

# 2024年6月期 決算説明会

2024年8月20日

株式会社And Doホールディングス  
【3457】



## ■ 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%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,476	2,376	+ 4.2%	+ 12.8%

■ 売上高 (百万円)

■ 営業利益

■ 経常利益

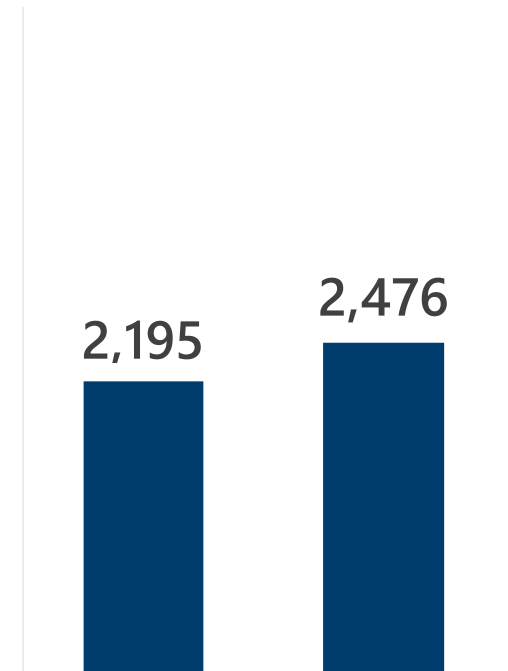
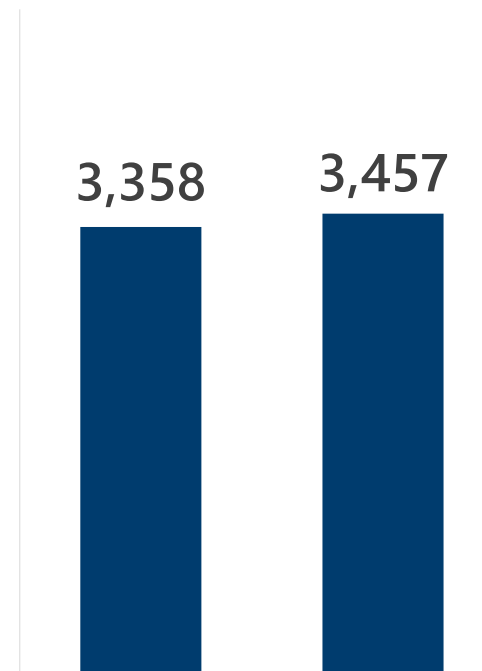
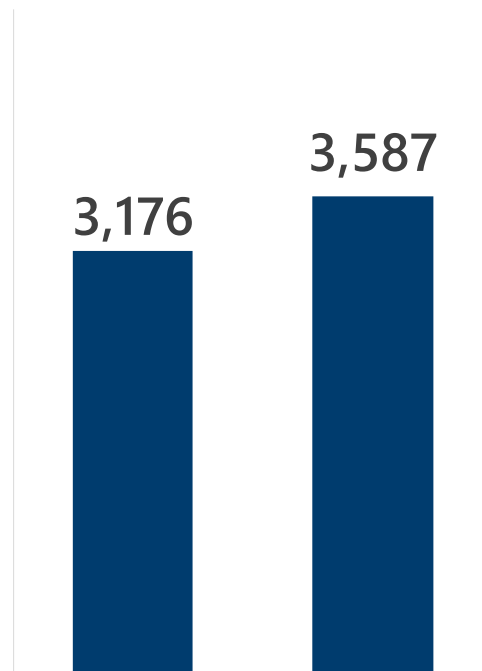
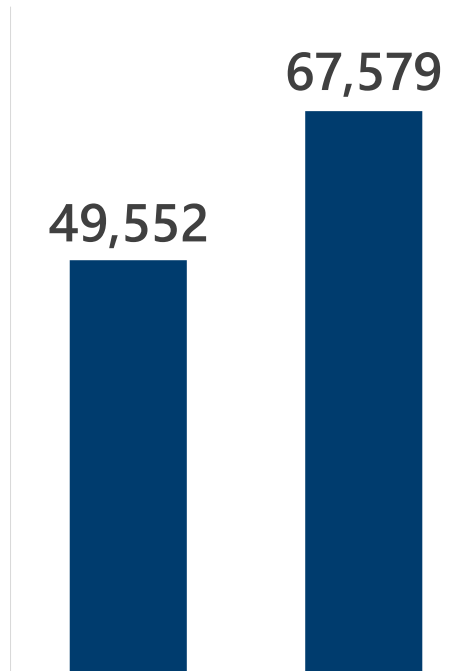
■ 当期純利益

前期比 **+36.4 %**

前期比 **+13.0 %**

前期比 **+2.9 %**

前期比 **+12.8 %**



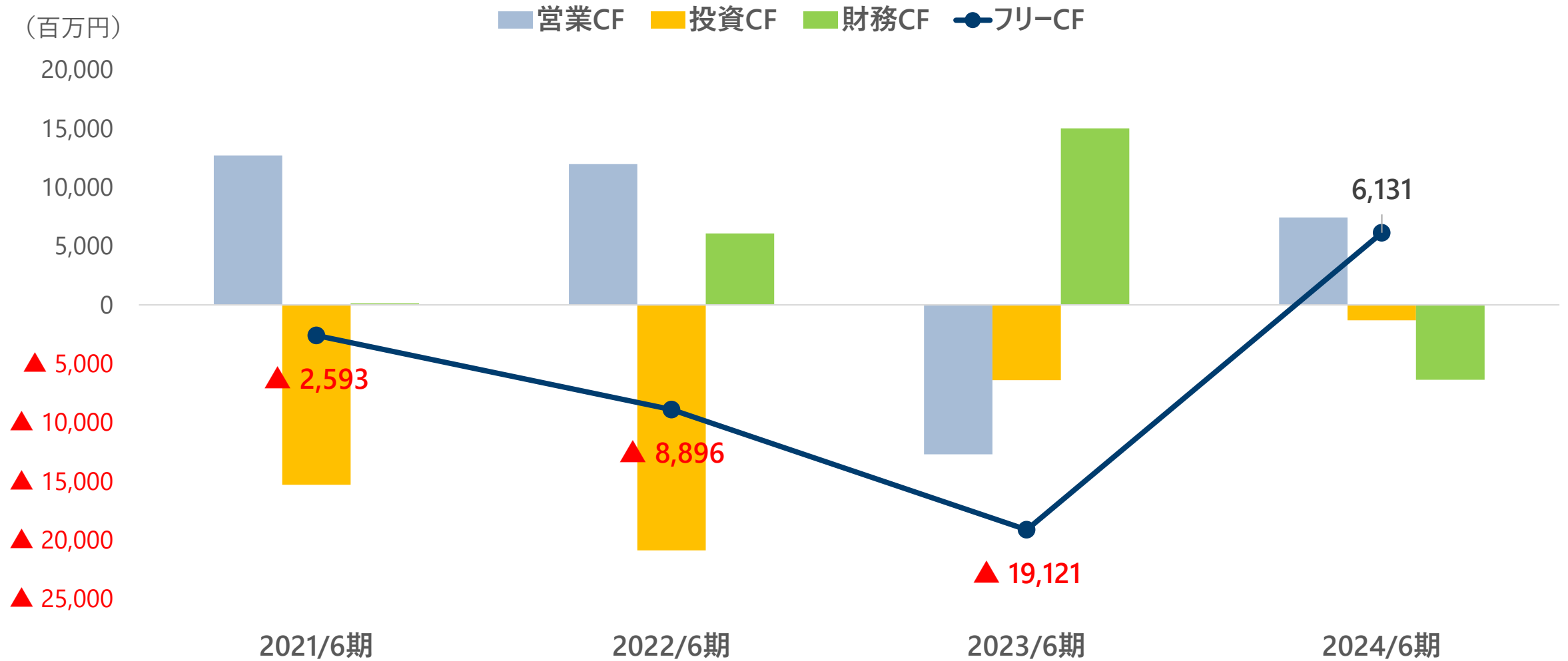
2023/6期 2024/6期

2023/6期 2024/6期

2023/6期 2024/6期

2023/6期 2024/6期

# キャッシュ・フロー



■ 売上高 (百万円)

