

2026年6月期 第2四半期 決算説明資料

2026年2月13日
株式会社And Doホールディングス
【3457】

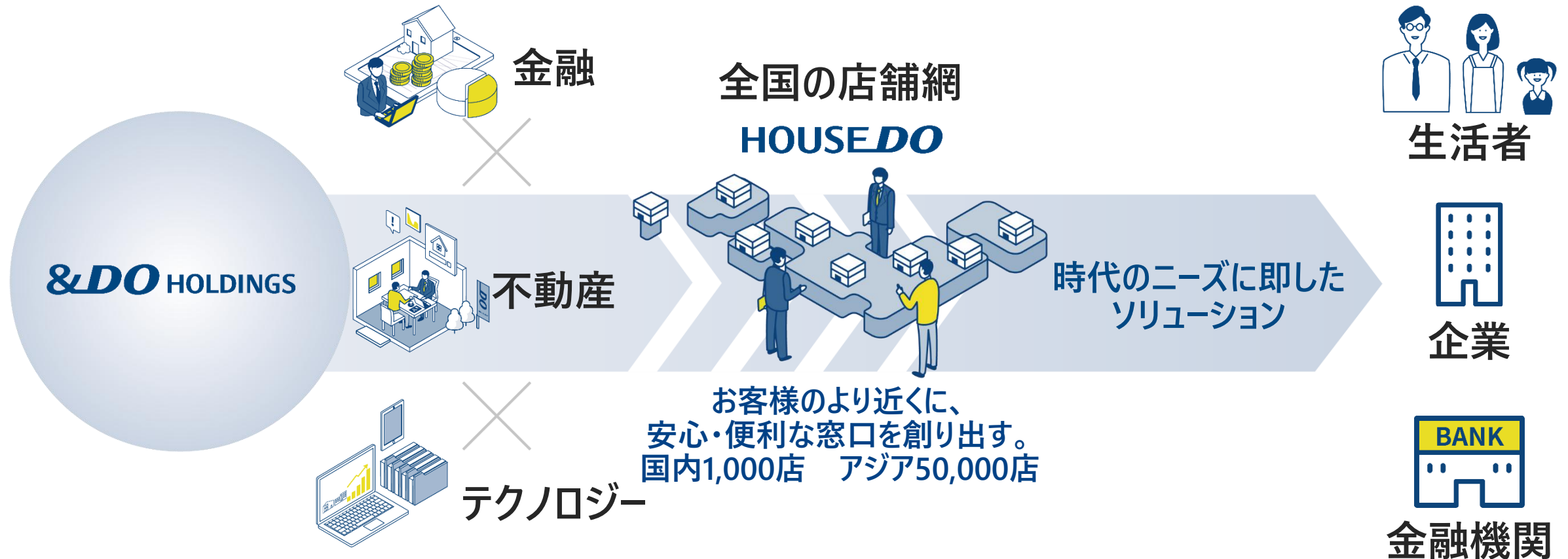


企業理念

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



1. 2026年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2026年6月期 第2四半期 セグメント別決算概要
3. 2026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 第2四半期 連結決算概要
2. 2026年6月期 第2四半期 セグメント別決算概要
3. 2026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 第2四半期事業進捗

- 不動産売買事業での大型案件の期ズレ等により、当初上期計画に未達
- 中期経営計画に基づいた事業ポートフォリオの再構築は、着実に進捗

売上高

259.7 億円

(前年同期比 ▲ 27.7%)

営業
利益

3.9 億円

(前年同期比 ▲ 75.5%)

経常
利益

5.1 億円

(前年同期比 ▲ 70.6%)

■ トピックス

- 中期経営計画の成長ドライバーである不動産売買事業の中古住宅買取再販は、売却件数：+48.4%、売上高：+44.8%と大幅伸長。資産回転率の改善施策は着実に進展
- 金融事業「事業性極度保証」で足立成和信用金庫と提携
- リフォーム事業譲渡に関する株式譲渡契約を締結→2026年2月5日付で譲渡完了

2026年6月期計画方針

- ハウス・リースバック事業縮小と、不動産売買事業強化のためのウェイトシフト期間として2026/6期の上期は一時的に減収減益とし、通期利益は、前期と同等に据え置き
- 不動産売買事業への人員補強～業績転嫁のタイムラグ等を見越し、下期偏重の計画
- 当期純利益は、リフォーム事業譲渡の2026/6期中の実現を見込む

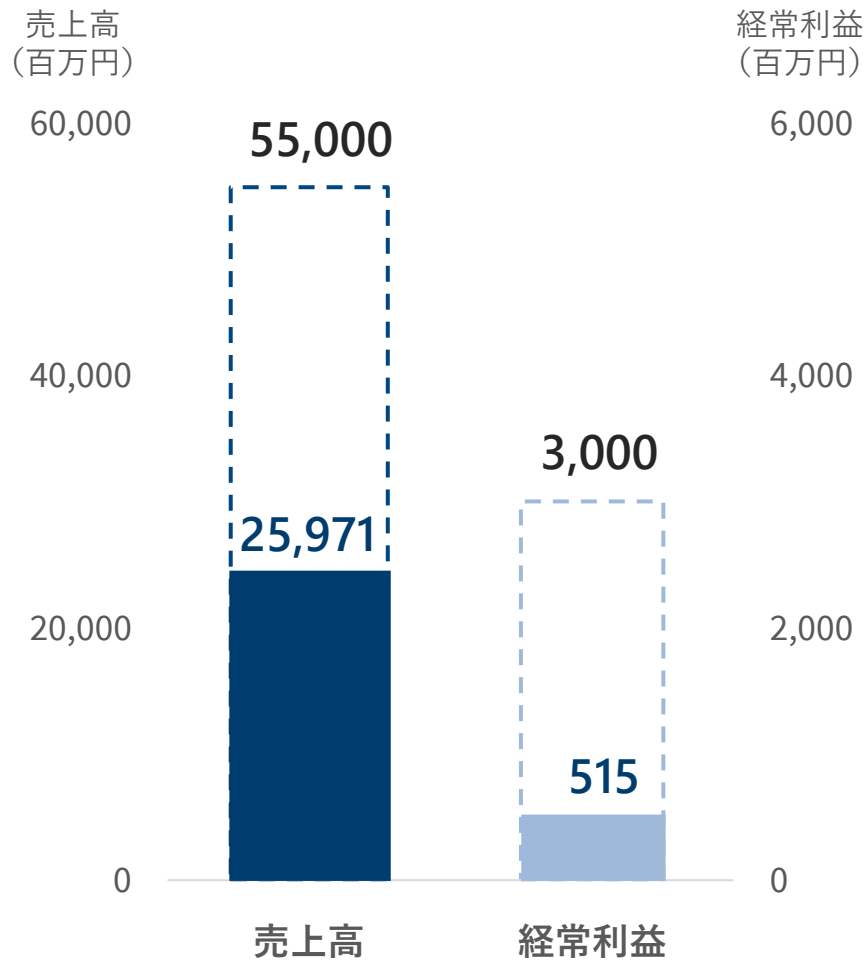


上半期進捗状況

- 大型案件の期ズレ、ハウス・リースバックのファンド譲渡における利益率低下等により、上期計画は未達
- 人員補強は順調に進捗、仕入れの拡大、質の向上が進む
- 2026年2月5日付でリフォーム事業の譲渡完了（譲渡価額：15億円）

2026年6月期 2 Q 当初計画に対する達成率

単位（百万円）



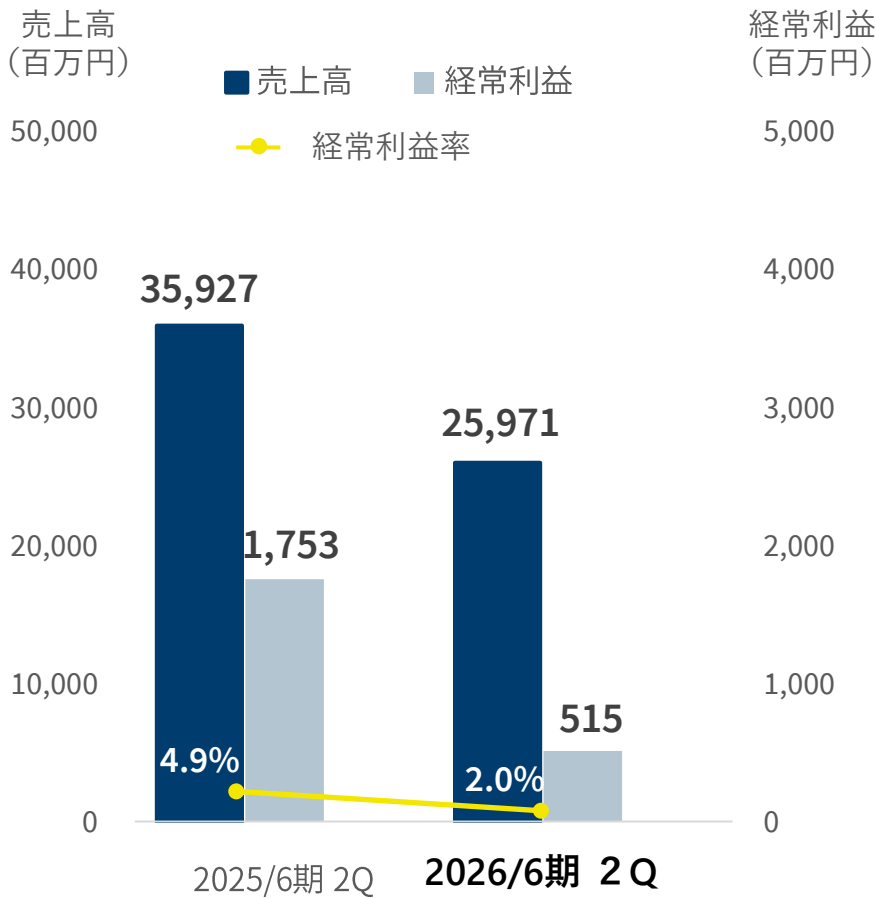
	2026/6期 2Q実績	2 Q累計 (予)	2 Q累計 進捗率	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高	25,971	23,850	108.9%	55,000	47.2%
営業利益	392	900	43.6%	2,900	13.5%
経常利益	515	1,000	51.5%	3,000	17.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	80	660	12.1%	2,772	2.9%
1株当たり純利益 (円)	4.01	33.07	—	138.90	—

■売上高は当初 2 Q計画を上回るも、不動産売買事業の大型案件の期ズレ及び人材補強に向けた先行投資、ハウス・リースバックのファンド譲渡における利益率低下等により、各段階利益は未達

2026年6月期 2Q 連結損益計算書概要



単位（百万円）



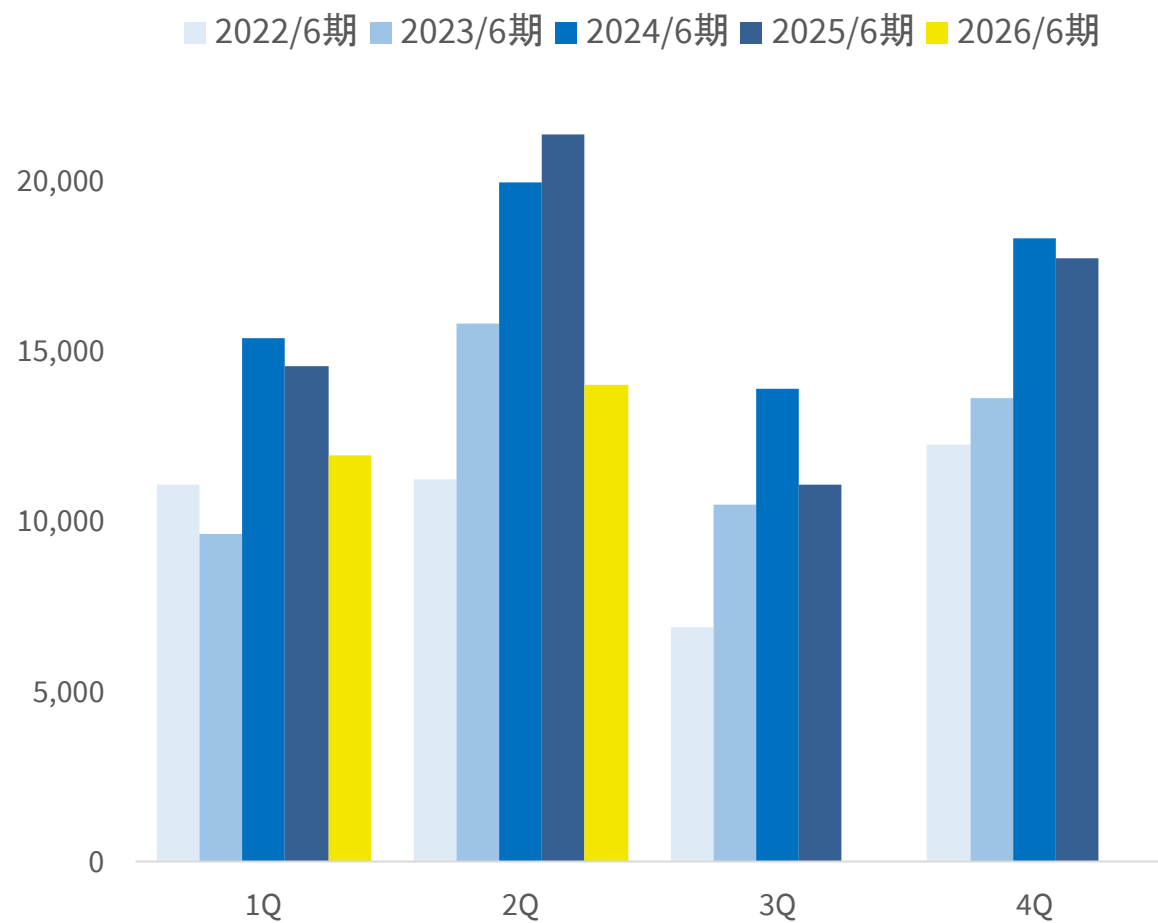
(前期比較)	2025/6期 2Q		2026/6期 2Q		対前期 増減率
		売上 対比		売上 対比	
売上高	35,927	100.0%	25,971	100.0%	▲ 27.7%
売上総利益	7,951	22.1%	5,517	21.2%	▲ 30.6%
販売費及び 一般管理費	6,347	17.7%	5,125	19.7%	▲ 19.3%
営業利益	1,604	4.5%	392	1.5%	▲ 75.5%
営業外収益	607	1.7%	579	2.2%	▲ 4.7%
営業外費用	458	1.3%	456	1.8%	▲ 0.5%
経常利益	1,753	4.9%	515	2.0%	▲ 70.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,138	3.2%	80	0.3%	▲ 93.0%
EBITDA ※	2,111	5.9%	817	3.1%	▲ 61.3%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

- 事業ポートフォリオの再構築により上半期では減収減益を織り込むも、前述の要因により一時的に利益率が低下
- 不動産売買事業を成長ドライバーとした資本収益性の改善に向けた取り組みは着実に進展

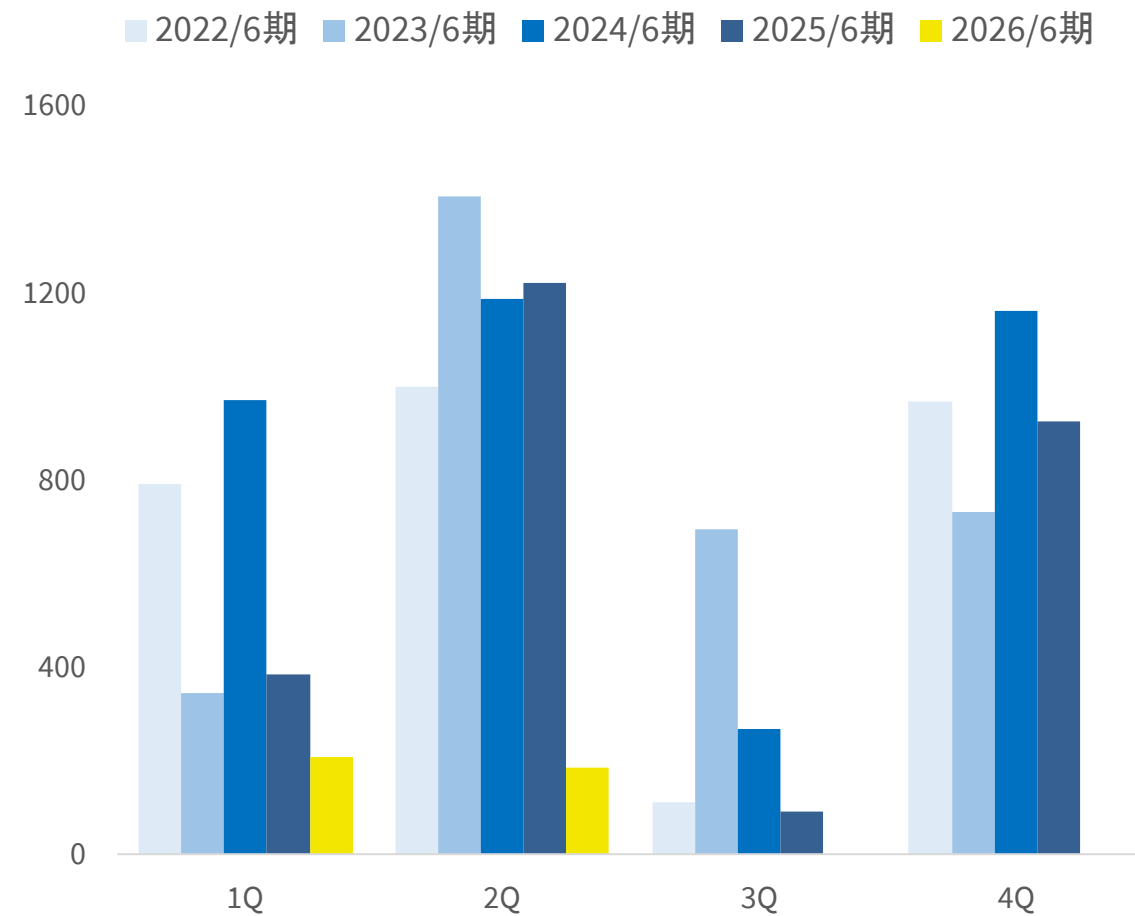
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■ ハウス・リーグのファンド譲渡等により売上高は1Qを上回るも、利益率は下振れし、営業利益は1Q同水準で推移

