

**OPEN
HOUSE**

2017年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社オープンハウス

証券コード 3288



2017年9月期 第2四半期 決算トピックス

事業進捗

■ 第2四半期として過去最高の売上高、利益を更新 通期業績予想に対して、各事業とも計画通りに進捗

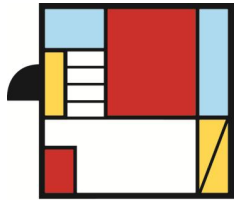
売上高	1,483億円 (前年同期比:26.6%増)
経常利益	178億円 (" :21.3%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	116億円 (" :23.6%増)

- 戸建事業は、新築マンションに対する価格優位性もあり、販売は堅調
- 収益不動産事業は、金融緩和を背景に物件取得需要は依然高水準
- オープンハウス・アーキテクトは、コストコントロールにより営業利益率が改善
- マンション事業は、今期引渡予定物件(480戸)が概ね販売契約済み

業績予想

■ 売上高3,000億円、5期連続過去最高の売上高、利益の更新を目指す

売上高	3,000億円 (前期比:21.4%増)
経常利益	340億円 (" :16.6%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	220億円 (" :17.6%増)



**OPEN
HOUSE**

1. 2017年9月期 第2四半期 連結決算概要

連結損益計算書概要

- 第2四半期として、過去最高の売上高、利益を更新
- 売上高、利益とも業績予想を上回り、前年同期比:20%以上の成長

(単位:百万円)

	2016.9期2Q		2017.9期2Q		増減	2017.9期2Q	
	実績	売上対比	実績	売上対比		業績予想	予想との差異
売上高	117,163	-	148,368	-	26.6%	138,000	+10,368
売上総利益	22,372	19.1%	26,832	18.1%	19.9%		
販売費及び一般管理費	7,212	6.2%	8,595	5.8%	19.2%		
営業利益	15,160	12.9%	18,237	12.3%	20.3%	16,700	+1,537
営業外収益	116	0.1%	330	0.2%	182.8%		
営業外費用	579	0.5%	738	0.5%	27.4%		
経常利益	14,697	12.5%	17,829	12.0%	21.3%	16,200	+1,629
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,424	8.0%	11,651	7.9%	23.6%	10,500	+1,151

セグメント情報（売上高・営業利益）

- 売上高では、戸建及び収益不動産事業が大きく伸長
- 営業利益では、戸建及びマンション事業が増益に寄与

(単位：百万円)

	2016.9期2Q		2017.9期2Q		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	117,163	100.0%	148,368	100.0%	26.6%
仲介事業	3,879	3.3%	4,993	3.4%	28.7%
戸建事業	59,132	50.5%	72,407	48.8%	22.5%
オープンハウス・アーキテクト *1	17,292	14.8%	17,707	11.9%	2.4%
マンション事業	2,398	2.0%	7,713	5.2%	221.6%
収益不動産事業 *2	38,478	32.8%	50,446	34.0%	31.1%
その他	234	0.2%	217	0.1%	△7.4%
調整額	△4,253	-	△5,116	-	-
営業利益	15,160	12.9%	18,237	12.3%	20.3%
仲介事業	1,327	34.2%	1,740	34.9%	31.1%
戸建事業	6,988	11.8%	8,182	11.3%	17.1%
オープンハウス・アーキテクト *3	729	4.2%	955	5.4%	31.0%
マンション事業	△321	-	863	11.2%	-
収益不動産事業	6,459	16.8%	6,495	12.9%	0.6%
その他	74	31.8%	16	7.8%	△77.5%
調整額	△97	-	△16	-	-

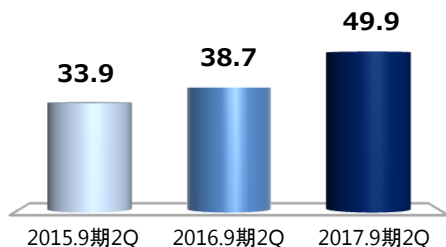
*1,2 2017.9期より、報告セグメントの名称について、従来の「アサカワホーム」から「オープンハウス・アーキテクト」に、「流動化事業」から「収益不動産事業」に変更

*3 オープンハウス・アーキテクトの営業利益は、同社の株式取得時に計上したのれんの償却額控除後の数値を記載

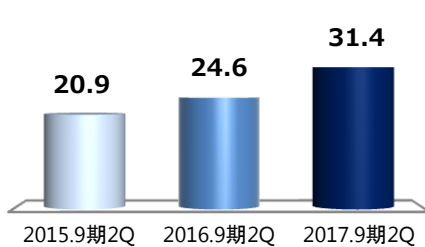
仲介事業

- 2017年1月、日暮里、錦糸町北営業センターを開設し、計21センターを展開
- 当第2四半期の仲介件数は伸長し、前年同期比:38.8%増

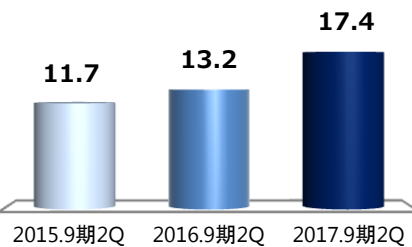
売上高 (億円)



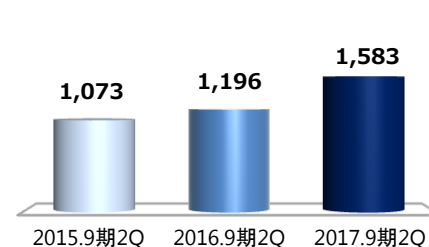
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



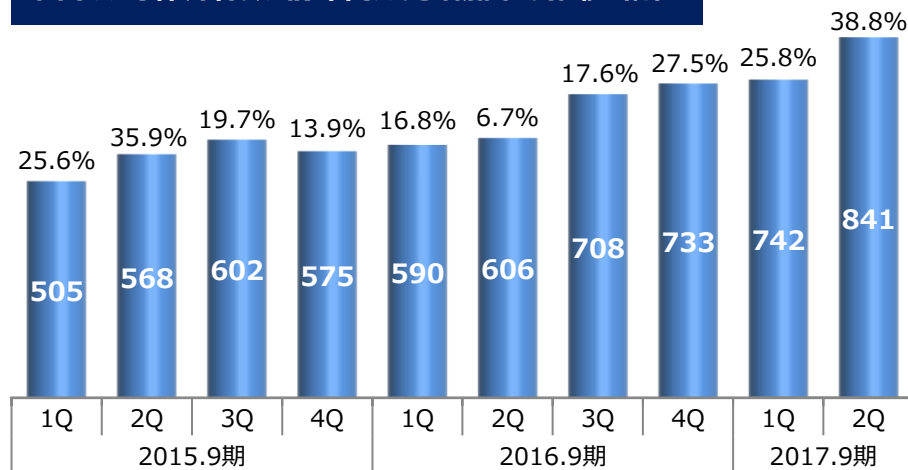
仲介件数 (件)



(単位:百万円)

	2015.9期 2Q *1	2016.9期 2Q	2017.9期 2Q	増減
売上高	3,395	3,879	4,993	28.7%
売上総利益	2,096	2,460	3,144	27.8%
売上総利益率	61.8%	63.4%	63.0%	△0.4%
営業利益	1,171	1,327	1,740	31.1%
営業利益率	34.5%	34.2%	34.9%	0.6%
仲介件数	1,073件	1,196件	1,583件	387件

四半期毎仲介件数・前年同期比増加率の推移 (件)

