



OPEN HOUSE
GROUP

2022年9月期 [2021/10 – 2022/09]

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

2022年9月期 決算トピックス

2022.9期 連結業績

◆10期連続で過去最高の売上高、利益を更新

－実需に加え、投資用不動産が業績を大きく牽引

売上高	9,526億円	前期比：+17.5%
営業利益	1,193億円	前期比：+18.1%
当期純利益	778億円	前期比：+11.9%

※親会社株主に帰属する当期純利益

(2022/5/13予想)

9,350億円
1,160億円
757億円

2023.9期 業績予想

◆中計最終年度、売上高1兆円超えを目指す

－マンション事業において、大幅な増収
－関西圏における戸建事業の更なる拡大

売上高	1兆1,000億円	前期比：+15.5%
営業利益	1,340億円	前期比：+12.3%
当期純利益	860億円	前期比：+10.4%

※親会社株主に帰属する当期純利益

(2021/11/12予想)

10,500億円
1,250億円
800億円

企業理念、ミッション

— 企業理念

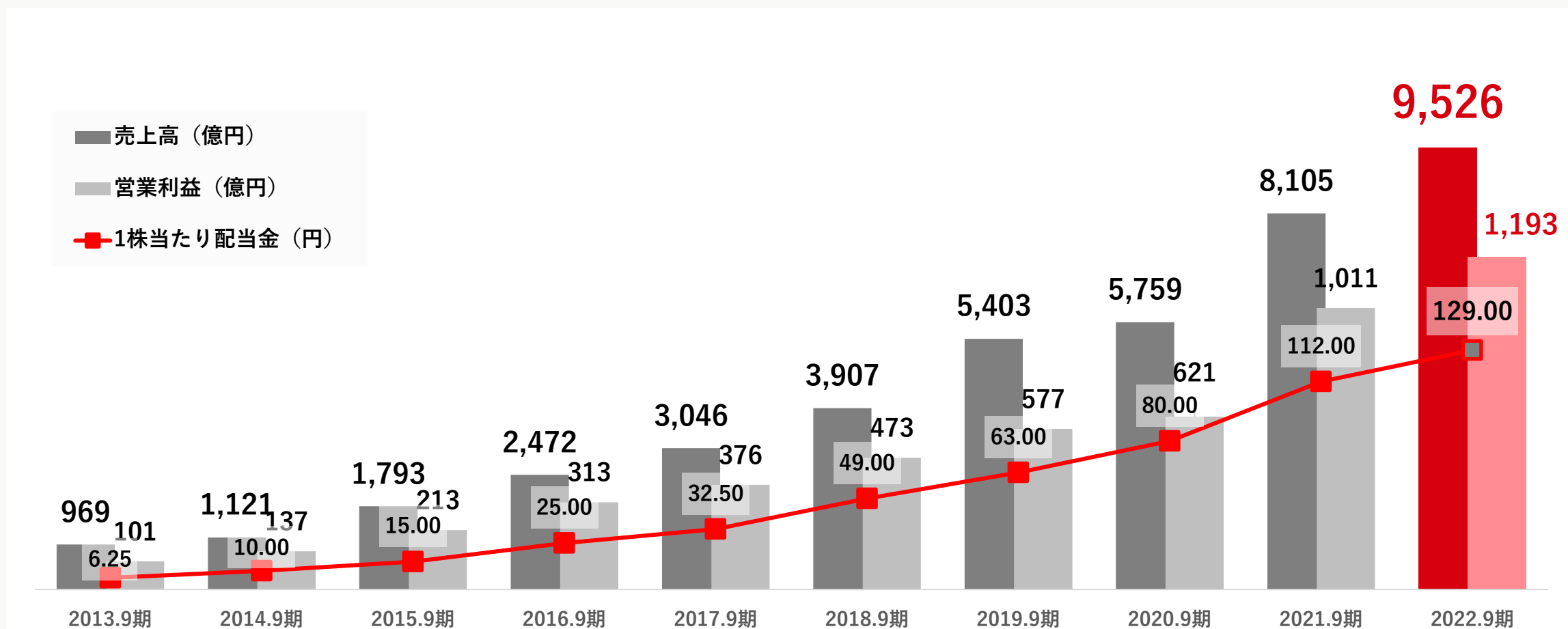
- 「お客さまが求める住まい」を愚直に追求し続けます。
- やる気のある人を広く受け入れ、結果に報いる組織を作ります。
- 業績をあげ規模を拡大し、社会に必要とされる不動産会社となります。

— ミッション

都心部で手の届く価格の住宅を提供

上場からの業績及び株主還元の状況

- 2013.9期の上場から10期連続の売上高、営業利益の更新
- 売上高 10倍、営業利益 12倍、1株あたり配当金は 20倍（2013.9期比）



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. 2022年9月期 連結決算概要



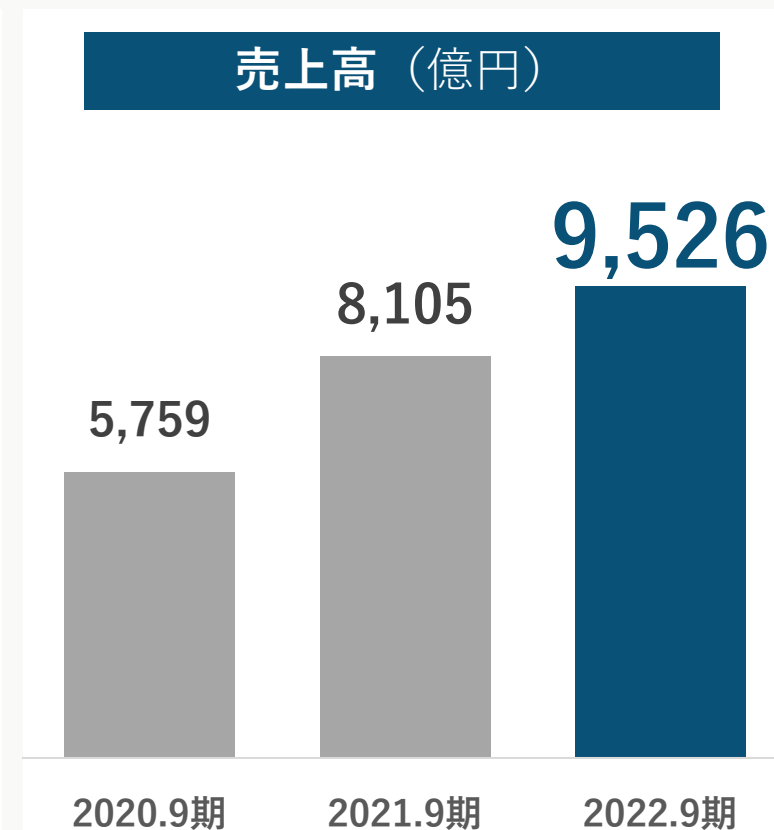
OPEN HOUSE GROUP

連結損益計算書（概要）

- 10期連続で過去最高の売上高、利益を更新
- 売上高と各段階利益において2桁成長

(単位:百万円)

	2021.9期 (2020/10-2021/9)		2022.9期 (2021/10-2022/9)		前期比
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	810,540	-	952,686	-	+17.5%
営業利益	101,103	12.5%	119,358	12.5%	+18.1%
経常利益	97,590	12.0%	121,166	12.7%	+24.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	69,582	8.6%	77,884	8.2%	+11.9%



セグメント情報（売上高・営業利益）

■ 実需と投資の両輪によるポートフォリオ経営で成長を継続

(単位:百万円)

	売上高				
	2021.9期 (2020/10-2021/9)		2022.9期 (2021/10-2022/9)		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
合計	810,540	100.0%	952,686	100.0%	+17.5%
戸建関連事業	446,959	55.1%	516,554	54.2%	+15.6%
マンション事業	47,147	5.8%	62,362	6.5%	+32.3%
収益不動産事業	123,061	15.2%	155,961	16.4%	+26.7%
その他 (アメリカ不動産等)	45,159	5.6%	74,471	7.8%	+64.9%
プレサンス コーポレーション	149,337	18.4%	145,324	15.3%	-
調整額	△1,126	-	△1,987	-	-

	営業利益				
	2021.9期 (2020/10-2021/9)		2022.9期 (2021/10-2022/9)		前期比
	実績	営業利益率	実績	営業利益率	
合計	101,103	12.5%	119,358	12.5%	+18.1%
戸建関連事業	62,294	13.9%	63,014	12.2%	+1.2%
マンション事業	6,507	13.8%	10,654	17.1%	+63.7%
収益不動産事業	12,285	10.0%	17,669	11.3%	+43.8%
その他 (アメリカ不動産等)	5,232	11.6%	8,205	11.0%	+56.8%
プレサンス コーポレーション	16,502	11.1%	20,727	14.3%	-
調整額	△1,719	-	△913	-	-

※プレサンスコーポレーションの2021.9期は、当社が連結子会社化した2021年1月以降の9か月間の実績であるため、前期比は未記載。

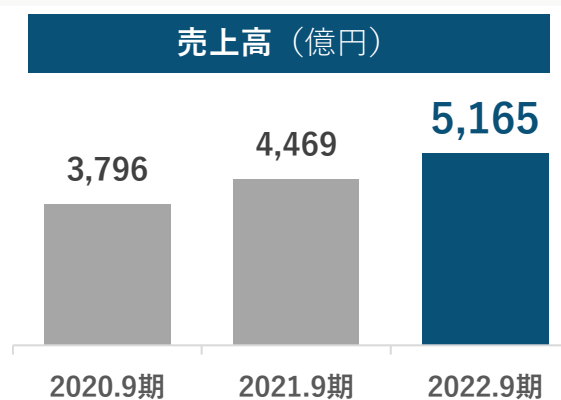
戸建関連事業（全体）

- 依然として都市部における住宅購入意欲は旺盛
- 手の届く価格で戸建を供給し、増収増益を継続

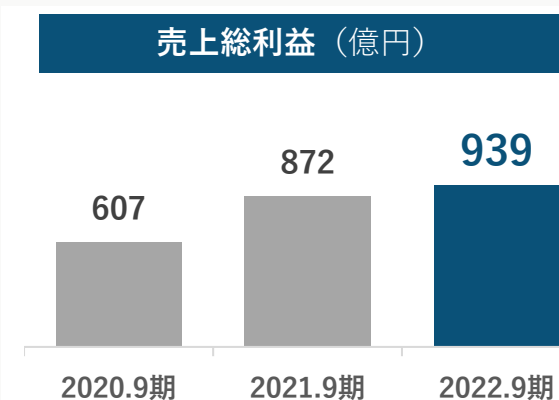
(単位:百万円)

	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	前期比
売上高	379,656	446,959	516,554	+15.6%
売上総利益	60,709	87,252	93,912	+7.6%
売上総利益率	16.0%	19.5%	18.2%	△1.3pt
営業利益	40,677	62,294	63,014	+1.2%
営業利益率	10.7%	13.9%	12.2%	△1.7pt

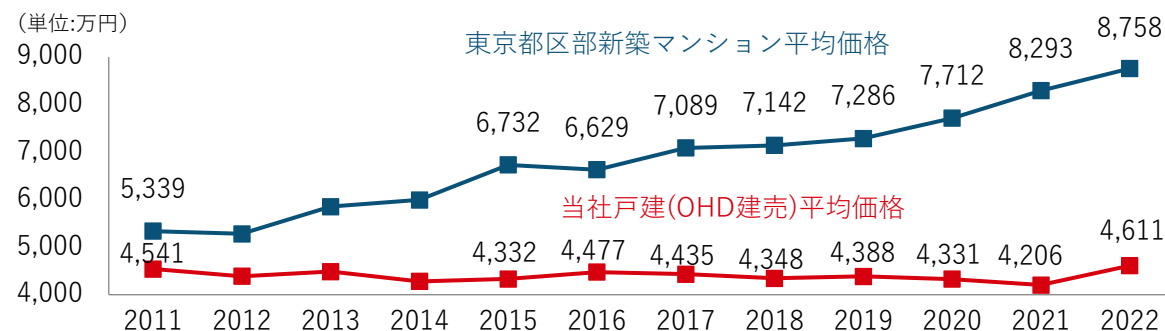
売上高（億円）



売上総利益（億円）



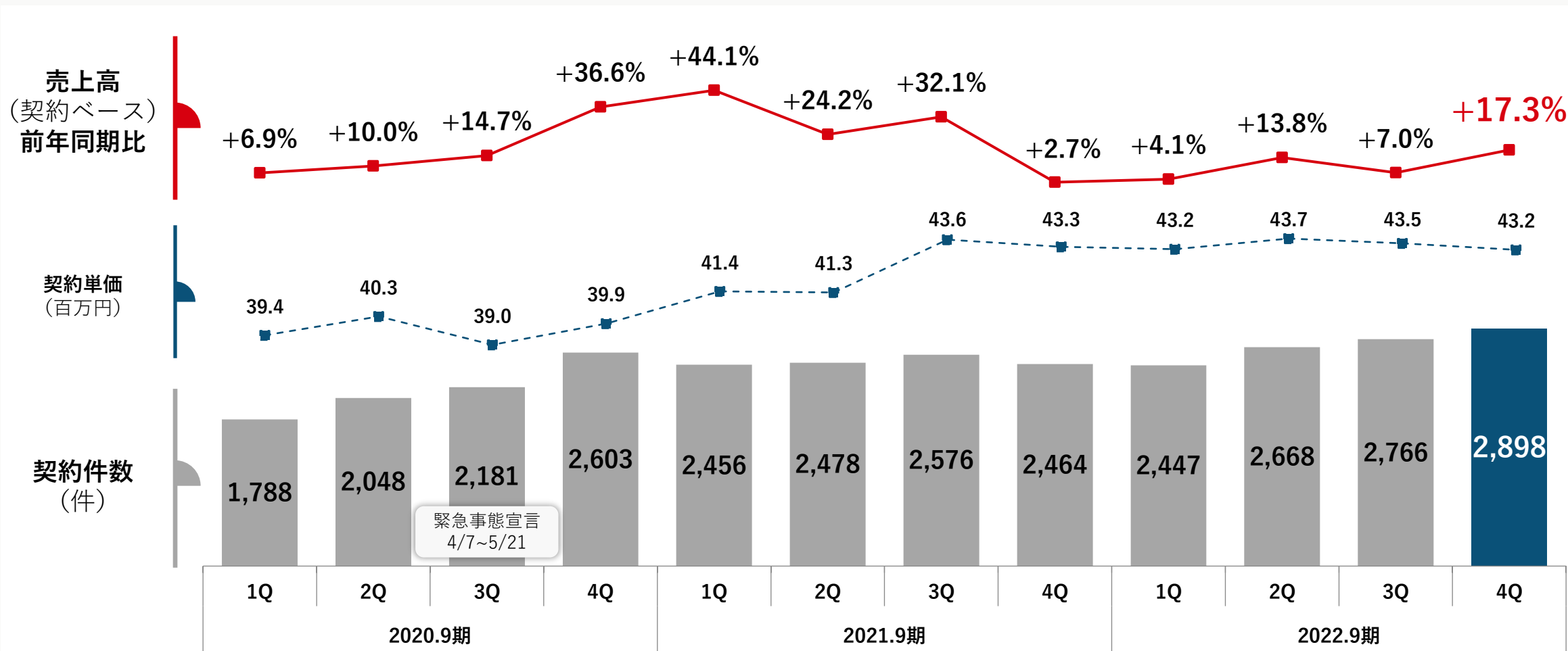
東京23区新築マンションと当社戸建（OHD建売）の平均価格推移



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～9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（販売契約ベース）

- 第4四半期は2桁成長を達成
- 関西圏とファンド向け賃貸戸建の販売が寄与



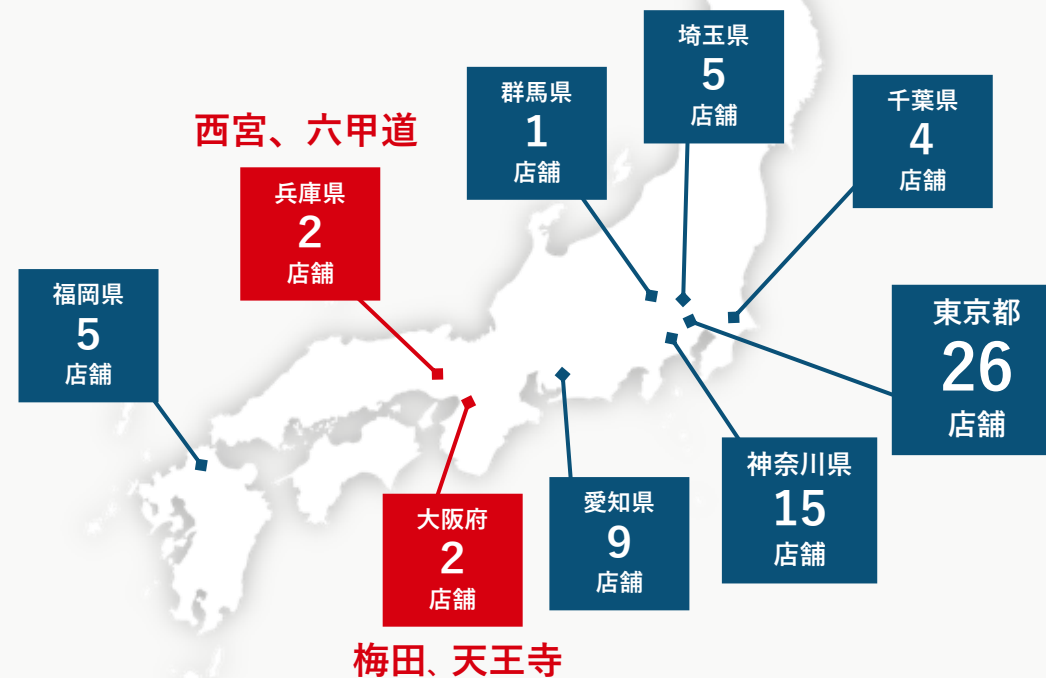
戸建関連事業（オープンハウス（仲介））

■ 2022.9期は関西圏に4店舗を出店

エリア別営業センター数

(店舗)

	2019.9期末	2020.9期末	2021.9期末	2022.9期末	2022年 11月14日 現在
合計	42	49	57	66	69
東京都	19	21	23	25	26
神奈川県	12	12	13	15	15
愛知県	5	7	8	8	9
埼玉県	4	4	5	5	5
福岡県	1	3	4	4	5
千葉県	1	2	4	4	4
大阪府	-	-	-	2	2
兵庫県	-	-	-	2	2
群馬県	-	-	-	1	1



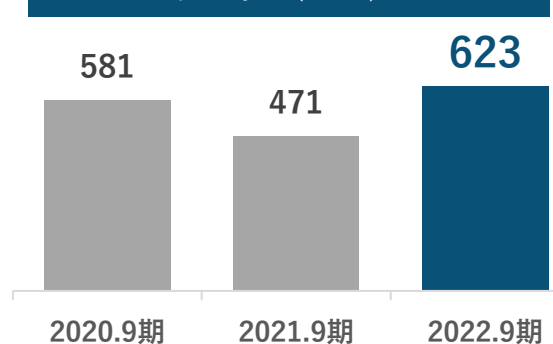
マンション事業

- 順調な用地仕入により、業績はV字回復
- 足元の需要は高く、2023.9期引渡し予定物件の販売は順調

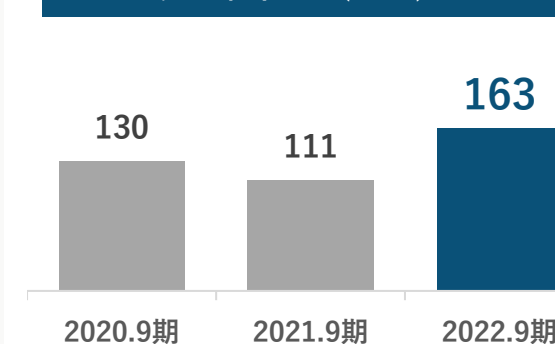
(単位:百万円)

	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	前期比
売上高	58,169	47,147	62,362	+32.3%
売上総利益	13,009	11,133	16,385	+47.2%
売上総利益率	22.4%	23.6%	26.3%	+2.7pt
営業利益	9,608	6,507	10,654	+63.7%
営業利益率	16.5%	13.8%	17.1%	+3.3pt
引渡戸数	1,224戸	1,081戸	1,216戸	+135戸
単価	47.3	43.0	51.1	+8.1

売上高 (億円)



売上総利益 (億円)



