

|| 企業調査レポート ||

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月14日(木)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. 中古買取再販事業のさらなる強化	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. ビジョン	03
3. 特長、強み	03
4. 持株会社体制への移行	05
■ 事業概要	06
1. 事業セグメント別売上高及び利益構成	06
2. 成長強化事業	07
3. フロー型収益事業	13
■ 業績動向	14
1. 2023 年 6 月期の業績概要	14
2. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
● 2024 年 6 月期の業績見通し	18
■ 中長期の成長戦略	21
■ 株主還元策	24

■ 要約

2023 年 6 月期は売上高及び各利益が過去最高を更新。 2024 年 6 月期以降は中古買取再販事業にさらに注力し、 利益を積み増す方針

And Do ホールディングス <3457> は、不動産売買仲介における日本最大のフランチャイズチェーン網を生かして、顧客ニーズを的確に捉えた業界初のサービス・事業を次々と開発・商品化し、市場に浸透させることに成功してきた。成長強化事業（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）への積極的な投資を継続することで、さらなる収益拡大を目指している。

1. 業績動向

2023 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 19.7% 増の 49,552 百万円、営業利益が同 10.6% 増の 3,176 百万円、経常利益が同 13.9% 増の 3,358 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.2% 増の 2,195 百万円となった。売上高及び各利益は前期比で 2 ケタ伸長と急伸し、過去最高を更新した。また、期初計画比では、売上高で 6.4% 増、経常利益で 1.8% 増、親会社株主に帰属する当期純利益で 0.8% 増となり、売上、利益がそろって上振れて着地した。好業績を支えたのは、成長強化事業であるハウス・リースバック事業と不動産売買事業だ。人材を増員し、営業体制を強化する中で、想定を上回る進捗を見せた。特に不動産売買事業に関しては足元の在庫も高水準に積み上がっており、2024 年 6 月期の業績にも寄与してくる見込みである。

2024 年 6 月期の連結業績については、売上高で前期比 15.8% 増の 57,370 百万円、営業利益で同 13.3% 増の 3,600 百万円、経常利益で同 7.2% 増の 3,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 8.2% 増の 2,376 百万円としている。非中核事業である不動産流通事業を除く全ての事業セグメントで増収増益を見込んでおり、連結ベースの売上高と各利益に関しても 2023 年 6 月期に続いて過去最高を更新することを見込んでいる。特に、収益性が高く、回転率の良い中古買取再販事業に注力することで、企業価値のさらなる向上に向けて利益を積み上げていく。加えて、2023 年 6 月期に好調だった不動産の仕入れに関しては足元で在庫が高水準で積み上がっているため、不動産売買事業の業績拡大スピードが加速することを見込んでいる。

2. 中古買取再販事業のさらなる強化

同社は今後、成長強化事業の不動産売買事業の中でも特に中古買取再販事業に注力する。現状、不動産売買事業の住宅系売上高に占める中古住宅の割合は約 20%（2023 年 6 月期は 2,993 百万円）となっているが、中古買取再販事業に経営資源を重点的に投入することにより、2029 年 6 月期には売上高 350 億円、営業人員 110 人を目指していく。なお、同数値は現時点での目標値であり、正式な数値目標は 2024 年 6 月期末に公表を予定している。中古買取再販事業に注力する理由は、政府が中古住宅の流通を後押ししていること、日本においては全住宅流通量に占める既存住宅の割合が低く伸びしろが大きいこと、回転率が良いことに加えて収益性も高いこと、などを挙げることができる。また、事業活動を通じて持続可能な社会の構築へ貢献することもできる。中長期的な企業価値の向上に向けて、収益性の高い中古買取再販事業に注力することにより、利益を積み上げていく。

要約

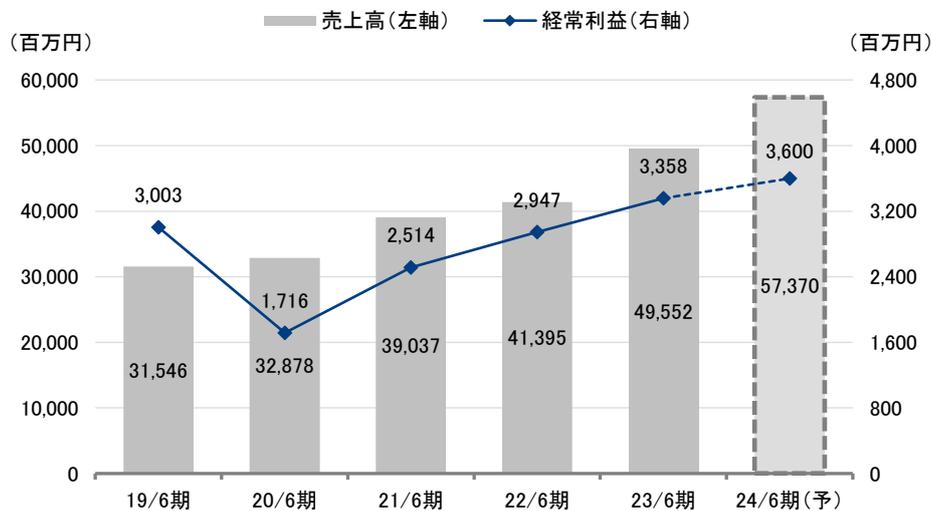
3. 中期経営計画

同社は2022年3月、一層の成長と発展による企業価値向上を目指し、2025年6月期を最終年度とする中期経営計画を策定した。これまで積極投資を行ってきたフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業に加え、不動産売買事業を成長強化事業として位置付け、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、の3つを推進することで、2025年6月期に売上高518.1億円、営業利益41.7億円、経常利益40.0億円、経常利益率7.7%、親会社株主に帰属する当期純利益26.4億円を目指す。また、成長強化事業のうちフランチャイズ事業では累計加盟店舗数865店舗、ハウス・リースバック事業では仕入契約件数月150件ベース、金融事業（リバースモーゲージ保証事業）では提携金融機関100行、不動産売買事業では棚卸資産140億円を達成すべく、施策を実行している。

Key Points

- ・2023年6月期は売上高及び各利益が過去最高を達成。ハウス・リースバック事業、不動産売買事業が牽引役。
- ・成長強化事業の伸長により、2024年6月期も過去最高業績の更新を見込む
- ・成長強化事業のさらなる拡大により高収益体質化を促進し、2025年6月期に売上高518.1億円、経常利益40.0億円を目指す

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

フランチャイズチェーン網を活用し、 不動産業界初のソリューションを次々と展開

1. 沿革

同社は 1991 年に創業し、京都府で不動産仲介業を開始した。1998 年にリフォーム事業に進出、2002 年には京都市にショールームを開設した。その後は中古住宅再生販売事業、不動産売買事業へ事業領域を拡大した。2006 年には、自社で培った不動産売買仲介事業のノウハウをベースにフランチャイズ事業を開始し、その後新たに開始した事業はハウス・リースバック事業（2013 年）、不動産担保ローン事業（2016 年）、リバースモーゲージ保証事業（2017 年）、賃貸不動産フランチャイズのレントドゥ事業（2018 年）、タイにおける海外事業（2019 年）、事業性融資保証（2019 年）と多岐にわたる。累計加盟店舗数は 692 店舗（2023 年 6 月期末）となるなど、不動産売買仲介チェーンとして加盟店舗数は全国トップの実績を誇る。

2. ビジョン

同社は「業界を変える！お客様のための業界へ。」を使命とし、不動産情報のオープン化の推進と安心・便利なサービスを提供する不動産コンビニ構想の実現に向けて、国内 1 千店舗、アジア 5 万店舗を目指している。2020 年 10 月には、約 15 年ぶりにブランドのコンセプトとロゴを一新した。新しいブランドロゴとスローガンには、IT・Web を融合させた不動産テック企業として、住まいのことなら何でもワンストップでスマートに応えることで、不動産業界を顧客のための業界に変革していく意志が込められている。

