

# 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4月5日

株式会社And Doホールディングス  
【3457】



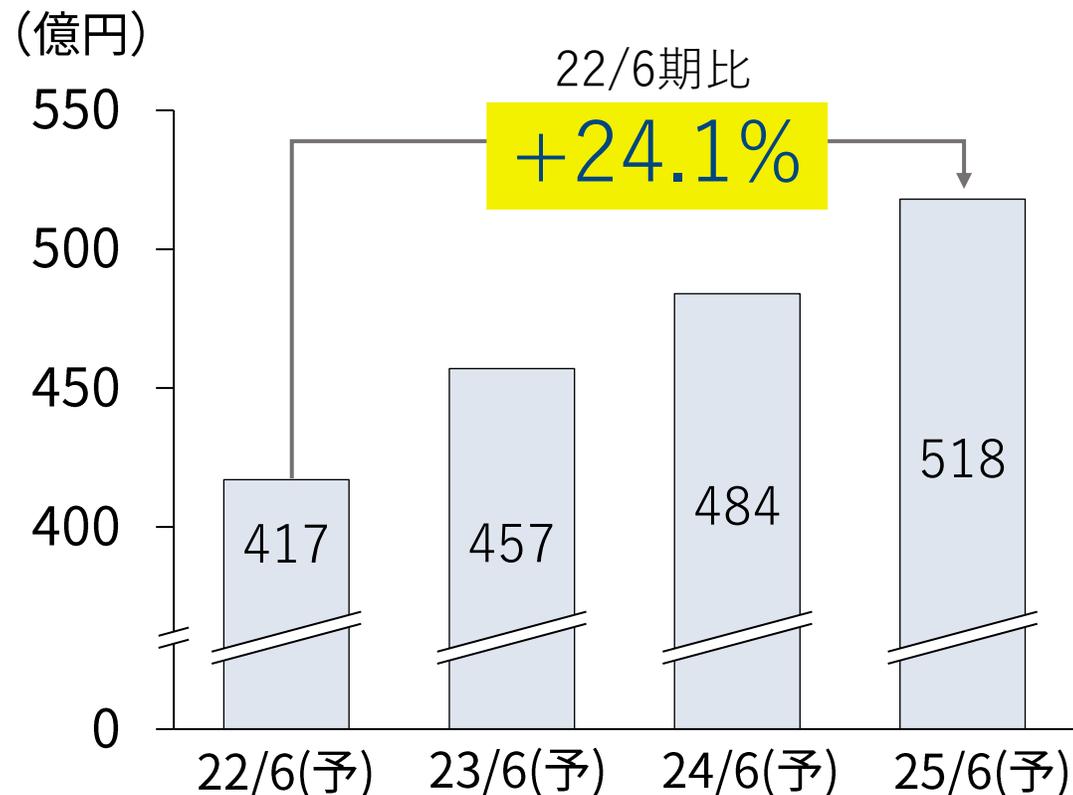
**&DO** HOLDINGS



## 25年6月期：売上高518億円、経常利益40億円

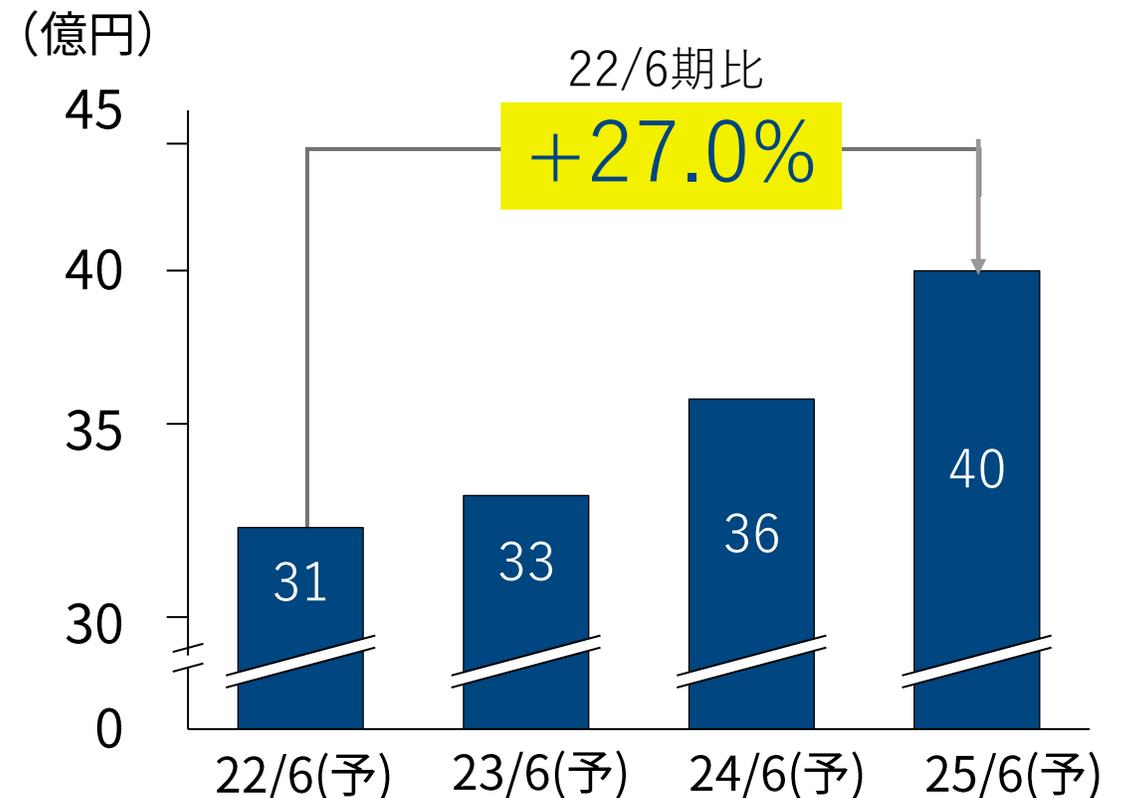