2022年9月期の主な引渡物件

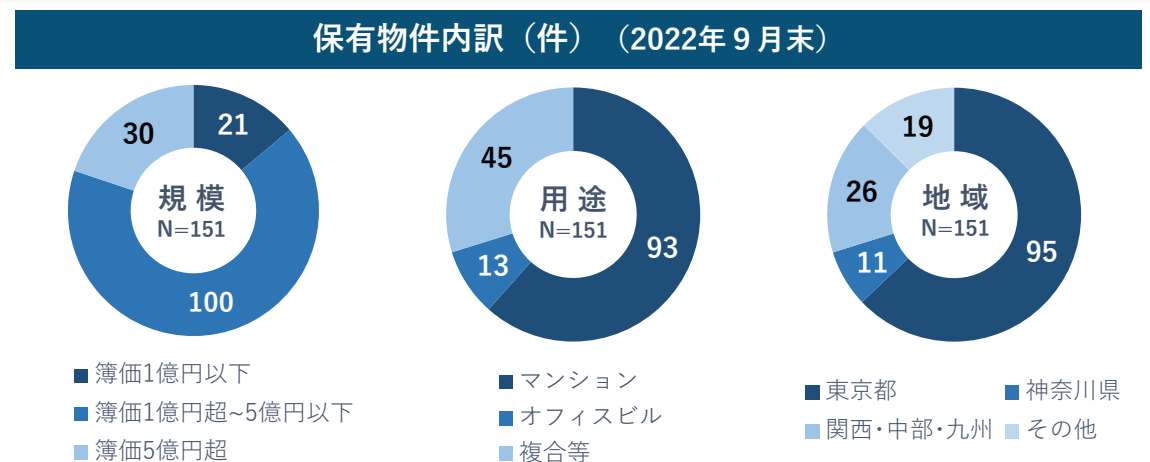
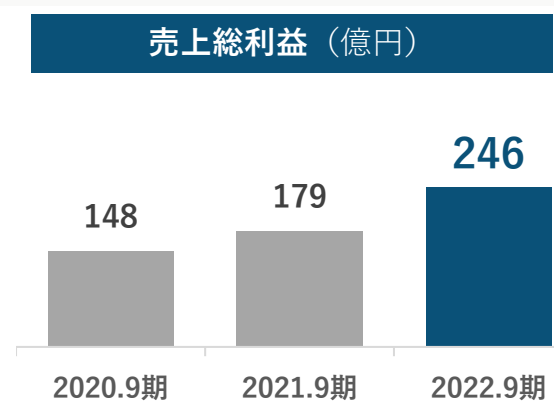
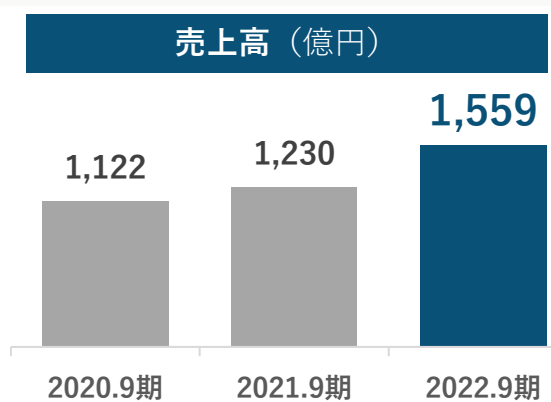
名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス高輪 ザ・ハウス (東京)	34	11,000万円台
オープンレジデンス横浜 (神奈川)	86	5,000 〃
オープンレジデンス名駅南 THE COURT (名古屋)	62	3,000 〃
オープンレジデンス薬院南 (福岡)	45	3,000 〃

収益不動産事業

- 金融緩和政策を背景に高い需要が継続
- 都市部における不動産に関する圧倒的な情報量を活用して成長を加速

(単位:百万円)

	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	前期比
売上高	112,207	123,061	155,961	+26.7%
売上総利益	14,892	17,918	24,695	+37.8%
売上総利益率	13.3%	14.6%	15.8%	+1.3pt
営業利益	10,485	12,285	17,669	+43.8%
営業利益率	9.3%	10.0%	11.3%	+1.3pt
引渡件数	230件	292件	328件	+36件
単価	478	411	458	+47



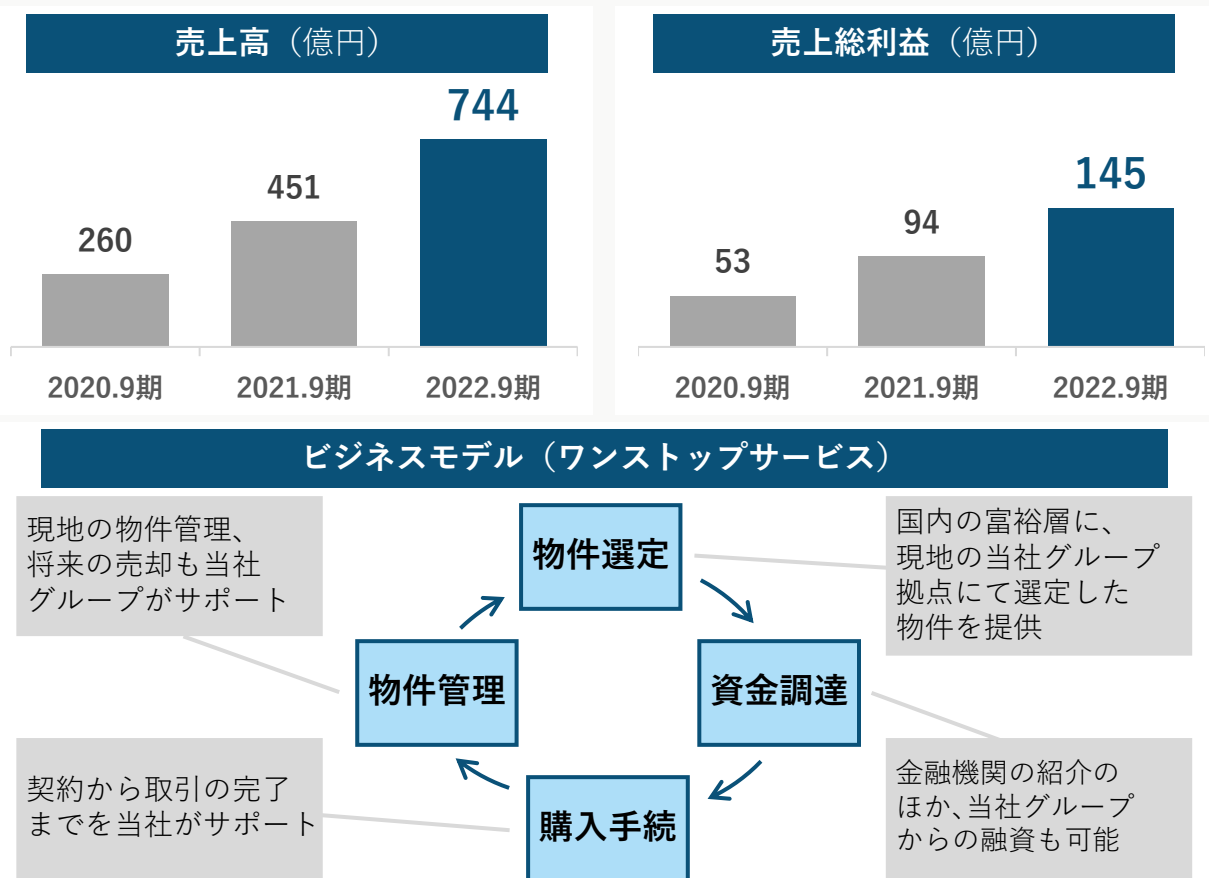
その他（アメリカ不動産事業等）

- 法人及び個人富裕層による需要が旺盛で、販売が好調に推移
- 資産分散ニーズを満たす投資商品を提供

(単位:百万円)

	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	前期比
売上高	26,027	45,159	74,471	+64.9%
売上総利益	5,389	9,459	14,530	+53.6%
売上総利益率	20.7%	20.9%	19.5%	△1.4pt
営業利益	2,314	5,232	8,205	+56.8%
営業利益率	8.9%	11.6%	11.0%	△0.6pt
引渡棟数※	501棟	827棟	1,071棟	+244棟
管理棟数※	1,645棟	2,501棟	3,569棟	+1,068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

- 上方修正後の計画値を達成
- 足元は特にワンルームマンション需要が旺盛

(単位:百万円)

	2021.9期 (2021/1-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	前期比
売上高	149,337	145,324	-
売上総利益	29,424	35,539	-
売上総利益率	19.7%	24.5%	-
営業利益	16,502	20,727	-
営業利益率	11.1%	14.3%	-
マンション 引渡戸数	6,168戸	4,504戸	-
ワンルーム マンション	4,963戸	3,022戸	-
ファミリー マンション	1,205戸	1,482戸	-

売上高 (億円)

1,493

1,453

2021.9期

2022.9期

営業利益 (億円)

165

207

2021.9期

2022.9期

プレサンスコーポレーションとの補完関係及び主要シナジー

オープンハウスグループ

プレサンスコーポレーション

地域補完

- 首都圏に強み

- 近畿、東海・中京圏に強み

商品補完

- 戸建
- 分譲マンション
- 収益不動産
- 海外不動産

- 投資用マンション
- ファミリーマンション
- マンション管理

主要
シナジー

- 戸建事業の関西圏への進出
- 首都圏での新築投資用マンション事業の展開
- 住居系を中心とする不動産ファンド事業の展開

※2021.9期は、当社が連結子会社化した2021年1月以降の9か月間の実績であるため、前期比は未記載。

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					
	2021.9期 (2020/10-2021/9)		2022.9期 (2021/10-2022/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	54,211	6.7%	65,210	6.8%	+10,998
人件費	16,987	2.1%	21,157	2.2%	+4,170
販売手数料	5,517	0.7%	7,288	0.8%	+1,770
事務所維持費	5,380	0.7%	6,993	0.7%	+1,612
広告宣伝費	3,431	0.4%	3,874	0.4%	+443
販売促進費	1,474	0.2%	2,045	0.2%	+571
その他	21,420	2.6%	23,851	2.5%	+2,430

営業外収益・費用					
	2021.9期 (2020/10-2021/9)		2022.9期 (2021/10-2022/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	2,473	0.3%	8,291	0.9%	+5,817
持分法による投資利益	1,395	0.2%	383	0.0%	△1,012
受取配当金	13	0.0%	1,853	0.2%	+1,840
為替差益	437	0.1%	5,069	0.5%	+4,631
その他	625	0.1%	983	0.1%	+357
営業外費用	5,986	0.7%	6,482	0.7%	+496
支払利息	3,118	0.4%	3,531	0.4%	+412
支払手数料	869	0.1%	601	0.1%	△268
その他	1,998	0.2%	2,350	0.2%	+352

連結貸借対照表

(単位:百万円)

連結貸借対照表

	2021.9期末	2022.9期末	増減		2021.9期末	2022.9期末	増減
流動資産	830,727	981,656	+150,929	負債	532,769	635,472	+102,703
現金及び預金	337,731	349,305	+11,574	流動負債	256,237	309,495	+53,258
棚卸資産	428,129	557,105	+128,976	固定負債	276,532	325,976	+49,444
その他	64,867	75,245	+10,378	純資産	347,143	395,702	+48,558
固定資産	49,185	49,518	+332	株主資本	293,256	326,221	+32,964
有形固定資産	21,297	21,123	△174	評価・換算差額等	1,104	11,874	+10,769
無形固定資産	3,031	2,925	△106	非支配株主持分	52,782	57,606	+4,824
投資その他の資産	24,856	25,470	+613	負債純資産合計	879,913	1,031,174	+151,261
資産合計	879,913	1,031,174	+151,261				

安全性指標

	2021.9期末	2022.9期末	増減		2021.9期末	2022.9期末	増減
ネットD/Eレシオ	0.3倍	0.5倍	+0.1倍	自己資本比率	33.4%	32.7%	△0.6pt
D/Eレシオ	1.5倍	1.5倍	+0.0倍	流動比率	324.2%	317.2%	△7.0pt

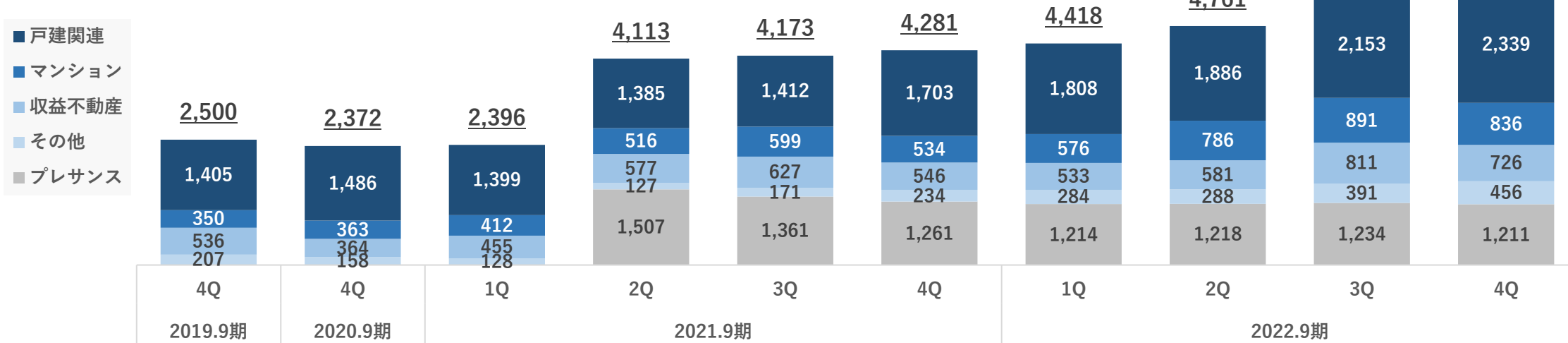
- ネットD/Eレシオ 1 倍以下、2,000億円の投資余力を保持
- 総資産を 1 兆円まで拡大しながらも、自己資本比率30%以上を継続

棚卸資産の状況

(単位:百万円)

	2019.9期末	2020.9期末	2021.9期末	2022.9期末	(構成比)	増減
棚卸資産	250,054	237,287	428,129	557,105	100.0%	+128,976
戸建関連	140,560	148,676	170,389	233,979	42.0%	+63,589
マンション	35,065	36,339	53,496	83,632	15.0%	+30,136
収益不動産	53,691	36,445	54,681	72,678	13.0%	+17,997
その他（アメリカ不動産等）	20,735	15,825	23,452	45,639	8.2%	+22,187
プレサンスコーポレーション	-	-	126,109	121,174	21.8%	△4,934

(単位:億円)



連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2022.9期 (2021/10-2022/9)	主な要因等
営業活動によるキャッシュフロー	50,123	△16,353	・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	23,541	△4,367	・有形固定資産の取得 ・投資有価証券の取得 等
財務活動によるキャッシュフロー	40,588	24,694	・借入金の増加 ・自己株式の取得 ・配当金の支払 等
現金及び現金同等物に係る換算差額	809	6,858	
現金及び現金同等物の増減額	115,063	10,832	
現金及び現金同等物の期首残高	219,218	334,506	
連結範囲の変更に伴う 現金及び現金同等物の増減額	224	741	
現金及び現金同等物の期末残高	334,506	346,080	

2. 2023年9月期 連結業績予想



OPEN HOUSE GROUP

連結業績予想

- 前回の計画から売上高を500億円、営業利益を90億円上方修正
- 上場10周年と売上高 1 兆円達成を記念して、10円の特別配当を予定

(単位:百万円)

	2022.9期 (2021/10-2022/9)		2023.9期 (2022/10-2023/9)	
	実績	前期比	予想	前期比
売上高	952,686	+17.5%	1,100,000	+15.5%
営業利益	119,358	+18.1%	134,000	+12.3%
経常利益	121,166	+24.2%	130,000	+7.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	77,884	+11.9%	86,000	+10.4%
1株当たり当期純利益	626.24	-	713.79	-
1株当たり配当金(円)	129.00	17.00	154.00	25.00
配当性向	20.6%	-	21.6%	-



上半期 (2022/10-2023/3)		下半期 (2023/4-2023/9)	
予想	前期比	予想	前期比
495,700	+8.8%	604,300	+21.5%
60,300	+0.5%	73,700	+24.2%
58,600	△4.9%	71,400	+19.9%
37,600	△4.9%	48,400	+26.2%



普通配当	特別配当
144.00	10.00
20.2%	1.4%

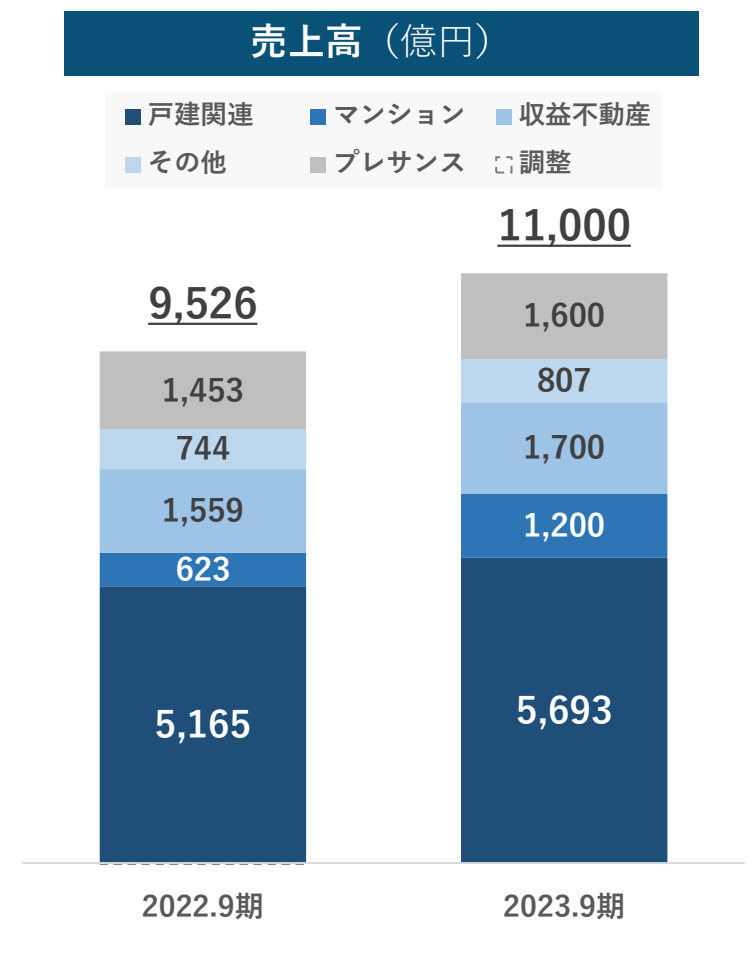
+

連結業績予想（セグメント別売上高）

■ マンション事業を始め、実需の不動産事業を中心に全体で2桁成長を見込む

(単位:百万円)

	2022.9期 (2021/10-2022/9)		2023.9期 (2022/10-2023/9)		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高合計	952,686	100.0%	1,100,000	100.0%	+15.5%
戸建関連事業	516,554	54.2%	569,300	51.8%	+10.2%
マンション事業	62,362	6.5%	120,000	10.9%	+92.4%
収益不動産事業	155,961	16.4%	170,000	15.5%	+9.0%
その他 (アメリカ不動産等)	74,471	7.8%	80,700	7.3%	+8.4%
プレサンス コーポレーション	145,324	15.3%	160,000	14.5%	+10.1%
調整額	△1,987	-	-	-	-



