

**OPEN HOUSE
GROUP**

2023年9月期

[2022/10 – 2023/09]

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 決算トピックス

2023.9期
業績

◆中期経営計画「行こうぜ1兆! 2023」を大幅に上回って達成

	2023.9期実績	前期比
売上高	11,484億円	120.6%
営業利益	1,423億円	119.2%
当期純利益※	920億円	118.2%

※親会社株主に帰属する当期純利益

2024.9期
業績予想

◆売上高1兆3,000億円、当期純利益925億円を計画

	通期予想	前期比
売上高	1兆3,000億円	113.2%
営業利益	1,240億円	87.1%
当期純利益※	925億円	100.5%

株主還元

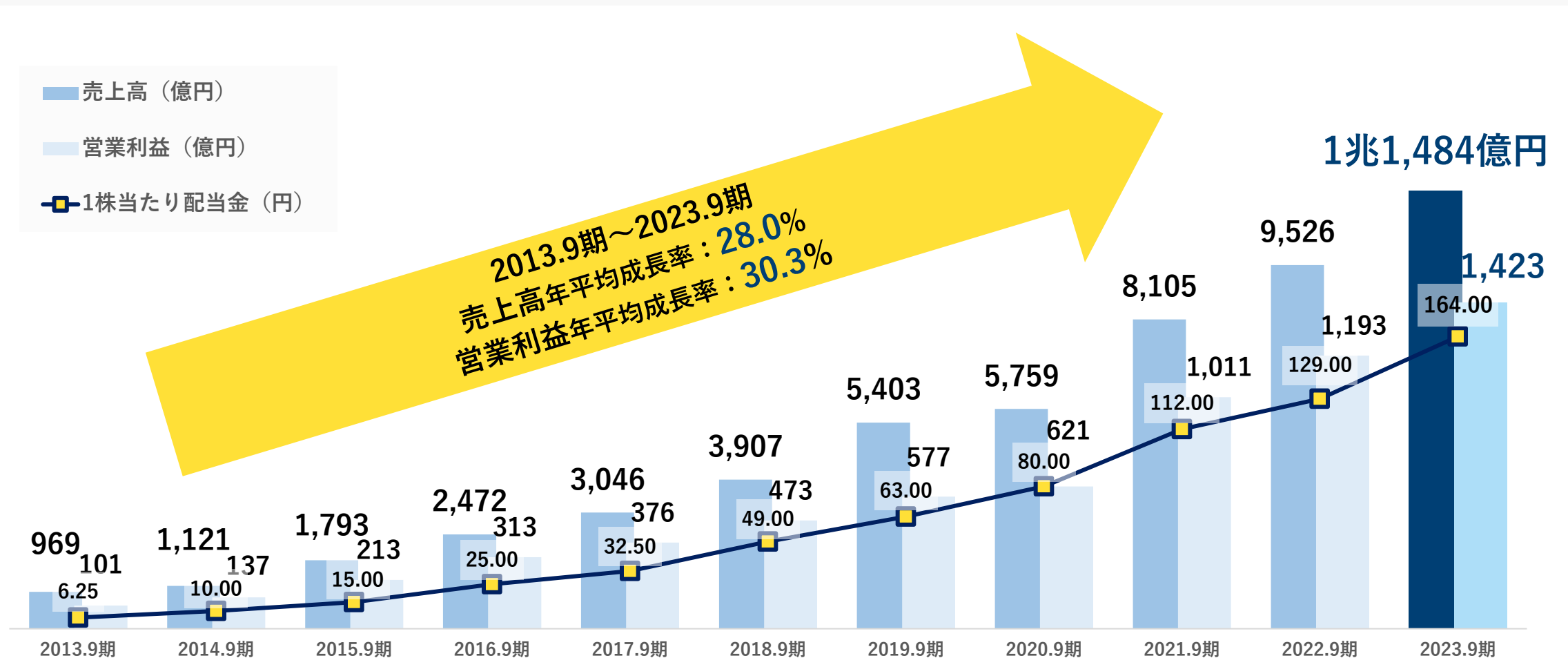
年間配当金	166.00円	+2.00円
自己株式の取得	100億円	2,200千株 (発行済株式に占める割合: 1.82%)

M&A

◆2023年11月、株式会社三栄建築設計を完全子会社化
グループとして、M&Aも大きな成長ドライバーに

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、利益を更新



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 連結決算概要



OPEN HOUSE GROUP

連結損益計算書（概要）

■ 11期連続過去最高の売上高、利益を更新

(単位:百万円)

	2022.9期 (2021/10-2022/9)		2023.9期 (2022/10-2023/9)		前期比
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	952,686	-	1,148,484	-	120.6%
営業利益	119,358	12.5%	142,330	12.4%	119.2%
経常利益	121,166	12.7%	136,927	11.9%	113.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	77,884	8.2%	92,050	8.0%	118.2%



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 (2021/10-2022/9)		2023.9期 (2022/10-2023/9)		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
合計	952,686	100.0%	1,148,484	100.0%	120.6%
戸建関連事業	516,554	54.2%	590,394	51.4%	114.3%
マンション事業	62,362	6.5%	124,984	10.9%	200.4%
収益不動産事業	155,961	16.4%	185,018	16.1%	118.6%
その他 (アメリカ不動産等)	74,471	7.8%	88,301	7.7%	118.6%
プレサンス コーポレーション	145,324	15.3%	161,476	14.1%	111.1%
調整額	△1,987	-	△1,692	-	-

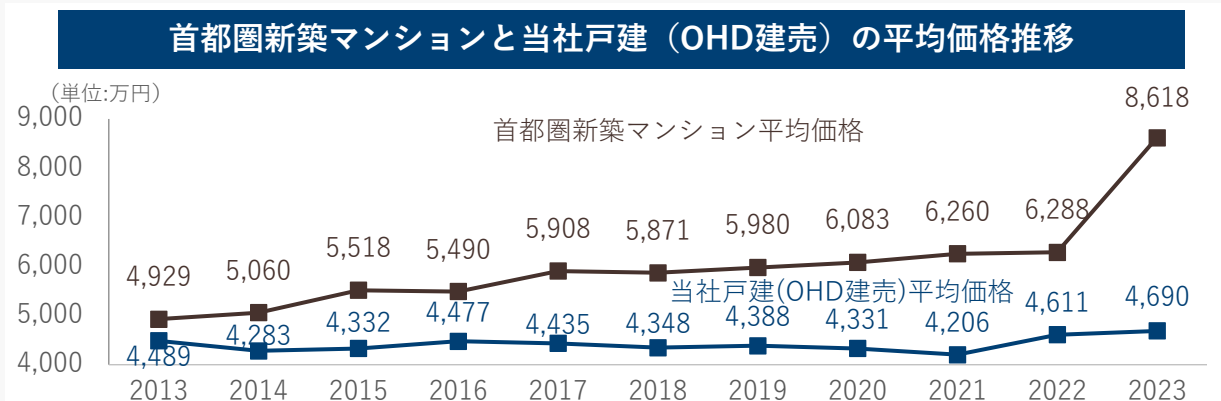
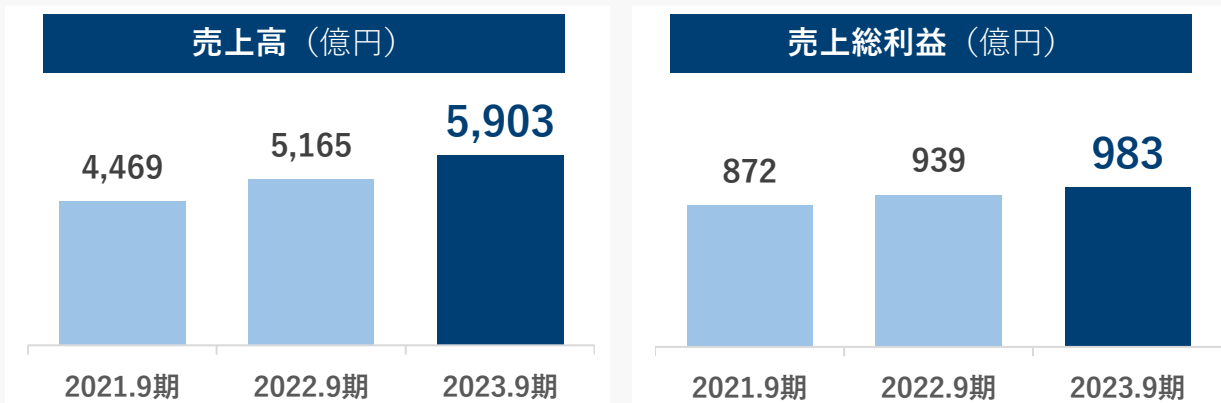
	営業利益 <small>(単位:百万円)</small>				
	2022.9期 (2021/10-2022/9)		2023.9期 (2022/10-2023/9)		前期比
	実績	営業利益率	実績	営業利益率	
合計	119,358	12.5%	142,330	12.4%	119.2%
戸建関連事業	63,014	12.2%	63,178	10.7%	100.3%
マンション事業	10,654	17.1%	25,139	20.1%	236.0%
収益不動産事業	17,669	11.3%	20,222	10.9%	114.4%
その他 (アメリカ不動産等)	8,205	11.0%	8,667	9.8%	105.6%
プレサンス コーポレーション	20,727	14.3%	25,791	16.0%	124.4%
調整額	△913	-	△668	-	-

戸建関連事業（全体）

- 都市部のファミリー向け住宅に対する堅調な需要を受け、計画通りの着地

(単位:百万円)

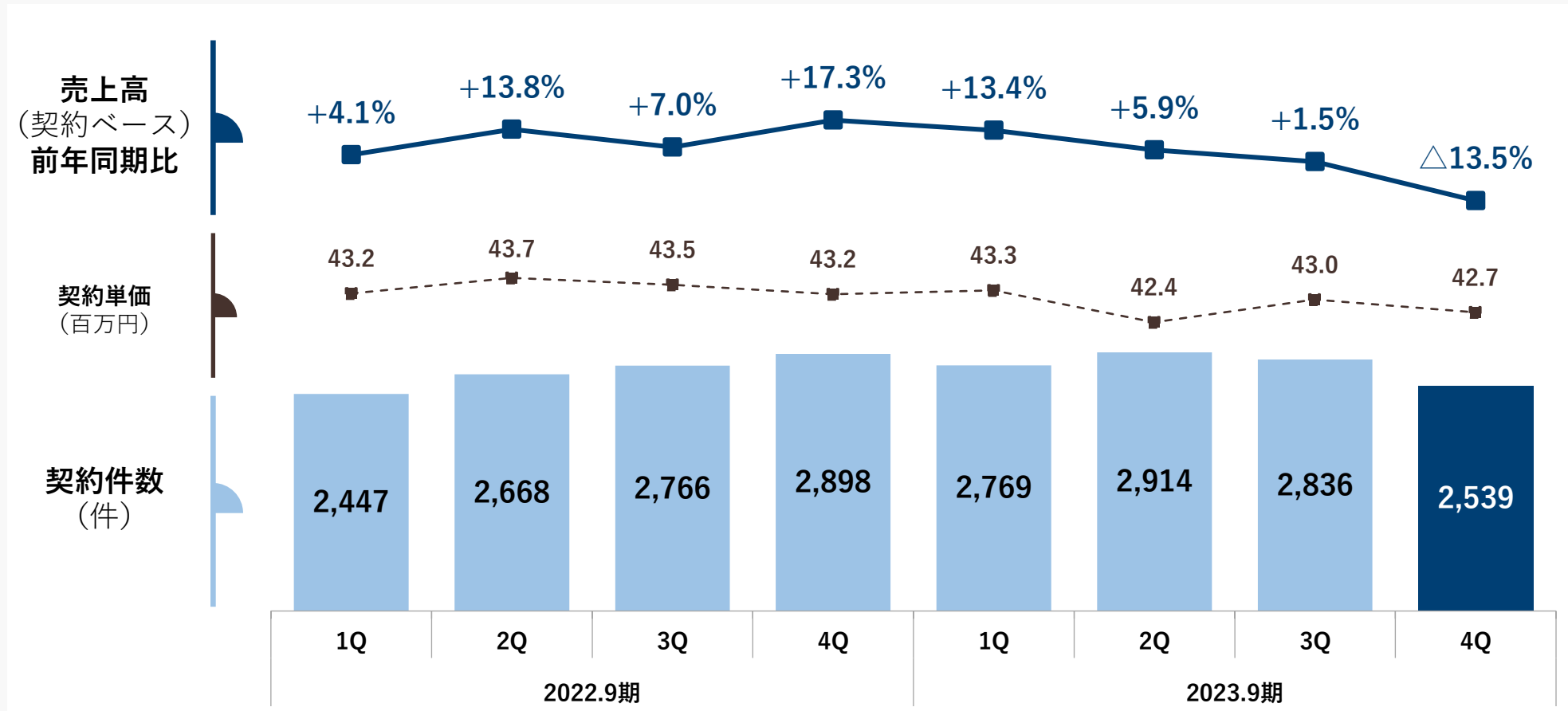
	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	2023.9期 (2022/10-2023/9)	前期比
売上高	446,959	516,554	590,394	114.3%
売上総利益	87,252	93,912	98,343	104.7%
売上総利益率	19.5%	18.2%	16.7%	△1.5pt
営業利益	62,294	63,014	63,178	100.3%
営業利益率	13.9%	12.2%	10.7%	△1.5pt



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）

- 追い風が止み、都心エリアは価格高騰による品薄、周辺部は在庫過多による在庫調整が発生
- 今後、営業力のない企業、体力の乏しい企業は淘汰が進むと予想



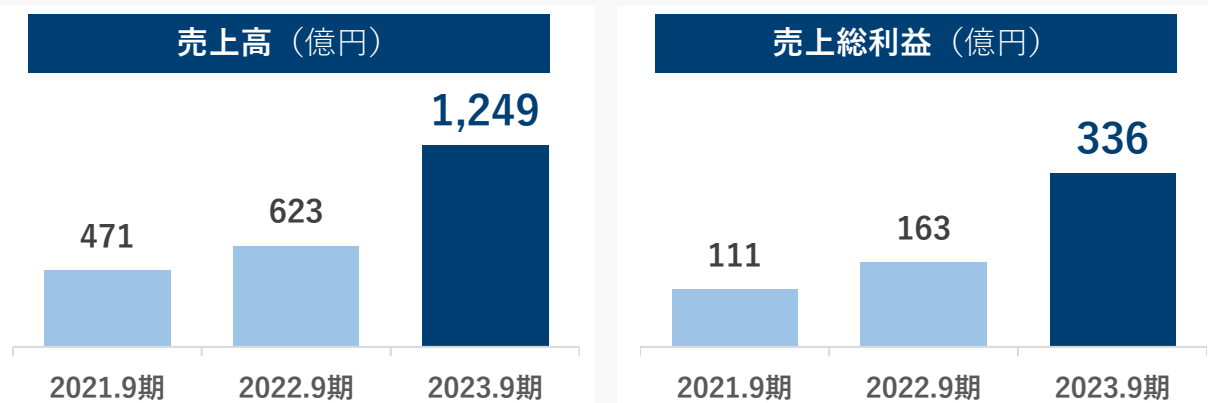
範囲：オープンハウス・ディベロップメント（OHD）及びホーク・ワン（HO）
対象：分譲（建売＋土地）、請負は含まず

マンション事業

- マンションの高い需要を受け、売上高・営業利益は倍増。竣工・引渡は計画通り実行
- 都心部のマンションが供給不足のなか、少人数世帯向けの手頃な価格帯のマンションは好調

(単位:百万円)

	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	2023.9期 (2022/10-2023/9)	前期比
売上高	47,147	62,362	124,984	200.4%
売上総利益	11,133	16,385	33,683	205.6%
売上総利益率	23.6%	26.3%	26.9%	+0.7pt
営業利益	6,507	10,654	25,139	236.0%
営業利益率	13.8%	17.1%	20.1%	+3.0pt
引渡戸数	1,081戸	1,216戸	2,395戸	+1,179戸
単価	43.0	51.1	52.0	+0.9



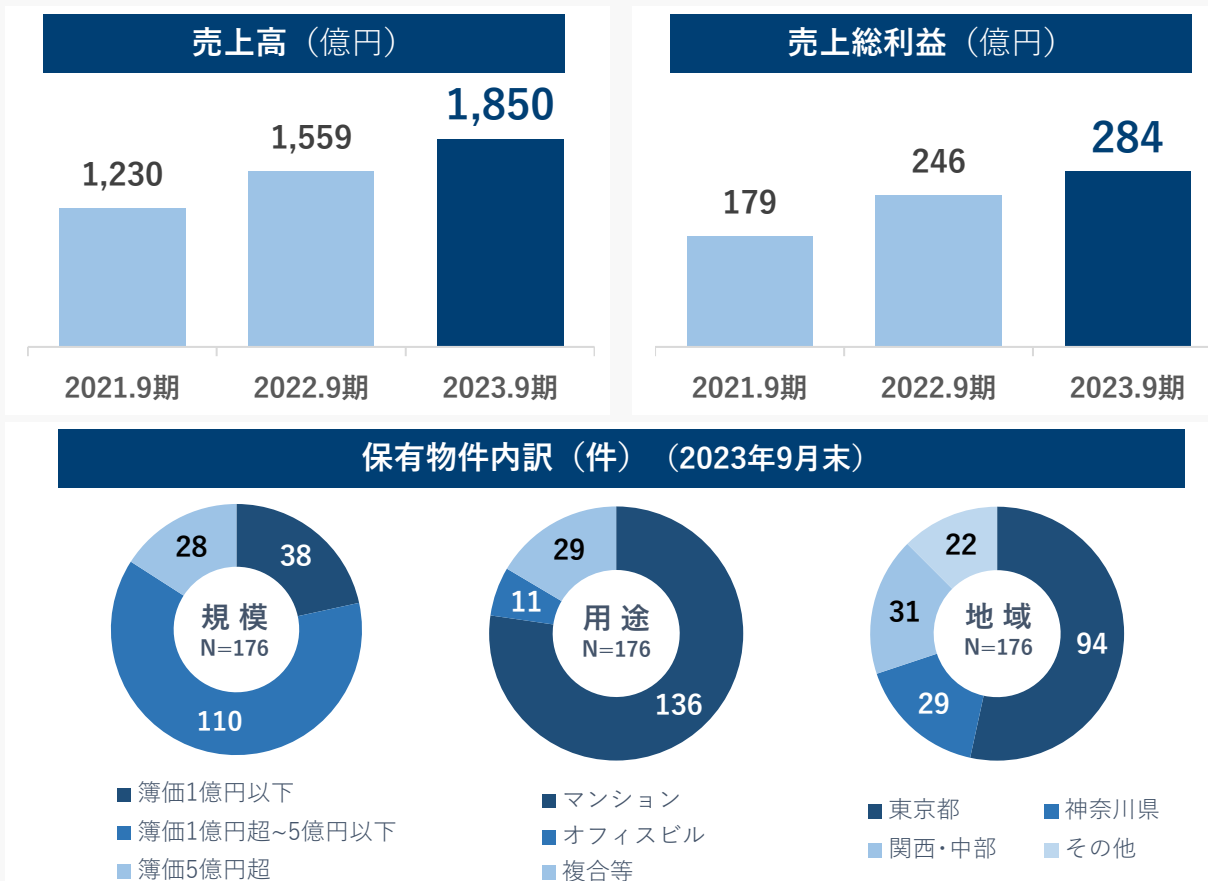
2023年9月期の主な引渡物件		
名称	戸数	平均価格
オープンレジデンシア神楽坂ファースト (東京)	25	9,000万円台
オープンレジデンシア大宮フロント (埼玉)	87	5,000 //
オープンレジデンシア栄伏見 THE COURT (名古屋)	70	3,000 //
オープンレジデンシア大濠公園 (福岡)	44	3,000 //

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、企業とも投資対象としやすい価格帯
- 富裕層のカネ余りは継続。国内だけでなく、アジア系の海外投資家にも顧客領域を拡大

(単位:百万円)

	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	2023.9期 (2022/10-2023/9)	前期比
売上高	123,061	155,961	185,018	118.6%
売上総利益	17,918	24,695	28,400	115.0%
売上総利益率	14.6%	15.8%	15.3%	△0.5pt
営業利益	12,285	17,669	20,222	114.4%
営業利益率	10.0%	11.3%	10.9%	△0.4pt
引渡件数	292件	328件	434件	+106件
単価	411	458	415	△43



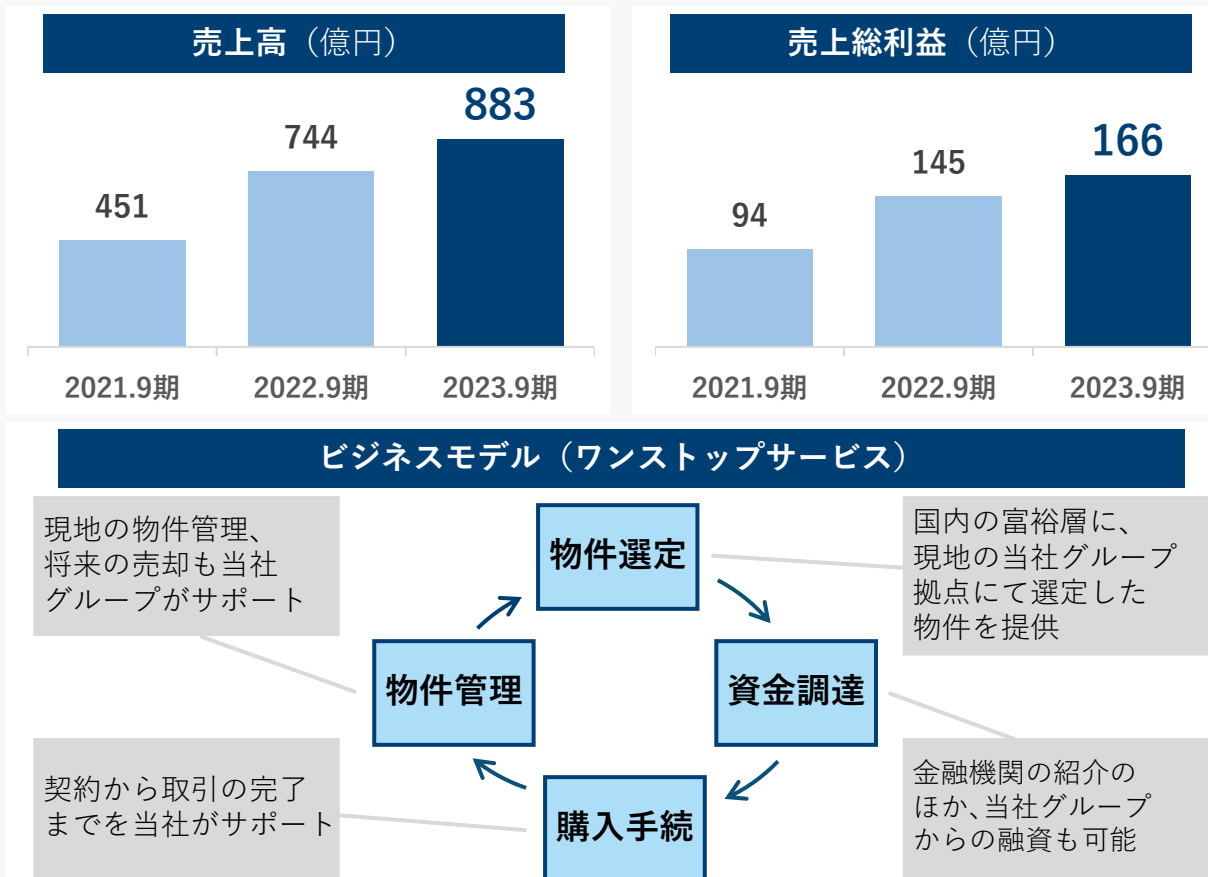
その他（アメリカ不動産事業等）

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

(単位:百万円)

