

2024年6月期 決算説明資料

2024年8月14日

株式会社And Doホールディングス
【3457】



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

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 連結決算概要
2. 2024年6月期 セグメント別決算概要
3. 2025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 **連結決算概要**
2. 2024年6月期 セグメント別決算概要
3. 2025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 通期業績

■ 業績は、過去最高を更新 営業利益、純利益は前期比二桁増

単位（百万円）	2024/6期 実績	2024/6期 （予）	期初 計画比	前期比
売上高	67,579	57,370	+ 17.8%	+ 36.4%
営業利益	3,587	3,600	▲ 0.3%	+ 13.0%
経常利益	3,457	3,600	▲ 4.0%	+ 2.9%
純利益	2,476	2,376	+ 4.2%	+ 12.8%

トピックス

■ リバースモーゲージ保証

保証残高が200億円を突破

■ 2025年6月期計画

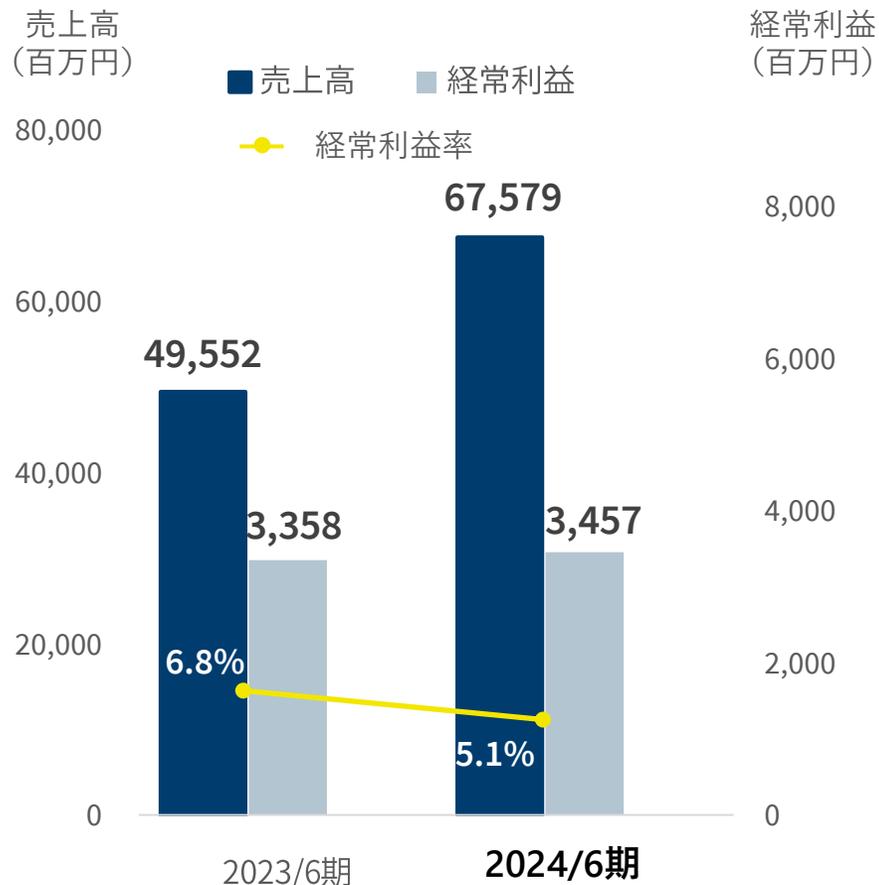
売上高 : 700億円

営業利益 : 40億円

経常利益 : 40億円

2024年6月期 連結損益計算書概要

単位（百万円）



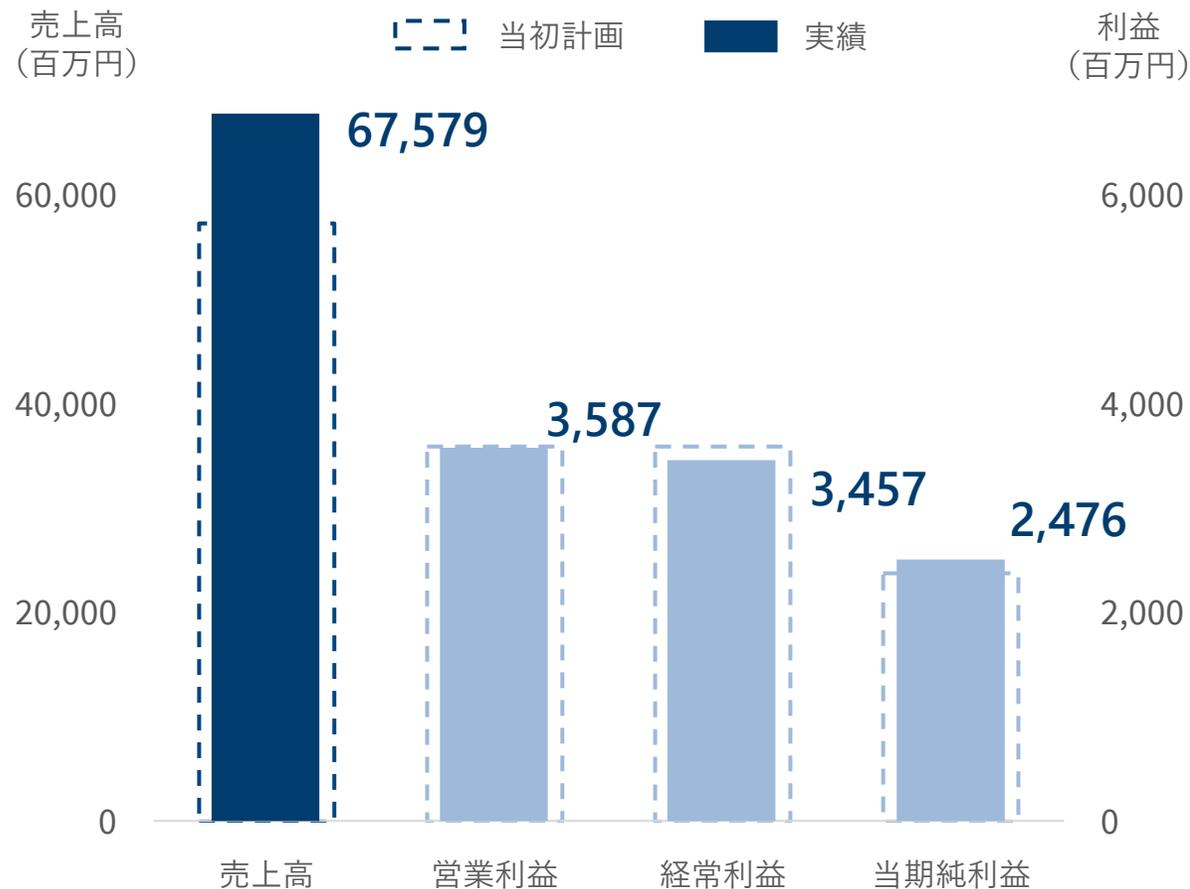
(前期比較)	2023/6期		2024/6期		対前期 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	49,552	100.0%	67,579	100.0%	+ 36.4%
売上総利益	15,331	30.9%	16,434	24.3%	+ 7.2%
販売費及び 一般管理費	12,155	24.5%	12,847	19.0%	+ 5.7%
営業利益	3,176	6.4%	3,587	5.3%	+ 13.0%
営業外収益	822	1.7%	711	1.1%	▲ 13.5%
営業外費用	640	1.3%	842	1.2%	+ 31.6%
経常利益	3,358	6.8%	3,457	5.1%	+ 2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,195	4.4%	2,476	3.7%	+ 12.8%
EBITDA ※	4,147	8.4%	4,607	6.8%	+ 11.1%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

- 不動産売買事業の躍進により、売上高は大幅伸長 各段階利益も過去最高を更新
- 期中平均有利子負債の増加により利息が増加、一方で匿名組合投資利益が減少し、営業外損益はマイナス

2024年6月期 当初計画に対する達成率

単位 (百万円)

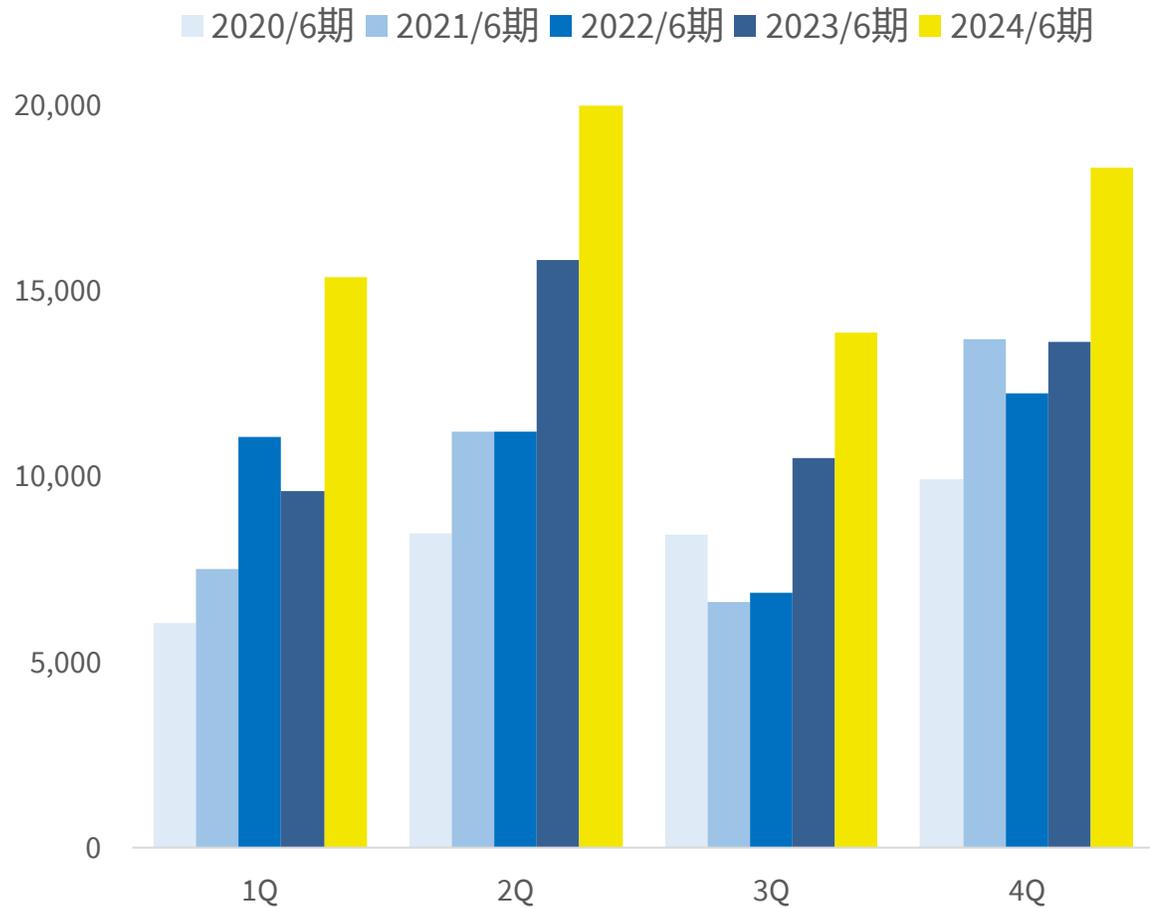


	2024/6期 実績	2024/6期 (予)	対計画比
売上高	67,579	57,370	+ 17.8%
営業利益	3,587	3,600	▲ 0.3%
経常利益	3,457	3,600	▲ 4.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,476	2,376	+ 4.2%
1株当たり純利益 (円)	124.75	121.42	—

- 営業利益、経常利益はわずかに未達も、当期純利益は、投資有価証券売却益の計上により、当初計画を上回る
- 営業外損益マイナスの要因となった匿名組合投資利益の減少は、当期のみの影響のため、今後は再度上昇を見込む

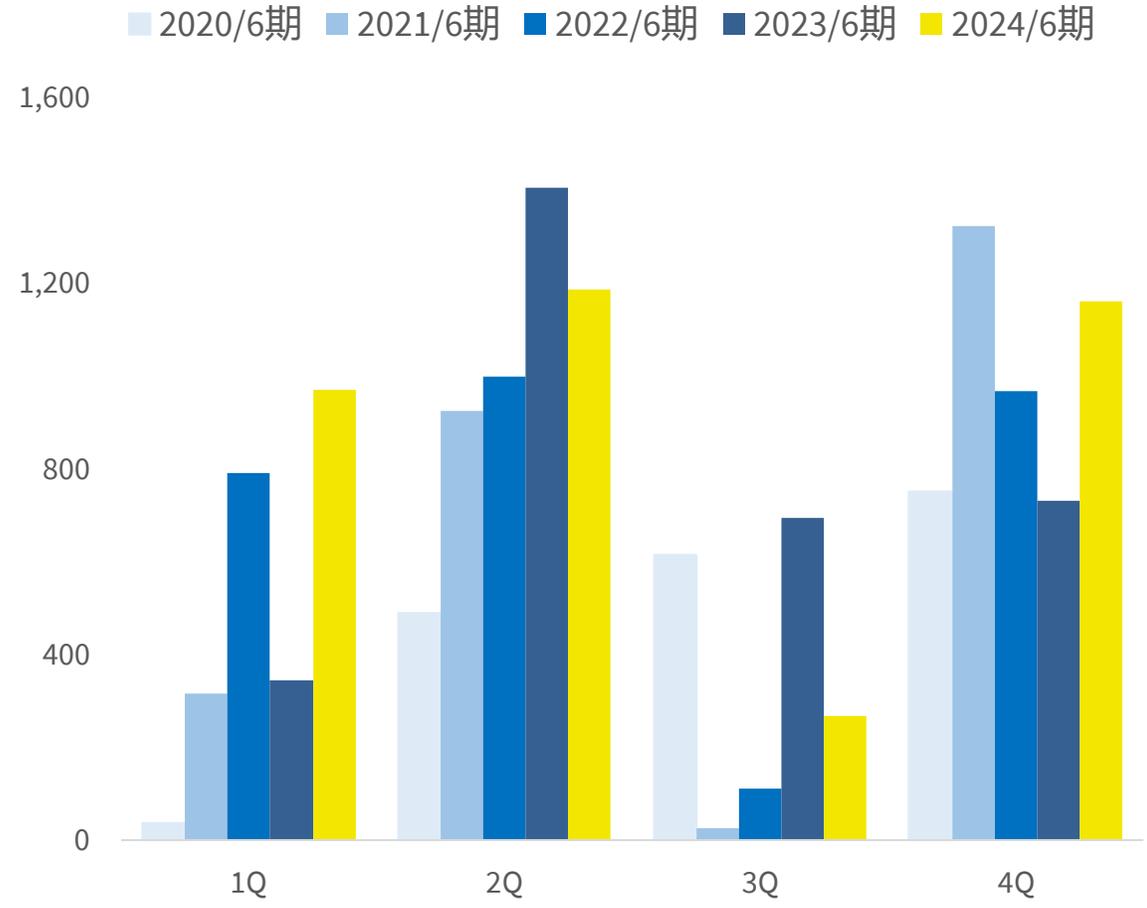
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■ 4 Qは、HLBの譲渡に加えて、不動産売買事業の販売好調につき、売上高、利益とも前年同四半期から大幅増

■コロナ禍の影響のあった退会店舗数が平常化し、累計店舗数は純増

■ 地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

■ 新規加盟店舗数

104 店舗 (前期比 ▲ 8.8%)

■ 新規開店店舗数

100 店舗 (前期比 ▲ 19.4%)

■ 累計加盟店舗数

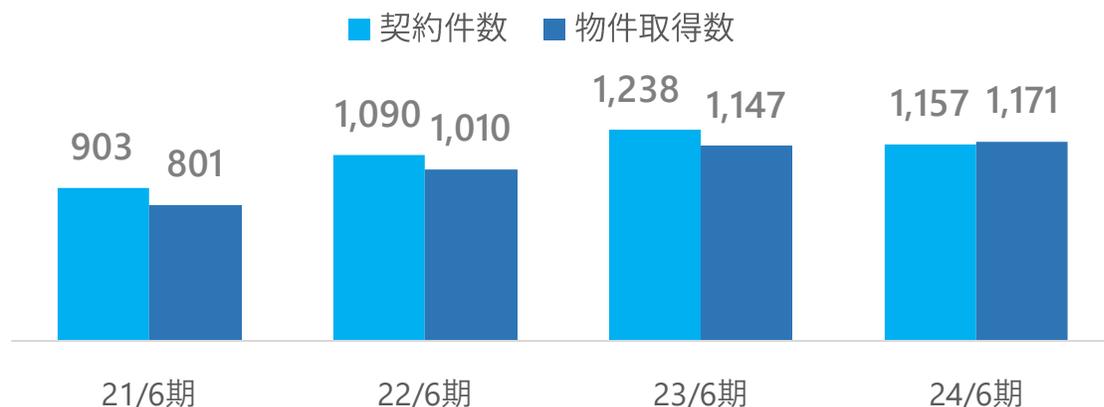
707 店舗 (前期末比 + 15)

■ 累計開店店舗数

643 店舗 (前期末比 + 20)

