



2023年9月期 第2四半期 [2022/10 – 2023/03] 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2四半期 決算トピックス

2023.9期 2Q業績

◆第2四半期は計画を上回って着地

	2Q実績	前期比
売上高	5,417億円	+19.0%
営業利益	696億円	+16.1%
当期純利益※	444億円	+12.5%

※親会社株主に帰属する当期純利益

2023.9期 業績予想 修正

◆第2四半期の業績進捗を反映し、通期業績予想を上方修正

	今回修正予想	前期比	増減額	当初予想
売上高	1兆1,300億円	+18.6%	+300億円	1兆1,000億円
営業利益	1,410億円	+18.1%	+70億円	1,340億円
当期純利益※	920億円	+18.1%	+60億円	860億円

株主還元

◆利益の上方修正に合わせ、配当予想を増配

	今回修正予想	配当性向	増減額	当初予想
年間配当金	164.00円	21.5%	+10.00円	154.00円
普通配当	154.00円	20.2%	+10.00円	144.00円
特別配当	10.00円	1.3%	-	10.00円

企業理念、ミッション

— 企業理念

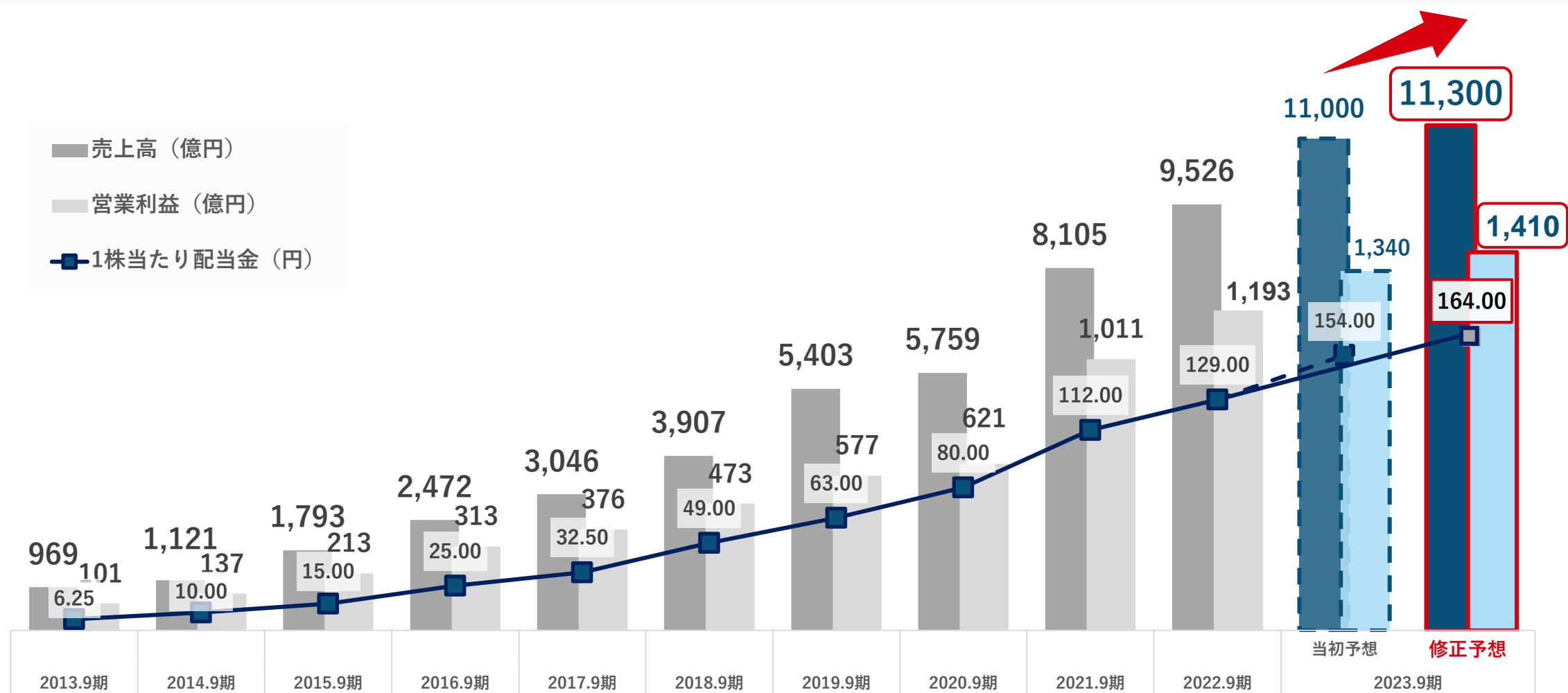
- 「お客さまが求める住まい」を愚直に追求し続けます。
- やる気のある人を広く受け入れ、結果に報いる組織を作ります。
- 業績をあげ規模を拡大し、社会に必要とされる不動産会社となります。

— 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様況

- 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2 四半期 連結決算概要



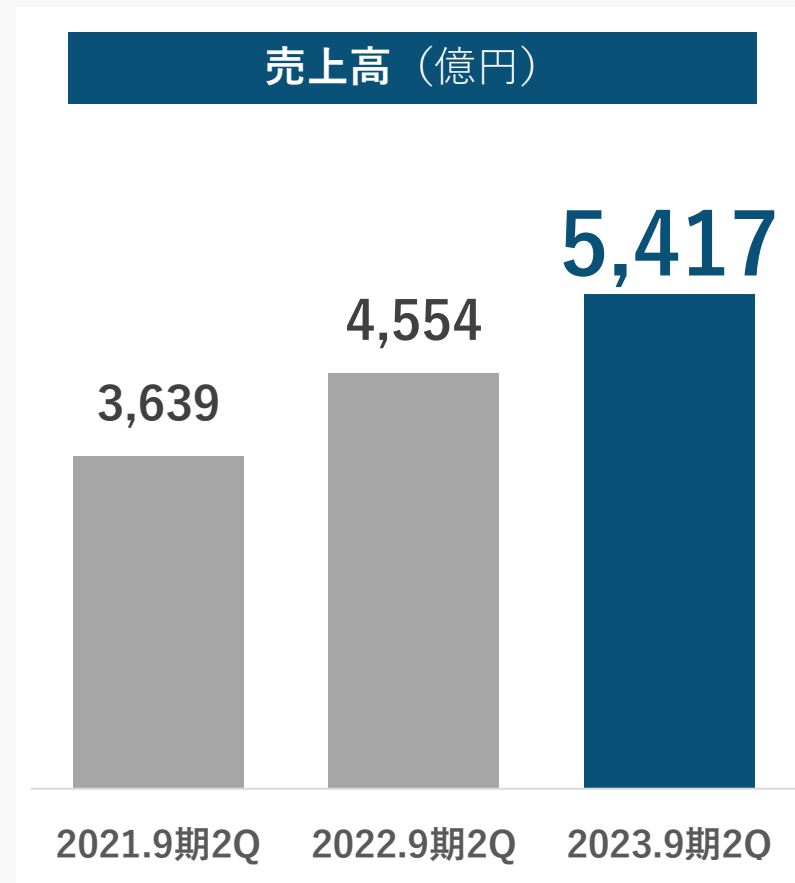
OPEN HOUSE GROUP

連結損益計算書（概要）

- 上方修正後の上期業績予想を上回って着地
- 第2四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2Q (2021/10-2022/3)		2023.9期2Q (2022/10-2023/3)		前期比
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	455,411	-	541,794	-	+19.0%
営業利益	59,998	13.2%	69,650	12.9%	+16.1%
経常利益	61,627	13.5%	67,536	12.5%	+9.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,530	8.7%	44,452	8.2%	+12.5%



セグメント情報（売上高・営業利益）

■ 戸建関連事業は減益となるも、全セグメントで2桁以上の増収

	売上高				
	2022.9期2Q (2021/10-2022/3)		2023.9期2Q (2022/10-2023/3)		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
合計	455,411	100.0%	541,794	100.0%	+19.0%
戸建関連事業	260,771	57.3%	295,777	54.6%	+13.4%
マンション事業	11,467	2.5%	26,474	4.9%	+130.9%
収益不動産事業	76,205	16.7%	92,673	17.1%	+21.6%
その他 (アメリカ不動産等)	36,277	8.0%	41,769	7.7%	+15.1%
プレサンス コーポレーション	71,827	15.8%	85,697	15.8%	+19.3%
調整額	△1,138	-	△598	-	-

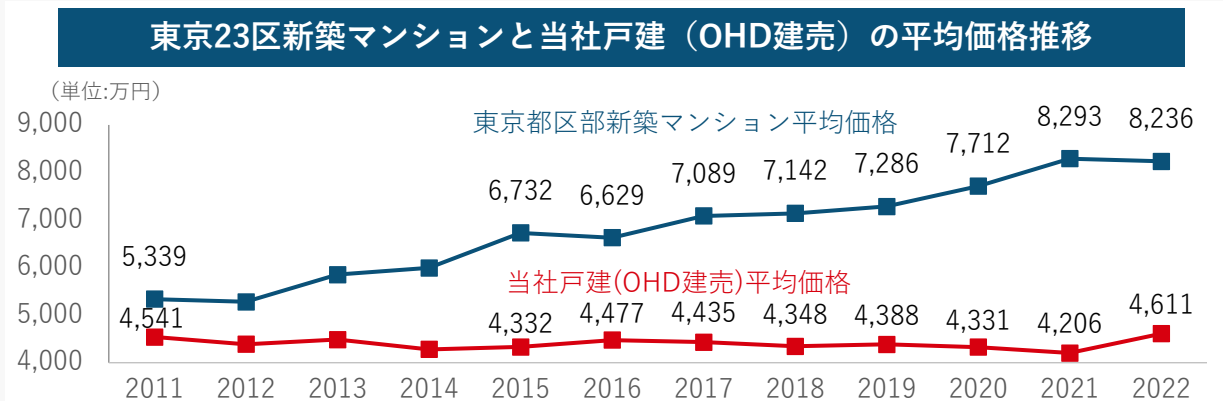
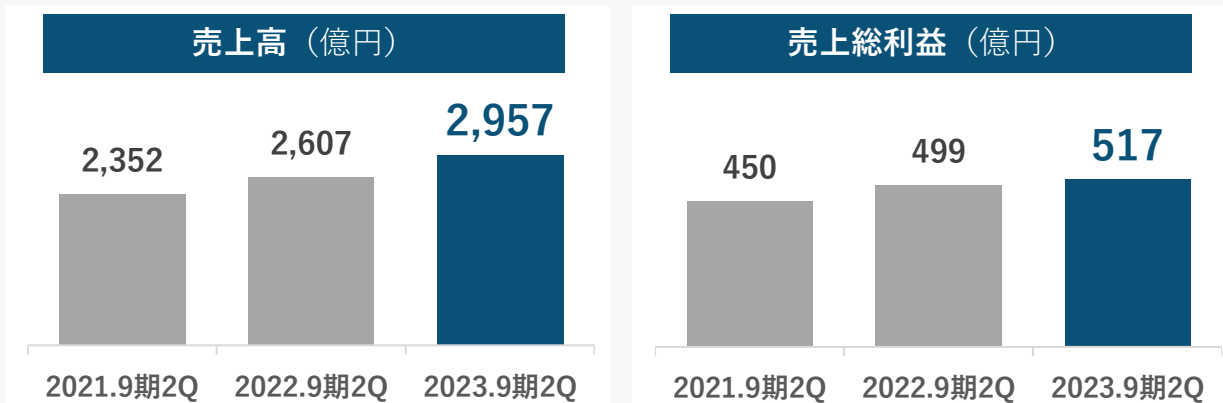
	営業利益 (単位:百万円)				
	2022.9期2Q (2021/10-2022/3)		2023.9期2Q (2022/10-2023/3)		前期比
	実績	営業利益率	実績	営業利益率	
合計	59,998	13.2%	69,650	12.9%	+16.1%
戸建関連事業	35,953	13.8%	35,177	11.9%	△2.2%
マンション事業	419	3.7%	4,129	15.6%	+884.9%
収益不動産事業	9,130	12.0%	10,886	11.7%	+19.2%
その他 (アメリカ不動産等)	4,564	12.6%	4,492	10.8%	△1.6%
プレサンス コーポレーション	10,985	15.3%	15,416	18.0%	+40.3%
調整額	△1,055	-	△450	-	-

戸建関連事業（全体）

- 都市部における家族向け住宅の高い需要を背景として、
当社の強い販売力が奏功し、計画を上回って進捗

(単位:百万円)

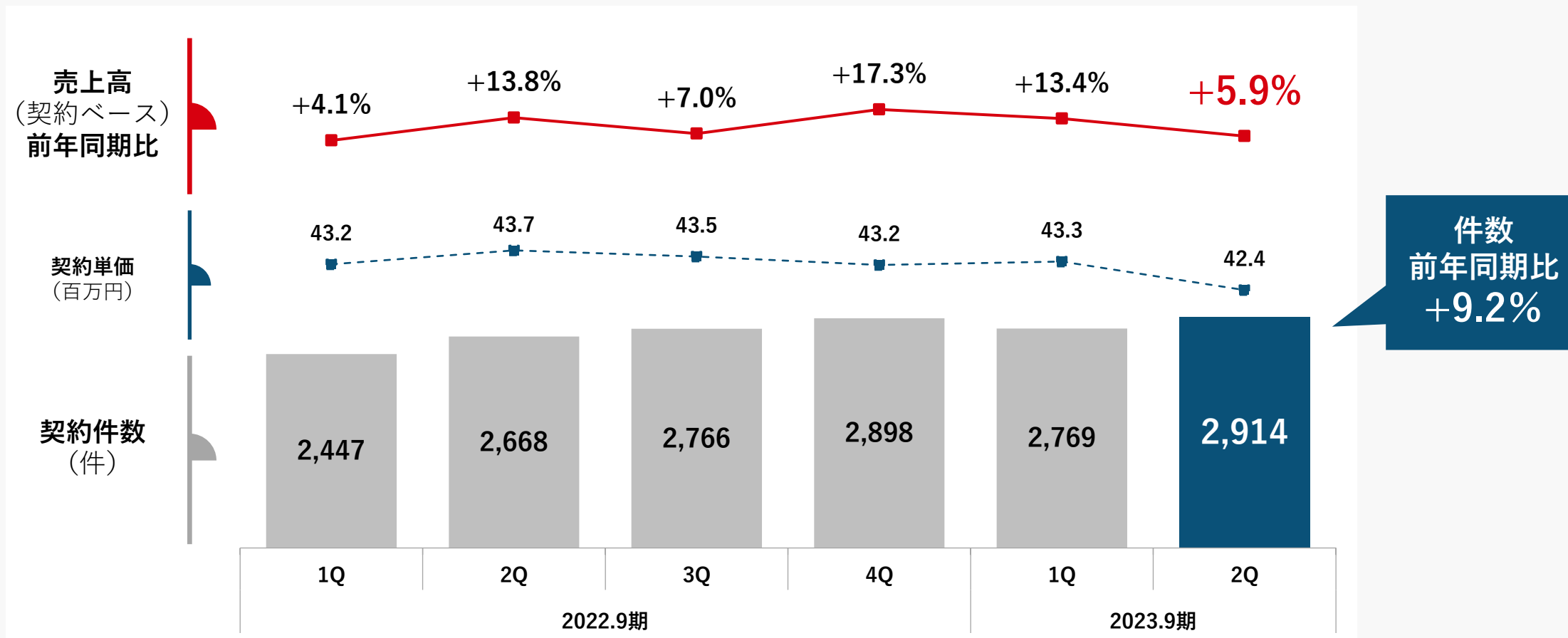
	2021.9期2Q (2020/10-2021/3)	2022.9期2Q (2021/10-2022/3)	2023.9期2Q (2022/10-2023/3)	前期比
売上高	235,203	260,771	295,777	+13.4%
売上総利益	45,002	49,916	51,770	+3.7%
売上総利益率	19.1%	19.1%	17.5%	△1.6pt
営業利益	32,910	35,953	35,177	△2.2%
営業利益率	14.0%	13.8%	11.9%	△1.9pt



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）

- 関西圏の販売が好調で、契約件数は順調な進捗
- 単価の低下は、関西圏の販売増加によるエリアミックスが要因



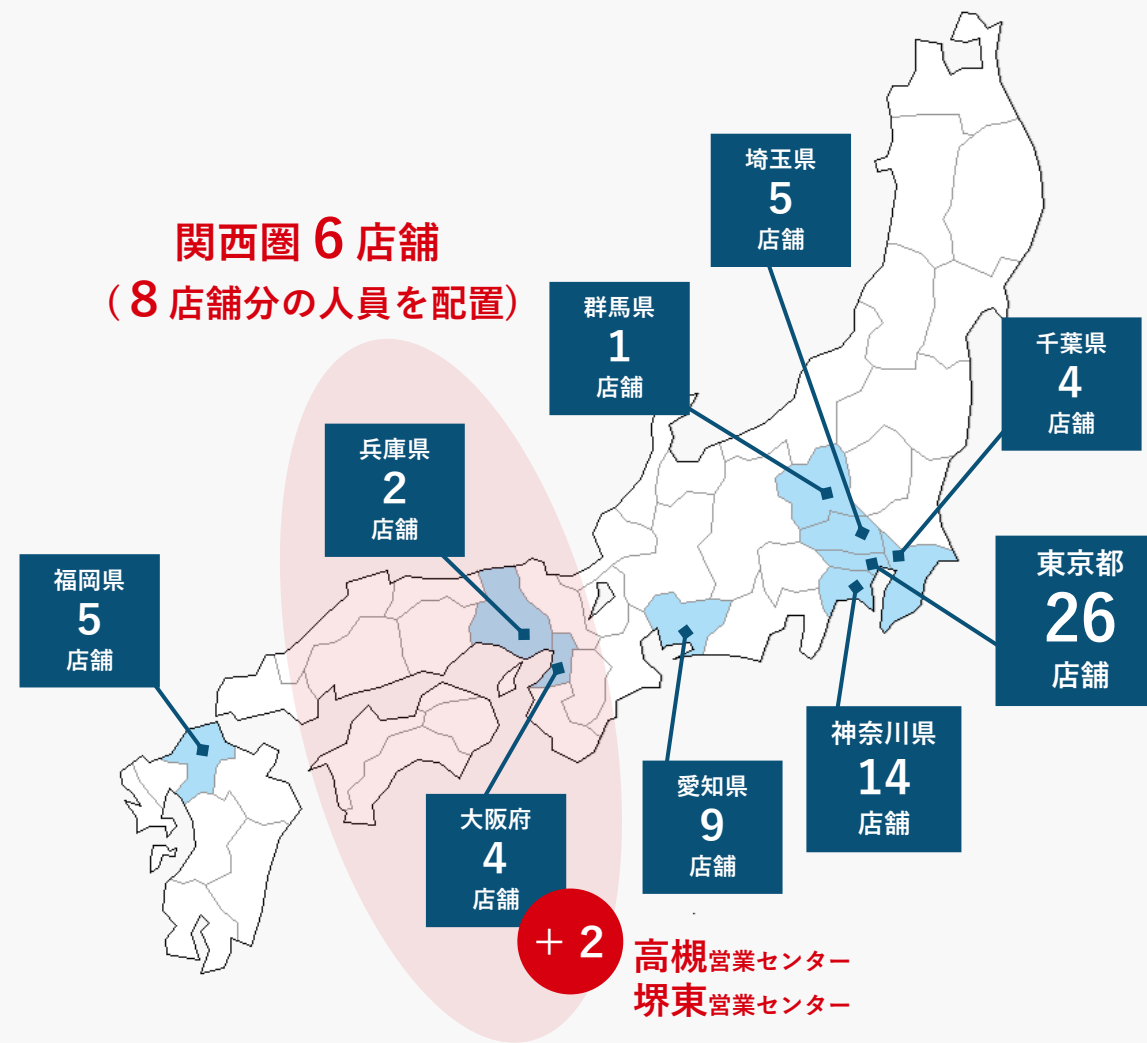
範囲：オープンハウス・ディベロップメント（OHD）及びホーク・ワン（HO）
 対象：分譲（建売＋土地）、請負は含まず

戸建関連事業（オープンハウス（仲介））

■ 2023年4月、大阪府に新規2店舗を出店。関西圏の更なる販売体制強化

エリア別営業センター数

	2019.9期末	2020.9期末	2021.9期末	2022.9期末	2023年 5月15日 現在
合計	42	49	57	66	70
東京都	19	21	23	25	26
神奈川県	12	12	13	15	14
愛知県	5	7	8	8	9
埼玉県	4	4	5	5	5
福岡県	1	3	4	4	5
千葉県	1	2	4	4	4
大阪府	-	-	-	2	4
兵庫県	-	-	-	2	2
群馬県	-	-	-	1	1