連結貸借対照表

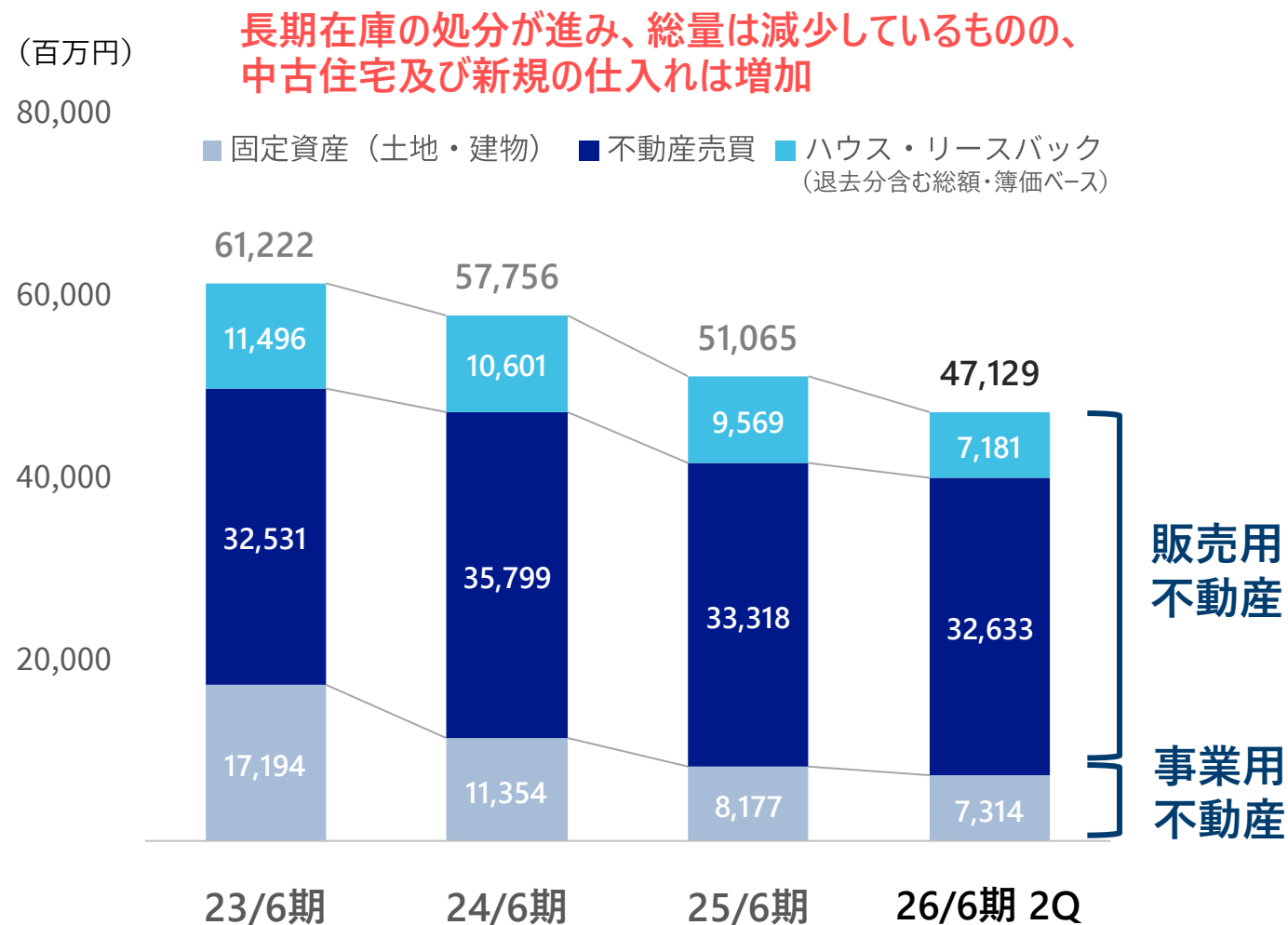
(百万円)	2025/6期	2026/6期 2Q	増減
流動資産	54,870	52,598	▲ 2,272
現金及び預金	8,577	9,617	+ 1,039
棚卸資産	43,179	40,084	▲ 3,094
その他	3,114	2,897	▲ 217
固定資産	17,102	16,344	▲ 758
有形固定資産	8,250	7,385	▲ 864
無形固定資産	1,374	1,268	▲ 105
投資その他の資産	7,478	7,690	+ 211
資産合計	71,973	68,942	▲ 3,030
流動比率	174.4%	164.8%	▲9.6pt
固定比率	92.8%	92.7%	▲0.1pt

(百万円)	2025/6期	2026/6期 2Q	増減
負債	53,520	51,305	▲ 2,214
流動負債	31,463	31,921	+ 458
固定負債	22,057	19,383	▲ 2,673
純資産	18,453	17,637	▲ 815
株主資本	18,404	17,591	▲ 812
その他包括利益累計	30	38	+ 7
新株予約権	18	7	▲ 11
負債純資産合計	71,973	68,942	▲ 3,030
D/Eレシオ	+2.6倍	+2.6倍	+0.0倍
自己資本比率	25.6%	25.6%	▲0.0pt

- 引き続き不動産売買事業の販売が進んだこと及びハウス・リースバック物件の流動化により、総資産は減少
- 有利子負債も減少し、前期末からさらに財務体質は改善

保有不動産の状況

■不動産売買事業の在庫は前期末から横ばいで推移するも、成長戦略に基づいた仕入れにより
物件種別、質の変化が進む



不動産売買事業

前期末比 ▲ 6.8 億円

ハウス・リースバック事業

前期末比 ▲ 23.8 億円

固定資産（土地・建物）

前期末比 ▲ 8.6 億円

不動産売買事業の状況サマリー

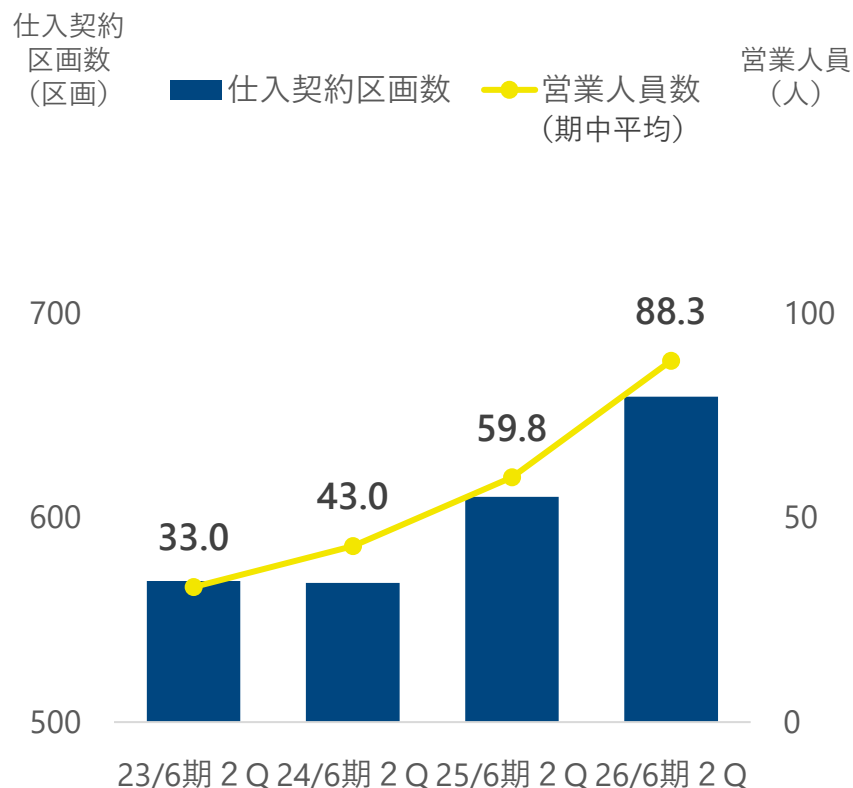
■人員増強を起点として仕入は拡大し、中古買取再販強化により在庫回転率は向上

■営業人材採用から、仕入れ、販売による回収まで、約1年を要す

→中期経営計画の施策は着実に進捗し、今後の業績貢献を見込む

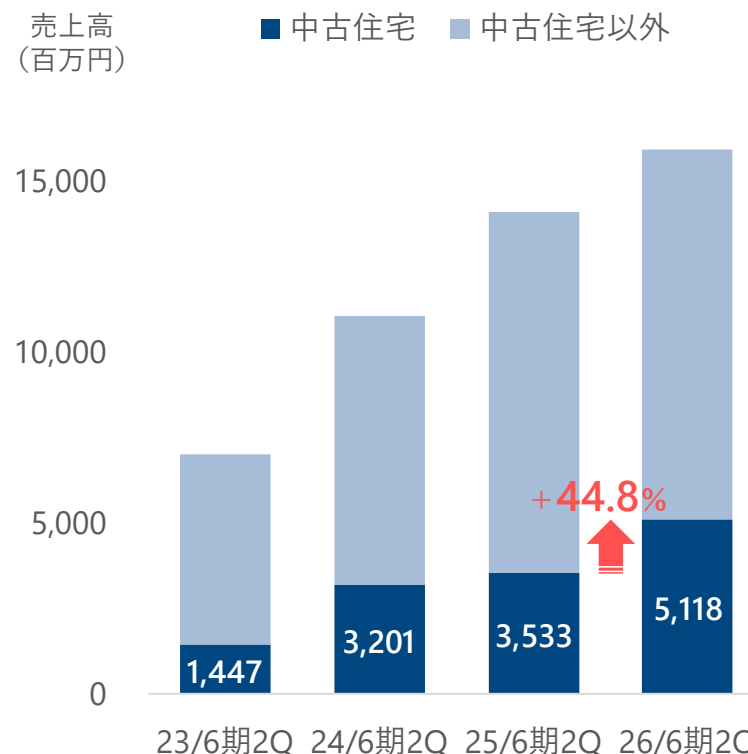
営業人員数と仕入契約区画数の推移

■営業人員数の増加とともに、仕入は増加傾向



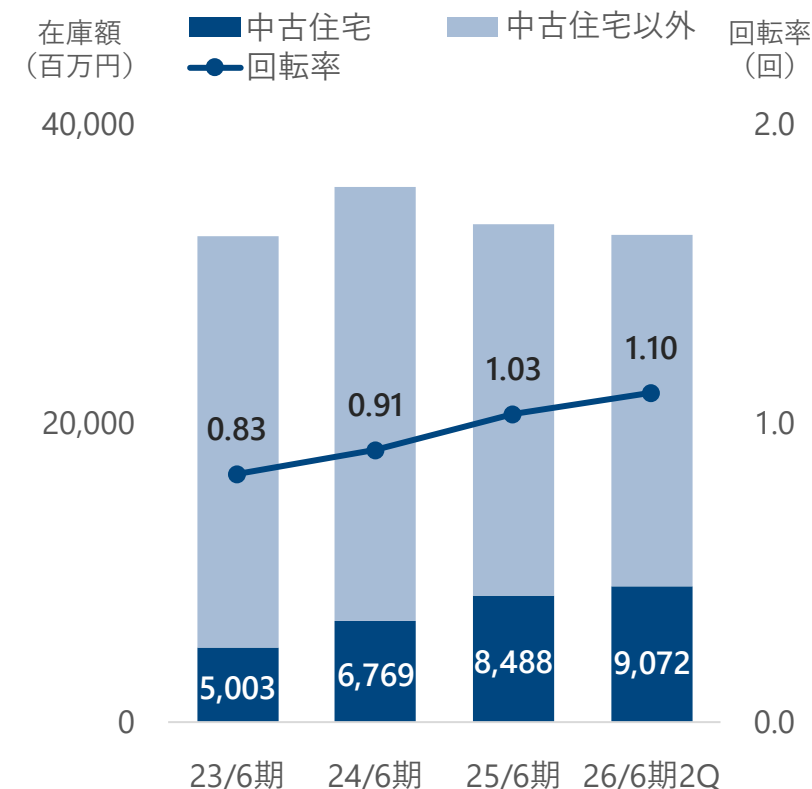
住宅系売上高推移・物件種別内訳

■中古住宅売上高は、前年同期比+44.8%



在庫内訳・住宅系回転率推移

■在庫の中古住宅比率は増加、回転率も改善



販売費及び一般管理費の内訳

HOUSEDO

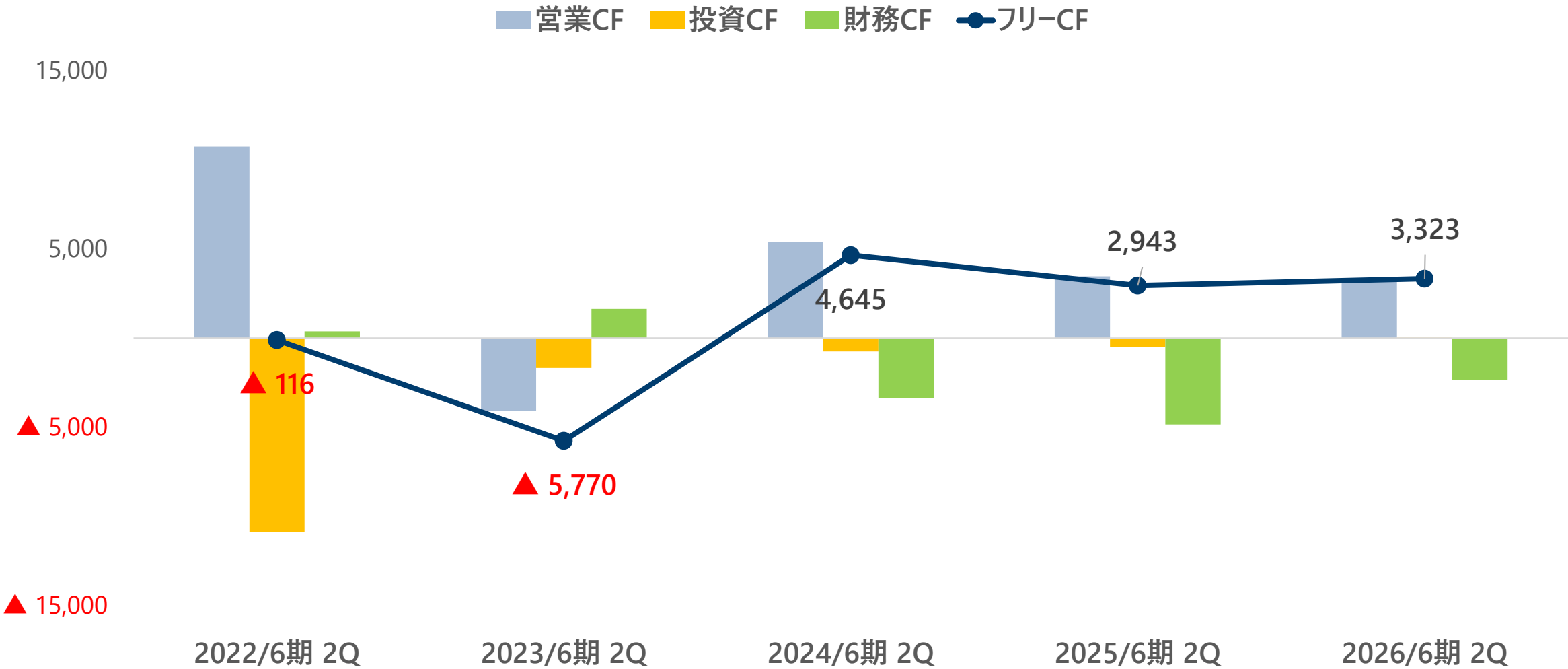
(百万円)

	2025/6期 2Q		2026/6期 2Q		増減率
		売上 対比		売上 対比	
販売費及び 一般管理費	6,347	17.7%	5,125	19.7%	▲ 19.3%
人件費	2,433	6.8%	1,977	7.6%	▲ 18.7%
広告宣伝費	756	2.1%	392	1.5%	▲ 48.1%
事務所維持費	181	0.5%	174	0.7%	▲ 3.8%
その他販売管理費	2,976	8.3%	2,580	9.9%	▲ 13.3%

(売上総利益 7,951 22.1% 5,517 21.2%)

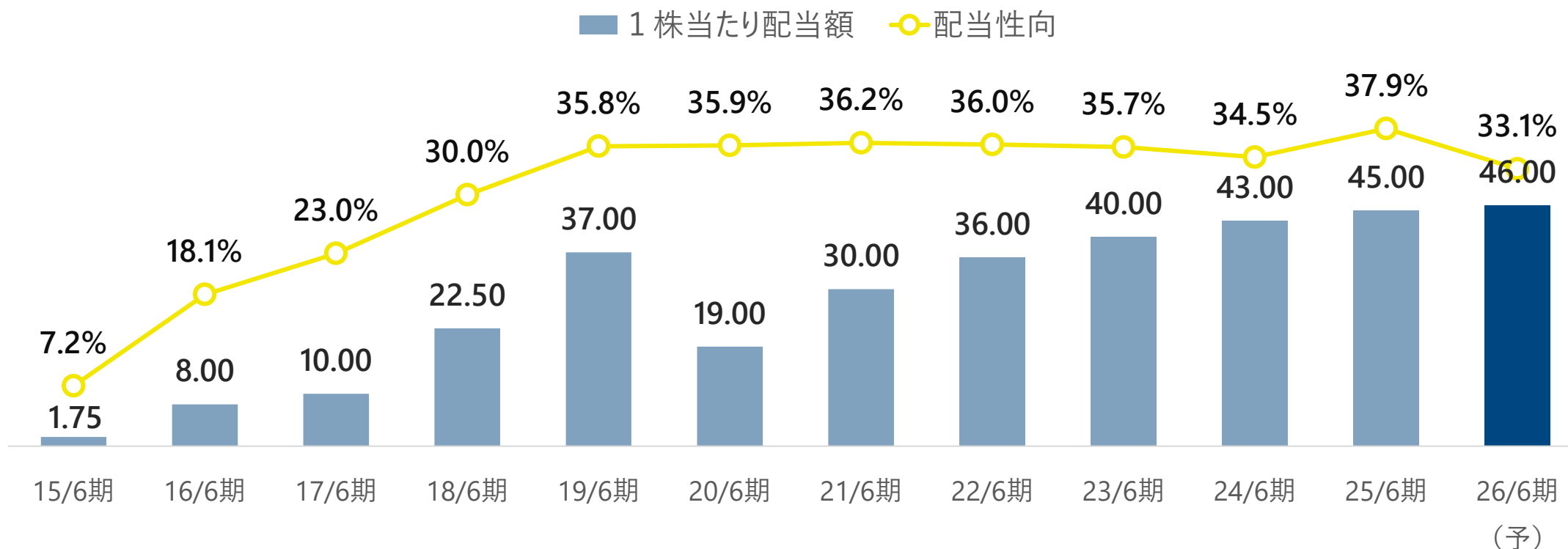
- 前年同期から低下した水準で推移 3Q以降はリフォーム事業譲渡による減少も見込む
- 中期経営計画達成に向けた成長投資として採用費、人件費は積極的に投下する

