

2023年12月19日
株式会社 And Do ホールディングス（東証プライム 3457）

ハウズドゥが「第2回老後の住まいとお金に関する調査」を実施

ハウズドゥブランドで不動産事業を全国展開する株式会社 And Do ホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 CEO：安藤正弘、以下：当社）は、昨年引き続き50歳以上の全国950人を対象に、老後の不安や住居・資金対策などの「第2回老後の住まいとお金に関する調査」を実施しました。

【調査分析トピックス】

■持ち家層の78.2%、賃貸層の85.1%が老後に不安を感じている

- ・賃貸層の方が「不安を感じる」と回答した人が多い結果に

■主な老後不安は「自身の健康面」「老後の生活資金」「介護の心配」

- ・持ち家層の70.5%、賃貸層の87.2%が「老後の生活資金」に不安があると回答

■持ち家層、賃貸層とも「一人あたりの老後資金」の理想と現実にギャップ

- ・持ち家層の思う「必要な一人あたりの老後資金」は1,000万円～2,000万円未満が最多
賃貸層は1円～1,000万円未満が最多
- ・持ち家層の「現在、準備できている一人あたりの老後資金」は1,000万円未満が最多
賃貸層の「現在、準備できている一人あたりの老後資金」は1,000万円未満が最多ですが「老後資金は準備していない」という回答が25.1%も

■持ち家に対する老後の不安は「建物の老朽化」48.1%、「修繕・リフォームの心配」34.6%、「固定資産税・維持管理費の支払い」25.0%が上位

■持ち家層の「リースバック」と「リバースモーゲージ」の認知度は23.2%と20.0%

【調査概要】

- ・調査期間：2023年9月11日～9月24日
 - ・調査方法：インターネット調査
 - ・調査数（有効回答数）：50歳以上の持ち家に居住：768人、賃貸に居住：182人 合計：950人
- ※本調査結果をご利用の場合は、出典元として当社クレジットの明記をお願いいたします。
（表記例） 調査：2023年9月・株式会社 And Do ホールディングス

