

Innovate the Industry

業界を変える!お客様のための業界へ。

2022年6月期 決算説明資料

2022年8月15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。

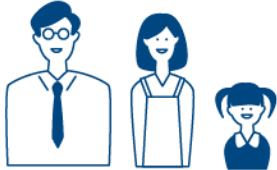


And Doの創出価値と役割

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 連結決算概要**
- 2. 2022年6月期 セグメント別決算概要**
- 3. 2023年6月期 年度計画及び中期経営計画**
- 4. 会社概要**

- 1. 2022年6月期 連結決算概要**
2. 2022年6月期 セグメント別決算概要
3. 2023年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

2022年6月期通期業績

売上高は過去最高を更新継続。
営業利益、経常利益は前年比二ケタ増。

売上高	営業利益	経常利益
413.9億円	28.7億円	29.4億円
(前期比 +6.0%)	(前期比 +10.9%)	(前期比 +17.2%)

※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 683店舗	保有件数/総額 645件 / 89.1億円	リバースモーゲージ保証残高 88.0億円
累計開店店舗 602店舗	仕入契約件数1,090件 (前期比+20.7%)	不動産担保融資残高 48.2億円

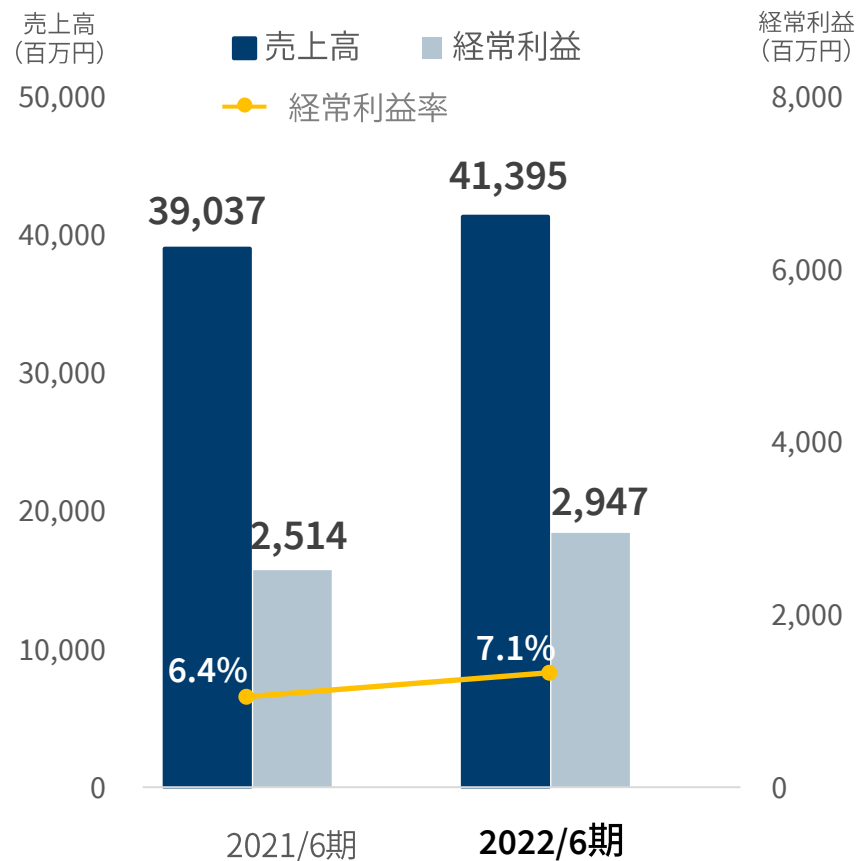
トピックス

- 楽天銀行を所属銀行とする銀行代理業許可を取得
- リバースモーゲージ保証の累計保証件数800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
- 期末配当金 1株当たり36円 (配当性向36%)

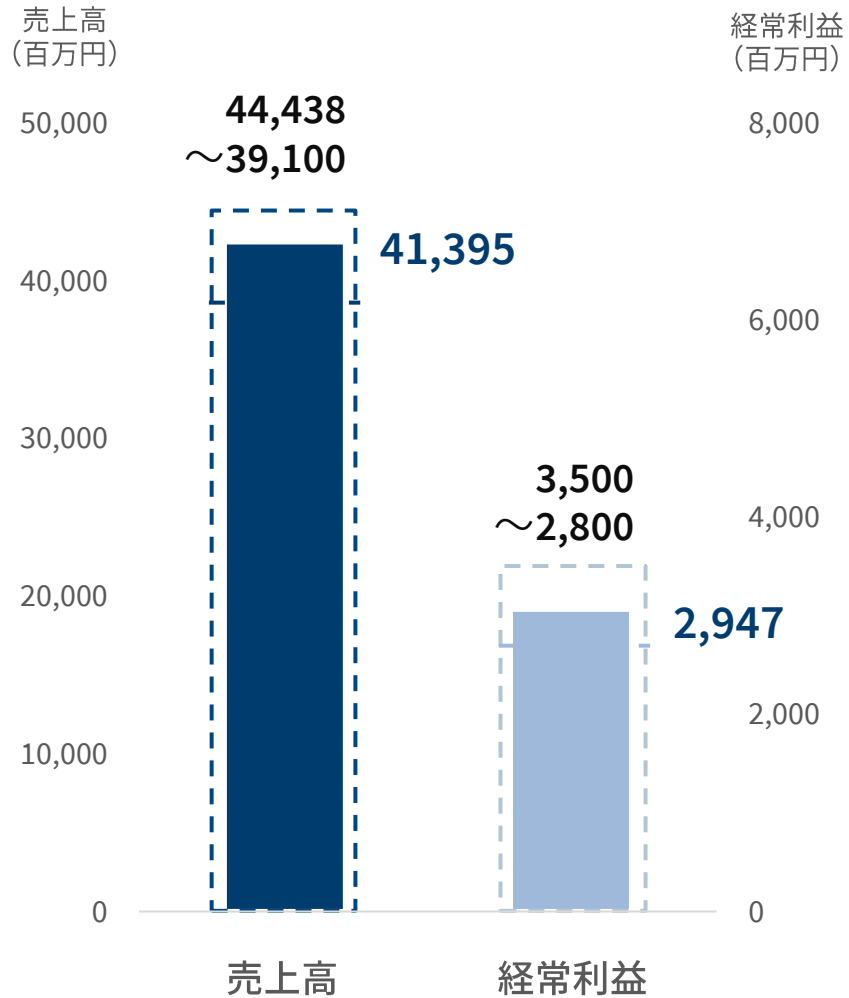
単位（百万円）



(前期比較)	2021/6期		2022/6期		対前期 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	39,037	100.0%	41,395	100.0%	+ 6.0%
売上総利益	12,914	33.1%	13,784	33.3%	+ 6.7%
販売費及び 一般管理費	10,324	26.4%	10,912	26.4%	+ 5.7%
営業利益	2,589	6.6%	2,871	6.9%	+ 10.9%
営業外収益	293	0.8%	515	1.2%	+ 75.5%
営業外費用	368	0.9%	438	1.1%	+ 19.1%
経常利益	2,514	6.4%	2,947	7.1%	+ 17.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,616	4.1%	1,955	4.7%	+ 21.0%
EBITDA ※	3,141	8.0%	3,660	8.8%	+ 16.5%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

■ 売上総利益：前期比 + 6.7% 販管費：前期比 + 5.7%
■ 売上高は継続して過去最高を更新 生産性向上により利益率も改善



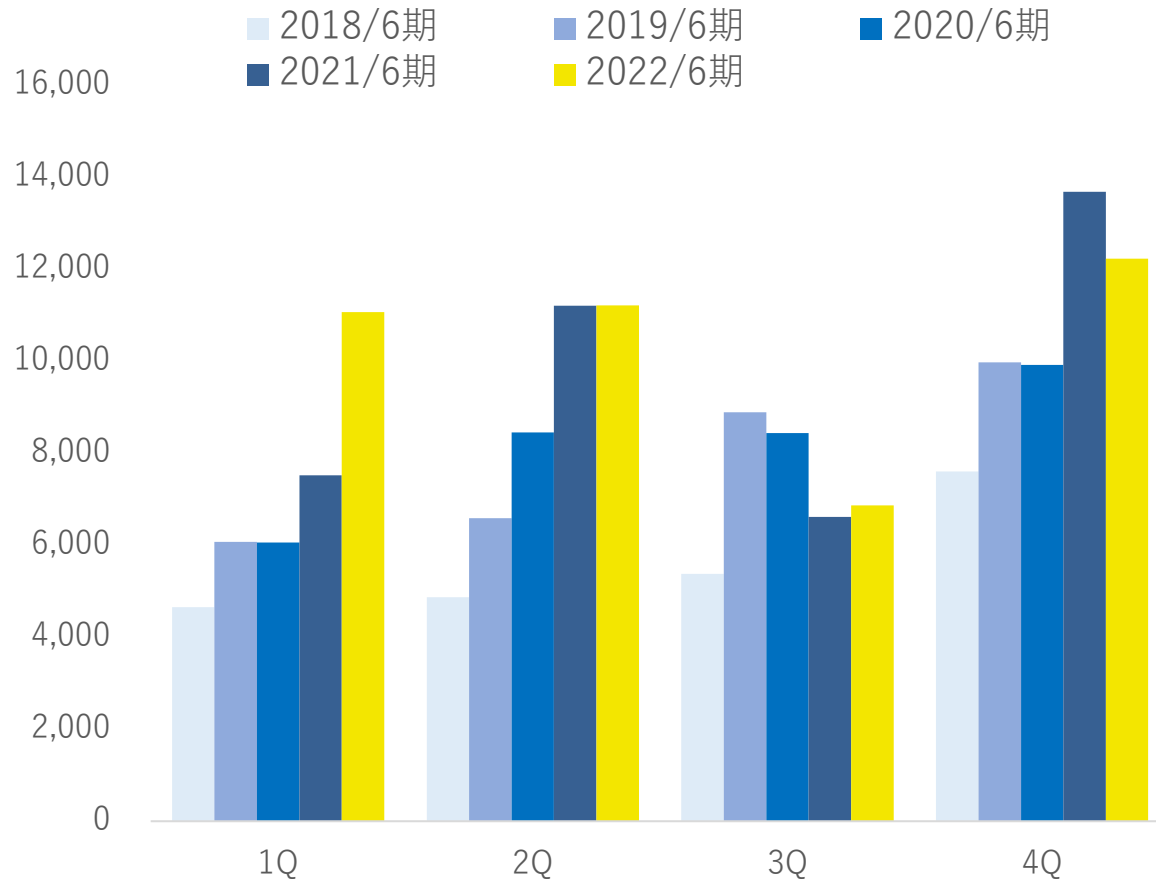
	2022/6期実績	2022/6期計画	対計画比 (下限~上限)	2023/6期 (予)
売上高	41,395	44,438 ~39,100	105.9% ~93.2%	46,582
営業利益	2,871	3,673 ~2,973	96.6% ~78.2%	3,452
経常利益	2,947	3,500 ~2,800	105.3% ~84.2%	3,300
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,955	2,310 ~1,848	105.8% ~84.7%	2,178
1株当たり純利益 (円)	100.00	118.13 ~94.50	—	111.33

■ 売上高413.9億円 経常利益 29.4億円 期初計画レンジ内で着地

■ 2023/6期：売上高465.8億円（前期比+12.5%） 経常利益33.0億円（同+12.0%）を計画

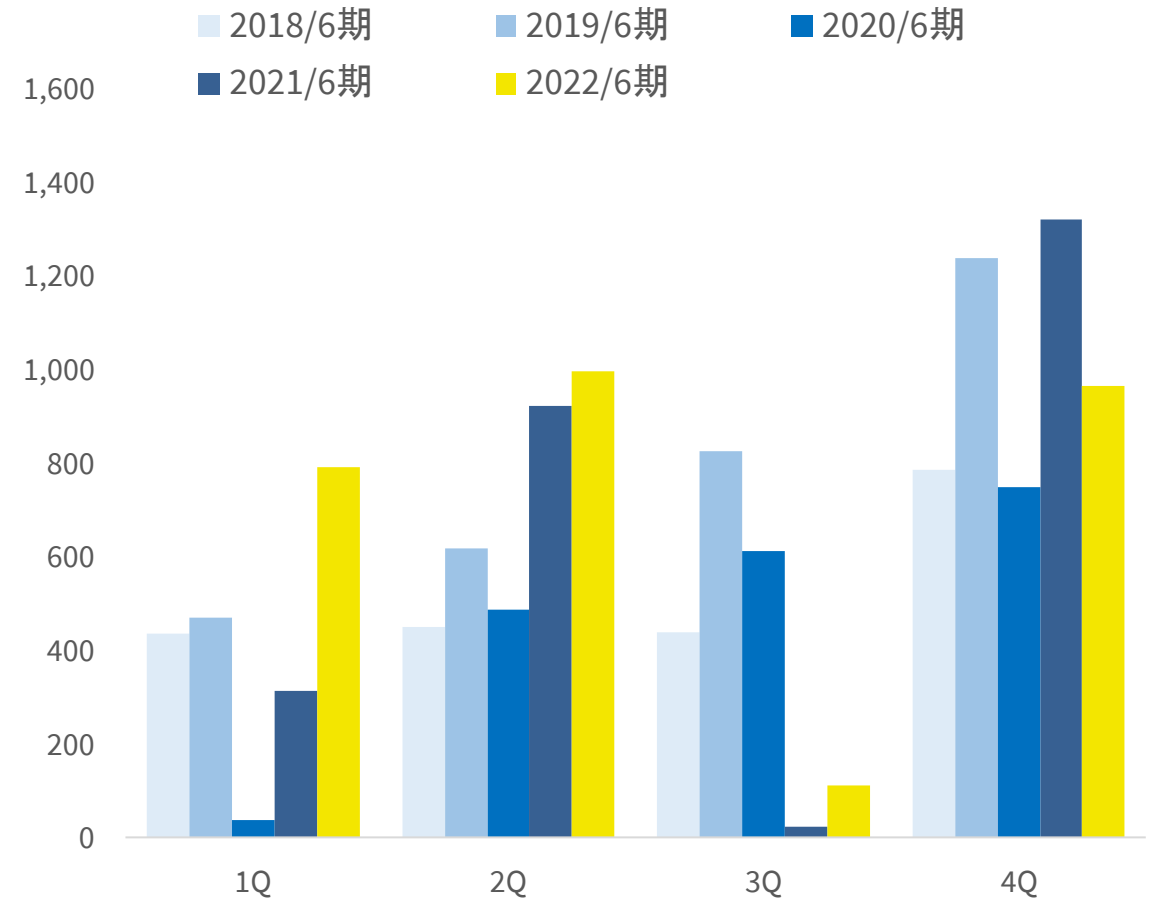
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)

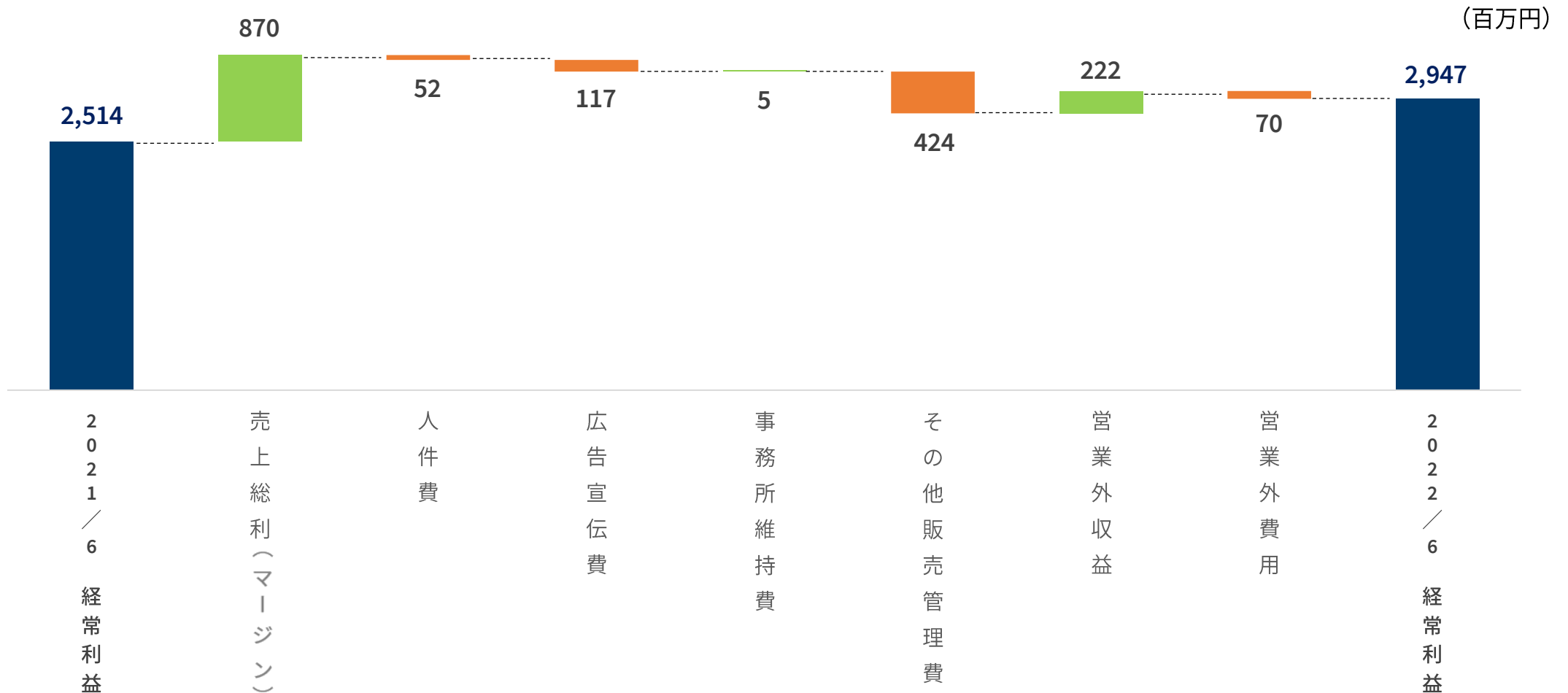


■ 例年の傾向通り、第4四半期売上高が第1～3各四半期を上回る

経常利益増減要因内訳

■売上総利益（マージン）は前期比+6.7%

■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
売上高に伴う支払手数料、租税公課等の上昇により、その他販売管理費が増加



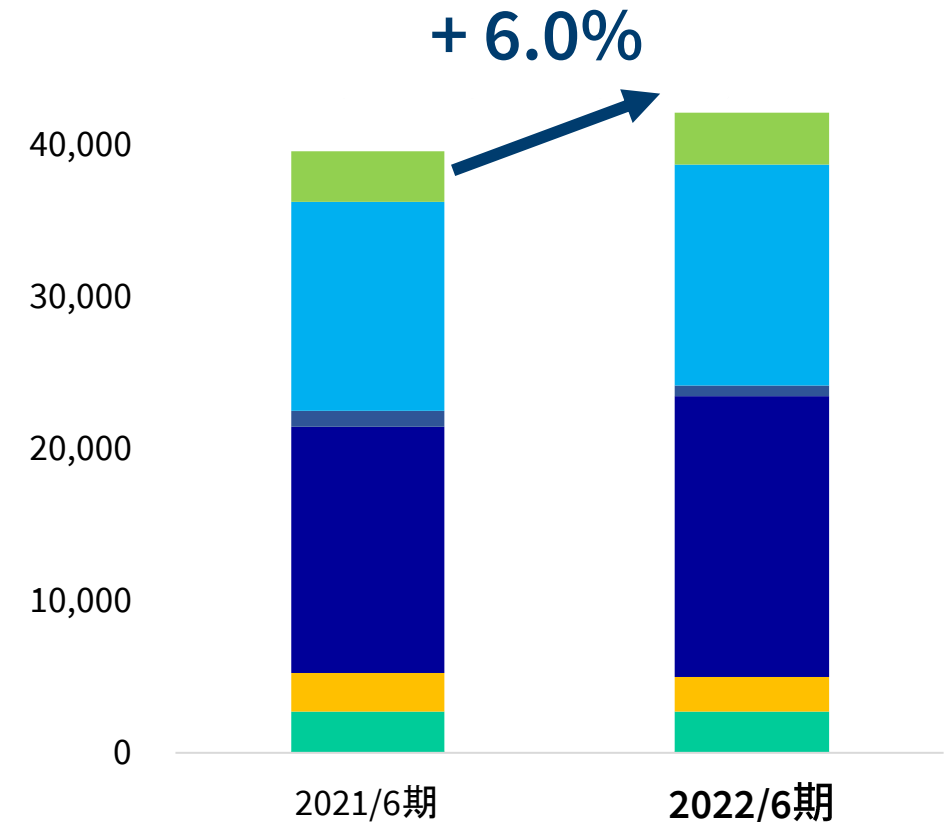
セグメント別売上高

単位（百万円）

(前期比較)	2021/6期	2022/6期	対前期 増減率
フランチャイズ事業	3,335	3,387	+ 1.6%
ハウス・リースバック事業	13,732	14,533	+ 5.8%
金融事業	1,094	767	▲ 29.9%
不動産売買事業	16,233	18,441	+ 13.6%
不動産流通事業	2,464	2,324	▲ 5.7%
リフォーム事業	2,716	2,658	▲ 2.1%
その他	10	5	▲ 50.0%
調整額	▲ 550	▲ 723	—
合計	39,037	41,395	+ 6.0%

