

Innovate the Industry

業界を変える!お客様のための業界へ。

2022年6月期 第3四半期 決算説明資料

2022年5月12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. 2022年6月期 第3四半期連結決算概要
2. 2022年6月期 第3四半期セグメント別決算概要
3. 2023年6月期～2025年6月期中期経営計画について
4. 会社概要

- 1. 2022年6月期 第3四半期連結決算概要**
2. 2022年6月期 第3四半期セグメント別決算概要
3. 2023年6月期～2025年6月期中期経営計画について
4. 会社概要

2022年6月期 第3四半期業績進捗

売上高、経常利益は第3四半期として過去最高を更新。
営業利益、経常利益は前年同期比+50%超。

売上高	営業利益	経常利益
291.6億円	19.0億円	18.2億円
(前年同期比 + 15.0%)	(前年同期比 + 50.3%)	(前年同期比 + 55.3%)

※当期より、「収益認識に関する会計基準」を適用。詳細は決算短信P13をご参照ください。

フランチャイズ	ハウス・リースバック	金融
累計加盟契約 691店舗	保有件数/総額 685件 / 97.0億円	リバースモーゲージ保証残高 79.7億円
累計開店店舗 621店舗	仕入契約件数787件 (前年同期比 + 20.9%)	不動産担保融資残高 52.2億円

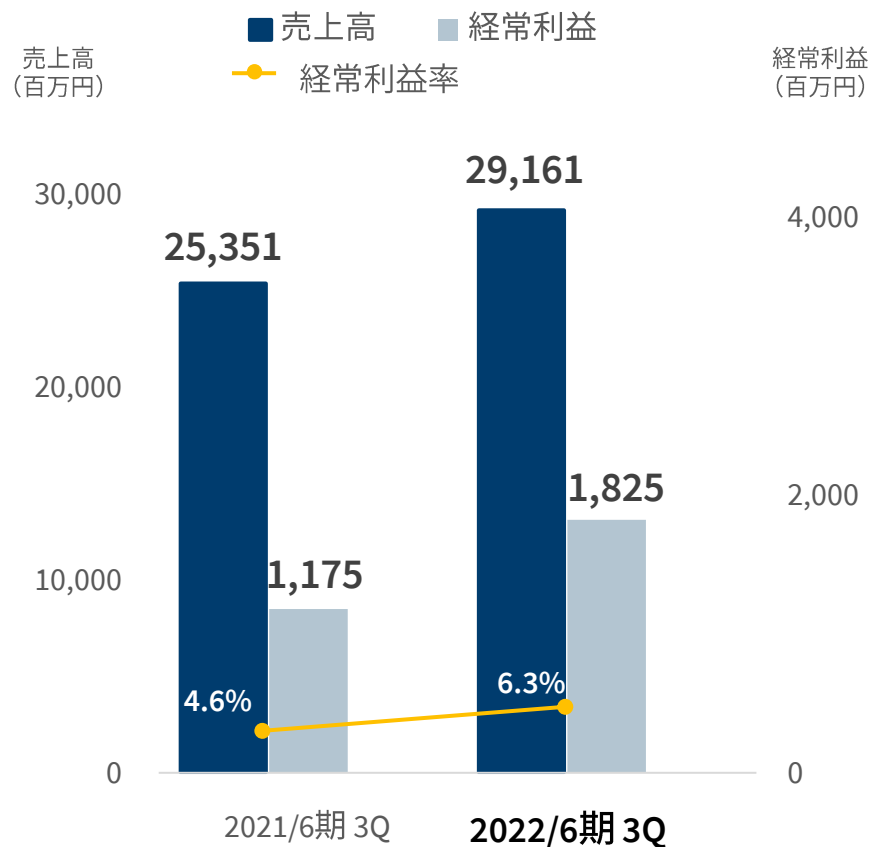
トピックス

- 次期中期経営計画（2023/6期～2025/6期）を発表
最終年度目標：売上高518億円 経常利益40億円
- リバースモーゲージ保証の累計保証件数700件を突破

配当

- 持続的な業容拡大と収益性向上による企業価値の向上
- 配当性向30%以上を基本水準

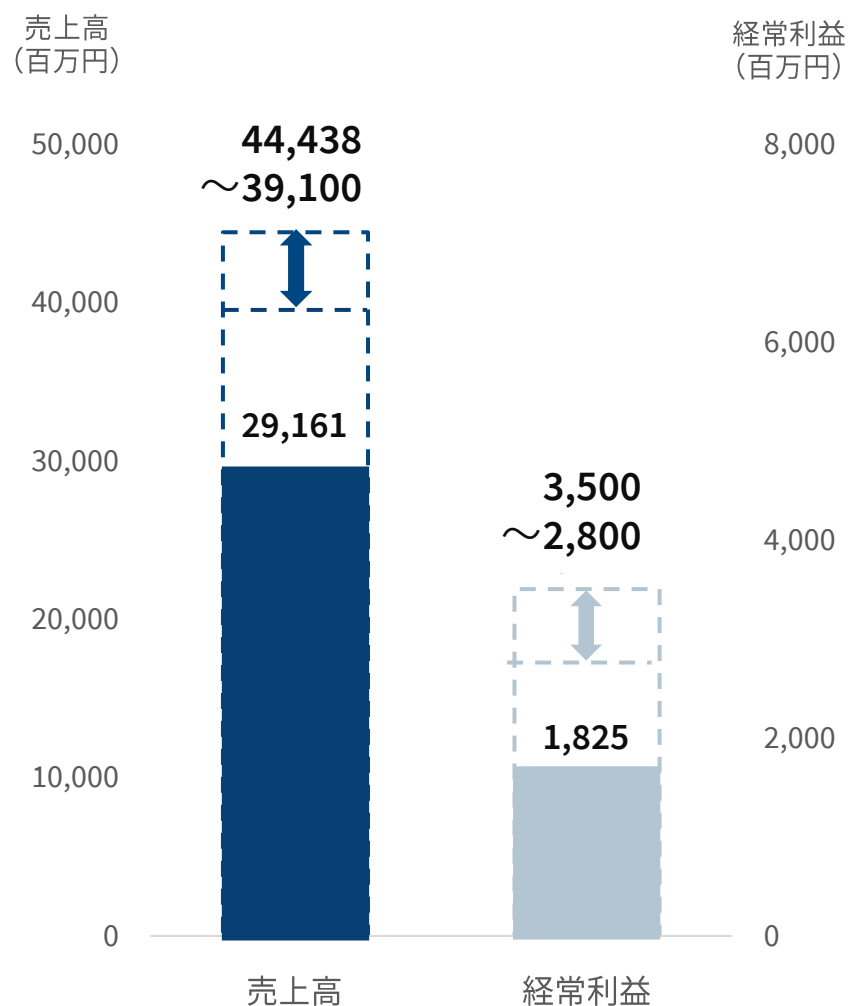
単位 (百万円)



(前年同期比較)	2021/6期 3Q		2022/6期 3Q		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	25,351	100.0%	29,161	100.0%	+ 15.0%
売上総利益	8,855	34.9%	9,911	34.0%	+ 11.9%
販売費及び 一般管理費	7,589	29.9%	8,007	27.5%	+ 5.5%
営業利益	1,266	5.0%	1,903	6.5%	+ 50.3%
営業外収益	192	0.8%	250	0.9%	+ 30.5%
営業外費用	282	1.1%	328	1.1%	+ 16.2%
経常利益	1,175	4.6%	1,825	6.3%	+ 55.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	771	3.0%	1,191	4.1%	+ 54.5%
EBITDA	1,657	6.5%	2,470	8.5%	+ 49.0%

※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 +11.9% 販管費：前年同期比 +5.5%
 ■主要事業の順調な業績推移と収益力向上により利益は前年同期から大幅伸長

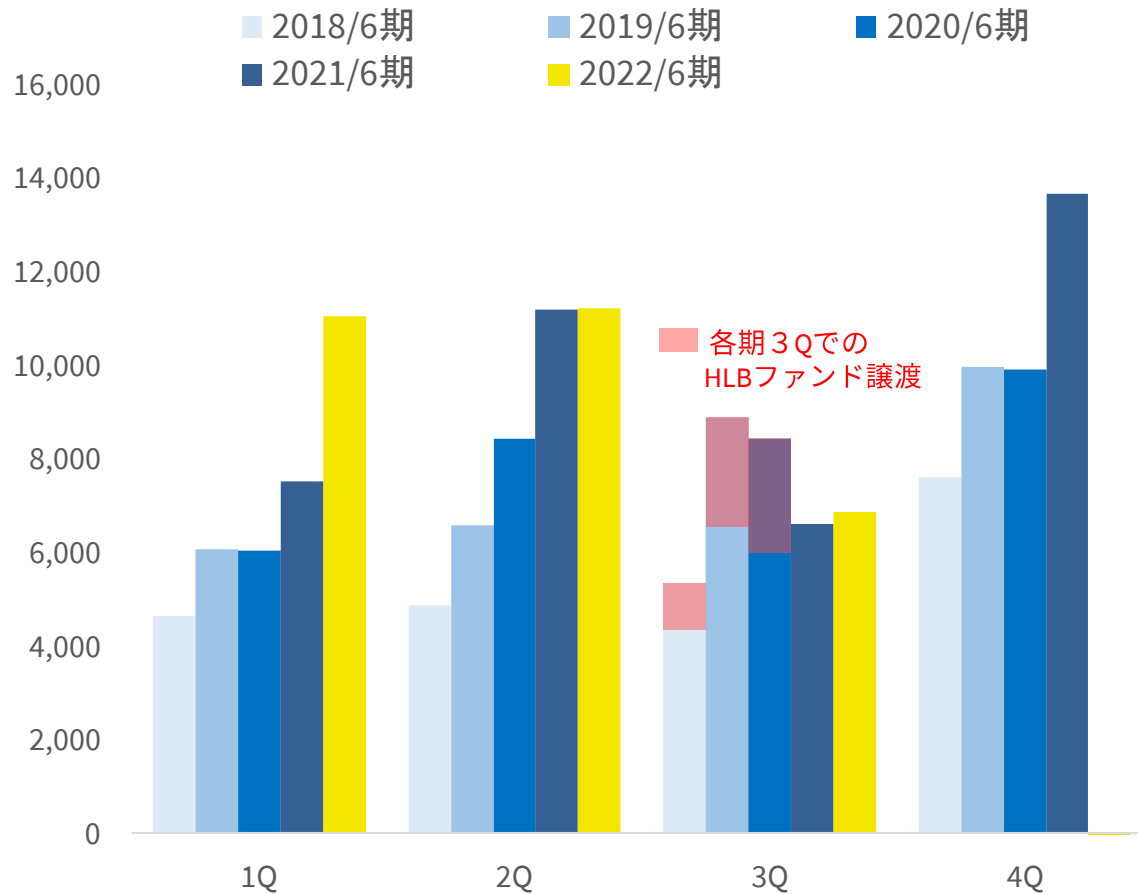


	2022/6期 3Q 実績	2022/6期 (予)	単位 (百万円) 通期進捗率 (下限~上限)
売上高	29,161	44,438 ~39,100	74.6% ~65.6%
営業利益	1,903	3,673 ~2,973	64.0% ~51.8%
経常利益	1,825	3,500 ~2,800	65.2% ~52.2%
純利益	1,191	2,310 ~1,848	64.5% ~51.6%
1株当たり純利益 (円)	60.94	118.13 ~94.50	—

■ 売上高291.6億円 → 進捗率65.6%~74.6% 経常利益 18.2億円 → 同52.2%~65.2%
 ■ 経常利益の進捗率は、前年同期 (35.6%~47.0%) に比して大きく上回るペース

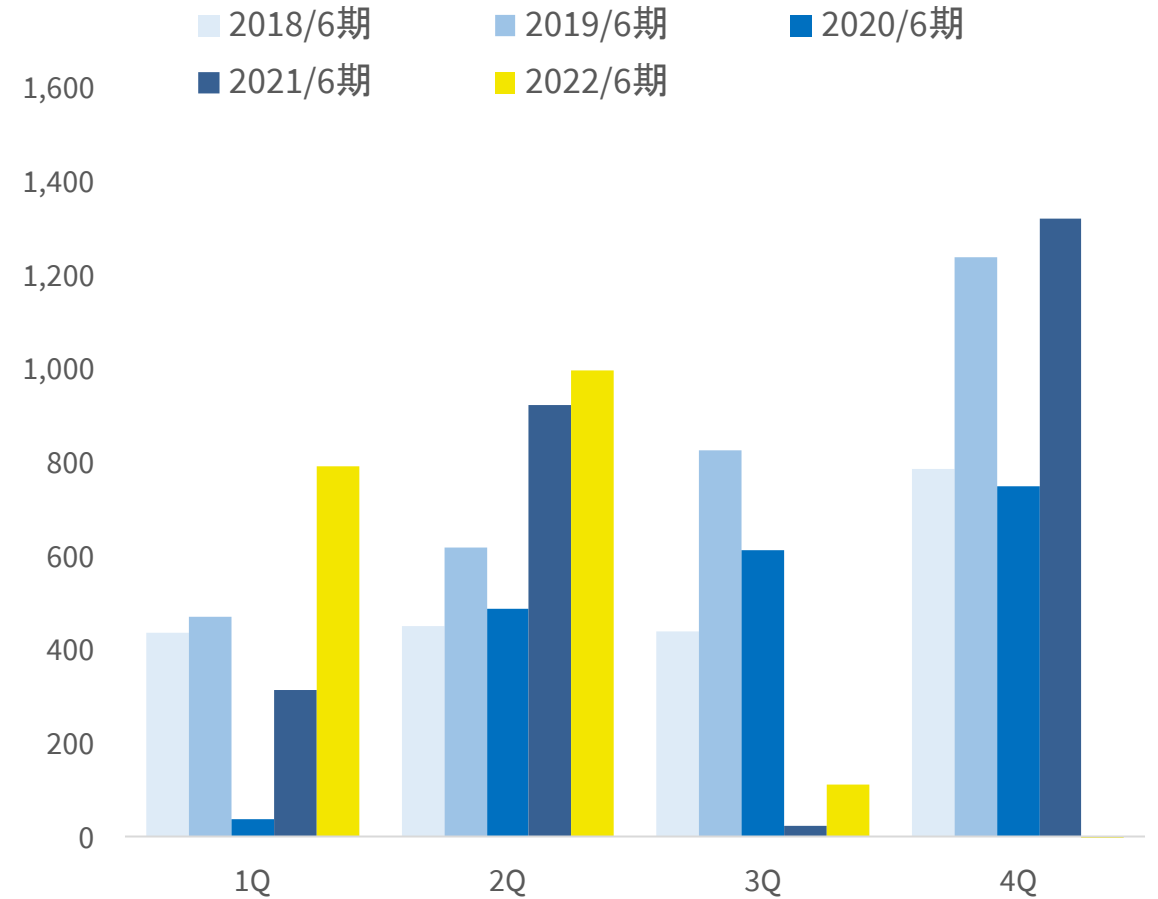
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)

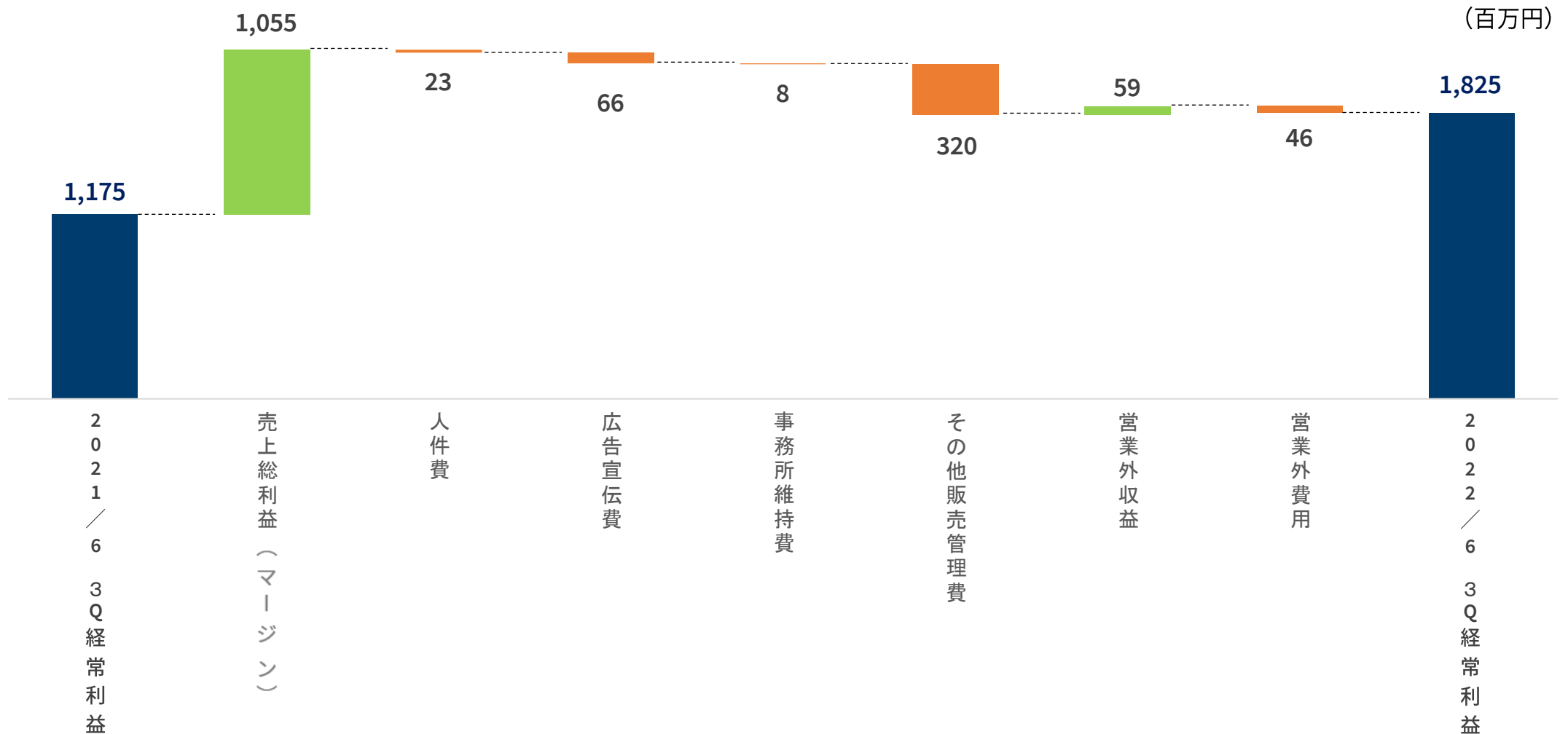


■当第3四半期（1月～3月）利益は、HLBファンドへの譲渡を実施した2018/6期～2020/6期を下回るも、収益性の向上により前年同期からは大幅増

経常利益増減要因内訳

■売上総利益（マージン）は前年同期比+11.9%

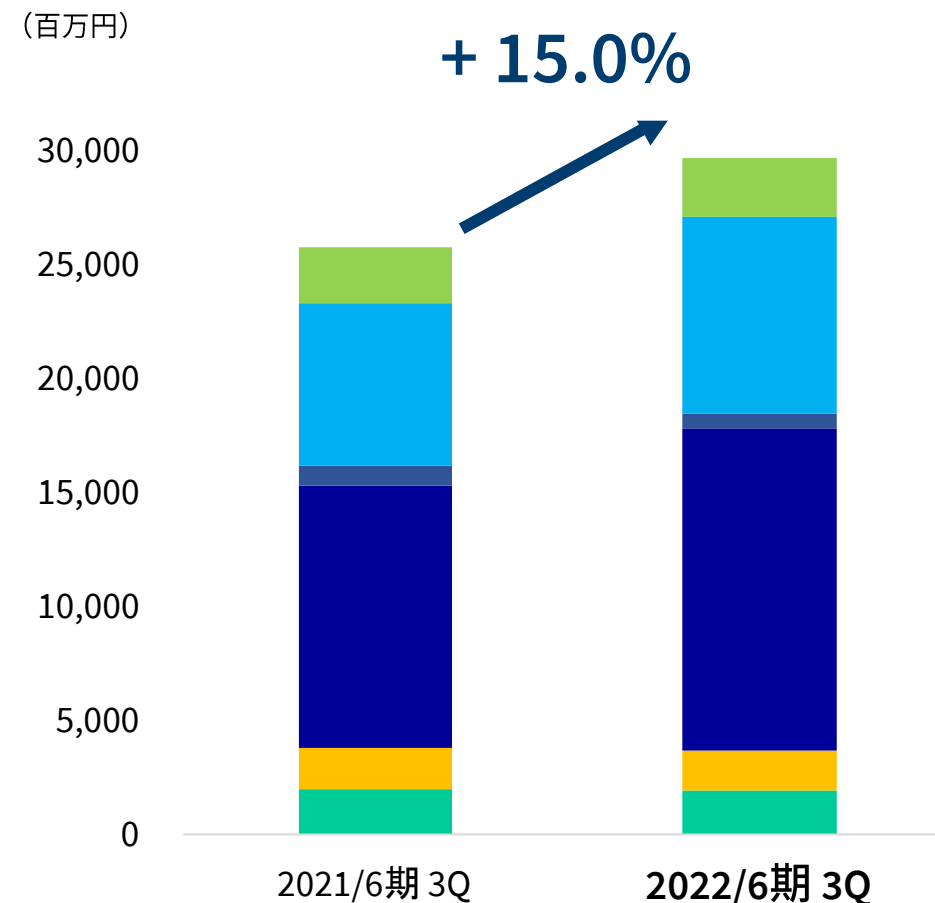
■成長強化事業へ積極投資する一方、人件費、広告費は全体として効率的にコントロール
業績拡大に伴い、変動費要素の販管費（支払手数料、租税公課等）が増加



