OPEN HOUSE GROUP



2026年９月期 決算説明資料
[2025/10 – 2026/9]

＜目次＞

1. 2026年９月期 連結決算概要 p. 5
2. 2027年９月期 連結業績予想 p.19
3. 業績補足 p.23
4. 2027年９月期の取り組み p.28
5. サステナビリティ p.47
6. 〈参考資料〉市場動向 p.57

株式会社オープンハウスグループ
証券コード 3288

2026年９月期 通期 決算トピックス

2026.9期 業績

◆売上高及び利益ともに過去最高を更新し、前期比10%超の二桁成長を達成

	実績(億円)	前期比
売上高	1兆4,779	110.6%
営業利益	1,818	124.6%
当期純利益※	1,192	118.4%

2027.9期 業績予想

◆更なる成長を続け、過去最高業績の更新を目指す

	通期予想(億円)	前期比
売上高	1兆6,400	111.0%
営業利益	1,850	101.8%
当期純利益	1,200	100.6%

2027.9期 取り組み

◆外部環境の変化に対応する2027年９月期の取り組み

【事業方針】戸建事業を基盤とする事業ポートフォリオによる持続的成長を志向
【財務方針】自己資本比率 35%以上、ネットD/Eレシオ 1 倍以下
【M&A投資】3,000億円の成長投資枠を維持（投資先の借入金を含む）
【株主還元】総還元性向 40%以上　１株当たり配当金 220.00円、自己株式取得 250億円

※ 本資料における当期純利益は、親会社株主に帰属する当期（中間、四半期）純利益を指します。

３カ年（2024.9～2026.9）の振り返り

純利益

当期純利益（３年累計）

当初 2,500億円 ➡ 結果3,128億円
（+628億円）

安全性指標

自己資本比率

35％以上 ➡ 39.1％
（2026.9月末時点）

成長投資

投資額（３年累計）

計画 5,000億円 ➡ 結果3,825億円
（内、M&A　3,500億円 1,805億円）

株主還元

株主総還元額（３年累計）

当初 1,000億円 ➡ 結果1,323億円
（+323億円）

今後の経営計画の開示について

これまで当社グループは、過去3回の中期経営計画において、いずれも当初目標を大きく上回る成果を上げてまいりました。

『お客様のニーズを徹底的に追求し、価値ある不動産を届けます』という企業使命のもと、良質で手の届く価格の住宅を提供し、持続的成長と高い資本効率を実現していく経営方針は今後も力強く推進してまいります。

本来であれば当期は中期経営計画を公表するタイミングですが、事業環境の変化スピードが加速する中で、３年という固定的な時間軸にとらわれず、変化に柔軟かつ機敏に適応していくことこそが真の競争力につながると判断し、当期より従来の３カ年計画から、より機動性を重視した単年度計画の開示へと移行することといたしました。

開示の枠組みは刷新する一方で、経営規律は引き続き厳格に維持いたします。
「自己資本比率35％以上」「ネットD/Eレシオ1倍以下」の強固な財務規律は堅持してまいります。
資本効率につきましては、当期のROEを18％程度と見込んでおり、売上高１兆円を超える不動産企業としては極めて挑戦的な水準である「ROE 20％以上」を中長期的に重要な経営指標の一つと位置づけてまいります。

また、上場以来13期連続の増配と累計1,123億円の自社株買いを実施してきた実績を踏まえ、今後も「総還元性向40％以上」を継続し、成長投資と株主還元の両立を通じて、持続的な企業価値の向上に邁進してまいります。

1．2026年９月期 連結決算概要

OPEN HOUSE GROUP

2026年９月期の業績

戸建関連	都市部における住宅需要は引き続き旺盛 実需ファミリー層においては手の届く価格の戸建が現実的な選択肢となっている
マンション	東京23区中心の売上総利益率が高い物件が業績を牽引 単身・DINKS向けで戸建とすみ分け
収益不動産	海外投資家は減少したものの、増加する国内富裕層による 手頃な価格帯の投資用不動産に対する購入意欲は強く増収増益を達成
アメリカ不動産	国内富裕層の資産分散ニーズを捉え増収増益 累計7,000棟の米国戸建の管理実績は、富裕層より高い支持を集めている
プレサンス	関西圏のマンション需要は投資、実需ともに堅調
株主還元	一株当たり年間配当金：205.00円(前期差+27.00)、自己株式取得：約250億円

連結損益計算書（概要）

■ 売上高及び利益ともに過去最高を更新し、前期比10%超の二桁成長を達成

（単位:百万円）

	2025.9期 (2024/10-2025/9)		2026.9期 (2025/10-2026/9)		前期比
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	1,336,468	-	1,477,986	-	110.6%
営業利益	145,933	10.9%	181,804	12.3%	124.6%
経常利益	139,491	10.4%	168,844	11.4%	121.0%
当期純利益	100,670	7.5%	119,231	8.1%	118.4%

セグメント情報（売上高・営業利益）

■ 全セグメントにおいて増収増益を達成

■ マンション事業及び戸建関連事業が牽引

(単位:百万円)

売上高

	2025.9期 (2024/10-2025/9)		2026.9期 (2025/10-2026/9)		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
合計	1,336,468	100.0%	1,477,986	100.0%	110.6%
戸建関連事業	676,371	50.6%	767,122	51.9%	113.4%
マンション事業	73,222	5.5%	100,340	6.8%	137.0%
収益不動産事業	218,630	16.4%	225,707	15.3%	103.2%
その他（アメリカ不動産等）	151,261	11.3%	160,245	10.8%	105.9%
プレサンス	227,316	17.0%	231,622	15.7%	101.9%
調整額	△10,334	-	△7,052	-	-

営業利益

	2025.9期 (2024/10-2025/9)		2026.9期 (2025/10-2026/9)		前期比
	実績	営業利益率	実績	営業利益率	
合計	145,933	10.9%	181,804	12.3%	124.6%
戸建関連事業	69,507	10.3%	81,839	10.7%	117.7%
マンション事業	8,047	11.0%	22,347	22.3%	277.7%
収益不動産事業	23,196	10.6%	24,990	11.1%	107.7%
その他（アメリカ不動産等）	15,743	10.4%	18,787	11.7%	119.3%
プレサンス	28,720	12.6%	32,230	13.9%	112.2%
調整額	719	-	1,609	-	-

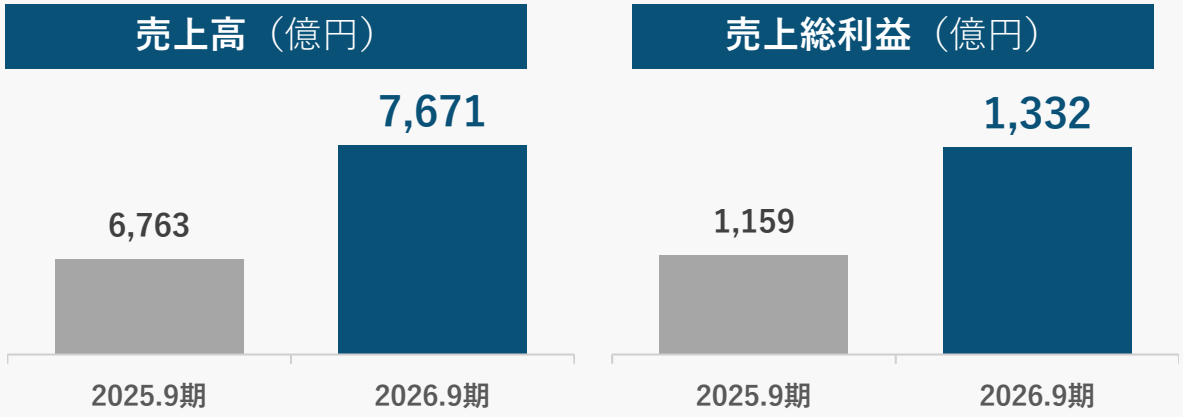
戸建関連事業（全体）

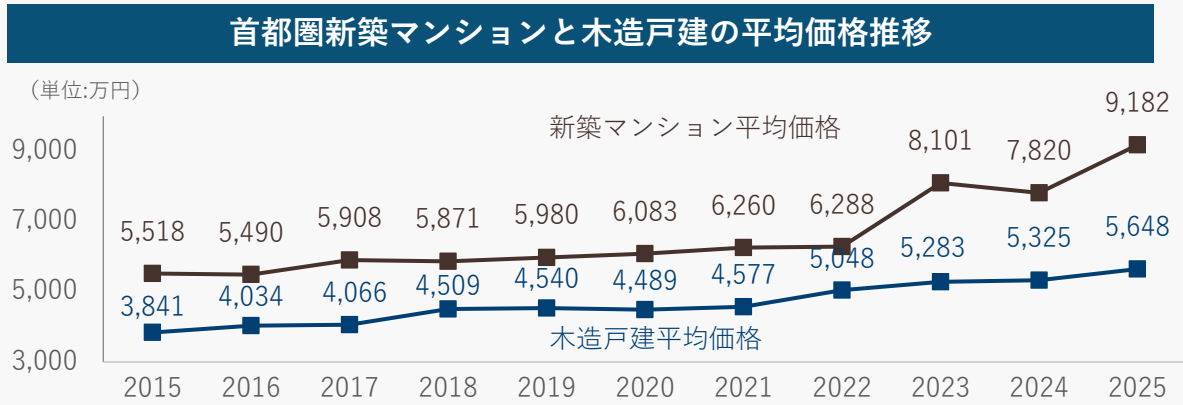
■ マンション価格高騰により都市部におけるアフォーダブルな戸建の販売が好調

■ 戸建のデザイン改善への取り組みを推進（※デザイン事例は表紙 及びP.74を参照ください）

（単位:百万円）

	2025.9期 (2024/10-2025/9)	2026.9期 (2025/10-2026/9)	前期比
売上高	676,371	767,122	113.4%
売上総利益	115,992	133,288	114.9%
売上総利益率	17.1%	17.4%	+0.2pt
営業利益	69,507	81,839	117.7%
営業利益率	10.3%	10.7%	+0.4pt

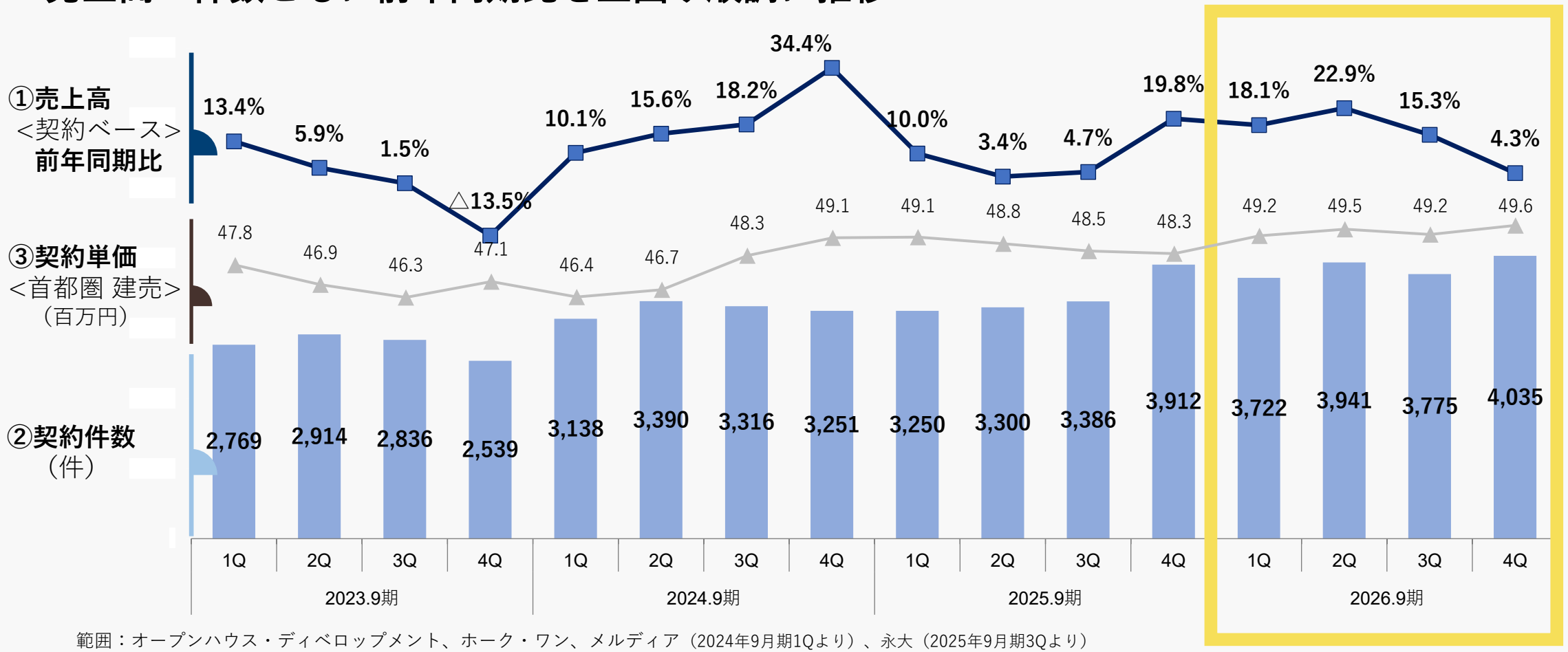




出所：株式会社不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」
東京カンテイ「新築(小規模)一戸建て住宅平均価格」、いずれも暦年

戸建関連事業（販売契約の推移）

- 大都市圏の戸建に対する需要は高く、四半期における過去最高の契約件数を更新
- 売上高・件数ともに前年同期比を上回り順調に推移



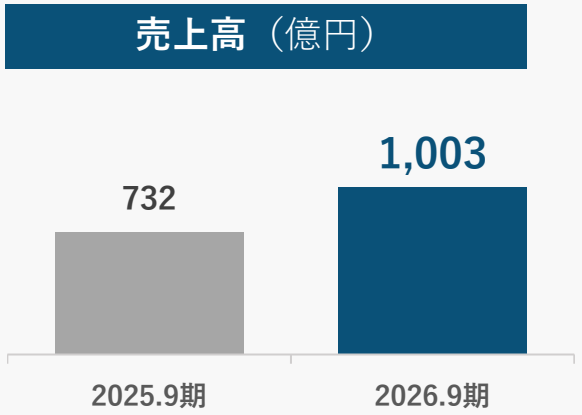
範囲：オープンハウス・ディベロップメント、ホーク・ワン、メルディア（2024年9月期1Qより）、永大（2025年9月期3Qより）
対象：①売上高前年同期比及び②契約件数：分譲（建売＋土地、請負は含まず）、HOの土地の契約棟数を契約単位から区画単位に変更（2025.9期にも遡及）
③契約単価：首都圏の建売のみ

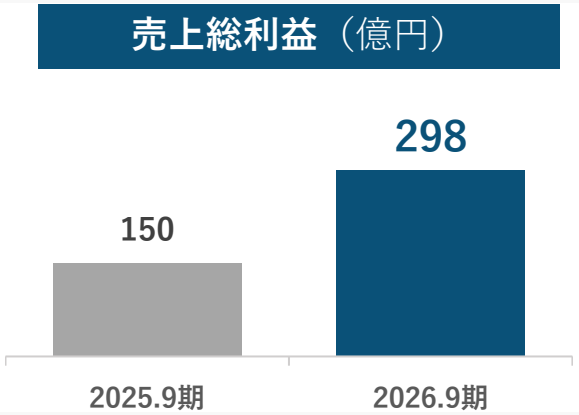
マンション事業

- 東京23区中心の売上総利益率の高い物件が業績を牽引
- 中古マンションの買取再販を開始

（単位:百万円）

	2025.9期 (2024/10-2025/9)	2026.9期 (2025/10-2026/9)	前期比
売上高	73,222	100,340	137.0%
売上総利益	15,055	29,894	198.6%
売上総利益率	20.6%	29.8%	+9.2pt
営業利益	8,047	22,347	277.7%
営業利益率	11.0%	22.3%	+11.3pt
引渡戸数	1,450戸	1,558戸	+108戸
単価	50.1	63.9	+13.8





2026年9月期の主な引渡物件

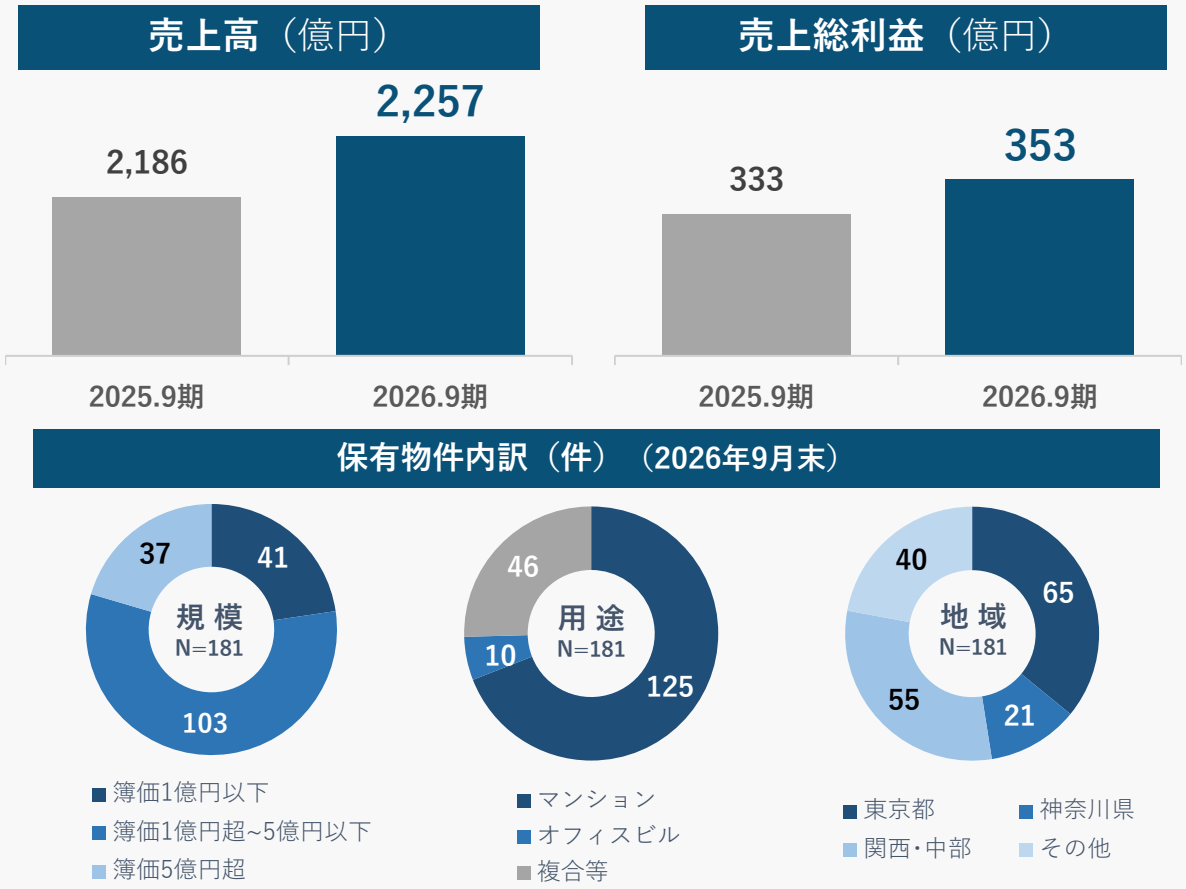
名称	総戸数	平均価格
イノベイシア恵比寿（東京）	46	23,000万円台
イノバス不動前（東京）	156	13,000 〃
イノバス氷川台（東京）	26	5,100 〃
イノバスすみだ八広（東京）	48	4,800 〃

収益不動産事業

- 10億円以下の手頃な価格帯の投資用不動産に対する購入意欲は強く増収増益を達成
- 不動産M&Aの活用により仕入チャネルを多様化

（単位:百万円）

	2025.9期 (2024/10-2025/9)	2026.9期 (2025/10-2026/9)	前期比
売上高	218,630	225,707	103.2%
売上総利益	33,391	35,344	105.8%
売上総利益率	15.3%	15.7%	+0.4pt
営業利益	23,196	24,990	107.7%
営業利益率	10.6%	11.1%	+0.5pt
引渡件数	589件	548件	△41件
単価	363	403	+40

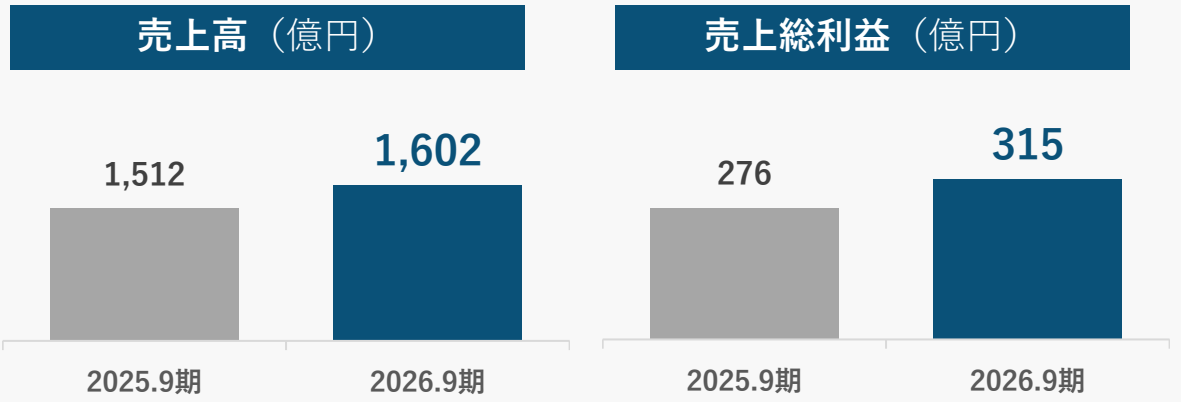


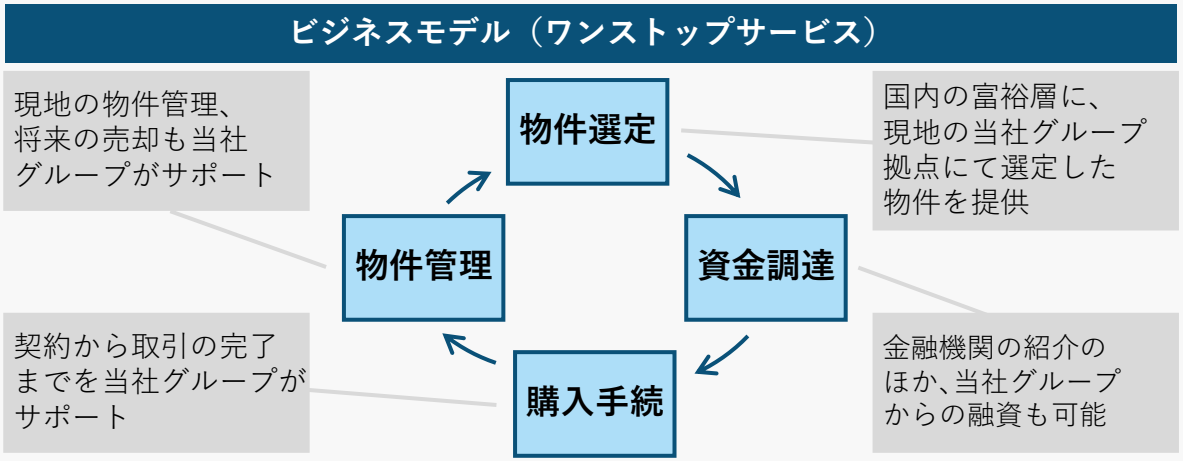
その他（アメリカ不動産事業等）

- 国内投資家の資産分散ニーズを取り込み増収増益
- 累計7,000棟の米国戸建の管理実績は、富裕層より高い支持を集めている

（単位:百万円）

	2025.9期 (2024/10-2025/9)	2026.9期 (2025/10-2026/9)	前期比
売上高	※1 151,261	160,245	105.9%
売上総利益	27,602	31,557	114.3%
売上総利益率	18.2%	19.7%	+1.4pt
営業利益	15,743	18,787	119.3%
営業利益率	10.4%	11.7%	+1.3pt
引渡棟数 ※2	1,411棟	1,480棟	+69棟
管理棟数 ※2	6,081棟	7,074棟	+993棟