■2026年 6 月期の上半期は不動産の売却が先行し、フリーキャッシュ・フローはプラスで推移



■ 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

2026年6月期末配当（予想）：1株当たり46円（配当性向33.1%）



※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。

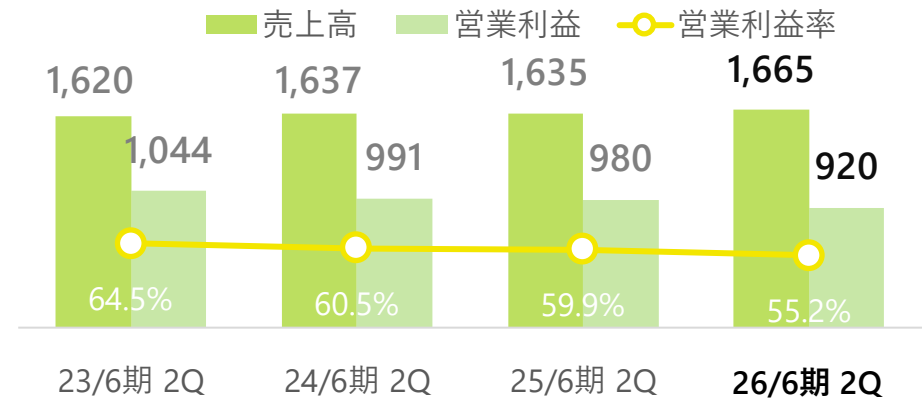
1. 2026年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2026年6月期 第2四半期 セグメント別決算概要
3. 2026年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	増減率	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	増減率
■ フランチャイズ事業	1,635	1,665	+ 1.8%	980	920	▲ 6.1%
■ 不動産売買事業	22,359	16,508	▲ 26.2%	1,583	651	▲ 58.9%
■ 金融事業	284	306	+ 7.8%	88	136	+ 53.8%
■ ハウス・リースバック事業	10,580	6,629	▲ 37.3%	1,184	628	▲ 46.9%
■ その他	1,185	941	▲ 20.6%	130	41	▲ 68.1%
調整額	▲ 117	▲ 80	—	▲ 2,363	▲ 1,985	—
合計	35,927	25,971	▲ 27.7%	1,604	392	▲ 75.5%

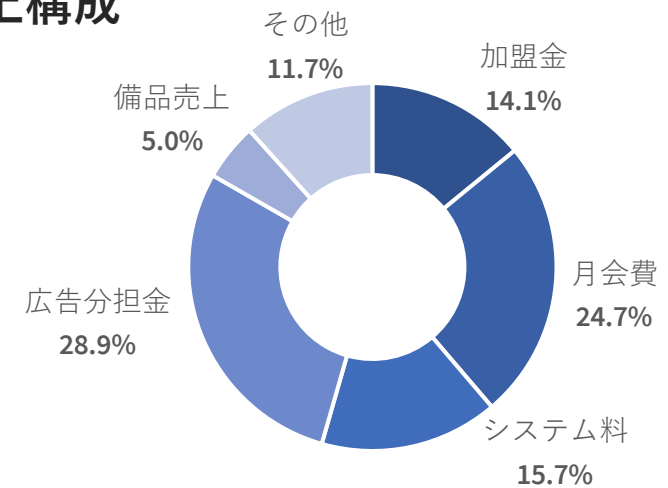
セグメント業績

	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	増減率	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	1,635	1,665	+ 1.8%	3,405	48.9%
営業利益 (百万円)	980	920	▲ 6.1%	2,020	45.6%
営業利益率 (%)	59.9%	55.2%	—	59.3%	—
累計加盟店舗数	714	733	—	770	—
累計開店店舗数	626	638	—	676	—

売上高・営業利益推移



売上構成



- 純増ペースに回復した累計加盟店舗数を後追いし、累計開店店舗数も前年同期を上回る水準まで伸長
- 人材及び広告の先行投資回収には一定の期間を要するものの、今後は収益の改善を見込む

■ 累計加盟店舗数の増加に伴い、新規開店店舗数が前年同期を大きく上回る進捗

地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

新規加盟店舗数

60 店舗 (前年同期比 ▲ 7.7%)

新規開店店舗数

55 店舗 (前年同期比 + 37.5%)

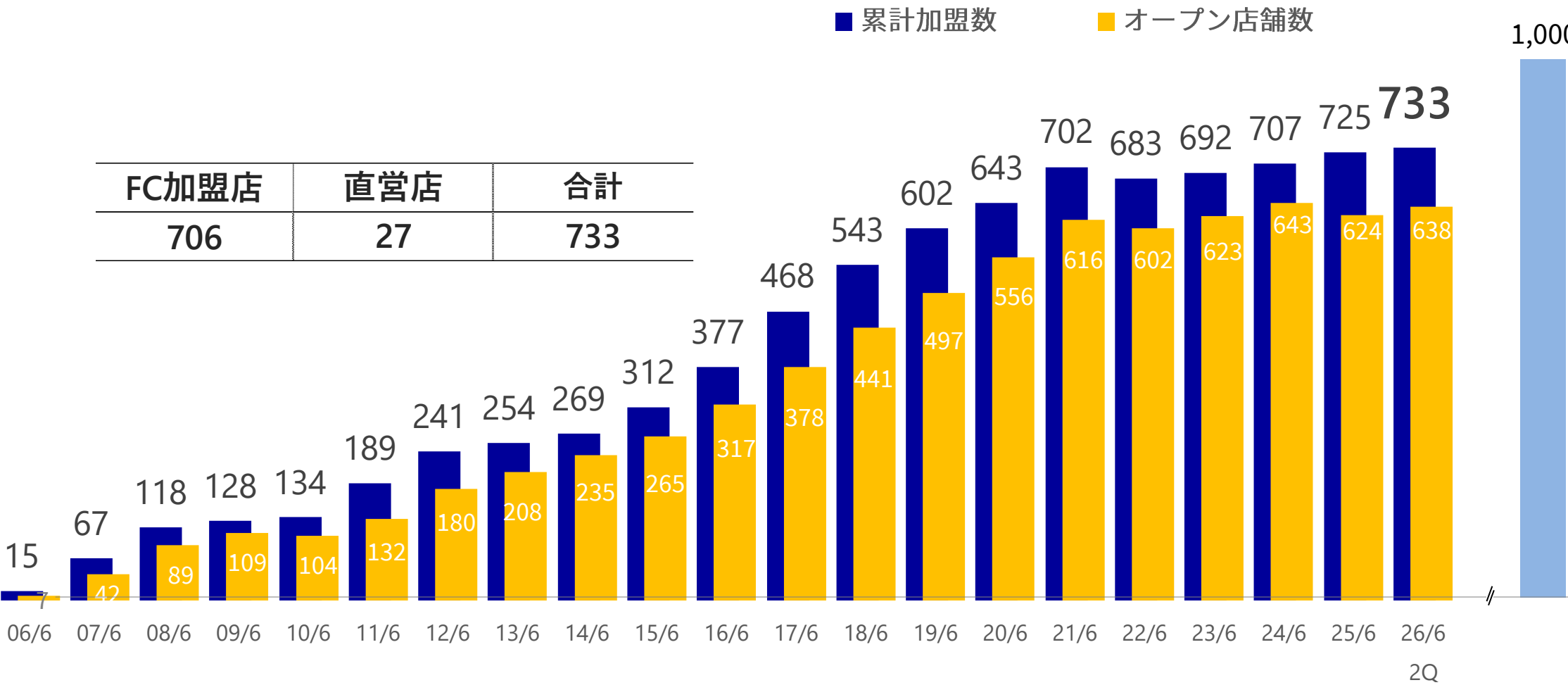
累計加盟店舗数

733 店舗 (前期末比 + 8)

累計開店店舗数

638 店舗 (前期末比 + 14)

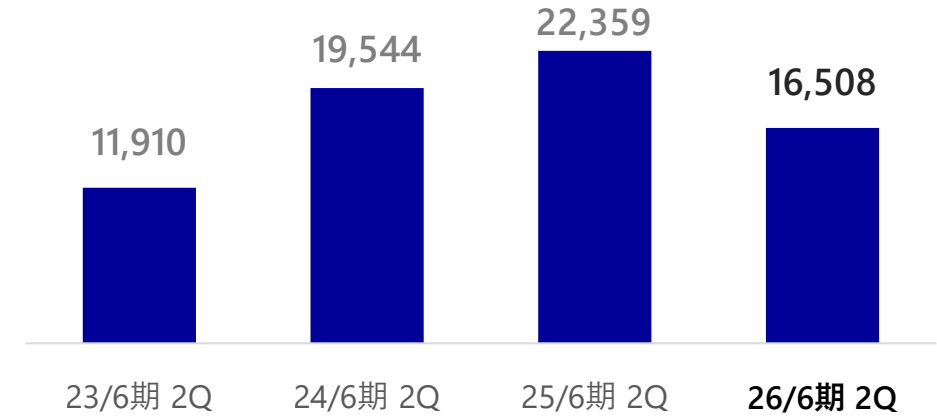
2025年12月末日現在 **733店舗** ※内準備中 95店舗
(レントドゥ含む)



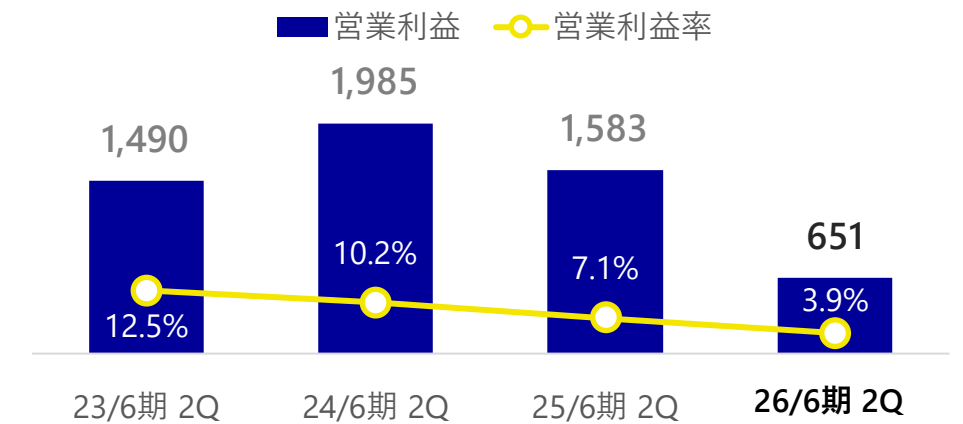
■ セグメント業績

	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	増減率	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	22,359	16,508	▲ 26.2%	42,688	38.7%
うち中古住宅売上高 (百万円)	3,533	5,118	+ 44.8%	13,000	39.4%
営業利益 (百万円)	1,583	651	▲ 58.9%	3,590	18.1%
営業利益率 (%)	7.1%	3.9%	—	8.4%	—
売却件数 (件)	571	670	+ 17.3%	1,522	44.0%

■ 売上高推移



■ 営業利益推移

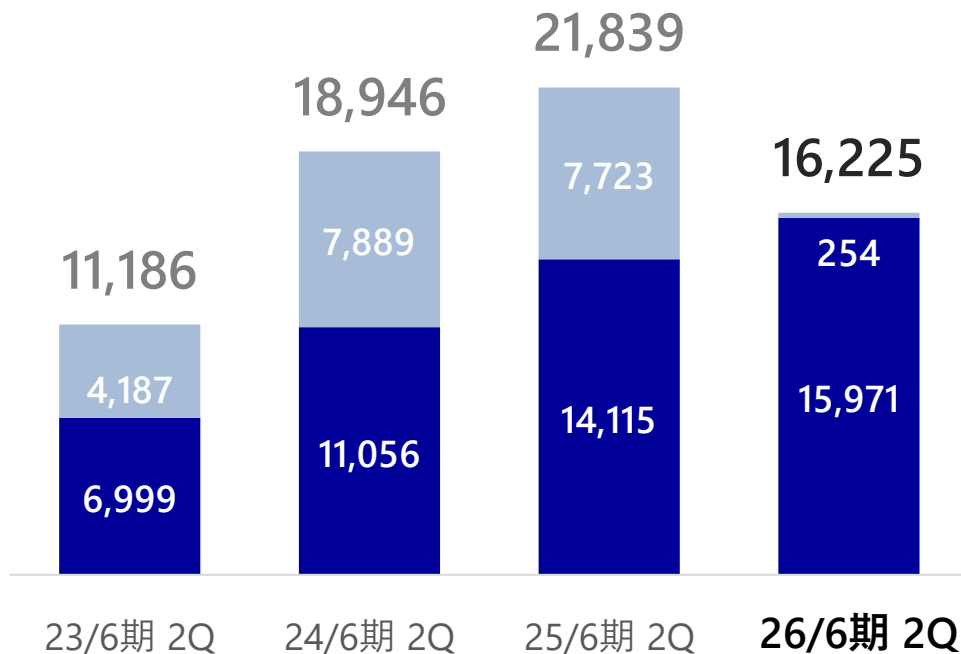


- 成長ドライバーとして仕入拡大に向けた採用・人材補強へ積極的に先行投資、利益率は一時的に低下
- 依然として大型案件による四半期業績の変動はあるものの、体制構築は中期経営計画達成に向けて着実に進む

売上高推移 (百万円)

前年同期比 ▲ **25.7** %

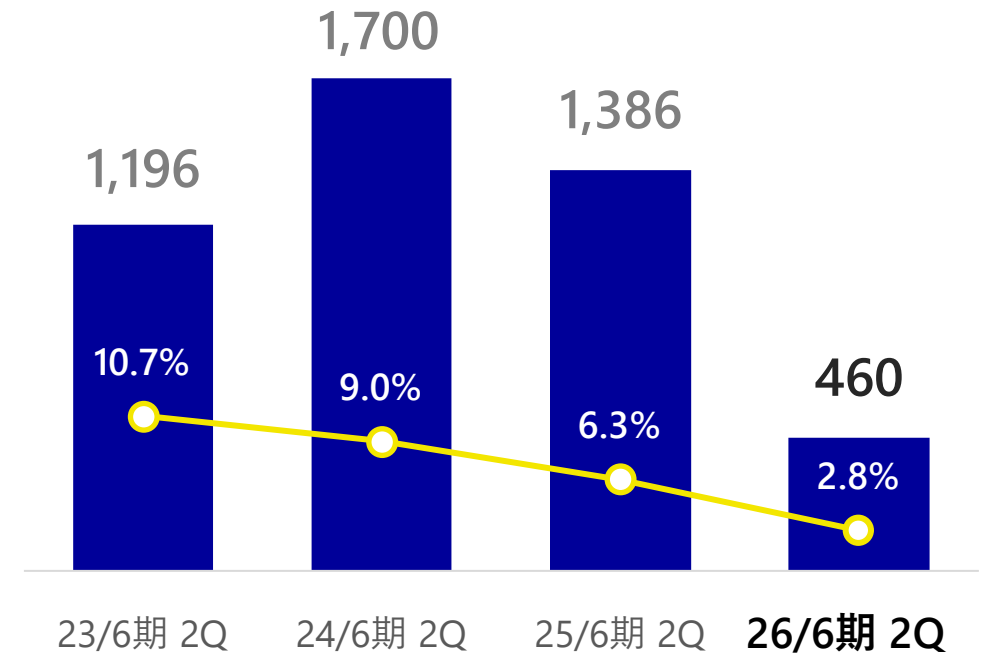
■ 住宅系 ■ 大型・その他



営業利益推移 (百万円)

