

|| 企業調査レポート ||

And Do ホールディングス

3457 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 3 月 18 日 (金)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. リバースモーゲージ保証事業の育成	01
3. 不動産売買事業の好調が持続	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. 2022年6月期第2四半期の業績概要	13
2. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
● 2022年6月期の業績見通し	17
■ 株主還元策	20

■ 要約

2022 年 6 月期第 2 四半期業績は、売上高・利益ともに過去最高を更新。高収益事業へ資本投下することで、さらなる収益拡大を目指す

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いる。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）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

2022 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 19.0% 増の 22,290 百万円、経常利益が同 46.9% 増の 1,747 百万円となり、売上高・利益ともに過去最高を更新した。成長強化事業の着実な伸長と不動産売買事業の躍進により、前年同期を大きく上回って着地した。また、第三の柱として育成しているリバースモーゲージ保証事業では、保証残高が順調に積み上がったほか、提携金融機関の開拓も順調に拡大した。

2022 年 6 月期については期初予想を据え置き、売上高で前期比 0.2% 増～13.8% 増の 39,100～44,438 百万円、経常利益で同 11.4% 増～39.2% 増の 2,800～3,500 百万円としている。通期予想に対する進捗率については、売上高で 50.2%～57.0%、経常利益で 49.9%～62.4% と、売上高・利益ともに上限値に対して約 50% と順調に推移している。成長強化事業の伸長に加え、堅調な住宅需要の下支えにより増収増益を見込む。なお、レンジ予想については、下限値をベースとして、経済活動の改善状況及び各種取り組みの効果を想定し、上限値を設定している。

2. リバースモーゲージ保証事業の育成

同社はリバースモーゲージ保証事業を第三の柱として育成すべく、注力している。なぜなら、リバースモーゲージ保証サービスを提供する（株）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であるからだ。2022 年 2 月 10 日時点の提携金融機関は 31 行（前期末は 25 行）、リバースモーゲージ累計保証残高は 7,179 百万円（前期末比 34.4% 増）、累計保証件数は 687 件（同 22.2% 増）と拡大していることから、2022 年 6 月期末の累計保証残高は 10,688 百万円～12,825 百万円を計画している。

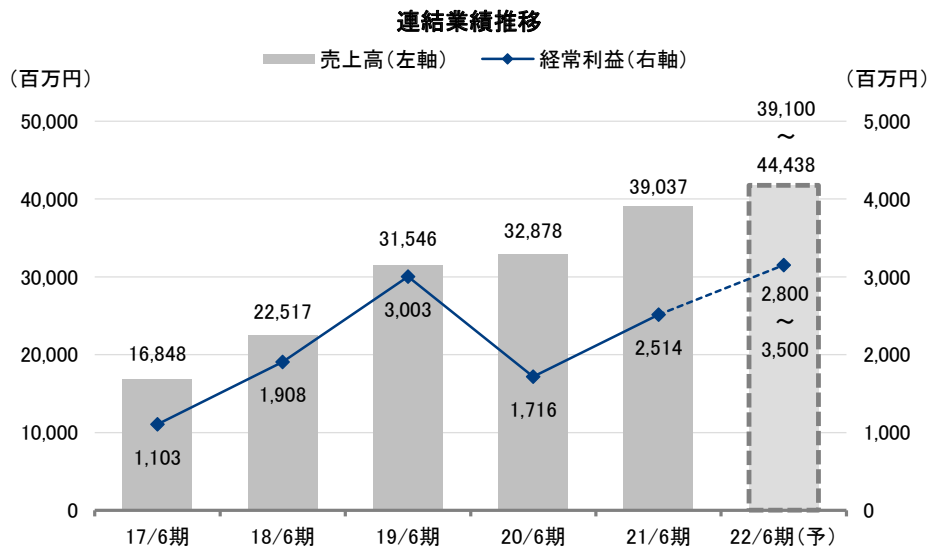
要約

3. 不動産売買事業の好調が持続

2022 年 6 月期第 2 四半期も不動産売買事業が引き続き好調に推移している。特に、営業利益は通期計画の上限に迫る進捗で、全体の利益の押し上げに寄与した。住宅ローンの超低金利が続くなか住宅購入需要は底堅く、商品在庫の販売は好調を維持していることから、たな卸資産は減少したものの、売買仲介直営店との連携により仕入も引き続き順調で、在庫は高水準で推移していることから、下期もこの傾向が続くと弊社では見ている。

Key Points

- ・ 2022 年 6 月期第 2 四半期業績は、売上高・利益ともに過去最高を更新
- ・ 2022 年 6 月期通期予想に対する進捗率は、売上高・利益ともに上限値に対して約 50% と順調に推移
- ・ 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



注：22/6 期の業績予想はレンジ開示のため、グラフは中央値を表記

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）となる。累計加盟契約店舗数は 692 店舗（2022 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契約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。