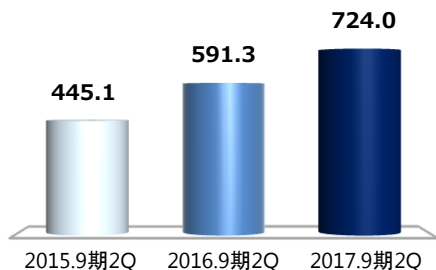


*1 2016.9期からのセグメント変更に伴い、2015.9期2Qは変更後のセグメントに組み替えた数値を記載

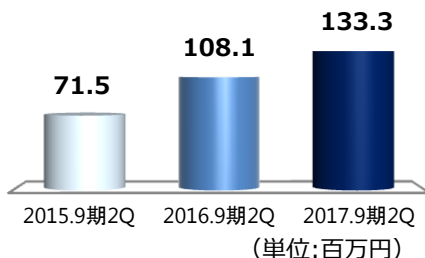
戸建事業

- 新築マンション価格は依然高水準、戸建価格の優位性もあり販売は堅調
- 戸建事業は、当第2四半期も成長を続け、当社グループの業績を牽引

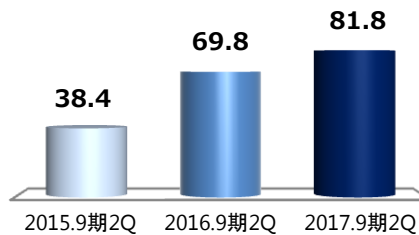
売上高 (億円)



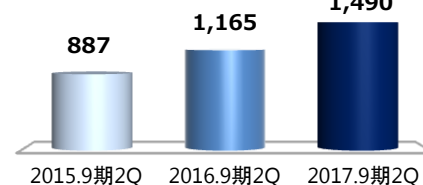
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)

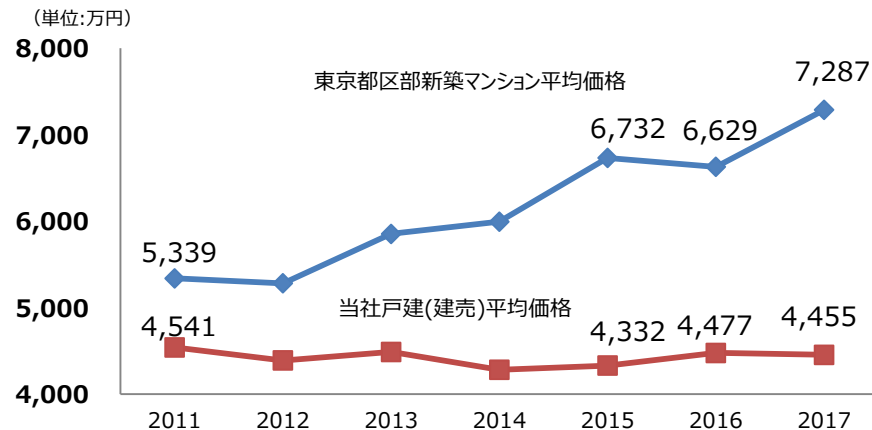


引渡件数 (棟)



(販売形態別)	2015.9期2Q	2016.9期2Q	2017.9期2Q	増減
建 売上高	18,079	25,153	30,963	23.1%
売 引渡件数	428棟	561棟	695棟	134棟
土 売上高	22,048	28,126	35,102	24.8%
地 引渡件数	459棟	604棟	795棟	191棟
請 売上高	4,292	5,750	6,086	5.8%
負 引渡件数	290棟	375棟	407棟	32棟
その他 売上高	90	101	256	152.6%
売上高	44,512	59,132	72,407	22.5%
売上総利益	7,158	10,817	13,332	23.3%
合 売上総利益率	16.1%	18.3%	18.4%	0.1%
計 営業利益	3,841	6,988	8,182	17.1%
営業利益率	8.6%	11.8%	11.3%	△0.5%
引渡件数(建売+土地)	887棟	1,165棟	1,490棟	325棟

東京都区部新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格推移

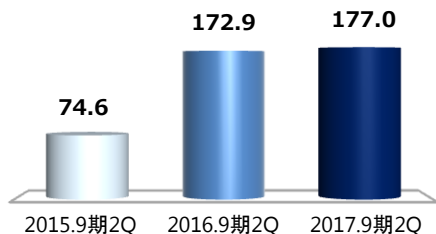


出所：国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンスリーレポート」
 年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月
 * 2017年のマンションは 1-3月、2017年の当社は 2016年10-2017年3月

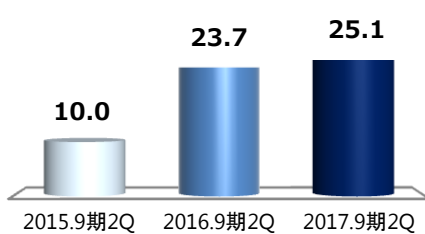
オープンハウス・アーキテクト

- 2016年10月 株式会社オープンハウス・アーキテクトに社名を変更
- 売上原価並びに販売費及び一般管理費のコスト管理により、営業利益率は着実に改善

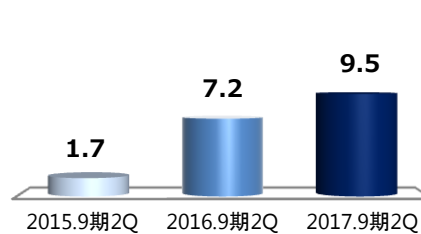
売上高 (億円)



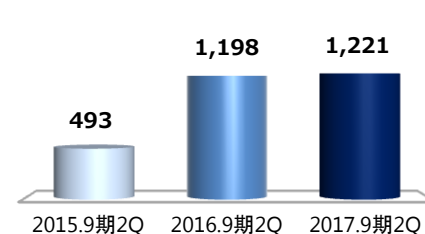
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



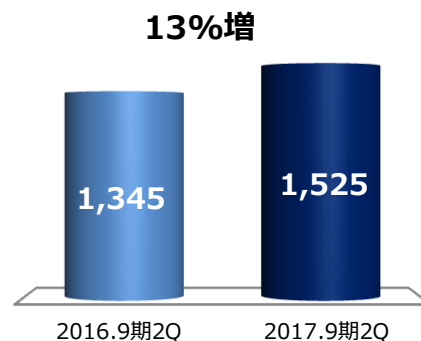
引渡件数 (棟)



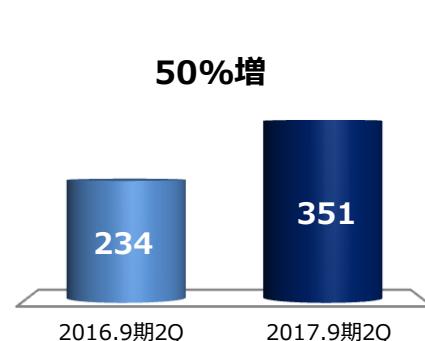
(単位:百万円)

*1	2015.9期2Q	2016.9期2Q	2017.9期2Q	増減
売上高	7,468	17,292	17,707	2.4%
売上総利益	1,004	2,373	2,517	6.1%
売上総利益率	13.4%	13.7%	14.2%	0.5%
営業利益 *2	175	729	955	31.0%
営業利益率	2.3%	4.2%	5.4%	1.2%
引渡件数 *3	493棟 * 43棟	1,198棟 * 174棟	1,221棟 * 192棟	77棟 * 18棟

全社契約件数 (棟) *4



内、OHD向け契約件数 (棟)



*1 2015.9期2Qは2015年1-3月実績 (2015年1月連結開始のため)

*2 営業利益は、オープンハウス・アーキテクトののれん償却額控除後

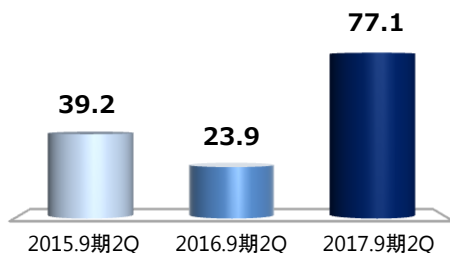
*3 引渡棟数は、建築請負件数 (*下段:内、OHD(株式会社オープンハウス・ディベロップメント)向け棟数)