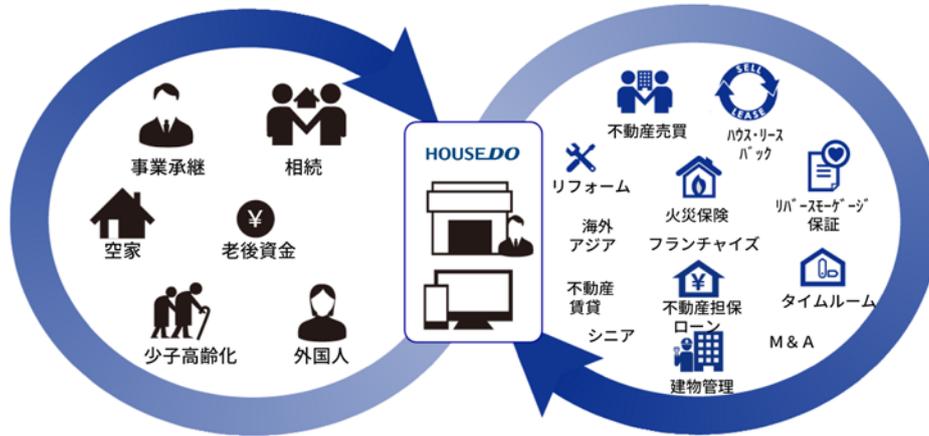
3. 特長、強み

(1) 社会問題解決のサービス化

同社は業界初となる業態や新規事業を開発・商品化することで、不動産業界や日本社会が抱える問題に対してソリューションを提供するなど、日本経済の活性化に貢献してきた。同社の強みは、不動産売買仲介で業界最大のネットワークを有し、SPA（製造型小売業）のように業界初のサービス・事業を次々と開発し、商品化する能力にある。他社に先駆けて開発したサービスや制度の一例を挙げると、2013 年 10 月に開始した買い取りに特化したフランチャイズ事業の「ハウスドゥ家・不動産買取専門店」、住みながら家の売却を可能にした「ハウス・リースバック事業」、2017 年 10 月に開始した金融機関との提携による「リバースモーゲージ保証事業」など、多岐にわたる。直近では外部企業との連携によりサービスの拡充を図っている。直近では、2022 年 12 月に生活トラブルの解決サービスを展開するジャパンベストレスキューシステム <2453> との業務提携契約締結により、顧客に会員制生活トラブル解決サービス「ハウスドゥ 持ち家の長期サポート」を、2023 年 1 月には GOGEN (株) との業務提携契約締結により、手付金が不要となる住宅購入支援サービス「ゼロテ」を、2023 年 3 月には (株) Speee との業務提携契約締結により、既に提供している同社の「イエウール」にあわせて完全会員制の家探しサービスの提供を開始した。その他、2023 年 7 月には「IoT でスマートな宿泊体験を提供する」をコンセプトとした宿泊施設「LUXE TECH VILLA (ラグジュテックヴィラ)」の第 1 号を鹿児島県奄美大島にオープンしている。

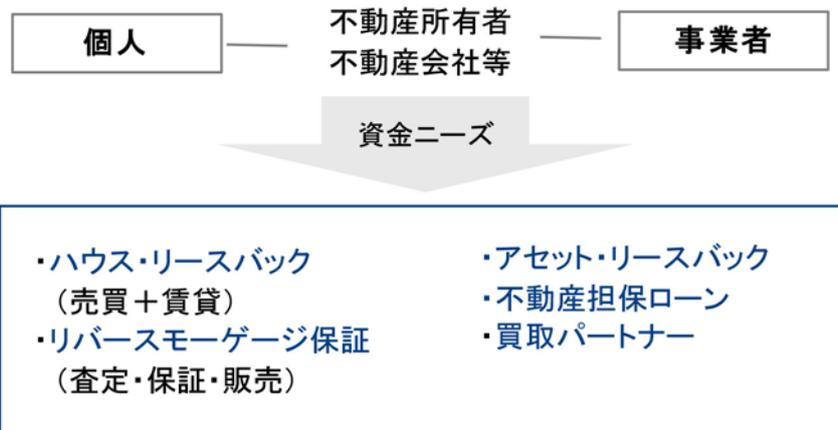
会社概要

不動産サービスメーカーとして、さまざまな社会問題の解決をサービス化



出所：決算説明資料より掲載

同社が開発した事業や制度



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 加盟店のDXを推進

同社は、これまでも時代のニーズに即した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、リアルの店舗ネットワークとIT・Webを融合させることで、情報のオープン化と安心・便利な不動産サービスの窓口となる「不動産コンビニ」構想の実現を進めてきた。

一例を挙げると、同社が提供する不動産業向け基幹システム「DO NETWORK」がある。これは、不動産業務に必要な物件・顧客・業者・契約といった情報を一括管理できるオリジナルの基幹システムで、集客・営業支援、物件顧客マッチングシステム、追客支援、最新不動産情報配信メールサービス等、同社が現場で培ってきた実証済みの“使える”ノウハウをシステム化している点に特長がある。同システムは業務効率化、時間短縮、コスト削減のほか、中小企業の生産性向上を支援していることから、2023年4月に経済産業省のIT導入補助金2023※対象サービスに認定された。IT導入支援事業者としては6度目の採択となる。

※ 認定を受けたIT導入支援事業者の指定ITツールを導入する際、そのシステムの導入費用の1/2以下(最大150万円未満)が補助される

And Do ホールディングス | 2023年9月14日(木)
 3457 東証プライム市場 | <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

会社概要

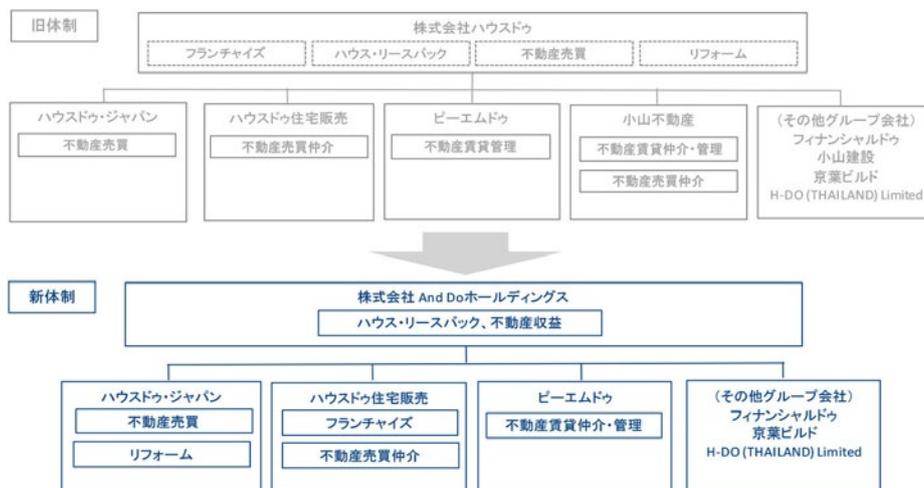
2020年8月には、「デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部」を設立した。不動産業で一般的な対面でのやり取りや書面交付を基本とした旧来の取引から脱却し、顧客が安心・便利に利用できる「不動産×金融×IT」を融合したサービスの提供を推進する。この背景として、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）により社会全体がDX推進への機運を一層高めたことが挙げられる。具体的には、業務面でのコロナ禍対策としてオンライン商談、在宅勤務などのテレワーク、Web会議システムの導入などが進んだほか、不動産サービスのオンライン化としてオンライン内覧、無人オープンハウス、VR内見などを展開している。

2021年4月には、住宅において必要なIoT機器を標準装備した「スマートDOホーム」の販売を開始した。専用のスマートフォンアプリや音声でIoT機器の操作によって、家電や設備を連携する新しい生活スタイルを手に入れることができる。今後は、「スマートDOホーム」を同社グループの新築住宅の標準仕様とする方針で、直営店での提供を本格化した後に加盟店へのサービス展開を進める予定である。

4. 持株会社体制への移行

同社グループは、主に同社と連結子会社5社及び関連会社1社により構成される。2022年1月には、グループガバナンスの強化、経営資源配分の最適化、次世代に向けた経営人材の育成のほか、機動的な組織体制構築の推進を目的に、会社分割方式により持株会社体制へ移行し、商号を「株式会社ハウスドゥ」から「株式会社 And Do ホールディングス」に変更した。今後は住宅だけでなく、多様な不動産を手がけることを企図して、社名から「ハウス」を外している。同社を分割会社とし、ハウス・リースバック事業を残すものの、フランチャイズ事業は（株）ハウスドゥ住宅販売、不動産売買事業及びリフォーム事業は（株）ハウスドゥ・ジャパンに承継された。また、（株）小山不動産を消滅会社とし、小山不動産の不動産売買仲介業をハウスドゥ住宅販売へ吸収分割し、不動産賃貸仲介・管理業等を（株）ピーエムドゥが吸収合併した。残りの事業は、従来どおりフィナンシャルドゥが金融事業、ピーエムドゥがプロパティマネジメント事業、（株）京葉ビルドが不動産賃貸業等を展開する。（株）小山建設は、2023年1月に自社を吸収合併消滅会社、（株）ハウスドゥ・ジャパンを吸収合併存続会社として吸収合併を行い消滅した。

