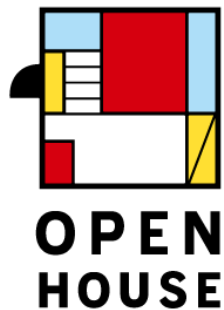


(2020年7月31日訂正)



2020年9月期 第2四半期

(2019/10-2020/3)

決算説明資料

株式会社オープンハウス



証券コード 3288



JPX-NIKKEI 400

2017-2019



2020年5月15日

2020年9月期第2四半期 決算トピックス

2020.9期2Q 事業進捗

- 第2四半期の業績予想を上回って着地し、
同期間として過去最高の売上高、利益を更新

売上高	2,619億円 (前期比: 7.9%増、業績予想: 2,600億円)
経常利益	260億円 (" :17.6%増、 " : 245億円)
親会社株主に帰属する	
四半期純利益	181億円 (" :12.4%増、 " : 171.5億円)

2020.9期 業績予想 修正

- 下記資本業務提携、新型コロナウイルスの影響等を織り込み修正するも、
8期連続過去最高の売上高、利益の更新を見込む

売上高	5,700億円 (前期比: 5.5%増)
経常利益	770億円 (" :40.2%増)
親会社株主に帰属する	
当期純利益	590億円 (" :49.7%増)

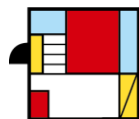
M & A

- 株式会社プレサンスコーポレーションとの資本業務提携
同社の総議決権数の31.9%の株式を取得 (持分法適用関連会社化)
地域補完並びに商品補完関係の構築等を目指す

➤ オープンハウスグループ売上高1兆円体制を視野に

オープンハウスグループ売上高1兆円体制を視野に

<両社の事業規模>



**OPEN
HOUSE**



グループ計

売上高		5,700 億円	2,240 億円	7,940 億円
引渡 件 数	戸建	9,026 棟	-	9,026 棟
	マンション	1,232 戸	7,120 戸	8,352 戸

(2020年9月期計画)

(2020年3月期実績)

- 独立系総合不動産会社として、
売上高1兆円体制の早期の実現を目指す

連結業績予想

■ プレサンスコーポレーションの株式取得に伴う持分法投資損益（34億円）、負ののれん（136億円）の計上及び新型コロナウイルスの影響等を織り込み

(単位：百万円)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高	540,376	38.3%	600,000	11.0%
営業利益	57,781	22.1%	65,500	13.4%
経常利益	54,928	19.3%	63,000	14.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,407	23.9%	44,100	11.9%

2020.9期 修正予想 (2019/10-2020/9)		
修正差異	予想	増減
△30,000	570,000	5.5%
△3,500	62,000	7.3%
14,000	77,000	40.2%
14,900	59,000	49.7%

(1株当たり指標、配当性向)

(単位：円 銭)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	予想	増減
1株当たり当期純利益	351.22	-	398.92	-
1株当たり配当金	63.00	14.00	80.00	17.00
配当性向	17.9%	-	20.1%	-

2020.9期 修正予想 (2019/10-2020/9)		
修正差異	予想	増減
-	533.59	-
-	80.00	-
-	* 15.0%	-

* 株式会社プレサンスコーポレーションの株式取得に伴う収益を除いた配当性向は、**21.1%**

財務健全性

- 事業継続に十分な流動性資金を確保
- 各種財務指標とも、健全な数値を示している（2020年3月末実績）

◆現金及び預金

1,571億円

◆自己資本比率

31.0%

◆流動比率

272.8%

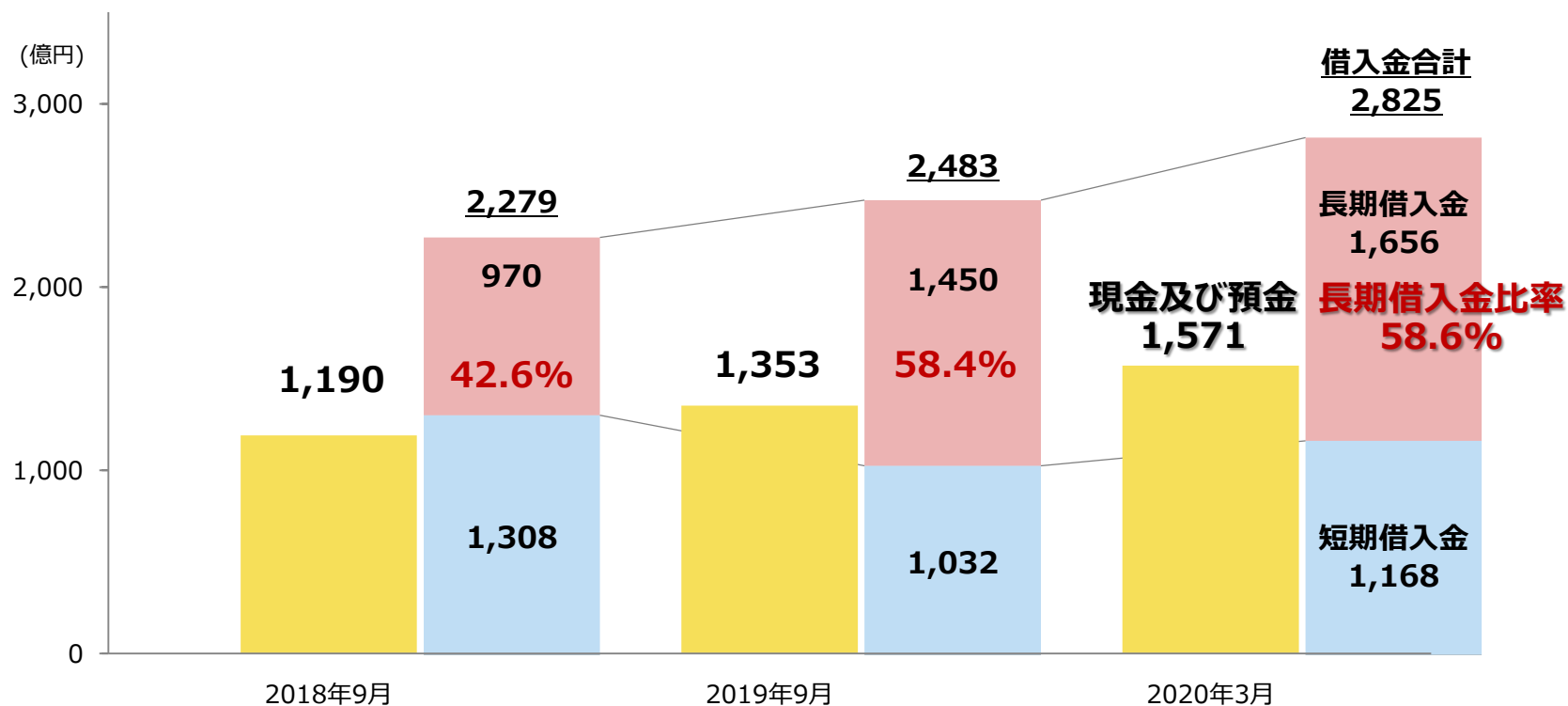
◆ネットD/Eレシオ

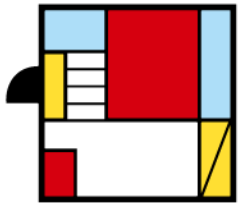
0.8倍

財務戦略

■ 十分な現預金確保と長期借入へのシフトにより、
仕入資金の確保、M&Aの機会獲得、雇用の安定 が可能

現金及び預金・長短借入金の推移





**OPEN
HOUSE**

1. 2020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

(単位：百万円)

	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)		2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	242,846	-	261,922	-	7.9%
営業利益	23,797	9.8%	27,035	10.3%	13.6%
経常利益	22,193	9.1%	26,091	10.0%	17.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	16,132	6.6%	18,136	6.9%	12.4%

セグメント情報（売上高・営業利益）

■ 戸建関連及び収益不動産事業が業績を牽引

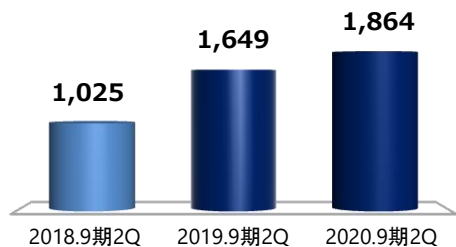
（単位：百万円）

	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)		2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	242,846	100.0%	261,922	100.0%	7.9%
戸建関連事業	164,959	67.9%	186,467	71.2%	13.0%
マンション事業	20,768	8.6%	8,533	3.3%	△58.9%
収益不動産事業	46,613	19.2%	55,060	21.0%	18.1%
その他（アメリカ不動産等）	10,531	4.3%	11,911	4.5%	13.1%
調整額	△26	-	△50	-	-
営業利益	23,797	9.8%	27,035	10.3%	13.6%
戸建関連事業	15,008	9.1%	20,896	11.2%	39.2%
マンション事業	3,305	15.9%	△47	-	-
収益不動産事業	4,908	10.5%	5,536	10.1%	12.8%
その他（アメリカ不動産等）	1,070	10.2%	1,221	10.3%	14.1%
調整額	△495	-	△572	-	-

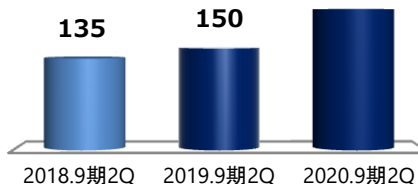
戸建関連事業（全体）

■ 戸建に対する高い需要が継続

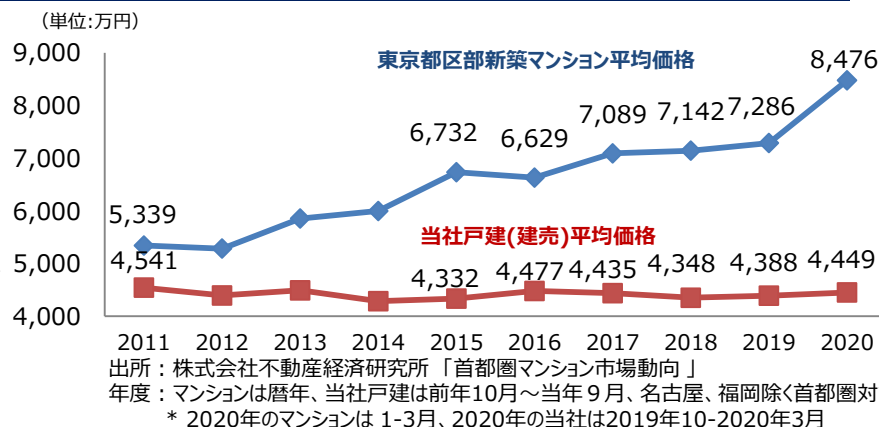
売上高（億円）



営業利益（億円）



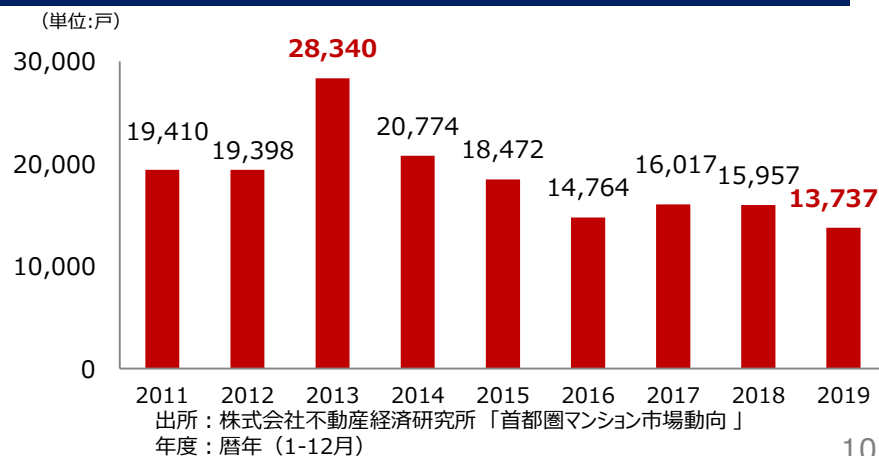
東京23区新築マンションと当社戸建（建売）の平均価格推移



(単位:百万円)

	2018.9期2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期2Q (2019/10-2020/3)	増減
売上高	102,566	164,959	186,467	13.0%
売上総利益	19,574	24,422	30,360	24.3%
売上総利益率	19.1%	14.8%	16.3%	1.5pt
営業利益	13,513	15,008	20,896	39.2%
営業利益率	13.2%	9.1%	11.2%	2.1pt

東京23区新築マンション供給戸数推移



新型コロナウイルス感染症流行のもとでの戸建の購入動機

- テレワークにも対応可能な個室の多さが決め手に
- 家族と過ごす時間が増えたことが、購入検討のきっかけに

お客様の声（現下の状況で、戸建を購入されたお客様から多かった声）

◆テレワークに備えて

- ・書斎を確保しやすい戸建を選んだ。
- ・フロアを変えることで、家族に気兼ねなく仕事ができる。

◆家族と過ごす時間が増えたため

- ・手狭に感じ、本格的に探そうと思った。
- ・必然的に家の事を考えるようになった。

◆新型コロナウイルスとは関係なく

- ・買っても借りても支払いは必要なので、良いものがあれば買う。

戸建の利用価値の拡充

- 住まいに対する新たなニーズが発生
- これらのニーズに応えることが社会的使命

テレワーク用のスペースが欲しい！
ソーシャルディスタンスを保ちたい！



個室、書斎スペースの活用

都心の利便性も享受したい！



都心部の需要は大きくは変わらず

戸建住宅の利用価値の拡充

屋内でトレーニングをしたい！



ガレージスペースの活用

生活必需品を備蓄したい！

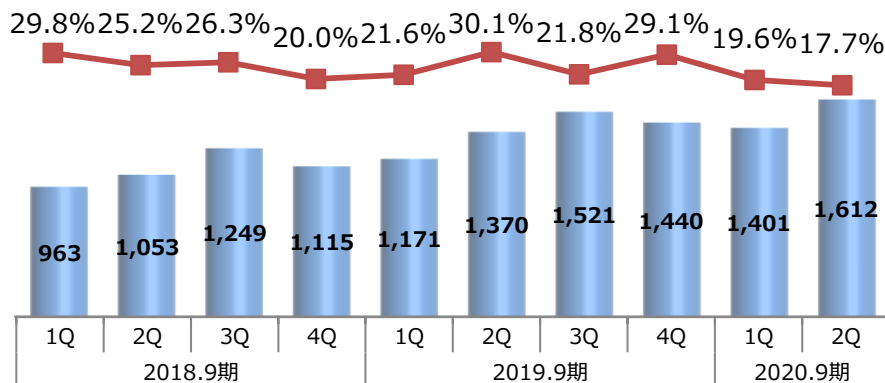


収納スペースの活用

戸建関連事業（①オープンハウス（仲介））

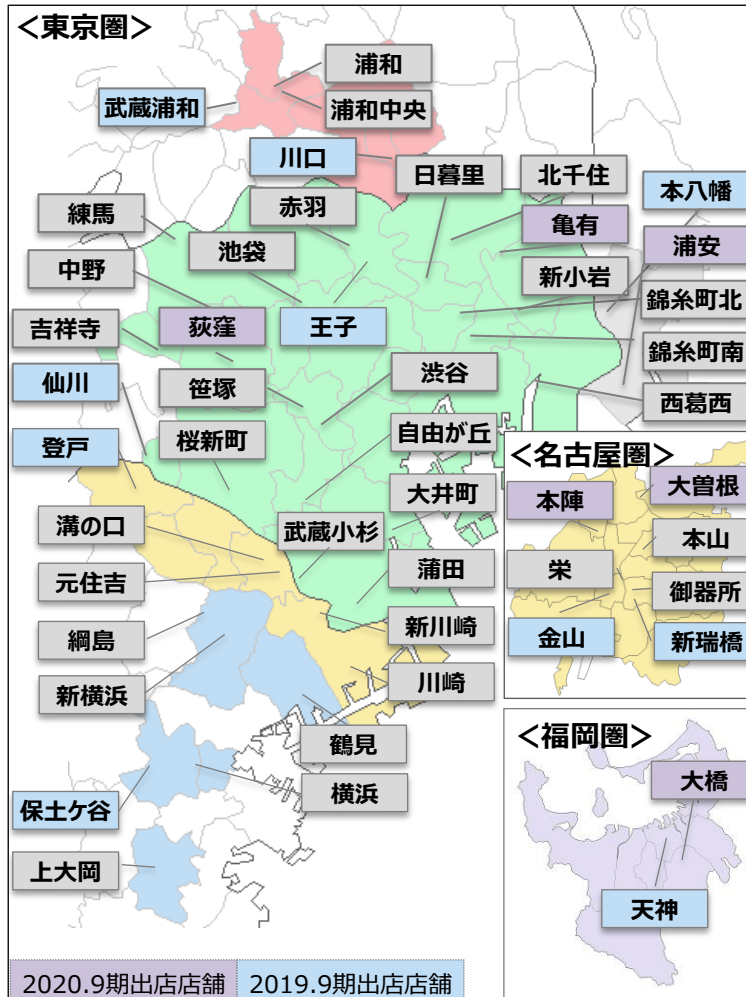
- 仲介契約件数は前期比17.7%増と堅調
- 2020年9月期には6店舗を出店し、計48営業センターを展開

四半期毎の仲介契約件数と前年同期比増加率



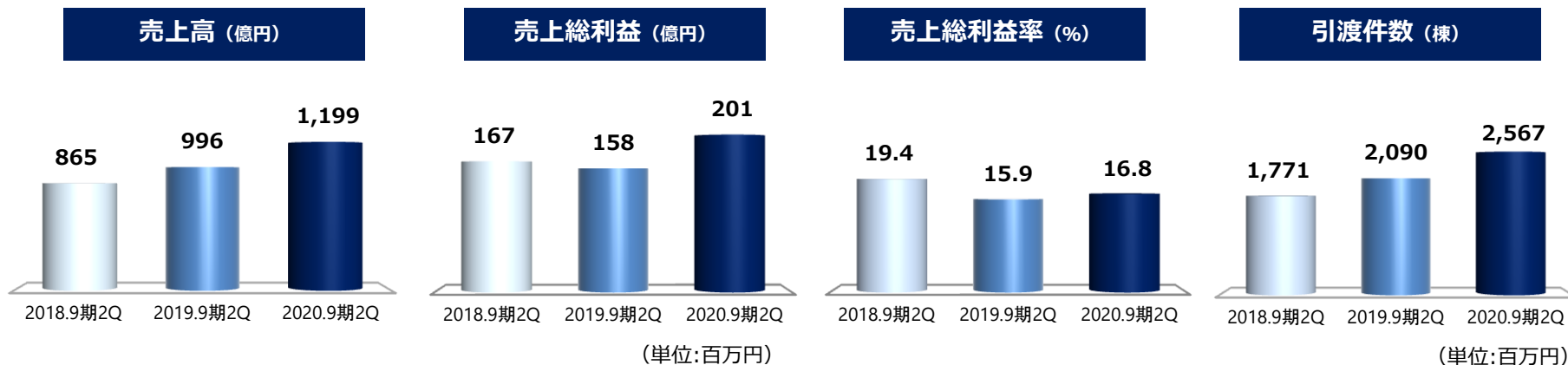
エリア別営業センター数

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020年 5月15日 現在
東京都	16	17	19	21
神奈川県	7	10	12	12
愛知県	2	3	5	7
埼玉県	-	2	4	4
福岡県	-	-	1	2
千葉県	-	-	1	2
合計	25	32	42	48



