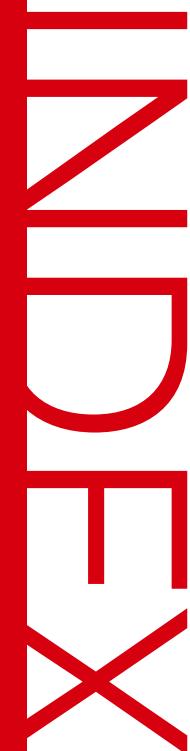


オープンハウスグループ 会社紹介資料

OPEN HOUSE COMPANY GROUP BROCHURE





01 オープンハウスグループとは

P.3

企業使命・事業展望・企業の成長率・沿革など

02 オープンハウスグループの事業

P.14

事業概要・事業の強み・新しい分野への挑戦など

03 オープンハウスグループで働く人・各種制度

P.28

評価制度・社員数・働く環境・福利厚生など

■ 企業使命

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

オープンハウスグループは創業以来
「お客様が何を求めてるか」を常に考え続けてきました。
この基本理念は今後も変わらず、市場のニーズに応えた
サービスを行うマーケットインの姿勢を徹底的に貫き、
顧客にとって価値がある不動産を提供できるよう、
歩み続けてまいります。



■ 事業展望

01**正々堂々市場に向き合い、
社会の信頼を得ます**

不動産市場における多数の消費者や企業との取引、あるいは株主様から行政まで多くのステークホルダーと連携する上では、互いの信頼関係と相互利益、そして地域社会との調和が必要不可欠です。法令を遵守し、規範意識を高め、社会から長く信頼される企業を目指します。

02**慣習や常識にとらわれない発想で
成長を目指します**

オープンハウスグループは、都心の戸建を手の届く価格で提供するという新しいビジネスモデルを打ち立て、飛躍的な成長を遂げました。これからも、自由な発想で業界をけん引するリーダーを目指して成長し続けます。

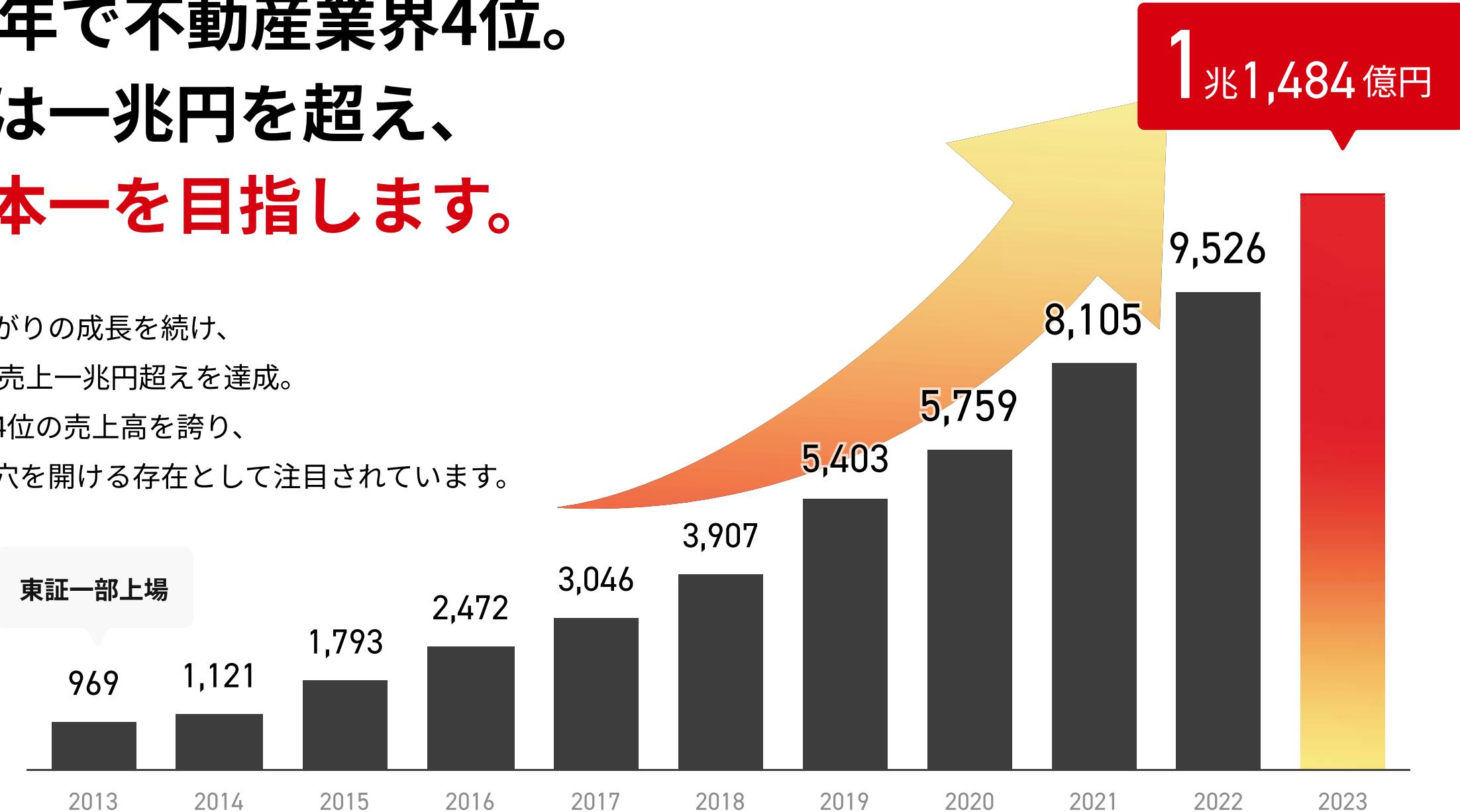
03**地域の活力向上に積極的に貢献し
街の元気を作ります**

地域社会との関わりの中で、街の活力向上への貢献を目指します。活力とは、ただ単に人々の活発さだけではなく、地域の経済的、文化的な豊かさ、そして社会的な繋がりの強さを指します。私たちの事業や取組を通して、新たなビジネスや文化を育み、人々の生活を豊かにする好循環を作り出します。

