

# Innovate the Industry

業界を変える!お客様のための業界へ。

## 2023年6月期 第3四半期 決算説明資料

2023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。

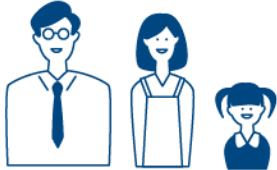


# And Doの創出価値と役割

## 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. 2023年6月期 第3四半期 連結決算概要**
- 2. 2023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**
- 4. 会社概要**

- 1. 2023年6月期 第3四半期 連結決算概要**
2. 2023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
4. 会社概要

■ 2023年6月期 第3四半期 事業進捗

- 第3四半期累計売上高、利益とも過去最高を更新
- 過去最高業績を見込む通期計画に向け、良好な進捗

売上高

**359.3** 億円

(前年同期比 +23.2%)

営業  
利益

**24.4** 億円

(前年同期比 +28.4%)

経常  
利益

**24.7** 億円

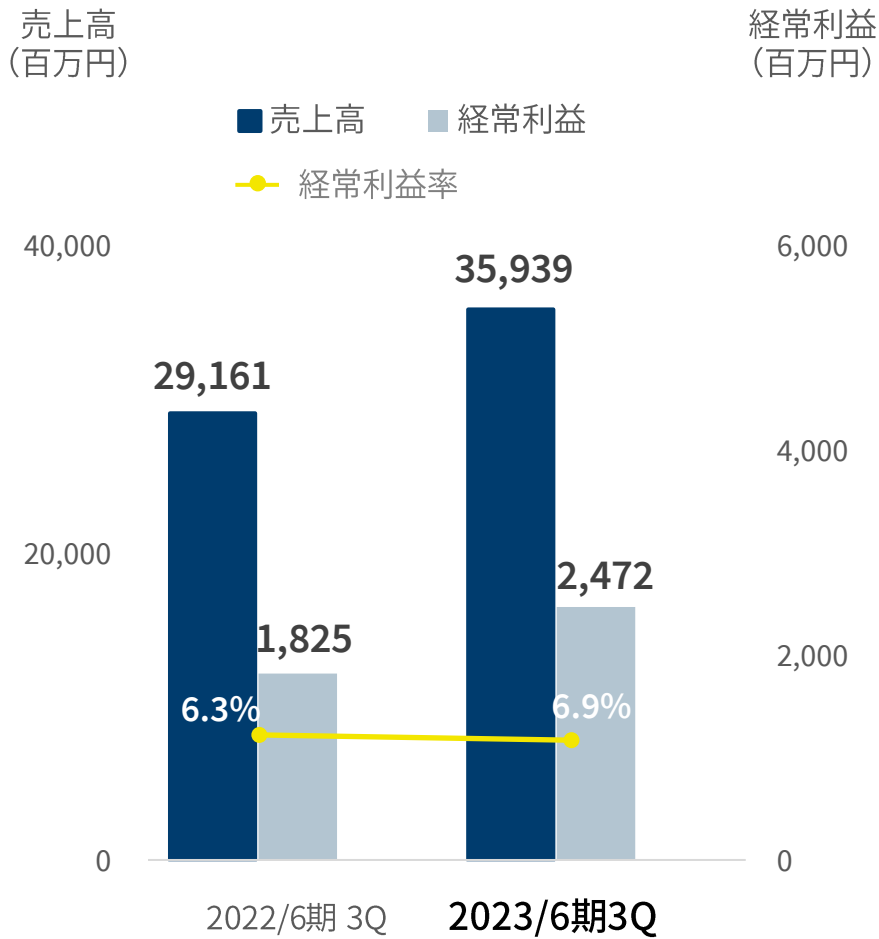
(前年同期比+35.4%)

■ トピックス

- タイ王国でのフランチャイズ1号店OPEN
- HLBファンド13号への譲渡29.9億円を実施
- リバースモーゲージ累計保証件数1,000件を突破
- 株主優待制度を再開



単位（百万円）

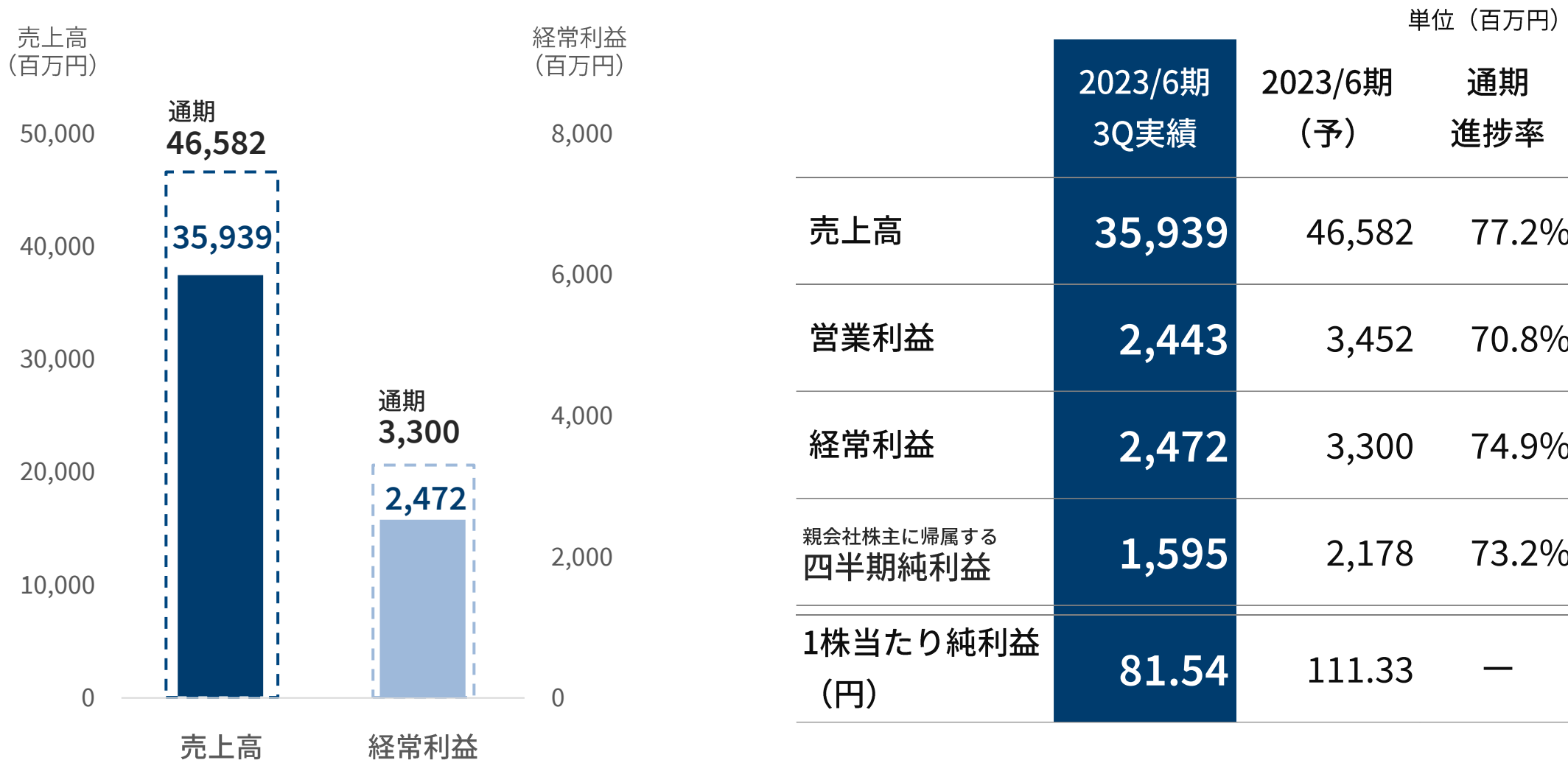


(前年同期比較)	2022/6期 3Q		2023/6期 3Q		前年同期 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	29,161	100.0%	35,939	100.0%	+ 23.2%
売上総利益	9,911	34.0%	11,422	31.8%	+ 15.3%
販売費及び 一般管理費	8,007	27.5%	8,979	25.0%	+ 12.1%
営業利益	1,903	6.5%	2,443	6.8%	+ 28.4%
営業外収益	250	0.9%	451	1.3%	+ 80.2%
営業外費用	328	1.1%	422	1.2%	+ 28.7%
経常利益	1,825	6.3%	2,472	6.9%	+ 35.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,191	4.1%	1,595	4.4%	+ 33.9%
EBITDA ※	2,470	8.5%	3,154	8.8%	+ 27.7%

※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 + 15.3 % 販管費：同 + 12.1 %

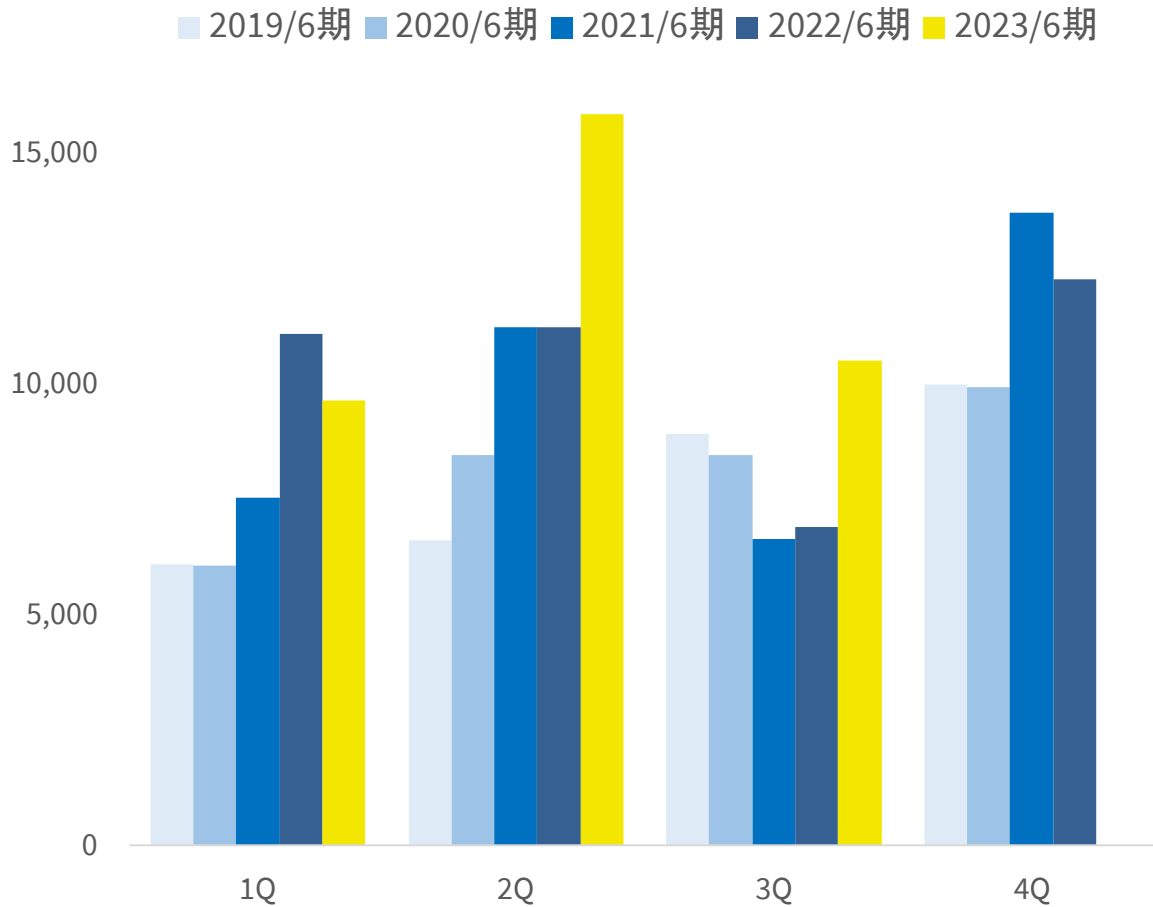
■引き続きハウス・リースバック、不動産売買事業が牽引 第3四半期累計売上高、各段階利益は過去最高を更新



■売上高359.3億円 → 通期進捗率 77.2 % 経常利益 24.7億円 → 同 74.9 %  
 ■売上高、各段階利益は、過去最高業績を見込む通期計画に対して順調に進捗

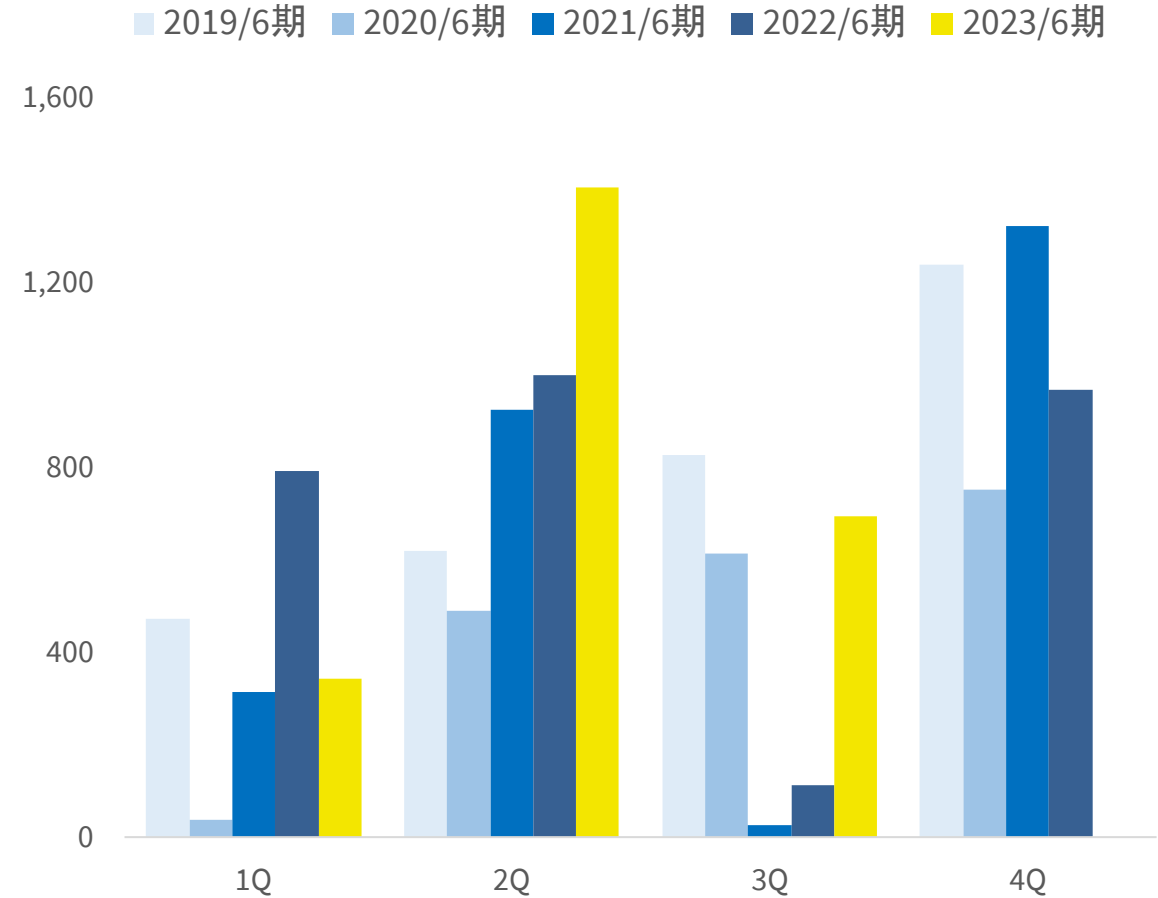
## ■ 四半期売上高推移

(百万円)



