

Innovate the Industry

業界を変える!お客様のための業界へ。

2023年6月期 第1四半期 決算説明資料

2022年11月11日

株式会社And Doホールディングス
【3457】



&DO HOLDINGS



ステークホルダーのみなさまへ

不動産を軸に繋がる力「&」で暮らしの豊かさを広げる

And Doホールディングスは1991年の創業以来、「不動産情報のオープン化を推進し、お客様のために業界を変える！」という決意のもと、数々のチャレンジを続けてきました。現在は様々な不動産情報を提供する「ハウズドゥ」を国内1,000店へネットワーク拡張、将来的にはアジア50,000店のFCチェーンネットワーク構築も視野に展開しております。

私たちは、最先端の“不動産テック”を駆使して不動産情報のオープン化を推進させる「&テクノロジー」、不動産売買、仲介、リフォームなどの「&住宅関連サービス」、ハウス・リースバック、不動産担保ローン、リバースモーゲージ保証などの「&金融関連サービス」など、不動産を軸に繋がる力「&」で暮らしの豊かさを広げていきたいと考えています。そのために、業界の常識を超え、信頼できるFCチェーンネットワークの構築により、お客様に必要とされ続ける企業を目指します。

企業理念

お客様の豊かさ、社員の豊かさ、
社会の豊かさを常に創造し、
末永い繁栄と更なる幸福を追求します。



And Doの創出価値と役割

生活者・企業・金融機関に対して、不動産を軸に 時代のニーズに即したソリューションを提供



金融



生活者



不動産

時代のニーズに即した
ソリューション



企業



テクノロジー

全国の店舗網

HOUSEDO



金融機関

&DO HOLDINGS

And Doの創出価値と役割

生活者・企業・金融機関それぞれの課題に適したソリューションを提供

それぞれの課題



生活者

保有不動産をよりよくしたい

適正価格で不動産を売りたい

不動産を担保に
お金を借りたい

担保額の上限を
知りたい



金融機関

BSを軽くしたい



企業

不動産を活用し収益を得たい

And Doの提供サービス

リフォーム

不動産売買・不動産流通

リバースモーゲージ

ハウス・リースバック

アセット・リースバック

プロパティマネジメント

&DO HOLDINGS

1. 2023年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2023年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
3. 2023年6月期～2025年6月期 中期経営計画
4. 会社概要

- 1. 2023年6月期 第1四半期 連結決算概要**
2. 2023年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
3. 2023年6月期～2025年6月期 中期経営計画
4. 会社概要

■ 2023年6月期 第1四半期 事業進捗

- 前年同期からは、不動産売買事業の大型案件の影響で下回るものの、計画対比ではおおむね順調な進捗
- 当期は、売買物件の期ズレにより2Qに集中

売上高

96.1 億円

(前年同期比 ▲13.2%)

営業利益

3.4 億円

(前年同期比 ▲56.7%)

経常利益

2.9 億円

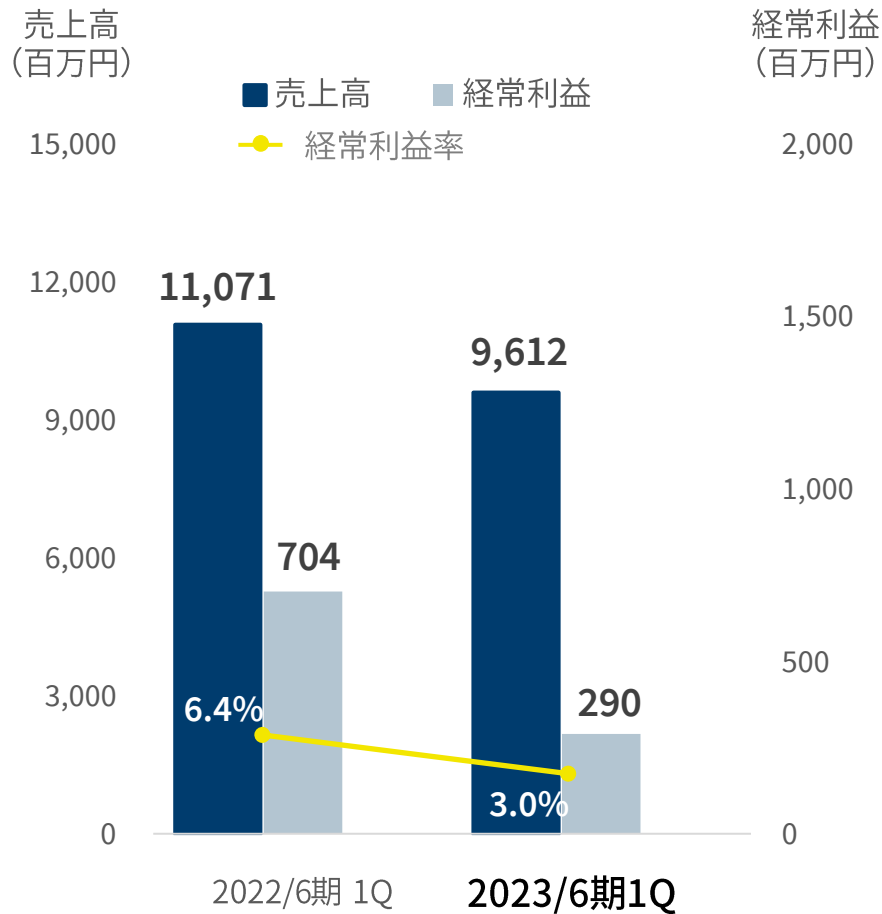
(前年同期比 ▲58.8%)

■ トピックス

- リバースモーゲージ保証事業 保証残高が100億円を突破
- 当期より、ハウス・リースバック保有物件は固定資産→販売用不動産に保有目的変更

2023年6月期 第1四半期 連結損益計算書概要

単位（百万円）



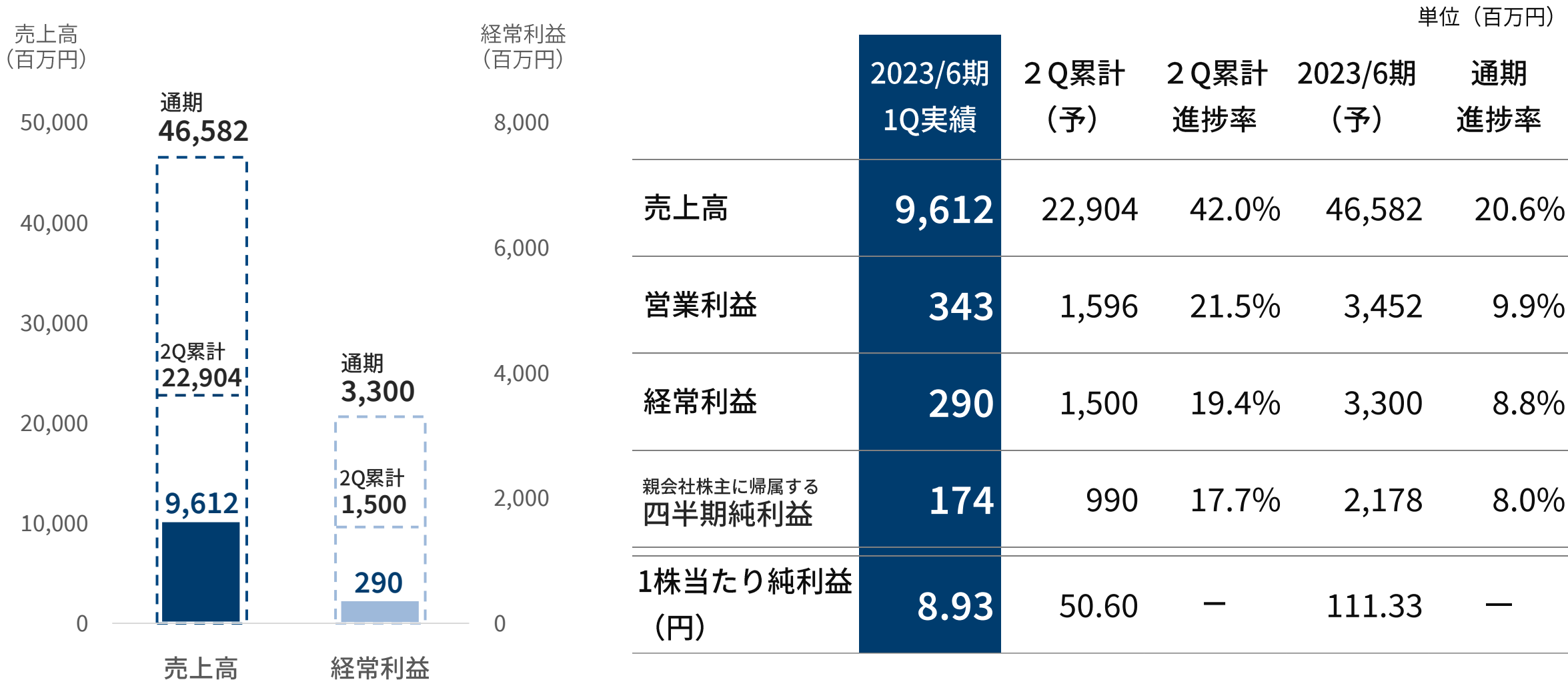
(前年同期比較)	2022/6期 1Q		2023/6期 1Q		前年同期 増減率
	売上 対比	売上 対比	売上 対比	売上 対比	
売上高	11,071	100.0%	9,612	100.0%	▲ 13.2%
売上総利益	3,476	31.4%	3,292	34.2%	▲ 5.3%
販売費及び 一般管理費	2,683	24.2%	2,948	30.7%	+ 9.9%
営業利益	792	7.2%	343	3.6%	▲ 56.7%
営業外収益	45	0.4%	77	0.8%	+ 71.3%
営業外費用	132	1.2%	130	1.4%	▲ 1.7%
経常利益	704	6.4%	290	3.0%	▲ 58.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	414	3.7%	174	1.8%	▲ 57.9%
EBITDA ※	967	8.7%	500	5.2%	▲ 48.2%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

■売上総利益：前年同期比 ▲ 5.3% 販管費：前年同期比 + 9.9%

■前年同期比減は、不動産売買事業の大型案件の影響 当期売買物件は期ズレにより2Qに集中

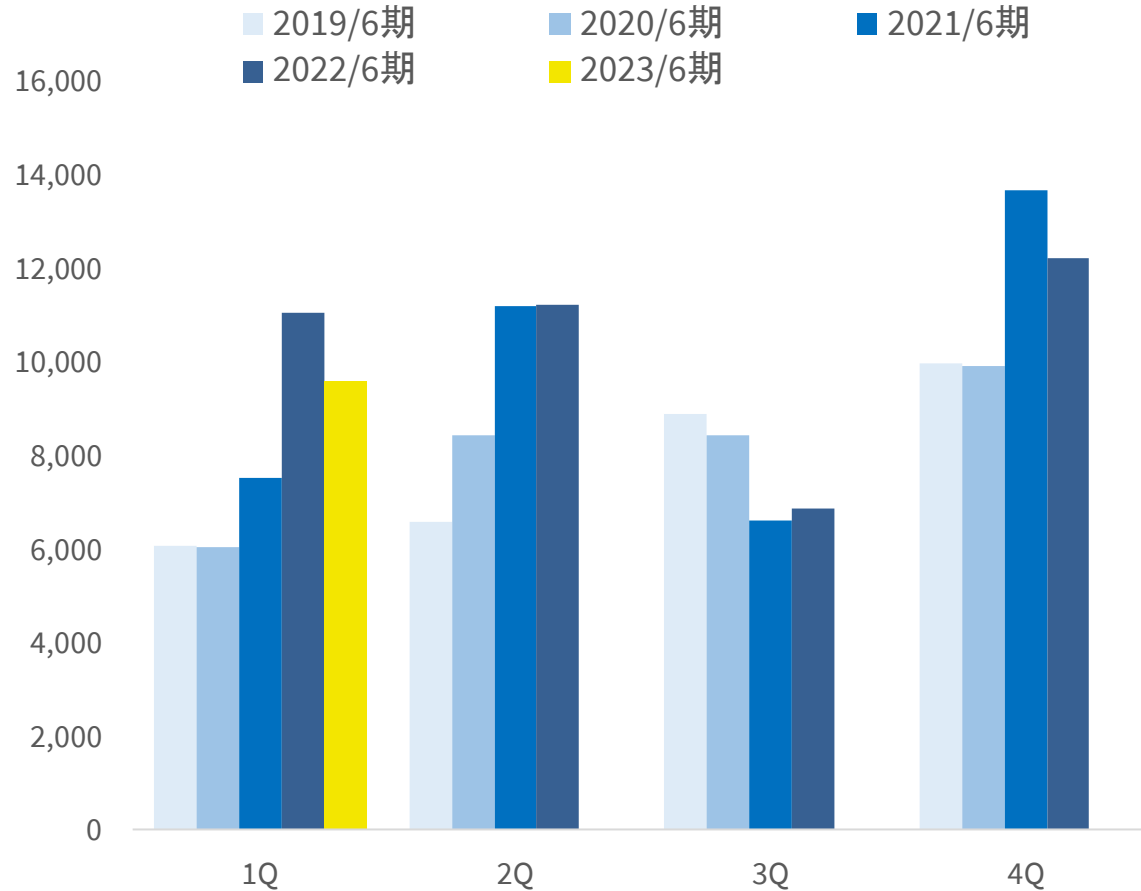
2023年6月期 第1四半期 今期目標に対する達成率



■売上高96.1億円 2Q累計進捗率42.0% 経常利益2.9億円 同19.4%
 ■1Qの進捗率は例年同水準 各事業業績はおおむね順調に推移

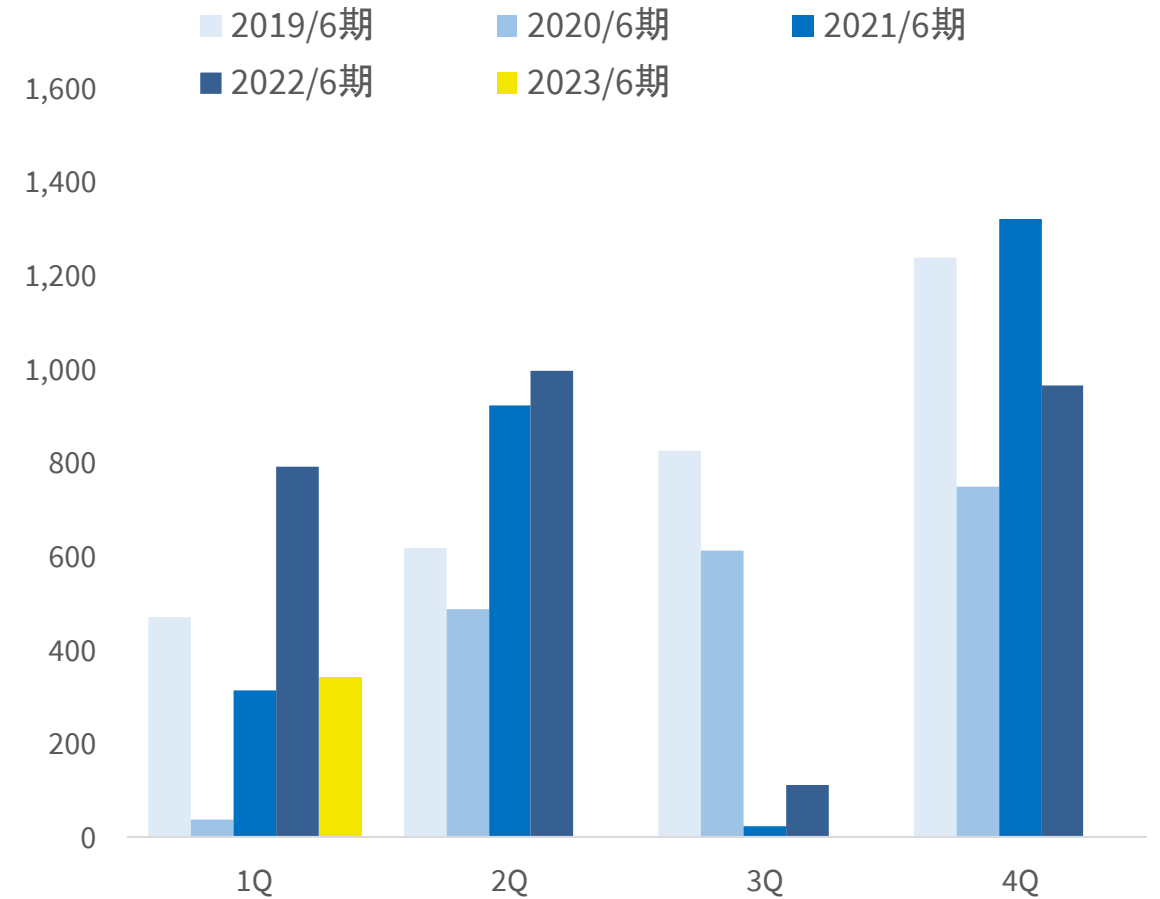
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)

