%	13.0%	10.8%	11.8%	10.0%	12.2%	11.3%	12.1%	10.0%	11.3%	-	
	引渡件数	54件	77件	71件	90件	69件	91件	71件	97件	80件	115件	99件	292件	328件	420件	
	単価	448	394	406	407	578	368	427	482	543	408	347	411	458	-	
その他 (アメリカ不動産事業等)	売上	8,766	10,863	11,957	13,572	17,042	19,235	18,026	20,167	19,529	22,239	23,005	45,159	74,471	80,700	
	売上総利益	1,779	2,216	2,719	2,742	3,687	3,851	4,233	2,757	3,992	4,283	5,218	9,459	14,530	16,000	
	売上総利益率	20.3%	20.4%	22.7%	20.2%	21.6%	20.0%	23.5%	13.7%	20.4%	19.3%	22.7%	20.9%	19.5%	19.8%	
	営業利益	887	1,229	1,538	1,577	2,202	2,362	2,595	1,045	2,267	2,224	3,194	5,232	8,205	-	
	営業利益率	10.1%	11.3%	12.9%	11.6%	12.9%	12.3%	14.4%	5.2%	11.6%	10.0%	13.9%	11.6%	11.0%	-	
	引渡棟数	209棟	205棟	194棟	219棟	264棟	300棟	240棟	267棟	221棟	290棟	303棟	827棟	1,071棟	1,110棟	
プレサンスコーポレーション	売上	-	49,492	54,014	45,831	37,028	34,798	33,288	40,208	39,199	46,497	35,596	149,337	145,324	160,000	
	売上総利益	-	6,647	12,794	9,981	10,197	8,565	8,260	8,515	10,520	13,023	9,506	29,424	35,539	-	
	売上総利益率	-	13.4%	23.7%	21.8%	27.5%	24.6%	24.8%	21.2%	26.8%	28.0%	26.7%	19.7%	24.5%	-	
	営業利益	-	2,160	8,696	5,644	6,272	4,713	3,780	5,961	6,827	8,588	5,205	16,502	20,727	-	
	営業利益率	-	4.4%	16.1%	12.3%	16.9%	13.5%	11.4%	14.8%	17.4%	18.5%	14.6%	11.1%	14.3%	-	
	引渡戸数	ワンルーム	-	2,039戸	1,675戸	1,249戸	619戸	969戸	590戸	844戸	900戸	1,338戸	674戸	4,963戸	3,022戸	-
	ファミリー	-	339戸	458戸	408戸	392戸	310戸	401戸	379戸	474戸	435戸	443戸	1,205戸	1,482戸	-	
合計	-	2,378戸	2,133戸	1,657戸	1,011戸	1,279戸	991戸	1,223戸	1,374戸	1,773戸	1,117戸	6,168戸	4,504戸	-		

オープンハウス仲介店舗数

		2018.9期末	2019.9期末	2020.9期末	2021.9期末	2022.9期末	2023年 8月14日 現在
関東	東京都	17	19	21	23	25	26
	神奈川県	10	12	12	13	15	14
	埼玉県	2	4	4	5	5	6
	千葉県	-	1	2	4	4	4
	群馬県	-	-	-	-	1	1
	小計	29	36	39	45	50	51
中部	愛知県	3	5	7	8	8	9
	小計	3	5	7	8	8	9
近畿	大阪府	-	-	-	-	2	4
	兵庫県	-	-	-	-	2	2
	小計	-	-	-	-	4	6
九州	福岡県	-	1	3	4	4	5
	小計	-	1	3	4	4	5
合計		32	42	49	57	66	71

(店舗)

