

2025年6月期 第1四半期 決算説明資料

2024年11月13日

株式会社And Doホールディングス
【3457】



企業理念

お客様の豊かさ、社員の豊かさ、
社会の豊かさを常に創造し、
末永い繁栄と更なる幸福を追求します。



生活者・企業・金融機関に対して、不動産を軸に 時代のニーズに即したソリューションを提供



金融



生活者



不動産



全国の店舗網

HOUSEDO

時代のニーズに即した
ソリューション



企業



テクノロジー



金融機関

&DO HOLDINGS

生活者・企業・金融機関それぞれの課題に適した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

不動産を活用し収益を得たい



企業

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

1. 2025年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
3. 2025年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

1. 2025年6月期 第1四半期 **連結決算概要**
2. 2025年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
3. 2025年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

■ 2025年6月期 第1四半期 事業進捗

- 大型案件売却を見込み、HLBファンドへの譲渡は見送るも、期ズレ
- 前年同期は下回るも、概ね計画に沿った進捗

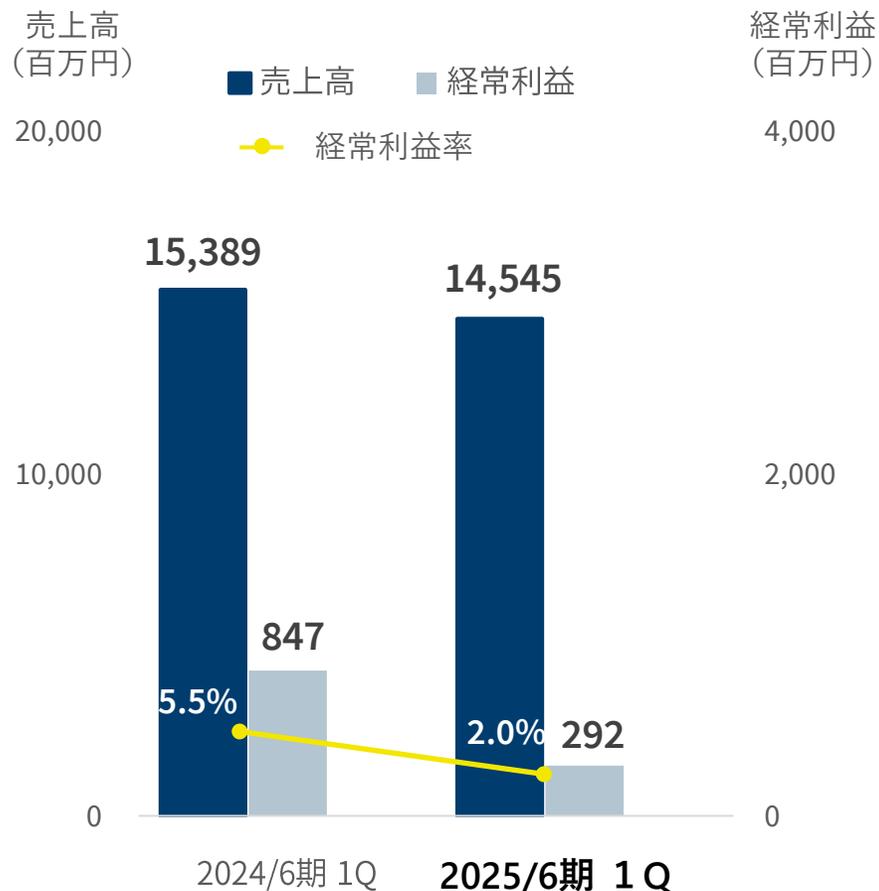


■ トピックス

- リバースモーゲージ保証事業にて九州エリア初の提携
- 不動産売買事業にて熊本（8月）、高槻（10月）に新規出店

2025年6月期 第1四半期 連結損益計算書概要

単位（百万円）



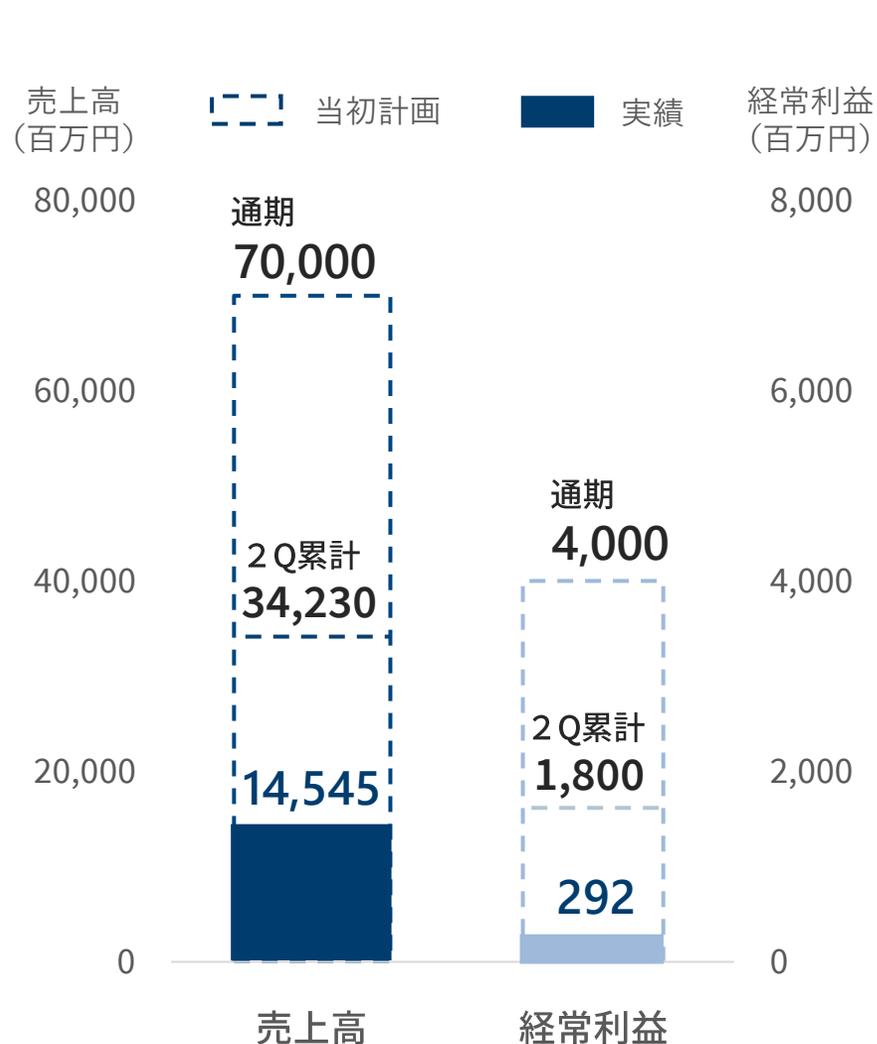
(前期比較)	2024/6期 1Q		2025/6期 1Q		対前年同期 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	15,389	100.0%	14,545	100.0%	▲ 5.5%
売上総利益	4,138	26.9%	3,570	24.5%	▲ 13.7%
販売費及び 一般管理費	3,167	20.6%	3,185	21.9%	+ 0.6%
営業利益	970	6.3%	384	2.6%	▲ 60.4%
営業外収益	67	0.4%	151	1.0%	+ 124.4%
営業外費用	191	1.2%	242	1.7%	+ 26.9%
経常利益	847	5.5%	292	2.0%	▲ 65.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	558	3.6%	143	1.0%	▲ 74.3%
EBITDA ※	1,225	8.0%	635	4.4%	▲ 48.2%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

- 大型案件売却を見込み、第1四半期でのHLBファンド譲渡は見送るも、期ズレにより前年同期は下回る
- 計画対比では、概ね当初想定に沿った進捗 通期での計画達成に向け、堅調な推移

2025年6月期 第1四半期 当初計画に対する達成率

単位 (百万円)

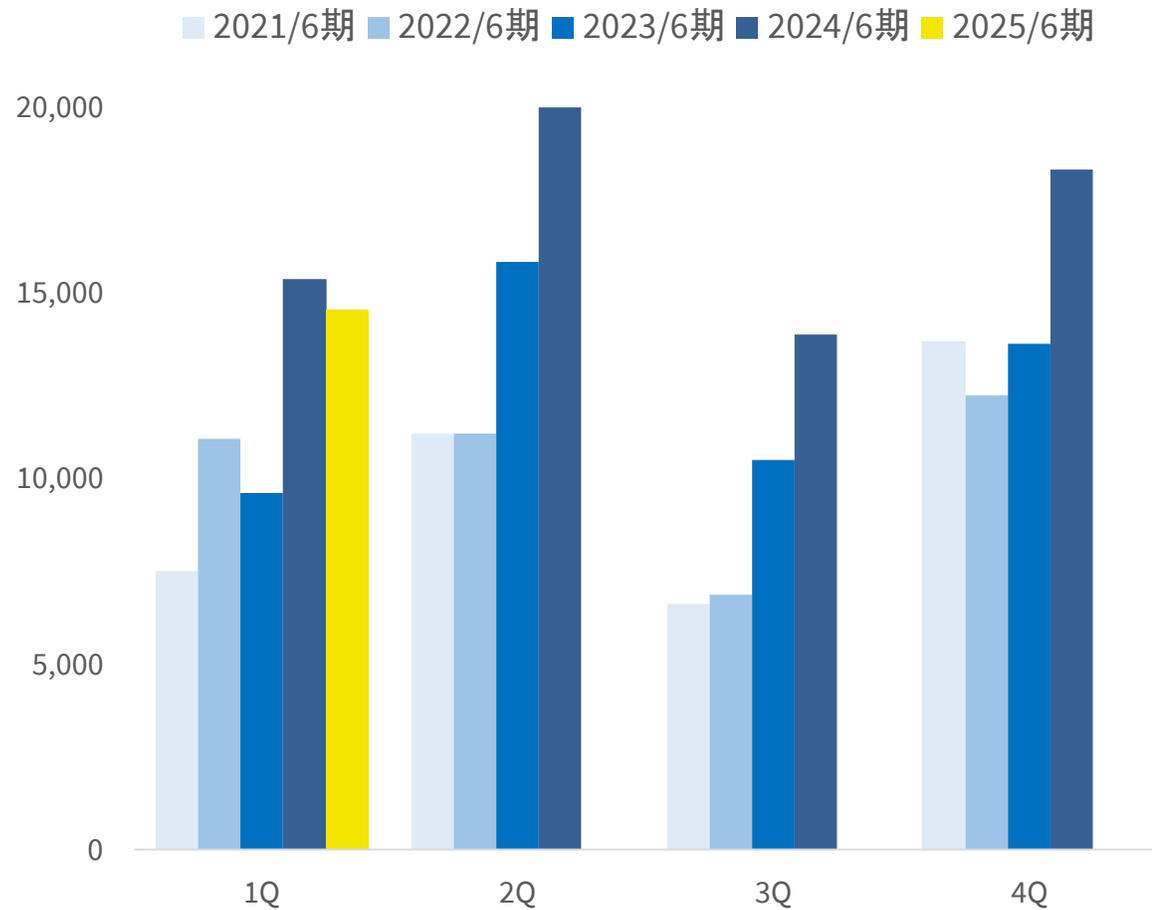


	2025/6期 1Q実績	2Q累計 (予)	2Q累計 進捗率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高	14,545	34,230	42.5%	70,000	20.8%
営業利益	384	1,800	21.3%	4,000	9.6%
経常利益	292	1,800	16.3%	4,000	7.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	143	1,188	12.1%	2,640	5.4%
1株当たり純利益 (円)	7.21	59.68	—	132.62	—

■売上高145.4億円 2Q累計進捗率42.5% 経常利益 2.9億円 → 同 16.3 %
 ■通期計画に対しては、当初の想定どおり、業績進捗は第2四半期以降に偏る

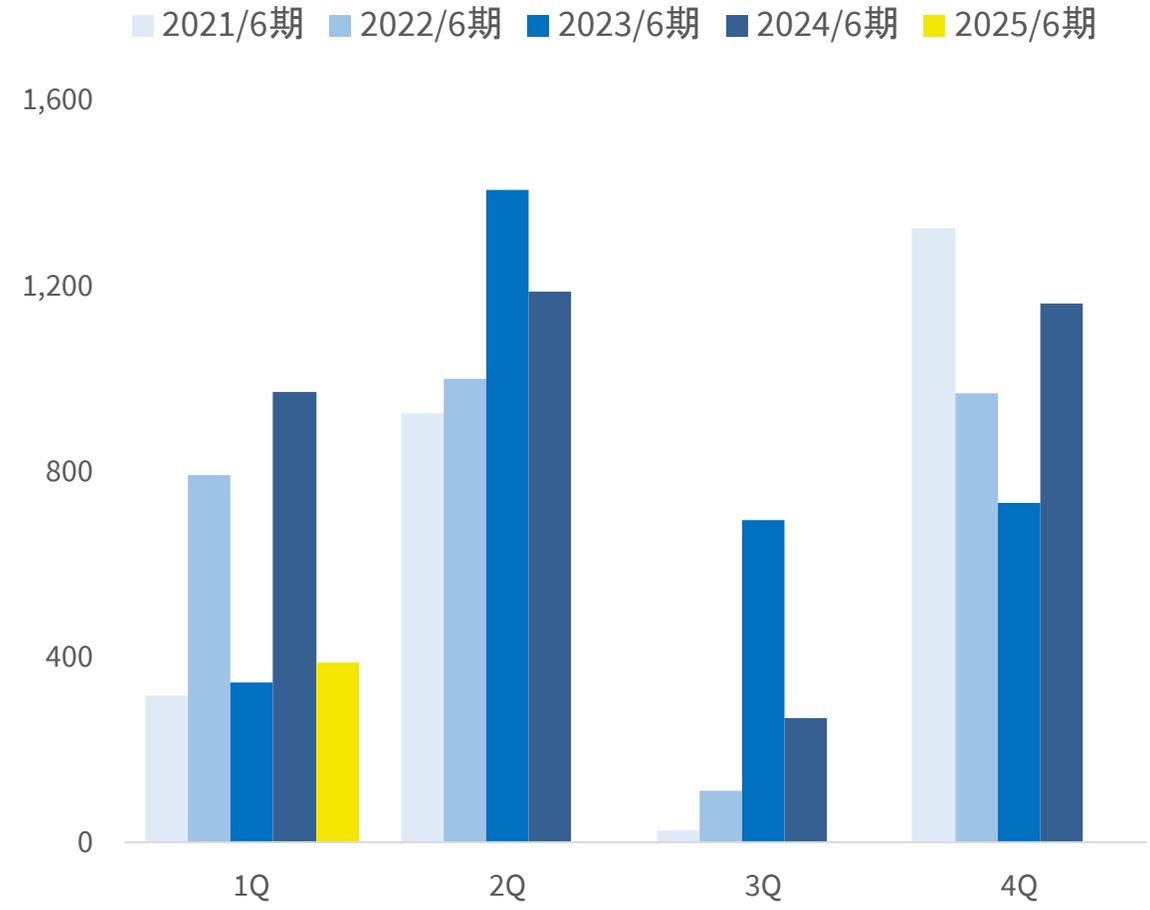
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■売上高は前年同期並み 利益は、HLBファンドへの譲渡見送りと不動産売買事業の大型案件の影響等による差異

