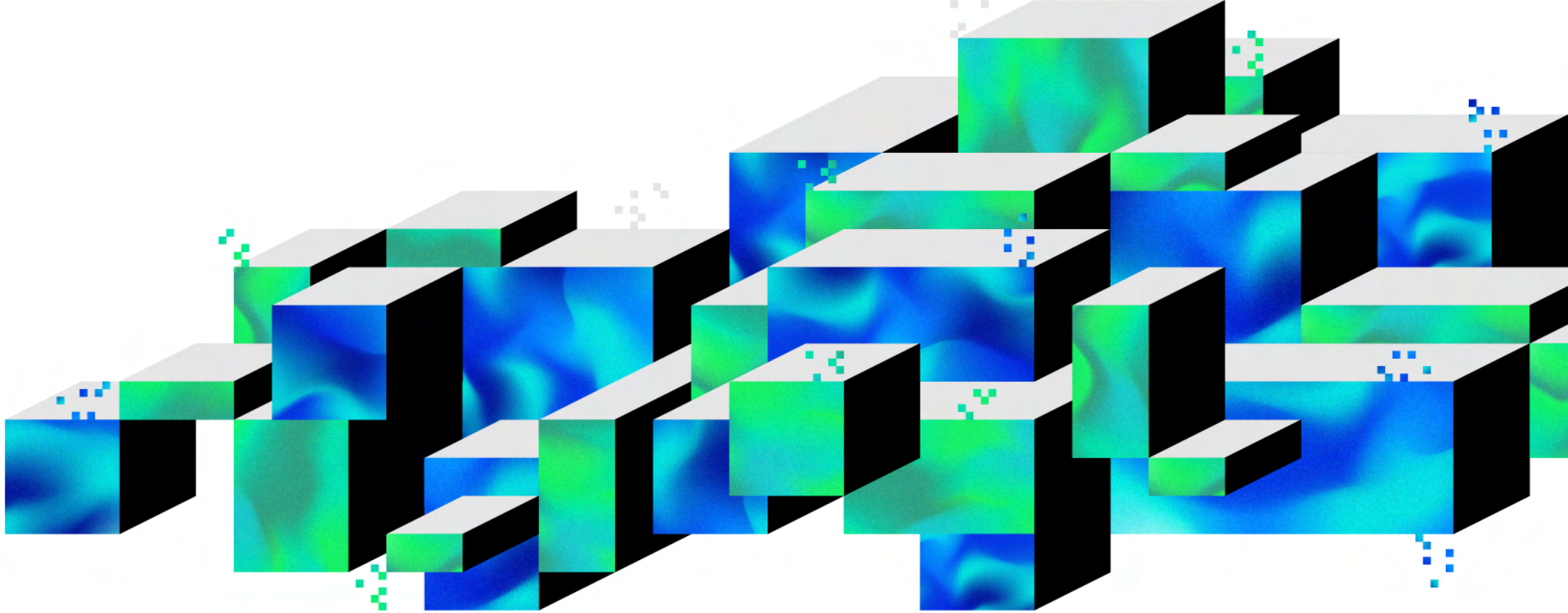
2030 VISION

OPEN HOUSE Architect

会社紹介&成長戦略





INDEX

About OPEN HOUSE GROUP P02
オープンハウスグループについて

About OPEN HOUSE Architect P05
オープンハウスアーキテクトについて

Our Business P11
事業内容について

The 6 Futures & Topics P15
6つの特徴と最新情報

OPEN HOUSE Architect 2030 VISION P23
2030ビジョン・成長戦略

LEADER'S STRATEGY P34
品質向上を実現する組織体制

About OPEN HOUSE GROUP

オープンハウスグループについて



オープンハウスグループとは

戸建・マンション・収益不動産など、幅広く事業を展開する東証プライム上場の総合不動産グループ。

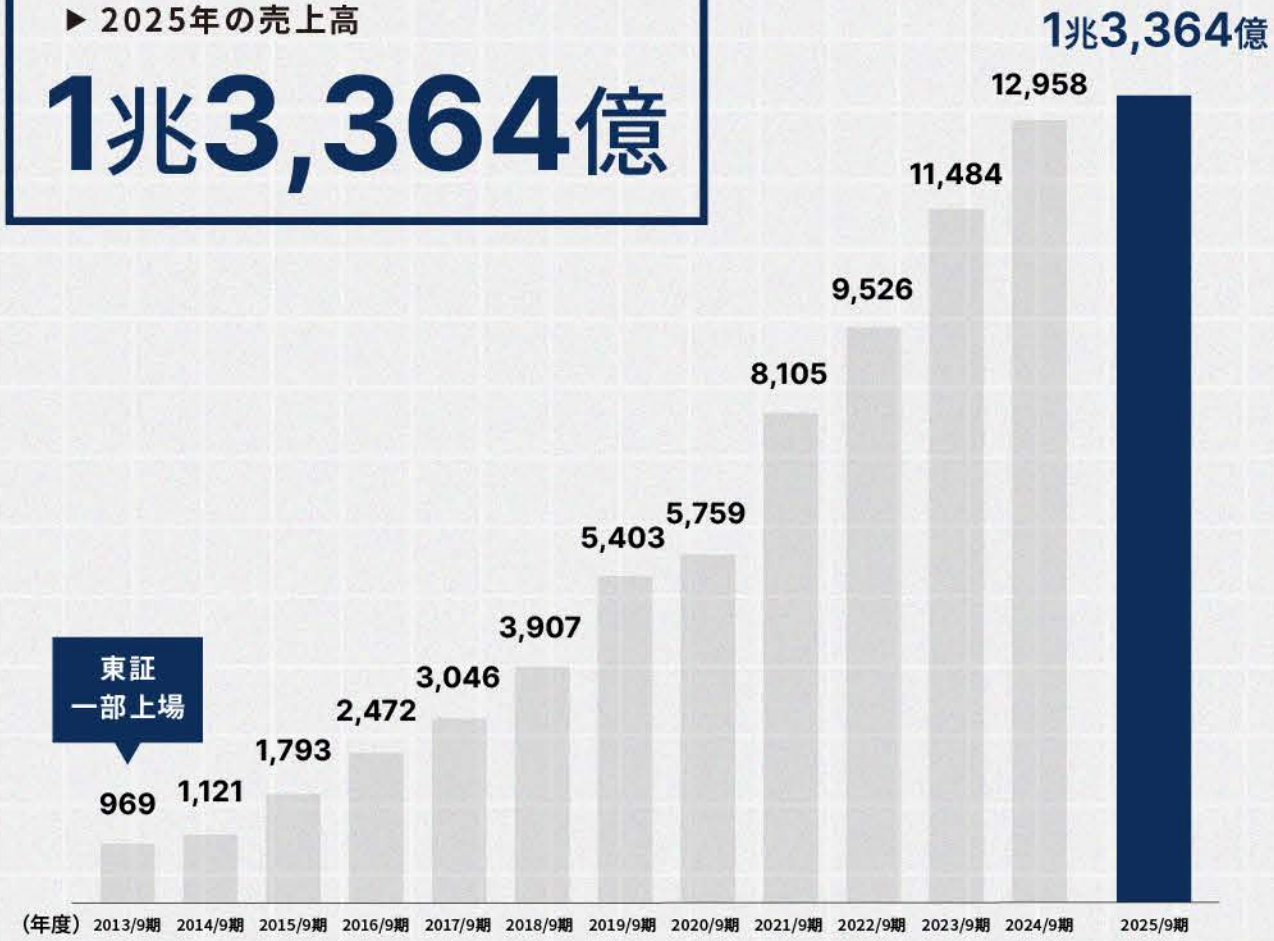
OPEN HOUSE GROUP

OPEN HOUSE オープンハウス	HAWKONE ホークワン	OPEN HOUSE Property Management オープンハウス・プロパティマネジメント
不動産仲介	戸建分譲	不動産管理
OPEN HOUSE Development オープンハウス・ディベロップメント	OPEN HOUSE Real Estate オープンハウス・リアルエステート	PRESSANCE CORPORATION プレサンスコーポレーション
戸建分譲/マンション分譲/収益不動産	収益不動産	投資用ワンルーム、マンション分譲
OPEN HOUSE Architect オープンハウス・アーキテクト	IBNet アイビーネット	MELDIA メルディア
建築請負	融資/住宅ローン	戸建分譲/注文住宅・請負事業