戸建関連事業 (②オープンハウス・ディベロップメント)

- 都心部の戸建に対する強い実需を追い風に、引き渡しは順調
- 売上総利益率は、前2Q(1-3月)の15.4%から、当2Q(1-3月)は16.9%まで改善



	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	増減	(販売形態別)	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	増減		
戸建	売上高	86,581	99,676	119,996	20.4%	建売	売上高	29,242	42,284	55,657	31.6%
	売上総利益	16,779	15,866	20,146	27.0%	建売	引渡件数	669棟	986棟	1,296棟	310棟
	売上総利益率	19.4%	15.9%	16.8%	0.9pt	建売	単価	43.7	42.9	42.9	0.1
	引渡件数 (建売+土地)	1,771棟	2,090棟	2,567棟	477棟	土地	売上高	49,072	46,379	53,108	14.5%
					土地	引渡件数	1,102棟	1,104棟	1,271棟	167棟	
					土地	単価	44.5	42.0	41.8	△0.2	
					請負	売上高	7,986	10,755	11,001	2.3%	
					請負	引渡件数	561棟	766棟	752棟	△14棟	
					請負	単価	14.2	14.0	14.6	0.6	
					その他	売上高	272	258	230	△11.1%	

* 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)

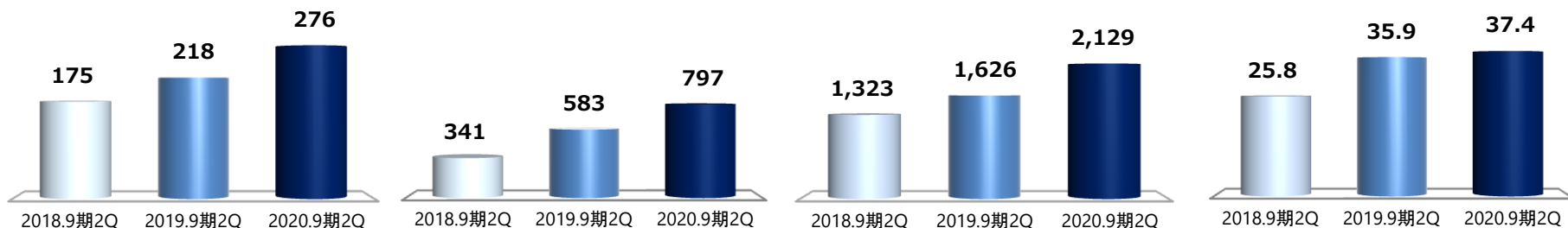
- 首都圏法人向け及びOHD向けともに順調に増加
- 首都圏の戸建て法人請負でNo.1の地位を確立

売上高 (億円)

OHD向け引渡棟数 (棟)

引渡件数 (棟)

OHD向け構成比 (%)



(単位:百万円)

	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	増減
売上高	17,560	21,803	27,679	26.9%
売上総利益	2,112	2,492	3,230	29.6%
売上総利益率	12.0%	11.4%	11.7%	0.2pt
引渡件数	1,323棟	1,626棟	2,129棟	503棟
*1 (OHD)	(341棟)	(583棟)	(797棟)	(214棟)

*1 法人向け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」)

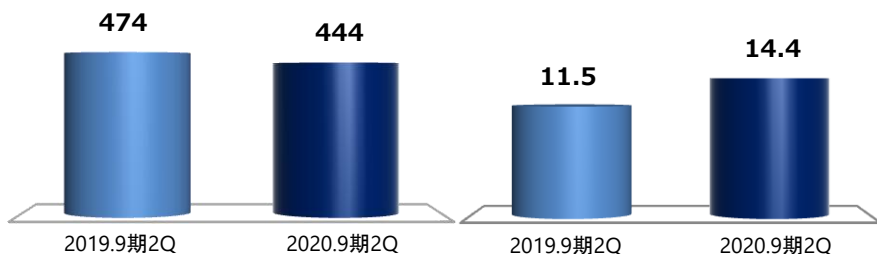


戸建関連事業 (④ホーク・ワン)

- オープンハウスの仲介によるシナジー効果を発揮
- 仕入基準を見直し、売上総利益率の改善が実現

売上高 (億円)

売上総利益率 (%)



(単位:百万円)

	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	増減
売上高	47,494	44,483	△6.3%
売上総利益	5,451	6,409	17.6%
売上総利益率	11.5%	14.4%	2.9pt
引渡件数 (土地、注文建築含む)	1,217棟	1,159棟	△58棟
販売契約件数	1,146棟	1,056件	△90棟
内、OH仲介件数	196棟	280棟	84棟

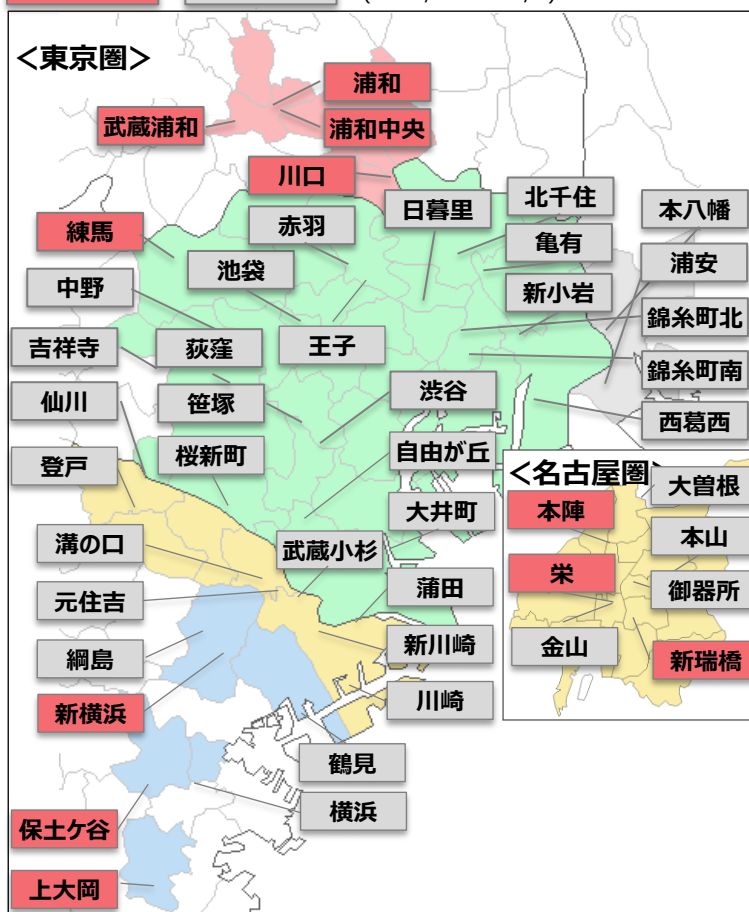
* 株式会社ホーク・ワン (以下、「ホーク・ワン」)

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

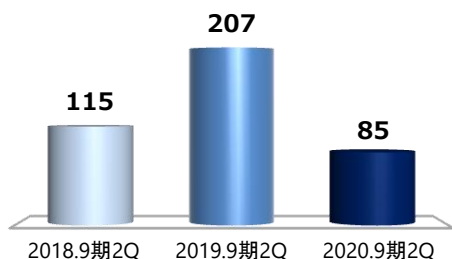
2020.9期 2Q
(2019/10-2020/3)



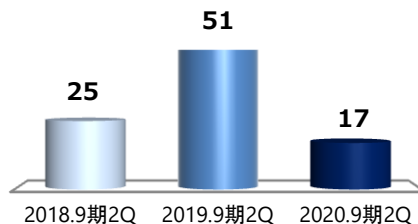
マンション事業

- 都心立地で利便性の高い新築マンションは、需要が高く販売は順調
- 竣工が集中する4Qに向け、計画通りに事業は進捗

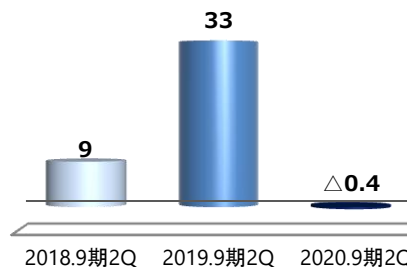
売上高 (億円)



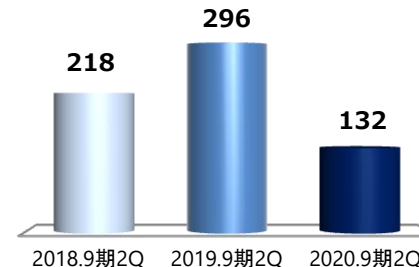
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (戸)



(単位:百万円)

	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	増減
売上高	11,513	20,768	8,533	△58.9%
売上総利益	2,502	5,139	1,717	△66.6%
売上総利益率	21.7%	24.7%	20.1%	△4.6pt
営業利益	927	3,305	△47	-
営業利益率	8.1%	15.9%	-	-
引渡件数	218戸	296戸	132戸	△164戸
単価	52.6	69.7	60.0	△9.7

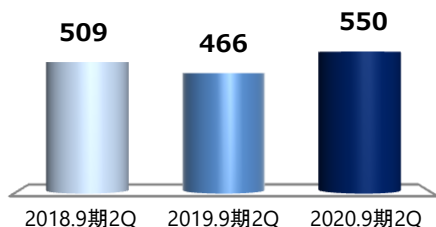
2020年9月期の主な引渡物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス四谷 (東京)	21	9,000万円台
オープンレジデンス代々木公園 (東京)	38	9,000 "
オープンレジデンス桜山 (名古屋)	36	4,000 "
オープンレジデンス白木原ステーションフロント (福岡)	103	3,000 "

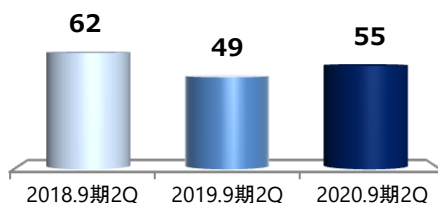
収益不動産事業

- 現況をチャンスと捉える投資家も存在することから、需要は堅調
- 今後の収益悪化が見込まれるホテル等は保有していない

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



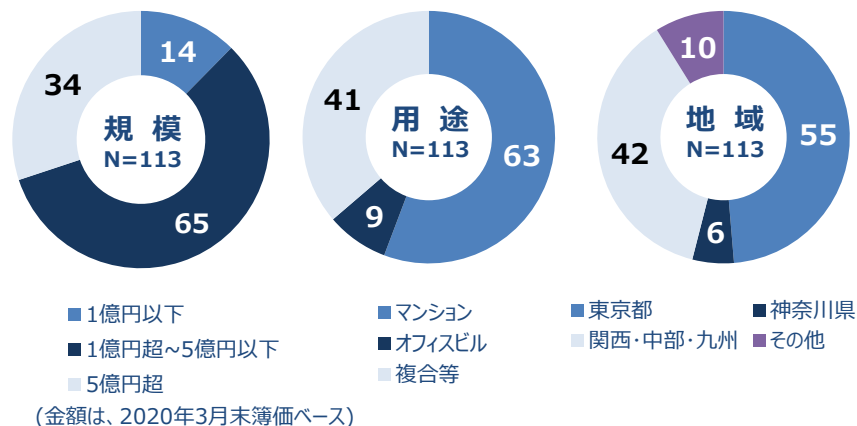
評価損の内容

対象 : 販売可能価額が帳簿価額を下回る物件
 たな卸 : 53,969百万円 (収益不動産)
 評価損 : 1,887百万円
 主旨 : 評価損を早期に処理することにより、
 将来のB/S上のリスクを低減するもの

(単位:百万円)

	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	増減
売上高	50,903	46,613	55,060	18.1%
売上総利益	8,441	7,179	8,144	13.4%
売上総利益率	16.6%	15.4%	14.8%	△0.6pt
営業利益	6,248	4,908	5,536	12.8%
営業利益率	12.3%	10.5%	10.1%	△0.5pt
引渡件数	135件	129件	111件	△18件
単価	369	349	487	138

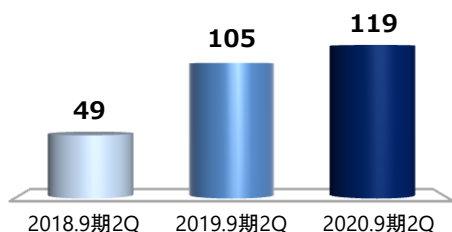
保有物件内訳 (件) (2020年3月末)



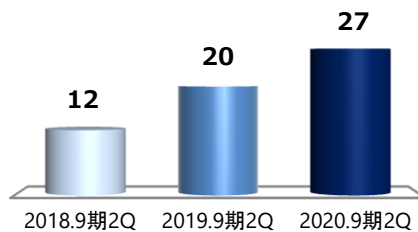
その他（アメリカ不動産事業等）

- アメリカ不動産を足掛かりに、富裕層向けビジネスを展開
- 現地での物件管理の豊富な実績は、他社との差別化要因

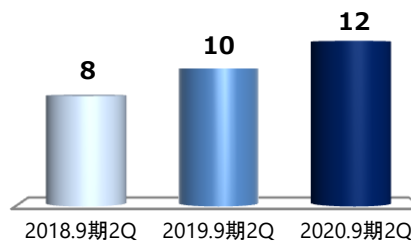
売上高（億円）



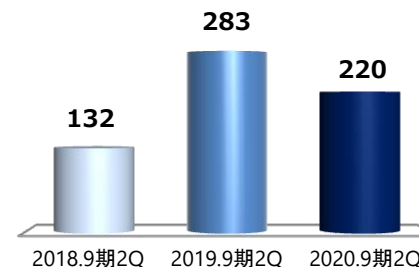
売上総利益（億円）



営業利益（億円）



引渡件数（棟）

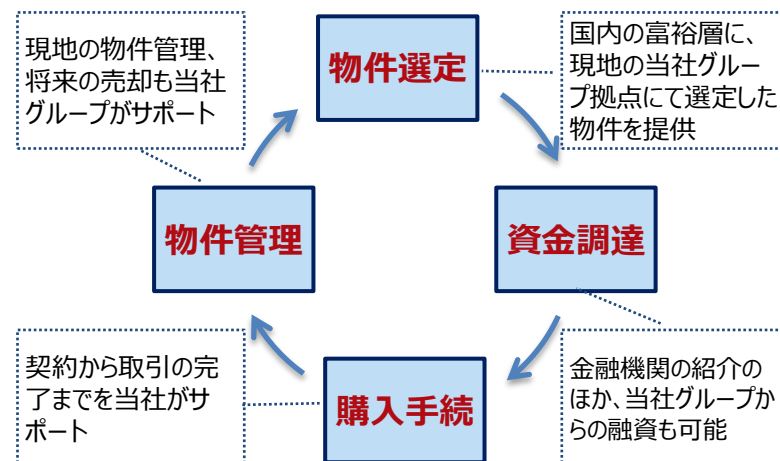


（単位：百万円）

	2018.9期 2Q (2017/10-2018/3)	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	増減
売上高	4,953	10,531	11,911	13.1%
売上総利益	1,212	2,064	2,738	32.6%
売上総利益率	24.5%	19.6%	23.0%	3.4pt
営業利益	809	1,070	1,221	14.1%
営業利益率	16.3%	10.2%	10.3%	0.1pt
引渡件数 *	132棟	283棟	220棟	△63棟
（内、アパート等マルチ物件）	-	-	(5棟)	(5棟)

* アメリカ不動産事業の物件数

ビジネスモデル（ワンストップサービス）



販売費及び一般管理費、営業外収益・費用

(単位：百万円)

	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)		2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	15,062	6.2%	16,108	6.2%	1,046
人件費	4,331	1.8%	4,929	1.9%	598
販売手数料	2,590	1.1%	2,363	0.9%	△227
事務所維持費	1,712	0.7%	1,870	0.7%	157
広告宣伝費	1,010	0.4%	1,153	0.4%	143
販売促進費	727	0.3%	532	0.2%	△195
その他	4,689	1.9%	5,259	2.0%	569

	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)		2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	221	0.1%	407	0.2%	185
営業外費用	1,825	0.8%	1,350	0.5%	△475
支払利息	878	0.4%	1,069	0.4%	190
支払手数料	737	0.3%	180	0.1%	△557
為替差損	86	0.0%	-	-	△86
その他	122	0.1%	101	0.0%	△21

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2019.9期末 (2019/9)	2020.9期2Q末 (2020/3)	増減
流動資産	424,766	470,987	46,220
現金及び預金	135,354	157,100	21,745
たな卸資産	250,054	270,130	20,076
その他	39,357	43,756	4,398
固定資産	21,106	20,672	△433
有形固定資産	4,990	5,007	17
無形固定資産	3,456	3,237	△219
投資その他の資産	12,659	12,427	△231
繰延資産	31	27	△3
資産合計	445,904	491,687	45,783

	2019.9期末 (2019/9)	2020.9期2Q末 (2020/3)	増減
負債	307,837	338,763	30,926
流動負債	162,348	172,646	10,297
固定負債	145,488	166,117	20,628
純資産	138,067	152,924	14,856
株主資本	138,263	152,914	14,650
評価・換算差額等	△196	9	206
負債純資産合計	445,904	491,687	45,783

<安全性指標>

	2019.9期末	2020.9期2Q末	増減
D/ELシオ	1.8倍	1.8倍	0.0pt
ネットD/ELシオ *	0.8倍	0.8倍	0.0pt

* ネットD/ELシオ：(借入金+社債-現金及び預金) / 純資産)