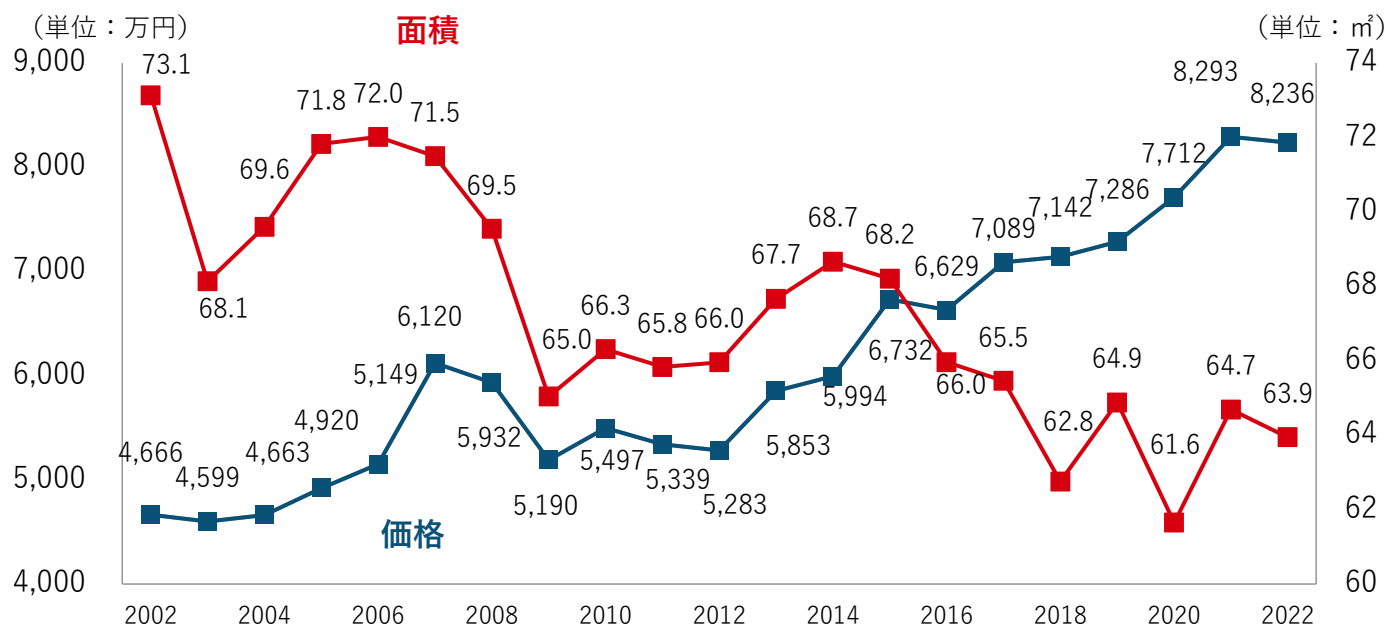


戸建関連事業（賃貸戸建が注目される背景）

- 2021年からファンド向け賃貸戸建の供給を開始
- 都市部の賃貸用戸建という新たな市場を創出

新築マンション平均価格と平均面積の推移（東京23区）

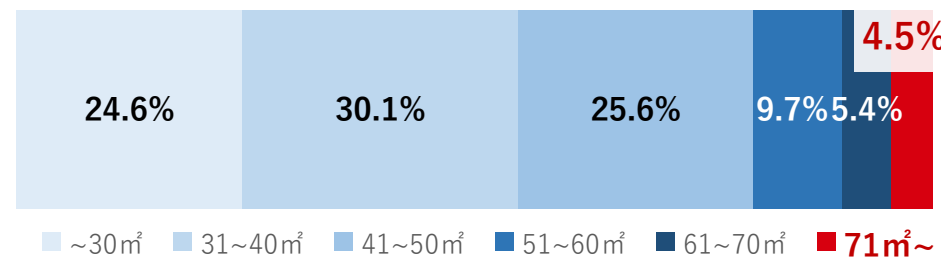
価格上昇と面積縮小が同時に進行→家族向けの手頃な価格の物件は減少



出所：不動産経済研究所「首都圏 新築分譲マンション市場動向」
東京23区のワンルームを除く新築分譲マンションの平均価格と㎡単価より平均面積を推計

賃貸住宅の面積別構成比（東京23区）

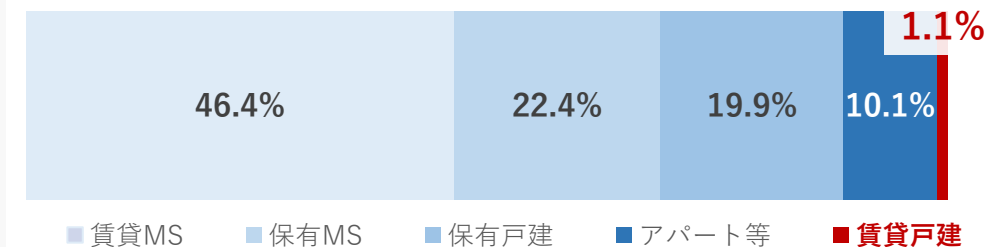
70㎡超の構成比は4.5%→家族向けの賃貸物件は僅か



出所 国交省「2021年建築着工統計」
東京23区の借家（マンション、戸建、アパート）を面積別に集計

住宅ストックの所有・形態別構成比（東京23区）

賃貸戸建の構成比は1.1%→賃貸戸建は希少



出所 国交省「住宅・土地統計調査 2018年」
東京23区の住宅ストックを所有関係、形態（構造、建て方）別に集計

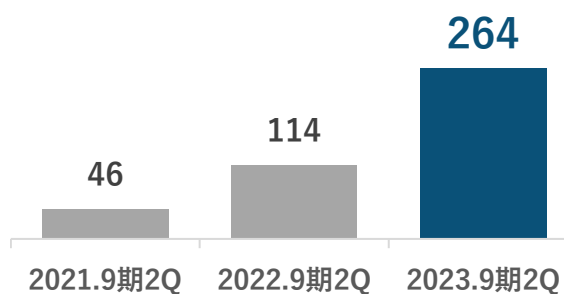
マンション事業

- 第2四半期は予定通り引渡しを完了
- 第4四半期に800億円超の引渡しを予定、販売は9割以上進捗

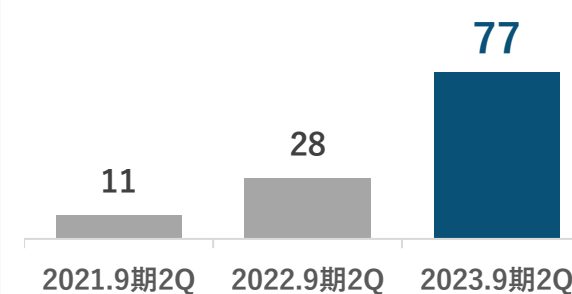
(単位:百万円)

	2021.9期2Q (2020/10-2021/3)	2022.9期2Q (2021/10-2022/3)	2023.9期2Q (2022/10-2023/3)	前期比
売上高	4,644	11,467	26,474	+130.9%
売上総利益	1,155	2,854	7,731	+170.8%
売上総利益率	24.9%	24.9%	29.2%	+4.3pt
営業利益	△816	419	4,129	+884.9%
営業利益率	-	3.7%	15.6%	+11.9pt
引渡戸数	60戸	185戸	458戸	+273戸
単価	68.9	60.6	57.7	△2.9

売上高 (億円)



売上総利益 (億円)



2023年9月期の主な引渡物件

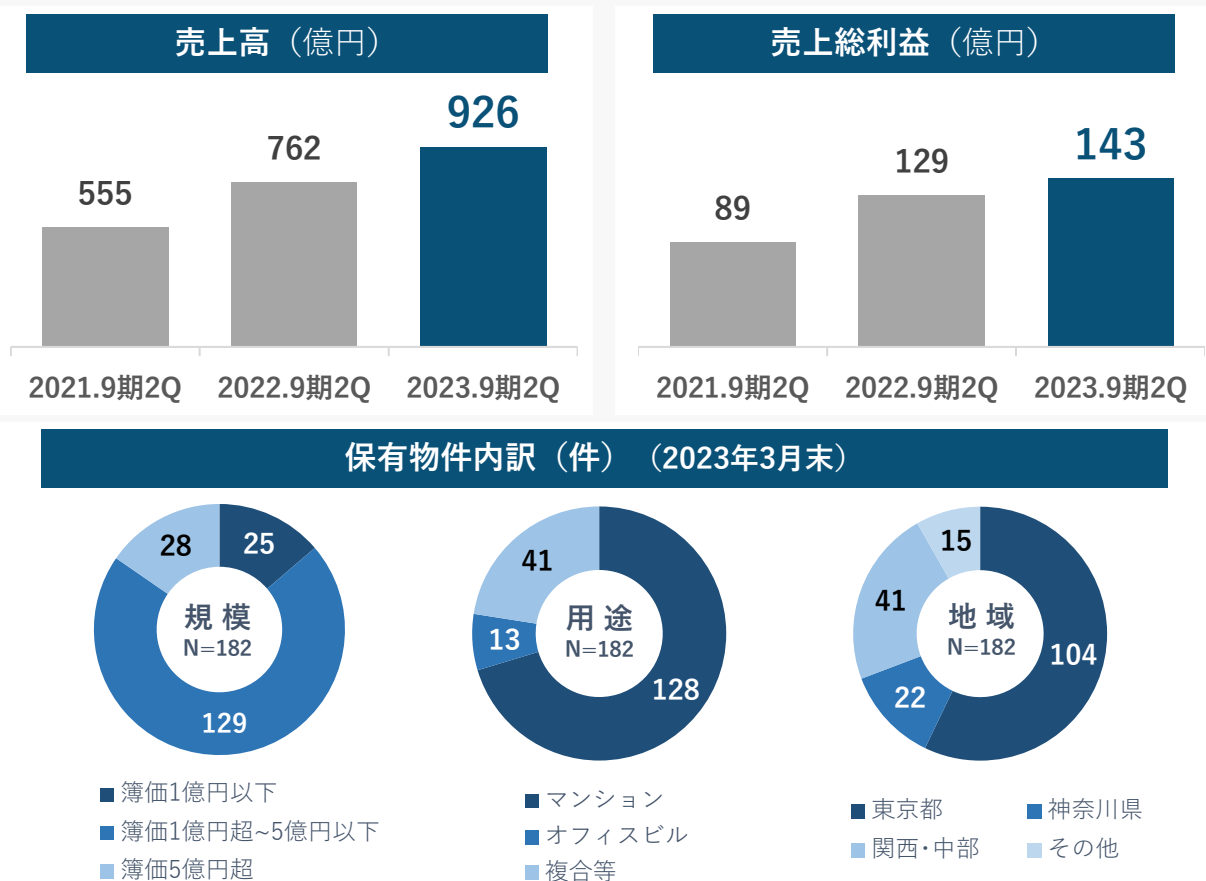
名称	戸数	平均価格
オープンレジデンシア神楽坂ファースト (東京)	25	9,000万円台
オープンレジデンシア大宮フロント (埼玉)	87	5,000 //
オープンレジデンシア栄伏見 THE COURT (名古屋)	70	3,000 //
オープンレジデンシア大濠公園 (福岡)	44	3,000 //

収益不動産事業

- 金融緩和政策は継続しており、収益不動産への投資意欲は旺盛
- グループ全体の不動産情報を活用して成長

(単位:百万円)

	2021.9期2Q (2020/10-2021/3)	2022.9期2Q (2021/10-2022/3)	2023.9期2Q (2022/10-2023/3)	前期比
売上高	55,589	76,205	92,673	+21.6%
売上総利益	8,942	12,919	14,315	+10.8%
売上総利益率	16.1%	17.0%	15.4%	△1.5pt
営業利益	6,125	9,130	10,886	+19.2%
営業利益率	11.0%	12.0%	11.7%	△0.2pt
引渡件数	131件	160件	195件	+35件
単価	416	461	463	+2



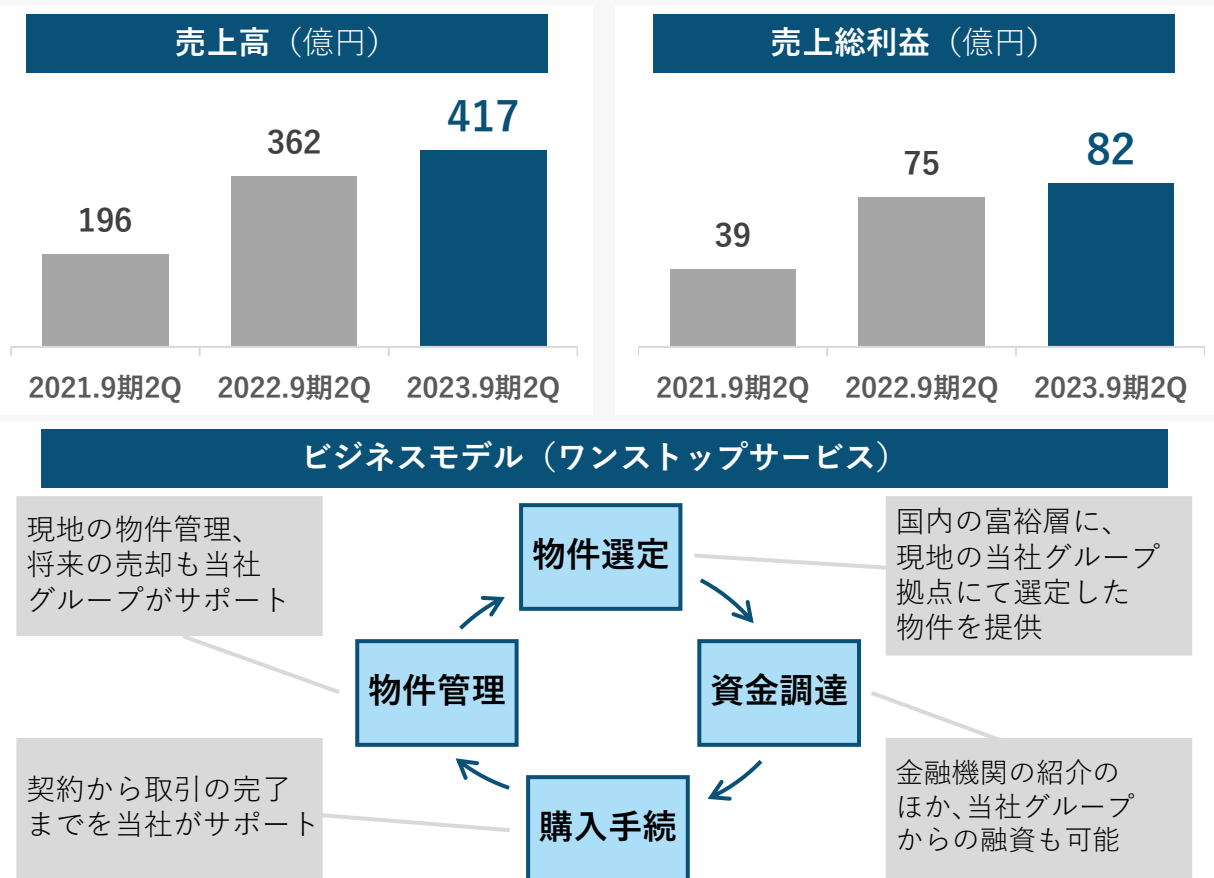
その他（アメリカ不動産事業等）

■ 資産分散ニーズを満たす投資商品に対する需要は高水準

(単位:百万円)

	2021.9期2Q (2020/10-2021/3)	2022.9期2Q (2021/10-2022/3)	2023.9期2Q (2022/10-2023/3)	前期比
売上高	19,629	36,277	41,769	+15.1%
売上総利益	3,996	7,538	8,276	+9.8%
売上総利益率	20.4%	20.8%	19.8%	△1.0pt
営業利益	2,117	4,564	4,492	△1.6%
営業利益率	10.8%	12.6%	10.8%	△1.8pt
引渡棟数※	414棟	564棟	511棟	△53棟
管理棟数※	2,055棟	2,998棟	3,935棟	+937棟

※アメリカ不動産事業の物件数



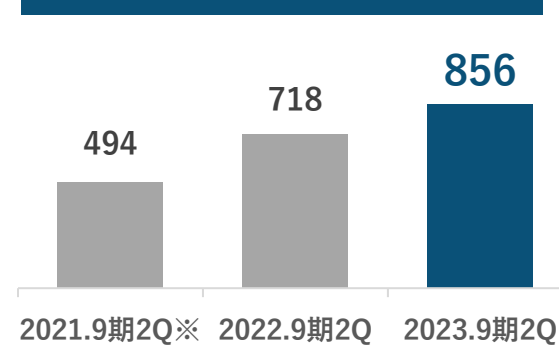
プレサンスコーポレーション

■ 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

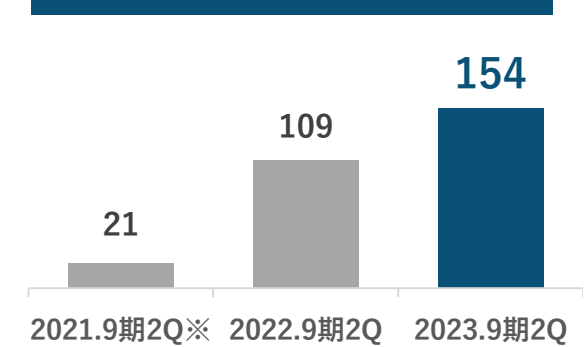
(単位:百万円)

	2021.9期2Q※ (2021/1-2021/3)	2022.9期2Q (2021/10-2022/3)	2023.9期2Q (2022/10-2023/3)	前期比
売上高	49,492	71,827	85,697	+19.3%
売上総利益	6,647	18,763	23,544	+25.5%
売上総利益率	13.4%	26.1%	27.5%	+1.4pt
営業利益	2,160	10,985	15,416	+40.3%
営業利益率	4.4%	15.3%	18.0%	+2.7pt
マンション 引渡戸数	2,378戸	2,290戸	3,147戸	+857戸
ワンルーム マンション	2,039戸	1,588戸	2,238戸	+650戸
ファミリー マンション	339戸	702戸	909戸	+207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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 首都圏に強み 	<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 ■ 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2Qの実績は2021年1月～3月の3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2Q (2021/10-2022/3)		2023.9期2Q (2022/10-2023/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	31,593	6.9%	35,612	6.6%	+4,018
人件費	9,893	2.2%	11,278	2.1%	+1,384
販売手数料	3,673	0.8%	3,822	0.7%	+149
事務所維持費	3,190	0.7%	3,990	0.7%	+799
広告宣伝費	1,855	0.4%	1,957	0.4%	+102
販売促進費	866	0.2%	1,689	0.3%	+823
その他	12,114	2.7%	12,873	2.4%	+759

	営業外収益・費用				
	2022.9期2Q (2021/10-2022/3)		2023.9期2Q (2022/10-2023/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	3,709	0.8%	972	0.2%	△2,737
持分法による 投資利益	495	0.1%	77	0.0%	△418
受取配当金	1,656	0.4%	113	0.0%	△1,543
為替差益	999	0.2%	-	-	△999
その他	557	0.1%	781	0.1%	+223
営業外費用	2,081	0.5%	3,086	0.6%	+1,004
支払利息	1,704	0.4%	1,902	0.4%	+197
支払手数料	257	0.1%	263	0.0%	+5
為替差損	-	-	325	0.1%	+325
その他	118	0.0%	595	0.1%	+476

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2Q末	増減		2022.9期末	2023.9期2Q末	増減		
流動資産	981,656	1,035,447	+53,791	負債	635,472	663,603	+28,131		
	現金及び預金	349,305	342,653		△6,652	流動負債	309,495	317,285	+7,790
	棚卸資産	557,105	609,945		+52,840	固定負債	325,976	346,318	+20,341
	その他	75,245	82,848		+7,602	純資産	395,702	430,243	+34,540
固定資産	49,518	58,399	+8,880	株主資本	326,221	362,661	+36,440		
有形固定資産	21,123	26,569	+5,446	評価・換算差額等	11,874	6,605	△5,269		
無形固定資産	2,925	2,775	△149	非支配株主持分	57,606	60,976	+3,369		
投資その他の資産	25,470	29,053	+3,583	負債純資産合計	1,031,174	1,093,847	+62,672		
資産合計	1,031,174	1,093,847	+62,672						

	2022.9期末	2023.9期2Q末	増減		2022.9期末	2023.9期2Q末	増減
ネットD/Eレシオ	0.5倍	0.5倍	+0.1倍	自己資本比率	32.7%	33.7%	0.9pt
D/Eレシオ	1.5倍	1.5倍	△0.0倍	流動比率	317.2%	326.3%	9.2pt