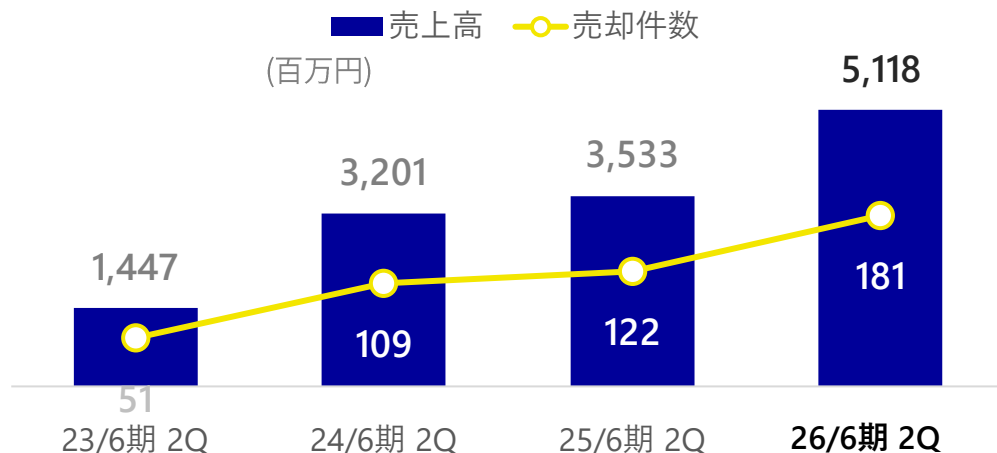
前年同期比 ▲ **66.8** %

■ 営業利益 ○ 営業利益率

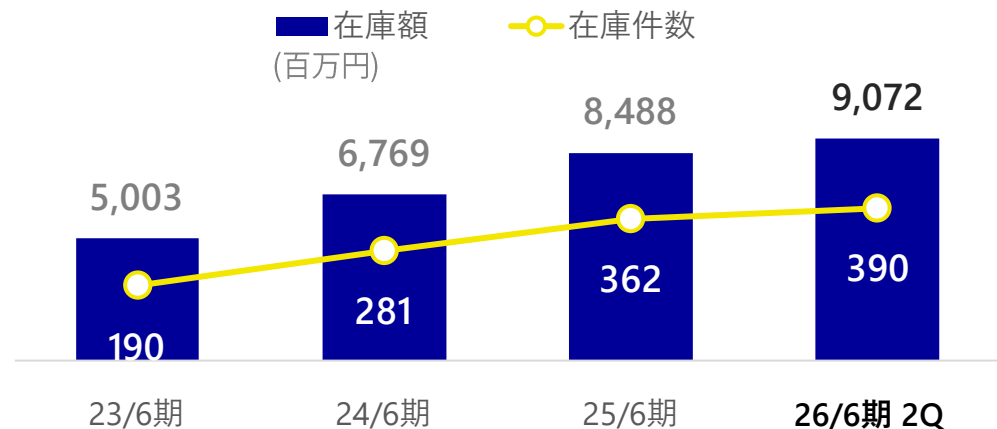


■中古住宅の売却件数および売上高は大幅伸長 在庫も着実に積み上げ

■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

前年同期比 **+ 48.4 %**

■中古住宅売却売上高

前年同期比 **+ 44.8 %**

■中古住宅在庫件数

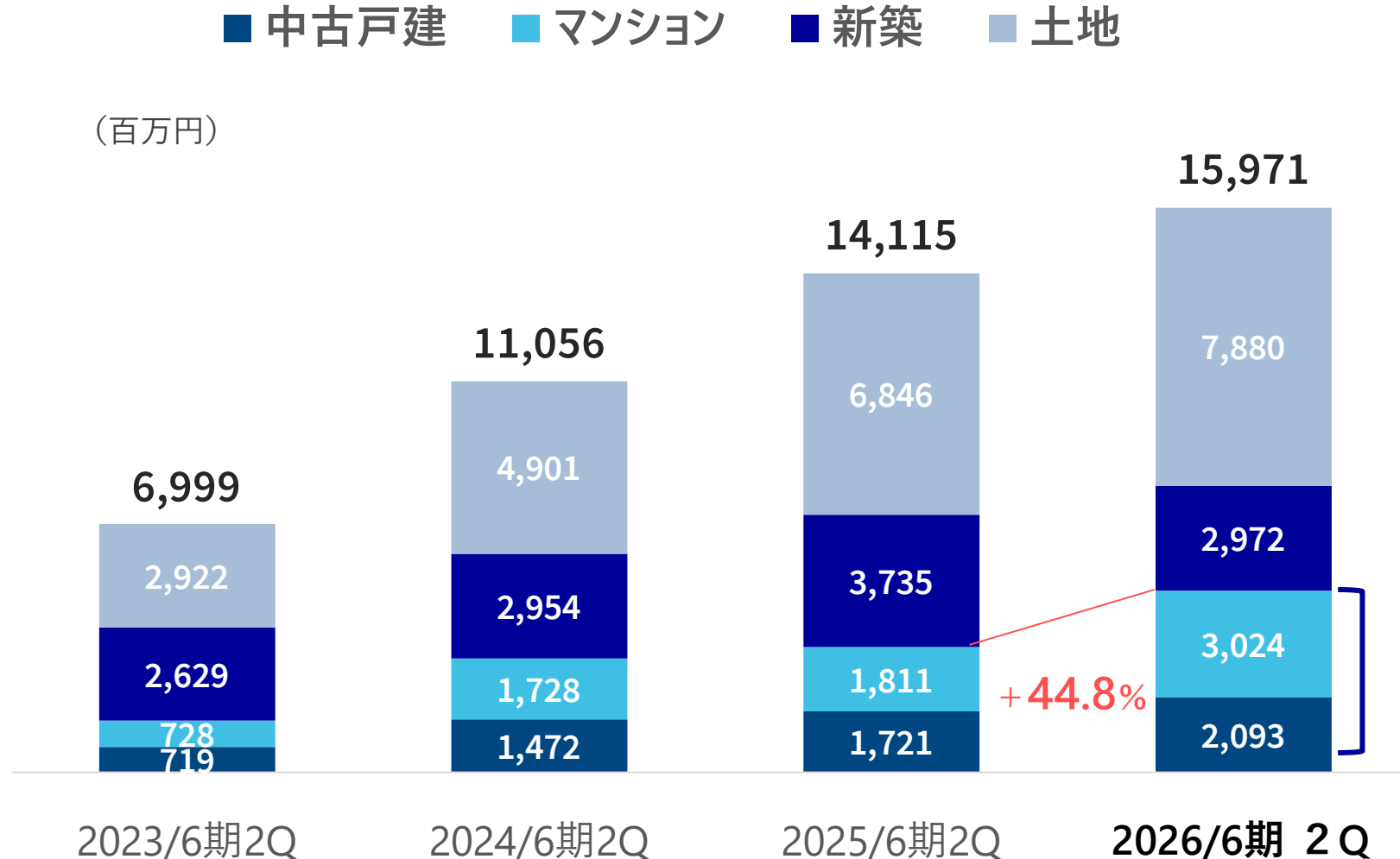
前期末比 **+ 28 件**

■中古住宅在庫額

前期末比 **+ 5.8 億円**

住宅系売上高の内訳

■中古住宅売上高は前期比 + 44.8%と大幅に伸長 新築価格の上昇により中古住宅市場は活況



中古住宅比率

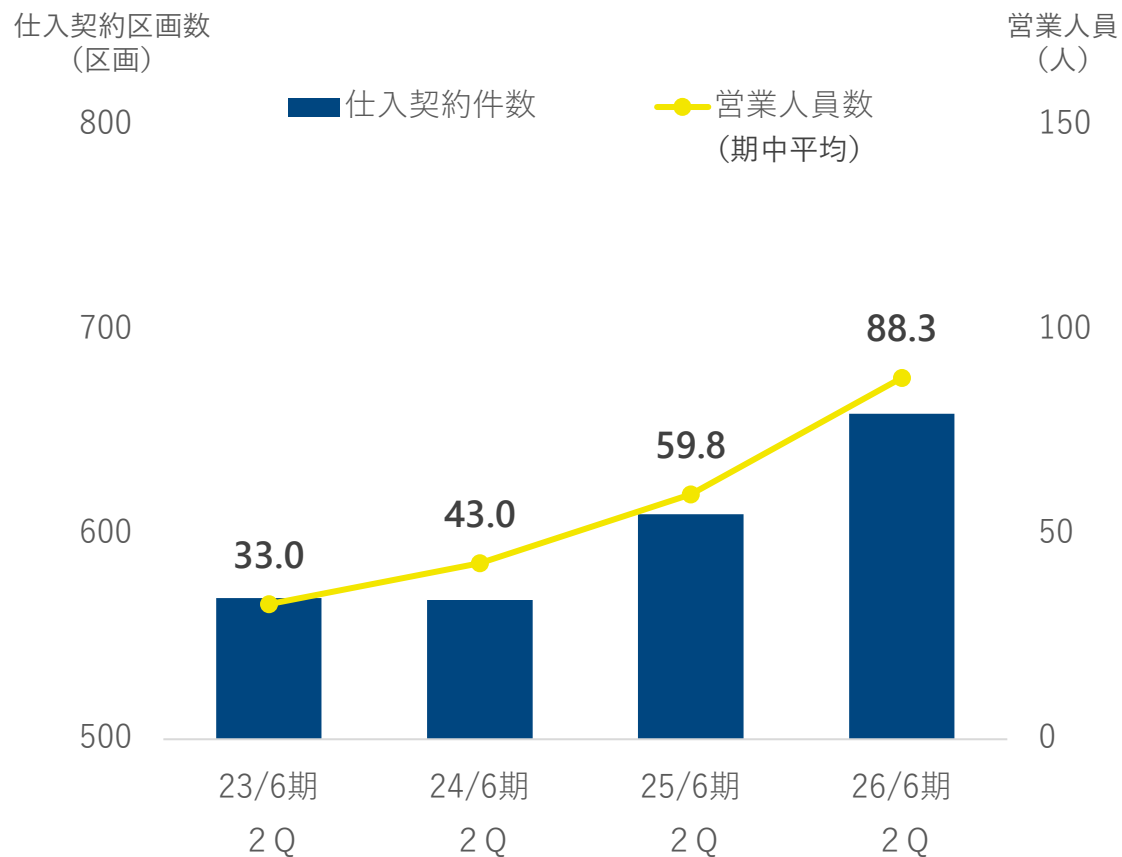
32.0%

不動産売買事業【仕入の状況①】

■営業人員の増加に伴い、仕入契約件数は伸長 中古住宅の比率も向上

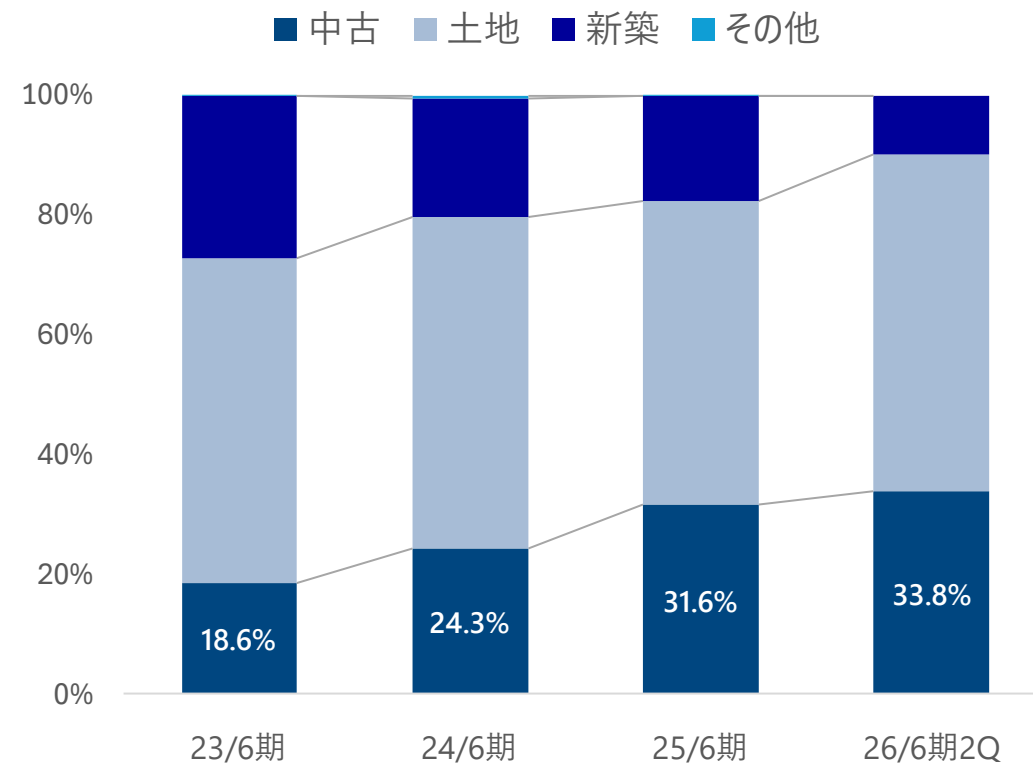
営業人員数と仕入契約区画数の推移

■営業人員数に比例し、仕入は今後も伸長する見通し



仕入決済件数 物件種別比率

■仕入における中古住宅の割合は、順調に増加



※大型案件除く

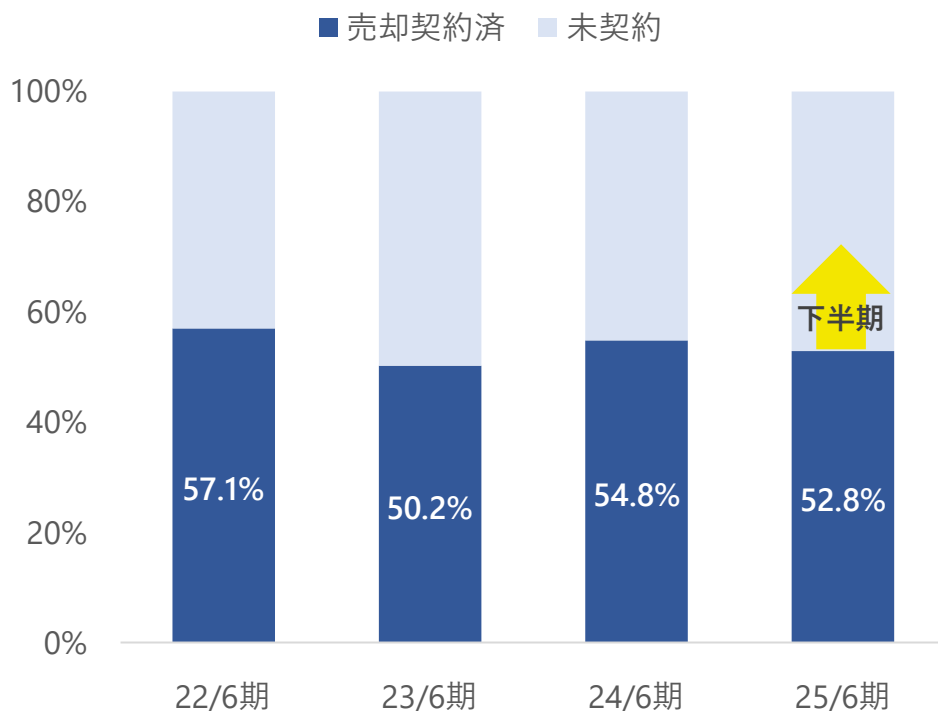
不動産売買事業【仕入の状況②】

■在庫における物件種別の変化・質の向上により回転率は改善が進む。

➡人材補強×中古買取再販強化→仕入契約数は伸長し、回転率は改善傾向へ。
収益化へのタイムラグはあるものの、**成長戦略のプロセスは着実に進捗**。

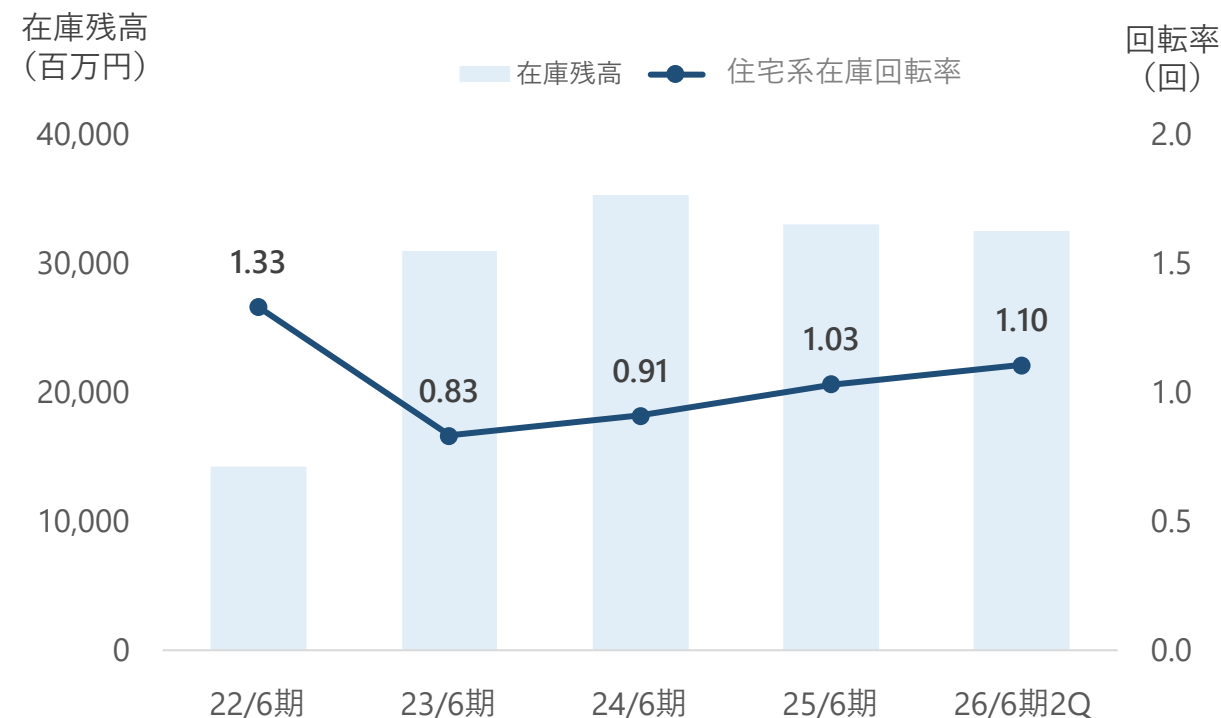
仕入決済年度別 1年内売却契約件数比率

■2025年6月期仕入案件の売却は、半期ですでに前期1年相当の進捗



住宅系在庫回転率推移

■中古住宅の仕入増加により、在庫回転率も改善

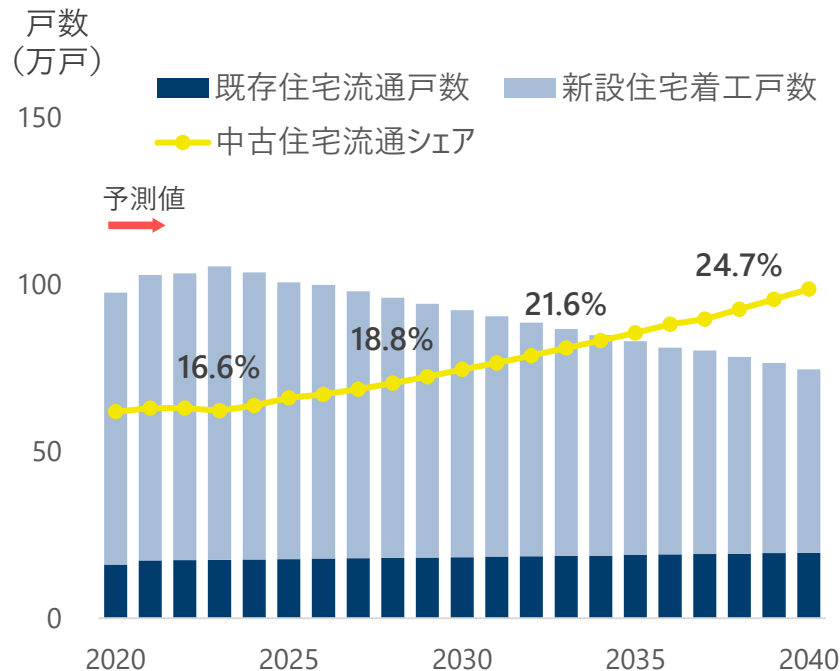


中古住宅買取再販市場動向

- 新築は減少傾向、価格差も拡大傾向にあり、既存住宅流通シェアは今後も拡大する見通し
- 政府も税制改正等により既存住宅の流通活性化を後押し

中古住宅流通シェアの推移

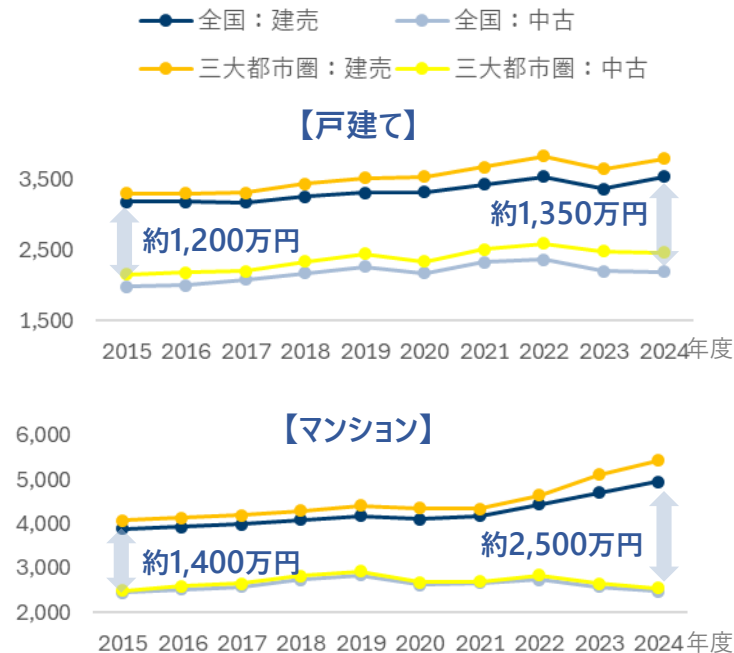
新築が減少し、既存住宅流通シェアは拡大見込み



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

住宅価格の推移

戸建・マンションとも、新築と中古の価格差は拡大



※出所：住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」
購入価額の中央値データより作成

住宅ローン減税の拡充

税制改正により既存住宅の購入を後押し

適用期限が2030年12月末まで



■ 5年間延長

省エネ性能の高い既存住宅の優遇拡充



■ 控除期間 10年→13年

■ 最大控除額3,000万円→4,500万円

子育て世帯等

■ 借入限度額の上乗せ

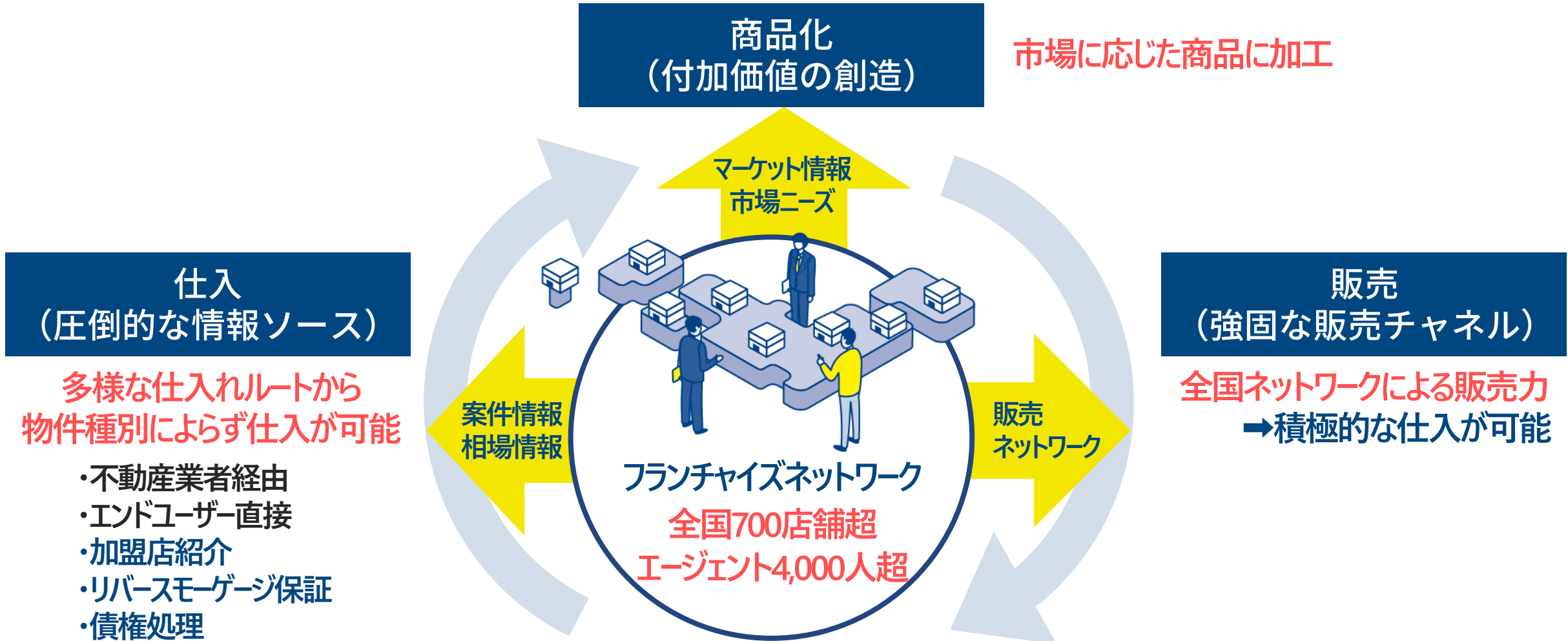


(※省エネ性能の高い既存住宅)

