

|| 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 >>>](#)

2024年4月4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	02
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. ビジョン	04
3. 特長、強み	04
4. 持株会社体制への移行	06
■ 事業概要	07
1. 事業セグメント別売上高及び利益構成	07
2. 成長強化事業	08
3. フロー型収益事業	14
■ 業績動向	15
1. 2024 年 6 月期第 2 四半期の業績概要	15
2. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	19
● 2024 年 6 月期の業績見通し	19
■ 中長期の成長戦略	22
■ 株主還元策	25

■ 要約

2024 年 6 月期第 2 四半期は売上高及び各利益が過去最高を更新。 引き続きハウス・リースバック、不動産売買が牽引役

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

2024 年 6 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 39.1% 増の 35,372 百万円、営業利益が同 23.4% 増の 2,158 百万円、経常利益が同 13.1% 増の 2,095 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 23.9% 増の 1,403 百万円となった。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が引き続き牽引役となり、売上高及び各利益は第 2 四半期累計業績として過去最高を更新した。特に不動産売買事業の伸びが大きく、売上高は同 69.4% 増、営業利益は同 42.1% 増となった。大型案件以外の営業強化に取り組み業績の予見性と安定性を高める方針のもと、住宅系の販売が好調に推移したことに加えて、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の際に割安で仕入れた大型物件の売却が順調に進んだことも業績急伸に寄与した。なお、業績が順調に拡大するなか、同社は、2024 年 2 月に 2024 年 6 月期第 2 四半期の連結業績予想を上方修正している。

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 百万円を見込んでいる。2024 年 6 月期第 2 四半期累計の業績が好調だったことを受け同社は、同四半期の業績予想を上方修正したもの、通期業績予想に変更はない。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前期に続いて過去最高を更新することを見込んでいる。期末に向けても成長強化事業を中心に売上を伸ばし、利益を積み上げる方針だ。2024 年 6 月期第 2 四半期までの通期業績予想に対する進捗率は、売上高が 61.7%、営業利益が 60.0%、経常利益が 58.2%、親会社株主に帰属する当期純利益が 59.1% と総じて予想を上回る進捗を見せており、通期業績予想達成の確度は高いと弊社は見ている。

要約

2. 中古買取再販事業のさらなる強化

同社は今後、不動産売買事業において特に中古買取再販事業に注力する方針だ。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人を目指す。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。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、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、さらに収益性を高めていく。

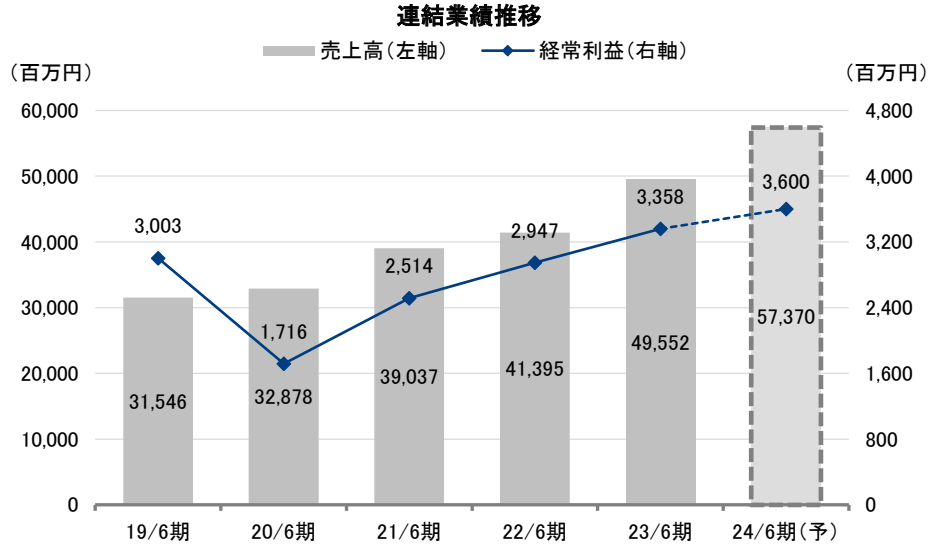
3. 中期経営計画

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件ペース、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

- ・2024年6月期第2四半期は売上高及び各利益が第2四半期累計業績として過去最高を更新。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月期通期として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

要約



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708店舗（2024年6月期第2四半期末）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。

会社概要

2. ビジョン

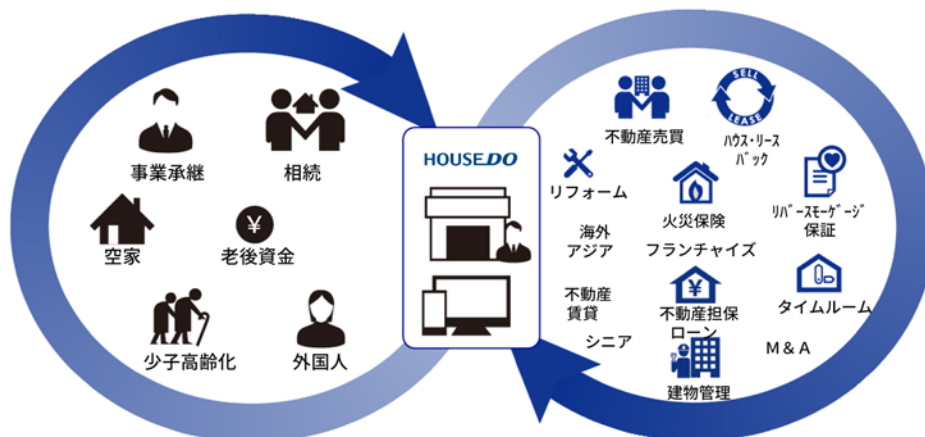
同社は「業界を変える！お客様のための業界へ。」を使命とし、不動産情報のオープン化の推進と安心・便利なサービスを提供する不動産コンビニ構想の実現に向けて、国内 1 千店舗、アジア 5 万店舗を目指している。2020 年 10 月には、約 15 年ぶりにブランドのコンセプトとロゴを一新した。新しいブランドロゴとスローガンには、IT・Web を融合させた不動産テック企業として、住まいのことなら何でもワンストップでスマートに応えることで、不動産業界を顧客のための業界に変革していく意志が込められている。