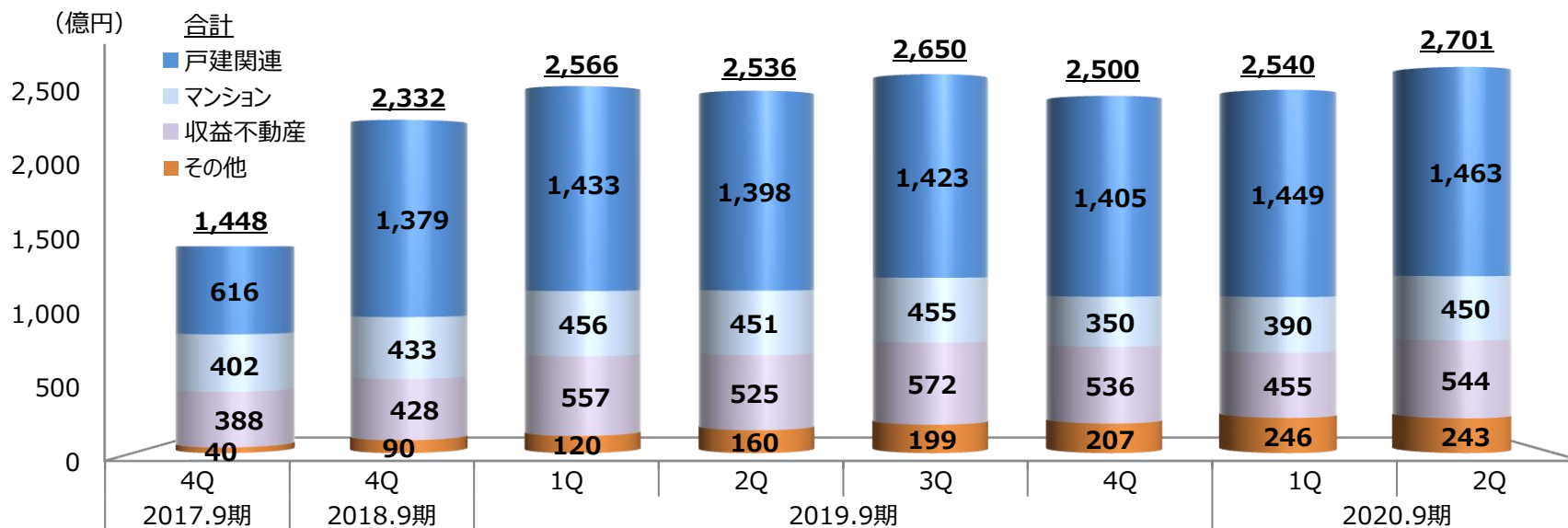
	2019.9期末	2020.9期2Q末	増減
自己資本比率	30.9%	31.0%	0.1pt
ネット自己資本比率 **	44.4%	45.6%	1.2pt

** 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)

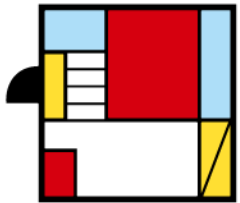
	2017.9期末 (2017/9)	2018.9期末 (2018/9)	2019.9期末 (2019/9)	2020.9期 2Q末 (2020/3)	(構成比)	増減
戸建関連	61,667	137,991	140,560	146,300	54.2%	5,739
マンション	40,291	43,322	35,065	45,051	16.7%	9,985
収益不動産	38,871	42,873	53,691	54,455	20.2%	764
その他	4,064	9,084	20,735	24,322	9.0%	3,587
合計	144,894	233,272	250,054	270,130	100.0%	20,076



連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2019.9期 2Q (2018/10-2019/3)	2020.9期 2Q (2019/10-2020/3)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	△9,649	△8,696	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益の計上 ・たな卸資産の増加 ・法人税等の支払 ・営業貸付金の増加 等
投資活動によるキャッシュ・フロー	169	△901	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得 ・敷金及び保証金の差入による支出 等
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,696	30,576	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金の増加 ・配当金の支払 等
現金及び現金同等物に係る換算差額	△164	114	
現金及び現金同等物の増減額	△4,947	21,092	
現金及び現金同等物の期首残高	118,978	135,345	
現金及び現金同等物の期末残高	114,031	156,438	



**OPEN
HOUSE**

2. 2020年9月期 連結業績予想

連結業績予想

■プレサンスコーポレーションの株式取得に伴う持分法投資損益（34億円）、
負ののれん（136億円）の計上及び新型コロナウイルス感染症の影響等を織り込み

(単位：百万円)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高	540,376	38.3%	600,000	11.0%
営業利益	57,781	22.1%	65,500	13.4%
経常利益	54,928	19.3%	63,000	14.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,407	23.9%	44,100	11.9%

2020.9期 修正予想 (2019/10-2020/9)		
修正差異	予想	増減
△30,000	570,000	5.5%
△3,500	62,000	7.3%
14,000	77,000	40.2%
14,900	59,000	49.7%

(1株当たり指標、配当性向)

(単位：円 銭)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	予想	増減
1株当たり当期純利益	351.22	-	398.92	-
1株当たり配当金	63.00	14.00	80.00	17.00
配当性向	17.9%	-	20.1%	-

2020.9期 修正予想 (2019/10-2020/9)		
修正差異	予想	増減
-	533.59	-
-	80.00	-
-	* 15.0%	-

* プレサンスコーポレーションの株式取得に伴う収益を除いた配当性向は、**21.1%**

株式会社プレサンスコーポレーションとの資本業務提携

■ 両社間の地域補完並びに商品補完関係の構築等を目指す

項目	プレサンスコーポレーション	オープンハウス
展開地域	・近畿、東海・中京圏に強み (首都圏から九州まで展開)	・首都圏に強み (首都、大阪、名古屋、福岡圏にて展開)
主力商品	・マンション (投資用、ファミリー用) (及び賃貸管理・建物管理等)	・一戸建 (及びマンション、収益不動産等)
引渡件数	・マンション 7,120戸 ・ホテル、その他住宅等 1,041戸 (2020年3月期実績)	・一戸建 8,146棟 ・マンション 949戸 (2019年9月期実績)



<会社概要>

会社名 株式会社プレサンスコーポレーション
 所在地 大阪府大阪市中央区城見一丁目2番27号
 代表者 代表取締役社長 土井 豊
 事業内容 投資用マンション及びファミリーマンションの企画開発及び販売業
 設立年月 1997年10月1日
 資本金 4,290百万円 (2020年3月末)
 従業員数 665名 (2020年3月末)
 上場市場 東京証券取引所市場第1部 (証券コード:3254)



株式会社プレサンスコーポレーションの業績推移

■ 同社の総議決権数の31.9%の株式を取得（持分法適用関連会社に）

（単位：百万円）

	2019.3期 (2018/4-2019/3)		2020.3期 (2019/4-2020/3)		2021.3期上期 業績予想 (2020/4-2020/9)	
	実績	増減	実績	増減	予想	増減
売上高	160,580	19.8%	224,011	39.5%	102,288	△18.4%
営業利益	27,118	33.2%	32,609	20.2%	16,080	△32.1%
経常利益	26,531	33.6%	31,985	20.6%	15,469	△33.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,296	33.0%	21,892	19.7%	10,665	△31.9%
総資産	301,942	56,543	310,779	8,837		
純資産	94,618	19,446	116,690	22,071		

連結業績予想（セグメント別売上高）

- 新型コロナウイルスの戸建関連、マンション等の実需への影響は一時的
- 収益不動産、その他の投資関連の不動産への影響は保守的に見積もった

(単位：百万円)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期予想* (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高合計	540,376	38.3%	600,000	11.0%
戸建関連事業	340,528	63.0%	390,000	14.5%
マンション事業	60,956	11.3%	58,000	△4.9%
収益不動産事業	108,410	20.1%	125,000	15.3%
その他 (アメリカ不動産等)	30,538	5.7%	27,000	△11.6%
調整額	△57	-	0	-

2020.9期修正予想 (2019/10-2020/9)		
修正差異	予想	増減
△30,000	570,000	5.5%
△12,000	378,000	11.0%
-	58,000	△4.9%
△15,000	110,000	1.5%
△3,000	24,000	△21.4%
-	0	-

* 2020.9期予想のセグメント別数値は、2020年2月14日の発表数値

連結業績予想（セグメント別の前提）

- 下期業績予想は、下記の売上高、契約件数の計画対比を前提に算出
- 戸建の仲介は、既に回復傾向にあり、6月より正常化すると想定

<売上高>	計画対比 (速報)	計画対比 (前提)		
	4月	5月	6月	7月~9月
戸建関連事業	±0%	△15%	△5%	
マンション事業	±0%			
収益不動産事業	△25%		△15%	

<契約件数>				
戸建関連事業（仲介）	△50%	△10%	±0%	

足元の危機対応（新型コロナウイルス感染防止に向けた安全衛生管理指針）

- 緊急事態下であっても、住まいをお探しになるお客様は相当数いらっしゃる
- お客様の安全を最優先に捉え、安心して来場していただける環境を整備

新型コロナウイルス感染防止に向けた安全衛生管理指針を策定し、現場に徹底

<基本方針>

お客様・取引先様の安全を第一に考え、あらゆるお客様との接点において、万全の管理体制を敷き接客・商談に臨む。

お客様・取引先様と直接対面する社員については、特に健康管理を徹底し、かつ、感染防衛策を二重三重に施す。

お客様・取引先様が利用する当社の施設、車両、物件については、感染防御のための消毒、洗浄、換気等を徹底する。

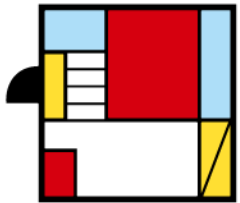
<取組事項>

- ・営業センター、案内車両、内覧用物件等においての実施事項を明確化
（アルコール消毒、ソーシャルディスタンスの徹底、透明仕切り板の設置、WEB面談、ご自宅送迎他）
- ・業務内容に応じ、テレワーク、時差通勤の推進
- ・従業員一人ひとりの安全衛生管理の徹底

コロナショック後の変化と事業機会

- コロナショックに伴い、新たな事業機会も生まれる
- 特に、戸建の製販一体体制の強さをいかして成長を目指す

コロナショック後	想定される変化	今後の事業機会
テレワーク・WEB会議が定着	<ul style="list-style-type: none"> ・個室がより必要になる ・家族で過ごす時間が長くなる ・家で子育てと、仕事の両立 	戸建の利用価値が再評価される (部屋数、複数階、広さ、遮音性等)
一部の業種での 企業業績の悪化	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産の処分が増加 ・金融緩和の継続 	収益不動産にとって好機 (仕入力、販売力、情報力を活用)
	<ul style="list-style-type: none"> ・不振企業の淘汰が進行 ・人員整理が増加 	M&A、新規事業、採用の好機

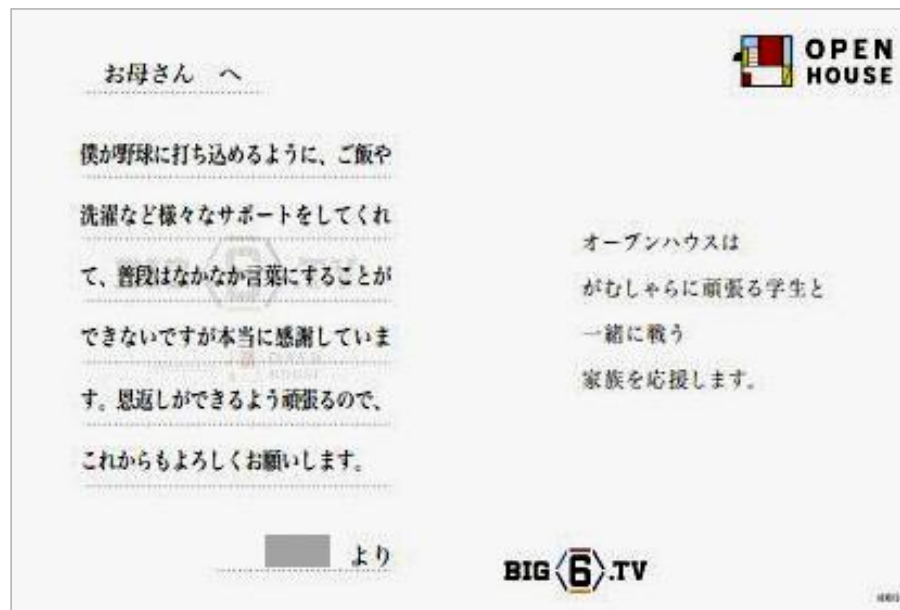
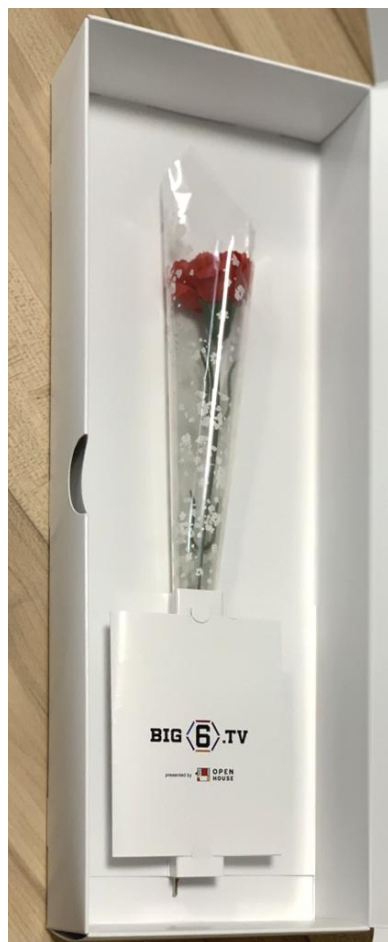


**OPEN
HOUSE**

3. サステナビリティ

サステナビリティへの取り組み（事例紹介①）

- 新型コロナウイルス感染症が猛威を振るうなか、母の日カーネーションプレゼント企画を実施
- 東京六大学野球の学生約750名から、一緒に戦うあの人に「ありがとう」を贈ろう



東京六大学野球連盟に所属する学生約750名から、母の日に感謝を伝えたい人にカーネーションとメッセージカードを届けました。

新型コロナウイルス感染症拡大防止のために活動を制限されるなか、感謝の思いを持ちながらも照れ臭くて言えない、また実家に帰ることができない学生から、応援してくれる方々に感謝の思いを伝えられるよう企画しました。



当社は、2017年より東京六大学野球インターネット配信メディア「BIG6.TV」タイトルパートナーを通して、東京六大学野球連盟を応援しています。

サステナビリティへの取り組み（事例紹介②）

- 小学生対象！「将来の夢」をテーマに春休み絵画コンテストを開催
- 特殊詐欺撲滅に向け、神奈川県警察と協力して、建設現場を活用した取り組みを実施

「将来の夢」春休み絵画コンテスト

当社は、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、いつもより長くなった春休みに、将来の夢を描いて頑張る小学生を応援したいとの主旨から、「将来の夢」をテーマとする絵画コンテストを開催しました。

2020年4月30日までの募集期間中、多数の応募があり、今後、審査員による厳正な審査のもと、新小学1年生から新中学1年生までの合計7名の大賞を選出し、各々に100万円分の旅行券を進呈する予定です。当社は今後も、頑張る人を応援していきます。

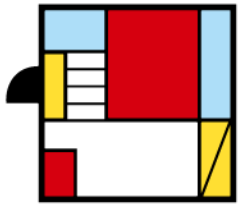


神奈川県警察との取り組み

当社は、お年寄りを狙ったいわゆる“振り込め詐欺”や、キャッシュカードをだまし取る等の手口の特殊詐欺の撲滅に取り組み神奈川県警察と協力し、2019年12月より神奈川県内の一戸建住宅の建設現場において、特殊詐欺被害防止ステッカーを貼付しました。住民の皆様がステッカーを見ることで注意を喚起できればと考えたものです。

また、2020年4月からは、新型コロナウイルスに関する詐欺の手口に対応するステッカーも展開しています。当社は引き続き、地域の安全安心に貢献していきます。



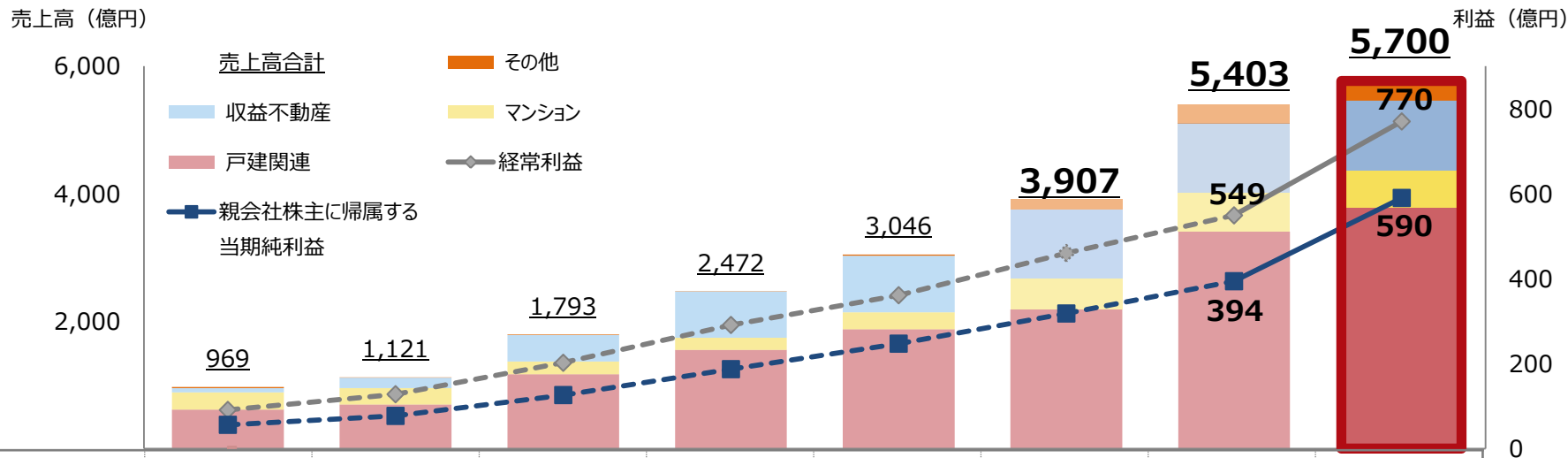


**OPEN
HOUSE**

4. 中期経営計画

中期経営計画 Hop Step 5000

- 2017年11月の計画策定から3度の修正を経て、最終年度の利益目標を引き上げ
- 2020年9月期 売上高 5,000億円→5,700億円、当期純利益 400億円→590億円



	2013.9期	2014.9期	2015.9期	2016.9期	2017.9期	2018.9期	2019.9期	2020.9期 (予想)
戸建関連	611	692	1,167	1,550	1,873	2,185	3,405	3,780
マンション	271	257	200	190	264	493	609	580
収益不動産	69	165	417	728	889	1,074	1,084	1,100
その他	17	6	7	4	18	154	305	240
売上高合計	969	1,121	1,793	2,472	3,046	3,907	5,403	5,700
経常利益	91	128	202	291	361	460	549	770
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	77	126	187	247	318	394	590

