



2022年3月31日

各 位

会 社 名 株式会社 And Do ホールディングス

代表者名 代表取締役社長 CEO 安藤 正弘

(コード : 3457 東証第一部)

問 合 せ 先 専務取締役 CFO 富田 数明

(TEL. 03-5220-7230)

中期経営計画策定のお知らせ

当社グループは、2025年6月期を最終年度とする中期経営計画（2023年6月期～2025年6月期）を新たに策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 中期経営計画概要

当社グループは、FCチェーンネットワークの構築による不動産情報のオープン化と、時代に即した不動産ソリューションサービスを提供する不動産サービスメーカーとして、不動産業を通じて社会課題の解決を図るとともに、お客様から必要とされ続ける企業を目指し事業拡大に努めています。

2019年8月に発表いたしました現中期経営計画では、世界的な新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により最終年度となる当期業績目標の修正を行っておりますが、成長強化事業として位置付けたフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業は着実に伸長し、足元の業績は順調に進捗しております。

このような状況のもと、成長強化事業のさらなる拡大と不動産×金融サービスの深化により高収益体質化を促進し、一層の成長と発展による企業価値向上を目指すべく、中期経営計画3ヵ年を策定いたしました。

2. 経営数値目標

(単位：百万円)	2023/6期 計画	2024/6期 計画	2025/6期 計画
売上高	45,783	48,441	51,819
営業利益	3,452	3,758	4,179
経常利益	3,300	3,600	4,000
当期純利益	2,178	2,376	2,640
経常利益率 (%)	7.2%	7.4%	7.7%

詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

3. 本件に関する問い合わせ先

経営戦略本部 経営企画部 広報・IR 03-5220-7230

以 上

Innovate the Industry

業界を変える!お客様のための業界へ。

中期経営計画

2023年6月期～2025年6月期

2022年3月31日

株式会社 And Doホールディングス
〔3457〕



&DO HOLDINGS



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「ハウスドウ」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。



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



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

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



生活者

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



企業

BSを軽くしたい

不動産を活用し収益を得たい

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

1. And Doのビジネスモデルについて

1. And Doが取り組む社会的課題
2. And Doが提供するソリューション
3. 大きな潜在成長市場
4. And Doの強みと競争優位性

2. 業績および次期中期経営計画について

1. 現在の中期経営計画の振り返り
2. 現在までの業績推移
3. 今後の成長戦略
4. 次期中期経営計画
5. SDGs/ESGへの取り組み

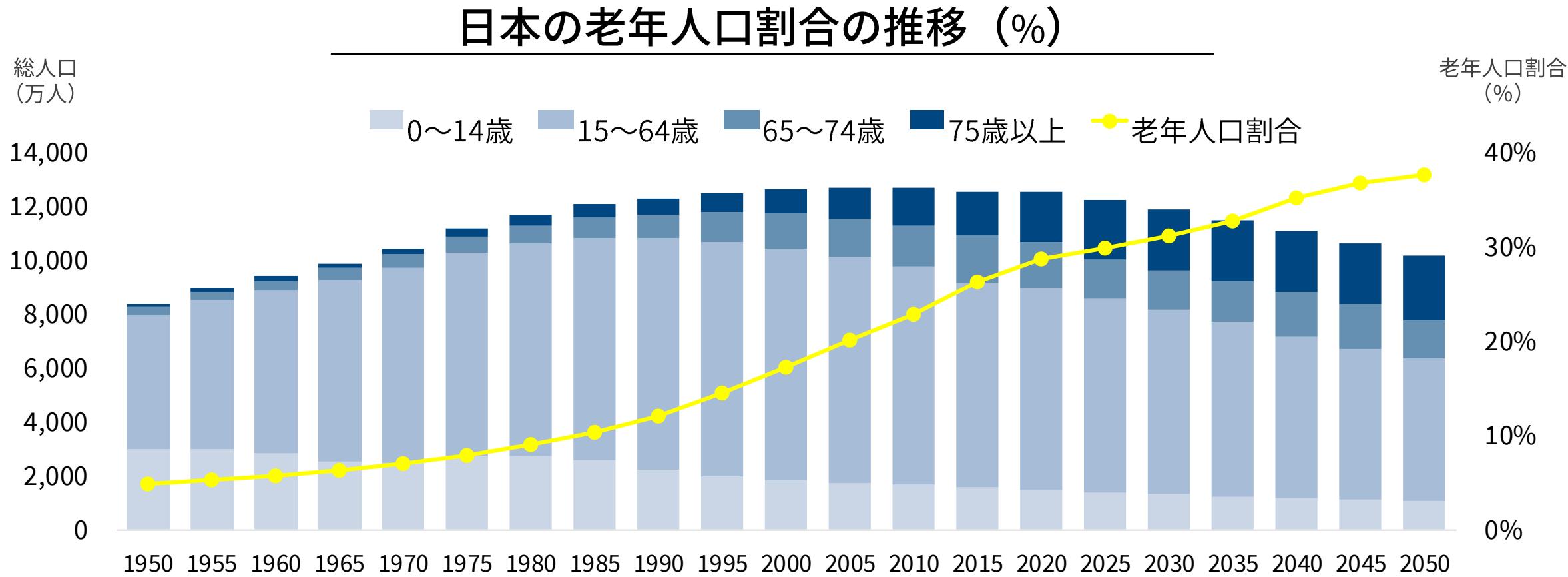
1. And Doのビジネスモデルについて

1. And Doが取り組む社会的課題
2. And Doが提供するソリューション
3. 大きな潜在成長市場
4. And Doの強みと競争優位性

2. 業績および次期中期経営計画について

1. 現在の中期経営計画の振り返り
2. 現在までの業績推移
3. 今後の成長戦略
4. 次期中期経営計画
5. SDGs/ESGへの取り組み

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



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



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	○	○	○	○	

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
普通賃貸借 (定期賃貸借も可)	賃貸契約
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
全国	対応力 (対応エリア)
自社 (マージンカット)	処分