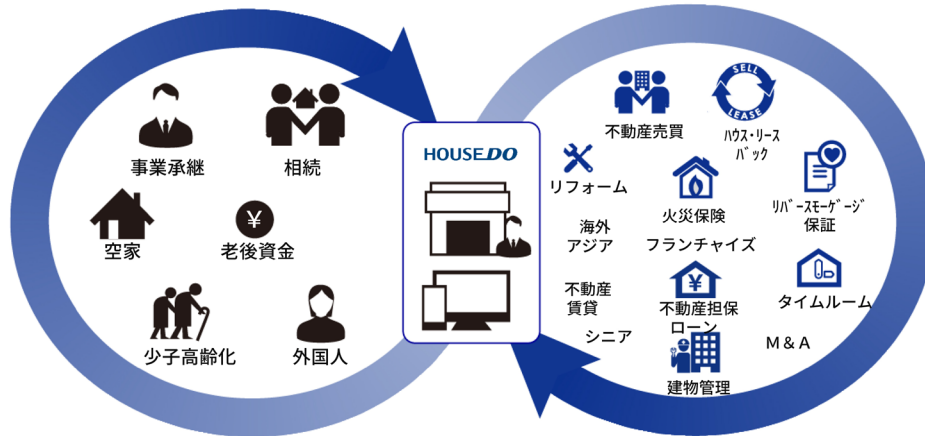
3. 特長、強み

(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。

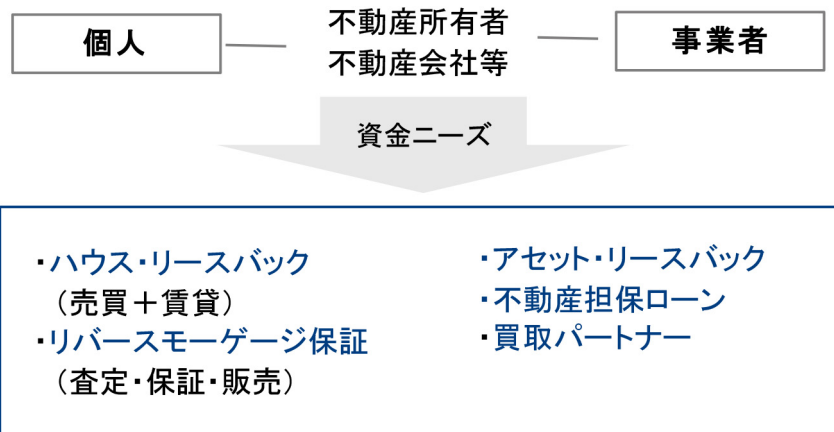
会社概要

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、2020年まで4年連続で経済産業省の「サービス等生産性向上IT導入補助金導入支援事業※」に認定された。

※ 新規導入企業に対して下限30万円～上限150万円未満(補助率1/2以下)が補助される。

And Do ホールディングス | 2022年3月18日(金)
 3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

会社概要

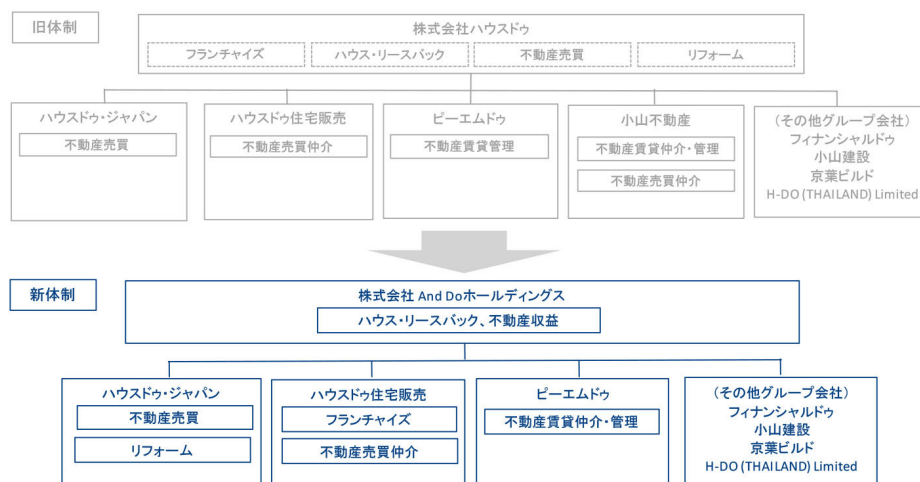
2020年8月には、「デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部」を設立した。不動産業で一般的な対面でのやり取りや書面交付を基本とした旧来の取引から脱却し、顧客が安心・便利に利用できる「不動産×金融×IT」を融合したサービスの推進を目指す。この背景として、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）により社会全体がDX推進への機運を一層高めたことが挙げられる。具体的には、業務面でのコロナ禍対策としてオンライン商談、在宅勤務などのテレワーク、Web会議システムの導入などが進んだほか、不動産サービスのオンライン化としてオンライン内覧、無人オープンハウス、VR内見などを展開している。

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機器を操作可能で、家電や設備を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。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6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「株式会社ハウズドゥ」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、さまざま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）ハウズドゥ住宅販売、不動産売買事業及びリフォーム事業は（株）ハウズドゥ・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、同社の不動産売買仲介業を同ハウズ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。

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

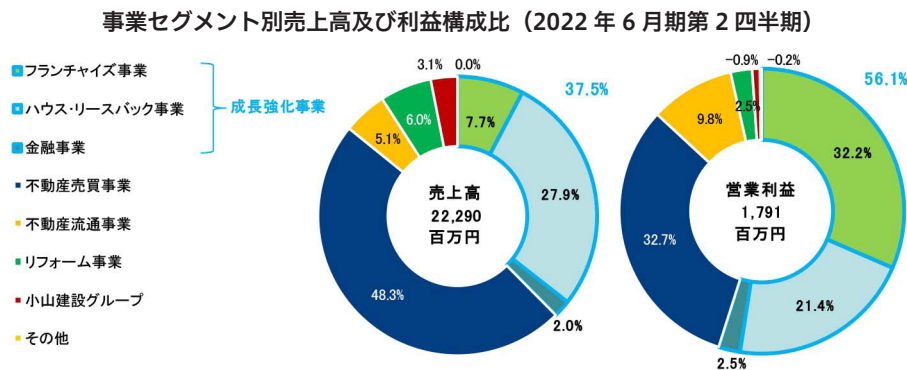
海外市場では、2019年2月に、アジアにおける事業展開の足掛かりとなる同社初の海外関連会社をタイに設立した。合併会社 H-DO (THAILAND) Limited では、同社は日本で培った不動産流通に関するノウハウを提供することで、主に中古住宅のリノベーション事業を行う。まずは中古再販事業で実績を積み上げ、その後フランチャイズ事業の展開を進める予定だ。タイでは日系企業による住宅やオフィスの開発が盛んだが、中古不動産の流通市場に進出している日系企業はなく、同社関連会社が業界トップの座をねらえる未開拓のブルーオーシャンとなる。タイ事業を軌道に乗せた後は、アジア圏での事業拡大を目指す。なお、H-DO (THAILAND) Limited の株式は、不動産開発や住宅金融などを行っている Capital Link Holding Limited. 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

