

Innovate the Industry

業界を変える!お客様のための業界へ。

2024年6月期 第1四半期 決算説明資料

2023年11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。

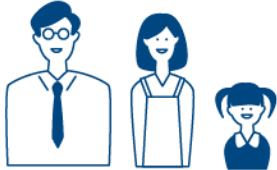


And Doの創出価値と役割

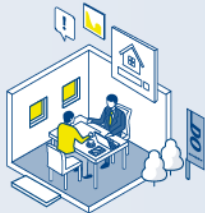
生活者・企業・金融機関に対して、不動産を軸に
時代のニーズに即したソリューションを提供



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. 2024年6月期 第1四半期 連結決算概要**
- 2. 2024年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要**
- 3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画**
- 4. 会社概要**

1. 2024年6月期 第1四半期 **連結決算概要**
2. 2024年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

■ 2024年6月期 第1四半期 事業進捗

■ 第1四半期業績は、過去最高を更新
通期計画達成に向け好調な発進

売上高

153.8 億円

(前年同期比 +60.1%)

営業
利益

9.7 億円

(前年同期比 +182.9%)

経常
利益

8.4 億円

(前年同期比 +191.7%)

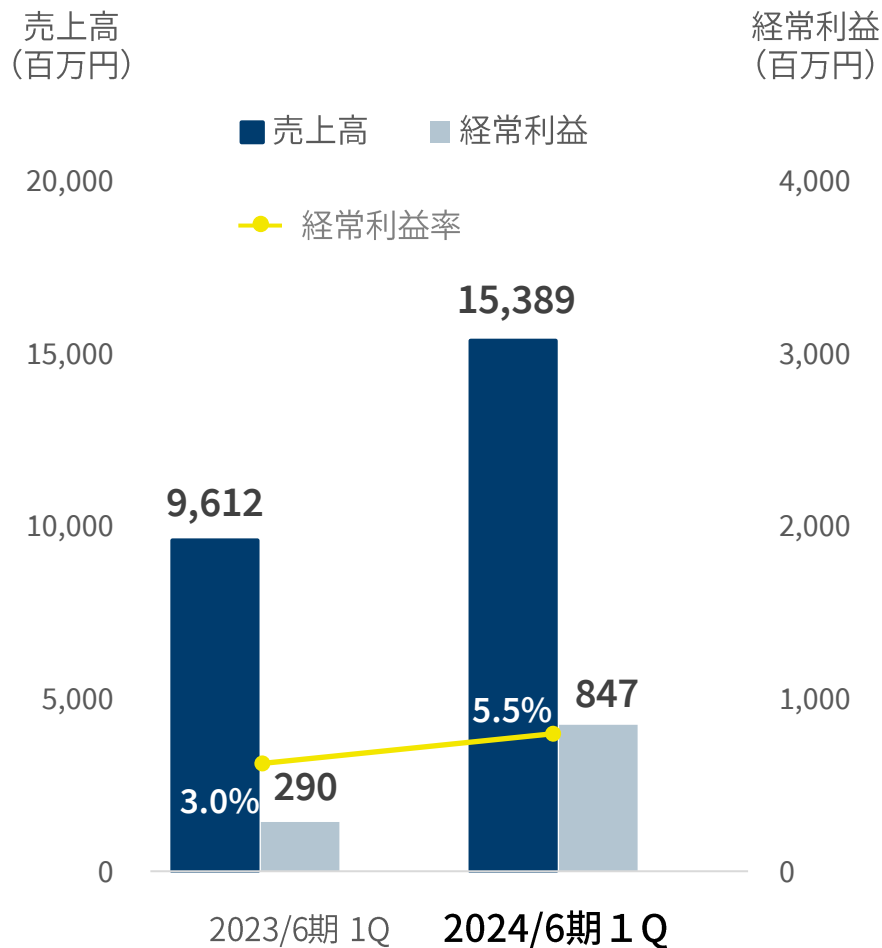
■ トピックス

■ HLBファンド15号への譲渡 40.1億円を実施

■ 2023年10月でハウス・リースバック事業が提供開始から10周年

2024年6月期 第1四半期 連結損益計算書概要

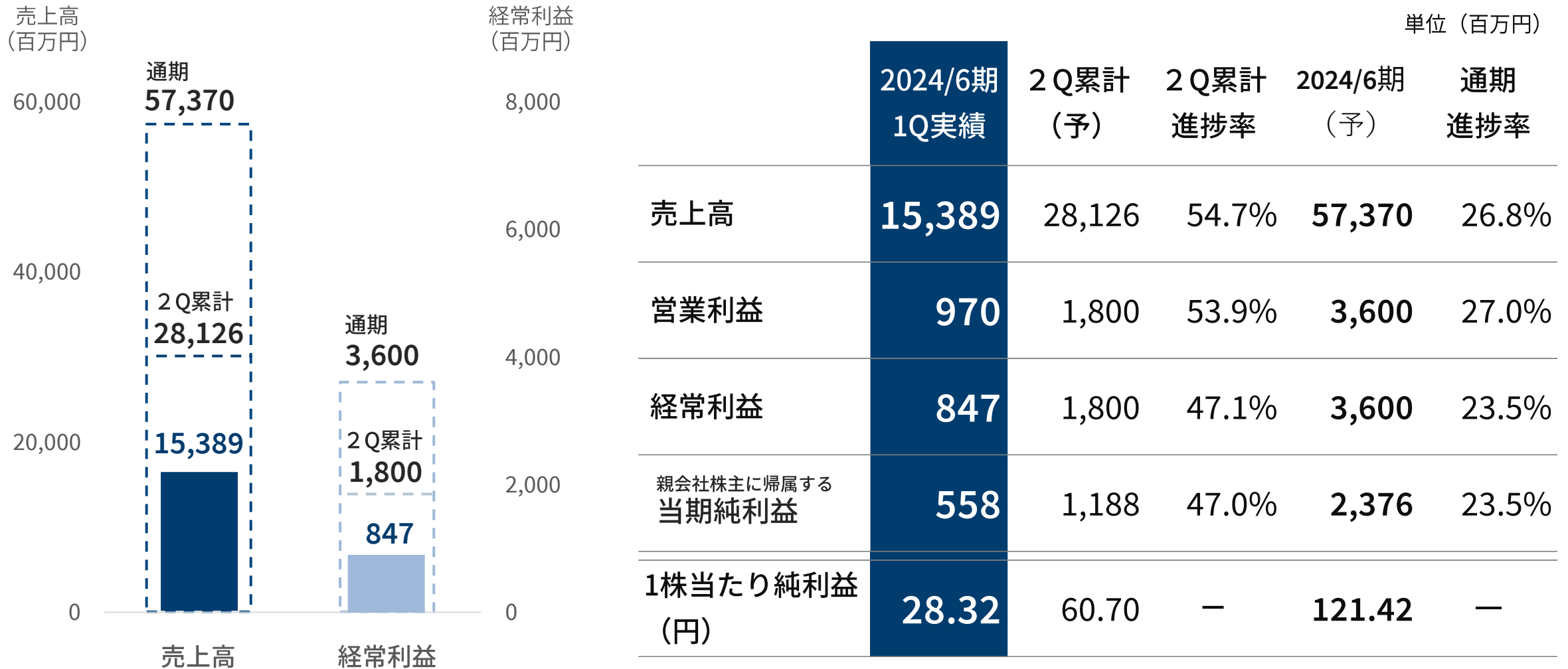
単位（百万円）



(前年同期比較)	2023/6期 1Q		2024/6期 1Q		対前年同期 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	9,612	100.0%	15,389	100.0%	+ 60.1%
売上総利益	3,292	34.2%	4,138	26.9%	+ 25.7%
販売費及び 一般管理費	2,948	30.7%	3,167	20.6%	+ 7.4%
営業利益	343	3.6%	970	6.3%	+ 182.9%
営業外収益	77	0.8%	67	0.4%	▲ 13.5%
営業外費用	130	1.4%	191	1.2%	+ 46.3%
経常利益	290	3.0%	847	5.5%	+ 191.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	174	1.8%	558	3.6%	+ 219.4%
EBITDA ※	500	5.2%	1,225	8.0%	+ 144.8%

※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 + 25.7% 販管費：同 + 7.4% 売上高、各段階利益は過去最高を更新
 ■売上総利益率の低下は、不動産売買、ハウス・リースバックの売却の比重が高まった影響

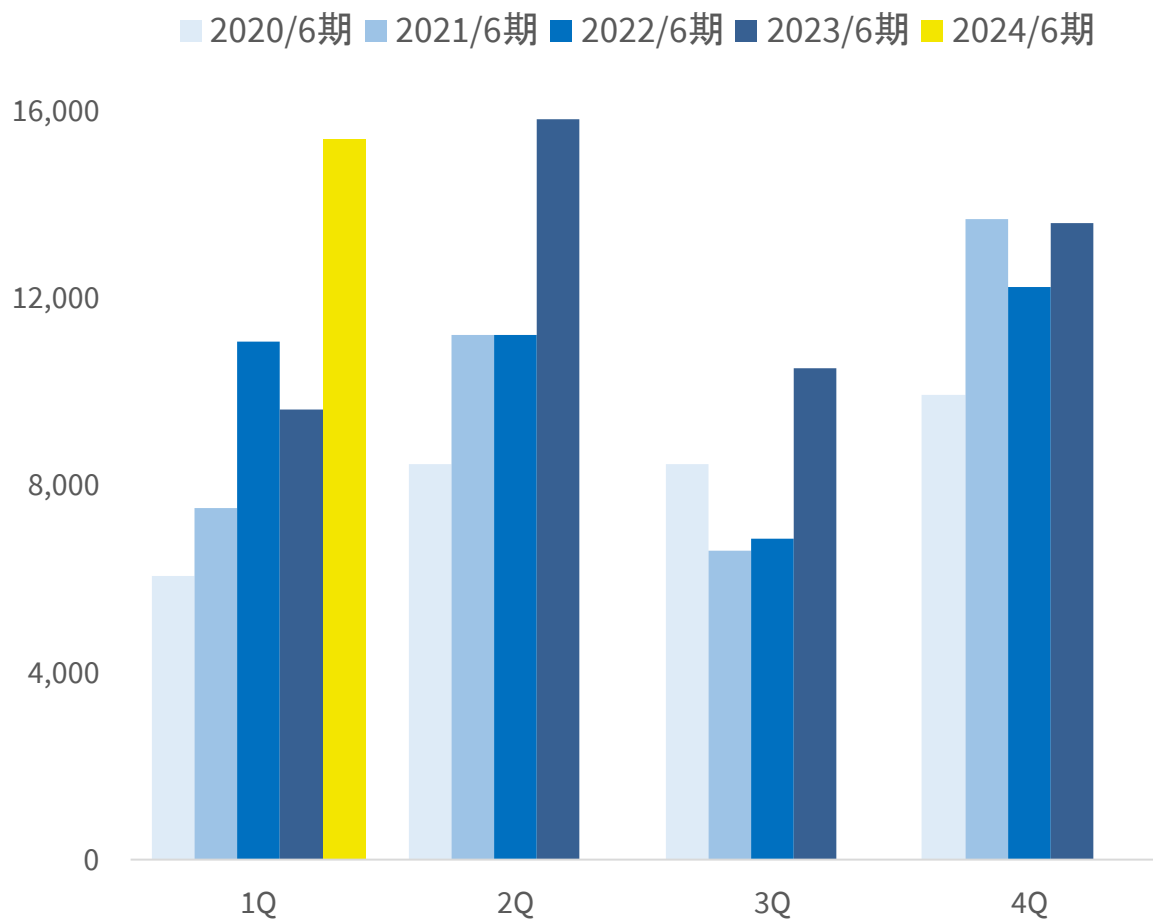


■売上高153.8億円 2Q累計進捗率54.7% 経常利益 8.4億円 → 同 47.1 %

■ハウス・リースバック、不動産売買事業が引き続き牽引、各セグメントも順調に進捗し、好調な発進

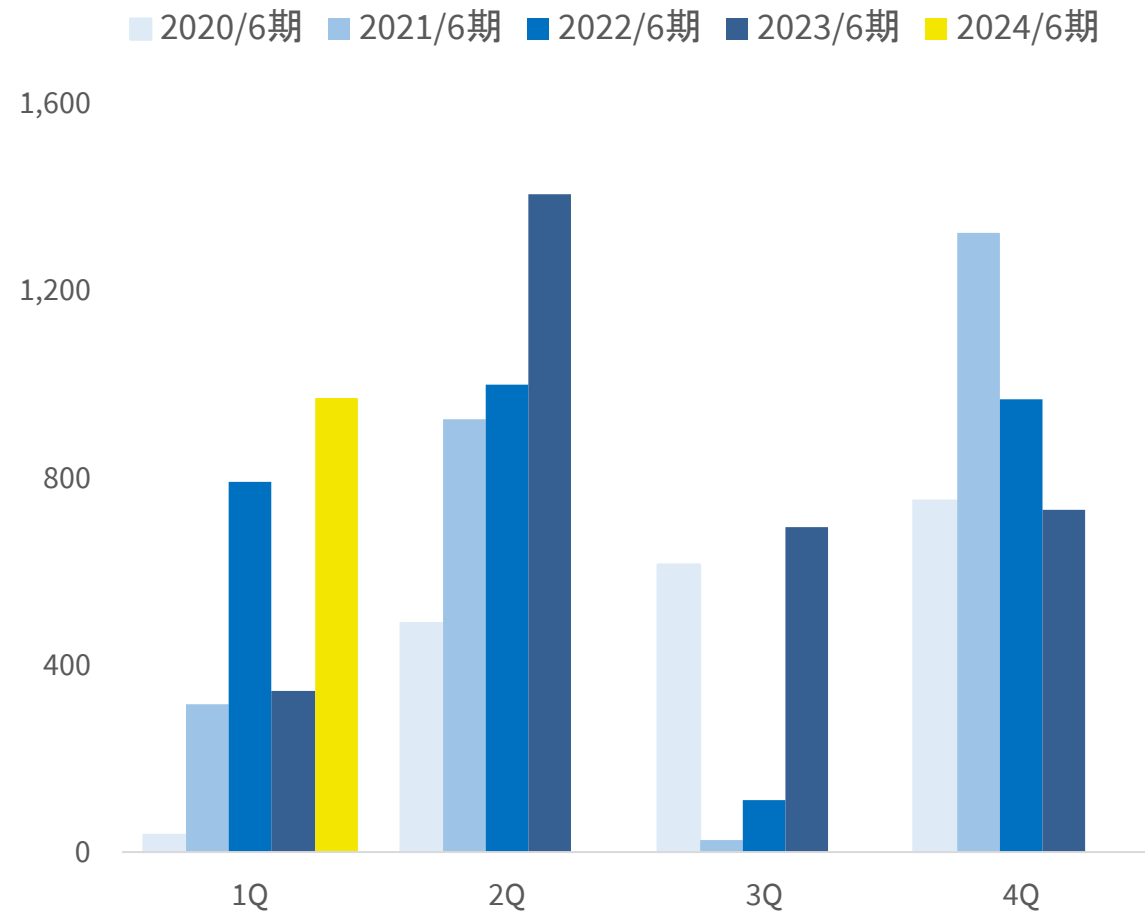
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■ 売上高、営業利益とも第1四半期として過去最高を更新 順調に事業規模を拡大

