

# Innovate the Industry

業界を変える!お客様のための業界へ。

## 2023年6月期 決算説明資料

2023年8月14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

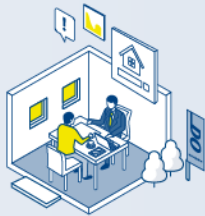
## 生活者・企業・金融機関に対して、不動産を軸に 時代のニーズに即したソリューションを提供



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 連結決算概要**
- 2. 2023年6月期 セグメント別決算概要**
- 3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画**
- 4. 会社概要**

- 1. 2023年6月期 連結決算概要**
2. 2023年6月期 セグメント別決算概要
3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

■ 2023年6月期（当期） 通期業績

■ 売上高、利益は過去最高を更新  
前期比で二ケタを超える伸長

売上高

**495.5** 億円  
(前期比 +19.7%)

営業  
利益

**31.7** 億円  
(前期比 +10.6%)

経常  
利益

**33.5** 億円  
(前期比 +13.9%)

■ トピックス

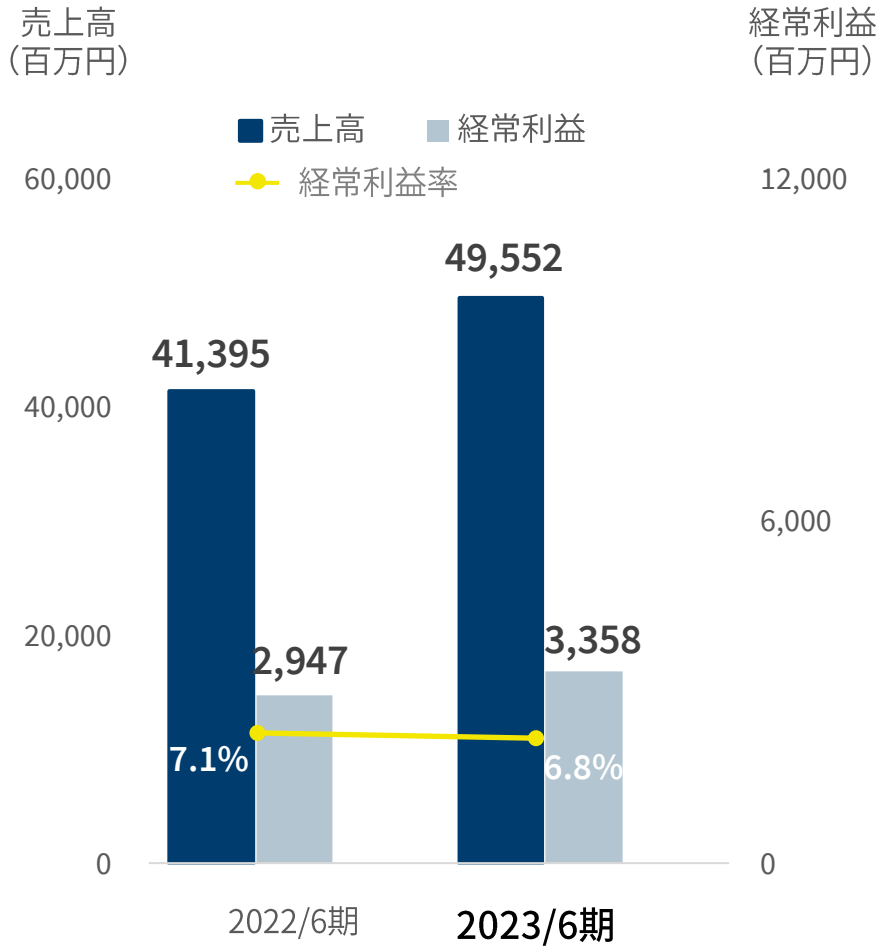
■ HLBファンド14号への譲渡 **過去最高となる48.8億円を実施**

■ 2024年6月期（今期）は、最高業績をさらに更新する**売上高573億円、経常利益36億円を計画**



# 2023年6月期 連結損益計算書概要

単位（百万円）



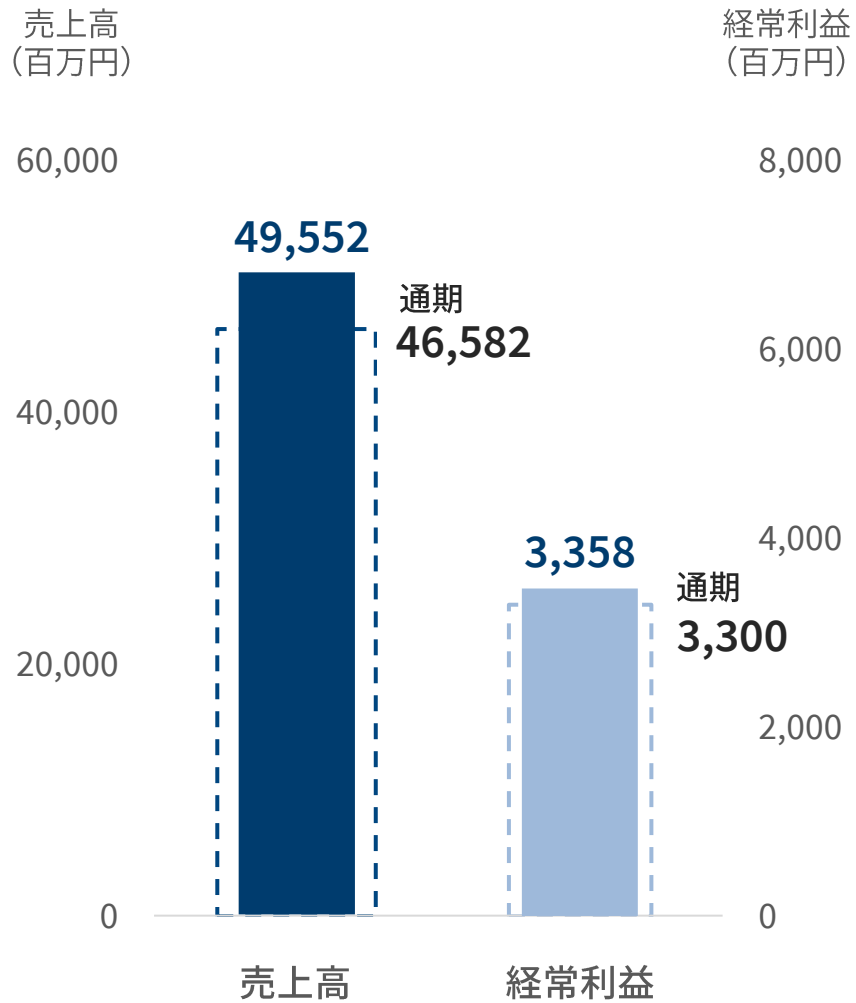
(前期比較)	2022/6期		2023/6期		対前期 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	41,395	100.0%	49,552	100.0%	+ 19.7%
売上総利益	13,784	33.3%	15,331	30.9%	+ 11.2%
販売費及び 一般管理費	10,912	26.4%	12,155	24.5%	+ 11.4%
営業利益	2,871	6.9%	3,176	6.4%	+ 10.6%
営業外収益	515	1.2%	822	1.7%	+ 59.7%
営業外費用	438	1.1%	640	1.3%	+ 45.9%
経常利益	2,947	7.1%	3,358	6.8%	+ 13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,955	4.7%	2,195	4.4%	+ 12.2%
EBITDA ※	3,660	8.8%	4,147	8.4%	+ 13.3%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

■売上総利益：前期比 + 11.2 % 販管費：同 + 11.4 %

■売上高及び各段階利益は過去最高を更新 売上高：前期比+19.7%、経常利益：同+13.9%

# 2023年6月期 当初計画に対する達成率



単位 (百万円)

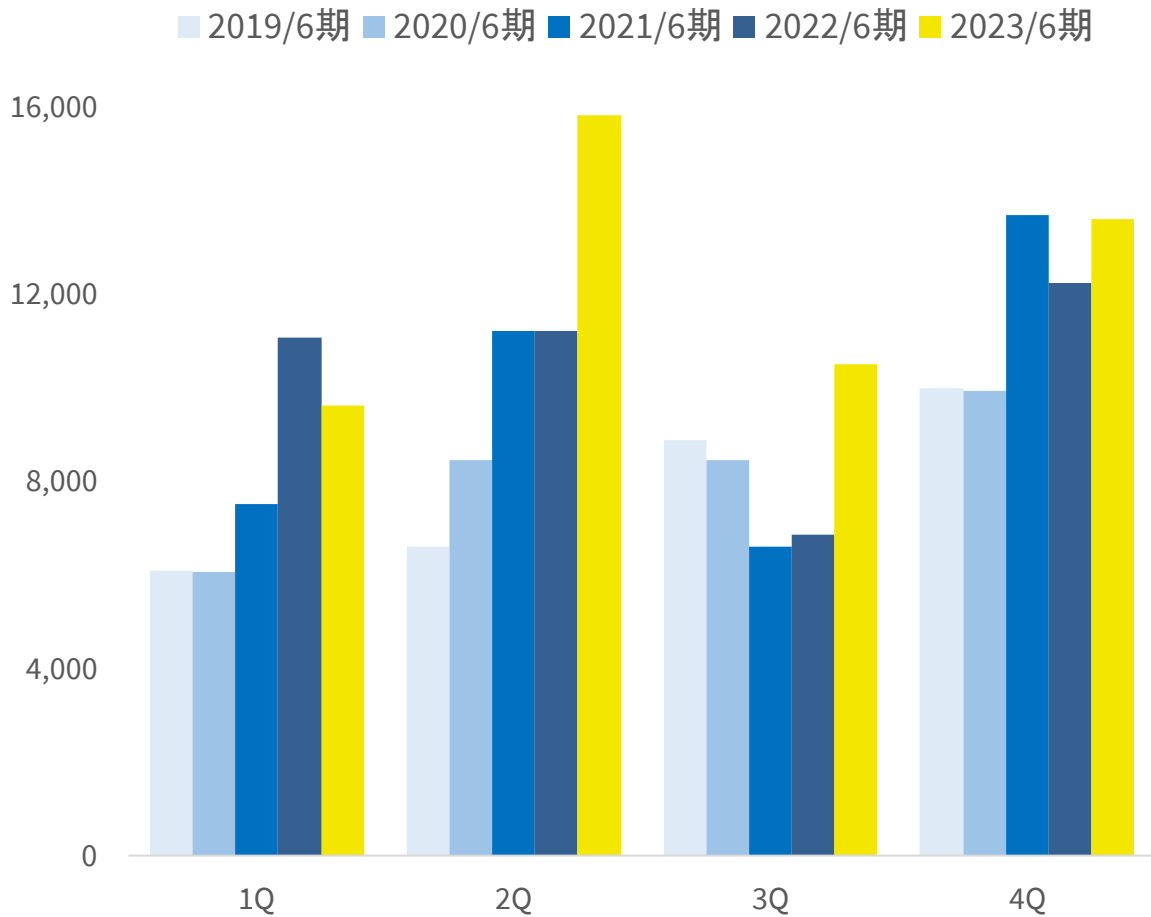
	2023/6期実績	2023/6期(予)	対計画比
売上高	49,552	46,582	106.4%
経常利益	3,358	3,300	101.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,195	2,178	100.8%
1株当たり純利益 (円)	112.19	111.33	—

■売上高495.5億円 → 計画比 106.4% 経常利益33.5億円 → 同 101.8%

■ハウス・リースバック、不動産売買事業の好調につき、売上高及び経常利益、純利益は計画過達

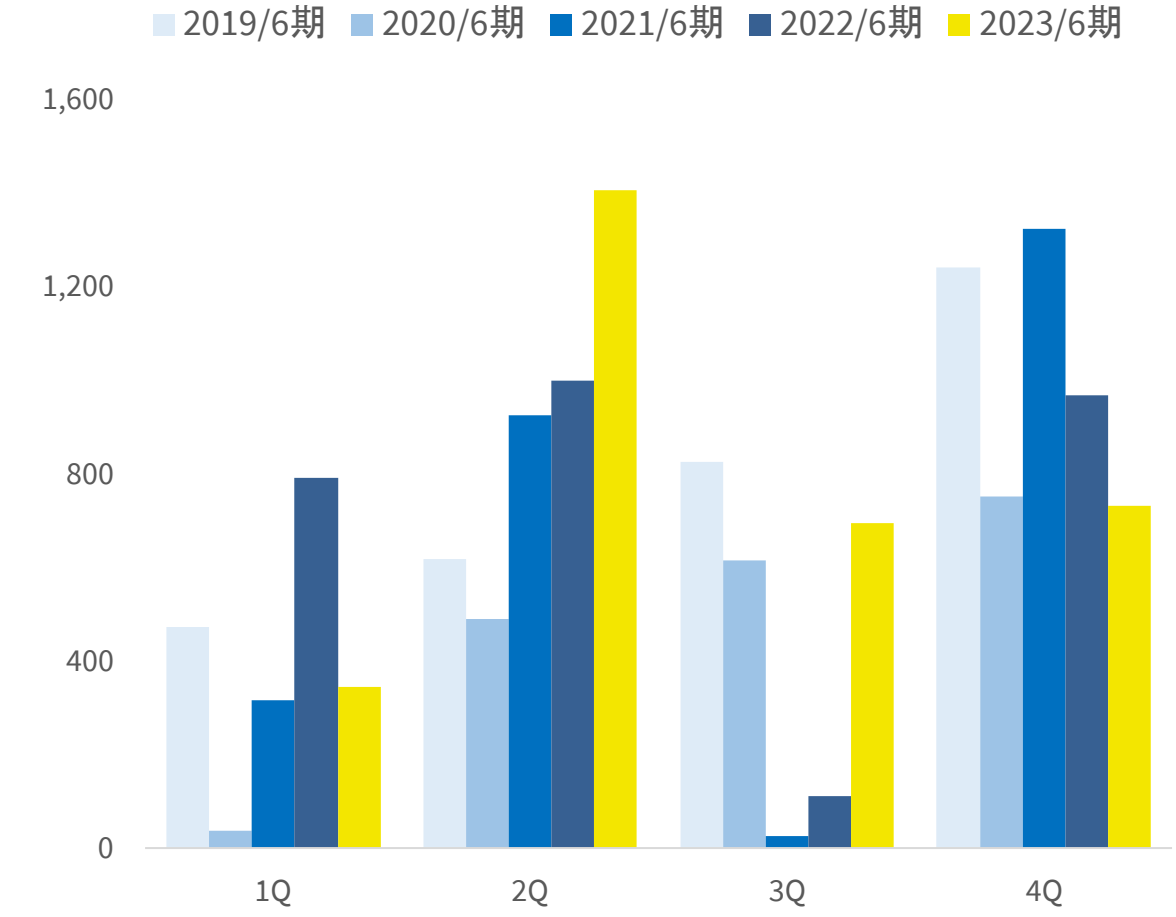
## ■ 四半期売上高推移

(百万円)



## ■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■ HLBファンド14号への譲渡等により売上高は前第4四半期を上回る  
次期を見据えた積極投資等により、同四半期比較での利益は減少

## ■注力する首都圏及び近畿圏都市部の新規加盟開発が好調に伸長

### ■ 地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

### ■ 新規加盟店舗数

**114** 店舗 (前期比 + 2.7%)

### ■ 新規オープン店舗数

**124** 店舗 (前期比 + 24.0%)

### ■ 累計加盟店舗数

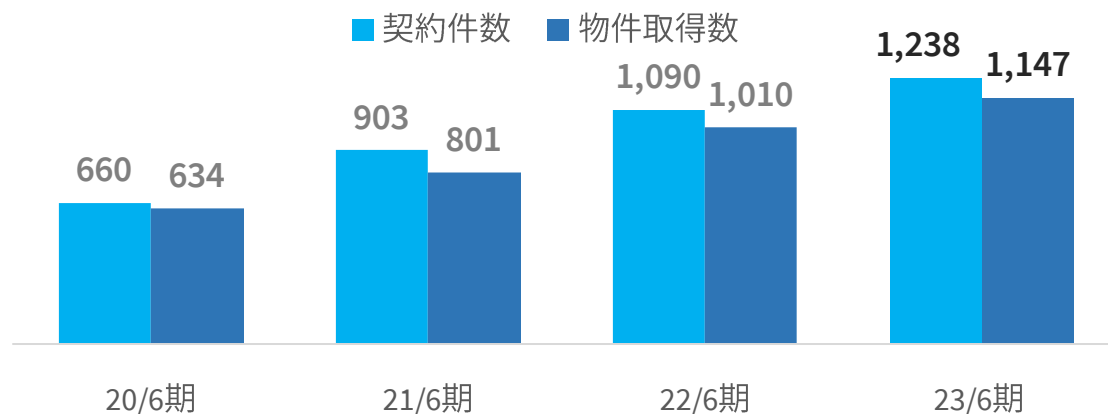
**692** 店舗 (前期末比 + 9)