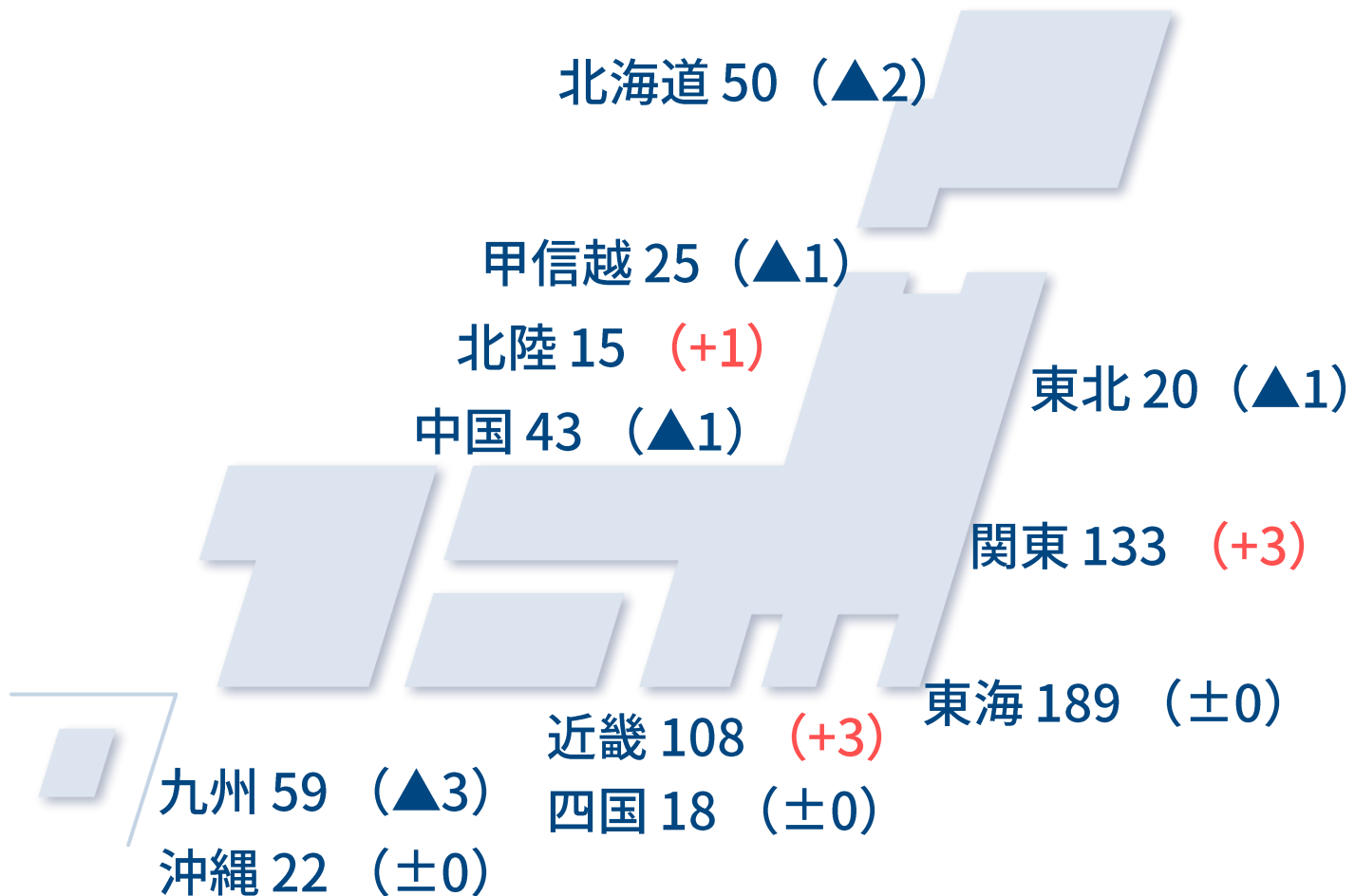


■前期 1Qの大型案件を除き、1Q売上高は上昇基調で推移 当期も売上高、利益は2Q・4Q偏重の見通し

■注力する関東エリア、近畿圏は着実に伸長

累計オープン店舗数も順調に増加

■地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

■新規加盟契約数

25 店舗 (前年同期比 ▲7.4%)

■新規オープン店舗数

31 店舗 (前年同期比 +6.9%)

■累計加盟契約数

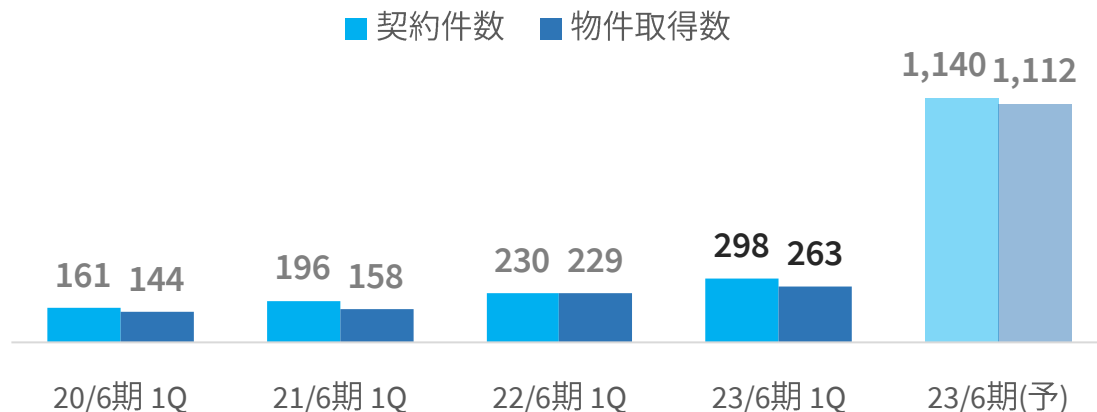
682 店舗 (前期末比 ▲1)

■累計オープン店舗数

607 店舗 (前期末比 +5)

■ 広告宣伝・人材投資の効果により仕入契約件数は大幅伸長

■ 新規仕入契約件数・物件取得数



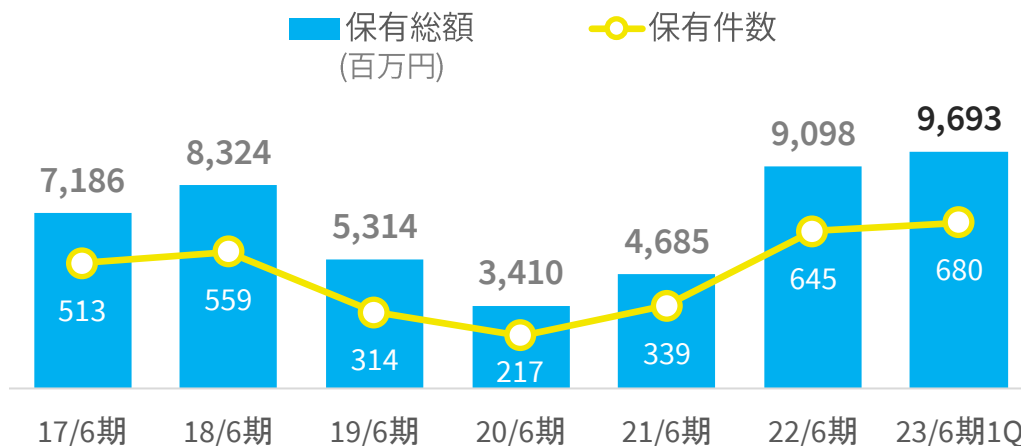
■ 新規仕入契約件数

前年同期比 **+29.6 %**

■ 新規物件取得件数

前年同期比 **+14.8 %**

■ 累計保有総額・件数 (退去分除く・取得時価格ベース)



■ 累計保有件数

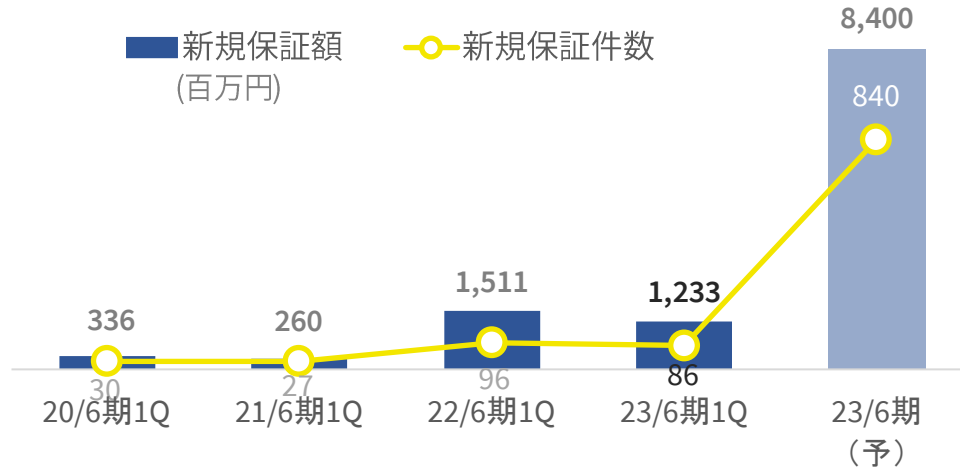
前期末比 **+ 35 件**

■ 累計保有総額

前期末比 **+ 6.0 億円**

■累計保証残高は100億円を突破 多少の起伏は含みながらも着実に増加

■ 新規保証額・件数



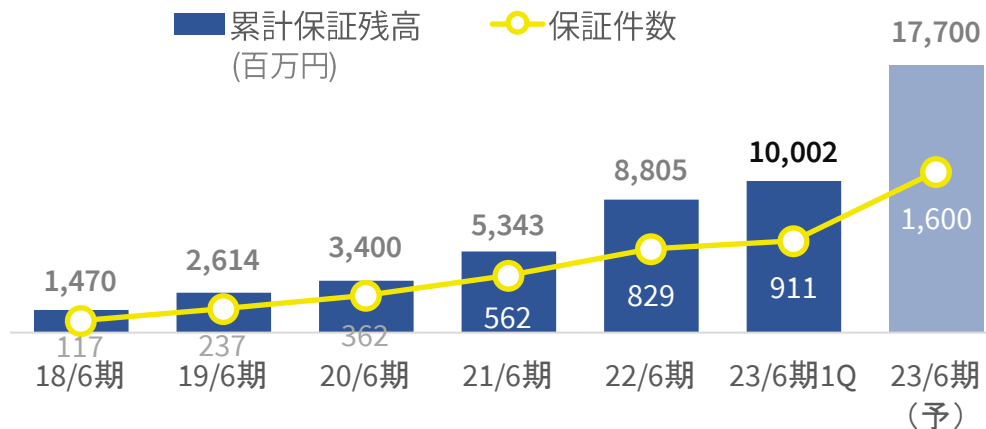
■ 新規保証件数

前年同期比 ▲ **10.4** %

■ 新規保証額

前年同期比 ▲ **18.4** %

■ 累計保証残高・件数



■ 累計保証件数

前期末比 + **82** 件

■ 累計保証残高

前期末比 + **11.9** 億円

(2022年11月11日現在)
40 提携金融機関

※リリース日基準

東北・北陸エリア

大光銀行	福島銀行
富山信用金庫	

近畿エリア

大阪商工信用金庫	滋賀中央信用金庫
大阪信用金庫	但馬銀行
京滋信用組合	長浜信用金庫
湖東信用金庫	

中国・四国エリア

愛媛銀行	玉島信用金庫
笠岡信用組合	中国銀行
高知銀行	

関東エリア

足立成和信用金庫	芝信用金庫
神奈川銀行	中南信用金庫
川口信用金庫	東栄信用金庫
きらぼし銀行	東京スター銀行
小松川信用金庫	東京東信用金庫
埼玉縣信用金庫	東京ベイ信用金庫
さわやか信用金庫	飯能信用金庫
昭和信用金庫	楽天銀行

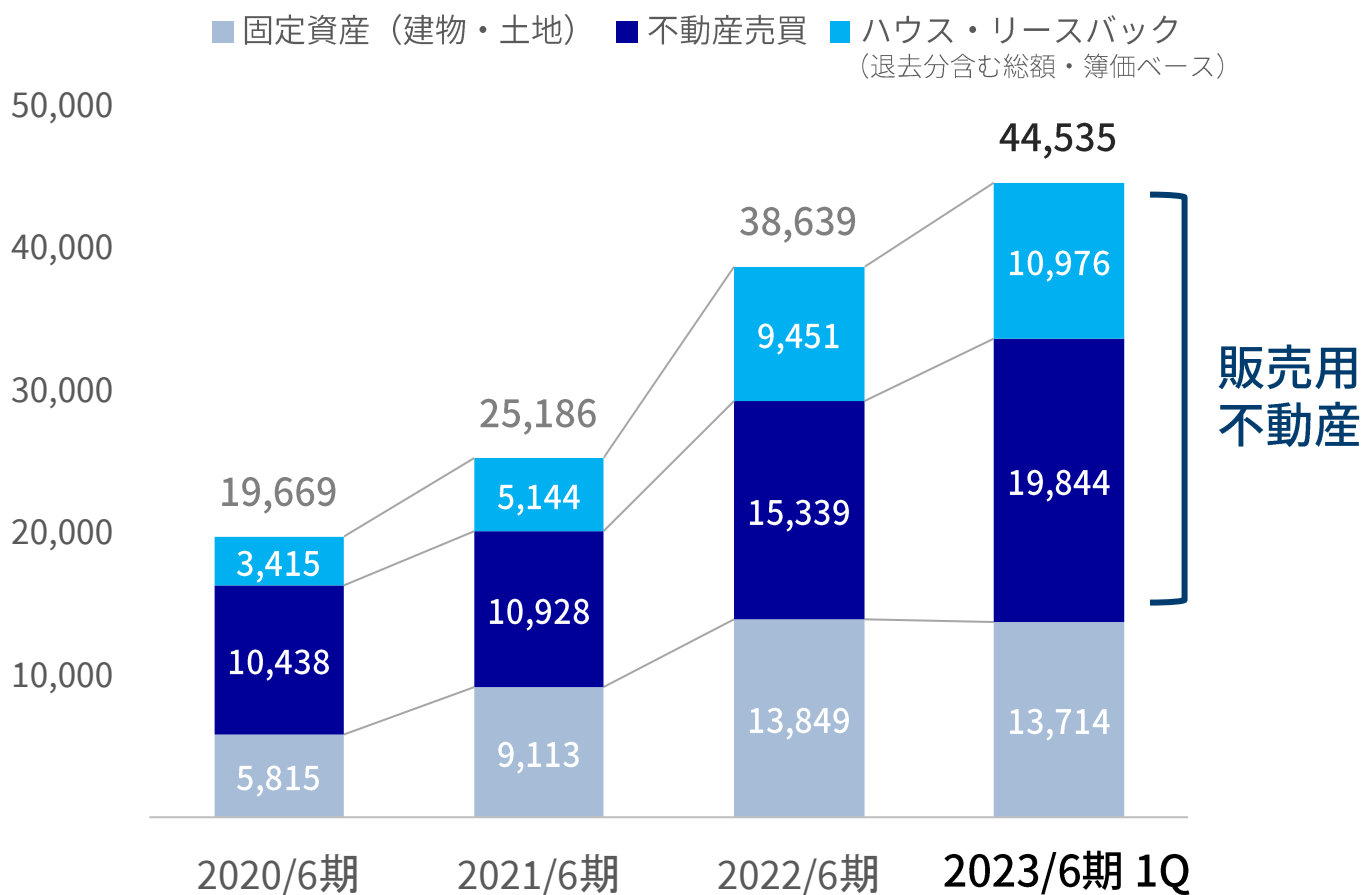
東海エリア

遠州信用金庫	浜松磐田信用金庫
三十三銀行	尾西信用金庫
静清信用金庫	富士信用金庫
静岡銀行	三島信用金庫
知多信用金庫	

※五十音順、エリア区分は本店所在地

- 販売用不動産は充実した在庫を確保
- 固定資産の大型収益不動産を含め、中期計画達成に向け順調な仕込み

(百万円)



※2022/6期以前もハウス・リースバック物件すべてを販売用不動産と仮定して遡及

■ ハウス・リースバック事業

前期末比 **+ 15.2** 億円

■ 不動産売買事業

前期末比 **+ 45.0** 億円

■ 固定資産 (土地・建物)

前期末比 **▲ 1.3** 億円

連結貸借対照表

(百万円)	2022/6期	2023/6期 1Q	増減
流動資産	36,875	47,593	+ 10,717
現金及び預金	14,319	10,443	▲ 3,876
棚卸資産	16,131	31,113	+ 14,981
その他	6,424	6,036	▲ 388
固定資産	28,619	19,588	▲ 9,031
有形固定資産	22,838	13,772	▲ 9,066
無形固定資産	1,372	1,394	+ 21
投資その他の資産	4,408	4,421	+ 12
資産合計	65,495	67,181	+ 1,685
流動比率	161.7%	198.7%	+37.0pt
固定比率	207.2%	147.2%	▲60.0pt

(百万円)	2022/6期	2023/6期 1Q	増減
負債	51,643	53,831	+ 2,188
流動負債	22,807	23,955	+ 1,147
固定負債	28,835	29,875	+ 1,040
純資産	13,852	13,350	▲ 502
株主資本	13,850	13,321	▲ 529
その他包括利益累計	▲ 37	▲ 11	+ 25
新株予約権	38	40	+ 1
負債純資産合計	65,495	67,181	+ 1,685
D/Eレシオ	+3.3倍	+3.6倍	+0.3倍
自己資本比率	21.1%	19.8%	▲1.3pt

- 不動産売買事業及びハウス・リースバック事業の仕入強化のためD/Eレシオは一時的に上昇
- 固定資産に含む不動産は将来的な商品物件として保有

【参考】連結貸借対照表 ※前期もハウス・リースバック物件すべてを販売用不動産と仮定して遡及

【2023年6月期第1四半期決算短信より】

【前期遡及修正値】

	2022/6期	2023/6期 1Q
流動資産	36,875	47,593
現金及び預金	14,319	10,443
棚卸資産	16,131	31,113
その他	6,424	6,036
固定資産	28,619	19,588
有形固定資産	22,838	13,772
無形固定資産	1,372	1,394
投資その他の資産	4,408	4,421
資産合計	65,495	67,181
流動比率	161.7%	198.7%
固定比率	207.2%	147.2%



