

2025年6月期 第2四半期 決算説明資料

2025年2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



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

1. 2025年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第2四半期 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2四半期 **連結決算概要**
2. 2025年6月期 第2四半期 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2四半期 事業進捗

- 売上高は前年同期を上回り、過去最高を更新
- 上半期での前年同期比減益は当初業績予想に織り込み済み



■ トピックス

- 第一生命ホールディングスと資本業務提携契約を締結
- リバースモーゲージ保証残高が250億円を突破

- 2024年12月18日付で、株式会社第一生命ホールディングスと資本業務提携契約を締結
- 第三者割当による自己株式の処分等を通じて、同社の持分法適用関連会社となる見込み



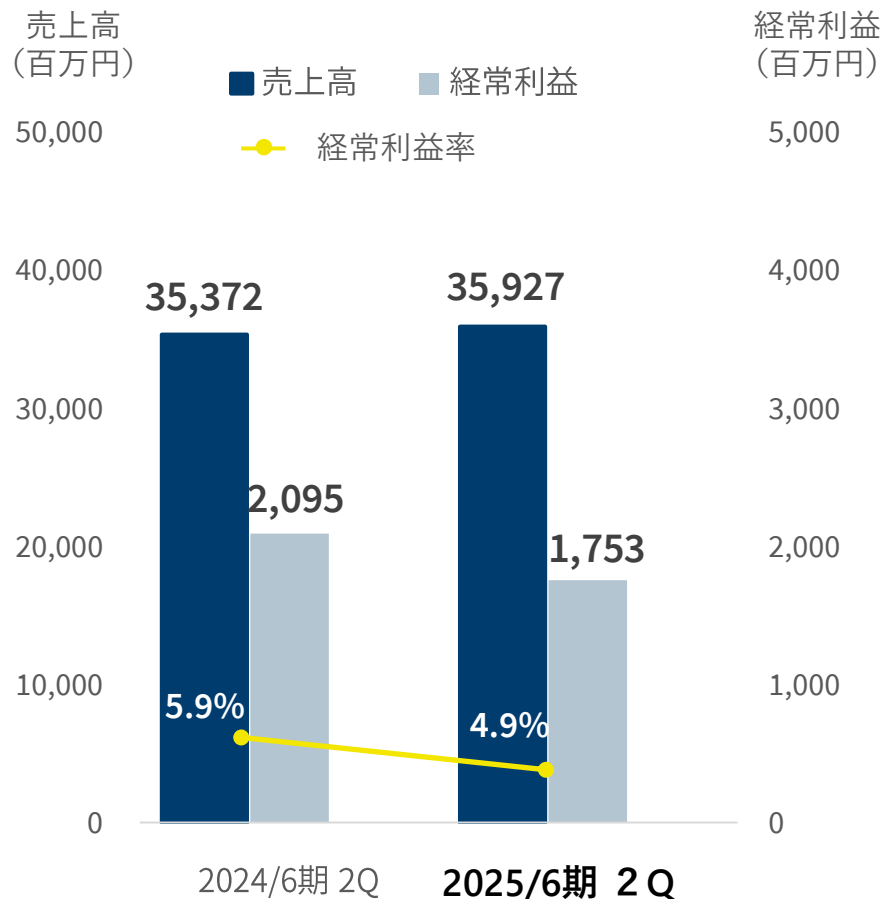
第一生命ホールディングス × HOUSEDO

【業務提携における協業】

- リバースモーゲージ保証やハウス・リースバック、不動産売買事業等における協業を通じて、良好な住環境の実現や不動産を活用した金融サービスの普及・発展に向けた取組の推進
- その他、両社のグループ会社における不動産・金融・生活関連サービス分野での協業

2025年6月期 第2四半期 連結損益計算書概要

単位（百万円）



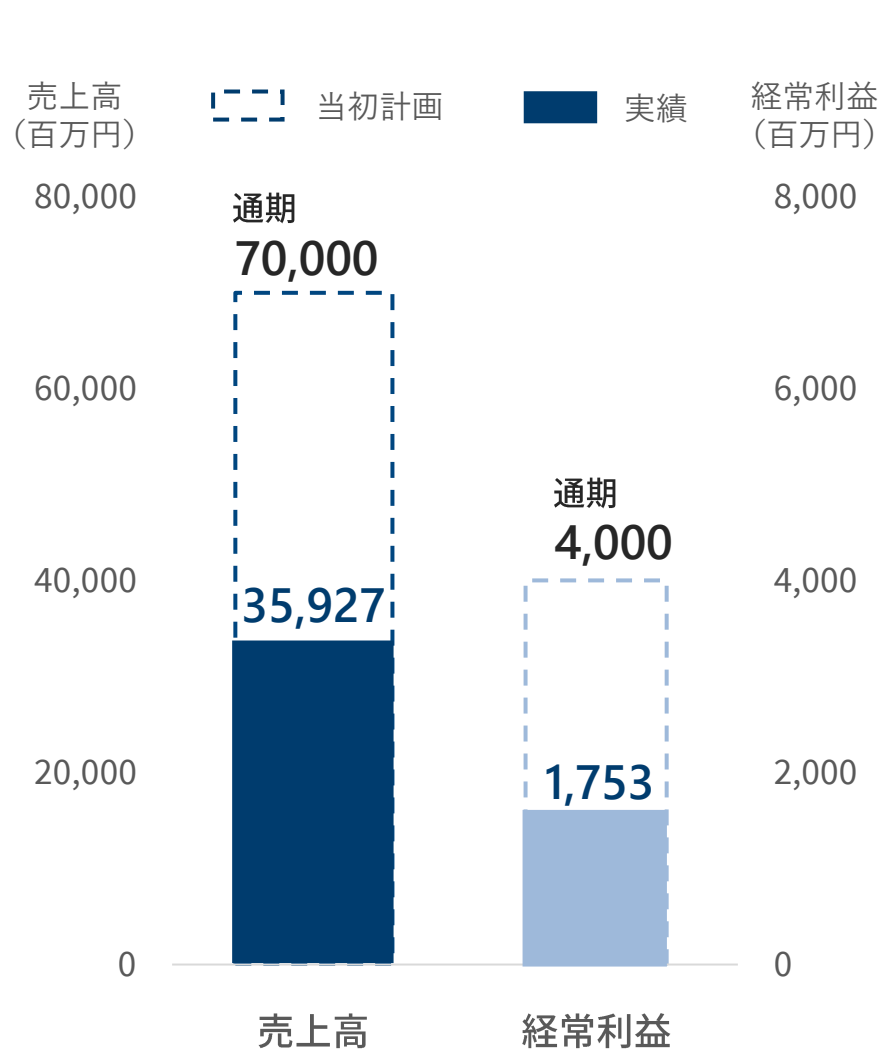
(前期比較)	2024/6期 2Q		2025/6期 2Q		対前年同期 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	35,372	100.0%	35,927	100.0%	+ 1.6%
売上総利益	8,647	24.4%	7,951	22.1%	▲ 8.0%
販売費及び 一般管理費	6,488	18.3%	6,347	17.7%	▲ 2.2%
営業利益	2,158	6.1%	1,604	4.5%	▲ 25.7%
営業外収益	328	0.9%	607	1.7%	+ 84.9%
営業外費用	392	1.1%	458	1.3%	+ 16.8%
経常利益	2,095	5.9%	1,753	4.9%	▲ 16.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,403	4.0%	1,138	3.2%	▲ 18.9%
EBITDA ※	2,667	7.5%	2,109	5.9%	▲ 20.9%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

- 期ズレした大型案件により、第2四半期売上高は前年同期を上回るも、粗利率の差により利益ベースでは減益
- 上半期での前年同期比減益は、当初業績予想に織り込み済み

2025年6月期 第2四半期 当初計画に対する達成率

単位 (百万円)



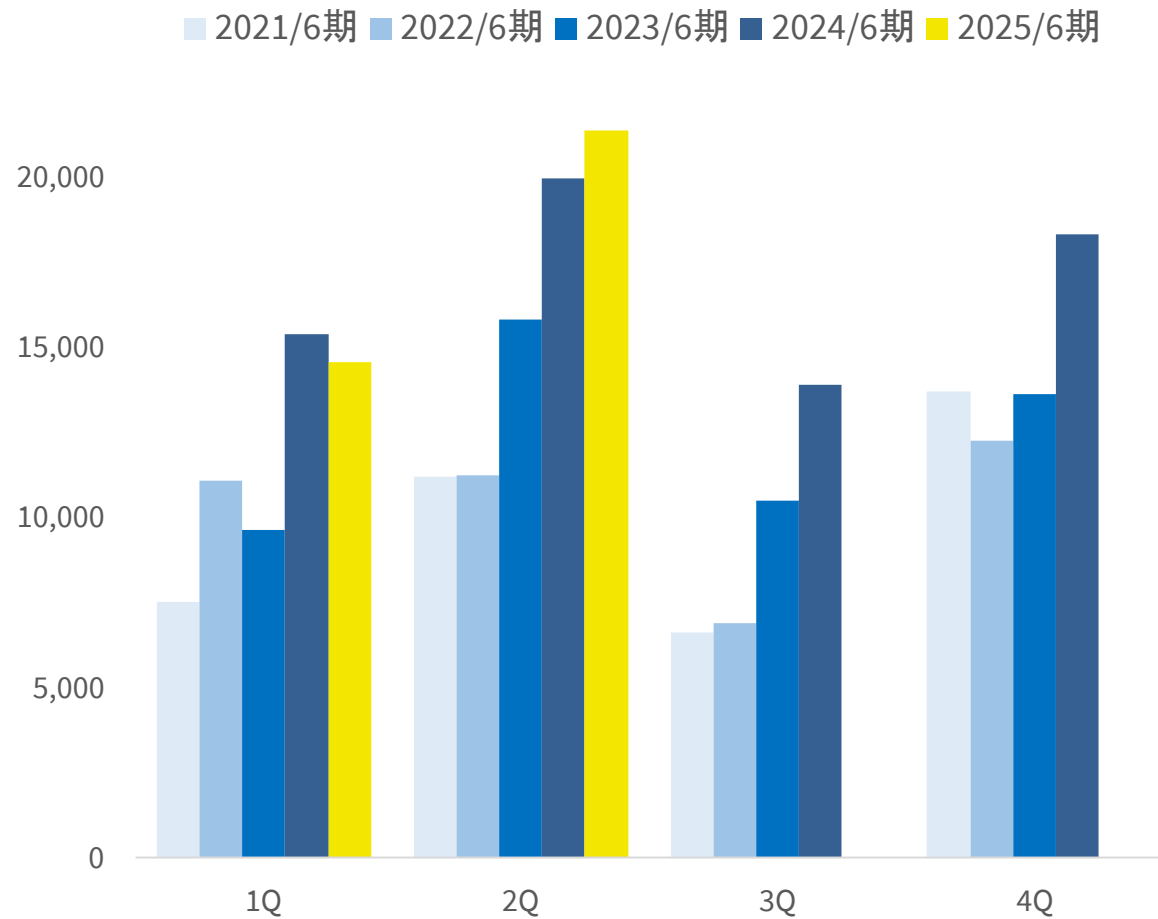
	2025/6期 2Q実績	2Q累計 (予)	2Q累計 進捗率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高	35,927	34,230	105.0%	70,000	51.3%
営業利益	1,604	1,800	89.1%	4,000	40.1%
経常利益	1,753	1,800	97.4%	4,000	43.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,138	1,188	95.8%	2,640	43.1%
1株当たり純利益 (円)	57.18	59.68	—	132.62	—

■売上高359.2億円 2Q累計進捗率105.0% 経常利益 17.5億円 → 同 97.4 %

■上半期での前年同期比減益は、当初業績予想に織り込み済みも、計画対比で若干の未達

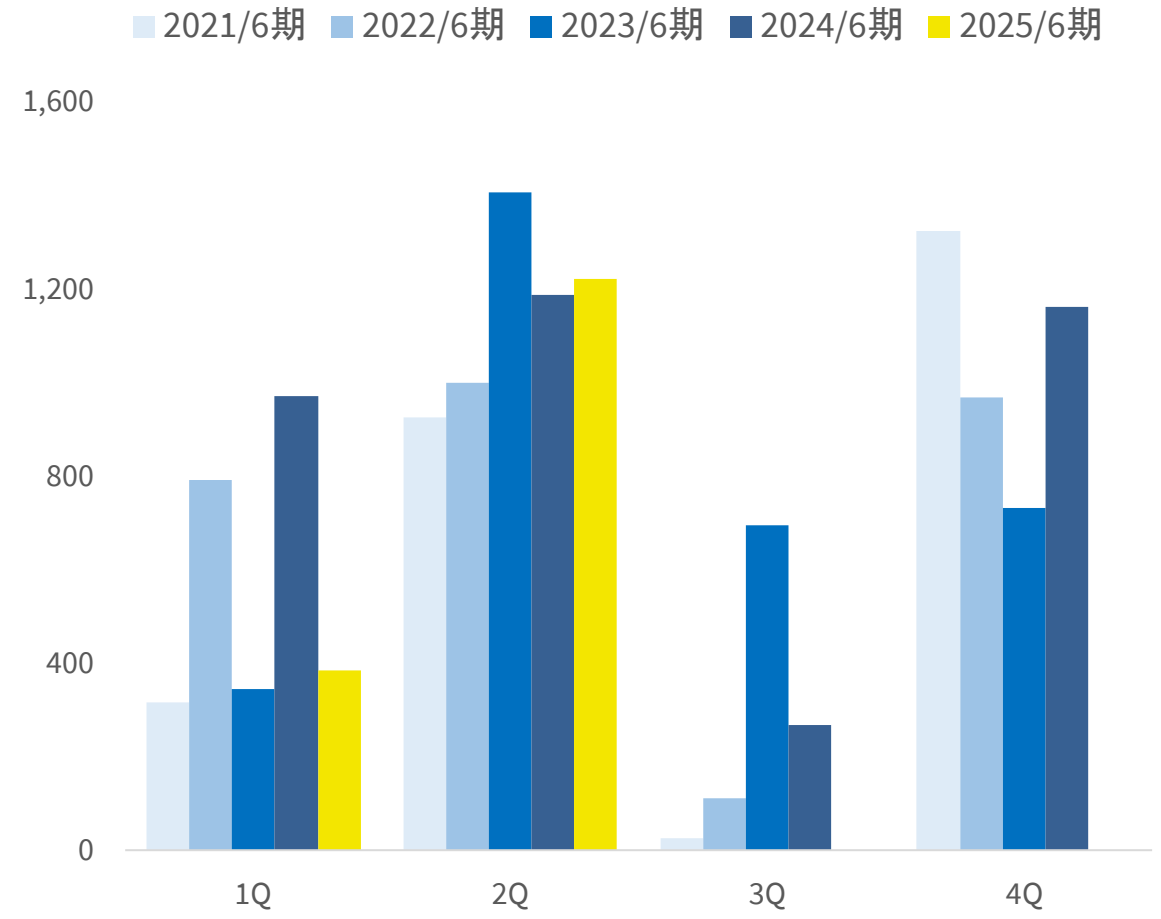
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■ 不動産売買事業の住宅系売上高が伸長し、売上高は単四半期で過去最高 利益も前年同四半期を上回る

■近畿エリアが引き続き順調に増加し、新規加盟店舗数は前年同期比で2ケタ増

■ 地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

■ 新規加盟店舗数

65 店舗 (前年同期比 + 12.1%)

■ 新規開店店舗数

40 店舗 (前年同期比 ▲ 13.0%)