セグメント別売上高

(前年同期比較)	単位（百万円）		対前年同期 増減率
	2021/6期 3Q	2022/6期 3Q	
フランチャイズ事業	2,445	2,596	+ 6.2%
ハウス・リースバック事業	7,129	8,660	+ 21.5%
金融事業	841	608	▲ 27.7%
不動産売買事業	11,523	14,155	+ 22.8%
不動産流通事業	1,814	1,771	▲ 2.4%
リフォーム事業	1,979	1,890	▲ 4.5%
その他	5	3	▲ 41.5%
調整額	▲ 388	▲ 525	-
合計	25,351	29,161	+ 15.0%

セグメント別売上高推移グラフ



※グラフは、調整額計上前の合計を表示

■フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産売買事業の伸長が引き続きグループ業績向上を牽引

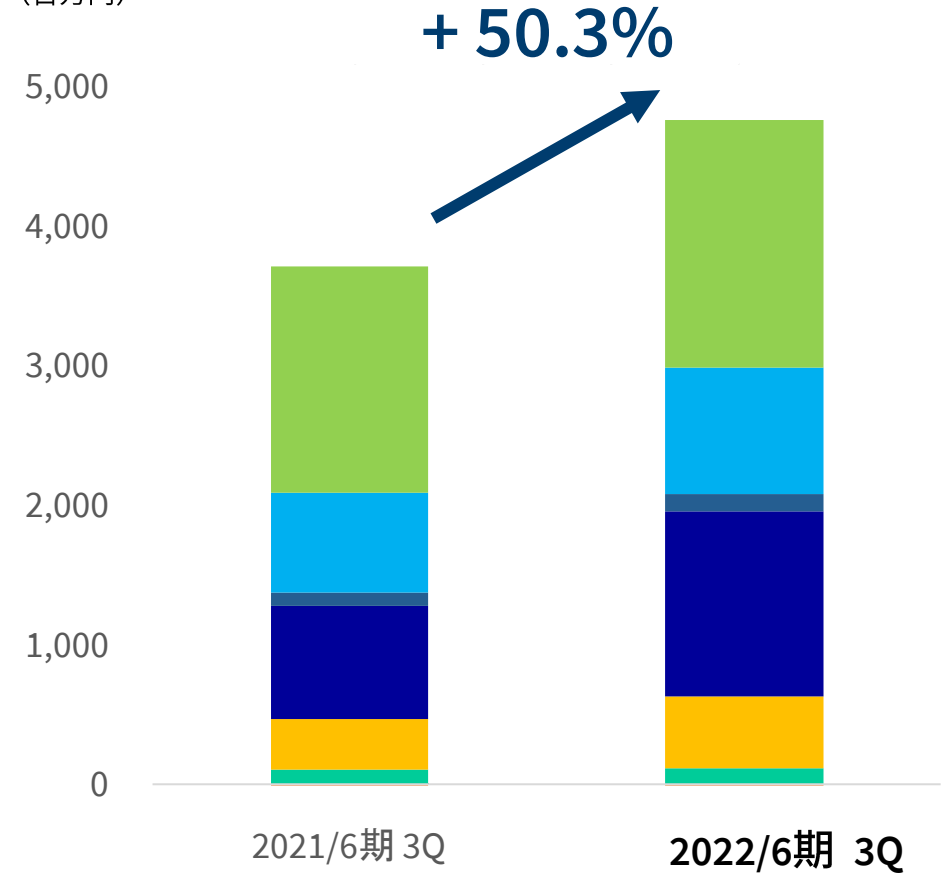
セグメント別利益

単位（百万円）

(前年同期比較)	2021/6期 3Q	2022/6期 3Q	対前年同期 増減率
フランチャイズ事業	1,617	1,770	+ 9.4%
ハウス・リースバック事業	718	909	+ 26.6%
金融事業	94	127	+ 34.4%
不動産売買事業	817	1,323	+ 61.9%
不動産流通事業	365	522	+ 43.1%
リフォーム事業	98	112	+ 14.7%
その他	▲ 6	▲ 10	—
調整額	▲ 2,439	▲ 2,852	—
合計	1,266	1,903	+ 50.3%

セグメント別利益推移グラフ

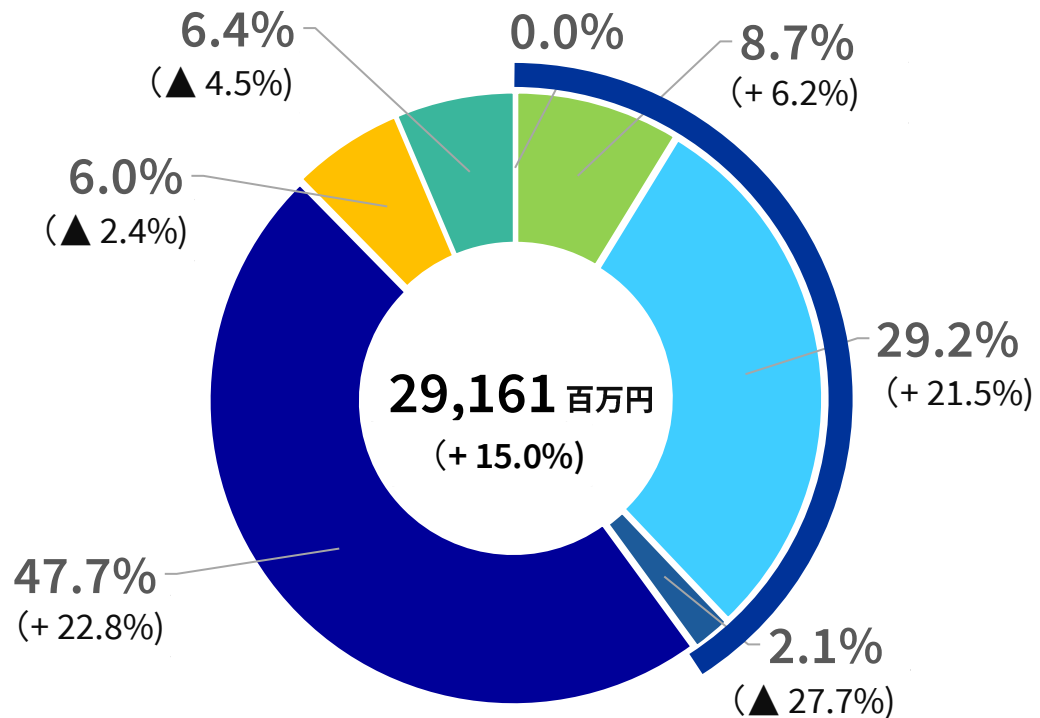
(百万円)



※グラフは、調整額計上前の合計を表示

■全事業セグメントが前年同期を上回る推移 収益性向上により利益率も改善

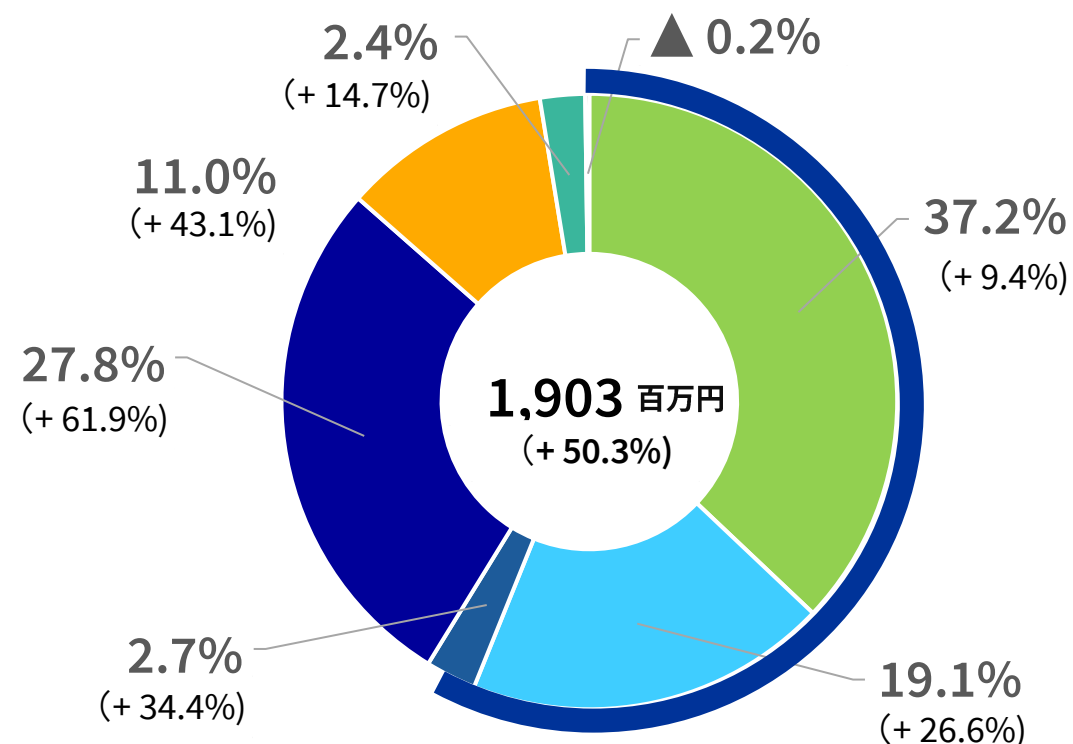
売上高



成長強化事業 **40.0%**
 (ストックをベース) (前年同期 40.5%)

- フランチャイズ事業
- ハウズ・リースバック事業
- 不動産流通事業
- リフォーム事業

営業利益



成長強化事業 **59.0%**
 (ストックをベース) (前年同期 65.6%)

() は前年同期比

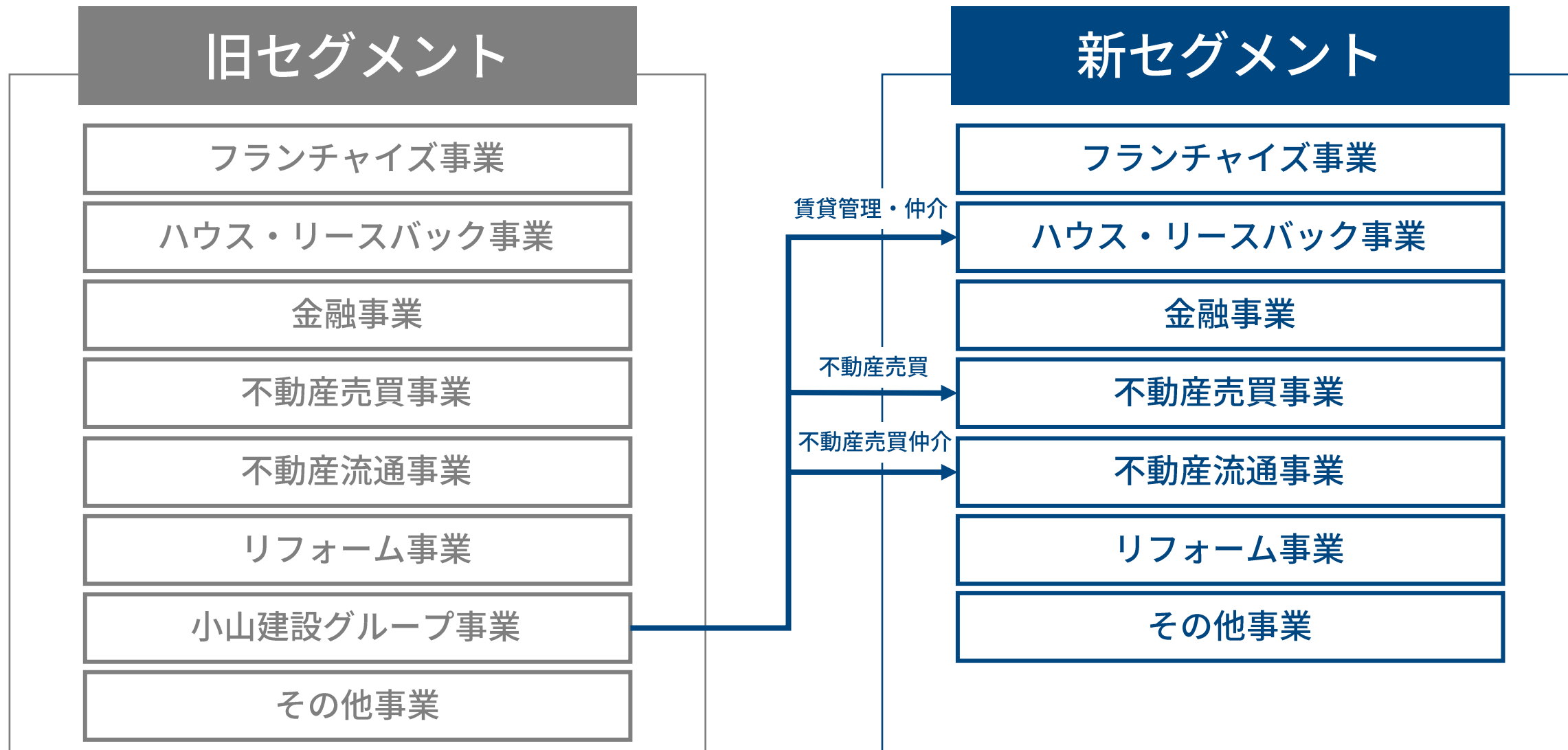
- 金融事業
- 不動産売買事業
- その他

※構成比は、調整額計上前の各事業セグメントの比率

1. 2022年6月期 第3四半期連結決算概要
- 2. 2022年6月期 第3四半期セグメント別決算概要**
3. 2023年6月期～2025年6月期中期経営計画について
4. 会社概要

事業セグメントの変更

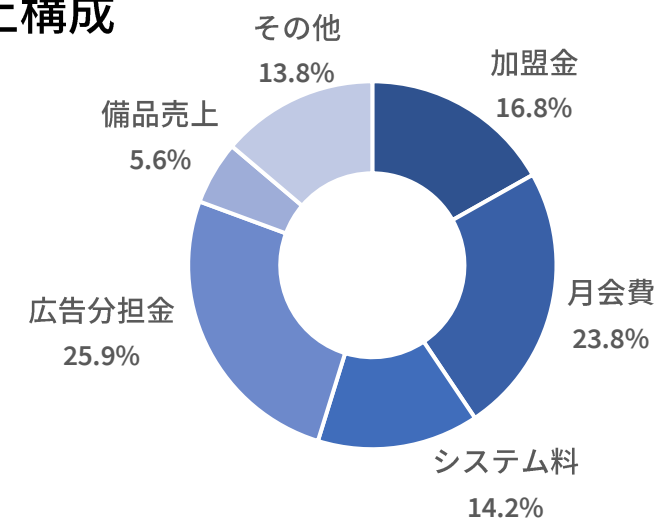
■事業持株会社体制への移行に伴い、2022年6月期第3四半期より事業セグメント区分を変更



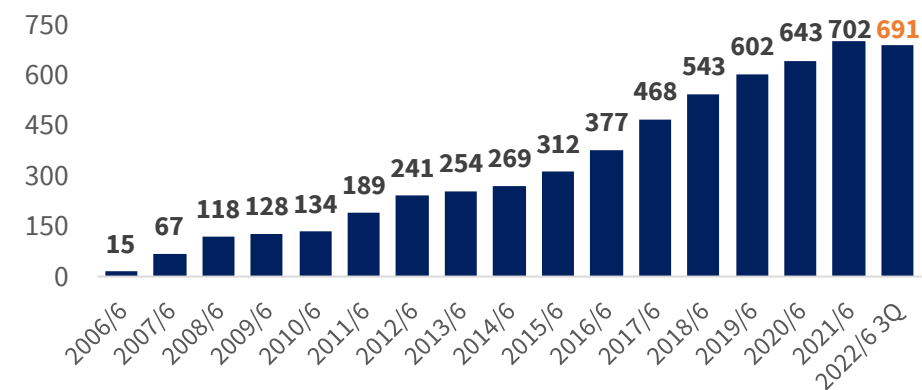
売上高・営業利益推移

	2021/6期 3Q	2022/6期 3Q	2022/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	2,445	2,596	3,563	72.9%
営業利益 (百万円)	1,617	1,770	2,408	73.5%
営業利益率 (%)	66.1%	68.2%	67.6%	—
累計加盟店舗数	688	691	767	—
累計開店店舗数	607	621	676	—

売上構成



加盟店舗数の推移

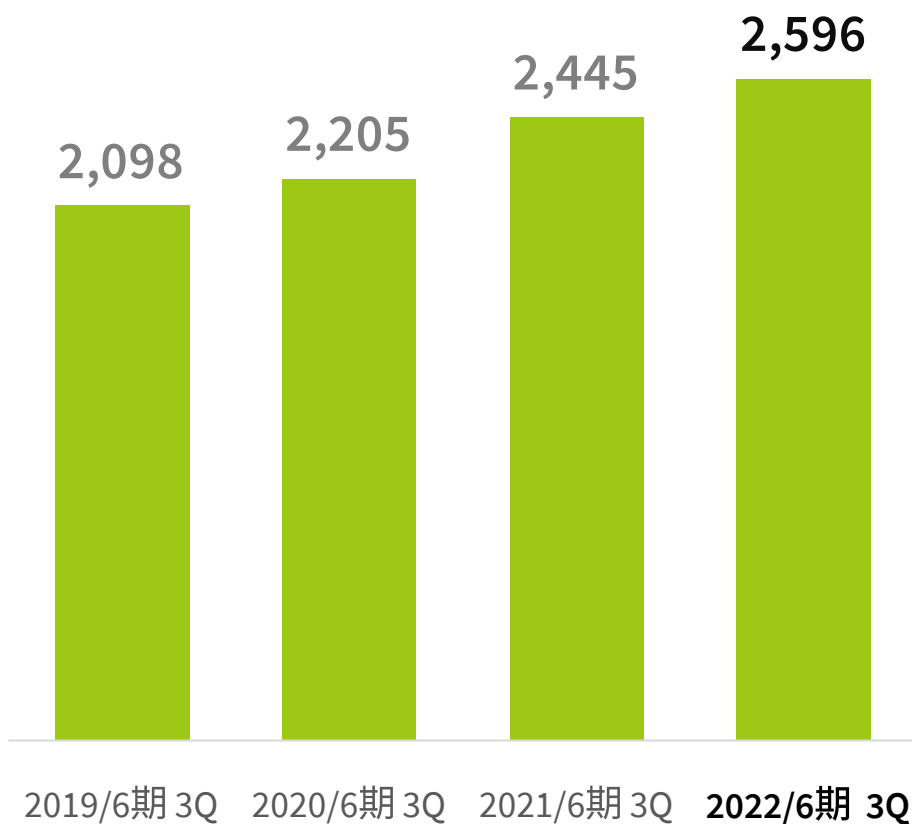


■ 新規加盟店舗数 86件 新規開店店舗数 89店舗 累計加盟店舗数 691店舗
■ 累計加盟店舗数は前期末から純減も、重点地域の関東エリアは純増

売上高推移

百万円

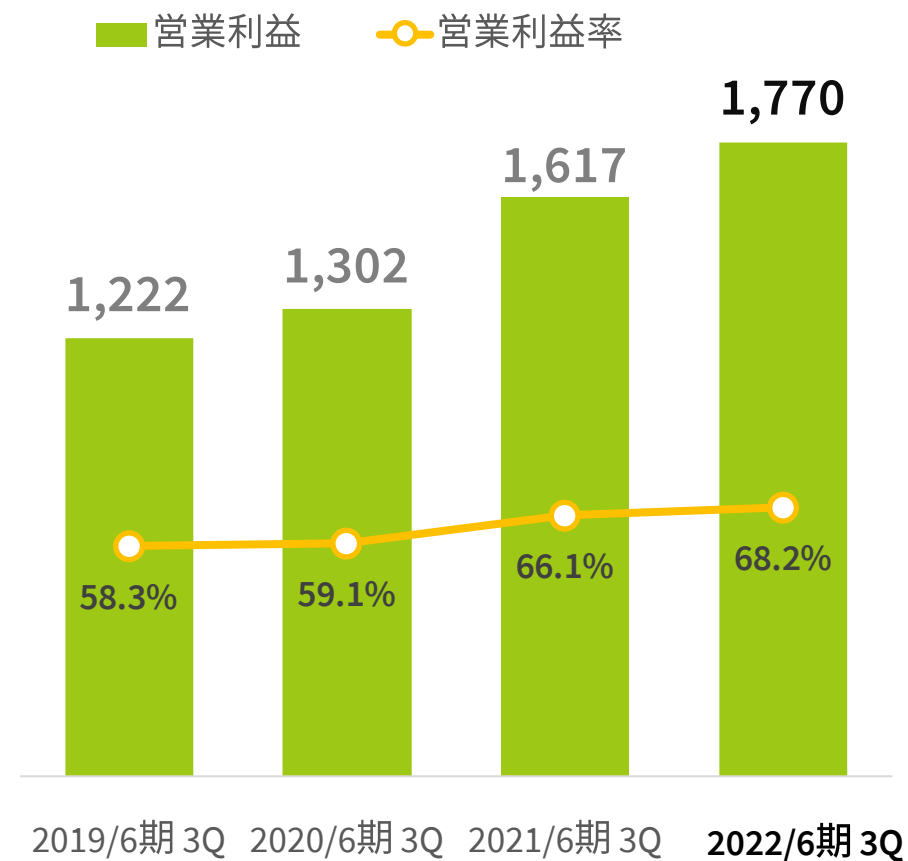
前年同期比 **+ 6.2 %**



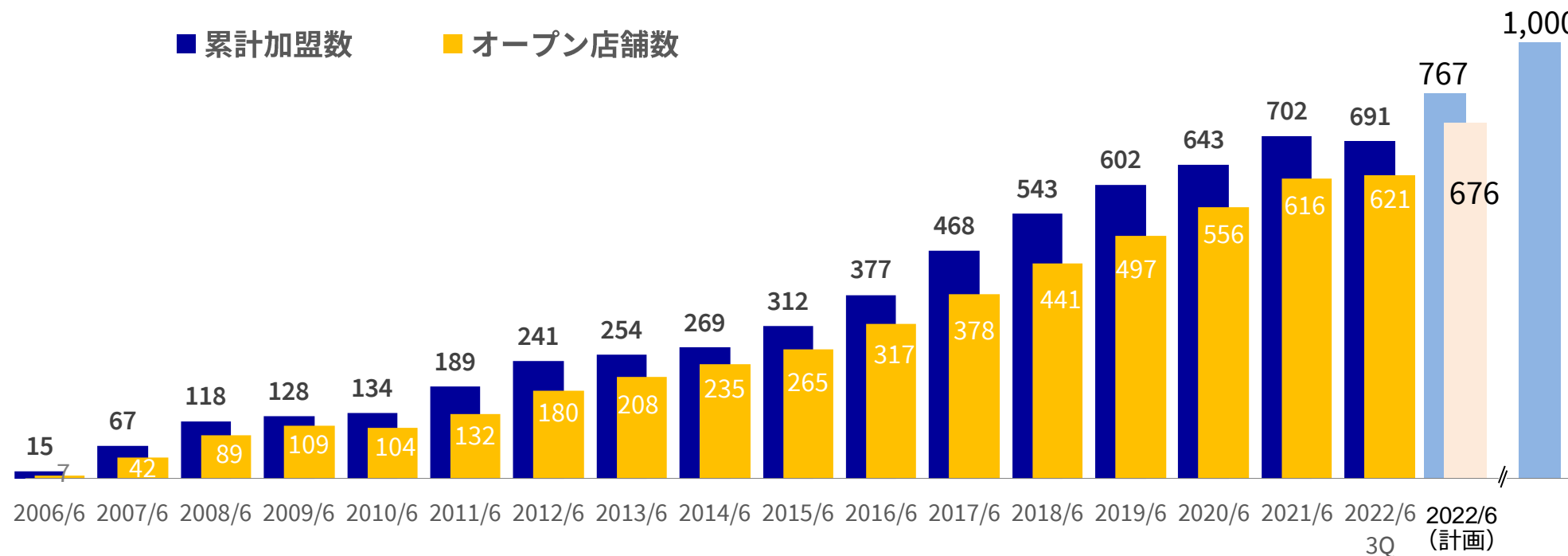
営業利益推移

百万円

前年同期比 **+ 9.4 %**



2022年3月末日現在 **691店舗** ※内準備中 70店舗
(レントドゥ含む)