※2026年度税制改正 (2025/12/26閣議決定分)

不動産売買事業における競争優位性

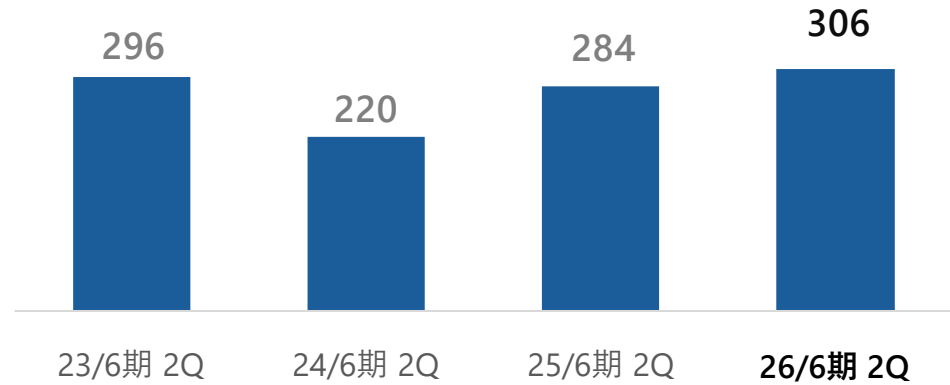
- 仕入～販売まで、フランチャイズネットワークの圧倒的な情報量を活かしたSPA戦略を展開
- 不動産業者・エンドユーザーからの仕入のほか、競争の少ない安定した仕入れルートを確認



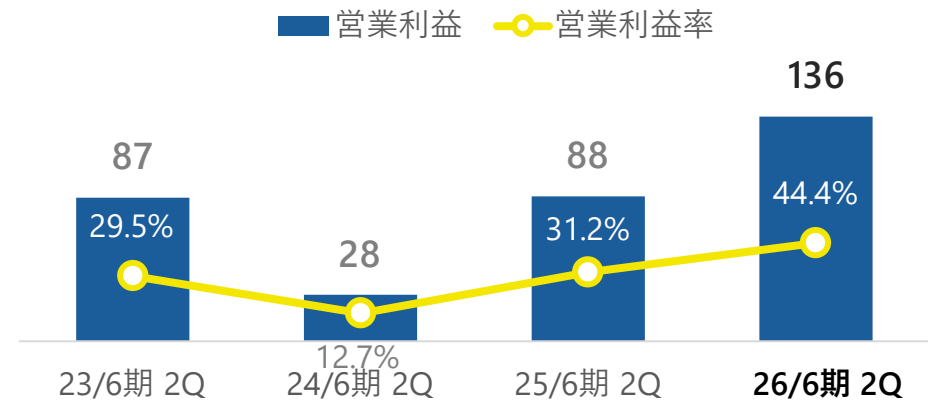
セグメント業績

	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	増減率	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	284	306	+ 7.8%	776	39.5%
営業利益 (百万円)	88	136	+ 53.8%	400	34.0%
営業利益率 (%)	31.2%	44.4%	—	51.5%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	249	282	+ 13.3%	1,180	23.9%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	25,212	31,788	—	40,827	—

売上高推移



営業利益推移



- 保証残高は300億円を突破 高収益フェーズに移行し、業績および利益率は継続的な右肩上がりの推移
- 事業者性極度型保証サービス開始により、リバースモーゲージ非対応の顧客層にもターゲットを拡大

(2026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	

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	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

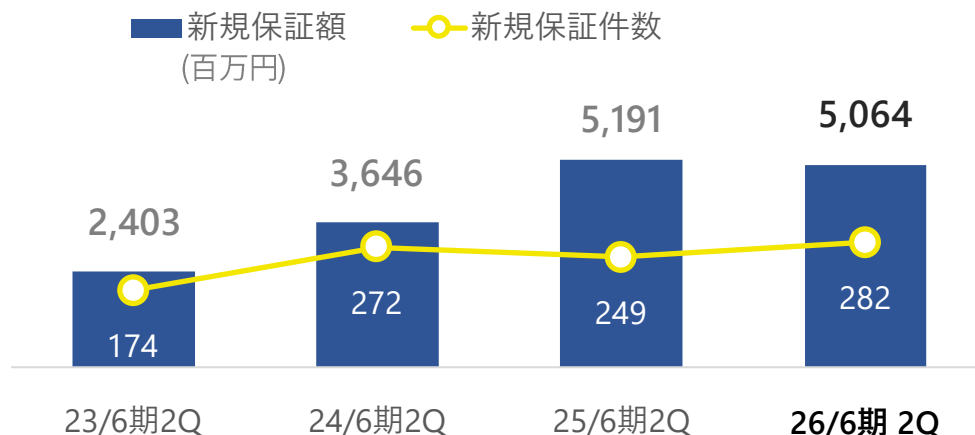
東海エリア

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	

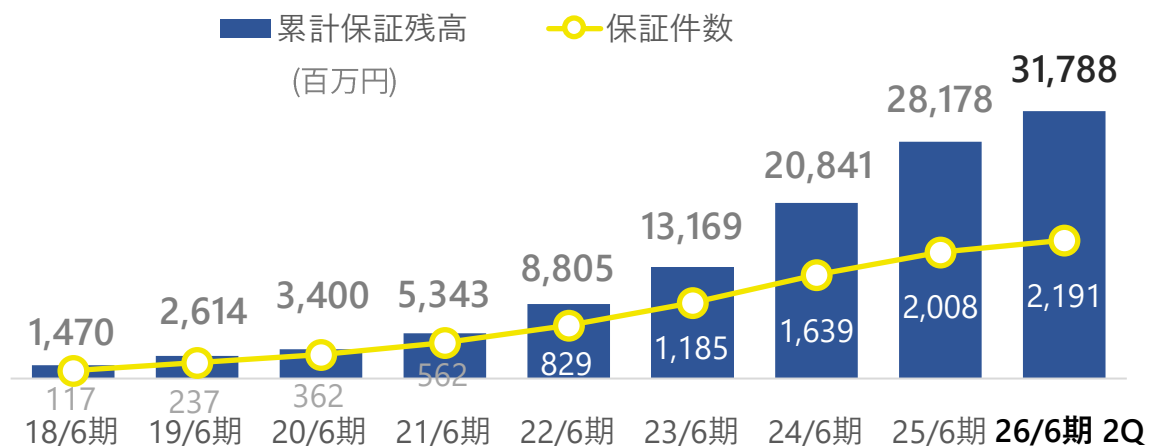
※五十音順、エリア区分は本店所在地

■新規保証額は保証残高は単価の影響により前年を下回るも、案件数は増加し、残高は300億円を突破

■ 新規保証額・件数



■ 累計保証残高・件数



■ 新規保証件数

前年同期比 **+13.3 %**

■ 新規保証額

前年同期比 **▲2.4 %**

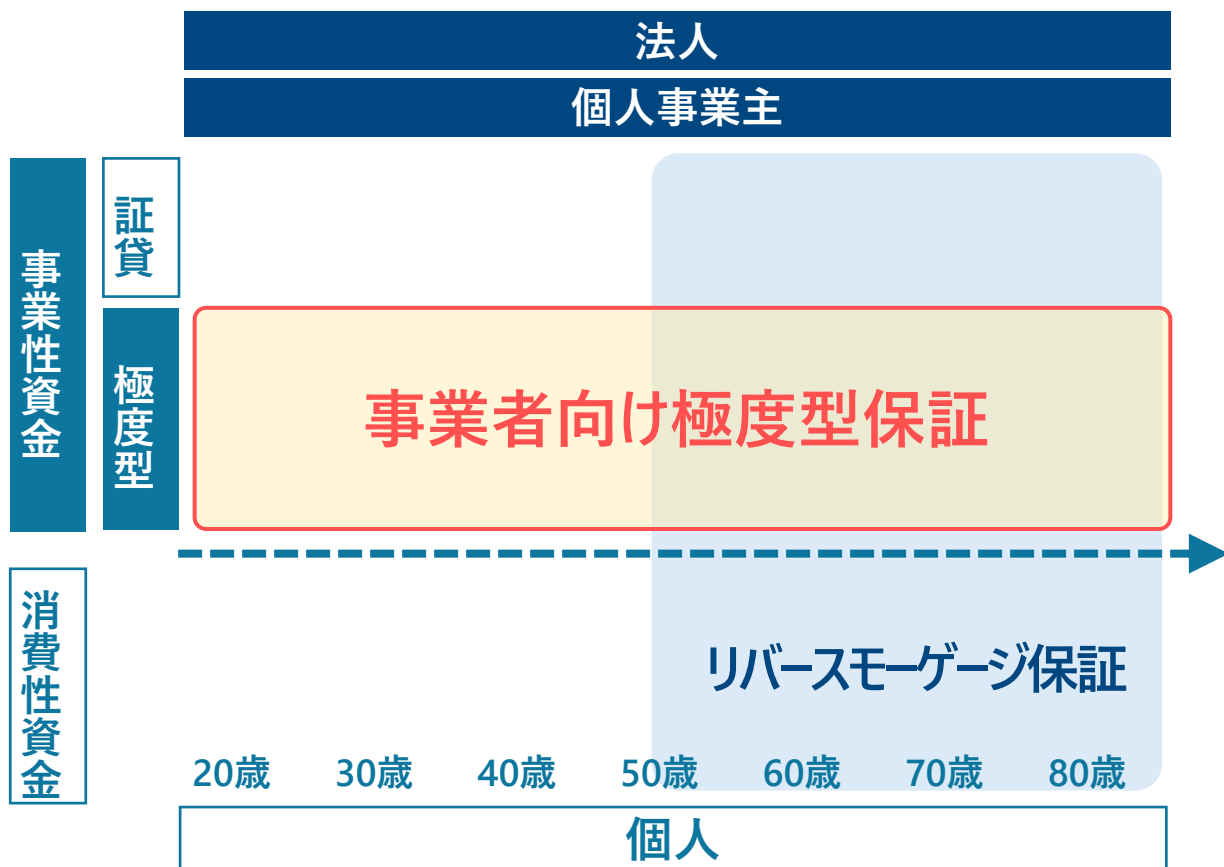
■ 累計保証件数

前期末比 **+ 183 件**

■ 累計保証残高

前期末比 **+ 36.0 億円**

- 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

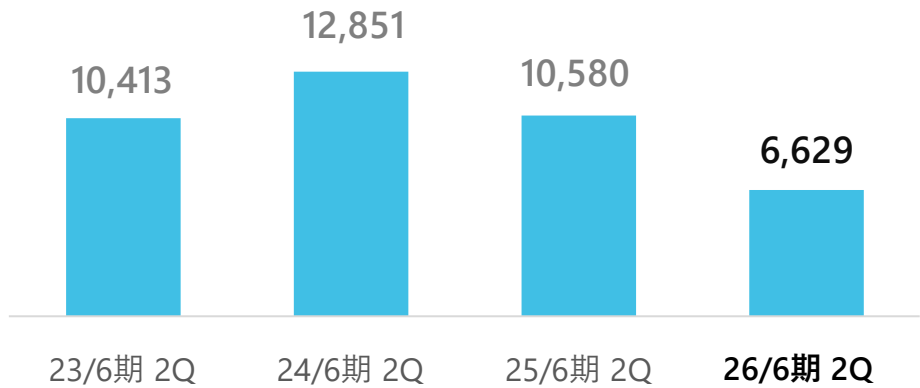
※1 日本銀行 貸出先別貸出金の中小企業向け貸出残高（2025年3月末時点）より、個人利用等を差し引いた残高
※2 日本銀行 時系列統計データより、2024年度末の貸出に対する不動産担保の割合を乗算
※3 TSR景気動向調査結果（2025年12月調査）より、資金繰り（今後3か月の見通し）が、「苦しい」「やや苦しい」と回答した割合の合計を乗算

セグメント業績

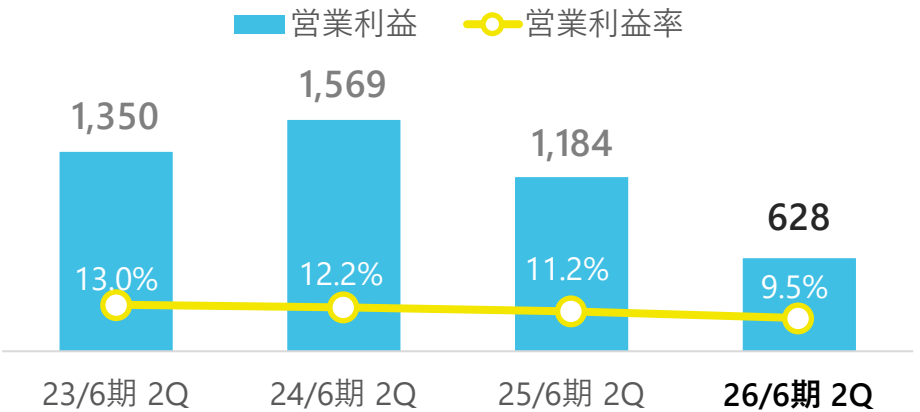
	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	増減率	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	10,580	6,629	▲ 37.3%	7,776	85.3%
営業利益 (百万円)	1,184	628	▲ 46.9%	930	67.6%
営業利益率 (%)	11.2%	9.5%	—	12.0%	—
匿名組合投資利益 含む利益	1,652	1,083	▲ 34.5%	—	—
匿名組合投資利益 含む利益率	15.0%	15.3%	—	—	—
物件取得数	517	115	▲ 77.8%	—	—
保有物件総額 (百万円) ※	8,552	5,721	—	—	—

※退去分除く簿価ベース

売上高推移



営業利益推移



- ファンドへの譲渡を実施するも、金利上昇局面においては譲渡による利益率が従前から低下
- 月間の取扱件数は10～20件で安定した推移

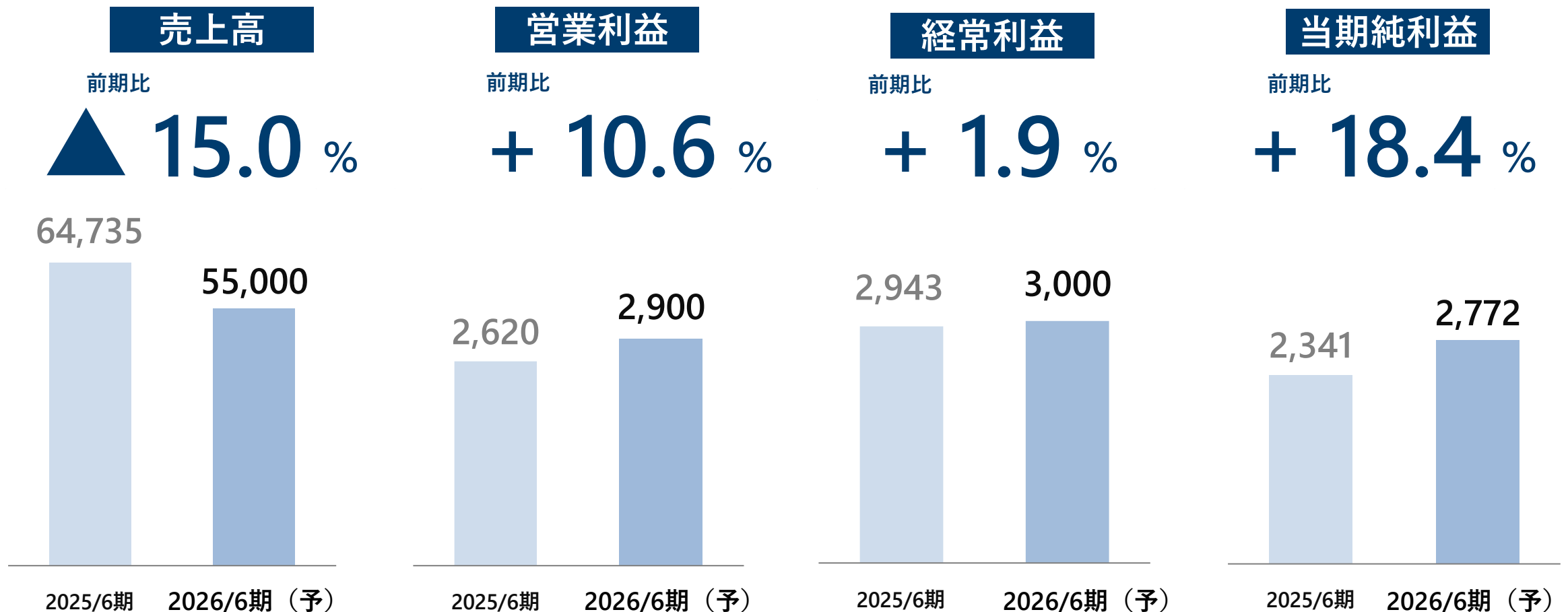
1. 2026年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2026年6月期 第2四半期 セグメント別決算概要
3. 2026年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