*4 各期とも、2Q累計期間に受注した建築請負の契約件数を集計

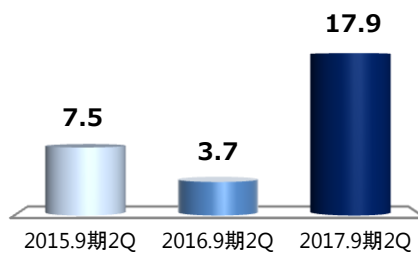
マンション事業

- 都心部の新築マンションへの需要は高く、販売契約は順調
- 2017年9月期引渡予定物件(480戸)は、概ね販売契約済み (2017年4月末現在)

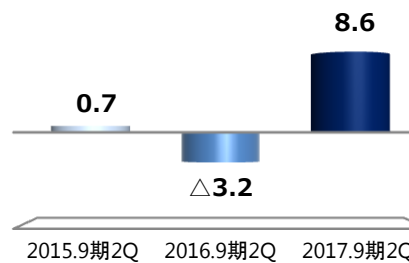
売上高 (億円)



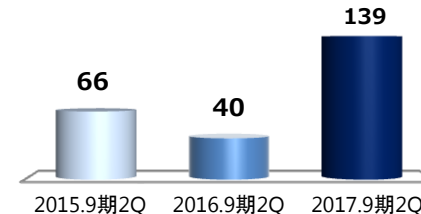
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (戸)



(単位:百万円)

	2015.9期2Q	2016.9期2Q	2017.9期2Q	増減
売上高	3,926	2,398	7,713	221.6%
売上総利益	757	377	1,792	374.5%
売上総利益率	19.3%	15.8%	23.2%	7.5%
営業利益	79	△321	863	-
営業利益率	2.0%	-	11.2%	-
引渡件数	66戸	39戸	139戸	100戸

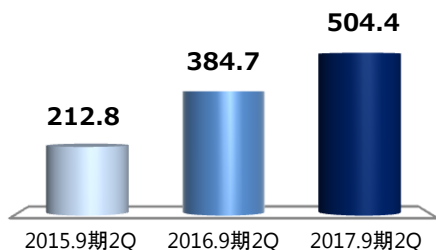
2017年9月期の主な引渡物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス青山ザ・ハウス	29	9,000万円台
オープンレジデンス小石川五丁目	21	6,000 "
オープンレジデンス目白アベニュー	18	5,000 "
オープンレジデンス銀座二丁目	34	4,000 "

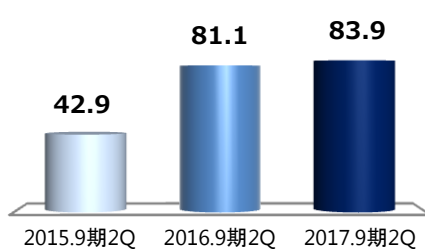
収益不動産事業

- 金融緩和政策の継続を背景として、収益不動産に対する需要は高水準
- 第1四半期と比較して、第2四半期は売上総利益率が上昇

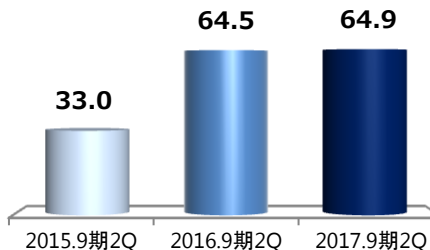
売上高 (億円)



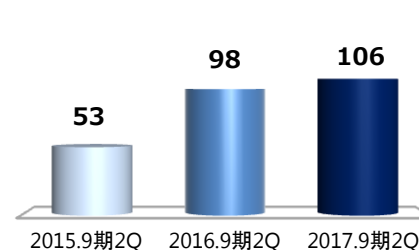
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



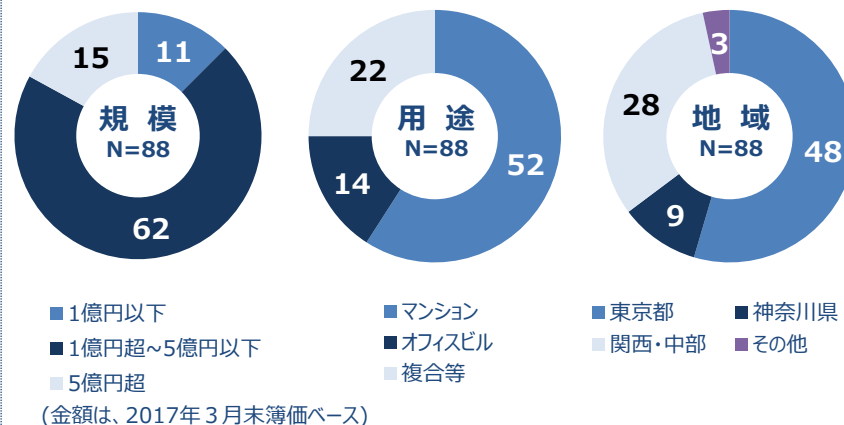
引渡件数 (件)



(単位:百万円)

	2015.9期2Q	2016.9期2Q	2017.9期2Q	増減
売上高	21,283	38,478	50,446	31.1%
売上総利益	4,297	8,118	8,397	3.4%
売上総利益率	20.2%	21.1%	16.6%	△4.5%
営業利益	3,308	6,459	6,495	0.6%
営業利益率	15.5%	16.8%	12.9%	△3.9%
引渡件数 (戸)	53戸	98戸	106戸	8戸

保有物件内訳 (件) (2017年3月末)



販売費及び一般管理費、営業外収益・費用

(単位：百万円)

	2016.9期2Q		2017.9期2Q		増減		2016.9期2Q		2017.9期2Q		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	7,212	6.2%	8,595	5.8%	1,382		営業外収益	116	0.1%	330	0.2%	213
人件費	2,108	1.8%	2,308	1.6%	200		為替差益	-	-	205	0.1%	205
販売手数料	1,282	1.1%	1,394	0.9%	112		その他	116	0.1%	125	0.1%	8
事務所維持費	885	0.8%	1,152	0.8%	267		営業外費用	579	0.5%	738	0.5%	158
広告宣伝費	544	0.5%	732	0.5%	187		支払利息	401	0.3%	421	0.3%	19
販売促進費	269	0.2%	358	0.2%	88		支払手数料	15	0.0%	107	0.1%	91
その他	2,122	1.8%	2,647	1.8%	525		為替差損	78	0.1%	-	-	△78
							その他	83	0.1%	209	0.1%	126

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2016.9期末	2017.9期2Q末	増減
流動資産	196,792	212,554	15,762
現金及び預金	67,508	75,543	8,034
たな卸資産	117,546	125,355	7,809
その他	11,737	11,655	△81
固定資産	8,013	9,391	1,377
有形固定資産	2,651	3,031	380
無形固定資産	1,389	1,354	△35
投資その他の資産	3,972	5,004	1,032
繰延資産	62	57	△5
資産合計	204,868	222,003	17,134

	2016.9期末	2017.9期2Q末	増減
負債	140,784	150,166	9,382
流動負債	74,288	80,828	6,539
固定負債	66,495	69,337	2842
純資産	64,084	71,836	7,752
株主資本	63,736	71,404	7,667
評価・換算差額等	347	432	84
負債純資産合計	204,868	222,003	17,134