### ■ 累計開店店舗数

**623** 店舗 (前期末比 + 21)

## ■取扱件数は順調に伸長、流動化を増やしながらも、保有総額は純増

### ■ 新規仕入契約件数・物件取得数



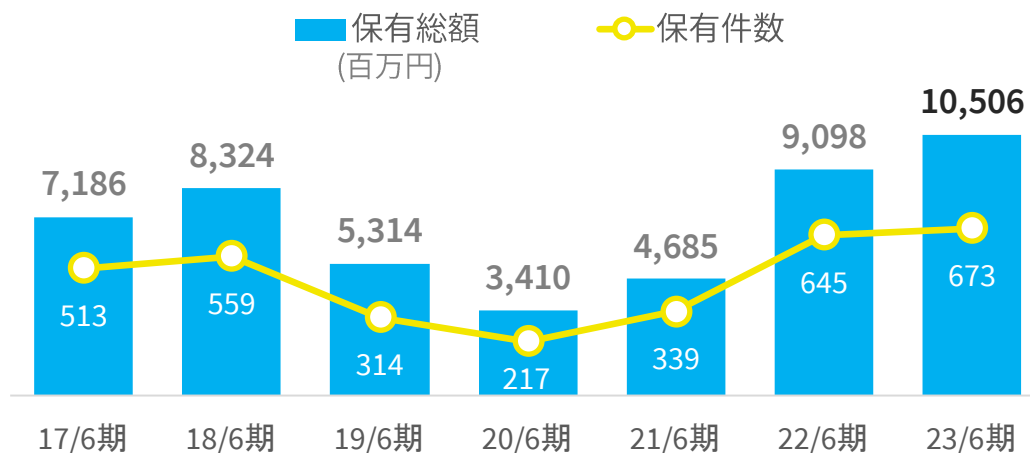
### ■ 新規仕入契約件数

前期比 **+13.6** %

### ■ 新規物件取得件数

前期比 **+13.6** %

### ■ 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

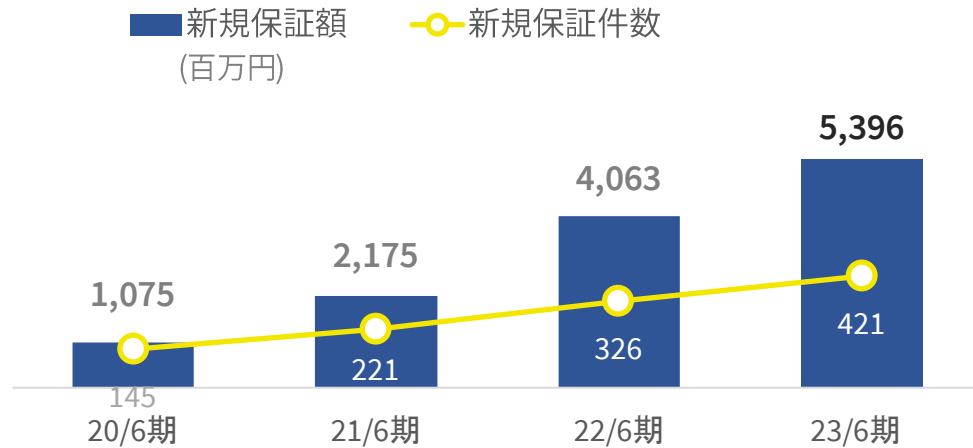
前期末比 **+ 28** 件

### ■ 累計保有総額

前期末比 **+ 14.0** 億円

## ■新規保証ペースは右肩上がり 累計保証残高は前期末から約1.5倍の拡大

### ■ 新規保証額・件数



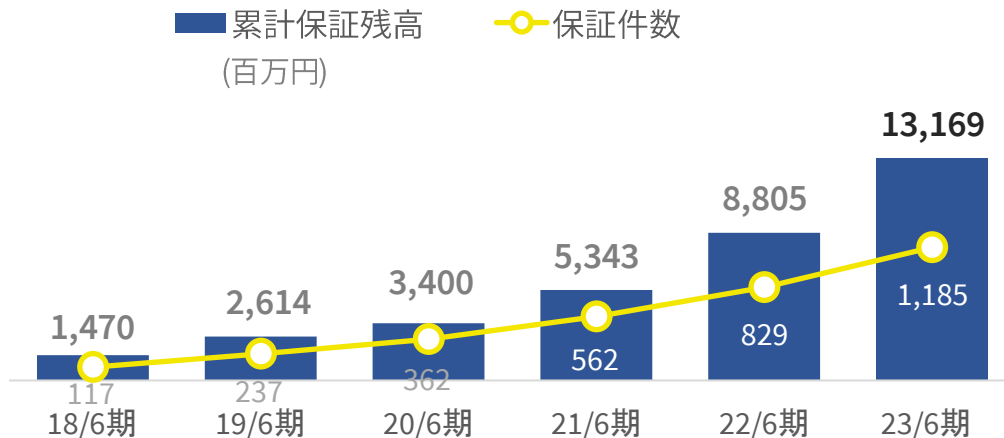
### ■ 新規保証件数

前期比 **+29.1** %

### ■ 新規保証額

前期比 **+32.8** %

### ■ 累計保証残高・件数



### ■ 累計保証件数

前期末比 **+ 356** 件

### ■ 累計保証残高

前期末比 **+ 43.6** 億円

## 46 (2023年8月14日現在) 提携金融機関

※リリース日基準

### 東北・北陸エリア

大光銀行	福島銀行
富山信用金庫	

### 近畿エリア

大阪商工信用金庫	滋賀中央信用金庫
大阪信用金庫	但馬銀行
NEW 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 NEW

### 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
NEW 呉信用金庫	中国銀行
高知銀行	

### 関東エリア

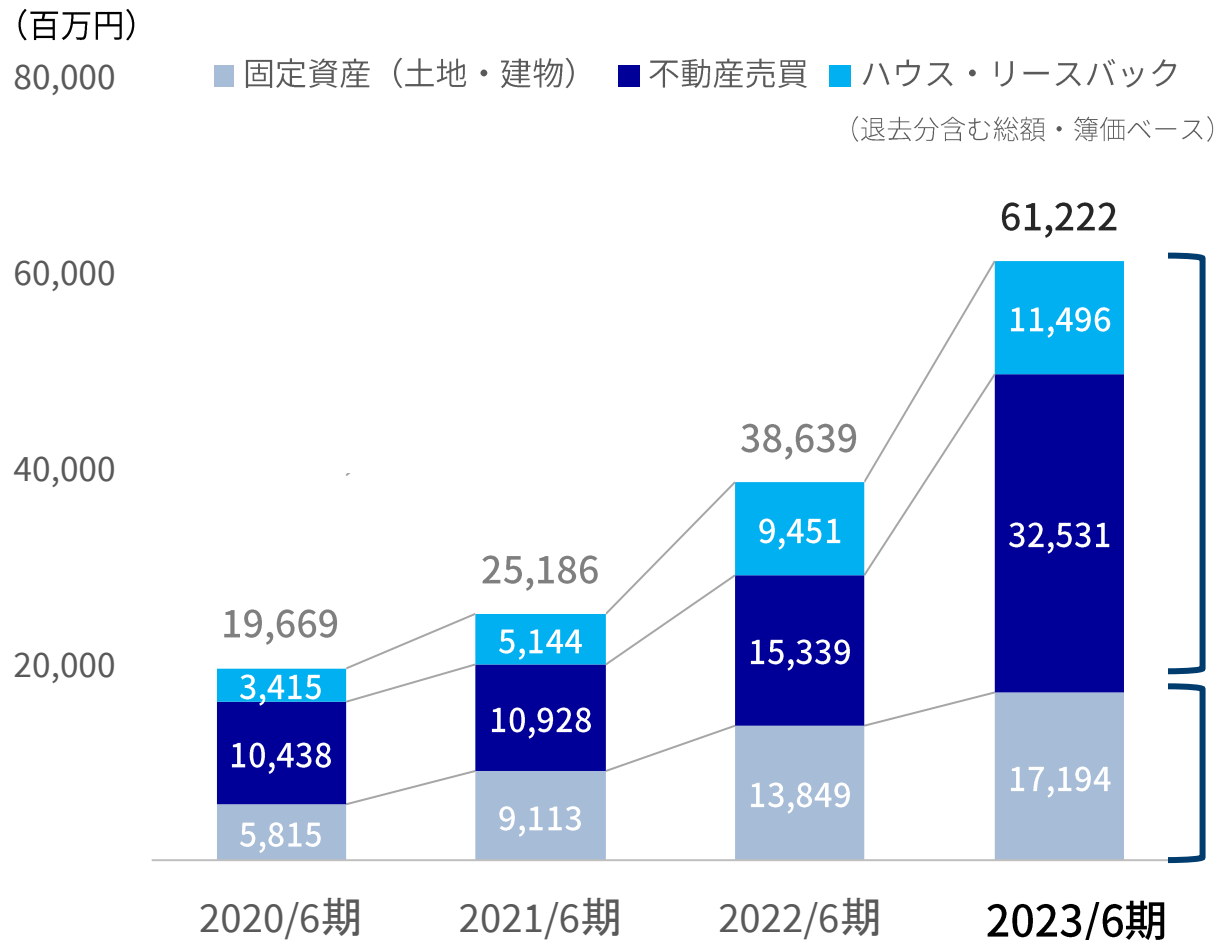
足立成和信用金庫	芝信用金庫
神奈川銀行	中南信用金庫
川口信用金庫	東栄信用金庫
きらぼし銀行	東京スター銀行
小松川信用金庫	東京東信用金庫
埼玉縣信用金庫	東京ベイ信用金庫
NEW 埼玉りそな銀行	飯能信用金庫
さわやか信用金庫	楽天銀行
昭和信用金庫	

### 東海エリア

遠州信用金庫	浜松磐田信用金庫
三十三銀行	尾西信用金庫
静岡信用金庫	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

## ■不動産売買事業の仕入積極化により、販売用不動産が大幅増



### ■ ハウス・リースバック事業

前期末比 **+ 20.4** 億円

### ■ 不動産売買事業

前期末比 **+ 171.9** 億円

### ■ 固定資産（土地・建物）

前期末比 **+ 33.4** 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	増減
<b>流動資産</b>	36,875	<b>58,873</b>	+ 21,998
現金及び預金	14,319	<b>10,314</b>	▲ 4,005
棚卸資産	16,131	<b>44,193</b>	+ 28,062
その他	6,424	<b>4,365</b>	▲ 2,059
<b>固定資産</b>	28,619	<b>24,154</b>	▲ 4,465
有形固定資産	22,838	<b>17,386</b>	▲ 5,451
無形固定資産	1,372	<b>1,476</b>	+ 103
投資その他の資産	4,408	<b>5,290</b>	+ 881
<b>資産合計</b>	65,495	<b>83,027</b>	+ 17,532
流動比率	161.7%	<b>173.9%</b>	+12.2pt
固定比率	207.2%	<b>157.3%</b>	▲49.9pt

(百万円)	2022/6期	2023/6期	増減
<b>負債</b>	51,643	<b>67,632</b>	+ 15,989
流動負債	22,807	<b>33,849</b>	+ 11,041
固定負債	28,835	<b>33,783</b>	+ 4,948
<b>純資産</b>	13,852	<b>15,395</b>	+ 1,542
株主資本	13,850	<b>15,343</b>	+ 1,492
その他包括利益累計	▲ 37	<b>11</b>	+ 48
新株予約権	38	<b>40</b>	+ 1
<b>負債純資産合計</b>	65,495	<b>83,027</b>	+ 17,532
D/Eレシオ	+3.3倍	<b>+4.0倍</b>	+0.7倍
自己資本比率	21.1%	<b>18.5%</b>	▲2.6pt

- ハウス・リースバック、不動産売買事業の仕入好調につき、棚卸資産が引き続き増加
- 上記に連動して有利子負債は増加 財務状況に留意しつつ引き続き仕入に注力

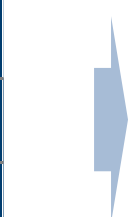
# 【参考】連結貸借対照表

※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月期決算短信より】

【前期遡及修正値】

	2022/6期	2023/6期
<b>流動資産</b>	36,875	<b>58,873</b>
現金及び預金	14,319	<b>10,314</b>
棚卸資産	16,131	<b>44,193</b>
その他	6,424	<b>4,365</b>
<b>固定資産</b>	28,619	<b>24,154</b>
有形固定資産	22,838	<b>17,386</b>
無形固定資産	1,372	<b>1,476</b>
投資その他の資産	4,408	<b>5,290</b>
<b>資産合計</b>	65,495	<b>83,027</b>
流動比率	161.7%	<b>173.9%</b>
固定比率	207.2%	<b>157.3%</b>



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	増減
<b>流動資産</b>	45,817	<b>58,873</b>	+ 13,056
現金及び預金	14,319	<b>10,314</b>	▲ 4,005
棚卸資産	25,073	<b>44,193</b>	+ 19,120
その他	6,424	<b>4,365</b>	▲ 2,059
<b>固定資産</b>	19,678	<b>24,154</b>	+ 4,475
有形固定資産	13,923	<b>17,386</b>	+ 3,463
無形固定資産	1,346	<b>1,476</b>	+ 130
投資その他の資産	4,408	<b>5,290</b>	+ 881
<b>資産合計</b>	65,495	<b>83,027</b>	+ 17,532
流動比率	200.9%	<b>173.9%</b>	▲27.0pt
固定比率	142.5%	<b>157.3%</b>	+14.8pt

# 販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

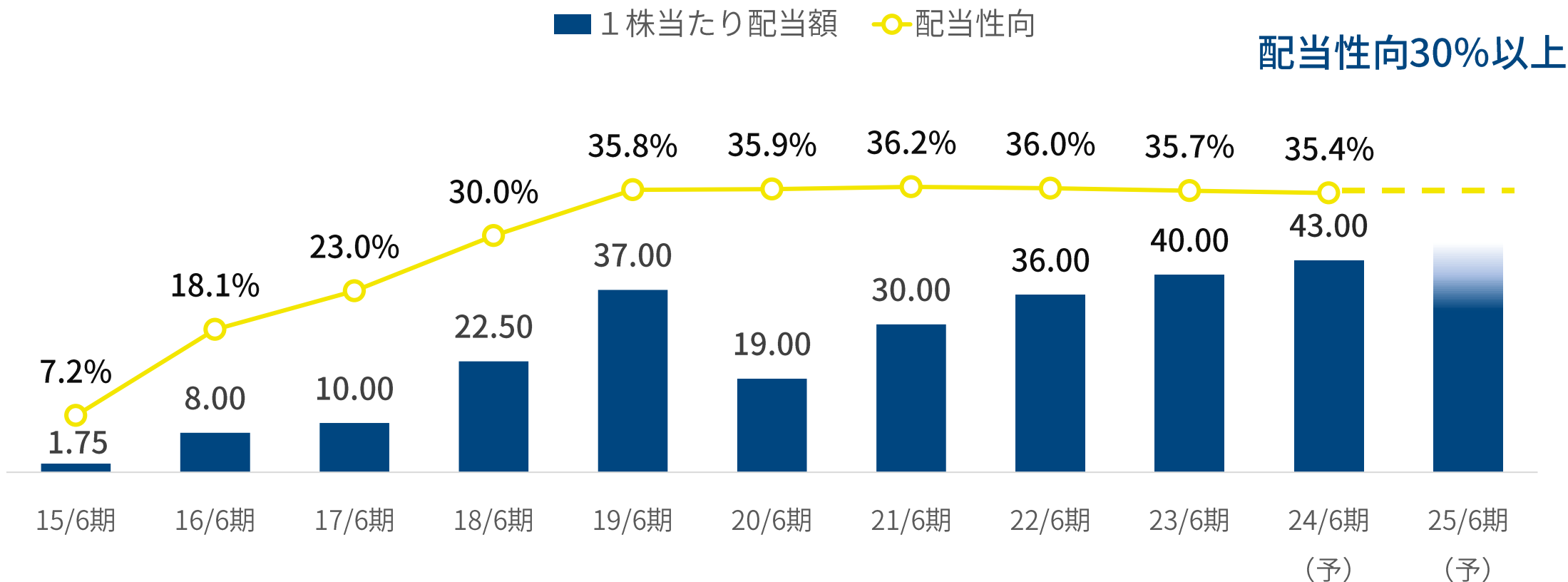
	2022/6期		2023/6期		増減率
	売上 対比	売上 対比	売上 対比	売上 対比	
販売費及び 一般管理費	10,912	26.4%	<b>12,155</b>	<b>24.5%</b>	+ 11.4%
人件費	4,756	11.5%	<b>4,788</b>	<b>9.7%</b>	+ 0.7%
広告宣伝費	1,810	4.4%	<b>1,927</b>	<b>3.9%</b>	+ 6.5%
事務所維持費	399	1.0%	<b>336</b>	<b>0.7%</b>	▲ 15.7%
その他販売管理費	3,946	9.5%	<b>5,102</b>	<b>10.3%</b>	+ 29.3%
<b>(売上総利益</b>	<b>13,784</b>	<b>33.3%</b>	<b>15,331</b>	<b>30.9%</b>	