3. 特長、強み

(1) 社会問題解決のサービス化

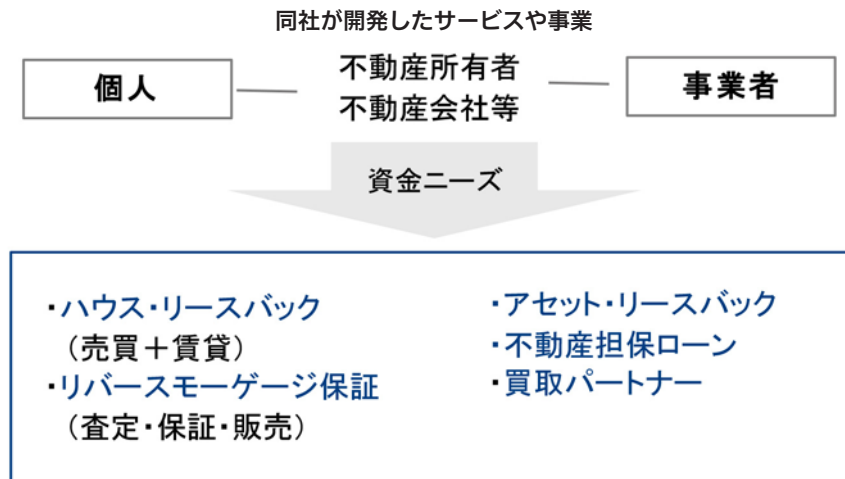
同社は業界初となる業態や新規事業を開発・商品化することで、不動産業界や日本社会が抱える問題に対してソリューションを提供するなど、日本経済の活性化に貢献してきた。同社の強みは、不動産売買仲介で業界最大のネットワークを有し、SPA（製造型小売業）のように業界初のサービス・事業を次々と開発し、商品化する能力にある。他社に先駆けて開発したサービスや事業の一例を挙げると、2013 年 10 月に開始した買い取りに特化したフランチャイズ事業の「ハウズドゥ家・不動産買取専門店」、住みながら家の売却を可能にした「ハウス・リースバック事業」、2017 年 10 月に開始した金融機関との提携による「リバースモーゲージ保証事業」など、多岐にわたる。最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バストレスキューシステム<2453>との業務提携により、顧客に会員制生活トラブル解決サービス「ハウズドゥ 持ち家の長期サポート」の提供を開始した。2023 年 3 月には完全会員制の家探しサービス「Housii（ハウシー）を提供する」（株）Speee と業務提携し、同社がすでに提供しているサービス「イエウール」とあわせてサービスの提供を開始した。その他、2023 年 11 月にはセカンドホーム・サブスクリプションサービスを提供する（株）Sanu との協業により、千葉県にセカンドホーム「SANU 2nd Home 一宮 1st」を開業している。

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

会社概要



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、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、リアル店舗ネットワークと IT・Web を融合することで、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など、同社が現場で培ってきた“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

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り引きから脱却し、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している。この背景として、コロナ禍を契機に社会全体が 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、業務面ではオンライン商談、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。

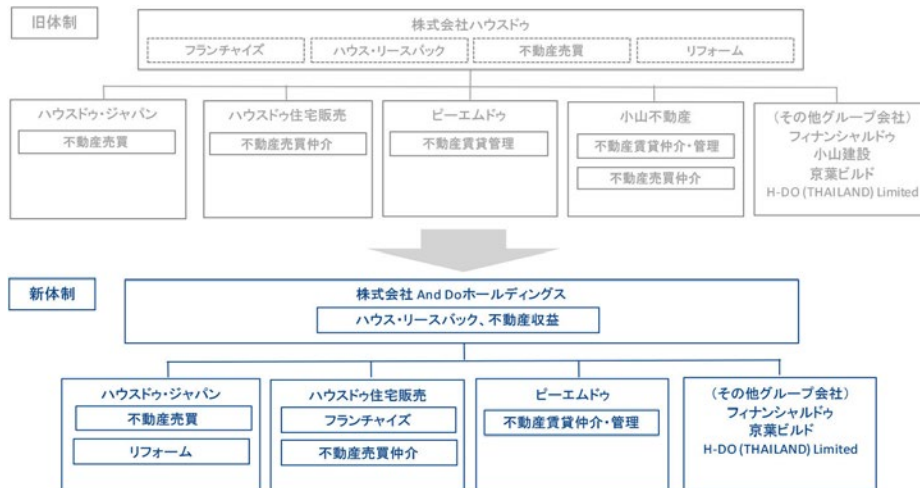
2021 年 4 月には、住宅に必要な IoT 機器を標準装備した「スマート DO ホーム」の販売を開始した。家電のほか、玄関カギの開閉やお湯はりなどが専用のスマートフォンアプリや音声で操作ができ、家電や設備を自動連携することで新しい生活スタイルを手に入れることができる。