■市場は今後も拡大を見込むが、不動産売買事業に優先注力、再加速の時期をうかがう

■ 新規仕入契約数・物件取得数



■ 新規仕入契約数

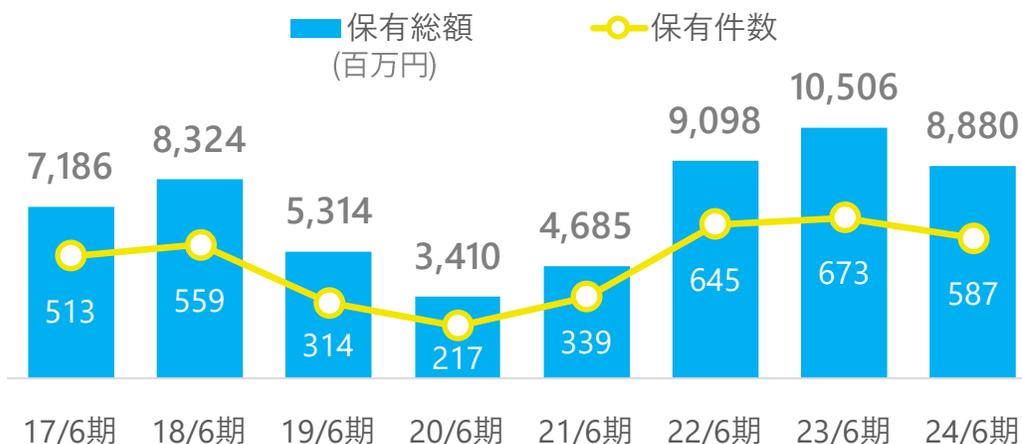
前期比 ▲ **6.5** %

■ 新規物件取得数

前期比 **+2.1** %

■ 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

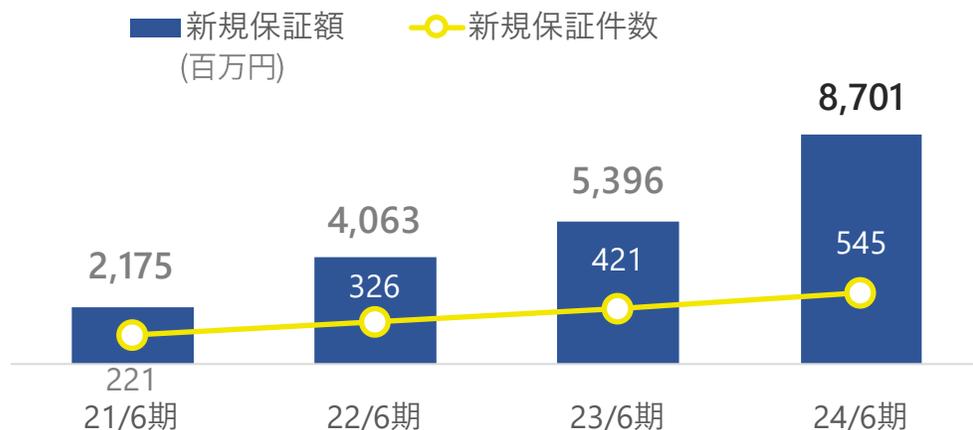
前期末比 ▲ **86** 件

■ 累計保有総額

前期末比 ▲ **16.2** 億円

■首都圏を中心に、新規保証額は順調に拡大 残高の積上げペースも年々上昇

■ 新規保証額・件数



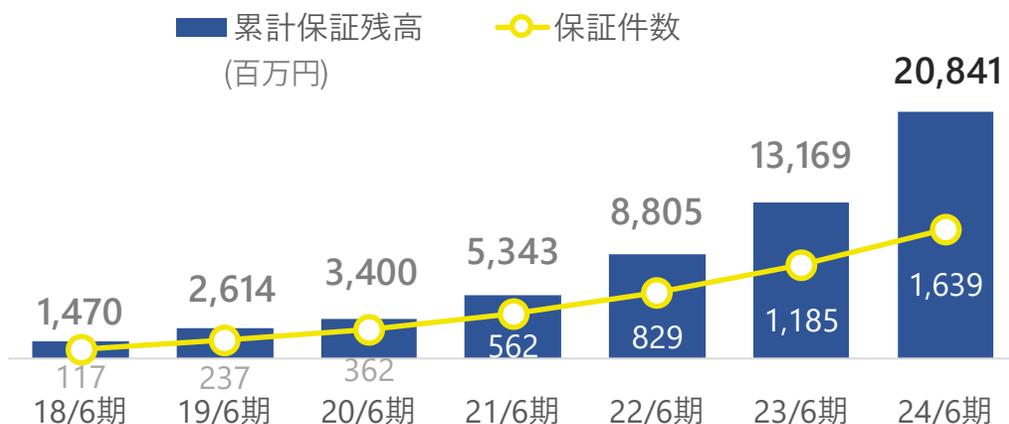
■ 新規保証件数

前期比 **+29.5 %**

■ 新規保証額

前期比 **+61.2 %**

■ 累計保証残高・件数



■ 累計保証件数

前期末比 **+ 454 件**

■ 累計保証残高

前期末比 **+ 76.7 億円**

(2024年 8月14日現在)
52 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	

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	瀧野川信用金庫
神奈川銀行	多摩信用金庫
川口信用金庫	中南信用金庫
きらぼし銀行	東栄信用金庫
小松川信用金庫	東京シティ信用金庫
埼玉縣信用金庫	東京スター銀行
埼玉りそな銀行	東京東信用金庫
さがみ信用金庫	東京ベイ信用金庫
さわやか信用金庫	飯能信用金庫
芝信用金庫	楽天銀行

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	

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

東海エリア

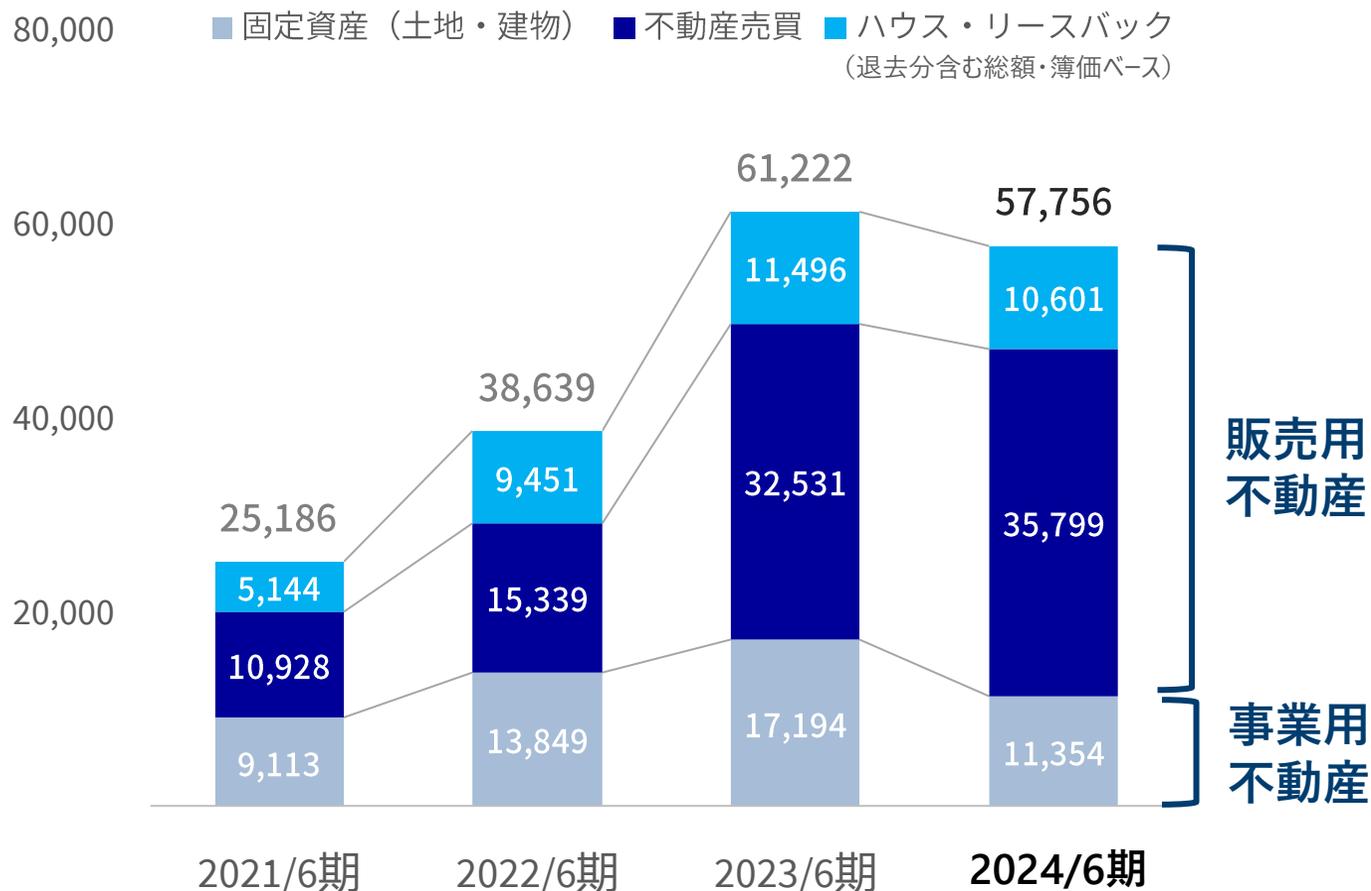
遠州信用金庫	中日信用金庫 NEW
三十三銀行	浜松磐田信用金庫
静岡銀行	尾西信用金庫
静岡信用金庫	富士信用金庫
知多信用金庫	三島信用金庫

※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】

- 不動産売買事業の売却は順調に進みながら、次期以降に向け在庫も積上げ
- 固定資産は段階的に流動化し、業績の押し上げに貢献

(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 ▲ 8.9 億円

■ 不動産売買事業

前期末比 + 32.6 億円

■ 固定資産 (土地・建物)

前期末比 ▲ 58.3 億円

連結貸借対照表

(百万円)	2023/6期	2024/6期	増減
流動資産	58,873	60,217	+ 1,344
現金及び預金	10,314	10,092	▲ 222
棚卸資産	44,193	46,692	+ 2,498
その他	4,365	3,433	▲ 932
固定資産	24,154	19,350	▲ 4,803
有形固定資産	17,386	11,392	▲ 5,994
無形固定資産	1,476	1,477	+0
投資その他の資産	5,290	6,481	+ 1,190
資産合計	83,027	79,568	▲ 3,459
流動比率	173.9%	186.5%	+12.6pt
固定比率	157.3%	112.4%	▲44.9pt

(百万円)	2023/6期	2024/6期	増減
負債	67,632	62,318	▲ 5,314
流動負債	33,849	32,288	▲ 1,560
固定負債	33,783	30,029	▲ 3,753
純資産	15,395	17,250	+ 1,854
株主資本	15,343	17,196	+ 1,853
その他包括利益累計	11	23	+ 11
新株予約権	40	30	▲ 10
負債純資産合計	83,027	79,568	▲ 3,459
D/Eレシオ	+4.0倍	+3.2倍	▲0.8倍
自己資本比率	18.5%	21.6%	+3.1pt

- 積極的な仕入継続により棚卸資産は増加も、固定資産の流動化により有利子負債は前期末から57.4億円減少
- 負債及び総資産が圧縮され、財務状況は改善傾向 自己資本比率は3.1ポイント上昇し、21.6%へ

販売費及び一般管理費の内訳

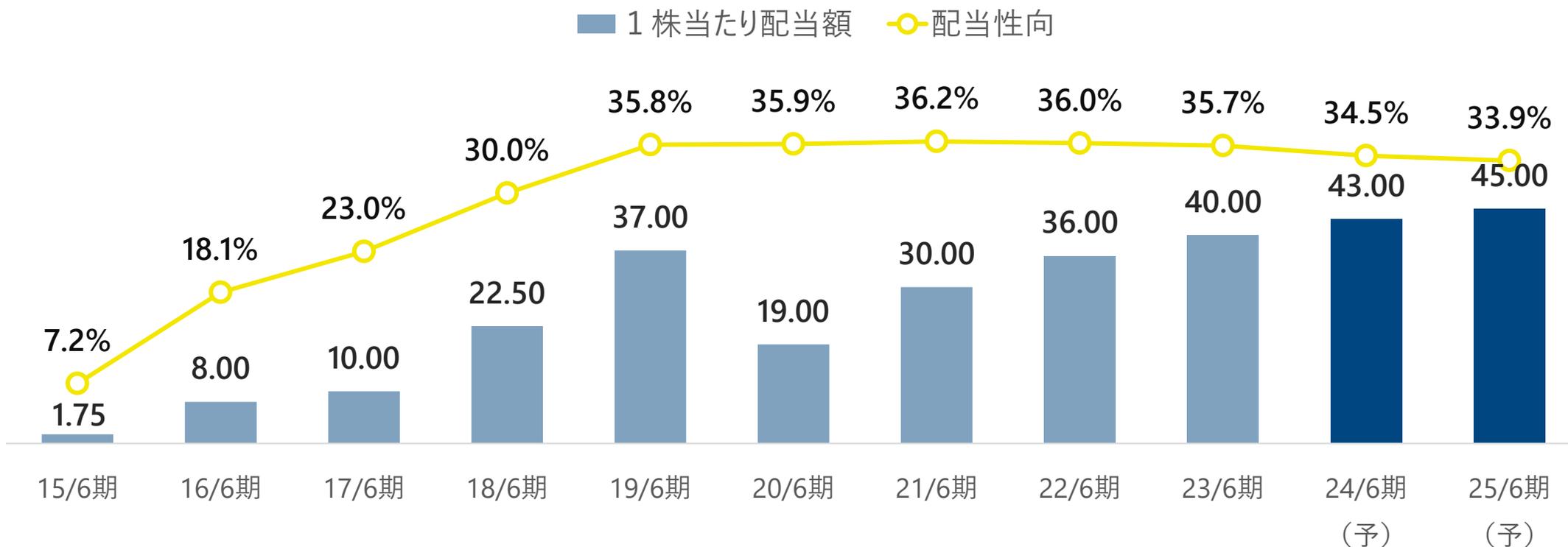
(百万円)

	2023/6期		2024/6期		増減率
		売上 対比		売上 対比	
販売費及び 一般管理費	12,155	24.5%	12,847	19.0%	+ 5.7%
人件費	4,788	9.7%	4,787	7.1%	▲ 0.0%
広告宣伝費	1,927	3.9%	1,875	2.8%	▲ 2.7%
事務所維持費	336	0.7%	298	0.4%	▲ 11.2%
その他販売管理費	5,102	10.3%	5,885	8.7%	+ 15.3%
(売上総利益	15,331	30.9%	16,434	24.3%)

- 広告費は、成長強化学業以外への投下をコントロールし、全体としては前期比減で着地
- 成長強化学業の収益向上に向け、営業人員の確保に積極投資を進める

■ 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月期末配当：**1株当たり43円**（配当性向34.5%）



※2024年6月期の期末配当金については、2024年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

※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

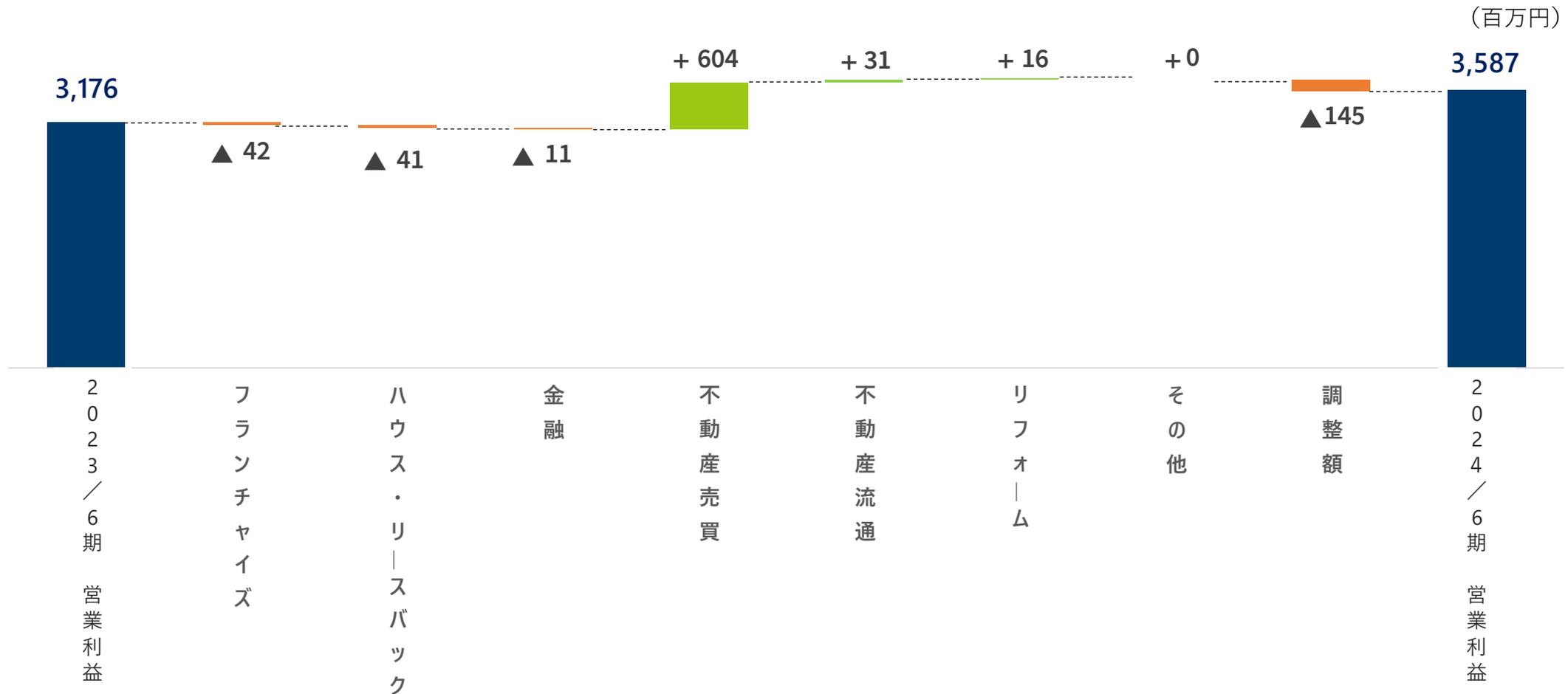
(注) 1年以上継続保有＝6月30日現在の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載されること



1. 2024年6月期 連結決算概要
2. 2024年6月期 **セグメント別決算概要**
3. 2025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	2024/6期	増減率	2023/6期	2024/6期	増減率
フランチャイズ事業	3,214	3,237	+ 0.7%	2,054	2,011	▲ 2.1%
ハウス・リースバック事業	22,306	26,088	+ 17.0%	3,250	3,208	▲ 1.3%
金融事業	525	491	▲ 6.5%	116	105	▲ 9.5%
不動産売買事業	19,895	34,444	+ 73.1%	1,782	2,386	+ 33.9%
不動産流通事業	1,807	1,655	▲ 8.4%	546	578	+ 5.9%
リフォーム事業	2,529	2,440	▲ 3.5%	218	234	+ 7.4%
その他	2	1	▲ 31.8%	▲ 10	▲ 9	—
調整額	▲ 730	▲ 780	—	▲ 4,780	▲ 4,926	—
合計	49,552	67,579	+ 36.4%	3,176	3,587	+ 13.0%

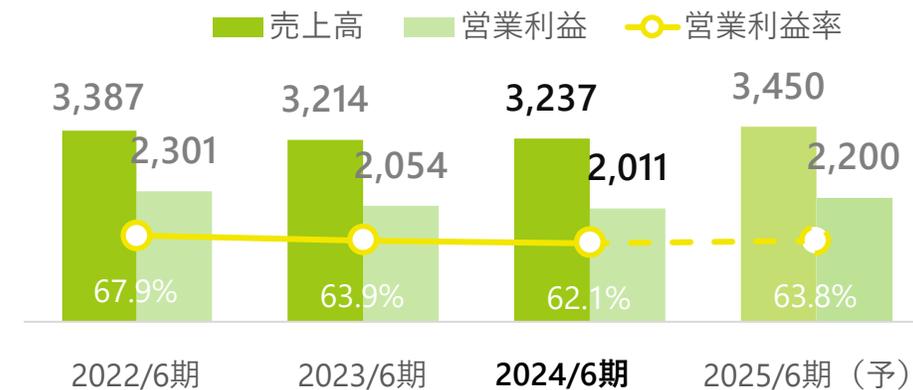
■利益の増加は、不動産売買事業の伸長が大きく貢献
 ■その他の各セグメントは前期同水準で着地



