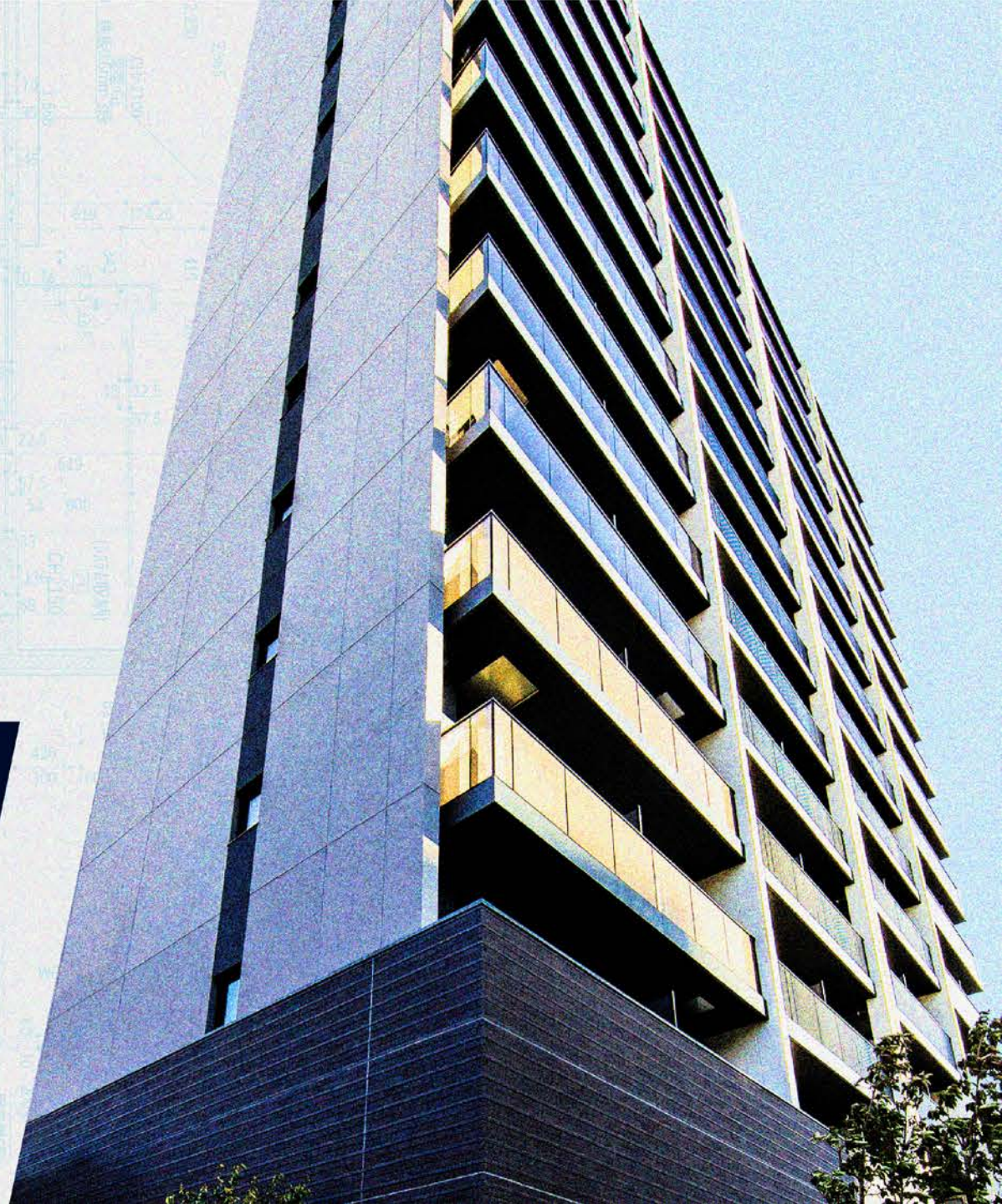
2030 VISION

会社紹介＆成長戦略

OPEN HOUSE Architect





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

OPEN HOUSE Architect 2030 VISION P16
2030ビジョン・成長戦略

LEADER'S STRATEGY P28
品質向上を実現する組織体制

オープンハウスグループについて

About OPEN HOUSE GROUP



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 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