セグメント別主要指標【フランチャイズ事業】

■大阪府下を中心に近畿エリアが増加

■新規開店店舗数の減少は、都市部加盟店のテナント選定が時間を要すことに起因

地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

新規加盟店舗数

26 店舗 (前年同期比 ▲ 3.7%)

新規開店店舗数

17 店舗 (前年同期比 ▲ 34.6%)

累計加盟店舗数

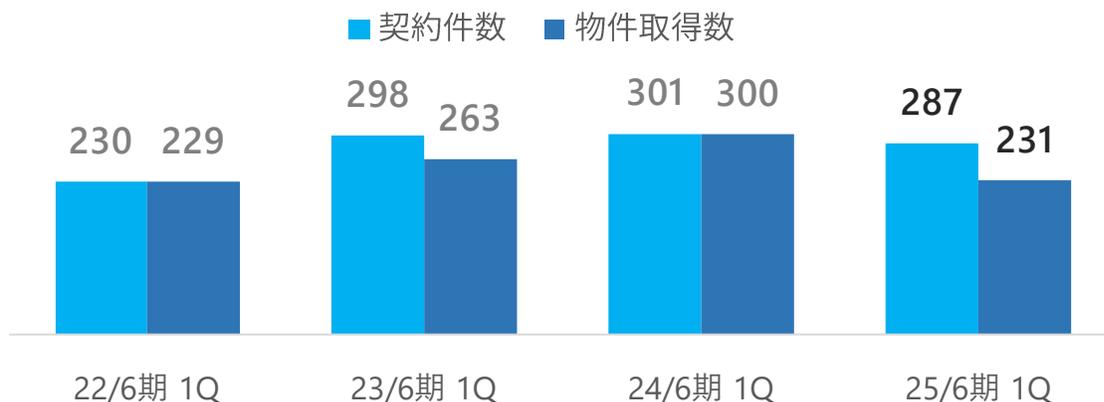
708 店舗 (前期末比 + 1)

累計開店店舗数

636 店舗 (前期末比 ▲ 7)

■ 取扱件数は、前期に引き続き調整 第1四半期は、流動化せず残高を積上げ

■ 新規仕入契約数・物件取得数



■ 新規仕入契約数

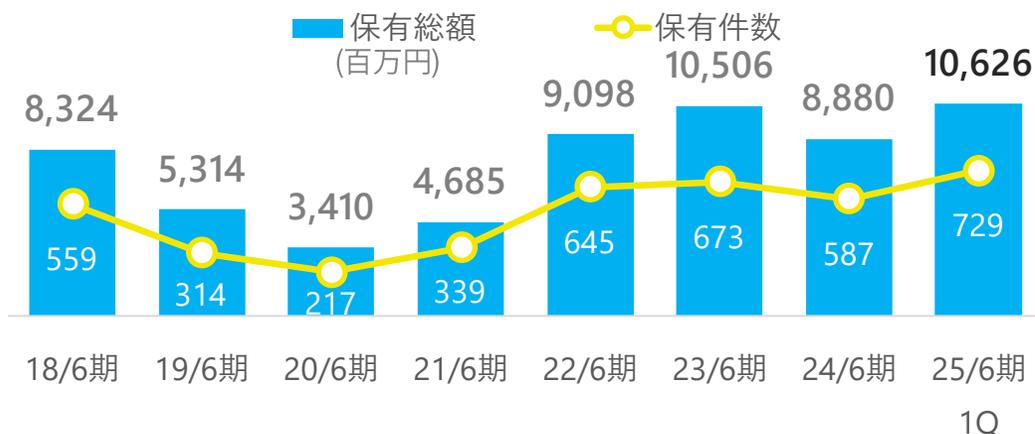
前年同期比 ▲4.7 %

■ 新規物件取得数

前年同期比 ▲23.0 %

■ 累計保有総額・件数

(退去分除く・取得時価格ベース)



■ 累計保有件数

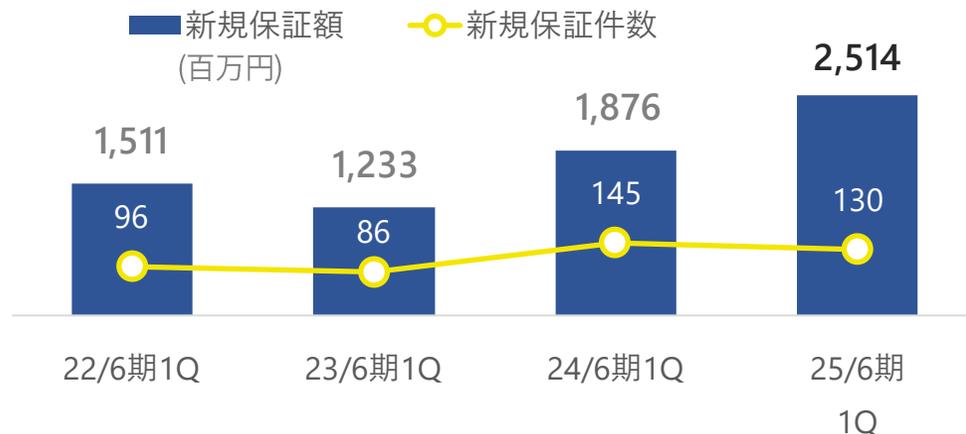
前期末比 + 142 件

■ 累計保有総額

前期末比 + 17.4 億円

■首都圏案件の獲得により単価上昇 件数ベースは波があるものの、残高は着実に伸長

■新規保証額・件数



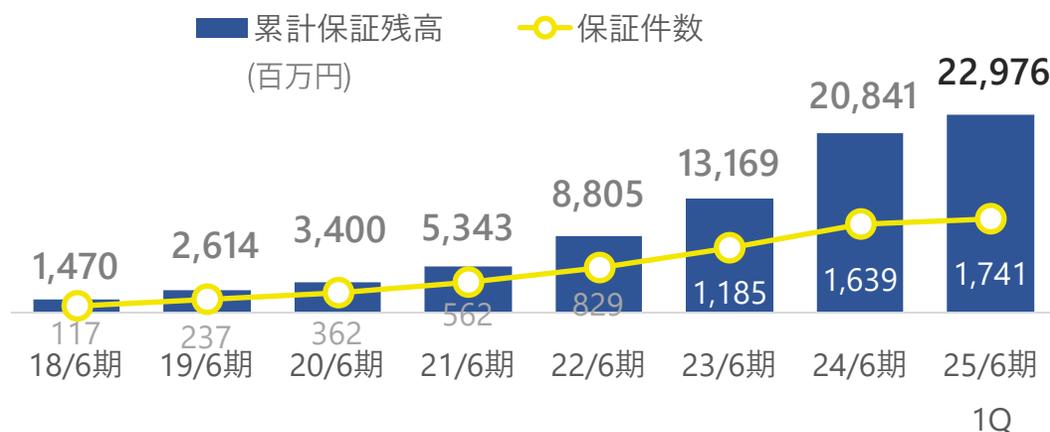
■新規保証件数

前年同期比 ▲10.3 %

■新規保証額

前年同期比 +34.0 %

■累計保証残高・件数



■累計保証件数

前期末比 + 102 件

■累計保証残高

前期末比 + 21.3 億円

(2024年11月13日現在)
54 提携金融機関

※リリース日基準

中国・四国エリア

愛媛銀行	四国銀行
笠岡信用組合	玉島信用金庫
呉信用金庫	中国銀行
高知銀行	

東北・北陸エリア

大光銀行	福島銀行
富山信用金庫	

関東エリア

朝日信用金庫	昭和信用金庫
足立成和信用金庫	瀧野川信用金庫
神奈川銀行	多摩信用金庫
川口信用金庫	中南信用金庫
きらぼし銀行	東栄信用金庫
小松川信用金庫	東京シティ信用金庫
埼玉縣信用金庫	東京スター銀行
埼玉りそな銀行	東京東信用金庫
さがみ信用金庫	東京ベイ信用金庫
さわやか信用金庫	飯能信用金庫
芝信用金庫	楽天銀行

九州エリア

西日本シティ銀行 **NEW**

近畿エリア

大阪商工信用金庫	滋賀中央信用金庫
大阪信用金庫	但馬銀行
関西みらい銀行	長浜信用金庫
京滋信用組合	南都銀行
湖東信用金庫	りそな銀行

東海エリア

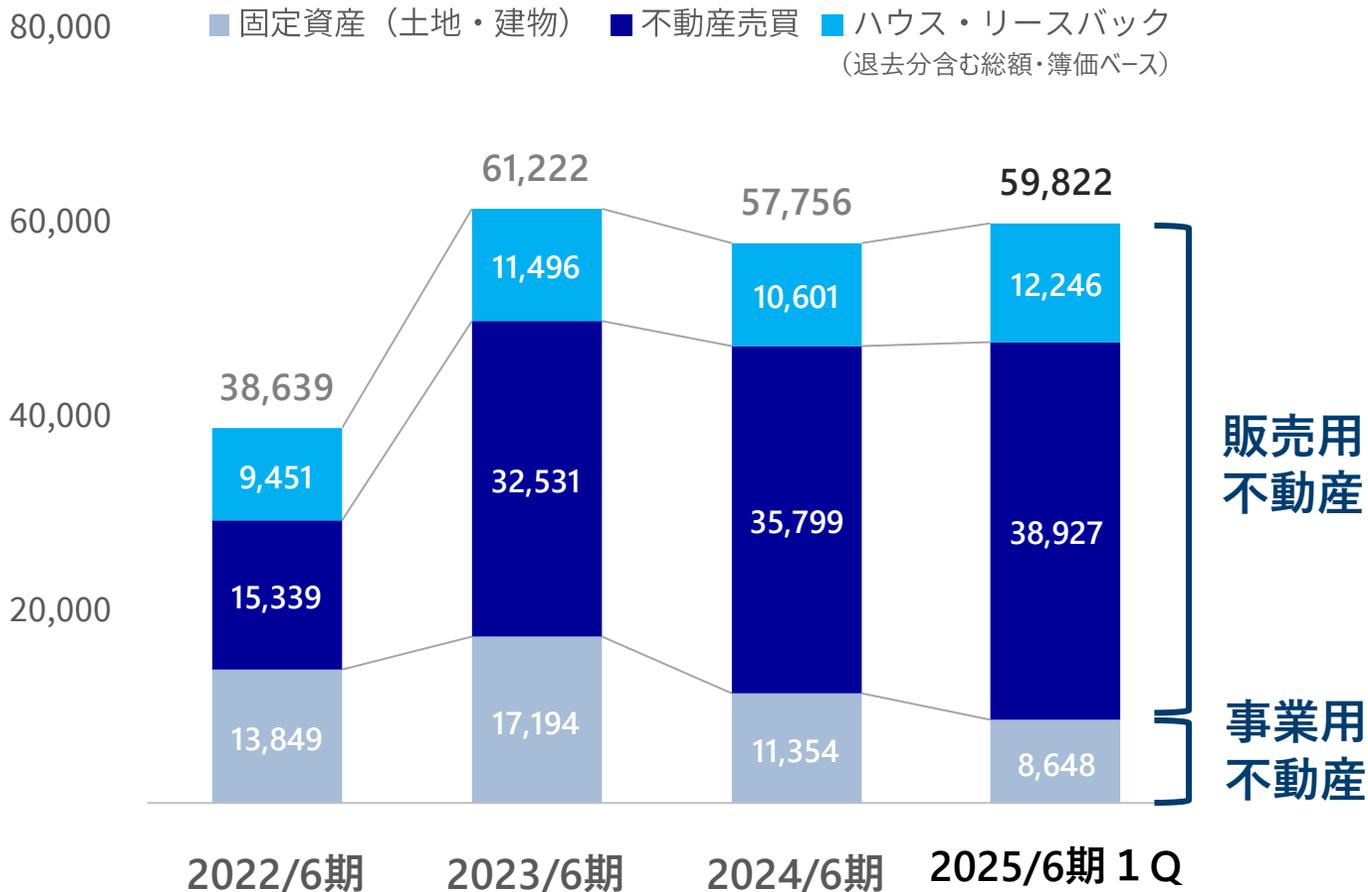
遠州信用金庫	中日信用金庫
三十三銀行	浜松磐田信用金庫
静岡銀行	尾西信用金庫
NEW 信用組合愛知商銀	富士信用金庫
静岡信用金庫	三島信用金庫
知多信用金庫	

※五十音順、エリア区分は本店所在地

セグメント別主要指標【保有不動産の状況】

- 大型案件を住居系に入れ替えながらも、着実に在庫は確保
- 固定資産は順調に流動化が進行し、圧縮傾向

(百万円)



※2022/6期もハウス・リースバック物件すべてを販売用不動産と仮定して遡及

■ ハウス・リースバック事業

前期末比 **+ 16.4** 億円

■ 不動産売買事業

前期末比 **+ 31.2** 億円

■ 固定資産 (土地・建物)

前期末比 **▲ 27.0** 億円

連結貸借対照表

(百万円)	2024/6期	2025/6期 1Q	増減
流動資産	60,217	60,869	+ 651
現金及び預金	10,092	5,647	▲ 4,445
棚卸資産	46,692	51,500	+ 4,808
その他	3,433	3,721	+ 288
固定資産	19,350	16,714	▲ 2,636
有形固定資産	11,392	8,693	▲ 2,698
無形固定資産	1,477	1,474	▲ 2
投資その他の資産	6,481	6,546	+ 64
資産合計	79,568	77,583	▲ 1,984
流動比率	186.5%	192.5%	+6.0pt
固定比率	112.4%	101.2%	▲11.1pt

(百万円)	2024/6期	2025/6期 1Q	増減
負債	62,318	61,044	▲ 1,273
流動負債	32,288	31,613	▲ 675
固定負債	30,029	29,430	▲ 598
純資産	17,250	16,539	▲ 710
株主資本	17,196	16,484	▲ 712
その他包括利益累計	23	24	+ 1
新株予約権	30	30	▲0
負債純資産合計	79,568	77,583	▲ 1,984
D/Eレシオ	+3.2倍	+3.3倍	+0.1倍
自己資本比率	21.6%	21.3%	▲0.4pt