売上高 1 兆円超に向けて

- 実需の不動産をベースに、投資用の不動産もバランスよく成長
- 成長余地のあるマーケットにおいて各事業を展開

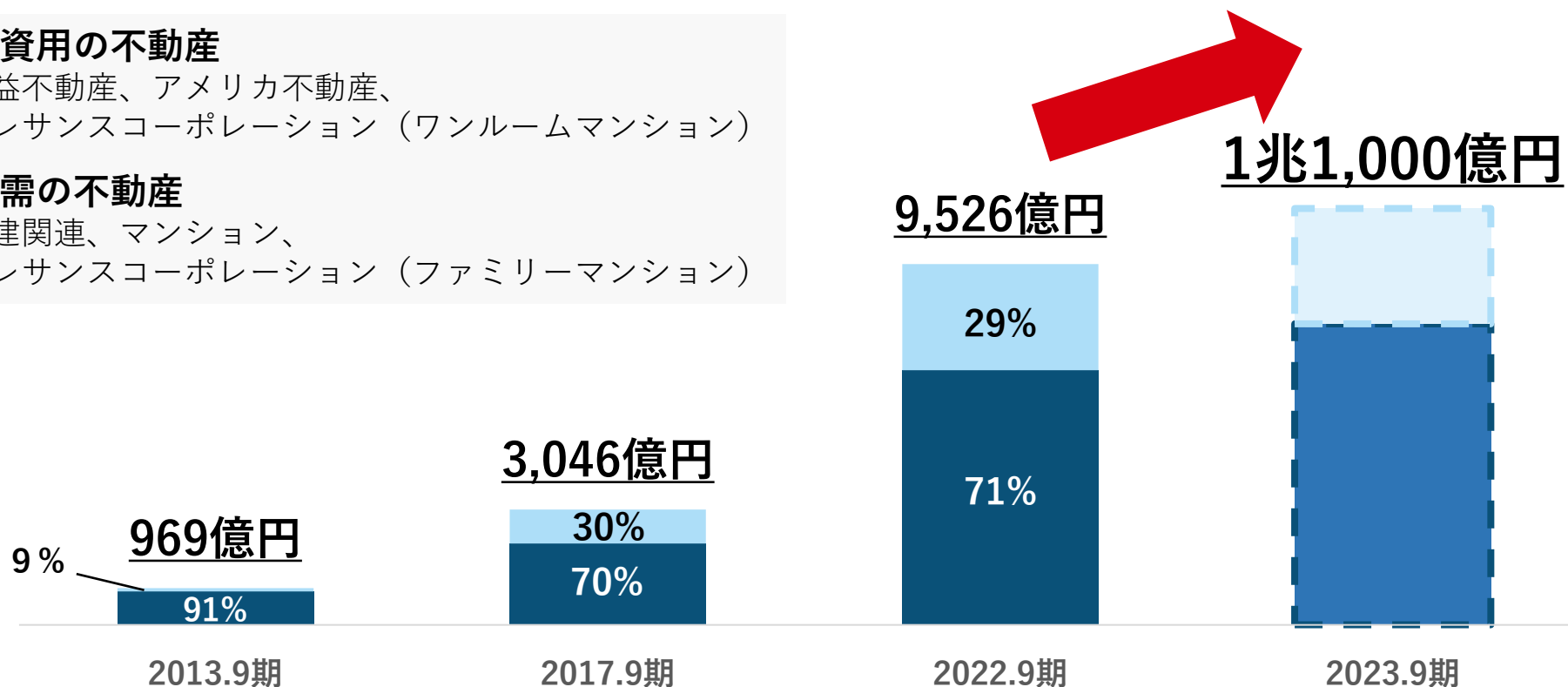
ー セグメント別売上高

■ 投資用の不動産

収益不動産、アメリカ不動産、
プレサンスコーポレーション（ワンルームマンション）

■ 実需の不動産

戸建関連、マンション、
プレサンスコーポレーション（ファミリーマンション）



実需の不動産（戸建関連事業）

戸建関連事業

2023.9期業績予想

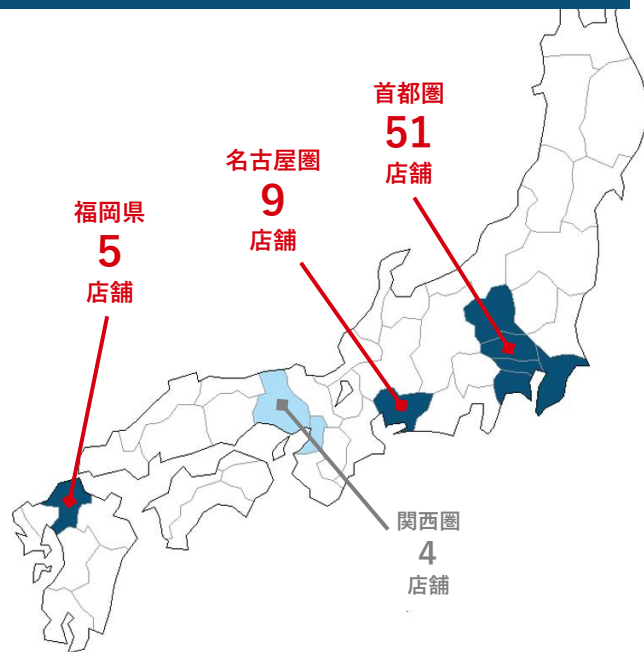
売上高

5,693億円

前期比

+10.2%

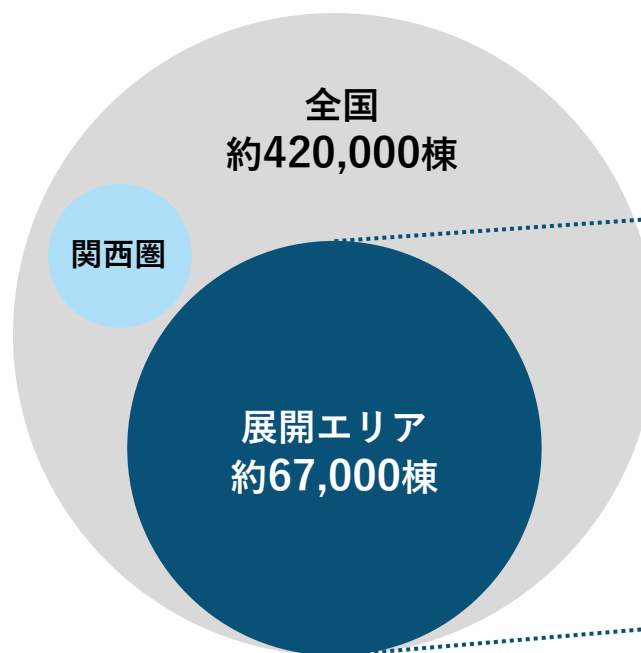
エリア別営業センター数



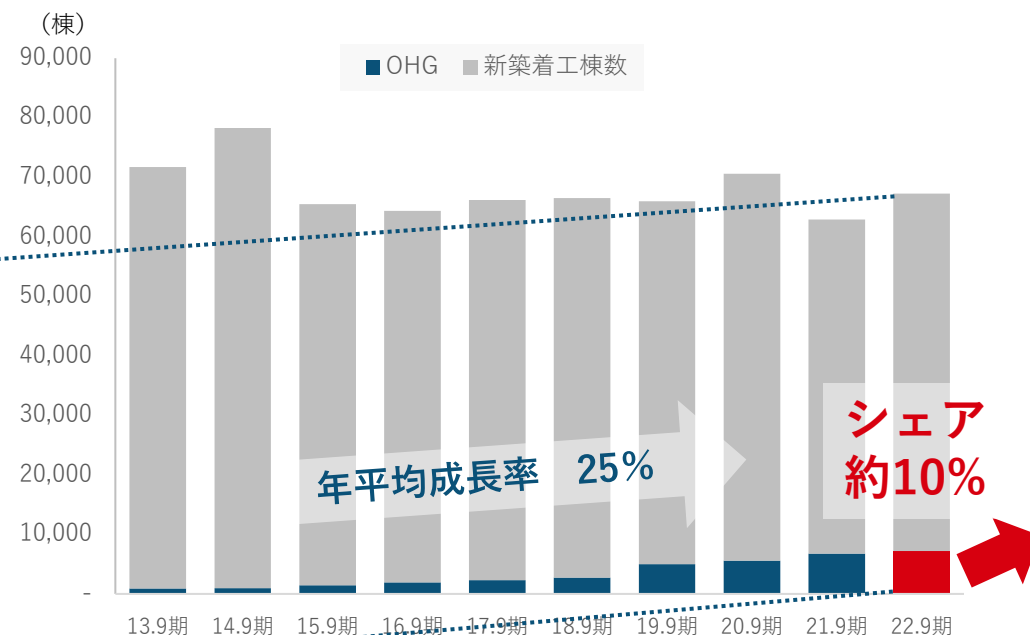
全国の市場規模

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

当社展開エリアにおける市場規模



新設着工棟数推移



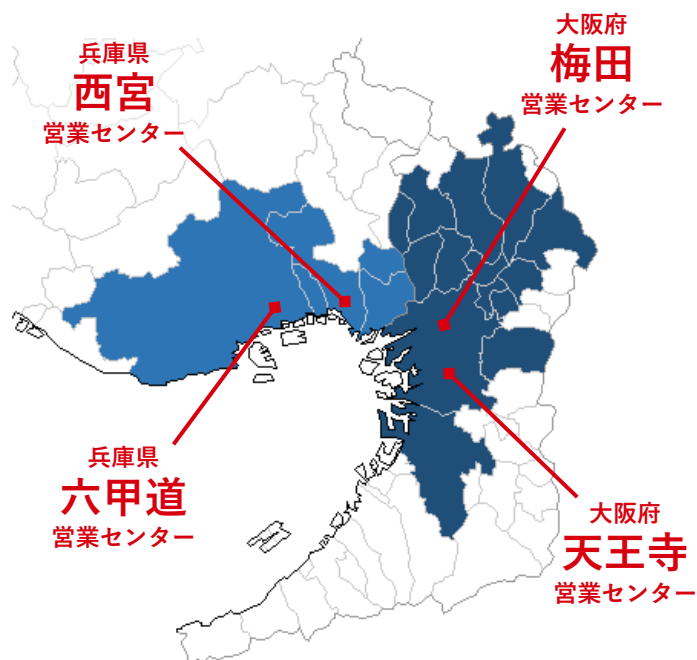
<出所>
 新築着工棟数：国土交通省「住宅着工統計」2021年 一戸建（持家+分譲住宅）
 首都圏、名古屋圏、福岡圏における、当社が販売実績のある主要都市
 OHG：OHD、ホーク・ワンの引渡棟数（建売+請負）

実需の不動産（戸建関連事業）

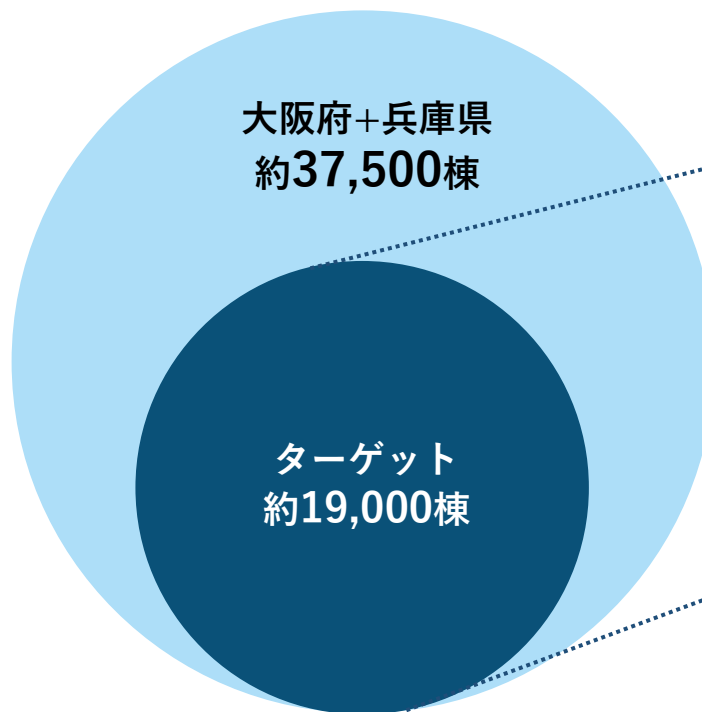
関西圏における市場規模

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

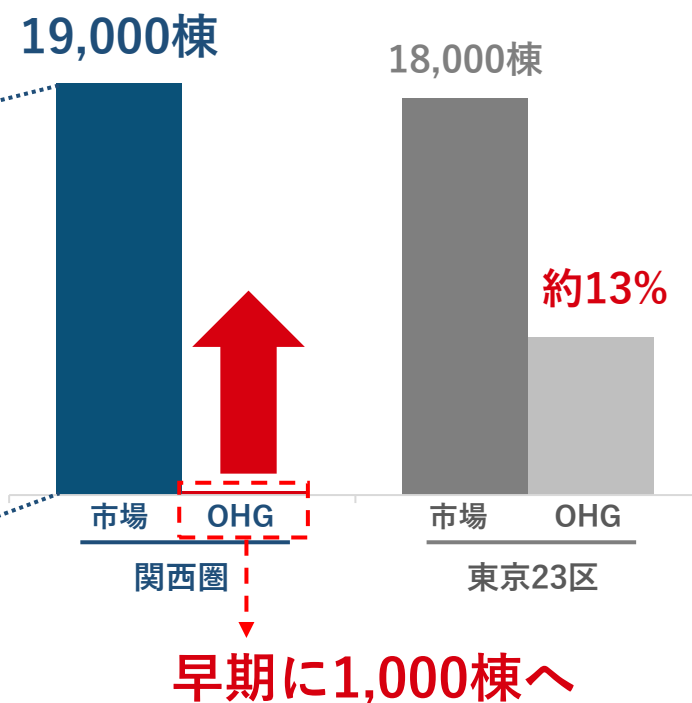
ターゲットエリアと営業センター



関西圏ターゲット規模



関西圏ターゲットと東京23区



< 出所 >

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

OHG：OHD、ホーク・ワンの引渡棟数（建売+請負）

実需の不動産（マンション事業）

マンション事業

2023.9期業績予想

売上高

1,200億円

前期比

+92.4%

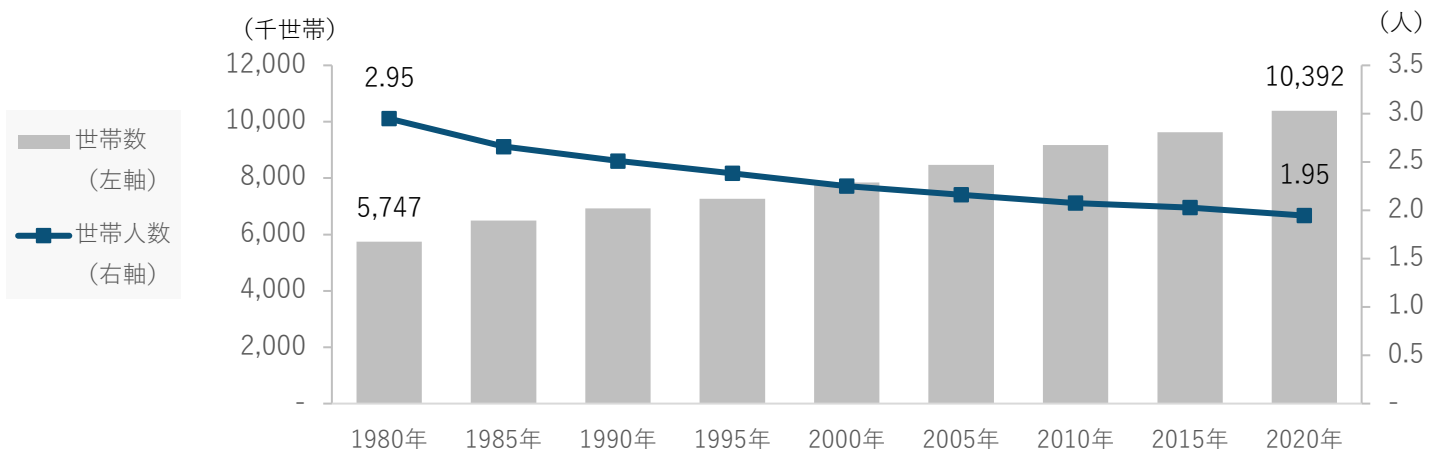
都市部において

■ 少人数世帯が増加 ↑

■ マンション供給が減少 ↓

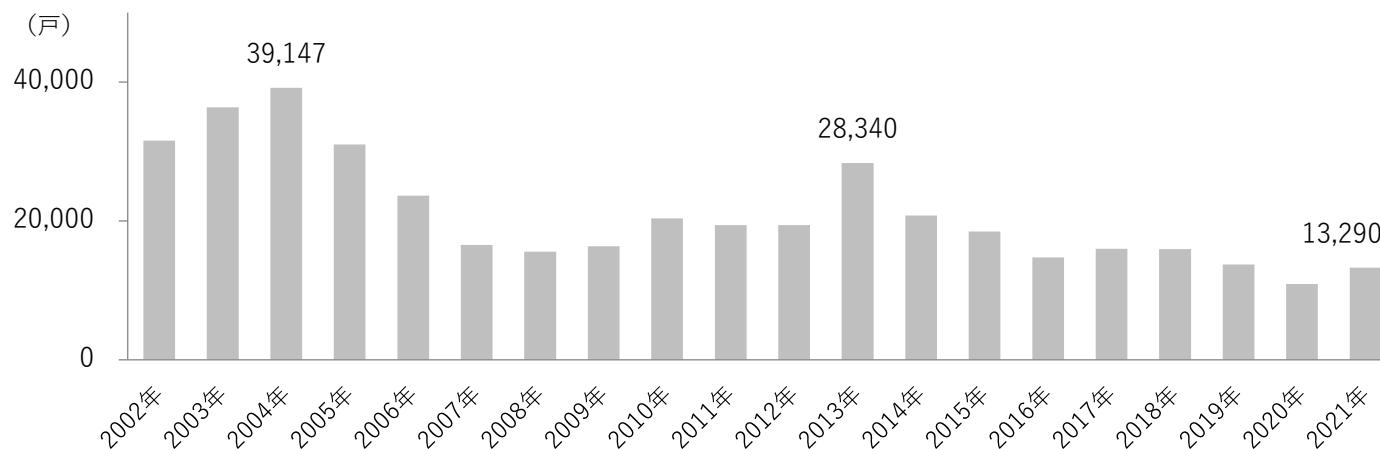
⇒ 需要が供給を上回る状況

都市部における世帯数と1世帯当たり人数



< 出所 > 総務省「国勢調査」 東京23区、横浜市、名古屋市、大阪市、福岡市の合計

東京23区の新築マンション供給戸数



< 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」

投資用の不動産

収益不動産事業

2023.9期業績予想

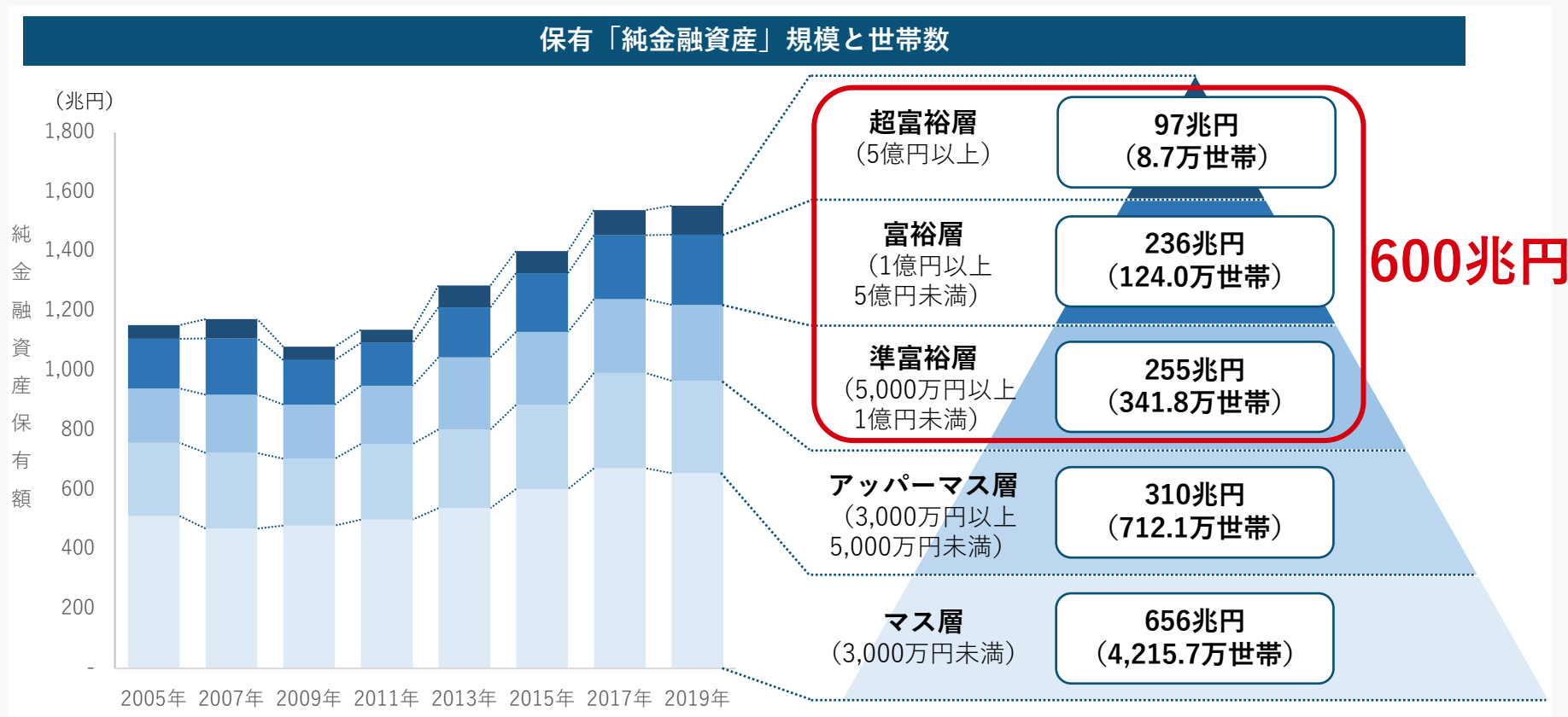
売上高 **1,700億円**
前期比 **+9.0%**

その他(アメリカ不動産事業等)