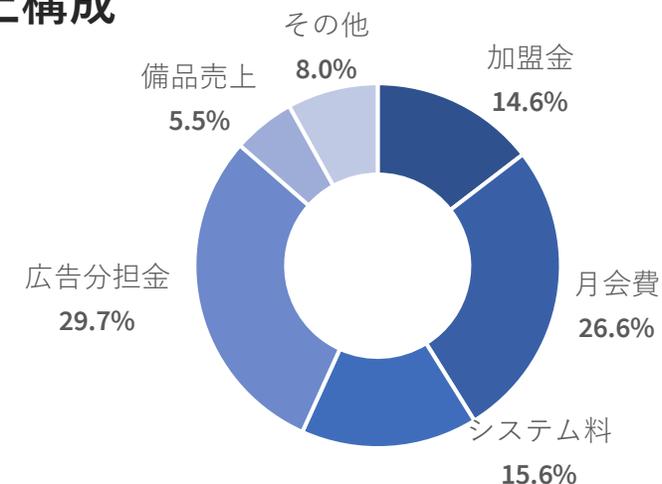
■ セグメント業績

	2023/6期	2024/6期	増減率	2025/6期 (予)
売上高 (百万円)	3,214	3,237	+ 0.7%	3,450
営業利益 (百万円)	2,054	2,011	▲ 2.1%	2,200
営業利益率 (%)	63.9%	62.1%	—	63.8%
累計加盟店舗数	692	707	—	777
累計開店店舗数	623	643	—	709

■ 売上高・営業利益推移

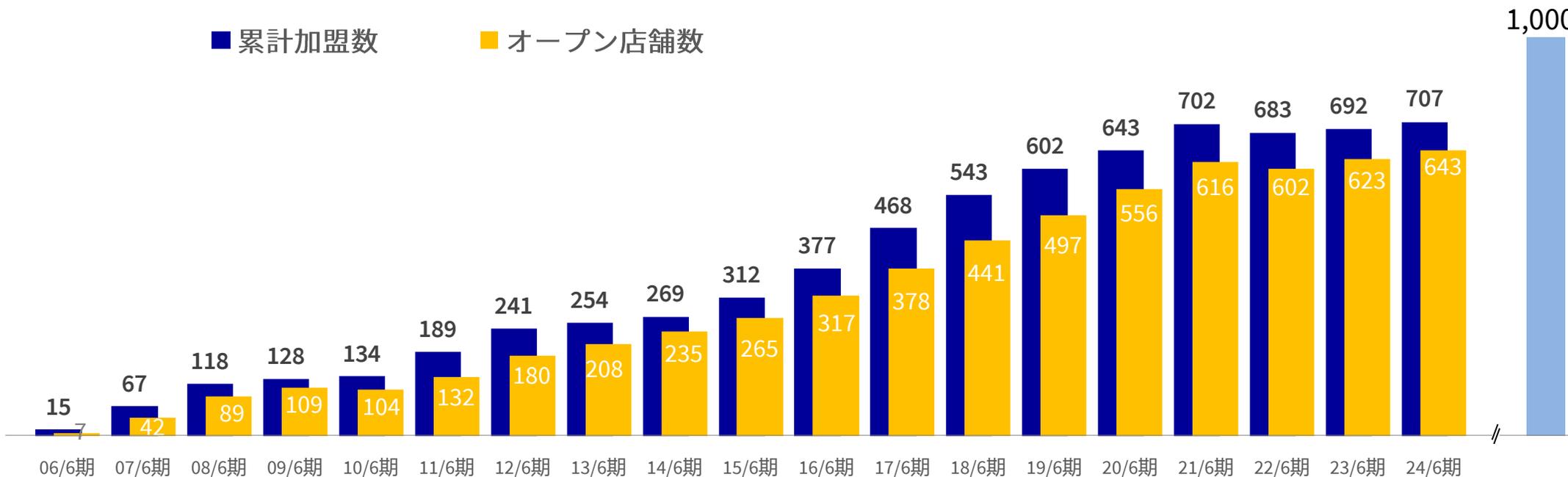


■ 売上構成



- 店舗数増加により売上高は前期を上回るも、加盟開発促進に向けた投資により利益は微減
- 首都圏をはじめ、都市部の開発余力は十分にあり 人材、プロモーション投資を継続し、新規獲得の加速を図る

2024年6月末日現在 **707店舗** ※内準備中 64店舗
(レントドゥ含む)



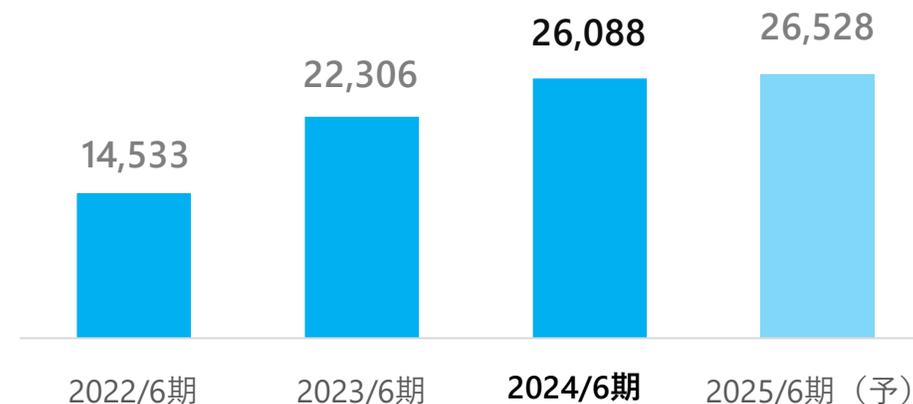
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	595	64	3	9	671
直営店	7	23	2	4	36
合計	602	87	5	13	707

■ セグメント業績

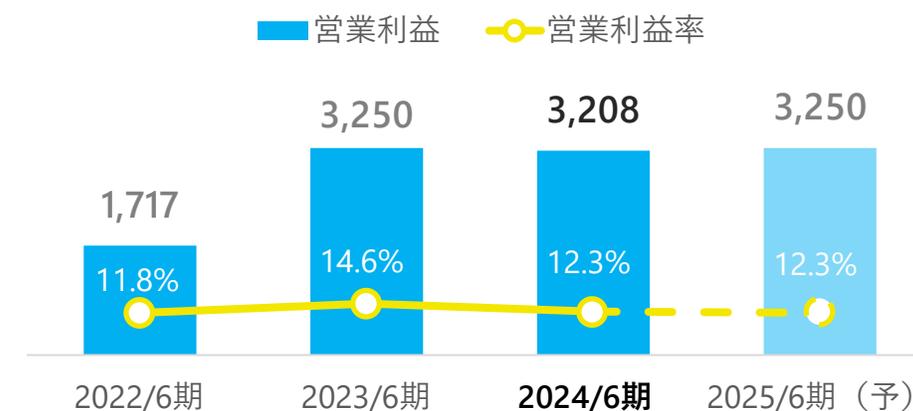
	2023/6期	2024/6期	増減率	2025/6期 (予)
売上高 (百万円)	22,306	26,088	+ 17.0%	26,528
営業利益 (百万円)	3,250	3,208	▲ 1.3%	3,250
営業利益率 (%)	14.6%	12.3%	—	12.3%
匿名組合投資利益 含む利益	3,784	3,599	▲ 4.9%	—
匿名組合投資利益 含む利益率	16.6%	13.6%	—	—
契約件数	1,238	1,157	▲ 6.5%	1,320
物件取得数	1,147	1,171	+ 2.1%	1,300
保有物件総額 ※ (百万円)	10,233	8,512	—	9,283

※退去分除く簿価ベース

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



■ 前期は、大型収益物件売却の影響により利益率が上昇 当期は平常時の水準で着地

■ 引き続き不動産売買事業との調整を図りつつも、取扱件数増加を目指す

ハウス・リースバック事業（匿名組合投資利益考慮）

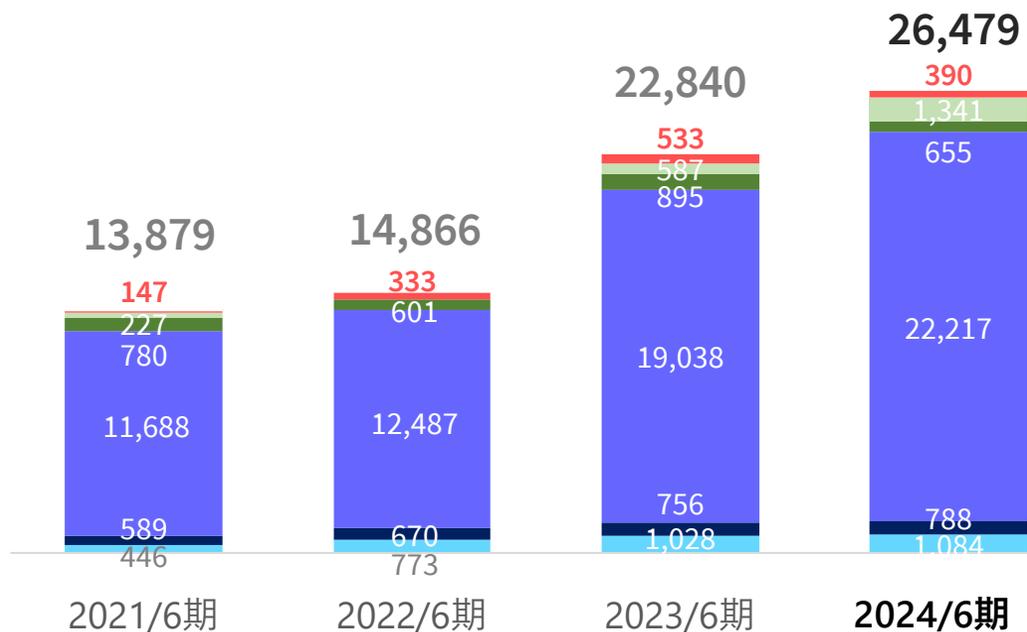
■HLBファンドからの利益分配（匿名組合投資利益：営業外収益）をセグメント業績に含むと仮定

売上高推移

百万円

前期比 **+15.9%**

- 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

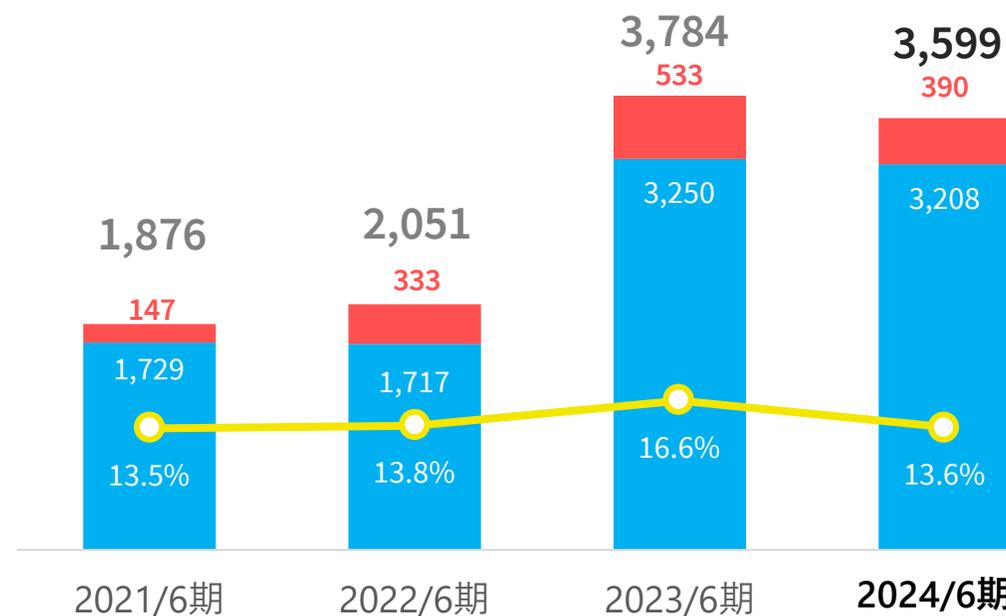


営業利益推移

百万円

前期比 **▲4.9%**

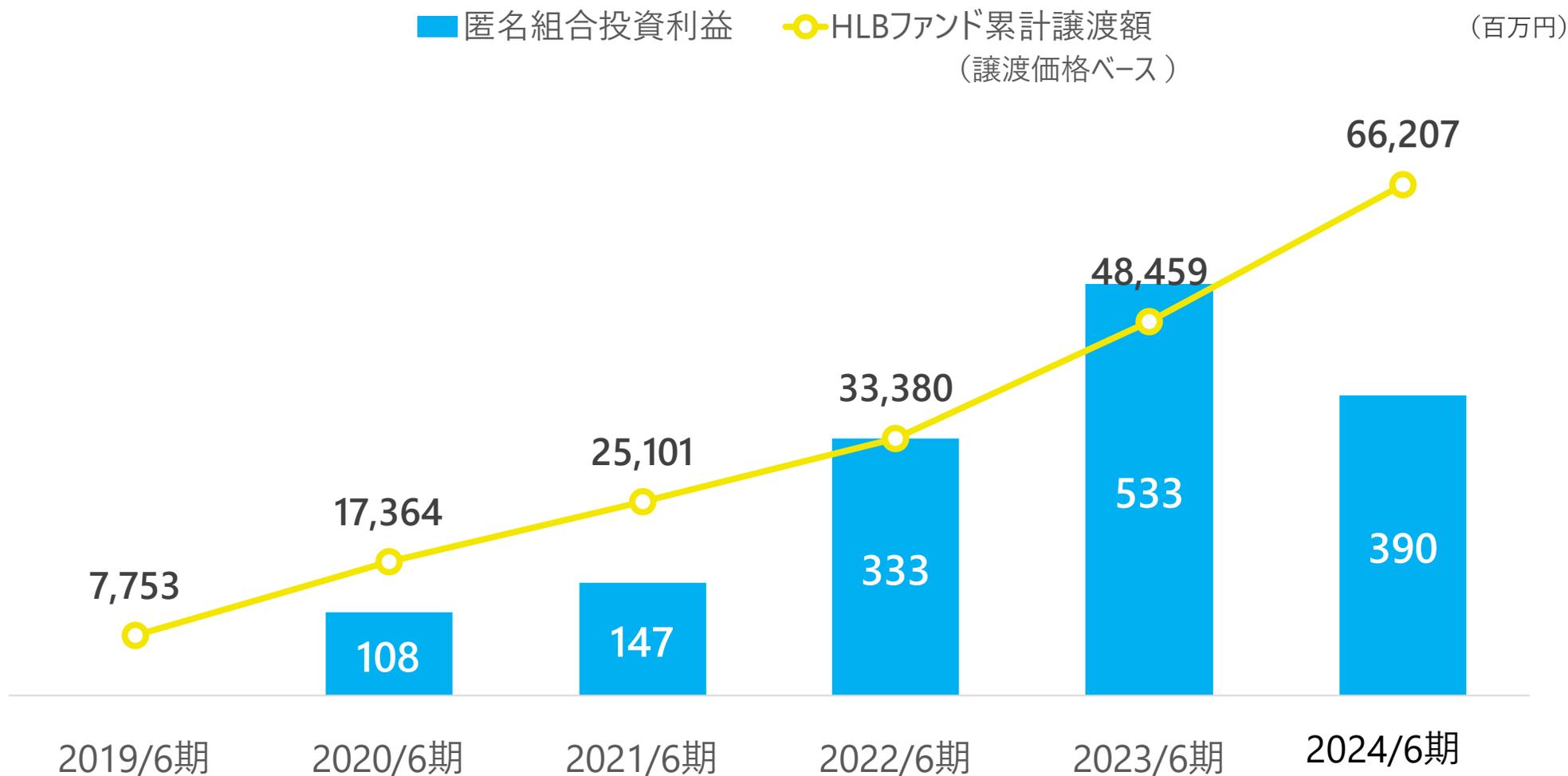
- 営業利益
- 匿名組合投資利益
- 利益率



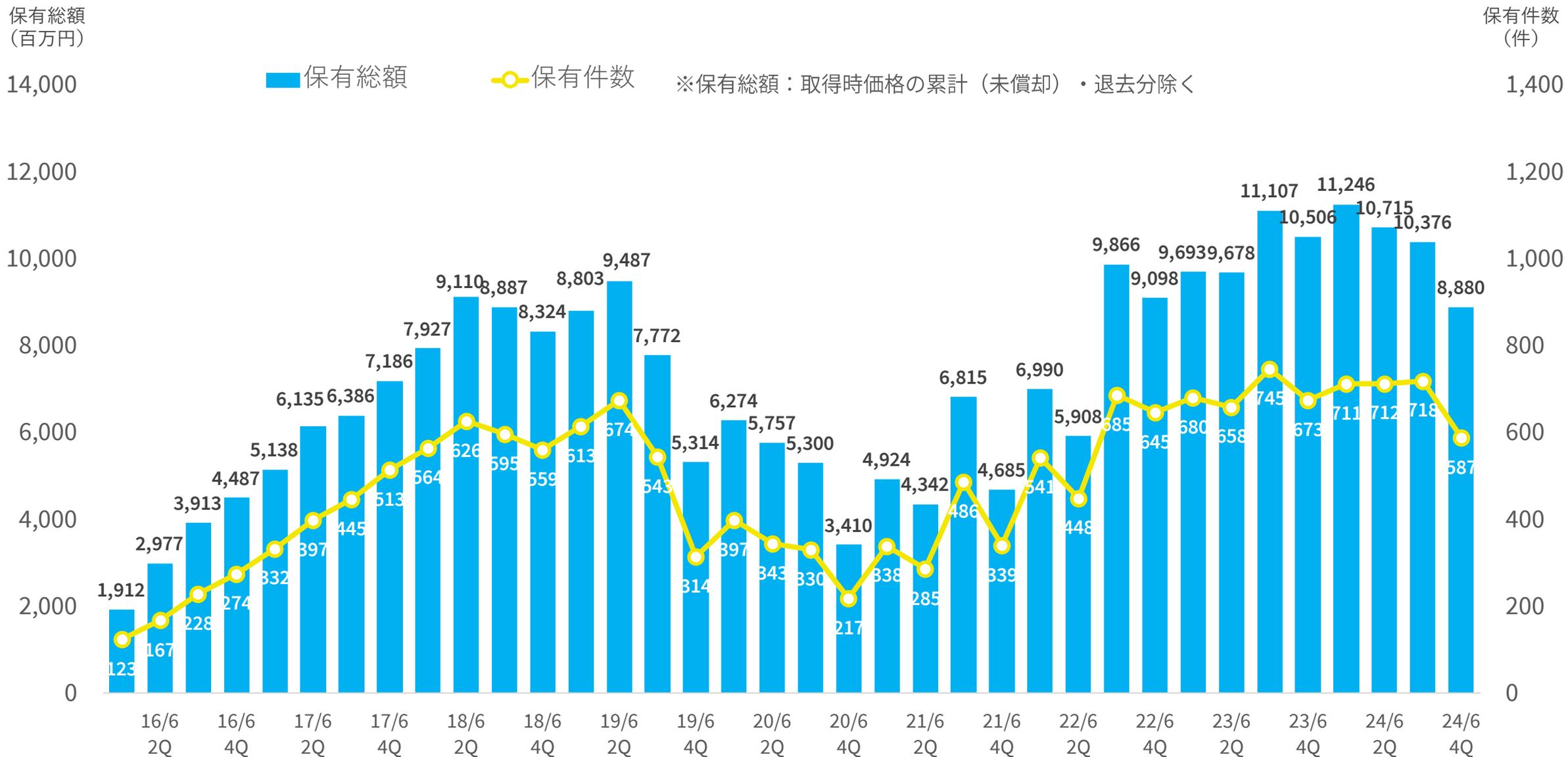
※2021/6期以前の業績については、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