■商品在庫は順調に確保 固定資産の減少により、引き続き負債及び総資産が圧縮

■純資産及び自己資本比率の低下は、配当の支払いによる影響

販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

	2024/6期 1Q		2025/6期 1Q		増減率
	売上 対比	売上 対比	売上 対比	売上 対比	
販売費及び 一般管理費	3,167	20.6%	3,185	21.9%	+ 0.6%
人件費	1,165	7.6%	1,199	8.2%	+ 2.9%
広告宣伝費	494	3.2%	436	3.0%	▲ 11.6%
事務所維持費	75	0.5%	92	0.6%	+ 22.5%
その他販売管理費	1,432	9.3%	1,457	10.0%	+ 1.7%
(売上総利益	4,138	26.9%	3,570	24.5%)

■ 販管費は、全体としてほぼ横ばいで推移

■ 不動産売買事業の人員補強及び新規出店のため人件費、事務所維持費が増加

1. 2025年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第1四半期 **セグメント別決算概要**
3. 2025年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

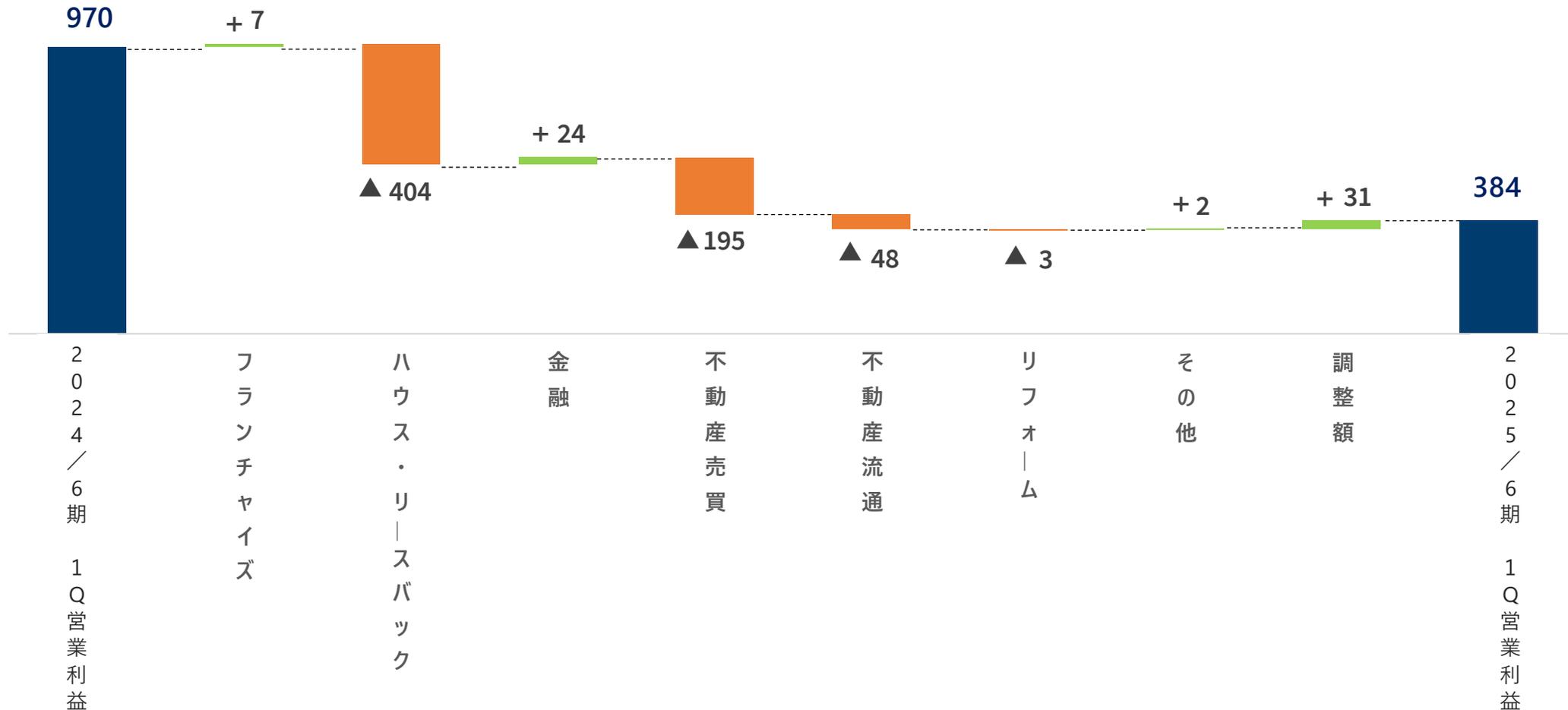
単位 (百万円)	売上高			営業利益		
	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	増減率	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	増減率
フランチャイズ事業	798	799	+ 0.1%	490	497	+ 1.5%
ハウス・リースバック事業	6,268	3,114	▲ 50.3%	775	371	▲ 52.1%
金融事業	111	132	+ 19.2%	16	40	+ 148.0%
不動産売買事業	7,352	9,781	+ 33.0%	763	568	▲ 25.6%
不動産流通事業	432	344	▲ 20.2%	150	102	▲ 32.3%
リフォーム事業	608	514	▲ 15.4%	52	48	▲ 7.3%
その他	0	—	—	▲ 3	▲ 0	—
調整額	▲ 182	▲ 141	—	▲ 1,275	▲ 1,243	—
合計	15,389	14,545	▲ 5.5%	970	384	▲ 60.4%

営業利益増減要因内訳

■フランチャイズ、金融事業は着実なストックの積み上げにより増加

■ハウス・リースバックはHLBファンドへの譲渡見送り、不動産売買事業は大型案件の影響等により減少

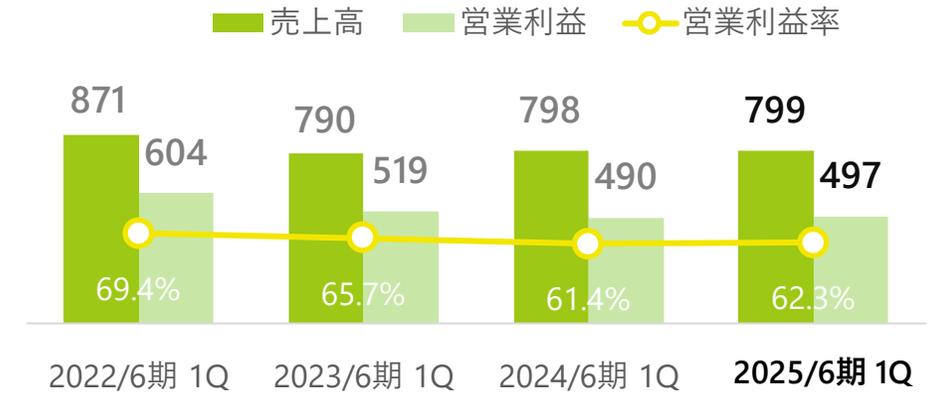
(百万円)



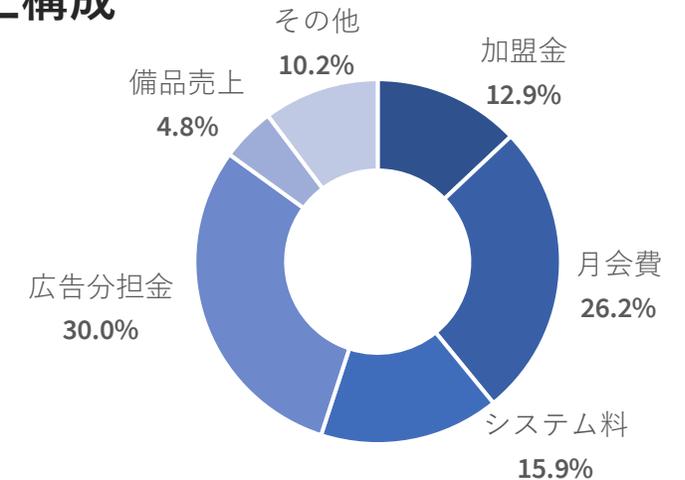
セグメント業績

	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	798	799	+ 0.1%	3,450	23.2%
営業利益 (百万円)	490	497	+ 1.5%	2,200	22.6%
営業利益率 (%)	61.4%	62.3%	—	63.8%	—
累計加盟店舗数	696	708	—	777	—
累計開店店舗数	629	636	—	709	—

売上高・営業利益推移



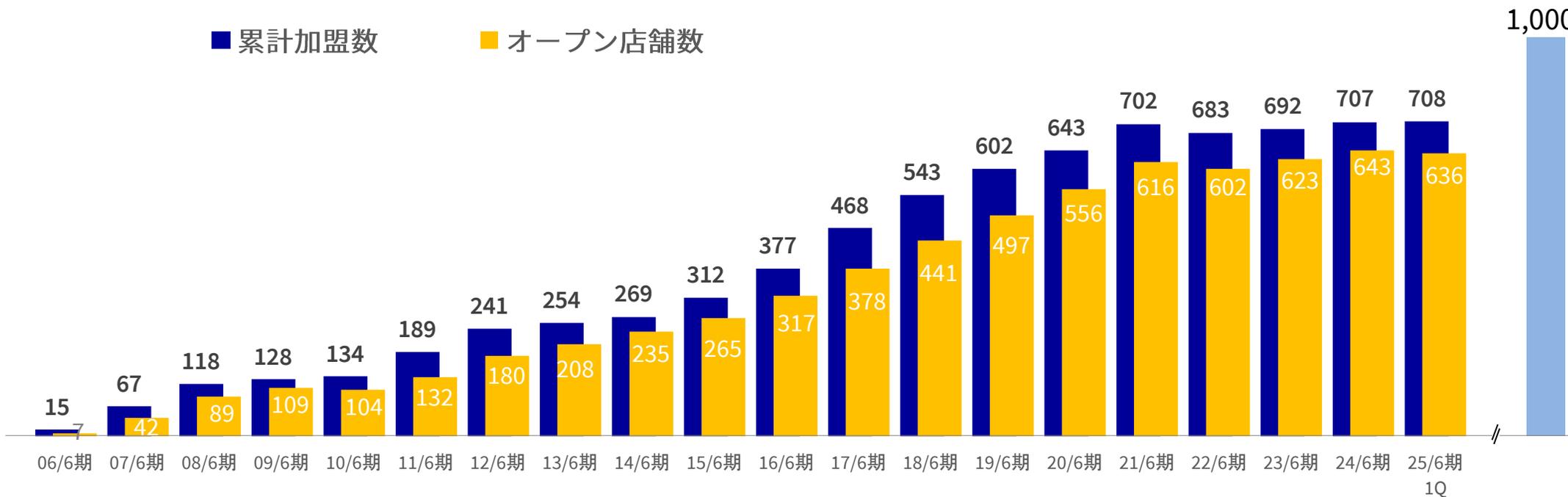
売上構成



■店舗数増加により、増収増益ペースへ回復 都市部を中心に不動産業者の比率が増加

■大阪府下を中心に、加盟開発は堅調に推移する一方、都市部はテナント選定に時間を要することが、新規開店店舗数に影響

2024年9月末日現在 **708店舗** ※内準備中 72店舗
(レントドゥ含む)



	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	599	63	3	7	672
直営店	7	23	2	4	36
合計	606	86	5	11	708

■ セグメント業績

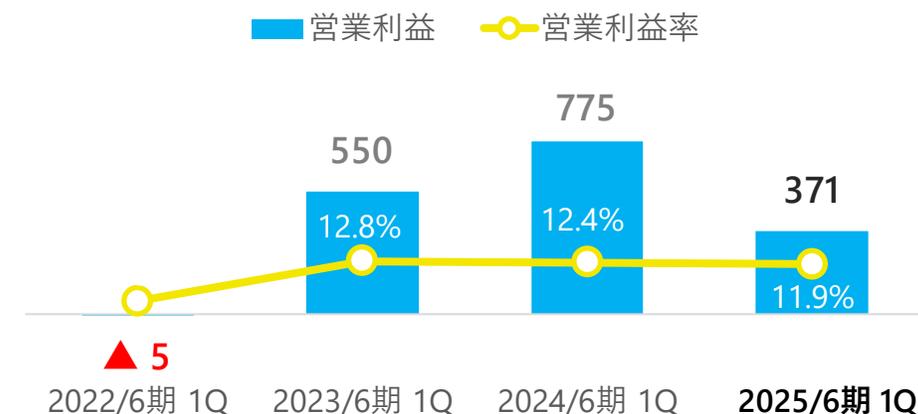
	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	6,268	3,114	▲ 50.3%	26,528	11.7%
営業利益 (百万円)	775	371	▲ 52.1%	3,250	11.4%
営業利益率 (%)	12.4%	11.9%	—	12.3%	—
匿名組合投資利益 含む利益	794	457	▲ 42.3%	—	—
匿名組合投資利益 含む利益率	12.6%	14.3%	—	—	—
契約件数	301	287	▲ 4.7%	1,320	21.7%
物件取得数	300	231	▲ 23.0%	1,300	17.8%
保有物件総額 ※ (百万円)	10,939	10,249	—	9,283	—

※退去分除く簿価ベース

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



■ 減収減益の要因は、HLBファンドへの譲渡未実施によるもの

■ 取扱件数は現状程度を維持しつつ、不動産売買事業と財務状況の推移を観察

ハウス・リースバック事業（匿名組合投資利益考慮）

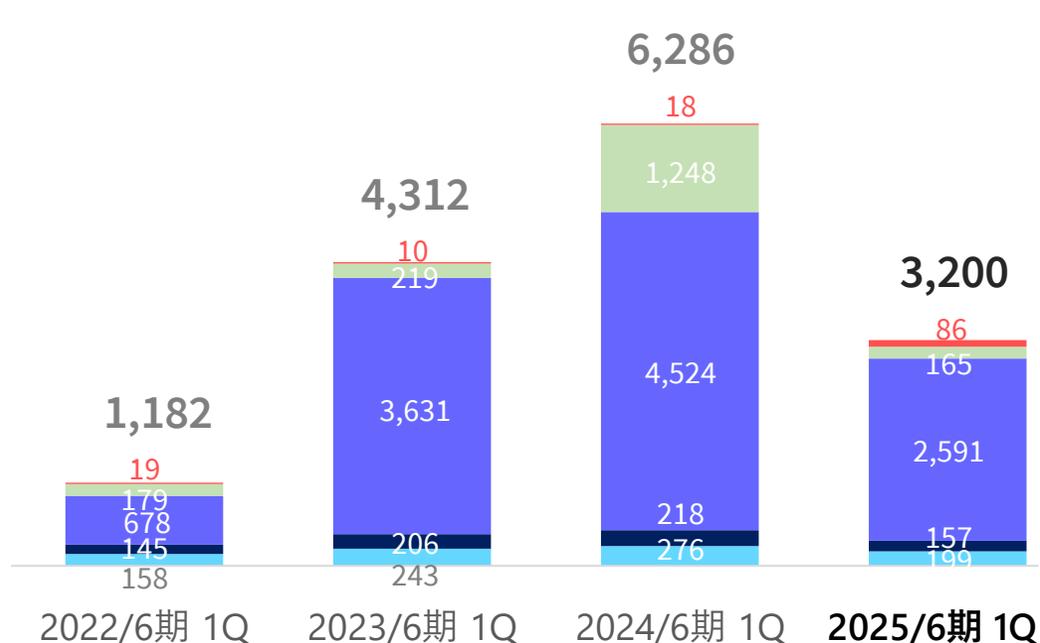
■HLBファンドからの利益分配（匿名組合投資利益：営業外収益）をセグメント業績に含むと仮定