## ■ 四半期営業利益推移

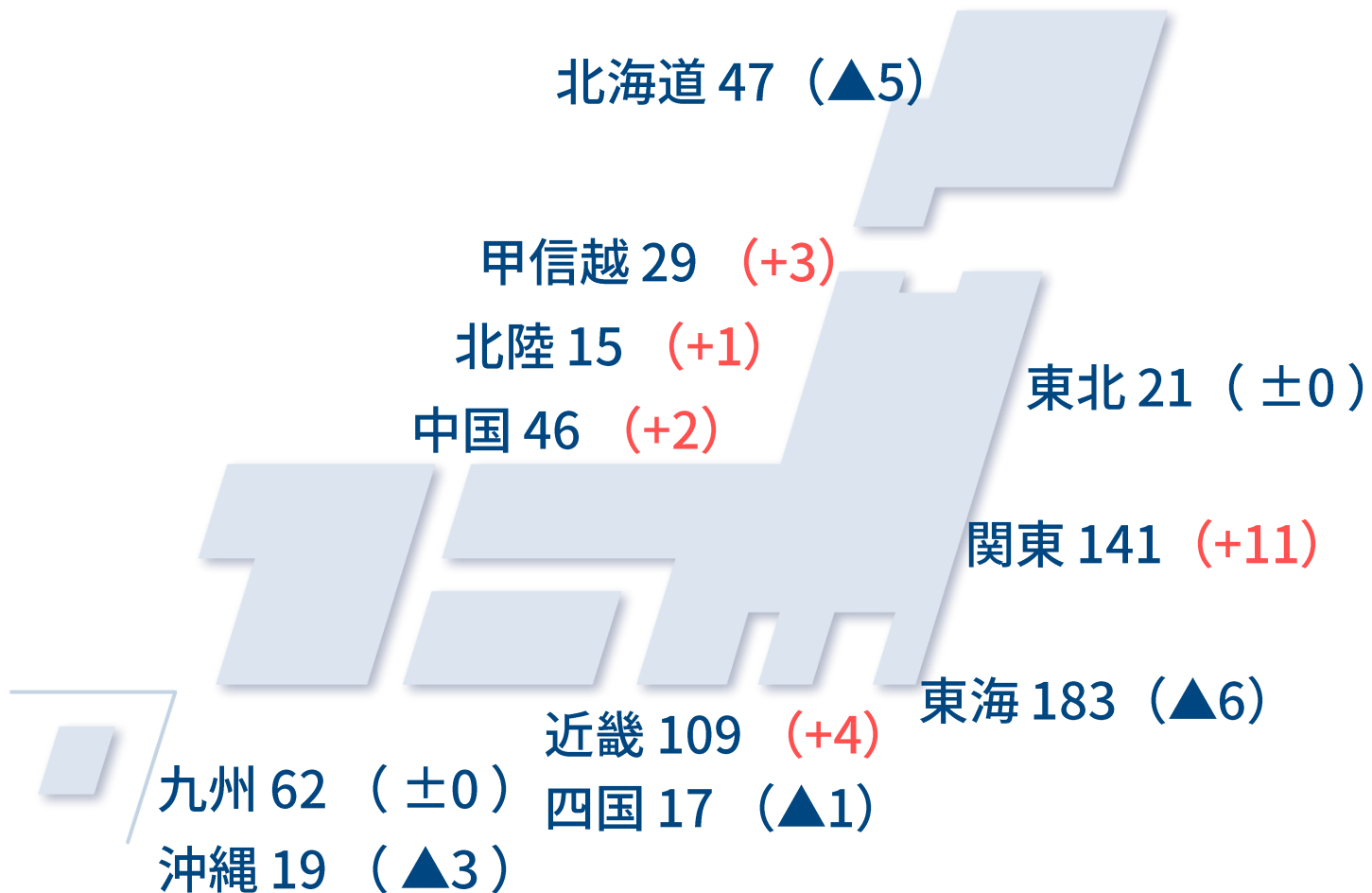
(百万円)



■ HLBファンド13号への譲渡や繁忙期の住宅需要獲得により、売上高、利益とも前年同四半期比で大幅増

## ■首都圏及び都市部が好調に伸長し、新規加盟店舗数を牽引

### ■地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

### ■新規加盟店舗数

**88** 店舗 (前年同期比 + 2.3%)

### ■新規オープン店舗数

**99** 店舗 (前年同期比 + 11.2%)

### ■累計加盟店舗数

**689** 店舗 (前期末比 + 6)

### ■累計開店店舗数

**620** 店舗 (前期末比 + 18)

2023年3月7日 タイ王国にフランチャイズ1号店がオープン

&DO HOLDINGS



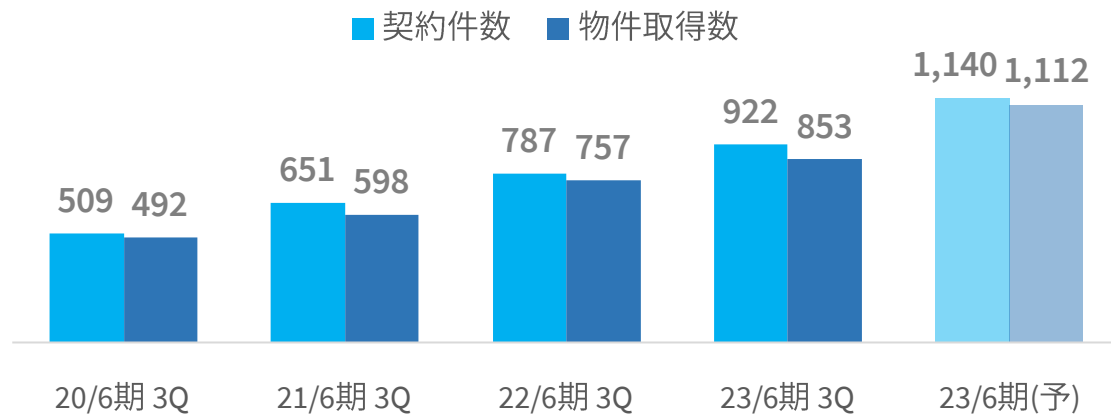
Thailand

タイ王国内目標店舗数  
500店舗



## ■仕入契約件数は引き続き順調に増加、流動化しながらも保有総額を積み上げ

### ■ 新規仕入契約件数・物件取得数



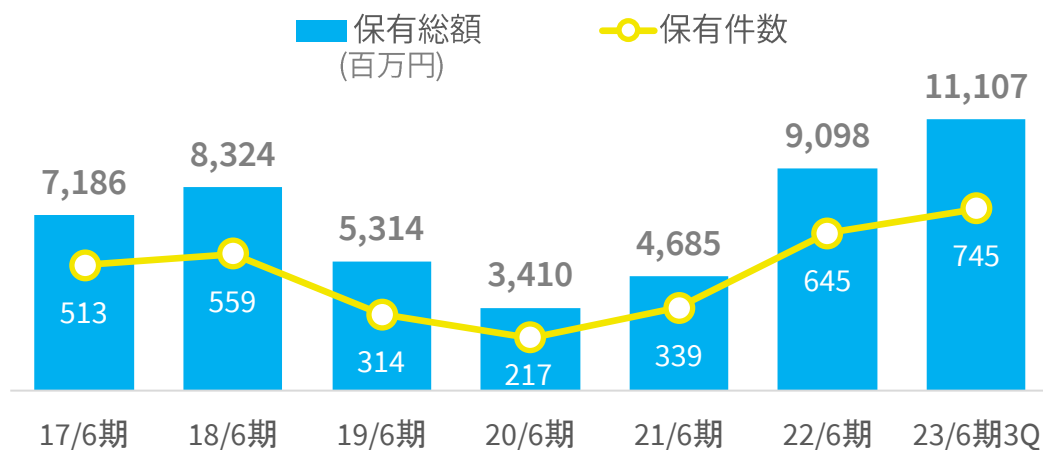
### ■ 新規仕入契約件数

前年同期比 **+17.2** %

### ■ 新規物件取得件数

前年同期比 **+12.7** %

### ■ 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

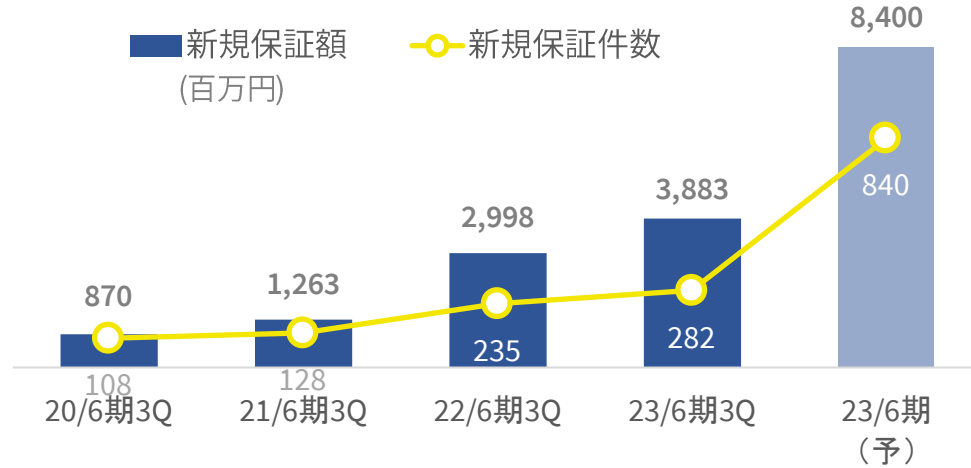
前期末比 **+ 100** 件

### ■ 累計保有総額

前期末比 **+ 20.0** 億円

## ■累計保証件数は1,000件を突破 新規提携金融機関も順調に拡大

### ■ 新規保証額・件数



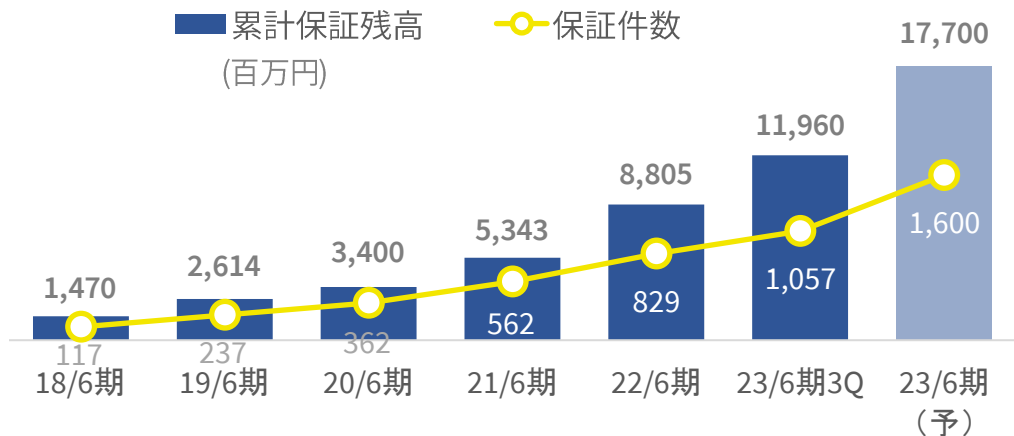
### ■ 新規保証件数

前年同期比 **+20.0** %

### ■ 新規保証額

前年同期比 **+29.5** %

### ■ 累計保証残高・件数



### ■ 累計保証件数

前期末比 **+ 228** 件

### ■ 累計保証残高

前期末比 **+ 31.5** 億円

(2023年5月12日現在)  
**42** 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
京滋信用組合	長浜信用金庫
湖東信用金庫	南都銀行 <b>NEW</b>

## 中国・四国エリア

愛媛銀行	四国銀行 <b>NEW</b>
笠岡信用組合	玉島信用金庫
高知銀行	中国銀行

## 関東エリア

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

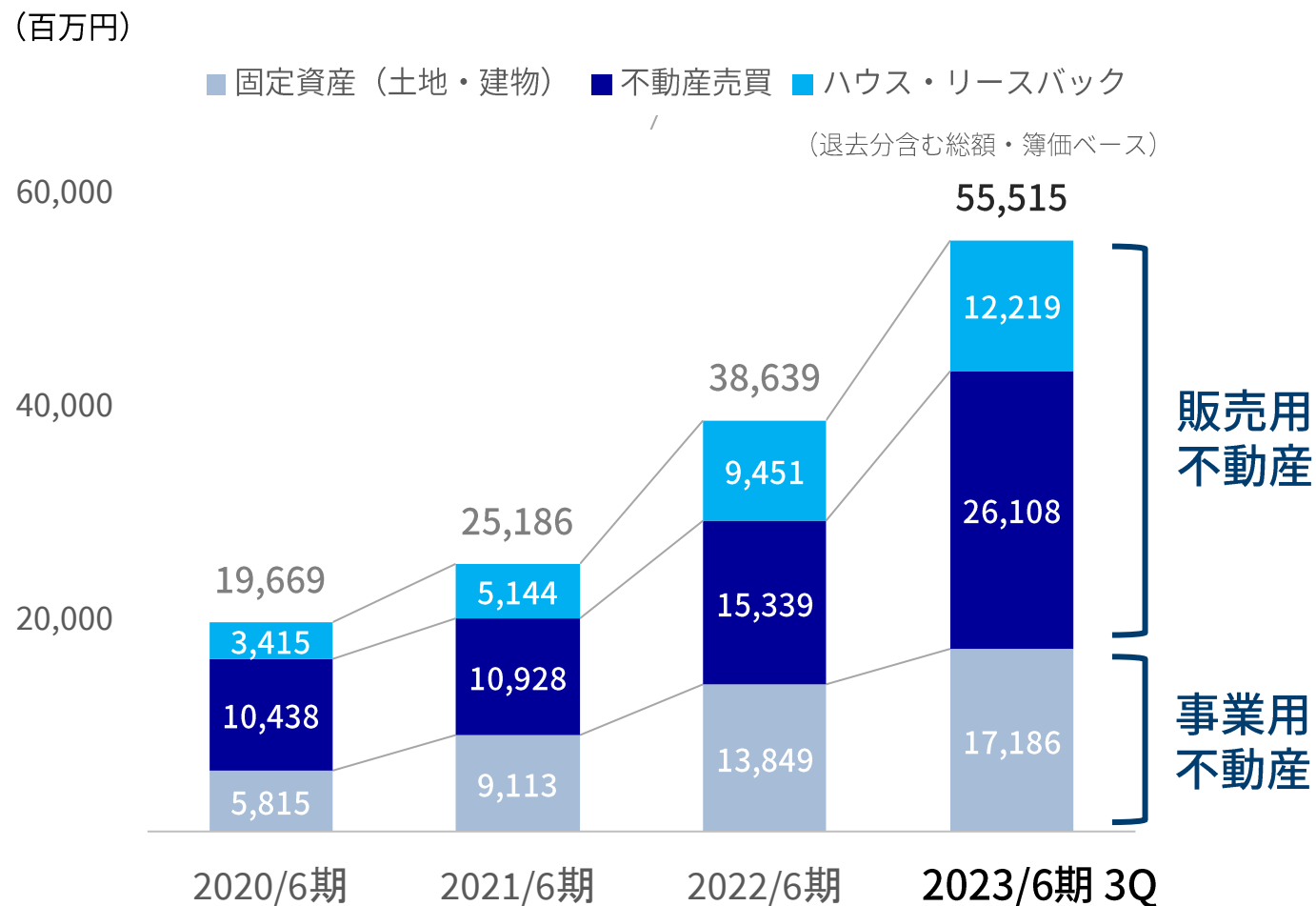
## 東海エリア

遠州信用金庫	浜松磐田信用金庫
三十三銀行	尾西信用金庫
静清信用金庫	富士信用金庫
静岡銀行	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



## ■繁忙期での売却は順調に進みつつ、将来的な在庫は継続確保



### ■ ハウス・リースバック事業

前期末比 **+ 27.6** 億円

### ■ 不動産売買事業

前期末比 **+ 107.6** 億円

### ■ 固定資産（土地・建物）

前期末比 **+ 33.3** 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)	2022/6期	2023/6期 3Q	増減
流動資産	36,875	48,674	+ 11,798
現金及び預金	14,319	5,567	▲ 8,752
棚卸資産	16,131	38,607	+ 22,475
その他	6,424	4,500	▲ 1,924
固定資産	28,619	23,628	▲ 4,991
有形固定資産	22,838	17,288	▲ 5,550
無形固定資産	1,372	1,447	+ 75
投資その他の資産	4,408	4,892	+ 483
資産合計	65,495	72,303	+ 6,807
流動比率	161.7%	167.8%	+6.1pt
固定比率	207.2%	160.2%	▲47.0pt

(百万円)	2022/6期	2023/6期 3Q	増減
負債	51,643	57,515	+ 5,872
流動負債	22,807	29,011	+ 6,203
固定負債	28,835	28,504	▲ 330
純資産	13,852	14,787	+ 934
株主資本	13,850	14,742	+ 891
その他包括利益累計	▲ 37	4	+ 41
新株予約権	38	40	+ 1
負債純資産合計	65,495	72,303	+ 6,807
D/Eレシオ	+3.3倍	+3.5倍	+0.2倍
自己資本比率	21.1%	20.4%	▲0.7pt

■ハウス・リースバック、不動産売買事業の仕入好調につき、棚卸資産が大幅に増加

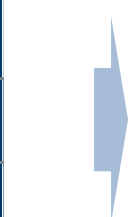
■現預金の減少及び有利子負債の増加は、上記による影響➡販売好調につき、業績へ転嫁の見通し

# 【参考】連結貸借対照表 ※前期もハウス・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

【2023年6月期第3四半期決算短信より】

【前期遡及修正値】

	2022/6期	2023/6期 3Q
<b>流動資産</b>	36,875	48,674
現金及び預金	14,319	5,567
棚卸資産	16,131	38,607
その他	6,424	4,500
<b>固定資産</b>	28,619	23,628
有形固定資産	22,838	17,288
無形固定資産	1,372	1,447
投資その他の資産	4,408	4,892
<b>資産合計</b>	65,495	72,303
流動比率	161.7%	167.8%
固定比率	207.2%	160.2%



ハウス・リースバック物件を  
販売用不動産に変更

(百万円)	2022/6期	2023/6期 3Q	増減
<b>流動資産</b>	45,817	48,674	+ 2,857
現金及び預金	14,319	5,567	▲ 8,752
棚卸資産	25,073	38,607	+ 13,534
その他	6,424	4,500	▲ 1,924
<b>固定資産</b>	19,678	23,628	+ 3,950
有形固定資産	13,923	17,288	+ 3,364
無形固定資産	1,346	1,447	+ 101
投資その他の資産	4,408	4,892	+ 483
<b>資産合計</b>	65,495	72,303	+ 6,807
流動比率	200.9%	167.8%	▲ 33.1pt
固定比率	142.5%	160.2%	+17.8pt