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

オープンハウス・アーキテクトについて

About OPEN HOUSE Architect



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。

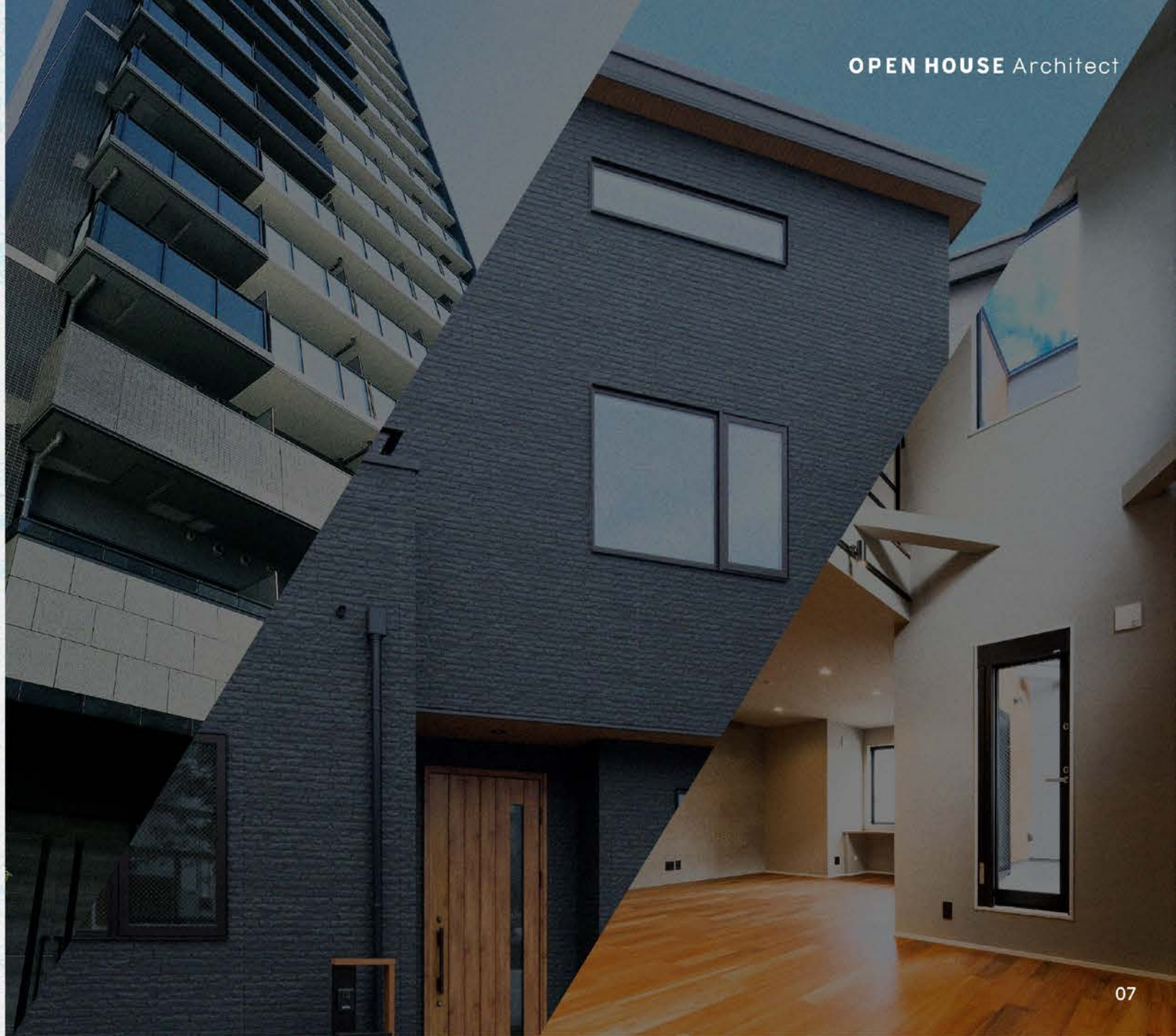
注文住宅・法人用木造建築・マンション・総合建築の建築請負を専門とし、グループの「仕入・製造・販売一体」のビジネスモデルを完結している中核企業。同時に、グループ外（法人・個人）からの受注も承り、ゼネコンから注文住宅までさまざまな建築事業を展開。

