

# 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2四半期 決算説明資料

2023年2月13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

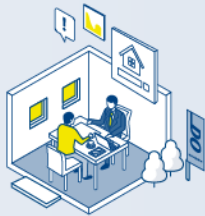
## 生活者・企業・金融機関に対して、不動産を軸に 時代のニーズに即したソリューションを提供



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

不動産を活用し収益を得たい



企業

### 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2四半期 連結決算概要
2. 2023年6月期 第2四半期 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2四半期 連結決算概要**
2. 2023年6月期 第2四半期 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2四半期 事業進捗

- 第2四半期累計売上高、経常利益は過去最高を更新
- 当初計画比：売上高 111.1% 経常利益 123.5%

売上高

**254.3** 億円

(前年同期比 +14.1%)

営業  
利益

**17.4** 億円

(前年同期比 ▲2.3%)

経常  
利益

**18.5** 億円

(前年同期比 +6.0%)

■ トピックス

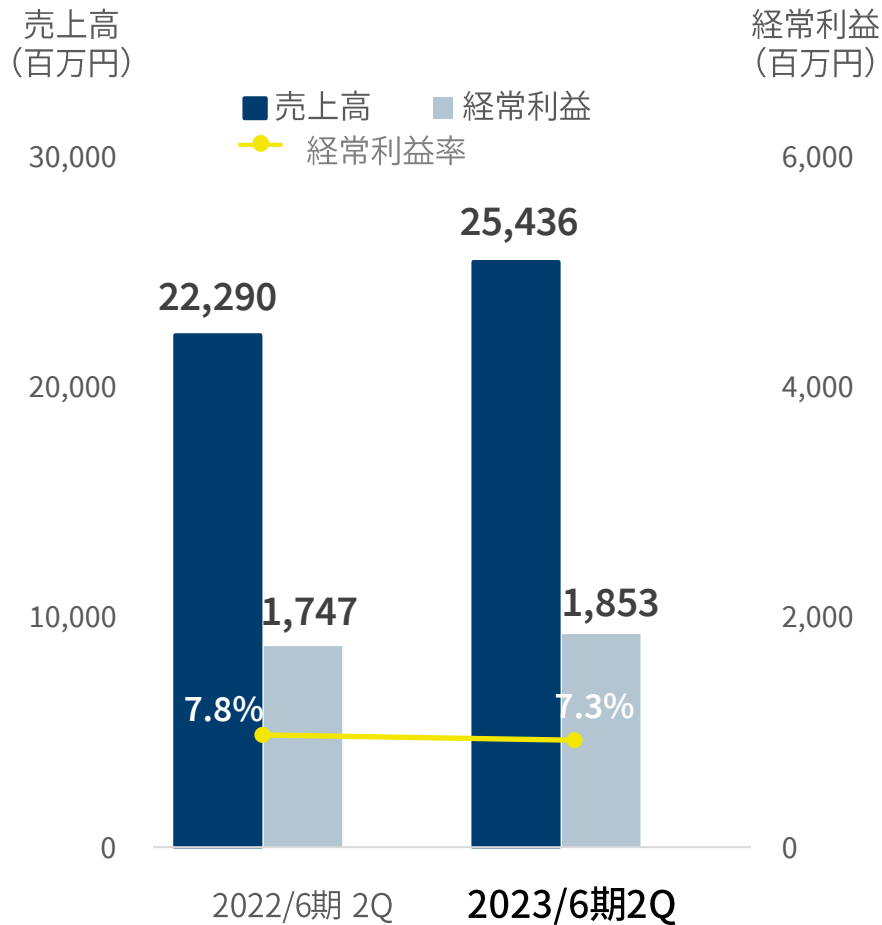
■ HLBファンド12号への譲渡**43.7億円**を実施

■ リバースモーゲージ保証事業の**提携金融機関数が40行**を突破



# 2023年6月期 第2四半期 連結損益計算書概要

単位 (百万円)

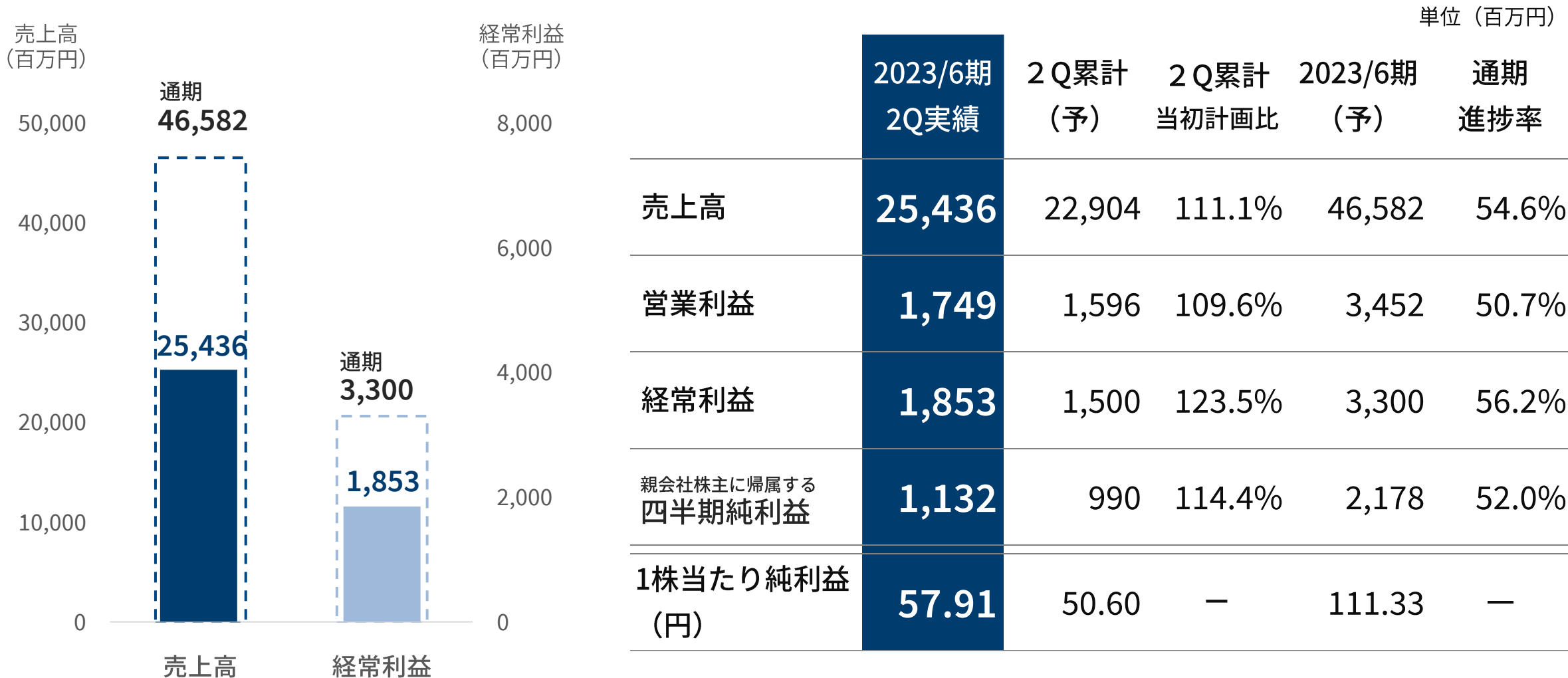


(前年同期比較)	2022/6期 2Q		2023/6期 2Q		前年同期 増減率
	売上 対比	売上 対比	売上 対比	売上 対比	
売上高	22,290	100.0%	25,436	100.0%	+ 14.1%
売上総利益	7,174	32.2%	7,789	30.6%	+ 8.6%
販売費及び 一般管理費	5,382	24.1%	6,039	23.7%	+ 12.2%
営業利益	1,791	8.0%	1,749	6.9%	▲ 2.3%
営業外収益	180	0.8%	377	1.5%	+ 109.6%
営業外費用	224	1.0%	274	1.1%	+ 22.4%
経常利益	1,747	7.8%	1,853	7.3%	+ 6.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,169	5.2%	1,132	4.5%	▲ 3.1%
EBITDA ※	2,156	9.7%	2,211	8.7%	+ 2.6%

※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 + 8.6% 販管費：前年同期比 + 12.2%

■HLBファンドへの譲渡に加え、売買物件が集中 第2四半期累計売上高、経常利益は過去最高を更新

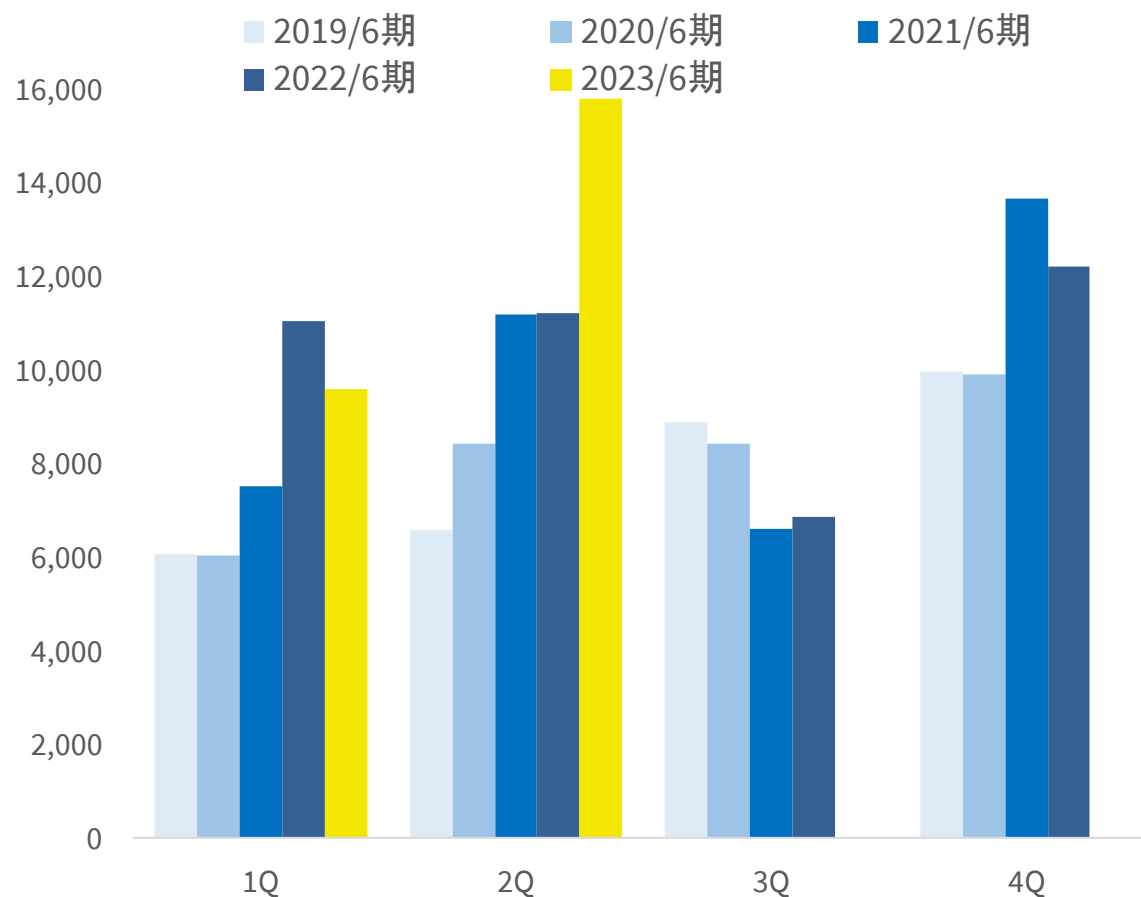


■売上高254.3億円 2Q累計当初計画比 111.1% 経常利益 18.5億円 同123.5%

■売上高、各段階利益は通期計画に対して、50%を超える好調な進捗

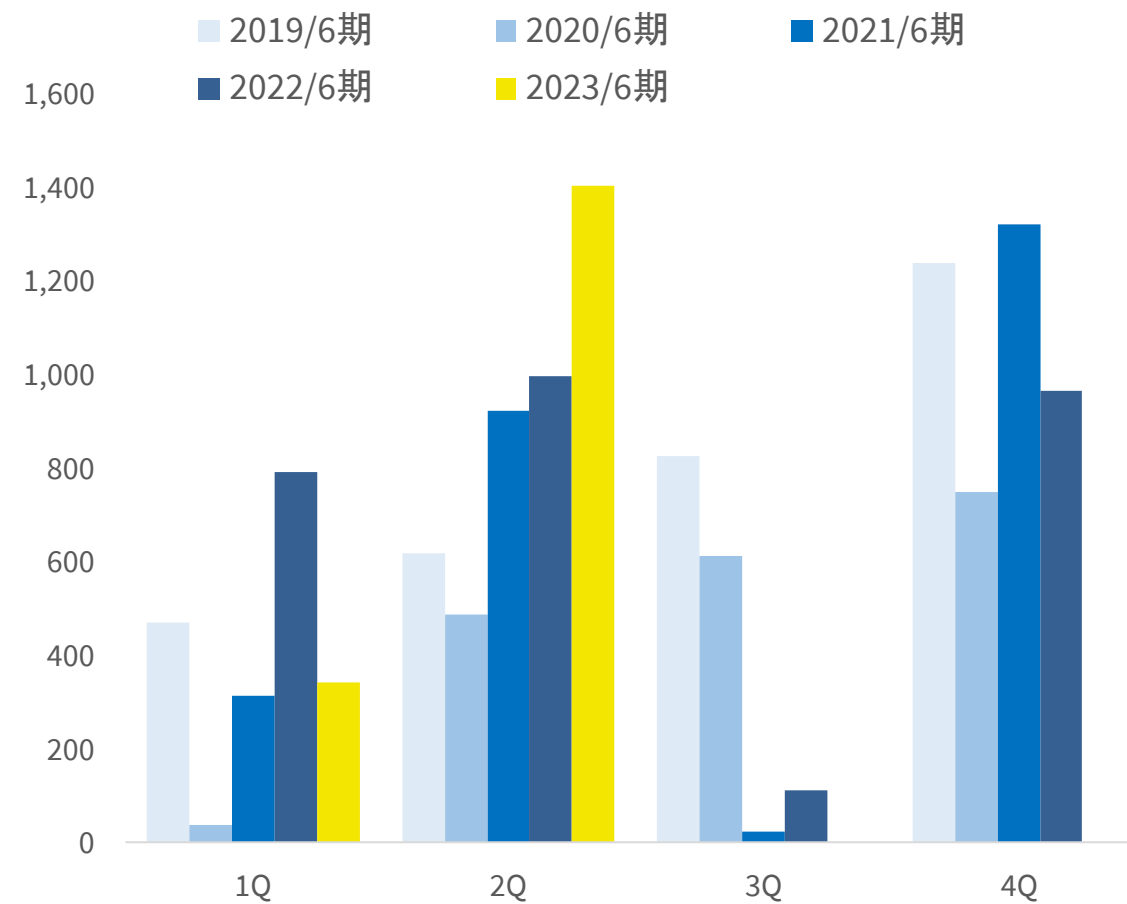
## ■ 四半期売上高推移

(百万円)



## ■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■ HLBファンド12号への譲渡や売買物件の集中等により、売上高、営業利益は単四半期で過去最高

## ■都市部注力エリアは堅調に拡大 累計開店店舗数も前期末から順調に増加

### ■ 地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

### ■ 新規加盟契約数

**57** 店舗 (前年同期比 + 7.5%)

### ■ 新規オープン店舗数

**70** 店舗 (前年同期比 + 25.0%)

### ■ 累計加盟契約数

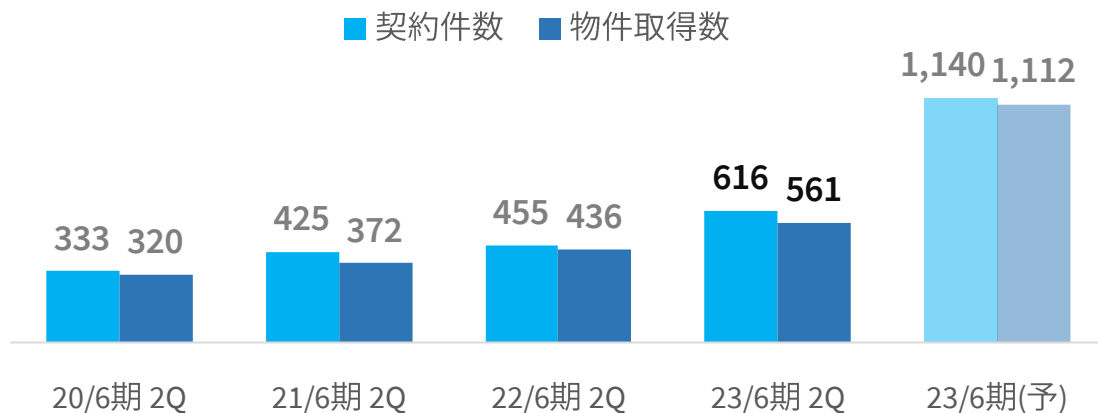
**688** 店舗 (前期末比 + 5)