連結貸借対照表

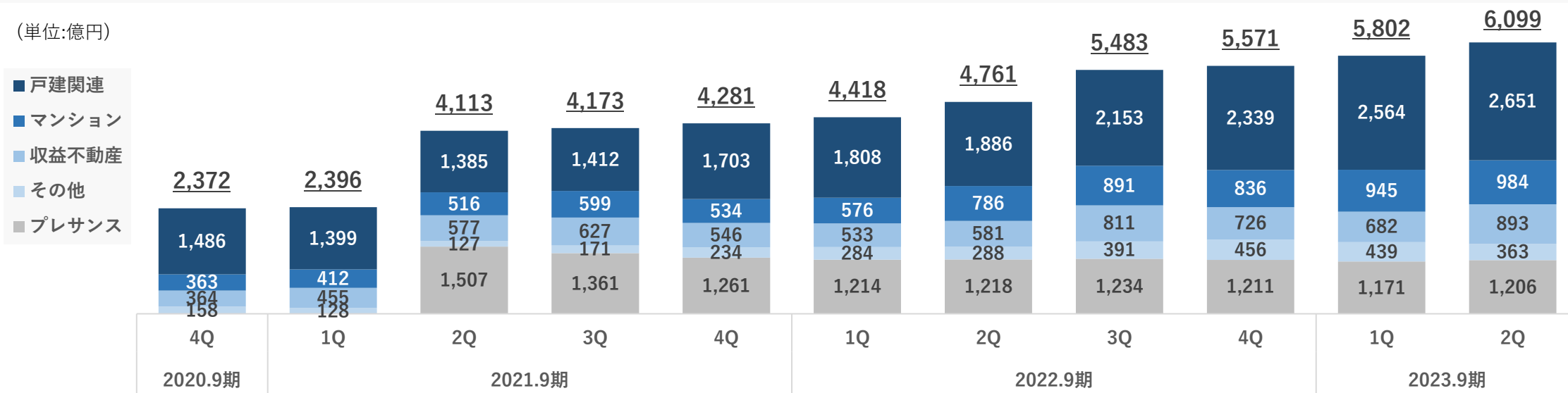
安全性指標

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2Q末	(構成比)	増減
棚卸資産	237,287	428,129	557,105	609,945	100.0%	+52,840
戸建関連	148,676	170,389	233,979	265,185	43.5%	+31,206
マンション	36,339	53,496	83,632	98,460	16.1%	+14,827
収益不動産	36,445	54,681	72,678	89,389	14.7%	+16,710
その他(アメリカ不動産等)	15,825	23,452	45,639	36,304	6.0%	△9,335
プレサンスコーポレーション	-	126,109	121,174	120,606	19.8%	△568

(単位:億円)



2. 2023年9月期 連結業績予想



OPEN HOUSE GROUP

連結業績予想

- 通期業績予想を上方修正、第2四半期の事業進捗を反映
- 配当予想についても、前期比35.00円増となる年164.00円に増配

(単位:百万円)

	2022.9期 (2021/10-2022/9)		2023.9期 当初予想 (2022/10-2023/9)		2023.9期 修正予想 (2022/10-2023/9)		修正額
	実績	前期比	予想	前期比	予想	前期比	
売上高	952,686	+17.5%	1,100,000	+15.5%	1,130,000	+18.6%	+30,000
営業利益	119,358	+18.1%	134,000	+12.3%	141,000	+18.1%	+7,000
経常利益	121,166	+24.2%	130,000	+7.3%	136,500	+12.7%	+6,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	77,884	+11.9%	86,000	+10.4%	92,000	+18.1%	+6,000
1株当たり当期純利益	626.24	-	713.79	-	763.54	-	普通配当
1株当たり配当金(円)	129.00	+17.00	154.00	+25.00	164.00	+35.00	154.00 + 特別配当
配当性向	20.6%	-	21.6%	-	21.5%	-	20.2% 1.3%

連結業績予想（セグメント別売上高）

- 主に戸建関連事業、収益不動産事業を上方修正
- 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 当初予想 (2022/10-2023/9)		2023.9期 修正予想 (2022/10-2023/9)		修正額
	実績	前期比	予想	前期比	予想	前期比	
売上高合計	952,686	+17.5%	1,100,000	+15.5%	1,130,000	+18.6%	+30,000
戸建関連事業	516,554	+15.6%	569,300	+10.2%	584,300	+13.1%	+15,000
マンション事業	62,362	+32.3%	120,000	+92.4%	123,000	+97.2%	+3,000
収益不動産事業	155,961	+26.7%	170,000	+9.0%	182,000	+16.7%	+12,000
その他 (アメリカ不動産等)	74,471	+64.9%	80,700	+8.4%	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%	160,000	+10.1%	-
調整額	△1,987	-	-	-	-	-	-

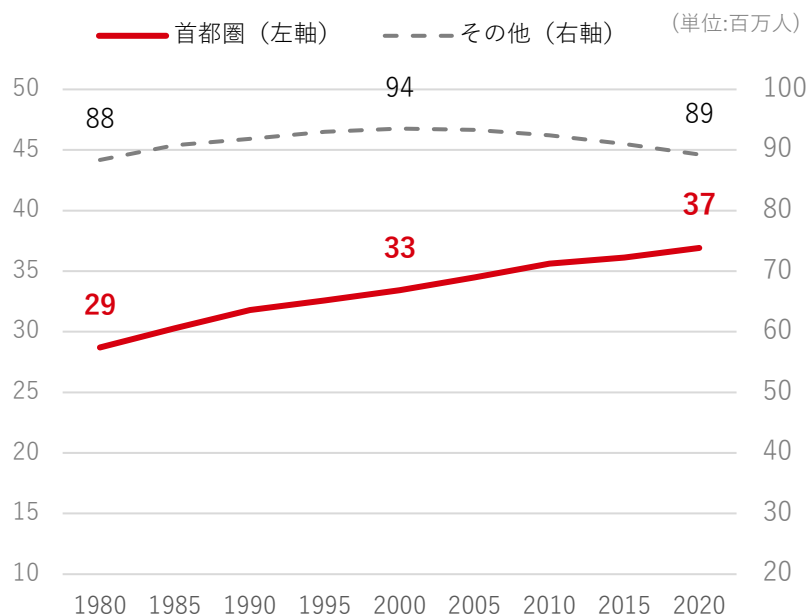


当社事業の強み（戸建）

■ 人が集まる都心部（首都圏）を中心とした事業展開

日本の人口推移

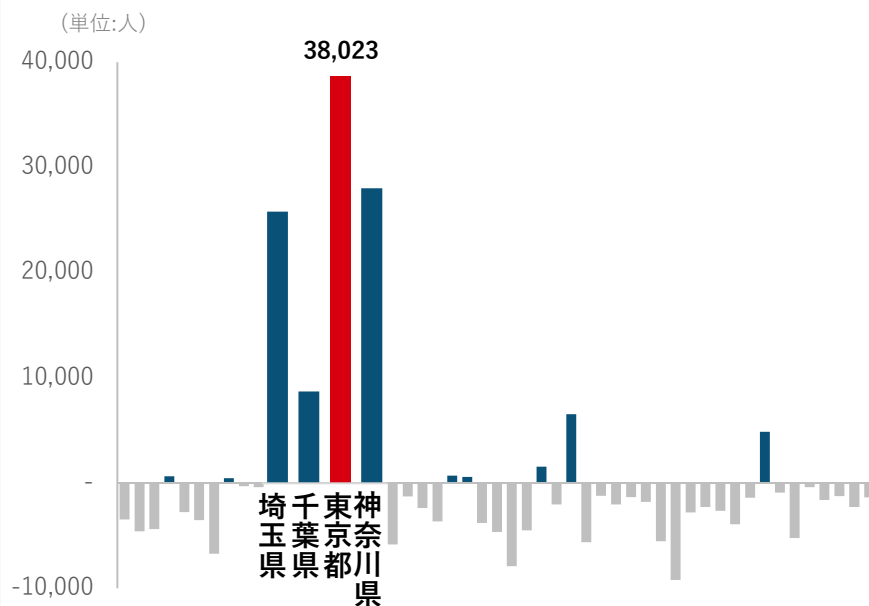
その他（首都圏以外）は減少傾向に対し、首都圏（1都3県）では増加傾向



< 出所 > 総務省「国勢調査 人口等基本集計」

2022年 都道府県別転入超過数

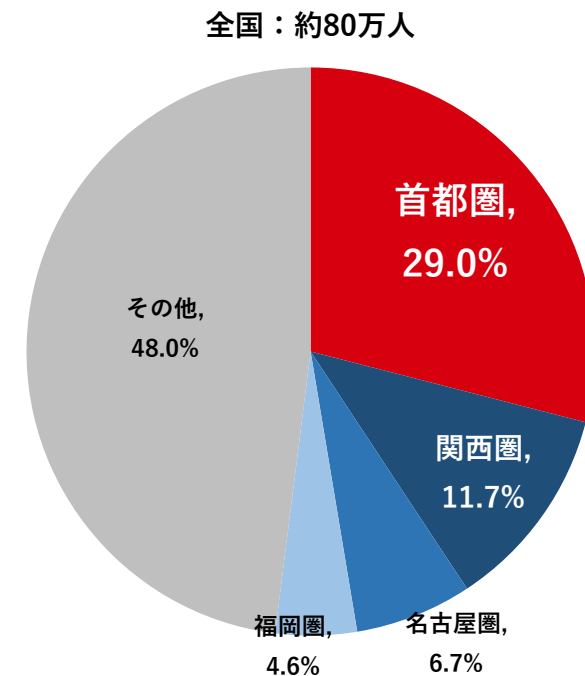
首都圏への人口の集中が再加速



< 出所 > 総務省「住民基本台帳人口移動報告」

2022年 都道府県別出生数割合

2022年に生まれた子ども、約3割が首都圏で生まれている



< 出所 > 厚生労働省「人口動態調査」

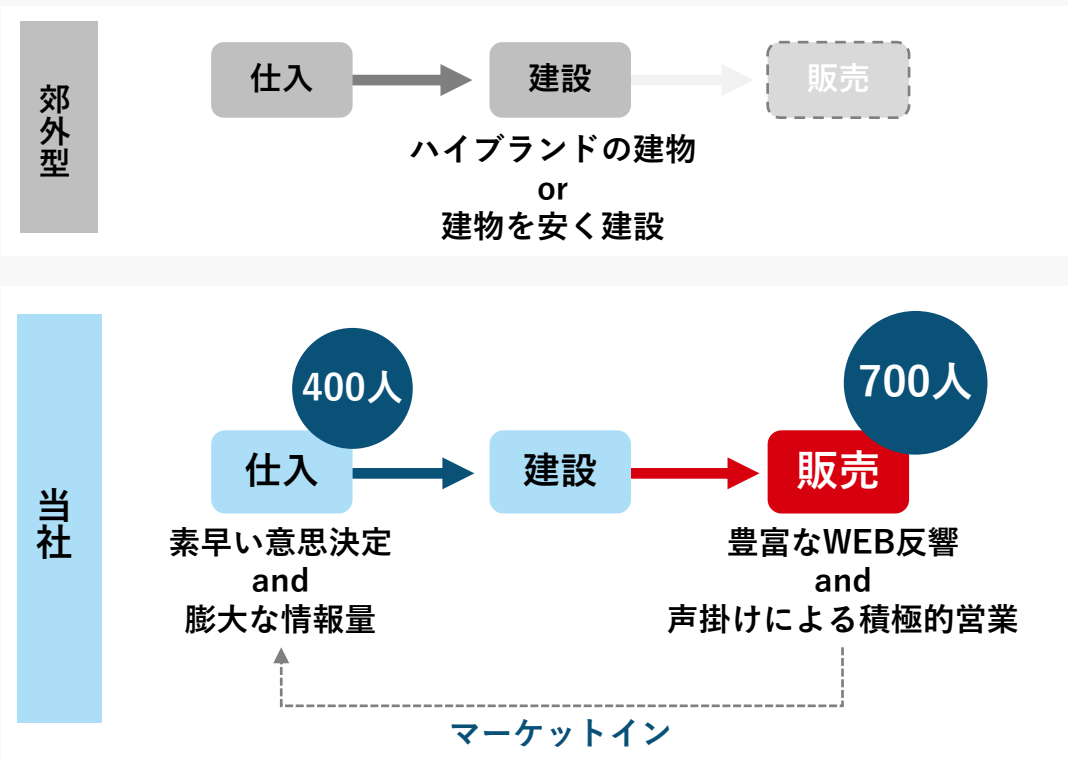
当社事業の強み（戸建）

- 自社で販売機能を持っていることで、安定した水準で在庫コントロールが可能

製販一体のバリューチェーン

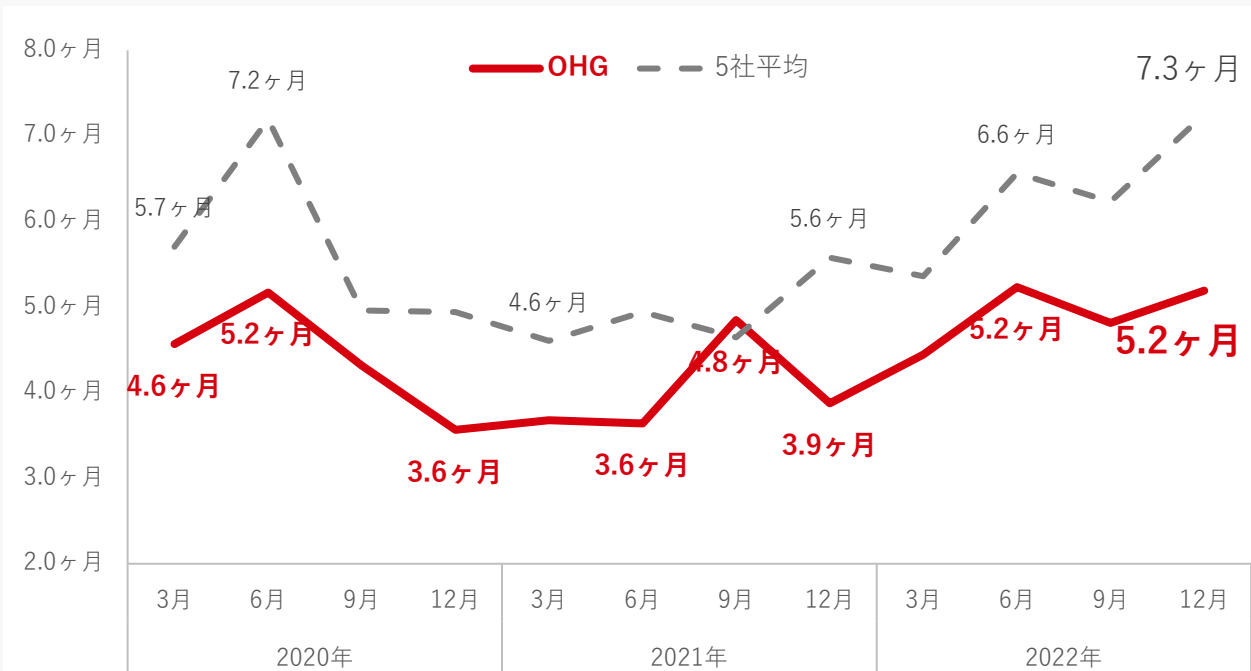
販売機能を内製していることで、

- ▶ 強固な販売力で在庫を売り切ることができる
- ▶ 顧客ニーズを仕入に反映し、売れるものを買うことができる



棚卸資産回転期間の推移

需要があるエリアで、自分たちで在庫を売り切ること、
早期の資金回収が可能



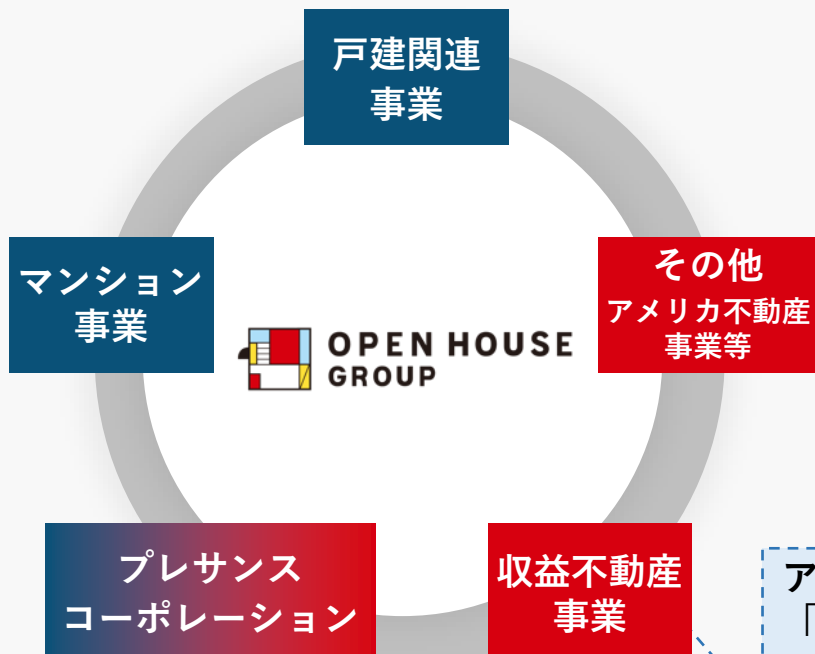
<出所> OHG：当社戸建関連事業
5社平均：大手住宅企業5社の加重平均
計算方法：棚卸資産(期中平均) ÷ (四半期売上高 ÷ 3)

当社事業の強み（全体）

■ 実需と投資で事業ポートフォリオを構成

豊富な情報量の活用

実需と投資の事業間においても、土地情報等を共有
不動産事業における総合力で成長



機会・リスク分散効果

実需

投資

顧客

平均的所得者

富裕層・資産家、法人

環境認識

共働きの増加
都心への人口集中

金融緩和の継続
金余り

戦略

都心でのエリア拡大
製販一体による効率化

小型物件への集中と
高回転によるリスク低減

アセットマネジメント事業として、
「オープンハウスリート投資法人」の運用を開始

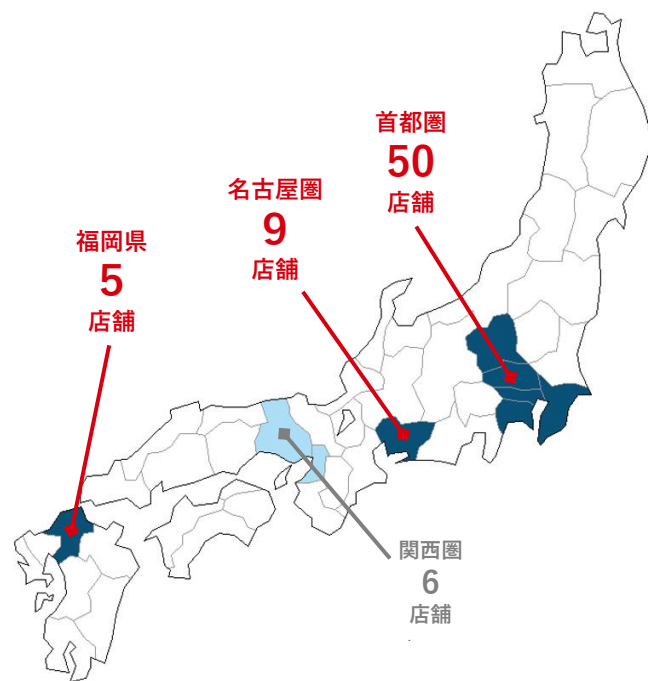
運用開始 2022年9月
資産規模 約125億円（運用開始時）
投資対象 主に賃貸住宅
オープンハウスグループの情報量、仕入力等を活用