セグメント別売上高推移グラフ

(百万円)



※グラフは、調整額計上前の合計を表示

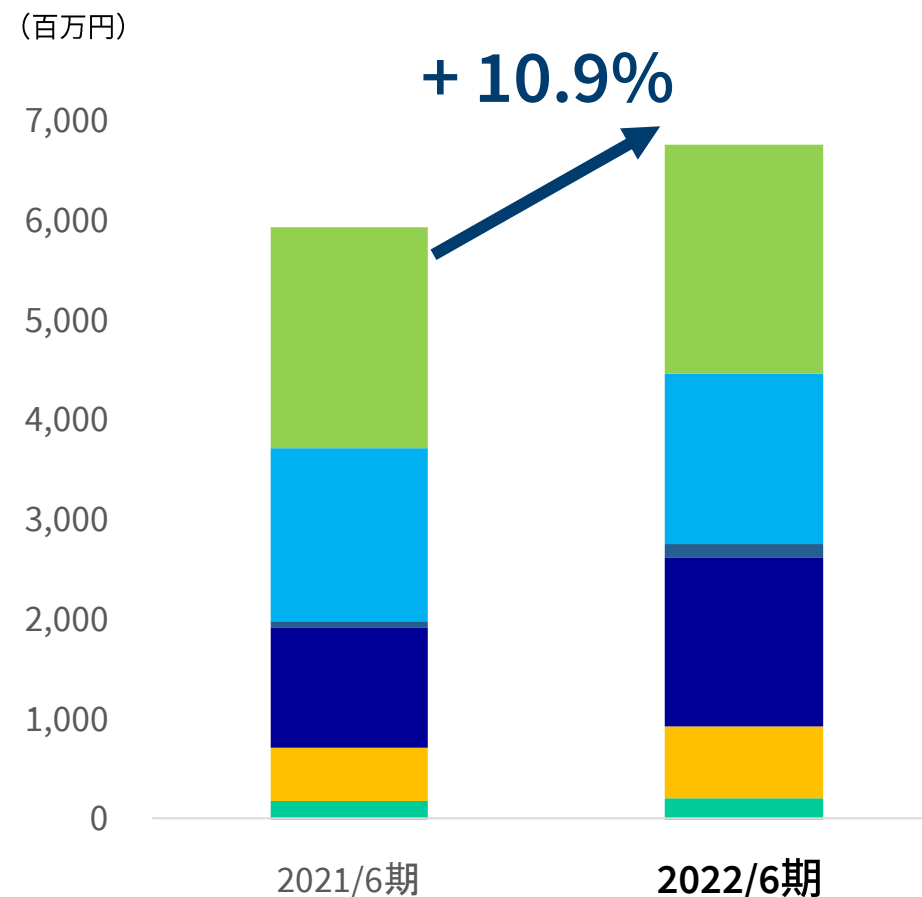
■不動産売買事業が引き続き売上高を牽引 フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業も着実に前期を上回る
 ■金融事業は、不動産担保ローン事業縮小による影響 注力するリバースモーゲージ保証事業は着実に積み上げ

セグメント別利益

単位（百万円）

(前期比較)	2021/6期	2022/6期	対前期 増減率
フランチャイズ事業	2,226	2,301	+ 3.4%
ハウス・リースバック事業	1,729	1,717	▲ 0.7%
金融事業	76	137	+ 81.1%
不動産売買事業	1,192	1,691	+ 41.8%
不動産流通事業	541	730	+ 34.9%
リフォーム事業	171	195	+ 14.1%
その他	▲ 5	▲ 11	—
調整額	▲ 3,343	▲ 3,892	—
合計	2,589	2,871	+ 10.9%

セグメント別利益推移グラフ

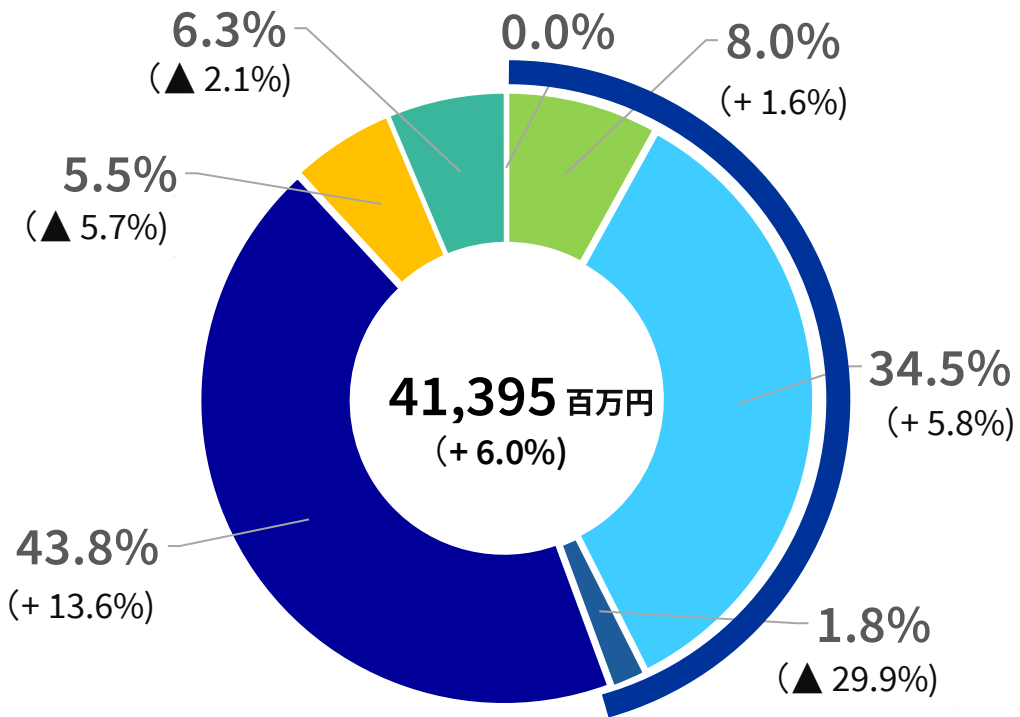


※グラフは、調整額計上前の合計を表示

■ハウス・リースバック事業を除き、前期を上回る利益を確保

■ハウス・リースバック事業の前期比減は、積極投資による販管費の増加と流動化を抑制した影響

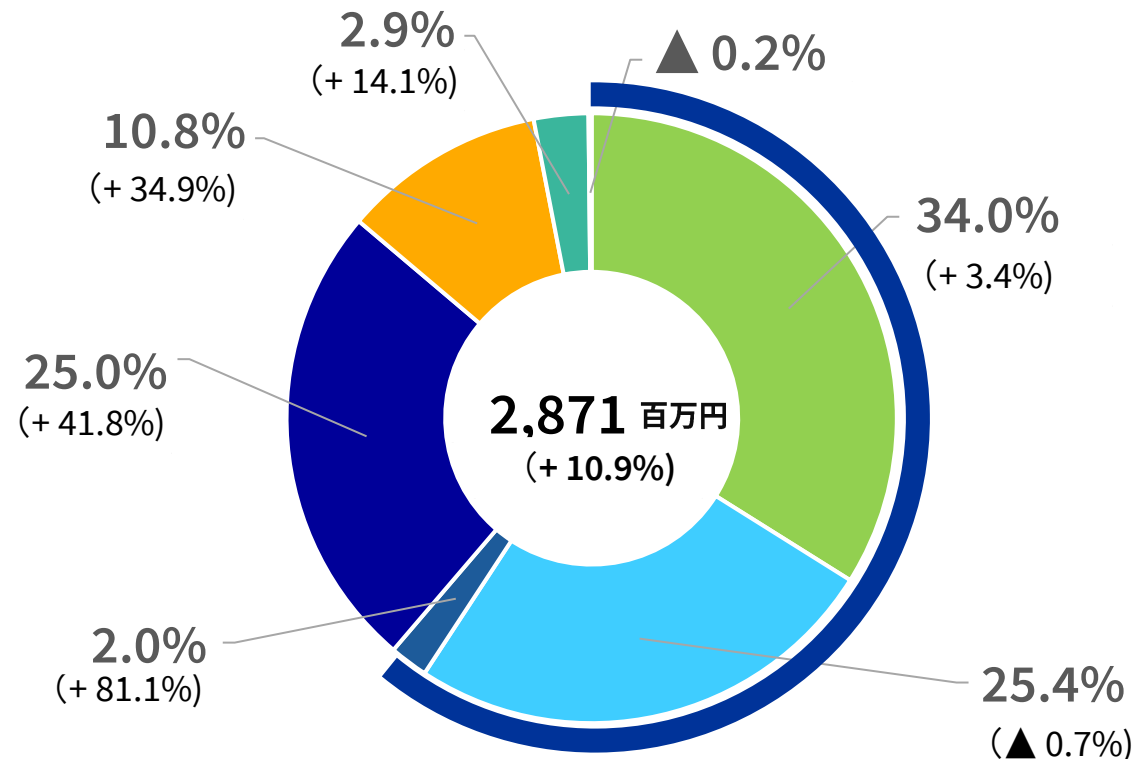
売上高



成長強化事業 **44.4 %**
 (ストックをベース) (前期 45.9%)

- 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 **61.5 %**
 (ストックをベース) (前期 68.0%)

- 金融事業
- 不動産売買事業
- その他

() は前期比

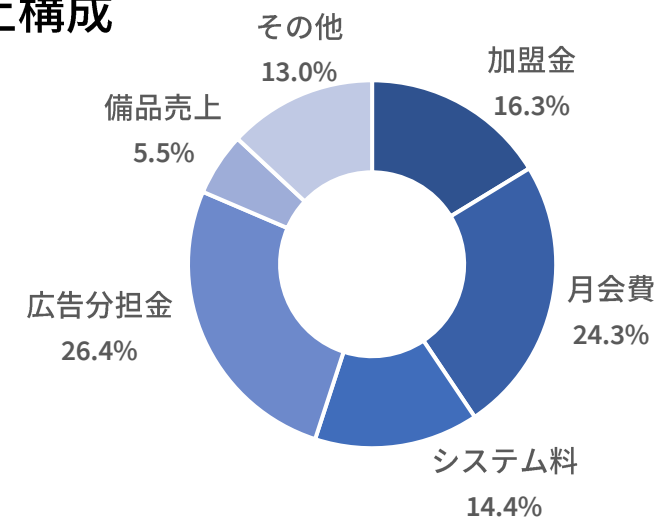
※構成比は、調整額計上前の各事業セグメントの比率

1. 2022年6月期 連結決算概要
- 2. 2022年6月期 セグメント別決算概要**
3. 2023年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

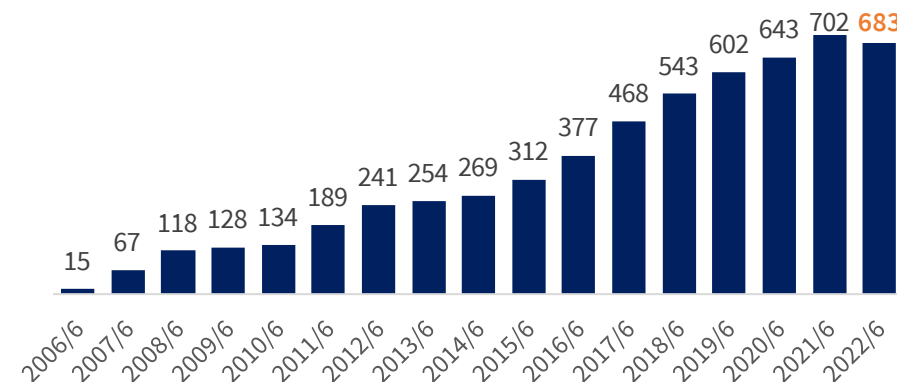
売上高・営業利益推移

	2021/6期	2022/6期	対前期 増減率	2023/6期 (予)
売上高 (百万円)	3,335	3,387	+ 1.6%	3,700
営業利益 (百万円)	2,226	2,301	+ 3.4%	2,538
営業利益率 (%)	66.7%	67.9%	—	68.6%
累計加盟店舗数	702	683	—	755
累計開店店舗数	616	602	—	642

売上構成



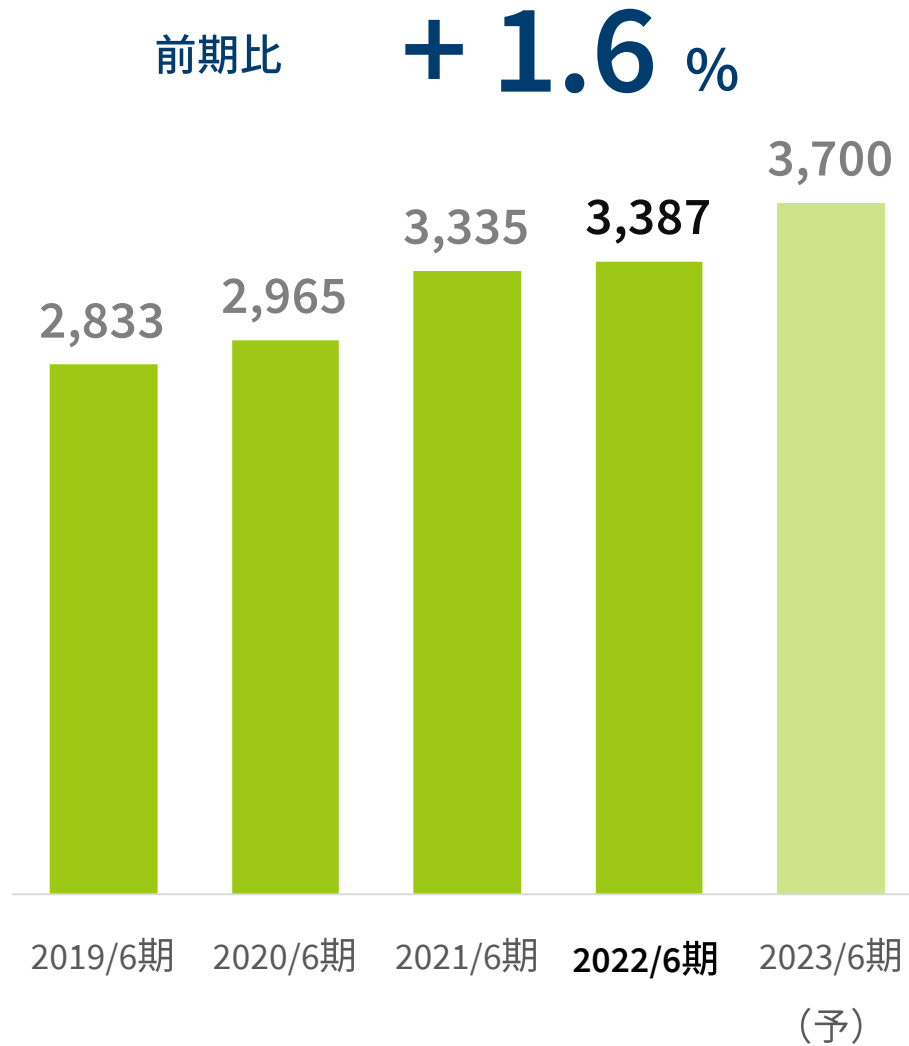
加盟店舗数の推移



■ 新規加盟店舗数 111件 新規開店店舗数 100店舗 累計加盟店舗数 683店舗
■ コロナ禍の影響等により退会数が増加し、当期末店舗数は前期から微減も、通期業績は前期を上回る

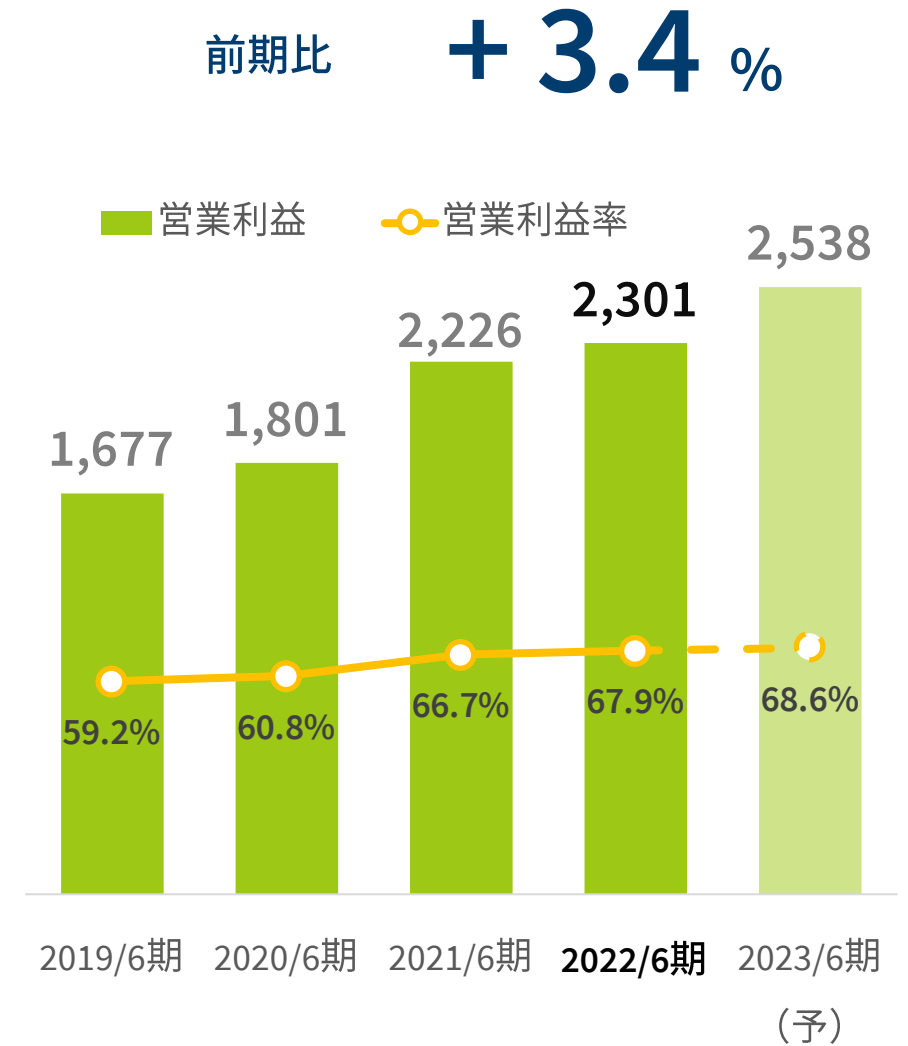
売上高推移

百万円

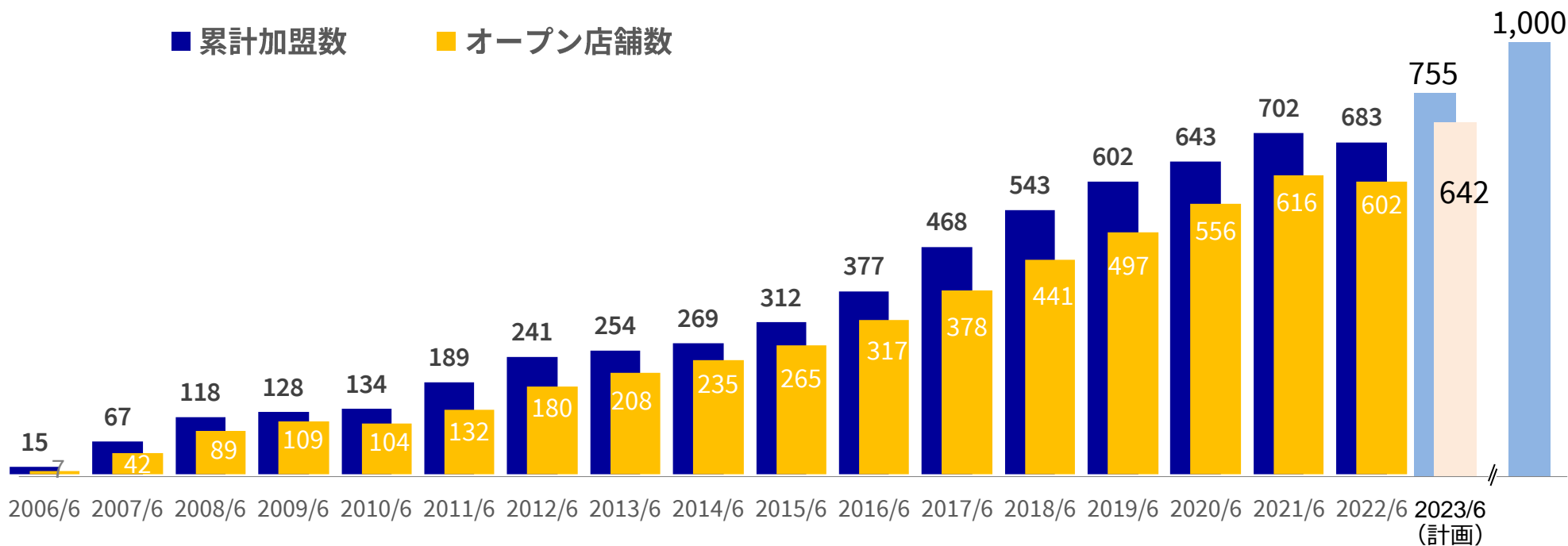


営業利益推移

百万円



2022年6月末日現在 **683店舗** ※内準備中 81店舗
(レントドゥ含む)