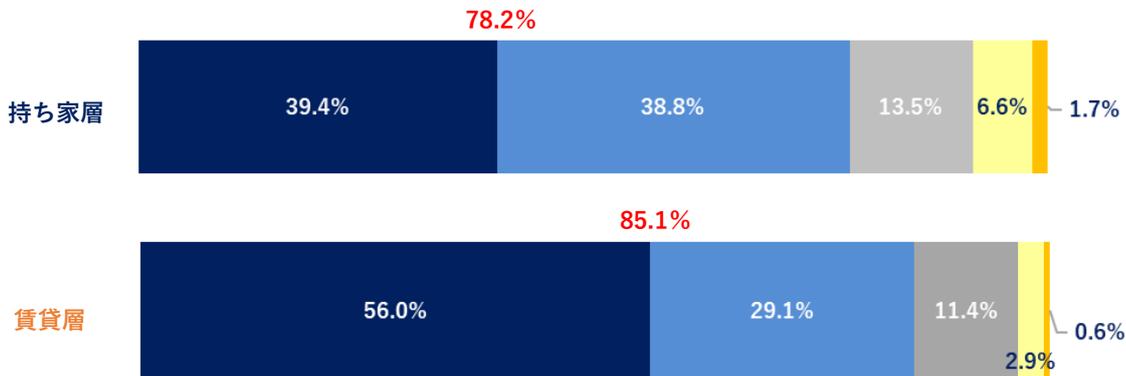
調査結果

■持ち家層の78.2%、賃貸層の85.1%が老後に不安を感じている

- ・賃貸層の方が「不安を感じる」と回答した人が多い結果に

Q.あなたの老後について、不安を感じる（感じた）ことはありますか？

■不安を感じる ■少し不安を感じる ■どちらとも言えない ■あまり不安を感じない ■不安を感じない



持ち家層 n=768 賃貸層 n=182

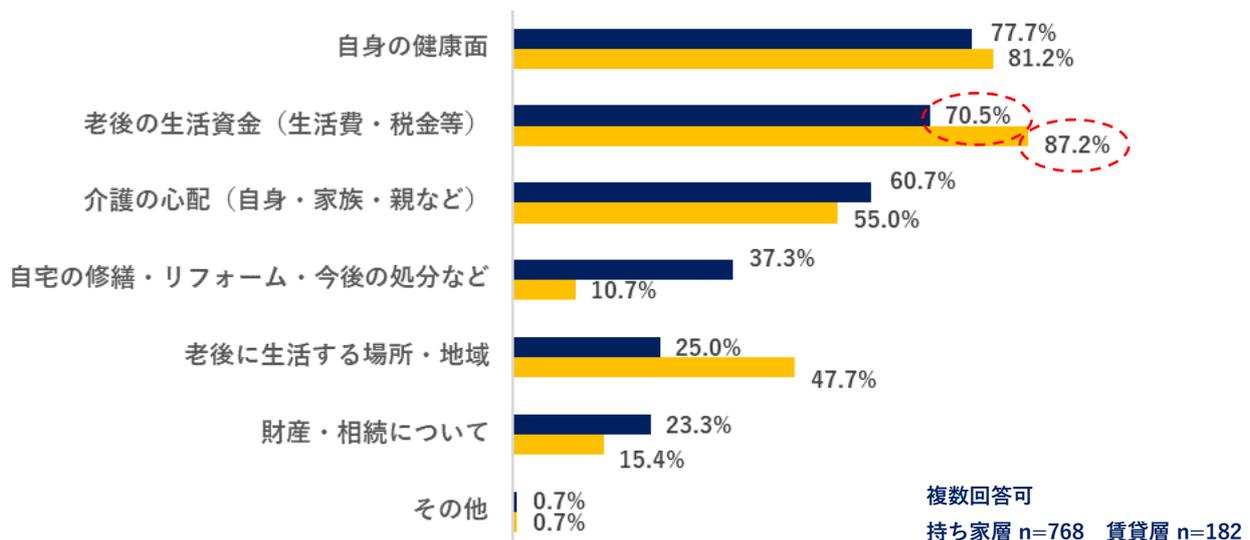
持ち家層で「不安を感じる」「少し不安を感じる」との回答の合計は78.2%、一方賃貸層の回答では合計が85.1%でした。持ち家層も賃貸層も老後への不安を感じている人が多い傾向ですが、賃貸層の56.0%が「不安を感じる」と回答していることもあり、賃貸層の方が老後不安を感じている人が多いことが分かりました。

■主な老後不安は「自身の健康面」「老後の生活資金」「介護の心配」

- ・持ち家層の70.5%、賃貸層の87.2%が「老後の生活資金」に不安があると回答

Q.あなたの老後について、どのようなことに不安を感じますか？

■持ち家層 ■賃貸層

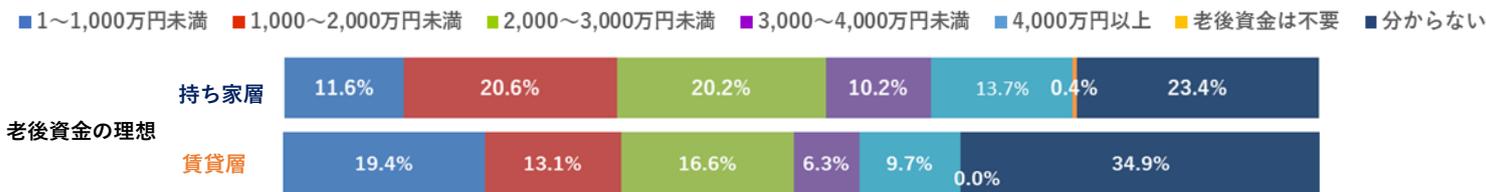


老後について「不安を感じる」「少し不安を感じる」と回答した人に、どのようなことに不安を感じるか聞いたところ、「自身の健康面」「老後の生活資金」「介護の心配」が上位を占めました。持ち家層では「自身の健康面」の不安が1位で77.7%、2位に「老後の生活資金」の不安で70.5%の方が回答しています。賃貸層では「老後の生活資金」の不安が1位で87.2%の方が回答、また47.7%の方が「老後に生活する場所・地域」と回答しており、賃貸層ならではの不安も浮き彫りになっています。