売上高推移

百万円

前年同期比 ▲ **49.1** %

■ HLB賃料収入等 ■ 手数料等 ■ 売却売上高
■ その他収益賃料・売却等 ■ 匿名組合投資利益

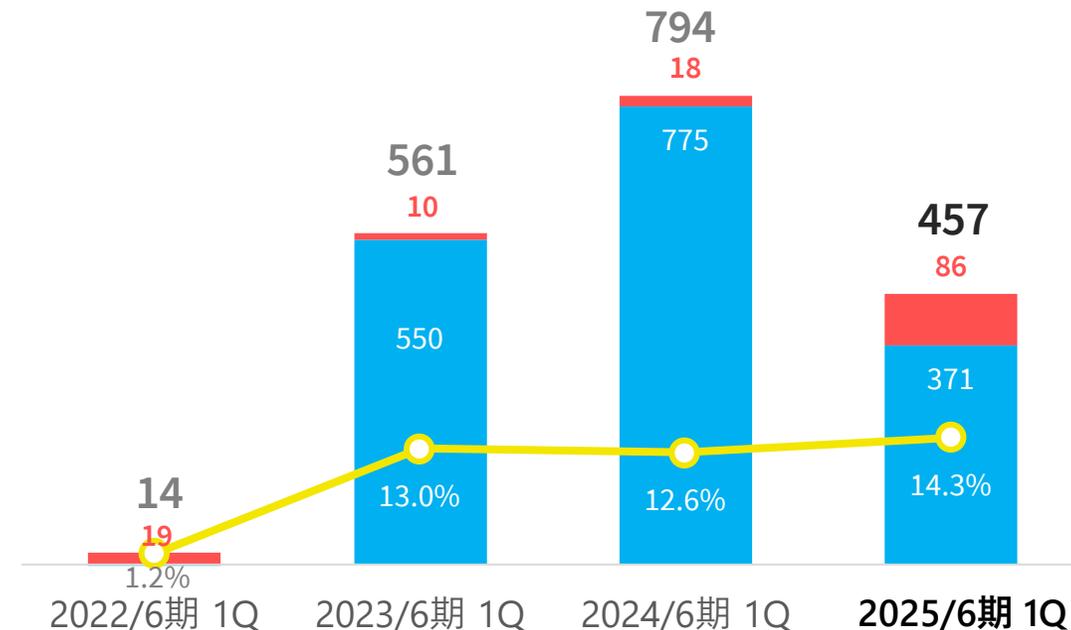


営業利益推移

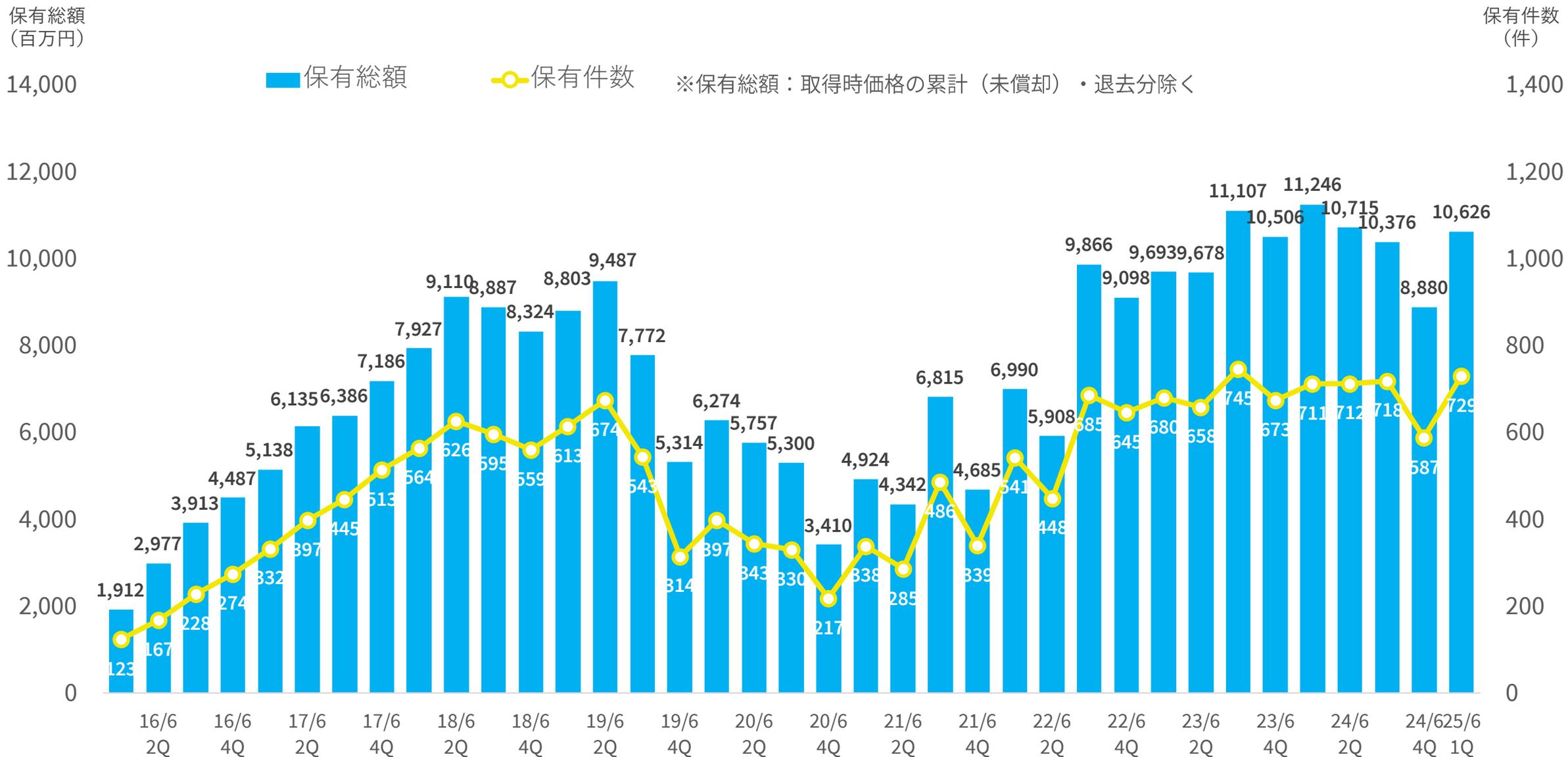
百万円

前年同期比 ▲ **42.3** %

■ 営業利益 ■ 匿名組合投資利益 ● 利益率



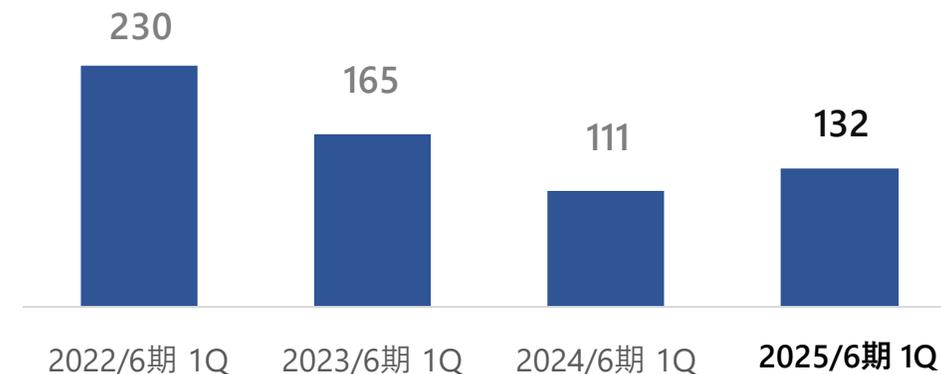
ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数



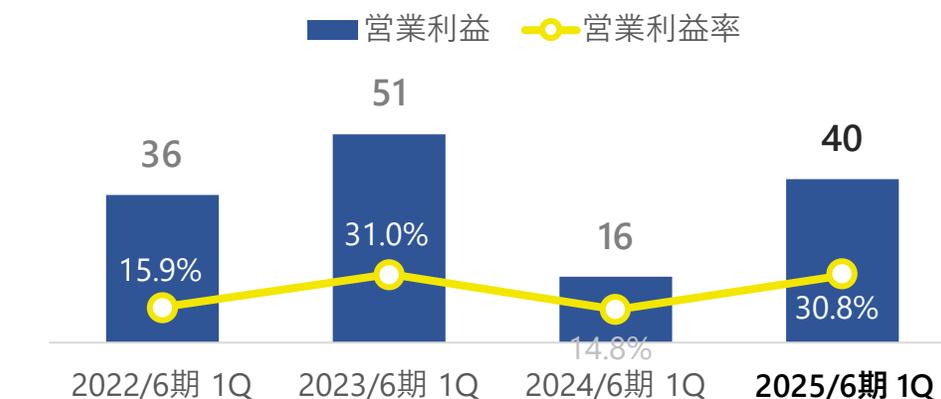
■ セグメント業績

	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	111	132	+ 19.2%	627	21.2%
営業利益 (百万円)	16	40	+ 148.0%	240	17.1%
営業利益率 (%)	14.8%	30.8%	—	38.3%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	145	130	▲ 10.3%	1,180	11.0%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	14,934	22,976	—	33,937	—
不動産担保融資 残高 (百万円)	2,289	1,819	—	—	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

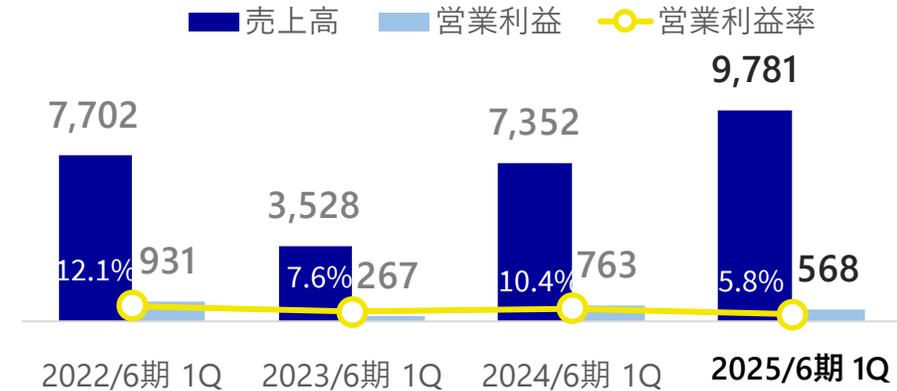


- リバースモーゲージ保証事業の伸長により収益が向上し、前年同期から増収増益
- 九州で初の金融機関提携、首都圏エリアをはじめとして、全国への普及拡大に努める

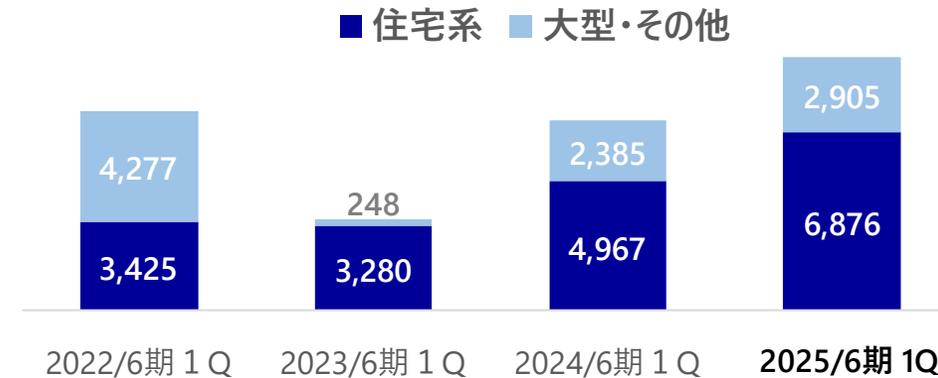
セグメント業績

	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	7,352	9,781	+ 33.0%	36,300	26.9%
営業利益 (百万円)	763	568	▲ 25.6%	2,850	19.9%
営業利益率 (%)	10.4%	5.8%	—	7.9%	—
取引件数	172	283	+ 64.5%	1,191	23.8%

売上高・営業利益推移



売上高内訳推移

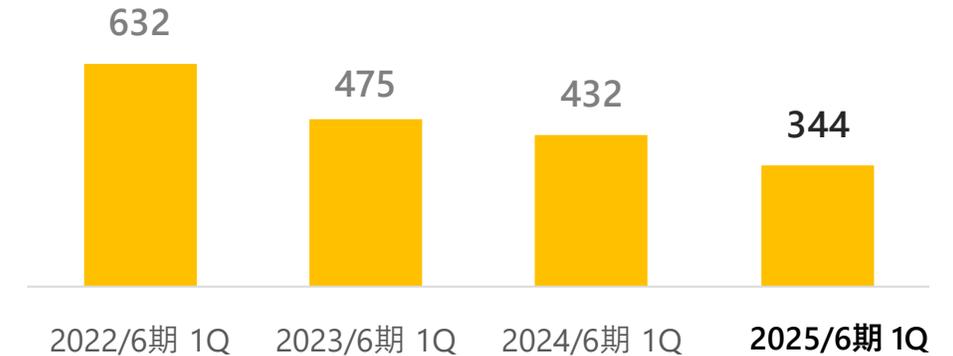


- 取引件数は順調に増加し、前年同期比で+64.5%、売上高は伸長 採用強化・人員の増強により販管費は増加
- 前期の大型高粗利案件の影響および上記先行投資のため、1Qでは減益

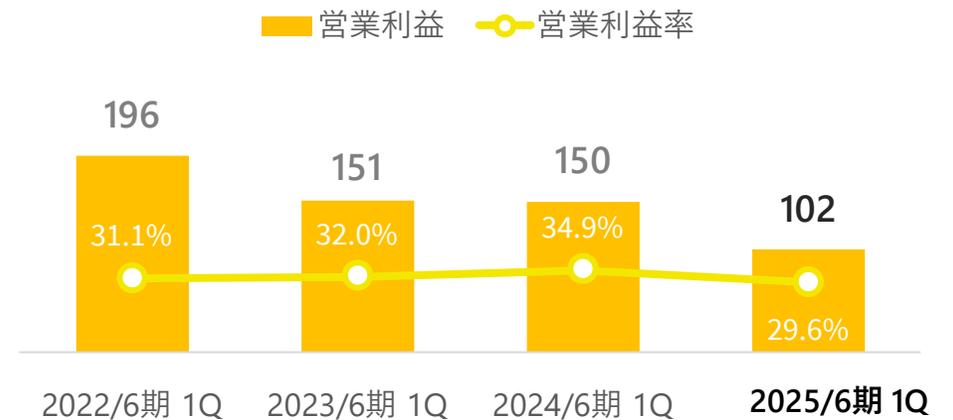
■ セグメント業績

	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高（百万円）	432	344	▲ 20.2%	1,544	22.3%
営業利益（百万円）	150	102	▲ 32.3%	520	19.6%
営業利益率（%）	34.9%	29.6%	—	33.7%	—
仲介件数	433	373	▲ 13.9%	1,594	23.4%
仲介手数料率	4.57%	4.41%	—	4.50%	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