	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	2023.9期 (2022/10-2023/9)	前期比
売上高	45,159	74,471	88,301	118.6%
売上総利益	9,459	14,530	16,679	114.8%
売上総利益率	20.9%	19.5%	18.9%	△0.6pt
営業利益	5,232	8,205	8,667	105.6%
営業利益率	11.6%	11.0%	9.8%	△1.2pt
引渡棟数※	827棟	1,071棟	1,095棟	+24棟
管理棟数※	2,473棟	3,471棟	4,419棟	+948棟

※アメリカ不動産事業の物件数



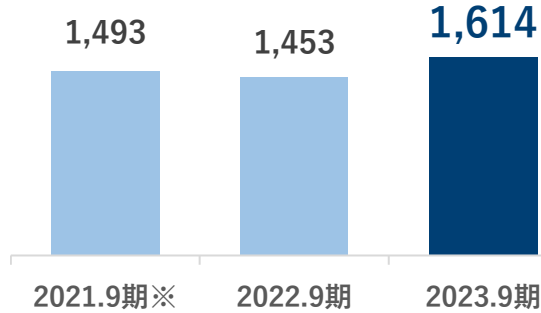
プレサンスコーポレーション

- 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
- グループ入り後も、成長継続と高利益率を達成

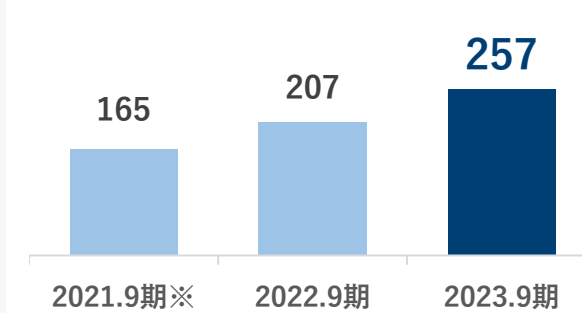
(単位:百万円)

	2021.9期※ (2021/1-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	2023.9期 (2022/10-2023/9)	前期比
売上高	149,337	145,324	161,476	111.1%
売上総利益	29,424	35,539	42,407	119.3%
売上総利益率	19.7%	24.5%	26.3%	+1.8pt
営業利益	16,502	20,727	25,791	124.4%
営業利益率	11.1%	14.3%	16.0%	+1.7pt
マンション 引渡戸数	6,168戸	4,504戸	5,379戸	+875戸
ワンルーム マンション	4,963戸	3,022戸	3,549戸	+527戸
ファミリー マンション	1,205戸	1,482戸	1,830戸	+348戸

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



全国2022年分譲マンション供給ランキング

(単位:戸)

順位	会社名	戸数	順位	会社名	戸数
1	野村不動産	4,240	6	三菱地所レジデンス	2,153
2	プレサンス コーポレーション	3,760	7	タカラレーベン	2,134
3	三井不動産レジデンシャル	3,420	8	大和ハウス工業	2,022
4	住友不動産	3,109	9	オープンハウス ・ディベロップメント	1,870
5	エスリード	2,214	10	日鉄興和不動産	1,850

※当社が連結子会社化したのは2021年1月であるため、2021.9期の実績は2021年1月～9月の9ヶ月分。

※ 不動産経済研究所調べ (2023年2月現在)

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						営業外収益・費用					
	2022.9期 (2021/10-2022/9)		2023.9期 (2022/10-2023/9)		増減		2022.9期 (2021/10-2022/9)		2023.9期 (2022/10-2023/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比			実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	65,210	6.8%	76,026	6.6%	+10,815	営業外収益	8,291	0.9%	2,636	0.2%	△5,654
人件費	21,157	2.2%	23,774	2.1%	+2,616	持分法による 投資利益	383	0.0%	69	0.0%	△314
販売手数料	7,288	0.8%	7,574	0.7%	+286	受取配当金	1,853	0.2%	137	0.0%	△1,716
事務所維持費	6,993	0.7%	7,815	0.7%	+822	為替差益	5,069	0.5%	471	0.0%	△4,598
広告宣伝費	3,874	0.4%	4,718	0.4%	+843	その他	983	0.1%	1,958	0.2%	+974
販売促進費	2,045	0.2%	3,247	0.3%	+1,202	営業外費用	6,482	0.7%	8,039	0.7%	+1,556
その他	23,851	2.5%	28,895	2.5%	+5,044	支払利息	3,531	0.4%	3,965	0.3%	+433
						支払手数料	601	0.1%	687	0.1%	+86
						その他	2,350	0.2%	3,385	0.3%	+1,035

連結貸借対照表

■ 健全な財務状況を維持。投資余力保持により三栄建築設計のM&Aも機動的に実現

(単位:百万円)

	2022.9期末	2023.9期末	増減		2022.9期末	2023.9期末	増減	
流動資産	981,656	1,130,769	+149,113	負債	635,472	718,251	+82,779	
	現金及び預金	349,305	401,879	+52,574	流動負債	309,495	373,526	+64,031
	棚卸資産	557,105	641,256	+84,151	固定負債	325,976	344,725	+18,748
	その他	75,245	87,633	+12,387	純資産	395,702	480,416	+84,714
固定資産	49,518	67,898	+18,380	株主資本	326,221	401,443	+75,222	
有形固定資産	21,123	28,456	+7,333	評価・換算差額等	11,874	15,163	+3,289	
無形固定資産	2,925	2,690	△234	非支配株主持分	57,606	63,808	+6,202	
投資その他の資産	25,470	36,751	+11,281	負債純資産合計	1,031,174	1,198,668	+167,493	
資産合計	1,031,174	1,198,668	+167,493					

	2022.9期末	2023.9期末	増減		2022.9期末	2023.9期末	増減
ネットD/Eレシオ	0.5倍	0.4倍	△0.1倍	自己資本比率	32.7%	34.7%	+2.0pt
D/Eレシオ	1.5倍	1.4倍	△0.1倍	流動比率	317.2%	302.7%	△14.5pt

連結貸借対照表

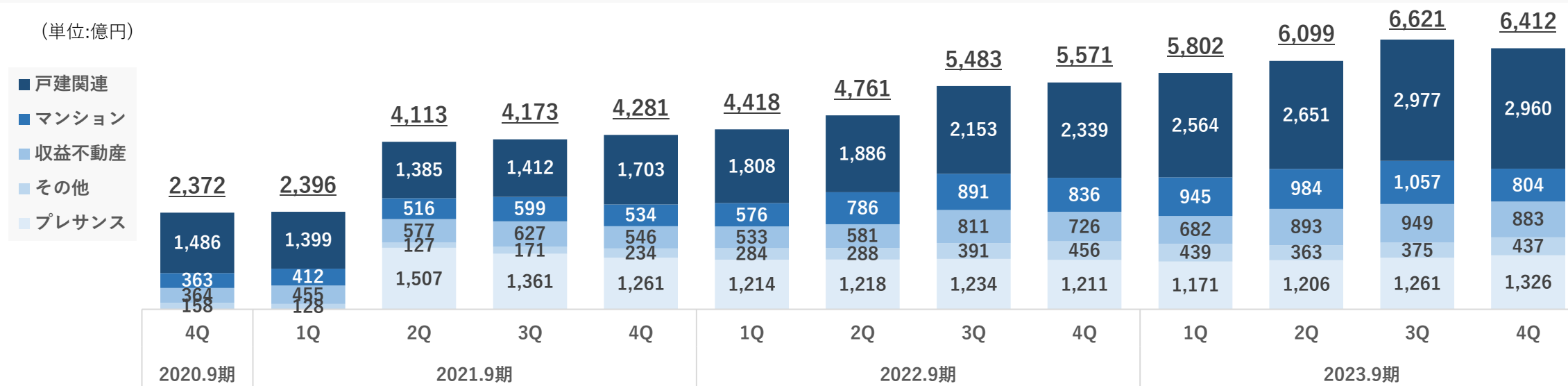
安全性指標

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期末	(構成比)	増減
棚卸資産	237,287	428,129	557,105	641,256	100.0%	+84,151
戸建関連	148,676	170,389	233,979	296,015	46.2%	+62,036
マンション	36,339	53,496	83,632	80,443	12.5%	△3,188
収益不動産	36,445	54,681	72,678	88,326	13.8%	+15,648
その他(アメリカ不動産等)	15,825	23,452	45,639	43,798	6.8%	△1,841
プレサンスコーポレーション	-	126,109	121,174	132,672	20.7%	+11,497

(単位:億円)



連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	2022.9期 (2021/10-2022/9)	2023.9期 (2022/10-2023/9)	主な要因等
営業活動によるキャッシュフロー	△16,353	17,393	・税金等調整前当期純利益の計上 ・棚卸資産の増加 ・法人税等の支払 等
投資活動によるキャッシュフロー	△4,367	△35,575	・定期預金の預入による純支出 ・関係会社出資金の払込による支出 ・有形固定資産の取得 等
財務活動によるキャッシュフロー	24,694	49,103	・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	6,858	1,641	
現金及び現金同等物の増減額	10,832	32,562	
現金及び現金同等物の期首残高	334,506	346,080	
連結範囲の変更に伴う 現金及び現金同等物の増減額	741	-	
現金及び現金同等物の期末残高	346,080	378,643	

2. 3カ年の経営方針



OPEN HOUSE GROUP

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

3カ年（2024.9～2026.9）の利益前提及び方針

利益前提

当期純利益(3年累計)

2,500億円

- 当期純利益 800億円が3年間継続し、2024.9期の負ののれん125億円(見込)を考慮した水準を前提とする。
- 三栄建築設計以降のM&Aに伴う利益増加分は含まず。

方針

(1)
財務方針

自己資本比率 **35%**
ネットD/Eレシオ **1.0倍**以内

(2)
成長投資方針

投資額(3年累計)
5,000億円

(3)
株主還元方針

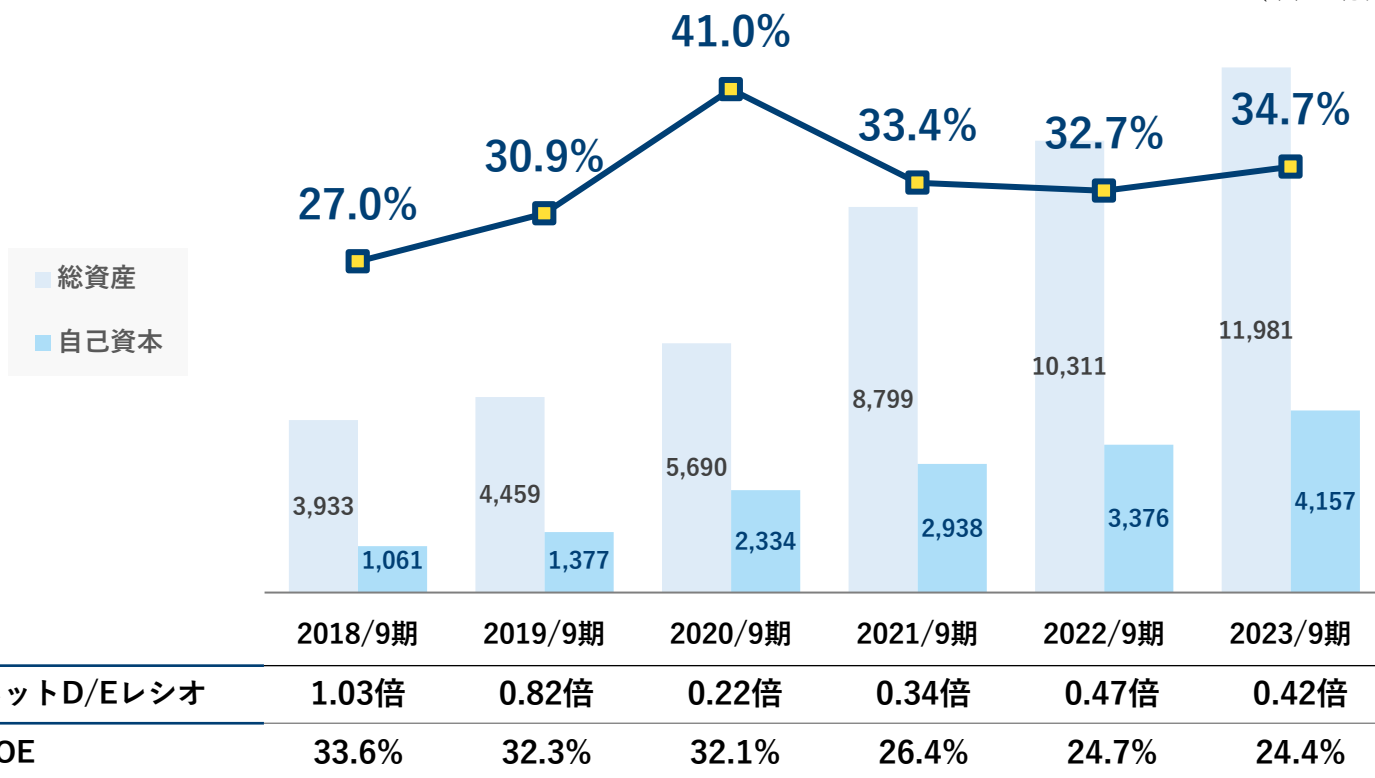
株主還元額(3年累計)
1,000億円

(1) 財務方針

- 社債等の調達手法多様化に備え、自己資本比率を35%以上に引上げ

自己資本比率の推移

(単位：億円)



重視する指標

自己資本比率

30% ⇒ **35%以上**

ネットD/Eレシオ

1.0倍以下

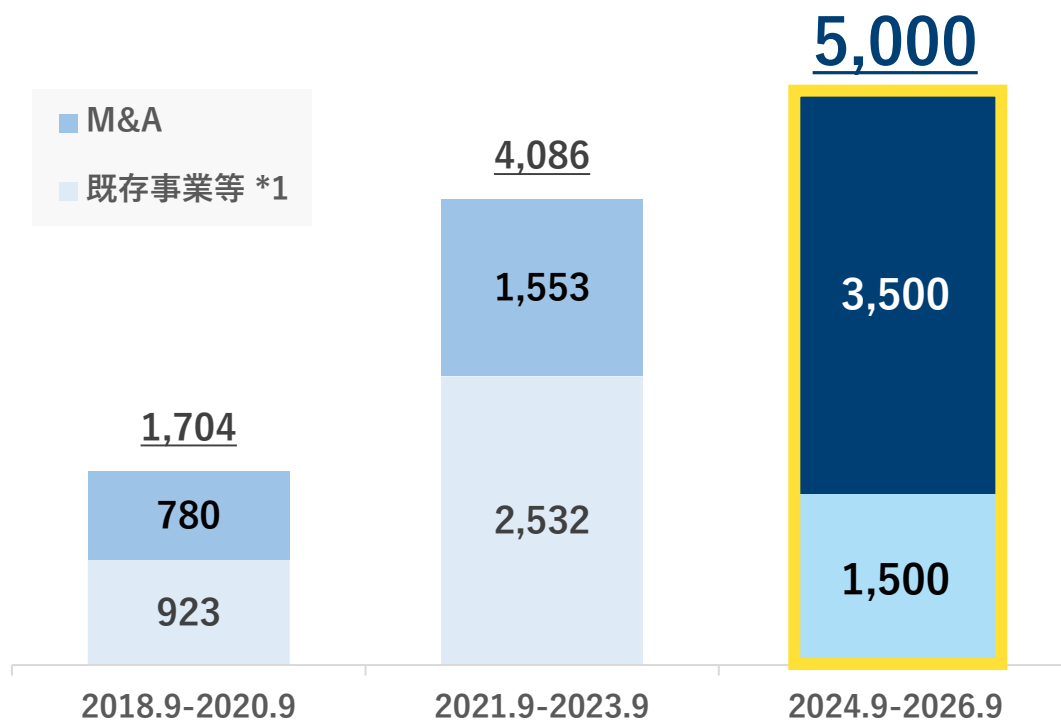
ROE

2024.9期 **20%**2025.9期～ **15%**

(2) 成長投資方針

- 今後3年間で合計5,000億円の投資を想定

投資額の推移（億円）



*1 既存事業等には棚卸資産増加額、M&Aには有利子負債増加額を含む。

投資内訳

M&A

国内（複数案件） **3,000億円**

三栄建築設計(1,000億円)を含む

アメリカ **500億円**

既存事業投資

棚卸資産増加分
(国内・海外) **1,000億円**

米国開発事業、DX、
サステナビリティ等 **500億円**

(2) 成長投資方針 (M&Aの実績)

- 当社はこれまでのM&Aで、着実に実績を残してきた

会社	投資時期	投資額 *1	実績等	
 OPEN HOUSE Architect	2015年1月	79億円	売上高 M&A直前期 291億円*2	→ 2023.9期 1,025億円
 HAWKONE	2018年10月	273億円	売上高 M&A直前期 653億円*3	→ 2023.9期 1,353億円
 PRESSANCE CORPORATION	2020年5月 2021年1月	644億円	負ののれん 181億円	直近業績 売上高 営業利益 2023.9期 1,614億円*4 257億円
 Design Your Life MELDIA GROUP 三栄建築設計	2023年10月	429億円	負ののれん 125億円 (見込)	直近業績 売上高 営業利益 2023.8期 1,442億円 74億円

*1 株式の取得額(有利子負債の増加額は含まず)

*2 2014年12月期実績(通期)

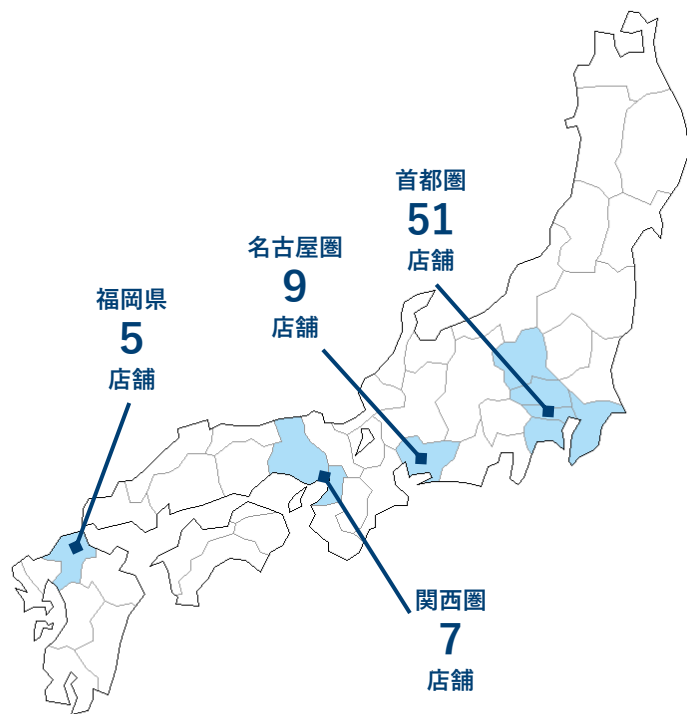
*3 2018年9月期実績(11カ月決算)