ハウス・リースバック物件を
販売用不動産に変更

(百万円)	2022/6期	2023/6期 1Q	増減
流動資産	45,817	47,593	+ 1,775
現金及び預金	14,319	10,443	▲ 3,876
棚卸資産	25,073	31,113	+ 6,040
その他	6,424	6,036	▲ 388
固定資産	19,678	19,588	▲ 89
有形固定資産	13,923	13,772	▲ 151
無形固定資産	1,346	1,394	+ 48
投資その他の資産	4,408	4,421	+ 12
資産合計	65,495	67,181	+ 1,685
流動比率	200.9%	198.7%	▲2.2pt
固定比率	142.5%	147.2%	+4.7pt

販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

	2022/6期 1Q 売上 対比		2023/6期 1Q 売上 対比		増減率
販売費及び 一般管理費	2,683	24.2%	2,948	30.7%	+ 9.9%
人件費	1,193	10.8%	1,197	12.5%	+ 0.3%
広告宣伝費	432	3.9%	489	5.1%	+ 13.2%
事務所維持費	108	1.0%	82	0.9%	▲ 24.1%
その他販売管理費	950	8.6%	1,180	12.3%	+ 24.2%
(売上総利益	3,476	31.4%	3,292	34.2%)

■成長強化学業の積極的なプロモーションにより、広告宣伝費は増加

■ハウス・リースバック、不動産売買事業の仕入好調による租税公課の増加等によりその他販管費は増加

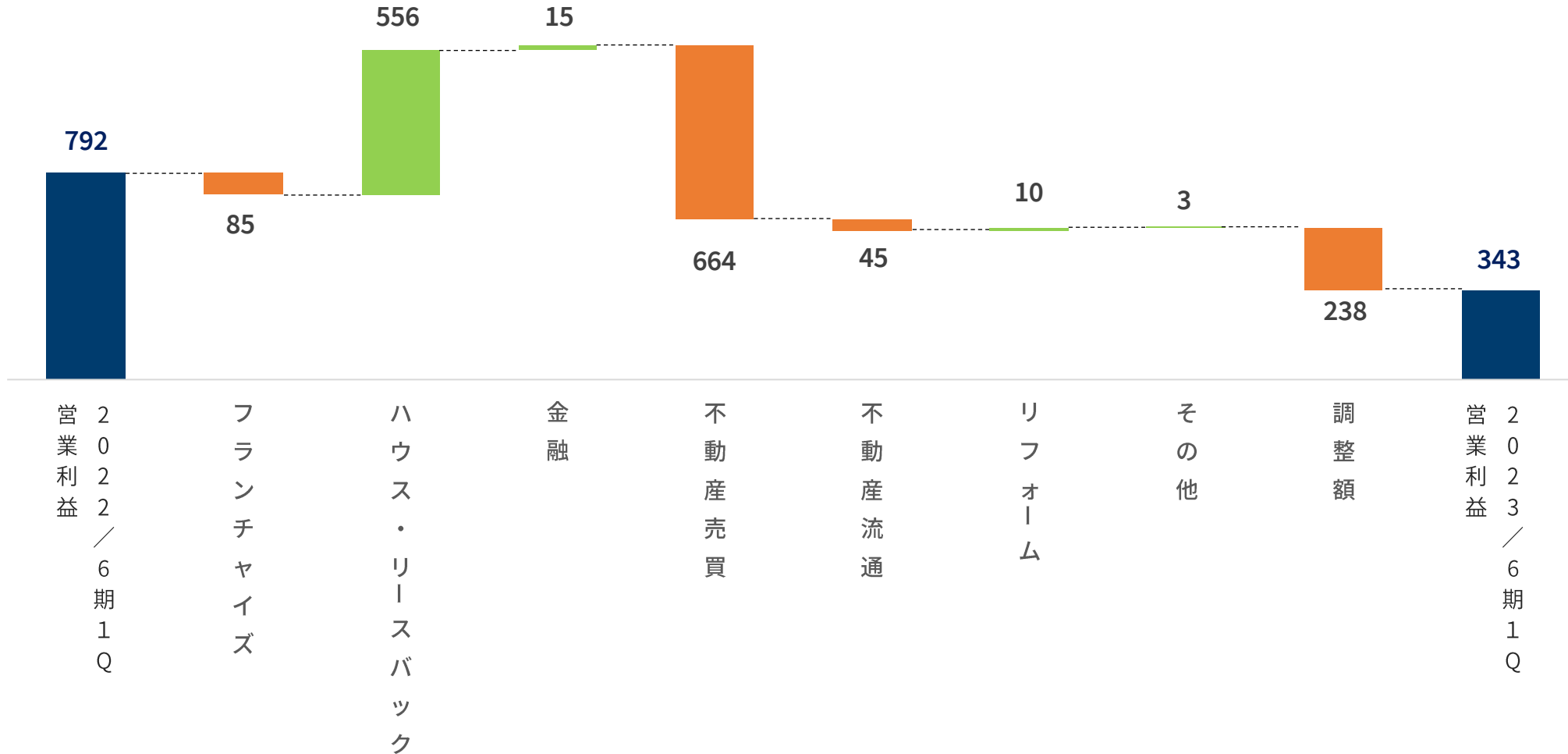
1. 2023年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2023年6月期 第1四半期 **セグメント別決算概要**
3. 2023年6月期～2025年6月期 中期経営計画
4. 会社概要

単位 (百万円)	売上高			営業利益		
	2022/6期 1Q	2023/6期 1Q	増減率	2022/6期 1Q	2023/6期 1Q	増減率
フランチャイズ事業	871	790	▲ 9.3%	604	519	▲ 14.1%
ハウス・リースバック事業	1,162	4,301	+ 270.0%	▲ 5	550	+ 556百万円
金融事業	230	165	▲ 28.3%	36	51	+ 39.9%
不動産売買事業	7,702	3,528	▲ 54.2%	931	267	▲ 71.3%
不動産流通事業	632	475	▲ 24.9%	196	151	▲ 22.9%
リフォーム事業	621	566	▲ 8.8%	25	35	+ 39.1%
その他	1	0	▲ 54.0%	▲ 4	▲ 2	—
調整額	▲ 150	▲ 215	—	▲ 992	▲ 1,230	—
合計	11,071	9,612	▲ 13.2%	792	343	▲ 56.7%

営業利益増減要因内訳

■ハウス・リースバック事業は、仕入契約件数拡大、HLB11号への譲渡により前年同期から大幅増
 ■不動産売買事業は、前期1Qの大型案件及び当期売買物件が2Qへ期ズレした影響

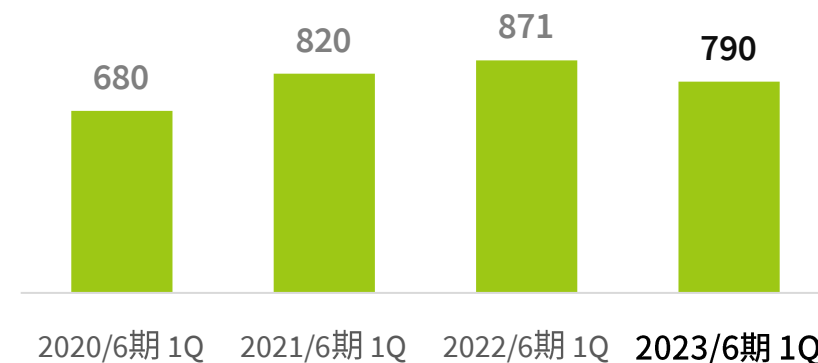
(百万円)



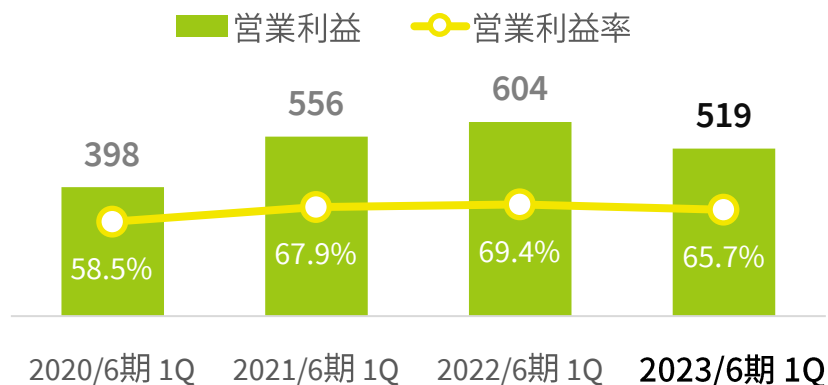
■ セグメント業績

	2022/6期 1Q	2023/6期 1Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	871	790	▲ 9.3%	3,700	21.4%
営業利益 (百万円)	604	519	▲ 14.1%	2,538	20.5%
営業利益率 (%)	69.4%	65.7%	—	68.6%	—
累計加盟店舗数	698	682	—	755	—
累計開店店舗数	619	607	—	642	—

■ 売上高推移



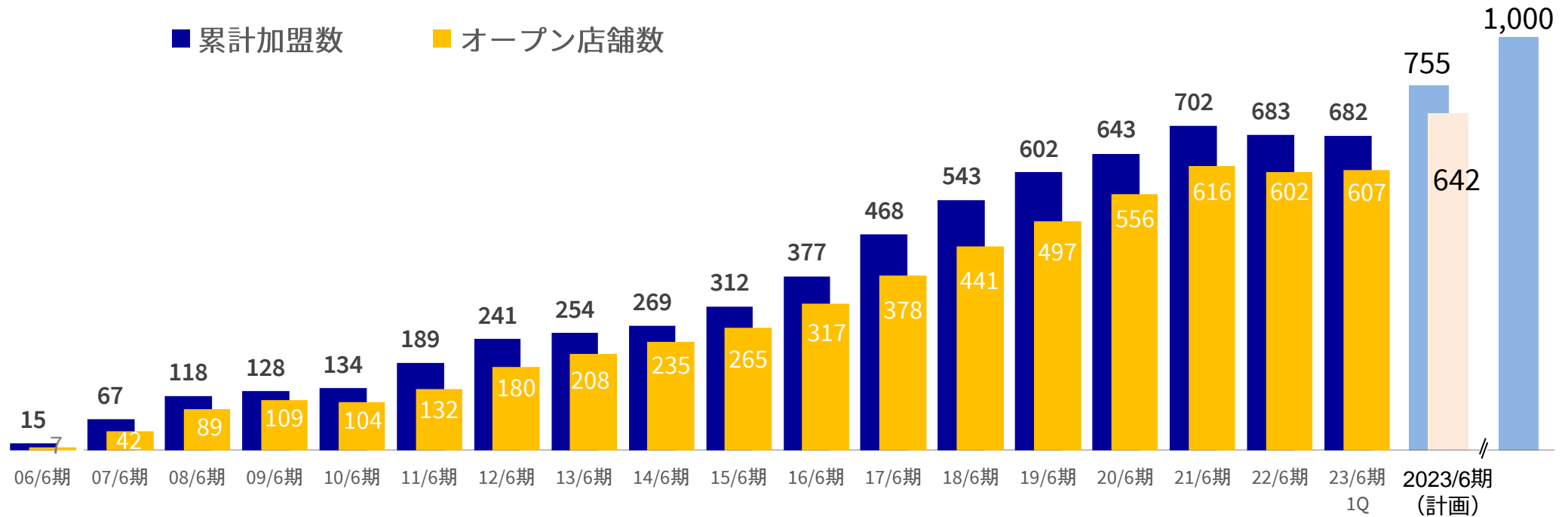
■ 営業利益推移



- 店舗数減少の影響により前年同期は下回るも、累計開店店舗数は前期末から純増(602→607店舗)
- 出店余地の多い首都圏、近畿圏の加盟開発を強化、注力エリアの加盟は堅調に増加

2022年9月末日現在 682店舗

※内準備中 75店舗
(レントドゥ含む)



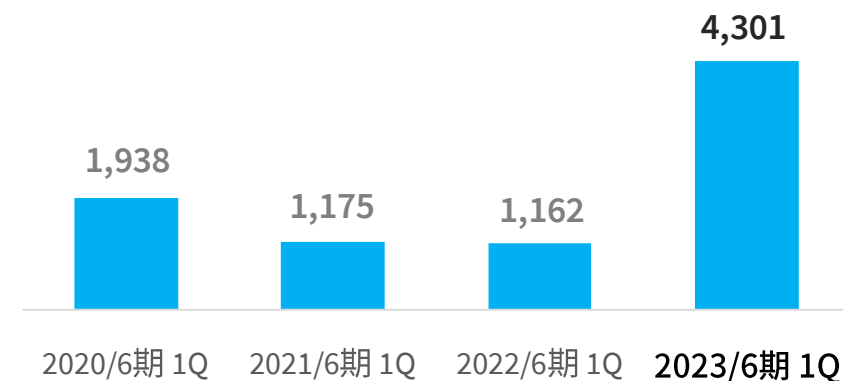
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	549	84	3	15	651
直営店	9	16	2	4	31
合計	558	100	5	19	682

セグメント業績

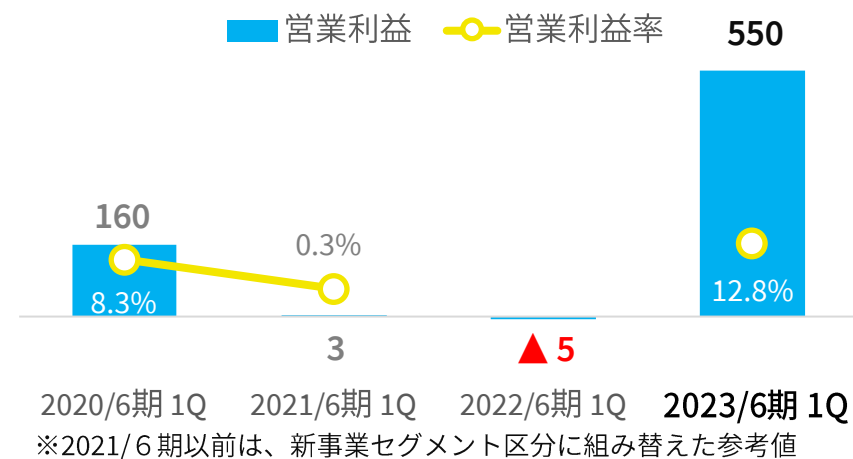
	2022/6期 1Q	2023/6期 1Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,162	4,301	+ 270.0%	19,161	22.4%
営業利益 (百万円)	▲ 5	550	+ 556 百万円	2,387	23.1%
営業利益率 (%)	—	12.8%	—	12.5%	—
契約件数	230	298	+ 29.6%	1,140	26.1%
物件取得数	229	263	+ 14.8%	1,112	23.7%
累計保有件数 ※	541	680	—	800	—
保有物件総額 ※ (百万円)	6,866	9,524	—	10,600	—

※退去分除く簿価ベース

売上高推移



営業利益推移



■仕入契約件数は前年同期比+29.6%、月間ペースは99.3件に増加

■HLB11号への譲渡を実施（売上高28.2億円）、2Q以降の流動化に向け保有物件も引き続き充実

ハウス・リースバック事業（匿名組合投資利益考慮）

■HLBファンドからの利益分配（匿名組合投資利益：営業外収益）をセグメント業績に含むと仮定

売上高推移 百万円

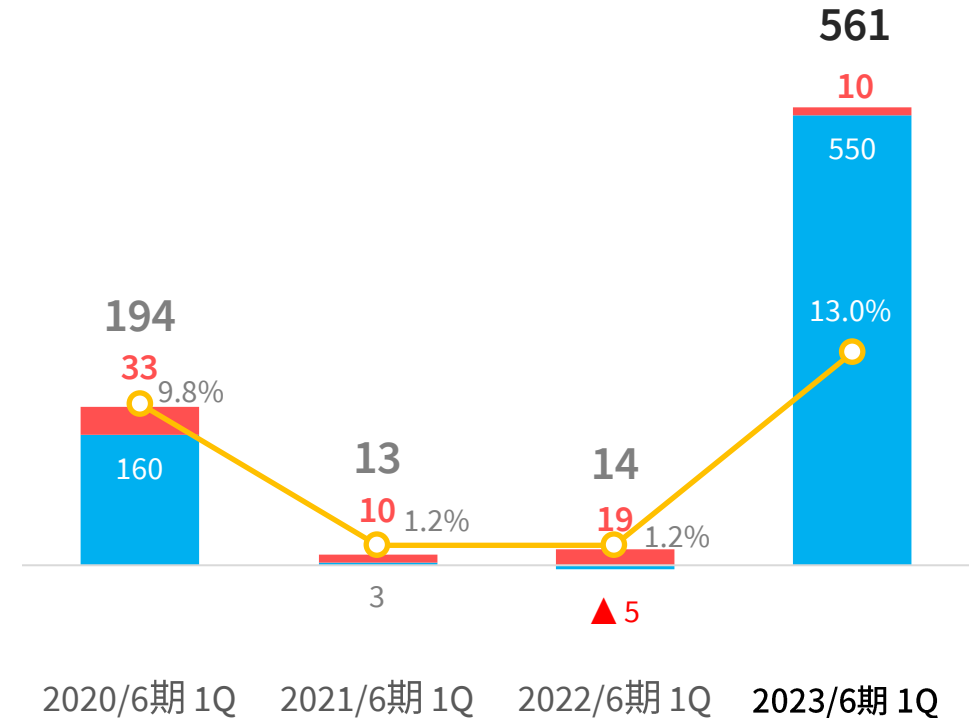
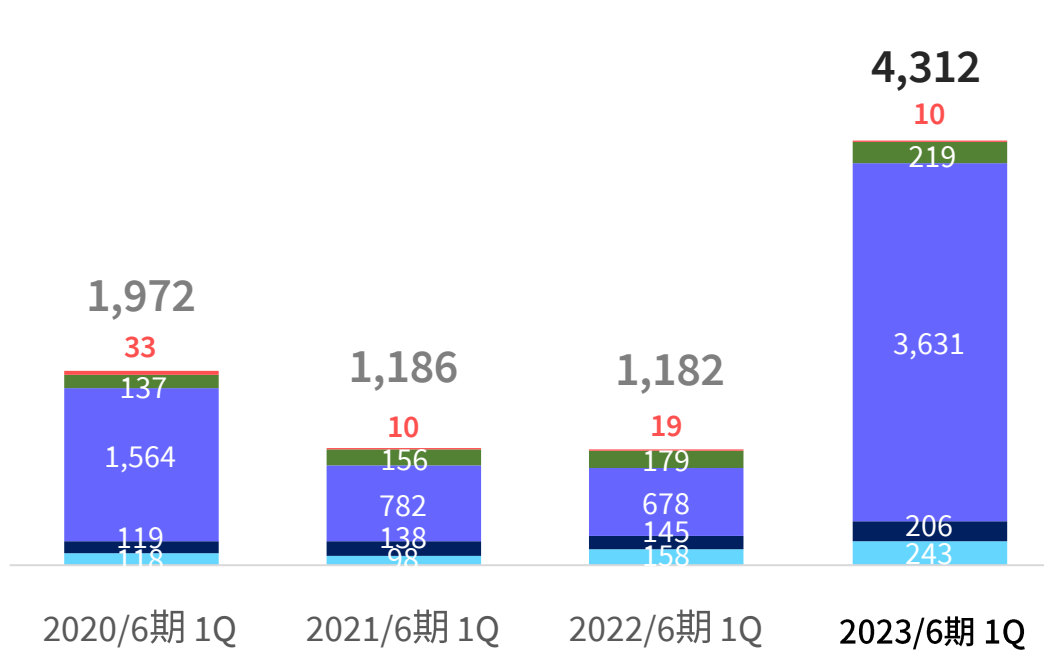
営業利益推移 百万円