### 売上高計画

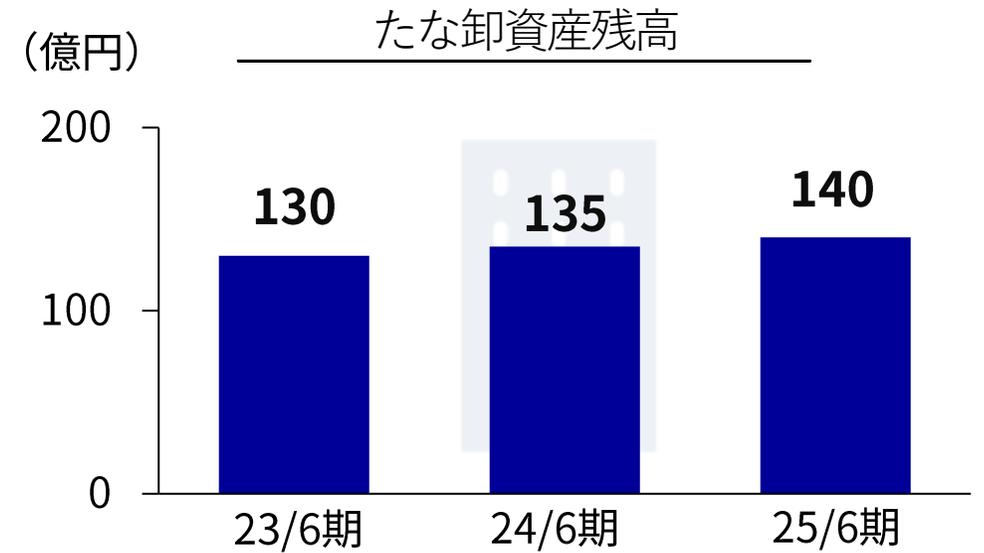
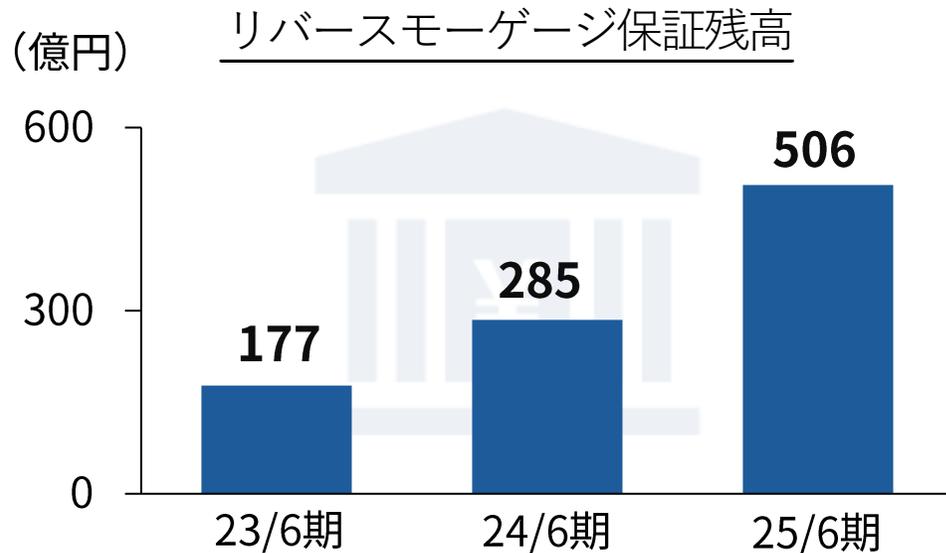
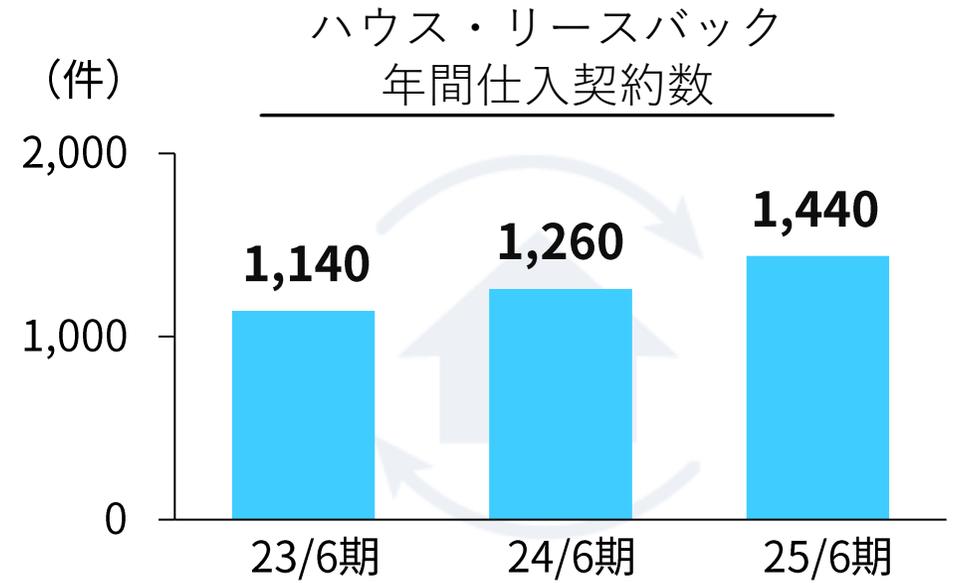
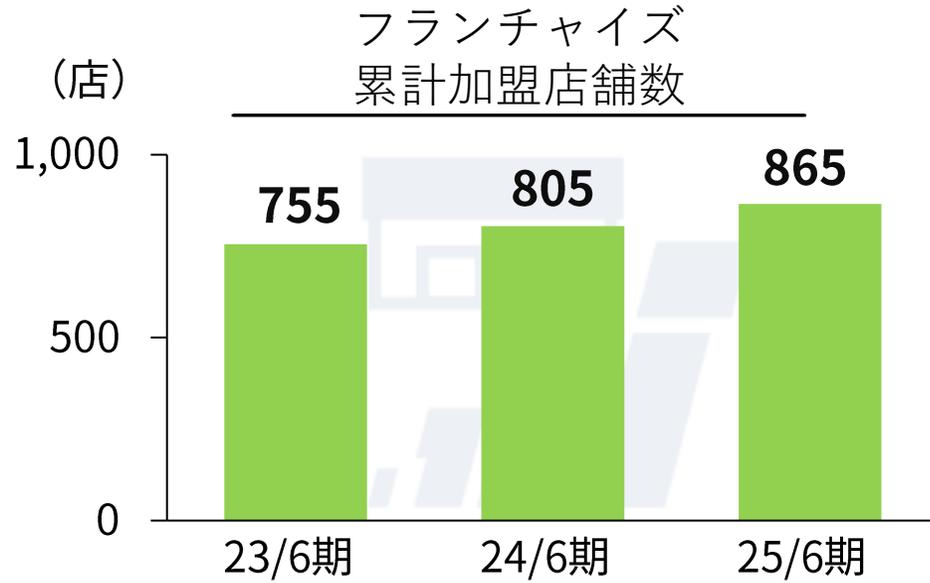
※2022/6期は期初計画のレンジ中央値表記