■ 営業利益

■ 経常利益

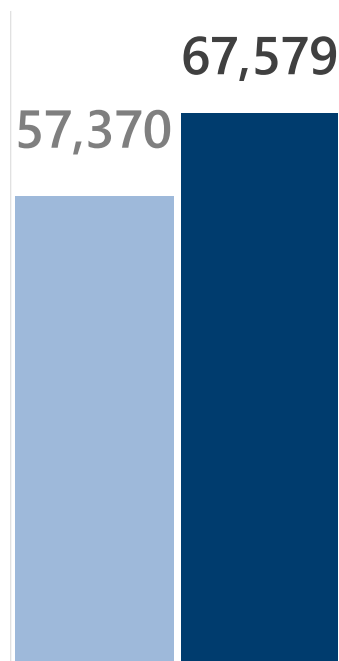
■ 当期純利益

計画比 **+17.8 %**

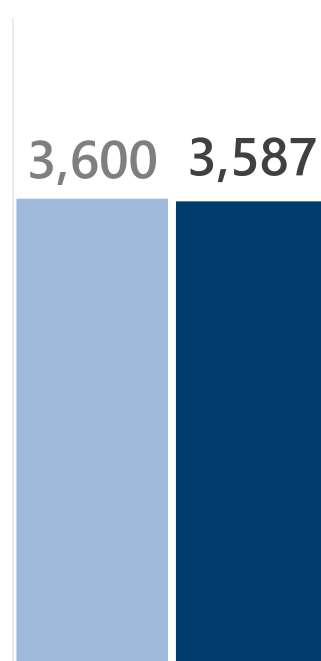
計画比 **▲0.3 %**

計画比 **▲4.0 %**

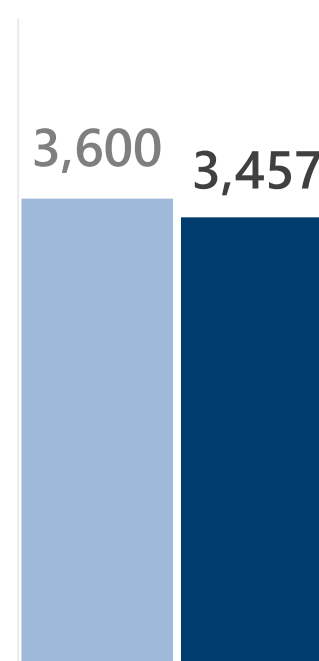
計画比 **+4.2 %**



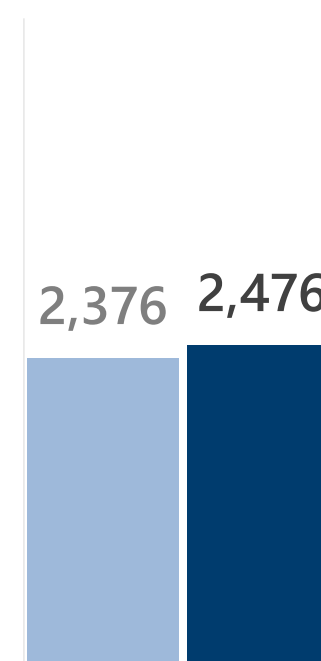
2024/6期 (予) 2024/6期 実績



2024/6期 (予) 2024/6期 実績



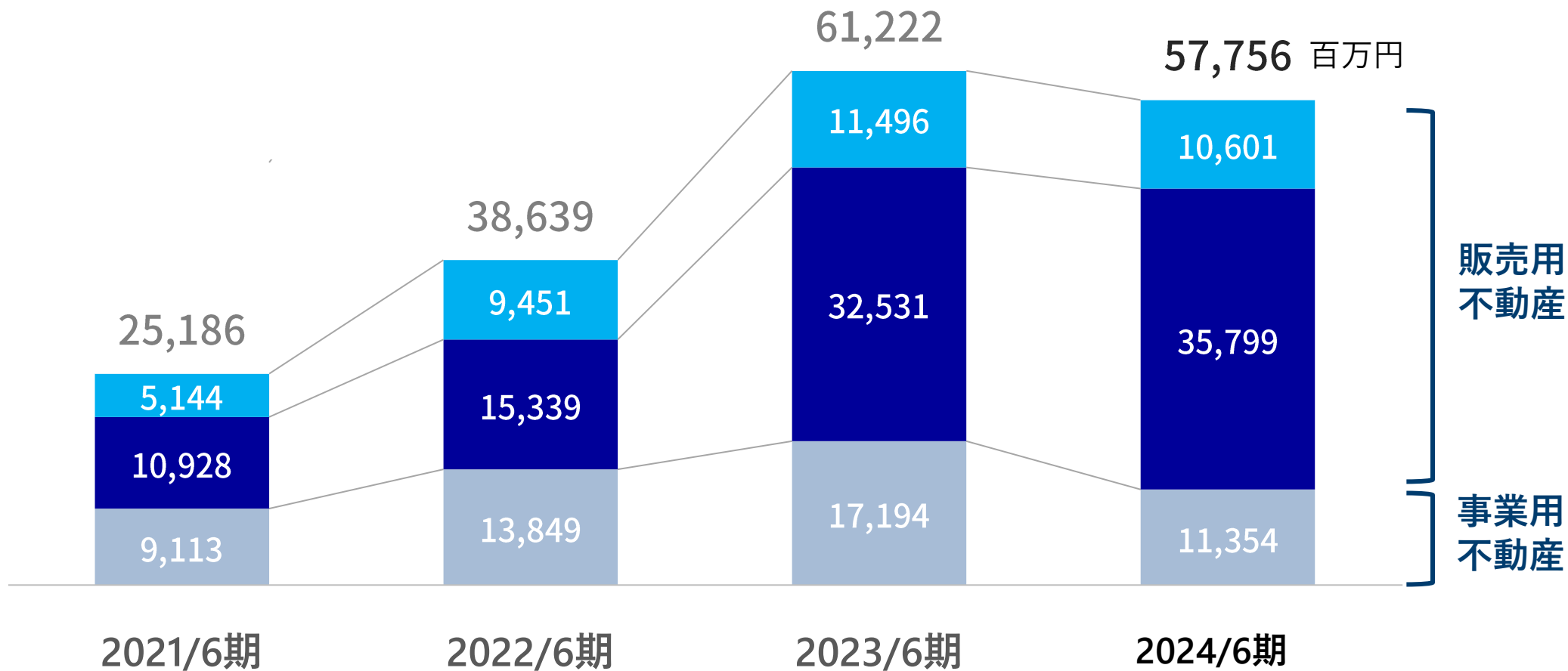
2024/6期 (予) 2024/6期 実績



2024/6期 (予) 2024/6期 実績

# 保有不動産の状況

■ 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)



※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【資産の部】

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

# 連結貸借対照表【負債・純資産の部】

(百万円)	2023/6期	2024/6期	増減
<b>負債</b>	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
<b>純資産</b>	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
<b>負債純資産合計</b>	83,027	79,568	▲ 3,459
<b>D/Eレシオ</b>	+4.0倍	+3.2倍	▲0.8倍
<b>自己資本比率</b>	18.5%	21.6%	+3.1pt

■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18.5% → 21.6% 3.1ポイント改善



# 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	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%
<b>(売上総利益</b>	<b>15,331</b>	<b>30.9%</b>	<b>16,434</b>	<b>24.3%</b>	<b>)</b>

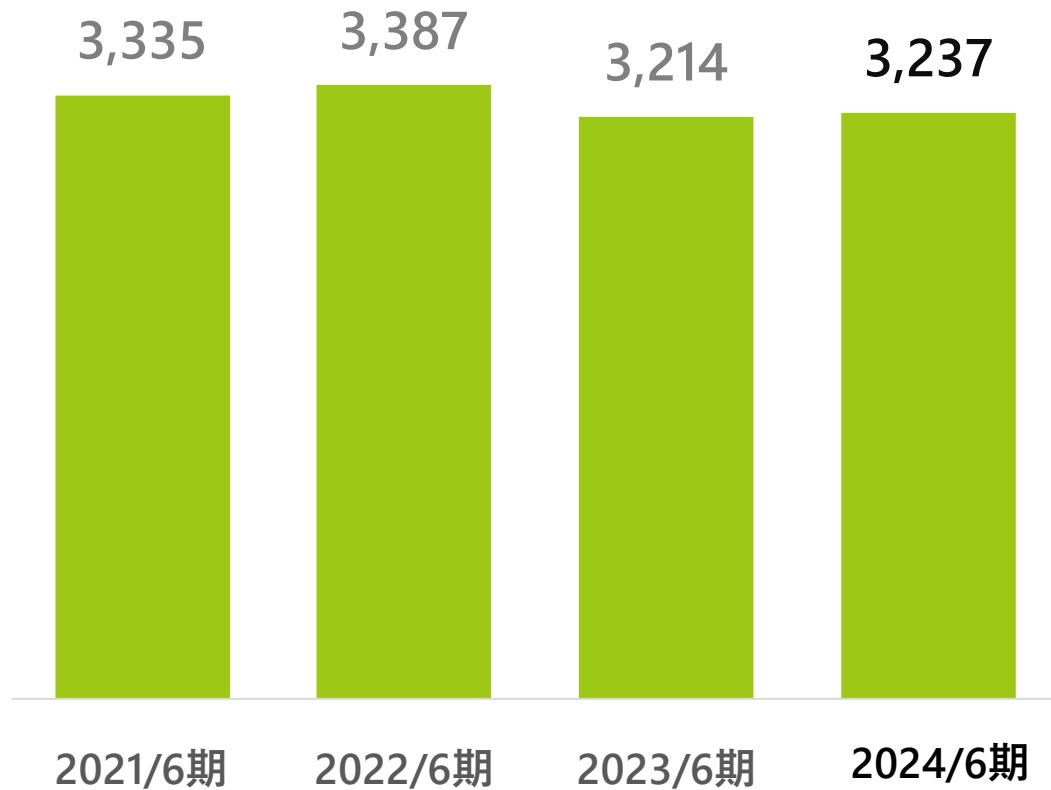
- 広告費は、成長強化学業以外への投下をコントロールし、全体としては前期比減で着地
- 成長強化学業の収益向上に向け、営業人員の確保に積極投資を進める

(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%

## 売上高推移 百万円

前期比

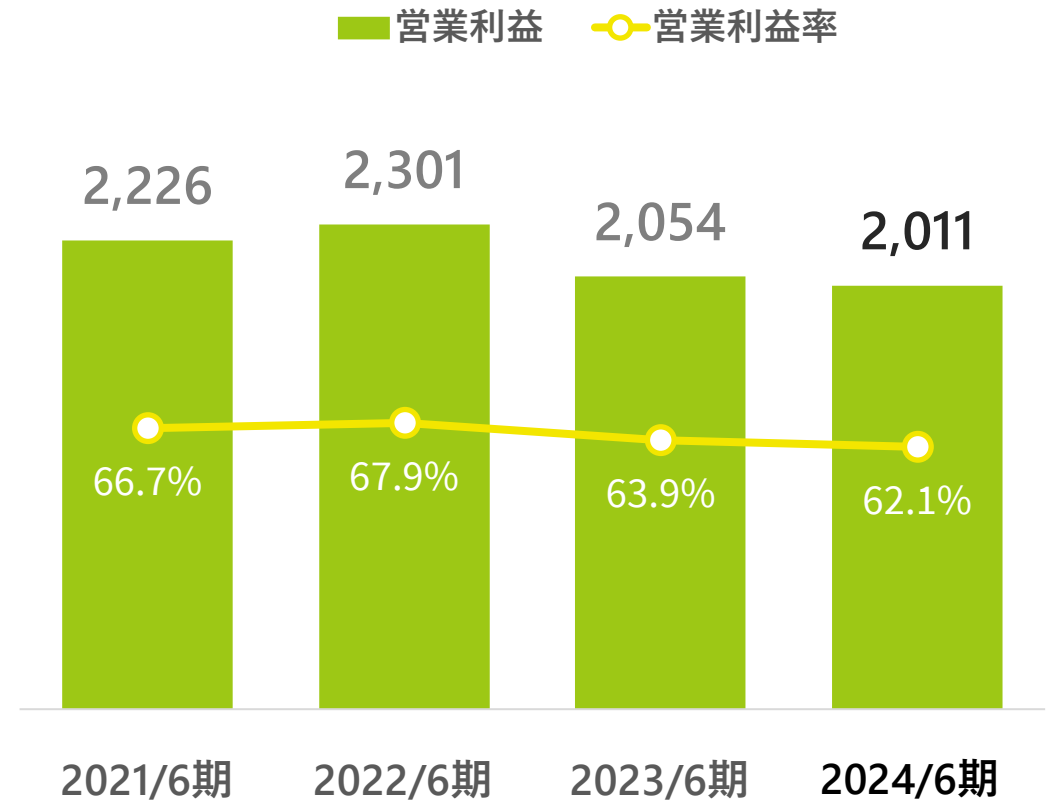
+ 0.7 %



## 営業利益推移 百万円

前期比

▲ 2.1 %



# ハウス・リースバック事業（匿名組合投資利益考慮）

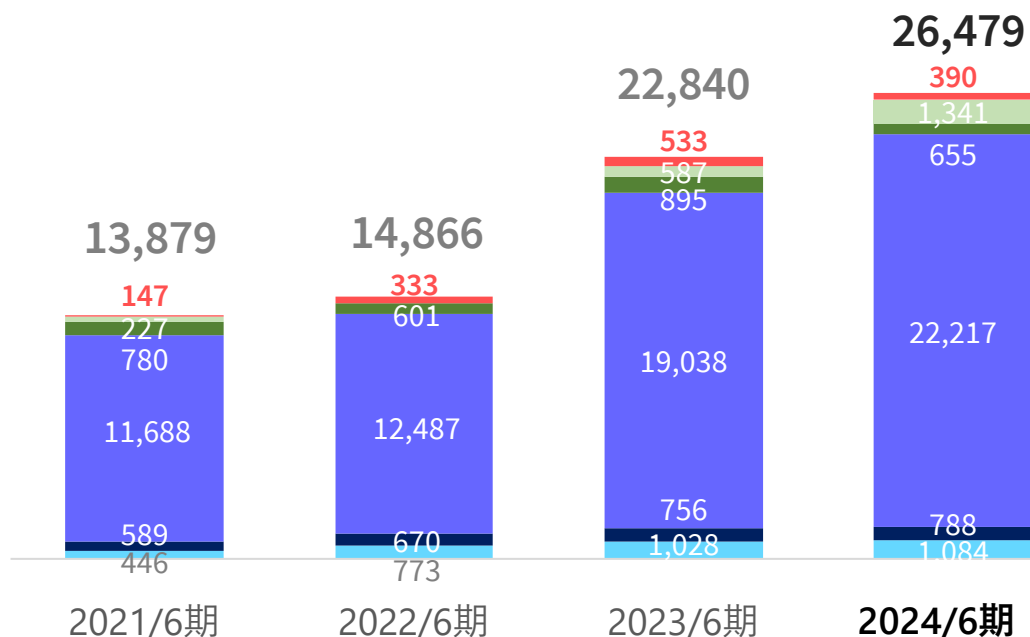
■HLBファンドからの利益分配（匿名組合投資利益：営業外収益）をセグメント業績に含むと仮定