<参考> 戸建関連事業の市場規模

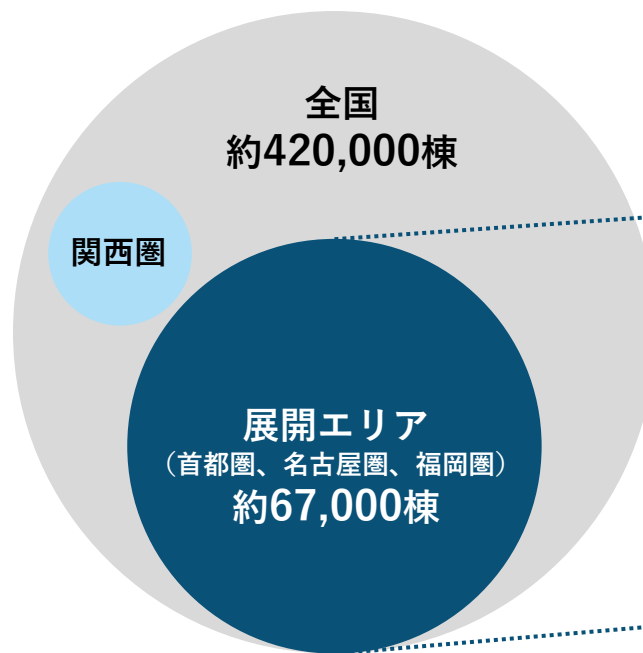
全国の市場規模

- 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

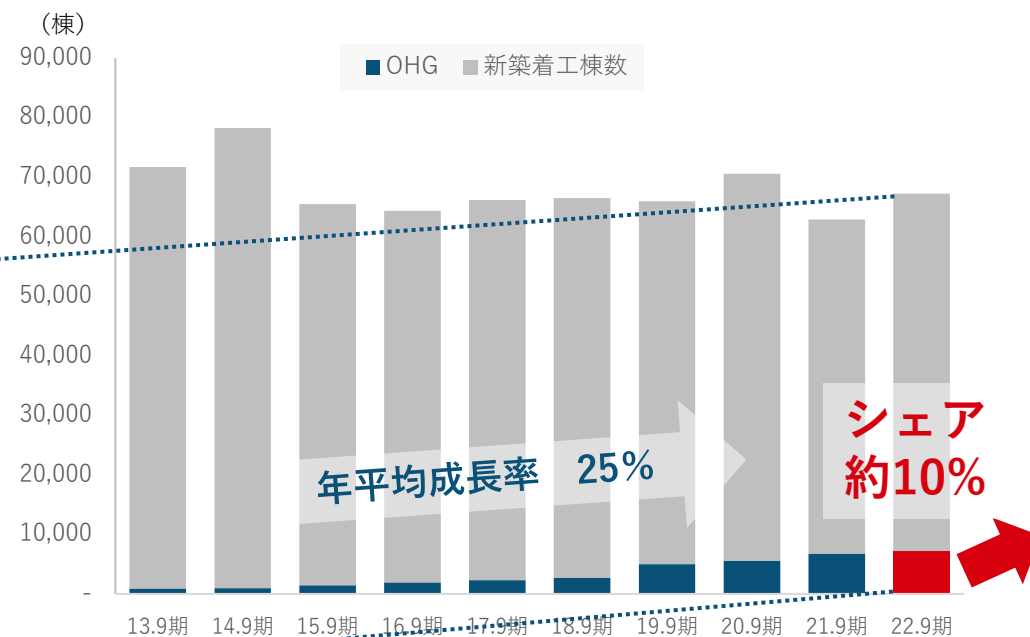
エリア別営業センター数



当社展開エリアにおける市場規模



新設着工棟数推移



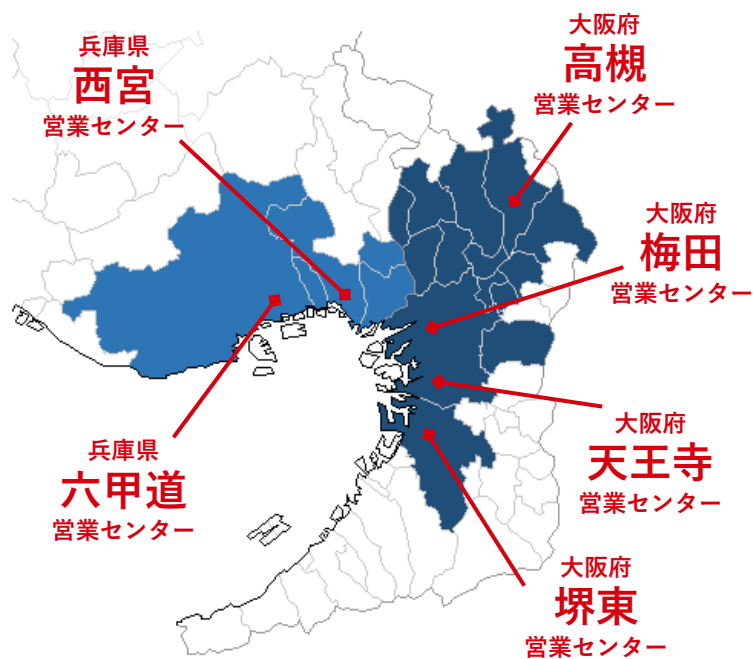
<出所>
 新築着工棟数: 国土交通省「住宅着工統計」2021年 一戸建(持家+分譲住宅)
 首都圏、名古屋圏、福岡圏における、当社が販売実績のある主要都市
 OHG : OHD、ホーク・ワンの引渡棟数(建売+請負)

<参考> 戸建関連事業の市場規模

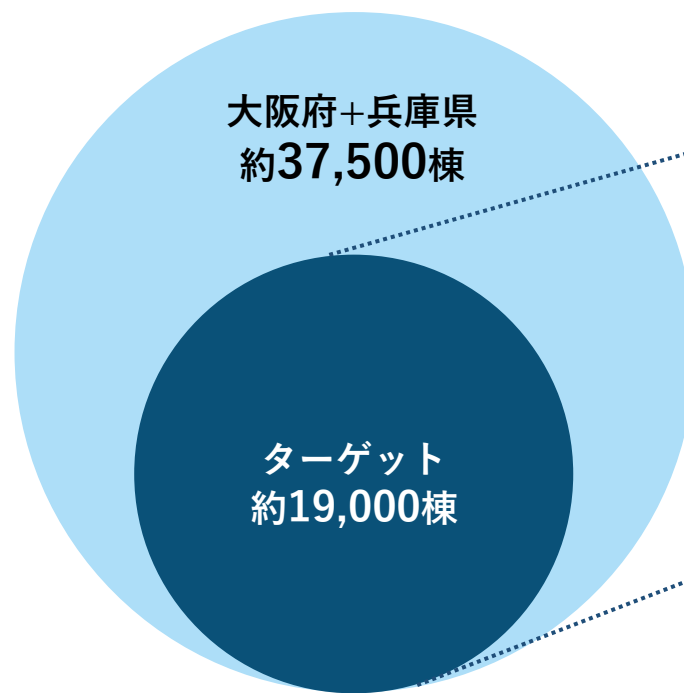
関西圏における市場規模

- 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

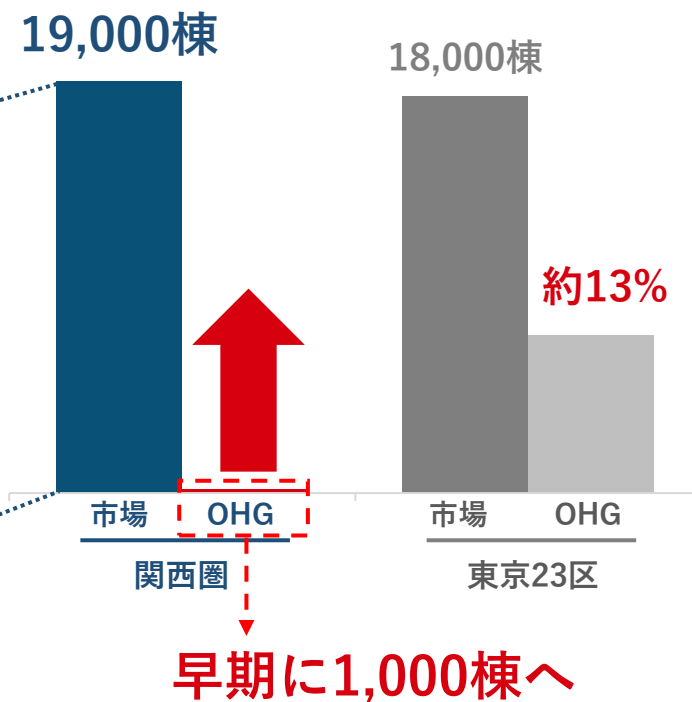
ターゲットエリアと営業センター



関西圏ターゲット規模



関西圏ターゲットと東京23区



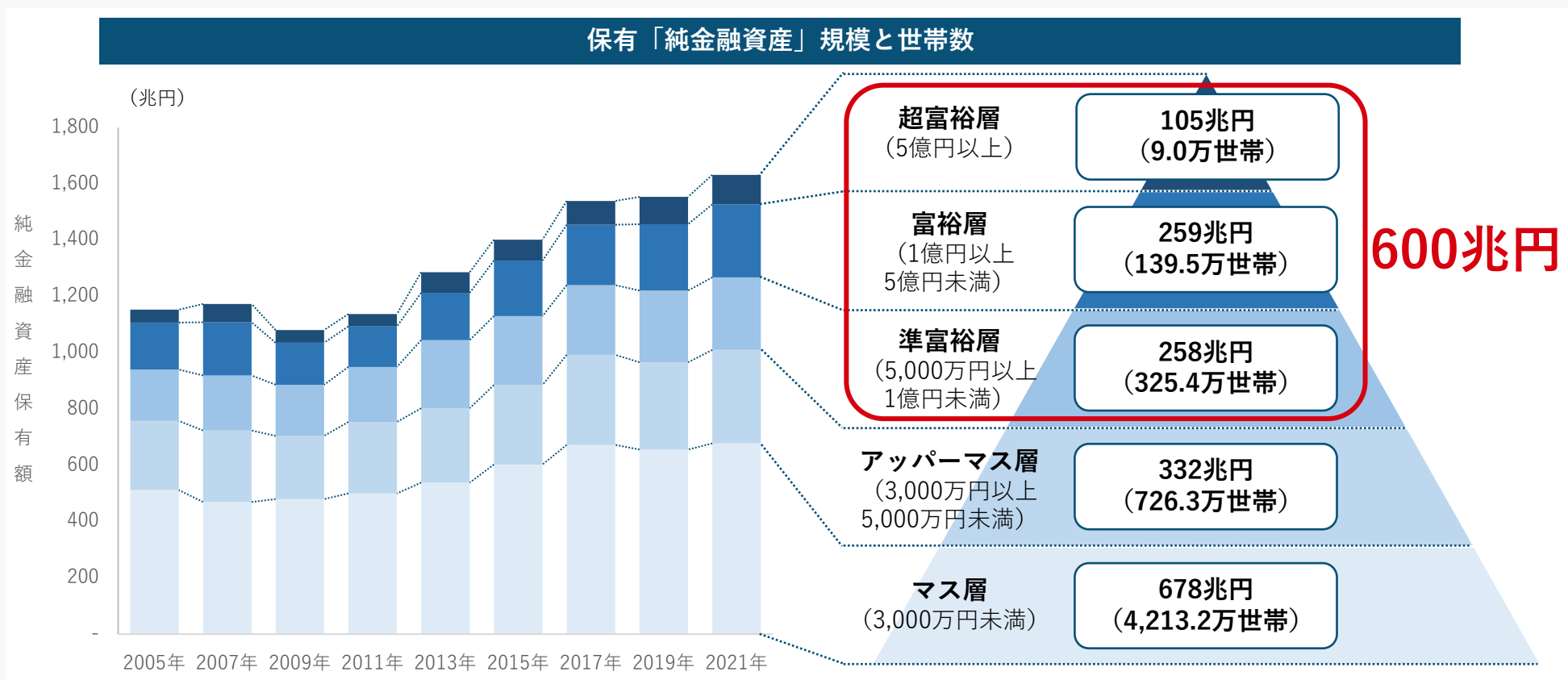
<出所>

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」

3. 中期経営計画



OPEN HOUSE GROUP

売上高推移と資本・財務政策

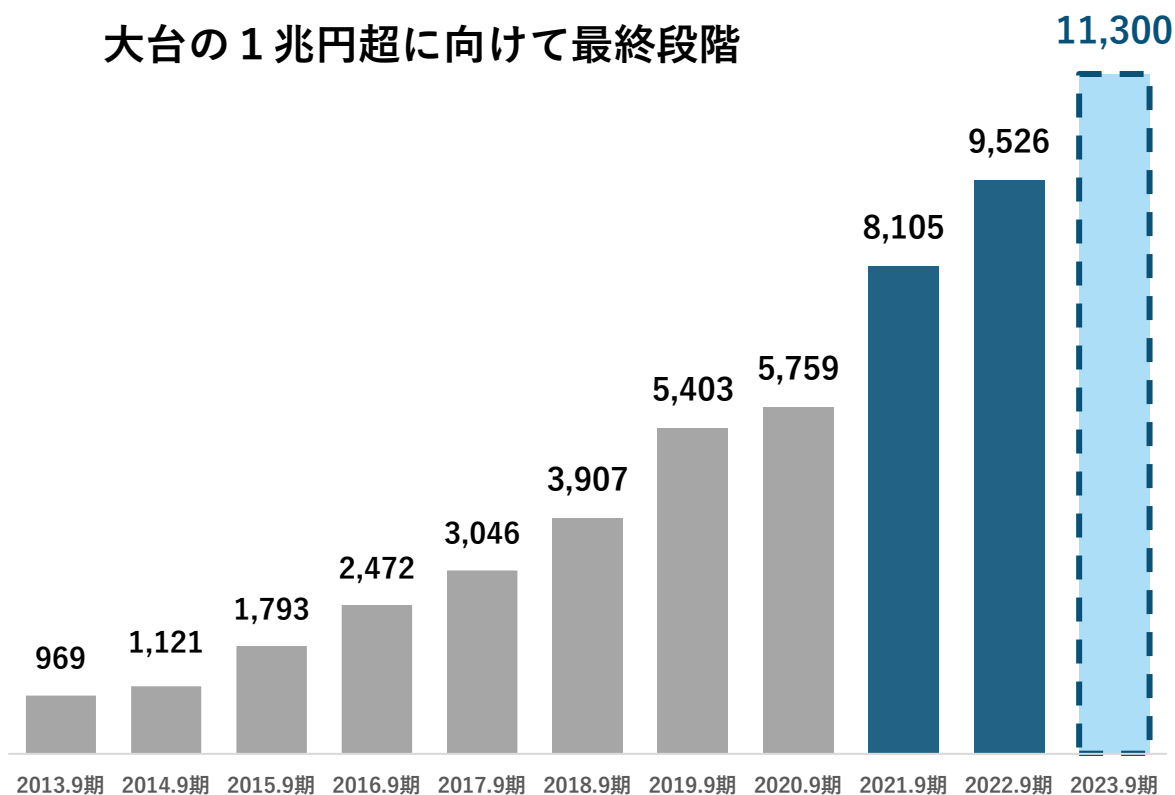
売上高推移

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

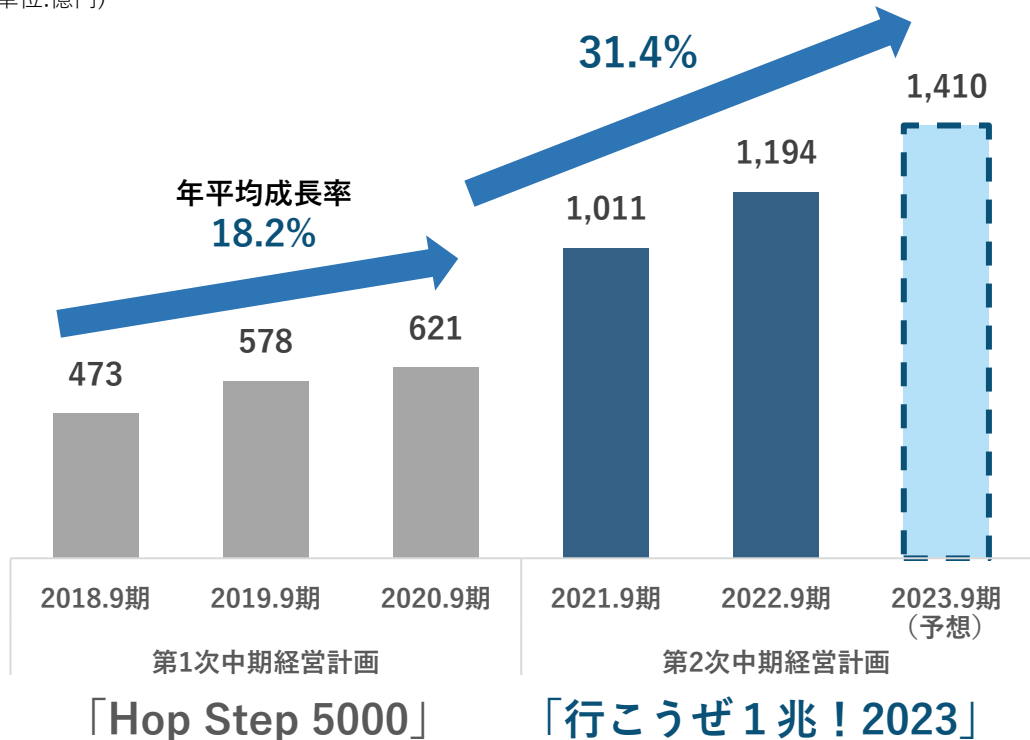
- 自己資本比率**30%**以上
- ネットD/Eレシオ **1倍**以下
- ROE**20%**以上
- 配当性向**20%**
- 機動的な自己株式取得
- 成長機会への積極的な投資

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

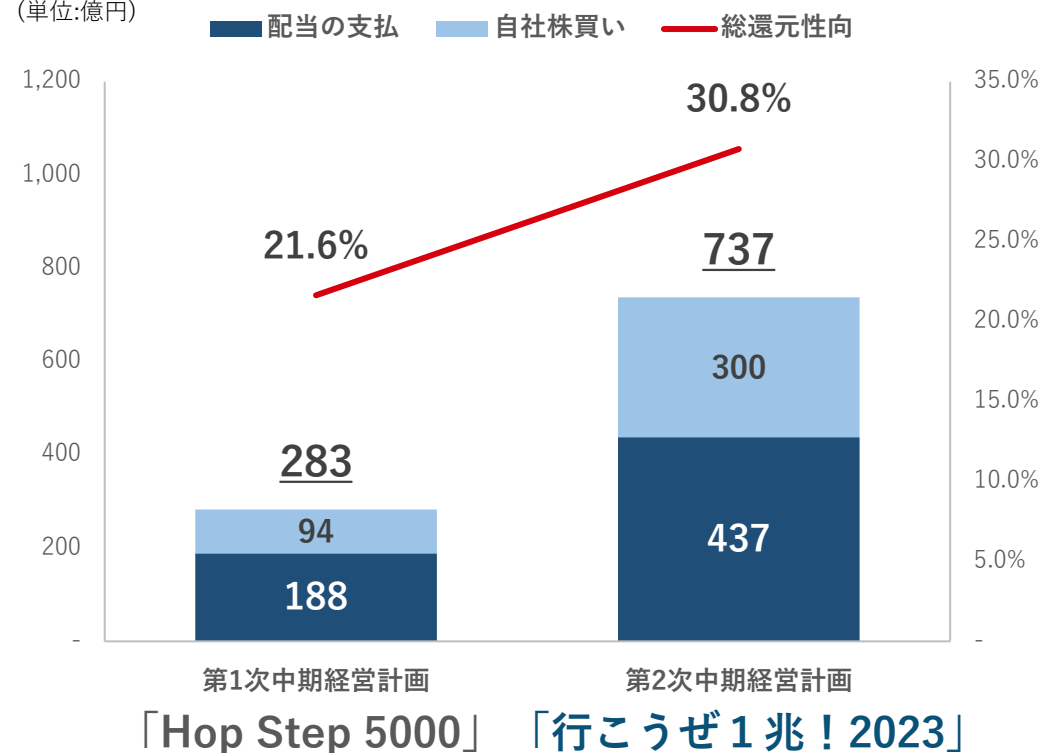
営業利益

(単位:億円)