持株会社体制への移行



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

海外市場では、2019 年 2 月に、アジアでの事業展開の足掛かりとなる同社初の海外関連会社をタイに設立した。合併会社 H-DO (THAILAND) Limited では、同社が日本で培った不動産流通に関するノウハウを提供することで、主に中古住宅のリノベーション事業を行っている。タイでは日系企業による住宅やオフィスの開発が盛んだが、中古不動産の流通市場に進出している日系企業はなく、同社関連会社が業界トップの座をねらえる未開拓のブルーオーシャンとなる。2022 年 5 月にはフランチャイズ事業を本格的に開始し、2023 年 3 月には「ハウストゥ」1 号店となるフランチャイズ店舗を開店した。足元で事業は順調な進捗を見せており、中古不動産の買取に関して毎月 300 件以上の相談が寄せられるようになっているという。将来的に同社は 10 年以内にタイのフランチャイズ加盟店を 500 店舗まで拡大する計画で、タイ事業を軌道に乗せた後は、アジア圏での事業拡大を目指している。なお、H-DO (THAILAND) Limited の株式は、タイ王国の上場企業である Mastercool International Co., Ltd. が 49.0%、同社が 49.0%、同社の海外事業をサポートする企業が 2.0% を持ち、持分法適用関連会社となる。

■ 事業概要

成長強化学業への積極的な投資を継続することで、さらなる収益拡大を目指す

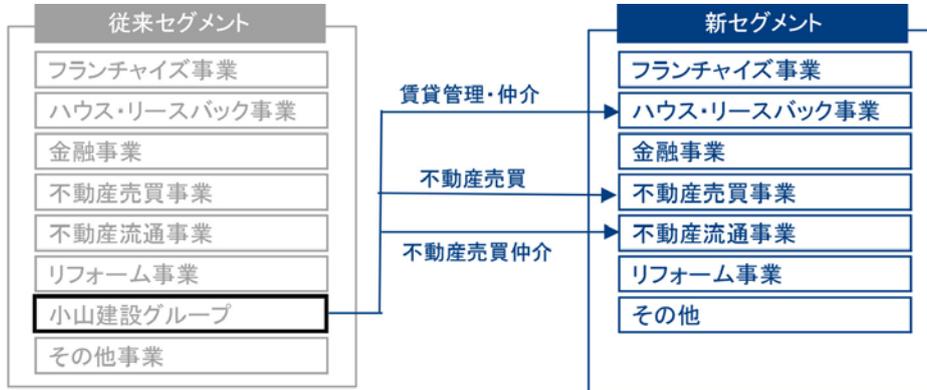
1. 事業セグメント別売上高及び利益構成

2023 年 6 月期の連結売上高 49,552 百万円のうち、セグメント別内訳はフランチャイズ事業が 6.4%、ハウス・リースバック事業が 44.4%、金融事業が 1.0%、不動産売買事業が 39.6%、不動産流通事業が 3.6%、リフォーム事業が 5.0% であった。また、成長強化学業のうち、フランチャイズ事業の利益構成比は 25.8%、ハウス・リースバック事業は 40.9% と 2 本柱を形成している(分母となる利益額は調整額控除前の数値を採用)。先述の通り同社は、不動産売買事業において回転率の良い中古買取再販事業に注力する方針も掲げている。その方針のもと、中長期的には不動産売買事業の利益構成比も高まっていくことが想定される(2023 年 6 月期の利益構成比は 22.4%)。一方、金融事業に含まれるリバースモーゲージ保証事業は、同社の業界内での優位性と機能を十分に発揮でき、資金面での制約を受けないことから、第三の柱として育成すべく、注力している。

なお、同社は、持株会社体制への移行に伴い事業セグメントを見直した。2022 年 6 月期第 3 四半期より「小山建設グループ」の不動産売買業を「不動産売買事業」に、不動産売買仲介業を「不動産流通事業」に、賃貸管理・仲介業を「ハウス・リースバック事業」に振り分けている。

事業概要

事業セグメント区分の変更



注：22/6期3Qより新セグメントに変更
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 成長強化事業

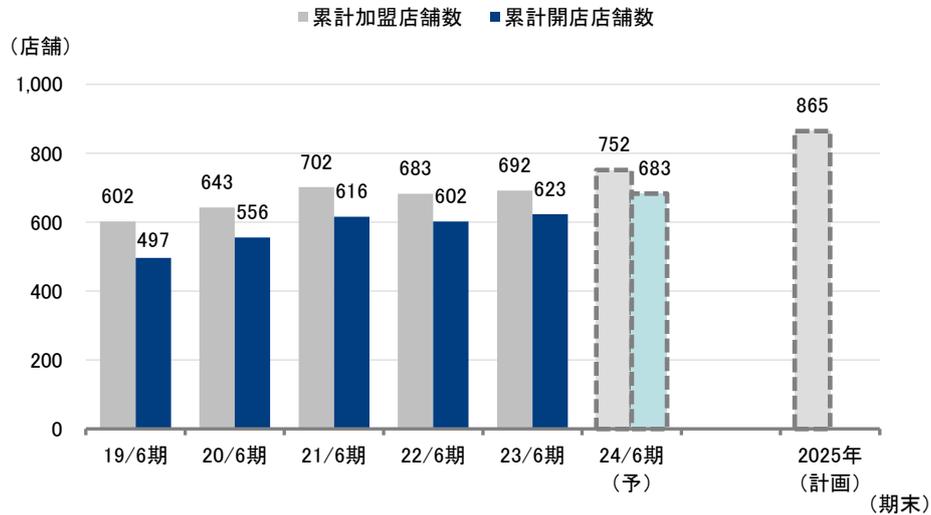
(1) フランチャイズ事業

2023年6月期におけるフランチャイズ事業の累計加盟店舗数は692店舗、累計開店店舗数は623店舗となった。このうち、累計加盟店舗数の内訳は、FC加盟店が659店舗、直営店が33店舗であった。FC加盟店は、不動産売買仲介に特化したフランチャイズ事業「ハウストゥ」の売買仲介店が564店舗、買取専門店が81店舗、住宅情報モールが3店舗、不動産賃貸仲介「RENT Do（レントドゥ）」が11店舗となっている。一方で直営店は、サテライト店が8店舗、買取専門店19店舗、住宅情報モール2店舗、「RENT Do」4店舗となる。このほかにリフォームショールームを1店舗展開している。

a) 加盟店舗

2023年6月期末の累計加盟店舗数は前期末比9店舗増の692店舗となった。長引くコロナ禍で業績が悪化した不動産以外の異業種を母体とする加盟企業の退会等が影響し、2022年6月期は累計加盟店舗数が減少したものの、当初の予想どおり減少は短期的であり、2023年6月期は前期末比で純増となった。2023年5月から新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが5類に変更され経済・社会活動がますます回復してくる中、足元では新規加入店舗数が順調に増加している状況である。2024年6月期以降は、コロナ禍以前の増加ペース（年間50～70店舗）への回帰を目指す。

事業概要

累計加盟店舗数及び累計開店店舗数


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) フランチャイズ事業の収益構造

フランチャイズ事業は高収益で安定的な成長が見込めるストック型ビジネスである。2023年6月期の売上高営業利益率は63.9%であり、高水準を維持している。また、売上構成比は加盟金15.0%、月会費25.8%、システム料14.9%、広告分担金28.3%、備品売上5.7%、その他10.3%であった。広告分担金の割合が高いが、これは2013年より元プロ野球選手・監督で現解説者の古田敦也氏（ふるたあつや）をイメージキャラクターに起用したブランド戦略を展開するなど、集散的な広告宣伝への使用を目的に費用を分担していることによる。コロナ禍から経済社会活動が再開し、事業環境の好転が見込まれる中、今後も積極的にプロモーションを実施し、店舗純増ペースを回復させる方針だ。

c) 地域別展開

2023年6月期末の累計加盟店舗692店舗のうち、地域別では東海地域が182店舗（構成比26.3%）と最も多く、関東地域が143店舗（同20.7%）、創業地である近畿地域が113店舗（同16.3%）と続く。不動産仲介業は景気に左右されず、コロナ禍の影響も小さいこともあり、加盟店のさらなる拡大が見込めることから、同社は出店余地が大きい首都圏を重点的に開拓する方針を掲げている。実際、2023年6月期の関東地域の累計加盟店舗数は前期末比13店舗増と順調に拡大している。

事業概要

地域別累計加盟店舗数 (2023年6月期末)

地域	店舗数	構成比
北海道	46	6.6%
東北	21	3.0%
関東	143	20.7%
甲信越	27	3.9%
北陸	16	2.3%
東海	182	26.3%
近畿	113	16.3%
中国	45	6.5%
四国	17	2.5%
九州	63	9.1%
沖縄	19	2.7%
合計	692	100.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 高齢者の資金需要に対応する「不動産×金融」サービス