HLBファンド譲渡額と匿名組合投資利益の推移

■当期の落ち込みは、取組当初のHLBファンドの変則計上の影響→今期以降は平常に積み上げ



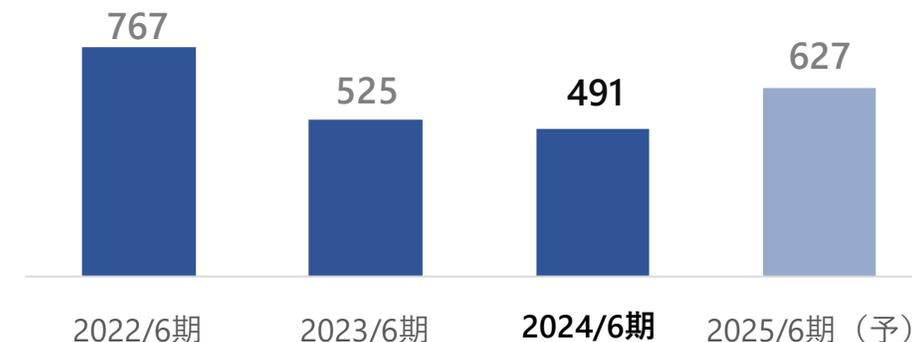
ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数



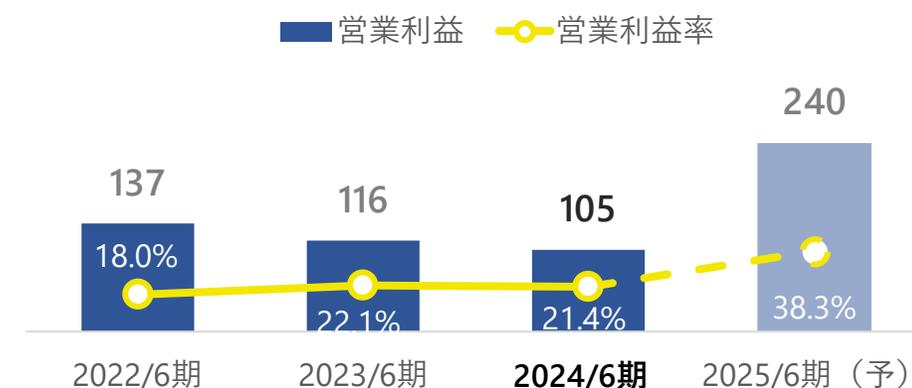
セグメント業績

	2023/6期	2024/6期	増減率	2025/6期 (予)
売上高 (百万円)	525	491	▲ 6.5%	627
営業利益 (百万円)	116	105	▲ 9.5%	240
営業利益率 (%)	22.1%	21.4%	—	38.3%
リバースモーゲージ 新規保証件数	421	545	+ 29.5%	1,180
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	13,169	20,841	—	33,937
不動産担保融資 残高 (百万円)	2,475	1,853	—	

売上高推移



営業利益推移

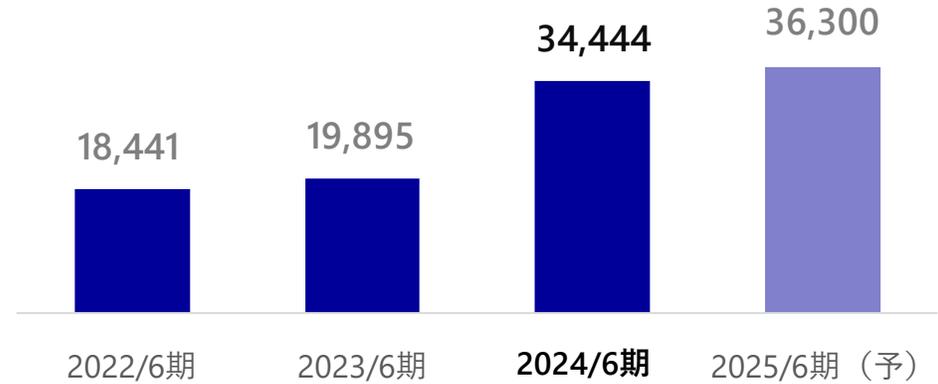


- 保証残高200億円を突破 不動産担保ローン縮小による影響も下げ止まり、増収増益ペースへ
- 高単価の首都圏エリアをはじめとして案件は順調に増加し、直近四半期の新規保証額は約10億円/月まで上昇

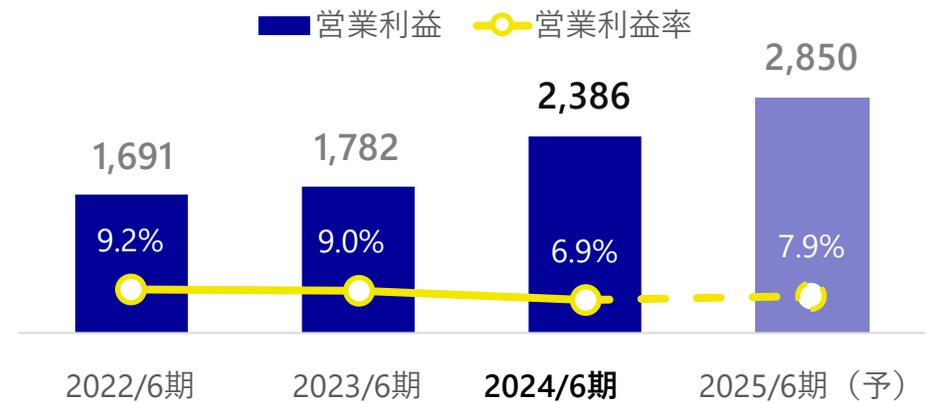
■ セグメント業績

	2023/6期	2024/6期	増減率	2025/6期 (予)
売上高 (百万円)	19,895	34,444	+ 73.1%	36,300
営業利益 (百万円)	1,782	2,386	+ 33.9%	2,850
営業利益率 (%)	9.0%	6.9%	—	7.9%
取引件数	640	1,005	+ 57.0%	1,191

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

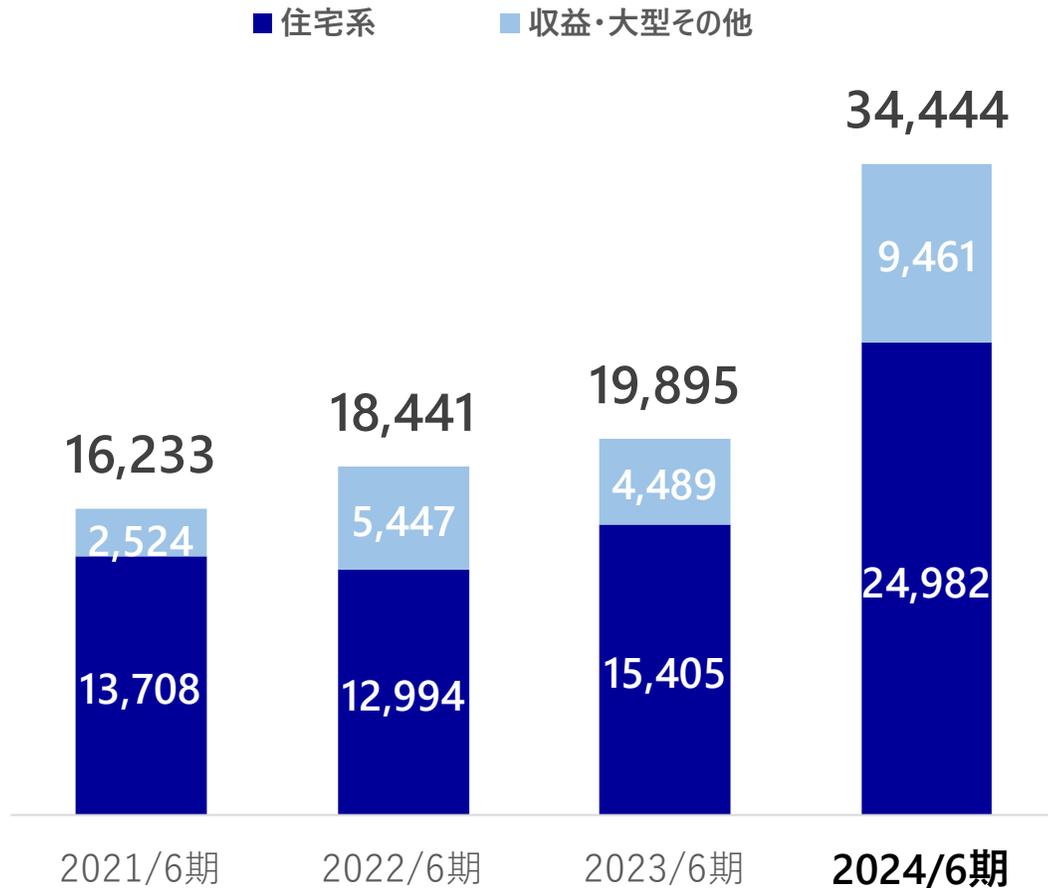


■ 仕入、売却ともに好調に推移し、売上高、件数ともに前期から大幅伸長

■ 人員の増強も順調に進み、新規出店によりエリアを拡大中 仕入ペースを加速し、さらなる飛躍を目指す

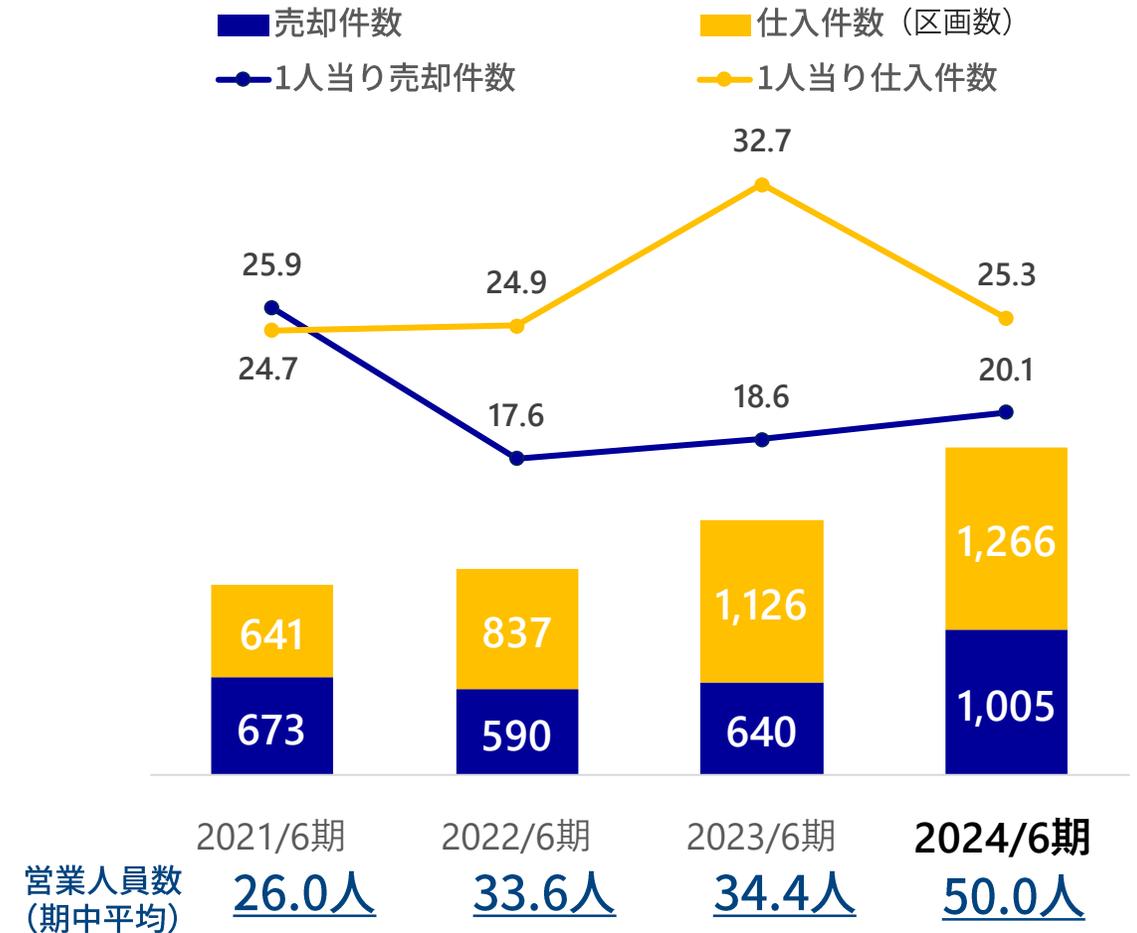
不動産売買事業売上高内訳

■主体の住宅系が前期比162%の伸長



取扱件数の推移

■営業人員、取り扱い件数は順調に拡大



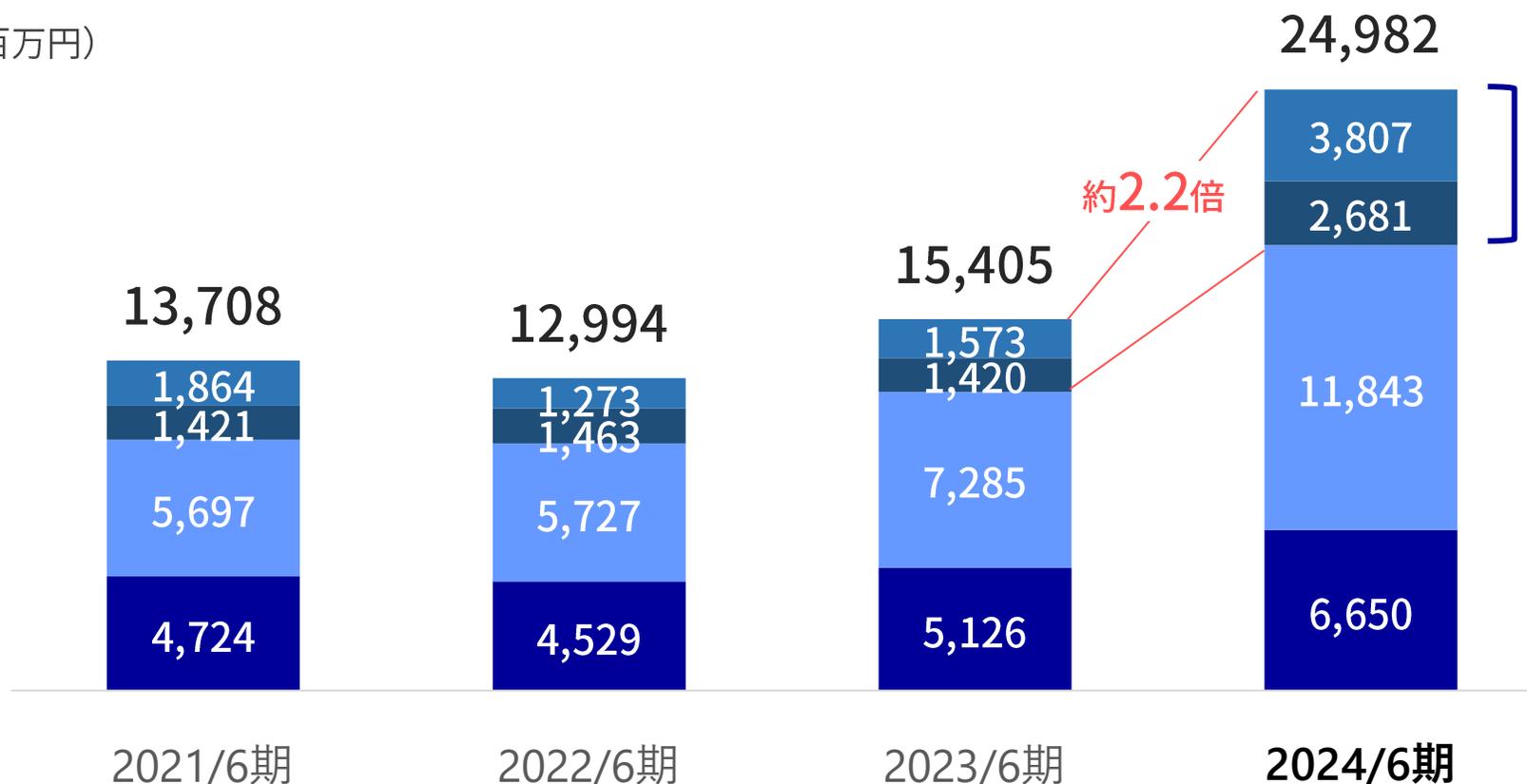
※2021/6期は、大型多区画売却の特殊要因を除外。

■住宅系全体の売上高が伸長する中でも、注力する中古住宅比率が順調に拡大

■ 新築 ■ 土地 ■ 中古戸建 ■ マンション

中古住宅比率

(百万円)