■新規獲得は堅調に推移 累計加盟店舗数及び開店店舗数は純増ペースに回復

■ 地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

■ 新規加盟店舗数

27 店舗 (前年同期比 +8.0%)

■ 新規オープン店舗数

26 店舗 (前年同期比 ▲16.1%)

■ 累計加盟店舗数

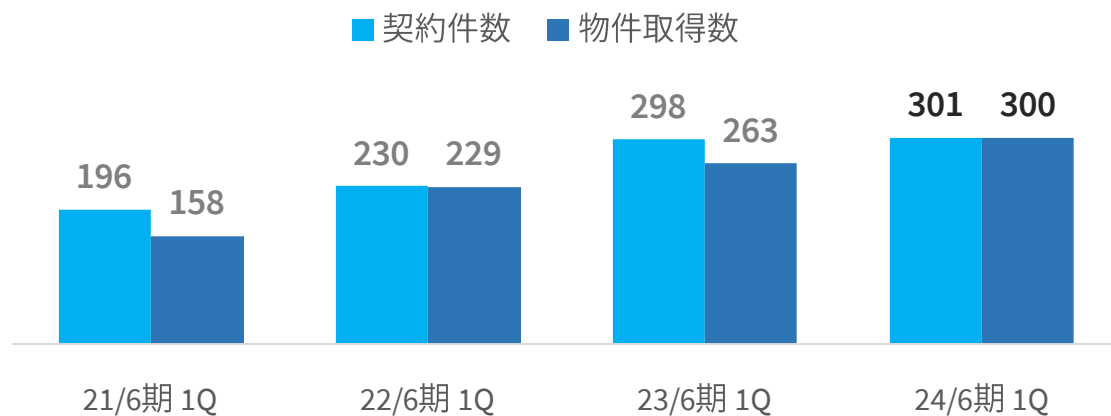
696 店舗 (前期末比 +4)

■ 累計開店店舗数

629 店舗 (前期末比 +6)

■第1四半期は前年同期を上回る流動化を実施するも、保有総額は高水準を維持

■ 新規仕入契約件数・物件取得数



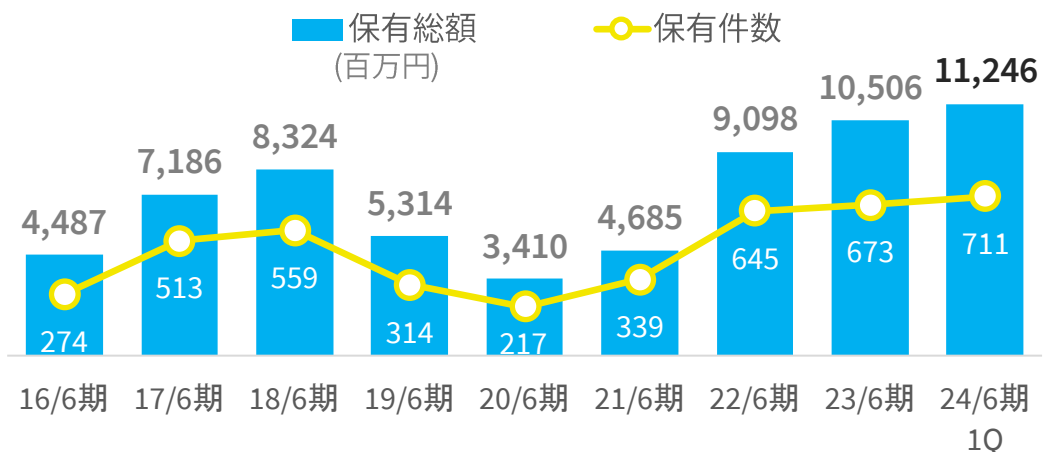
■ 新規仕入契約件数

前年同期比 **+1.0** %

■ 新規物件取得件数

前年同期比 **+14.1** %

■ 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

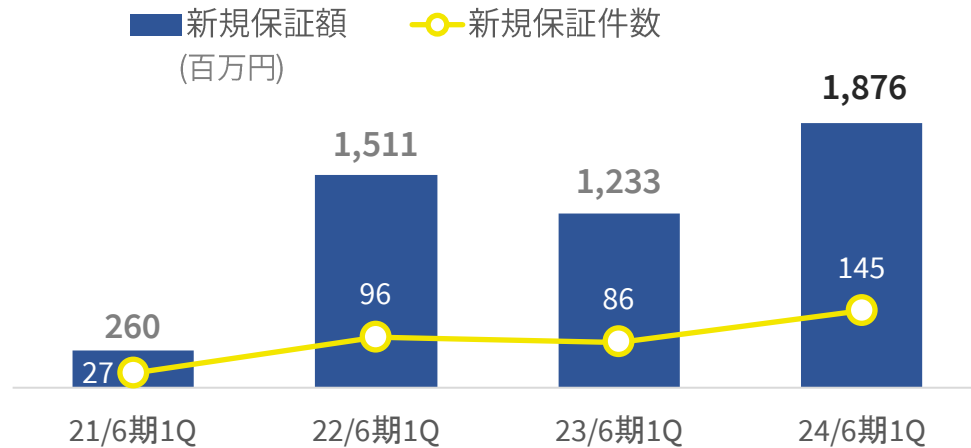
前期末比 **+ 38** 件

■ 累計保有総額

前期末比 **+ 7.4** 億円

■新規保証は前年同期から大幅増 残高の積み上げペースも引き続き伸長

■ 新規保証額・件数



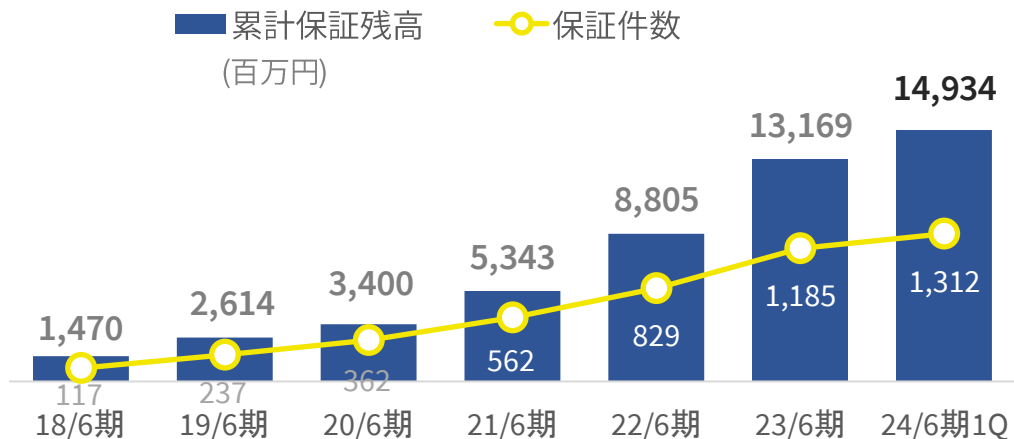
■ 新規保証件数

前年同期比 **+68.6 %**

■ 新規保証額

前年同期比 **+52.1 %**

■ 累計保証残高・件数



■ 累計保証件数

前期末比 **+ 127 件**

■ 累計保証残高

前期末比 **+ 17.6 億円**

49

(2023年11月13日現在)

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
関西みらい銀行	長浜信用金庫
京滋信用組合	南都銀行
湖東信用金庫	りそな銀行

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
呉信用金庫	中国銀行
高知銀行	

関東エリア

朝日信用金庫	昭和信用金庫
足立成和信用金庫	多摩信用金庫
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	東京シティ信用金庫
小松川信用金庫	東京スター銀行
埼玉縣信用金庫	東京東信用金庫
埼玉りそな銀行	東京ベイ信用金庫
さわやか信用金庫	飯能信用金庫
芝信用金庫	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
静岡銀行	富士信用金庫
静岡信用金庫	三島信用金庫
知多信用金庫	

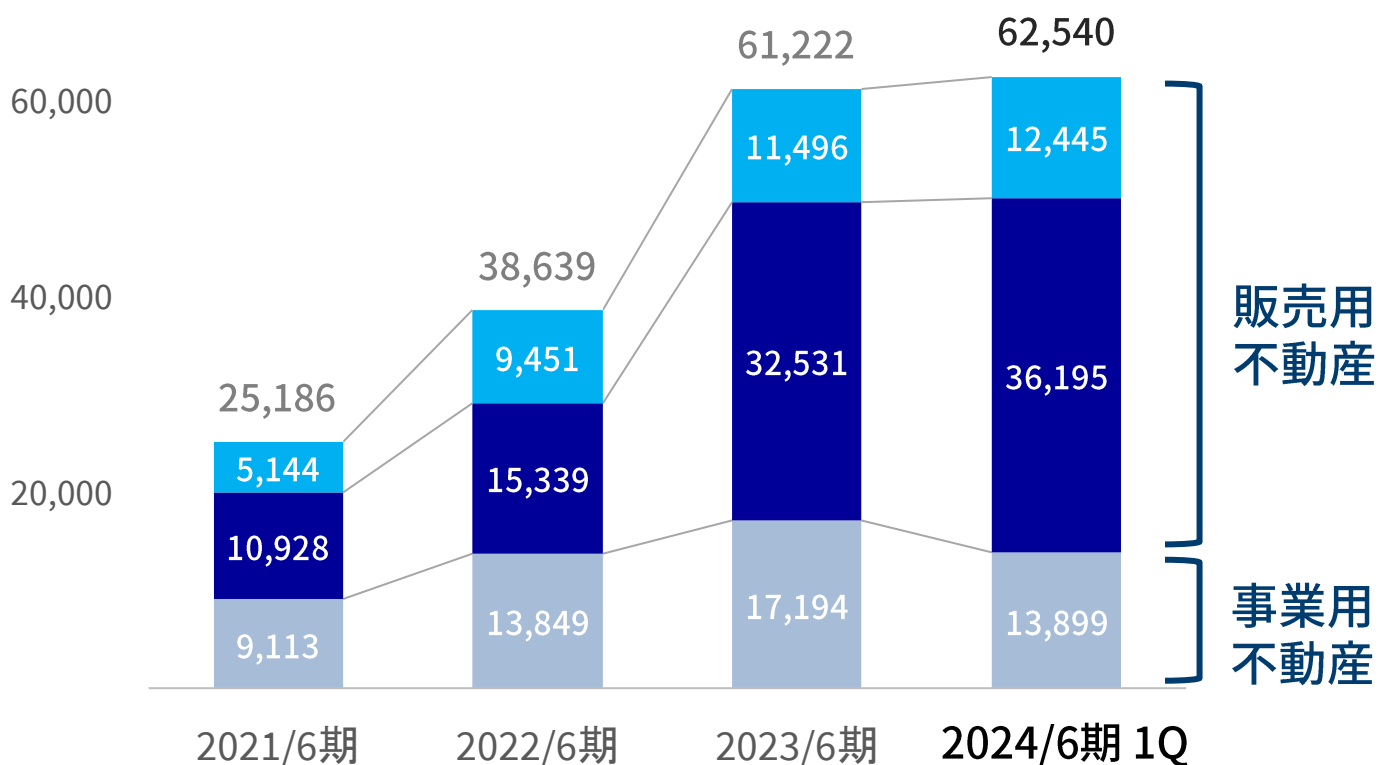
※五十音順、エリア区分は本店所在地

セグメント別主要指標【保有不動産の状況】

- 不動産売買事業は、引き続き仕入を強化しつつ、回転率の向上を図る
- 固定資産の減少は、大型物件の一部販売用への振替によるもの

(百万円)

80,000 ■ 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 **+ 9.4 億円**

■ 不動産売買事業

前期末比 **+ 36.6 億円**

■ 固定資産（土地・建物）

前期末比 **▲ 32.9 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)	2023/6期	2024/6期 1Q	増減
流動資産	58,873	60,354	+ 1,480
現金及び預金	10,314	7,334	▲ 2,979
棚卸資産	44,193	48,844	+ 4,650
その他	4,365	4,174	▲ 190
固定資産	24,154	20,825	▲ 3,328
有形固定資産	17,386	14,106	▲ 3,280
無形固定資産	1,476	1,480	+ 3
投資その他の資産	5,290	5,239	▲ 51
資産合計	83,027	81,179	▲ 1,848
流動比率	173.9%	174.7%	+0.8pt
固定比率	157.3%	136.2%	▲21.1pt

(百万円)	2023/6期	2024/6期 1Q	増減
負債	67,632	65,854	▲ 1,778
流動負債	33,849	34,542	+ 693
固定負債	33,783	31,311	▲ 2,471
純資産	15,395	15,325	▲ 69
株主資本	15,343	15,263	▲ 80
その他包括利益累計	11	22	+ 10
新株予約権	40	39	▲ 0
負債純資産合計	83,027	81,179	▲ 1,848
D/Eレシオ	+4.0倍	+3.9倍	▲0.1倍
自己資本比率	18.5%	18.8%	+0.3pt

- 不動産売買事業は仕入・販売ともに好調 在庫は充実させながらも回転率向上を図る
- 固定資産の一部を販売用不動産へ振り替え 財務体質を強化しつつ、収益力向上へ

販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

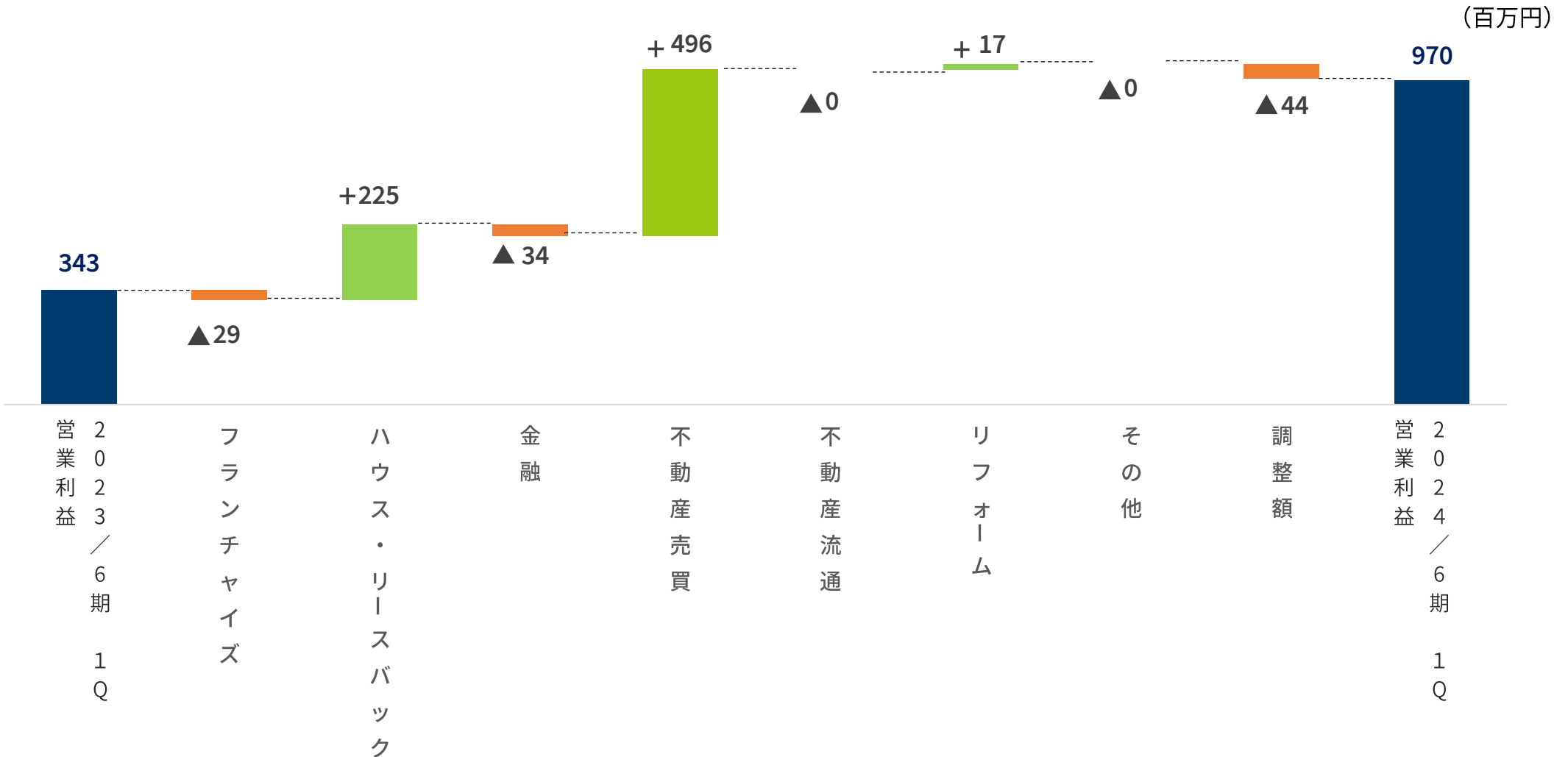
	2023/6期 1Q		2024/6期 1Q		増減率
	売上	対比	売上	対比	
販売費及び 一般管理費	2,948	30.7%	3,167	20.6%	+ 7.4%
人件費	1,197	12.5%	1,165	7.6%	▲ 2.6%
広告宣伝費	489	5.1%	494	3.2%	+ 1.0%
事務所維持費	82	0.9%	75	0.5%	▲ 8.6%
その他販売管理費	1,180	12.3%	1,432	9.3%	+ 21.4%
(売上総利益)	3,292	34.2%	4,138	26.9%	