■持ち家層、賃貸層とも「一人あたりの老後資金」の理想と現実にギャップ

・持ち家層の老後資金の理想額は、1,000万円台が最多

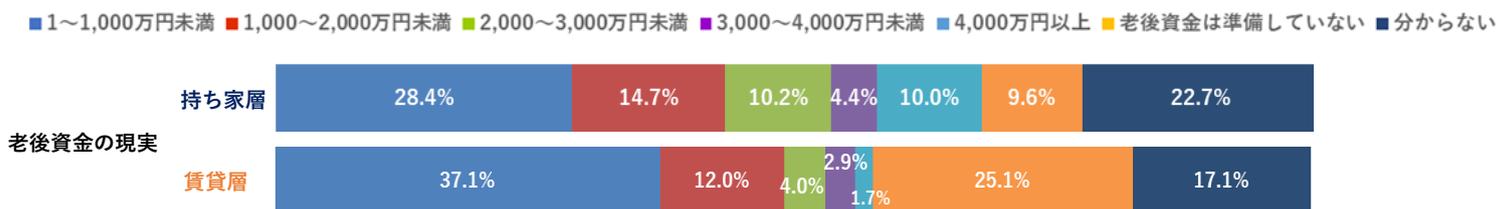
Q.あなた自身（お一人あたり）の「老後資金（金融資産）」は、いくらくらいあれば大丈夫だと思いますか？



持ち家層 n=768 賃貸層 n=182

実際のところ、老後資金についてどのように思っているのかを持ち家層と賃貸層にそれぞれ聞いてみました。「必要な一人あたりの老後資金」について、持ち家層は1,000万円台が20.6%で最多、賃貸層は1,000万円未満が19.4%で最多（「分からない」を除く）となりました。一方で「分からない」と回答した方が、持ち家層で23.4%、賃貸層で34.9%と高く、原材料価格や物流費の高騰を受け、食品やサービス、電気・ガスなど幅広い分野で値上げの動きが広がっていることが、現在の生活にも影響し、将来的にいくら老後資金を確保したらよいかが見通せないという考えも内在していることが考えられます。