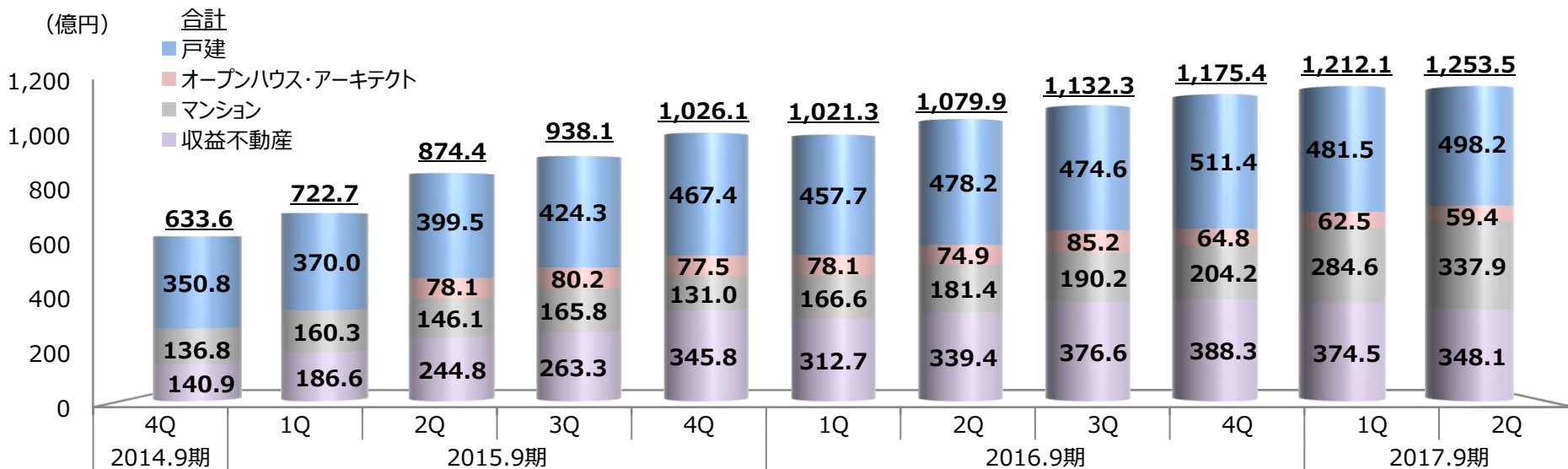
	2016.9期末	2017.9期2Q末	増減
自己資本比率	31.1%	32.2%	1.1%

たな卸資産の状況

(単位：百万円)

	2014.9期末	2015.9期末	2016.9期末	2017.9期2Q末	(構成比)	増減
戸建	35,080	46,741	51,146	49,825	39.7%	△1,320
オープンハウス・アーキテクト	—	7,756	6,486	5,948	4.7%	△538
マンション	13,683	13,101	20,422	33,792	27.0%	13,369
収益不動産	14,090	34,586	38,838	34,810	27.8%	△4,028
その他	513	428	651	979	0.8%	327
合計	63,368	102,614	117,546	125,355	100.0%	7,809

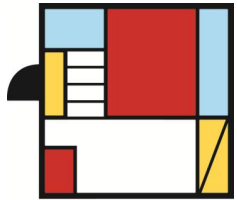
(億円)



連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2016.9期 2Q	2017.9期 2Q	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,817	2,257	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前四半期純利益の計上 ・たな卸資産の増加 ・法人税等の支払 等
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,672	△1,652	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出 等
財務活動によるキャッシュ・フロー	17,332	7,147	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金の増加 ・配当金の支払 ・自己株式の取得による支出 等
現金及び現金同等物に係る換算差額	△293	281	
現金及び現金同等物の増減額	24,183	8,034	
現金及び現金同等物の期首残高	43,325	67,508	
現金及び現金同等物の期末残高	67,508	75,543	



**OPEN
HOUSE**

2. 2017年9月期 連結業績予想

連結業績予想

- 売上高は、前期2,000億円を超過し、今期は3,000億円を計画
- 5期連続過去最高の売上高、利益の更新を目指す

(単位：百万円)

	2015.9期	2016.9期		2017.9期	
	実績	実績	増減	予想	増減
売上高	179,317	247,210	37.9%	300,000	21.4%
営業利益	21,300	31,320	47.0%	35,000	11.7%
経常利益	20,294	29,154	43.7%	34,000	16.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,637	18,709	48.1%	22,000	17.6%

(1株当たり指標、配当性向)

(単位：円 銭)

	実績	実績	増減	予想	増減
1株当たり当期純利益	222.07	332.08	—	392.35	-
1株当たり配当金 (1株当たり中間配当金)	30.00	50.00	20.00	60.00 *1(30.00)	10.00
配当性向	13.5%	15.1%	—	15.3%	-

*1 株主還元を増やすことを目的として、中間配当を実施

連結業績予想（セグメント別売上高）

- 仲介、戸建、収益不動産事業は、引き続き20%以上の売上高成長を目指す
- 戸建事業を柱としつつ、市場環境に応じて適切な経営資源の配分を行う

(単位：百万円)

	2015.9期	2016.9期		2017.9期	
	*1 実績	実績	増減	予想	増減
売上高	179,317	247,210	37.9%	300,000	21.4%
仲介事業	7,255	8,528	17.5%	11,000	29.0%
戸建事業	91,644	119,563	30.5%	149,000	24.6%
オープンハウス・アーキテクト *2	23,122	37,625	- *3	40,000	6.3%
マンション事業	20,095	19,059	△5.2%	26,000	36.4%
収益不動産事業 *4	41,719	72,801	74.5%	86,000	18.1%
その他	825	455	△44.9%	1,300	185.5%
調整額	△5,344	△10,822	-	△13,300	-

*1 2016.9期からのセグメント変更に伴い、2015.9期の実績は変更後のセグメントに組み替えた数値を記載

*2 2016年10月株式会社アサカワホームは、株式会社オープンハウス・アーキテクトに社名を変更したため、セグメント呼称も変更

*3 オープンハウス・アーキテクトは、2015年1月より連結子会社となったため、2016.9期の増減は記載せず

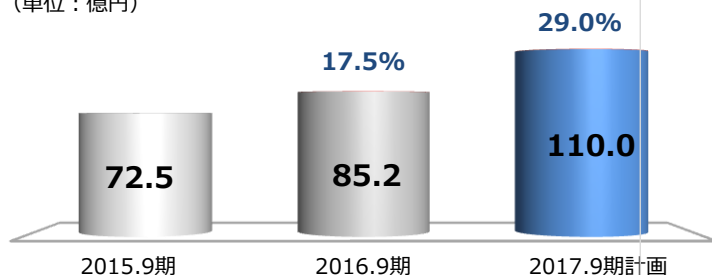
*4 2017.9期より、流動化事業の事業実態に合わせて、流動化事業の呼称を収益不動産事業に変更

仲介事業

- 2017年1月 日暮里、錦糸町北、4月 大井町、武蔵小杉営業センターを開設
- 2016年10月の栄を合わせ、当期5センターを開設し、合計23センターを展開

売上高・増減率

(単位：億円)



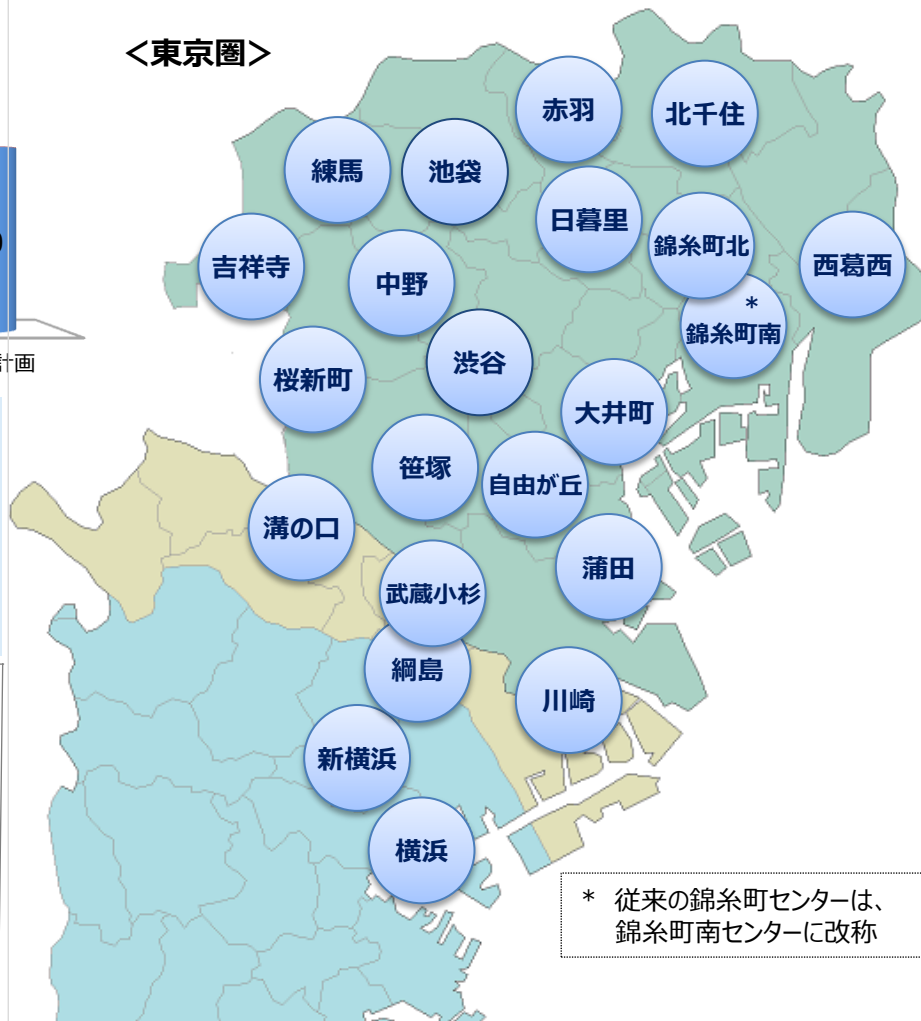
営業センター展開状況 (2017年5月現在)