オープンハウスグループは売上1兆円を突破し、さらなる企業成長を継続中。

▶ 2025年の売上高

1兆3,364億



設立	売上高
1997年9月	1兆3,364億円
グループ従業員数	**業界売上**
6,683名※1	4位※2
資本金	**上場後成長率**
202億3,500万円	1,379%

※1：2025年10月時点の実績データに基づく
※2：当社調べ


About
OPEN HOUSE
Architect
07
オープンハウスアーキテクトについて

オープンハウスグループ唯一の建築請負を専門とする総合建築企業。

注文住宅・法人用木造建築・マンション・総合建築の建築請負を専門とし、グループの「仕入・製造・販売一体」のビジネスモデルを完結している中核企業。同時に、グループ外（法人・個人）からの受注も承り、ゼネコンから注文住宅までさまざまな建築事業を展開。

OPEN HOUSE GROUP

OPEN HOUSE オープンハウス 不動産仲介	HAWKONE ホークワン 戸建分譲	OPEN HOUSE Property Management オープンハウス・プロパティマネジメント 不動産管理
OPEN HOUSE Development オープンハウス・ディベロップメント 戸建分譲/マンション分譲/収益不動産	OPEN HOUSE Real Estate オープンハウス・リアルエステート 収益不動産	PRESSANCE CORPORATION プレサンスコーポレーション 投資用ワンルーム、マンション分譲
OPEN HOUSE Architect オープンハウス・アーキテクト 建築請負	IBNet アイビーネット 融資/住宅ローン	MELDIA メルディア 戸建分譲/注文住宅・請負事業

OHA MISSION ／ 存在意義

建築に、革新を。

オープンハウス・アーキテクトは、

総合建築企業として、

お客様・業界・社会の期待を超えるために、

従業員やパートナーの皆様とともに、

建築の世界に革新を起こしていきます。



全員経営

オープンハウス・アーキテクトは、
ビジョン達成に向けて「全員経営」を徹底します。
従業員一人ひとりが、経営視点で考え、
スピード感を持ち、
ダイナミックに事業を推進します。



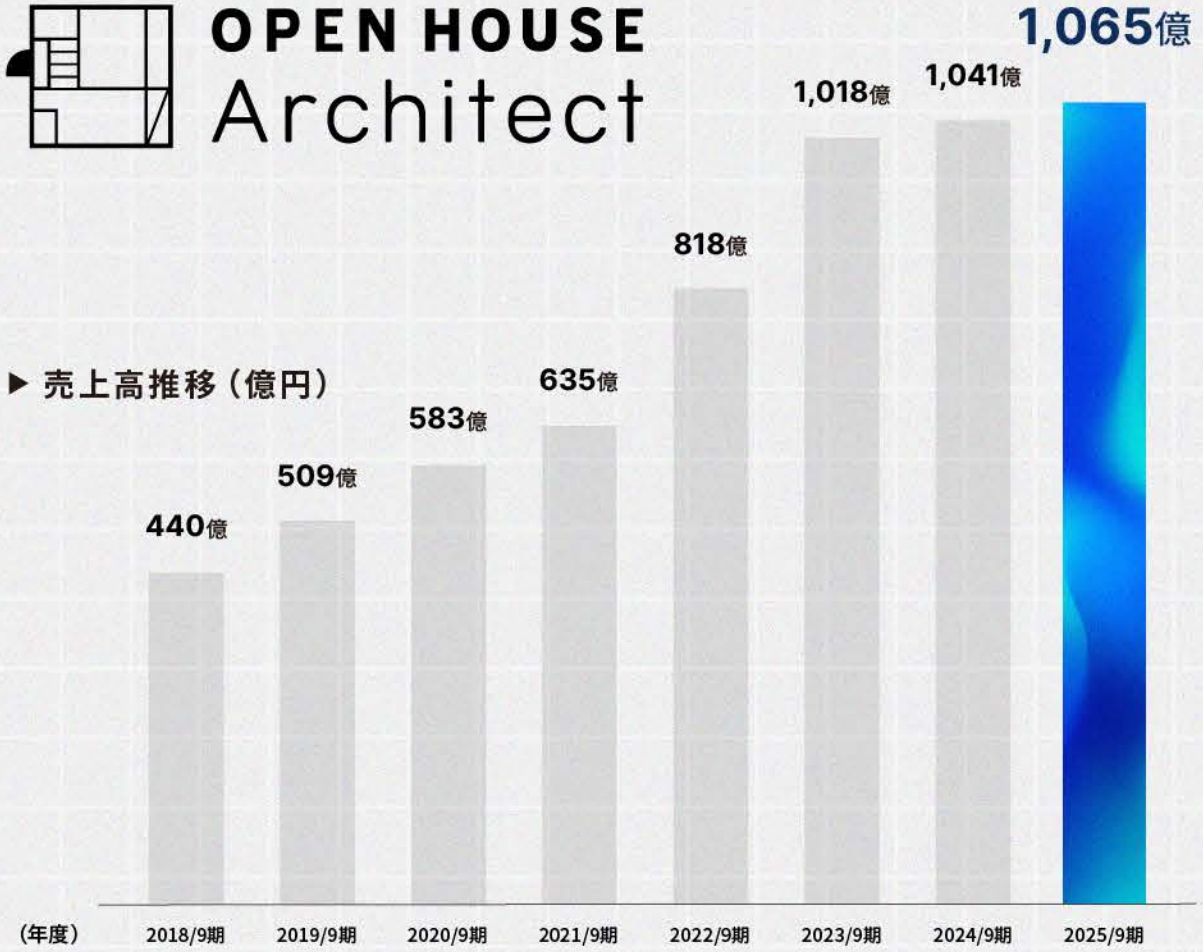
誠実に、卓越する	私たちは、ステークホルダーの皆様の期待を超えるため、誠実に努力し、変化を楽しみ、卓越し続けます。
全員建築	私たちは、従業員・パートナーの皆様と全員で品質向上に努め、お客様や社会の期待を超える建築に挑み続けます。
目的思考	私たちは、日々洞察し、あらゆることに疑問を持ち、目的を問い続け、革新につながる課題解決を行い続けます。
言行一致	私たちは、一度実行すると決めたことは必ずやり抜きます。誠意と情熱をもってお客様と向き合い続けます。
価値の創造	私たちは、建築に関わる人々の人生や、社会をより良いものに変えていくために、新たな価値を創造し続けます。

数字で見るオープンハウス・アーキテクト

2023年に建築請負のみで売上1,000億円を達成。毎年、過去最高売上高を更新中。

OPEN HOUSE Architect

▶ 売上高推移（億円）



売上高	資本金
1,065億円	1億100万円
従業員数	**累計完工棟数**
969名※	約56,000棟※
拠点ネットワーク	**年間施工棟数**
13 営業所（ショールーム） / 3 展示場 / 16 施工拠点	約5,000棟

※：2025年10月時点の実績データに基づく

沿革

現在

2015
2015
「OHD-MS受注」開始

2015
アサカワホームは
オープンハウスの
連結子会社へ

2016
2016
「名古屋OHD建売」始動

2016
オープンハウス・アーキテクトへ
社名変更

2017
2017
「名古屋D注文」
「関東D注文」始動

2020
2020
LIFE DESIGN PARK 三軒茶屋開設

2020
「福岡RC事業」始動

2020
OHAコンストラクト部
福岡事務所開設

2021
2021
「名古屋RC事業」始動

2021
LIFE DESIGN PARK
久屋大通開設
大阪梅田開設

2021
「関西OHD建売」始動

2022
2022
LIFE DESIGN PARK
みなとみらい開設

2022
本社を東京都
中野区に移転

2022
「関西D注文」始動

2024
2024
LIFE DESIGN PARK
立川開設

Our Business

事業内容について





事業内容

3つの請負事業で、あらゆる建築ニーズに対応。それぞれで培ったノウハウや技術・購買力を活かし、低価格で高品質な設計施工を提供。

注文住宅



フルオーダーの注文住宅を、
好価格で。

一邸一邸お客様と向き合い、理想やご希望、日々の過ごし方やニーズを丁寧にヒアリングした上で、ゼロベースから住まいを設計。豊富な施工経験を活かして、自由度とデザイン性に優れた住宅を好価格で提供しています。