※1　2025.9期には「NOT A HOTELみなかみ」の販売に伴う一過性の収益を含む。
※2　アメリカ不動産事業の物件数。

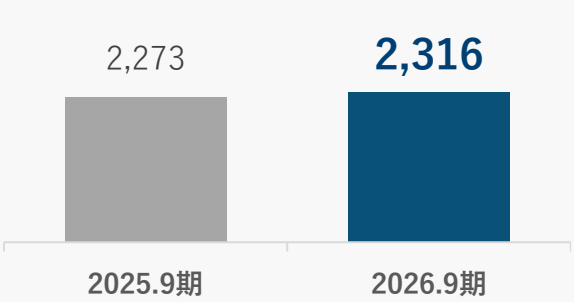
プレサンス

- 関西圏のマンション需要は投資、実需ともに堅調
- 2025年分譲マンション供給戸数ランキングにおいて単独トップ

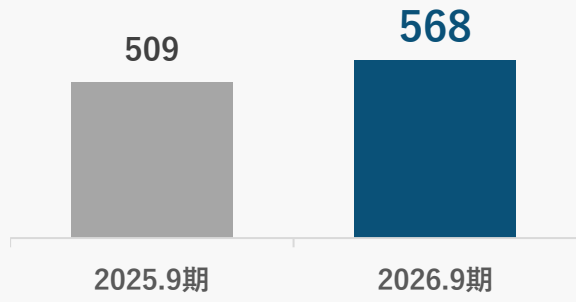
（単位:百万円）

	2025.9期 (2024/10-2025/9)	2026.9期 (2025/10-2026/9)	前期比
売上高	227,316	231,622	101.9%
売上総利益	50,944	56,847	111.6%
売上総利益率	22.4%	24.5%	+2.1pt
営業利益	28,720	32,230	112.2%
営業利益率	12.6%	13.9%	+1.3pt
マンション引渡戸数	5,869戸	5,520戸	△349戸
スタジオ	4,244戸	3,826戸	△418戸
ファミリー	1,625戸	1,694戸	+69戸

売上高（億円）



売上総利益（億円）



全国2025年分譲マンション供給戸数ランキング （単位：戸）

順位	会社名	戸数	順位	会社名	戸数
1	プレサンス	4,524	6	タカラレーベン	1,702
2	野村不動産	3,190	7	あなぶき興産	1,698
3	住友不動産	2,414	8	エスリード	1,646
4	三井不動産レジデンシャル	2,350	9	東急不動産	1,579
5	オープンハウス・ディベロップメント	1,968	10	三菱地所レジデンス	1,549

出所：不動産経済研究所 売主･事業主別発売戸数

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

	2025.9期 (2024/10-2025/9) 実績	売上対比	2026.9期 (2025/10-2026/9) 実績	売上対比	増減
販売費及び一般管理費	97,233	7.3%	**105,584**	7.1%	**+8,350**
人件費	35,604	2.7%	**37,425**	2.5%	**+1,820**
販売手数料	9,292	0.7%	**9,736**	0.7%	**+444**
事務所維持費	8,631	0.6%	**8,940**	0.6%	**+308**
広告宣伝費	8,247	0.6%	**9,572**	0.6%	**+1,325**
販売促進費	2,088	0.2%	**2,062**	0.1%	**△26**
その他	33,368	2.5%	**37,846**	2.6%	**+4,477**

営業外収益・費用

	2025.9期 (2024/10-2025/9) 実績	売上対比	2026.9期 (2025/10-2026/9) 実績	売上対比	増減
営業外収益	4,450	0.3%	**5,782**	0.4%	**+1,332**
受取利息	2,100	0.2%	**3,378**	0.2%	**+1,278**
受取配当金	113	0.0%	**593**	0.0%	**+480**
為替差益	812	0.1%	**411**	0.0%	**△400**
その他	1,423	0.1%	**1,398**	0.1%	**△25**
営業外費用	10,892	0.8%	**18,742**	1.3%	**+7,849**
支払利息	7,705	0.6%	**10,622**	0.7%	**+2,916**
支払手数料	1,579	0.1%	**597**	0.0%	**△982**
持分法による投資損失	30	0.0%	**※ 6,257**	0.4%	**+6,226**
その他	1,577	0.1%	**1,265**	0.1%	**△311**

※ 米国の新築集合住宅開発投資の評価損等（既存のアメリカ不動産事業とは異なる）

連結貸借対照表

■ 自己資本比率 は39.1%、ネットD/Eレシオ は0.7倍と健全な財務状況を継続

■ インタレスト･カバレッジ･レシオは17.5倍と高水準、金利上昇局面における吸収余力を保持

連結貸借対照表

（単位:百万円）

	2025.9期末	2026.9期末	増減
流動資産	1,312,814	**1,461,864**	**+149,049**
現金及び預金	421,898	**403,563**	**△18,335**
棚卸資産	769,996	**903,561**	**+133,565**
その他	120,919	**154,738**	**+33,819**
固定資産	99,186	**122,270**	**+23,083**
有形固定資産	30,617	**40,973**	**+10,355**
無形固定資産	2,277	**2,444**	**+166**
投資その他の資産	66,291	**78,852**	**+12,561**
資産合計	1,412,001	**1,584,134**	**+172,132**

	2025.9期末	2026.9期末	増減
負債	873,167	**964,092**	**+90,925**
流動負債	412,916	**478,589**	**+65,673**
固定負債	460,250	**485,502**	**+25,251**
純資産	538,834	**620,042**	**+81,207**
株主資本	523,033	**595,580**	**+72,547**
評価・換算差額等	15,591	**24,356**	**+8,765**
非支配株主持分	209	**105**	**△104**
負債純資産合計	1,412,001	**1,584,134**	**+172,132**

安全性指標

	2025.9期	2026.9期	増減
※ インタレスト･カバレッジ･レシオ	19.2倍	**17.5倍**	**△1.7倍**

※　事業利益÷金融費用＝（営業利益+受取利息+受取配当金）÷支払利息

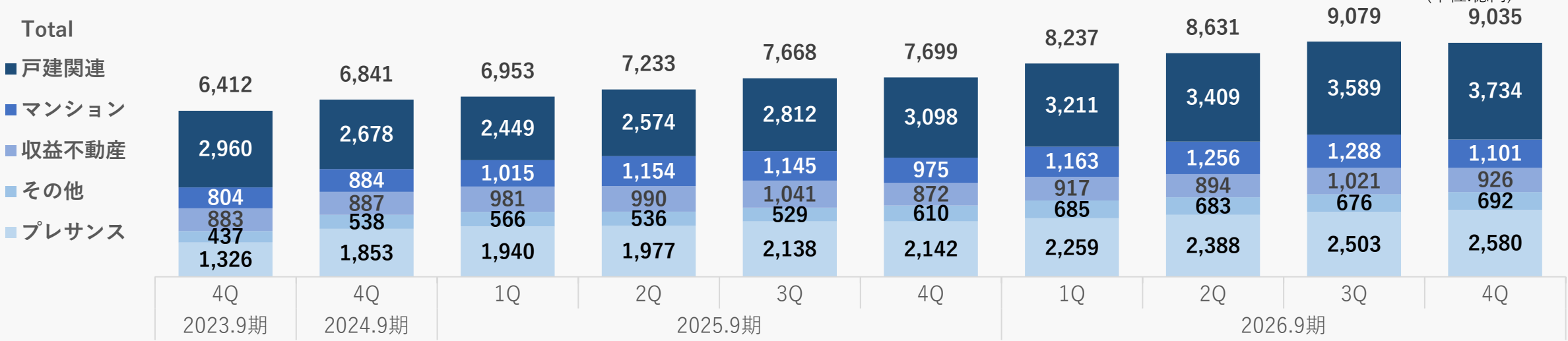
	2025.9期末	2026.9期末	増減
自己資本比率	38.1%	**39.1%**	**+1.0pt**
ネットD/Eレシオ	0.6倍	**0.7倍**	**+0.1倍**

棚卸資産の状況

（単位:百万円）

	2023.9期末	2024.9期末	2025.9期末	2026.9期末	（構成比）	前期末比
棚卸資産	641,256	684,179	769,996	**903,561**	100.0%	+133,565
戸建関連	296,015	267,819	309,847	**373,437**	41.3%	+63,589
マンション	80,443	88,411	97,587	**110,194**	12.2%	+12,607
収益不動産	88,326	88,759	87,290	**92,628**	10.3%	+5,338
その他（アメリカ不動産等）	43,798	53,887	61,019	**69,216**	7.7%	+8,197
プレサンス	132,672	185,300	214,252	**258,084**	28.6%	+43,831

（単位:億円）



注．セグメント区分の変更
2025年9月期より「メルディア」セグメントを廃止し、「戸建関連」「収益不動産」「その他」の各セグメントに集約。2024年9月期も変更後の区分方法により作成。

連結キャッシュフロー計算書

（単位:百万円）

	2025.9期 (2024/10-2025/9)	2026.9期 (2025/10-2026/9)	主な要因等
営業活動によるキャッシュフロー	29,530	△32,969	・棚卸資産の増加 ・税金等調整前当期純利益 等
投資活動によるキャッシュフロー	△11,107	△28,149	・有形固定資産 等
財務活動によるキャッシュフロー	△2,959	39,796	・借入れによる収入 ・配当金の支払 ・自己株式の取得　等
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,102	2,144	
現金及び現金同等物の増減額	16,565	△19,178	
現金及び現金同等物の期首残高	390,924	407,682	
連結範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	76	7	
非連結子会社との合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	115	-	
現金及び現金同等物の期末残高	407,682	388,511	

※ 3か月超の定期預金等を控除した残高。控除前の残高は403,563百万円。

2．2027年９月期 連結業績予想

OPEN HOUSE GROUP

連結業績予想

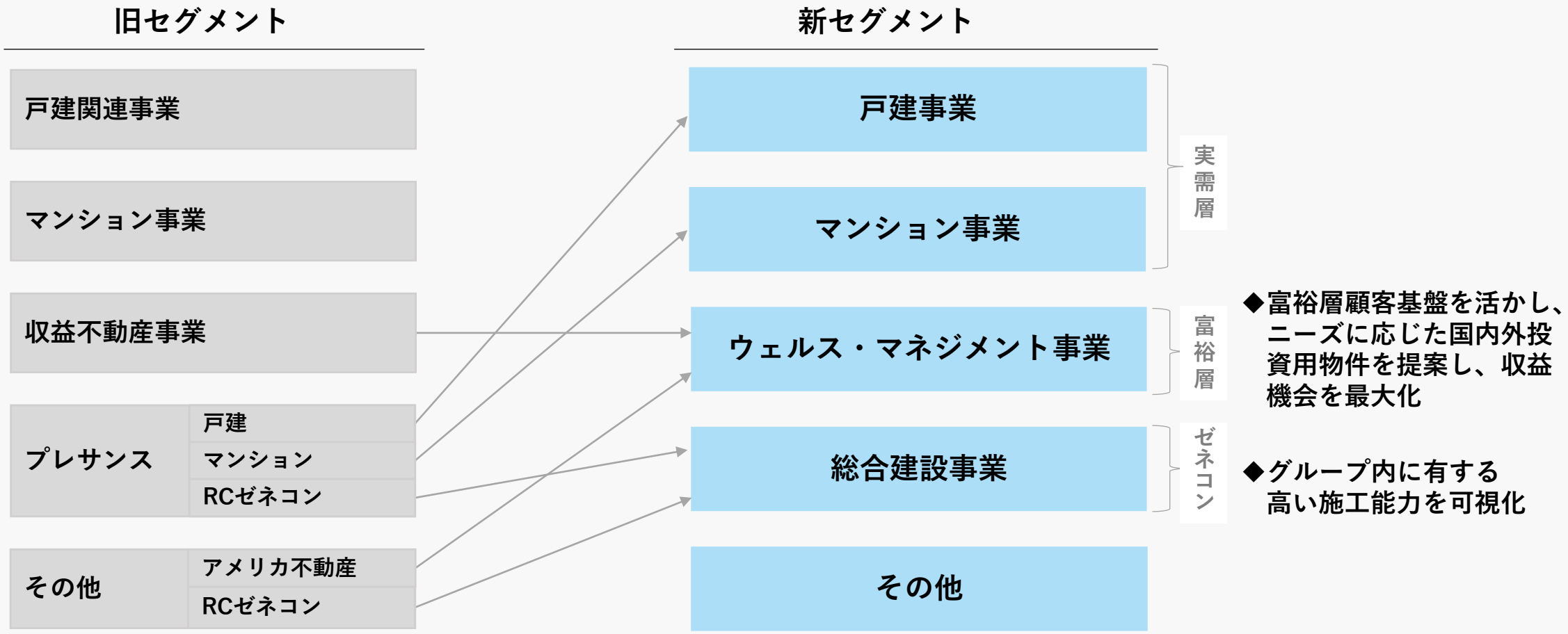
- 売上高は２桁増となる 前期比 111.0%、営業利益率は 11.3%を計画
- 売上高・利益ともに過去最高を目指す

（単位:百万円）

	2026.9期 (2025/10-2026/9)		2027.9期 業績予想 (2026/10-2027/9)	
	実績	前期比	予想	前期比
売上高	1,477,986	110.6%	**1,640,000**	**111.0%**
営業利益	181,804	124.6%	**185,000**	**101.8%**
経常利益	168,844	121.0%	**170,000**	**100.7%**
当期純利益	119,231	118.4%	**120,000**	**100.6%**
１株当たり配当金(円)	205.00	＋27.00	**220.00**	**＋15.00**
自己株式取得額	24,999	－	**25,000**	**-**

セグメントの変更

- 報告セグメントを実需層向け、富裕層向け、RC(※)ゼネコンの3つの軸に再編成
- 最適なポートフォリオ経営を推進し、さらなる業容拡大と企業価値の向上を図る



※ RC：鉄筋コンクリート（Reinforced Concrete）

連結業績予想（セグメント別）

（単位:百万円）

	2026.9期 (2025/10-2026/9)			2027.9期 予想 (2026/10-2027/9)			
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	売上高前期比	営業利益	営業利益率
合計	1,477,986	181,804	12.3%	1,640,000	111.0%	185,000	11.3%
戸建事業	776,933	82,369	10.6%	855,000	110.0%	87,000	10.2%
マンション事業	290,639	50,957	17.5%	328,000	112.9%	49,000	14.9%
ウェルス・マネジメント事業	354,874	41,430	11.7%	390,000	109.9%	44,000	11.3%
総合建設事業	67,901	5,807	8.6%	79,000	116.3%	6,000	7.6%
その他	10,468	74	0.7%	13,000	124.2%	0	-
調整額	△22,830	1,165	–	△25,000	109.5%	△1,000	-

３．業績補足

OPEN HOUSE GROUP

連結業績推移

※ 広告宣伝費の配賦方法の見直しにより、その該当部分を仲介(株式会社オープンハウス(下表には記載なし))の売上原価から、OHD等の販管費への計上に変更。それにより戸建関連事業の売上総利益及び販管費は増加するものの営業利益には影響なし。

（単位:百万円）

			2025.9期			※	2026.9期				2025.9期	2026.9期
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	実績	実績
戸建関連事業		売上高	203,816	159,212	157,816	155,526	199,297	183,491	182,748	**201,584**	676,371	767,122
		売上総利益	34,663	27,809	26,926	26,592	35,924	32,366	31,937	**33,059**	115,992	133,288
		売上総利益率	17.0%	17.5%	17.1%	17.1%	18.0%	17.6%	17.5%	**16.4%**	17.1%	17.4%
		営業利益	23,201	17,758	15,024	13,522	23,040	20,078	18,721	**19,998**	69,507	81,839
		営業利益率	11.4%	11.2%	9.5%	8.7%	11.6%	10.9%	10.2%	**9.9%**	10.3%	10.7%
	OHD	売上高	112,793	84,903	84,993	84,867	106,088	104,059	108,084	**117,473**	367,558	435,706
		売上総利益	19,033	15,670	14,823	12,867	18,950	18,043	18,978	**18,313**	62,395	74,286
		売上総利益率	16.9%	18.5%	17.4%	15.2%	17.9%	17.3%	17.6%	**15.6%**	17.0%	17.0%
		棟数 建売	1,637棟	849棟	876棟	1,054棟	1,120棟	1,121棟	1,209棟	**1,495棟**	4,416棟	4,945棟
		※1 土地	1,170棟	970棟	988棟	754棟	1,230棟	1,111棟	1,081棟	**947棟**	3,882棟	4,369棟
		請負	304棟	335棟	307棟	324棟	406棟	416棟	371棟	**316棟**	1,270棟	1,509棟
		単価 建売	39.5	41.7	42.8	43.7	42.6	43.7	42.8	**44.0**	41.6	43.3
		※1 土地	40.0	40.1	42.0	43.0	41.1	41.7	44.8	**45.6**	41.1	43.1
	ホーク・ワン	売上高	52,171	41,472	36,988	33,350	48,725	40,209	34,846	**36,836**	163,982	160,618
		売上総利益	7,948	6,396	6,246	5,432	8,172	6,729	6,068	**6,468**	26,024	27,439
		売上総利益率	15.2%	15.4%	16.9%	16.3%	16.8%	16.7%	17.4%	**17.6%**	15.9%	17.1%
		棟数 建売	796棟	617棟	503棟	477棟	638棟	471棟	413棟	**419棟**	2,393棟	1,941棟
		土地	179棟	187棟	232棟	175棟	316棟	275棟	237棟	**240棟**	773棟	1,068棟
		請負	27棟	88棟	53棟	71棟	86棟	79棟	109棟	**130棟**	239棟	404棟
		単価 分譲	52.4	50.3	49.0	49.3	49.6	52.1	50.8	**52.7**	50.4	51.1
※2	**メルディア**	売上高	25,214	18,866	22,500	20,996	33,034	25,908	26,551	**28,143**	87,577	113,638
		売上総利益	3,666	3,224	3,751	3,178	5,391	4,058	4,845	**4,725**	13,821	19,019
		売上総利益率	14.5%	17.1%	16.7%	15.1%	16.3%	15.7%	18.2%	**16.8%**	15.8%	16.7%
		棟数 建売等	505棟	378棟	393棟	405棟	713棟	548棟	558棟	**620棟**	1,681棟	2,439棟
	OHA(建設請負)	売上高	16,141	16,136	15,152	21,192	12,807	17,334	17,352	**27,950**	68,623	75,445
		売上総利益	2,327	2,292	2,116	2,809	1,651	1,909	2,000	**3,331**	9,545	8,892
		売上総利益率	14.4%	14.2%	14.0%	13.3%	12.9%	11.0%	11.5%	**11.9%**	13.9%	11.8%
		棟数 外部向け	524棟	604棟	551棟	694棟	395棟	445棟	494棟	**776棟**	2,373棟	2,110棟
		内部向け	488棟	408棟	377棟	661棟	387棟	608棟	568棟	**911棟**	1,934棟	2,474棟

※1　OHD、HOの土地の販売において、棟数及び単価は契約単位から区画単位に読み替えて集計。
※2　2025年9月期「メルディア」セグメント廃止に伴い、上記は戸建関連事業部分のみを記載。

連結業績推移

（単位:百万円）

		2025.9期 1Q	2Q	3Q	4Q	2026.9期 1Q	2Q	3Q	4Q	2025.9期 実績	2026.9期 実績
マンション事業	売上高	3,615	2,446	12,958	54,202	8,265	17,801	16,368	**57,904**	73,222	100,340
	売上総利益	376	598	3,478	10,601	2,119	5,564	4,964	**17,246**	15,055	29,894
	売上総利益率	10.4%	24.5%	26.8%	19.6%	25.6%	31.3%	30.3%	**29.8%**	20.6%	29.8%
	営業利益	△965	△842	1,527	8,328	572	3,878	3,115	**14,780**	8,047	22,347
	営業利益率	-	-	11.8%	15.4%	6.9%	21.8%	19.0%	**25.5%**	11.0%	22.3%
	引渡戸数	66戸	68戸	249戸	1,067戸	160戸	320戸	240戸	**838戸**	1,450戸	1,558戸
	単価	53.6	34.7	51.6	50.6	50.8	55.1	67.4	**68.7**	50.1	63.9
収益不動産事業	売上高	30,839	65,145	46,010	76,634	50,711	62,689	40,727	**71,579**	218,630	225,707
	売上総利益	5,924	10,197	6,240	11,028	9,919	9,463	5,578	**10,382**	33,391	35,344
	売上総利益率	19.2%	15.7%	13.6%	14.4%	19.6%	15.1%	13.7%	**14.5%**	15.3%	15.7%
	営業利益	3,557	7,388	3,652	8,596	7,133	6,118	3,118	**8,620**	23,196	24,990
	営業利益率	11.5%	11.3%	7.9%	11.2%	14.1%	9.8%	7.7%	**12.0%**	10.6%	11.1%
	引渡件数	117件	134件	136件	202件	110件	149件	95件	**194件**	589件	548件
	単価	259	474	331	371	452	412	418	**362**	363	403
アメリカ不動産事業	売上高	27,819	23,413	26,361	27,803	24,980	27,338	32,491	**33,523**	105,398	118,333
注.	売上総利益	5,662	5,188	5,669	4,193	5,430	5,597	6,409	**6,541**	20,713	23,979
「その他」セグメントから	売上総利益率	20.4%	22.2%	21.5%	※3 15.1%	21.7%	20.5%	19.7%	**19.5%**	19.7%	20.3%
アメリカ不動産事業	営業利益	3,338	2,727	3,416	1,755	3,048	3,081	3,912	**3,821**	11,237	13,863
単独での記載に変更	営業利益率	12.0%	11.6%	13.0%	6.3%	12.2%	11.3%	12.0%	**11.4%**	10.7%	11.7%
	引渡棟数	346棟	309棟	362棟	394棟	311棟	315棟	426棟	**428棟**	1,411棟	1,480棟
プレサンス	売上高	42,989	64,237	43,272	76,816	37,644	59,907	52,496	**81,574**	227,316	231,622
	売上総利益	8,930	15,367	9,955	16,690	9,716	15,570	12,940	**18,620**	50,944	56,847
	売上総利益率	20.8%	23.9%	23.0%	21.7%	25.8%	26.0%	24.6%	**22.8%**	22.4%	24.5%
	営業利益	4,155	10,023	4,069	10,471	5,231	8,990	6,537	**11,470**	28,720	32,230
	営業利益率	9.7%	15.6%	9.4%	13.6%	13.9%	15.0%	12.5%	**14.1%**	12.6%	13.9%
	引渡戸数 スタジオ	786戸	918戸	845戸	1,695戸	930戸	1,236戸	846戸	**814戸**	4,244戸	3,826戸
	ファミリー	162戸	678戸	244戸	541戸	124戸	334戸	334戸	**902戸**	1,625戸	1,694戸
	合計	948戸	1,596戸	1,089戸	2,236戸	1,054戸	1,570戸	1,180戸	**1,716戸**	5,869戸	5,520戸

※3　売上総利益率の一時的な低下は、ロサンゼルスのアパートに関して評価損を計上したことによるもの。

連結業績推移(新セグメント)

(単位:百万円)

			2026.9期 実績	2027.9期 計画
戸建事業		売上高	776,933	855,000
		売上総利益	136,053	144,000
		売上総利益率	17.5%	16.8%
		営業利益	82,369	87,000
		営業利益率	10.6%	10.2%
	OHD	売上高	430,843	479,927
		売上総利益	74,080	79,899
		売上総利益率	17.2%	16.6%
		棟数 建売	4,945棟	6,014棟
		※1 土地	4,369棟	4,316棟
		請負	1,509棟	1,832棟
		単価 建売	43.3	43.9
		※1 土地	43.1	43.0
	ホーク・ワン	売上高	160,618	165,024
		売上総利益	27,439	27,418
		売上総利益率	17.1%	16.6%
		棟数 建売	1,941棟	2,118棟
		土地	1,068棟	905棟
		請負	404棟	532棟
		単価 分譲	51.1	51.6
	メルディア	売上高	112,375	124,307
		売上総利益	17,757	18,540
		売上総利益率	15.8%	14.9%
		棟数 建売等	2,439棟	2,640棟
	プレサンス ※4	売上高	17,861	23,976
		売上総利益	3,228	3,426
		売上総利益率	18.1%	14.3%
		棟数 建売等	384棟	499棟
	OHA(建設請負)	売上高	72,151	81,070
		売上総利益	8,537	9,244
		売上総利益率	11.8%	11.4%
		棟数 外部向け	2,110棟	2,370棟
		内部向け	2,450棟	2,810棟

(単位:百万円)