■ 累計加盟店舗数

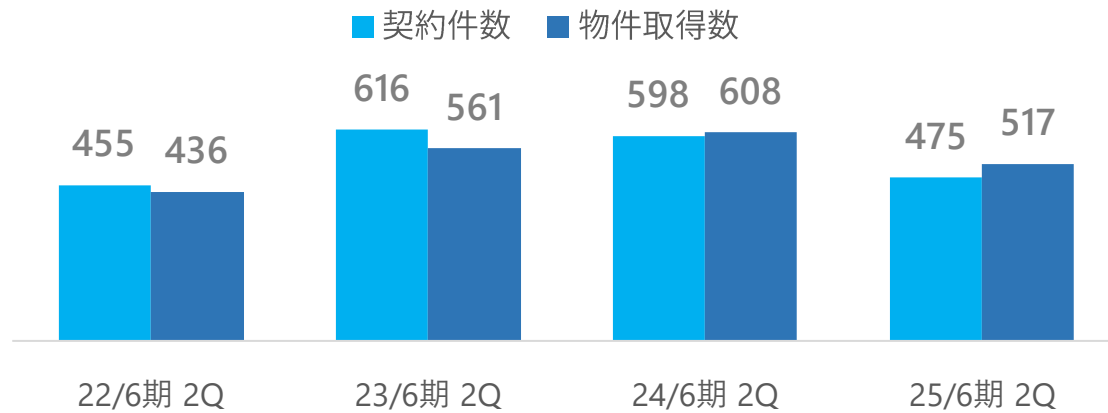
714 店舗 (前期末比 + 7)

■ 累計開店店舗数

626 店舗 (前期末比 ▲ 17)

■11月初旬の他社リースバックに関する一部報道の影響により、反響数及び新規仕入契約件数が減少

■ 新規仕入契約数・物件取得数



■ 新規仕入契約数

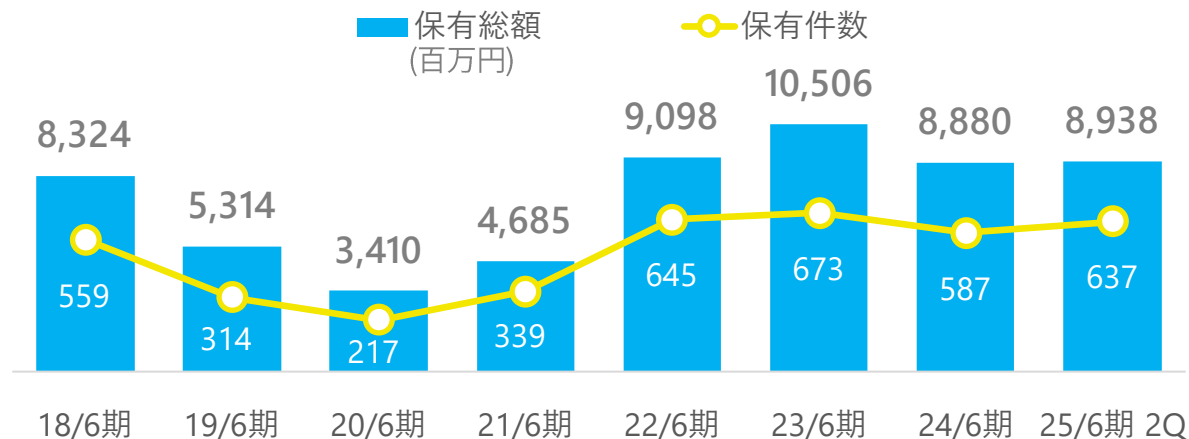
前年同期比 ▲20.6 %

■ 新規物件取得数

前年同期比 ▲15.0 %

■ 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

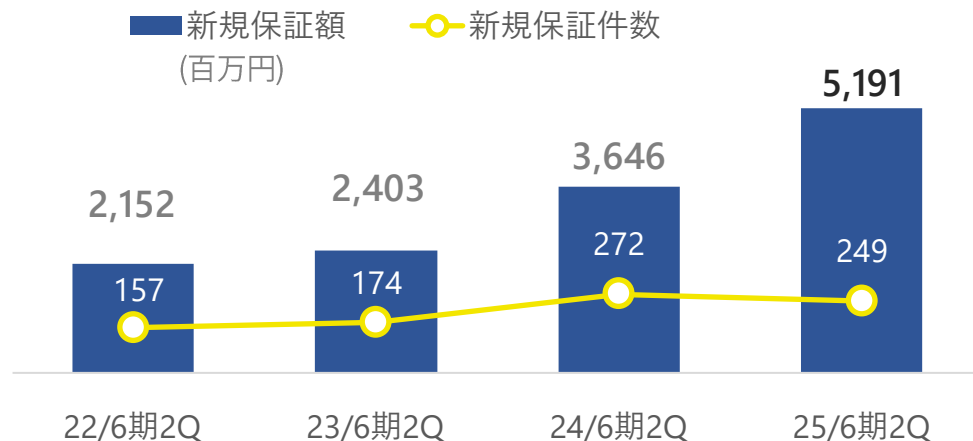
前期末比 + 50 件

■ 累計保有総額

前期末比 + 0.5 億円

■幅広い需要に対応できる商品として着実に広がり、活用事例の多様化が進む

■ 新規保証額・件数



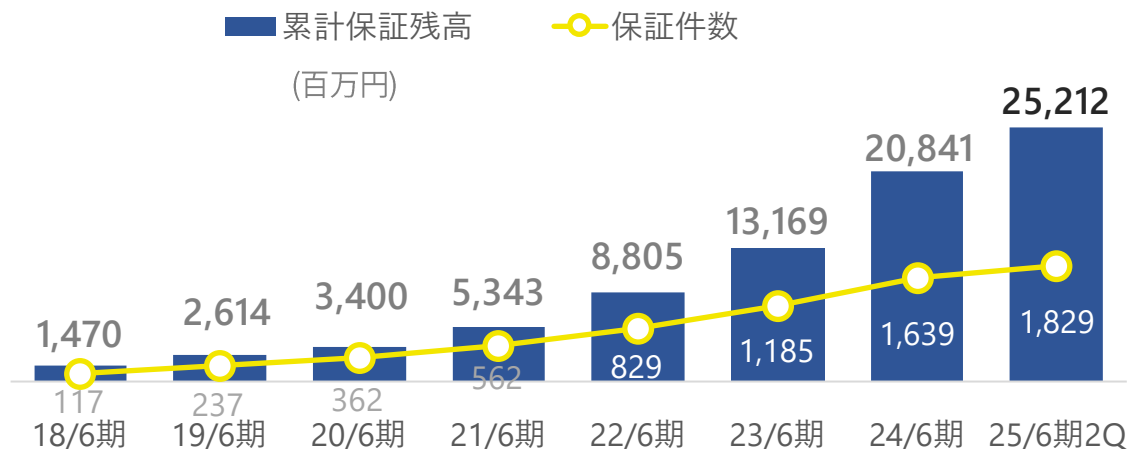
■ 新規保証件数

前年同期比 ▲8.5 %

■ 新規保証額

前年同期比 +42.4 %

■ 累計保証残高・件数



■ 累計保証件数

前期末比 + 190 件

■ 累計保証残高

前期末比 + 43.7 億円

(2025年2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

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

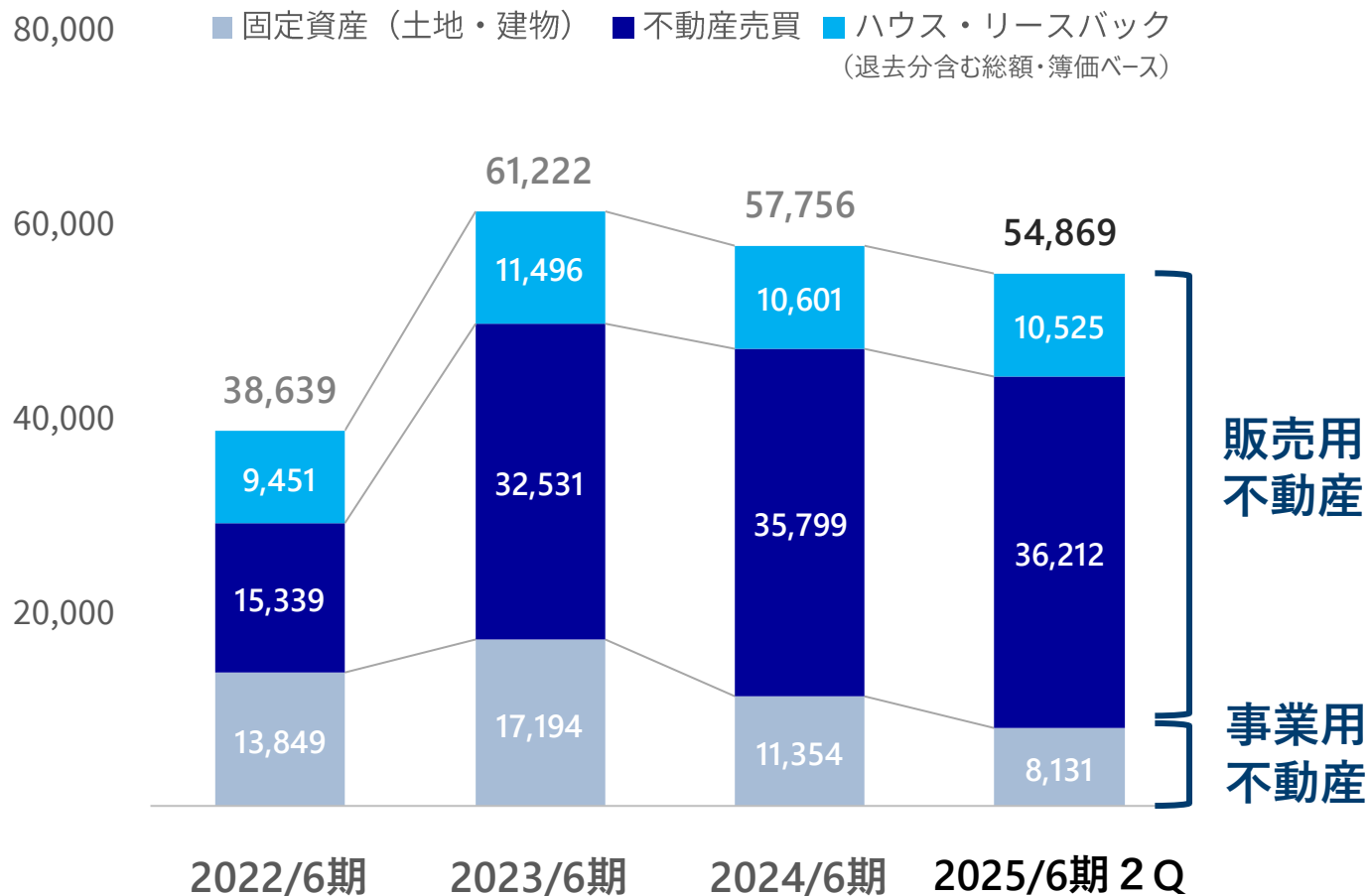
東海エリア

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
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

■ 大型案件の処分を進める一方、実需の商品在庫に入れ替え、回転率を高める

(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 ▲ **0.7** 億円

■ 不動産売買事業

前期末比 + **4.1** 億円

■ 固定資産 (土地・建物)

前期末比 ▲ **32.2** 億円

連結貸借対照表

(百万円)	2024/6期	2025/6期 2Q	増減
流動資産	60,217	58,348	▲ 1,868
現金及び預金	10,092	8,190	▲ 1,901
棚卸資産	46,692	47,034	+ 342
その他	3,433	3,124	▲ 309
固定資産	19,350	16,417	▲ 2,933
有形固定資産	11,392	8,178	▲ 3,213
無形固定資産	1,477	1,416	▲ 60
投資その他の資産	6,481	6,823	+ 341
資産合計	79,568	74,766	▲ 4,802
流動比率	186.5%	184.9%	▲1.5pt
固定比率	112.4%	93.8%	▲18.5pt

(百万円)	2024/6期	2025/6期 2Q	増減
負債	62,318	57,241	▲ 5,076
流動負債	32,288	31,555	▲ 733
固定負債	30,029	25,686	▲ 4,343
純資産	17,250	17,524	+ 274
株主資本	17,196	17,479	+ 282
その他包括利益累計	23	27	+ 3
新株予約権	30	18	▲ 11
負債純資産合計	79,568	74,766	▲ 4,802
D/Eレシオ	+3.2倍	+2.9倍	▲0.3倍
自己資本比率	21.6%	23.4%	+1.8pt

- 大型物件の処分を進める一方、中古住宅等の仕入強化により、商品在庫は引き続き十分に確保
- 固定資産の圧縮により有利子負債が減少 自己資本比率も1.8ポイント上昇

販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

	2024/6期 2Q		2025/6期 2Q		増減率
	売上	対比	売上	対比	
販売費及び 一般管理費	6,488	18.3%	6,347	17.7%	▲ 2.2%
人件費	2,362	6.7%	2,433	6.8%	+ 3.0%
広告宣伝費	976	2.8%	756	2.1%	▲ 22.5%
事務所維持費	146	0.4%	181	0.5%	+ 24.0%
その他販売管理費	3,002	8.5%	2,976	8.3%	▲ 0.9%
(売上総利益	8,647	24.4%	7,951	22.1%)

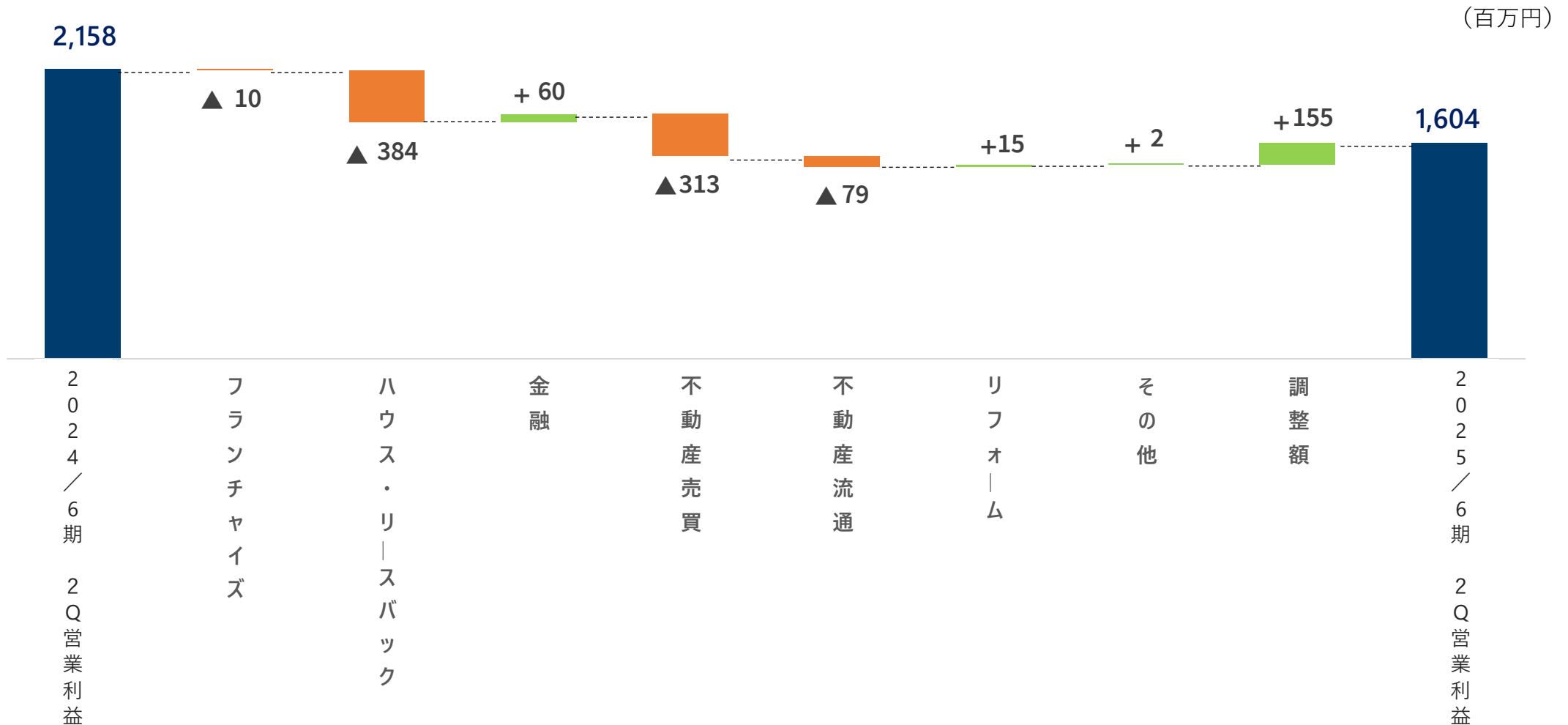
- 販促コストが低い不動産売買事業に注力することで、広告宣伝費は減少
- 営業人員確保に向けた投資は積極的に行うも、販管費全体は抑制を目指す