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

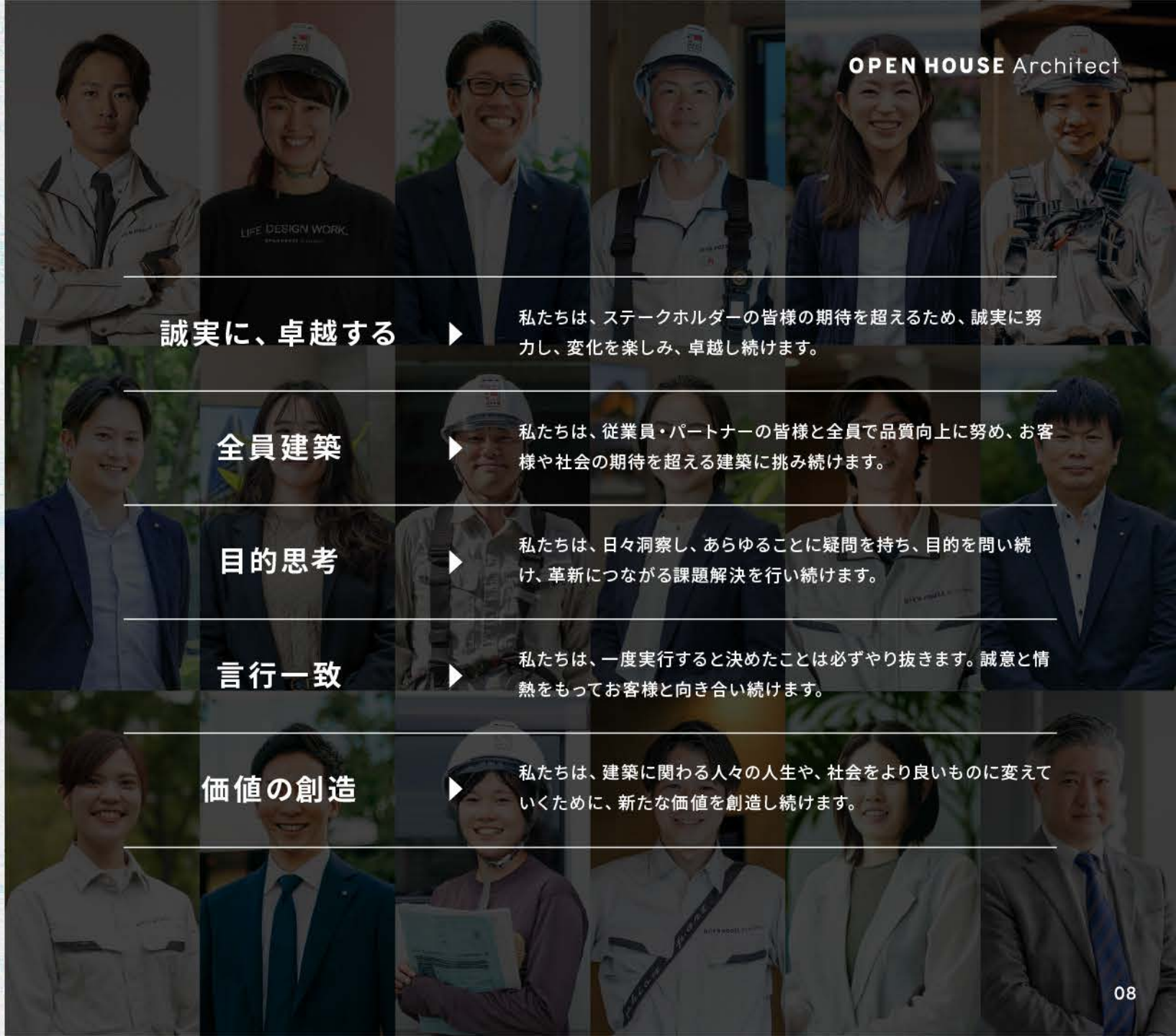
建築に、革新を。

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

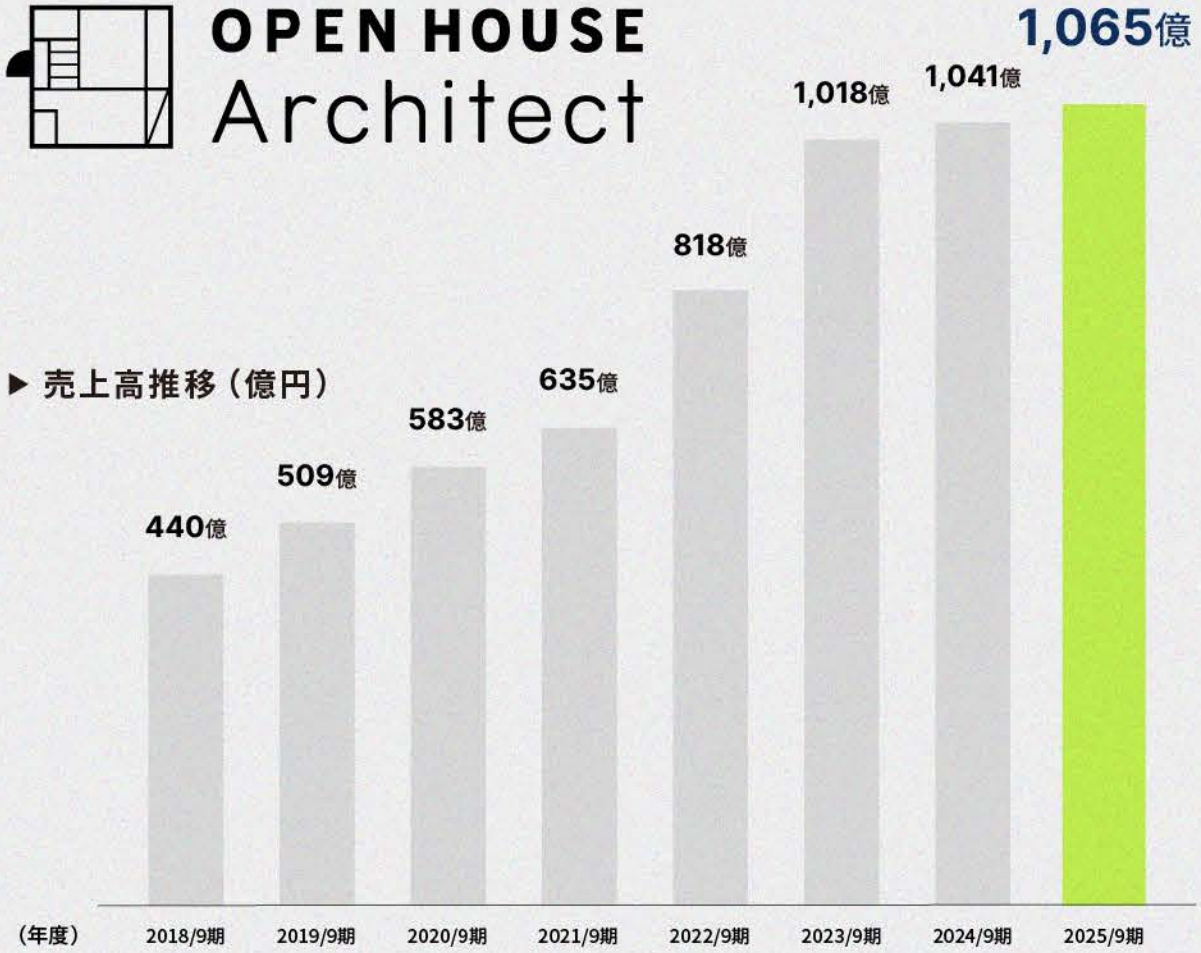
オープンハウス・アーキテクトは、
ビジョン達成に向けて「全員経営」を徹底します。
従業員一人ひとりが、経営視点で考え、
スピード感を持ち、
ダイナミックに事業を推進します。