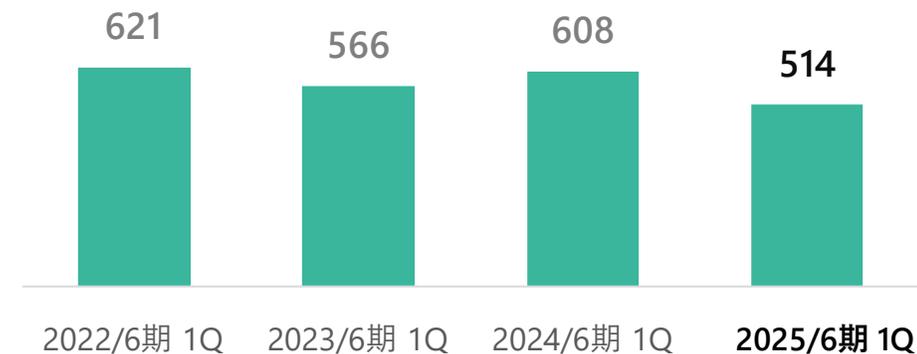


- 店舗統合及び成長強化学業への人員シフトにより、事業規模は縮小
- 既存店舗での事業間連携及び生産性向上を図り、一定水準の業績確保に努める

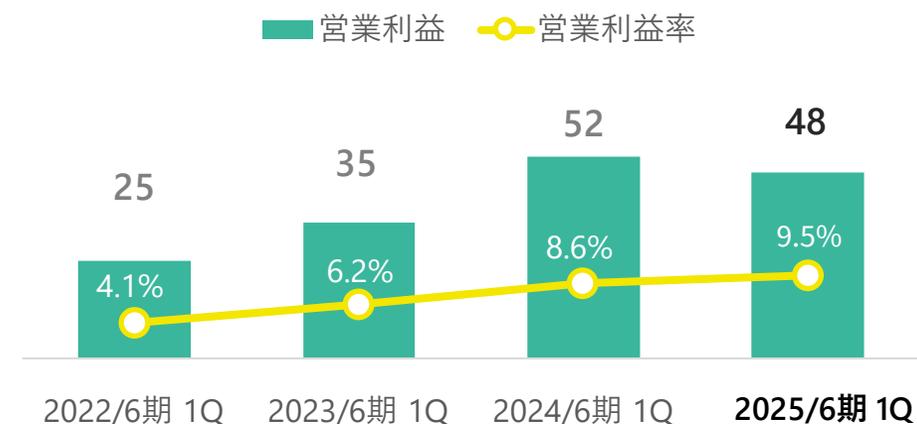
■ セグメント業績

	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	608	514	▲ 15.4%	2,281	22.6%
営業利益 (百万円)	52	48	▲ 7.3%	200	24.3%
営業利益率 (%)	8.6%	9.5%	—	8.8%	—
契約件数	391	346	▲ 11.5%	1,356	25.5%
完工件数	393	344	▲ 12.5%	1,356	25.4%

■ 売上高推移



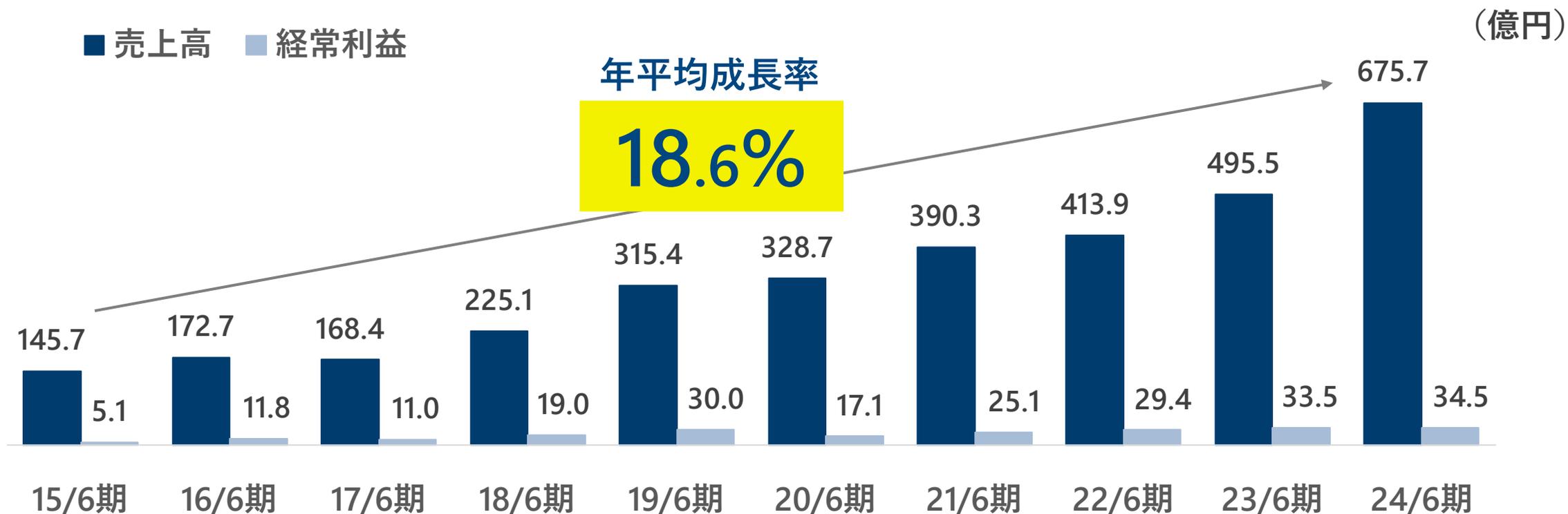
■ 営業利益推移



- 前年同期は下回るも、利益率は向上し、概ね良好な進捗
- 現状水準の体制を維持し、安定した業績確保に努める

1. 2025年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
- 3. 2025年6月期 年度計画及び中期経営計画**
4. 会社概要

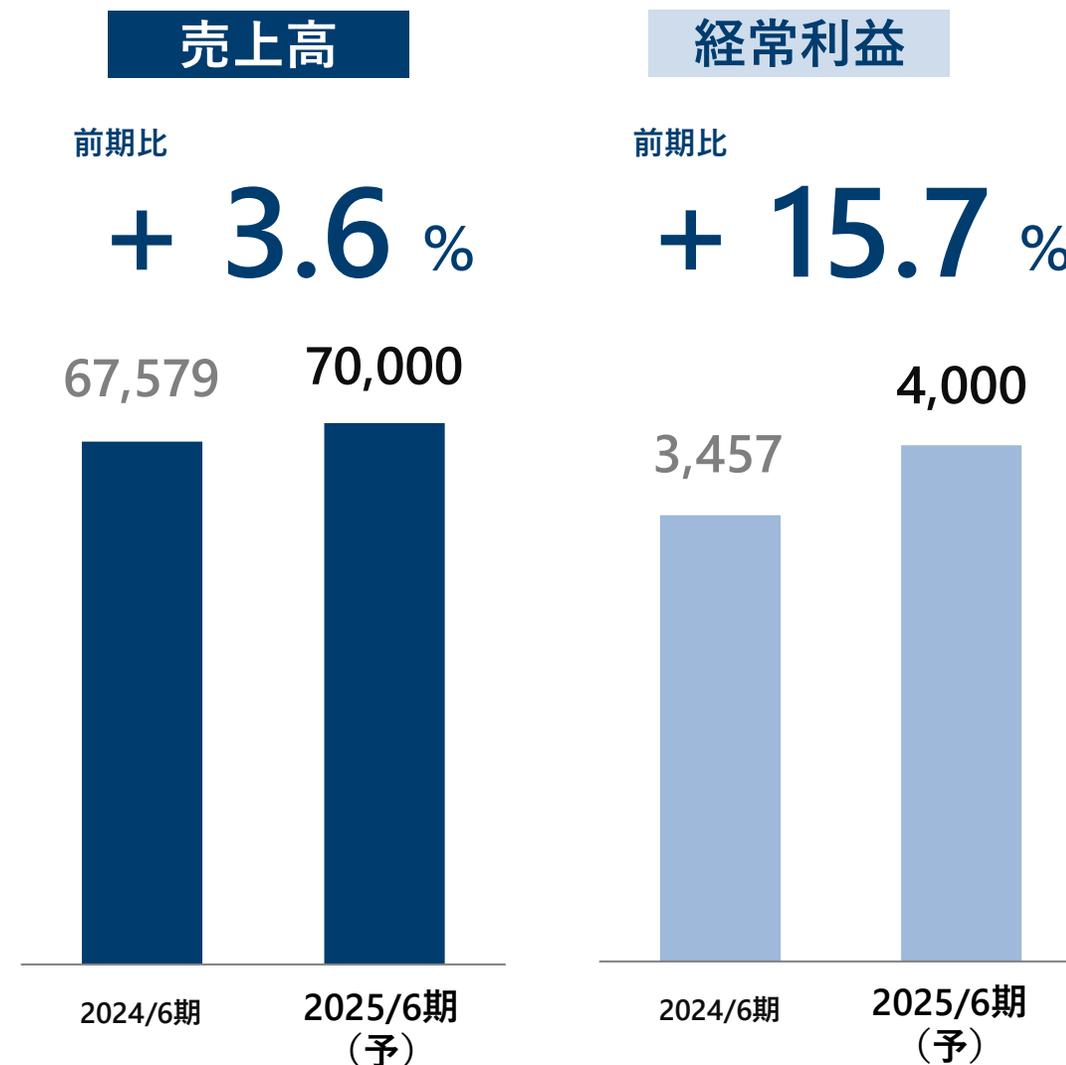
■ 売上高は上場以降、年平均約19%で成長



2025年6月期計画：連結業績予想

単位（百万円）

	2024/6期 実績	2025/6期 (予)	対前期 増減率
売上高	67,579	70,000	+ 3.6%
営業利益	3,587	4,000	+ 11.5%
経常利益	3,457	4,000	+ 15.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,476	2,640	+ 6.6%
1株当たり 純利益（円）	124.75	132.62	—
1株当たり 配当金（円）	43.00	45.00	+2.00
配当性向	34.5%	33.9%	—

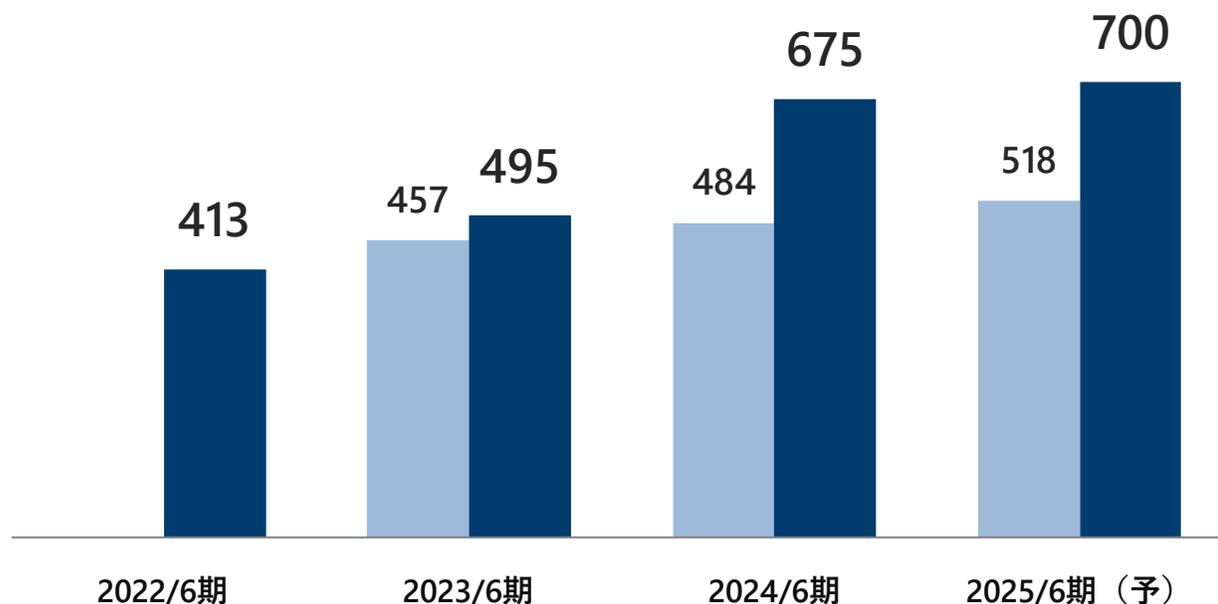


2025年6月期：經常利益40億円

売上高計画

(億円)

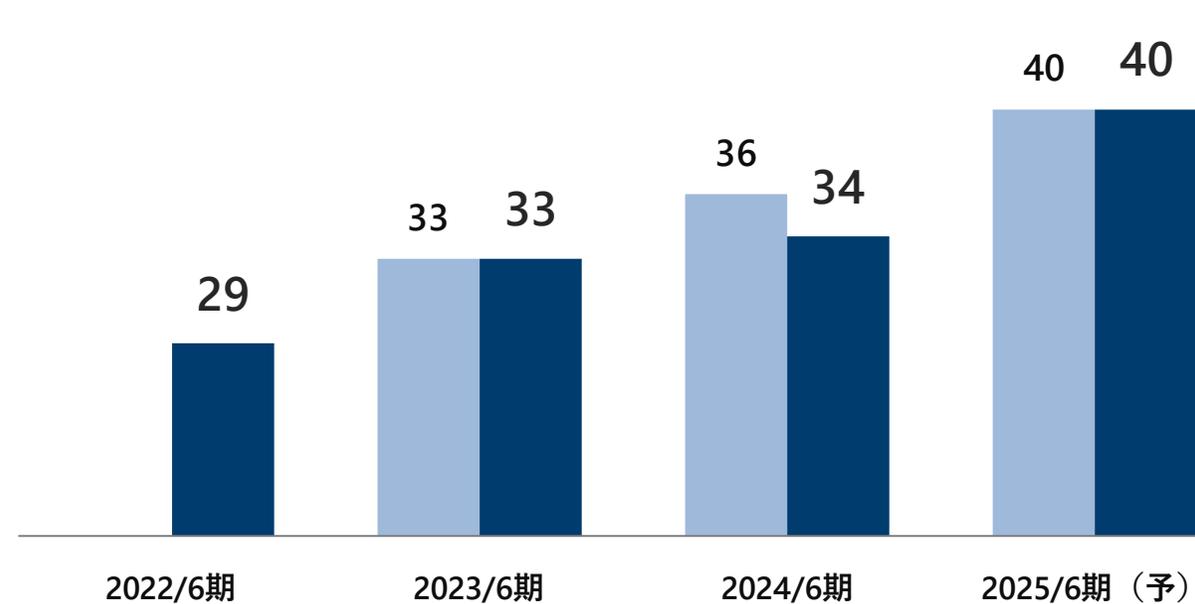
■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