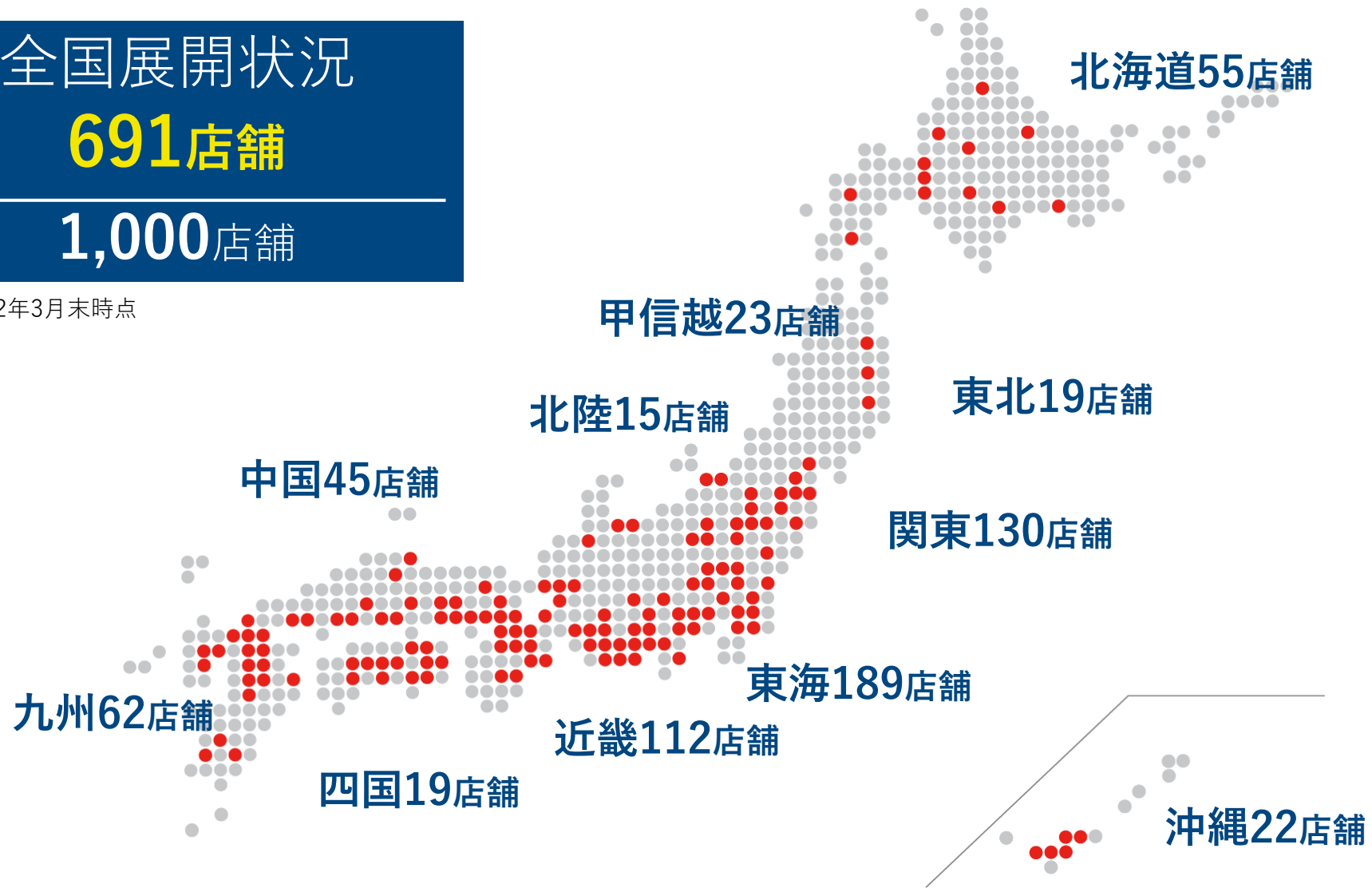
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	545	87	2	24	658
直営店	9	16	3	5	33
合計	554	103	5	29	691

全国展開状況

691店舗

1,000店舗

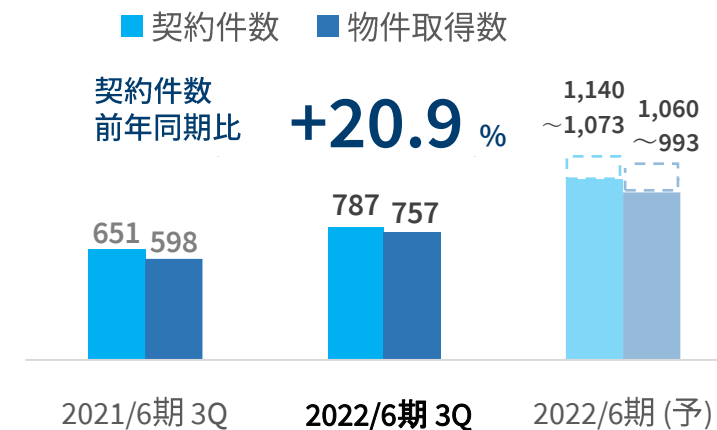
※2022年3月末時点



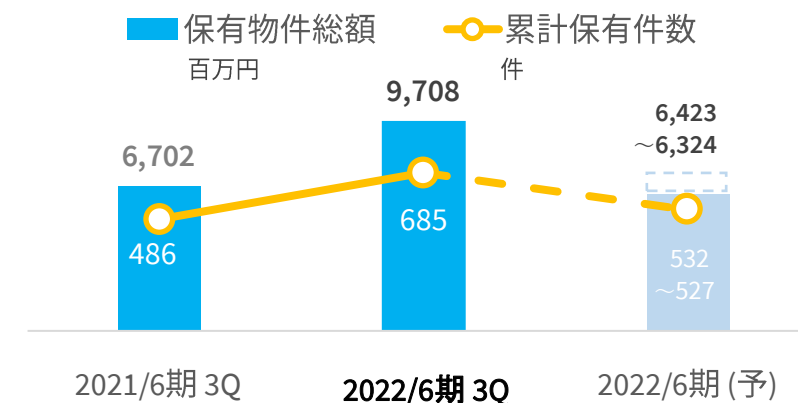
売上高・営業利益推移

	2021/6期 3Q	2022/6期 3Q	2022/6期 (予)	通期進捗率 (下限~上限)
売上高 (百万円)	7,129	8,660	17,607 ~16,321	53.1% ~49.2%
営業利益 (百万円)	718	909	2,371 ~2,136	42.6% ~38.4%
営業利益率 (%)	10.1%	10.5%	13.5% ~13.1%	—
契約件数	651	787	1,140 ~1,073	73.3% ~69.0%
物件取得数	598	757	1,060 ~993	76.2% ~71.4%
累計保有件数	486	685	532 ~527	—
保有物件総額 (百万円) ※簿価ベース	6,702	9,708	6,423 ~6,324	—

契約件数・物件取得数の推移



保有物件数・総額の推移



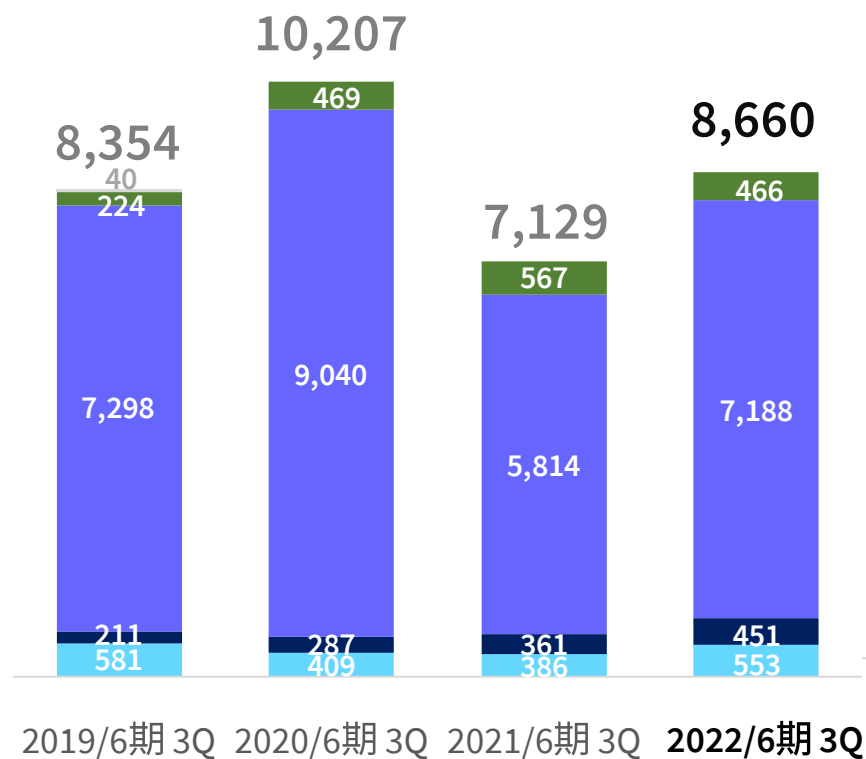
■ 仕入契約件数787件 (87.4件/月・前年同期比+20.9%) 積極投資の中でも増収増益
■ 保有物件総額は、過去最高水準 今後の流動化に向けストックは充実

売上高推移

百万円

前年同期比 **+21.5%**

- 賃料収入等
- 手数料等
- 売却売上高
- 収益賃料等
- 収益売却

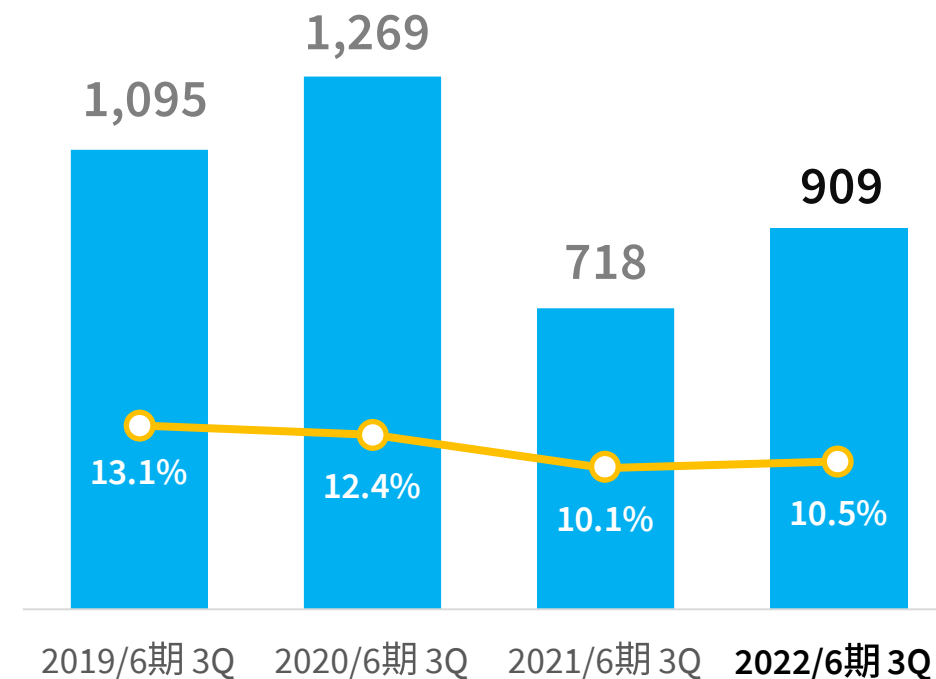


営業利益推移

百万円

前年同期比 **+26.6%**

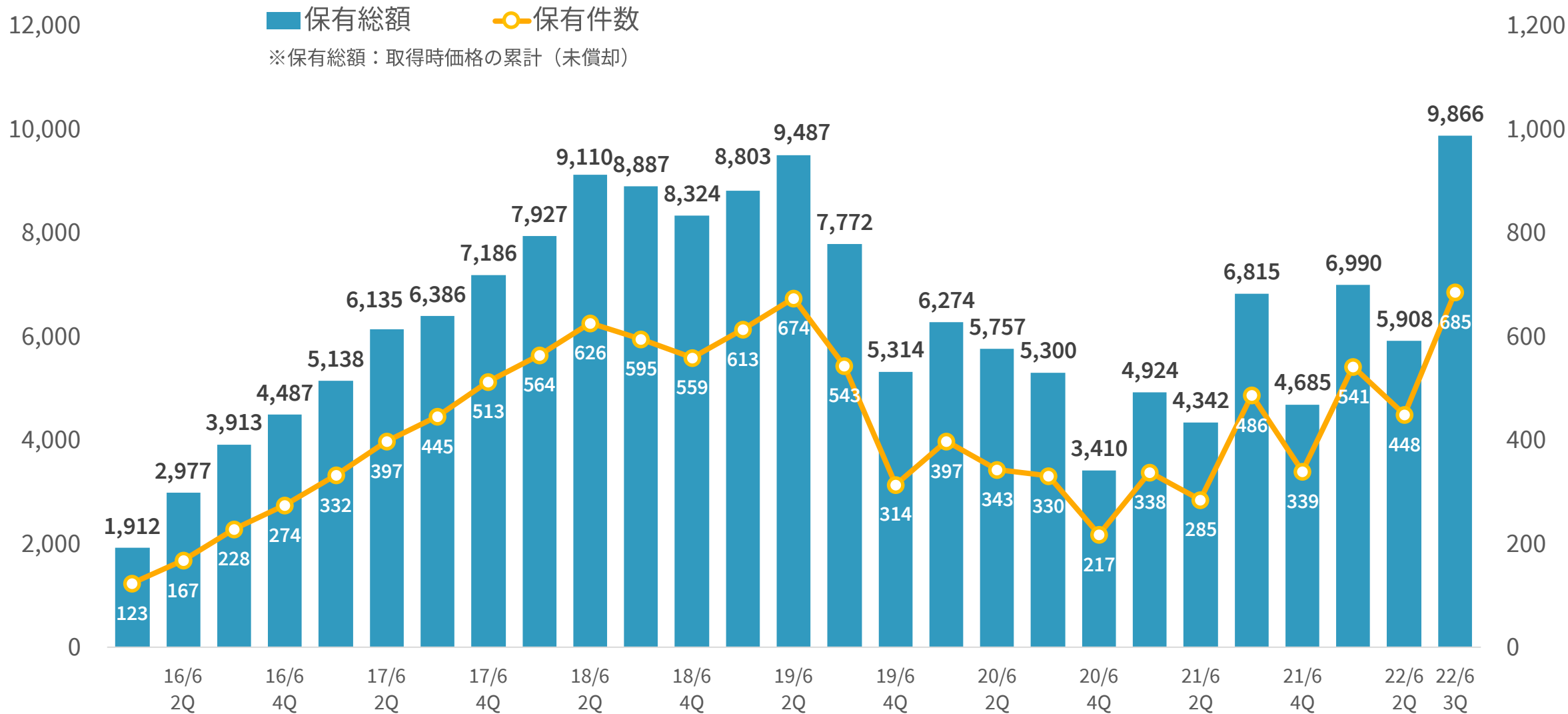
- 営業利益
- 営業利益率



※2020年6月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)

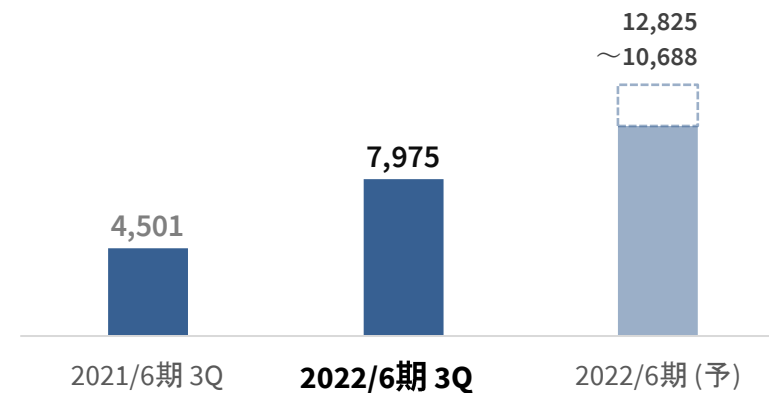


売上高・営業利益推移

	2021/6期 3Q	2022/6期 3Q	2022/6期 (予)	通期進捗率 (下限~上限)
売上高 (百万円)	841	608	1,012 ~952	63.9% ~60.1%
営業利益 (百万円)	94	127	160 ~100	127.0% ~79.2%
営業利益率 (%)	11.2%	20.9%	15.8% ~10.5%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	128	235	878 ~675	34.8% ~26.8%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	4,501	7,975	12,825 ~10,688	—
不動産担保融資 実行件数	129	91	180	50.6%
不動産担保融資 残高 (百万円)	9,906	5,220	7,600	—