2013.9-2017.9
売上高
CAGR:33.1%

2017.9-2020.9
売上高
CAGR:23.2%

基本方針、取組事項、資本政策

基本方針

- お客様が求める商品を提供し続けることで業績をあげ規模を拡大し、社会に必要とされる不動産会社となる
- 戸建関連事業を中心とする事業ポートフォリオの最適化を図り、さらなる企業価値の向上を目指す

取組事項

(1) 主力事業である戸建関連事業の競争力の強化

- ・事業展開エリアの拡大 → ① 埼玉県、福岡圏、千葉県への進出に加え、既存エリアのシェアも拡大
- ・開発及び建設機能の強化 → ② グループとしての供給棟数は、年間9,000棟規模に成長
- ・グループ経営の促進 → ③ ホーク・ワン物件の当社仲介による資産及び販売効率を改善

(2) 外部環境の変化を踏まえた事業ポートフォリオの構築

- ・マンション事業の拡大、再成長 → ④ 名古屋市においてマンション開発を拡大
- ・収益不動産事業の持続的成長 → ⑤ 一時的に保守的な計画とするも、前期実績を上回って着地
- ・新たな事業への取り組み → ⑥ アメリカ不動産事業が堅調に推移

(3) 企業の成長を支える経営基盤の強化

- ・人材の採用 → ⑦ 新卒採用 2019年4月 298名、2020年4月 279名
- ・経営を担う人材の育成 → ⑧ 社内人材の子会社代表取締役への就任、外部人材の登用
- ・働き方改革、ダイバーシティの推進 → ⑨ 労働時間短縮につながるIT活用による生産性の改善
- ・サステナビリティへの取り組み → ⑩ サステナビリティに対する考え方及び取り組み状況の開示

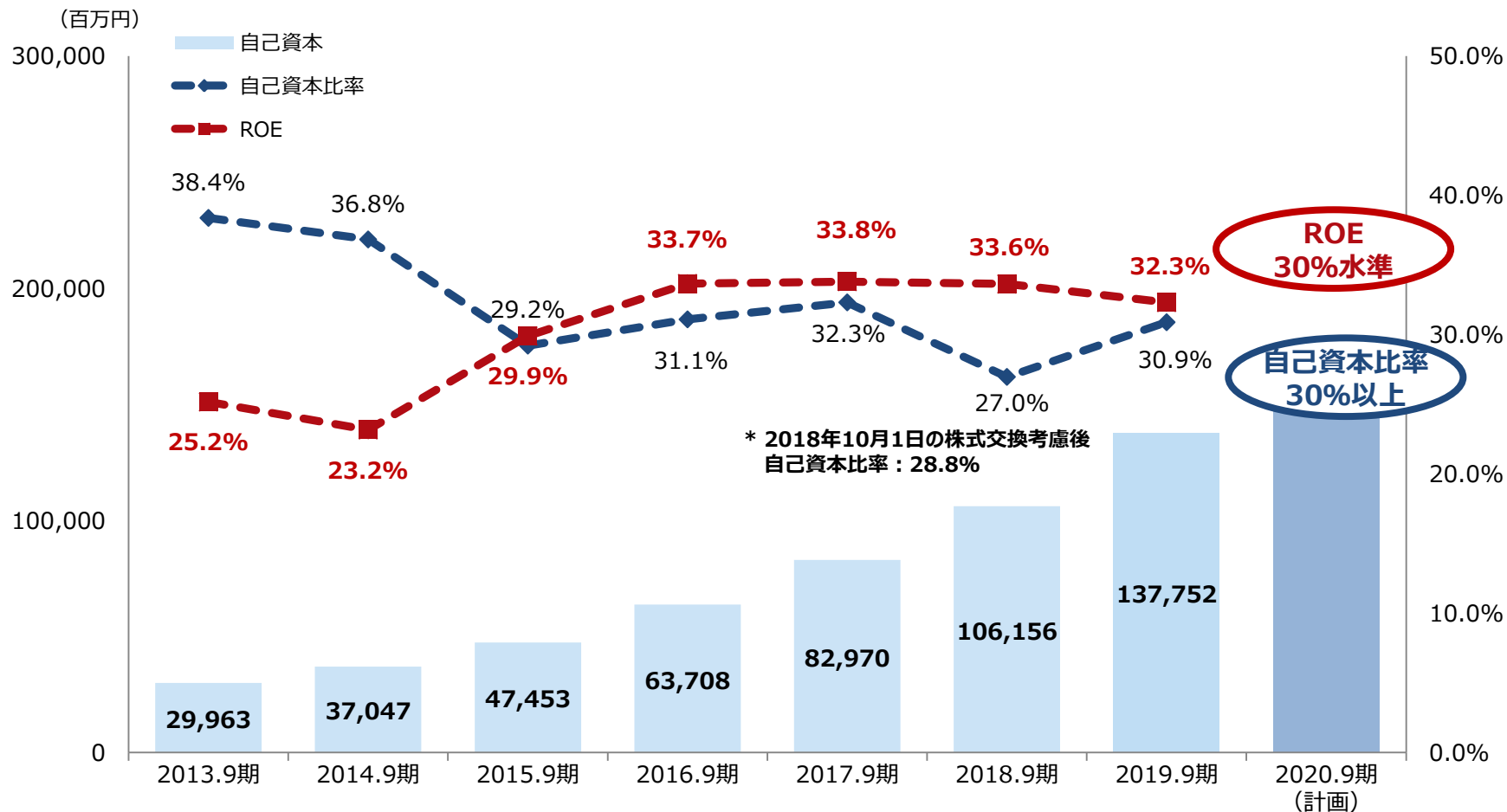
資本政策

資本効率と財務健全性の両立

- ・高い資本効率の継続 (ROE 30%水準の資本効率を目指す)
- ・財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持 (自己資本比率 30%以上を維持)
- ・株主還元強化 (2020年9月期の配当性向 20%を目指し、配当性向を段階的に引き上げ)

資本政策 高い資本効率と財務健全性の両立

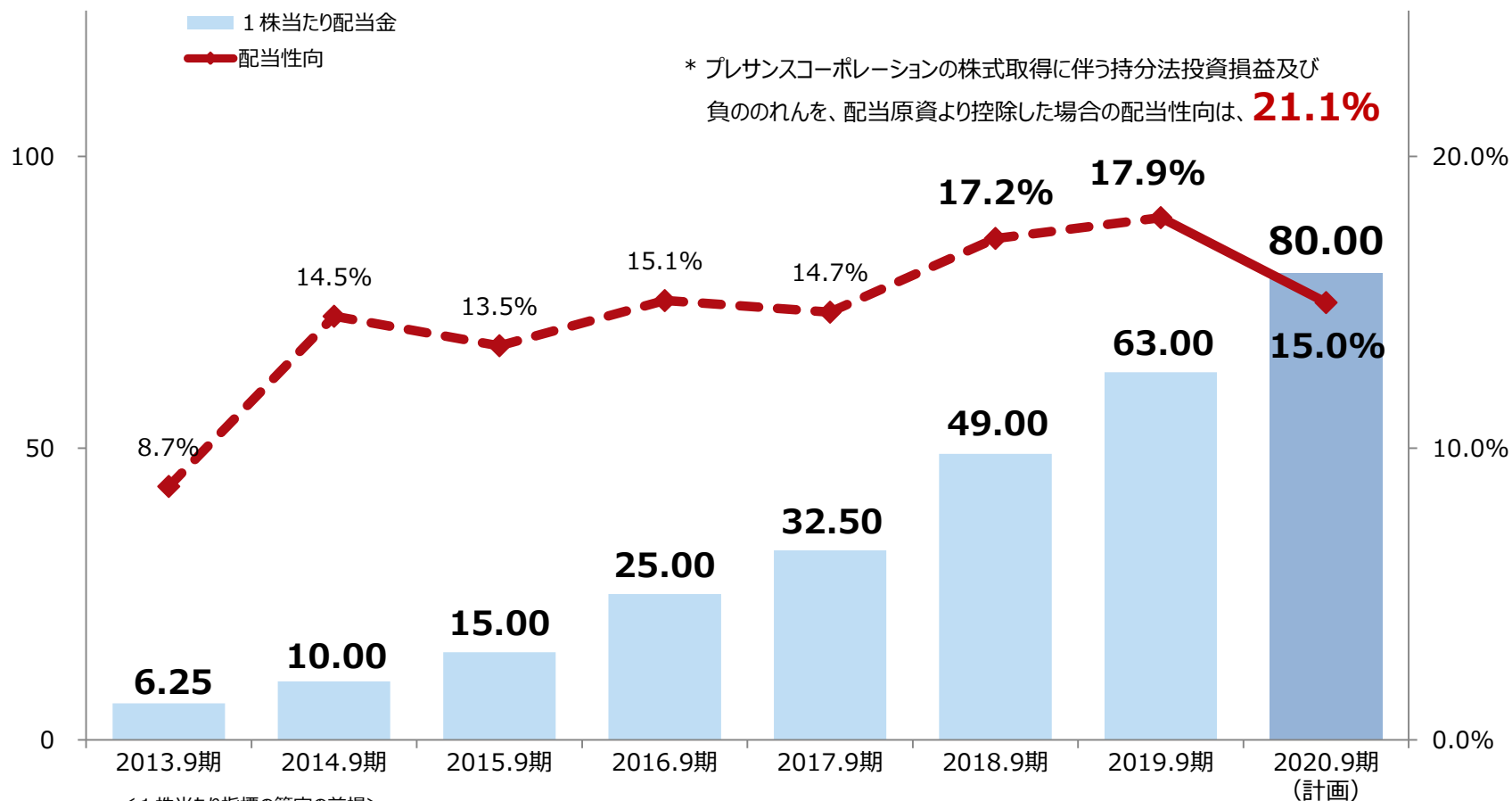
- 高い資本効率の継続 (ROE : 30%水準)
- 財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持 (自己資本比率 : 30%以上)



資本政策 株主還元の強化（配当性向の引き上げ）

- 2020年9月期の配当性向 20%を目指し、配当性向を段階的に引き上げ
- 自己株式の取得は、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施

(円)

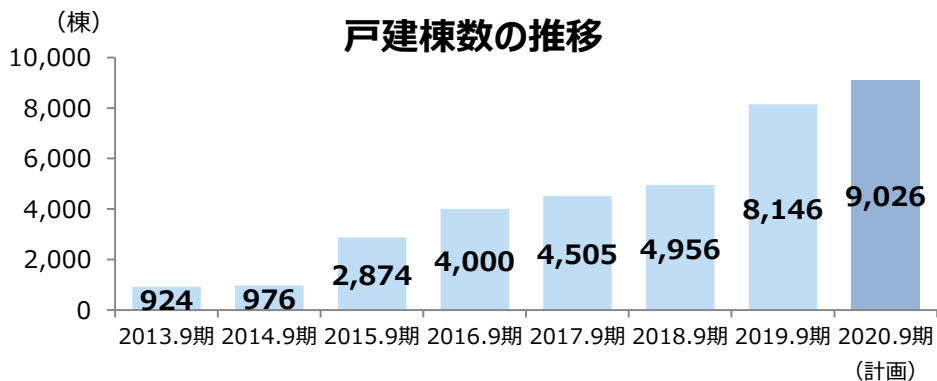


< 1株当たり指標の算定の前提 >

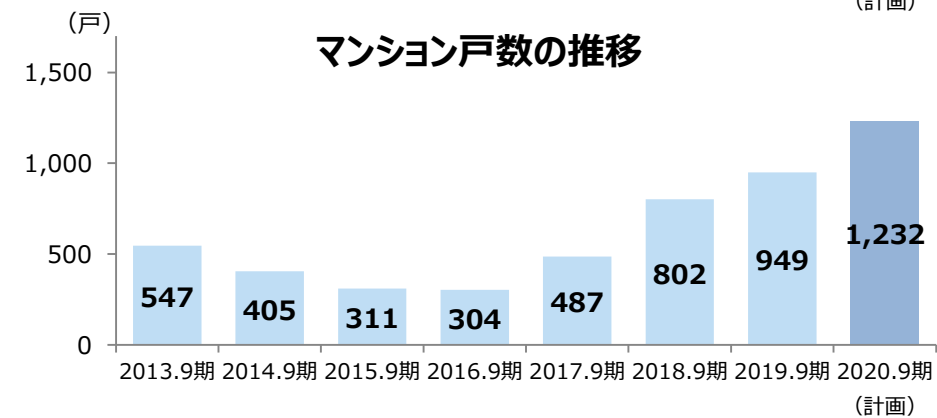
1. 株式分割（2015年7月1日付1株につき2株、2019年10月1日付1株につき2株の割合）が、2013年9月期末に行われたと仮定して算定（本資料3ページの1株当たり配当金は、2019年10月1日付1株につき2株の割合での株式分割前（2019年9月30日時点）の金額を記載しており、当ページとは前提が異なります。）
2. 2020.9期は、2019年9月末時点の株式数（発行済株式総数－自己株式）にて算出

定量目標

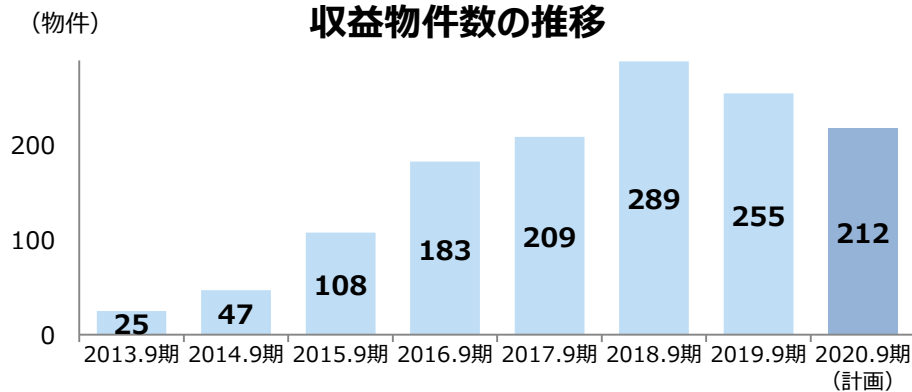
戸建棟数の推移



マンション戸数の推移

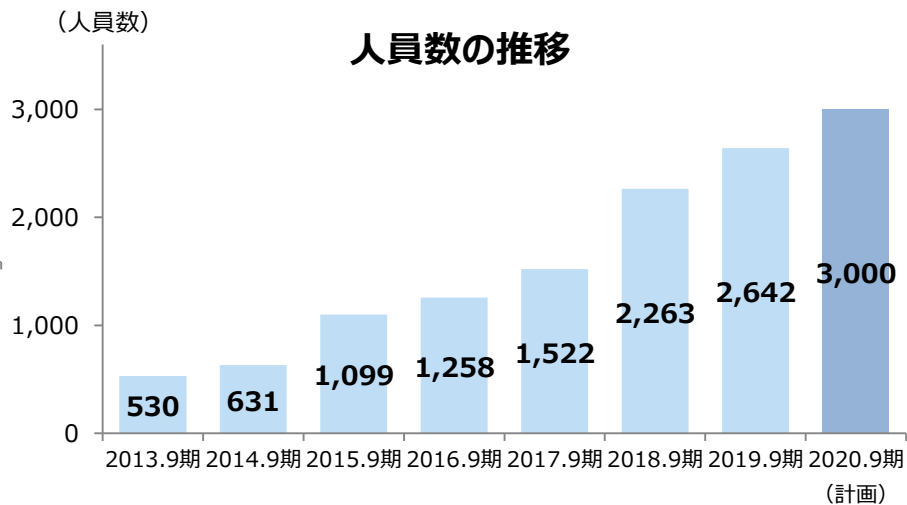


収益物件数の推移



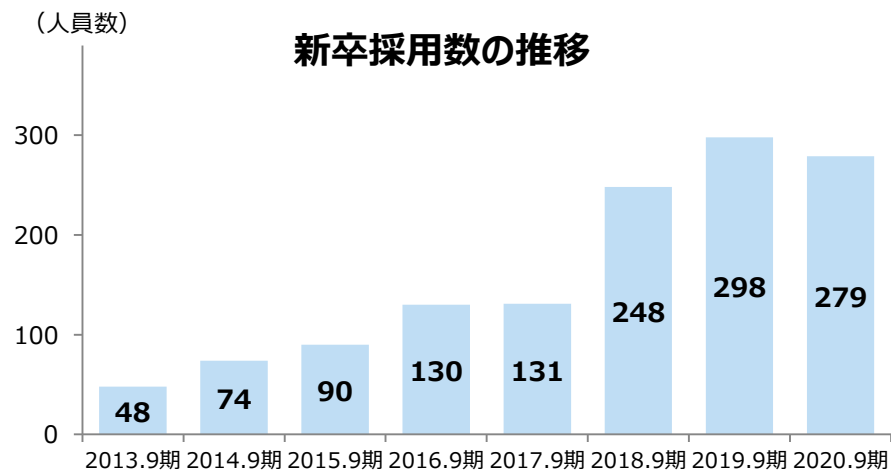
(人員数)

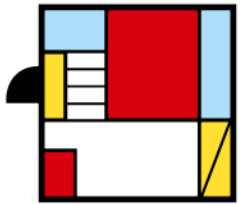
人員数の推移



(人員数)