- 売上増に伴う変動費関連が増加するも、販管費はグループ全体としてコントロール
- その他販管費は、引き続きハウス・リースバック、不動産売買事業の成長に伴う租税公課、支払手数料等の増加

1. 2024年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2024年6月期 第1四半期 **セグメント別決算概要**
3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

単位 (百万円)	売上高			営業利益		
	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	増減率	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	増減率
フランチャイズ事業	790	798	+ 1.0%	519	490	▲ 5.7%
ハウス・リースバック事業	4,301	6,268	+ 45.7%	550	775	+ 40.9%
金融事業	165	111	▲ 32.6%	51	16	▲ 67.8%
不動産売買事業	3,528	7,352	+ 108.4%	267	763	+ 185.5%
不動産流通事業	475	432	▲ 9.0%	151	150	▲ 0.6%
リフォーム事業	566	608	+ 7.3%	35	52	+ 48.6%
その他	0	0	▲ 69.3%	▲ 2	▲ 3	—
調整額	▲ 215	▲ 182	—	▲ 1,230	▲ 1,275	—
合計	9,612	15,389	+ 60.1%	343	970	+ 182.9%

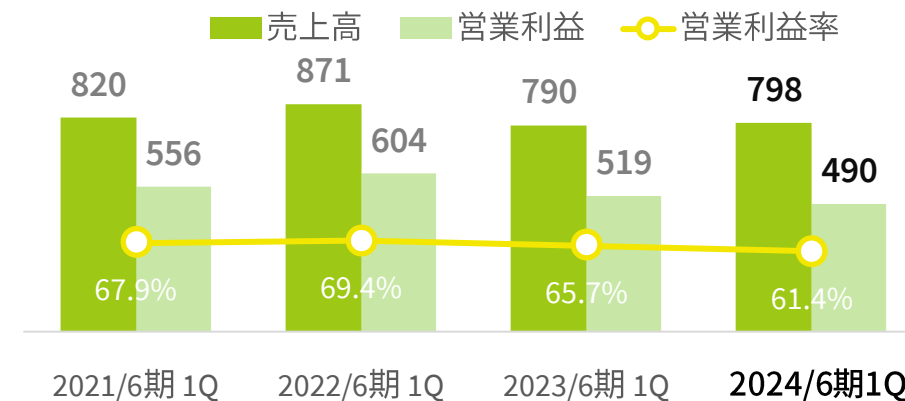
■ ハウス・リースバック、不動産売買事業が順調に拡大
■ フランチャイズ事業は、店舗数回復に伴い、今後の収益改善を見込む



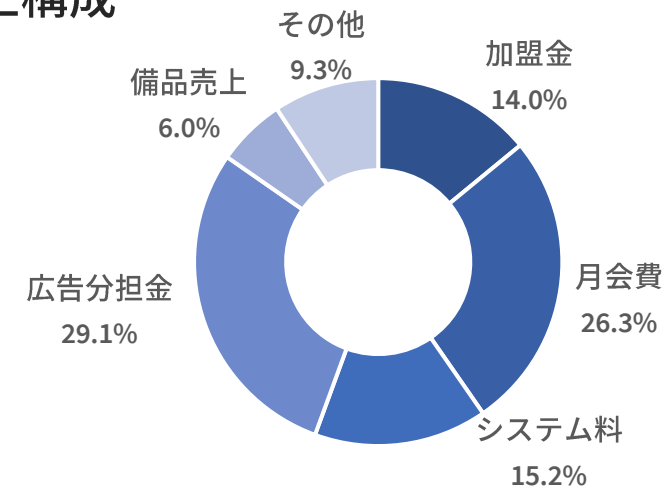
■ セグメント業績

	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	790	798	+ 1.0%	3,535	22.6%
営業利益 (百万円)	519	490	▲ 5.7%	2,250	21.8%
営業利益率 (%)	65.7%	61.4%	—	63.6%	—
累計加盟店舗数	682	696	—	752	—
累計開店店舗数	607	629	—	683	—

■ 売上高・営業利益推移

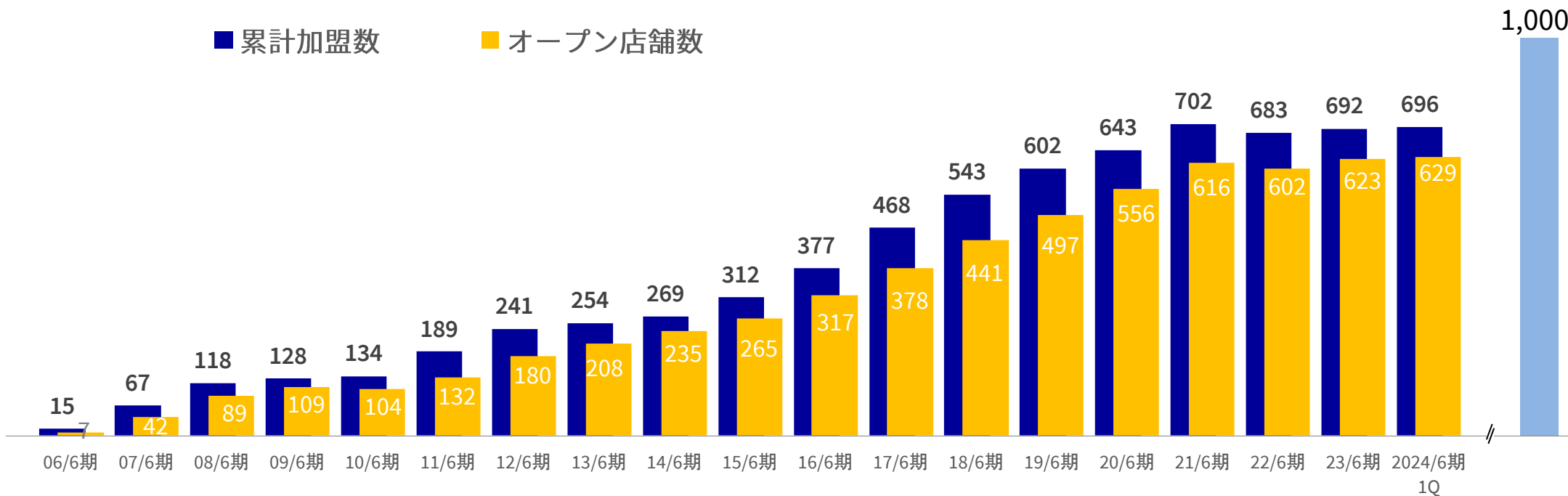


■ 売上構成



- 店舗数の純増に伴い、増収ペースへ回復基調 人材、プロモーション強化により利益は微減
- 累計加盟・開店店舗数の増加により、収益面は後追いで改善を見込む

2023年9月末日現在 **696店舗** ※内準備中 67店舗
(レントドゥ含む)



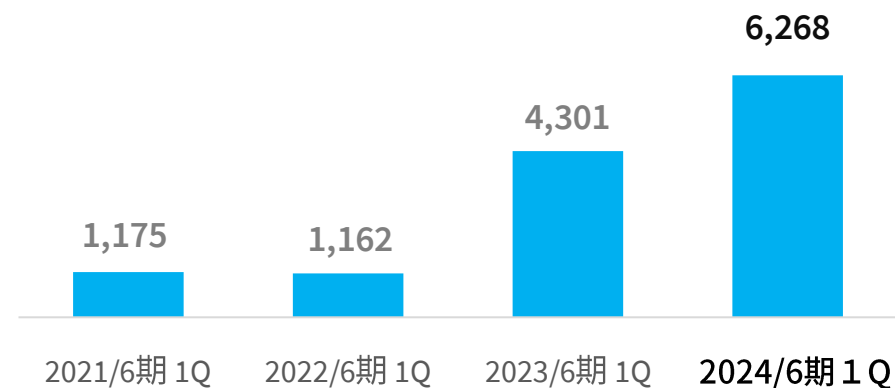
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	575	74	3	11	663
直営店	8	19	2	4	33
合計	583	93	5	15	696

■ セグメント業績

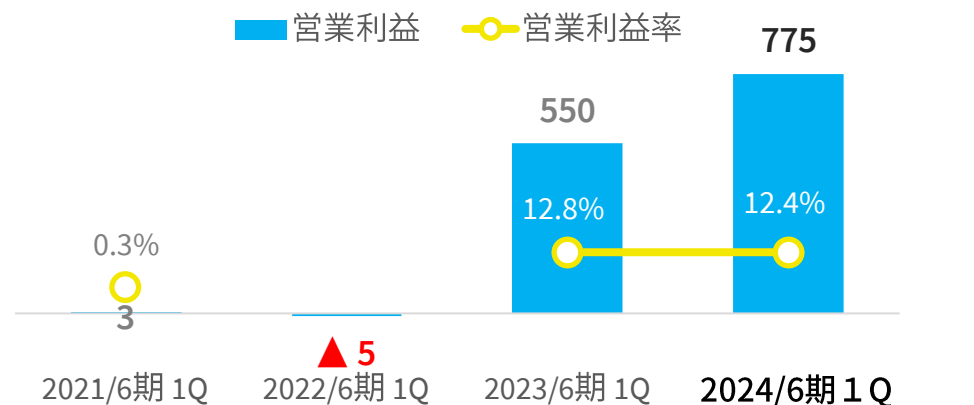
	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	4,301	6,268	+ 45.7%	24,683	25.4%
営業利益 (百万円)	550	775	+ 40.9%	3,350	23.2%
営業利益率 (%)	12.8%	12.4%	—	13.6%	—
匿名組合投資利益 含む利益	561	794	+ 41.5%	—	—
匿名組合投資利益 含む利益率	13.0%	12.6%	—	—	—
契約件数	298	301	+ 1.0%	1,284	23.4%
物件取得数	263	300	+ 14.1%	1,260	23.8%
保有物件総額 ※ (百万円)	9,524	10,939	—	11,846	—

※退去分除く簿価ベース

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



※2021/6期は、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

- 不動産売買事業との投下資本調整により、仕入契約件数は前年同期から横ばいで推移
- 保有総額は引き続き高水準を維持 HLB15号への譲渡により業績は前年同期を大きく上回る

ハウス・リースバック事業（匿名組合投資利益考慮）

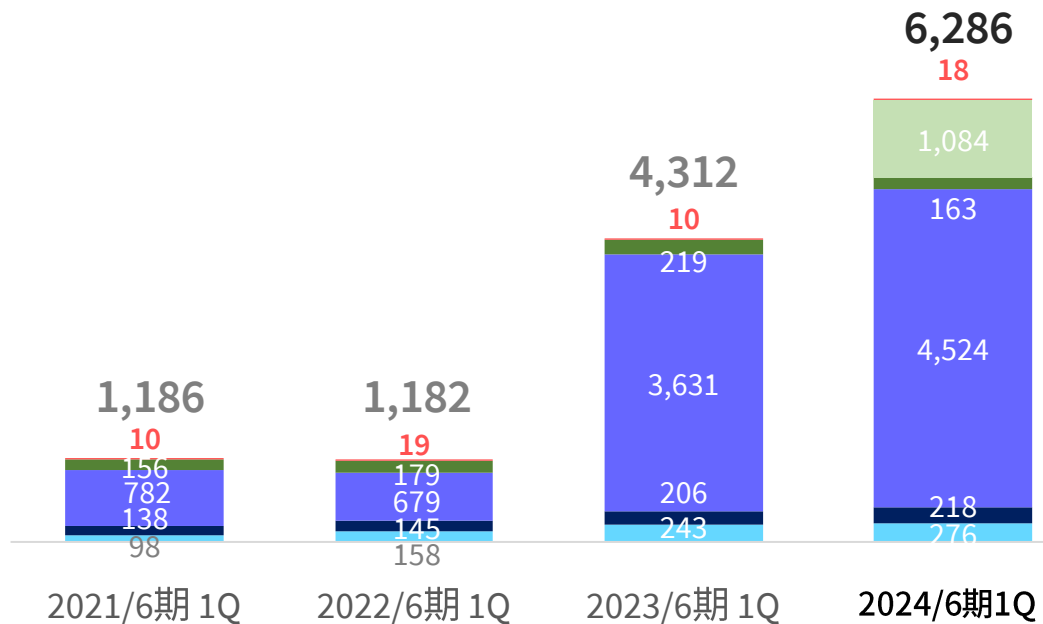
■ HLBファンドからの利益分配（匿名組合投資利益：営業外収益）をセグメント業績に含むと仮定