### ■ 累計開店店舗数

**621** 店舗 (前期末比 + 19)

## ■仕入契約件数は順調に増加、保有総額はHLBファンド譲渡後も前期末から純増

### ■ 新規仕入契約件数・物件取得数



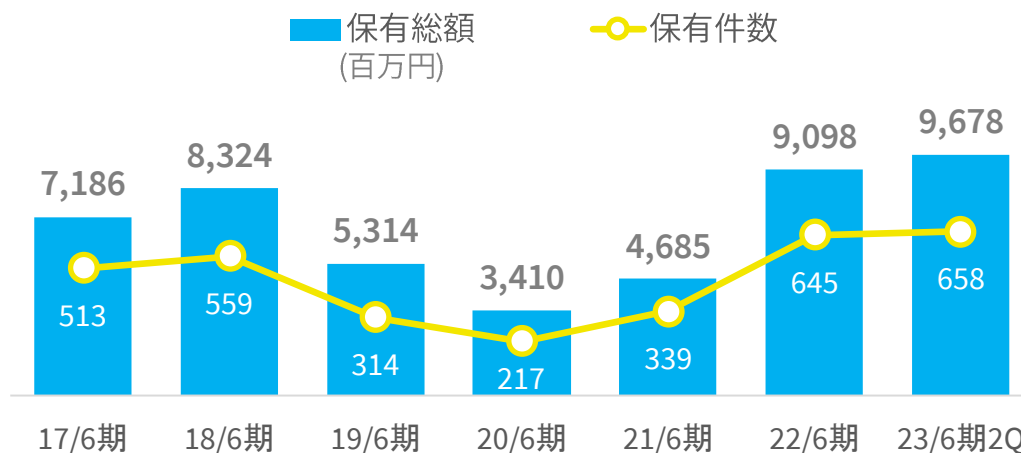
### ■ 新規仕入契約件数

前年同期比 **+35.4** %

### ■ 新規物件取得件数

前年同期比 **+28.7** %

### ■ 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

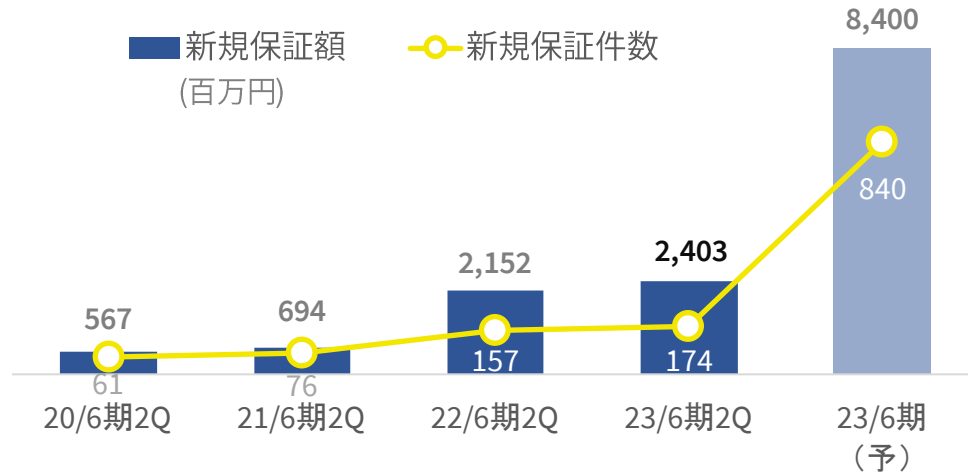
前期末比 **+ 13** 件

### ■ 累計保有総額

前期末比 **+ 5.8** 億円

## ■新規保証額、件数ともに、前年同期から二ケタ増 累計残高も着実に増加

### ■ 新規保証額・件数



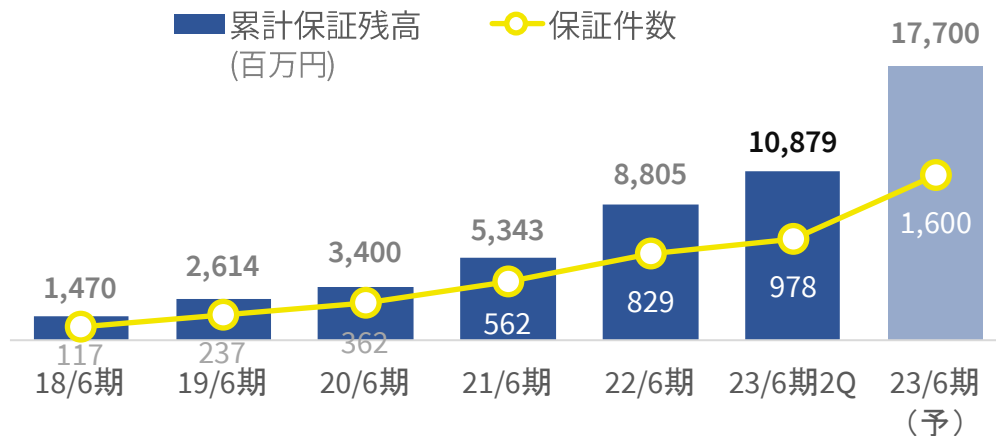
### ■ 新規保証件数

前年同期比 **+10.8** %

### ■ 新規保証額

前年同期比 **+11.7** %

### ■ 累計保証残高・件数



### ■ 累計保証件数

前期末比 **+ 149** 件

### ■ 累計保証残高

前期末比 **+ 20.7** 億円



(2023年2月13日現在)  
**41** 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	四国銀行
笠岡信用組合	玉島信用金庫
高知銀行	中国銀行

## 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

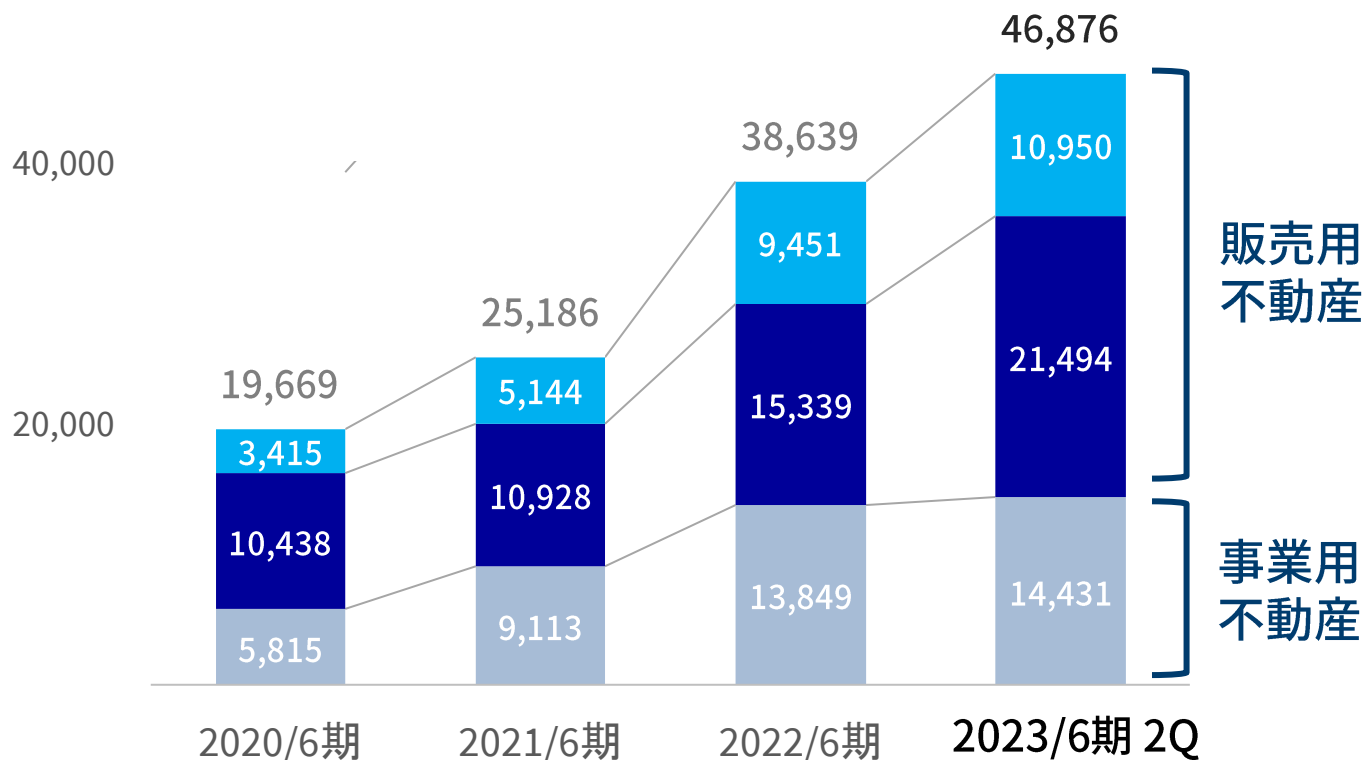
遠州信用金庫	浜松磐田信用金庫
三十三銀行	尾西信用金庫
静清信用金庫	富士信用金庫
静岡銀行	三島信用金庫
知多信用金庫	

※五十音順、エリア区分は本店所在地

## ■中期計画を見据え、積極的な仕入により充実した在庫を確保

(百万円)

60,000  
 ■ 固定資産（土地・建物） ■ 不動産売買 ■ ハウス・リースバック  
(退去分含む総額・簿価ベース)



### ■ ハウス・リースバック事業

前期末比 **+ 14.9** 億円

### ■ 不動産売買事業

前期末比 **+ 61.5** 億円

### ■ 固定資産（土地・建物）

前期末比 **+ 5.8** 億円

※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

# 連結貸借対照表

(百万円)	2022/6期	2023/6期 2Q	増減
<b>流動資産</b>	36,875	<b>47,756</b>	+ 10,880
現金及び預金	14,319	<b>10,300</b>	▲ 4,019
棚卸資産	16,131	<b>32,635</b>	+ 16,504
その他	6,424	<b>4,820</b>	▲ 1,604
<b>固定資産</b>	28,619	<b>20,733</b>	▲ 7,886
有形固定資産	22,838	<b>14,506</b>	▲ 8,331
無形固定資産	1,372	<b>1,415</b>	+ 43
投資その他の資産	4,408	<b>4,810</b>	+ 401
<b>資産合計</b>	65,495	<b>68,489</b>	+ 2,993
流動比率	161.7%	<b>196.9%</b>	+35.2pt
固定比率	207.2%	<b>145.3%</b>	▲61.9pt

(百万円)	2022/6期	2023/6期 2Q	増減
<b>負債</b>	51,643	<b>54,177</b>	+ 2,534
流動負債	22,807	<b>24,254</b>	+ 1,446
固定負債	28,835	<b>29,923</b>	+ 1,087
<b>純資産</b>	13,852	<b>14,311</b>	+ 458
株主資本	13,850	<b>14,280</b>	+ 429
その他包括利益累計	▲ 37	▲ 9	+ 27
新株予約権	38	<b>40</b>	+ 1
<b>負債純資産合計</b>	65,495	<b>68,489</b>	+ 2,993
D/Eレシオ	+3.3倍	<b>+3.3倍</b>	+0.1倍
自己資本比率	21.1%	<b>20.8%</b>	▲0.3pt

- ハウス・リースバック、不動産売買事業の仕入好調につき、棚卸資産が増加
- 固定資産の多くは、戦略的に取得した事業用不動産が占める

# 【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2四半期決算短信より】

【前期遡及修正値】

	2022/6期	2023/6期 2Q
<b>流動資産</b>	36,875	47,756
現金及び預金	14,319	10,300
棚卸資産	16,131	32,635
その他	6,424	4,820
<b>固定資産</b>	28,619	20,733
有形固定資産	22,838	14,506
無形固定資産	1,372	1,415
投資その他の資産	4,408	4,810
<b>資産合計</b>	65,495	68,489
流動比率	161.7%	196.9%
固定比率	207.2%	145.3%



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 2Q	増減
<b>流動資産</b>	45,817	47,756	+ 1,938
現金及び預金	14,319	10,300	▲ 4,019
棚卸資産	25,073	32,635	+ 7,562
その他	6,424	4,820	▲ 1,604
<b>固定資産</b>	19,678	20,733	+ 1,054
有形固定資産	13,923	14,506	+ 583
無形固定資産	1,346	1,415	+ 69
投資その他の資産	4,408	4,810	+ 401
<b>資産合計</b>	65,495	68,489	+ 2,993
流動比率	200.9%	196.9%	▲4.0pt
固定比率	142.5%	145.3%	+2.8pt

# 販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

	2022/6期 2Q		2023/6期 2Q		増減率
	売上	対比	売上	対比	
販売費及び一般管理費	5,382	24.1%	6,039	23.7%	+ 12.2%
人件費	2,363	10.6%	2,440	9.6%	+ 3.2%
広告宣伝費	868	3.9%	931	3.7%	+ 7.3%
事務所維持費	210	0.9%	166	0.7%	▲ 21.1%
その他販売管理費	1,939	8.7%	2,501	9.8%	+ 28.9%
<b>(売上総利益)</b>	<b>7,174</b>	<b>32.2%</b>	<b>7,789</b>	<b>30.6%</b>	

■成長強化石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、不動産売買事業の業績好調に伴い、その他販管費の租税公課、支払手数料等は増加

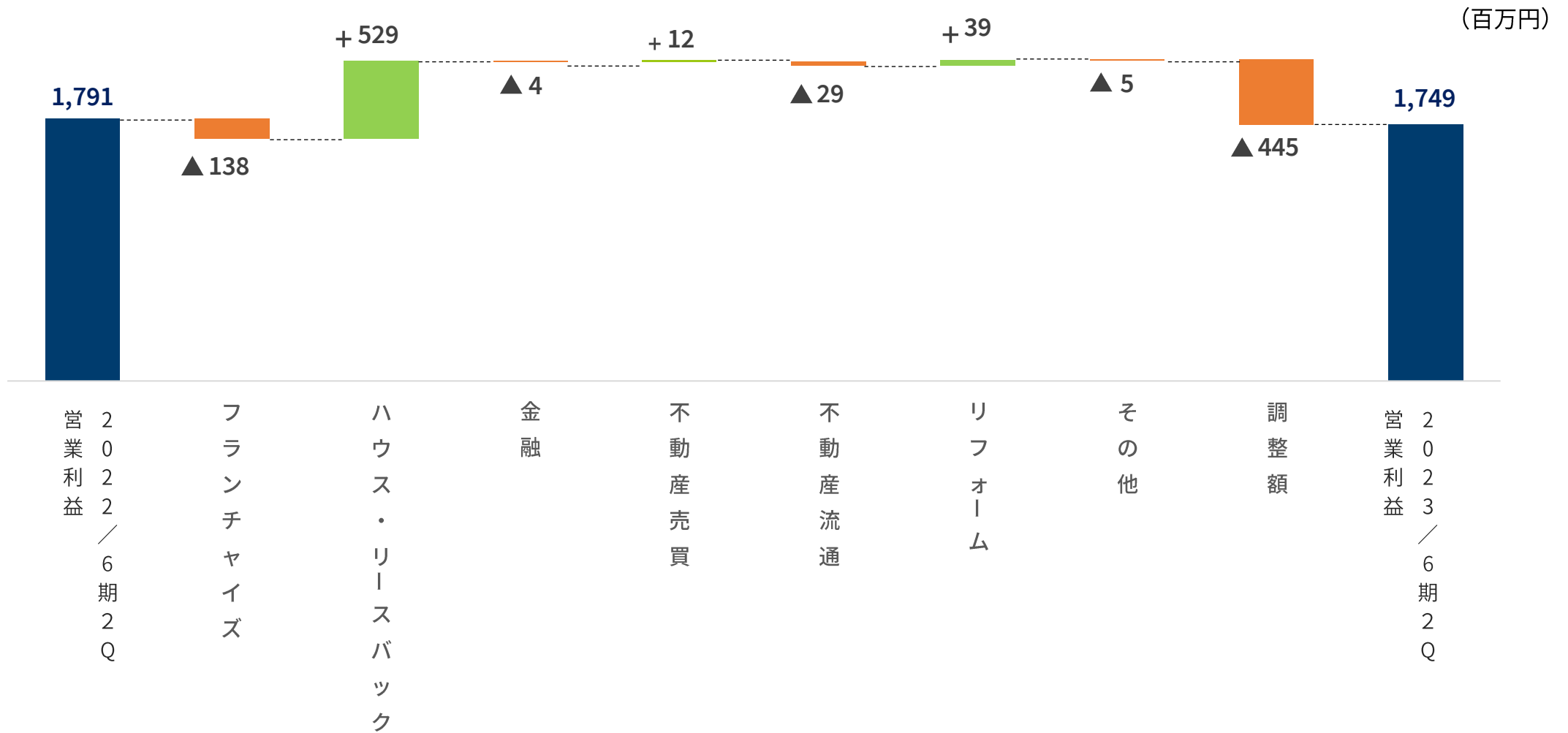
1. 2023年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2023年6月期 第2四半期 **セグメント別決算概要**
3. 2023年6月期～2025年6月期 中期経営計画
4. 会社概要