# 販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

	2022/6期 3Q		2023/6期 3Q		増減率
	売上	対比	売上	対比	
販売費及び 一般管理費	8,007	27.5%	8,979	25.0%	+ 12.1%
人件費	3,518	12.1%	3,580	10.0%	+ 1.8%
広告宣伝費	1,354	4.6%	1,390	3.9%	+ 2.7%
事務所維持費	310	1.1%	253	0.7%	▲ 18.5%
その他販売管理費	2,823	9.7%	3,754	10.4%	+ 33.0%
<b>(売上総利益</b>	<b>9,911</b>	<b>34.0%</b>	<b>11,422</b>	<b>31.8%</b>	

■成長強化石業の積極的なプロモーションにより、広告宣伝費は増加

■その他販管費は、ハウス・リースバック、不動産売買事業の伸長に伴う租税公課、支払手数料等が増加

## ■当社株式への投資の魅力をより一層高め、流動性向上、投資家層拡大のため、配当による株主還元に加え、内容の見直し及び拡充したうえで当期末より再開

### 【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。

※詳細は、2023年5月8日発表の「株主優待制度の再開に関するお知らせ」をご参照ください。

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

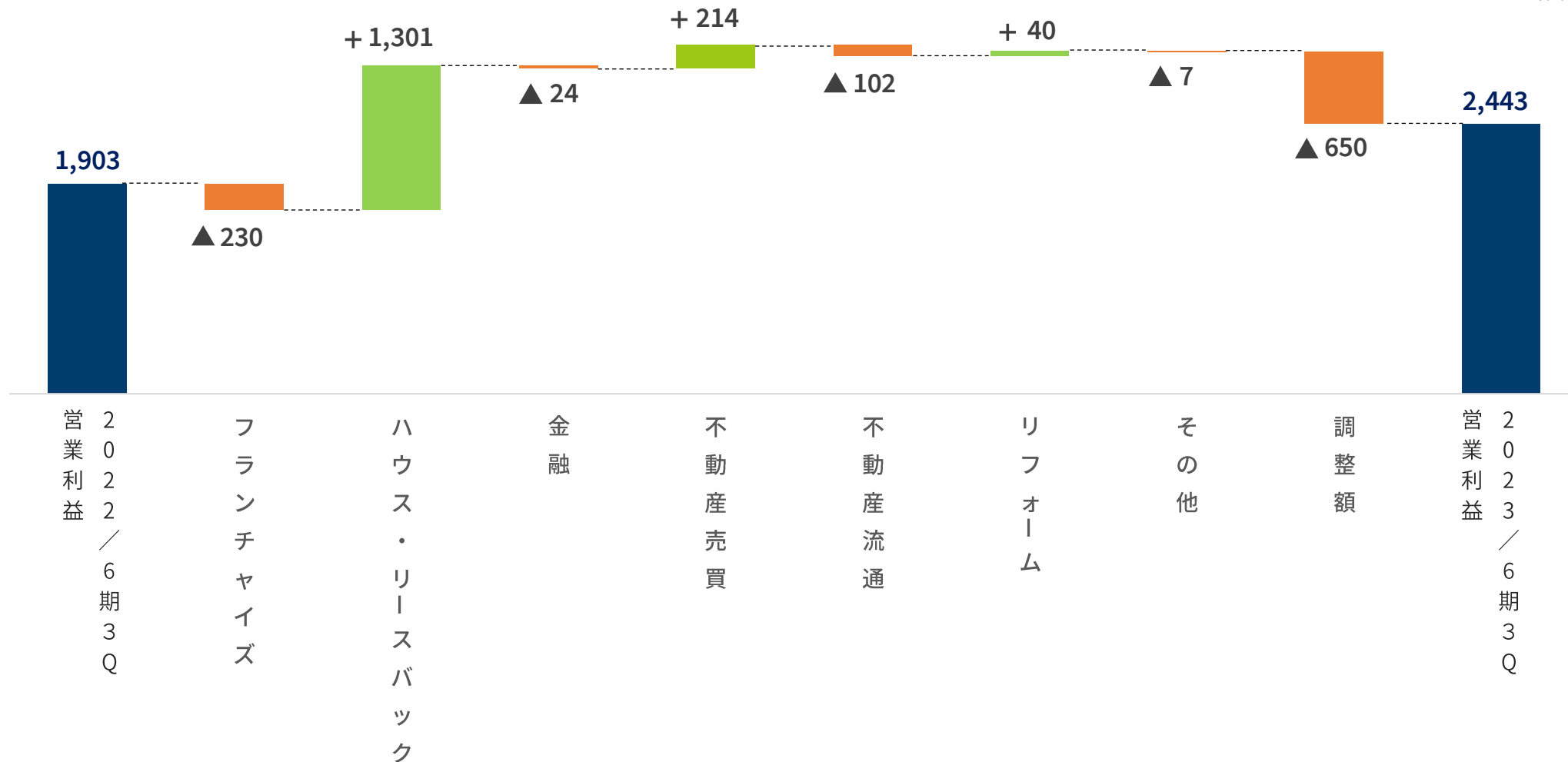


1. 2023年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2023年6月期 第3四半期 **セグメント別決算概要**
3. 2023年6月期～2025年6月期 中期経営計画
4. 会社概要

単位 (百万円)	売上高			営業利益		
	2022/6期 3Q	2023/6期 3Q	増減率	2022/6期 3Q	2023/6期 3Q	増減率
フランチャイズ事業	2,596	2,407	▲ 7.3%	1,770	1,539	▲ 13.0%
ハウス・リースバック事業	8,660	15,201	+ 75.5%	909	2,211	+ 143.1%
金融事業	608	412	▲ 32.3%	127	102	▲ 19.5%
不動産売買事業	14,155	15,238	+ 7.6%	1,323	1,538	+ 16.2%
不動産流通事業	1,771	1,378	▲ 22.2%	522	420	▲ 19.6%
リフォーム事業	1,890	1,857	▲ 1.8%	112	153	+ 35.9%
その他	3	2	▲ 14.2%	▲ 18	▲ 26	—
調整額	▲ 525	▲ 558	—	▲ 2,844	▲ 3,494	—
合計	29,161	35,939	+ 23.2%	1,903	2,443	+ 28.4%

■引き続きハウス・リースバック事業、不動産売買事業が業績を牽引  
 ■不動産流通事業は、成長強化事業への人員シフトにより縮小

(百万円)

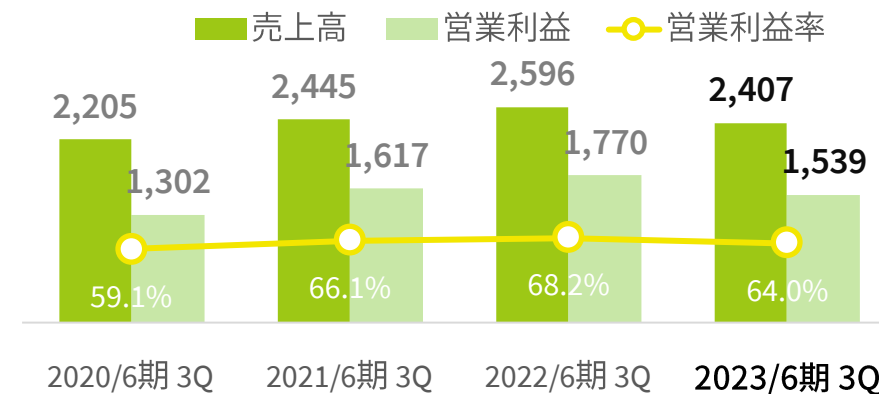




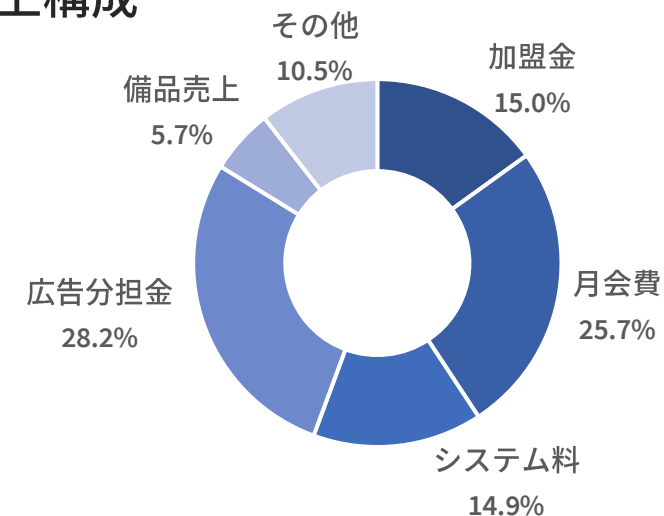
## セグメント業績

	2022/6期 3Q	2023/6期 3Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	2,596	2,407	▲ 7.3%	3,700	65.1%
営業利益 (百万円)	1,770	1,539	▲ 13.0%	2,538	60.7%
営業利益率 (%)	68.2%	64.0%	—	68.6%	—
累計加盟店舗数	691	689	—	755	—
累計開店店舗数	621	620	—	642	—

## 売上高・営業利益推移

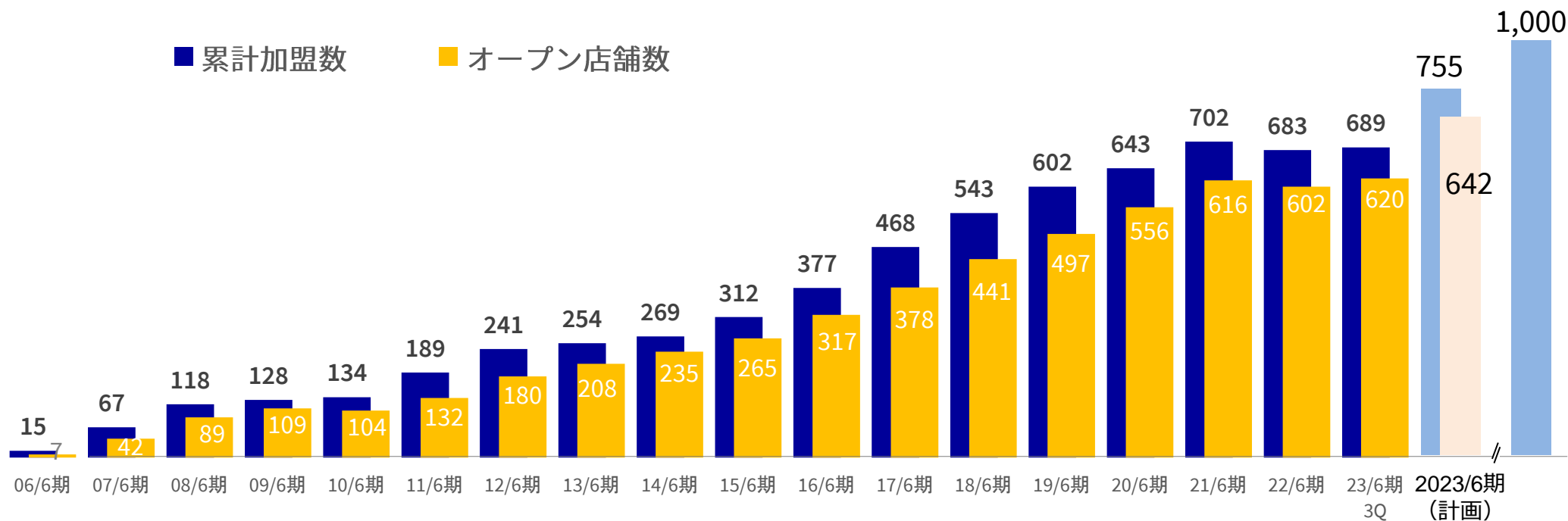


## 売上構成



■ 注力する都市部の加盟開発をはじめ、新規加盟は順調に推移 ■ 累計加盟店舗数は、足元は純増ペース  
■ 広告宣伝投資強化により、さらなる新規加盟獲得の加速を図る

2023年3月末日現在 **689店舗** ※内準備中69店舗  
(レントドゥ含む)



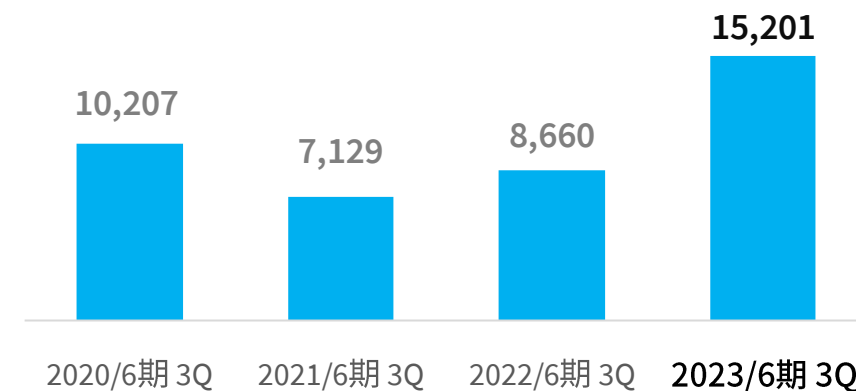
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	564	79	3	11	657
直営店	8	18	2	4	32
合計	572	97	5	15	689

## ■ セグメント業績

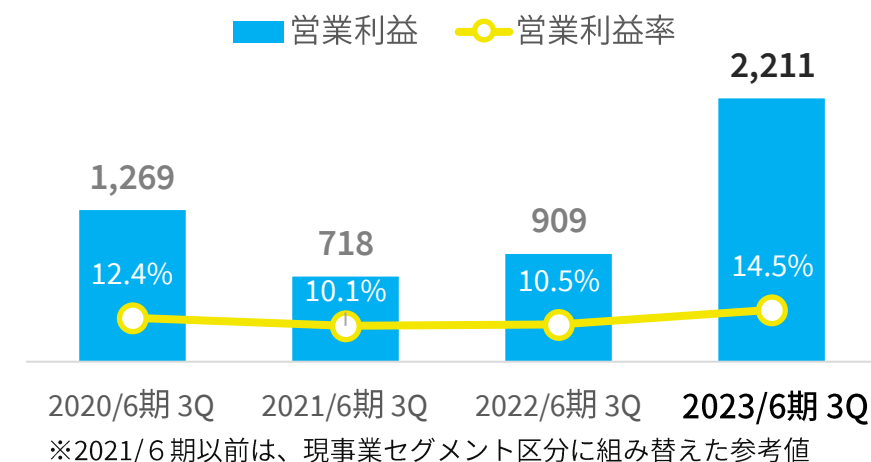
	2022/6期 3Q	2023/6期 3Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	8,660	15,201	+ 75.5%	19,161	79.3%
営業利益 (百万円)	909	2,211	+ 143.1%	2,387	92.7%
営業利益率 (%)	10.5%	14.5%	—	12.5%	—
契約件数	787	922	+ 17.2%	1,140	80.9%
物件取得数	757	853	+ 12.7%	1,112	76.7%
累計保有件数 ※	685	745	—	800	—
保有物件総額 ※ (百万円)	9,708	10,865	—	10,600	—

※退去分除く簿価ベース

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移



■ 仕入契約件数は前年同期比+ 17.2%、月間ペースは102.4件に増加

■ 好調な仕入により流動化のペースも上昇、利益は第3四半期累計時点で90%を上回る進捗

# ハウス・リースバック事業（匿名組合投資利益考慮）

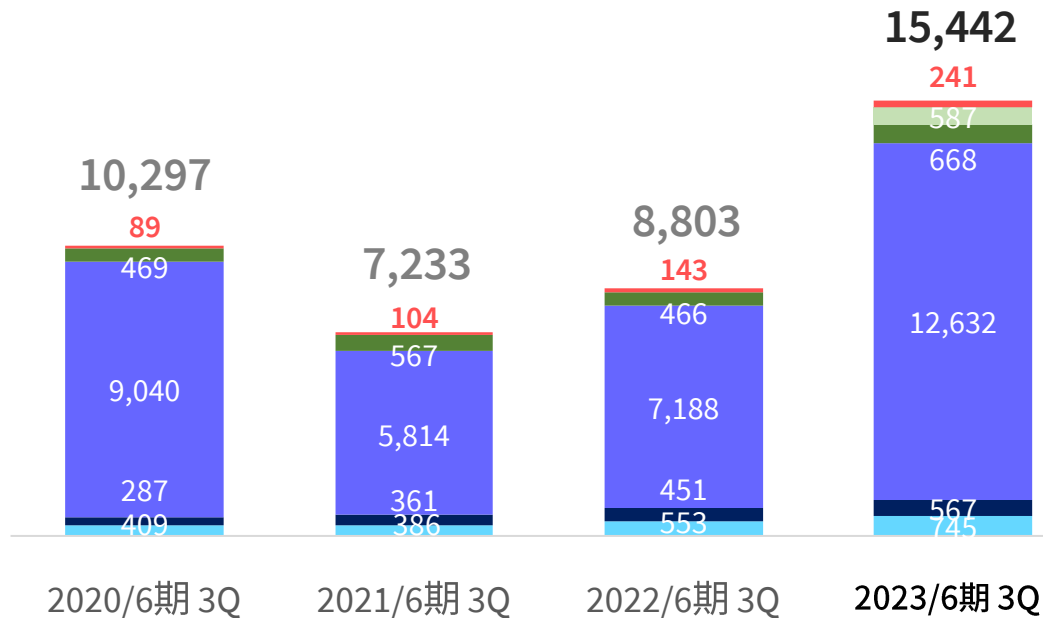
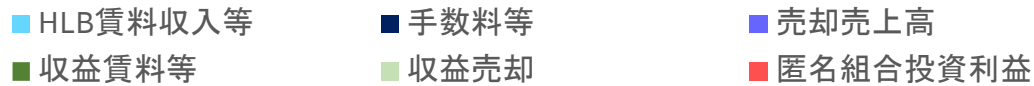
■HLBファンドからの利益分配（匿名組合投資利益：営業外収益）をセグメント業績に含むと仮定