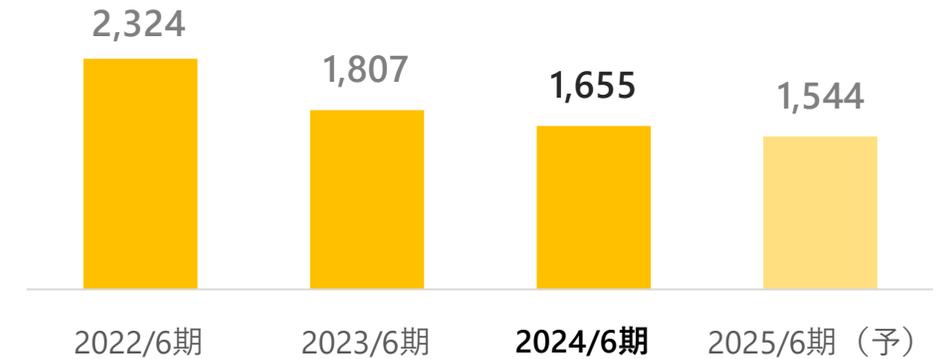


前期 19.4%
 ↓
 26.0%

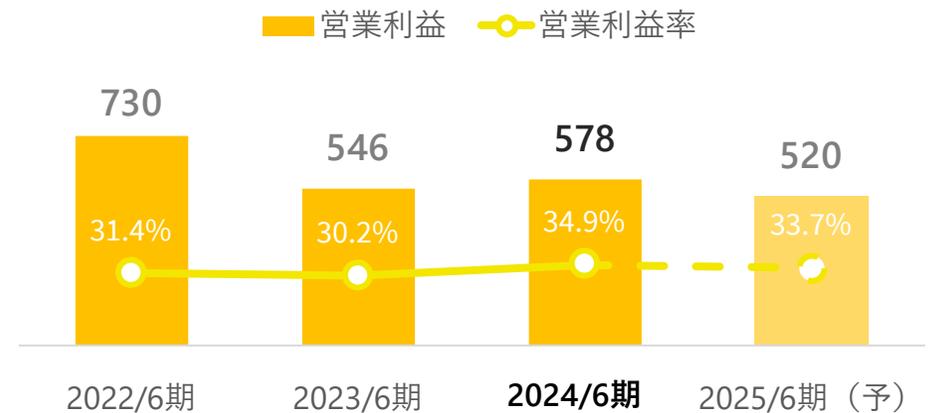
■ セグメント業績

	2023/6期	2024/6期	増減率	2025/6期 (予)
売上高（百万円）	1,807	1,655	▲ 8.4%	1,544
営業利益（百万円）	546	578	+ 5.9%	520
営業利益率（%）	30.2%	34.9%	—	33.7%
仲介件数	2,028	1,742	▲ 14.1%	1,594
仲介手数料率	4.71%	4.35%	—	4.50%

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

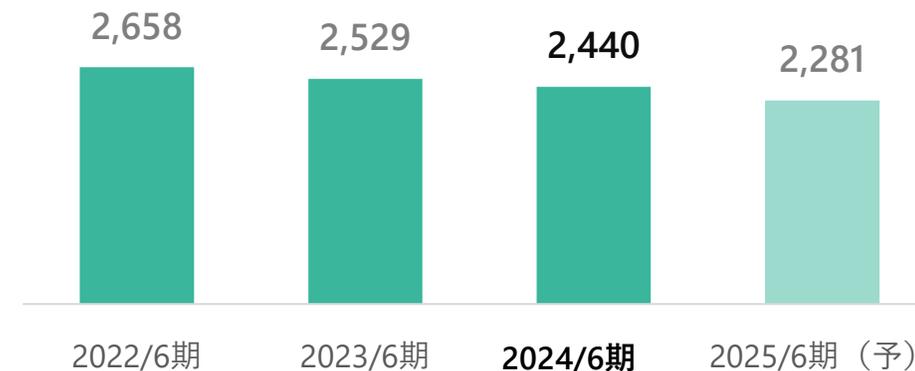


- 店舗統合により売上高は減少するも、不動産売買事業との連携強化の好影響もあり、利益は向上
- 既存店舗での事業間連携は好調に機能 引き続き着実な利益の確保を図る

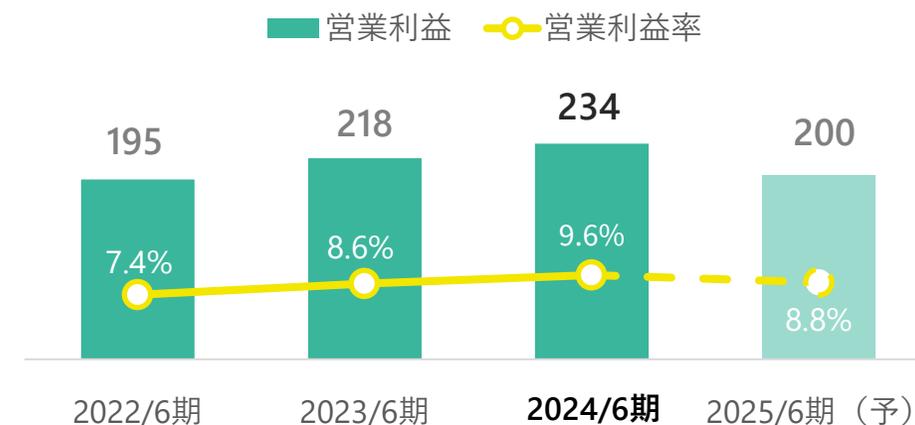
■ セグメント業績

	2023/6期	2024/6期	増減率	2025/6期 (予)
売上高 (百万円)	2,529	2,440	▲ 3.5%	2,281
営業利益 (百万円)	218	234	+ 7.4%	200
営業利益率 (%)	8.6%	9.6%	—	8.8%
契約件数	1,642	1,534	▲ 6.6%	1,356
完工件数	1,784	1,537	▲ 13.8%	1,356

■ 売上高推移



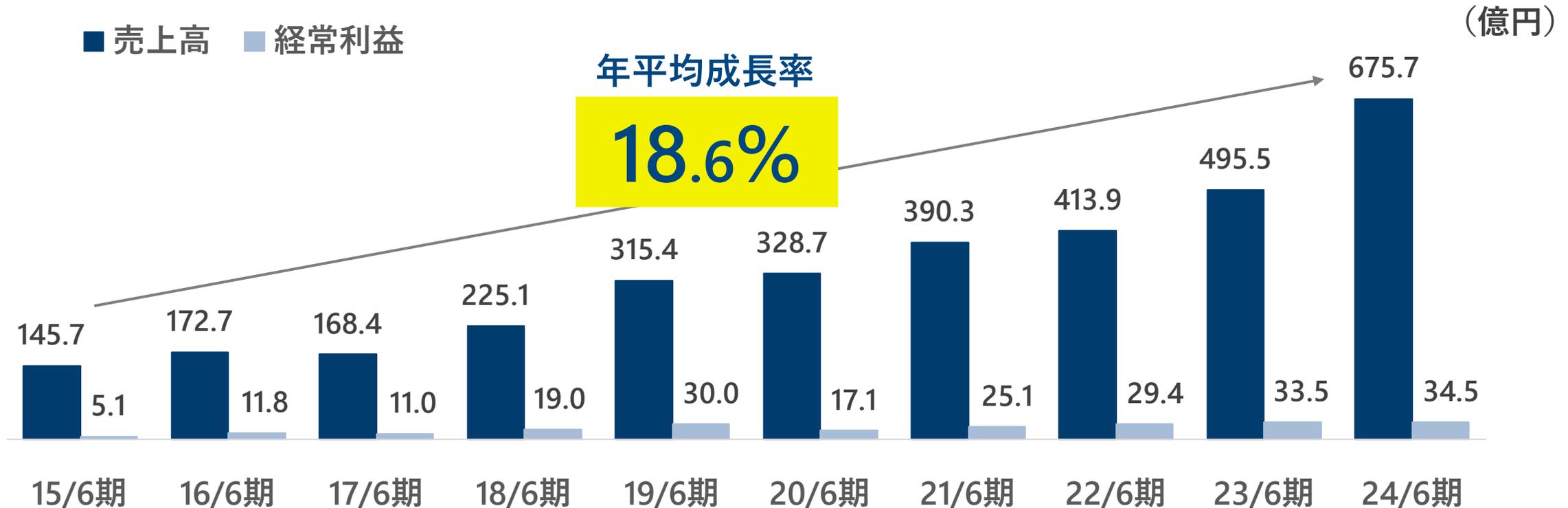
■ 営業利益推移



- 成長強化事業への人材シフトにより減収傾向となるも、販管費が抑制され、生産性及び利益は向上
- 規模の拡大は追わず、引き続き堅実に一定水準の利益確保を図る

1. 2024年6月期 連結決算概要
2. 2024年6月期 セグメント別決算概要
- 3. 2025年6月期 年度計画及び中期経営計画**
4. 会社概要

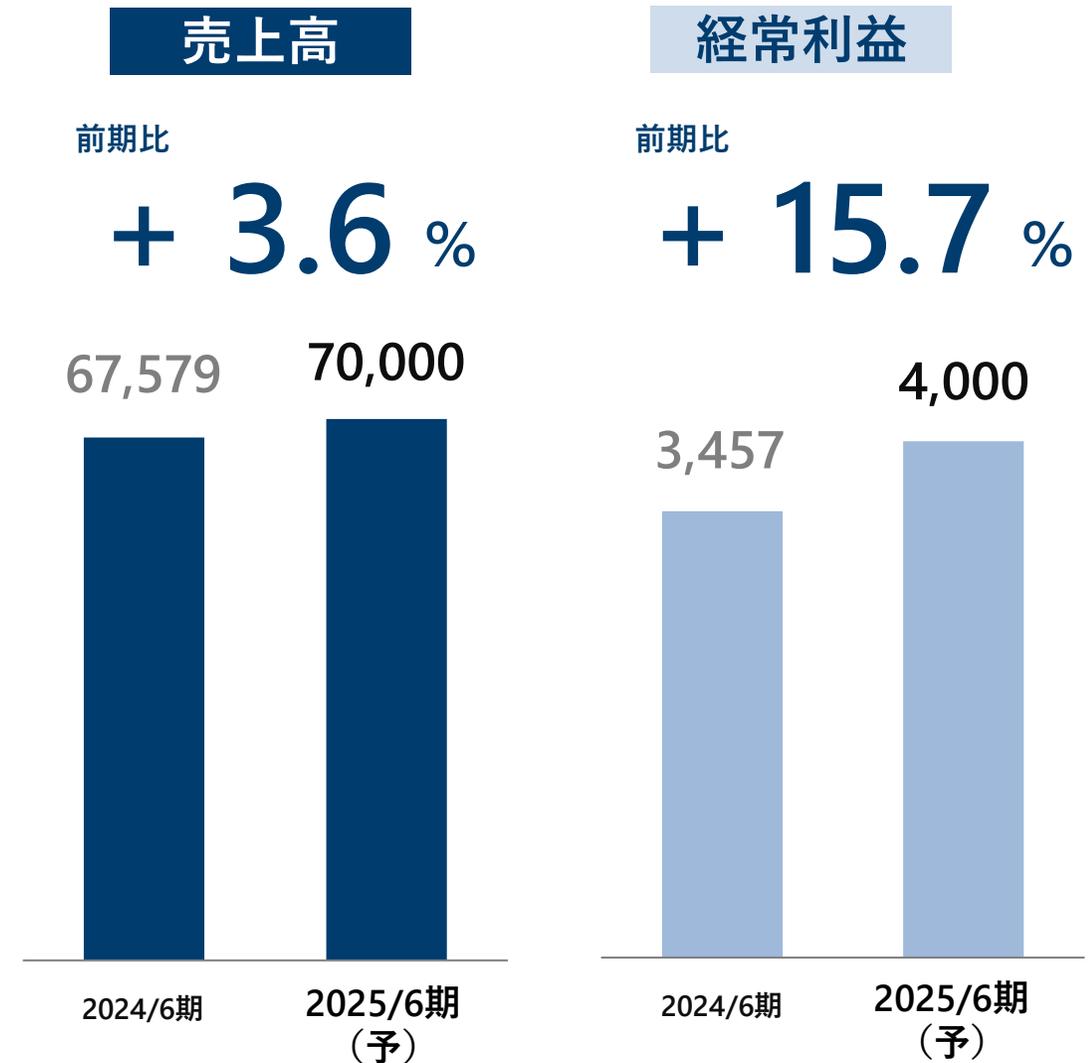
- 売上高は上場以降、年平均約19%で成長
- コロナ禍を経て、当期は過去最高の経常利益を更新



2025年6月期計画：連結業績予想

単位（百万円）

	2024/6期 実績	2025/6期 (予)	対前期 増減率
売上高	67,579	70,000	+ 3.6%
営業利益	3,587	4,000	+ 11.5%
経常利益	3,457	4,000	+ 15.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,476	2,640	+ 6.6%
1株当たり 純利益（円）	124.75	132.62	—
1株当たり 配当金（円）	43.00	45.00	+2.00
配当性向	34.5%	33.9%	—



2025年6月期計画：セグメント別売上高・営業利益

- フランチャイズ：引き続き都市部の開発に注力 人材、プロモーションへ積極投資
- ハウス・リースバック：不動産売買事業とのバランスを見つつ、取扱件数は拡大を目指す
- 金融：保証残高の積み上げを加速、付随する不動産取引の獲得によりグループ収益に貢献
- 不動産売買：回転率にも留意し、グループ業績の牽引役としてさらなる飛躍を図る

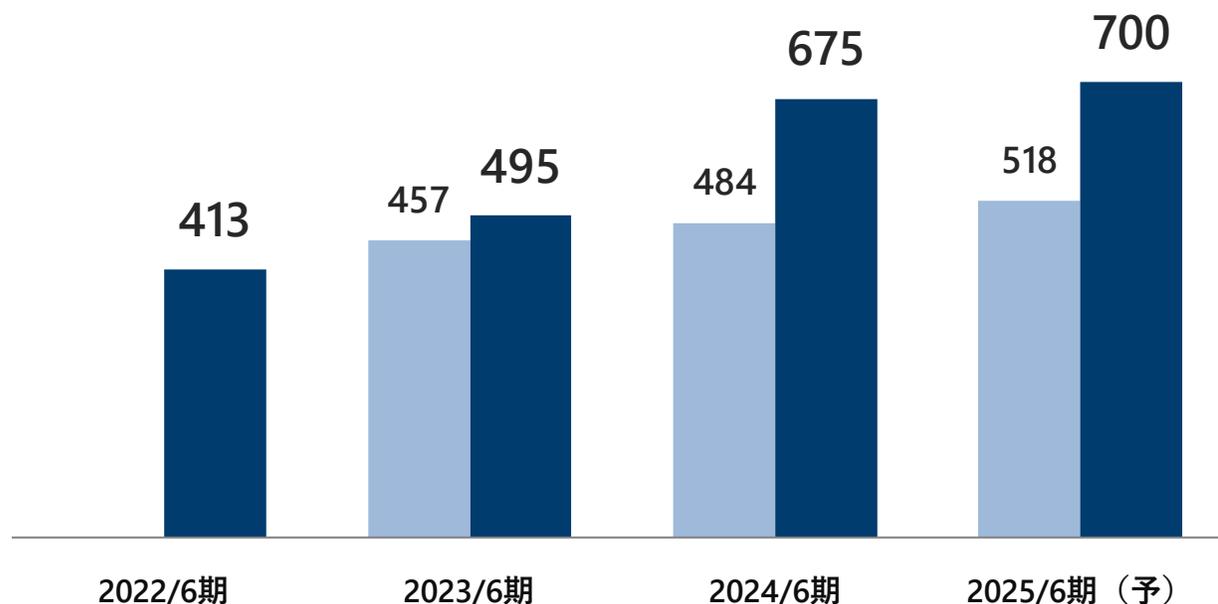
単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2024/6期 実績	2025/6期 (予)	増減率	2024/6期 実績	2025/6期 (予)	増減率
■ フランチャイズ事業	3,237	3,450	+ 6.6%	2,011	2,200	+ 9.4%
■ ハウス・リースバック事業	26,088	26,528	+ 1.7%	3,208	3,250	+ 1.3%
■ 金融事業	491	627	+ 27.5%	105	240	+ 128.2%
■ 不動産売買事業	34,444	36,300	+ 5.4%	2,386	2,850	+ 19.4%
■ 不動産流通事業	1,655	1,544	▲ 6.7%	578	520	▲ 10.0%
■ リフォーム事業	2,440	2,281	▲ 6.5%	234	200	▲ 14.6%

2025年6月期：經常利益40億円

売上高計画

(億円)

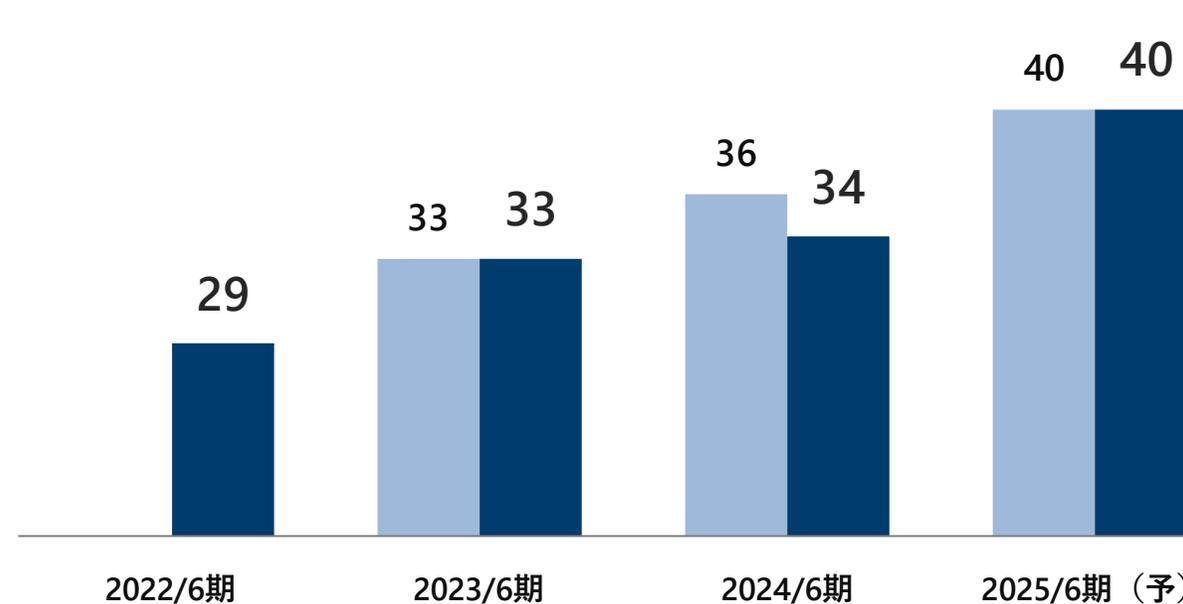
■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