ハウス・リースバックでは賃料を支払うことで、
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

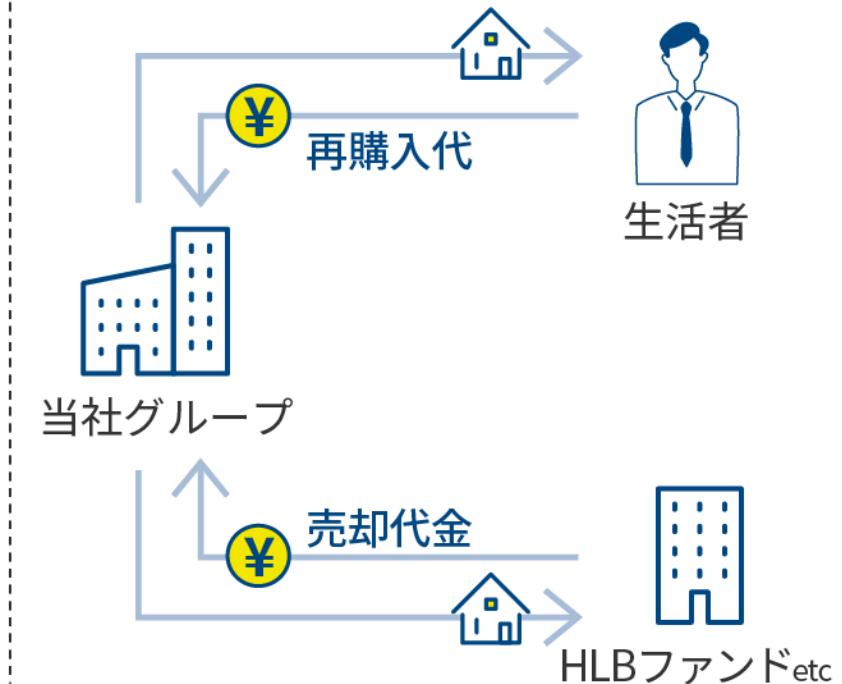
不動産買取



リース契約期間



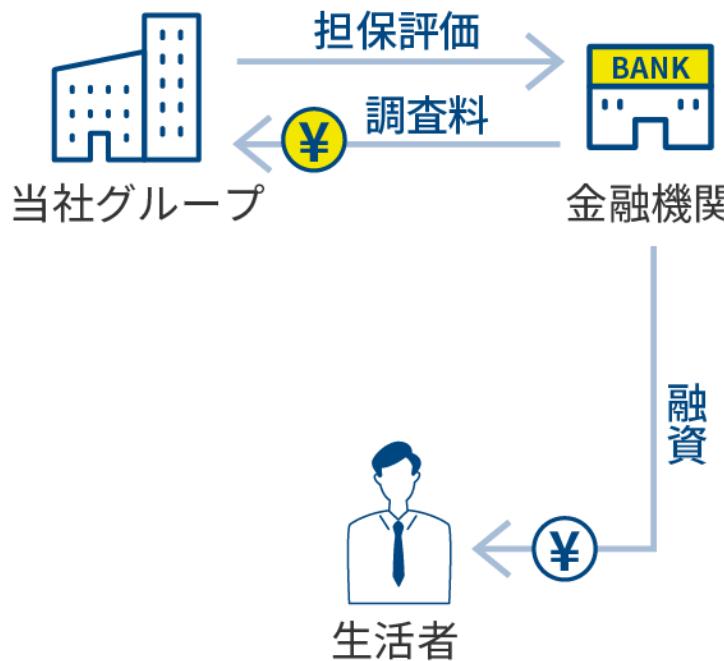
不動産売却



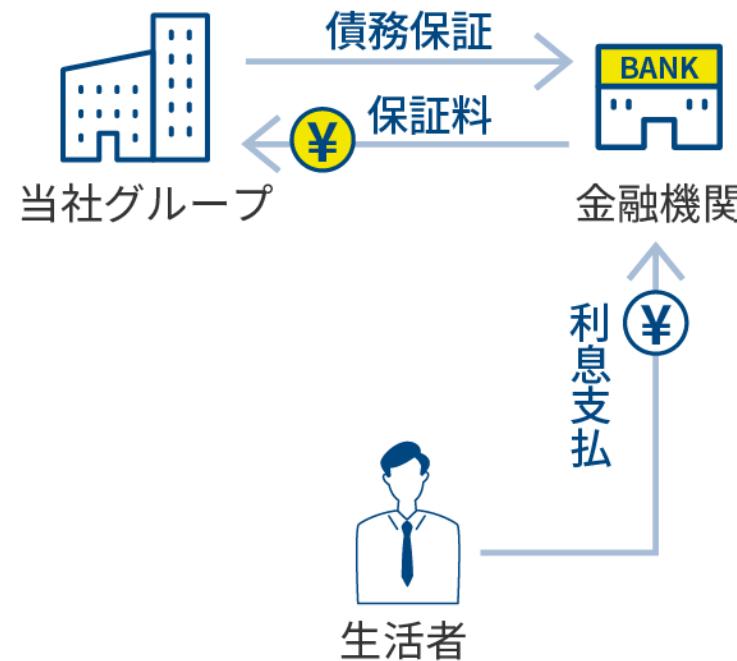
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、
不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

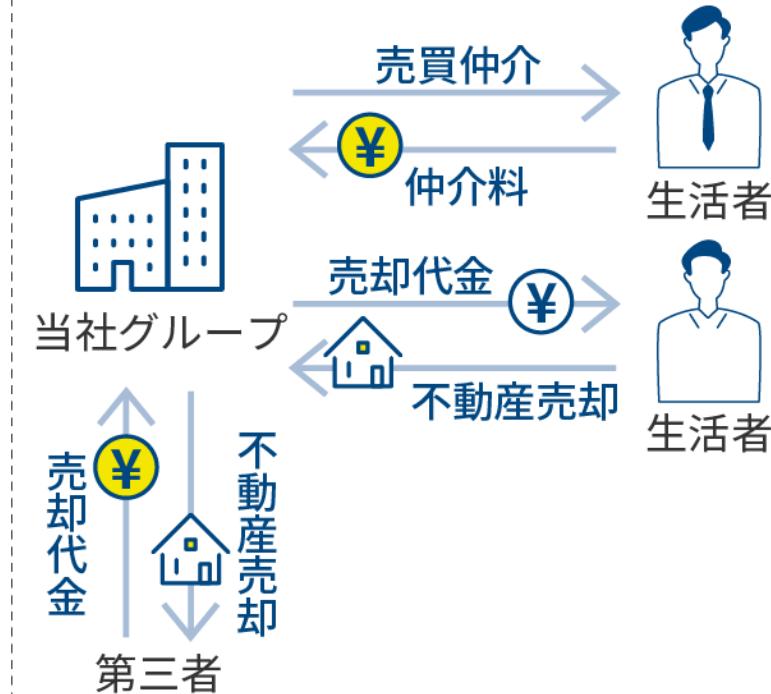
契約締結



契約履行



不動産処分

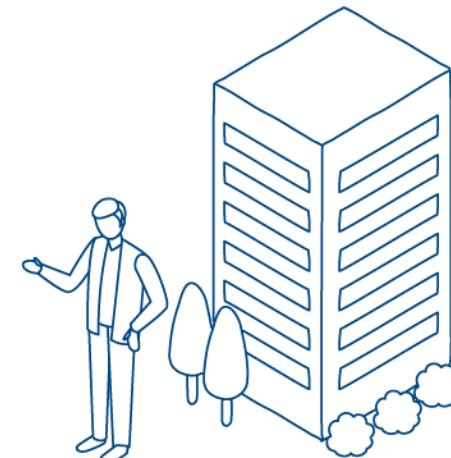


シニア世代を中心に様々なお客様の資金ニーズに対応

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

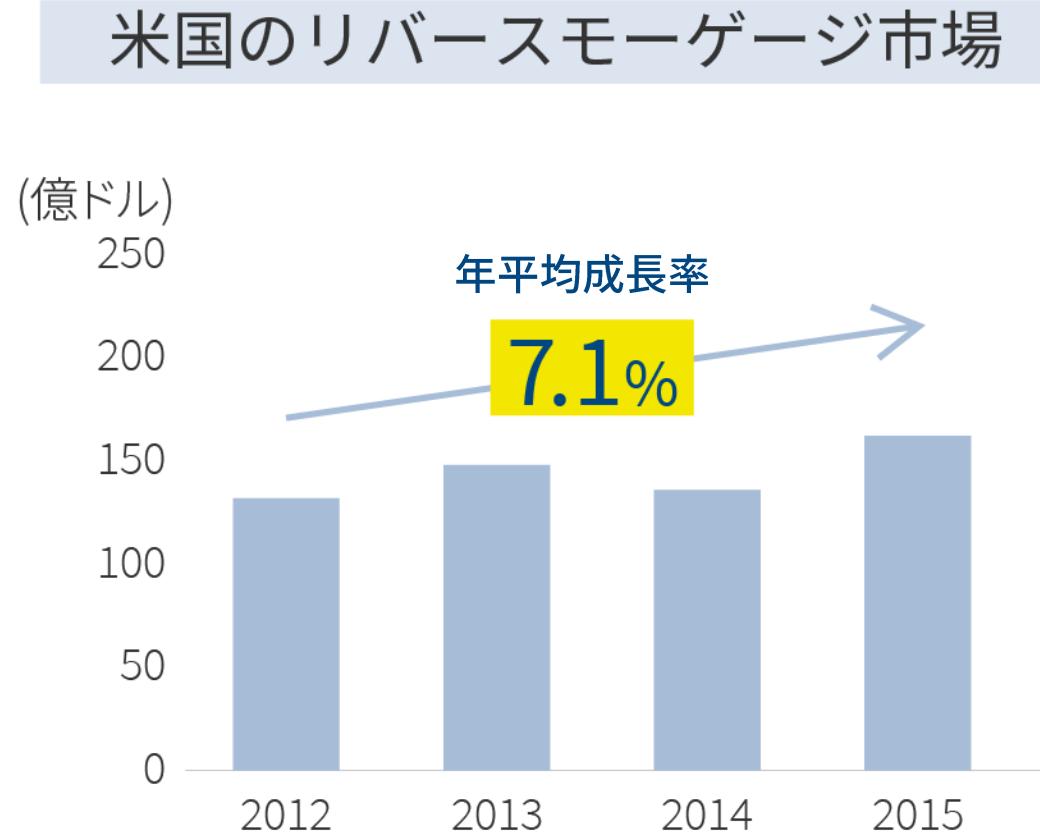


個人事業主・経営者



その他不動産所有者
(例:相続等で取得)