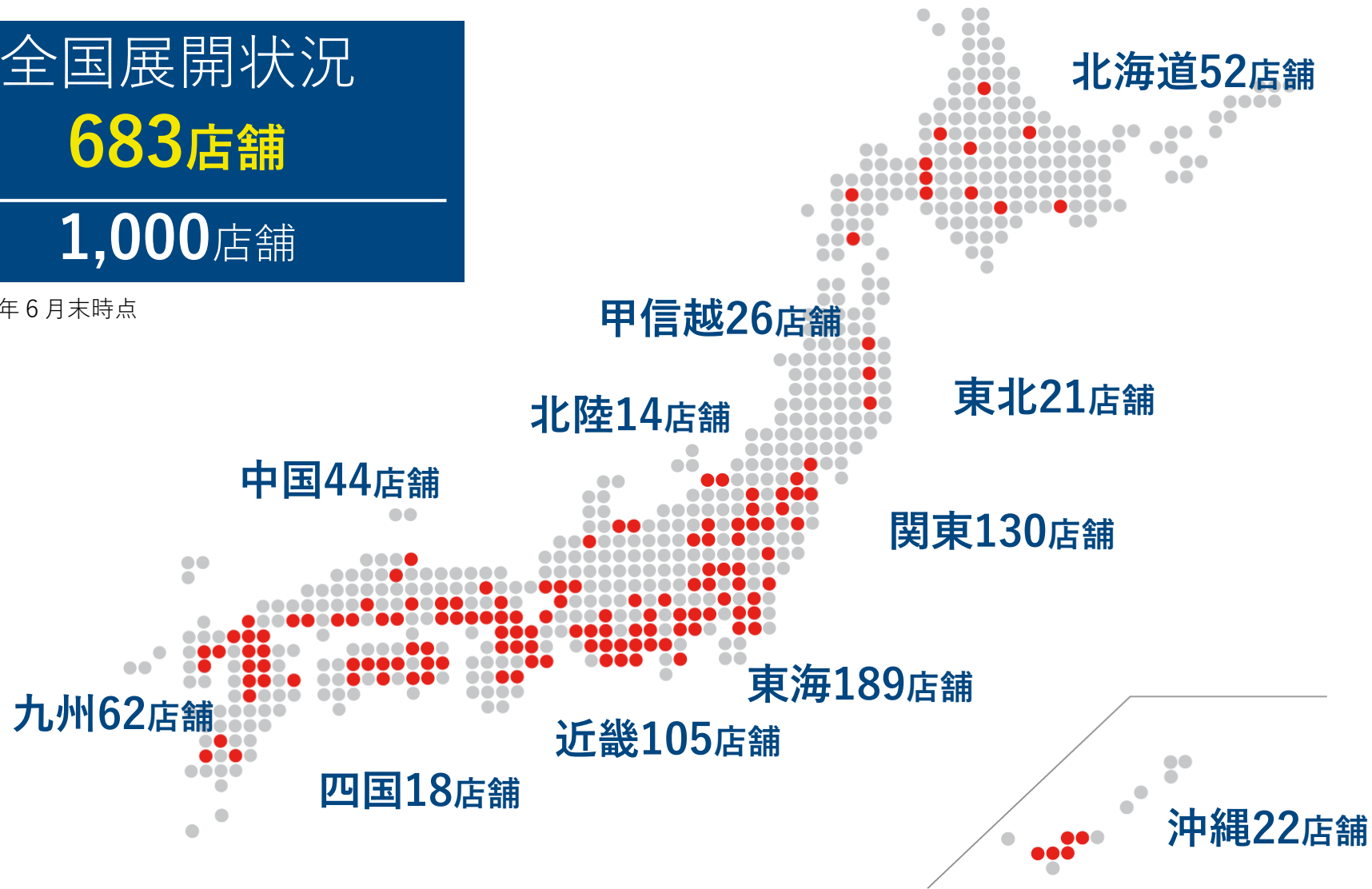
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	543	88	3	17	651
直営店	9	16	2	5	32
合計	552	104	5	22	683

全国展開状況

683店舗

1,000店舗

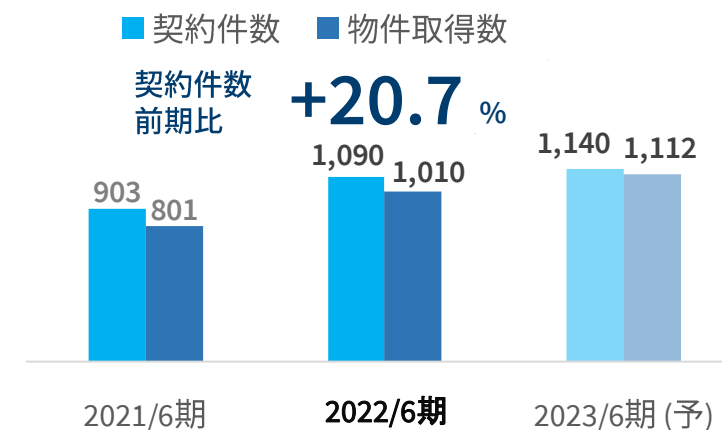
※2022年6月末時点



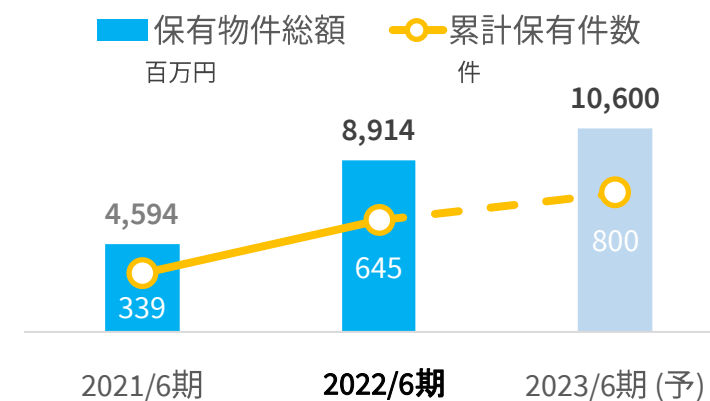
売上高・営業利益推移

	2021/6期	2022/6期	対前期 増減率	2023/6期 (予)
売上高 (百万円)	13,732	14,533	+ 5.8%	19,161
営業利益 (百万円)	1,729	1,717	▲ 0.7%	2,387
営業利益率 (%)	12.6%	11.8%	—	12.5%
契約件数	903	1,090	+ 20.7%	1,140
物件取得数	801	1,010	+ 26.1%	1,112
累計保有件数	339	645	—	800
保有物件総額 (百万円) ※簿価ベース	4,594	8,914	—	10,600

契約件数・物件取得数の推移



保有物件数・総額の推移



■仕入契約件数件 (90.8件/月・前期比+20.7%) 4Qは101.0件/月ペースに
 ■HLB10号へ譲渡 (40.9億円) 実施後も、保有物件は高水準で次期へ持ち越し

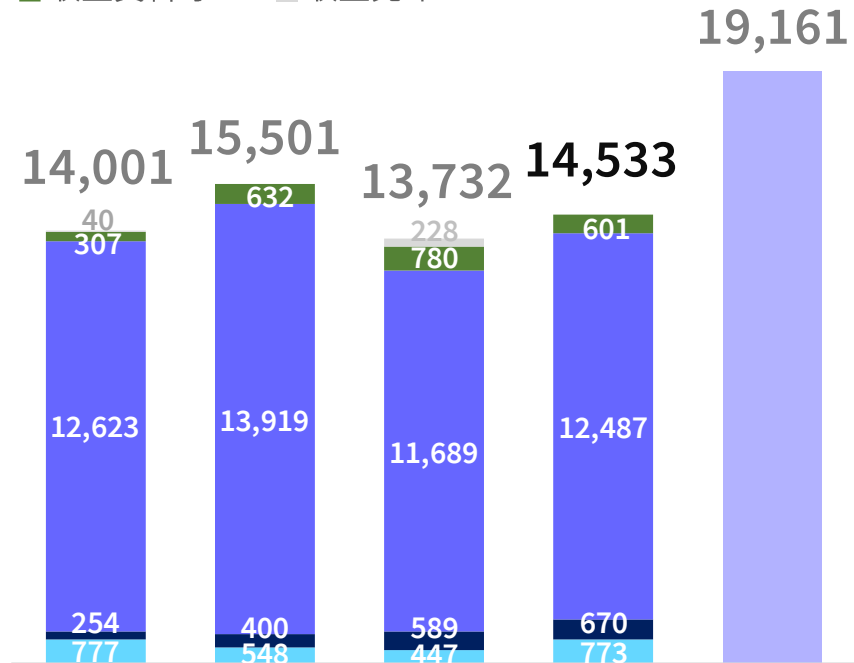
売上高推移

百万円

前期比

+ 5.8 %

- 賃料収入等
- 手数料等
- 売却売上高
- 収益賃料等
- 収益売却



2019/6期 2020/6期 2021/6期 2022/6期 2023/6期
(予)

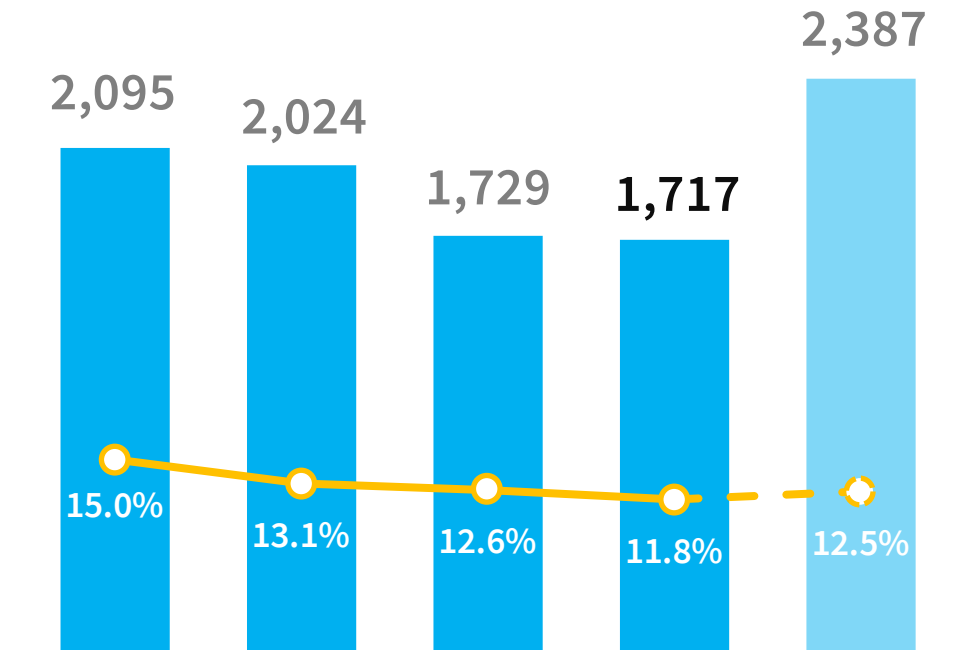
営業利益推移

百万円

前期比

▲ 0.7 %

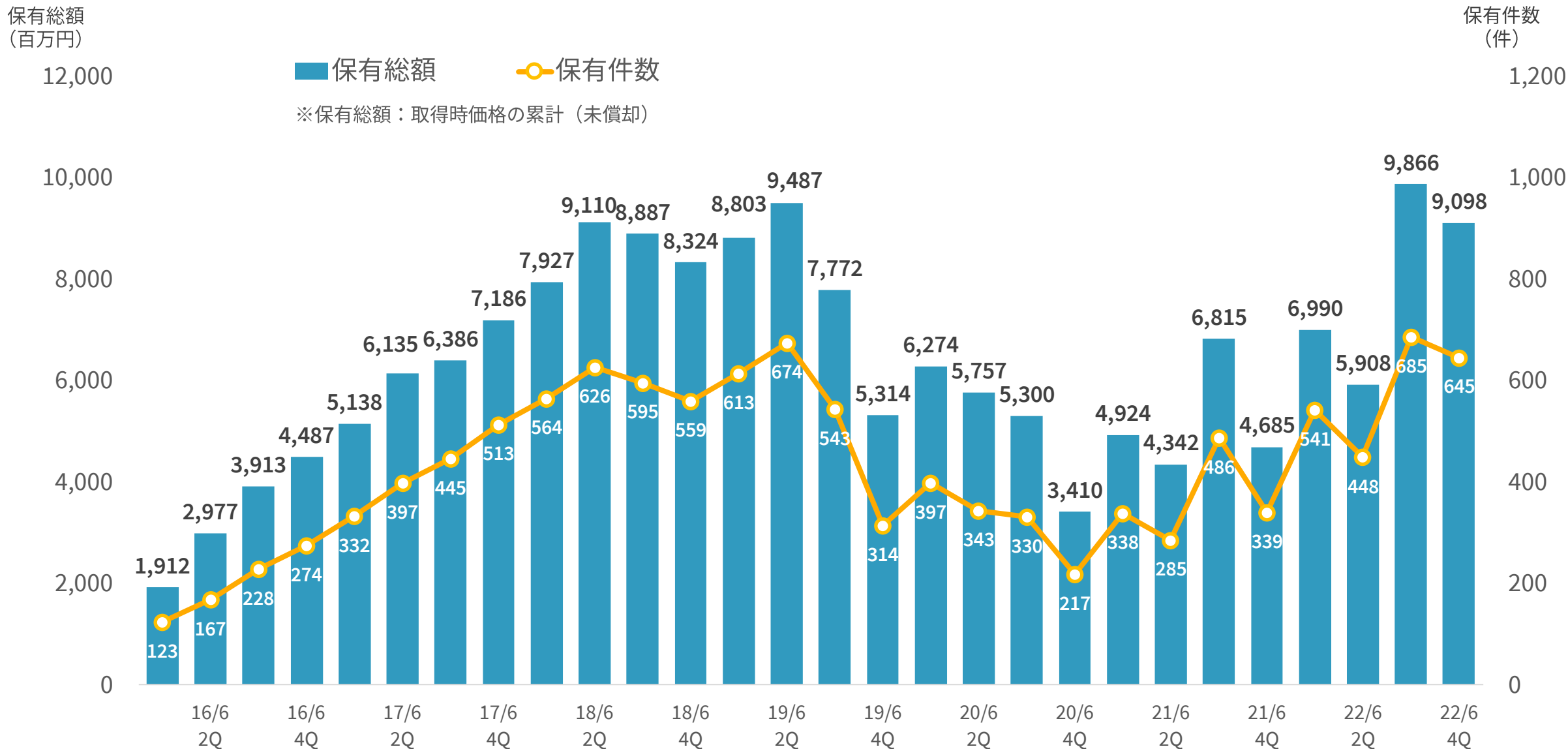
- 営業利益
- 営業利益率



2019/6期 2020/6期 2021/6期 2022/6期 2023/6期
(予)

※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

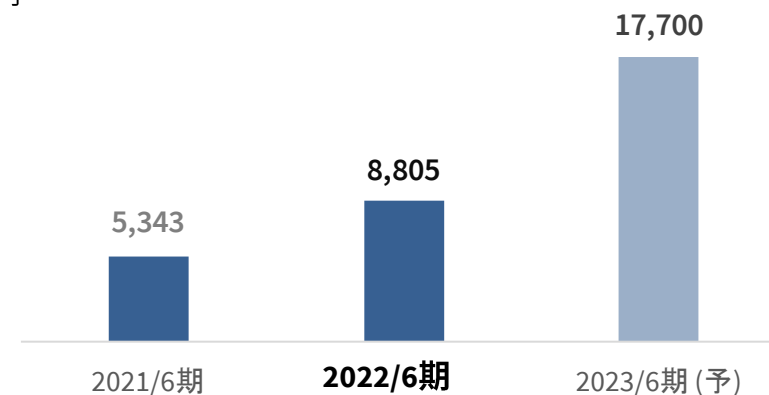


売上高・営業利益推移

	2021/6期	2022/6期	対前期 増減率	2023/6期 (予)
売上高 (百万円)	1,094	767	▲ 29.9%	785
営業利益 (百万円)	76	137	+ 81.1%	185
営業利益率 (%)	7.0%	18.0%	—	23.6%
リバースモーゲージ 新規保証件数	221	326	+ 47.5%	840
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	5,343	8,805	—	17,700
不動産担保融資 実行件数	167	121	▲ 27.5%	120
不動産担保融資 残高 (百万円)	9,744	4,822	—	5,000

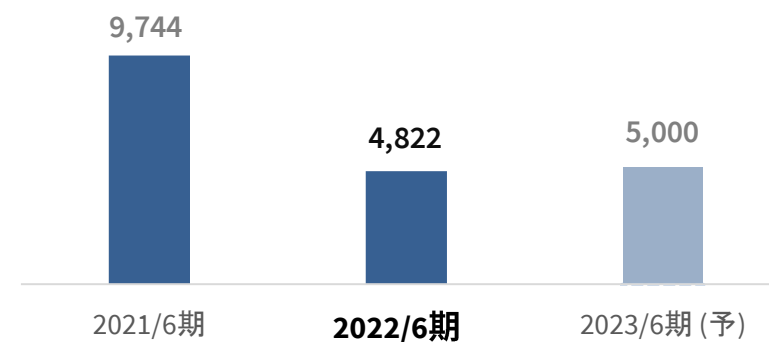
リバースモーゲージ保証残高の推移

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期比+47.5% 当期は新たに13行と提携 (※リリース基準)