### 経常利益計画

※2022/6期は期初計画のレンジ中央値表記





## 成長強化事業

### フランチャイズ

■首都圏強化

加盟店舗数

865店

691店

2022年2月末日現在

### ハウス・リースバック

■人員・広告費を投下

仕入契約件数

月 150件  
ペース

75.8件/月

2022/6期上半期平均

### 金融（リバースモーゲージ）

■新規金融機関開拓に注力

提携金融機関

100行

31行

2022年2月10日現在

### 不動産売買

■回転率を維持  
仕入強化を図る

たな卸資産

140億円

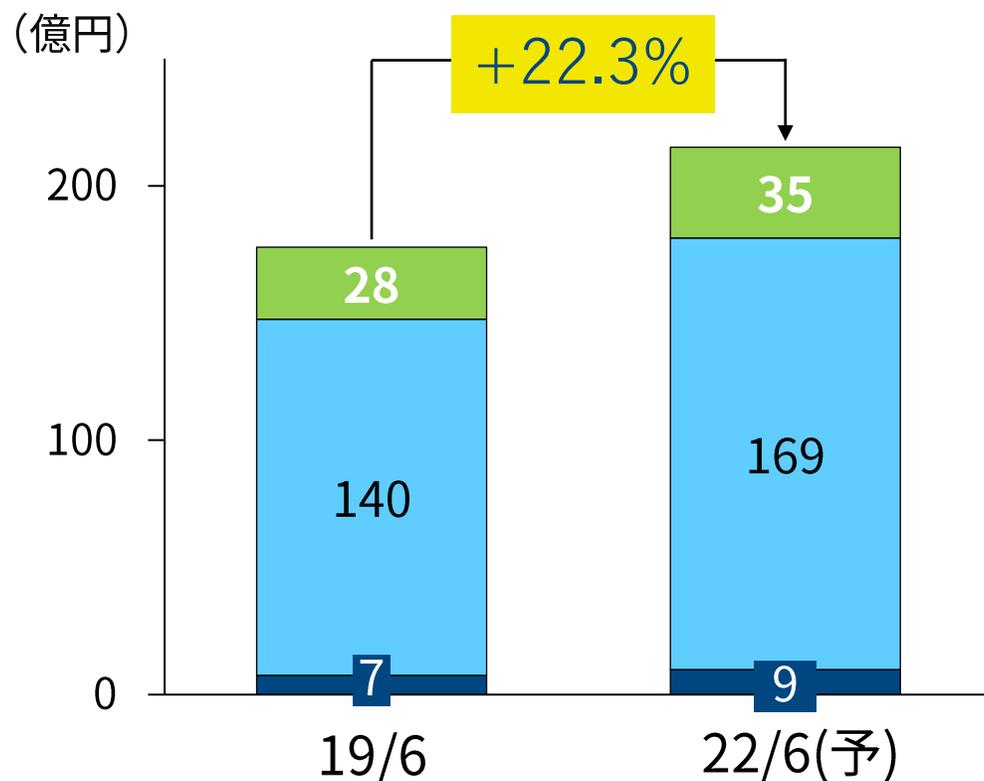
100億円

2022/6期2Q末時点

## 成長強化事業に対して積極投資

### 成長強化事業売上高

※2022/6期は期初計画のレンジ中央値表記



#### 事業毎の対19/6期成長率

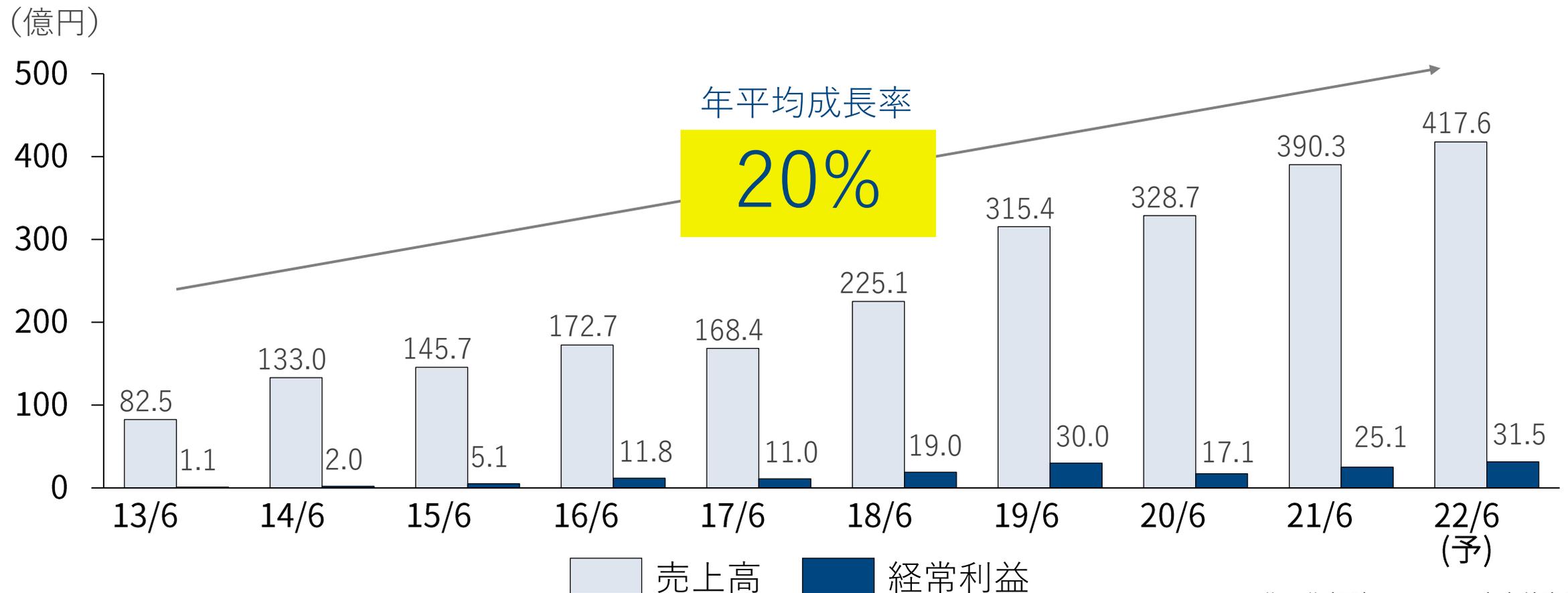
- FC : +25.8%
- ハウス・リースバック : +21.2%
- 金融 : +29.7%