## 売上高推移

百万円

前年同期比

**+ 75.4 %**

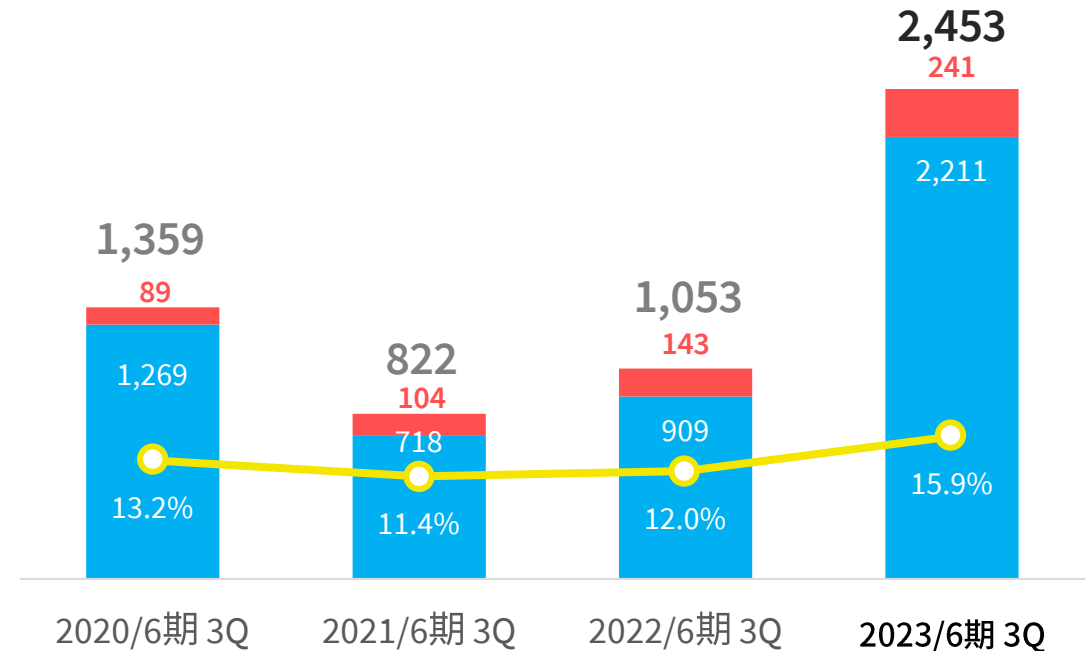
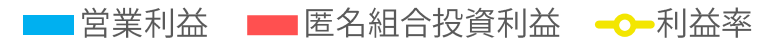


## 営業利益推移

百万円

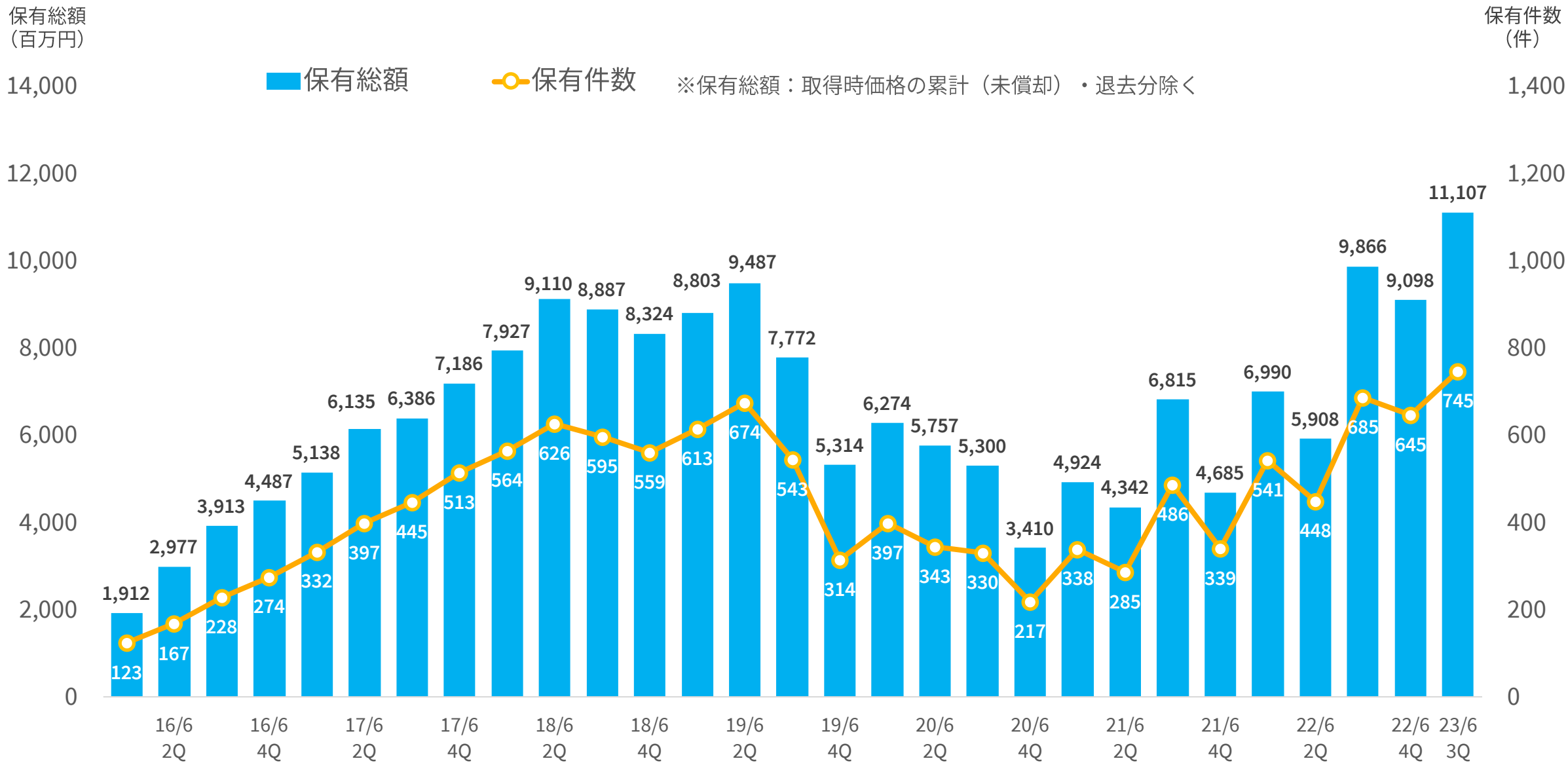
前年同期比

**+ 132.9 %**



※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

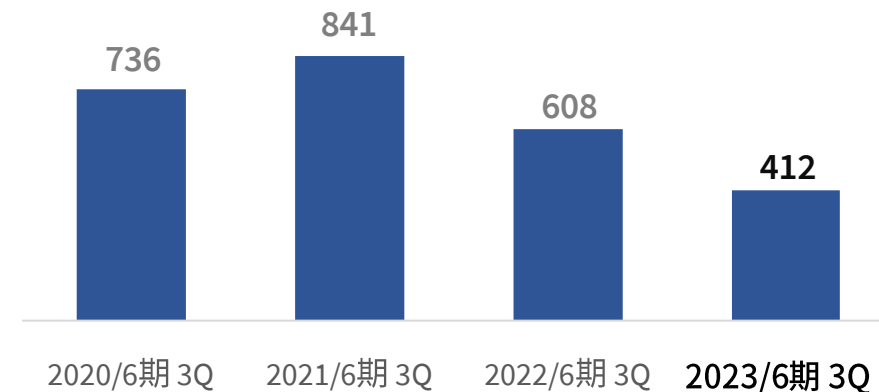
# ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数



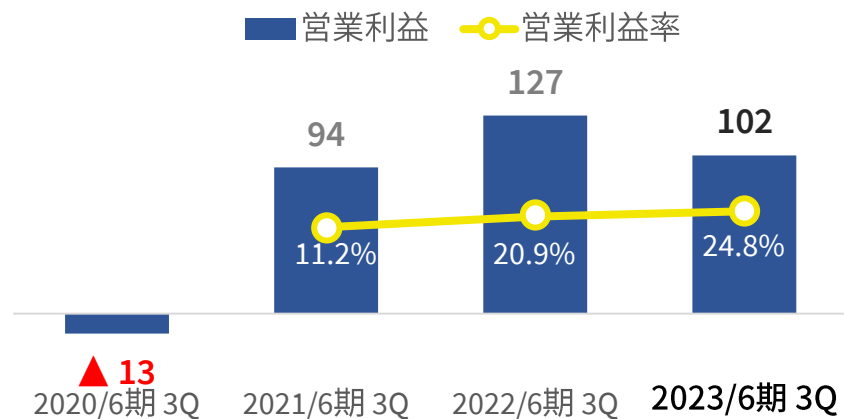
## セグメント業績

	2022/6期 3Q	2023/6期 3Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	608	412	▲ 32.3%	785	52.5%
営業利益 (百万円)	127	102	▲ 19.5%	185	55.3%
営業利益率 (%)	20.9%	24.8%	—	23.6%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	235	282	+ 20.0%	840	33.6%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	7,975	11,960	—	17,700	—
不動産担保融資 実行件数	91	72	▲ 20.9%	120	60.0%
不動産担保融資 残高 (百万円)	5,220	2,878	—	5,000	—

## 売上高推移



## 営業利益推移

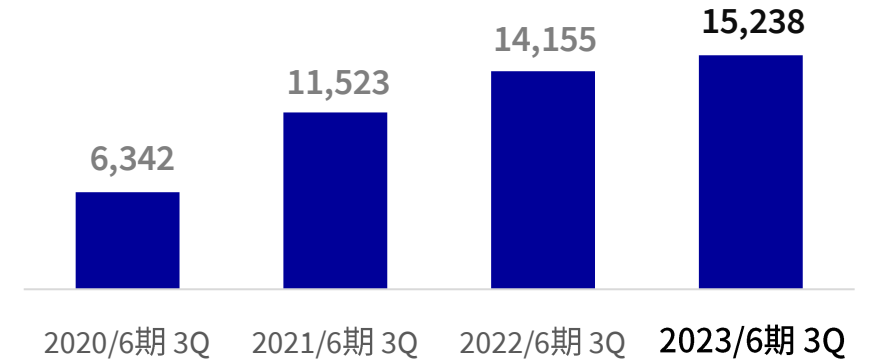


- リバースモーゲージ累計保証件数は1,000件を突破 提携金融機関、保証残高は右肩上がり増加
- グループとして資金を不動産仕入に投下 不動産担保融資は当初計画以上に縮小し、業績は前年同期比減

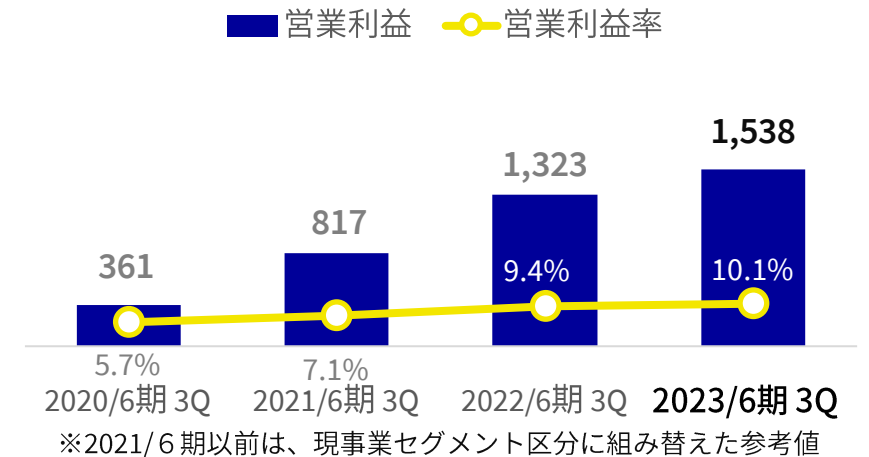
## ■ セグメント業績

	2022/6期 3Q	2023/6期 3Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	14,155	15,238	+ 7.6%	18,890	80.7%
営業利益 (百万円)	1,323	1,538	+ 16.2%	1,600	96.1%
営業利益率 (%)	9.4%	10.1%	—	8.5%	—
取引件数	415	445	+ 7.2%	1,000	44.5%

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移



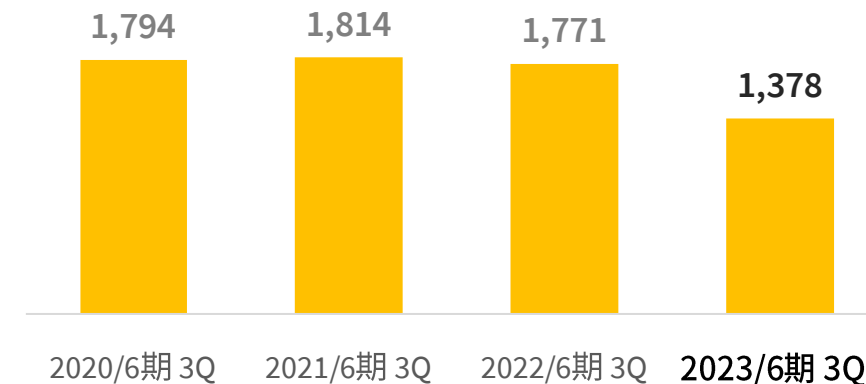
■住宅購入の繁忙期により、業績は好調に推移 通期利益計画に対して進捗率96.1%

■不動産流通事業との連携等により、仕入も引続き順調 来期に向け、在庫も十分に確保済み

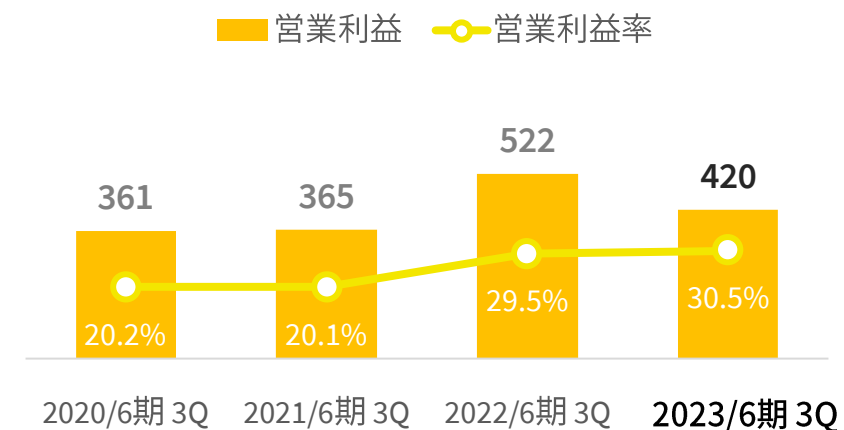
## ■ セグメント業績

	2022/6期 3Q	2023/6期 3Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高（百万円）	1,771	1,378	▲ 22.2%	2,021	68.2%
営業利益（百万円）	522	420	▲ 19.6%	623	67.4%
営業利益率（%）	29.5%	30.5%	—	30.8%	—
仲介件数	2,195	1,573	▲ 28.3%	2,333	67.4%
仲介手数料率	4.86%	4.70%	—	4.90%	—

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移



※2021/6期以前は、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

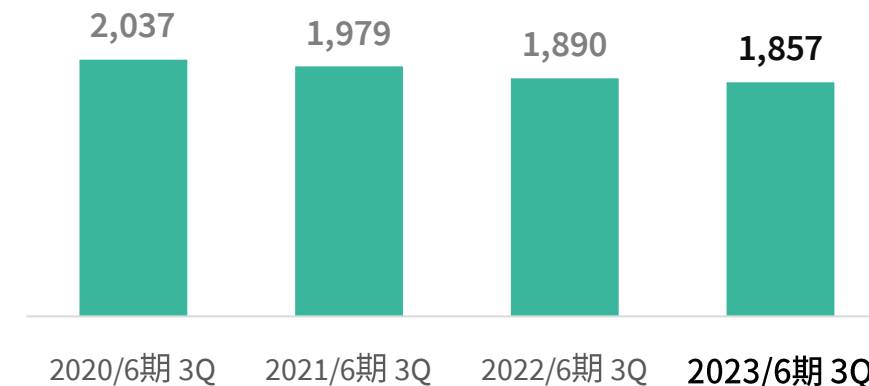
- 店舗統合により業績は前年同期を下回るも、利益率は向上
- 各事業との連携を強化し、グループシナジーによる利益貢献を図る