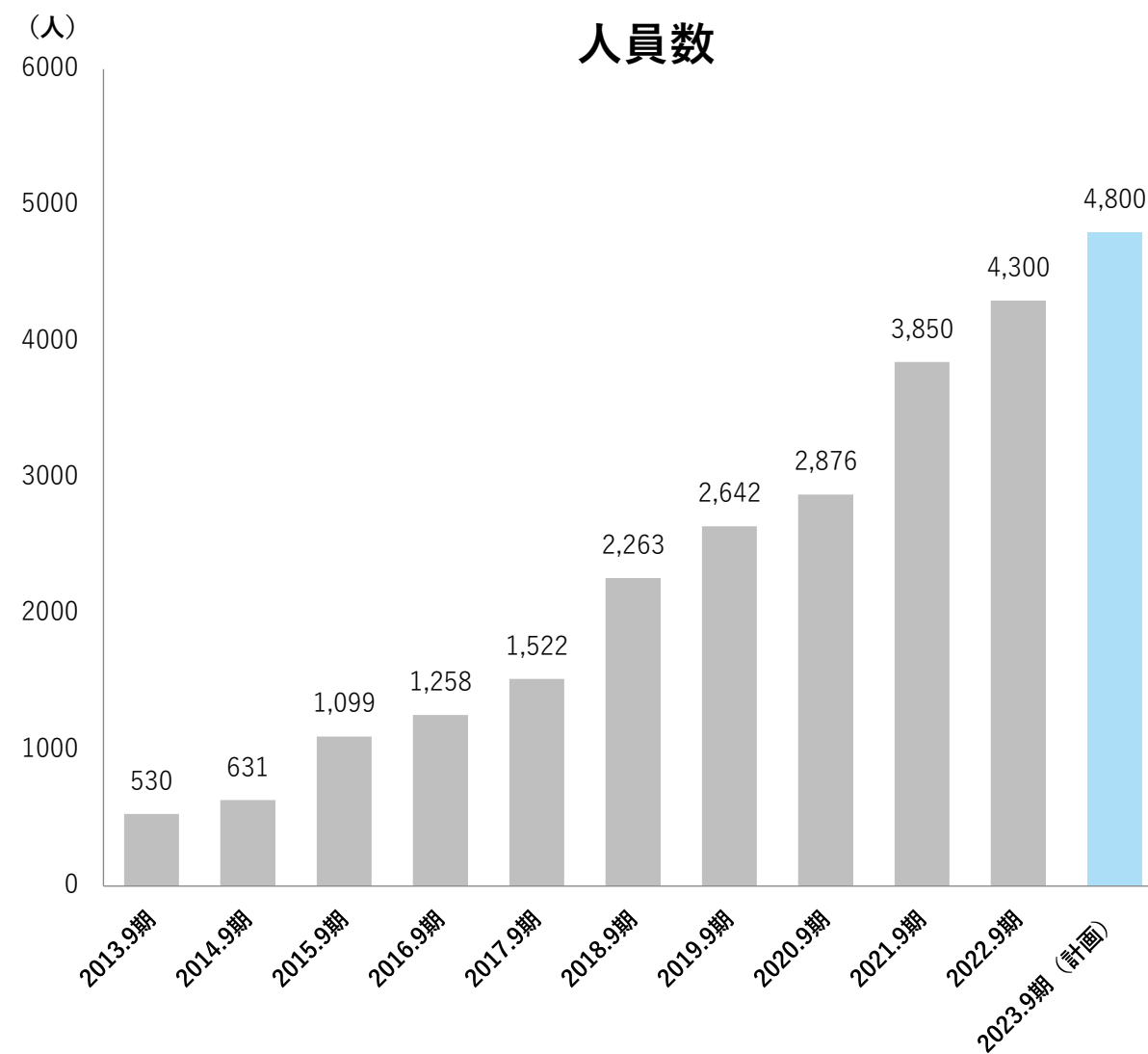
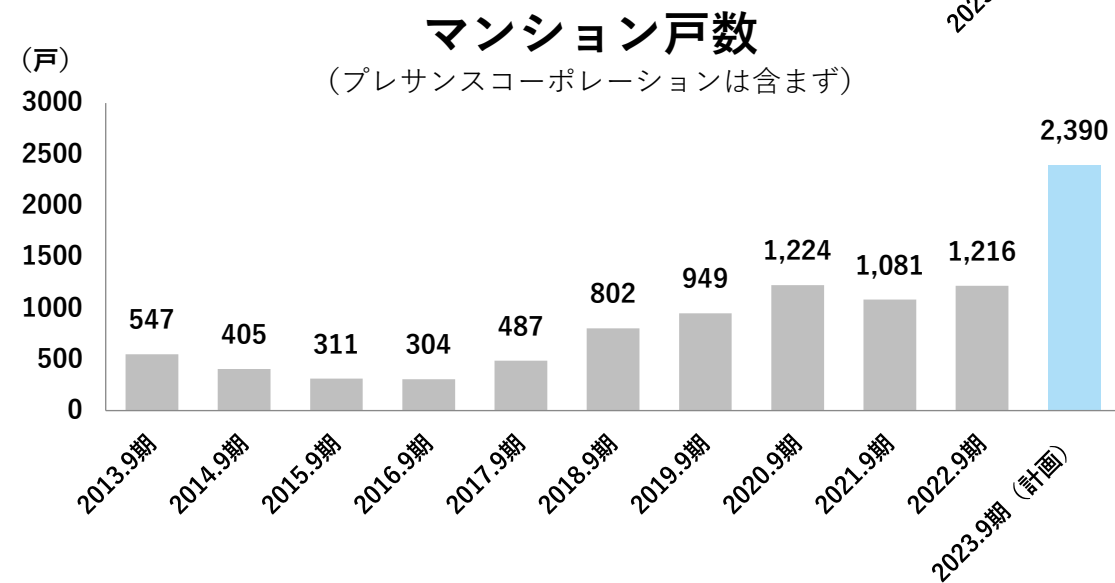
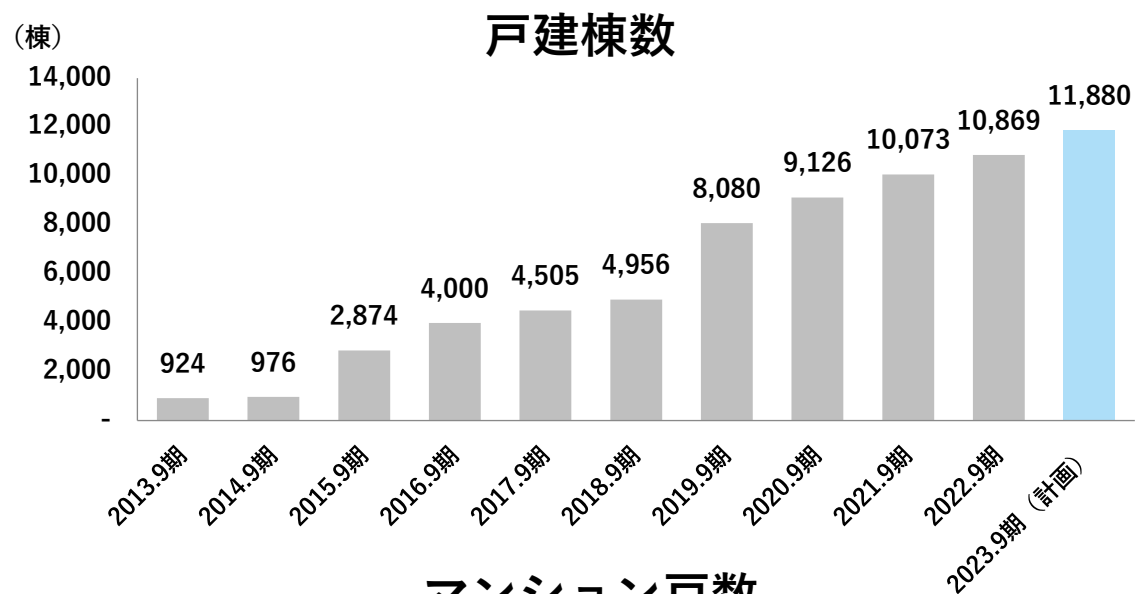


株主還元金額と総還元性向

(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

新設

■ 「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



サステナブル・ファイナンス

- 当社グループの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
- 長期のサステナブル・ファイナンスにより、継続的な取り組みへ

- 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
資金使途	事業資金
実行日	2022年2月28日

- 「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
資金使途	事業資金
実行日	2022年9月28日

- 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)

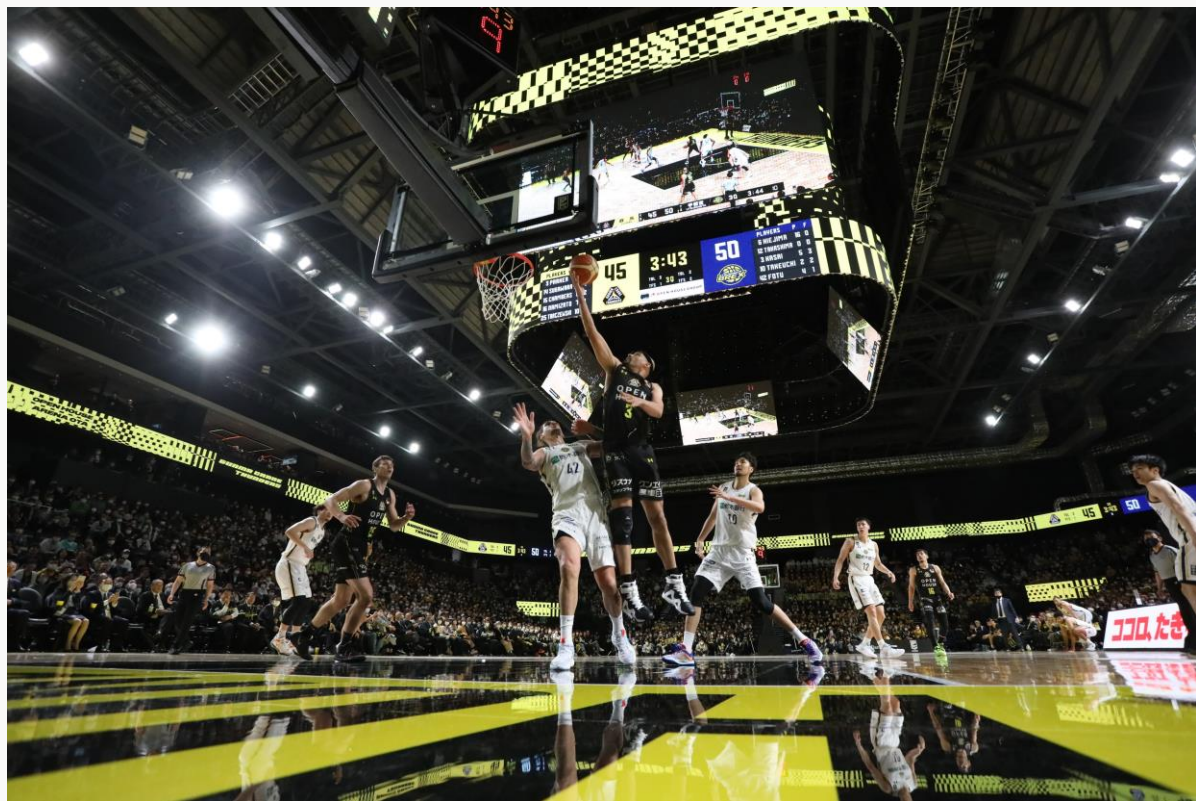
借入金額	50億円
借入期間	10年間
資金使途	事業資金
実行日	2023年3月20日

*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

*2：三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

地域共創～オープンハウスアリーナ太田～

- 日本最大級の可動式センタービジョン等、最新鋭設備のアリーナでの初試合が開催
- スポーツを通じてホームタウン太田市内外の人々が楽しめる新たなスポットを創出



グループ子会社へのガバナンスの強化

- 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

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	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	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	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%	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	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%	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	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	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%	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	3,396棟	3,624棟	4,890棟
	土地	845棟	801棟	766棟	676棟	1,042棟	849棟	725棟	786棟	833棟	940棟	3,088棟	3,402棟	3,740棟
請負	403棟	440棟	499棟	472棟	408棟	444棟	553棟	513棟	544棟	474棟	1,814棟	1,918棟	1,690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	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	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	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	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%	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	2,150棟	2,283棟	2,430棟
	土地	80棟	77棟	68棟	67棟	106棟	64棟	67棟	109棟	83棟	112棟	292棟	346棟	390棟
請負	15棟	22棟	31棟	14棟	63棟	13棟	40棟	52棟	32棟	43棟	82棟	168棟	190棟	
単価 分譲	41.7	43.0	43.5	42.2	46.4	45.2	47.7	47.2	46.8	46.1	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	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	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%	13.7%	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	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	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	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	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	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%	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	6,507	10,654	-
	営業利益率	-	-	12.4%	18.5%	-	7.6%	11.3%	23.3%	-	19.7%	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	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	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	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	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%	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	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%	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	292件	328件	420件
単価	448	394	406	407	578	368	427	482	543	408	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	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	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%	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	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%	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	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	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	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%	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	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%	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	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	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	6,168戸	4,504戸	-

