

|| 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9月24日(火)

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	13
1. 2024 年 6 月期の業績概要	13
2. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	18
● 2025 年 6 月期の業績見通し	18
■ 中長期の成長戦略	20
■ 株主還元策	24

要約

2024 年 6 月期も 2 期連続で過去最高業績を更新、引き続き不動産売買事業がけん引役

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 月期の連結業績は、売上高が前期比 36.4% 増の 67,579 百万円、営業利益が同 13.0% 増の 3,587 百万円、経常利益が同 2.9% 増の 3,457 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.8% 増の 2,476 百万円となった。売上高、各段階利益ともに 2 期連続で過去最高業績更新となった。好業績の主因は、成長強化事業の一つである不動産売買事業が引き続き好調だったことだ。住宅系不動産の売上が拡大したほか、コロナ禍で割安に仕入れた大型物件の販売も好調だった。これにより、不動産売買事業の売上高は同 73.1% 増、営業利益は同 33.9% 増と急伸し、連結ベースの業績を押し上げた。また、成長強化事業の一つであるリバースモーゲージ保証事業も好調に推移した。首都圏を中心に提携金融機関を増やすなかで保証残高を順調に積み上げ、2024 年 6 月期末時点の累計保証残高は前期末比 58.3% 増の 20,841 百万円に急拡大した。

2025 年 6 月期の連結業績については、売上高で前期比 3.6% 増の 70,000 百万円、営業利益で同 11.5% 増の 4,000 百万円、経常利益で同 15.7% 増の 4,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 6.6% 増の 2,640 百万円を見込んでいる。引き続き成長強化事業を中心に業績を拡大させることにより、3 期連続で過去最高業績の更新を目指す。事業別では、非中核事業（不動産流通事業、リフォーム事業）を除く全ての事業で増収増益を見込む。特に、不動産売買事業が引き続き成長をけん引する見通しで、売上高は同 5.4% 増の 36,300 百万円、営業利益は同 19.4% 増の 2,850 百万円を見込んでいる。また、金融事業に関しても、不動産担保融資縮小の影響が下げ止まるなか、リバースモーゲージ保証残高の積み上げを加速させることにより、増収増益へと回帰することを見込む。収益性の高いリバースモーゲージが伸びることで、営業利益は同 128.2% 増と急伸する見通しだ。

2. 中古買取再販事業のさらなる強化

同社は、不動産売買事業において特に中古買取再販事業に注力している。2024 年 6 月期中古住宅売上高は前期比 116.8% 増の 6,488 百万円となり、住宅系売上高に占める中古住宅の割合は約 26.0%（前期から 6.6 ポイント上昇）まで高まった。今後も、中古買取再販事業に経営資源を重点的に投入することで、2023 年 6 月期決算発表時点では、目標として 2029 年 6 月期に売上高 350 億円、営業人員 110 人を目指すとしており、正式な数値目標は今後公表するとしている。また、中古買取再販事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献する。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。

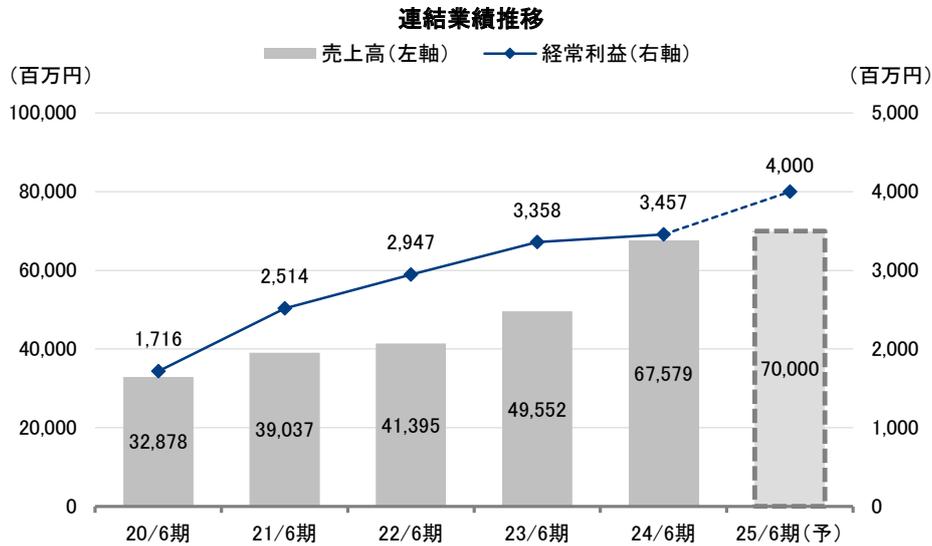
要約

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、これら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26.4億円の達成を目指してきた。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140億円の達成を目標として掲げている。

Key Points

- ・2024年6月期も不動産事業をけん引役に2期連続の過去最高業績更新を達成
- ・2025年6月期も成長強化事業の伸長により、過去最高業績の更新及び中期経営計画の目標値達成を目指す。
- ・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700億円、経常利益40億円の達成を目指す。



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、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、その後ハウス・リースバック事業（2013 年）、不動産担保融資事業（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）と様々な事業を展開している。累計加盟店舗数は 707 店舗（2024 年 6 月期末）と、不動産売買仲介チェーンとして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。