## 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

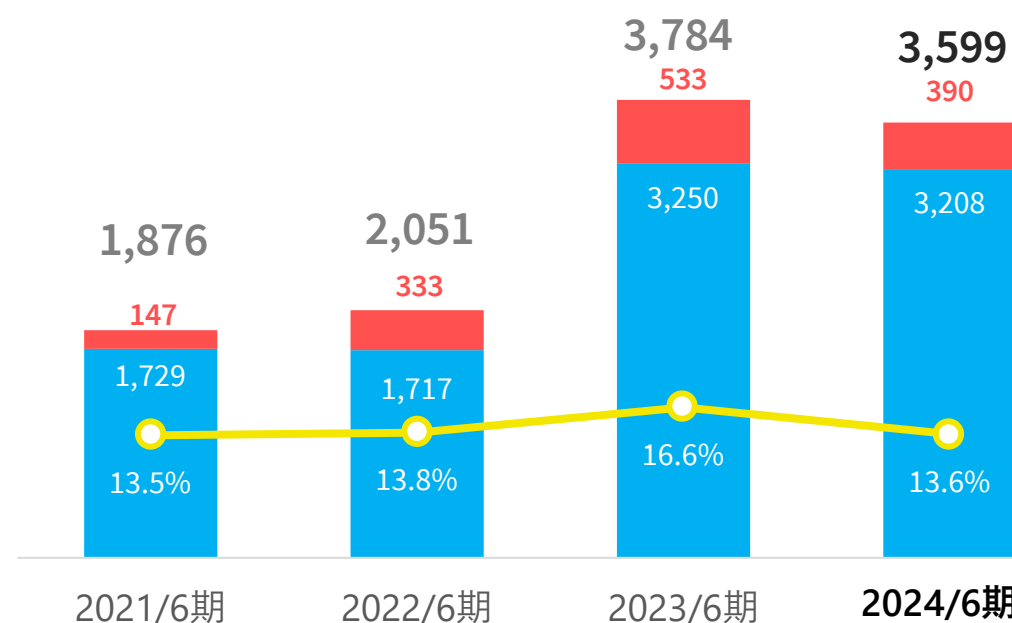


## 営業利益推移

百万円

前期比 **▲4.9%**

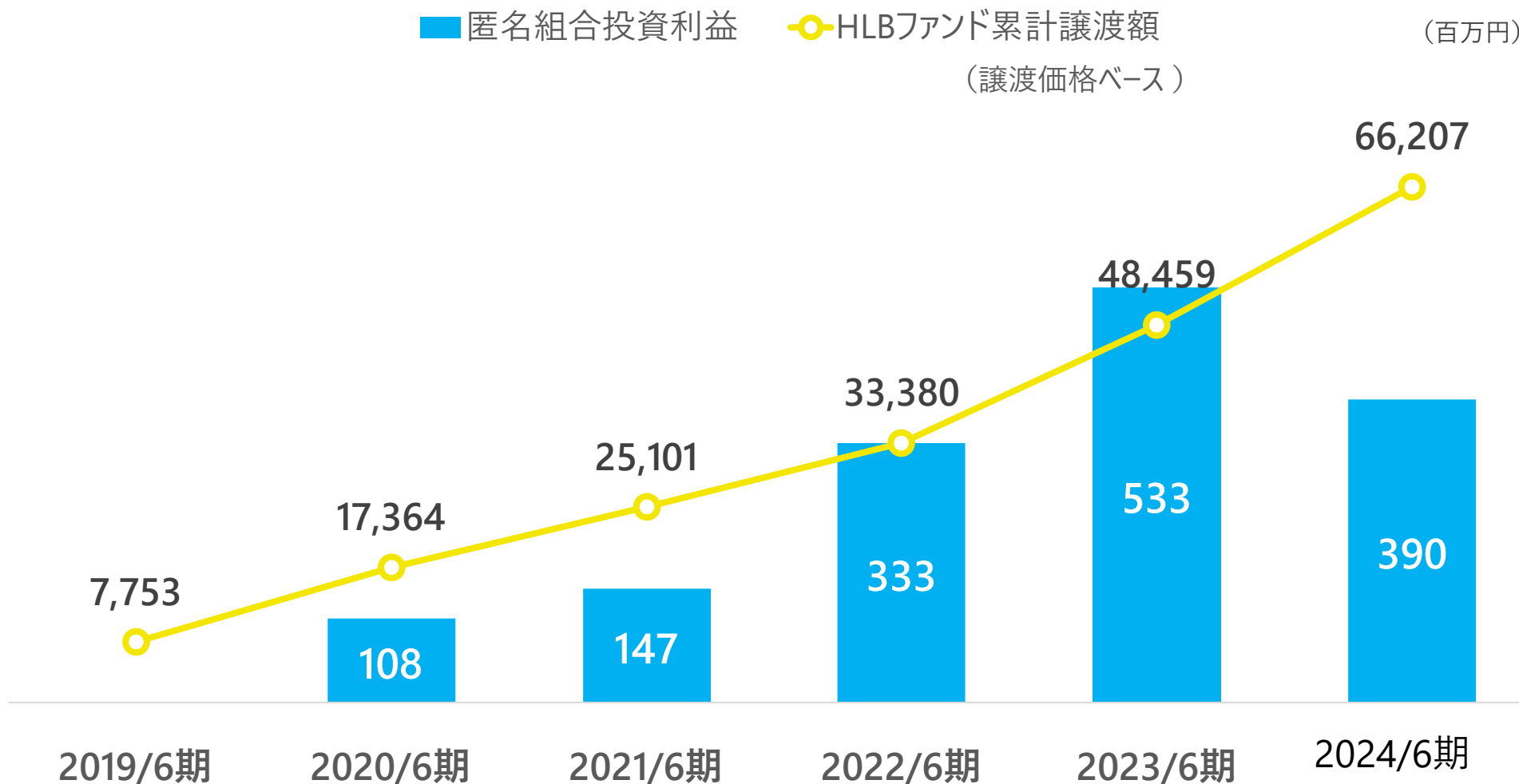
- 営業利益
- 匿名組合投資利益
- 利益率



※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

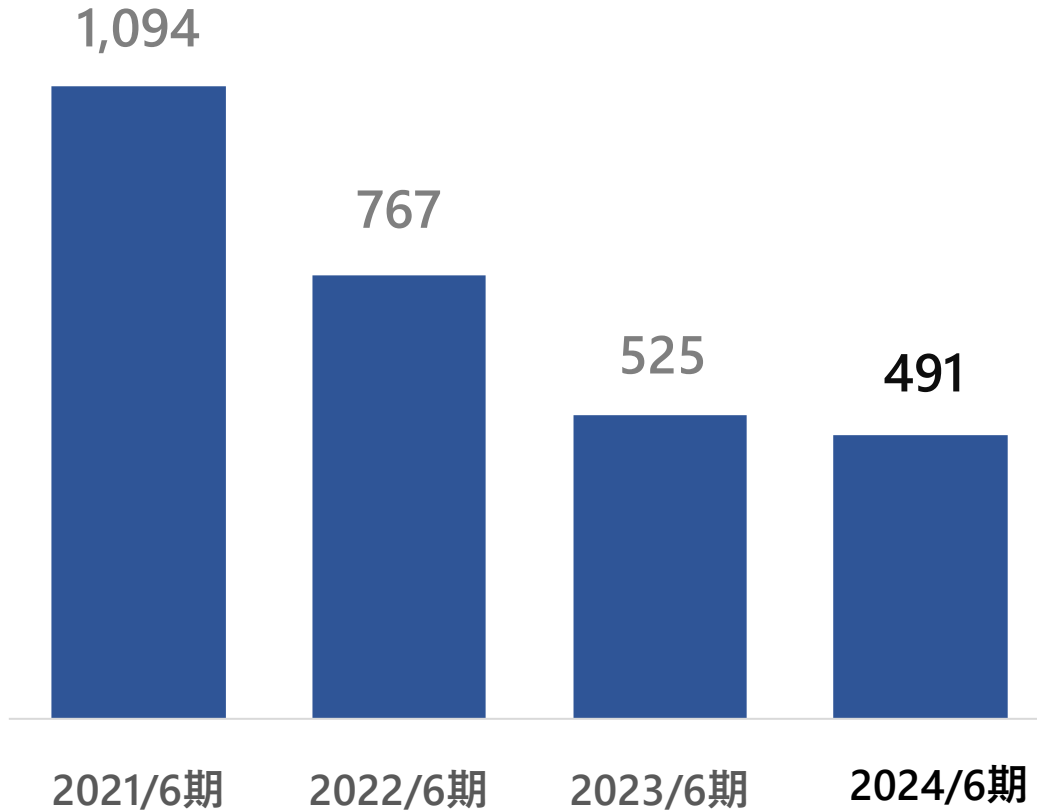
# HLBファンド譲渡額と匿名組合投資利益の推移

■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



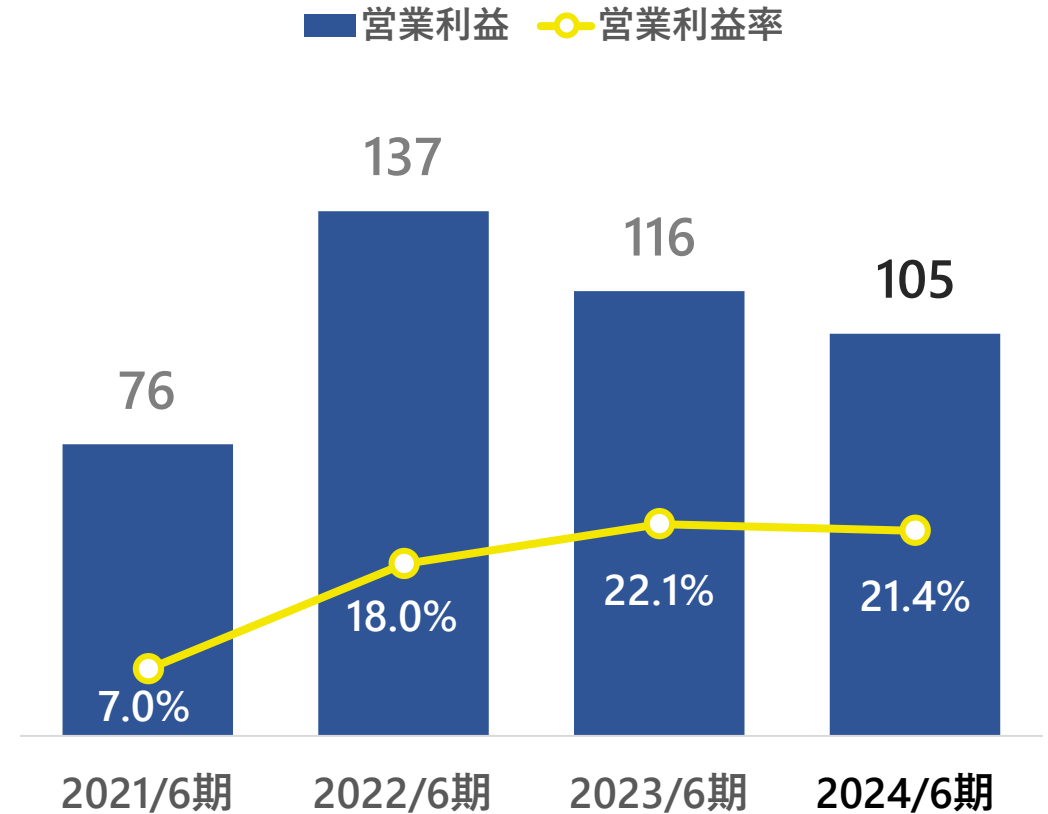
## 売上高推移 百万円

前期比 ▲ 6.5 %



## 営業利益推移 百万円

前期比 ▲ 9.5 %



(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 <b>NEW</b>
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

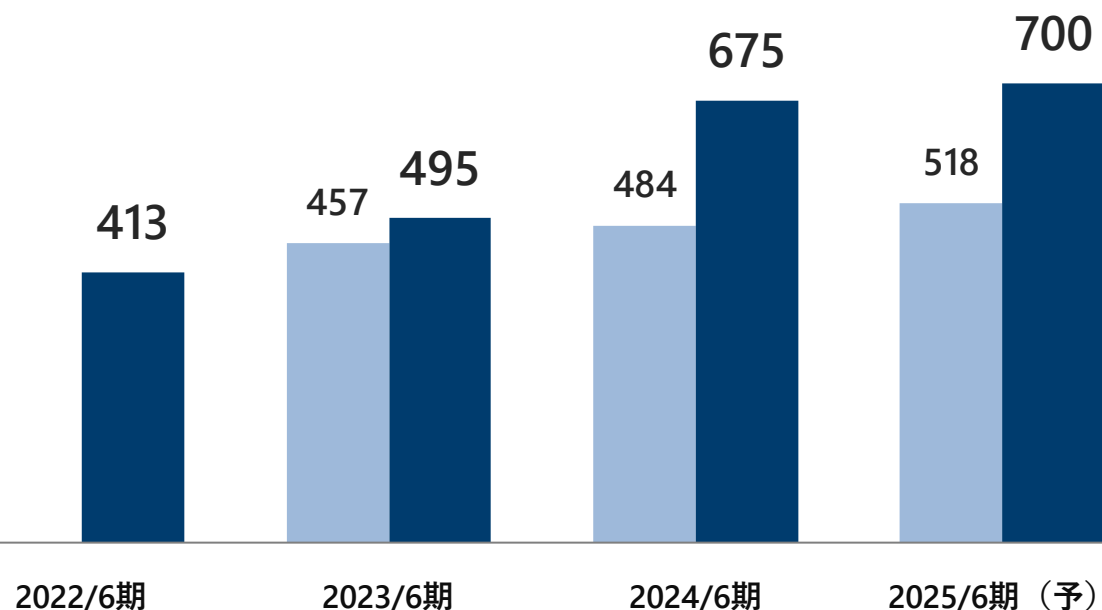
※五十音順、エリア区分は本店所在地

## 2025年6月期：經常利益40億円

### 売上高計画

(億円)