■成長強化石業を中心に、引き続き積極的にプロモーション費用を投下

■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

# 株主還元について【配当】

- 将来の成長投資とのバランスを勘案し、配当性向30%以上を基本水準
- 当期配当金：1株当たり40円（配当性向35.7%）



※2023年6月期の期末配当金については、2023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。

## ■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、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



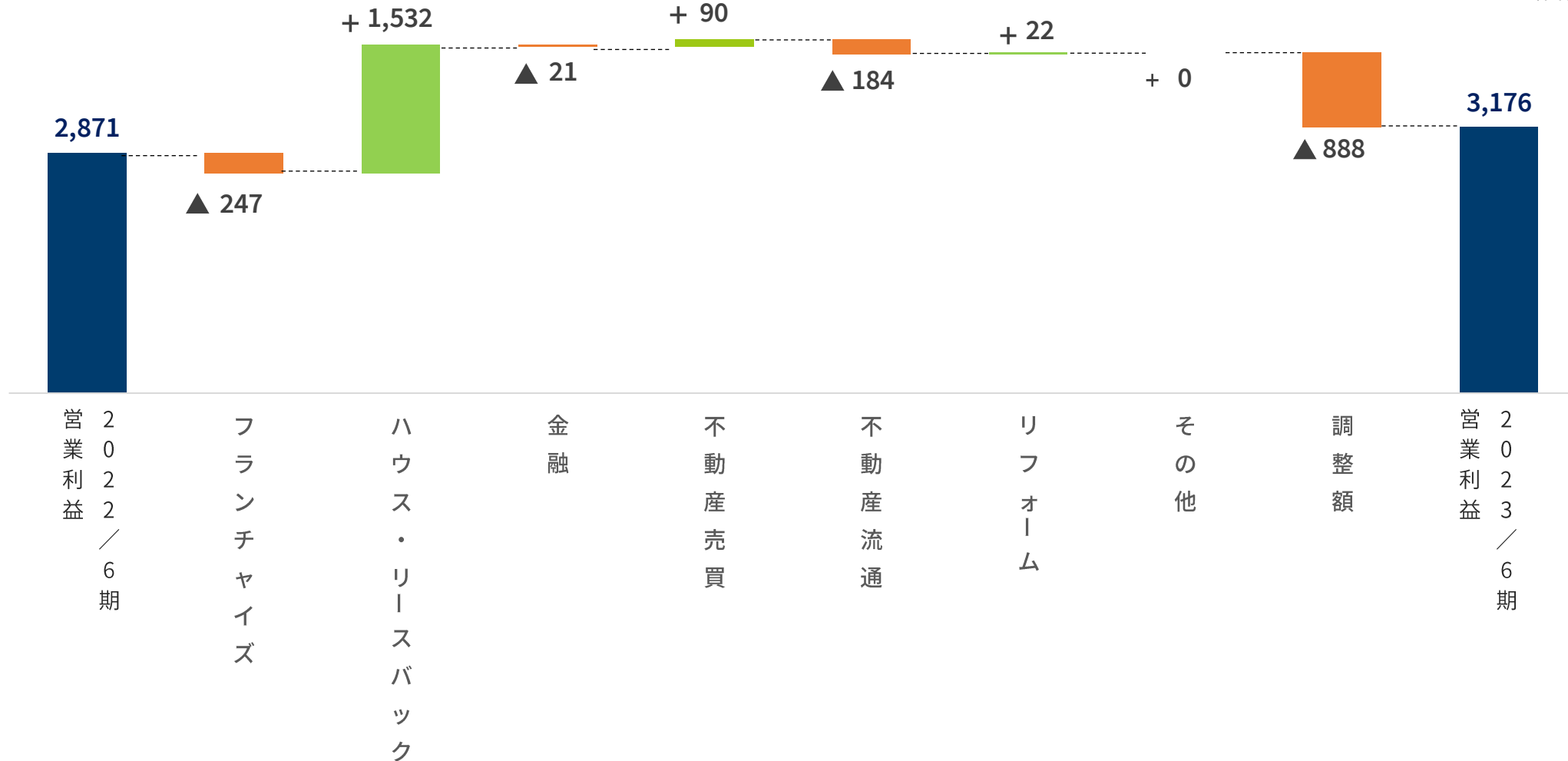
1. 2023年6月期 連結決算概要
2. 2023年6月期 **セグメント別決算概要**
3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2022/6期	2023/6期	増減率	2022/6期	2023/6期	増減率
フランチャイズ事業	3,387	3,214	▲ 5.1%	2,301	2,054	▲ 10.7%
ハウス・リースバック事業	14,533	22,306	+ 53.5%	1,717	3,250	+ 89.2%
金融事業	767	525	▲ 31.5%	137	116	▲ 15.7%
不動産売買事業	18,441	19,895	+ 7.9%	1,691	1,782	+ 5.4%
不動産流通事業	2,324	1,807	▲ 22.2%	730	546	▲ 25.3%
リフォーム事業	2,658	2,529	▲ 4.8%	195	218	+ 11.4%
その他	5	2	▲ 57.3%	▲ 11	▲ 10	—
調整額	▲ 723	▲ 730	—	▲ 3,892	▲ 4,780	—
合計	41,395	49,552	+ 19.7%	2,871	3,176	+ 10.6%

# 営業利益増減要因内訳

- ハウス・リースバック事業が大幅伸長、不動産売買事業とともに業績を牽引
- 不動産流通事業は、店舗統合、成長強化事業への人員シフトにより縮小

(百万円)

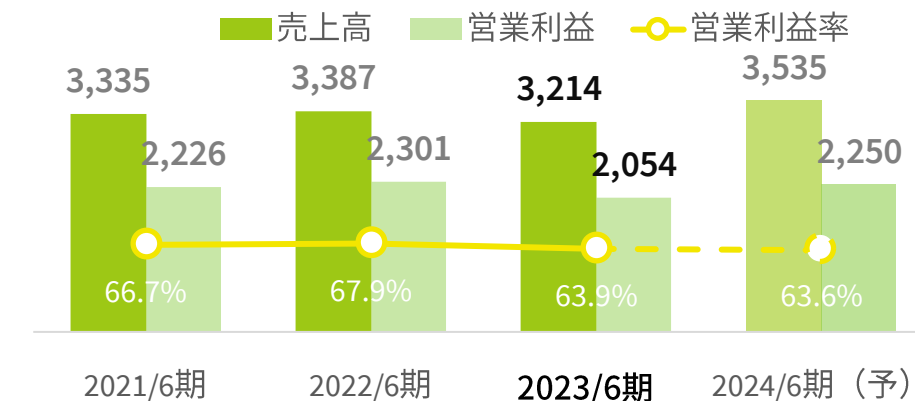




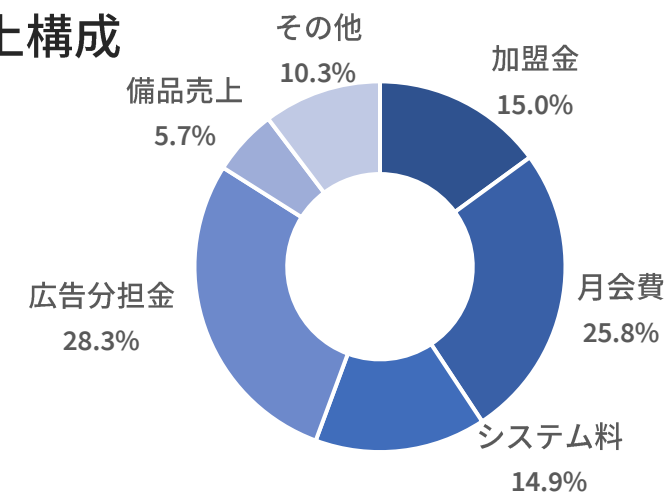
## セグメント業績

	2022/6期	2023/6期	増減率	2024/6期 (予)
売上高 (百万円)	3,387	3,214	▲ 5.1%	3,535
営業利益 (百万円)	2,301	2,054	▲ 10.7%	2,250
営業利益率 (%)	67.9%	63.9%	—	63.6%
累計加盟店舗数	683	692	—	752
累計開店店舗数	602	623	—	683

## 売上高・営業利益推移

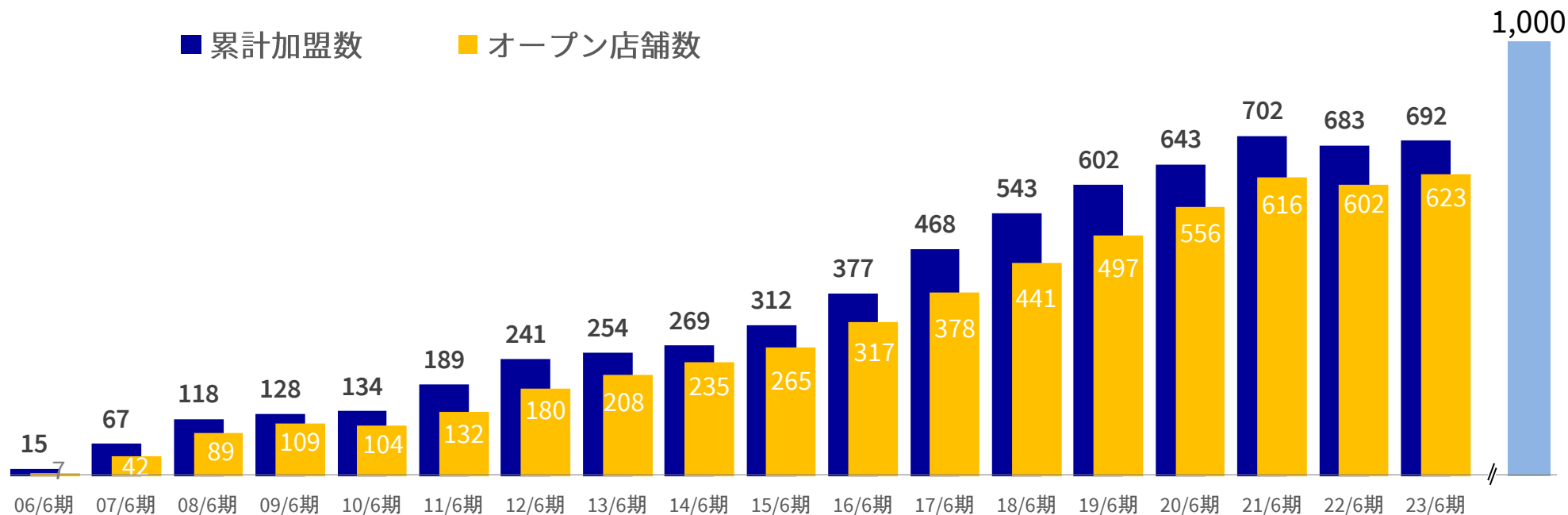


## 売上構成



- 開発余地のある首都圏、近畿圏の開発が好調につき、新規加盟、新規開店店舗数は順調に推移
- 前期は、退会数増加による加盟金一括計上が会計上プラス要因となり、当期業績は前期比減で着地
- 今期は、コロナ禍以前の純増ペース回復を目指す

2023年6月末日現在 **692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	81	3	11	659
直営店	8	19	2	4	33
合計	572	100	5	15	692

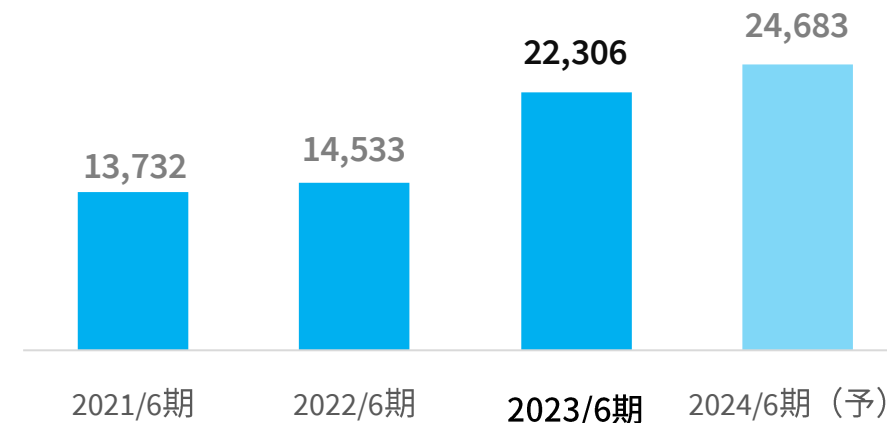
## ■ セグメント業績

	2022/6期	2023/6期	増減率	2024/6期 (予)
売上高 (百万円)	14,533	22,306	+ 53.5%	24,683
営業利益 (百万円)	1,717	3,250	+ 89.2%	3,350
営業利益率 (%)	11.8%	14.6%	—	13.6%
契約件数	1,090	1,238	+ 13.6%	1,284
物件取得数	1,010	1,147	+ 13.6%	1,260
累計保有件数※	645	673	—	732
保有物件総額 ※ (百万円)	8,914	10,233	—	11,846

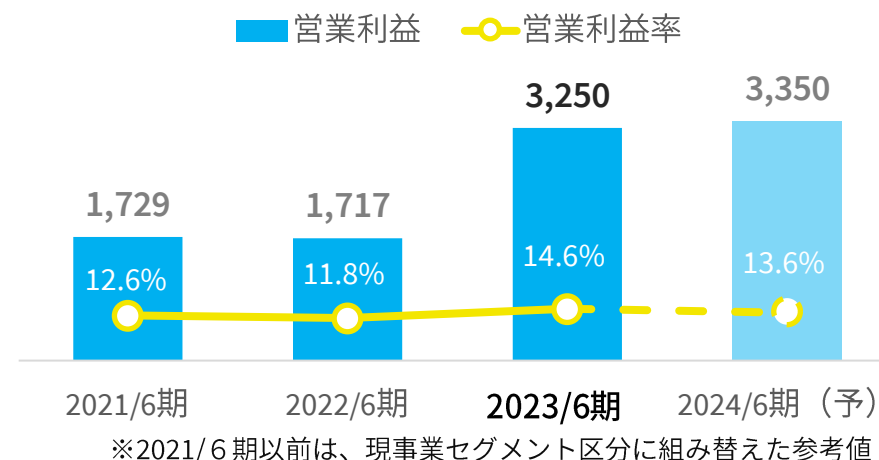
※退去分除く簿価ベース

- 仕入契約件数は前期比+ 13.6%、103.2件/月へ着実に増加
- 今期は、前期の大型収益物件売却の特殊要因を控除すると、**利益は13%増の計画**

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移



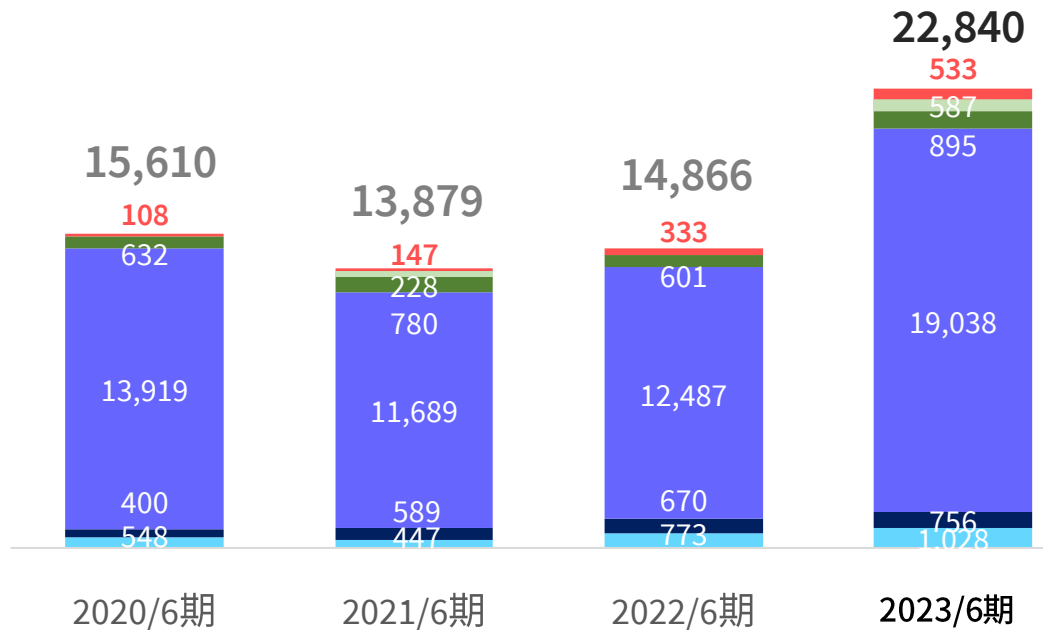
# ハウス・リースバック事業（匿名組合投資利益考慮）

■ 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 **+53.6%**

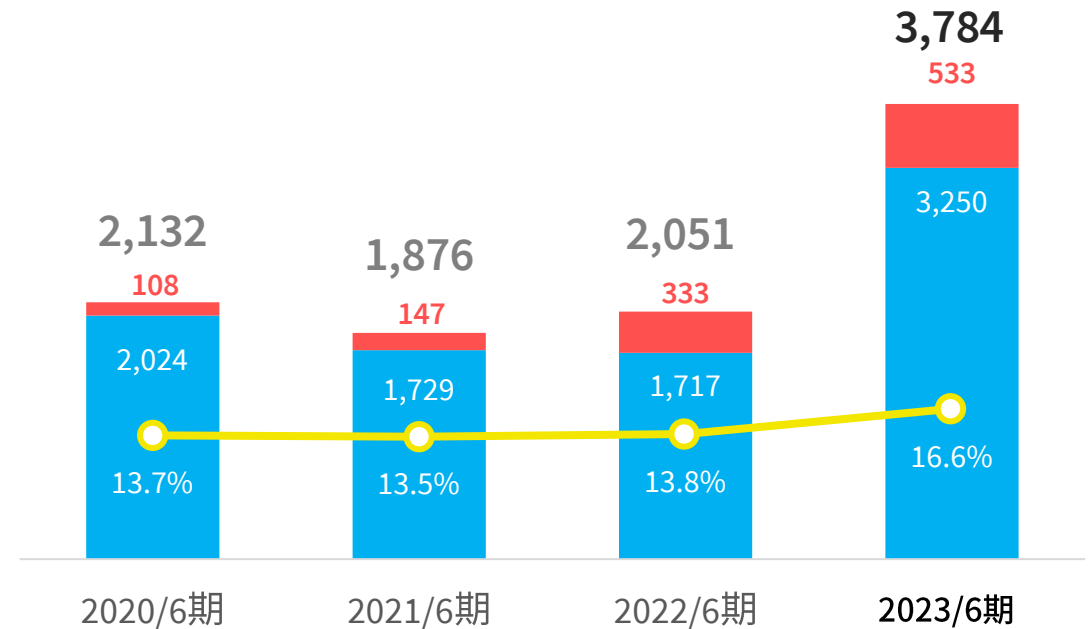
- HLB賃料収入等
- 手数料等
- 売却売上高
- 収益賃料等
- 収益売却
- 匿名組合投資利益