法人向け木造建築



木造戸建て住宅を、
短工期 × 低価格 × 高品質で。

累計5.6万棟を施工する中で培った唯一無二のノウハウを活用し、木造住宅の建築サービスを提供しています。スピード・コストパフォーマンス・クオリティに加え、信頼のブランドで、売れ行きの良い物件づくりをサポートします。

マンション・総合建築



コンパクトマンションから
大型ビルや施設まで。

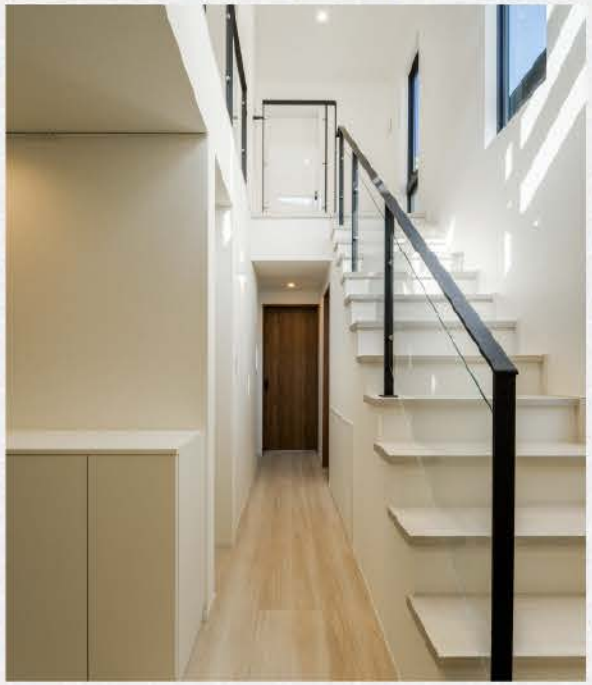
鉄筋コンクリート（RC）造の集合住宅を中心とした総合請負（ゼネコン）事業を展開しています。ハイグレードなマンションはもちろん、オフィスビル・ホテル・商業施設・倉庫などの相談も承っております。

建築事例（戸建住宅）

低価格で高品質な設計施工を年間約5,000棟のスケールで提供。









建築事例（ゼネコン・総合建築）

10億円〜20億円規模のマンション建設を中心に、ビルや施設まで対応。












The 6 Futures & Topics

6つの特徴と最新情報



6つの強み

オープンハウス・アーキテクトは、6つの強みで新たな価値を創造・提供。

01 高品質の追求

すべての事業において品質管理を徹底しています。独自の厳格な基準と仕組みのもと、管理体制や社内教育、トラブル防止対策をいっそう強化・改善しています。

02 好価格の実現

専属部隊による建材の集中購買・工事の一括発注で施工単価を抑え、厳格なコスト管理で他社では価格転嫁されやすい広告販管費を抑制し、コストパフォーマンスの高い建築を可能にします。

03 スピードの追求

相談・設計・施工の各プロセスにおいて、スピードをもって迅速に、お客様の要望を形にします。法人様向けサービスでは、最短1日でお見積・最短3日でプランのご提案という対応を行ないます。

04 設計・デザインの追求

コストパフォーマンスだけでなく、企画・設計からトータルに携わることで、様々なコンセプトに基づいた設計・デザインにおいても高評価を頂いております。

05 生産性の追求

独自のシステムにより契約から引き渡しまでのプロセス一本化を実現。属人的な施工管理問題を解決するため大工・協力会社と密に連携し、コストと時間にムダがない現場を実現します。

06 顧客満足度の追求

建築の専属部隊によるアフターサービスを提供。受付窓口は24時間365日対応で、入居後のトラブルにも迅速に対応し、20年長期保証プランやなど様々な入居者向けサービスも展開しています。

TOPICS

「高品質×低価格」の両立で顧客満足を追求。



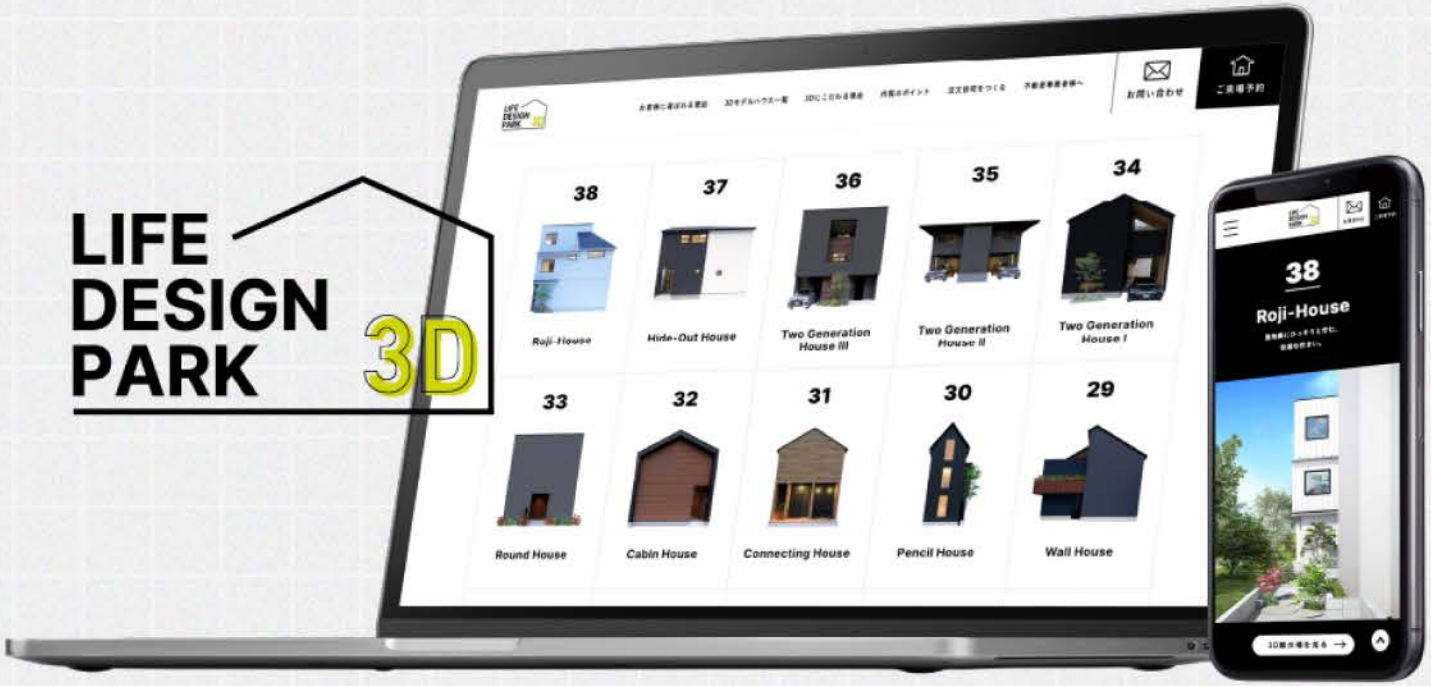
中間マージンをなくし販管費を抑え
大手メーカーの1/4を叶える低価格



妥協を許さないデザイン性と
カスタマイズ性の両立を実現

TOPICS

木造事業において、自由設計の注文住宅を3D展示。





完全に3Dで起こされたバーチャル住宅展示場。「すべての人に、自由(設計)を。」という事業ミッションのもと、どんな趣味趣向のお客様でも参考になるモデルハウスを見つけていただけるよう、月1回更新で圧倒的なデザイン数を実現。50以上の3Dモデルを展開中。