1. 2025年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第2四半期 **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 2Q	2025/6期 2Q	増減率	2024/6期 2Q	2025/6期 2Q	増減率
フランチャイズ事業	1,637	1,635	▲ 0.1%	991	980	▲ 1.1%
ハウス・リースバック事業	12,851	10,580	▲ 17.7%	1,569	1,184	▲ 24.5%
金融事業	220	284	+ 28.7%	28	88	+ 215.0%
不動産売買事業	18,946	21,839	+ 15.3%	1,700	1,386	▲ 18.4%
不動産流通事業	828	683	▲ 17.4%	272	193	▲ 29.1%
リフォーム事業	1,254	1,185	▲ 5.5%	117	132	+ 13.1%
その他	1	—	—	▲ 4	▲ 2	—
調整額	▲ 368	▲ 281	—	▲ 2,515	▲ 2,359	—
合計	35,372	35,927	+ 1.6%	2,158	1,604	▲ 25.7%

■金融事業の利益貢献が徐々に拡大

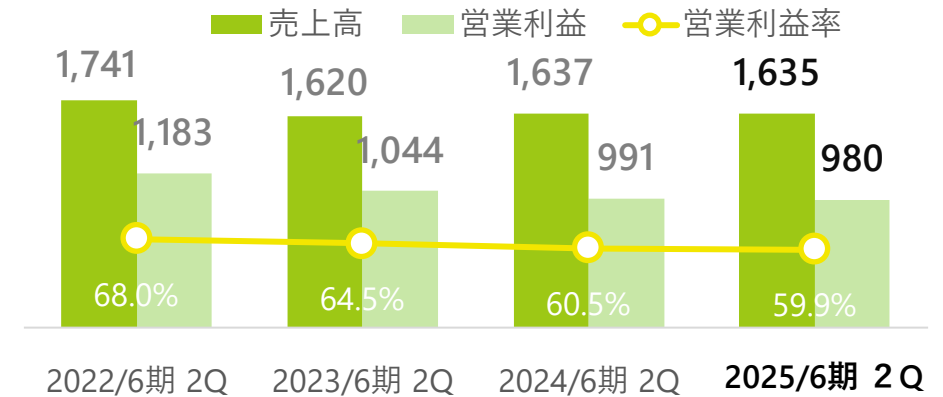
■ハウス・リースパックは流動化のボリューム、不動産売買は大型案件の粗利率等の影響により減少



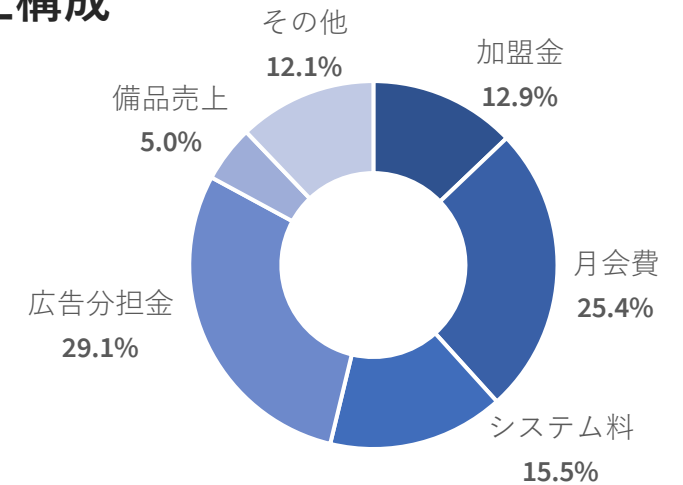
■ セグメント業績

	2024/6期 2Q	2025/6期 2Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,637	1,635	▲ 0.1%	3,450	47.4%
営業利益 (百万円)	991	980	▲ 1.1%	2,200	44.6%
営業利益率 (%)	60.5%	59.9%	—	63.8%	—
累計加盟店舗数	708	714	—	777	—
累計開店店舗数	632	626	—	709	—

■ 売上高・営業利益推移

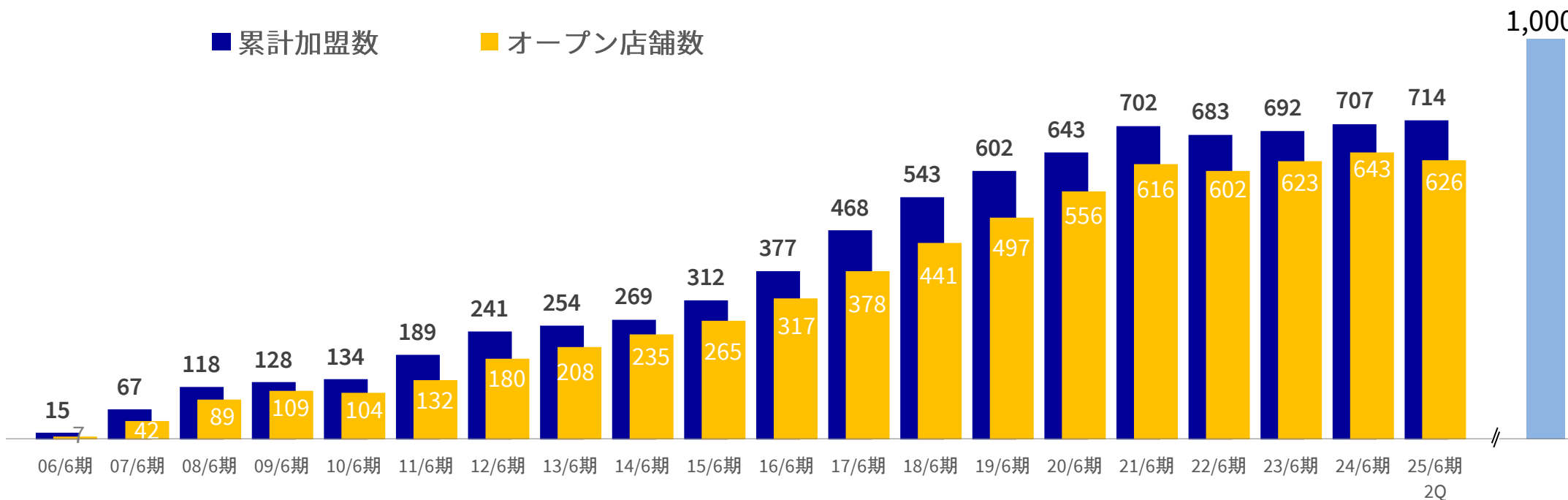


■ 売上構成



- 直近四半期は13件/月の新規加盟を獲得 累計加盟店舗数は純増も、開店店舗数が前年同期を下回り、業績は横ばい
- 退会を抑制しつつ、プロモーションおよび営業体制の強化により加盟開発のペースアップを図る

2024年12月末日現在 **714店舗** ※内準備中 88店舗
(レントドゥ含む)



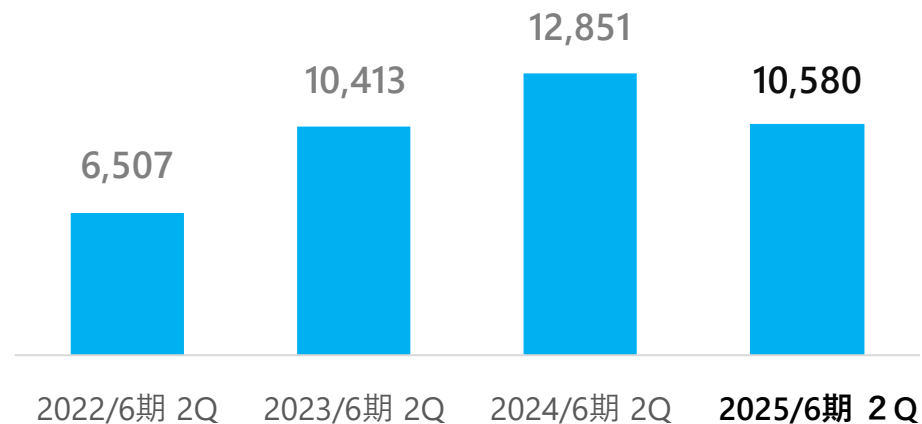
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	613	57	2	9	681
直営店	7	20	2	4	33
合計	620	77	4	13	714

■ セグメント業績

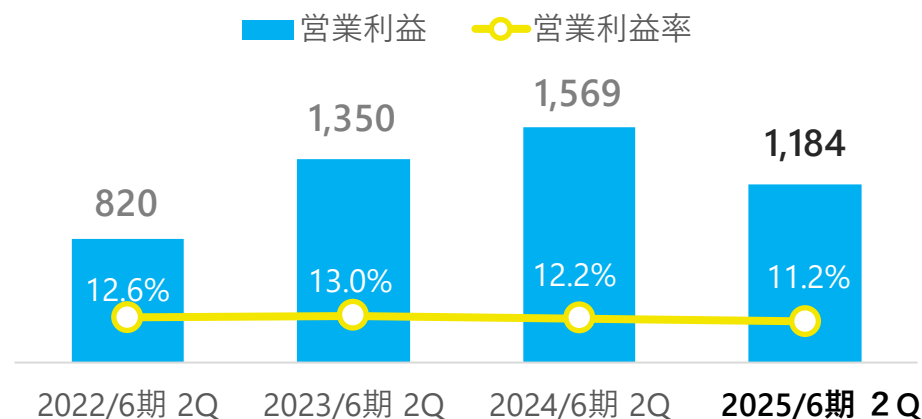
	2024/6期 2Q	2025/6期 2Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	12,851	10,580	▲ 17.7%	26,528	39.9%
営業利益 (百万円)	1,569	1,184	▲ 24.5%	3,250	36.5%
営業利益率 (%)	12.2%	11.2%	—	12.3%	—
匿名組合投資利益 含む利益	1,775	1,652	▲ 6.9%	—	—
匿名組合投資利益 含む利益率	13.6%	15.0%	—	—	—
契約件数	598	475	▲ 20.6%	1,320	36.0%
物件取得数	608	517	▲ 15.0%	1,300	39.8%
保有物件総額 ※ (百万円)	10,378	8,552	—	9,283	—

※退去分除く簿価ベース

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



■ HLBファンドへの流動化ボリュームの影響により、業績は前年同期から減少

■ 保有総額は期末と同水準で推移 3Q以降の流動化は、取扱件数の推移も考慮しつつ実施

ハウス・リースバック事業（匿名組合投資利益考慮）

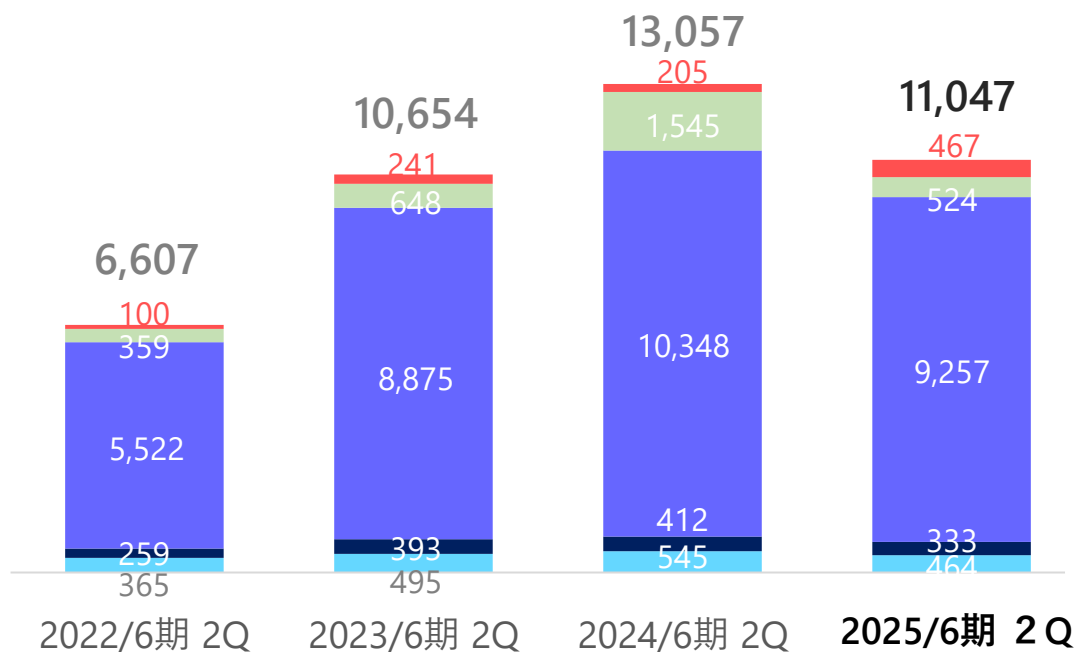
■HLBファンドからの利益分配（匿名組合投資利益：営業外収益）をセグメント業績に含むと仮定