新卒採用数の推移



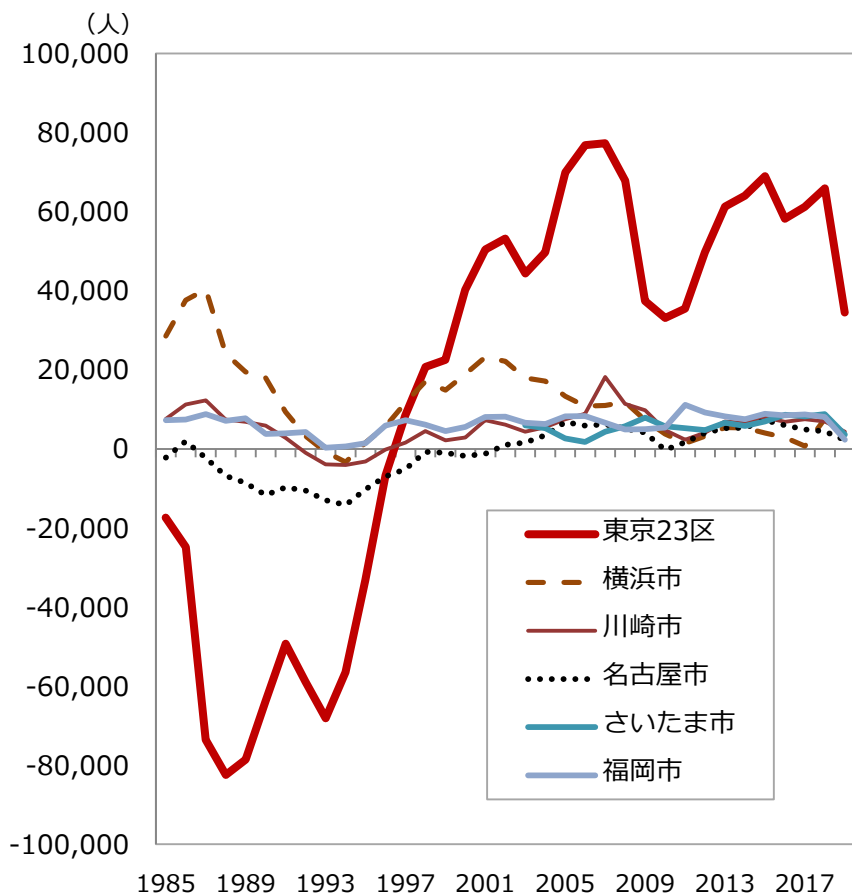


**OPEN
HOUSE**

5. <参考資料> 市場動向

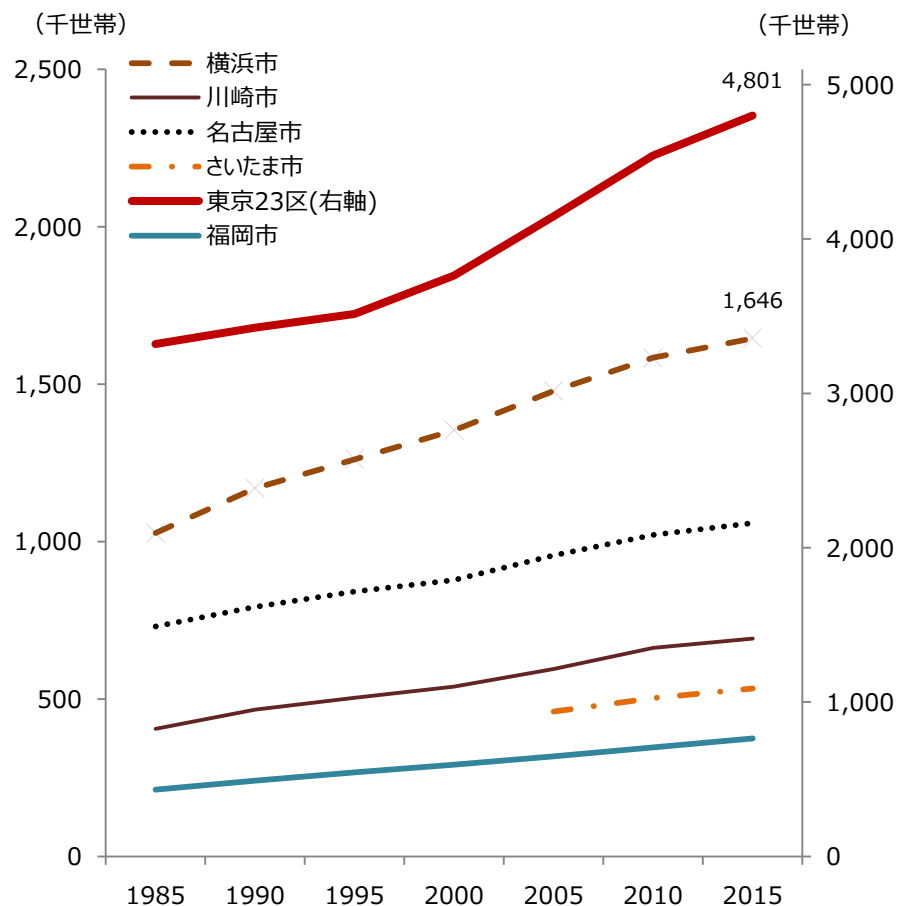
都市部に人が集中し、世帯数が増加

大都市における転入超過数



出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」

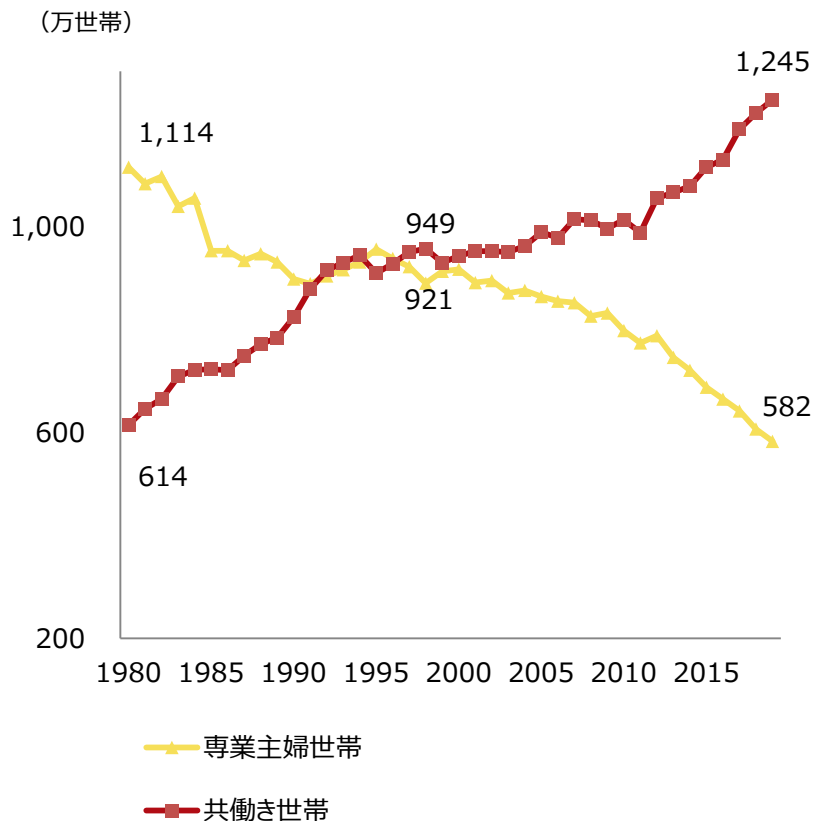
大都市における世帯数



出所：総務省「国勢調査」

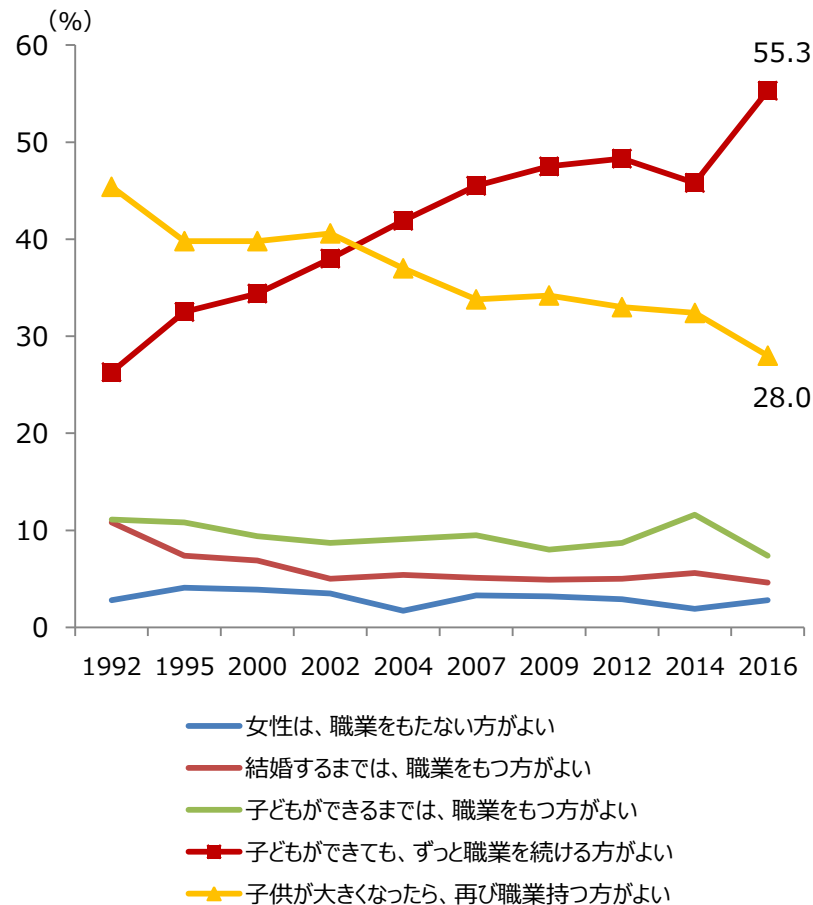
共働き・子育て世帯は、通勤時間を短縮できる都市部を志向

共働き・専業主婦世帯（全国）



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

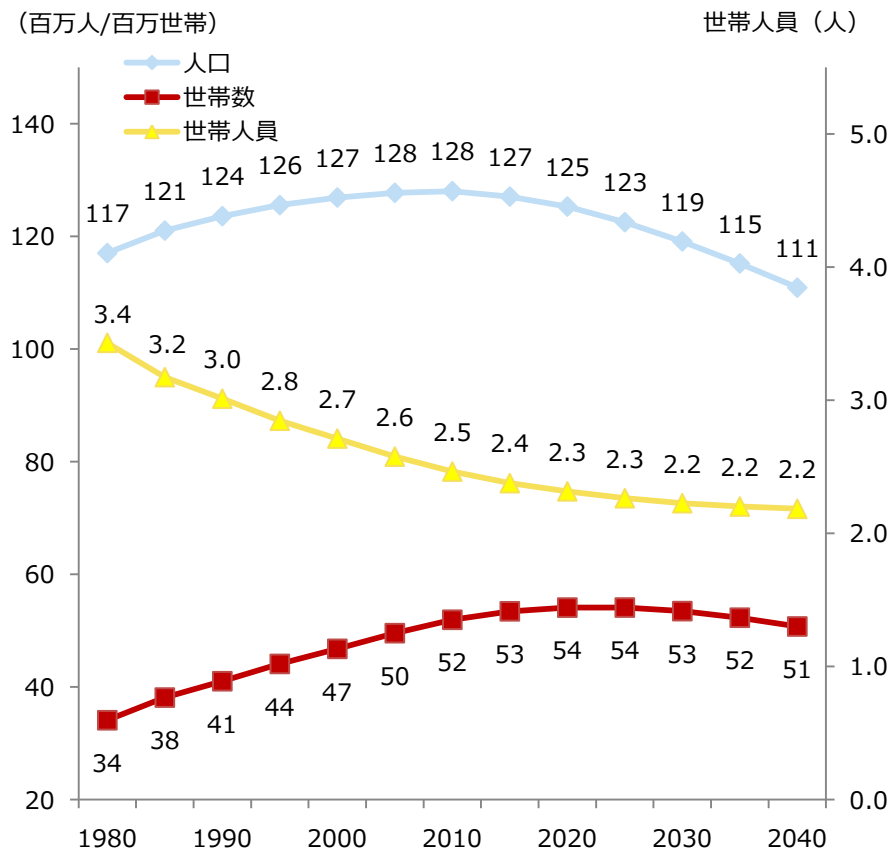
女性の就労意識の変化（全国）



出所：内閣府 男女共同参画白書 令和元年版

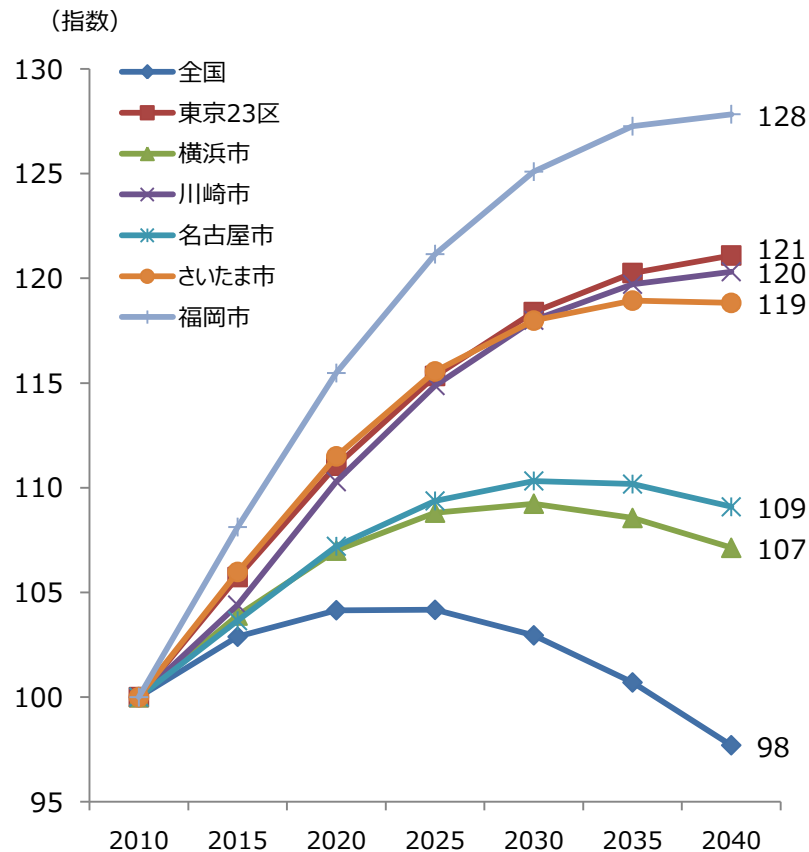
日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後も増加が見込まれる

日本の人口・世帯数の将来推計



出所：1980-2015年：総務省統計局「2015年国勢調査 人口等基本集計」
 2015-2040年：国立社会保障・人口問題研究所
 「日本の将来推計人口」、「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」（各2018年推計）
 世帯人員は、人口÷世帯数にて算出

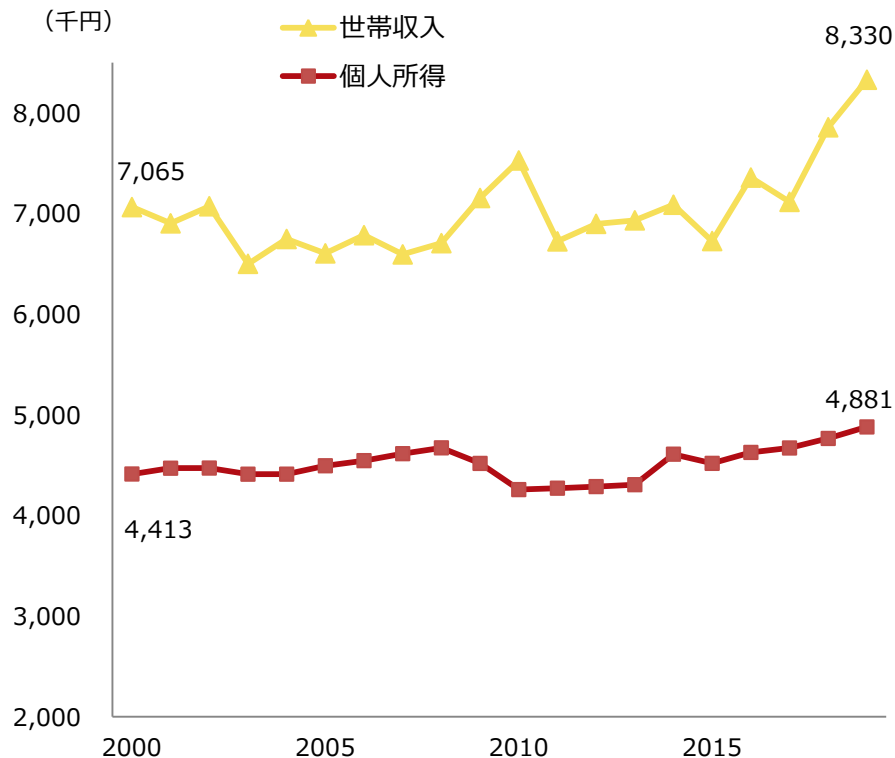
都市部における世帯数の将来推計（指数）



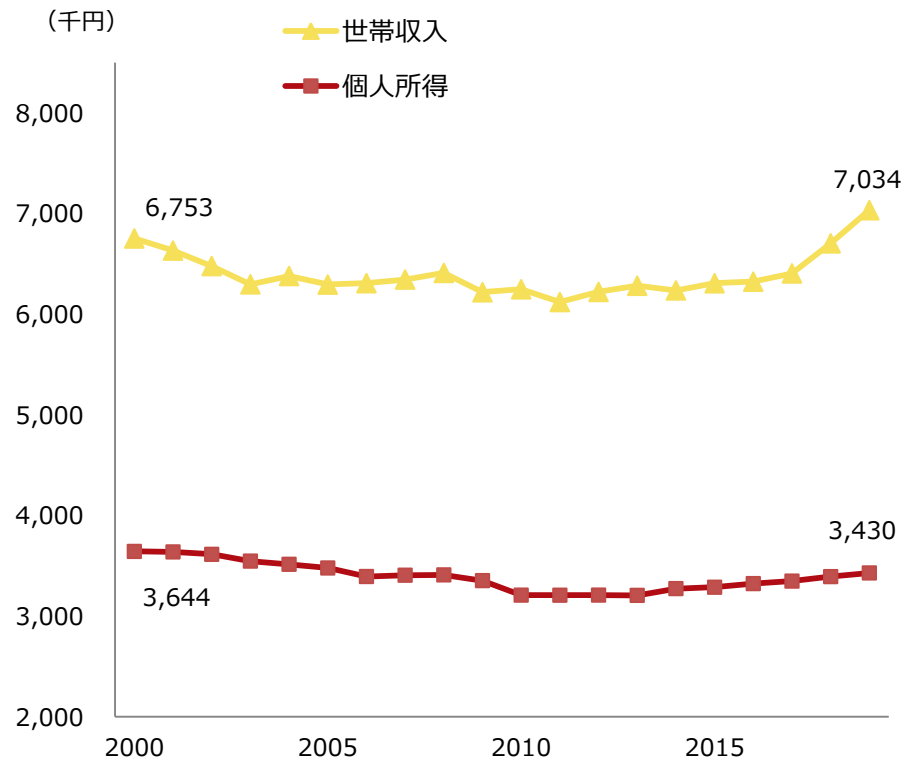
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）
 及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