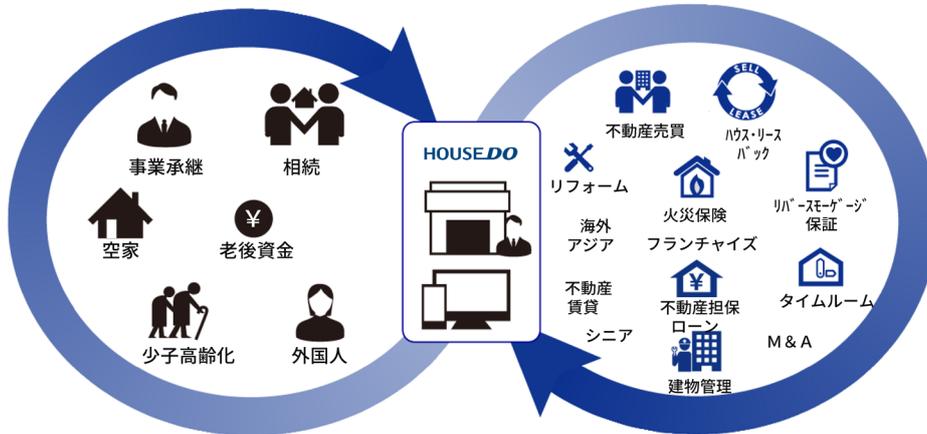
3. 特長、強み

(1) 社会問題解決のサービス化

同社は、不動産業界や日本社会が抱える問題に対するソリューションを提供し、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・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「ハウストゥ家・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。近年は、外部企業との連携によるサービス拡充にも注力しており、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」を開業した。また、2024 年 6 月にはドローン屋根外装点検サービス「DroneRoofer（ドローンルーファー）」を開発・提供する（株）CLUE との業務提携により、同サービスの提供を開始した。

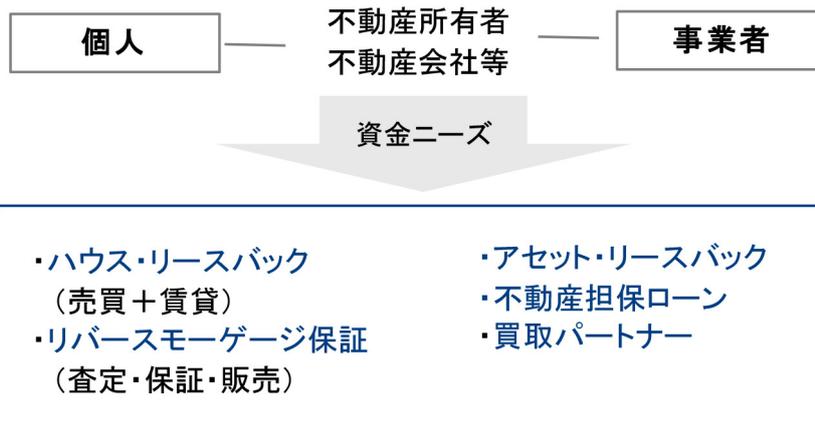
会社概要

不動産サービスメーカーとして、様々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

同社が開発したサービスや事業



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 を融合したサービスを提供している。

一例を挙げると、同社オリジナルの不動産業向け基幹システム「DO NETWORK」がある。同システムは、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、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。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おり、2024 年 4 月に経済産業省の IT 導入補助金 2024 *対象サービスに認定された。IT 導入支援事業者としては 7 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 | 2024年9月24日(火)
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、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、顧客は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。

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)ハウストゥ」から「(株)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)ハウストゥ販売管理が吸収合併した。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、ハウストゥ販売管理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。なお同社は、2024年7月に連結子会社の商号変更を行っており、(株)ピーエムドゥの名称を(株)ハウストゥ販売管理へと変更している。

持株会社体制への移行



注：(株)ピーエムドゥは2024年7月1日より(株)ハウストゥ販売管理に商号変更
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により、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。2023 年 3 月に「ハウストゥ」1 号店となるフランチャイズ店舗を開店し、2024 年 6 月末時点で 5 店舗を展開している。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

2024 年 6 月期のセグメント別内訳はフランチャイズ事業が 4.7%、ハウス・リースバック事業が 38.2%、金融事業が 0.7%、不動産売買事業が 50.4%、不動産流通事業が 2.4%、リフォーム事業が 3.6% であった（売上高は調整額控除前の数値を採用）。また、利益構成比は、フランチャイズ事業が 23.6%、ハウス・リースバック事業が 37.7%、不動産売買事業が 28.0% となり、成長強化学業の 3 事業で 9 割弱を占めている。（利益額は調整額控除前の数値を採用）。特に 2024 年 6 月期においては、不動産売買事業の利益構成比が高まった（前期は 22.4%）。これは、大型物件や住宅系不動産の販売が好調だったことなどをを受けて同事業の業績が急伸したことが要因である。同社は、不動産売買事業において中古買取再販事業に注力する方針を掲げている。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、などがある。中古買取再販事業に注力すること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。

事業概要

2. 成長強化事業

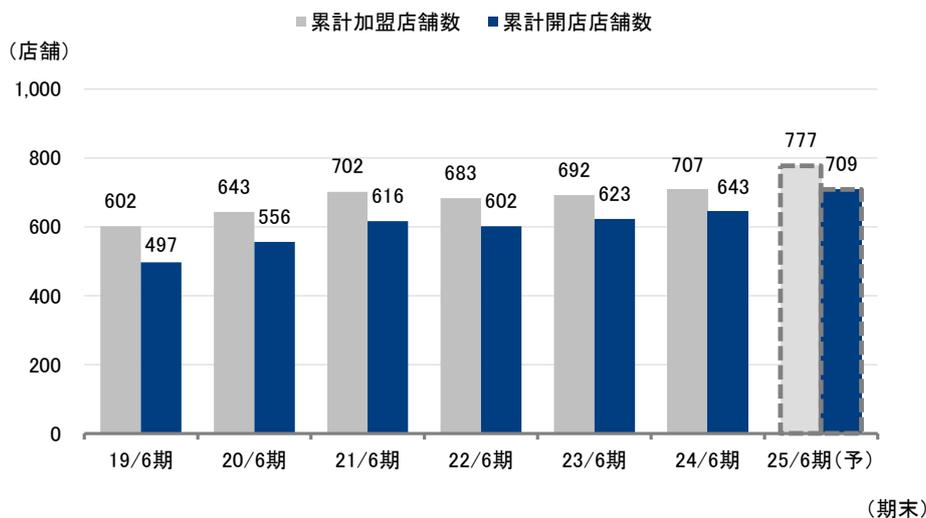
(1) フランチャイズ事業

2024年6月期末におけるフランチャイズ事業の累計加盟店舗数は707店舗、累計開店店舗数は643店舗となった。累計加盟店舗数の内訳は、FC加盟店が671店舗、直営店が36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595店舗、買取専門店が64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9店舗となっている。一方で直営店は、サテライト店が7店舗、買取専門店が23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