単位 (百万円)	売上高			営業利益		
	2022/6期 2Q	2023/6期 2Q	増減率	2022/6期 2Q	2023/6期 2Q	増減率
フランチャイズ事業	1,741	1,620	▲ 7.0%	1,183	1,044	▲ 11.7%
ハウス・リースバック事業	6,507	10,413	+ 60.0%	820	1,350	+ 64.5%
金融事業	446	296	▲ 33.6%	91	87	▲ 4.7%
不動産売買事業	11,355	11,186	▲ 1.5%	1,184	1,196	+ 1.1%
不動産流通事業	1,210	966	▲ 20.2%	332	303	▲ 8.8%
リフォーム事業	1,352	1,351	▲ 0.1%	93	132	+ 42.0%
その他	2	0	▲ 74.5%	▲ 13	▲ 18	—
調整額	▲ 325	▲ 398	—	▲ 1,901	▲ 2,346	—
合計	22,290	25,436	+ 14.1%	1,791	1,749	▲ 2.3%

# 営業利益増減要因内訳

- 充実した在庫を活かし、HLBファンドへの譲渡を実施したハウス・リースバック事業が大幅増
- その他各セグメント利益は、店舗数減少が影響したフランチャイズ事業を除き、前年同期水準で推移

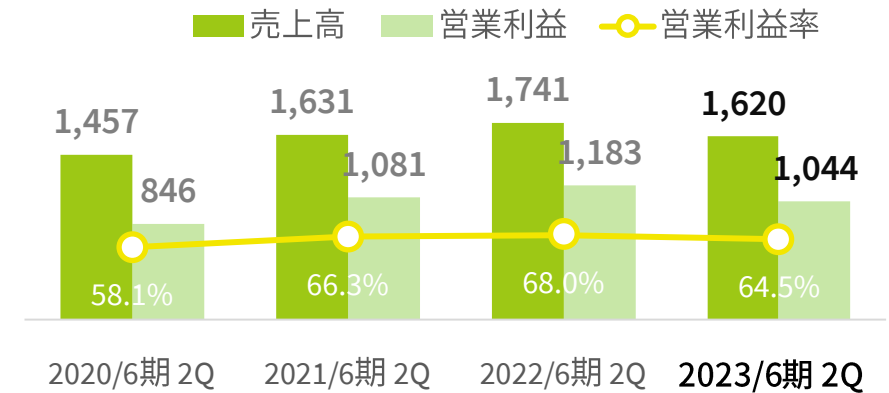


## セグメント業績

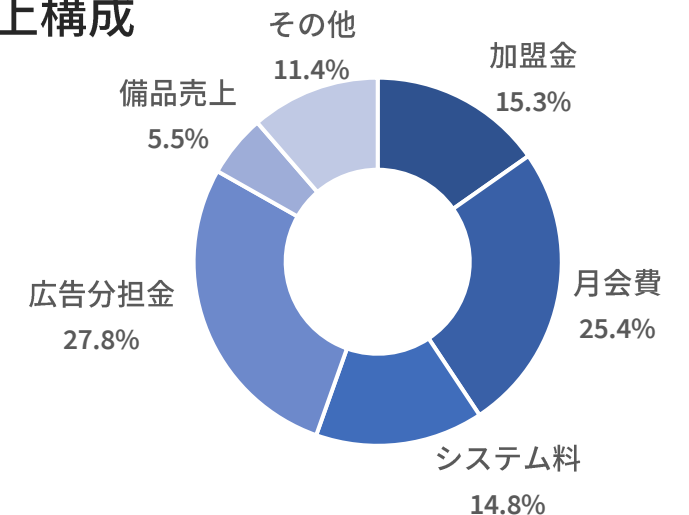
	2022/6期 2Q	2023/6期 2Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,741	1,620	▲ 7.0%	3,700	43.8%
営業利益 (百万円)	1,183	1,044	▲ 11.7%	2,538	41.2%
営業利益率 (%)	68.0%	64.5%	—	68.6%	—
累計加盟店舗数	692	688	—	755	—
累計開店店舗数	617	621	—	642	—

- 累計加盟店舗数は前年同期を下回るも、累計開店店舗数は純増
- 関東、近畿都市部の注力エリア加盟店舗数が堅調に増加

## 売上高・営業利益推移

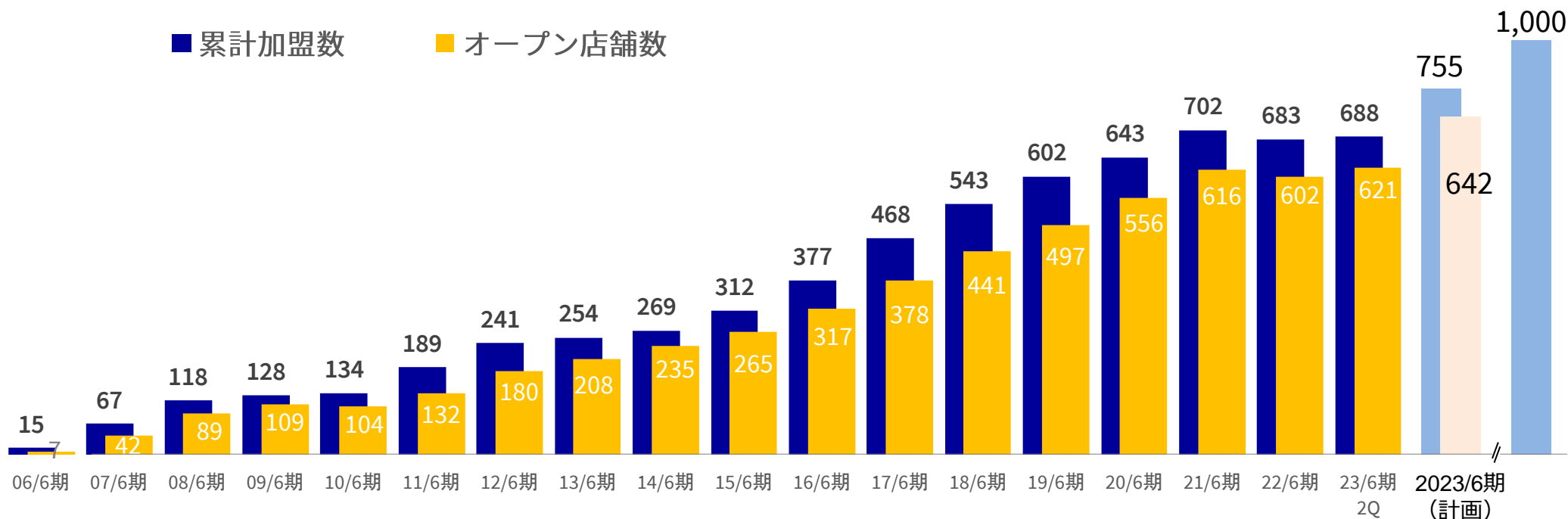


## 売上構成



前期末からは+19店舗

2022年12月末日現在 **688店舗** ※内準備中 67店舗  
(レントドゥ含む)



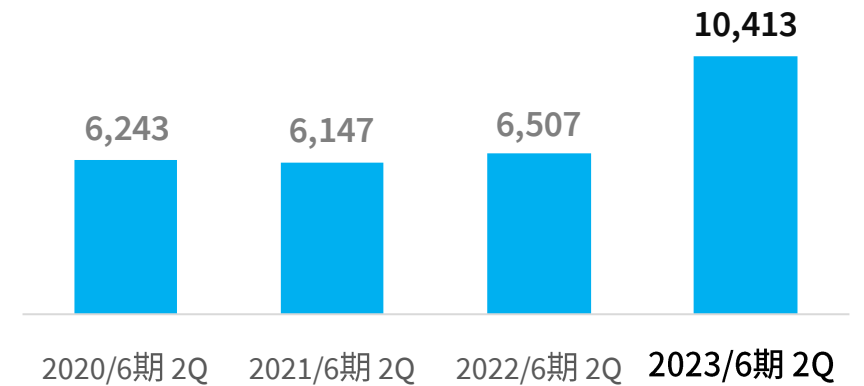
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	558	82	3	12	655
直営店	9	18	2	4	33
合計	567	100	5	16	688

## セグメント業績

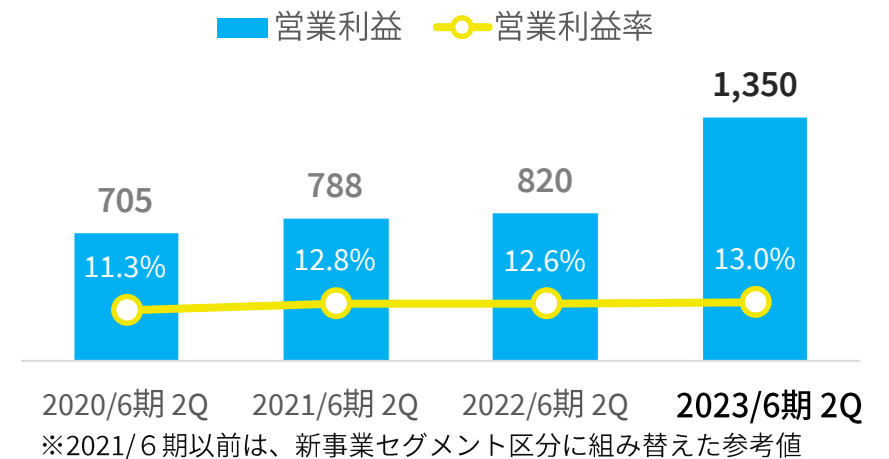
	2022/6期 2Q	2023/6期 2Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	6,507	10,413	+ 60.0%	19,161	54.3%
営業利益 (百万円)	820	1,350	+ 64.5%	2,387	56.6%
営業利益率 (%)	12.6%	13.0%	—	12.5%	—
契約件数	455	616	+ 35.4%	1,140	54.0%
物件取得数	436	561	+ 28.7%	1,112	50.4%
累計保有件数 ※	448	658	—	800	—
保有物件総額 ※ (百万円)	5,781	9,486	—	10,600	—

※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+ 35.4 %、月間ペースは100件を突破 業績も順調に進捗
- 充実した在庫を活かし、第2四半期もHLBファンドへの譲渡を実施 (売上高43.7億円)

# 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

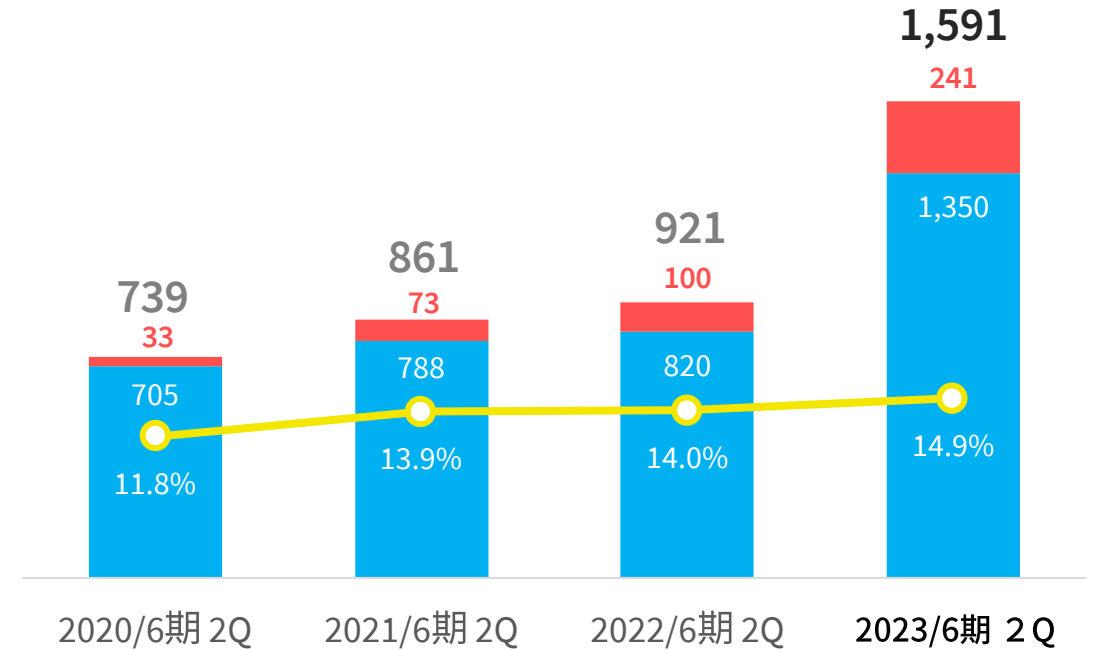
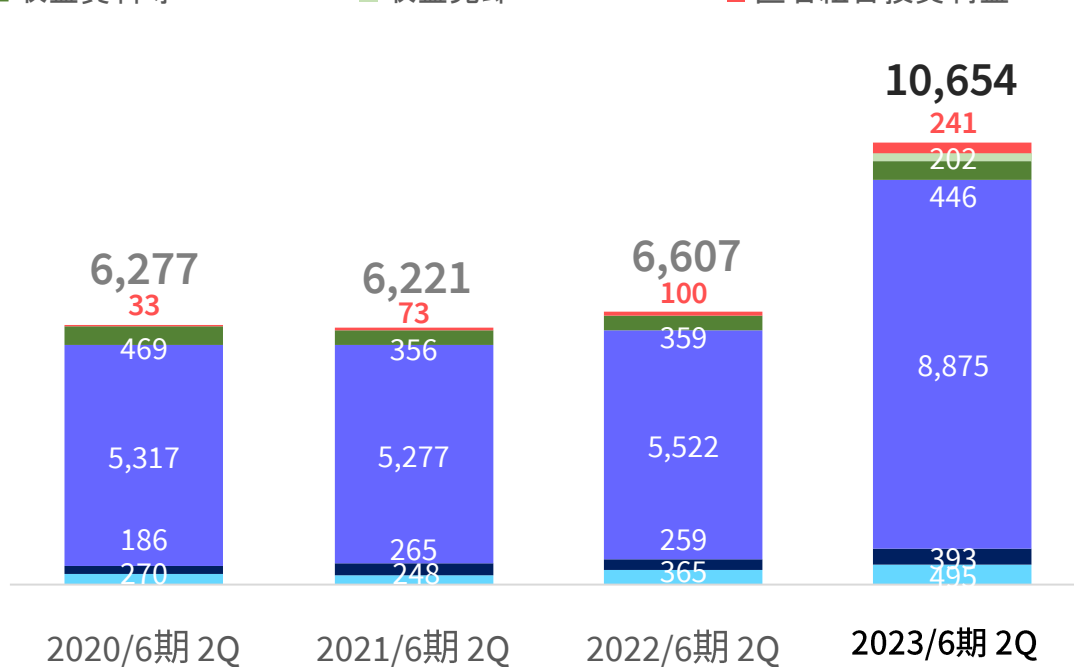
## 営業利益推移 百万円