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。

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	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

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

現在

事業内容について

Our Business



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



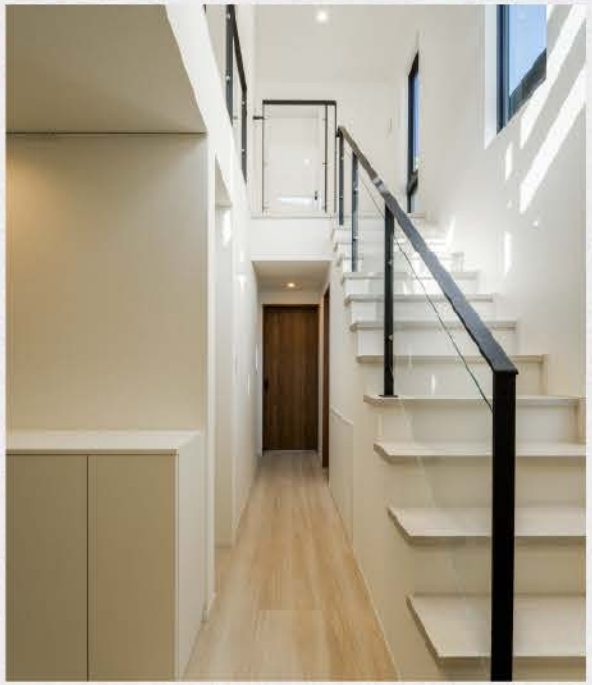
コンパクトマンションから大型ビルや施設まで。

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。

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。









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。





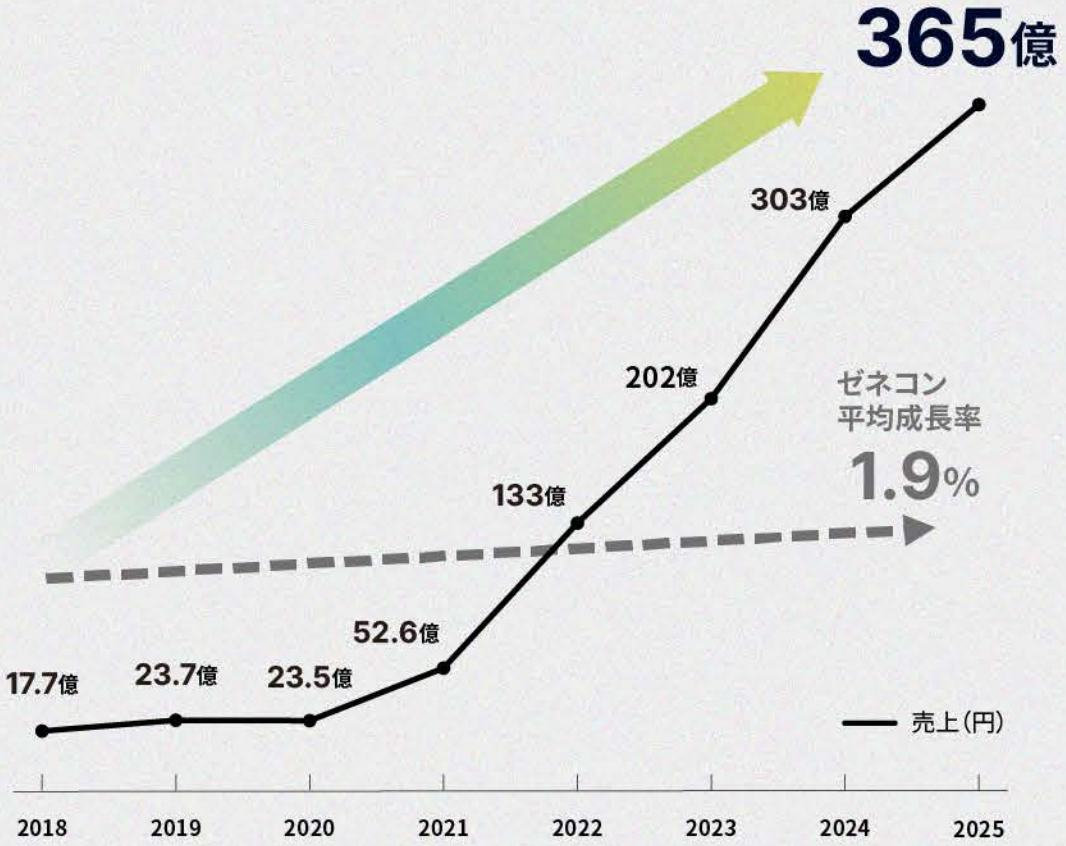







ゼネコン領域で圧倒的な事業成長を実現。





出典：東京商工リサーチ

大手顧客から受注多数

2030ビジョン・成長戦略

OPEN HOUSE Architect 2030 VISION

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