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業績が悪化し、退会などが一時的に増加したものの、2022年6月期を底に累計加盟店舗数は回復傾向にある。2023年5月からは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・社会活動が正常化し、退会店舗数が平常化するとともに、新規加入店舗数も順調に増加した。こうしたなか、2024年6月期の累計加盟店舗数の伸びは2023年6月期を上回って着地した。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間で同社フランチャイズブランドの評判が広まり、さらに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。足元では加盟店増加に向けた追い風が吹いており、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。

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

事業概要

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月期の売上高営業利益率は62.1%であり、高水準を維持している。また、売上構成比は加盟金14.6%、月会費26.6%、システム料15.6%、広告分担金29.7%、備品売上5.5%、その他8.0%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、広告宣伝を中心に費用を分担していることによる。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月期末の地域別累計加盟店舗数は東海地域が176店舗（構成比24.9%）と最も多く、関東地域が137店舗（同19.4%）、創業地である近畿地域が117店舗（同16.5%）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。

地域別累計加盟店舗数（2024年6月期末）

地域	店舗数	構成比
北海道	44	6.2%
東北	21	3.0%
関東	137	19.4%
甲信越	29	4.1%
北陸	18	2.5%
東海	176	24.9%
近畿	117	16.5%
中国	51	7.2%
四国	16	2.3%
九州	79	11.2%
沖縄	19	2.7%
合計	707	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られ、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）

事業概要

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 대응している。

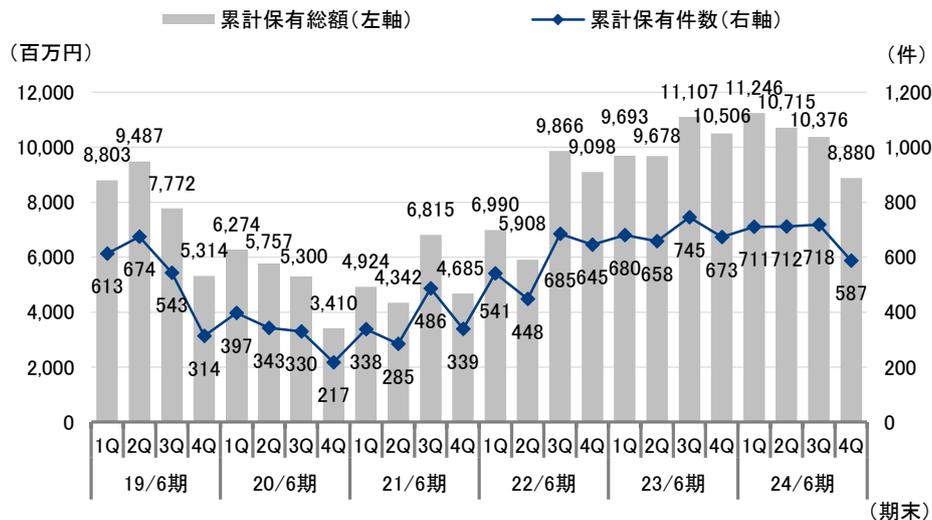
a) ハウス・リースバック事業

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く、賃貸契約の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。

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、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する。2024年6月期には、HLBファンド19号へ過去最高となる53.6億円を譲渡した。このため2024年6月期は、累計保有総額・保有件数ともに前期末を下回ったものの、高水準で推移していることに変わりはない。

ハウス・リースバック累計保有総額・累計保有件数



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

事業概要

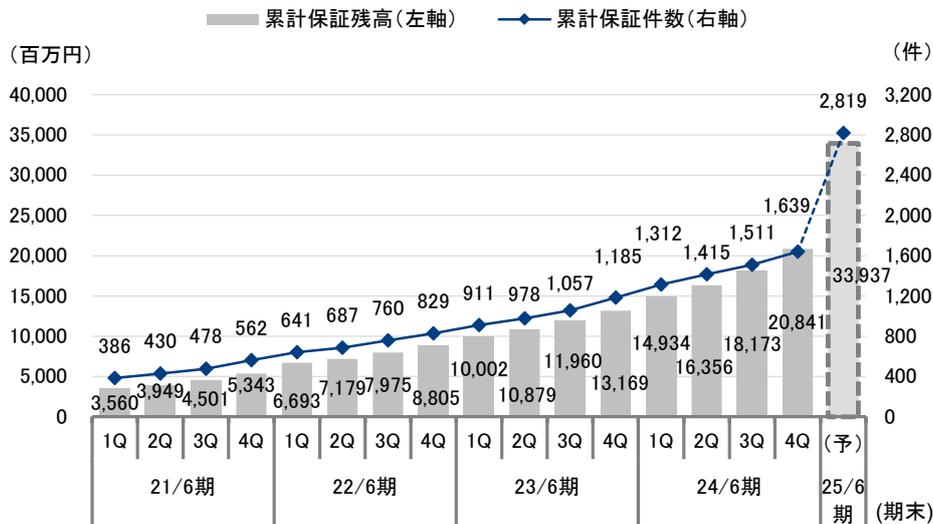
b) リバースモーゲージ保証事業

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である。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 月期末のリバースモーゲージ累計保証残高は 20,841 百万円（前期末比 58.3% 増）、累計保証件数は 1,639 件（前期末比 454 件増）と順調に拡大している。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 2024 年 7 月に 20,000 百万円を突破した。2025 年 6 月期末には 33,937 百万円（前期末比 62.8% 増）と保証残高の累積スピードを加速させる方針であり、同社全体の成長に寄与することが期待される。