前年同期比 **+61.2%**

前年同期比 **+72.6%**

- 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

- 営業利益
- 匿名組合投資利益
- 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

保有総額  
(百万円)

保有件数  
(件)

12,000

1,200

■ 保有総額

○ 保有件数

※保有総額：取得時価格の累計（未償却）・退去分除く

10,000

1,000

8,000

800

6,000

600

4,000

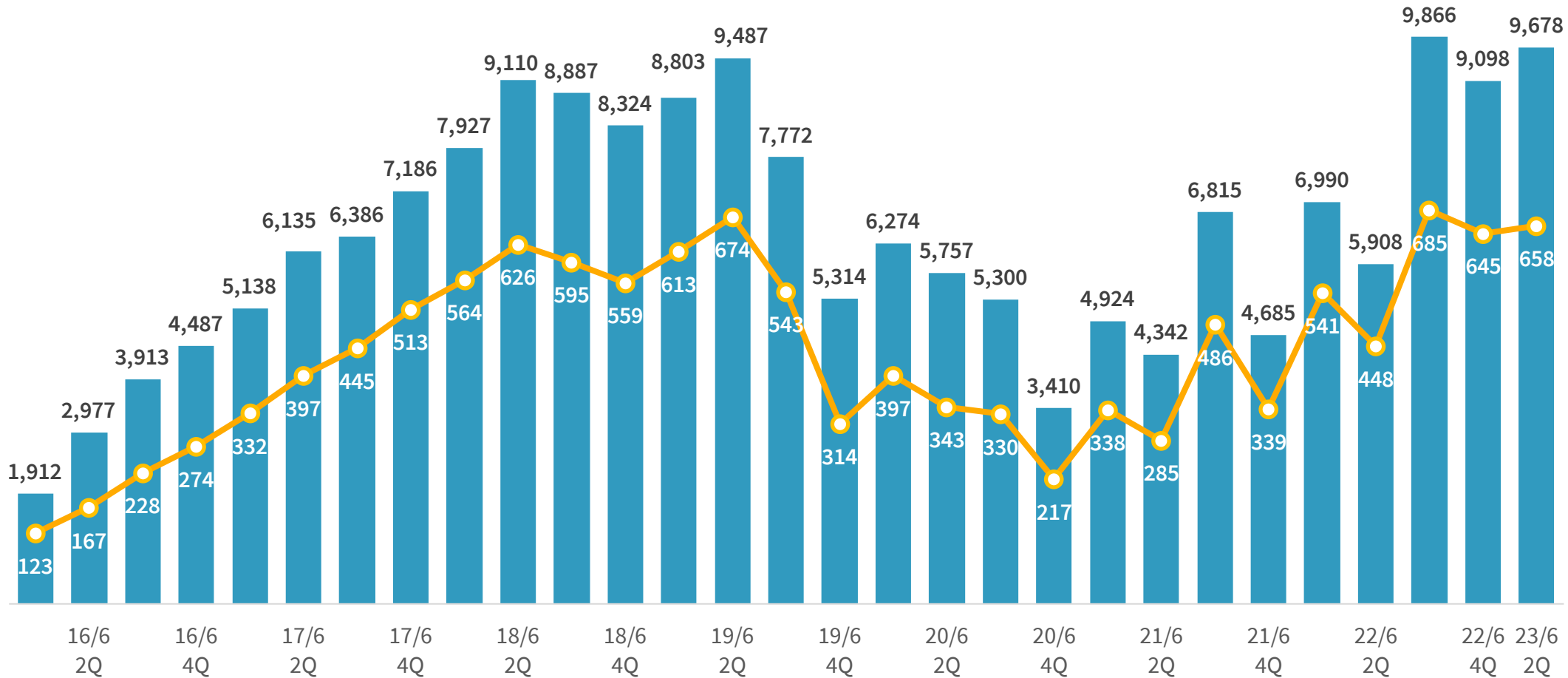
400

2,000

200

0

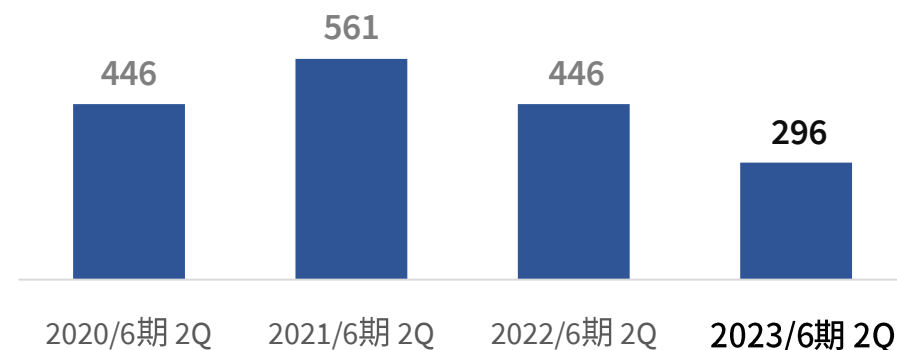
0



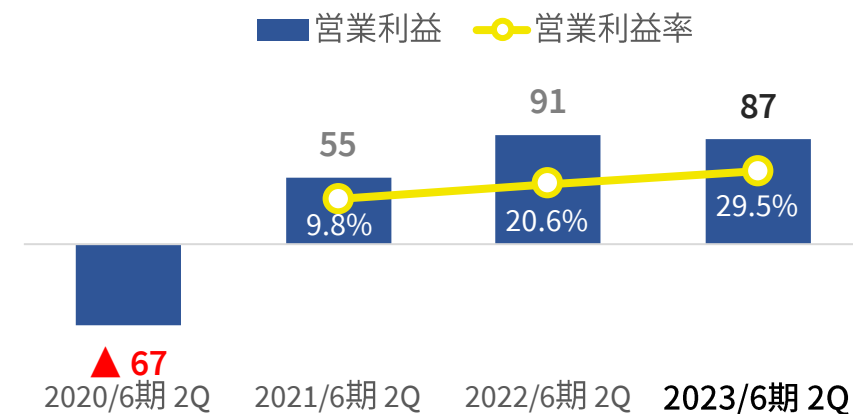
## ■ セグメント業績

	2022/6期 2Q	2023/6期 2Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	446	296	▲ 33.6%	785	37.8%
営業利益 (百万円)	91	87	▲ 4.7%	185	47.4%
営業利益率 (%)	20.6%	29.5%	—	23.6%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	157	174	+ 10.8%	840	20.7%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	7,179	10,879	—	17,700	—
不動産担保融資 実行件数	62	48	▲ 22.6%	120	40.0%
不動産担保融資 残高 (百万円)	5,834	3,069	—	5,000	—

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移



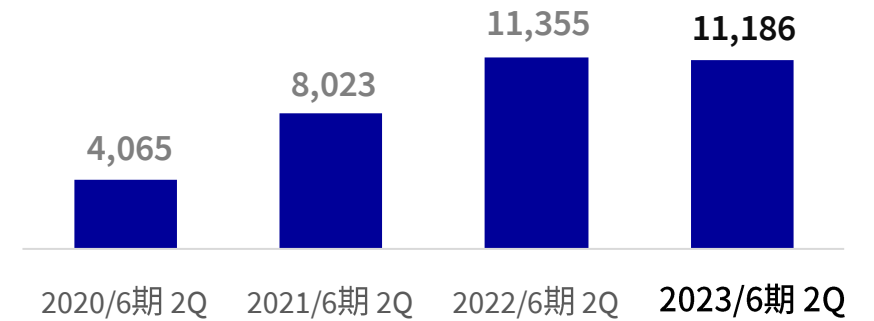
■ 利益の前年同期比減は、前期の不動産担保融資における不動産売却関連収益等の影響

■ リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関数は40行を突破 首都圏を中心に、引き続き開拓を推進

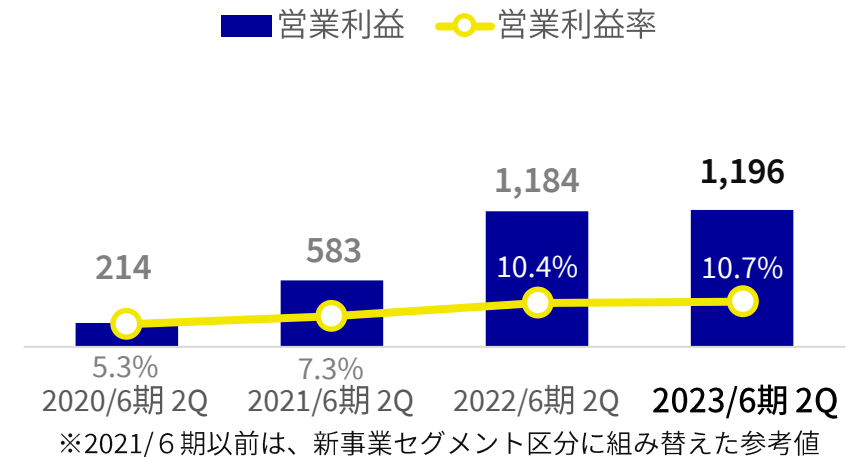
## ■ セグメント業績

	2022/6期 2Q	2023/6期 2Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	11,355	11,186	▲ 1.5%	18,890	59.2%
営業利益 (百万円)	1,184	1,196	+ 1.1%	1,600	74.8%
営業利益率 (%)	10.4%	10.7%	—	8.5%	—
取引件数	303	293	▲ 3.3%	1,000	29.3%

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移



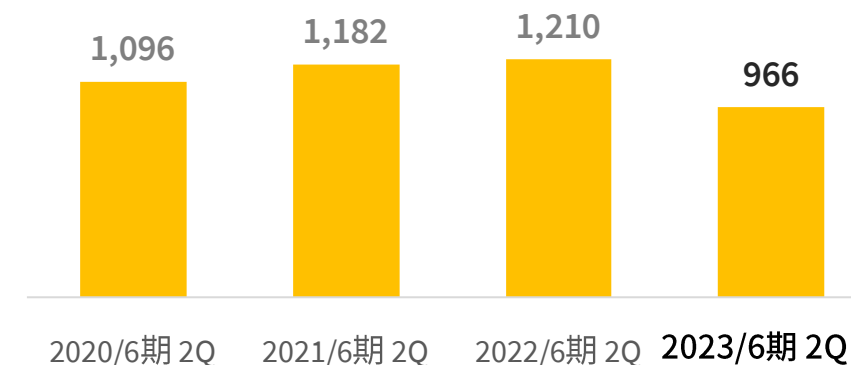
■ 期ズレにより第2四半期に集中 営業利益は、通期進捗に対し74.8%まで進捗

■ 積極的な仕入により中期経営計画を大きく上回る在庫水準を確保 随時商品化により業績に転化の見通し

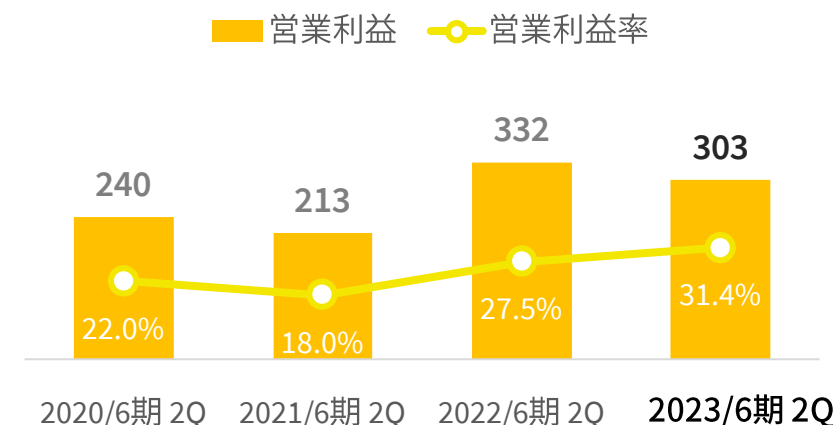
## ■ セグメント業績

	2022/6期 2Q	2023/6期 2Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高（百万円）	1,210	966	▲ 20.2%	2,021	47.8%
営業利益（百万円）	332	303	▲ 8.8%	623	48.7%
営業利益率（%）	27.5%	31.4%	—	30.8%	—
仲介件数	1,500	1,088	▲ 27.5%	2,333	46.6%
仲介手数料率	4.84%	4.81%	—	4.90%	—

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移



※2021/6期以前は、新事業セグメント区分に組み替えた参考値

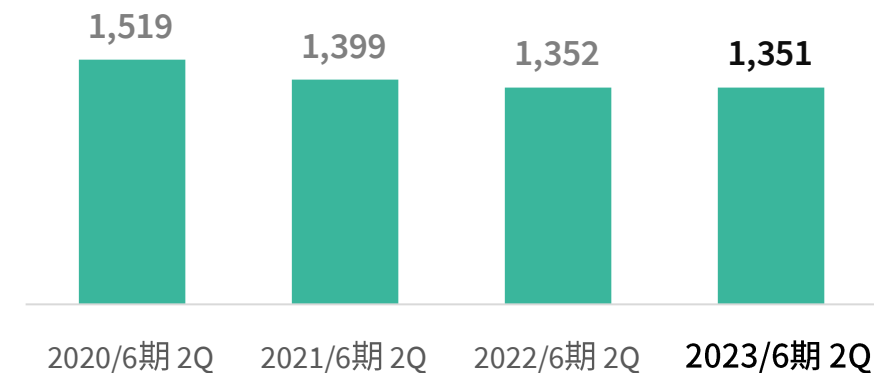
- 繁忙期となる第3四半期を前に、おおむね順調に進捗
- 成長強化事業への人員シフト、店舗統合により利益率は改善

引き続き生産性向上により利益確保を図る

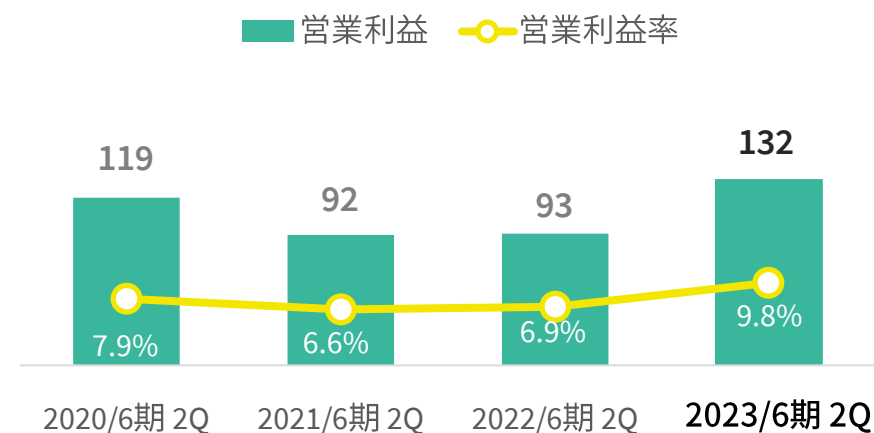
## ■ セグメント業績

	2022/6期 2Q	2023/6期 2Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,352	1,351	▲ 0.1%	2,635	51.3%
営業利益 (百万円)	93	132	+ 42.0%	230	57.4%
営業利益率 (%)	6.9%	9.8%	—	8.7%	—
契約件数	963	841	▲ 12.7%	1,727	48.7%
完工件数	947	959	+ 1.3%	1,782	53.8%