### 次期中期経営計画 成長強化事業

FC  
金融

ハウス・リースバック  
不動産売買事業

## 売上高は過去10年間で、年平均20%で成長



※2022/6期は期初計画のレンジ中央値表記

## 生活者・企業・金融機関の課題に ソリューションを提供

### それぞれの課題



生活者

保有不動産をよりよくしたい

適正価格で不動産を売りたい

不動産を担保に  
お金を借りたい

担保額の上限を  
知りたい



金融機関

BSを軽くしたい



企業

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

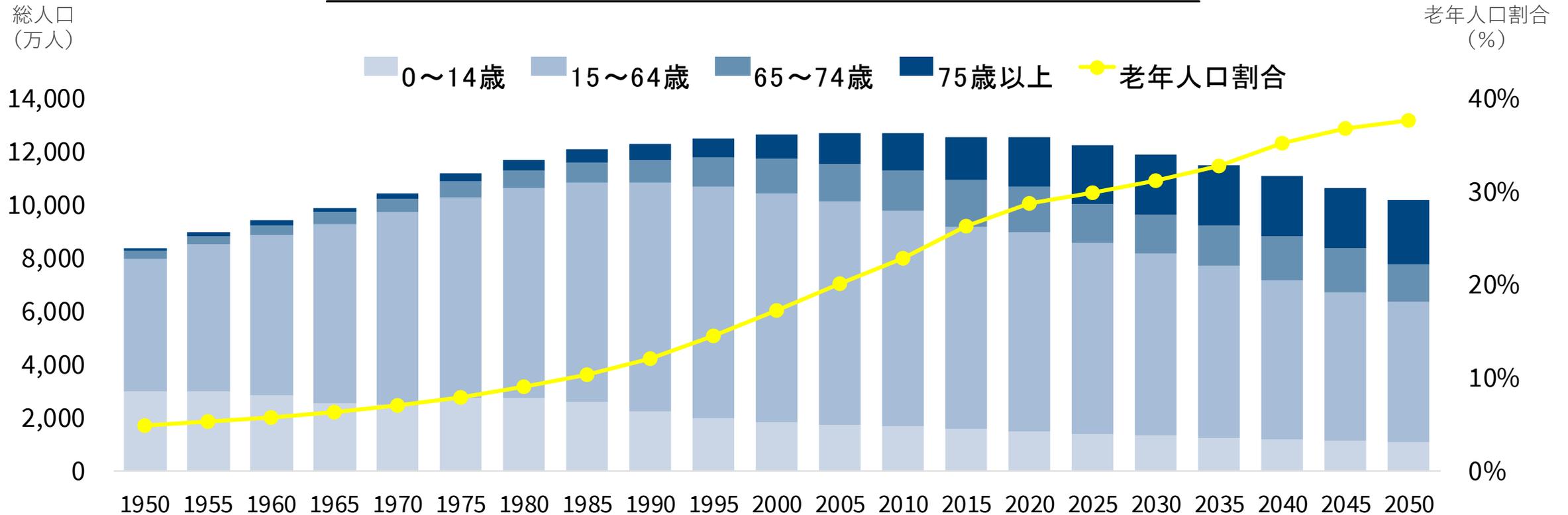
アセット・リースバック

プロパティマネジメント

**&DO** HOLDINGS

## 少子高齢化 → 資金が必要な高齢者も増大する予測

### 日本の老年人口割合の推移 (%)



## 老後資金ニーズ増大の特徴的な事象 【老後2,000万円問題】

高齢夫婦の家計収支(夫65歳以上、妻60歳以上)

 **収入**  
(主に年金)

20.9 万円

 **支出**  
(食費、住宅費)

26.4 万円

▲5.5 万円

95歳まで生きると仮定すると...



▲2,000 万円

老後資金ニーズ増大 → 不動産による資金調達が増える想定

## 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



不動産活用による資金調達で取りこぼしていた層に対しても資金提供可能

	競合数	継続居住	年齢上限	資金化速度	資金用途
不動産仲介売却		△	○	△	◎
不動産担保ローン		○	△	△	△
リバースモーゲージ*		○	○	○	○
ハウス・リースバック		○	○	◎	◎

\*当社は保証事業として取り組む

## フレキシブルかつ顧客目線のサービス提供で課題を解決

### 【ハウス・リースバック】

### 【リバースモーゲージ保証】

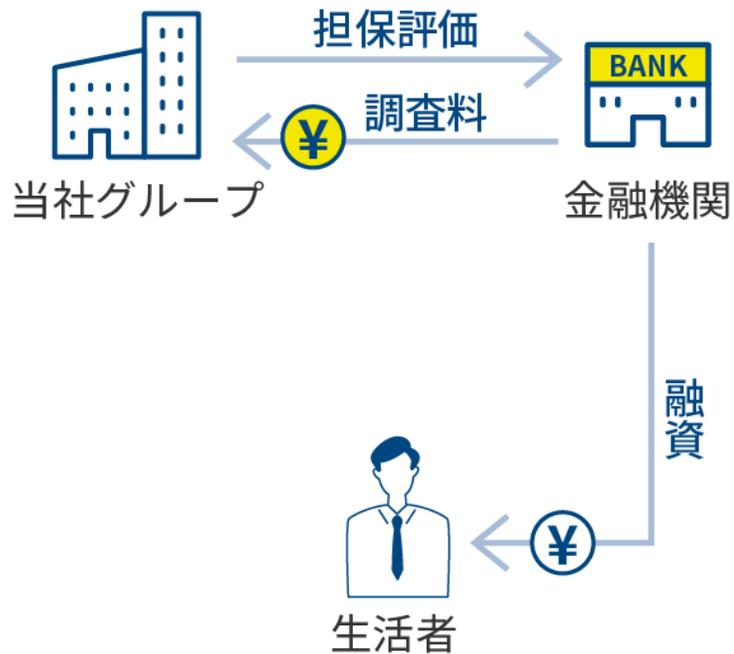
当社		他社	当社		他社
可能	再購入	不可	専門	査定	専門外
普通貸借 <small>(定期貸借も可)</small>	賃貸契約	定期貸借	全国	対応力 <small>(対応エリア)</small>	都市部周辺
豊富なサービス	その他	-	自社 <small>(マージンカット)</small>	処分	業者へ依頼 <small>(マージン発生)</small>