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。2024年6月期では、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）、瀧野川信用金庫（2024年2月）、さがみ信用金庫（同年3月）との提携を開始した。その後、中日信用金庫（同年7月）との提携を開始し、2024年8月14日時点（リリース日基準）の提携金融機関数は前期末比7件増の52件まで拡大している。また同社は、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するには、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

セグメント別主要指標【リバースモーゲージ保証 提携金融機関】

HOUSE DO



決算説明資料より掲載

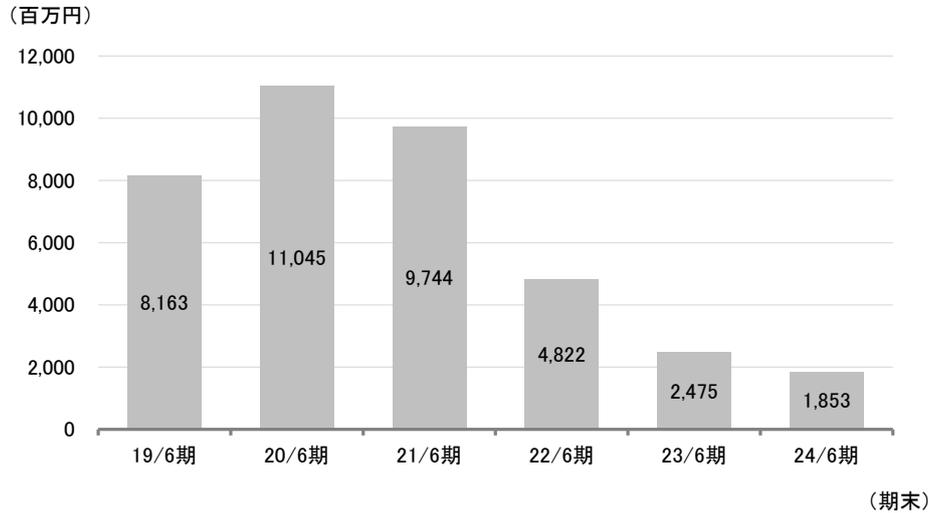
※五十音順、エリア区分は本店所在地

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を注力事業にシフトしたことや、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により、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

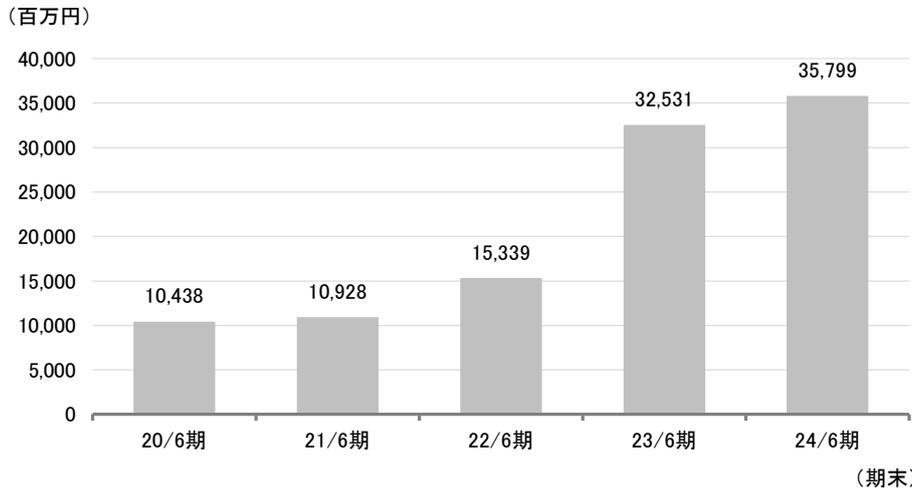
(3) 不動産売買事業

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、当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月期末の保有不動産は、積極的な仕入れにより前期末比10.0%増の35,799百万円と右肩上がりが増加している。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が、今後も当社は不動産売買事業の業績拡大に向けて仕入れを強化しながら、同時に固定資産、棚卸資産ともに回転率を意識した早期売却や流動化を推進する。資産効率と財務健全性を重視しながら事業運営を行う方針だ。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したほか、ハウス・リースバックで取得した不動産の流動化を推進し、総資産の圧縮を図った。加えて、売却で得た資金を有利子負債の返済に充当することによって、財務健全性も高めている。販売用不動産についても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(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は緩やかになるが想定される。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。また当社は、大型案件以外の営業強化に取り組む方針を掲げている。これは、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。2024年6月期における不動産売買事業の売上高の内訳は、大型案件でない住宅系の売上高が前期比62.2%増の24,982百万円と2ケタの伸長を見せた。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。さらに、住宅系売上高に占める中古住宅比率は、2024年6月期に前期比6.6ポイント上昇し26.0%となった。回転率が高く収益性も良い中古住宅の買取再販に注力する戦略も順調に進捗している。

