

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2四半期 決算説明資料

2024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「ハウストゥ」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。



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



全国の店舗網

HOUSEDO

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



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. 2024年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2024年6月期 第2四半期 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2四半期 連結決算概要
2. 2024年6月期 第2四半期 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2四半期 事業進捗

■ 第2四半期業績は、期初計画を大きく上回る進捗

当初計画比：売上高125.8% 経常利益116.4%

売上高

353.7 億円

(前年同期比 + 39.1%)

営業
利益

21.5 億円

(前年同期比 + 23.4%)

経常
利益

20.9 億円

(前年同期比 + 13.1%)

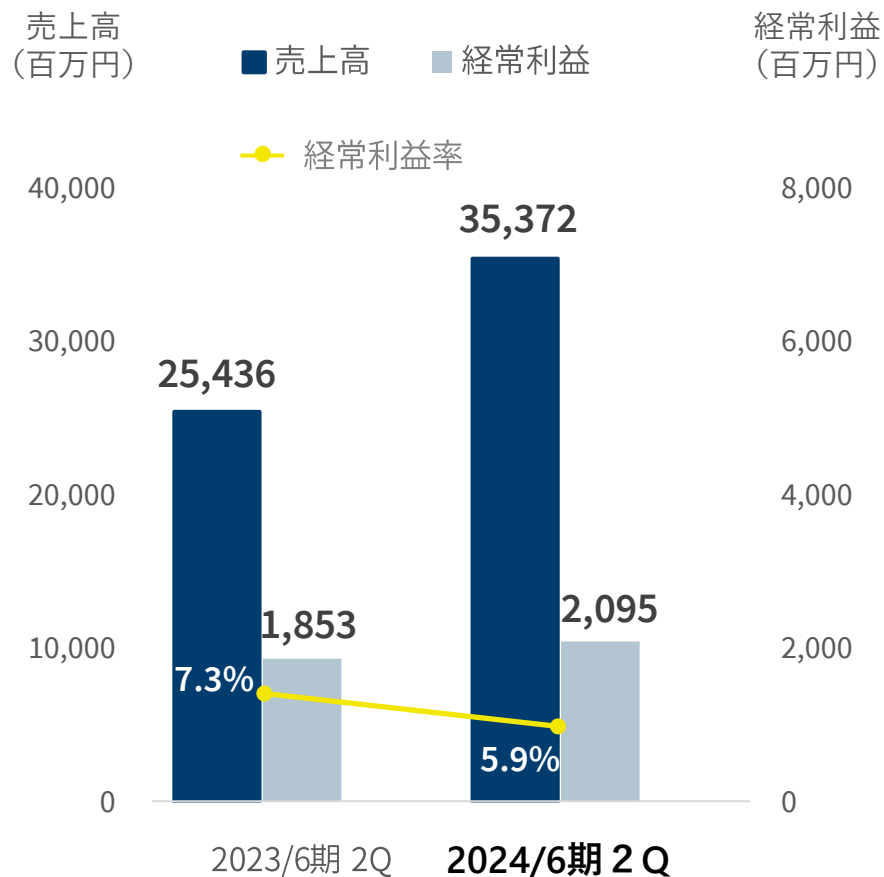
■ トピックス

■ HLBファンド16号・17号への譲渡 合計44.3億円を実施

■ フランチャイズ加盟店舗数が700店舗を突破

2024年6月期 第2四半期 連結損益計算書概要

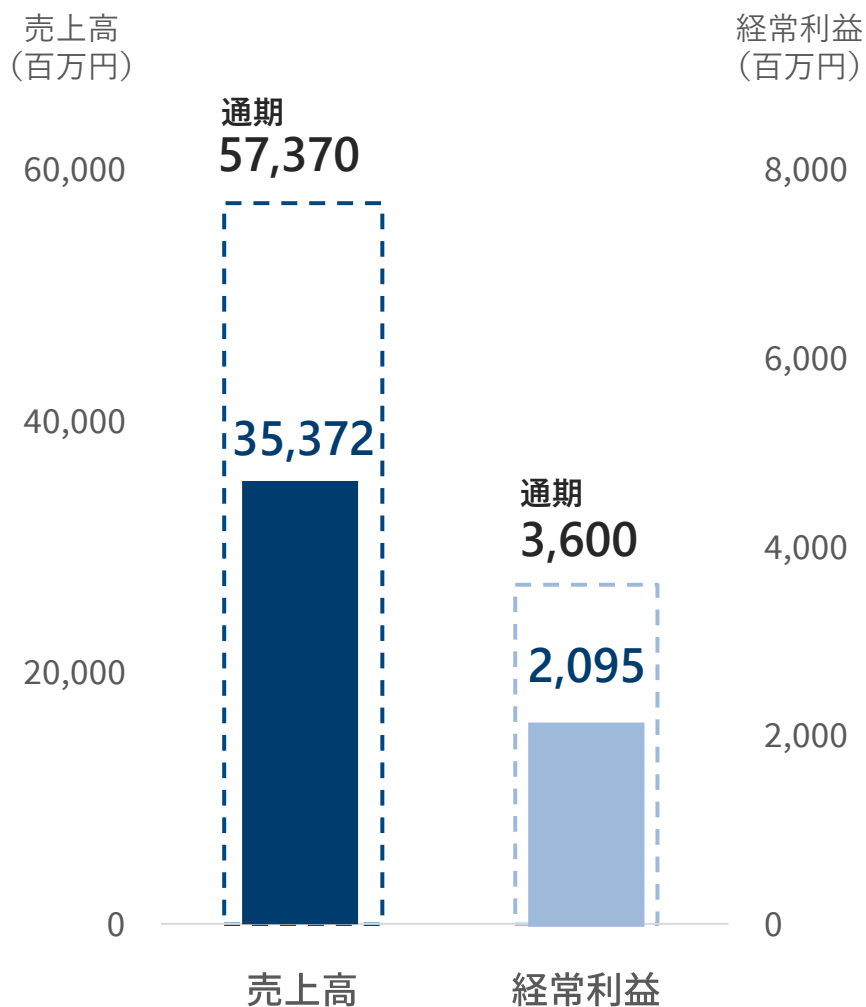
単位（百万円）



(前年同期比較)	2023/6期 2Q		2024/6期 2Q		対前年同期 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	25,436	100.0%	35,372	100.0%	+ 39.1%
売上総利益	7,789	30.6%	8,647	24.4%	+ 11.0%
販売費及び 一般管理費	6,039	23.7%	6,488	18.3%	+ 7.4%
営業利益	1,749	6.9%	2,158	6.1%	+ 23.4%
営業外収益	377	1.5%	328	0.9%	▲ 13.0%
営業外費用	274	1.1%	392	1.1%	+ 43.1%
経常利益	1,853	7.3%	2,095	5.9%	+ 13.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,132	4.5%	1,403	4.0%	+ 23.9%
EBITDA ※	2,211	8.7%	2,667	7.5%	+ 20.6%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

■不動産売買事業が大幅伸長し、売上高は前年同期+39.1% 売上総利益：同+ 11.0% 販管費：同 + 7.4%
 ■2 Q累計業績として売上高、各段階利益は過去最高を更新

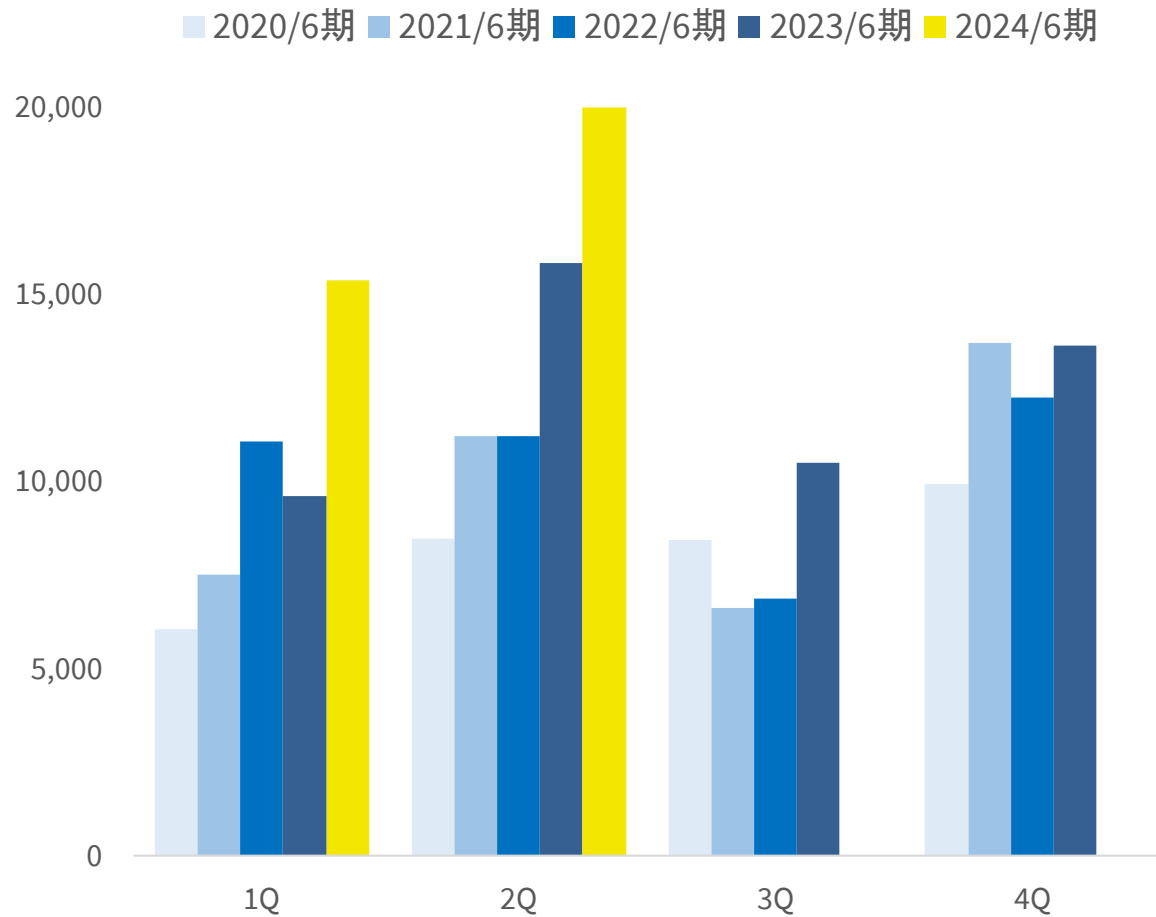


	2024/6期 2Q実績	2Q累計 (予)	2Q累計 期初計画比	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高	35,372	28,126	125.8%	57,370	61.7%
営業利益	2,158	1,800	119.9%	3,600	60.0%
経常利益	2,095	1,800	116.4%	3,600	58.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,403	1,188	118.2%	2,376	59.1%
1株当たり純利益 (円)	70.88	60.70	—	121.42	—

■売上高353.7億円 2Q累計期初計画比125.8% 経常利益 20.9億円 → 同 116.4%
 ■通期計画に対しては、全指標で約60%程度まで進捗し、好調に推移

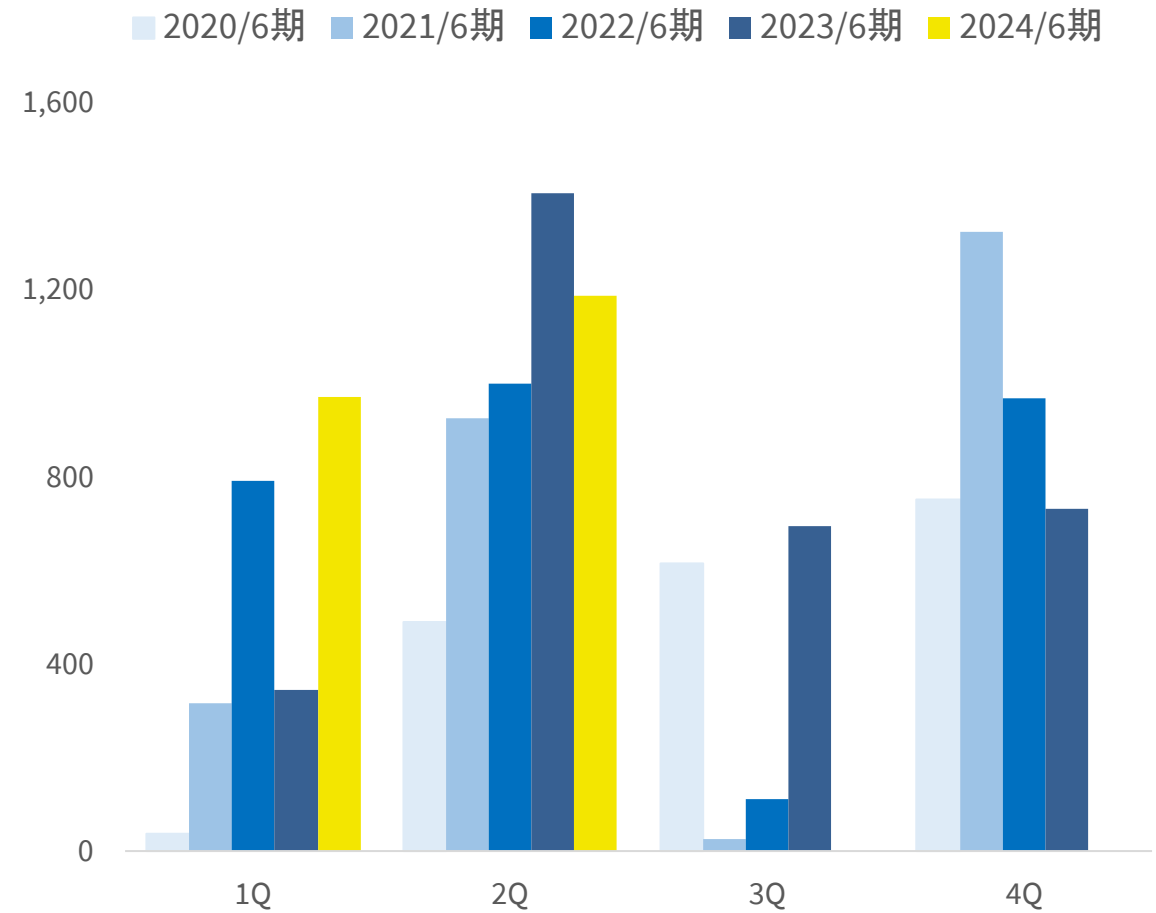
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■ 2Qの売上高は、過去最高を大幅更新 営業利益も、売買物件が集中し、2Qに偏重した前期を除き右肩上がり