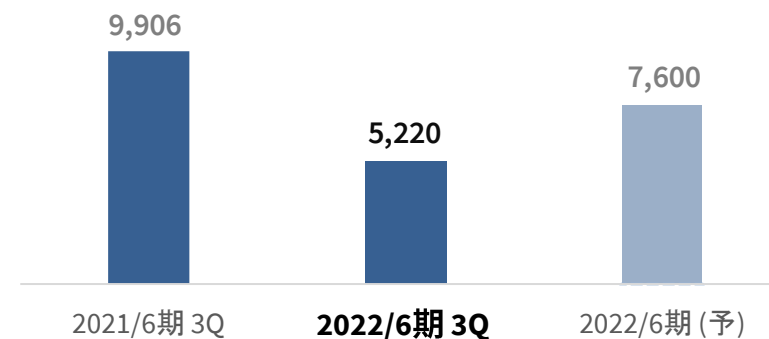
リバースモーゲージ保証残高の推移

百万円



不動産担保融資残高の推移

百万円



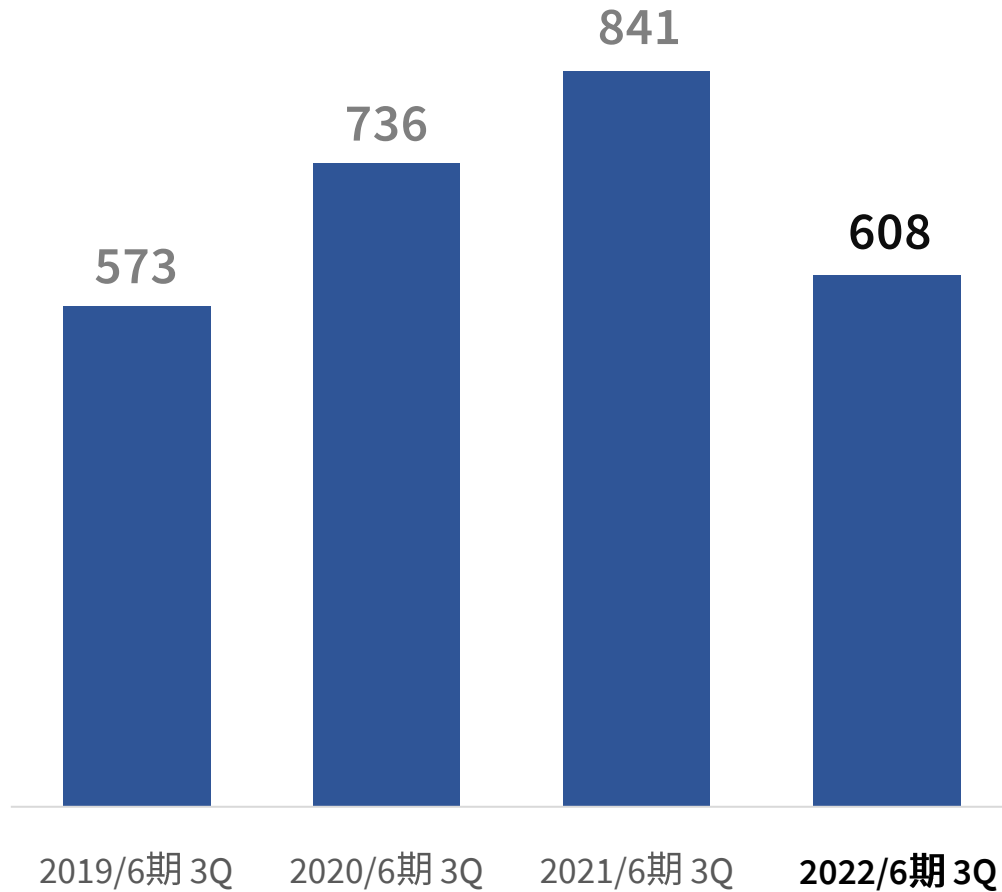
- リバースモーゲージ新規保証件数は前年同期比+83.6% 需要の多い首都圏を中心に提携金融機関も拡大
- 利益は通期計画下限値を上回る さらなる上積みを目指す

売上高推移

百万円

前年同相比

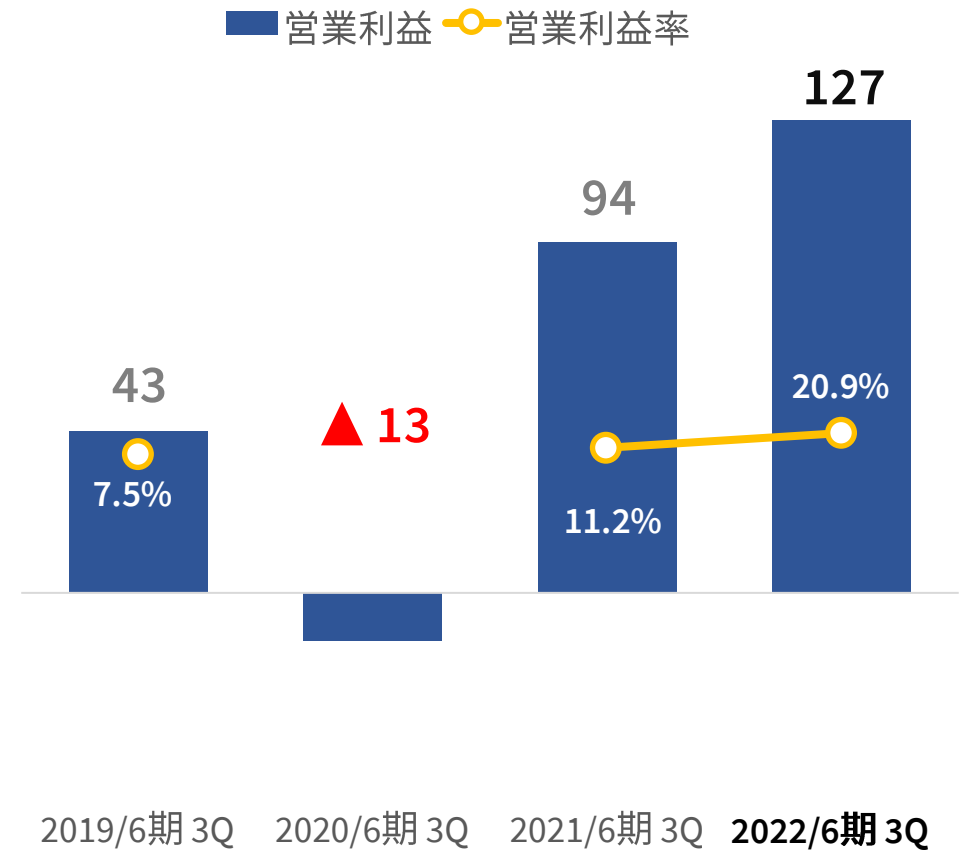
▲ 27.7 %



営業利益推移

百万円

前年同相比 + 34.4 %

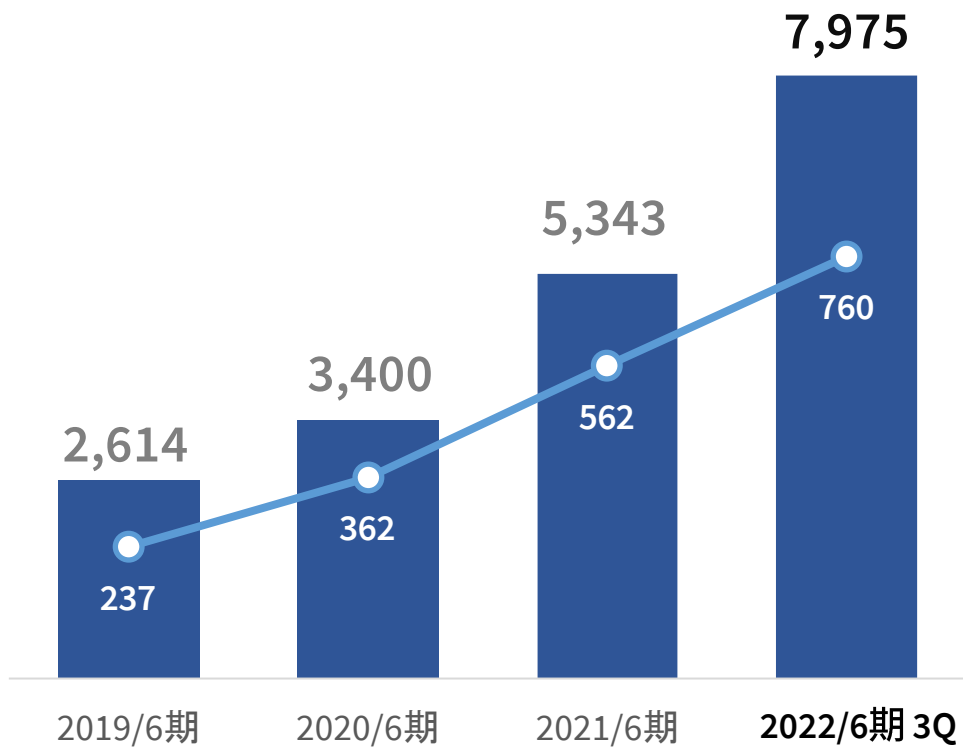


リバースモーゲージ保証残高・件数推移

百万円

保証残高 **79.7 億円**

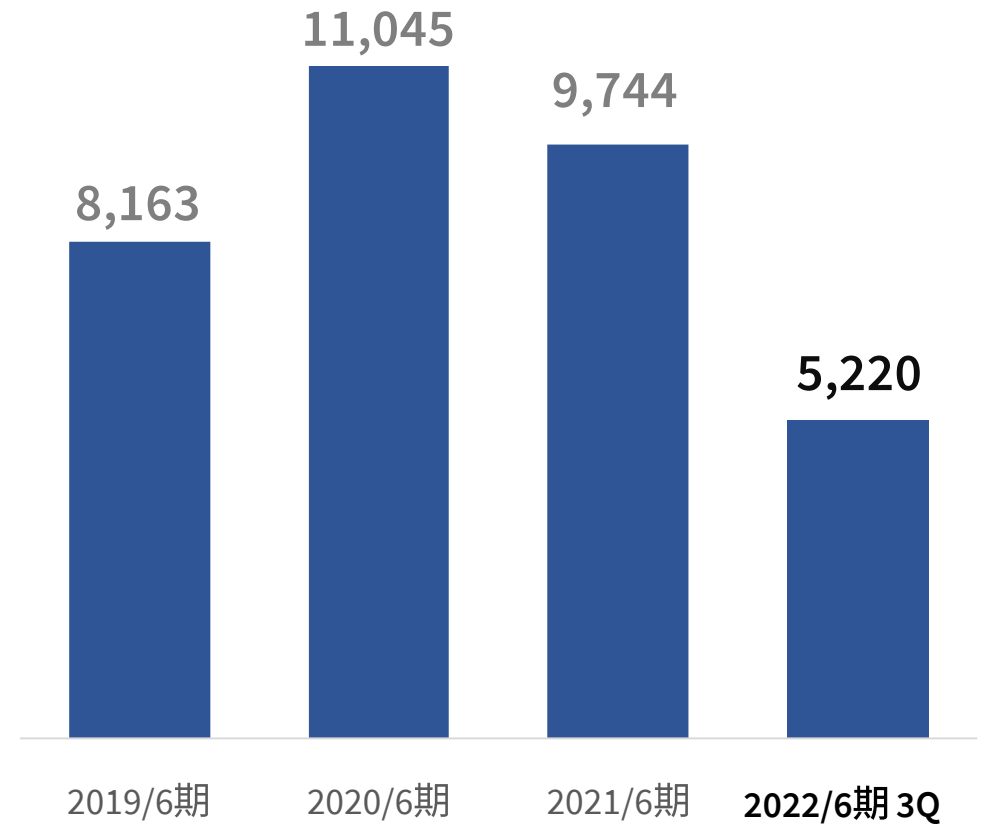
■ 累計保証残高 ○ 保証件数



不動産担保融資残高推移

百万円

不動産担保融資残高 **52.2 億円**



リバースモーゲージ保証事業提携金融機関

(2022年5月12日現在)
35 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

関西エリア

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 中国銀行
高知銀行

関東エリア

足立成和信用金庫 芝信用金庫
神奈川銀行 東栄信用金庫
川口信用金庫 東京スター銀行
きらぼし銀行 東京東信用金庫
小松川信用金庫 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

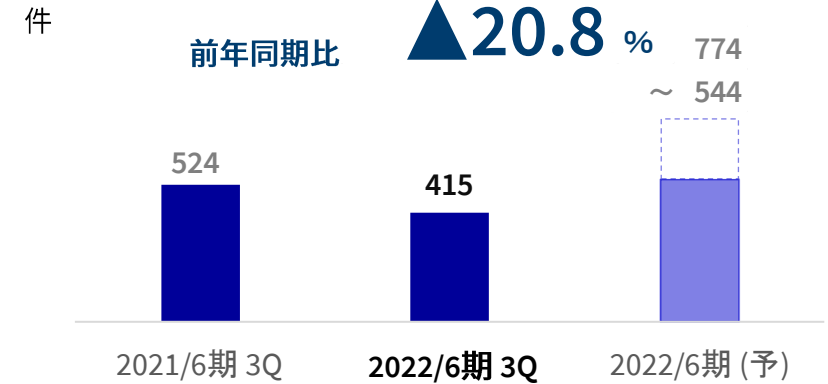
遠州信用金庫 知多信用金庫
三十三銀行 浜松磐田信用金庫
静岡信用金庫 尾西信用金庫
静岡銀行 三島信用金庫

※五十音順。エリア区分は本店所在地

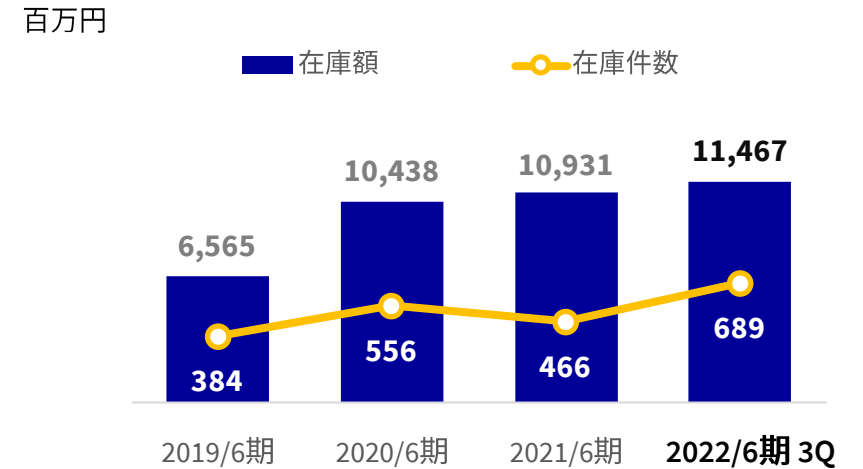
売上高・営業利益推移

	2021/6期 3Q	2022/6期 3Q	2022/6期 (予)	通期進捗率 (下限~上限)
売上高 (百万円)	11,523	14,155	17,481 ~13,488	104.9% ~81.0%
営業利益 (百万円)	817	1,323	1,411 ~1,007	131.4% ~93.8%
営業利益率 (%)	7.1%	9.4%	8.1% ~7.5%	—
取引件数	524	415	774 ~544	76.3% ~53.6%

取引件数の推移



在庫状況の推移



※在庫＝販売用不動産＋仕掛販売用不動産

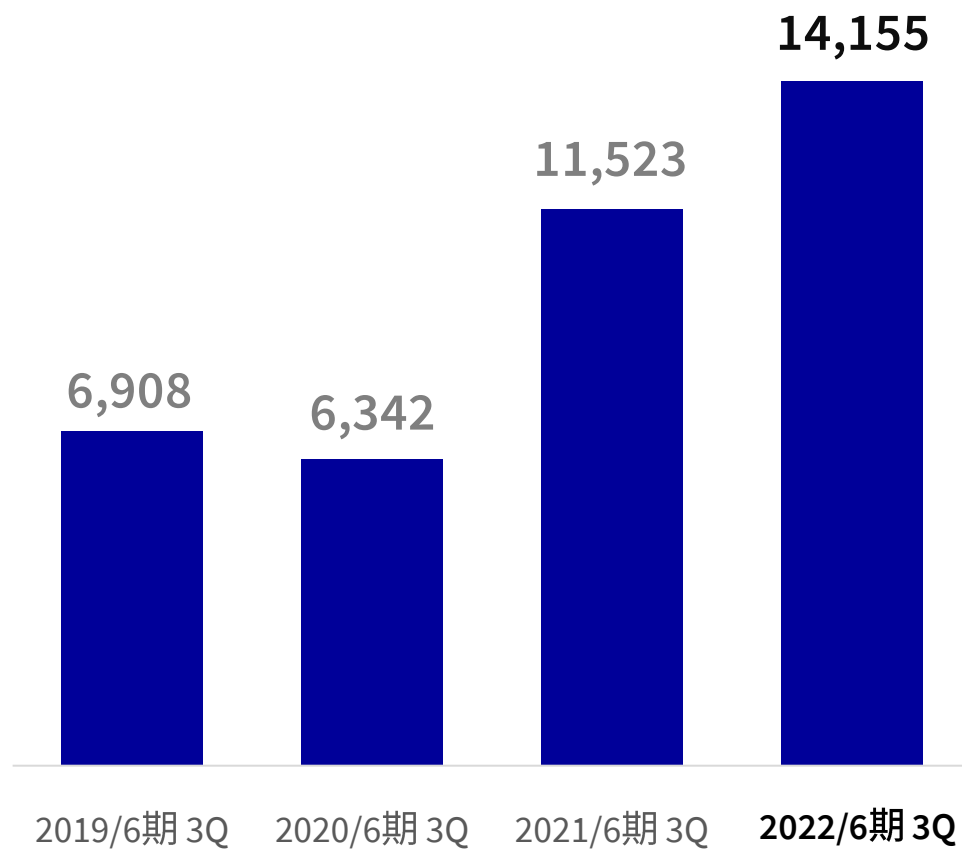
■住宅購入の需要期となる当四半期も好調に推移

■商品在庫も順調に積み上げ 引き続き仕入の積極化により一層の充実を図る

売上高推移

百万円

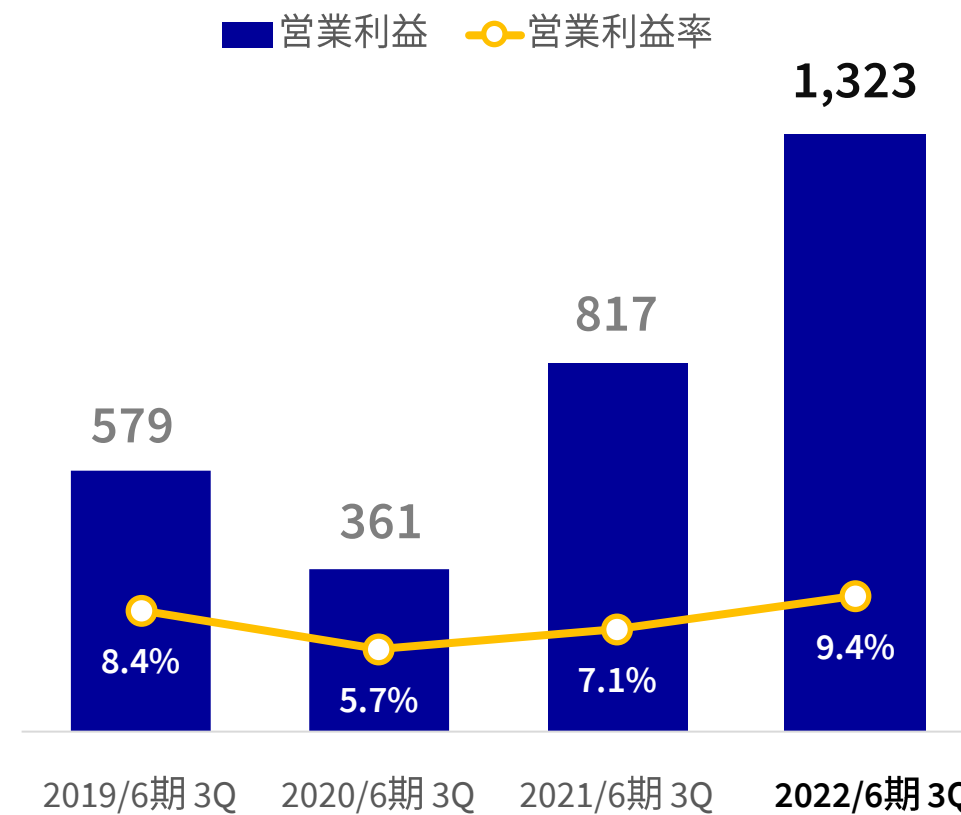
前年同期比 **+ 22.8 %**



営業利益推移

百万円

前年同期比 **+ 61.9 %**

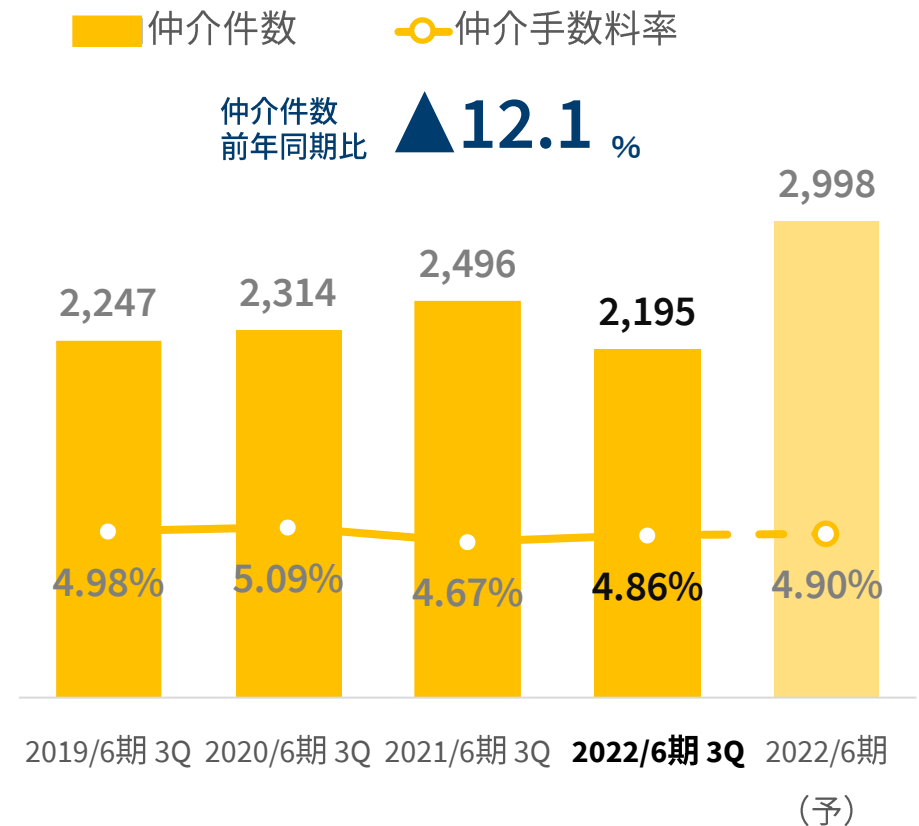


※2020年6月期以前の業績については、新事業セグメント区分に組み替えた参考値。

売上高・営業利益推移

	2021/6期 3Q	2022/6期 3Q	2022/6期 (予)	通期 進捗率
売上高（百万円）	1,814	1,771	2,417	73.3%
営業利益（百万円）	365	522	631	82.8%
営業利益率（%）	20.1%	29.5%	26.1%	—
仲介件数	2,496	2,195	2,998	73.2%
仲介手数料率	4.67%	4.86%	4.90%	—