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

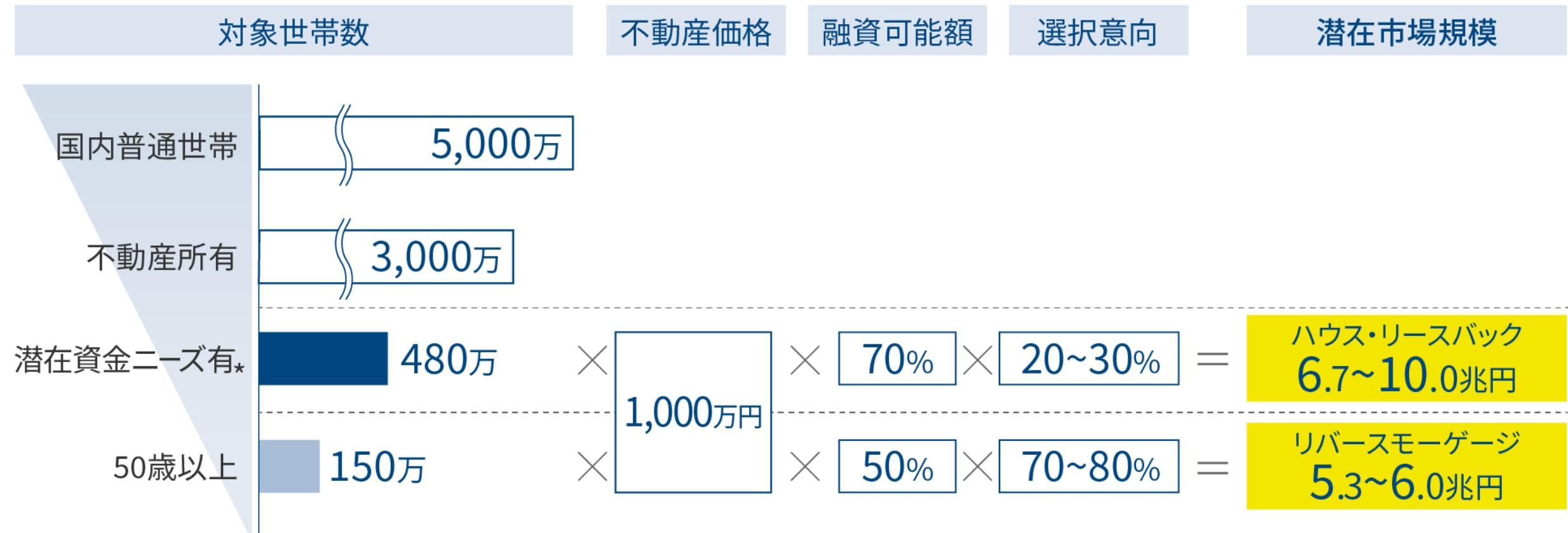
国内動向

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

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

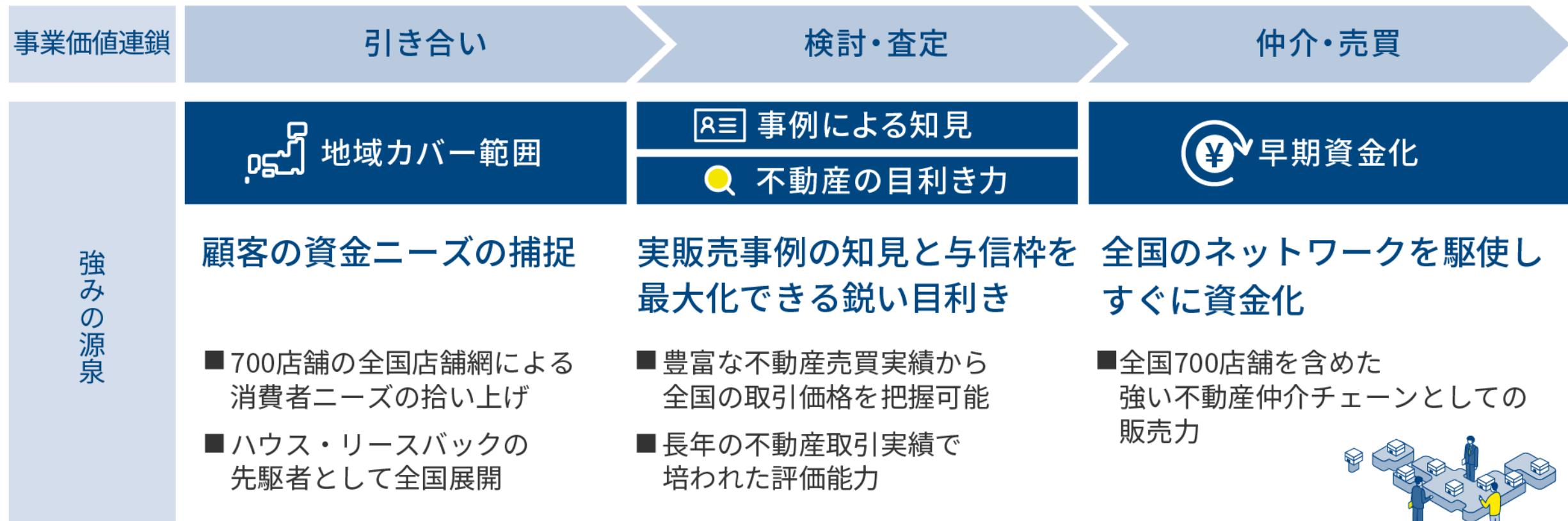
*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

事業展開上重要な各項目でいざれも高い支持

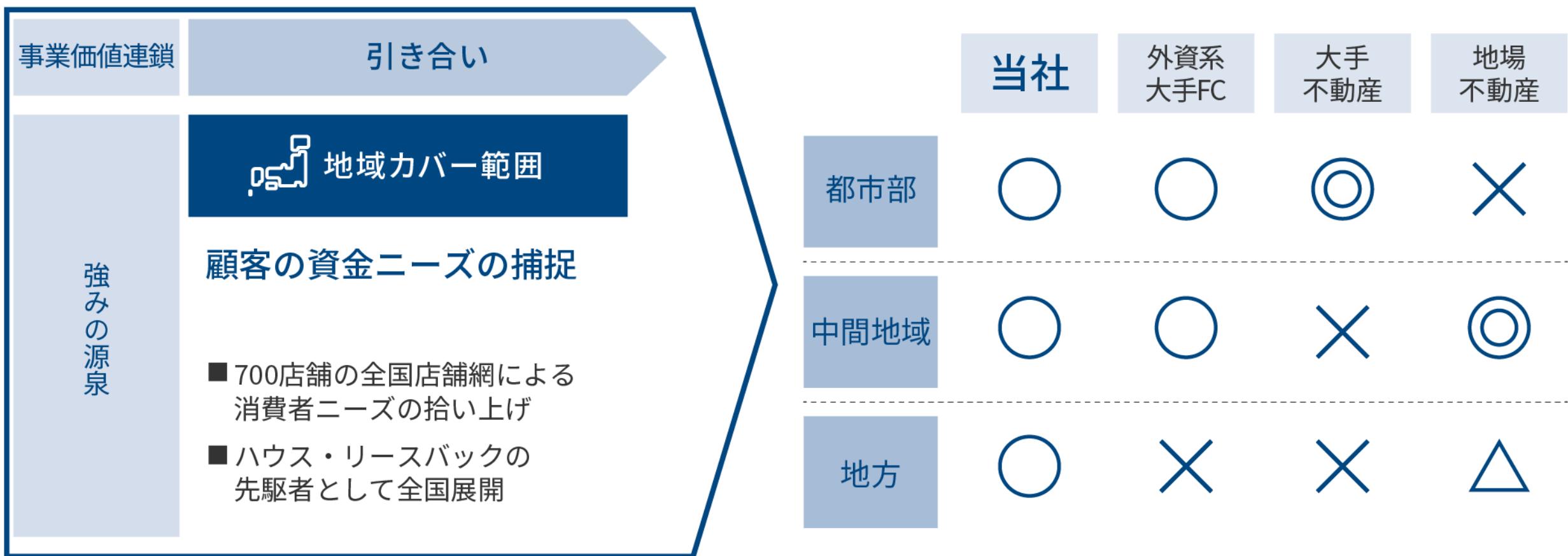
	当社	外資系大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
地域力バー範囲	○	○	△	△
不動産の目利き力	○	△	○	○
事例による知見	○	△	○	○
資金化	○	△	○	△