TOPICS

木造事業において、規格住宅「FIXIE（フィクシエ）」をリリース。高品質な住宅を、リーズナブルに提供可能に。

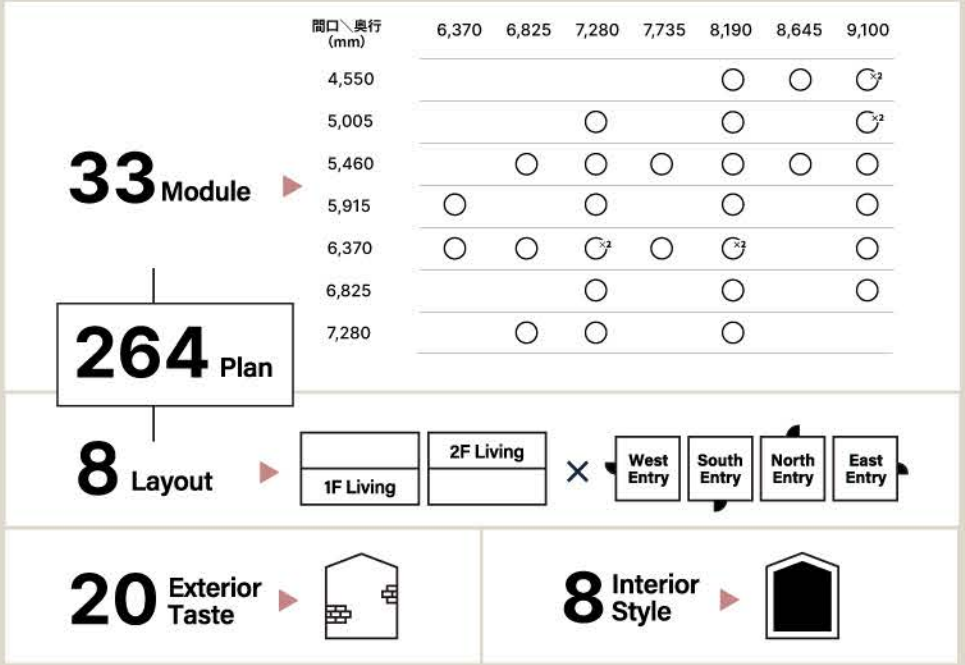
FIXIE

選ぶだけの、価値づくり。

法人のお客様向け商品

オープンハウス・アーキテクトの
規格住宅「FIXIE（フィクシエ）」

33種のモジュールと8種のレイアウト、20種の外観テイストと
8種のインテリアスタイルで多様な用地に最大の価値を。

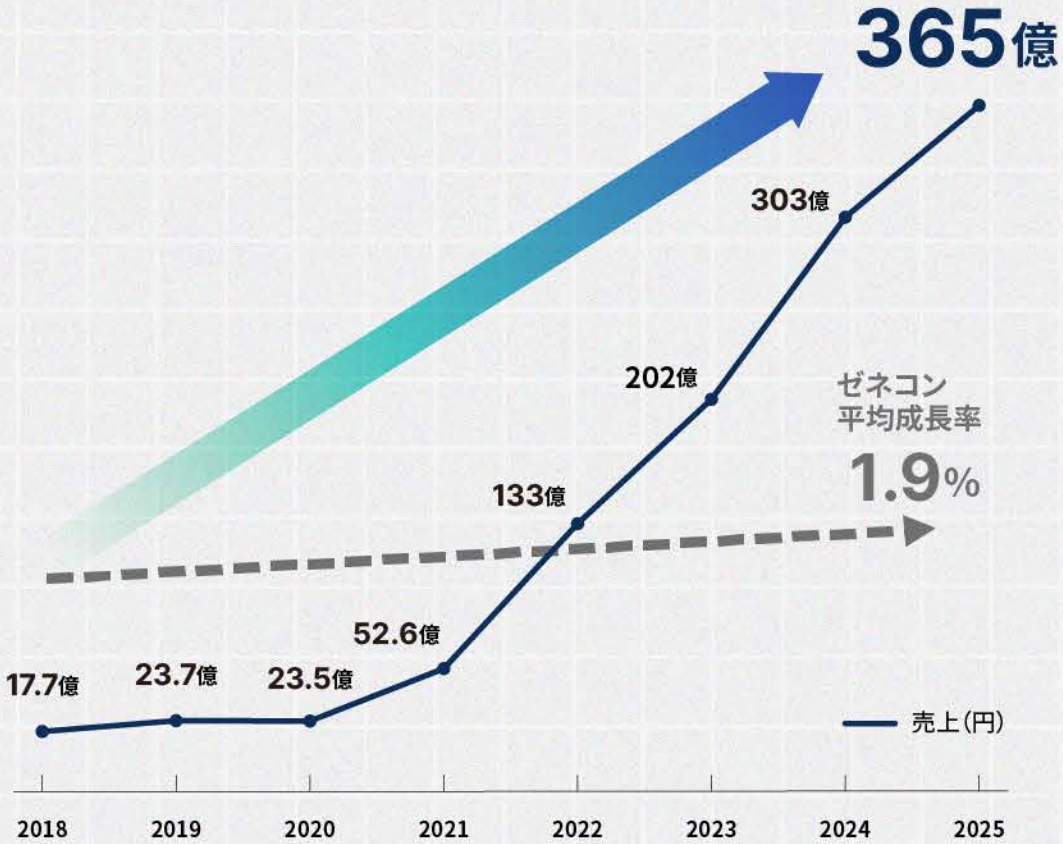


規格住宅「FIXIE（フィクシエ）」は、規格住宅だから実現できる、単価設定、 事業期間の短縮、施工の省力化、安定した品質が特徴。
建物バリエーションを100パターン以上まで増やし、柔軟に対応できる体制を目指す。

TOPICS

ゼネコン領域で圧倒的な事業成長を実現。





出典：東京商工リサーチ

大手顧客から受注多数

TOPICS

若手・女性・未経験・シニアを積極採用。









TOPICS

働きがいあふれる職場環境・制度を充実。

オープンハウス・アーキテクトの教育体制

Architect Academy

内定者・新入社員研修	従業員研修・勉強会	資格取得・更新支援
スタートダッシュプログラム（早期就業研修）	プロフェッショナルセミナー（営業、設計、ICなど）	資格取得講習（建築士・施工管理技士・木造HC試験など）
500時間研修（新入社員研修）	マネージャー研修（工事主任、営業店長、拠点長など）	資格更新講習（職長安全衛生責任者、監理技術者、建築士など）
面談・評価	**目標管理シート**	**定期異動**
半期の面談・評価／メンター制度	LIFE DESIGN SHEET（人生を変える、目標管理シート）	キャリアチェンジ&チャレンジ制度

若手や未経験者が成長できる機会と
いつでも学べる環境づくりを強化

両立支援制度

Work-life Balance Support System

妊娠中	出産前後	産後休業	育児中	結婚・病気・介護
相談により仕事内容変更	産前休業申請可能	産後休業	時短勤務（1日2時間）	時短勤務（1日2時間）
通勤緩和・休憩時間変更	出産祝金支給	育児休業	週3日勤務相談可	週3日勤務相談可
健康診査の受診	男性社員特別休暇	男性育児休業取得	子ども家庭庁 ベビーシッター割引券	介護休業・介護両立支援
ファミリーサポート制度（子どもの誕生日・学校行事・疫病予防・検診・生理日・不妊治療などによる休暇取得）				
相談窓口（結婚・妊娠・出産・休業・育児・介護・病気・復職などに関する様々な相談と支援を行う）				