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

フロー型収益事業には、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

不動産事業をけん引役に2期連続で過去最高業績を更新。資産圧縮により現金創出力と財務健全性も高まる

1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高が前期比36.4%増の67,579百万円、営業利益が同13.0%増の3,587百万円、経常利益が同2.9%増の3,457百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.8%増の2,476百万円となり、売上高、各段階利益ともに過去最高業績を2期連続で更新した。期初計画比では営業利益と経常利益が未達となったものの、不動産売買事業で利益を積み上げたことや、売上が2ケタ伸長するなかで販管費の伸びを適切にコントロールしたことで、営業利益は期初計画から0.3%減にとどまった。また、経常利益は匿名組合投資利益が減少した一方で、有利子負債の増加によって支払利息が増加したことで、営業外損益がマイナスとなったことが影響した。親会社株主に帰属する当期純利益は、投資有価証券売却益を計上したことにより、期初計画を上回って着地した。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2024年9月24日(火)

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

業績動向

2024年6月期連結業績

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		前期比	
	金額	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
売上高	49,552	100.0%	67,579	100.0%	18,027	36.4%
売上総利益	15,331	30.9%	16,434	24.3%	1,103	7.2%
販管費	12,155	24.5%	12,847	19.0%	692	5.7%
営業利益	3,176	6.4%	3,587	5.3%	411	13.0%
営業外収益	822	1.7%	711	1.1%	-111	-13.5%
営業外費用	640	1.3%	842	1.2%	202	31.6%
経常利益	3,358	6.8%	3,457	5.1%	99	2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,195	4.4%	2,476	3.7%	281	12.8%
EBITDA	4,147	8.4%	4,607	6.8%	460	11.1%

注：EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

出所：決算説明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、成長強化事業である不動産売買事業が引き続き業績をけん引した。注力している住宅系不動産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上が伸びたことも業績の拡大に寄与した。これらにより同事業の売上高は前期比 73.1% 増、営業利益は同 33.9% 増と急伸し、連結ベース売上高急伸と営業増益に貢献した。

2024年6月期 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	49,552	100.0%	67,579	100.0%	36.4%
フランチャイズ事業	3,214	6.5%	3,237	4.8%	0.7%
ハウス・リースバック事業	22,306	45.0%	26,088	38.6%	17.0%
金融事業	525	1.1%	491	0.7%	-6.5%
不動産売買事業	19,895	40.1%	34,444	51.0%	73.1%
不動産流通事業	1,807	3.6%	1,655	2.4%	-8.4%
リフォーム事業	2,529	5.1%	2,440	3.6%	-3.5%
その他	2	0.0%	1	0.0%	-31.8%
調整額	-730	-	-780	-	-
営業利益	3,176	6.4%	3,587	5.3%	13.0%
フランチャイズ事業	2,054	63.9%	2,011	62.1%	-2.1%
ハウス・リースバック事業	3,250	14.6%	3,208	12.3%	-1.3%
金融事業	116	22.1%	105	21.4%	-9.5%
不動産売買事業	1,782	9.0%	2,386	6.9%	33.9%
不動産流通事業	546	30.2%	578	34.9%	5.9%
リフォーム事業	218	8.6%	234	9.6%	7.4%
その他	-10	-	-9	-	-
調整額	-4,780	-	-4,926	-	-

注：事業セグメント別営業利益の売上高営業利益率は、当該事業売上高比

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2024 年 9 月 24 日 (火)

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

業績動向

(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 0.7% 増の 3,237 百万円、営業利益は同 2.1% 減の 2,011 百万円となった。開発余力の大きい首都圏エリアのほか、近畿、九州エリアの都市部を中心に、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、新規加盟店舗の獲得に注力した。コロナ禍で一時的に増加した退会数も平常化しており、累計加盟店舗数は順調に増加している。2024 年 6 月期における新規加盟店舗数は 104 店舗（前期比 8.8% 減）で、累計加盟店舗数は 707 店舗（前期末比 15 店舗増）に増加した。また、スーパーバイザーによる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 100 店舗（前期比 19.4% 減）、累計開店店舗数は 643 店舗（前期末比 20 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ほか、既存オーナーの複数出店も増えてきている。なお、わずかに減益となっているのは加盟開発促進に向けた人材投資を積極化したことが要因である。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。

(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 17.0% 増の 26,088 百万円、営業利益は同 1.3% 減の 3,208 百万円となった。売上高はファンドへの売却を進めた結果、大きく伸びた。営業利益に関しては、前期に発生した大型収益物件売却の反動を受け、わずかながら減益となった。

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、問い合わせ件数及び仕入契約件数が順調に推移し、新たに 1,171 件の物件を取得した。また、充実した在庫を生かして流動化を実施し 1,226 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。特に HLB ファンド 19 号に対する譲渡は、53.6 億円と過去最高額となった。こうしたなか、ファンドからの利益である匿名組合投資利益は同 26.8% 減の 390 百万円となった。ファンドへの譲渡による資産の流動化を推進したものの、HLB ファンドの変則計上という一過性の要因により減益となった格好だ。これらの結果、累計保有件数は前期末比 86 件減の 587 件、累計保有総額は同 16.2% 減の 8,880 百万円となった。市場環境は良好であり、事業自体も順調に進捗したと弊社は見ている。流動化を促進しながらも保有物件は依然として高水準で持ち越されていることから、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であるが、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 6.5% 減の 491 百万円、営業利益は同 9.5% 減の 105 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り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、首都圏を始めとして取扱件数は順調に増加し、新規保証件数は前期比 29.5% 増の 545 件、累計保証件数は前期末比 454 件増の 1,639 件、累計保証残高は前期末比 58.3% 増の 20,841 百万円まで拡大した。不動産担保融資縮小の影響が下げ止まっていることに加えて、リバースモーゲージ保証残高を順調に積み上げたことで、減収減益幅が縮小した。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順調に高まるものと弊社は見ている。