2023.9期業績予想

売上高 **807億円**
前期比 **+8.4%**

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



<出所> 野村総合研究所 ニュースリリース「野村総合研究所、日本の富裕層は133万世帯、純金融資産総額は333兆円と推計」

3. 中期経営計画

中期経営計画における業績推移

■ 「Hop Step 5000」

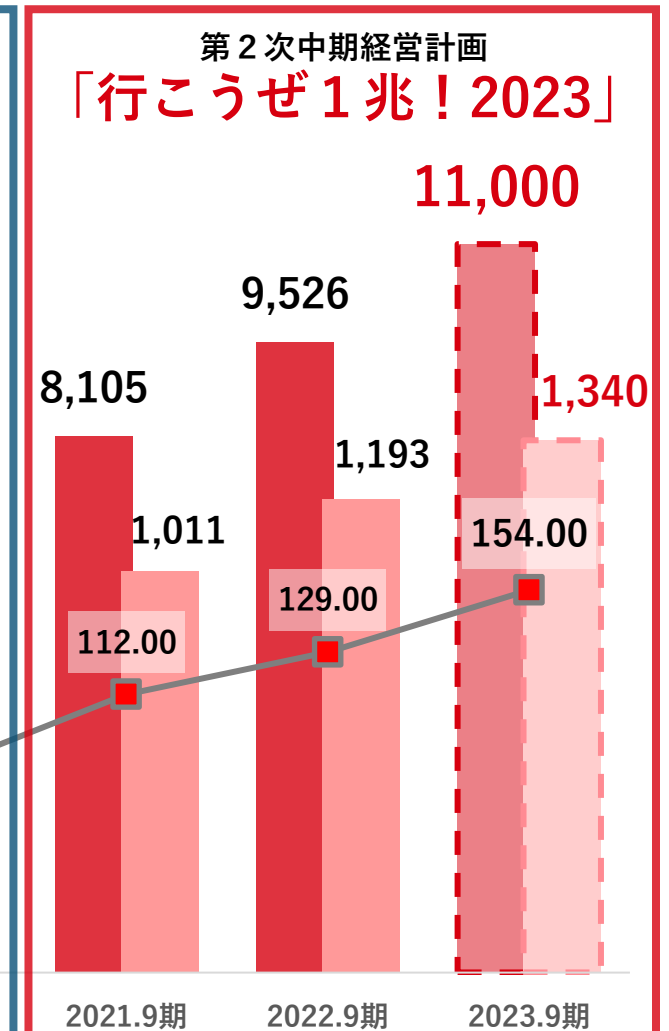
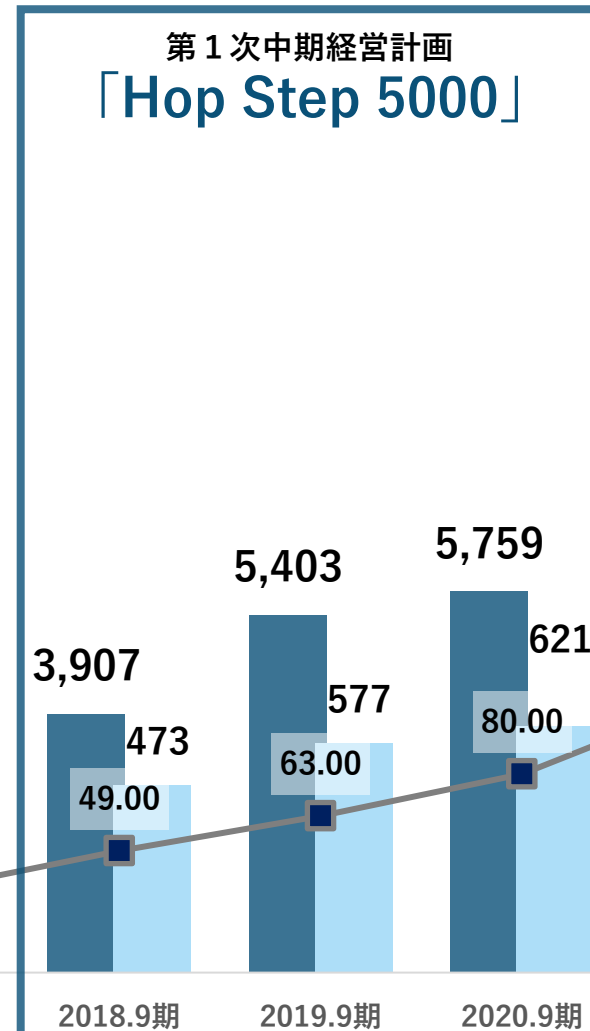
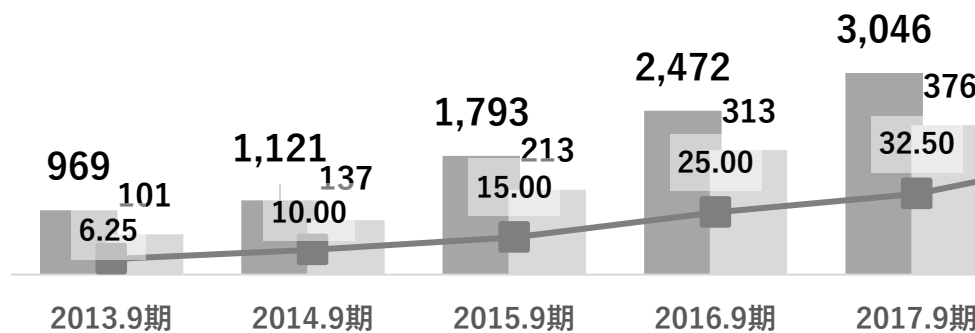
1 年前倒しで5,000億円に到達

■ 「行こうぜ1兆！2023」

大台の1兆円超に向けて最終段階

いずれも、中期経営計画の3年間で
売上高、営業利益、配当は倍増

売上高（億円） 営業利益（億円） 1株当たり配当金（円）



資本・財務政策

- 財務の安定性と高い資本効率を両立
- 自己株式の取得は、業績・株価・バランスシート の状況等を総合的に勘案し機動的に実施

資本・財務政策

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

4. サステナビリティ



OPEN HOUSE GROUP

サステナビリティの考え方



OPEN HOUSE GROUP

ミッション

「都心で手の届く価格の
住宅を提供」

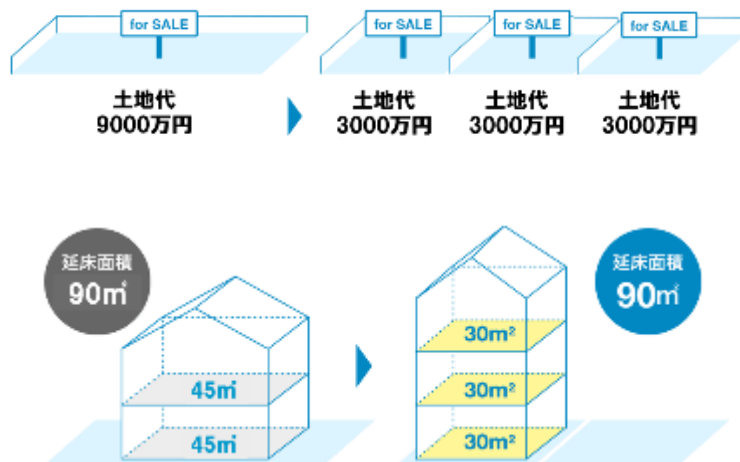
サステナビリティ方針

「持続可能な社会の実現に事業活動
を通じて貢献するとともに、企業の
持続的成長を目指す」

- 企業の持続的発展には社会の持続的成長が不可欠
- グループミッションと社会的責任の両立のための取り組みが重要

住宅購入に関する社会課題の解決に向けて

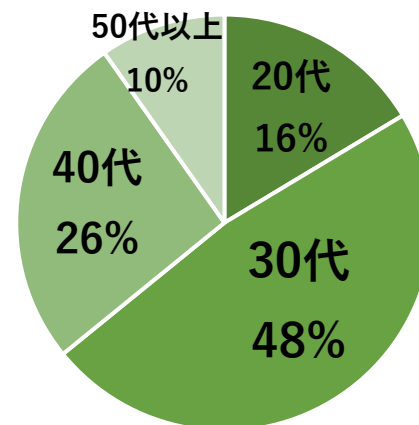
01 手頃な価格での好立地住宅の提供



- 限られた敷地を有効に活用
- 3階建にすることで延床面積を確保
- 実績によるノウハウと技術力で、コンパクトでも快適な住空間を実現
- ワークスペースの設置等、ライフスタイルに合わせた仕様変更が容易

02 若い世代のためのまちづくり

当社戸建購入者年代別割合*



- 高築年数の住宅には、高齢の居住者も多い
- 購入顧客の9割が20~40代、
- 地域コミュニティの活性化に寄与
- 都心駅近の立地で、共働き・子育て世帯の女性の就労継続に貢献

* 2019年1月~12月OH仲介契約顧客世帯主年齢

03 環境負荷の低い木造コンパクト住宅



- 老朽化した住宅の建て替えにより災害への対応力向上
- 造成等の大規模開発に比べ、木造住宅建築が自然に与える影響は軽微
- 日本木造分譲住宅協会を通し、国産木材割合を増加

2022年9月期からの主な取り組み

2021年11月 TCFD 提言に基づく気候変動に関する情報の開示



2022年1月 国連グローバルコンパクトへの署名

2月 みずほ銀行からの「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の実行（100億円）



4月 ESG指数「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」に選定



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

4月 MSCI ESG レーティング「B B B」評価獲得

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB BBB A AA AAA

9月 「ESG/SDGs評価シンジケーション」に基づく資金調達（205億円）

10月 実質再生可能エネルギー電力「おうちリンクでんき」提供開始

10月 太陽光発電事業の開始およびGHG排出削減目標にScope3を追加

10月 R&Iグリーンボンドアセスメントの評価を取得（17億円）

10月 指名報酬委員会を設置



脱炭素プロジェクト①



■ 脱炭素プロジェクトとして再エネ創エネ両面での取り組みを開始

再生可能エネルギー電力を戸建購入者に提供開始

- 2022年10月、当社子会社株式会社おうちリンクを通じてお客様へ提供する電力サービスを実質再生可能エネルギーへ切り替え
- 当社排出の73%を占めるスコープ3の削減に寄与



太陽光発電事業を開始、創エネに寄与

- 太陽光発電所を運営する子会社(SPC)を活用し、全国に太陽光発電所を保有

ポートフォリオ	全国分散型、全て稼働済み太陽光発電所(20か所)
パネル容量	15.4MW
年間予想発電量	約2,000万kWh(一般家庭 4,100 戸の年間電力使用料に相当)
総投資額	約60億円



脱炭素プロジェクト②



■ 脱炭素に向けた取り組みを継続し、GHG排出削減に貢献



太陽光パネルの普及促進

- 東京ガスと連携し、太陽光発電定額サービスを提供



「一般社団法人日本木造分譲住宅協会」

- 国産材の普及活動、苗木寄付等、森林サイクル保全活動を継続



オープンハウスの森

- 社員へ森林保全研修を実施

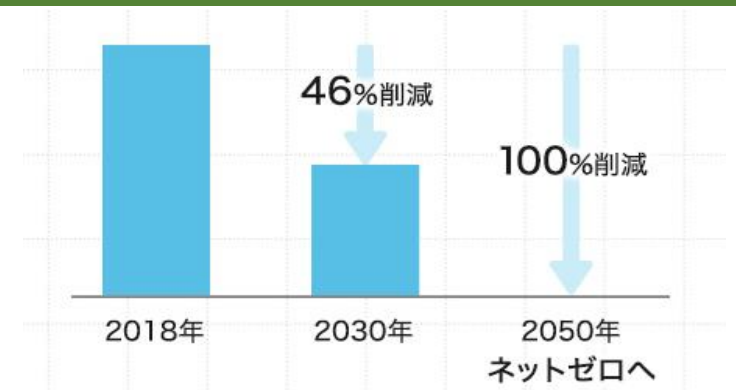
<GHG（温室効果ガス）排出削減目標>新たにScope 3 の削減目標を追加
2030年 Scope1,2,3 46%削減（原単位、2018年度比）
2050年 ネットゼロ

対象：株式会社オープンハウス及び株式会社オープンハウス・ディベロップメントが展開する戸建関連事業

Scope1,2,3：Scope1 対象会社の事業活動における排出（直接排出）

Scope2 他社より供給されたエネルギーの使用に伴う排出（間接排出）

Scope3 その他の事業活動に伴う排出（資材調達、販売後の住宅使用時の排出等の間接排出）



地域共創プロジェクト



- 群馬県において地域共創活動を展開
- スポーツ事業を通し、地域貢献活動を推進

水上温泉街の再生プロジェクト

- 廃業となった温泉旅館の従業員寮を活用し、「ミニ廃墟再生マルシェ」を開催
- 2021年9月、みなかみ町、群馬銀行、東京大学と締結した「産官学金包括連携協定」により実現



手入れ前の従業員寮

地元の方と学生による手入れ後

CRANE THUNDERS ONGAESHI

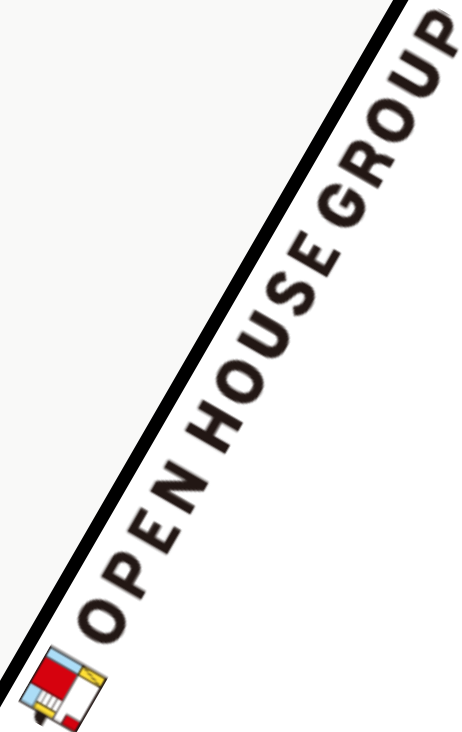
プロバスケットボールB1リーグの群馬クレインサンダーズが、社会課題解決のための寄付活動を実施

- 赤い羽根共同募金
- 小児がん支援のためのレモネードスタンド



群馬クレインサンダーズの選手も参加（写真右：五十嵐圭選手）

5. DX（デジタルトランスフォーメーション）



2022年10月28日に「DX白書」公開に関するお知らせをリリースしました。
詳細は当社HP「IRニュース」をご覧ください。
<https://openhouse-group.co.jp/ir/>

バーチャル展示場「LIFE DESIGN PARK 3D」

- いつでも・どこでも・誰でも、「自由に」体験できるバーチャル展示場をオープン
- PCやスマートフォンから、臨場感溢れるハイクオリティな3Dデザイン住宅を内覧可能



LIFE DESIGN PARK 3D 公式HP : <https://oha.openhouse-group.com/design/vr/>

24時間365日
利用可能

リアルタイムに
トレンドを提供

－利用者メリット－

- 待ち時間が短縮可能
- コストパフォーマンスの高い住宅が手に入る
- トレンドに合わせた多様なデザインが見られる
- 細部まで時間をかけて内覧可能
- 離れて住むご家族全員で具体的な暮らしを想像し、夢を膨らませながら内覧可能



すべての人に、自由（設計）を。



「AI営業スタッフ」

- 新たな顧客との接点「AI営業スタッフ」の実証実験を開始
- 販売営業のDX推進のため、大規模言語AIを活用した「AI営業」の開発を目指す

従来の家探し体験

来店相談の場合

- 来店時間が確保できない...
- コロナ禍で行動制限が発生...

プロに探してもらえが、
体験ハードルも高い



WEB活用の場合

- 専門知識がなく判断が難しい...
- 条件や要望が言語化できない...

気軽に探せるが、
自分に合う家を探すのは
難しい



「AI営業スタッフ」による家探し体験

チャットで気軽に家探しができ、かつプロと相談しながら
家を探すような新しい顧客体験を提供



－利用者メリット－

- 自分の迷いや懸念に合わせたアドバイスをくれる
- 会話の中で要望を引き出し、自分におすすめの物件を提案してくれる
- いつでも気軽にチャットができる

－当社メリット－

- 新たな顧客層の開拓
- 労働時間の短縮や労働環境の改善、生産性の向上を期待

6. <参考情報>業績補足



OPEN HOUSE GROUP

2022年9月期 連結決算概要_戸建関連事業 サブセグメント別実績

(単位:百万円)