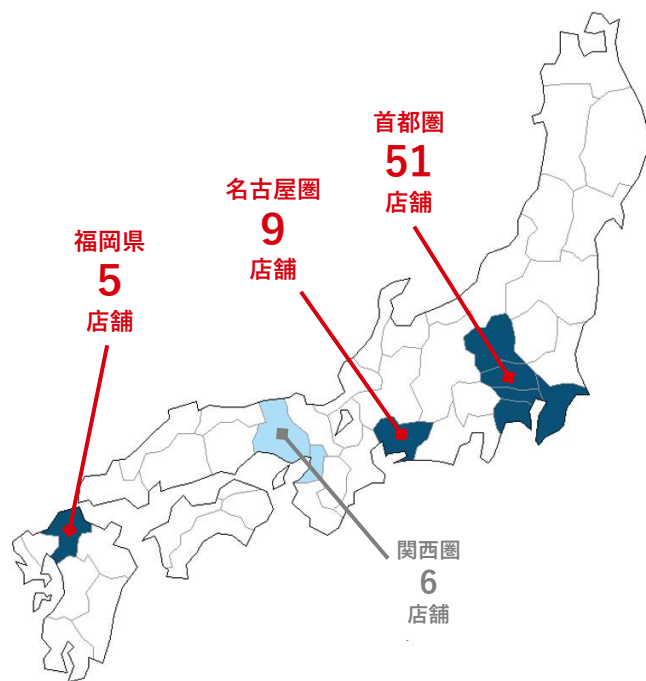


<参考>戸建関連事業の市場規模

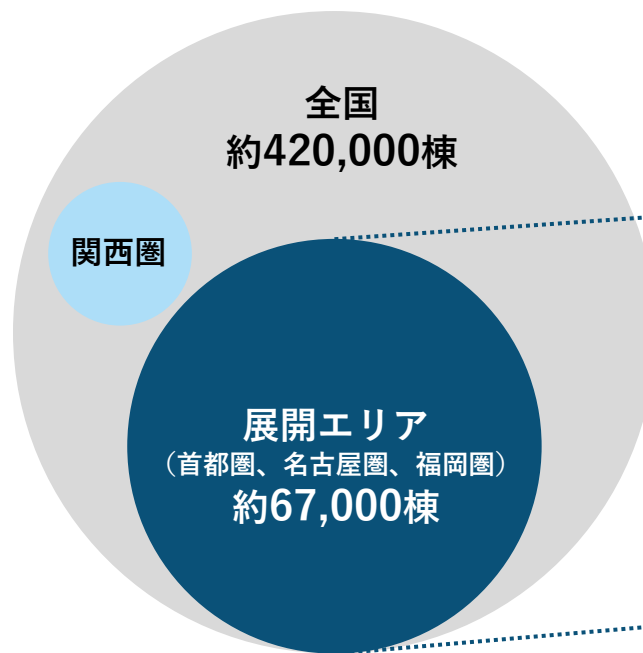
全国の市場規模

- 横ばいの戸建住宅市場において、当社グループの戸建販売は年平均成長率25%
- 既存の展開エリアにおける市場シェアはまだ約10%、更なる拡大余地

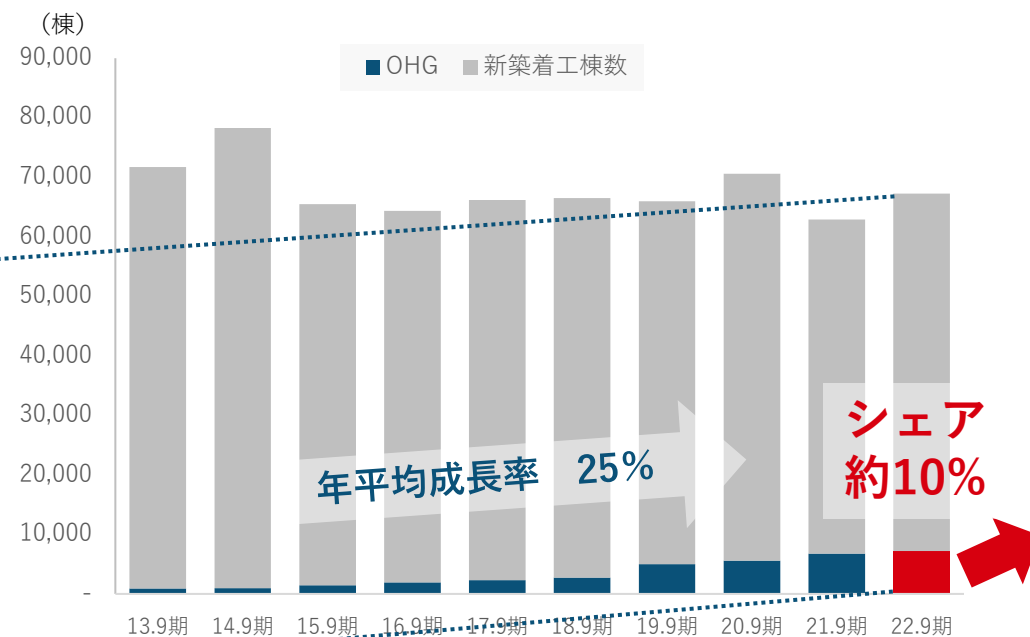
エリア別営業センター数



当社展開エリアにおける市場規模



新設着工棟数推移



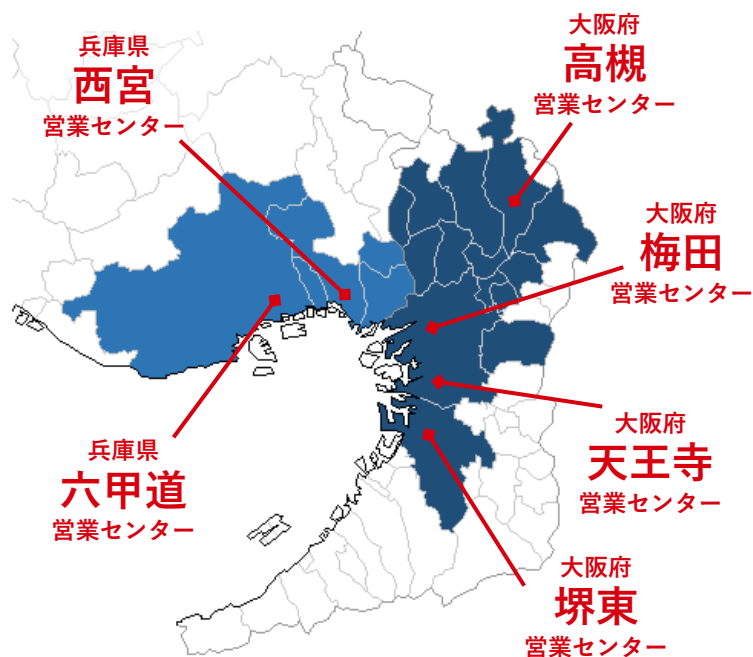
<出所>
 新築着工棟数: 国土交通省「住宅着工統計」2021年 一戸建(持家+分譲住宅)
 首都圏、名古屋圏、福岡圏における、当社が販売実績のある主要都市
 OHG : OHD、ホーク・ワンの引渡棟数(建売+請負)