事業成功の鍵

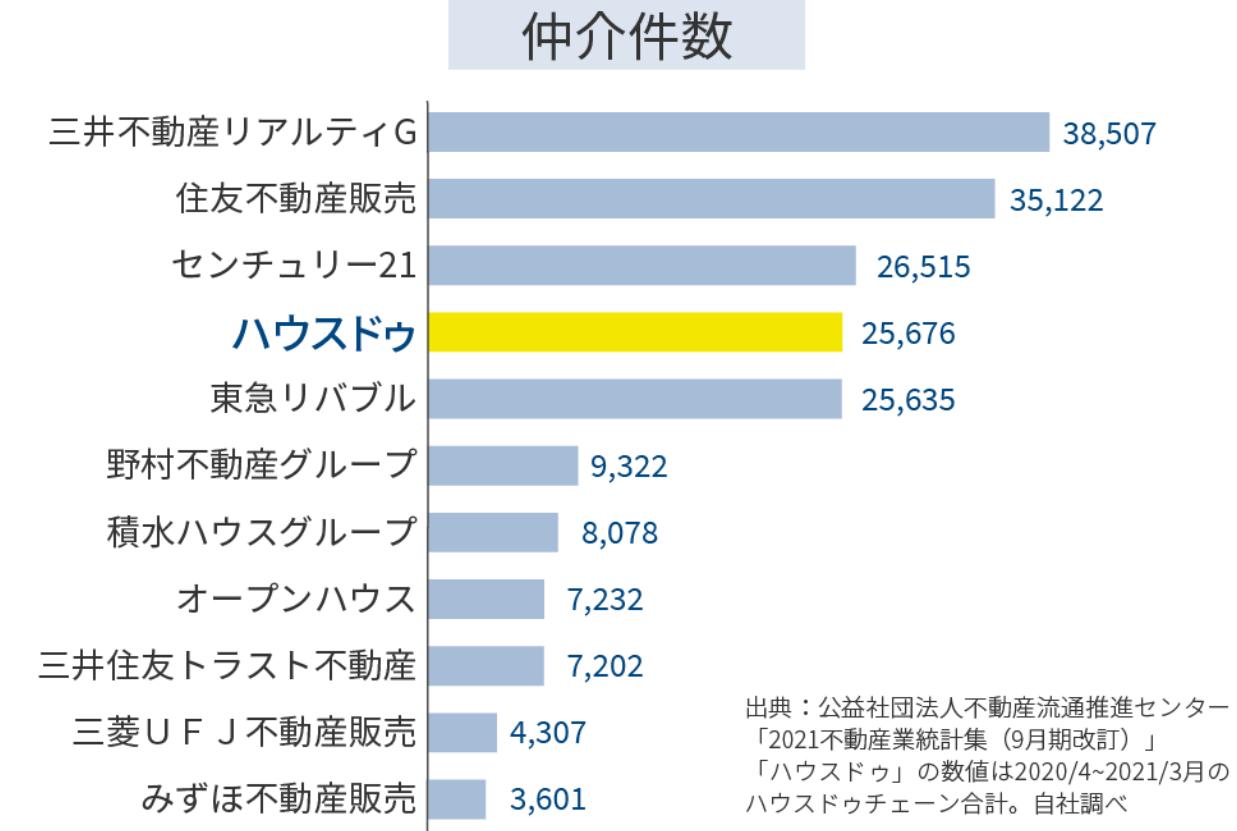
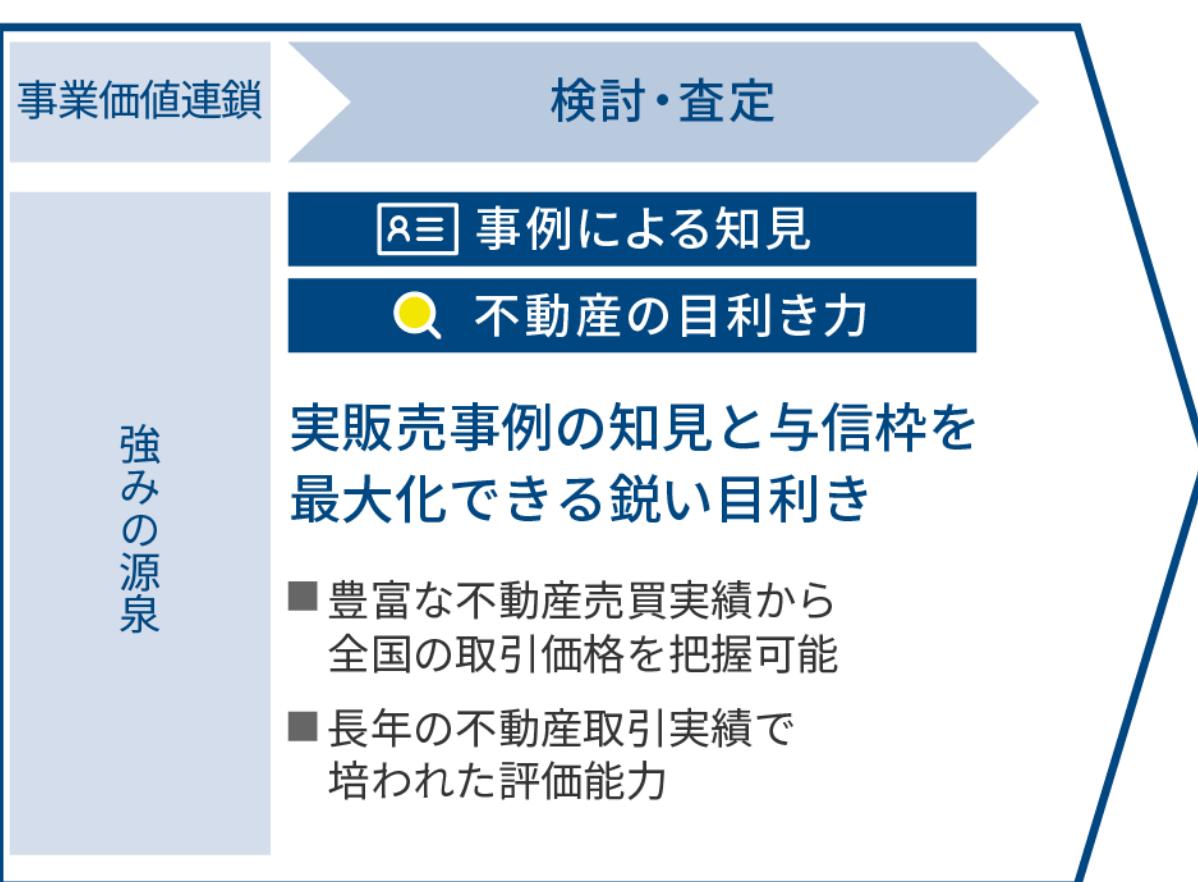
「事業の価値連鎖」の視点から見たAnd Doの強みの源泉



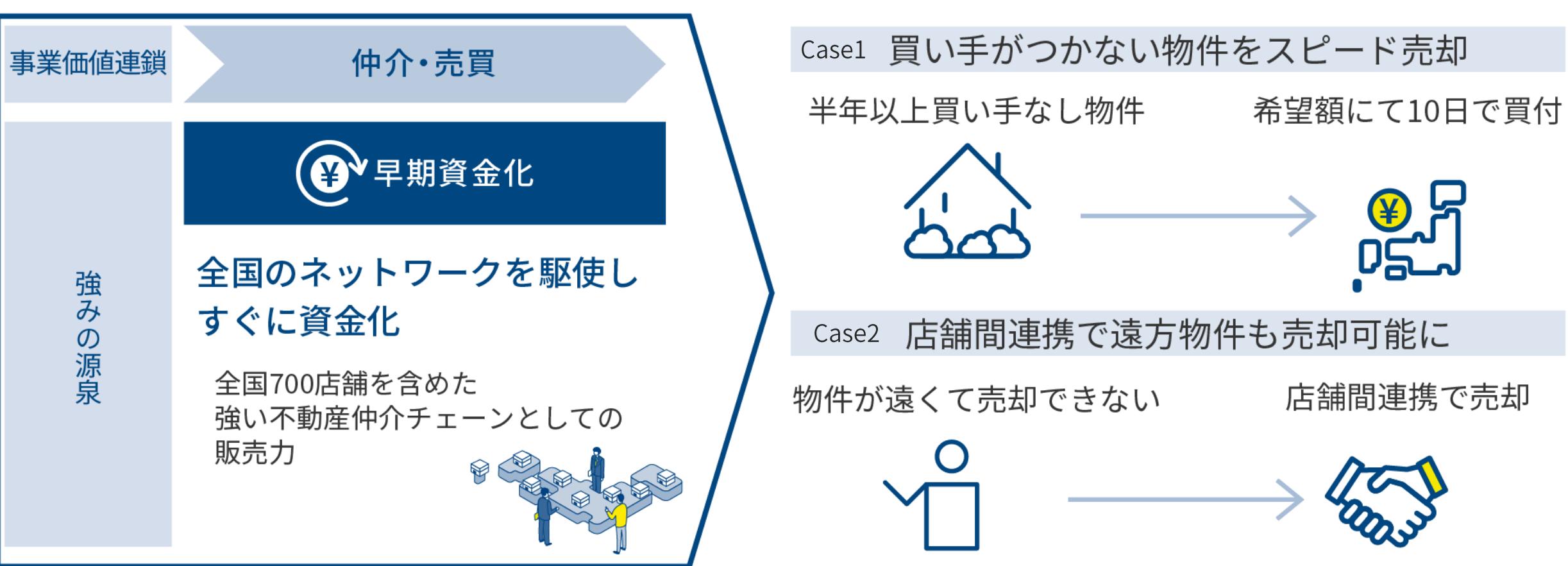
圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