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

豊富な知見と技術力で、RC造・S造・高層RC造において高いコストパフォーマンスと高品質を実現。

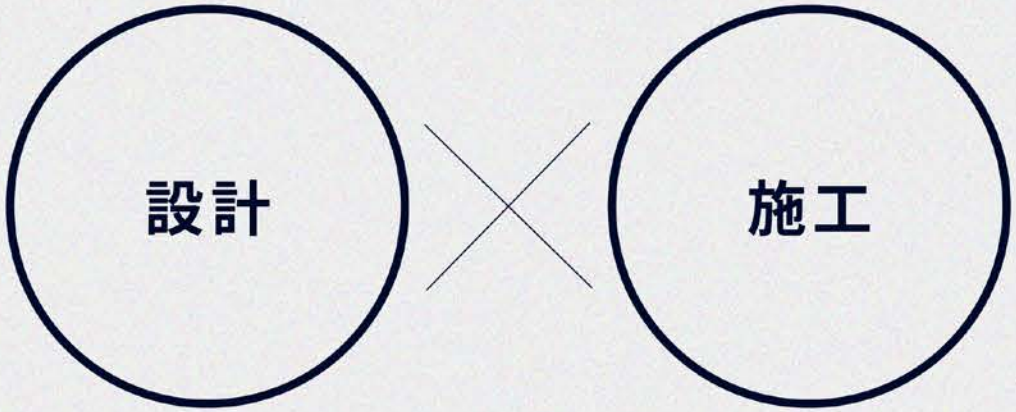
（ オープンハウス・アーキテクトの提供価値 ）

高いコストパフォーマンス × 高品質（提案・設計・施工）

（対応可能な物件構造）

- RC造
- S造
- 高層RC造

（ゼネコン事業におけるサービス）



事業主目線を大切に、技術提案、バリューエンジニアリング（VE）により、高品質・高機能な建物をご提案いたします。

工事部のゼネコン施工管理メンバー、クオリティエンジニアリング部の設計技術・品質管理メンバー、そして各拠点・地域における強力なパートナー協力会社の強固な連携による施工体制を実現。独自のマニュアルのもと、細部にこだわり高品質を実現します。

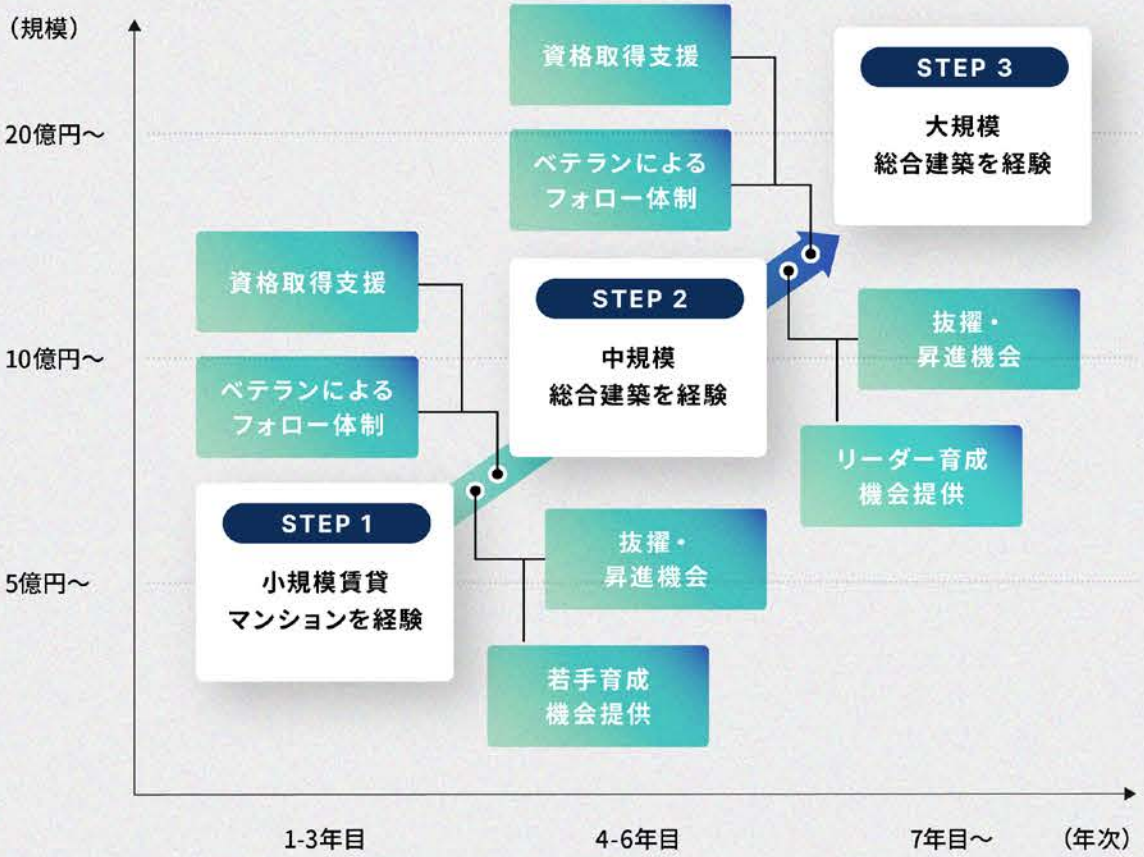
売上高1兆円を超えるオープンハウスグループの中核企業の一つとして、急成長を続けるオープンハウス・アーキテクトは、「木造建築事業」だけでなく、2016年から「ゼネコン事業」を展開してまいりました。マンション施工で業界No.1を目指し、10～20億円規模を中心とするハイグレードなマンション施工を得意としています。さらに現在では、総合建築企業として、オフィスビル・ホテル・商業施設・倉庫などの大型物件にも注力しています。すでに全国の大手・準大手デベロッパーのお客様からお見積りの依頼等、数多くのお問い合わせをいただいています。