經常利益計画

(億円)

■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



中期経営計画 3つの成長戦略



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

成長強化事業のさらなる拡大を目指し、 以下の目標を達成すべく施策を実行



成長強化事業のさらなる拡大

施策内容

2025年達成目標

フランチャイズ

- 売買仲介店舗数1位の実績を基に首都圏を中心に開発を強化

全国店舗数

865
店舗

ハウス・リースバック

- 人員及び広告費を投下し、加速度的に事業を拡大

仕入契約件数

月150件
ペース

金融(リバースモーゲージ)

- 新規金融機関開拓に注力
- 提携先との新規顧客の開拓を推進

提携金融機関

100行

不動産売買

- 回転率を維持しつつ仕入強化により商品在庫の充実を図る

棚卸資産

140億円

※目標値は、2022年3月31日発表時点

金融サービスと不動産の連携、事業間シナジーを強化



不動産×金融サービスの深化



リバースモーゲージ

保証不動産処分時の収益獲得スキーム構築
住宅ローン困窮者向けなど顧客ニーズ開拓



その他不動産事業

入口(資金ニーズ)/出口(不動産処分)の
事業間シナジー強化

成長強化事業への投資拡大とDX推進による 高収益体質化を促進



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

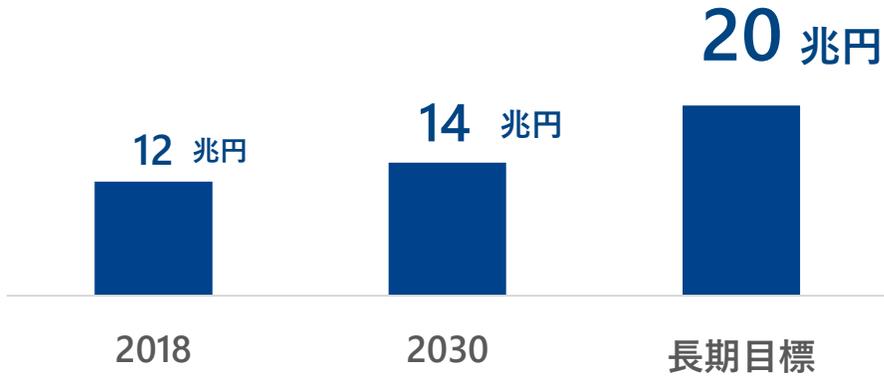


中古買取再販の強化

外部環境

■既存住宅流通及びリフォームの市場規模

住生活基本計画（全国計画）成果指標



出所：国土交通省住宅局「住生活基本計画（全国計画）」

■各種関連法改正

- ・空家等対策の推進に関する特別措置法の一部改正
- ・空き家の発生を抑制するための特例措置の拡充・延長など

中古買取再販

■不動産売買事業における平均販売期間

- ・時間を要する分譲開発よりも短期間で販売

新築	約1年
中古戸建	約7ヶ月
中古マンション	約8ヶ月

※仕入決済～売却決済までの期間

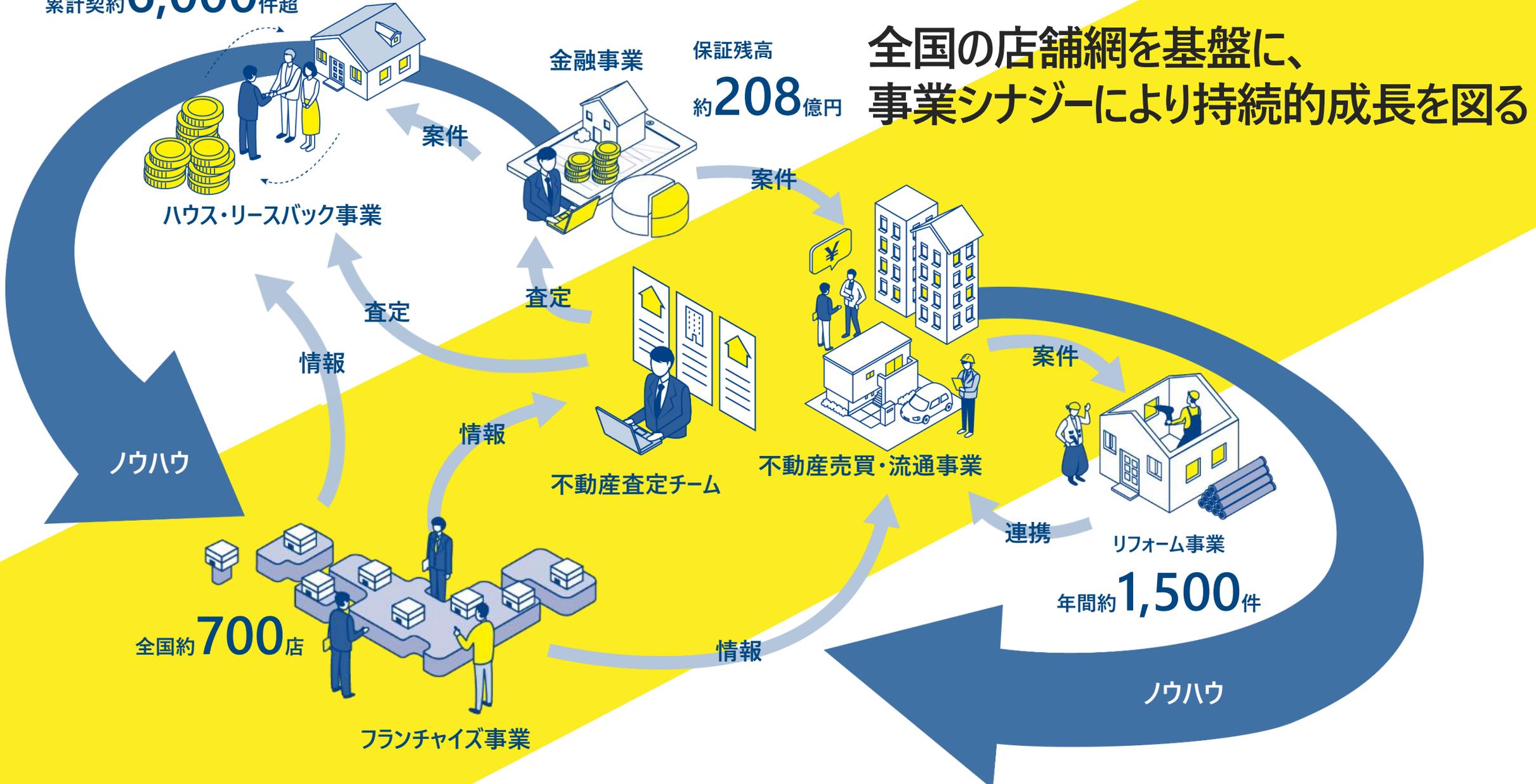
内部環境

■豊富なリフォーム実績とノウハウ

- ・リフォーム事業開始から**約25年**
- ・年間約**1,500**件の実績とノウハウ



累計契約 **6,000** 件超



全国の店舗網を基盤に、 事業シナジーにより持続的成長を図る

金融事業

保証残高
約**208**億円

案件

ハウス・リースバック事業

案件

査定

査定

情報

情報

案件

ノウハウ

不動産査定チーム

不動産売買・流通事業

連携

リフォーム事業

年間約**1,500**件

全国約**700**店

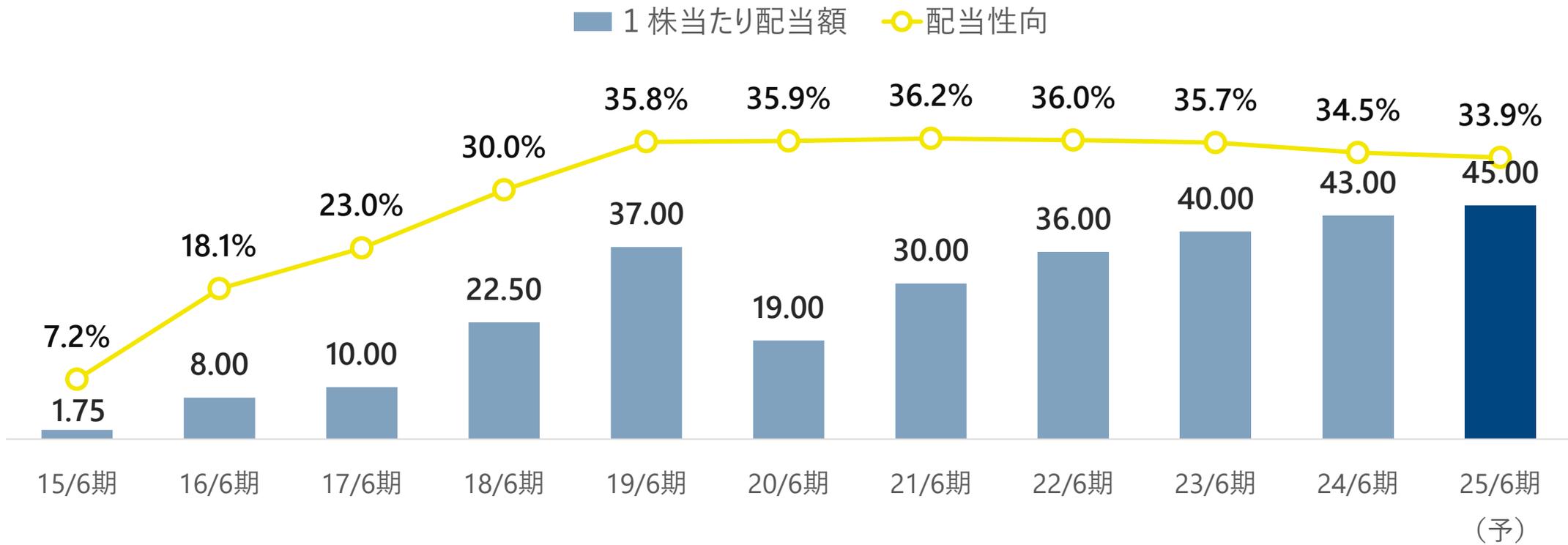
フランチャイズ事業

情報

ノウハウ

■ 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

2025年6月期末配当：**1株当たり45円**（配当性向33.9%）



※1株当たり配当額は、2015年7月1日付で普通株式1株を5株に、2016年4月1日及び2018年7月1日付で普通株式1株を2株に分割した影響を加味し、遡及して修正した数値を記載しております。

【概要】

①対象となる株主様

毎年6月30日現在の株主名簿に記載又は記録された、当社株式5単元（500株）以上を保有する株主様を対象

②株主優待の内容

保有する株式数に応じたポイントが加算され、株主様限定の特設サイトにおいて、そのポイントと食品、電化製品、ギフト等に交換。

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

(注) 1年以上継続保有＝6月30日現在の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載されること



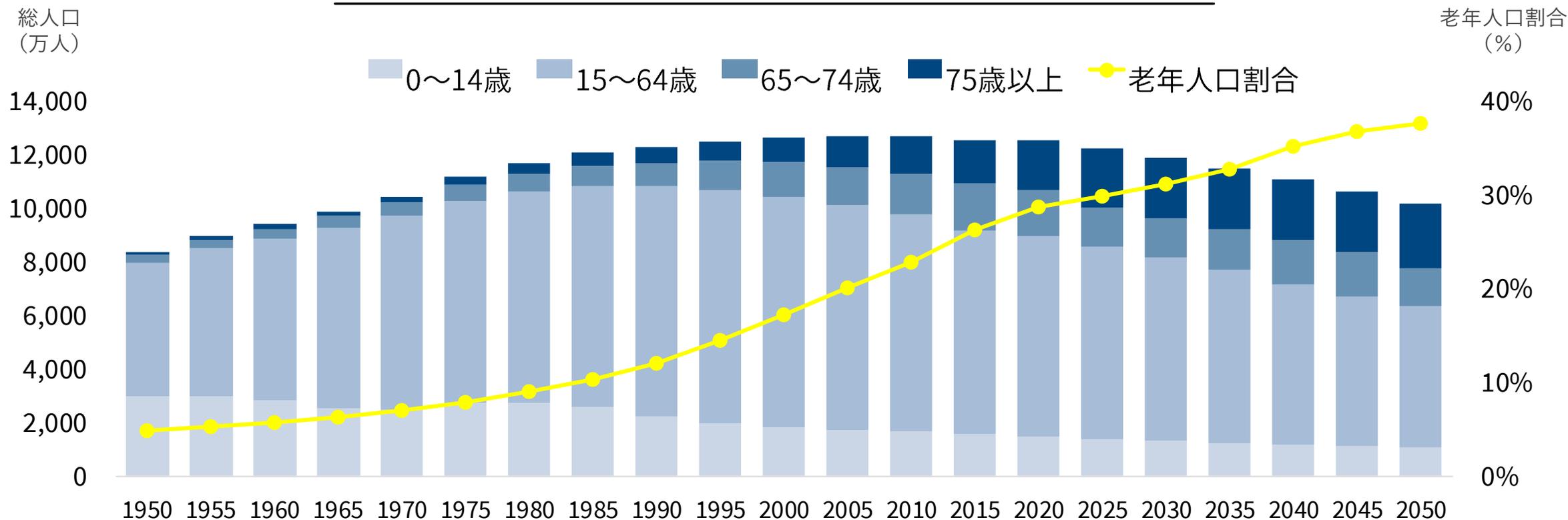
1. 2025年6月期 第1四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第1四半期 セグメント別決算概要
3. 2025年6月期 年度計画及び中期経営計画
- 4. 会社概要**

■ 会社名	株式会社And Doホールディングス
■ 代表	代表取締役会長 CEO 安藤 正弘 代表取締役社長 富永 正英
■ 設立	2009年1月 (創業 1991年)
■ 資本金	34億57百万円 (2024年6月期末時点)
■ 証券コード	3457
■ 上場取引所	東京証券取引所プライム市場
■ 売上	675.7億円 (2024年6月期 グループ連結)
■ 従業員数	764名 (2024年6月現在 グループ合計)
■ 本社	東京都千代田区丸の内1丁目8-1 丸の内トラストタワーN館17F
■ 本店	京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地
■ 事業内容	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、不動産流通事業、リフォーム事業