# 提供するソリューション

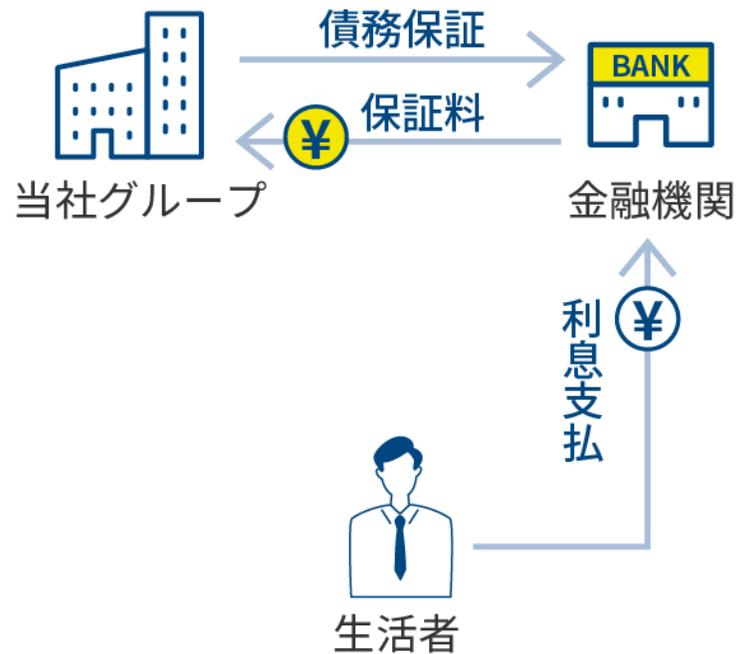
リバースモーゲージは適正価格で査定、  
売却ワンストップでサポート

¥ And Doにとっての  
収益獲得機会

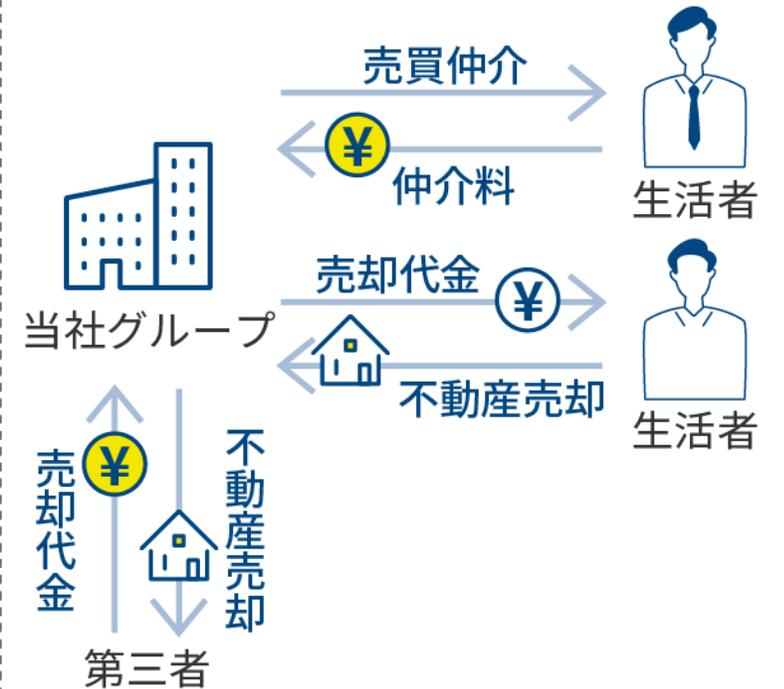
## 契約締結



## 契約履行



## 不動産処分

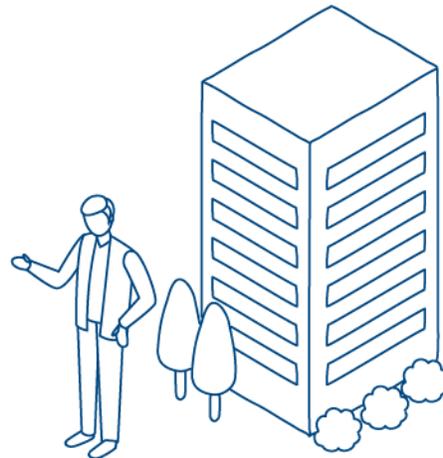


## シニア世代の資金ニーズに対応

### 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



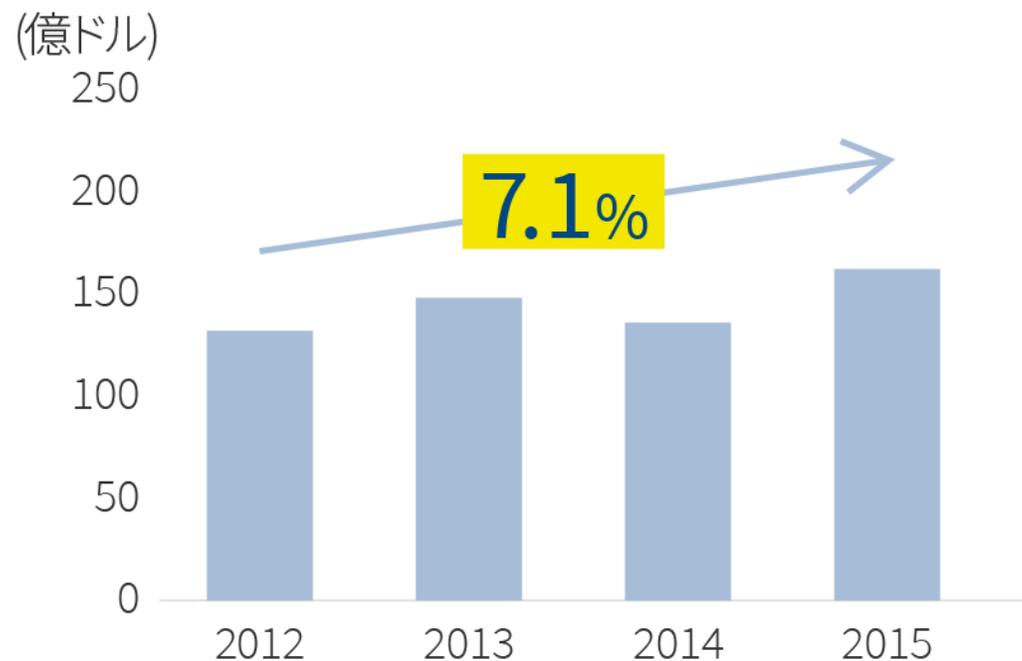
個人事業主・経営者



その他不動産所有者  
(例:相続等で取得)

## 国内リバースモーゲージ市場は、米国と同様に成長が予測

### 米国のリバースモーゲージ市場



### 米国市場の 堅調な推移

リーマンショック後の2012年以降も米国のリバースモーゲージ市場は堅調に推移している

### 国内動向

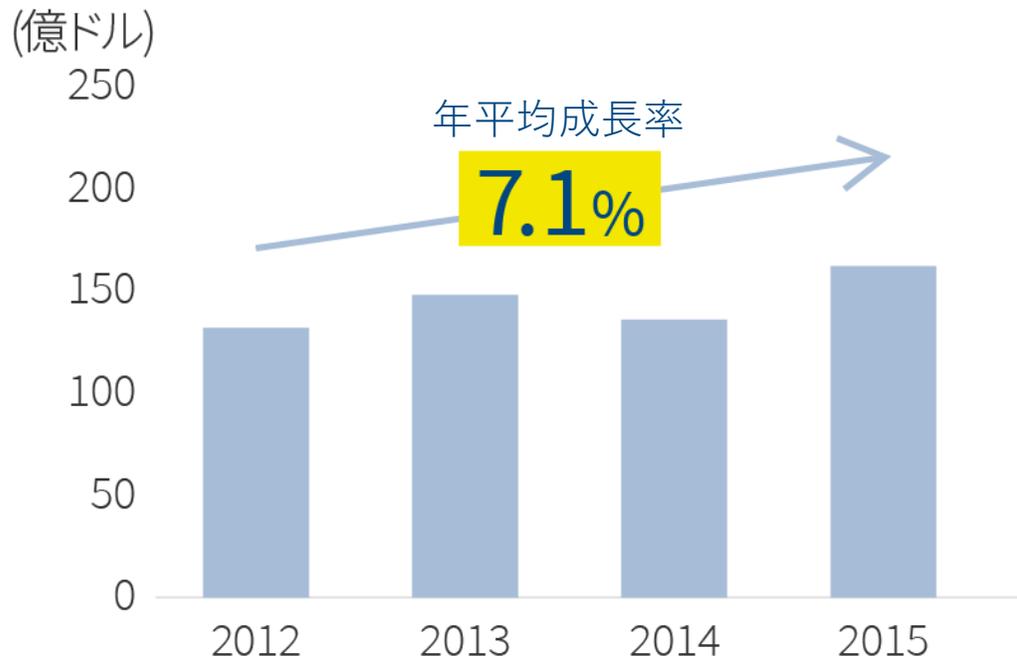
国内65歳以上の相対的貧困率は2022年には、2013年のアメリカの水準に到達する見込み