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。



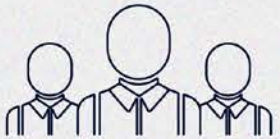


ゼネコン業界の常識を覆す！
RC施工「20代所長就任」も可能



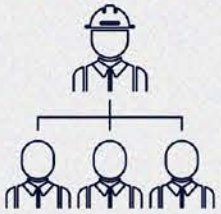
22歳～

現場の安全、品質等
施工管理の基礎を覚える



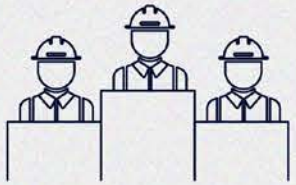
25歳～

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

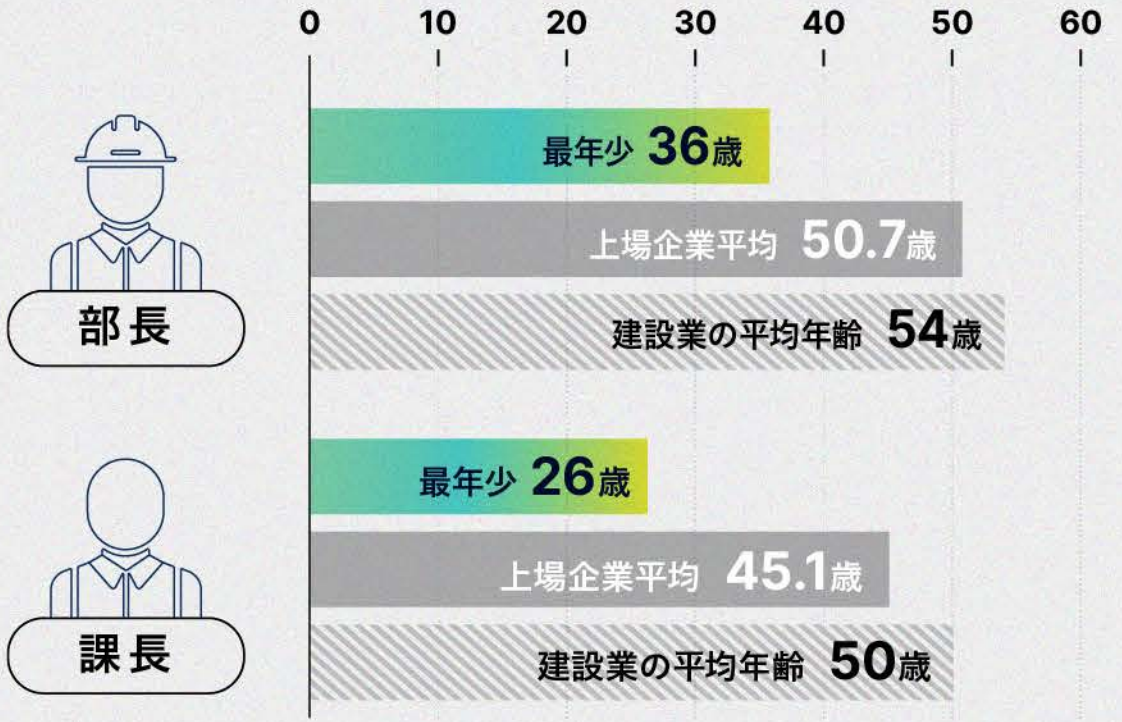


29歳～

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

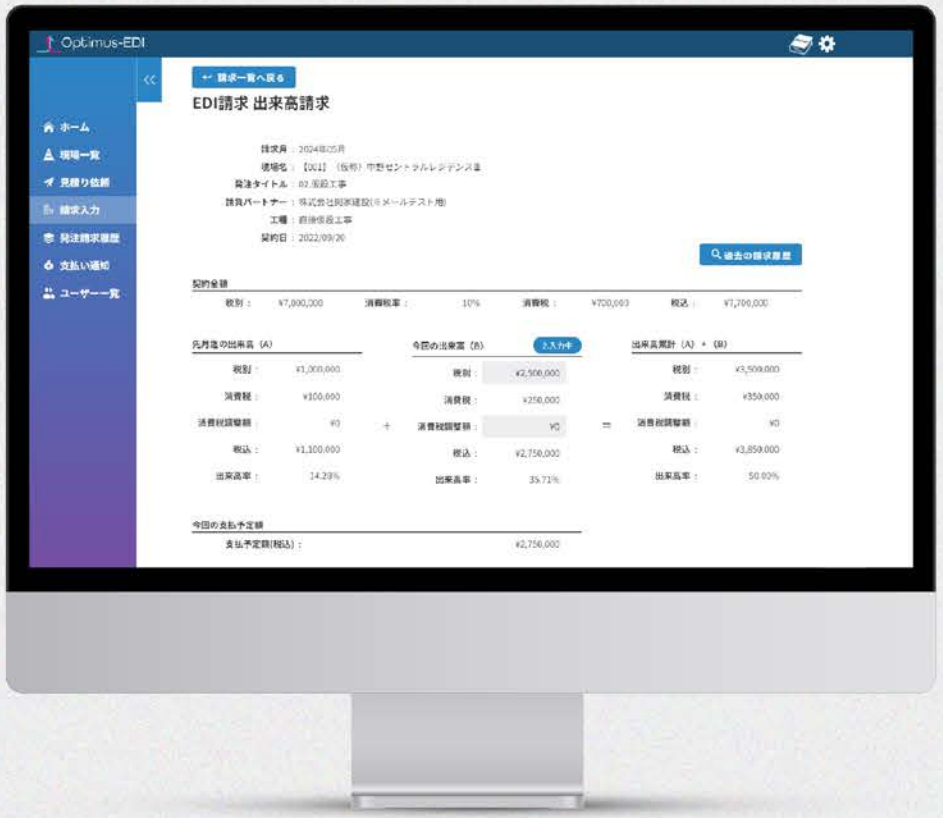
入社と同時に係長・所長に抜擢

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



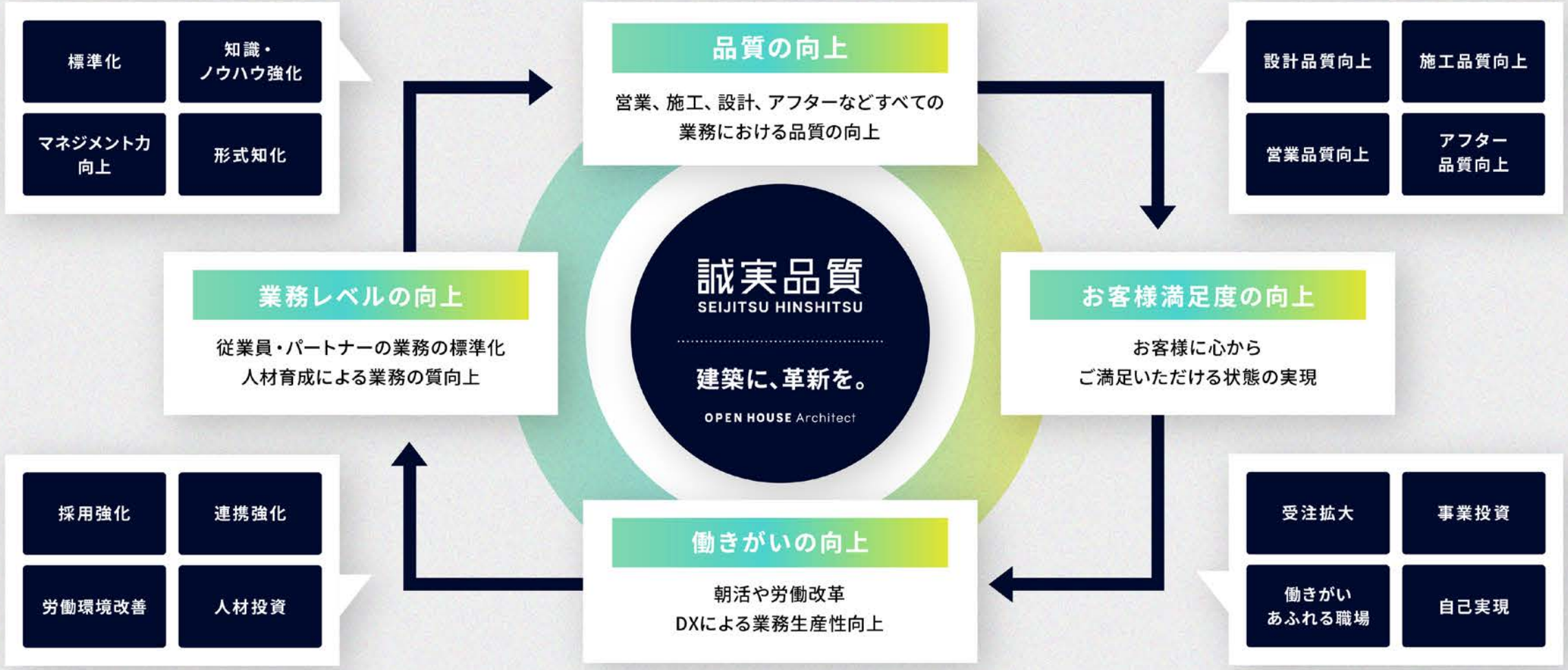
AIによる議事録作成





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。

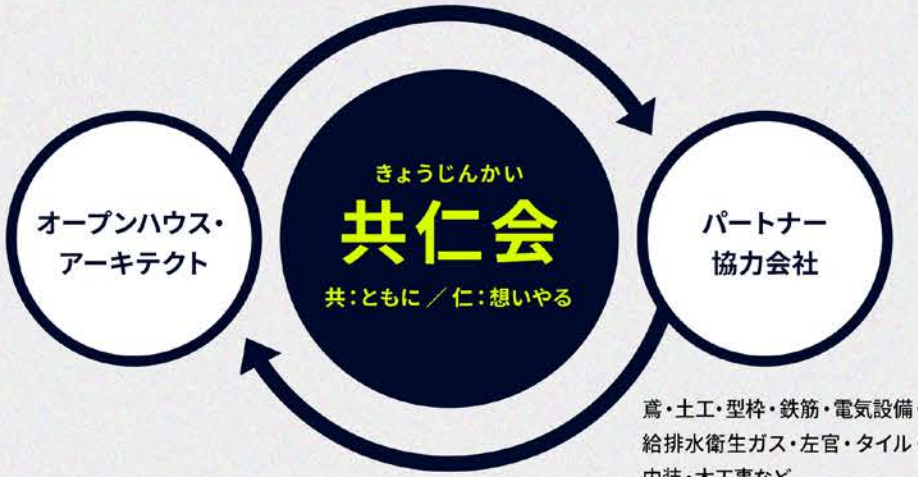
「誠実品質」をテーマに、独自のマネジメントサイクルで品質向上を継続・進化。



「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。

パートナーとの共存共栄体制

・品質向上に対する要望・指導・対話
・品質基準を満たすパートナーを評価・賞賛



鳶・土工・型枠・鉄筋・電気設備・
給排水衛生ガス・左官・タイル・
内装・木工事など

・仕組み・ルールを対話により策定
・品質向上のための改善提案

重点施策事項		実施事項
安全衛生管理体制の確立・強化	1	・年度安全衛生管理計画書の作成と実施
	2	・店社安全パトロールの実施 ・共仁会安全パトロールの実施