高齢者は「住宅」という資産を所有しているものの、収入と支出が低水準に留まっている。高齢者の持家率は60代以上が88.2%(70～74歳は88.9%、75～79歳は84.8%、80歳以上は91.4%)と極めて高い※。一方で、公的年金以外にも老後資金として2,000万円が必要との試算が出ているものの、高齢者の平均貯蓄額は2,284万円、中央値は1,515万円と、60%以上で貯蓄が2,000万円未満となっている。同社は、不動産ストックの流動化により資産を資金化することで市場に還流させ、経済活性化の一翼を担うことを目的として、高齢者の資金需要に対応する「不動産×金融」サービスを提供している。このサービスにより高齢者は、自宅に住みながら老後の生活資金を得ることで、資金面で老後のQOLを向上できる。

※ 出所：内閣府「令和元年版高齢社会白書」

これらの高齢社会の問題に対し、同社は複数のソリューションビジネスを展開している。2013年10月には自宅を売却した後も住み続けられるハウス・リースバック事業を他社に先駆けて開始し、2016年7月には一時的な資金ニーズはあるものの自宅を売却するほどの金額を必要としない人向けに「不動産担保融資」を、2017年10月には地域の金融機関と提携して自宅を担保に融資を受けられる「リバースモーゲージ保証事業」を開始した。これらの幅広い商品ラインナップにより、多様な顧客のニーズに応えている。

a) ハウス・リースバック事業

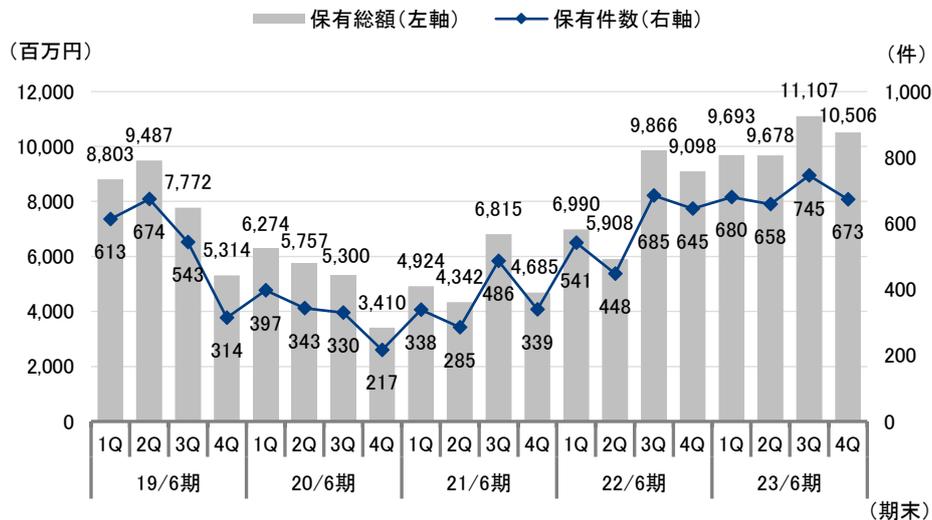
ハウス・リースバック事業は、同社が住宅を買い取り、売主とリース（賃貸）契約を結ぶスキームである。持ち主は自宅を売却して資金を得た後も、愛着のある住居や地域で住み続けられるほか、資金の使途、年齢、収入、対象者、対象物件に制限がないうえ、住居の賃貸契約に保証人も不要である。同社は地域密着型の店舗網を展開していることに加え、不動産の査定や不動産売買、金融サービスのノウハウを有していることから、ハウス・リースバックに必要な機能をすべて自社の経営リソースでカバーできることが強みである。

事業概要

ハウス・リースバック事業は、買取時の事務手数料、毎月の家賃収入、売却時のキャピタルゲインと3種類の収益機会がある。物件は顧客から直接取得し、仕入額の約3%が買取時の事務手数料となる。取得翌月からは毎月家賃としてインカムゲインが発生し、年間で仕入額の約8%程度がリターンとして入る。売却時には、諸費用及び手数料別途で仕入額の15%程度のキャピタルゲインが発生する。

ハウス・リースバック事業は従来、先行投資負担が大きく、財務状況を勘案しながら事業展開する必要があったが、2018年6月期より、収益拡大と保有資産の効率的活用及び財務の健全化のため、HLBファンドへの譲渡によるハウス・リースバック資産の流動化を実施している。HLBファンドからの利益分配は匿名組合投資利益という形で営業外収益として計上されており、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益の拡大に寄与している。2023年6月期には、HLBファンド14号への譲渡として過去最高となる48.8億円を実施した。

ハウス・リースバック保有総額・保有件数



注：保有総額は取得時価格の累計（未償却）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

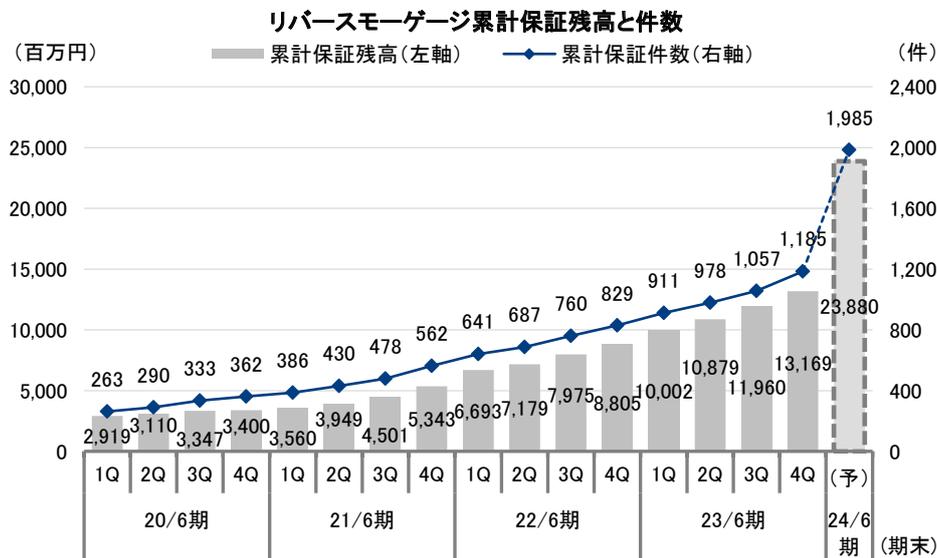
b) リバースモーゲージ保証事業

リバースモーゲージは、自宅を担保として融資を受けることができる金融商品の1つである。住宅ローンが元本・利息を毎月返済するのに対し、リバースモーゲージは利息のみを毎月支払い、元本については生存中は返す義務がなく、死亡後担保である自宅を売却するなどして一括返済する。自宅は所有しているが、現金収入が少ないという高齢者向けの資金調達手段として日本では1981年に導入された。欧米では主流の金融サービスであるものの、日本では資金の出し手となる金融機関が限定されており、本格的な普及には至っていない。これは金融機関が不動産売買を本業としていないため、物件の査定と物件処分がネックとなるためである。リバースモーゲージは不動産価格の下落、金利上昇、長命化などのリスクがあるものの、同社子会社のフィナンシャルドゥが保証サービスを提供することで活性化を図っている。フィナンシャルドゥは契約時に不動産調査料を受け取り、利用者が金融機関に支払う利息の一部を保証料として得るため、イニシャルコストとランニングコストの両方で収益機会があるストック型収益ビジネスとなる。なお、将来的に不動産の処分が発生した場合についても、グループ内の不動産サービスを提供することで収益を得られる。

事業概要

リバースモーゲージ保証事業では、同社グループがこれまで培った不動産売買のノウハウを生かすことで、市場取引価格に基づいた査定が可能となる。また通常、金融機関で債権処理が発生した場合、不動産の処分までに20～25%の中間マージンが発生するが、同社は直接販売のため不要となる。このため、安全性を考慮して金融機関自身が行うよりも大きな融資枠を提供でき、利用客にとってはフィナンシャルドゥがリバースモーゲージ保証として提供する商品と契約を結ぶ動機付けとなる。

2023年6月期末のリバースモーゲージ累計保証残高は13,169百万円（前期末比49.6%増）、累計保証件数は1,185件（同42.9%増）と拡大が続いている。累計保証件数が2023年1月末に1,000件を突破し、累計保証残高は2023年5月に12,000百万円を突破している。2024年6月期末には23,880百万円（同81.3%増）を計画しており、同社全体の成長にも寄与すると期待できる。