少子高齢化の流れに伴い、資金を必要とする 高齢者の数も増大する予測

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に伴い、不動産を活用した 資金調達が増えることが想定される

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



従来の不動産を活用した資金調達手段で取りこぼしていた層に対してもAnd Doは資金提供可能

	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

And Doはフレキシブルかつ顧客目線のサービス提供により課題を解決

【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>	

ハウス・リースバックでは賃貸料を支払うことで、 売却した不動産に住み続けることが可能

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

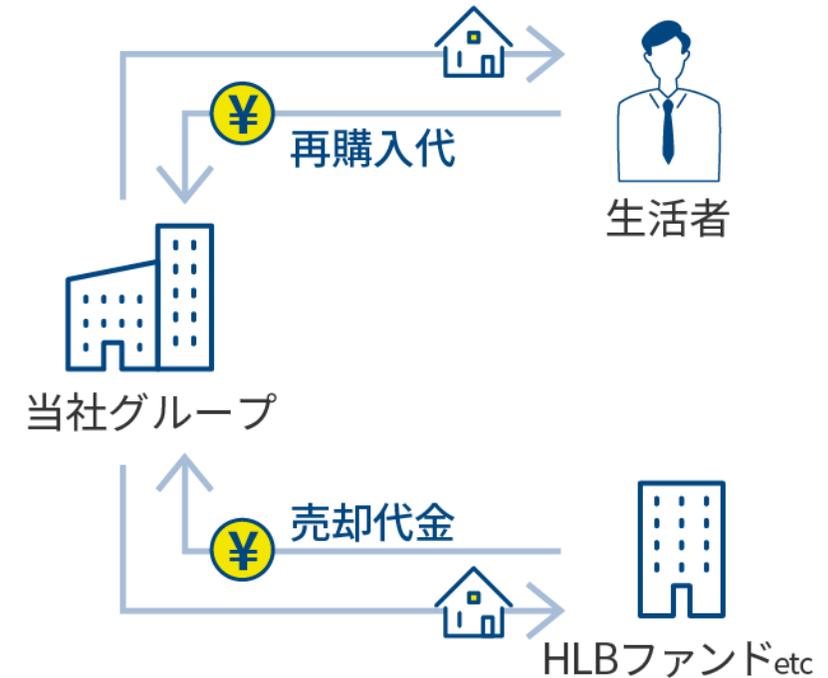
不動産買取



リース契約期間



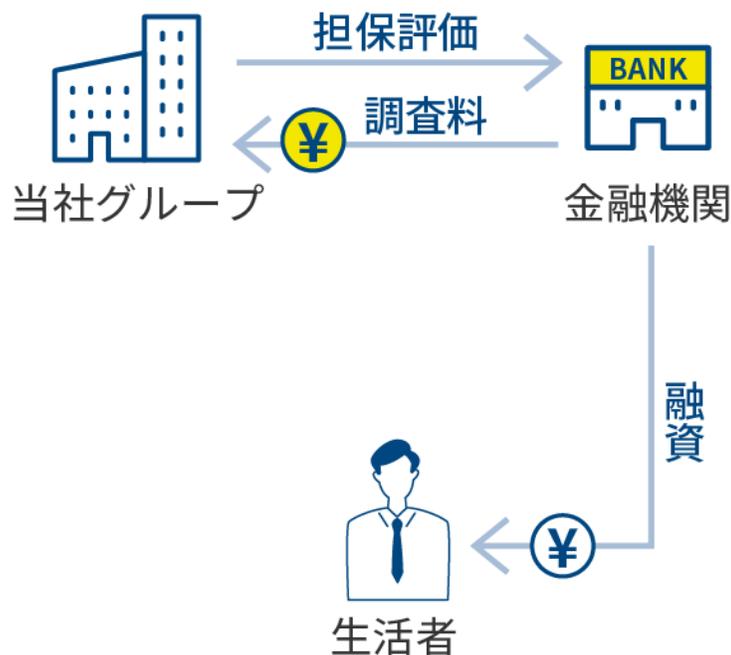
不動産売却



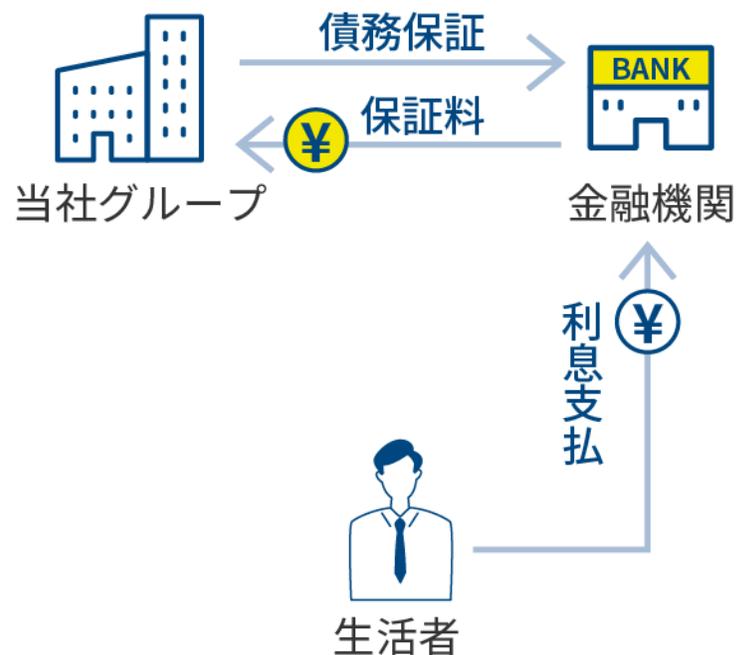
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

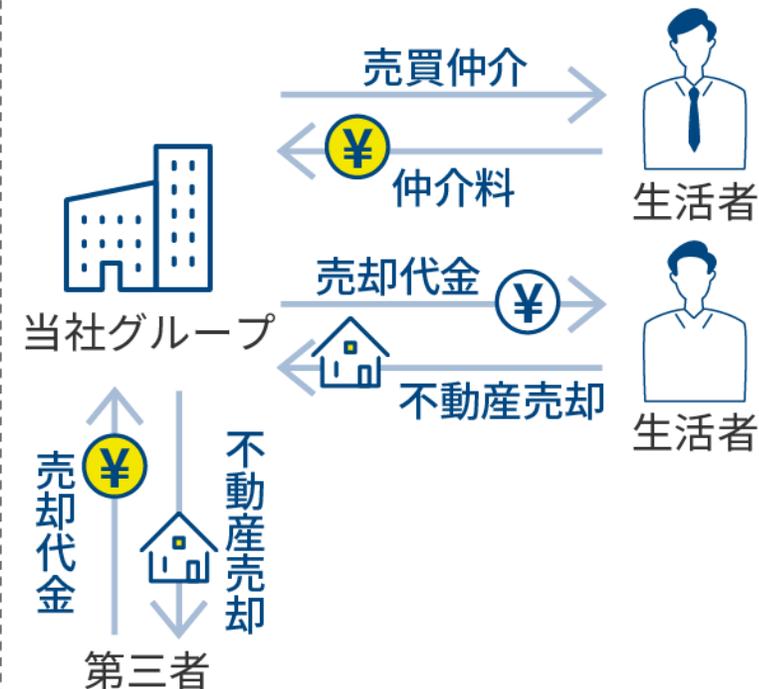
契約締結



契約履行



不動産処分

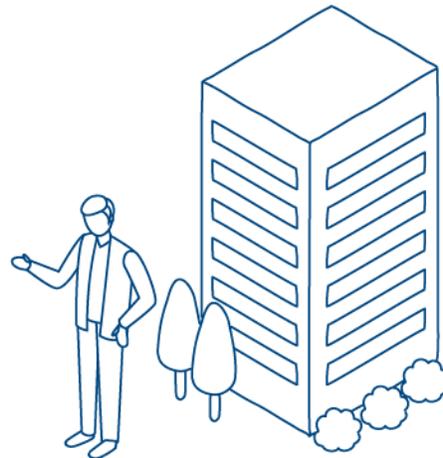


シニア世代を中心に様々なお客様の資金ニーズに対応

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)

国内のリバースモーゲージ市場は、米国と同様に成長していくことが予測される

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

不動産価値に軸足を置いた資金調達手段の市場規模は非常に高いポテンシャルを有していると想定される

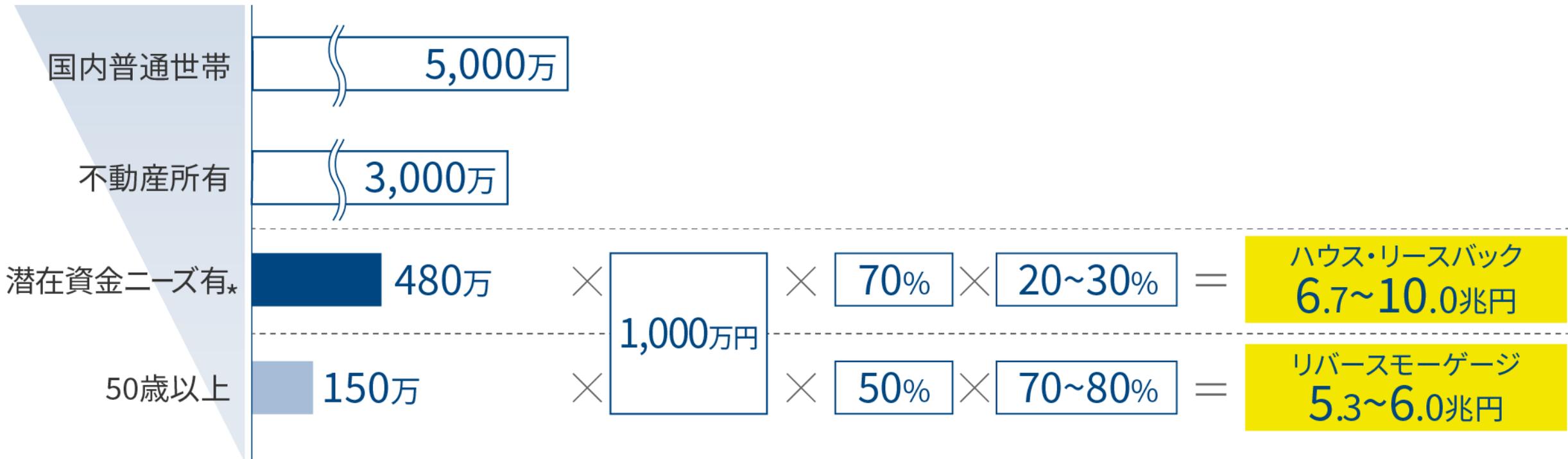
対象世帯数

不動産価格

調達可能額

選択意向

潜在市場規模



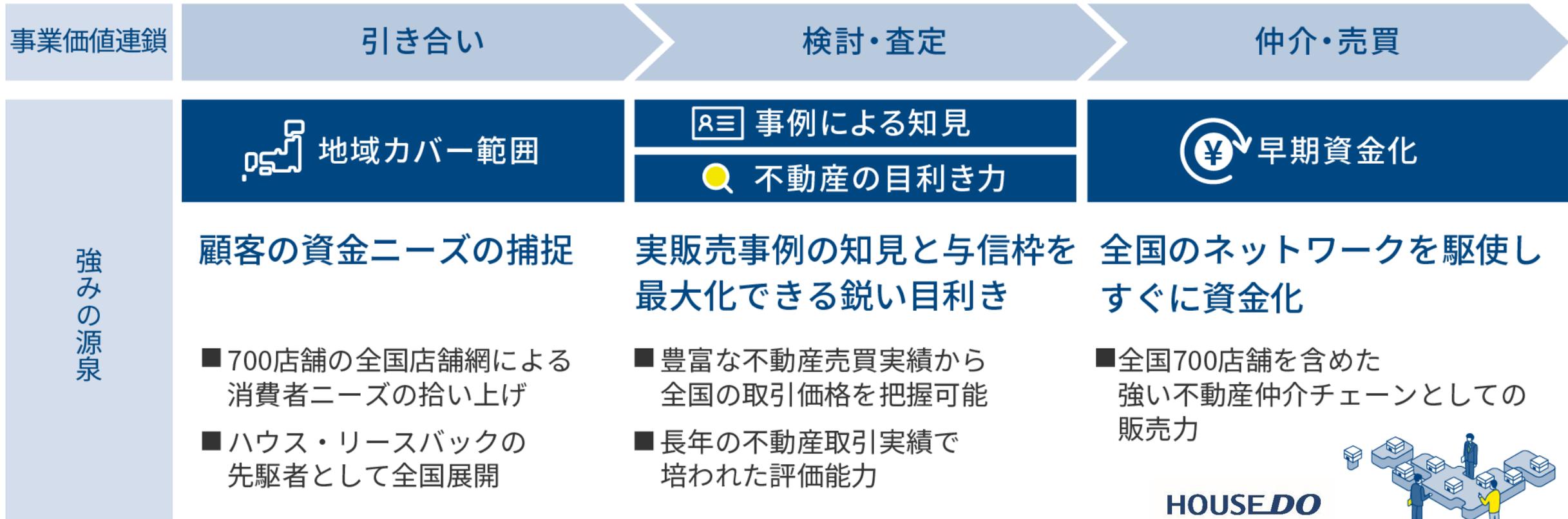
*保有不動産の価格と老後2,000万円問題を鑑み、資産総額が1,000万円以上2,000万円以下を潜在資金ニーズ層と定義