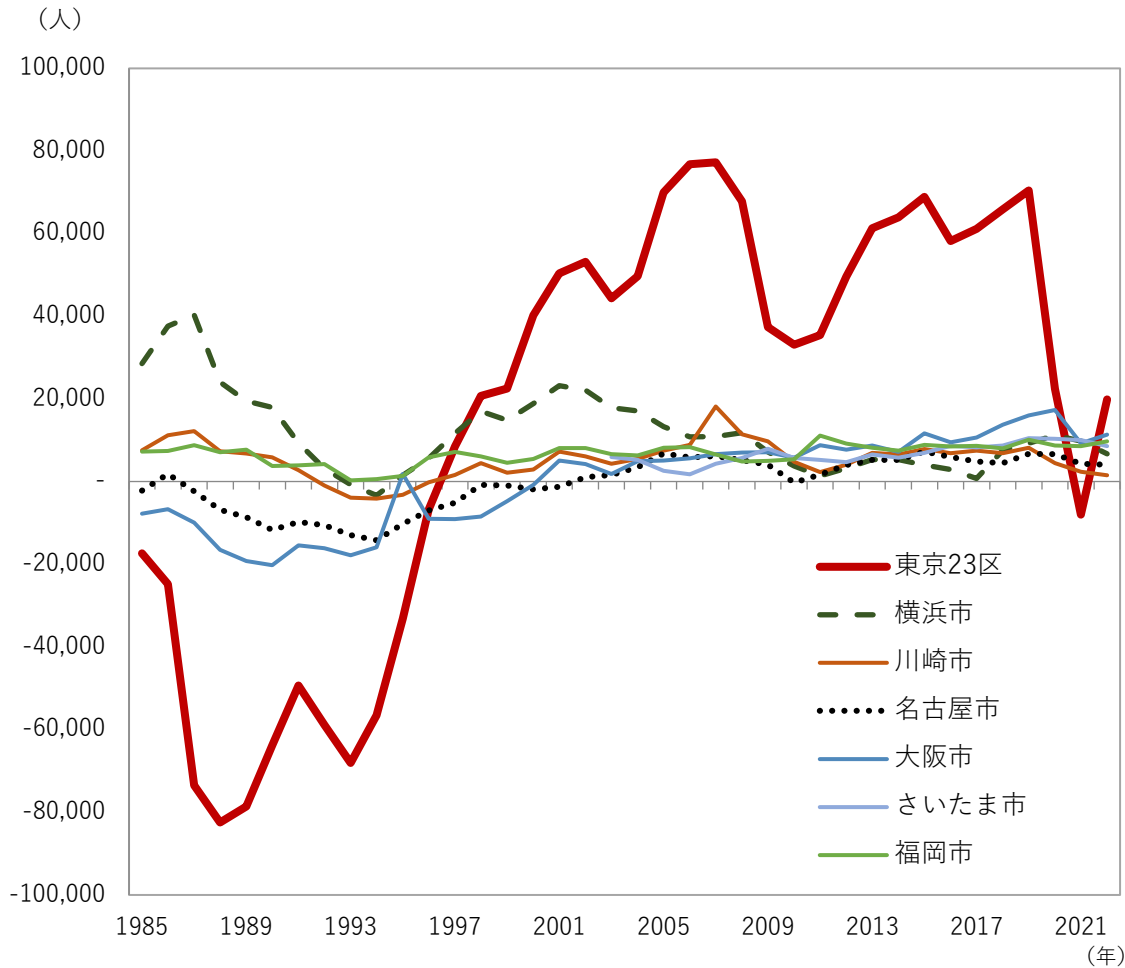
6. < 参考資料 > 市場動向



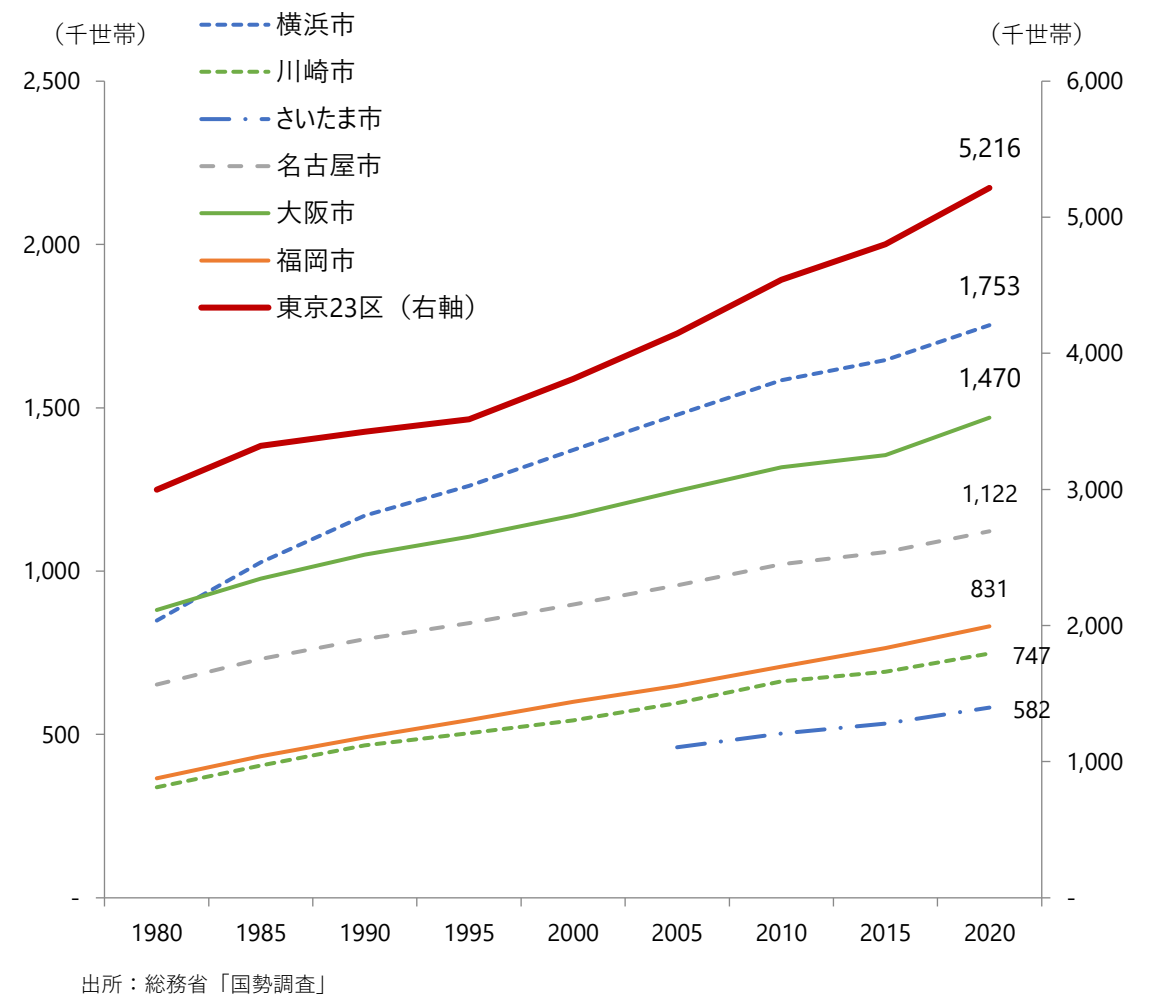
OPEN HOUSE GROUP

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

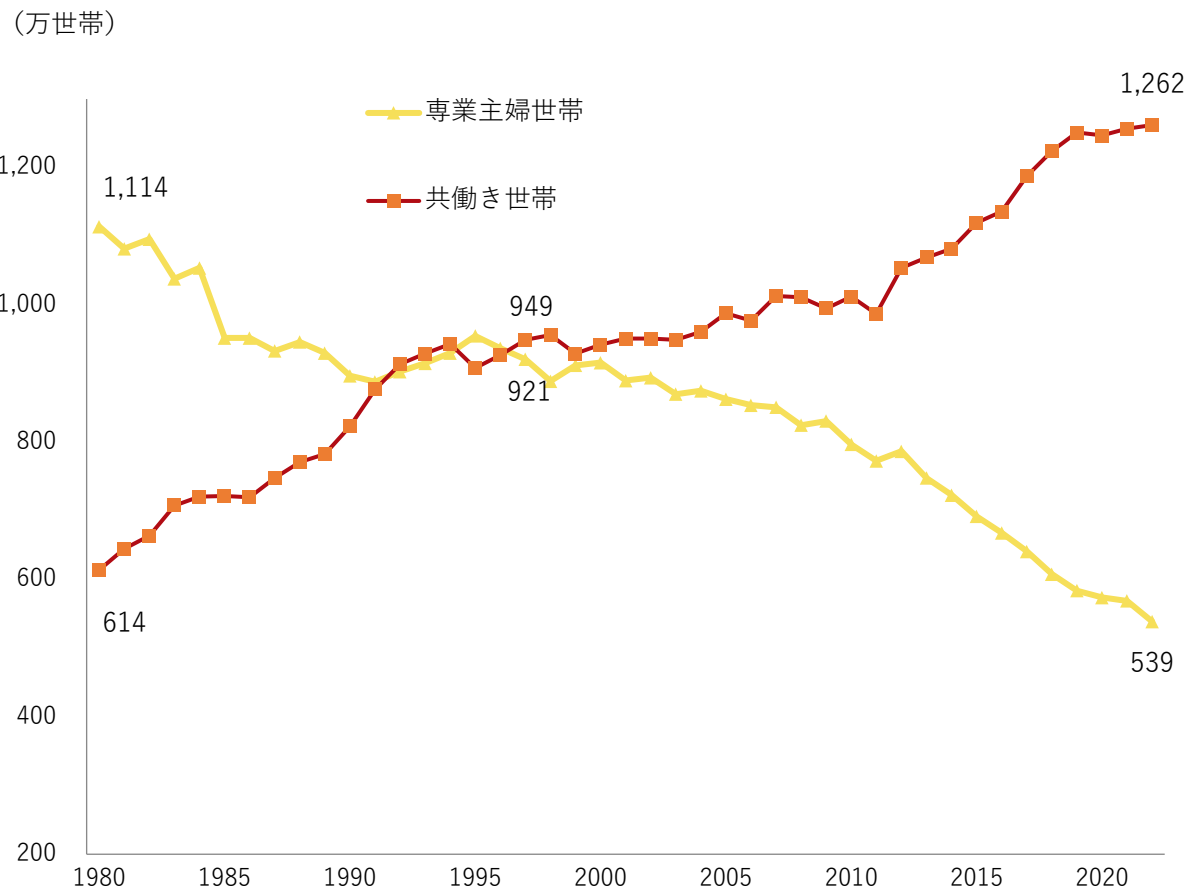


大都市における世帯数

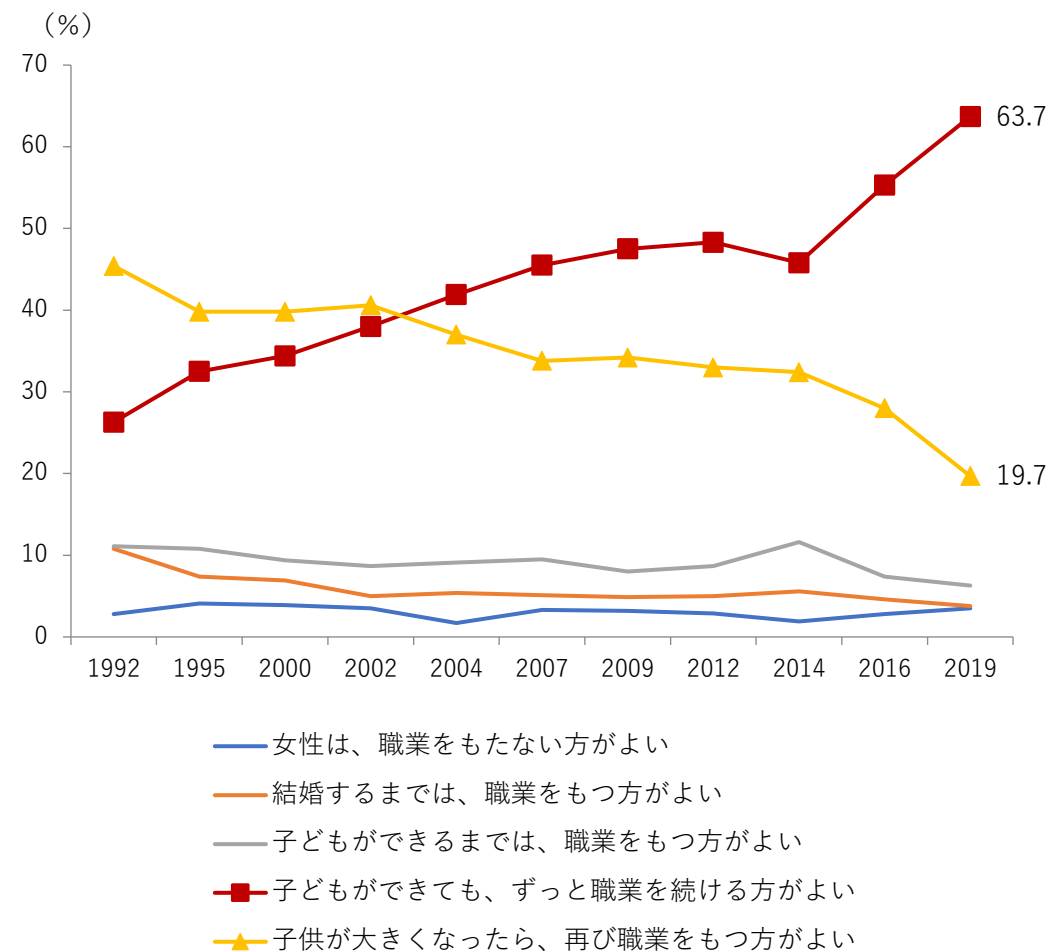


共働き・子育て世帯は、通勤時間を短縮できる都市部を志向

共働き・専業主婦世帯（全国）



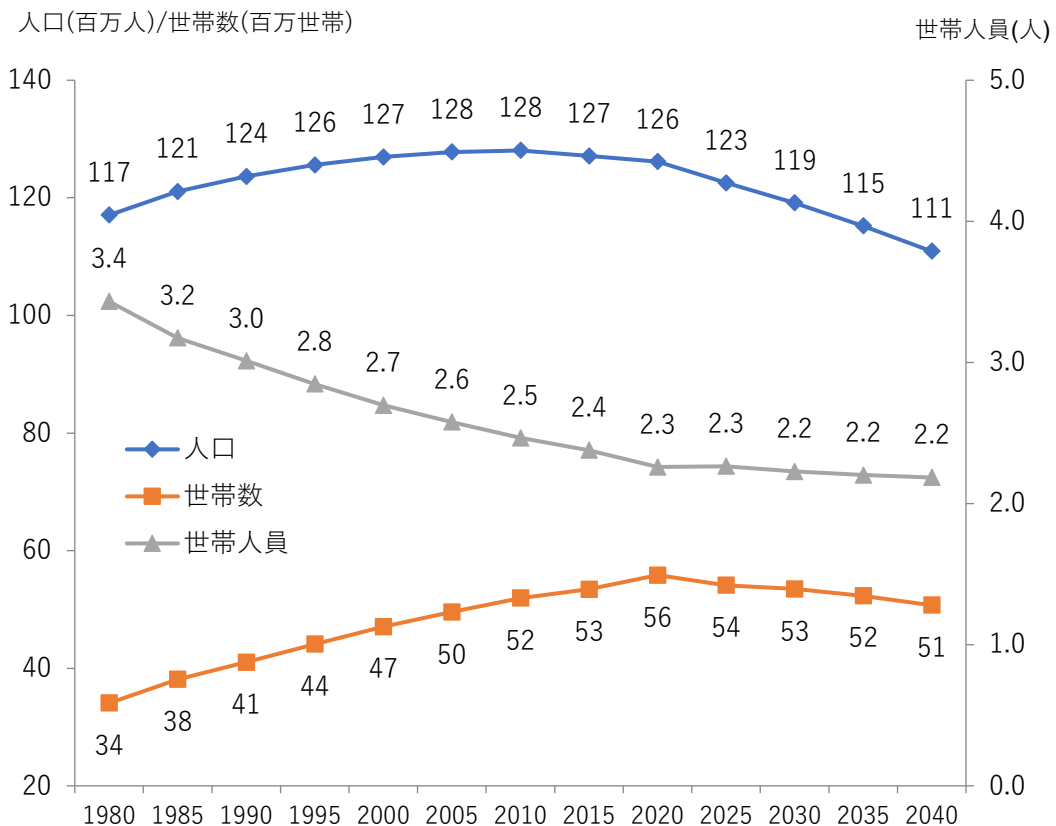
女性の就労意識の変化（全国）



出所：内閣府「男女共同参画白書 令和4年版」
総務省「労働力調査 詳細集計」

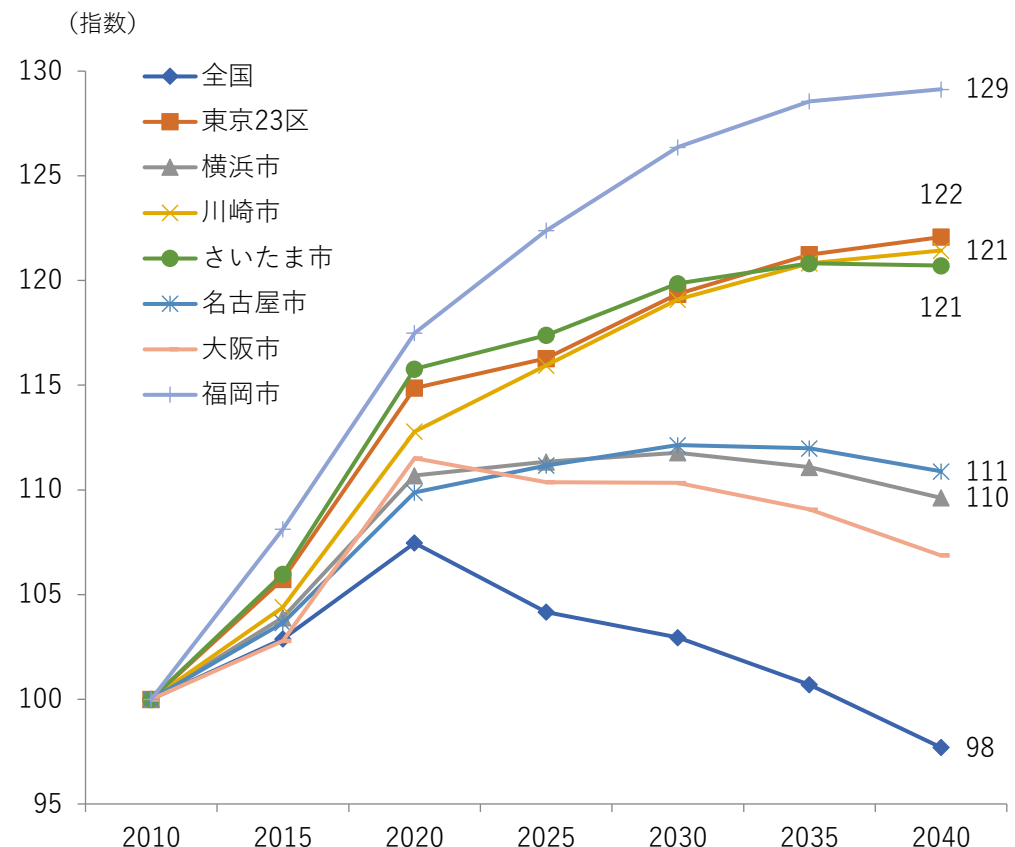
日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後とも増加が見込まれる

日本の人口・世帯数の将来推計



出所：1980-2020年：総務省統計局「令和2年国勢調査 人口等基本集計」
 2020-2040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

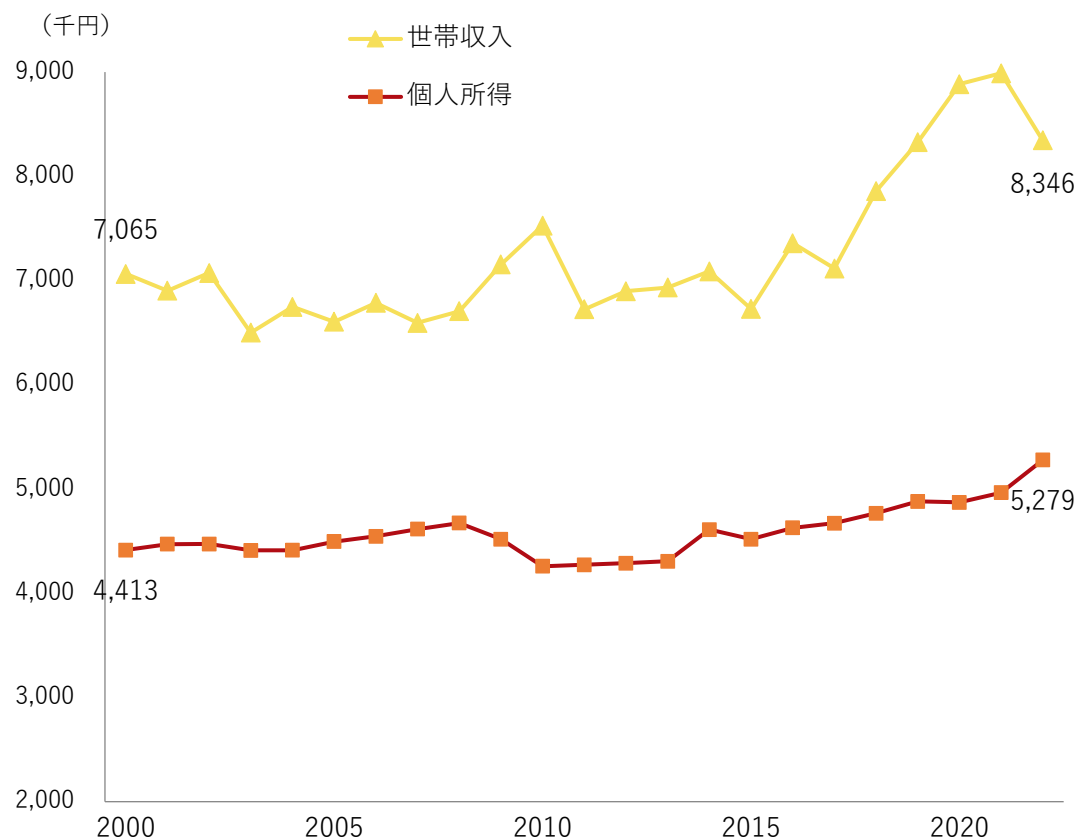
都市部における世帯数の将来推計（指数）



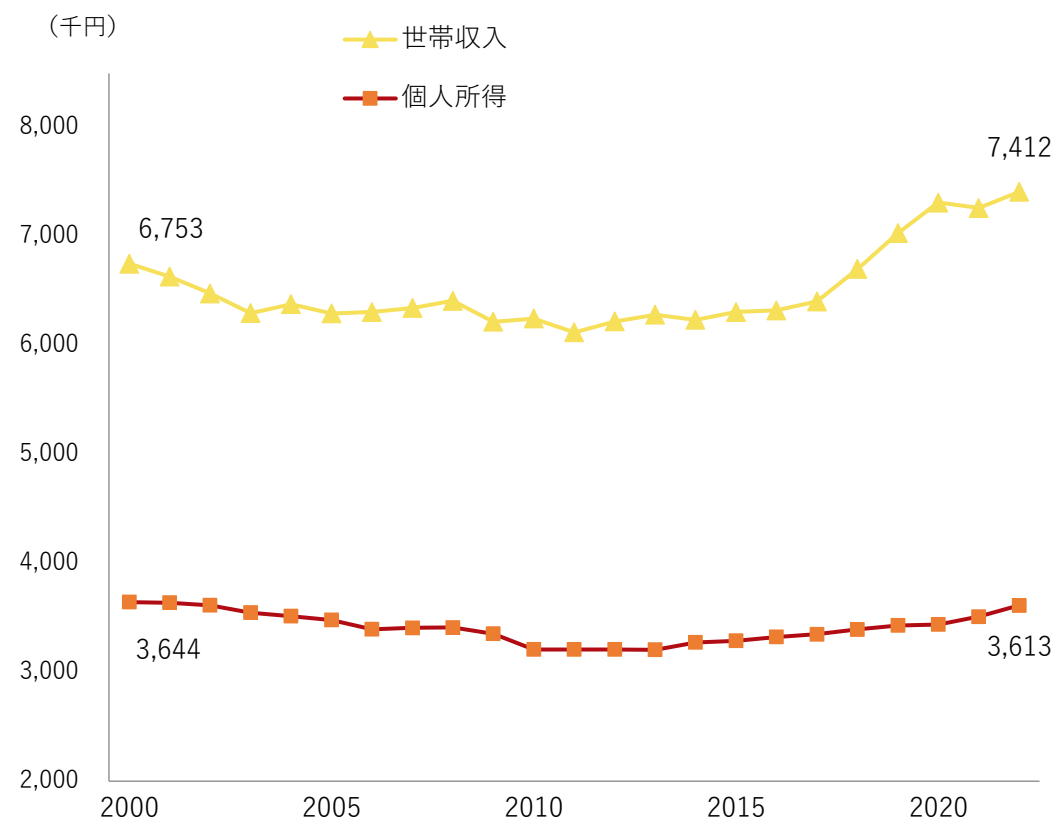
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）
 及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

