

2026年 6 月期 決算説明資料

2026年 8 月14日

株式会社And Doホールディングス
【3457】

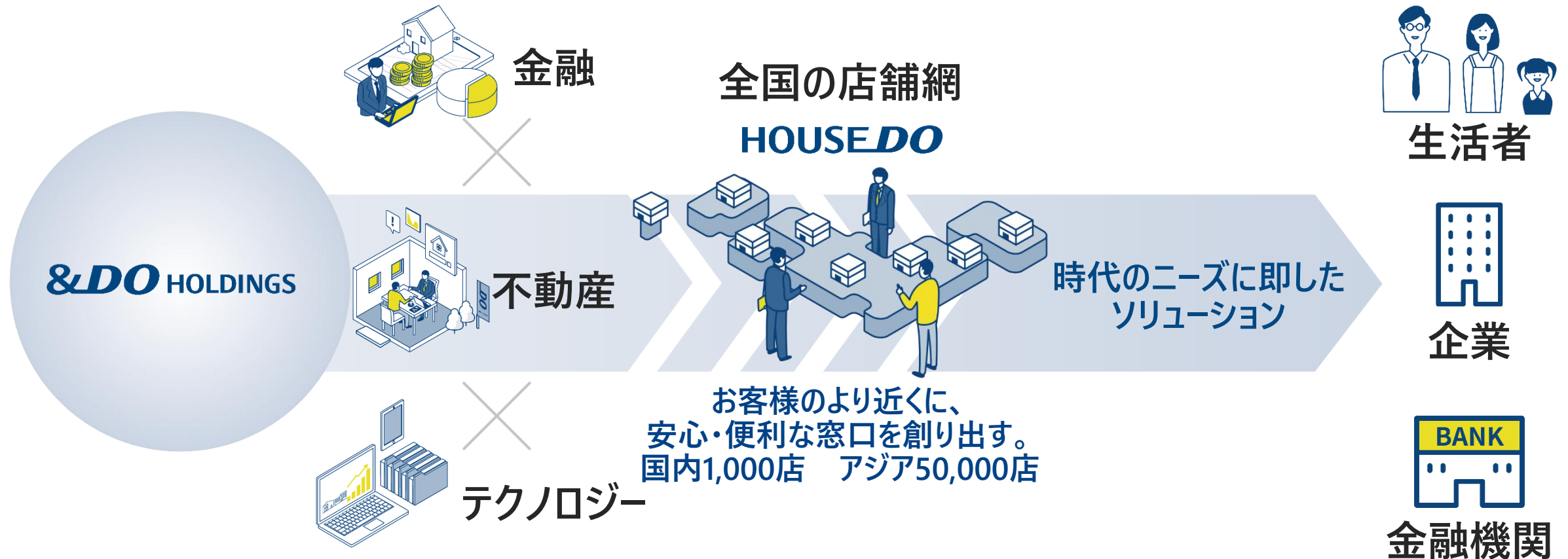


企業理念

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



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貢献

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および中古買取再販事業の拡大により、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、空き家の増加抑制に貢献



老後資金の確保

リバースモーゲージ保証事業、ハウス・リースバック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

良質な中古住宅を再生し、市場での流通を促進することで、住宅寿命の長期化に貢献



1. 2026年6月期 連結決算概要
2. 2026年6月期 セグメント別決算概要
3. 2027年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

1. 2026年6月期 連結決算概要
2. 2026年6月期 セグメント別決算概要
3. 2027年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

2026年6月期 通期業績

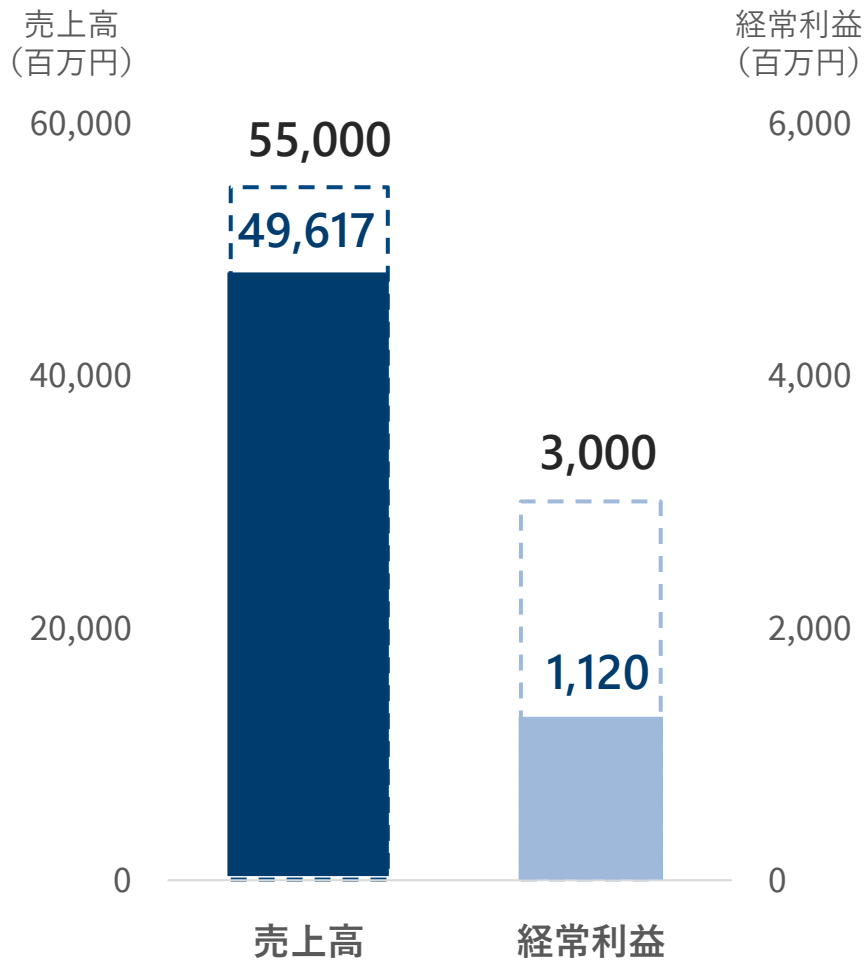
- 事業ポートフォリオ再構築は着実に進展するも、成長ドライバーである不動産売買事業の人材確保への先行投資、縮小事業であるハウス・リースバック事業での想定以上の収益減少要因等により、期初計画は下回る着地
- 中期経営計画の方針及び目標値に変更はないが、事業環境に合わせ、達成に向けたプロセスを適切に見直し

単位（百万円）	2025/6期	2026/6期	対前期 増減比
売上高	64,735	49,617	▲ 23.4%
営業利益	2,620	1,120	▲ 57.3%
経常利益	2,943	1,120	▲ 61.9%
税金等調整前 当期純利益	3,655	2,468	▲ 32.5%
親会社に帰属する 当期純利益	2,341	1,452	▲ 38.0%

トピックス

- 不動産売買事業：人材補強、中古買取再販を含む仕入契約は着実に伸長
中長期での着実な成長及び資本効率の向上を見込む
- 金融事業：世田谷信用金庫と提携 都内信用金庫の過半数となる12金庫と提携

単位（百万円）

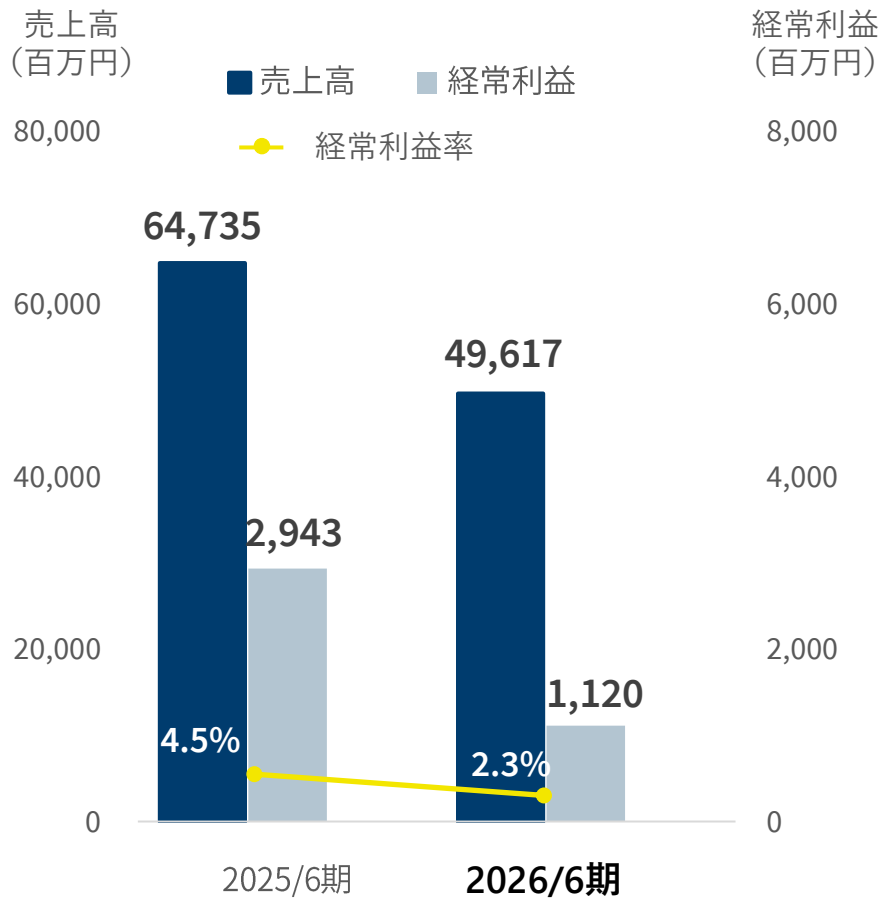


	2026/6期実績	2026/6期期初予想	対計画比
売上高	49,617	55,000	90.2%
営業利益	1,120	2,900	38.6%
経常利益	1,120	3,000	37.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,452	2,772	52.4%
1株当たり純利益 (円)	72.74	138.90	—

■事業ポートフォリオの再構築は進展するも、縮小・譲渡事業の収益を成長強化事業で補うには至らず

■成長及び資本効率改善のドライバーである不動産売買事業の人材増強および物件仕入は拡大

単位（百万円）



(前期比較)	2025/6期		2026/6期		対前期 増減率
		売上 対比		売上 対比	
売上高	64,735	100.0%	49,617	100.0%	▲ 23.4%
売上総利益	14,539	22.5%	10,771	21.7%	▲ 25.9%
販売費及び 一般管理費	11,919	18.4%	9,651	19.5%	▲ 19.0%
営業利益	2,620	4.0%	1,120	2.3%	▲ 57.3%
営業外収益	1,287	2.0%	984	2.0%	▲ 23.5%
営業外費用	964	1.5%	983	2.0%	+ 2.0%
経常利益	2,943	4.5%	1,120	2.3%	▲ 61.9%
税金等調整前 当期純利益	3,655	5.6%	2,468	5.0%	▲ 32.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,341	3.6%	1,452	2.9%	▲ 38.0%
EBITDA ※	3,590	5.5%	1,953	3.9%	▲ 45.6%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

- ノンコア事業の縮小及び事業譲渡等の効果により、販管費は前期から19.0%縮小
- 売上高の前期比減は期初計画に織り込み済みも、各種要因により想定から下振れ

中期経営計画進捗及び当期末達要因

- 多数の要因が重なり、当期は期初計画から下振れ
- 不動産売買事業の人材増強および物件仕入は拡大傾向にあるものの、業績への反映に遅れ
→ 中期経営計画の達成に向け、計画対比での差異を、プロセスの見直しで対応

中期経営計画方針

- 注力事業のウェイトシフトにより、事業ポートフォリオを再構築
成長性・収益性の高い事業に資源を集中
- 資本回転率の向上と利益率改善により、安定的かつ高いキャッシュ・フローを創出
中古住宅比率の向上及びハウス・リースバック事業の縮小
- 資本収益性を高め、持続的に企業価値向上が可能な基盤を築く

進捗した施策

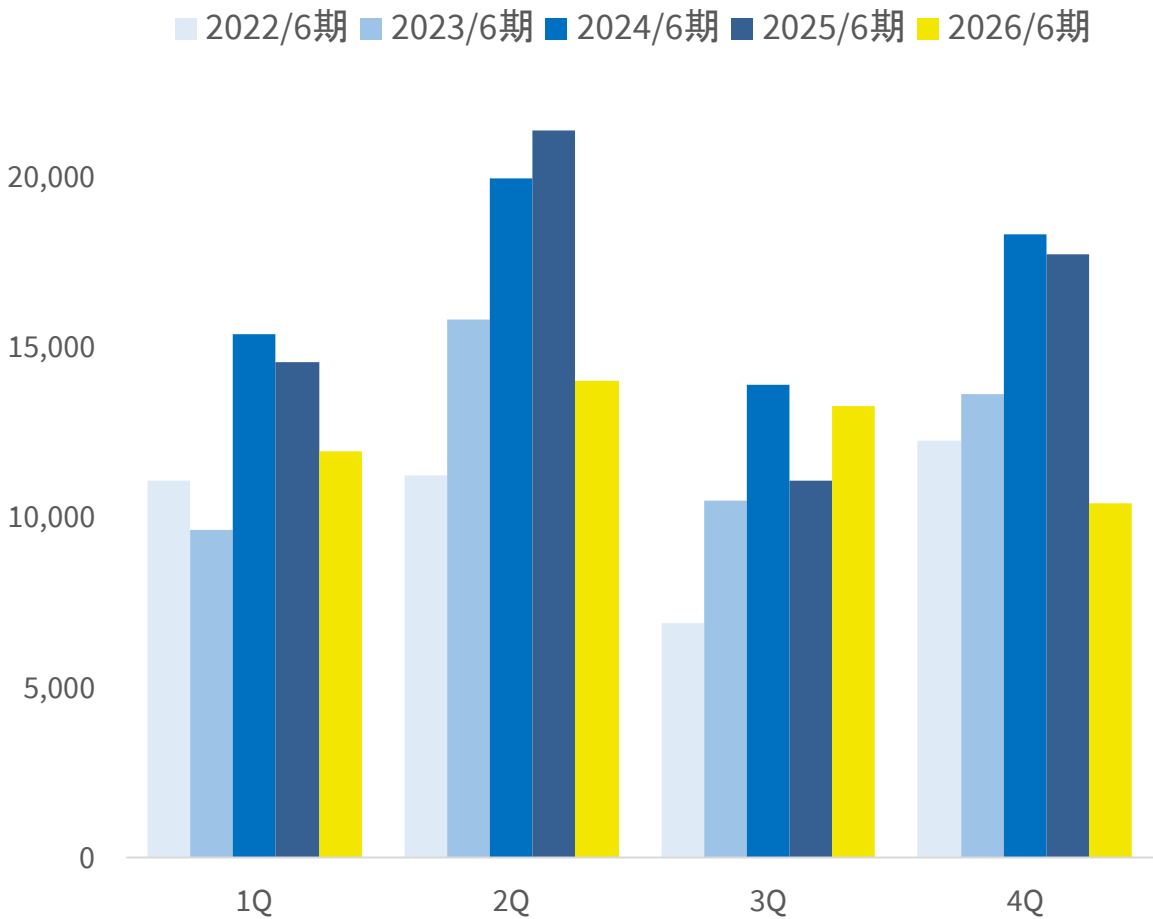
- ・事業の選択と集中
(リフォーム事業譲渡、不動産流通事業を不動産売買事業に統合、ハウス・リースバック事業縮小)
- ・不動産売買事業の営業人員を確保
59.3名→91.1名 (期中平均)
- ・中古住宅売上高比率が29.0%→31.7%に向上
仕入契約件数も16.5%増
- ・総資産を圧縮し、財務健全性は改善

2026/6期 未達要因・課題

- ・当期想定のHLBファンドへの譲渡が一部実現できず
- ・在庫健全化のため、長期滞留在庫を処分
- ・大型案件の持ち越し
- ・目標人員数確保のための追加人材投資
- ・人材の定着・育成に時間を要し、仕入・在庫の積上げは後ろ倒し

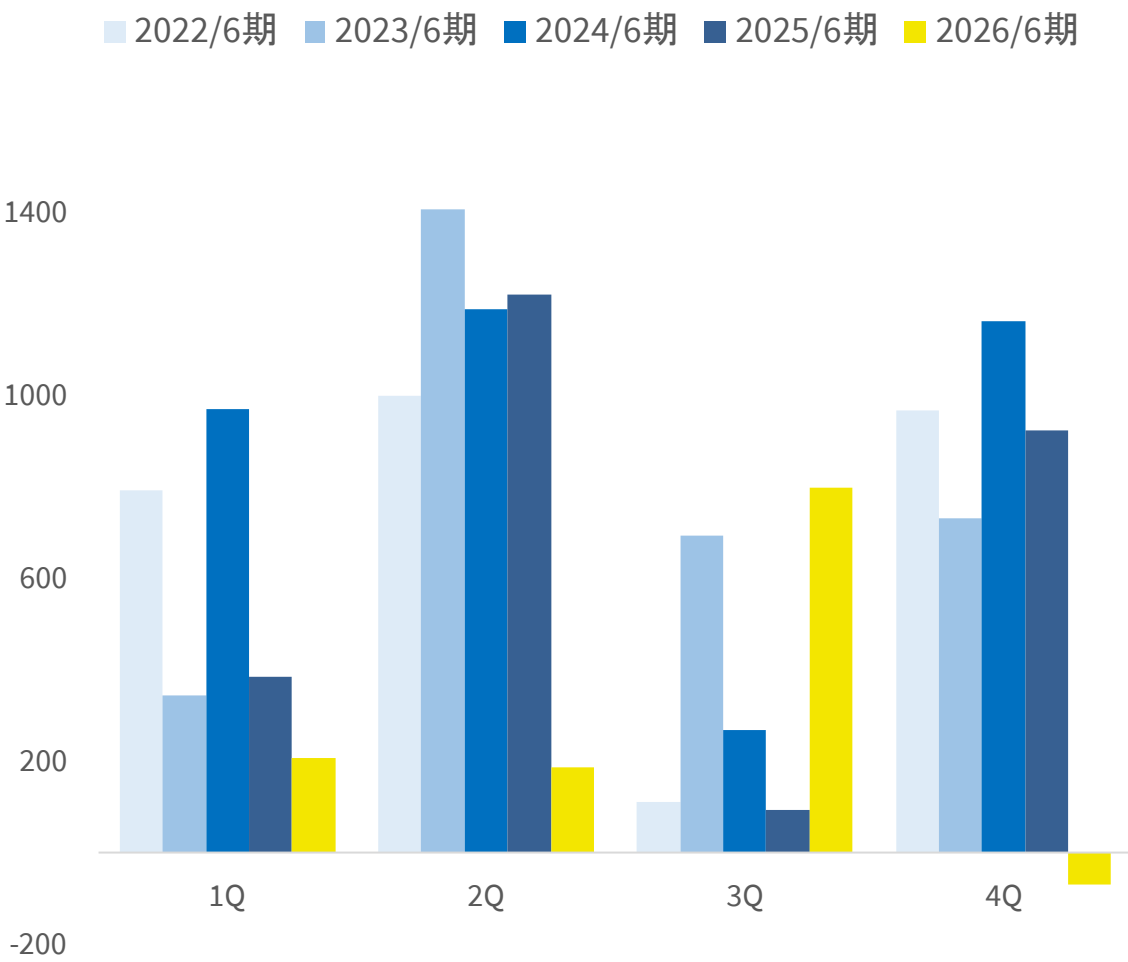
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■ 人材投資費用が集中した一方で、過年度まで実施したHLBファンドへの譲渡等がなく、利益は減少

連結貸借対照表

(百万円)	2025/6期	2026/6期	増減
流動資産	54,870	52,551	▲ 2,318
現金及び預金	8,577	9,335	+ 758
棚卸資産	43,179	39,823	▲ 3,355
その他	3,114	3,393	+ 278
固定資産	17,102	15,246	▲ 1,856
有形固定資産	8,250	6,125	▲ 2,125
無形固定資産	1,374	1,111	▲ 263
投資その他の資産	7,478	8,010	+ 532
資産合計	71,973	67,798	▲ 4,174
流動比率	174.4%	159.5%	▲14.9pt
固定比率	92.8%	80.2%	▲12.6pt

(百万円)	2025/6期	2026/6期	増減
負債	53,520	48,780	▲ 4,740
流動負債	31,463	32,943	+ 1,480
固定負債	22,057	15,836	▲ 6,220
純資産	18,453	19,018	+ 565
株主資本	18,404	18,963	+ 559
その他包括利益累計	30	47	+ 16
新株予約権	18	7	▲ 11
負債純資産合計	71,973	67,798	▲ 4,174
D/Eレシオ	+2.6倍	+2.3倍	▲0.3倍
自己資本比率	25.6%	28.0%	+2.4pt