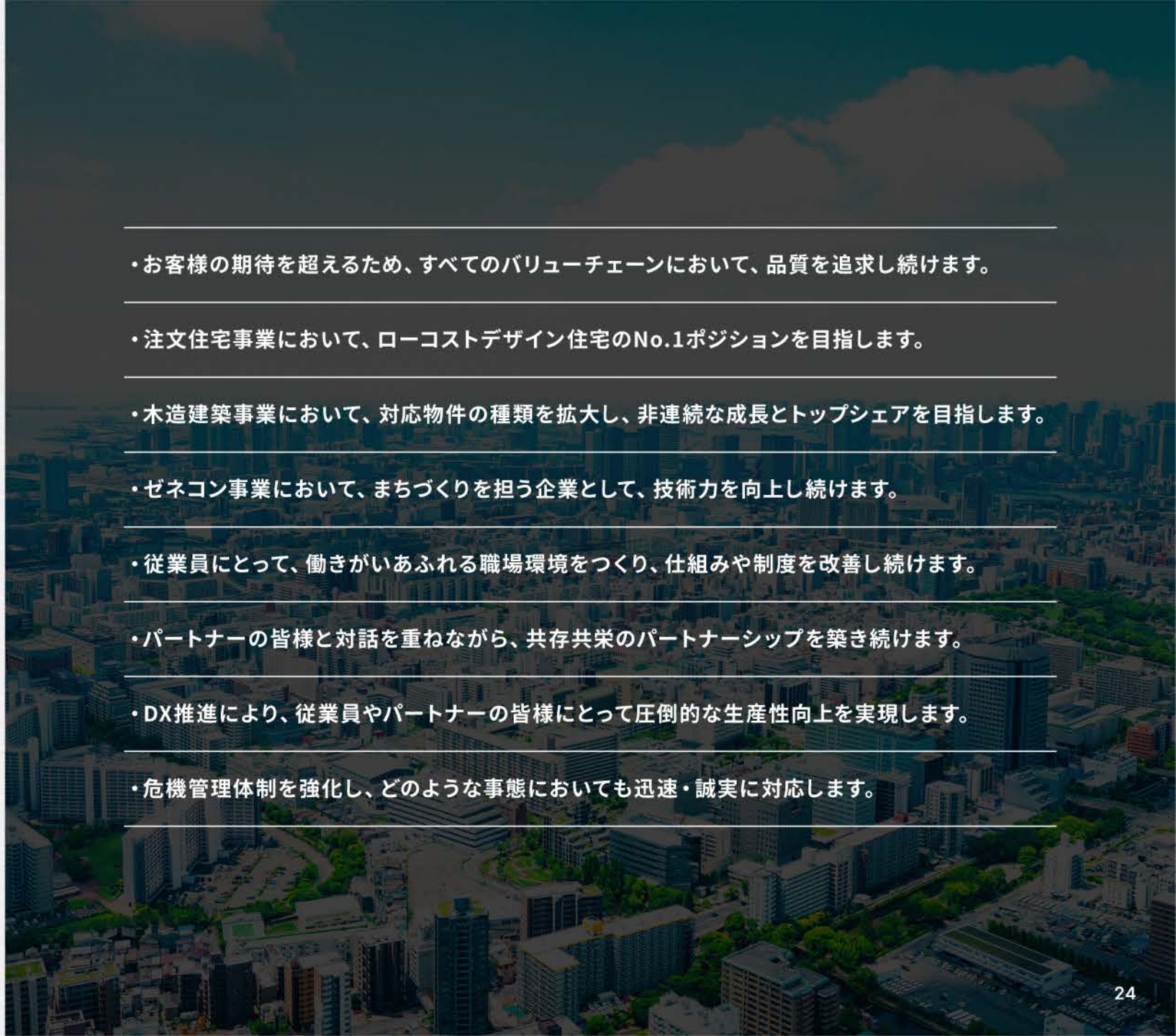
結婚・妊娠・出産・育児・介護など
ライフイベントを支援する制度を充実

OPEN HOUSE Architect 2030 VISION

2030ビジョン・成長戦略



家をつくり、
まちをつくり、
社会をつくる
総合建築企業へ。



・お客様の期待を超えるため、すべてのバリューチェーンにおいて、品質を追求し続けます。

・注文住宅事業において、ローコストデザイン住宅のNo.1ポジションを目指します。

・木造建築事業において、対応物件の種類を拡大し、非連続な成長とトップシェアを目指します。

・ゼネコン事業において、まちづくりを担う企業として、技術力を向上し続けます。

・従業員にとって、働きがいあふれる職場環境をつくり、仕組みや制度を改善し続けます。

・パートナーの皆様と対話を重ねながら、共存共栄のパートナーシップを築き続けます。

・DX推進により、従業員やパートナーの皆様にとって圧倒的な生産性向上を実現します。

・危機管理体制を強化し、どのような事態においても迅速・誠実に対応します。