■首都圏・近畿エリアに加えて、九州エリアでの新規獲得が好調に推移

■地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

■新規加盟店舗数

58 店舗 (前年同期比 + 1.8%)

■新規オープン店舗数

46 店舗 (前年同期比 ▲ 34.3%)

■累計加盟店舗数

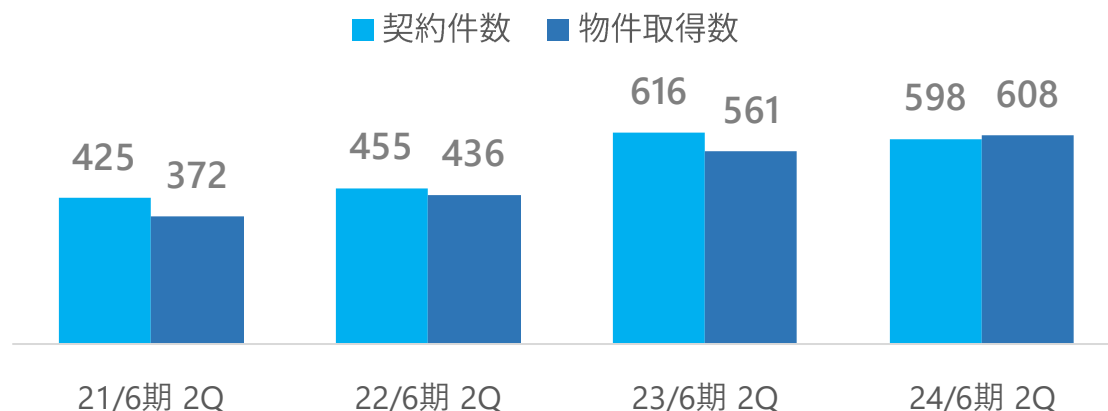
708 店舗 (前期末比 + 16)

■累計開店店舗数

632 店舗 (前期末比 + 9)

■ 毎四半期の流動化を継続しつつも、保有総額は前期末と同水準を維持

■ 新規仕入契約件数・物件取得数



■ 新規仕入契約件数

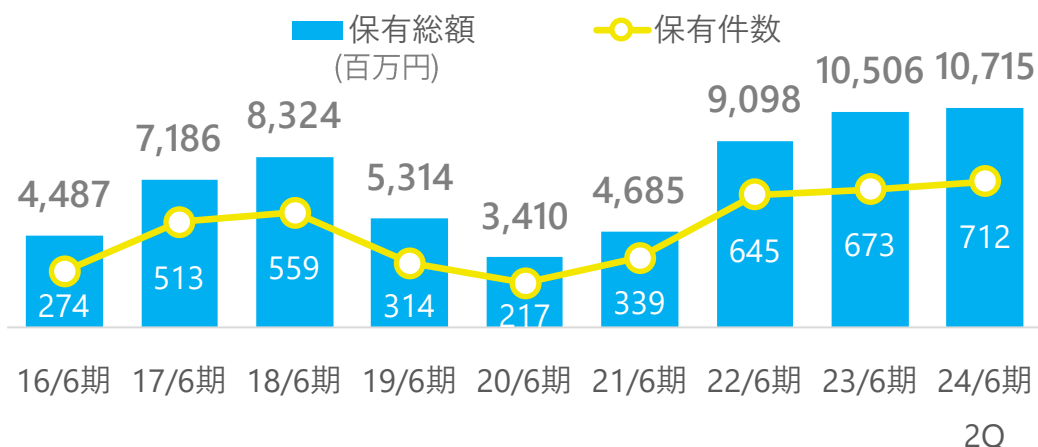
前年同期比 ▲2.9 %

■ 新規物件取得件数

前年同期比 +8.4 %

■ 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

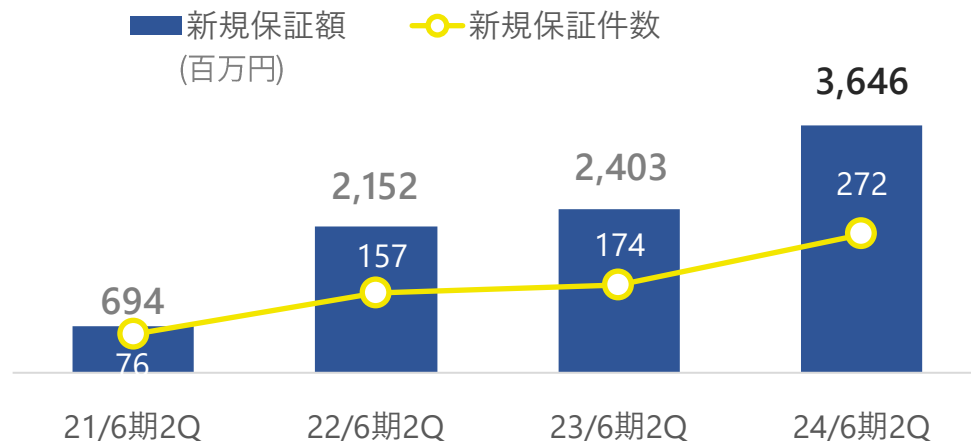
前期末比 + 39 件

■ 累計保有総額

前期末比 + 2.0 億円

■新規保証件数、額ともに前年同期から150%を超える増加 成長速度は着実に上昇

■ 新規保証額・件数



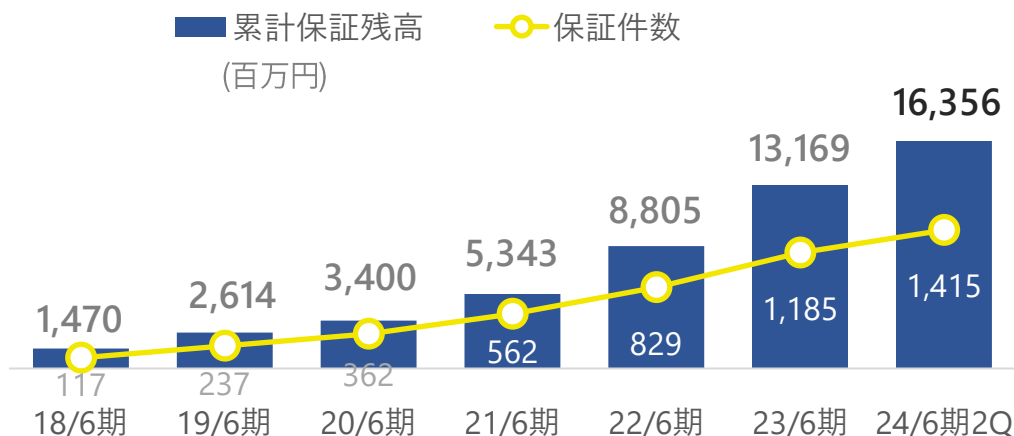
■ 新規保証件数

前年同期比 **+56.3 %**

■ 新規保証額

前年同期比 **+51.7 %**

■ 累計保証残高・件数



■ 累計保証件数

前期末比 **+ 230 件**

■ 累計保証残高

前期末比 **+ 31.8 億円**

49 (2024年2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

NEW

東海エリア

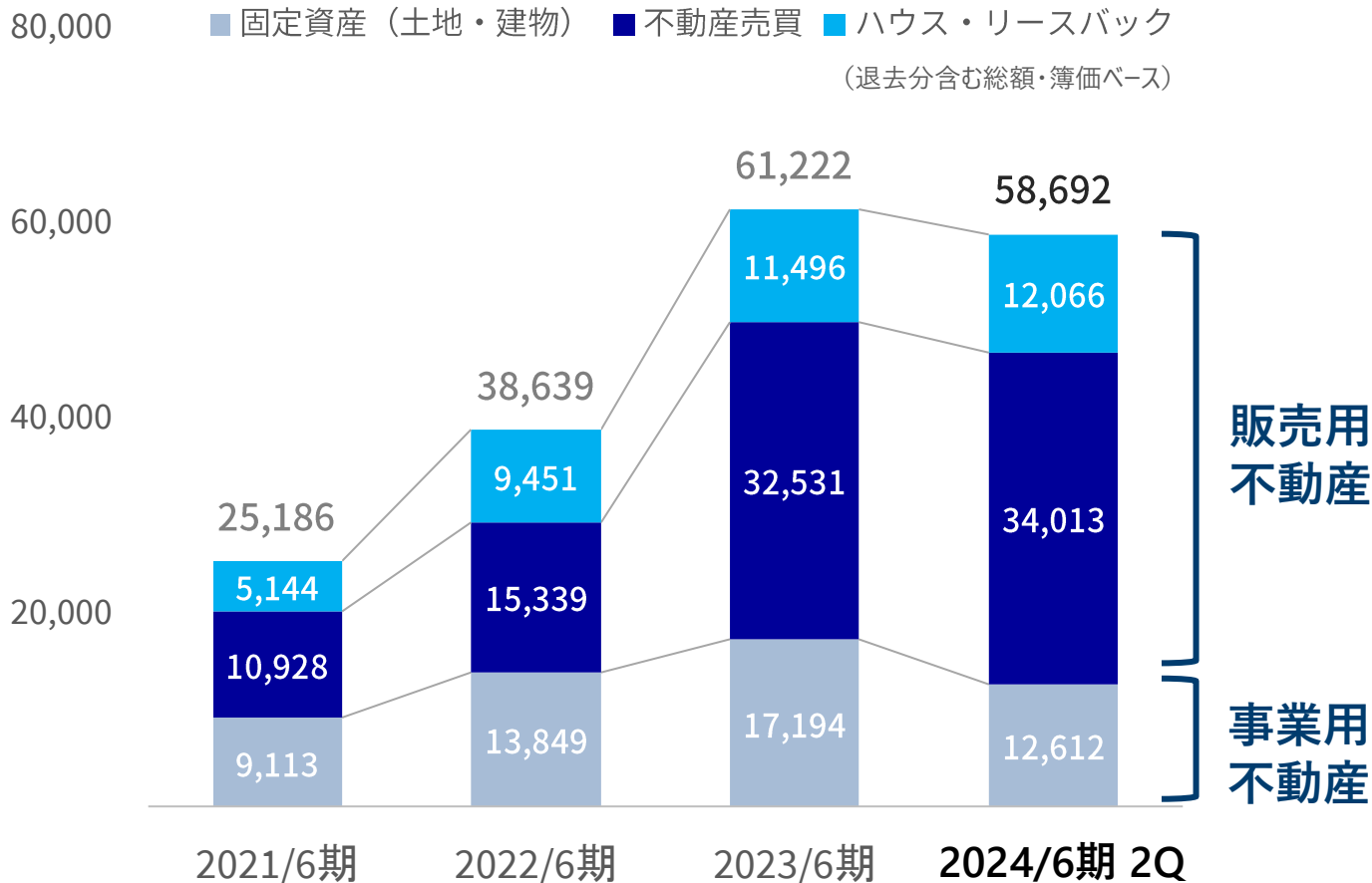
遠州信用金庫	浜松磐田信用金庫
三十三銀行	尾西信用金庫
静岡銀行	富士信用金庫
静岡信用金庫	三島信用金庫
知多信用金庫	

※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】

■ 不動産売買事業の積極的な仕入は継続 充実した商品在庫により業績を牽引
 ■ 一部固定資産は売却し、収益向上と財務の健全化を図る

(百万円)



■ ハウス・リースバック事業

前期末比 **+ 5.6 億円**

■ 不動産売買事業

前期末比 **+ 14.8 億円**

■ 固定資産 (土地・建物)

前期末比 **▲ 45.8 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)	2023/6期	2024/6期 2Q	増減
流動資産	58,873	61,113	+ 2,239
現金及び預金	10,314	11,570	+ 1,255
棚卸資産	44,193	46,298	+ 2,104
その他	4,365	3,244	▲ 1,120
固定資産	24,154	19,766	▲ 4,387
有形固定資産	17,386	12,650	▲ 4,736
無形固定資産	1,476	1,473	▲ 2
投資その他の資産	5,290	5,642	+ 351
資産合計	83,027	80,880	▲ 2,147
流動比率	173.9%	178.2%	+4.3pt
固定比率	157.3%	122.5%	▲34.8pt

(百万円)	2023/6期	2024/6期 2Q	増減
負債	67,632	64,711	▲ 2,921
流動負債	33,849	34,289	+ 440
固定負債	33,783	30,421	▲ 3,361
純資産	15,395	16,169	+ 773
株主資本	15,343	16,120	+ 776
その他包括利益累計	11	18	+ 7
新株予約権	40	30	▲ 10
負債純資産合計	83,027	80,880	▲ 2,147
D/Eレシオ	+4.0倍	+3.6倍	▲0.4倍
自己資本比率	18.5%	20.0%	+1.5pt

- 不動産売買事業のさらなる収益増加を図るべく、仕入の積極姿勢は継続し、棚卸資産は増加
- コロナ禍で仕込んだ大型物件を段階的に売却し、固定資産は圧縮 財務健全性を高める

販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

	2023/6期 2Q		2024/6期 2Q		増減率
	売上 対比	売上 対比	売上 対比	売上 対比	
販売費及び 一般管理費	6,039	23.7%	6,488	18.3%	+ 7.4%
人件費	2,440	9.6%	2,362	6.7%	▲ 3.2%
広告宣伝費	931	3.7%	976	2.8%	+ 4.7%
事務所維持費	166	0.7%	146	0.4%	▲ 11.8%
その他販売管理費	2,501	9.8%	3,002	8.5%	+ 20.1%
(売上総利益	7,789	30.6%	8,647	24.4%)