## 営業利益推移 百万円

前期比 **+84.5%**

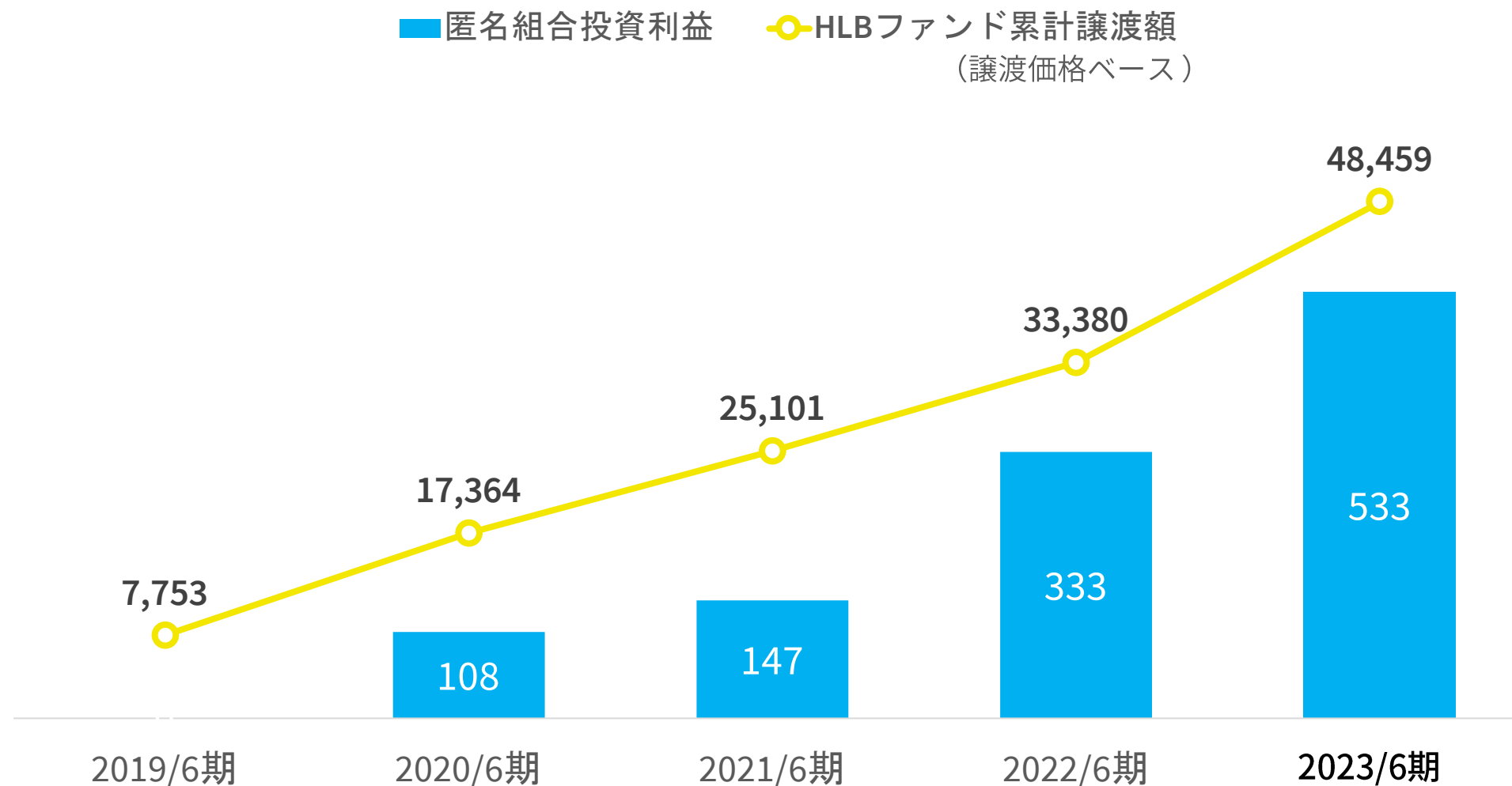
- 営業利益
- 匿名組合投資利益
- 利益率



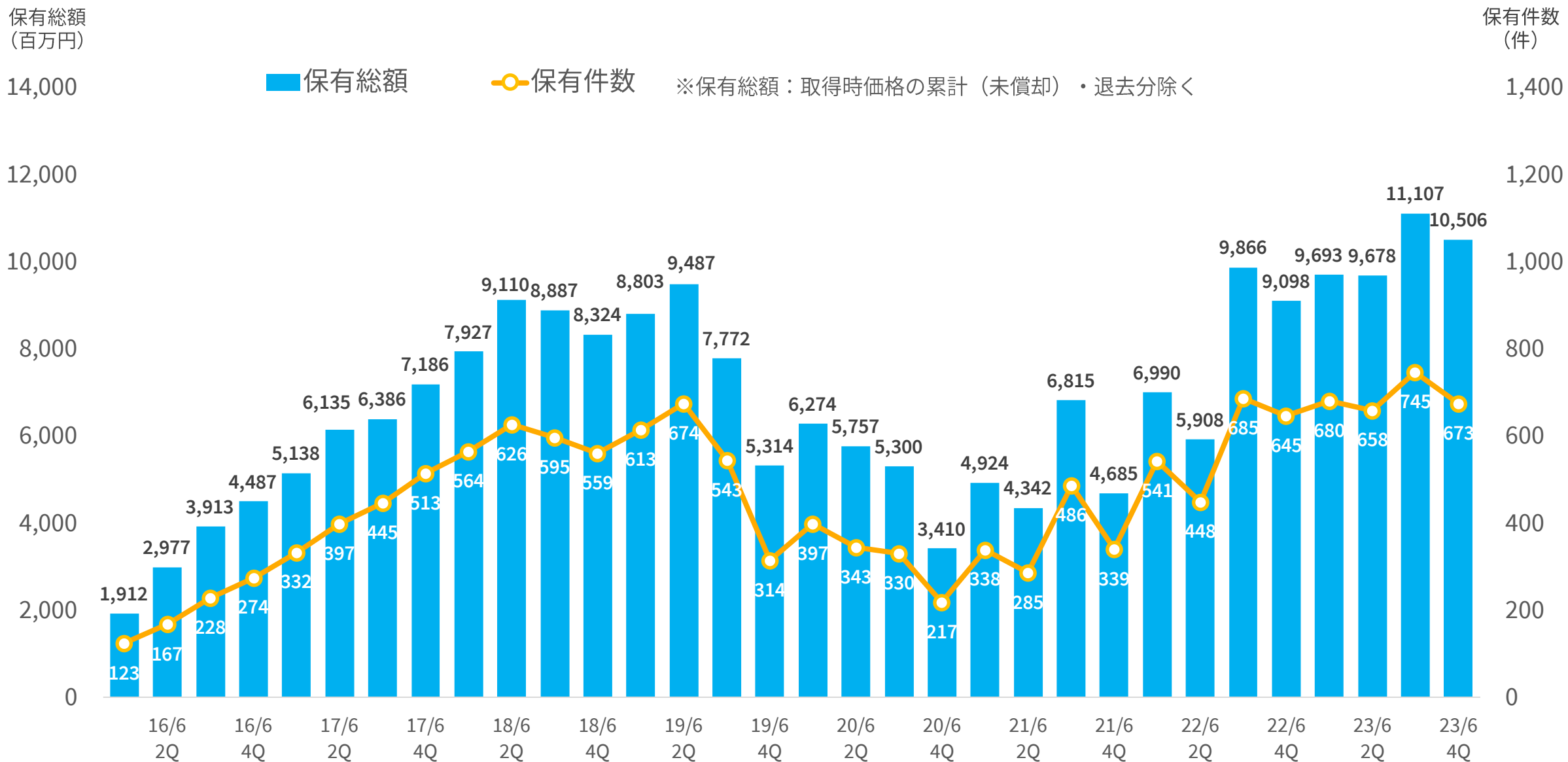
※2021/6期以前の業績については、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

# HLBファンド譲渡額と匿名組合投資利益の推移

■HLBファンドへの譲渡額積み上げにより、匿名組合投資利益も増加



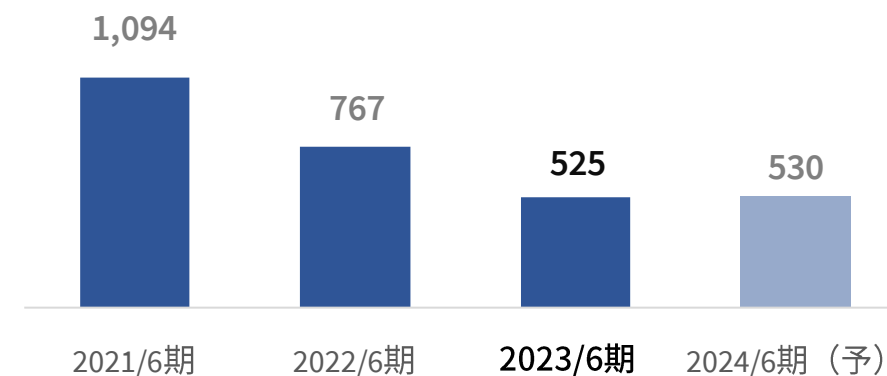
# ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数



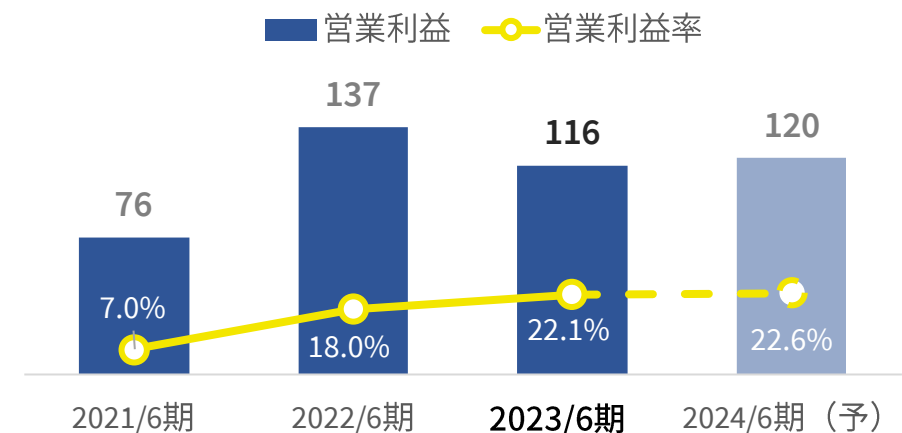
## セグメント業績

	2022/6期	2023/6期	増減率	2024/6期 (予)
売上高 (百万円)	767	525	▲ 31.5%	530
営業利益 (百万円)	137	116	▲ 15.7%	120
営業利益率 (%)	18.0%	22.1%	—	22.6%
リバースモーゲージ 新規保証件数	326	421	+ 29.1%	800
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	8,805	13,169	—	23,880
不動産担保融資 実行件数	121	93	▲ 23.1%	36
不動産担保融資 残高 (百万円)	4,822	2,475	—	2,100

## 売上高推移



## 営業利益推移

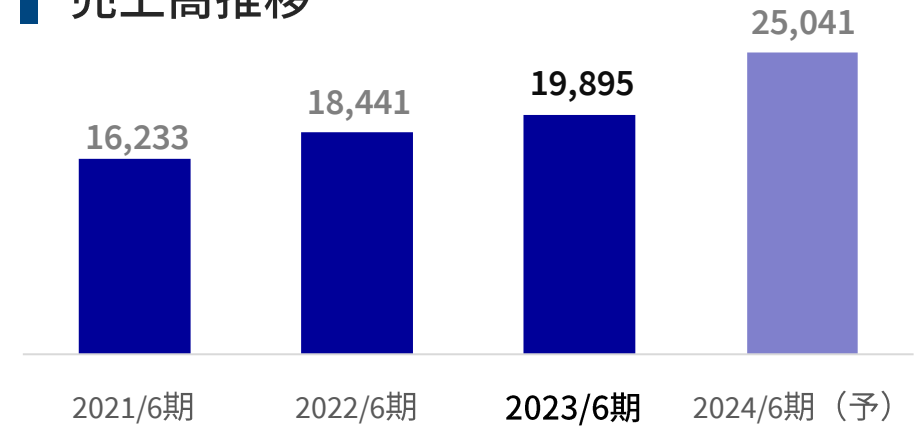


- リバースモーゲージ 累計保証残高130億円を突破 積上げペースは右肩上がりで伸長
- 今期は累計保証残高238億円を計画 新規開拓及び既存提携金融機関の活性化に努める

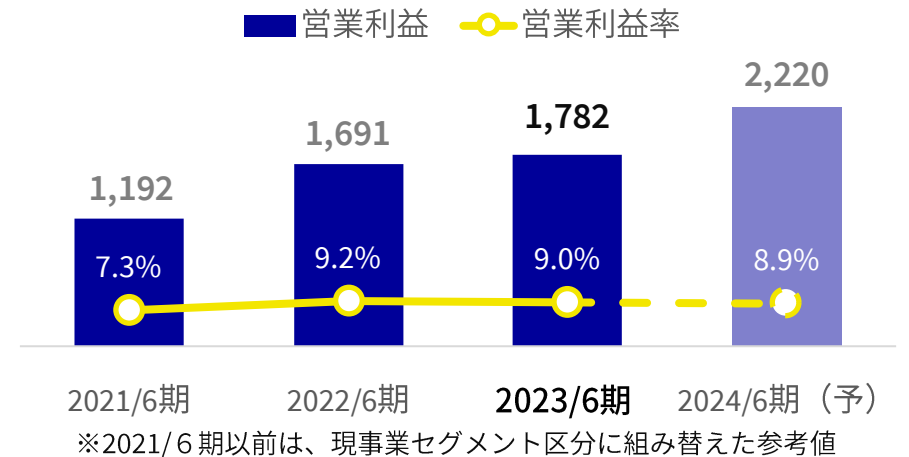
## ■ セグメント業績

	2022/6期	2023/6期	増減率	2024/6期 (予)
売上高 (百万円)	18,441	19,895	+ 7.9%	25,039
営業利益 (百万円)	1,691	1,782	+ 5.4%	2,220
営業利益率 (%)	9.2%	9.0%	—	8.9%
取引件数	590	640	+ 8.5%	877