經常利益計画

(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

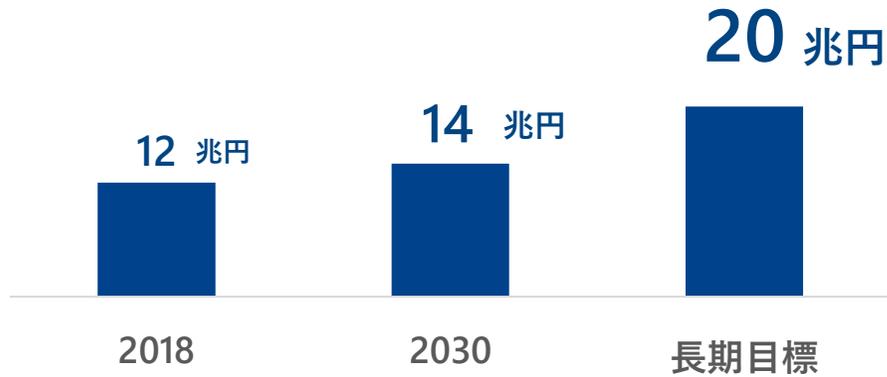


中古買取再販の強化

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

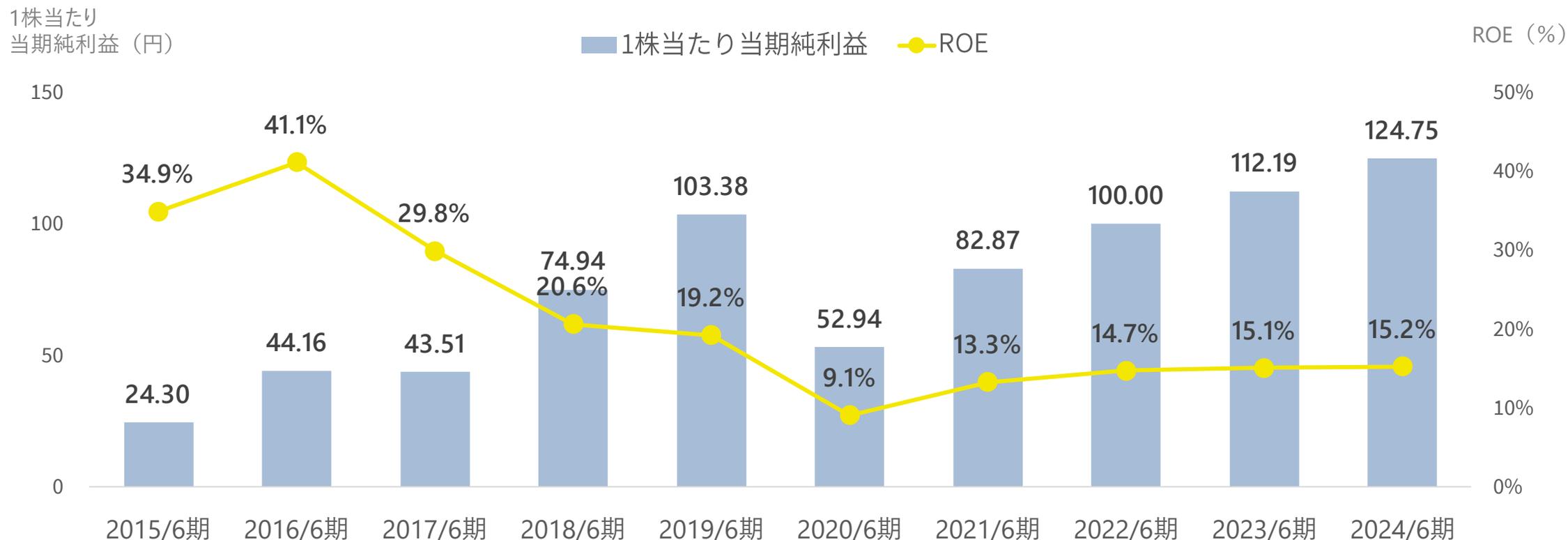
■豊富なリフォーム実績とノウハウ

- ・リフォーム事業開始から**約25年**
- ・年間約**1,500**件の実績とノウハウ



1株当たり当期純利益（EPS）・ROEの推移

■コロナ禍の影響で落ち込んだ20/6期をボトムに、以降はEPS、ROEともに上昇基調で推移

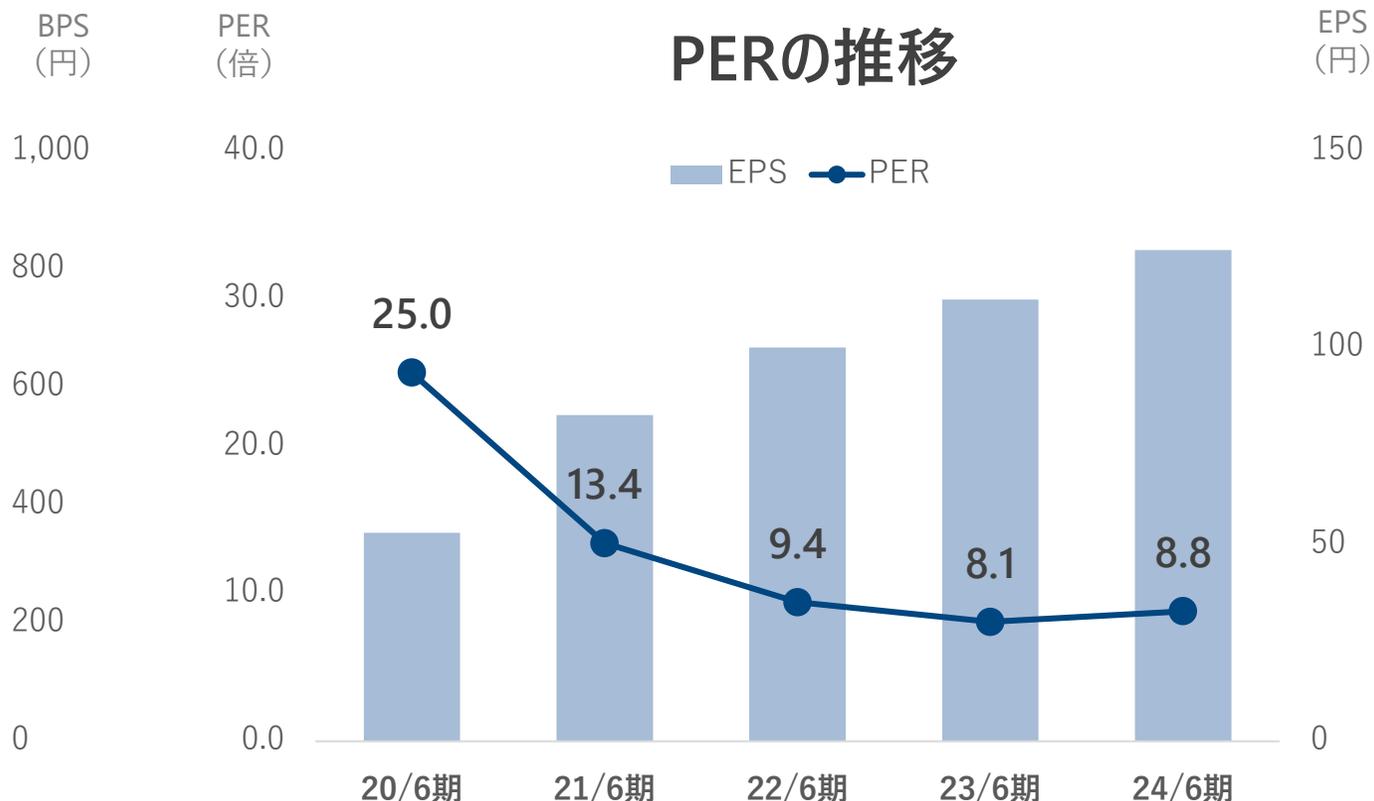
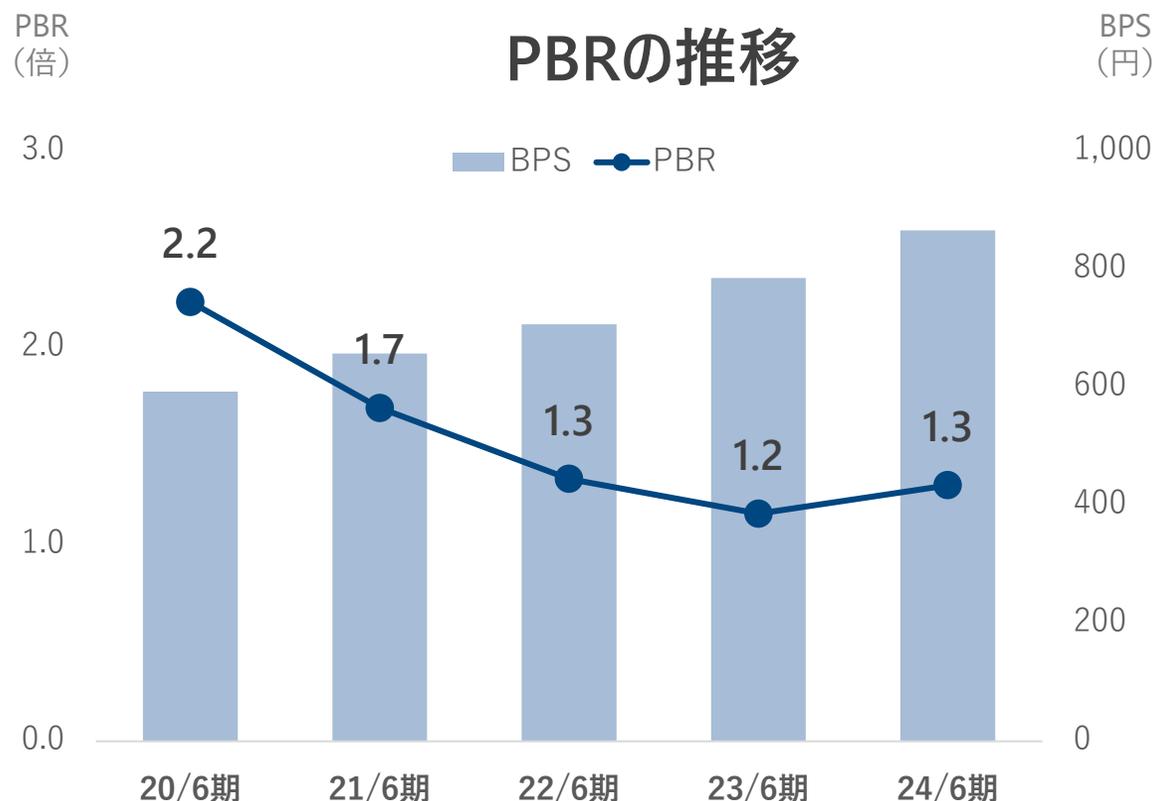


・公募増資
・HLBファンドへの譲渡開始

※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。

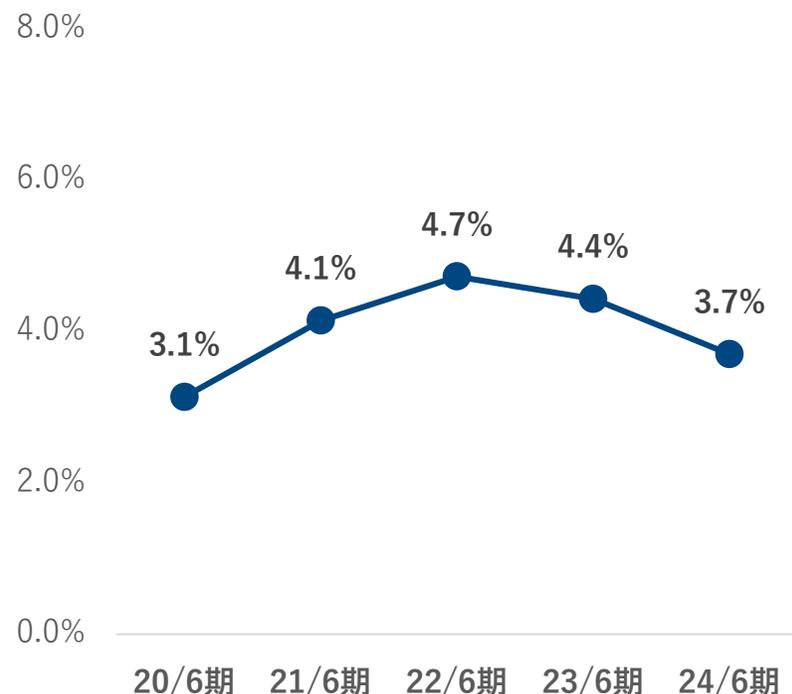
PBR・PERの推移

■ コロナ禍の影響により減益となった20/6期以降低下傾向にあったものの、業績の向上によりPBR、PERとも足元は上昇

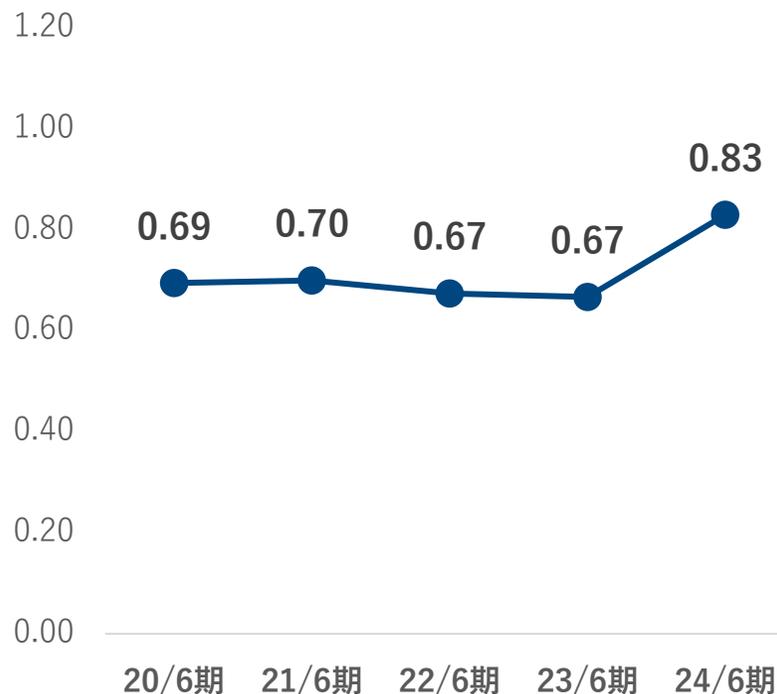


■ ROEは15%程度で推移するものの、財務レバレッジ上昇による効果が大きく、利益率、資産回転率が課題
 → 財務レバレッジを利かせつつ、利益率、資産回転率の改善により資本効率の向上を図る

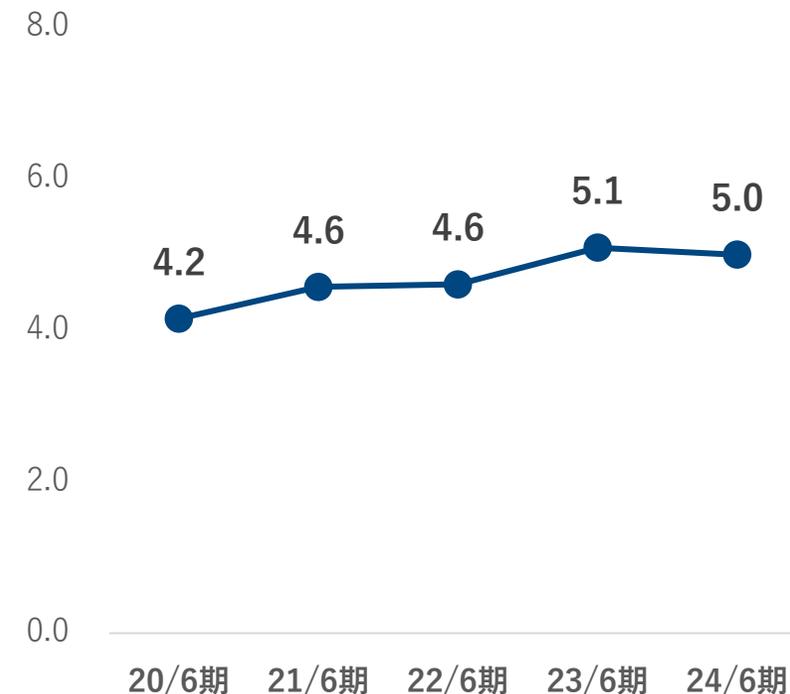
● 当期純利益率 (%)