仲介件数・手数料率の推移



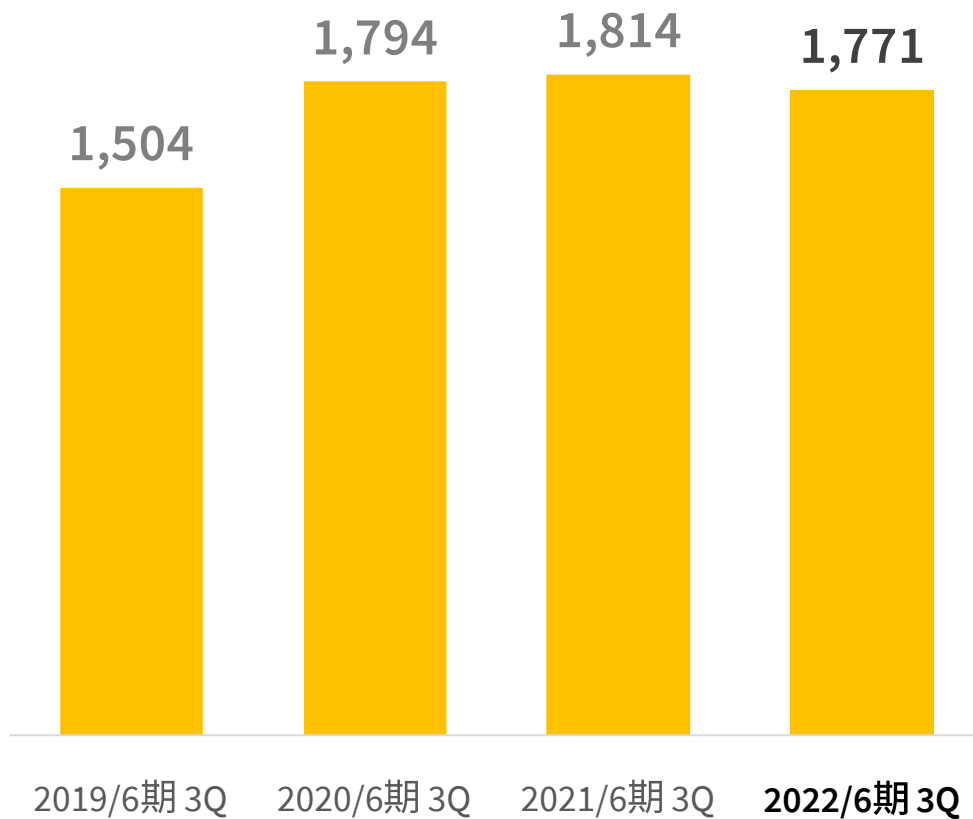
- 成長強化事業へ人員シフトを進めつつも、業績は堅調を維持
- 各事業セグメントとの連携によりシナジーを高め、グループ全体の業績向上に寄与する

売上高推移

百万円

前年同期比

▲ 2.4 %



営業利益推移

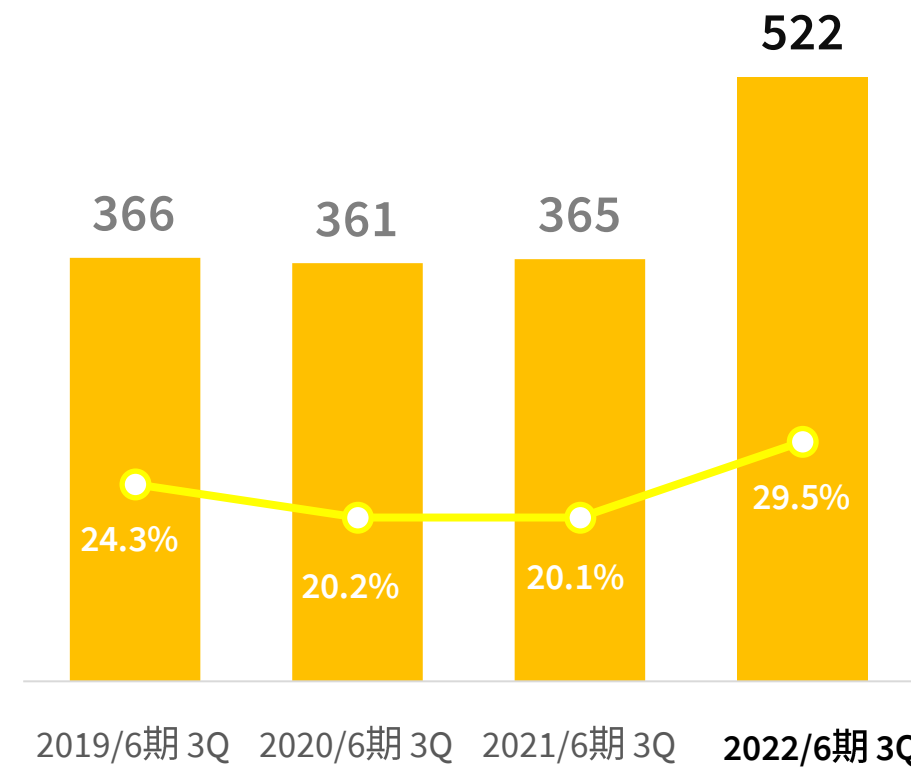
百万円

前年同期比

+ 43.1 %

■ 営業利益

○ 営業利益率

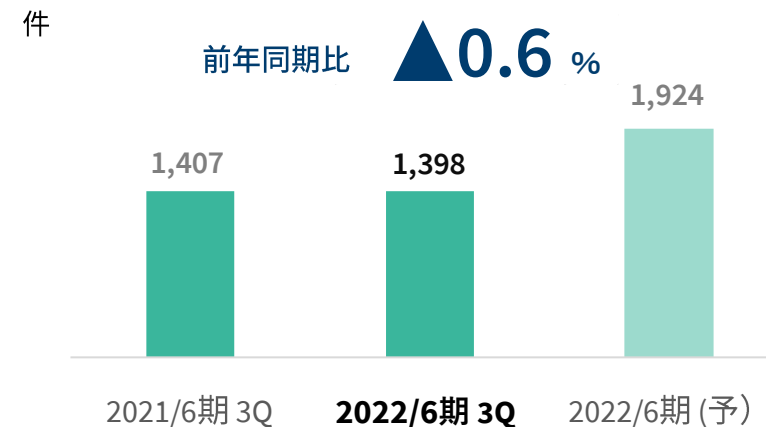


※2020年6月期以前の業績については、新事業セグメント区分に組み替えた参考値。

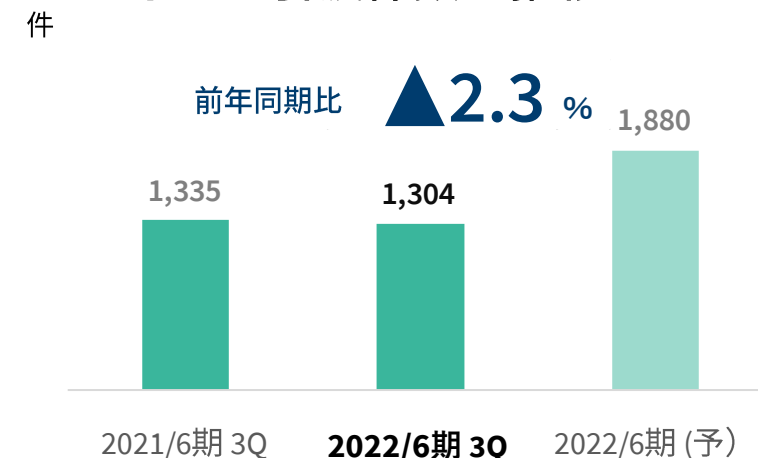
売上高・営業利益推移

	2021/6期 3Q	2022/6期 3Q	2022/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,979	1,890	2,972	63.6%
営業利益 (百万円)	98	112	236	47.8%
営業利益率 (%)	5.0%	6.0%	7.9%	—
リフォーム契約件数	1,407	1,398	1,924	72.7%
リフォーム引渡件数	1,335	1,304	1,880	69.4%

リフォーム契約件数の推移



リフォーム引渡件数の推移



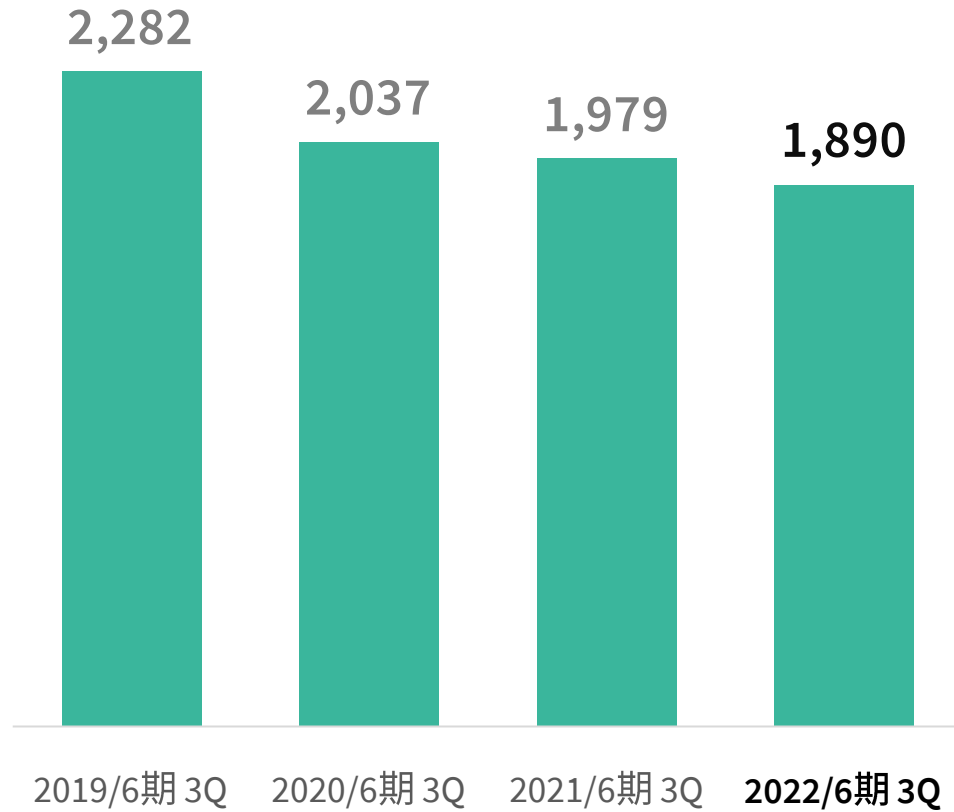
■新型コロナウイルス感染症再拡大の影響等を受けつつも、当四半期の業績進捗はおおむね例年並みの水準
 ■受注は堅調に推移 堅実な利益確保に努める

売上高推移

百万円

前年同期比

▲ 4.5 %

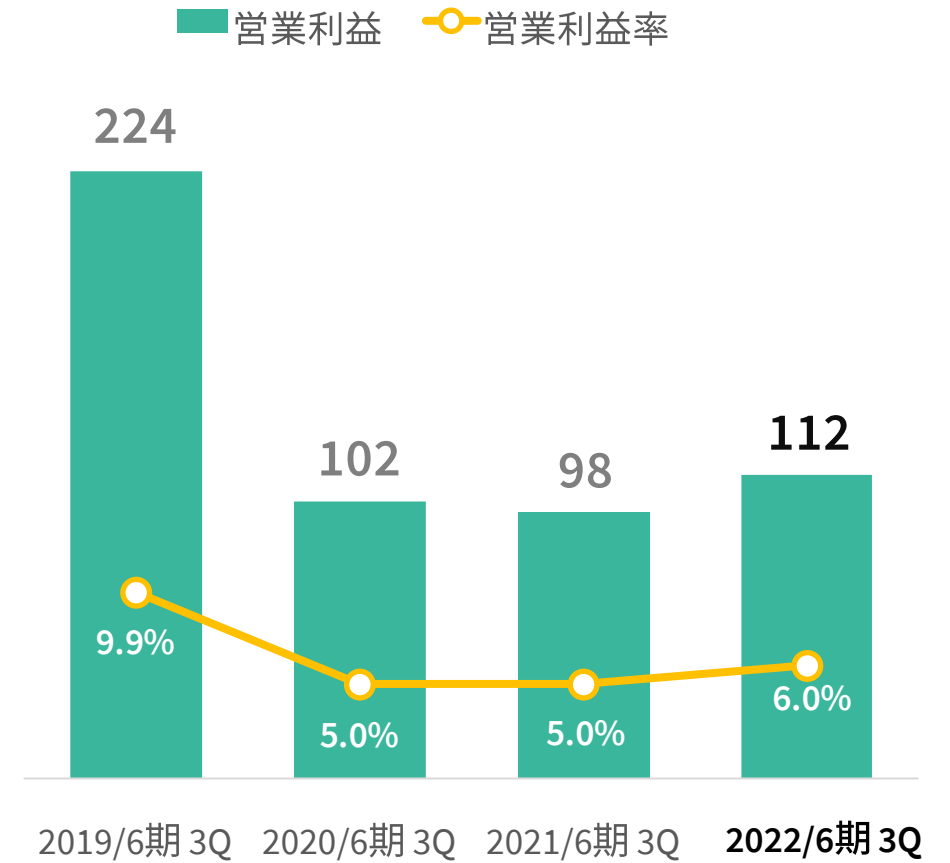


営業利益推移

百万円

前年同期比

+ 14.7 %



販売費及び一般管理費の内訳

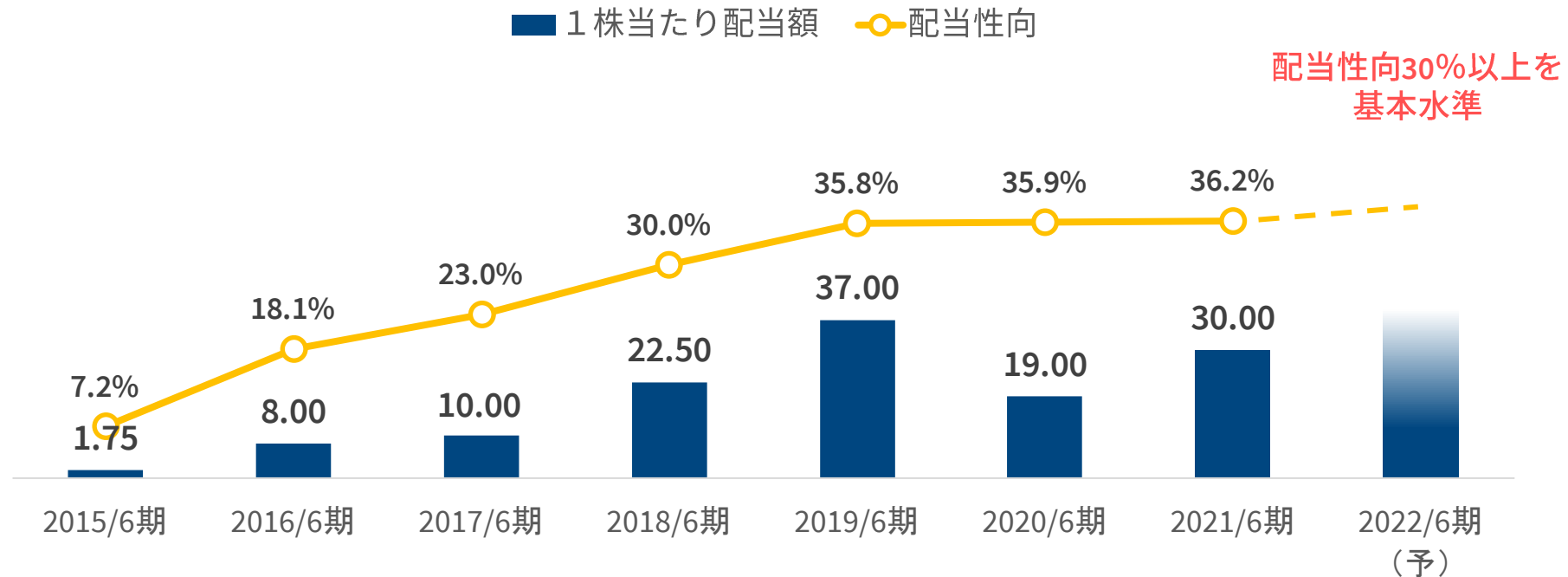
(百万円)

	2021/6期 3Q		2022/6期 3Q		対前年 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	7,589	29.9%	8,007	27.5%	+ 5.5%
人件費	3,495	13.8%	3,518	12.1%	+ 0.7%
広告宣伝費	1,288	5.1%	1,354	4.6%	+ 5.2%
事務所維持費	302	1.2%	310	1.1%	+ 2.8%
その他販売管理費	2,503	9.9%	2,823	9.7%	+ 12.8%
(売上総利益	8,855	34.9%	9,911	34.0%)

■売上高販管費率 前年同期 29.9% → 27.5%に低下

■収益性の高い事業への人材、広告投資は積極的に行うも、全体的な販管費増加は限定的

- 将来の成長投資と内部留保の充実及び株主への利益還元とのバランスを勘案し、配当性向30%以上を基本水準に
- 2022年6月期までは配当と株主優待による還元を実施



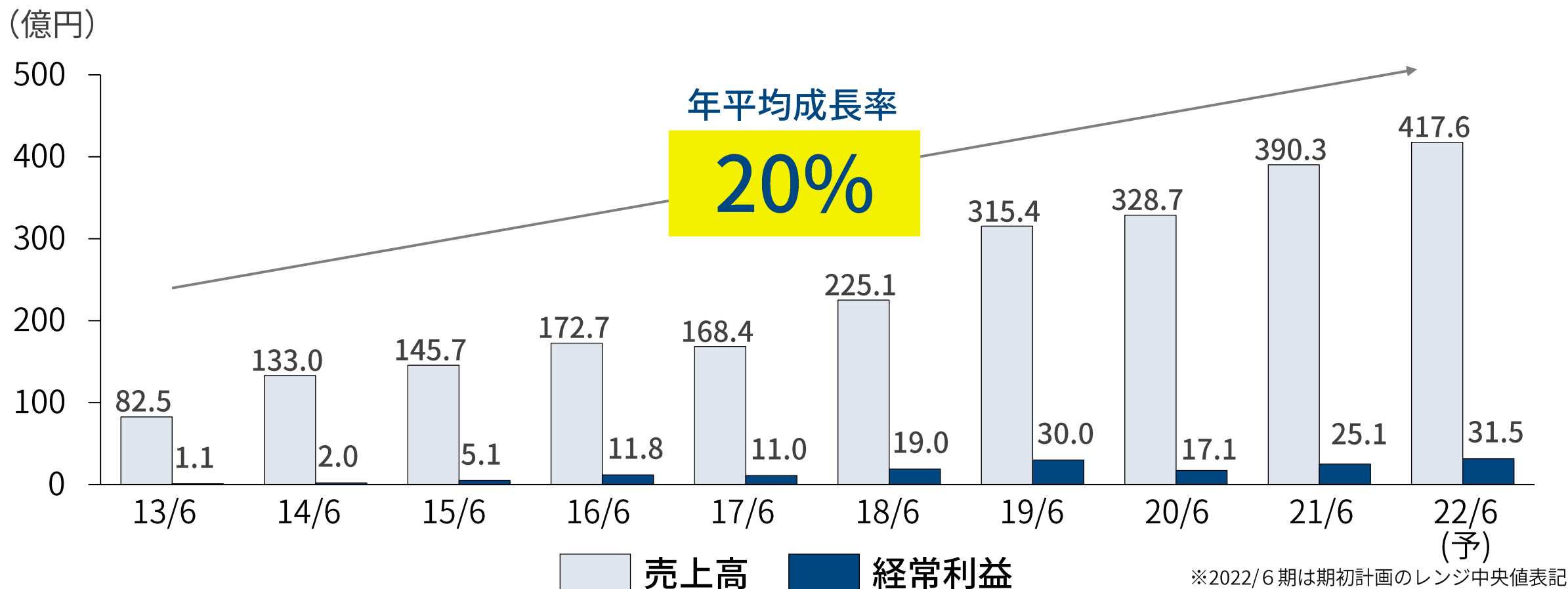
※1株当たり配当額は、2015年7月1日付で普通株式1株を5株に、2016年4月1日及び2018年7月1日付で普通株式1株を2株に分割した影響を加味し、遡及して修正した数値を記載しております。

日付	リリース内容
1/4	(開示事項の経過) 持株会社体制への移行完了および商号変更に関するお知らせ
1/11	新市場区分の選択結果に関するお知らせ
1/14	静岡銀行とのハウス・リースバック顧客紹介に関する業務提携のお知らせ
2/28	リバースモーゲージの保証件数が累計700件を突破
3/1	ハウストゥのIoT住宅「スマートDOホーム」に、アクセルラボ社「SpaceCore (スペース・コア)」のシステムを業界初採用
3/15	神奈川銀行とハウス・リースバック等の顧客紹介に関する業務提携のお知らせ
3/28	ハウス・リースバック事業における不動産一括取得のお知らせ
3/31	リバースモーゲージの保証事業で昭和信用金庫と提携
3/31	中期経営計画策定のお知らせ