東京都 23区	: 15センター
東京都 市部	: 1 "
神奈川県	: 6 "
愛知県	: 1 "
合計	: 23 "

<名古屋圏>



<東京圏>



* 従来の錦糸町センターは、錦糸町南センターに改称

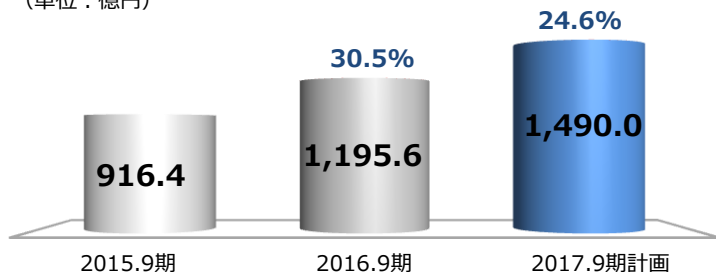


戸建事業

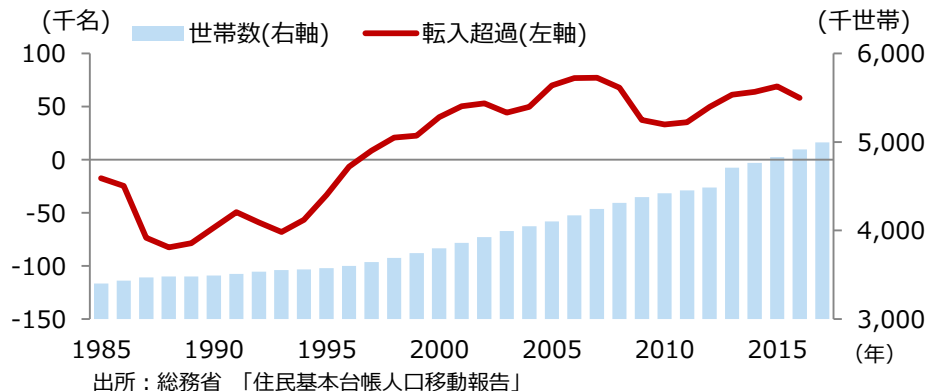
- 共働き世帯の増加は、時間節約を目的として都心部に回帰する動きを加速させる
- マンション価格の高騰が続くなか、都心部の戸建に対する高い需要が続く

売上高・増減率

(単位：億円)



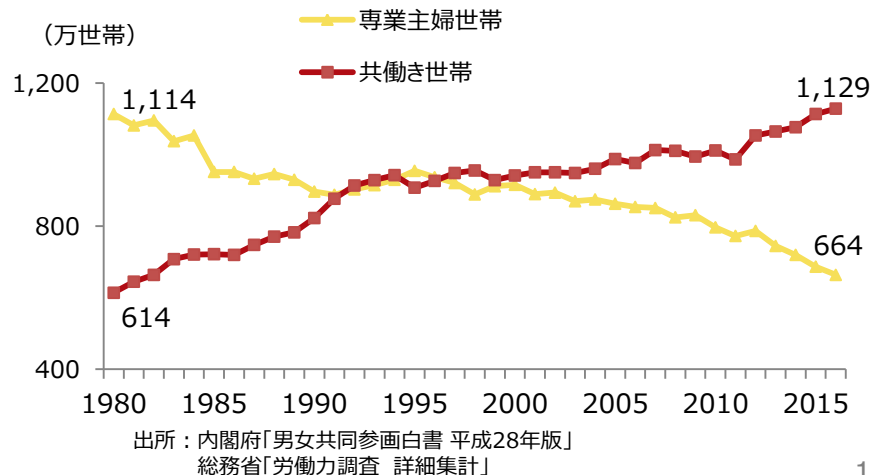
東京都区部 世帯数と転入(転出)超過の推移



販売形態別引渡件数

	2015.9期	2016.9期	2017.9期 計画	増減
建売(棟)	886	1,243	1,650	407
土地	964	1,097	1,350	253
請負	581	747	770	23
建売+土地	1,850	2,340	3,000	660

共働き・専業主婦世帯の推移(全国)



オープンハウス・アーキテクト

- グループ会社となりわずか2年で、グループの建設機能強化に大きく貢献
- M&A案件の評価としても、M&A後の純資産が投資額(のれん含む)を上回るなど良好

売上高

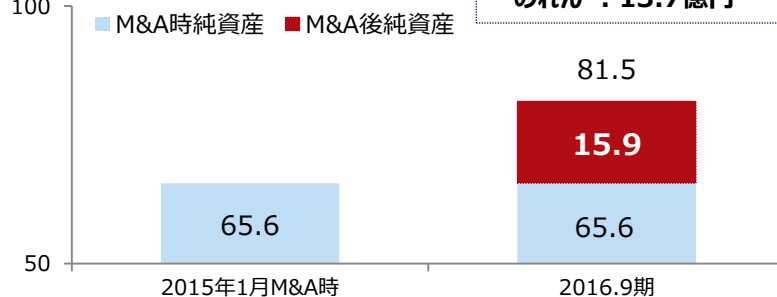
(単位：億円)



*1 2015.9期中に連結子会社となったため、2016.9期の増減率は記載せず

M&A後の純資産 *5

(億円)



*5 各数値はのれん償却前、2015.9期は9カ月間の実績

引渡件数 *2

	2015.9期 *3	2016.9期	2017.9期計画	増減
請負合計① (棟)	1,543	2,484	2,750	266
内、OHD向け② (棟) *4	136	474	530	56

*2 引渡件数は、戸建の建築請負における引渡件数

*3 2015.9期は、連結子会社化以降の2015年1月～9月実績

*4 OHD:株式会社オープンハウス・ディベロップメント

(参考)グループの住宅供給規模

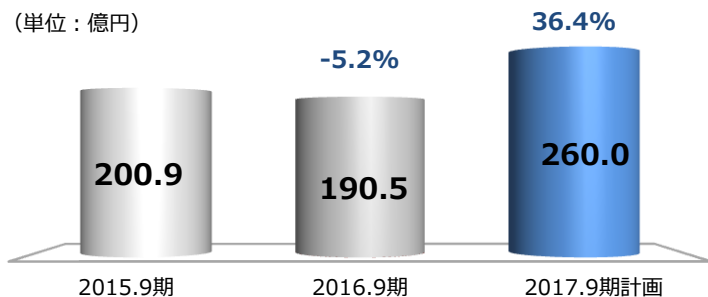
	2015.9期	2016.9期	2017.9期計画	増減
OHD建売③ (棟)	886	1,243	1,650	407
OHD請負④ (棟)	581	747	770	23
グループ計 ①-②+③+④	2,874	4,000	4,640	640