■販管費は、1Qに続き前年からは1ケタ台の増加で推移

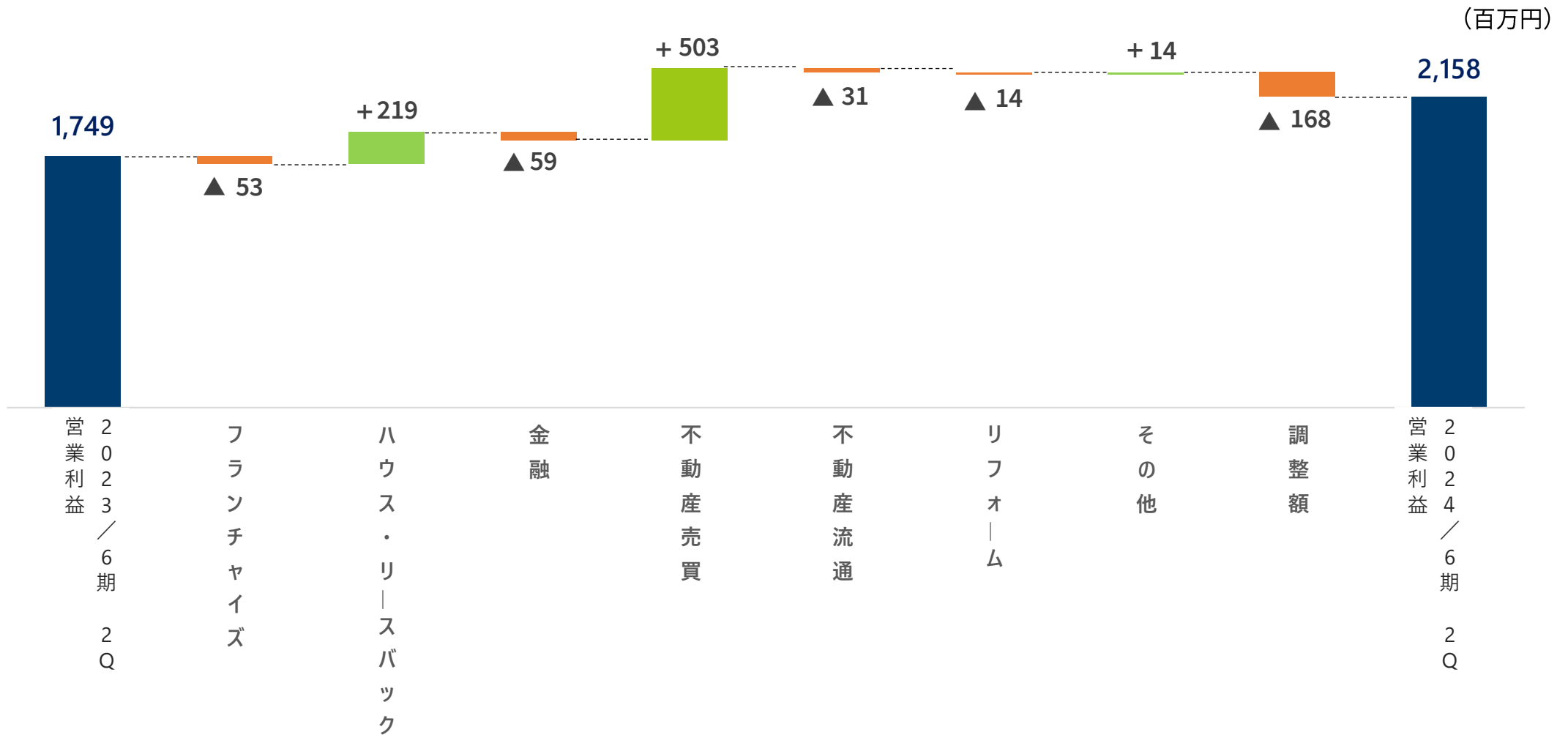
■その他販管費の主な増加要因は、増収に伴う手数料等の増加によるもの

1. 2024年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2024年6月期 第2四半期 **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 2Q	2024/6期 2Q	増減率	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	増減率
フランチャイズ事業	1,620	1,637	+ 1.1%	1,044	991	▲ 5.2%
ハウス・リースバック事業	10,413	12,851	+ 23.4%	1,350	1,569	+ 16.2%
金融事業	296	220	▲ 25.6%	87	28	▲ 67.9%
不動産売買事業	11,186	18,946	+ 69.4%	1,196	1,700	+ 42.1%
不動産流通事業	966	828	▲ 14.3%	303	272	▲ 10.2%
リフォーム事業	1,351	1,254	▲ 7.2%	132	117	▲ 11.2%
その他	0	1	+ 168.8%	▲ 18	▲ 4	—
調整額	▲ 398	▲ 368	—	▲ 2,346	▲ 2,515	—
合計	25,436	35,372	+ 39.1%	1,749	2,158	+ 23.4%

営業利益増減要因内訳

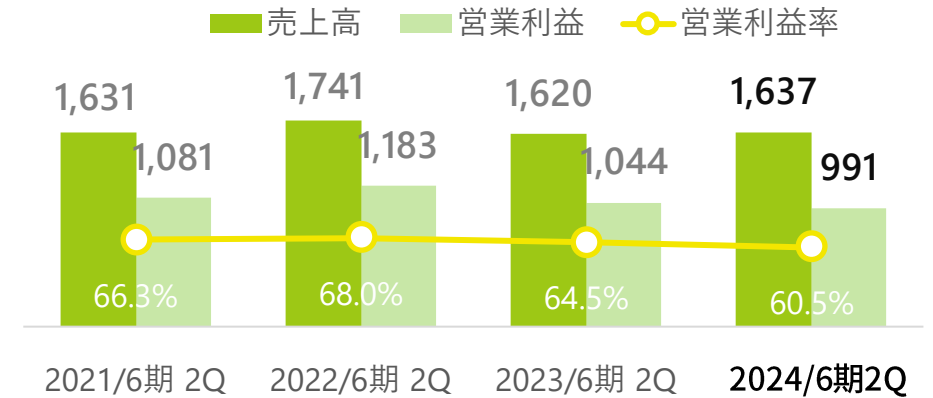
- ハウス・リースバック、不動産売買事業が引き続きグループ業績に貢献
- フランチャイズ事業は、人材・プロモーションへの投資によりコストが先行



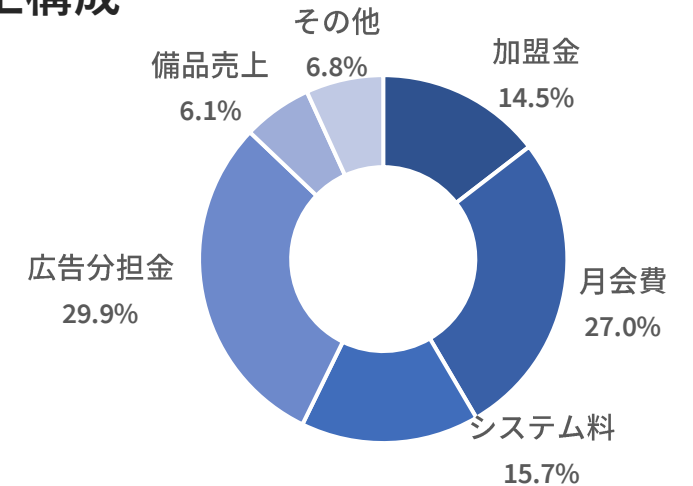
セグメント業績

	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,620	1,637	+ 1.1%	3,535	46.3%
営業利益 (百万円)	1,044	991	▲ 5.2%	2,250	44.0%
営業利益率 (%)	64.5%	60.5%	—	63.6%	—
累計加盟店舗数	688	708	—	752	—
累計開店店舗数	621	632	—	683	—

売上高・営業利益推移

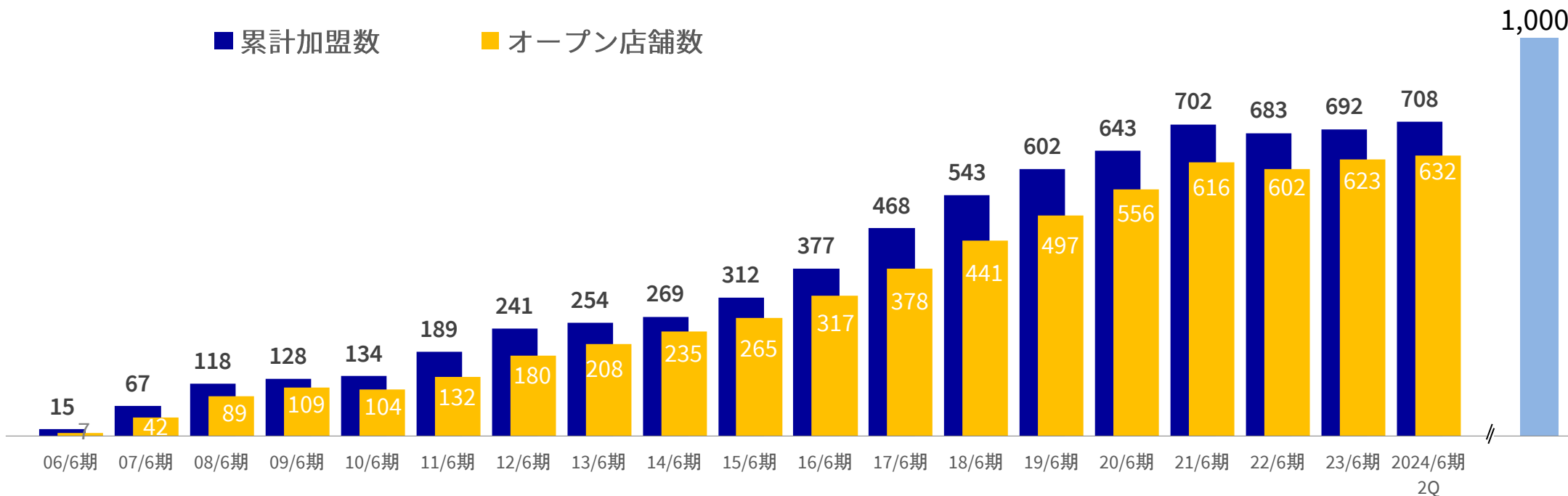


売上構成



- 人材、プロモーション強化により新規加盟は順調に推移 コロナ禍の影響で一時的に増加した退会数も平常化
- 累計加盟店舗数は700店舗を突破 店舗数の増加に伴い、期が進むにつれ業績進捗ペースは上昇

2023年12月末日現在 **708店舗** ※内準備中 76店舗
(レントドゥ含む)



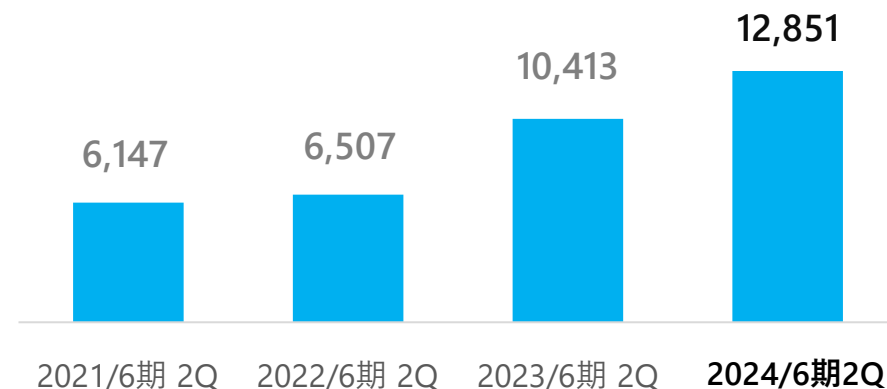
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	589	72	3	10	674
直営店	8	20	2	4	34
合計	597	92	5	14	708

■ セグメント業績

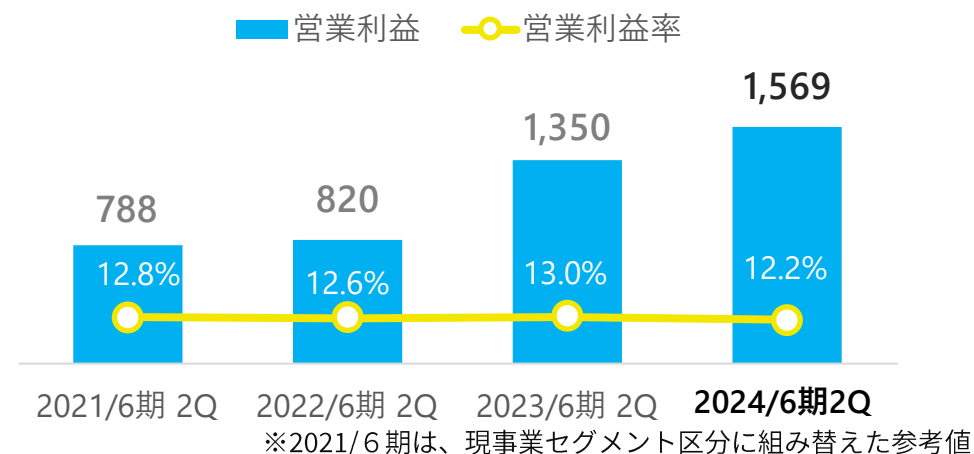
	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	10,413	12,851	+ 23.4%	24,683	52.1%
営業利益 (百万円)	1,350	1,569	+ 16.2%	3,350	46.9%
営業利益率 (%)	13.0%	12.2%	—	13.6%	—
匿名組合投資利益 含む利益	1,591	1,775	+ 11.6%	—	—
匿名組合投資利益 含む利益率	14.9%	13.6%	—	—	—
契約件数	616	598	▲ 2.9%	1,284	46.6%
物件取得数	561	608	+ 8.4%	1,260	48.3%
保有物件総額 ※ (百万円)	9,486	10,378	—	11,846	—

※退去分除く簿価ベース

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



■ 1 Qから引き続き、仕入契約件数は前年同期程度で推移 **保有総額は依然として高水準を維持**

■ 不動産売買事業とのバランスを見つつ、再加速への時機を判断

ハウス・リースバック事業（匿名組合投資利益考慮）

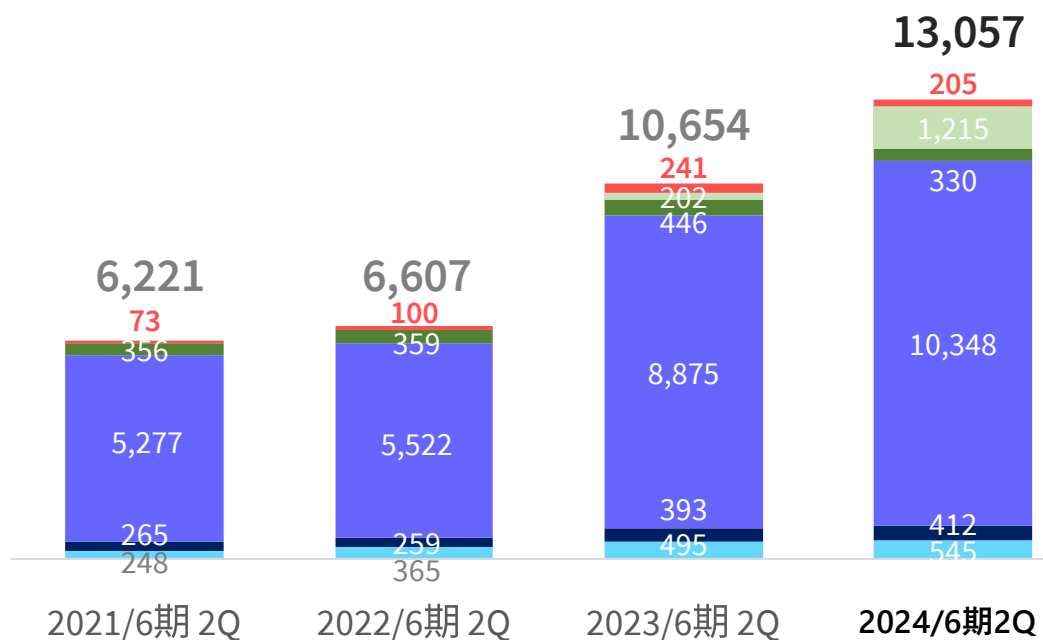
■HLBファンドからの利益分配（匿名組合投資利益：営業外収益）をセグメント業績に含むと仮定