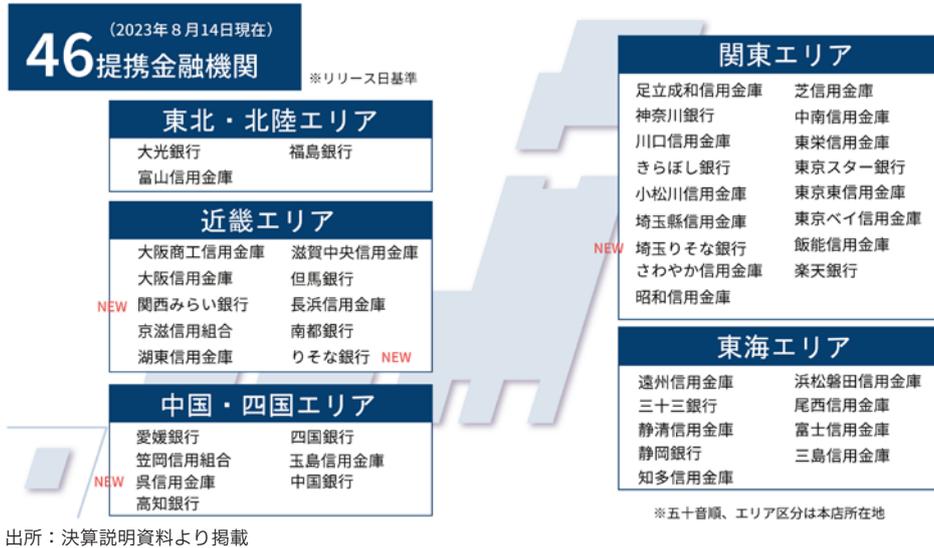


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社グループでは、金融機関と提携することで、リバースモーゲージ保証のサービスエリアを広げている。2017年10月に大阪信用金庫（大阪市天王寺区）との提携により「リバースモーゲージ保証事業」を開始して以降、46行（2023年8月14日時点）の金融機関と提携している。リバースモーゲージ保証に対する金融機関の関心は高く、提携金融機関が順調に増加していることから、同社グループはさらなる開拓に注力している。直近では、2023年5月15日にりそなグループ（りそなホールディングス<8308>）3行（（株）りそな銀行、（株）埼玉りそな銀行、（株）関西みらい銀行）との提携を発表した。りそな銀行と提携した影響力は大きく、リバースモーゲージ保証に関する金融機関側からの問い合わせが拡大しているという。リバースモーゲージ事業自体は市場の黎明期にあるものの、高齢化が進行する中でますます需要が高まっていくことが期待できる。今後も提携する金融機関の拡大を図りながら、市場を黎明期から成長期へと押し上げていく。

事業概要

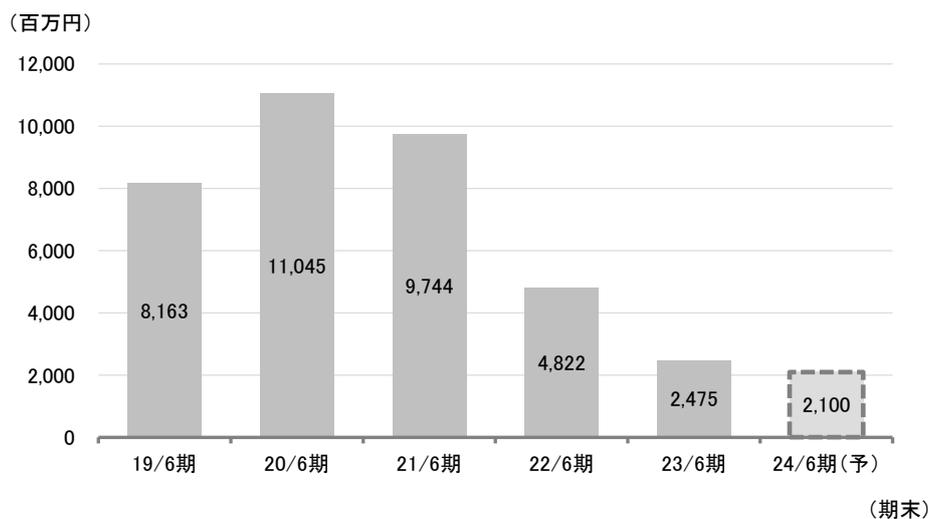
リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関



c) 不動産担保融資

不動産担保融資のスキームは、融資の金利及び事務手数料などで同業他社と大差がない。ただし、同社のメインビジネスが不動産売買の仲介業であることから、不動産価格の査定については質量ともに他社を凌駕するうえ、査定スピードも速い。不動産担保融資残高は2017年6月期末に2,865百万円、2018年6月期末に5,587百万円、2019年6月期末に8,163百万円、2020年6月期末に11,045百万円と急速に拡大した。しかしながら、2021年6月期以降はより収益の拡大を図れる売買事業に資金を振り分ける方針を掲げていることから、不動産担保融資残高は縮小傾向となっている。

不動産担保融資残高



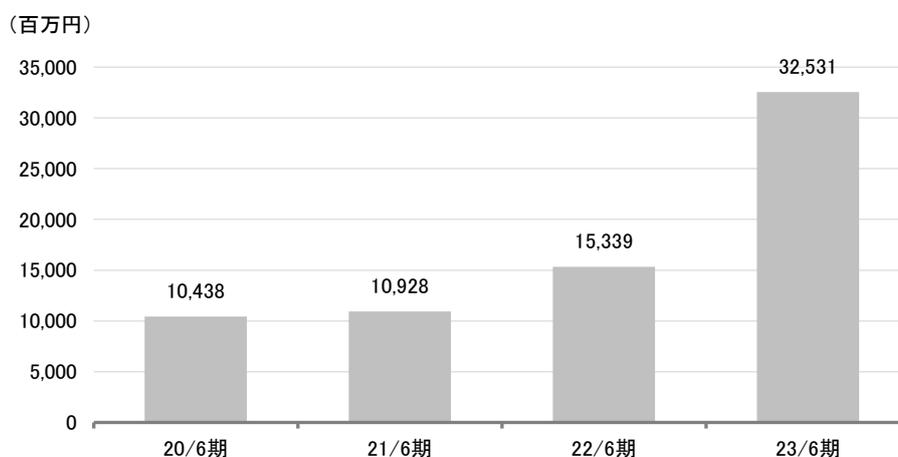
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

(3) 不動産売買事業

不動産売買事業は、中古住宅買取再生販売、新築戸建住宅建売、住宅用地の開発、一棟収益不動産の再生販売等、同社が自ら不動産を取得し、付加価値を付け、一般顧客・投資家へ販売している。グループ直営店及びFC加盟店、並びに不動産業者から入手した良質な不動産情報と、売り手と買い手双方のニーズを把握した仕入れが強みとなっている。

2023年6月期末の保有不動産は、積極的な仕入れにより前期末比112.1%増の32,531百万円と右肩上がりが増加し、中期経営計画を上回るペースで在庫を確保している。保有不動産が膨らむことにより貸借対照表の肥大化、資産効率の低下を危惧する投資家もいると思われる。在庫水準がここまで拡大したのは、コロナ禍で割安な不動産を積極的に仕入れたことが要因だ。保有不動産は2023年6月期が最大となる想定で、今後は棚卸資産と仕入れに起因する有利子負債の増加スピードも緩やかになっていく見込みだ。そうした中で、資産効率も向上していくものと弊社は見ている。また同社は、大型案件以外の営業強化に取り組む方針を掲げている。安定して収益を計上することができる体制を構築することが目的だ。不動産売買事業の売上高の内訳を見ても、大型案件でない住宅系の売上高は前期比18.6%増の15,405百万円と2ケタの伸長を見せており、戦略が順調に進捗していることがうかがえる。

不動産売買事業の保有不動産


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. フロー型収益事業

フロー型収益事業としては、不動産流通事業、リフォーム事業が該当する。なお、不動産流通事業は成長強化事業への人材育成の場として経営リソースを提供しており、大きな成長は見込んでいない。また、リフォーム事業は不動産流通事業などと連携して事業を運営している。

業績動向

2023 年 6 月期は売上高及び各利益が過去最高を更新。 成長強化学業のハウス・リースバック事業、不動産売買事業が牽引

1. 2023 年 6 月期の業績概要

2023 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 19.7% 増の 49,552 百万円、営業利益が同 10.6% 増の 3,176 百万円、経常利益が同 13.9% 増の 3,358 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.2% 増の 2,195 百万円となった。売上高及び各利益は前期比で 2 ケタ伸長と急伸し、過去最高を更新した。また、期初計画比でも売上高で 6.4% 増、経常利益で 1.8% 増、親会社株主に帰属する当期純利益で 0.8% 増となり、計画に対しても上振れて着地した。

2023 年 6 月期連結業績

(単位：百万円)

	22/6 期		23/6 期		前期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
売上高	41,395	100.0%	49,552	100.0%	8,157	19.7%
売上総利益	13,784	33.3%	15,331	30.9%	1,547	11.2%
販管費	10,912	26.4%	12,155	24.5%	1,243	11.4%
営業利益	2,871	6.9%	3,176	6.4%	305	10.6%
営業外収益	515	1.2%	822	1.7%	307	59.7%
営業外費用	438	1.1%	640	1.3%	202	45.9%
経常利益	2,947	7.1%	3,358	6.8%	411	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%	240	12.2%
EBITDA	3,660	8.8%	4,147	8.4%	487	13.3%