*4 2023年9月期当社連結ベースの実績

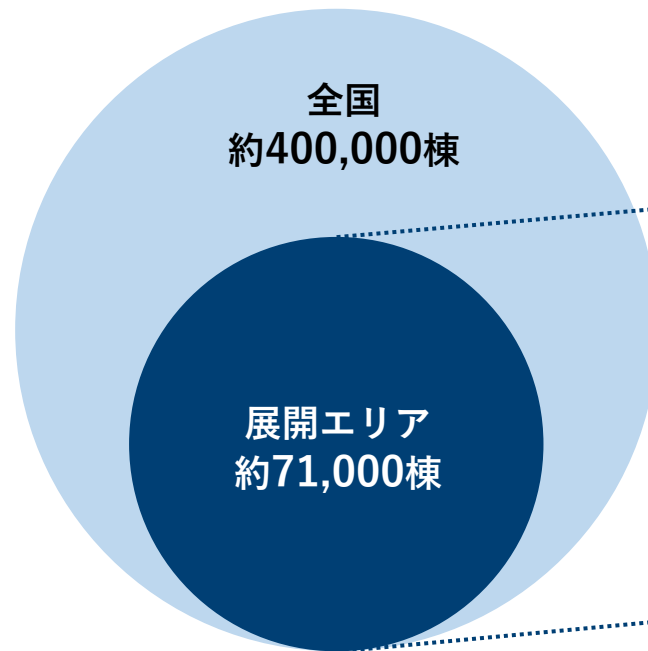
(2) 成長投資方針（戸建の市場規模）

- 既存の展開エリアにおける市場シェアはまだ約11%、更なる拡大余地

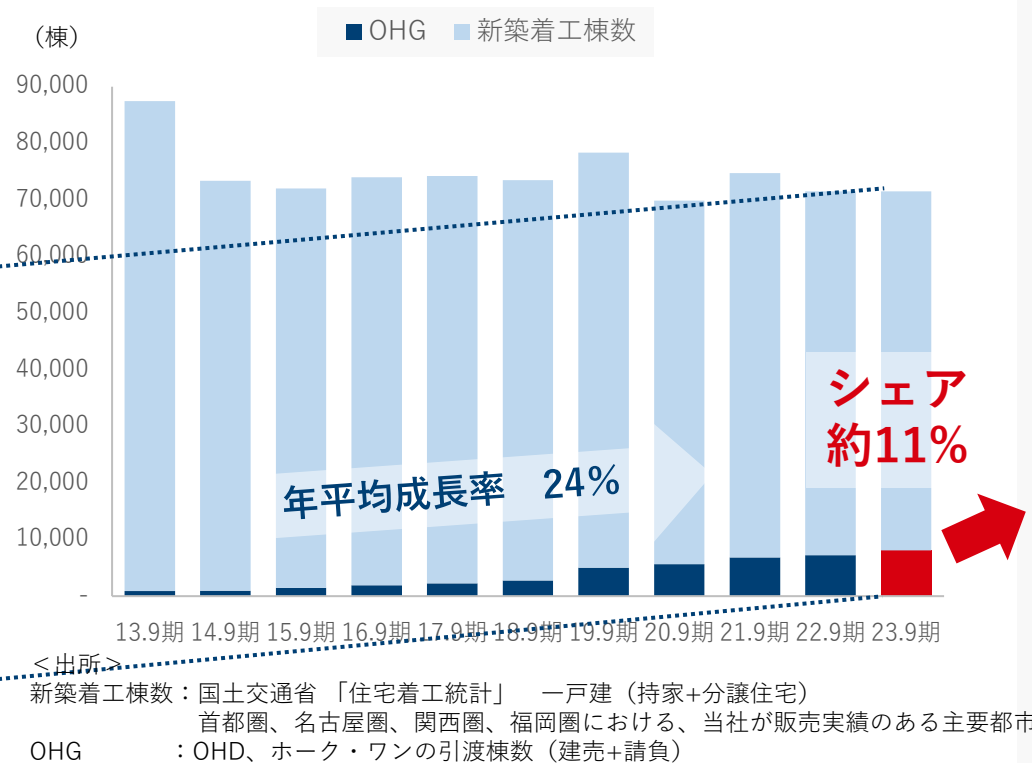
エリア別営業センター数



当社展開エリアにおける市場規模



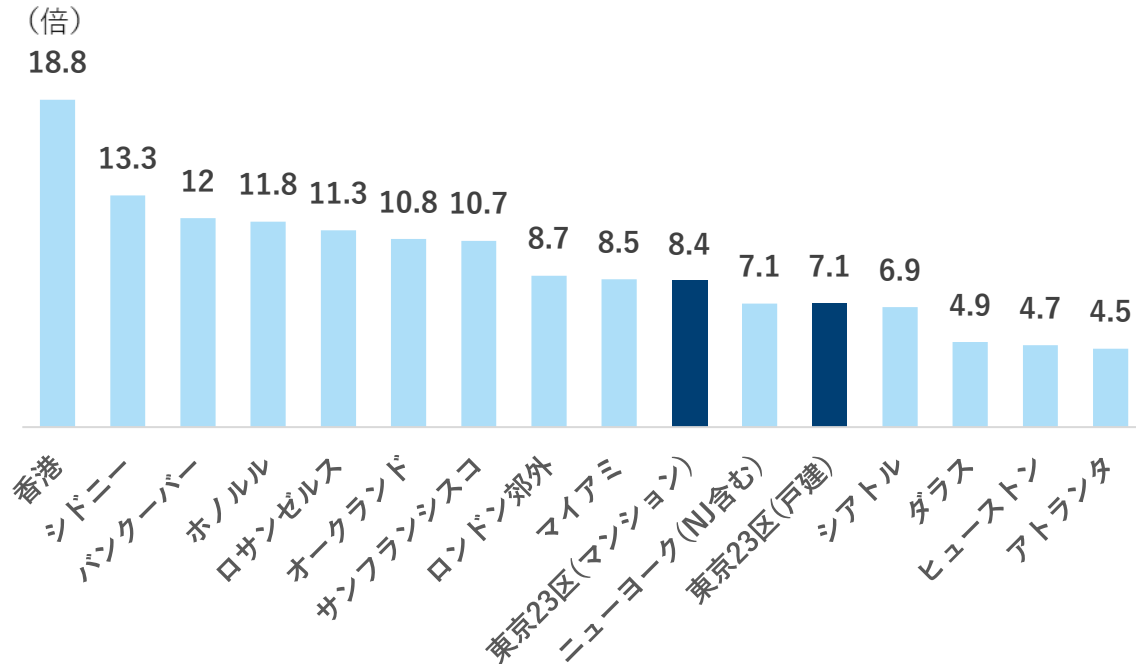
新設着工棟数推移



(2) 成長投資方針（手頃な価格の住宅を提供）

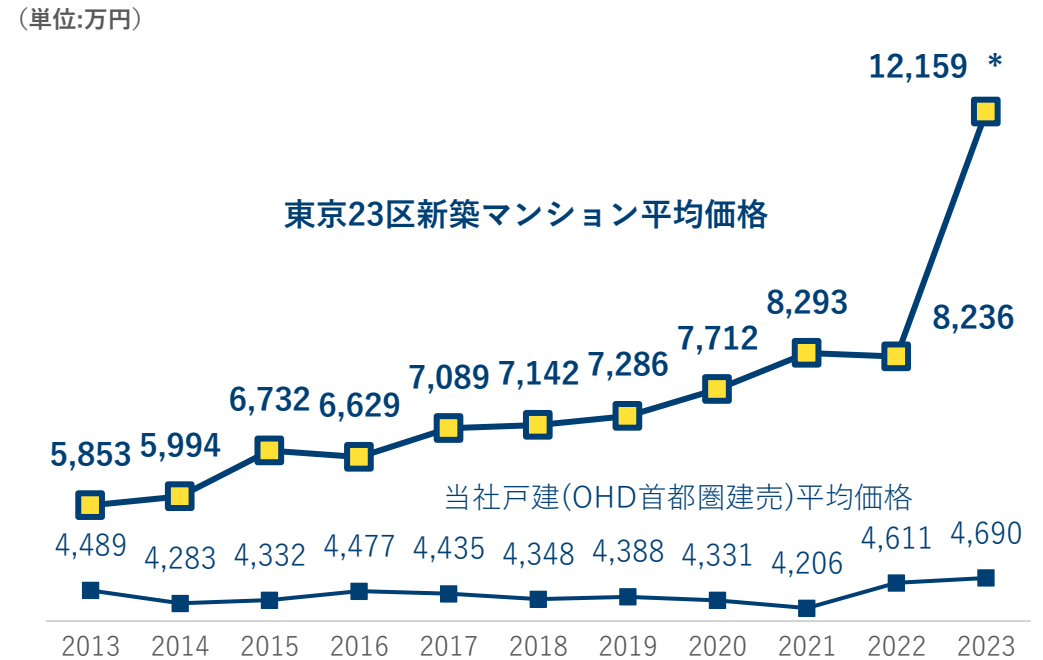
- 世界主要都市においては、住宅価格の年収倍率も高まり社会問題になっている
- 当社の企業努力により、都心部でも良質で手頃な住宅の提供を実現

世界主要都市における住宅価格の世帯年収倍率



出所：「DEMOGRAPHIA INTERNATIONAL HOUSING AFFORDABILITY 2023 EDITION」
 不動産経済研究所「全国新築分譲マンション市場動向 2022年」
 東京カンテイ「新築(小規模)一戸建て住宅平均価格」(2022年)
 大和総研「東京23区では30代子育て世帯の年収中央値が1,000万円に迫る」

東京23区新築マンション平均価格の推移

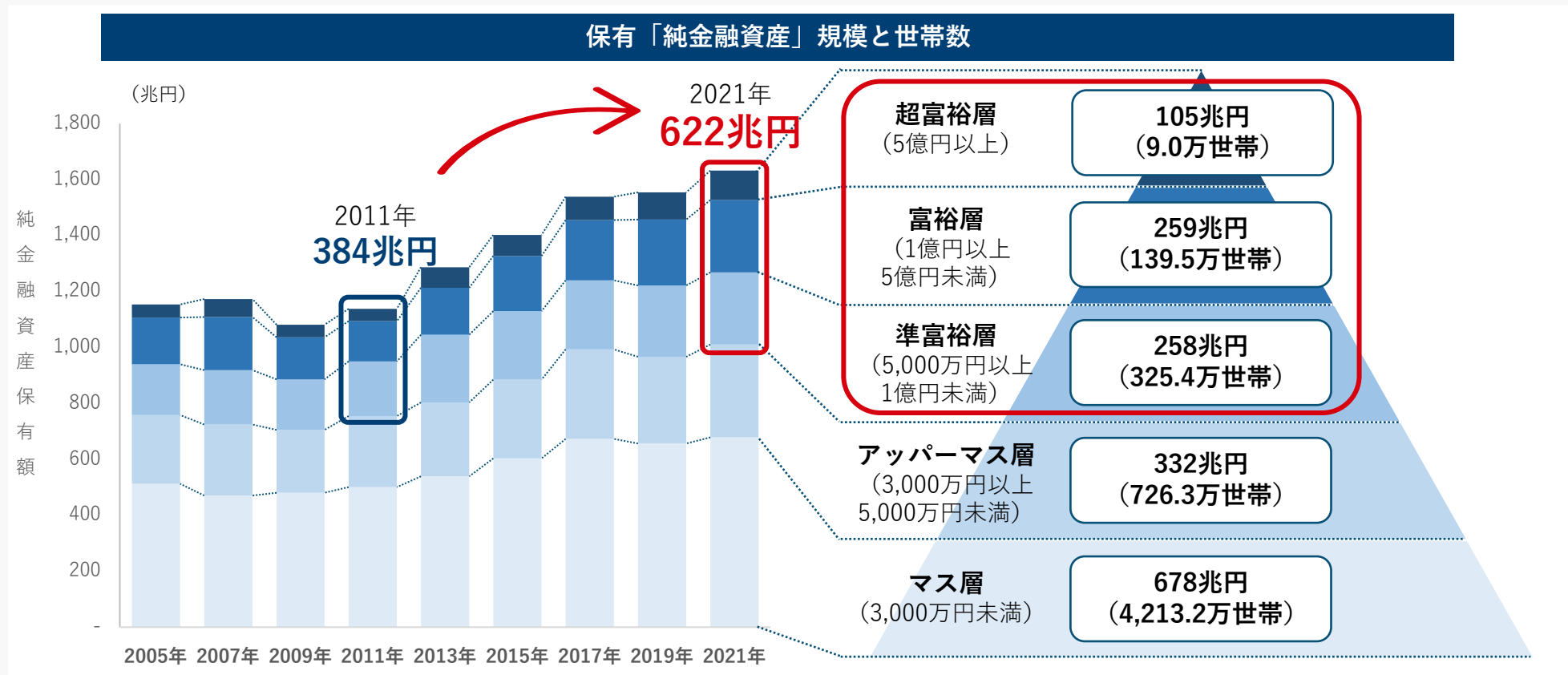


出所：不動産経済研究所「全国新築分譲マンション市場動向 2022年」

- ・ 2023年1月～9月の累計、2023年3月販売の港区高額物件の影響により価格が上昇
 2023年9月単月では、8,915万円

(2) 成長投資方針（投資不動産）

- 日本人の保有金融資産は増加傾向、資産分散需要のある”622兆円”の富裕層市場を開拓
- インフレに強く、レバレッジが効く現物不動産への投資需要を取り込む



<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」

(2) 成長投資方針（投資不動産）

- 日本人富裕層にアメリカ不動産を、アジア系富裕層に日本の不動産を提供
- 物件調達力に加え、アメリカ不動産ではオペレーションにも強み

日本

収益不動産事業



インバウンド



物件



日本人
富裕層

アウトバウンド

海外

アメリカ不動産事業



物件



アジア系
富裕層

(2) 成長投資方針（米国開発PJ投資）

- 賃貸住宅を中心とする1PJ当たり3,000万ドル、年間1億ドルを投資
- 人口・雇用増を伴う経済成長が見込まれるアメリカ大都市圏にアフォーダブルな住宅を提供
- アメリカ不動産事業で培った経験を活かすとともに、今後の富裕層向け投資商品開発への種蒔き

ロサンゼルス（集合住宅）



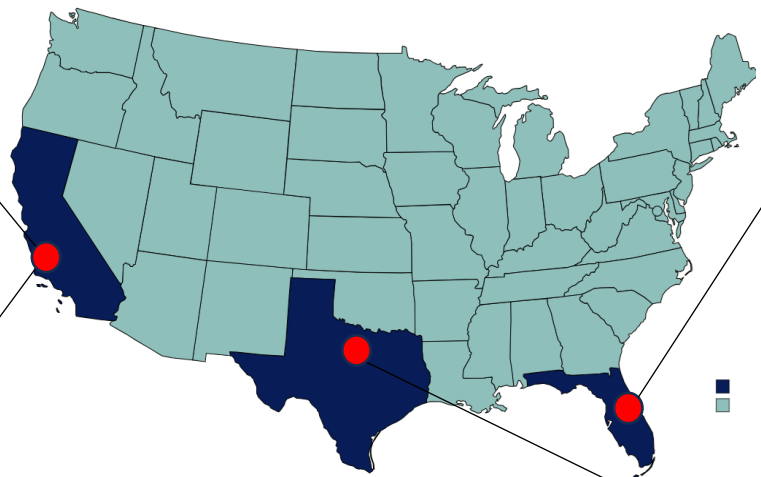
ロサンゼルス（集合住宅）



オーランド近郊（集合住宅）



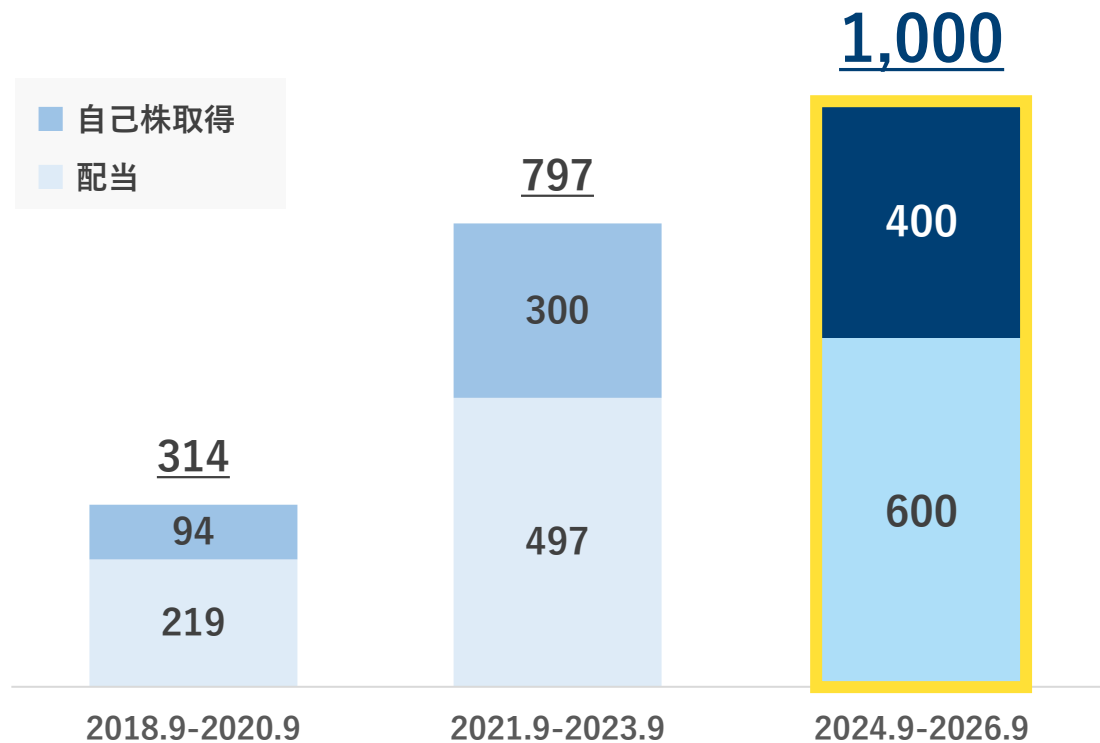
ダラス近郊（ミックスコミュニティ）



(3) 株主還元方針

- 今後3年間で合計1,000億円の株主還元を想定
- 安定的な配当に加え、自己株式の取得も機動的に実施

株主還元額の推移（億円）



重視する指標

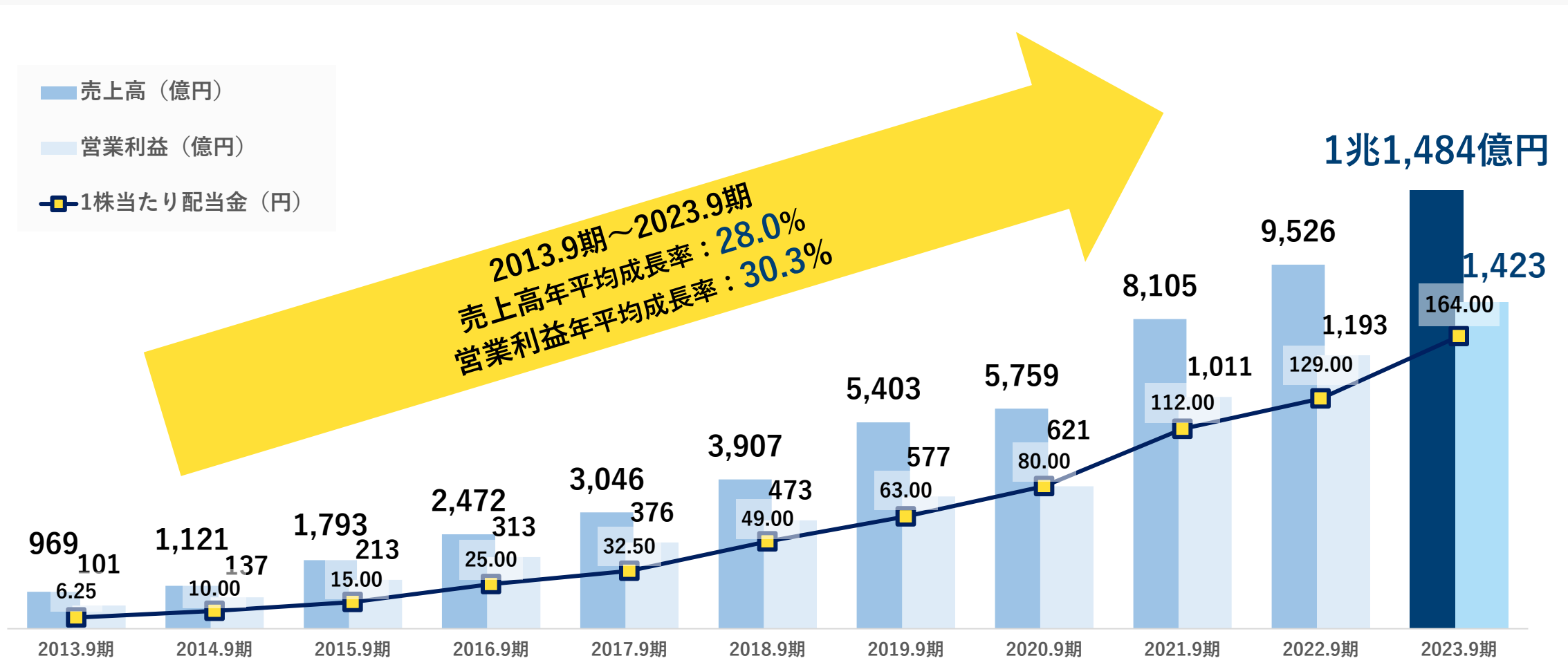
- 安定的な配当（配当性向**20%**以上）
- 機動的な自己株取得

自己株式の取得

取得総額	100 億円
取得株数	2,200千株 (発行済株式総数に対する割合：1.84%)
取得期間	2023年11月～2024年4月

トラックレコード

- 2013.9期の上場から成長を継続。10年で売上高11倍、営業利益で14倍まで拡大



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

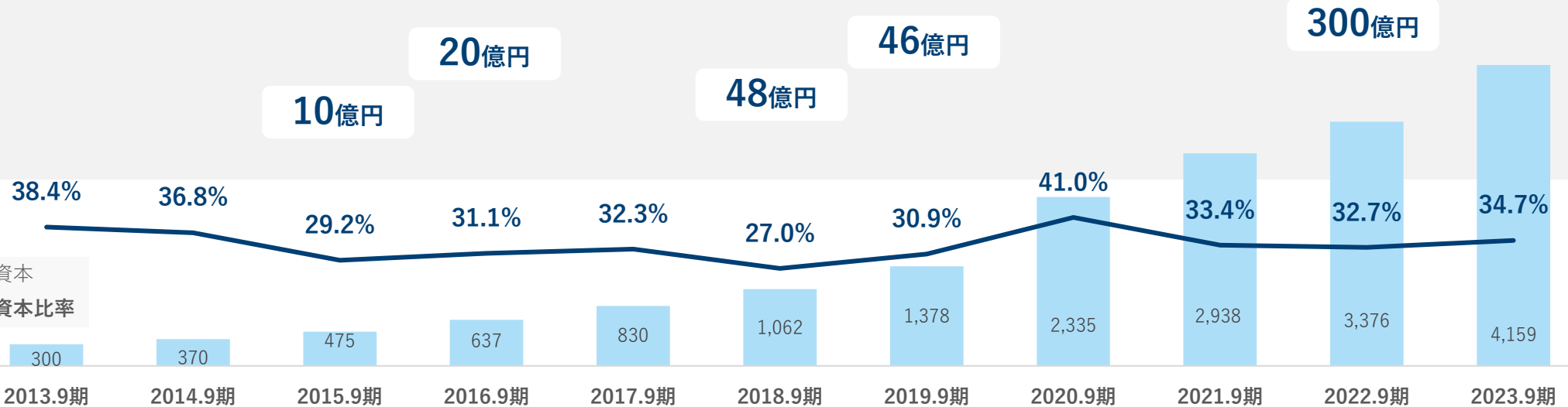
トラックレコード

■ 健全な財務を維持しながら、事業領域の拡大、M&A、自社株買いを継続

M
&
A



自社株買い



自己資本比率

事業領域拡大



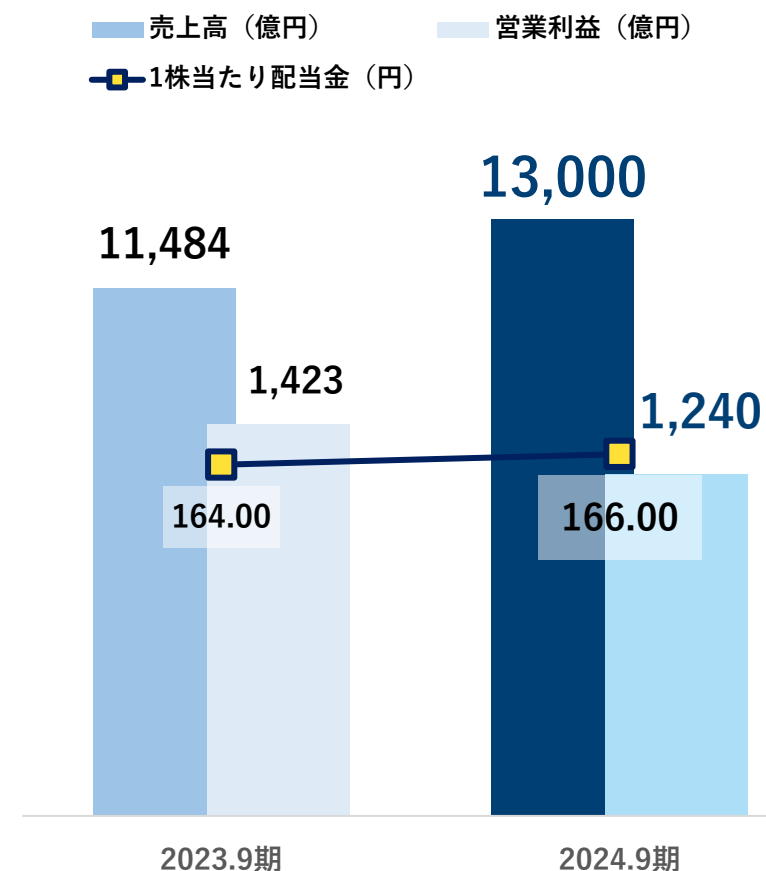
3. 2024年9月期 連結業績予想

連結業績予想

- 追い風がなくても、業績をつくることを試される一年
- 他社との差が付きやすい環境

(単位:百万円)