技術力を向上し続け、まちづくりを担う総合建築企業へ。









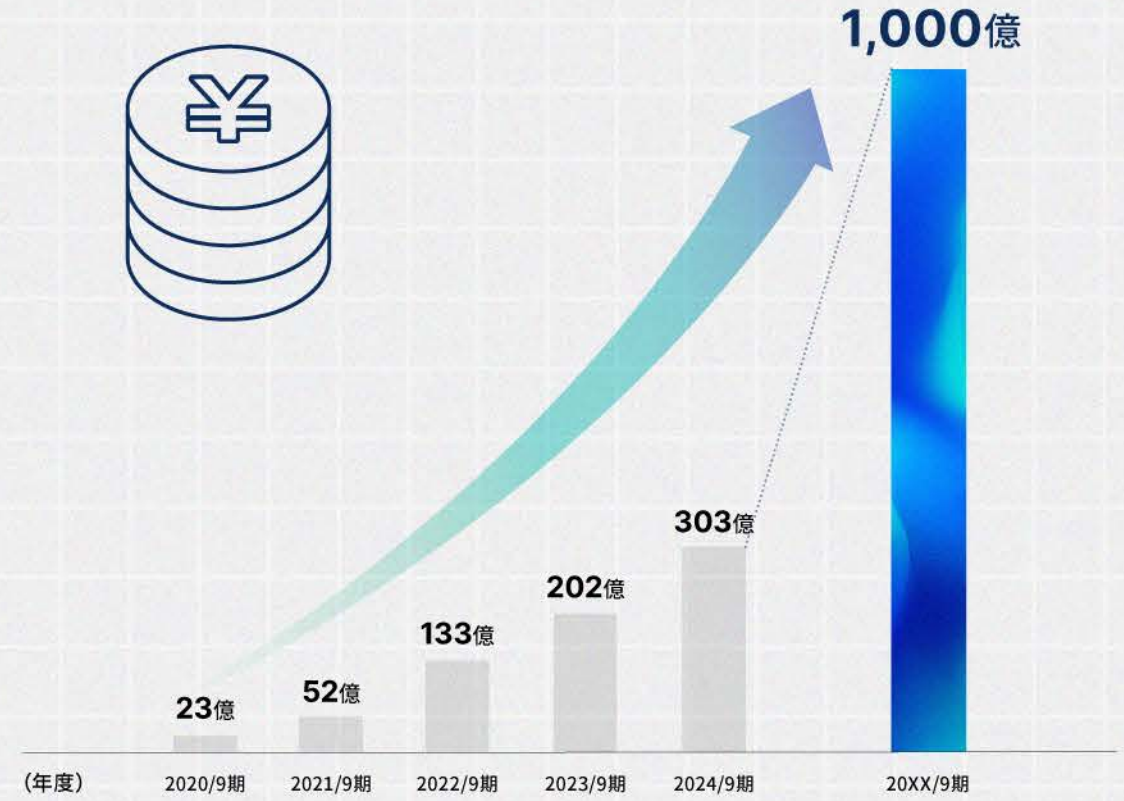




人々の生活基盤と日本経済の発展を支える社会インフラとしての「総合建築」を手掛ける企業へ

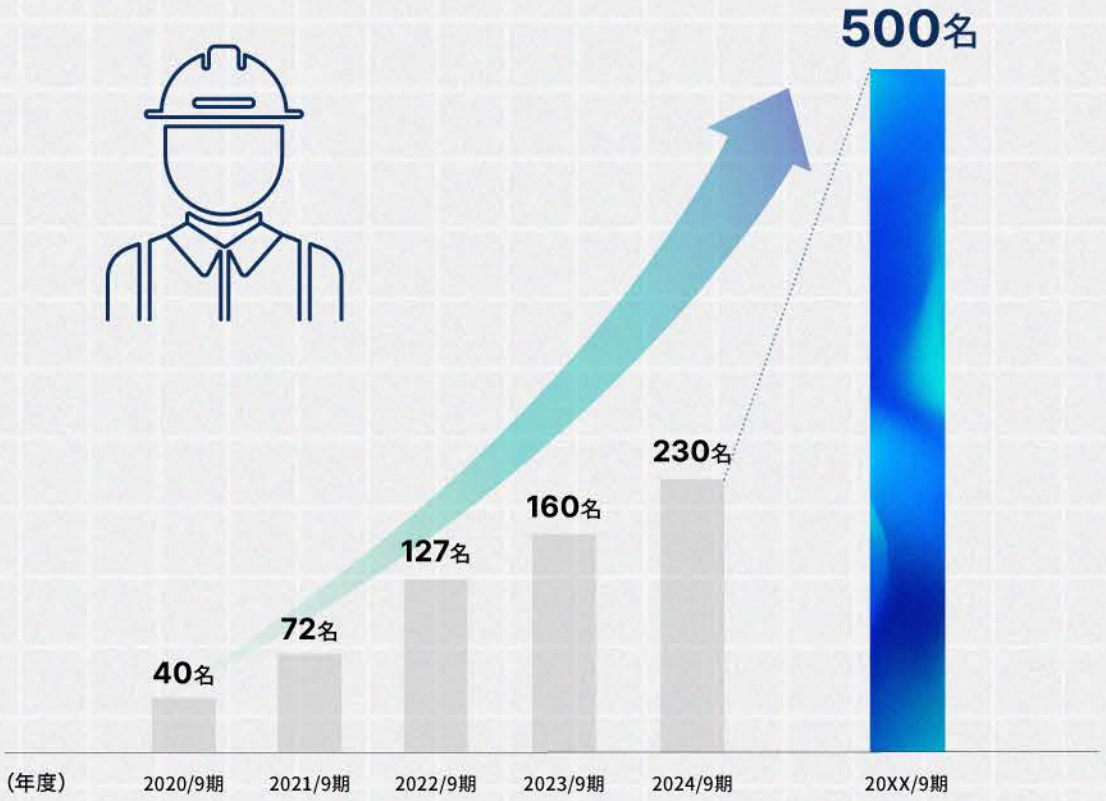
売上高・従業員数ともに圧倒的成長を実現。さらなる成長を目指す。

売上高推移と目標（億円）



※実績数字は各年度期末時点、目標数字は2024年10月時点

従業員推移と目標（人数）



※実績数字は各年度期末時点、目標数字は2024年10月時点

ゼネコン事業の2030ビジョン

技術力を向上し続け、まちづくりを担う総合建築で圧倒的成長を実現

ゼネコン事業の成長戦略

ホテル・商業施設など対応種類・規模の拡大

×

建築の世界に革新を起こす仕組みの構築と進化

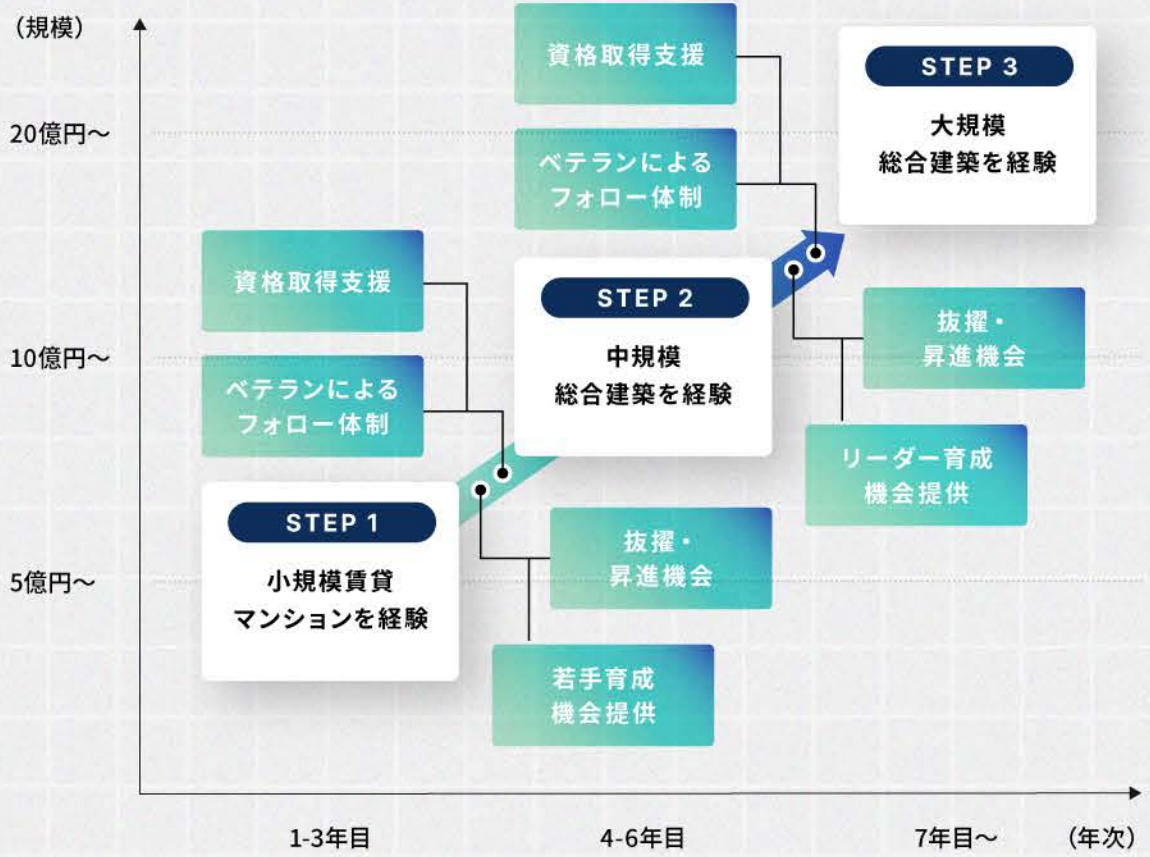
- 若手とベテランの融合による施工体制と育成環境
- DX推進による圧倒的な労働生産性向上
- 品質マネジメントサイクルの継続・進化
- 労働生産性を最大化する働き方改革