注：EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業セグメント別の動向としては、成長強化学業であるハウス・リースバック事業と不動産売買事業が牽引役となった。人材を増員し、営業体制を強化する中で、想定を上回る進捗を見せた格好だ。特に、ハウス・リースバック事業に関しては、売上高、利益が前期比でそれぞれ 53.5% 増、89.2% 増と急伸した。また、不動産売買事業に関しては仕入れが順調に進み、足元の在庫も高水準に積み上がっている。これらの保有不動産を適宜販売していくことにより、2024 年 6 月期の業績にも寄与してくる見込みである。

業績動向

2023年6月期 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/6期		23/6期		
	金額	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	41,395	100.0%	49,552	100.0%	19.7%
フランチャイズ事業	3,387	8.0%	3,214	6.4%	-5.1%
ハウス・リースバック事業	14,533	34.5%	22,306	44.4%	53.5%
金融事業	767	1.8%	525	1.0%	-31.5%
不動産売買事業	18,441	43.8%	19,895	39.6%	7.9%
不動産流通事業	2,324	5.5%	1,807	3.6%	-22.2%
リフォーム事業	2,658	6.3%	2,529	5.0%	-4.8%
その他	5	0.0%	2	0.0%	-57.3%
調整額	-723	-	-730	-	-
営業利益	2,871	6.9%	3,176	6.4%	10.6%
フランチャイズ事業	2,301	67.9%	2,054	63.9%	-10.7%
ハウス・リースバック事業	1,717	11.8%	3,250	14.6%	89.2%
金融事業	137	18.0%	116	22.1%	-15.7%
不動産売買事業	1,691	9.2%	1,782	9.0%	5.4%
不動産流通事業	730	31.4%	546	30.2%	-25.3%
リフォーム事業	195	7.4%	218	8.6%	11.4%
その他	-11	-	-10	-	-
調整額	-3,892	-	-4,780	-	-

注：事業セグメント別営業利益の売上高営業利益率は、当該事業売上高に対応
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業の売上高は前期比 5.1% 減の 3,214 百万円、営業利益は同 10.7% 減の 2,054 百万円となった。開発余力の大きい首都圏及び都市部の新規加盟開発活動に注力し、積極的な広告宣伝投資によるブランド認知度の向上及び集客を行うことにより、新規加盟獲得に注力した。期初の時点においてはコロナ禍の影響を若干受けたものの、足元では新規加入が順調に増加している。2023年6月期における新規加盟店舗数は114店舗（前期比 2.7% 増）で累計加盟店舗数は692店舗（前期末比 9店舗増）となり、順調に新規加盟店を増加させた。また、スーパーバイザーの加盟店フォロー体制の強化や各種新規サービスの開発及び提携企業の拡充を進めた結果、新規開店店舗数は124店舗（前期比 24.0% 増）、累計開店店舗数は623店舗（前期末比 21店舗増）となった。都市部注力エリアは順調に拡大し、累計開店店舗数も順調に増加している状況である。新型コロナウイルスが5類に移行し経済・社会活動が正常化してくる中で、今後も関東圏を中心に新規加盟店舗が順調に拡大すると弊社では見ている。なお、前期比で減収減益となっているのは前期に退会数増加による加盟金の一括計上という会計上のプラス要因があったことが原因であり、前期の特殊要因の反動という側面が大きい。

業績動向

(2) ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業の売上高は前期比 53.5% 増の 22,306 百万円、営業利益は同 89.2% 増の 3,250 百万円と前期の実績を大きく上回る好調ぶりを見せた。取扱件数のさらなる拡大に向けた広告宣伝・人材投資の継続等により、問い合わせ件数及び仕入契約件数が順調に推移し 1,147 件を新規に取得した結果、累計保有件数は前期末比 28 件増の 673 件、保有物件総額は同 14.8% 増の 10,233 百万円となった。また、充実した在庫を生かして流動化を実施し、1,082 件をファンドや不動産買取会社等へ譲渡、再売買及び処分した。HLB ファンド 14 号へは過去最高となる 48.8 億円の譲渡を実施した。HLB ファンドに適宜譲渡することにより、ファンドからの利益である匿名組合投資利益も順調に積み上がっている状況である（2023 年 6 月期は同 60.1% 増の 533 百万円）。一方で、流動化を促進しながらも保有物件は高水準で持ち越されており、今後のさらなる成長が期待できる。なお、ファンドへ譲渡した後に得られる、配当や解散時の分配金などもこのスキームに係る収益と考えられるが、損益計算書では営業外収益に計上されるため、これを勘案して事業の収益を見る必要がある。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前期比 31.5% 減の 525 百万円、営業利益は同 15.7% 減の 116 百万円となった。同事業においては非中核事業である不動産担保融資の縮小に伴い減収減益となったものの、成長強化事業であるリバースモーゲージ保証事業は順調な進捗を見せた。提携金融機関の新規開拓及び連携強化によるリバースモーゲージの認知度拡大と利用促進を図った結果、新規保証件数は 421 件、累計保証件数は 1,185 件（累計保証件数は 2023 年 1 月末に 1,000 件の大台を突破）、累計保証残高は前期末比 49.6% 増の 13,169 百万円まで拡大した。収益性の高いリバースモーゲージ保証事業が順調に拡大したことを受け、金融事業の営業利益率も前期比 4.1 ポイント上昇の 22.1% となっている。

また、提携金融機関の新規開拓も順調に進捗し、2023 年 8 月 14 日時点の提携金融機関数は 46 行となった。直近では、2023 年 5 月 15 日にりそなグループ 3 行（りそな銀行、埼玉りそな銀行、関西みらい銀行）との提携を発表した。りそな銀行との提携の影響力は大きく、リバースモーゲージ保証に関する金融機関側からの問い合わせが足元で拡大しているという。今後のリバースモーゲージ保証事業のさらなる普及拡大に期待したい。

(4) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前期比 7.9% 増の 19,895 百万円、営業利益は同 5.4% 増の 1,782 百万円となった。期初の時点では 2022 年 6 月期にあった大型案件の反動によって減益を見込んでいたものの、一転して増益で着地した。営業リソースを増やす中で売却が順調な進捗を見せたことが要因だ。実際、2023 年 6 月期の売却件数は、同 8.5% 増の 640 件だった。加えて仕入れも加速しており、不動産売買仲介直営店との連携等による仕入の強化を行った結果、在庫額は同 112.1% 増の 32,531 百万円となった。在庫については随時商品化することで業績に転化する見通しで、2024 年 6 月期の業績にも寄与する見込みである。

(5) 不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前期比 22.2% 減の 1,807 百万円、営業利益は同 25.3% 減の 546 百万円となった。住宅ローンの超低金利継続により実需は堅調に推移したものの、注力事業への人員シフトのため店舗を統合したことなどにより、仲介件数は同 29.0% 減の 2,028 件となった。

業績動向

(6) リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前期比 4.8% 減の 2,529 百万円、営業利益は同 11.4% 増の 218 百万円となった。不動産売買仲介事業との連携による中古住宅+リフォーム受注や、住宅設備メーカー等とコラボレーションしたリフォームイベントを積極的に開催することで集客につなげたものの、契約件数は同 9.6% 減の 1,642 件となった。一方、生産性の向上により営業利益率は同 1.2 ポイント上昇した。

2. 財務状況と経営指標

2023年6月期期末の資産合計は 83,027 百万円と前期末比 17,532 百万円増加した。これは主に、ハウス・リースバック事業及び不動産売買事業における保有物件増加等により棚卸資産が 19,120 百万円、有形固定資産が 3,463 百万円それぞれ増加したほか、棚卸資産の流動化及び匿名組合投資利益の計上に伴い投資有価証券が 1,177 百万円増加した一方で、現金及び預金が 4,005 百万円、営業貸付金が 2,278 百万円それぞれ減少したことによるものである。なお、棚卸資産と有形固定資産の増加額は、2022年6月期のハウス・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した場合の増加額である。

負債合計は 67,632 百万円と同 15,989 百万円増加した。これは主に、工事未払金が 423 百万円、短期借入金が 8,073 百万円、一年内返済予定の長期借入金が 2,605 百万円、長期借入金が 5,135 百万円それぞれ増加した一方で、未払金が 251 百万円、長期預り保証金が 122 百万円それぞれ減少したことによるものである。