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



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



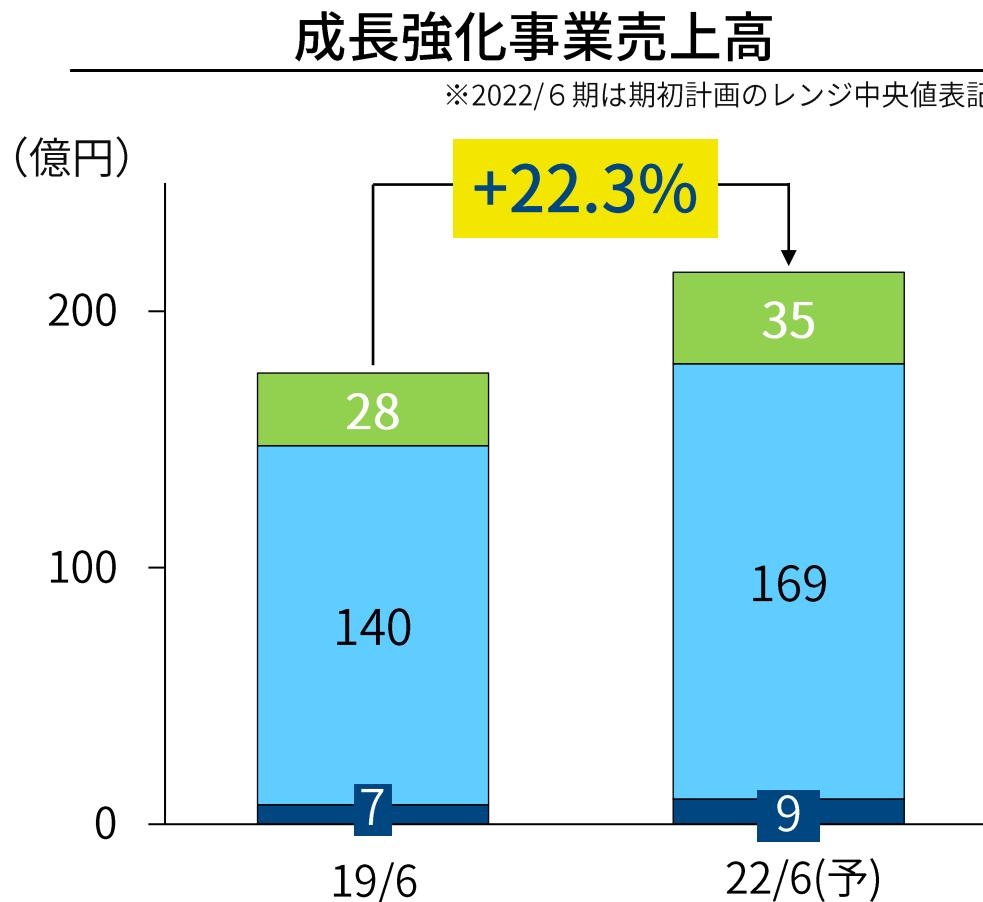
1. And Doのビジネスモデルについて

1. And Doが取り組む社会的課題
2. And Doが提供するソリューション
3. 大きな潜在成長市場
4. And Doの強みと競争優位性

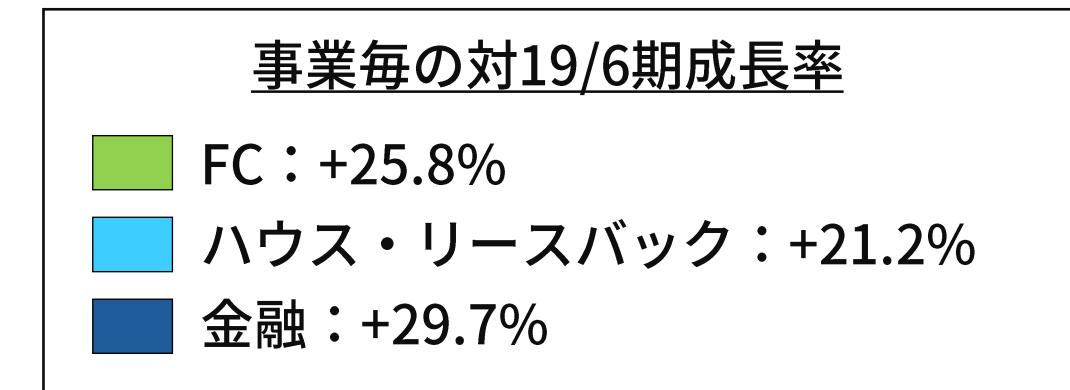
2. 業績および次期中期経営計画について

1. 現在の中期経営計画の振り返り
2. 現在までの業績推移
3. 今後の成長戦略
4. 次期中期経営計画
5. SDGs/ESGへの取り組み

成長強化事業に対して積極的に投資を行い、事業基盤を拡大

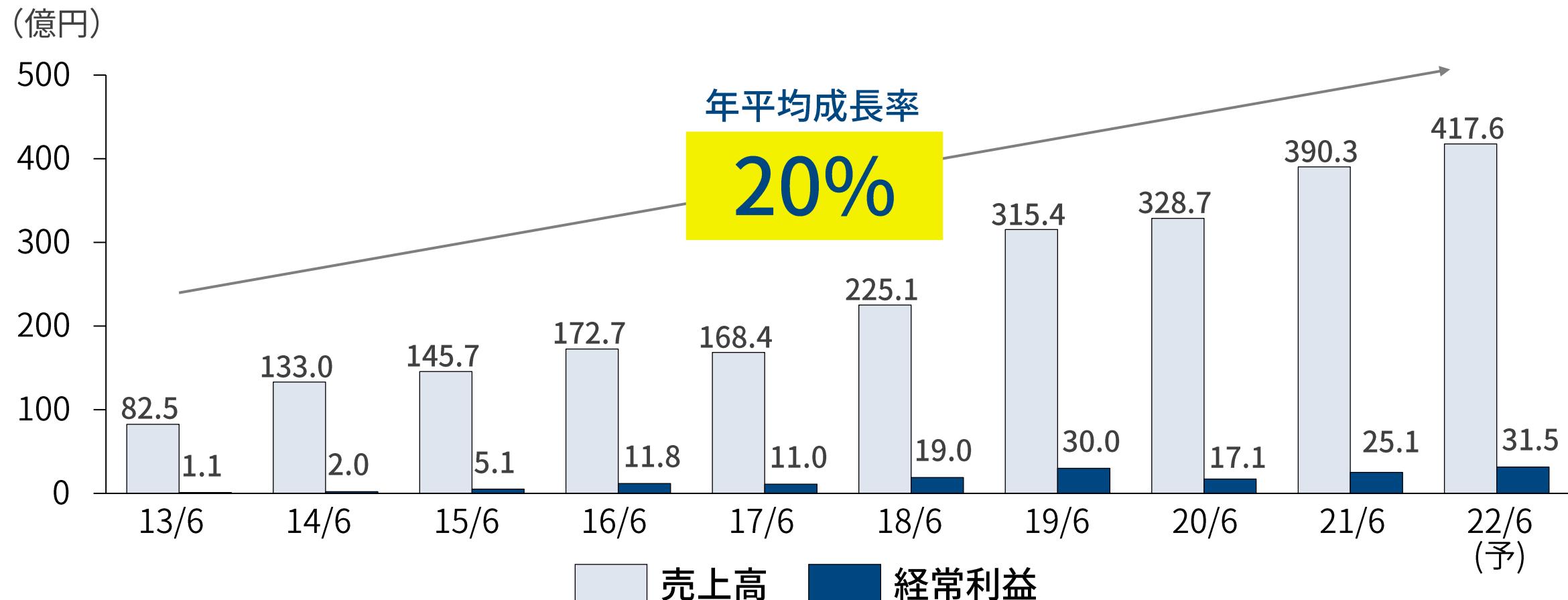


現在の中期経営計画ではFC・ハウス・リースバック・金融を成長強化事業と位置づけ、積極投資により当期売上高は19/6期に対して+22.3%成長を計画



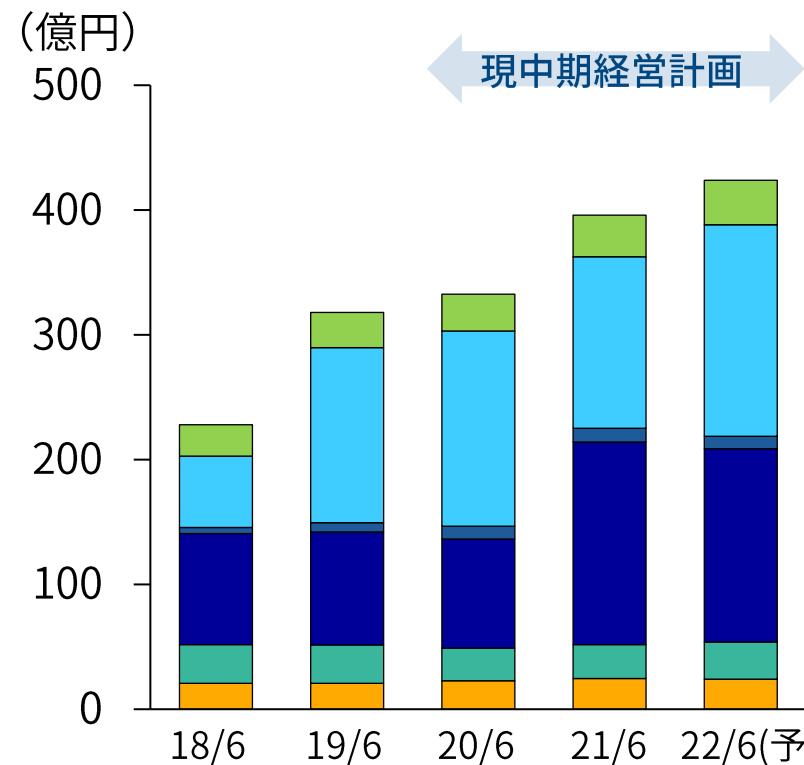
次期中期経営計画では、FC・ハウス・リースバック・金融に不動産売買事業を加えた4事業を成長強化事業とし、不動産×金融サービスの深化および高収益体質化を推進