成長強化事業及びリバースモーゲージ保証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

2022年6月期第2四半期の連結売上高 22,290 百万円のうち、セグメント別内訳は成長強化事業が 37.5% (うちフランチャイズ事業が 7.7%、ハウス・リースバック事業が 27.9%、金融事業が 2.0%)、フロー型事業が 62.5% (うち不動産売買事業が 48.3%、不動産流通事業が 5.1%、リフォーム事業が 6.0%、子会社の小山建設グループが 3.1%) であった。調整額控除前営業利益の成長強化事業の構成比は 56.1%、フロー型事業が 43.9% となり、成長強化事業の構成比が大きい。また、成長強化事業のうち、フランチャイズ事業の利益構成比は 32.2%、ハウス・リースバック事業は 21.4% と 2 本柱を形成している。なお、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。



注：営業利益の構成比は、調整額控除前の金額をベースとする
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

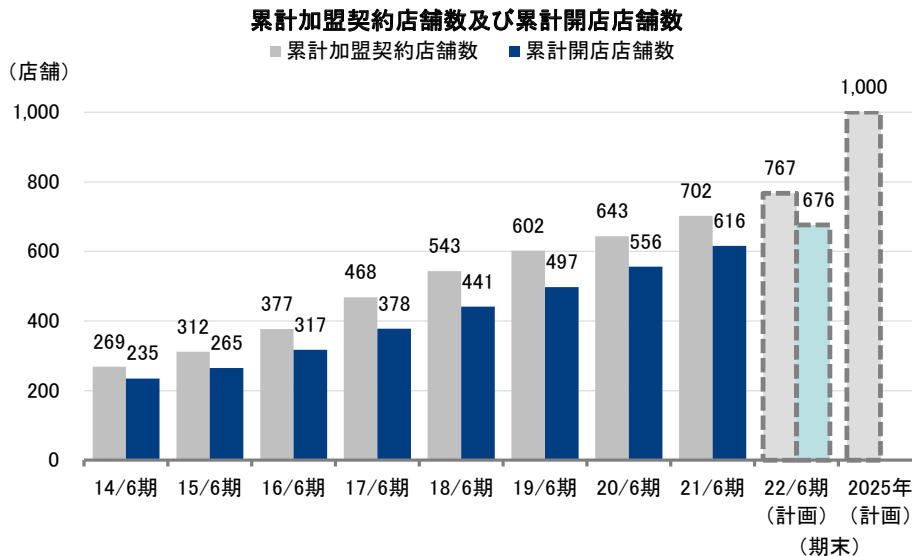
2. 成長強化事業

(1) フランチャイズ事業

2022 年 6 月期第 2 四半期末におけるフランチャイズ事業の累計加盟契約店舗数は 692 店舗、累計開店店舗数は 617 店舗となった。また、累計加盟契約店舗数の内訳は、FC 加盟店が 662 店舗、直営店が 30 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 543 店舗、買取専門店が 91 店舗、住宅情報モールが 2 店舗、不動産賃貸仲介「RENT Do (レントドゥ)」が 26 店舗となる。一方で直営店は、サテライト店が 11 店舗、買取専門店 14 店舗、住宅情報モール 3 店舗、「RENT Do」2 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) 加盟契約店舗

2022 年 6 月期第 2 四半期末の累計加盟契約店舗数は前期末比 10 件減の 692 件となった。複数店舗加盟企業の退会や、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、累計加盟契約店舗数が減少したものの、フランチャイズ制度を利用した新規事業参入のうち、不動産売買仲介事業は初期投資が小さいことから、減少は短期的であり 2022 年 6 月期下期以降は回復を見込んでいる。



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。2022 年 6 月期第 2 四半期の売上高営業利益率は 68.0% の高水準となった。フランチャイズ事業の売上高構成比は、加盟金 16.3%、月会費 24.1%、システム料 14.2%、広告分担金 25.7%、備品売上 5.8%、その他 14.0% となった。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、集散的な広告宣伝への使用を目的に費用を徴収していることによる。

事業概要

c) 地域別展開

地域別展開については、2020 年に 47 都道府県での出店を達成した。2022 年 6 月期第 2 四半期末の累計加盟契約店舗 692 店舗のうち、地域別では東海地域が 195 店舗（構成比 28.2%）と最も多く、創業地である近畿地域の 117 店舗（同 16.9%）が続く。市場規模が近畿地域の 2.5 倍あると見られる関東地域は 121 店舗（同 17.5%）であることから、出店余地は大きいと弊社では見ている。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、今後は首都圏を重点的に開拓する方針である。

地域別累計加盟店舗数（2021 年 12 月末）

地域	店舗数	構成比
北海道	57	8.2%
東北	20	2.9%
関東	121	17.5%
甲信越	22	3.2%
北陸	15	2.2%
東海	195	28.2%
近畿	117	16.9%
中国	46	6.6%
四国	18	2.6%
九州	62	9.0%
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とどまっている。高齢者の持家率は 60 代が 93.1%、70 代以上も 93.2% 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資金を市場に還流させ、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ができるため、資金面で老後の QOL を向上させることができる。

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」サービス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」をスタートさせた。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る。