安全性の指標は、流動比率が前期末比 12.2 ポイント上昇し 173.9%、自己資本比率が同 2.6 ポイント低下し 18.5% となった。2023年6月期は、積極的な不動産の仕入れにより棚卸資産と有利子負債が増加し、結果として自己資本比率も低下した。ただ、棚卸資産に関しては 2023年6月期が最大と見込んでおり、今後は棚卸資産とそれに伴う有利子負債の増加ペースは緩やかになっていく見通しである。これに伴い、自己資本比率も上昇してくることが想定される。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/6 期末	22/6 期末	23/6 期末	増減
流動資産	39,271	36,875	58,873	21,998
(現金及び預金)	16,819	14,319	10,314	-4,005
(たな卸資産)	11,617	16,131	44,193	28,062
(営業貸付金)	9,751	4,792	2,514	-2,278
固定資産	18,035	28,619	24,154	-4,465
有形固定資産	13,741	22,838	17,386	-5,451
無形固定資産	990	1,372	1,476	103
投資その他の資産	3,302	4,408	5,290	881
資産合計	57,306	65,495	83,027	17,532
流動負債	20,860	22,807	33,849	11,041
固定負債	23,569	28,835	33,783	4,948
負債合計	44,429	51,643	67,632	15,989
(有利子負債)	38,267	44,939	60,650	15,711
純資産合計	12,876	13,852	15,395	1,542
負債純資産合計	57,306	65,495	83,027	17,532
【安全性】				
流動比率	188.3%	161.7%	173.9%	12.2pt
自己資本比率	22.4%	21.1%	18.5%	-2.6pt

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

引き続きハウス・リースバック事業、不動産売買事業が牽引役 2024 年 6 月期も売上・利益共に過去最高の更新を見込む

● 2024 年 6 月期の業績見通し

2024 年 6 月期の連結業績については、売上高で前期比 15.8% 増の 57,370 百万円、営業利益で同 13.3% 増の 3,600 百万円、経常利益で同 7.2% 増の 3,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 8.2% 増の 2,376 百万円としており、連結ベースの売上高と各利益は 2023 年 6 月期に続いて過去最高を更新することを見込んでいる。

今後の見通し

2024年6月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	49,552	100.0%	57,370	100.0%	15.8%
フランチャイズ事業	3,214	8.0%	3,535	6.4%	10.0%
ハウス・リースバック事業	22,306	34.5%	24,683	44.4%	10.7%
金融事業	525	1.8%	530	1.0%	0.9%
不動産売買事業	19,895	43.8%	25,039	39.6%	25.9%
不動産流通事業	1,807	5.5%	1,686	3.6%	-6.7%
リフォーム事業	2,529	6.3%	2,530	5.0%	0.0%
その他	2	0.0%	-	0.0%	-
調整額	-730	-	-633	-	-
営業利益	3,176	6.4%	3,600	6.3%	13.3%
フランチャイズ事業	2,054	63.9%	2,250	63.6%	9.5%
ハウス・リースバック事業	3,250	14.6%	3,350	13.6%	3.1%
金融事業	116	22.1%	120	22.6%	3.3%
不動産売買事業	1,782	9.0%	2,220	8.9%	24.6%
不動産流通事業	546	30.2%	500	29.7%	-8.4%
リフォーム事業	218	8.6%	220	8.7%	0.8%
その他	-10	-	-	-	-
調整額	-4,780	-	-5,060	-	-
経常利益	3,358	6.8%	3,600	6.3%	7.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,195	4.4%	2,376	4.1%	8.2%

注：事業セグメント別営業利益の売上高営業利益率は、当該事業売上高に対応
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別の見通しとしては、非中核事業である不動産流通事業を除く全ての事業セグメントで増収増益を見込んでおり、引き続き成長強化事業であるハウス・リースバック事業、不動産売買事業が牽引役となる見込みだ。特に不動産売買事業においては、足元で在庫が高水準で積み上がっている。在庫を適宜商品化することにより、不動産売買事業の業績拡大スピードが加速することを見込んでおり、連結ベースの業績を押し上げる計画だ。加えて、収益性が高く、回転率の良い中古買取再販事業に注力することで、利益を積み上げ、企業価値をさらに向上させる方針である。

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業の売上高は前期比 10.0% 増の 3,535 百万円、営業利益は同 9.5% 増の 2,250 百万円の見通し。コロナ禍から社会・経済活動が正常化してくる中で、人材、プロモーションへの投資を積極的に行い、新規加盟店の増加ペースをコロナ禍以前に回復させていく。特に出店余地の大きい首都圏の開拓に引き続き注力する。累計加盟店舗数については、前期末比 60 店舗増の 752 店舗、また累計開店店舗数についても同 60 店舗増の 683 店舗を見込む。足元では新規加盟店舗数が順調に拡大している状況であり、期末に向けて累計加盟店舗数が順調に増加していくことが予想される。

今後の見通し

(2) ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業の売上高は前期比 10.7% 増の 24,683 百万円、営業利益は同 3.1% 増の 3,350 百万円の見通しで、引き続きグループの業績を牽引する。仕入契約件数は前期末比 3.7% 増の 1,284 件、保有物件取得数は同 9.9% 増の 1,260 件を計画している。他事業との間でリソースのバランスをとりながらも確実に業績を拡大させる方針である。なお、営業利益に関しては前期にあった大型収益物件売却の要因を控除すると、同 13% 増となる見通しである。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前期比 0.9% 増の 530 百万円、営業利益は同 3.3% 増の 120 百万円の見通し。リバースモーゲージ保証事業では引き続き新規提携金融機関の開拓に注力することで、新規保証件数を前期末比 90.0% 増の 800 件まで拡大させる計画である。また、新規提携金融機関の拡大に加えて既存提携金融機関の活性化にも注力することにより、リバースモーゲージ保証残高は同 81.3% 増の 23,880 百万円に積み上げる計画である。リバースモーゲージ保証残高が積み上がる中で収益性も高く推移することを見込んでおり、営業利益率は同 0.5 ポイント上昇の 22.6% を見込む。2023 年 5 月のりそなグループ 3 行（りそな銀行、埼玉りそな銀行、関西みらい銀行）との提携により、足元では金融機関側からの問い合わせが増えている状況である。提携金融機関を順調に拡大させながら、同サービスの社会への浸透度が増していくことが期待される。

(4) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前期比 25.9% 増の 25,039 百万円、営業利益は同 24.6% 増の 2,220 百万円を見込んでいる。先述の通り、前期に仕入れが好調だったことを受け、足元では販売用不動産が順調に積み上がっている。これらの在庫を適宜商品化することにより、前期に比べて売上、営業利益の伸びがそろって加速する見通しだ。また、大型案件以外の営業強化に引き続き取り組み、安定して収益を生み出せる体制の構築にも注力する。実際、大型でない住宅系の売上高は前期に 2022 年 6 月期比 18.6% 増の 15,405 百万円と拡大しており、大型に頼らない収益構造の構築という戦略が順調に進捗していることがうかがえる。

また、中古買取再販事業にさらに注力することで収益性を高めていく。政府が中古住宅の流通を推進する中で、新築が主流の日本においては伸びしろが大きく、収益性と物件の回転率が高いことが理由だ。市場区分の変更に伴いプライム市場に移行した同社は、利益をしっかりと積み上げることで株主の期待に応える方針である。

外部環境の見通しとしては、しばらくは低金利の状況が継続することを見込んでいる。ただ、日銀が長短金利操作の修正を決定した中で、長期的には金利上昇の可能性もある。そうしたなか同社は、駅チカなどの相対的にリスクの低い不動産の仕入れを徹底し、金利上昇のリスクに対応する方針である。

(5) 不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前期比 6.7% 減の 1,686 百万円、営業利益は同 8.4% 減の 500 百万円の見通し。ワンストップサービスの起点としてグループシナジーを生かす方針であるが、ハウス・リースバック事業や不動産売買事業などの成長強化事業へ人材を供給するため、減収減益の計画としている。

今後の見通し

(6) リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前期比 0.0% 増の 2,530 百万円、営業利益は同 0.8% 増の 220 百万円の見通し。成長強化事業にリソースを重点配分するなかで、非中核事業の 1 つである同事業においては前期と同程度の業績水準を見込んでいる。

■ 中長期の成長戦略

成長強化事業のさらなる拡大により高収益体質化を促進し、 2025年6月期に売上高 518.1 億円、経常利益 40.0 億円を目指す

同社は 2022 年 3 月、一層の成長と発展による企業価値向上を目指し、2025 年 6 月期を最終年度とする 3 ヶ年中期経営計画を策定した。これまで積極投資を行ってきたフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業に加え、不動産売買事業を成長強化事業として位置付け、(1) 成長強化事業のさらなる拡大、(2) 「不動産×金融」サービスの深化、(3) 高収益体質化の促進を成長戦略とした。数値目標としては、2025 年 6 月期に売上高 518.1 億円、営業利益 41.7 億円、経常利益 40.0 億円、経常利益率 7.7%、親会社株主に帰属する当期純利益 26.4 億円を掲げている。