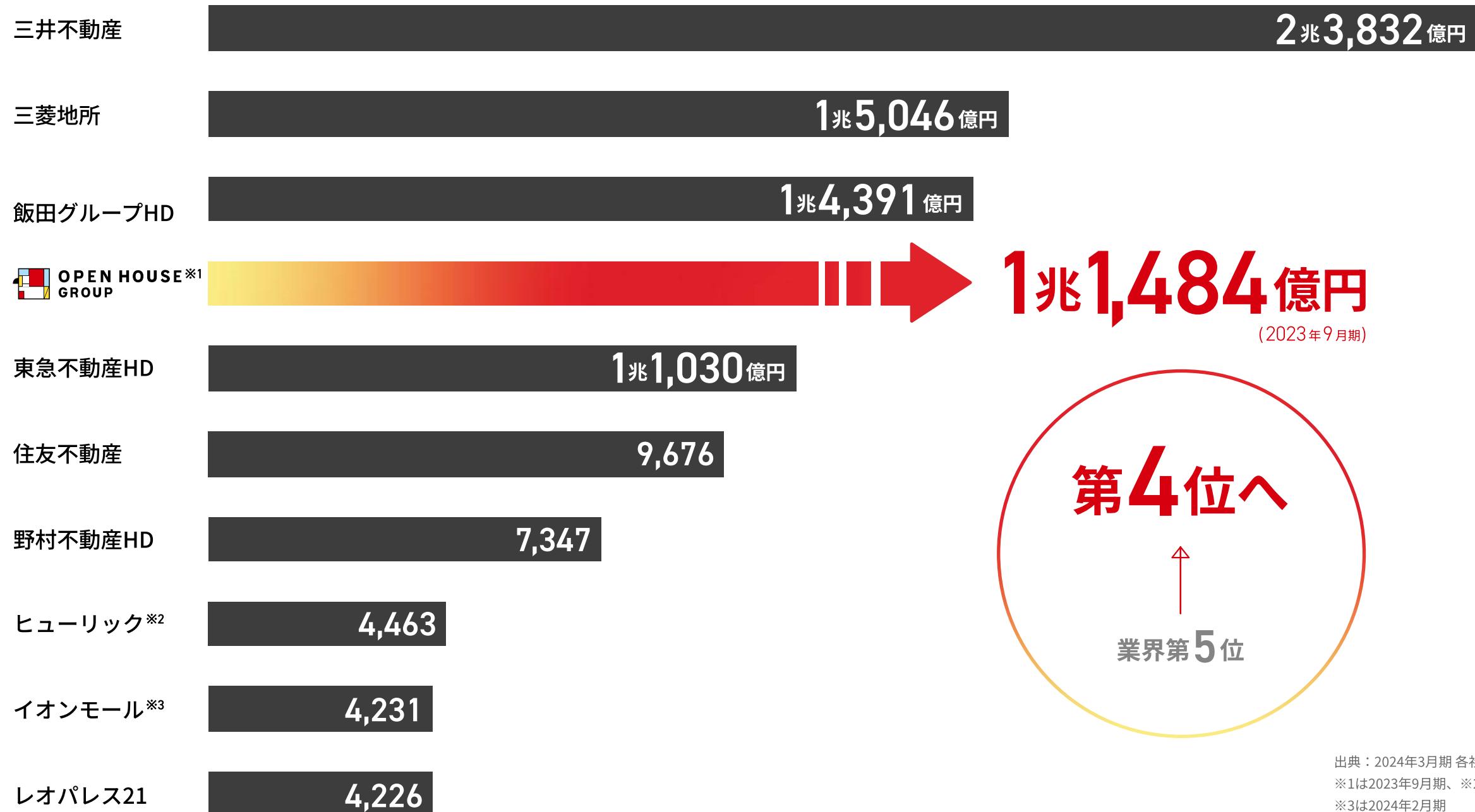
■ 企業の成長率

創業26年で不動産業界4位。
売上高は一兆円を超え、
業界日本一を目指します。

創業以来右肩上がりの成長を続け、
2023年についに売上一兆円超えを達成。
現在不動産業界4位の売上高を誇り、
不動産業界に風穴を開ける存在として注目されています。



■不動産業界 売上高ランキング



出典：2024年3月期 各社決算資料より
 ※1は2023年9月期、※2は2023年12月期
 ※3は2024年2月期

■ 企業の成長率

突出した売上成長率。上場以降の平均成長率は28%を誇ります。

01

創業30年以内で
売上一兆円超の企業

**2
社**

平成に創業した200万以上の会社で売上
一兆円を超えているのはわずか1社のみ。
オープンハウスグループは、0.00009%
の挑戦に向き合う稀有な企業と言えます。

02

東証プライム上場企業
平均成長率ランキング

**1
位**

不動産業界の上場企業は213社で、売上
5,000億以上の企業はわずか8社。その中
で売上成長率が25%を超えているのはオー
プンハウスグループ1社のみ。不動産業
におけるオンリー1の存在です。

03

不動産業界平均成長率
2.9%に対して

**28
%以上**

2023年度の売上高7,000億以上の東証
プライム上場企業における10年間の成長率
は28%とNo.1。文字通り急成長を続けてい
ます。

■ 沿革

1997

オープンハウス創業

オープンハウスグループの創業者荒井正昭は、入社した不動産会社で10年間活躍した後、自身の成長の限界を感じ、1997年にオープンハウスを創業しました。「センチュリー21・ジャパン」のフランチャイズに加盟して不動産仲介業をスタートした後、前職の経験から「顧客の都心・駅近のニーズに対して、木造3階建てを提供する」というビジネスモデルを構築し、現在のコアとなるビジネスの基盤と築きました。

2012

CMスタート

2010年、オープンハウスは本社を丸の内ビルディングに移転し、2011年には収益不動産事業を開始することで事業の幅を広げました。2012年には、さらなる成長をとげるため、「センチュリー21・ジャパン」との契約を解約し、自社ブランドを確立へと踏み切りました。「好立地、ぞくぞく。」のスローガンとロゴに加え、初のテレビCMも放映し、一気にオープンハウスの知名度を高めました。

大阪・名古屋に
オフィス開設

ポーター賞を受賞

センチュリー21
加盟店で世界一になる。
丸ビルに本社を移転。

自社ブランドによる
新築戸建の販売スタート

センチュリー21
全国加盟店で売上NO.1

2008

リーマンショック

米国でサブプライムローンの破綻により不動産不況が進行する中、代表の荒井は、この危機を察知し「不動産の価格が暴落する前に対策を打とう！」と号令をかけました。自ら現場で販売に取り組みながら、リーマンショック前に在庫を売り切り、さらにベンチャーキャピタルの融資を受けたこともあり、暴落した不動産を安く仕入れ、ピンチをチャンスに変えることに成功しました。

センチュリー21の
フランチャイズ契約を解消。

2013

東証一部上場

オープンハウスは創業から急成長し、2013年に東証一部上場を果たした。これはゴールではなく通過点とする決意の表れだった。2014年には新卒採用者数が初めて100人を突破し、上場による採用力向上で優秀な人材が集まるようになりました。

■ 沿革

2017

米国不動産事業立ち上げ

2017年、オープンハウスは第4の柱として米国不動産事業を開始し、富裕層に特化した金融ビジネスとして急成長させました。いずれ頭打ちになるであろう国内不動産市場の将来を見据え、次の成長への道を切り開くべくスタートしたこの事業の成功により、オープンハウスでは「売上高一兆円企業」という目標を掲げることになりました。

2021

売上一兆円を明示

プレサンスコーポレーションの連結子会社化により、オープンハウスグループの売上高は8,000億円を突破し、2023年9月期には一兆円を目指しました。また、100%子会社「株式会社おうちリンク」を設立し、銀行代理業許可を取得。住宅購入から生活関連サービスまでを提供し、既存ビジネスとのシナジーを図ることでさらなる成長を目指しました。

2023

売上一兆円を達成

2023年、オープンハウスグループは本社を千代田区丸の内・JPタワーへ移転。一兆円達成に向けた事業・人員の拡大を意図するものとなりました。また、新たな事業としてNOT A HOTELの販売開始。2023年9月期、ついに売上一兆円を達成し、他社に真似のできない成長スピードを実現しました。オープンハウスグループは、いよいよ一兆円を達成、ただ一兆円は通過地点にしかすぎません。総合不動産会社日本一という高みを目指し、走り続けています。

2019

売上5,000億円達成

2019年9月期にグループ全体で、従業員数が2,500名を超え、売上5,000億円を突破し、一兆円企業に向けて7期増収増益を続けました。また「群馬クレインサンダーズ」の運営会社を完全子会社化し、人材・設備投資を積極的に行うことで、2021年にはBリーグ史上最高の33連勝でB1昇格。群馬県太田市に新市民体育館「OPEN HOUSE ARENA OTA」を建設し、地域共創を推進するプロジェクトとして注目されています。