売上高は過去10年間、年平均20%で成長

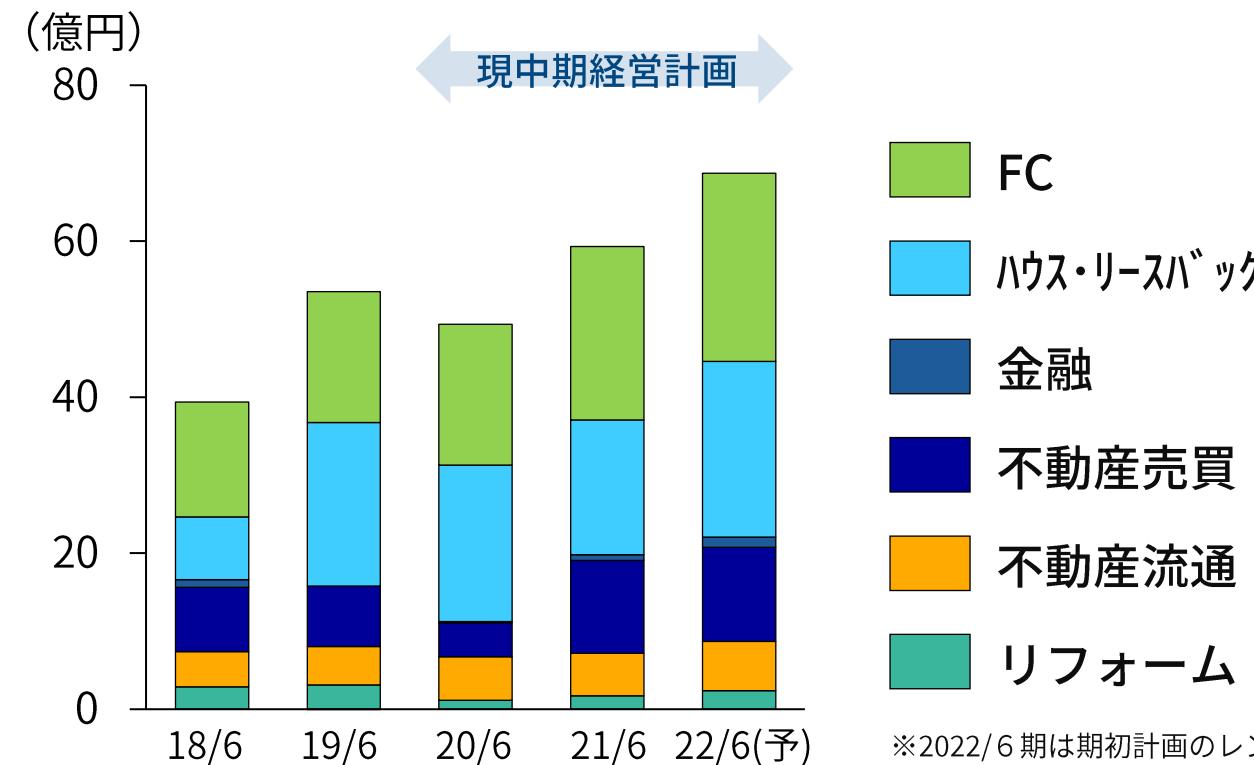


現中計の計画通り成長強化事業は伸長し、
不動産売買事業が収益を後押し

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

※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 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