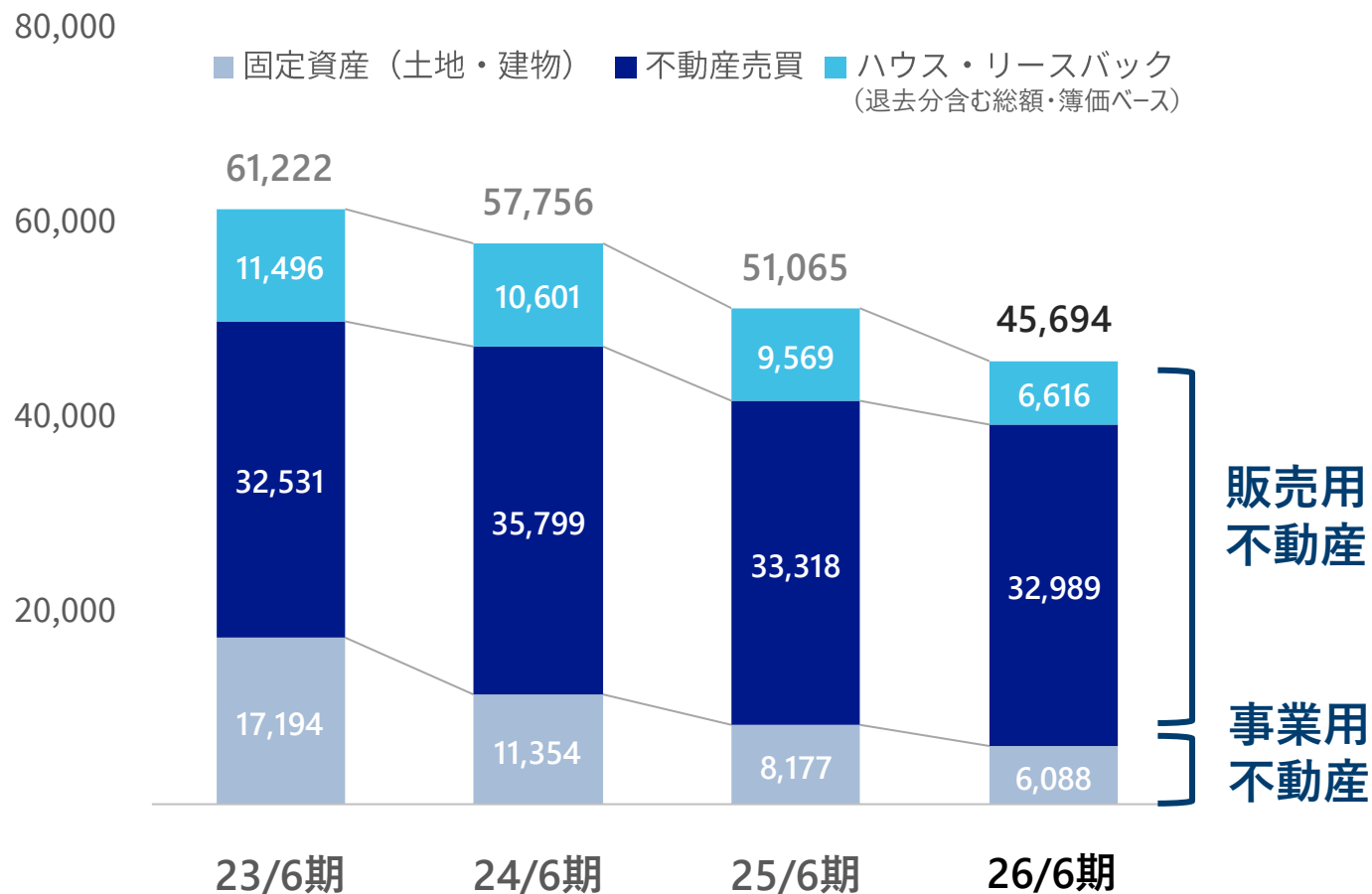
- 有利子負債は、前期末から36.7億円減少し、D/Eレシオも2.3倍まで低下 商品在庫の入替が進み、財務指標も改善
- 不動産売買事業のさらなる仕入れ拡大を見込む次期以降は、一層財務バランスを注視

保有不動産の状況

■仕入の増加により、商品在庫は3Q比でプラスに転じる

→在庫の回転は意識しつつも、仕入加速フェーズにつき商品在庫の積上げが先行

(百万円)



不動産売買事業

前期末比 ▲ 3.2 億円

第3Q比 +10.9 億円

ハウス・リースバック事業

前期末比 ▲ 29.5 億円

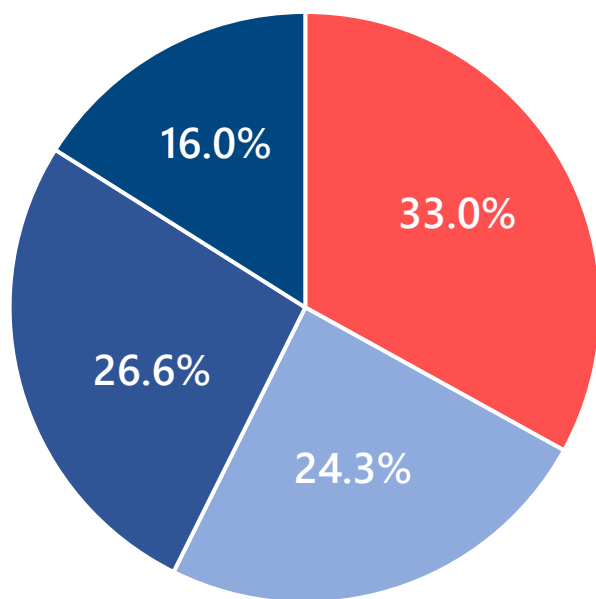
固定資産（土地・建物）

前期末比 ▲ 20.8 億円

不動産売買事業の在庫保有期間 【区画数構成比】

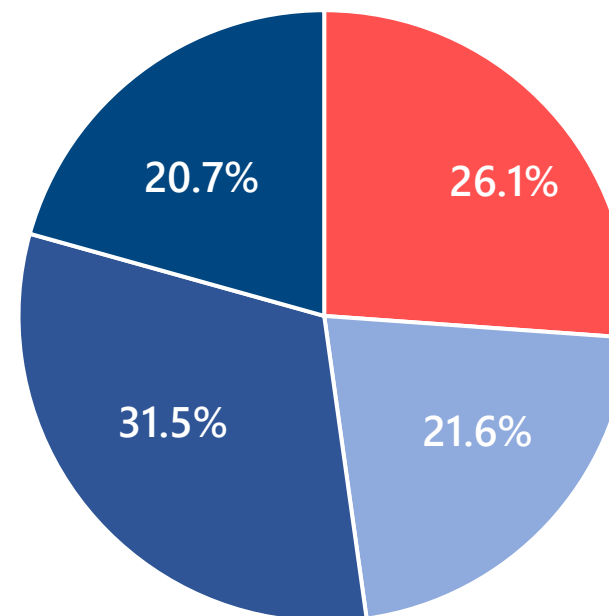
- 長期滞留在庫を処分 → 在庫の健全化を進め、収益力及び資本効率の改善を図る
- 開発に時間を要する多区画案件は減らし、中古住宅、小型案件で回転を高める

2025年6月期末時点



中央値：293日

2026年6月期末時点



中央値：214日

■ 仕入決済前 ■ 仕入決済後半年未満 ■ 半年以上1年未満 ■ 1年以上

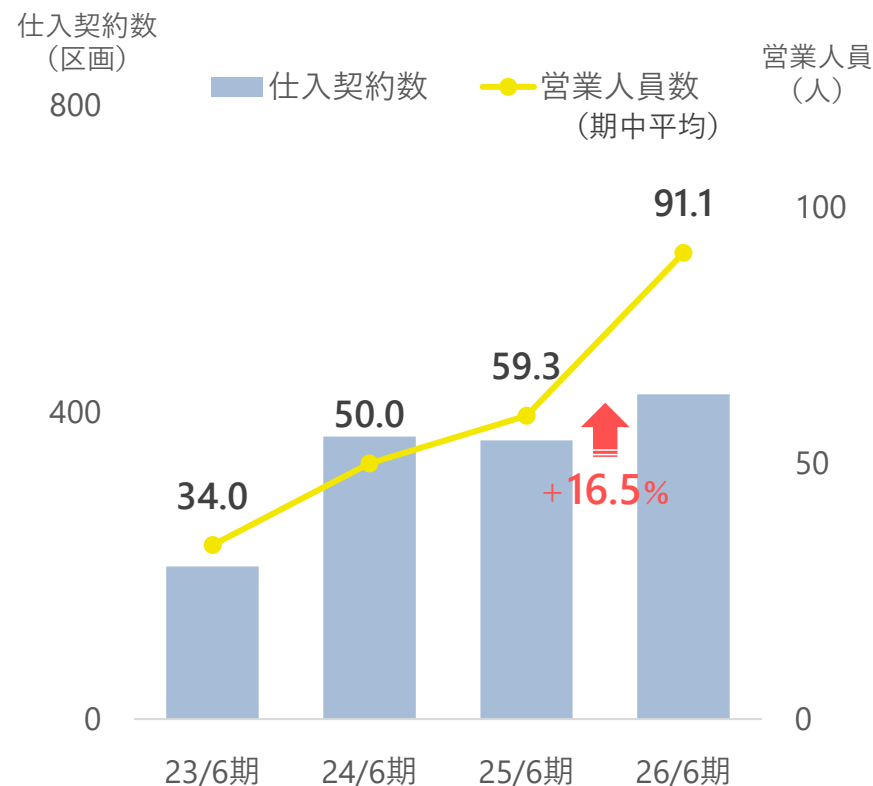
※住宅系の在庫。中央値には仕入決済前は含まず。

不動産売買事業の状況サマリー

- 実質的な稼働人数の増加は後半に偏重したが、仕入契約件数は着実に伸長
- 中古住宅の仕入れ増加は、回転率改善に貢献

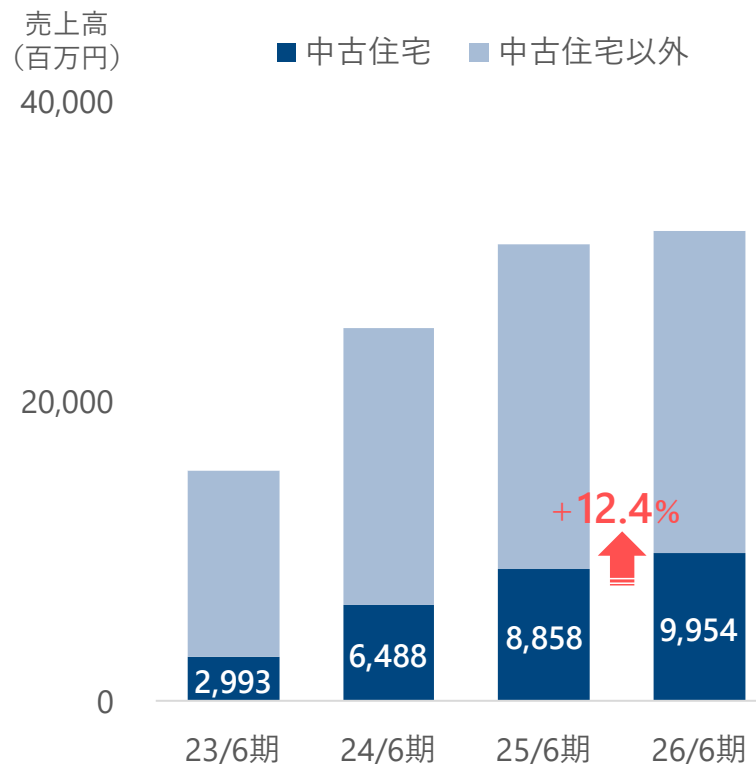
営業人員数と中古住宅仕入契約数の推移

■ 実稼働は当初計画より後半に偏るも、仕入は増加



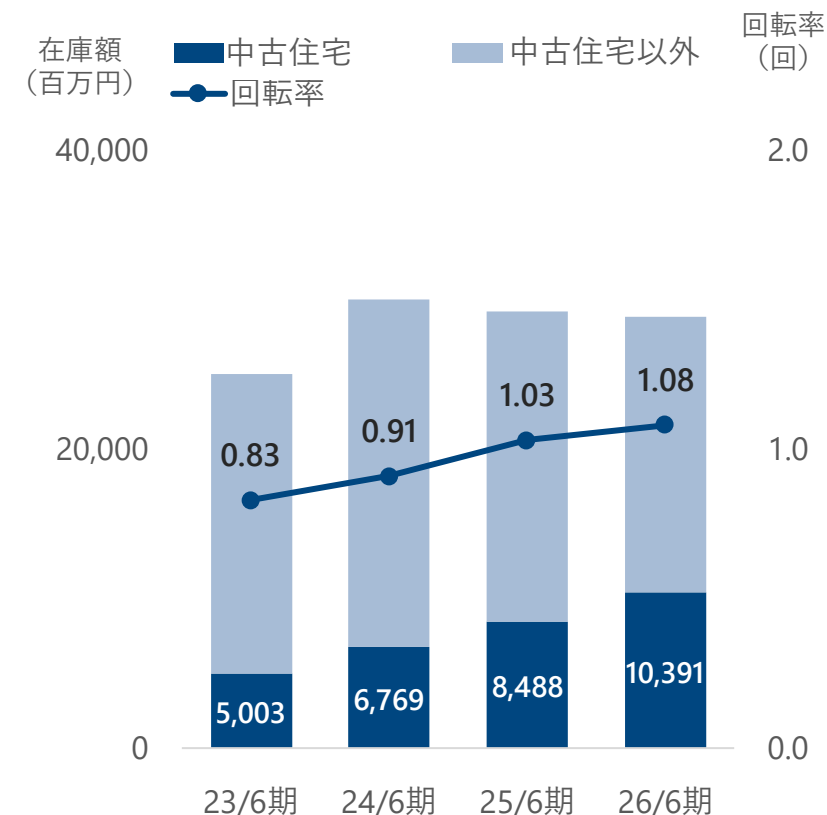
住宅系売上高推移・物件種別内訳

■ 中古住宅売上高は、前期比 +12.4%



住宅系在庫内訳・回転率推移

■ 在庫の中古住宅比率は29.0% → 36.1%に増加



販売費及び一般管理費の内訳

HOUSEDO

(百万円)

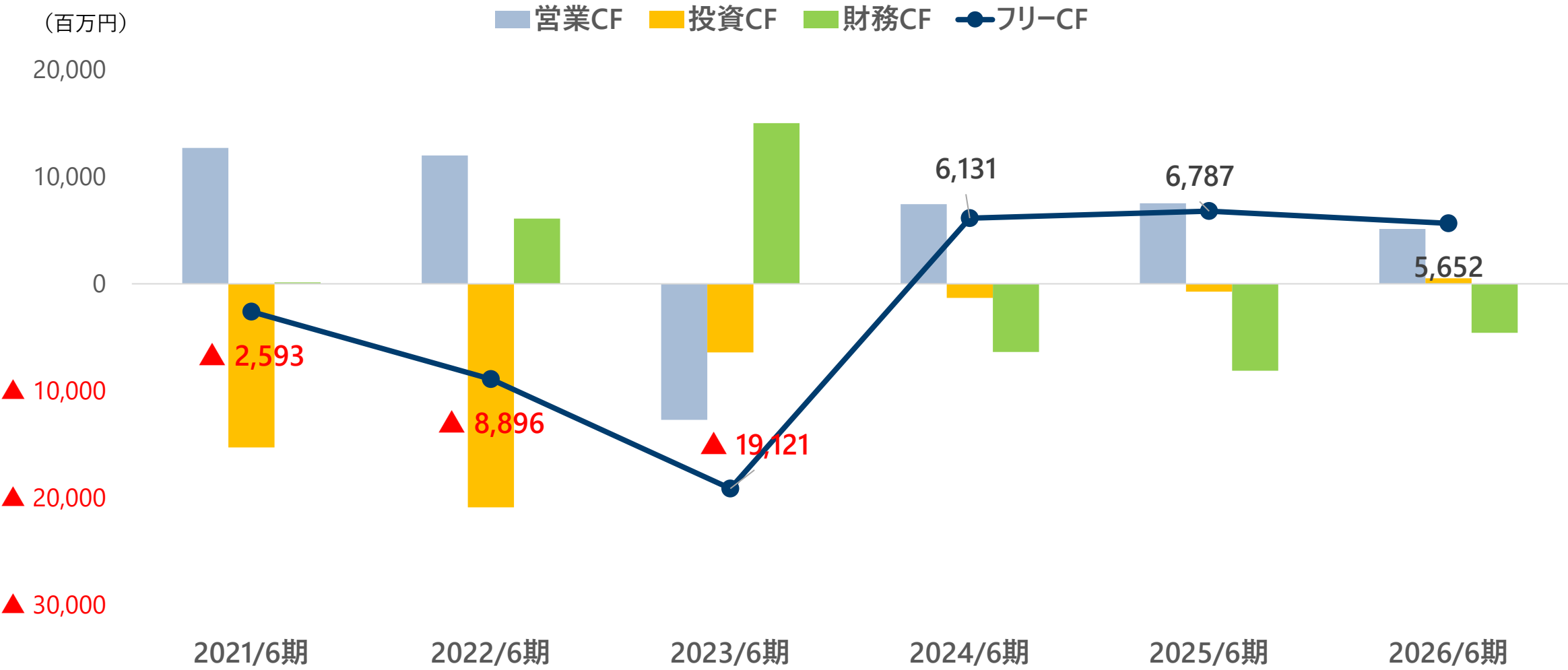
	2025/6期		2026/6期		増減率
		売上 対比		売上 対比	
販売費及び 一般管理費	11,919	18.4%	9,651	19.5%	▲ 19.0%
人件費	4,577	7.1%	3,681	7.4%	▲ 19.6%
広告宣伝費	1,313	2.0%	706	1.4%	▲ 46.2%
事務所維持費	360	0.6%	335	0.7%	▲ 7.0%
その他販売管理費	5,667	8.8%	4,927	9.9%	▲ 13.1%

(売上総利益 14,539 22.5% 10,771 21.7%)

- 事業の選択と集中により販管費は全体として縮小するも、業績下振れ要因により売上対比は微増
- 人材投資による増加は見込むが、業績及び生産性向上による販管費率抑制を図る

キャッシュ・フロー

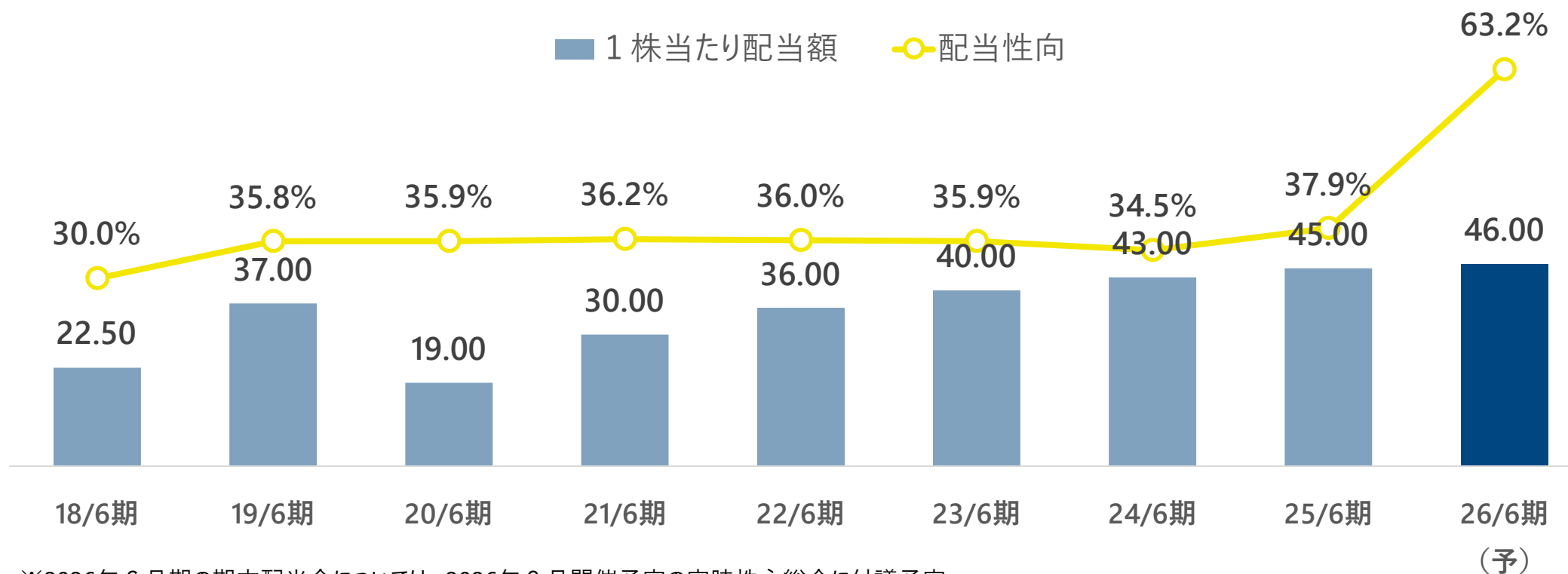
■仕入拡大ペースが当初想定より後ろ倒しとなったことにより、当期のフリーキャッシュ・フローは引き続きプラスで推移