売上高推移

百万円

前年同期比 ▲ **15.4** %

■ 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

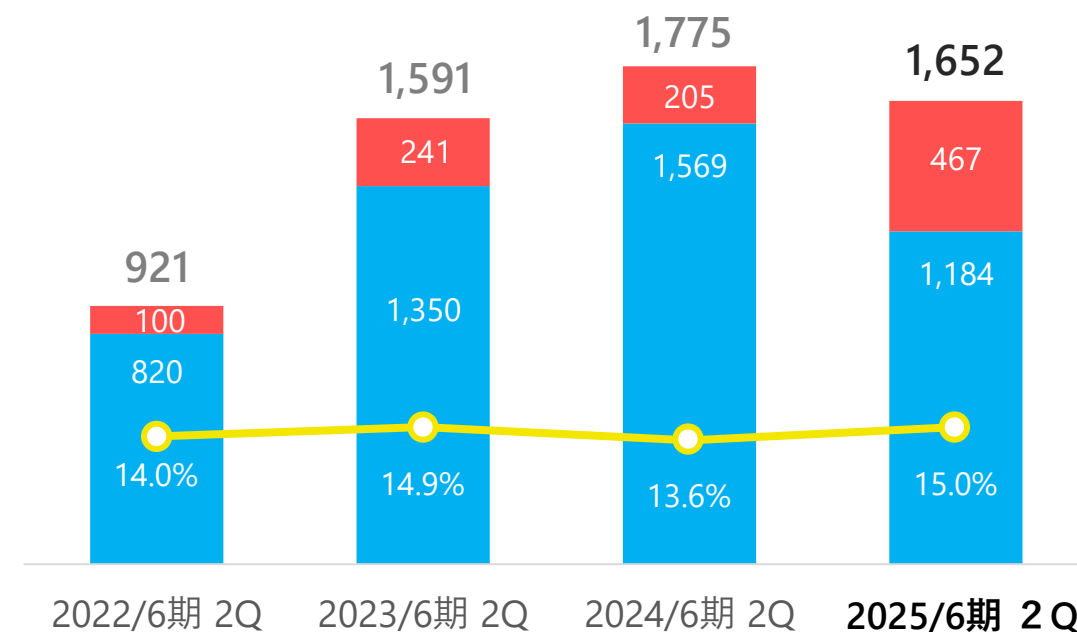


営業利益推移

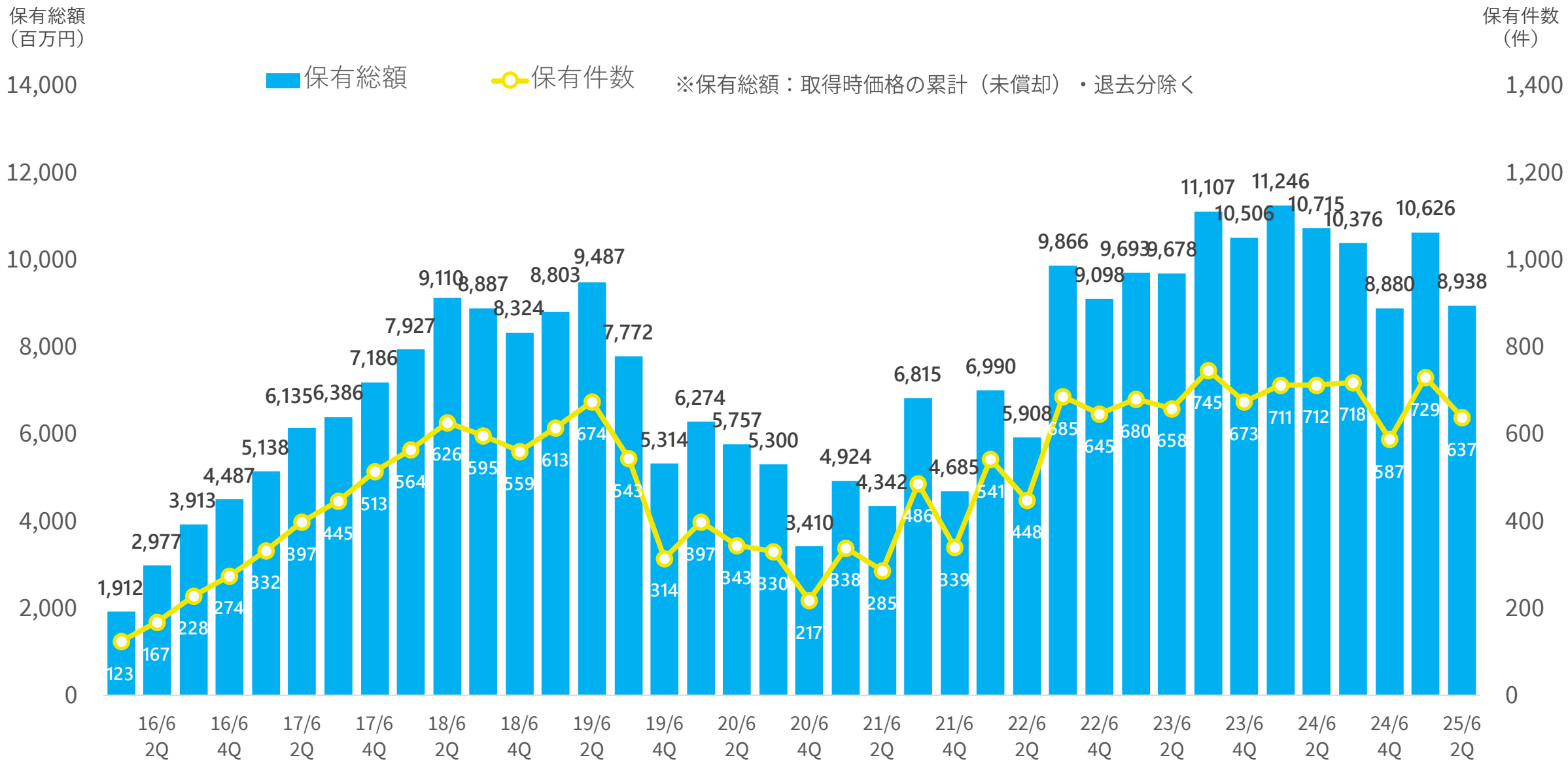
百万円

前年同期比 ▲ **6.9** %

■ 営業利益 ■ 匿名組合投資利益 ● 利益率



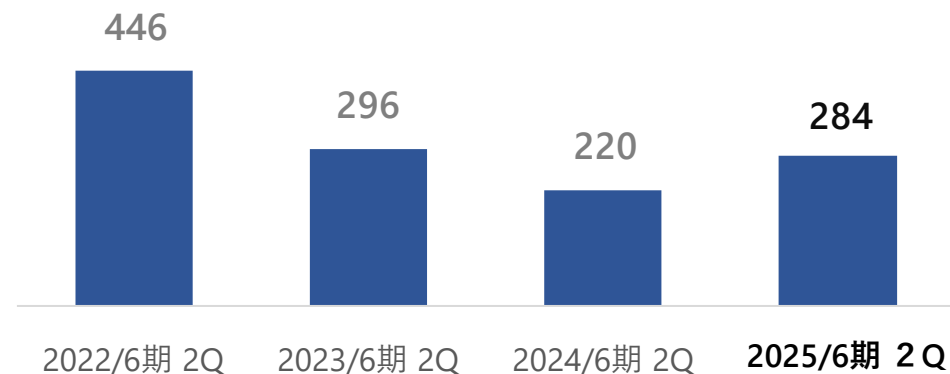
ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数



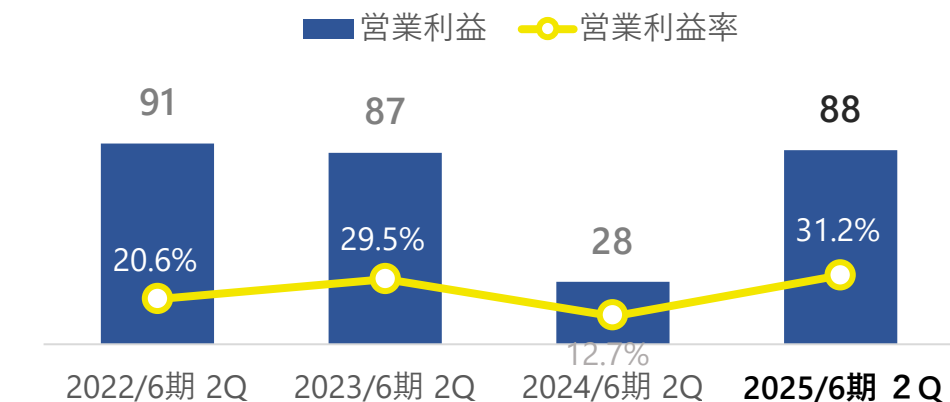
■ セグメント業績

	2024/6期 2Q	2025/6期 2Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	220	284	+ 28.7%	627	45.3%
営業利益 (百万円)	28	88	+ 215.0%	240	36.9%
営業利益率 (%)	12.7%	31.2%	—	38.3%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	272	249	▲ 8.5%	1,180	21.1%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	16,356	25,212	—	33,937	—
不動産担保融資 残高 (百万円)	2,008	1,690	—	—	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

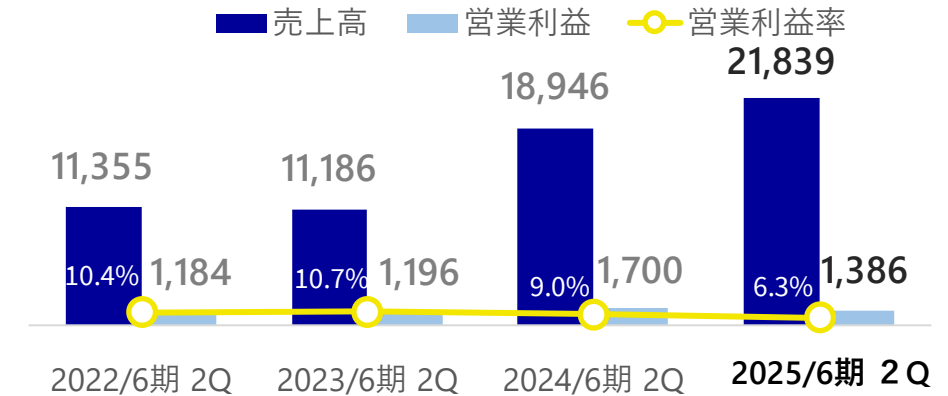


- 保証残高の伸長に伴い、営業利益が前年同期から大幅に伸長 高い収益性が顕在化
- リバースモーゲージの活用事例が多様化し、利用シーンも拡大 裾野が広がることで一層の残高積上げに期待

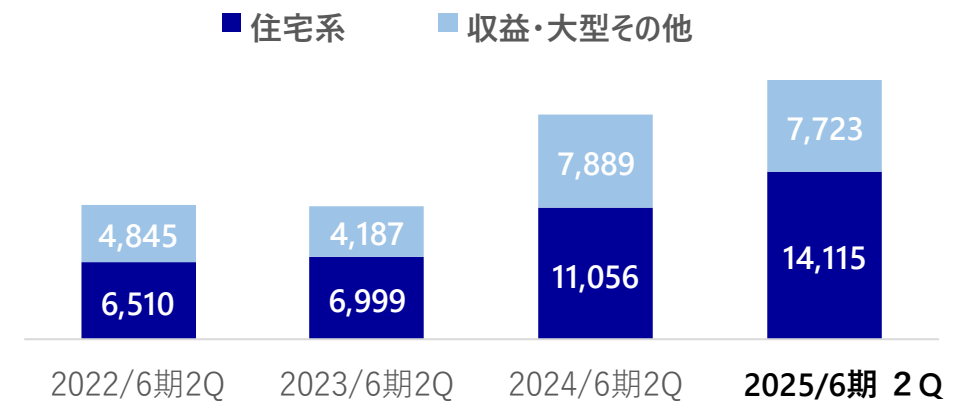
■ セグメント業績

	2024/6期 2Q	2025/6期 2Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	18,946	21,839	+ 15.3%	36,300	60.2%
営業利益 (百万円)	1,700	1,386	▲ 18.4%	2,850	48.7%
営業利益率 (%)	9.0%	6.3%	—	7.9%	—
取引件数	428	571	+ 33.4%	1,191	47.9%

■ 売上高・営業利益推移



■ 売上高内訳推移



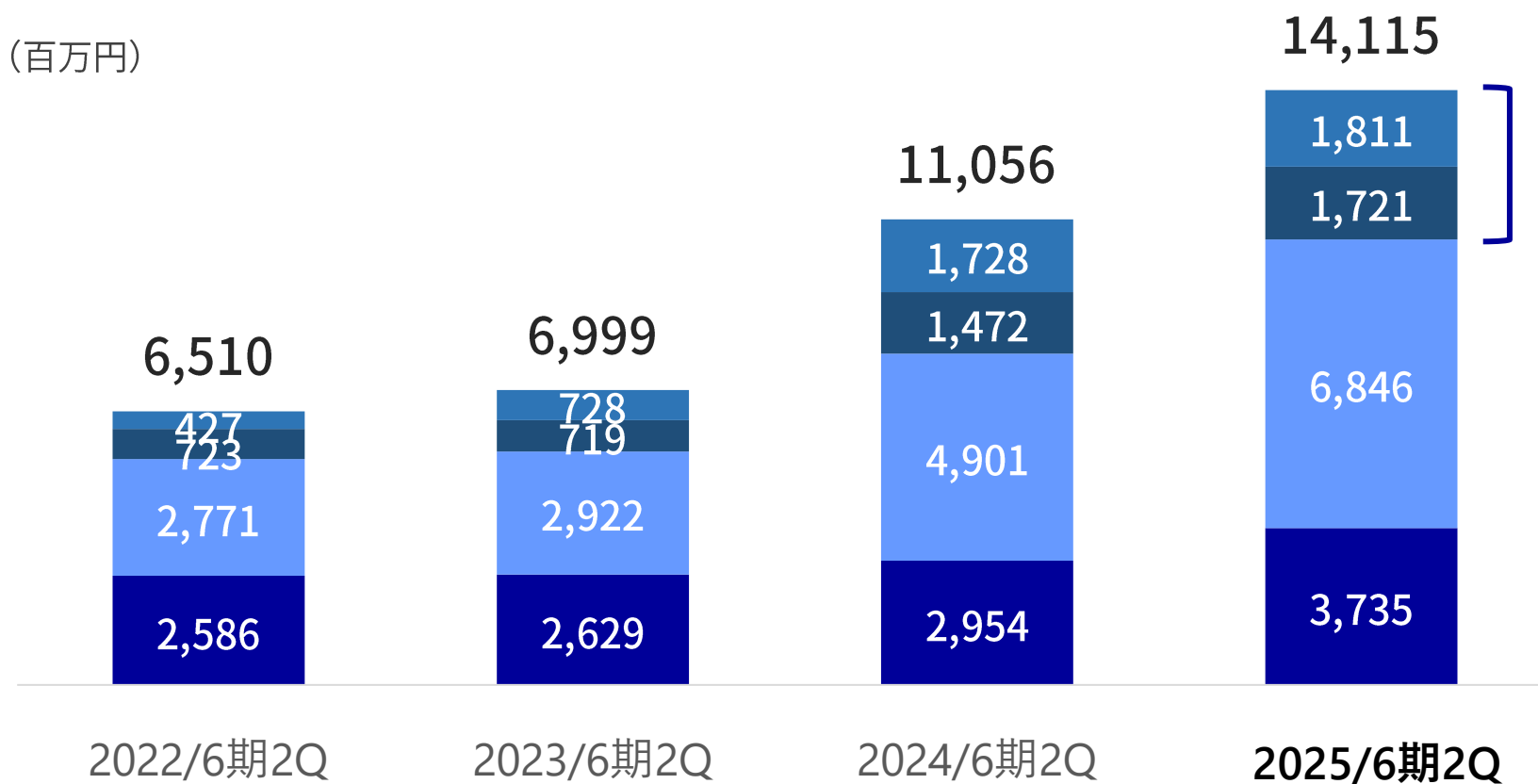
- 住宅系の売上高が着実に伸長 中古住宅の仕入は順調に増加、在庫回転期間短縮を図る
- 売上高は前年を上回るも、前期の大型高粗利案件の影響および人材投資のため、利益は減少