若手とベテランの融合による施工体制と育成環境を構築。

20〜30代を中心とする施工体制



3STEPのキャリアステップを実現



若手とベテランの融合による施工体制と育成環境を構築。





ゼネコン業界の常識を覆す！
RC施工「20代所長就任」も可能

22歳〜
現場の安全、品質等
施工管理の基礎を覚える

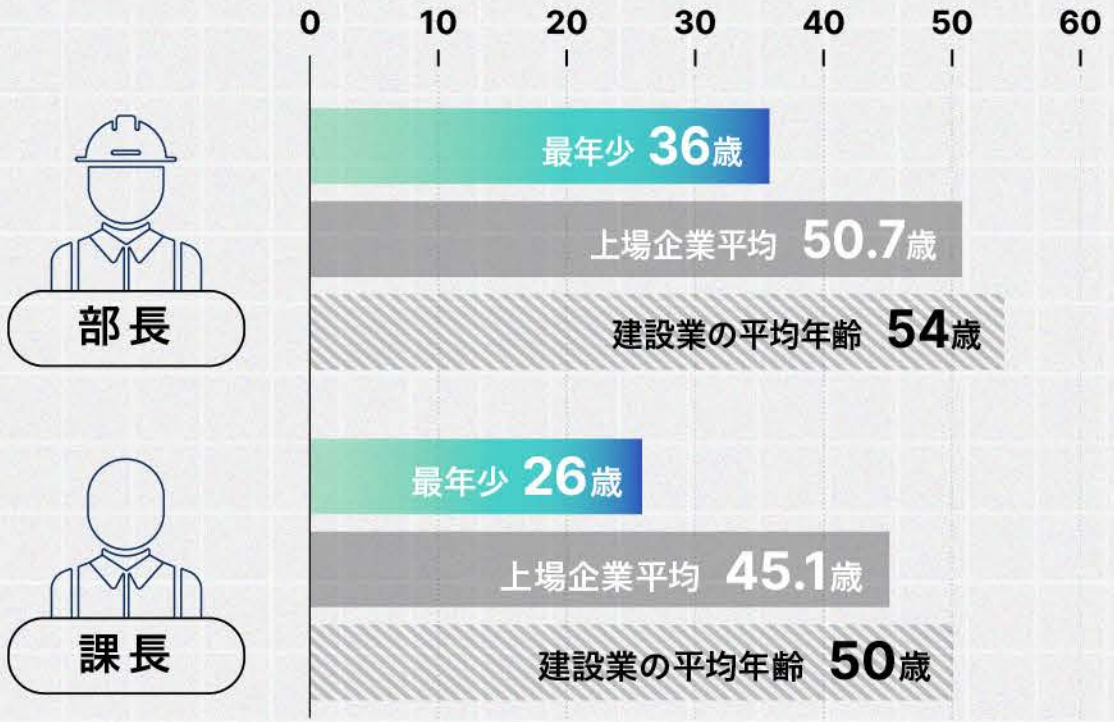
25歳〜
現場の次席として
施工管理・図面業務
全般を遂行する

28歳〜
副所長的な立場で
現場代理人・監理技術者を
補佐する

29歳〜
監理技術者の要件である
一級建築施工管理技士は
実質経験（4年）必要。

若手とベテランの融合による施工体制と育成環境を構築。

オープンハウス・アーキテクト全社の昇進実績



※2024年10月時点
※出典：一般財団法人 労務行政研究所「役職別昇進年齢の実態と昇進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社を対象にしたアンケート調査（回答のあった138社が集計対象）。（注）企業によって役職呼称が異なるため、実際には「○○相当の役職」として調査しているが、ここでの表記上は「部長」「課長」と示している。

ゼネコン事業部メンバーの昇進・抜擢実績



ゼネコン施工管理
神田 拓郎 係長

20代で係長に昇格

2019年1月16日 ▶ 入社：23歳
2022年10月1日 ▶ 主任昇格：27歳
2024年4月1日 ▶ 係長昇格：29歳



ゼネコン施工管理
塩田 順和 係長

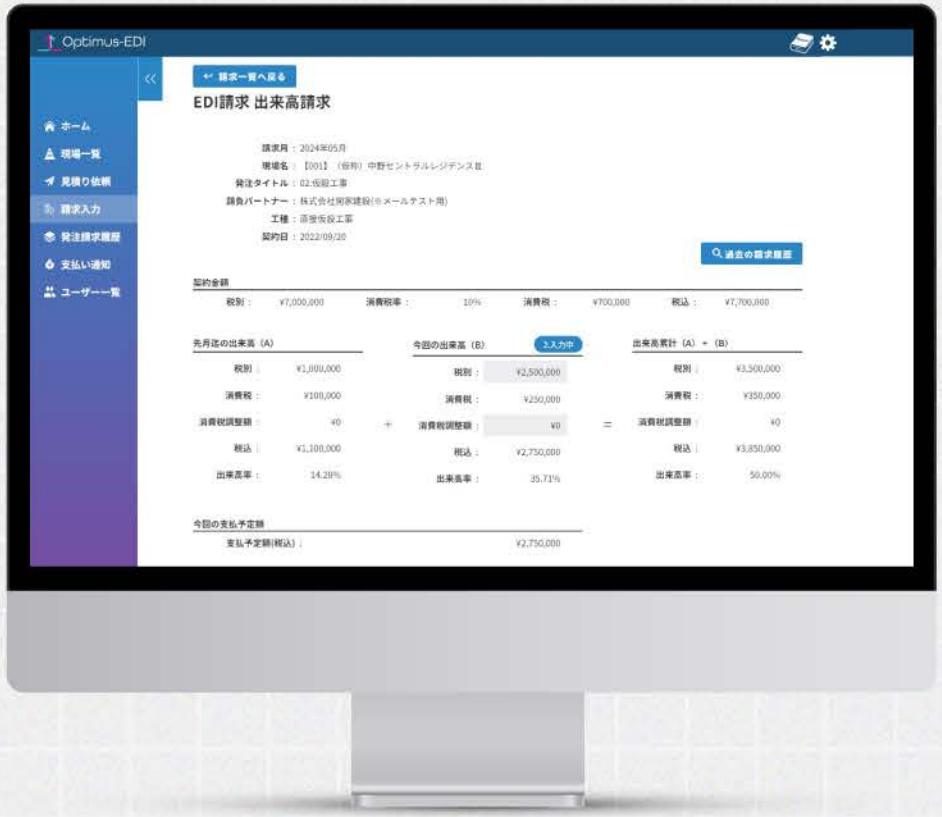
入社と同時に係長・所長に抜擢

2023年2月1日 ▶ 入社／係長・所長職：29歳
2024年10月1日 ▶ 課長昇格：31歳

※2025年10月時点の実績データに基づく

DX推進による圧倒的な労働生産性向上。

発注/請求等手続きの完全オンライン化



現場間の映像共有



AIによる検査サポート



AIによる議事録作成





オープンハウス・アーキテクトのゼネコン事業では、自社開発システムやツールによるDX化を加速。発注/請求等における紙の書類を完全オンライン化、AI音声認識サポート導入など業務効率化を実現。建設業界の中でも先進的な取り組みを推進中。

「誠実品質」をテーマに、独自のマネジメントサイクルで品質向上を継続・進化。



労働生産性を最大化する「働き方改革」を継続実施。

オープンハウス・アーキテクトの

時差出勤 & 朝活制度

時差出勤制度

06:00~　06:30~
07:00~　07:30~
08:00~　08:30~

×

朝活インセンティブ制度

30分あたり

300円支給





MEMBER VOICE



2022年新卒採用入社／
木造施工管理 主任

鈴木 圭弥

KEIYA SUZUKI

1 DAY SCHEDULE

06:00	起床
07:00	出勤
13:00	大工さんと昼食
16:00	退勤
17:00	カフェで読書・夕食
19:00	映画鑑賞
21:00	入浴など
22:00	就寝