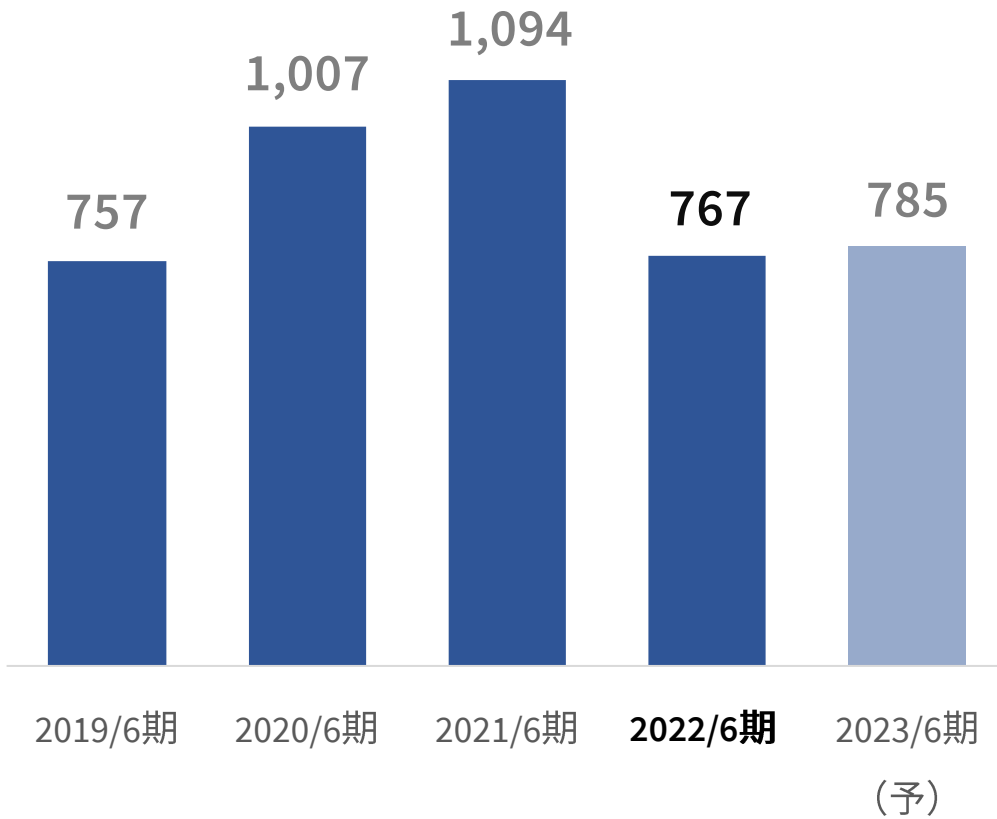
■保証残高の積み上げペースは順調に向上 利益率も大幅改善

売上高推移

百万円

前期比

▲ 29.9 %

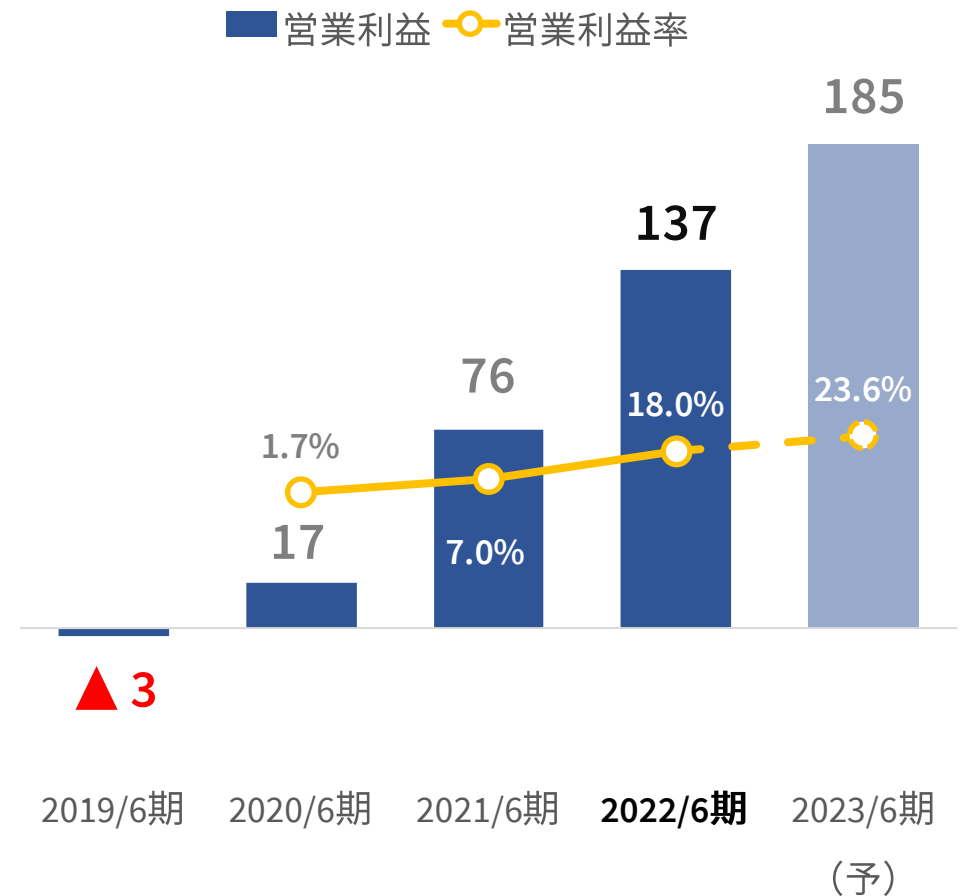


営業利益推移

百万円

前期比

+ 81.1 %

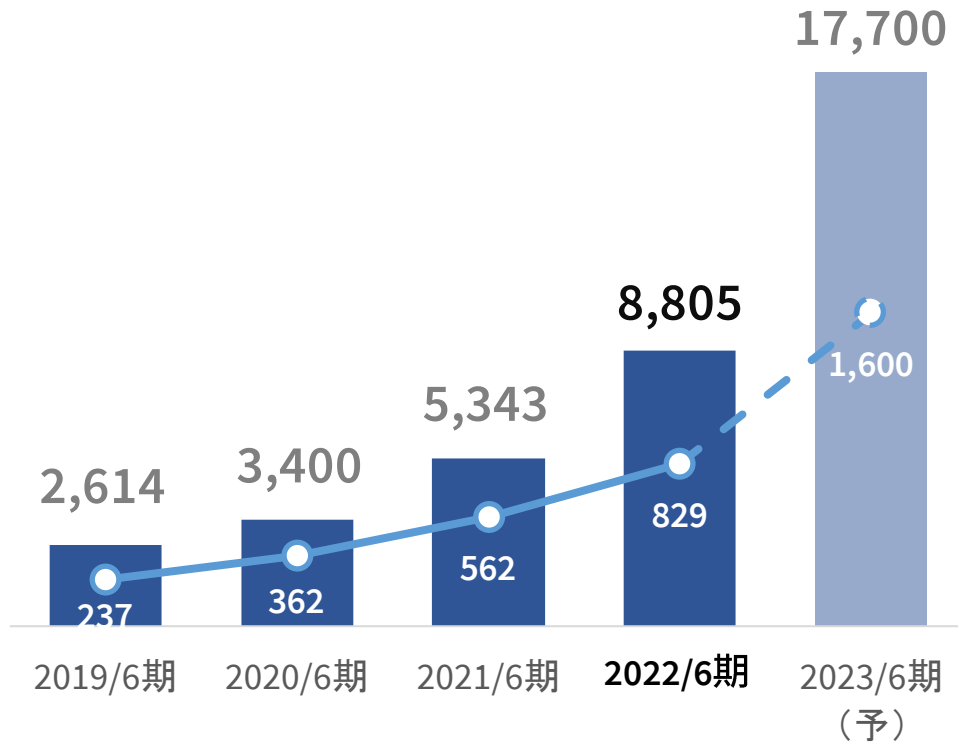


リバースモーゲージ保証残高・件数推移

百万円

保証残高 **88.0 億円**

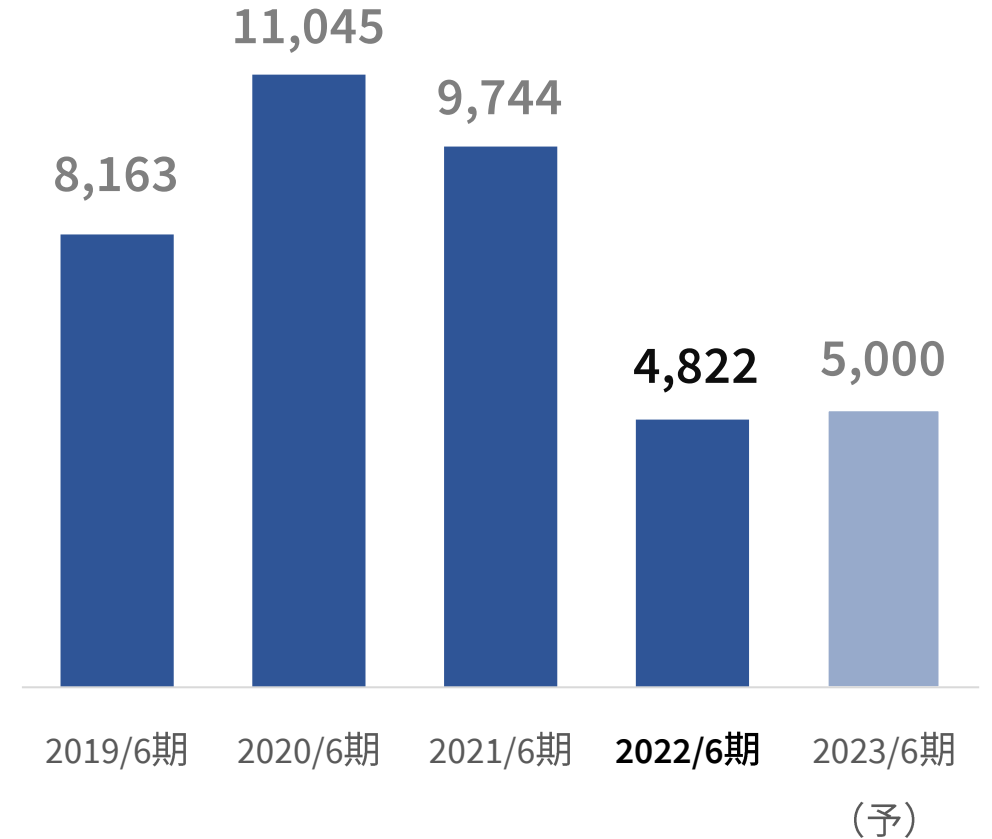
■ 累計保証残高 ○ 保証件数



不動産担保融資残高推移

百万円

不動産担保融資残高 **48.2 億円**



リバースモーゲージ保証事業提携金融機関

(2022年8月15日現在)
39 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	玉島信用金庫
笠岡信用組合	中国銀行
高知銀行	

関東エリア

足立成和信用金庫	中南信用金庫
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
芝信用金庫	

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

リバースモーゲージのさらなる普及拡大に向けて

楽天銀行を所属銀行とする
「楽天銀行リバースモーゲージ」の
銀行代理業許可を取得

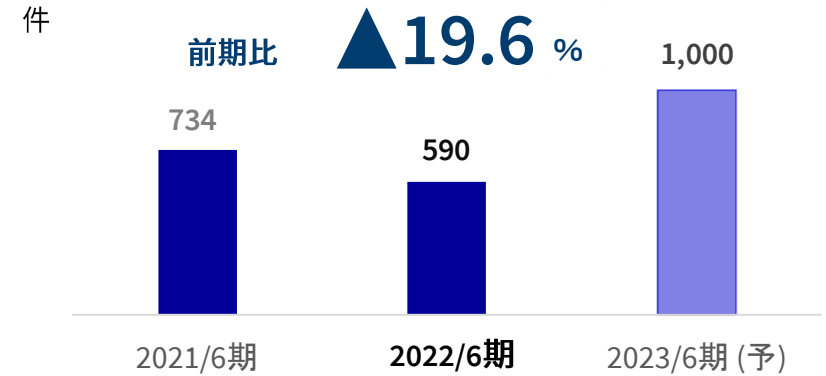


当社が、楽天銀行の銀行代理業者として「楽天銀行リバースモーゲージ」の申込媒介を行います。

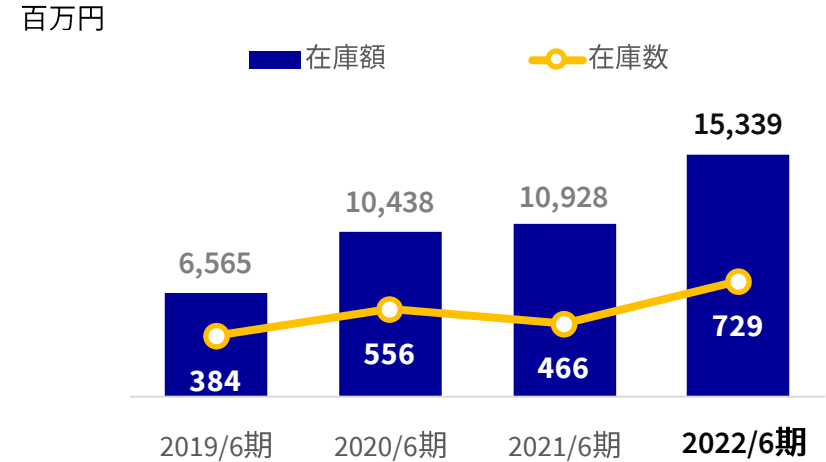
売上高・営業利益推移

	2021/6期	2022/6期	対前期 増減率	2023/6期 (予)
売上高 (百万円)	16,233	18,441	+ 13.6%	18,890
営業利益 (百万円)	1,192	1,691	+ 41.8%	1,600
営業利益率 (%)	7.3%	9.2%	—	8.5%
取引件数	734	590	▲ 19.6%	1,000

取引件数の推移



在庫状況の推移



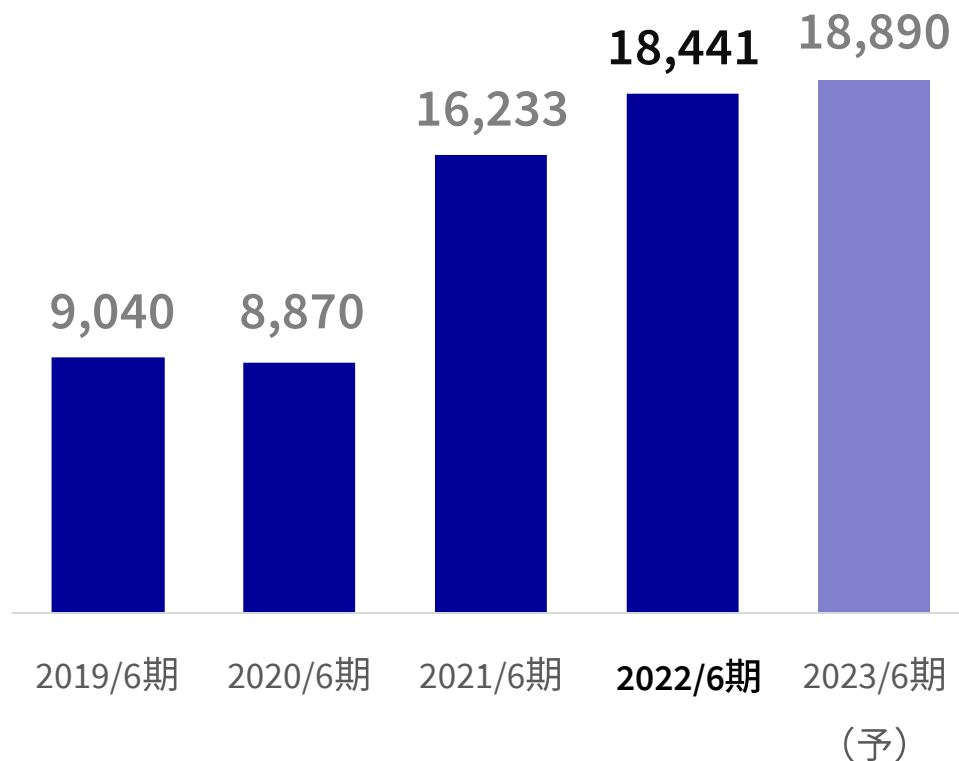
※在庫＝販売用不動産＋仕掛販売用不動産

- 業績は引き続き好調に推移し、売上高、利益とも期初計画のレンジ上限を上回る着地
- 仕入を加速し、次期以降へ向けた在庫も過去最高水準に積み上げ

■ 売上高推移

百万円

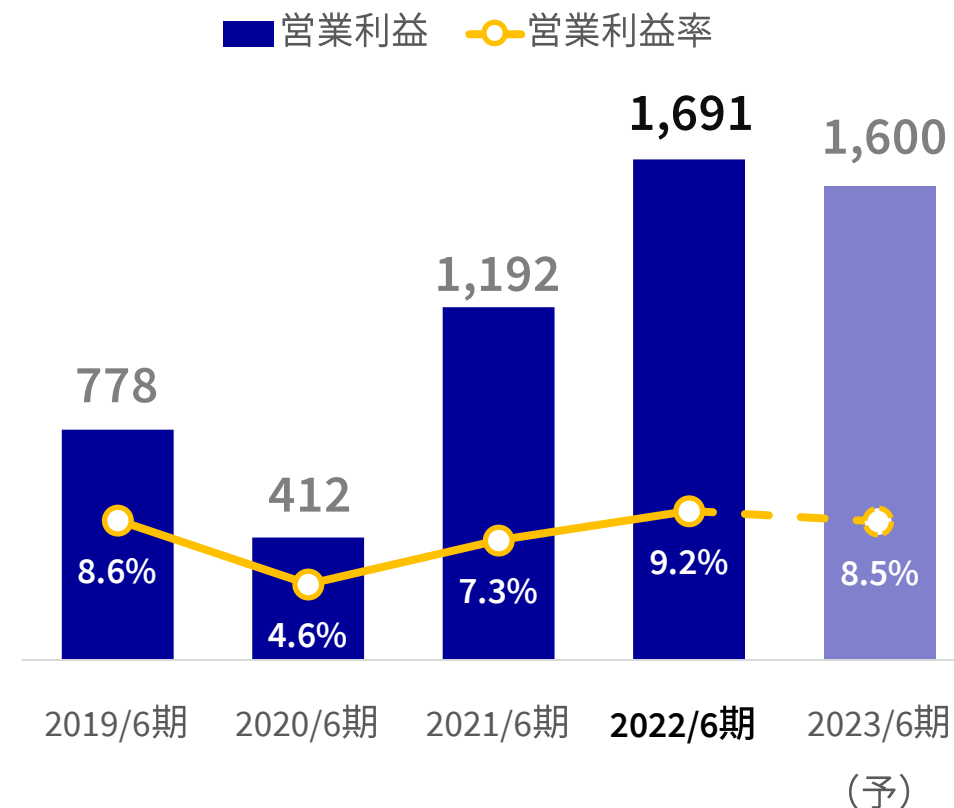
前期比 **+ 13.6 %**



■ 営業利益推移

百万円

前期比 **+ 41.8 %**

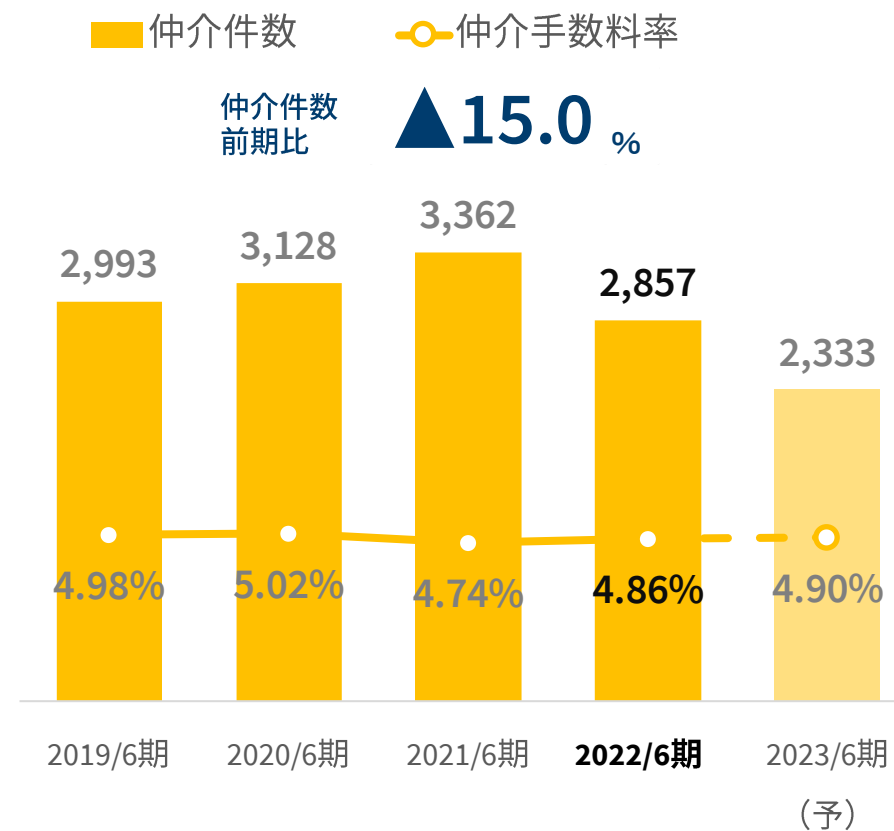


※2020年6月期以前の業績については、新事業セグメント区分に組み替えた参考値。

売上高・営業利益推移

	2021/6期	2022/6期	対前期 増減率	2023/6期 (予)
売上高（百万円）	2,464	2,324	▲ 5.7%	2,021
営業利益（百万円）	541	730	+ 34.9%	623
営業利益率（%）	22.0%	31.4%	—	30.8%
仲介件数	3,362	2,857	▲ 15.0%	2,333
仲介手数料率	4.74%	4.86%	—	4.90%

仲介件数・手数料率の推移



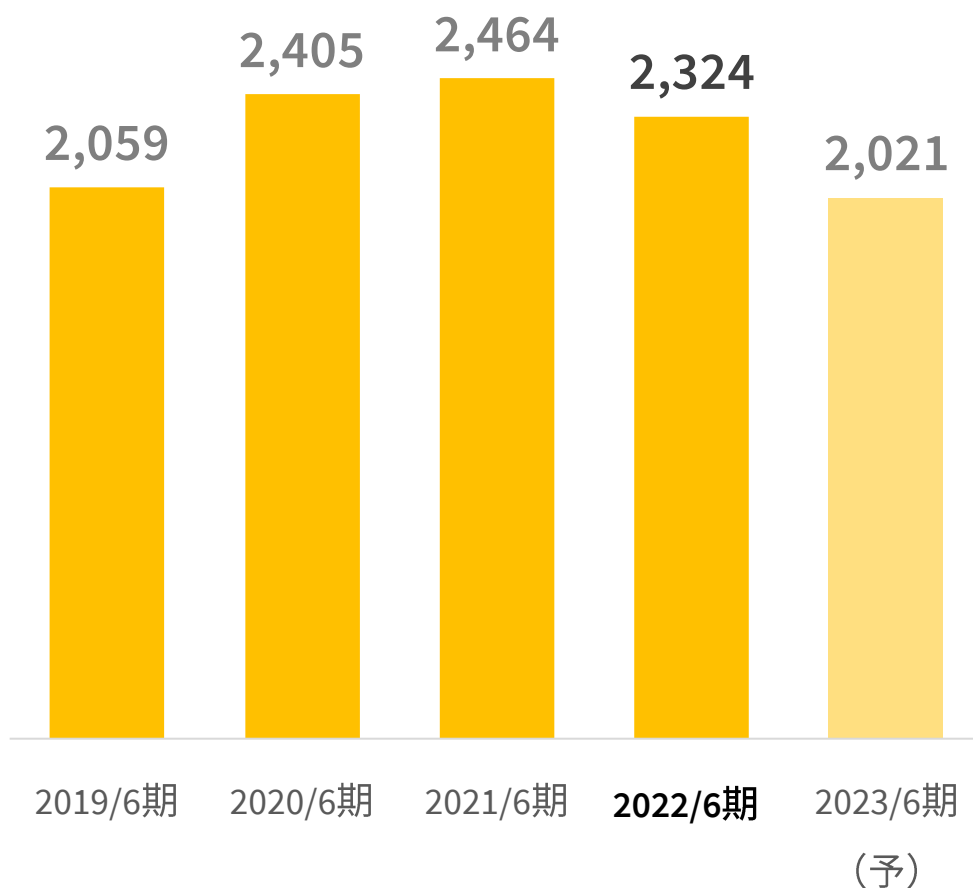
- 店舗の統合及び成長強化事業への人員シフトにより減収も、生産性向上により増益
- 仕入強化に向けた不動産売買事業との連携をはじめ、グループシナジーで利益貢献を図る