住宅系売上高の内訳

■前年同期比では、中古売上高は微増 仕入は順調なため、早期の商品化により回転率向上を図る

■ 新築 ■ 土地 ■ 中古戸建 ■ マンション

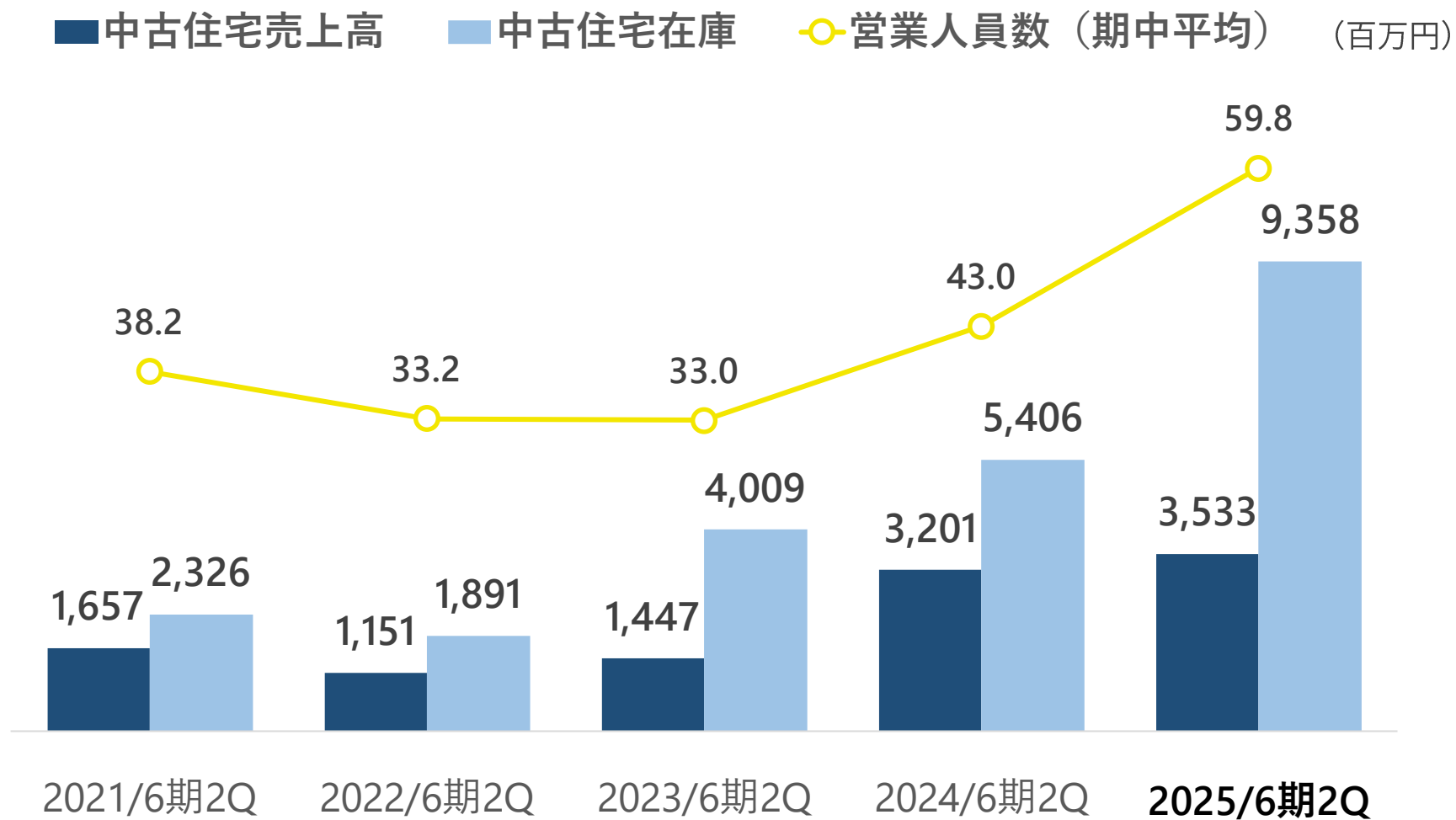
(百万円)



中古住宅比率

25.0%

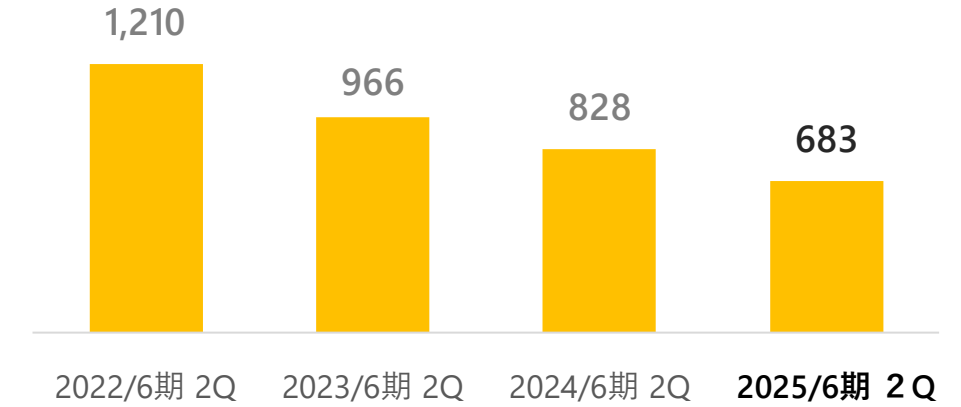
■ 人員の増強に伴い、仕入及び在庫は順調に増加 順次商品化し収益への転嫁を見込む



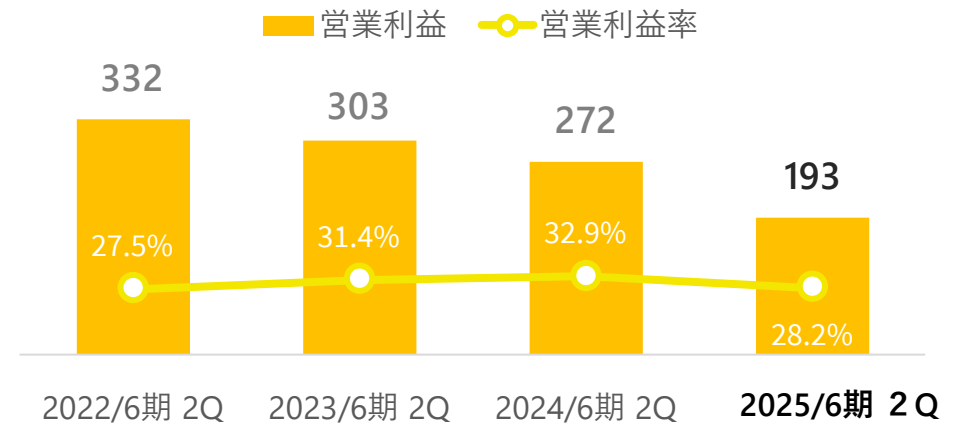
■ セグメント業績

	2024/6期 2Q	2025/6期 2Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高（百万円）	828	683	▲ 17.4%	1,544	44.3%
営業利益（百万円）	272	193	▲ 29.1%	520	37.1%
営業利益率（%）	32.9%	28.2%	—	33.7%	—
仲介件数	884	753	▲ 14.8%	1,594	47.2%
仲介手数料率	4.52%	4.28%	—	4.50%	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

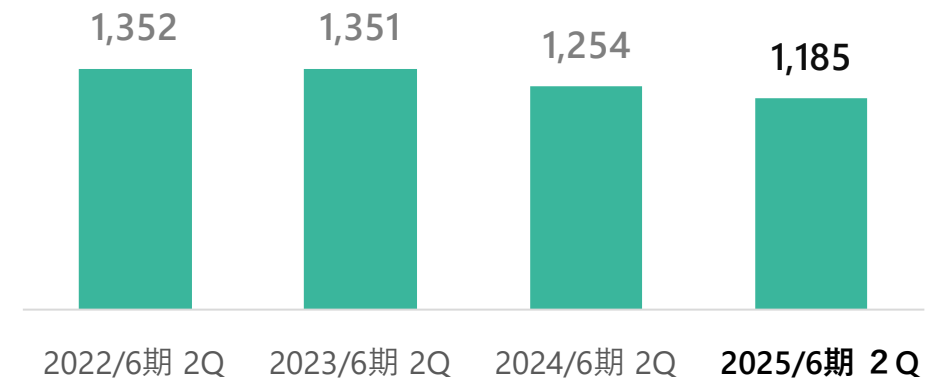


- 引き続き、店舗統合及び成長強化学業への人員シフトにより、業績は前年同期比を下回る
- 実需は堅調なため、既存店舗での仲介事業は安定して推移

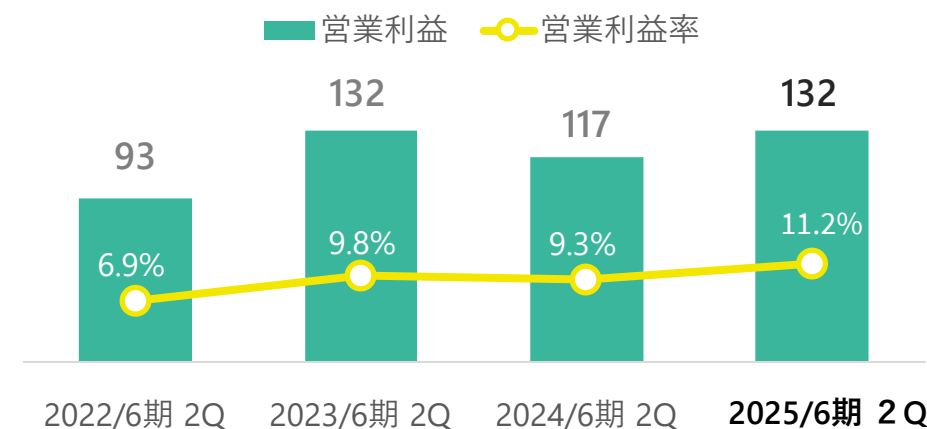
■ セグメント業績

	2024/6期 2Q	2025/6期 2Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,254	1,185	▲ 5.5%	2,281	52.0%
営業利益 (百万円)	117	132	+ 13.1%	200	66.3%
営業利益率 (%)	9.3%	11.2%	—	8.8%	—
契約件数	770	730	▲ 5.2%	1,356	53.8%
完工件数	855	788	▲ 7.8%	1,356	58.1%

■ 売上高推移



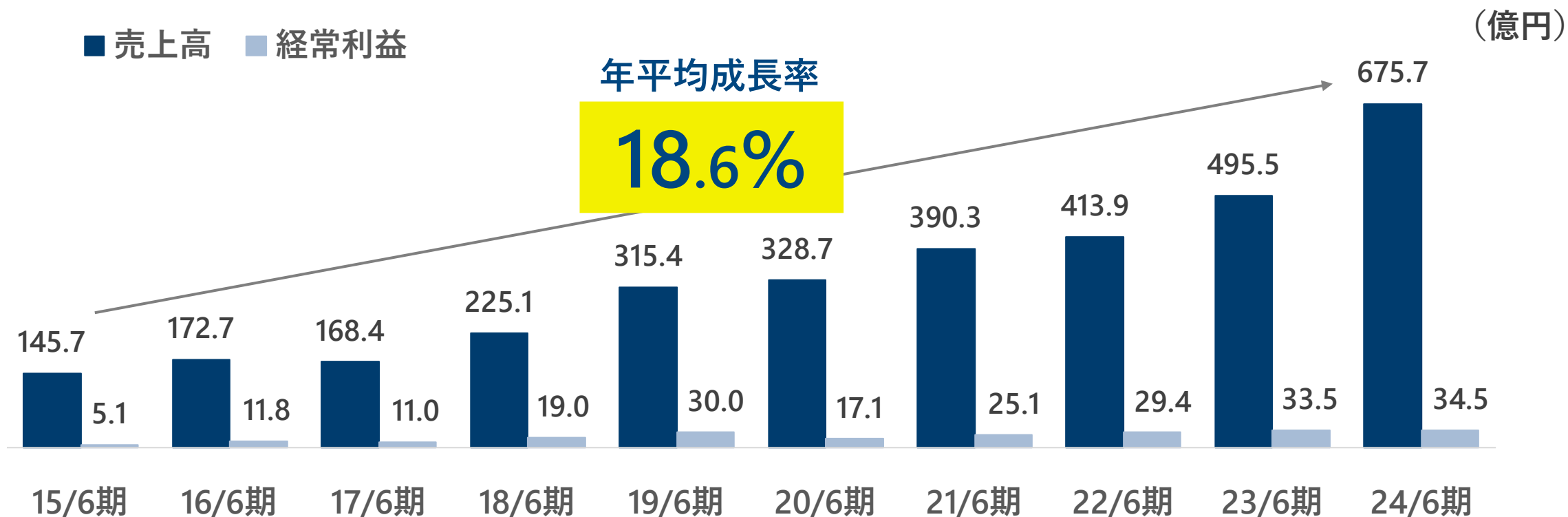
■ 営業利益推移



- 売上高は微減も、営業利益は前年同期を上回る 進捗率も順調に推移
- 通期計画達成に向け、ペースの維持を目指す

1. 2025年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第2四半期 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