前年同期比 **+264.7%**

前年同期比 **+547** 百万円

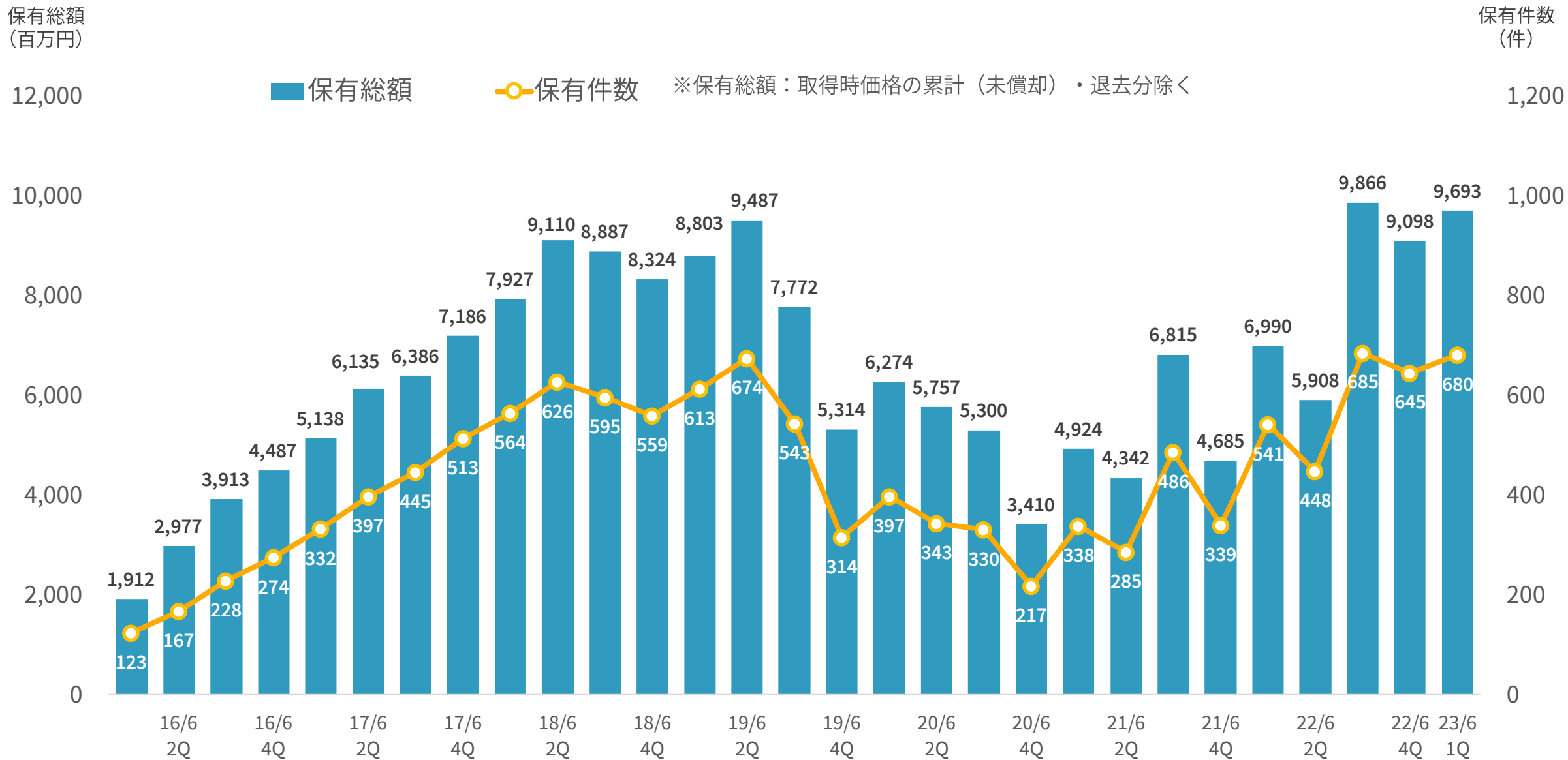
- 賃料収入等
- 手数料等
- 売却売上高
- 収益賃料等
- 収益売却
- 匿名組合投資利益

- 匿名組合投資利益
- 営業利益
- 利益率



※2021/6期以前の業績については、新事業セグメント区分に組み替えた参考値

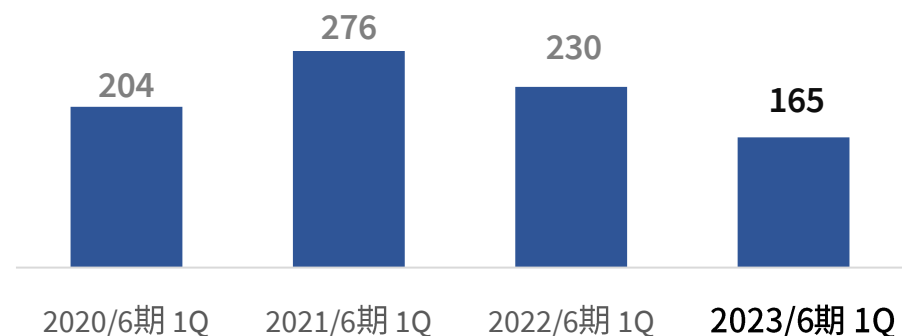
ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数



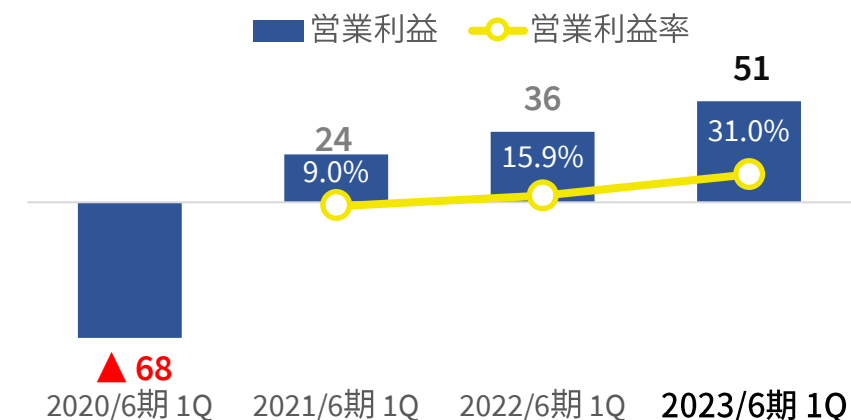
■ セグメント業績

	2022/6期 1Q	2023/6期 1Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	230	165	▲ 28.3%	785	21.1%
営業利益 (百万円)	36	51	+ 39.9%	185	27.7%
営業利益率 (%)	15.9%	31.0%	—	23.6%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	96	86	▲ 10.4%	840	10.2%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	6,693	10,002	—	17,700	—
不動産担保融資 実行件数	30	23	▲ 23.3%	120	19.2%
不動産担保融資 残高 (百万円)	8,297	4,060	—	5,000	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



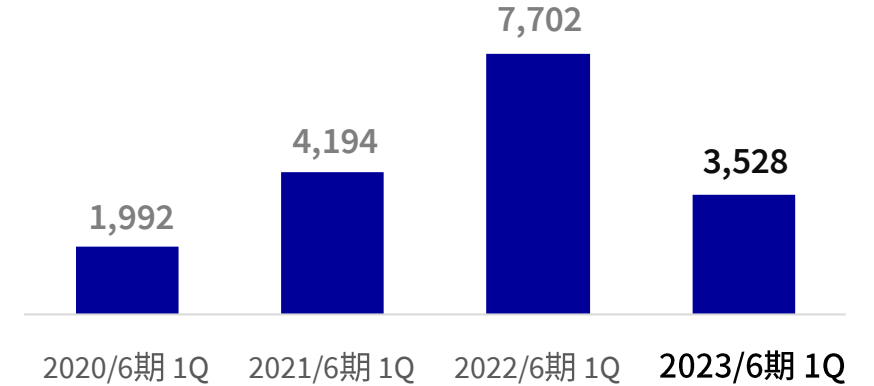
■ 注力事業の転換により、営業利益の進捗率は好調にスタート

■ 銀行代理業の効果もあり事前査定数は増加 リバースモーゲージの認知拡大と普及促進へ引き続き注力

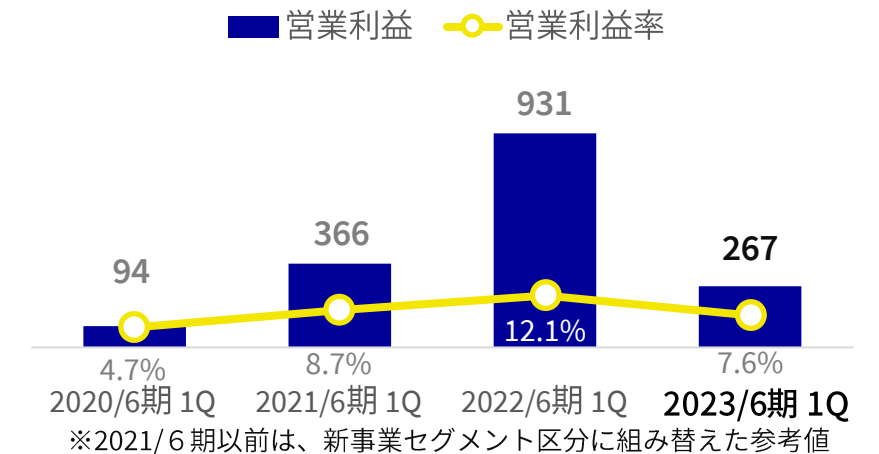
■ セグメント業績

	2022/6期 1Q	2023/6期 1Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	7,702	3,528	▲ 54.2%	18,890	18.7%
営業利益 (百万円)	931	267	▲ 71.3%	1,600	16.7%
営業利益率 (%)	12.1%	7.6%	—	8.5%	—
取引件数	156	146	▲ 6.4%	1,000	14.6%

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



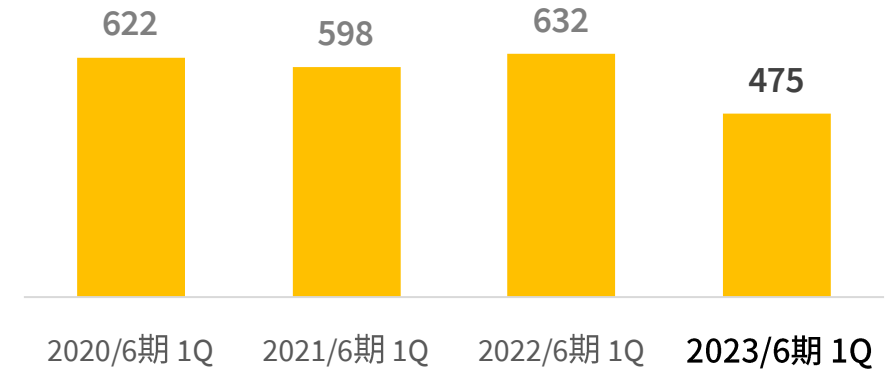
■前年同期比減は、前期1Qの大型案件の影響 当期売買物件は、
 ■不動産流通事業とのシナジーを発揮し、仕入は順調に積み上げ

期ズレにより2Qに集中
早期商品化、回転率向上を図る

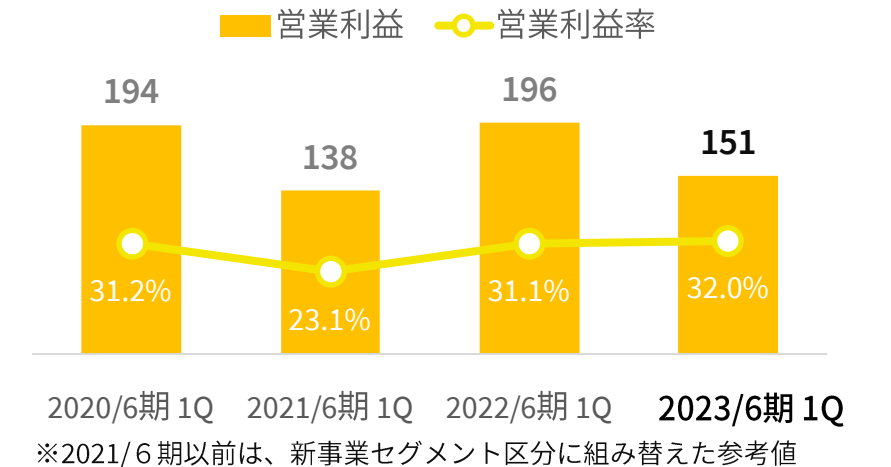
■ セグメント業績

	2022/6期 1Q	2023/6期 1Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高（百万円）	632	475	▲ 24.9%	2,021	23.5%
営業利益（百万円）	196	151	▲ 22.9%	623	24.4%
営業利益率（%）	31.1%	32.0%	—	30.8%	—
仲介件数	782	557	▲ 28.8%	2,333	23.9%
仲介手数料率	4.78%	4.70%	—	4.90%	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

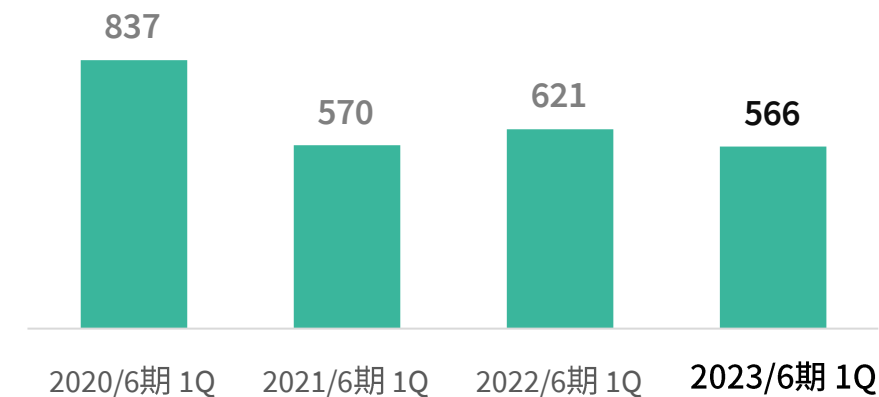


- 成長強化事業への人員シフトに伴う店舗統合により前年同期は下回るも、安定して利益は確保
- ワンストップサービスの起点として、各事業とのシナジーを効かせ収益獲得を図る

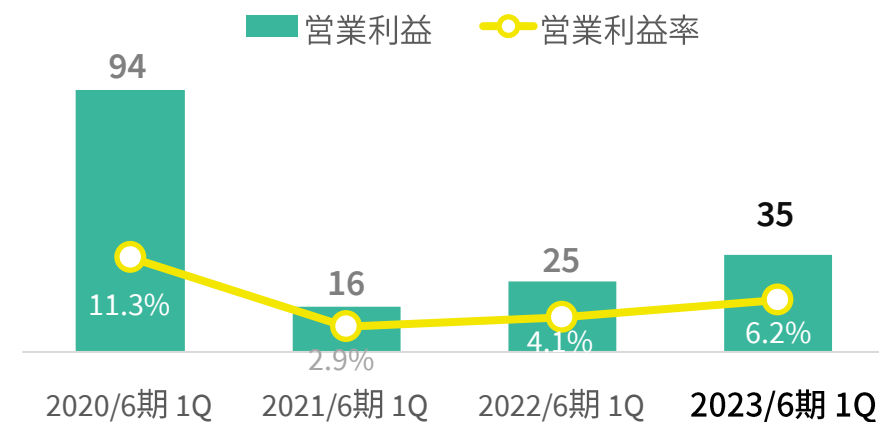
■ セグメント業績

	2022/6期 1Q	2023/6期 1Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	621	566	▲ 8.8%	2,635	21.5%
営業利益 (百万円)	25	35	+ 39.1%	230	15.4%
営業利益率 (%)	4.1%	6.2%	—	8.7%	—
契約件数	452	415	▲ 8.2%	1,727	24.0%
完工件数	434	429	▲ 1.2%	1,782	24.1%