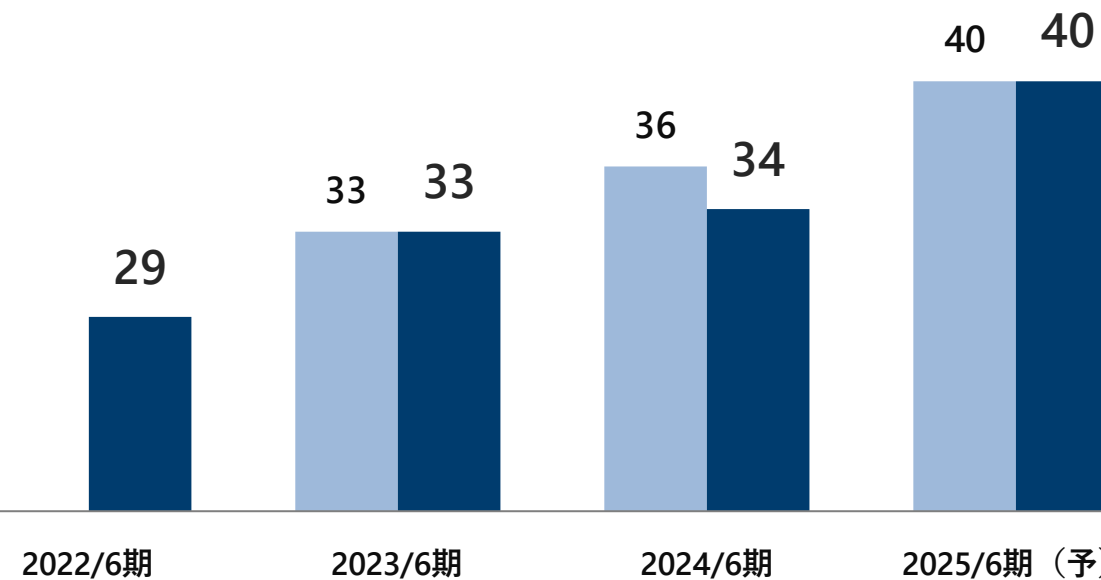
■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



### 經常利益計画

(億円)

■ 当初中計 ■ 実績・今期計画

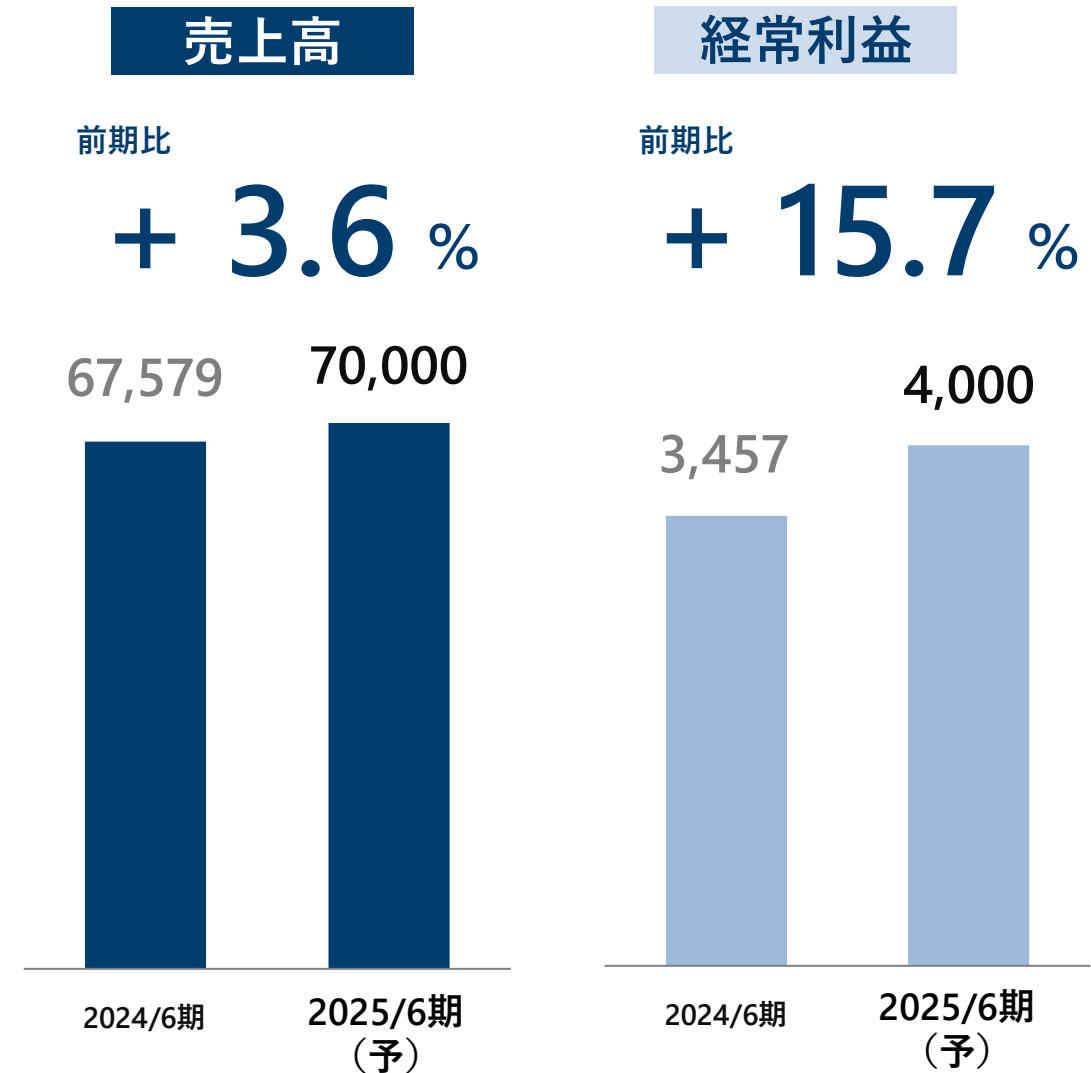




# 2025年6月期計画：連結業績予想

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
- 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

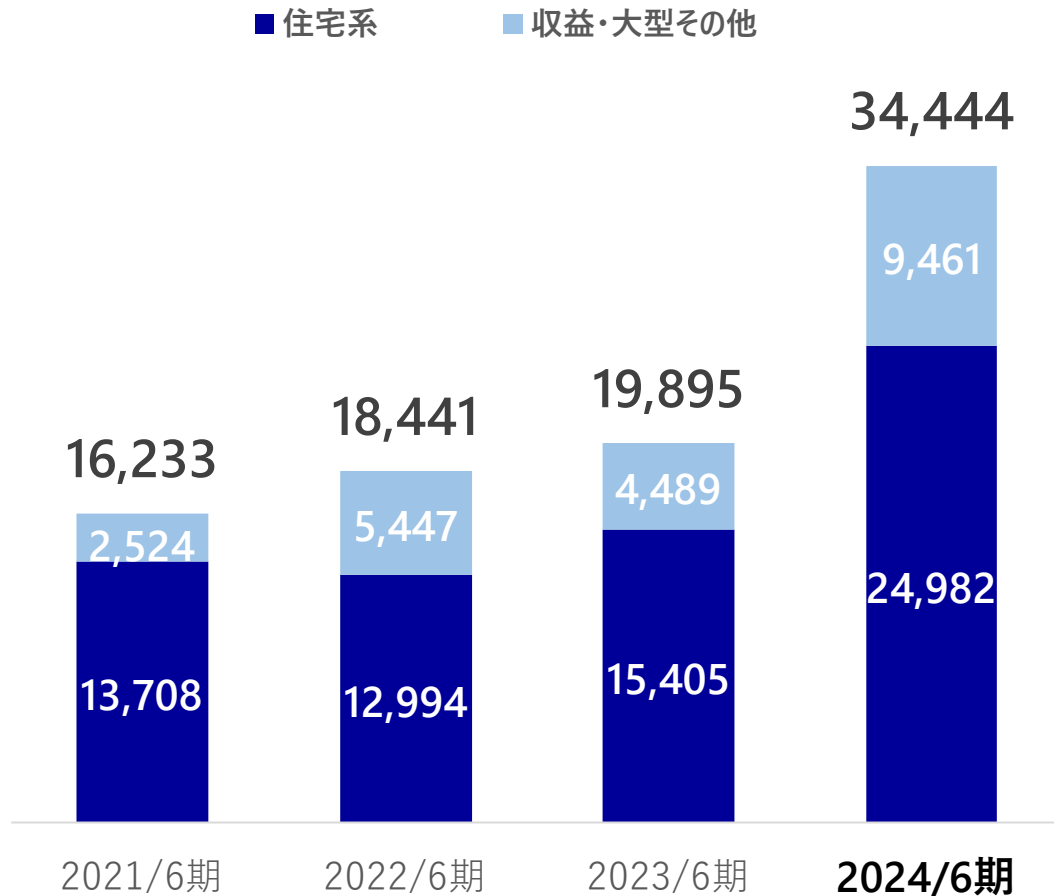
単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2024/6期 実績	2025/6期 (予)	増減率	2024/6期 実績	2025/6期 (予)	増減率
■ フランチャイズ事業	3,237	3,450	+ 6.6%	2,011	2,200	+ 9.4%
■ ハウス・リースバック事業	26,088	26,528	+ 1.7%	3,208	3,250	+ 1.3%
■ 金融事業	491	627	+ 27.5%	105	240	+ 128.2%
■ 不動産売買事業	34,444	36,300	+ 5.4%	2,386	2,850	+ 19.4%
■ 不動産流通事業	1,655	1,544	▲ 6.7%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