2026年6月期計画：連結業績予想

HOUSEDO

- ハウス・リースバック事業縮小と、不動産売買事業強化のためのウェイトシフト期間として2026/6期の上期は一時的に減収減益とし、通期利益は、前期と同等に据え置き
- 不動産売買事業への人員補強～業績転嫁のタイムラグ等を見越し、下期偏重の計画
- 当期純利益は、リフォーム事業譲渡の2026/6期中の実現を見込む

単位（百万円）



2026年6月期計画：セグメント別売上高・営業利益

- フランチャイズ：引き続き人材、プロモーションへ積極投資 都市部を中心に新規加盟獲得に注力
- 不動産売買：中古住宅買取再販を強化し、利益率および回転率の改善を図る
- 金融：都市部を中心に取り組みを強化し、残高積上げのペースアップを図る
- ハウス・リースバック：取扱件数は大幅抑制 金融事業の補助的役割などポジションを変えて継続

		売上高			営業利益		
単位（百万円）		2025/6期 実績	2026/6期 （予）	増減率	2025/6期 実績	2026/6期 （予）	増減率
今期より 集約	フランチャイズ事業	3,212	3,405	+ 6.0%	1,920	2,020	+ 5.2%
	不動産売買事業	38,417	42,427	+ 10.4%	2,031	3,515	+ 73.0%
	不動産流通事業	1,455	410	▲ 71.8%	511	75	▲ 85.3%
	金融事業	563	776	+ 37.6%	179	400	+ 122.8%
	ハウス・リースバック事業	19,449	7,776	▲ 60.0%	2,264	930	▲ 58.9%

※リフォーム事業は、「その他」セグメントに計上

新中期経営計画（2026/6～2030/6）基本方針・主要経営指標

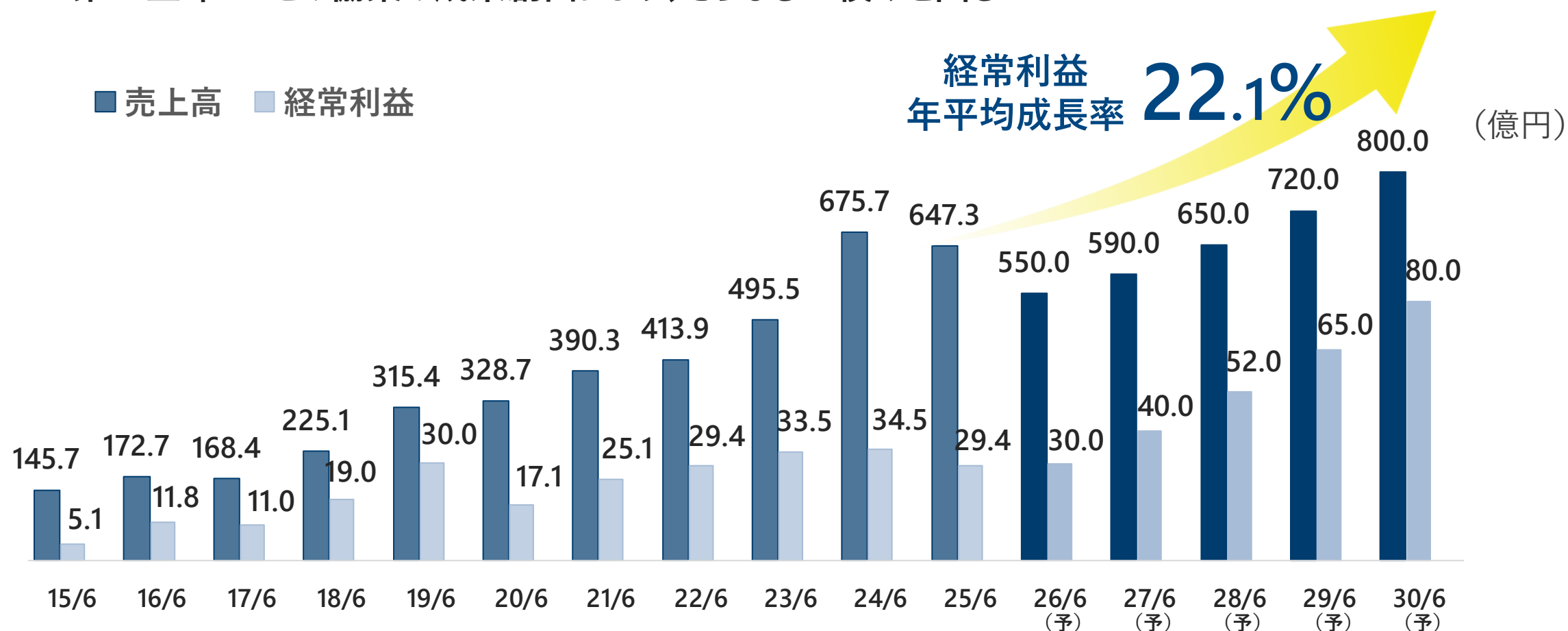
- 注力事業のウェイトシフトにより、事業ポートフォリオを再構築
- 資本回転率の向上と利益率改善により、安定的かつ高いキャッシュ・フローを創出
- 資本収益性を高め、持続的に企業価値向上が可能な基盤を築く

主要経営指標目標	2025/6期		2030/6期		2025/6期		2030/6期	
	売上高	647.3億円	▶	800億円	自己資本比率	25.6%	▶	30%以上
	経常利益	29.4億円	▶	80億円	ROIC	2.6%	▶	6.0%以上
	当期純利益	23.4億円	▶	53.0億円	株主還元	配当性向 30%以上	▶	配当性向 30%以上

経常利益率10%

業績推移および新中期経営計画（2026/6～2030/6）

- ハウス・リースバック事業縮小と、不動産売買事業強化のためのウェイトシフト期間として2026/6期の利益は、前期と同等に据え置く
- 経常利益の年平均成長率は、22.1%を目指す
- 第一生命HDとの協業の成果創出により、さらなる上積みを図る



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

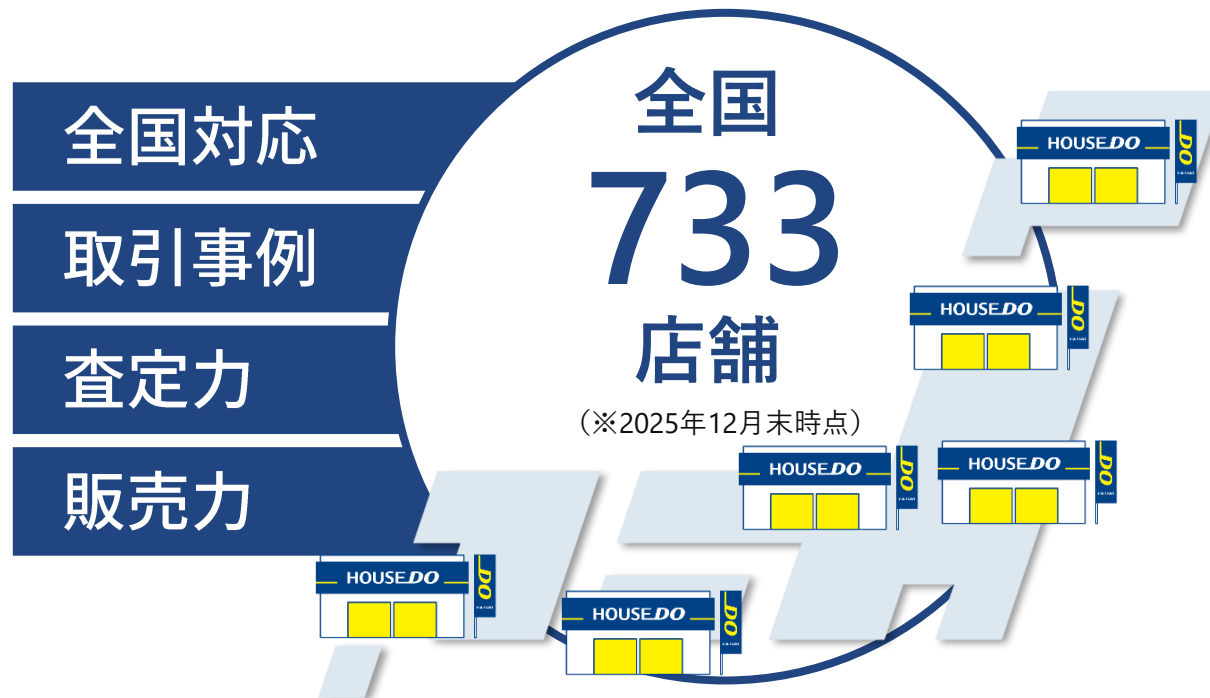
【保証残高】

1,250億円

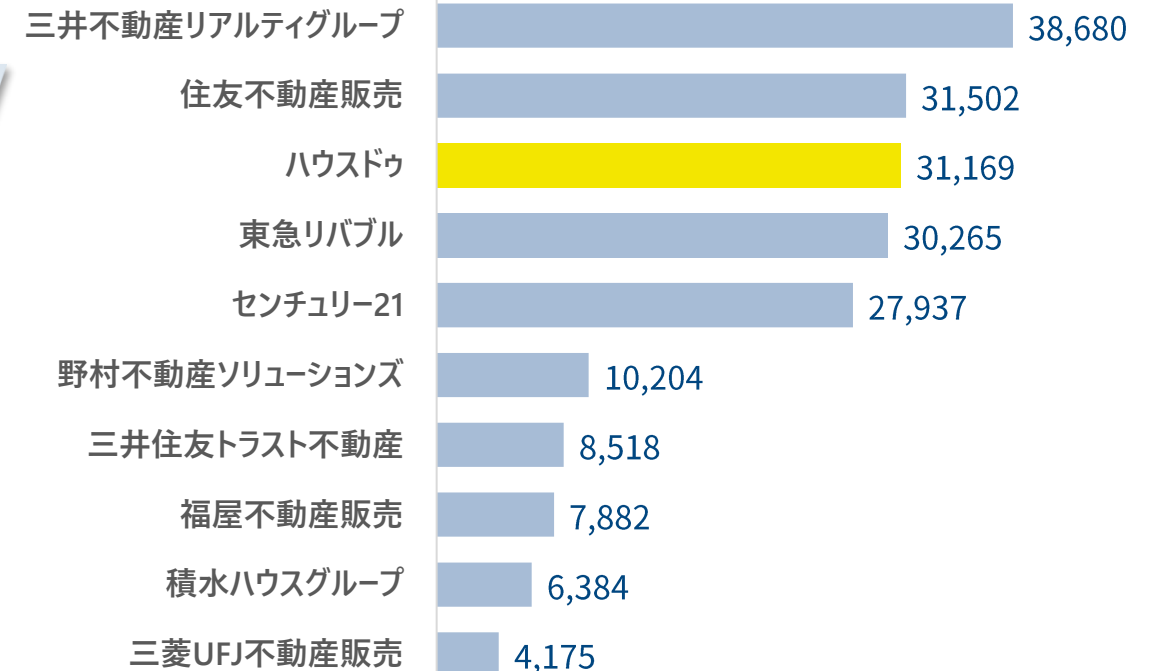
281.7億円

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



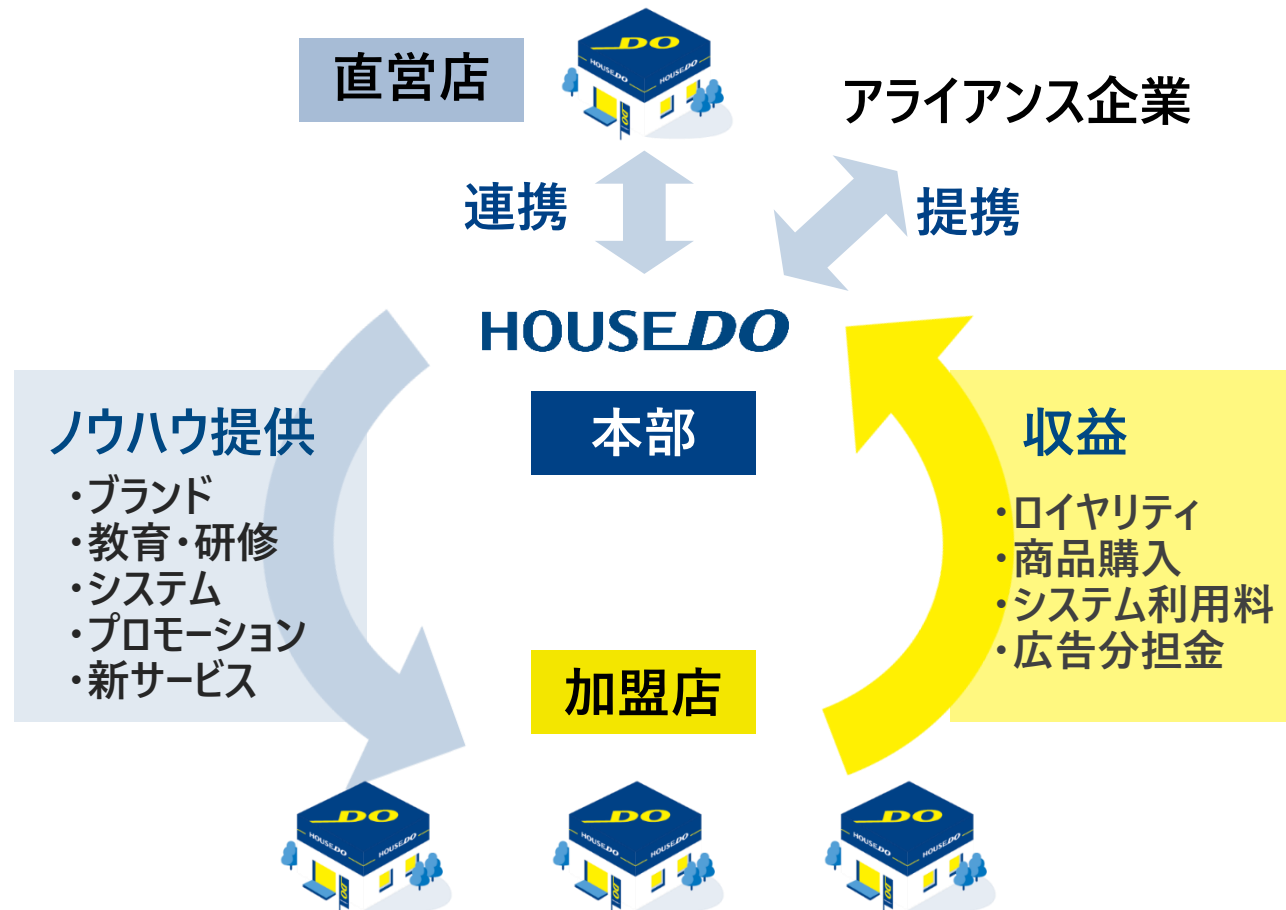
流通大手各社の仲介件数



出典：公益社団法人不動産流通推進センター「2025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、2024年7月～2025年6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

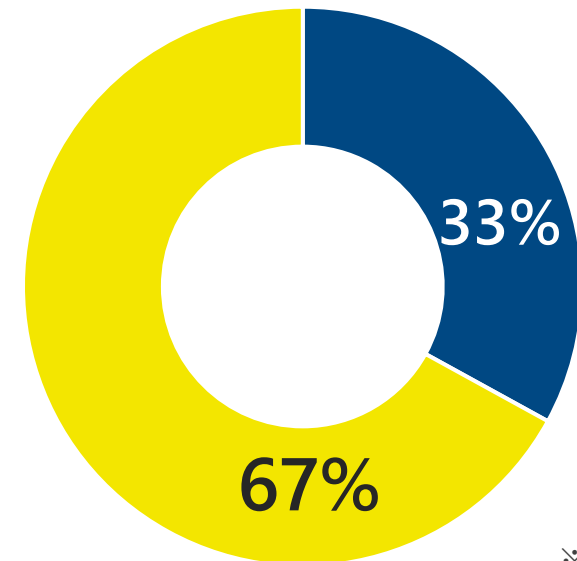
- 直営店で培ったノウハウを加盟店に提供 不動産業者に限らず、異業種参入でも成功可能な仕組みにより、多様な加盟企業を獲得
- 店舗数増加に伴う一定割合での退会を想定し、新規加盟開発の人材を補強
→ 足元の契約数は上昇し、純増ペース