朝に事務処理を済ませます！



カフェで資格取得の勉強も！

POINT

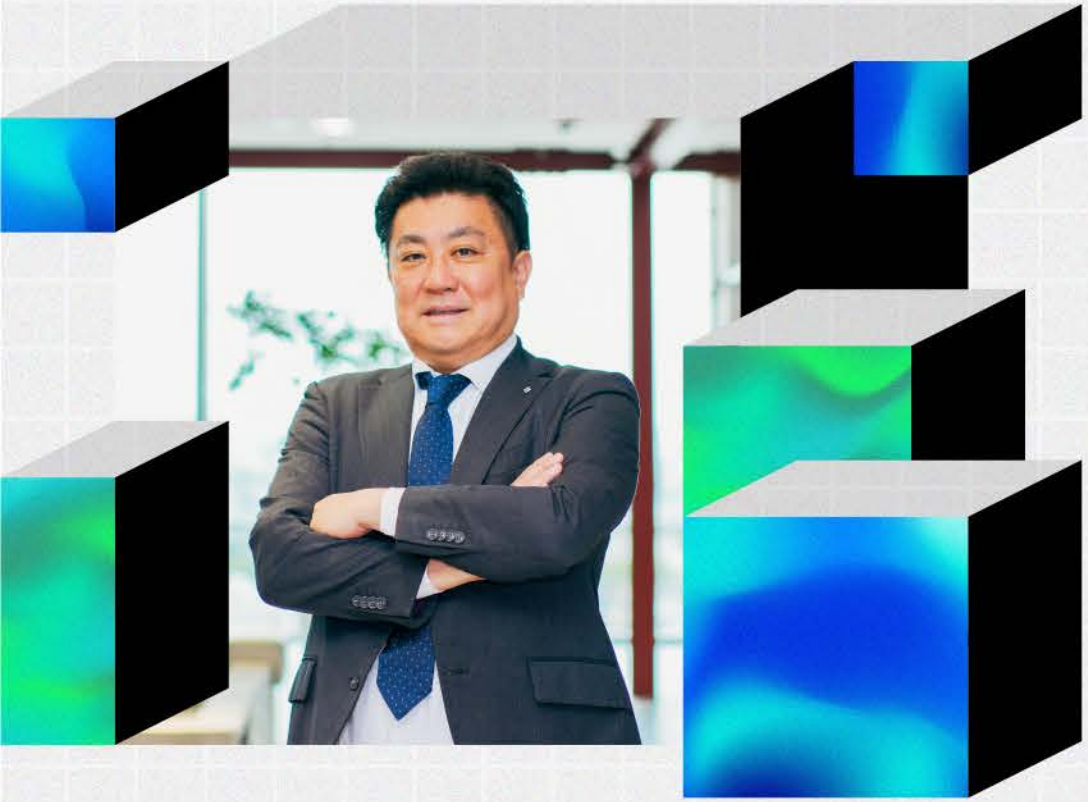
時差出勤制度「7時出勤」「8時出勤」を利用しています。現場に出る前に事務処理を実施することで、日中は現場により集中できるようになり効率的に仕事ができるようになりました。おかげで平日の夕方から夜の過ごし方が変わりました。趣味の映画や読書の時間に充てたり、充分な休息を取ることができるため、有意義な毎日を過ごせるようになっています。

LEADER'S STRATEGY



ゼネコン事業を牽引するリーダーが語る未来戦略

ゼネコン事業を牽引するリーダーが語る未来戦略



執行役員　コンストラクト事業部　事業部長

古橋 達也 TATSUYA FURUHASHI

宮大工の父の影響を受け、老舗のゼネコン企業に入社。マンション施工のエキスパートとして技術部門の部長を務める。新たなチャレンジを求めてオープンハウス・アーキテクトに入社。

業界の非常識を、常識へ。
20代で圧倒的に成長できる環境を。

従業員がモチベーション高く働ける環境や仕組みをつくる。

ゼネコン業界では、労働力不足・高齢化・労働環境における問題が議論されがちですが、オープンハウス・アーキテクトはその真逆です。20代や30代の若手メンバーと、経験豊富なベテランが融合する年代を超えた施工体制を実現、従業員がモチベーションを高く働くことができる環境や仕組みが整っています。
現在、業界内外を問わず、年間多くの新卒・キャリア人材が入社してくれています。その理由の一つに、若手や未経験の人材を育てる独自の仕組みがあります。入社後研修を経験したのち、まずは建築費5～10億円の比較的小規模案件を担当、経験と知識を学んでから、建築費20～30億円の中規模案件にチャレンジしてもらうといったステップを設けています。またOJTだけでなく定期的な社内勉強会で基礎を学び、若いうちから実務を経験しながらスキルを習得していきます。年次に合わせた成長のステップを構築することで、経験値が浅いメンバーが安心して成長できる環境を整えています。

将来的にはゼネコン事業売上高1,000億円達成を目指す。

さらには強固なフォロー体制もあります。まとまったエリアに施工現場を集中させることで、万が一、イチ現場でトラブルや問題があった場合に、担当メンバーを孤立させることなく、先輩やベテランメンバーが駆けつけやすい状況を作っています。移動距離が1時間を超える現場はほとんどありません。だからこそ、通勤の負担も少なく、働きやすい環境を整えることに成功しています。
DX推進による労働生産性向上の取り組みも進化を続けています。現場の優秀な若手監督や所長たちの声を頻繁に吸い上げ、DXメンバーと打ち合わせを繰り返しながら、改善を積み重ねています。
こうした取り組みを続けることで、一般的には難しいとされている20代や30代といった若手メンバーや女性メンバーが短期間で成長し、活躍できる環境が整っています。まさに「非常識を常識に変えていく」スタイルです。唯一無二の技術屋集団を目指して、技術を向上し続けていきます。どんな種別の施工物件も、まずは私たちにご相談ください。

ゼネコン事業を牽引するリーダーが語る未来戦略



DX推進部 部長

二井谷 豊 YUTAKA NIITANI

コンサル業界のIT職からオープンハウス・アーキテクトへ転職。建築に革新を起こすDX組織を牽引。現場の声を最重要視しており、システムのローンチ前は必ず全ての施工拠点に足を運ぶ。

自社開発によるスピードDXを実現。
将来的にはビジネス変革にインパクトを。

革新的な取り組みに前向きな文化。自社開発によるスピードDXを実現。

オープンハウス・アーキテクトのゼネコン事業では、自社開発システムや各種クラウドツールの導入によるDX化を加速しています。特に、発注や請求関連に関してはオンラインでの取引システムを自社独自で開発し、リリースから3ヶ月で100%に近い取引のオンライン化を実現しています。このスピードと浸透率は、動きの遅い建築業界において卓越したものではないでしょうか。
オープンハウス・アーキテクトでは比較的年齢の若い社員が多く、革新的な取り組みに対して前向きに考えられる文化があります。また、圧倒的な意思決定の早さと割り切ったアプローチにより、一般的な会社の2倍のスピード感で開発を進めています。
建設業界では一般的な現場業務については様々な先端ITサービスが出てきている一方で、会社ごとの独自性が高い基幹業務はレガシーなシステムが多く進歩が遅いと感じます。オープンハウス・アーキテクトでは、業界のスタンダードに捉われず遅れている分野は独自開発により合理的な仕組みを実現しつつ、有益な外部サービスは積極的に導入し、お互いを組み合わせることで最適なIT環境を実現しています。

ITの専門職と現場で働く社員が協力し合ってDX化を進めていく。

また実効性のあるDXを実現するためには、ITと現場両方の知見を融合することが重要です。オープンハウス・アーキテクトのDXは、ITの専門職と現場で働く社員が協力し合って進めています。風通しがよく部署間で協力し合える企業文化であるからこそ成り立っていることだと思います。
社員の時間を、人間にしかできない付加価値の高い業務に集中できる環境を整えたいと考えています。あらゆる業務と関係者がオンラインで一気通貫で繋がる合理的な仕組みを目指しています。また、AIによる自動化の仕組みも積極的に検証しています。
まだまだ自社が目指す姿の途中。ぜひ、一緒に開拓していきましょう。

会社情報

商号	株式会社オープンハウス・アーキテクト
所在地	〒164-0001 東京都中野区中野4-10-2 中野セントラルパーク サウス 15F
役員	代表取締役社長　日高 靖仁 取締役会長　長井 光夫 取締役　鎌田 和彦 取締役　今村 仁司 監査役　田村 勝彦
資本金	1億100万円
売上高	1,065億円（2025年9月期）
決算期	9月
従業員数※	1,064名

国家資格・ 免許取得者※	一級建築士 ： 59名 二級建築士 ： 133名 一級建築施工管理技士 ： 122名 二級建築施工管理技士 ： 50名 監理技術者 ： 75名 宅地建物取引士 ： 32名 インテリアコーディネーター ： 18名
事業内容	建築請負並びに設計・施工
登録免許番号	建設業大臣許可番号（国土交通大臣（特-2）第21505号） 宅地建物取引業番号（国土交通大臣（4）第7376号） 一級建築士事務所登録（東京都知事登録 第49957号）
登録免許番号	ZEHビルダー登録番号 ZEH28B-03204-C （社）日本ツーバイフォー建築協会　一種D正会員 JIO安心ローン取扱ビルダー A0300118
取引金融機関	三井住友銀行・三菱UFJ銀行・みずほ銀行・りそな銀行・多摩信用金庫

※2026年4月時点の実績データに基づく

OPEN HOUSE Architect