売上高推移

百万円

前年同期比 **+45.8%**

- HLB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

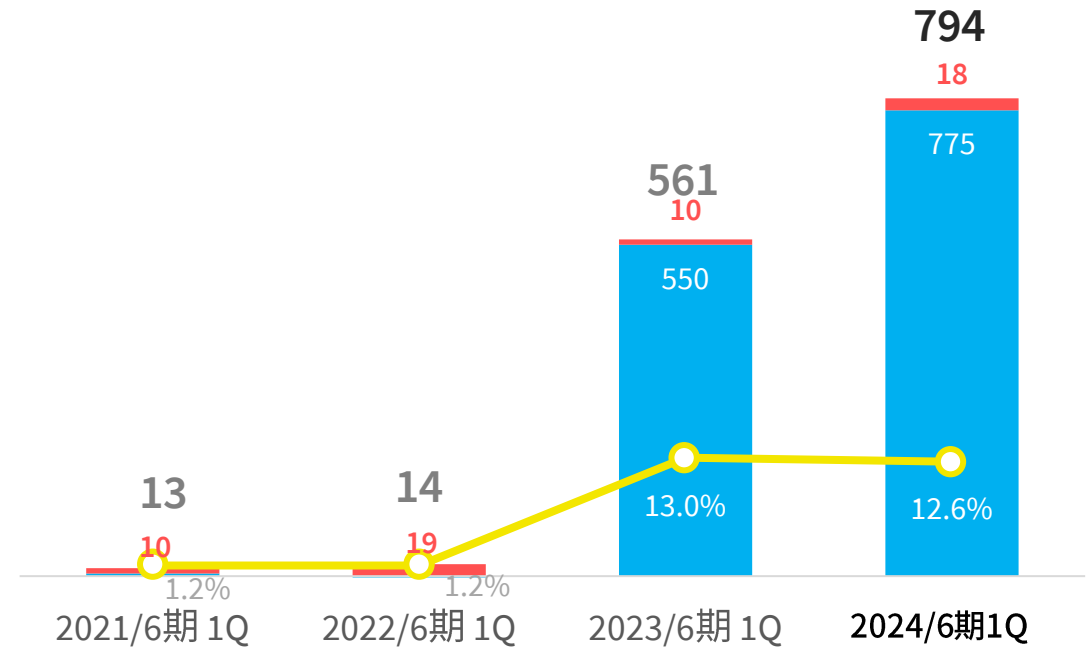


営業利益推移

百万円

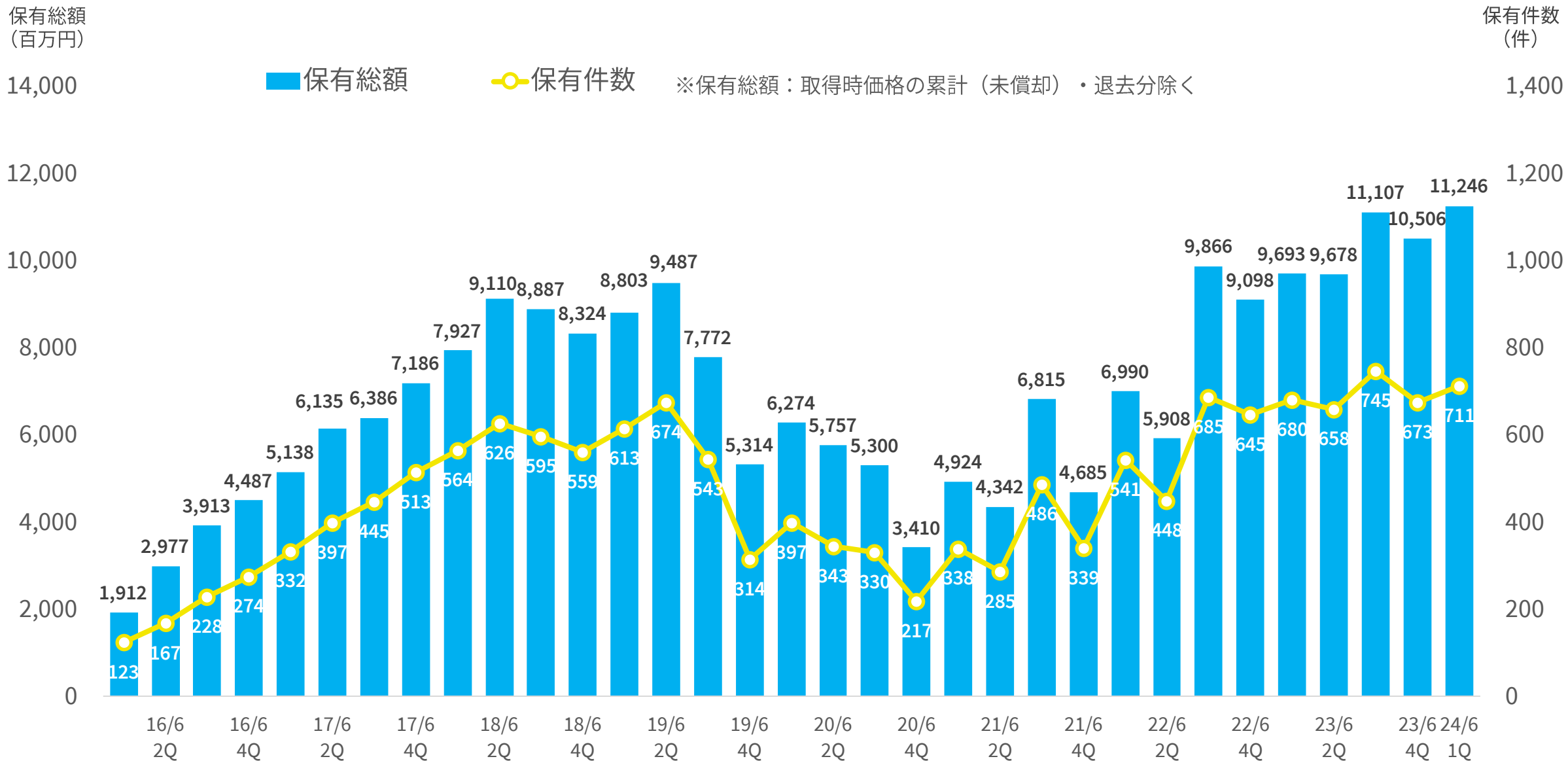
前年同期比 **+41.5%**

- 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、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

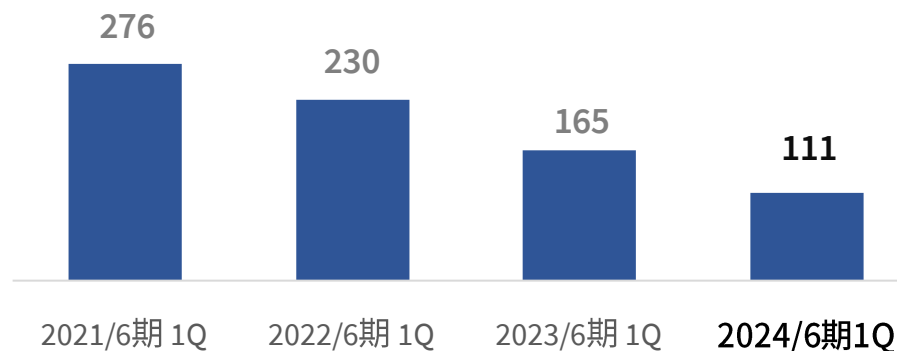
ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数



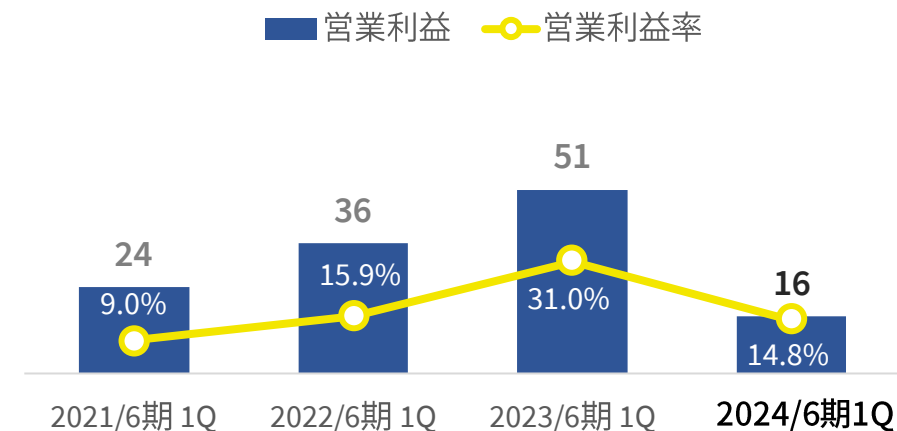
■ セグメント業績

	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	165	111	▲ 32.6%	530	21.0%
営業利益 (百万円)	51	16	▲ 67.8%	120	13.8%
営業利益率 (%)	31.0%	14.8%	—	22.6%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	86	145	+ 68.6%	800	18.1%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	10,002	14,934	—	23,880	—
不動産担保融資 残高 (百万円)	4,060	2,289	—	2,000	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



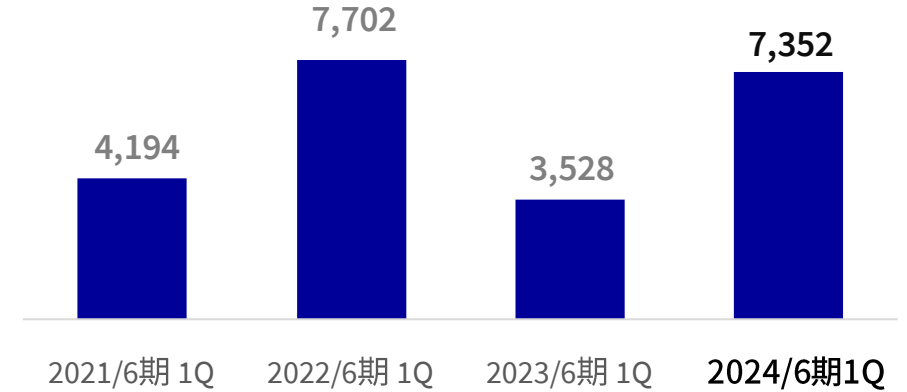
■ リバースモーゲージ 累計保証残高は約150億円まで積み上げ

■ 不動産担保ローン縮小の影響による減収は続くも、計画対比では順調に推移

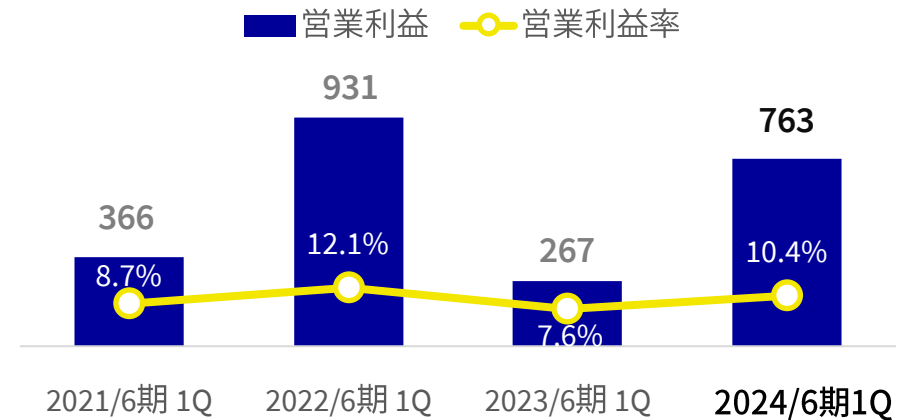
■ セグメント業績

	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	3,528	7,352	+ 108.4%	25,039	29.4%
営業利益 (百万円)	267	763	+ 185.5%	2,220	34.4%
営業利益率 (%)	7.6%	10.4%	—	8.9%	—
取引件数	146	172	+ 17.8%	877	19.6%

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



※2021/6期は、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

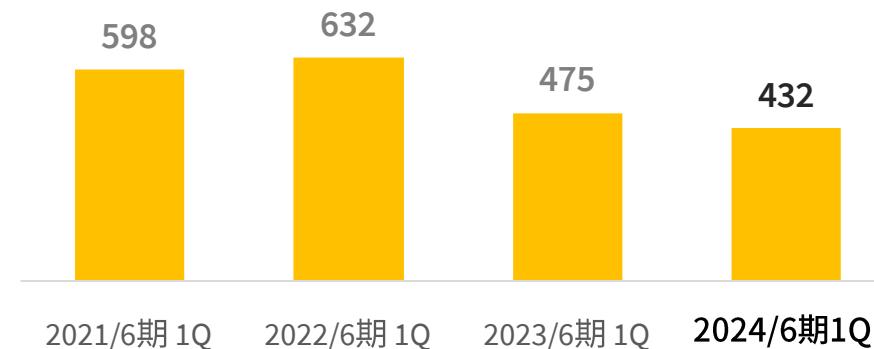
■ 販売が引き続き堅調に推移 十分な在庫確保により、前年同期から大幅伸長

■ 中古住宅買取再販を強化 仕入は継続しつつ、回転率向上による資本効率改善を図る

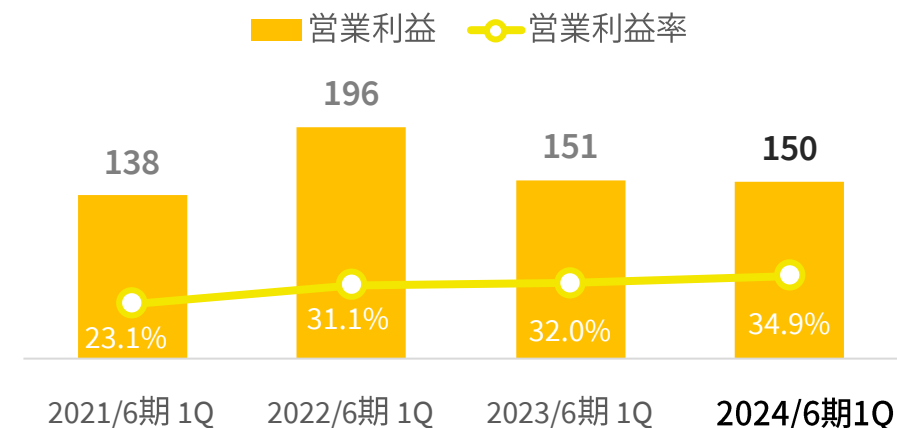
■ セグメント業績

	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高（百万円）	475	432	▲ 9.0%	1,686	25.6%
営業利益（百万円）	151	150	▲ 0.6%	500	30.2%
営業利益率（%）	32.0%	34.9%	—	29.6%	—
仲介件数	557	433	▲ 22.3%	1,885	23.0%
仲介手数料率	4.70%	4.57%	—	4.80%	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



※2021/6期は、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

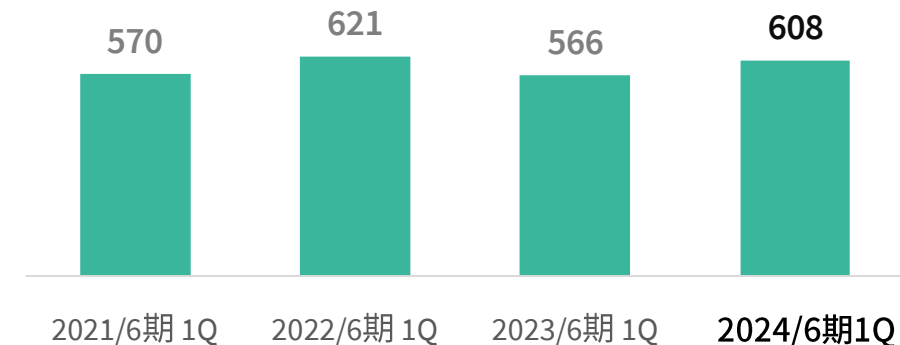
■ 成長強化事業への人員シフトにより前年同期から微減も、計画対比の進捗率は良好

■ 仕入・販売両面で不動産売買事業との連携を強化し、グループ業績向上に貢献

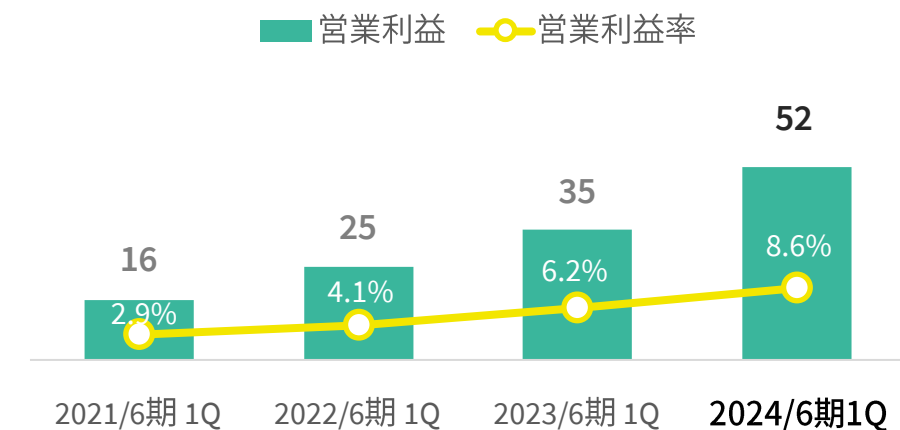
セグメント業績

	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	566	608	+ 7.3%	2,530	24.0%
営業利益 (百万円)	35	52	+ 48.6%	220	23.9%
営業利益率 (%)	6.2%	8.6%	—	8.7%	—
契約件数	415	391	▲ 5.8%	1,618	24.2%
完工件数	429	393	▲ 8.4%	1,609	24.4%