運営会社「(株)群馬プロバスケットボールコミュニケーション」資本参加

Forbesアジアの
優良企業50に選出

株式会社オープンハウス
グループに商号変更、
ホールディングス化

本社をJPタワーに移転

■ オープンハウスグループの強み

オープンハウスグループは、不動産の常識を変えていく会社。

お客様のニーズを捉え、好立地にコンパクトでリーズナブルな物件を提供しています。



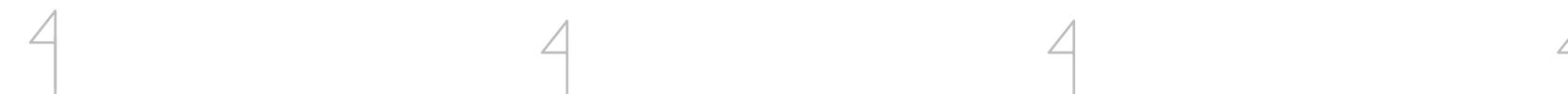
■ オープンハウスグループの強み

製販一体のビジネスモデル

01 土地の仕入から販売まで、グループ内で行うことで、中間マージンを排除し、手の届く価格帯で住宅を提供しています。

02 販売活動でいただいたお客様の声を仕入や建設にスピーディにフィードバックし、よりお客様のニーズにあった住宅を開発しています。

＼ お客様にワンストップで提供 ／

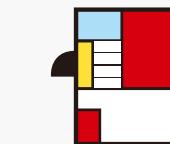


お客様の声をフィードバック

■ オープンハウスグループの強み

グループの総合力を活かし、シナジーを最大化

グループ会社で情報共有・意見交換することで生まれるグループの総合力



**OPEN HOUSE
GROUP**



**OPEN
HOUSE**



**OPEN HOUSE
Development**



**OPEN HOUSE
Architect**



HAWKONE



**OPEN HOUSE
Real Estate**



**OPEN HOUSE
Property Management**



おうちリンク



PLUS-D



MELDIA





01 オープンハウスグループとは

P.3

企業使命・事業展望・企業の成長率・沿革など

02 オープンハウスグループの事業

P.14

事業概要・事業の強み・新しい分野への挑戦など

03 オープンハウスグループで働く人・各種制度

P.28

評価制度・社員数・働く環境・福利厚生など

■ オープンハウスグループの事業について

主要事業



新たな挑戦

■ 戸建関連事業

住みたい街に手の届く価格で 理想の住まいを実現する、 オープンハウスグループの戸建関連事業

オープンハウスグループのコア事業である戸建関連事業。
都心で駅に近い立地への消費者のニーズが強まっていることに
着目し、都心部の狭小地の3階建てというコンセプトで
戸建住宅を提供することで、潜在的なニーズを捉えることに
成功し売り上げを伸ばしています。

2023年実績
5,903億円



■ 戸建関連事業の特徴

01

価格を抑えて 戸建を提供



土地の仕入から企画、設計、建築、販売まで一貫して行い、コストを徹底的に抑えことで、驚きの価格でお客様に住宅を提供しています。

02

住環境の良い 駅近な土地を厳選



地域密着で情報収集し、住環境が良い駅近の土地を厳選。迅速な仕入れ交渉により、好立地をいち早く確保し、お客様にご案内しています。

03

最大限に空間を 活用する設計力



最大限に空間を活用する設計力があり、経験豊富な建築士がお客様の要望を形にした多様なプランをご提案しています。

■ マンション事業

「都心」×「駅近」の豊かさを身近にする、 オープンハウスグループのマンション事業

全国でNo.1の供給戸数(※1)を誇るマンション事業。
都心の好立地に建つマンションを、適正価格でご提供する工夫を追求。
不要な部分はカットし、安全面に関わる構造部分はもちろん、
外観や素材の細部にまでこだわった洗練されたデザインの住空間を。
自分にとって価値ある選択をしたいというお客様に支持されています。

全国分譲マンション 供給戸数ランキング (2023年)	
1 オープンハウスグループ	5,156戸
2 三井不動産グループ	3,423戸
3 野村不動産グループ	3,061戸
4 住友不動産グループ	2,859戸
5 タカラレーベングループ	2,156戸

2023年実績
1,249億円

※1.株式会社不動産経済研究所作成「2021年・2022年・2023年全国分譲マンション売主グループ別供給戸数ランキン

ギング」より。対象は全国の新築分譲マンション(定期借地権マンション・首都圏以外の投資用ワンルームマン

ションを含む。)で、共同企業体(ジョイント・ベンチャー)の物件は総有効分譲面積を事業比率に応じて按分。

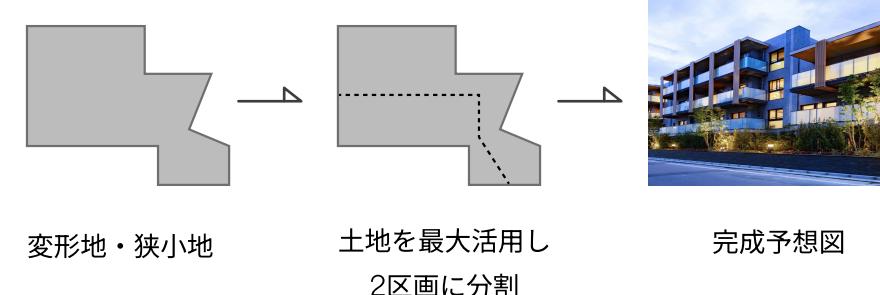


■ マンション事業の特徴

01

土地活用の企画力

オープンハウス・ディベロップメントは、独自のノウハウで土地の魅力と可能性を最大限に引き出します。例えば、斜線制限のある土地は、最上階をメゾネットのペントハウスという特別仕様に。

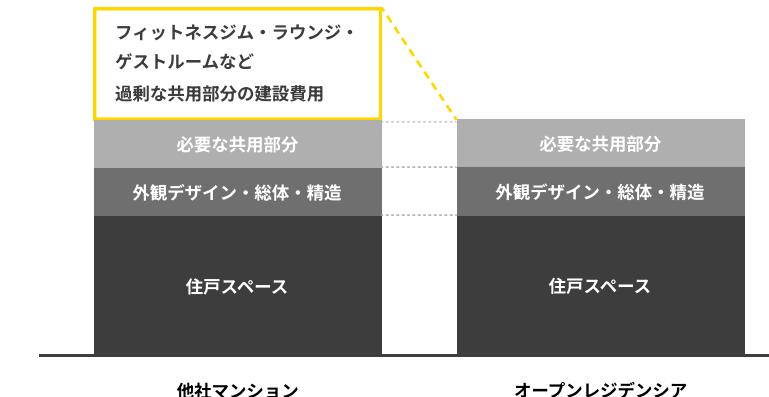


02

合理的な視点で 適正価格を実現

駅からの距離が近いほど、リセールバリュー（再販価値）は高く、住み替え時にも好条件で販売できる傾向があります。

マンション建築費用比較表



■ 収益不動産事業

不動産の価値を高め、市場へ再流通。 オープンハウスグループの 収益不動産事業

マンションやオフィスビル、商業ビルなどを1棟丸ごと
仕入れ、リノベーションを施したり、稼働率をあげる事で
不動産の持つ収益性・資産性の価値を高め、投資家や企業、
不動産デベロッパー等へ再流通させるのが
オープンハウスの収益不動産事業です。

2023年実績
1,850億円



■ 収益不動産事業の特徴

01

変化するニーズを捉えた 不動産サービス



収益不動産領域は、金融市況、不動産市況等に左右されやすく、各社、成長と衰退を繰り返しています。

一方でまだまだ日本の都心不動産は魅力があり、都内の投資家はもちろん、加えて地方や海外投資家によるニーズや、民泊需要、相続・事業継承など複雑化するお客様・社会の課題に対してのアプローチ等、事業を広げられる余地は多大に残されています。

02

首都圏を中心に大阪・名古屋に エリア展開



拠点は、東京、名古屋、大阪、福岡の大都市圏を全てカバーし、扱う金額は小さい物件でも1億、大きな物は100億を越え、1件1件の取引が大きく事業を左右します。一般的には10年以上の不動産経験を経て任される事の多いこの領域で、オープンハウスでは20代を中心としたメンバーが事業を担っているのも特徴です。

■ 米国不動産事業

次代のオープンハウスグループを 支える新たな市場、米国。

オープンハウスグループの第4の柱として、2017年にスタートした米国不動産事業。国内の富裕層の資産形成を、米国の不動産投資を通じてサポートする事業としてスタートしました。独自の着眼点と実行力で、事業スタート後のわずかな期間に当初の想定を大幅に上回るお客様にサービスを提供するに至っています。

2023年実績
883億円

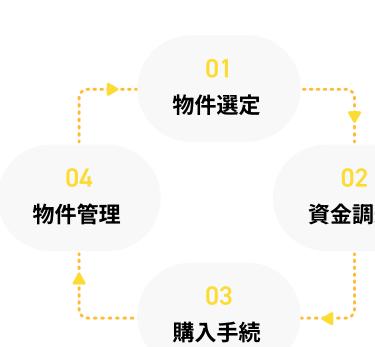


■ 米国不動産事業の特徴

01

オープンハウスグループだからできる 「ワン・ストップ・サービス」

「管理体制等があまりに不透明でリスクが高い」という米国不動産事業特有の課題に着目し「ワン・ストップ・サービス」によるクリーンかつ安全なサポート体制を構築。富裕層が安心して投資に踏み切れる環境を提供しました。