### 国内市場の 展望

日本においても、米国同様にリバースモーゲージ市場の成長が見込まれる

## リバースモーゲージ市場の成長余地

### 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 <b>845</b> → 2015年 <b>1,741</b>	2012年 <b>77</b> → 2015年 <b>254</b>

## 金融機関の懸念が存在

1

住宅価格下落リスク

2

長生きリスク

3

寝たきり・認知症

4

風評被害

# リバースモーゲージを普及させるには？

■ 金融機関の懸念を解決

---

■ 不動産の適正な評価と未来の評価

---

■ 認知度の拡充

---

## ■ 高齢者への対応

▶ 安否確認、難聴の方など親切丁寧に対応  
身内の方と対話

## ■ 担保割れ

▶ しっかりと地域を調査  
毎年取組でリスクヘッジ

## ■ 長生きリスク

▶ 100歳を想定  
超えた方には当社が責任を持つ覚悟

## ■ 相続発生時

▶ ノンリコース型推奨

## ■ 寝たきり・認知症

▶ 施設との連携  
身内、公正な後見人を選任し対応

## ■ 風評被害

▶ 「本当に良くしてくれた」と言われる様な対応  
逆に言えば、「あんな所よくも紹介してくれたな」と指摘されない様に

## 不動産を軸足にした資金調達の市場規模は非常に高いポテンシャル

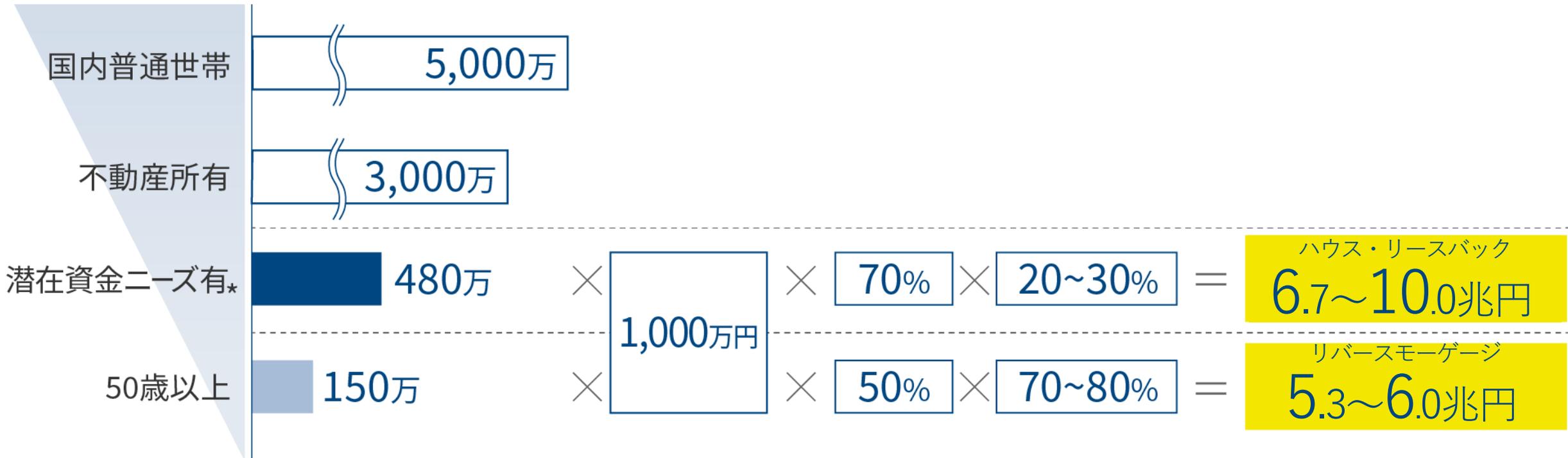
対象世帯数

不動産価格

融資可能額