■ 売上高推移



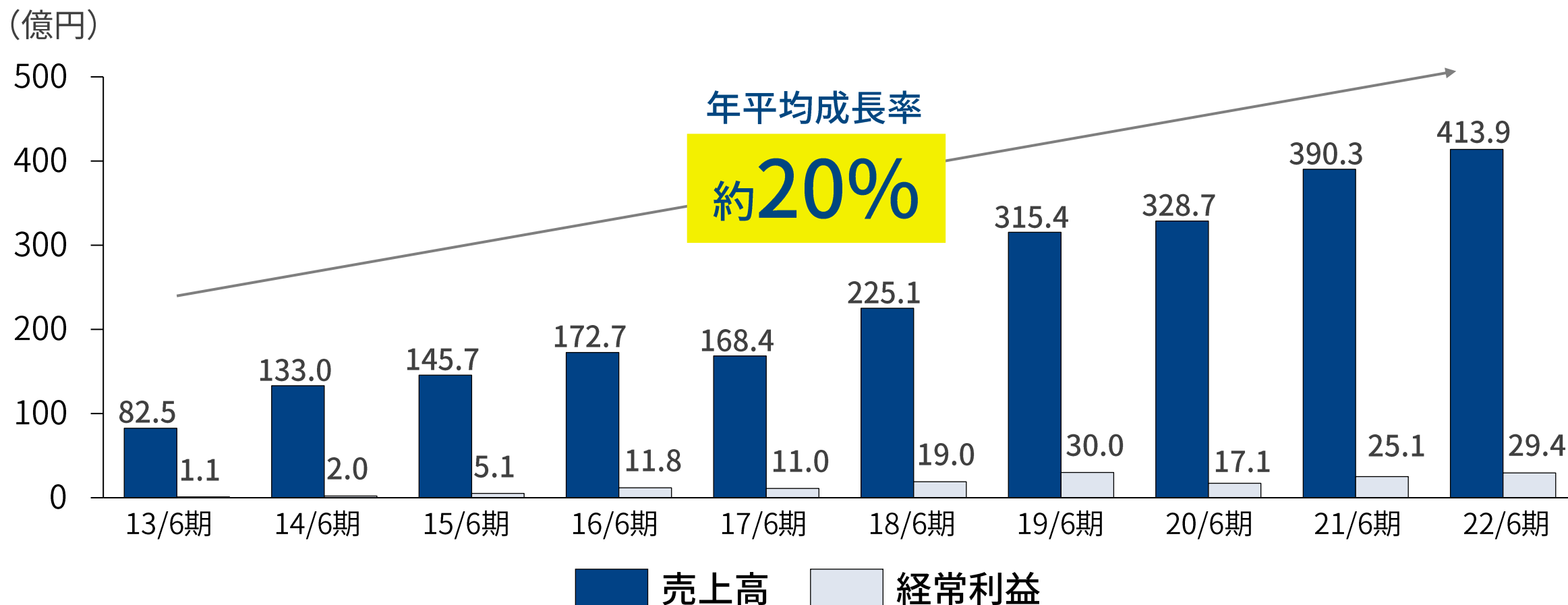
■ 営業利益推移



- 不動産流通事業の店舗統合により中古+リフォーム受注が減少
- 生産性向上及び販管費コントロールにより利益率は改善

1. 2023年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2023年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
- 3. 2023年6月期～2025年6月期 中期経営計画**
4. 会社概要

売上高は過去10年間で、年平均20%で成長



中期経営計画 3つの成長戦略



成長強化事業のさらなる拡大



不動産×金融サービスの深化



高収益体質化の促進

成長強化事業のさらなる拡大を目指し、 以下の目標を達成すべく施策を実行



成長強化事業のさらなる拡大

施策内容

2025年達成目標

フランチャイズ

- 売買仲介店舗数1位の実績を基に首都圏を中心に開発を強化

全国店舗数

865
店舗

ハウス・リースバック

- 人員及び広告費を投下し、加速度的に事業を拡大

仕入契約件数

月150件
ペース

金融(リバースモーゲージ)

- 新規金融機関開拓に注力
- 提携先との新規顧客の開拓を推進

提携金融機関

100行

不動産売買

- 回転率を維持しつつ仕入強化により商品在庫の充実を図る

棚卸資産

140億円

金融サービスと不動産の連携、事業間シナジーを強化



不動産×金融サービスの深化



リバースモーゲージ

保証不動産処分時の収益獲得スキーム構築
住宅ローン困窮者向けなど顧客ニーズ開拓



その他不動産事業

入口(資金ニーズ)/出口(不動産処分)の
事業間シナジー強化

成長強化事業への投資拡大とDX推進による 高収益体質化を促進



高収益体質化の促進

DX推進による
業務効率化



成長強化事業への
投資拡大

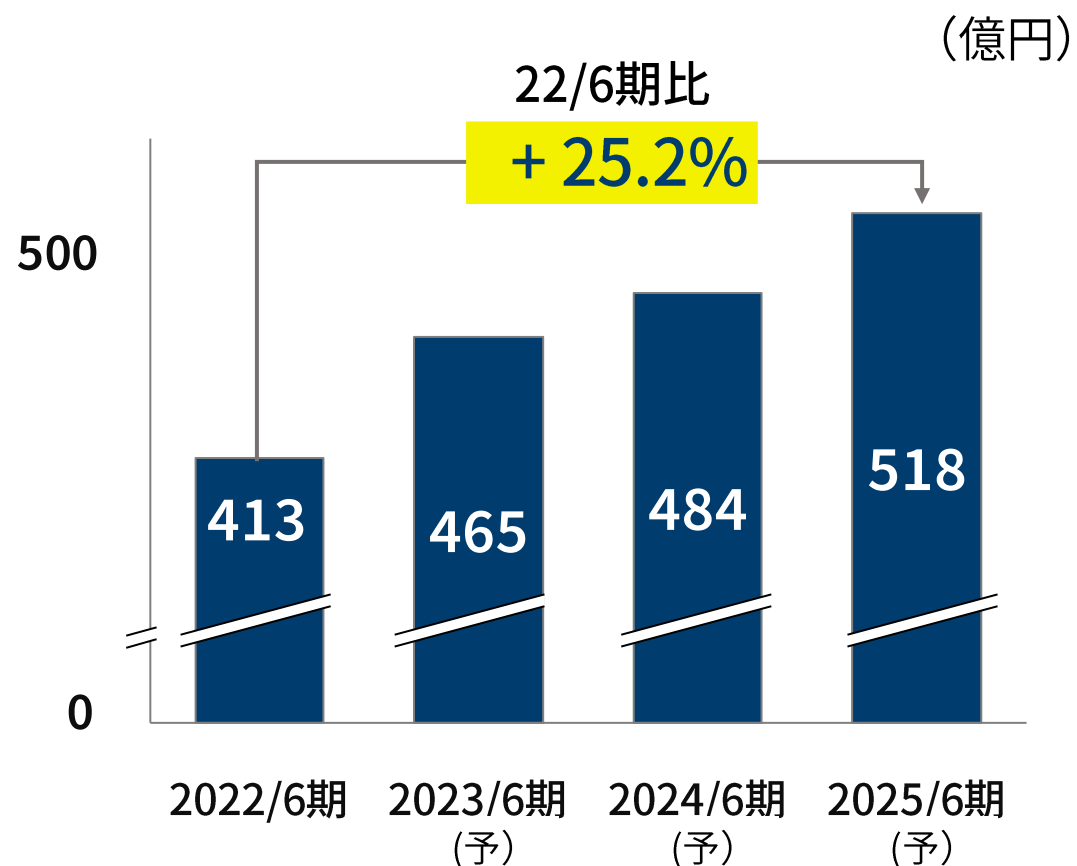


事業ポートフォリオの
最適化

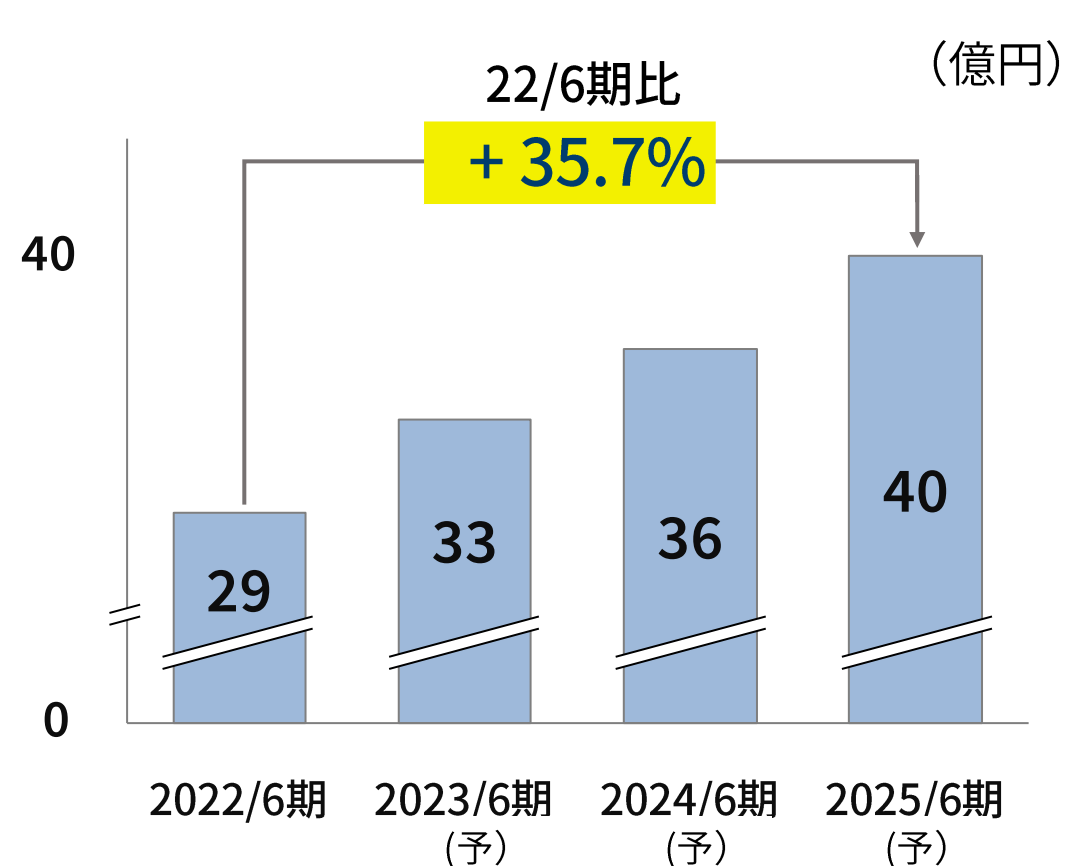


2025年6月期：売上高518億円、経常利益40億円

売上高計画



経常利益計画



中期経営計画【2023年6月期～2025年6月期】

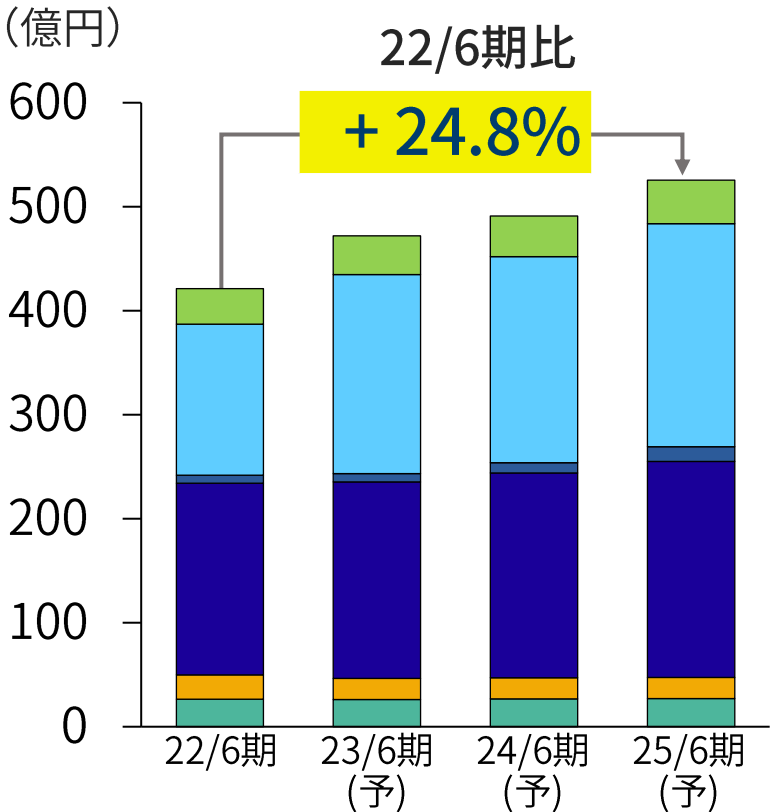
(億円)	2022/6期 実績	2023/6期 (予)	2024/6期 (予)	2025/6期 (予)
売上高	413.9	465.8	484.4	518.1
営業利益	28.7	34.5	37.5	41.7
経常利益	29.4	33.0	36.0	40.0
当期純利益	19.5	21.7	23.7	26.4
経常利益率	7.1%	7.1%	7.4%	7.7%