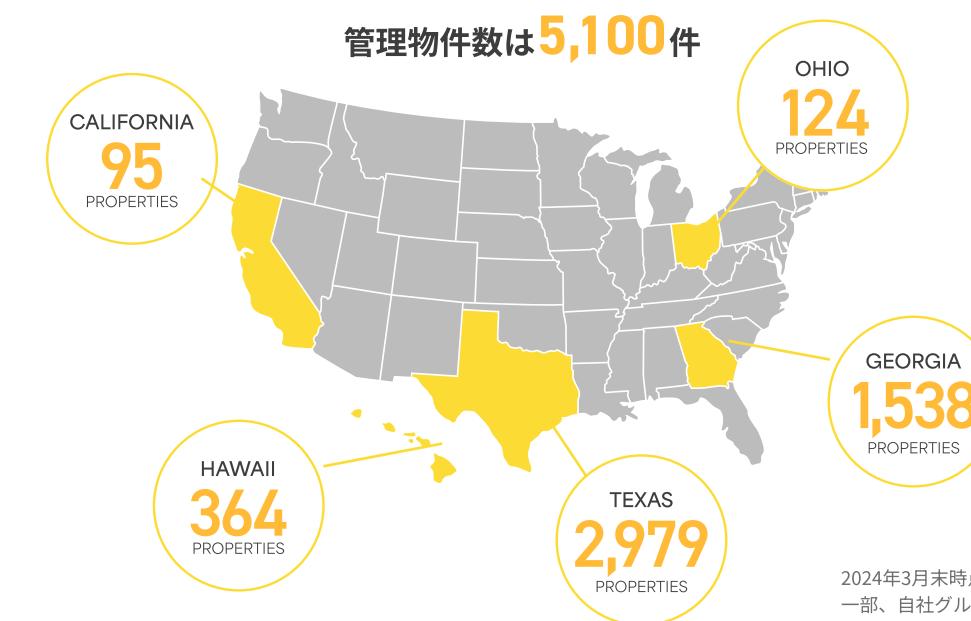


- 01 国内の富裕層に現地の当社グループ拠点にて選定した物件を提供
- 02 金融機関の紹介のほか、当社グループからの融資も可能
- 03 契約からの取引の完了までを当社がサポート
- 04 現地の物件管理。将来の売却も当社グループがサポート

02

アメリカ不動産管理、 5,000棟突破

現地アメリカでの管理物件数は2022年1月に3,000棟、2023年3月に4000棟。2024年3月に5000棟を突破しました。オーナー様は2022年10月に2,000名に到達し、現在は3,000名を超えてます。



2024年3月末時点。
一部、自社グループ外の第三者に
管理委託している物件も含む。

■ なぜアメリカなのか

不動産は、実需によって価値が支えられる資産です。売買価格や家賃水準が保たれるのは、住む人、使う人がいるからこそ。地元の人口や経済力が、価値を決定する重要なファクターです。そして人口や経済力を大きく左右するのが、国です。一国内での地域差ももちろんありますが、国家間の差はそれ以上です。そのため、まず最初に「どこの国で事業展開するか」が非常に大事になります。

01

投資文化の成熟

外国人にも開かれた
米国不動産市場

アメリカは商取引の透明性が非常に高い国です。国籍やその他の条件によって差別されることなく、フラットな条件で自由な商取引をする助けになってくれます。

02

人口増加

先進国でありながら、
増加し続ける人口

人口増加ほど強力なエンジンはありません。人が増えると、住む場所や働く場所も必要になります。それはつまり、入居者やテナントが付きやすくなることで賃料収入が得られるということであり、販売価格が上がりキャピタルゲインを得られるということでもあります。

03

資源自給率

資源輸出国は、国家間の分断の
影響を受けにくい

アメリカは資源埋蔵国で、多くの資源を輸出する立場にあります。政府主導で北朝鮮、中国、ロシア及びイランからの輸入を禁じるなど、リスクに対する備えは万全です。仮に、大規模な世界大戦が勃発するなどして、世界のサプライチェーンが破壊された場合、自給のみで持ちこたえられる期間が最も長い国の1つです。

■ 業界初の金融事業参入「おうちバンク・おうちリンク」

Fintech事業を展開。

オープンハウスグループで物件をご購入いただいたお客様に、便利でお得な総合サービスを提供。

おうちバンク

住信SBIネット銀行の「NEOBANK」サービスを活用した金融サービスを開始

おうちリンク

住宅購入後のお客様に向けた「ガス」「電気」等の付帯サービスの提供を開始



■ 社会共創活動 「O-EN HOUSE PROJECT」

やる気ある人を応援する “O-EN HOUSE PROJECT”

オープンハウスグループでは、頑張る人や企業・団体、地域、その他様々な取り組みや活動をより積極的に応援することで、やる気のある人が活躍する社会の実現を目指す、「O-EN HOUSE PROJECT」を通じて、事業を通じた社会貢献は前提として、様々な社会共創活動や支援を行って参りました。