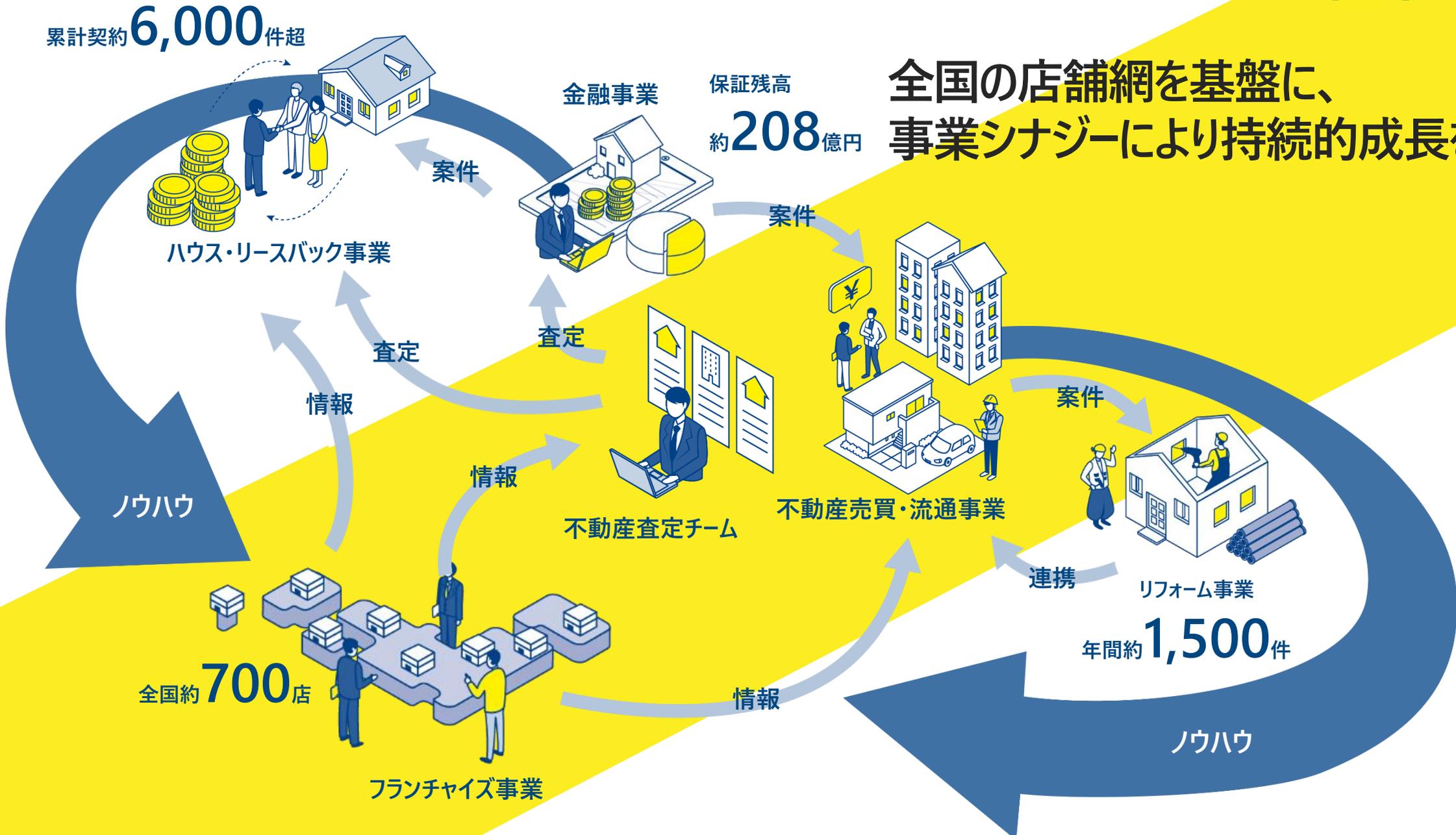
● 総資産回転率



● 財務レバレッジ



全国の店舗網を基盤に、 事業シナジーにより持続的成長を図る



累計契約 **6,000** 件超

保証残高
約 **208** 億円

ハウス・リースバック事業

金融事業

案件

案件

査定

査定

情報

情報

案件

ノウハウ

不動産査定チーム

不動産売買・流通事業

連携

リフォーム事業

年間約 **1,500** 件

全国約 **700** 店

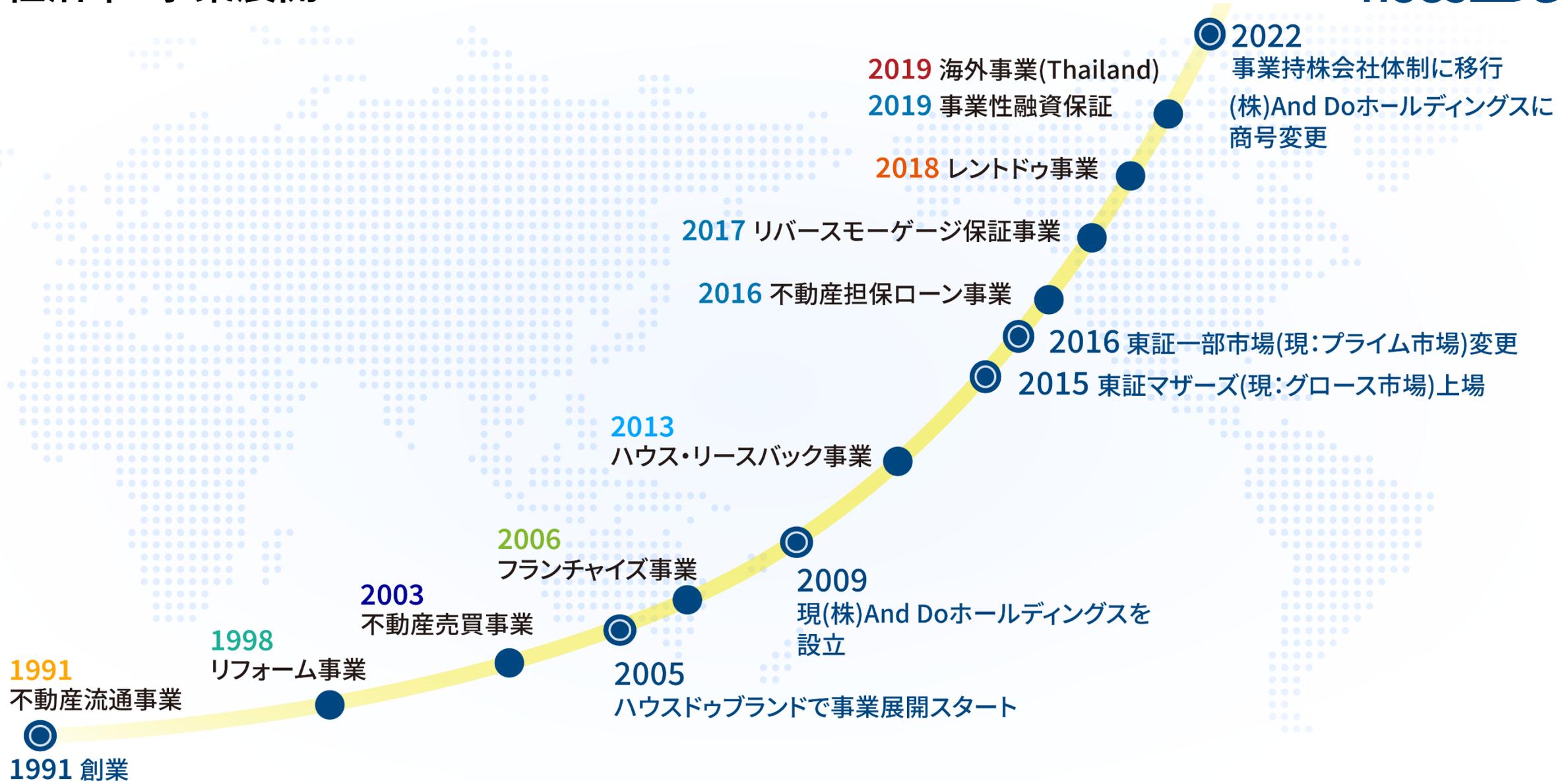
フランチャイズ事業

情報

ノウハウ

1. 2024年6月期 連結決算概要
2. 2024年6月期 セグメント別決算概要
3. 2025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	34億57百万円 (2024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	675.7億円 (2024年6月期 グループ連結)
■ 従業員数	764名 (2024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

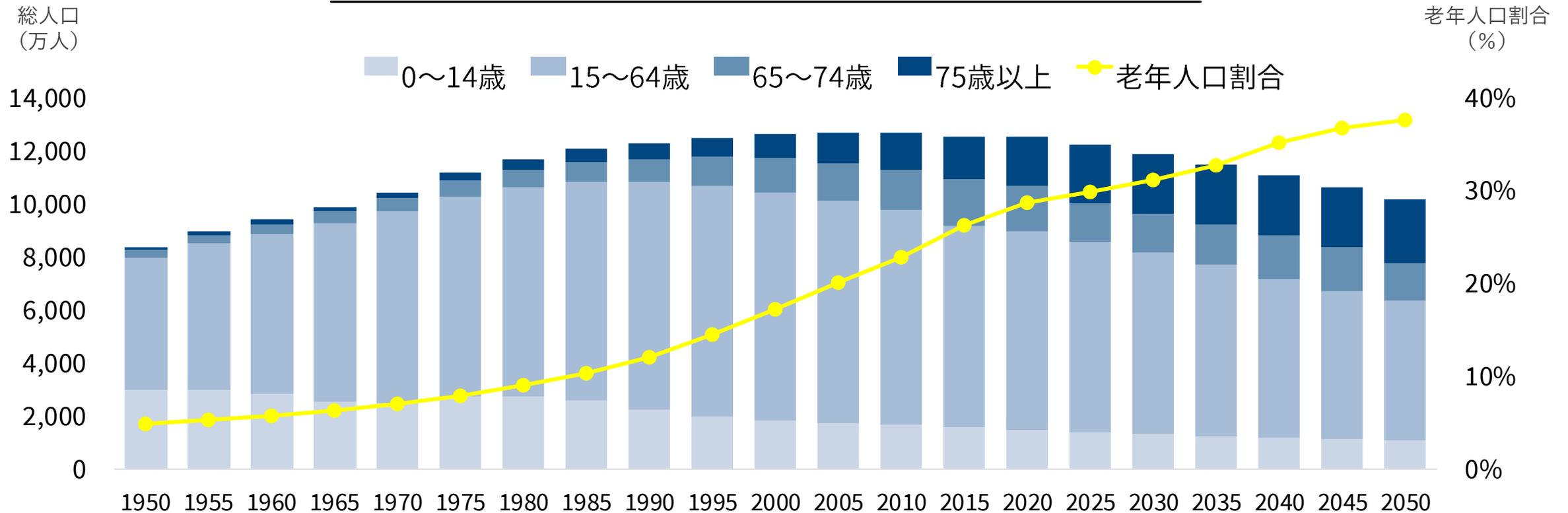
三位一体構築

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



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>	

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

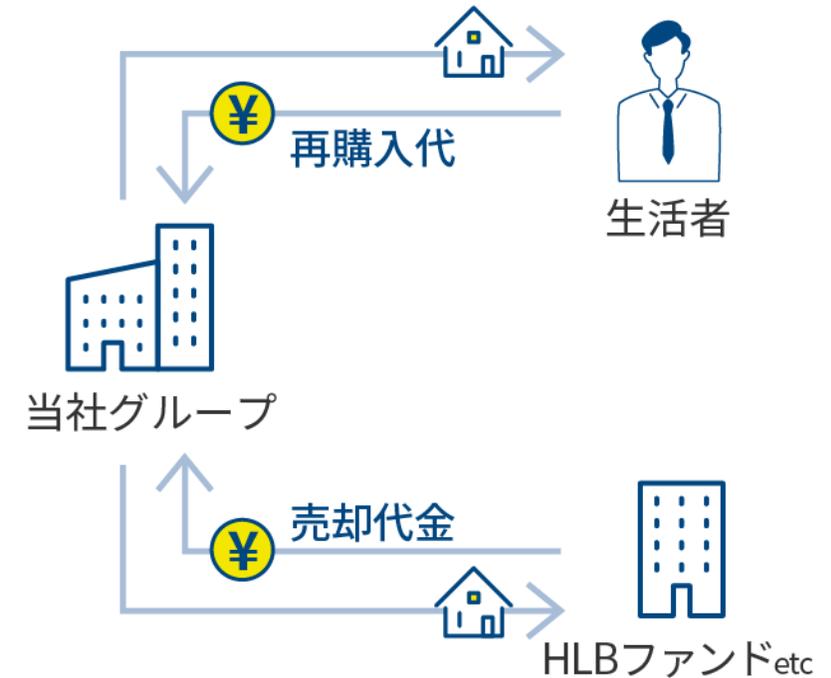
不動産買取



リース契約期間



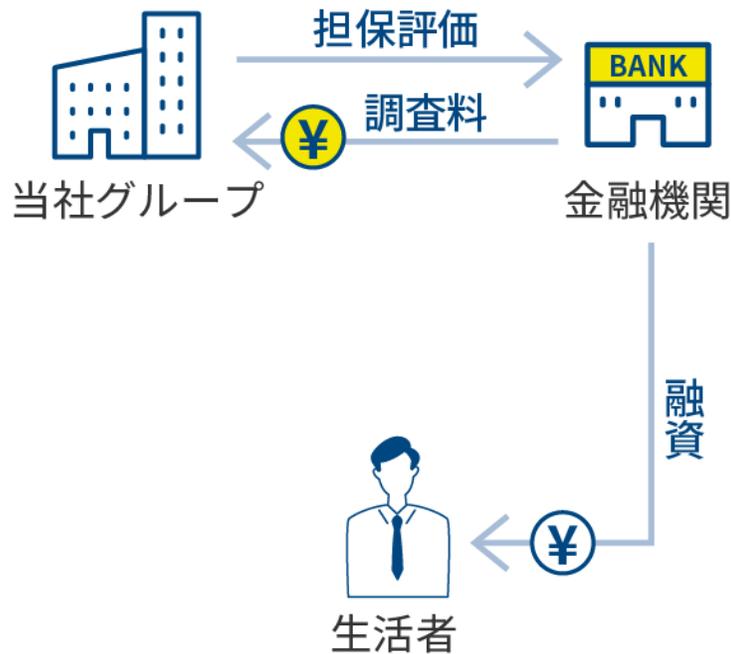
不動産売却



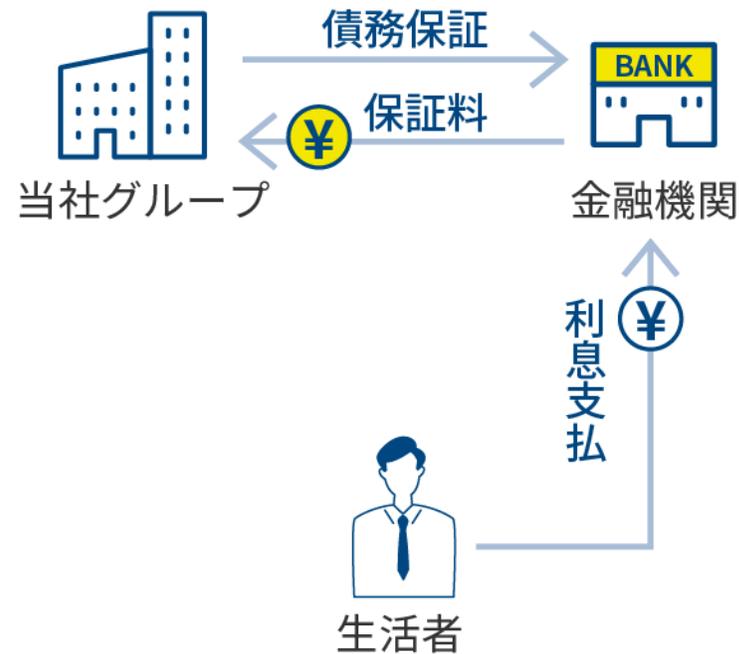
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

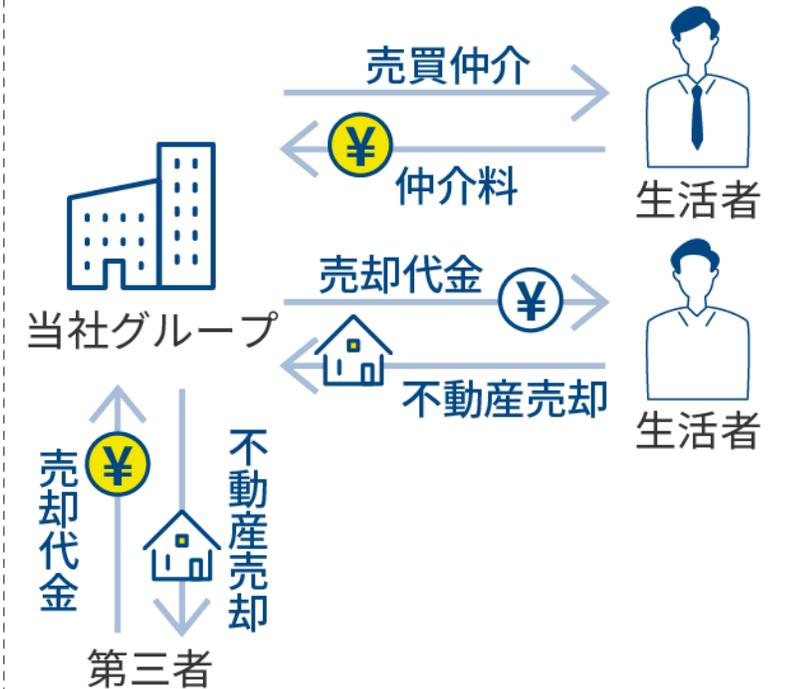
契約締結



契約履行



不動産処分

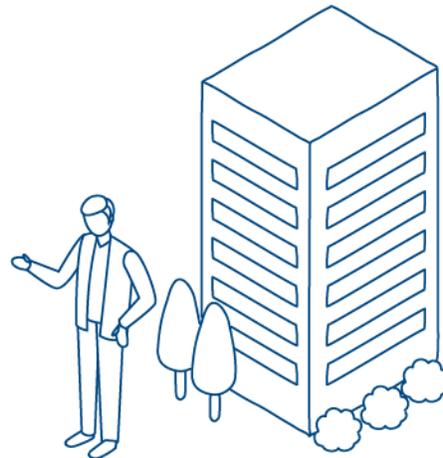


シニア世代を中心に様々なお客様の資金ニーズに対応

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)

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

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

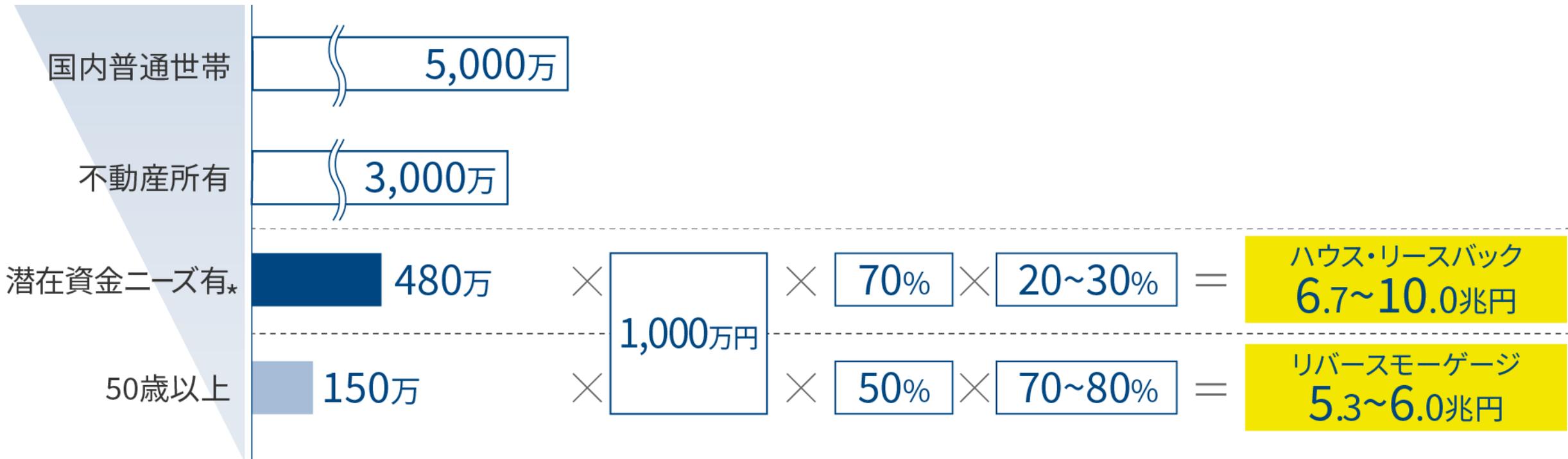
対象世帯数

不動産価格

調達可能額

選択意向

潜在市場規模



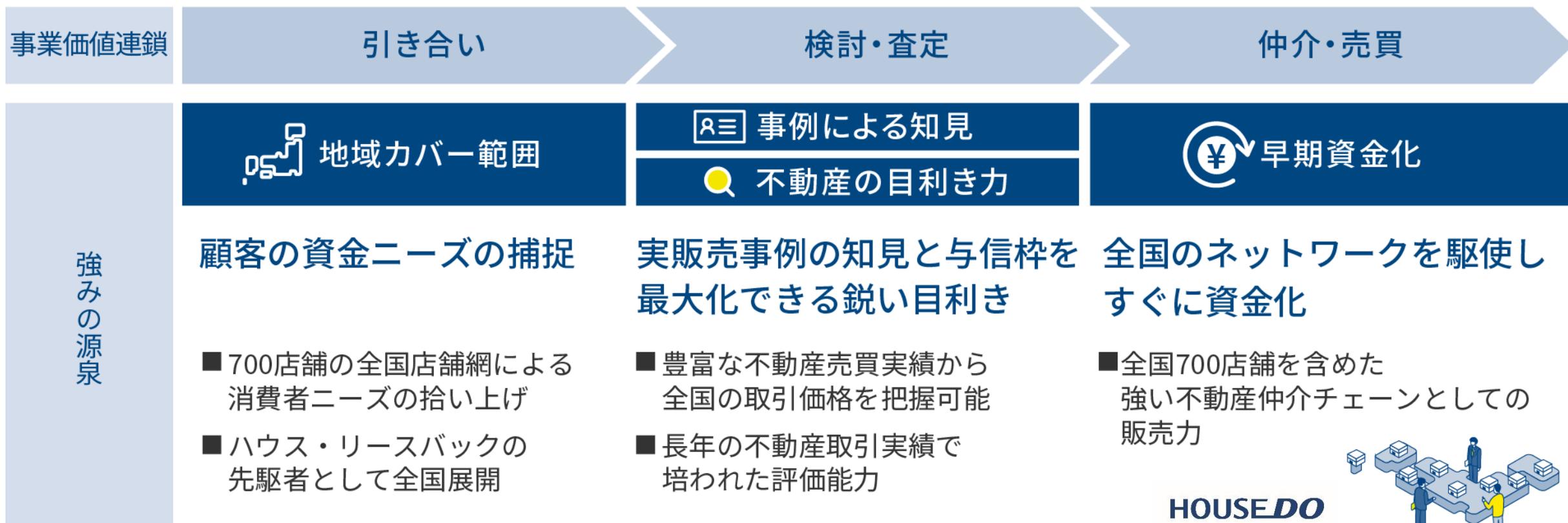
*保有不動産の価格と老後2,000万円問題を鑑み、資産総額が1,000万円以上2,000万円以下を潜在資金ニーズ層と定義