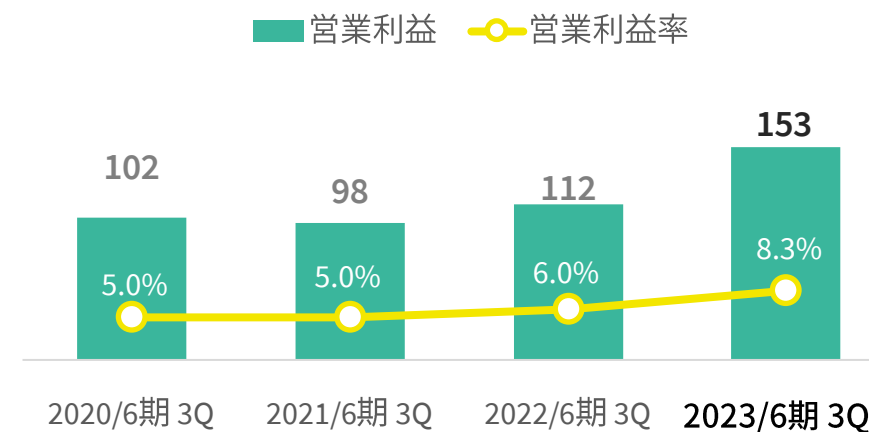
## ■ セグメント業績

	2022/6期 3Q	2023/6期 3Q	増減率	2023/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,890	1,857	▲ 1.8%	2,635	70.5%
営業利益 (百万円)	112	153	+ 35.9%	230	66.7%
営業利益率 (%)	6.0%	8.3%	—	8.7%	—
契約件数	1,398	1,232	▲ 11.9%	1,727	71.3%
完工件数	1,304	1,286	▲ 1.4%	1,782	72.2%

## ■ 売上高推移



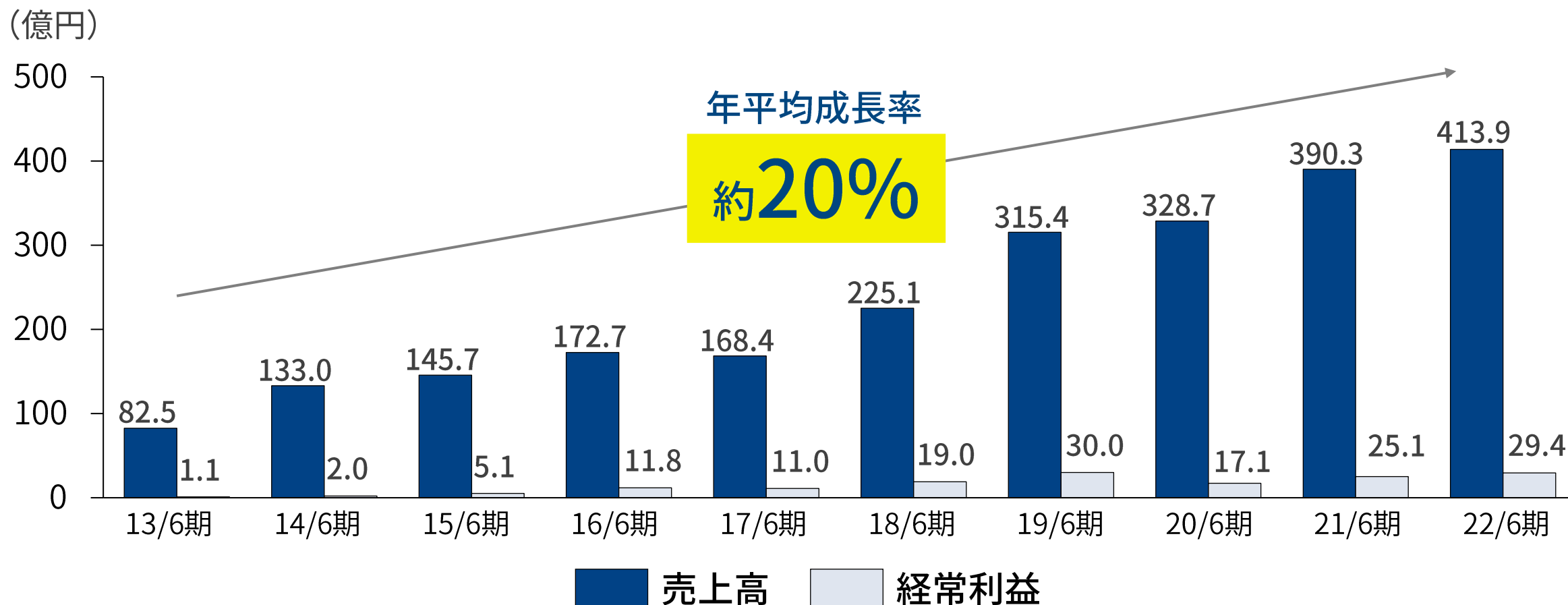
## ■ 営業利益推移



- 利益率の改善を図りつつ、一定の収益を安定して確保
- 通期計画に対しての進捗は、おおむね計画どおりに推移

1. 2023年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2023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**
4. 会社概要

## 売上高は過去10年間で、年平均20%で成長



## 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

## 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



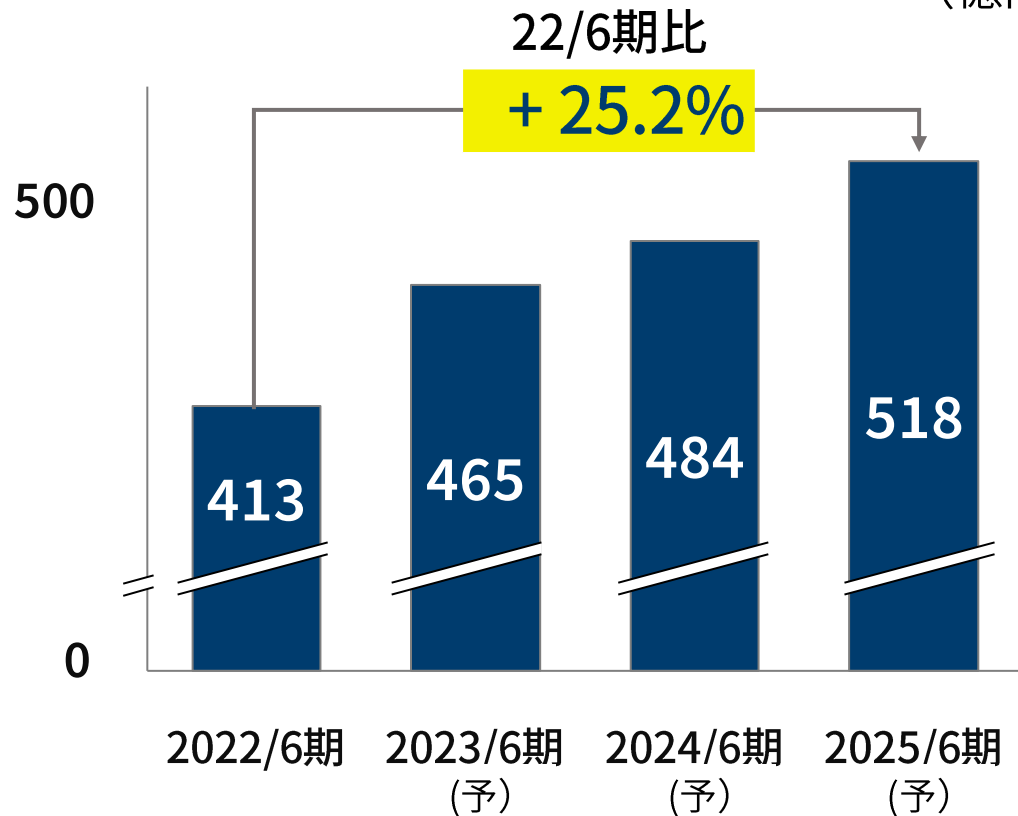
事業ポートフォリオの  
最適化



# 2025年6月期：売上高518億円、経常利益40億円

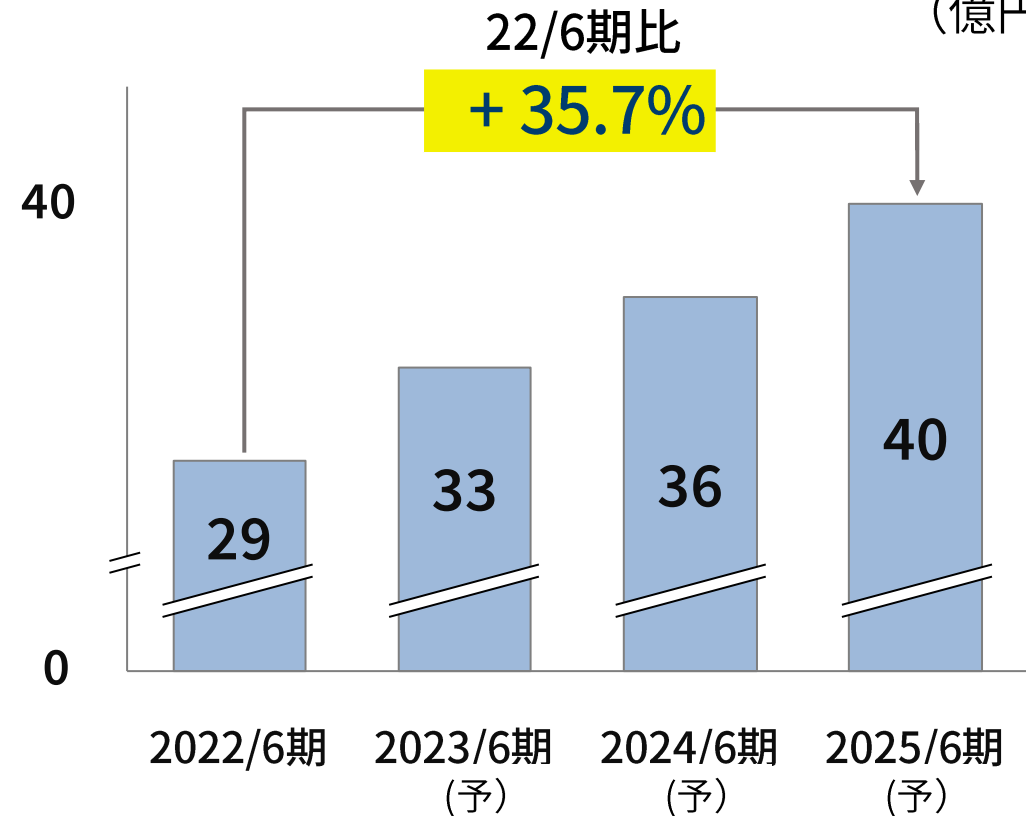
## 売上高計画

(億円)



## 経常利益計画

(億円)





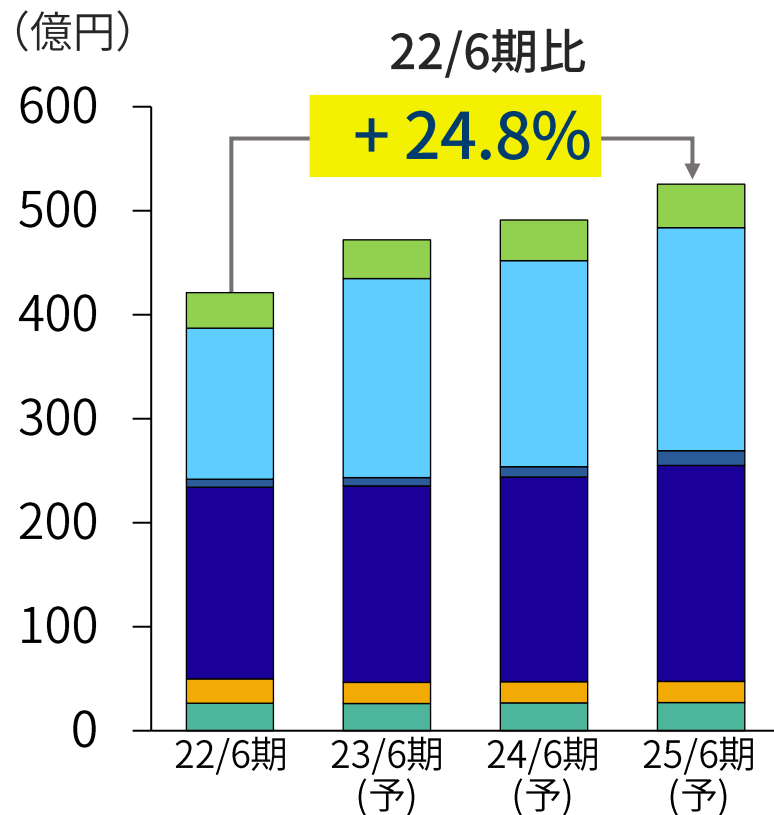
# 中期経営計画【2023年6月期～2025年6月期】

(億円)	2022/6期 実績	2023/6期 (予)	2024/6期 (予)	2025/6期 (予)
売上高	413.9	465.8	484.4	518.1
営業利益	28.7	34.5	37.5	41.7
経常利益	29.4	33.0	36.0	40.0
当期純利益	19.5	21.7	23.7	26.4
経常利益率	7.1%	7.1%	7.4%	7.7%