業績動向

提携金融機関に関しては、2024年6月期も首都圏の金融機関を中心に順調に提携先を増やした。提携金融機関が拡大するなかで今後、リバースモーゲージ保証事業がより一層浸透・普及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73.1%増の34,444百万円、営業利益は同33.9%増の2,386百万円となり、売上高、営業利益ともに急伸した。住宅ローンの低金利が継続し、住宅需要が堅調に推移した結果、取引件数は同57.0%増の1,005件に膨らんだ。こうしたなか、注力する住宅系不動産の売上高は、前期比62.2%増の24,982百万円に急拡大した。加えて、コロナ禍に割安で仕入れた大型不動産の売上高が同110.8%増の9,461百万円に伸びたこともセグメント業績を押し上げた。中古住宅買取再販順調に業績を伸ばし、売上高は同116.8%増の6,488百万円に膨らんだ。同事業に関しては今後も、業績拡大に向けて仕入れを積極化する方針であり、足元では複数の買取専門店を新規出店している。また、仕入れ積極化に併せて人員の継続的な増員にも注力する。新規出店と人員増員によって取扱件数を伸ばし、業績をさらに拡大させる構えだ。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、中長期的に業績に寄与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期比8.4%減の1,655百万円、営業利益は同5.9%増の578百万円となった。住宅ローンの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による店舗統合の影響などにより、仲介件数は同14.1%減の1,742件となった。

(6) リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前期比3.5%減の2,440百万円、営業利益は同7.4%増の234百万円となった。不動産売買仲介事業との連携による中古住宅+リフォーム受注のほか、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たものの、契約件数は同6.6%減の1,534件となった。一方、成長強化事業への人員シフトにより販管費は抑制され、生産性が向上した。

2. 財務状況と経営指標

2024年6月期末の資産合計は79,568百万円と前期末比3,459百万円減少した。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に伴い棚卸資産が2,498百万円、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1,097百万円それぞれ増加した一方で、不動産売買事業における保有物件について、固定資産から販売用不動産への保有目的の変更などにより有形固定資産が5,994百万円減少したことによる。

負債合計は62,318百万円と同5,314百万円減少した。主に、1年内返済予定の長期借入金が2,113百万円、未払法人税等が531百万円それぞれ増加した一方で、短期借入金が4,296百万円、長期借入金が3,171百万円それぞれ減少したことによる。純資産合計は17,250百万円と同1,854百万円増加した。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79百万円それぞれ増加、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が2,476百万円増加した一方で、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による。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2024年9月24日(火)

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

業績動向

安全性の指標は、流動比率が前期末比 12.6 ポイント上昇し 186.5%、自己資本比率が同 3.1 ポイント上昇し 21.6% となった。

自己資本比率に関しては、固定資産売却で捻出した資金を有利子負債の返却に充当し負債を圧縮した一方で、当期純利益を積み上げたことにより上昇した。不動産売買事業の拡大に向けて積極的な仕入れを継続するなか、流動化や売却を積極化することにより財務の健全性が向上した。また、総資産の圧縮を図るなかで現金創出力も高まった。回転率を意識した資産の早期売却などによって棚卸資産を圧縮したことが寄与し、営業活動の結果獲得した資金は 7,440 百万円と 2023 年 6 月期の 12,713 百万円の支出からプラスに転じた。投資活動も適切な水準にコントロールし、フリーキャッシュフローは 6,131 百万円となった。

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 期末	増減額
流動資産	36,875	58,873	60,217	1,344
(現金及び預金)	14,319	10,314	10,092	-222
(棚卸資産)	16,131	44,193	46,690	2,498
(営業貸付金)	4,792	2,514	1,853	-661
固定資産	28,619	24,154	19,350	-4,803
有形固定資産	22,838	17,386	11,392	-5,994
無形固定資産	1,372	1,476	1,477	0
投資その他の資産	4,408	5,290	6,481	1,190
資産合計	65,495	83,027	79,568	-3,459
流動負債	22,807	33,849	32,288	-1,560
固定負債	28,835	33,783	30,029	-3,753
負債合計	51,643	67,632	62,318	-5,314
(有利子負債)	44,939	60,650	54,915	-5,735
純資産合計	13,852	15,395	17,250	1,854
負債純資産合計	65,495	83,027	79,568	-3,459
【安全性】				
流動比率	161.7%	173.9%	186.5%	12.6pt
自己資本比率	21.1%	18.5%	21.6%	3.1pt

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

2025年6月期も過去最高業績更新を見込む 不動産売買事業をけん引役に業績予想達成を目指す。

● 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績については、売上高で前期比3.6%増の70,000百万円、営業利益で同11.5%増の4,000百万円、経常利益で同15.7%増の4,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.6%増の2,640百万円を見込んでいる。2025年6月期は中期経営計画の最終年度にあたる。引き続き成長強化事業を中心に業績を拡大し、3期連続での過去最高業績更新を成し遂げたくうえで中期経営計画目標値の達成を目指す。なお、経常利益に関しては、有利子負債がピークアウトしたことを受け支払利息の減少が見込まれることや、2024年6月期に一過性の要因で減少した匿名組合投資利益が回復の見込みであることから、2024年6月期の伸びを上回る増加率を予想している。