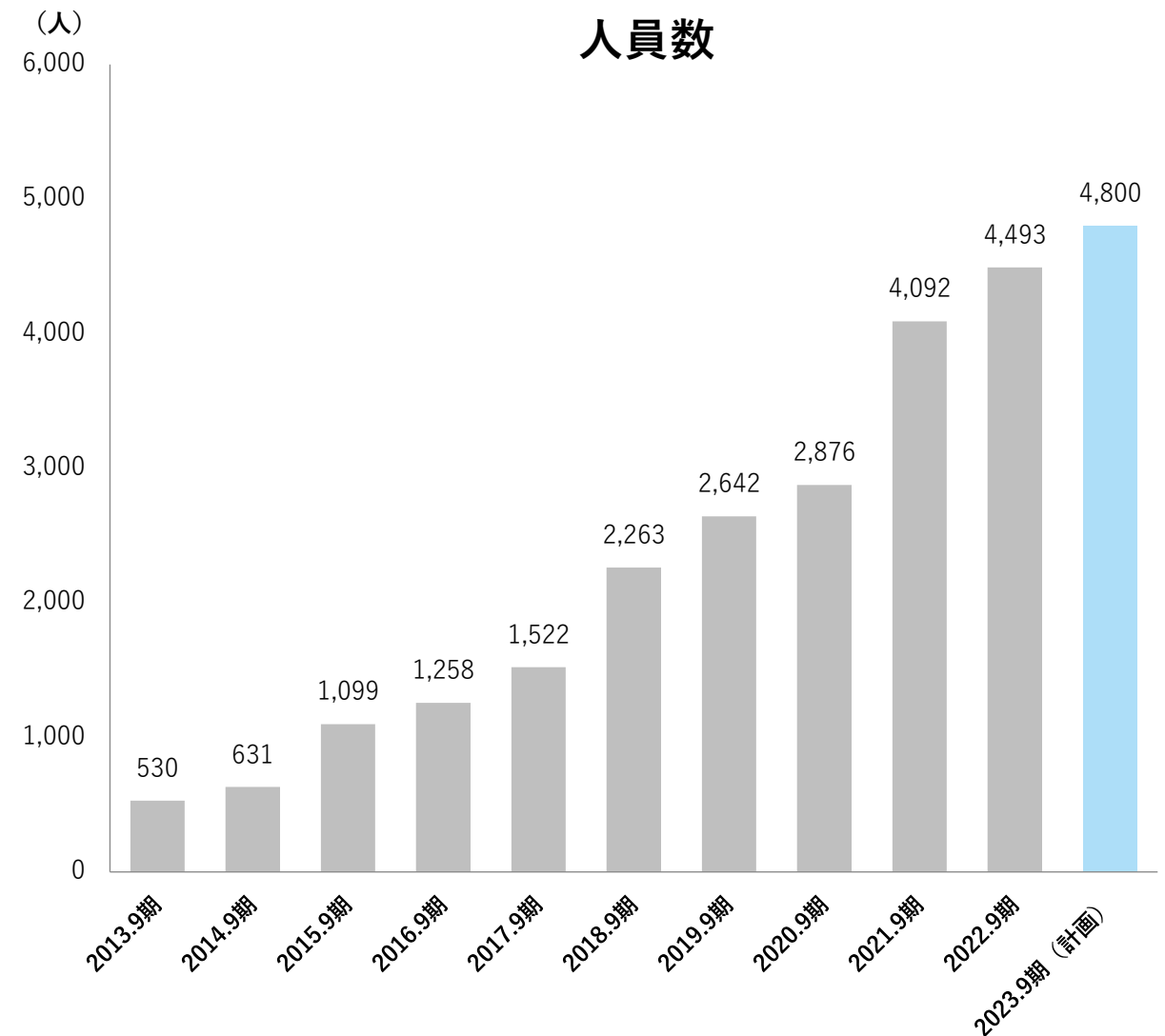
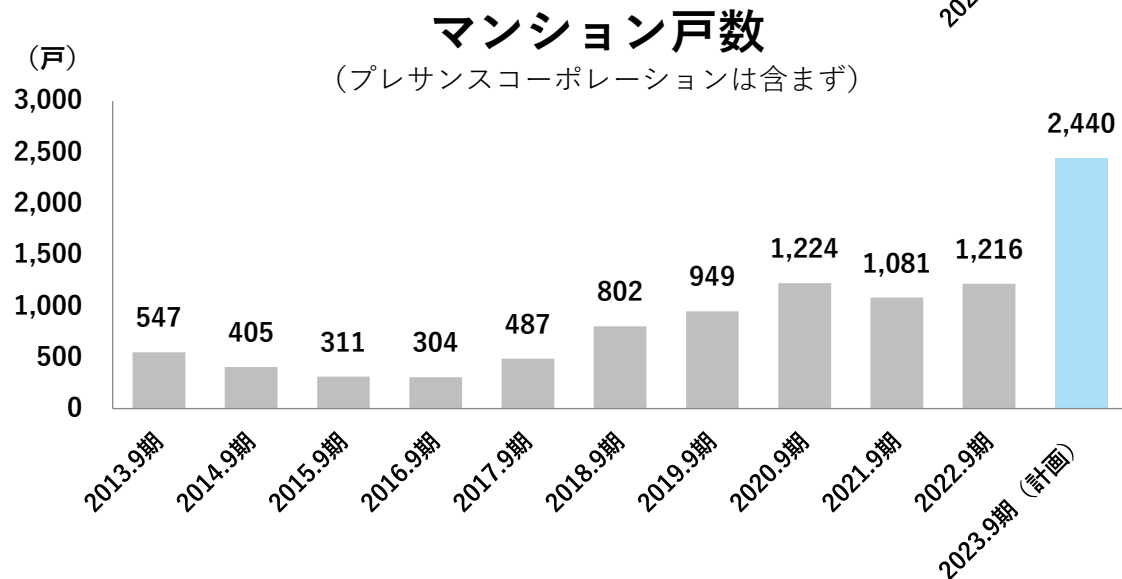
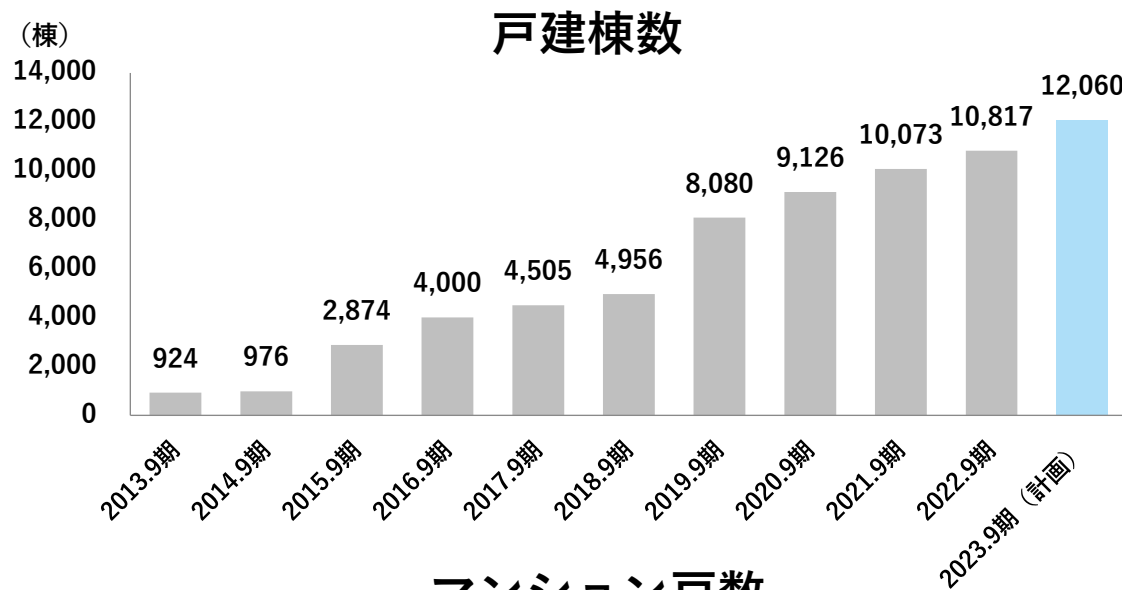
		2020.9期	2021.9期	2022.9期			2020.9期	2021.9期	2022.9期
OHD (戸建分譲)	売上高	248,980	294,169	336,502	棟数	建売	2,804棟	3,396棟	3,624棟
	売上総利益	40,846	57,705	63,683		土地	2,645棟	3,088棟	3,402棟
	売上総利益率	16.4%	19.6%	18.9%		請負	1,597棟	1,814棟	1,918棟
					単価	建売	41.6	40.9	43.1
						土地	40.9	41.5	44.4
ホーク・ ワン (戸建分譲)	売上高	87,094	105,329	125,352	棟数	建売	2,063棟	2,150棟	2,283棟
	売上総利益	12,508	19,783	21,825		土地	145棟	292棟	346棟
	売上総利益率	14.4%	18.8%	17.4%		請負	39棟	82棟	168棟
					単価	分譲	39.0	42.5	46.6
OHA (建築請負)	売上高	55,508	57,800	67,495	請負棟数	外部向け	2,623棟	2,631棟	2,876棟
	売上総利益	6,235	7,926	6,130		OHD向け	1,535棟	1,634棟	1,881棟
	売上総利益率	11.2%	13.7%	9.1%					

2023年9月期 連結業績予想_セグメント別売上高・ユニット計画

売上高・売上総利益（億円）		2021.9期	2022.9期	2023.9期
		実績	実績	計画
戸建関連	売上高	4,469	5,165	5,693
	売上総利益	872	939	966
	売上総利益率	19.5%	18.2%	17.0%
マンション	売上高	471	623	1,200
	売上総利益	111	163	312
	売上総利益率	23.6%	26.2%	26.0%
収益不動産	売上高	1,230	1,559	1,700
	売上総利益	179	246	259
	売上総利益率	14.6%	15.8%	15.2%
その他 (アメリカ不動産等)	売上高	451	744	807
	売上総利益	94	145	160
	売上総利益率	20.8%	19.5%	19.8%

ユニット（棟、戸、件）		2021.9期	2022.9期	2023.9期
		実績	実績	計画
OHD	売上高（億円）	2,941	3,365	3,770
	棟数			
	建売	3,396棟	3,624棟	4,970棟
	土地	3,088棟	3,402棟	3,270棟
ホーク・ワン	売上高（億円）	1,053	1,253	1,340
	棟数			
	建売	2,150棟	2,283棟	2,430棟
	土地	292棟	346棟	390棟
OHA	売上高（億円）	578	674	800
	請負棟数			
	外部向け	2,631棟	2,876棟	2,680棟
	内部向け	1,634棟	1,881棟	2,390棟
マンション	戸数	1,081戸	1,216戸	2,440戸
収益不動産	件数	292件	328件	410件
アメリカ不動産	棟数	827棟	1,071棟	1,110棟