			2026.9期 実績	2027.9期 計画
マンション事業		売上高	290,639	328,000
		売上総利益	79,439	82,000
		売上総利益率	27.3%	25.0%
		営業利益	50,957	49,000
		営業利益率	17.5%	14.9%
		引渡戸数	7,079戸	8,504戸
		単価	41.1	38.6
	プレサンス	売上高	183,803	226,962
		売上総利益	49,805	57,562
		売上総利益率	27.1%	25.4%
		営業利益	28,538	30,733
		営業利益率	15.5%	13.5%
		引渡戸数 スタジオ	3,826戸	5,108戸
		ファミリー	1,695戸	1,890戸
		合計	5,521戸	6,998戸
	OHD	売上高	100,427	95,580
		売上総利益	28,436	22,605
		売上総利益率	28.3%	23.7%
		営業利益	21,432	15,308
		営業利益率	21.3%	16.0%
		引渡戸数	1,558戸	1,506戸
		単価	64戸	63戸

※4　株式会社プレサンス住販、株式会社メルディアDC

連結業績推移(新セグメント)

(単位:百万円)

		2026.9期 実績	2027.9期 計画
ウェルス・マネジメント事業	売上高	354,874	**390,000**
	売上総利益	63,111	**68,000**
	売上総利益率	17.8%	**17.4%**
	営業利益	41,430	**44,000**
	営業利益率	11.7%	**11.3%**
収益不動産	売上高	206,194	**227,752**
	売上総利益	31,433	**33,833**
	売上総利益率	15.2%	**14.9%**
	営業利益	22,502	**24,298**
	営業利益率	10.9%	**10.7%**
	引渡件数	424件	**490件**
	単価	486.3	**464.8**
アパート	売上高	18,215	**27,544**
	売上総利益	3,145	**4,305**
	売上総利益率	17.3%	**15.6%**
	営業利益	1,714	**2,494**
	営業利益率	9.4%	**9.1%**
	引渡棟数	126棟	**192棟**
	単価	144.6	**143.5**
アメリカ不動産	売上高	118,333	**129,736**
	売上総利益	23,979	**26,755**
	売上総利益率	20.3%	**20.6%**
	営業利益	13,863	**15,697**
	営業利益率	11.7%	**12.1%**
	引渡棟数	1,480棟	**1,705棟**

(単位:百万円)

		2026.9期 実績	2027.9期 計画
総合建設事業	売上高	67,901	**79,000**
	売上総利益	7,400	**8,000**
	売上総利益率	10.9%	**10.1%**
	営業利益	5,807	**6,000**
	営業利益率	8.6%	**7.6%**
	引渡棟数　※	54棟	**-**

※総合建設の引渡棟数は実績のみ表示

４．2027年９月期の取り組み

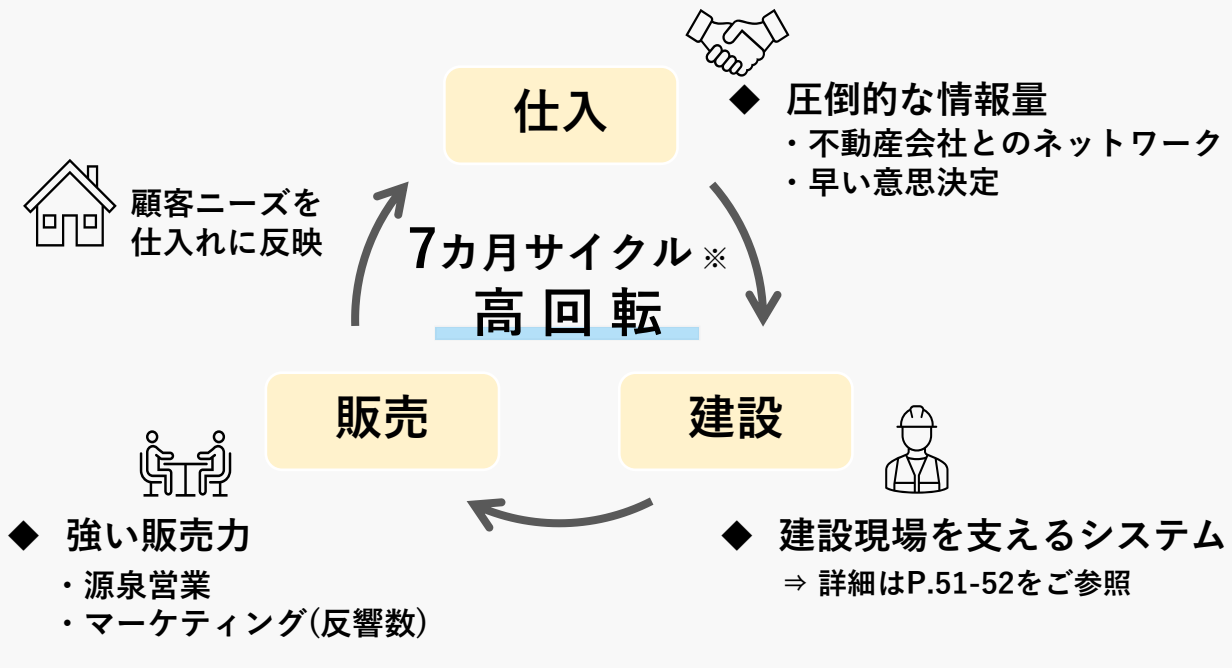


戸建事業（強み）

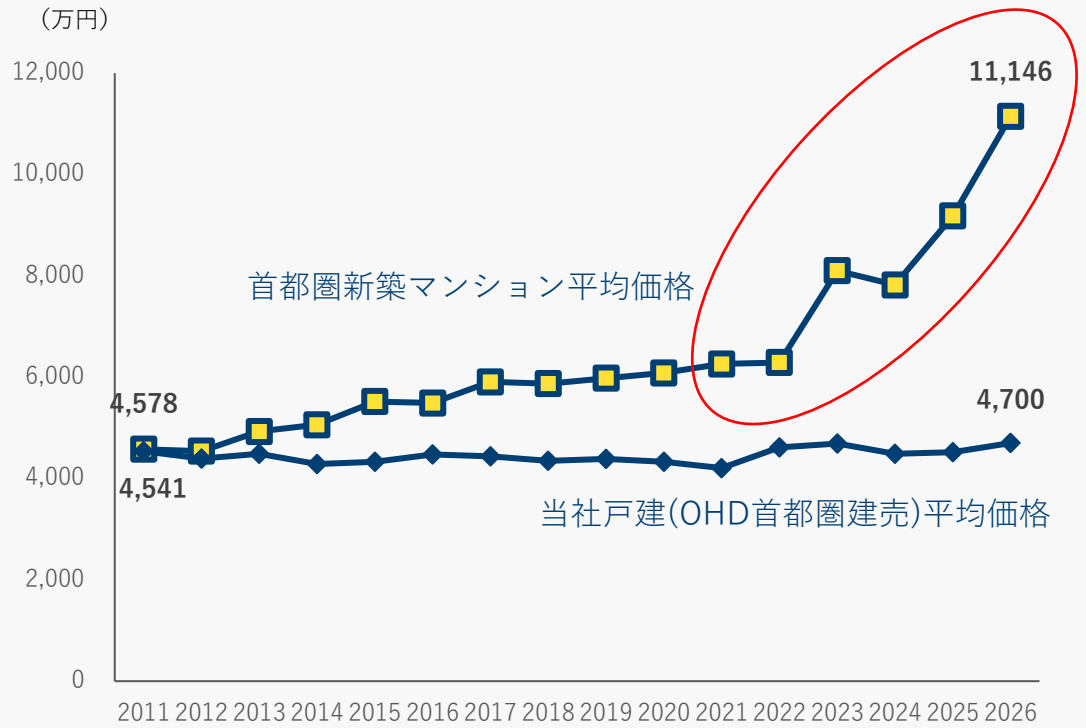
■ 独自の製販一体モデルが、サステナブルな成長を実現

■ アフォーダビリティと利便性を両立した住まいの提供を通じて業績を拡大

製販一体のバリューチェーン



戸建とマンション価格との比較



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 」

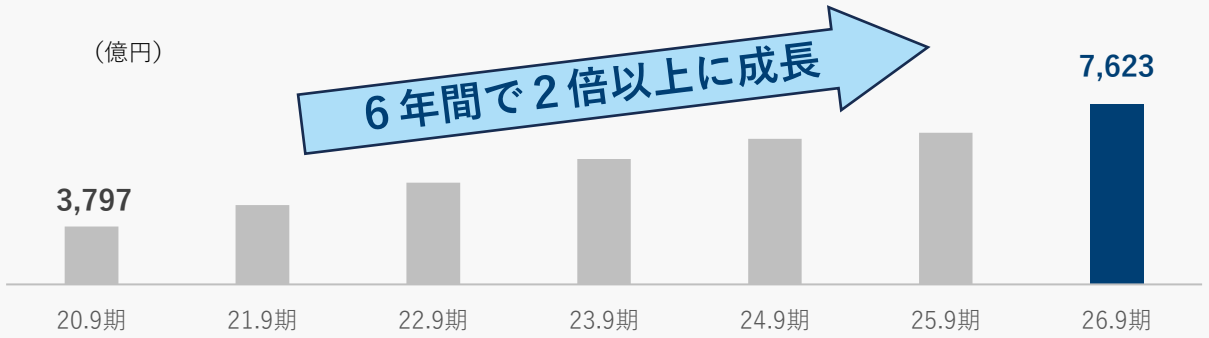
2026年度：マンションは1月～９月で算出

※ 2026年9月期の平均値

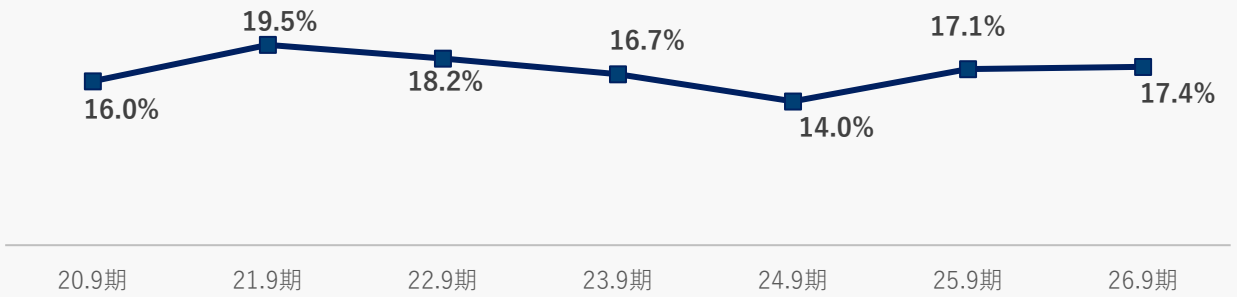
戸建事業（成長性及び安定性）

- 外部環境の変化に適応し、売上高は６年間で２倍以上に成長
- 売上総利益率は一定の範囲で安定的に推移

成長性（売上高推移）



安定性（売上総利益率の推移）



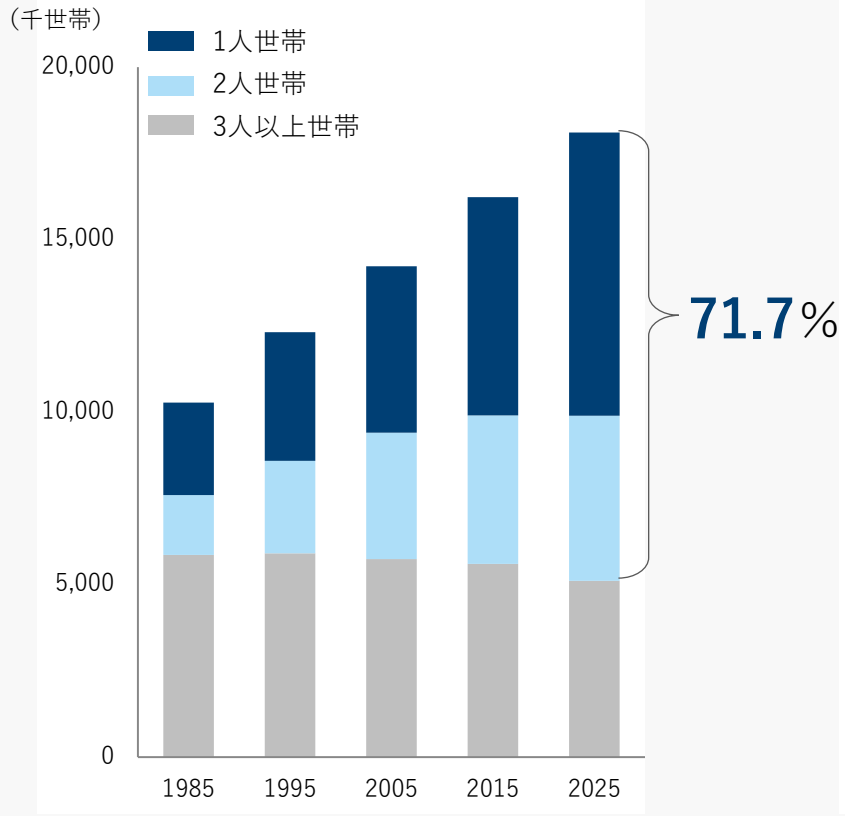
（単位：百万円）

	2026.9期 (2025/10-2026/9)	2027.9期 (2026/10-2027/9)	
	実績	計画	前期比
売上高	776,933	855,000	110.0%
売上総利益	136,053	144,000	105.8%
売上総利益率	17.5%	16.8%	△0.7pt
営業利益	82,369	87,000	105.6%
営業利益率	10.6%	10.2%	△0.4pt

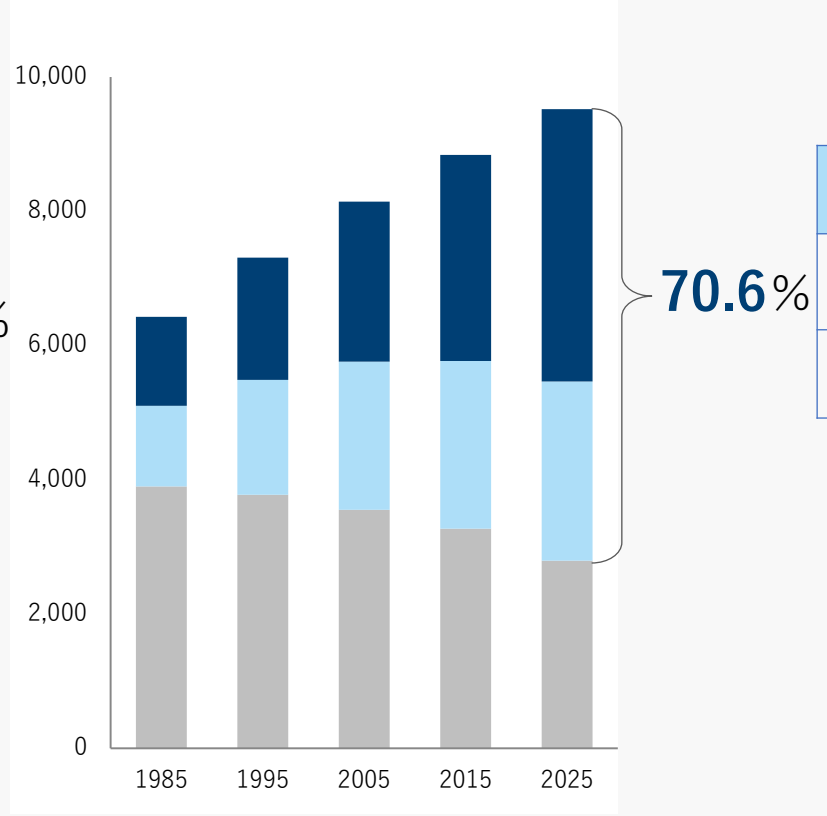
マンション事業（世帯人数の推移及び平均価格）

- 都市部においては1人～2人世帯が著しく増加
- コンパクトタイプかつ好立地のマンションを手の届く価格帯で提供

首都圏



関西圏



グループマンション平均価格

会社名	主な展開地域	単価(万円)
オープンハウス・ディベロップメント	首都圏	6,400
プレサンス	関西圏	4,900※

※スタジオを除くファミリータイプ

2005～2025年：総務省統計局「令和7年国勢調査 人口等基本集計結果 結果の概要」世帯単位の原数値を千世帯に四捨五入。

マンション事業（展望）

- 東名阪福の都市部におけるコンパクトマンション需要をグループで取り込む
- 中古マンションの買取再販の本格化及び関西進出により事業機会を創出


イノバス代々木


イノバス市谷仲之町


プレサンスロジェ塚口ザ・マークス

2027年9月期の主な引渡予定物件

名称	総戸数	平均価格
イノバス代々木（東京）	20	19,200万円台
イノバス市谷仲之町（東京）	21	15,200 〃
イノバス西日暮里（東京）	28	6,300 〃
プレサンスロジェ塚口ザ・マークス（大阪）（ファミリータイプ）	197	5,800 〃
プレサンス京橋GREENYARDレアルテ（大阪）（スタジオタイプ）	143	2,500 〃

（単位：百万円）

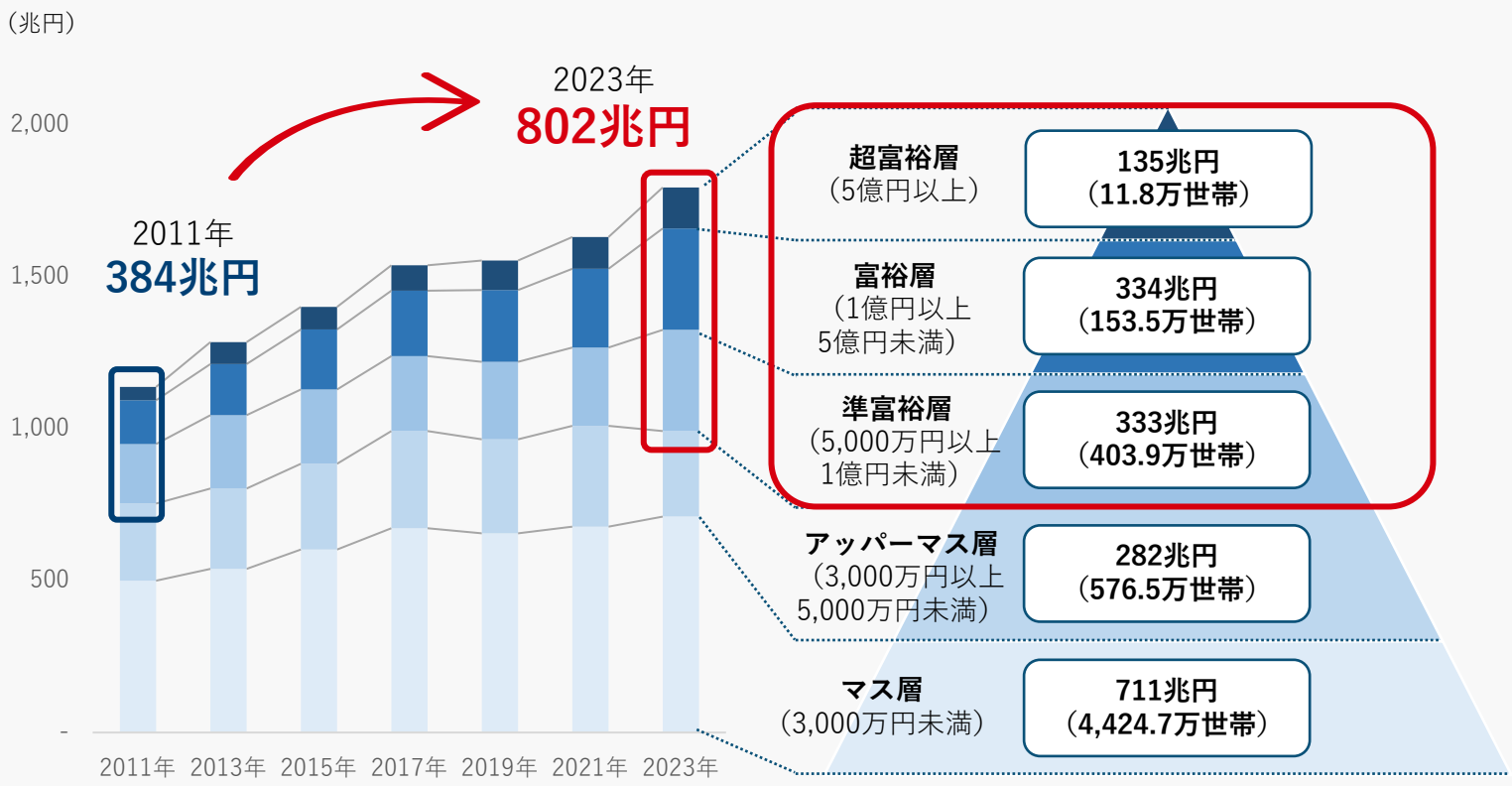
	2026.9期 (2025/10-2026/9)	2027.9期 (2026/10-2027/9)	
	実績	計画	前期比
売上高	290,639	328,000	112.9%
売上総利益	79,439	82,000	103.2%
売上総利益率	27.3%	25.0%	△2.3pt
営業利益	50,957	49,000	96.2%
営業利益率	17.5%	14.9%	△2.6pt

ウェルス・マネジメント事業（富裕層市場の規模）

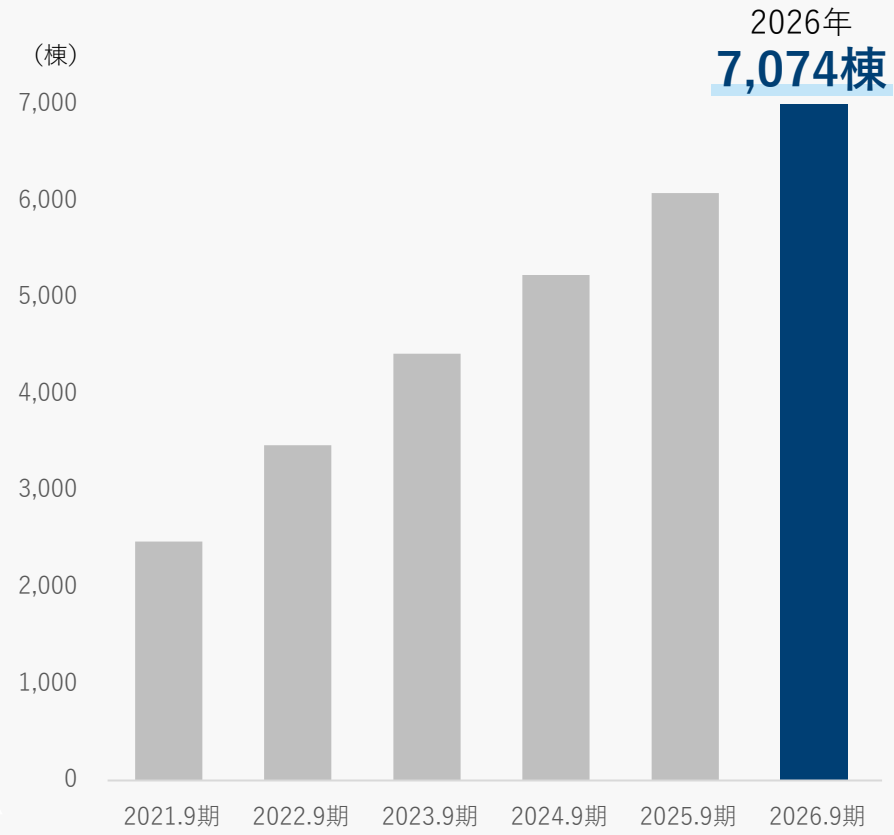
■日本人の保有金融資産は増加傾向、”802兆円” の潜在顧客が存在

■アメリカ不動産の管理棟数拡大により、安定的なストック収入も増加

保有「純金融資産」規模と世帯数



アメリカ不動産管理棟数の推移



＜出所＞2025年2月13日付「野村総合研究所、日本の富裕層・超富裕層は合計約165万世帯、その純金融資産の総額は約469兆円と推計」

ウェルス・マネジメント事業（展望）

■ 当社グループが扱う豊富な商品を活用してクロスセルを展開

新築アパート
（メルラス、オープンライズ等）



国内収益不動産
（一棟レジデンス、オフィスビル等）



アメリカ不動産
（賃貸戸建等）



INNOVACIA
（高級マンション）



クロスセル強化

富裕層の囲い込み

NOT A HOTEL
（会員制別荘等）



（単位：百万円）

	2026.9期 (2025/10-2026/9)	2027.9期 (2026/10-2027/9)	
	実績	計画	前期比
売上高	354,874	390,000	109.9%
売上総利益	63,111	68,000	107.7%
売上総利益率	17.8%	17.4%	△0.3pt
営業利益	41,430	44,000	106.2%
営業利益率	11.7%	11.3%	△0.4pt