株主還元について【配当】

- 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
- 当期配当予想は、期初計画を据え置き

2026年6月期末配当（予想）：1株当たり46円（配当性向63.2%）

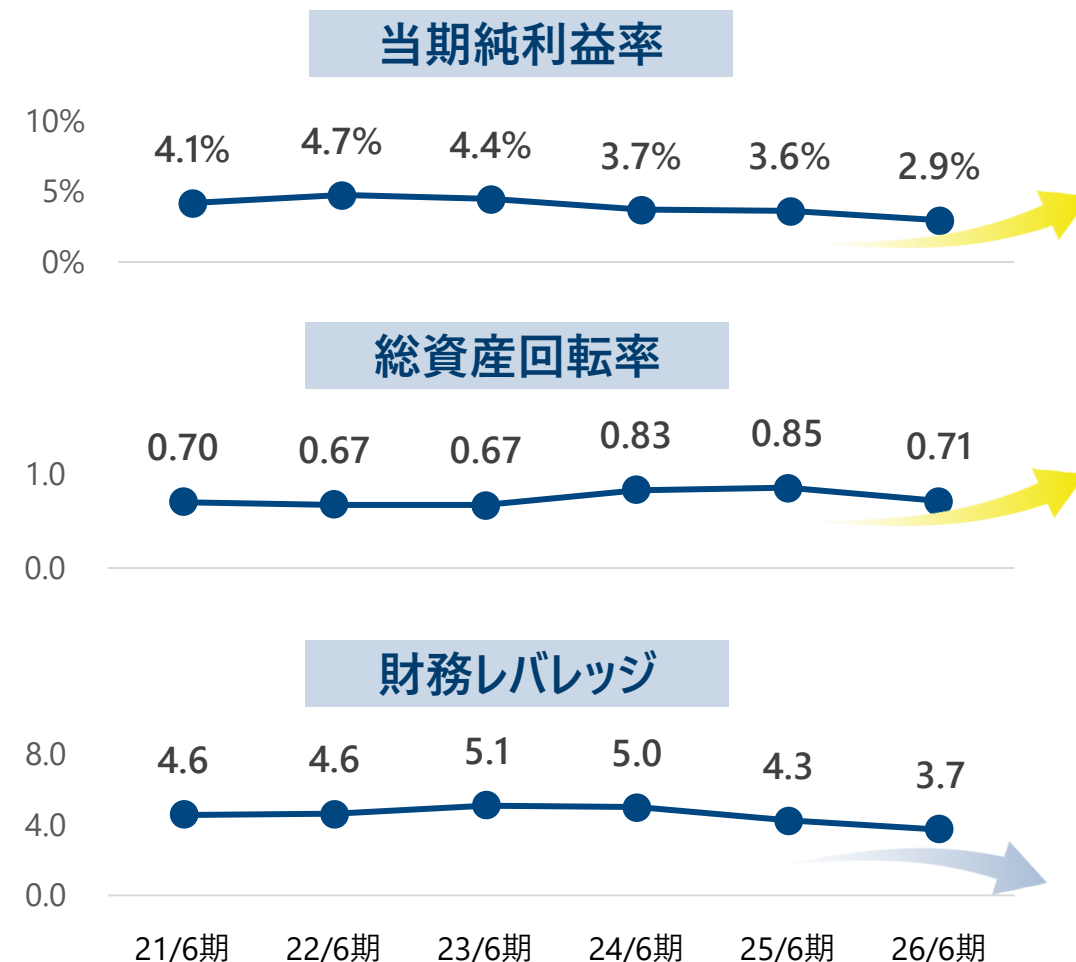
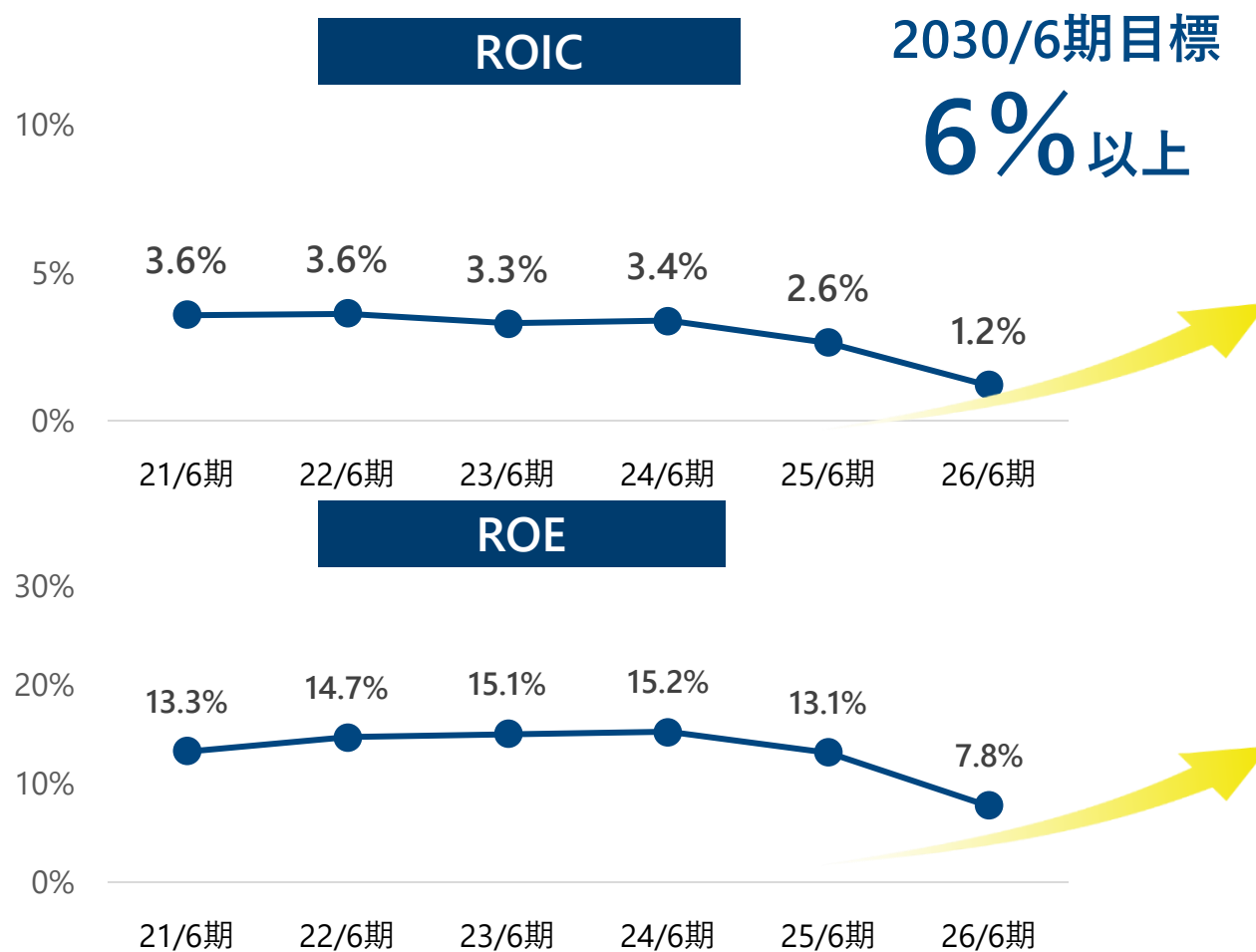


※2026年6月期の期末配当金については、2026年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

※1株当たり配当額は、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。

資本効率の向上に向けて

- 利益の下振れにより、ROIC・ROEは前期から低下
- レバレッジは財務健全性の確保に向け、方針どおり抑制が進む
- 当期進捗の影響により、過渡期での一時的な資本効率低下が見込まれるも、改善に向けた施策は進行中



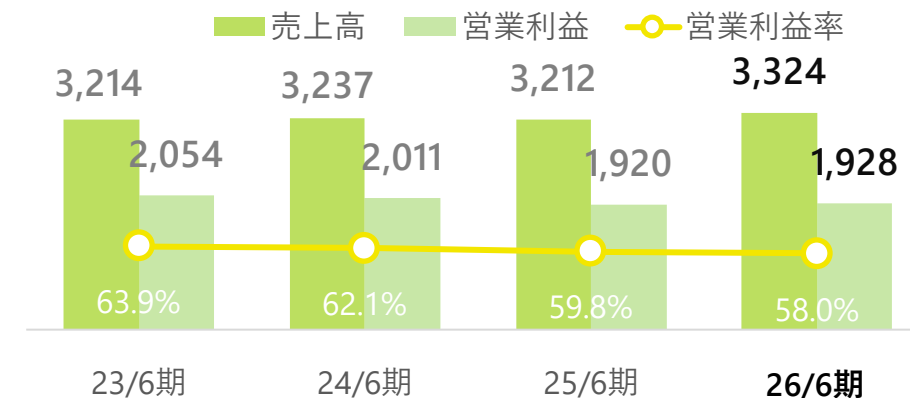
1. 2026年6月期 連結決算概要
2. 2026年6月期 セグメント別決算概要
3. 2027年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2025/6期	2026/6期	増減率	2025/6期	2026/6期	増減率
■ フランチャイズ事業	3,212	3,324	+ 3.5%	1,920	1,928	+ 0.4%
■ 不動産売買事業	39,509	35,246	▲ 10.8%	2,544	1,713	▲ 32.7%
■ 金融事業	563	641	+ 13.8%	179	262	+ 46.3%
■ ハウス・リースバック事業	19,449	9,595	▲ 50.7%	2,264	889	▲ 60.7%
■ その他	2,200	1,011	▲ 54.0%	254	5	▲ 97.9%
調整額	▲ 200	▲ 203	—	▲ 4,542	▲ 3,679	—
合計	64,735	49,617	▲ 23.4%	2,620	1,120	▲ 57.3%

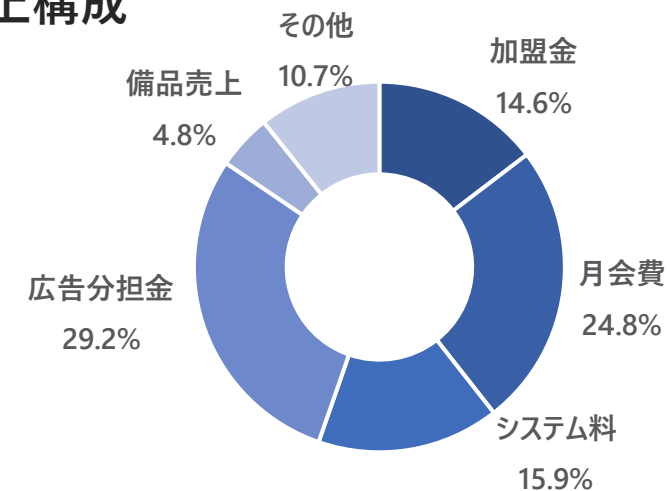
■ セグメント業績

	2025/6期	2026/6期	増減率	2027/6期 (予)
売上高 (百万円)	3,212	3,324	+ 3.5%	3,561
営業利益 (百万円)	1,920	1,928	+ 0.4%	2,110
営業利益率 (%)	59.8%	58.0%	—	59.2%
累計加盟店舗数	725	733	—	781
累計開店店舗数	624	637	—	685

■ 売上高・営業利益推移



■ 売上構成



■ 店舗数の増加に伴い、売上高及び利益ともに前期比プラスで着地

■ 新規加盟獲得拡大に向け、開発余力のある都市部から重点強化エリアを設定し、営業推進を図る

■ 契約済み加盟店の立ち上げが順調に進捗し、新規開店店舗数は前年を大きく上回る

地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

新規加盟店舗数

121 店舗 (前期比 ▲ 3.2%)

新規開店店舗数

111 店舗 (前期比 + 32.1%)

累計加盟店舗数

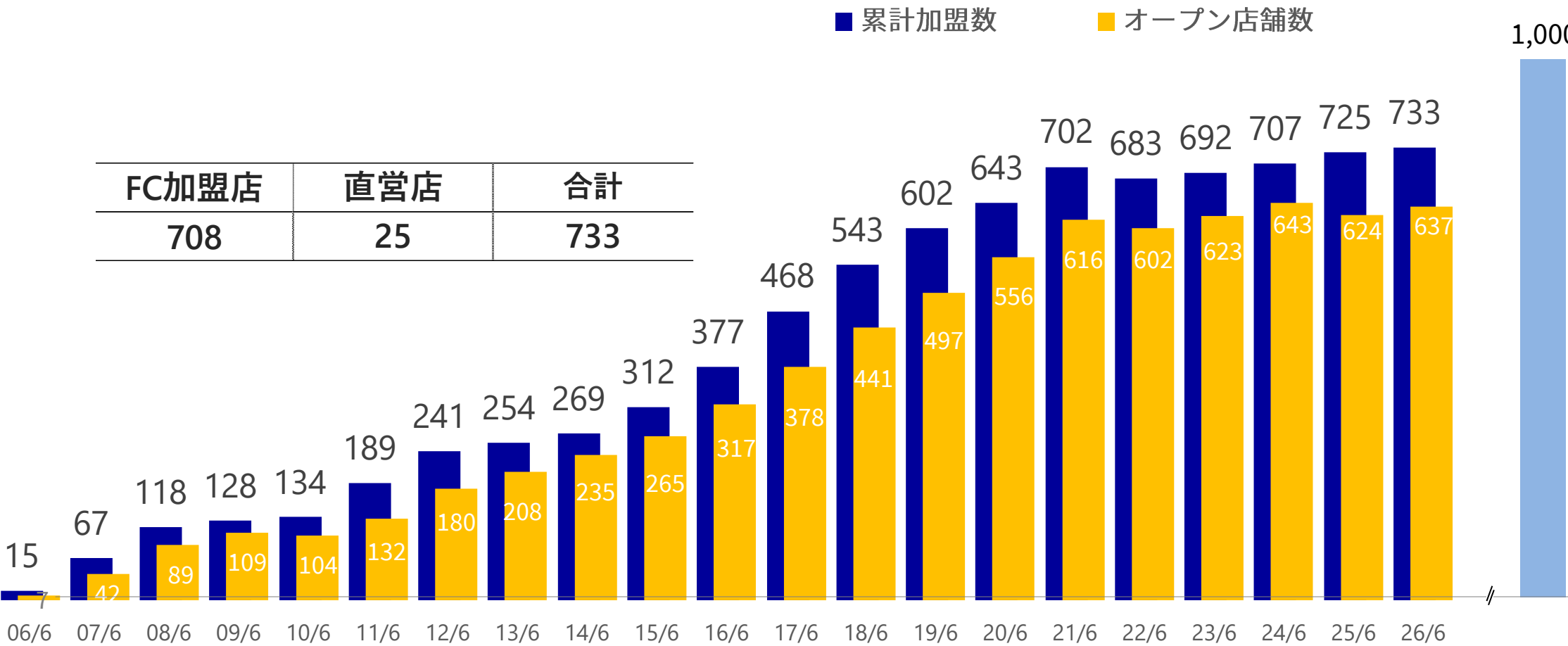
733 店舗 (前期末比 + 8)

累計開店店舗数

637 店舗 (前期末比 + 13)

2026年 6 月末日現在 733店舗

※内準備中 96店舗
(レントドゥ含む)

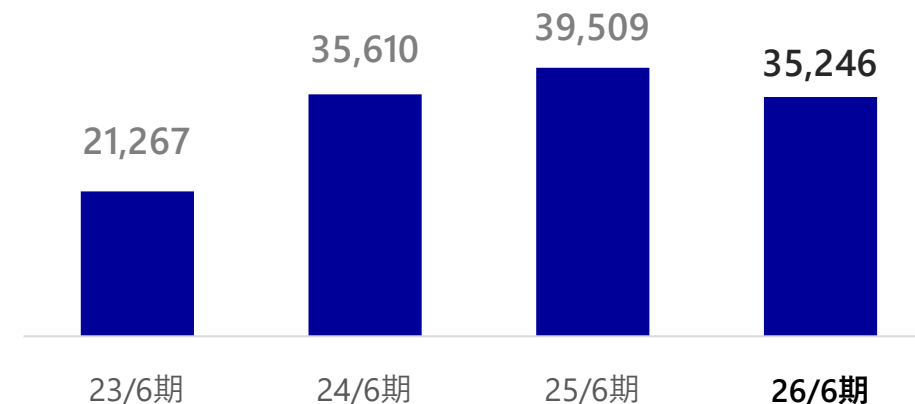


FC加盟店	直営店	合計
708	25	733

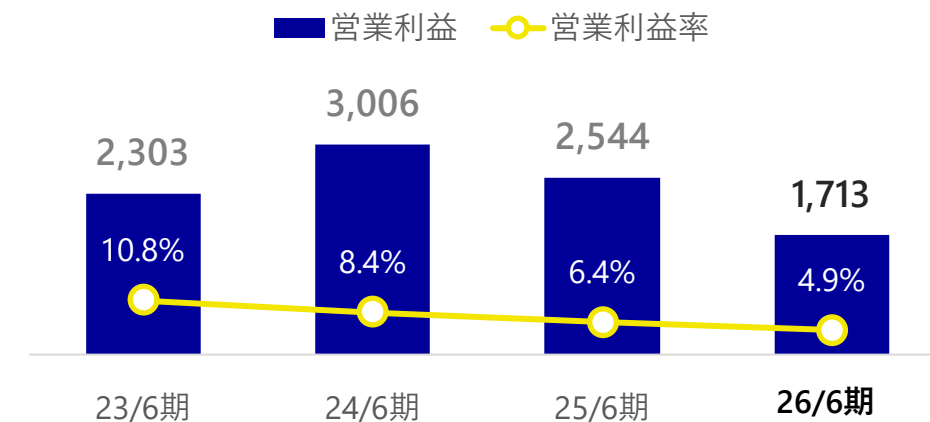
■ セグメント業績

	2025/6期	2026/6期	増減率	2027/6期 (予)
売上高 (百万円)	39,509	35,246	▲ 10.8%	36,350
うち中古住宅売上高 (百万円)	8,858	9,954	+ 12.4%	12,000
営業利益 (百万円)	2,544	1,713	▲ 32.7%	2,030
営業利益率 (%)	6.4%	4.9%	—	5.6%
売却件数 (件)	1,187	1,309	+ 10.3%	1,315

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

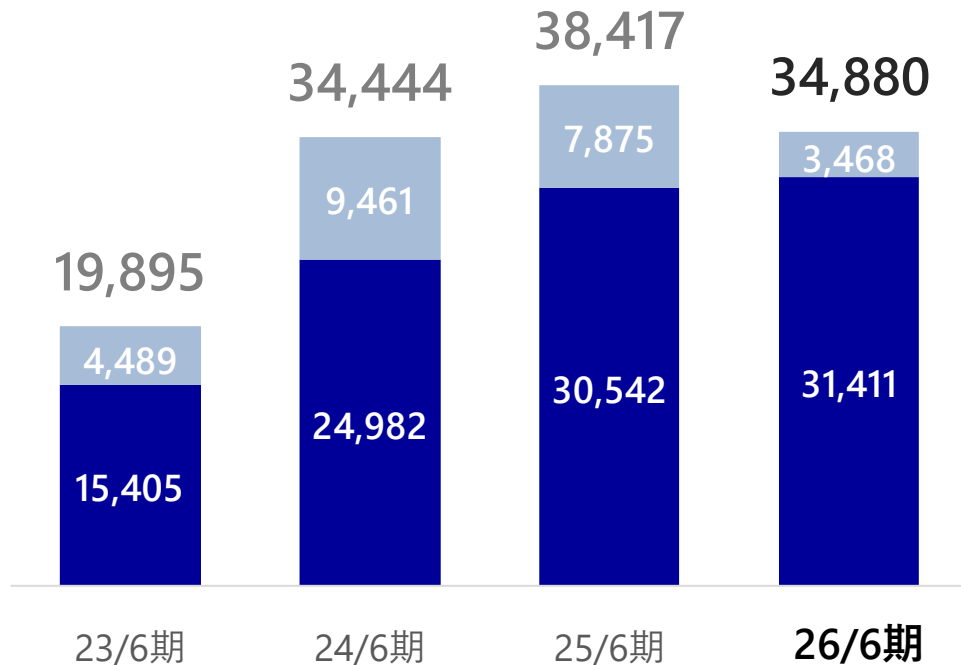


- 大型案件処分の規模の差異及び長期滞留在庫処分、人材投資負担増等により、業績は前期を下回る
- 仕入契約件数は着実に伸長 営業人員の増加に伴い、エリア拡大→年内に2店舗増設予定

■ 売上高推移 (百万円)