会社概要

4. 持株会社体制への移行

同社グループは、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「株式会社ハウストゥ」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)ハウストゥ住宅販売、不動産売買事業及びリフォーム事業は(株)ハウストゥ・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トゥ住宅販売へ吸収分割し、不動産賃貸仲介・管理業などを(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(株)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などを展開する。(株)小山建設は、2023 年 1 月に自社を吸収合併消滅会社、(株)ハウストゥ・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

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ビルの開発が盛んだが、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狙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、中古不動産の買い取りに関して毎月 300 件以上の相談が寄せられるようになってきているという。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す

1. 事業セグメント別売上高及び利益構成

2024 年 6 月期第 2 四半期の連結売上高 35,372 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 4.6%、ハウス・リースバック事業が 36.0%、金融事業が 0.6%、不動産売買事業が 53.0%、不動産流通事業が 2.3%、リフォーム事業が 3.5% であった（売上高は調整額控除前の数値を採用）。また、利益構成比に関しては、フランチャイズ事業が 21.2%、ハウス・リースバック事業が 33.6%、不動産売買事業が 36.4% となっており、成長強化事業の 3 事業で 9 割強を占めている。（利益額は調整額控除前の数値を採用）。特に 2024 年 6 月期第 2 四半期においては、不動産売買事業の利益構成比が高まった（前年同期は 29.2%）。これは、大型物件の売却などを受けて同事業の業績が急伸したことが要因である。先述のとおり同社は、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を掲げている。これにより収益性が高まることが想定され、中長期的に利益構成比における不動産売買事業の割合が高まる傾向に変わりはないと弊社は見ている。この他、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。

2. 成長強化事業

(1) フランチャイズ事業

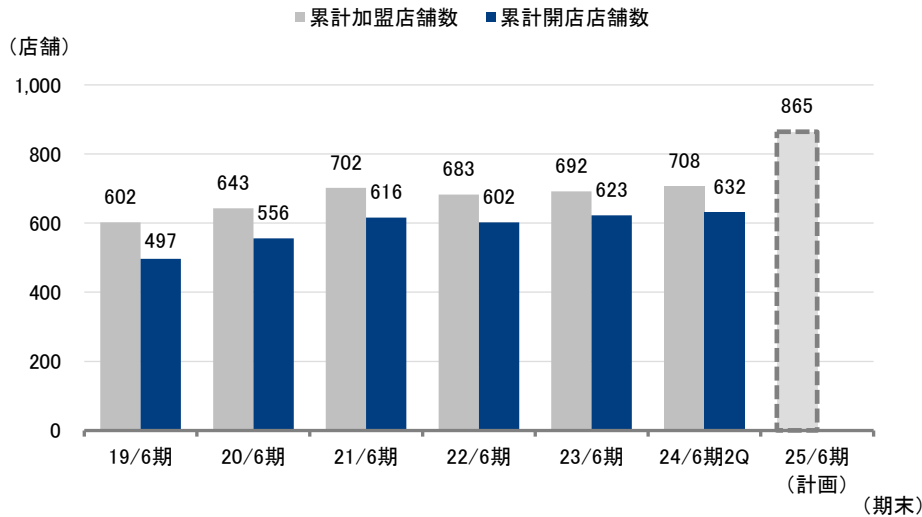
2024 年 6 月期第 2 四半期におけるフランチャイズ事業の累計加盟店舗数は 708 店舗、累計開店店舗数は 632 店舗となった。累計加盟店舗数の内訳は、FC 加盟店が 674 店舗、直営店が 34 店舗であった。FC 加盟店は、不動産売買仲介に特化したフランチャイズ事業「ハウズドゥ」の売買仲介店が 589 店舗、買取専門店が 72 店舗、住宅情報モールが 3 店舗、不動産賃貸仲介・管理「レントドゥ」が 10 店舗となっている。一方で直営店は、サテライト店が 8 店舗、買取専門店が 20 店舗、住宅情報モールが 2 店舗、「レントドゥ」が 4 店舗となった。この他にリフォームショールームを 1 店舗展開している。

a) 加盟店舗

2024 年 6 月期第 2 四半期末の累計加盟店舗数は前年同期末比 20 店舗増の 708 店舗となった。コロナ禍が長引いた影響を受け、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などが一時的に増加したものの、当初の予想どおり減少は短期的であり、2023 年 6 月期末の累計加盟店舗数は前期末の実績を上回った。累計加盟店舗数は回復傾向にあり、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なか、足元では新規加入店舗が順調に増加している状況である。また、最近では新規加盟オーナーの質も変化してきているという。不動産のプロ経営者の加盟が増えている状況だ。不動産に精通した経営者の中で同社フランチャイズブランドに対する評判が広まることにより、さらなるプロ経営者の加盟が促進されるというプラスの循環も期待できる。こうした状況のなか、今後は、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。2024年6月期第2四半期の売上高営業利益率は60.5%であり、高水準を維持している。また、売上構成比は加盟金14.5%、月会費27.0%、システム料15.7%、広告分担金29.9%、備品売上6.1%、その他6.8%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（ふるたあつや）氏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、集会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、事業環境が好転してくるなかで、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