売上高推移

百万円

前期比

▲ **5.7 %**



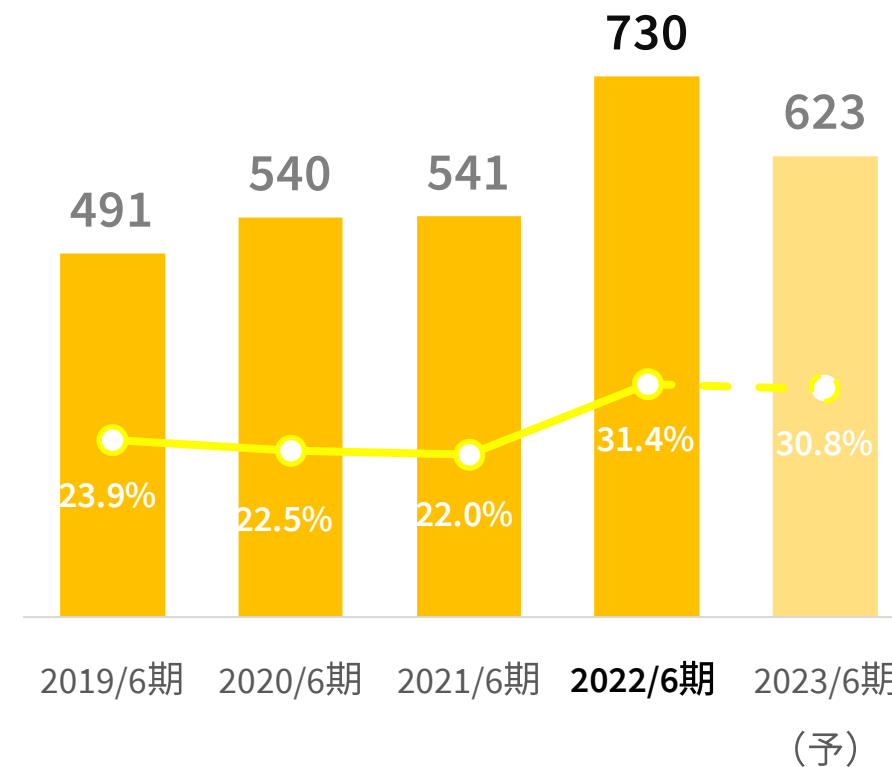
営業利益推移

百万円

前期比

+ **34.9 %**

■ 営業利益 ○ 営業利益率

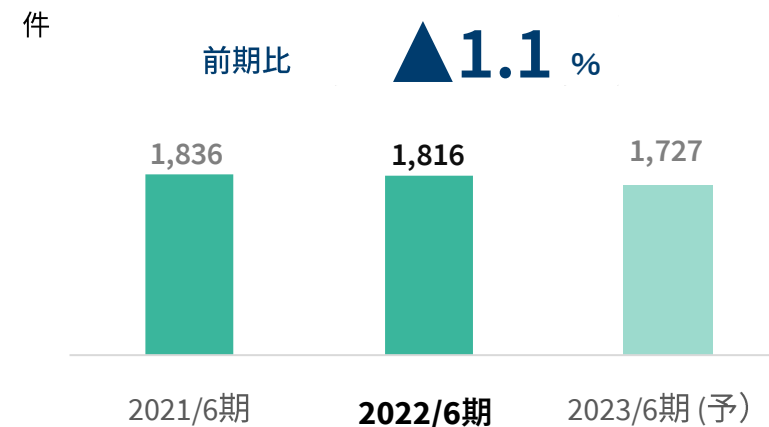


※2020年6月期以前の業績については、新事業セグメント区分に組み替えた参考値。

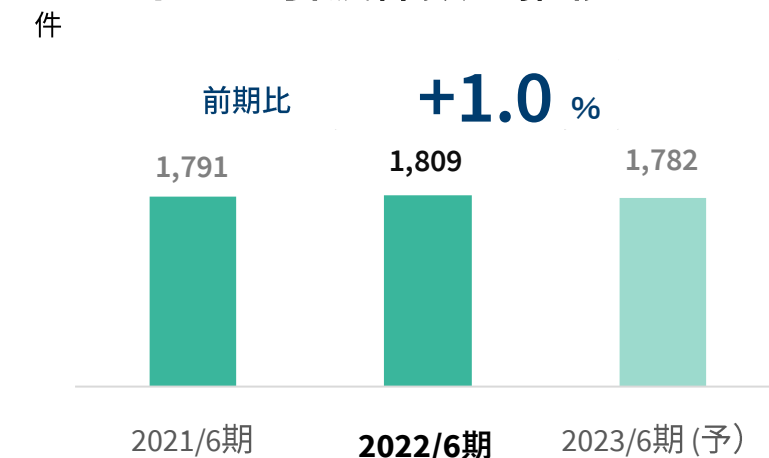
売上高・営業利益推移

	2021/6期	2022/6期	対前期 増減率	2023/6期 (予)
売上高 (百万円)	2,716	2,658	▲ 2.1%	2,635
営業利益 (百万円)	171	195	+ 14.1%	230
営業利益率 (%)	6.3%	7.4%	—	8.7%
リフォーム契約件数	1,836	1,816	▲ 1.1%	1,727
リフォーム引渡件数	1,791	1,809	+ 1.0%	1,782

リフォーム契約件数の推移



リフォーム引渡件数の推移

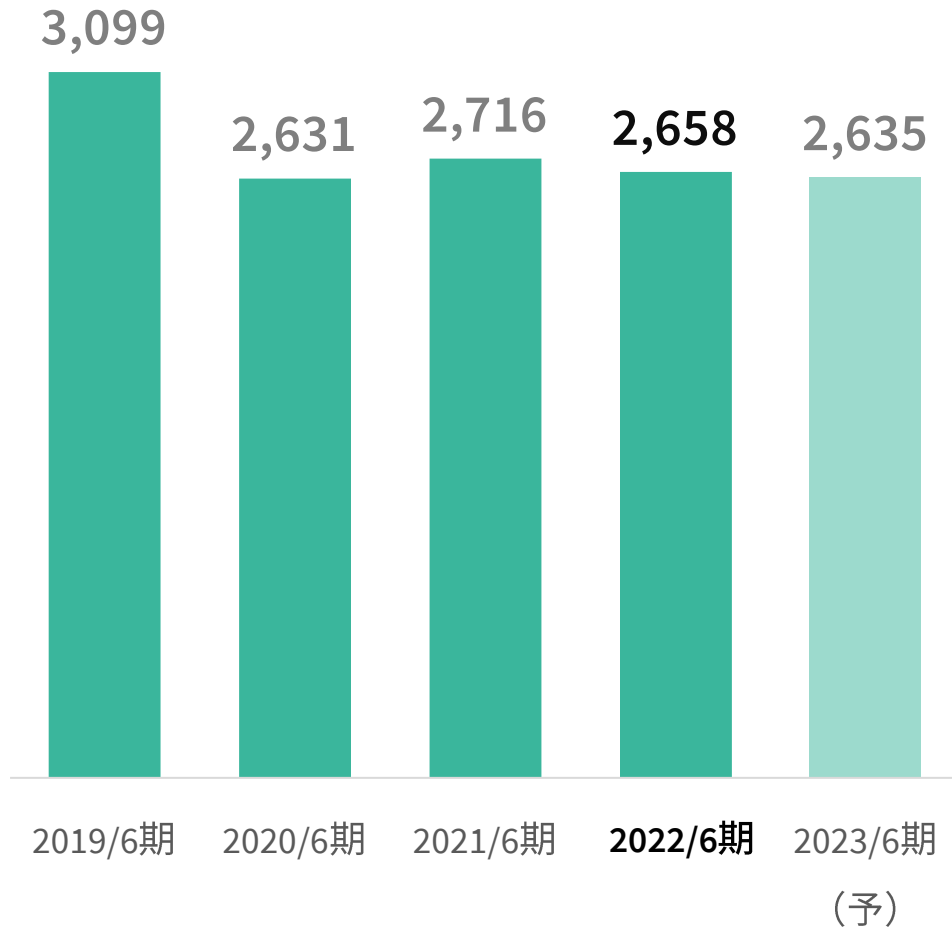


- 新型コロナウイルス感染症再拡大等により集客に影響を受けつつも、前期を上回る利益を確保
- 生産性向上によりさらなる利益率の改善を図る

売上高推移
百万円

前期比

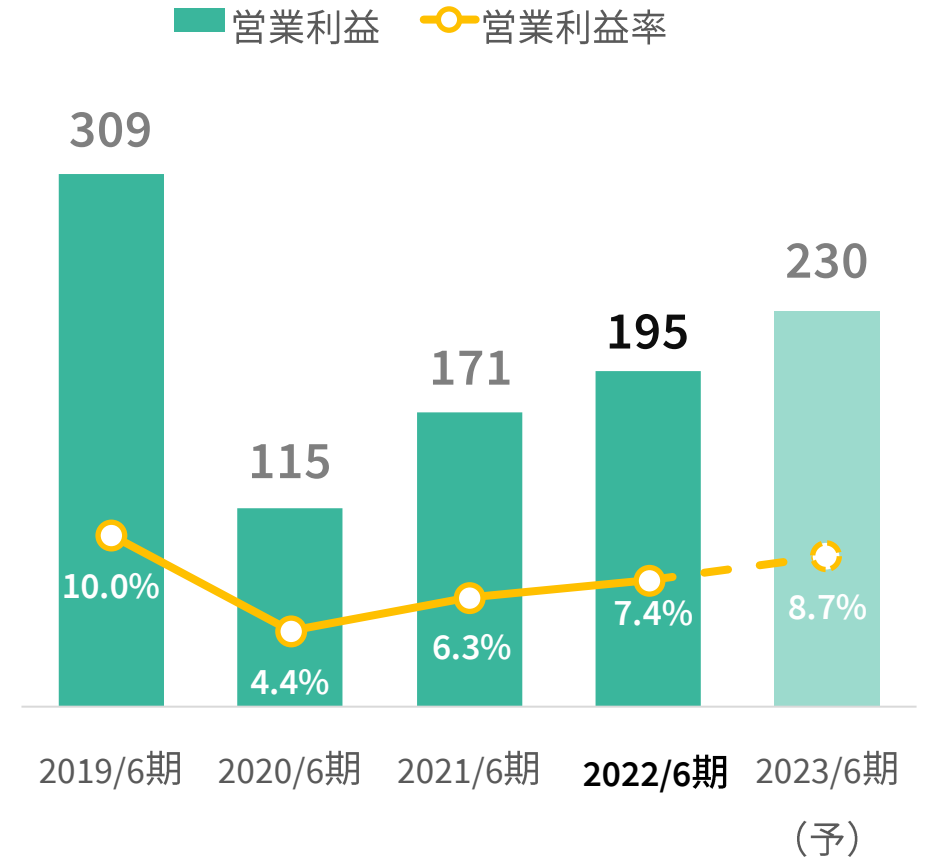
▲ 2.1 %



営業利益推移
百万円

前期比

+ 14.1 %



販売費及び一般管理費の内訳

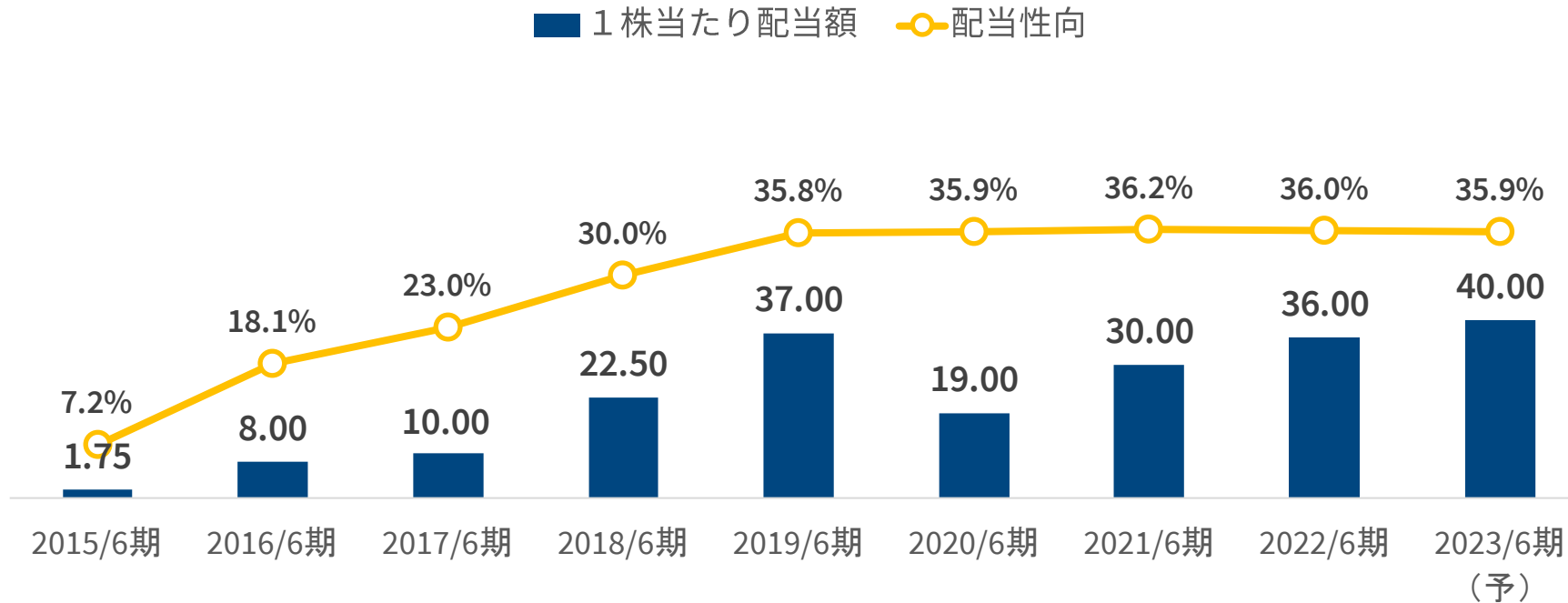
(百万円)

	2021/6期		2022/6期		対前期 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	10,324	26.4%	10,912	26.4%	+ 5.7%
人件費	4,704	12.1%	4,756	11.5%	+ 1.1%
広告宣伝費	1,692	4.3%	1,810	4.4%	+ 6.9%
事務所維持費	404	1.0%	399	1.0%	▲ 1.3%
その他販売管理費	3,522	9.0%	3,946	9.5%	+ 12.0%
(売上総利益	12,914	33.1%	13,784	33.3%	

■売上高販管費率は前期から同水準で推移

■人材、広告投資は高収益事業に集中し、全体的な販管費をコントロール

- 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月期末の権利付与を以て株主優待制度を廃止
 ▶ 以降は、優待制度に要していた費用相当分を加味し、配当にて還元



※2022年6月期の期末配当金については、2022年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

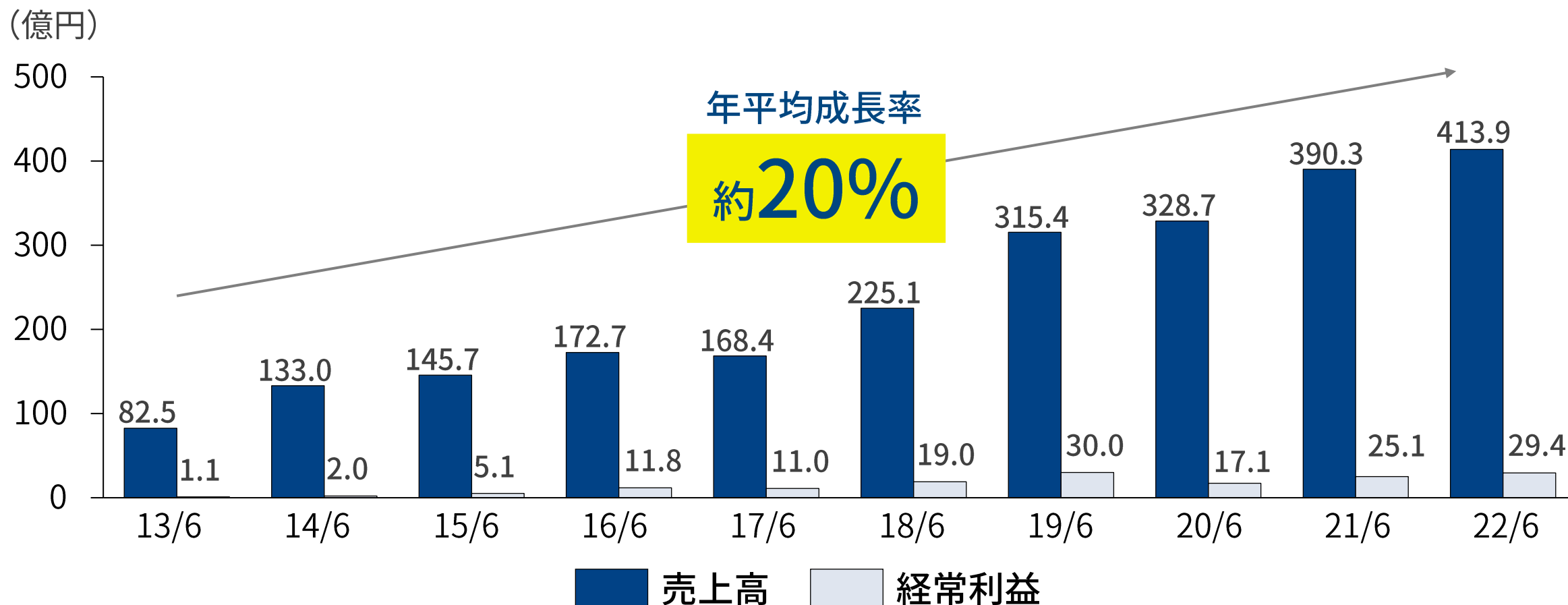
※1株当たり配当額は、2015年7月1日付で普通株式1株を5株に、2016年4月1日及び2018年7月1日付で普通株式1株を2株に分割した影響を加味し、遡及して修正した数値を記載しております。

日付	リリース内容
4/1	2022年3月度ハウス・リースバックの単月物件取得数が過去最高を更新
4/8	リバースモーゲージの保証事業で静岡銀行と提携
4/27	リバースモーゲージの保証事業で東京ベイ信用金庫と提携
5/9	東北エリア初、リバースモーゲージの保証事業で福島銀行と提携
5/19	ドキュサインの電子署名サービスとの連携に関するお知らせ
5/27	タイ王国での「ハウズドゥ」ブランドのフランチャイズ展開を本格開始
6/20	And Doホールディングスと楽天銀行との銀行代理委託契約の締結について
6/22	ハウス・リースバック資産の流動化に関するお知らせ
6/24	リバースモーゲージの保証事業で富士信用金庫と提携
6/27	(開示事項の経過) ハウス・リースバック資産の流動化完了のお知らせ
6/29	きらぼし銀行によるサステナビリティ・リンク・ローンの実行について
6/30	リバースモーゲージの保証事業で笠岡信用組合と提携
6/30	リバースモーゲージの保証事業で玉島信用金庫と提携

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 連結決算概要
2. 2022年6月期 セグメント別決算概要
- 3. 2023年6月期 年度計画及び中期経営計画**
4. 会社概要

売上高は過去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



単位（百万円）

	2022/6期 実績	2023/6期 (予)	対前期 増減率
売上高	41,395	46,582	+ 12.5%
営業利益	2,871	3,452	+ 20.2%
経常利益	2,947	3,300	+ 12.0%
純利益	1,955	2,178	+ 11.4%
1株当たり 純利益（円）	100.00	111.33	—

売上高

前期比

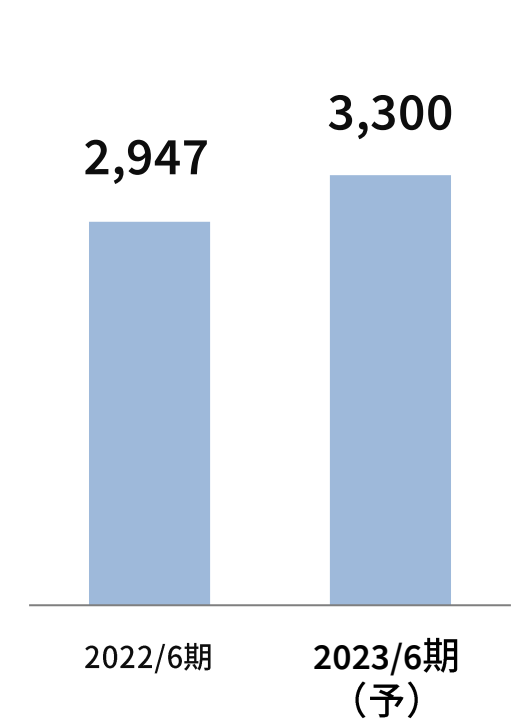
+ 12.5 %



経常利益

前期比

+ 12.0 %



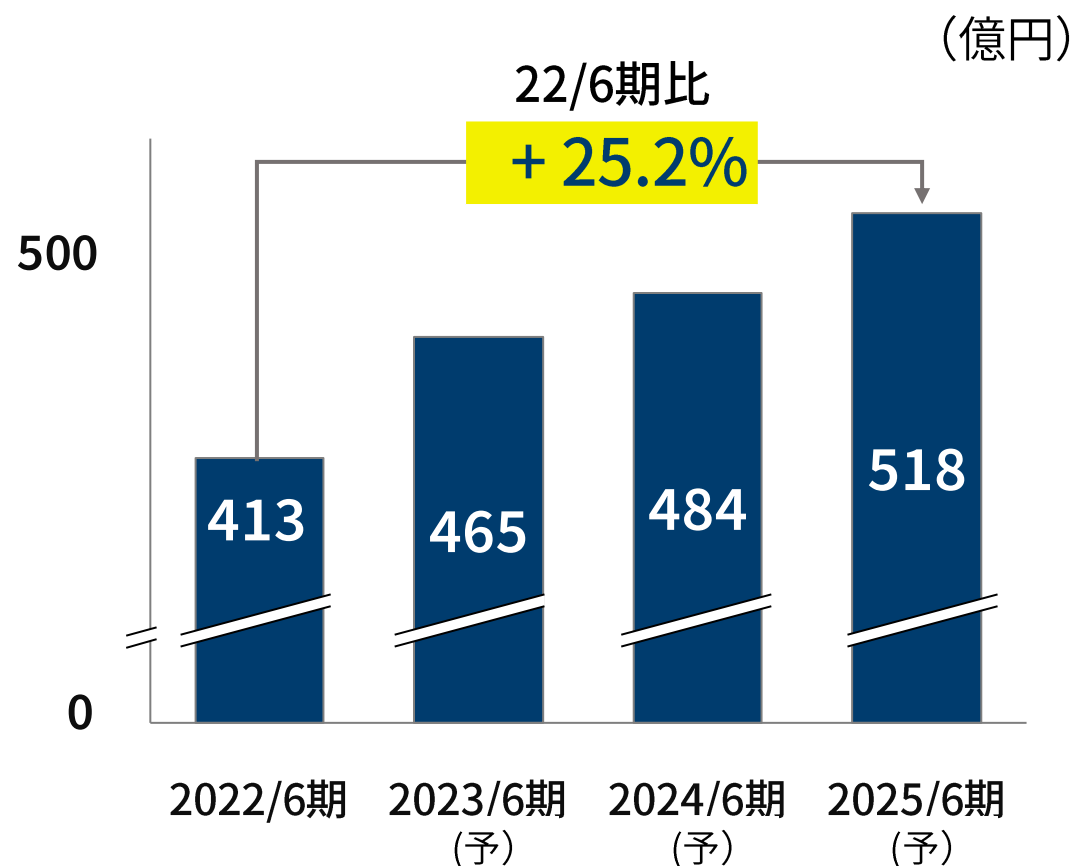
2023年6月期計画：セグメント別売上高・営業利益

単位（百万円）

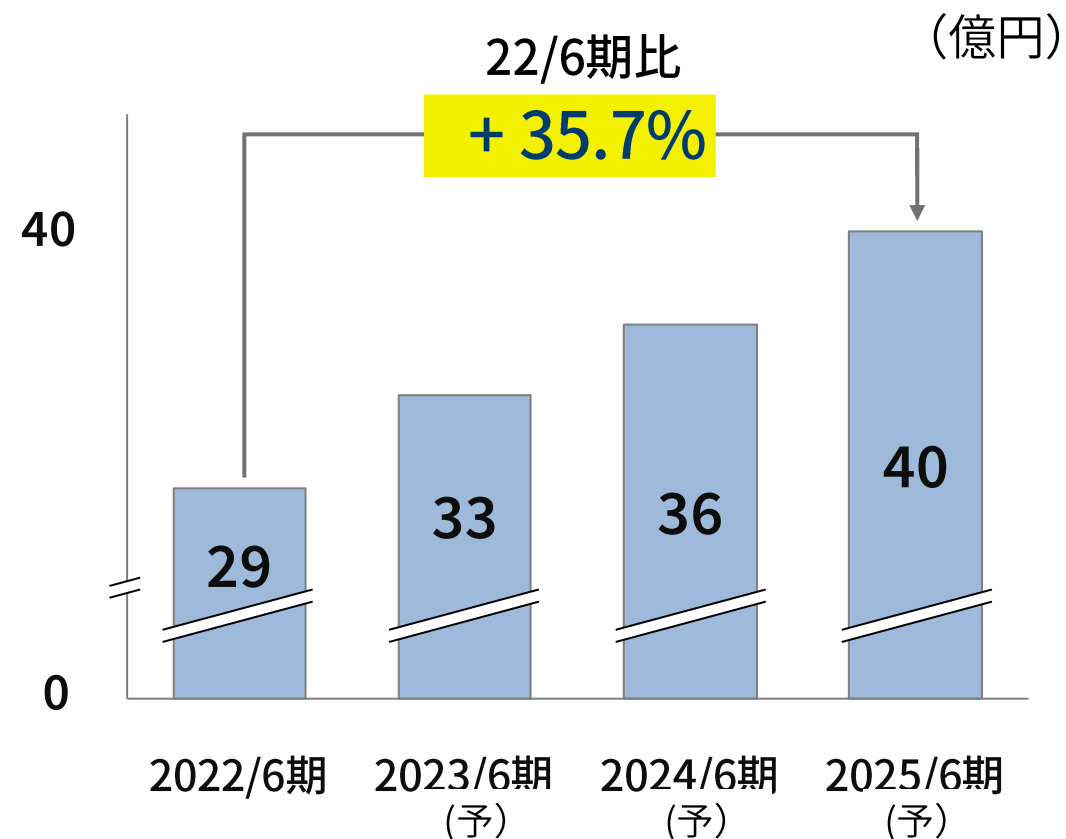
	売上高	対前期 増減率	営業利益	対前期 増減率
フランチャイズ事業	3,700	+ 9.2%	2,538	+ 10.3%
ハウス・リースバック事業	19,161	+ 31.8%	2,387	+ 38.9%
金融事業	785	+ 2.3%	185	+ 34.2%
不動産売買事業	18,890	+ 2.4%	1,600	▲ 5.4%
不動産流通事業	2,021	▲ 13.1%	623	▲ 14.7%
リフォーム事業	2,635	▲ 0.9%	230	+ 17.5%
調整額	▲ 610	—	▲ 4,111	—
合計	46,582	+ 12.5%	3,452	+ 20.2%

2025年6月期：売上高518億円、経常利益40億円

売上高計画



経常利益計画



中期経営計画【2023年6月期～2025年6月期】

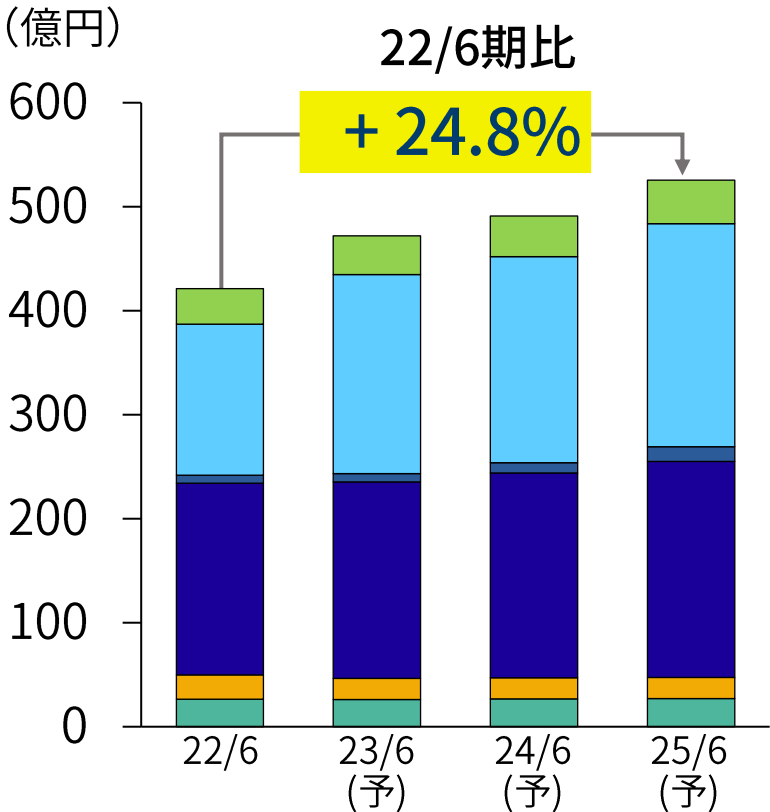
(億円)	2022/6期 実績	2023/6期 (予)	2024/6期 (予)	2025/6期 (予)
売上高	413.9	465.8	484.4	518.1
営業利益	28.7	34.5	37.5	41.7
経常利益	29.4	33.0	36.0	40.0
当期純利益	19.5	21.7	23.7	26.4
経常利益率	7.1%	7.1%	7.4%	7.7%

※2023年6月期は2022年8月15日発表予想

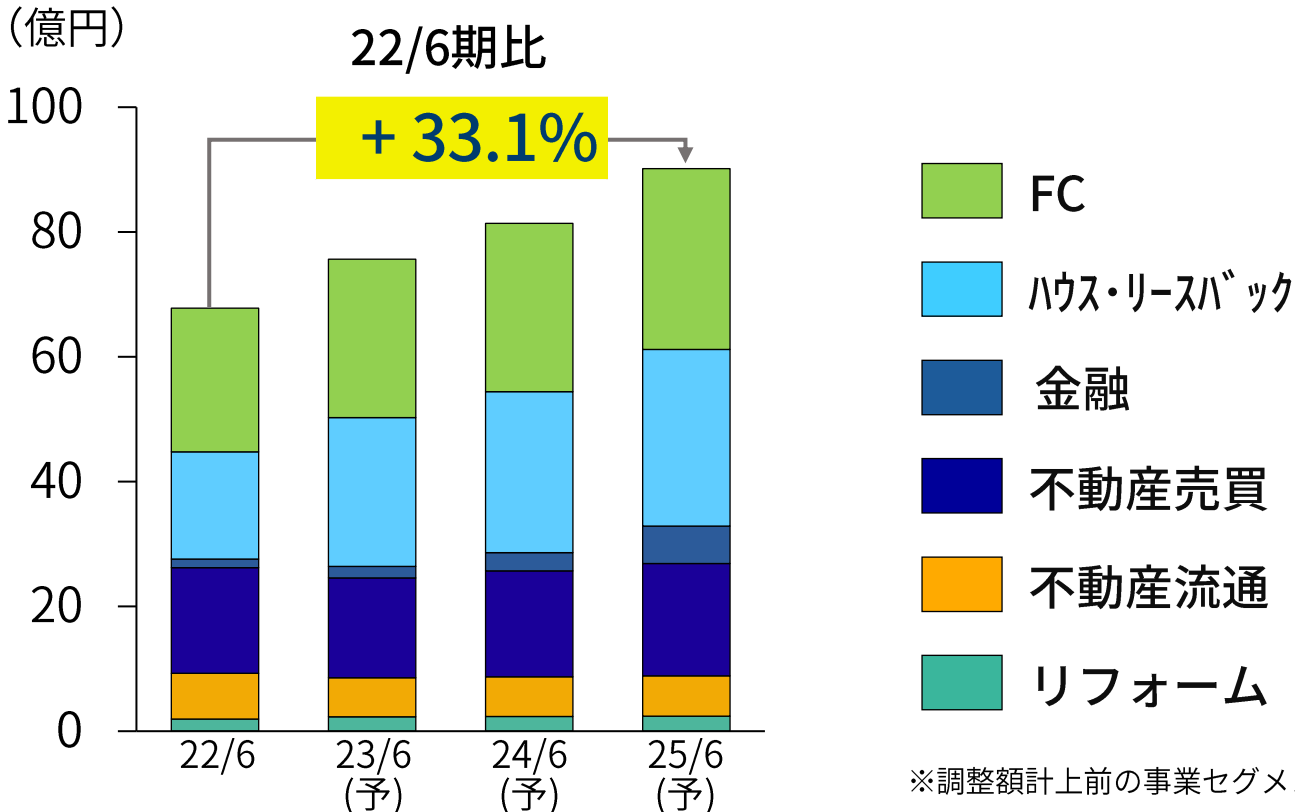
中期経営計画【2023年6月期～2025年6月期】

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



※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

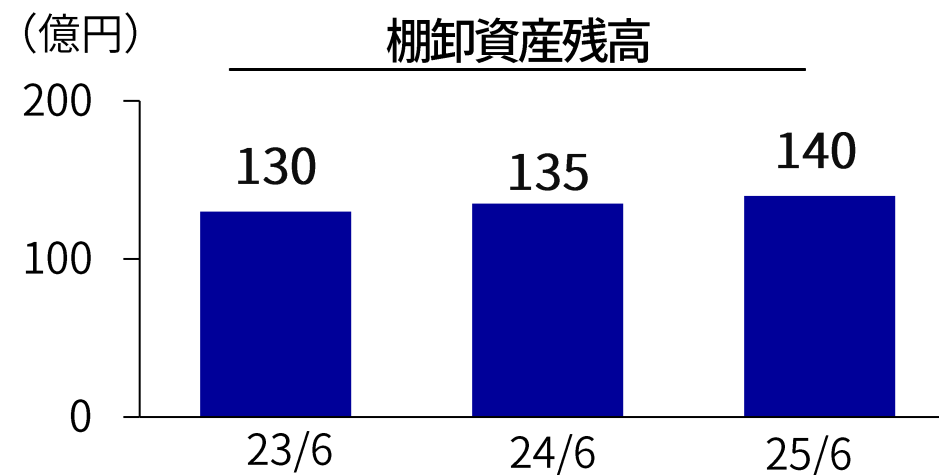
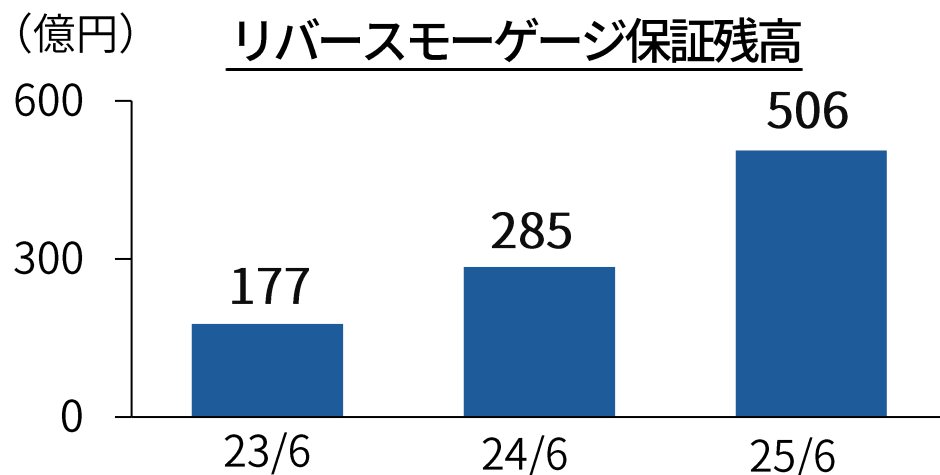
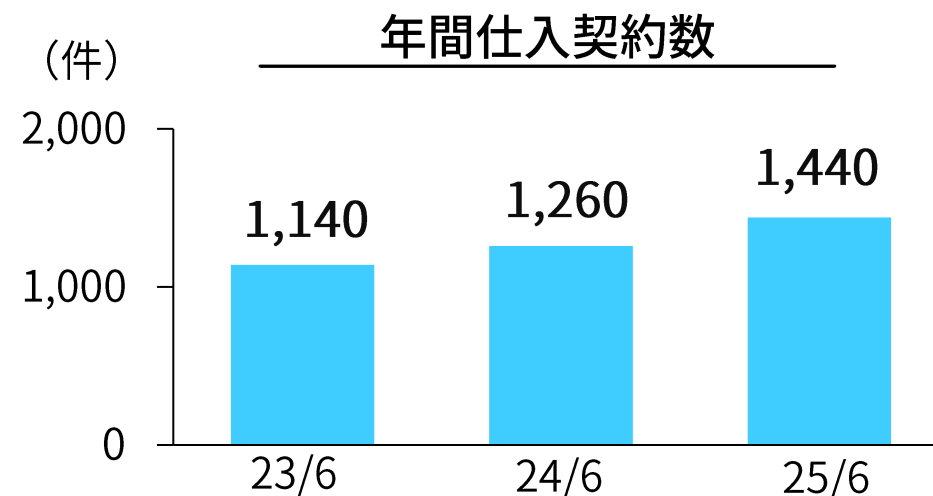
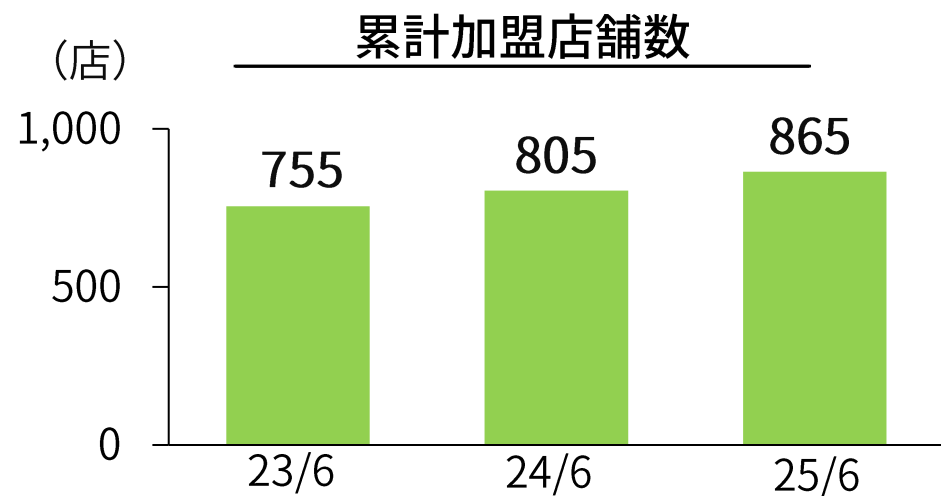
※2023年6月期は2022年8月15日発表予想

(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

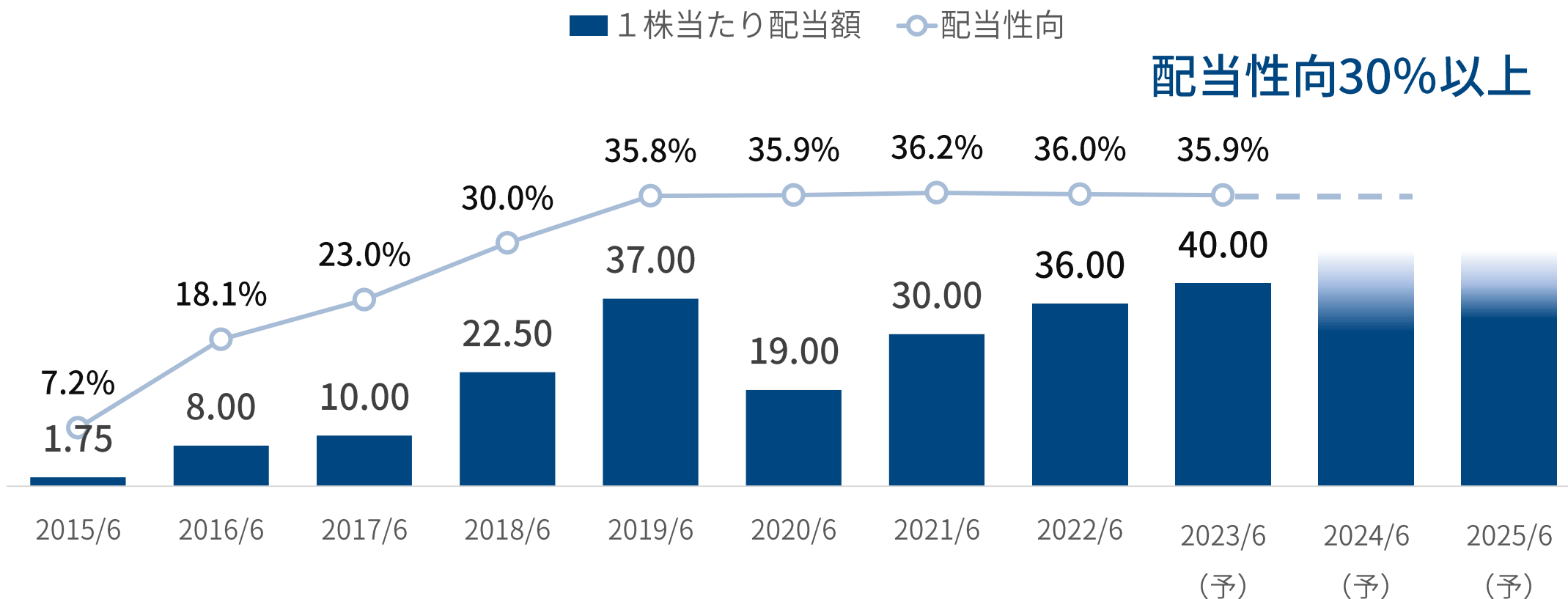
中期経営計画 →

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

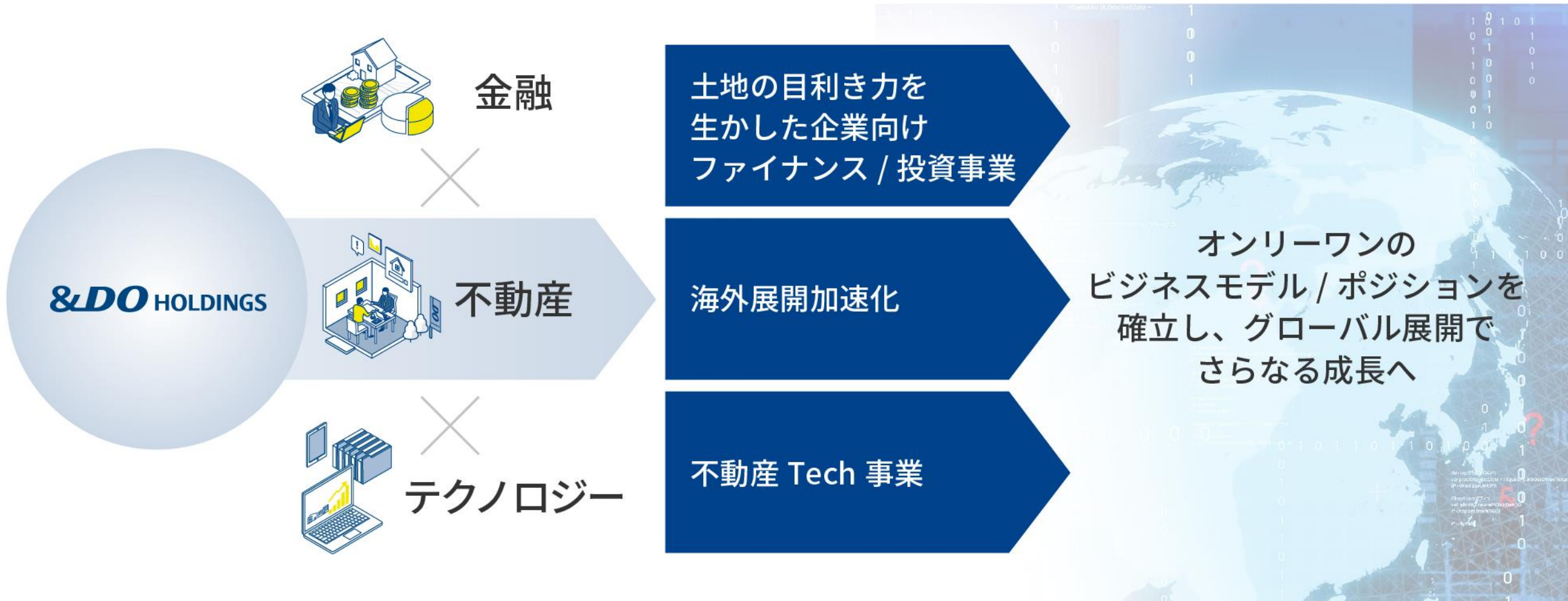


※2022年6月期の期末配当金については、2022年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

※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。

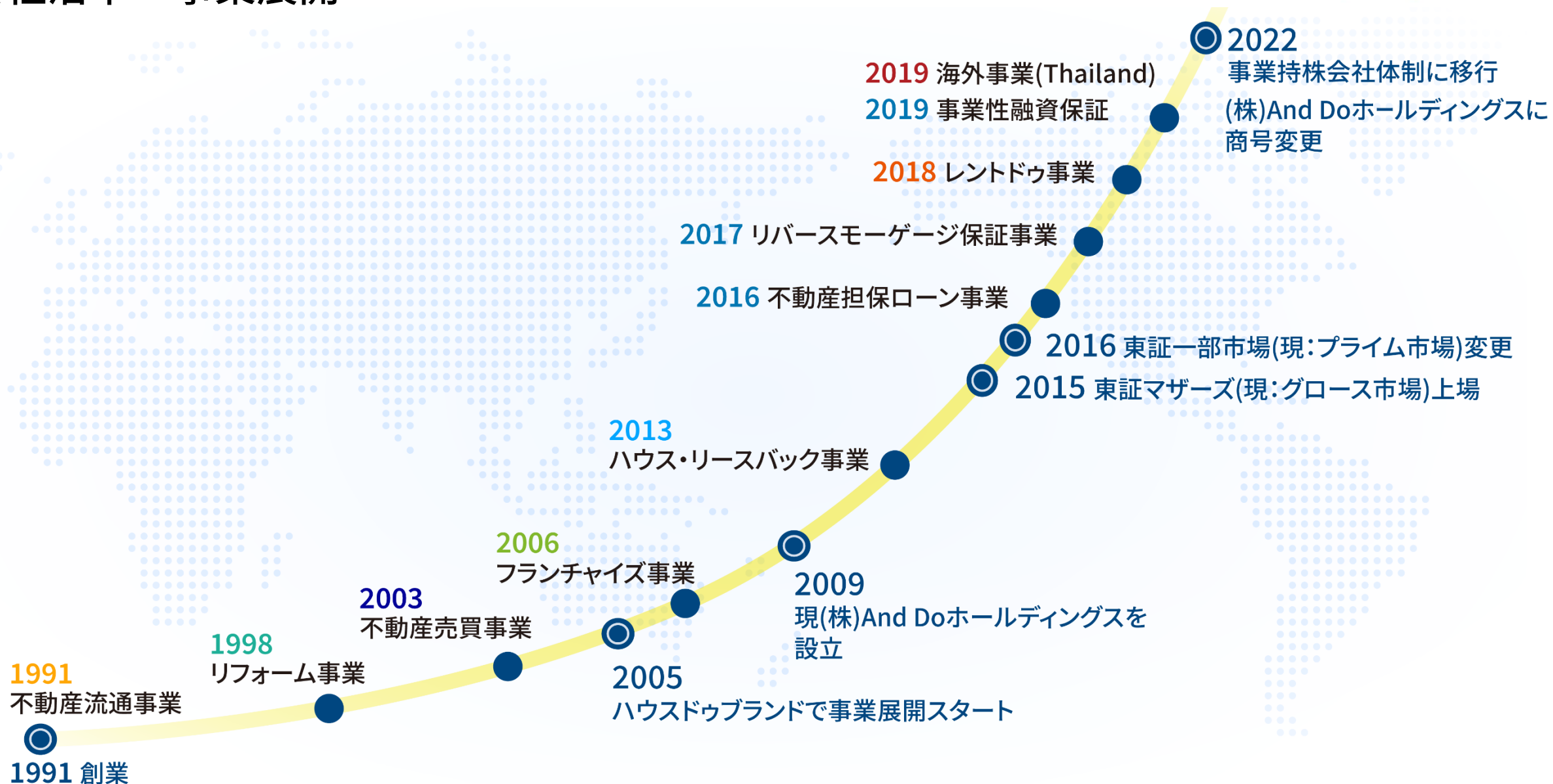
中期経営計画【さらなる飛躍に向けた取り組み】

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



1. 2022年6月期 連結決算概要
2. 2022年6月期 セグメント別決算概要
3. 2023年6月期 年度計画及び中期経営計画
- 4. 会社概要**

■ 会社名	株式会社And Doホールディングス
■ 代表	代表取締役社長 CEO 安藤 正弘
■ 設立	2009年1月 (創業 1991年)
■ 資本金	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

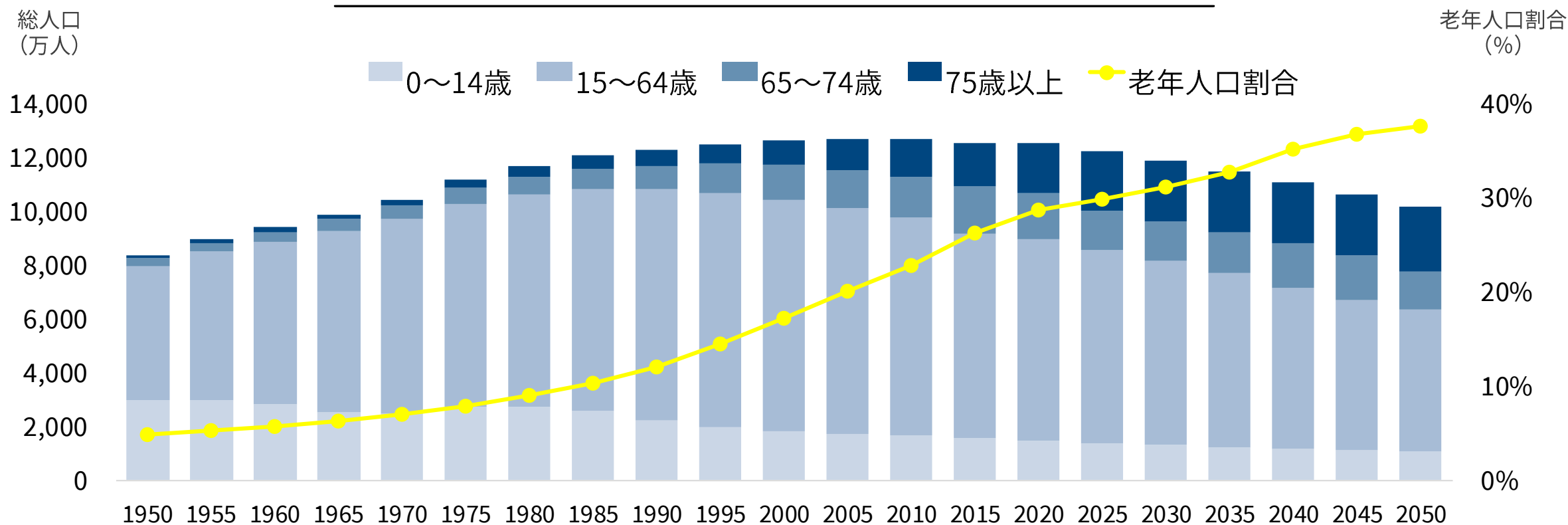
三位一体構築

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】

【リバースモーゲージ保証】

当社		他社		当社		他社	
可能	再購入	不可		専門	査定	専門外	
普通貸借 <small>(定期貸借も可)</small>	賃貸契約	定期貸借		全国	対応力 <small>(対応エリア)</small>	都市部周辺	
豊富なサービス	その他	-		自社 <small>(マージンカット)</small>	処分	業者へ依頼 <small>(マージン発生)</small>	

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

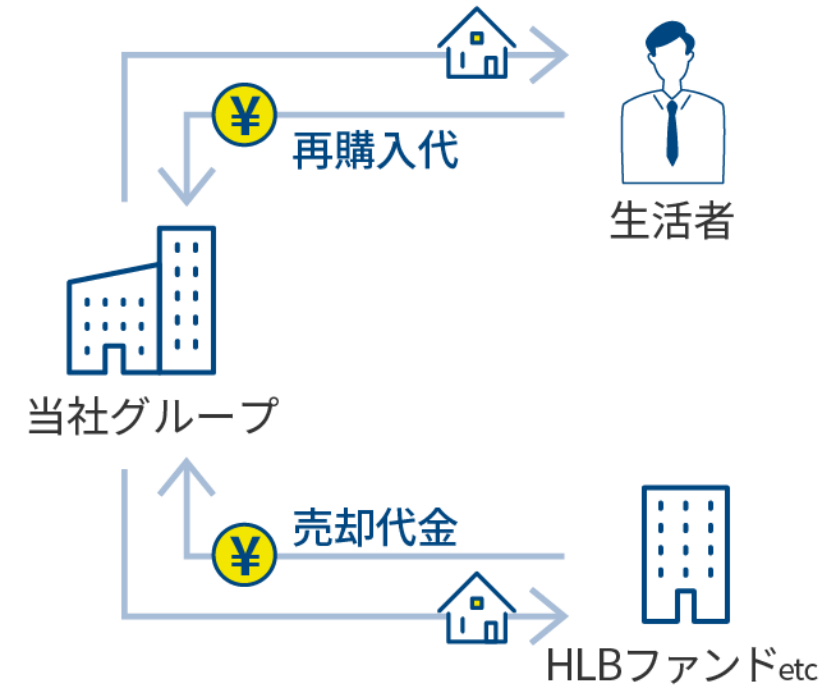
不動産買取



リース契約期間



不動産売却

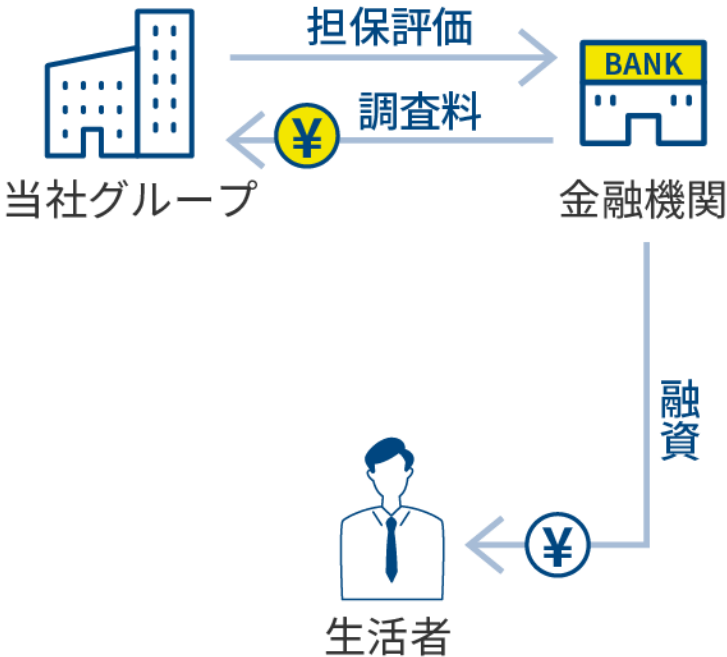


And Doが提供するソリューション

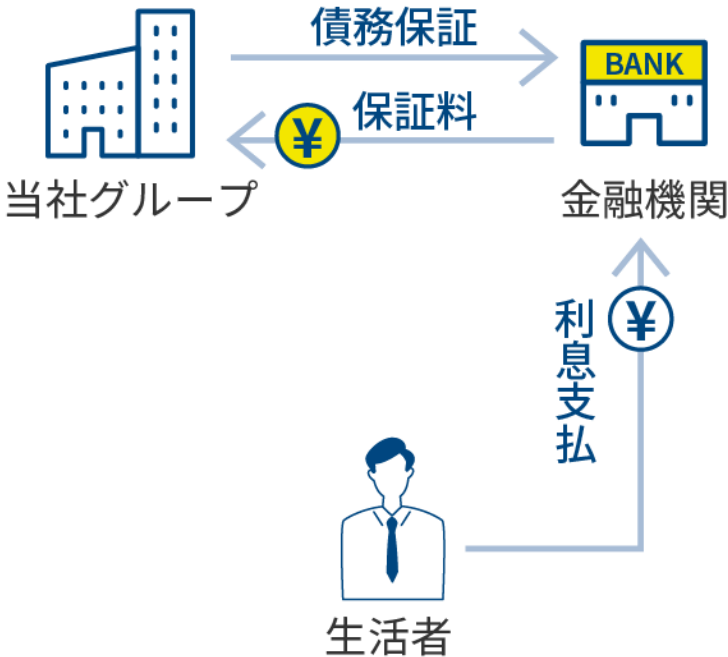
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

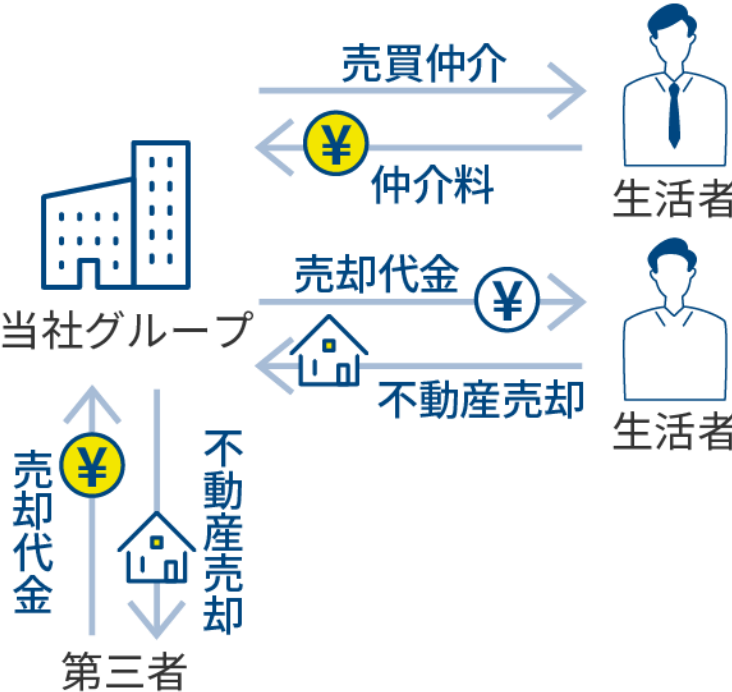
契約締結



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

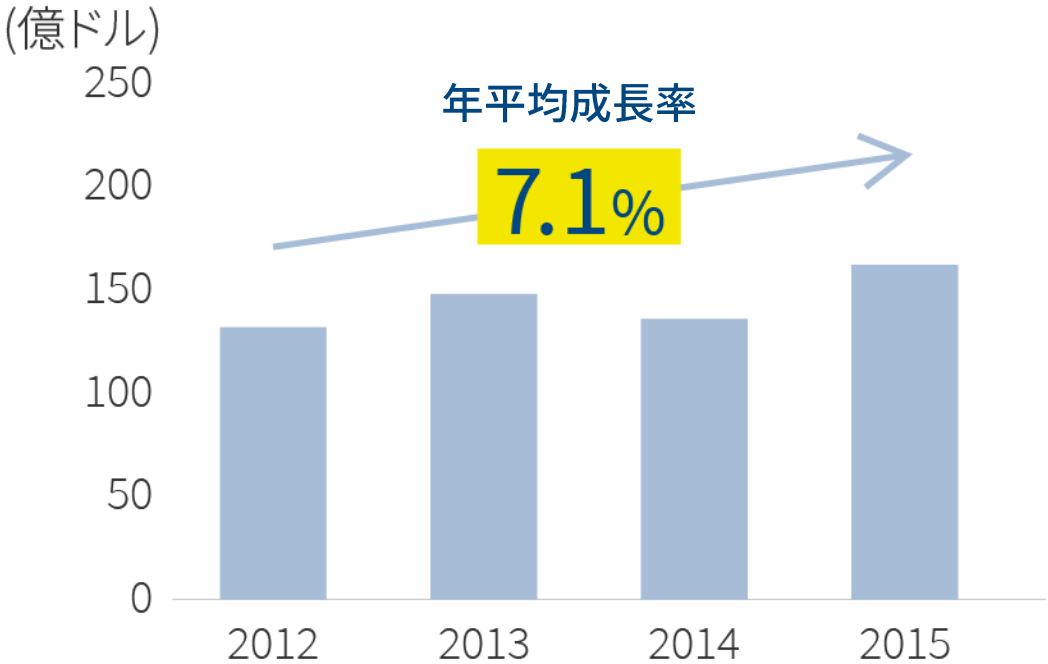


その他不動産所有者
(例:相続等で取得)

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

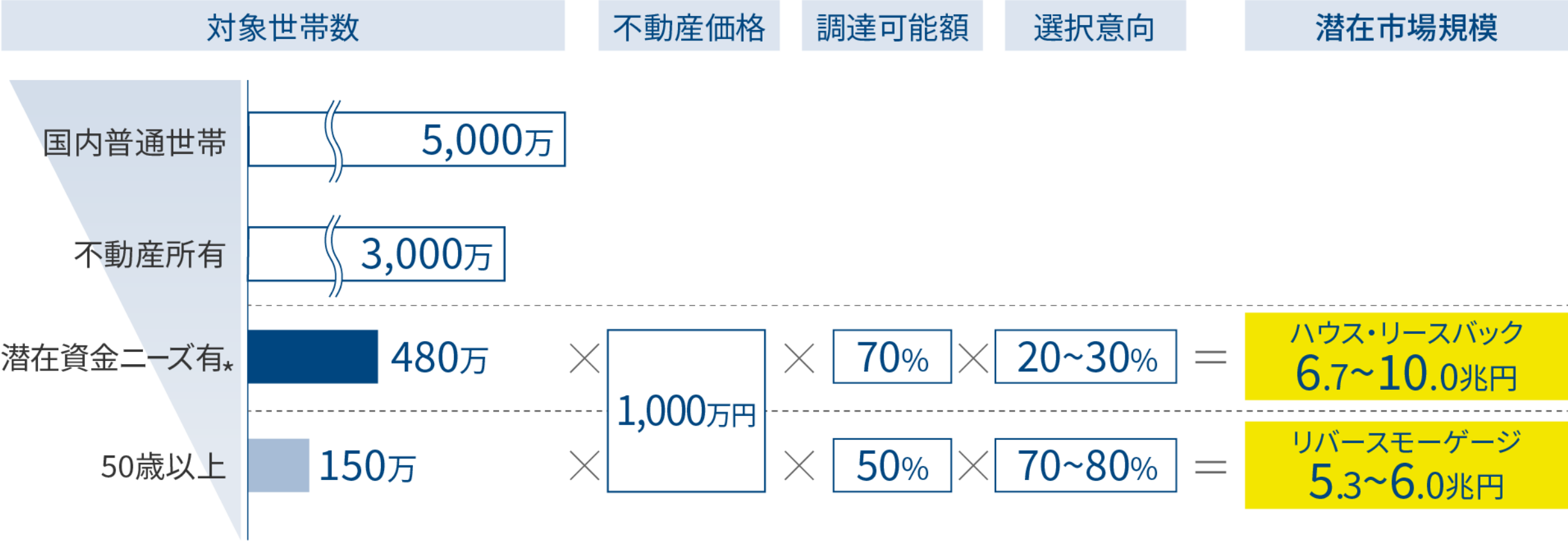
国内65歳以上の相対的貧困率は2022年には、2013年のアメリカの水準に到達する見込み

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

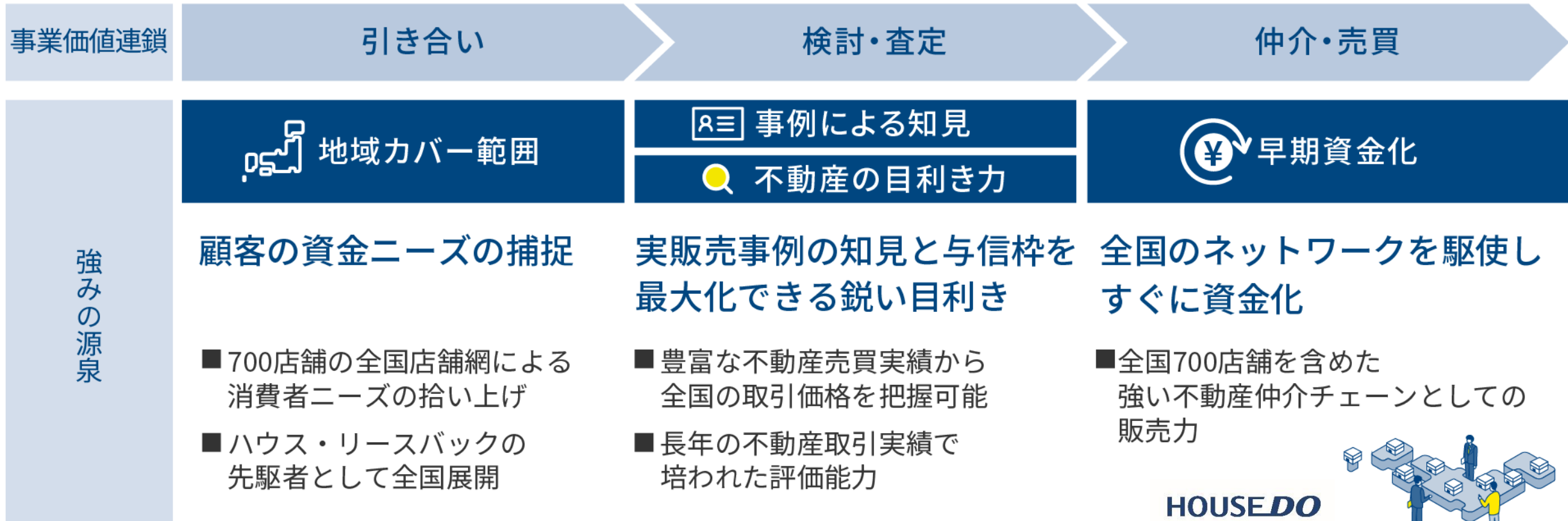
*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

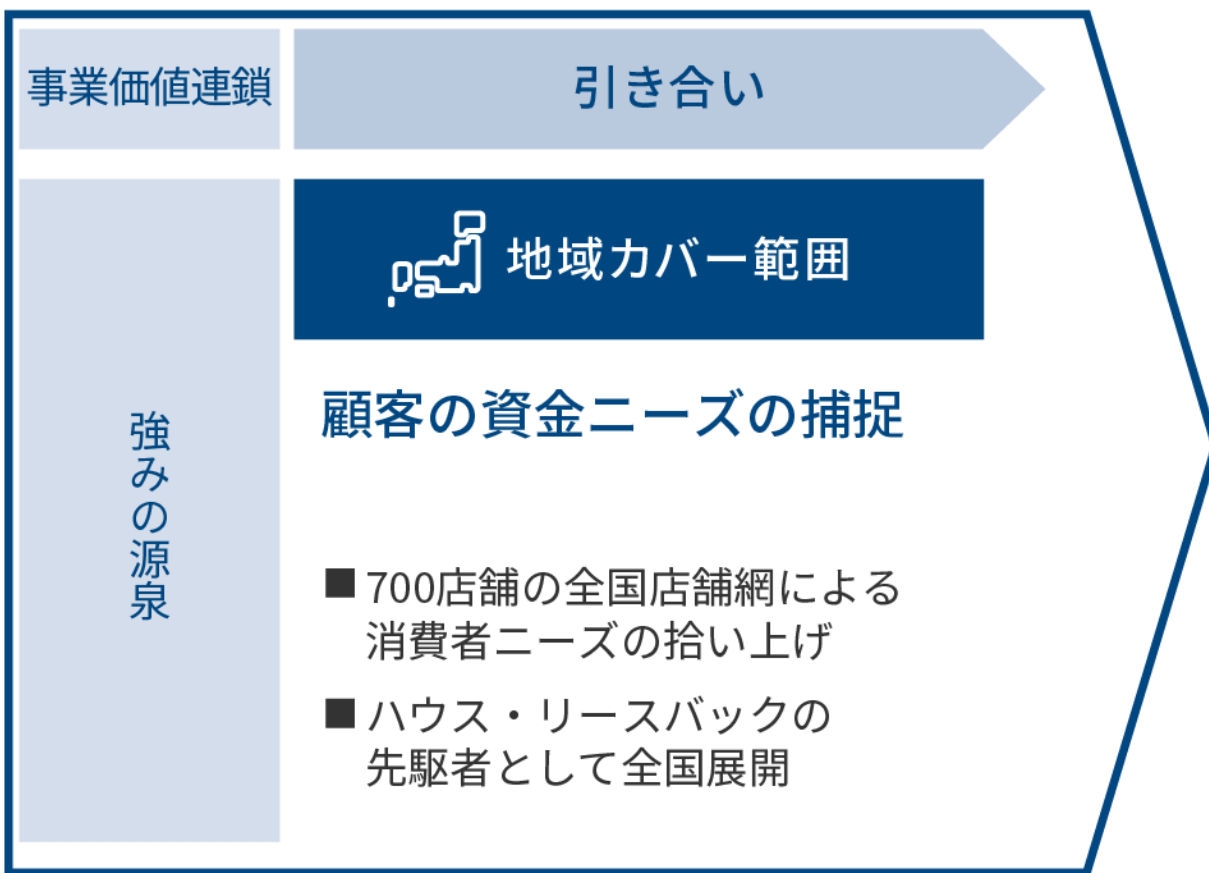
		当社	外資系大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

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



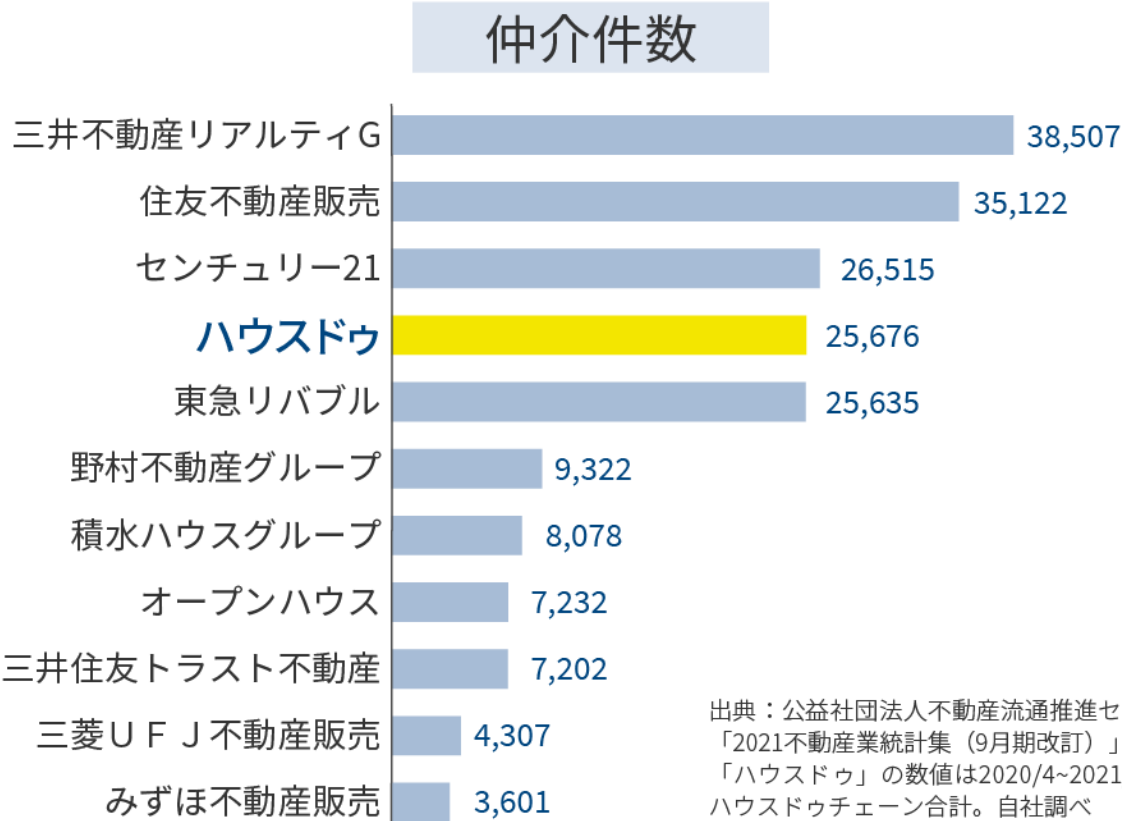
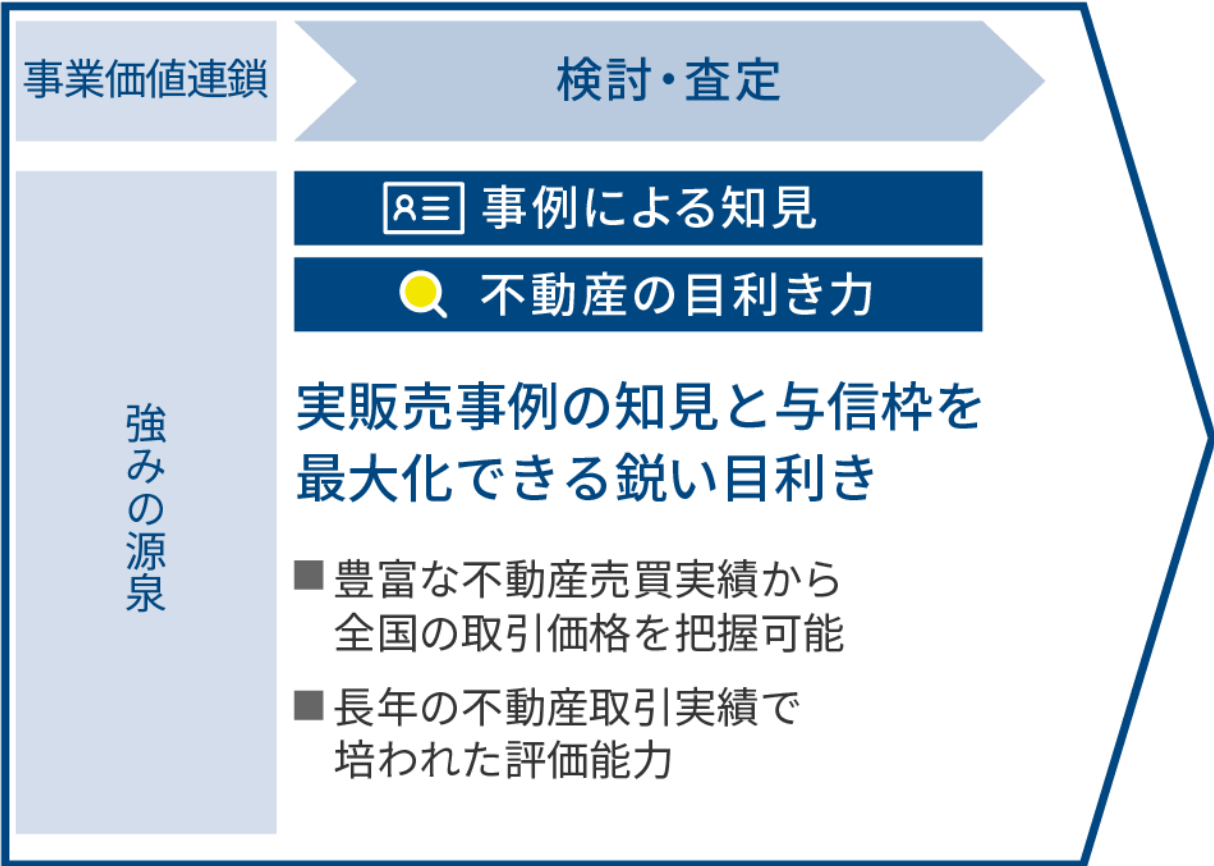
圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



	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	○	×	×	△

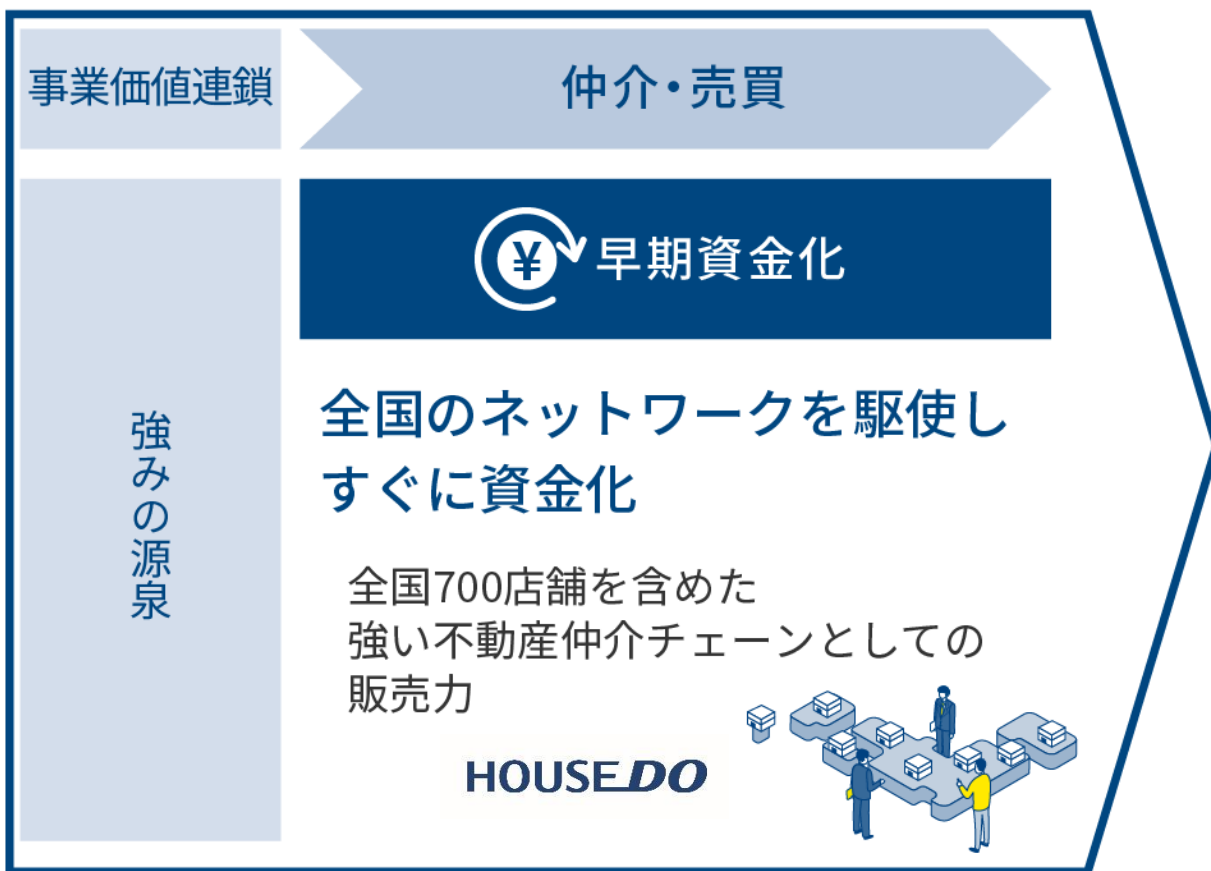
And Doの強みと競争優位性

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

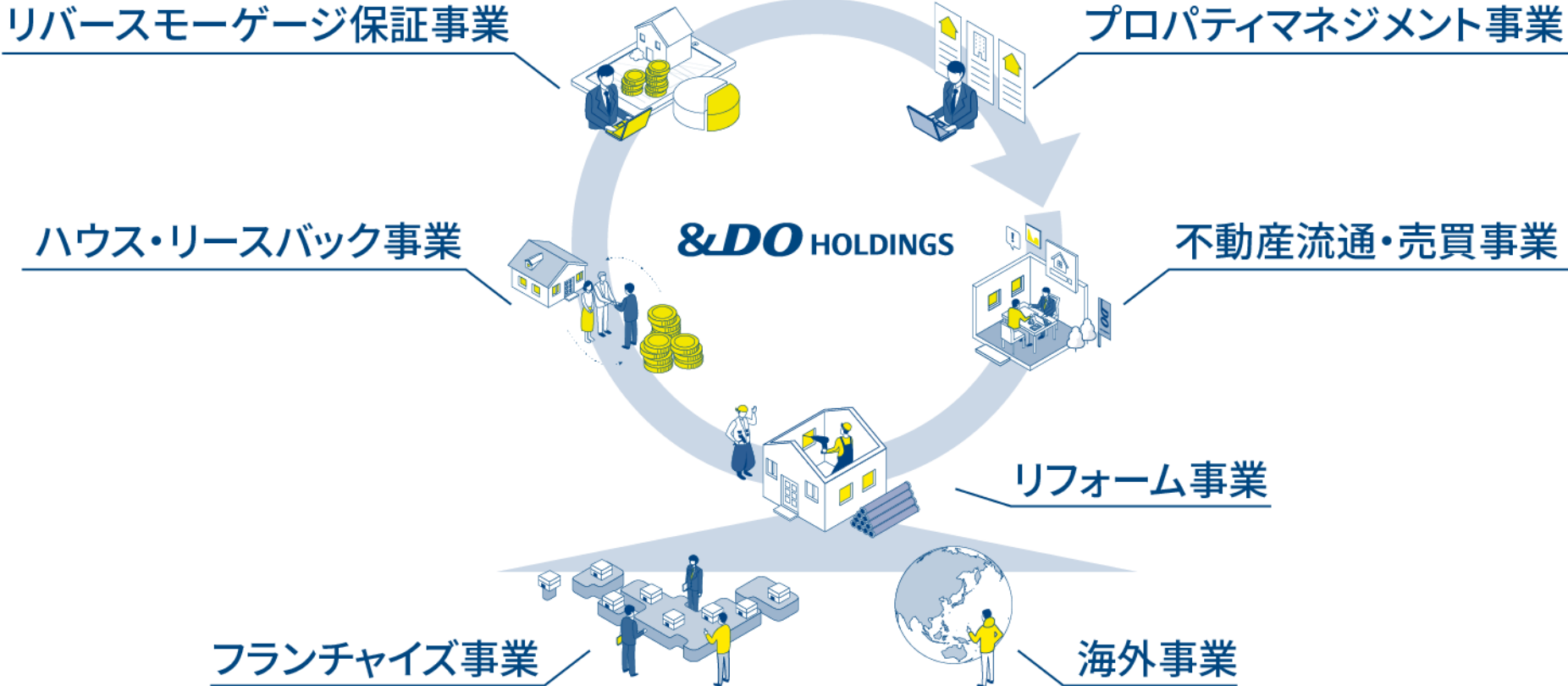
物件が遠くて売却できない

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



サステナブルファイナンスの推進

サステナビリティ・リンク・ローン(SLL)による資金調達

中期経営計画と連動させたSPTsの設定により、
達成の促進とサステナブル経営をサポート

【サステナビリティ・リンク・ローンの概要】

実行時期	2022年6月29日
貸付人	きらぼし銀行
融資額	20億円

SPTs (サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット)

ハウス・リースバック
仕入契約件数

【目標値】

3,840 件

2023年6月期～2025年6月期累計

リバースモーゲージ
保証残高

【目標値】

506億円

2025年6月期末時点

格付投資情報センター (R&I) より、SLLとしての適合性および
SPTsの合理性についてセカンドオピニオンを取得しています。

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