2025年6月期連結業績予想

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	67,579	100.0%	70,000	100.0%	3.6%
フランチャイズ事業	3,237	4.8%	3,450	4.9%	6.6%
ハウス・リースバック事業	26,088	38.6%	26,528	37.9%	1.7%
金融事業	491	0.7%	627	0.9%	27.5%
不動産売買事業	34,444	51.0%	36,300	51.9%	5.4%
不動産流通事業	1,655	2.4%	1,544	2.2%	-6.7%
リフォーム事業	2,440	3.6%	2,281	3.3%	-6.5%
営業利益	3,587	5.3%	4,000	5.7%	11.5%
フランチャイズ事業	2,011	62.1%	2,200	63.8%	9.4%
ハウス・リースバック事業	3,208	12.3%	3,250	12.3%	1.3%
金融事業	105	21.4%	240	38.3%	128.2%
不動産売買事業	2,386	6.9%	2,850	7.9%	19.4%
不動産流通事業	578	34.9%	520	33.7%	-10.0%
リフォーム事業	234	9.6%	200	8.8%	-14.6%
経常利益	3,457	5.1%	4,000	5.7%	15.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,476	3.7%	2,640	3.8%	6.6%

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

事業別の見通しとしては、非中核事業を除く全ての事業で増収増益を見込む。その中でも特に、不動産売買事業が引き続き成長をけん引する見通し。金融事業に関しても、不動産担保融資縮小の影響が下げ止まっているなか、リバースモーゲージの保証残高積み上げ加速などにより増収増益への転換を図る。特に、高収益性のリバースモーゲージが伸びることで、同セグメントの営業利益は急伸する見通しだ。

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2024 年 9 月 24 日 (火)

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

今後の見通し

(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 6.6% 増の 3,450 百万円、営業利益は同 9.4% 増の 2,200 百万円の見通し。累計加盟店舗数が増加傾向にあるなか、人材、プロモーションへの投資を継続し、首都圏、都市部を中心に店舗数拡大を加速させる。足元では既述のとおり、既存オーナーの複数出店が増加傾向にあるという。加盟店開発のための人員増強を行いながら、新規オーナーの獲得に加えて既存オーナーの出店を促進することで、効率的に店舗数を拡大する方針だ。具体的な目標値としては、累計加盟店舗数で前期末比 70 店舗増の 777 店舗、累計開店店舗数で同 66 店舗増の 709 店舗を掲げる。

(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 1.7% 増の 26,528 百万円、営業利益は同 1.3% 増の 3,250 百万円を見込んでいる。市場のニーズが旺盛ななか、引き続き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ていく。通期の仕入契約件数は前期比 14.1% 増の 1,320 件、物件取得数は同 11.0% 増の 1,300 件を目指す。取扱件数の拡大に注力することにより、保有総額は同 9.1% 増の 9,283 百万円まで拡大する見通しだ。同事業に関しては、リバースモーゲージ保証で担保となっていた物件の買い取りを行うなど、事業間同士の相乗効果も生まれている。他事業とのシナジーを発揮しながら、保有物件総額と業績を安定に拡大する。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前期比 27.5% 増の 627 百万円、営業利益は同 128.2% 増の 240 百万円の見通し。足元では、不動産担保ローン縮小の影響が下げ止まっていることに加えて、リバースモーゲージ保証事業も好調に推移している状況だ。そうしたなか、リバースモーゲージ保証残高の積み上げを加速させることによって、増収増益への転換を目指す。金融機関との提携に関しては引き続き、都内の金融機関を中心に提携先を拡充する方針だ。都内金融機関を重点的に開拓することにより保証残高を効率的に積み上げ、累計保証残高を前期比 62.8% 増の 33,937 百万円まで拡大する。2024 年 6 月期第 4 四半期の新規保証額は月あたり約 10 億円まで上昇しているという。都内金融機関の開拓も順調な進捗で、首都圏エリアの保証案件が積み上がることで保証残高も順調に増加すると弊社は見ている。

(4) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前期比 5.4% 増の 36,300 百万円、営業利益は同 19.4% 増の 2,850 百万円を見込んでいる。引き続き、収益の安定性と予見性を高めながら住宅系不動産の仕入れを強化することによって業績を拡大する。トップラインと利益の伸びに関しては、大型案件の影響が減少することで、2024 年 6 月期に比べると縮小する想定ではあるものの、事業自体は好調に推移することを見込む。営業人員の拡充も継続しながら仕入れペースを加速させ、さらなる成長を目指す。また、中古買取再販事業にも引き続き注力する。金利上昇などの不確実要素はあるものの、駅チカなど相対的にリスクの低い不動産の仕入れを徹底することにより対処する方針だ。仕入れを強化しながらも資産効率と財務の健全性に留意しつつ事業活動を行う方針で、回転率を重視しながら在庫の売却を推し進める。豊富な在庫を順次商品化することが予想され、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 1,544 百万円、営業利益は同 10.0% 減の 520 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。

(6) リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前期比 6.5% 減の 2,281 百万円、営業利益は同 14.6% 減の 200 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 700.0 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 ヶ年の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に位置付け、(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。2025 年 6 月期の業績に関して同社は、売上高で 700 億円、営業利益で 40 億円、経常利益で 40 億円、親会社株主に帰属する当期純利益で 26.4 億円を見込んでいる。売上高に関しては、不動産売買事業が中期経営計画の想定を大幅に上回って推移したことで、目標値を大きく上回って着地する見込みだ。その他、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益についても目標値に達する見込みだ。なお、経常利益率に関しては、トップライン伸びが想定を大きく上回る水準で推移したため、目標値を若干下回る着地を見込む。

同社は、2026 年 6 月期以降の成長イメージとして、2029 年 6 月期に売上高 900 ～ 1,000 億円、経常利益 60 ～ 70 億円に拡大することを目指している。次期中期経営計画（2025 年 6 月期が終了した時点で公表予定）期間においても、フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業、不動産売買事業の成長強化事業を中心に成長を加速させる構えだ。

中長期の成長戦略

中期経営計画

(単位：億円)