前期比 ▲ 9.2 %

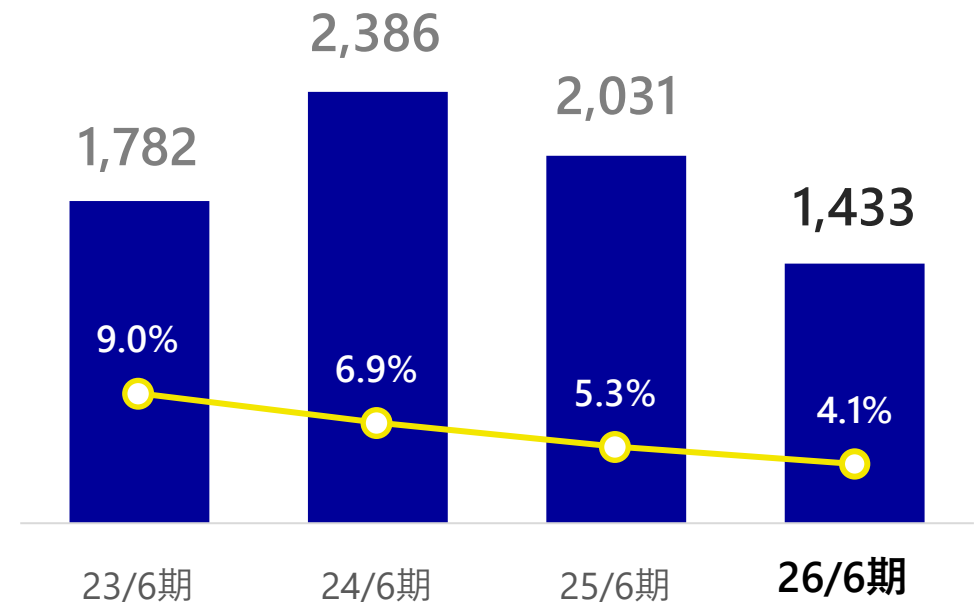
■ 住宅系 ■ 大型・その他



■ 営業利益推移 (百万円)

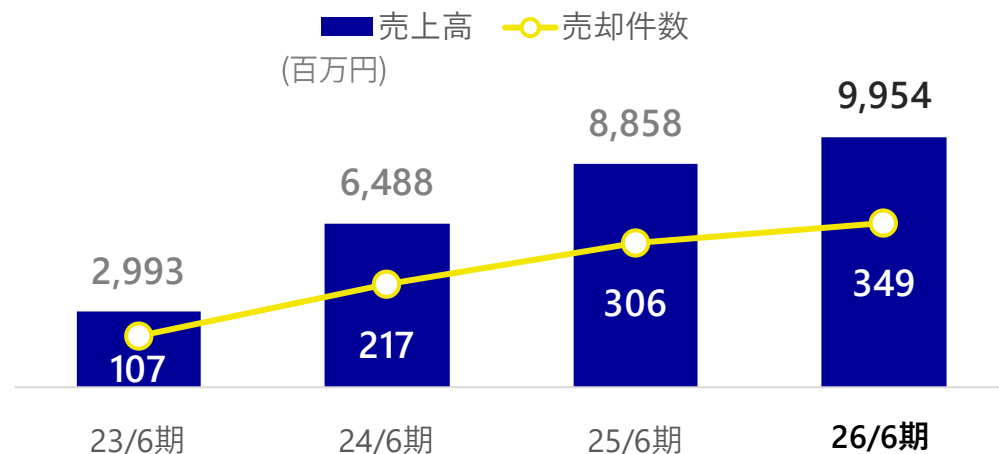
前期比 ▲ 29.4 %

■ 営業利益 ○ 営業利益率

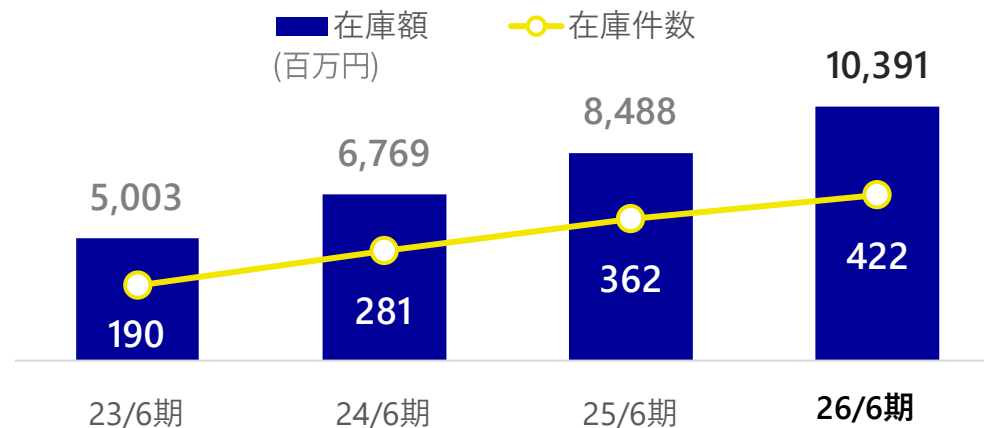


■売却は引き続き順調に伸長 在庫の積み上げペースも着実に上昇

中古住宅売却売上高・件数



中古住宅在庫額・件数



中古住宅売却件数

前期比 **+ 14.1 %**

中古住宅売却売上高

前期比 **+ 12.4 %**

中古住宅在庫件数

前期末比 **+ 60 件**

中古住宅在庫額

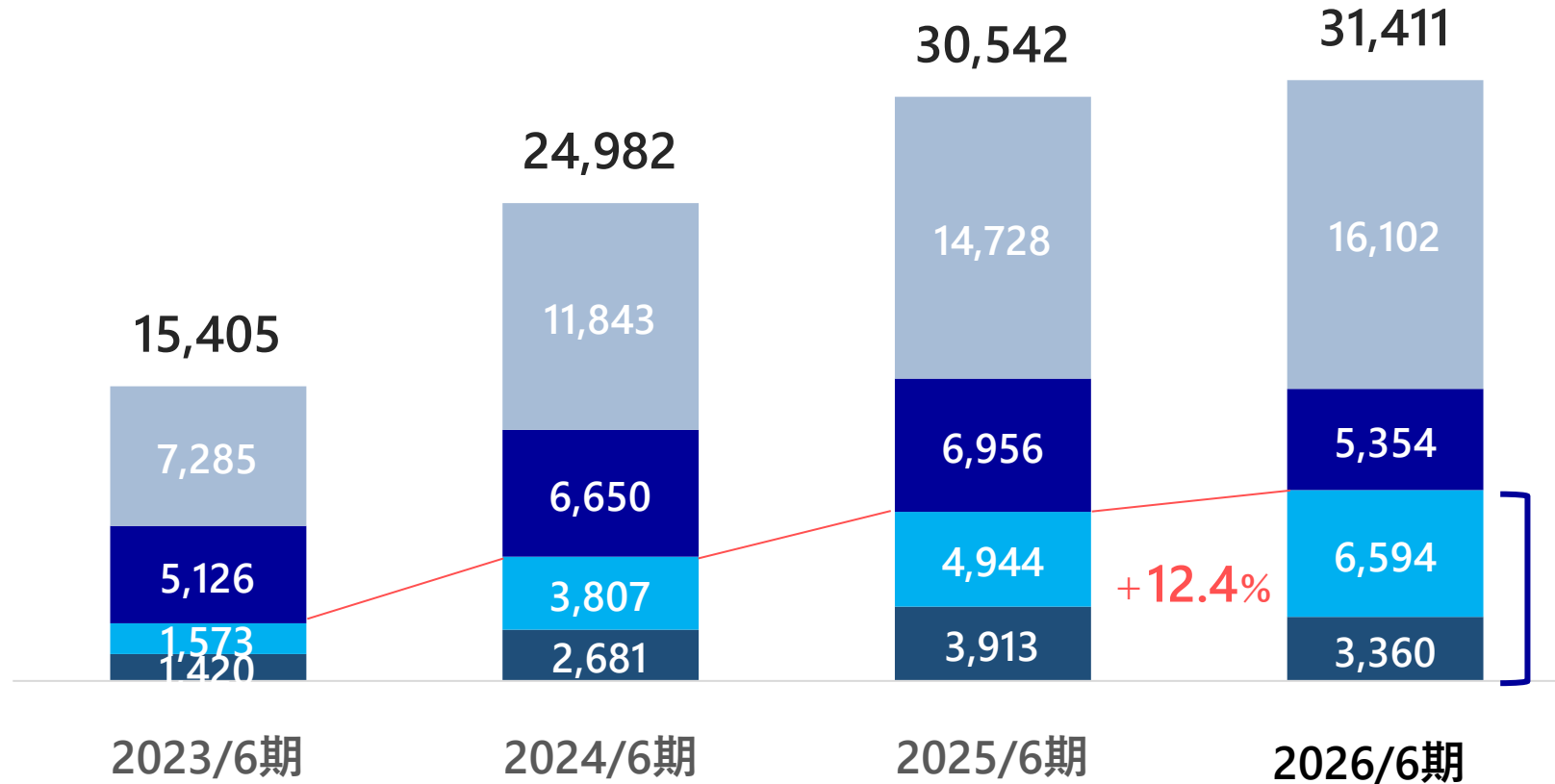
前期末比 **+ 19.0 億円**

住宅系売上高の内訳

■住宅系売上高全体が伸長する中、中古住宅売上高及び比率は、着実に伸長

■ 中古戸建 ■ マンション ■ 新築 ■ 土地

(百万円)



中古住宅比率

前期 29.0%

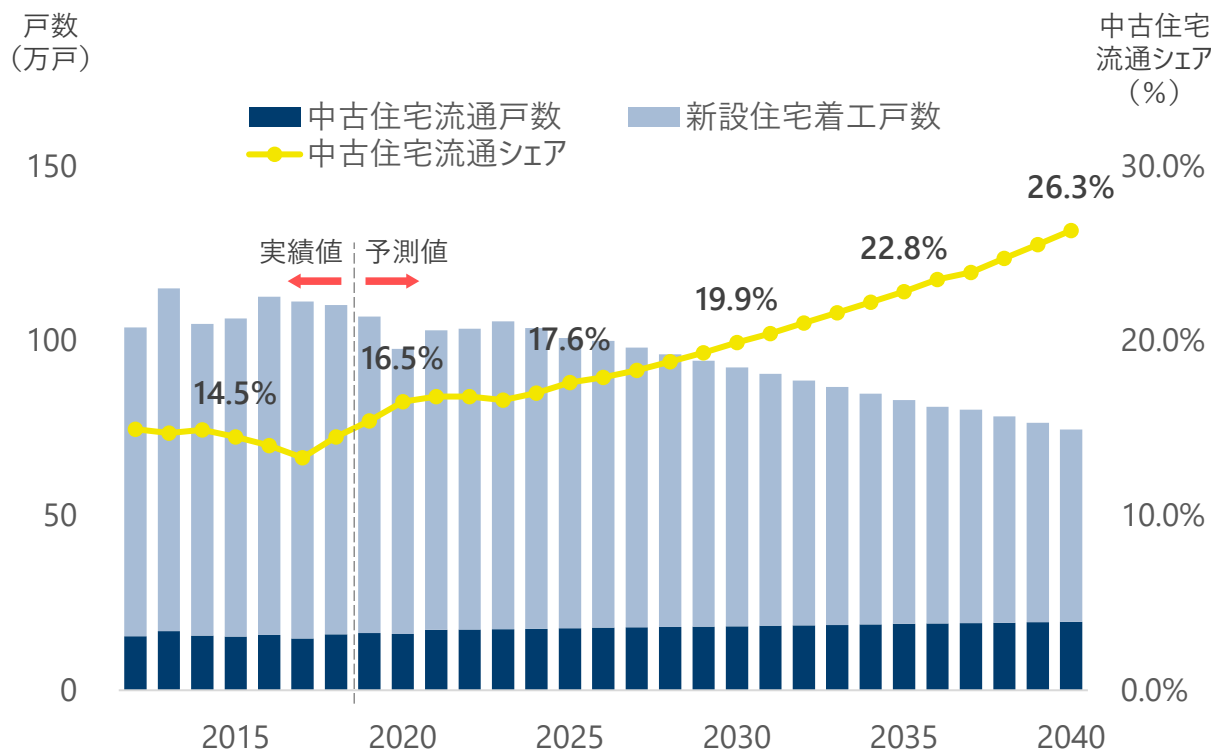
31.7%

+12.4%

- 将来的な中古住宅流通シェアは今後も拡大見込み 買取再販市場も増加傾向
- 戸建・マンションともに新築と中古住宅の価格差が拡大 購入者層の世帯年収も変化

中古住宅流通シェアの推移

中古住宅流通戸数及びシェアは今後も上昇見込み



※出所：リフォーム産業新聞社「中古住宅・買取再販＆リノベ市場データブック2024-2025」より当社作成

住宅価格・購入者の世帯年収推移

新築と中古の価格差は拡大傾向 購入者層の世帯年収も変化

● 全国：新築 ● 全国：中古 ● 三大都市圏：新築 ● 三大都市圏：中古



【物件種別ごと購入者の世帯年収（中央値）】

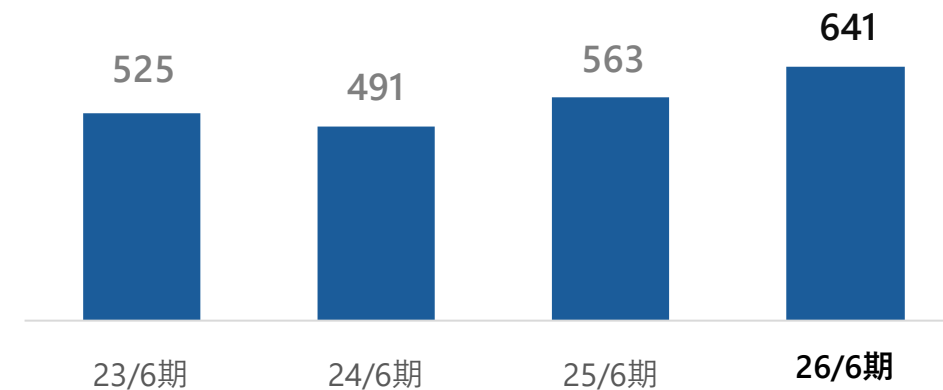
物件種別	2020年度	2025年度
建売	495.9万円	598.6万円
中古戸建	426.0万円	490.3万円
新築マンション	642.6万円	840.0万円
中古マンション	475.8万円	587.1万円

※出所：住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」より作成

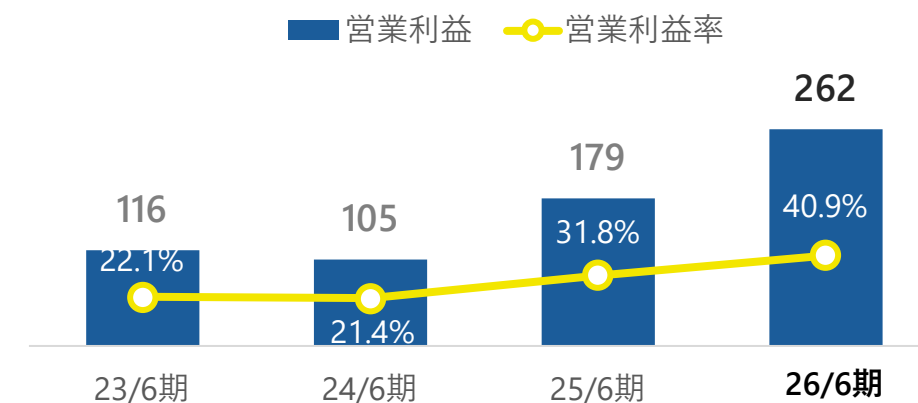
セグメント業績

	2025/6期	2026/6期	増減率	2027/6期 (予)
売上高 (百万円)	563	641	+ 13.8%	1,049
営業利益 (百万円)	179	262	+ 46.3%	600
営業利益率 (%)	31.8%	40.9%	—	57.2%
リバースモーゲージ 新規保証件数	504	513	+ 1.8%	1,305
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	28,178	35,344	—	58,298

売上高推移



営業利益推移



- 期初計画は下回るも、保証残高の積上げにより増収増益で推移 利益率も順調に上昇
- 事業性極度型保証をラインナップに加え、消費性との両軸で幅広いマーケットに対応し、保証残高の積上げ促進を図る

(2026年8月14日現在)
55 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	

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

関東エリア

朝日信用金庫	世田谷信用金庫 NEW
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
昭和信用金庫	

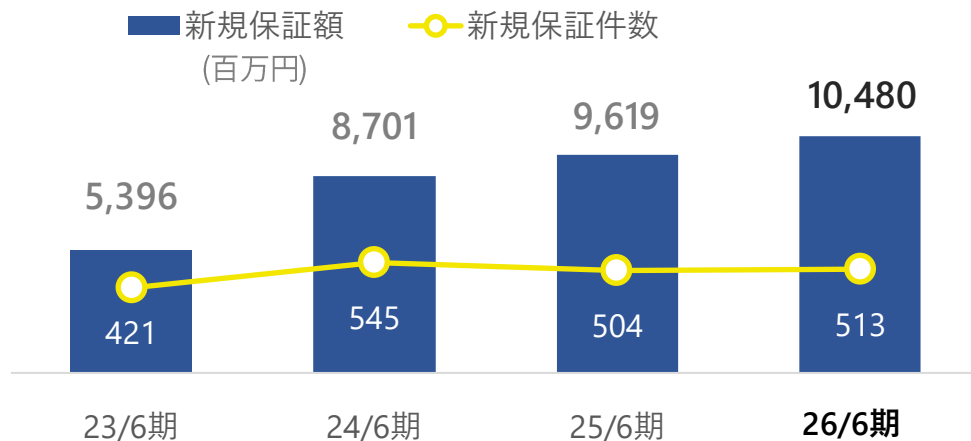
東海エリア

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	

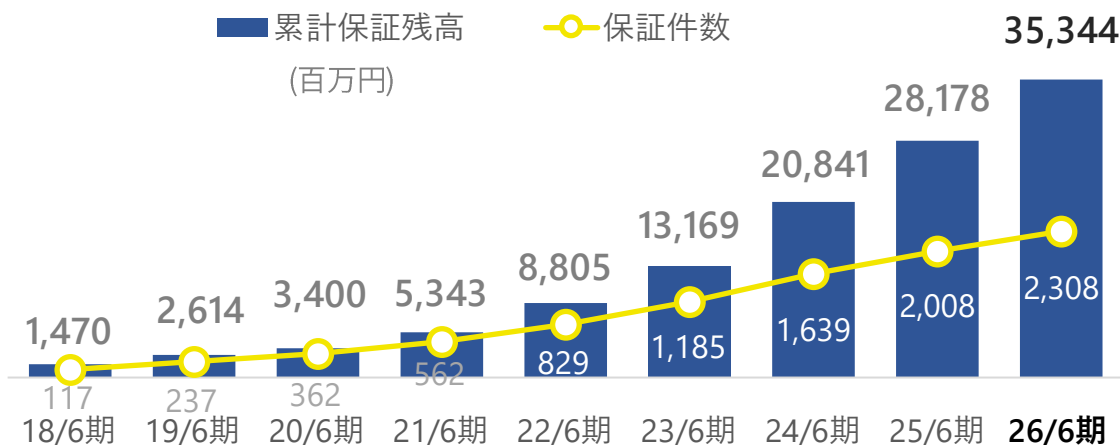
※五十音順、エリア区分は本店所在地

■保証残高は350億円を突破 提携金融機関、市場規模の大きい首都圏を中心に積み上げが進む

■ 新規保証額・件数



■ 累計保証残高・件数



■ 新規保証件数

前期比 **+1.8 %**

■ 新規保証額

前期比 **+8.9 %**

■ 累計保証件数

前期末比 **+ 300 件**

■ 累計保証残高

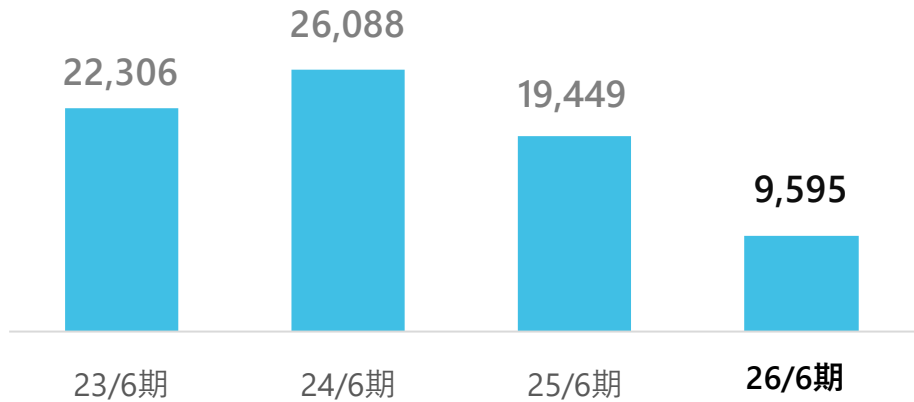
前期末比 **+ 71.6 億円**

セグメント業績

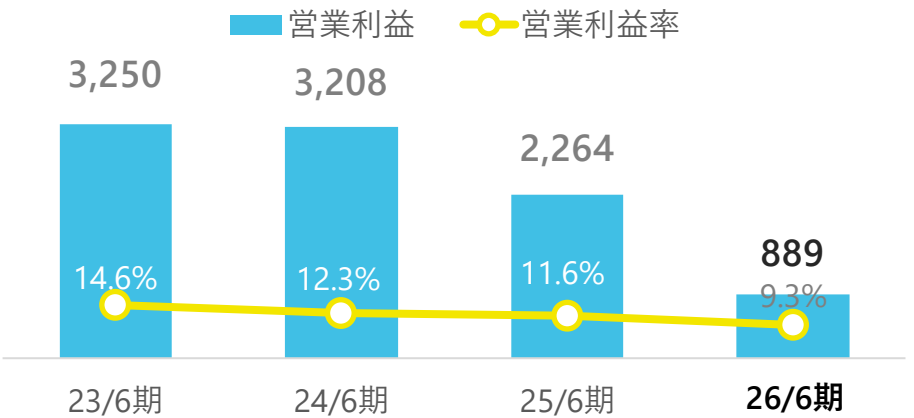
	2025/6期	2026/6期	増減率	2027/6期 (予)
売上高 (百万円)	19,449	9,595	▲ 50.7%	4,190
営業利益 (百万円)	2,264	889	▲ 60.7%	220
営業利益率 (%)	11.6%	9.3%	—	5.3%
匿名組合投資利益 含む利益	3,324	1,699	▲ 48.9%	—
匿名組合投資利益 含む利益率	16.2%	16.3%	—	—
物件取得数	854	172	▲ 79.9%	—
保有物件総額 (百万円) ※	7,782	5,685	—	—

※退去分除く簿価ベース

売上高推移



営業利益推移



- 新規案件は抑制の方針も、フランチャイズネットワークの活用や自然発生的なニーズにより、一定数は安定して確保
- 保有物件の減少により、業績はもう一段の縮小を見込む

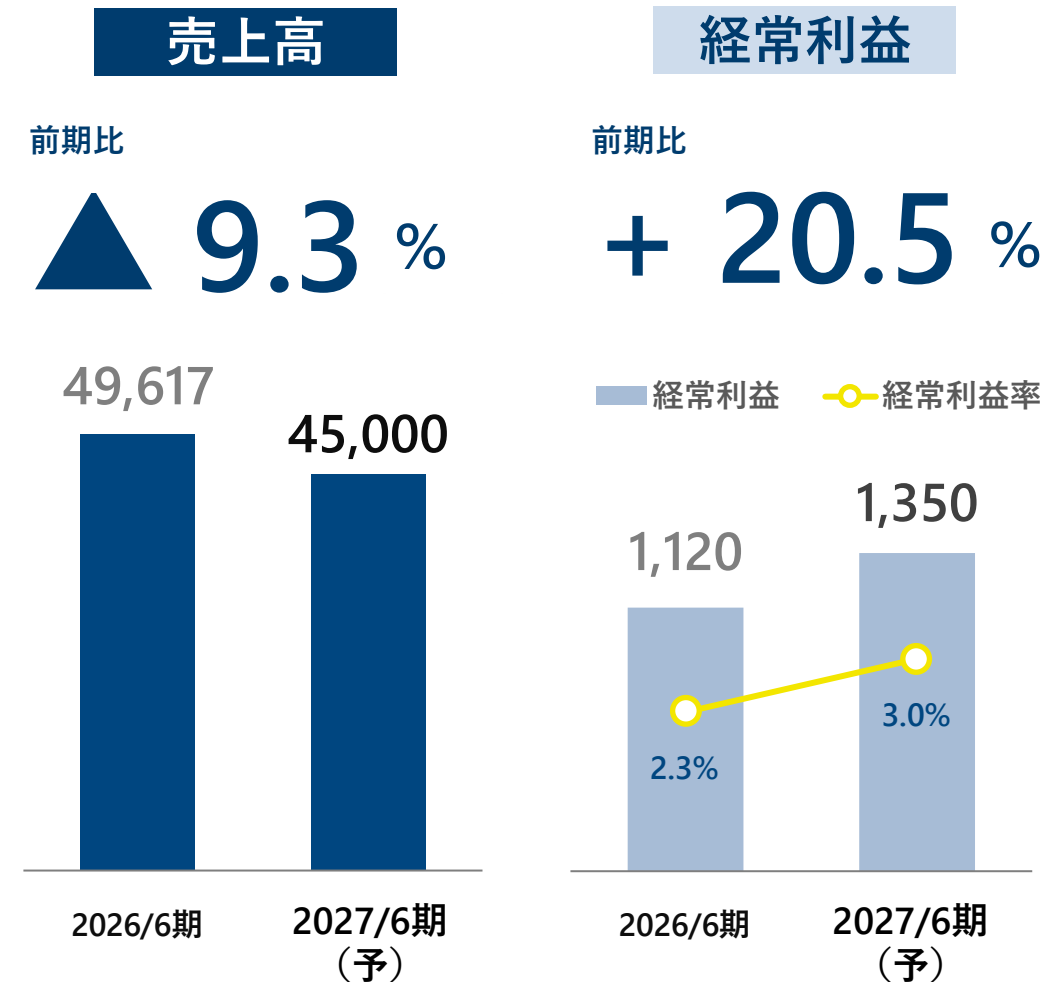
1. 2026年6月期 連結決算概要
2. 2026年6月期 セグメント別決算概要
3. 2027年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

2027年6月期計画：連結業績予想

■売上高は、リフォーム事業譲渡及びハウス・リースバック事業縮小の影響により減収想定も、不動産売買事業と金融事業をドライバーに、営業利益及び経常利益は増益

■2026/6期は特別利益にリフォーム事業譲渡益（1,382百万円）を含むため、当期純利益は減少

	2026/6期 実績	2027/6期 (予)	対前期 増減率
売上高	49,617	45,000	▲ 9.3%
営業利益	1,120	1,400	+ 25.0%
経常利益	1,120	1,350	+ 20.5%
税金等調整前 当期純利益	2,468	1,350	▲ 45.3%
当期純利益	1,452	891	▲ 38.7%
1株当たり 純利益 (円)	72.74	44.62	—
1株当たり 配当金 (円)	46.00	46.00	+0.00
配当性向	63.2%	103.1%	—



- フランチャイズ：開発余力がある都市部強化エリアを選別し、プロモーションを重点化
- 不動産売買：人材確保に向けた投資継続、在庫の健全化を進めたことによる利益改善も見込む
- 金融：消費性・事業性の両軸で提携先の開拓を進め、残高積上げのペースアップを図る
- ハウス・リースバック：取扱件数は現状水準を想定 保有件数の減少に伴う売却売上高減少の影響を見込む

単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2026/6期 実績	2027/6期 （予）	増減率	2026/6期 実績	2027/6期 （予）	増減率
■ フランチャイズ事業	3,324	3,561	+ 7.1%	1,928	2,110	+ 9.4%
■ 不動産売買事業	35,246	36,350	+ 3.1%	1,713	2,030	+ 18.5%
■ 金融事業	641	1,049	+ 63.5%	262	600	+ 128.5%
■ ハウス・リースバック事業	9,595	4,190	▲ 56.3%	889	220	▲ 75.3%

新中期経営計画（2026/6～2030/6）基本方針・主要経営指標

- 注力事業のウェイトシフトにより、事業ポートフォリオを再構築
- 資本回転率の向上と利益率改善により、安定的かつ高いキャッシュ・フローを創出
- 資本収益性を高め、持続的に企業価値向上が可能な基盤を築く

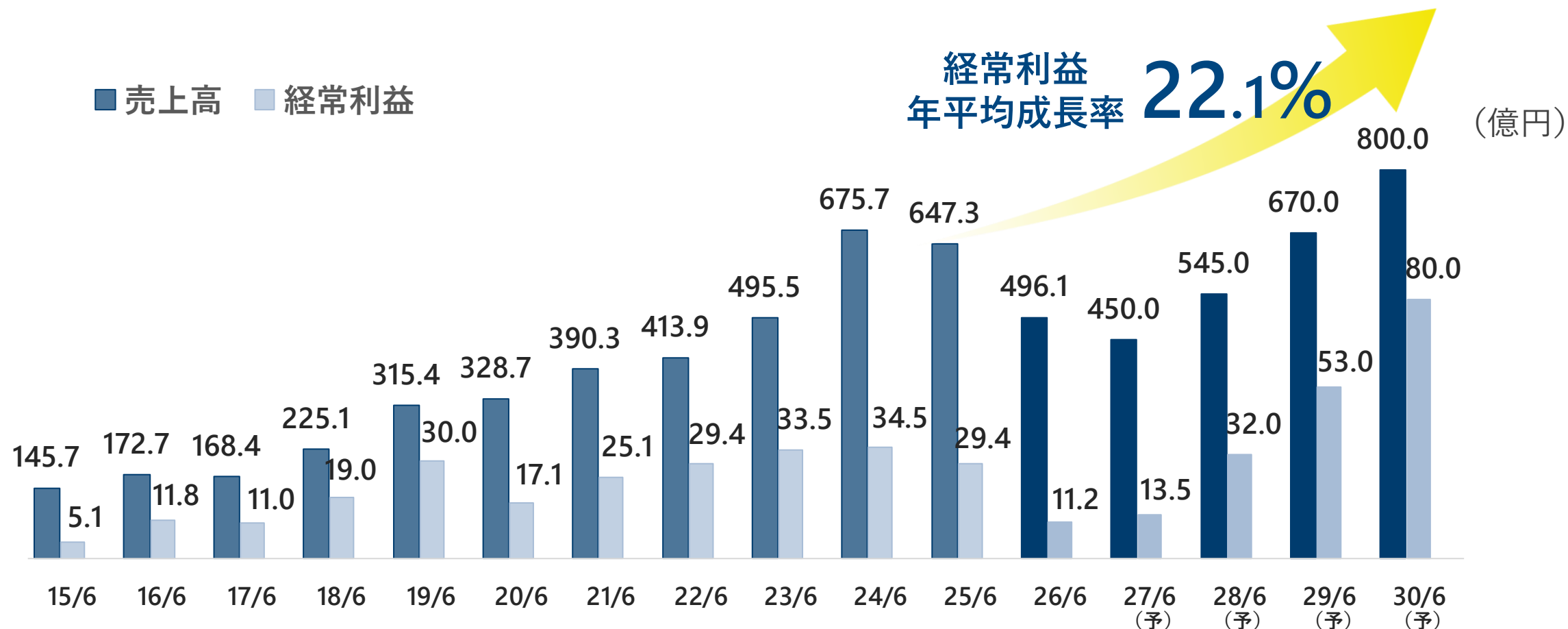
主要経営指標目標	2030/6期		2030/6期	
	売上高	800億円	自己資本比率	30%以上
	経常利益	80億円 経常利益率10%	ROIC	6.0%以上
	当期純利益	53.0億円	株主還元	配当性向 30%以上

業績推移および新中期経営計画（2026/6～2030/6）

update

HOUSEDO

- 最終年度の目標値は据え置き 2030年6月期：売上高800億円 経常利益80億円
- 2026年6月期実績を踏まえ、不動産売買事業の在庫積上げ及び成長拡大を後ろ倒し
- 営業人員の確保が最重要課題→人材投資を最優先



成長性・収益性の高い事業に資源を集中 ▶ 強固な3本柱の確立

フランチャイズ

■サービスの基盤となるインフラ

- ・開発余地のある都市部を中心に
広告・人材を投下
- ・人材補強により新規加盟開発、
既存加盟店へのサポート強化

【累計加盟店数】

960店舗

725店舗

2025年6月末時点

不動産売買

■業績を牽引する成長ドライバー

- ・中古住宅買取再販のさらなる強化
- ・採用強化による人材補強
営業人員59.3名→250名
- ・利益率・回転率の向上

【中古住宅売上高・比率】

370億円（54%）

88.5億円（29%）

2025年6月期

金融（リバースモーゲージ保証）

■ストック＋将来収益機会の拡大

- ・新規提携金融機関の拡大
- ・不動産処分機会獲得による
事業シナジーの創出

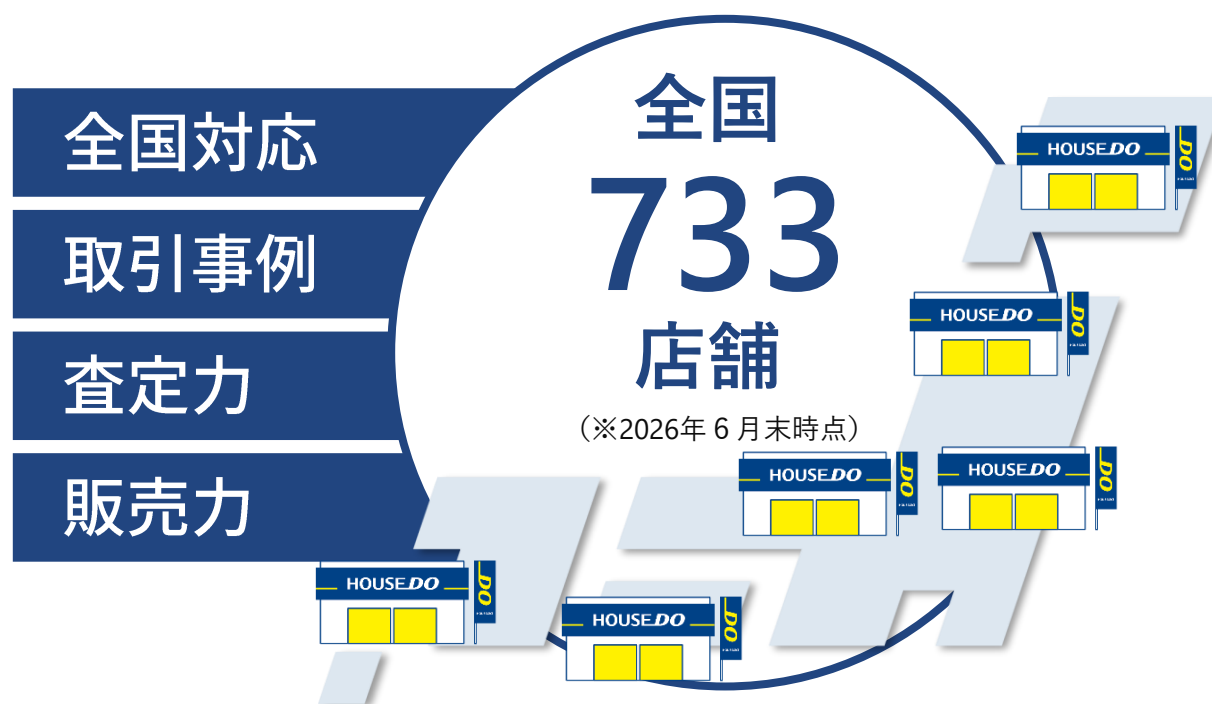
【保証残高】

1,250億円

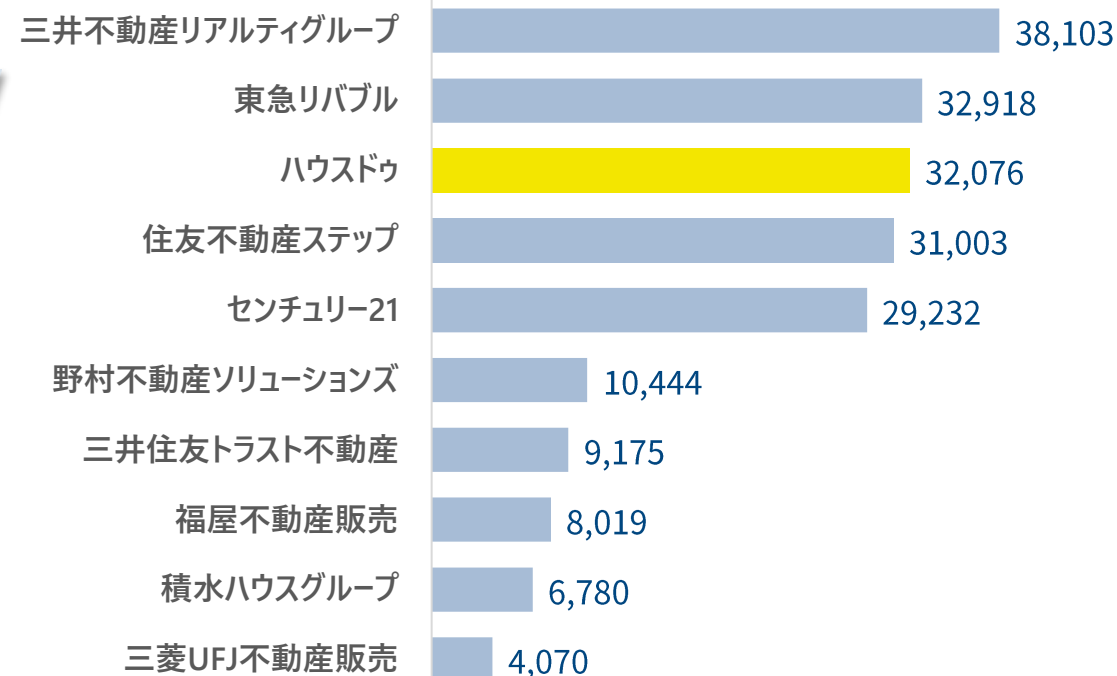
281.7億円

2025年6月末時点

- グループシナジー、サービス展開のインフラ基盤および安定したストック収益
- 全国の店舗ネットワーク、業界トップクラスの取引量＝情報量がハウストゥグループの強みの源泉
- 情報のオープン化を推進し、お客様にとって安心、便利な窓口を全国に創出



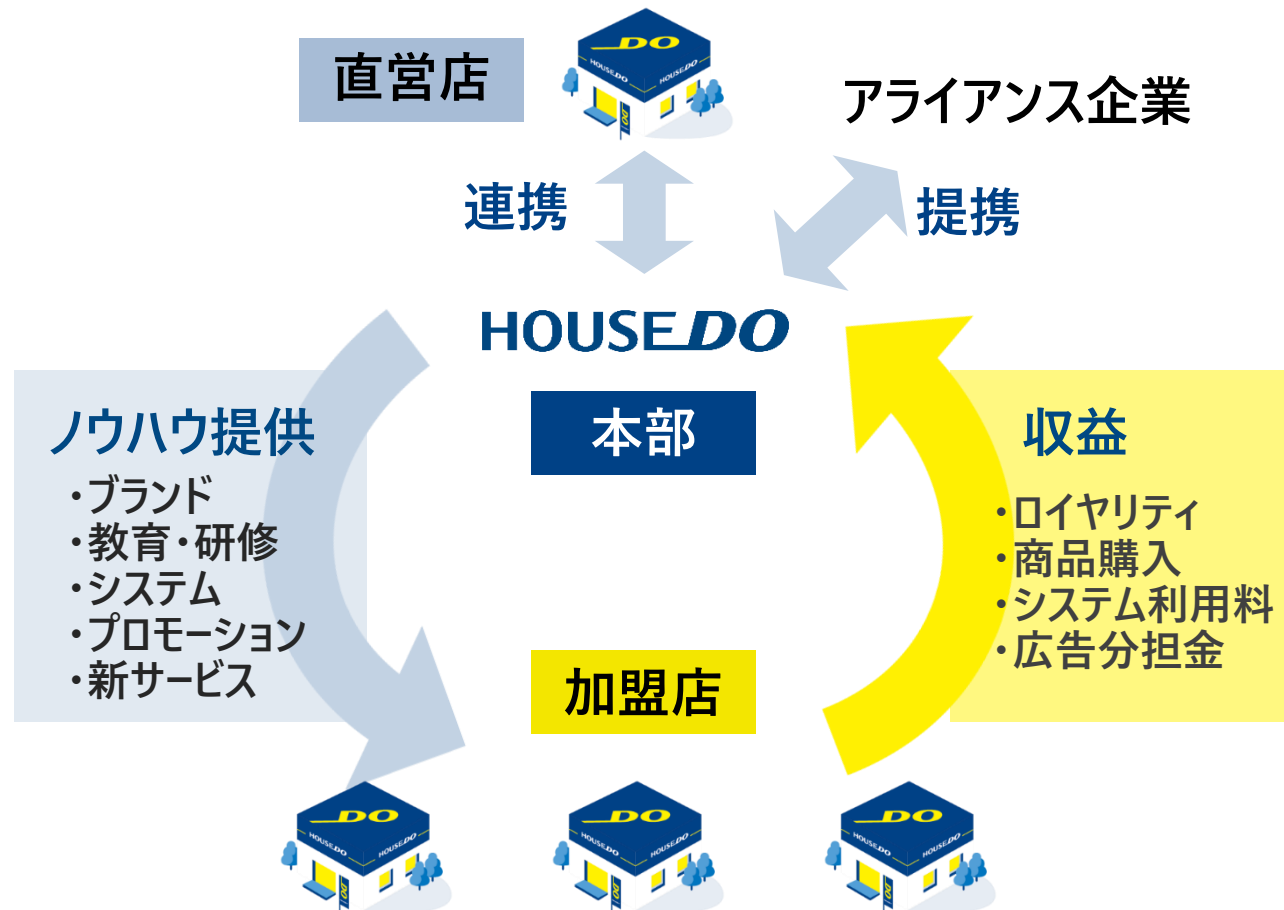
流通大手各社の仲介件数



出典：公益社団法人不動産流通推進センター「2026不動産業統計集（3月改訂）」より加工作成。
ハウストゥ実績は、2025年4月～2026年3月におけるハウストゥチェーン合計。当社調べ。