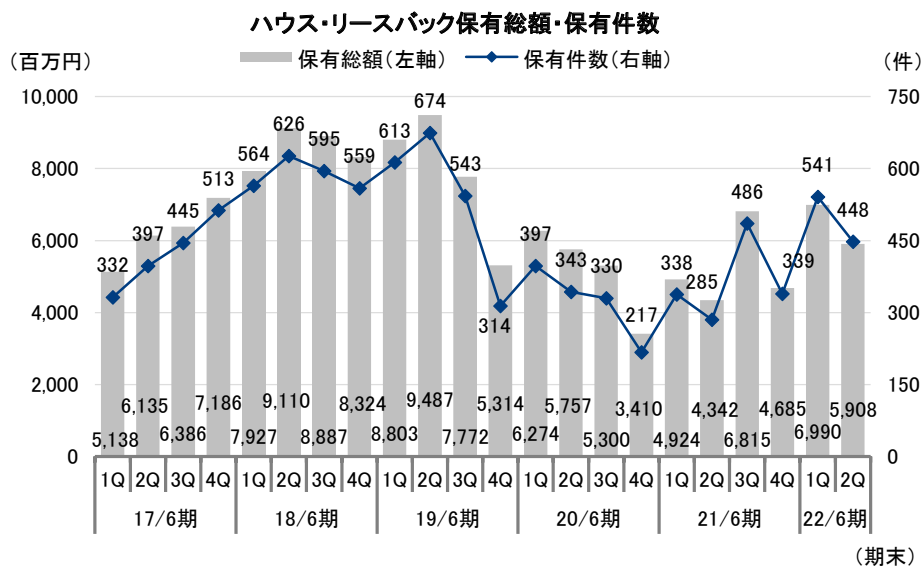
事業概要

a) ハウス・リースバック事業

「ハウス・リースバック」サービスは、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、資金の用途、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。

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。

一方で、ハウス・リースバック事業はストック型収益ビジネスであるため先行投資負担が重く、資金が固定化される。投資資金を借入金に依存すると、事業の急成長の持続と財務の安全性維持がトレードオフの関係になってしまう。このため、ストック型という性格は薄れるものの、財務体質の安全性を維持しながら事業規模も追うことを可能にするため、2018 年 6 月期からはハウス・リースバック保有資産の本格的なオフバランス化を始めた。



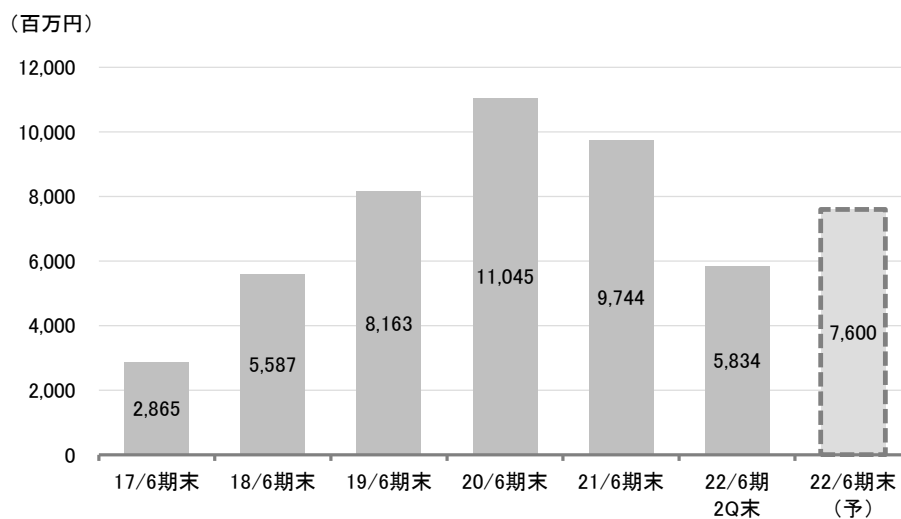
注：保有総額は取得時価格の累計（未償却）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

b) 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関し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、2021年6月期以降はより差別化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

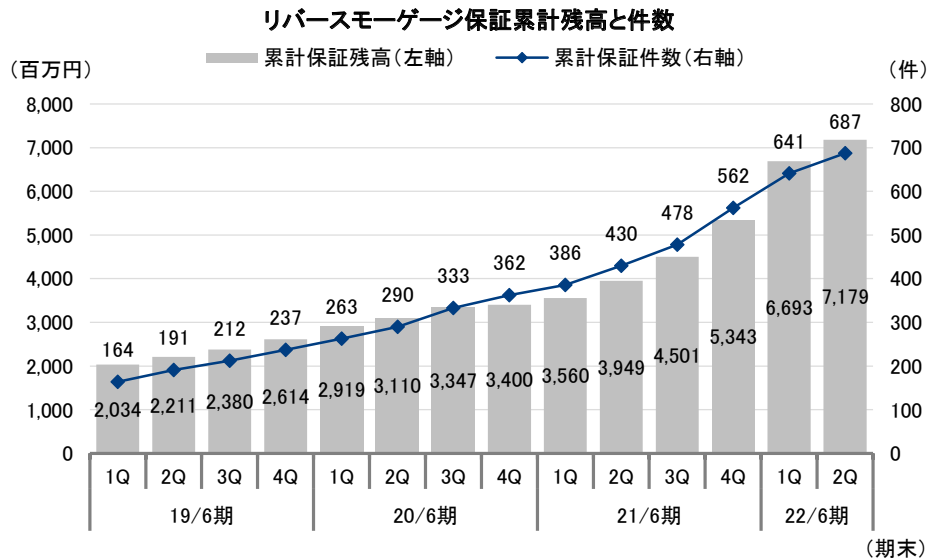
c) リバースモーゲージ保証事業

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サービス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。

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、同社で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。