2024年6月期第2四半期末の地域別累計加盟店舗数は東海地域が184店舗（構成比26.0%）と最も多く、関東地域が144店舗（同20.3%）、創業地である近畿地域が115店舗（同16.2%）と続く。不動産仲介業は景気に左右されず、コロナ禍の影響が小さかったこともあり、加盟店のさらなる拡大が見込める。そのため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、2024年6月期第2四半期の関東地域の累計加盟店舗数は前年同期末比9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（2024年6月期第2四半期末）

地域	店舗数	構成比
北海道	43	6.1%
東北	21	3.0%
関東	144	20.3%
甲信越	29	4.1%
北陸	17	2.4%
東海	184	26.0%
近畿	115	16.2%
中国	47	6.6%
四国	16	2.3%
九州	73	10.3%
沖縄	19	2.7%
合計	708	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。2人以上世帯の高齢者の持家率は60～69歳が92.3%、70歳以上が92.5%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2,000万円未満というデータもある。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：総務省統計局「家計調査年報（貯蓄・負債編）」（2022年）

具体的には、2013年10月に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。

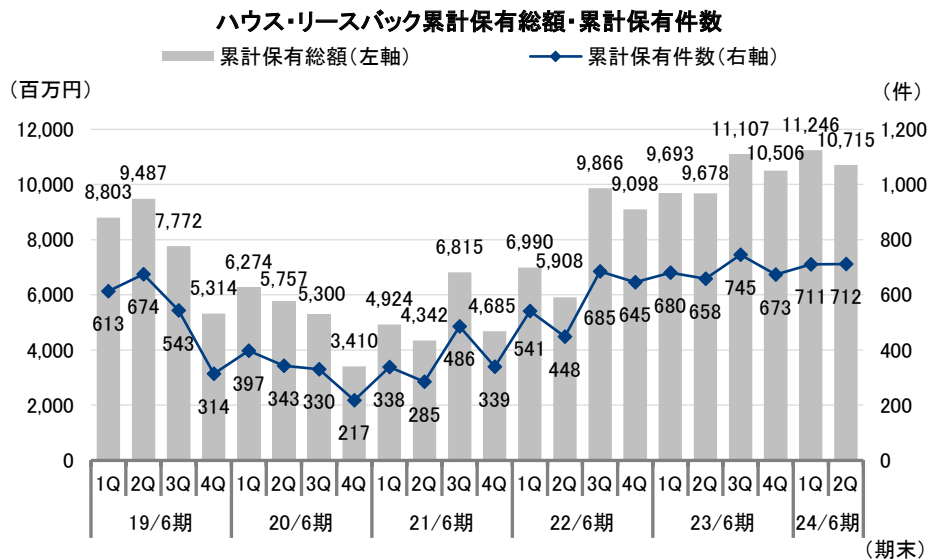
a) ハウス・リースバック事業

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となっている。

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(2024年6月期第2四半期累計期間はHLBファンド16号・17号へ合計44.3億円の譲渡を実施)。四半期ごとに資産の流動化を実施しており、累計保有件数、累計保有総額は高水準で推移している。



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

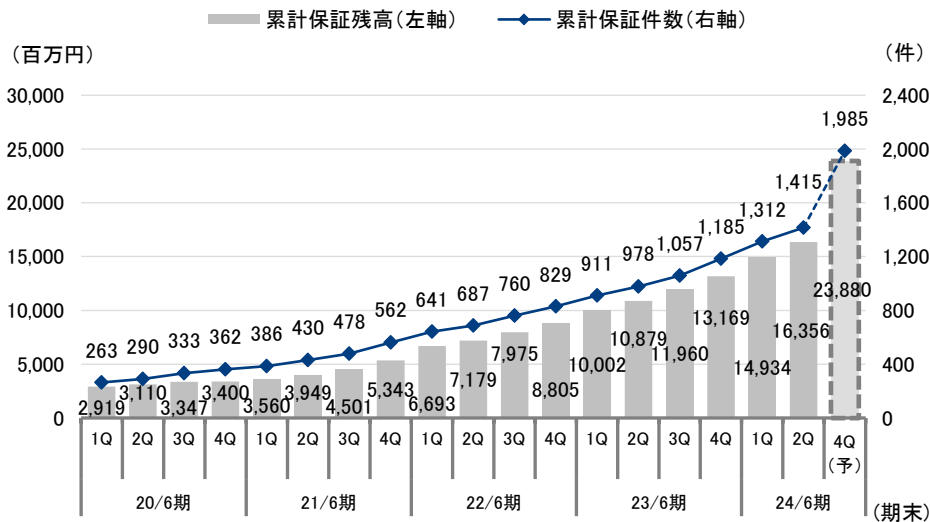
事業概要

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、同サービスは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。

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、金融機関が安全性を考慮して行うよりも大きな融資枠を提供でき、利用客がフィナンシャルドゥと商品取引契約を結ぶ動機付けとなる。

2024年6月期第2四半期末のリバースモーゲージ累計保証残高は16,356百万円(前年同期末比50.3%増)、累計保証件数は1,415件(前期末比230件増)と順調に拡大が続いている。累計保証件数に関しては、2023年1月末に1,000件を突破し、累計保証残高は2023年11月に15,000百万円を突破した。2024年6月期末には23,880百万円(前期末比81.3%増)に拡大する計画で、同社全体の成長にも寄与すると期待できる。