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

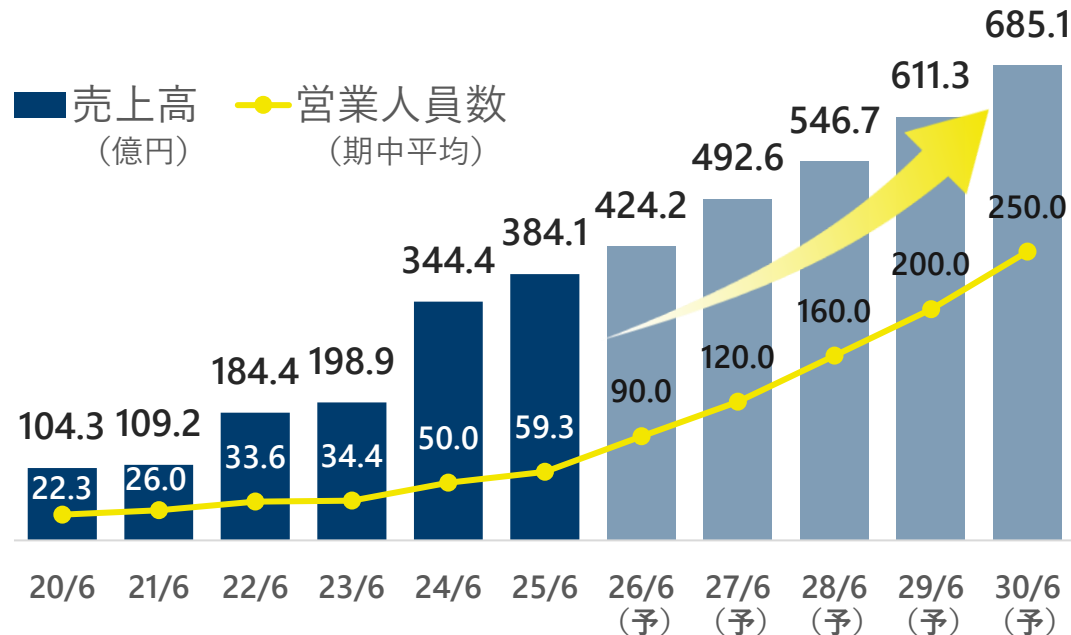


※2025年6月末時点

- 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

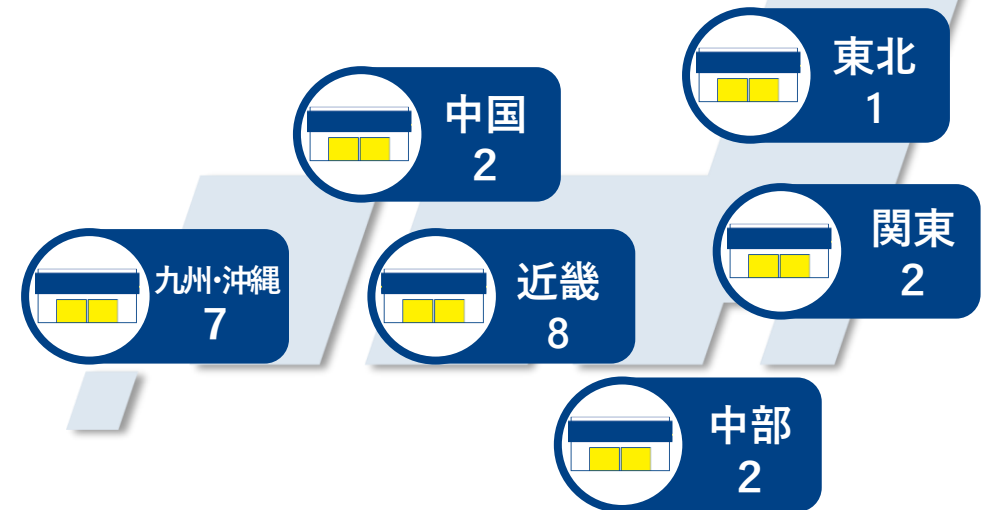
引き続き成長ドライバーとして
売上高年平均成長率12.3%を目指す



展開エリア

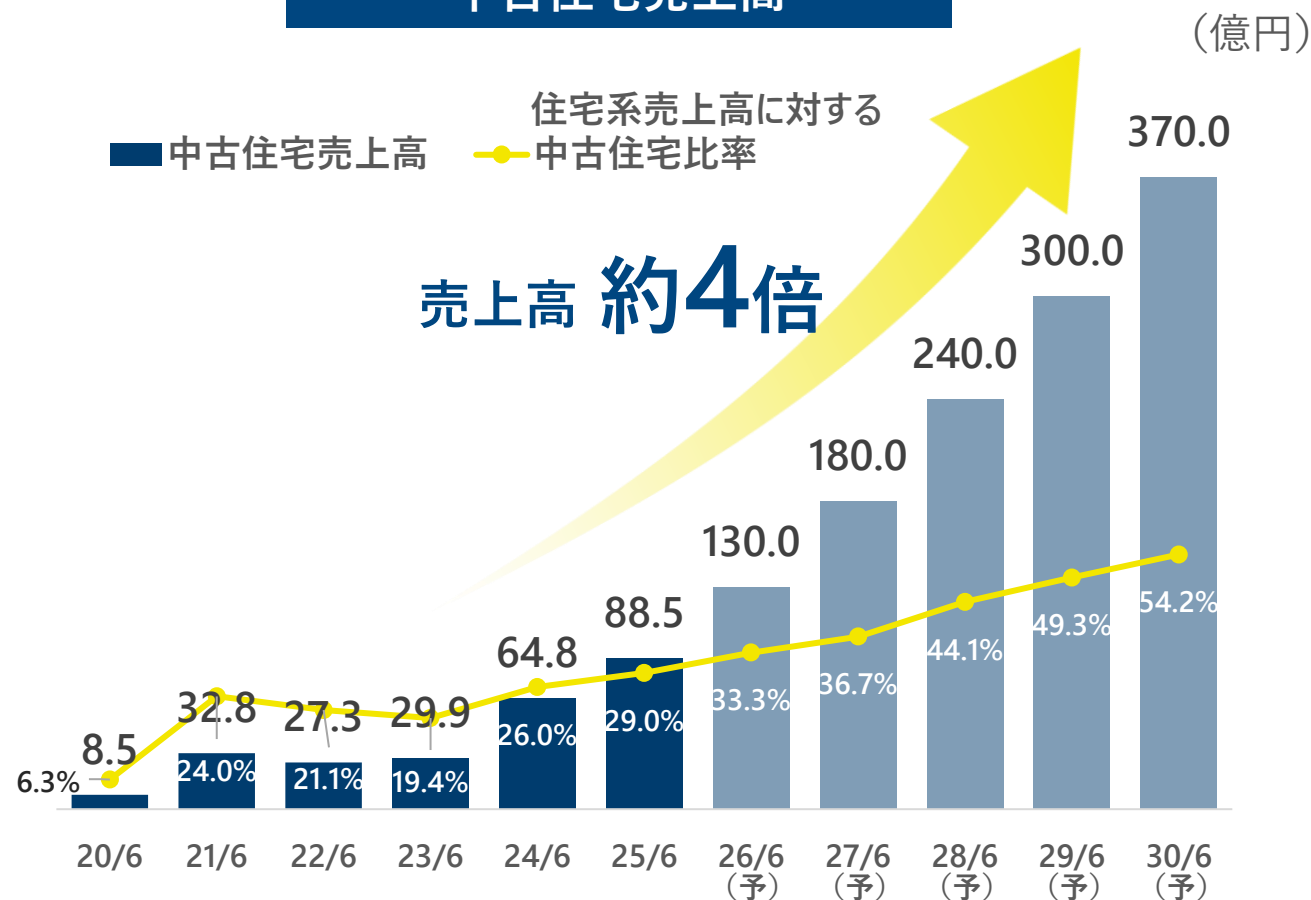
直営22拠点

※2025年12月31日時点



- 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

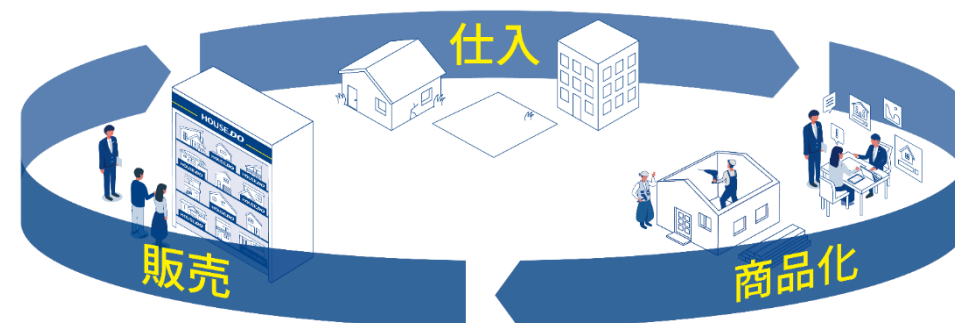
中古住宅売上高



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

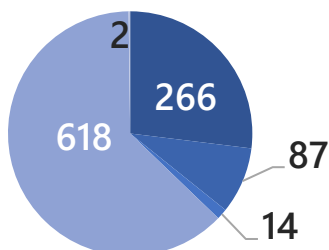
リバースモーゲージ提携金融機関

54提携金融機関

※2025年6月末時点



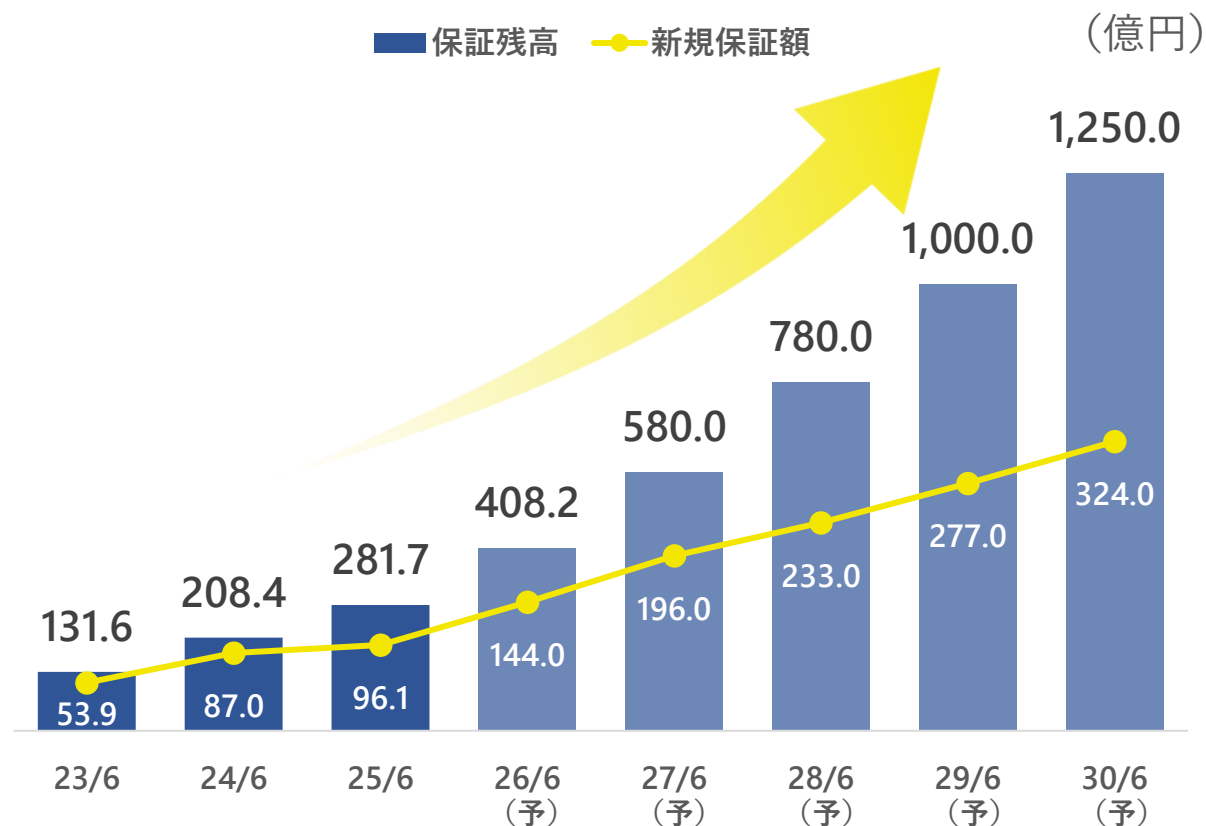
金融機関のリバースモーゲージ取り扱い状況



- 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

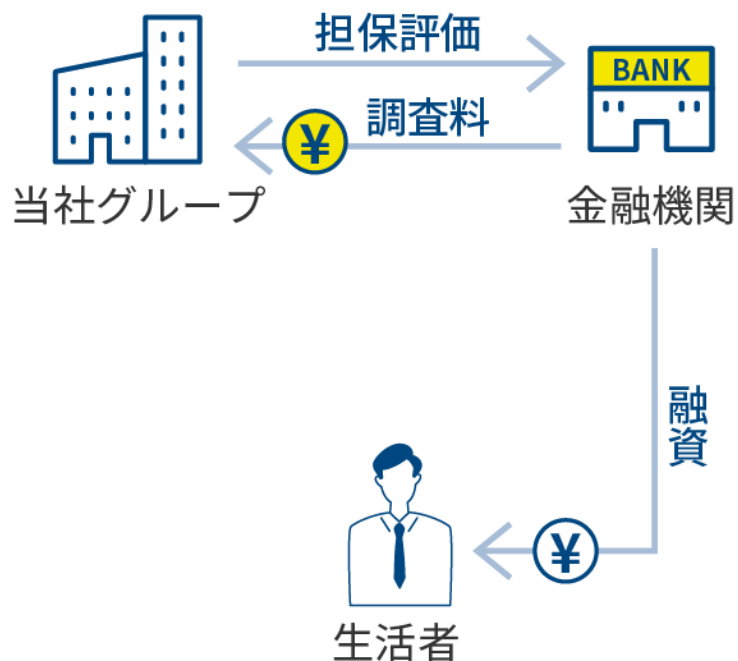
リバースモーゲージ新規保証額・保証残高



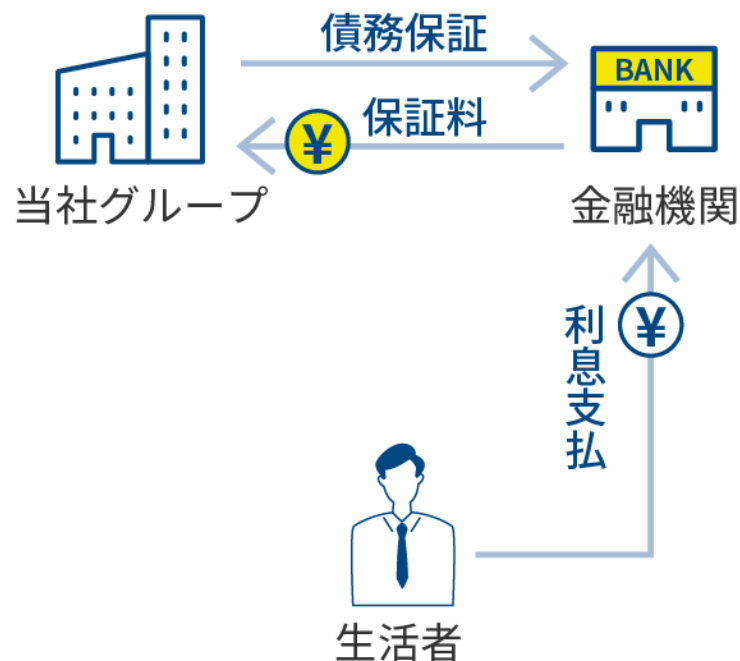
- リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、不動産売却までワンストップでサポート
- バランスシートを使わない、収益性・資本効率性が高いビジネスモデルを構築