都市部の方が所得の回復が早く、住宅の購買力に期待ができる

東京23区 世帯収入と個人所得



全国 世帯収入と個人所得

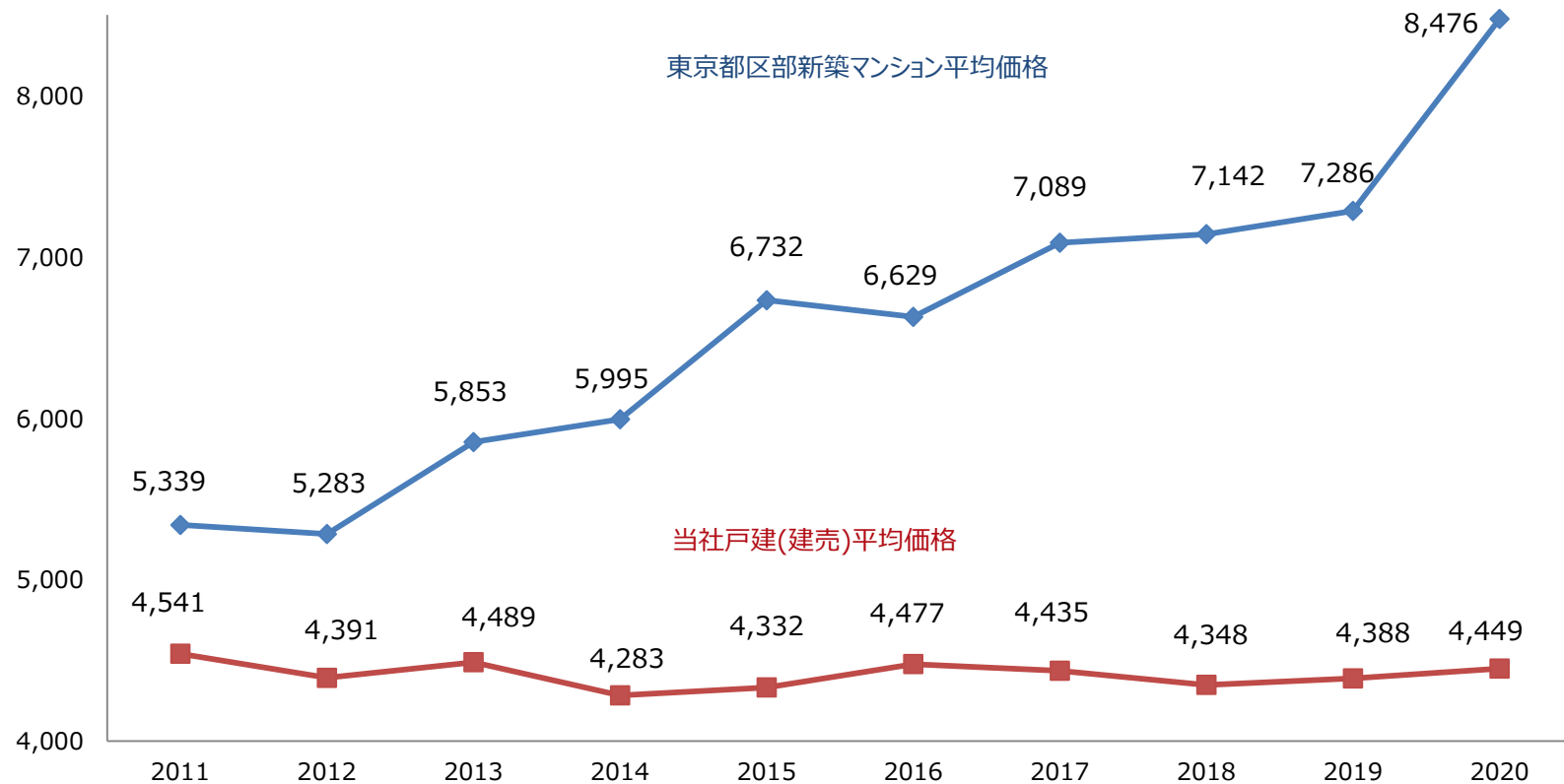


出所：
 世帯収入 総務省「家計調査」二人以上の世帯（勤労者世帯）
 1か月間の実収入より年間換算
 個人所得 総務省「市町村税課税状況等の調」より
 課税対象所得÷納税義務者数より算出

価格が上昇したマンションに対し、安定的な戸建が注目

東京都区部新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格の推移

(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」

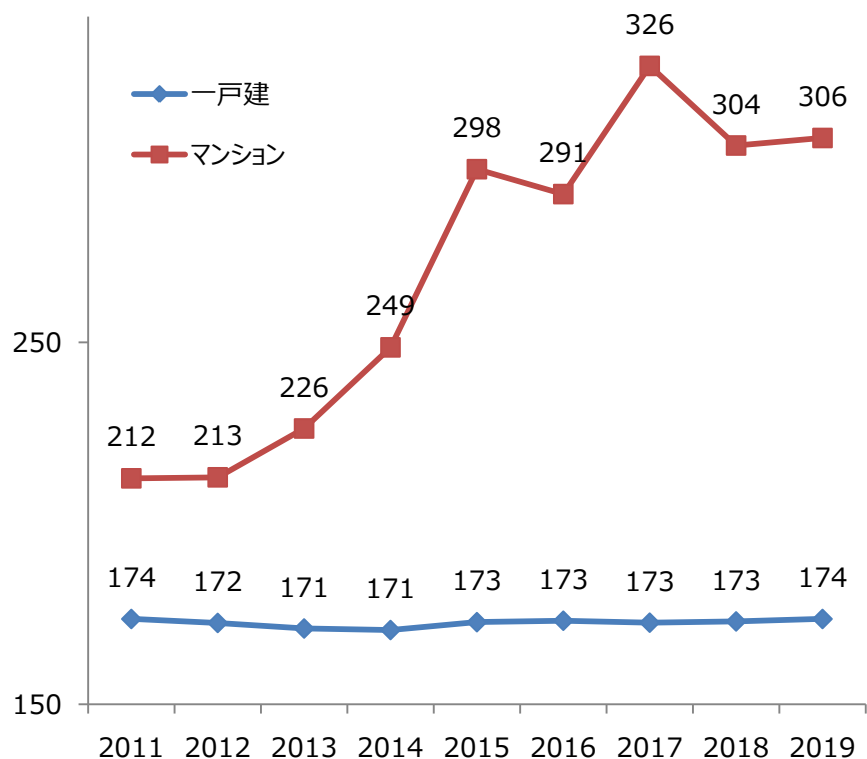
年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月、名古屋、福岡除く首都圏対象

* 2020年のマンションは1-3月、2020年の当社は 2019年10-2020年3月

マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

1㎡当たり工事費（東京都）

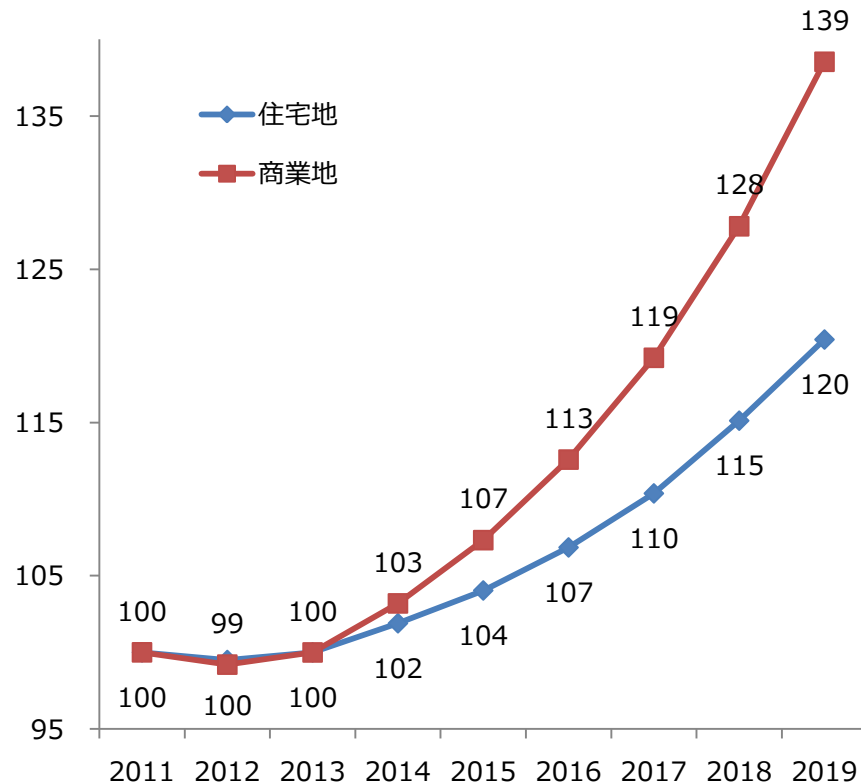
(千円/㎡)



出所：国土交通省「建築着工統計調査 住宅着工統計」
 工事費予定額/床面積の合計により1㎡当たりの平均工事費を算出
 一戸建は分譲の木造一戸建、マンションはRCとSRCの共同住宅が対象

用途別土地価格（東京23区）

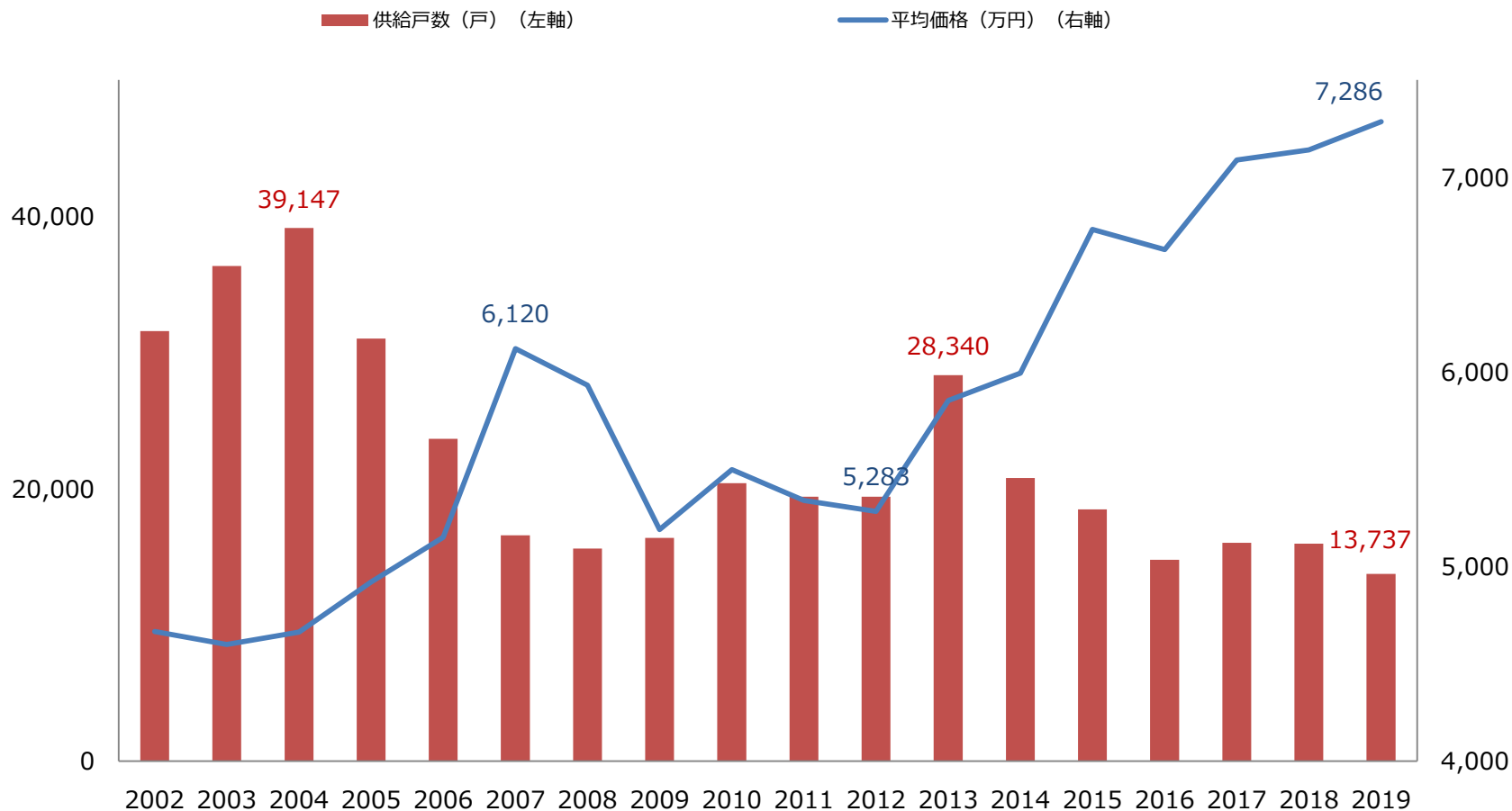
(指数)



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

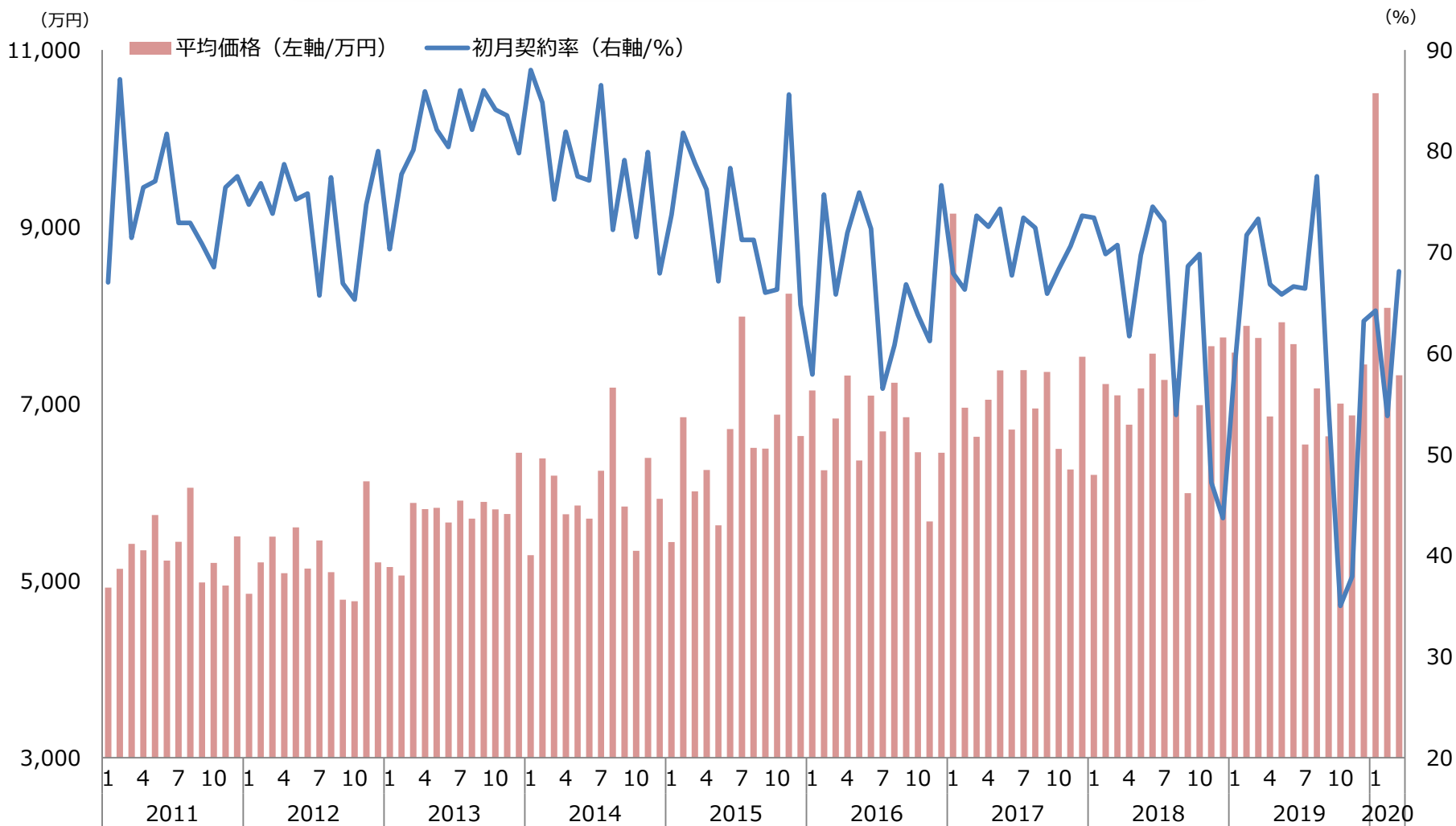
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



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

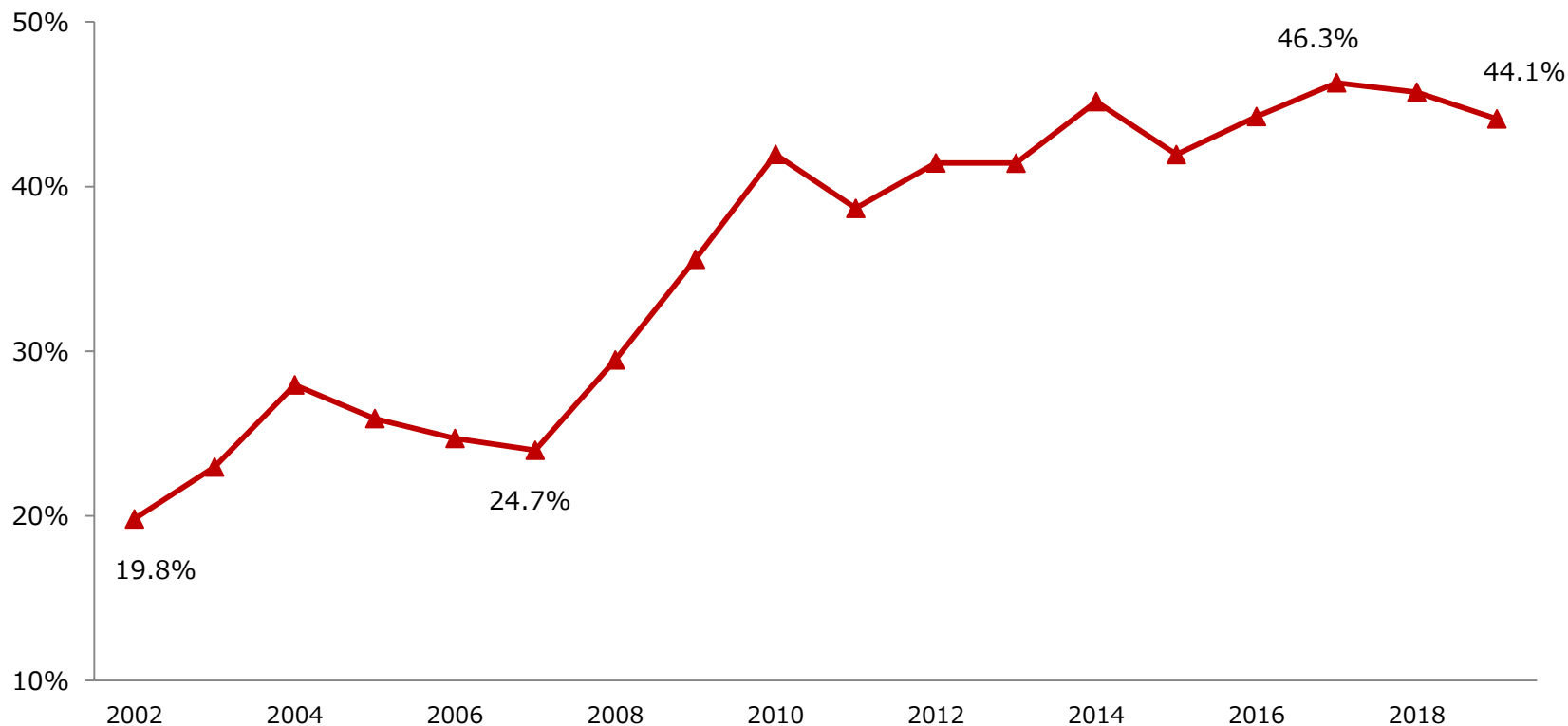
東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率