- 成長強化事業の拡大
- ハウス・リースバックの戦略的な活用
- 財務戦略
- 新たな5年計画イメージ

# 不動産売買事業の強化拡大

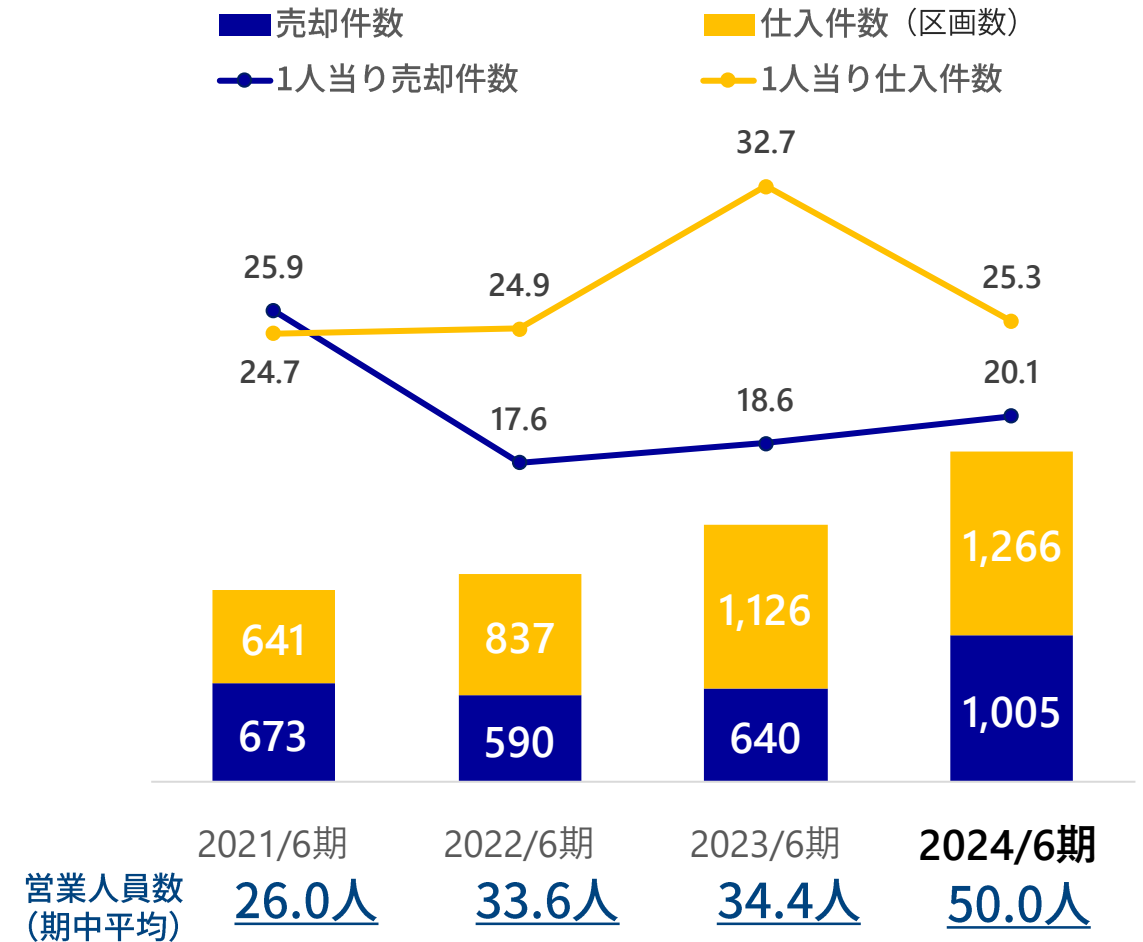
## 不動産売買事業売上高内訳

■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



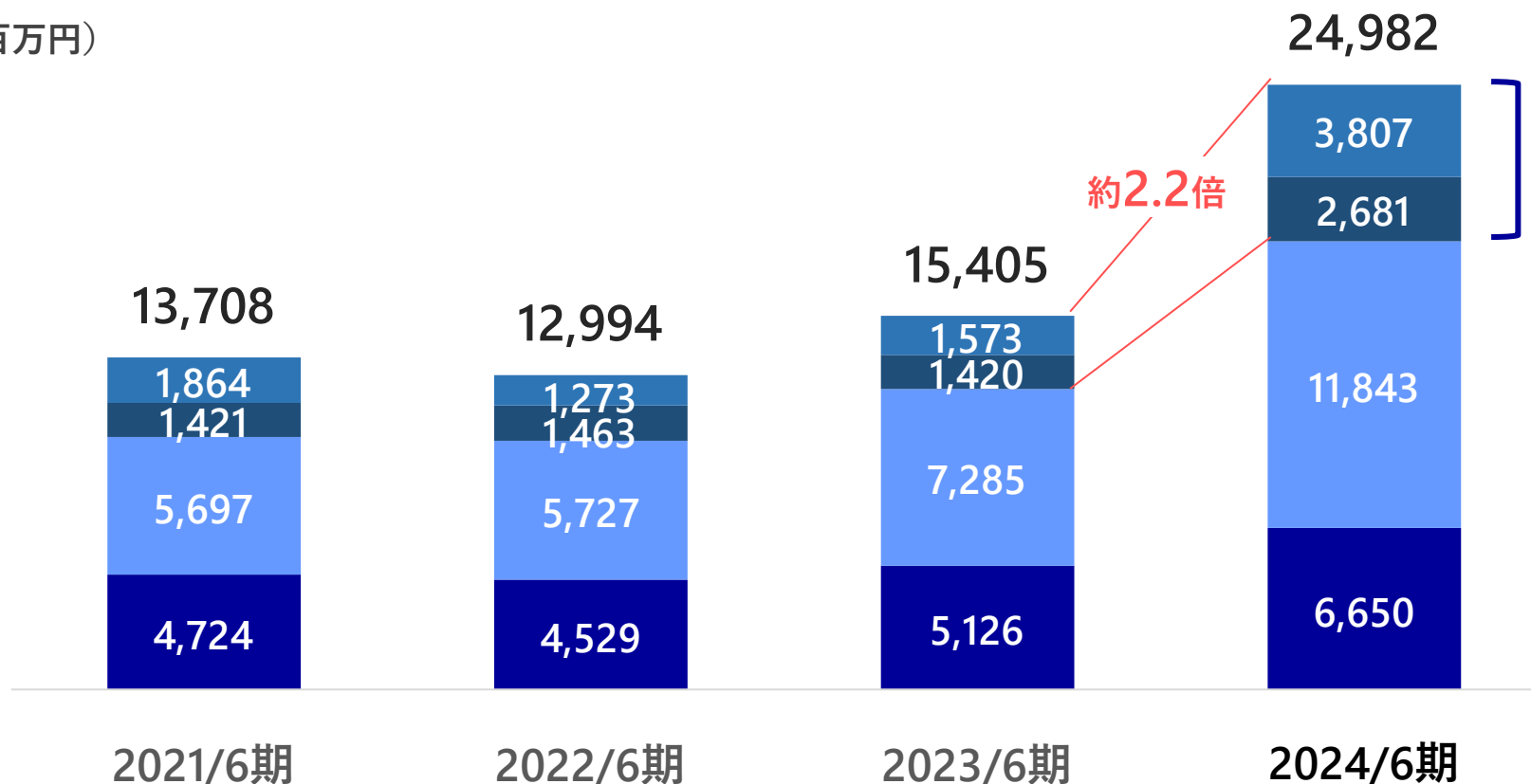
※2021/6期は、大型多区画売却の特殊要因を除外。

■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

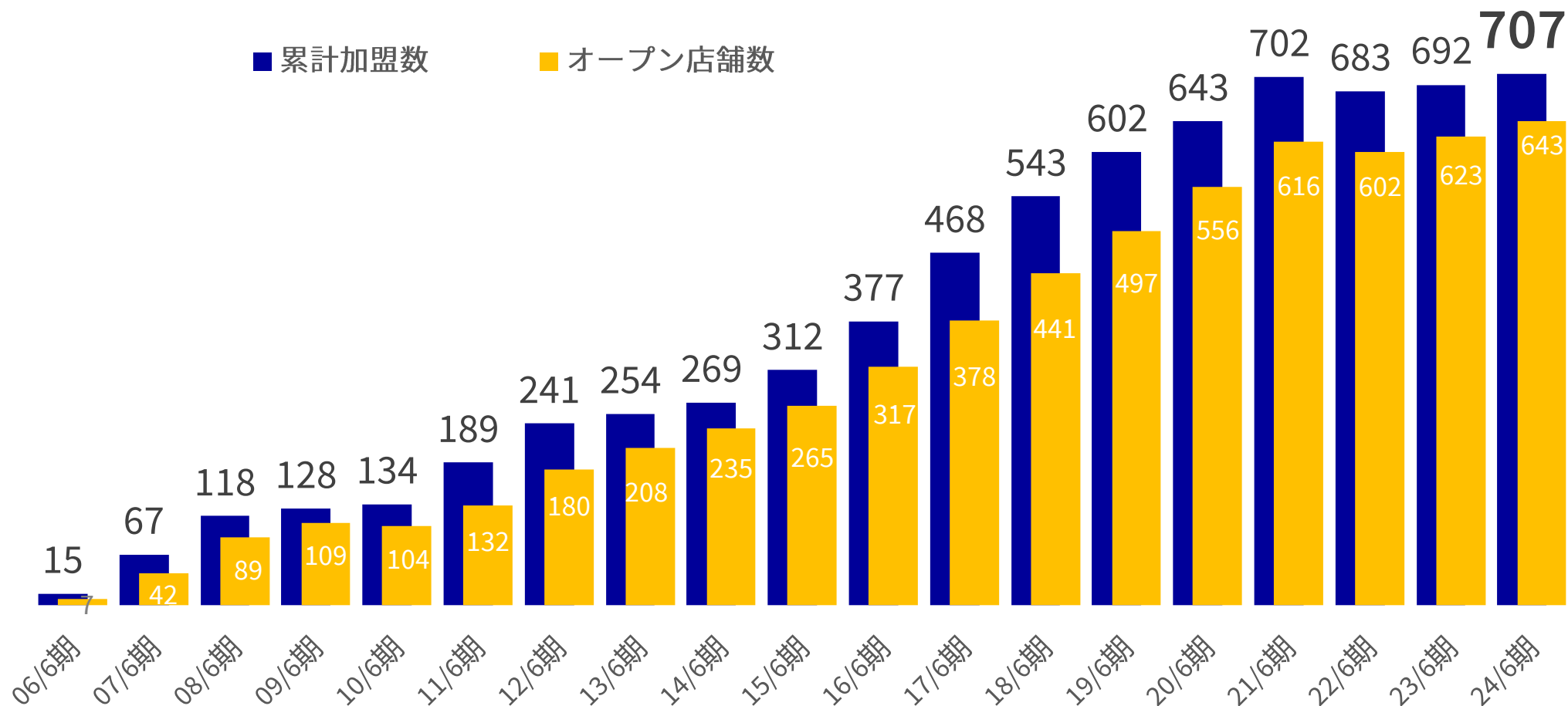
(百万円)



前期 19.4%  
 ↓  
 26.0%

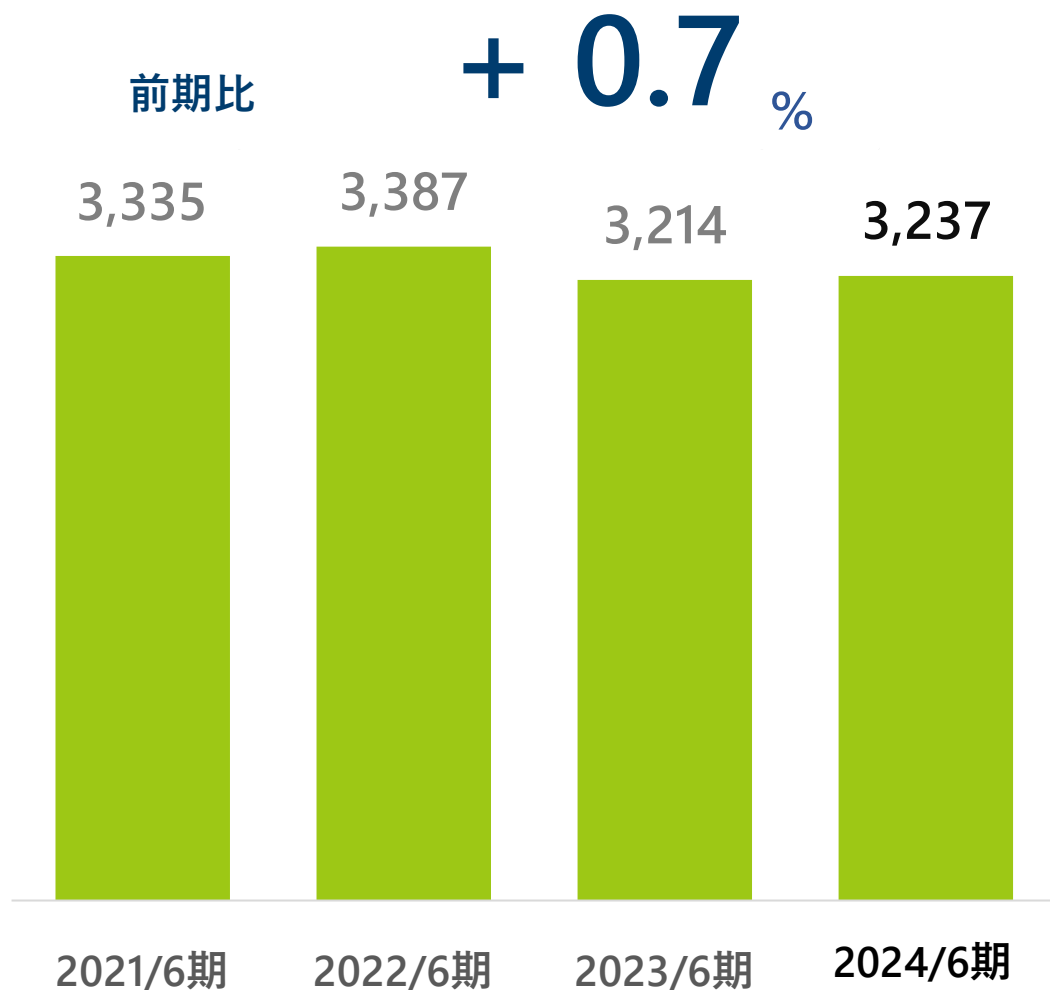
# フランチャイズ事業の店舗拡大

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)