*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

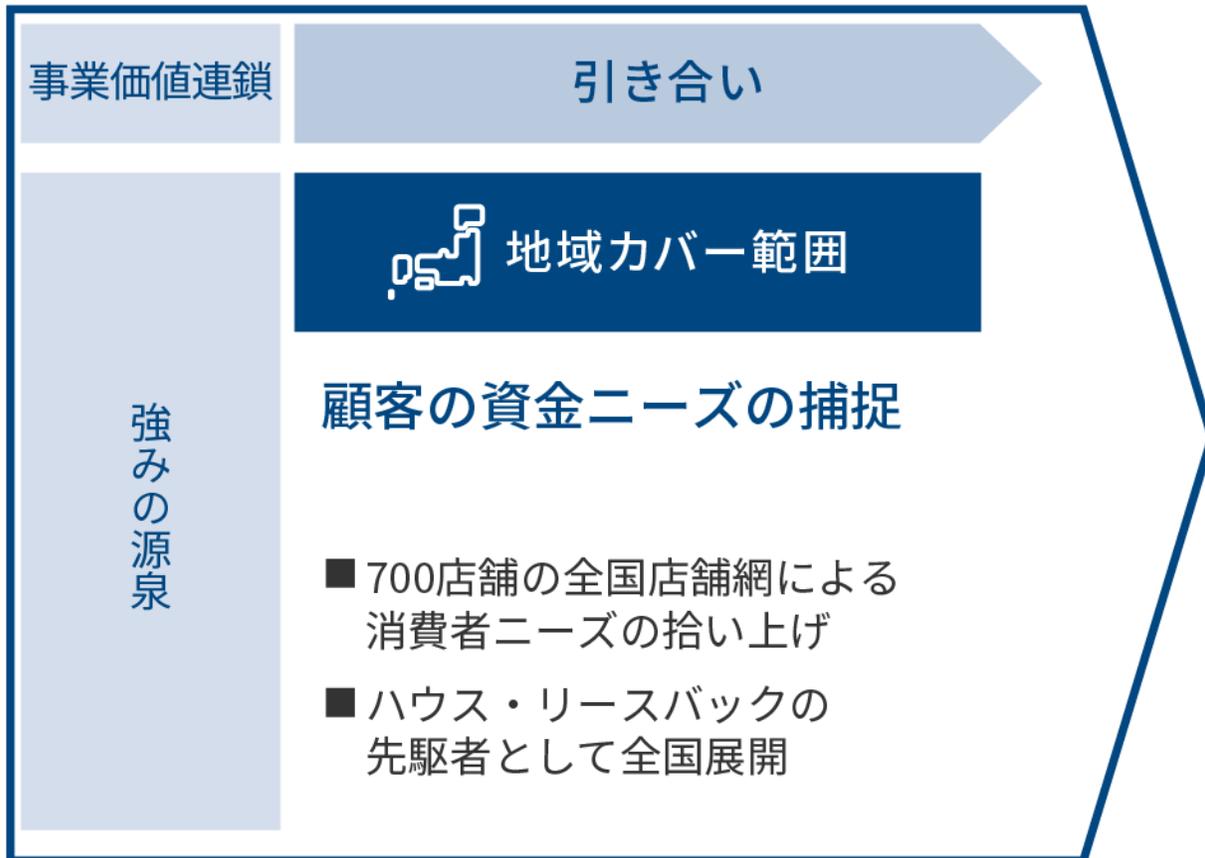
事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

		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	◎	△	○	△

「事業の価値連鎖」の視点から見たAnd Doの強みの源泉

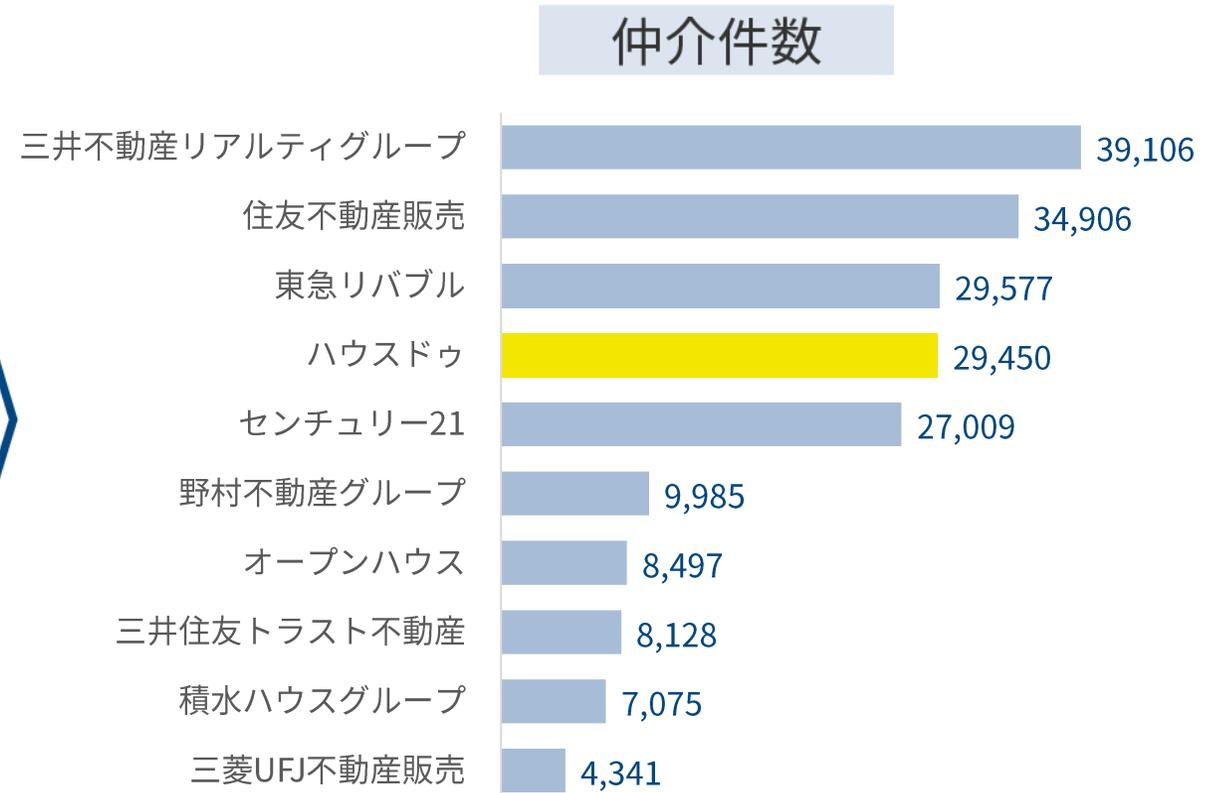
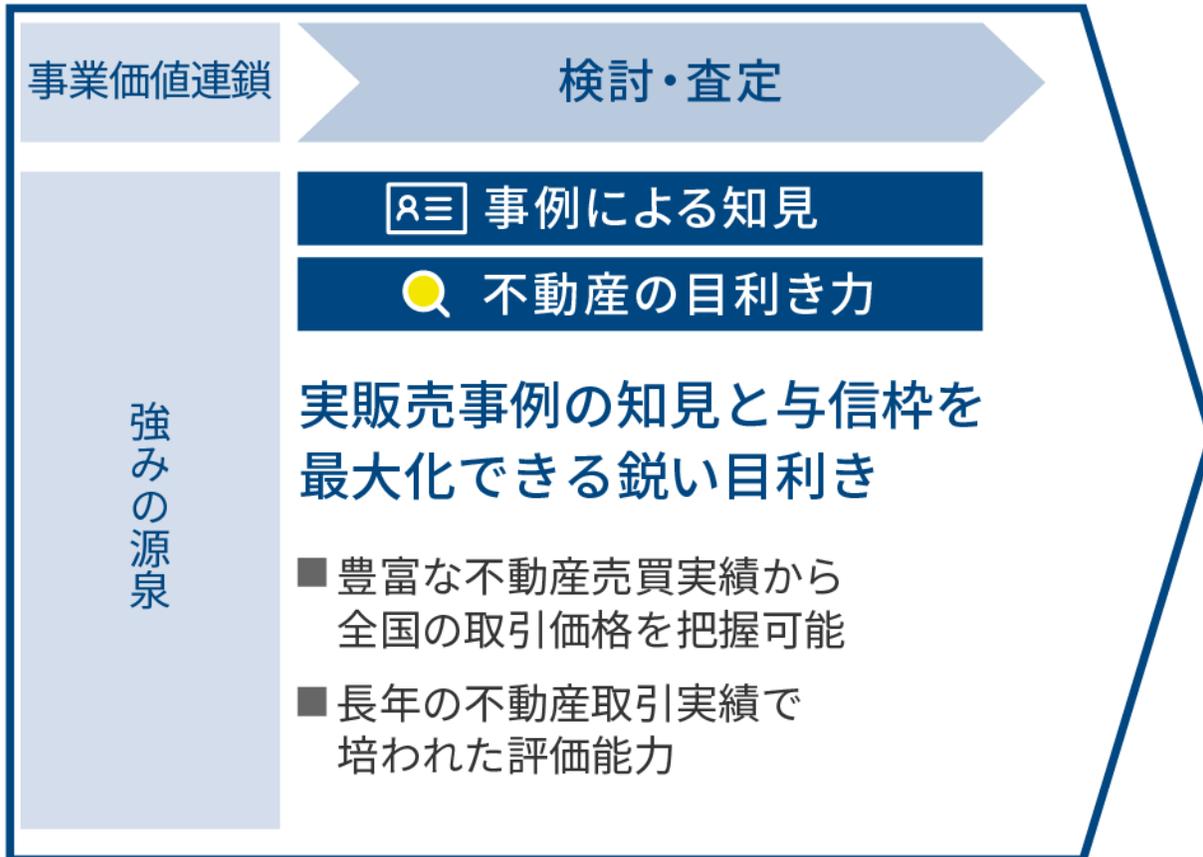


圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



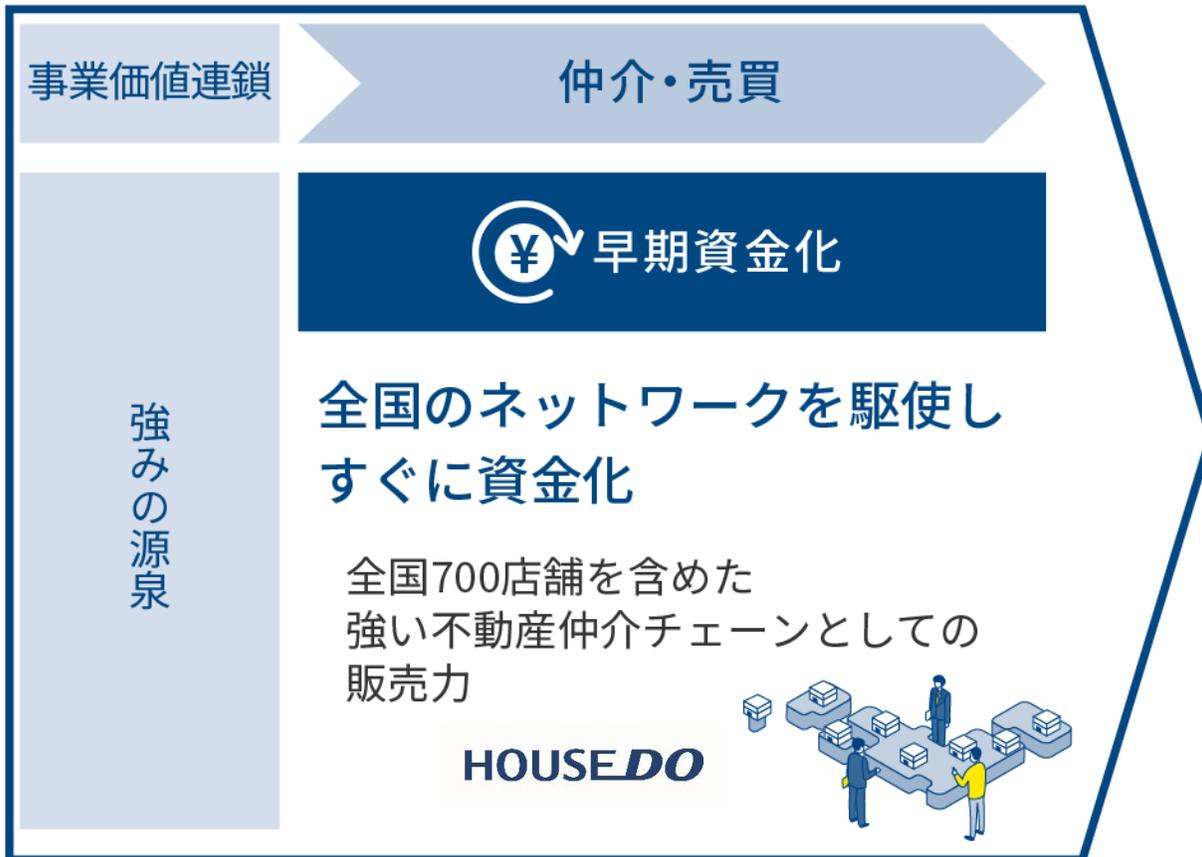
	当社	米国発 大手FC	大手 不動産	地場 不動産
都市部	○	○	◎	×
中間地域	○	○	×	◎
地方	○	×	×	△

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



出典：公益社団法人不動産流通推進センター「2024不動産業統計集（3月改訂）」より加工作成。
ハウズドゥ実績は、2023年4月～2024年3月におけるハウズドゥチェーン合計。当社調べ。

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



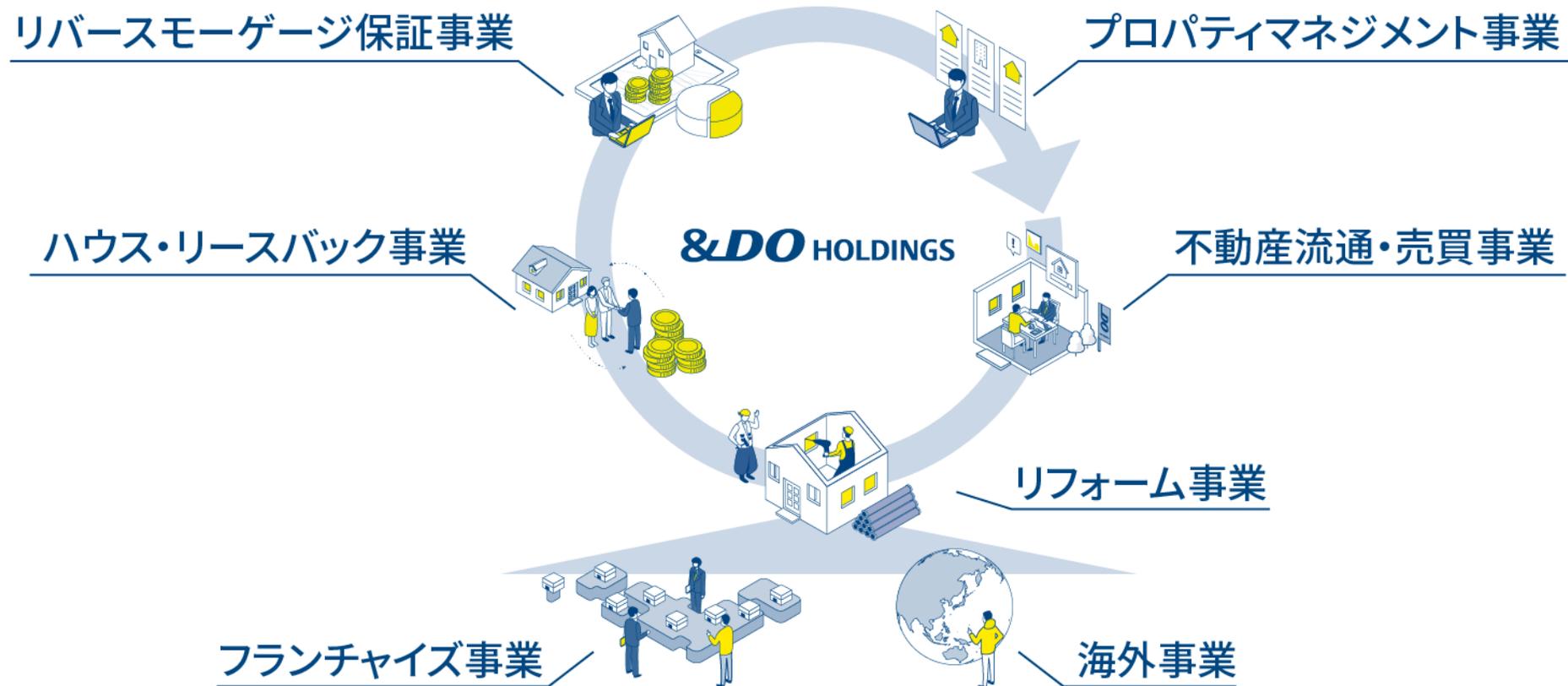
Case2 店舗間連携で遠方物件も売却可能に

物件が遠くて売却できない

店舗間連携で売却



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



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





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