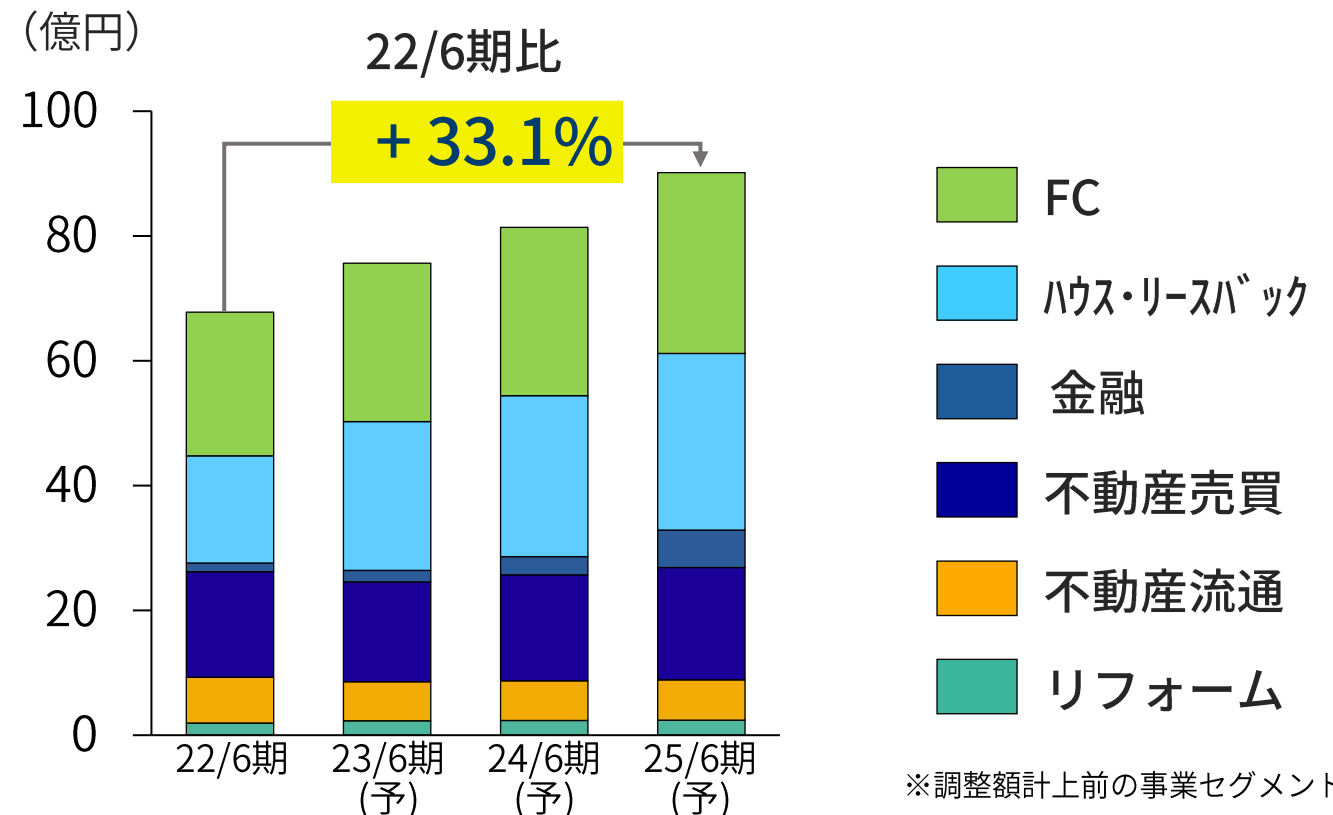
※2023年6月期は2022年8月15日発表予想

# 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



※調整額計上前の事業セグメント毎の合計額

## 事業セグメント毎の数値計画は以下の通り

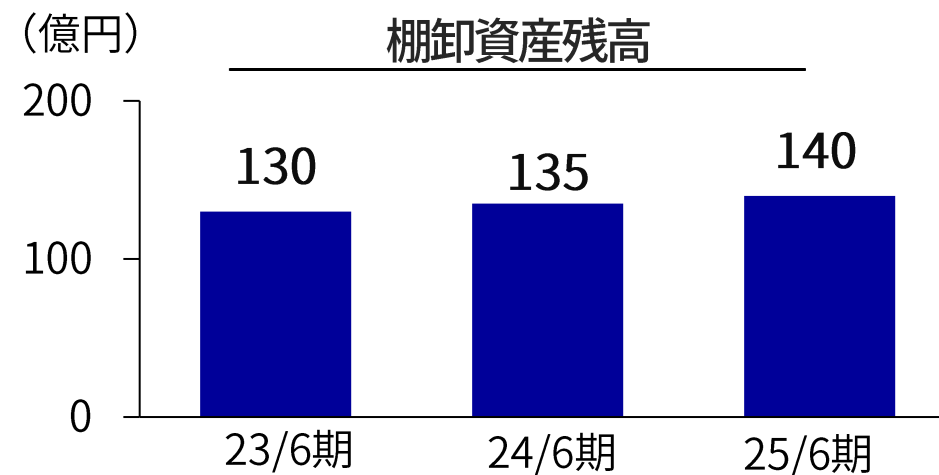
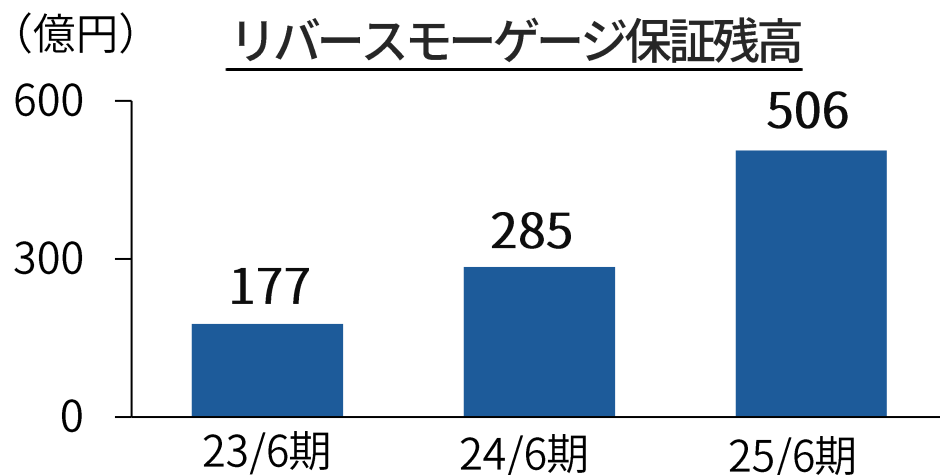
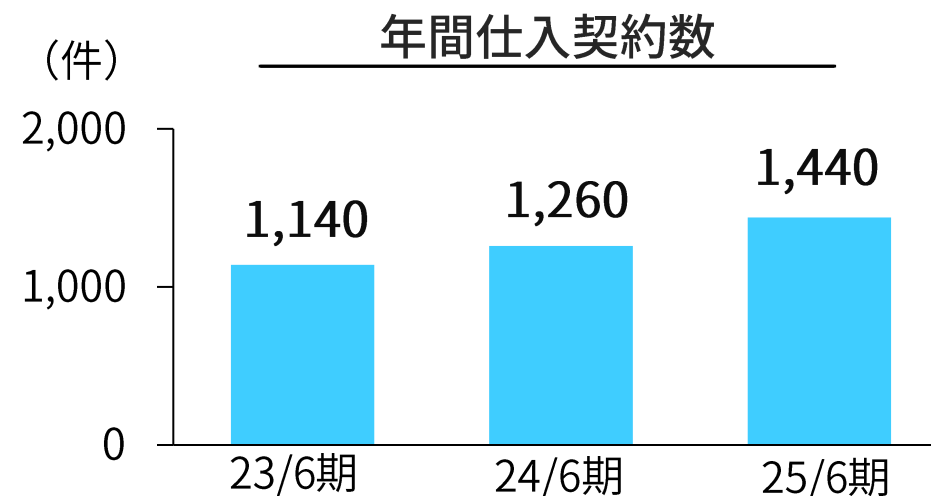
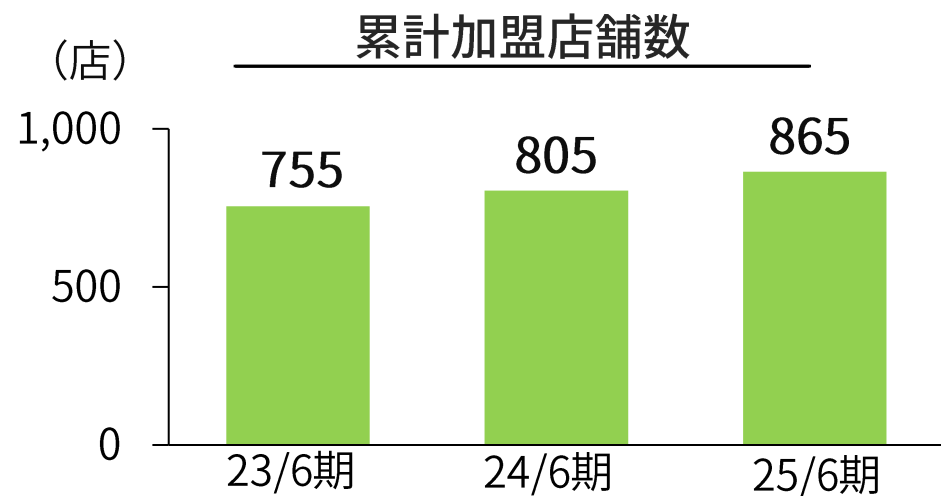
※2023年6月期は2022年8月15日発表予想

(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	33.8	37.0	39.1	41.8	23.0	25.3	27.0	29.0
ハウス・リースバック	145.3	191.6	198.1	214.2	17.1	23.8	25.8	28.3
金融	7.6	7.8	9.7	14.1	1.3	1.8	2.9	6.0
不動産売買	184.4	188.9	196.9	207.6	16.9	16.0	17.0	18.0
不動産流通	23.2	20.2	20.3	20.4	7.3	6.2	6.3	6.4
リフォーム	26.5	26.3	26.9	27.0	1.9	2.3	2.3	2.3

中期経営計画 →

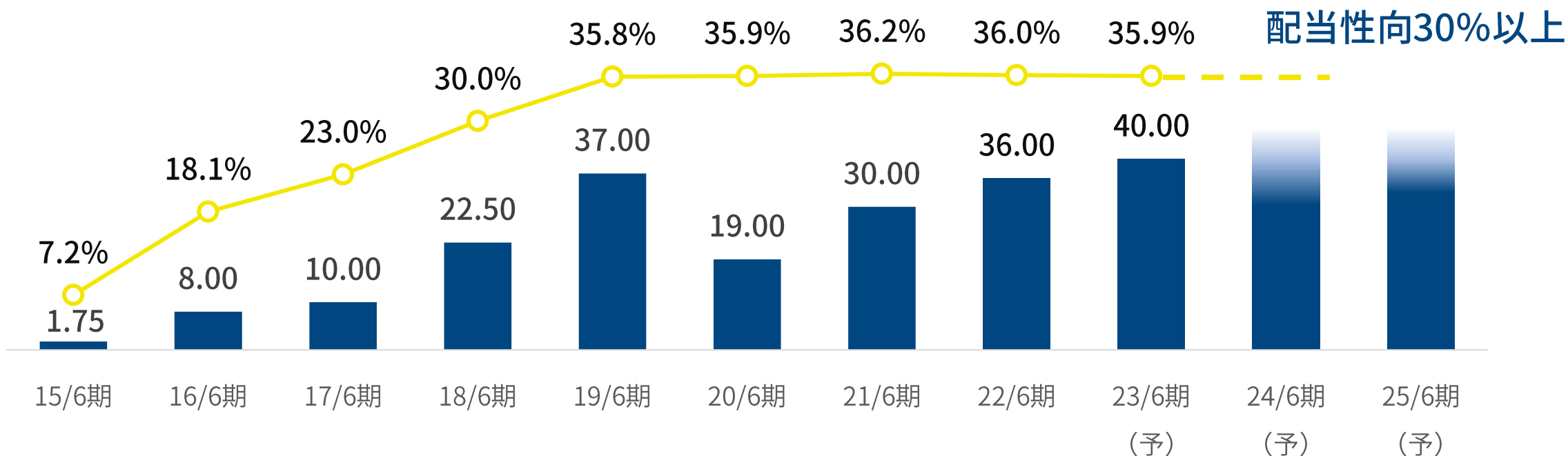
中期経営計画 →

## 成長強化事業における主要指標



# 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

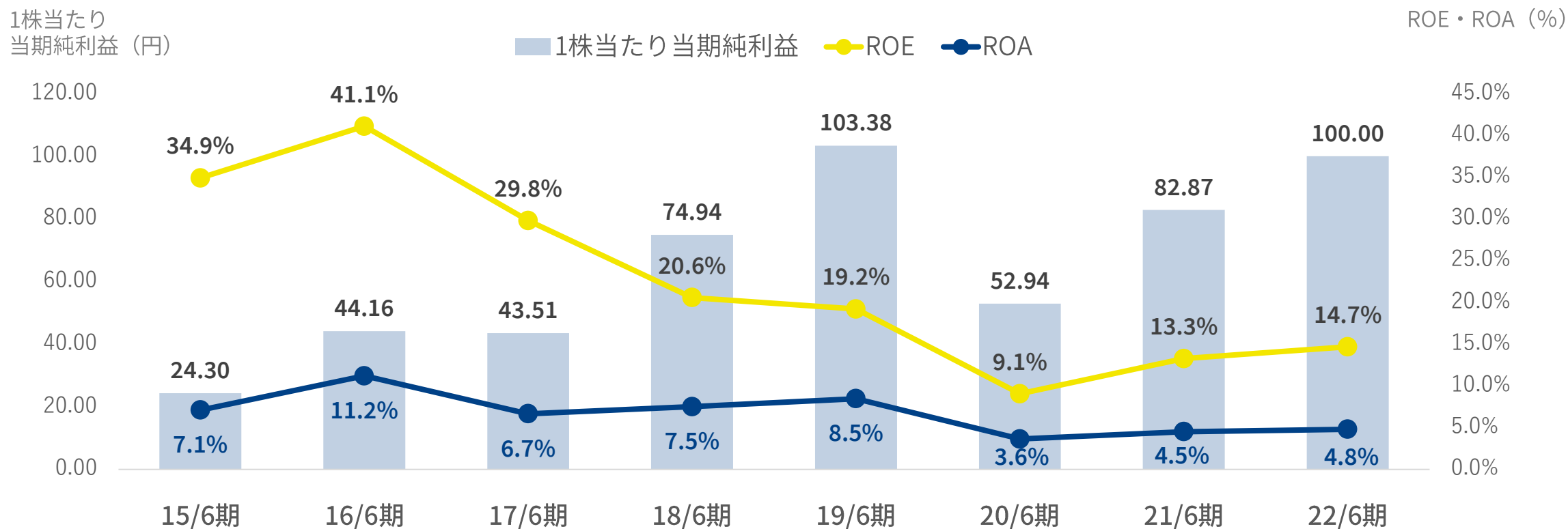
■ 1株当たり配当額    ○ 配当性向



※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



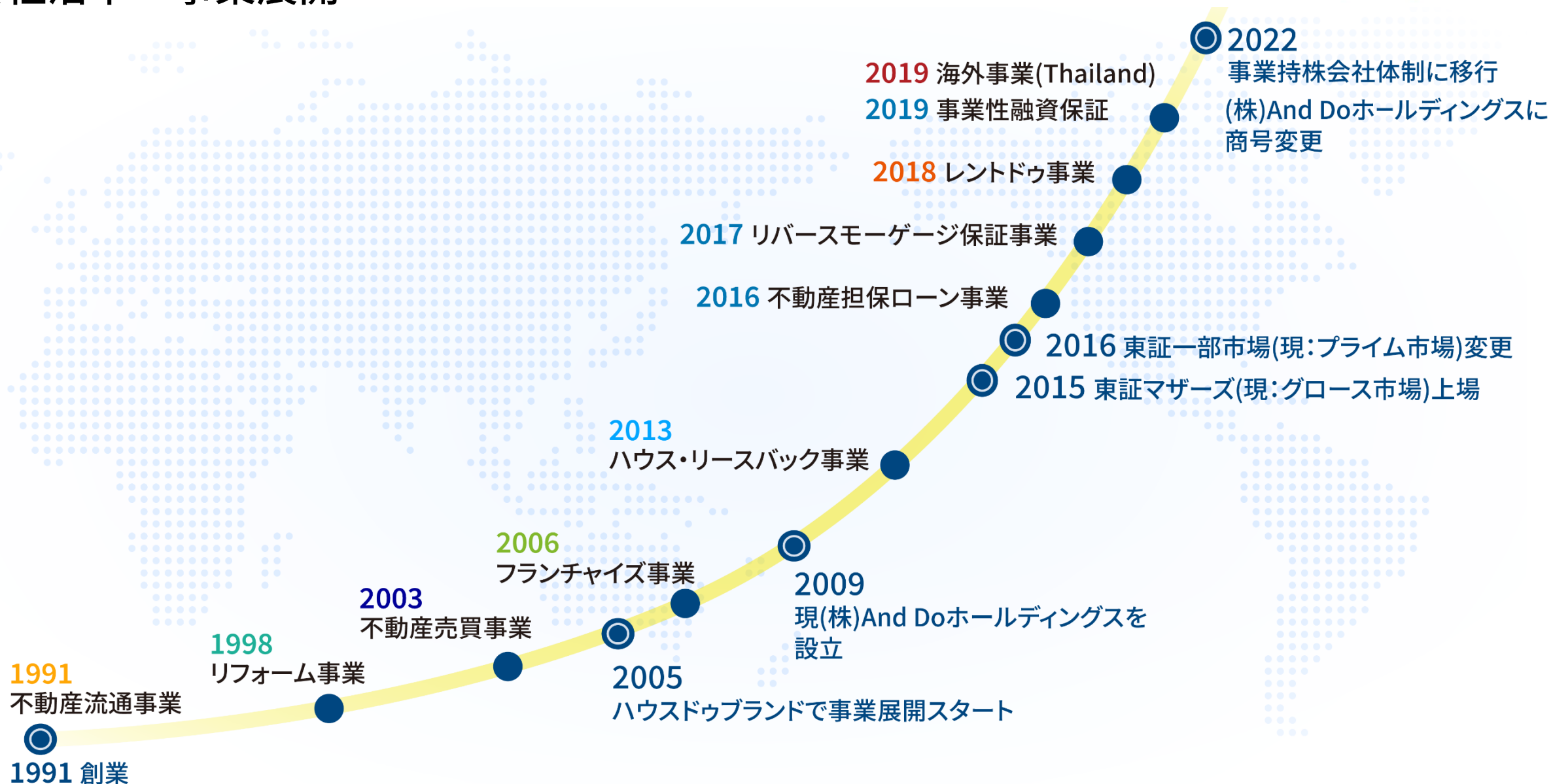
- ・公募増資
- ・HLBファンドへの譲渡開始

※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. 2023年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2023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
- 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	33億7,645万円 (2022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	413.9億円 (2022年6月期 グループ連結)
■ 従業員数	825名 (2022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

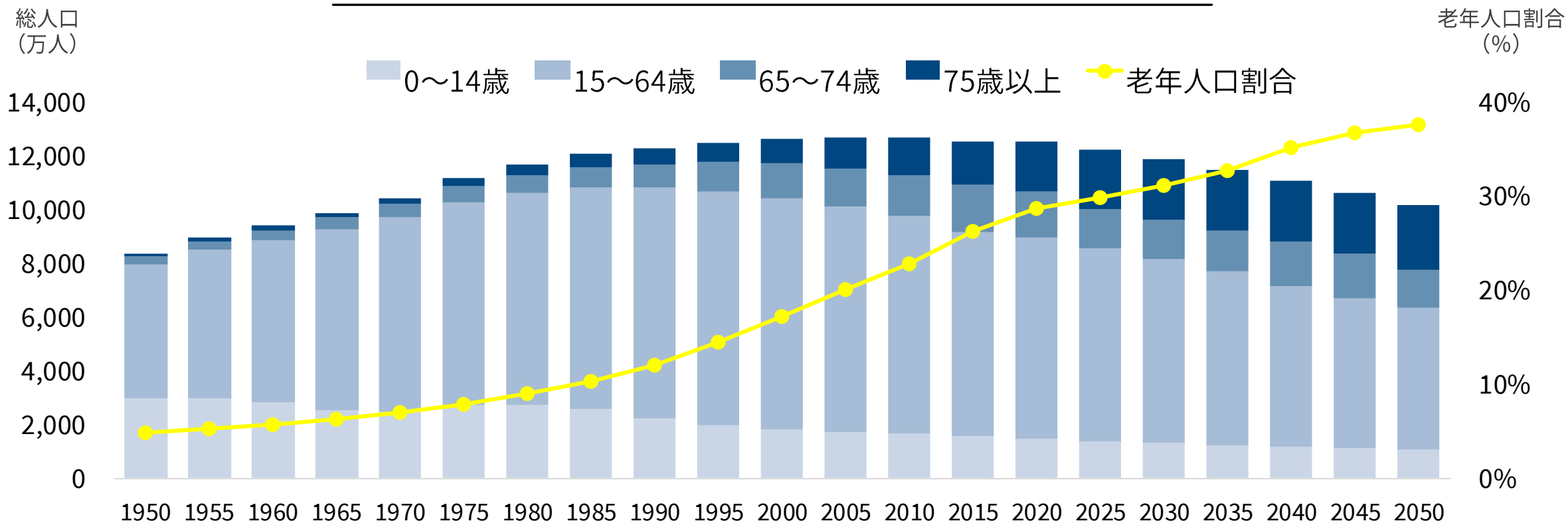
三位一体構築

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

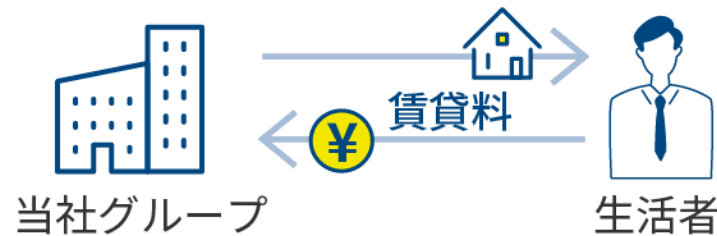
## ハウス・リースバックでは賃貸料を支払うことで、 売却した不動産に住み続けることが可能