中期経営計画_定量目標



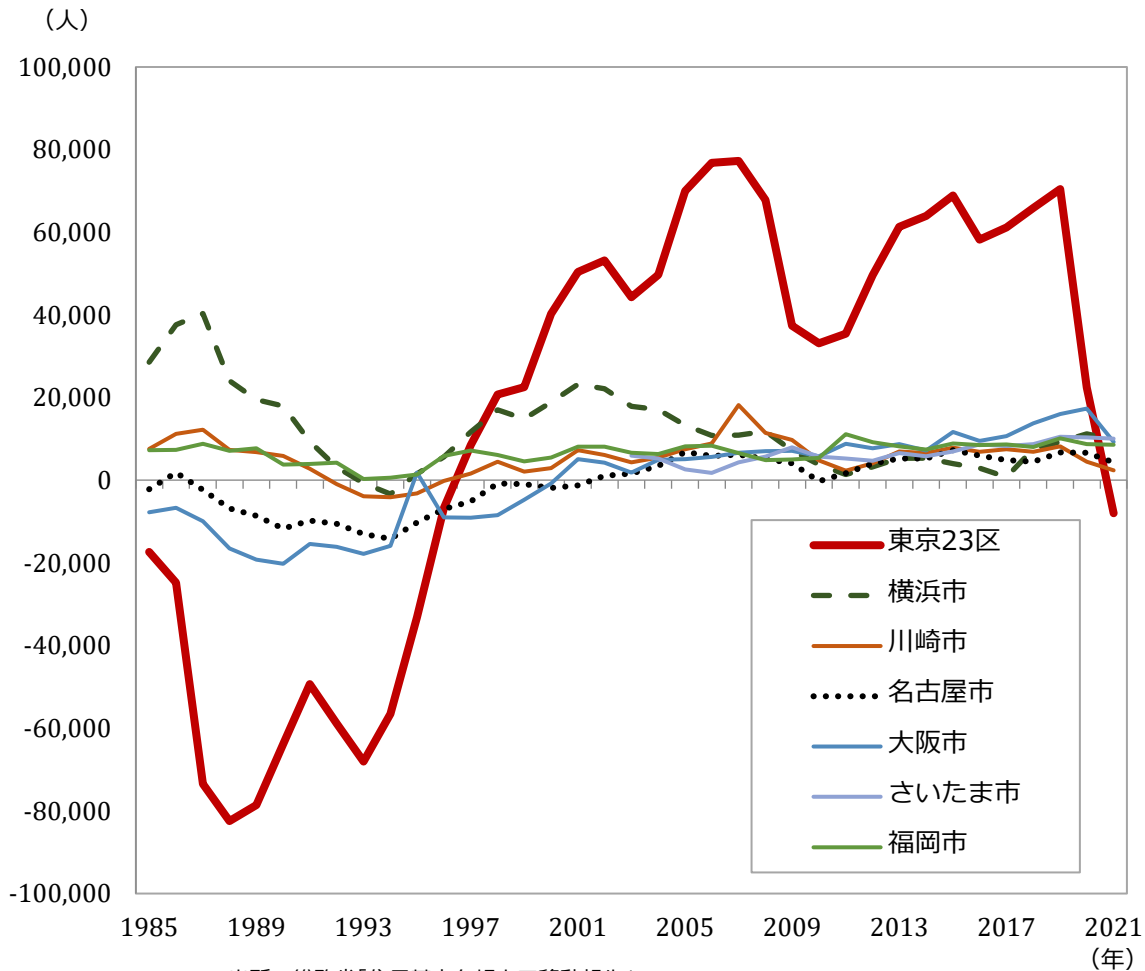
7. <参考資料> 市場動向



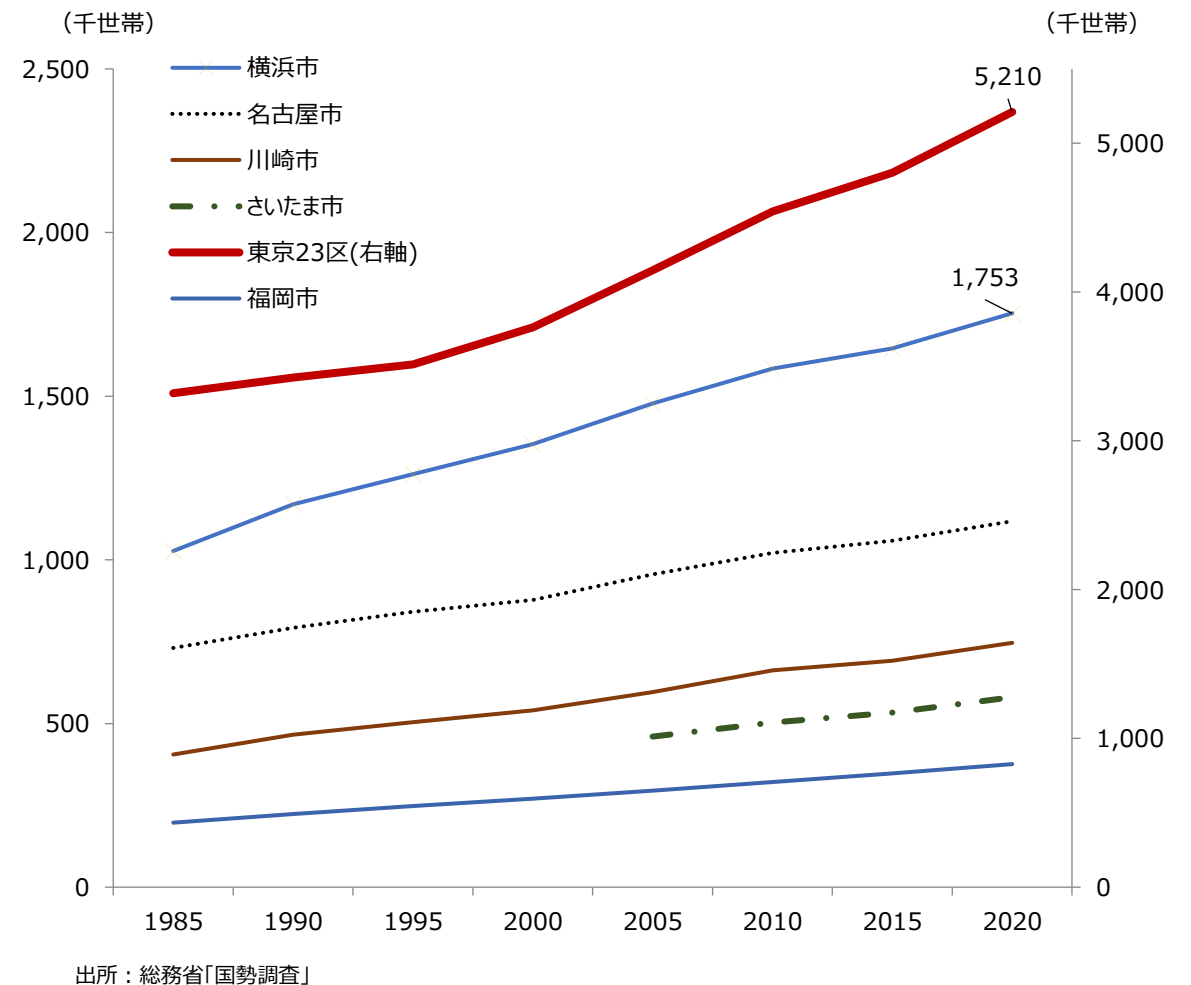
OPEN HOUSE GROUP

都市部に人が集中し、世帯数が増加

大都市における転入超過数

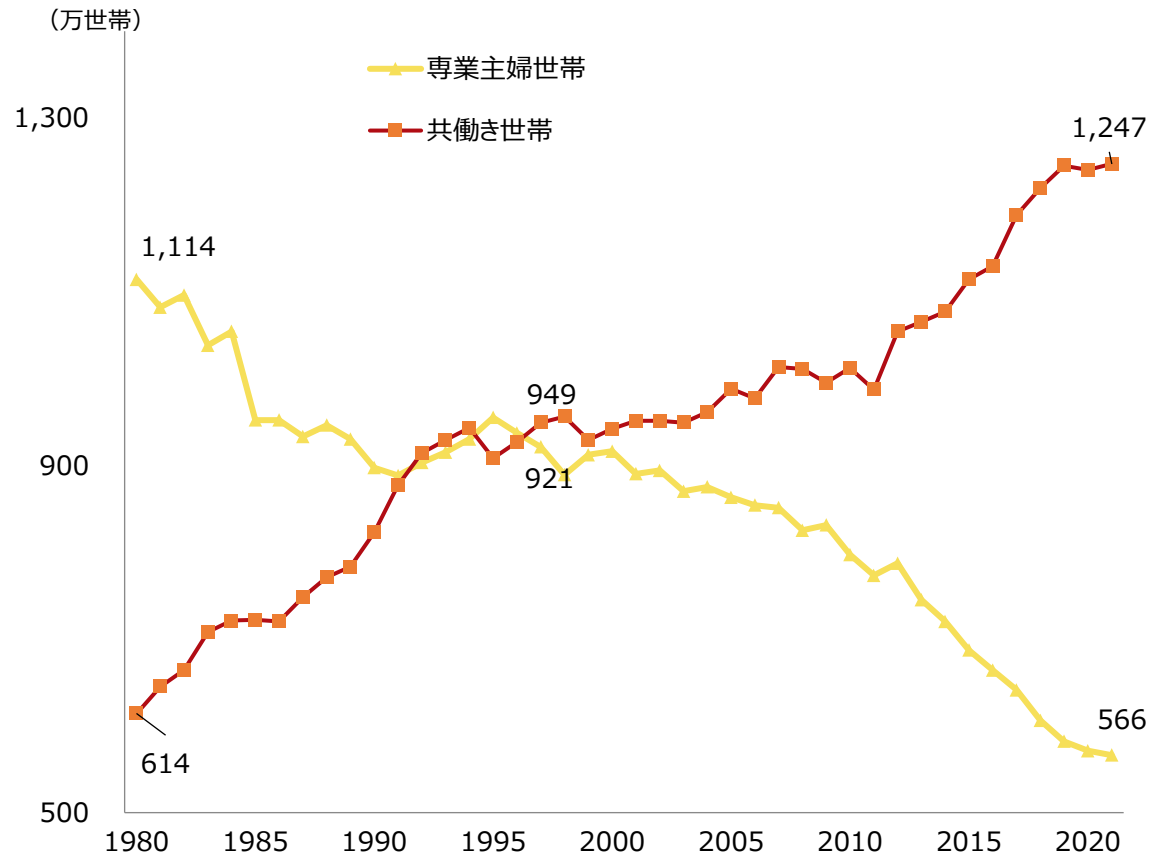


大都市における世帯数



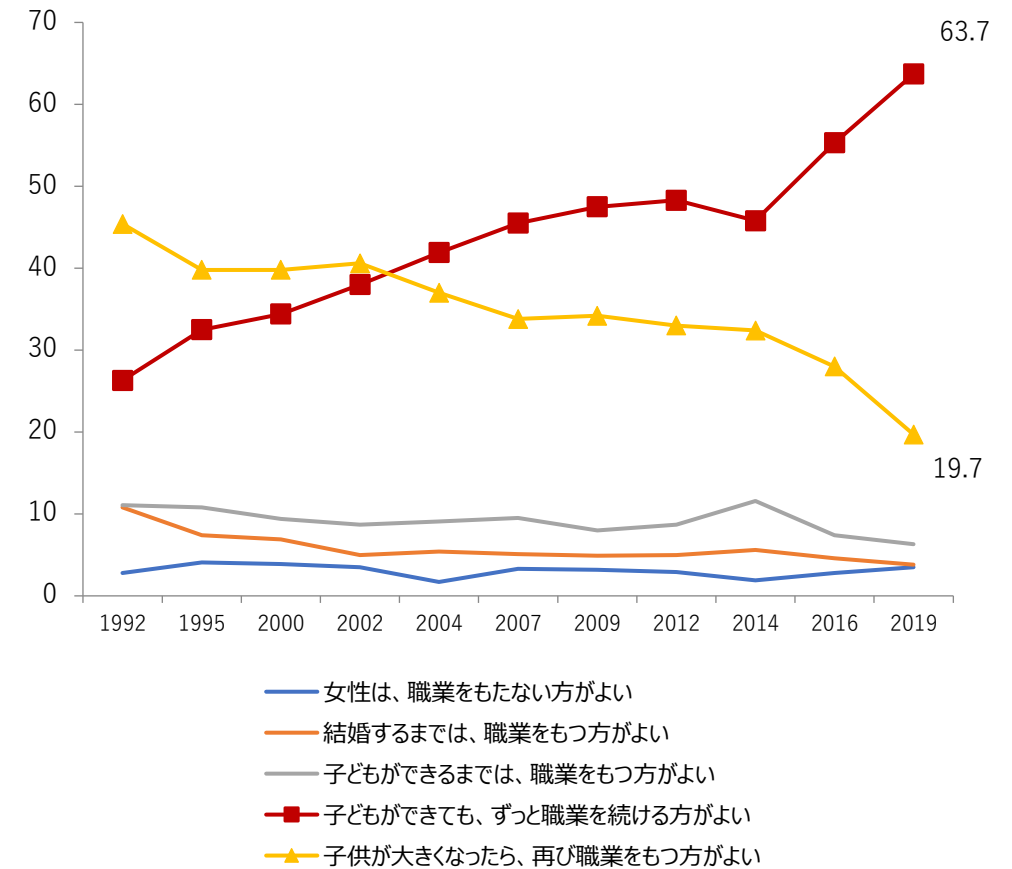
共働き・子育て世帯は、通勤時間を短縮できる都市部を志向

共働き・専業主婦世帯（全国）



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」

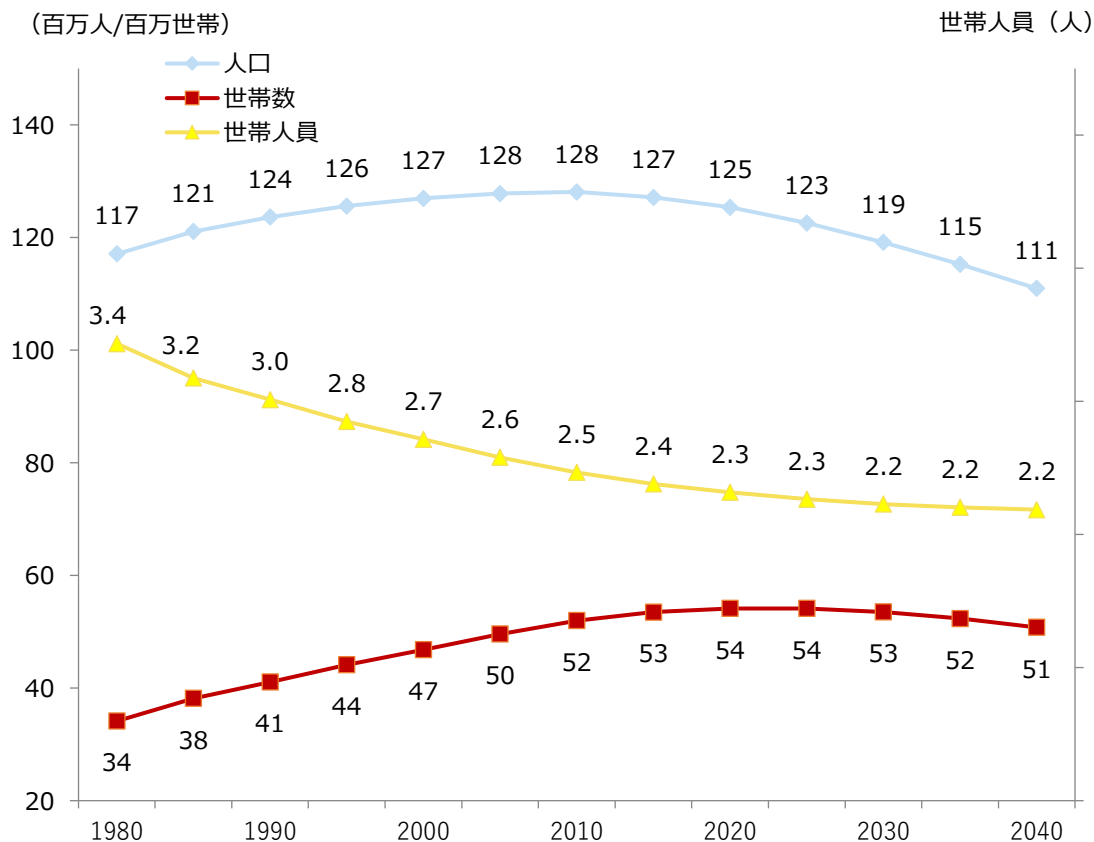
女性の就労意識の変化（全国）



- 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

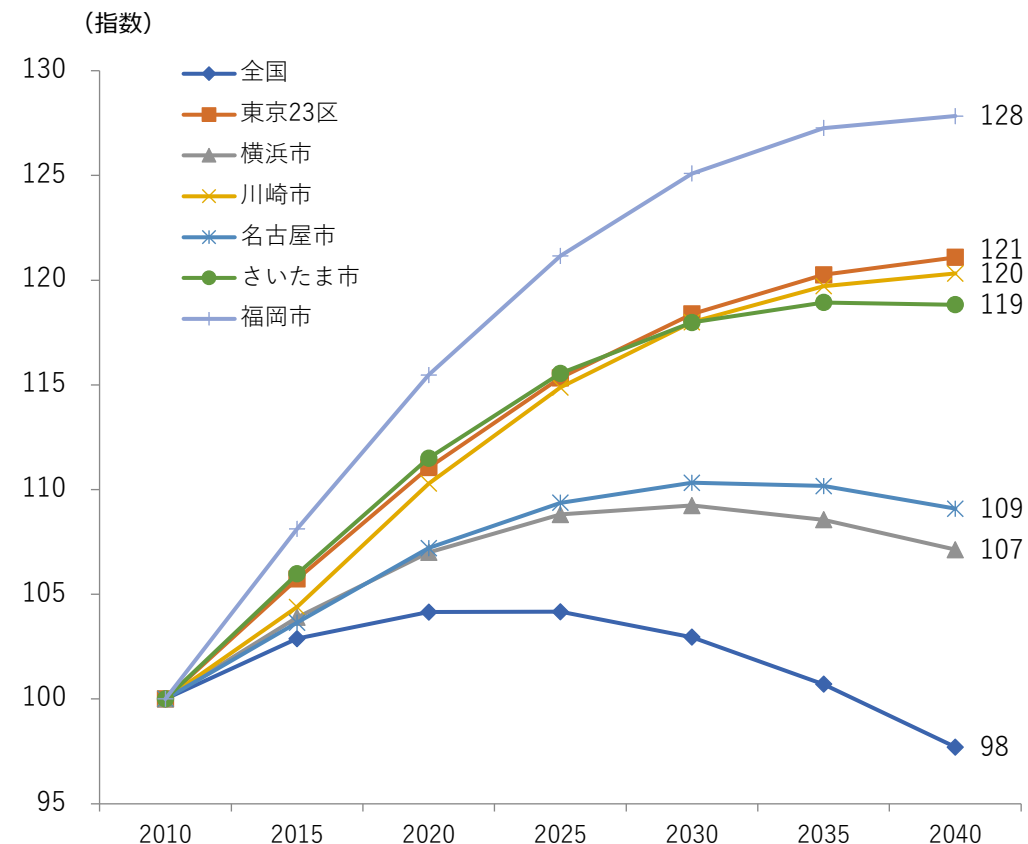
日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後とも増加が見込まれる

日本の人口・世帯数の将来推計



出所：1980-2015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

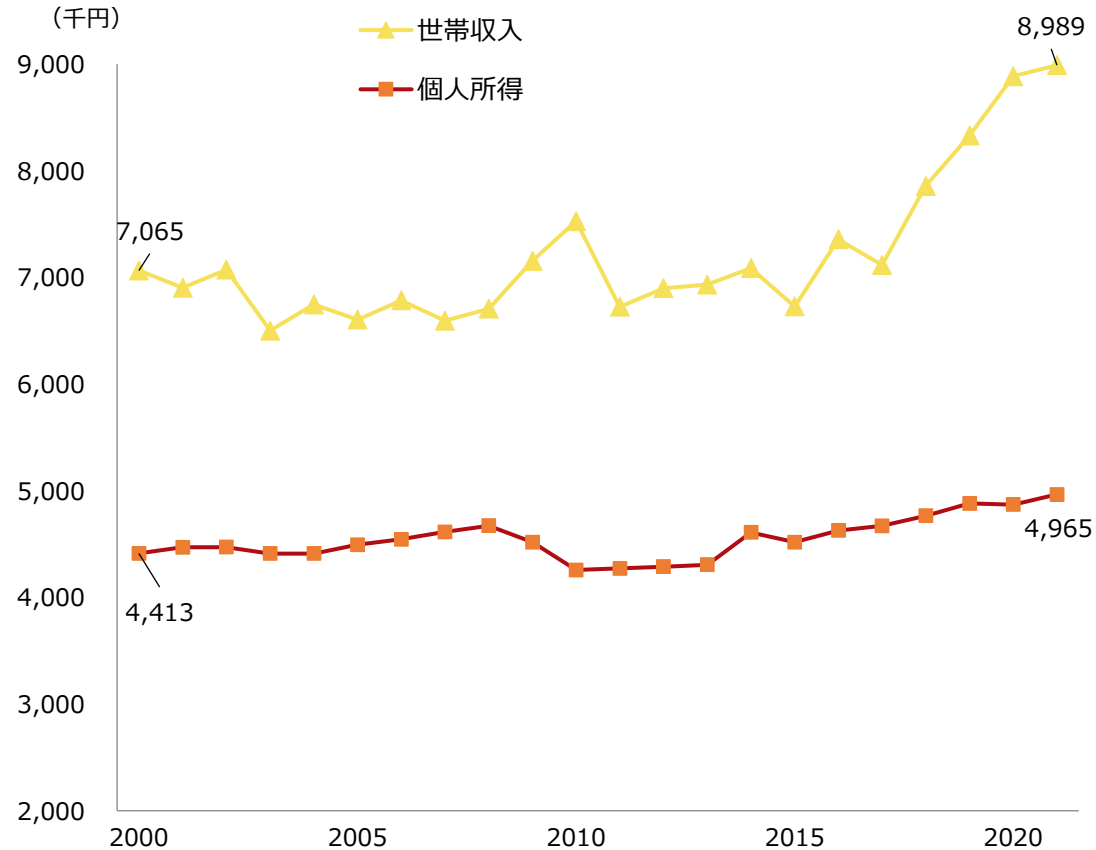
都市部における世帯数の将来推計（指数）



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

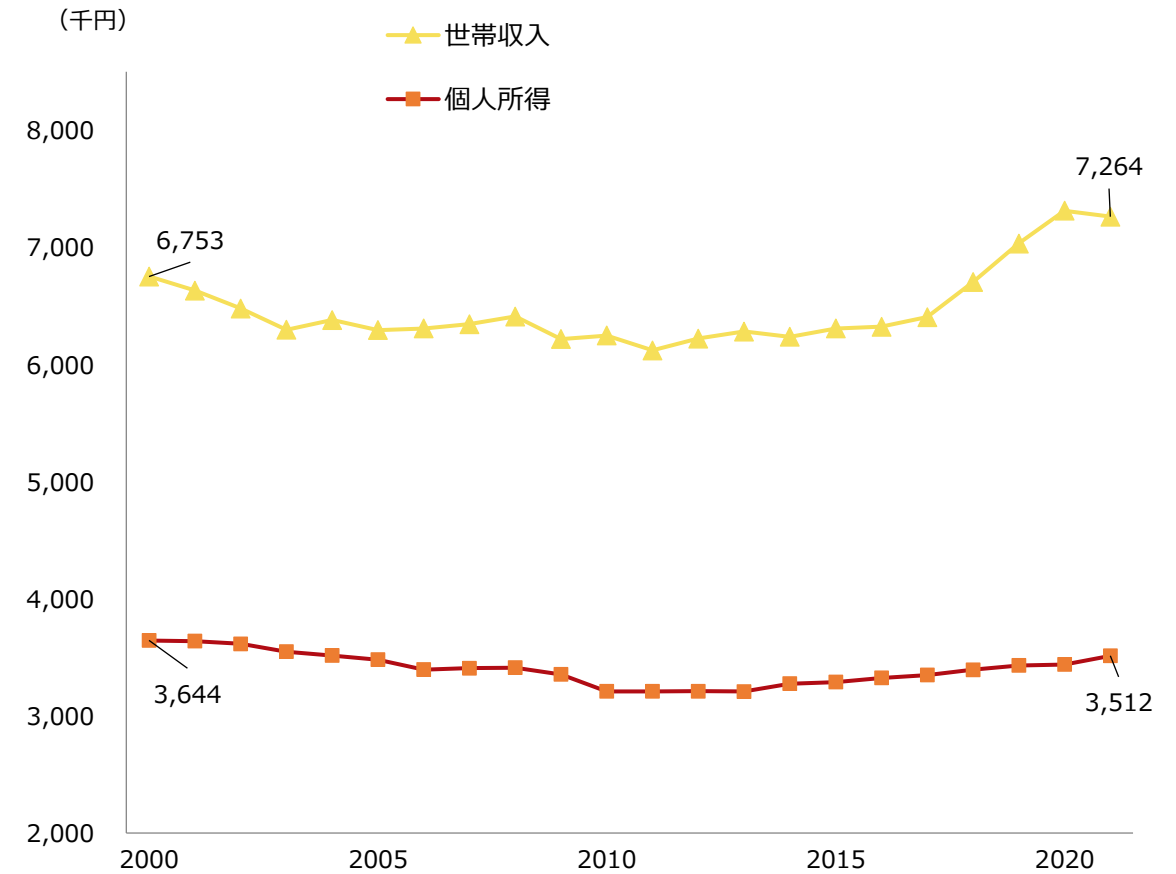
都市部の方が所得の回復が早く、住宅の購買力に期待ができる

東京23区 世帯収入と個人所得



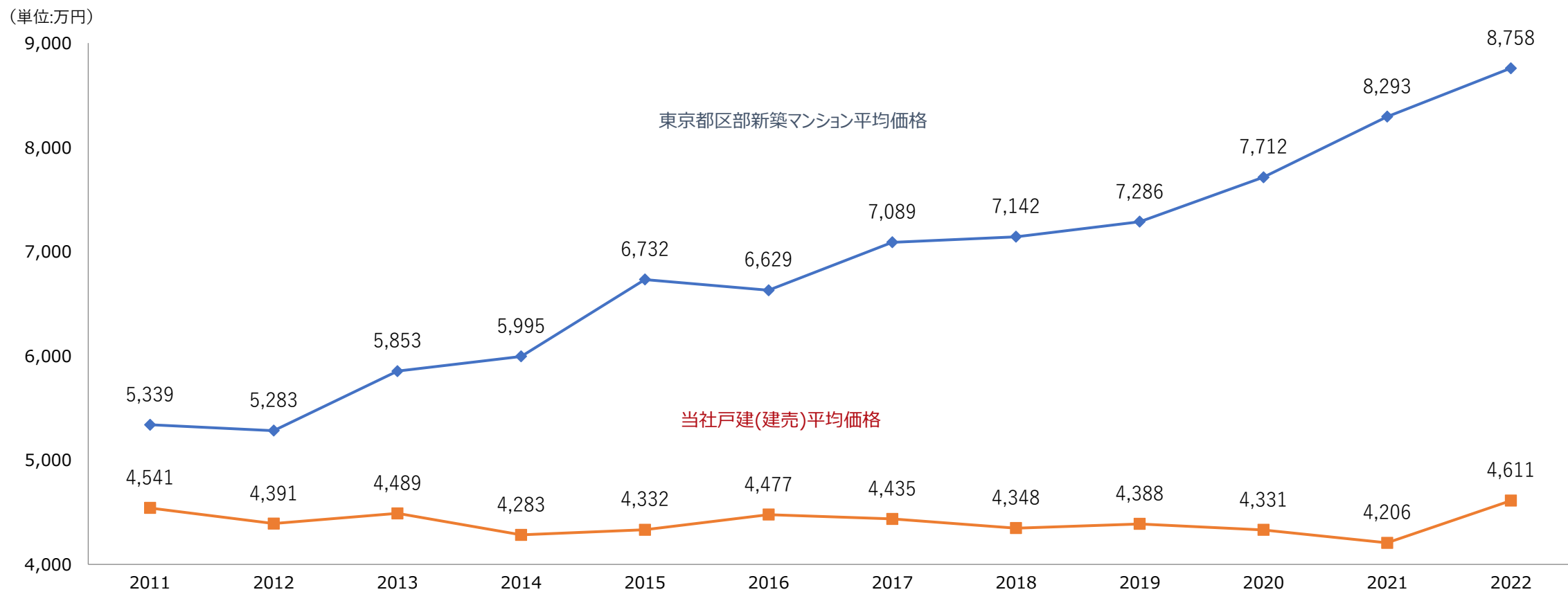
出所：
 世帯収入 総務省「家計調査」二人以上の世帯（勤労者世帯）
 1か月間の実収入より年間換算
 個人所得 総務省「市町村税課税状況等の調」より
 課税対象所得÷納税義務者数より算出

全国 世帯収入と個人所得



価格が上昇したマンションに対し、リーズナブルな戸建が注目

東京都区部新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格の推移

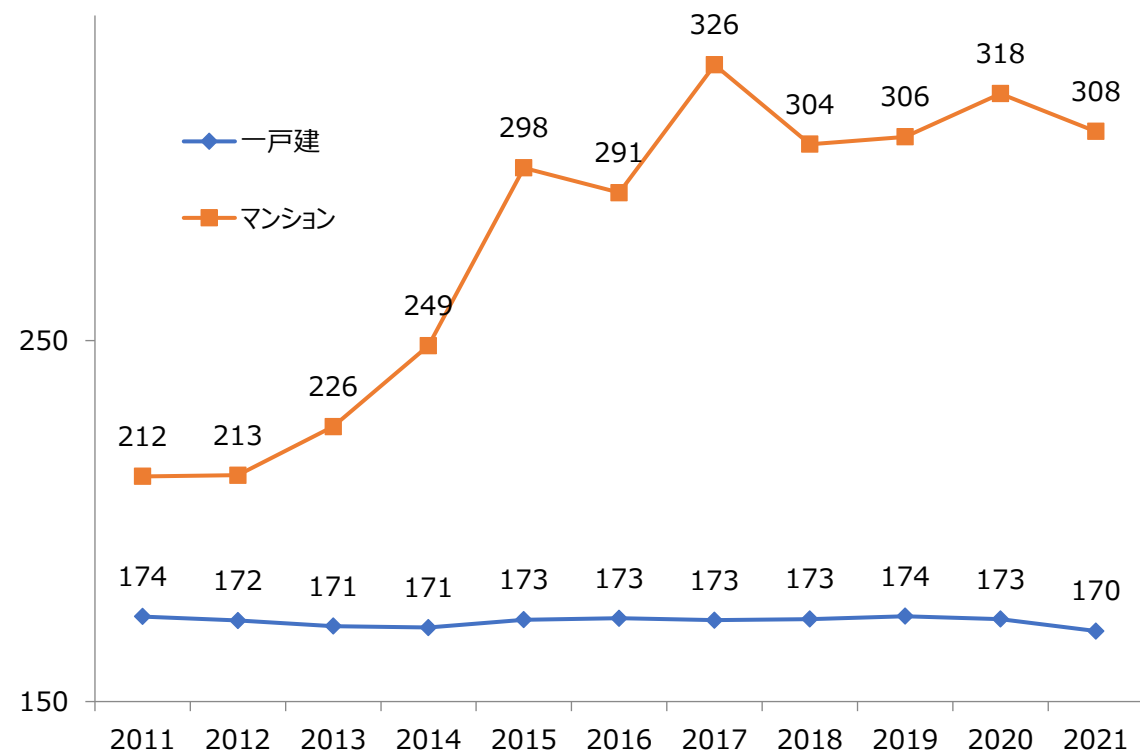


出所：国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンスリーレポート」
 年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月、名古屋、福岡除く首都圏対象
 * 2021年のマンションは1-12月、2021年の当社は 2020年10-2021年9月

マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

1㎡当たり工事費（東京都）

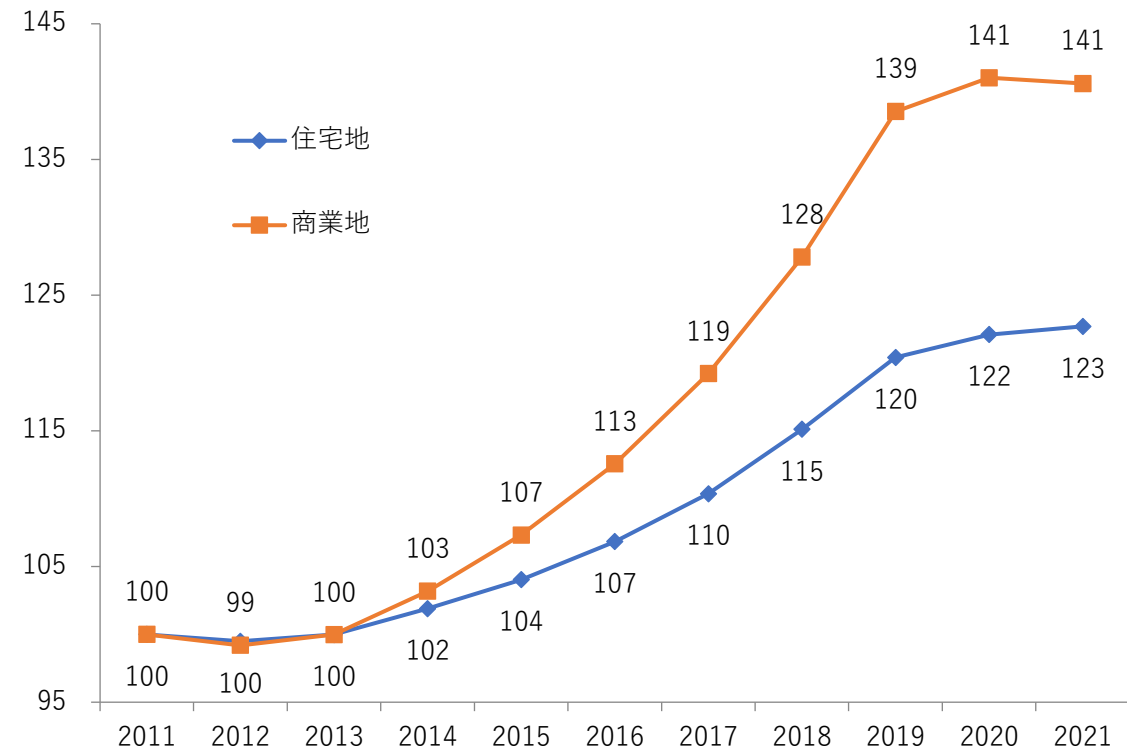
(千円/㎡)