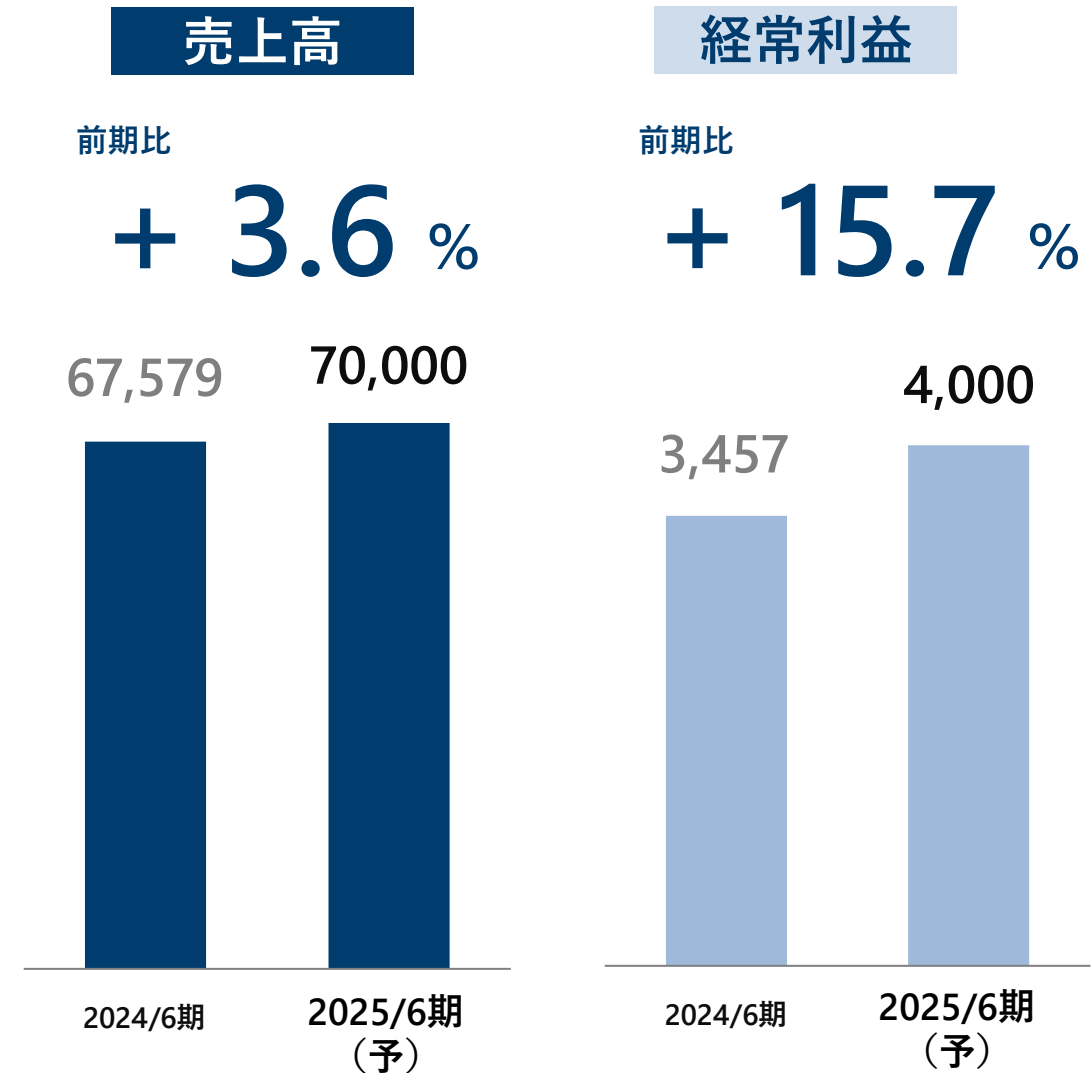
■ 売上高は上場以降、年平均約19%で成長



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%	—

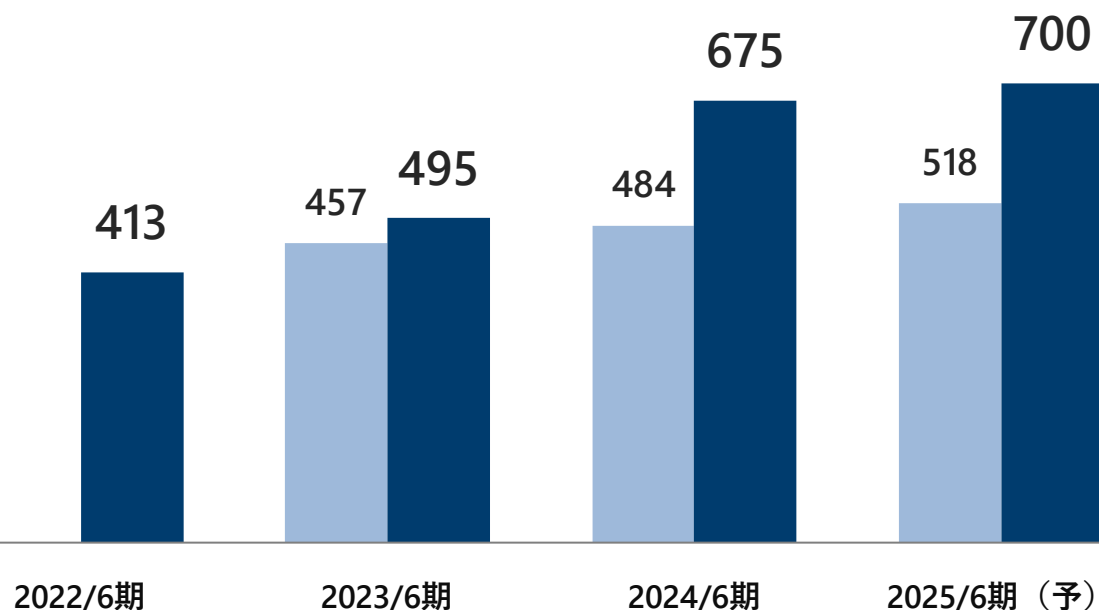


2025年6月期：經常利益40億円

売上高計画

(億円)

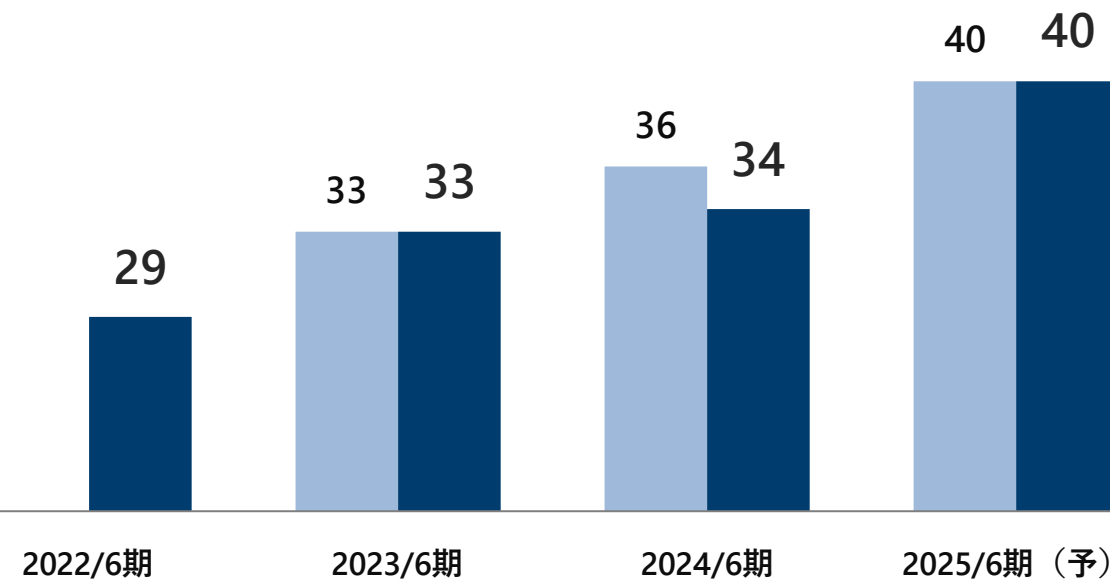
■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



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

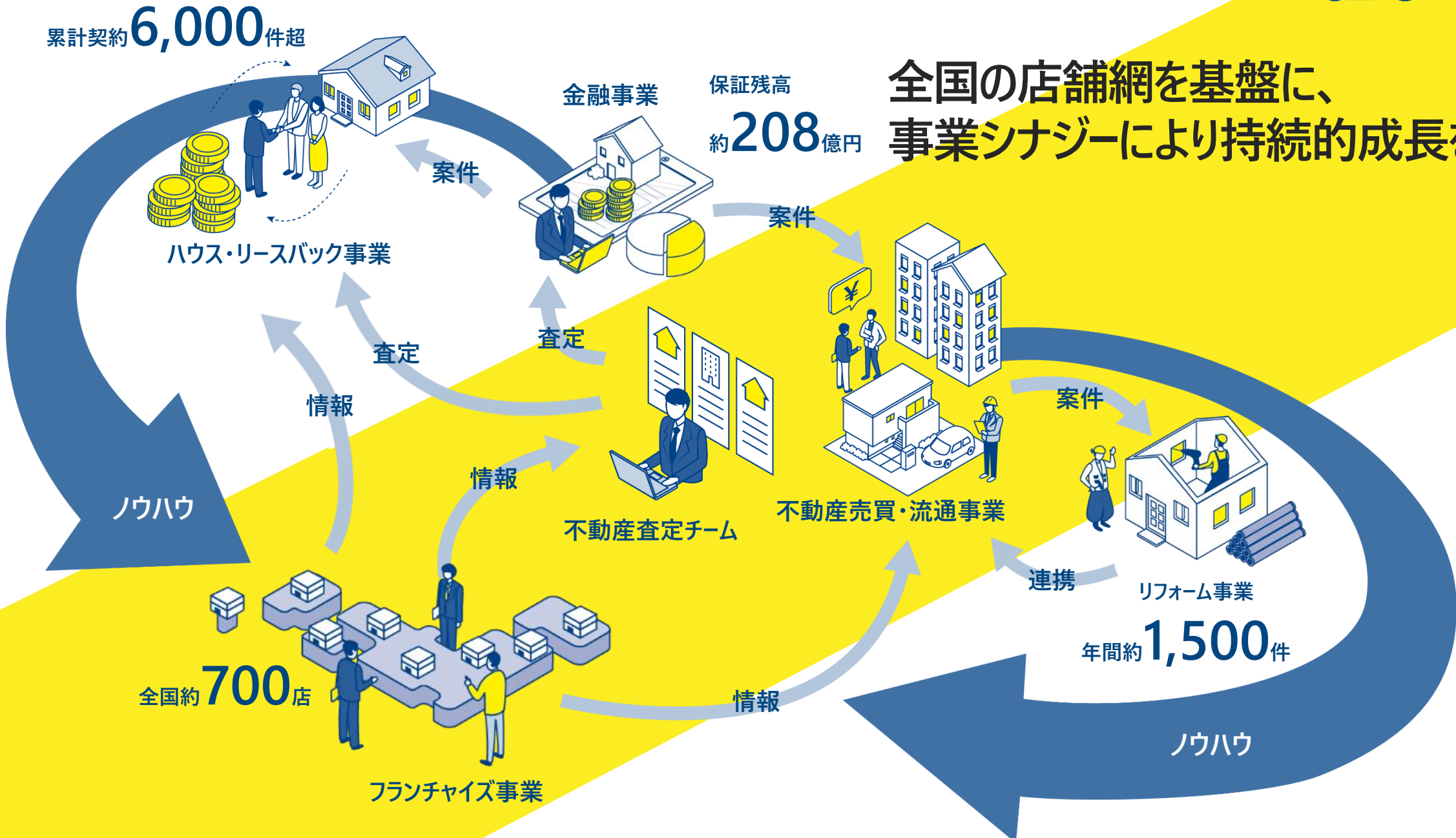


不動産×金融サービスの深化



高収益体質化の促進

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



累計契約 **6,000** 件超

保証残高
約 **208** 億円

ハウス・リースバック事業

金融事業

案件

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

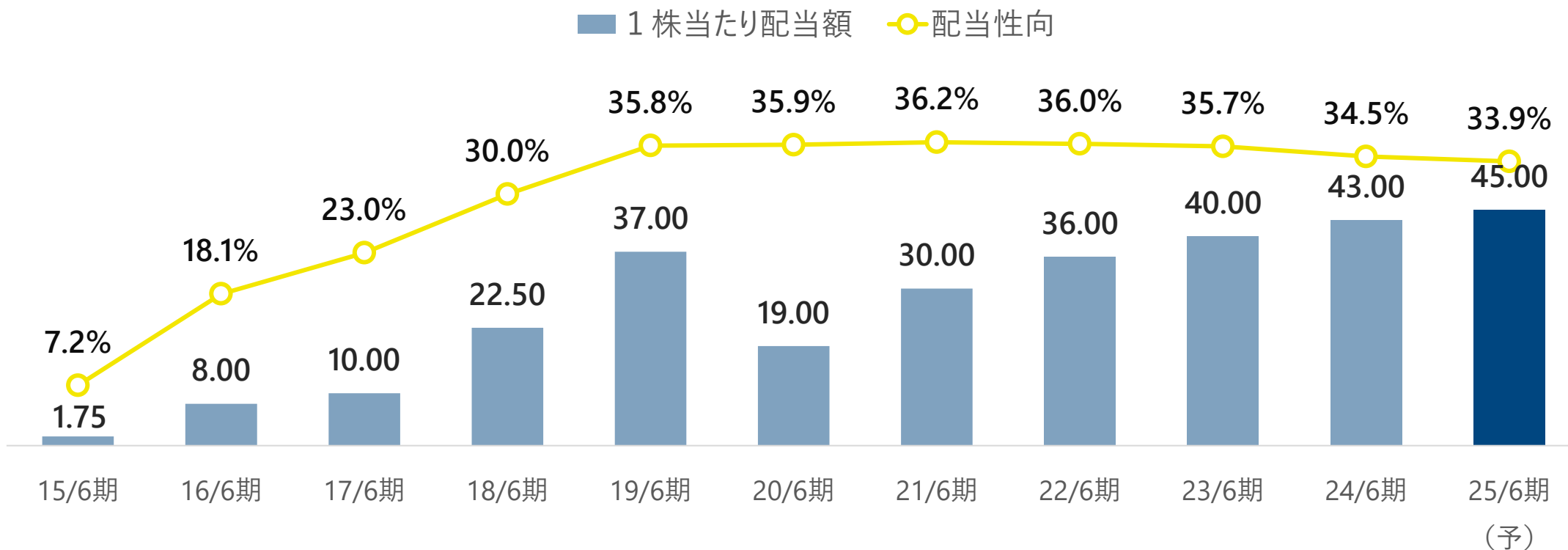
フランチャイズ事業

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



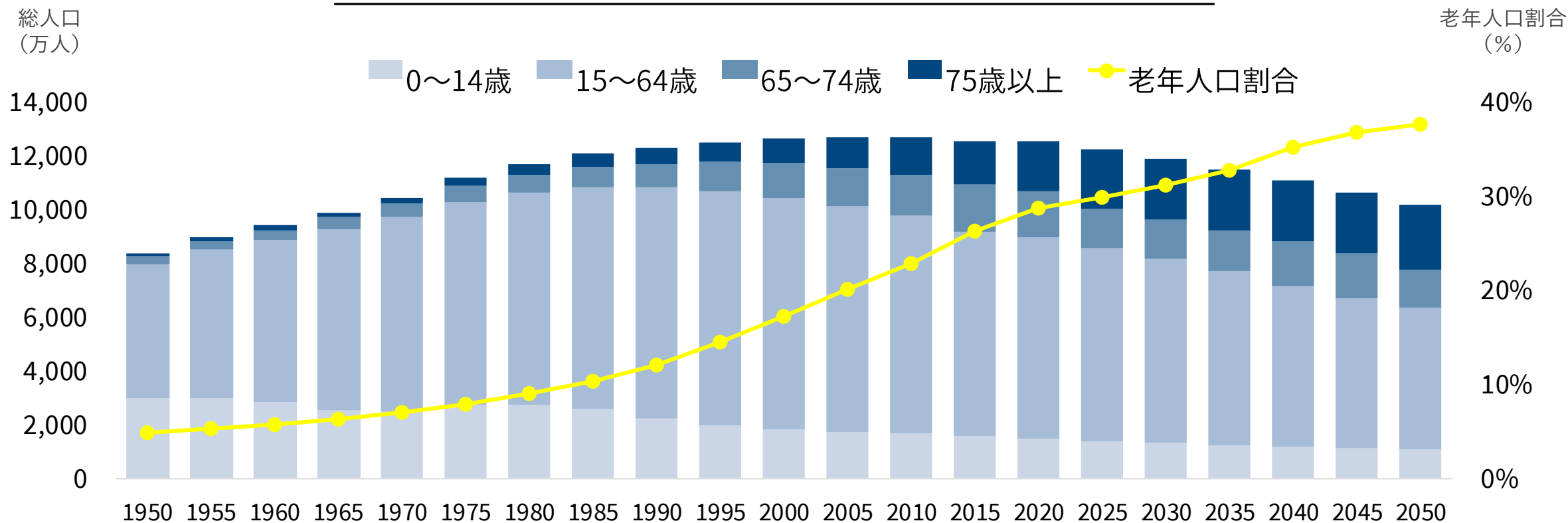
1. 2025年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第2四半期 セグメント別決算概要
3. 2025年6月期 年度計画及び中期経営計画
- 4. 会社概要**

■ 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	
普通貸借借 <small>(定期貸借も可)</small>	賃貸契約	定期貸借借		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>	

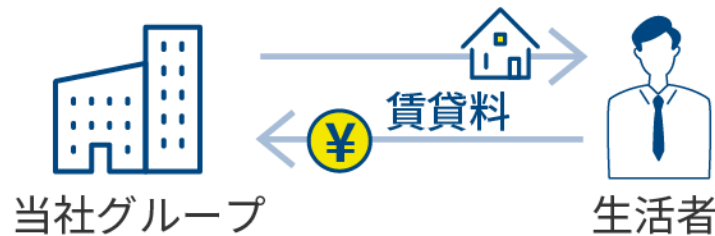
ハウス・リースバックでは賃貸料を支払うことで、 売却した不動産に住み続けることが可能