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移

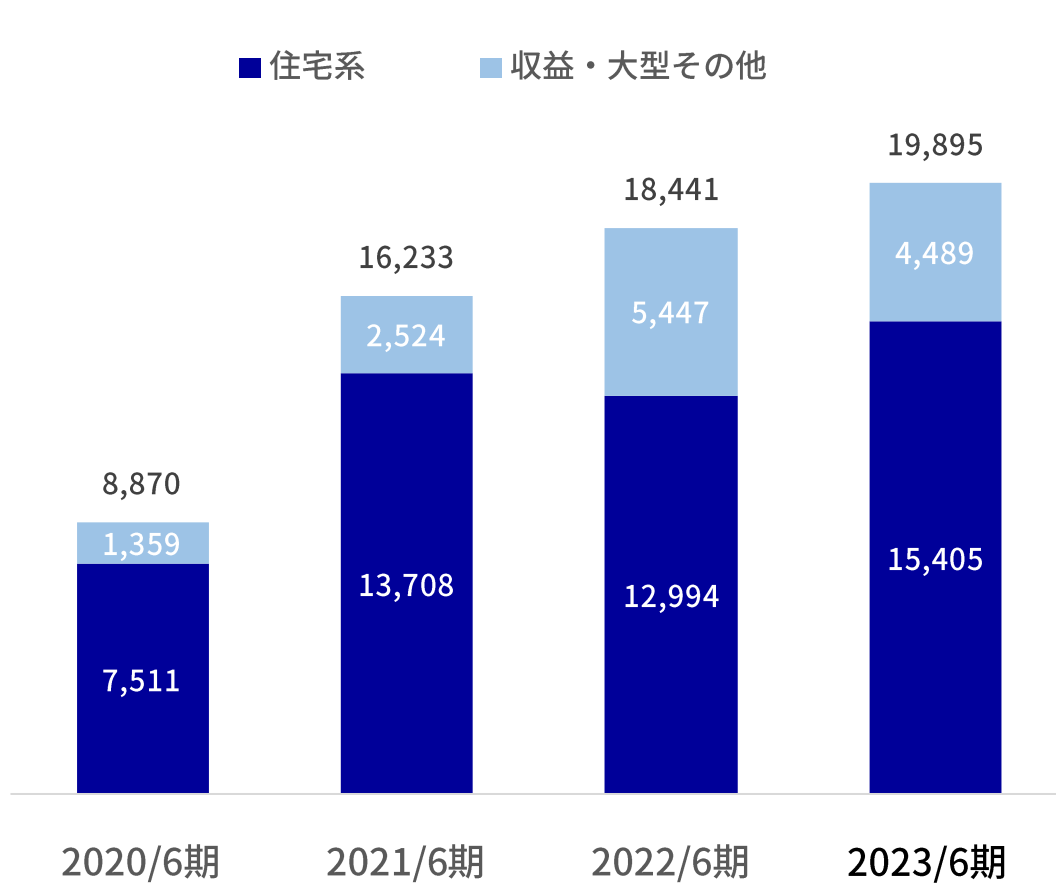


- 仕入・販売共に好調に推移し、業績は前期から増収増益 グループ全体の収益を牽引
- 今期は、充実した在庫を活かし大幅な業績拡大を図るとともに、人員補強によりさらなる成長を目指す



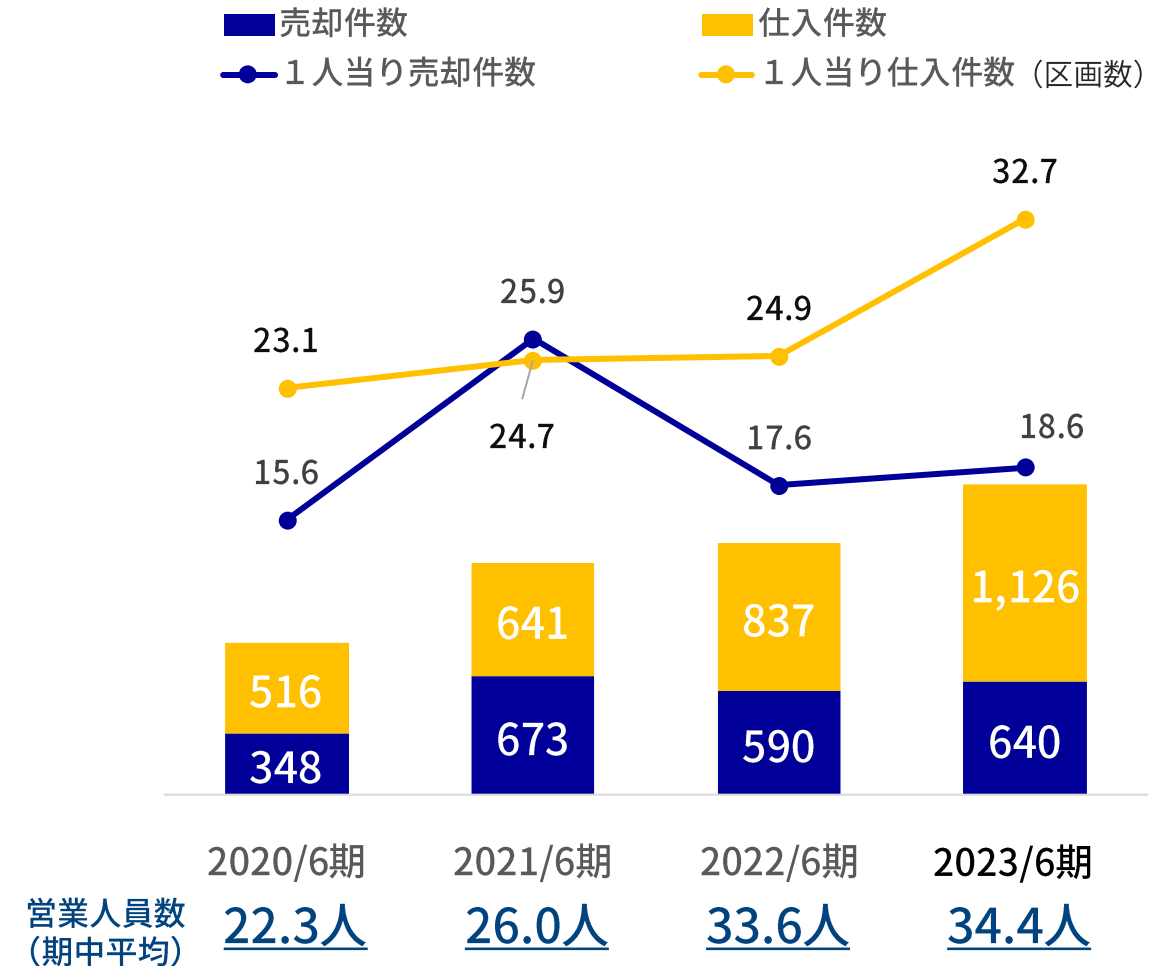
## 不動産売買事業売上高内訳

■ 実需を対象とした住宅系が順調に伸長



## 取扱件数の推移

■ 営業人員数の増加に伴い、取扱件数は拡大

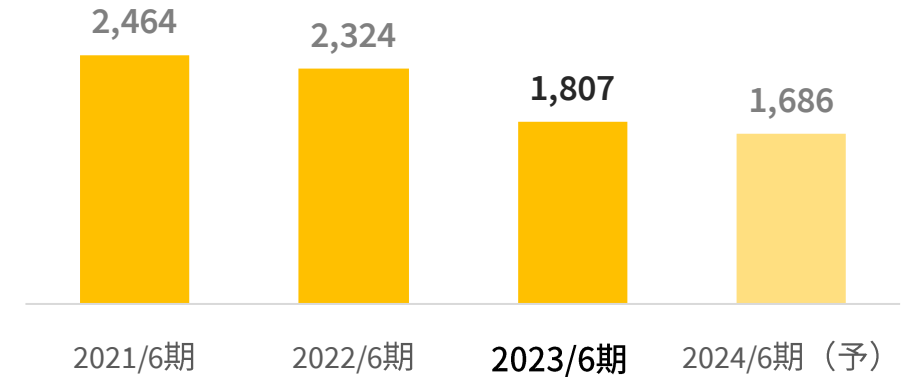


※2021/6期は、大型多区画売却の特殊要因を除外。

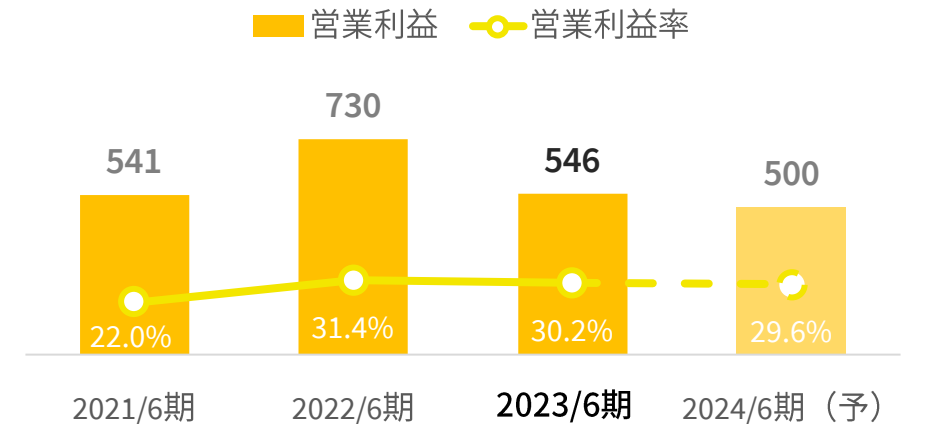
## ■ セグメント業績

	2022/6期	2023/6期	増減率	2024/6期 (予)
売上高（百万円）	2,324	1,807	▲ 22.2%	1,686
営業利益（百万円）	730	546	▲ 25.3%	500
営業利益率（%）	31.4%	30.2%	—	29.6%
仲介件数	2,857	2,028	▲ 29.0%	1,885
仲介手数料率	4.86%	4.71%	—	4.80%

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移



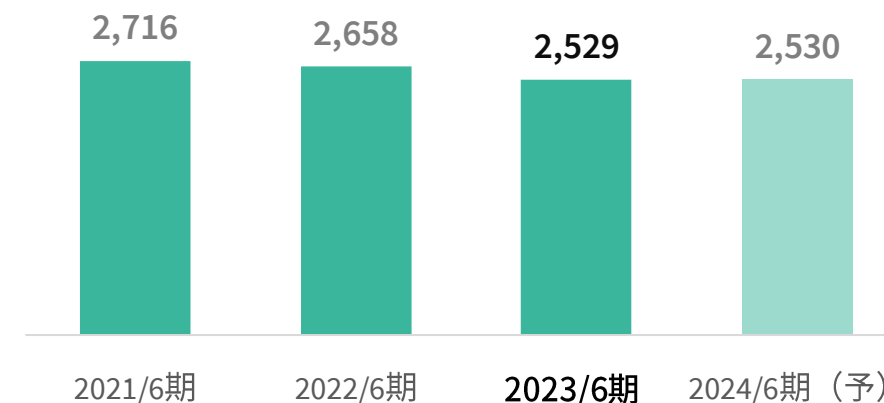
※2021/6期以前は、現事業セグメント区分に組み替えた参考値

- 店舗統合と成長強化事業への人員シフトにより、減収減益
- 人材輩出や仕入れの窓口など、引き続きグループシナジーによる利益貢献を優先

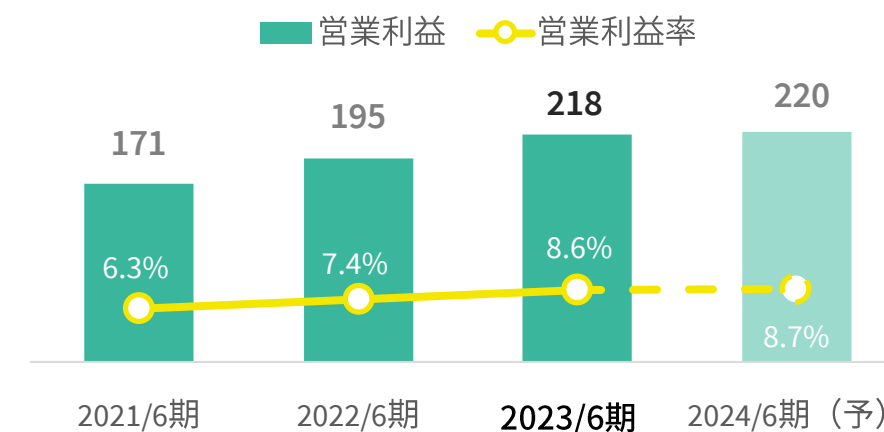
## ■ セグメント業績

	2022/6期	2023/6期	増減率	2024/6期 (予)
売上高 (百万円)	2,658	2,529	▲ 4.8%	2,530
営業利益 (百万円)	195	218	+ 11.4%	220
営業利益率 (%)	7.4%	8.6%	—	8.7%
契約件数	1,816	1,642	▲ 9.6%	1,618
完工件数	1,809	1,784	▲ 1.4%	1,609

## ■ 売上高推移



## ■ 営業利益推移

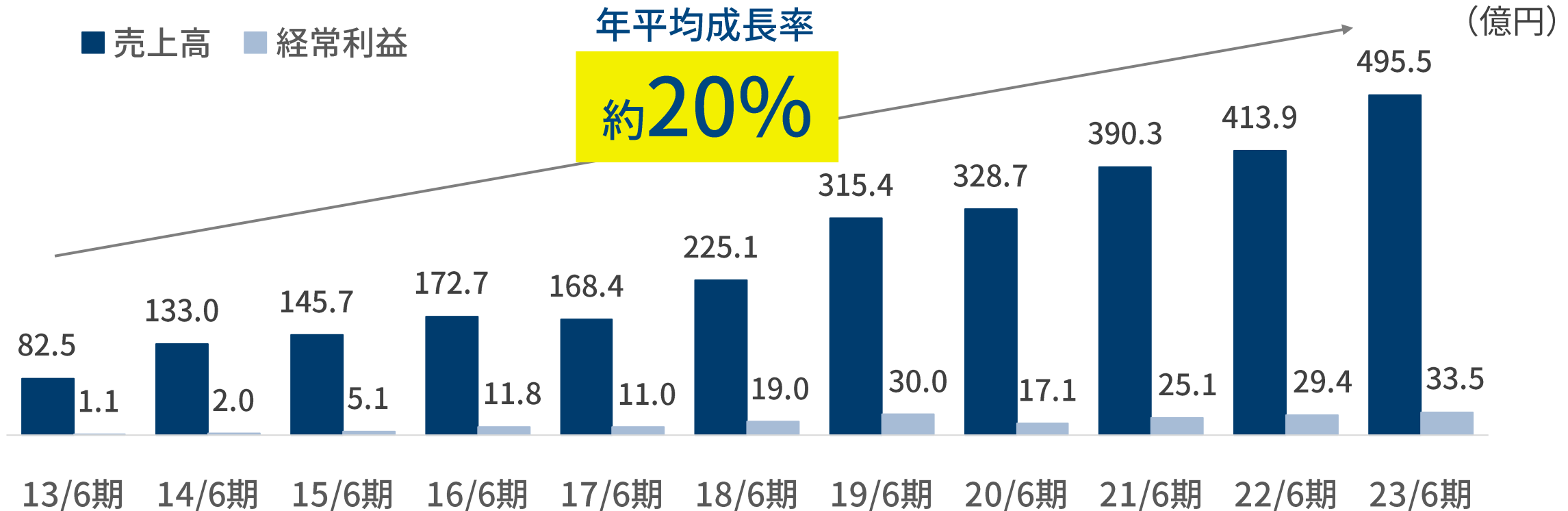


- 不動産流通事業の店舗統合で中古+リフォームが減少するも、生産性向上により利益率は改善し増益
- 今期も引き続き同程度の業績水準を見込む

1. 2023年6月期 連結決算概要
2. 2023年6月期 セグメント別決算概要
- 3. 2024年6月期 年度計画及び中期経営計画**
4. 会社概要

## 現在までの業績推移

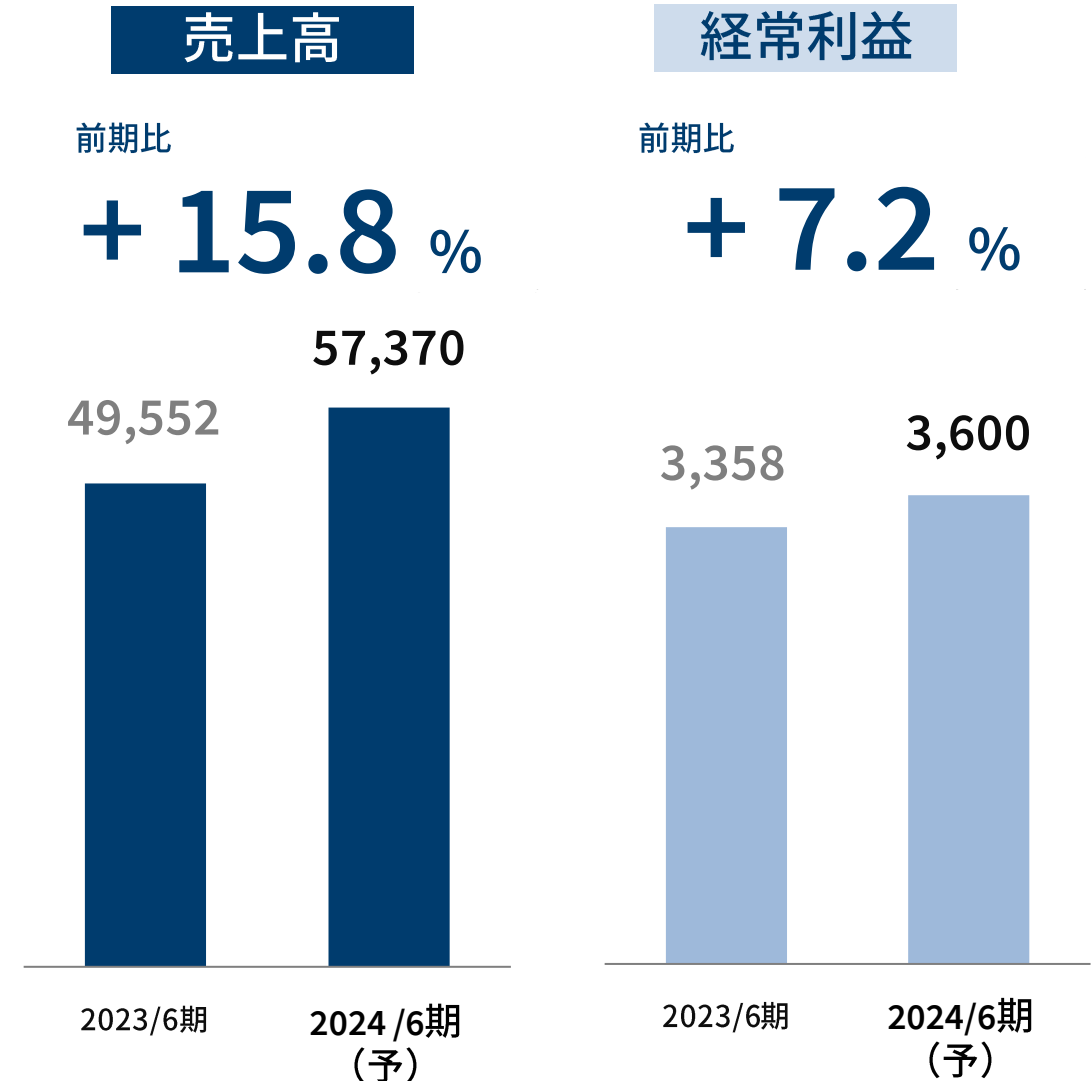
- 売上高は過去10年間で、年平均20%で成長
- コロナ禍を経て、当期は過去最高の経常利益を更新