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）

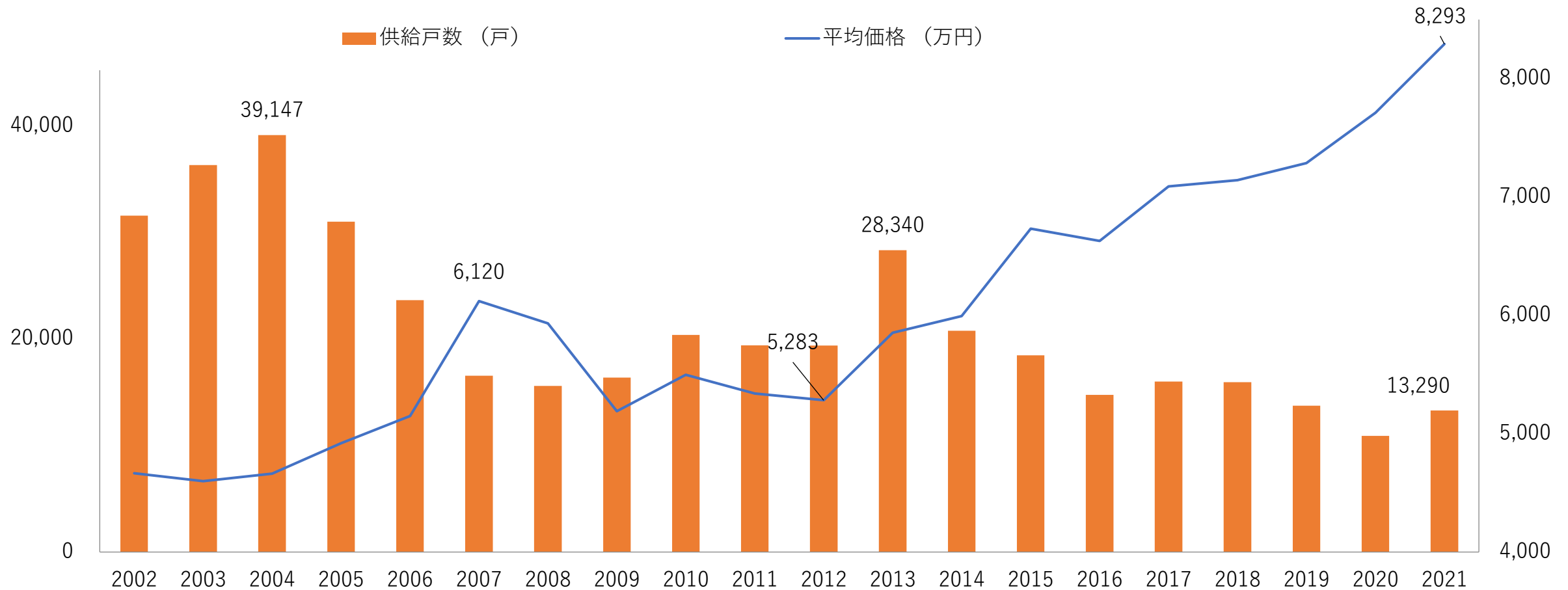
(指数)



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

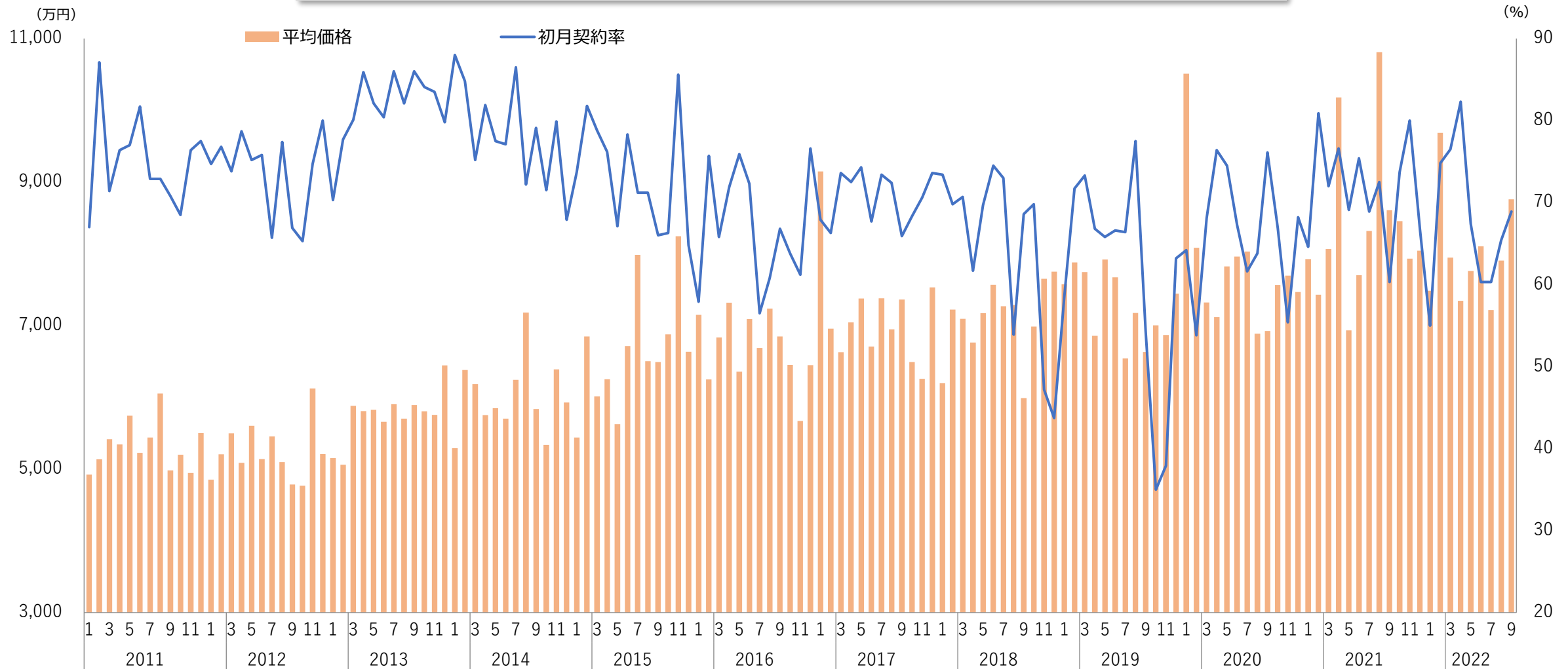
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



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

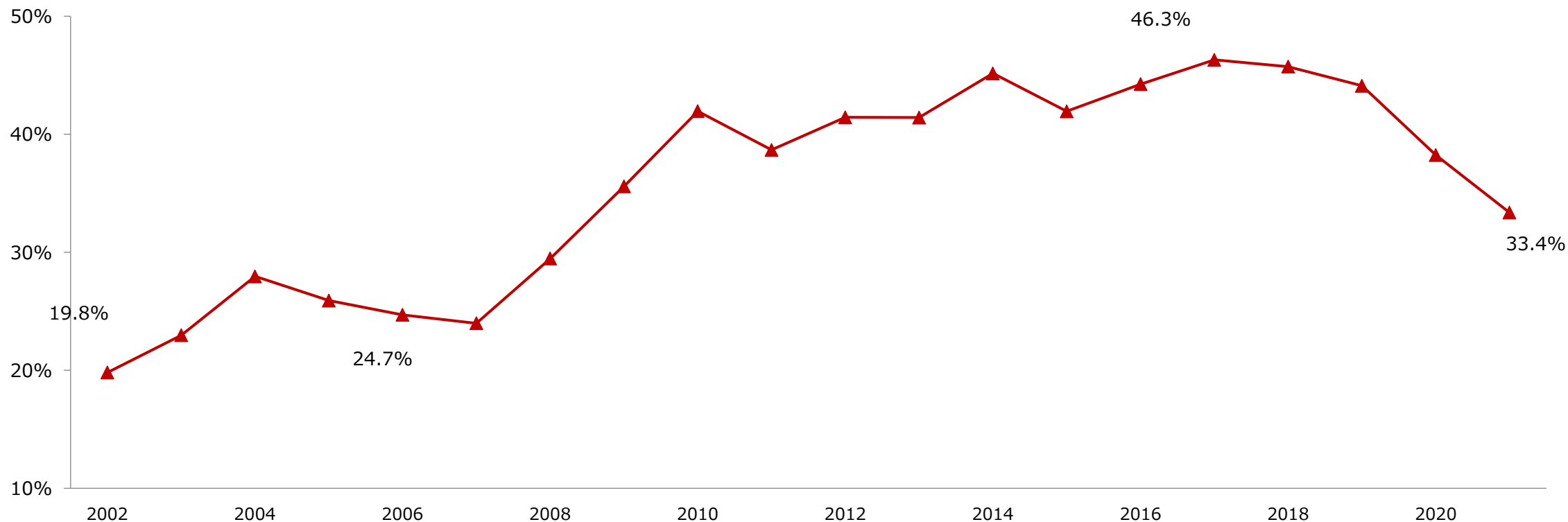
東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率



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

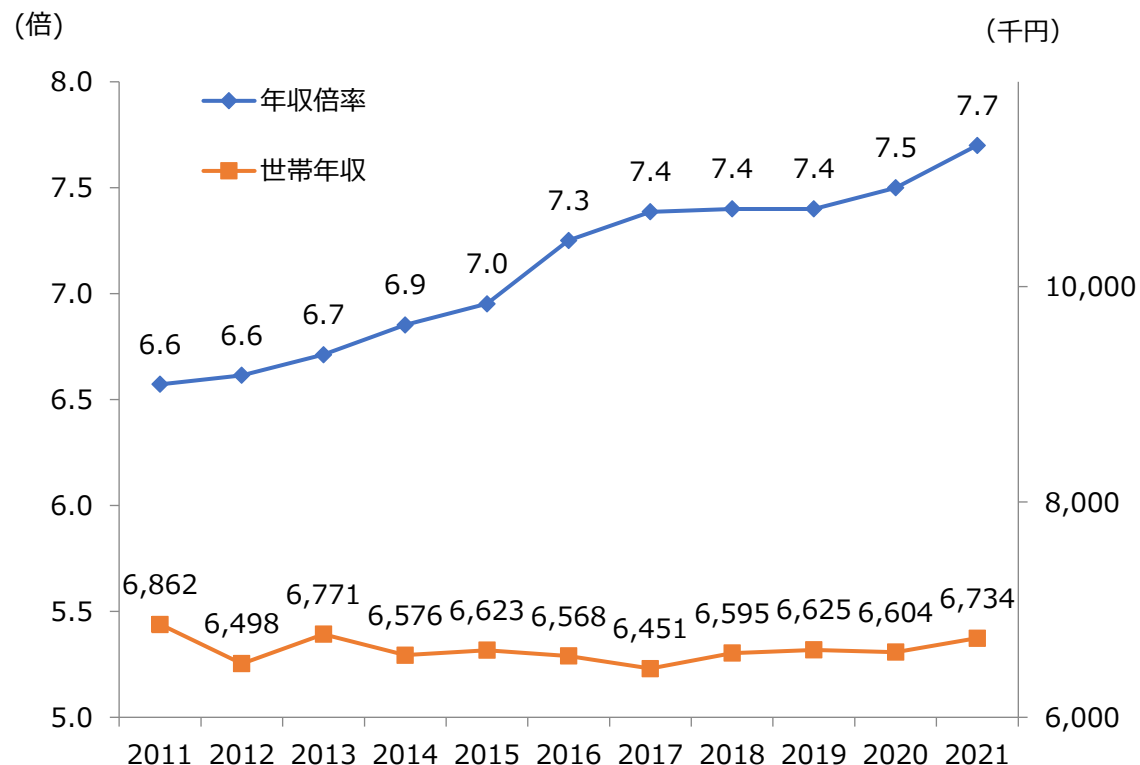


出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア
2021年の株式会社大京のみ同社ニュースリリースより集計

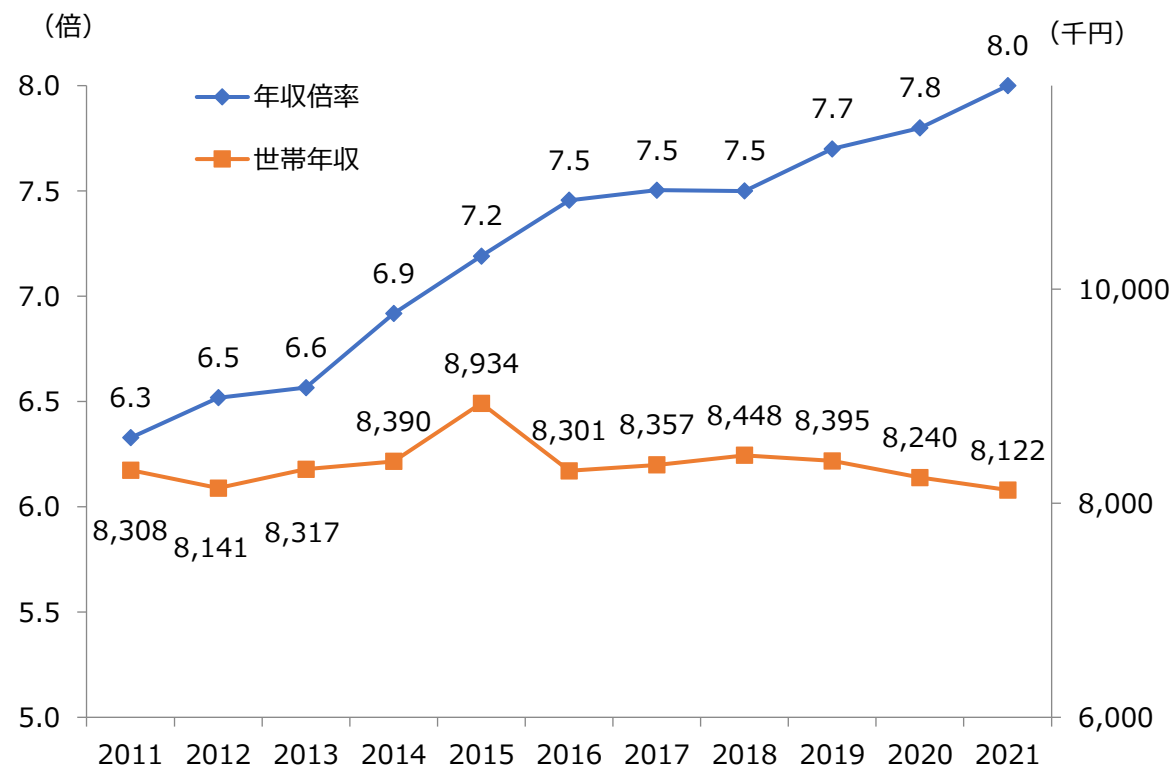
*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、
野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