日本が抱える社会課題

人口減少・少子高齢化

社会資本の老朽化

地域のまちづくりを応援

閉校した高校を活用し、
地域活性化を応援

長期的な経済の低迷

低い労働生産性

未来を担う
学生たちの活動を応援

“日本No.1”を目指す
スポーツチームを応援

都市への人口集中・地方の衰退

プロ野球の発展に貢献、
活躍を応援



「O-EN HOUSE PROJECT」の応援事例



太田市新アリーナ
プロジェクト

地域共創



群馬クレイン
サンダーズ

スポーツ



あの夏を取り戻せ
～全国元高校球児野球大会
2020-2023～

スポーツ



みなかみまちづくり
プロジェクト

地域共創



桐生南高校跡地
活用プロジェクト

コミュニティ



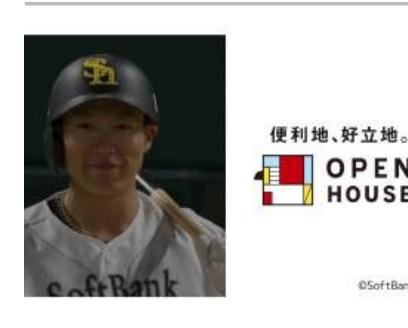
オープンハウスの森
プロジェクト

地域共創



スノーボード・陸上
小須田潤太選手の応援

スポーツ



福岡ソフトバンクホーク&
柳田悠岐選手への応援

スポーツ



東京ヤクルトスワローズ&
村上宗隆選手への応援

スポーツ



東京ヤクルトスワローズ
ベースボール
アカデミーへの応援

スポーツ



東京6大学野球
リーグへの応援

スポーツ



みんなでつくる
応燕ハウスナイター

スポーツ

O-EN HOUSE PROJECTサイト

<https://o-enhouse.openhouse-group.co.jp/>





01 オープンハウスグループとは

P.3

企業使命・事業展望・企業の成長率・沿革など

02 オープンハウスグループの事業

P.13

事業概要・事業の強み・新しい分野への挑戦など

03 オープンハウスグループで働く人・各種制度

P.28

評価制度・社員数・働く環境・福利厚生など

「不動産は稼げる」 の意味と向き合えるか？

業界内外を問わず、いろんな人が「不動産は稼げる」と言う。

事実、この業界には、他業界では珍しい収入を得る人間も多い。

けれど、本当の意味で稼げるのはこの言葉の意味と向き合った人間だけだ。

不動産が稼げるのは、価格が高い商材、土地や家を扱っているから。