	3	・安全衛生管理業務のDX化推進 ・パートナーのグリーンサイトへの加入促進
リスクアセスメントの実施	1	・安全衛生環境品質協議会の開催
	2	・新規入場者教育の実施
	3	・潜在的な危険性・有害性を見つけ出し、除去・低減
	4	・災害事例の共有により、同種の災害を未然防止
	5	・共仁会分科会（安全衛生勉強会）

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。

ゼネコン事業を牽引するリーダーが語る未来戦略

LEADER'S STRATEGY





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。
年代を超えた施工体制を。

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。

唯一無二の技術屋集団を目指して、技術を向上し続ける。

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。

※インタビューの内容は取材時（2024年4月）のものです。



コンストラクト事業部 次長

山本 友和 TOMOKAZU YAMAMOTO

前職ではRC造、S造の施工管理を経験。マンションを中心にS造の工場や倉庫、木造住宅など幅広く経験したのちに2021年にOHAに入社。神奈川エリアのエリア長として工事部のマネジメントを行っている。

RC造マンション以外にも、ホテルや病院など種別拡大へ。

木造建築事業で培ったスキル・ノウハウ・ネットワークを最大限に活かす。

オープンハウス・アーキテクトでは、なぜマンション建設の実績が多いのか。その理由は、当社の戦略にあります。ゼネコン事業をスタートしたのは2016年。後発企業だからこそ、木造建築事業で培ったスキル・ノウハウ・ネットワークを最大限に活かしながら、大手企業や競合他社がやらないことを、率先して取り組むことに徹してきました。
バリューエンジニアリング提案に加えて販管費を極小化することで、小規模のコンパクトマンションや中規模のハイグレードマンションにおいて、高品質を叶えながらも高いコストパフォーマンスを実現。また主要都市の新築分譲マンション供給数のトップを誇るオープンハウス・ディベロップメント、およびプレサンスコーポレーションの建築請負をグループ企業として担うなど、グループシナジーを活かした案件供給体制を構築。