売上高推移



営業利益推移



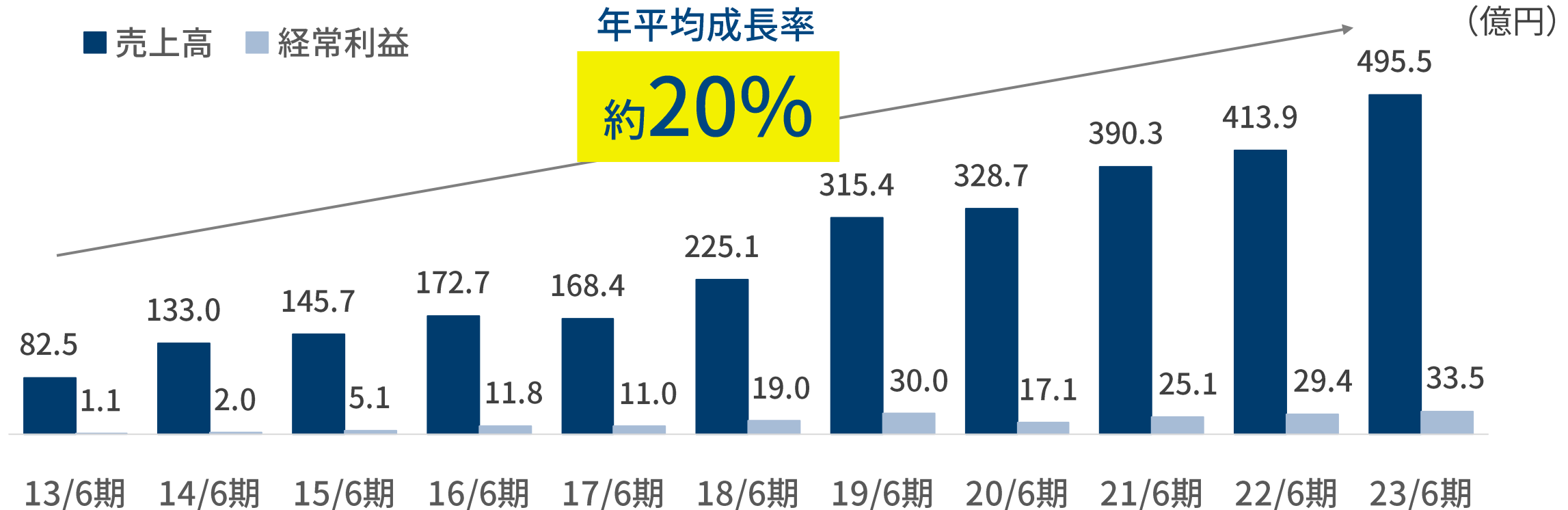
■成長強化事業への人員シフトにより販管費は抑制するも、生産性向上により前年同期を上回る

■不動産流通事業の店舗統合により中古＋リフォームは減少した一方、単価向上により業績は堅調に推移

1. 2024年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2024年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
- 3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画**
4. 会社概要

現在までの業績推移

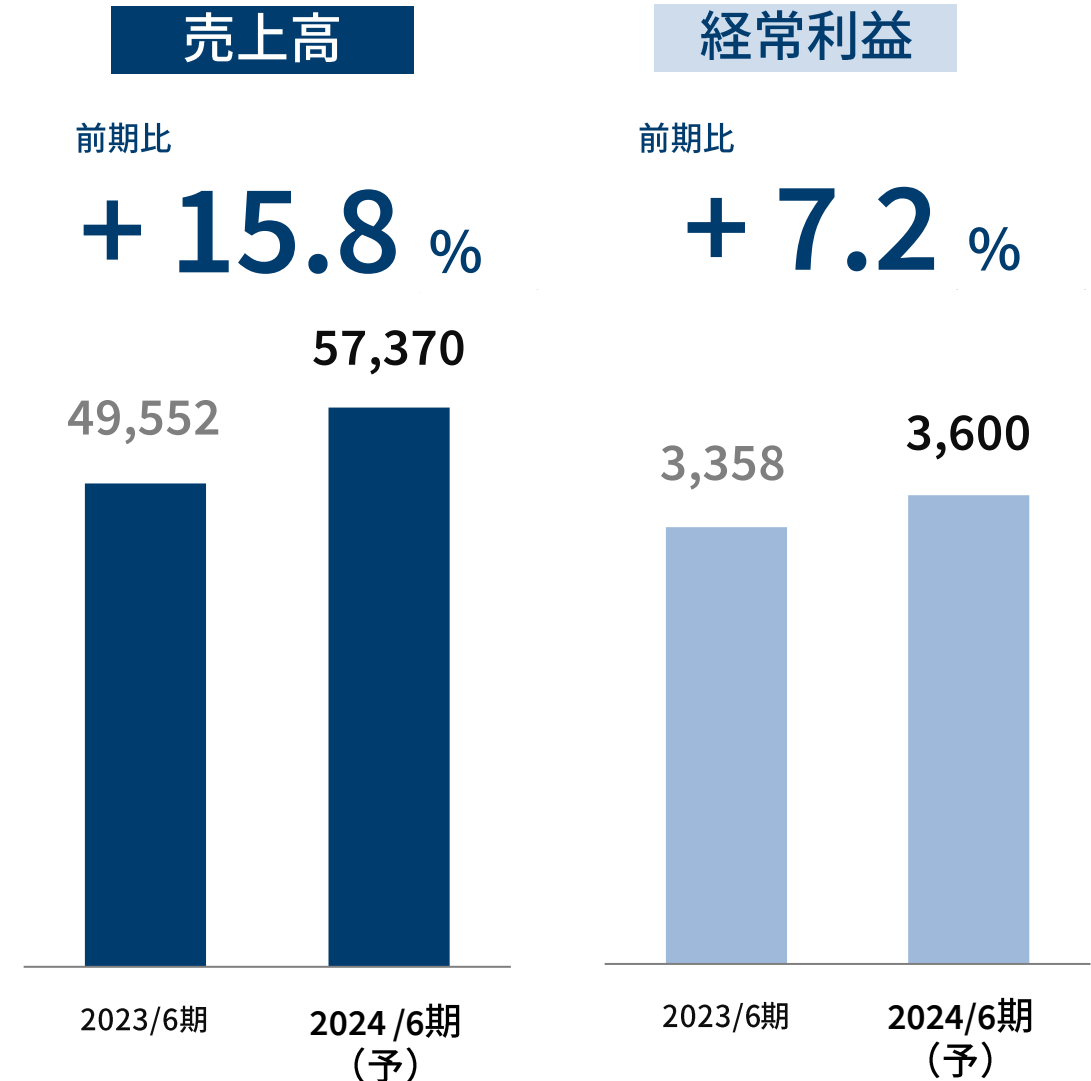
- 売上高は過去10年間で、年平均20%で成長
- コロナ禍を経て、当期は過去最高の経常利益を更新



2024年6月期計画：連結業績予想

単位（百万円）

	2023/6期 実績	2024/6期 (予)	対前期 増減率
売上高	49,552	57,370	+ 15.8%
営業利益	3,176	3,600	+ 13.3%
経常利益	3,358	3,600	+ 7.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,195	2,376	+ 8.2%
1株当たり 純利益（円）	112.19	121.42	—
1株当たり 配当金（円）	40.00	43.00	+3.00
配当性向	35.7%	35.4%	—



- フランチャイズ事業は人材、販促へ積極投資、店舗数純増ペースの回復を図る
- ハウス・リースバック、不動産売買事業は、引き続きグループを牽引
- 金融事業は、リバースモーゲージ保証のさらなる拡大と着実な成長に努める

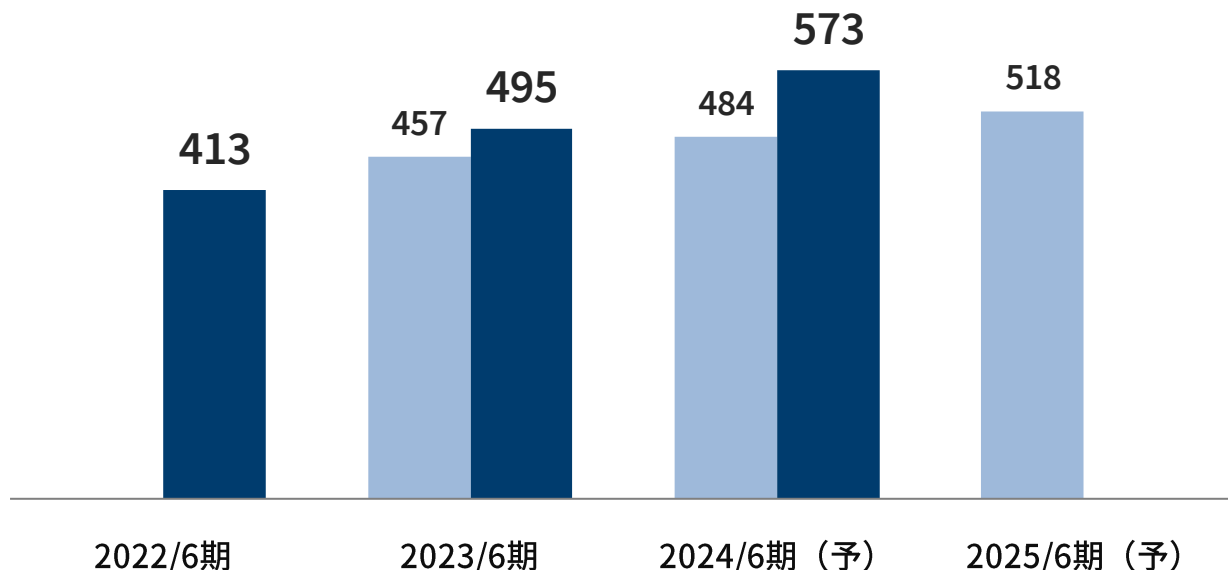
単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2023/6期 実績	2024/6期 (予)	増減率	2023/6期 実績	2024/6期 (予)	増減率
■ フランチャイズ事業	3,214	3,535	+ 10.0%	2,054	2,250	+ 9.5%
■ ハウス・リースバック事業	22,306	24,683	+ 10.7%	3,250	3,350	+ 3.1%
■ 金融事業	525	530	+ 0.9%	116	120	+ 3.3%
■ 不動産売買事業	19,895	25,039	+ 25.9%	1,782	2,220	+ 24.6%
■ 不動産流通事業	1,807	1,686	▲ 6.7%	546	500	▲ 8.4%
■ リフォーム事業	2,529	2,530	+ 0.0%	218	220	+ 0.8%

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)

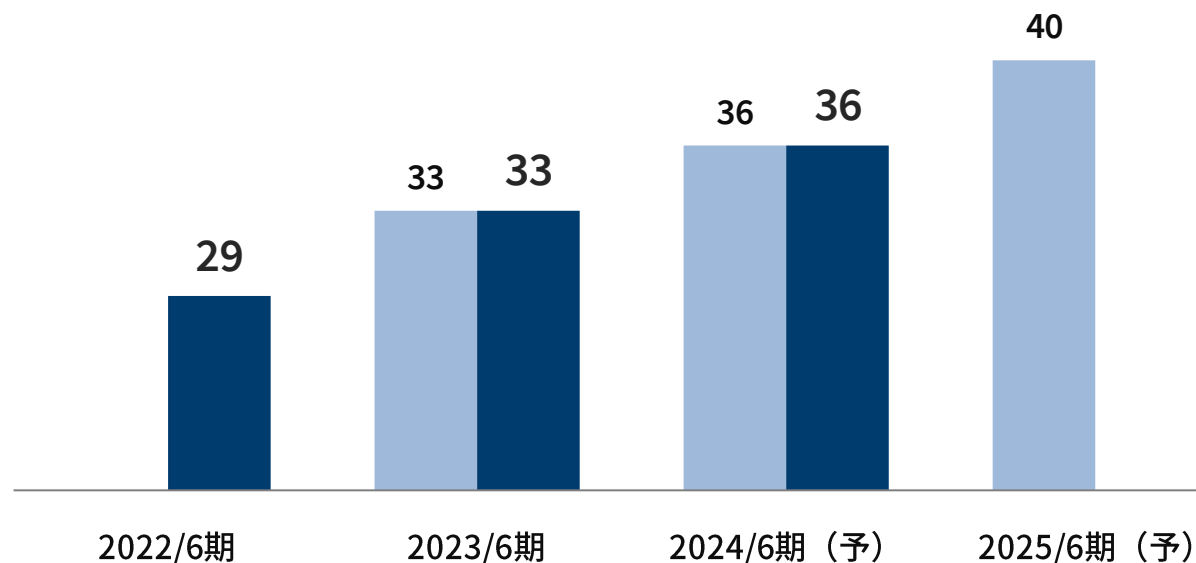
■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



経常利益計画

(億円)