売上高推移

百万円

前年同期比 **+22.5%**

- 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

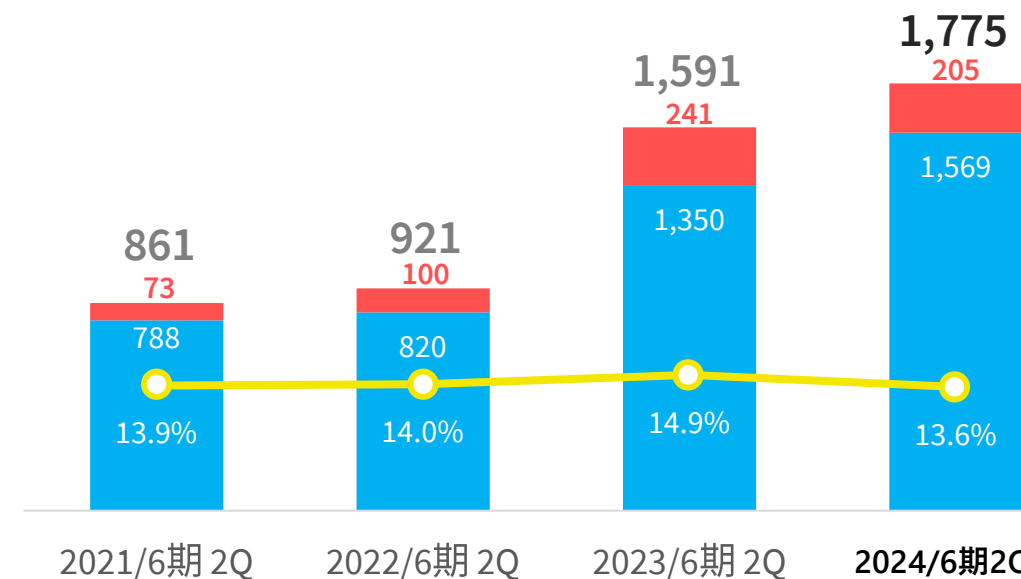


営業利益推移

百万円

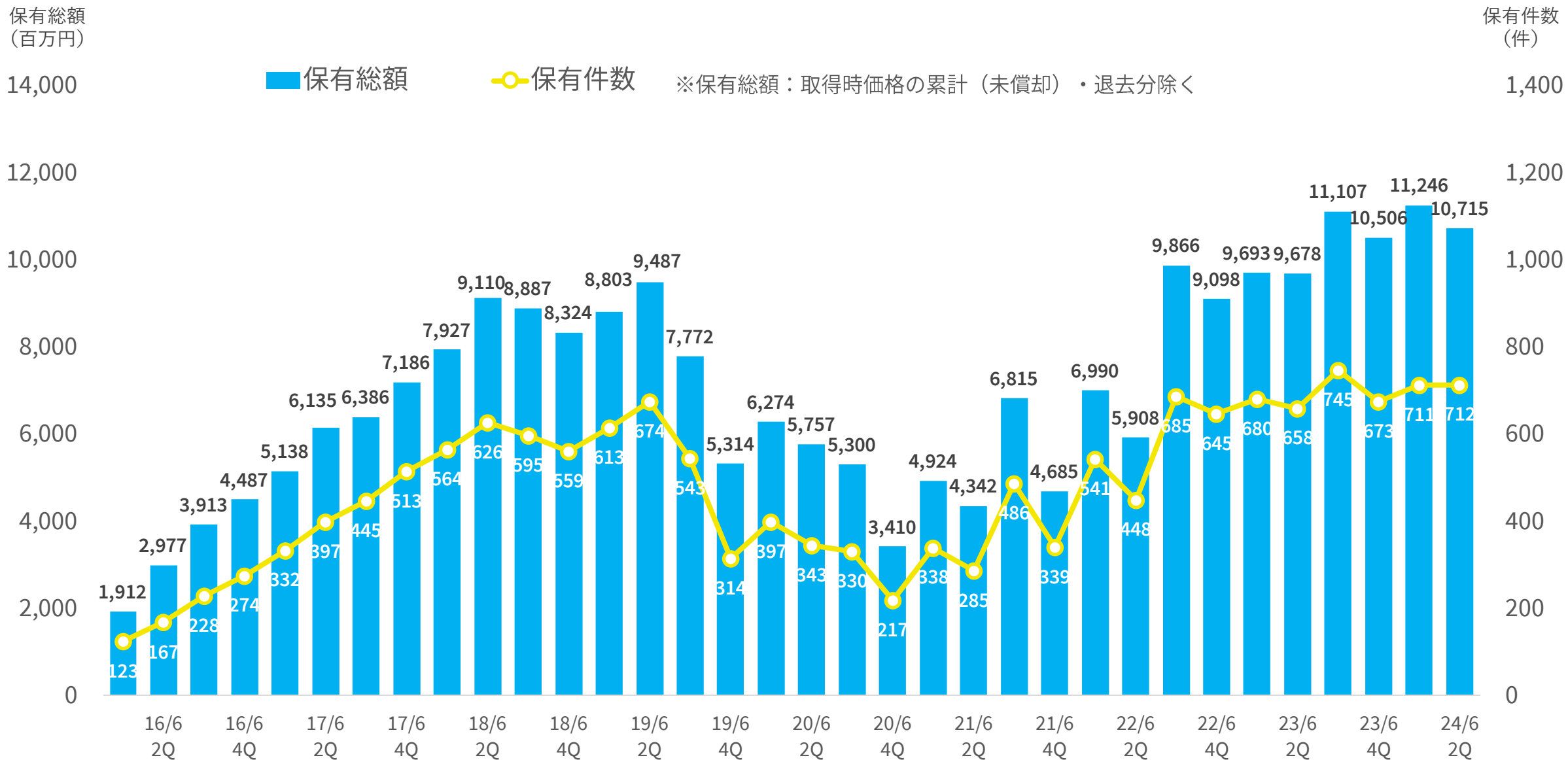
前年同期比 **+11.6%**

- 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

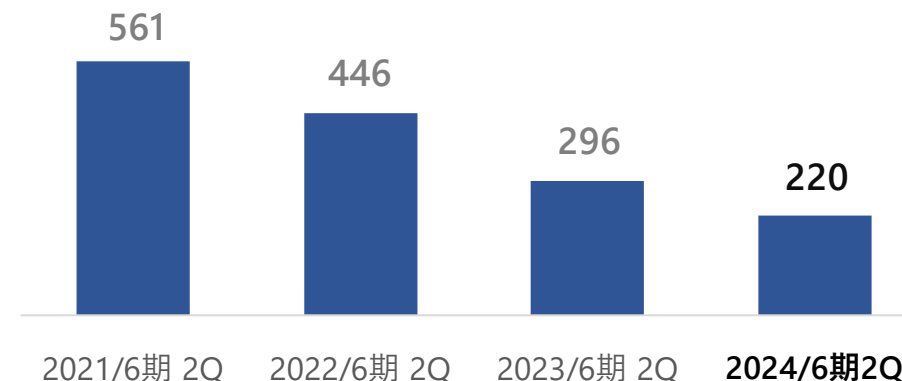
ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数



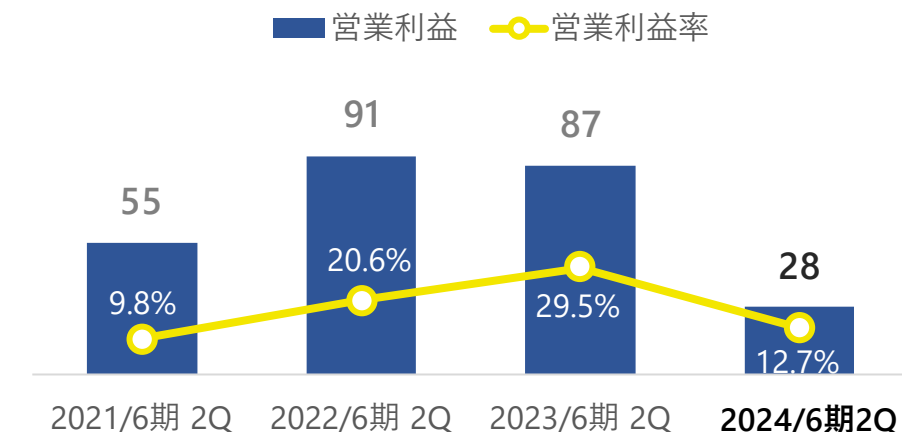
■ セグメント業績

	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	296	220	▲ 25.6%	530	41.6%
営業利益 (百万円)	87	28	▲ 67.9%	120	23.4%
営業利益率 (%)	29.5%	12.7%	—	22.6%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	174	272	+ 56.3%	800	34.0%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	10,879	16,356	—	23,880	—
不動産担保融資 残高 (百万円)	3,069	2,008	—	2,000	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



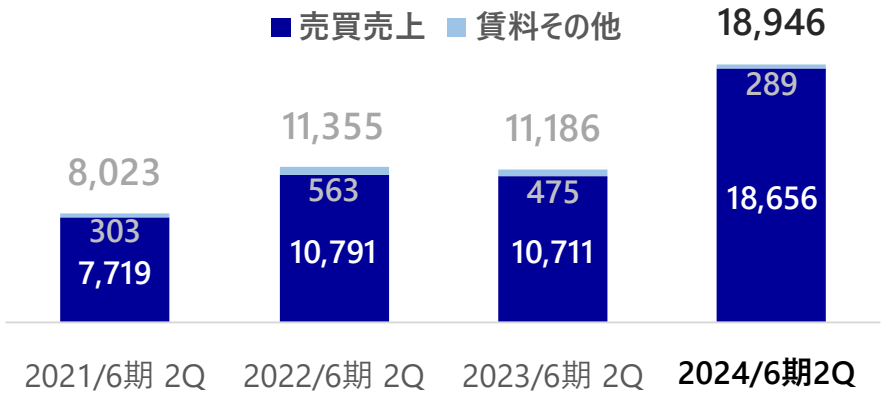
■ リバースモーゲージ 新規保証件数は、前年同期から1.5倍を超える増加

■ 提携金融機関は間もなく50行に到達 都心部を中心に連携を深め、残高の積み上げペースの加速を図る

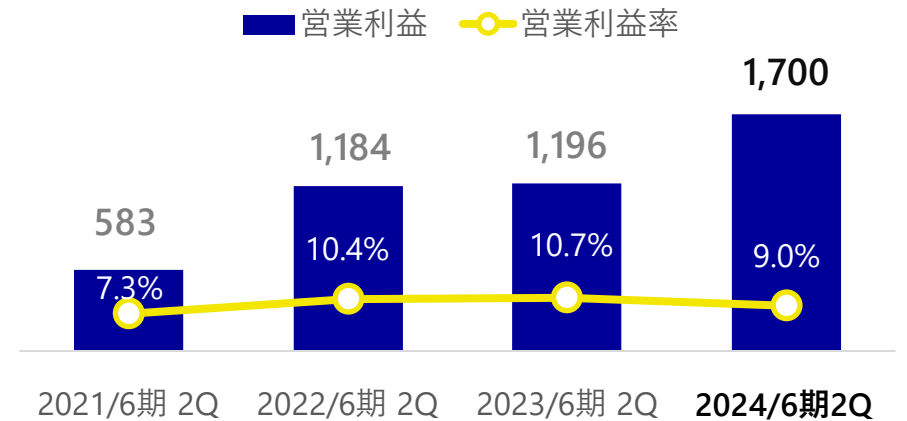
■ セグメント業績

	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	11,186	18,946	+ 69.4%	25,039	75.7%
営業利益 (百万円)	1,196	1,700	+ 42.1%	2,220	76.6%
営業利益率 (%)	10.7%	9.0%	—	8.9%	—
取引件数	293	428	+ 46.1%	877	48.8%

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



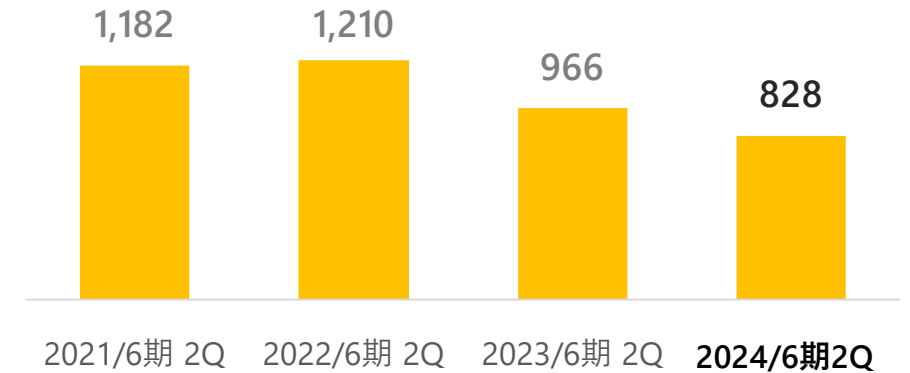
※2021/6期は、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

- 住宅系の販売は好調に推移 大型物件の売却も後押しし、業績は飛躍的に拡大
- 中古住宅買取再販も順調に伸長 引き続き事業規模も成長させつつ、中古比率を高める

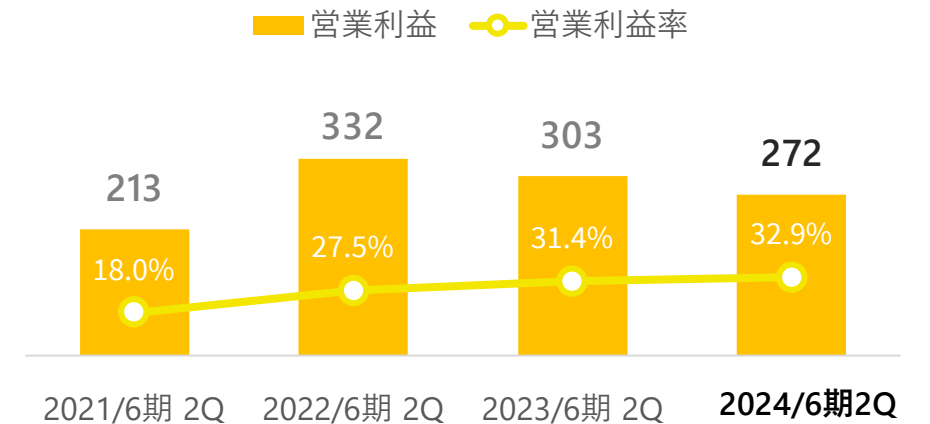
■ セグメント業績

	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高（百万円）	966	828	▲ 14.3%	1,686	49.1%
営業利益（百万円）	303	272	▲ 10.2%	500	54.5%
営業利益率（%）	31.4%	32.9%	—	29.6%	—
仲介件数	1,088	884	▲ 18.8%	1,885	46.9%
仲介手数料率	4.81%	4.52%	—	4.80%	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