着実に実績を重ねながら、不動産デベロッパーをはじめとするグループ外企業案件の受注も加速。直近3年の売上高は約600%に近い急成長を実現しています。

マンション以外にもホテル、病院、オフィスビルなど多様な種別の物件を。

オープンハウス・アーキテクトには、大手・準大手・中堅ゼネコンでキャリアを積んだ技術者がたくさんいます。さらには20代～30代の若手メンバーが、経験や社歴に関係なく、実力評価主義かつ働きがいあふれる環境を求めて、どんどん入社してきてくれています。若手が台頭する組織に、ベテランの知見と経験が融合することで、歴の浅い組織ながらも、従業員とパートナーを含め強固な施工体制を築いています。
2030年ビジョンの達成に向けて、次なる挑戦が待っています。10億円規模のマンション建設をベースとし、マンション以外にもホテル、病院、オフィスビルなど対応物件の種類を拡大します。規模は30億、50億、100億円と拡大していくでしょう。こうした多様な物件に対応するための技術力や体制の強化も継続します。
足元を固めるとともに、大胆に攻め続けていく。オープンハウス・アーキテクトの今後にご期待ください。

※インタビューの内容は取材時（2024年4月）のものです。



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。

発注や請求の業務をDX化。
圧倒的な生産性向上を実現。

革新的な取り組みに対して前向きな文化だから、スピードDXを実現できる。

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得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。将来的には、施工そのものをDX化する世界が来るかもしれません。
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。

※インタビューの内容は取材時（2024年4月）のものです。

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