マンション事業

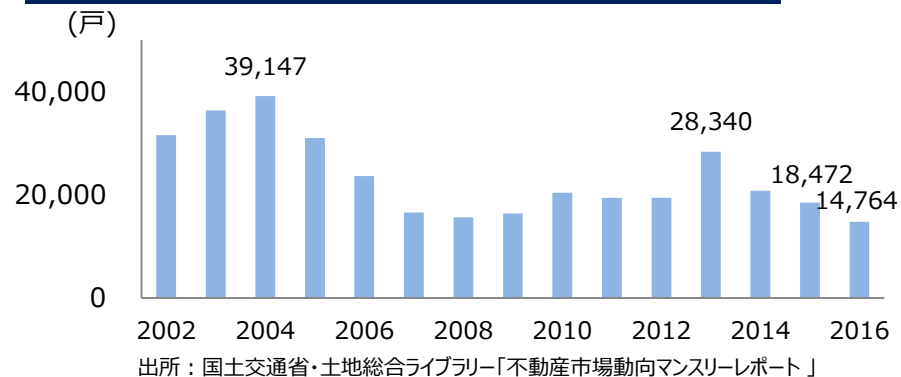
- 戸建を購入されない単身者等を対象に、コンパクトタイプのマンションへの取り組みを強化
- 都心部における世帯収入、個人所得の増加は、住宅販売にとって追い風

売上高・増減率

(単位：億円)



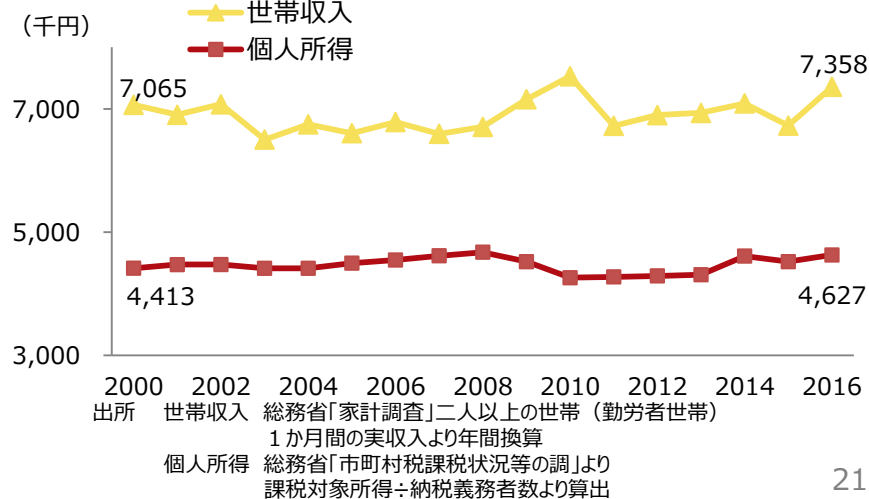
東京都区部新築マンション供給戸数の推移



引渡件数

	2015.9期	2016.9期	2017.9期 計画	増減
引渡件数 (戸)	311	304	480	176
販売契約数 (戸)	348	463	-	-

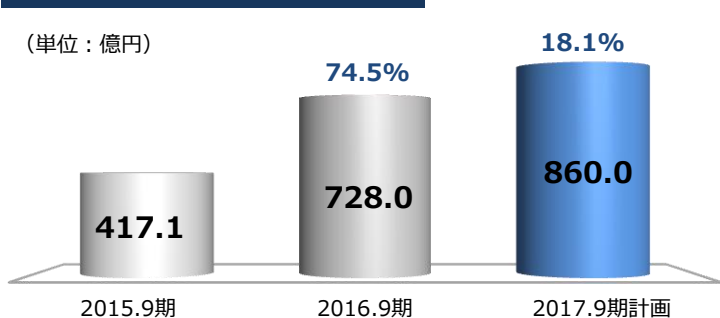
東京都区部住民の世帯収入と個人所得の推移



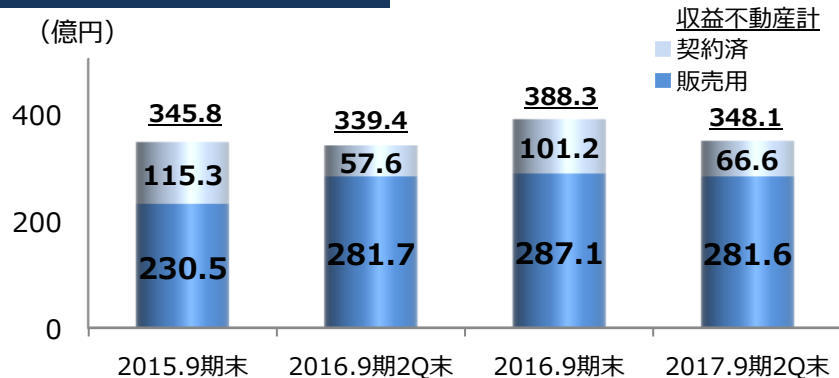
収益不動産事業

- 戸建、マンションと連携して収集する圧倒的多数の物件情報を活用
- 仕入から販売までの事業期間短縮により、たな卸資産の回転率は上昇

売上高・増減率の推移



たな卸資産内訳の推移

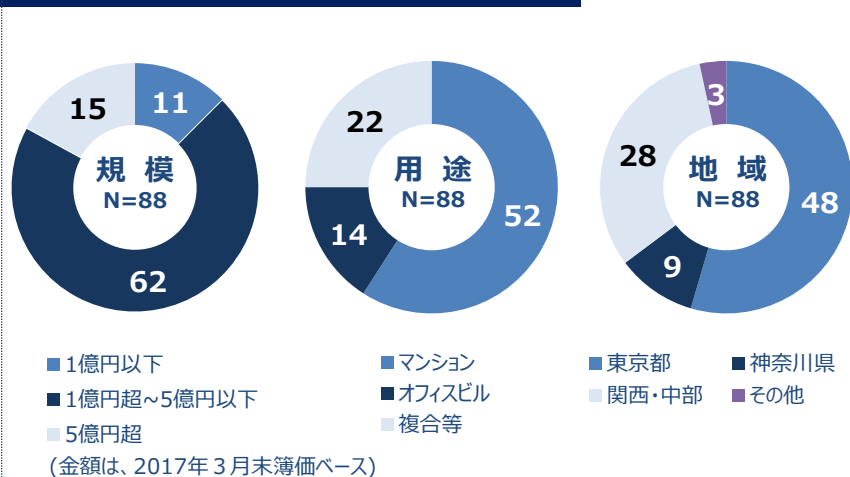


売却売上と賃料収入の内訳

(単位：億円)

	2015.9期	2016.9期	2017.9期計画	増減
収益不動産計	417	728	860	132
売却売上	401	702	835	132
+				
賃料収入	15	25	25	0
収益物件平残	249	325	-	-

保有物件内訳 (件) (2017年3月末)



目標とする指標

- 経常利益率：10%、R O E：20%、自己資本比率：30%
- 資本効率、財務バランスに留意しつつ、成長のための投資は継続

(単位：百万円)