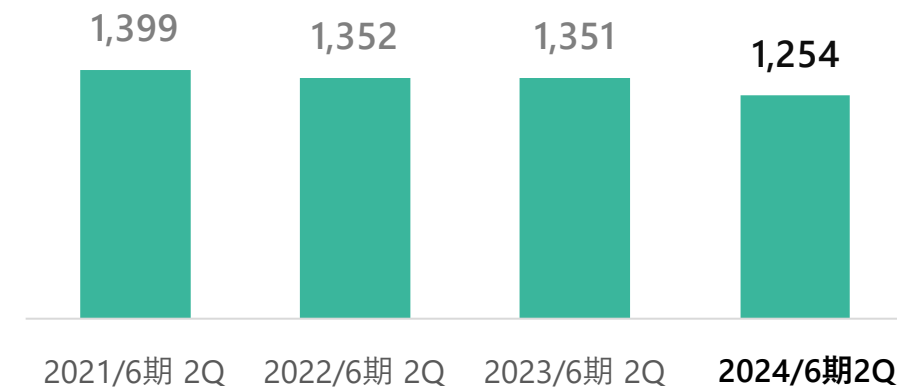
※2021/6期は、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

- 事業規模は縮小するも、安定した業績で推移 通期計画に対して順調に進捗
- 市場の顧客ニーズをとらえる第一接点として、各事業とのグループシナジー発揮に努める

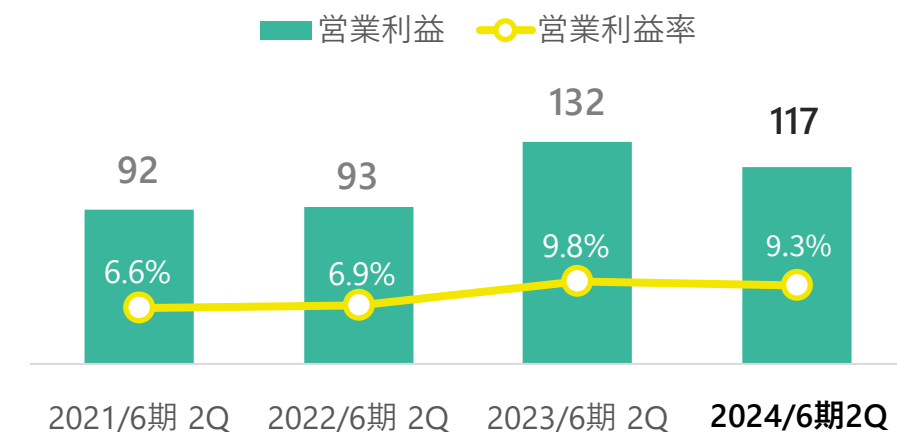
■ セグメント業績

	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	増減率	2024/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,351	1,254	▲ 7.2%	2,530	49.6%
営業利益 (百万円)	132	117	▲ 11.2%	220	53.3%
営業利益率 (%)	9.8%	9.3%	—	8.7%	—
契約件数	841	770	▲ 8.4%	1,618	47.6%
完工件数	959	855	▲ 10.8%	1,609	53.1%

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

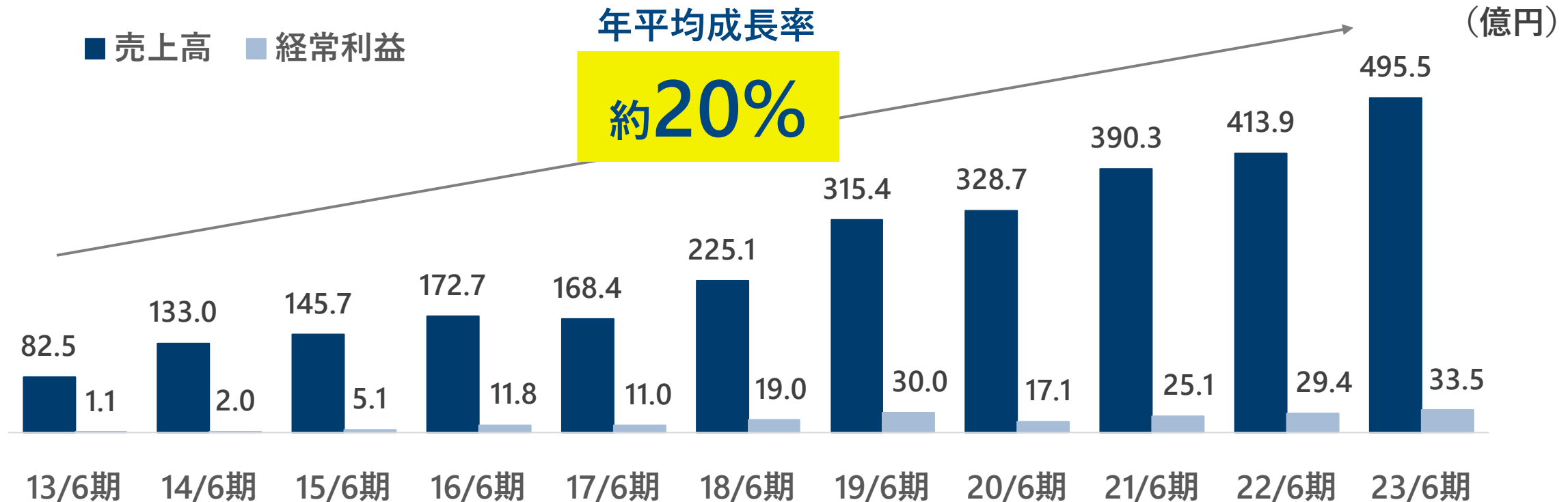


- 通期計画に対しての進捗は順調に推移 営業利益は、50%を超える進捗
- 成長強化事業への人材輩出に貢献しつつ、堅実に安定した利益確保に努める

1. 2024年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2024年6月期 第2四半期 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

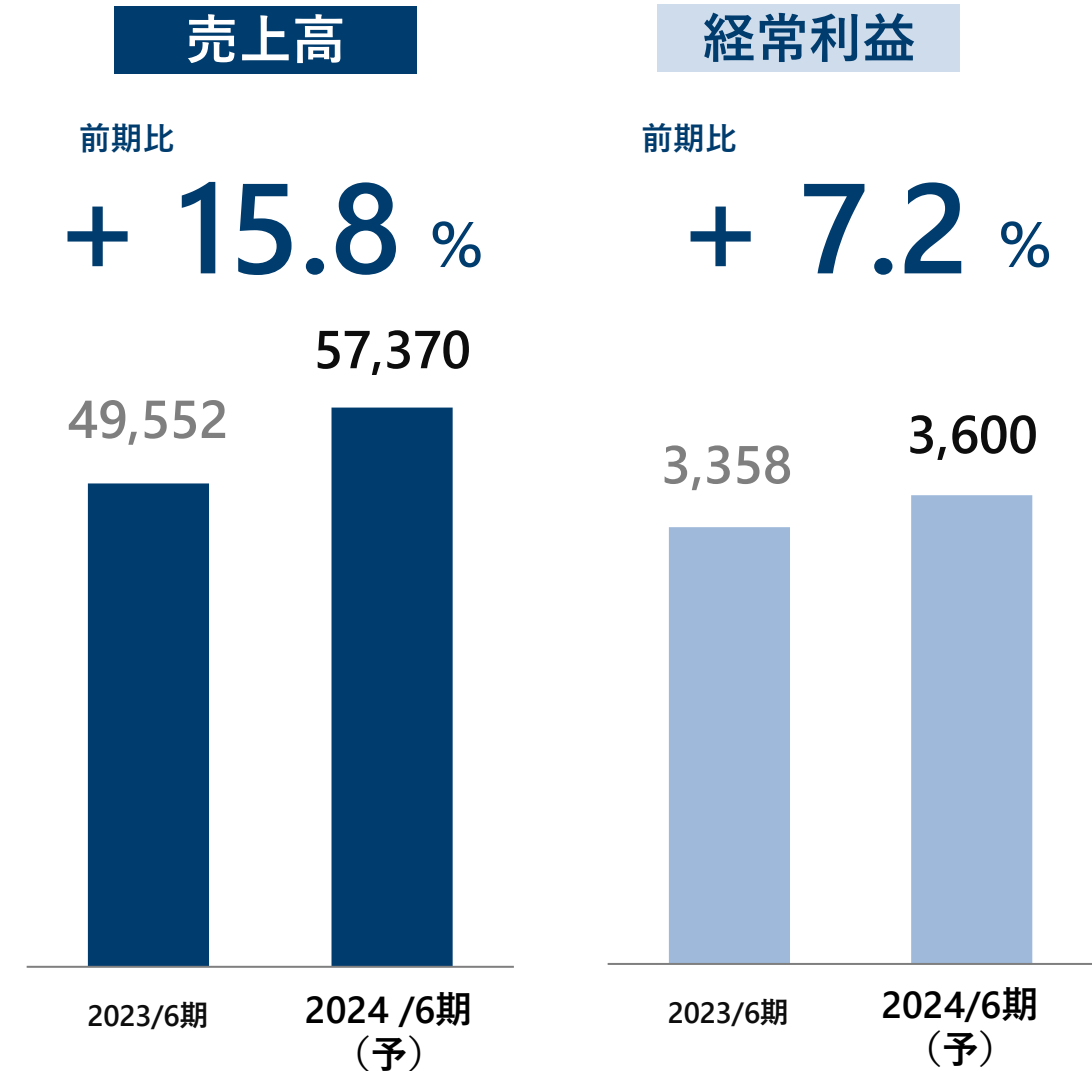
- 売上高は過去10年間で、年平均20%で成長
- コロナ禍を経て、当期は過去最高の経常利益を更新



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

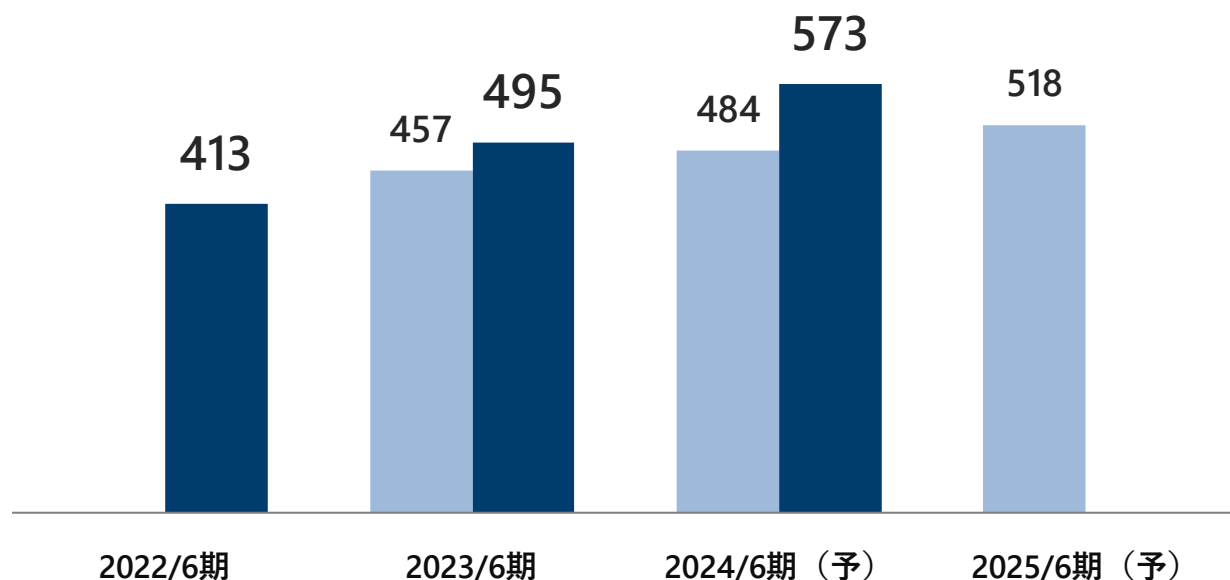
単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2023/6期 実績	2024/6期 (予)	増減率	2023/6期 実績	2024/6期 (予)	増減率
■ フランチャイズ事業	3,214	3,535	+ 10.0%	2,054	2,250	+ 9.5%
■ ハウス・リースバック事業	22,306	24,683	+ 10.7%	3,250	3,350	+ 3.1%
■ 金融事業	525	530	+ 0.9%	116	120	+ 3.3%
■ 不動産売買事業	19,895	25,039	+ 25.9%	1,782	2,220	+ 24.6%
■ 不動産流通事業	1,807	1,686	▲ 6.7%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

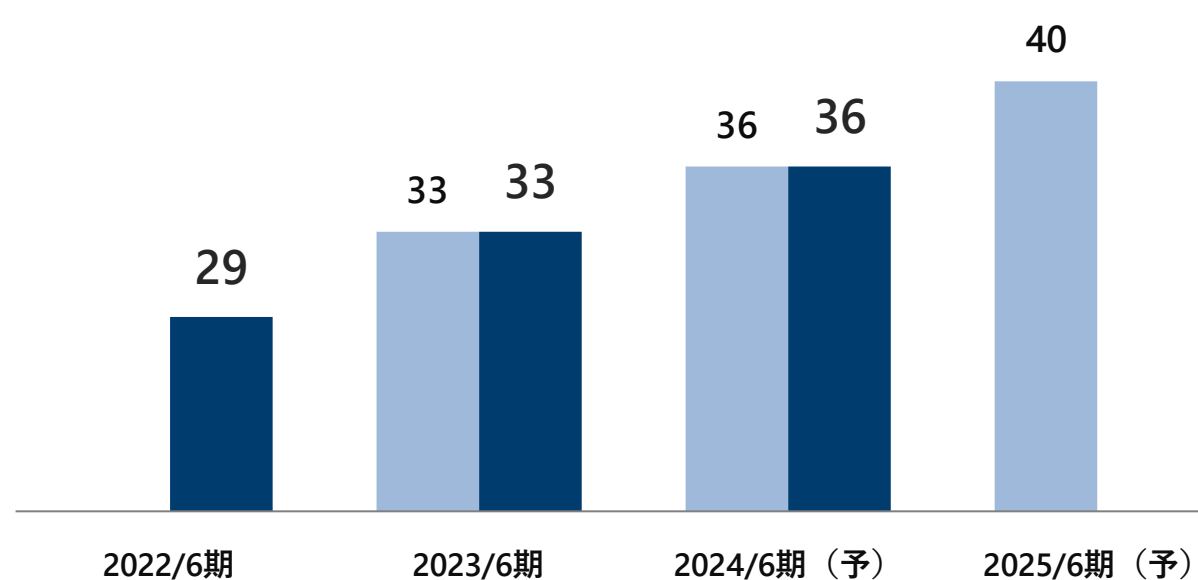
■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