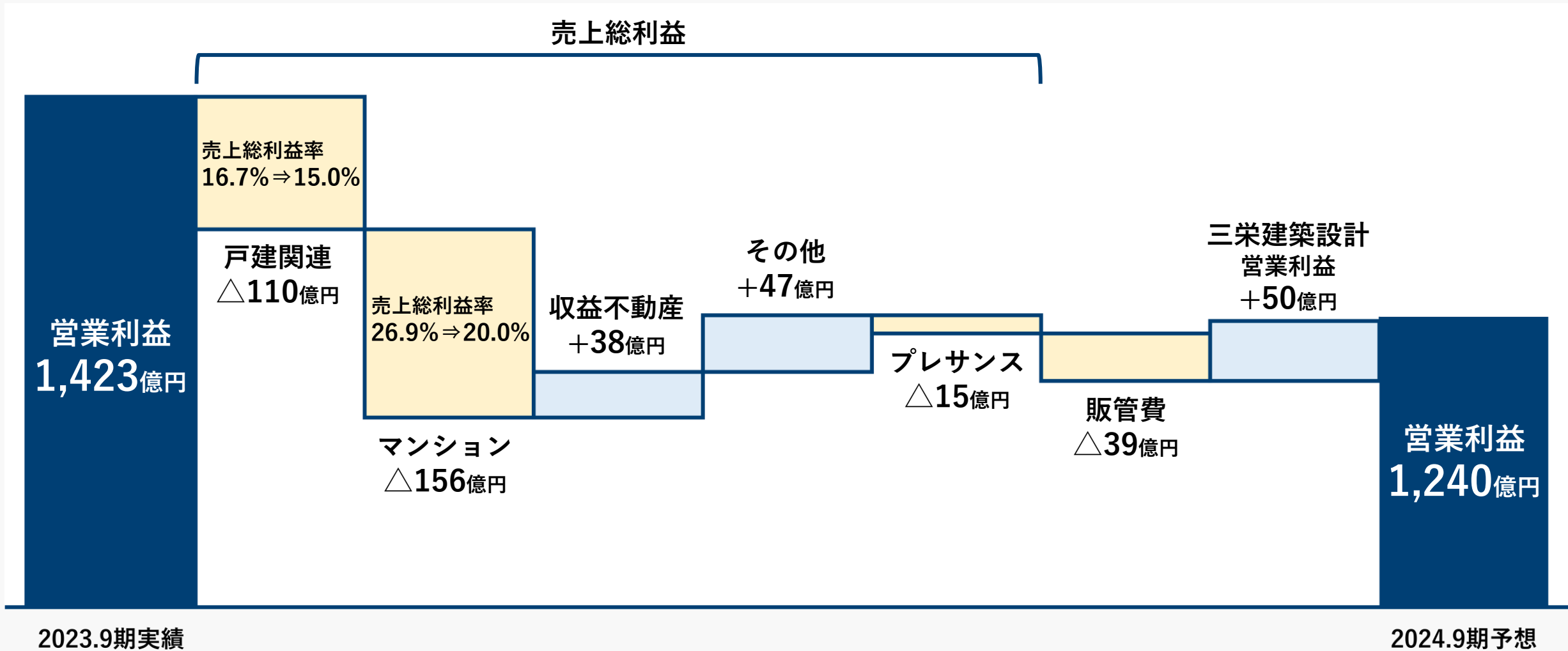
	2023.9期 (2022/10-2023/9)		2024.9期 予想 (2023/10-2024/9)	
	実績	前期比	予想	前期比
売上高	1,148,484	120.6%	1,300,000	113.2%
営業利益	142,330	119.2%	124,000	87.1%
経常利益	136,927	113.0%	120,000	87.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	92,050	118.2%	92,500	100.5%
1株当たり当期純利益	763.72	-	767.10	-
1株当たり配当金(円)	164.00	+35.00	166.00	+2.00
配当性向	21.5%	-	21.6%	-



連結業績予想（セグメント別売上高）

	2023.9期 (2022/10-2023/9)		2024.9期 予想 (2023/10-2024/9)	
	実績	前期比	予想	前期比
売上高合計	1,148,484	120.6%	1,300,000	113.2%
戸建関連事業	590,394	114.3%	581,000	98.4%
マンション事業	124,984	200.4%	90,000	72.0%
収益不動産事業	185,018	118.6%	205,000	110.8%
その他 (アメリカ不動産等)	88,301	118.6%	111,500	126.3%
プレサンス コーポレーション	161,476	111.1%	167,000	103.4%
三栄建築設計	-	-	150,000	-
調整額	△1,692	-	△4,500	-

営業利益の増減要因



4. 2024年9月期の位置付け



OPEN HOUSE GROUP

2024年9月期の位置付け



PMI（三栄建築設計の経営正常化）



重要課題（マテリアリティ）への対応

次のステージに向けて内部を固める

PMI（三栄建築設計の体制強化）

- 当社の完全子会社となることで三栄建築設計は信用力を回復し、経営の正常化を実現
- 当社と三栄建築設計のシナジー実現により、両者の企業価値が向上



PMI（三栄建築設計の体制強化）

■ 三栄建築設計の経営正常化に向け役員体制を一新

役職	氏名	主な兼職等
代表取締役社長	菊池 健太	株式会社オープンハウスグループ 常務執行役員 株式会社オープンハウス・ディベロップメント 取締役 建設事業部長 株式会社ホーク・ワン 取締役
取締役副社長	千葉 理恵	元 株式会社三栄建築設計 代表取締役社長 現 株式会社三栄建築設計 取締役副社長
取締役	榎本 喜明	元 株式会社三栄建築設計 執行役員経営企画本部長 現 株式会社三栄建築設計 取締役 執行役員経営企画本部長
取締役	若旅 孝太郎	株式会社オープンハウスグループ 専務取締役 C F O 株式会社プレサンスコーポレーション 取締役
取締役	越塚 孝之	株式会社オープンハウスグループ 執行役員 管理本部長
監査役	鳥居 廣嗣	株式会社オープンハウスグループ 経営企画本部経理部長
顧問	榮元 照志	株式会社オープンハウスグループ 顧問 元 警視庁

PMI（三栄建築設計の体制強化）

■ 期待されるシナジー



オープンハウスグループ

都心部で手の届く価格の住宅を提供

- 便利地・好立地の仕入れ
- 強い販売力
- 次世代のためのまちづくり・課題解決力



三栄建築設計

公共の芸術とお客様の夢の両立

- 業界トップクラスのデザイン性
- 「自社一貫体制」による供給力
- 高性能・高品質

シナジー

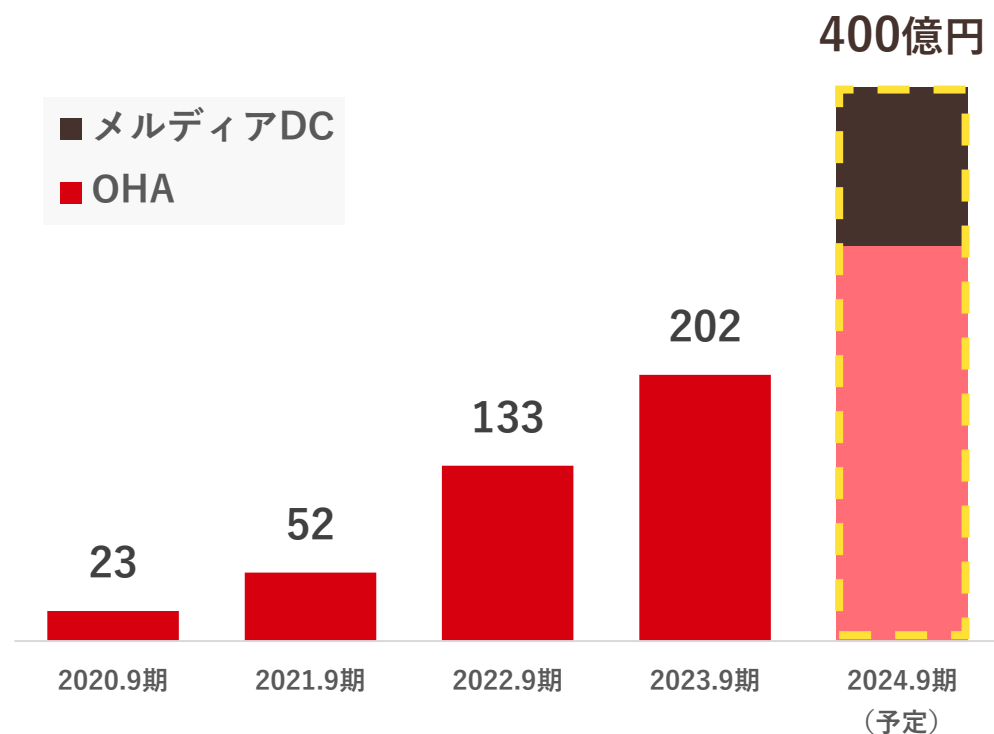
- ◆ 三栄建築設計の物件供給力とオープンハウスの販売力を活用した、両者戸建事業全体の底上げ
- ◆ 三栄建築設計のデザイン性に優れた戸建を加えることによる商品ラインナップの拡充
- ◆ スケールメリットを活かした各種購買力強化によるコスト競争力向上
- ◆ 三栄建築設計の子会社であるメルディアDCとプレサンスの関西地方を中心とした更なる協働
- ◆ 三栄建築設計の金融機関取引の円滑化・安定化

PMI（三栄建築設計の体制強化）

- メルディアDCが加わったことにより、グループとしてRCのゼネコン機能が強化



RC部門 売上高推移（億円）



重要課題（マテリアリティ）

 **ガバナンス、コンプライアンスの改革**

 **顧客満足の上**

 **人材採用の強化**

■ ガバナンス、コンプライアンスの改革 顧客満足の上

- 直面する課題への対応及びリスクアセスメント
- お客様に満足いただけることを目的とする体制の再構築

① 経営幹部を対象とする研修

本社及び主要子会社の経営幹部を対象として、外部の弁護士等による研修を実施

② 定期的なコンプライアンステスト

従業員のコンプライアンス知識の向上のため、定期的なテストを実施

③ コンプライアンスリスクアセスメント

重要な業務フローを対象に、弁護士事務所によるリスクアセスメントを導入

④ 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）

⑤ 戸建の施工品質向上のための品質管理体制の強化

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

顧客満足の上

- 企業憲章「全てを決めるのはお客様です」
- 顧客の満足をなによりも優先する企業風土の定着化

お客様からのクレームにおいて(1)営業に関すること、(2)建設に関することが大多数を占める。

(1)営業に関すること

従来より、仲介営業部門において、顧客満足総合推進室が一元窓口として対応。

(2)建設に関すること

従来

建設事業部の建設事務所、現場担当者が個別に対応していたため、対応に差異が生じる余地があった。

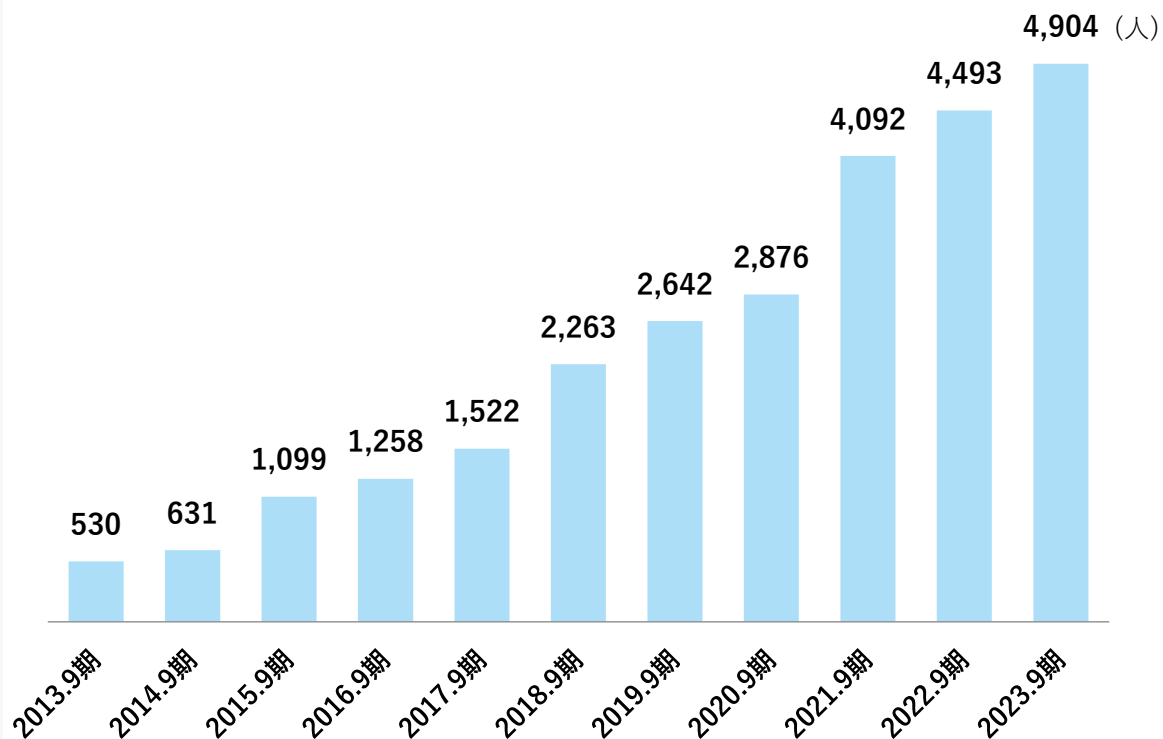
2023年10月

建設事業部に、カスタマーサービス部を設置し、建設に関するご意見に対して一元窓口として対応。
それにより、全体情報の集約と進捗管理を実施し、スピード対応・対応品質の向上を図る。

人材採用の強化

- 当社グループの成長の源泉は人材
- 人材採用は経営の最重要課題の一つとして取り組む

人員数の推移



■ 経営理念

「やる気のある人を広く受け入れ、
結果に報いる組織をつくります」

- 社長自ら陣頭指揮を執り、
採用担当には各事業部のトップ営業社員を配置

参考 株式会社三栄建築設計：1,165名（2023年8月末連結）は含まず

5. サステナビリティ



OPEN HOUSE GROUP

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、サステナブルな社会の実現

地域共創

木造住宅
の普及

都心で手の届く
価格の住宅を提供

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

重要課題（マテリアリティ）

■ サステナビリティの推進（持続可能な社会および企業の実現）

- 人的資本の価値最大化
- 健康と安全な暮らしの実現
- 脱炭素社会への貢献

人的資本の価値最大化（ダイバーシティ）

- 障がい者雇用率は、2.9%に到達
- 当社グループの取り組みは、行政・自治体からも表彰を受賞

千葉県「笑顔いっぱい！フレンドリーオフィス」（千葉県障害者雇用優良事業所）
 横浜市「障害者雇用好事例紹介」

3拠点で、「オペレーションセンター」を展開し、グループ内事務業務を移管対応



【八王子オフィス】

キャパ50名

住 所：八王子市旭町10-3 安嶋中央ビル9階
 アクセス：JR中央線「八王子」駅より徒歩1分



【横浜オフィス】

キャパ70名

住 所：横浜市西区みなとみらい3-6-1
 みなとみらいセンタービル8階
 アクセス：みなとみらい線「みなとみらい」駅直通



2023年9月拡張移転完了

【柏オフィス】

キャパ30名

住 所：柏市柏4-5-10 サンプラザビル5階
 アクセス：JR常磐線「柏」駅より徒歩4分



人的資本の価値最大化（子育て支援）

■ 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



健康と安全な暮らしの実現

- 「健康経営宣言」 事業の持続的成長と従業員の健全で豊かな生活の両立を目指す
- 「推進体制」 体制の整備により従業員の心身の健康と労働環境の向上を企図

<健康経営関連データ>

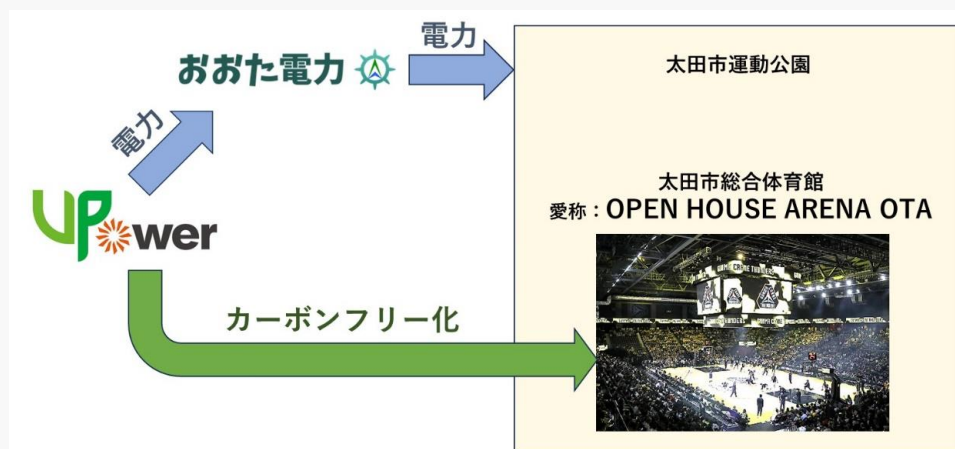
	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	目標値
健康診断受診率	74.8%	85.6%	99.9%	100%
ストレスチェック受診率	99.9%	99.2%	91.1%	100%
適正体重の維持者率 (BMI：18.5～25.0未満)	57.7%	62.5%	60.8%	65.0%
睡眠により十分な休養が 取れている人の割合	56.2%	59.4%	61.7%	63.0%

※対象：オープンハウスグループ、OH、OHD

脱炭素社会への貢献

- 地方創生の一環であるOPEN HOUSE ARENA OTAにおいて、脱炭素の取り組みを開始
- 群馬クレインサンダーズ2023-24シーズンのホームゲームにて、カーボンフリーを実現

(1) OPEN HOUSE ARENAでのカーボンフリー化



- ① 環境価値：
実質再生可能エネルギー100%
(再エネ指定の非化石価値を用いたカーボンフリー化)
- ② 対象：
OPEN HOUSE ARENA OTAにて開催するホームゲーム
(2023年10月から2024年3月までの23試合)
- ③ 関係者：
株式会社V-Power、株式会社おおた電力、群馬県太田市

(2) おうちリンクを通じた再エネ電力の供給



- ① 2022年10月関東圏でのサービスを開始
戸建をご購入いただいたお客様のうち、おうちリンクが提供する電力を契約いただいた方に、再生可能エネルギー100%の電力を供給
- ② 2023年9月現在の累計契約件数は 4,600件超え

外部評価

- 2023年9月みずほ銀行より2回目となるポジティブ・インパクト・ファイナンスを実行
- 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

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	2023年9月22日

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

*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

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

「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

*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

企業イメージの向上

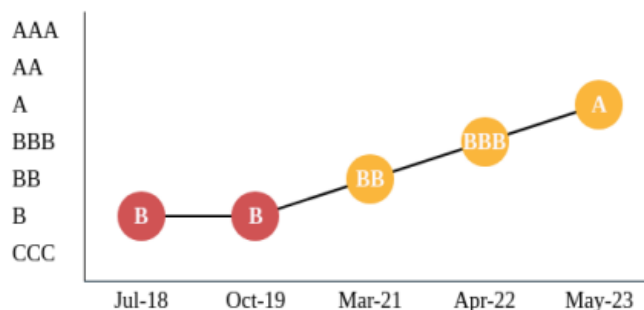
- ESGに関する評価機関による評価は年々改善
- 今後、ビジネスパーソンからのブランドイメージの改善を目指す