・持ち家層、賃貸層とも「現在、準備できている一人あたりの老後資金」は1,000万円未満が最多

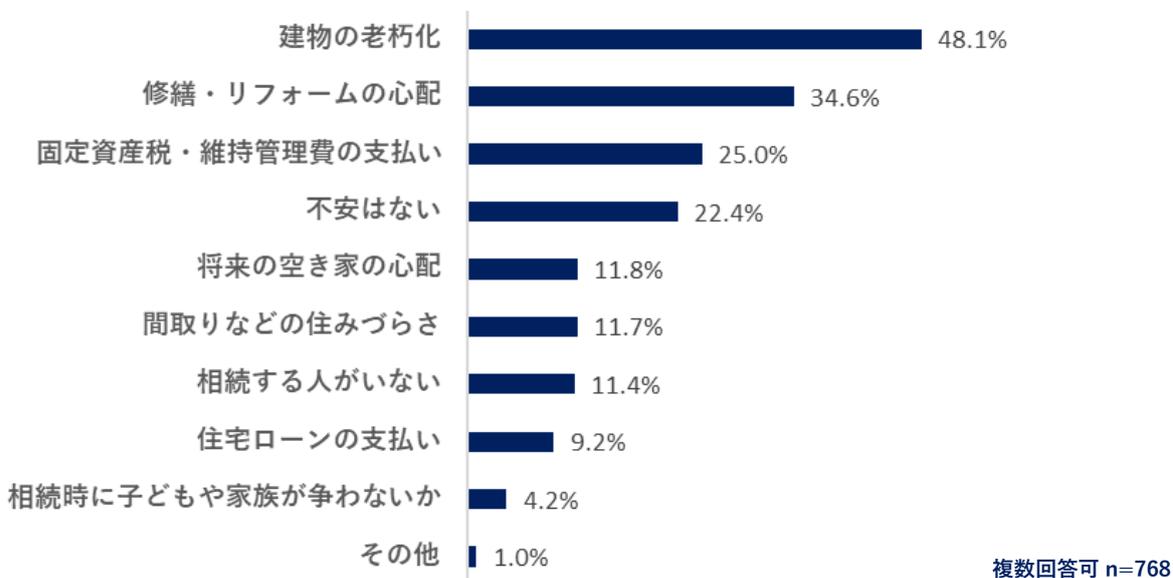


持ち家層 n=768 賃貸層 n=182

しかし、「現在、準備できている一人あたりの老後資金」をお聞きしたところ、持ち家層では、1,000万円未満が28.4%と最多で、「老後資金は準備していない」(9.6%)の回答も合わせると38.0%の方が、現実問題としてまだ老後資金の準備が進んでいないということがわかりました。賃貸層では1,000万円未満が37.1%と最多ですが、次いで「老後資金は準備していない」との回答が25.1%と多く、準備する老後資金に関する理想と現実のギャップが浮き彫りになっています。

■持ち家層の具体的な老後の不安は「建物の老朽化」48.1%、
「修繕・リフォームの心配」34.6%、「固定資産税・維持管理費の支払い」25.0%が上位

Q.あなたの「今のお住まい・自宅」について、老後に不安を感じることはありますか？

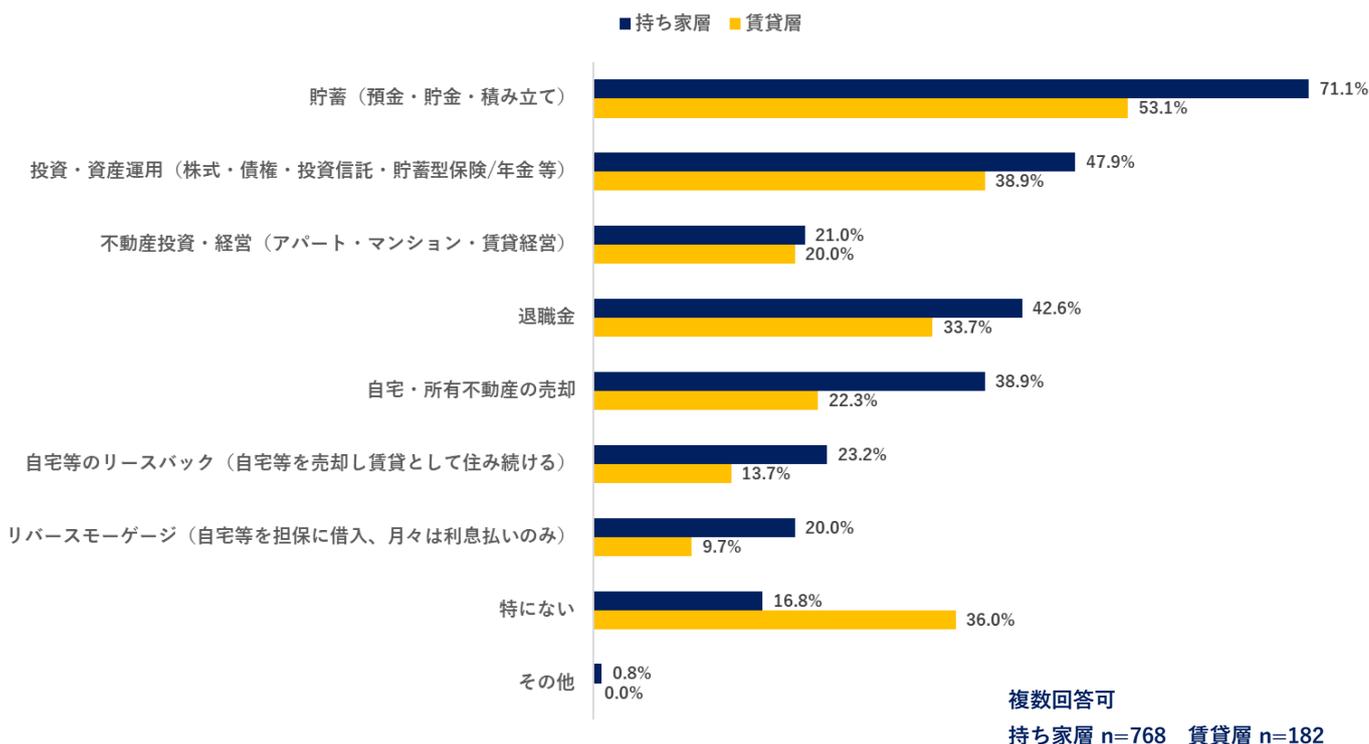


持ち家層に聞いた「持ち家に対する“老後の不安”」は、建物の老朽化や修繕・リフォームなど対策に一時金が必要となるものや、固定資産税・維持管理費など継続的な出費に、大きな不安が見られます。一方で「不安はない」が22.4%と一定数存在するものの、「将来の空き家の心配」「相続する人がいない」「相続時に子どもや家族が争わないか」などの、将来を案じた不安要素を案じる方も多く見られます。

■持ち家層の「リースバック」と「リバースモーゲージ」の認知度は約20%強

<リースバック 23.2%、リバースモーゲージ 20.0%>

Q.「老後資金の対策（老後資金づくり）」として、ご存じのものを教えてください



持ち家層の「老後資金対策（老後資金づくり）」としての認知度は、「貯蓄」71.1%、「投資・資産運用」47.9%、「退職金」42.6%が大きな割合を占めています。最近注目される自宅を活用した老後資金対策として、自宅を売却後も賃貸で住み続けられる「リースバック」と自宅を担保に月々支払いは利息のみの「リバースモーゲージ」がありますが、その認知度は約20%強。別の設問「老後、どこに住もうと考えているか？」では、持ち家層の70.6%が「自宅」と回答し、また「自宅・所有不動産の売却」も38.9%と高いことから持ち家層にとって、自宅を活用した老後資金づくりが視野に入っていることがうかがえます。

賃貸層は持ち家層と比較して全体的に数値が低く、また「特にない」という回答が36.0%と高く、「老後資金対策（老後資金づくり）」への関心が高まっていない状況が見て取れます。

■「不動産×金融」で、超高齢社会の老後資金ニーズにも対応

自宅などの不動産を活用した資金調達方法「ハウス・リースバック」「リバースモーゲージ」

当社は不動産業を通じて社会課題の解決を図るべく、「不動産」と「金融」の分野で、新たなサービスの創出に努めております。「事情があり資金作りのために自宅を売却しなければならないけれど、本当は引っ越したくない」というお客さまの声から、自宅を売却後もそのまま住み続けられる「ハウス・リースバック」を業界に先駆けてサービスの提供を開始し、2023年で10周年を迎え5,000件超の契約数に至っております。また、シニア層の老後資金ニーズを満たす金融サービスが不十分な世間の状況を捉え、金融機関向けに、自宅を担保としたシニア専用ローン「リバースモーゲージ」に対する保証業務を2017年に開始。現在、全国49の金融機関^{※1}と提携が進み、保証残高も150億円超と拡大しております。更に、当社ではリバースモーゲージの需要拡大を促進すべく、2022年6月20日より楽天銀行を所属銀行とする銀行代理業者として「楽天銀行リバースモーゲージ」の取り扱いを開始しました。リバースモーゲージの認知・理解度向上と、老後資金に不安がある全国のお客さまの利用機会拡大を図ってまいります。

これら当社事業は、全国705店舗^{※2}のネットワークを持つハウズドゥの地域密着による不動産販売力・査定力・信用力によって実現したものです。今後も不動産を活用した高齢者層に向けたサービスの拡充・普及に努めてまいります。（※1=2023年12月19日現在、※2=2023年11月末 オープン準備中含む）

■株式会社 And Do ホールディングス 概要

社名	株式会社 And Do ホールディングス
本社	東京都千代田区丸の内1丁目8番1号丸の内トラストタワーN館17F
本店	京都府京都市中京区烏丸通錦小路上手洗水町670番地
代表者	代表取締役社長 CEO 安藤 正弘
設立	2009年1月（創業1991年）
店舗数	705店舗（直営店34店舗・FC店671店舗 内オープン準備中77店舗） ※2023年11月末現在
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
資本金	33億7,744万円（2023年6月末現在）
売上高	495.5億円（2023年6月末現在・グループ連結）
ホームページ	https://www.housedo.co.jp/and-do/

※2022年1月に当社は持株会社体制に移行し、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」に商号変更いたしました。

お問い合わせ先：株式会社 And Do ホールディングス 経営戦略本部 経営企画部 広報・IR
TEL：03-5220-7230 E-MAIL：pr@housedo.co.jp