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



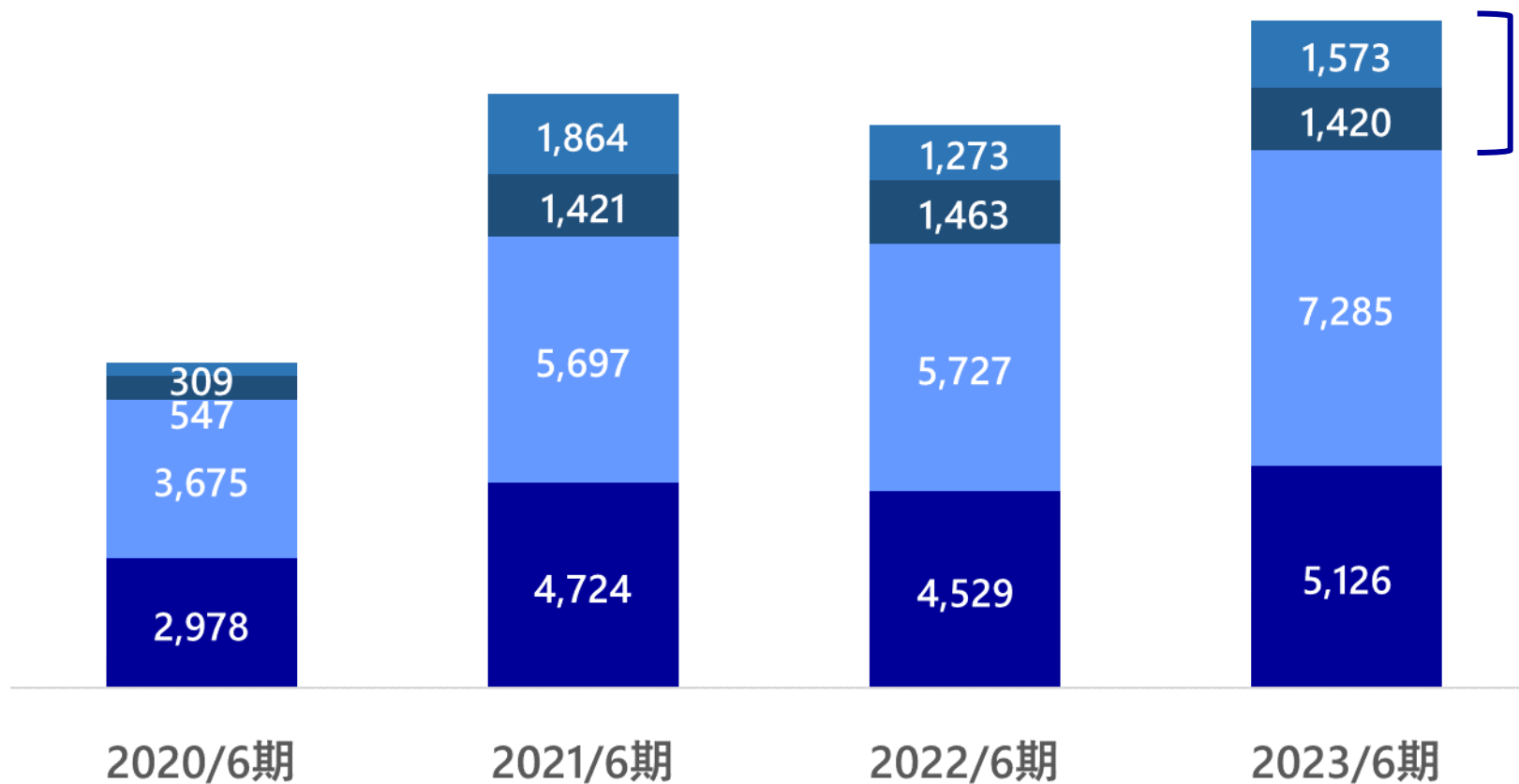
事業ポートフォリオの
最適化



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



中古住宅
約20%

強化

中古買取再販の強化

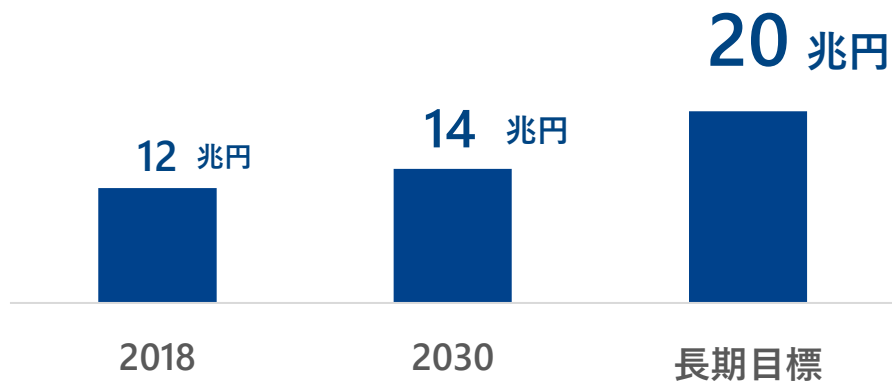
外部環境

中古買取再販

内部環境

■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

■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

■豊富なリフォーム実績とノウハウ

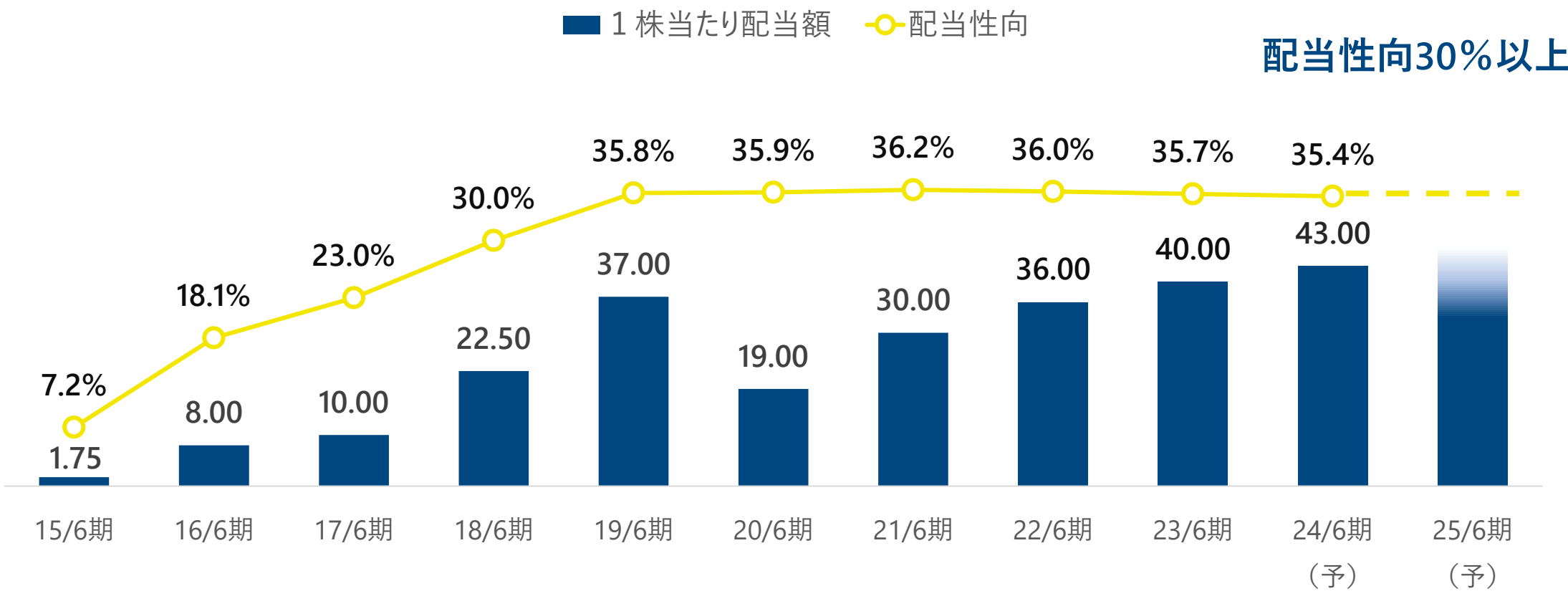
- ・リフォーム事業開始から**約25年**
- ・年間約**1,800**件の実績とノウハウ



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単元（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。

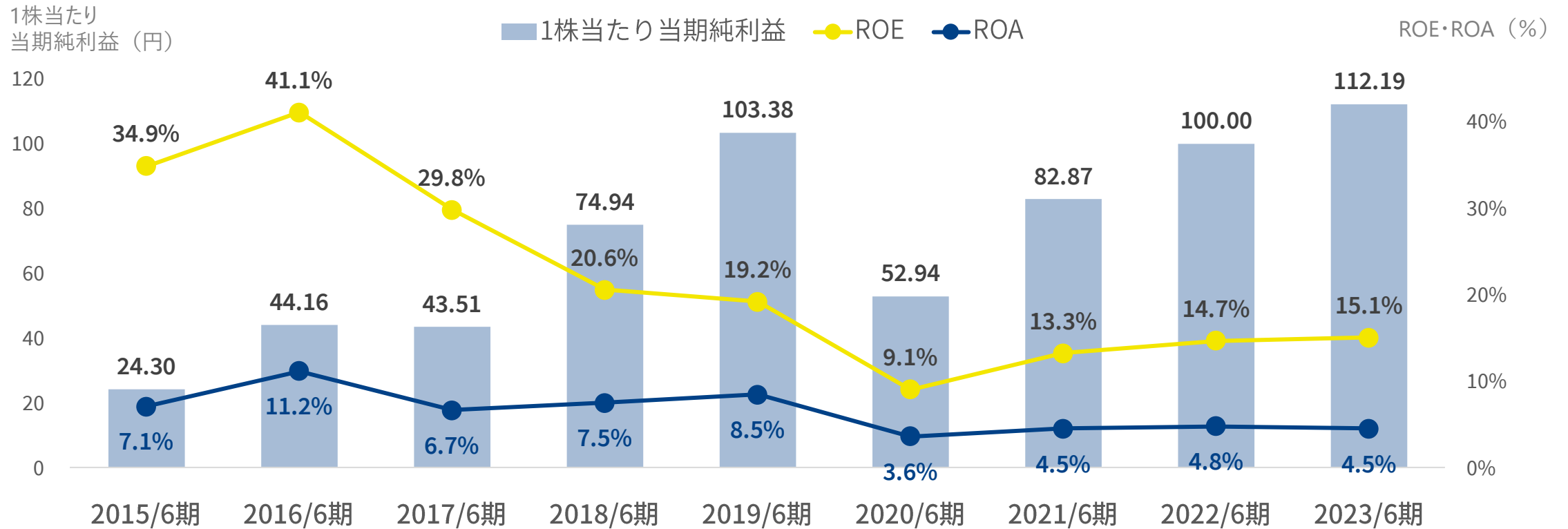
保有株式数	付与されるポイント	
	初年度	1年以上継続保有
500～599株	3,000ポイント	3,300ポイント
600～699株	4,000ポイント	4,400ポイント
700～799株	5,000ポイント	5,500ポイント
800～899株	6,000ポイント	6,600ポイント
900～999株	8,000ポイント	8,800ポイント
1,000～1,999株	10,000ポイント	11,000ポイント
2,000株以上	40,000ポイント	44,000ポイント

(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。

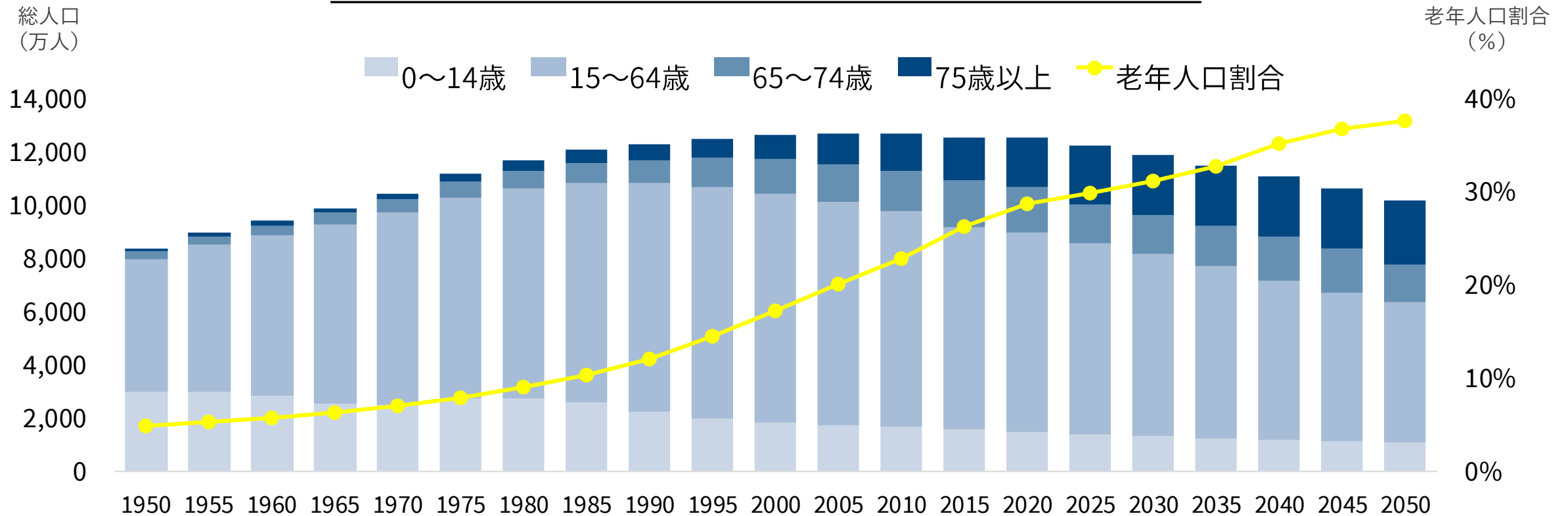
1. 2024年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2024年6月期 第2四半期 セグメント別決算概要
3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画
- 4. 会社概要**