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

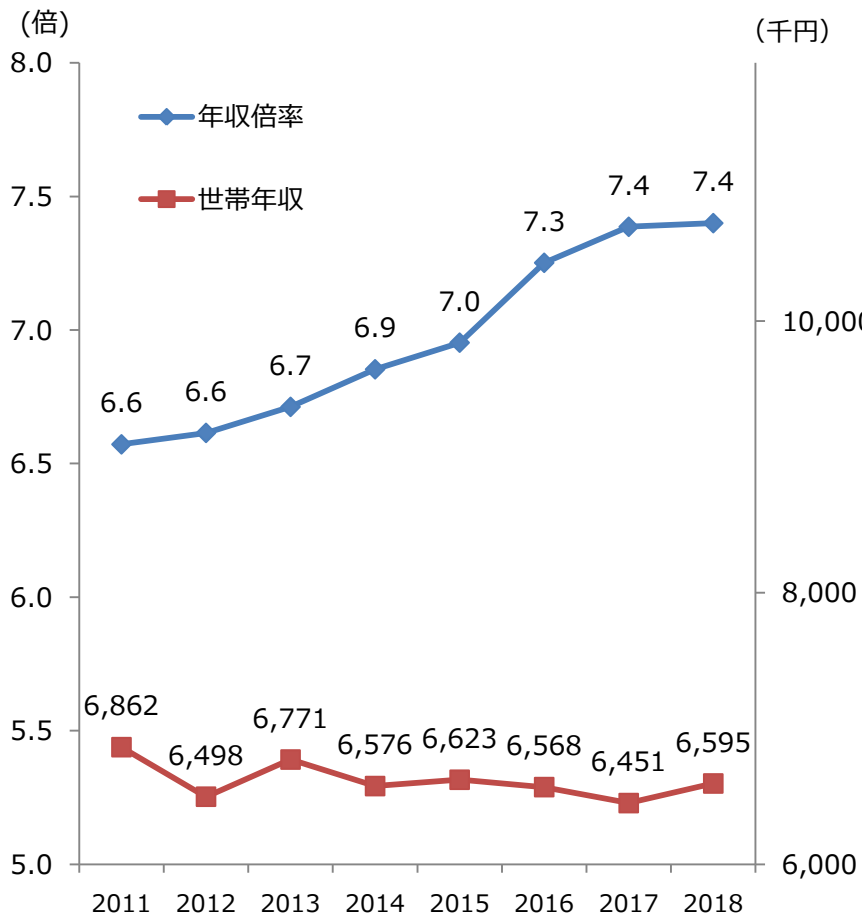


出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア

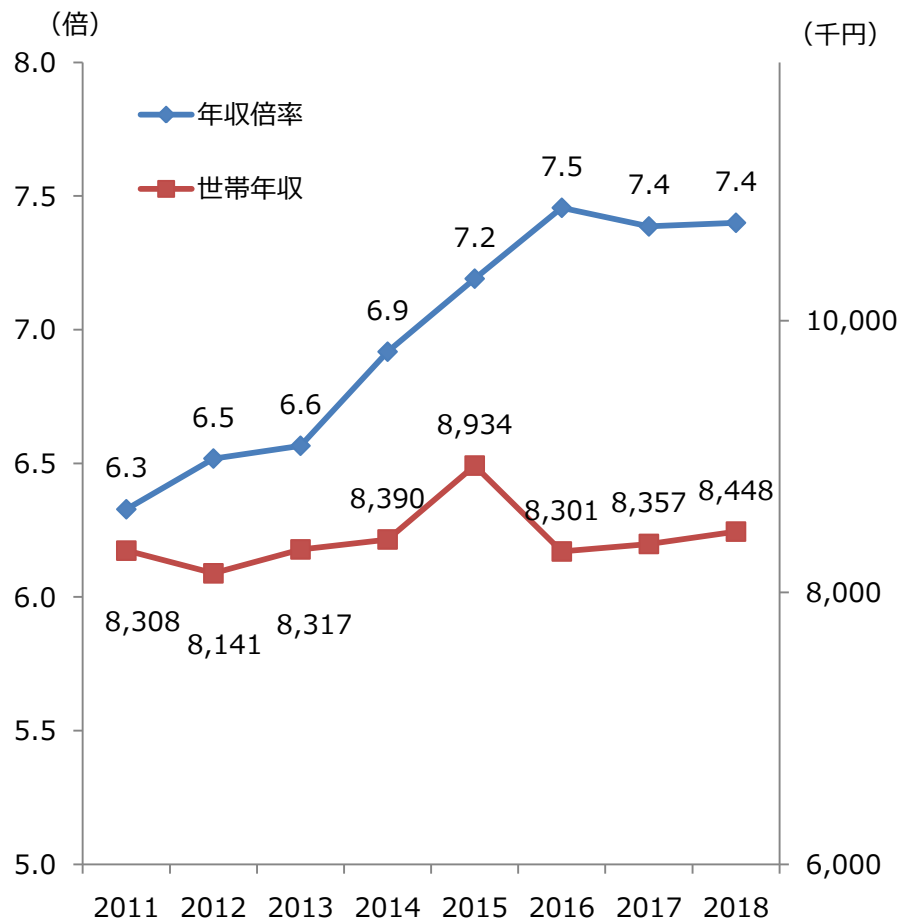
*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

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）

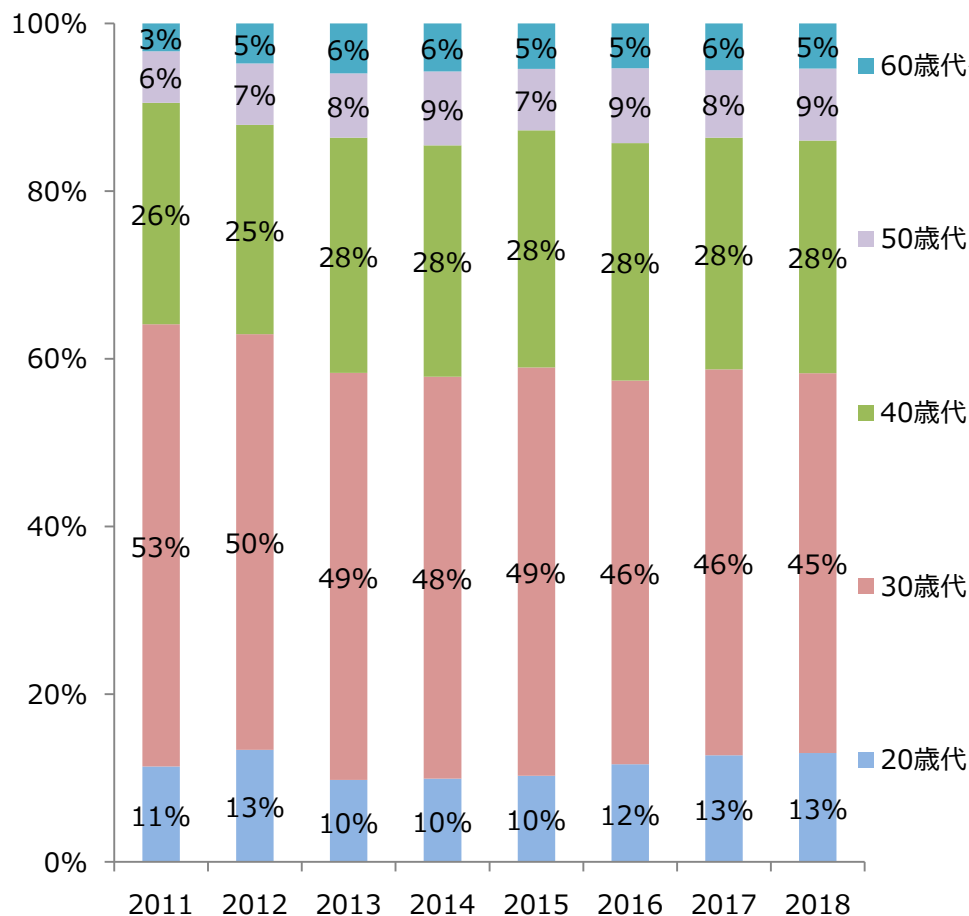


出所：独立行政法人 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」
 各年4月より翌年3月までに融資の承認を行ったものより集計
 戸建：新築購入資金（戸建等）、マンション：新築購入資金（共同建）
 世帯年収は申込本人と収入合算者の収入合計
 年収倍率は、手持資金を含む所要資金総額より算出

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）

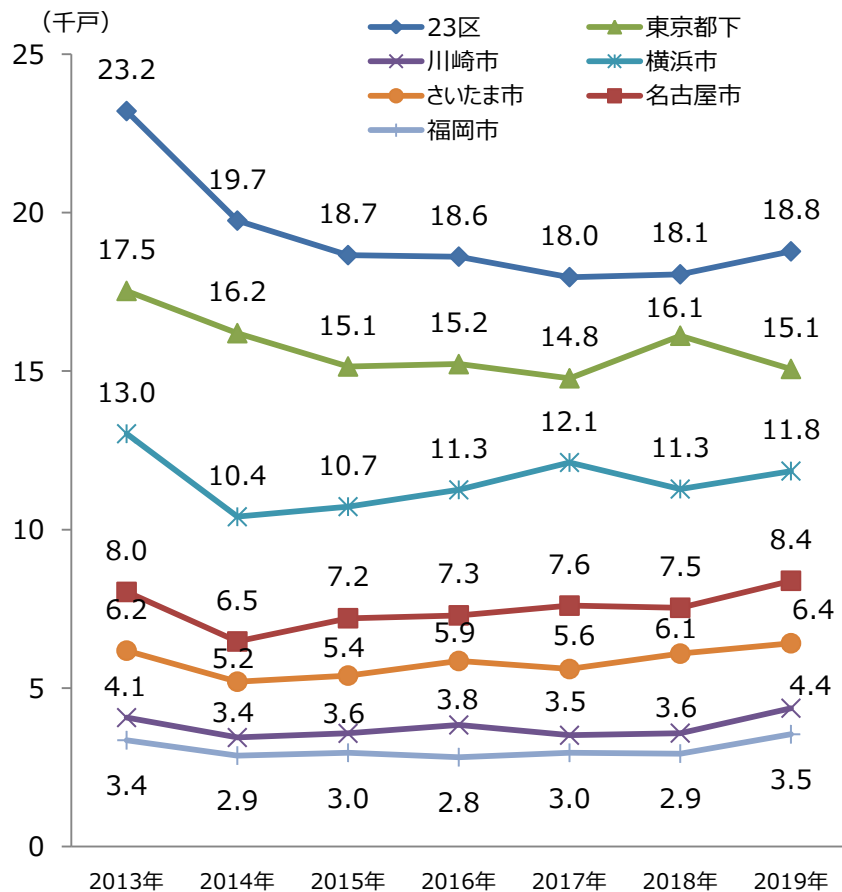
マンション購入者の年齢構成（東京都）



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）

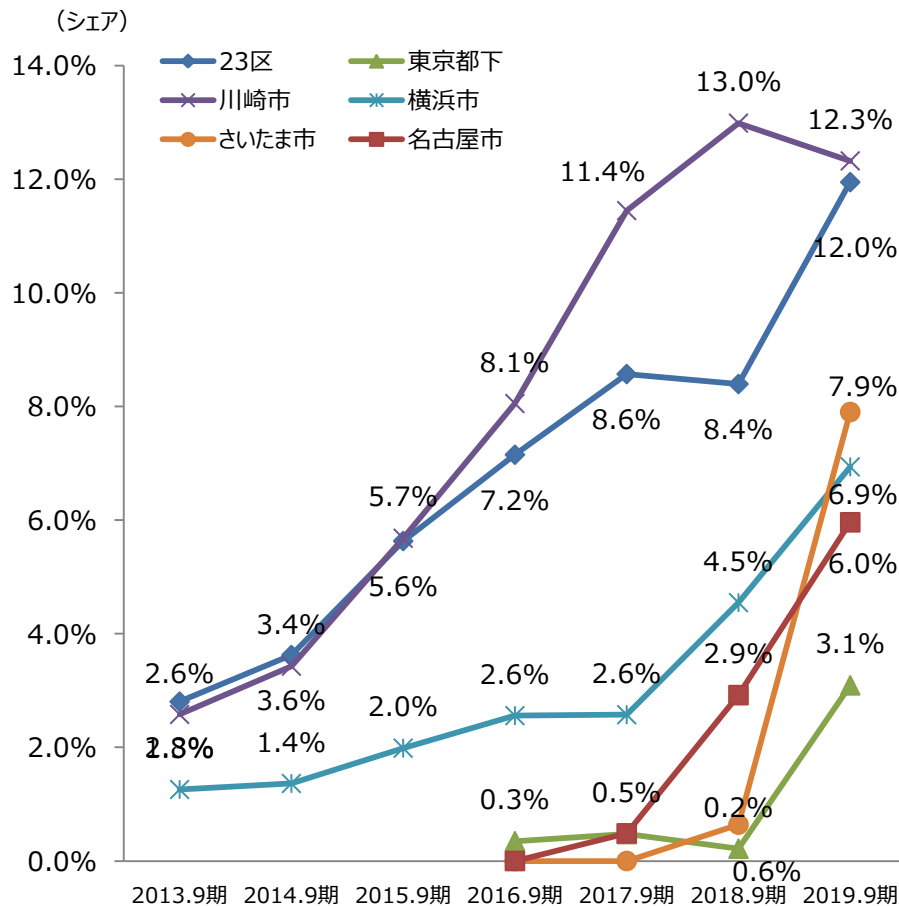
当社戸建は、都市部でドミナント戦略を展開し、着実にシェアを高めている

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

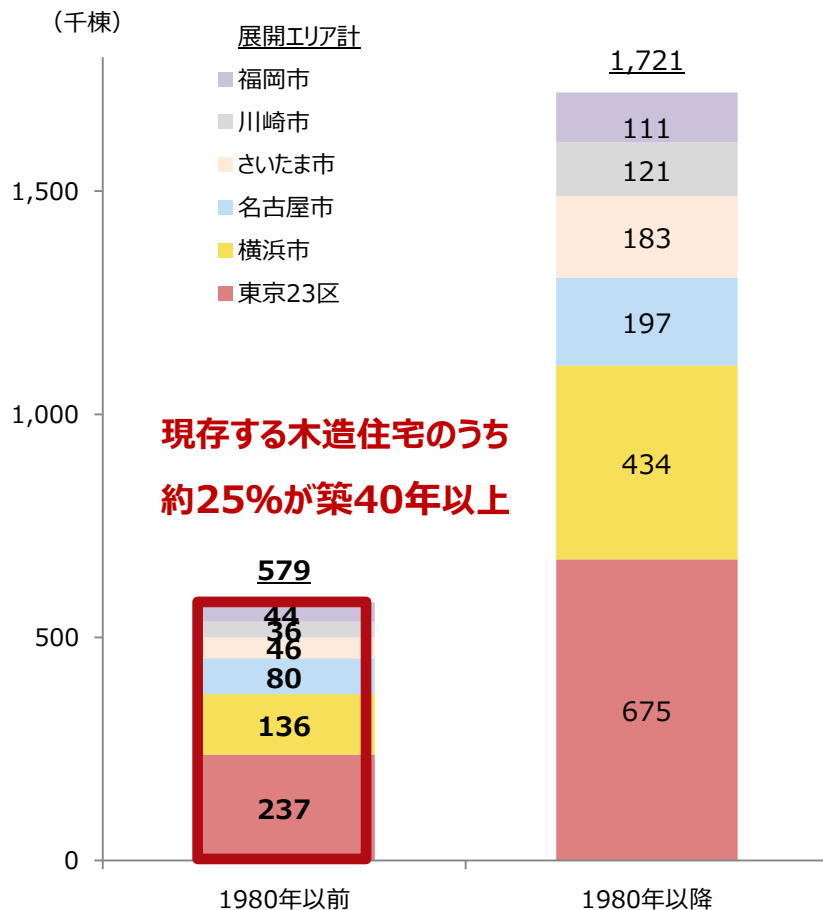


当社グループの各期の引渡棟数（建売+請負）を、各年のエリア別着工戸数で除して算出
 （例 2019.9期は2019年の統計数値より算出）
 2018.9期まで オープンハウス・ディベロップメントのみ対象
 2019.9期より ホーク・ワンを合算