※2023年6月期は2022年8月15日発表予想

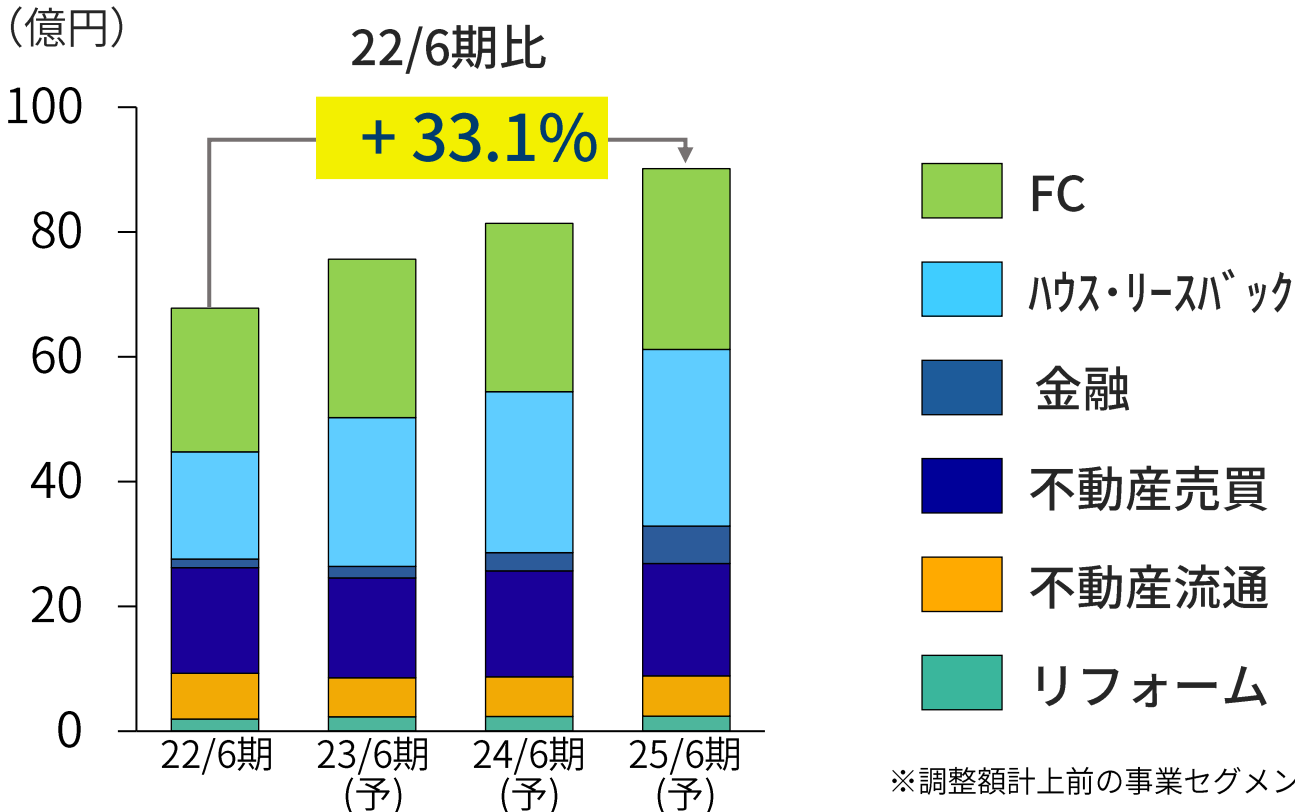
中期経営計画【2023年6月期～2025年6月期】

FC、ハウス・リースバック、金融事業のさらなる成長に加え、不動産売買事業も収益源として堅持

事業セグメント別売上高



事業セグメント別営業利益



※調整額計上前の事業セグメント毎の合計額

事業セグメント毎の数値計画は以下の通り

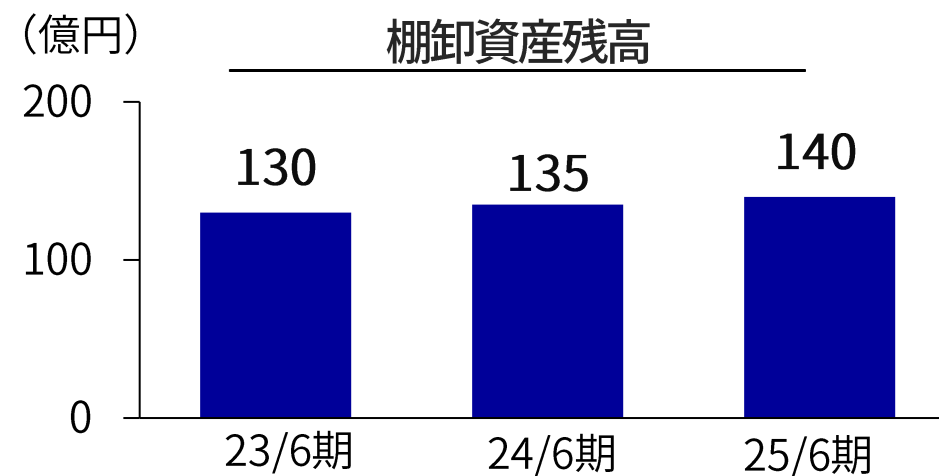
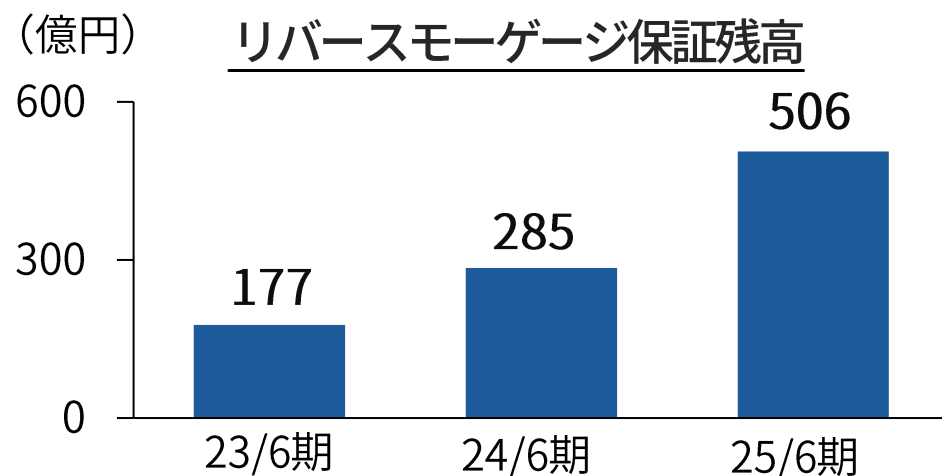
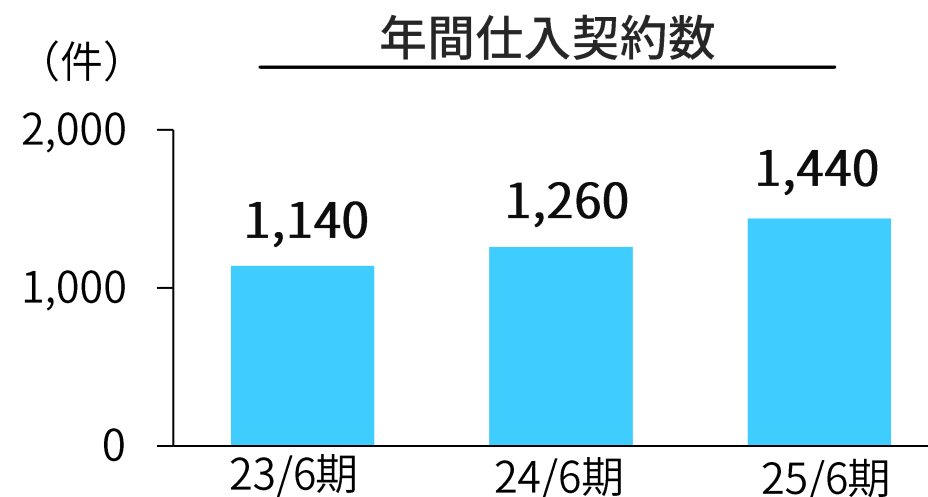
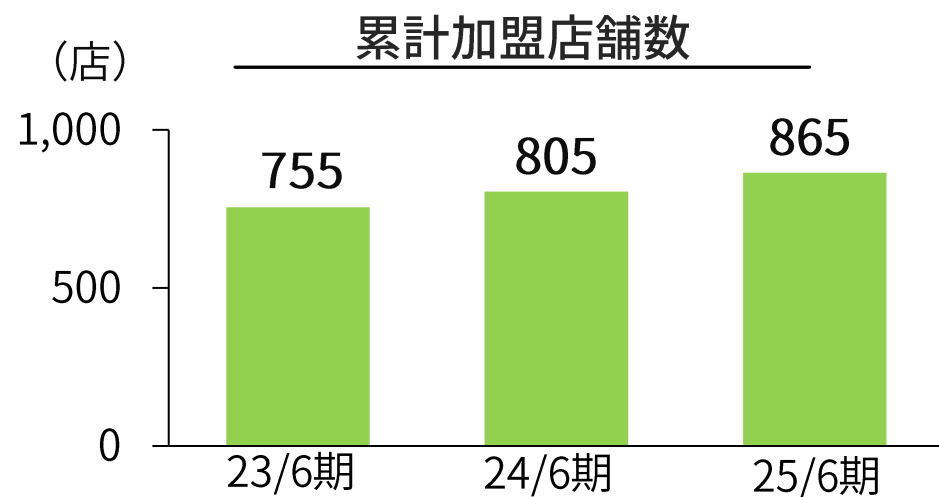
※2023年6月期は2022年8月15日発表予想

(億円)	事業セグメント別売上高				事業セグメント別営業利益			
	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期
フランチャイズ	33.8	37.0	39.1	41.8	23.0	25.3	27.0	29.0
ハウス・リースバック	145.3	191.6	198.1	214.2	17.1	23.8	25.8	28.3
金融	7.6	7.8	9.7	14.1	1.3	1.8	2.9	6.0
不動産売買	184.4	188.9	196.9	207.6	16.9	16.0	17.0	18.0
不動産流通	23.2	20.2	20.3	20.4	7.3	6.2	6.3	6.4
リフォーム	26.5	26.3	26.9	27.0	1.9	2.3	2.3	2.3

中期経営計画 →

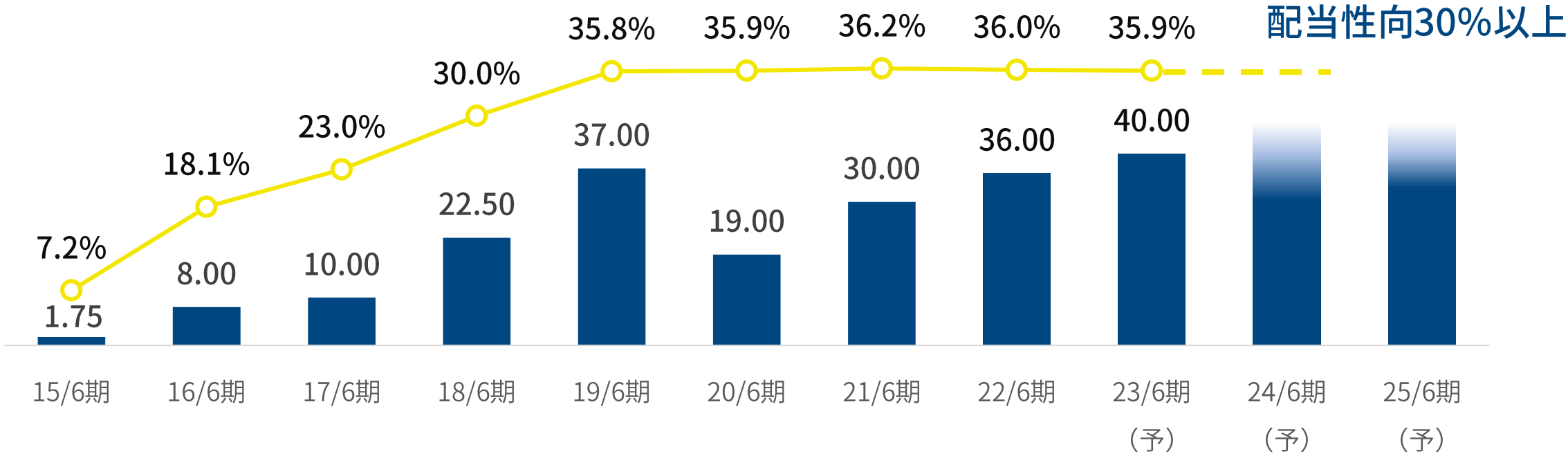
中期経営計画 →

成長強化事業における主要指標



将来の成長投資とのバランスを勘案し、 配当性向30%以上を基本水準

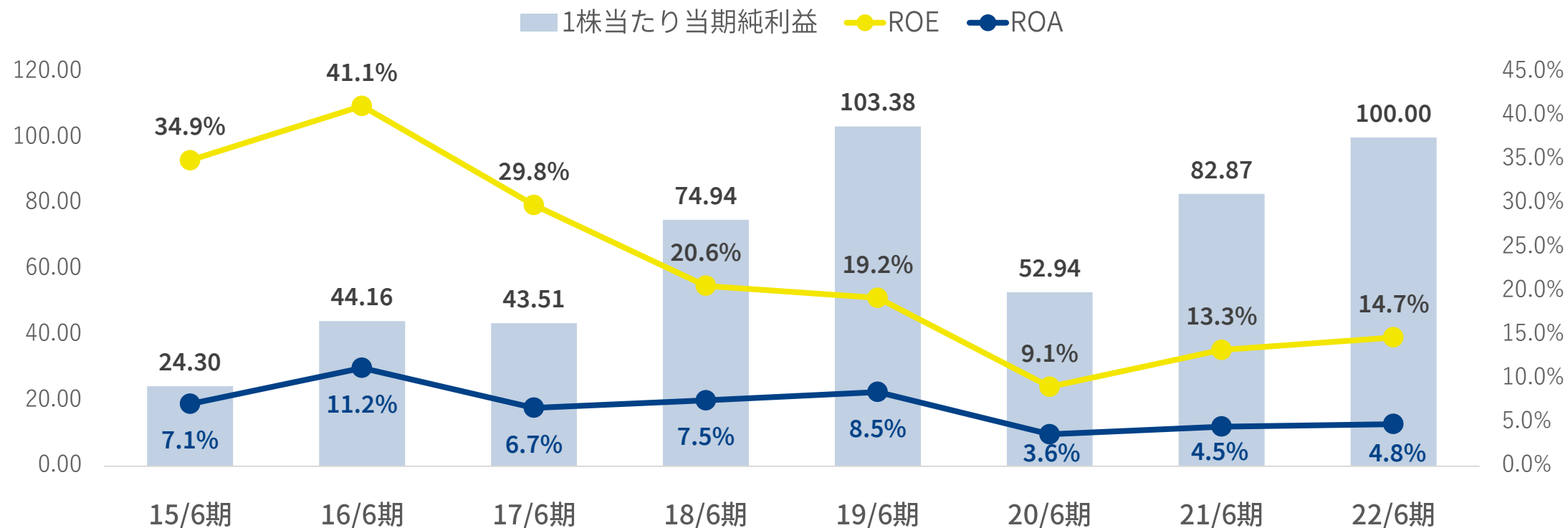
■ 1株当たり配当額 ○ 配当性向



※1株当たり配当額は、2015年7月1日付で普通株式1株を5株に、2016年4月1日及び2018年7月1日付で普通株式1株を2株に分割した影響を加味し、遡及して修正した数値を記載しております。

1株当たり当期純利益・ROE・ROAの推移

■中期経営計画達成に向け、足元は資産が増加→利益率、資産回転率の向上により資本効率の向上を図る

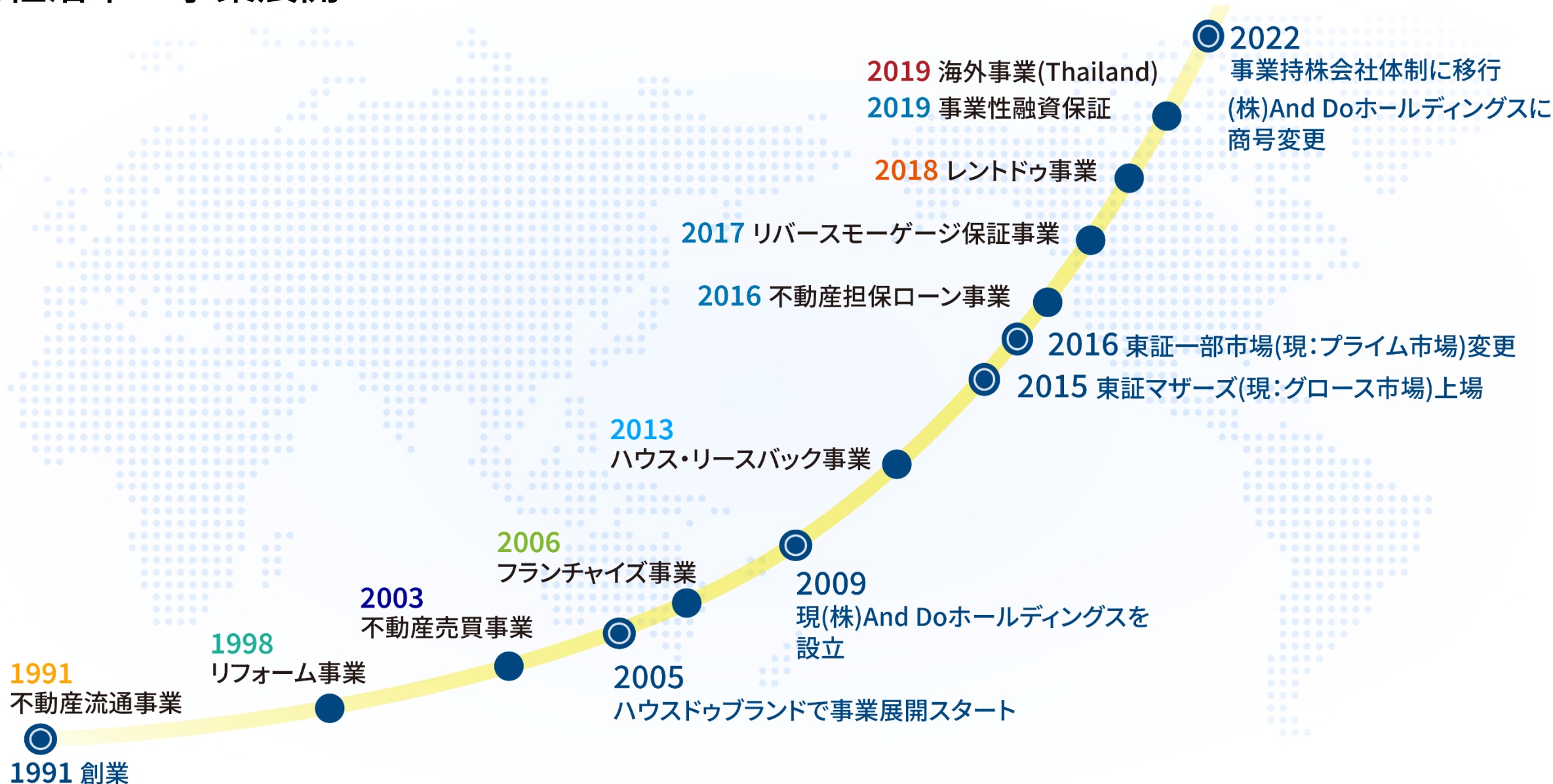


- ・公募増資
- ・HLBファンドへの譲渡開始

※1株当たり当期純利益は、2015年7月1日付で普通株式1株を5株に、2016年4月1日及び2018年7月1日付で普通株式1株を2株に分割した影響を加味し、遡及して修正した数値を記載しております。

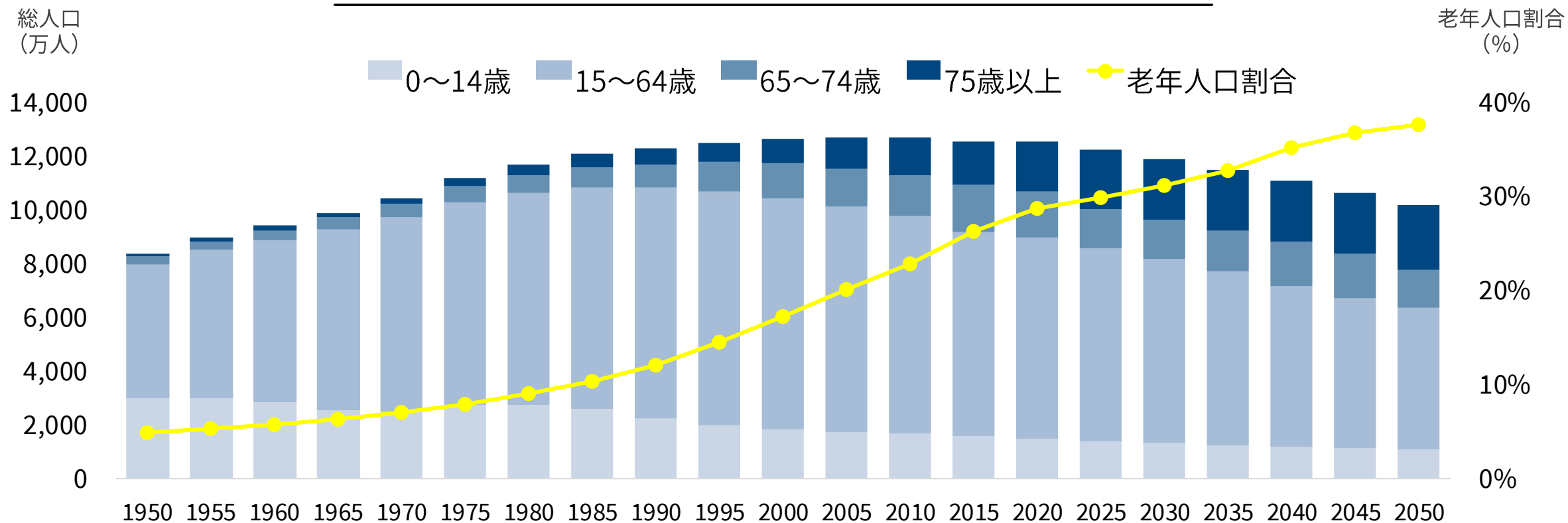
1. 2023年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2023年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
3. 2023年6月期～2025年6月期 中期経営計画
4. **会社概要**

■ 会社名	株式会社And Doホールディングス
■ 代表	代表取締役社長 CEO 安藤 正弘
■ 設立	2009年1月 (創業 1991年)
■ 資本金	33億7,645万円 (2022年6月期末時点)
■ 証券コード	3457
■ 上場取引所	東京証券取引所プライム市場
■ 売上	413.9億円 (2022年6月期 グループ連結)
■ 従業員数	825名 (2022年6月現在 グループ合計)
■ 本社	東京都千代田区丸の内1丁目8-1 丸の内トラストタワーN館17F
■ 本店	京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地
■ 事業内容	フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業、不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業



少子高齢化の流れに伴い、資金を必要とする 高齢者の数も増大する予測

日本の老年人口割合の推移 (%)



老後資金ニーズ増大の特徴的な事象 【老後2,000万円問題】

高齢夫婦の家計収支(夫65歳以上、妻60歳以上)

 **収入**
(主に年金)

20.9 万円

 **支出**
(食費、住宅費)

26.4 万円

▲ 5.5 万円

95歳まで生きると仮定すると...