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移

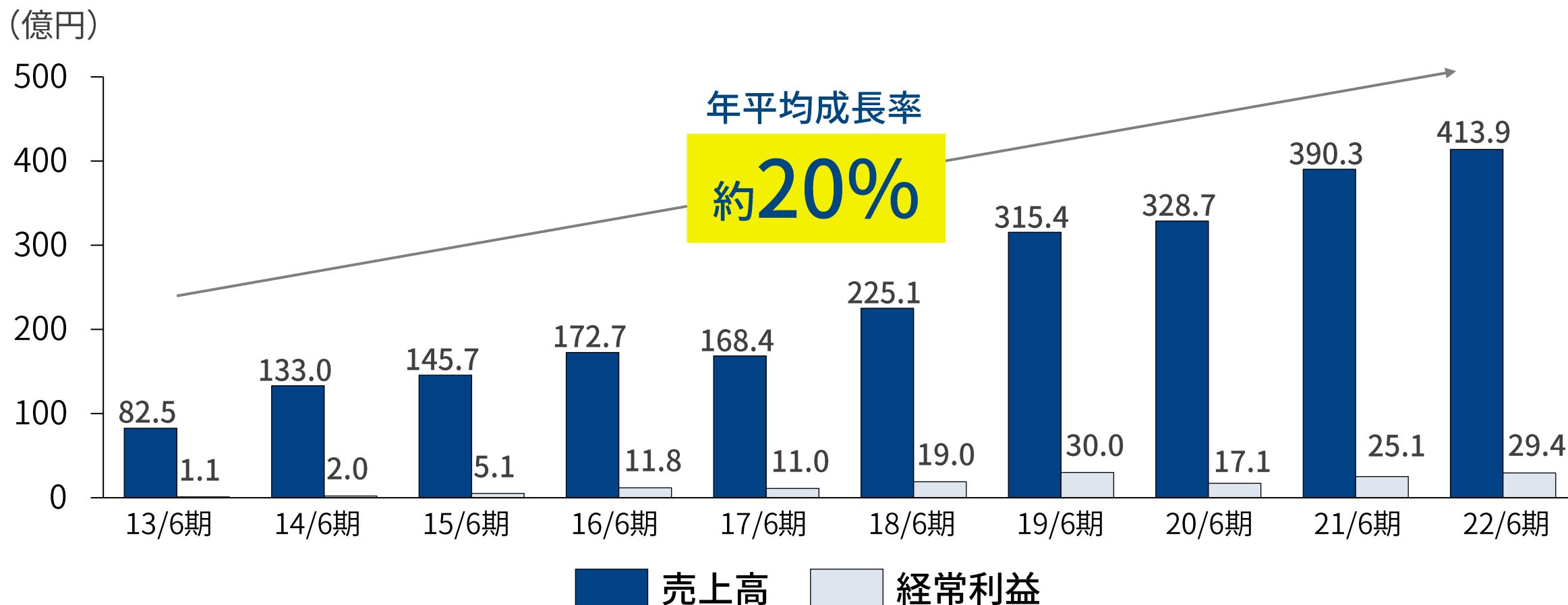


- 販管費を抑制しつつも収益は維持し、利益率は向上 通期計画に対する事業進捗は良好
- 不動産流通事業の店舗統合により中古＋リフォーム受注は減少も、既存店舗で収益確保

1. 2023年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2023年6月期 第2四半期 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



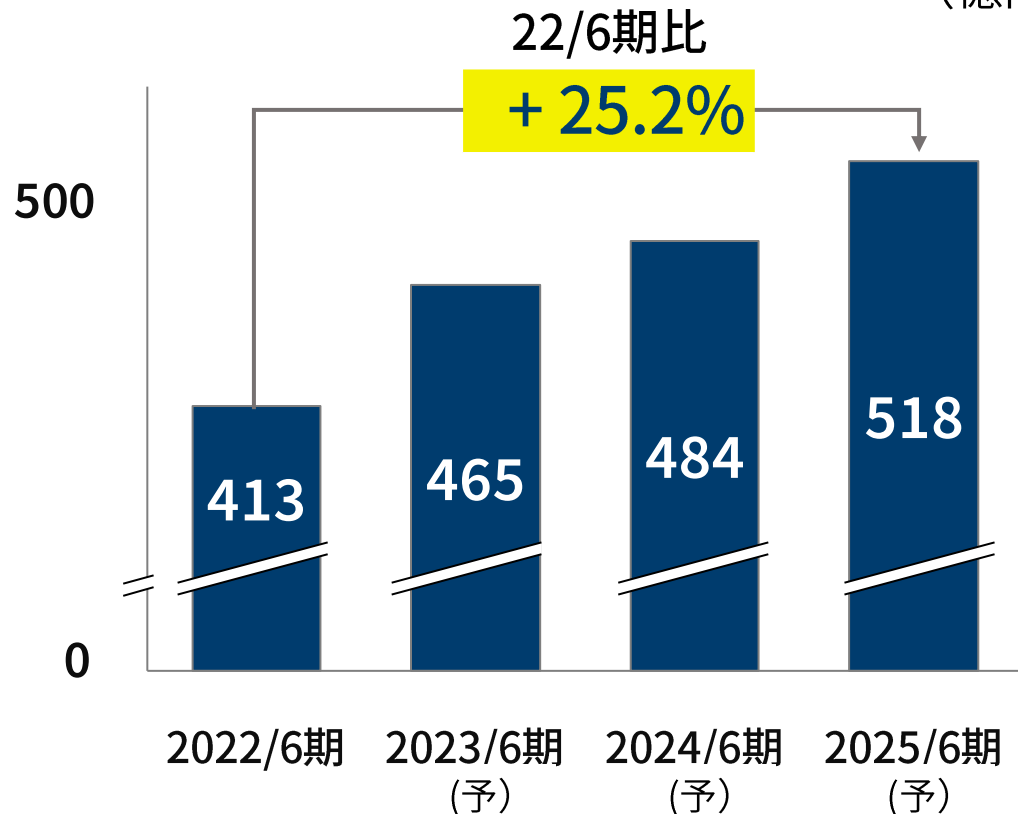
事業ポートフォリオの  
最適化



# 2025年6月期：売上高518億円、経常利益40億円

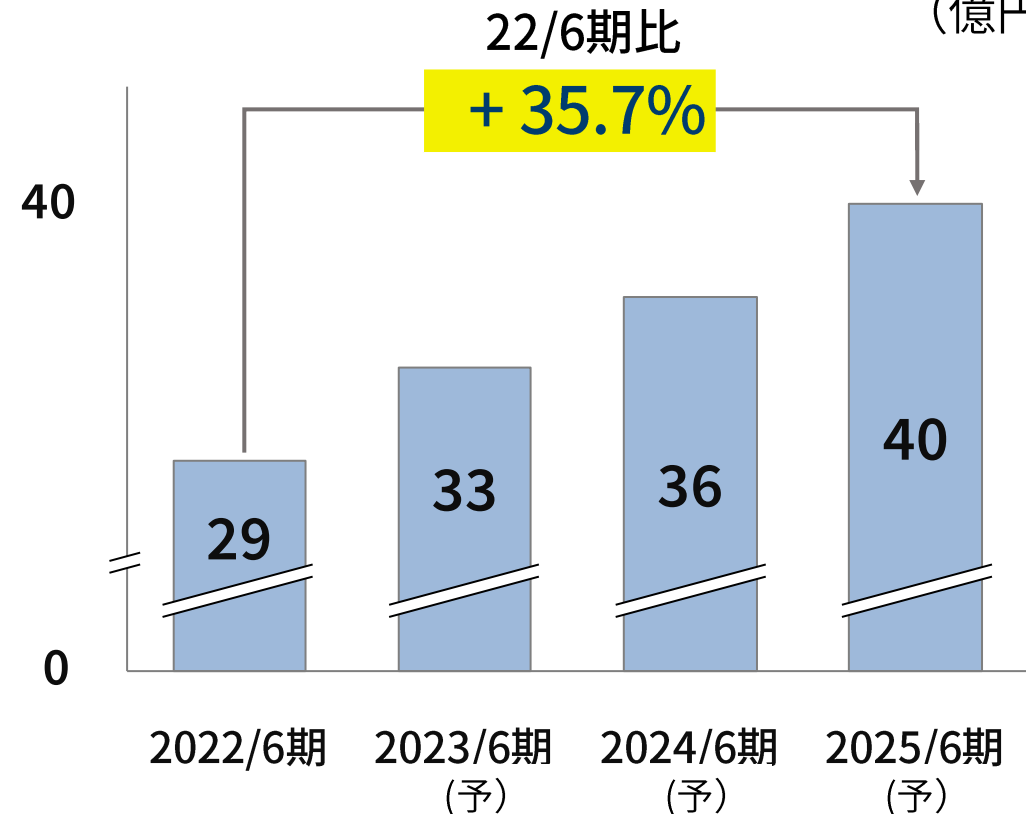
## 売上高計画

(億円)



## 経常利益計画

(億円)