詳細は弊社コーポレートサイト (<https://www.housedo.co.jp/and-do/>) をご覧ください。

1. 2022年6月期 第3四半期連結決算概要
2. 2022年6月期 第3四半期セグメント別決算概要
- 3. 2023年6月期～2025年6月期中期経営計画について**
4. 会社概要

売上高は過去10年間で、年平均20%で成長



次期中期経営計画 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



2022年2月末日現在

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



2022/6期上半期平均

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



2022年2月10日現在

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



2022/6期2Q末時点

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



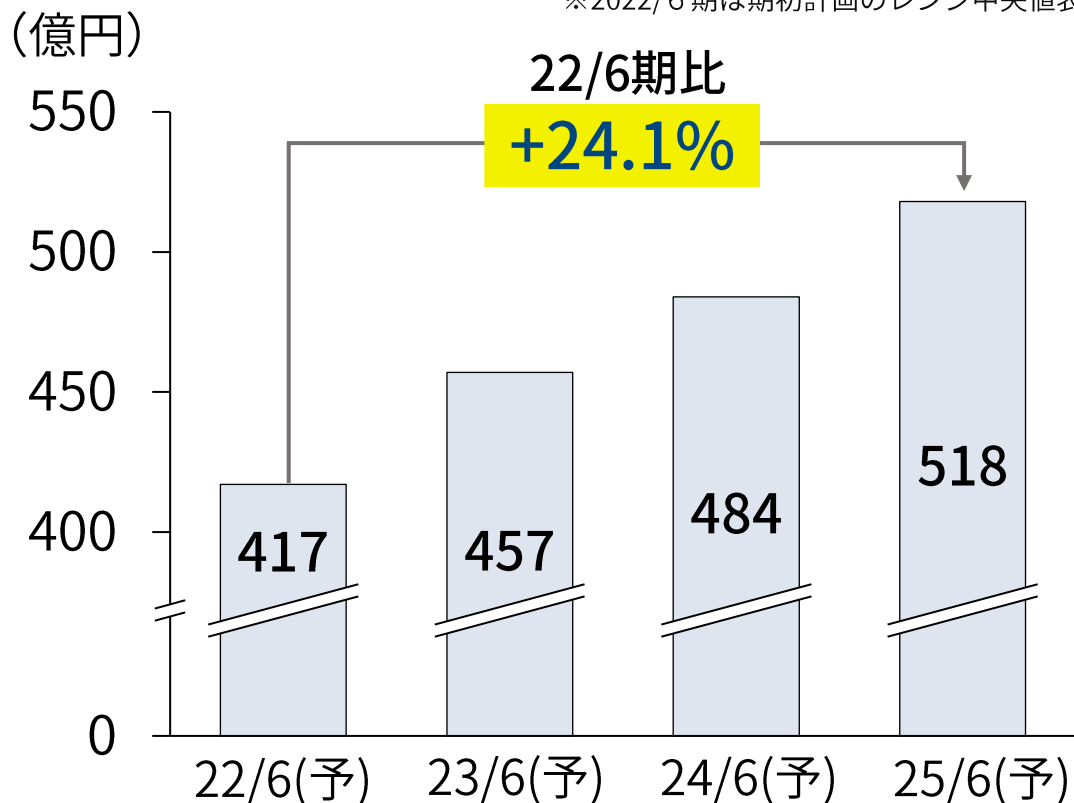
事業ポートフォリオの
最適化



2025年6月期：売上高518億円、経常利益40億円

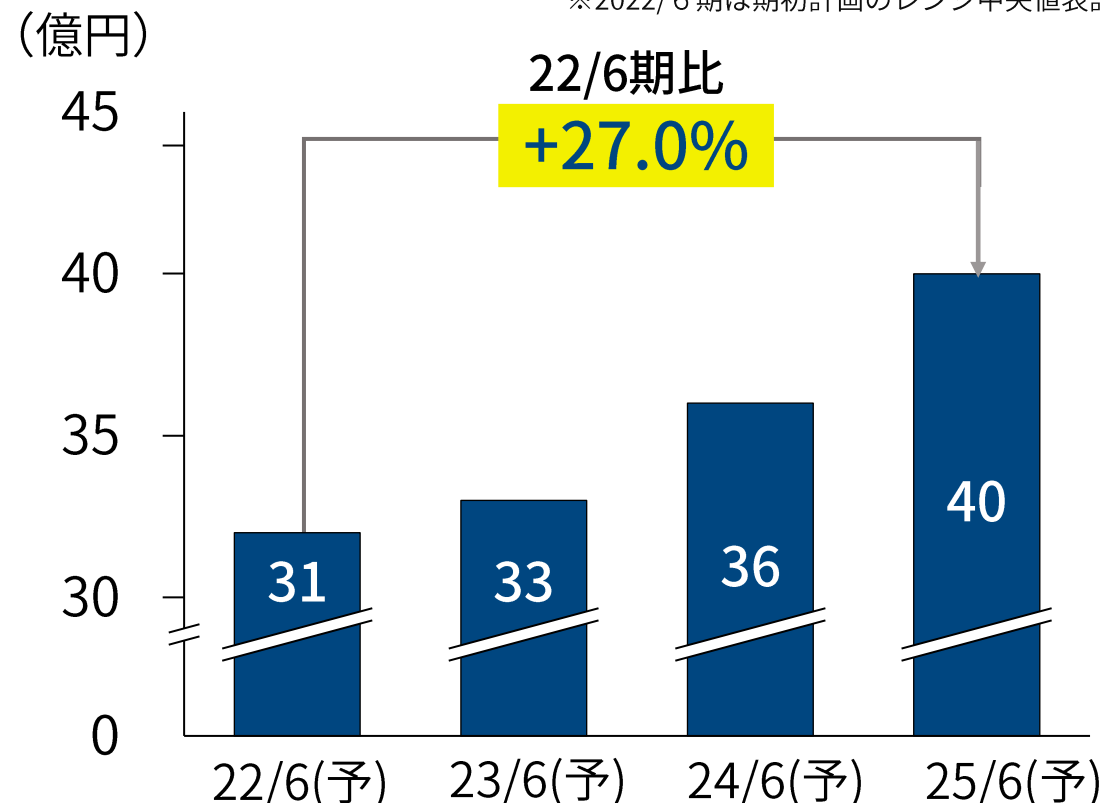
売上高計画

※2022/6期は期初計画のレンジ中央値表記



経常利益計画

※2022/6期は期初計画のレンジ中央値表記



次期中期経営計画【2023年6月期～2025年6月期】

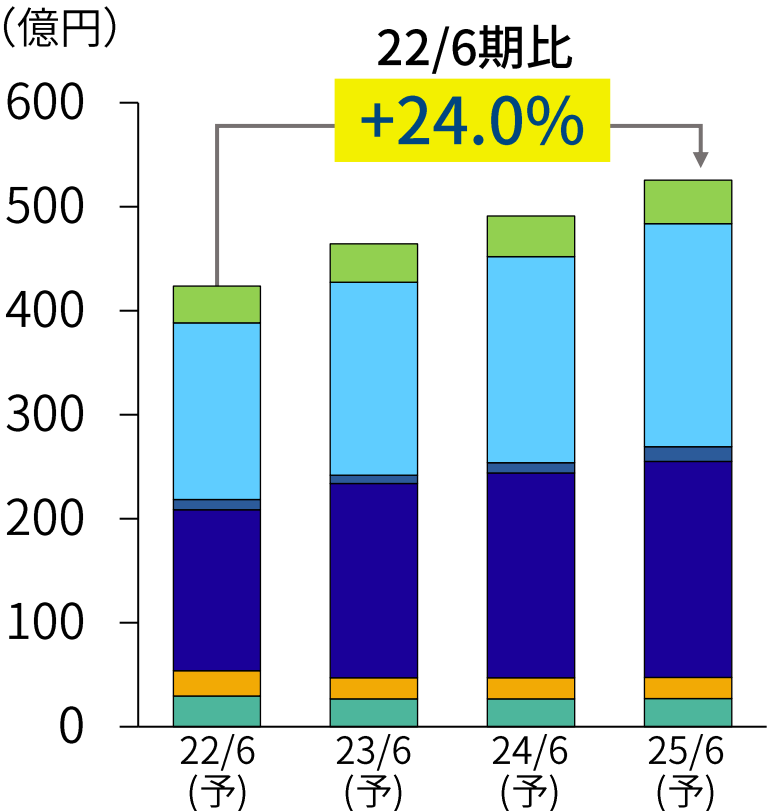
(億円)	2022/6期 (予)	2023/6期 (予)	2024/6期 (予)	2025/6期 (予)
売上高	444.3 ~391.0	457.8	484.4	518.1
営業利益	36.7 ~29.7	34.5	37.5	41.7
経常利益	35.0 ~28.0	33.0	36.0	40.0
当期純利益	23.1 ~18.4	21.7	23.7	26.4
経常利益率	7.9% ~7.2%	7.2%	7.4%	7.7%

※2022年3月31日発表

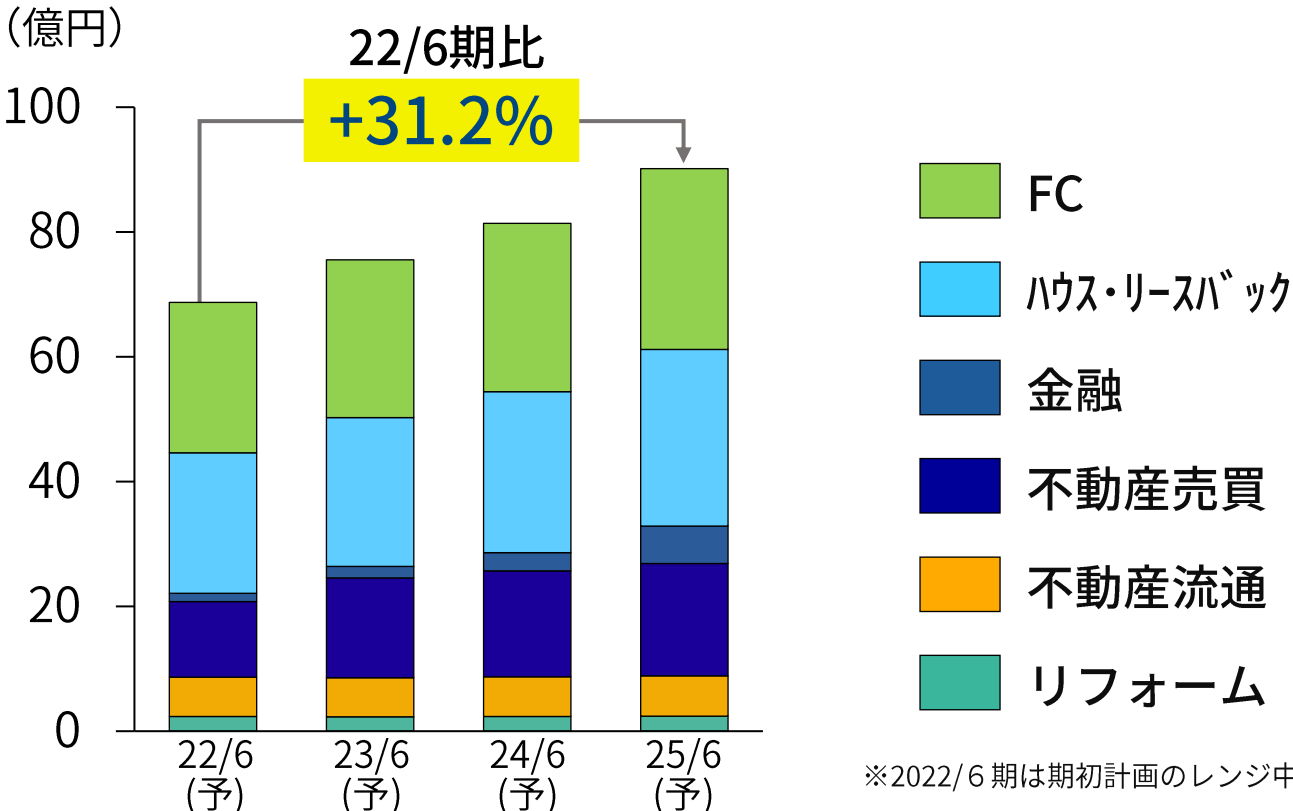
次期中期経営計画【2023年6月期～2025年6月期】

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



※2022/6期は期初計画のレンジ中央値表記

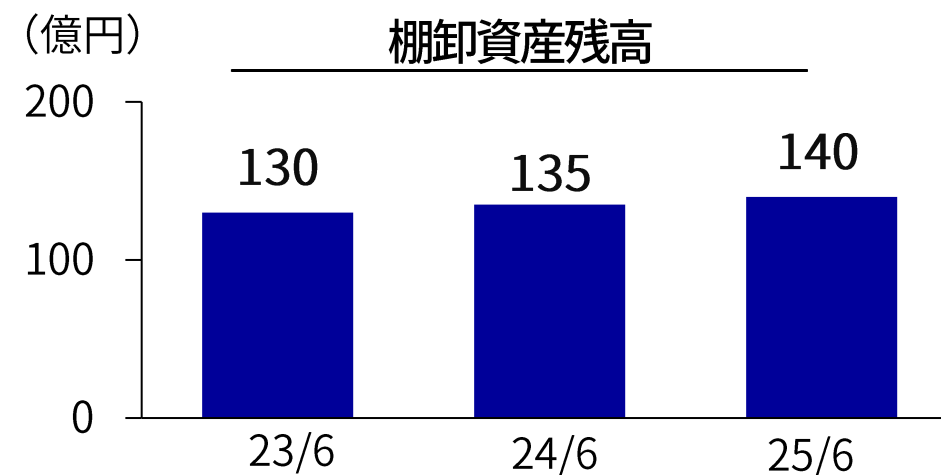
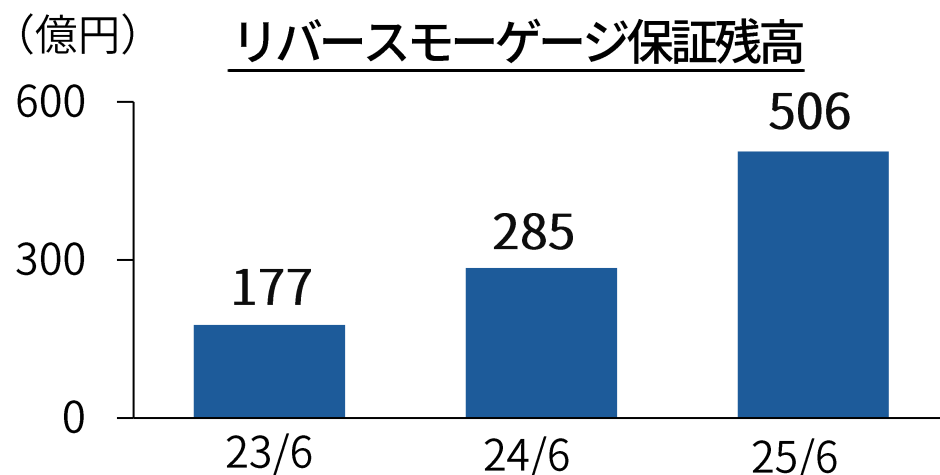
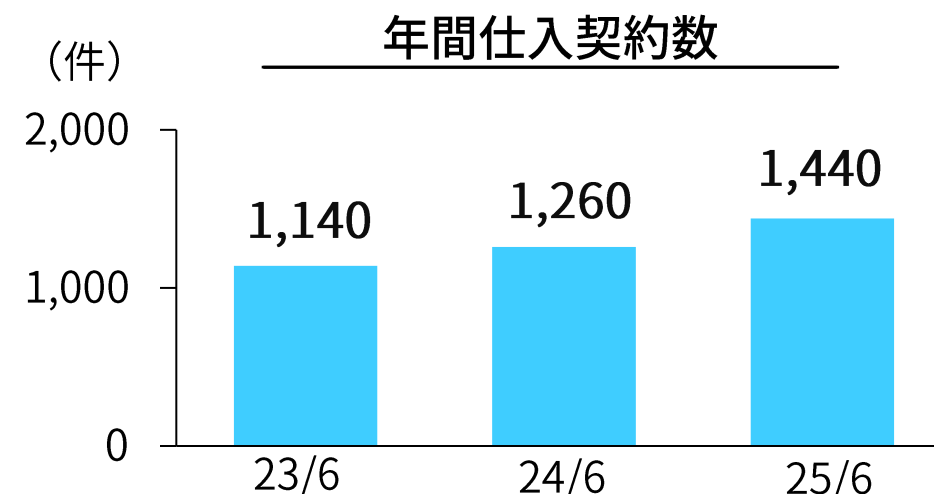
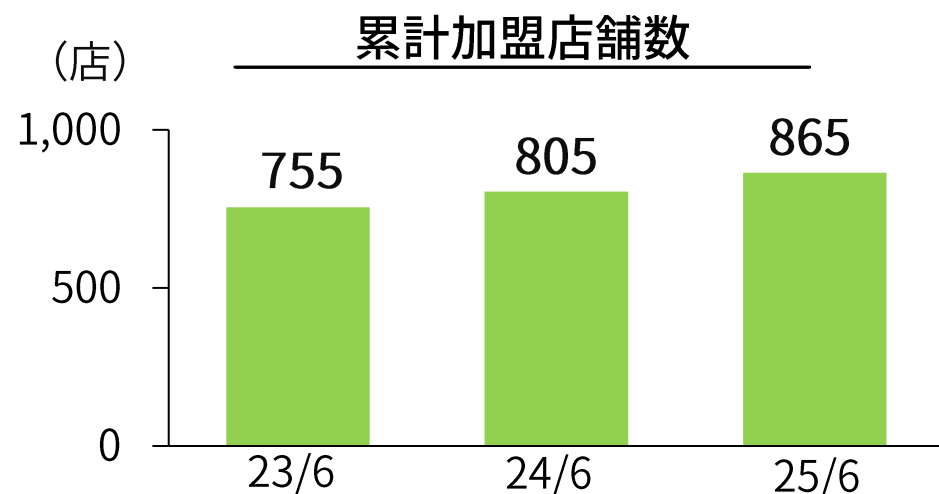
事業セグメント毎の数値計画は以下の通り

(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	35.6	36.9	39.1	41.8	24.0	25.3	27.0	29.0
ハウス・リースバック	169.6	185.6	198.1	214.2	22.5	23.8	25.8	28.3
金融	9.8	7.8	9.7	14.1	1.3	1.8	2.9	6.0
不動産売買	154.8	186.9	196.9	207.6	12.0	16.0	17.0	18.0
不動産流通	24.1	20.2	20.3	20.4	6.3	6.2	6.3	6.4
リフォーム	29.7	26.8	26.9	27.0	2.3	2.3	2.3	2.3