中期経営計画

(単位：億円)

	22/6 期 実績	23/6 期 実績	24/6 期 予想	25/6 期 計画
売上高	413.9	495.5	573.7	518.1
営業利益	28.7	31.7	36.0	41.7
経常利益	29.4	33.5	36.0	40.0
経常利益率	7.1%	6.8%	6.3%	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	19.5	21.9	23.7	26.4

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 成長強化事業のさらなる拡大

これまで積極投資を行ってき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することで、2025 年 6 月期の売上高成長率 25.2% (2022 年 6 月期比)、経常利益成長率 35.7% (同) を目指す。

a) フランチャイズ事業

売買仲介店舗数 1 位の実績を基盤に、首都圏を中心に開発を強化することで、2025 年 6 月期に売上高 41.8 億円 (2022 年 6 月期比 23.4% 増)、営業利益 29.0 億円 (同 26.0% 増)、累計加盟店舗数 865 店舗 (2022 年 6 月期末比 182 店舗増) を目指す。

And Do ホールディングス | 2023年9月14日(木)
 3457 東証プライム市場 | <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

中長期の成長戦略

フランチャイズ事業の数値計画と主要指標計画

(単位：億円)

	22/6期 実績	23/6期 実績	24/6期 予想	25/6期 予想
売上高	33.8	32.1	35.3	41.8
営業利益	23.0	20.5	22.5	29.0
累計加盟店舗数(店舗)	683	692	752	865

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) ハウス・リースバック事業

人員及び広告費を投下し、加速度的に事業を拡大することで、2025年6月期に売上高214.2億円(2022年6月期比47.4%増)、営業利益28.3億円(同64.8%増)、年間仕入契約数1,440件(2022年6月期末比350件増)を目指す。また、年間仕入契約件数については、2025年6月期までに150件ペースに拡大する方針だ。

ハウス・リースバック事業の数値計画と主要指標計画

(単位：億円)

	22/6期 実績	23/6期 実績	24/6期 予想	25/6期 計画
売上高	145.3	223.0	246.8	214.2
営業利益	17.1	32.5	33.5	28.3
年間仕入契約数(件)	1,090	1,238	1,284	1,440

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

c) 金融事業

引き続き、リバースモーゲージ保証事業に注力する。提携金融機関の新規開拓に注力するほか、既存の提携金融機関と新規顧客開拓を推進することで、2025年6月期に売上高14.1億円(2022年6月期比83.8%増)、営業利益6.0億円(同338.0%増)、リバースモーゲージ累計保証残高506億円(2022年6月期末比474.7%増)を目指す。また、提携金融機関数については、2025年6月期までに100行に拡大する方針だ。

金融事業の数値計画と主要指標計画

(単位：億円)

	22/6期 実績	23/6期 実績	24/6期 予想	25/6期 予想
売上高	7.6	5.2	5.3	14.1
営業利益	1.3	1.1	1.2	6.0
リバースモーゲージ保証残高	88.0	131.6	238.8	506.0

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

d) 不動産売買事業

資産の回転率を維持しつつ、仕入強化によって商品在庫の充実を図ることで、2025年6月期に売上高207.6億円（2022年6月期比12.6%増）、営業利益18.0億円（同6.4%増）、棚卸資産残高140億円（2022年6月期末比13.2%減）を目指す。このうち棚卸資産残高は、2023年6月期時点で44,193百万円と計画を大幅に上回っている。

不動産売買事業の数値計画と主要指標計画

(単位：億円)

	22/6期 実績	23/6期 実績	24/6期 予想	25/6期 予想
売上高	184.4	198.9	250.3	207.6
営業利益	16.9	17.8	22.2	18.0
棚卸資産残高	161	442	135	140

注：22/6期、23/6期の棚卸資産 = 販売用不動産 + 仕掛販売用不動産 + 未完成工事支出金
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 「不動産×金融」サービスの深化

金融サービスと不動産事業を連携させ、事業間シナジーを強化することで、さらなる事業拡大を目指す。具体的には、リバースモーゲージ保証事業で保証不動産処分時の収益獲得スキームを構築するほか、住宅ローン困窮者向けなど顧客ニーズの開拓を推進する。併せて、その他不動産事業で入口（資金ニーズ）と出口（不動産処分）の事業間シナジーを強化する。

(3) 高収益体質化の促進

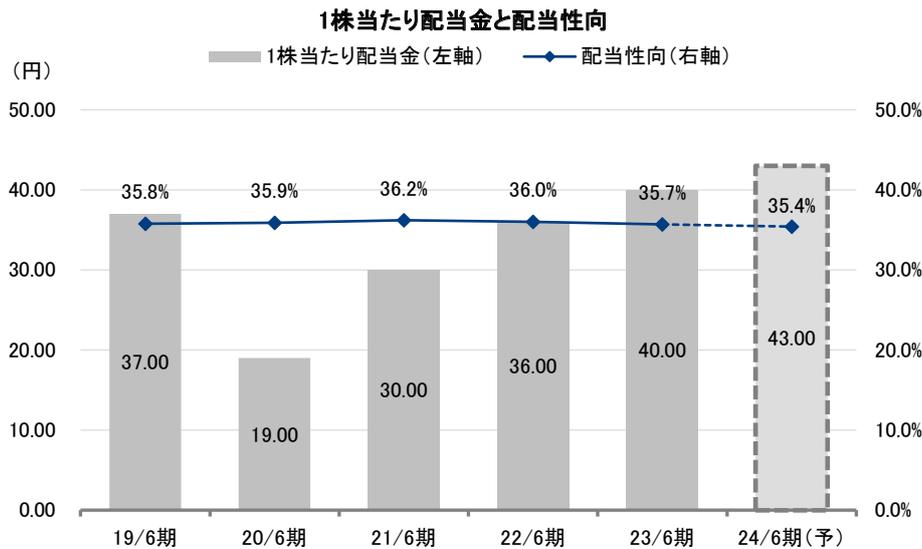
DX推進による業務効率化、成長強化事業への投資拡大、事業ポートフォリオの最適化を推進することで、高収益体質化を促進していく。足元では、収益性の高い中古買取再販事業に注力する方針を掲げている。このことも同社の収益性向上に貢献すると弊社では見ている。

なお、フロー事業については横ばいの計画だ。不動産流通事業は2025年6月期に売上高20.4億円（2022年6月期比12.2%減）、営業利益6.4億円（同12.3%減）、リフォーム事業は売上高27.0億円（同1.6%増）、営業利益2.3億円（同17.9%増）としている。

株主還元策

配当性向 30% 以上を基本水準とし、2024 年 6 月期は 1 株当たり 43.00 円（前期比 3.00 円増配）の配当を予定

同社は成長企業だが、配当金による株主還元を重視している。記念配当や好業績を反映して、2019 年 6 月期まで 5 期連続で増配を行い、配当性向を引き上げた。しかしながら 2020 年 6 月期は、業績の悪化に伴い配当金 19.00 円、配当性向 35.9% となった。2021 年 6 月期は業績回復を反映し、配当金 30.00 円、配当性向を 36.2% とした。2022 年 6 月期については未定としていたものの、経営環境や業績見通しなどを勘案し、配当金 36.00 円（前期比 6.00 円増）、配当性向 36.0% を実施した。2023 年 6 月期については 40.00 円（同 4.00 円増配）の配当を決定しており、配当性向は 35.7% となる。2024 年 6 月期は、同 3.00 円増配の 43.00 円（配当性向 35.4%）を見込んでいる。



注：2016年4月1日付及び2018年7月1日付で1株につき2株の株式分割を行っている（遡及修正済み）

出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社株式への投資の魅力をより一層高め、流動性向上、投資家層の拡大を図ることを目的に株主優待制度を再開している。毎年6月末日現在の同社株主名簿に記載または記録された同社株式5単元（500株）以上を保有する株主を対象に、保有する株式数に応じたポイントを付与していく。株主は、限定の特設サイトにおいてポイントを食品や電化製品、ギフトなどに交換できる。

And Do ホールディングス
3457 東証プライム市場

2023 年 9 月 14 日 (木)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

株主還元策

株主優待

保有株式数	進呈ポイント数	
	初年度	1年以上継続保有
500株～599株	3,000ポイント	3,300ポイント
600株～699株	4,000ポイント	4,400ポイント
700株～799株	5,000ポイント	5,500ポイント
800株～899株	6,000ポイント	6,600ポイント
900株～999株	8,000ポイント	8,800ポイント
1,000株～1,999株	10,000ポイント	11,000ポイント
2,000株～	40,000ポイント	44,000ポイント

出所：ニュースリリースよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp