

2025年6月期 第3四半期 決算説明資料

2025年5月13日

株式会社And Doホールディングス
【3457】

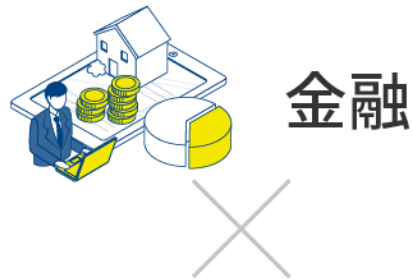


企業理念

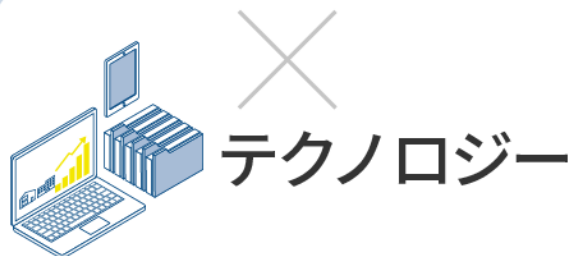
お客様の豊かさ、社員の豊かさ、
社会の豊かさを常に創造し、
末永い繁栄と更なる幸福を追求します。



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



時代のニーズに即した
ソリューション



全国の店舗網
HOUSEDO



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

&DO HOLDINGS

1. 2025年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第3四半期 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3四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第3四半期 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3四半期 事業進捗

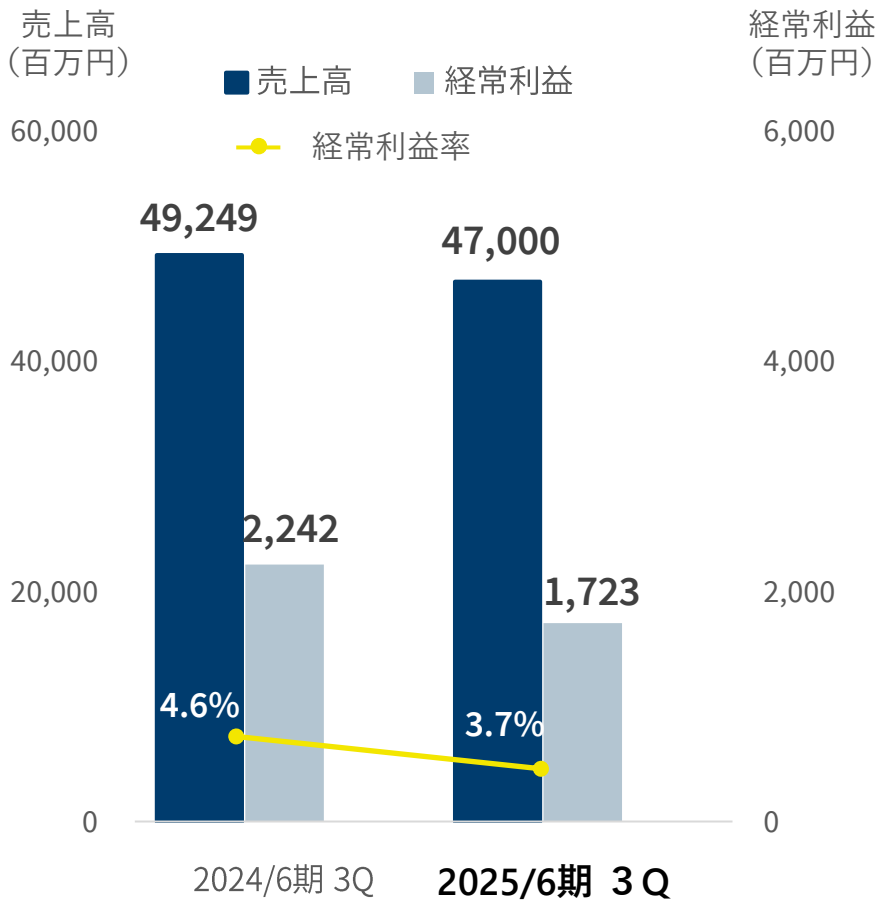
- HLBファンドへの譲渡は、仕入・保有残高に鑑みて3Qは見送り
- 事業譲渡益により、純利益は前年同期を上回る

単位（百万円）	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	前期比
売上高	49,249	47,000	▲ 4.6%
営業利益	2,426	1,696	▲ 30.1%
経常利益	2,242	1,723	▲ 23.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,493	1,686	+ 12.9%

トピックス

- 第一生命HDへの第三者割当に向けた自己株式の取得を開始
- 会社分割により賃貸管理事業の一部を事業譲渡

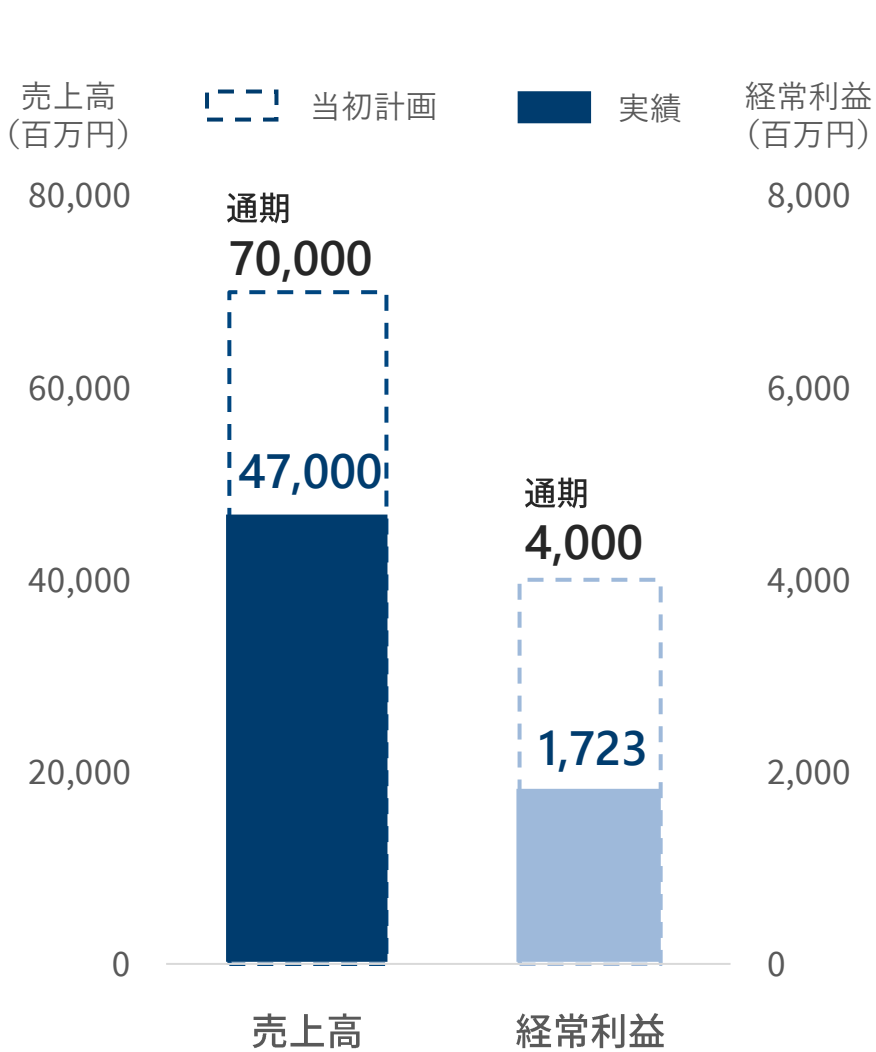
単位（百万円）



(前期比較)	2024/6期 3Q		2025/6期 3Q		対前年同期 増減率
		売上 対比		売上 対比	
売上高	49,249	100.0%	47,000	100.0%	▲ 4.6%
売上総利益	12,044	24.5%	10,734	22.8%	▲ 10.9%
販売費及び 一般管理費	9,617	19.5%	9,037	19.2%	▲ 6.0%
営業利益	2,426	4.9%	1,696	3.6%	▲ 30.1%
営業外収益	454	0.9%	705	1.5%	+ 55.0%
営業外費用	639	1.3%	678	1.4%	+ 6.1%
経常利益	2,242	4.6%	1,723	3.7%	▲ 23.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,493	3.0%	1,686	3.6%	+ 12.9%
EBITDA ※	3,191	6.5%	2,432	5.2%	▲ 23.8%

※EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

■売上高及び営業利益、経常利益の減少は、HLBファンドへの譲渡見送りによる影響
■賃貸管理事業の一部事業譲渡により、四半期純利益は前年同期を上回る



単位 (百万円)

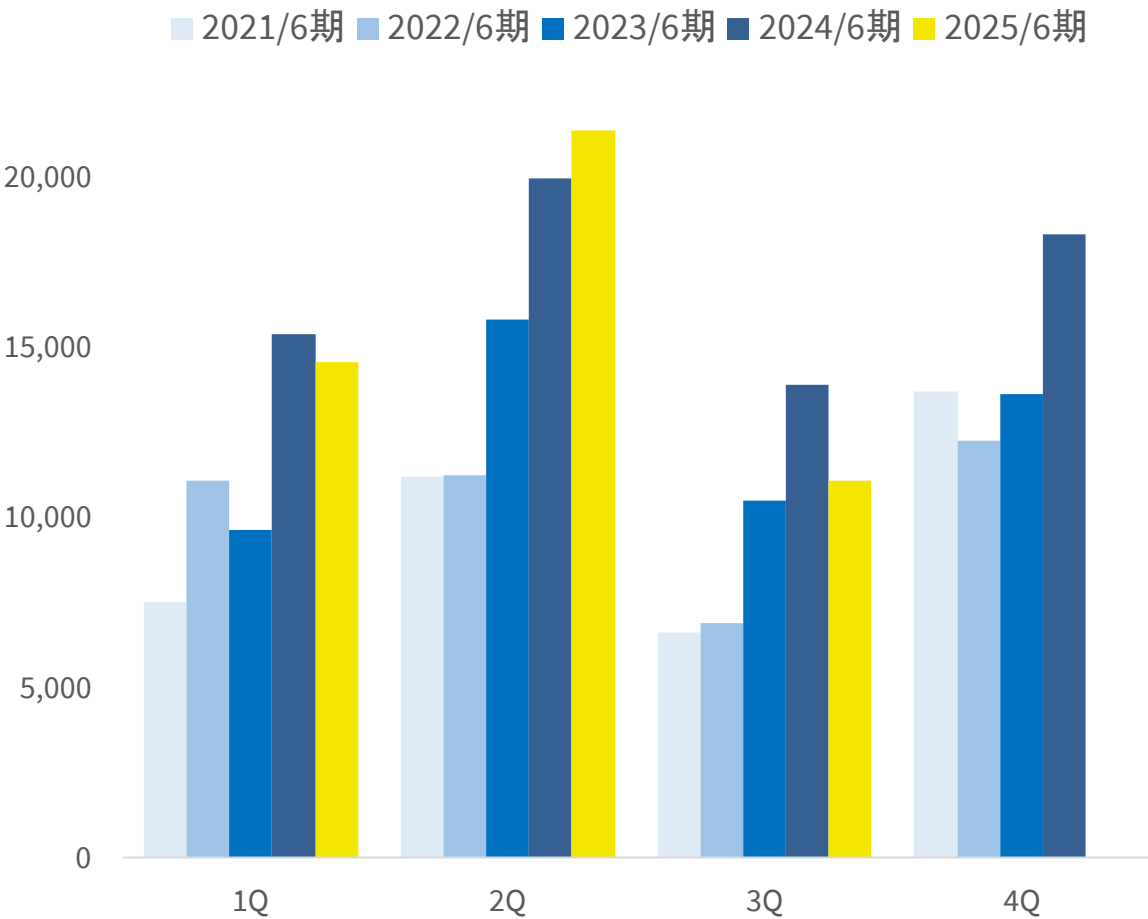
	2025/6期 3Q実績	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高	47,000	70,000	67.1%
営業利益	1,696	4,000	42.4%
経常利益	1,723	4,000	43.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,686	2,640	63.9%
1株当たり純利益 (円)	85.03	132.62	—

■ 売上高470.0億円 通期進捗率67.1% 経常利益 17.2億円 → 同 43.1 %

■ HLBファンドへの譲渡見送りにより、営業利益、経常利益は3Qでの進捗は軽微

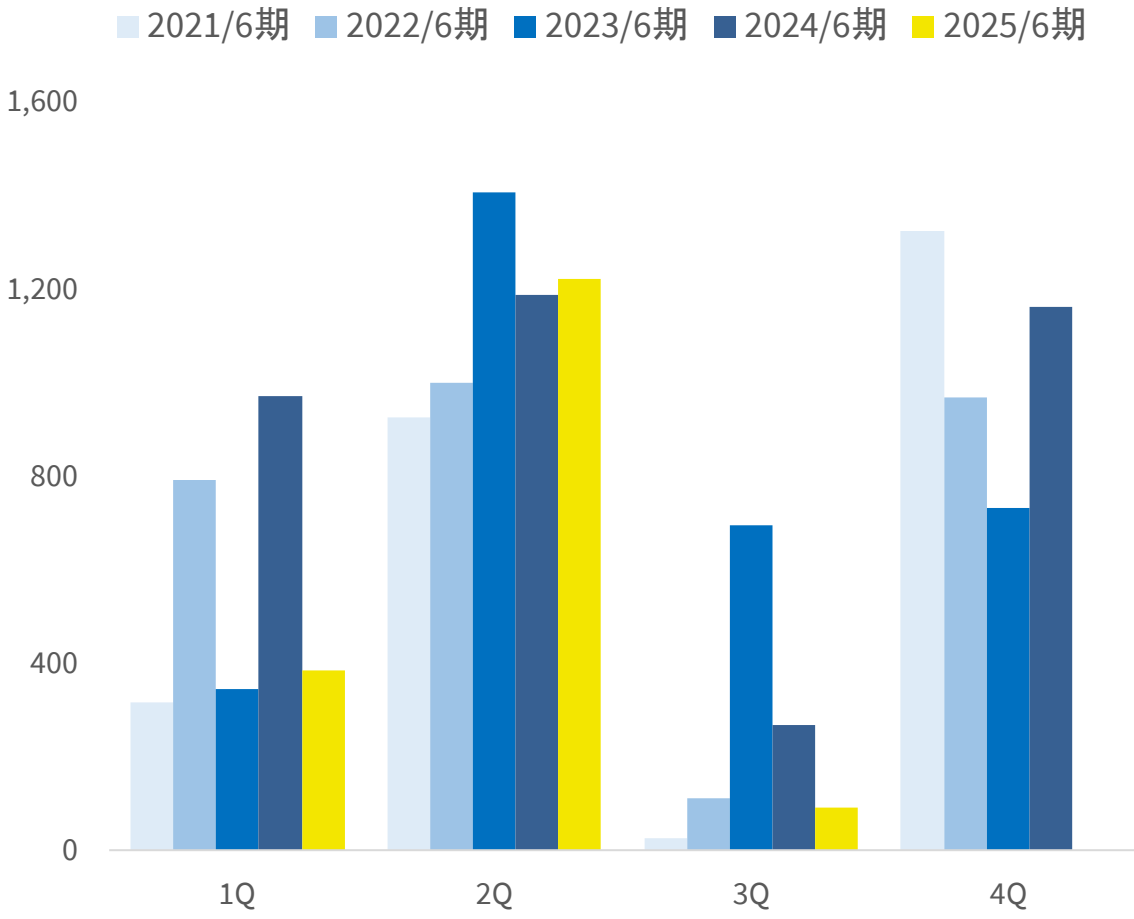
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■HLBファンド譲渡分の影響を考慮すると、3Q（1月～3月）での営業利益は前年を上回る水準

■近畿エリアの増加が牽引し、累計加盟店舗数は純増で推移

■ 地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

■ 新規加盟店舗数

92 店舗 (前年同期比 + 10.8%)

■ 新規開店店舗数

60 店舗 (前年同期比 ▲ 6.3%)

■ 累計加盟店舗数

718 店舗 (前期末比 + 11)

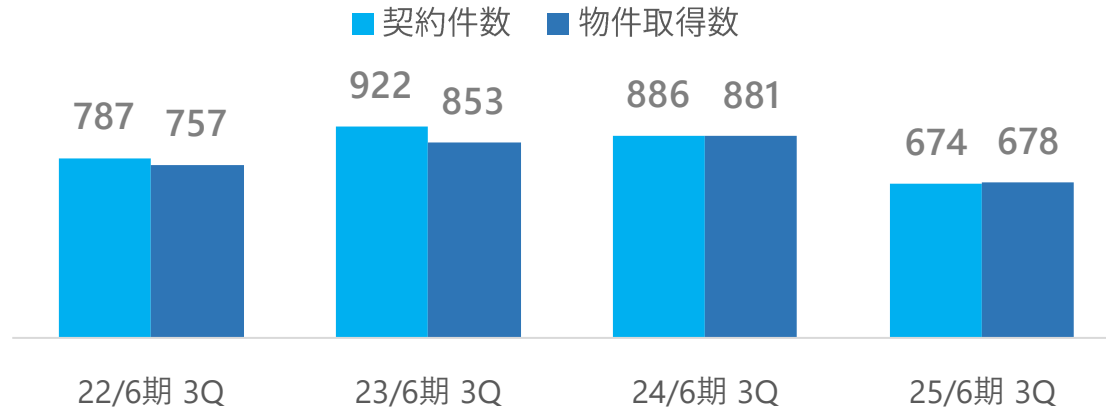
■ 累計開店店舗数

623 店舗 (前期末比 ▲ 20)

セグメント別主要指標【ハウス・リースバック事業】

■ 2Qから引き続き、仕入契約は抑制 HLBファンドへの譲渡未実施により、保有残高は増加

■ 新規仕入契約数・物件取得数



■ 新規仕入契約数

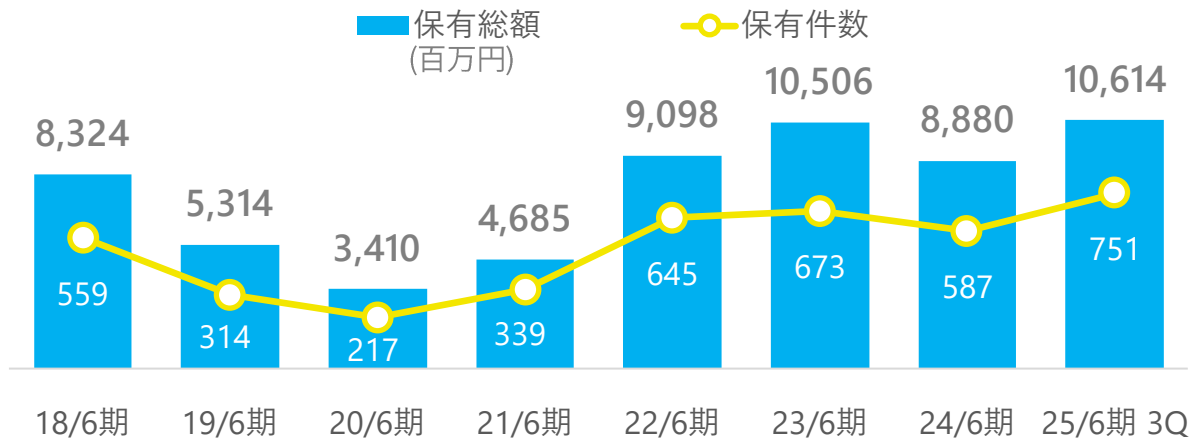
前年同期比 ▲23.9 %

■ 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

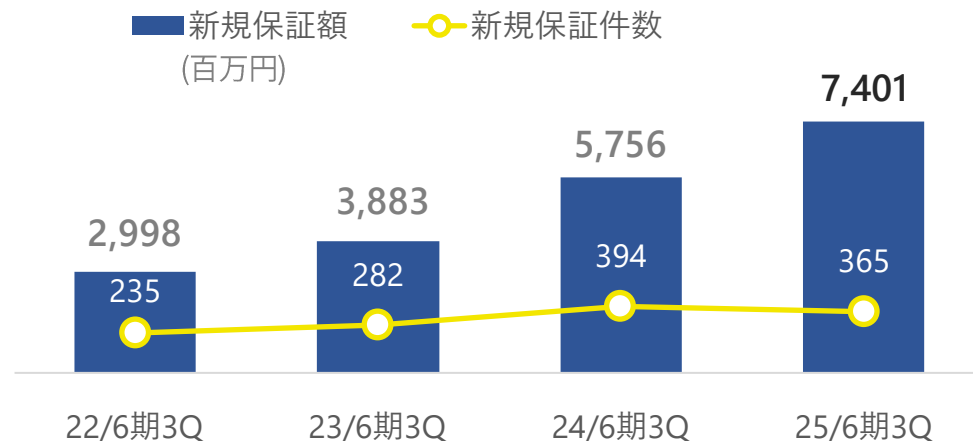
前期末比 + 164 件

■ 累計保有総額

前期末比 + 17.3 億円

■首都圏エリアの高単価案件を安定して獲得 保証残高を順調に積み上げ

■新規保証額・件数



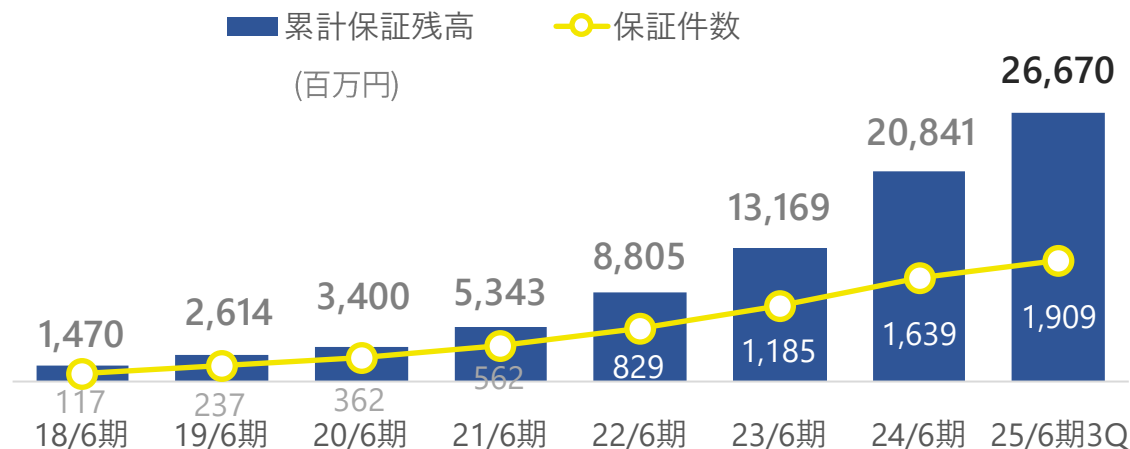
■新規保証件数

前年同期比 ▲7.4 %

■新規保証額

前年同期比 +28.6 %

■累計保証残高・件数



■累計保証件数

前期末比 + 270 件

■累計保証残高

前期末比 + 58.2 億円

(2025年5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	

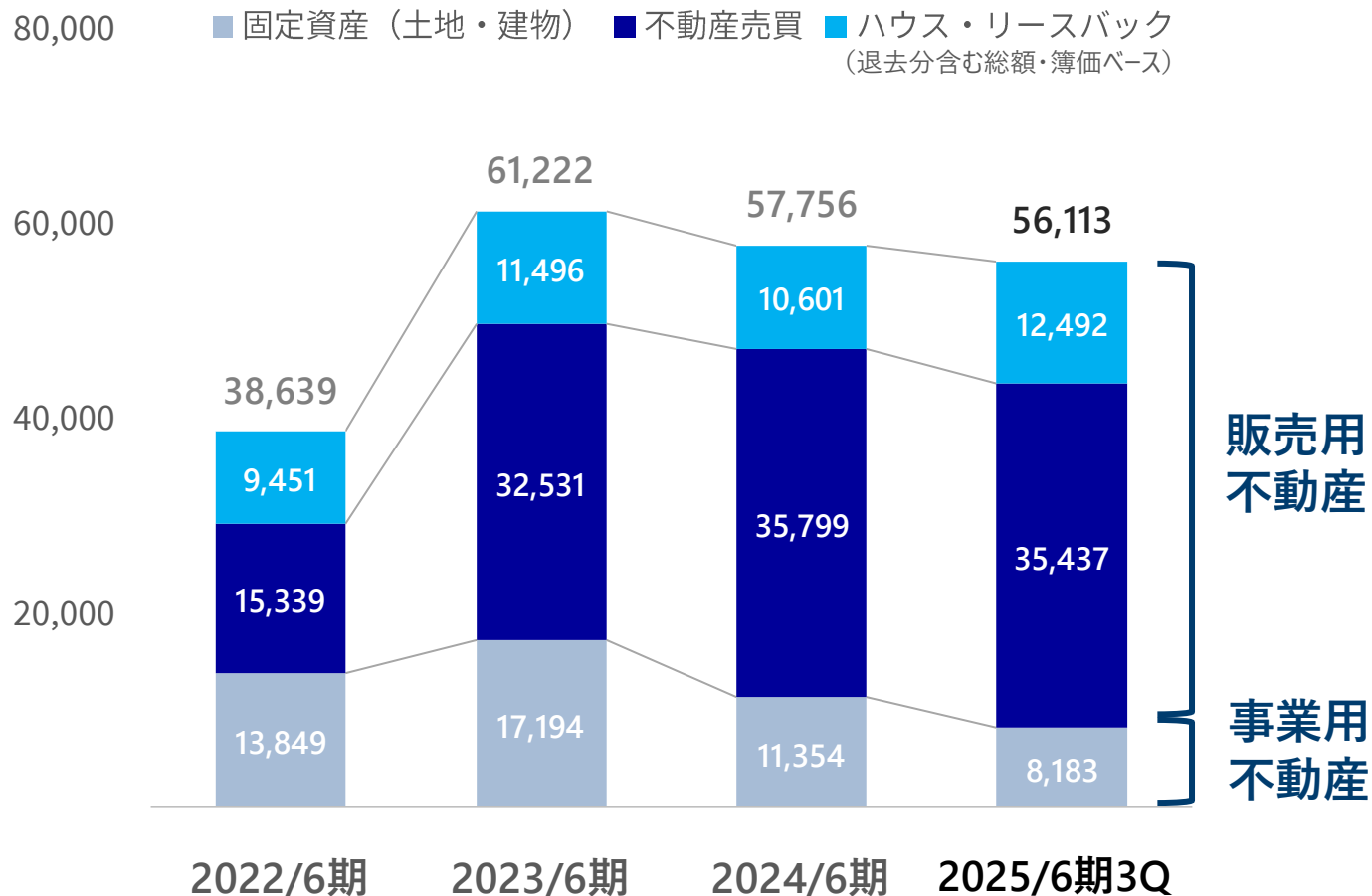
※五十音順、エリア区分は本店所在地

セグメント別主要指標【保有不動産の状況】

■中古住宅比率の増加および繁忙期に伴い、回転率が向上

■相場が下がった地方エリア在庫の価格調整、処分を進め、商品在庫は横ばいで推移

(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 **+ 18.9 億円**

不動産売買事業

前期末比 **▲ 3.6 億円**

固定資産（土地・建物）

前期末比 **▲ 31.7 億円**

連結貸借対照表

(百万円)	2024/6期	2025/6期 3Q	増減
流動資産	60,217	60,987	+ 769
現金及び預金	10,092	9,380	▲ 711
棚卸資産	46,692	48,249	+ 1,557
その他	3,433	3,357	▲ 76
固定資産	19,350	16,512	▲ 2,838
有形固定資産	11,392	8,249	▲ 3,142
無形固定資産	1,477	1,406	▲ 70
投資その他の資産	6,481	6,856	+ 375
資産合計	79,568	77,500	▲ 2,068
流動比率	186.5%	178.1%	▲8.3pt
固定比率	112.4%	94.4%	▲17.9pt

(百万円)	2024/6期	2025/6期 3Q	増減
負債	62,318	59,989	▲ 2,329
流動負債	32,288	34,235	+ 1,946
固定負債	30,029	25,753	▲ 4,275
純資産	17,250	17,510	+ 260
株主資本	17,196	17,452	+ 255
その他包括利益累計	23	40	+ 16
新株予約権	30	18	▲ 11
負債純資産合計	79,568	77,500	▲ 2,068
D/Eレシオ	+3.2倍	+3.1倍	▲0.1倍
自己資本比率	21.6%	22.6%	+0.9pt

■ HLBファンドへの譲渡未実施により、棚卸資産が増加

■ 中古買取を一層強化し、不動産売買事業の成長を促進

ハウス・リースバックの仕入は抑制継続し、財務健全性を確保

販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

	2024/6期 3Q		2025/6期 3Q		増減率
		売上 対比		売上 対比	
販売費及び 一般管理費	9,617	19.5%	9,037	19.2%	▲ 6.0%
人件費	3,530	7.2%	3,465	7.4%	▲ 1.9%
広告宣伝費	1,461	3.0%	1,079	2.3%	▲ 26.2%
事務所維持費	220	0.4%	273	0.6%	+ 23.9%
その他販売管理費	4,404	8.9%	4,219	9.0%	▲ 4.2%
(売上総利益	12,044	24.5%	10,734	22.8%	)

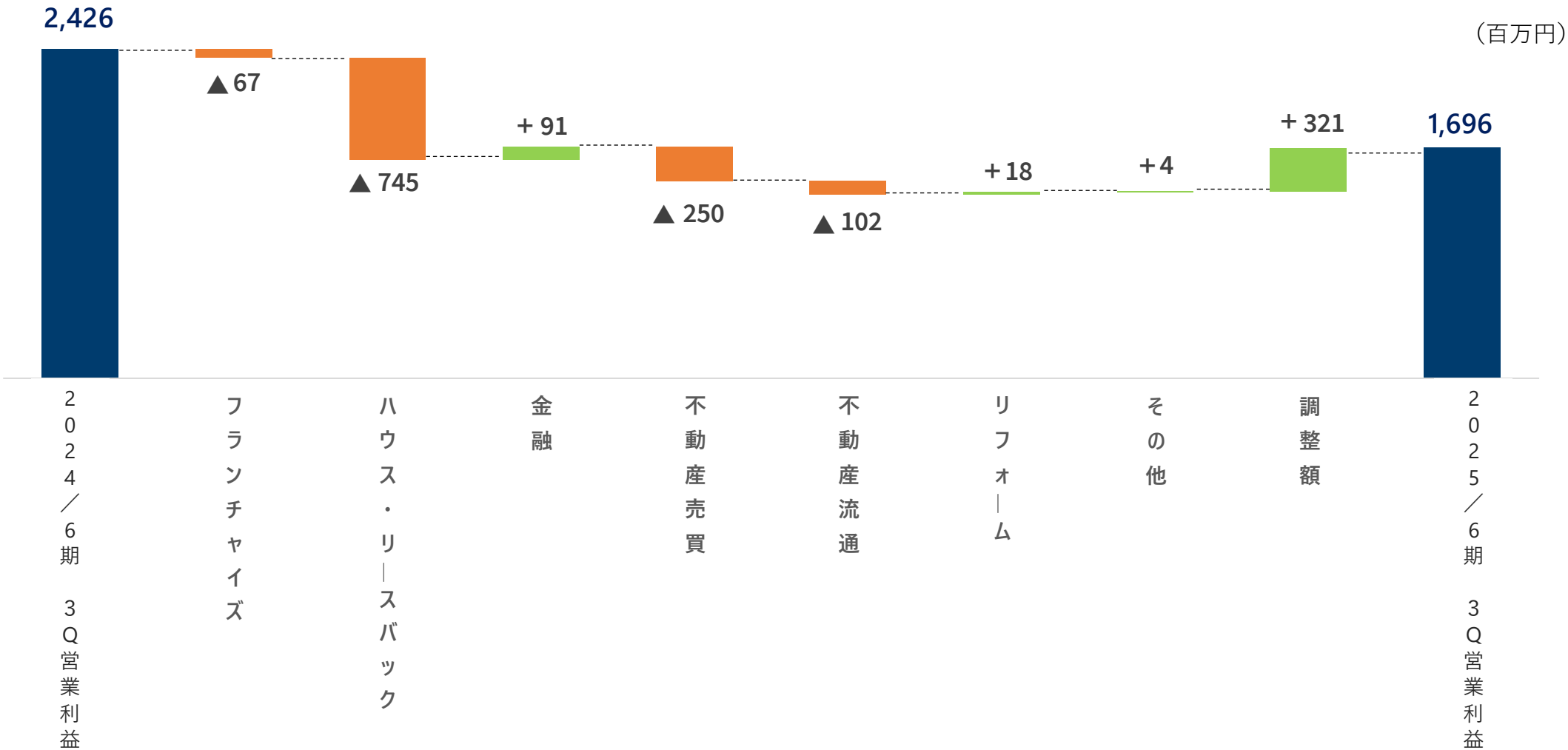
- 組織のスリム化により、販管費を圧縮
- 注力事業へ資源を集中投下し、収益性の改善及びさらなる成長促進を図る

1. 2025年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第3四半期 **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 3Q	2025/6期 3Q	増減率	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	増減率
■ フランチャイズ事業	2,434	2,412	▲ 0.9%	1,494	1,427	▲ 4.5%
■ ハウス・リースバック事業	18,206	12,204	▲ 33.0%	2,053	1,308	▲ 36.3%
■ 金融事業	336	424	+ 26.1%	49	141	+ 183.8%
■ 不動産売買事業	25,843	29,682	+ 14.9%	1,978	1,728	▲ 12.7%
■ 不動産流通事業	1,256	1,041	▲ 17.1%	440	337	▲ 23.3%
■ リフォーム事業	1,746	1,644	▲ 5.9%	149	167	+ 12.5%
■ その他	1	—	—	▲ 7	▲ 2	—
調整額	▲ 576	▲ 409	—	▲ 3,732	▲ 3,411	—
合計	49,249	47,000	▲ 4.6%	2,426	1,696	▲ 30.1%

営業利益増減要因内訳

- 金融事業の利益は順調に積み上がり、グループ業績に貢献
- 不動産売買は、上期の大型案件等の影響により減益も、中古住宅の伸長により3Q（1月～3月）比では増益

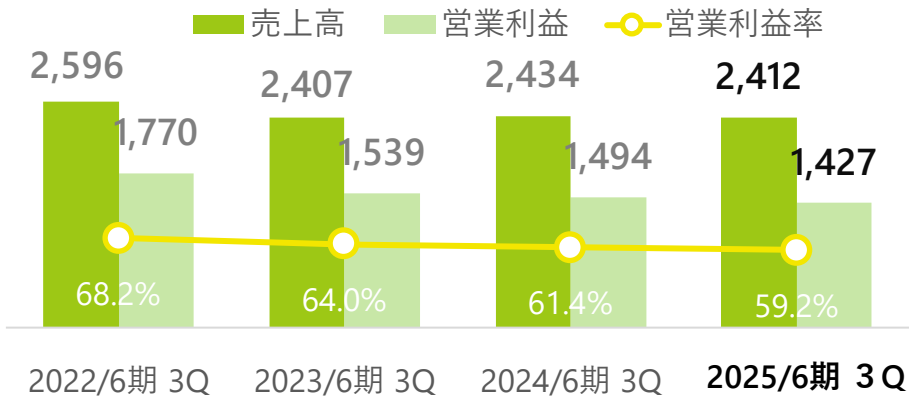


セグメント業績

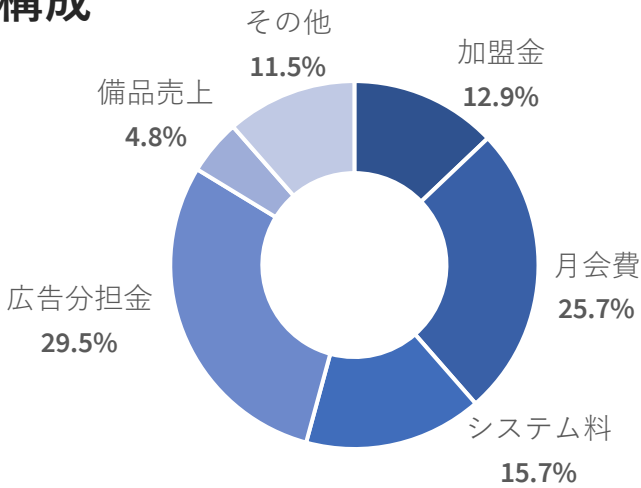
	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	2,434	2,412	▲ 0.9%	3,450	69.9%
営業利益 (百万円)	1,494	1,427	▲ 4.5%	2,200	64.9%
営業利益率 (%)	61.4%	59.2%	—	63.8%	—
累計加盟店舗数	705	718	—	777	—
累計開店店舗数	625	623	—	709	—

■ 累計加盟店舗数は純増で推移 大阪府下を中心に近畿圏での新規加盟が好調
■ 加盟検討のニーズも旺盛 営業体制を強化し、さらなる加盟拡大を目指す

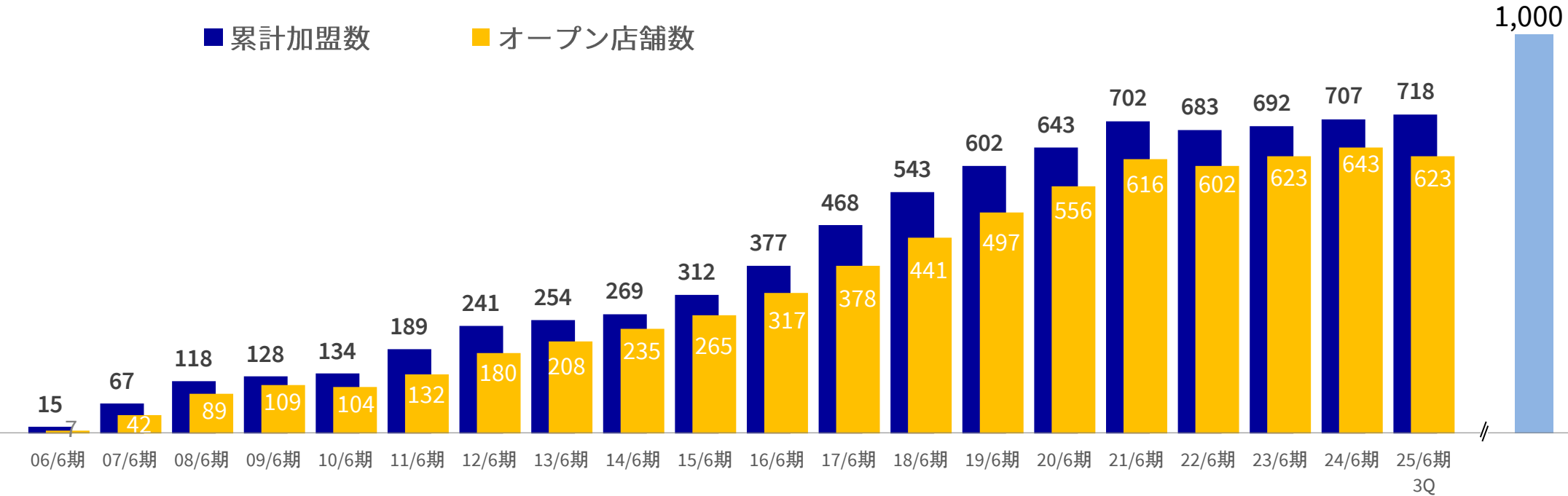
売上高・営業利益推移



売上構成



2025年3月末日現在 **718店舗** ※内準備中 95店舗
(レントドゥ含む)



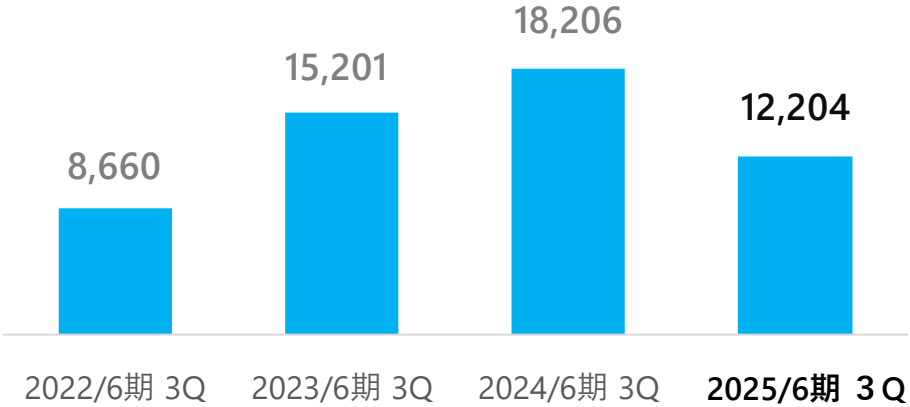
	サテライト店	買取専門店	住宅情報モール	レントドゥ	合計
FC加盟店	620	57	2	11	690
直営店	6	19	2	1	28
合計	626	76	4	12	718

セグメント業績

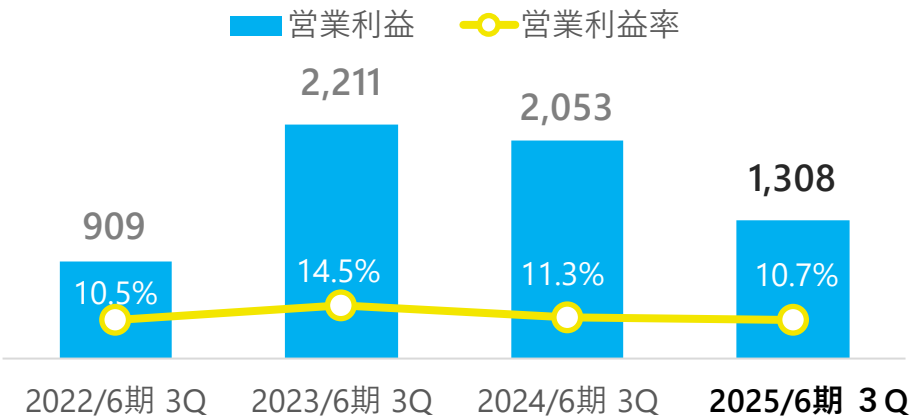
	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	18,206	12,204	▲ 33.0%	26,528	46.0%
営業利益 (百万円)	2,053	1,308	▲ 36.3%	3,250	40.2%
営業利益率 (%)	11.3%	10.7%	—	12.3%	—
匿名組合投資利益 含む利益	2,314	1,852	▲ 20.0%	—	—
匿名組合投資利益 含む利益率	12.5%	14.5%	—	—	—
契約件数	886	674	▲ 23.9%	1,320	51.1%
物件取得数	881	678	▲ 23.0%	1,300	52.2%
保有物件総額 ※ (百万円)	10,007	10,198	—	9,283	—

※退去分除く簿価ベース

売上高推移



営業利益推移



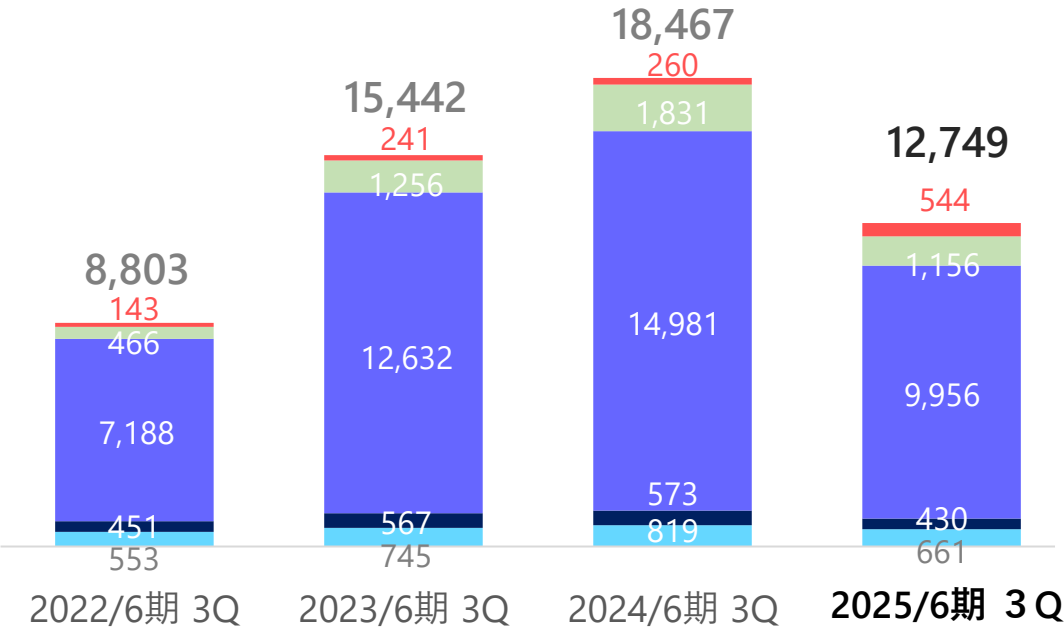
■仕入の抑制およびHLBファンドへの流動化ボリュームの影響により、業績は前年同期から減少
■本セグメントの賃貸管理事業の一部を3月31日付で事業譲渡

■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 ▲ 31.0 %

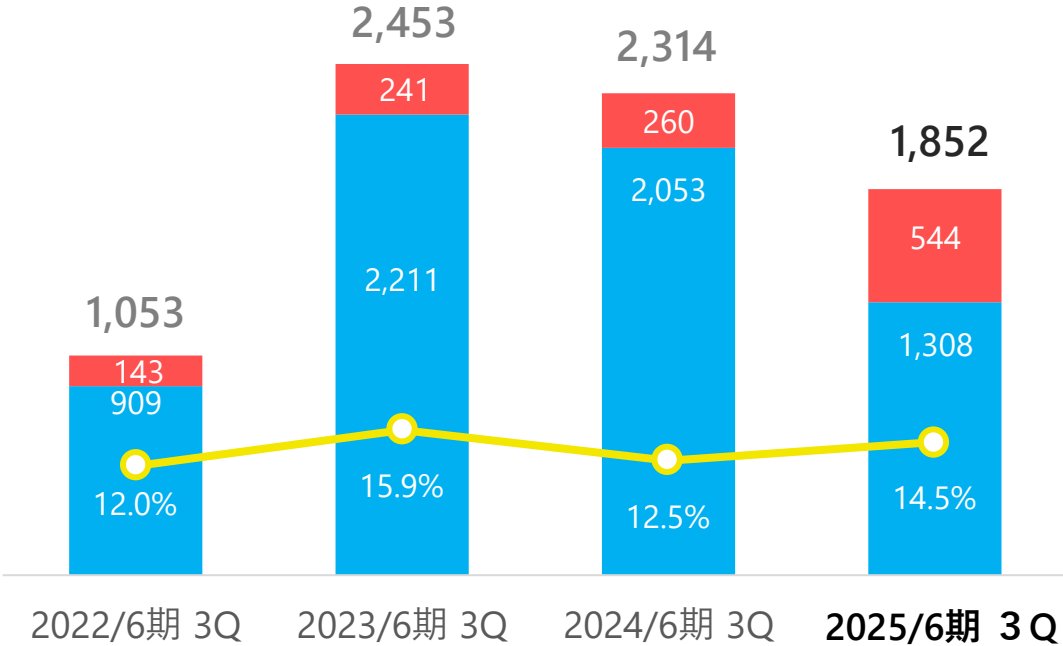
HLB賃料収入等 手数料等 売却売上高
その他収益賃料・売却等 匿名組合投資利益



営業利益推移
百万円

前年同期比 ▲ 20.0 %

営業利益 匿名組合投資利益 利益率

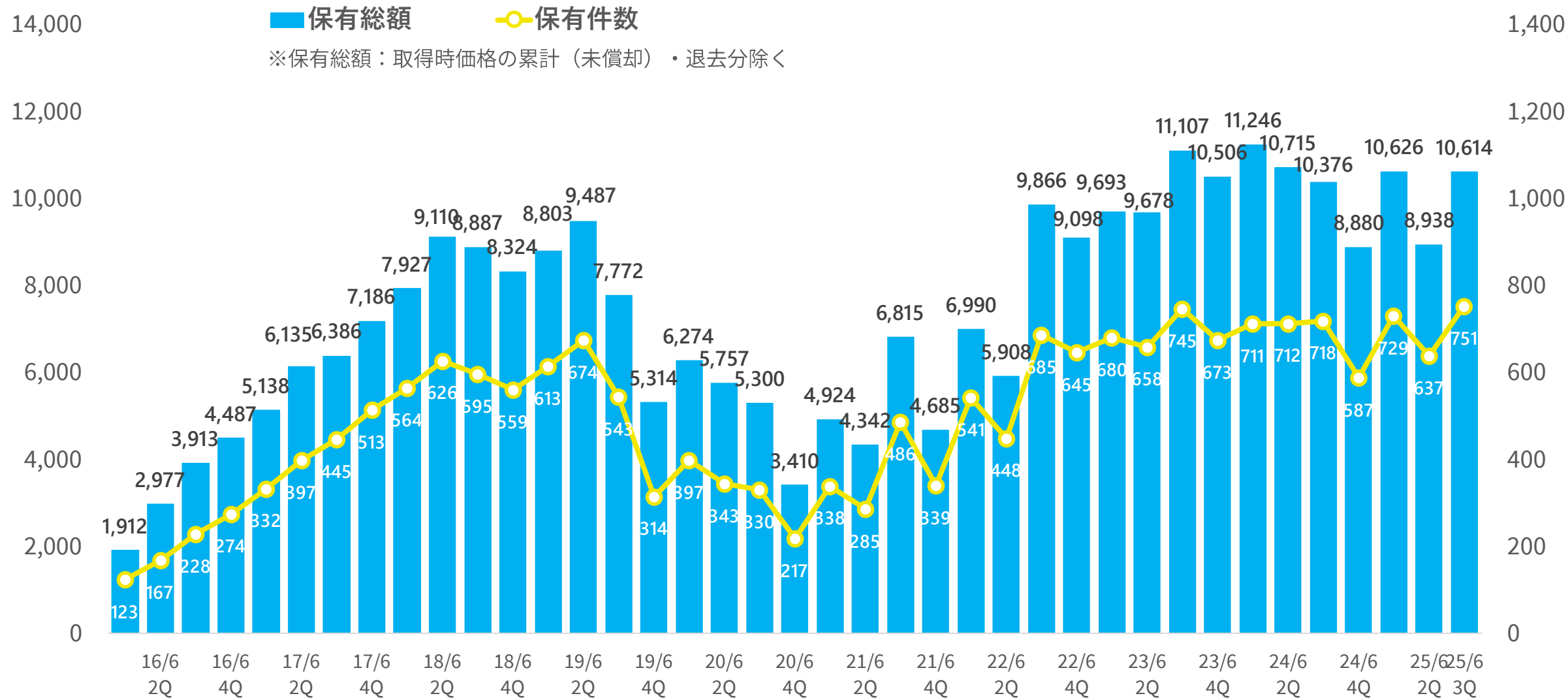


ハウス・リースバック事業 保有総額・保有件数

HOUSEDO

保有総額
(百万円)

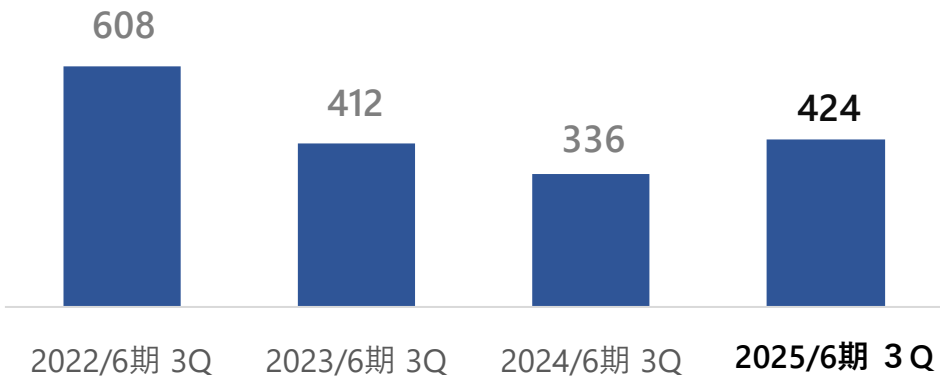
保有件数
(件)



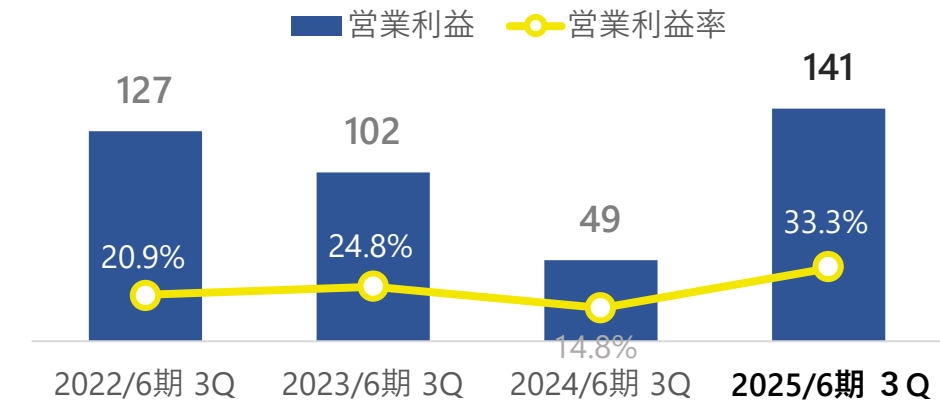
セグメント業績

	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	336	424	+ 26.1%	627	67.7%
営業利益 (百万円)	49	141	+ 183.8%	240	59.0%
営業利益率 (%)	14.8%	33.3%	—	38.3%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	394	365	▲ 7.4%	1,180	30.9%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	18,173	26,670	—	33,937	—
不動産担保融資 残高 (百万円)	1,932	1,664	—	—	—

売上高推移



営業利益推移

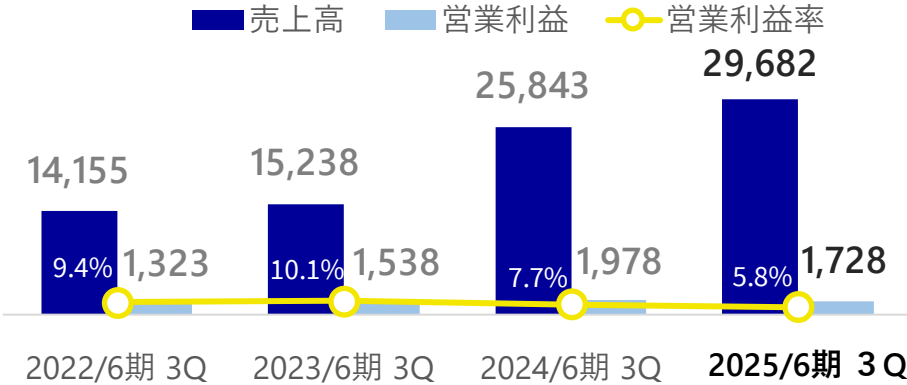


- 保証残高の積上げにより、安定して業績は伸長
- リバースモーゲージ保証を入り口に、金融機関顧客への不動産関連サービス提供の機会獲得も図る

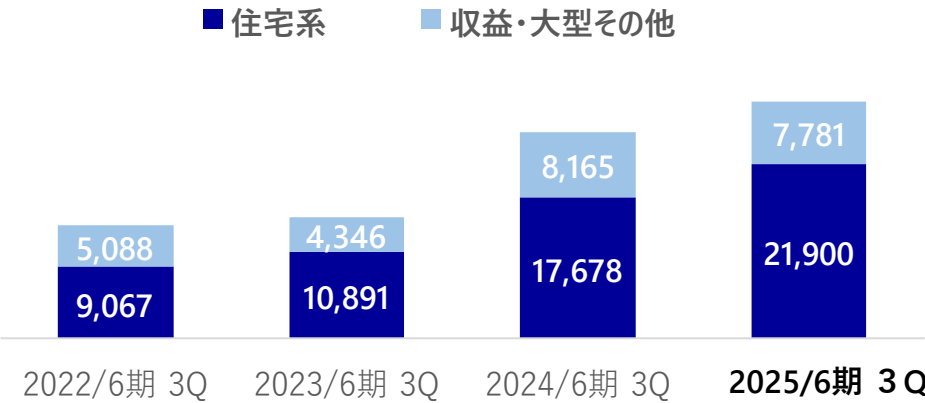
セグメント業績

	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	25,843	29,682	+ 14.9%	36,300	81.8%
営業利益 (百万円)	1,978	1,728	▲ 12.7%	2,850	60.6%
営業利益率 (%)	7.7%	5.8%	—	7.9%	—
取引件数	687	859	+ 25.0%	1,191	72.1%

売上高・営業利益推移



売上高内訳推移



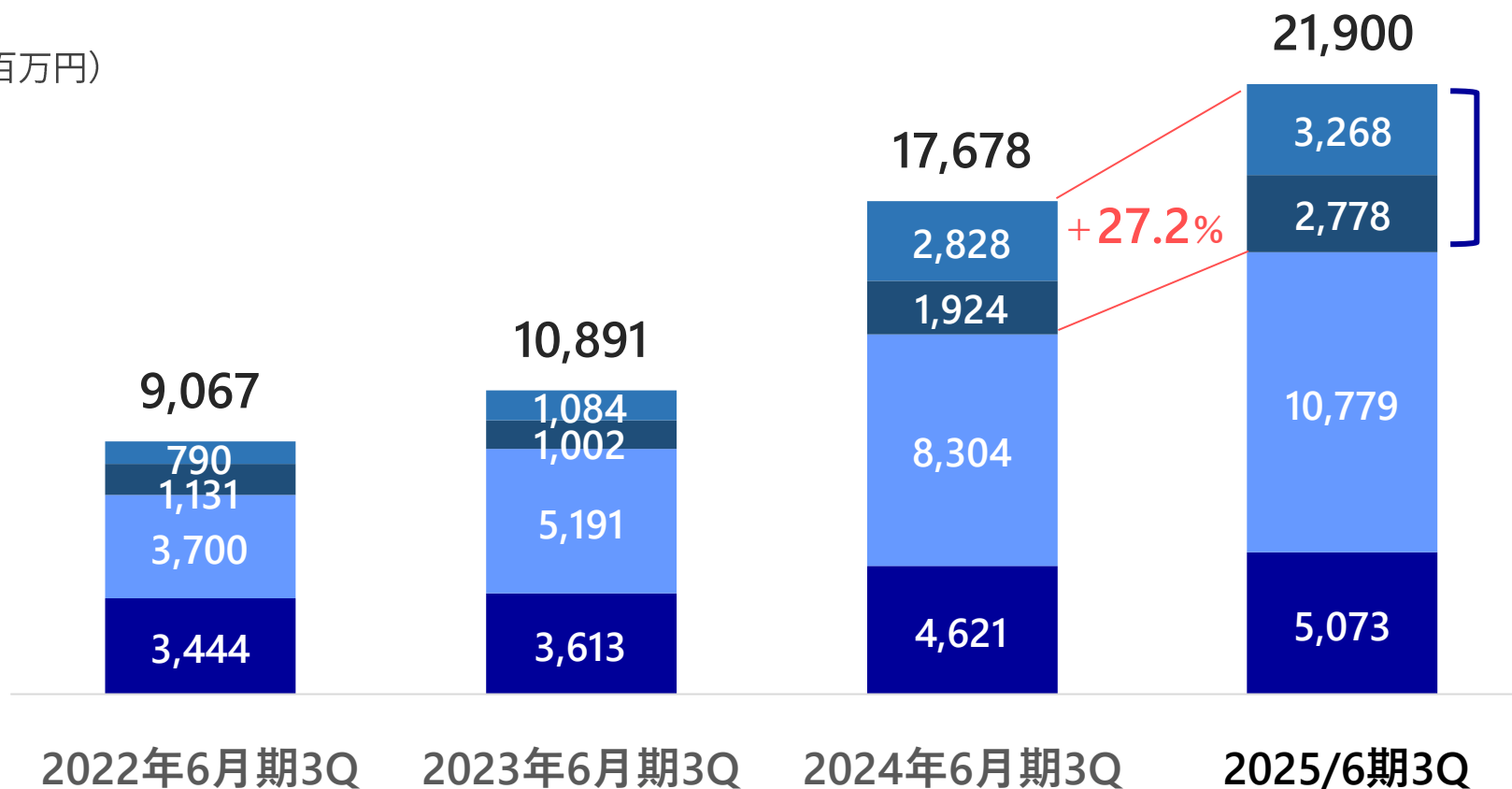
■繁忙期につき売却は順調に進む 住宅系の売上高は、積極化する中古住宅を中心に伸長し、前年同期比 + 23.9%
■グループ業績を牽引する事業として、成長促進に向けた採用強化・人員増強は継続

住宅系売上高の内訳

■ 中古住宅売上高は前年同期比 + 27.2% 仕入強化の成果により、着実に伸長

■ 新築 ■ 土地 ■ 中古戸建 ■ マンション

(百万円)



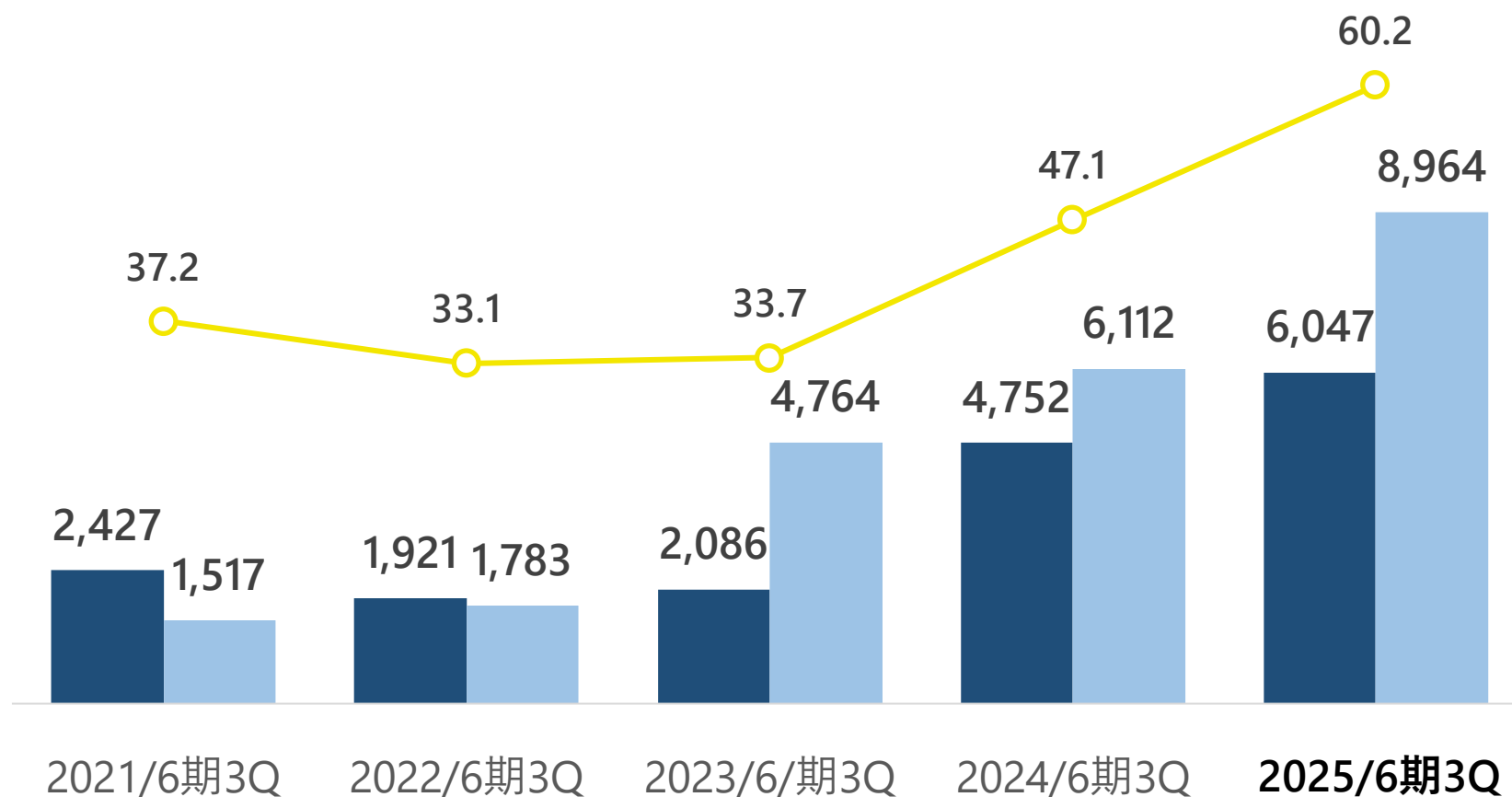
中古住宅比率

27.6%

中古住宅の売上高・在庫推移

■住宅系の在庫のうち、中古住宅が約3割まで増加 売上高でも今後のさらなる伸長を見込む

■中古住宅売上高 ■中古住宅在庫 ○営業人員数（期中平均）（百万円）



中古住宅在庫額

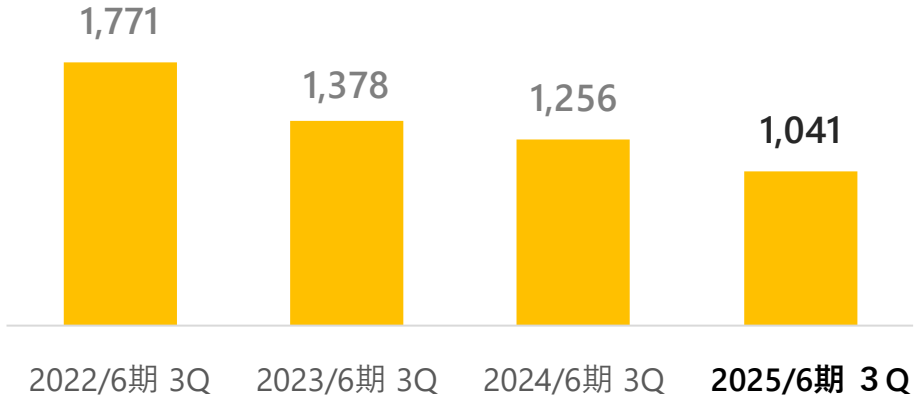
前年同期比

+ 28.5 億円

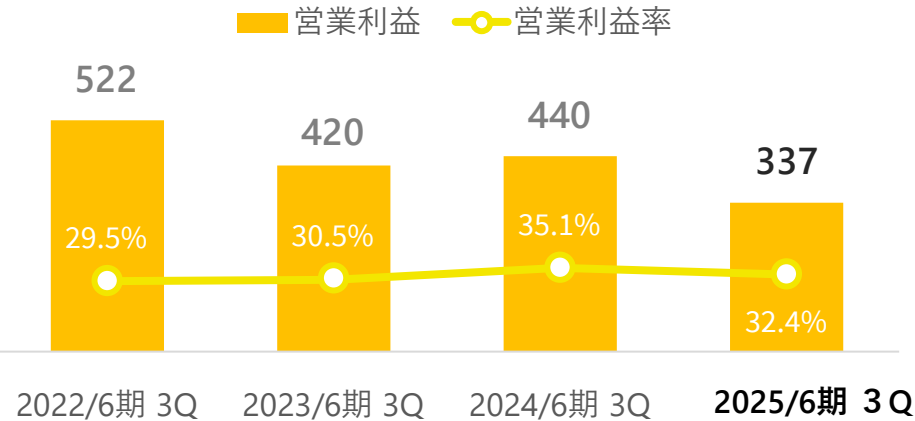
セグメント業績

	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高（百万円）	1,256	1,041	▲ 17.1%	1,544	67.5%
営業利益（百万円）	440	337	▲ 23.3%	520	65.0%
営業利益率（%）	35.1%	32.4%	—	33.7%	—
仲介件数	1,297	1,116	▲ 14.0%	1,594	70.0%
仲介手数料率	4.38%	4.33%	—	4.50%	—

売上高推移



営業利益推移

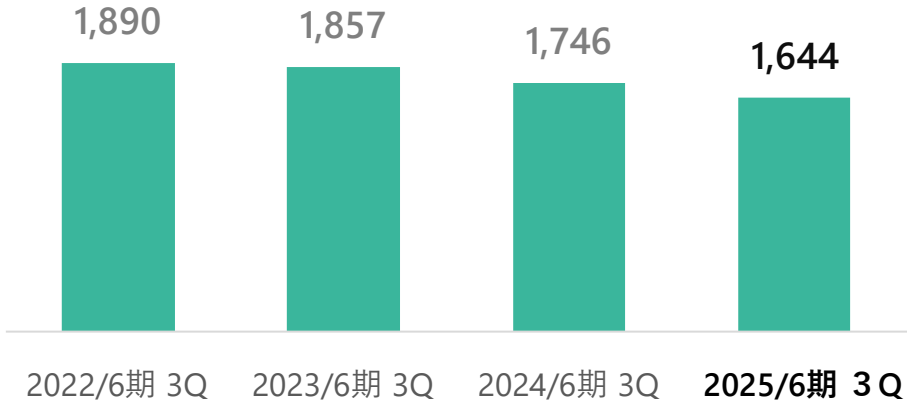


■ 成長強化事業への人員シフト等により、業績は前年同期比を下回るも、一定の収益は確保
■ 繁忙期の実需は例年どおり活発に動き、進捗の押し上げに寄与

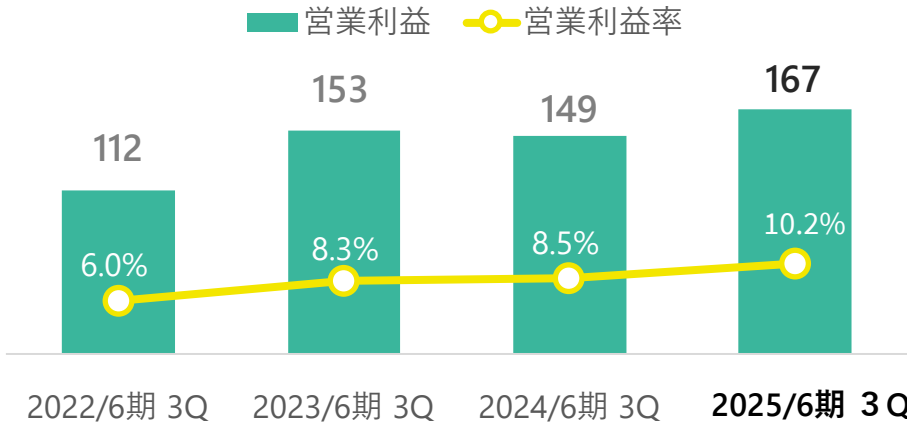
セグメント業績

	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	増減率	2025/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,746	1,644	▲ 5.9%	2,281	72.1%
営業利益 (百万円)	149	167	+ 12.5%	200	83.9%
営業利益率 (%)	8.5%	10.2%	—	8.8%	—
契約件数	1,099	1,012	▲ 7.9%	1,356	74.6%
完工件数	1,138	1,042	▲ 8.4%	1,356	76.8%

売上高推移



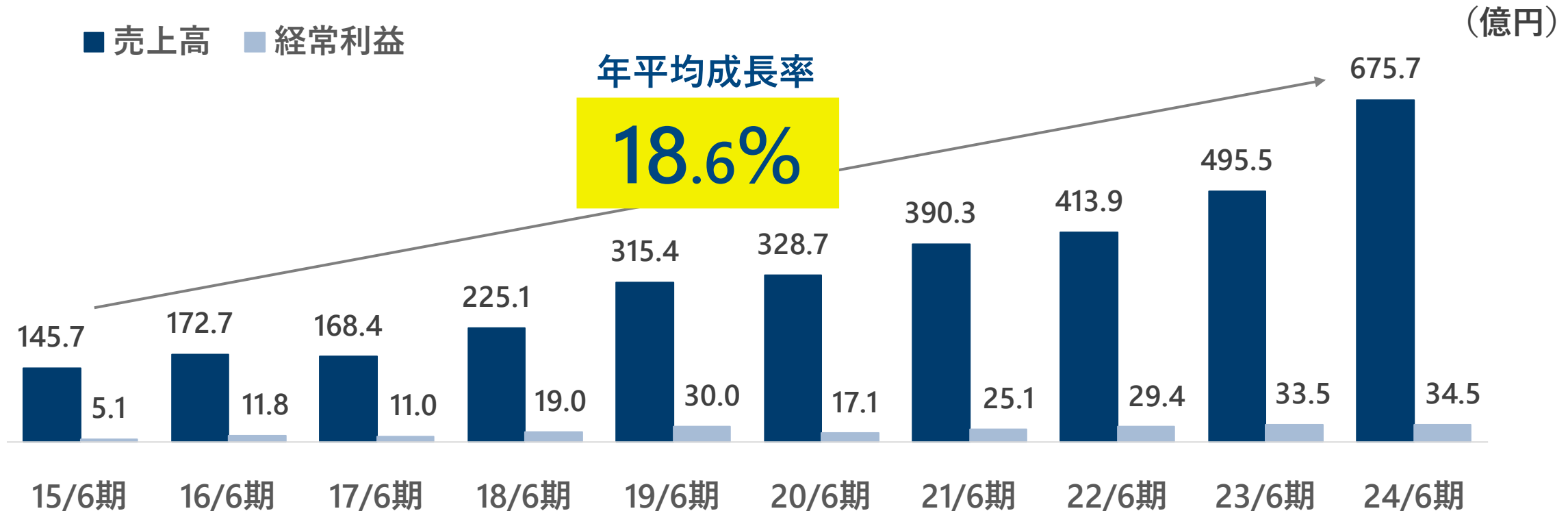
営業利益推移



- 通期計画達成に向け、引き続き業績は安定したペースで推移
- 売上高は前年から微減も、利益率は前年同期を上回る水準を維持

1. 2025年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第3四半期 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

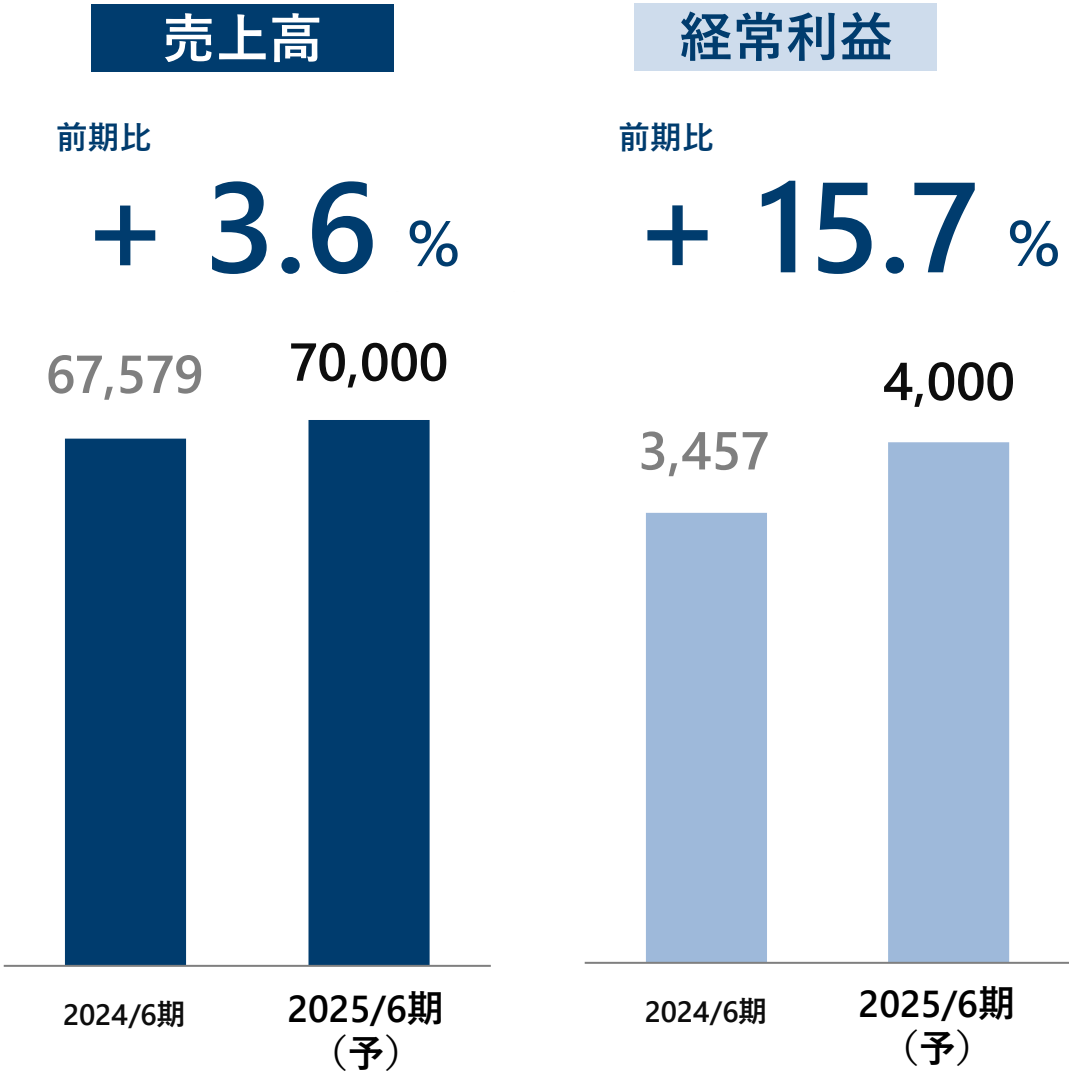
■ 売上高は上場以降、年平均約19%で成長



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%	—

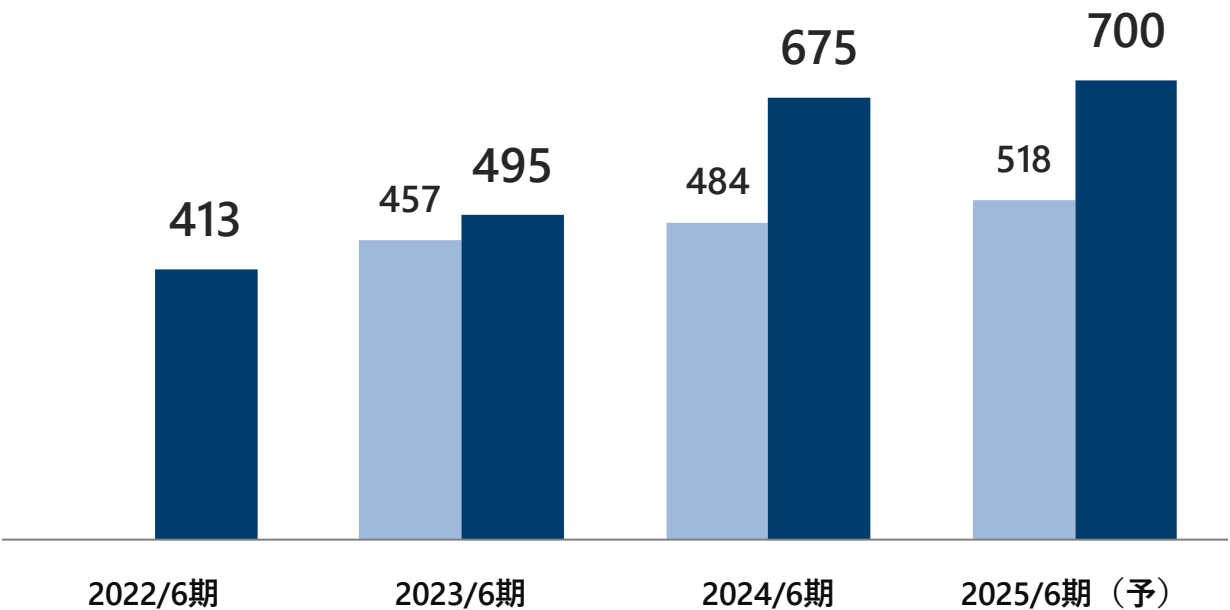


2025年6月期：経常利益40億円

売上高計画

(億円)

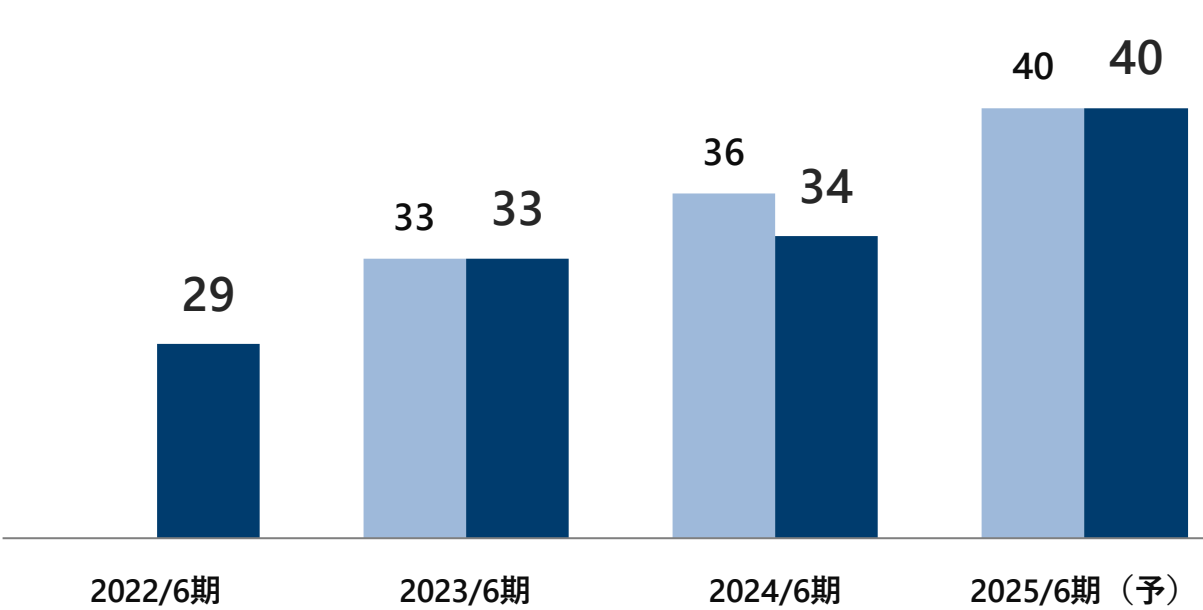
■ 当初中計 ■ 実績・今期計画



経常利益計画

(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

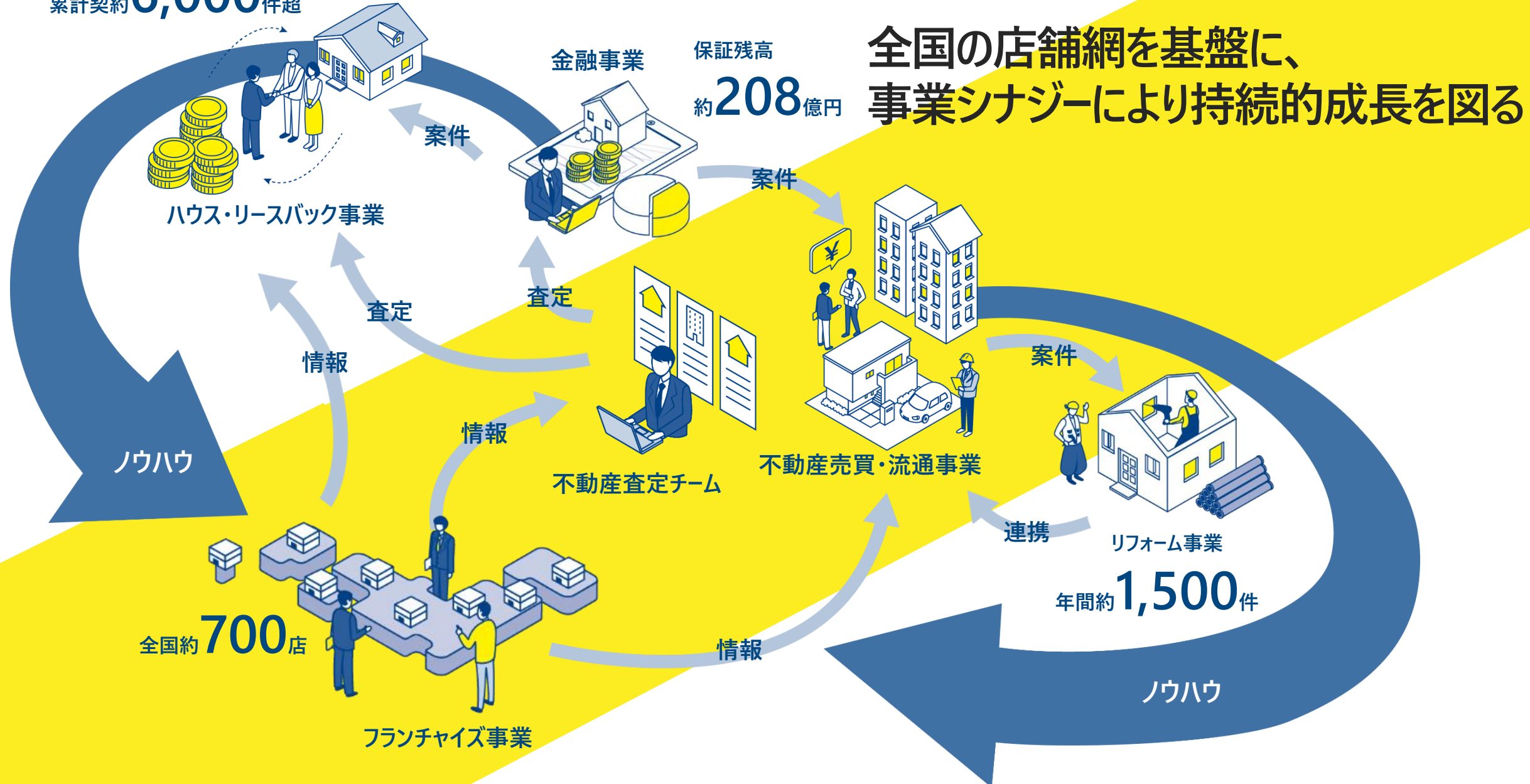


不動産×金融サービスの深化



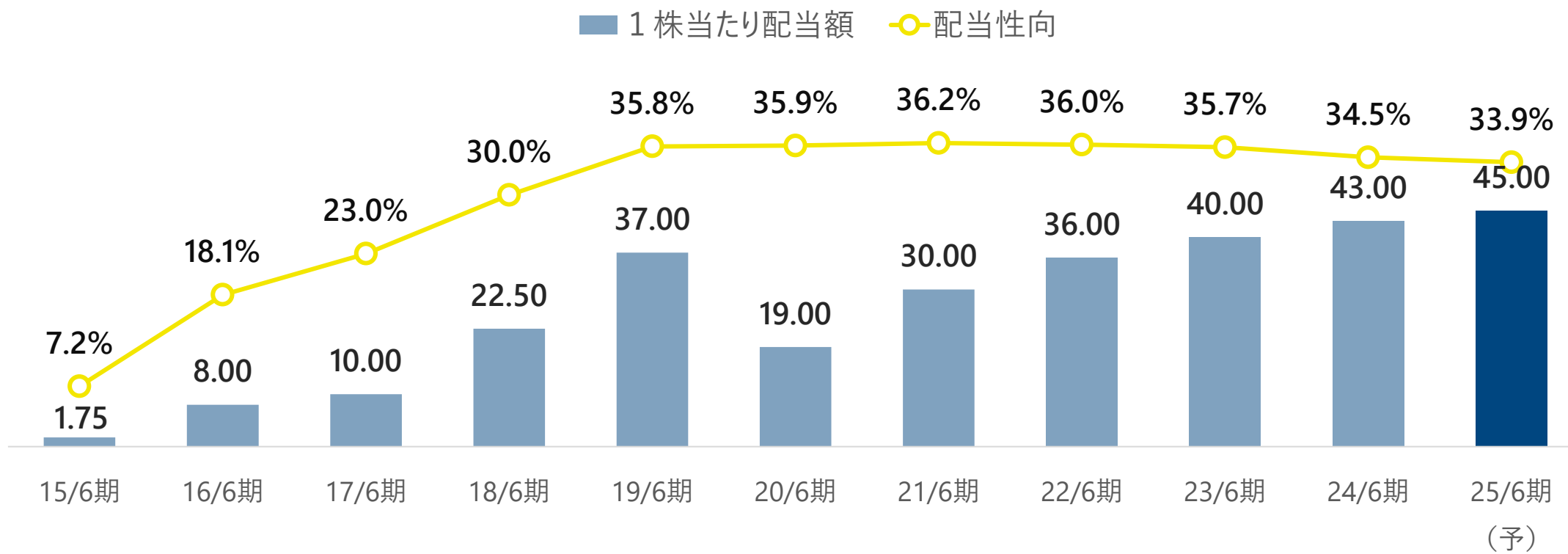
高収益体質化の促進

累計契約 **6,000** 件超



■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（予想）：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。

株主還元について【株主優待制度】

【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

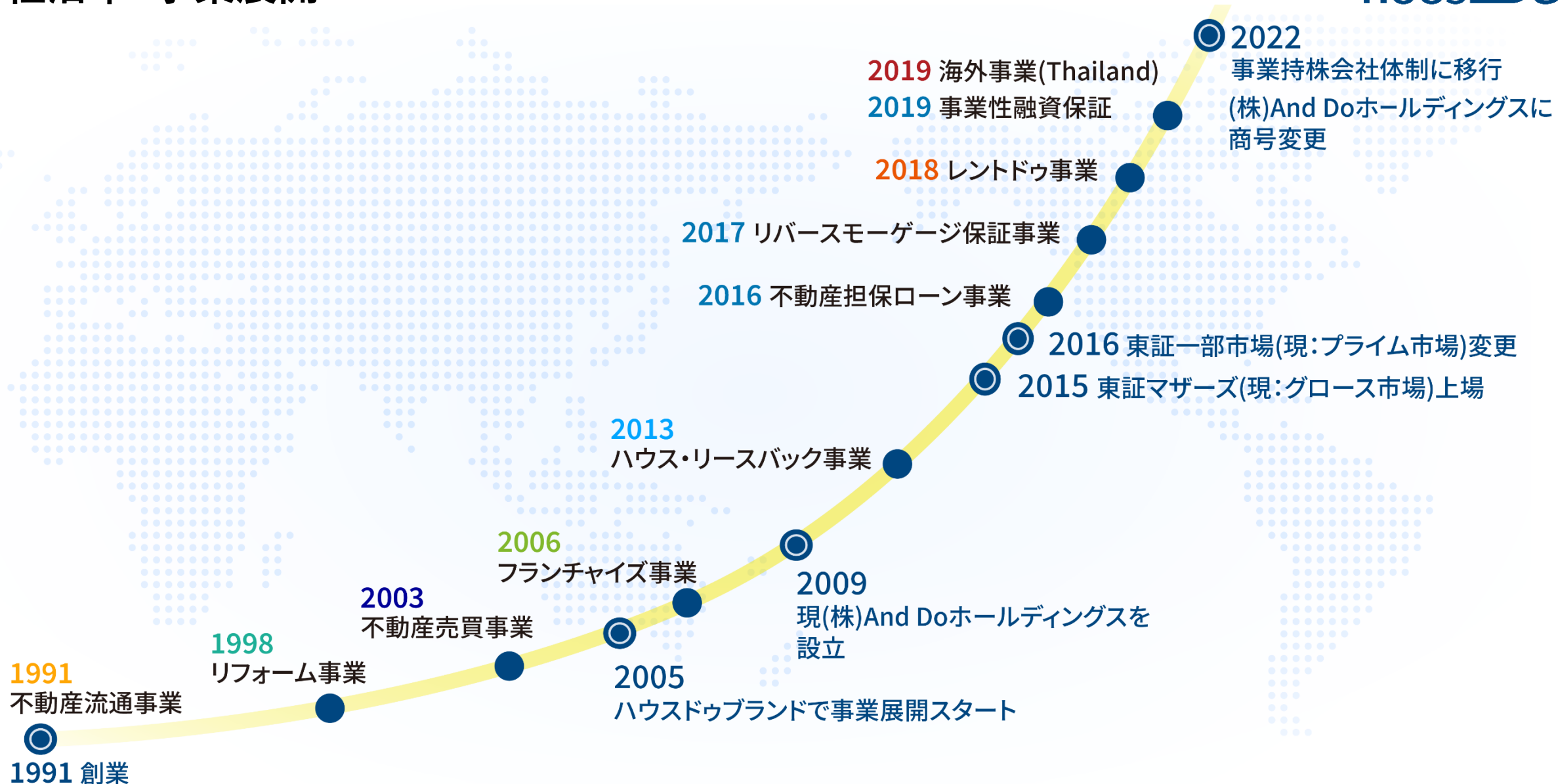
（注） 1年以上継続保有＝6月30日現在の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載されること



1. 2025年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2025年6月期 第3四半期 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



基盤サービス構築

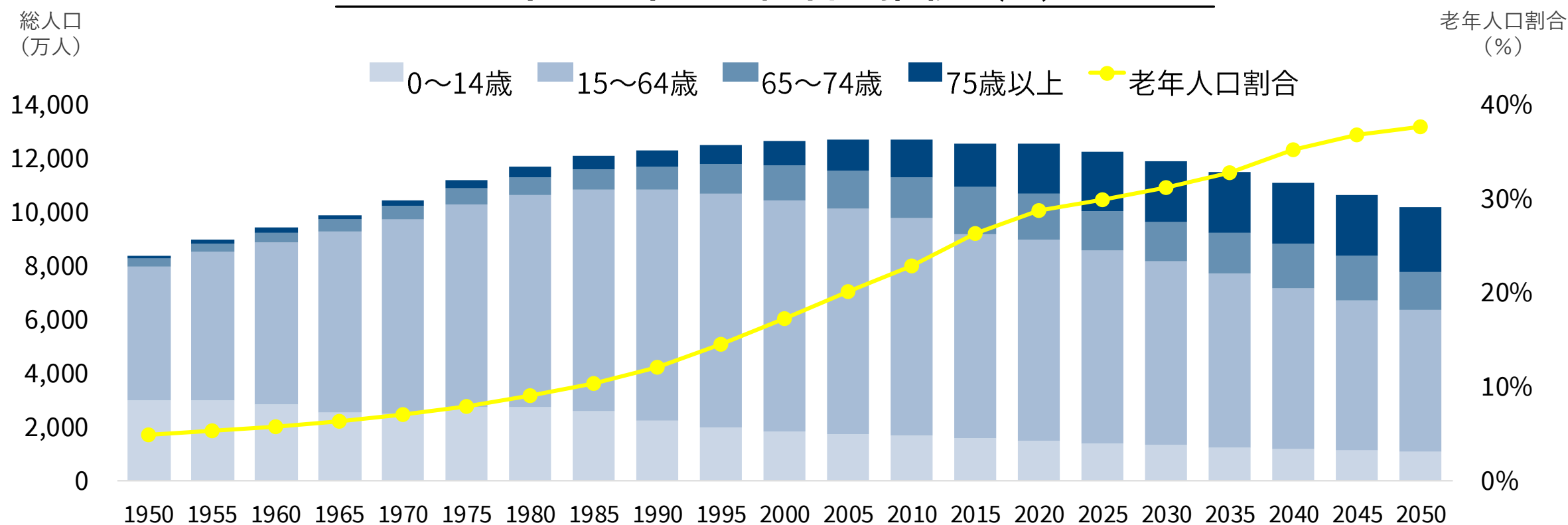
三位一体構築

ワンストップサービス拡大

ストック事業拡大

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)



20.9 万円



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		○	○	◎	◎

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】

当社		他社
可能	再購入	不可
普通賃貸借 (定期賃貸借も可)	賃貸契約	定期賃貸借
豊富な サービス	その他	-

【リバースモーゲージ保証】

当社		他社
専門	査定	専門外
全国	対応力 (対応エリア)	都市部周辺
自社 (マージンカット)	処分	業者へ依頼 (マージン発生)

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

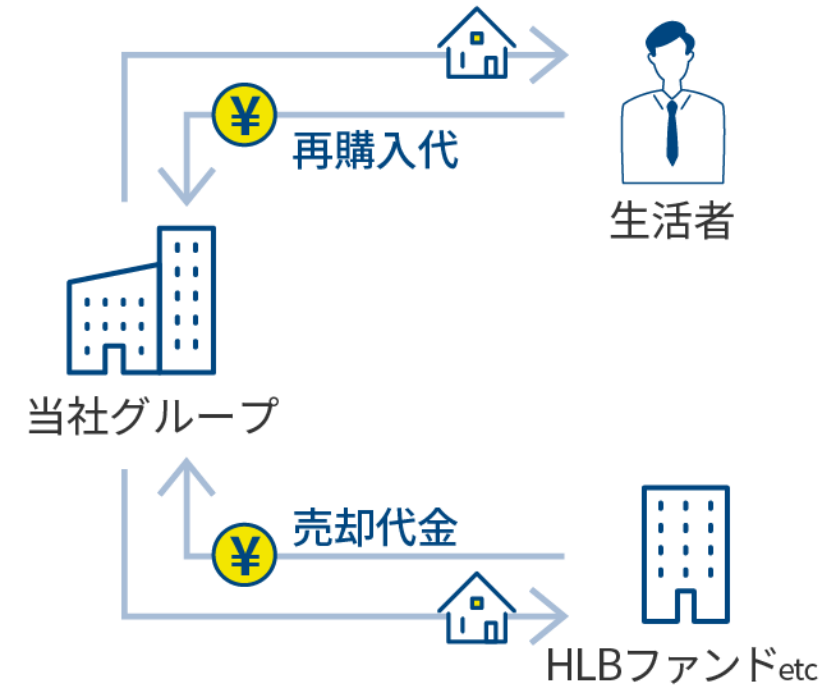
不動産買取



リース契約期間



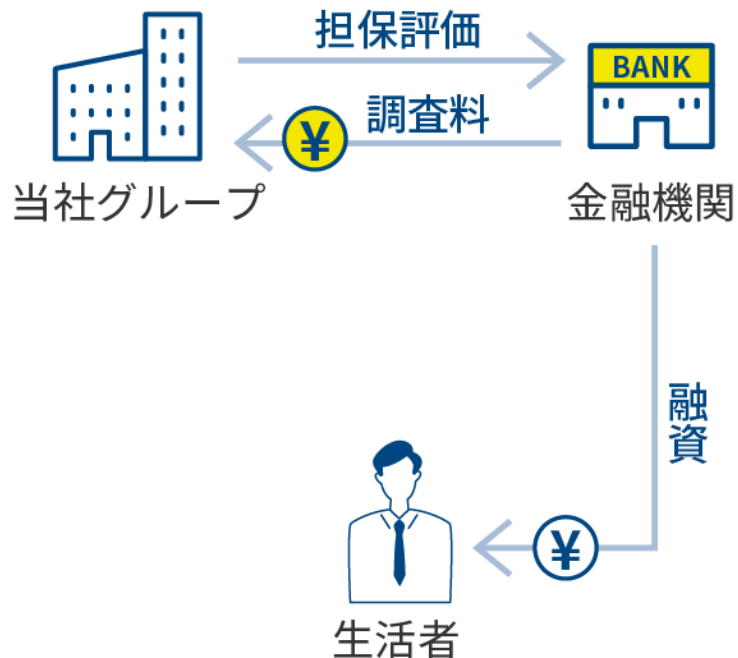
不動産売却



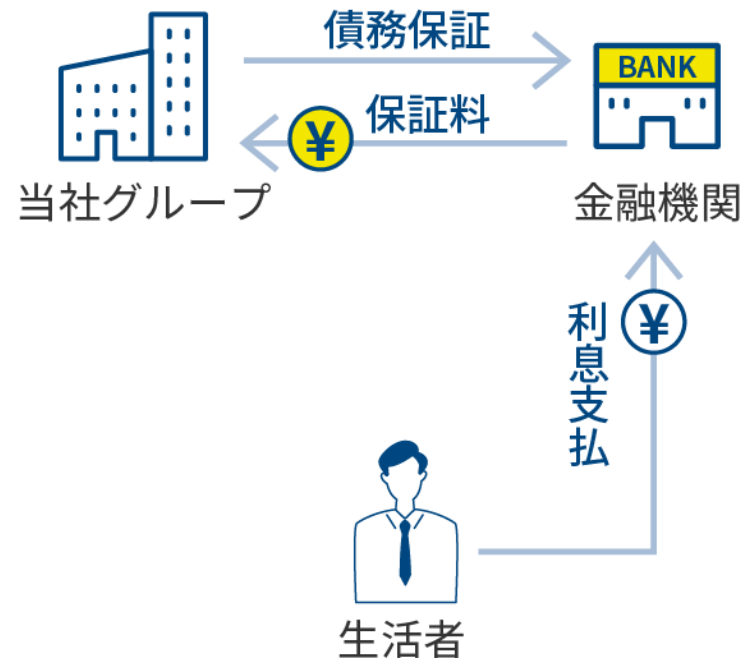
リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、 不動産売却までワンストップでサポート

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

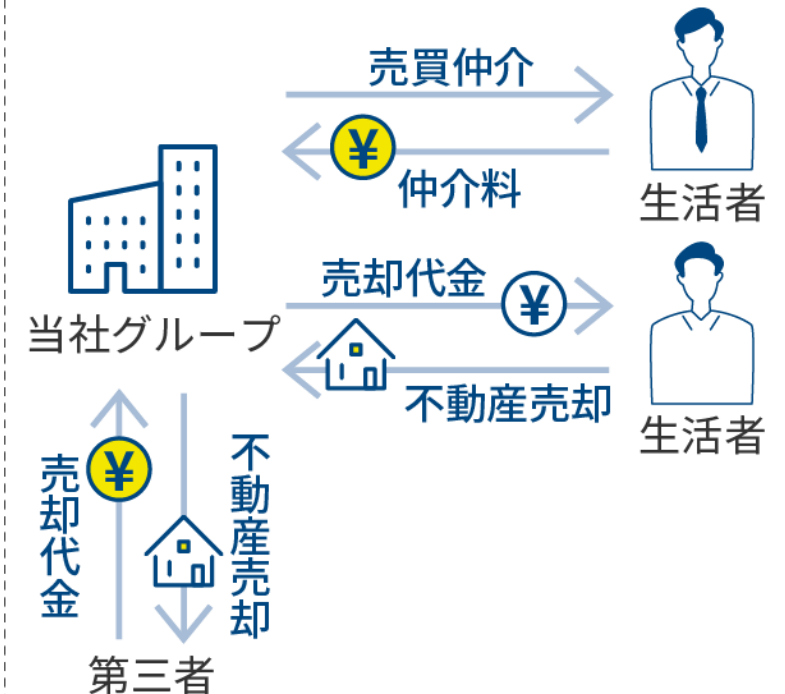
契約締結



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



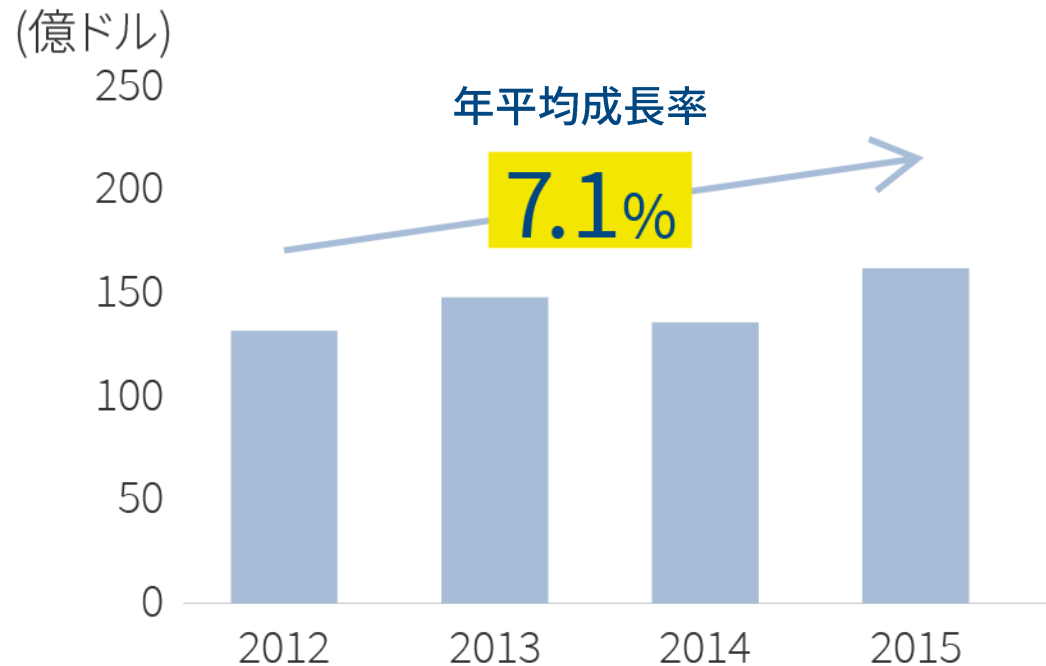
個人事業主・経営者



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

国内普通世帯

5,000万

不動産所有

3,000万

潜在資金ニーズ有*

480万

×

1,000万円

×

70%

×

20~30%

=

ハウス・リースバック
6.7~10.0兆円

50歳以上

150万

×

1,000万円

×

50%

×

70~80%

=

リバースモーゲージ
5.3~6.0兆円

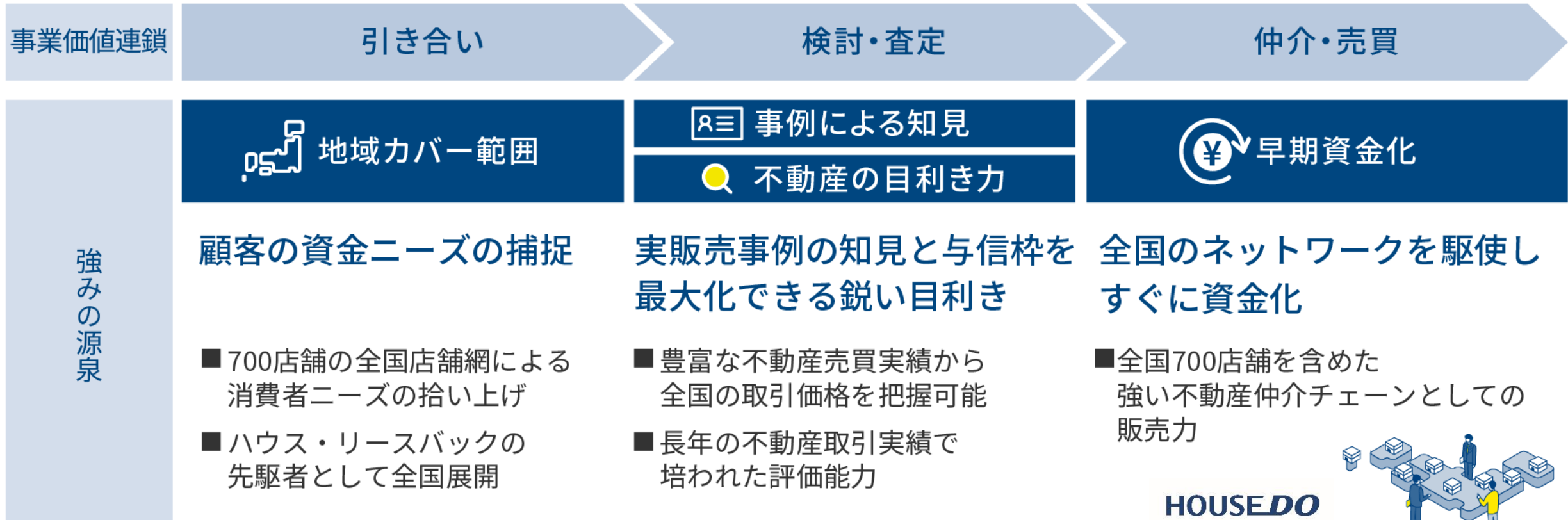
*保有不動産の価格と老後2,000万円問題を鑑み、資産総額が1,000万円以上2,000万円以下を潜在資金ニーズ層と定義