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

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

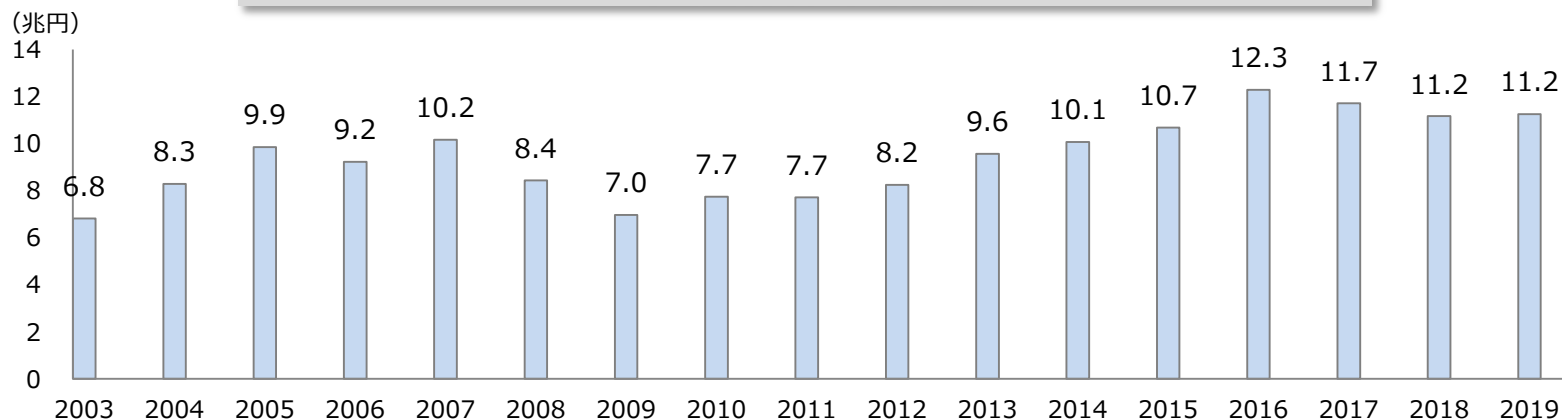
・当社が開発する戸建の平均敷地面積は、
17~18坪
1区画当たり、2棟建設することが可能

出所：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

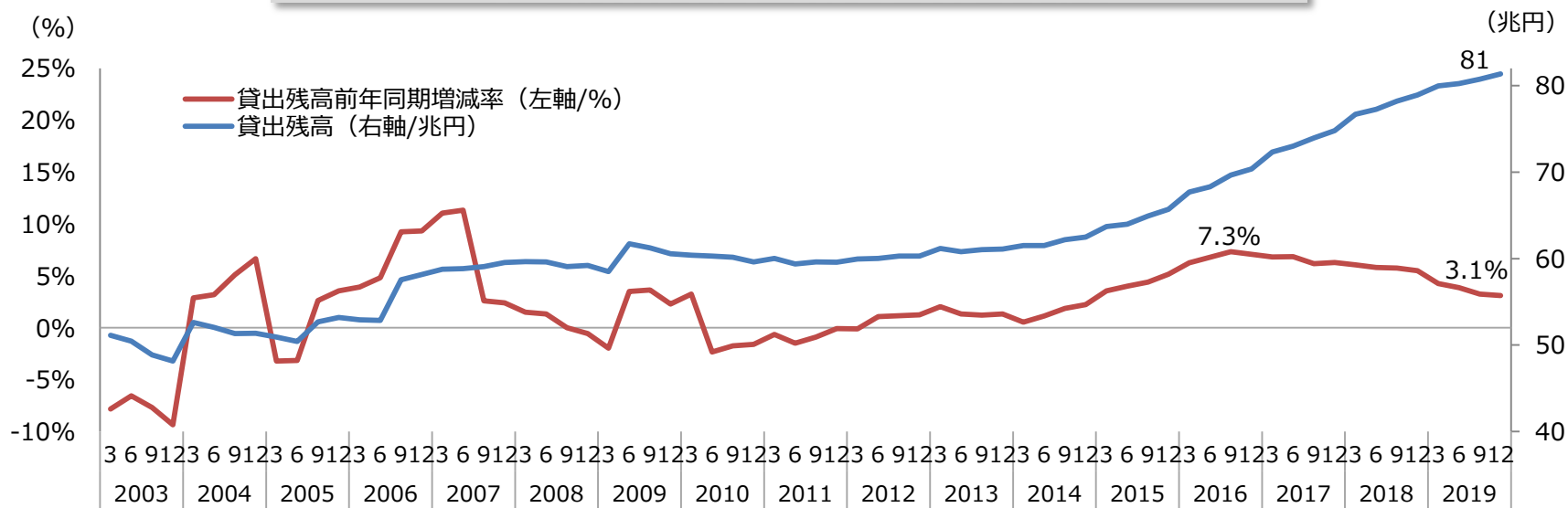
出所：*1 一般社団法人住宅生産団体連合会
「2017年度戸建注文住宅の顧客実態調査」
*2 総務省「住宅・土地統計調査」(1988年度)

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



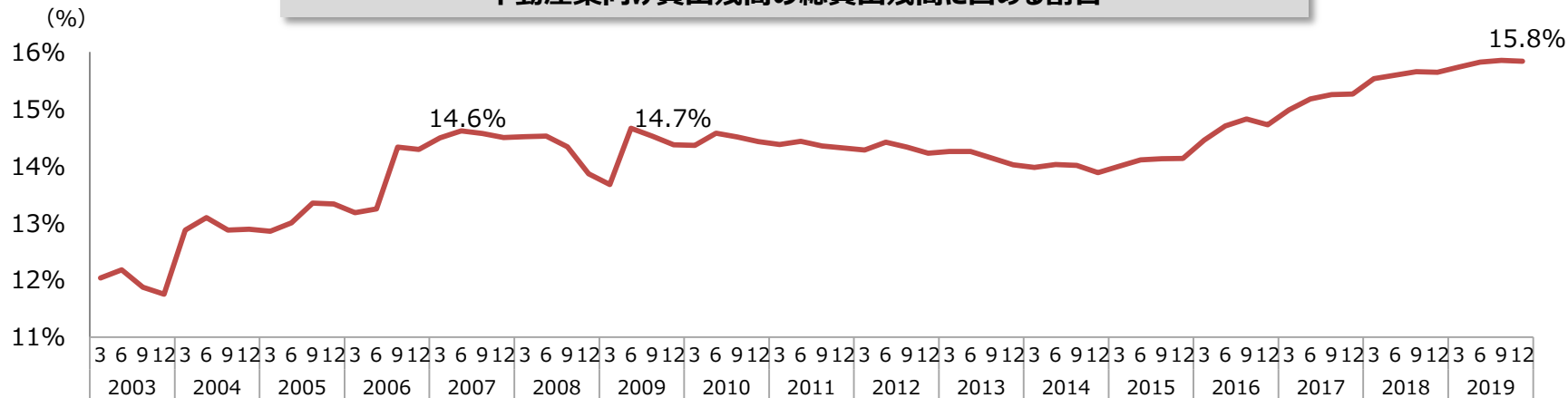
不動産業向け貸出残高前年同期増減率と貸出残高



出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

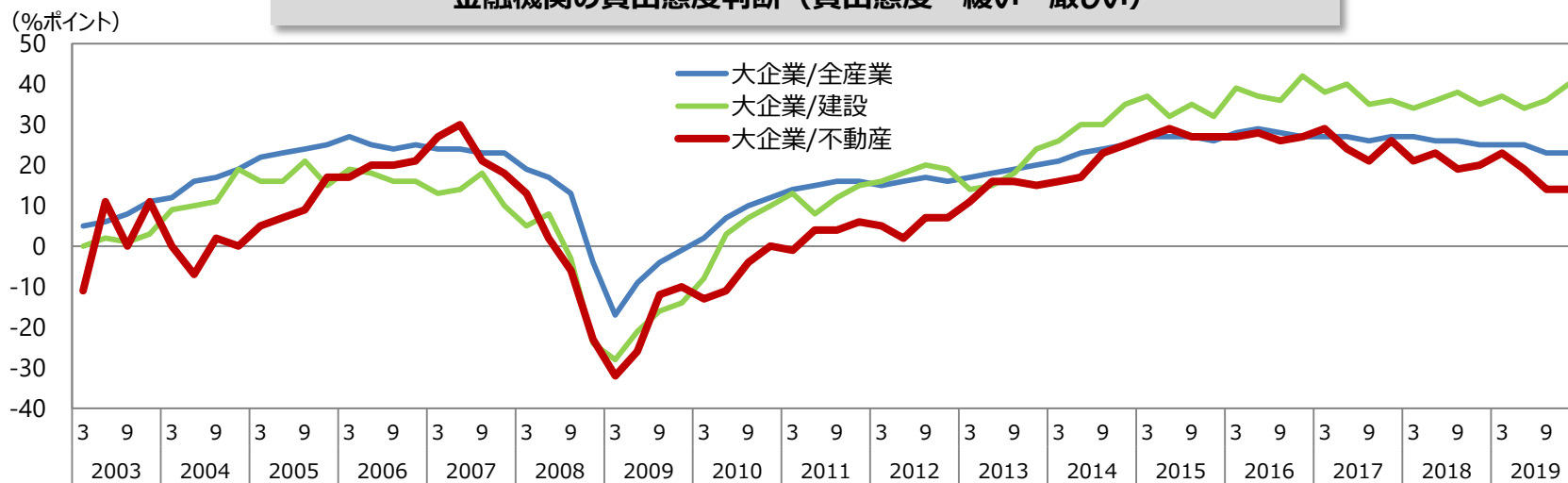
不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合は増加

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」

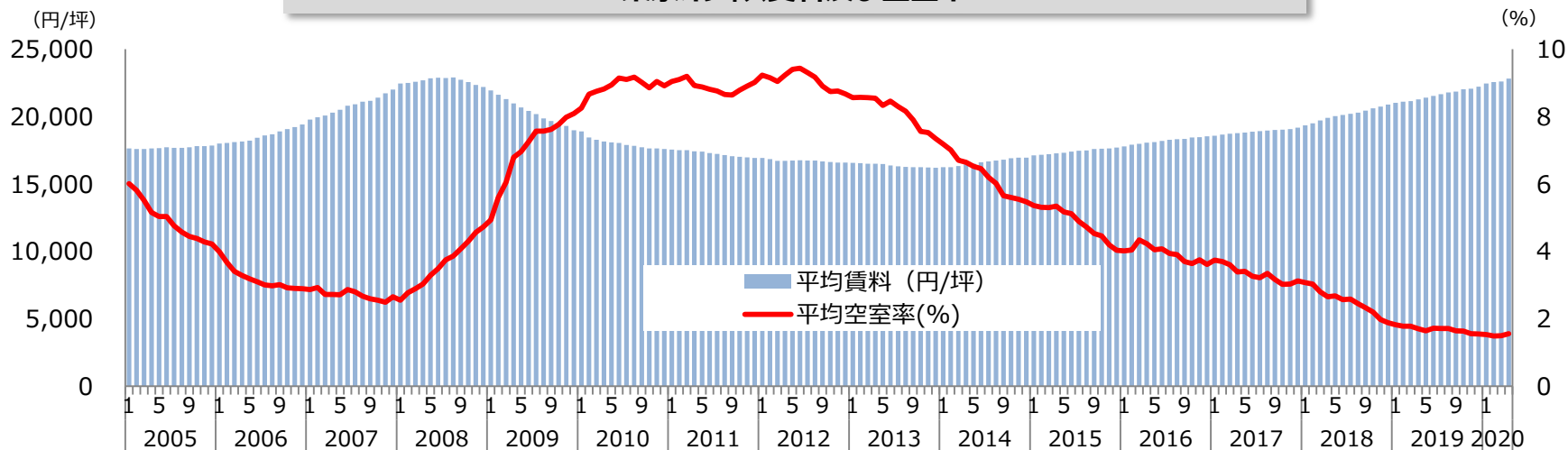
金融機関の貸出態度判断（貸出態度 緩い－厳しい）



出所：日銀銀行「全国企業短期経済観測調査」

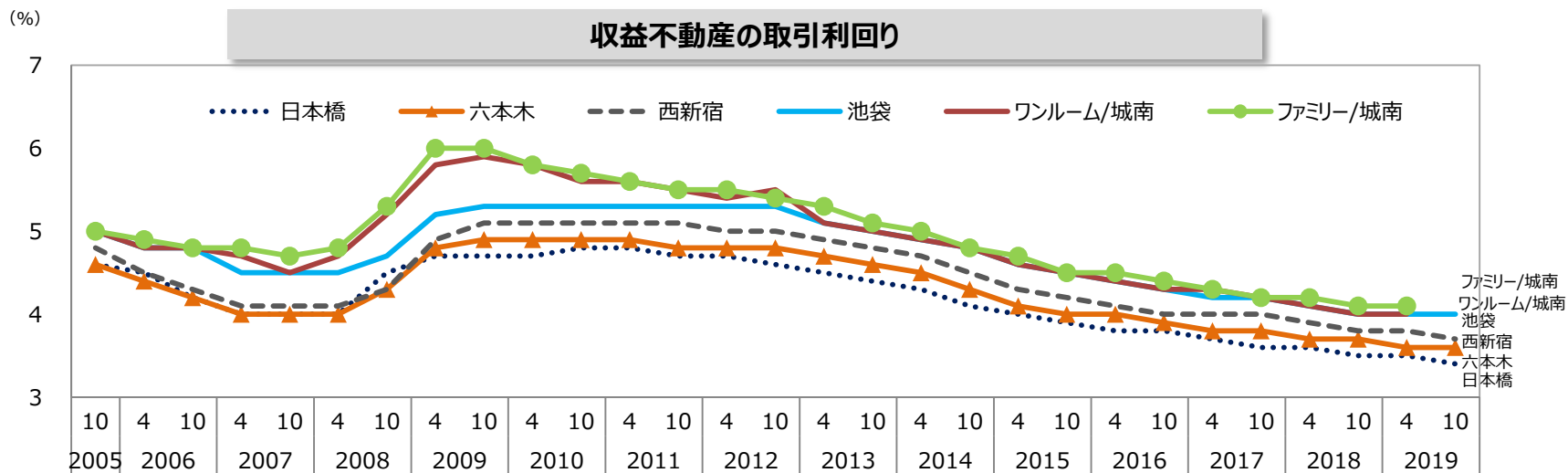
賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い

東京オフィス賃料及び空室率



出所：三鬼商事「東京(都心5区)の最新オフィスビル市況」

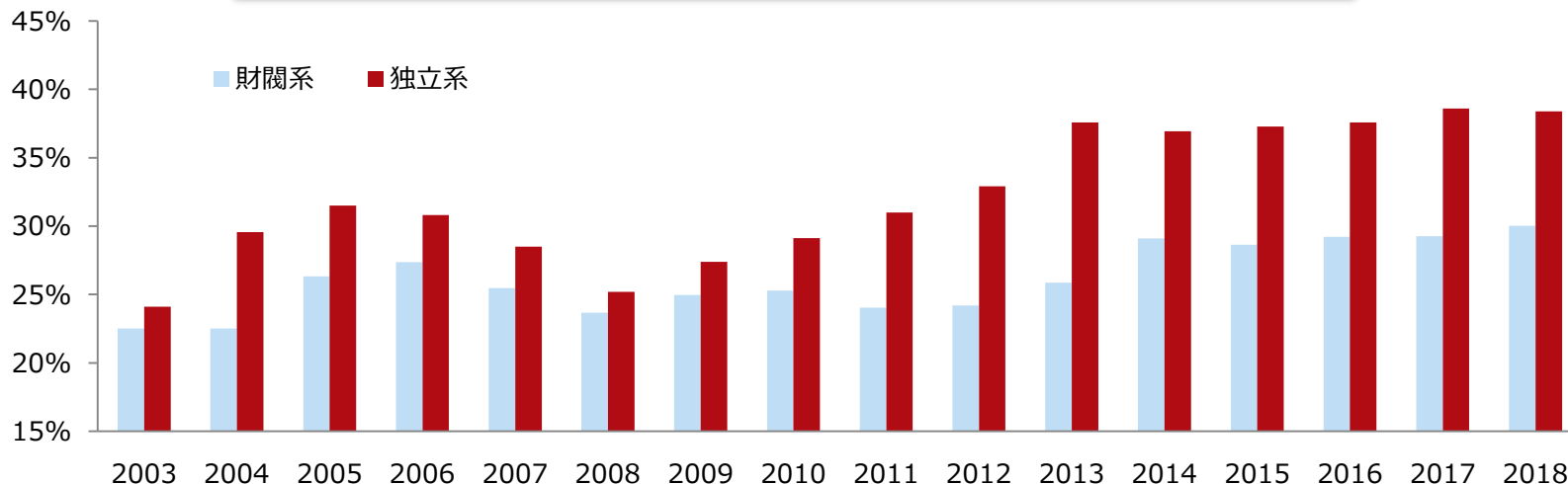
収益不動産の取引利回り



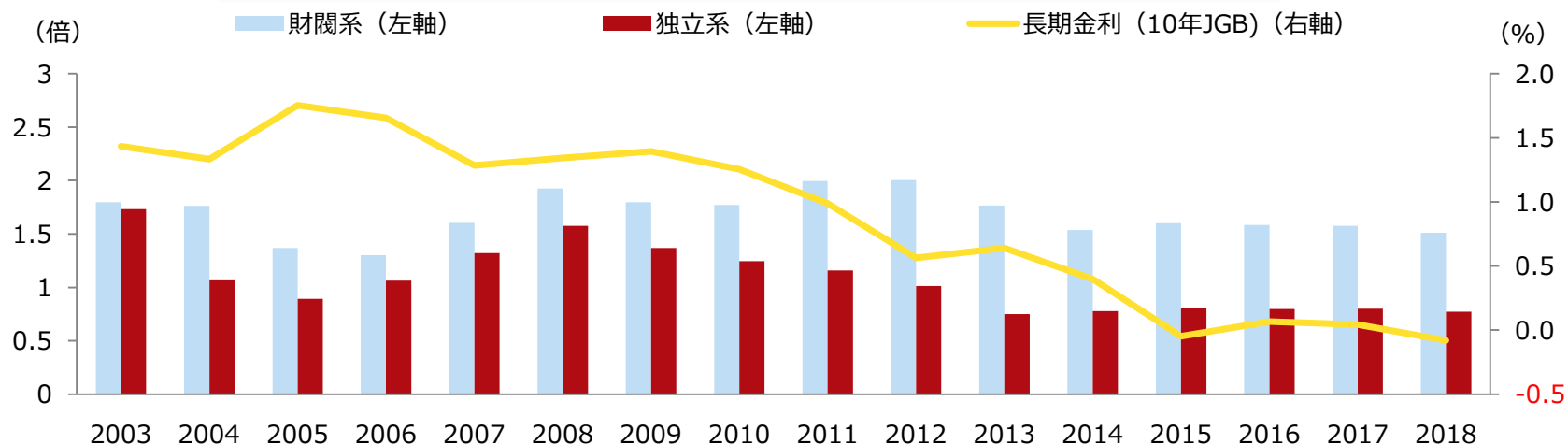
出所：日本不動産研究所「不動産投資家調査」

独立系企業は、財関係企業よりも安全性を保っている

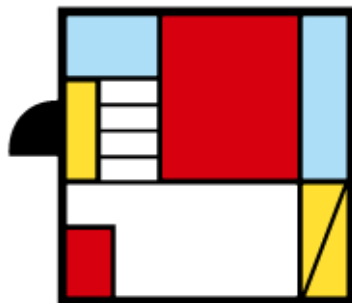
自己資本比率



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



**OPEN
HOUSE**

**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。