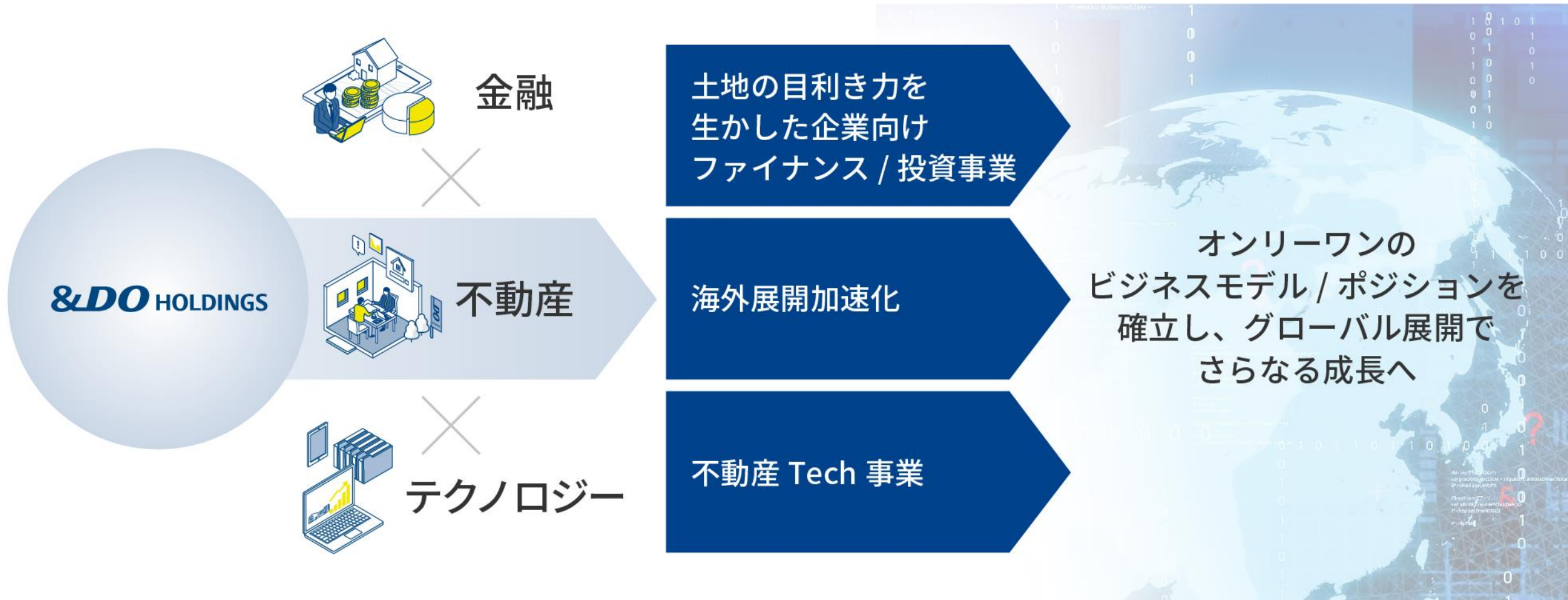
次期中期経営計画

次期中期経営計画

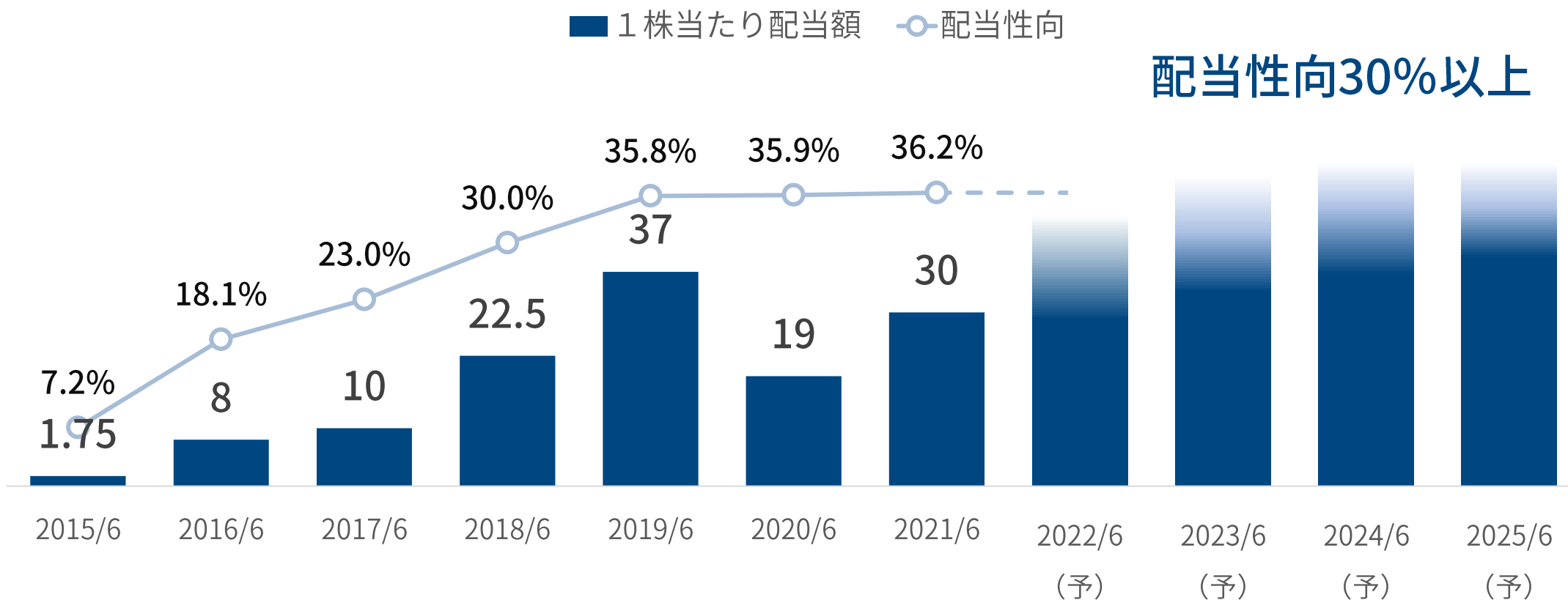
成長強化事業における主要指標



And Doは強みをテコに更なるビジネスモデルの進化/深化により持続的な成長とさらなる発展を目指す



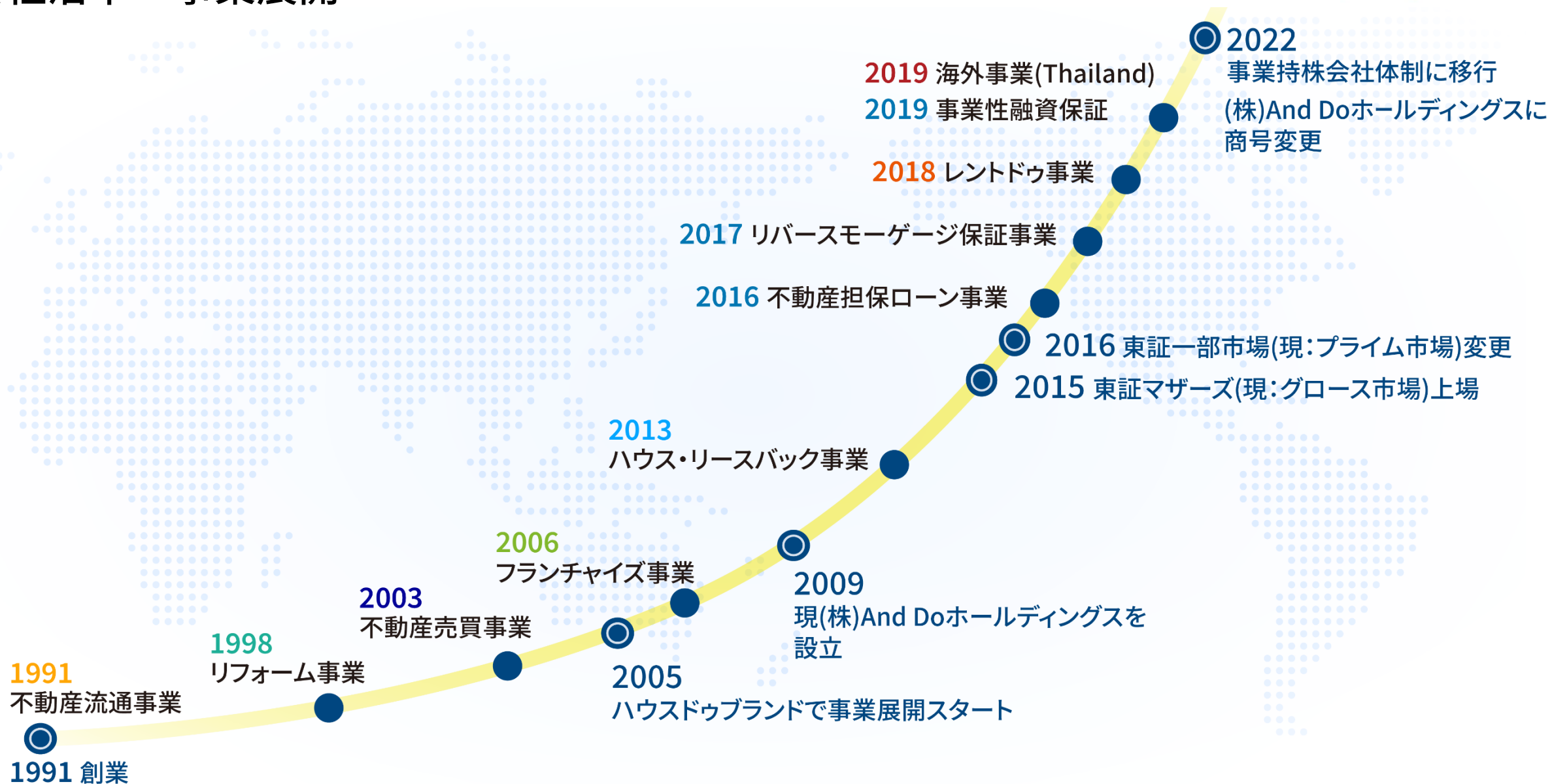
将来の成長投資とのバランスを勘案し、 配当性向30%以上を基本水準



※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. 2022年6月期 第3四半期連結決算概要
2. 2022年6月期 第3四半期セグメント別決算概要
3. 2023年6月期～2025年6月期中期経営計画について
- 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	33億7,433万円 (2021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	390.3億円 (2021年6月期 グループ連結)
■ 従業員数	838名 (2021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

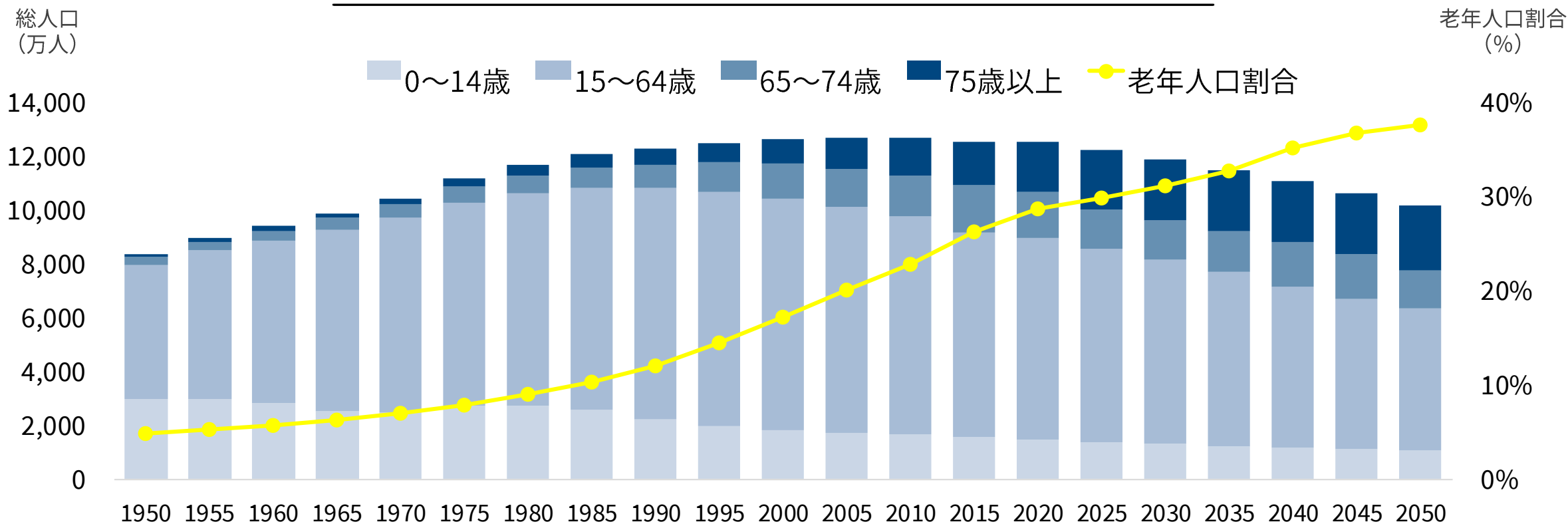
三位一体構築

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

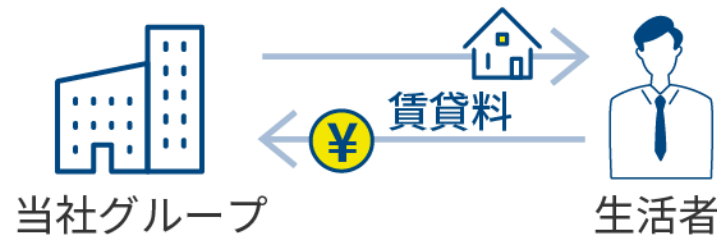
ハウス・リースバックでは賃貸料を支払うことで、 売却した不動産に住み続けることが可能

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

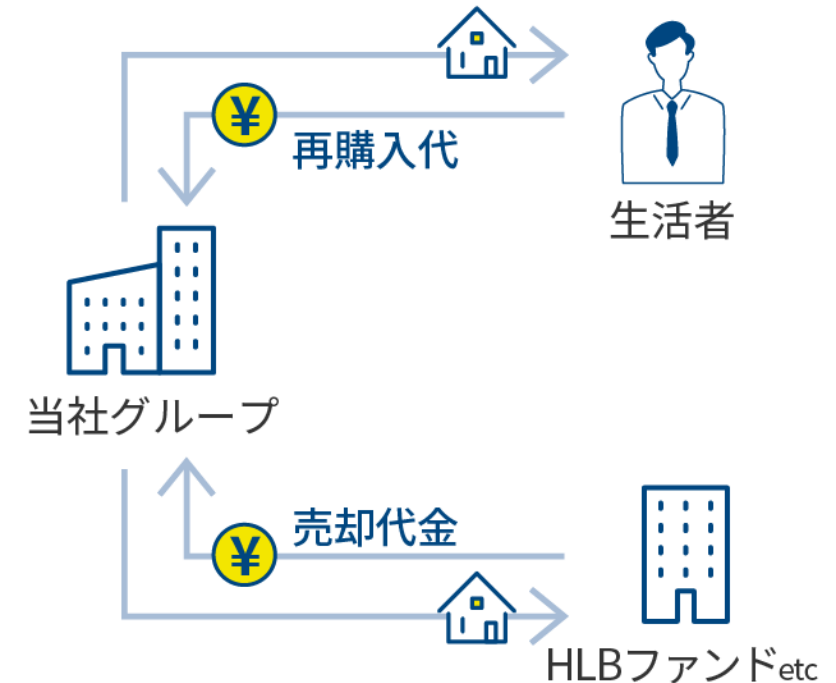
不動産買取



リース契約期間



不動産売却

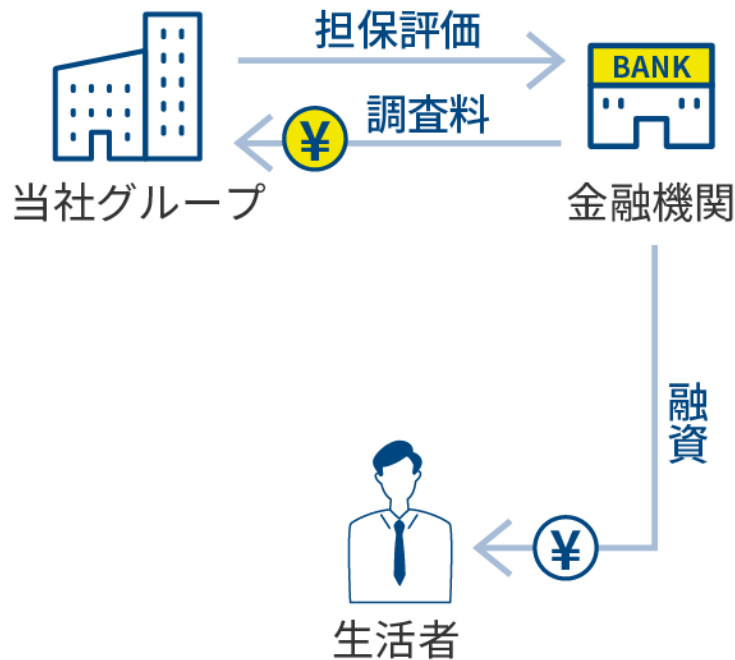


And Doが提供するソリューション

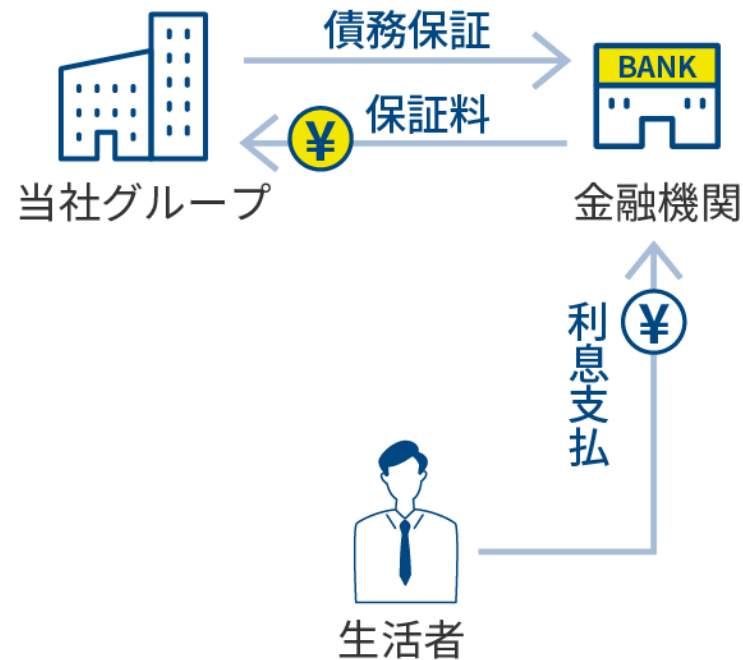
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

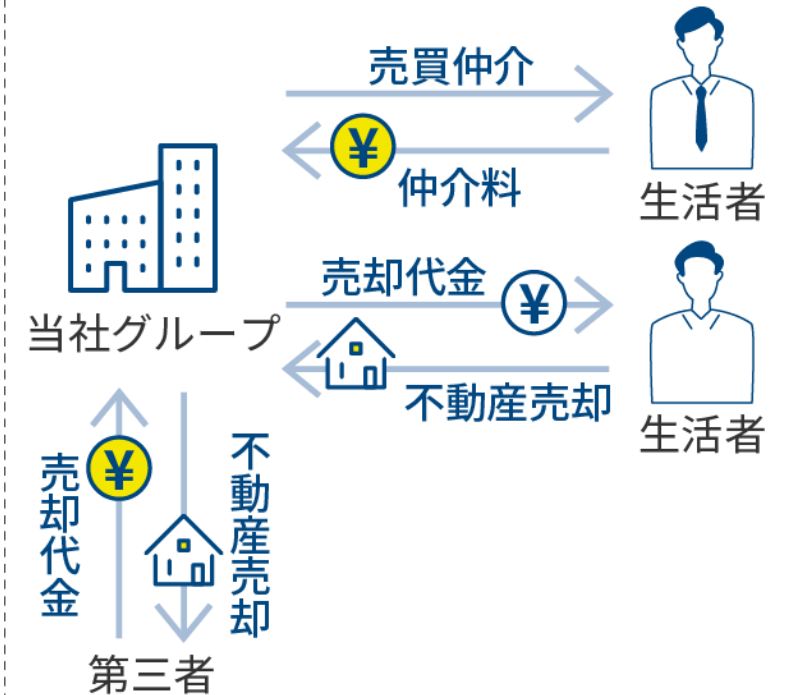
契約締結



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

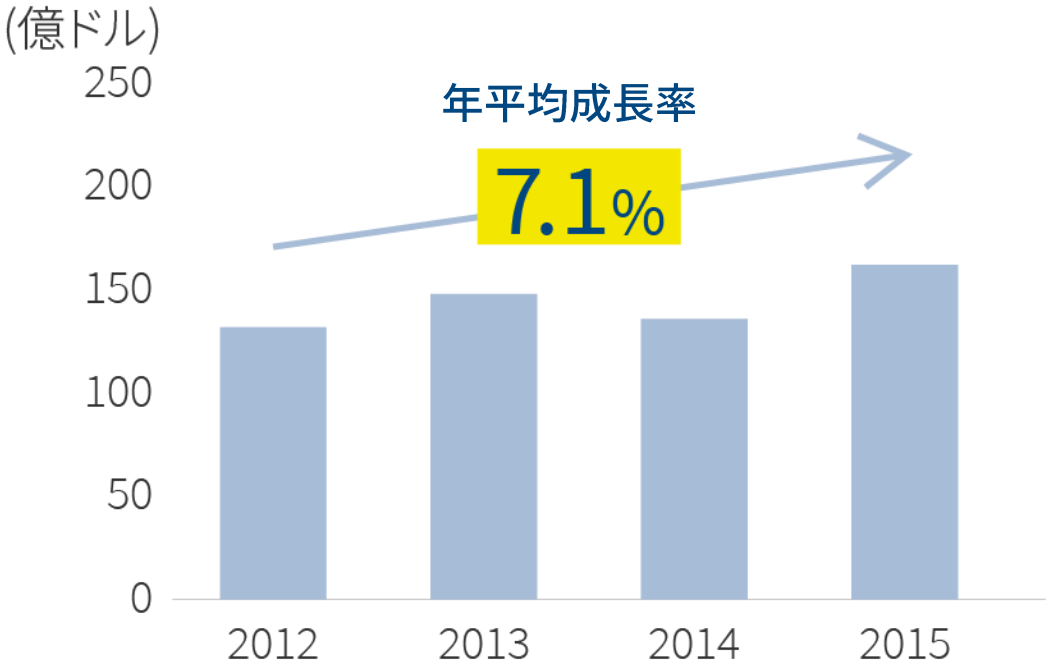


その他不動産所有者
(例:相続等で取得)