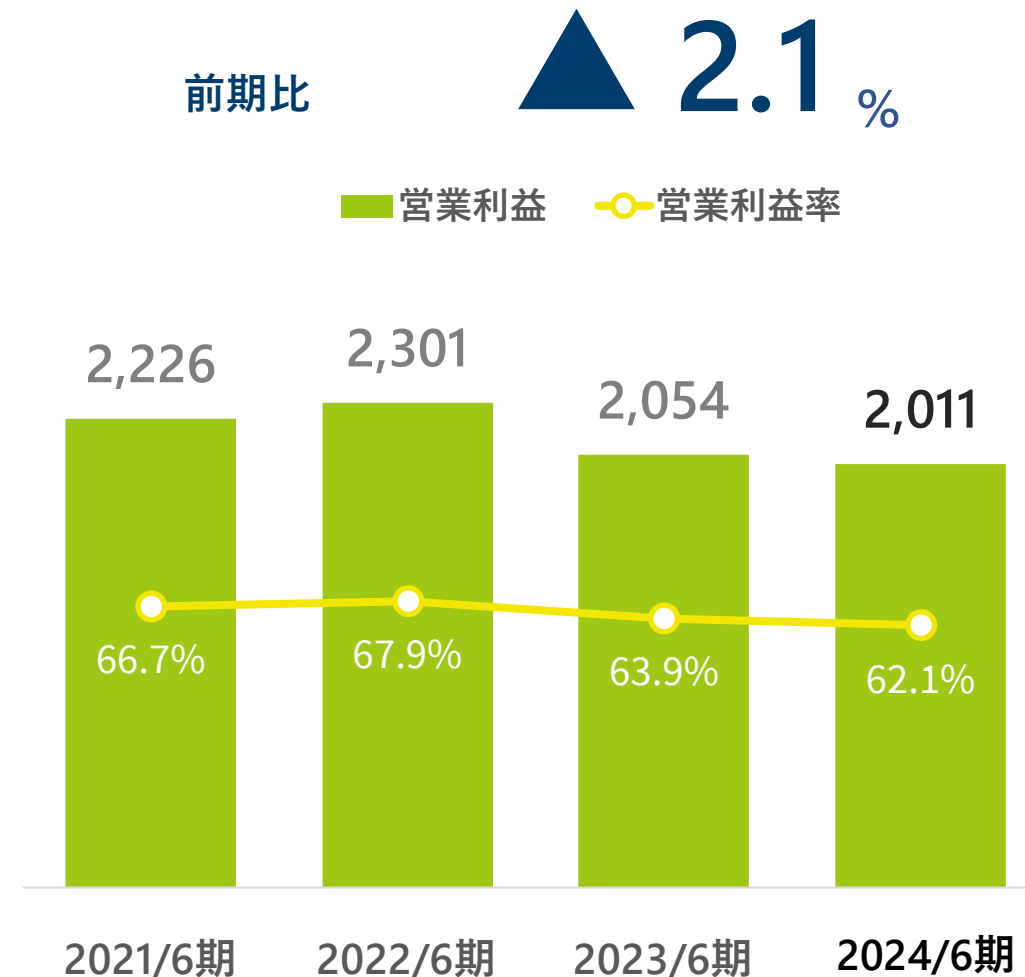




## 売上高推移 百万円

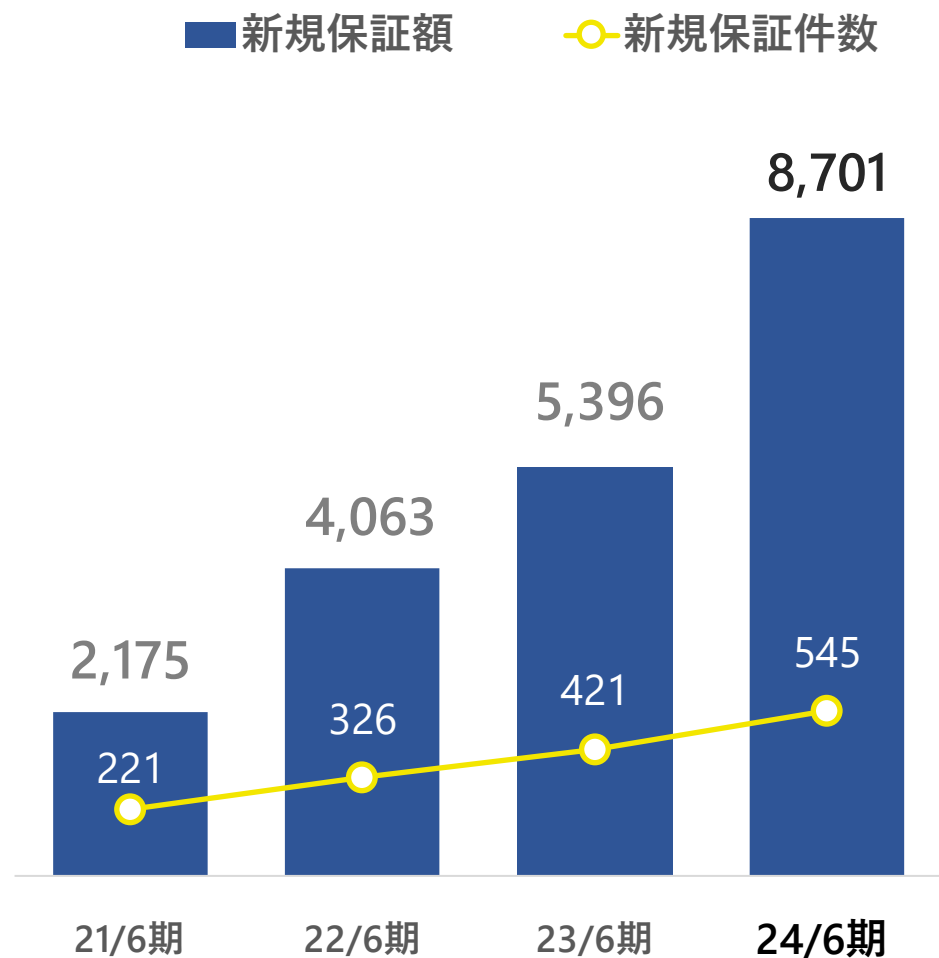


## 営業利益推移 百万円

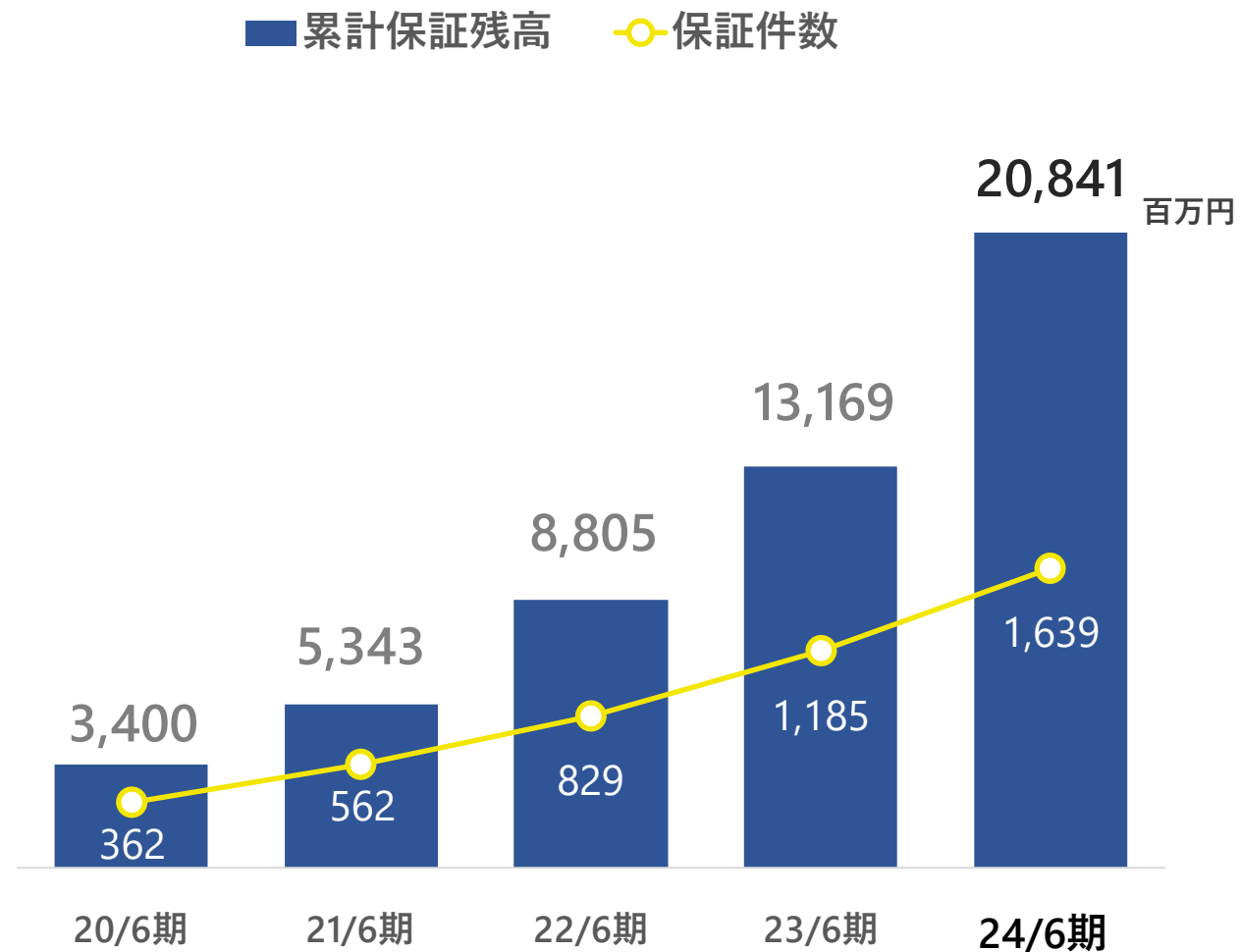


# リバースモーゲージ(RM)の拡大

## 新規保証額・件数



## 累計保証残高・件数



## 処分事例① 自宅買取 (前回発表事例)

状況	<ul style="list-style-type: none"><li>● 債務者死亡、相続人7名（同居人なし）</li><li>● 遠方のため、短期間で解決を希望</li></ul>
流れ	<ul style="list-style-type: none"><li>● 相続人代表と面談し、直接買取を提案、約1ヶ月で契約締結</li></ul>

## 処分事例② 一般媒介による早期売却 (前回発表事例)

状況	<ul style="list-style-type: none"><li>● 債務者が知人の不動産業者に売却依頼、半年経過しても進展せず</li></ul>
流れ	<ul style="list-style-type: none"><li>● ハウスドゥグループが1ヶ月以内に売却に成功、債権は全額回収</li></ul>