選択意向

潜在市場規模

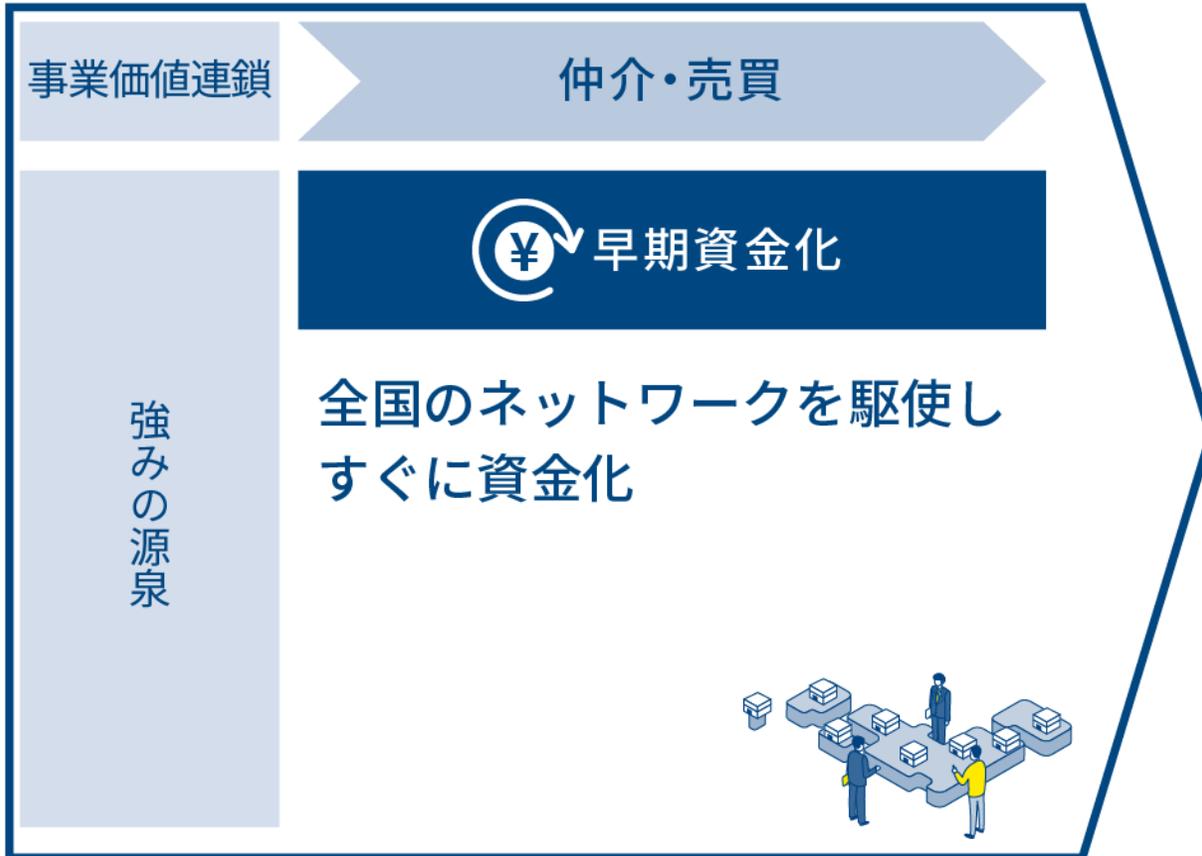


\*保有不動産の価格と老後2,000万円問題を鑑み、資産総額が1,000万円以上2,000万円以下を潜在資金ニーズ層と定義

## 事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

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

## 強い不動産販売網、短期間で資金化



### Case1 買い手がつかない物件をスピード売却

半年以上買い手なし物件

希望額にて10日で買付



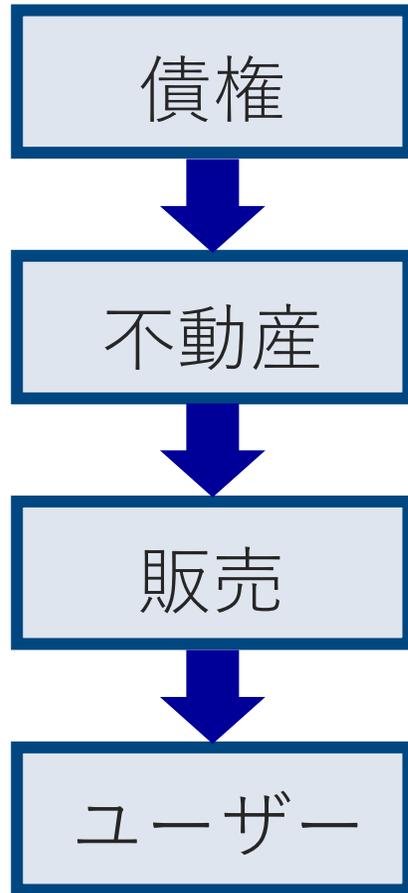
### Case2 店舗間連携で遠方物件も売却可能に

物件が遠くて売却できない

店舗間連携で売却

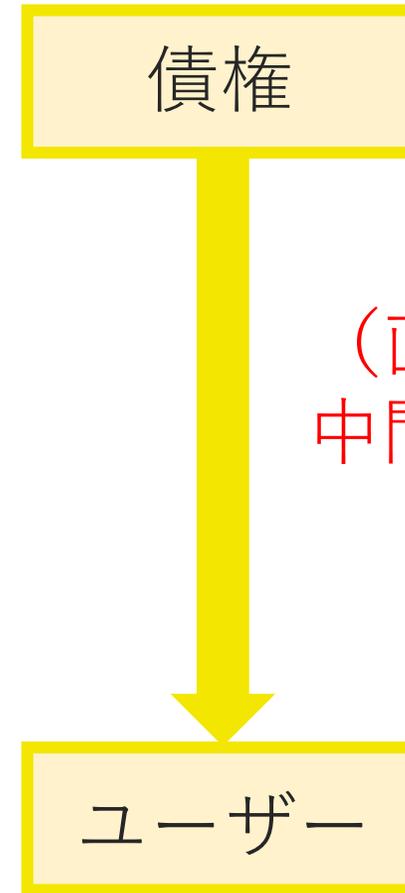


## 【通常の処理】



20～25%  
マージン

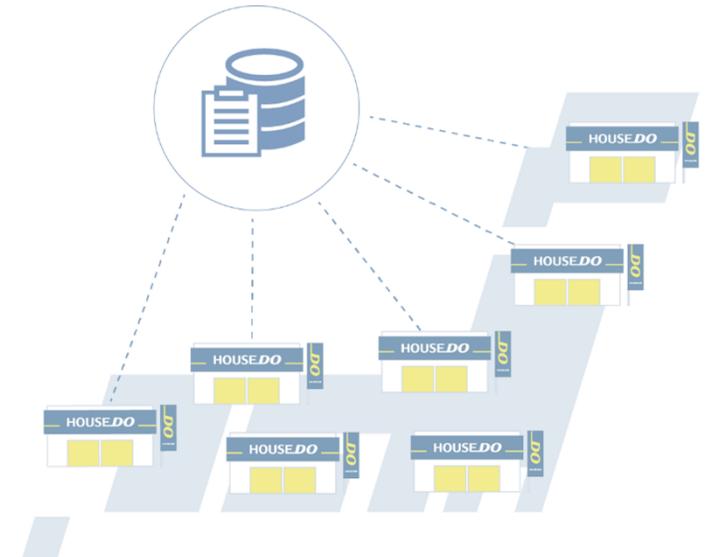
## 【And Do】



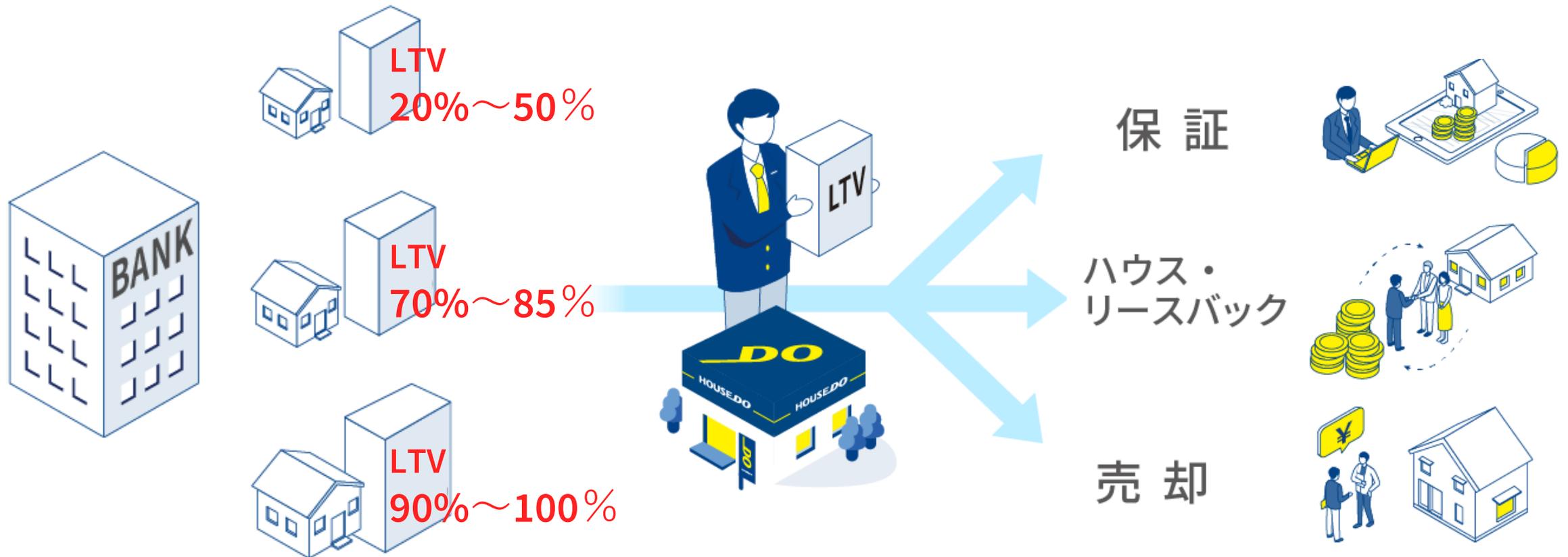
(直接販売)  
中間マージン  
無し

## 強み

- ✓ 査定と販売の全国ネットワーク  
→ 全国約**260**万件のデータベース  
(※2022年3月現在累計登録数)
- ✓ どのようなLTVにも対応
- ✓ 円満な処分ノウハウ