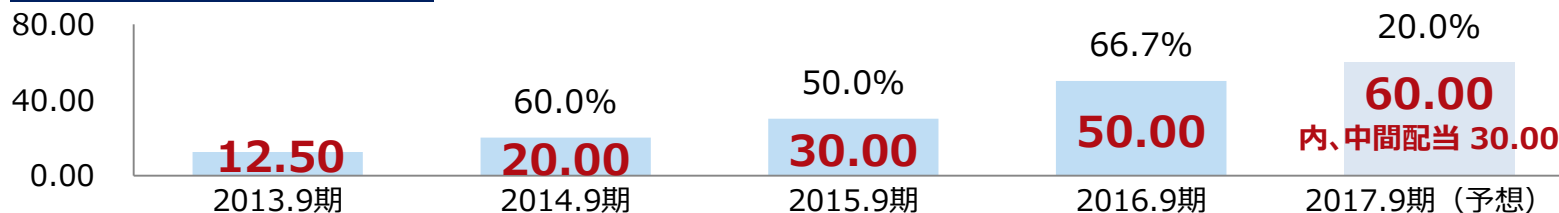
	2015.9期	2016.9期	2017.9期
	実績	実績	予想
売上高	179,317	247,210	300,000
経常利益	20,294	29,154	34,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,637	18,709	22,000
総資産	162,447	204,868	—
自己資本	47,453	63,708	—
経常利益率	11.3%	11.8%	11.3%
R O E	29.9%	33.7%	—
自己資本比率	29.2%	31.1%	—

株主還元

- 2017年9月期、初めての中間配当を実施（1株当たり30.00円）
- 2016年11月に発表した自己株式の取得は、期限内に上限まで取得
- 2015年9月に導入した株主優待制度の継続

一株当たり配当金・増加率

（単位：円 銭）



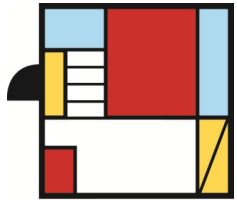
自己株式の取得

- ◆ 取得した株式の総数 **457,300株**（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合0.82%）
- ◆ 取得価額の総額 **1,249百万円**
- ◆ 取得期間 2016年11月15日から2017年3月22日

株主優待制度

優待の内容	継続保有3年未満	継続保有3年以上
当社仲介または当社グループが販売する住宅購入時の優待	100,000円 キャッシュバック	300,000円 キャッシュバック
クオカードの進呈	3,000円分	5,000円分

対象 毎年9月30日を基準日として、当社普通株式1単元（100株）以上をお持ちの株主様
継続保有は、2015年9月30日を起算日として、当社普通株式1単元（100株）以上かつ3年以上継続保有の株主様



**OPEN
HOUSE**

3. 足元の取り組み

名古屋圏における事業の進捗状況

- 都心型の3階建戸建住宅は、名古屋市においても好評
- 戸建の用地仕入・建設・仲介、マンションの用地仕入とも計画通りに進捗

各事業の概況

営業開始：2016年10月

事業所名：オープンハウス 栄営業センター
オープンハウス・ディベロップメント 名古屋支社

主な進捗状況：

仲介事業 自社・他社物件ともに販売は順調
戸建事業 用地仕入は順調

「名古屋は2階建・駐車場2台が常識」は古い概念

マンション事業 用地仕入は順調、既に1物件の開発に着手

オープンハウス・アーキテクト名古屋ショールームオープン

開設：2017年春

場所：名古屋市東区徳川(名古屋店内)

対象：注文・建売住宅顧客向け



広告展開 「名古屋に、家を持とう。」

2017年1月 TVCM、交通広告等を展開



地下鉄名古屋駅ホーム内広告

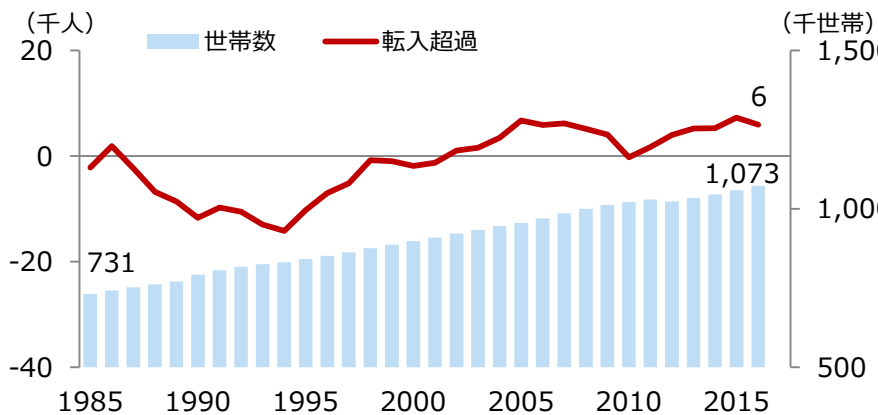


JR名古屋駅中央コンコースのアドビジョン

名古屋圏に事業を展開する背景

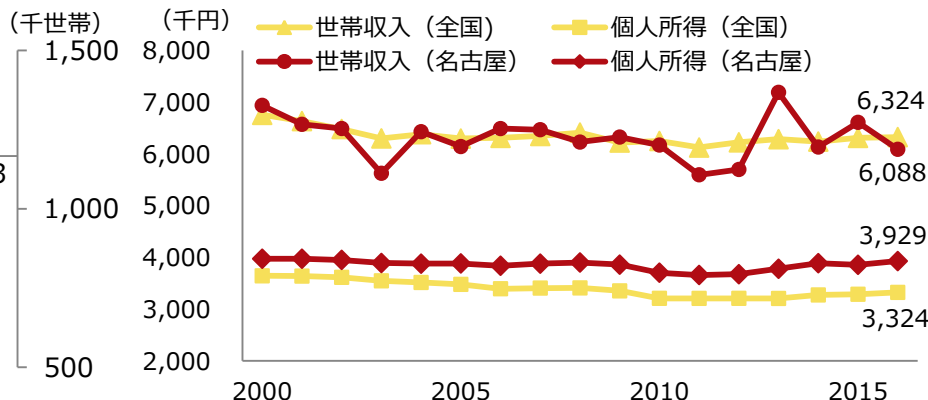
- 名古屋圏は、大手製造業が集積していることから、雇用は安定し共働き世帯も多い
- 東京と同様、都心部の世帯数及び所得の増加に伴い住宅取得需要は高まる

名古屋市 世帯数と転入(転出)超過の推移



出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」

名古屋市住民の世帯収入と個人所得の推移



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」課税対象所得÷納税義務者数より算出

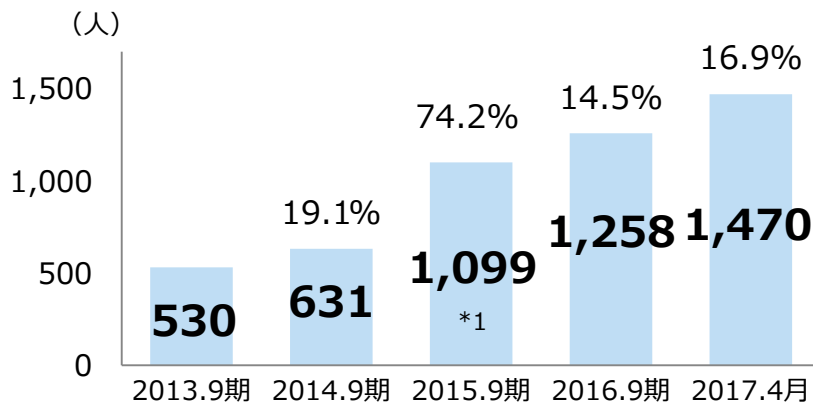
<参考>愛知県の産業構造、雇用状況等

順位	製造業売上高・占有率 (兆円)		製造業従業者数・占有率 (千人)		失業率 (%)		共働き世帯数 (千世帯)	
	愛知県	全国	愛知県	全国	東海地方	全国	東京都	全国
1	44.6	14.4%	913	9.9%	2.6	3.4	1,212	12,970
2	18.2	5.9%	713	7.8%	2.7	3.4	873	12,970
3	17.4	5.6%	653	7.1%	3.2	3.4	803	12,970
4	17.0	5.5%	479	5.2%	3.2	3.4	789	12,970
5	15.3	5.0%	477	5.2%	3.2	3.4	743	12,970
全国	(合計)	309.3	(合計)	9,188	(平均)	3.4	(合計)	12,970
出所	2014年経済センサス基礎調査 (総務省統計局)				労働力調査2015年 (総務省統計局)		2012年就業構造基本調査 (総務省統計局)	