# 2024年6月期計画：連結業績予想

単位（百万円）

	2023/6期 実績	2024/6期 (予)	対前期 増減率
売上高	49,552	57,370	+ 15.8%
営業利益	3,176	3,600	+ 13.3%
経常利益	3,358	3,600	+ 7.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,195	2,376	+ 8.2%
1株当たり 純利益（円）	112.19	121.42	—
1株当たり 配当金（円）	40.00	43.00	+3.00
配当性向	35.7%	35.4%	—



- フランチャイズ事業は人材、販促へ積極投資、店舗数純増ペースの回復を図る
- ハウス・リースバック、不動産売買事業は、引き続きグループを牽引
- 金融事業は、リバースモーゲージ保証のさらなる拡大と着実な成長に努める

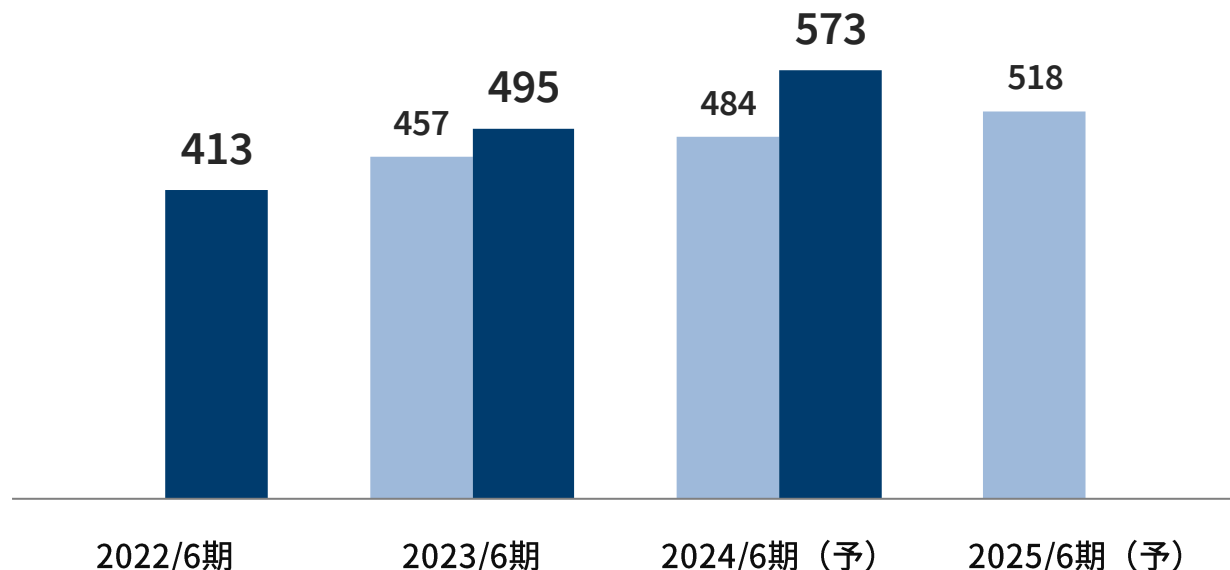
単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2023/6期 実績	2024/6期 (予)	増減率	2023/6期 実績	2024/6期 (予)	増減率
■ フランチャイズ事業	3,214	3,535	+ 10.0%	2,054	2,250	+ 9.5%
■ ハウス・リースバック事業	22,306	24,683	+ 10.7%	3,250	3,350	+ 3.1%
■ 金融事業	525	530	+ 0.9%	116	120	+ 3.3%
■ 不動産売買事業	19,895	25,039	+ 25.9%	1,782	2,220	+ 24.6%
■ 不動産流通事業	1,807	1,686	▲ 6.7%	546	500	▲ 8.4%
■ リフォーム事業	2,529	2,530	+ 0.0%	218	220	+ 0.8%

# 2025年6月期：売上高518億円、経常利益40億円

## 売上高計画

(億円)

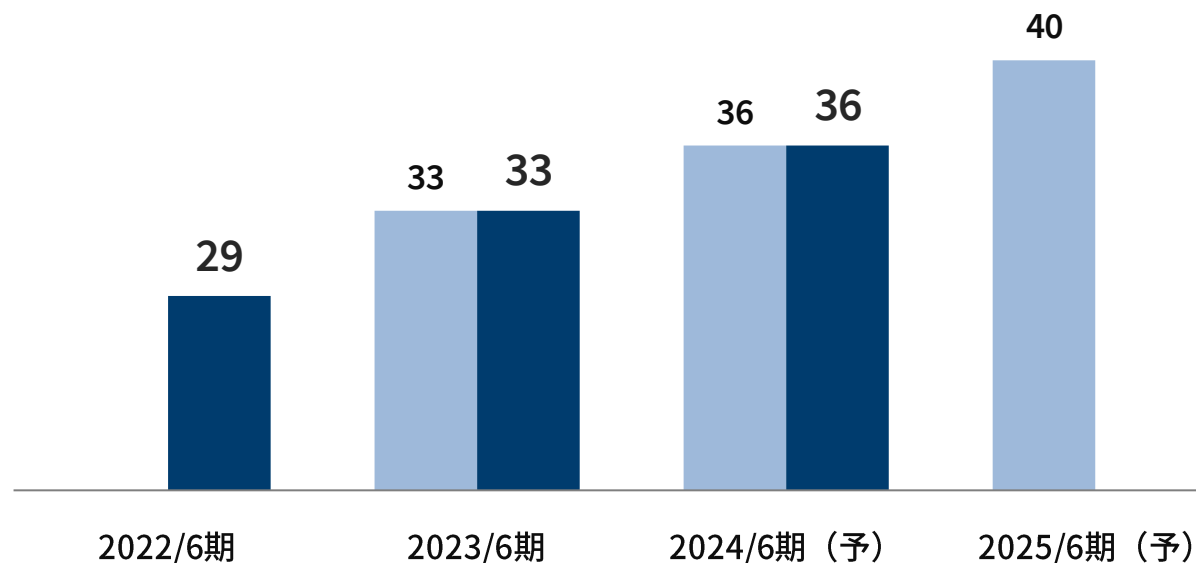
■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



## 経常利益計画

(億円)

■ 当初中計 ■ 実績・今期計画





## 中期経営計画 3つの成長戦略



成長強化事業のさらなる拡大



不動産×金融サービスの深化



高収益体質化の促進

## 成長強化事業のさらなる拡大を目指し、 以下の目標を達成すべく施策を実行



### 成長強化事業のさらなる拡大

施策内容

2025年達成目標

#### フランチャイズ

- 売買仲介店舗数1位の実績を基に首都圏を中心に開発を強化

全国店舗数

**865**  
店舗

#### ハウス・リースバック

- 人員及び広告費を投下し、加速度的に事業を拡大

仕入契約件数

月 **150** 件  
ペース

#### 金融(リバースモーゲージ)

- 新規金融機関開拓に注力
- 提携先との新規顧客の開拓を推進

提携金融機関

**100** 行

#### 不動産売買

- 回転率を維持しつつ仕入強化により商品在庫の充実を図る

棚卸資産

**140** 億円

※目標値は、2022年3月31日発表時点

## 金融サービスと不動産の連携、事業間シナジーを強化



### 不動産×金融サービスの深化



リバースモーゲージ

保証不動産処分時の収益獲得スキーム構築  
住宅ローン困窮者向けなど顧客ニーズ開拓



その他不動産事業

入口(資金ニーズ)/出口(不動産処分)の  
事業間シナジー強化

## 成長強化事業への投資拡大とDX推進による 高収益体質化を促進



### 高収益体質化の促進

DX推進による  
業務効率化



成長強化事業への  
投資拡大

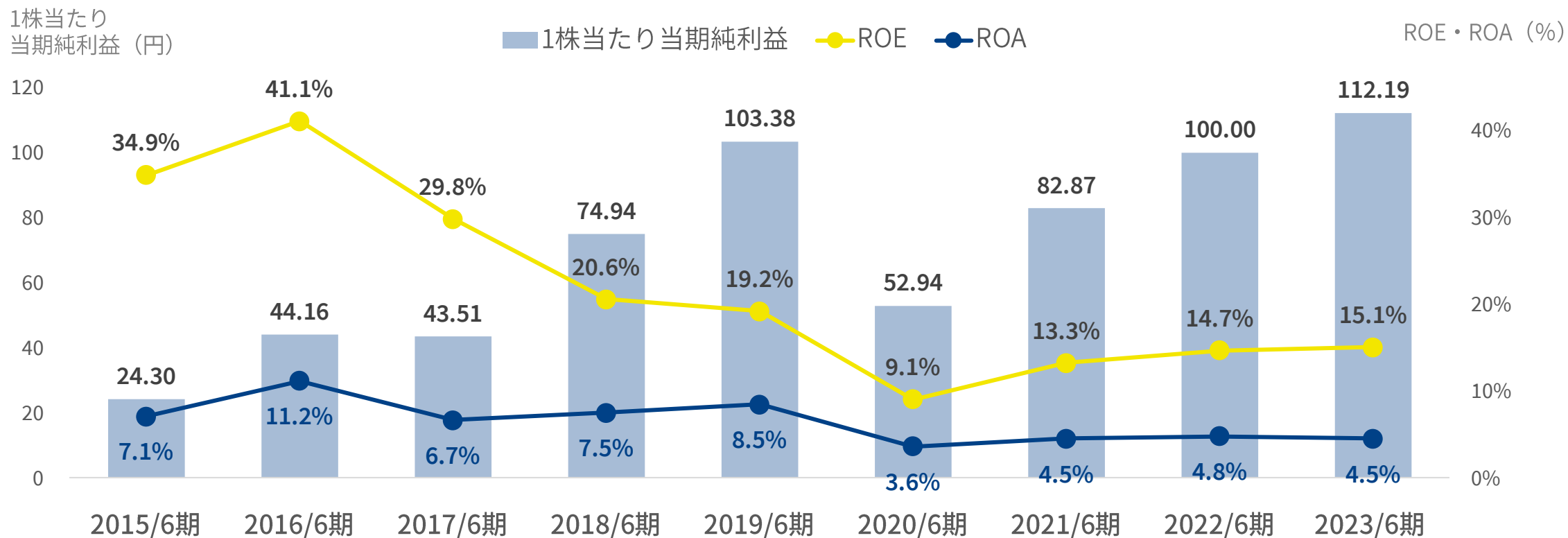


事業ポートフォリオの  
最適化



# 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

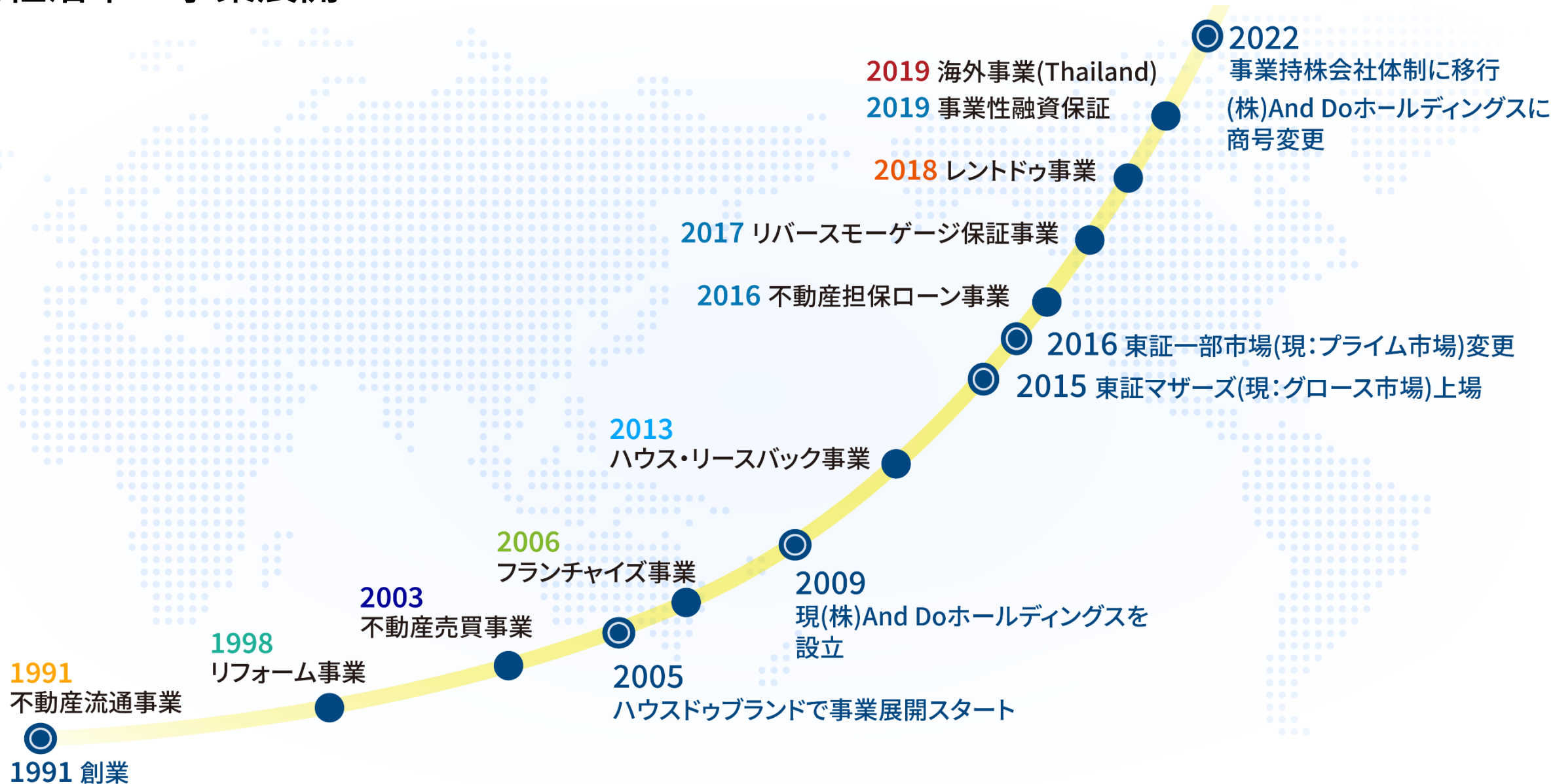


- ・公募増資
- ・HLBファンドへの譲渡開始

※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	33億7,744万円 (2023年6月期末時点)
■ 証券コード	3457
■ 上場取引所	東京証券取引所プライム市場
■ 売上	495.5億円 (2023年6月期 グループ連結)
■ 従業員数	757名 (2023年6月現在 グループ合計)
■ 本社	東京都千代田区丸の内1丁目8-1 丸の内トラストタワーN館17F
■ 本店	京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地
■ 事業内容	フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業、不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業