¥ And Doにとっての  
収益獲得機会

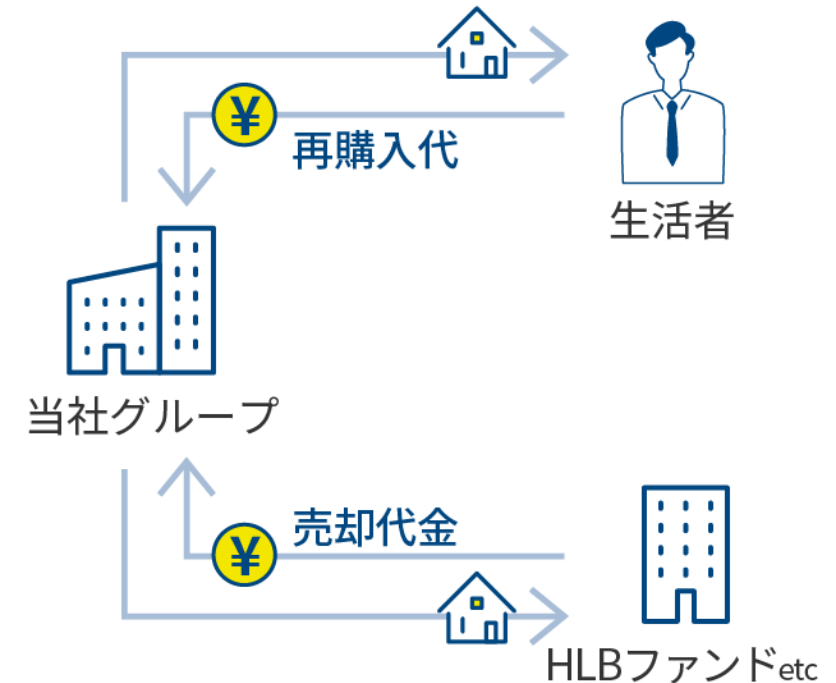
### 不動産買取



### リース契約期間



### 不動産売却

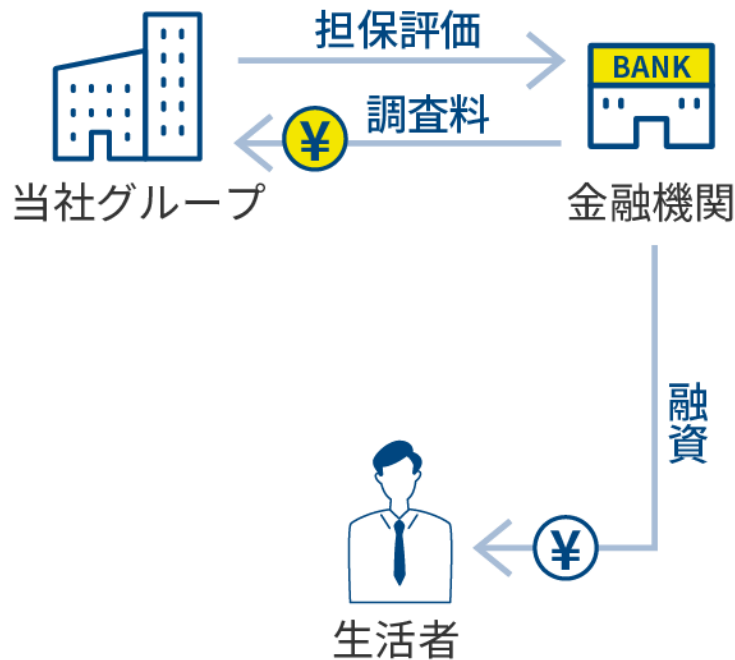


# And Doが提供するソリューション

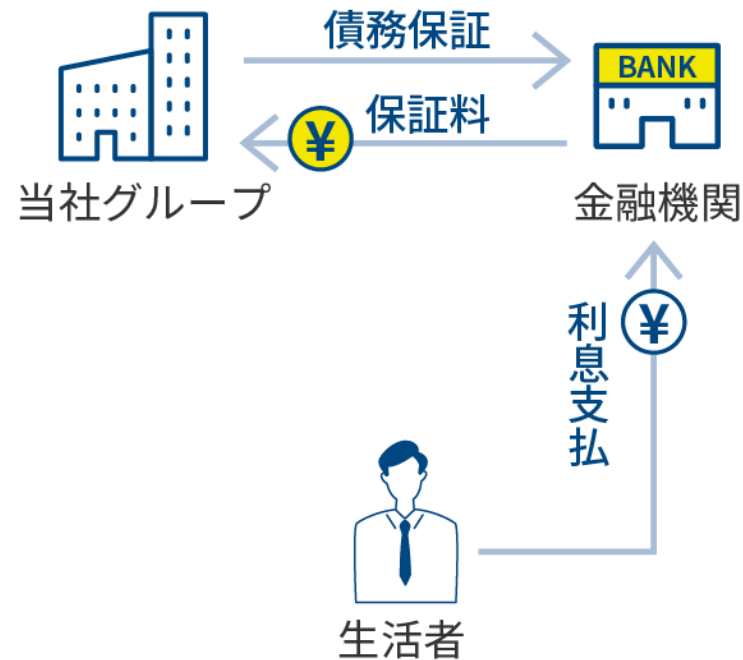
## リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての  
収益獲得機会

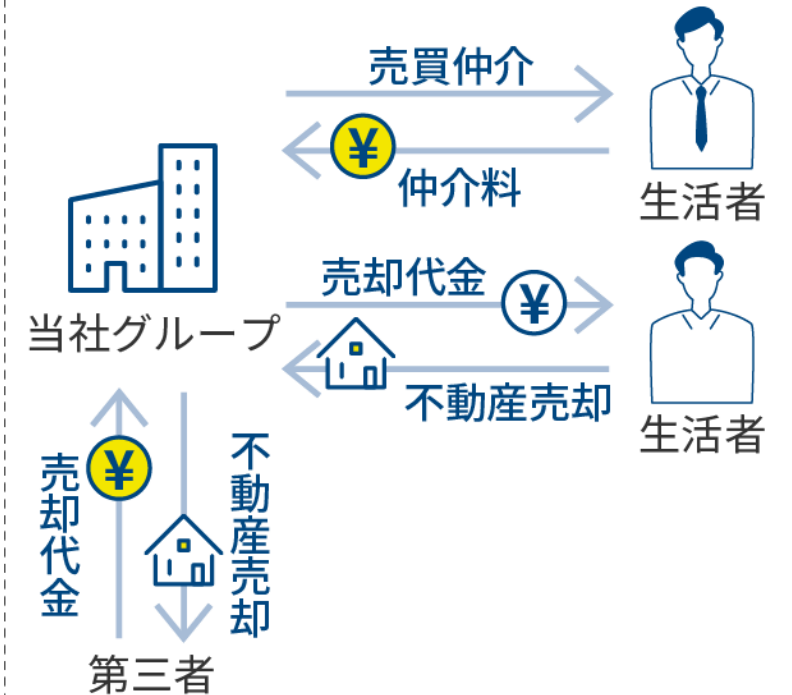
### 契約締結



### 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

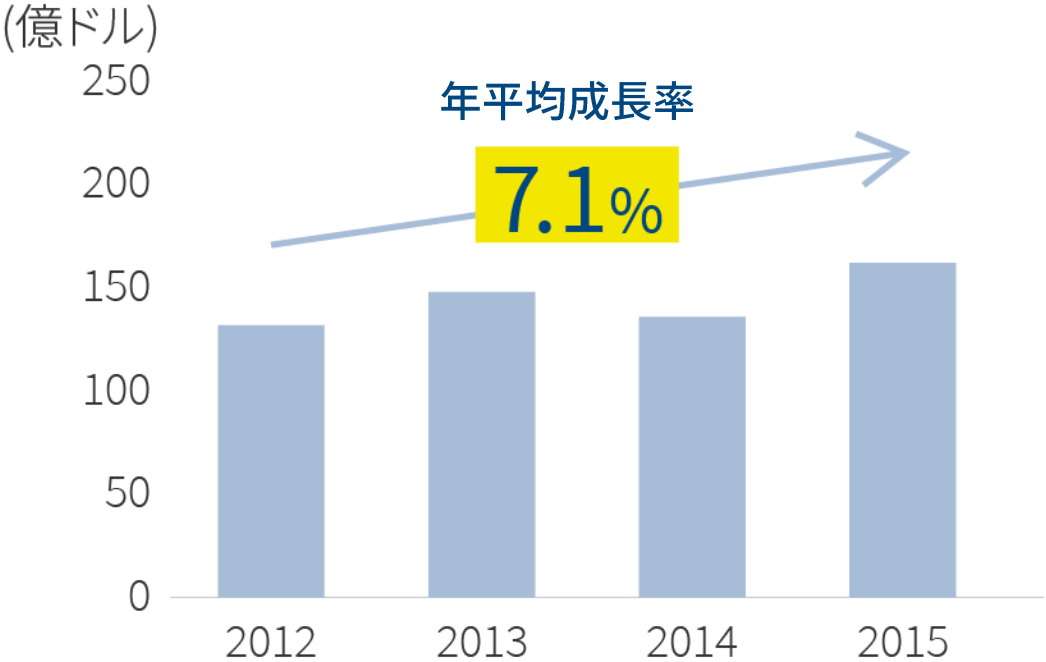


その他不動産所有者  
(例:相続等で取得)

# 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

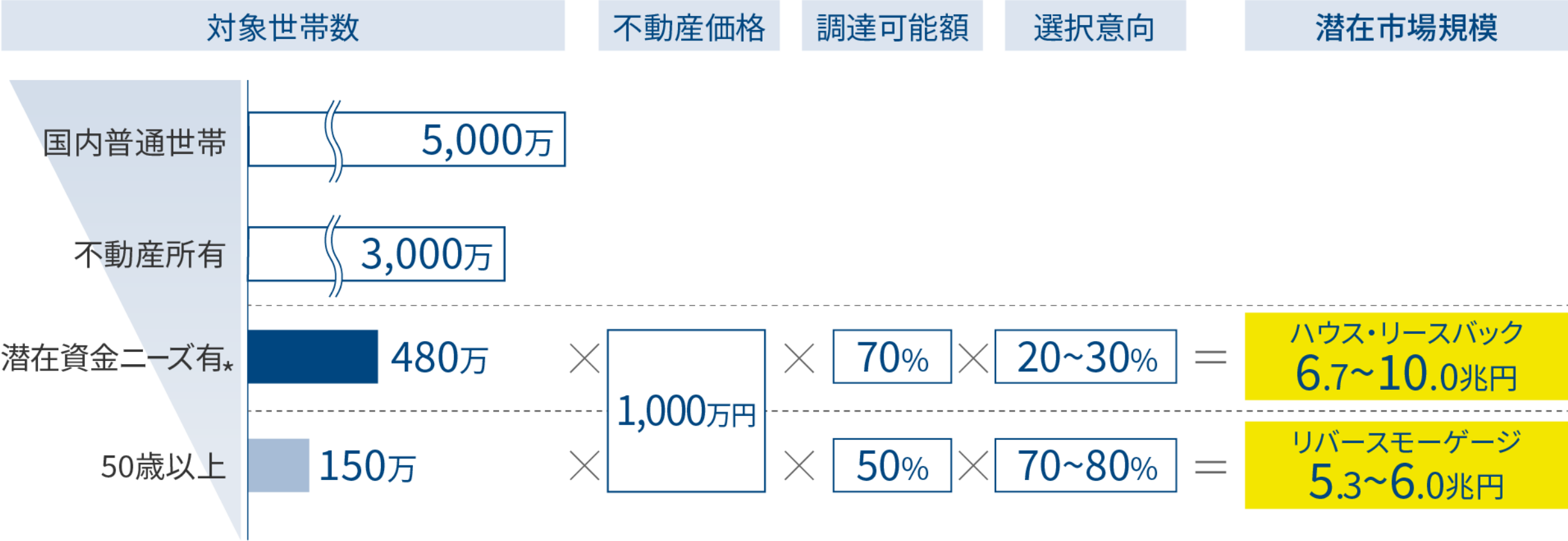
国内65歳以上の相対的貧困率は2022年には、2013年のアメリカの水準に到達する見込み

### 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

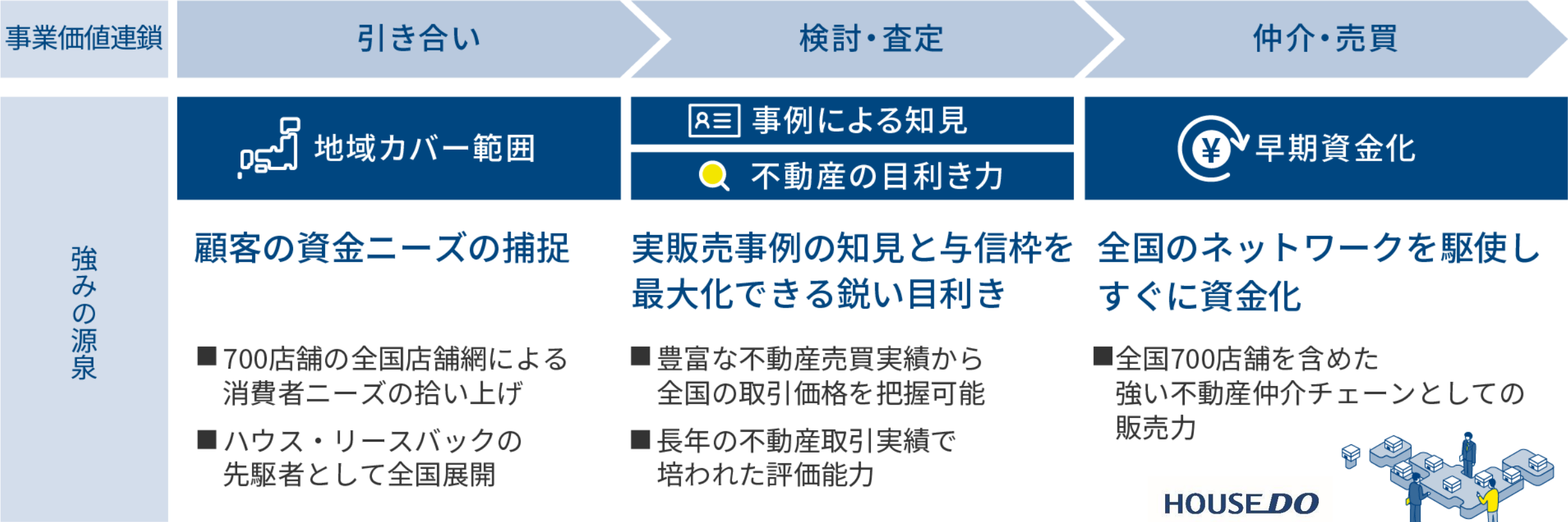
\*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

## 事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

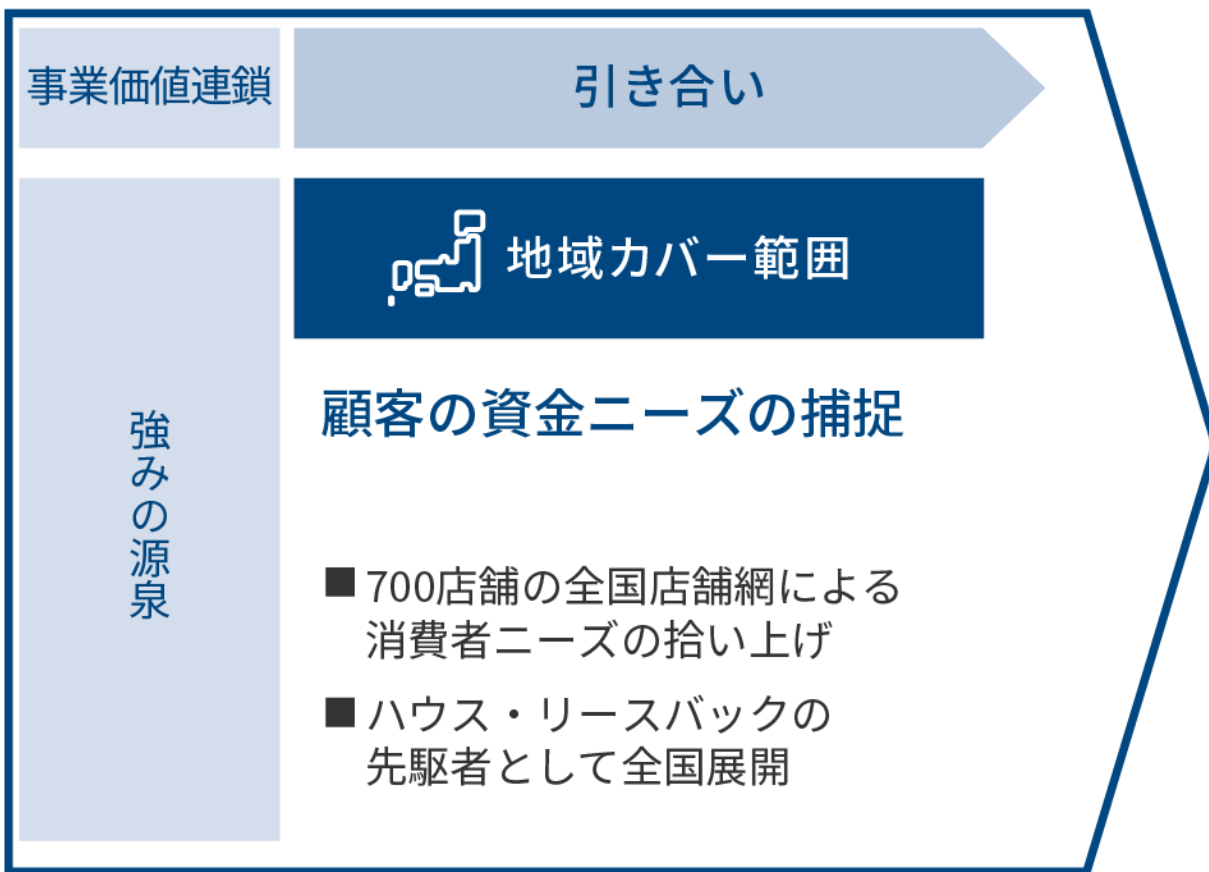
		当社	米国発大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