*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

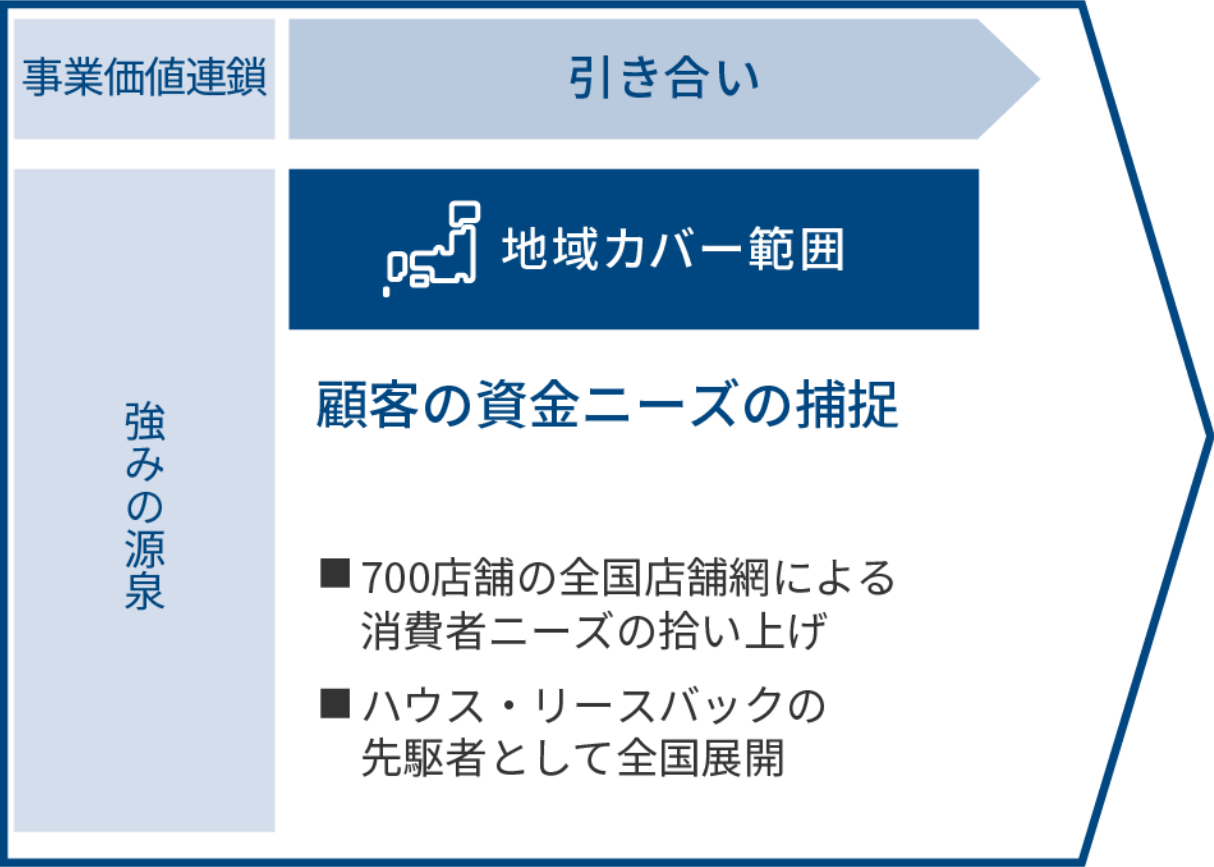
事業展開上重要な各項目でいずれも高い支持

		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

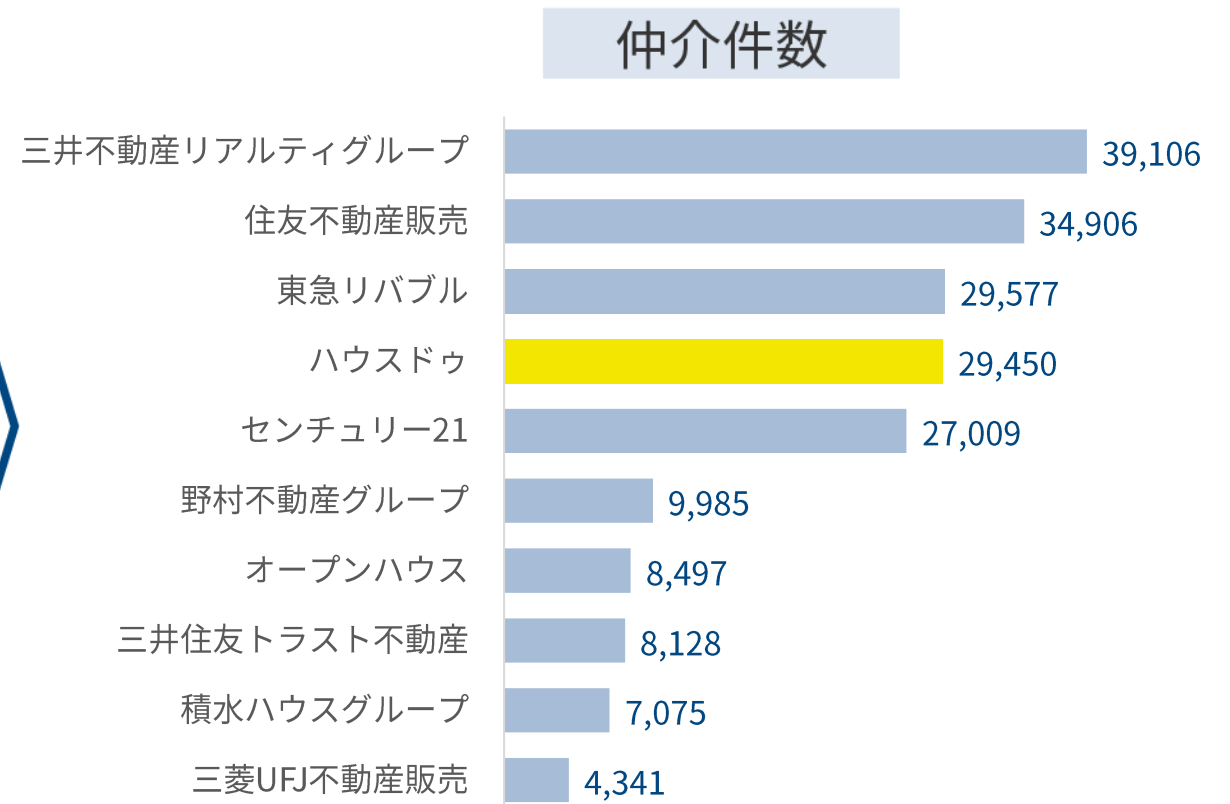
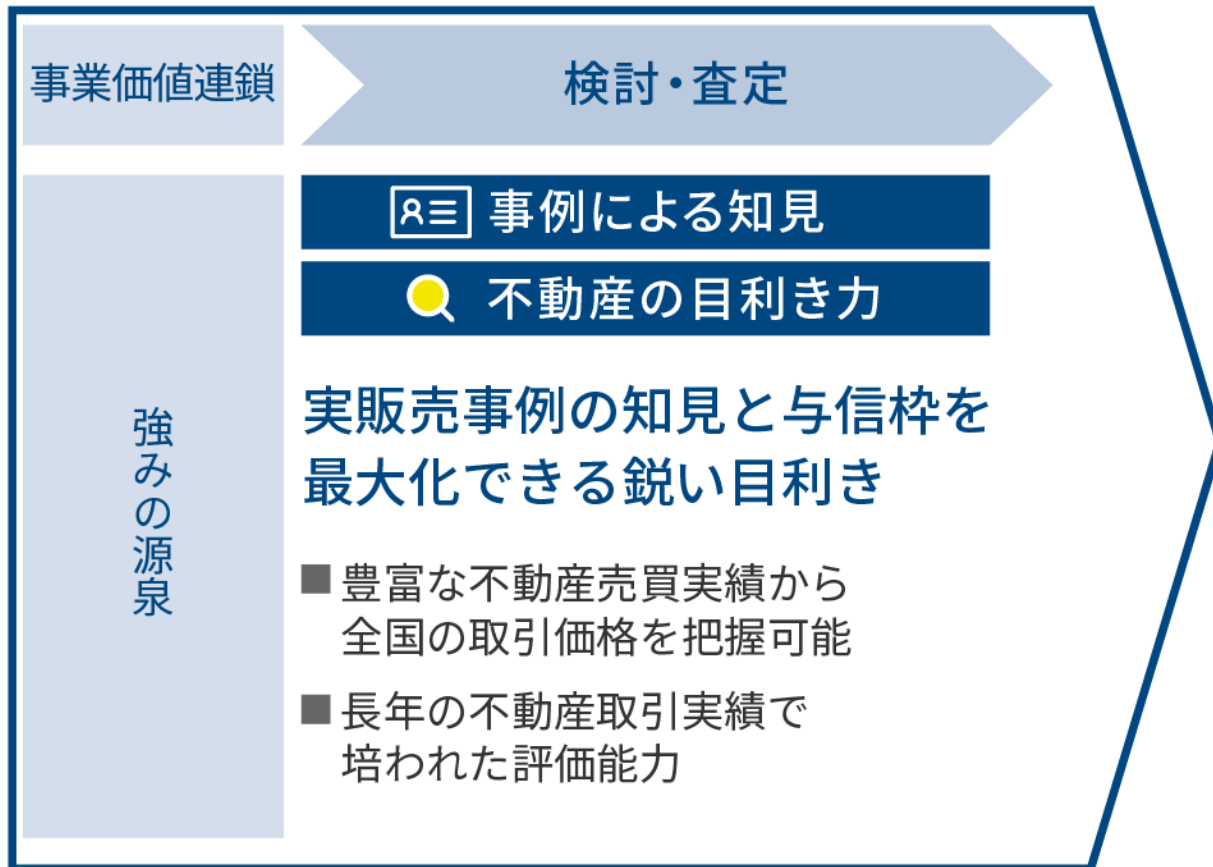


圧倒的な店舗網により、消費者ニーズを敏感に察知



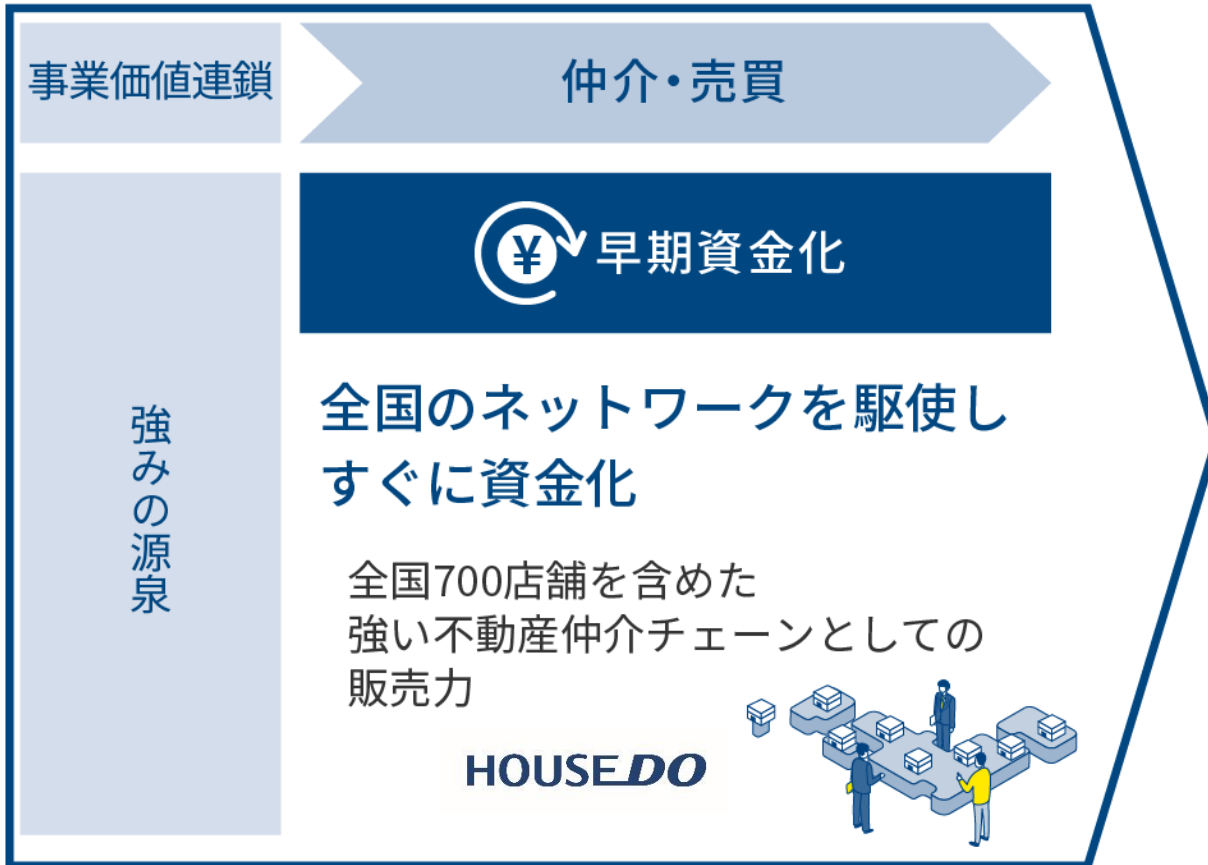
	当社	米国発 大手FC	大手 不動産	地場 不動産
都市部	○	○	◎	×
中間地域	○	○	×	◎
地方	○	×	×	△

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。
ハウスドゥ実績は、2023年4月～2024年3月におけるハウスドゥチェーン合計。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



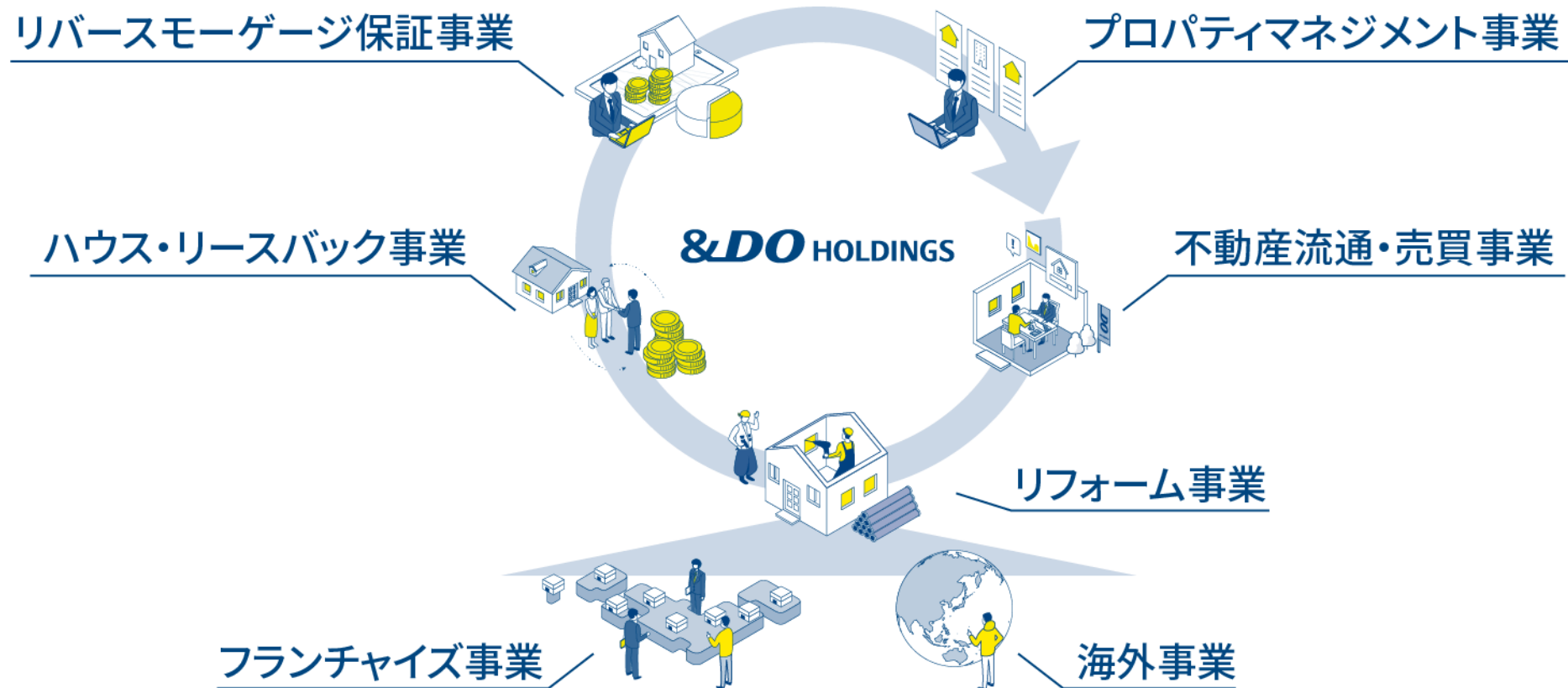
Case2 店舗間連携で遠方物件も売却可能に

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



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 T E L：03-5220-7230