価格が高いのは、どんな土地や家も、同じものはこの世に2つとないから。

高価な不動産を買ってくださるお客様、

希少な不動産を売ってくださるお客様がいるから。

お客様は、数いる不動産業界人の誰から買ってもいいし、誰に売ってもいい。

つまり、私たちは稼いでいるのではなく、稼がせていただいている。

お客様から信頼され、稼がせてやりたいと思われる人間になること。

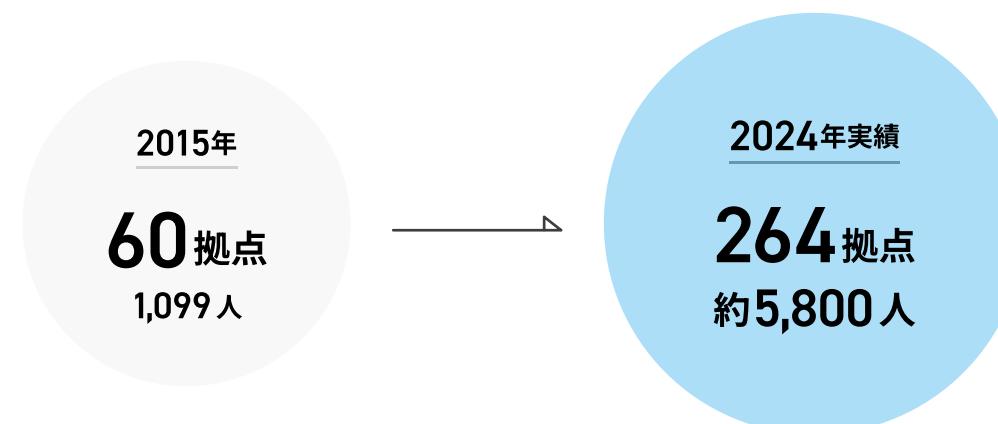
それができる人間だけが、不動産で稼げる。

■ オープンハウスグループならではの成長機会

01

昇進昇格のチャンス

各事業やチームが拡大、支社長・部長・課長などのポジションが増えることで、多くの社員にチャンスが生まれやすい環境です。

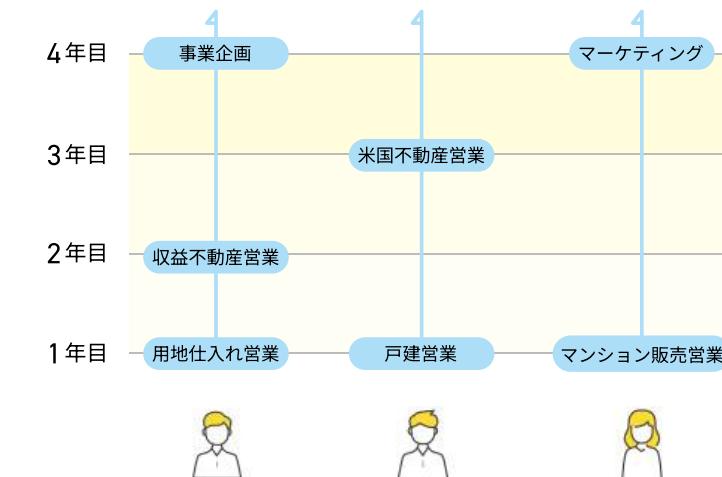


※1 オープンハウスグループの全グループ含めた海外拠点／国内拠点の合計拠点数となります。

02

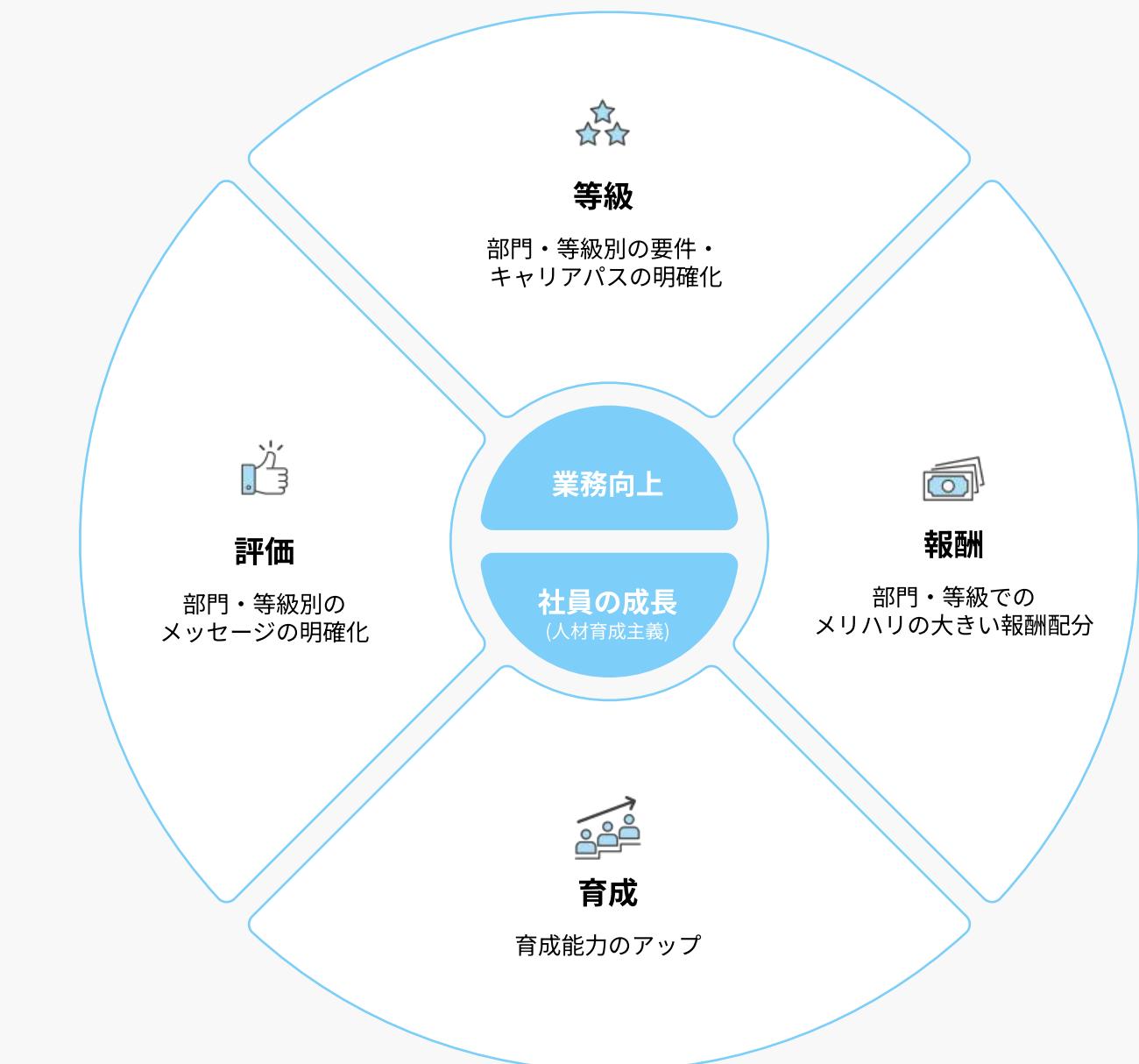
多様なキャリアパス

多様な事業があることで多様なキャリアパスを実現可能にしやすい環境です。



オープンハウスグループの評価制度

オープンハウスグループでは、年次に関係なく、成果をあげた人を正当に評価し、報酬と昇格の機会を与える実力成果主義の人事制度を整えています。



■ オープンハウスグループの評価制度

成長企業

× 正当な評価

= 圧倒的な成長

昇進年齢^{※1}

部長

最年少27歳

上場企業平均50.7歳

課長

最年少23歳

上場企業平均45.1歳

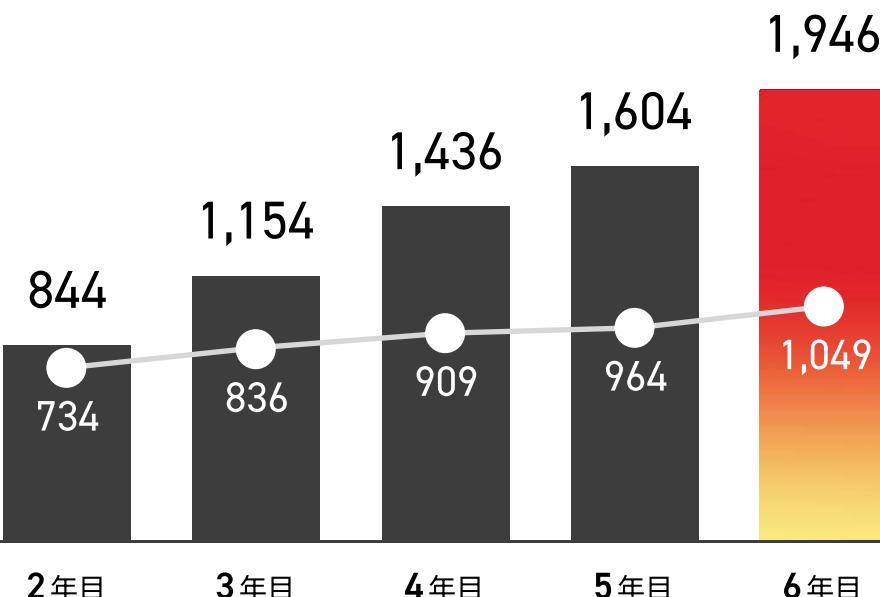
係長

最年少23歳

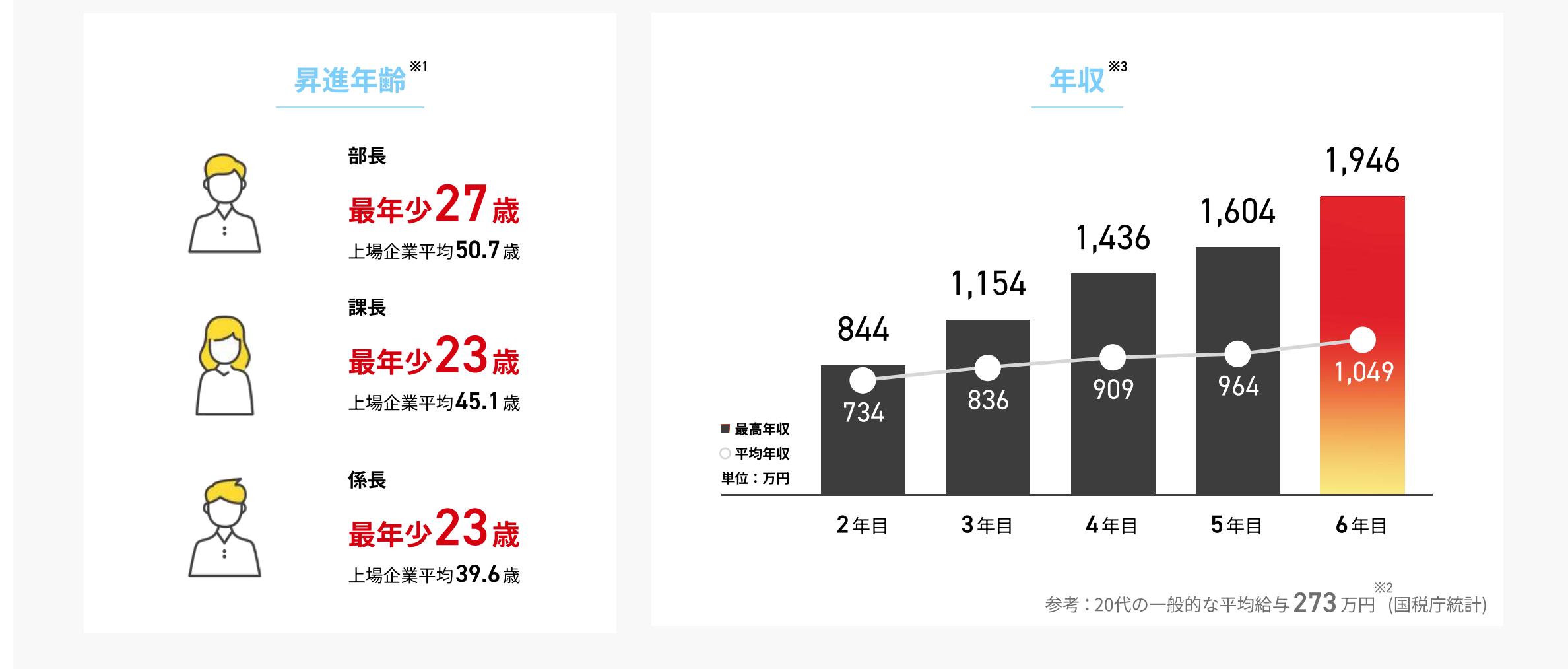
上場企業平均39.6歳

年収^{※3}

■ 最高年収
○ 平均年収
単位：万円

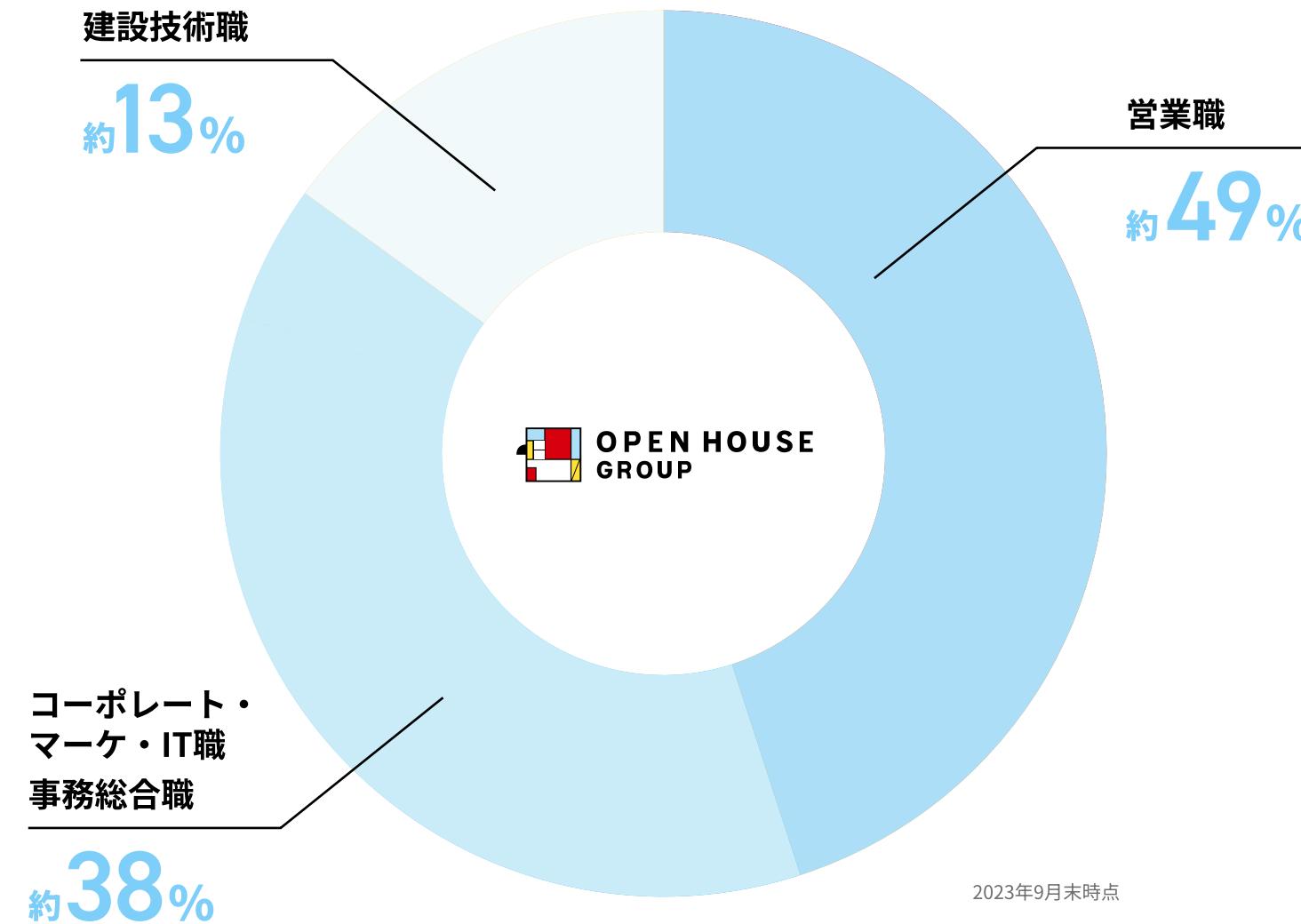


参考：20代の一般的な平均給与 273万円^{※2} (国税庁統計)