▲ 2,000 万円

老後資金ニーズ増大に伴い、不動産を活用した 資金調達が増えることが想定される

不動産を使った調達ニーズの背景

- 自分の資産を活用して資金を調達したい
- 所有する資産は不動産のみ



第三者に所有権を渡して資金を得る



不動産を担保に融資を受ける



And Doが提供するソリューション

従来の不動産を活用した資金調達手段で取りこぼしていた層に対してもAnd Doは資金提供可能

	競合数	継続居住	年齢上限	資金化速度	資金用途
不動産仲介売却		△	○	△	◎
不動産担保ローン		○	△	△	△
リバースモーゲージ*		○	○	○	○
ハウス・リースバック		○	○	◎	◎

*当社は保証事業として取り組む

And Doが提供するソリューション

And Doはフレキシブルかつ顧客目線のサービス提供により課題を解決

【ハウス・リースバック】

【リバースモーゲージ保証】

当社		他社		当社		他社	
可能	再購入	不可		専門	査定	専門外	
普通貸借 <small>(定期貸借も可)</small>	賃貸契約	定期貸借		全国	対応力 <small>(対応エリア)</small>	都市部周辺	
豊富なサービス	その他	-		自社 <small>(マージンカット)</small>	処分	業者へ依頼 <small>(マージン発生)</small>	

And Doが提供するソリューション

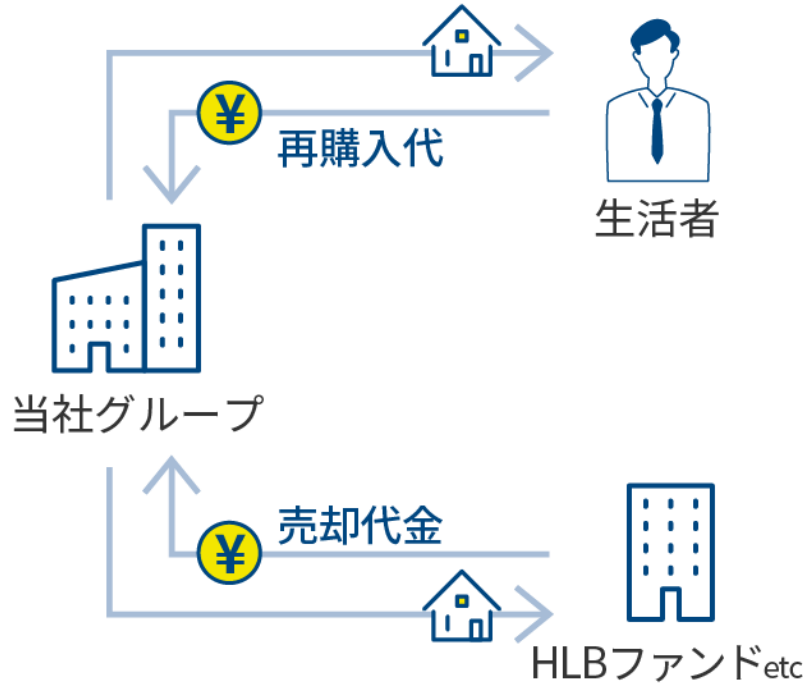
ハウス・リースバックでは賃貸料を支払うことで、 売却した不動産に住み続けることが可能

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

不動産買取

リース契約期間

不動産売却

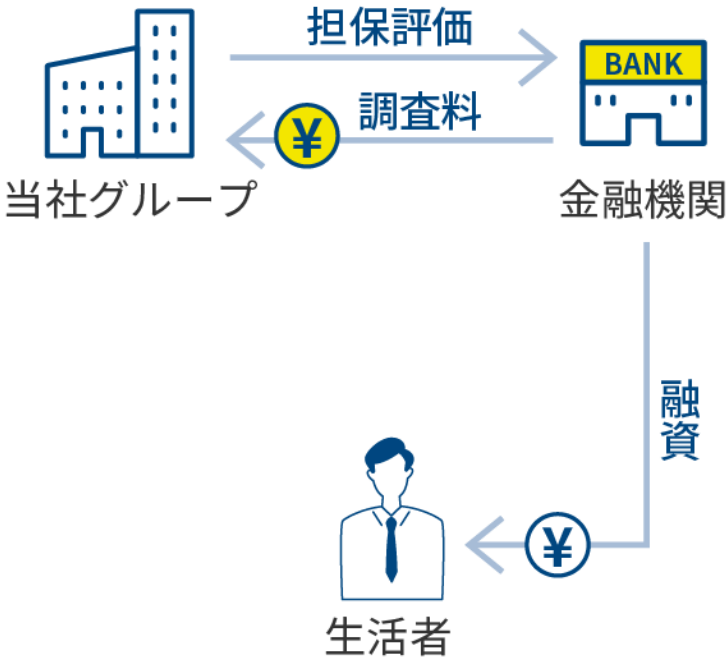


And Doが提供するソリューション

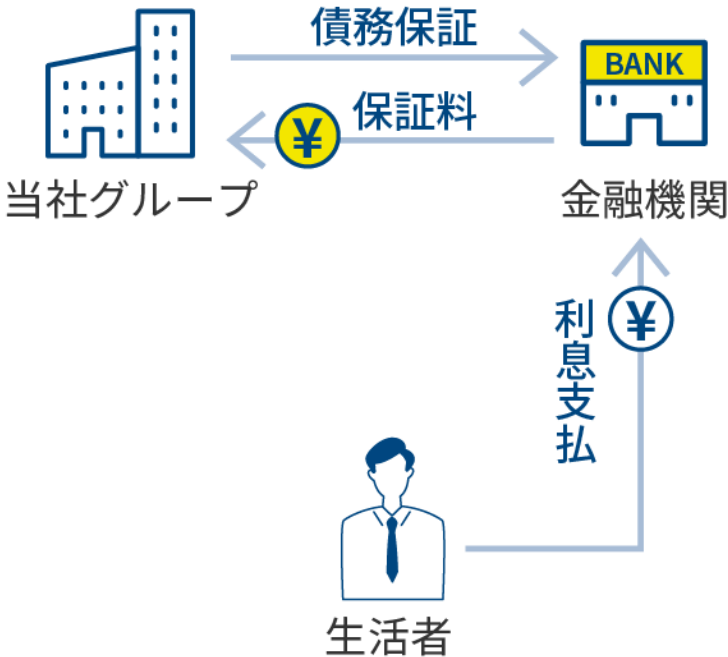
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

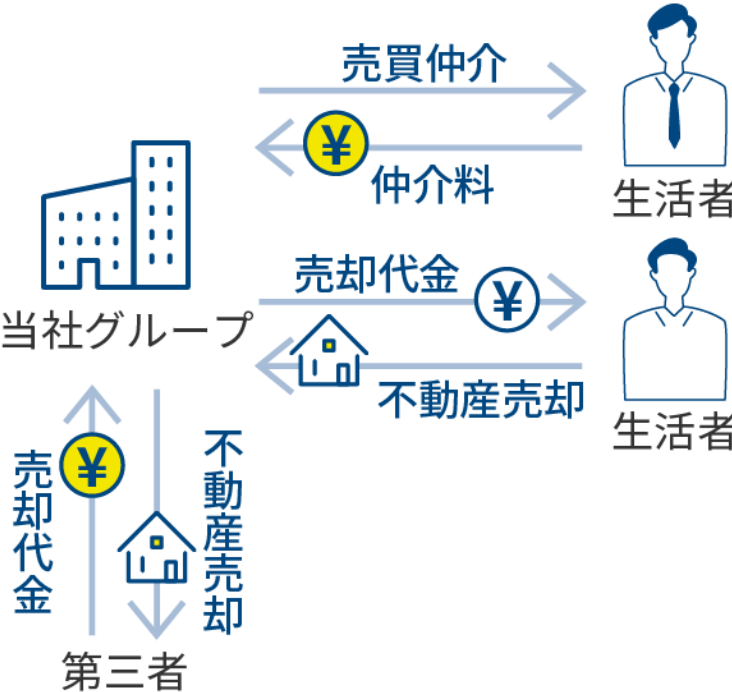
契約締結



契約履行



不動産処分



シニア世代を中心に様々なお客様の資金ニーズに対応

ハウス・リースバック/リバースモーゲージの主要顧客層



シニア世代



個人事業主・経営者

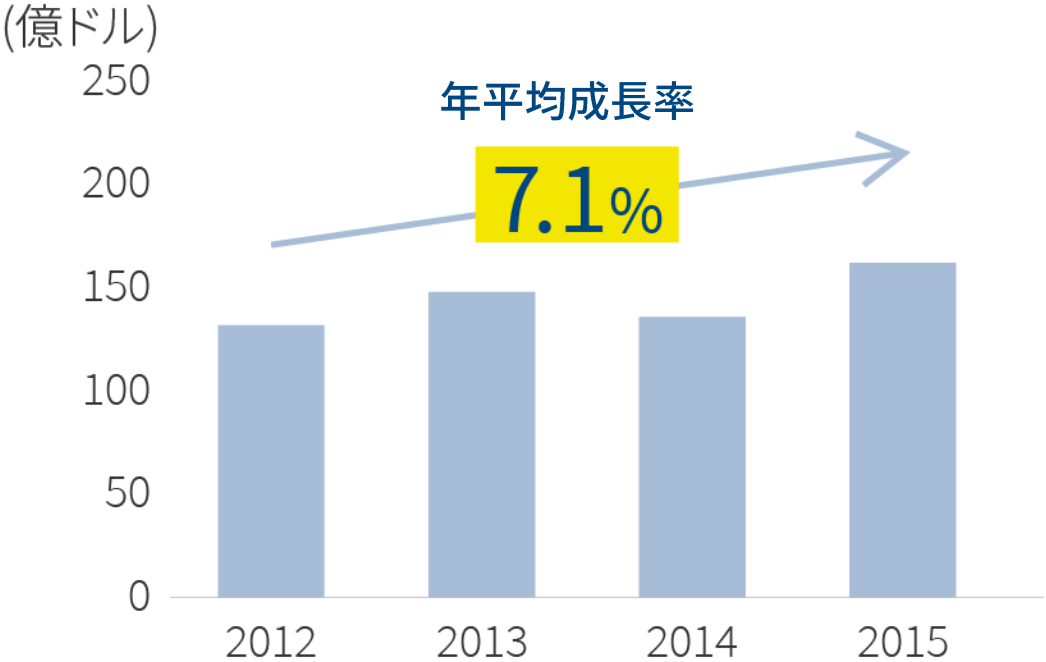


その他不動産所有者
(例:相続等で取得)

大きな潜在成長市場

国内のリバースモーゲージ市場は、米国と同様に成長していくことが予測される

米国のリバースモーゲージ市場



米国市場の堅調な推移

リーマンショック後の2012年以降も米国のリバースモーゲージ市場は堅調に推移している

国内動向

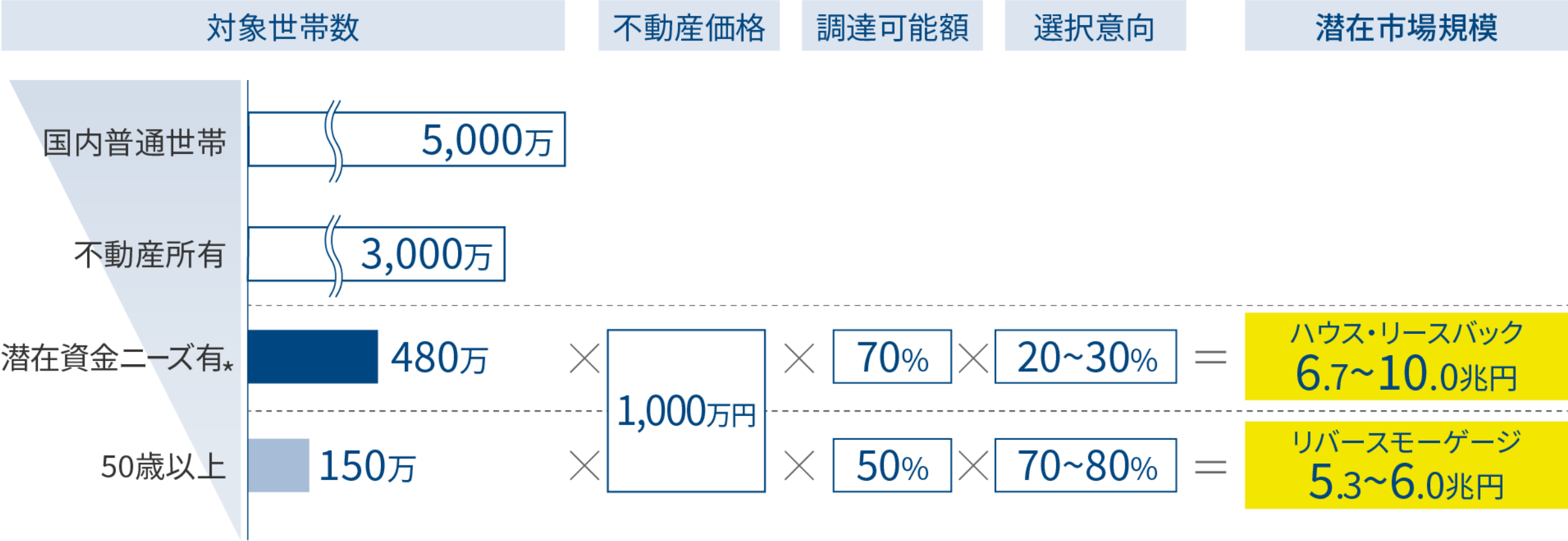
国内65歳以上の相対的貧困率は2022年には、2013年のアメリカの水準に到達する見込み

国内市場の展望

日本においても、米国同様にリバースモーゲージ市場の成長が見込まれる

大きな潜在成長市場

不動産価値に軸足を置いた資金調達手段の市場規模は非常に高いポテンシャルを有していると想定される



*保有不動産の価格と老後2,000万円問題を鑑み、資産総額が1,000万円以上2,000万円以下を潜在資金ニーズ層と定義

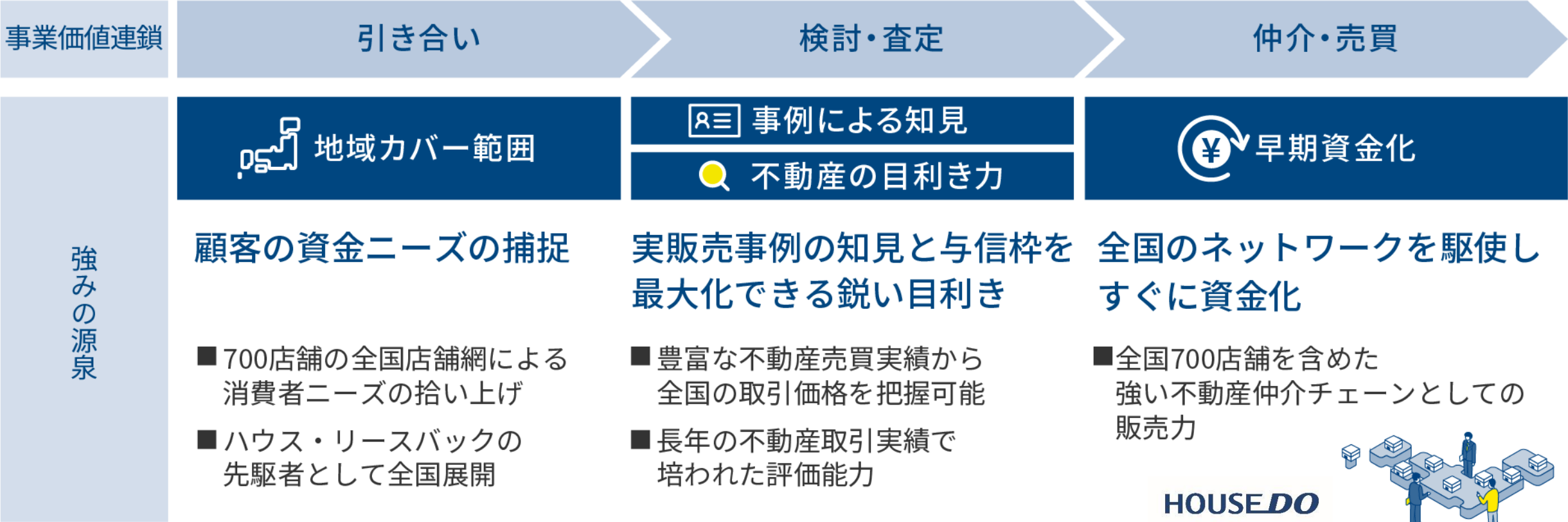
*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