■ 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



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)



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
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	-

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

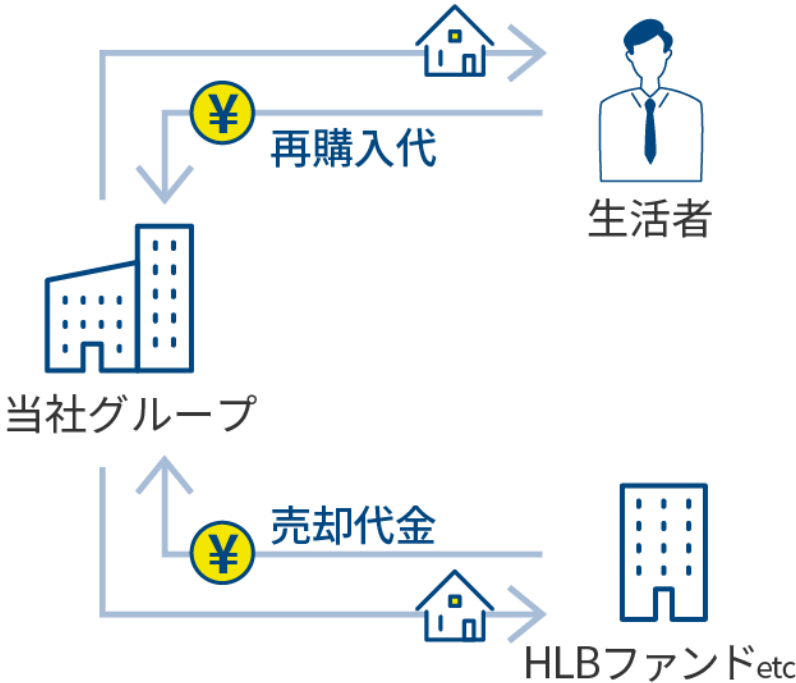
不動産買取



リース契約期間



不動産売却

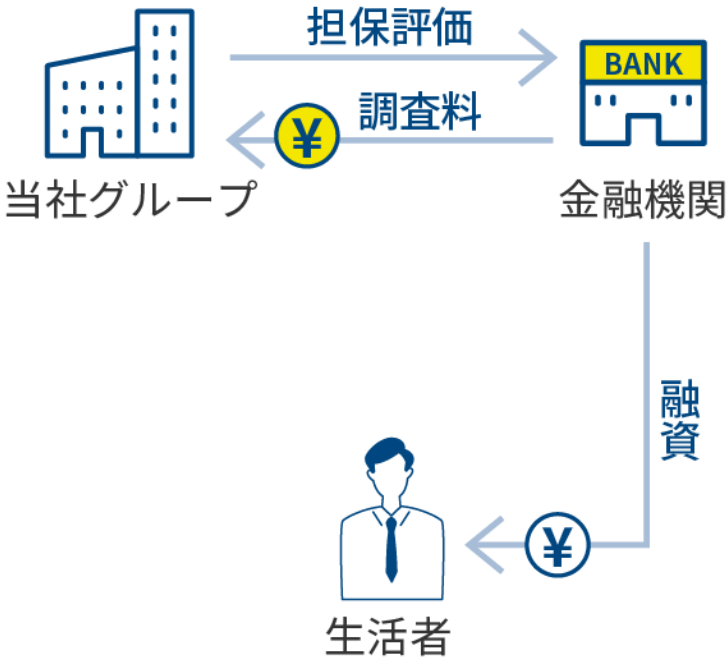


And Doが提供するソリューション

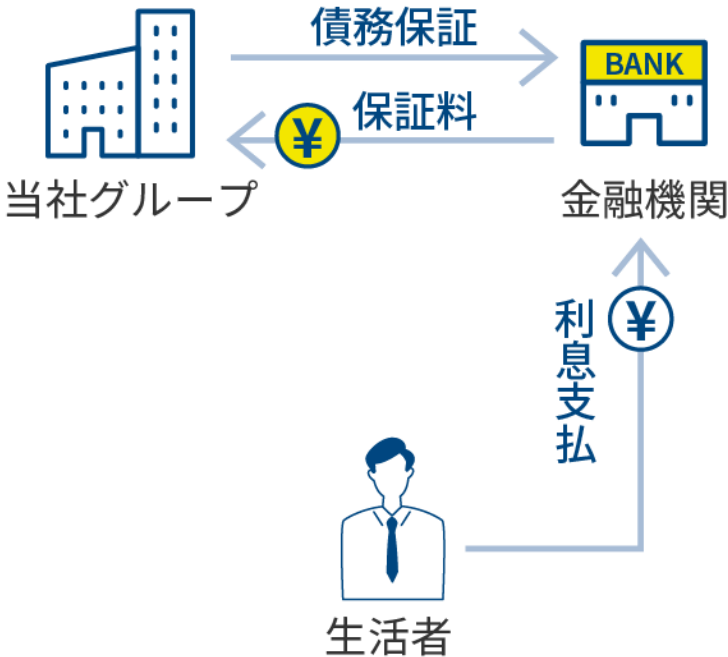
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

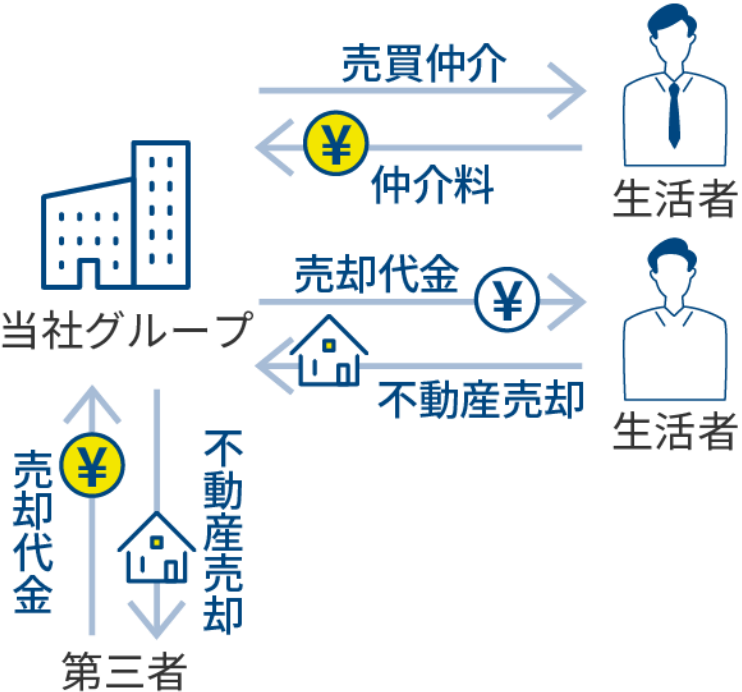
契約締結



契約履行



不動産処分

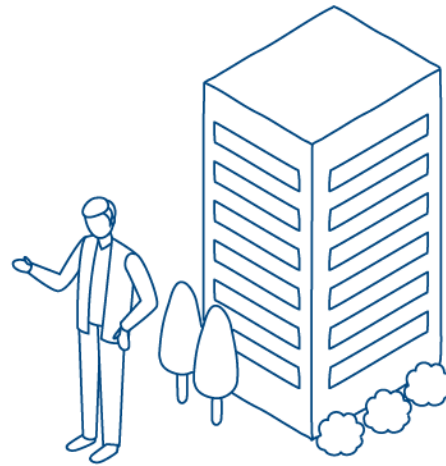


シニア世代を中心に様々なお客様の資金ニーズに対応

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

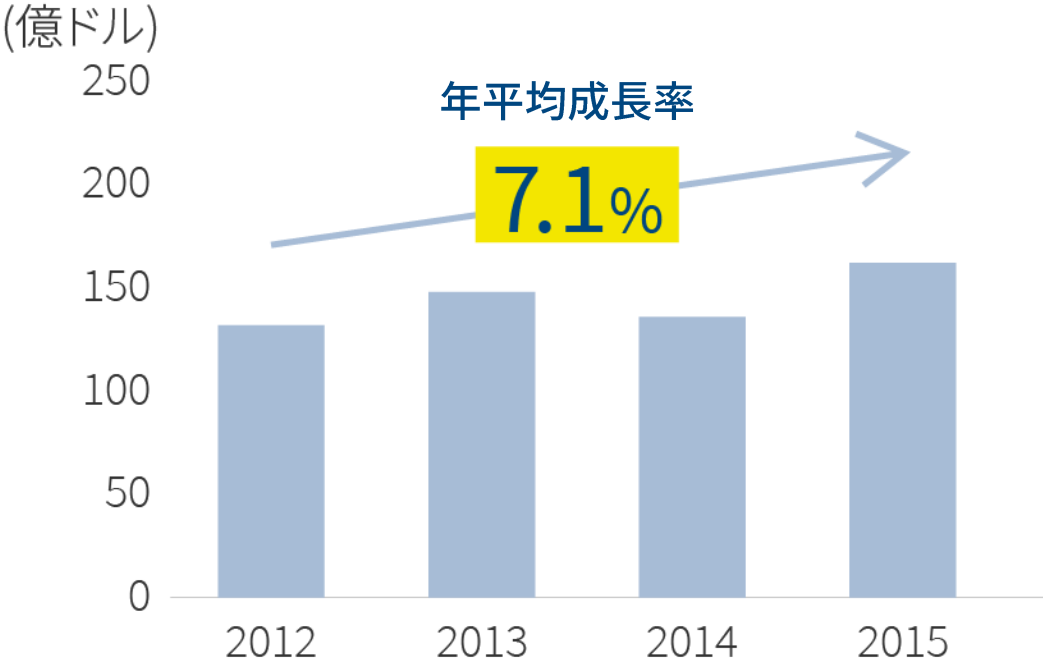


その他不動産所有者
(例:相続等で取得)

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

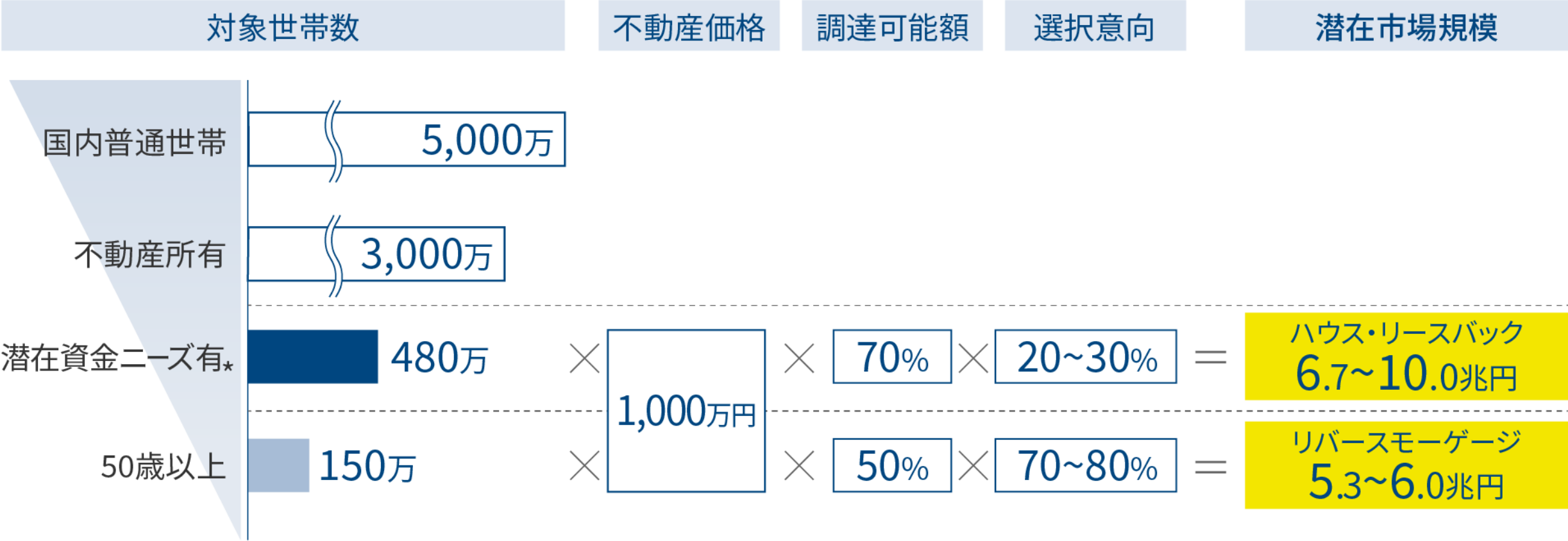
国内65歳以上の相対的貧困率は2022年には、2013年のアメリカの水準に到達する見込み

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

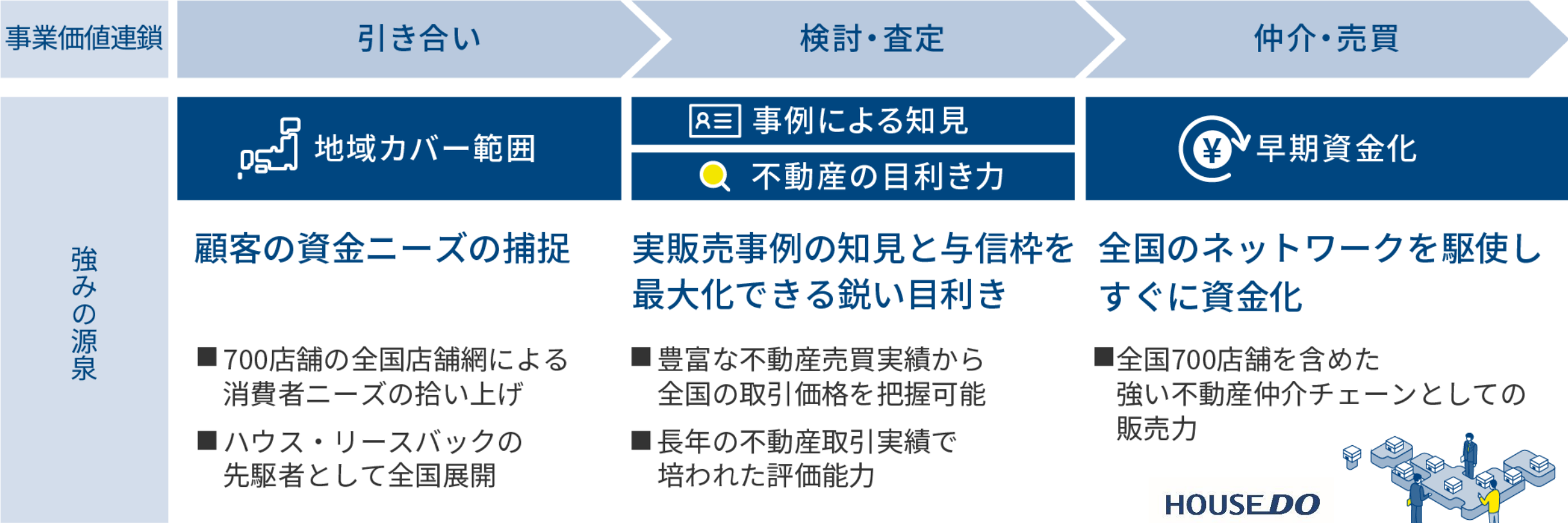
*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