事業概要

2022 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 7,179 百万円（前期末比 34.4% 増）、累計保証件数は 687 件（同 22.2% 増）と急成長を遂げた。2022 年 6 月期末の累計保証残高は 10,688 ～ 12,825 百万円を計画している。



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拡げている。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、31 行（2022 年 2 月 10 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、提携金融機関の拡大が加速していることから、同社グループはさらなる開拓に注力している。

And Do ホールディングス | 2022年3月18日(金)
 3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

事業概要

リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関

エリア	提携金融機関	本店所在地	時期
関東エリア			
	足立成和信用金庫	東京都足立区	2019年 3月
	神奈川銀行	神奈川県横浜市	2019年 2月
*	川口信用金庫	埼玉県川口市	2020年11月
**	きらぼし銀行	東京都港区	2021年12月
**	小松川信用金庫	東京都江戸川区	2021年 9月
	さわやか信用金庫	東京都港区	2020年 3月
*	芝信用金庫	東京都港区	2021年 4月
	大光銀行	新潟県長岡市	2018年 9月
*	東栄信用金庫	東京都葛飾区	2020年 7月
	東京スター銀行	東京都港区	2019年 9月
*	東京東信用金庫	東京都墨田区	2021年 4月
*	富山信用金庫	富山県富山市	2020年11月
	飯能信用金庫	埼玉県飯能市	2018年 5月
*	楽天銀行	東京都港区	2021年 1月
東海エリア			
**	遠州信用金庫	静岡県浜松市	2021年 9月
**	三十三銀行	三重県四日市市	2021年12月
*	静清信用金庫	静岡県静岡市	2020年10月
	知多信用金庫	愛知県半田市	2018年 9月
	浜松磐田信用金庫	静岡県浜松市	2020年 1月
	尾西信用金庫	愛知県一宮市	2019年 3月
*	三島信用金庫	静岡県三島市	2020年10月
関西エリア			
	大阪商工信用金庫	大阪市中央区	2018年 4月
	大阪信用金庫	大阪市天王寺区	2017年10月
*	京滋信用組合	京都市右京区	2021年 4月
*	湖東信用金庫	滋賀県東近江市	2020年 9月
*	滋賀中央信用金庫	滋賀県近江八幡市	2020年 9月
*	長浜信用金庫	滋賀県長浜市	2020年 9月
**	但馬銀行	兵庫県豊岡市	2021年 7月
中国・四国エリア			
	愛媛銀行	愛媛県松山市	2019年 8月
*	高知銀行	高知県高知市	2020年11月
**	中国銀行	岡山県岡山市	2021年10月

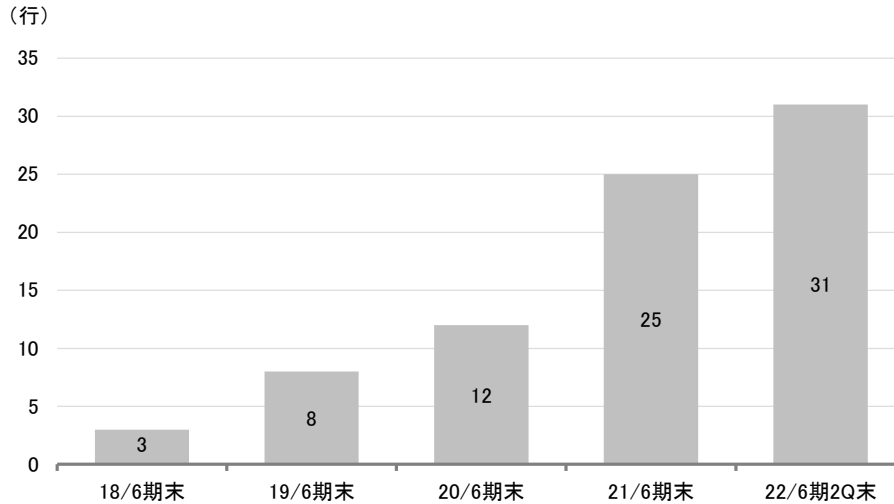
注：2022年2月10日現在。50音順、エリア区分は本店所在地

*2021年6月期に開始、**2022年6月期に開始

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関数



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、不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業及び小山建設グループが該当する。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。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

2022年6月期第2四半期業績は、売上高・利益ともに過去最高を更新

1. 2022年6月期第2四半期の業績概要

2022年6月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比19.0%増の22,290百万円、営業利益が同44.4%増の1,791百万円、経常利益が同46.9%増の1,747百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同49.0%増の1,169百万円となり、売上高・利益ともに過去最高を更新した。成長強化事業の着実な伸長と不動産売買事業の躍進により、前年同期を大きく上回って着地した。利益面では、売上総利益が同13.5%増加したほか、成長強化事業へ経営資源を集中して積極投資し、全体としては効率的に販管費をコントロールした結果、同6.0%増に抑えた。

And Do ホールディングス | 2022年3月18日(金)
 3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

業績動向

2022年6月期第2四半期 連結業績

(単位：百万円)

	21/6期2Q		22/6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	18,734	100.0%	22,290	100.0%	3,556	19.0%
売上総利益	6,321	33.7%	7,174	32.2%	852	13.5%
販管費	5,080	27.1%	5,382	24.1%	302	6.0%
営業利益	1,241	6.6%	1,791	8.0%	550	44.4%
営業外収益	132	0.7%	180	0.8%	48	36.4%
営業外費用	183	1.0%	224	1.0%	40	22.2%
経常利益	1,189	6.3%	1,747	7.8%	557	46.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	784	4.2%	1,169	5.2%	384	49.0%
EBITDA	1,490	8.0%	2,156	9.7%	665	44.6%