<参考>戸建関連事業の市場規模

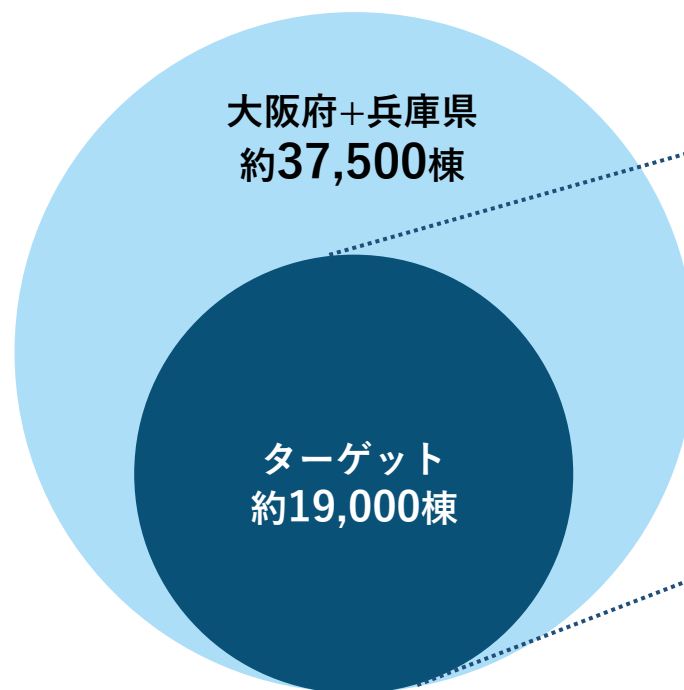
関西圏における市場規模

- 大阪府、兵庫県のおよそ半分がターゲット。関西圏もドミナント戦略で市場シェアを拡大
- ターゲットは東京23区と同程度の規模。急速な事業拡大を目指す

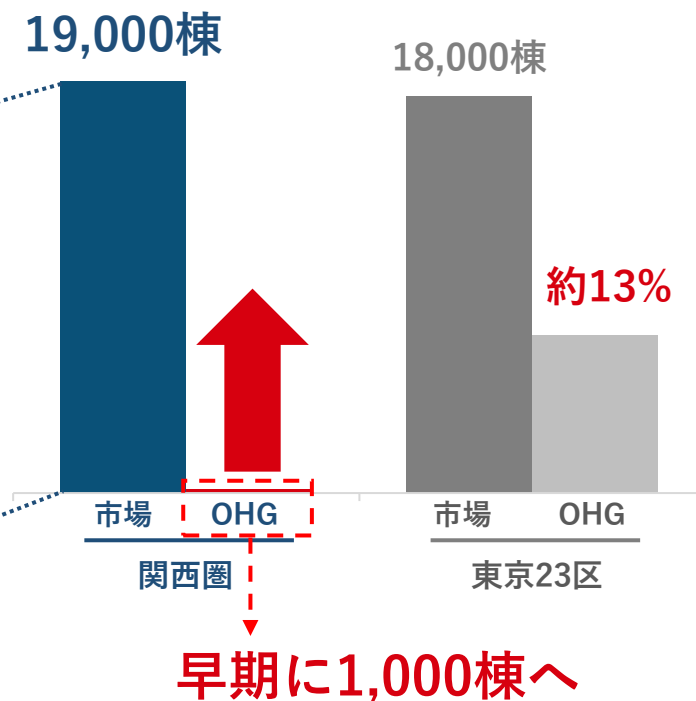
ターゲットエリアと営業センター



関西圏ターゲット規模



関西圏ターゲットと東京23区



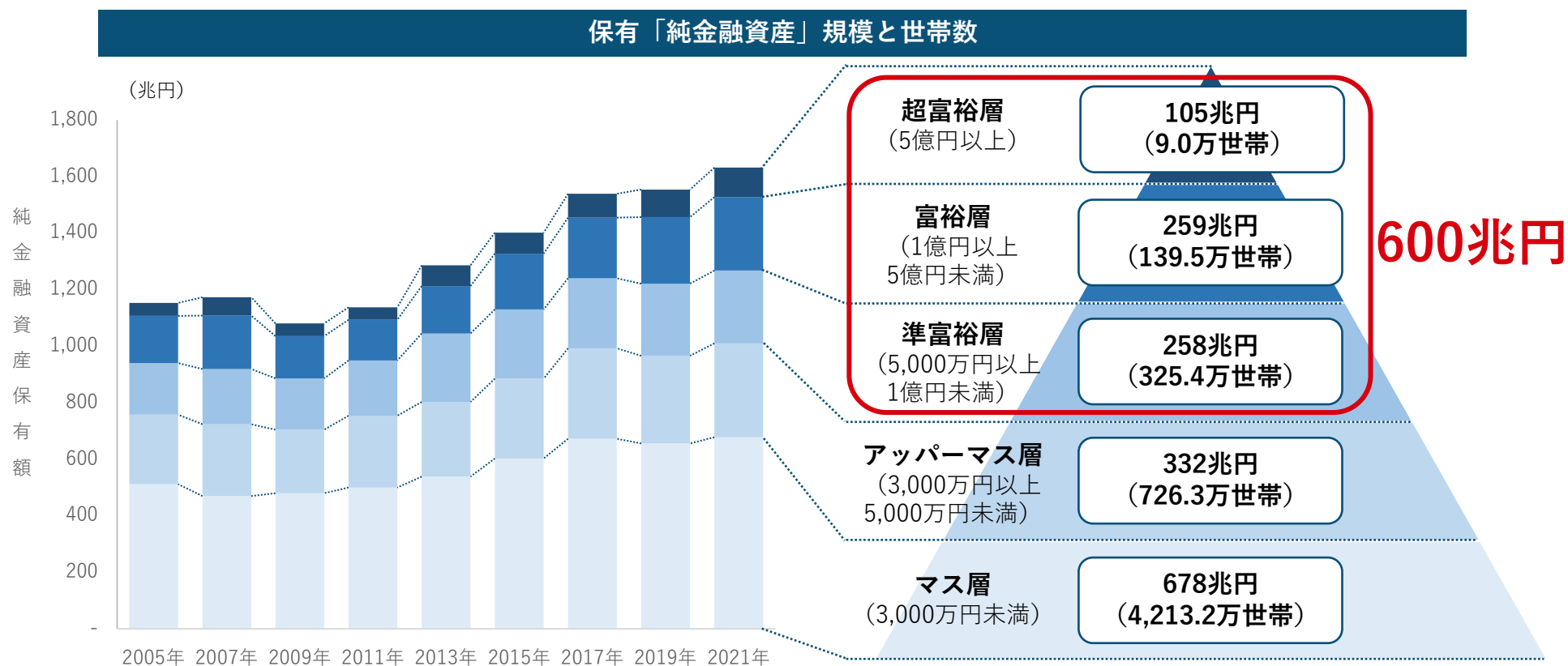
<出所>

新築着工件数：国土交通省「建築着工統計 住宅着工統計」一戸建（持家+分譲住宅）

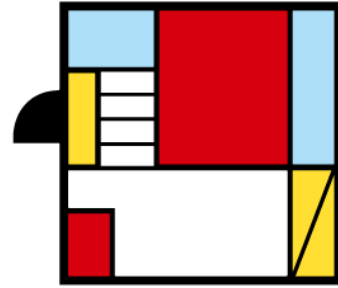
OHG：OHD、ホーク・ワンの引渡棟数（建売+請負）

<参考> 富裕層の保有資産規模

- 日本人の保有金融資産は増加傾向
- 国内外に資産分散需要のある”600兆円”の富裕層市場を開拓



<出所> 野村総合研究所 ニュースリリース「野村総合研究所、日本の富裕層は149万世帯、純金融資産総額は364兆円と推計」



**OPEN
HOUSE
GROUP**

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。