*調査会社の不動産リースバックに関する統計データに基づき、弊社推計

事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

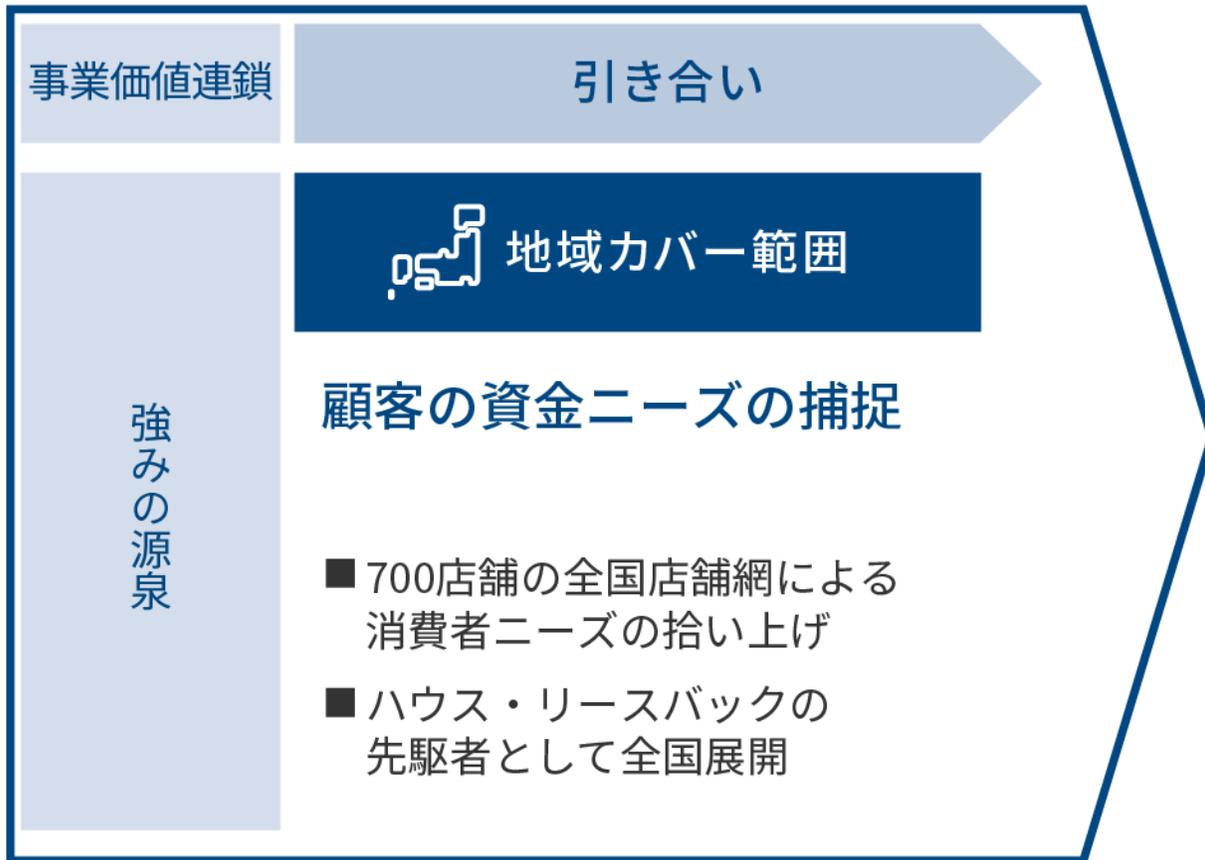
		当社	米国発大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

「事業の価値連鎖」の視点から見たAnd Doの強みの源泉



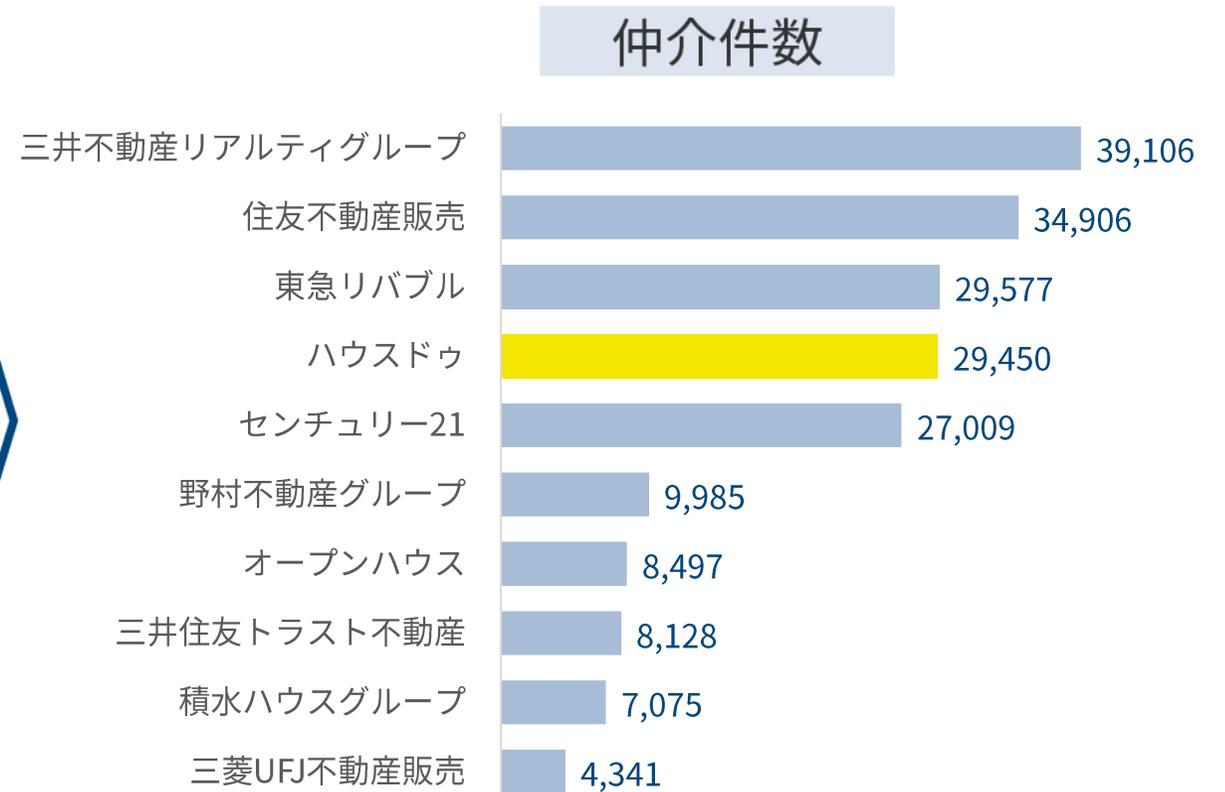
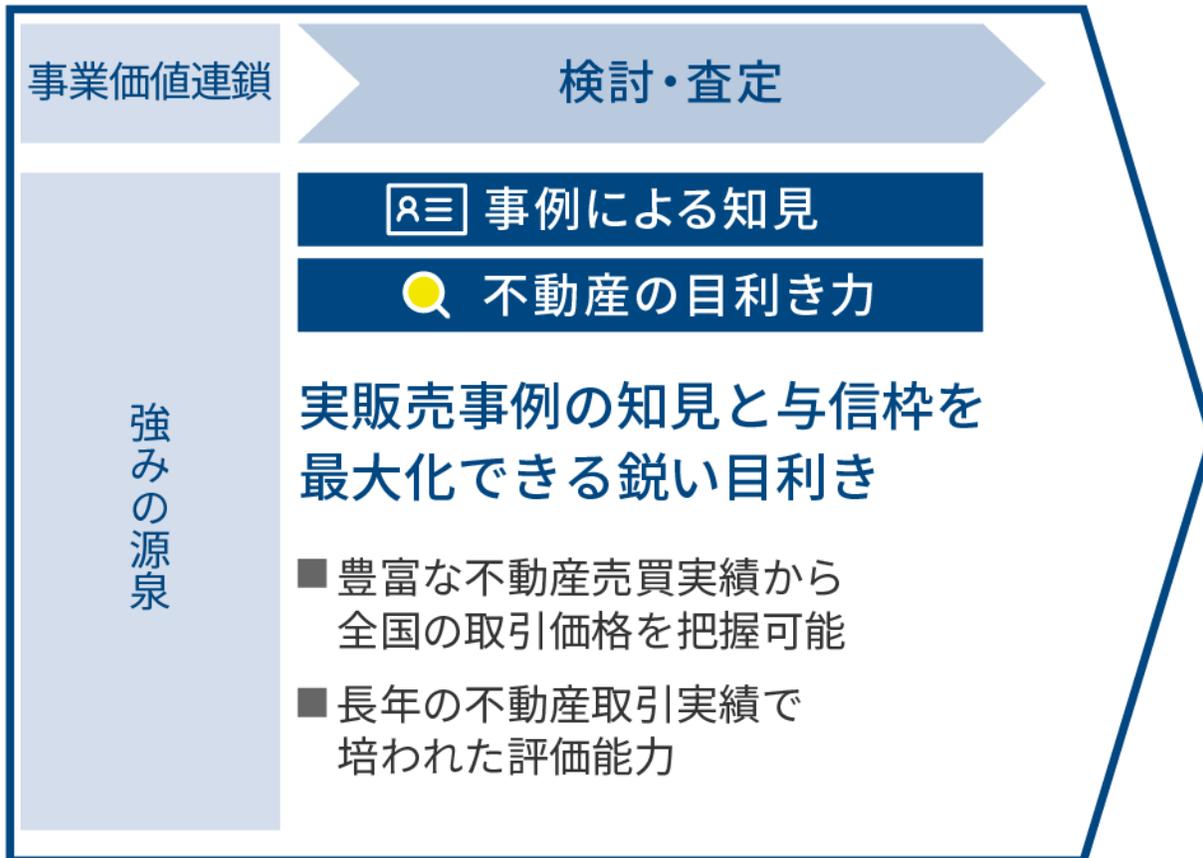
HOUSEDO

圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



	当社	米国発大手FC	大手不動産	地場不動産
都市部	○	○	◎	×
中間地域	○	○	×	◎
地方	○	×	×	△

取引実績で培われた査定力を活かし、不動産の与信枠を最大化



出典：公益社団法人不動産流通推進センター「2024不動産業統計集（3月改訂）」より加工作成。
ハウズドゥ実績は、2023年4月～2024年3月におけるハウズドゥチェーン合計。当社調べ。

強い不動産販売網を活かし、短期間で資金化が可能



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



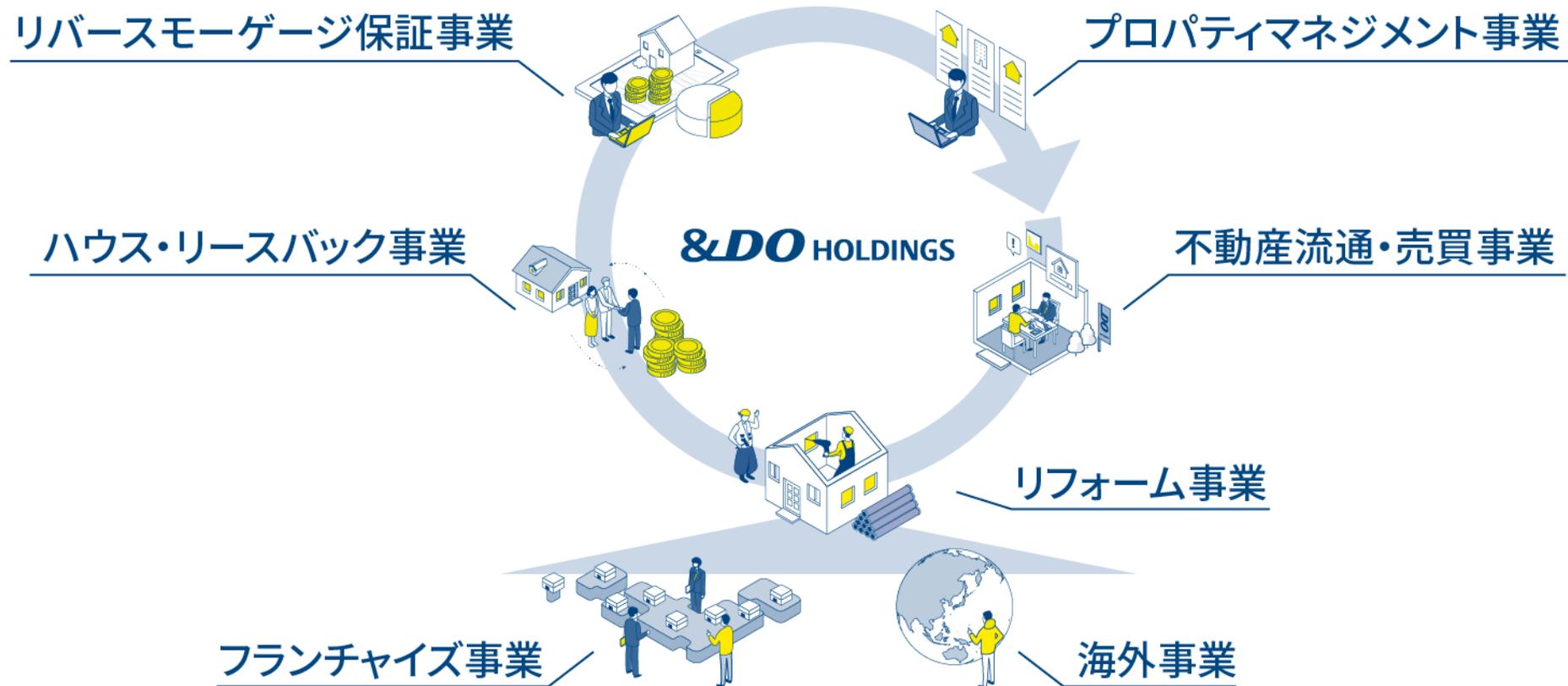
Case2 店舗間連携で遠方物件も売却可能に

物件が遠くて売却できない

店舗間連携で売却



盤石な事業ポートフォリオによるビジネスの 堅牢性、リスク対応力がAnd Doの強み



And DoはESGを配慮しながら活動を進め、SDGsへ貢献



フランチャイズ事業

8 働きがいの 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくらう	11 住み続けられる まちづくりを	17 パートナーシップで 目標を達成しよう
------------------	-----------------------	----------------------	--------------------------

ハウス・リースバック・金融

1 貧困を なくそう	8 働きがいの 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくらう	11 住み続けられる まちづくりを	17 パートナーシップで 目標を達成しよう
---------------	------------------	-----------------------	----------------------	--------------------------

海外事業

8 働きがいの 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくらう	11 住み続けられる まちづくりを	17 パートナーシップで 目標を達成しよう
------------------	-----------------------	----------------------	--------------------------

不動産流通事業・売買事業

8 働きがいの 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくらう	11 住み続けられる まちづくりを	17 パートナーシップで 目標を達成しよう
------------------	-----------------------	----------------------	--------------------------

プロパティマネジメント事業

8 働きがいの 経済成長も	9 産業と技術革新の 基盤をつくらう	11 住み続けられる まちづくりを	17 パートナーシップで 目標を達成しよう
------------------	-----------------------	----------------------	--------------------------

リフォーム事業

7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに	8 働きがいの 経済成長も	11 住み続けられる まちづくりを	12 つくる責任 つかう責任	17 パートナーシップで 目標を達成しよう
--------------------------	------------------	----------------------	-------------------	--------------------------

不動産流通の活性化を通じて、さまざまな社会課題解決に寄与

中古住宅市場の活性化

全国ネットワーク構築による情報のオープン化で、中古住宅市場を活性化



空き家の増加抑制

不動産流通の活性化、流動化による相続対策など、空き家問題の解決に貢献



老後資金の確保

ハウス・リースバック、リバースモーゲージ保証事業により不動産資産を活用し資金調達を可能に



住宅の長寿命化

リフォームによる中古住宅の再生、全面改装時のインスペクション、耐震補強による住宅寿命の長期化



持続可能で豊かな社会の実現を目指す 「ESG」への取り組みを積極的に推進



業界を変える！

— お客様のための業界へ —

国内**1,000**店 アジア**50,000**店へ！

&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。

※2022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 TEL : 03-5220-7230