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

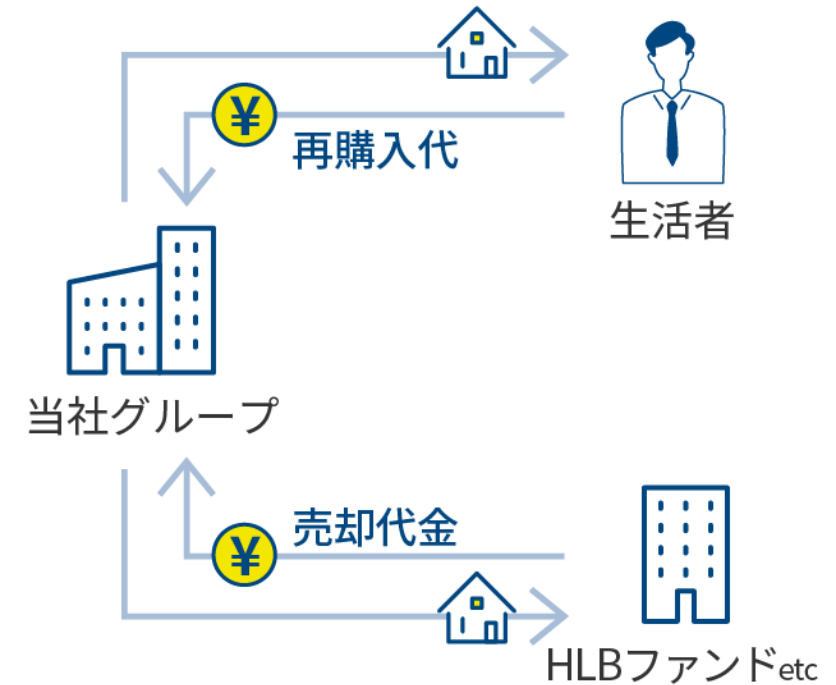
不動産買取



リース契約期間



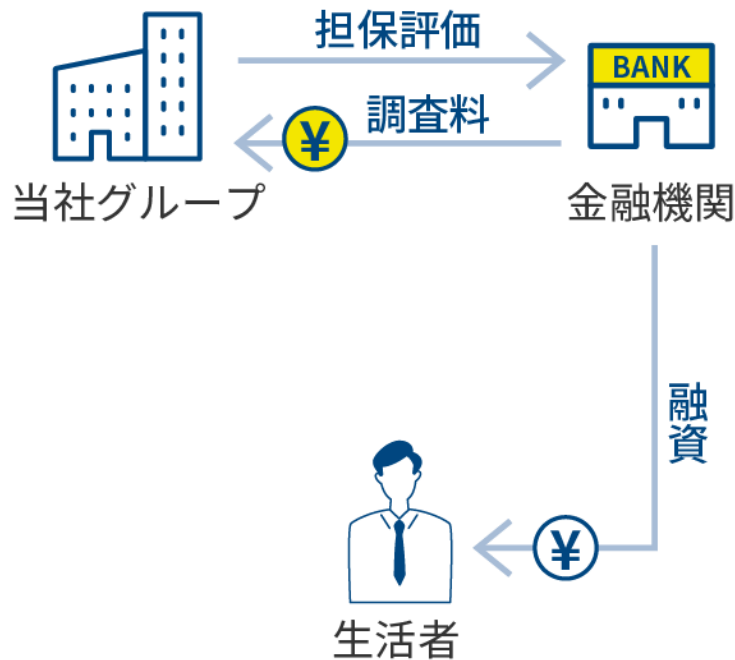
不動産売却



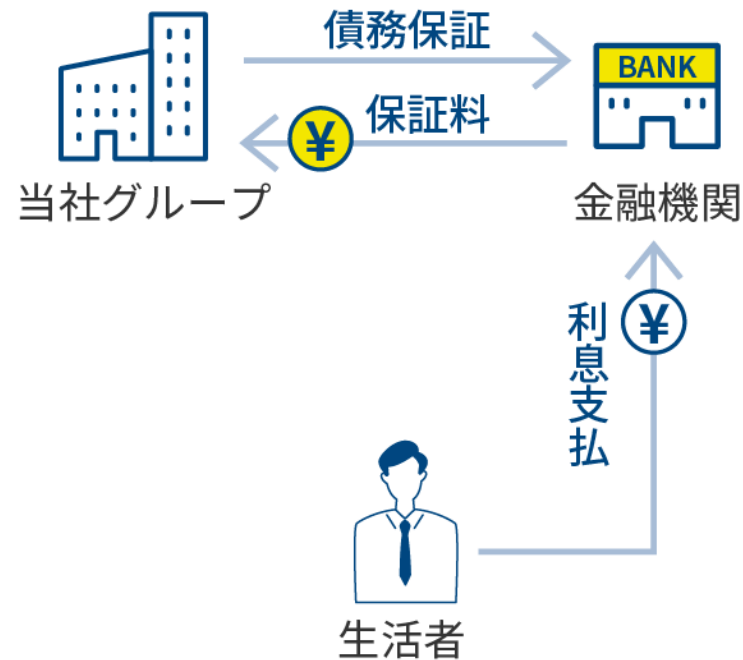
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

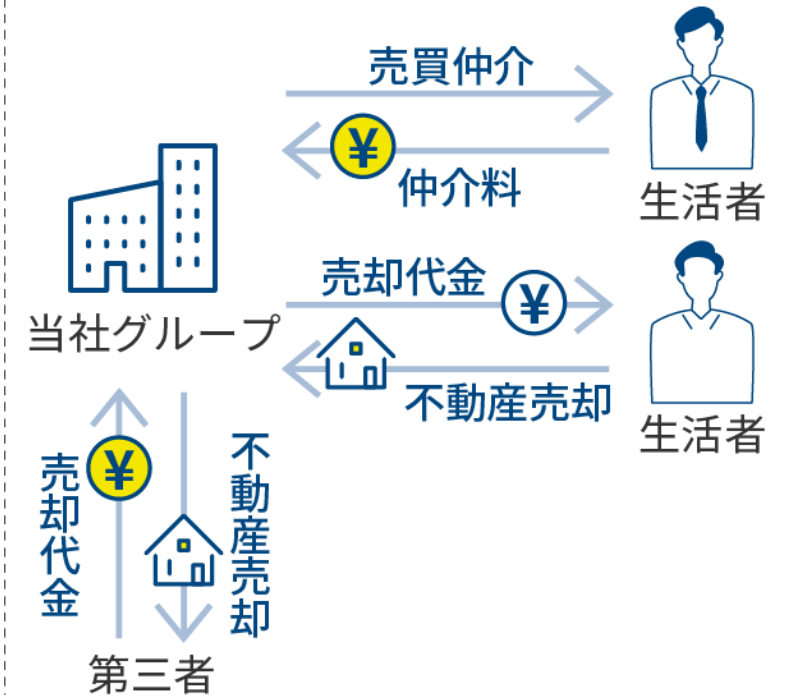
契約締結



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



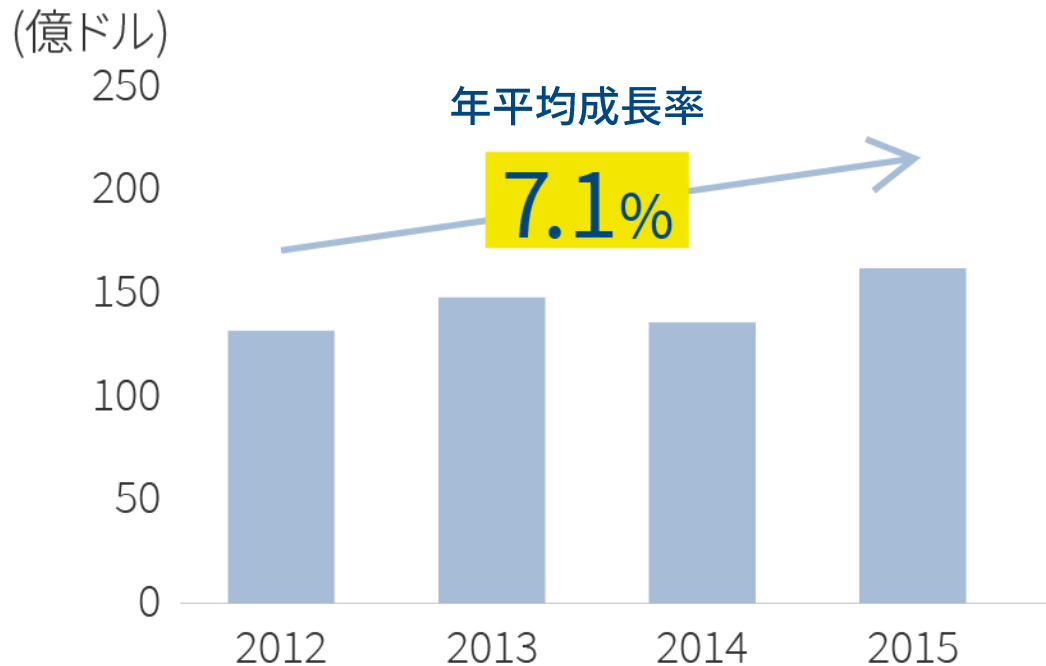
個人事業主・経営者



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

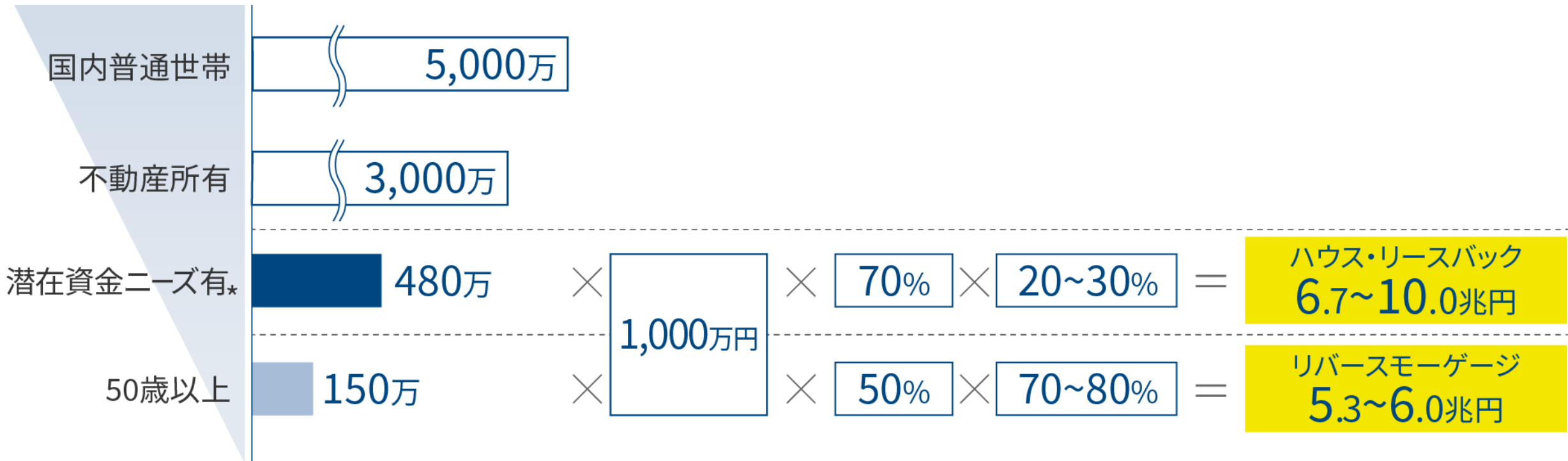
対象世帯数

不動産価格

調達可能額

選択意向

潜在市場規模



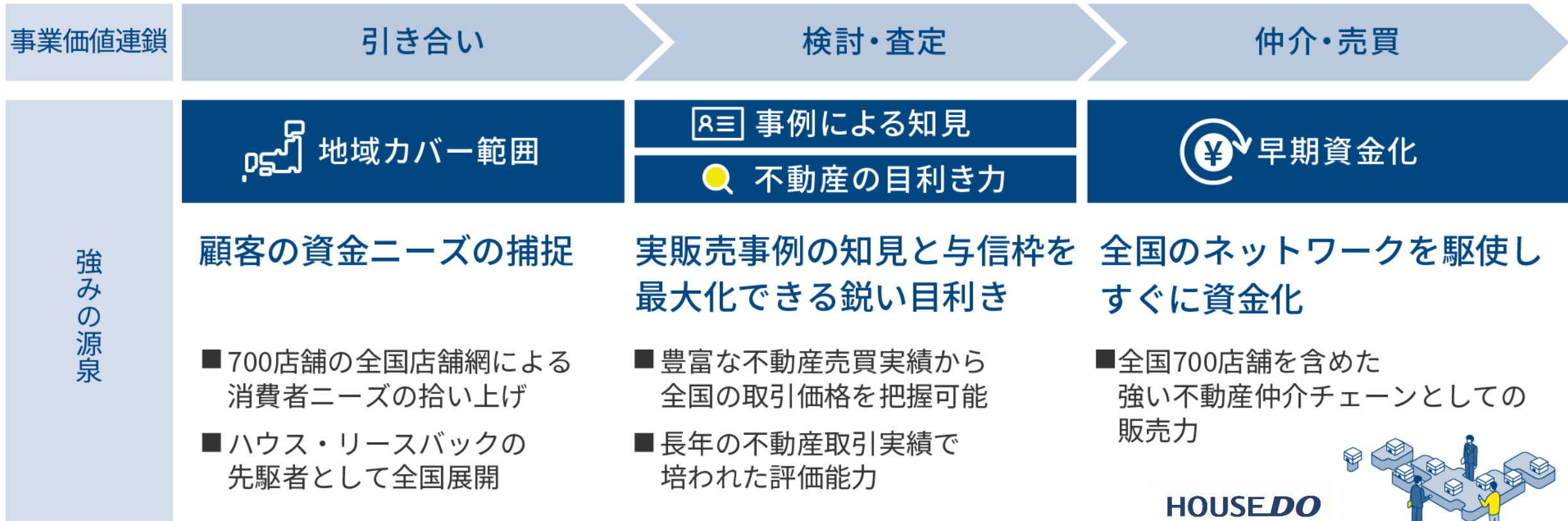
*保有不動産の価格と老後2,000万円問題を鑑み、資産総額が1,000万円以上2,000万円以下を潜在資金ニーズ層と定義