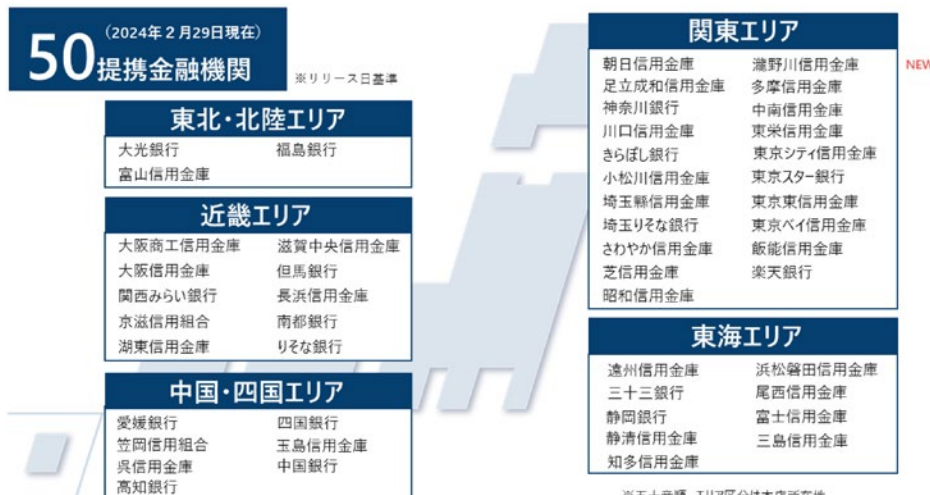
リバースモーゲージ累計保証残高と件数


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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、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。また、2023年5月に提携を開始した、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）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拡大している。2024年6月期第2四半期累計期間には、呉信用金庫（2023年7月）、東京シティ信用金庫（同年9月）、朝日信用金庫（同年9月）、多摩信用金庫（同年11月）、との提携を開始した。2024年2月29日には瀧野川信用金庫と提携し、提携金融機関は50行となった。同社は都内の金融機関との提携を推進している。リバースモーゲージ保証事業の業績を拡大させるためには、保証残高を積み上げる必要がある。不動産価格の高い都内を中心に提携金融機関を増やし、1案件あたりの保証額を拡大する方針だ。リバースモーゲージ保証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ることが期待できる。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。

リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関



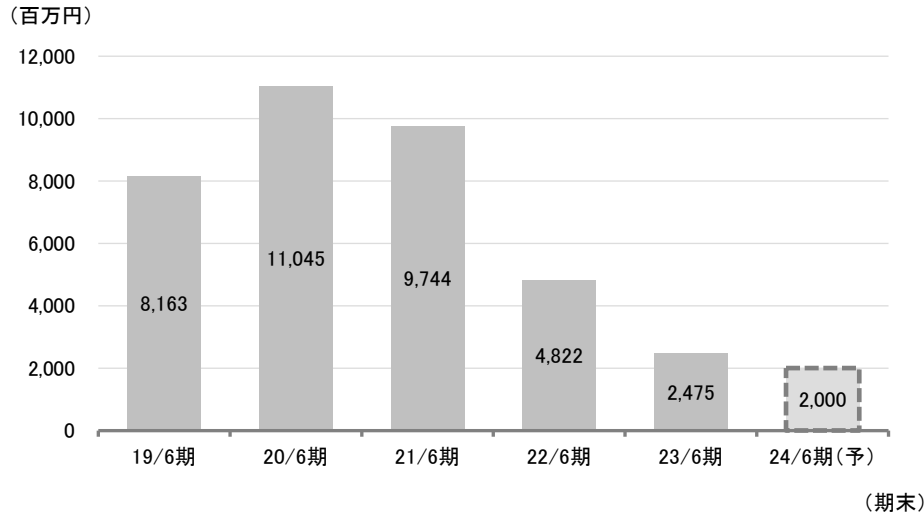
出所：同社リリースより掲載

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、査定のスピードも速い。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、リバースモーゲージ保証事業へ注力事業をシフトしたことや、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、2021年6月期以降は不動産担保融資残高は縮小傾向となっている。

事業概要

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

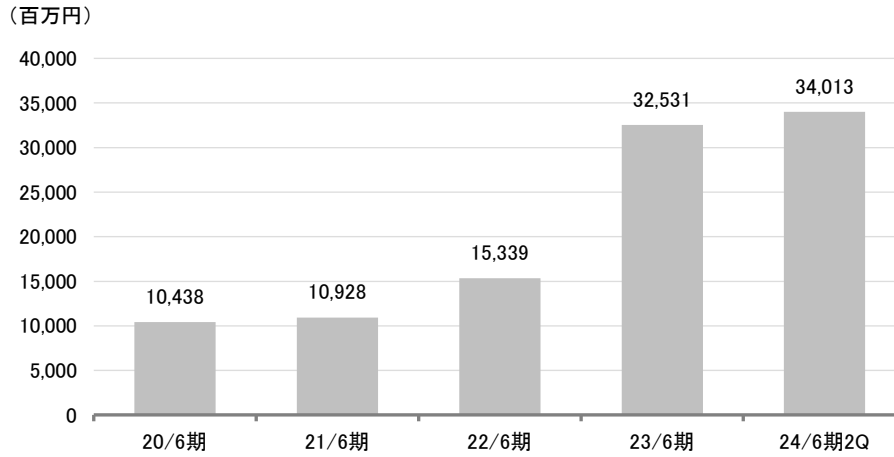
(3) 不動産売買事業

不動産売買事業では、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など、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。