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB BBB **A** AA AAA

ESG Rating history



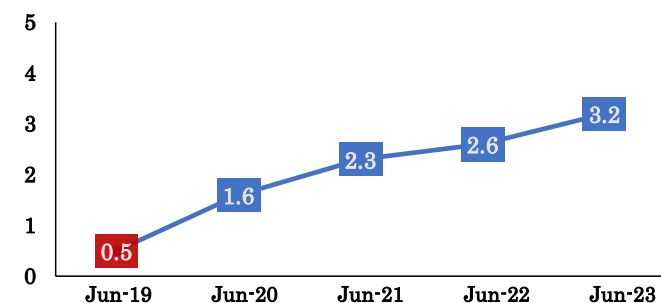
FTSE
Russell

ESGインデックスに採用



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

ESG Rating history



6. DX (デジタルトランスフォーメーション)



OPEN HOUSE GROUP

DX実行における「削減時間」「情報量」の変化

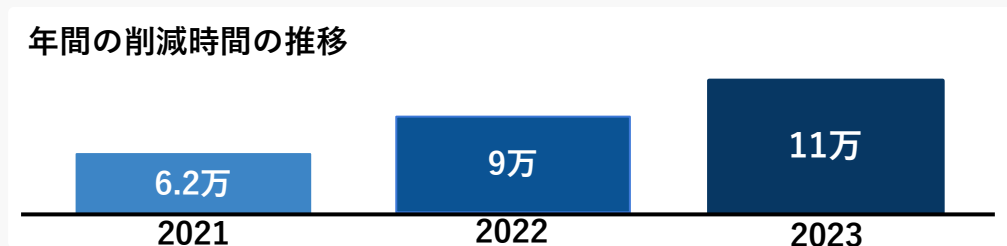
- 2021年のDX戦略策定において、戦略実行のKPIを「削減時間」「情報量」に設定 (※)
- 当社のKGIである「売上高の拡大」「事業期間の短縮」をDXで支え、企業価値を向上

✓ 当社KGIとDX推進におけるKPIの位置付け

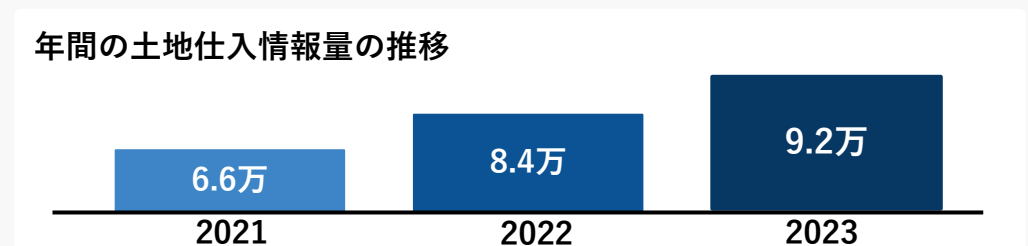
※1 DX戦略 2021年9月17日 「デジタルトランスフォーメーション戦略策定に関するお知らせ」



✓ DX推進の状況



チラシ自動作成、データベースへの自動入力・更新など



戸建、マンション、収益不動産の各仕入れ担当が収集した情報量

DXの推進体制とデジタル人材採用・育成の強化

- 当社の情報システム部、デジタル戦略部がグループ全体のDX推進を統括
- DX推進の要であるデジタル人材の採用・育成の施策を整備し、当社のさらなる成長に貢献




✓ DX推進体制とデジタル人材の強化



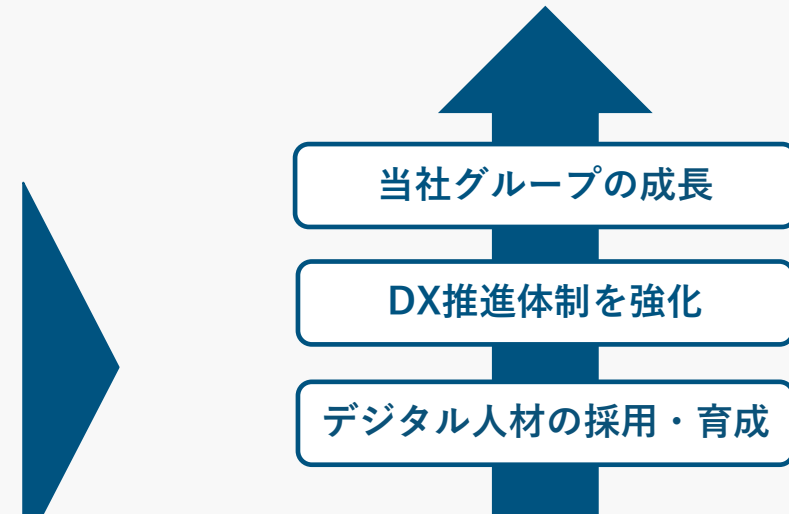
主要グループ企業のDX推進は、当社情報システム部、デジタル戦略部が
全体最適を目的に統括、管理

オープンハウス グループ	オープンハウス	オープンハウス・ ディベロップメント	オープンハウス・ リアルエステート	Etc.
-----------------	---------	-----------------------	----------------------	------

✓ デジタル人材採用・育成の施策「DX推進プログラム」

 <p>デジタル人材 採用強化</p> <p>専門採用組織の結成 採用専門サイトの運営</p>	 <p>デジタル人材 育成支援</p> <p>各種セミナーの受講 外部講師による研修等</p>	 <p>デジタル資格 取得支援</p> <p>資格取得報奨金制度 (対象資格の拡大)</p>
---	---	--

✓ デジタル人材を採用・育成しグループの成長へ

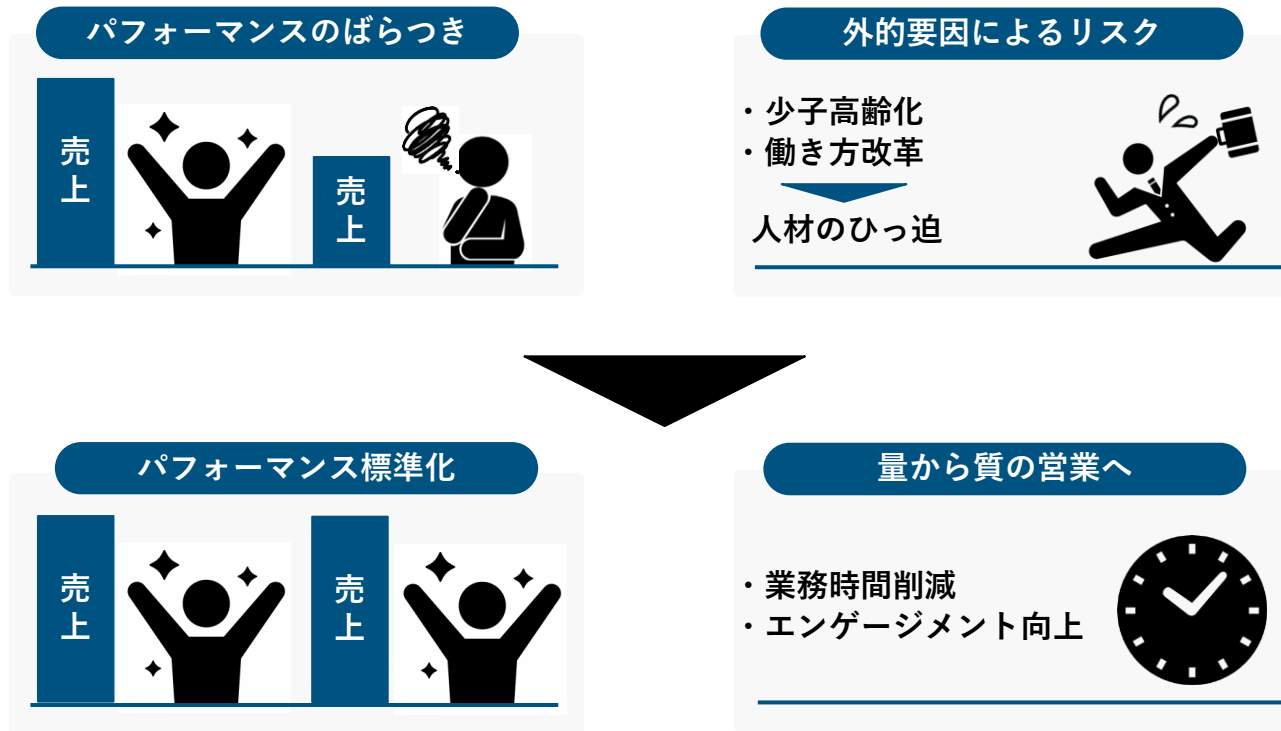


当社グループの成長のため、
デジタル人材採用・育成の施策を整備

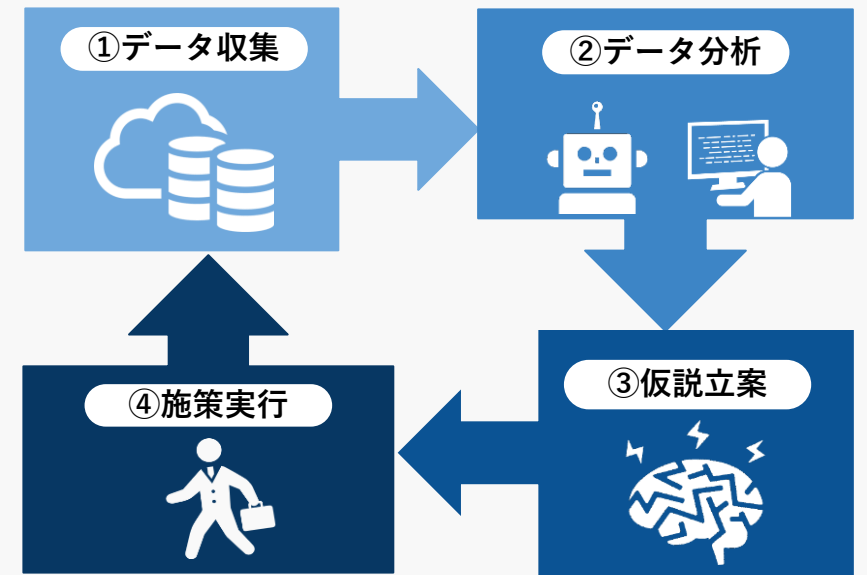
データサイエンスとAIを活用した実証実験

- 当社の強みである営業活動を、データサイエンスとAIの力で詳細に分析
- 成約に至る要素を探り、ベストプラクティスを導き出す実証実験を開始

✓ 課題感と期待される効果例



✓ 実行イメージ



- ① 営業活動をより詳細に数値化して収集
- ② 収集したデータを分析
- ③ 仮説を立案
- ④ 営業活動に反映、実行

収集・分析するデータ例：接触の内容、物件の特徴、接触回数、接触時間、接触間隔、営業職員の特徴、販促活動など

7. <参考情報>業績補足



OPEN HOUSE GROUP

連結業績推移

(単位:百万円)

	2022.9期				2023.9期				2021.9期	2022.9期	2023.9期	2024.9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	実績	実績	実績	計画	
戸建関連事業	売上	136,051	124,719	115,787	139,995	141,735	154,042	136,227	158,389	446,959	516,554	590,394	581,000
	売上総利益	28,339	21,576	20,194	23,801	24,925	26,845	22,590	23,981	87,252	93,912	98,343	87,300
	売上総利益率	20.8%	17.3%	17.4%	17.0%	17.6%	17.4%	16.6%	15.1%	19.5%	18.2%	16.7%	15.0%
	営業利益	21,799	14,153	12,634	14,426	16,484	18,692	13,902	14,098	62,294	63,014	63,178	-
	営業利益率	16.0%	11.3%	10.9%	10.3%	11.6%	12.1%	10.2%	8.9%	13.9%	12.2%	10.7%	-
OHD	売上	86,733	81,974	80,171	87,623	98,829	105,090	92,299	101,185	294,169	336,502	397,405	385,600
	売上総利益	18,626	14,862	14,982	15,212	17,822	18,923	15,785	15,245	57,705	63,683	67,778	58,000
	売上総利益率	21.5%	18.1%	18.7%	17.4%	18.0%	18.0%	17.1%	15.1%	19.6%	18.9%	17.1%	15.0%
	棟数 建売	787棟	837棟	919棟	1,081棟	1,184棟	1,267棟	1,145棟	1,333棟	3,396棟	3,624棟	4,929棟	4,960棟
	土地	1,042棟	849棟	725棟	786棟	833棟	940棟	816棟	844棟	3,088棟	3,402棟	3,433棟	3,730棟
請負	408棟	444棟	553棟	513棟	544棟	474棟	382棟	402棟	1,814棟	1,918棟	1,802棟	1,560棟	
単価	建売	43.4	43.1	43.1	42.8	44.0	43.6	42.9	42.3	40.9	43.1	43.2	41.8
	土地	44.3	46.1	44.4	42.7	45.6	44.3	44.5	44.8	41.5	44.4	44.8	40.6
ホーク・ワン	売上	36,429	28,207	24,547	36,168	28,992	35,637	29,572	41,161	105,329	125,352	135,363	141,000
	売上総利益	7,316	4,907	4,117	5,484	4,702	5,018	4,086	5,297	19,783	21,825	19,105	19,800
	売上総利益率	20.1%	17.4%	16.8%	15.2%	16.2%	14.1%	13.8%	12.9%	18.8%	17.4%	14.1%	14.0%
	棟数 建売	665棟	546棟	433棟	639棟	524棟	647棟	506棟	726棟	2,150棟	2,283棟	2,403棟	2,430棟
	土地	106棟	64棟	67棟	109棟	83棟	112棟	100棟	118棟	292棟	346棟	413棟	530棟
請負	63棟	13棟	40棟	52棟	32棟	43棟	40棟	42棟	82棟	168棟	157棟	210棟	
単価 分譲	46.4	45.2	47.7	47.2	46.8	46.1	47.6	48.0	42.5	46.6	47.1	46.5	
OHA	売上	13,382	16,974	14,669	22,469	18,267	19,990	20,662	22,795	57,800	67,495	81,715	73,000
	売上総利益	1,135	1,612	1,058	2,323	1,898	2,471	2,685	3,094	7,926	6,130	10,149	9,800
	売上総利益率	8.5%	9.5%	7.2%	10.3%	10.4%	12.4%	13.0%	13.6%	13.7%	9.1%	12.4%	13.4%
	棟数 外部向け	694棟	690棟	684棟	808棟	679棟	644棟	697棟	744棟	2,631棟	2,876棟	2,764棟	2,600棟
内部向け	337棟	475棟	411棟	658棟	529棟	686棟	649棟	731棟	1,634棟	1,881棟	2,595棟	2,290棟	

連結業績推移

(単位:百万円)

	2022.9期				2023.9期				2021.9期	2022.9期	2023.9期	2024.9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	実績	実績	実績	計画	
マンション事業	売上	4,374	7,092	13,390	37,503	3,347	23,126	13,481	85,029	47,147	62,362	124,984	90,000
	売上総利益	1,008	1,846	2,977	10,553	804	6,927	3,275	22,675	11,133	16,385	33,683	18,000
	売上総利益率	23.0%	26.0%	22.2%	28.1%	24.0%	30.0%	24.3%	26.7%	23.6%	26.3%	26.9%	20.0%
	営業利益	-118	537	1,512	8,721	-432	4,561	1,218	19,791	6,507	10,654	25,139	-
	営業利益率	-	7.6%	11.3%	23.3%	-	19.7%	9.0%	23.3%	13.8%	17.1%	20.1%	-
	引渡戸数	73戸	112戸	317戸	714戸	59戸	399戸	303戸	1,634戸	1,081戸	1,216戸	2,395戸	1,740戸
	単価	59.7	61.1	42.7	52.3	56.6	57.9	44.2	51.9	43.0	51.1	52.0	51.6
収益不動産事業	売上	41,064	35,140	31,566	48,189	44,533	48,140	35,643	56,701	123,061	155,961	185,018	205,000
	売上総利益	7,232	5,687	5,204	6,571	7,422	6,892	6,337	7,747	17,918	24,695	28,400	32,200
	売上総利益率	17.6%	16.2%	16.5%	13.6%	16.7%	14.3%	17.8%	13.7%	14.6%	15.8%	15.3%	15.7%
	営業利益	5,324	3,805	3,725	4,813	5,429	5,456	4,300	5,036	12,285	17,669	20,222	-
	営業利益率	13.0%	10.8%	11.8%	10.0%	12.2%	11.3%	12.1%	8.9%	10.0%	11.3%	10.9%	-
	引渡件数	69件	91件	71件	97件	80件	115件	99件	140件	292件	328件	434件	480件
	単価	578	368	427	482	543	408	347	396	411	458	415	415
その他 (アメリカ不動産事業等)	売上	17,042	19,235	18,026	20,167	19,529	22,239	23,005	23,526	45,159	74,471	88,301	111,500
	売上総利益	3,687	3,851	4,233	2,757	3,992	4,283	5,218	3,183	9,459	14,530	16,679	21,400
	売上総利益率	21.6%	20.0%	23.5%	13.7%	20.4%	19.3%	22.7%	13.5%	20.9%	19.5%	18.9%	19.2%
	営業利益	2,202	2,362	2,595	1,045	2,267	2,224	3,194	980	5,232	8,205	8,667	-
	営業利益率	12.9%	12.3%	14.4%	5.2%	11.6%	10.0%	13.9%	4.2%	11.6%	11.0%	9.8%	-
	引渡棟数	264棟	300棟	240棟	267棟	221棟	290棟	303棟	281棟	827棟	1,071棟	1,095棟	1,330棟
プレサンスコーポレーション	売上	37,028	34,798	33,288	40,208	39,199	46,497	35,596	40,183	149,337	145,324	161,476	167,000
	売上総利益	10,197	8,565	8,260	8,515	10,520	13,023	9,506	9,356	29,424	35,539	42,407	-
	売上総利益率	27.5%	24.6%	24.8%	21.2%	26.8%	28.0%	26.7%	23.3%	19.7%	24.5%	26.3%	-
	営業利益	6,272	4,713	3,780	5,961	6,827	8,588	5,205	5,169	16,502	20,727	25,791	-
	営業利益率	16.9%	13.5%	11.4%	14.8%	17.4%	18.5%	14.6%	12.9%	11.1%	14.3%	16.0%	-
	引渡戸数	ワンルーム 619戸	969戸	590戸	844戸	900戸	1,338戸	674戸	637戸	4,963戸	3,022戸	3,549戸	-
	ファミリー	392戸	310戸	401戸	379戸	474戸	435戸	443戸	478戸	1,205戸	1,482戸	1,830戸	-
	合計	1,011戸	1,279戸	991戸	1,223戸	1,374戸	1,773戸	1,117戸	1,115戸	6,168戸	4,504戸	5,379戸	-

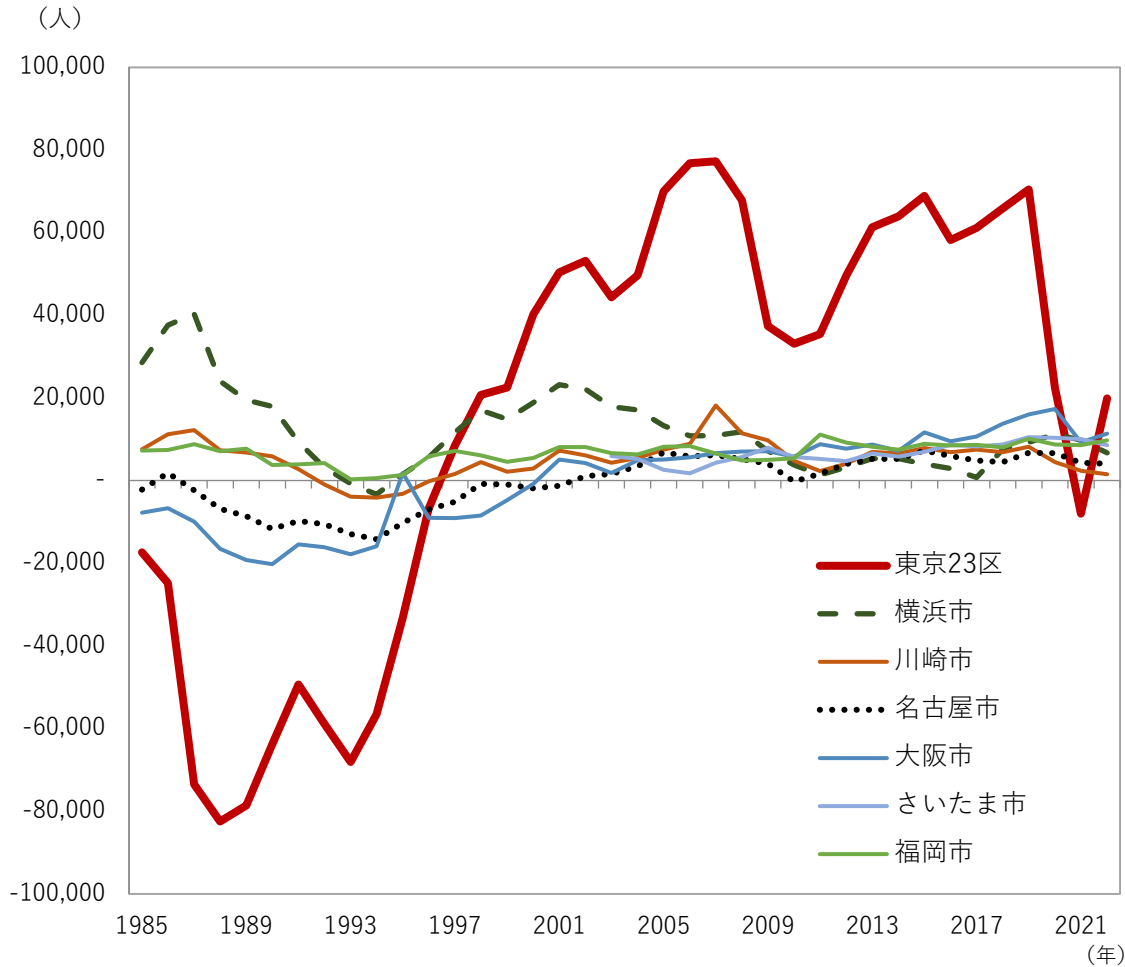
8. <参考情報> 市場動向



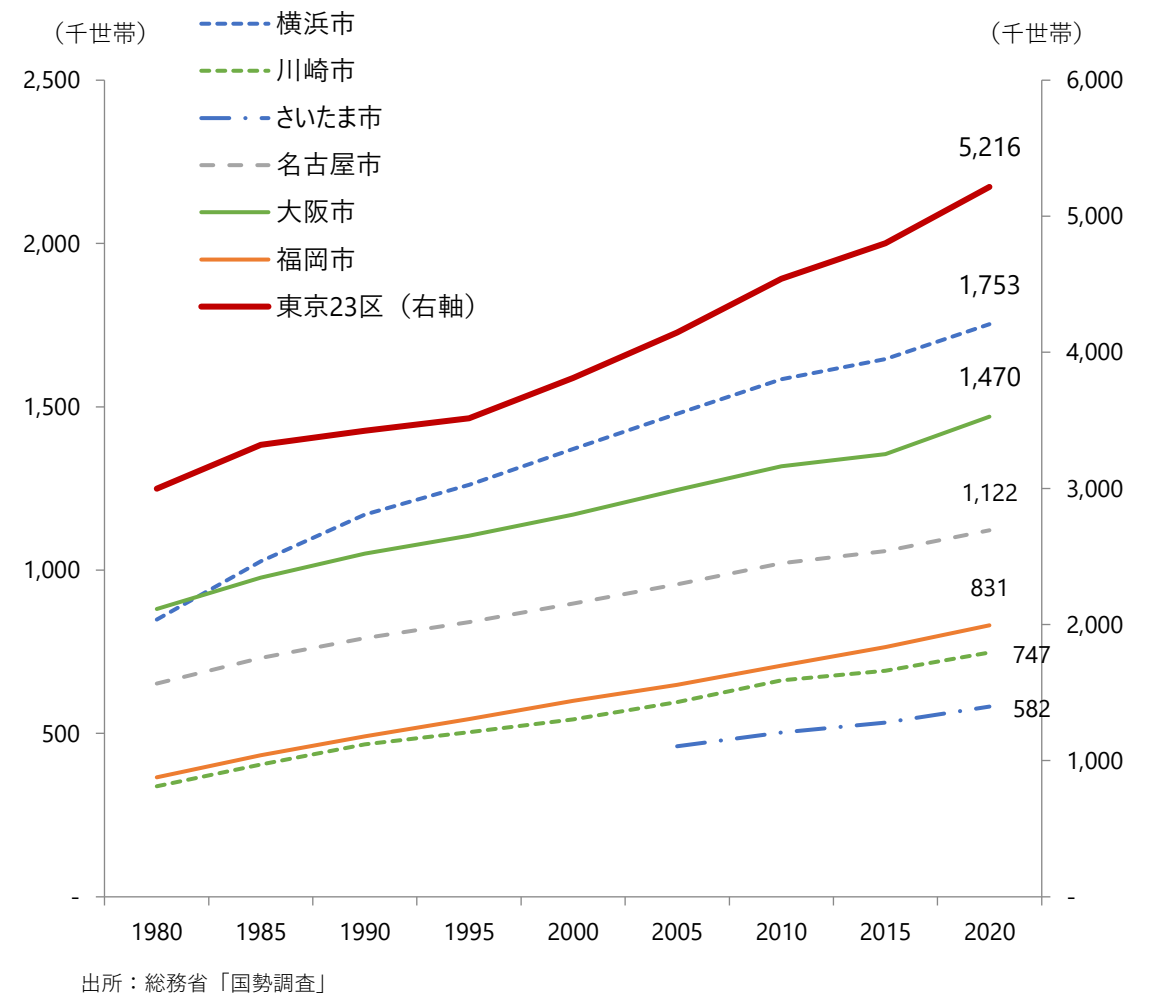
OPEN HOUSE GROUP

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



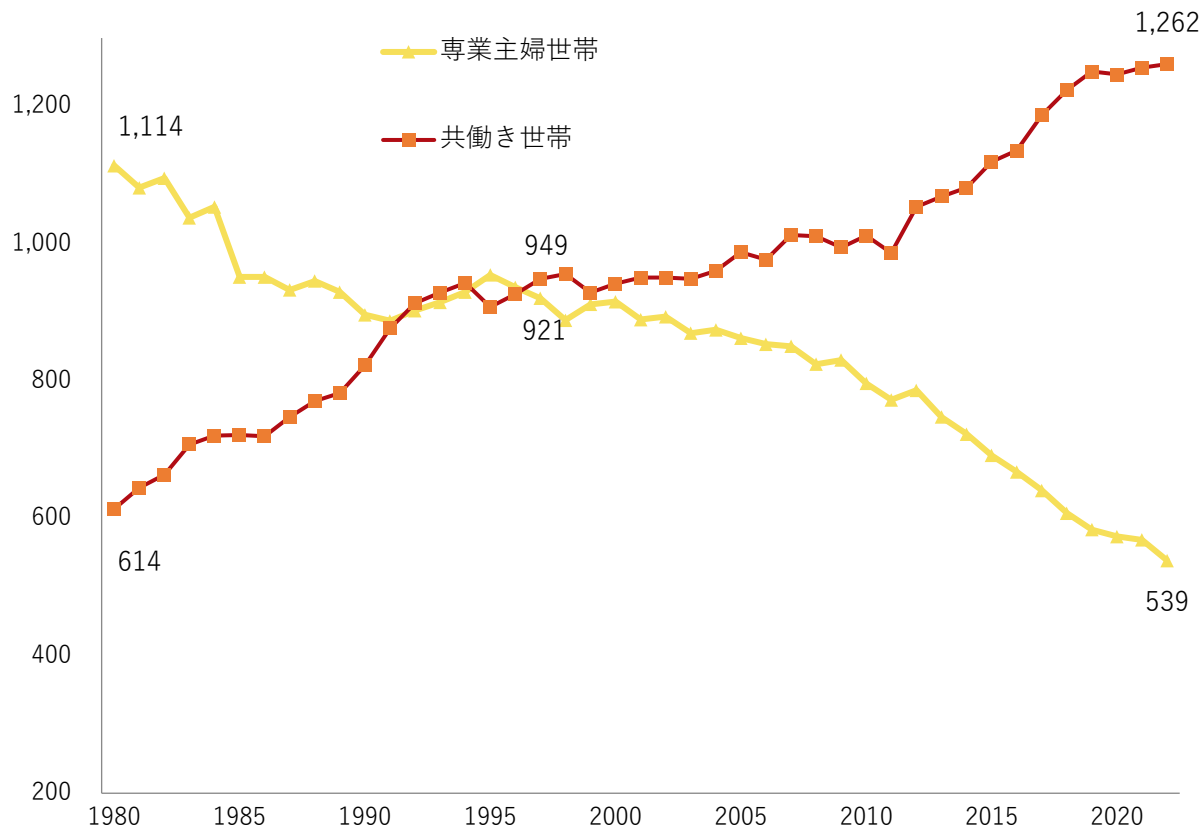
大都市における世帯数



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）

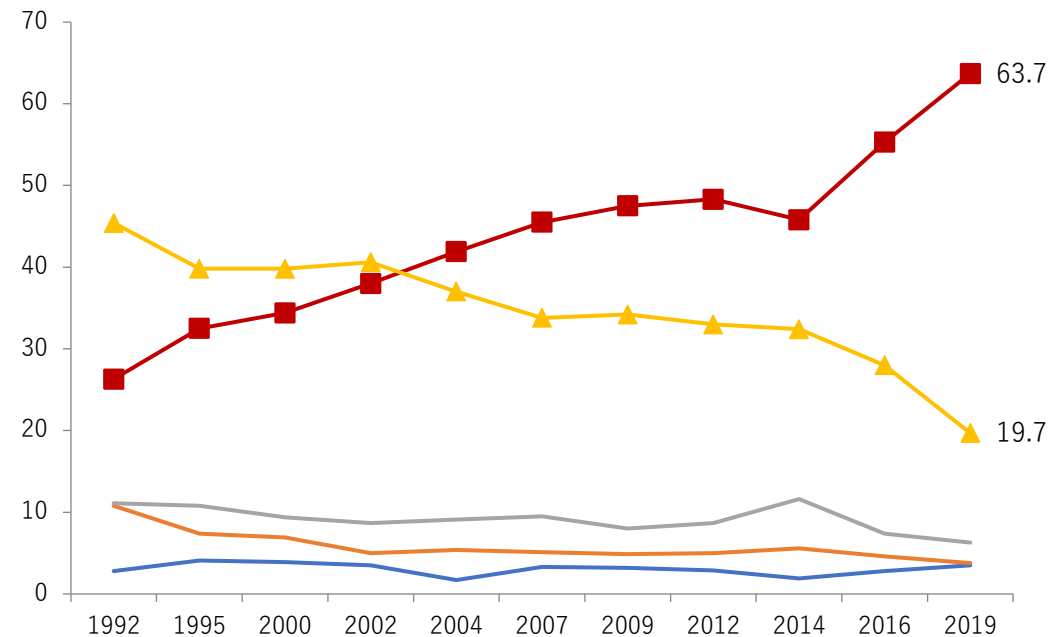
(万世帯)



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」

女性の就労意識の変化（全国）

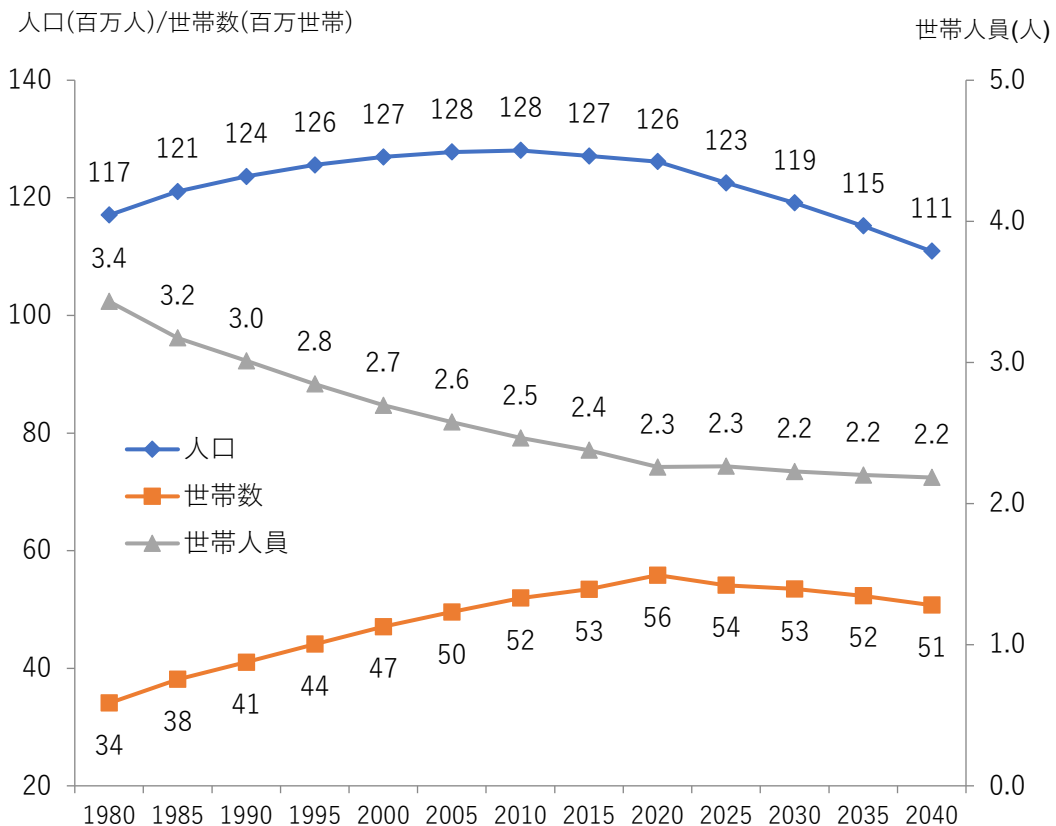
(%)



- 女性は、職業をもたない方がよい
- 結婚するまでは、職業をもつ方がよい
- 子どもができるまでは、職業をもつ方がよい
- 子どもができて、ずっと職業を続ける方がよい
- ▲ 子供が大きくなったら、再び職業をもつ方がよい

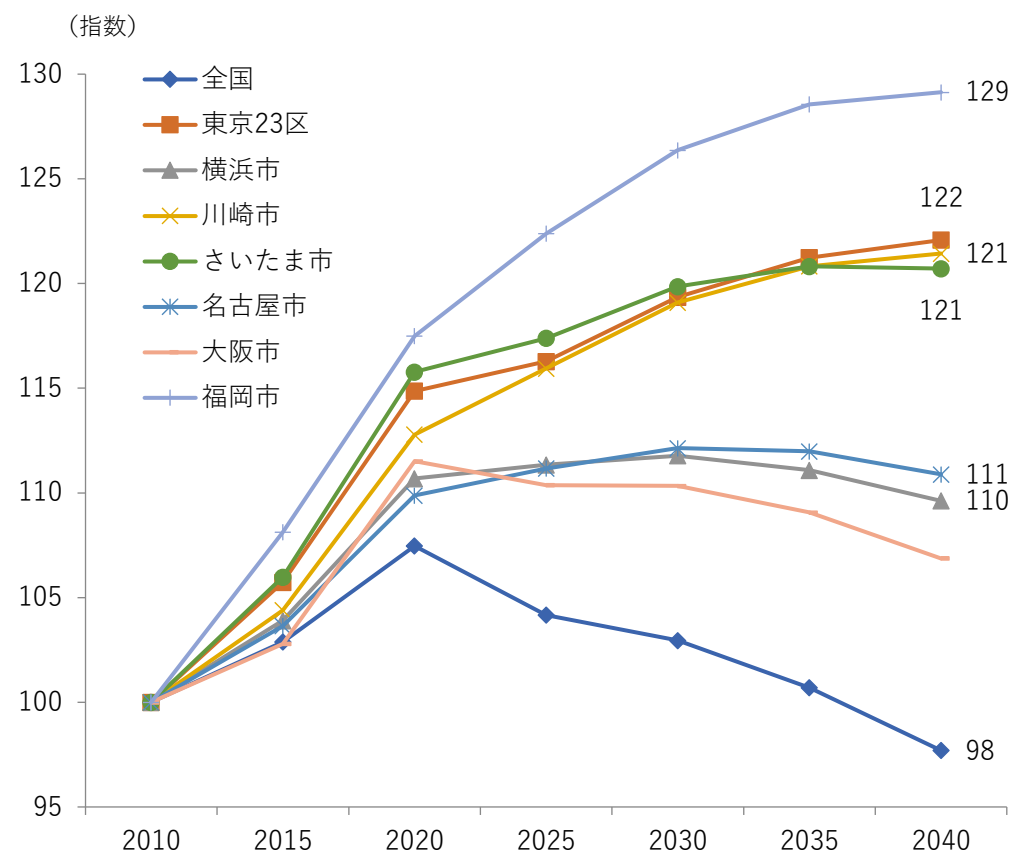
日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後とも増加が見込まれる

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

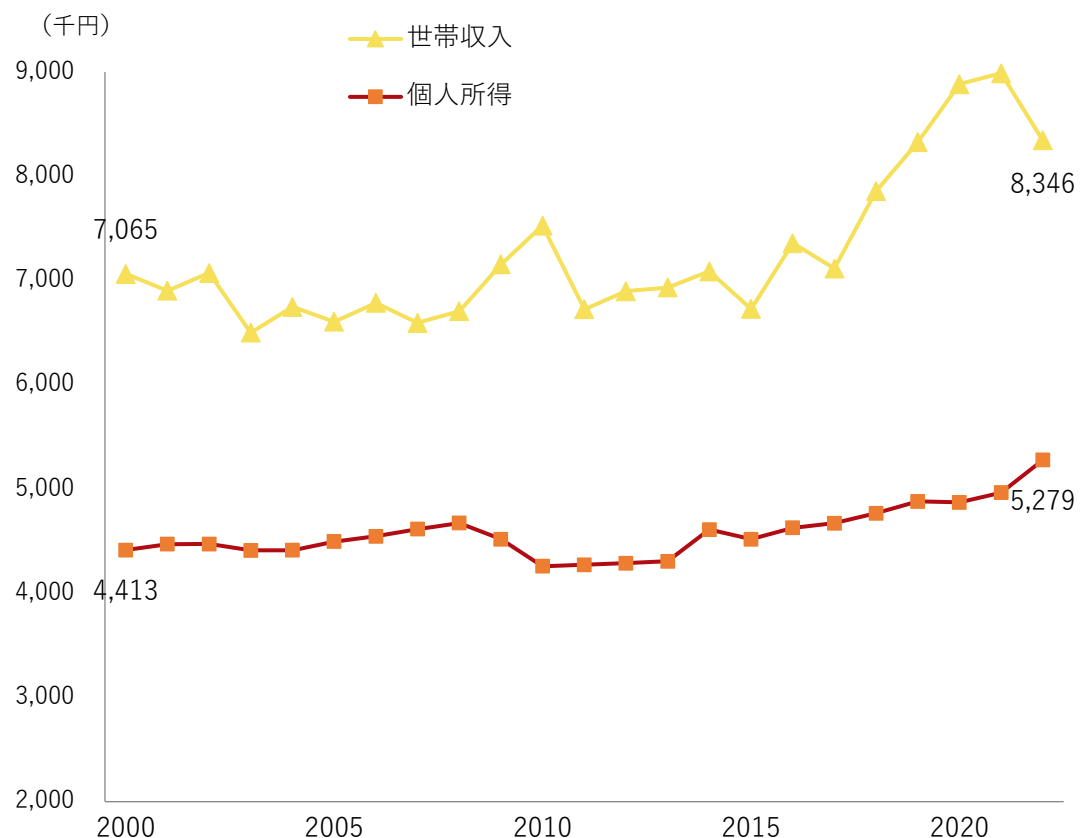
都市部における世帯数の将来推計（指数）



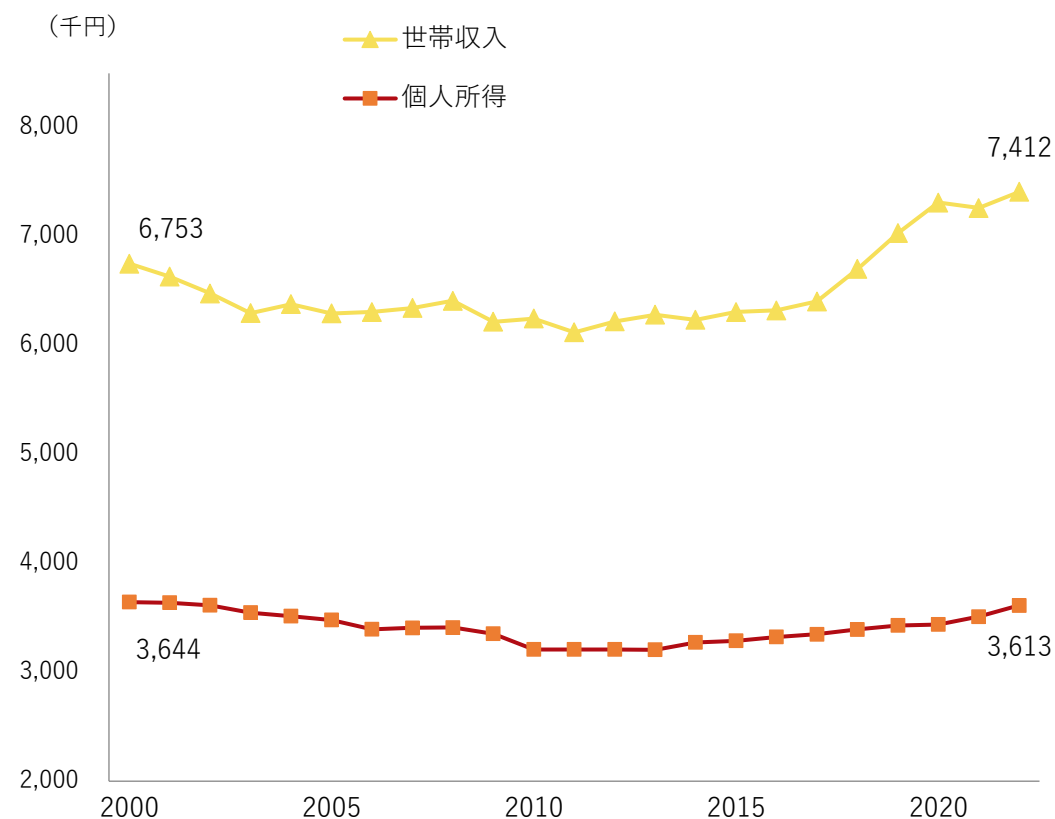
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）
 及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

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



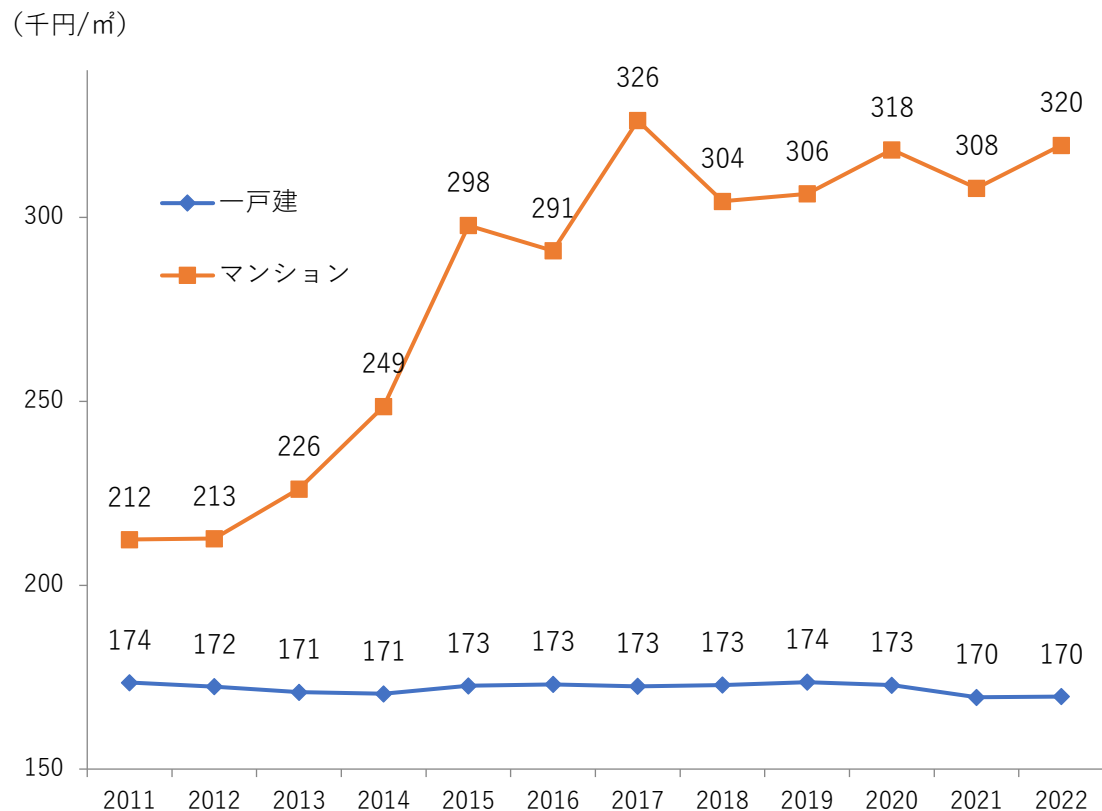
全国 世帯収入と個人所得



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

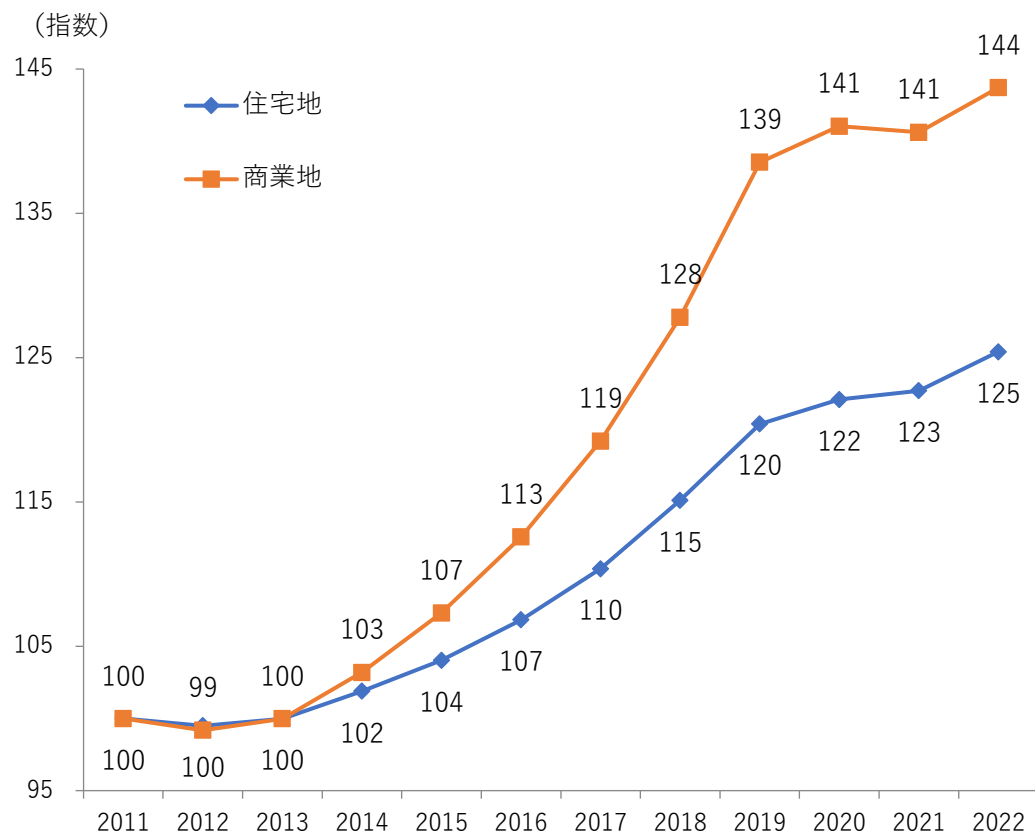
マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

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

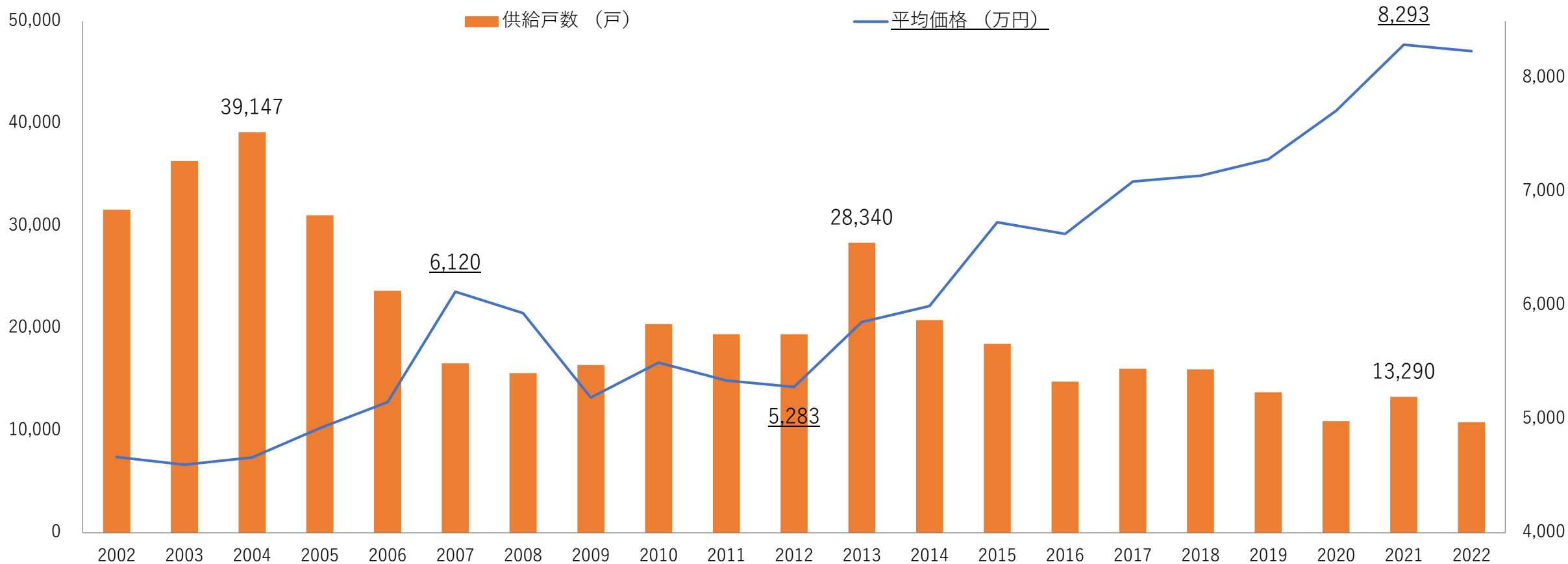
用途別土地価格（東京23区）



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

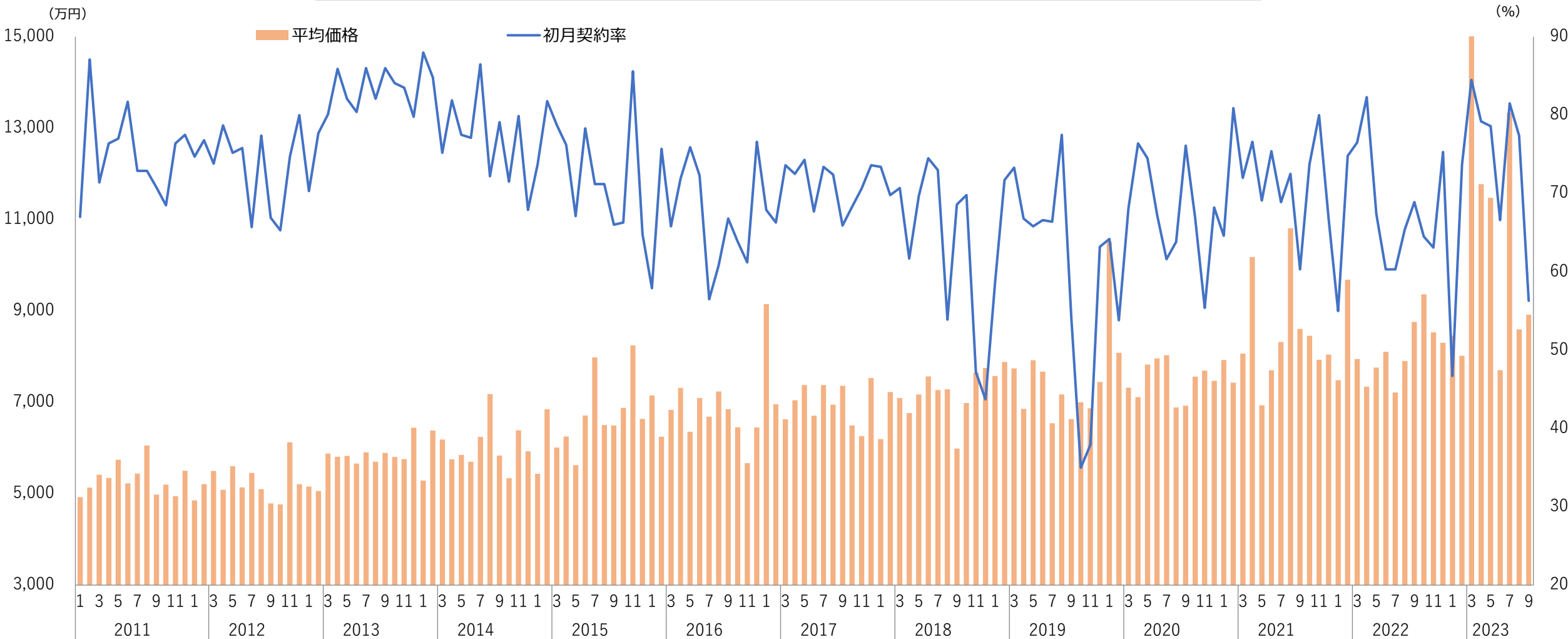
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



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

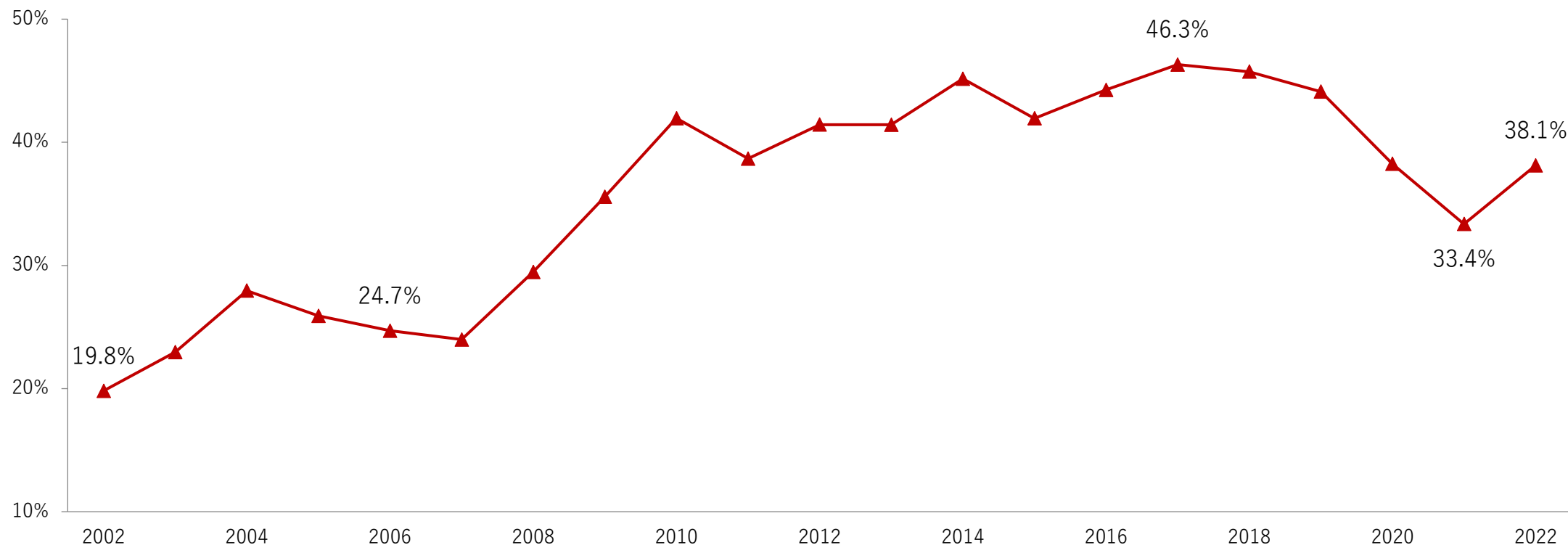
東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率



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

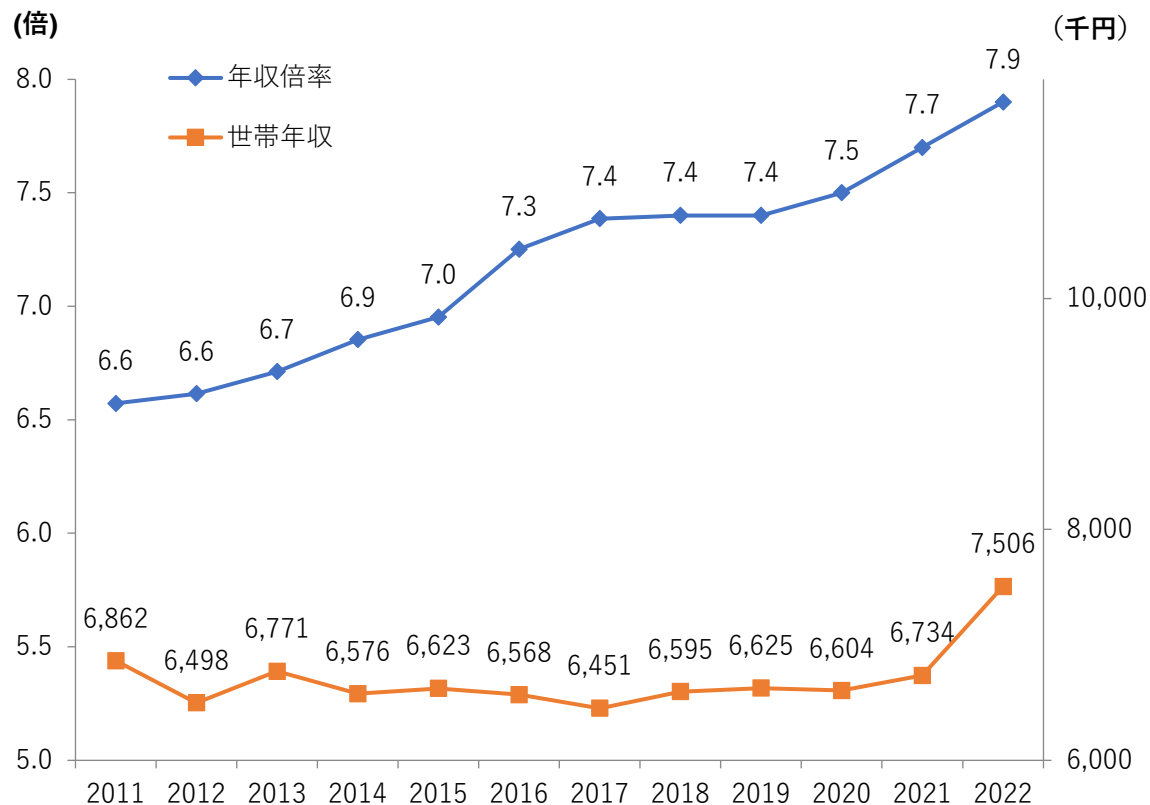


出所：不動産経済研究所 「マンション市場動向」 首都圏の販売戸数によるシェア

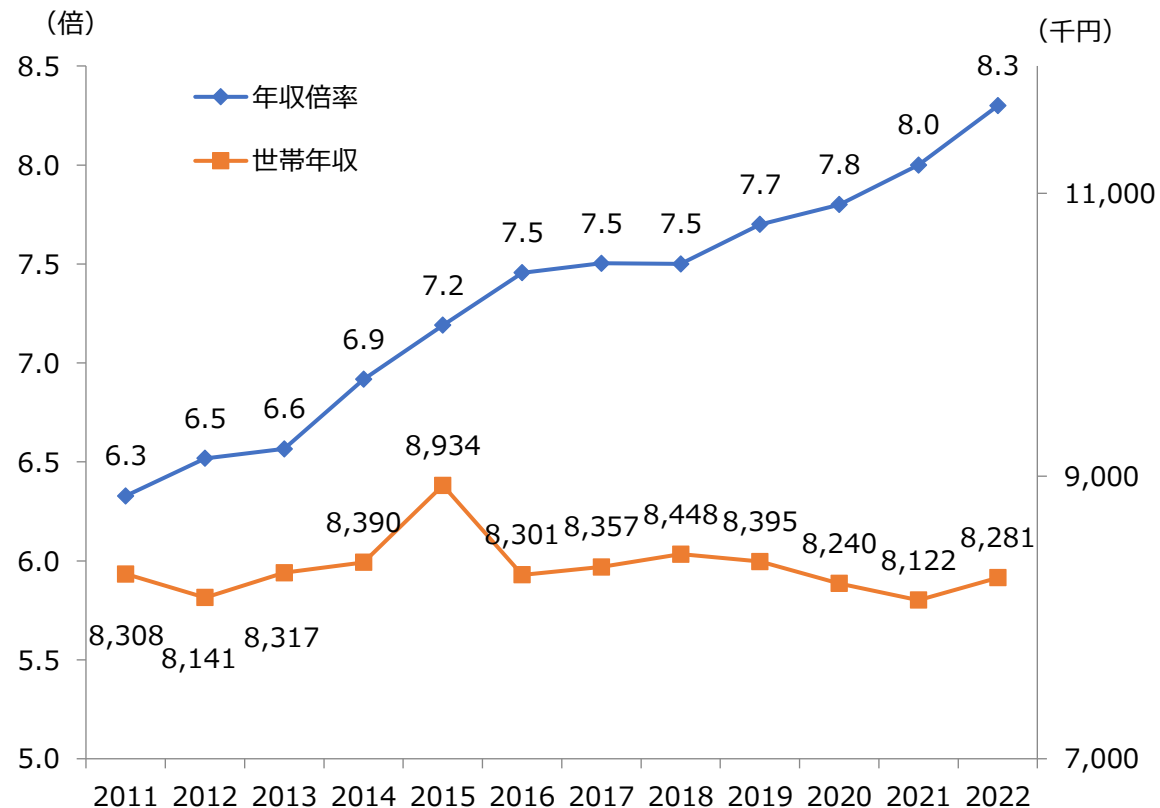
*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

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）



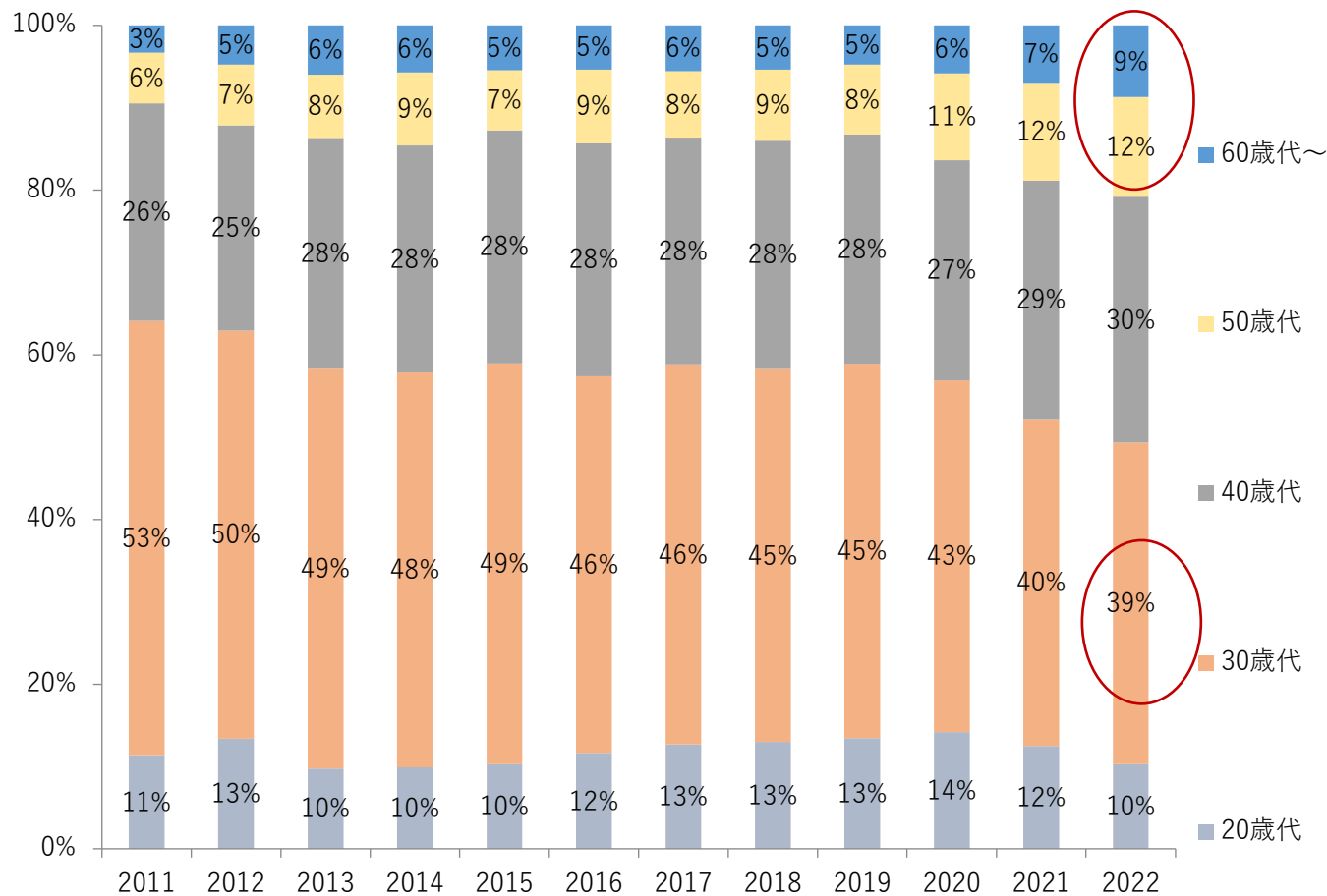
マンション購入者の年収倍率と世帯年収（東京都）



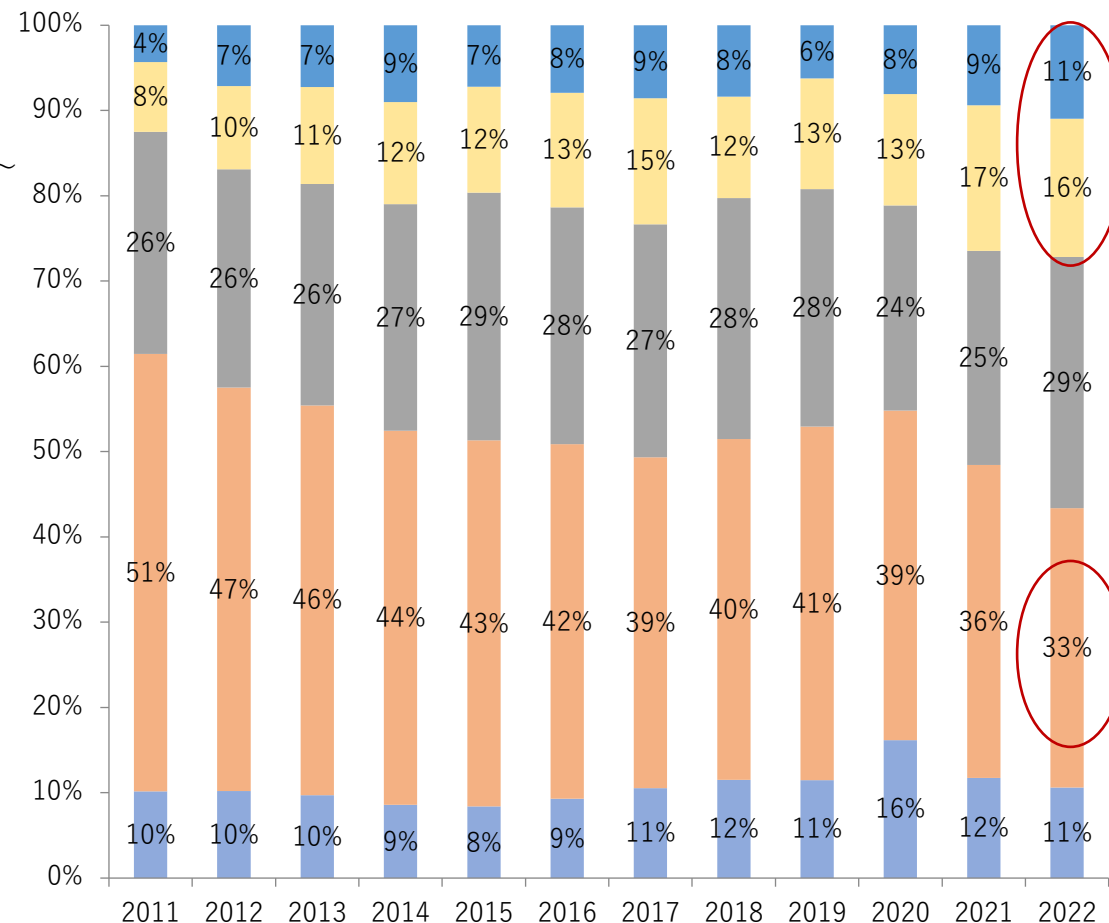
出所：独立行政法人 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」
 各年4月より翌年3月までに融資の承認を行ったものより集計
 戸建：新築購入資金（戸建等）、マンション：新築購入資金（共同建）
 世帯年収は申込本人と収入合算者の収入合計
 年収倍率は、手持資金を含む所要資金総額より算出