総合建設事業（展望）

- マンションにおいても製販一体モデルを取り入れ、原価の抑制及び安定的な供給体制を構築
- 中長期的には、中小規模のマンション施工に加え、オフィス、ホテル等へ対象を拡大

グループにおける施工事例

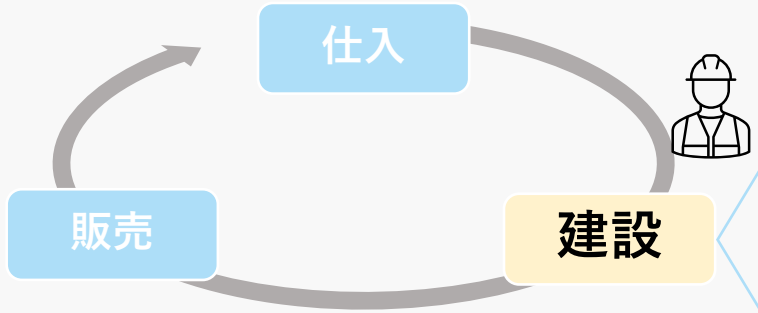

オープンレジデンシア安城


イノバス大井町


オープンレジデンシア名古屋グランデ


オープンレジデンシア御徒町

マンション開発の製販一体



- 安定した供給
- 外注マージン削減（原価コスト低減）

（単位：百万円）

	2026.9期 (2025/10-2026/9)	2027.9期 (2026/10-2027/9)	
	実績	計画	前期比
売上高	67,901	79,000	116.3%
売上総利益	7,400	8,000	108.1%
売上総利益率	10.9%	10.1%	△0.8pt
営業利益	5,807	6,000	103.3%
営業利益率	8.6%	7.6%	△1.0pt
引渡棟数	54棟	-	-

おうちバリュー事業（ビジネスモデル）

- 顧客の住宅に関わる多様なニーズに応えるサービスを開始
- グループ物件購入顧客のLTV（顧客生涯価値）の最大化

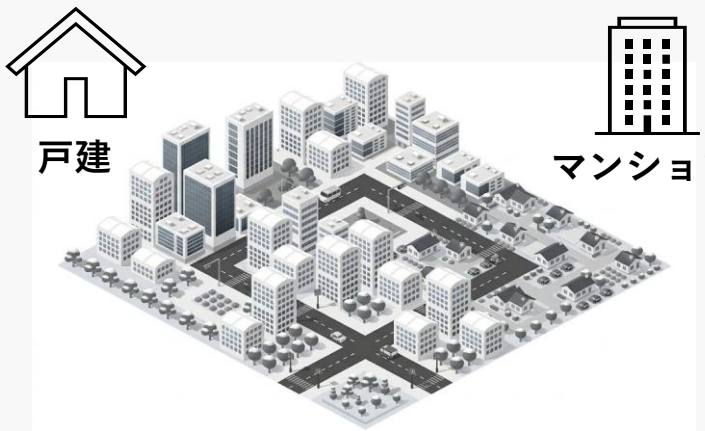
おうちバリュー事業

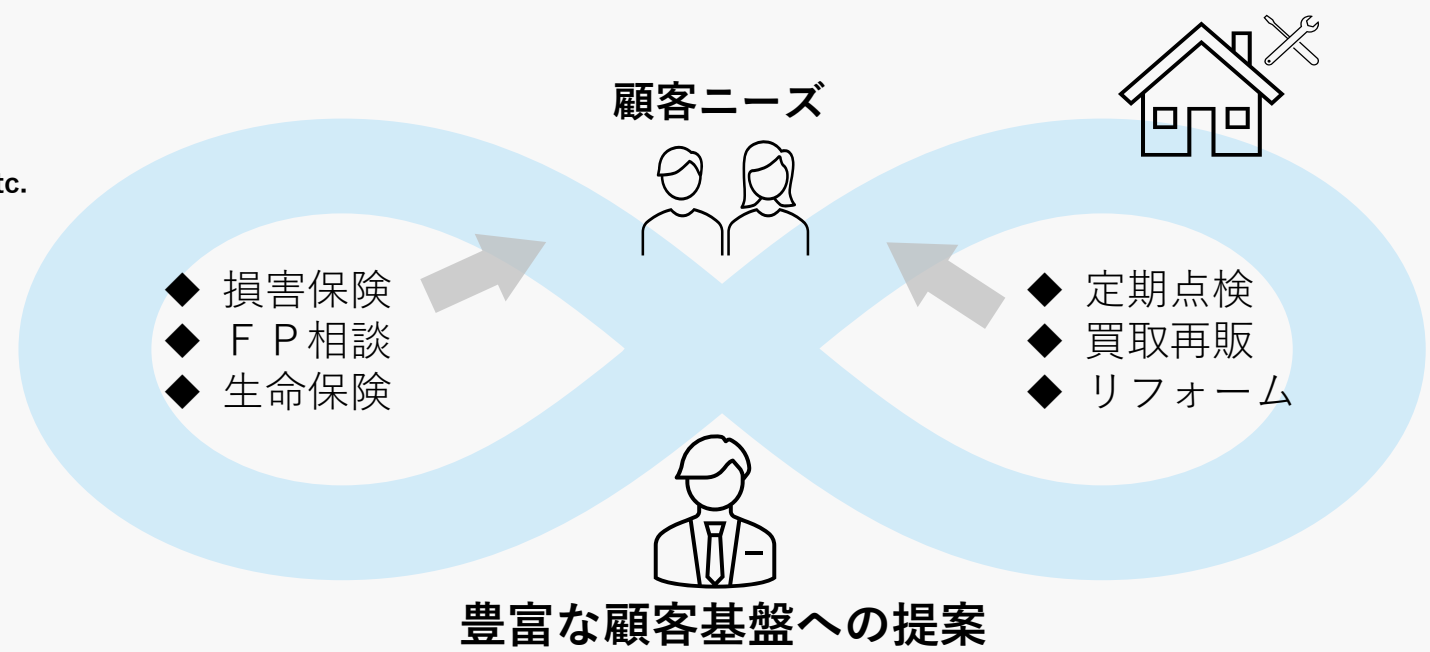
住宅購入・引渡までに始まるサービス

住宅購入 → ローン代行 → 入居前相談会 → 引渡

各種付帯サービス案内
- 電気
- ガス
- インターネット etc.

引渡後、住宅に関わるサービスを提供





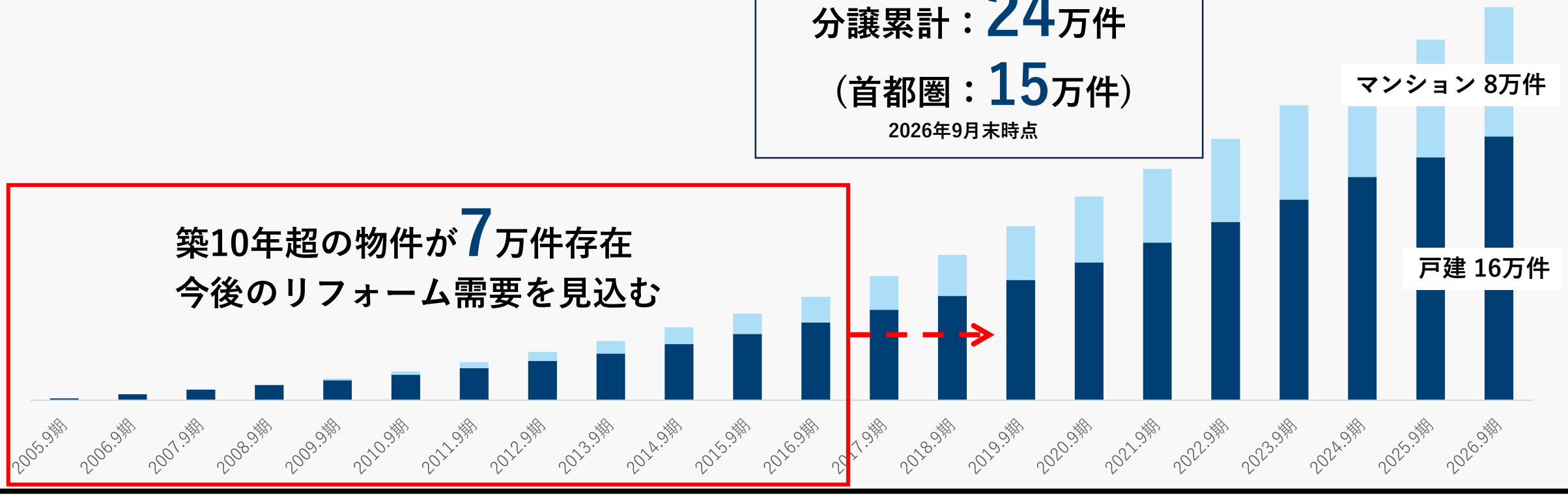
おうちバリュー事業（成長ポテンシャル）

- 当社グループの累計の分譲件数は24万件、うち首都圏で15万件
- 建築から10年経過するとリフォーム需要の顕在化が想定され、今後の事業機会は豊富

グループ累計分譲数の推移

分譲累計：24万件
（首都圏：15万件）
2026年9月末時点

築10年超の物件が7万件存在
今後のリフォーム需要を見込む



※　累計件数はグループ各社の買収前分譲数も含む

事業ポートフォリオの概念図

- 事業期間が短く実需向けの戸建事業が当社事業の基盤
- 戸建事業が生み出す原資を周辺事業に展開しグループシナジーを最大化

戸建開発事業



事業の特徴

- ◆ 完成度の高い製販一体モデル
- ◆ 実需層向け/短い事業期間
- ◆ 安定したキャッシュフロー

人材・情報・資金を循環

①生み出される原資を投資



②営業人材を活用

③既存顧客のニーズ

資金と人材を活用した事業展開



マンション開発事業

- ◆ 実需層向け
- ◆ 単身・DINKS向けで戸建とすみ分け



ウェルス・マネジメント事業

- ◆ 富裕層向け
- ◆ 資産管理・クロスセル



M&Aによる事業拡大

- ◆ PMIと事業連携強化

製販一体化を推進



総合建設事業

・ゼネコンの内製化でコスト減と安定した事業回転を実現
・マンション等のRC施工力を活かし製販一体の体制を整備





おうちバリュー事業（新規展開）

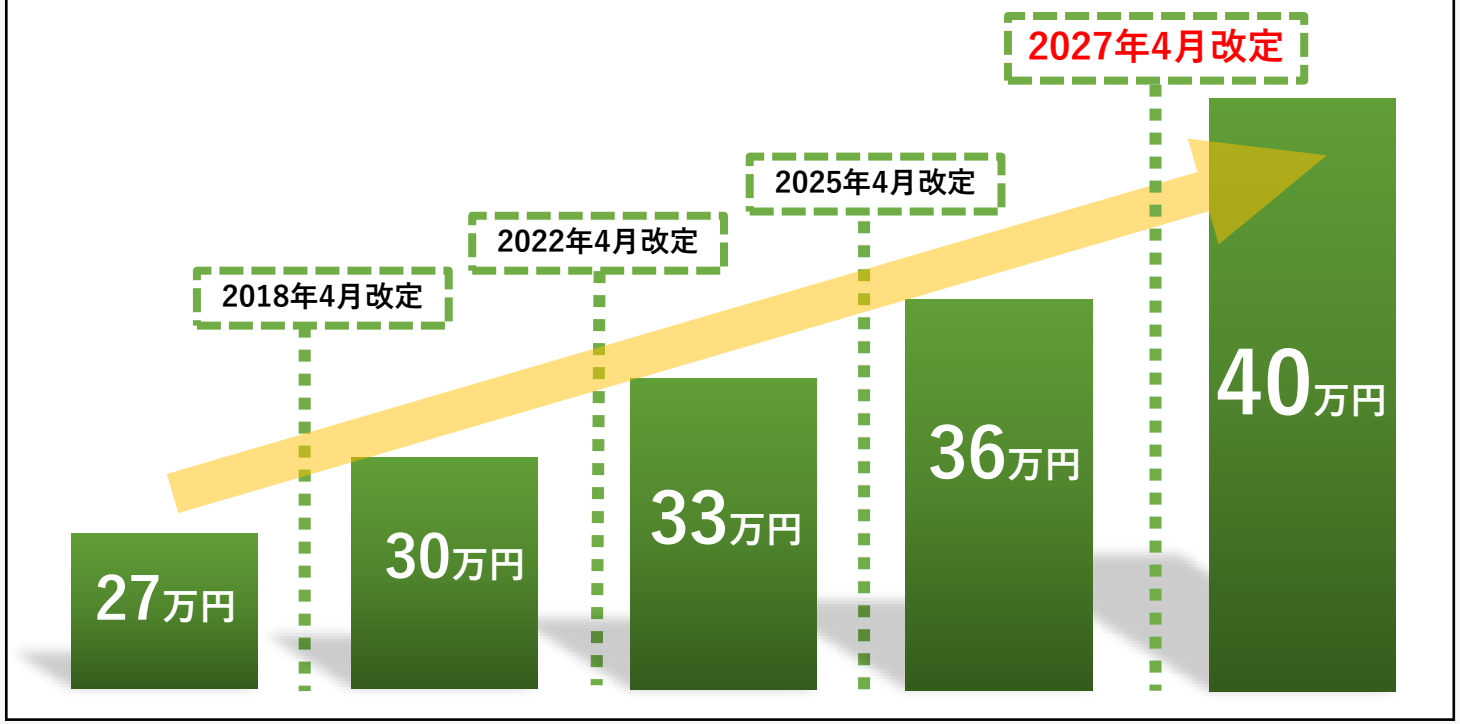
・過去の住宅分譲顧客向けに様々なサービスを提供
・生涯にわたる顧客接点の強化を図り、LTVを最大化



人的資本の拡充と価値最大化

- 2027年4月1日より新卒営業職の初任給月額40万円へ
- 当社グループの成長の原動力となる人材を積極的かつ安定的に確保

＜新卒営業職初任給の推移＞



＜若手層の生活と成長を支える福利厚生制度＞

入社支度金	一人暮らしを開始する新卒入社社員に30万円を支給
独身寮	新卒社員が入寮希望の場合、初期費用無料、 水道光熱費の負担なし、9月末までフリーレント
出産祝い金	本人やパートナーの出産時、第1子20万円、 第2子30万円、第3子以降各子に100万円

※諸条件あり

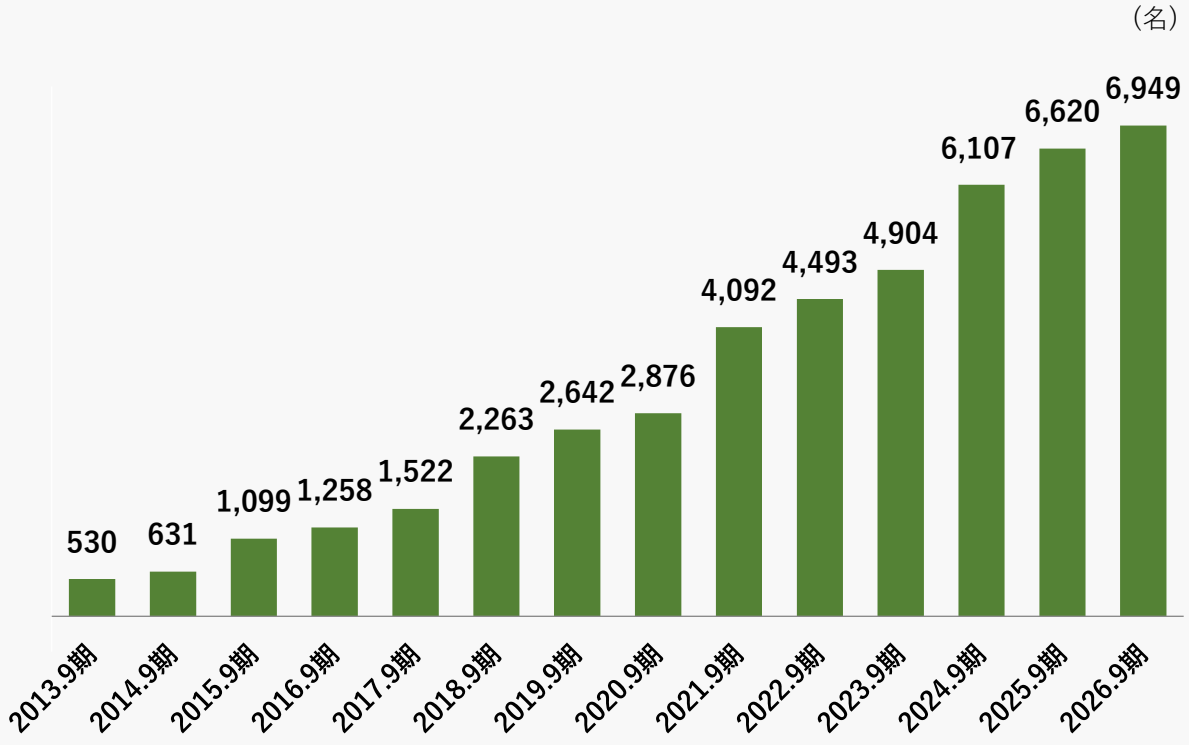
＜営業職の活躍を支える施策と処遇＞

DX・AI活用	事務の専門分担とDX・AI活用を徹底し、 作業時間の短縮、営業自動化等の業務効率化を推進
評価制度	年7回の人事評価制度（3か月に1回の昇進昇格、 年2回の賞与評価、年1回の給与改定）
報酬体系	高水準の基本給により生活の安定を保証し、 成果を賞与等で還元

人的資本の拡充と価値最大化（人材採用）

- 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

従業員数の推移



新卒採用者数の推移

2024年	2025年	2026年	2027年（予定）
540名	838名	841名	850名

≪3Days DESIGN CHAMPIONSHIP 2026≫

優勝作品を「実際に建築・販売」する超実践型の設計コンペティション。現場社員によるプロの視点（コストや法規制等）の実務的な指導を通じて事業への理解を深めるプログラムであり、累計約1,700名が参加するなど、優秀な建築・設計人材の獲得に向けた独自の取り組みです。





優勝チーム作品「遊憶～遊びがやがて記憶になる～」

コンプライアンスの深耕

- 販売活動と契約手続を分離し、透明性の高い体制を確立
- 不正に対する牽制と営業パフォーマンスの最大化を実現

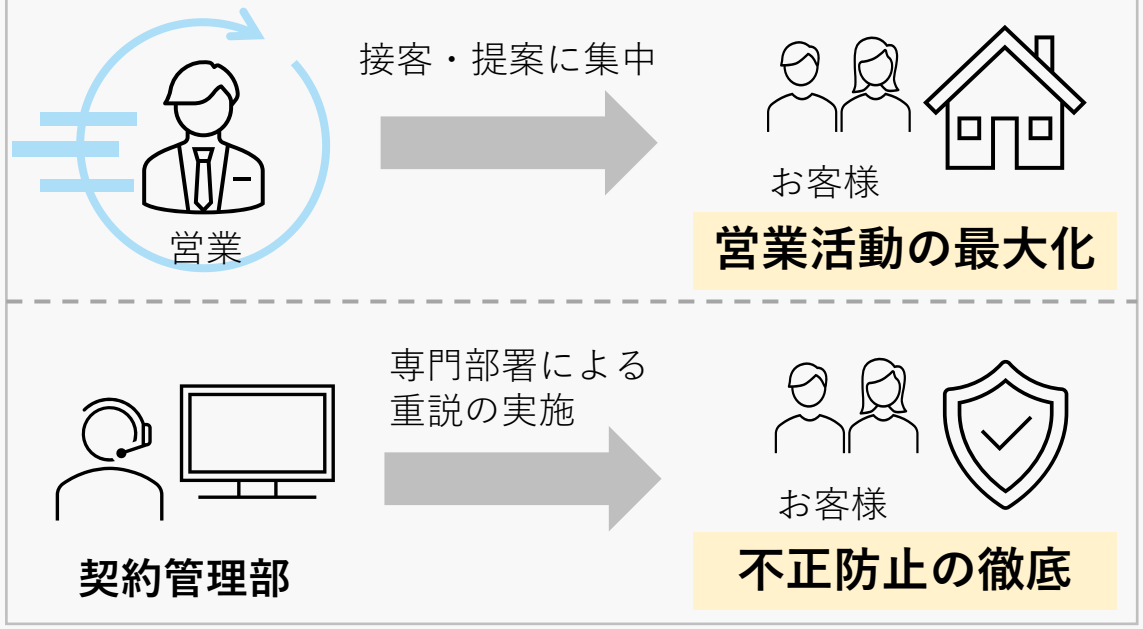
営業が重説を行う

※



客観的なチェックが届きにくい構造

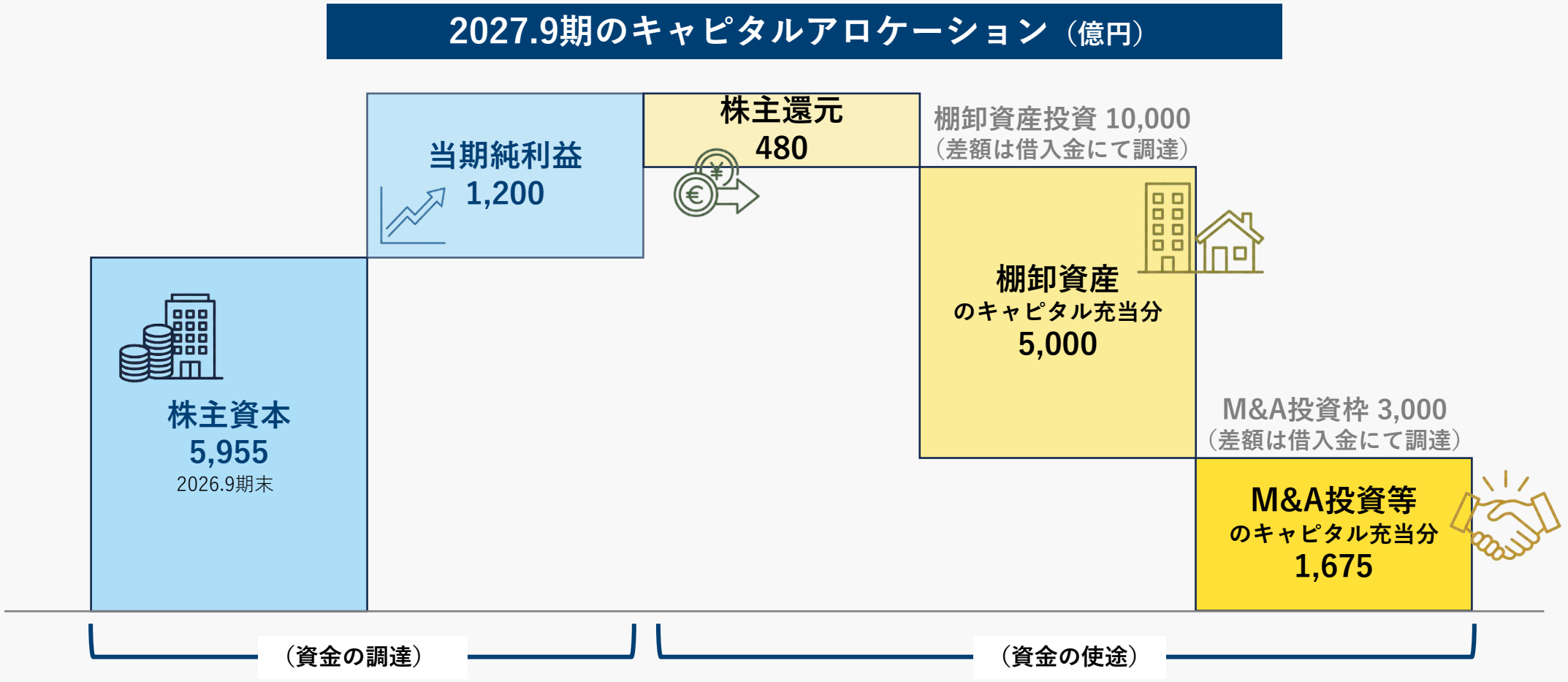
営業と重説の分離



※重説：重要事項説明の略称。不動産の売買契約等の締結前に行われる、宅地建物取引業法に基づく物件、取引条件に関しての説明。

（1）財務方針（キャピタルアロケーション）

- 財務規律：自己資本比率　35%以上、ネットD/Eレシオ　1.0倍以内
- 安全性を確保しつつ、 総還元性向40%の還元後、成長への投資に充当



（2）M&A（実績）

会社	投資時期	株式取得額	業績予想			
OPEN HOUSE Architect	2015年１月	79億円 *1	売上高	M&A直前期 291億円*2	→	2027.9期 1,405億円
HAWKONE	2018年10月	273億円	売上高	M&A直前期 653億円*3	→	2027.9期 1,650億円
PRESSANCE	2020年５月 ～ 2025年４月	1,251億円 *4	業績予想 売上高			2027.9期 2,833億円
			営業利益			360億円
MELDIA	2023年10月	429億円 *5	業績予想 売上高			2027.9期 1,700億円
			営業利益			140億円 *6
EIDAI GROUP Eidai Co.,Ltd.	2025年4月	81億円 *7	業績予想 売上高			2027.9期 115億円
			営業利益			11億円