# どのようなLTVにも対応とは？



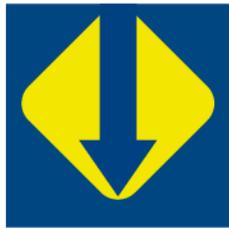
# 円満な処分ノウハウとは？

→ 債務者の目線で早期提案、  
移転先のフォローなど、  
対立型より目的一致型へ

(ハウス・リースバックで培ったノウハウ)



成長強化石業のさらなる拡大



不動産×金融サービスの深化



高収益体質化の促進

## 金融サービスと不動産、事業間シナジー



リバースモーゲージ

保証不動産処分時の収益獲得  
住宅ローン困窮者向け



その他不動産事業

入口（資金ニーズ） / 出口（不動産処分）

## AIを利用したオンライン 【ノンリコースローン復活】

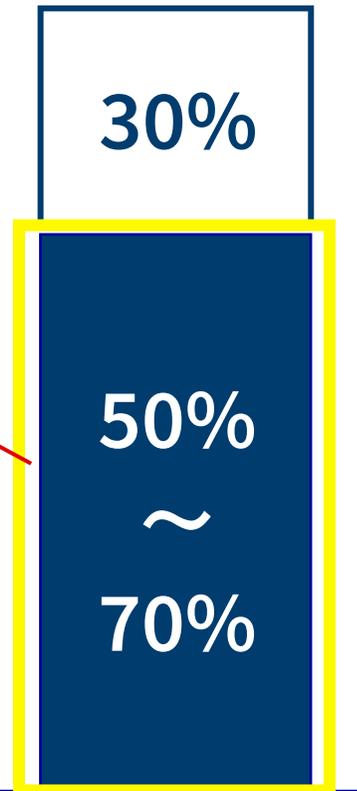
エンドユーザー



スマホアプリ  
「DO BANK」

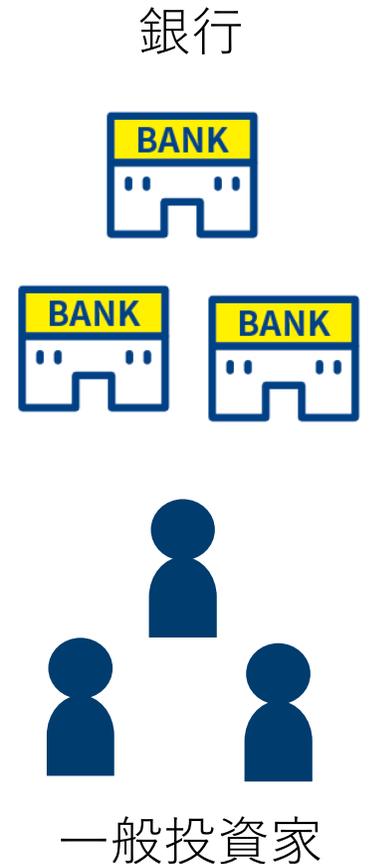
融資  
返済

ハウスク  
設定枠  
(融資可能額)

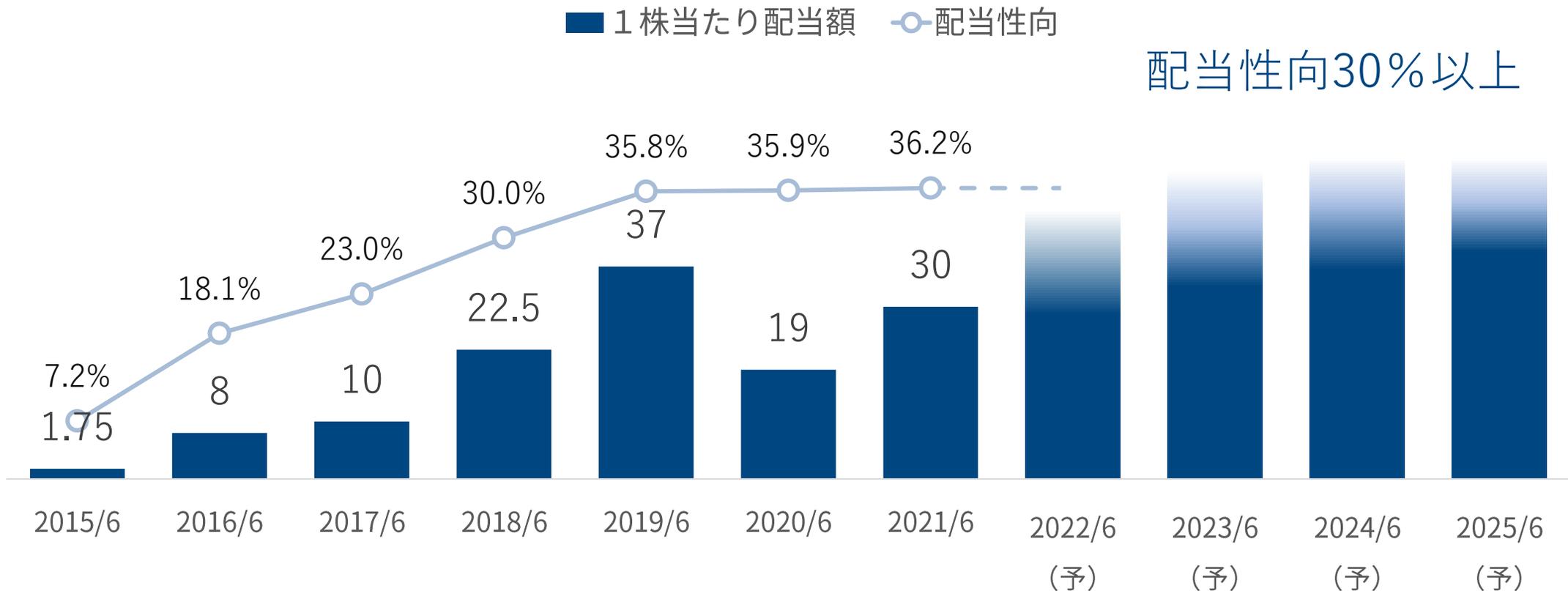


物件査定額

C  
ランク  
B  
ランク  
A  
ランク



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



■ COVID-19の再拡大

---

■ 戦争の長期化

---

■ インフレ要因 金利の急上昇

---

# &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](mailto:housedo-ir@housedo.co.jp) TEL : 03-5220-7230