2024年6月期第2四半期末の保有不動産は、積極的な仕入れにより前期末比4.6%増の34,013百万円と右肩上がりで増加し、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かと思われる。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。実際、2024年6月期はコロナ禍に仕入れた大型案件を段階的に売却することにより固定資産の圧縮を図るとともに、売却資金を長期借入金の返済に充当し、財務健全性を高めている。積極的に仕入れを継続するとは言うものの、大型案件の仕入れは終了する予定であることから(一部例外もあり)、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ことが想定される。そのため、資産効率と財務健全性は継続的に向上する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。2023年6月期における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ケタの伸長を見せた。また、2024年6月期第2四半期においても住宅系の販売は好調に推移しており、大型案件以外に注力する戦略が順調に進捗していることがうかがえる。

事業概要

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

2024 年 6 月期第 2 四半期は売上高及び各段階利益が過去最高を更新。 ハウス・リースバック事業、不動産売買事業が引き続き牽引役

1. 2024 年 6 月期第 2 四半期の業績概要

2024 年 6 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 39.1% 増の 35,372 百万円、営業利益が同 23.4% 増の 2,158 百万円、経常利益が同 13.1% 増の 2,095 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 23.9% 増の 1,403 百万円となった。売上高及び各段階利益は前年同期比で 2 ケタ伸長し、第 2 四半期累計業績として過去最高を更新した。これらにより、期初予想比では売上高が 25.8% 増、経常利益が 16.4% 増となり、売上・利益ともに期初計画を大きく上回る進捗を見せた。

2024 年 6 月期第 2 四半期連結業績

(単位：百万円)

	23/6 期 2Q		24/6 期 2Q		前年同期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
売上高	25,436	100.0%	35,372	100.0%	9,936	39.1%
売上総利益	7,789	30.6%	8,647	24.4%	858	11.0%
販管費	6,039	23.7%	6,488	18.3%	449	7.4%
営業利益	1,749	6.9%	2,158	6.1%	409	23.4%
営業外収益	377	1.5%	328	0.9%	-49	-13.0%
営業外費用	274	1.1%	392	1.1%	118	43.1%
経常利益	1,853	7.3%	2,095	5.9%	242	13.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,132	4.5%	1,403	4.0%	271	23.9%
EBITDA	2,211	8.7%	2,667	7.5%	456	20.6%

注：EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

事業セグメント別の動向としては、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が引き続き業績を牽引した。特に不動産売買事業の伸びが大きく、売上高は前年同期比 69.4% 増、営業利益は同 42.1% 増となった。注力している住宅系の販売が好調に推移したことに加えて、コロナ禍に割安で仕入れた大型物件の売却が順調に進んだことなども業績の拡大に寄与した。ハウス・リースバック事業も順調に業績が拡大し、売上高は同 23.4% 増、営業利益は同 16.2% 増となった。

2024年6月期第2四半期 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/6期2Q		24/6期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	25,436	100.0%	35,372	100.0%	39.1%
フランチャイズ事業	1,620	6.4%	1,637	4.6%	1.1%
ハウス・リースバック事業	10,413	40.9%	12,851	36.3%	23.4%
金融事業	296	1.2%	220	0.6%	-25.6%
不動産売買事業	11,186	44.0%	18,946	53.6%	69.4%
不動産流通事業	966	3.8%	828	2.3%	-14.3%
リフォーム事業	1,351	5.3%	1,254	3.5%	-7.2%
その他	0	0.0%	1	0.0%	168.8%
調整額	-398	-	-368	-	-
営業利益	1,749	6.9%	2,158	6.1%	23.4%
フランチャイズ事業	1,044	64.4%	991	60.5%	-5.2%
ハウス・リースバック事業	1,350	13.0%	1,569	12.2%	16.2%
金融事業	87	29.4%	28	12.7%	-67.9%
不動産売買事業	1,196	10.7%	1,700	9.0%	42.1%
不動産流通事業	303	31.4%	272	32.9%	-10.2%
リフォーム事業	132	9.8%	117	9.3%	-11.2%
その他	-18	-	-4	-	-
調整額	-2,346	-	-2,515	-	-

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年同期比 1.1% 増の 1,637 百万円、営業利益は同 5.2% 減の 991 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開発、店舗数拡大によるブランド認知度の向上に加えて、積極的な広告宣伝投資と人材投資により、新規加盟獲得に注力した。コロナ禍で一時的に増加した退会数も平常化しており、足元では新規加入が順調に増加している。2024年6月期第2四半期における新規加盟店舗数は 58 店舗（前年同期比 1.8% 増）で累計加盟店舗数は 708 店舗（前期末比 16 店舗増）と、順調に新規加盟店が増加した。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 46 店舗（前年同期比 34.3% 減）、累計開店店舗数は 632 店舗（前期末比 9 店舗増）となった。累計加盟店舗数、累計開店店舗数は引き続き増加傾向にあるが、都市部注力エリアに加えて、九州エリアでの新規獲得が順調だったことが寄与した。また最近では、不動産のプロ経営者の新規加盟も増加している。なお、減益となっているのは前年同期にあった解約金の増加が一巡したことによる反動であり、今後は、トップラインの拡大に伴って利益も積み上がることが想定される。