*1 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 **負ののれん約300億円**（資本直入を含む）

*5 **負ののれん127億円**

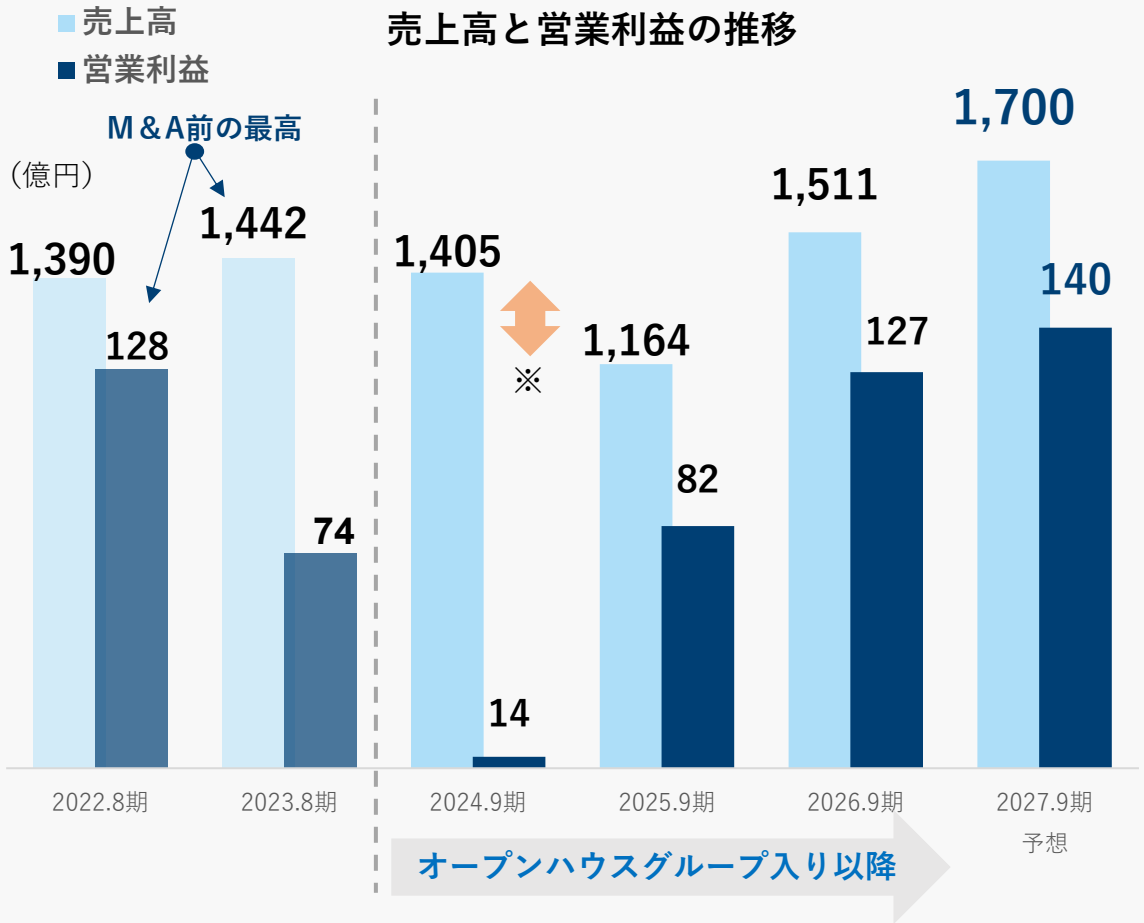
*6 連結子会社の永大を含む

*7 **負ののれん51億円**

（2）M&A（PMI）

■ メルディアにおけるPMIは着実に進行し、今期は過去最高の売上高、営業利益の更新を目指す

■ 信用回復を経て、利益率・回転率の改善、組織の活性化、コンプライアンスの強化を推進

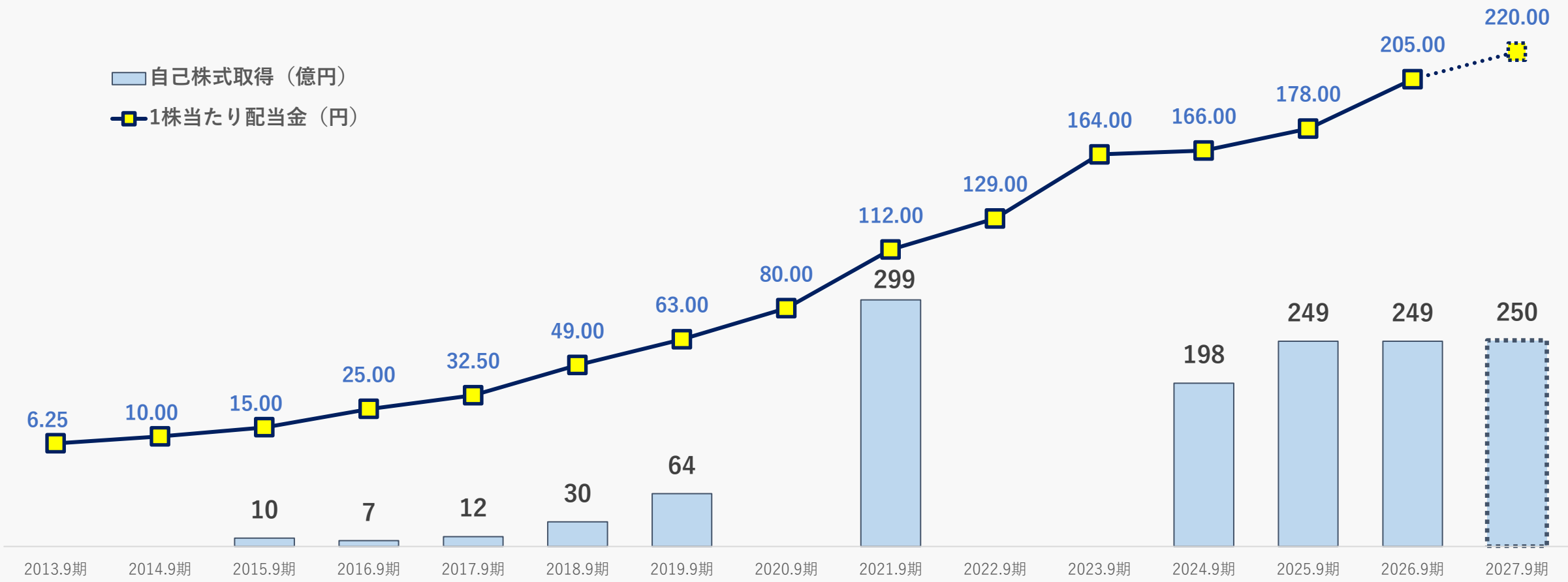


主 な 取 組 内 容

2023年10月	オープンハウスグループ入り
11月	法務部を新設し、コンプライアンスを強化
12月	戸建販売のクロスセルを開始
2024年１月	人材開発部を新設し、採用を強化
３月	三栄建築設計からメルディアに社名変更
※ ５月	メルディアDC株式を売却 （プレサンスコーポレーションの子会社に）
10月	基幹システムの入替え
2025年４月	株式会社永大ホールディングスを子会社化
４月	池袋に出店し、戸建事業の都心への集中を加速
2026年１月	アパートの新ブランド「MELLAS（メルラス）」誕生
６月	錦糸町に出店し、戸建事業の都心への集中を加速

（3）株主還元方針

- 総還元性向 40%を継続
- １株当たり配当金　205.00円 → 220.00円、自己株式取得 250億円



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

（4）マテリアリティ

- 2027年９月期の取り組みの策定にあたり、新たなマテリアリティを特定
- マテリアリティに基づく取り組みを通じて、持続的な企業価値の向上を推進

マテリアリティ
1. アフォーダビリティと利便性を両立した住まいの提供
2. 脱炭素への対応
3. 「製販一体」モデルの進化
4. サプライチェーンマネジメント
5. 人的資本の拡充と価値最大化
6. コンプライアンスの深耕
7. 経営基盤の強化

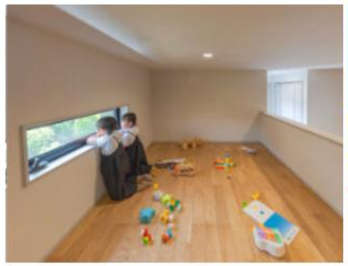
5．サステナビリティ

OPEN HOUSE GROUP

「製販一体」モデルの進化（顧客満足）

- メルディア「重なりの巣箱」　NPO法人キッズデザイン協議会「キッズデザイン賞」受賞
- LDKや個室以外の“あいだ”が、子どもの自立や主体性を育むデザインとして高く評価







KIDS DESIGN AWARD 2026

Design Your Life MELDIA GROUP

キッズデザイン賞 受賞

「重なりの巣箱」

特定非営利活動法人キッズデザイン協議会

OPEN HOUSE GROUP

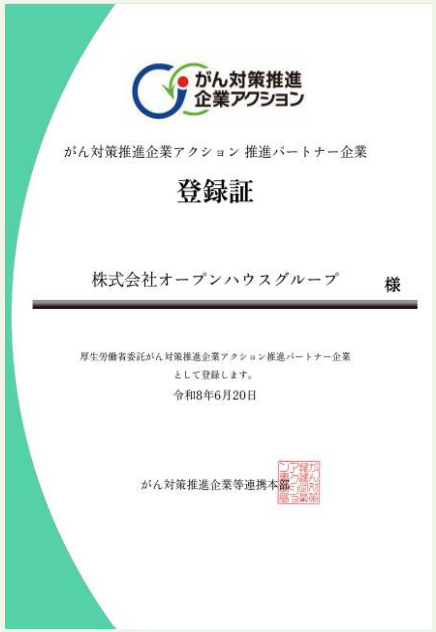
キッズデザイン賞は「子どもたちが安全に暮らす」「子どもたちが感性や創造性豊かに育つ」「子供を産み育てやすい社会をつくる」という目的を満たす、製品・サービス・空間・活動・研究の中から優れた作品を選び広く社会に発信していくことを目的に2007年に創設。

～ 設計士コメント ～
子育てをする上で、子どもにもっと自由に好きな場所で過ごしてほしい。固定化された間取りでは難しいと感じ、「同じ家は、つくらない。」を掲げるメルディアだからこそ実現できた提案。今後も子どもたちがワクワクするような居場所を作り続けてまいります。

人的資本の拡充と価値最大化（健康経営）

- 厚生労働省「がん対策推進企業アクション」推進パートナー企業に登録
- 仕事と介護を両立できる職場環境」の整備促進のシンボルマーク厚生労働省「トモニン」を取得

がん対策推進企業アクション



職域におけるがん検診の受診率向上を国と企業とが連携し推進していくことで、がん検診受診率の向上と、がんになっても働き続けられる環境づくりを目指す国家プロジェクト

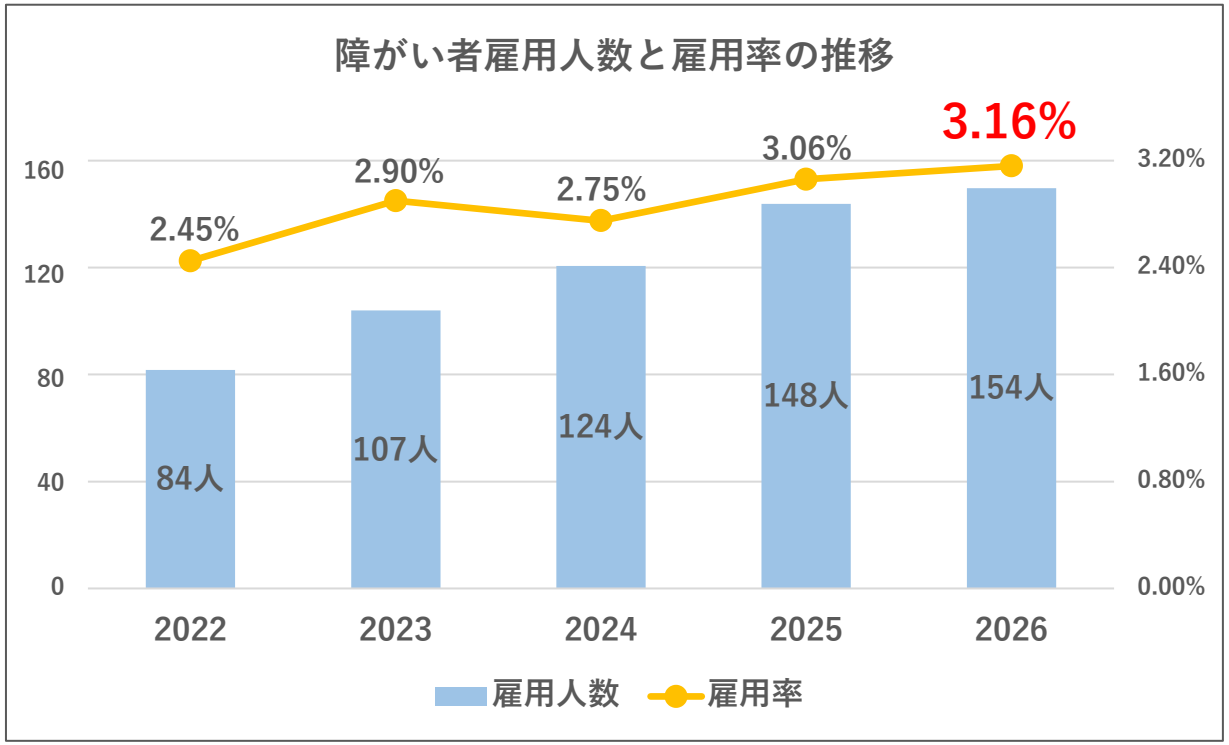
厚生労働省「トモニン」



近年、家族の介護のためにやむを得ず仕事を辞める「介護離職」が大きな社会課題となる中、企業において中核を担う人材の離職を防ぎ、仕事と介護を両立しやすい職場環境づくりへの関心や社会的気運を高めることを目的として制定

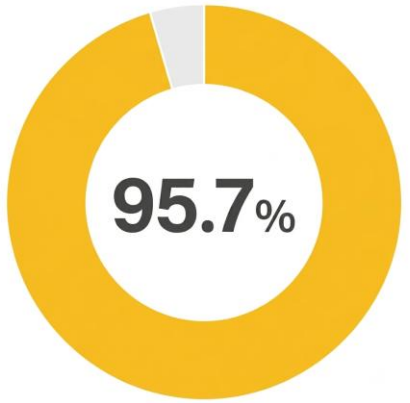
人的資本の拡充と価値最大化（ダイバーシティ推進）

- 2026年度障がい者雇用率 法定雇用率2.7%を上回る3.16%、雇用数154名。
- やりがいをもって長く働くための環境づくりに積極的に取り組み、高い定着率を維持



OPEN HOUSE Operations

障がい者雇用定着率
（2025年度実績）



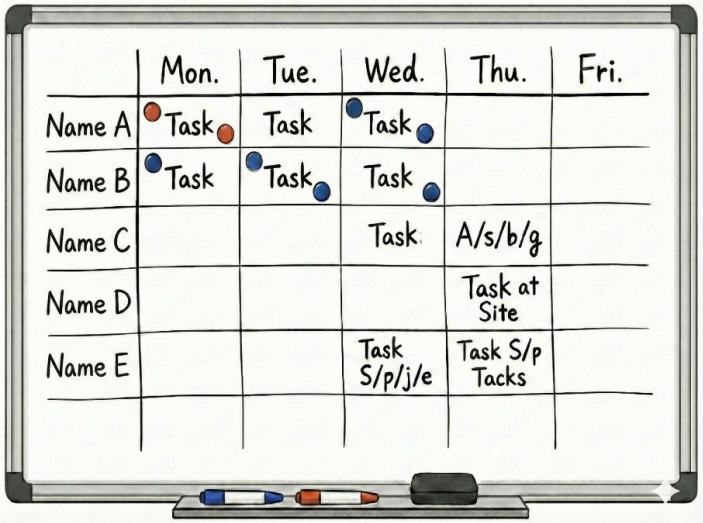
※過去3年間に採用した障がい者の入社後1年間の定着率

グループ内各部署の連携により多様な従業員へ必要な配慮を行いながら、個々の能力を活かして働ける環境整備に取り組む。

AI・DX（オープンハウス・アーキテクト）

- 常時3,000棟超の現場を運営するため、グループ全体で継続的な業務効率化を推進
- オープンハウス・アーキテクトは、業務の標準化で高精度かつ高回転な施工管理を可能に

Before：
手書きホワイトボードで業務管理



After：
最適な端末で状況確認が可能

Architect Jump PRO





建築現場で働く方が使いやすいように、
５タイプのアプリでWEBシステムを提供

AI・DX （AI実装とIT基盤強化）

- 燈株式会社と協同し、建設における業務効率化を実現
- 専門子会社を通じてIT人材を確保

AI×DXの取り組み

「図面チェック」と「建物コスト積算」の自動化

燈 AKARI

【Before】

建物コスト積算

約90分/棟
（手作業での拾い出し）

&

図面チェック

熟練者による
目視確認作業が必要



【AI×DX】

図面PDFから3D
モデル化し、部材
数量を自動積算

設計マニュアルをAI
が学習し、図面不具
合を自動検知

【After】

建物コスト積算

◆ 積算時間を
年間6,000時間
削減！

図面チェック

◆ チェック時間
大幅削減！

IT人材確保のための専門子会社

「株式会社OHデジタルパートナーズ」設立

■ 背景・課題

- DX/AI推進に社内IT人材が不可欠だが採用難
- グループ拡大に伴う運営システム数増加で外注費の高騰

■ 設立の狙い

- IT人材に合わせた柔軟な働き方の提供
- システム開発の内製化を推進

■ 目指す姿

**継続的なIT人材の確保による
グループIT基盤の強化**

脱炭素への対応

- 事業活動に伴うGHG排出量　2030年度までに2021年度比原単位46%削減目標
- 2025年度削減率　40.6%



※算定対象：株式会社オープンハウスグループ及び連結子会社(海外事業等除く)
※原単位は売上高1億円あたりのCO2排出量

脱炭素への対応

- 実質再エネ電力や太陽光パネルなど、脱炭素に寄与するサービスを提供
- 戸建住宅・分譲マンションにおけるZEH推進により、利便性と住宅性能に優れた住宅供給を目指す

おうちリンクでんき

住宅購入したお客様へCO2排出量実質ゼロの電力を提供。

累計契約数
10,899件
（2026年9月末）

2026年7月
福岡エリアでも提供開始



建売戸建 全棟ZEH水準

2026年4月以降、建売戸建住宅を全棟ZEH水準へ。※1

- 省エネ性、断熱性に優れた住環境を提供
- 住宅ローン減税の優遇措置等の対象となる



太陽光パネル

東京電力と協業し、初期費用が設置工事費のみで設置できる太陽光パネル「エネカリ」を提供。



ZEH-M Oriented

ZEH-M Orientedを標準化。※2
高断熱化、高効率な設備導入。
基準より省エネ率20%以上のマンションを提供。



イノバス名駅クロス

※1 全棟ZEH水準は省エネ計算における評価方法変更の影響で一部物件が対象外

※2 株式会社オープンハウス・ディベロップメントが対象

経営基盤の強化（地域共創）

- 2026年9月群馬県みなかみ町にて第5回となる「みなかみみらいマルシェ」を実施
- 過去最大規模（約70店舗）の出店や廃墟ツアー等を通じ、温泉街の再生と地域活性化を推進



水上駅から道の駅水紀行館までの1.5kmの温泉街全体を巡るマルシェ



水上温泉街再生の 拠点「旧一葉亭」の 内部を見学できる「廃墟ツアー」



「旧一葉亭」の元従業員寮で文化的活動拠点への再生が進む「旧ひがき寮」

外部評価

- 主要ESGインデックスへの継続的な組み入れ
- サステナビリティ経営を強化し、社会価値と経済価値の創出を両立

MSCI

2026 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

2026 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

2026 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

FTSE

FTSE4Good

FTSE JPX Blossom Japan Index

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index

S&P

S&P/JPX カーボン エフィシェント 指数

THE INCLUSION OF OPEN HOUSE GROUP CO., LTD. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF OPEN HOUSE GROUP CO., LTD. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES. https://www.lseg.com/en/ftse-russell/indices/ftse4good https://www.lseg.com/en/ftse-russell/indices/blossom-japan

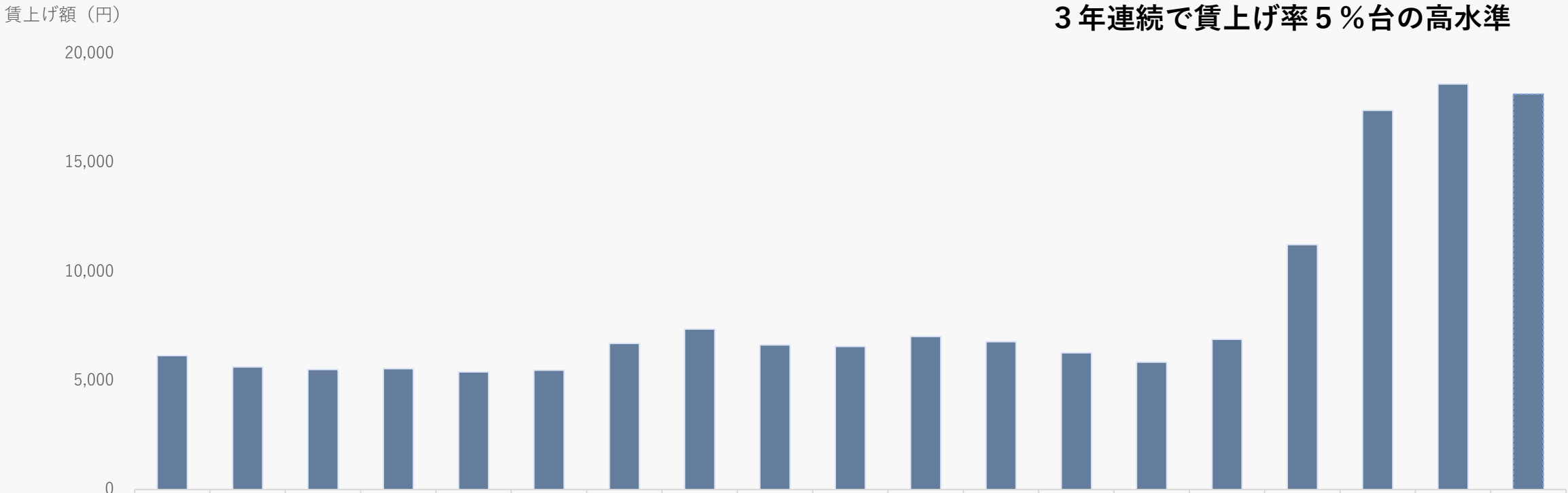
6．＜参考資料＞市場動向

OPEN HOUSE GROUP

賃金上昇により、ターゲット層の購買意欲は引き続き堅調

賃上げ額及び賃上げ率の推移

３年連続で賃上げ率５％台の高水準



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
■賃上げ額	6,149	5,630	5,516	5,555	5,400	5,478	6,711	7,367	6,639	6,570	7,033	6,790	6,286	5,854	6,898	11,245	17,415	18,629	18,167
賃上げ率	1.99%	1.83%	1.82%	1.83%	1.78%	1.80%	2.19%	2.38%	2.14%	2.11%	2.26%	2.18%	2.20%	1.86%	2.20%	3.60%	5.33%	5.52%	5.18%

出所：厚生労働省「民間主要企業春闘賃上げ要求・妥結状況」
（2026年集計対象　妥結額などを把握できた、資本金10億円以上かつ従業員1,000人以上の労働組合のある企業428社）

都心部の賃料高騰が、「持ち家志向（住宅購入）」を後押し

ファミリータイプマンション（東京23区）の賃貸料推移

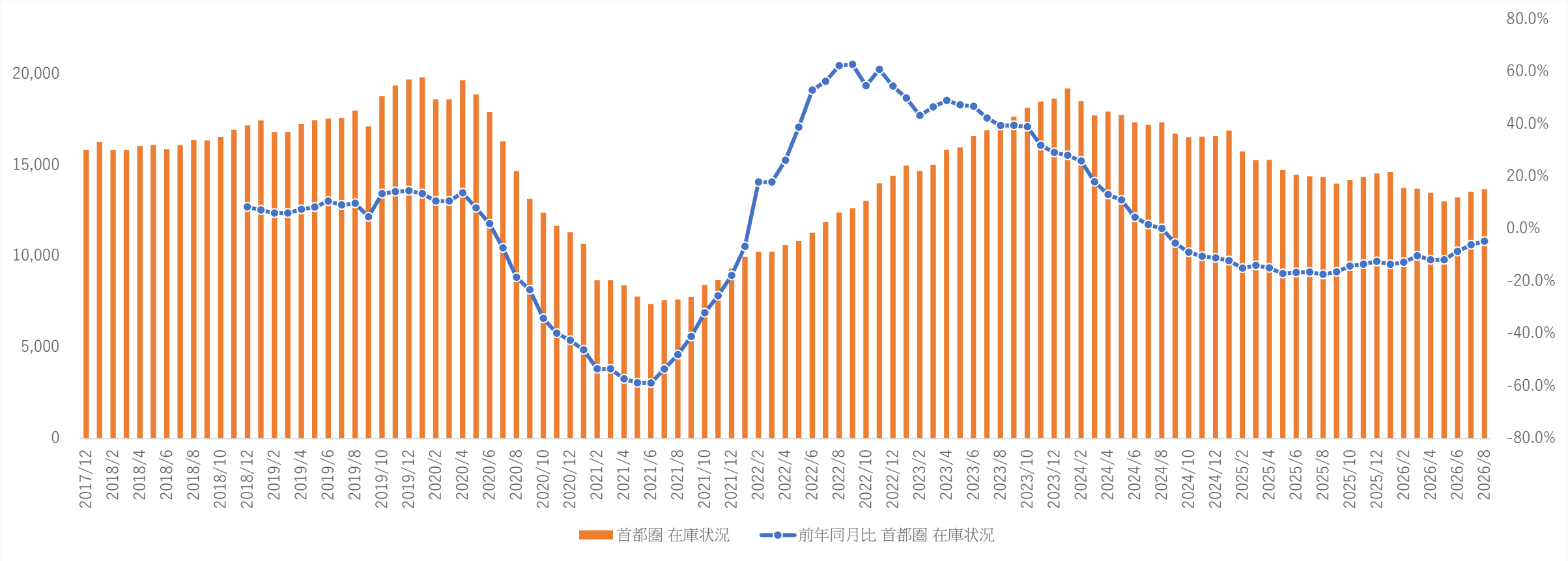


出所：東京カンテイ「分譲マンション賃料推移」
対象：東京23区、ファミリータイプマンション（30㎡未満は除外）
集計：月額募集賃料より㎡単価に換算して算出

新築戸建の市中在庫は2023年をピークに足元では落ち着いた推移

首都圏 在庫状況・前年同月比

（在庫数：棟）

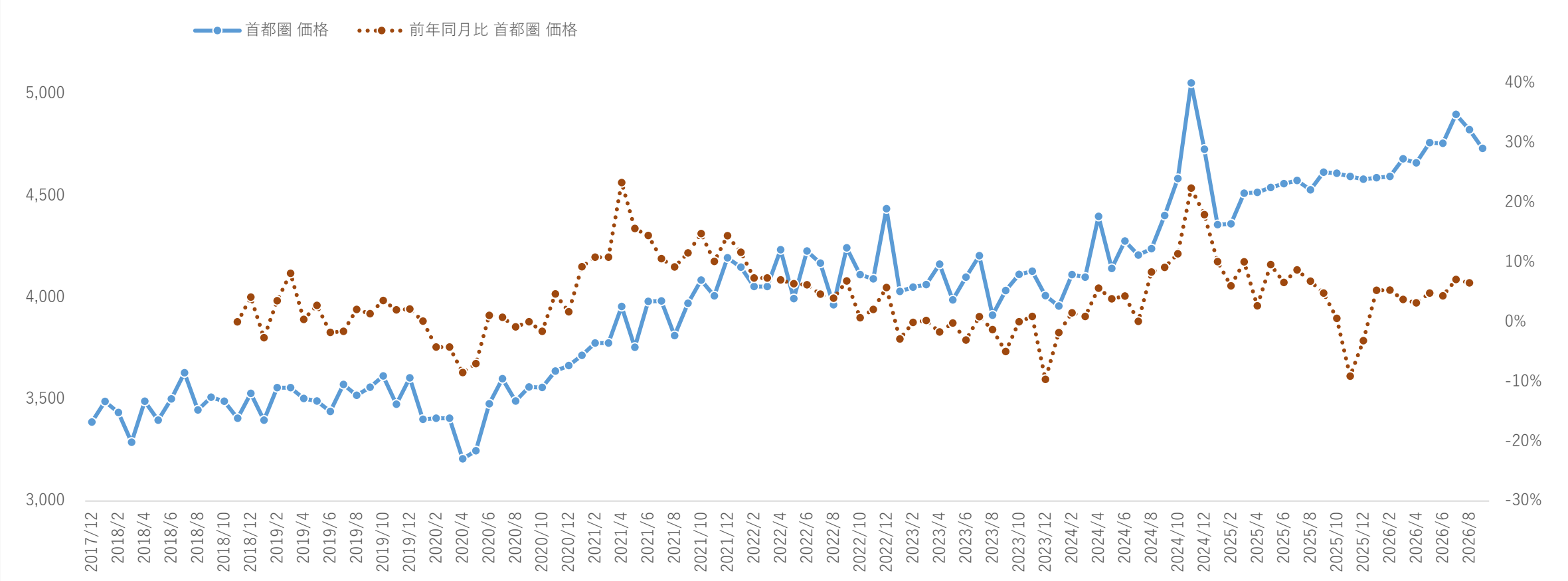


出所：公益社団法人東日本不動産流通機構（レインズ）
「月例マーケットウォッチ」新築戸建住宅レポート　在庫状況

新築戸建の販売価格は、新型コロナ後の価格調整から再び上昇傾向

首都圏 販売価格・前年同月比

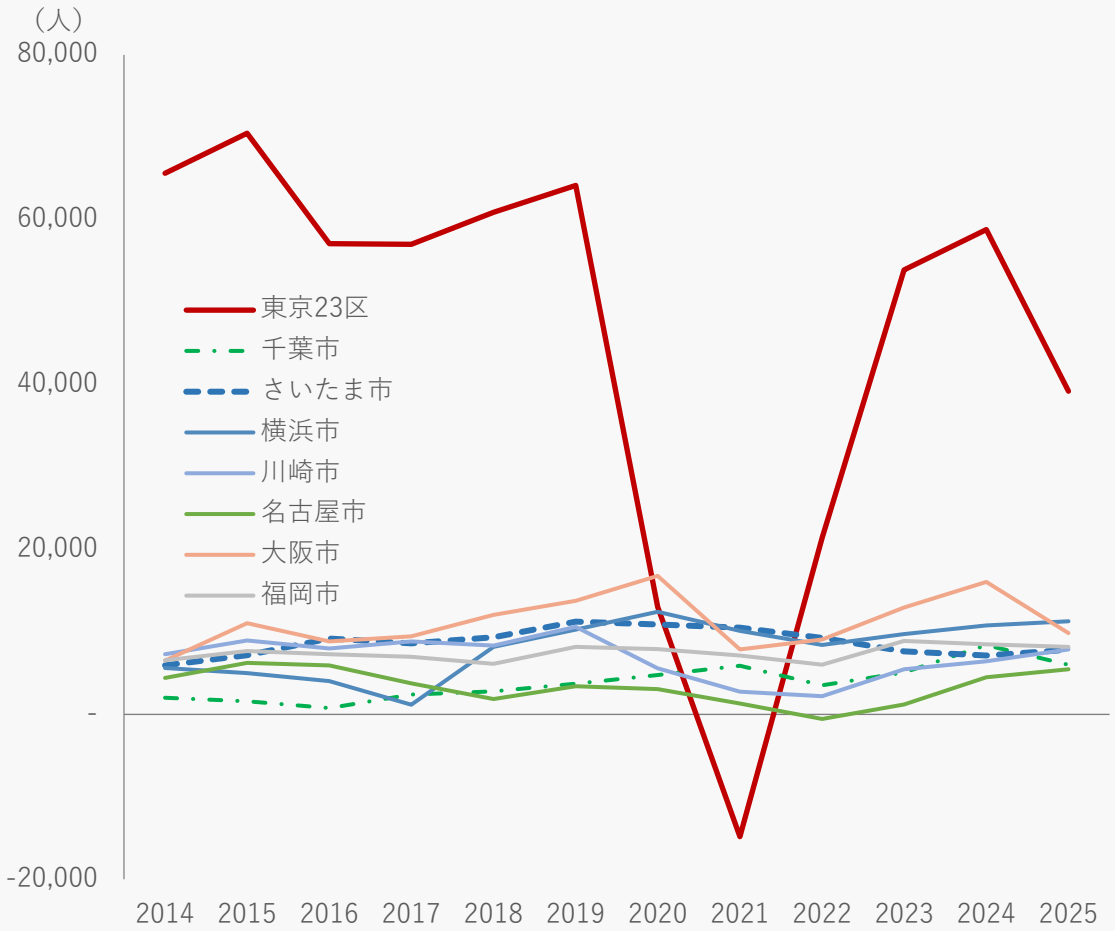
（販売価格：万円）



出所：公益社団法人東日本不動産流通機構（レインズ）
「月例マーケットウォッチ」新築戸建住宅レポート　販売価格

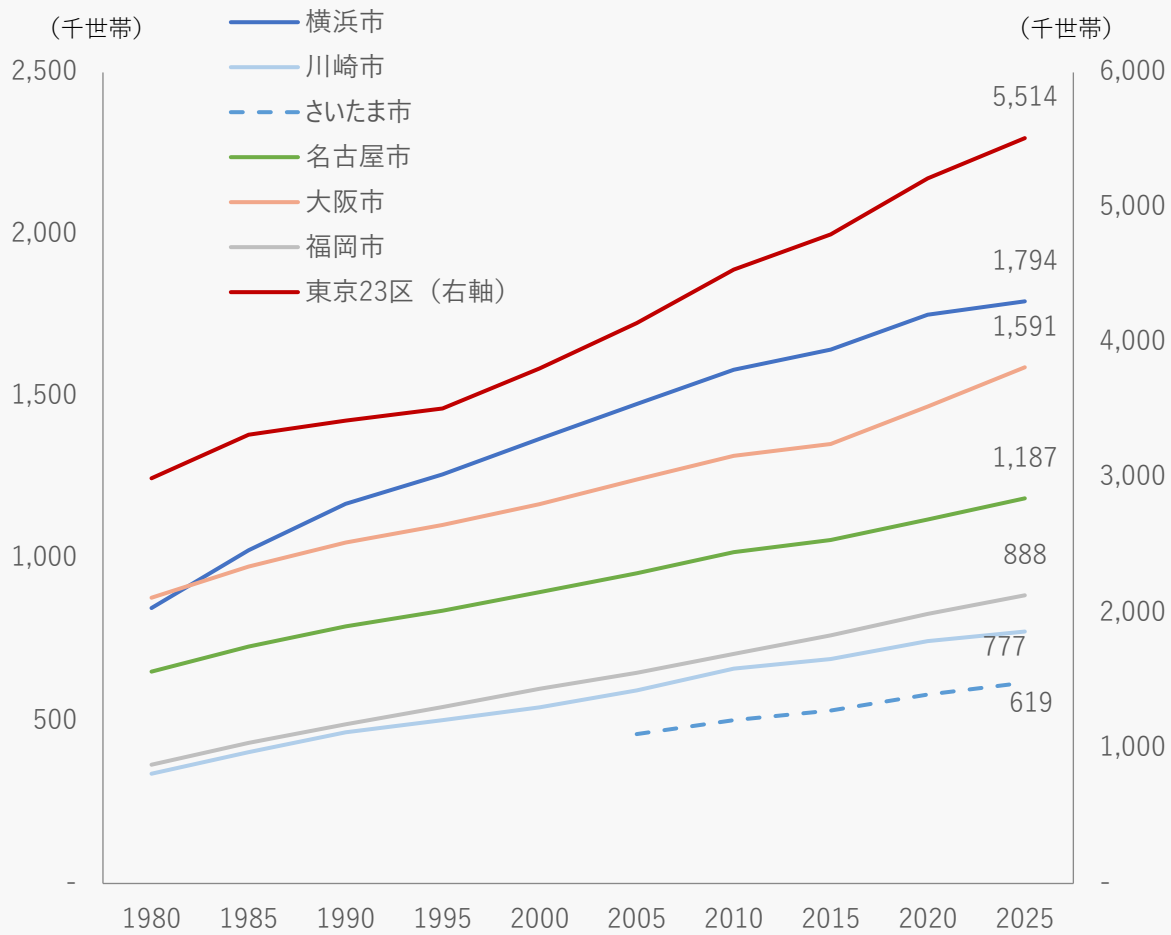
大都市圏の「世帯数」増加が、底堅い住宅需要を牽引

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」

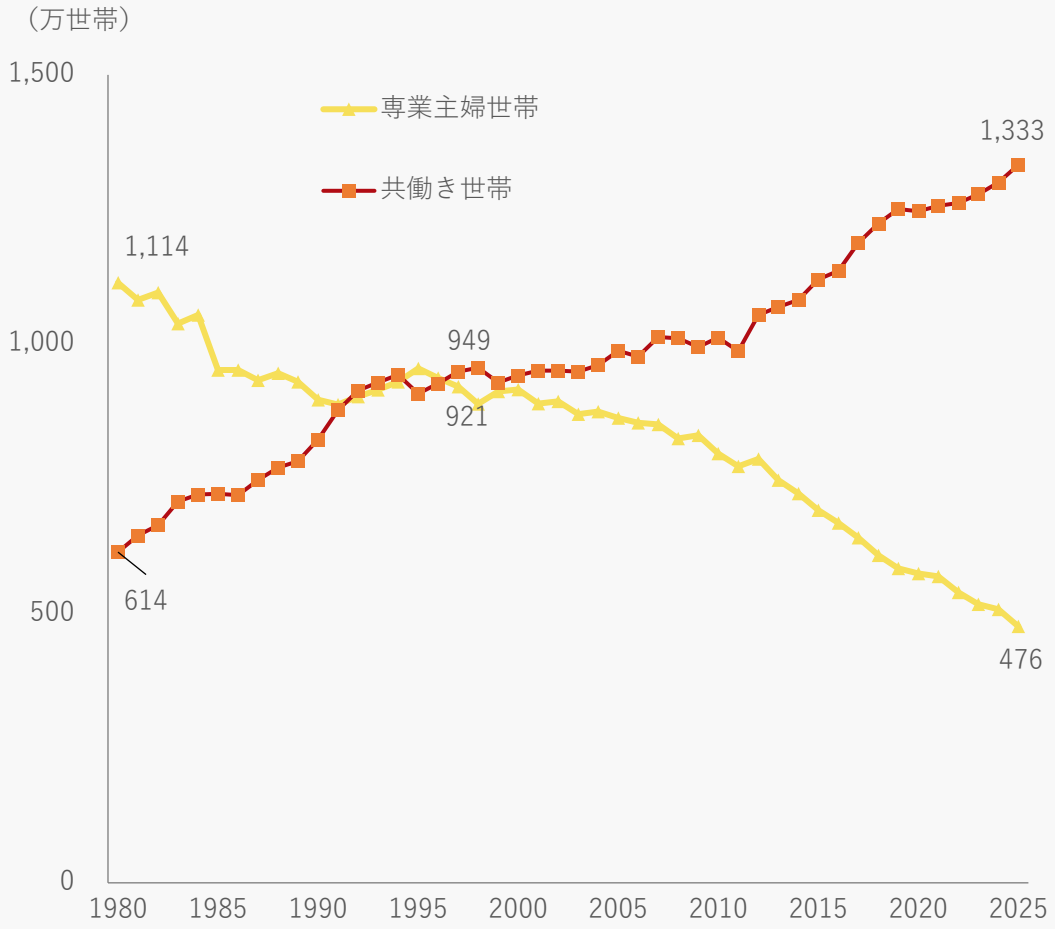
大都市における世帯数



出所：総務省「国勢調査」
（5年毎の調査年度の推移を記載）

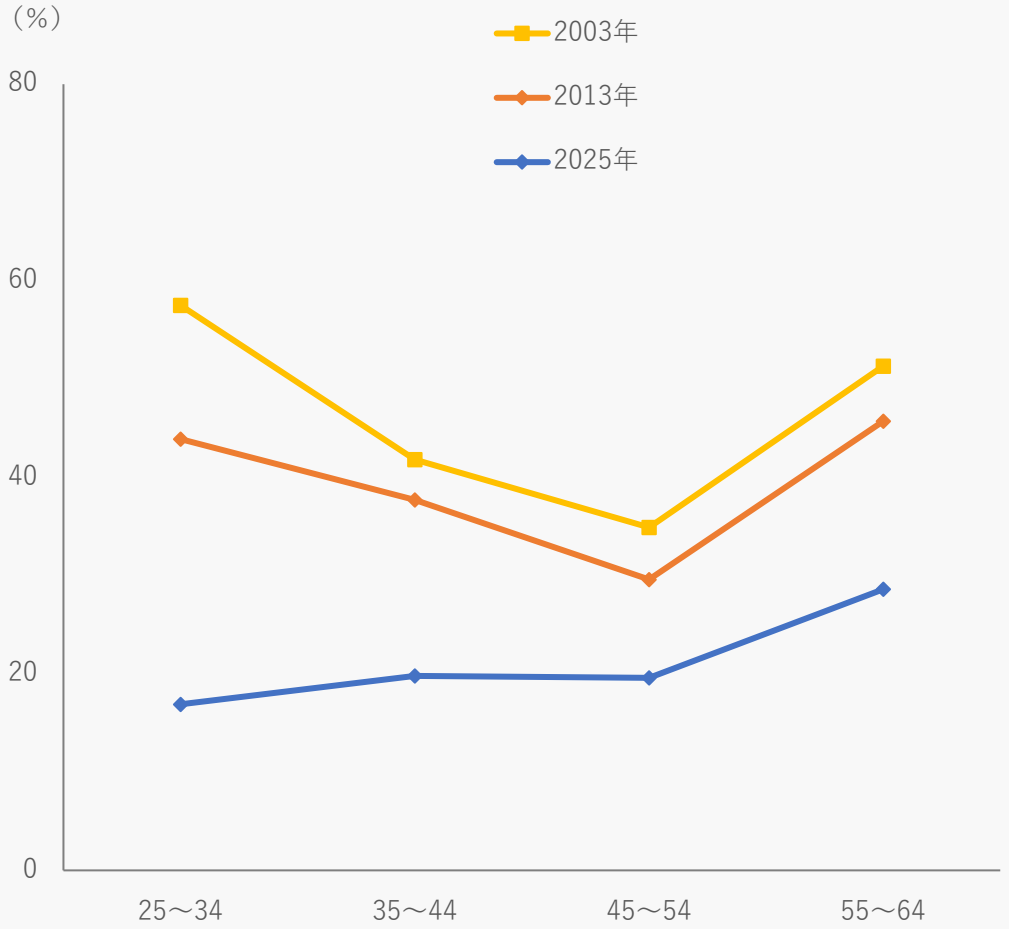
共働き・子育て世帯は、通勤時間を短縮できる都市部を志向

共働き・専業主婦世帯（全国）



出所：内閣府「男女共同参画白書」
総務省「労働力調査　詳細集計」

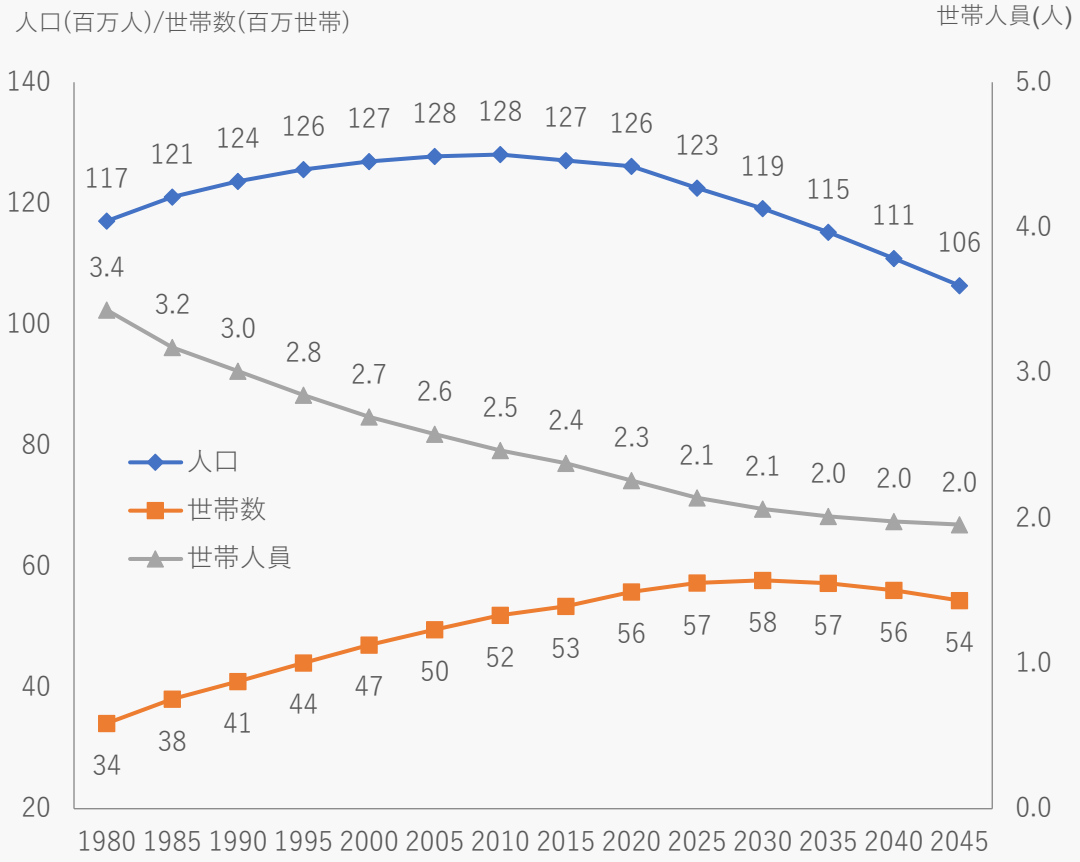
専業主婦割合の推移（妻の年代別）



出所：総務省「労働力調査　詳細集計」

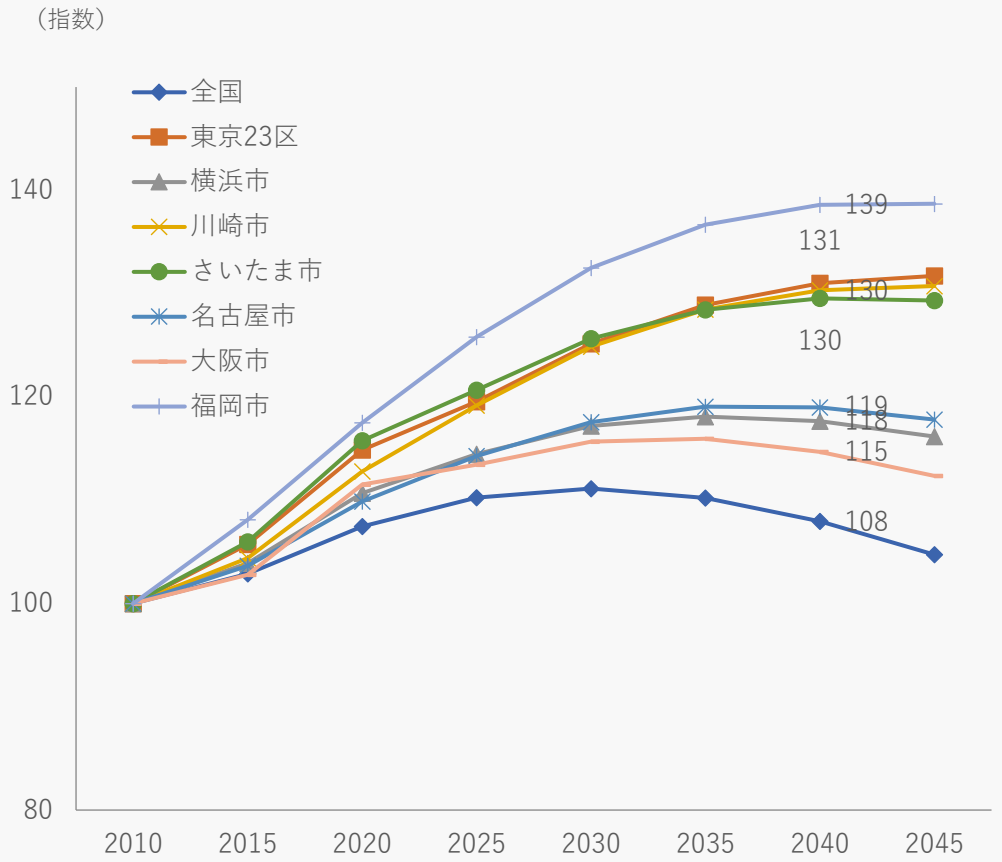
日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後も増加が見込まれる

日本の人口･世帯数の将来推計



出所：1980-2020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

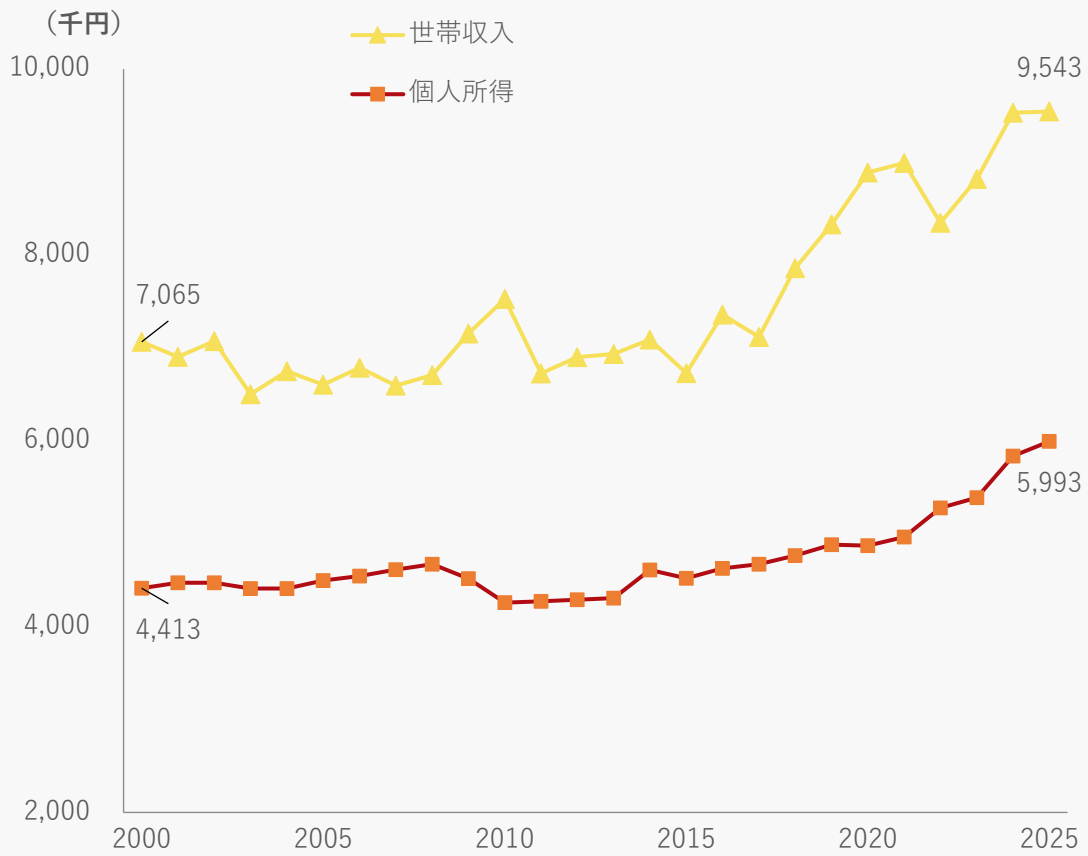
都市部における世帯数の将来推計（指数）



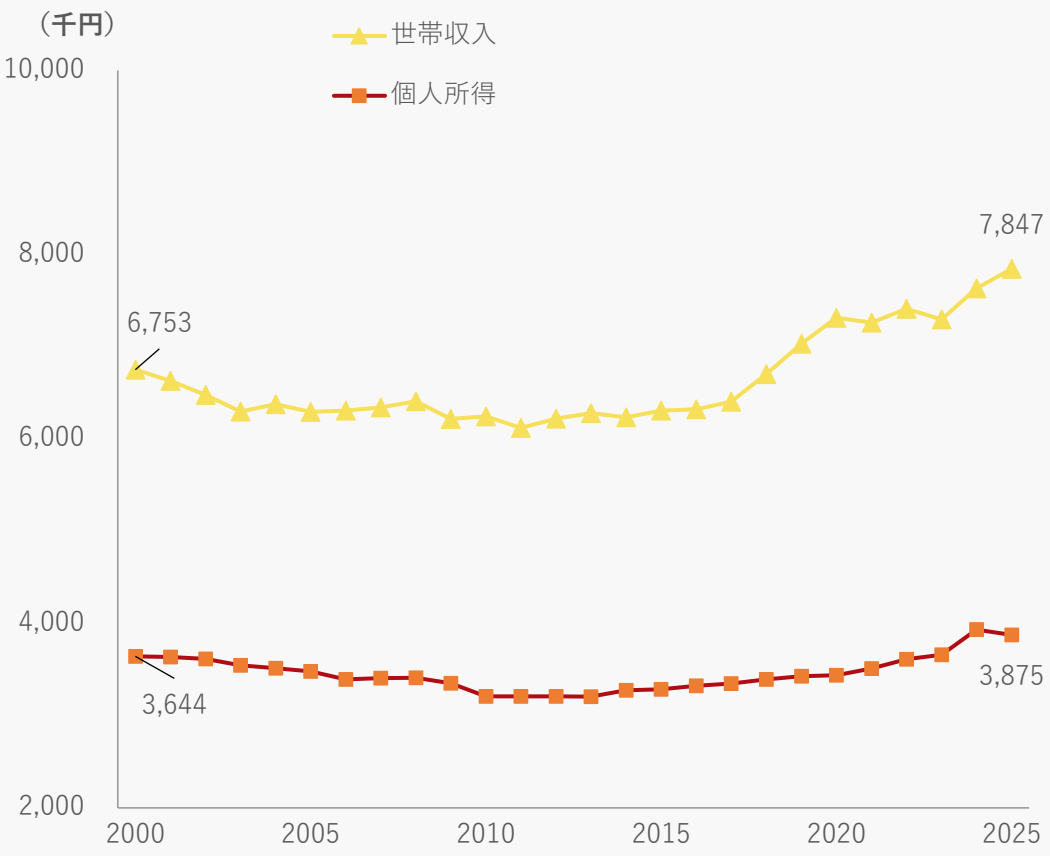
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）
及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化
2020年まで実績含む

都市部の方が所得の上昇が速く、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



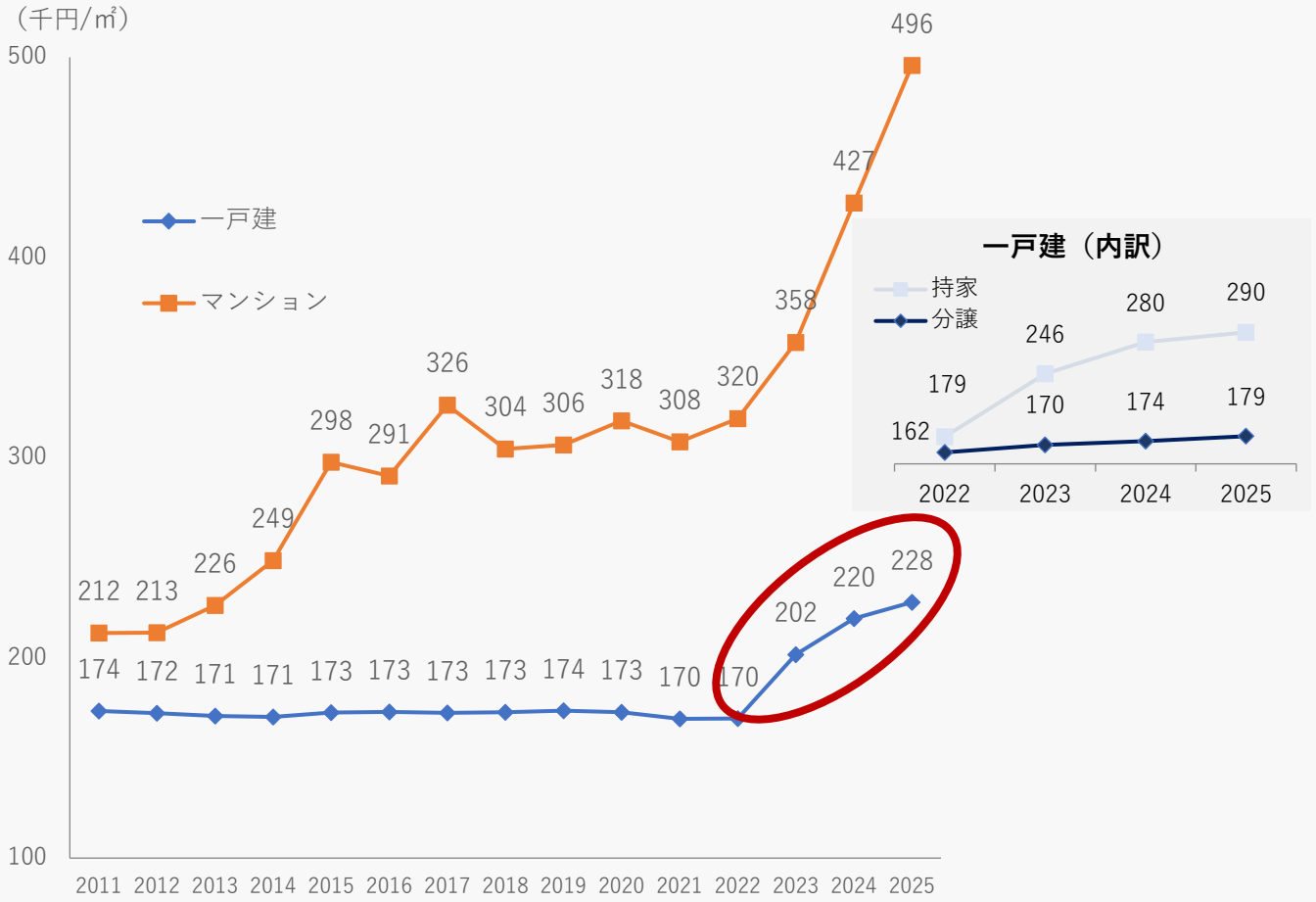
全国　世帯収入と個人所得



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

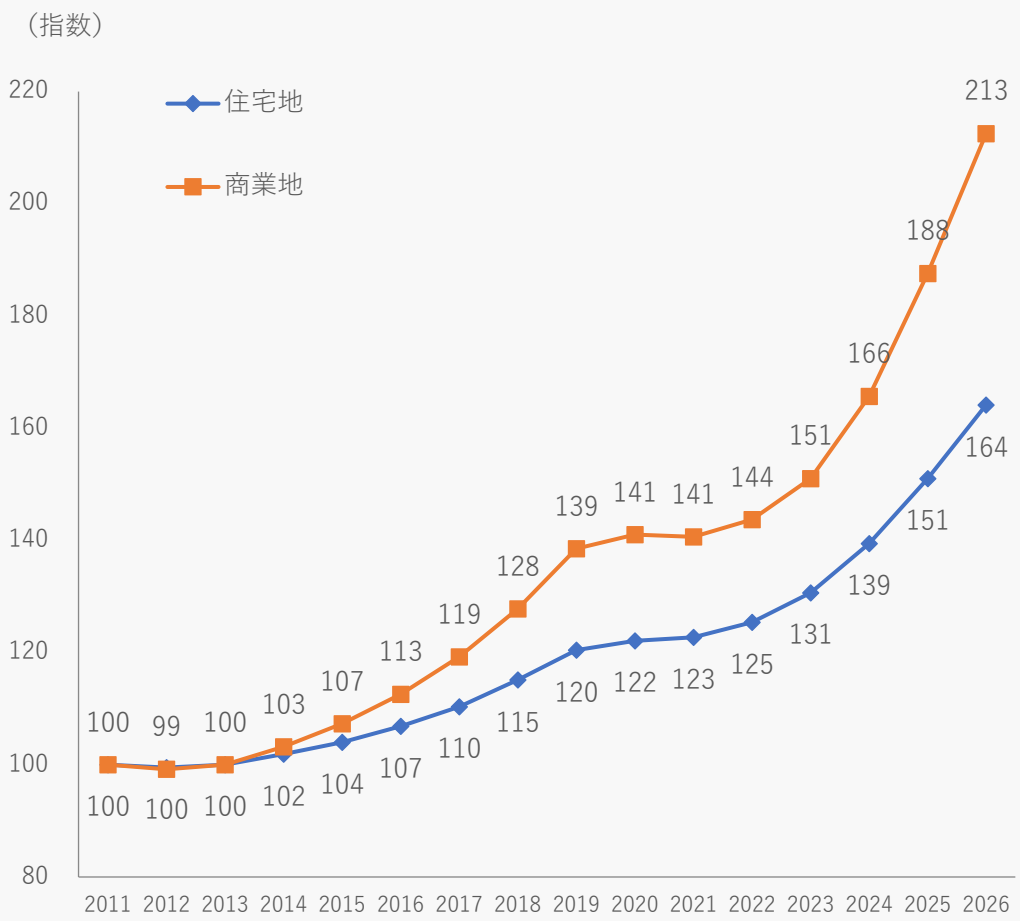
原価高騰化で、相対的に「戸建の価格優位性」が際立つ環境へ

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
一戸建は木造の持家と分譲、マンションはRCとSRCの共同住宅が対象

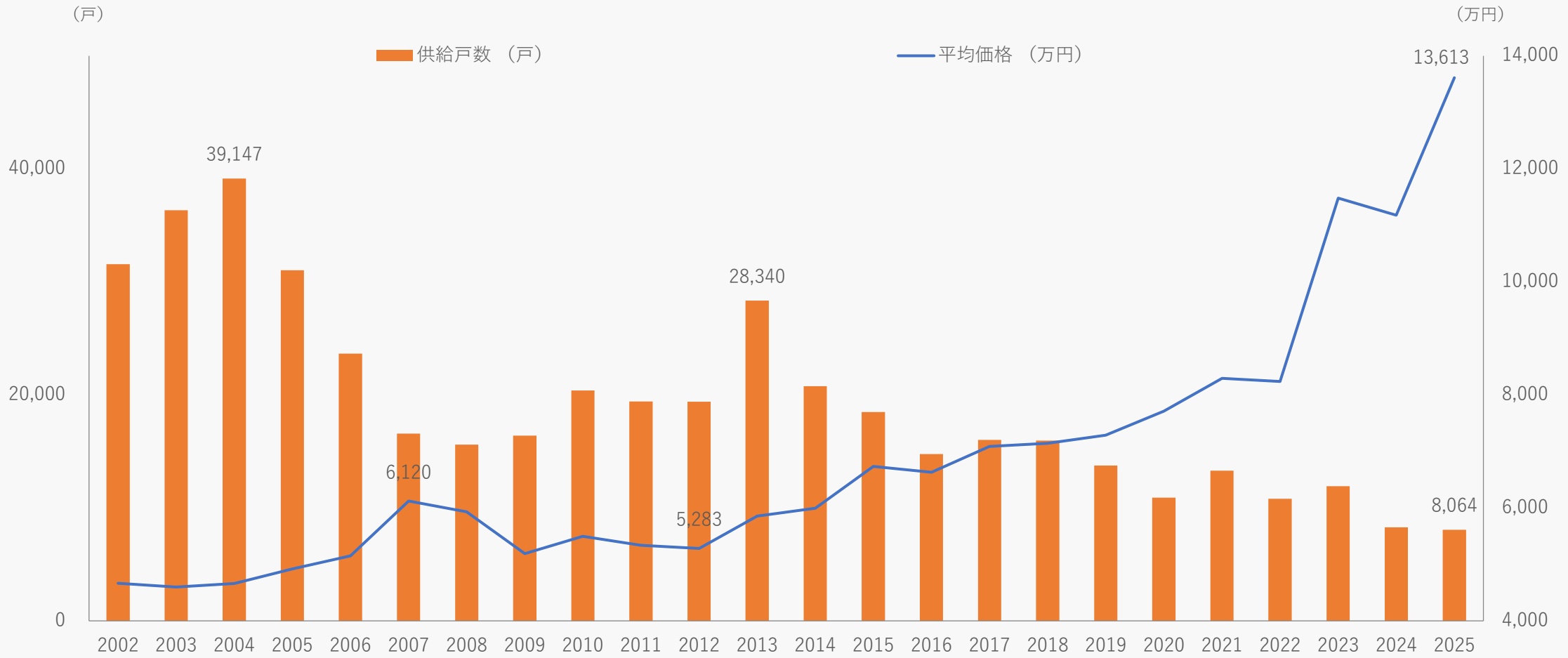
用途別土地価格（東京23区）



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

新築マンションの供給減と価格高騰が、戸建需要を後押し

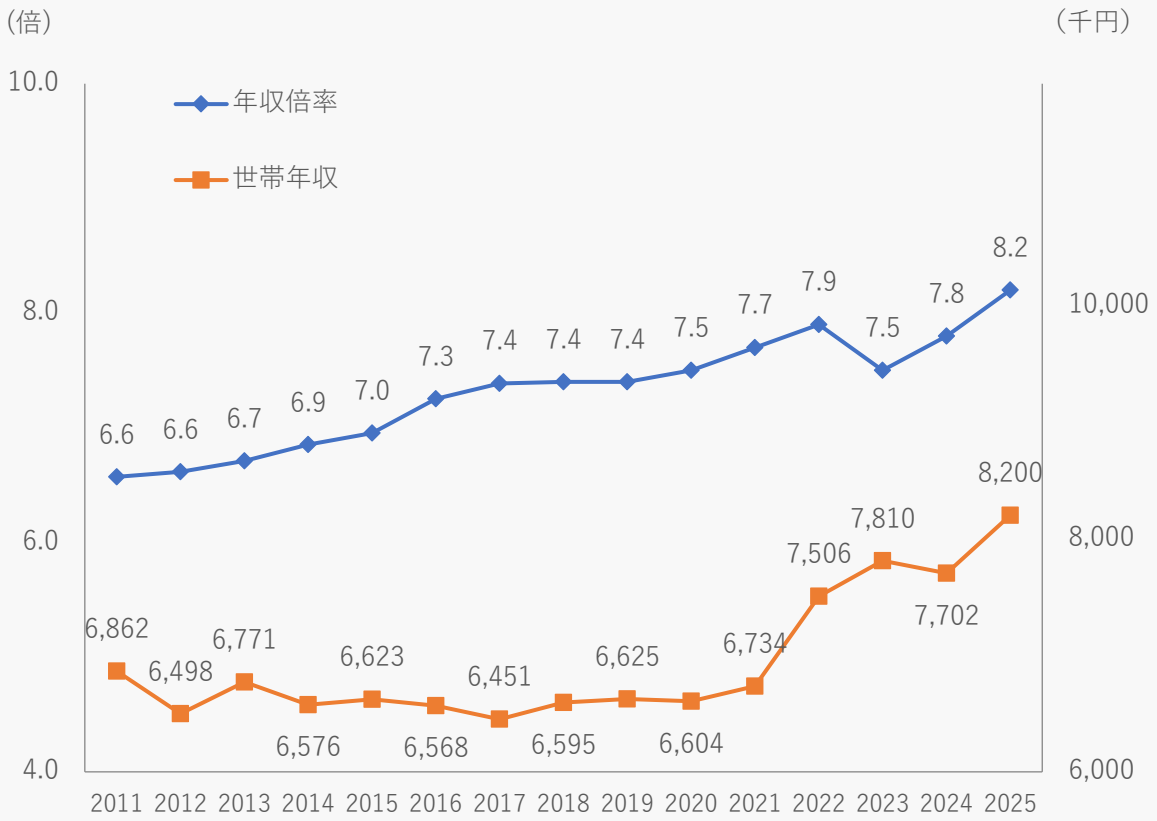
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



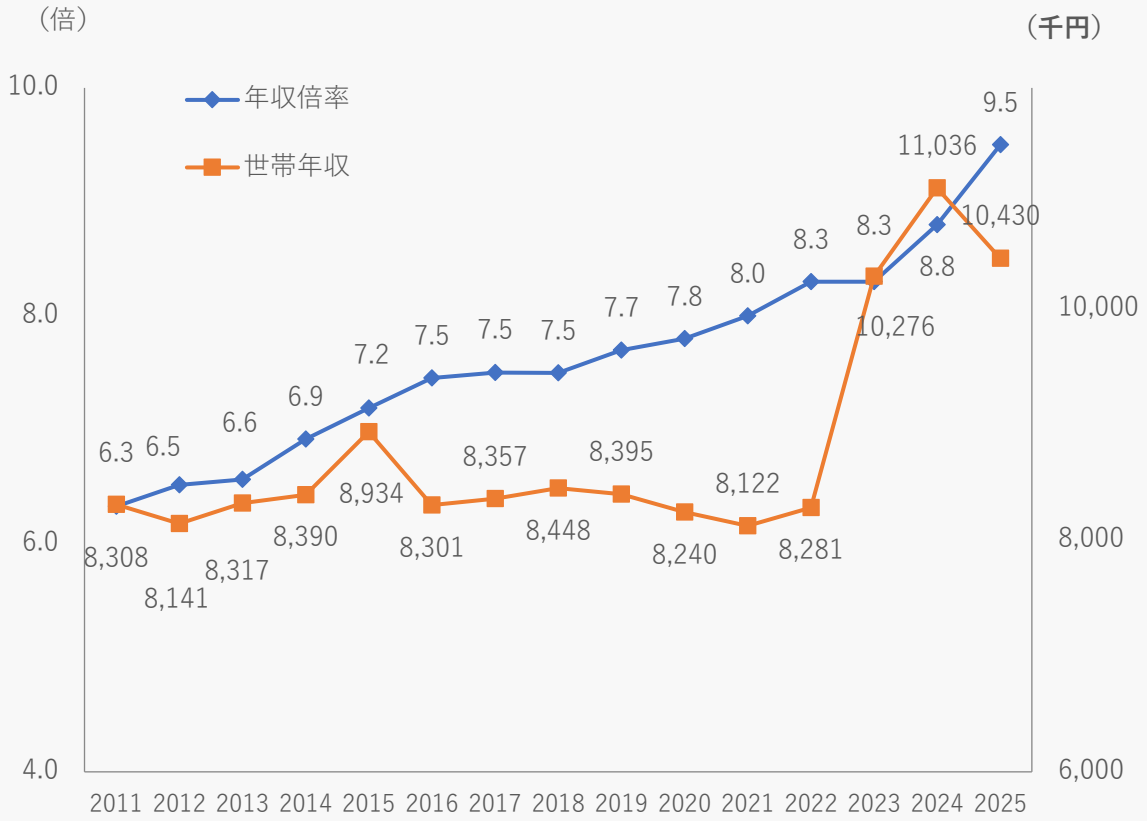
出所：株式会社不動産経済研究所　「全国新築分譲マンション市場動向年間まとめ」
年度：暦年（1-12月）