	22/6 期 実績	23/6 期 実績	24/6 期 実績	25/6 期 (今期予想)	25/6 期 (中計発表時計画)
売上高	413.9	495.5	675.8	700.0	518.1
営業利益	28.7	31.7	35.9	40.0	41.7
経常利益	29.4	33.5	34.6	40.0	40.0
経常利益率	7.1%	6.8%	5.1%	5.7%	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	19.5	21.9	24.8	26.4	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) を目指している。期初予想を達成した場合、売上高成長率は 69.1%、経常利益成長率は 35.7% となることが見込まれる。

a) フランチャイズ事業

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) を目指してきた。

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 実績	25/6 期 (予想)	25/6 期 (計画)
売上高	33.8	32.1	32.3	34.5	41.8
営業利益	23.0	20.5	20.1	22.0	29.0
累計加盟店舗数 (店舗)	683	692	707	777	865

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

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)、月間仕入契約件数150件を目指してきた。2025年6月期の同事業の売上高及び営業利益は、それぞれ26,528百万円、3,250百万円を見込んでおり、売上高、営業利益ともに計画値を上回って着地する見通しだ。仕入契約件数が計画値を下回る見込みではあるものの、これは好調な不動産売買事業にリソースを重点的に割いていることが要因であり事業環境自体は良好である。今後は、不動産売買事業とのバランスを取りつつ、時期をみて取扱件数を拡大する考えだ。

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 実績	25/6期 (予想)	25/6期 (計画)
売上高	145.3	223.0	260.8	265.2	214.2
営業利益	17.1	32.5	32.0	32.5	28.3
年間仕入契約件数(件)	1,090	1,238	1,157	1,320	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)、提携金融機関100行を目指してきた。中期経営計画と比べると、業績拡大スピードは若干遅くなっているものの、リバースモーゲージ保証事業の業績は右肩上がり成長している。今後も首都圏を中心に提携金融機関を開拓することにより、保証残高積み上げを加速させる構えだ。

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 実績	25/6期 (予想)	25/6期 (計画)
売上高	7.6	5.2	4.9	6.2	14.1
営業利益	1.3	1.1	1.0	2.4	6.0
リバースモーゲージ保証残高	88.0	131.6	208.4	339.3	506.0

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

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)を目指してきた。同事業に関しては、売上高、営業利益、棚卸資産残高、全ての計画値を2024年6月期に達成している。仕入れの積極化によって棚卸資産残高が計画を上回るペースで積み上がるなか、コロナ禍に割安で仕入れた大型物件の売却が好調だったことや同社が注力している住宅系不動産の販売が伸びたことなどで、1年前倒しでの目標達成となった。今後も仕入れの強化と同時に回転率を意識し売却を推し進めることによって、資本効率を改善しながら業績の拡大を追求する。

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 実績	25/6期 (予想)	25/6期 (計画)
売上高	184.4	198.9	344.4	363.0	207.6
営業利益	16.9	17.8	23.8	28.5	18.0
棚卸資産残高	161.0	441.9	466.9	-	140.0

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。収益性の高い中古買取再販事業に注力しており、同社の収益性向上に寄与すると弊社では見ている。

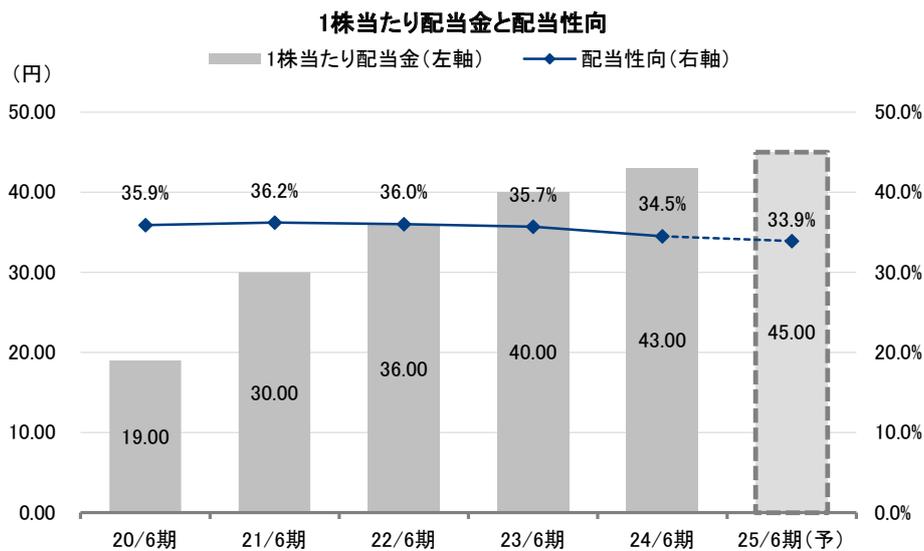
なお、フロー事業については非中核事業であることから横ばいの計画を立てている。不動産流通事業は2025年6月期に売上高20.4億円(2022年6月期比12.2%減)、営業利益6.4億円(同12.3%減)、リフォーム事業は売上高27.0億円(同1.6%増)、営業利益2.3億円(同17.9%増)を目標に事業を推進してきた。

上記の成長戦略に加えて、同社は資本コストと株価を意識した経営に引き続き取り組んでいく。同社のROEは15%程度で推移しているものの、財務レバレッジ上昇の影響が大きい。そのため、営業利益率と総資本回転率の上昇に注力する方針だ。金融事業の業績拡大やDX推進による業務効率化などにより営業利益率を高めるほか、在庫回転率を意識した売却の促進で総資本回転率を高め資本収益性の向上を図る。

株主還元策

2025年6月期は 1株当たり45.00円(前期比2.00円増配)の配当を予想

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、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34.5%の実施を決定している。2025年6月期に関しては、45.00円(同2.00円増)、配当性向33.9%を予想している。



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行っている。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。

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：決算説明資料よりフィスコ作成

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