# 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%

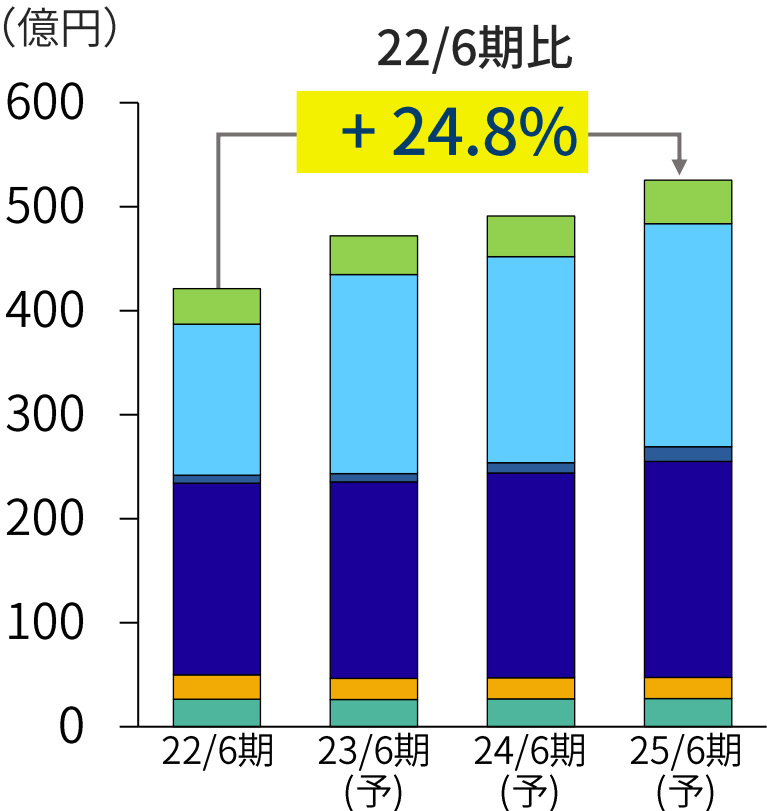
※2023年6月期は2022年8月15日発表予想



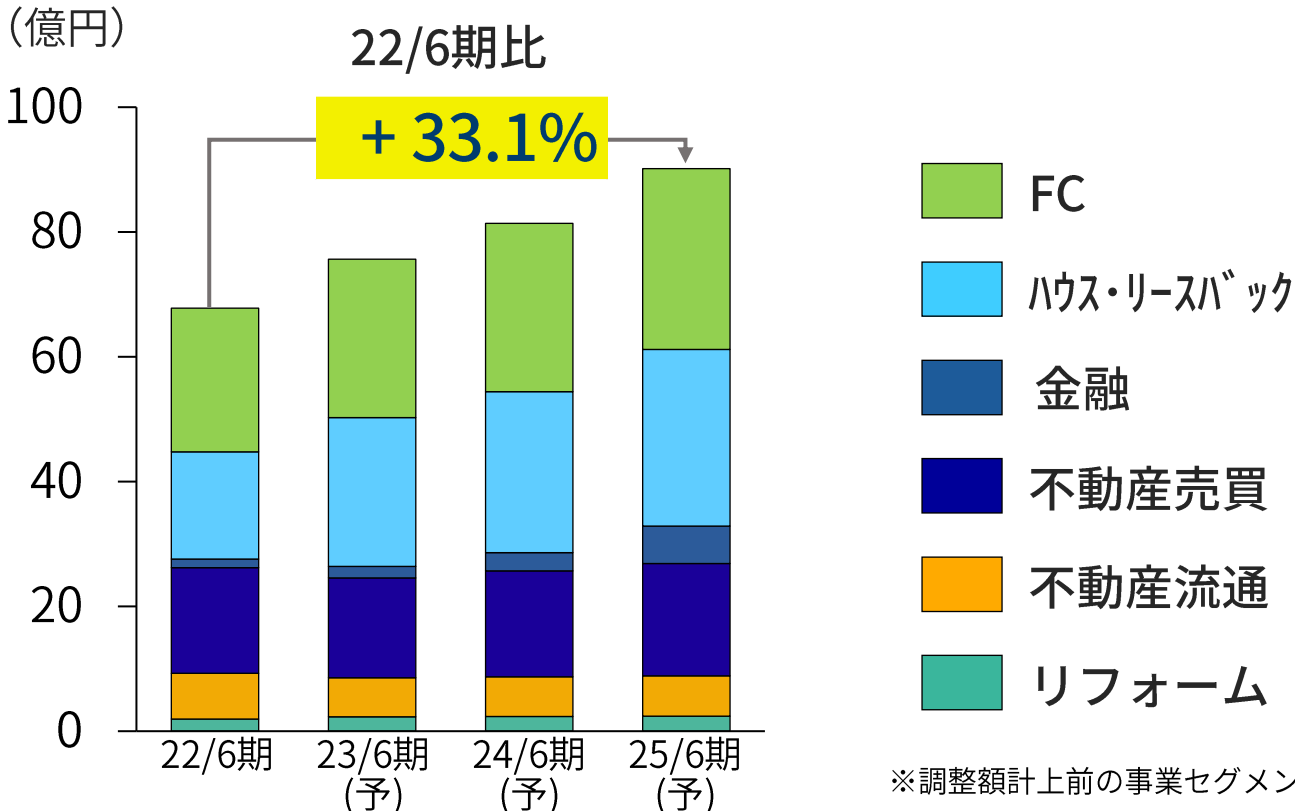
# 中期経営計画【2023年6月期～2025年6月期】

## 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

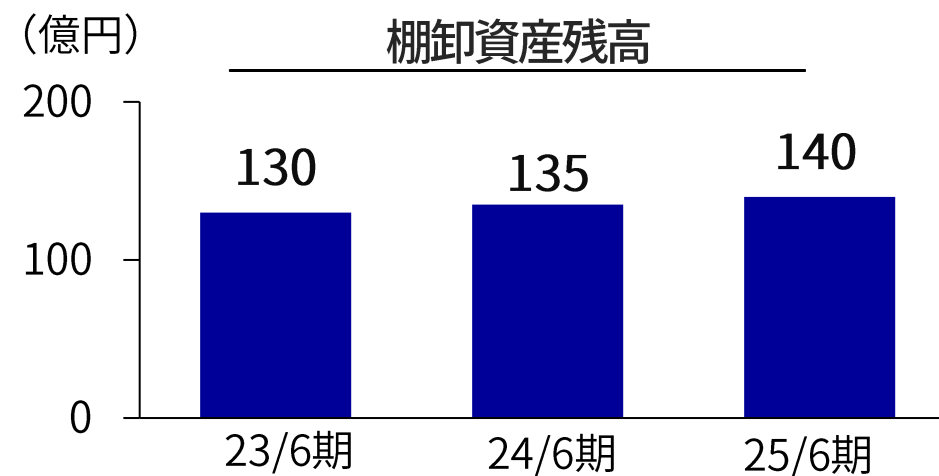
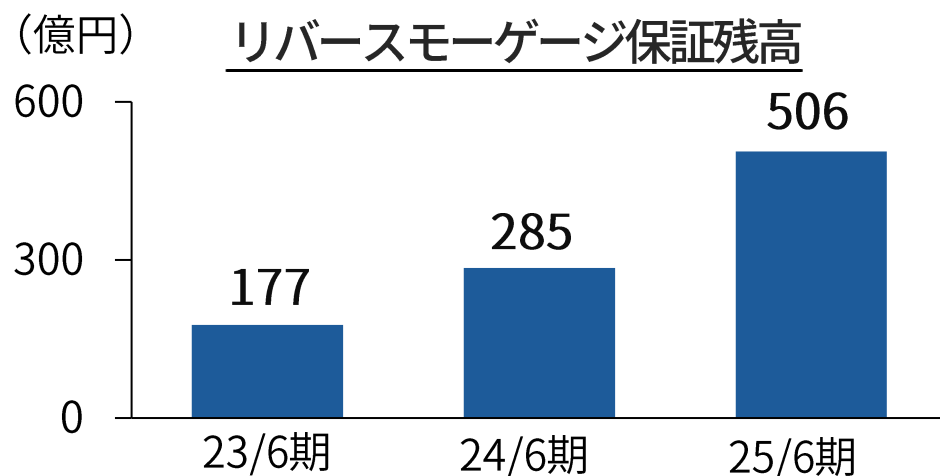
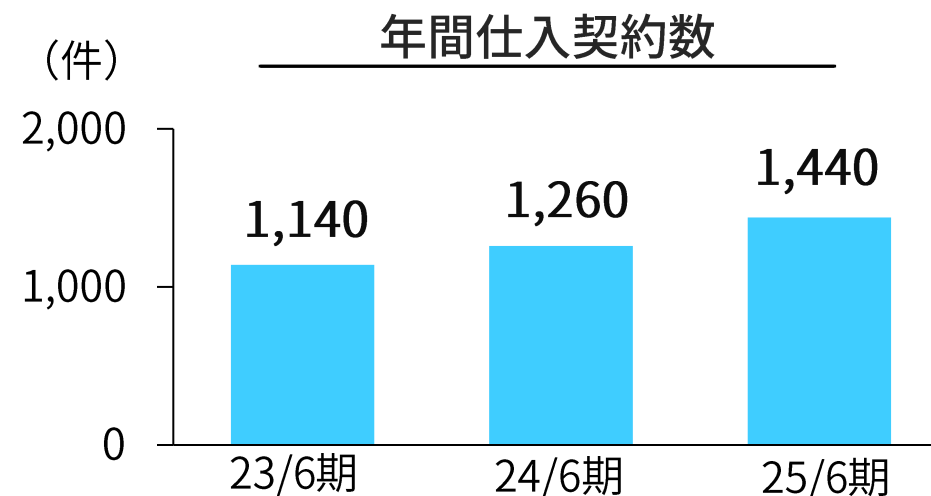
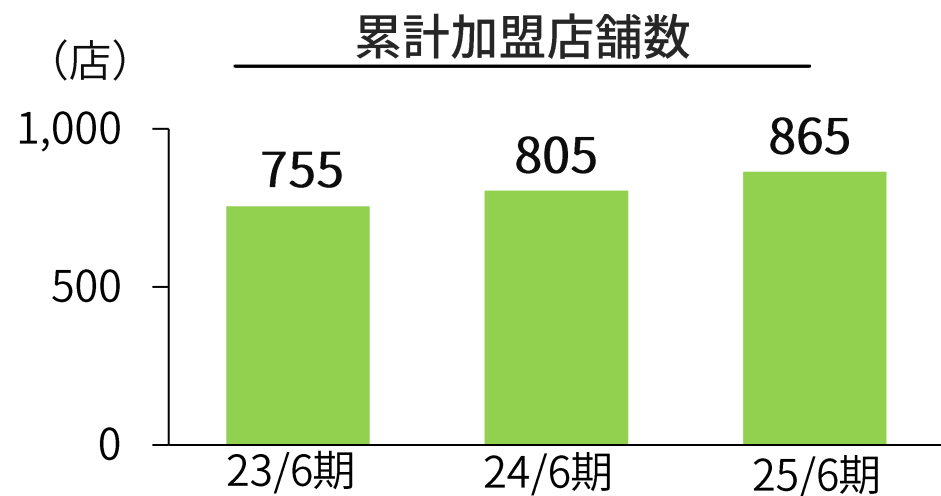
※2023年6月期は2022年8月15日発表予想

(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 →

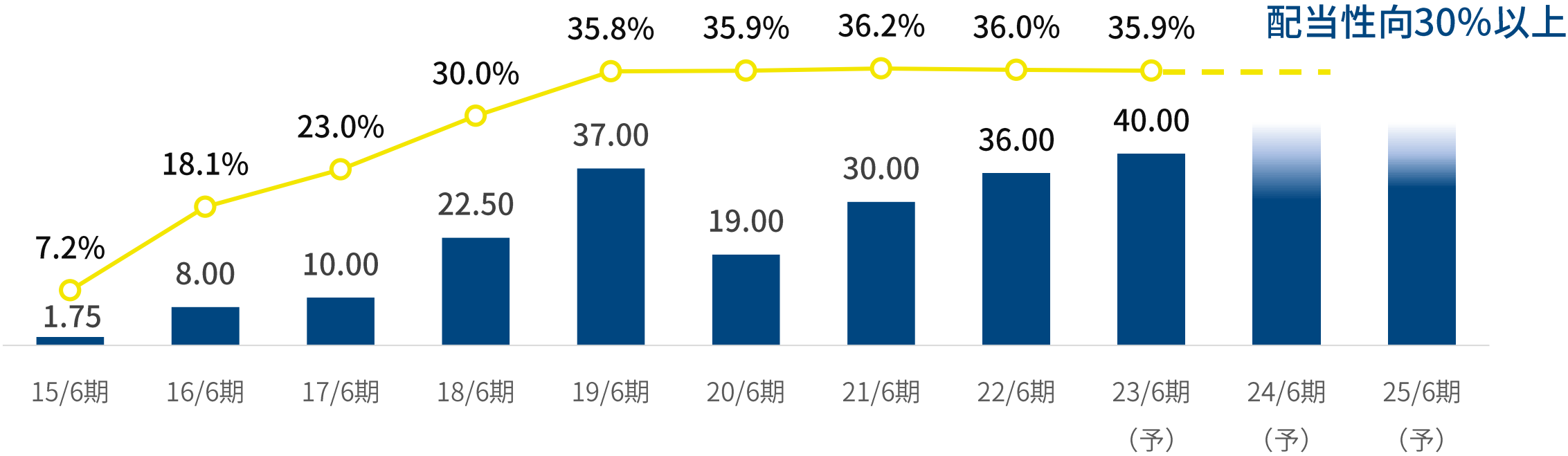
## 成長強化事業における主要指標



# 中期経営計画【株主還元について】

## 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

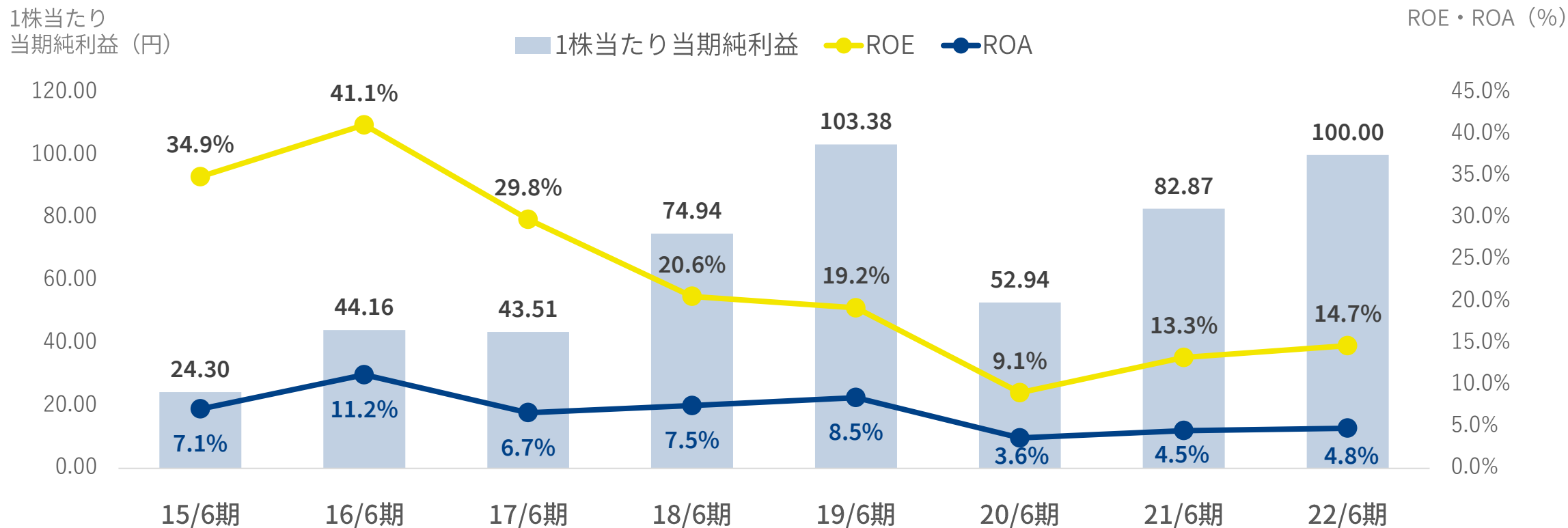
■ 1株当たり配当額    ○ 配当性向



※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

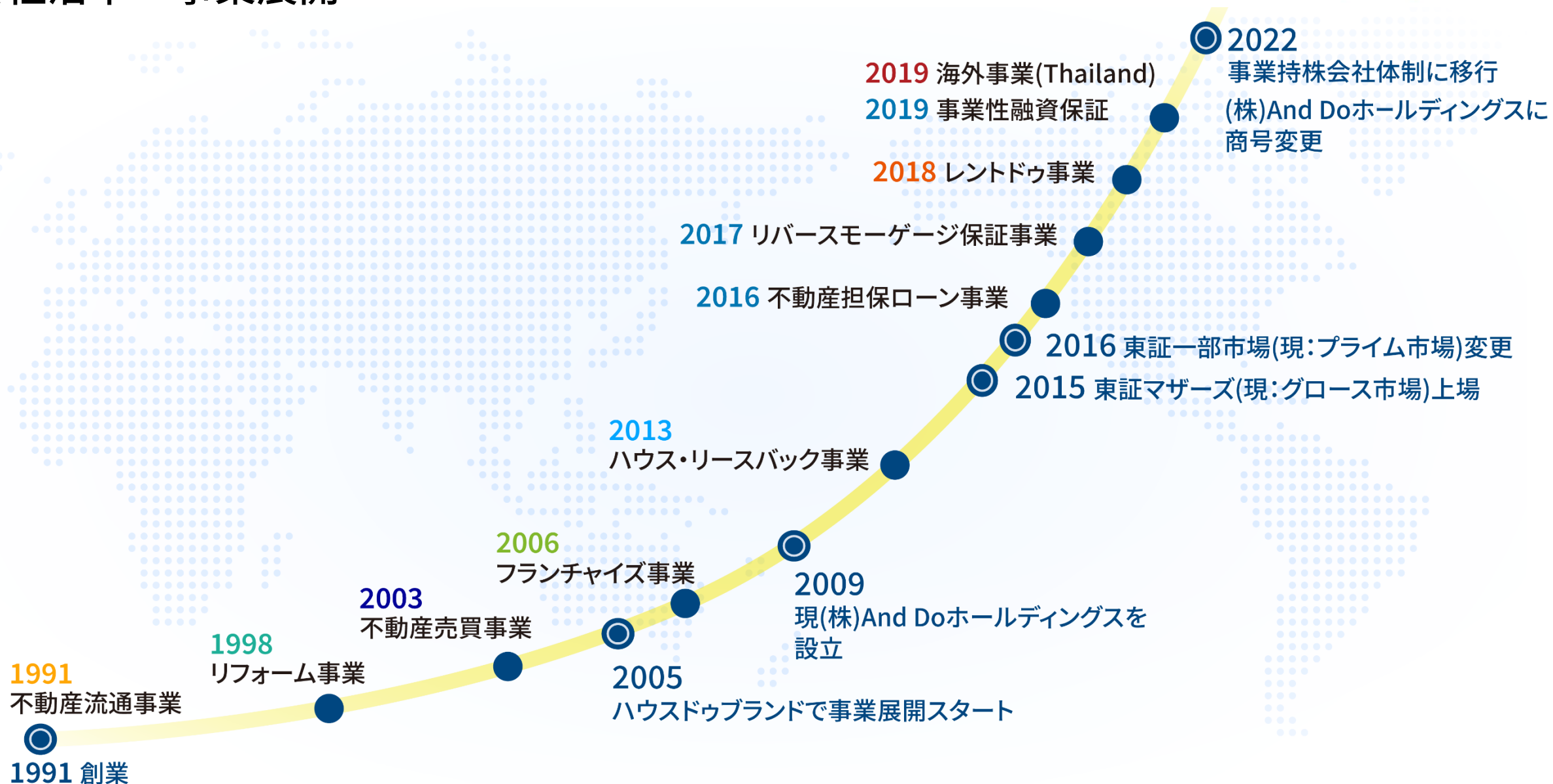


- ・公募増資
- ・HLBファンドへの譲渡開始

※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2四半期 連結決算概要
2. 2023年6月期 第2四半期 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



基盤サービス構築

三位一体構築

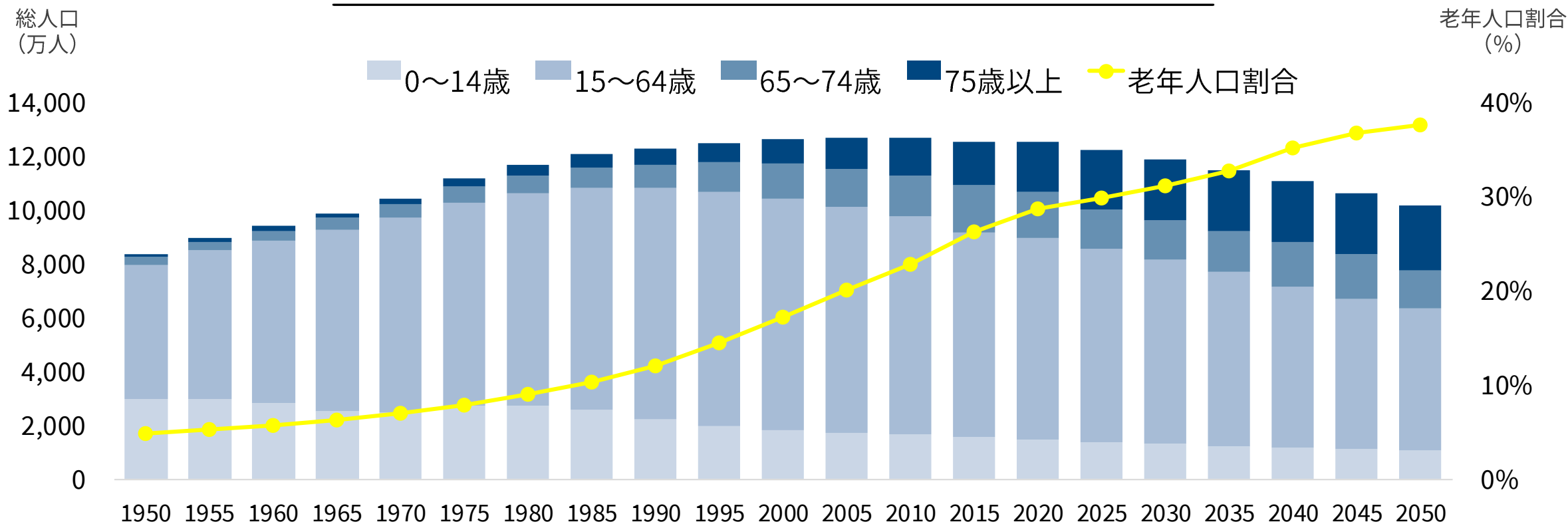
ワンストップサービス拡大

ストック事業拡大



# 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】

当社		他社
可能	再購入	不可
普通貸借 <small>(定期貸借も可)</small>	賃貸契約	定期貸借
豊富なサービス	その他	-

### 【リバースモーゲージ保証】

当社		他社
専門	査定	専門外
全国	対応力 <small>(対応エリア)</small>	都市部周辺
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

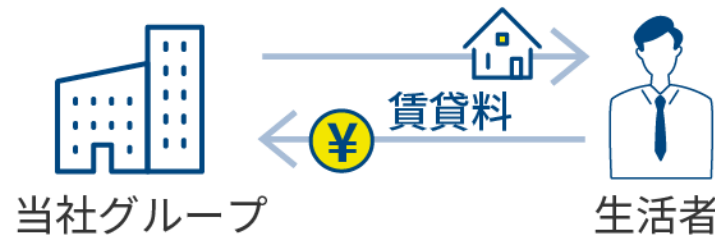
## ハウス・リースバックでは賃貸料を支払うことで、 売却した不動産に住み続けることが可能