マンション高騰で広がる年収の壁、実需層は戸建へシフト

戸建購入者の年収倍率と世帯年収（東京都）



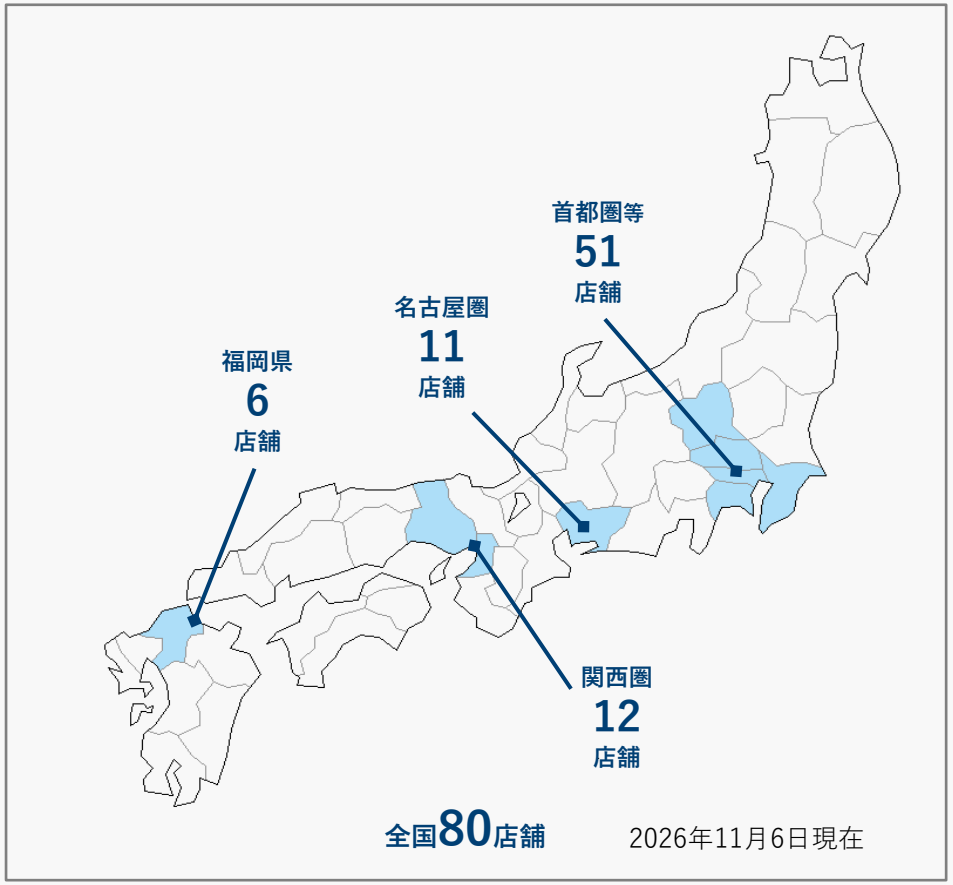
マンション購入者の年収倍率と世帯年収（東京都）



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

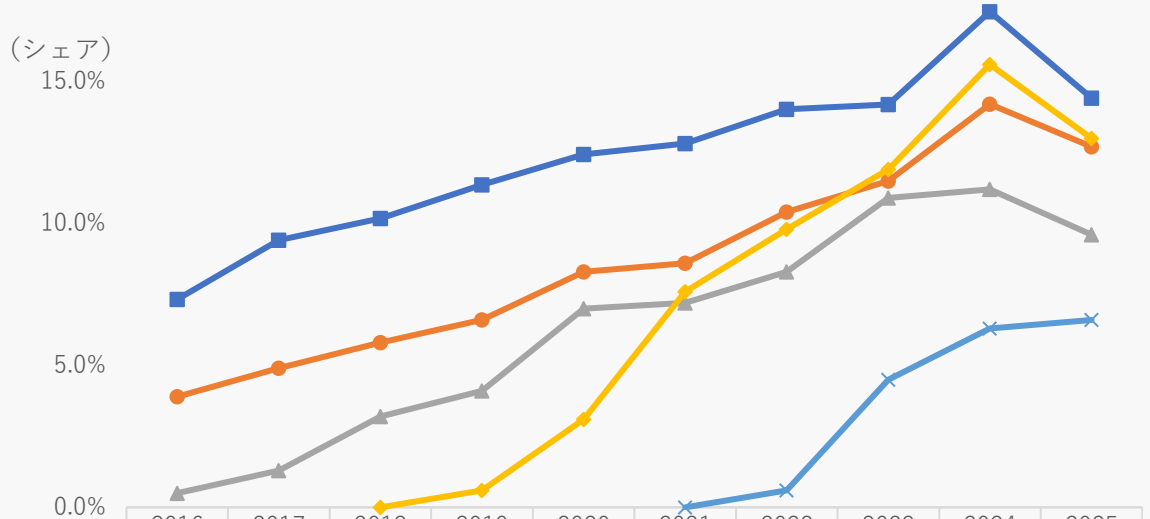
当社戸建は、都市部においてドミナント戦略を展開しシェア上昇を目指す

エリア別営業センター数



エリア別の当社グループシェア

＜当社グループシェアについて＞
当社グループの完成後の引渡棟数を、統計数値の建築着工の棟数で除している
ことによりタイムラグが発生する場合があるため、参考としてご参照願います。

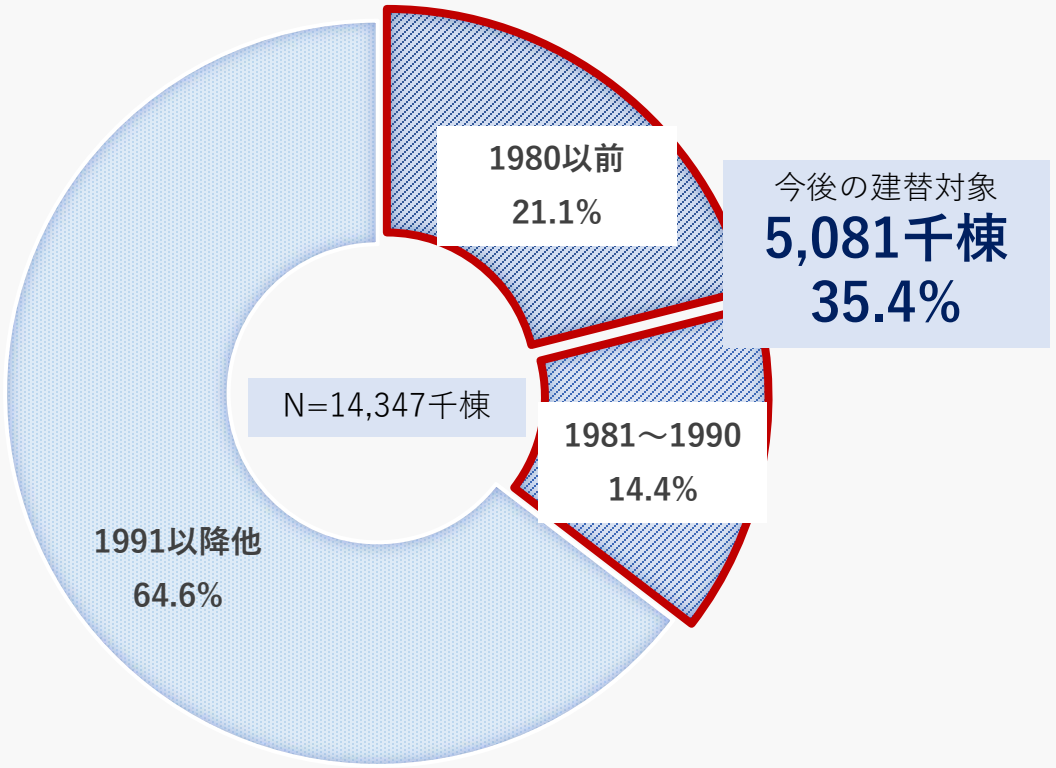


	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
東京23区	7.3%	9.4%	10.2%	11.4%	12.4%	12.8%	14.0%	14.2%	17.5%	14.4%
首都圏	3.9%	4.9%	5.8%	6.6%	8.3%	8.6%	10.4%	11.5%	14.2%	12.7%
中部圏	0.5%	1.3%	3.2%	4.1%	7.0%	7.2%	8.3%	10.9%	11.2%	9.6%
関西圏						0.0%	0.6%	4.5%	6.3%	6.6%
福岡圏			0.0%	0.6%	3.1%	7.6%	9.8%	11.9%	15.6%	13.0%

出所：国土交通省「建築着工統計　住宅着工統計」新設住宅着工数（戸）、利用関係：持家及び分譲住宅、建て方：一戸建
各期のグループの引渡棟数（建売＋請負）を、エリア別統計数値で除して算出
（東京23区は全区、それ以外は展開する市･区単位で集計、2025.9期の実績÷2025年暦年の統計数値により算出）
2018.9期までオープンハウス・ディベロップメント。2019.9期よりホーク・ワン、2024.9期よりメルディアを合算

都市部における潤沢な築古住宅ストックがもたらす豊富な事業機会

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」（2023年度）　木造一戸建て、建築の時期
対象：展開エリア（一都三県、愛知県、大阪府、兵庫県、福岡県）の合算

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

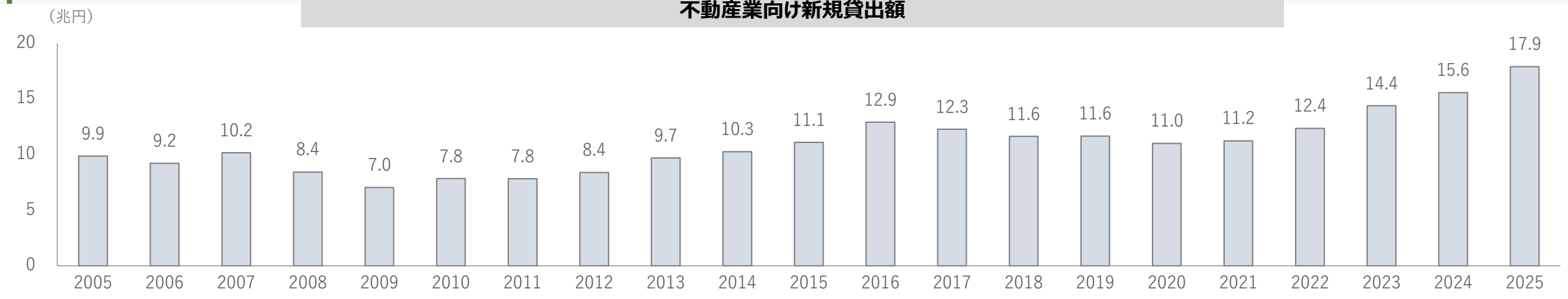
・1988年当時の東京23区における
戸建1区画当たりの平均敷地面積は、
40.3坪 (1,431.6 sq.ft) *2

・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

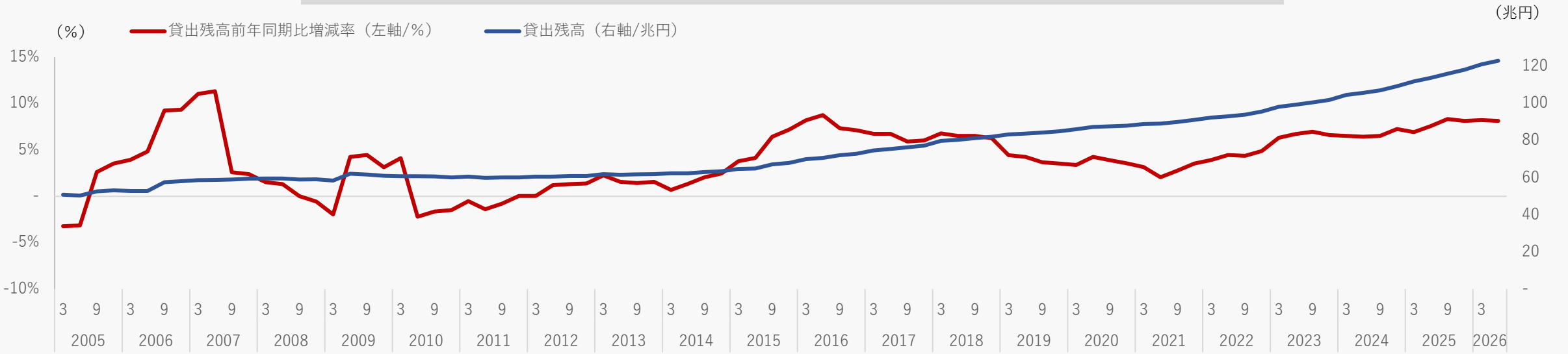
出所：*1　一般社団法人住宅生産団体連合会
「2017年度戸建注文住宅の顧客実態調査」
*2　総務省「住宅・土地統計調査」（1988年度）

不動産業向け新規貸出、貸出残高ともに増加

不動産業向け新規貸出額



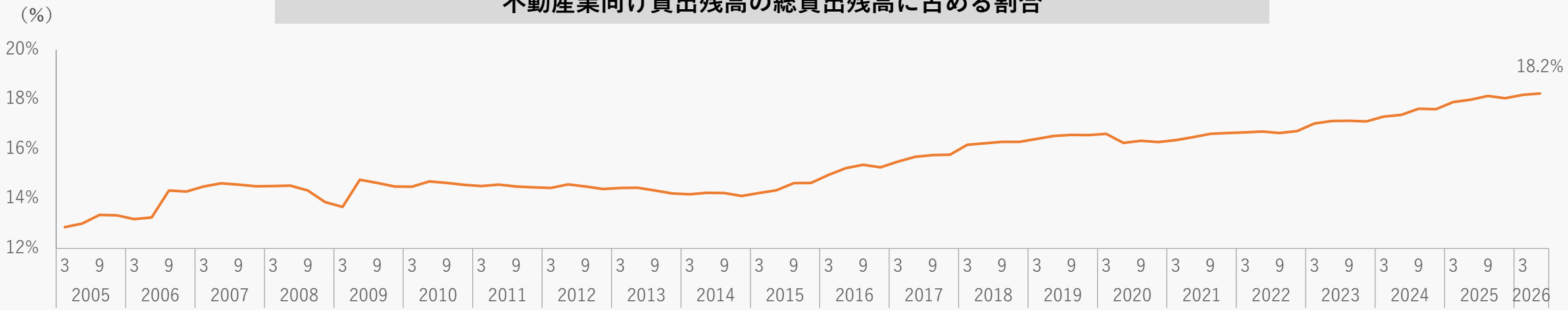
不動産業向け貸出残高前年同期増減率と貸出残高



出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

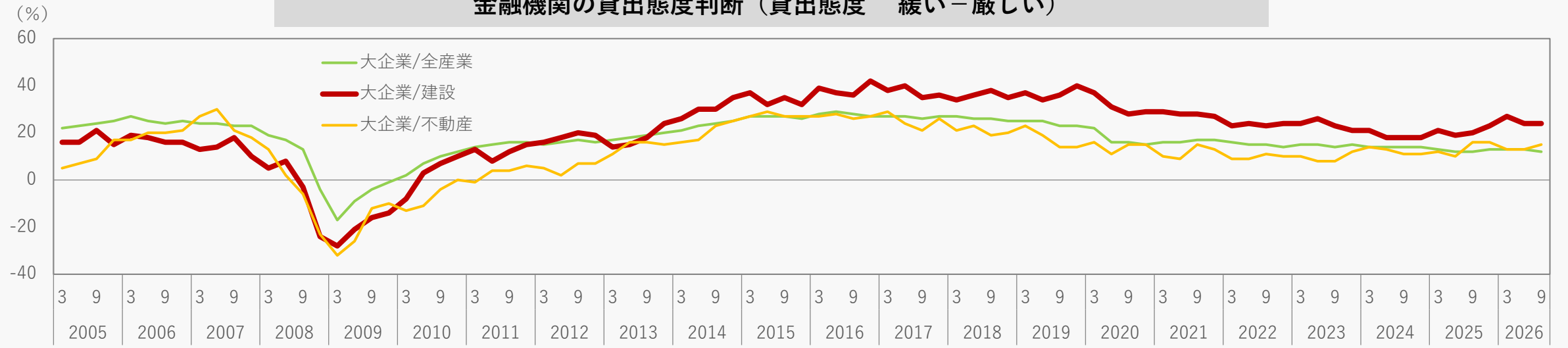
不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合は増加

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」

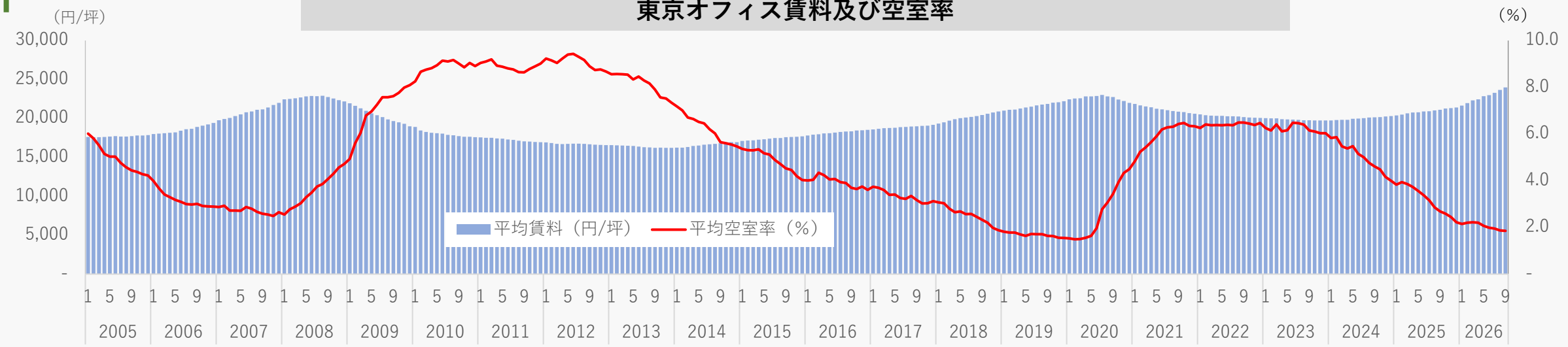
金融機関の貸出態度判断（貸出態度　緩い－厳しい）



出所：日銀銀行「全国企業短期経済観測調査」

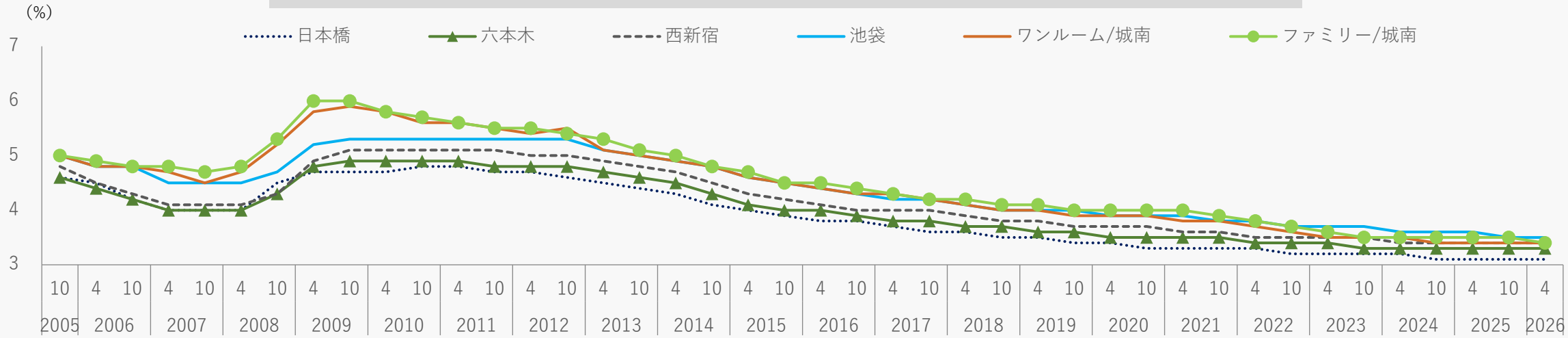
賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は高い

東京オフィス賃料及び空室率



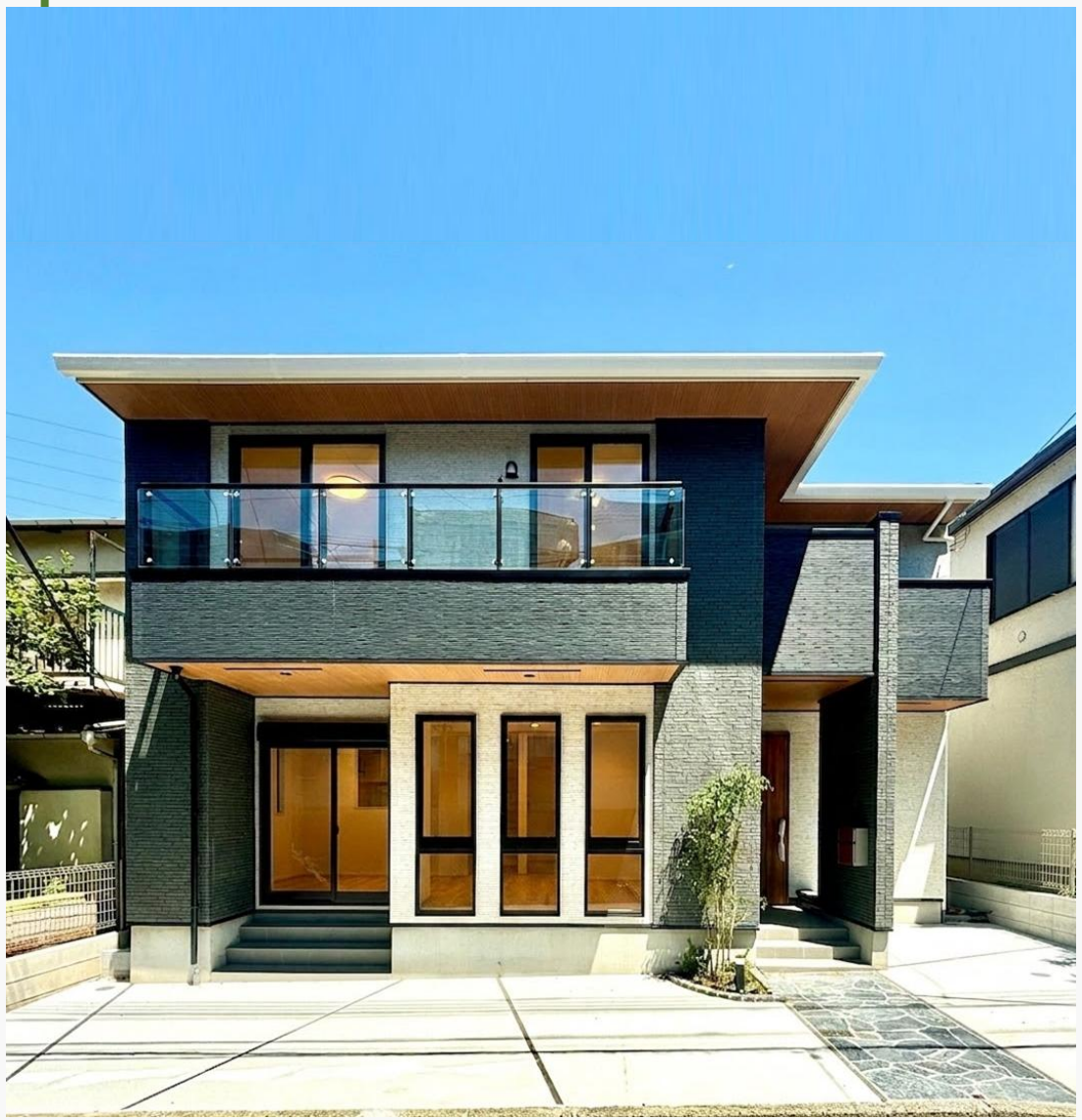
出所：三鬼商事「東京(都心5区)の最新オフィスビル市況」

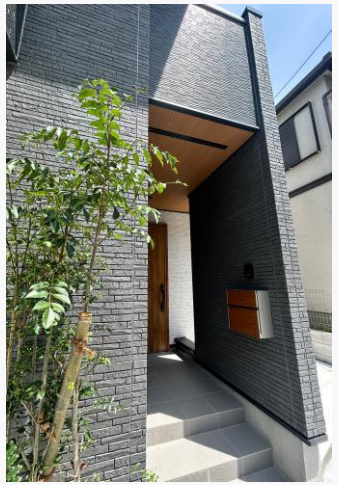
収益不動産の取引利回り



出所：日本不動産研究所「不動産投資家調査」

開発ストーリー













販売会社　株式会社オープンハウス・ディベロップメント

概要　新築分譲戸建住宅、４LDK、駐車スペース有

所在地　神奈川県横浜市、 JR主要路線駅より徒歩圏

特徴　駅からは少し距離が離れた高低差のある立地条件。道路からの引きを贅沢に活かし、深い軒の水平ラインが建物全体に落ち着きを与えている低層住宅です。石目調の外壁とアプローチの石材の組み合わせにより重厚感が一層際立ち、建物に確かな落ち着きを与えています。

受賞　社内デザインコンクール第一位

設計者コメント（2024年4月新卒入社　設計士）
北側に大きな高低差のある分、敷地に対して建物ボリュームに余裕があり、間口の広さも最大限活かせる外観デザインを設計いたしました。高低差がある難易度が高いからこそ多くの学びがあり、設計士として成長できた物件となりました



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。