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

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

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

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

2025年達成目標

全国店舗数

856 店舗



691 店舗

2022年2月末日現在

仕入契約件数

150 件
月ペース



75.8 件/月

2022/6期上半期平均

提携金融機関

100 行



31 行

2022年2月10日現在

たな卸資産

140 億円



100 億円

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



成長強化事業及び
売買事業への投資拡大

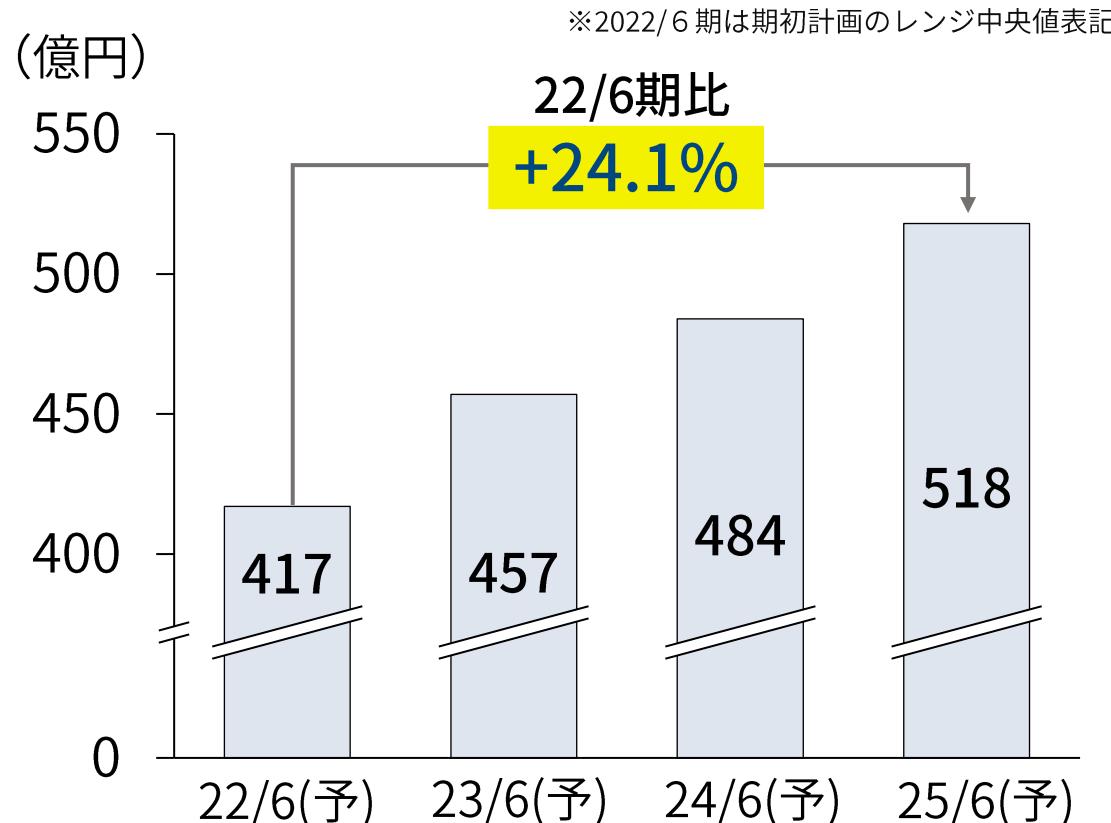


事業ポートフォリオの
最適化

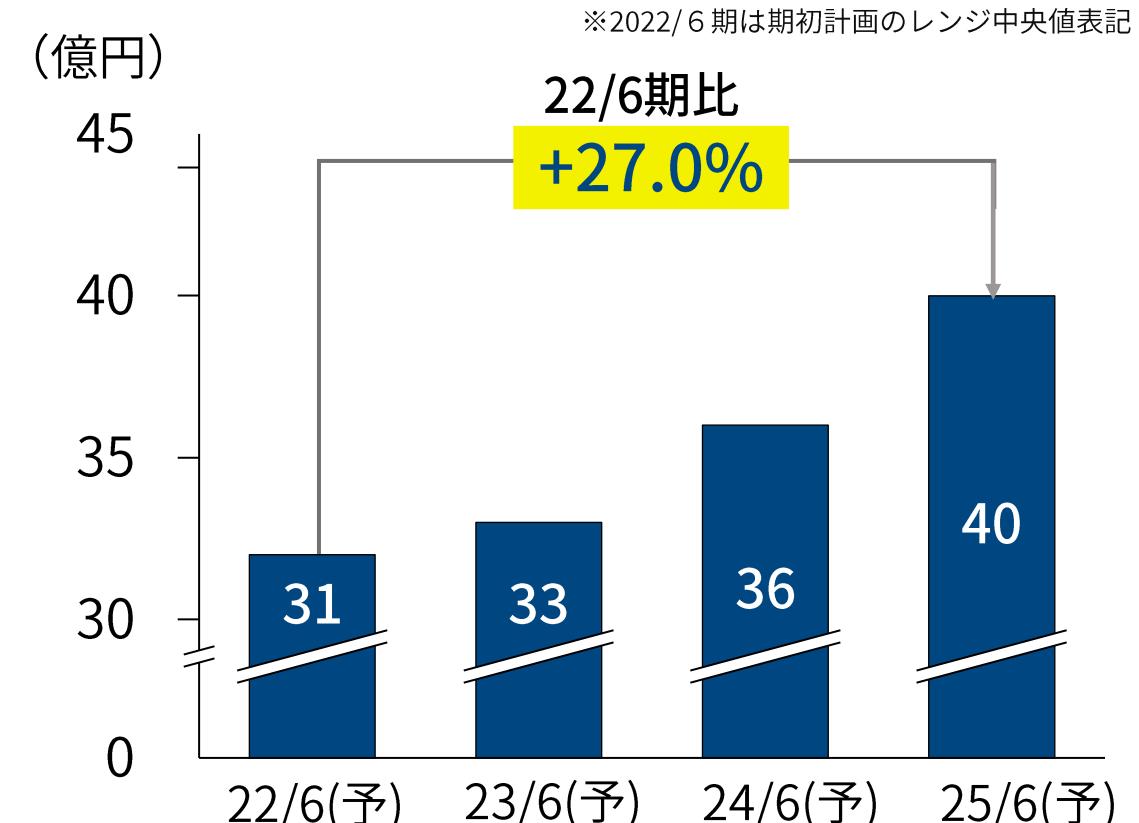


25年6月期には売上518億円、経常利益40億円となる想定

売上高計画

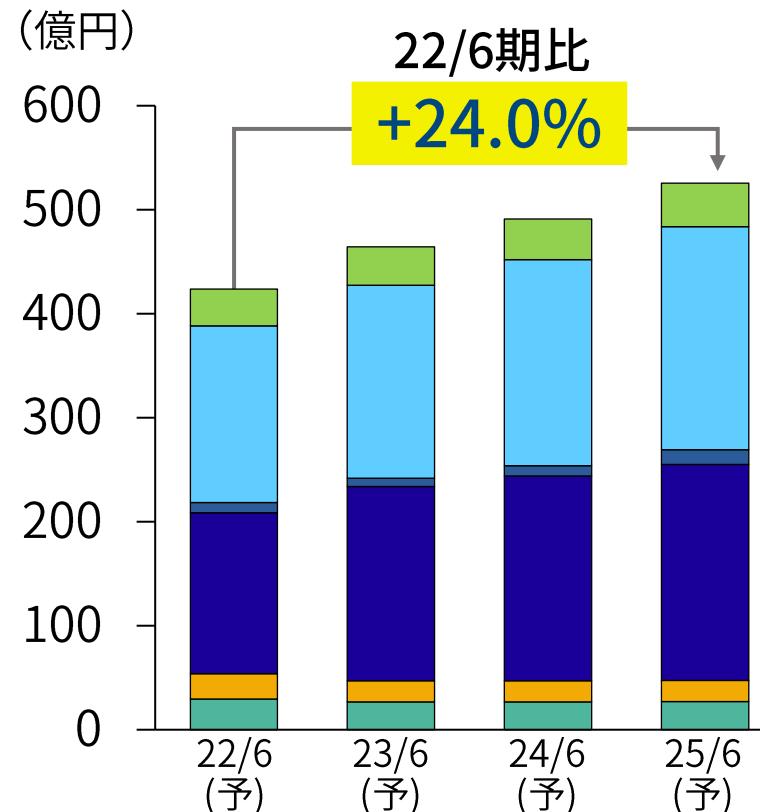


経常利益計画

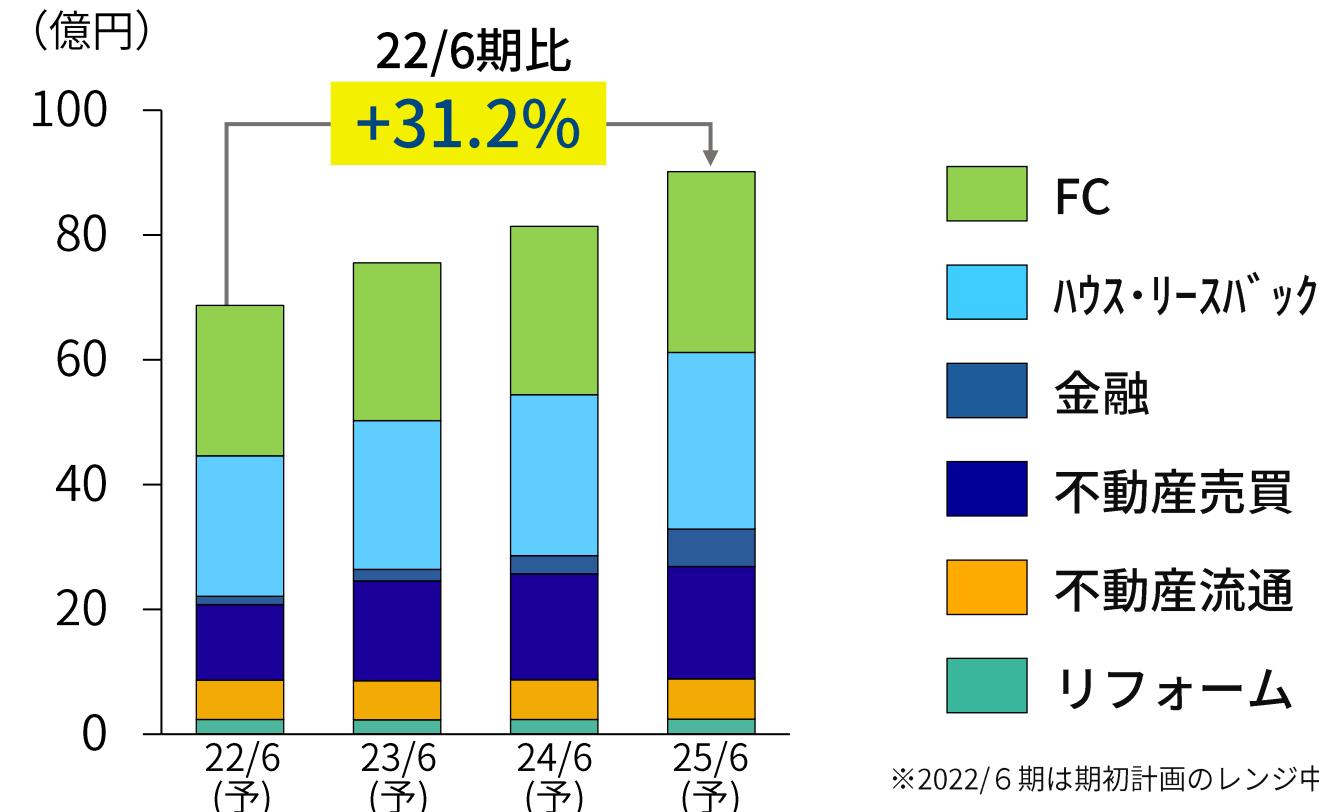


FC、ハウス・リースバック、金融事業のさらなる成長に加え、不動産売買事業も収益源として堅持

事業セグメント別売上高



事業セグメント別営業利益

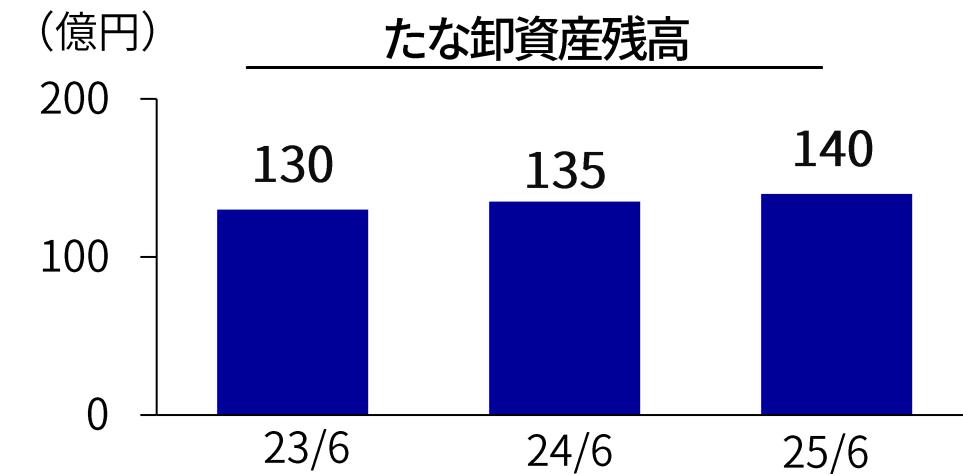
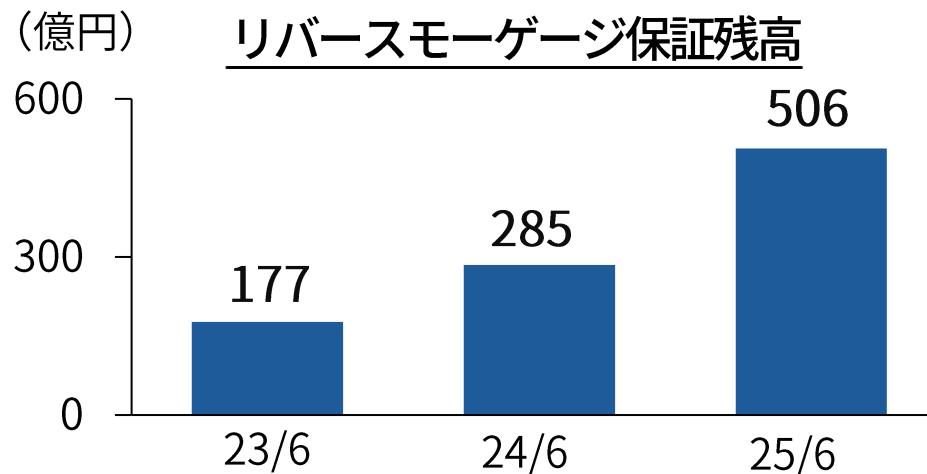
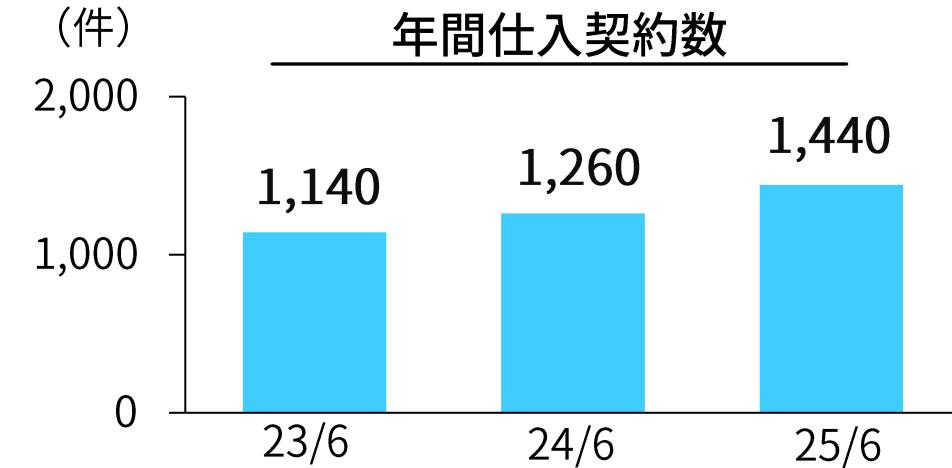
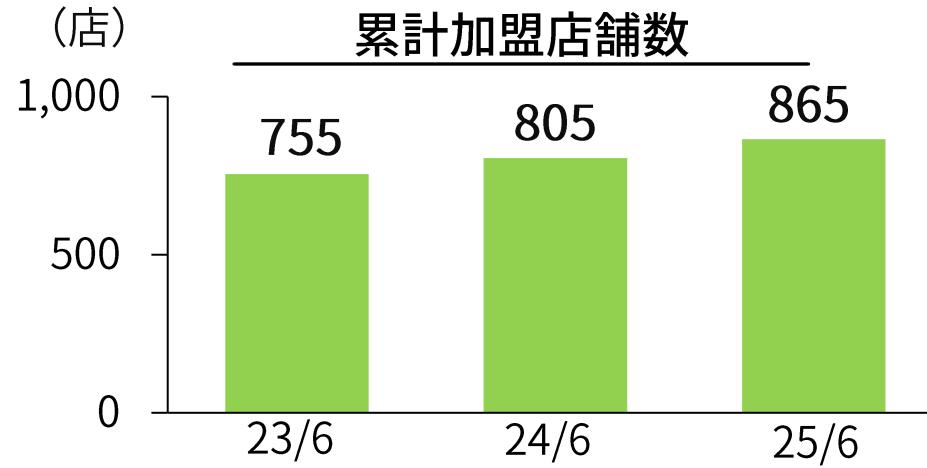