¥ And Doにとっての  
収益獲得機会

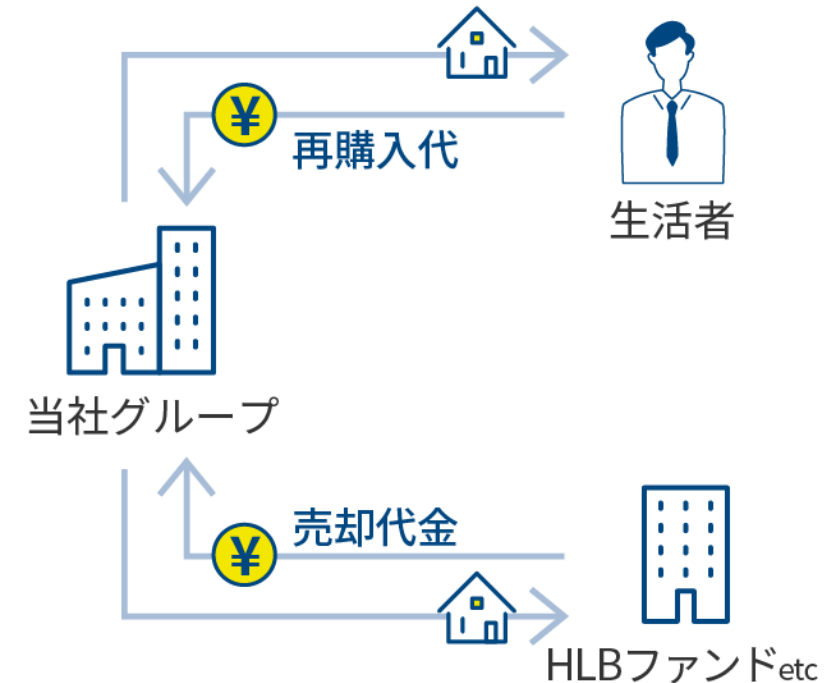
### 不動産買取



### リース契約期間



### 不動産売却

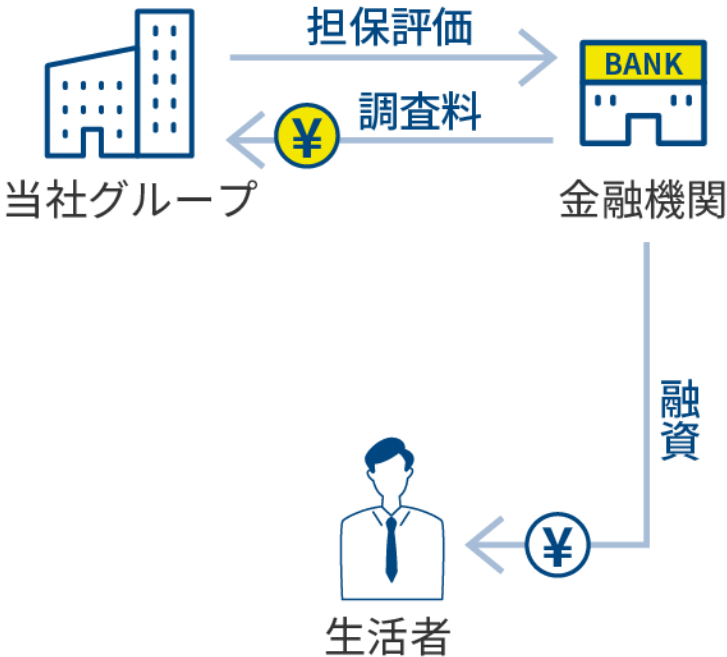


# And Doが提供するソリューション

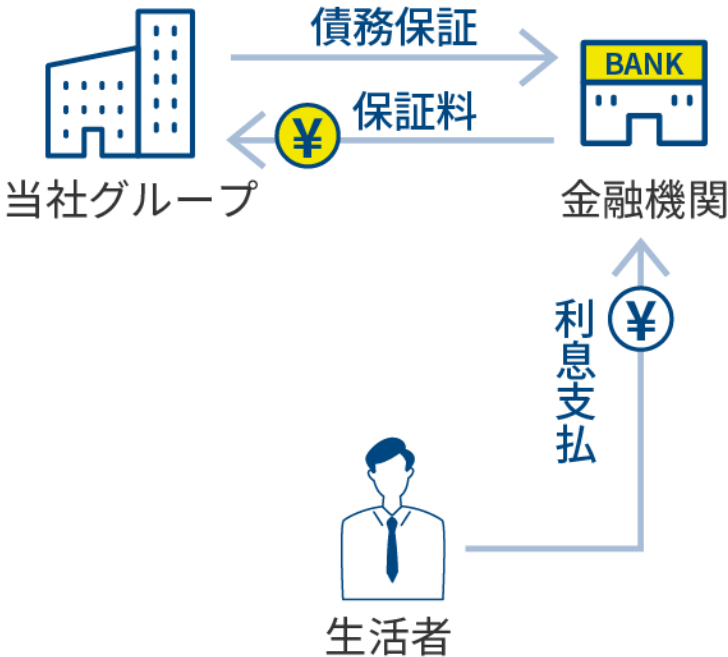
## リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての  
収益獲得機会

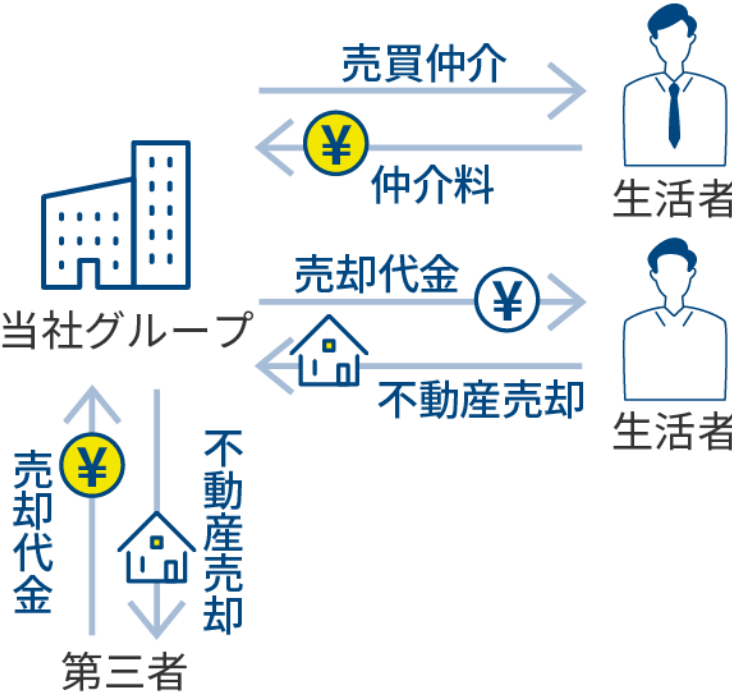
### 契約締結



### 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



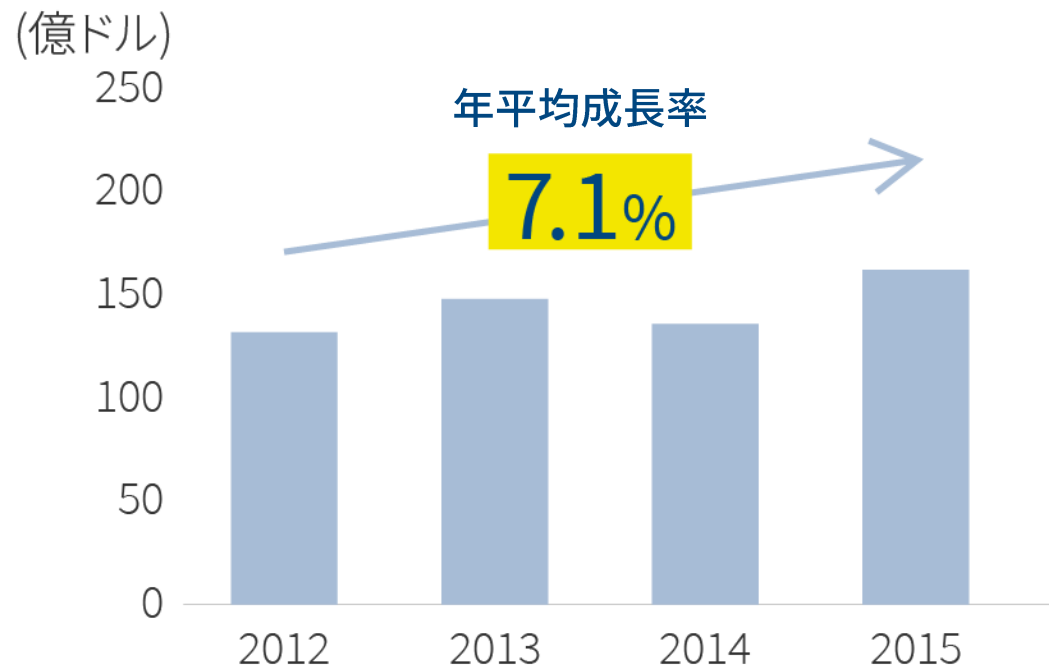
その他不動産所有者  
(例:相続等で取得)



# 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

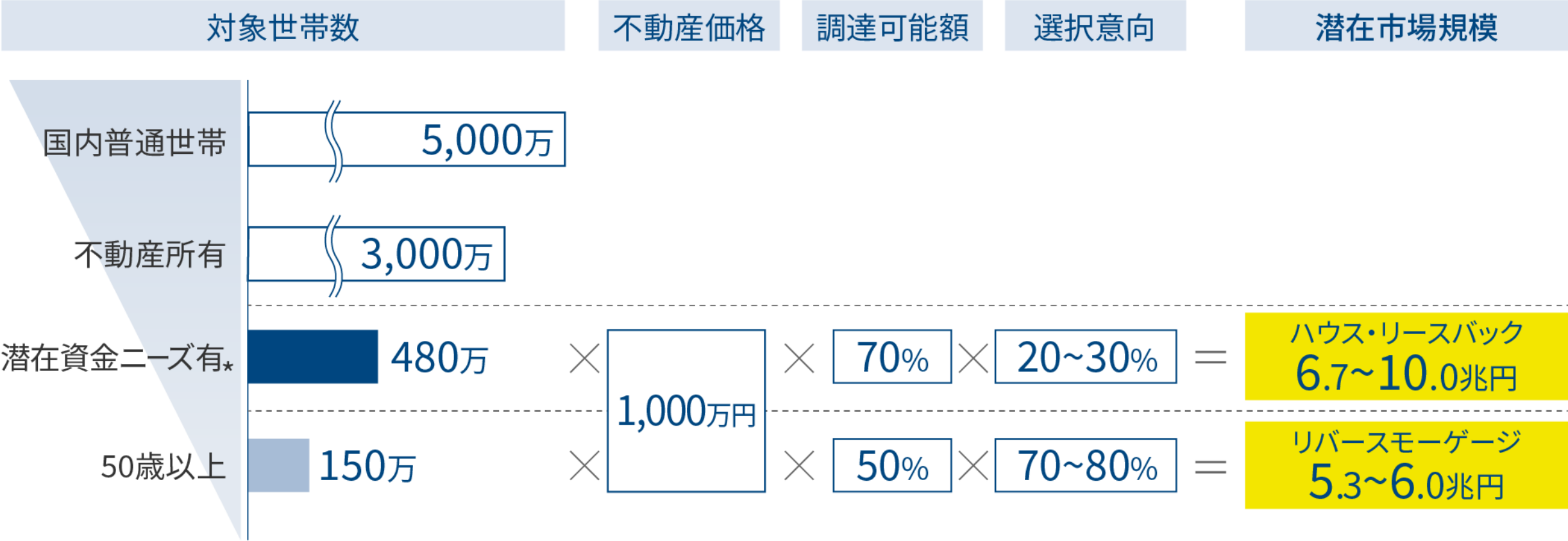
国内65歳以上の相対的貧困率は2022年には、2013年のアメリカの水準に到達する見込み

### 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

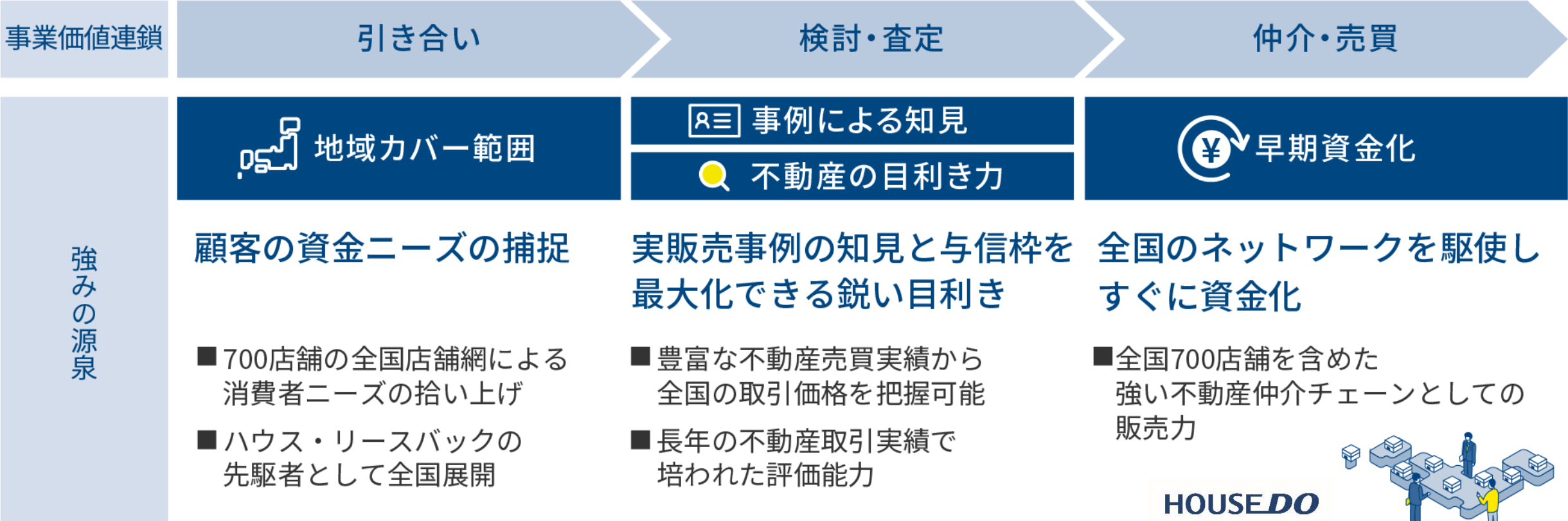
\*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