基盤サービス構築

三位一体構築

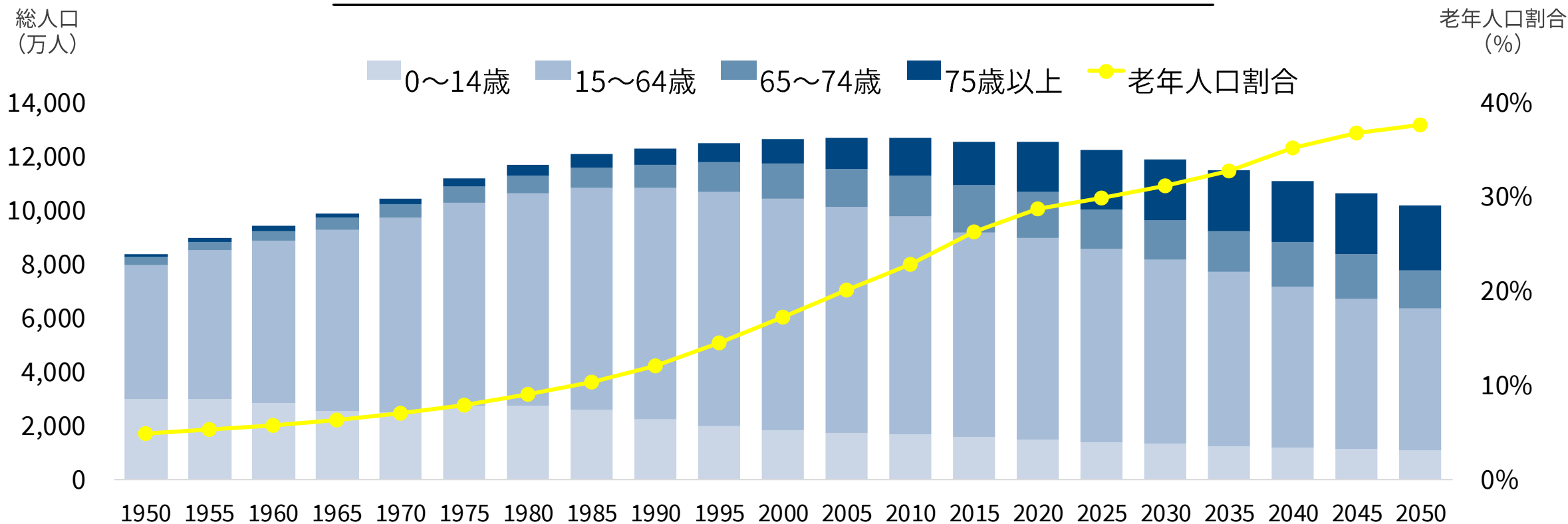
ワンストップサービス拡大

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

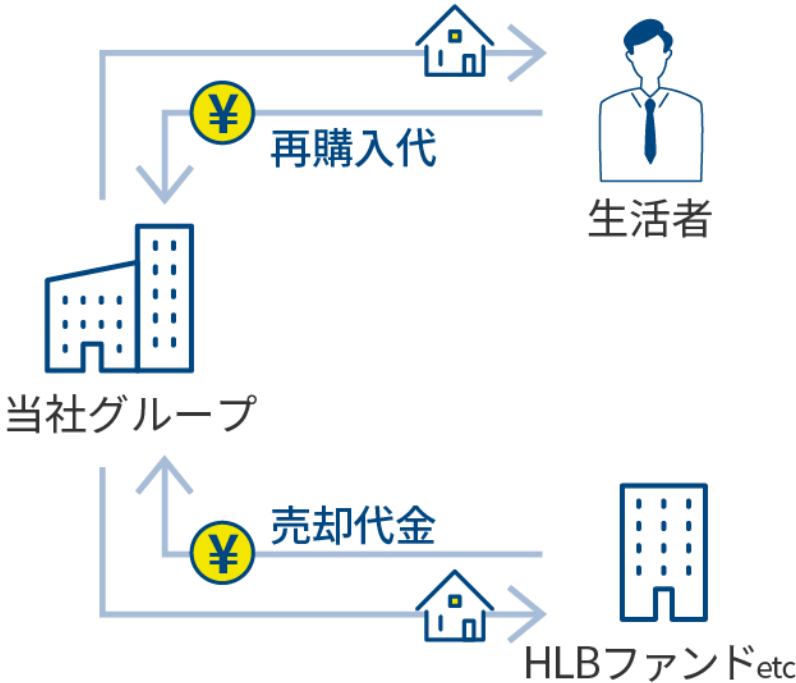
### 不動産買取



### リース契約期間



### 不動産売却

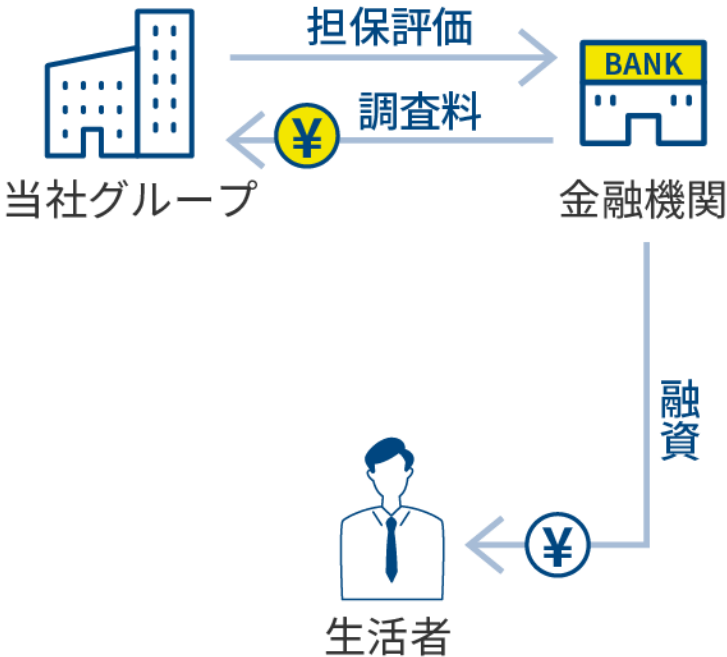


# And Doが提供するソリューション

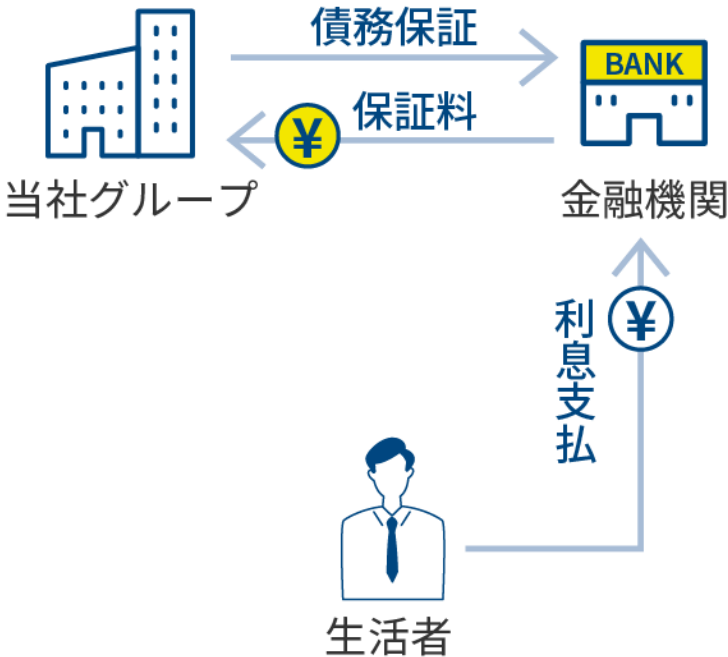
## リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての  
収益獲得機会

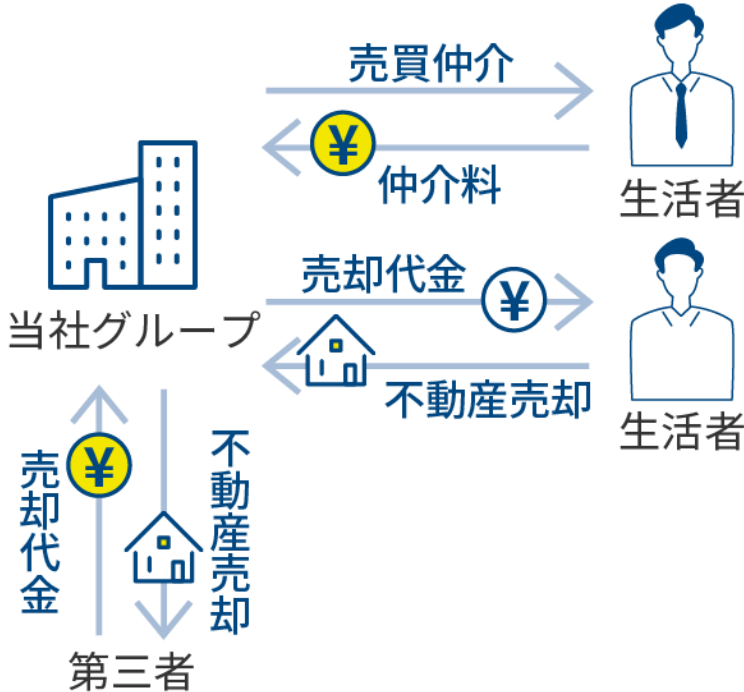
### 契約締結



### 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



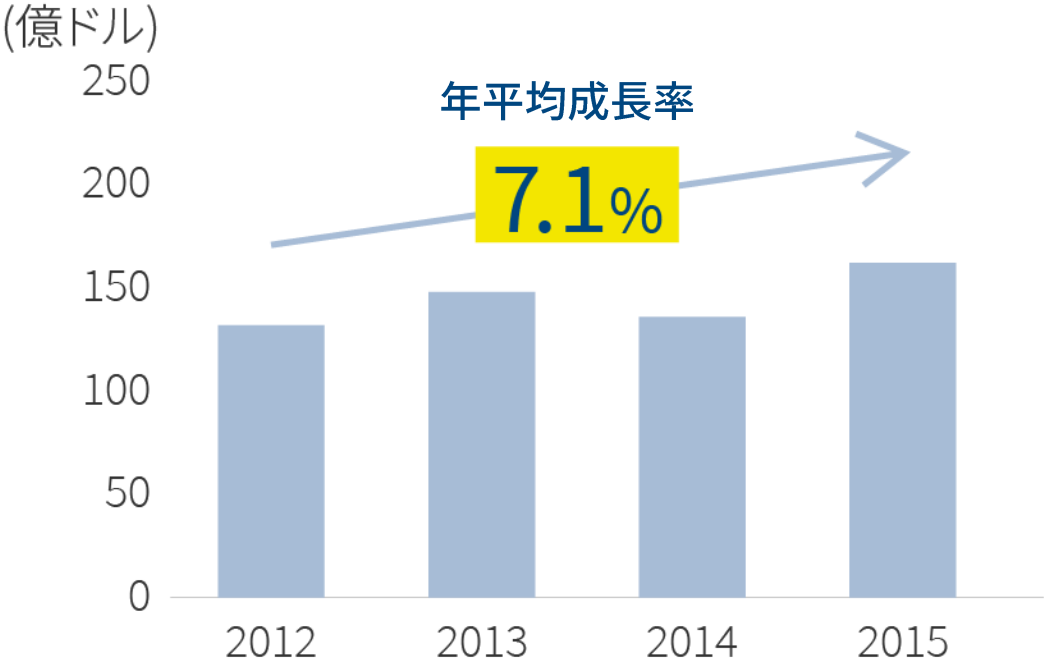
その他不動産所有者  
(例:相続等で取得)



# 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

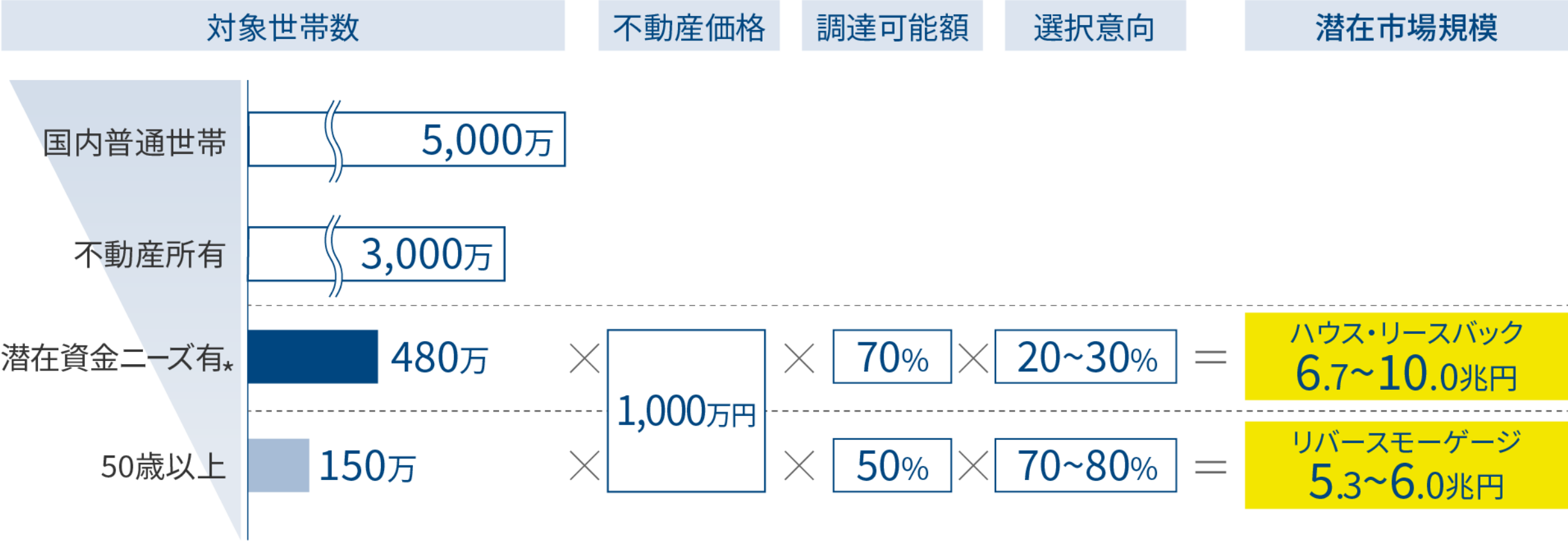
国内65歳以上の相対的貧困率は2022年には、2013年のアメリカの水準に到達する見込み

### 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

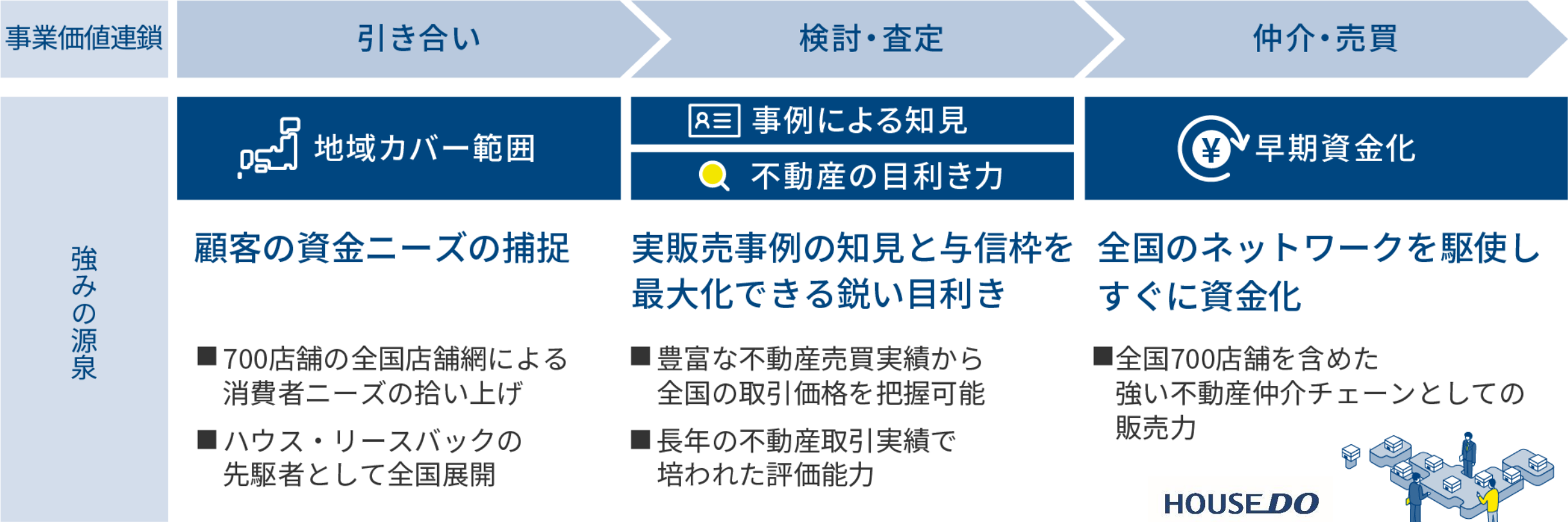
\*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