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）



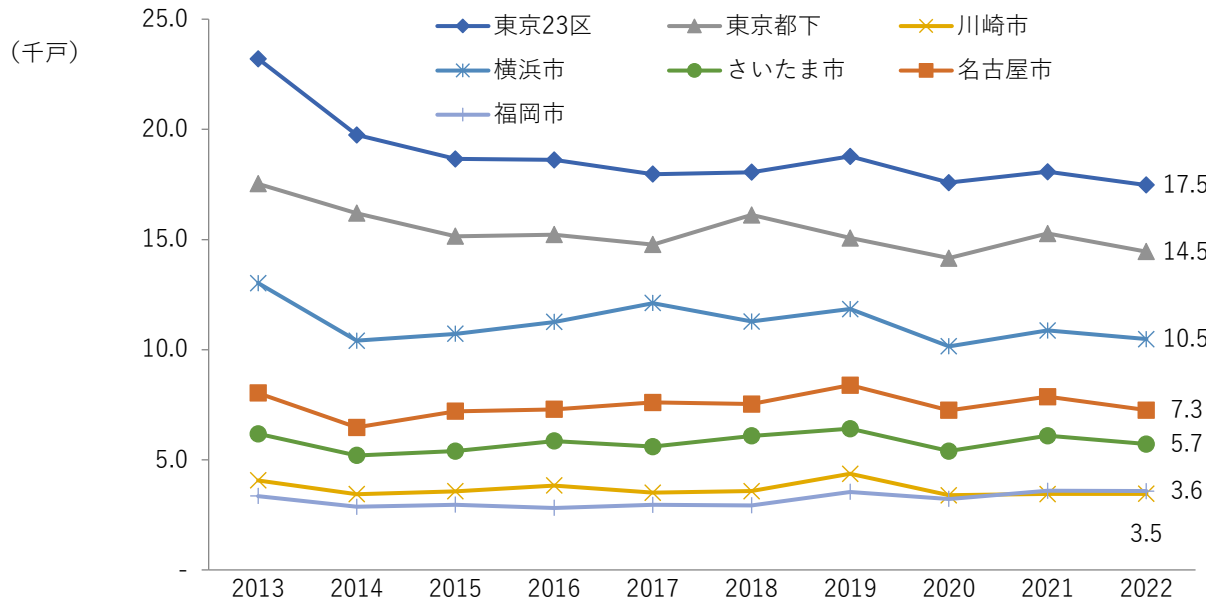
マンション購入者の年齢構成（東京都）



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

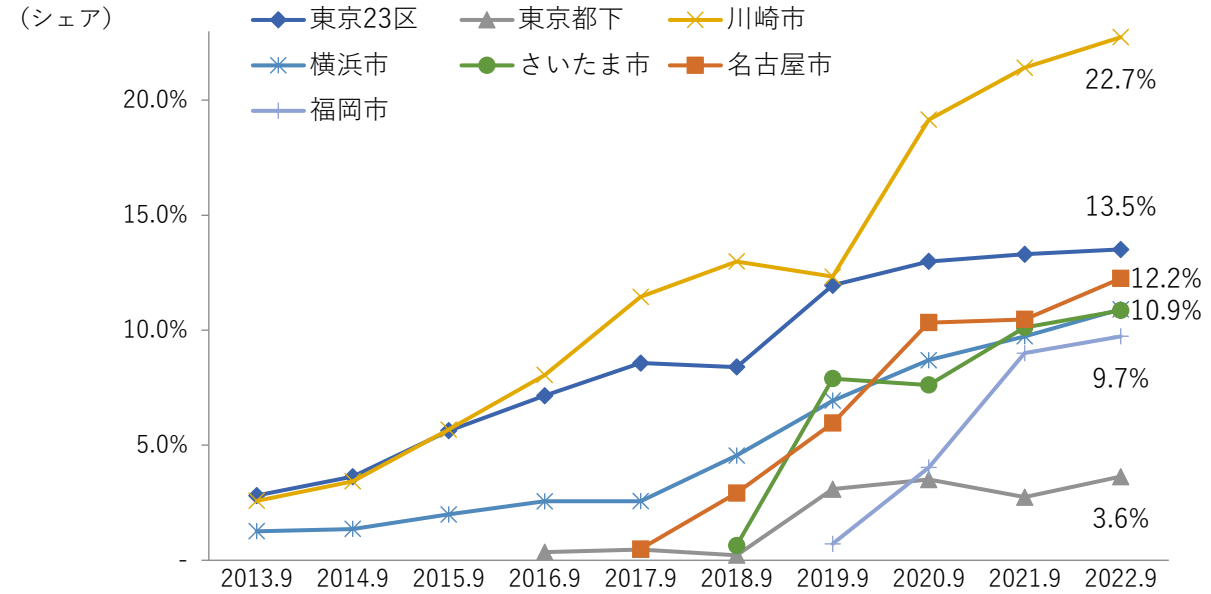
当社展開エリアの新設住宅一戸建着工戸数



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

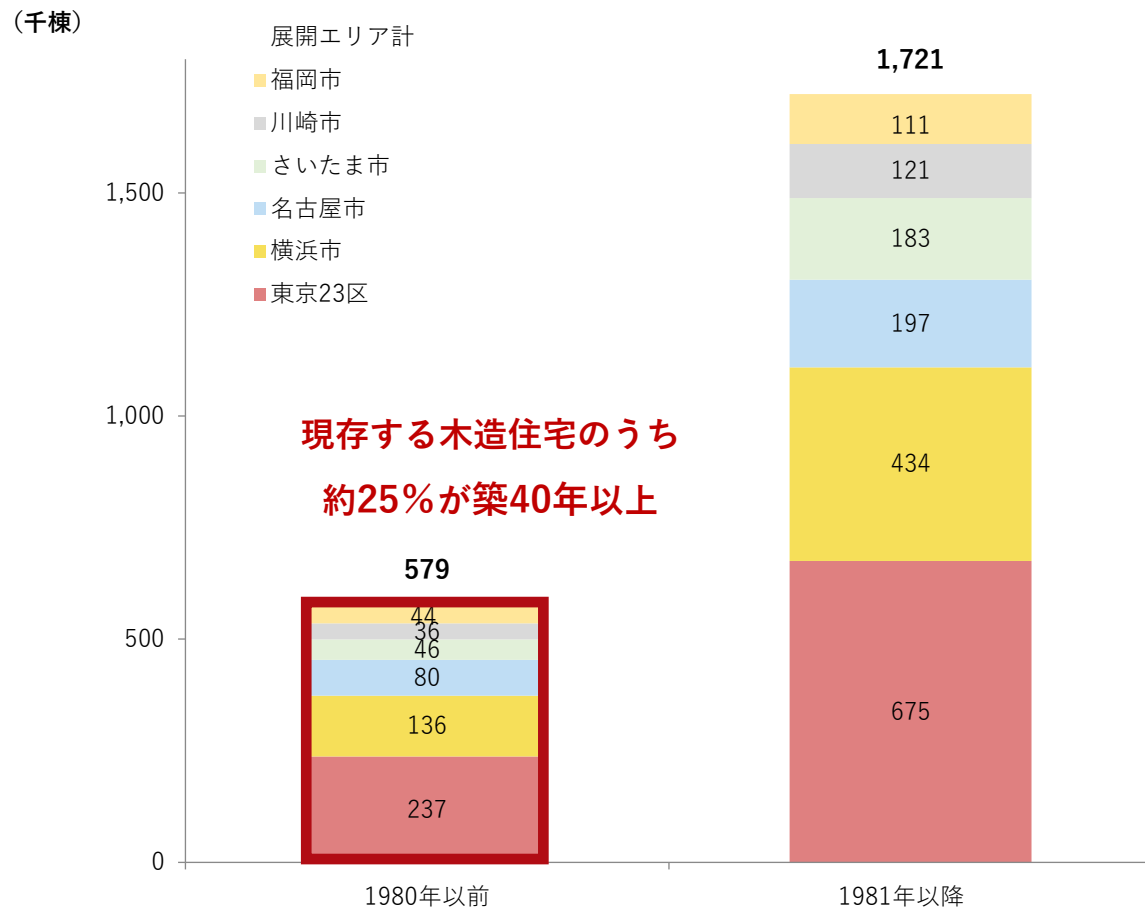


東京23区	2.8%	3.6%	5.6%	7.2%	8.6%	8.4%	12.0%	13.0%	13.3%	13.5%
東京都下				0.4%	0.5%	0.2%	3.1%	3.5%	2.7%	3.6%
川崎市	2.6%	3.4%	5.7%	8.1%	11.5%	13.0%	12.3%	19.2%	21.4%	22.7%
横浜市	1.3%	1.4%	2.0%	2.6%	2.6%	4.6%	6.9%	8.7%	9.7%	10.9%
さいたま市						0.6%	7.9%	7.6%	10.1%	10.9%
名古屋市					0.5%	2.9%	6.0%	10.3%	10.5%	12.2%
福岡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



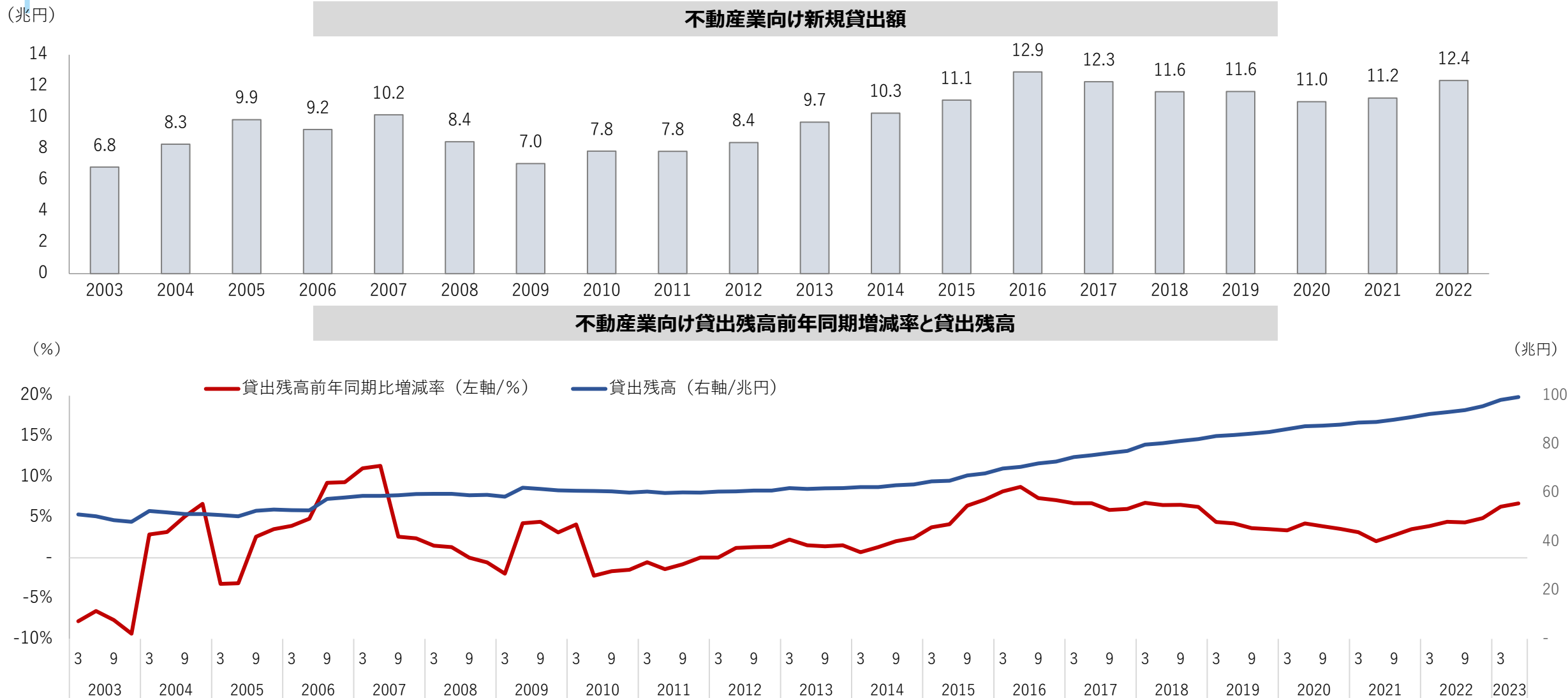
出所：総務省「住宅・土地統計調査」(2018年度)
木造一戸建て、建築の時期

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)

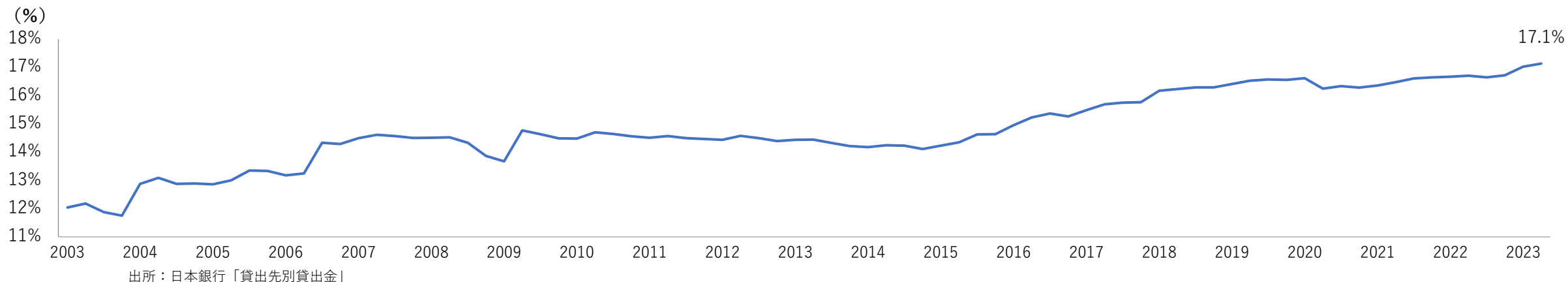
不動産業向け新規貸出は減少するも、貸出残高は増加



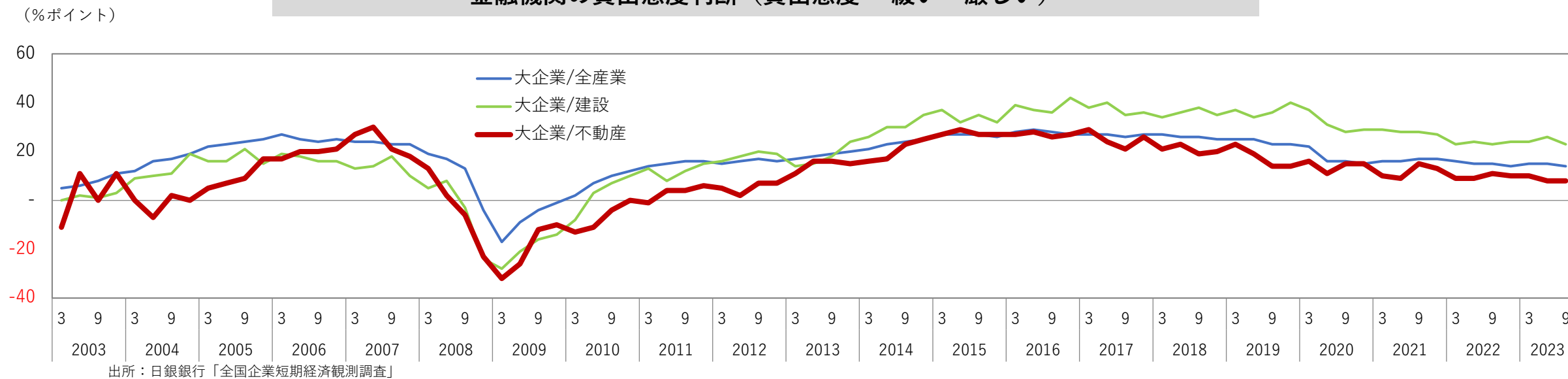
出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

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

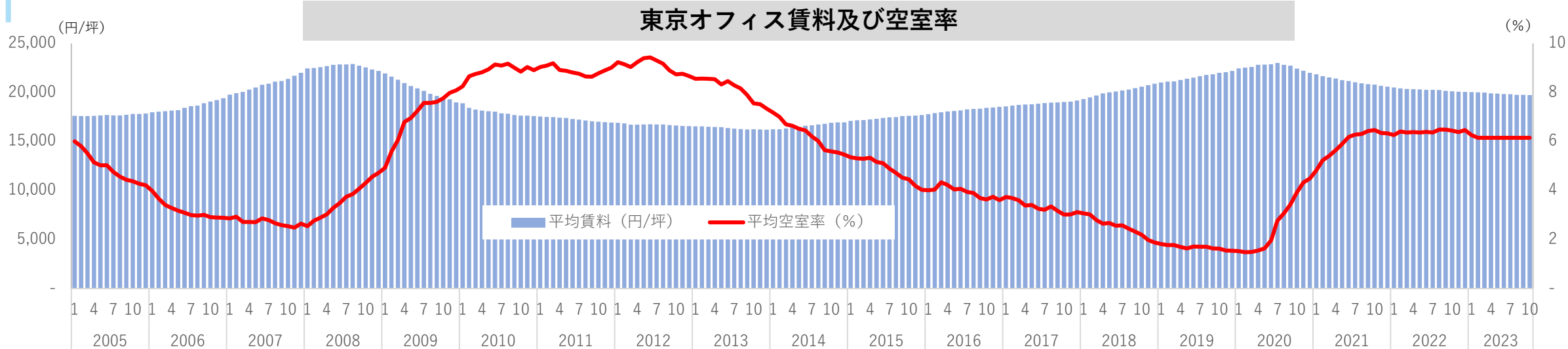
不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合



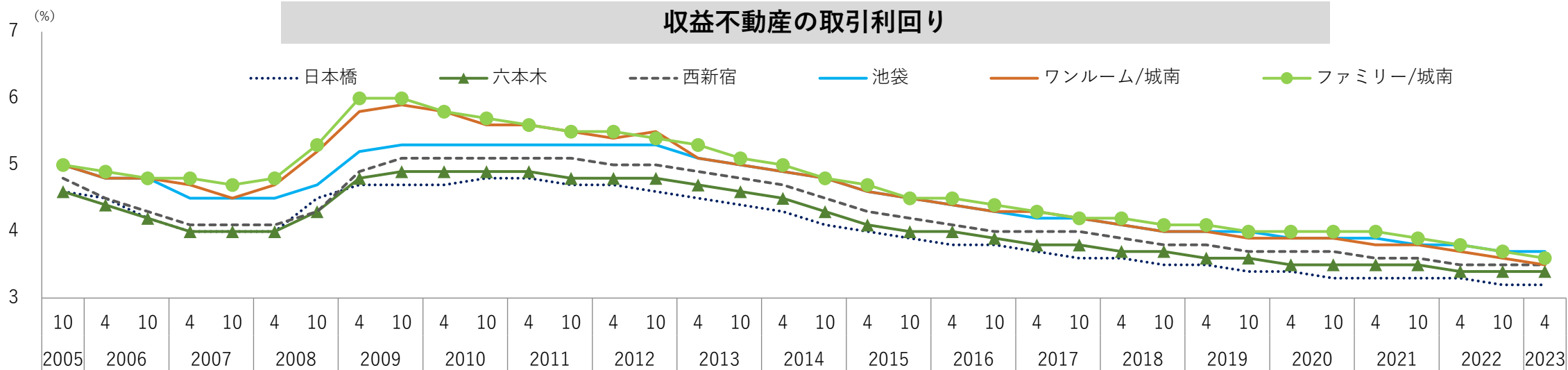
金融機関の貸出態度判断（貸出態度 緩い－厳しい）



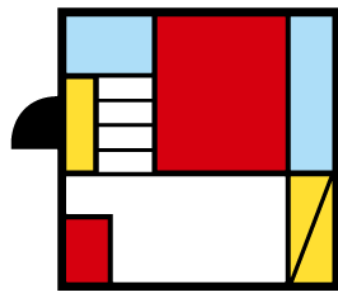
賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い



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。