フランチャイズ事業

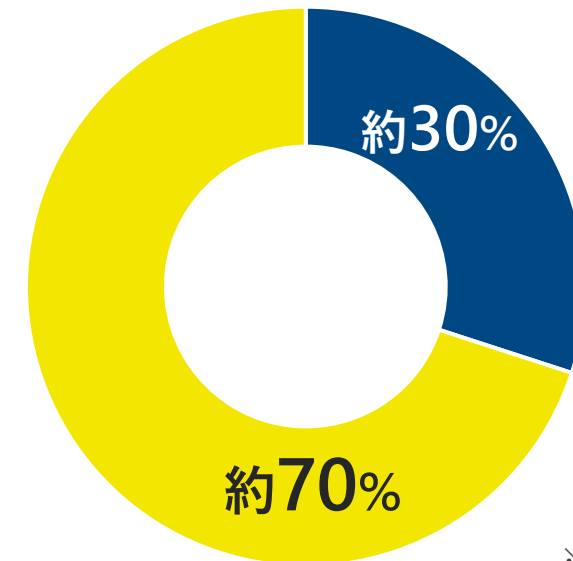
- 直営店で培ったノウハウを加盟店に提供 不動産業者に限らず、異業種参入でも成功可能な仕組みにより、多様な加盟企業を獲得
- 店舗数増加に伴う一定割合での退会を想定し、新規加盟開発の人材を補強
→ 足元の契約数は上昇し、純増ペース



加盟企業 業種別比率

約70%が異業種からの参入

■ 不動産業 ■ 不動産業以外

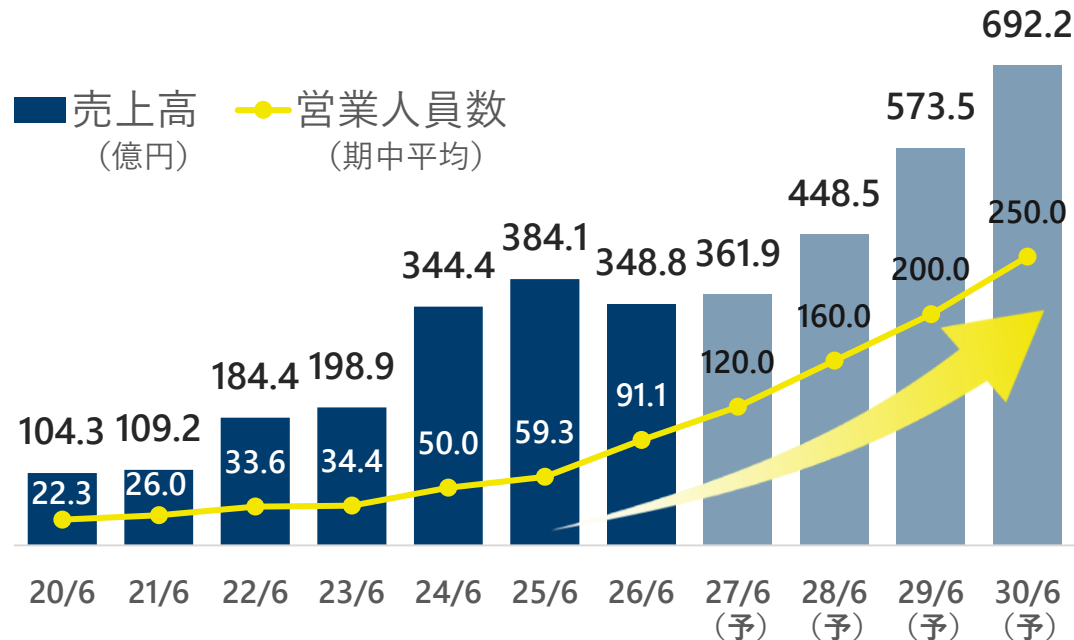


※2026年6月末時点

- コロナ禍の積極仕入を経て、飛躍的に成長
- 流動性の高い地方都市部を中心に、人材補強と並行してエリア拡大を図る
- 中古住宅買取再販に注力しつつ、市場のニーズに応じた不動産を提供

売上高推移・計画

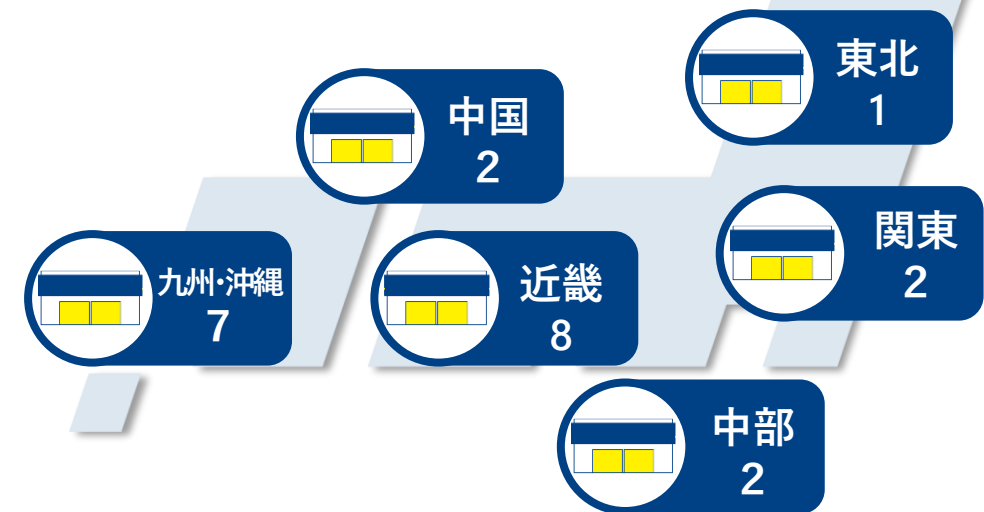
引き続き成長ドライバーとして
売上高年平均成長率12.5%を目指す



展開エリア

直営22拠点

※2026年6月30日時点



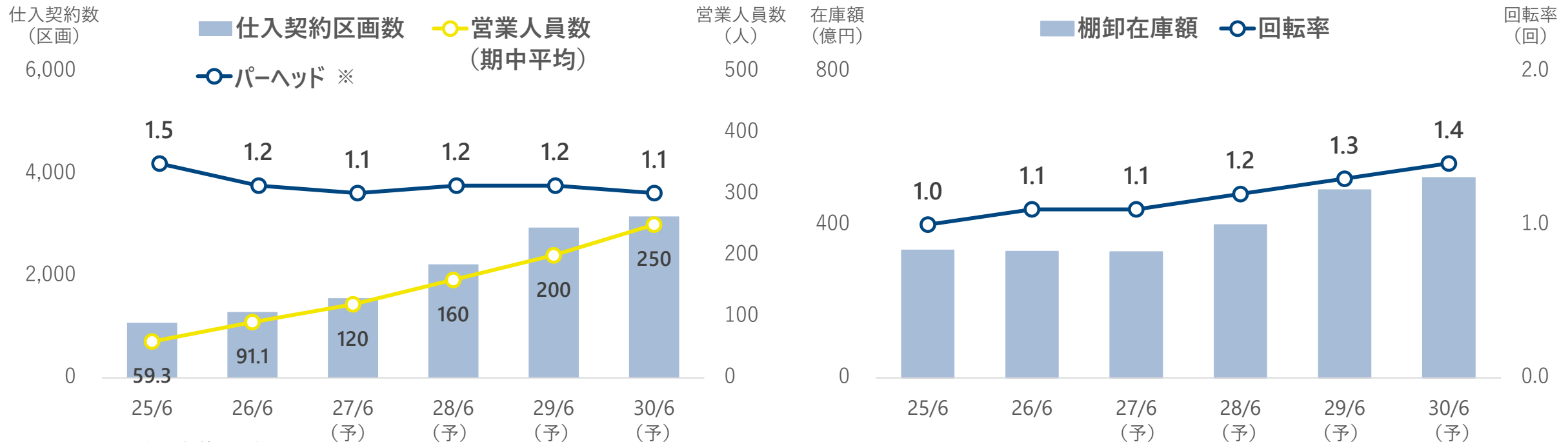
■当期は業績計画を下回るも、営業人員数は確保

→在庫の積上げは、当初想定からは後ろ倒しになるものの、最終年度までにキャッチアップ可能

仕入は、当期から横ばいの保守的なパーヘッド水準で計画達成を見込む

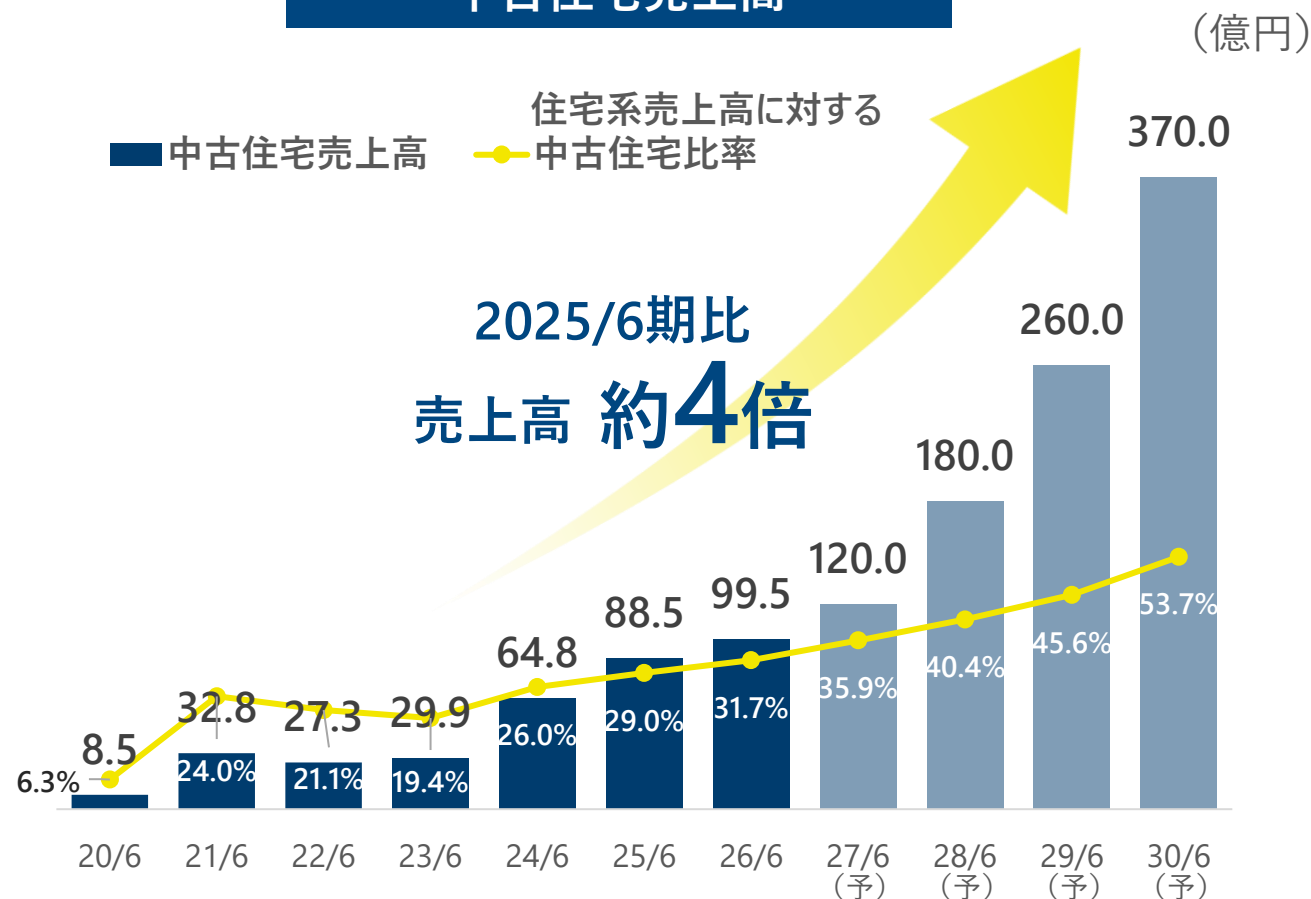
■回転率は、中古住宅比率の増加及び厳格な在庫管理により、徐々に改善を想定

営業人数 ↗ → 仕入件数 ↗ → 売却件数 ↗
→ 売上・利益 ↗



- 住宅系売上高に占める中古住宅比率 2025/6期：29.0%→ 2030/6期：約54%まで拡大
- 中古住宅比率の向上により資本回転率が改善、資本収益性の向上に寄与

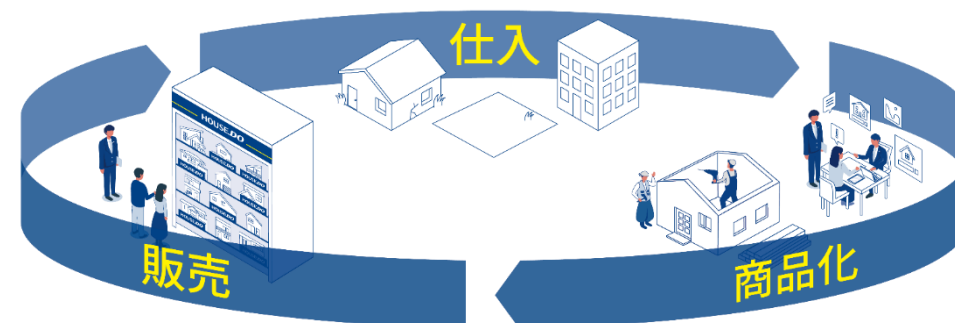
中古住宅売上高



SPA戦略

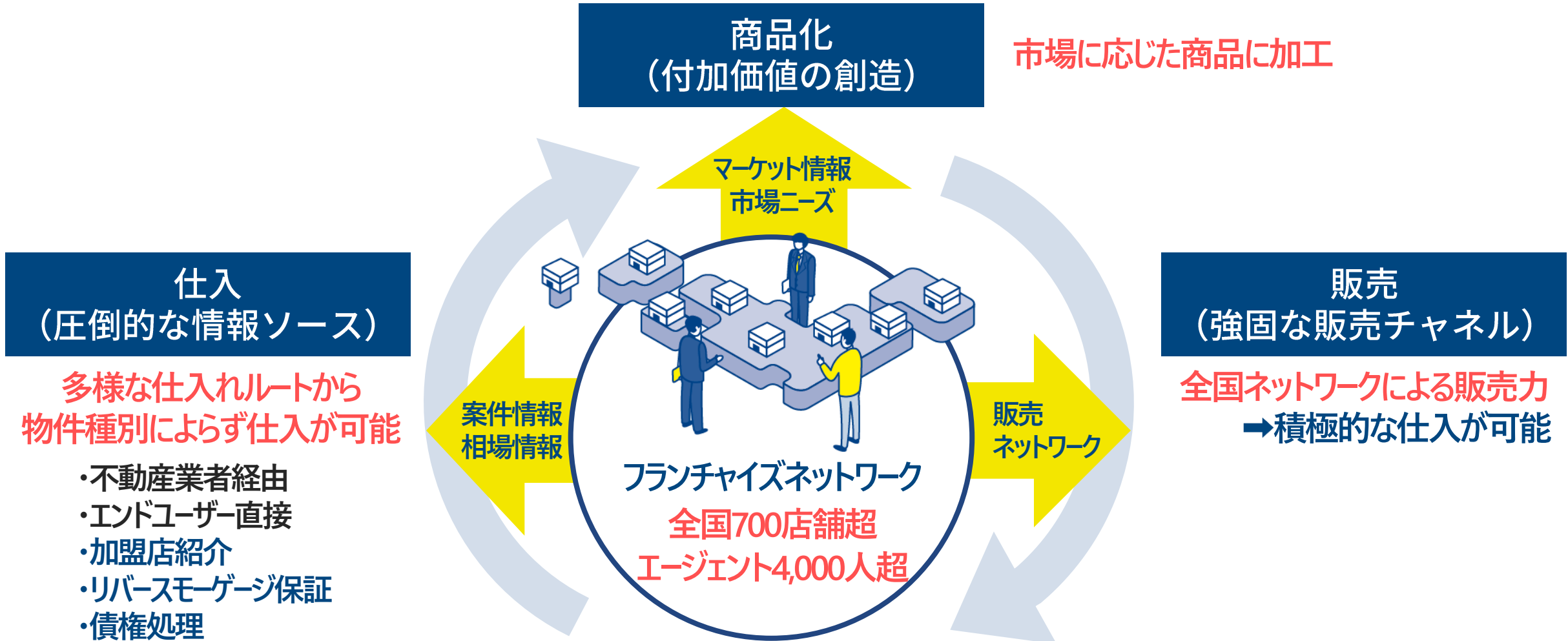
- ・フランチャイズ加盟店も含めた全国ネットワーク
- ・圧倒的な情報量と販売力で市場のニーズにマッチした商品を提供

仕入～販売まで一気通貫



不動産売買事業における競争優位性

- 仕入～販売まで、フランチャイズネットワークの圧倒的な情報量を活かしたSPA戦略を展開
- 不動産業者・エンドユーザーからの仕入のほか、競争の少ない安定した仕入れルートを確認



- 不動産価値の高い都市部を中心に、新規提携先の開拓および既存提携先の接点を強化
- 保証残高の積上げに加え、将来的な不動産処分時の収益機会増加を見込み、受け皿の体制を構築

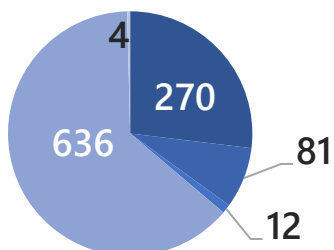
リバースモーゲージ提携金融機関

55提携金融機関

※2026年6月末時点



金融機関のリバースモーゲージ取り扱い状況



- 現在取り扱っている
- 商品化を検討中
- 商品化したいが課題がありできない
- 商品化の予定なし
- 取り扱っていたが廃止した

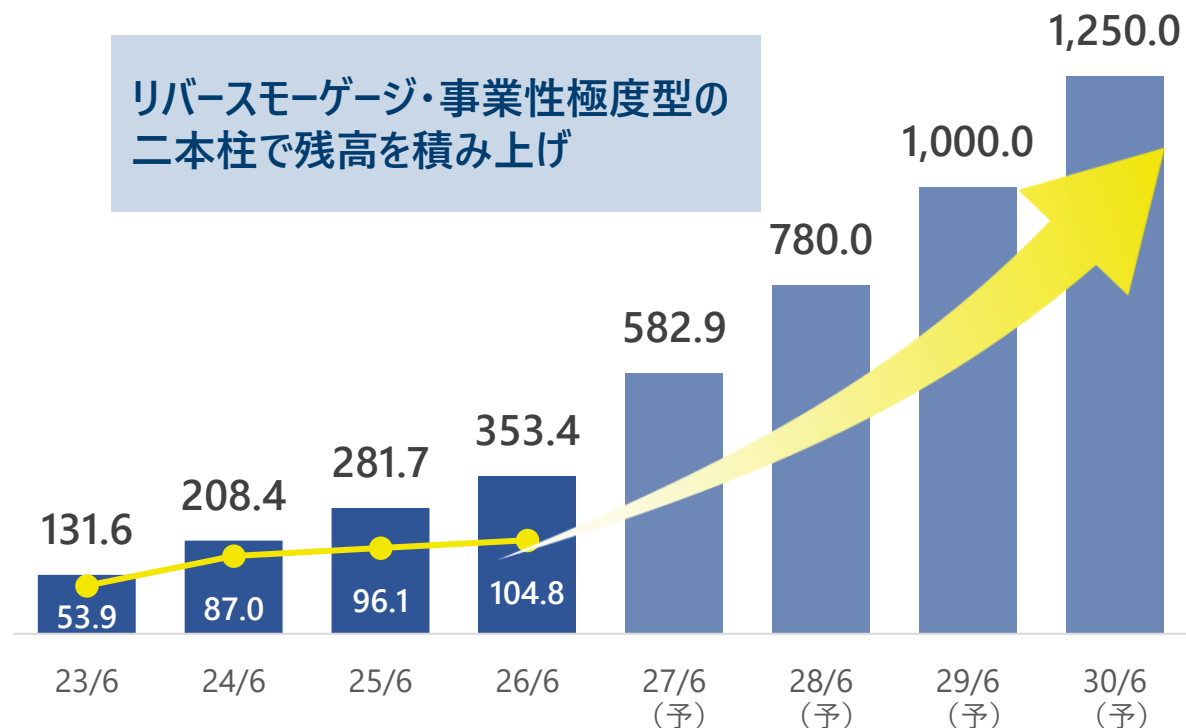
新規
開拓余地

新規保証額・保証残高

■ 保証残高 ● 新規保証額

(億円)