人材の活用について

■ 人材を、最も重要な経営資源と位置付け、やる気のある人を広く受け入れ、平等に活躍できる環境を整備

期末人員推移と増加率



*1 2015年1月オープンハウス・アーキテクトの買収に伴い、344名増

ダイバーシティへの取り組み

外国人の雇用

◆ベトナム人担当が、本社よりオフショア開発を運用

韓国人新卒学生のプロパー採用

◆グローバルにやる気のある優秀層を採用

障がい者の雇用

◆環境面に優れたサテライトオフィス(テレワーク)の活用

高齢者の雇用

◆60歳超の高齢者が現業部門で多数活躍

IT活用を通じた生産性改善

高品質・低コストのシステム開発・運用を実現

◆戸建用地仕入の営業支援システム導入により、土地仕入に関わる情報収集業務時間を大幅に短縮

⇒効率化を通じた生産性向上により、働き方改革の実現をサポート

働き方改革への取り組み

労働時間管理の適正化

◆長時間労働をさせないことの徹底

働きやすい職場環境の実現

◆退社限度時刻の遵守、ノー残業デーの設定

子育て・介護との両立の支援

◆育児・介護休業取得制度、時短勤務制度の活用

ライフイベントへの参加の賛助

◆出産立ち会い、入学式、卒業式等

戸建の新ショールームを開設

- 2016年12月 東京渋谷に戸建のための大型新ショールームを開設
- 1,200m²のスペースに800アイテムを展示し、販売活動を支援



明治通りに面するエントランス



モデルルーム玄関（標準仕様・オプション仕様）



リビング・ダイニング・キッチン



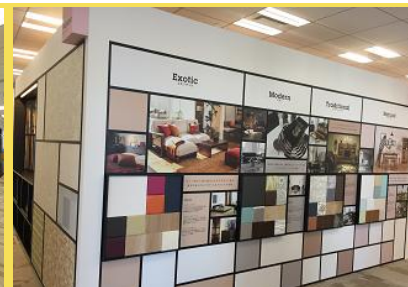
自然光でサンプルの選択が可能



外壁 サンプル



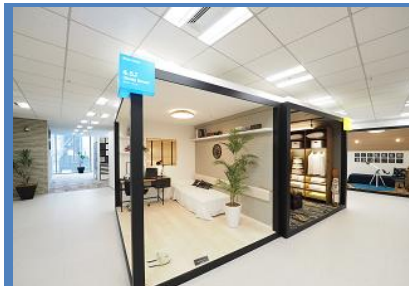
キッチン サンプル



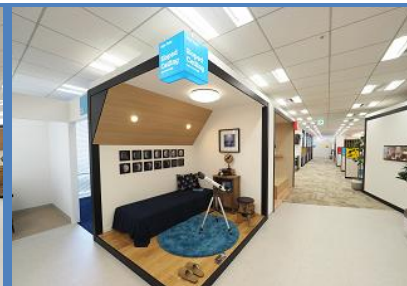
インテリア スタイル



30超の商談ブースを設置



4.5帖の活用提案



勾配天井の体感コーナー



和室の提案

新CM展開について

- 北海道日本ハムファイターズ大谷翔平選手が、TV-CMに初登場
- 織田裕二さん主演のジョンシリーズは今年5年目を迎え、第10弾を発表

- ◆ 「挑戦」する若者を応援する企業姿勢を表現
- ◆ 企業に関心を持つ学生等の若者層をターゲット



CM：大谷翔平選手「Challenge」シリーズ

- ◆ 「東京に、家を持とう。」をシリーズで展開
- ◆ 戸建、マンション等住宅購入層をターゲット
(中京エリアでは、「名古屋に、家を持とう。」にて展開)



CM：犬のジョンシリーズ「お宅訪問」篇

ポーター賞の受賞について

- 当社グループの戸建事業が、2016年度のポーター賞を受賞
- 土地の仕入から販売までの製販一体型のビジネスモデルが評価されたもの

受賞理由

- ◆ 「東京に、家を持つ。」をキーワードとして、首都圏に特化し、初めて住宅を取得する層をターゲットに、戸建住宅を低価格で提供。
- ◆ 土地の取得から設計、販売までを内製化することにより効率化を実現。

ポーター賞

ポーター賞は、独自性のある優れた戦略を実践し、その結果として高い収益性を達成・維持している企業を表彰するものです。

一橋大学大学院国際企業戦略研究科ポーター賞運営委員会による厳正な審査・選考を経て、受賞企業が選出されます。

同賞は2001年に創設され、その名前は、競争戦略論の第一人者であり、長年にわたり日本企業に関心を寄せ、一橋大学との共同研究の歴史を持つハーバード大学のマイケル・E・ポーター教授に由来します。



2016年度及びこれまでの主な受賞企業

年度	企業名（事業）
2016	株式会社オープンハウス（戸建事業）
	ピジョン株式会社
	株式会社丸井グループ（カード事業）
	前田工織株式会社（インフラ事業）
2014	株式会社スタートトゥデイ
2011	株式会社コマツ製作所（建設機械・車両事業）
2009	株式会社ファーストリテイリング（ユニクロ事業）
2003	株式会社セブン-イレブン・ジャパン（現.セブン&アイ・ホールディングズ）
2002	武田薬品工業株式会社
2001	キヤノン株式会社（レンズ事業部）

「JPX日経インデックス400」について

- 当社は、2017年6月の基準日より選定対象（2013年9月の上場から3年間経過）
- 2017年8月の定期入替を想定した「予想値を用いた上位銘柄」に算出

予想値を用いた上位銘柄（現行の非採用銘柄）

No	コード	銘柄名	33業種名	時価総額 順位	3年平均 ROE 順位	3年累積 営業利益 順位	最終スコア 総合順位
1	9024	西武ホールディングス	陸運	166	308	168	108
2	3288	オープンハウス	不動産	514	17	378	149
3	2587	サントリー食品インターナショナル	食料品	82	663	106	225
4	9684	スクウェア・エニックス・ホールディングス	情報・通信	263	359	347	243
5	4183	三井化学	化学	212	620	150	260
6	6728	アルバック	電気機器	555	102	515	262
7	8086	ニプロ	精密機器	370	356	352	264
8	2327	新日鉄住金ソリューションズ	情報・通信	406	294	417	274
9	4246	ダイキョーニシカワ	化学	735	67	500	277
10	5703	日本軽金属ホールディングス	非鉄金属	554	314	342	287

（出所）東証、日経、東洋経済をもとに大和証券作成

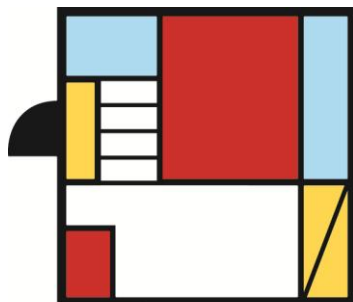
（注）2016年8月18日、最終スコア総合順位の昇順、各項目の順位は流動性上位1,000銘柄中の順位

<参考> 「JPX日経インデックス400」の総合スコア算定方法

毎年6月最終営業日を基準日とし、基準日から起算して直近3年間の売買代金合計額の順位1,200位以内で、基準日時点の時価総額順位が、1,200位以内の銘柄から時価総額上位1,000社を選定し、当該1,000社につき以下項目の順位スコアを算出

$$\begin{aligned}
 \text{総合スコア} = & 0.4 \times (a) \text{ 3年平均ROEの順位スコア（1位：1,000点～1,000位：1点）} \\
 & + 0.4 \times (b) \text{ 3年累積営業利益の順位スコア（同上）} \\
 & + 0.2 \times (c) \text{ 基準日時点の時価総額の順位スコア（同上）}
 \end{aligned}$$

総合スコアに、定性スコア（「独立した社外取締役の選任」「IFRS採用」「決算情報の英文開示」）を加味した最終スコアにより決定。



**OPEN
HOUSE**

**当社のIR情報は、当社HPでご覧いただけます。
<http://openhouse-group.com/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。