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

事業セグメント別の動向としては、成長強化事業のうち、フランチャイズ事業及びハウス・リースバック事業が堅調に推移したほか、金融事業でリバースモーゲージ保証事業を強化した結果、収益性が向上した。このほか、不動産売買事業も引き続き好調に推移しており、利益の押し上げに寄与した。

2022年6月期第2四半期 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/6期2Q		22/6期2Q		前年同期比		2Q 進捗率	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率		
売上高	18,734	100.0%	22,290	100.0%	3,556	19.0%	57.0%	~ 50.2%
フランチャイズ事業	1,631	8.7%	1,741	7.8%	109	6.7%	48.9%	
ハウス・リースバック事業	5,986	32.0%	6,302	28.3%	315	5.3%	39.5%	~ 36.6%
金融事業	561	3.0%	446	2.0%	-114	-20.4%	46.9%	~ 44.1%
不動産売買事業	7,033	37.5%	10,934	49.1%	3,900	55.5%	100.0%	~ 73.2%
不動産流通事業	1,103	5.9%	1,154	5.2%	50	4.6%	49.4%	
リフォーム事業	1,399	7.5%	1,352	6.1%	-46	-3.3%	45.5%	
小山建設グループ	1,228	6.6%	693	3.1%	-534	-43.5%	23.1%	
その他	1	0.0%	2	0.0%	1	95.3%	-	
調整額	-211	-	-337	-	-125	-	-	
営業利益	1,241	6.6%	1,791	8.0%	550	44.4%	60.3%	~ 48.8%
フランチャイズ事業	1,081	66.3%	1,183	68.0%	101	9.4%	49.1%	
ハウス・リースバック事業	749	12.5%	784	12.4%	35	4.7%	37.4%	~ 33.6%
金融事業	55	9.8%	91	20.6%	36	66.5%	91.9%	~ 57.4%
不動産売買事業	525	7.5%	1,201	11.0%	675	128.7%	139.5%	~ 94.9%
不動産流通事業	244	22.2%	359	31.1%	114	46.8%	57.5%	
リフォーム事業	92	6.6%	93	6.9%	0	0.1%	39.4%	
小山建設グループ	131	10.7%	-32	-4.7%	-163	-	-	
その他	-7	-634.3%	-8	-354.3%	-0	-	-	
調整額	-1,631	-	-1,880	-	-249	-	-	

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

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年同期比 6.7% 増の 1,741 百万円、営業利益は同 9.4% 増の 1,183 百万円となった。加盟検討企業からの問い合わせが堅調に推移した結果、新規加盟契約数は 53 件、新規開店店舗数は 56 店舗となったものの、複数店加盟企業やコロナ禍で業績が悪化した異業種母体企業の退会が影響し、累計加盟契約数は前期末比 10 件減の 692 件となった。ただし、これは短期的要因であり、2022 年 6 月期下期以降は回復を見込んでいる。

(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年同期比 5.3% 増の 6,302 百万円、営業利益は同 4.7% 増の 784 百万円となった。問い合わせ及び取り扱い件数が順調に推移した結果、仕入契約件数は同 7.1% 増の 455 件、累計保有件数は同 163 件増の 448 件、保有物件総額は同 35.8% 増の 5,781 百万円となった。トピックとしては、HLB ファンド 9 号へ 41.8 億円の譲渡を実施した。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前年同期比 20.4% 減の 446 百万円、営業利益は同 66.5% 増の 91 百万円となった。不動産担保融資の縮小に伴い減収となるも、リバースモーゲージ保証事業を強化した結果、収益性が向上し、大幅な増益となった。リバースモーゲージ保証事業では、提携金融機関の増加や金融機関との連携強化による需要喚起を図った結果、新規保証件数は同 106.6% 増の 157 件、保証残高は同 81.8% 増の 7,179 百万円と 7,000 百万円を突破したほか、提携金融機関の開拓も順調に拡大している (2022 年 2 月 10 日時点で 31 行)。

(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 55.5% 増の 10,934 百万円、営業利益は同 128.7% 増の 1,201 百万円となった。営業利益は通期計画の上限に迫る進捗で、全体の利益の押し上げに寄与した。住宅ローンの超低金利が続くなか住宅購入需要は底堅く、商品在庫の販売は好調を維持していることから、たな卸資産は前期末比 1,673 百万円減の 9,688 百万円となった。一方、売買仲介直営店との連携により仕入も引き続き順調で、在庫は高水準で推移している。

(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 4.6% 増の 1,154 百万円、営業利益は同 46.8% 増の 359 百万円となった。引き続き成長強化事業へ人員をシフトし、生産性の高い店舗へ集約したことにより、利益率が向上し、売上高営業利益率は同 8.9 ポイント改善の 31.1% 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年同期比 3.3% 減の 1,352 百万円、営業利益は同 0.1% 増の 93 百万円となった。コロナ禍により顧客動向が流動的になり、受注及び引渡しに影響を及ぼした。

(7) 小山建設グループ

小山建設グループの売上高は前年同期比 43.5% 減の 693 百万円、営業損失は 32 百万円 (前年同期は 131 百万円の利益) となった。賃貸管理及び収益不動産の安定収益源を有する。

And Do ホールディングス | 2022年3月18日(金)
 3457 東証1部 | <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2022年6月期第2四半期末の資産合計は59,192百万円と前期末比1,886百万円増加した。流動資産は4,627百万円減少した。現金及び預金が17,073百万円と253百万円増加した一方、販売用不動産の売却などによりたな卸資産が1,452百万円減少、不動産担保融資残高の縮小により営業貸付金が4,059百万円減少した。また、ハウス・リースバック事業における保有物件増加に伴い、有形固定資産は5,627百万円増加した。負債合計は46,146百万円と同1,716百万円増加した。