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）

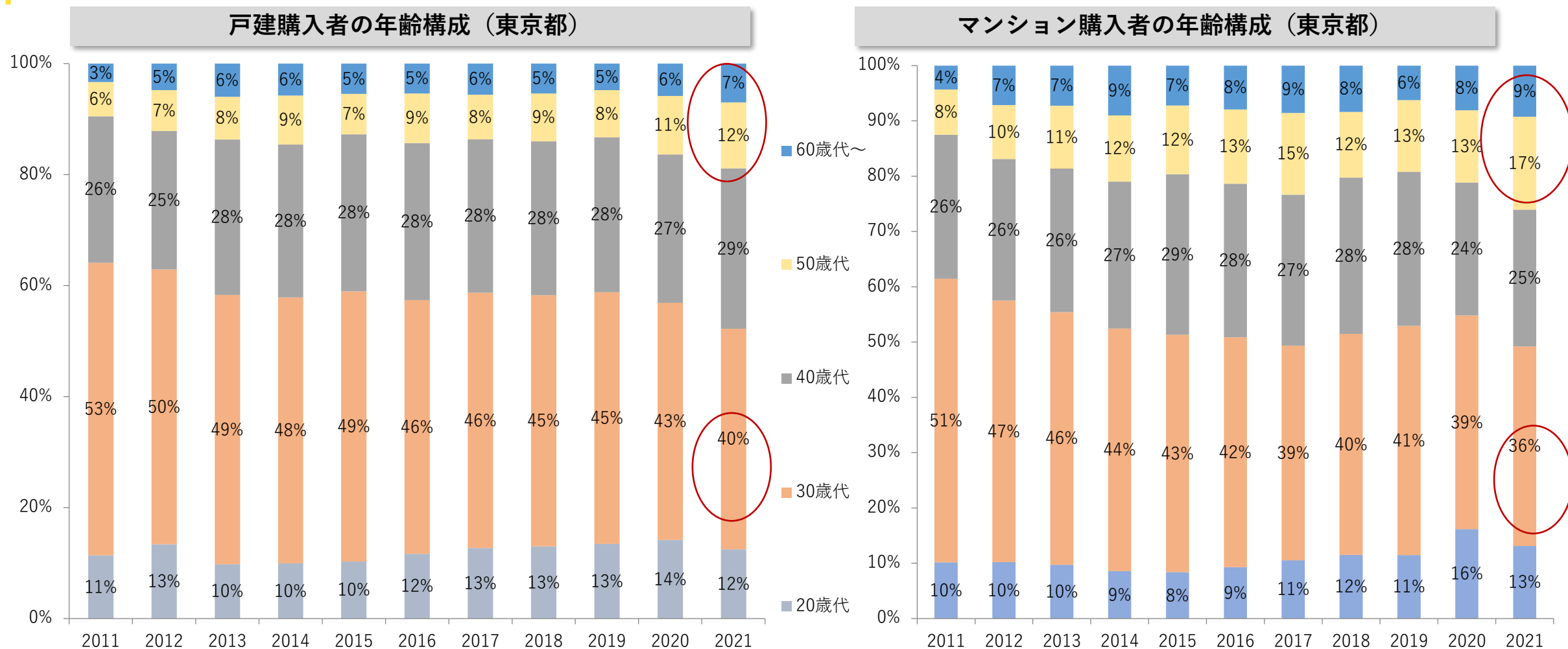


マンション購入者の年収倍率と世帯年収（東京都）



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

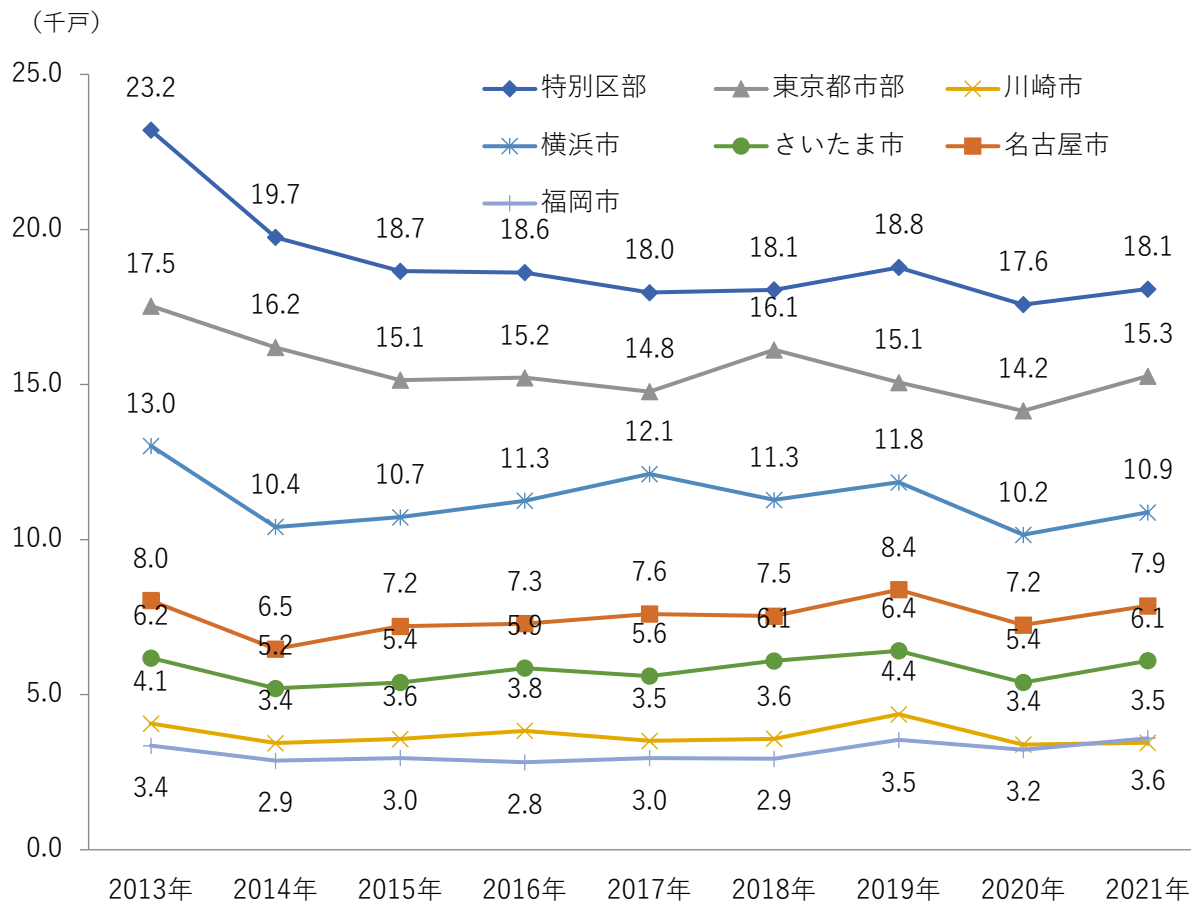
マンション購入者では、50歳代以上が増加、30歳代が減少



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）

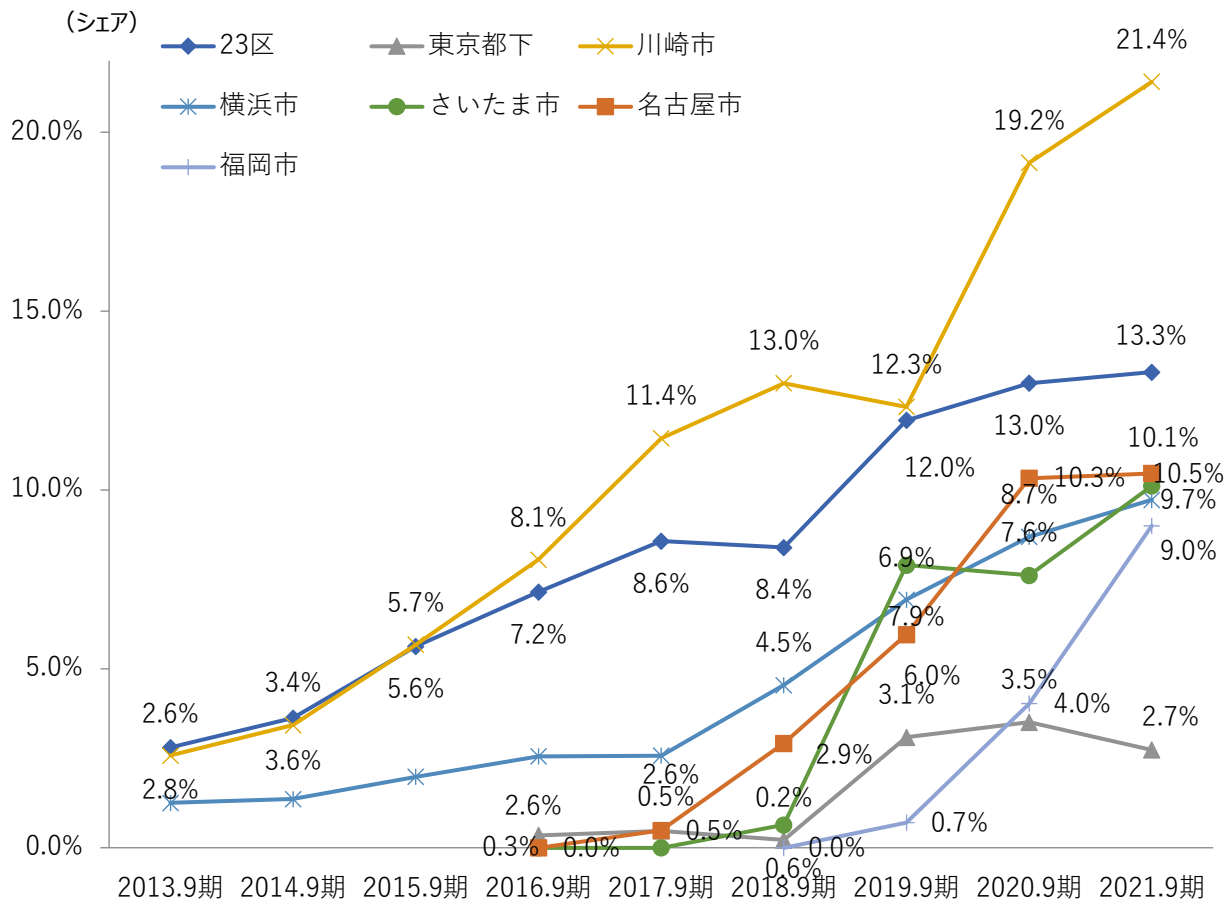
当社戸建は、都市部でドミナント戦略を展開し、着実にシェアを高めている

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

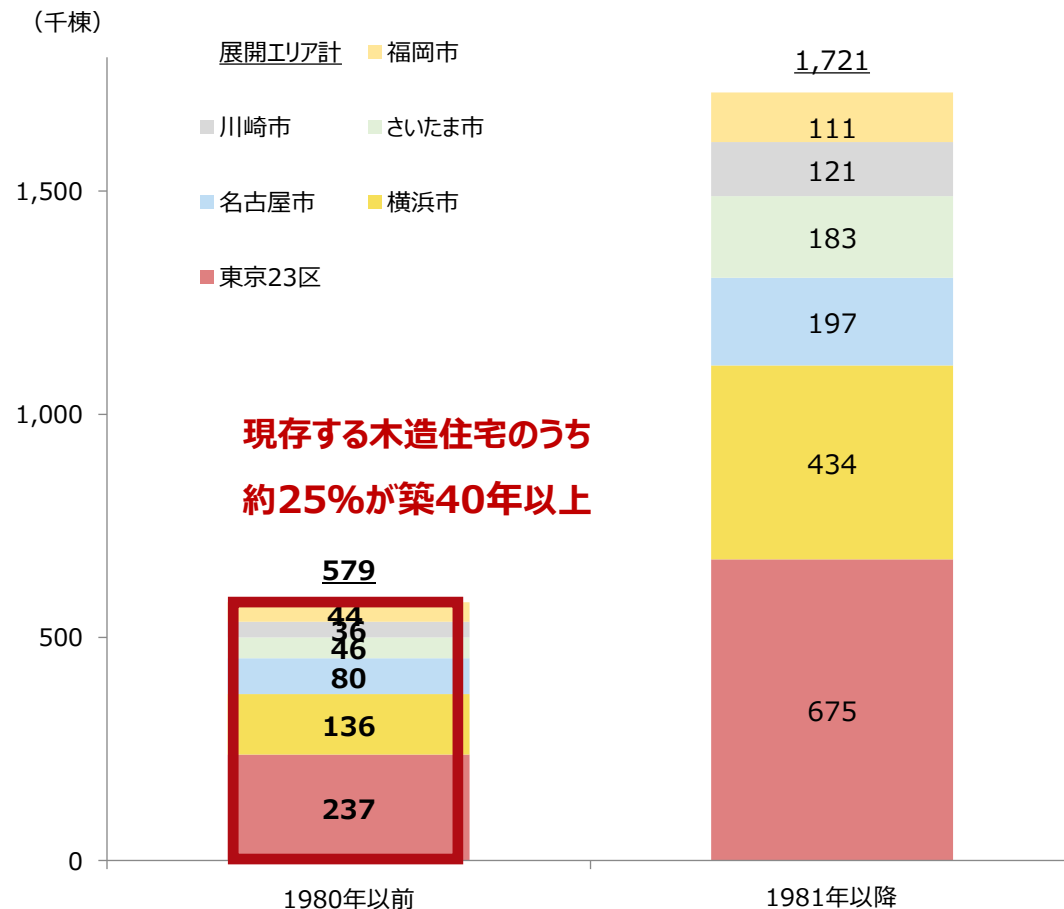


当社グループの各期の引渡棟数（建売＋請負）を、各年のエリア別着工戸数で除して算出
 （例 2021.9期は2021年の統計数値より算出）
 2018.9期まで オープンハウス・ディベロップメントのみ対象
 2019.9期より ホーク・ワンを合算

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

日本の住宅事情等

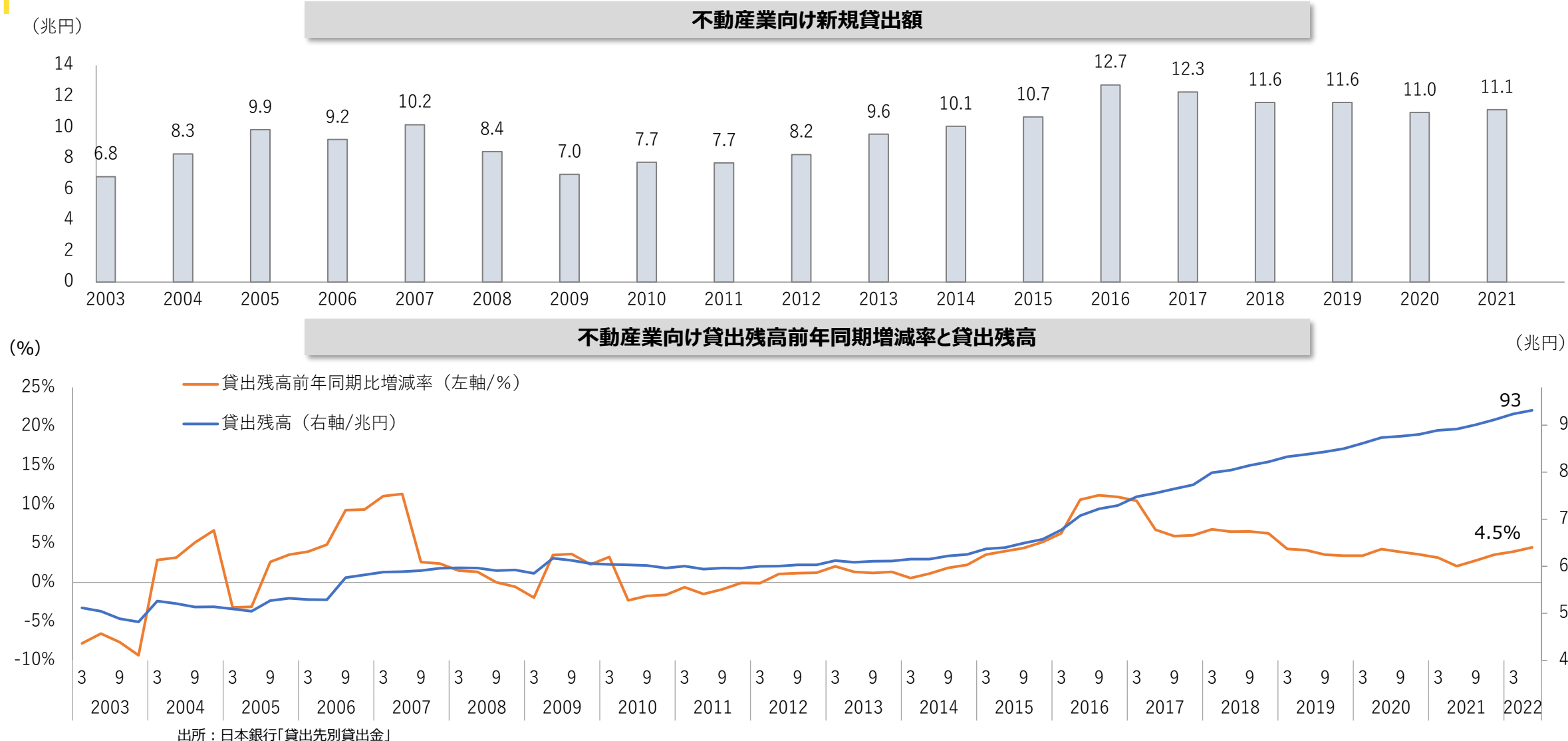


出所：総務省「住宅・土地統計調査」(2018年度)
木造一戸建て、建築の時期

- ・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

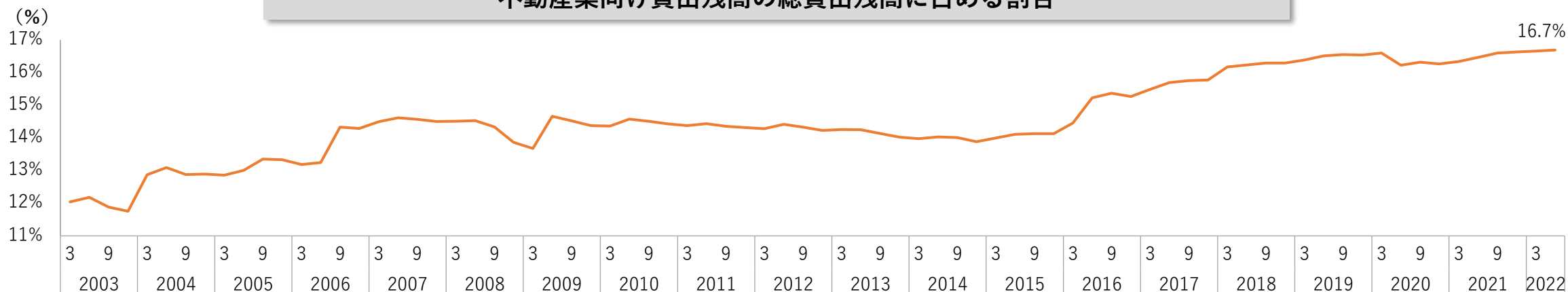
出所：*1 一般社団法人住宅生産団体連合会
「2017年度戸建注文住宅の顧客実態調査」
*2 総務省「住宅・土地統計調査」(1988年度)

不動産業向け新規貸出は減少するも、貸出残高は増加

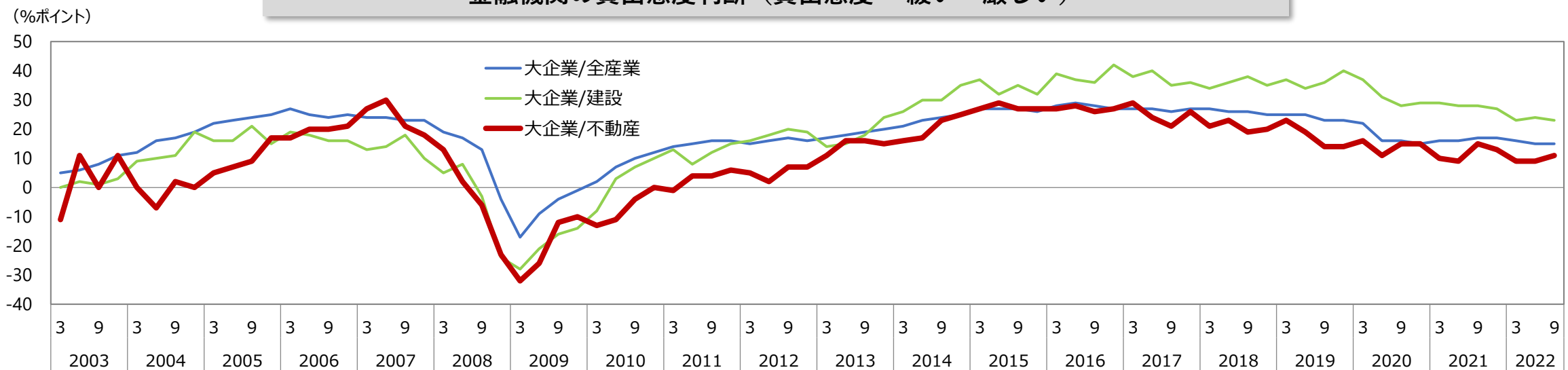


不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合は増加

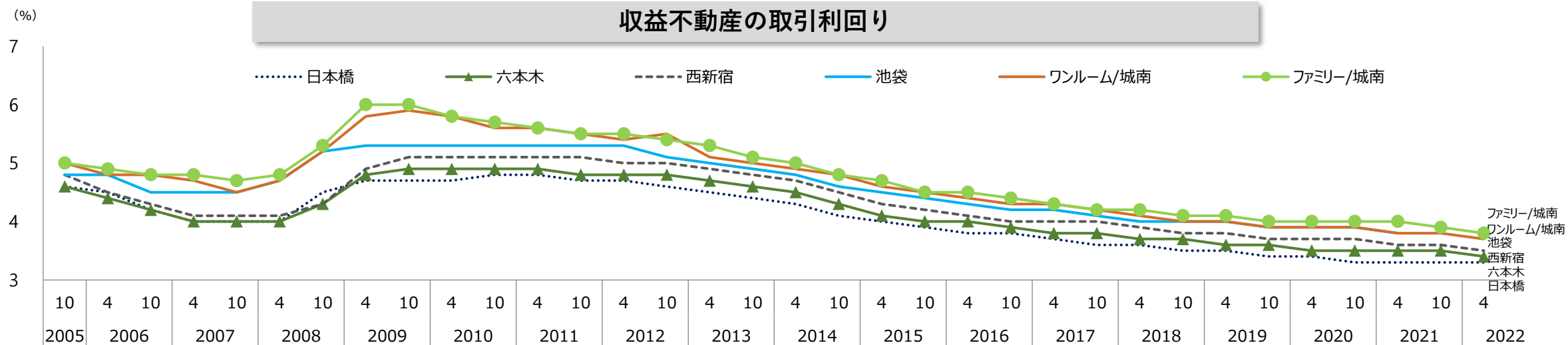
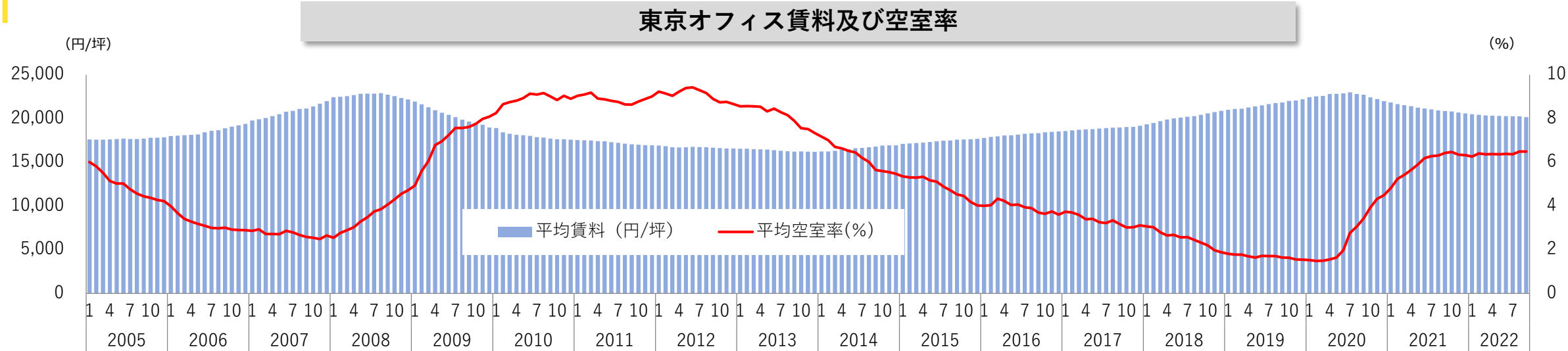
不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合

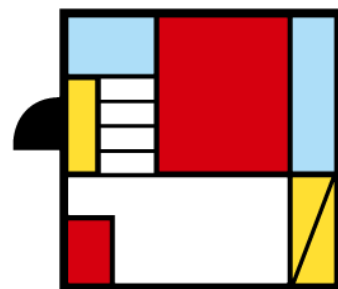


金融機関の貸出態度判断（貸出態度 緩い－厳しい）



賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い





**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。