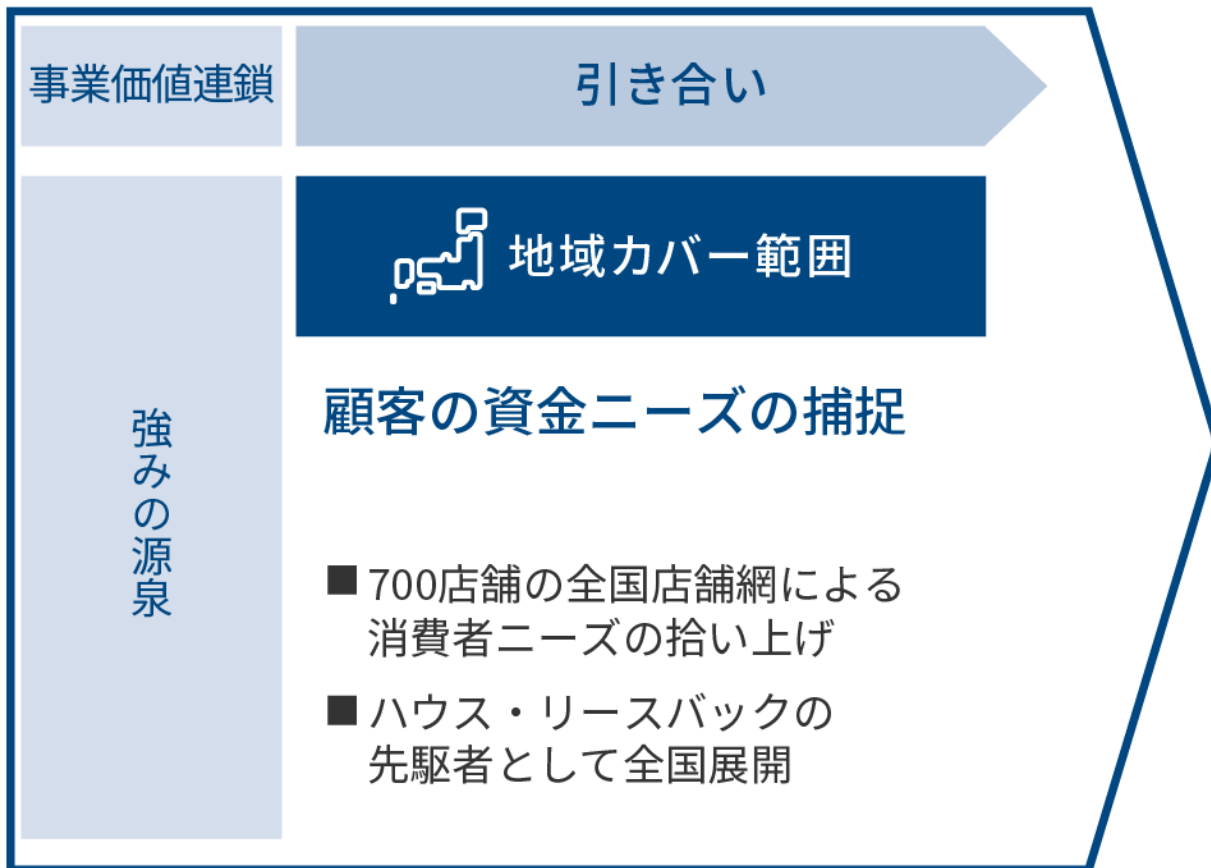
		当社	米国発大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

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



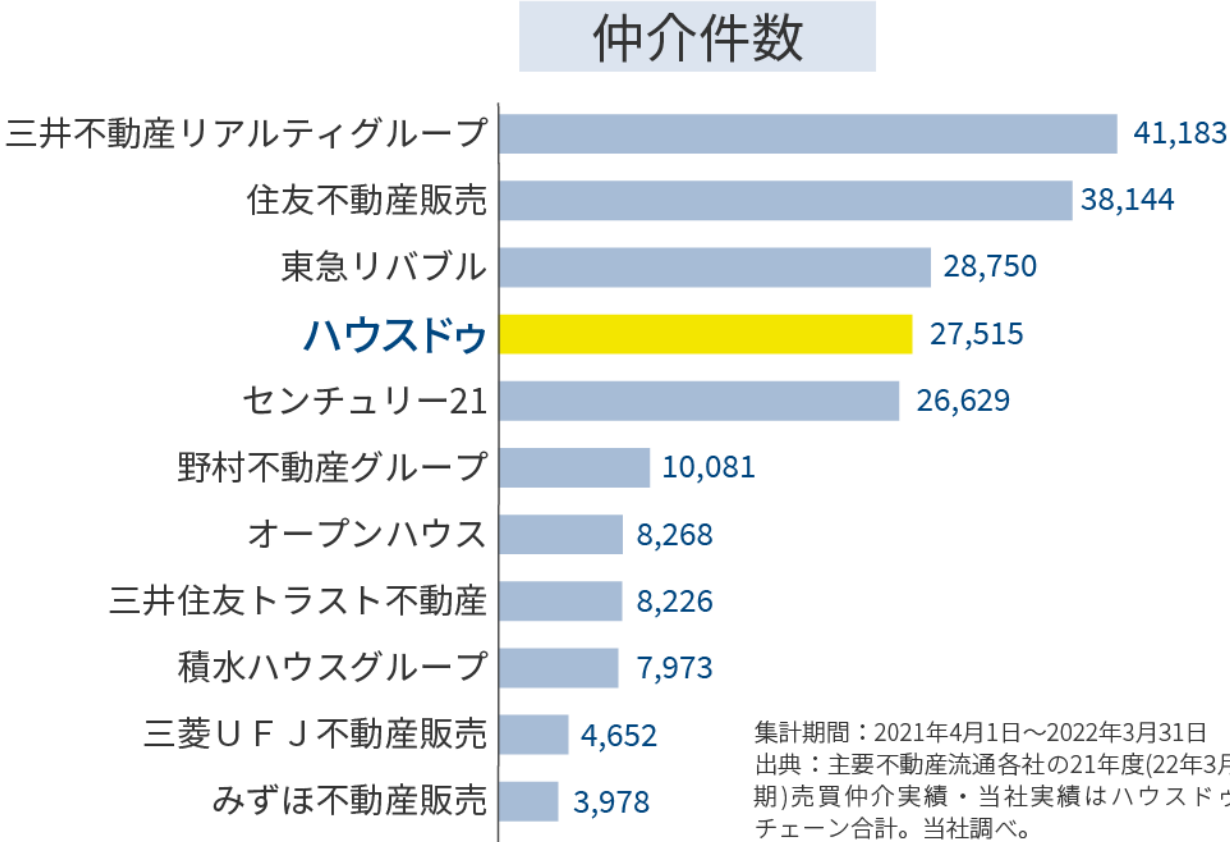
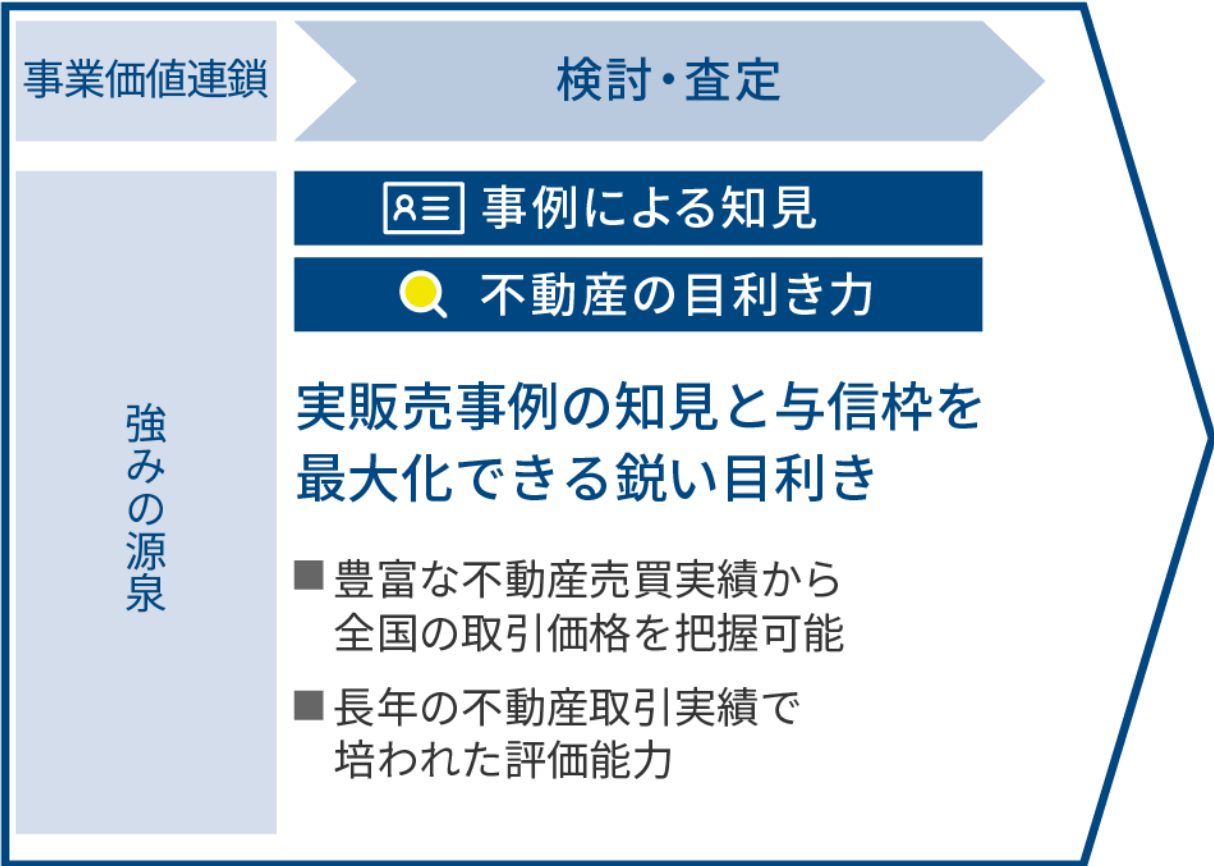
圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



	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



And Doの強みと競争優位性

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



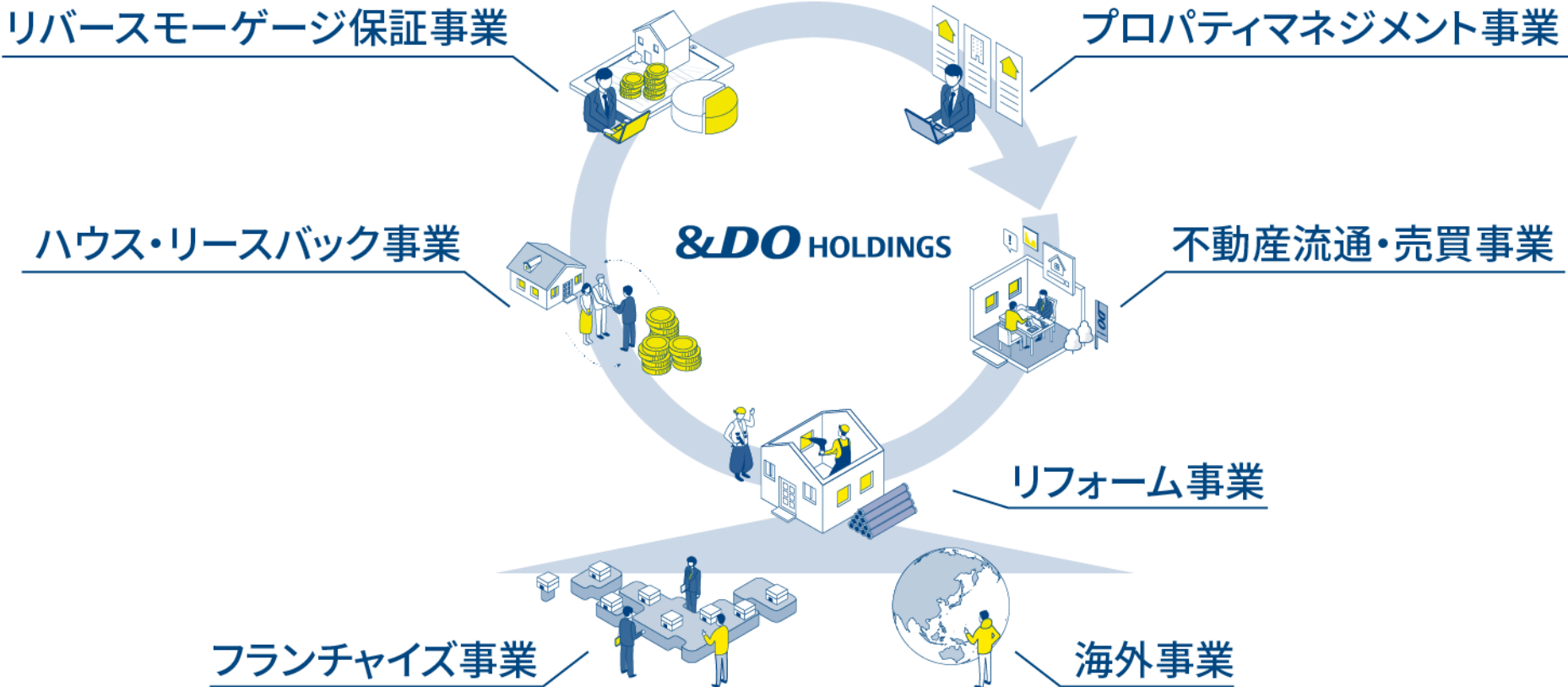
Case2 店舗間連携で遠方物件も売却可能に

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 基盤をつくらう	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 基盤をつくらう	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 基盤をつくらう	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 基盤をつくらう	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 基盤をつくらう	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

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

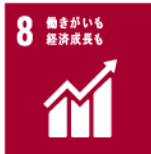
人材育成推進

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。

※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