なお、ハウス・リースバック事業の固定資産をファンドに譲渡することで流動化し、流動資産の不動産担保融資残高を圧縮し、現金及び預金のポジションを高めた結果、2022年6月期第2四半期末の現金及び預金は17,073百万円（2018年6月期は3,694百万円）まで拡大している。

安全性の比率は、流動比率が同21.8ポイント低下したものの、166.4%の高水準を維持した。また、自己資本比率は同0.4ポイント減の22.0%となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/6 期末	21/6 期末	22/6 期 2Q 末	増減
流動資産	41,505	39,271	34,643	-4,627
(現金及び預金)	19,274	16,819	17,073	253
(たな卸資産)	10,685	11,617	10,164	-1,452
(営業貸付金)	10,950	9,751	5,691	-4,059
固定資産	12,737	18,035	24,548	6,513
有形固定資産	9,184	13,741	19,369	5,627
無形固定資産	897	990	1,230	239
投資その他の資産	2,655	3,302	3,948	646
資産合計	54,243	57,306	59,192	1,886
流動負債	21,432	20,860	20,815	-44
固定負債	21,232	23,569	25,330	1,761
負債合計	42,664	44,429	46,146	1,716
(有利子負債)	37,791	38,268	39,220	952
純資産合計	11,578	12,877	13,046	169
負債純資産合計	54,243	57,306	59,192	1,886
【安全性】				
流動比率	193.7%	188.3%	166.4%	-21.8%
自己資本比率	21.3%	22.4%	22.0%	-0.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 6 月期通期予想に対する進捗率は、 売上高・利益ともに上限値に対して約 50% と順調に推移

● 2022 年 6 月期の業績見通し

2022 年 6 月期における日本経済は、新型コロナワクチンの接種が進み、経済活動は回復していくものと見られているものの、変異株による感染再拡大やウッドショックの影響など、依然として先行き不透明な状況にある。このような状況を踏まえて同社は、2022 年 6 月期の業績予想をレンジ形式で開示している。連結業績については期初予想を据え置き、売上高は前期比 0.2% 増～13.8% 増の 39,100～44,438 百万円、営業利益は同 14.8% 増～41.9% 増の 2,973～3,673 百万円、経常利益は同 11.4% 増～39.2% 増の 2,800～3,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 14.3% 増～42.9% 増の 1,848～2,310 百万円を見込んでおり、1 株当たり当期純利益は 94.50 円～118.13 円（前期は 82.87 円）としている。成長強化事業の伸長に加え、堅調な住宅需要の下支えにより増収増益を見込む。なお、レンジ予想については、下限値をベースとして、経済活動の改善状況及び各種取り組みの効果を想定し、上限値を設定している。

通期予想に対する進捗率については、売上高で 50.2%～57.0%、経常利益で 49.9%～62.4% と、売上高・利益ともに上限値に対して約 50% と順調に推移している。

2022 年 6 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

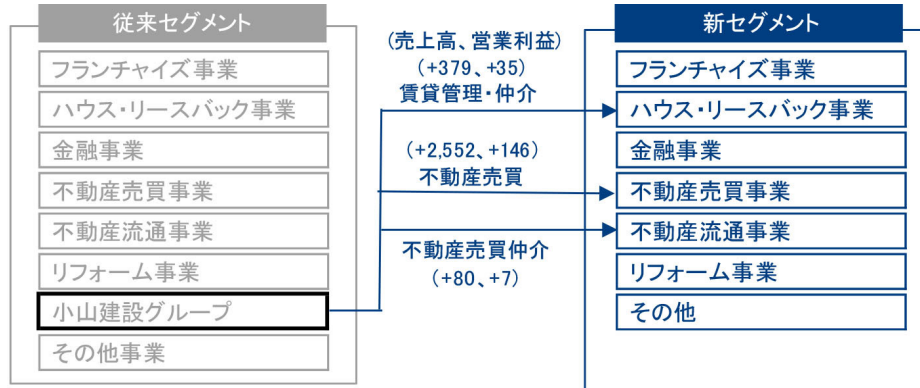
	21/6 期 実績	22/6 期		前期比		2Q 進捗率	
		予想					
売上高	39,037	39,100	～ 44,438	0.2%	～ 13.8%	57.0%	～ 50.2%
営業利益	2,589	2,973	～ 3,673	14.8%	～ 41.9%	60.3%	～ 48.8%
経常利益	2,514	2,800	～ 3,500	11.4%	～ 39.2%	62.4%	～ 49.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,616	1,848	～ 2,310	14.3%	～ 42.9%	63.3%	～ 50.6%
1 株当たり当期純利益 (円)	82.87	94.50	～ 118.13				

出所：決算短信よりフィスコ作成

既述のとおり同社は、2022 年 1 月に持株会社体制へ移行しているが、これ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」に振り分ける。

今後の見通し

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

() 内の数値はセグメント変更による影響額 (百万円)

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2022 年 6 月期 事業セグメント予想

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	営業利益率
フランチャイズ事業	3,563	2,408	67.6%
ハウス・リースバック事業	16,321 ~ 17,607	2,136 ~ 2,371	13.1% ~ 13.5%
金融事業	952 ~ 1,012	100 ~ 160	10.5% ~ 15.8%
不動産売買事業	13,488 ~ 17,481	1,007 ~ 1,411	7.5% ~ 8.1%
不動産流通事業	2,417	631	26.1%
リフォーム事業	2,972	236	7.9%
調整額	-615	-3,546	-
合計	39,100 ~ 44,438	2,973 ~ 3,673	7.6% ~ 8.3%

注：各数値は事業セグメント変更後の値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント変更後の業績予想は以下のとおり。

(1) フランチャイズ事業

セグメント変更の影響を受けないことから期初予想を据え置き、売上高で前期比 6.8% 増の 3,563 百万円、営業利益で同 8.2% 増の 2,408 百万円を見込んでいる。また、通期予想に対する進捗率は売上高で 48.9%、営業利益で 49.1% と順調に推移している。直営店の都内出店を活用し、首都圏の加盟開発の強化をさらに図っていく。