*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

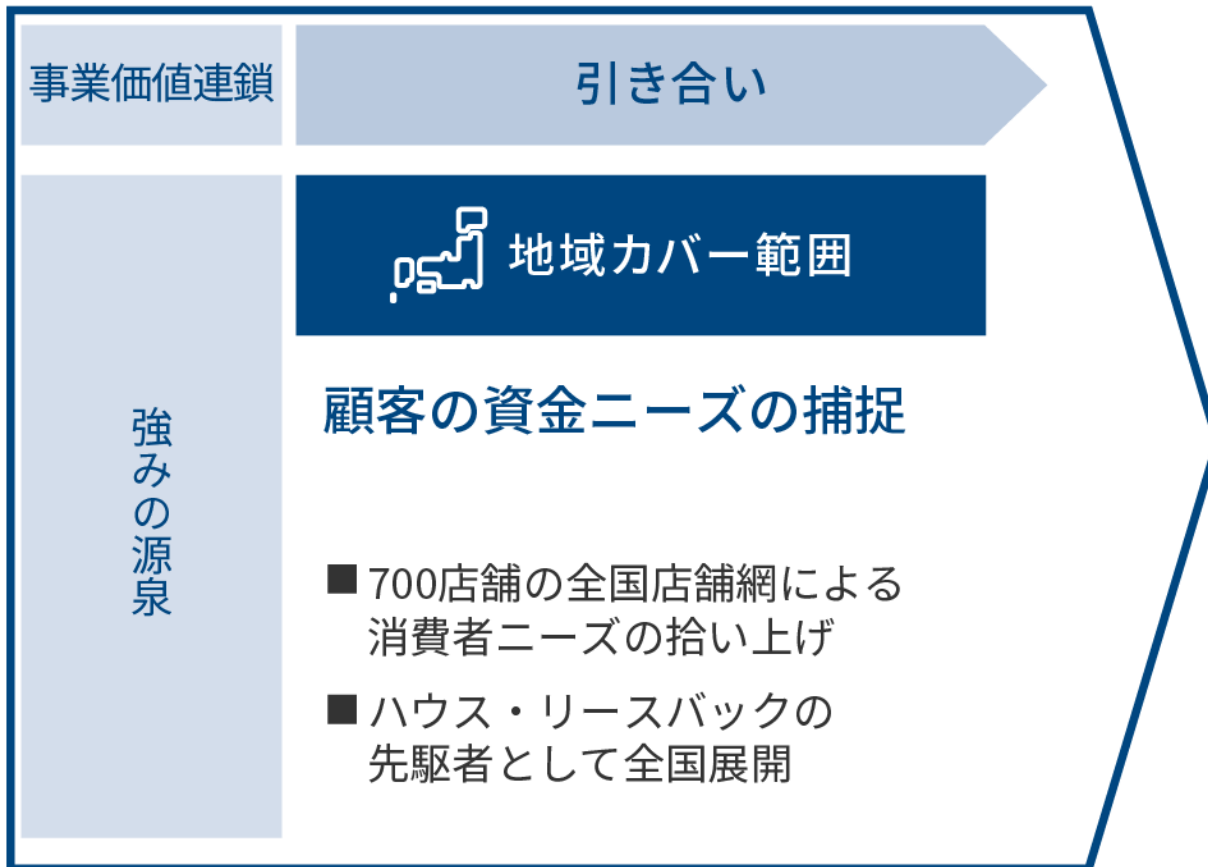
		当社	米国発大手 FCチェーン	大手 売買仲介	大手 不動産金融
事業成功の鍵	地域カバー範囲	◎	◎	△	△
	不動産の目利き力	◎	△	◎	◎
	事例による知見	◎	△	◎	◎
	資金化	◎	△	○	△

「事業の価値連鎖」の視点から見たAnd Doの強みの源泉



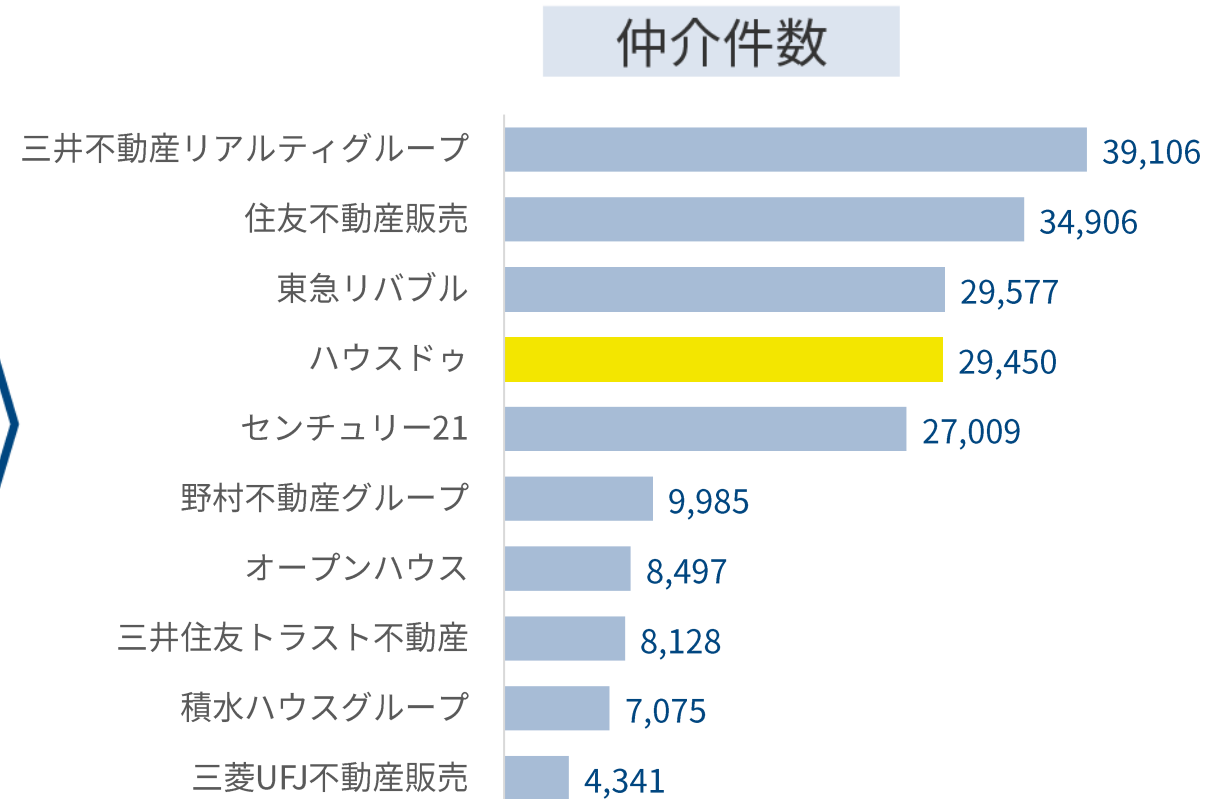
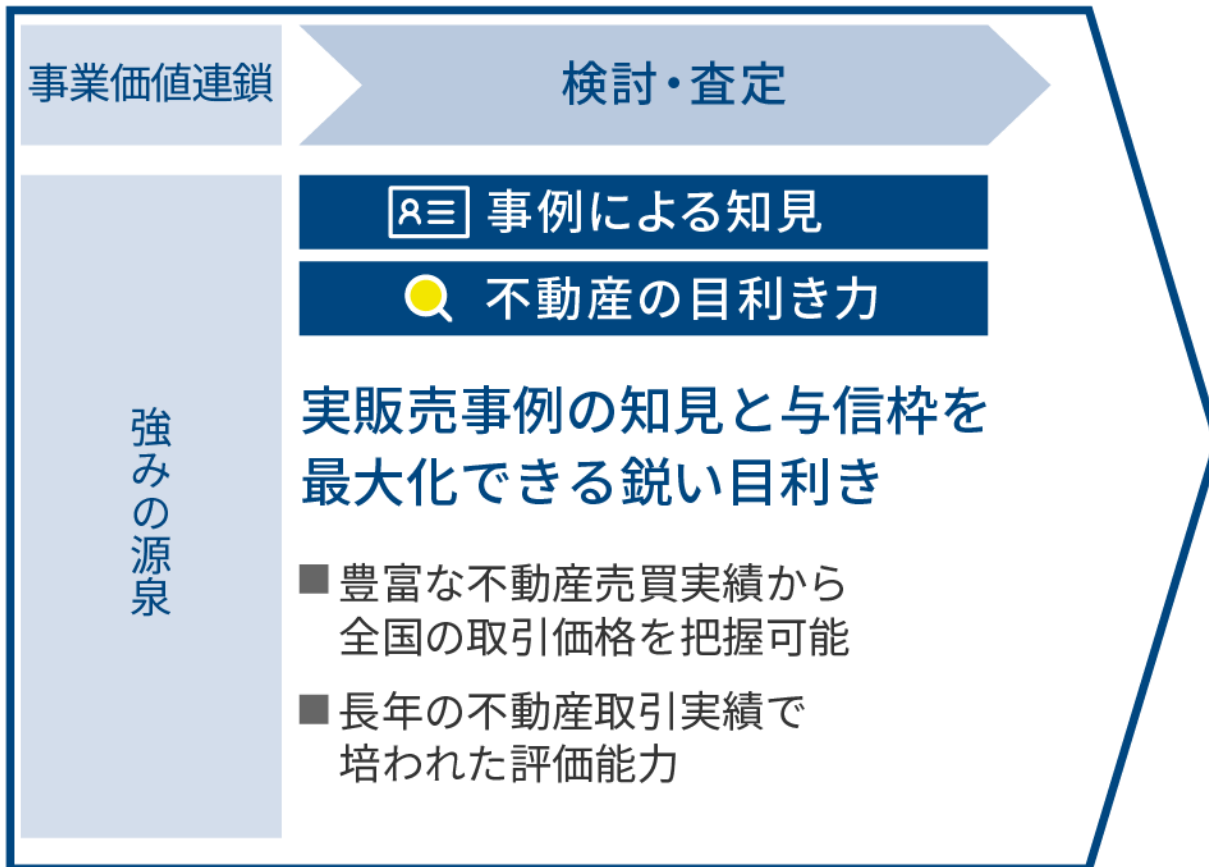
HOUSEDO

圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



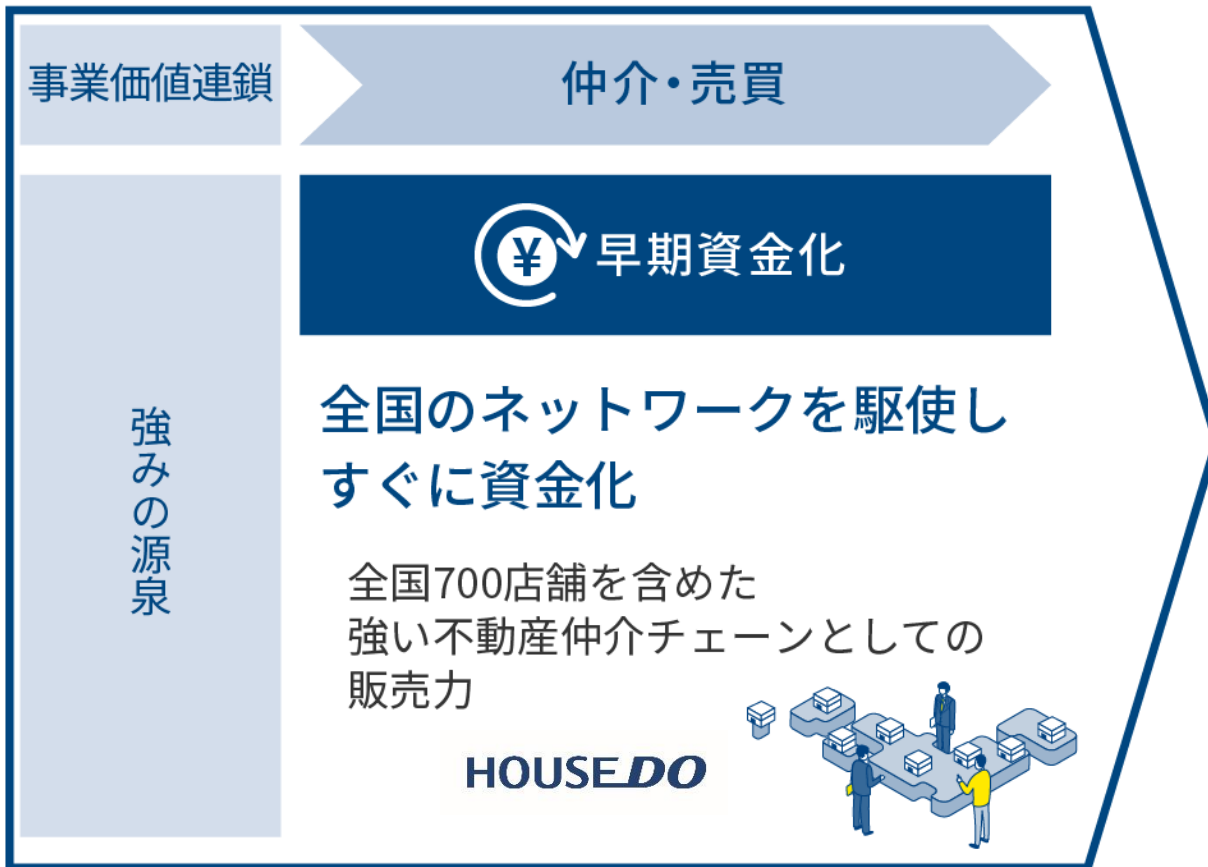
	当社	米国発大手FC	大手不動産	地場不動産
都市部	○	○	◎	×
中間地域	○	○	×	◎
地方	○	×	×	△

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



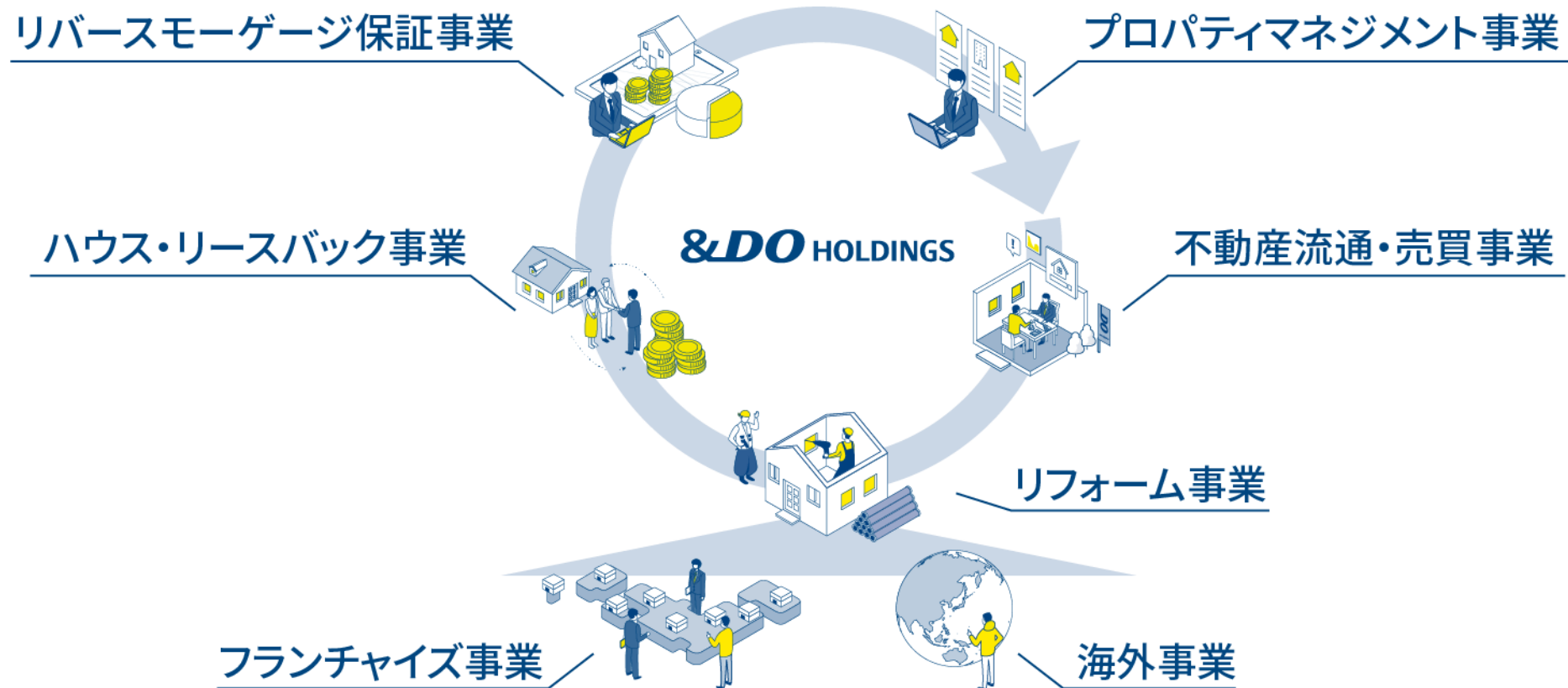
Case2 店舗間連携で遠方物件も売却可能に

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 働きがいも 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 働きがいも 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 働きがいも 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 働きがいも 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 働きがいも 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 働きがいも 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