## 処分事例③ 不動産買取

### 状況

- リバースモーゲージ（第二順位）に延滞発生
- 先順位はリバースモーゲージとは別金融機関

### 流れ

- 先順位債権者を含めた三者面談を実施
- 顧客意向を受け、グループでの買取を提案
- 延滞発生から2ヶ月で全額回収

### ポイント

- 先順位債権者を含めた三者協議により顧客意向に沿った形で早期の物件買取が実現した事例

## 処分事例④ 売買仲介

### 状況

- 債務者死亡

### 流れ

- 相続人が不動産の売却を検討
- 担保物件は理髪店であったため、残置物撤去や建物解体の見積りを提示
- グループで売買仲介し、全額回収

### ポイント

- 遺言の受遺者の悩み事に真摯に対応、ハウズドゥグループの売買仲介で全額回収した事例

## 処分事例⑤ 相続財産清算人との連携による物件売却

### 状況

- 債務者死亡、相続人不存在
- 保証会社にて相続財産清算人選任を申立

### 流れ

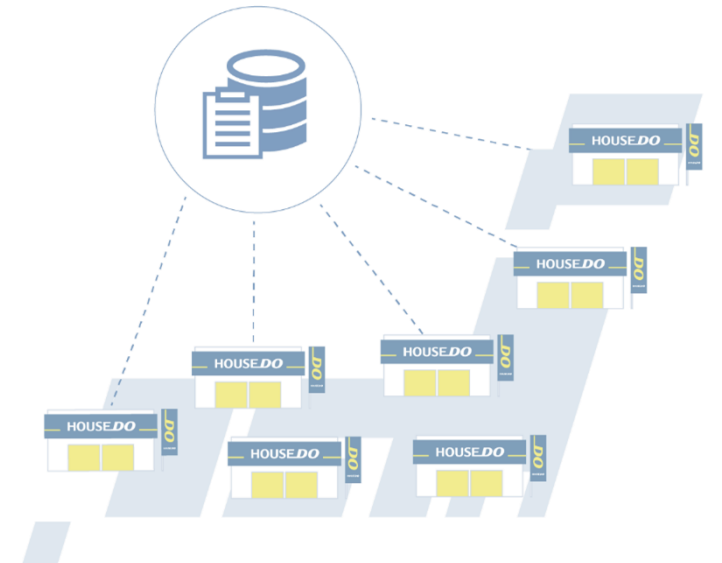
- 相続財産清算人選任後、面談を実施
- マンション管理会社への連絡から残置物撤去の見積まで、物件売却に関することすべて対応
- 入札形式で全額回収（予定）

### ポイント

- 相続財産清算人の選任を含め、物件売却に関することはすべてハウストゥグループで対応した事例

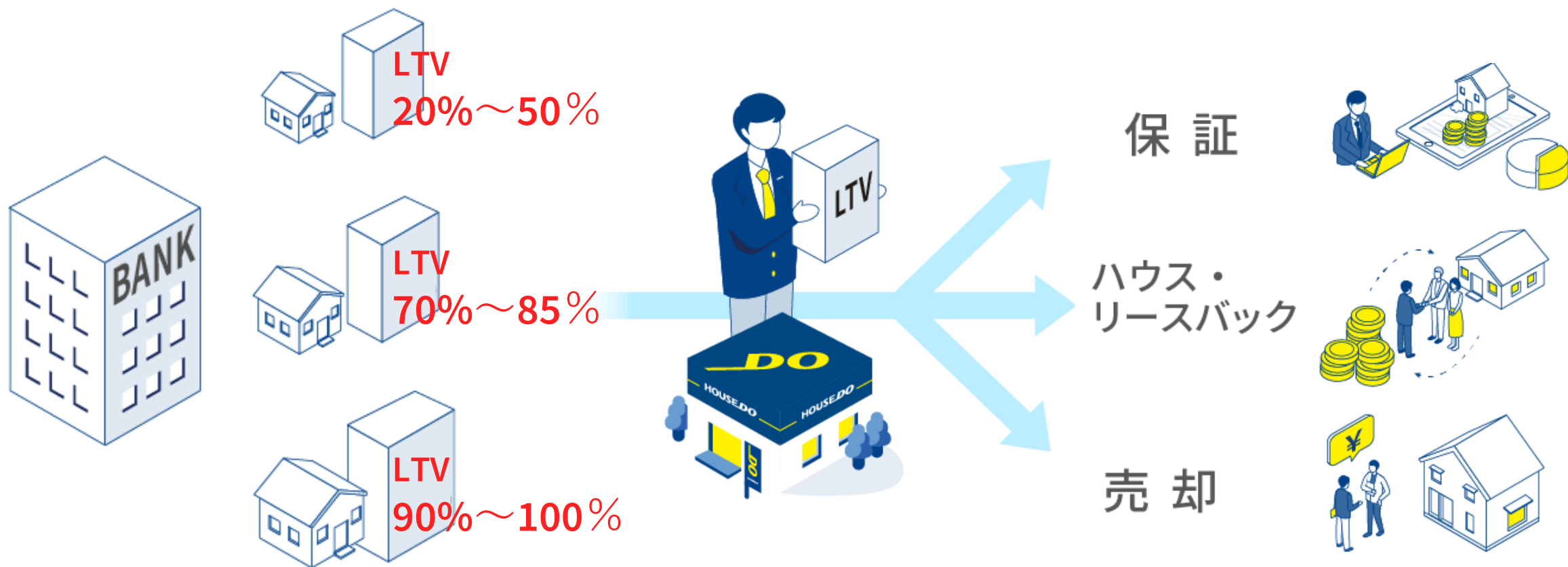
## 強み

- ☑ 査定と販売の全国ネットワーク  
→ 全国約**330万件**の取引事例データ
- ☑ どのようなLTVにも対応  
(※LTV=Loan to Value)
- ☑ 円満な処分ノウハウ





# どのようなLTVにも対応とは？

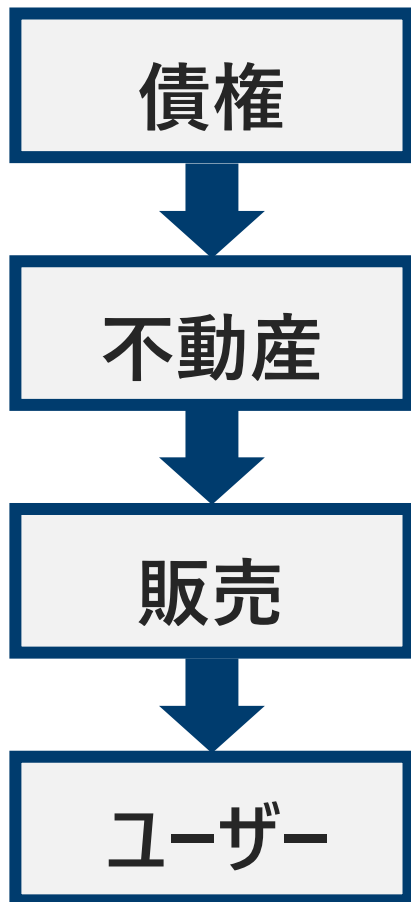


# 円満な処分ノウハウとは？

→ 債務者の目線で早期提案、  
移転先のフォローなど、  
対立型より目的一致型へ

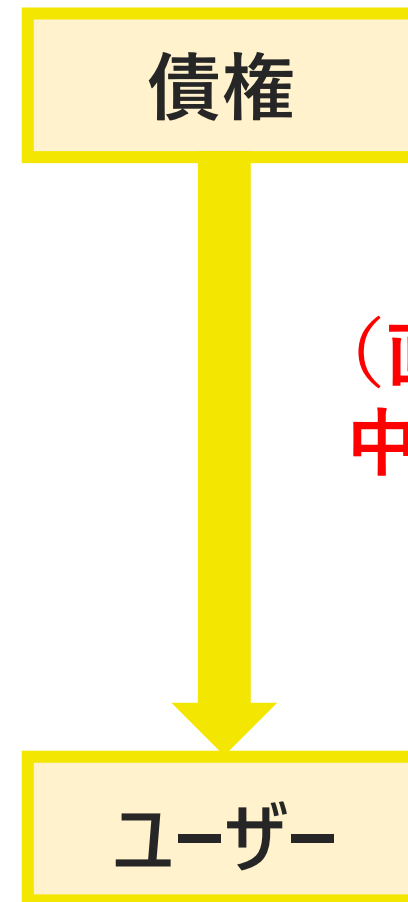
(ハウス・リースバックで培ったノウハウ)

## 【通常の処理】



20~25%  
マージン

## 【ハウストゥ】



(直接販売)  
中間マージン  
無し

# ハウス・リースバック(HLB)の 戦略的な活用

## RMからHLBへの事例①

### 状況

- 不動産業を営むも、高齢のため廃業を検討
- RMを含め借入金返済を金融機関に相談

### 流れ

- 金融機関から連絡を受け、HLBを提案
- HLBで借入金全額を返済、事業は手仕舞い

### ポイント

- 廃業検討中の債務者にHLBを提案、RMを含め全額回収

## RMからHLBへの事例②

状況	<ul style="list-style-type: none"><li>● 地方でRM利用者が、生活費確保のため増額の申出</li></ul>
流れ	<ul style="list-style-type: none"><li>● LTV上限に達していたため増額の対応できず</li><li>● 極度増額に替えて、HLBを提案し、切替</li></ul>

### ポイント

- RMに限らず、お客様のニーズに応じて様々なLTVへの対応が可能

## RMからHLBへの事例③

### 状況

- 債務者死亡、相続人は同居の長女のみ
- 長女は老後資金に不安、自宅に住み続けたく、金融機関に相談

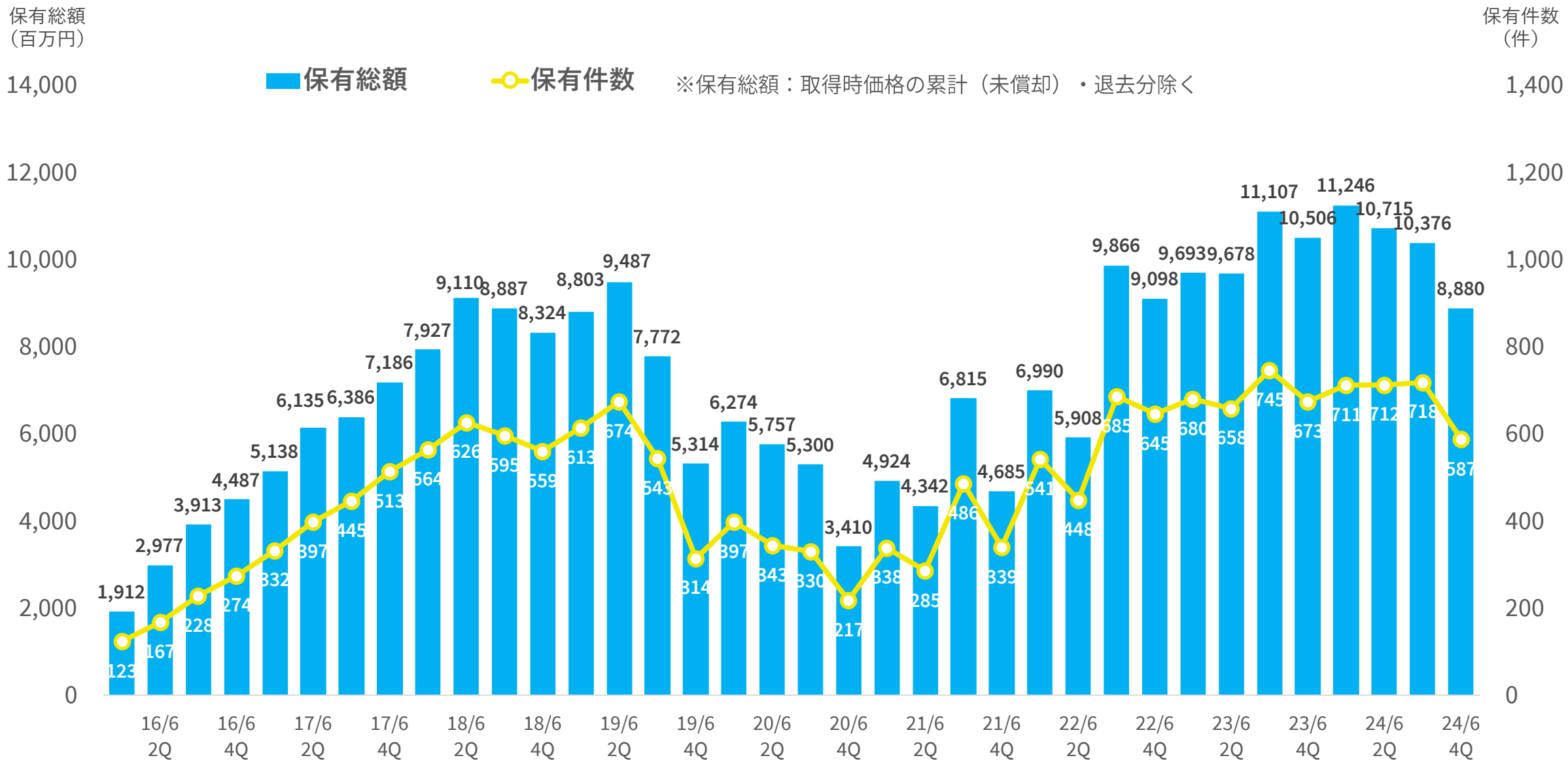
### 流れ

- 処分相談時に長女のニーズを確認
- 相談から約1ヶ月半でHLB契約を締結、RMを返済

### ポイント

- 債務者死亡後も配偶者以外の相続人が、引き続き自宅に居住することができた事例

# ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数





追い風

■リバースモーゲージ  
(住宅ローンからのリバースモーゲージなど)