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

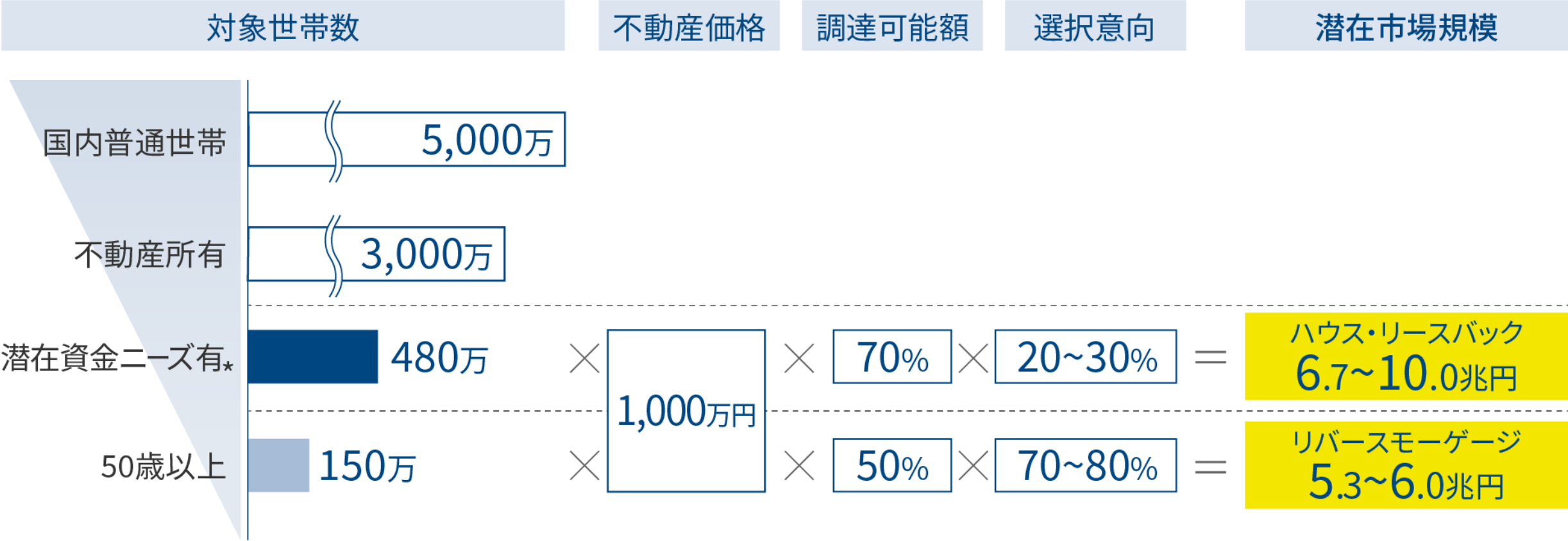
国内65歳以上の相対的貧困率は2022年には、2013年のアメリカの水準に到達する見込み

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

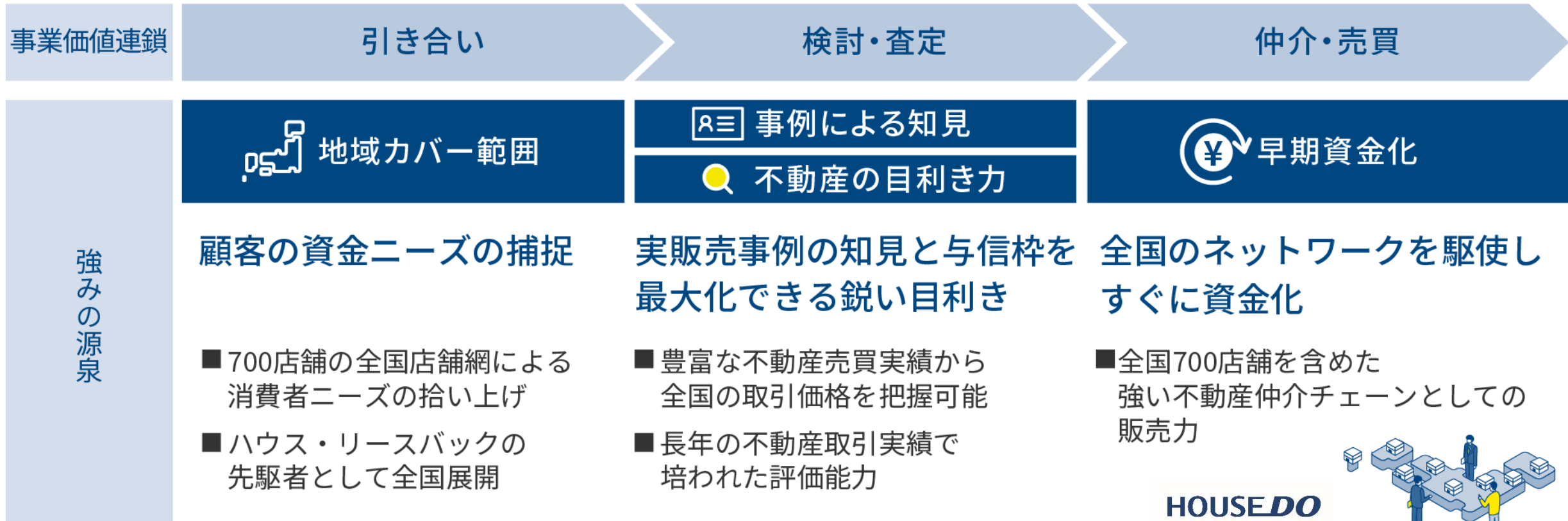
*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

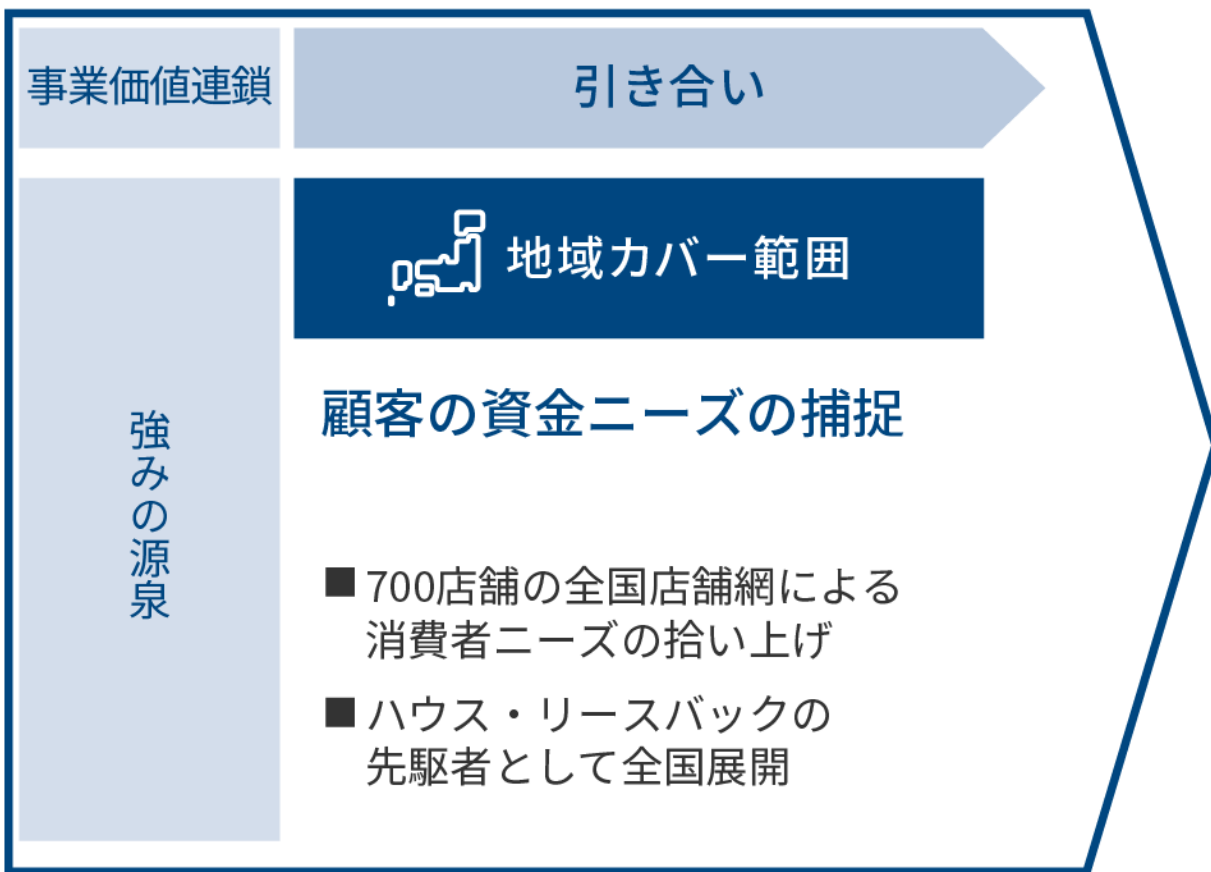
		当社	外資系大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

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



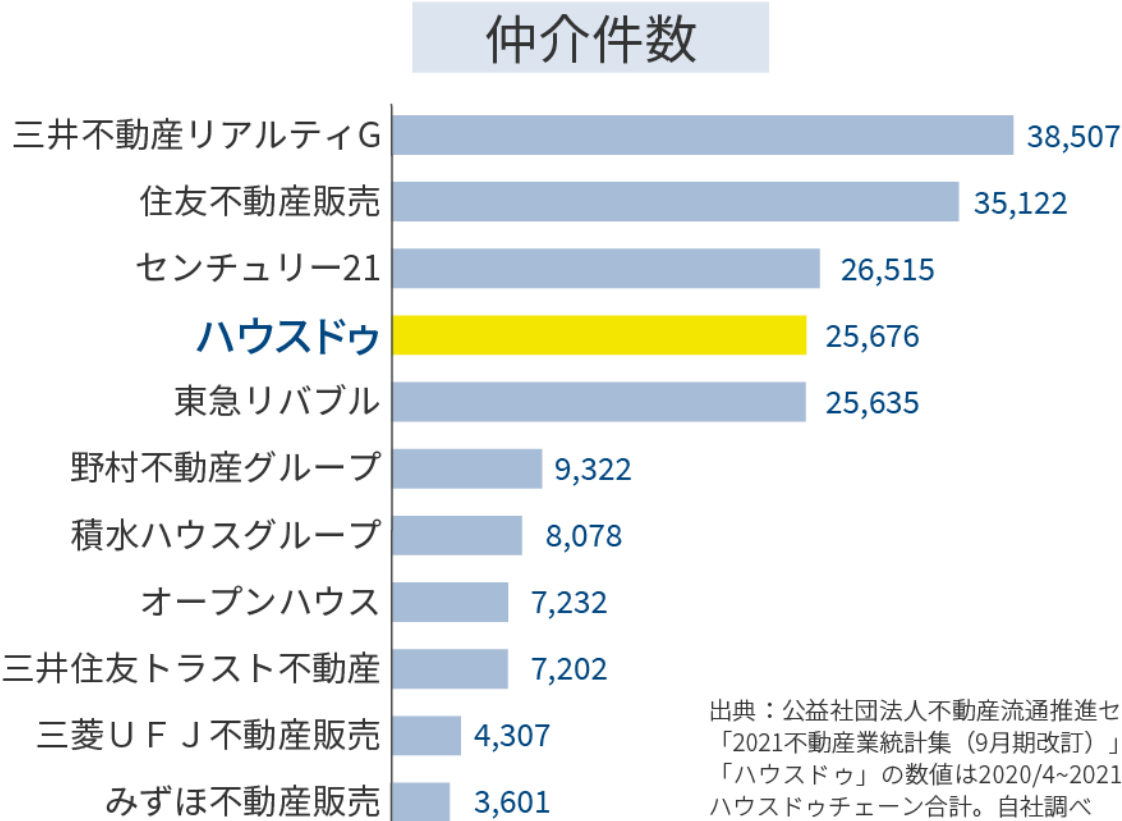
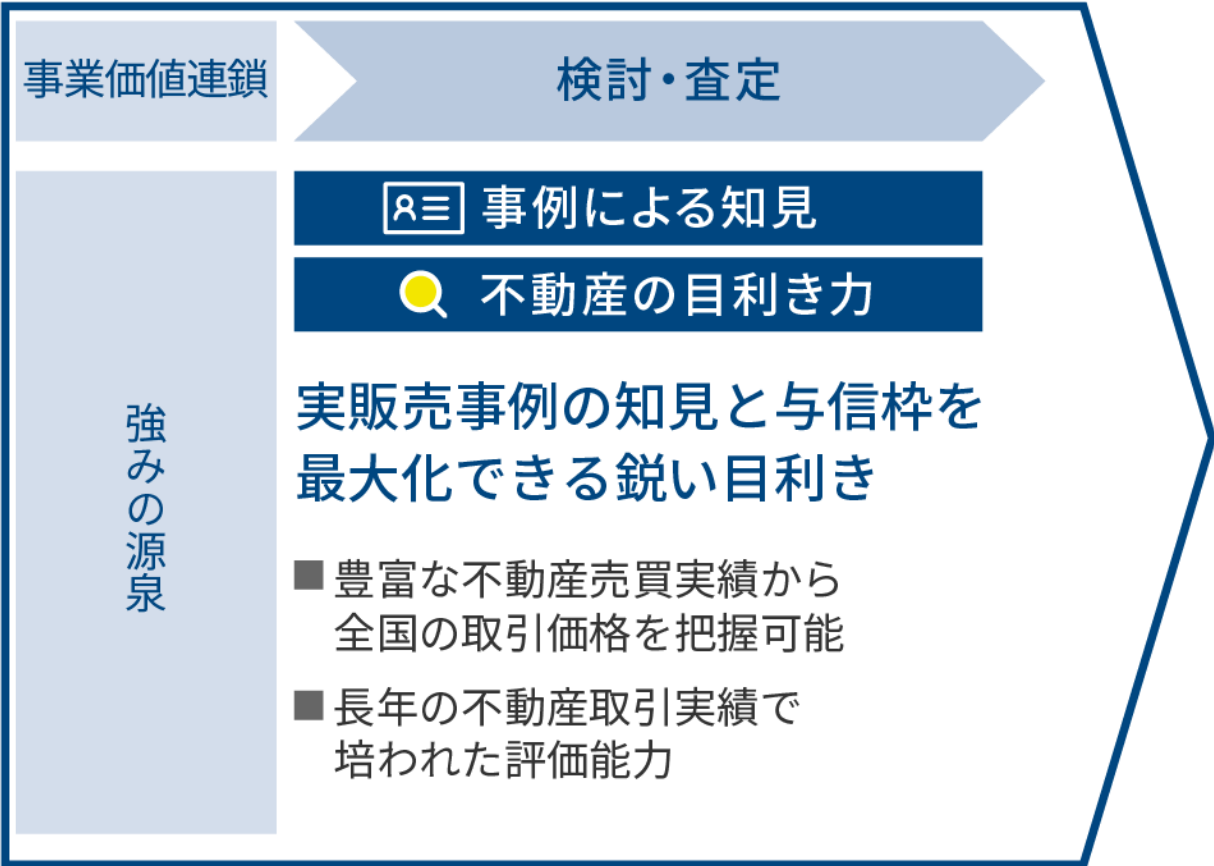
圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



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

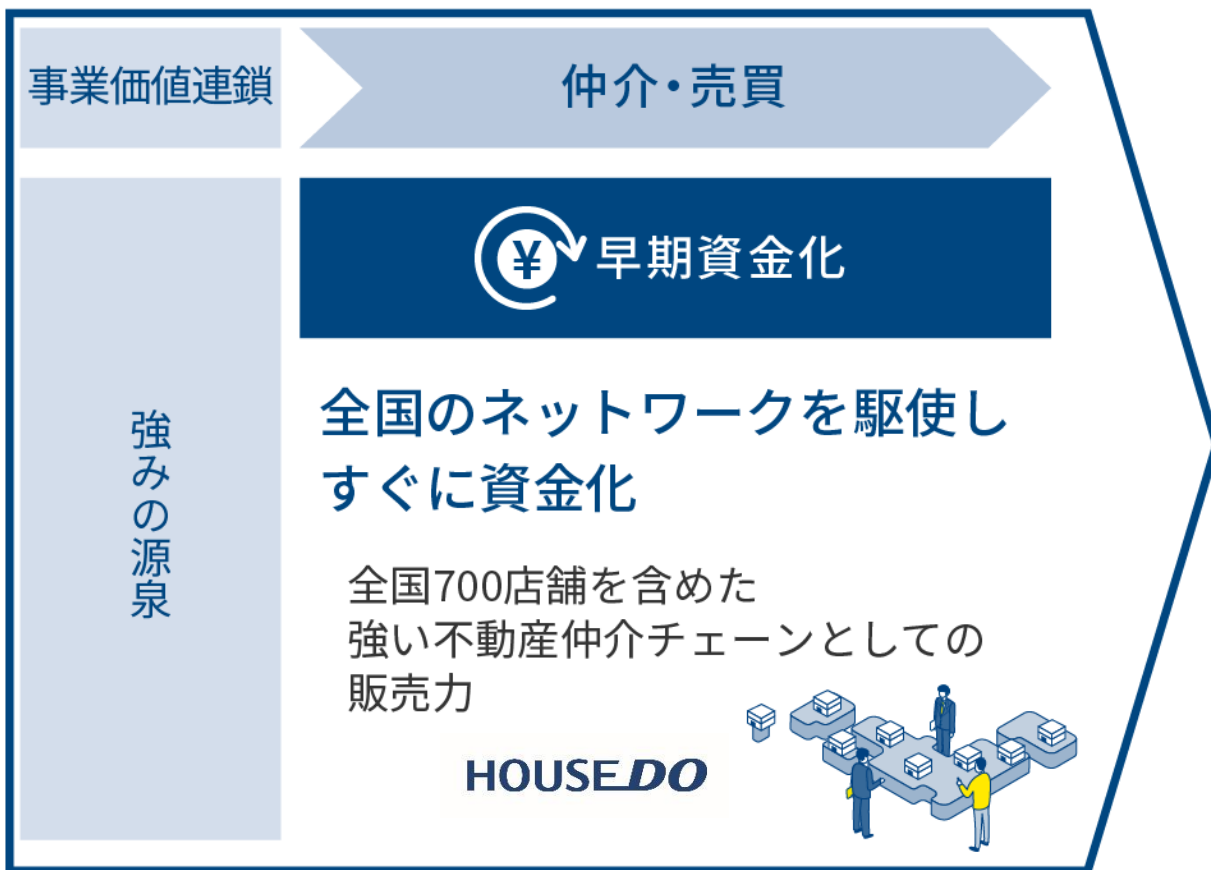
And Doの強みと競争優位性

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



出典：公益社団法人不動産流通推進センター「2021不動産業統計集（9月期改訂）」
「ハウスドゥ」の数値は2020/4~2021/3月のハウスドゥチェーン合計。自社調べ

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

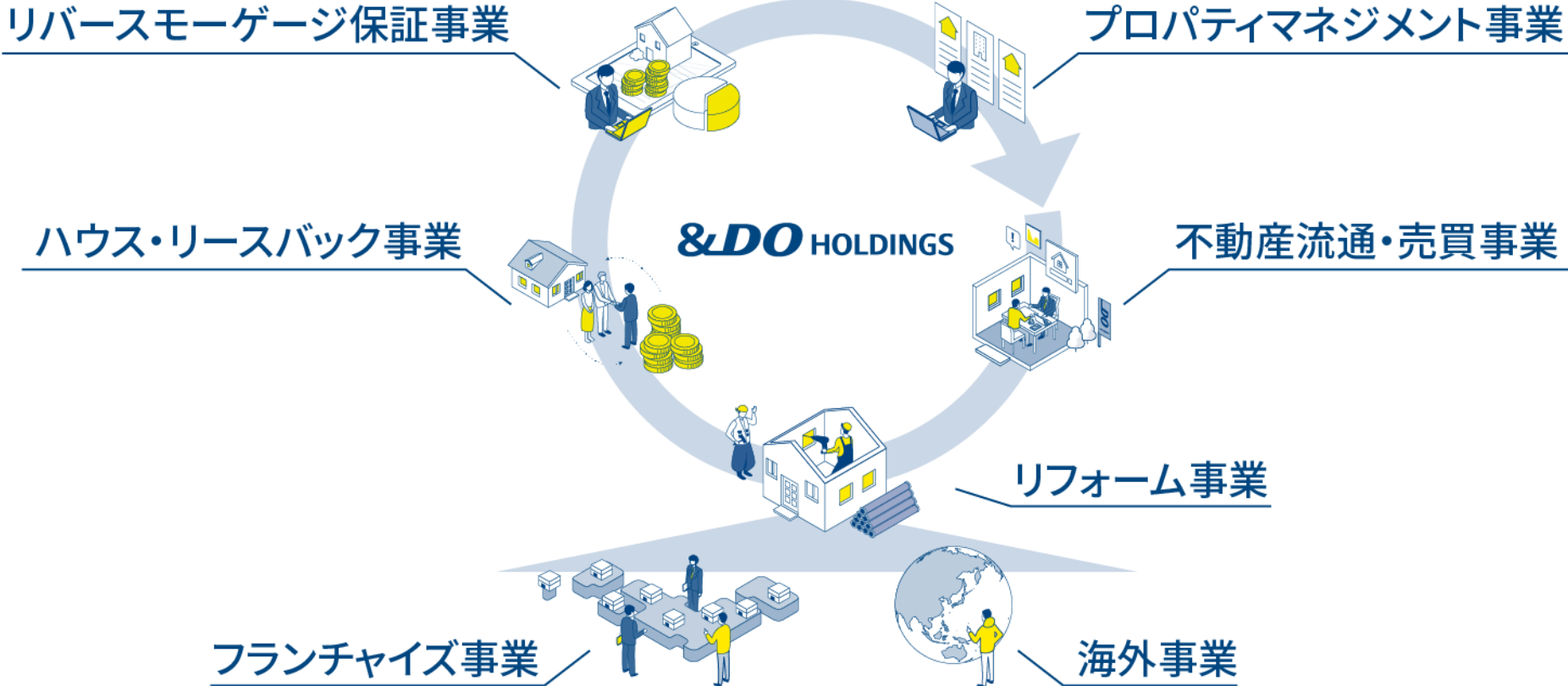
物件が遠くて売却できない

店舗間連携で売却



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
--------------	-------------------	------------------	----------------------

金融事業

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



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

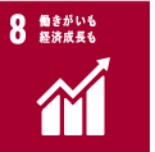
人材育成推進

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。

※2020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