※1出典(左記)：一般社団法人 労務行政研究所「役職別昇進齢の実態とスピード変化の動向」全国証券市場の上場企業を中心とする4003社を対象にアンケート調査138集計対象)。(注)企業によって呼称が異なるため、実際には「○○相当の役職」として調査しているが、ここでの表記は「係長」「課長」「部長」と示している。※2出典(右記)：令和4年民間給与実態統計調査 ※3(株)オープンハウスグループ中途社員年収

■ 社員数と職種割合



営業職

住宅販売営業	土地仕入営業
収益不動産営業	米国不動産営業

コーポレート・マーケ・IT職

広報宣伝	不動産専門
人事・経理・法務・総務	経営企画
マーケティング	情報システム

事務総合職

事務支援・営業支援

建設技術職

施工管理(戸建)	品質管理
設計(戸建)	構造設計・審査
企画プランナー	積算
業務経理	安全パトロール

■ 社員の経歴

幅広いバックグラウンドを持った社員が、それぞれの強みを活かして働いています。

新卒入社（出身大学）

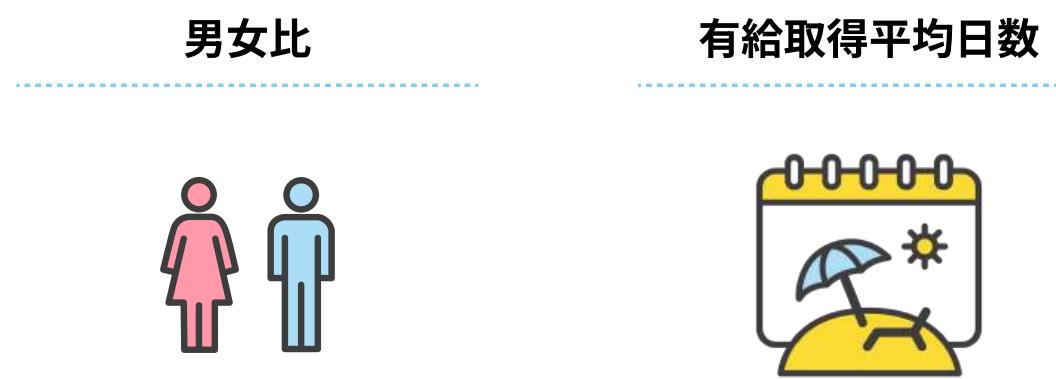
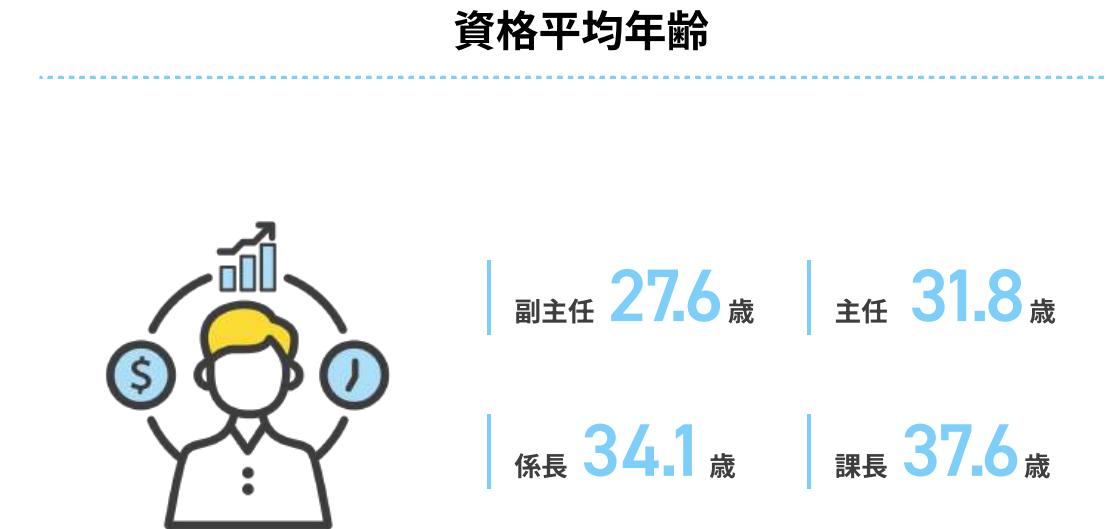
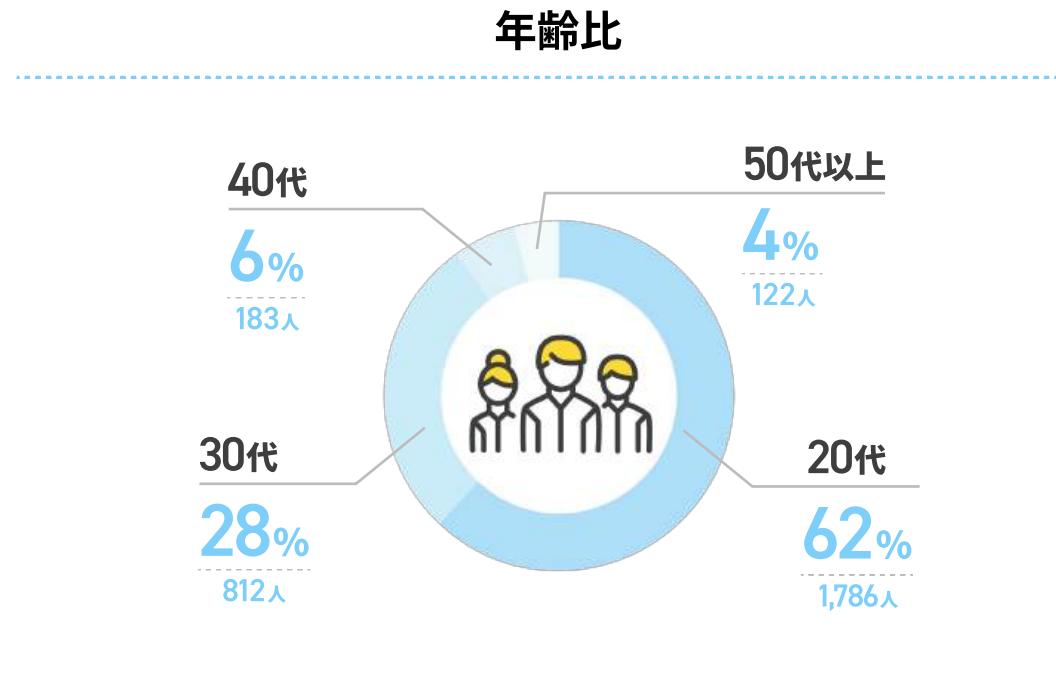
東京大学、一橋大学、京都大学、九州大学、東京工業大学、早稲田大学、慶應義塾大学、筑波大学、横浜国立大学、千葉大学、上智大学、国際基督教大学、東京理科大学、明治大学、青山学院大学、立教大学、中央大学、法政大学、首都大学東京、大阪大学、関西学院大学、関西大学、同志社大学、立命館大学、大阪府立大学、学習院大学、日本大学、東洋大学、駒澤大学、専修大学 etc

中途入社（前職の企業・経験）

みずほ銀行、富士通、リクルート、大塚商会、住友不動産、清水建設、NTT、ソフトバンク、ドン・キホーテ、キーエンス、Google etc

不動産営業職、金融系営業職、営業企画職、人材紹介職、飲食接客職、美容師、建築職、小売販売業職 etc

■ 数字で見る働く環境



有給取得平均日数

12.1 日



育休取得復職率

女性 100% 男性 100%

■ オープンハウスグループの働き方改革

MIND 意識改革

- PCログ管理による打刻の監査体制強化
- 管理職含める休日・深夜労働の禁止
- 学歴・年齢・性別等に
縛られない評価・報酬体系
- 女性が働きやすい環境づくりを推進