		当社	外資系大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

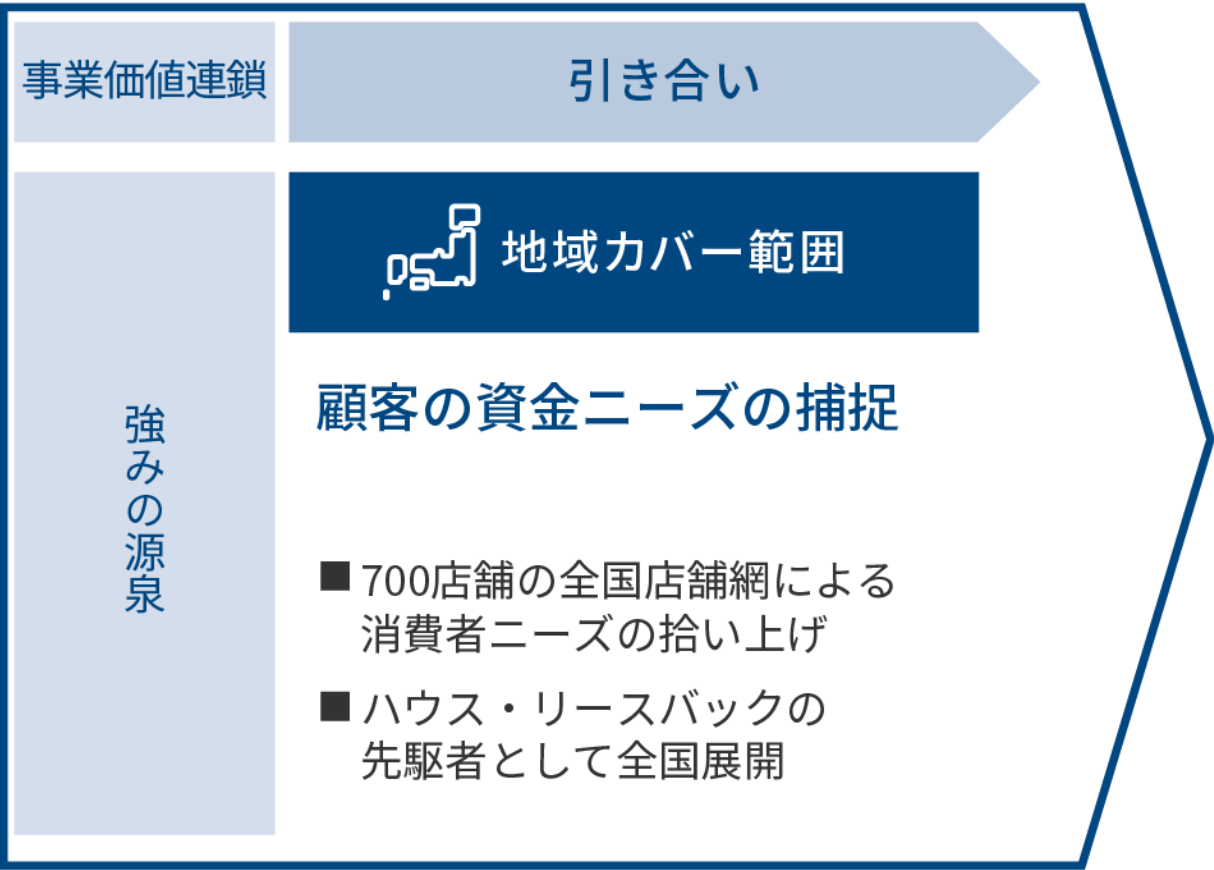
And Doの強みと競争優位性

「事業の価値連鎖」の視点から見たAnd Doの強みの源泉



And Doの強みと競争優位性

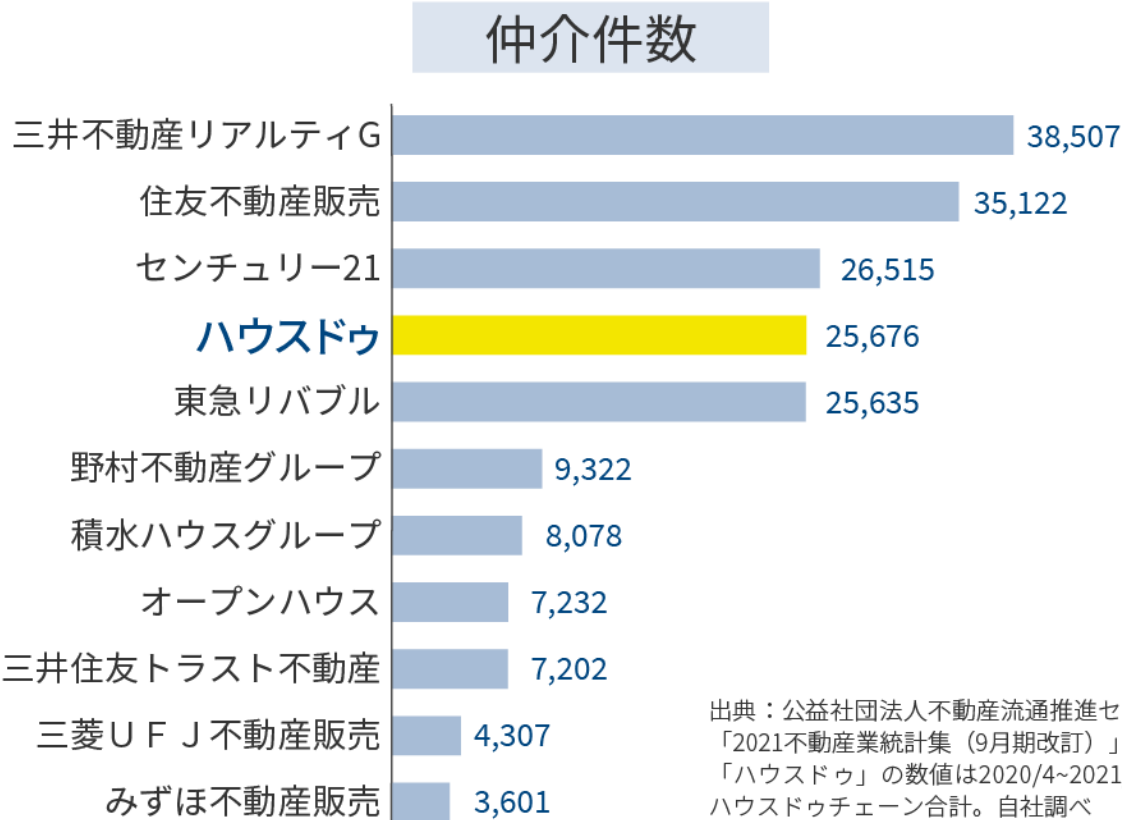
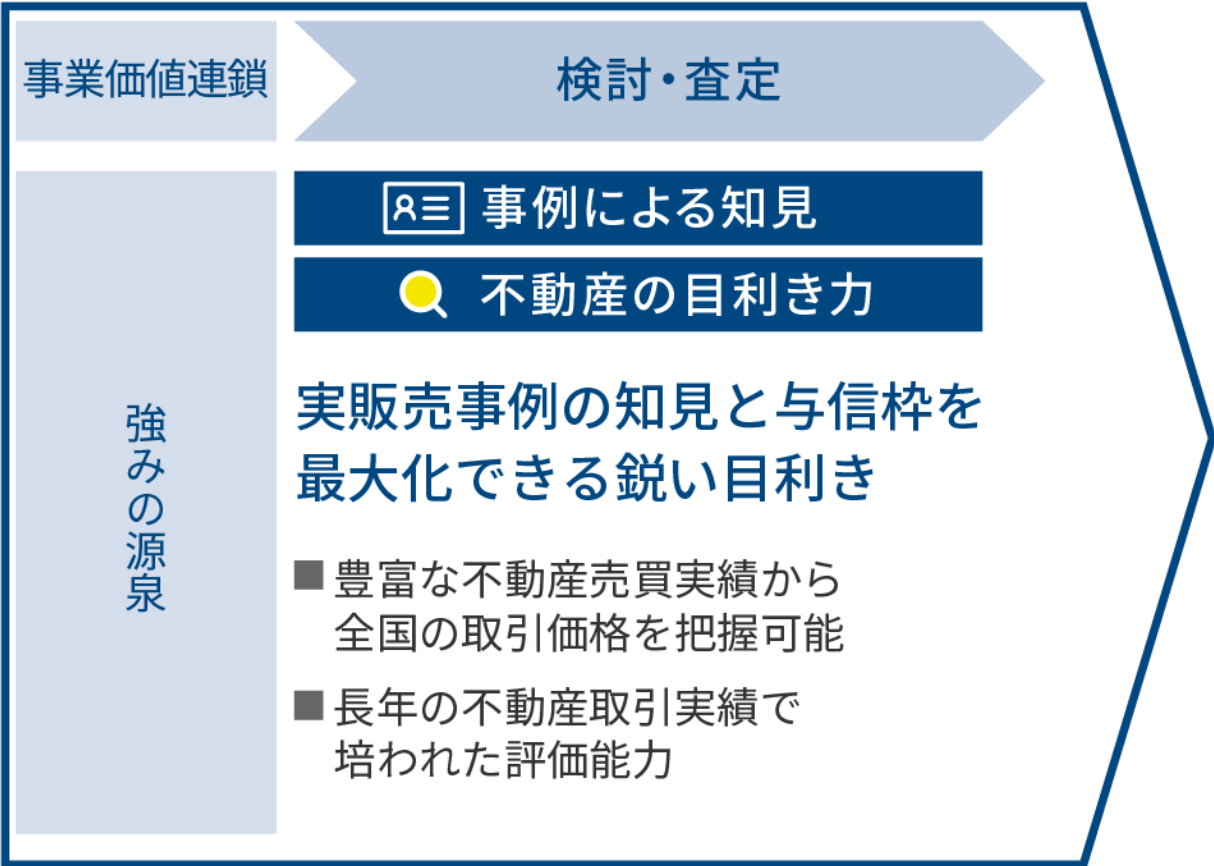
圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



	当社	外資系 大手FC	大手 不動産	地場 不動産
都市部	○	○	◎	×
中間地域	○	○	×	◎
地方	○	×	×	△

And Doの強みと競争優位性

取引実績で培われた査定力を活かし、不動産の与信枠を最大化



強い不動産販売網を活かし、短期間で資金化が可能



Case1 買い手がつかない物件をスピード売却

半年以上買い手なし物件

希望額にて10日で買付



Case2 店舗間連携で遠方物件も売却可能に

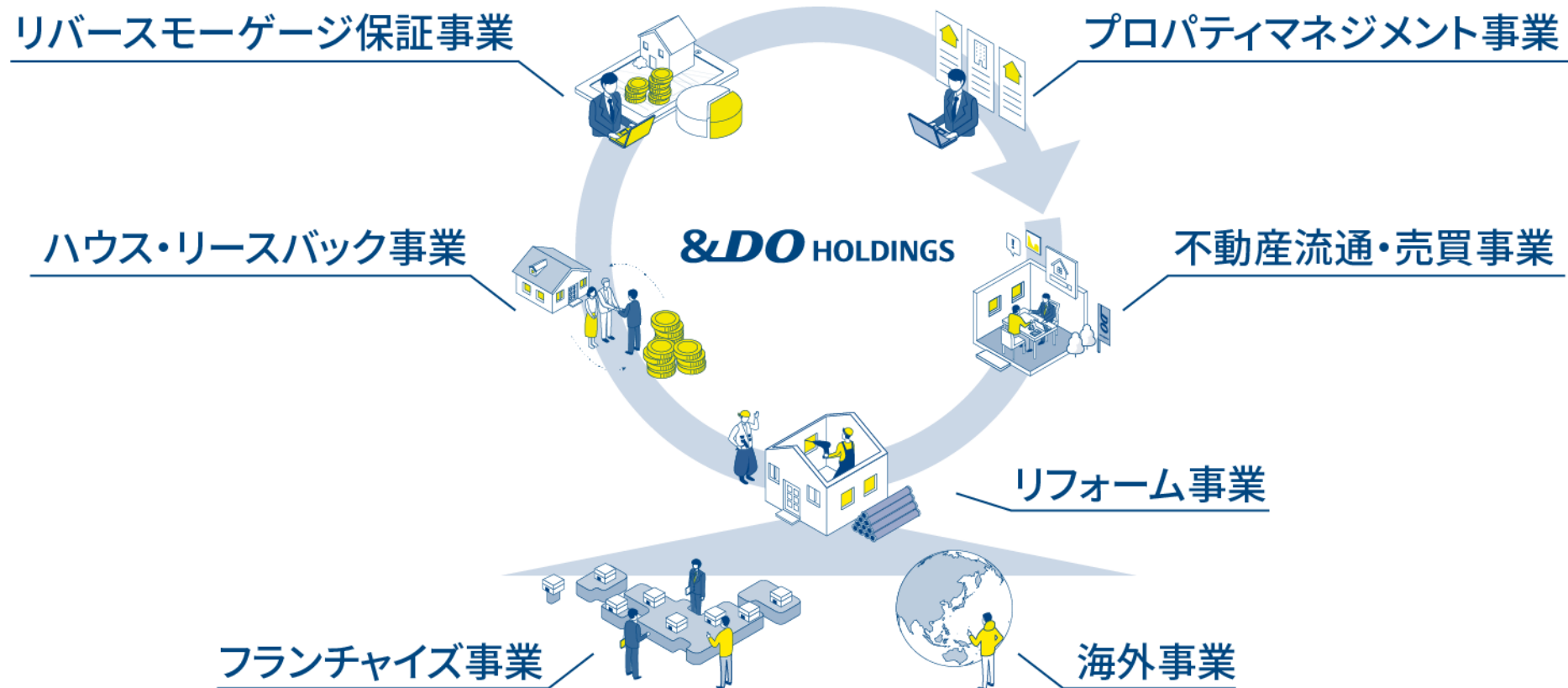
物件が遠くて売却できない

店舗間連携で売却



And Doの強みと競争優位性

盤石な事業ポートフォリオによるビジネスの 堅牢性、リスク対応力がAnd Doの強み



And DoはESG を配慮しながら活動を進め、SDGsへ貢献



フランチャイズ事業

8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
--------------	-------------------	------------------	----------------------

ハウス・リースバック・金融

1 貧困をなくそう	8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
-----------	--------------	-------------------	------------------	----------------------

海外事業

8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
--------------	-------------------	------------------	----------------------

不動産流通事業・売買事業

8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
--------------	-------------------	------------------	----------------------

プロパティマネジメント事業

8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
--------------	-------------------	------------------	----------------------

リフォーム事業

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに	8 働きがいも経済成長も	11 住み続けられるまちづくりを	12 つくる責任つかう責任	17 パートナーシップで目標を達成しよう
----------------------	--------------	------------------	---------------	----------------------

不動産流通の活性化を通じて、さまざまな社会課題解決に寄与

中古住宅市場の活性化

全国ネットワーク構築による情報のオープン化で、中古住宅市場を活性化



空き家の有効活用

不動産流通の活性化、流動化による相続対策など、空き家問題の解決に貢献



老後資金の確保

ハウス・リースバック、リバースモーゲージ保証事業により不動産資産を活用し資金調達を可能に



住宅の長寿命化

リフォームによる中古住宅の再生、全面改装時のインスペクション、耐震補強による住宅寿命の長期化



SDGs/ESGへの取り組み

持続可能で豊かな社会の実現を目指す 「ESG」への取り組みを積極的に推進

環境

大気汚染防止法



省エネルギー促進



ガバナンス

リスクマネジメント強化

コーポレート・ガバナンス強化

コンプライアンス推進

サステナビリティ・マネジメント



社会

公正な取引の遵守

人事・福利厚生充実

従業員の健康安全促進

人材育成推進

ダイバーシティ尊重

顧客満足推進

情報セキュリティ強化

社会貢献活動



業界を変える！

— お客様のための業界へ —

国内**1,000**店 アジア**50,000**店へ！

&DO HOLDINGS

—将来見通しに関する注意事項—

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社グループは、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

※2021年6月期以前のセグメント別データにつきましては、遡及前のデータが含まれております。ご注意ください。

■IR情報 <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

■IRに関するお問い合わせ Email：housedo-ir@housedo.co.jp TEL：03-5220-7230