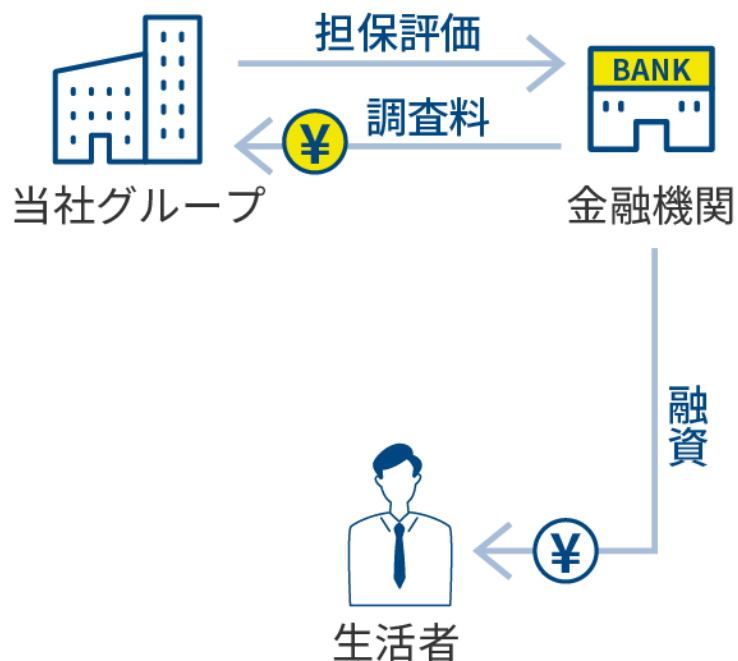
リバースモーゲージ・事業性極度型の
二本柱で残高を積み上げ



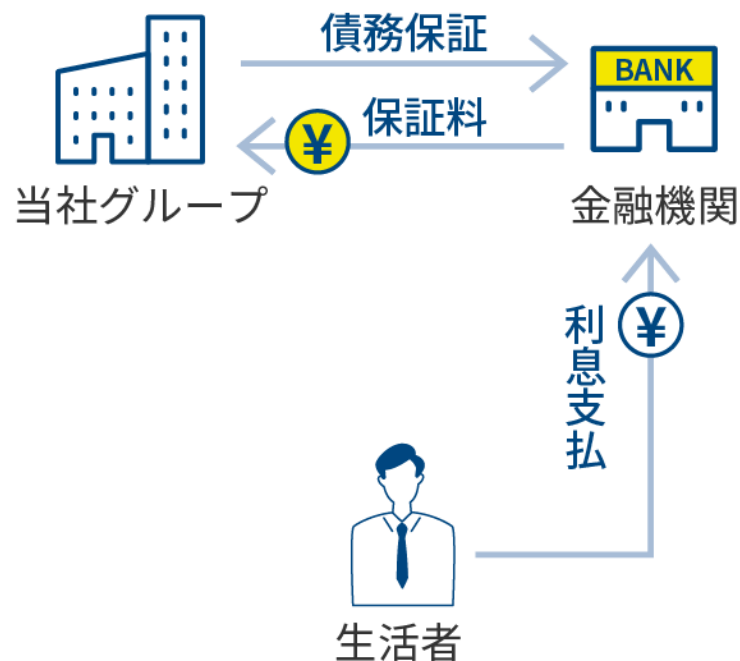
- リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、不動産売却までワンストップでサポート
- バランスシートを使わない、収益性・資本効率性が高いビジネスモデルを構築

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

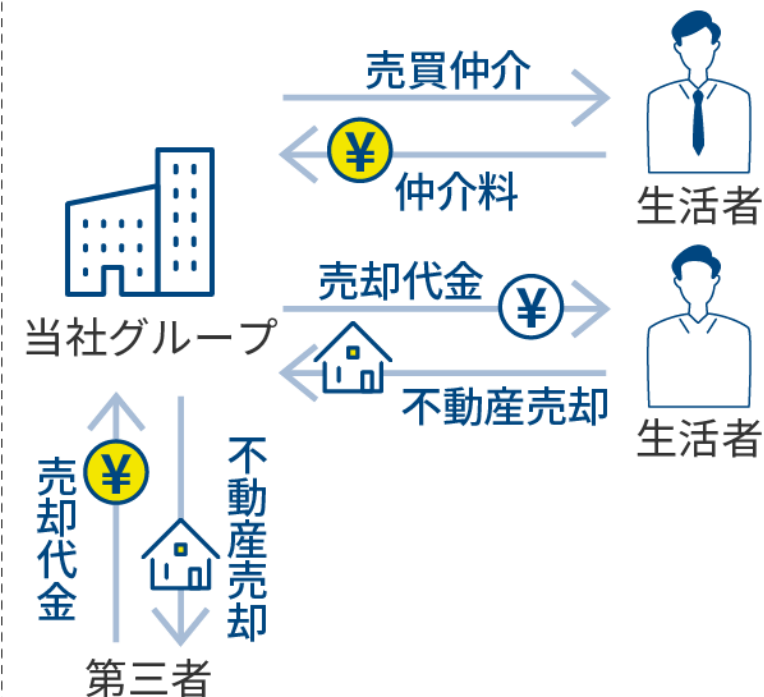
契約締結



契約履行

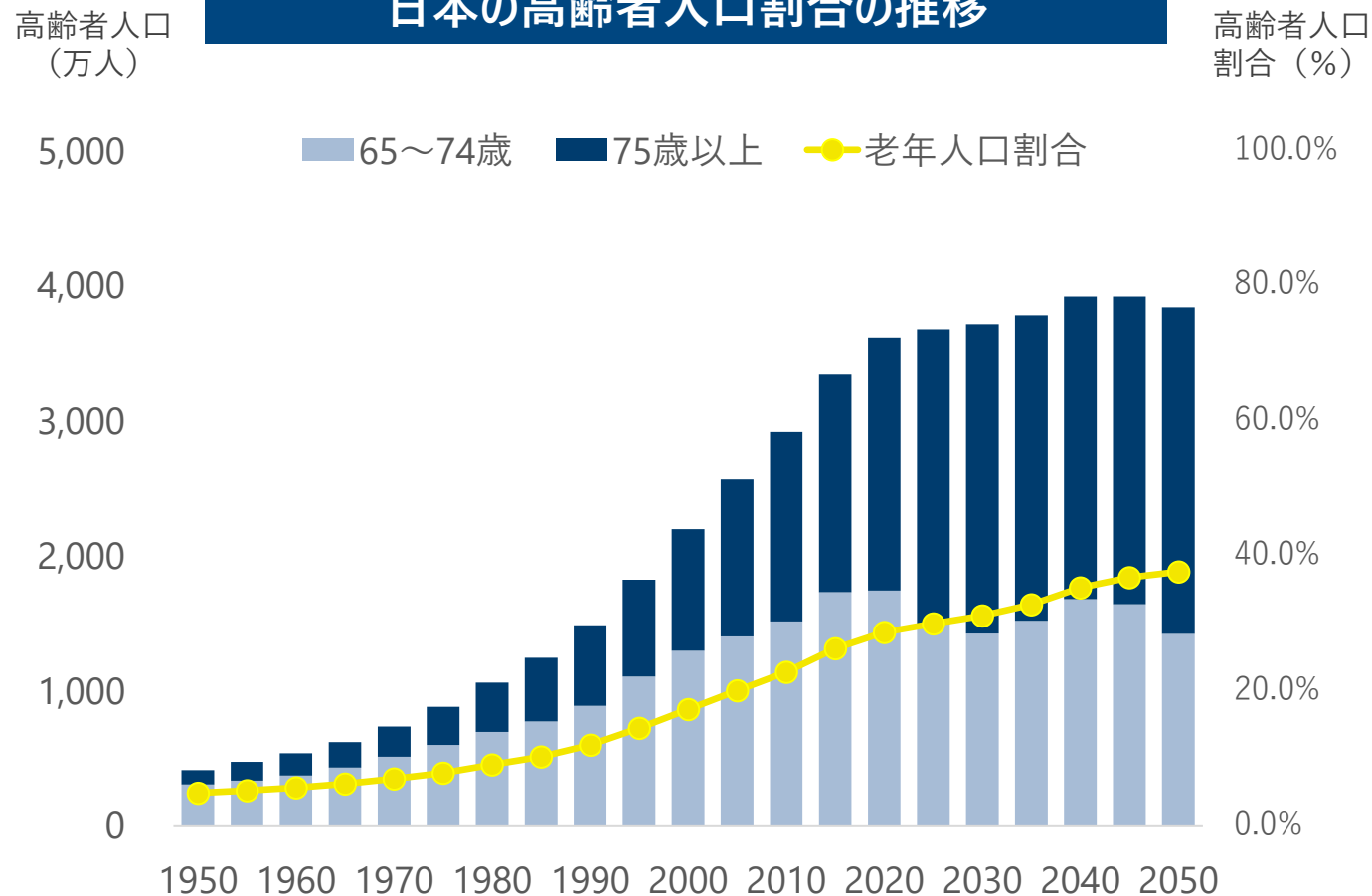


不動産処分

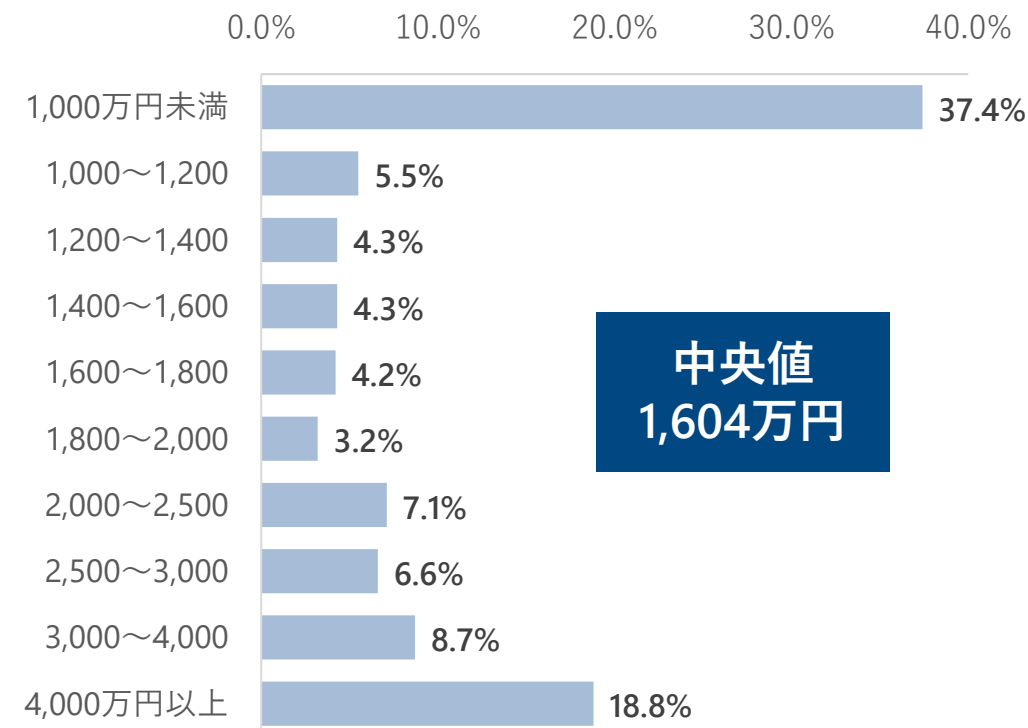


■ 高齢者人口割合は増加する一方、老後資金に対する貯蓄額は不十分な世帯が多い

日本の高齢者人口割合の推移

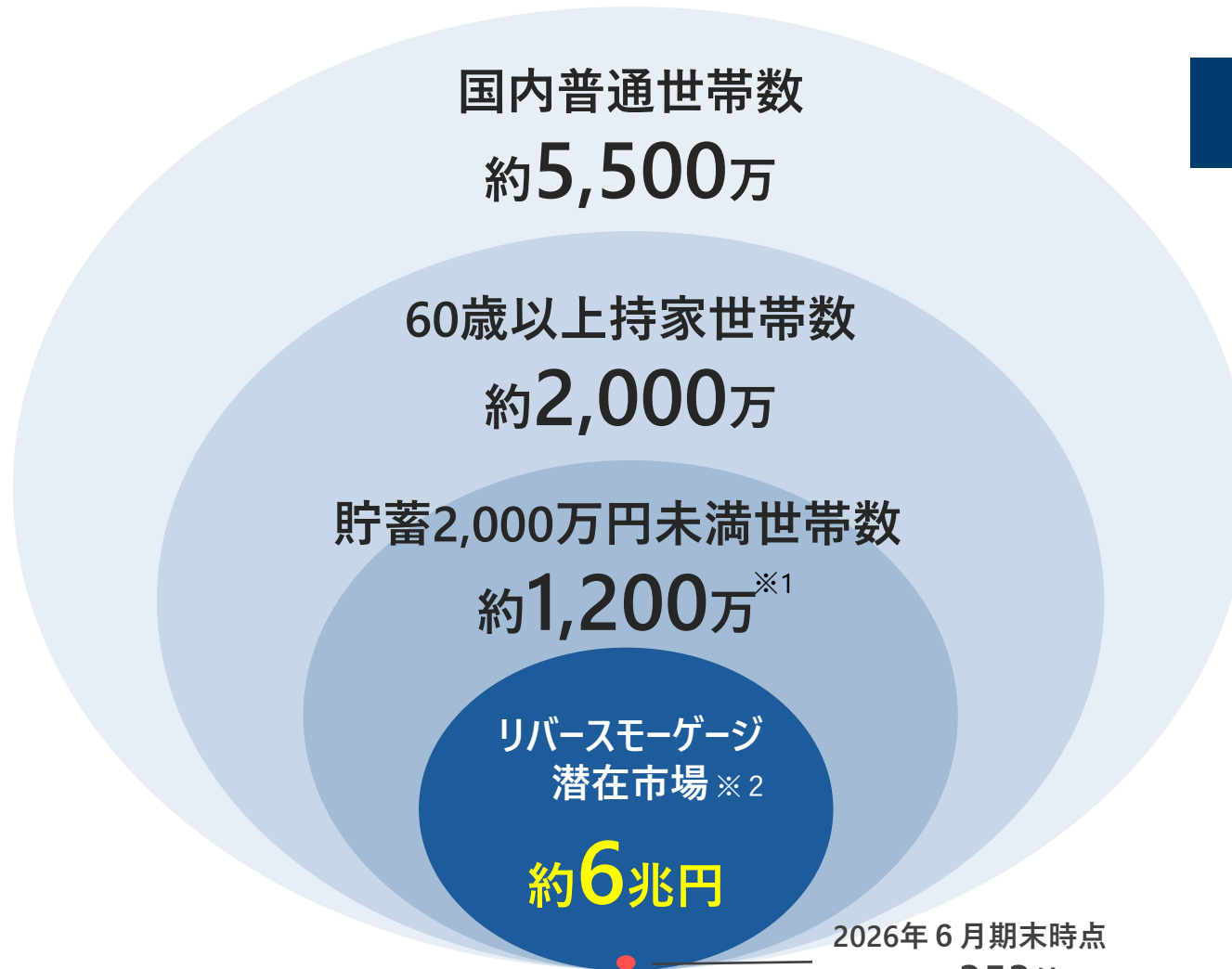


世帯主年齢65歳以上世帯の貯蓄現在高分布



出所：国勢調査、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」

出所：「令和7年版 高齢社会白書」より当社作成



2026年6月期末時点
保証残高353億円

60歳以上の持家比率は約80%[※]

※出所：「令和7年版 高齢社会白書」より

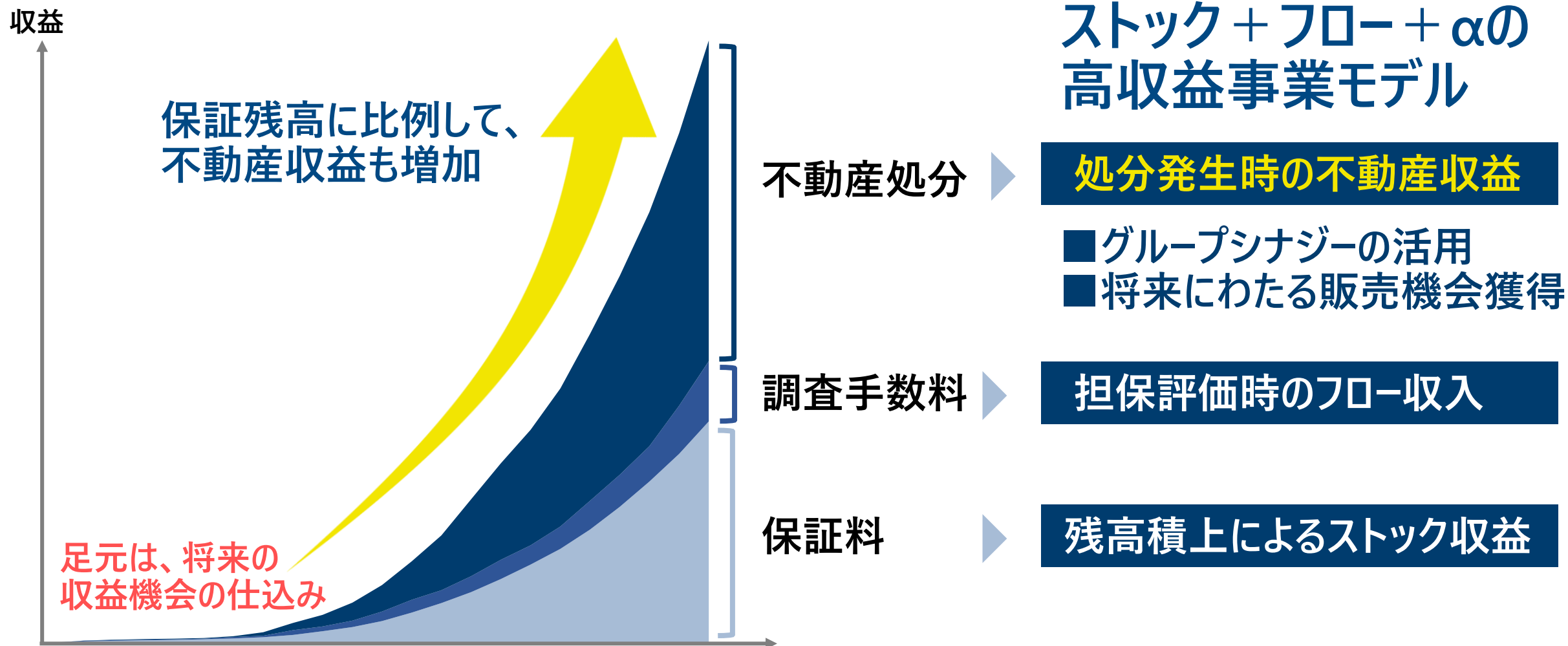
不動産を活用した使途自由な
資金調達の潜在市場は莫大

- 老後生活資金
- 住宅ローンの借り換え
- 相続対策
- 事業性資金 etc...