And Do ホールディングス | 2022年3月18日(金)
 3457 東証1部 | <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

セグメント変更により売上高が379百万円増、営業利益が35百万円増となることから、売上高で16,321～17,607百万円、営業利益で2,136～2,371百万円を見込んでいる。第2四半期末時点の累計保有件数は前期末比109件増の448件、保有総額は同26.1%増の5,908百万円に拡大しており、下期もファンドへの資産譲渡の実施を予定している。このほか、引き続き取り組み拡大に注力し、継続的な広告宣伝・人材投資により一層の集客拡大及び対応人員強化を図ることで、月間仕入契約件数を第2四半期の約2倍の150件に引き上げることを中期目標としている。

(3) 金融事業

セグメント変更の影響を受けないことから期初予想を据え置き、売上高で前期比13.0%減～7.5%減の952～1,012百万円、営業利益で同31.4%増～110.6%増の100～160百万円を見込んでいる。また、リバースモーゲージ保証事業では新規保証件数を675～878件（前期は221件）、保証件数を675～878件（同562件）、保証残高を10,688～12,825百万円（同5,343百万円）に拡大する計画で、中期的には提携金融機関を100行に引き上げることを目標としている。なお、通期予想に対する進捗率は売上高で44.1%～46.9%、営業利益で57.4%～91.9%と好調に推移している。

(4) 不動産売買事業

セグメント変更により売上高が2,552百万円増、営業利益が146百万円増となることから、売上高で13,488～17,481百万円、営業利益で1,007～1,411百万円を見込んでいる。従来セグメントでの期初予想は、他社の事業活動が活発化していることから前期の好環境を前提としていなかったものの、従来セグメントでの通期予想に対する進捗率は売上高で73.2%～100.0%、営業利益で94.9%～139.5%と好調に推移している。

同社では、不動産情報の入手ルート拡大のため、「買取パートナー制度」を提供している。「買取パートナー制度」とは、パートナーとなる不動産会社からの「良質な不動産情報」の提供を受け、同社が物件を買い取り、従来の仲介手数料（物件価格×3%＋6万円）に加え、売却益の10%から最大40%相当の業務委託料を支払う制度である。金融機関の不動産融資に対する審査が厳しいことから、多くの不動産会社が良質な物件の買取チャンスを逃していることが背景にあるようだ。同様のスキームをフランチャイズ事業の加盟店と行っているが、対象を「買取パートナー制度」に応募する不動産会社に広げ、事業機会の拡大を図る。

(5) 不動産流通事業

セグメント変更により売上高が80百万円増、営業利益が7百万円増となることから、売上高で2,417百万円、営業利益で631百万円を見込んでいる。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・リースバック事業などの成長強化事業へ人材を供給するため、微増の計画となっている。

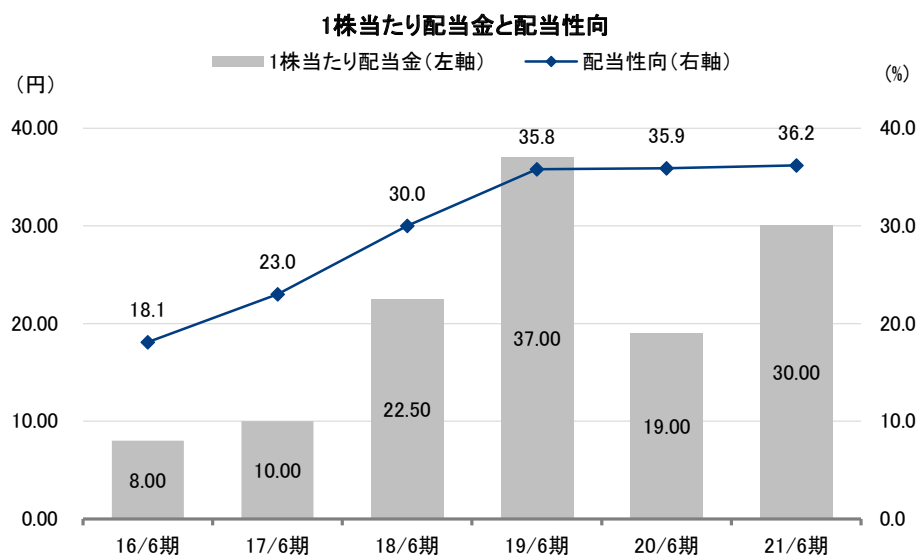
(6) リフォーム事業

セグメント変更の影響を受けないことから期初予想を据え置き、売上高で前期比9.4%増の2,972百万円、営業利益で同37.7%増の236百万円を見込んでいる。受注は回復傾向にあることから、仲介部門との連携による中古＋リフォームをはじめ、生産性及び収益向上を図る方針だ。

■ 株主還元策

配当性向 30% 以上を基本水準とする

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 19.0 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 30.0 円、配当性向を 36.2% とした。なお、2022 年 6 月期の 1 株当たり配当金は未定としているものの、中期経営計画では配当性向 30% 以上を基本水準としていること、1 株当たり当期純利益予想が 94.50 円～118.13 円であることから、計算上の 1 株当たり配当金は、配当性向 30% をベースに換算すると 28.35 円～35.43 円、35% をベースに換算すると 33.07 円～41.34 円が予想される。



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

なお、株主還元の公平性を意識した取り組みを進めるべく、2022 年 6 月末日を基準日とする株主優待の実施をもって、株主優待制度を廃止することを発表している。2023 年 6 月期以降は、優待制度利用に要していた費用を 30% 以上としていた配当性向の基準を引き上げることで配当として還元する。

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