ORGANIZATION 組織改革

- リスクマネジメント室の開設
- 女性活躍推進室によるサポート
- コンタクトセンター機能拡充
による顧客満足度強化
- 海外人材や障がい者雇用を積極的に推進

INFRASTRUCTURE インフラ改革

- DXを自社開発できる社内体制の整備
- RPAを活用したチラシ作成の自動化
- 物件情報を短時間に管理・保存できる
スキャンシステムの導入

■ 福利厚生・各制度について

住宅関連

- ・住宅支援制度

自社物件購入時の支援金として上限200万円を支給

- ・社宅

単身者は誰でも利用が可能で、初期費用無料、水光熱費の負担もありません。

自己啓発関連

- ・住宅支援制度

会社の指定する資格取得者に対して最大50万円までの金額を支給する制度。（詳細PXX）

財産形成関連

- ・確定拠出年金制度

会社がおしてくれる掛け金を元に自分で老後の年金を運用しながら積み立てる制度

- ・従業員持株会

従業員の自社株取得にあたり 会社が奨励金の支給などの財産形成を助成する制度

- ・ストックオプション制度

自社株をあらかじめ定められた価格で取得できる制度

育児関連（詳細P36~39）

- ・キャリア選択制度(子育て支援)
- ・ベビーシッター手当
- ・結婚・出産祝金
- ・卵子凍結制度

健康・医療関連

- ・人間ドック
- ・定期健康診断
- ・生活習慣病健診
- ・婦人科検診
- ・インフルエンザ予防接種
- ・ストレスチェック制度

慶弔・災害関連

- ・慶弔見舞金制度
- ・総合福祉団体定期保険

その他の福利厚生

- ・各種表彰制度
- ・通勤手当

■ 女性社員が柔軟な働き方を選択できる、OPENキャリアデザイン制度

01

働く時間をデザイン



営業職であれば「2時間」から、営業職以外であれば「4時間」からの時短勤務を半年単位で選ぶことができます。労働時間ではなく成果を重視する当社らしい時間設定です。

02

年間休日をデザイン



一般的には固定である年間休日を、一定程度増やすことができます。例えば、保育園や小学校等で平日に入園・入学式がある場合、あらかじめ公休日に設定することが可能になります。

03

始業時間をデザイン



始業時間の繰り上げ・繰り下げをることができます。例えば、お子さんの保育園の送迎で9時始業に間に合いそうにない場合、始業時間を9時半や10時に変更することが可能になります。

■ OPENキャリアデザイン制度の具体的な取り組み

01 子どもの成長と労働時間の変更

OPENキャリアデザイン制度導入後、ライフイベントや子どもの成長に応じた労働時間の変更ができるようになりました。例えば、子どもが保育園等のときは4時間、6時間、8時間と状況に応じて変更し、小学校入学時に再度4時間に戻す等の柔軟な利用が増えています。

02 女性採用者の割合・女性管理職比率

2013年にダイバーシティ推進委員会が発足し、STEP1で2017年以降の定期採用者における女性総合職（営業職、技術職）の割合を20%以上とする目標を設定しました。2019年4月には女性新卒採用割合30.5%を達成しました。現在はSTEP2として、2025年9月末までに女性管理職比率を10%、育児休暇復帰率を100%に維持することを目指しています。

03 デジタル化の推進

不動産業界のアナログ作業を自社開発のITシステムで削減・デジタル化し、業績拡大による業務増加に対応しています。自社開発のシステム・アプリ・ツールは100以上で、現場のニーズに合致した機能を提供。2020年11月にはIT部門が第38回 IT賞（マネジメント領域）を受賞し、2022年3月には経済産業省から「DX認定事業者」に認定されました。グローバル採用にも注力し、英語力とIT技術の高い社員が活躍しています。

04 卵子凍結の補助制度

妊娠・出産・育児のタイミングは人それぞれですが、女性が長期的なキャリアを考えるうえで選べる前向きな選択肢のひとつとして、オープンハウスグループは「卵子凍結」をサポートしています。卵子凍結する女性社員（対象条件あり）に対して、検査にかかる諸費用を最大40万円まで会社が補助します。

■ 子育てをする社員が妊娠・出産・育児を支える制度 ①

01

早期復帰 サポート



早期復帰者の戦力化を後押しするため、
生後1歳未満での復帰の場合に月2万円を
支給。

02

内閣府ベビーシッター 割引券



内閣府によるベビーシッター派遣事業の
承認を受け、共働きやひとり親など、
就業を理由とする場合、割引券が利用
できるようになりました。

03

ベビーシッター 手当



ベビーシッターを利用するための保育費用
の実費相当額について月額30万円を上限
に会社が補助する制度。



慶弔見舞金

社員やその家族の冠婚葬祭に支払うご祝儀やご香典、お見舞金などの手当です。
社員やその家族の結婚、出産、死亡などに対して支給。

出産祝い制度

5年以上在籍した社員本人、もしくは奥様が出産した場合、
会社が従業員の出産を支援する制度。
勤続年数が5年以上の従業員を対象として、出産時に手当金を支給します。
※勤続年数が5年未満の方にも支給されますが、支給額は異なります。

第一子	第二子	第三子
 20万円	 30万円	 100万円

■ 資格取得報奨金

会社の指定する資格取得者に対して所定の金額を支給する制度。最大50万円までの資格取得報奨金があります。

資格取得報奨金制度の対象となる資格

建築技術

一級建築士 二級建築士

一級建築施工管理技士 二級建築施工管理技士

インテリアコーディネーター

不動産関連

賃貸不動産経営管理士 不動産証券化協会認定マスター

公認不動産コンサルティングマスター マンション管理士

管理業務主任者

会計事務

日商簿記（二級） 日商簿記（一級） ビジネス会計検定（一級）

公認内部監査人（CIA） 米国公認会計士（CPA）

経営

FP一級（FP技能士） FP二級（FP技能士）

CFP AFP

ビル経営管理士 税理士試験科目合格（簿記論）

税理士試験科目合格（財務諸表論） 税理士試験科目合格（所得税法）

税理士試験科目合格（法人税法） 税理士試験科目合格（相続税法）

税理士試験科目合格（消費税法） 税理士試験科目合格（酒税法）

税理士試験科目合格（国税徴収法） 税理士試験科目合格（住民税）

税理士試験科目合格（事業税） 税理士試験科目合格（固定資産税）

社会保険労務士 中小企業診断士

資格取得報奨金制度の対象となる資格

法務

司法書士

ビジネス実務法務検定（一級）

ビジネス実務法務検定（二級）

専門的事務

相続診断士

相続対策専門士

給与計算実務能力検定1級

行政書士

公認情報システム監査人（CISA）

販売類似

生命保険募集人（一般課程）

損害保険募集人（全4単位取得）

少額短期保険募集人

住宅ローンアドバイザー

資金業務取扱主任者

その他

第一種衛生管理者

第二種衛生管理者

カラーコーディネーター（アドバンスクラス）整理収納アドバイザー（2級）

PMP

TOEIC L&R 800点以上

情報処理技術

AWS 認定アソシエイト (DVA)

AWS 認定アソシエイト (SAA)

AWS 認定アソシエイト (SOA)

AWS 認定プロフェッショナル (DOP)

AWS 認定プロフェッショナル (SAP)

AWS 認定プロフェッショナル (Security)

AWS 認定プロフェッショナル (Database)

AWS 認定プロフェッショナル (Machine Learning)

AWS 認定プロフェッショナル (Advanced Networking)

AWS 認定プロフェッショナル (Data Analytics)

GCP アソシエイト認定資格 (ACE)

GCP プロフェッショナル認定資格 (CA Cloud Architect)

GCP プロフェッショナル認定資格 (CD Cloud DevOps Engineer)

GCP プロフェッショナル認定資格 (CNE Cloud Network Engineer)

GCP プロフェッショナル認定資格 (CSE Cloud Security Engineer)

GCP プロフェッショナル認定資格 (DE Data Engineer)

GCP プロフェッショナル認定資格 (Machine Learning Engineer)

ITIL Foundation V4

ITパスポート

応用情報技術者試験

基本情報技術者試験 (FE)

情報処理安全確保支援士

公認情報セキュリティマネージャー (CISM)