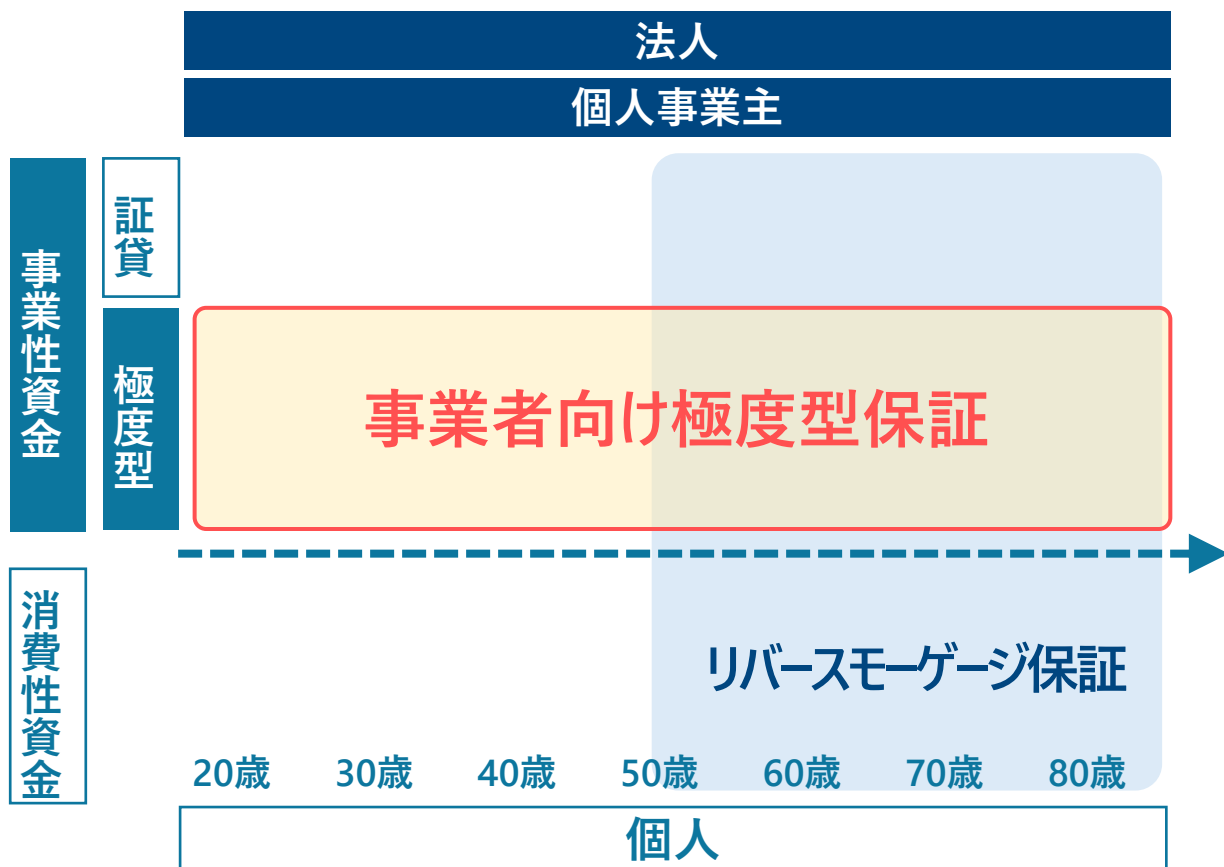
※1 65歳以上世帯の貯蓄現在高分布の割合と同程度と仮定

※2 参考資料：第一生命経済研究所「リバースモーゲージの現状と展望」（2026年1月）

■残高の積上げにより保証料収入に加えて、不動産処分時の収益を見込む



- リバースモーゲージでは対応できなかった、法人および若年層の個人事業主まで対象先を拡大
→不動産を活用し、キャッシュ・フロー、財務基盤の改善を支援



第1号として足立成和信用金庫と提携

PRESS RELEASE

報道関係者各位

&DO HOLDINGS

2026年1月30日

株式会社 And Do ホールディングス（東証プライム 3457）
株式会社フィナンシャルドゥ

「事業性極度型保証」で足立成和信用金庫と提携
～“毎月の返済金額は利息のみ”期限一括返済で事業者の事業支援を推進～

ハウス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、代表取締役会長 CEO：安藤正弘、以下：当社）の連結子会社である株式会社フィナンシャルドゥ（以下：フィナンシャルドゥ）は 30 日、足立成和信用金庫（本部：東京都足立区、理事長：土屋武司、以下：同金庫）と提携し、4 月に開始予定の事業性極度型保証に対する不動産担保評価および債務保証を行います。

事業性極度保証 市場規模

中小企業向け貸出残高※1

約300兆円

事業性極度保証※3
潜在市場

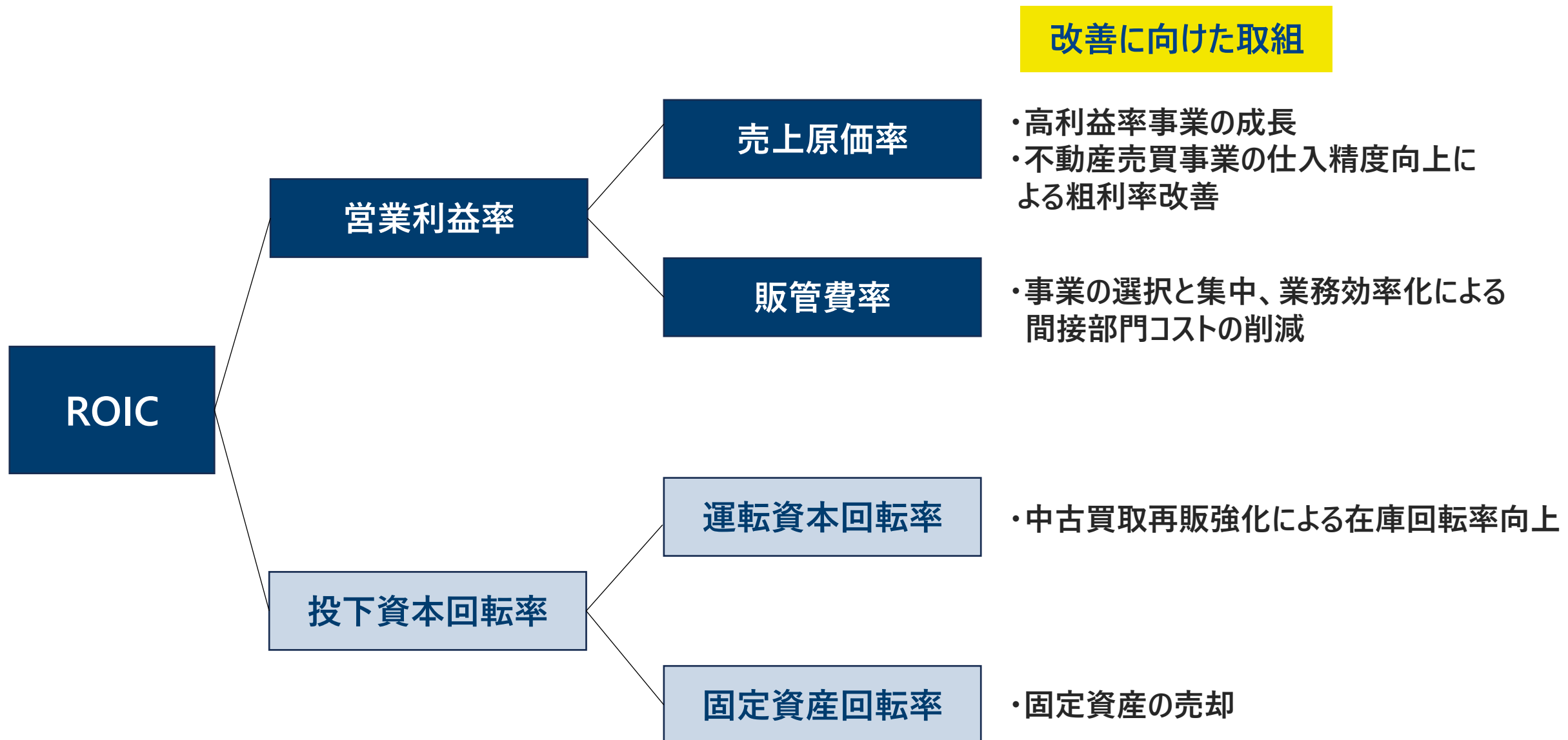
約10兆円

融資における※2
不動産担保利用

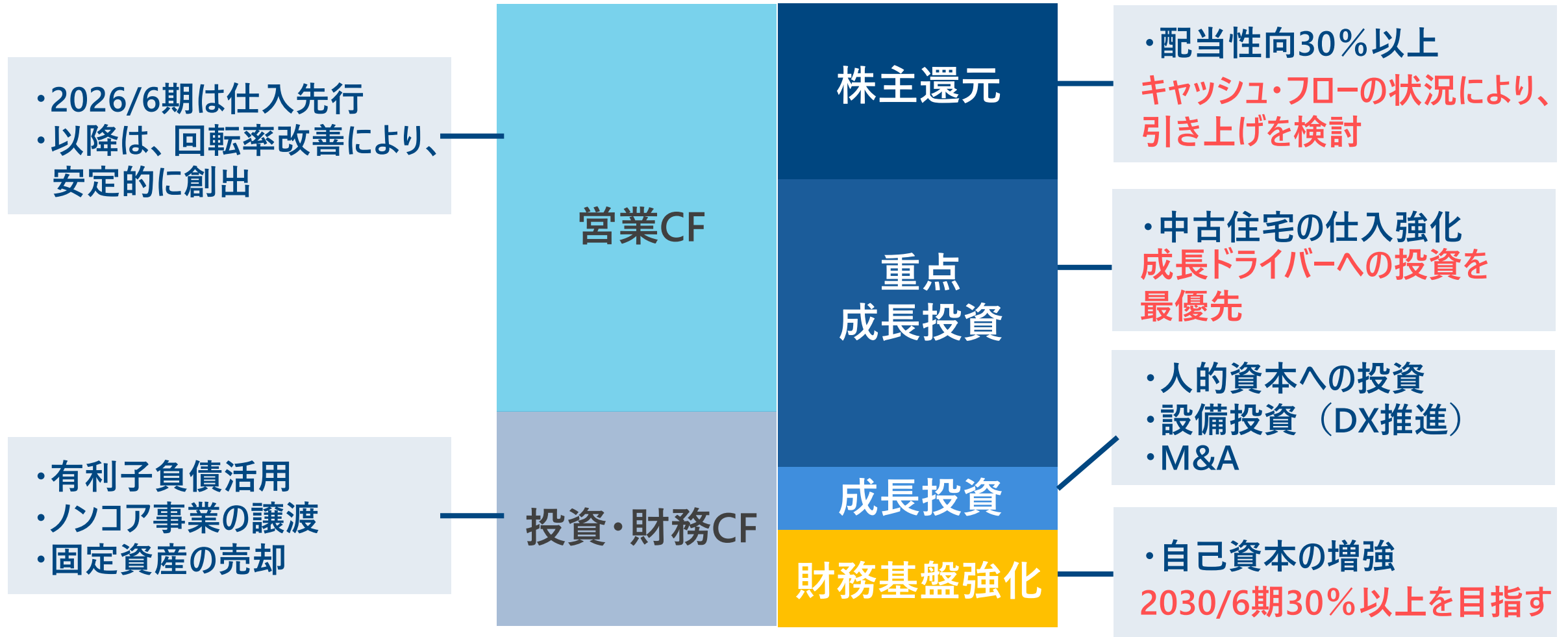
約50兆円



※1 日本銀行 貸出先別貸出金の中小企業向け貸出残高（2025年3月末時点）より、個人利用等を差し引いた残高
※2 日本銀行 時系列統計データより、2024年度末の貸出に対する不動産担保の割合を乗算
※3 TSR景気動向調査結果（2025年12月調査）より、資金繰り（今後3か月の見通し）が、「苦しい」「やや苦しい」と回答した割合の合計を乗算



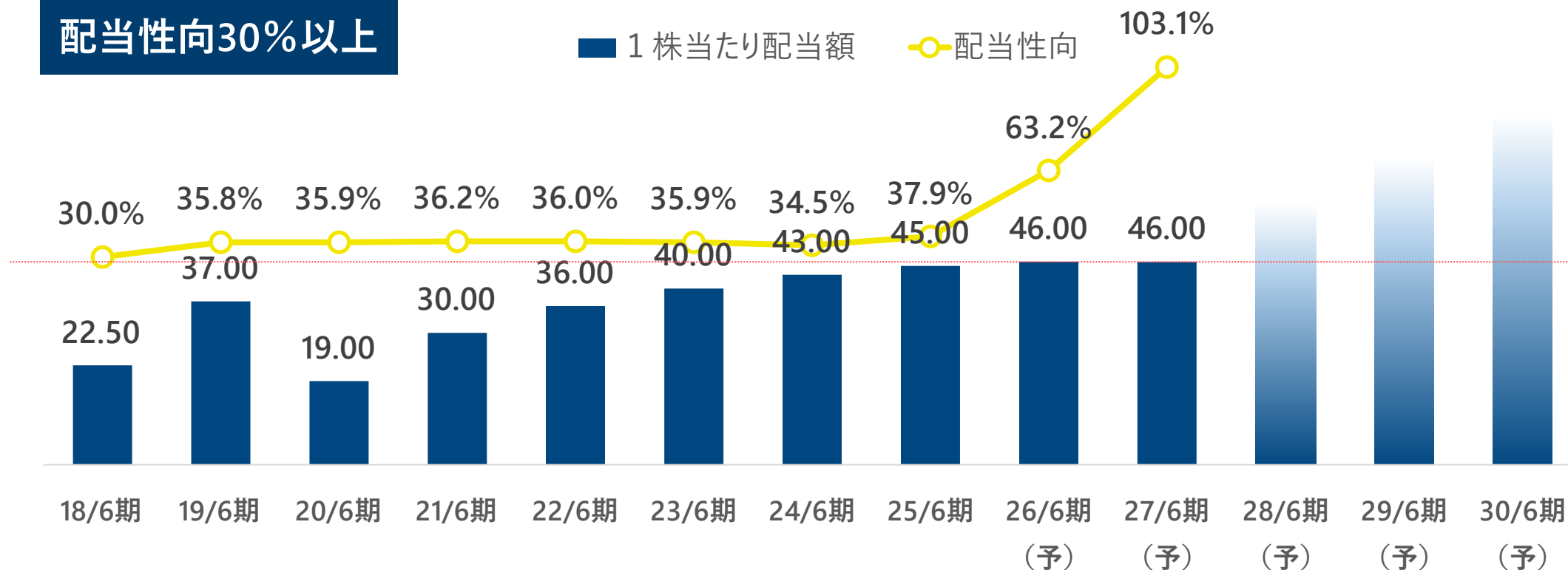
- 成長投資は、不動産売買事業の仕入を最優先に割当
- 有利子負債は活用するが、利益の積上げにより自己資本を充実させ、財務健全性を高める



■ 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

■ 中期経営計画の進捗およびキャッシュフローの状況により、配当性向の引き上げを検討

配当性向30%以上



※2026年6月期の期末配当金については、2026年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

※1株当たり配当額は、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。

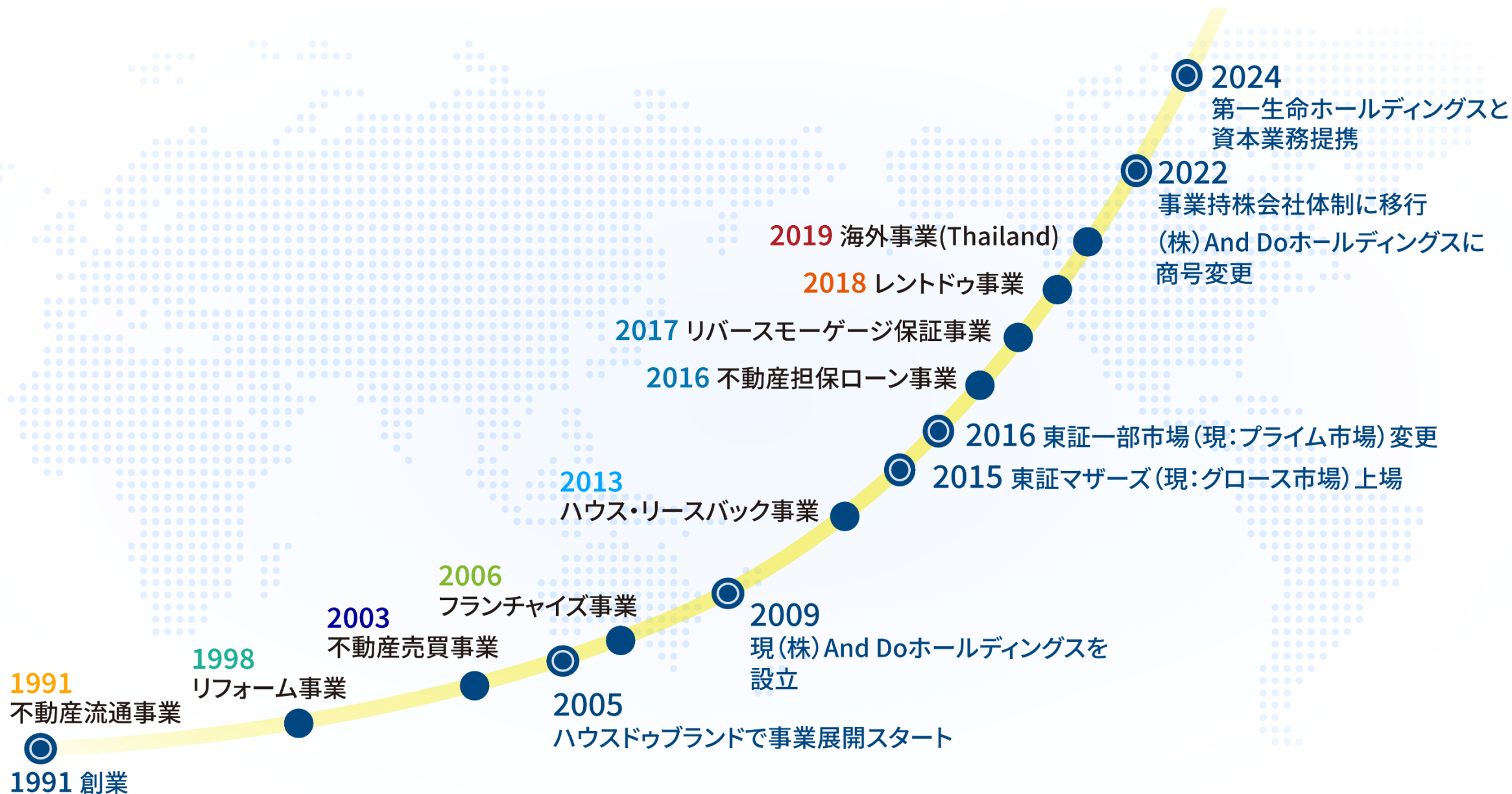
保有株式数	付与されるポイント	
	初年度	1年以上継続保有
500～599株	3,000ポイント	3,300ポイント
600～699株	4,000ポイント	4,400ポイント
700～799株	5,000ポイント	5,500ポイント
800～899株	6,000ポイント	6,600ポイント
900～999株	8,000ポイント	8,800ポイント
1,000～1,999株	10,000ポイント	11,000ポイント
2,000株以上	40,000ポイント	44,000ポイント

（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

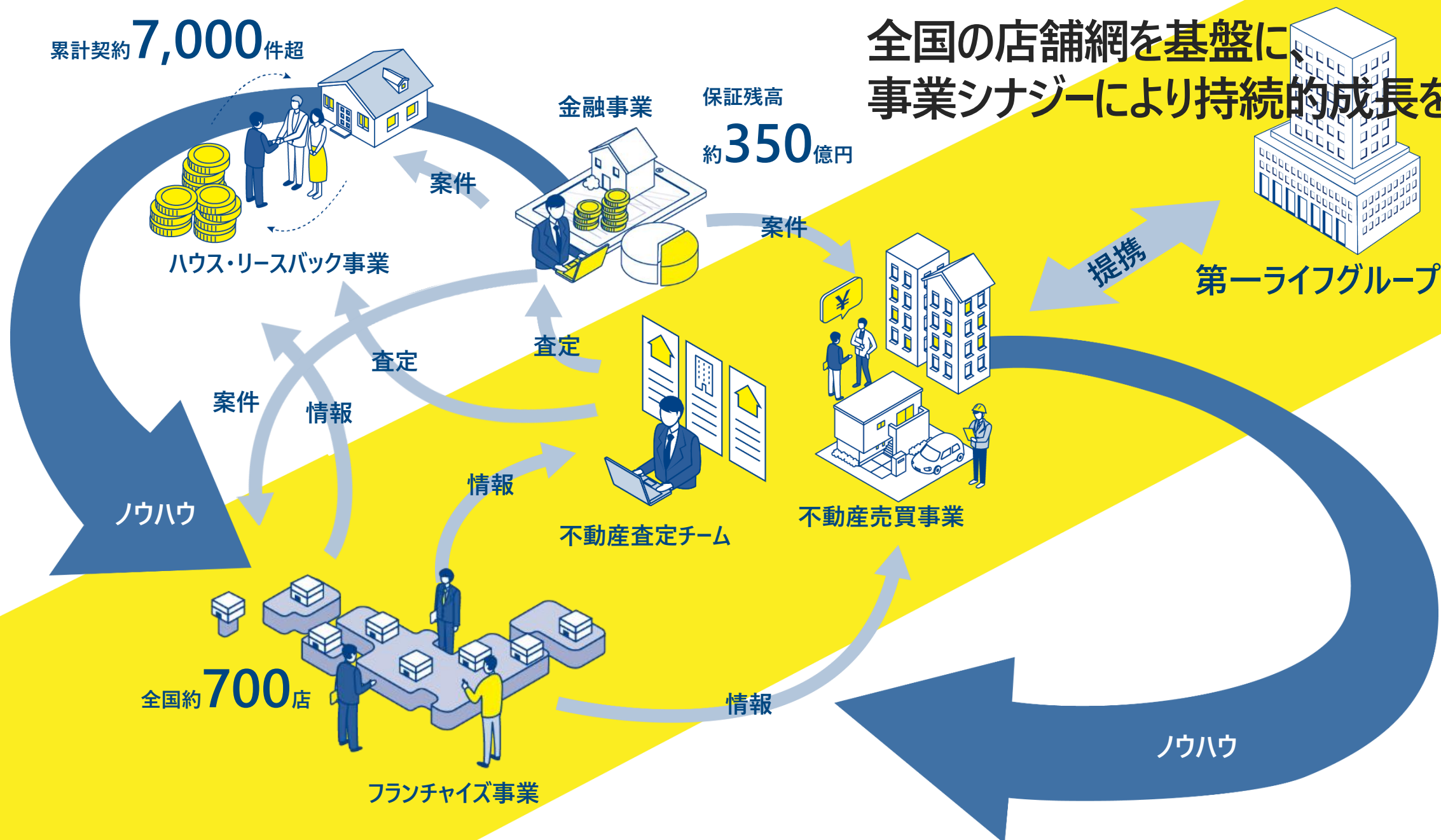


1. 2026年6月期 連結決算概要
2. 2026年6月期 セグメント別決算概要
3. 2027年6月期 年度計画及び中期経営計画
- 4. 会社概要**

■ 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	34億71百万円（2026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	496.1億円（2026年6月期 グループ連結）
■ 従業員数	525名（2026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、不動産売買事業、金融事業、ハウス・リースバック事業、



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



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。

■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