



株式会社 And Do ホールディングス 『しがぎん』サステナブル評価融資

発行日：2026年2月25日

発行者：株式会社しがぎん経済文化センター
産業・市場調査部

本文書は、株式会社 And Do ホールディングス（以下、「And Do ホールディングス」または「同社」という）が滋賀銀行から『しがぎん』サステナブル評価融資（以下、「本ローン」という）を受けるにあたり、株式会社しがぎん経済文化センター（KEIBUN）が発行するものである。なお、『しがぎん』サステナブル評価融資とは、お客さまのサステナビリティ経営と有意義な目標設定に対し、外部機関による評価やモニタリングを通じた伴走支援により、企業価値の向上を後押しする融資である。

1. 会社概要

社名	株式会社 And Do ホールディングス(証券コード：3457)
所在地	京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町 670 番地
設立	2009年1月(創業1991年)
資本金	34億68百万円(2025年6月末現在)
事業内容	【グループ連結事業】 フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業、不動産売買事業、 不動産流通事業、建物管理事業
従業員数	663名(2025年6月末現在 グループ合計)

(1) 事業概要

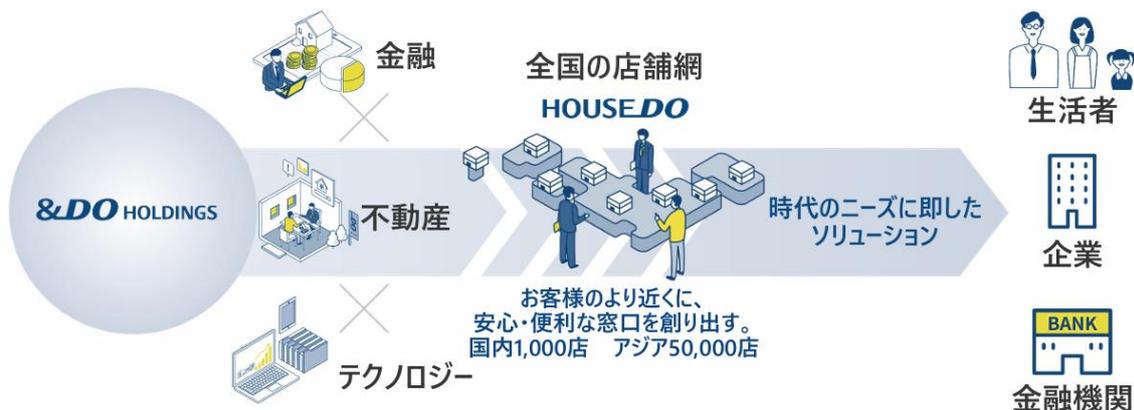
同社グループは、「不動産×金融×テクノロジー」の融合により、生活者・企業・金融機関に対して、独自のサービス・商品を開発・提供する独立系不動産サービス事業者である。「ハウズドゥ」ブランドにより地域密着で全国展開する不動産フランチャイズ(FC)事業を軸として、不動産売買・仲介事業、ハウス・リースバック事業、金融事業(リバースモーゲージ保証等)といった多様なサービスを展開している。

同社グループの沿革は1991年4月に、グループ代表の安藤正弘氏が京都府向日市で不動産仲介会社を創業したことに始まる。2006年2月にFC事業を開始し、13年10月にハウス・リースバック事業、17年10月にはリバースモーゲージ保証事業を開始し業容を拡大した。15年3月に東証マザーズ市場(現：グロース市場)に株式上市し、16年12月には東証一部(現：プライム市場)へ市場を変更。現在の持株会社制に移行したのは22年1月である。また24年12月には、第一生命ホールディングス株式会社と資本業務提携

を行った。この提携は、それぞれの経営資源を相互に活用し、良好な住環境の整備や不動産を活用した金融サービスの発展につながる中長期的な取り組みを進め、両社の事業拡大と発展、そして企業価値の向上を目的としている。これによりリバースモーゲージ保証やハウス・リースバックを始めとする不動産と金融を融合させたサービスへの取り組みを推進している。

具体的な事業内容は次の通りである。FC 事業は、「ハウズドゥ」ブランドでの FC 展開を行っている。これは中小不動産事業者や新規に不動産事業に参入しようとする企業に対し、ブランドやネットワーク、ノウハウを提供する。ハウス・リースバック事業は、同社グループが不動産業界でいち早く始めたサービスである。顧客の持ち家を買取り、賃貸借契約を結ぶことで、顧客が資金調達に加え当該物件に住み続けられるシステムを提供する。金融事業は、金融機関との提携によるリバースモーゲージ保証を主として行う。自宅等を担保に融資を受けるシニア専用ローン「リバースモーゲージ」における、不動産担保評価および債務保証を担っている。不動産売買事業は、主として「家・不動産買取専門店」において不動産を取得し、付加価値を付け、一般顧客・投資家へ販売する事業である。不動産流通事業は不動産売買の仲介を行っており、顧客との第一接点を担うグループの重要部門である。インターネットと紙の媒体を融合した情報提供手法により、情報の鮮度とオープン化を高めている。また、その他にもプロパティマネジメント事業、海外事業を展開している。

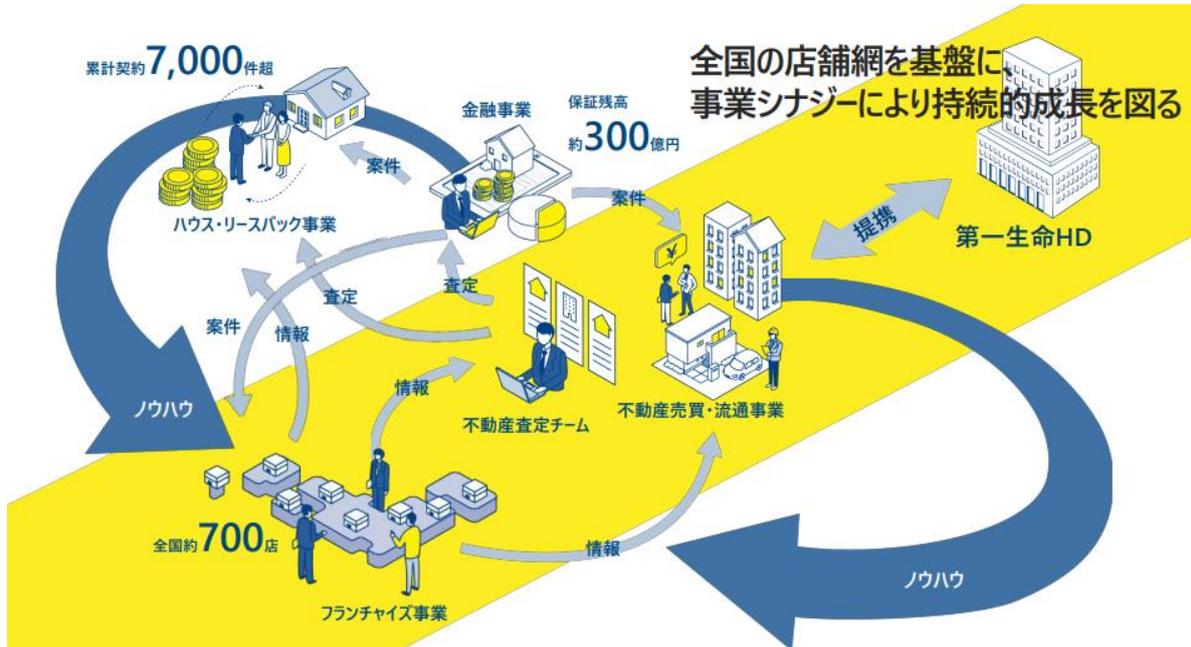
■ And Do ホールディングスのビジネスモデル



(出所：同社 IR 資料)

同社は、「不動産の仕入れ・開発・施工・販売・管理」を自社グループ内で一気通貫で行う「不動産サービスメーカー」をビジネスモデルとしている。顧客接点である直営店および FC 店舗を全国に張り巡らせ、地域ごとの顧客ニーズ、不動産情報、市場動向、顧客嗜好等の把握を行う。そして、住宅・不動産業界における社会課題や顧客の不便を解決するソリューションを企画・事業化し、全国の店舗ネットワークを通じて生活者・企業・金融機関に提供している。強みとしては、「地域密着の店舗」と「全国ネットワーク」を併せ持つことによる査定力・販売力に加え、金融とテクノロジーを活用した商品開発力、およびそれらを組み合わせて事業の価値連鎖を実現していることが挙げられる。同社グループは、不動産事業を通じて世の中を安心・便利にすることを目標に、国内 1,000 店舗の FC ネットワークの構築による不動産情報のオープン化推進と、時代に即した不動産ソリューションサービスの提供によって、顧客から必要とされる企業へ進化することを目指している。

■ And Do ホールディングスグループの事業シナジー戦略



(出所：同社 IR 資料)

(2) 経営理念

同社グループの理念は、「業界を変える！お客様のための業界へ。」という使命の実現に向けた根幹となる考え方であり、創業時からの変わらない想いを表現している。

■グループ理念

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、未永い繁栄と更なる幸福を追求します。

経営理念

お客様から必要とされ、お客様へ尽くします。

ブランド理念

私たちは日本の住宅市場をオープンにし、お客様のライフステージに即した理想の住宅を積極的に住み替えたりできる「住まいの新しい流通システム」を築きます。

〔出所：同社ウェブサイト〕

企業理念は、顧客の豊かさを真に追求するために、社員も豊かになり、その豊かさを永久的に創造していくことで社会全体の豊かさや幸福につながるという同社グループの価値観を表わしている。また、経営理念は企業理念を実現していくための重要な考え方を示している。すなわち、顧客から必要とされること、必要とされることを常に創造し続けること、顧客へ真摯に向き合い尽くすことである。

ブランド理念は、国内 1,000 店舗の FC ネットワークの構築による不動産情報のオープン化の推進と、同社グループが安心便利な情報を迅速に届ける窓口となる「不動産コンビニ構想」を実現させ、閉鎖的な不動産業界を顧客のための業界へ変えるという使命を掲げたものである。

2. And Do ホールディングスのサステナビリティ

And Do ホールディングスは、社会全体の持続可能な発展に寄与することで、同社グループの長期的な成長、企業価値向上を実現させることが、自社のサステナビリティの中核であると考えている。

同社グループは、FC ネットワークの構築による不動産情報の公開と、不動産サービスメーカーとして時代に即した不動産ソリューションサービスの提供を通じて、既存住宅市場の活性化や空き家の増加抑制、老後資金の確保など様々な社会課題解決に貢献し、事業拡大に取り組んできた。このような背景のもと、持続可能な社会と企業の成長の両立を目指し、社会的関心度と事業影響度による評価をもとに、サステナビリティ委員会での議論を経て、取締役会において下記の通りの重要課題（マテリアリティ）を特定している。今後も、事業活動を通じて環境・社会・ガバナンス（ESG）に関連する課題解決に貢献することを志向している。

■ And Do ホールディングスのマテリアリティ

マテリアリティ	主な取組内容
ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス強化（取締役会の実効性強化等） コンプライアンス推進 リスク管理の強化
人的資本価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> 働きがいと従業員のエンゲージメント向上（新卒・キャリア採用、人材育成） 働き方改革の推進（健康経営、有給休暇取得促進、両立支援等）
環境負荷の軽減	<ul style="list-style-type: none"> 既存住宅流通の活性化等を通じたCO2排出量削減
不動産を活用した社会課題解決	<ul style="list-style-type: none"> 不動産を活用した高齢化社会の資金ニーズ解決 空き家の増加抑制への貢献
不動産業界の進歩への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 既存住宅流通の活性化 住宅市場のオープン化 お客様のより近くに安心、便利な窓口を作り出す

〔出所：同社ウェブサイト〕

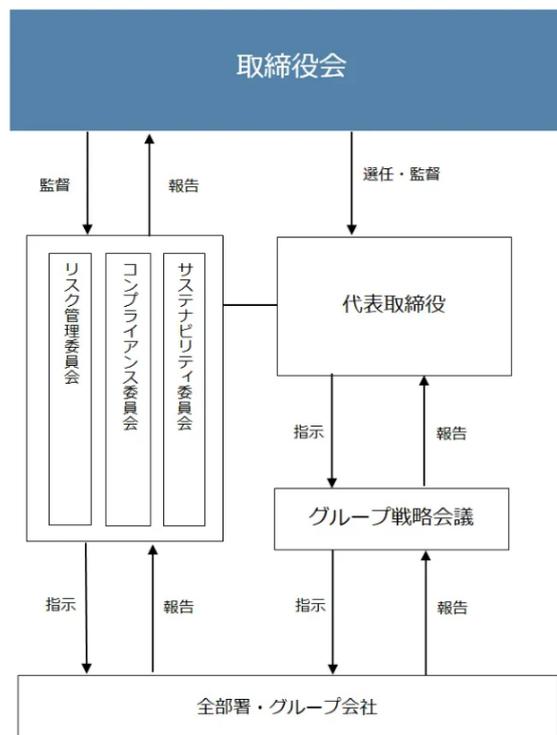
2025年8月、同社グループは、資本収益性を高め持続的な企業価値の向上が可能な基盤を築くべく、新たに中期経営計画（5カ年）を発表した。成長性・収益性の高い事業に資源を集中することで、事業ポートフォリオを再構築し、資本回転率の向上と利益率改善を通じて、安定的かつ高いキャッシュ・フローの創出を目指すとしている。

同社グループでは、こうした戦略を着実に実行していくため、また人的サービスの比重が高い事業特性を踏まえ、「人材」を最も重要な経営資源として位置付けている。中長期的な企業価値の向上につながる人材戦略として、中核人材の登用等には多様性の確保が重要であるとの考えのもと、従業員一人ひとりの適性に合わせたキャリア形成・能力開発サポートのほか、営業部門や管理部門に限らず全ての職種において、キャリアを継続することができるようライフステージやダイバーシティに合わせた様々な制度を積極的に導入している。人材採用にお

いては、潜在能力の高い新卒採用に加えて積極的にキャリア人材の受け入れを実施。育成については、新入社員研修や次期管理者向け研修等のキャリアステージに応じた研修体制の拡充や資格取得支援、自主学習サービスの提供等を実施している。また、「ワークライフバランス」「女性活躍推進」「健康経営」についても重点的に取り組んでおり、人々の豊かな暮らしや夢を叶える担い手としてまずは社員が豊かな人生を送ることが仕事における能力の発揮につながるという考えを実践している。

これらの取り組みを進める体制として、同社は代表取締役会長 CEO を委員長とするサステナビリティ委員会を設置している。本委員会はグループ各社と連携してサステナビリティへの取り組みを展開・推進を図るとともに、検討された議題について取締役会に報告する。本委員会を中心に各種方針の作成、マテリアリティ(重要課題)ならびに収益機会の特定、指標・目標の設定、各種立案・進捗管理等を行うことで、引き続きサステナビリティ経営を高度化していく考えである。

■ サステナビリティ委員会の位置づけ



〔出所：同社有価証券報告書〕

3.サステナビリティ目標の設定

(1) サステナビリティ目標

テ ー マ	不動産流通の活性化による住宅資産の価値向上と多様な資金ニーズへの対応					
貢献する SDGs						
K P I	①：中古住宅売上高 ②：リバースモーゲージ保証残高					
目 標	KPI① (単位：億円)					
	年度	2026年 6月期	2027年 6月期	2028年 6月期	2029年 6月期	2030年 6月期
	目標	130	180	240	300	370
	KPI② (単位：億円)					
	年度	2026年 6月期	2027年 6月期	2028年 6月期	2029年 6月期	2030年 6月期
	目標	408.2	580.0	780.0	1,000.0	1,250.0
内 容	<p>【KPIの対象とする内容】</p> <p>KPI①：同社及び(株)ハウスドゥ・ジャパンにおける中古住宅買取再生販売事業の売上高 KPI②：(株)フィナンシャルドゥによるリバースモーゲージの保証残高</p> <p>【算定期間】</p> <p>同社の事業年度（7月1日～6月30日）を基準とする 例）2026年6月期（2025年7月1日～2026年6月30日）</p>					

(2) サステナビリティ目標の有意義性

And Do ホールディングスは本ローンの組成にあたり、「中古住宅売上高」と「リバースモーゲージ保証残高」を KPI とし、目標値を掲げている。以下、その有意義性について検証していく。

【中古住宅売上高】

令和 3 年 3 月に閣議決定された新たな住生活基本計画（全国計画）では、国民の住生活の安定の確保と向上の促進に関する目標や基本的な施策を立てており、既存住宅（一般的には「中古住宅」と同義）・リフォーム市場の活性化に向けての取り組みについても定めている。国土交通省によれば、日本の全住宅流通に占める既存住宅の流通シェアは 2018 年時点で約 14.5%にとどまり、欧米諸国と比べると 1/6 ~ 1/5 程度と低い水準にあり、住宅のリフォーム市場規模についても住宅投資に占める割合が諸外国と比較して小さい水準にある。それに対し、今後少子高齢化が進行して住宅ストック数が世帯数を上回り、空き家の増加も生じる中、「いいものを作って、きちんと手入れして、長く使う」社会に移行することが重要であり、既存住宅流通・リフォーム市場の環境整備を進めていくとしている。また、既存住宅流通及びリフォームの市場規模を 2018 年の 12 兆円から 2030 年には 14 兆円まで増加させ、長期的には 20 兆円とする目標を示している。

■ 新たな住生活基本計画「住宅ストック・産業」の視点

② 「居住者・コミュニティ」の視点	③ 「住宅ストック・産業」の視点
<p style="text-align: center;">目標5 住宅確保要配慮者が安心して暮らせるセーフティネット機能の整備</p> <p>(1) 住宅確保要配慮者（低額所得者、高齢者、障害者、外国人等）の住まいの確保 (基本的な施策)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○住宅セーフティネットの中心的役割を担う公営住宅の計画的な建替え等や、バリアフリー化や長寿命化等のストック改善の推進 ○緊急的な状況にも対応できるセーフティネット登録住宅の活用を推進。地方公共団体のニーズに応じた家賃低廉化の推進 ○UR賃貸住宅については、現行制度となる以前からの継続居住者等の居住の安定に配慮し、地域の実情に応じて公営住宅等の住宅セーフティネットの中心的役割を補う機能も果たしてきており、多様な世帯のニーズに応じた賃貸住宅の提供を進めるとともに、ストック再生を推進し、多様な世帯が安心して住み続けられる環境を整備 <p>(2) 福祉政策と一体となった住宅確保要配慮者の入居・生活支援 (基本的な施策)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○住宅・福祉部局の一体的・ワンストップ対応による公営住宅・セーフティネット登録住宅や、生活困窮者自立支援、生活保護等に関する生活相談・支援体制の確保 ○地方公共団体と居住支援協議会等が連携して、孤独・孤立対策の観点も踏まえ、住宅確保要配慮者に対する入居時のマッチング・相談、入居中の見守り・緊急対応等の実施 ○賃借人の死亡時に残置物を処理できるよう契約条項を普及啓発。多言語の入居手続に関する資料等を内容とするガイドライン等を周知 <p>(成果指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・居住支援協議会を設立した市区町村の人口カバー率 25% (R2) → 50% (R12) 	<p style="text-align: center;">目標6 脱炭素社会に向けた住宅循環システムの構築と良質な住宅ストックの形成</p> <p>(1) ライフスタイルに合わせた柔軟な住替えを可能とする既存住宅流通の活性化 (基本的な施策)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○基礎的な性能等が確保された既存住宅の情報が購入者に分かりやすく提示される仕組みの改善（安心R住宅、長期優良住宅）を行うと購入物件の安心感を高める ○これらの性能が確保された既存住宅、紛争処理等の体制が確保された住宅、履歴等の整備された既存住宅等を重視して、既存住宅取得を推進 ○既存住宅に関する瑕疵保険の充実や紛争処理体制の拡充等により、購入後の安心感を高めるための環境整備を推進 <p>(2) 長寿命化に向けた適切な維持管理・修繕、老朽化マンションの再生（建替え・マンション敷地売却）の円滑化 (基本的な施策)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○長期優良住宅の維持保全計画の実施など、住宅の計画的な点検・修繕及び履歴情報の保存を推進 ○耐震性・省エネルギー性能・バリアフリー性能等を向上させるリフォームや建替えによる、良好な温熱環境を備えた良質な住宅ストックへの更新 ○マンションの適正管理や老朽化に関する基準の策定等により、マンション管理の適正化や長寿命化、再生の円滑化を推進 <p>(成果指標)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存住宅流通及びリフォームの市場規模 12兆円 (H30) → 14兆円 (R12) ・住宅性能に関する情報が明示された住宅の既存住宅流通に占める割合 15% (R1) → 50% (R12)

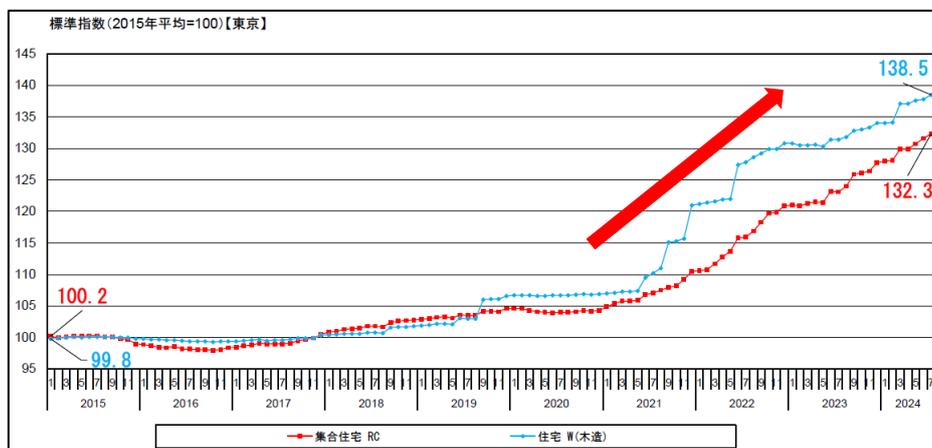
〔出所：国土交通省「新たな住生活基本計画の概要」〕

国土交通省の資料によれば、新築住宅が減少傾向にある一方、既存住宅の流通量は少しずつ増加傾向で、そのシェアは直近で約4割となり10年間で9.6ポイント上昇している（2013年：30.8%→2023年：40.4%）。中古住宅の流通促進は、消費者に対して低コストでマイホームが取得できる経済的なメリットがある。また、新築では難しい好立地の物件が見つけやすく、ライフスタイルに合わせた住み替えができることで住環境の選択肢が拡大するなど多岐にわたる好影響があると言える。加えて中古住宅の流通量の増加は、安価な取得機会による「建築費高騰」への対策や、ストック利活用による「空き家問題」の解決など社会課題解決の1つの手段になると考えられる。近年、建築資材や人件費の高騰等の影響による建築費が上昇し、新築住宅の購入を控える消費者も多く、中古住宅の需要を後押しする要因となっている。また、総務省の調査によれば空き家の総数は、この20年で約1.4倍（2003年659万戸→2023年900万戸）増加している。空き家を放置すると倒壊、景観悪化、不法侵入など様々な悪影響が生じるおそれがあり、地域の活性化を妨げる要因にもなる。国土交通省においても、いわゆる「空き家法」（空家等の対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律）や「不動産業による空き家対策推進プログラム」を策定し、その流動性を高め、有効活用を推進するとしている。

■ 新築・既存住宅流通量の推移（戸建住宅+マンション）



■ 建築単価の推移

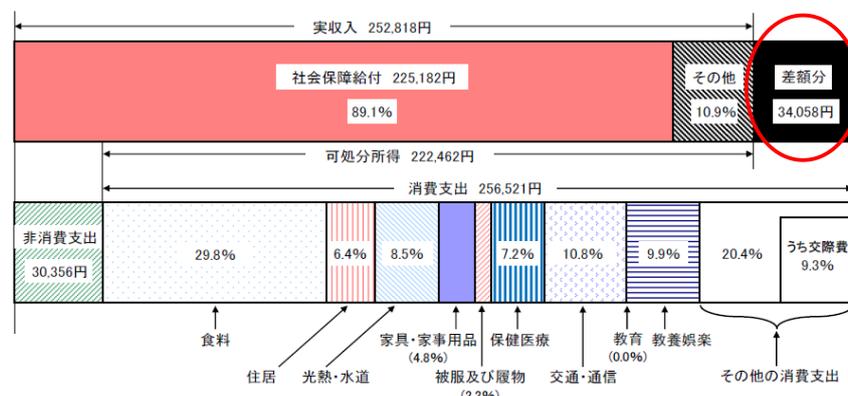


〔出所：共に国土交通省「既存住宅市場の整備・活性化に向けて」〕

【リバースモーゲージ保証残高】

2019年6月に金融庁から発表された金融審議会市場ワーキング・グループの報告書「高齢社会における資産形成・管理」において老後に2,000万円が不足するとした「老後2,000万円問題」が指摘され、様々な議論が展開された。この報告書では、夫65歳以上・妻60歳以上の夫婦のみの無職の世帯では毎月の不足分の平均は約5万円であり、定年退職後に20～30年間の老後生活を送る場合、公的年金だけでは単純計算で約1,300～2,000万円が不足するとされた。それにより従来、老後資金は退職金や年金で賄えるものと考えられてきたが、退職金の減少傾向や物価上昇、医療費の増加、長寿化が進み、生涯にわたる計画的な長期の資産形成・管理の重要性の認識を指摘している。総務省から発表された「家計調査報告（家計収支編）」の2024年（令和6年）平均結果においても、65歳以上の夫婦のみの無職世帯（夫婦高齢者無職世帯）の家計収支は月34,058円と引き続き不足となっている。

■ 65歳以上の夫婦のみの無職世帯（夫婦高齢者無職世帯）の家計収支

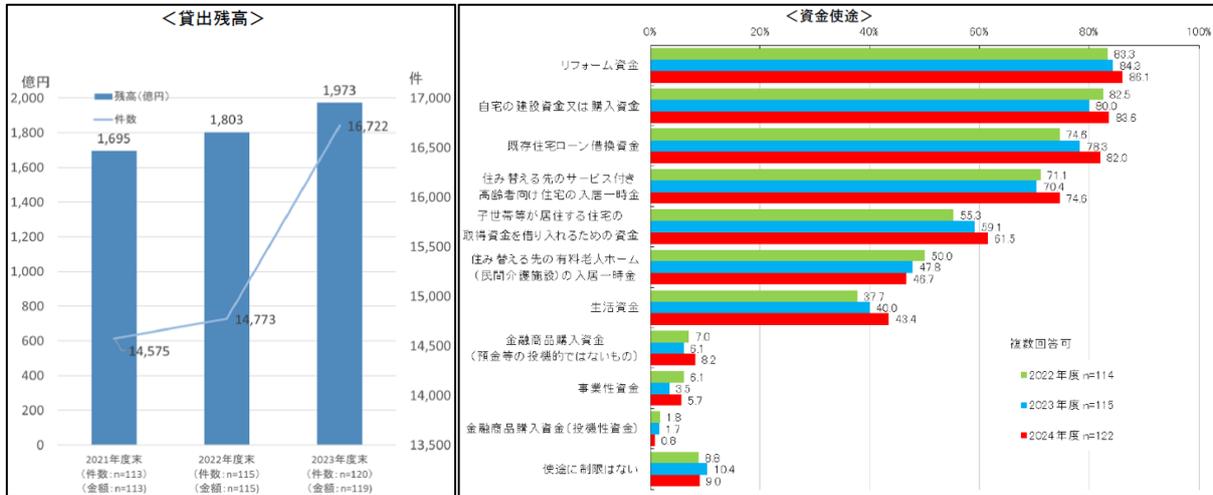


〔出所：総務省「家計調査報告（家計収支）2024年平均結果の概要」〕

リバースモーゲージは、高齢者が自宅を担保にして老後資金や生活資金を借り入れ、契約者（借入人）の死亡時に担保不動産を売却して一括返済するシニア向けローンである。住み慣れた自宅に住み続けながら、毎月の返済は利息のみで負担が軽く、老後資金の調達方法として活用されている。主なメリットとして自宅に住み続けながら資金調達ができる、生存中は利息分のみの支払いで返済負担が軽い、また老後の生活資金、医療費・介護費、リフォームなど資金用途の自由度が高いことなどがあげられる。一方、金利上昇時は返済額（利息）が増える金利リスクや不動産価格下落時は担保不足となる担保価格リスク、自宅を売却するため相続人が不動産を継がないなどの注意点がある。住宅金融支援機構が公表した「2024年度住宅ローン貸出動向調査結果」によると、リバースモーゲージの貸出残高は年々着実に増加している。また、資金用途では「リフォーム資金」が最も多いが、「住み替える先のサービス付き高齢者向け住宅の入居一時金」や「住み替える先の有料老人ホーム（民間介護施設）の入居一時金」など老後資金の需要も高いことが伺える。

■リバースモーゲージの貸出残高推移と資金使途

(貸出残高は回答があった金融機関の合計であり、市場全体の規模を表すものではない)



[出所：住宅金融支援機構「2024年度住宅ローン貸出動向調査結果」]

同社グループは、不動産流通の活性化を通じて持続的な事業拡大を図るとともに、社会課題の解決にも貢献していきたいと考えている。FC網を活かした全国ネットワークの構築により情報のオープン化を推進し、さらに中古買取再販事業を拡大することで、流動性が低い国内の中古住宅市場の活性化を進めていく方針である。中古買取再販事業においては、良質な中古住宅を再生し、流通を促進することで資産価値の向上と住宅寿命の長期化に寄与する考えである。加えて、不動産流通の活性化・流動化を通じて、相続対策や空き家増加の抑制にも貢献したいとしている。同社グループは、FC 加盟店を含む全国ネットワークと、そこから生まれる豊富な情報量および販売力と、長年培った「不動産の仕入れ・開発・施工・販売・管理」を自社グループ内で一貫して行う SPA¹戦略を中古住宅買取再販事業にも活用して、事業拡大を図る。また、リバースモーゲージ保証事業では、今後さらに進む高齢化社会において、不動産資産を活用した資金調達手段を提供し、多様化する老後資金ニーズに応えていく。不動産価値の高い都市部を中心に、新規提携金融機関の開拓および既存提携金融機関との連携強化を進め、市場での普及を目指す方針である。

このように同社グループがこの KPI に取り組むことは以上のような効果がある。加えて、政府が掲げる施策にも合致しており有意義であると言える。

以上

¹ Speciality store retailer of Private label Apparel (製造小売業)。主にファッション業界において自社で商品の企画・製造・物流・販売を一貫して担うビジネスモデル。

しがぎん経済文化センター 会社概要

社名 株式会社しがぎん経済文化センター

代表者 取締役社長 波田 晋一

所在地 〒520-0041
滋賀県大津市浜町 1 番 38 号

設立 1984 年 3 月 21 日

資本金 1,000 万円

株主 株式会社滋賀銀行

TEL 077-526-0005

FAX 077-526-3838

留意事項

1. KEIBUN の第三者意見について

- 本文書については滋賀銀行が、借入人に対して実施する『しがぎん』サステナブル評価融資について、借入人のサステナビリティ経営と設定する目標の有意義性に対する第三者意見を述べたものです。KEIBUN は第三者意見にかかる業務を行う際、常に誠実に行動します。
- その内容は現時点で入手可能な公開情報、借入人から提供された情報や借入人へのインタビューなどで収集した情報に基づいて、現時点での状況を評価したものであり、当該情報の正確性、実現可能性、将来における状況への評価を保証するものではありません。また、当該情報が重要な虚偽または誤解を招く陳述が含まれる場合や、業務上必要とされる注意を怠って作成された陳述または情報が含まれる場合、必要な情報を省略するまたはあいまいにすることにより誤解を生じさせるような場合に、それを認識しながら評価は行いません。適切に第三者意見にかかる業務を行うため、その職務遂行能力を必要とされる水準を維持します。
- KEIBUN は当文書のあらゆる使用から生じる直接的、間接的損失や派生的損害については、一切責任は負いません。

2. 滋賀銀行との関係、独立性

- KEIBUN は滋賀銀行グループに属しており、滋賀銀行および滋賀銀行グループ企業との間および滋賀銀行グループのお客さま相互の間における利益相反のおそれのある取引等に関して、法令等に従い、お客さまの利益が不当に害されることのないように、適切に業務を遂行いたします。
- また、本文書にかかる調査、分析、コンサルティング業務は滋賀銀行とは独立して行われるものであり、滋賀銀行からの融資に関する助言を構成するものでも、資金調達を保証するものでもありません。

3. KEIBUN の第三者性

- 借入人と KEIBUN との間に利益相反が生じるような、資本関係、人的関係などの特別な利害関係はございません。

4. 本文書の著作権

- 本文書に関する一切の権利は KEIBUN が保有しています。本文書の全部または一部を自己使用の目的を超えて、複製、改変、翻案、頒布等を行うことは禁止されています。