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年同期比 23.4% 増の 12,851 百万円、営業利益は同 16.2% 増の 1,569 百万円となった。老後の生活資金や事業資金への活用など顧客のニーズが高いなか、取扱件数のさらなる拡大に向けて広告宣伝・人材投資を継続したことにより、問い合わせ件数及び仕入契約件数が順調に推移した。新たに 608 件の物件を取得した結果、累計保有件数は前期末比 39 件増の 712 件、累計保有総額は同 2.0% 増の 10,715 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、555 件をファンドや不動産買取会社などへ譲渡、再売買及び処分した。HLB ファンド 16 号・17 号に対して合計 44.3 億円の譲渡を実施しており、ファンドからの利益である匿名組合投資利益は同 14.9% 減の 205 百万円となった。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いるため、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年同期比 25.6% 減の 220 百万円、営業利益は同 67.9% 減の 28 百万円となった。同事業は、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保証の認知度拡大と利用促進を図った結果、新規保証件数は前年同期比 56.3% 増の 272 件、累計保証件数は前期末比 230 件増の 1,415 件、累計保証残高は前期末比 24.2% 増の 16,356 百万円まで拡大した。金融事業におけるリバースモーゲージ保証事業の絶対額が相対的に小さいなか、不動産担保融資を縮小させている影響により、営業利益率が前年同期比 16.8 ポイント低下の 12.7% になったものの、リバースモーゲージ保証事業の収益性が高いことには変わりはない。今後は、保証残高が積み上がり事業規模が拡大するにつれ収益性もさらに高まるものと弊社は見ている。

また、2024 年 6 月期第 2 四半期においては都内金融機関との提携実績が順調に積み上がった。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がかかる。

(4) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前年同期比 69.4% 増の 18,946 百万円、営業利益は同 42.1% 増の 1,700 百万円となった。住宅ローンの超低金利が維持され、住宅需要が堅調に推移するなど良好な事業環境のなか、住宅系の販売が好調に推移した。加えて、コロナ禍に割安で仕入れた大型物件の売却が順調に進んだことも業績の急伸に寄与した。また、中古住宅買取再販に関しても順調に業績が拡大した。こうしたなか、売却件数は同 46.1% 増の 428 件に膨らんだ。また、同事業に関しては、引き続き積極的に仕入れを行う方針であり、2024 年 6 月期第 2 四半期末時点の在庫額は前期末比 4.6% 増の 34,013 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、中長期的に業績に貢献することが見込まれる。

(5) 不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前年同期比 14.3% 減の 828 百万円、営業利益は同 10.2% 減の 272 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 18.8% 減の 884 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年同期比 7.2% 減の 1,254 百万円、営業利益は同 11.2% 減の 117 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、住宅設備メーカーなど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し集客につなげたものの、契約件数は同 8.4% 減の 770 件となった。

2. 財務状況と経営指標

2024 年 6 月期第 2 四半期期末の資産合計は 80,880 百万円と前期末比 2,147 百万円減少した。これは主に、現金及び預金が 1,255 百万円増加、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などに伴い棚卸資産が 2,104 百万円増加した一方で、不動産売買事業における保有物件の目的を、固定資産から販売用不動産に変更したことなどで有形固定資産が 4,736 百万円減少したことなどによる。

負債合計は 64,711 百万円と同 2,921 百万円減少した。これは主に、1 年内返済予定の長期借入金が 1,035 百万円、未払法人税等が 227 百万円それぞれ増加した一方で、短期借入金が 575 百万円、長期借入金が 2,948 百万円それぞれ減少したことなどによる。純資産合計は 16,169 百万円と同 773 百万円増加した。これは主に、ストックオプションの権利行使により資本金及び資本剰余金がそれぞれ 77 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により利益剰余金が 1,403 百万円増加した一方で、配当金の支払いにより利益剰余金が 782 百万円減少したことなどによる。

安全性の指標は、流動比率が前期末比 4.3 ポイント上昇し 178.2%、自己資本比率が同 1.5 ポイント上昇し 20.0% となった。自己資本比率に関しては、親会社株主に帰属する四半期純利益を計上し、純資産の厚みが上がったことに加えて、大型物件を売却して得た資金で有利子負債を返済したことにより高まった。同社が資産効率と財務の健全性を意識しながら経営を行っていることが見て取れる。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期 2Q 末	増減
流動資産	36,875	58,873	61,113	2,239
(現金及び預金)	14,319	10,314	11,570	1,255
(棚卸資産)	16,131	44,193	46,298	2,104
(営業貸付金)	4,792	2,514	2,033	-481
固定資産	28,619	24,154	19,766	-4,387
有形固定資産	22,838	17,386	12,650	-4,736
無形固定資産	1,372	1,476	1,473	-2
投資その他の資産	4,408	5,290	5,642	351
資産合計	65,495	83,027	80,880	-2,147
流動負債	22,807	33,849	34,289	440
固定負債	28,835	33,783	30,421	-3,361
負債合計	51,643	67,632	64,711	-2,921
(有利子負債)	44,939	60,650	57,890	-2,760
純資産合計	13,852	15,395	16,169	773
負債純資産合計	65,495	83,027	80,880	-2,147
【安全性比率】				
流動比率	161.7%	173.9%	178.2%	4.3pt
自己資本比率	21.1%	18.5%	20.0%	1.5pt

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

2024 年 6 月期も売上・各段階利益ともに過去最高業績更新を見込む ハウス・リースバック事業、不動産売買事業を牽引役に業績予想達成 を目指す

● 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 百万円を見込んでいる。2024 年 6 月期第 2 四半期累計の業績が好調だったことを受け同社は、同四半期の業績予想を上方修正したものの、通期業績予想に変更はなく、売上、各段階利益ともに過去最高業績の更新を目指す。2024 年 6 月期第 2 四半期までの通期業績予想に対する進捗率は、売上高が 61.7%、営業利益が 60.0%、経常利益が 58.2%、親会社株主に帰属する当期純利益が 59.1% と総じて予想を上回る進捗を見せており、通期業績予想達成の確度は高いと弊社は見ている。