※2022/6期は期初計画のレンジ中央値表記

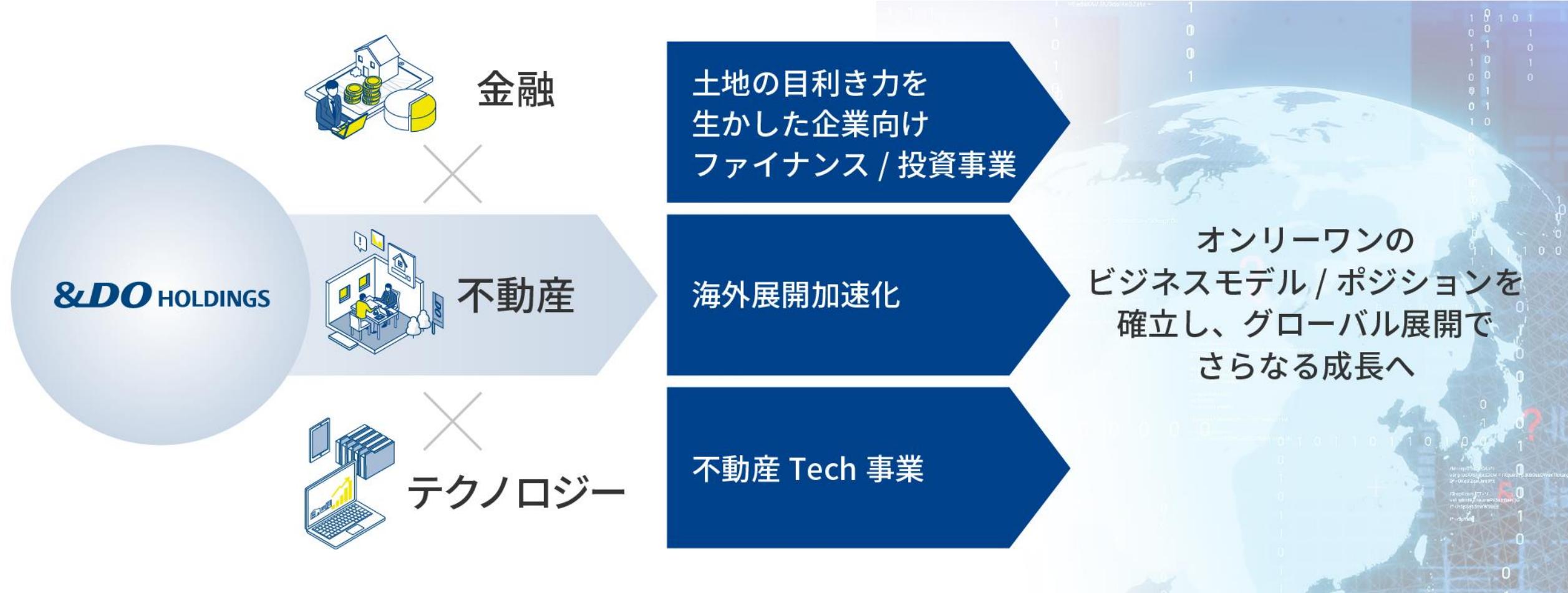
事業セグメント毎の数値計画は以下の通り

(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

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



リバースモーゲージ市場の成長余地のある日本でも、
米国同様に事業が伸びていくと予想

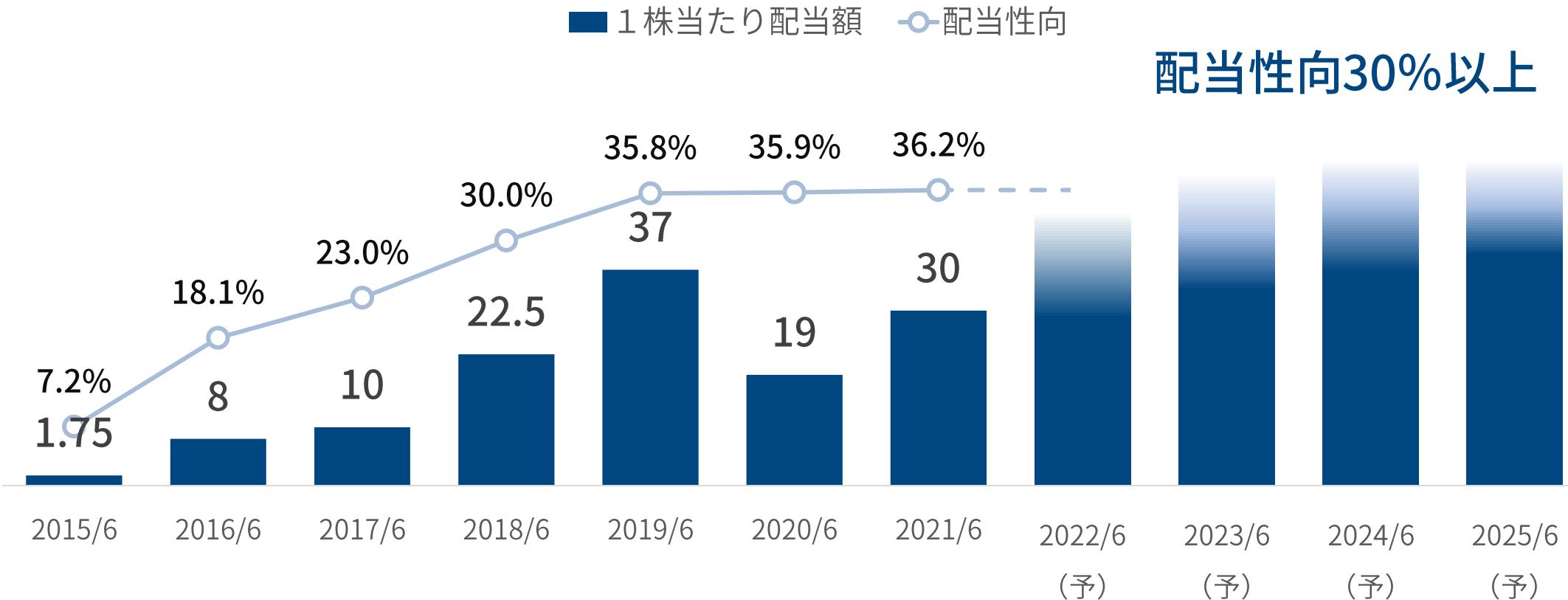
米国のリバースモーゲージ市場



リバースモーゲージ関連企業

	Ocwen Financial	LendingTree
事業内容	住宅中心に金融事業を展開 (リバースモーゲージ含む)	オンラインローンマーケット プレイスを運営 (リバースモーゲージ含む)
売上推移 (百万ドル)	2012年 845 → 2015年 1,741	2012年 77 → 2015年 254

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



And DoはESG を配慮しながら活動を進め、SDGsへ貢献



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



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



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



住宅の長寿命化

リフォームによる中古住宅の再生、全面改裝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



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

従業員の健康安全促進

ダイバーシティ尊重

情報セキュリティ強化

社会貢献活動



&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