■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



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

※目標値は、2022年3月31日発表時点

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



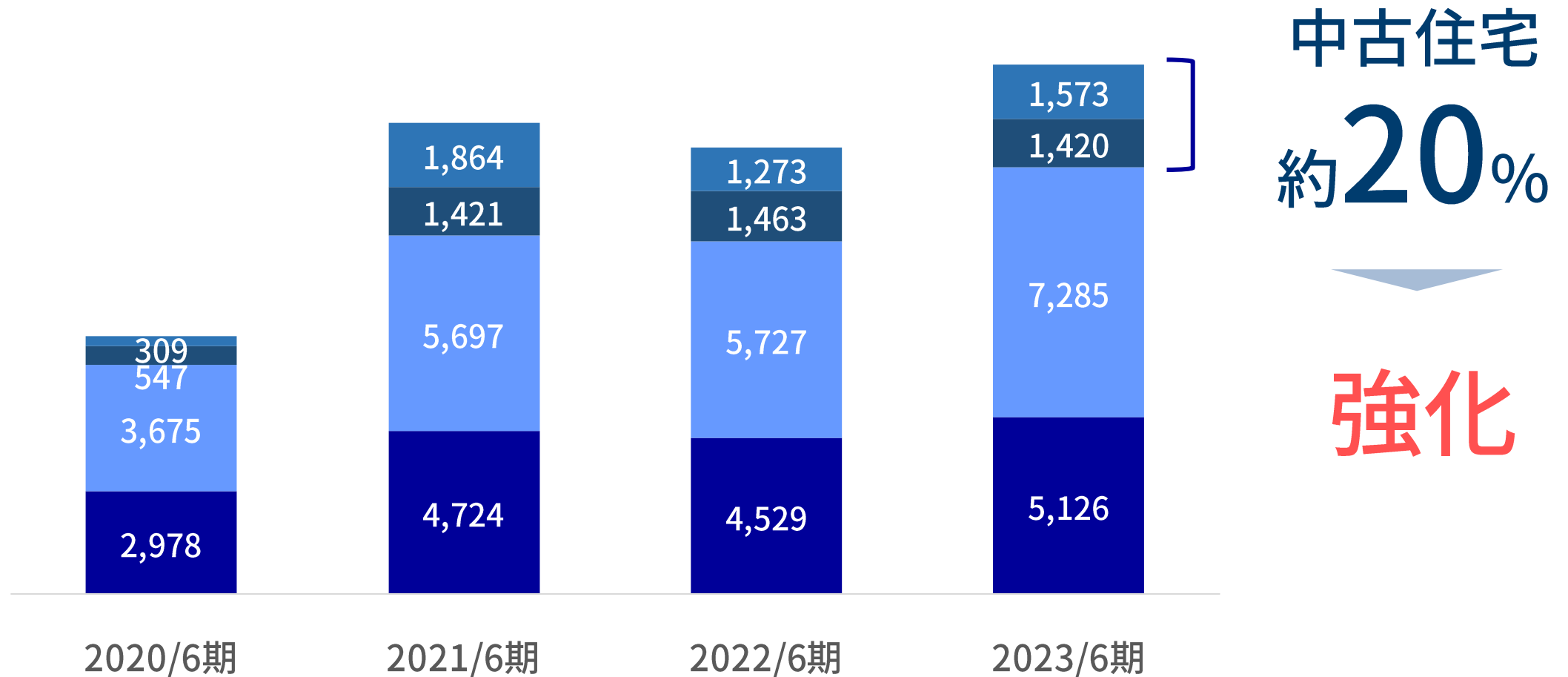
事業ポートフォリオの
最適化



中古買取再販の強化

不動産売買事業 住宅系売上高の内訳
(百万円)

■ 新築 ■ 土地 ■ 中古戸建 ■ マンション

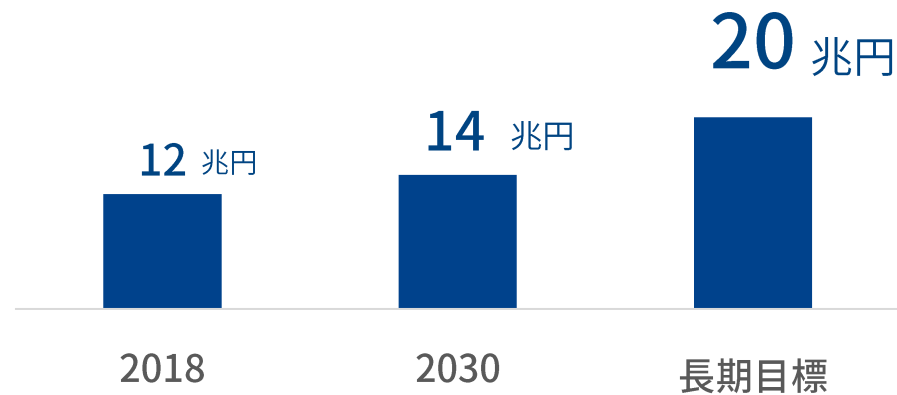


中古買取再販の強化

外部環境

■既存住宅流通及びリフォームの市場規模

住生活基本計画（全国計画）成果指標



出所：国土交通省住宅局「住生活基本計画（全国計画）」

■各種関連法改正

- ・空家等対策の推進に関する特別措置法の一部改正
- ・空き家の発生を抑制するための特例措置の拡充・延長など

中古買取再販

■不動産売買事業における平均販売期間

- ・時間を要する分譲開発よりも短期間で販売

新築	約1年
中古戸建	約7ヶ月
中古マンション	約8ヶ月

※仕入決済～売却決済までの期間

内部環境

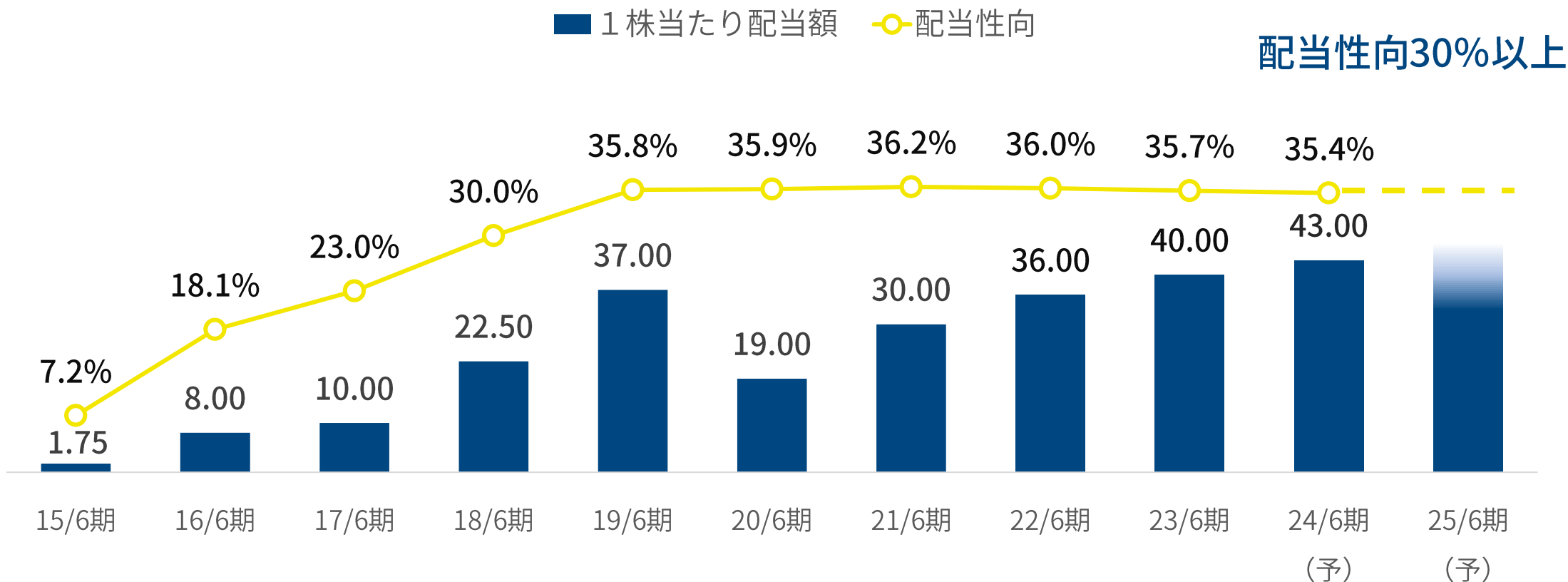
■豊富なリフォーム実績とノウハウ

- ・リフォーム事業開始から約25年
- ・年間約**1,800**件の実績とノウハウ



株主還元について【配当】

- 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
- 2024年6月期配当予想：1株当たり43円（配当性向35.4%）



※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。

【概要】

①対象となる株主様

毎年6月30日現在の株主名簿に記載又は記録された、当社株式5单元（500株）以上を保有する株主様を対象

②株主優待の内容

保有する株式数に応じたポイントが加算され、株主様限定の特設サイトにおいて、そのポイントと食品、電化製品、ギフト等に交換。

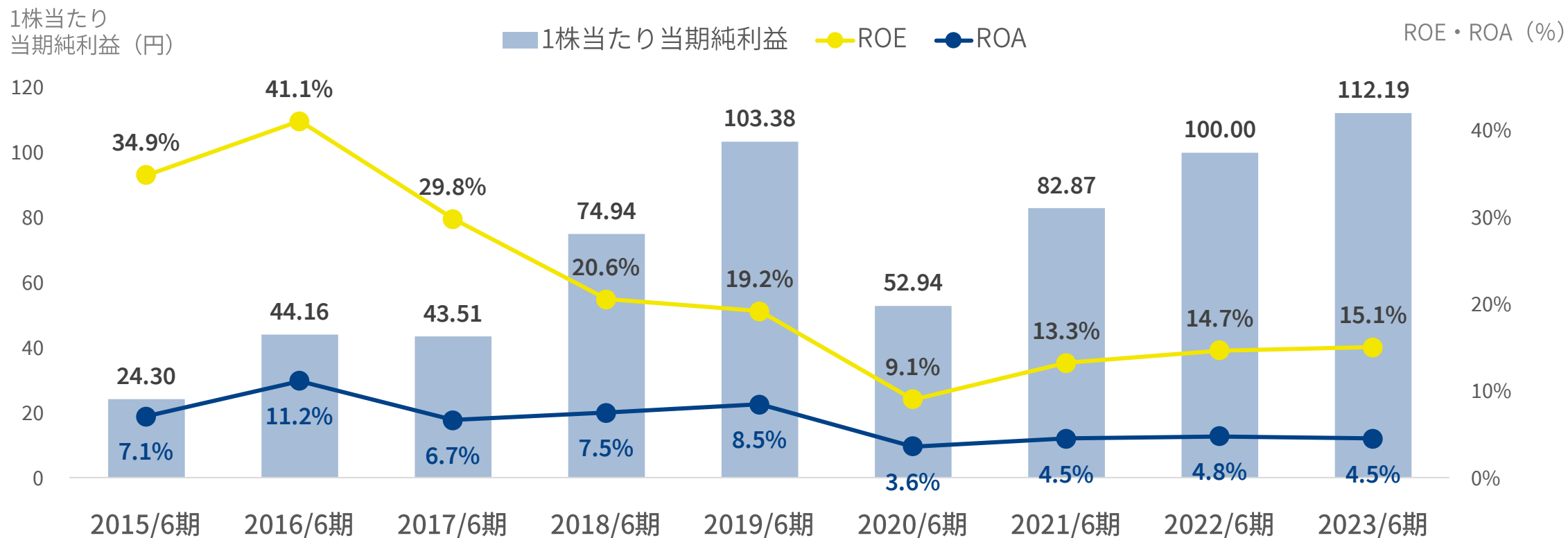
保有株式数	付与されるポイント	
	初年度	1年以上継続保有
500～599株	3,000ポイント	3,300ポイント
600～699株	4,000ポイント	4,400ポイント
700～799株	5,000ポイント	5,500ポイント
800～899株	6,000ポイント	6,600ポイント
900～999株	8,000ポイント	8,800ポイント
1,000～1,999株	10,000ポイント	11,000ポイント
2,000株以上	40,000ポイント	44,000ポイント

(注) 1年以上継続保有＝6月30日現在の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載されること



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

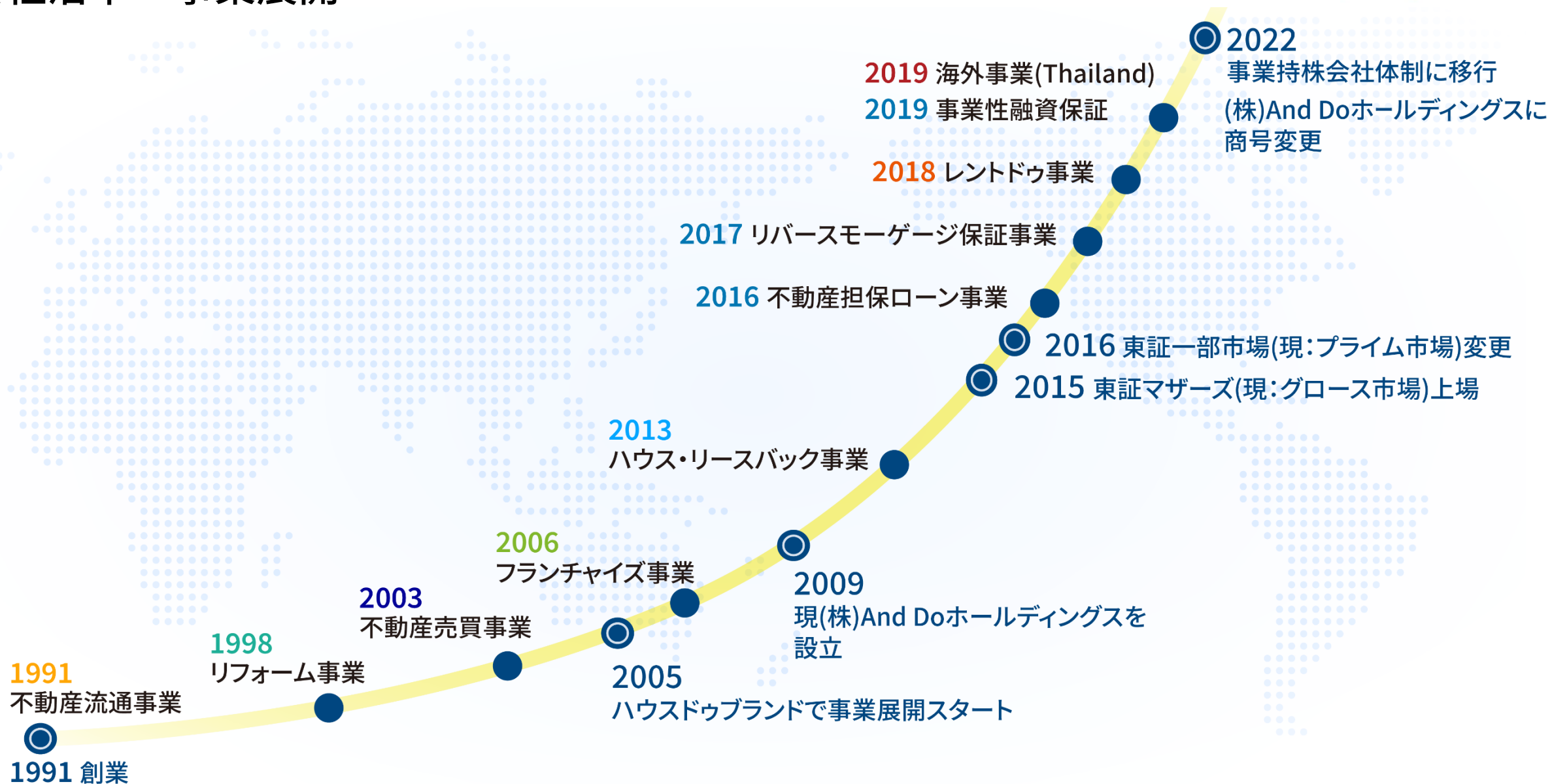


- ・公募増資
- ・HLBファンドへの譲渡開始

※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. 2024年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2024年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画
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	33億7,744万円 (2023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	495.5億円 (2023年6月期 グループ連結)
■ 従業員数	757名 (2023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

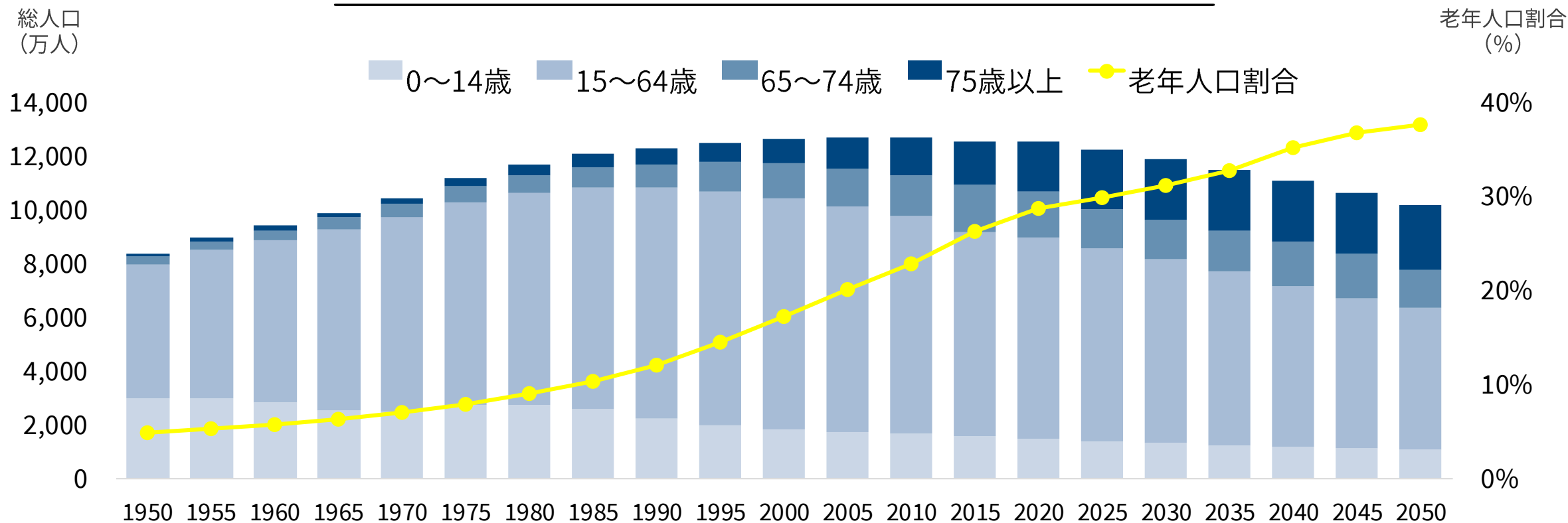
三位一体構築

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】

【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

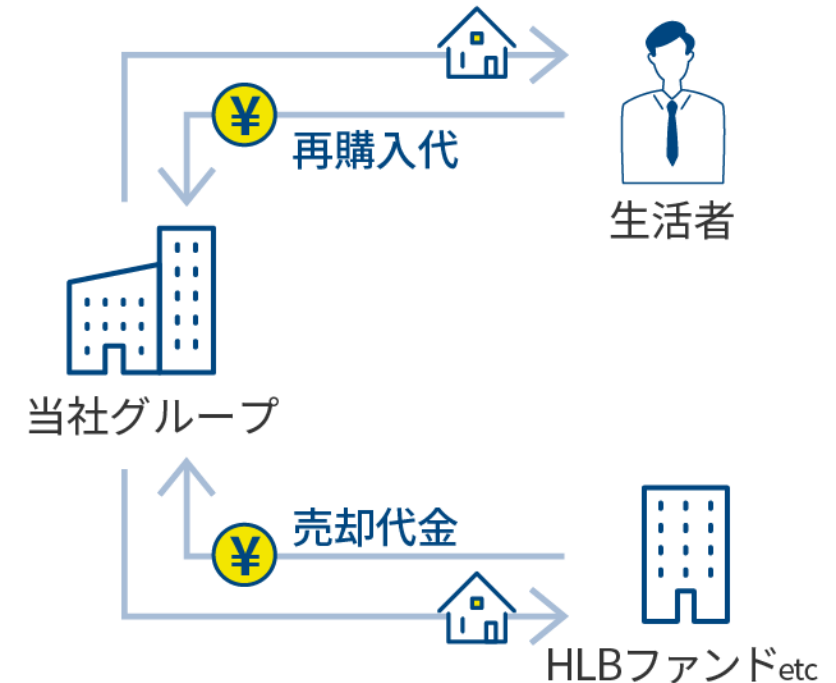
不動産買取



リース契約期間



不動産売却

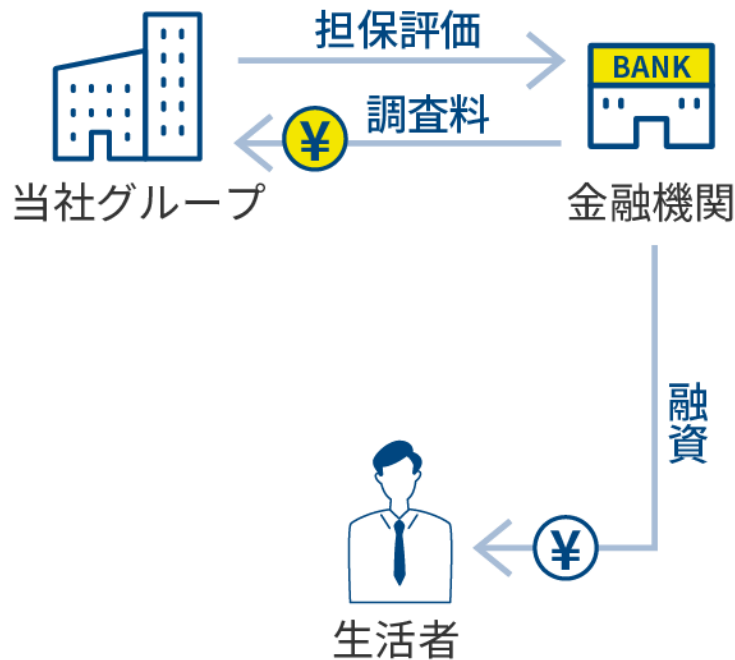


And Doが提供するソリューション

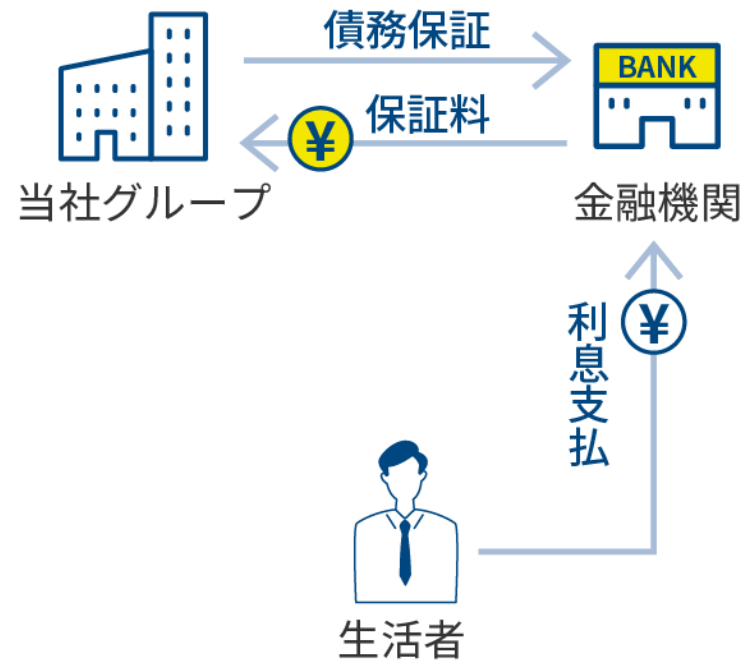
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

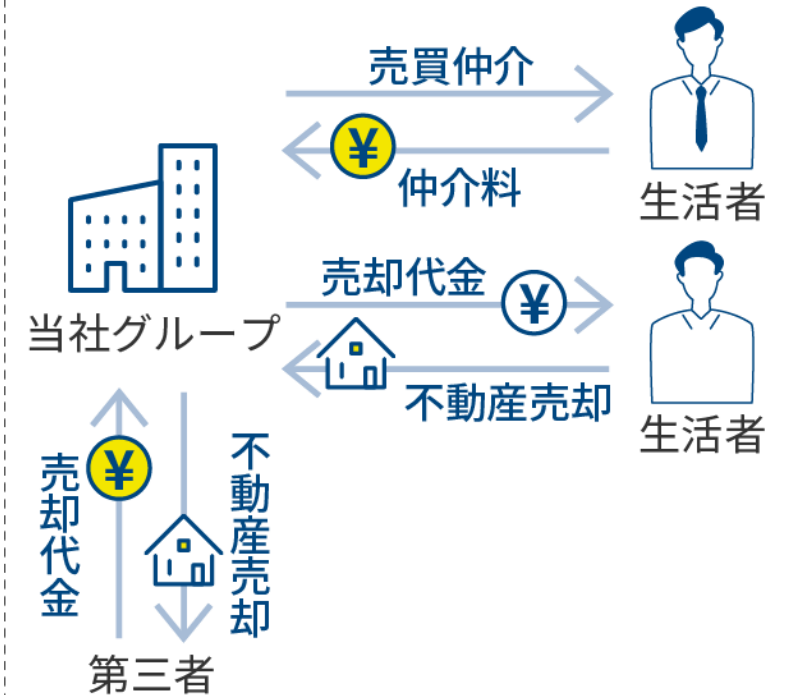
契約締結



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

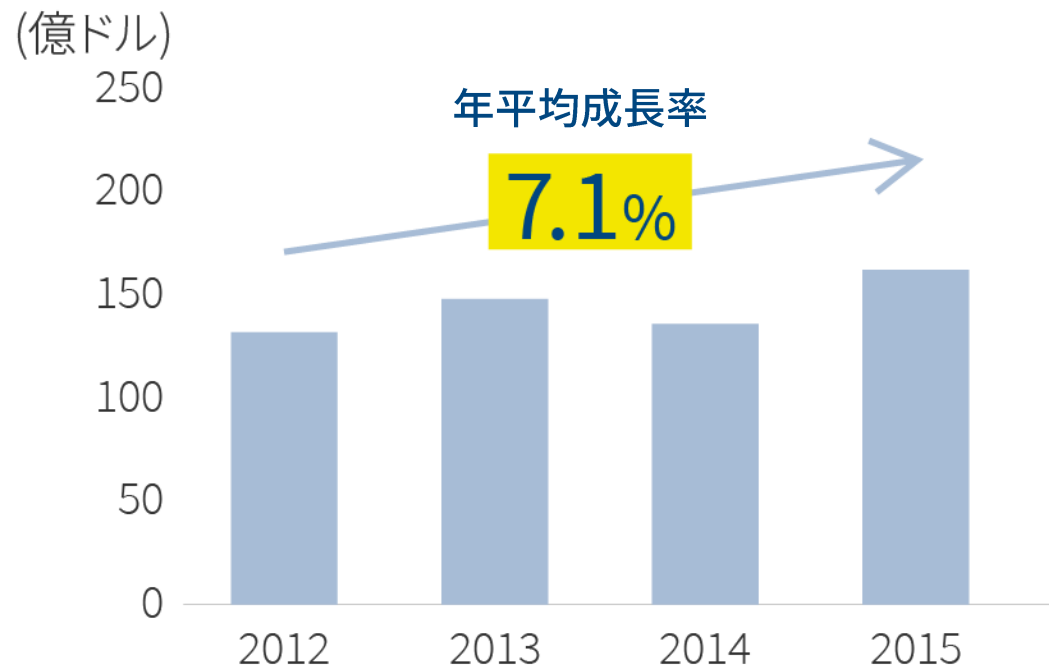


その他不動産所有者
(例:相続等で取得)

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

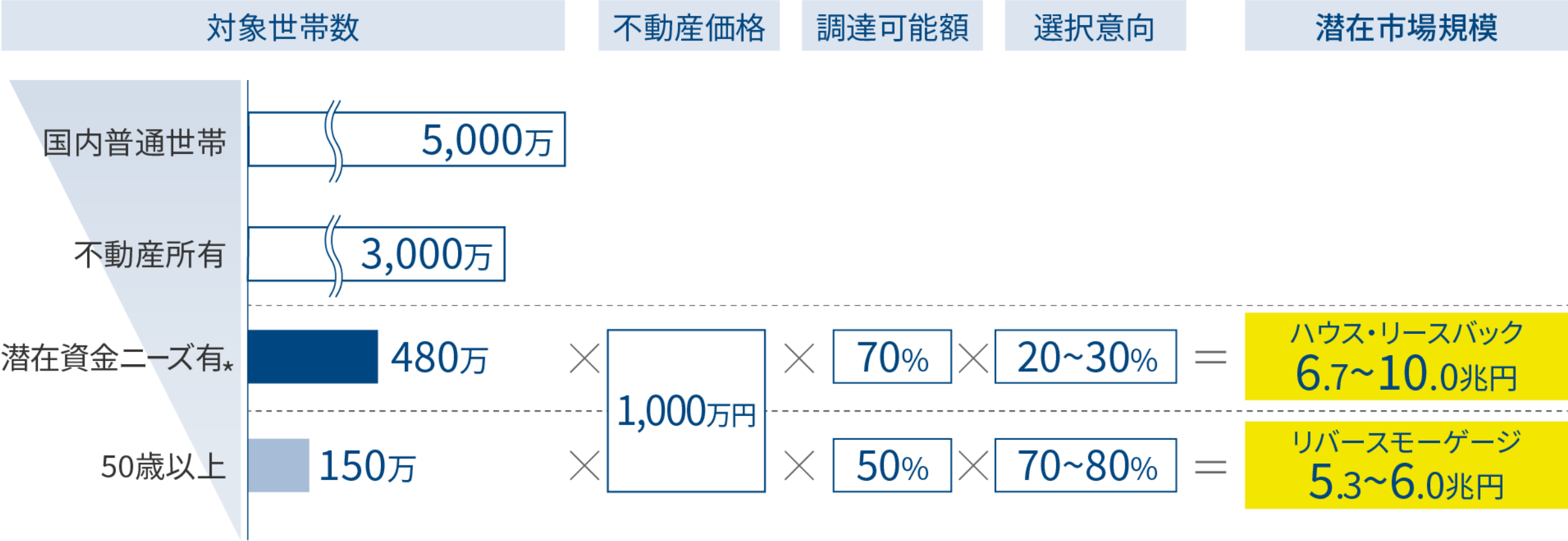
国内65歳以上の相対的貧困率は2022年には、2013年のアメリカの水準に到達する見込み

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

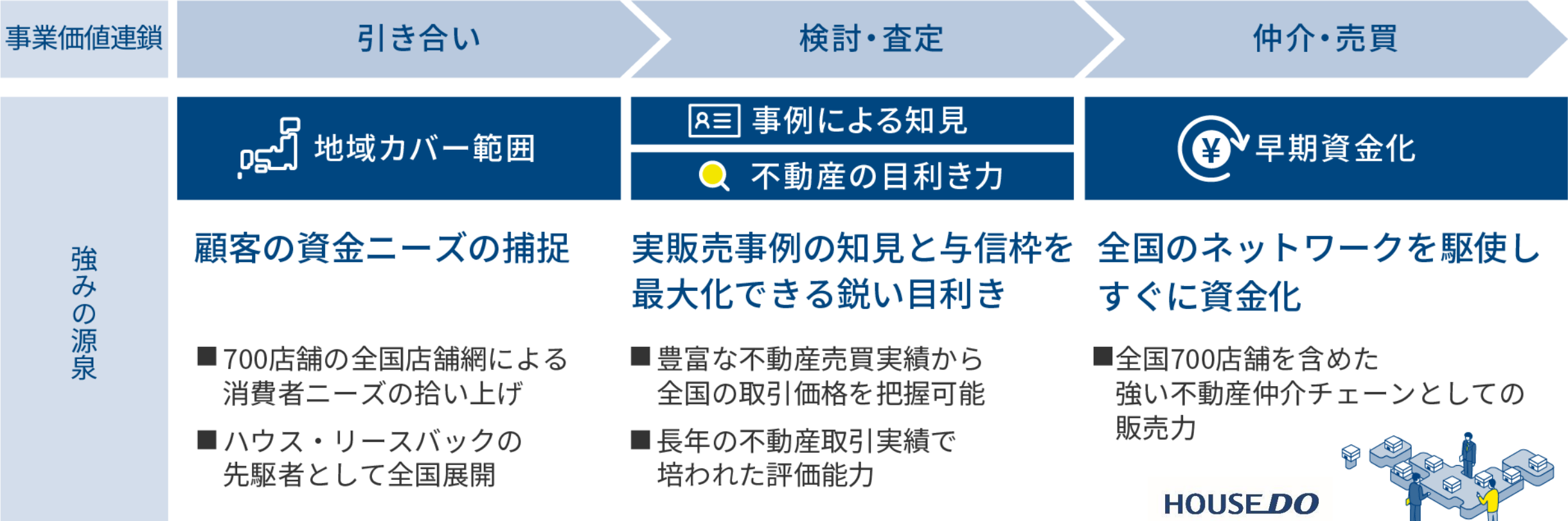
*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

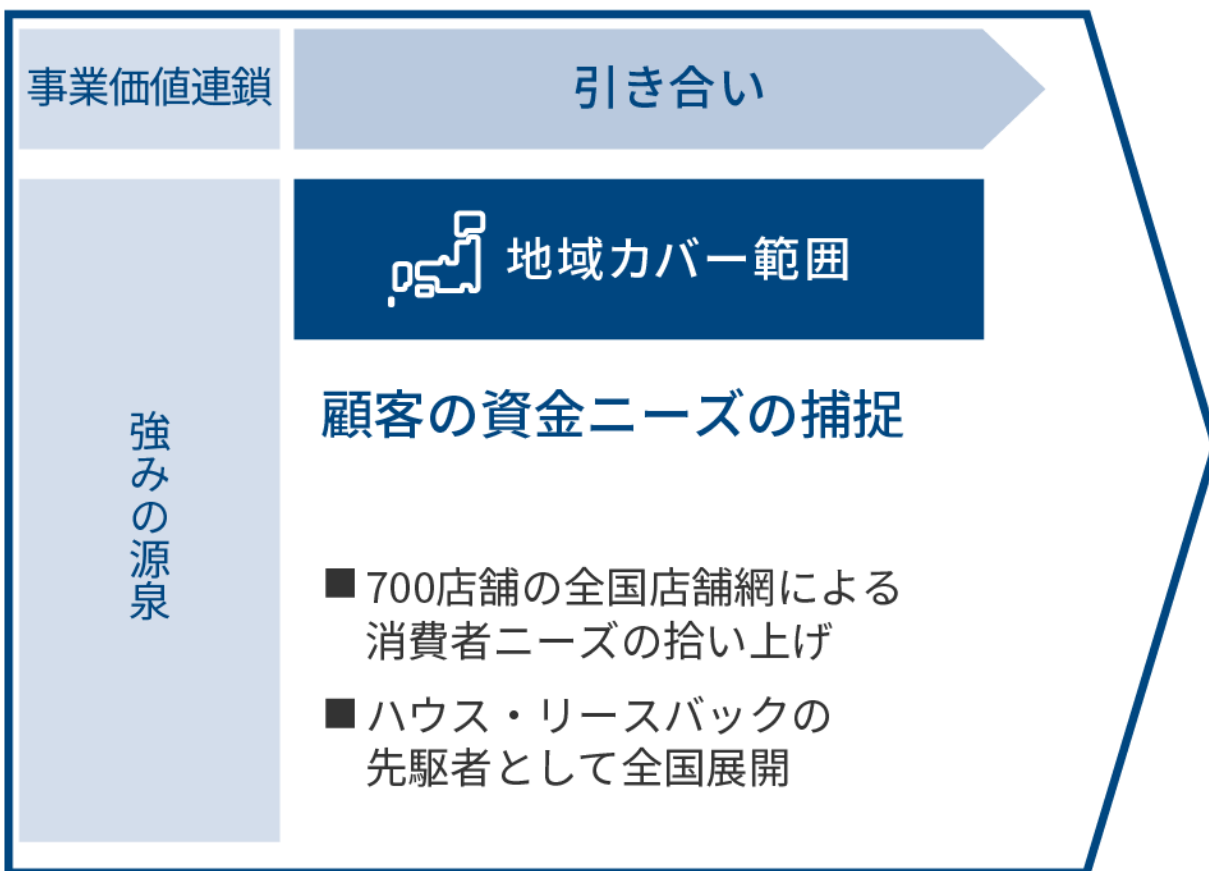
		当社	米国発大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

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



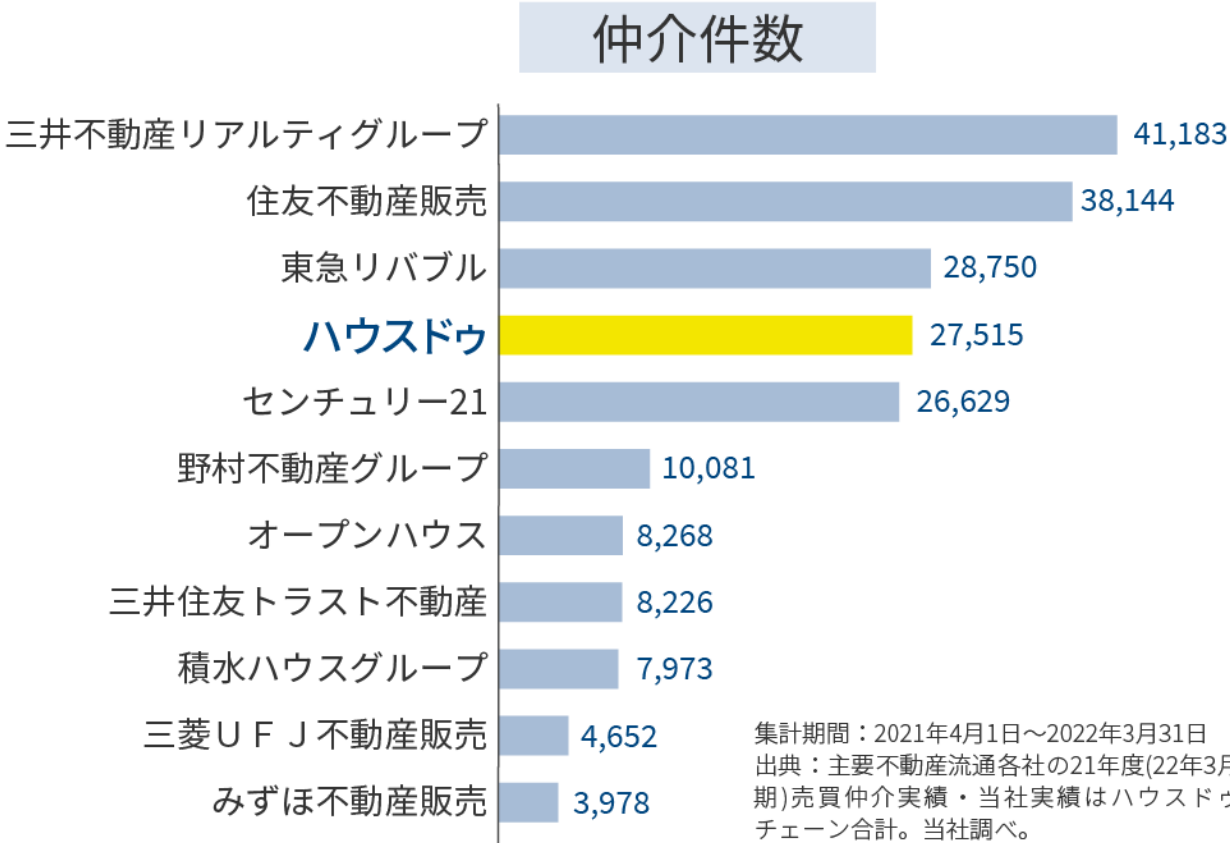
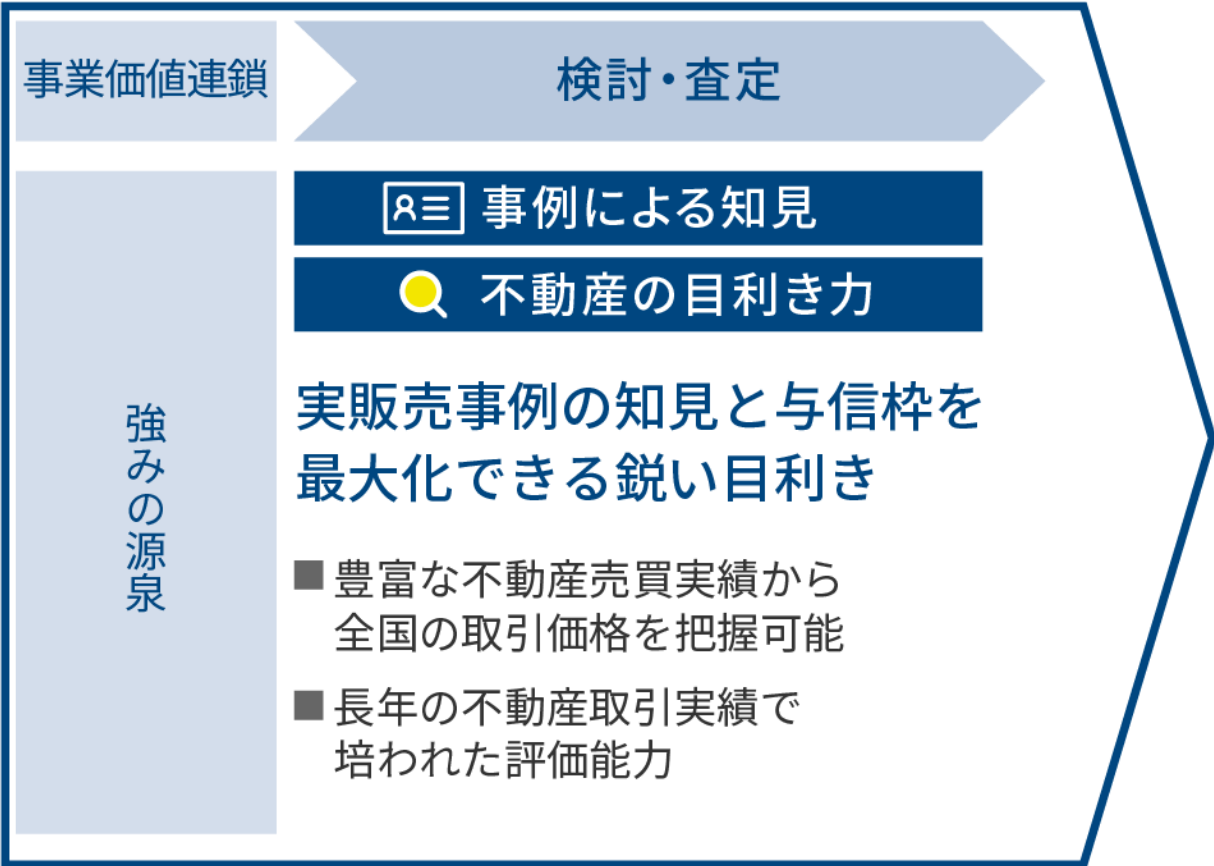
圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



	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

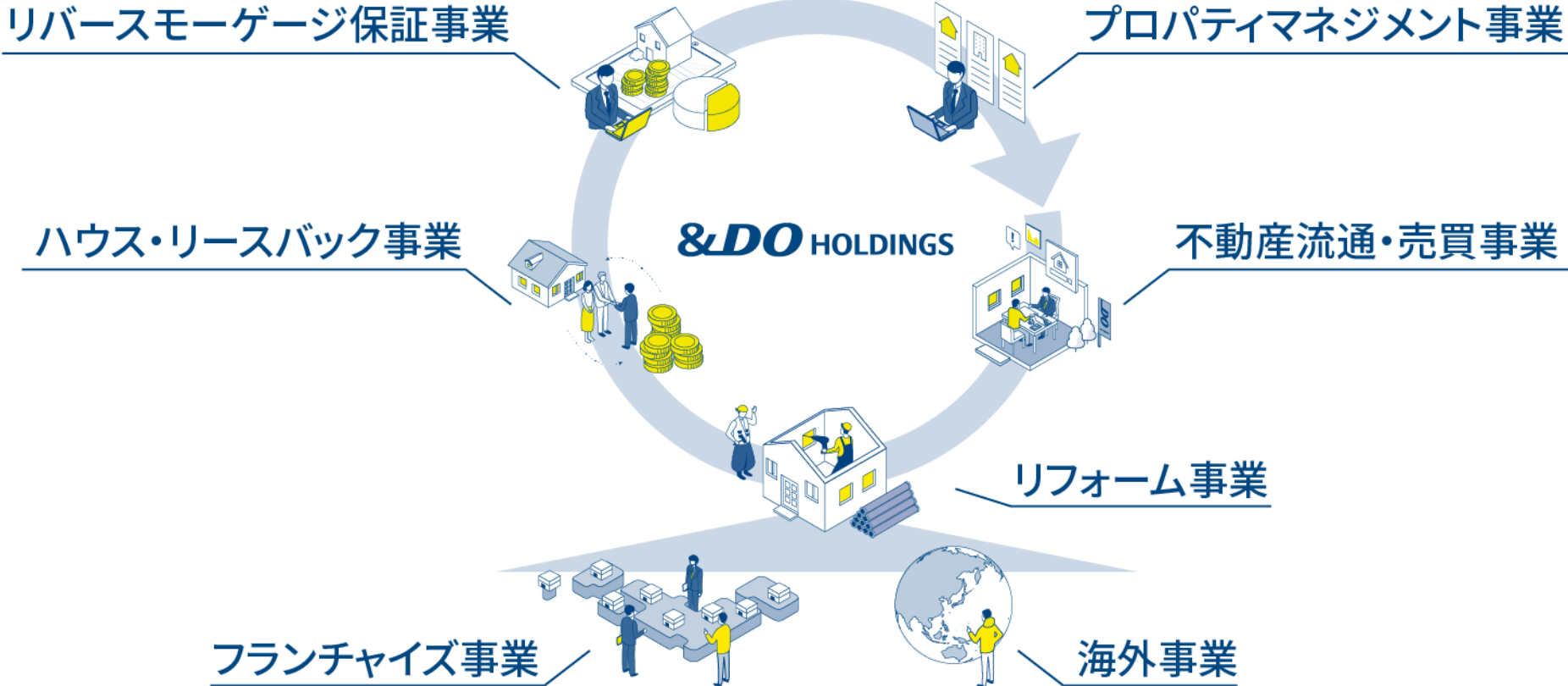
物件が遠くて売却できない

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



空き家の増加抑制

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

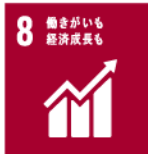
人材育成推進

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。

※2022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