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	6.5%	3,535	6.2%	10.0%
ハウス・リースバック事業	22,306	45.0%	24,683	43.0%	10.7%
金融事業	525	1.1%	530	0.9%	0.9%
不動産売買事業	19,895	40.1%	25,039	43.6%	25.9%
不動産流通事業	1,807	3.6%	1,686	2.9%	-6.7%
リフォーム事業	2,529	5.1%	2,530	4.4%	0.0%
その他	2	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る見通しだ。期末に向けても成長強化事業を中心に売上を伸ばし、利益を積み上げていく。特にリバースモーゲージ保証事業に関しては、都内を中心に提携金融機関を増やすことにより、保証残高を着実に積み上げ、業績を拡大する。

(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。累計加盟店舗数が増加傾向にあるなか、首都圏、都市部を中心に人材、プロモーションへの投資を積極的にを行い、期末に向けて新規加盟店の開拓に注力する方針だ。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 店舗を見込んでいる。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2024年4月4日(木)

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

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 百万円を見込んでいる。2024 年 6 月期第 2 四半期末時点で仕入契約件数が前年同期比でマイナスとなっているものの、これは不動産売買事業にまずは注力するという方針のもと、リソースを不動産売買事業に重点配分していることが要因である。期末に向けては、引き続き広告宣伝などにより認知度を向上させながら、不動産売買事業とのバランスを鑑みつつ、仕入契約件数を着実に積み上げる方針だ。通期の仕入契約件数は前期比 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。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先述のとおり、期末に向けても都内の金融機関を中心に提携先を拡充する方針だ。これにより、リバースモーゲージ累計保証残高を前期末比 81.3% 増の 23,880 百万円にまで積み上げる計画だ。累計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、営業利益率は前期比 0.5 ポイント上昇の 22.6% を見込む。さらに、不動産担保融資保証も強化する方針である。利用者の資金ニーズに柔軟に対応できる体制を構築し、リバースモーゲージの新規保証件数を拡大する。

(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。期末に向けても住宅系を中心に販売に注力し、トップラインを確実に伸ばしながら利益を積み上げる。また、中古買取再販事業にも注力する方針だ。同事業においては、人材を集中投入しながら好立地案件を仕入れていく。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を挙げることができる。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により株主の期待に応える方針である。金利の動向に関しては上昇の懸念もあるものの、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。期末に向けても豊富な在庫が順次商品化されることが予想され、業績は順調に拡大するものと弊社は見ている。

(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、減収減益の計画である。

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 | 2024 年 4 月 4 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 計画
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。2024 年 6 月期第 2 四半期においては不動産売買事業とのバランスを見つつ、仕入れを行っていたものの、今後は同事業とのバランスを考慮しつつ、仕入れの加速時期を判断する。

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 計画
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累計保証残高	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、2024 年 6 月期第 2 四半期末で 46,297 百万円と計画を大幅に上回っている。また、業績目標数値に関しても、2024 年 6 月期の業績予想を達成することにより、1 年前倒しでの達成が見込まれる状況である。

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 計画
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、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）のシナジーを強化する。リバースモーゲージ保証に関しては不動産の処分が段階的に開始されており、ハウス・リースバック事業での買い取りや一般媒介での売却などの実績ができています。

(3) 高収益体質化の促進

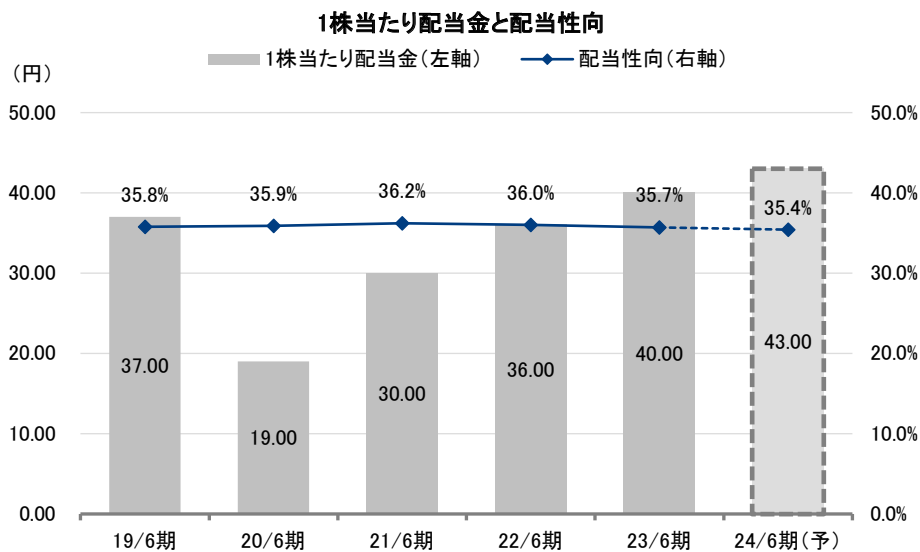
DX 推進による業務効率化、成長強化事業への投資拡大、事業ポートフォリオの最適化を推進することで、高収益体質化を促進する。足元では、収益性の高い中古買取再販事業に注力する方針を掲げている。このことも同社の収益性向上に貢献すると弊社では見ている。

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

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）の配当を実施し、配当性向は35.7%となった。2024年6月期は、43.00円（同3.00円増）、配当性向35.4%を見込んでいる。



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する。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

2024 年 4 月 4 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