## 事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

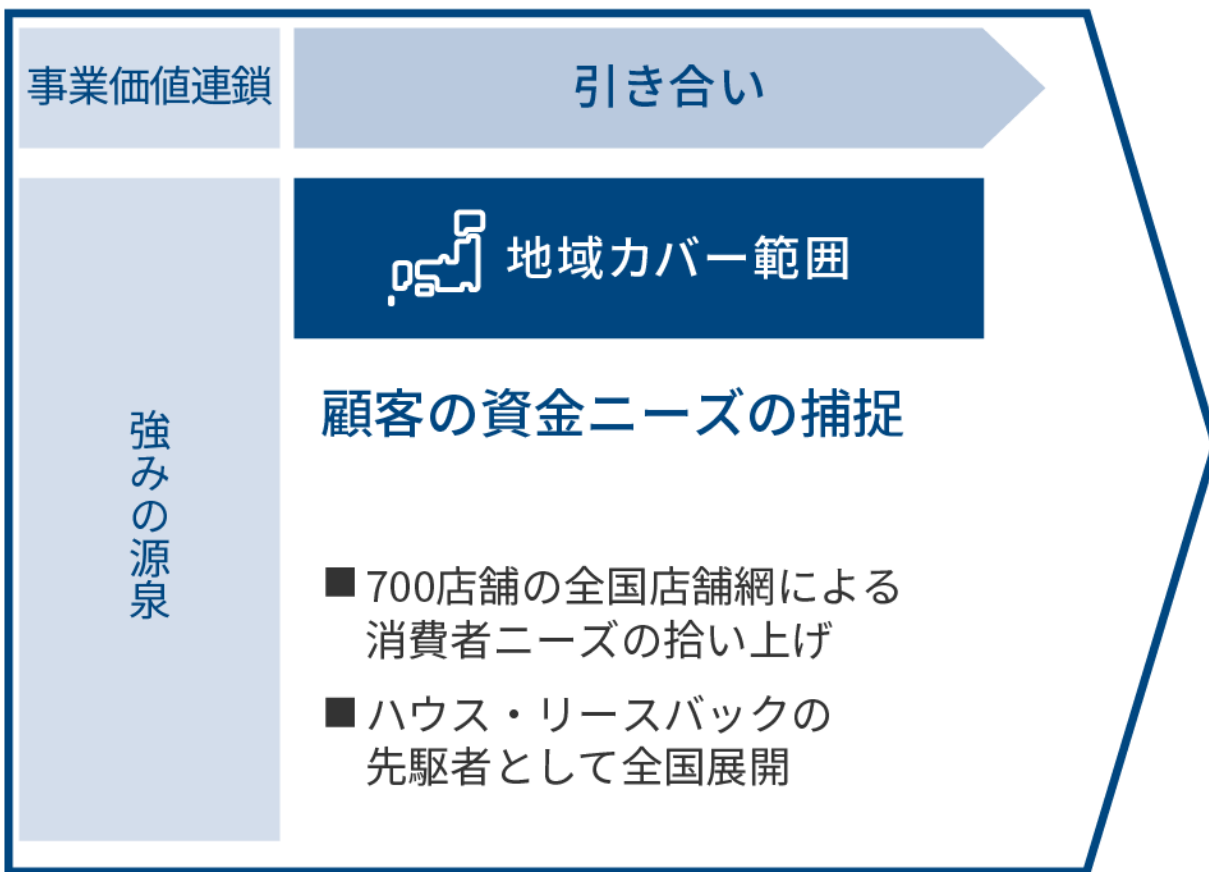
		当社	米国発大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

# 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



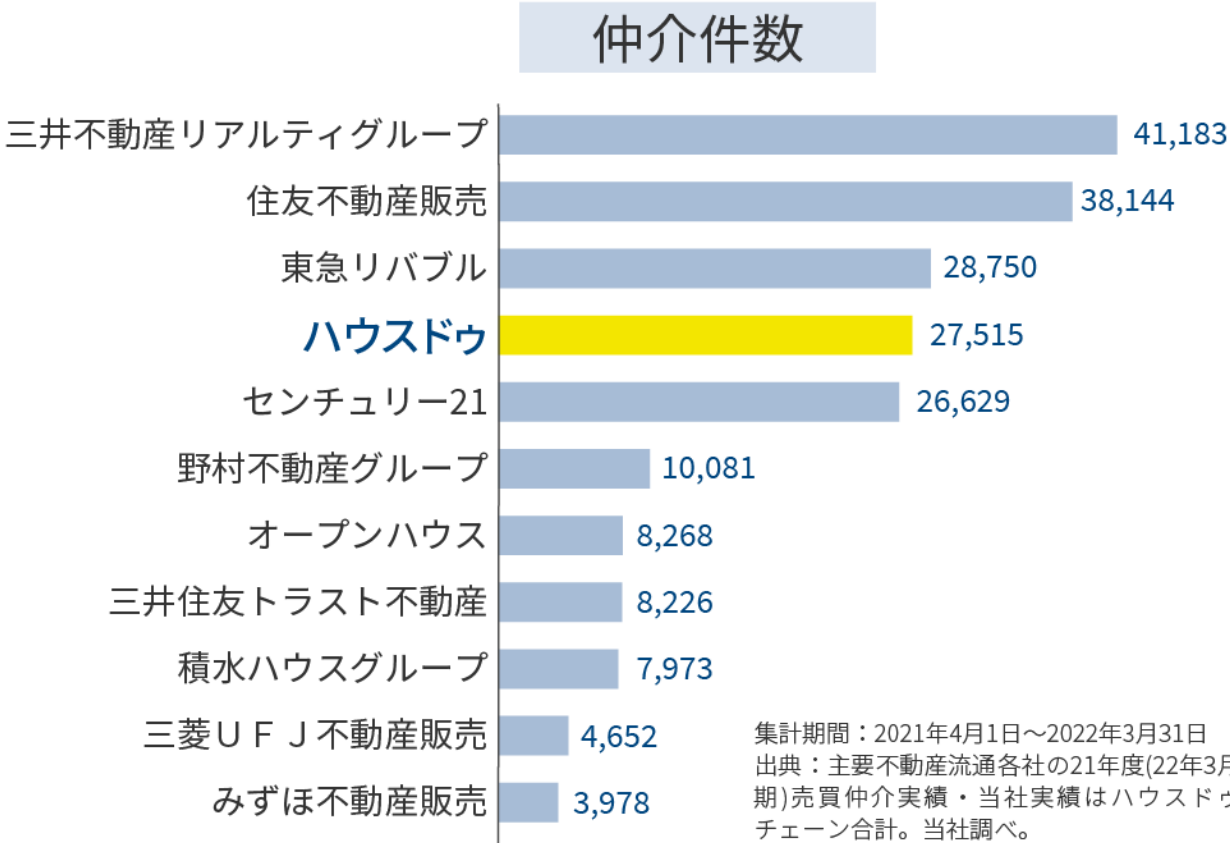
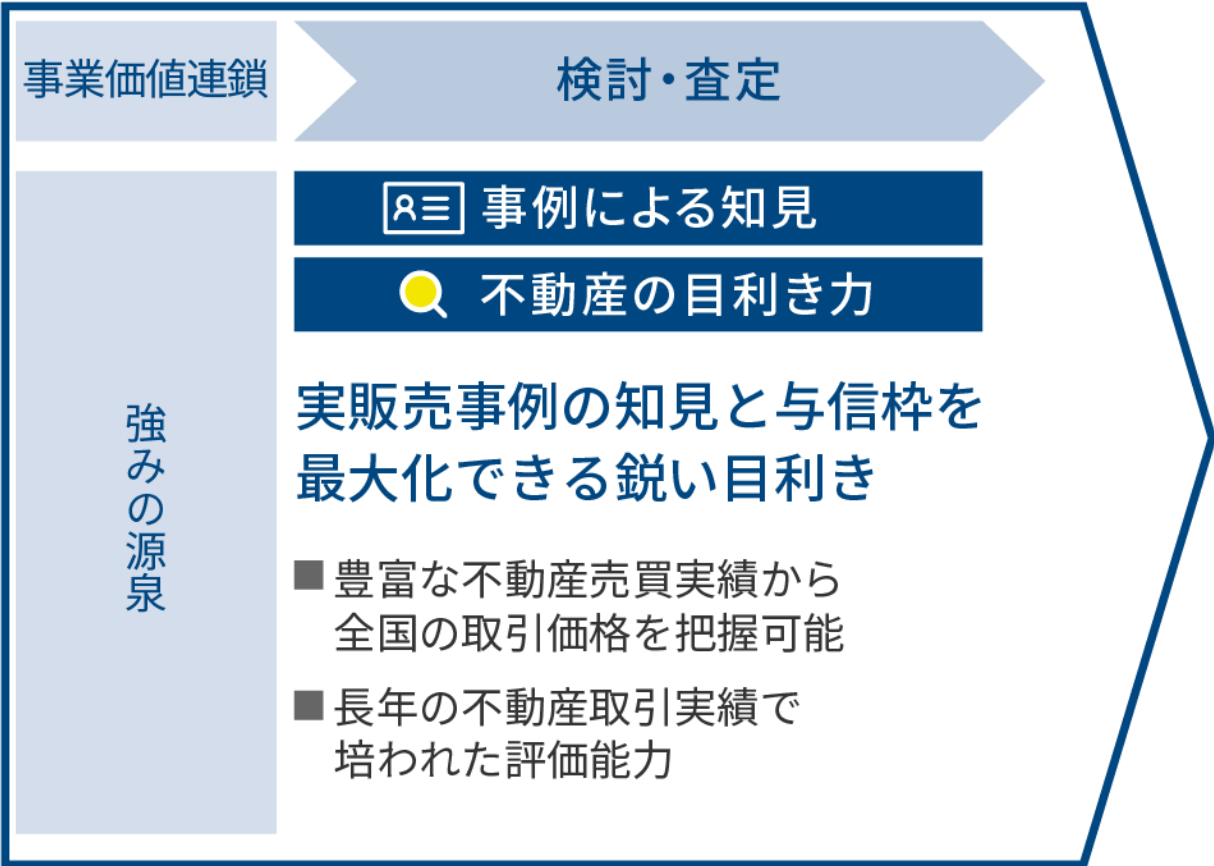
## 圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



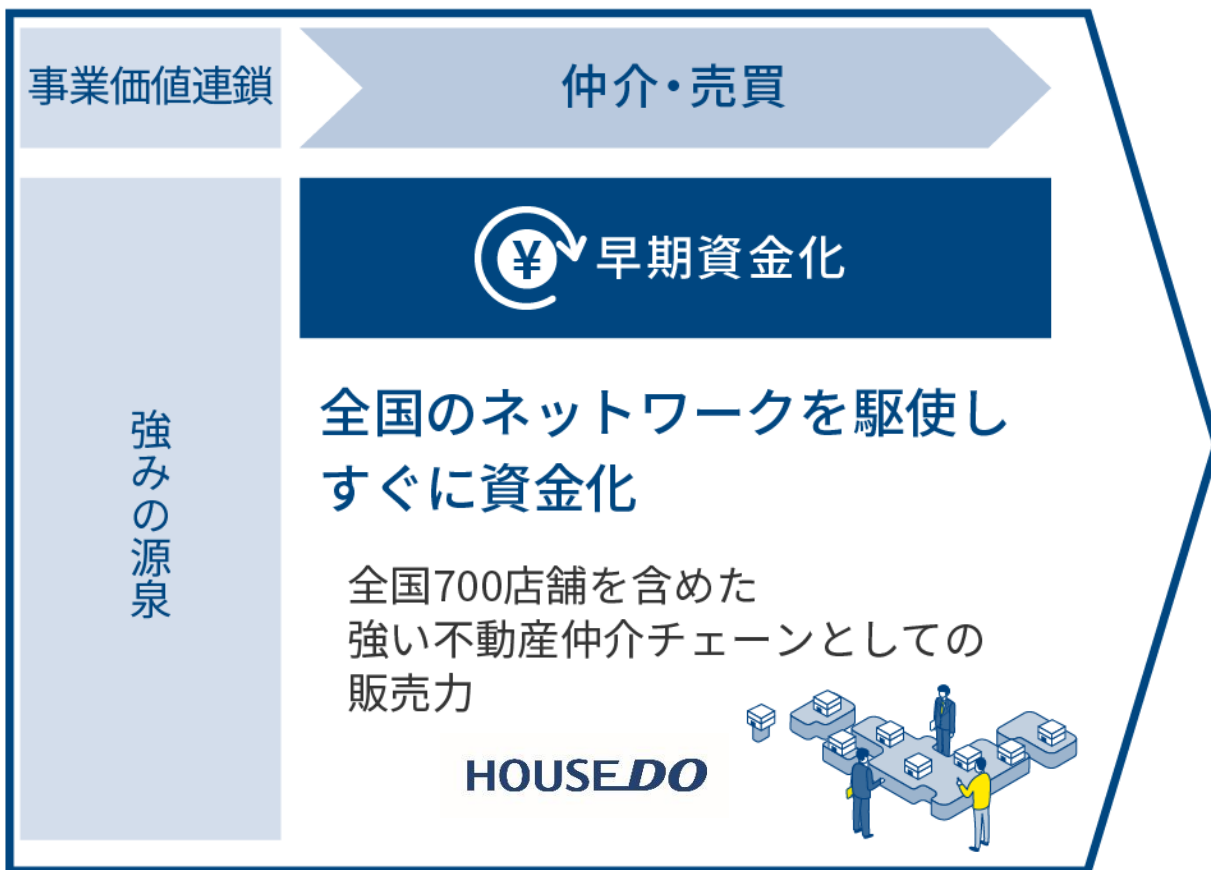
	当社	米国発大手FC	大手不動産	地場不動産
都市部	○	○	◎	×
中間地域	○	○	×	◎
地方	○	×	×	△

# 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

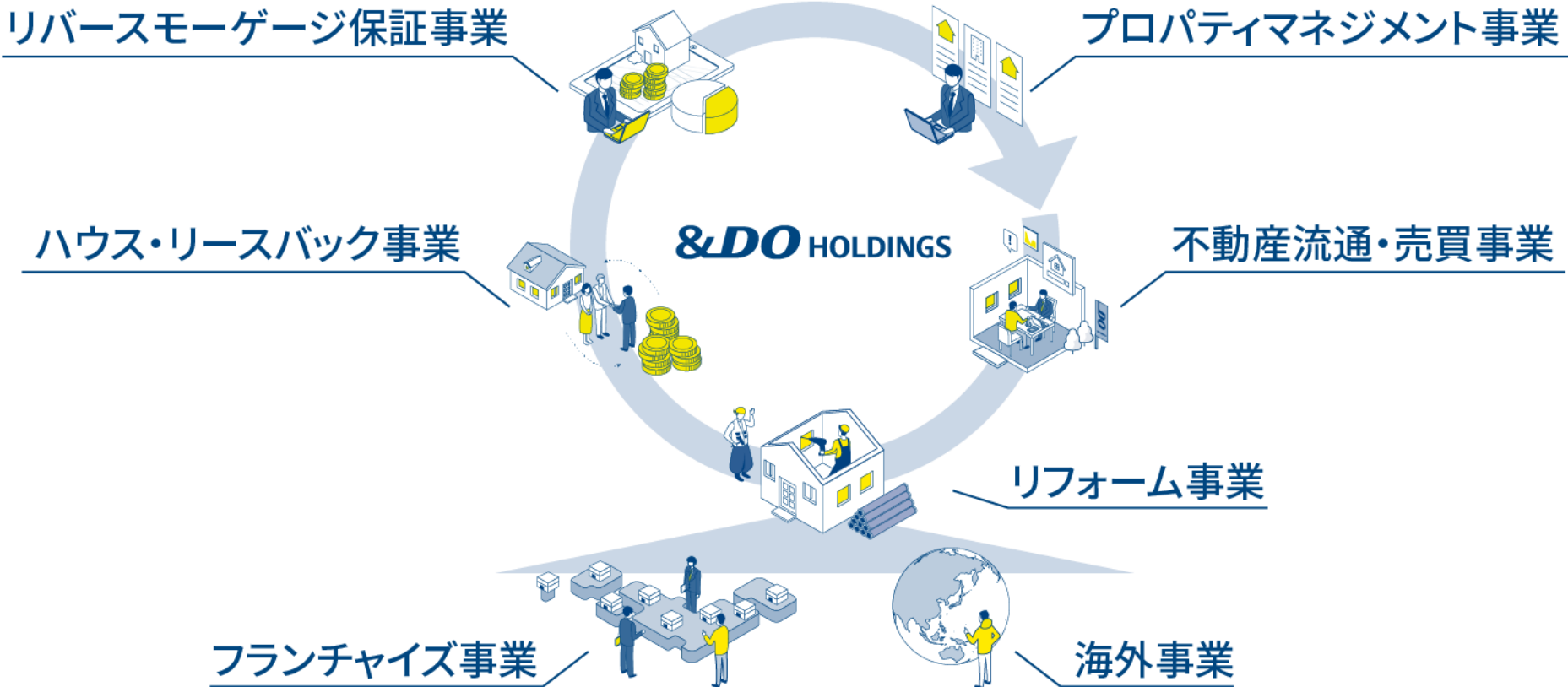
物件が遠くて売却できない

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



7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに

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

13 気候変動に  
具体的な対策を

14 海の豊かさを  
守ろう

15 陸の豊かさも  
守ろう

### 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



5 ジェンダー平等を  
実現しよう

16 平和と公正を  
すべての人に

17 パートナシップで  
目標を達成しよう

### 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



3 すべての人に  
健康と福祉を

4 質の高い教育を  
みんなに

5 ジェンダー平等を  
実現しよう

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

10 人や国の不平等  
をなくそう



# 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](mailto:housedo-ir@housedo.co.jp) TEL：03-5220-7230