# And Doの強みと競争優位性

## 「事業の価値連鎖」の視点から見たAnd Doの強みの源泉



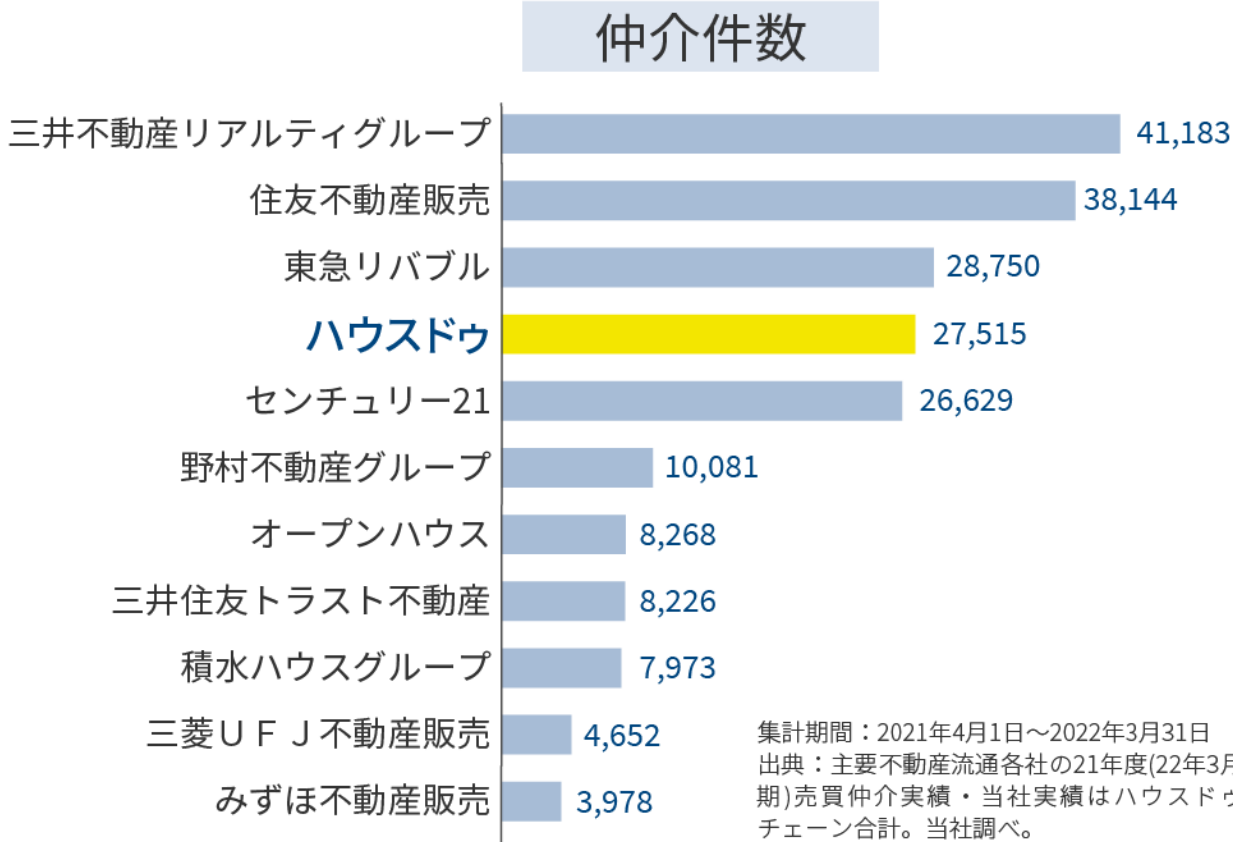
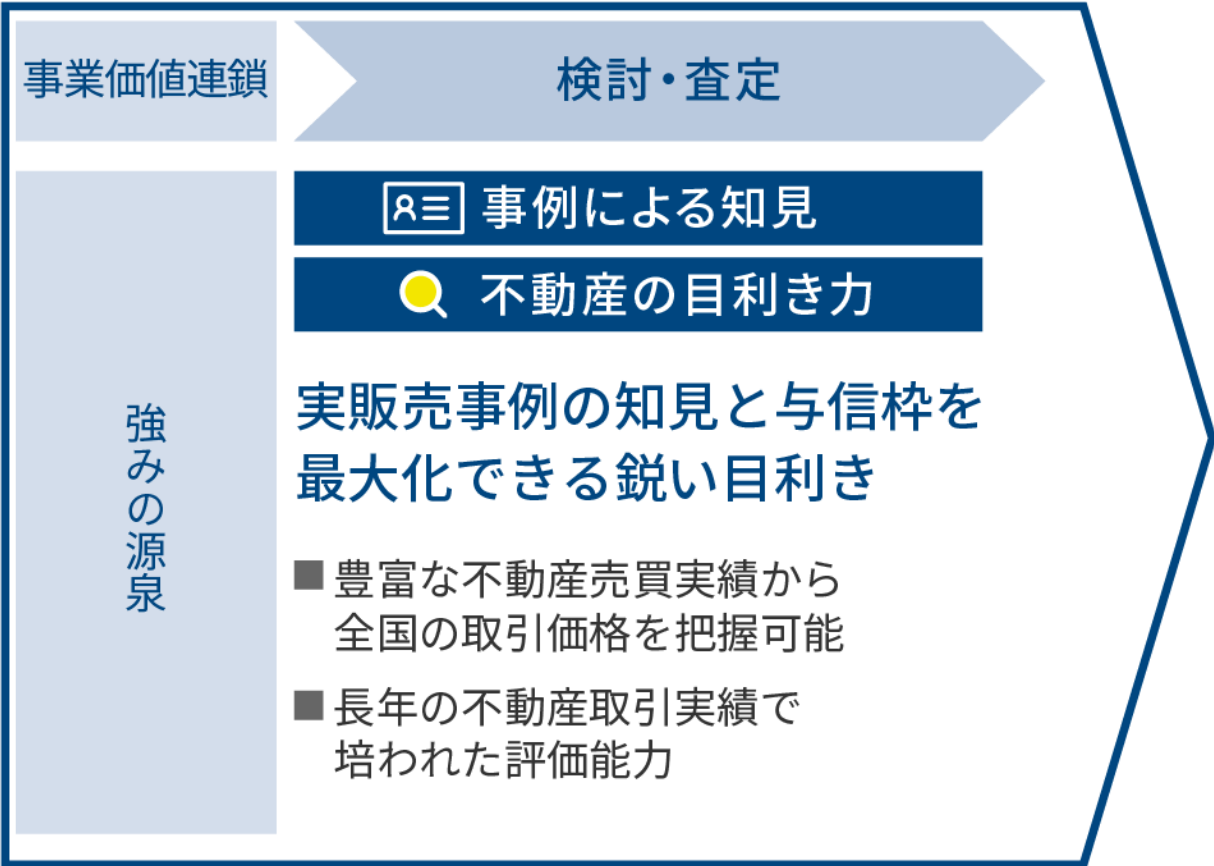
## 圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



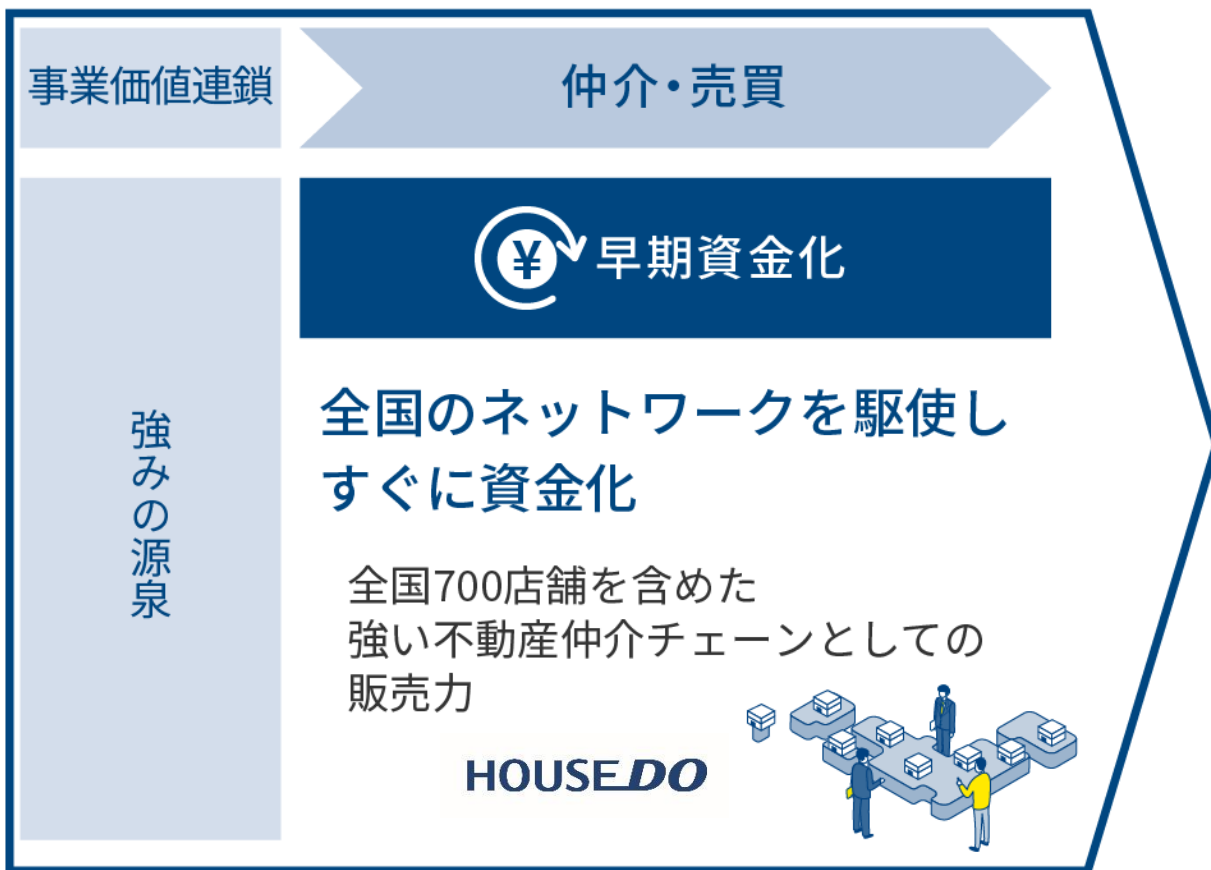
	当社	米国発大手FC	大手不動産	地場不動産
都市部	○	○	◎	×
中間地域	○	○	×	◎
地方	○	×	×	△

# And Doの強みと競争優位性

## 取引実績で培われた査定力を活かし、不動産の与信枠を最大化



## 強い不動産販売網を活かし、短期間で資金化が可能



### Case1 買い手がつかない物件をスピード売却

半年以上買い手なし物件

希望額にて10日で買付



### Case2 店舗間連携で遠方物件も売却可能に

物件が遠くて売却できない

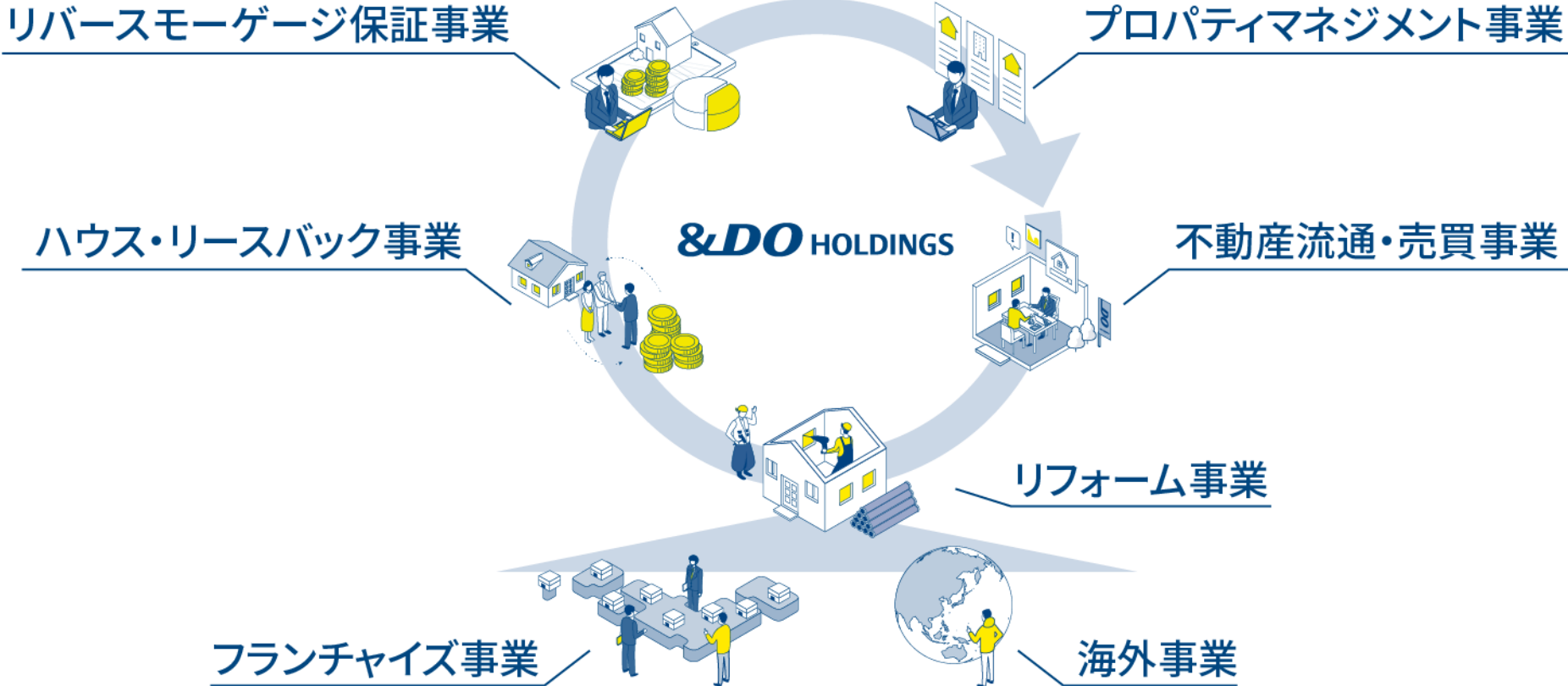
店舗間連携で売却





# And Doの強みと競争優位性

## 盤石な事業ポートフォリオによるビジネスの 堅牢性、リスク対応力がAnd Doの強み



## And DoはESG を配慮しながら活動を進め、SDGsへ貢献



### フランチャイズ事業

8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
--------------	-------------------	------------------	----------------------

### ハウス・リースバック・金融

1 貧困をなくそう	8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
-----------	--------------	-------------------	------------------	----------------------

### 海外事業

8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
--------------	-------------------	------------------	----------------------

### 不動産流通事業・売買事業

8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
--------------	-------------------	------------------	----------------------

### プロパティマネジメント事業

8 働きがいも経済成長も	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう
--------------	-------------------	------------------	----------------------

### リフォーム事業

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに	8 働きがいも経済成長も	11 住み続けられるまちづくりを	12 つくる責任つかう責任	17 パートナーシップで目標を達成しよう
----------------------	--------------	------------------	---------------	----------------------

## 不動産流通の活性化を通じて、さまざまな社会課題解決に寄与

### 中古住宅市場の活性化

全国ネットワーク構築による情報のオープン化で、中古住宅市場を活性化



### 空き家の増加抑制

不動産流通の活性化、流動化による相続対策など、空き家問題の解決に貢献



### 老後資金の確保

ハウス・リースバック、リバースモーゲージ保証事業により不動産資産を活用し資金調達を可能に



### 住宅の長寿命化

リフォームによる中古住宅の再生、全面改装時のインスペクション、耐震補強による住宅寿命の長期化



# SDGs/ESGへの取り組み

## 持続可能で豊かな社会の実現を目指す 「ESG」への取り組みを積極的に推進

### 環境

大気汚染防止法



省エネルギー促進

### 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

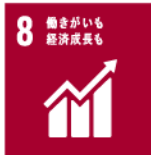
人材育成推進

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。

※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) TEL：03-5220-7230