## 事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

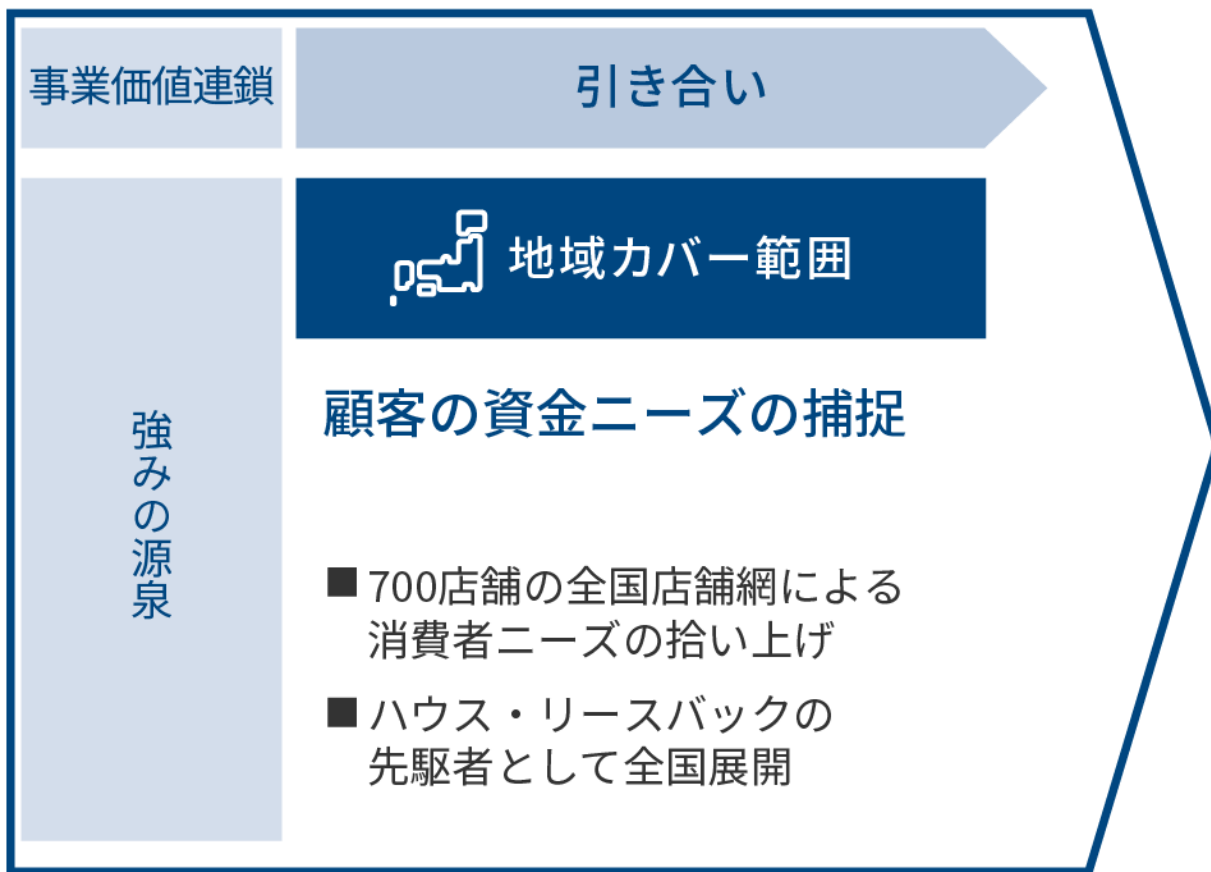
		当社	米国発大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

# 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



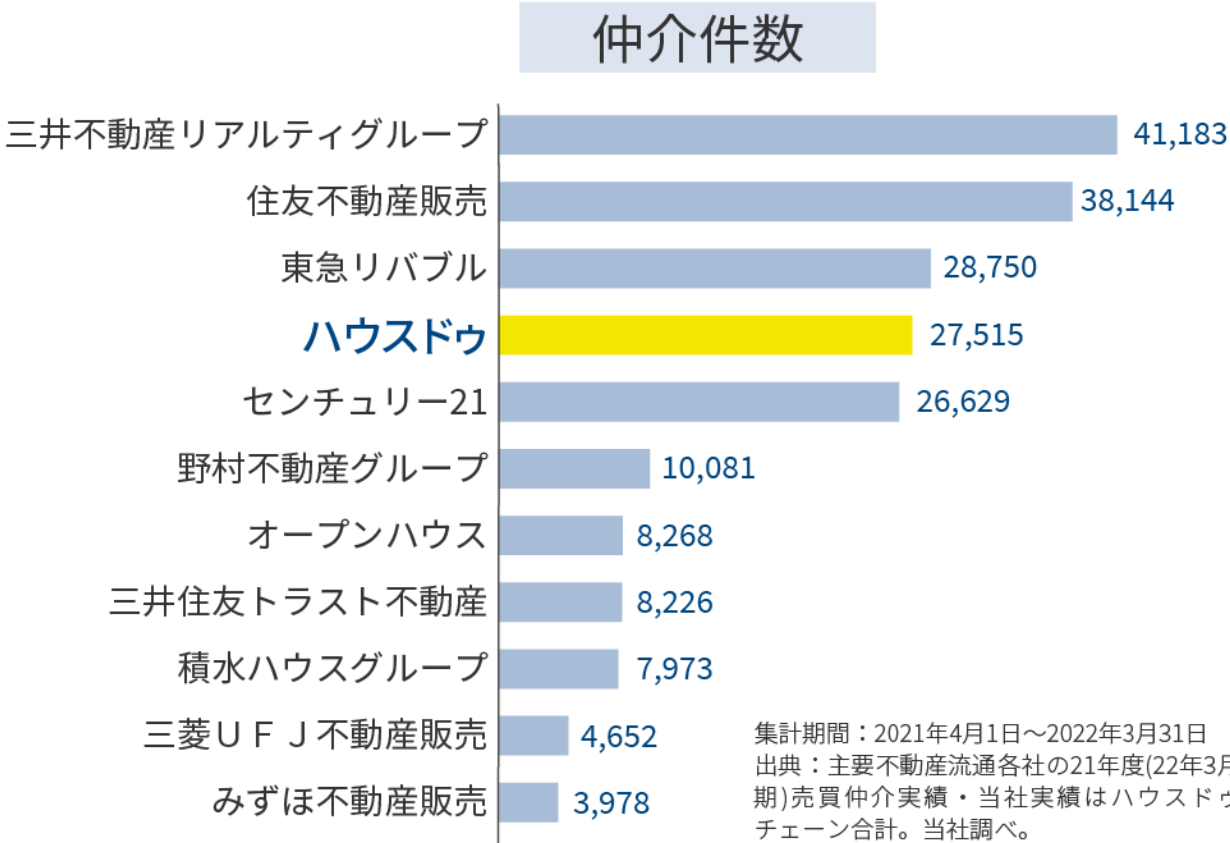
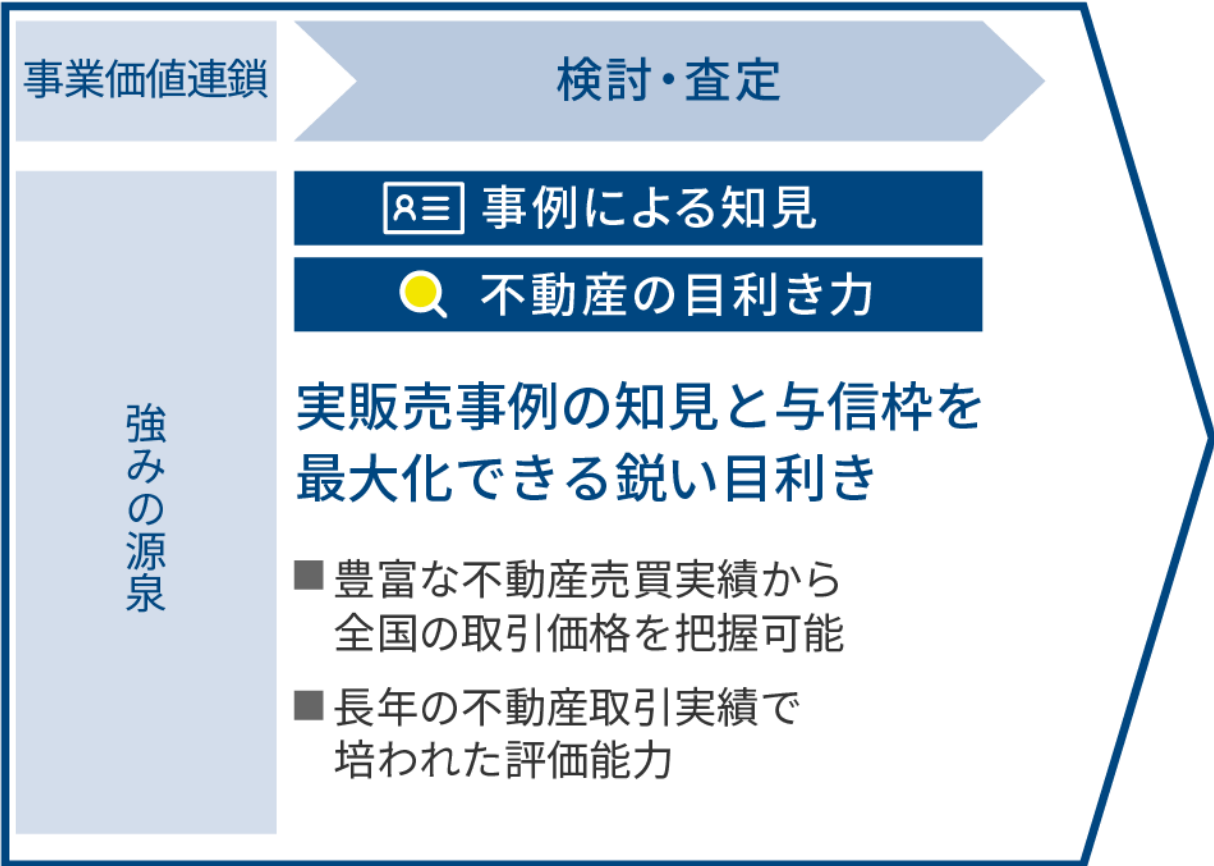
## 圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



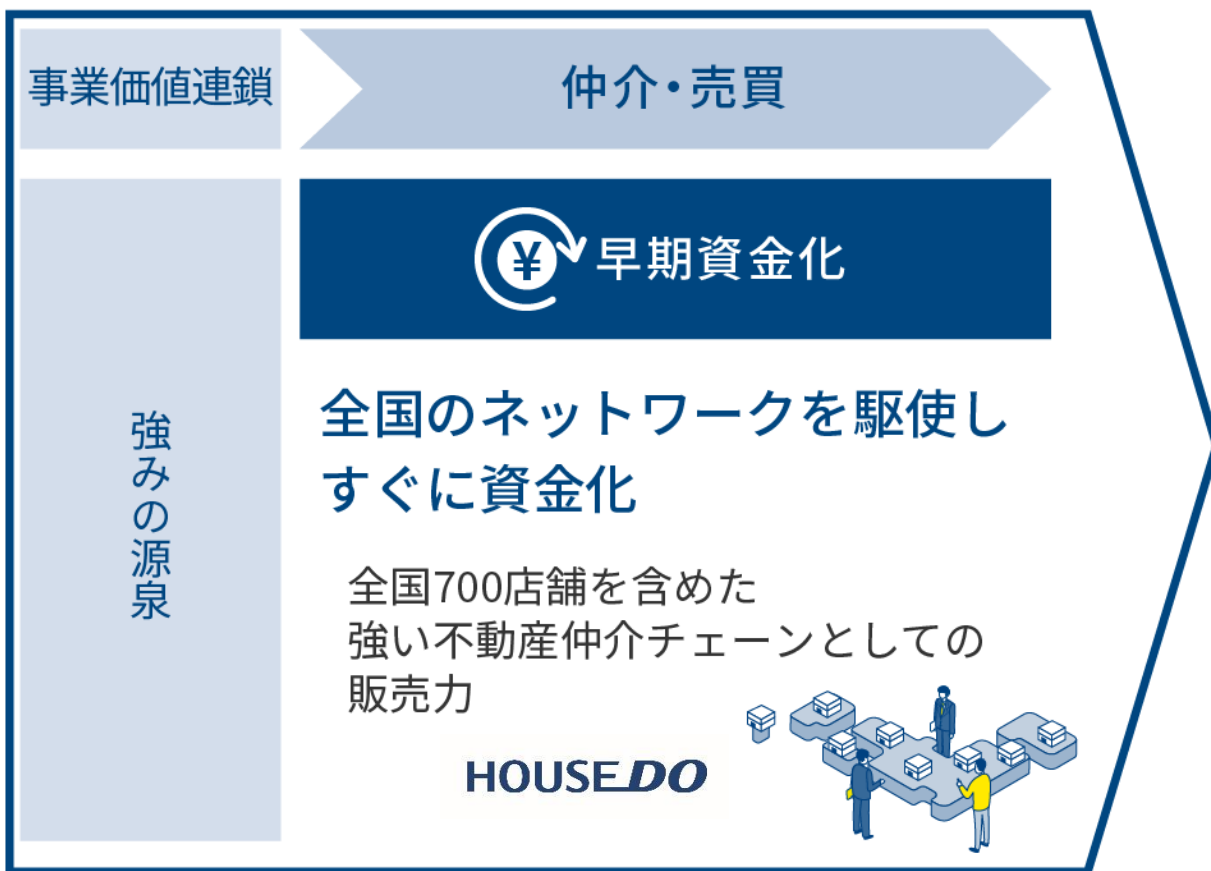
	当社	米国発大手FC	大手不動産	地場不動産
都市部	○	○	◎	×
中間地域	○	○	×	◎
地方	○	×	×	△

# 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

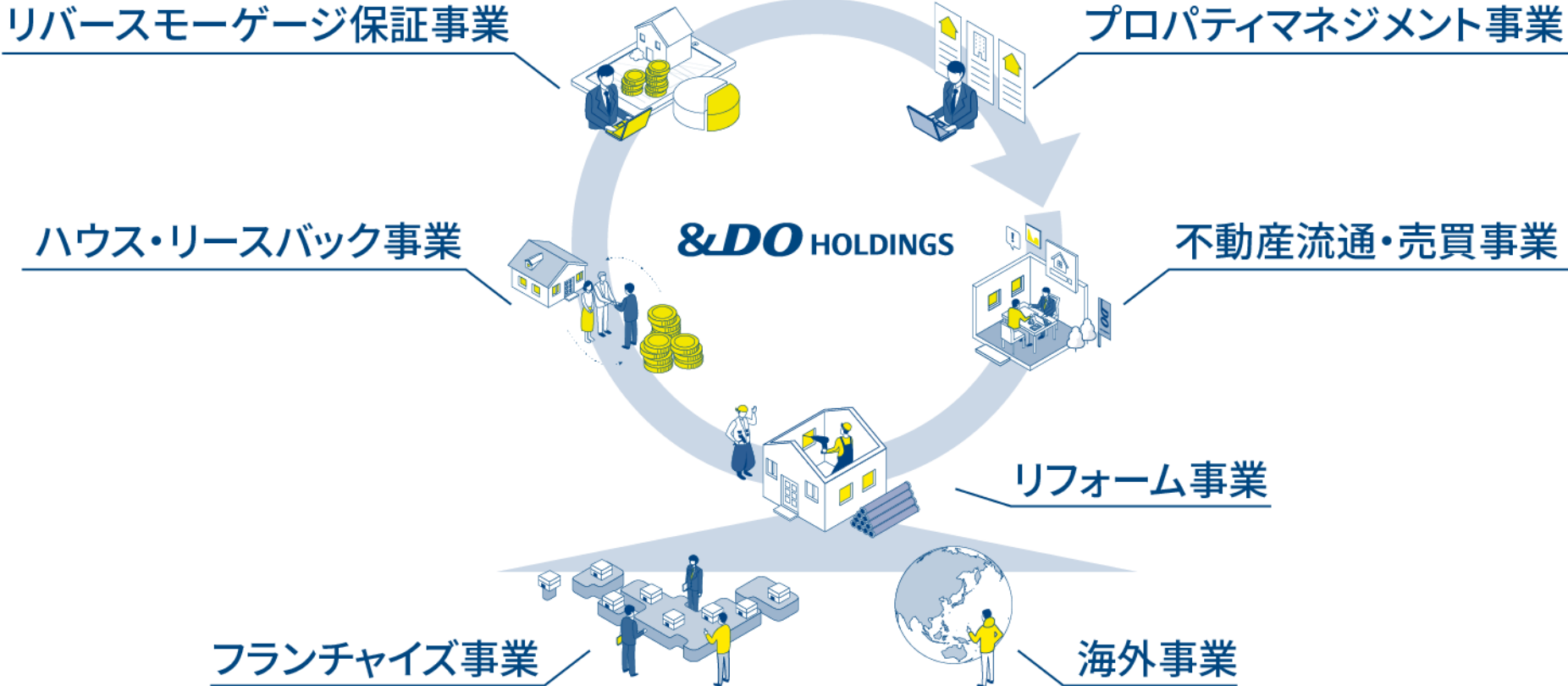
物件が遠くて売却できない

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
<p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p> 	<p>11 住み続けられる まちづくりを</p> 
<p>12 つくる責任 つかう責任</p> 	<p>13 気候変動に 具体的な対策を</p> 
	<p>14 海の豊かさを 守ろう</p> 
	<p>15 陸の豊かさも 守ろう</p> 

### 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
<p>5 ジェンダー平等を 実現しよう</p> 	<p>16 平和と公正を すべての人に</p> 
	<p>17 パートナシップで 目標を達成しよう</p> 

### 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	
<p>3 すべての人に 健康と福祉を</p> 	<p>4 質の高い教育を みんなに</p> 
<p>5 ジェンダー平等を 実現しよう</p> 	<p>8 働きがいも 経済成長も</p> 
	<p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p> 
	<p>10 人や国の不平等 をなくそう</p> 

# 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