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



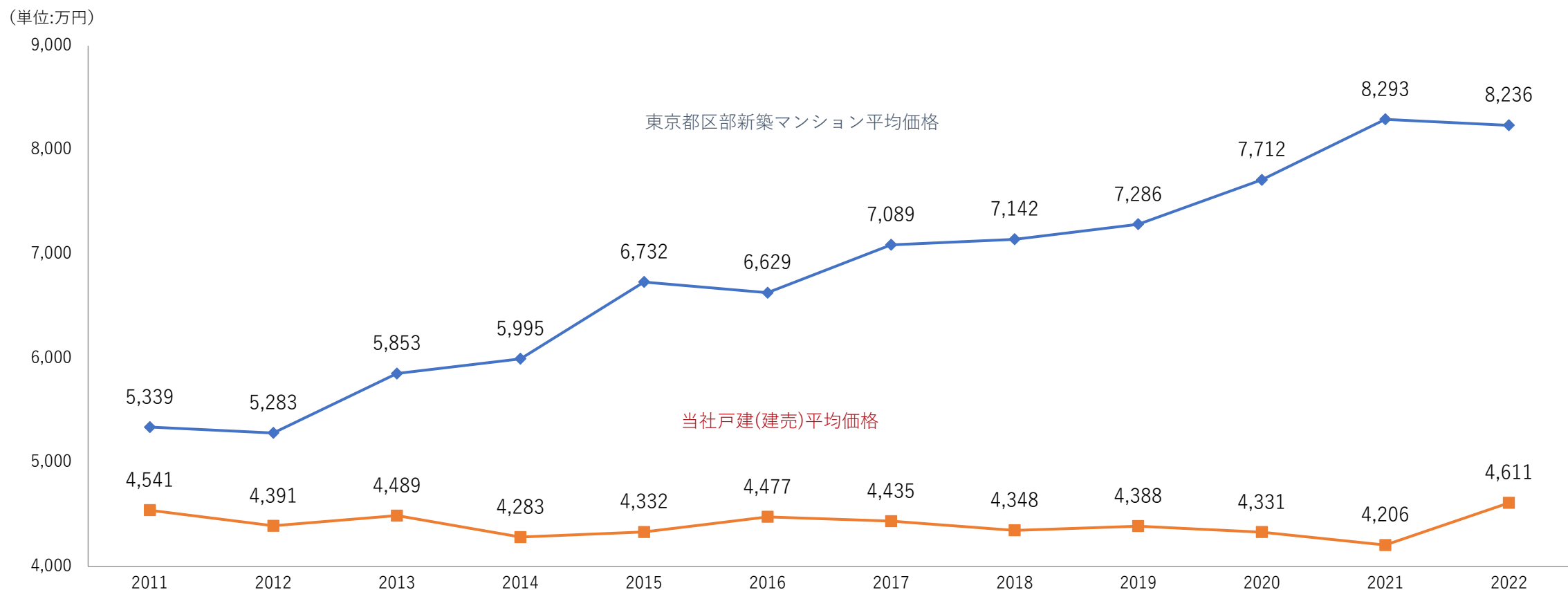
全国 世帯収入と個人所得



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、リーズナブルな戸建が注目

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



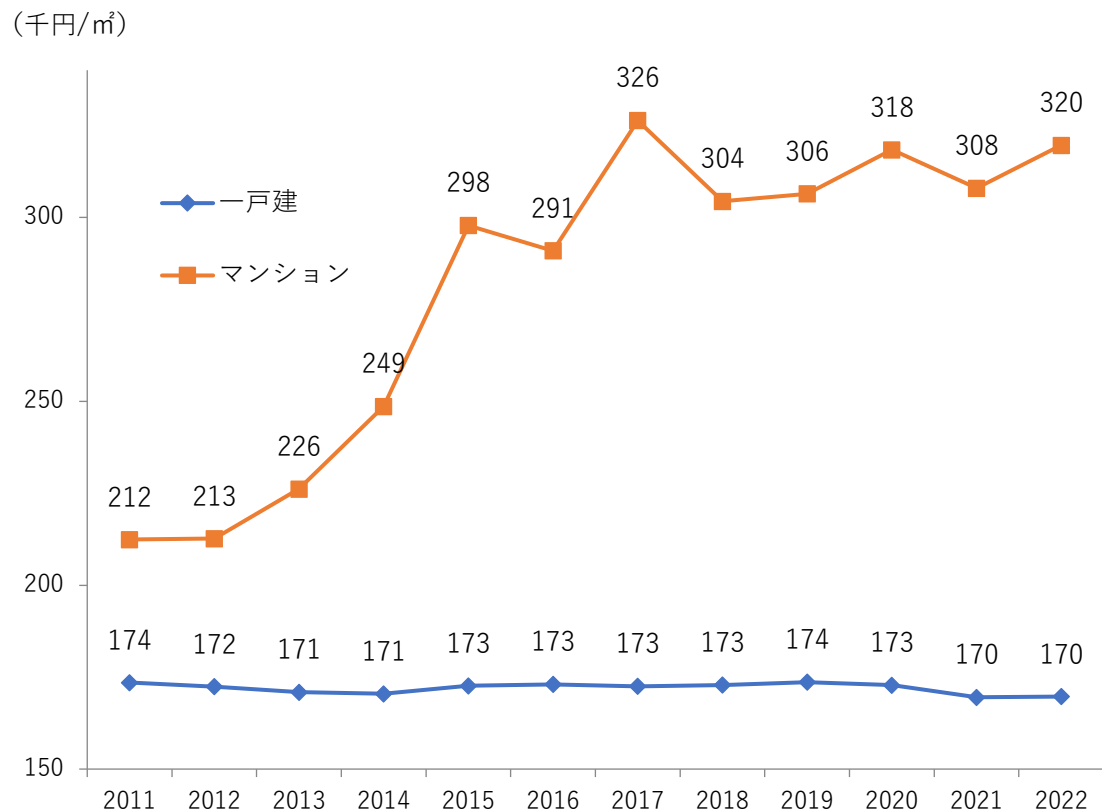
出所：株式会社不動産経済研究所「首都圏新築分譲マンション市場動向」

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、関西、福岡除く首都圏対象

* 2021年のマンションは1-12月、2021年の当社は 2020年10-2021年9月

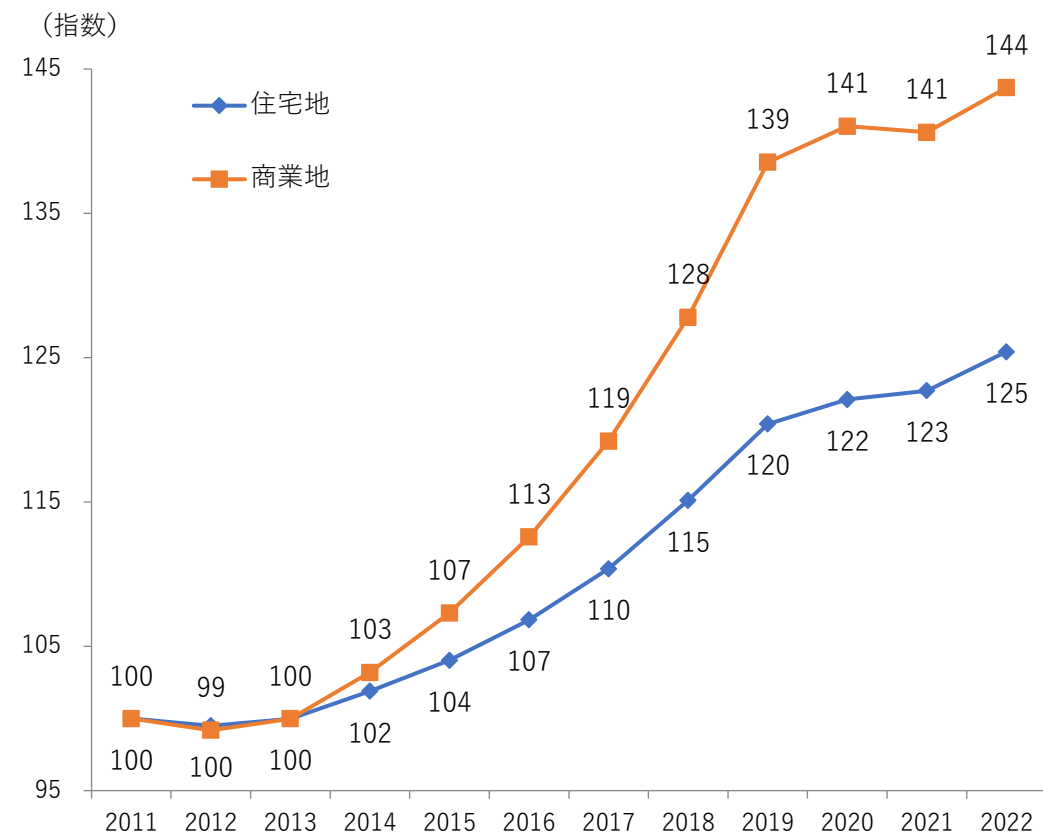
マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

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

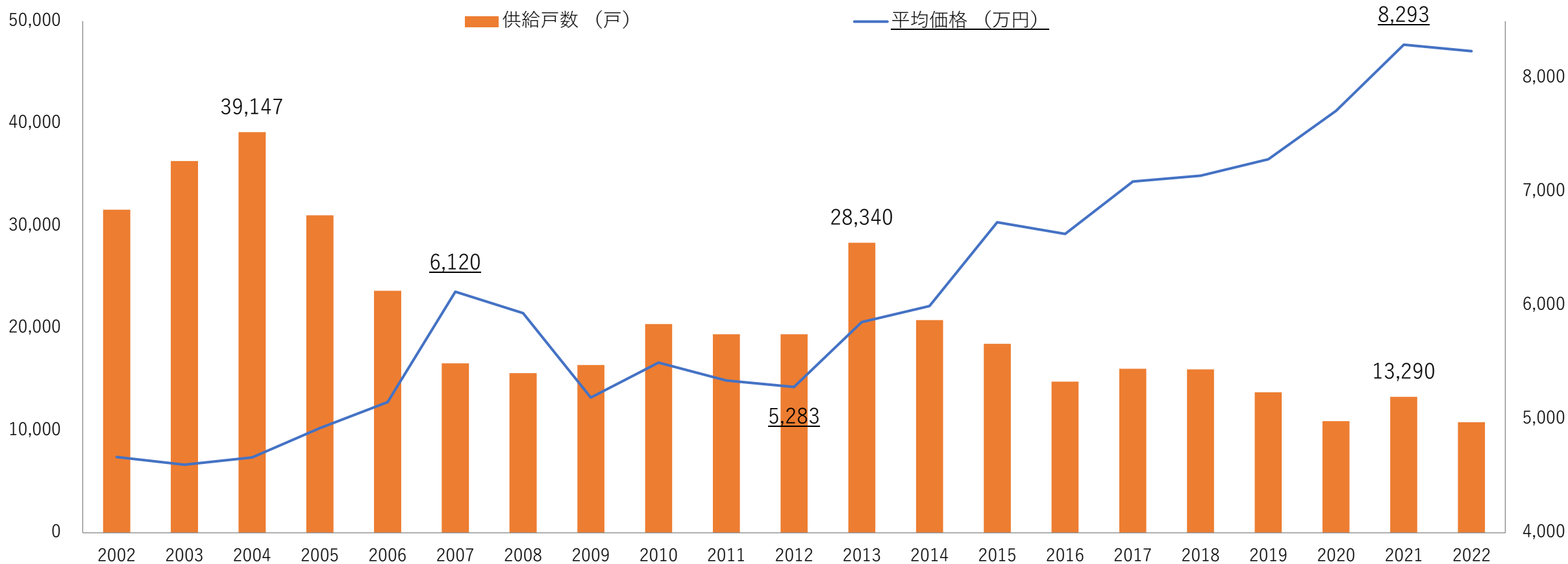
用途別土地価格（東京23区）



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

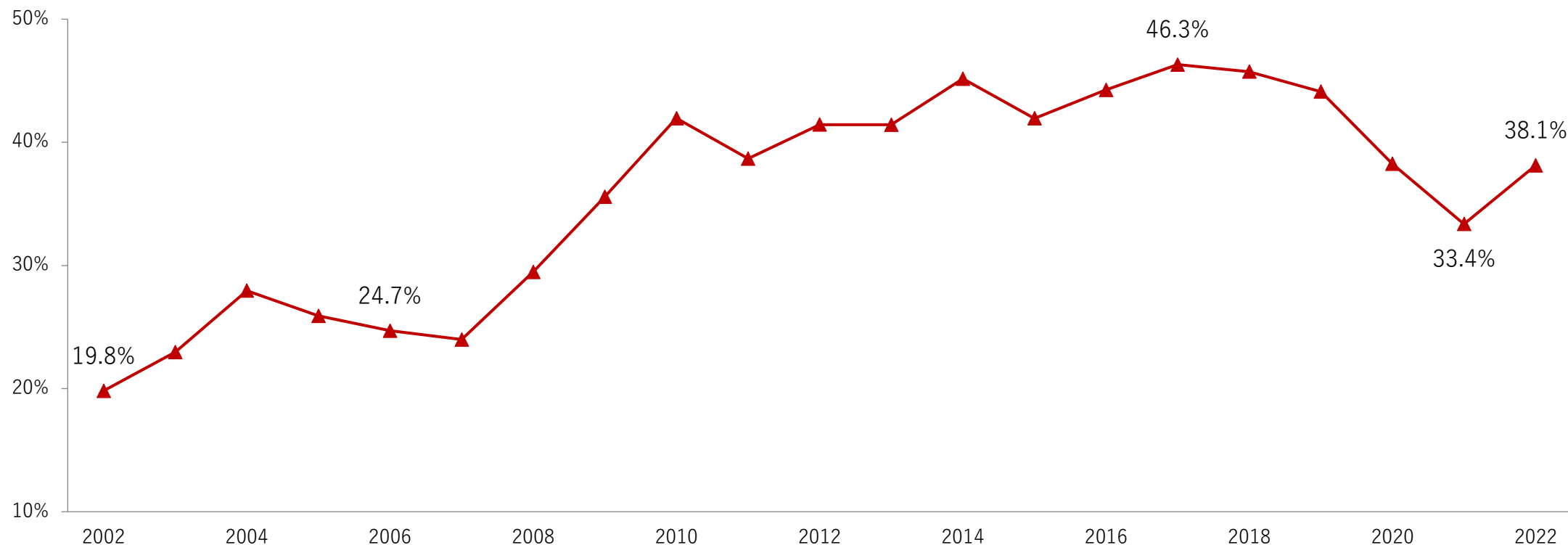
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



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

首都圏新築分譲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

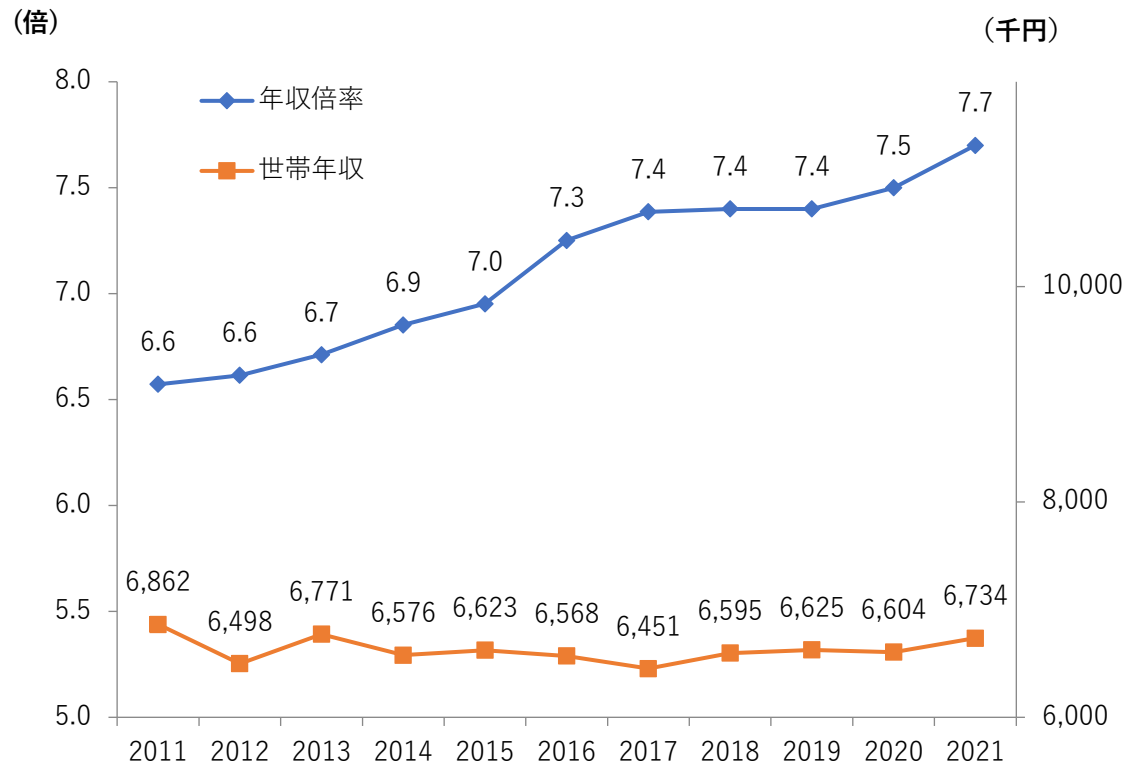


出所：不動産経済研究所 「マンション市場動向」 首都圏の販売戸数によるシェア

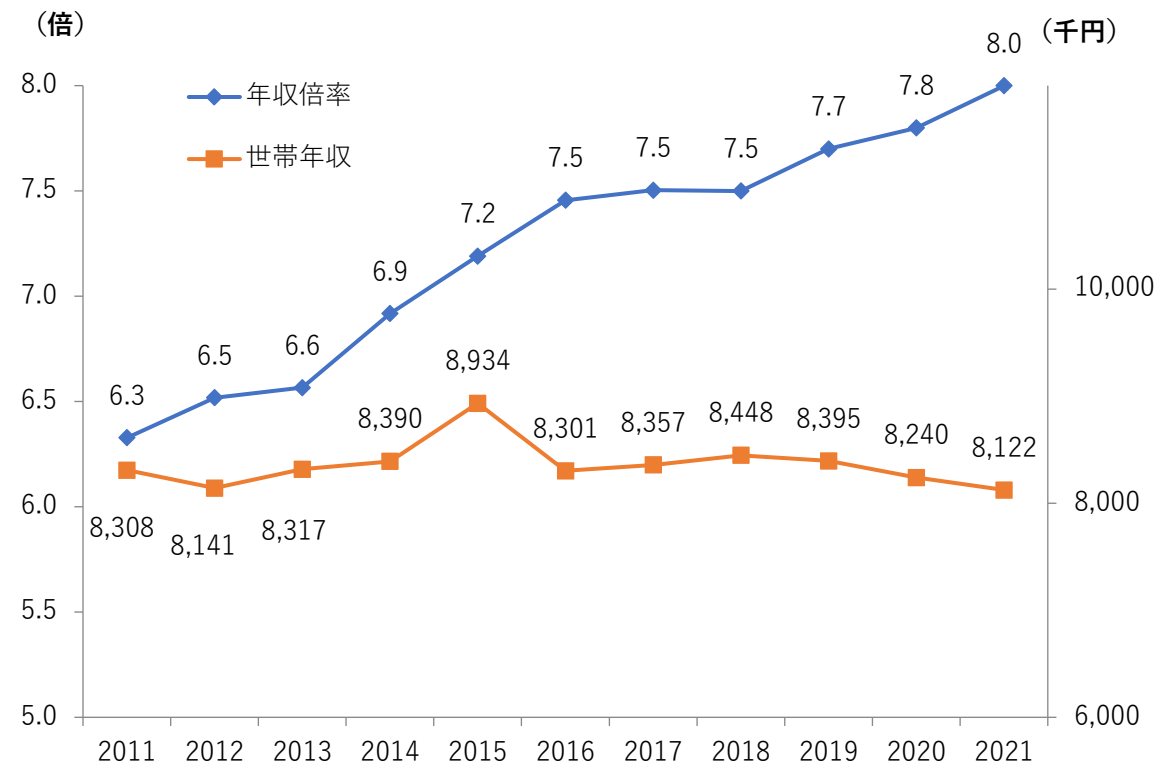
*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

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）



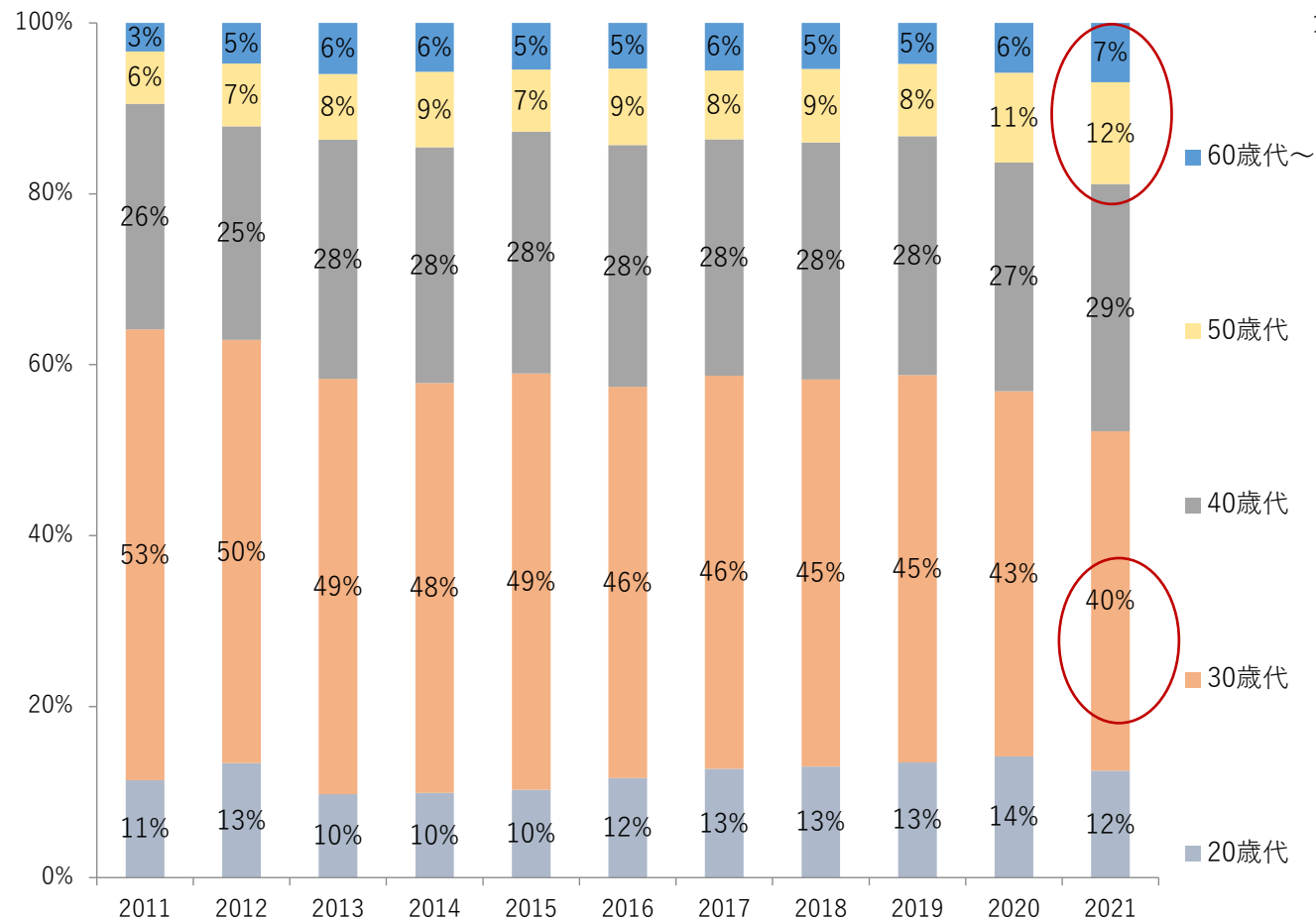
マンション購入者の年収倍率と世帯年収（東京都）



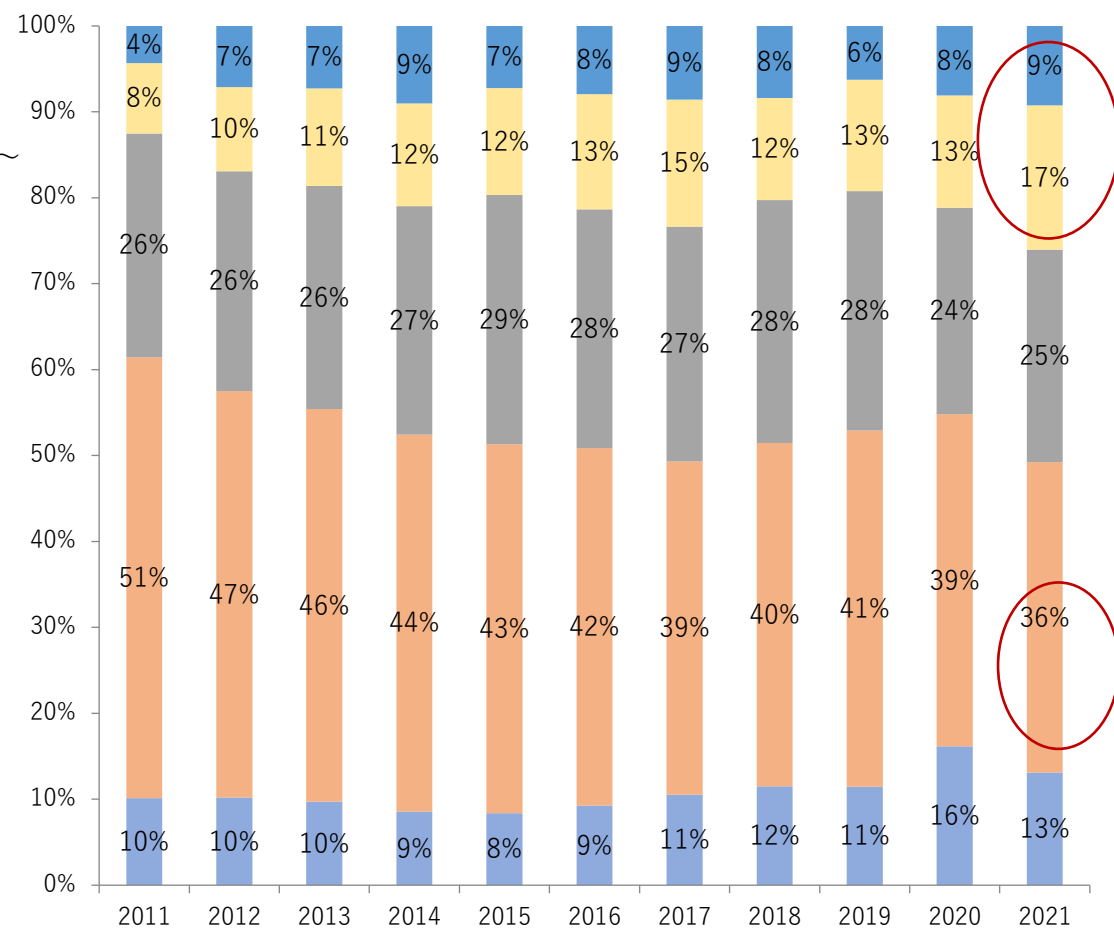
出所：独立行政法人 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」
 各年4月より翌年3月までに融資の承認を行ったものより集計
 戸建：新築購入資金（戸建等）、マンション：新築購入資金（共同建）
 世帯年収は申込本人と収入合算者の収入合計
 年収倍率は、手持資金を含む所要資金総額より算出