※スウェーデンの事例

■リバースモーゲージ以外の利払い商品  
(開発中)

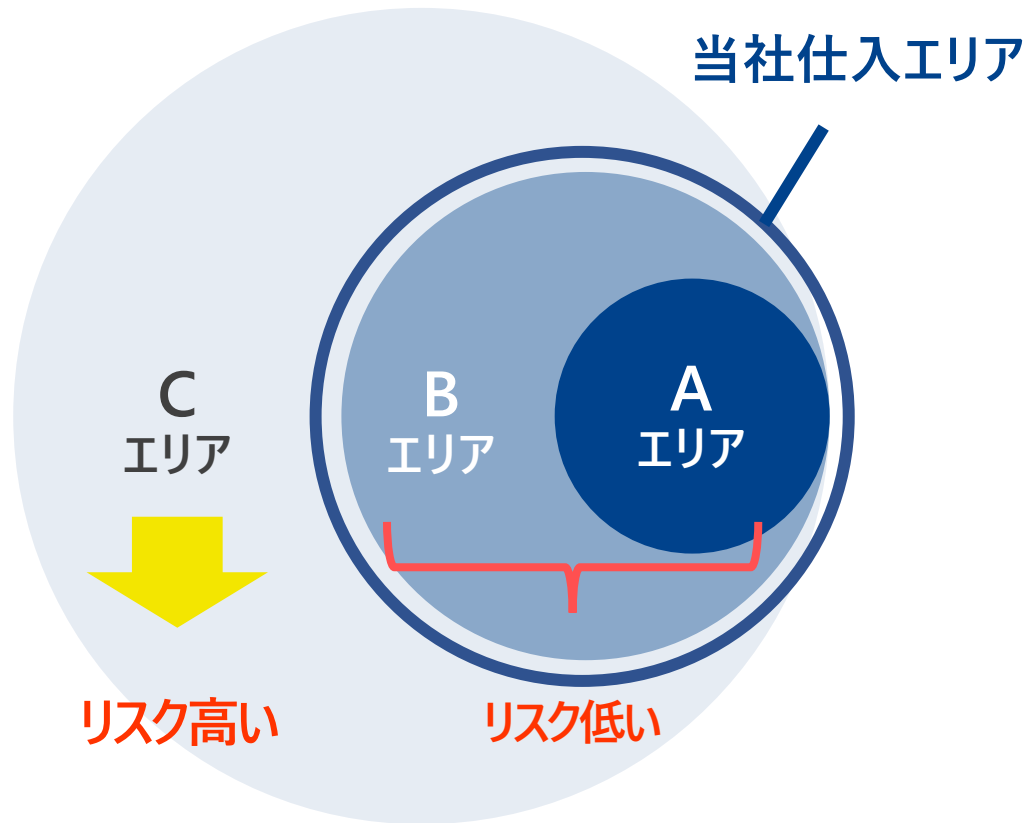


金利上昇

# 財務戦略

- ☑ 大型売却(コロナ禍投資の終了)
- ☑ 不動産売買事業の棚卸しを拡大
  - ・流動性重視
  - ・エリア重視
  - ・回転率重視
- ☑ 地方出店の地元金融機関様との関係強化

## 【住宅市場】



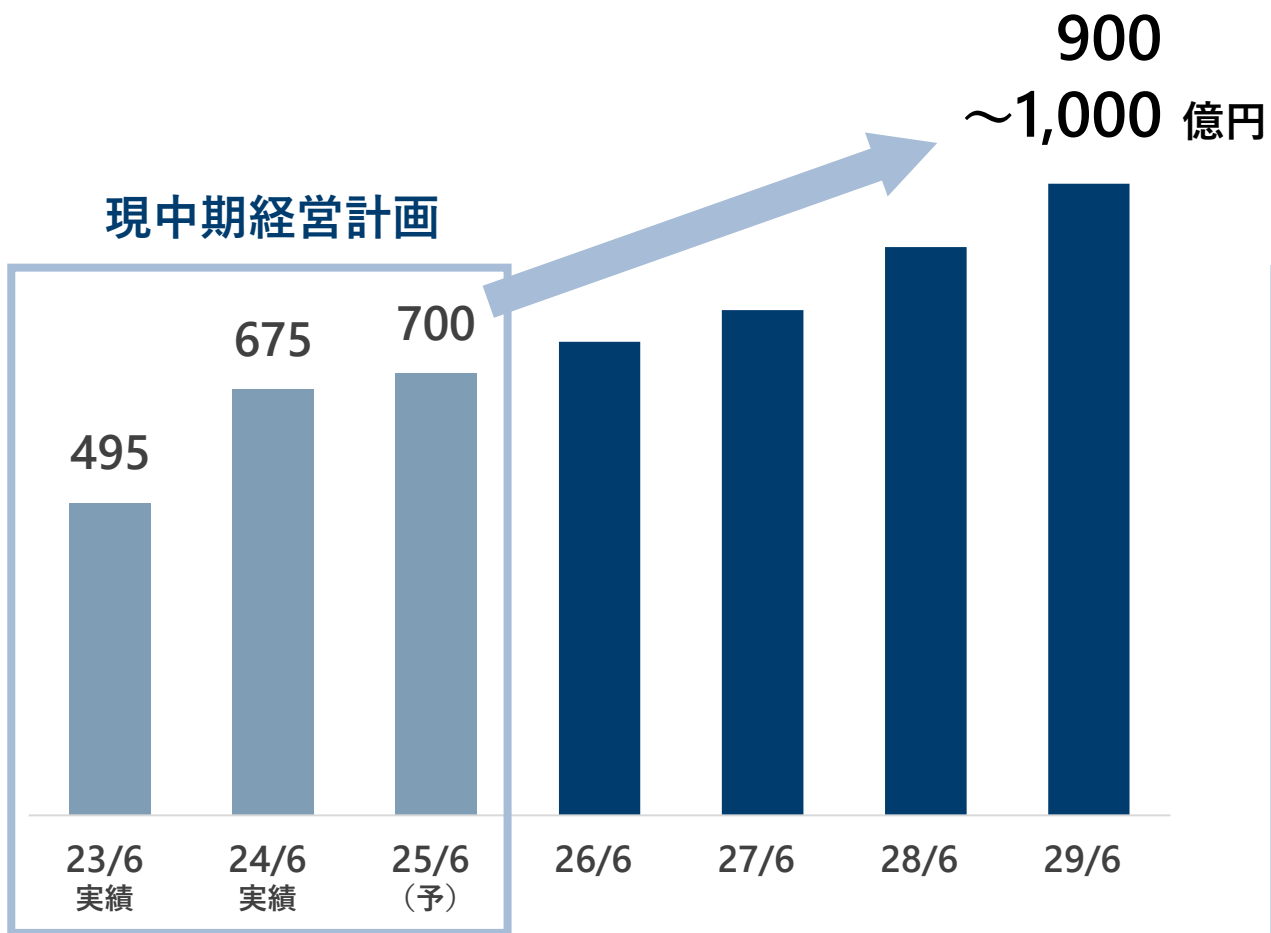
新築	A : ◎ B : ○ C : △ ~ ×
中古	A : ◎ B : ◎ C : △

# 結論

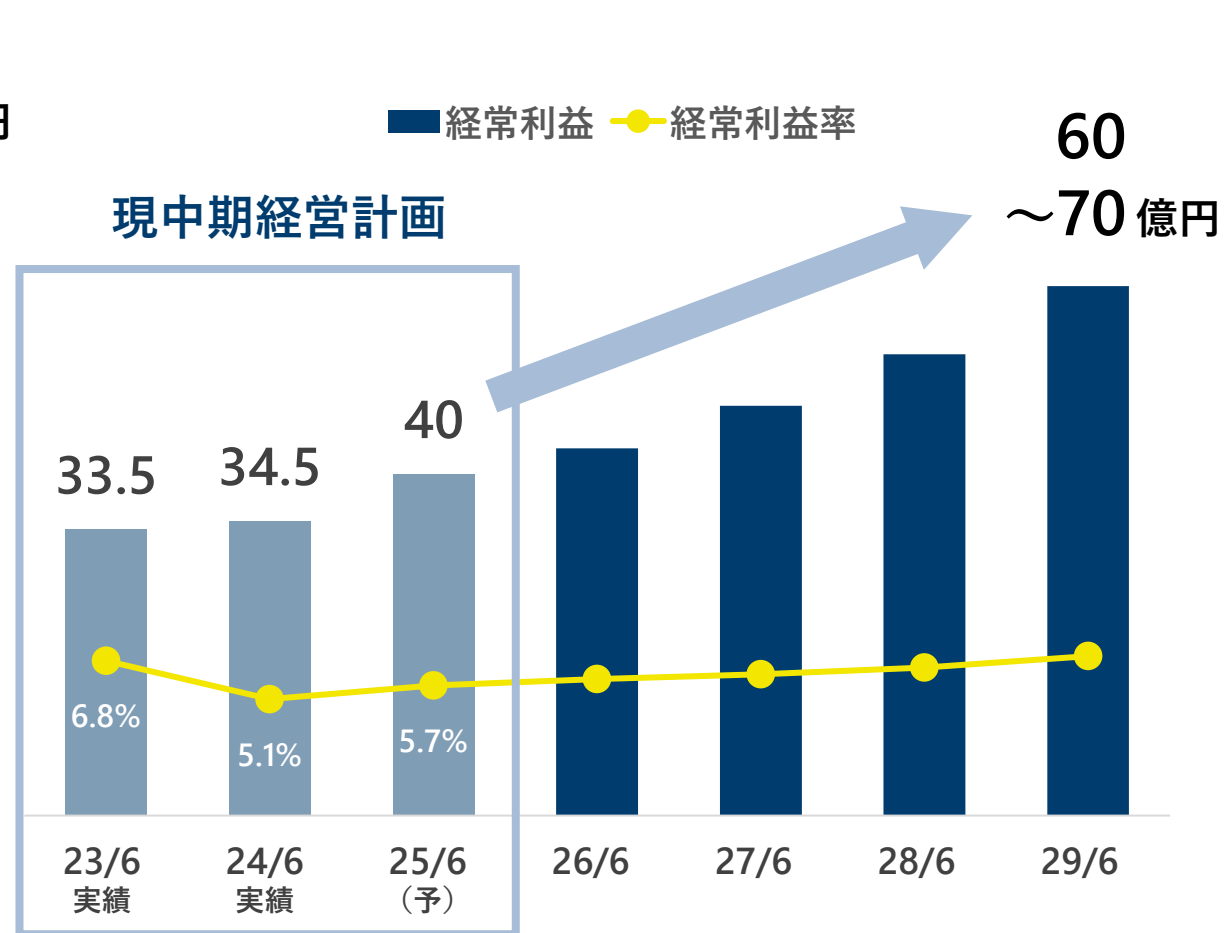
- ☑ 仕入の安定化(競争の無い安定仕入)
- ☑ 日本の隅々まで販売網を構築

# 新たな5年計画イメージ

## 売上高



## 経常利益



※2026年6月期以降の数値は、業績予想ではございません。

# 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) T E L : 03-5220-7230