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）



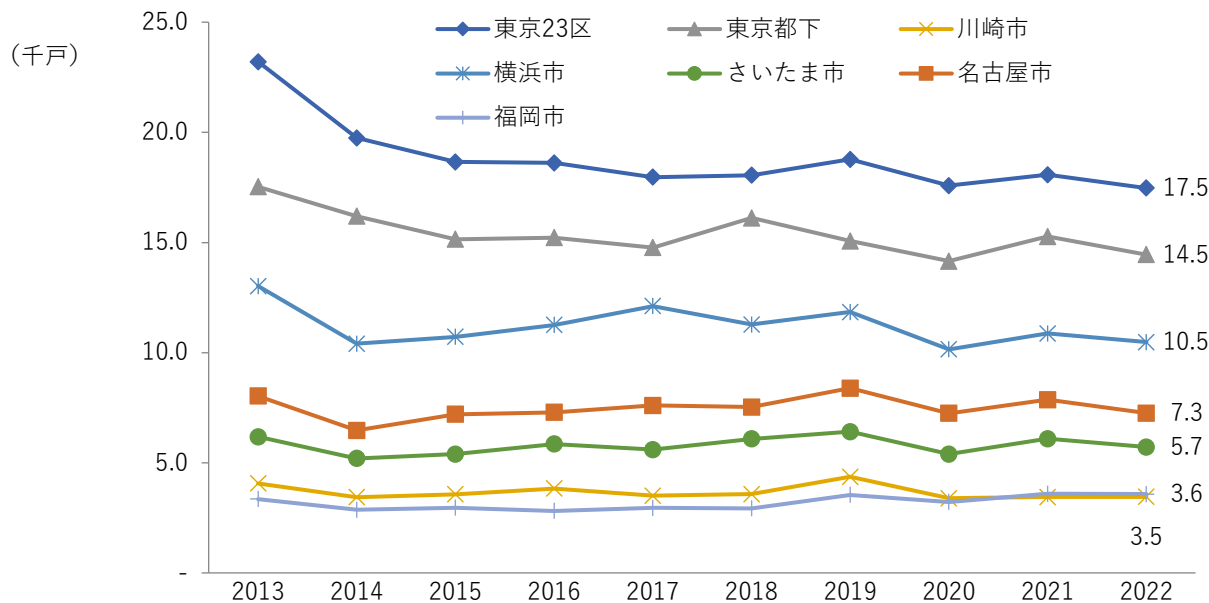
マンション購入者の年齢構成（東京都）



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

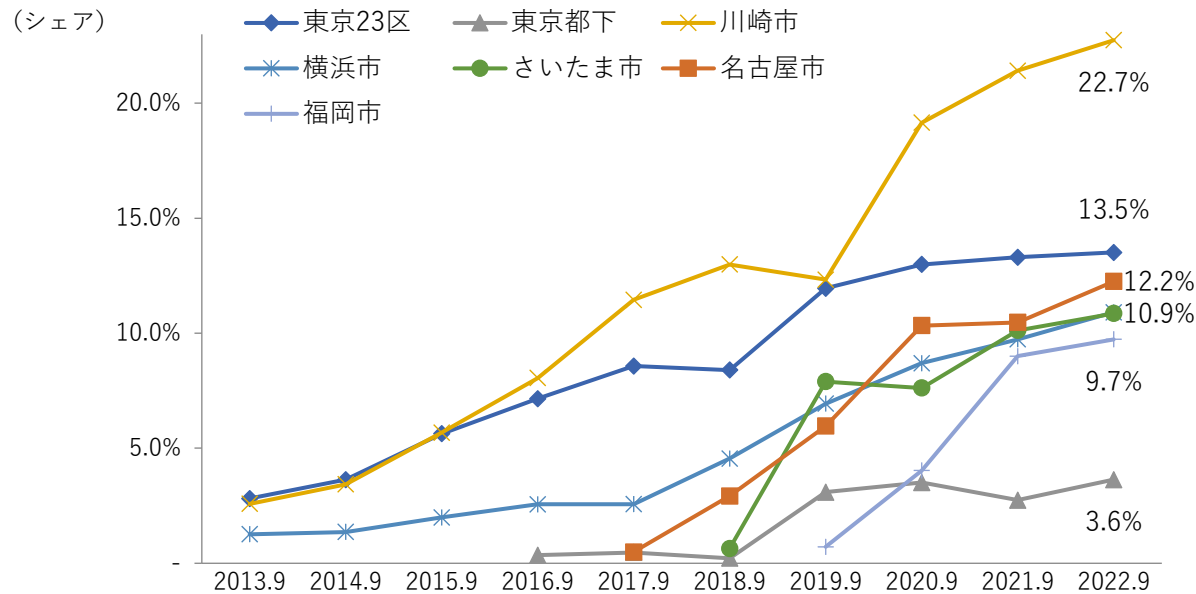
当社展開エリアの新設住宅一戸建着工戸数



東京23区	23.2	19.7	18.7	18.6	18.0	18.1	18.8	17.6	18.1	17.5
東京都下	17.5	16.2	15.1	15.2	14.8	16.1	15.1	14.2	15.3	14.5
川崎市	4.1	3.4	3.6	3.8	3.5	3.6	4.4	3.4	3.5	3.5
横浜市	13.0	10.4	10.7	11.3	12.1	11.3	11.8	10.2	10.9	10.5
さいたま市	6.2	5.2	5.4	5.9	5.6	6.1	6.4	5.4	6.1	5.7
名古屋市	8.0	6.5	7.2	7.3	7.6	7.5	8.4	7.2	7.9	7.3
福岡市	3.4	2.9	3.0	2.8	3.0	2.9	3.5	3.2	3.6	3.6

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

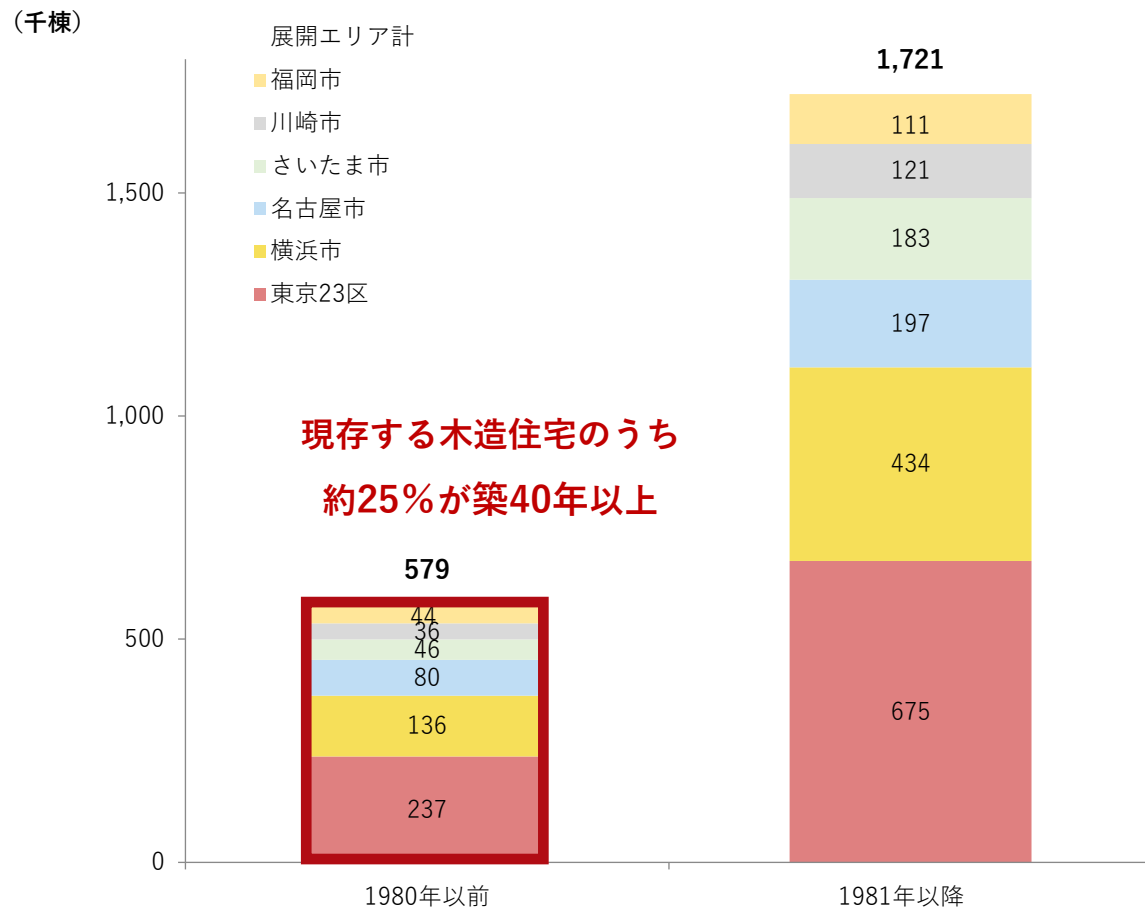


東京23区	2.8%	3.6%	5.6%	7.2%	8.6%	8.4%	12.0%	13.0%	13.3%	13.5%
東京都下				0.4%	0.5%	0.2%	3.1%	3.5%	2.7%	3.6%
川崎市	2.6%	3.4%	5.7%	8.1%	11.5%	13.0%	12.3%	19.2%	21.4%	22.7%
横浜市	1.3%	1.4%	2.0%	2.6%	2.6%	4.6%	6.9%	8.7%	9.7%	10.9%
さいたま市						0.6%	7.9%	7.6%	10.1%	10.9%
名古屋市					0.5%	2.9%	6.0%	10.3%	10.5%	12.2%
福岡市							0.7%	4.0%	9.0%	9.7%

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 2021.9期は2021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



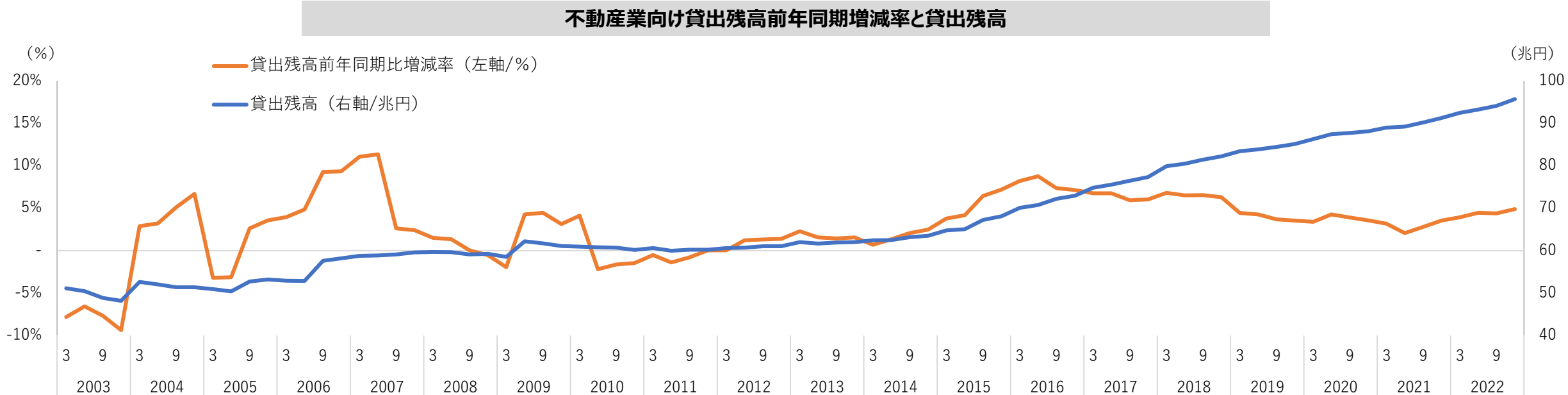
出所：総務省「住宅・土地統計調査」(2018年度)
木造一戸建て、建築の時期

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)

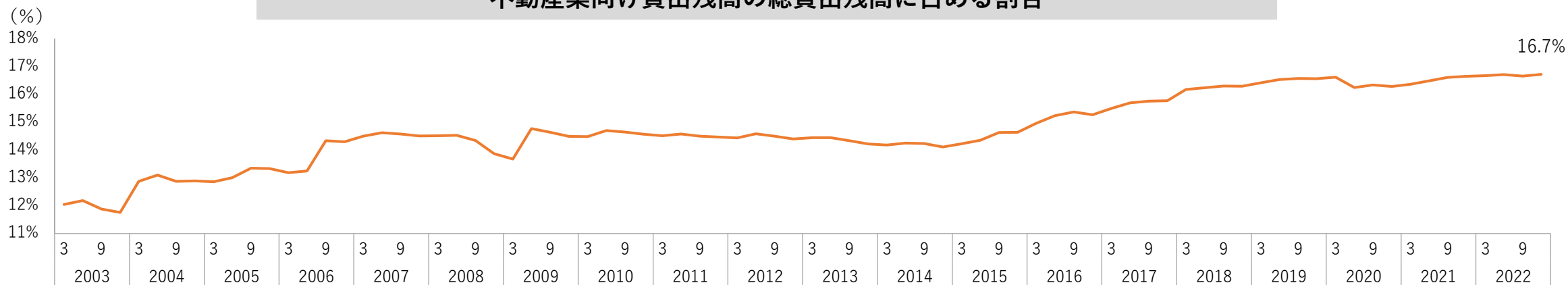
不動産業向け新規貸出は減少するも、貸出残高は増加



出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

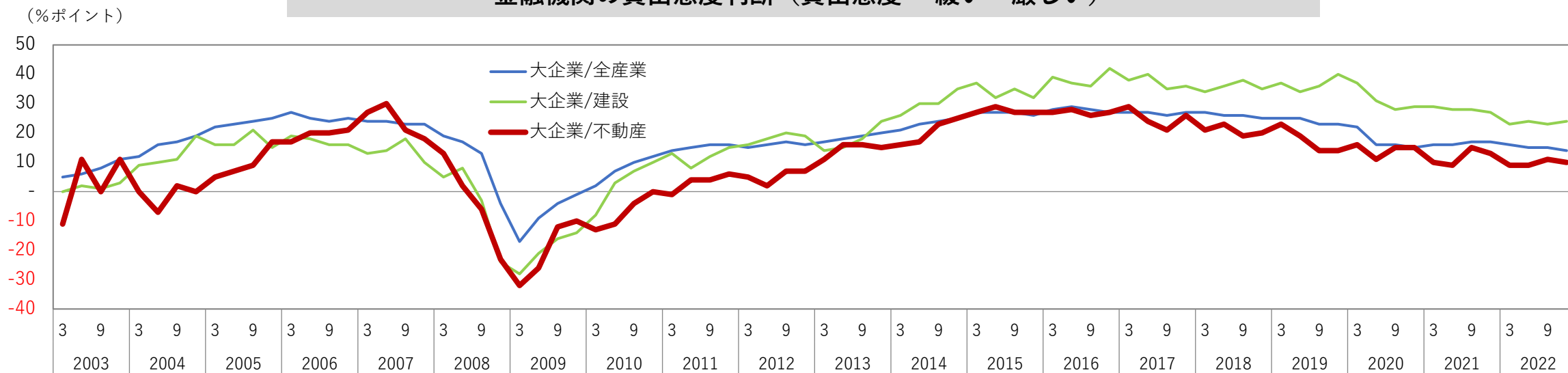
不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合は増加

不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合



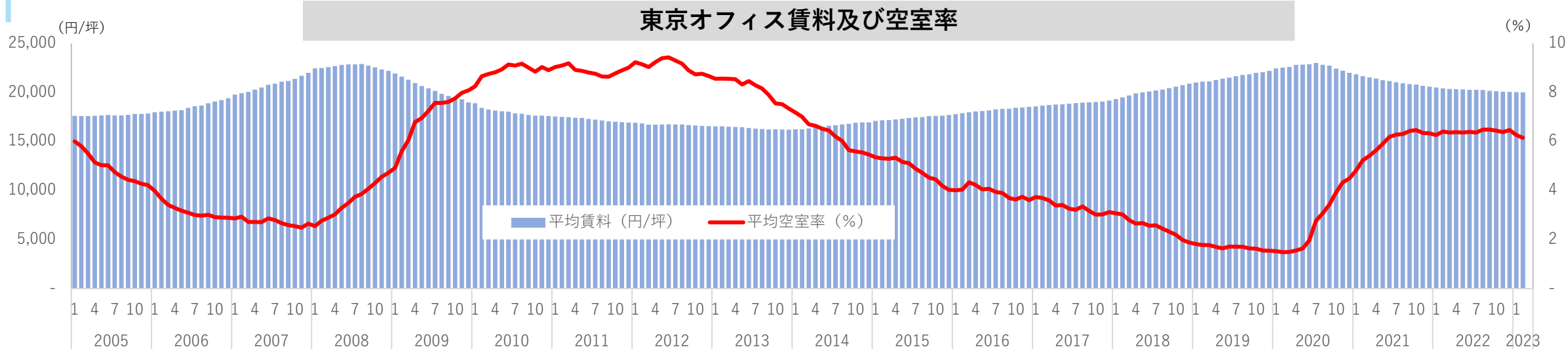
出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

金融機関の貸出態度判断（貸出態度 緩い－厳しい）

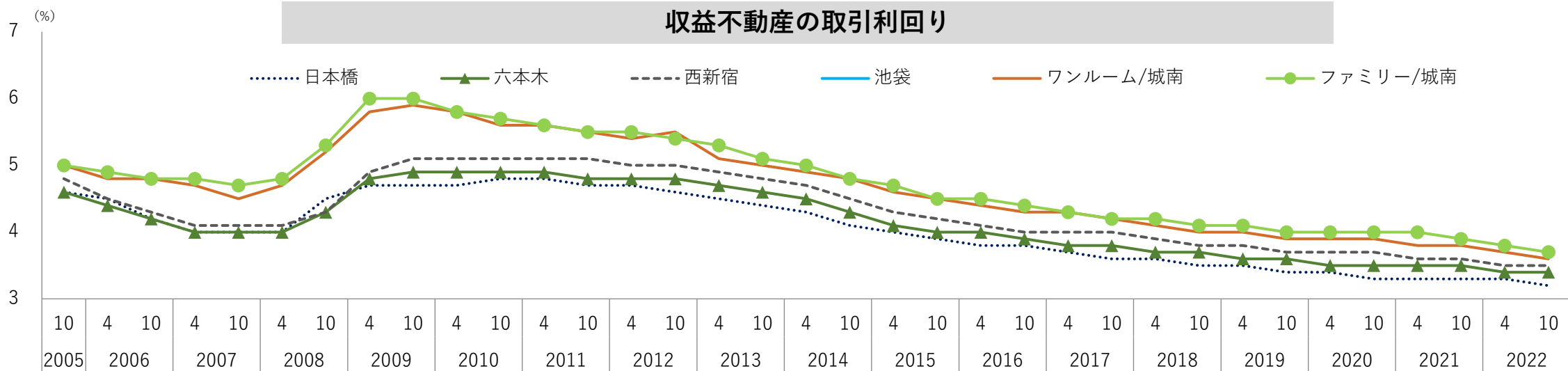


出所：日銀銀行「全国企業短期経済観測調査」

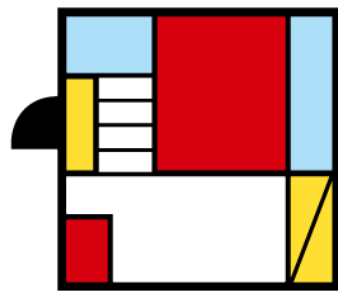
賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い



出所：三鬼商事「東京(都心5区)の最新オフィスビル市況」



出所：日本不動産研究所「不動産投資家調査」



**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。