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

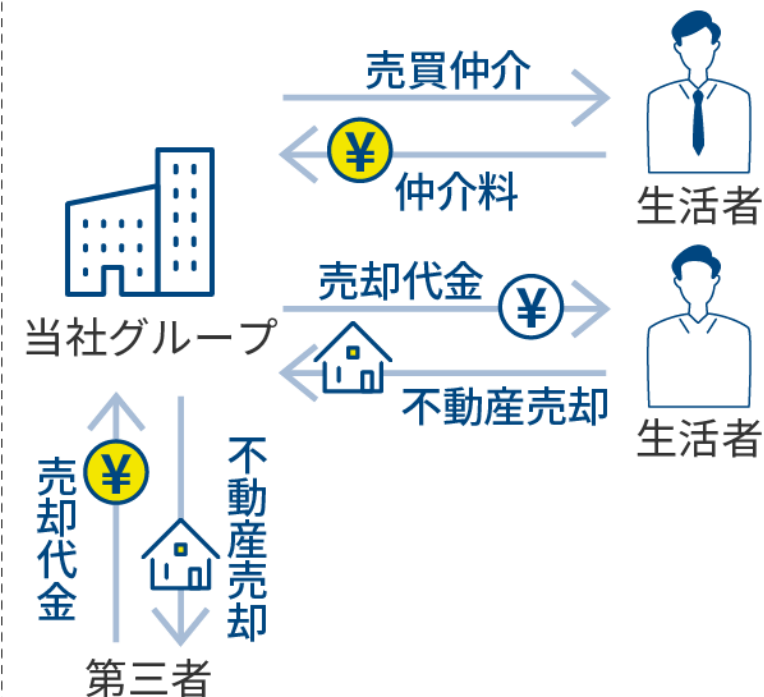
契約締結



契約履行

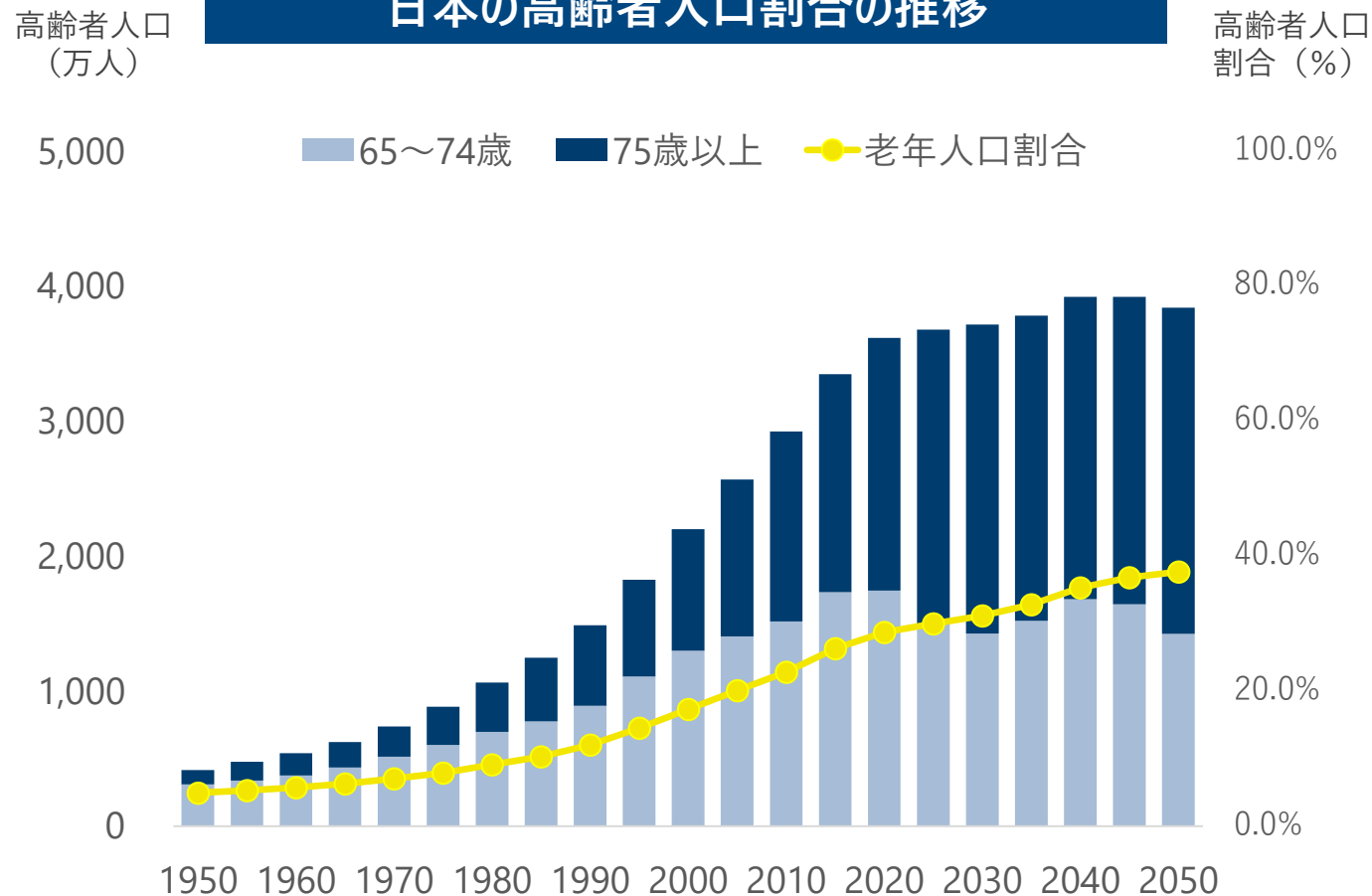


不動産処分

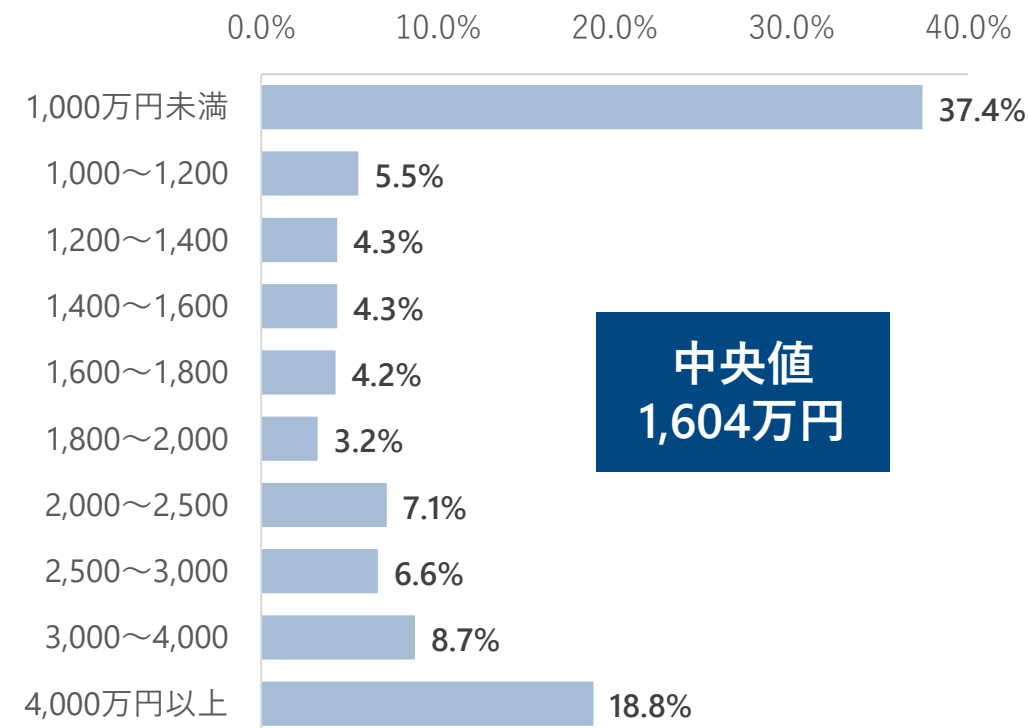


■ 高齢者人口割合は増加する一方、老後資金に対する貯蓄額は不十分な世帯が多い

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



2025年12月期末時点
保証残高317億円

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

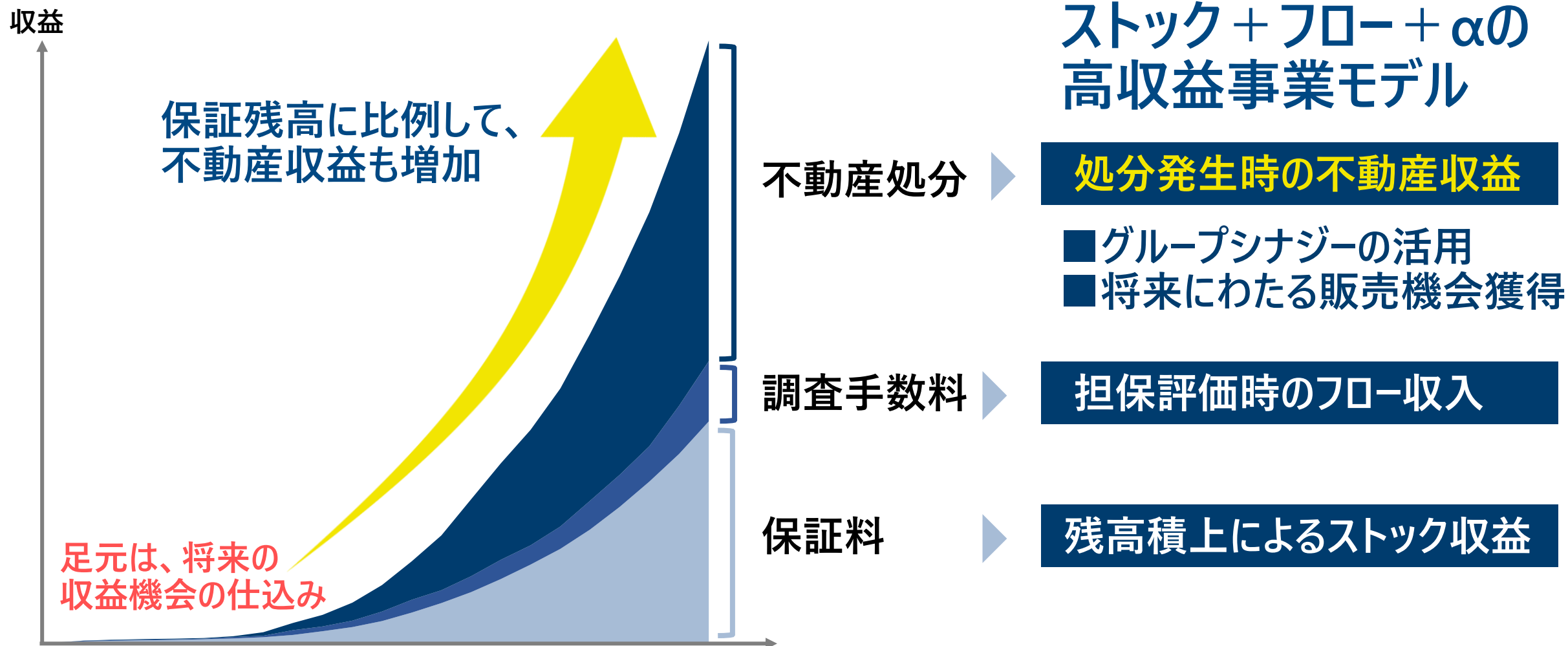
不動産を活用した使途自由な
資金調達の潜在市場は莫大

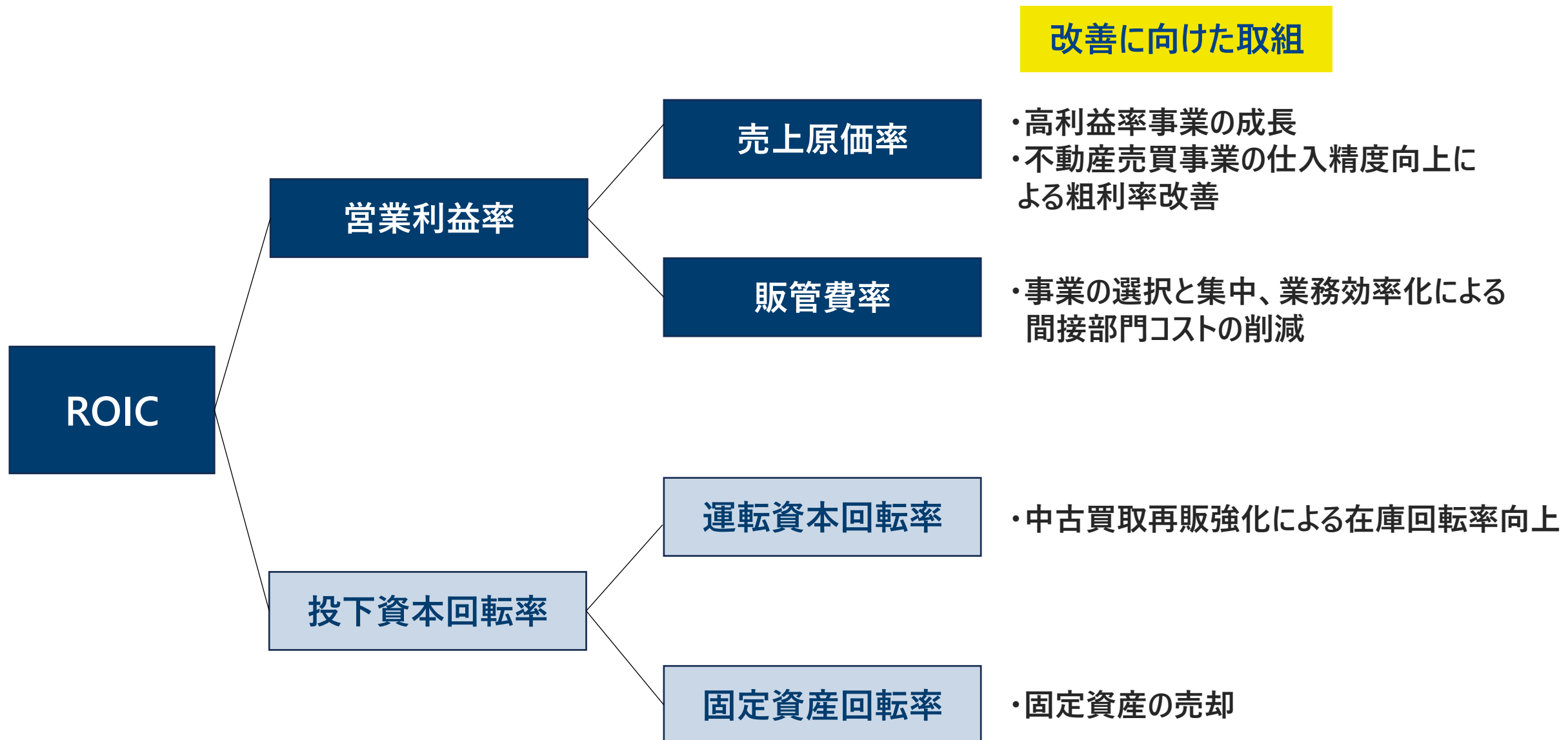
- 老後生活資金
- 住宅ローンの借り換え
- 相続対策
- 事業性資金 etc...

※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）

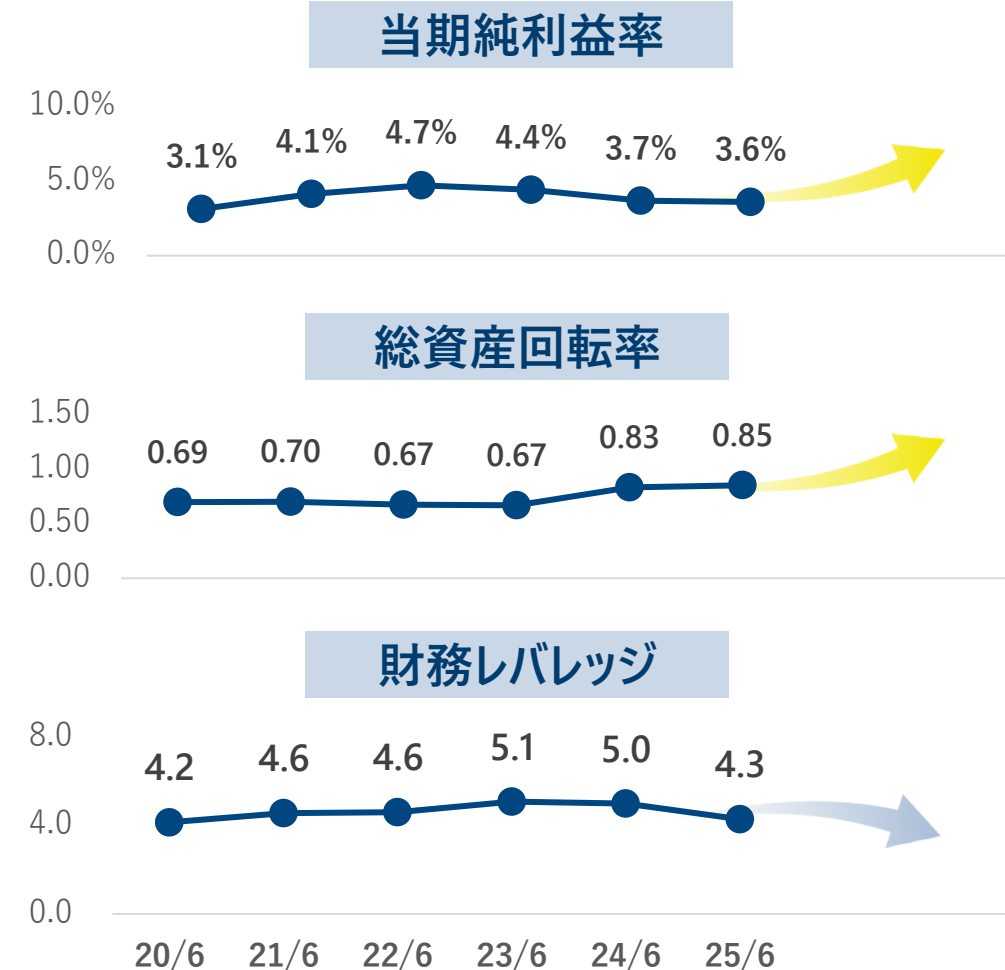
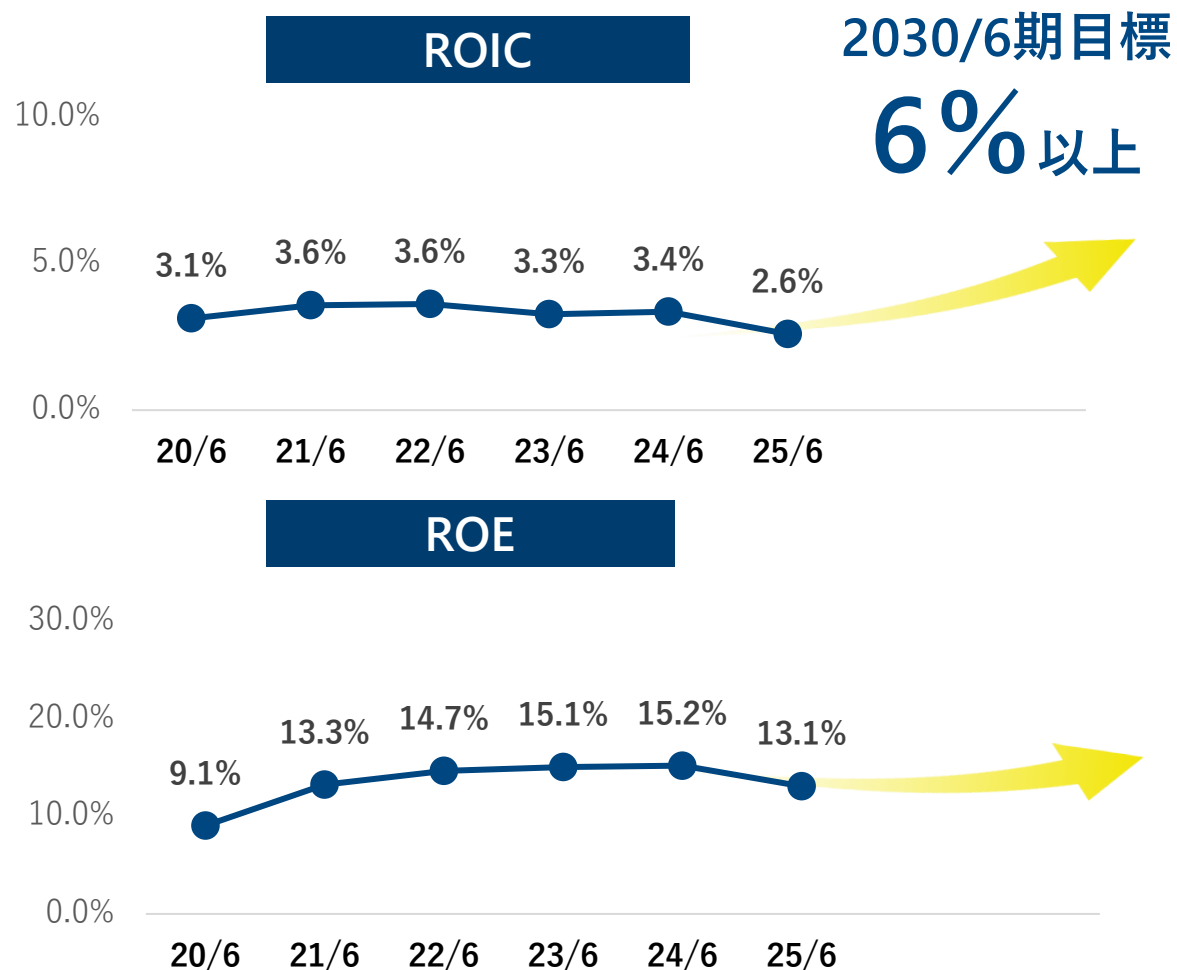
■残高の積上げにより保証料収入に加えて、不動産処分時の収益を見込む





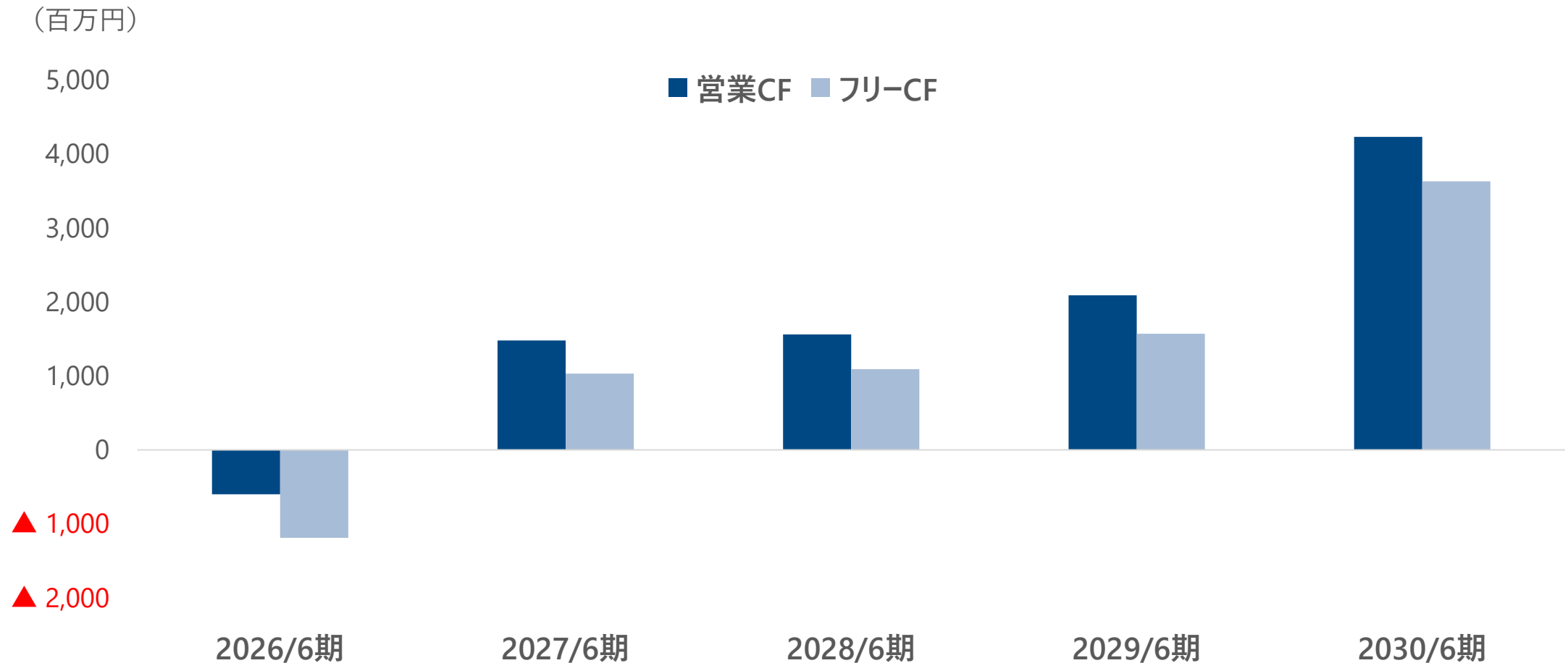
資本効率の向上に向けて

- 資産回転率の改善により財務レバレッジは23/6期をピークとして、引き続き抑制を図る
- 販管費の抑制と高収益事業の成長により、利益率を改善
- 中古住宅比率の向上により棚卸回転率を改善し、資本効率を高める

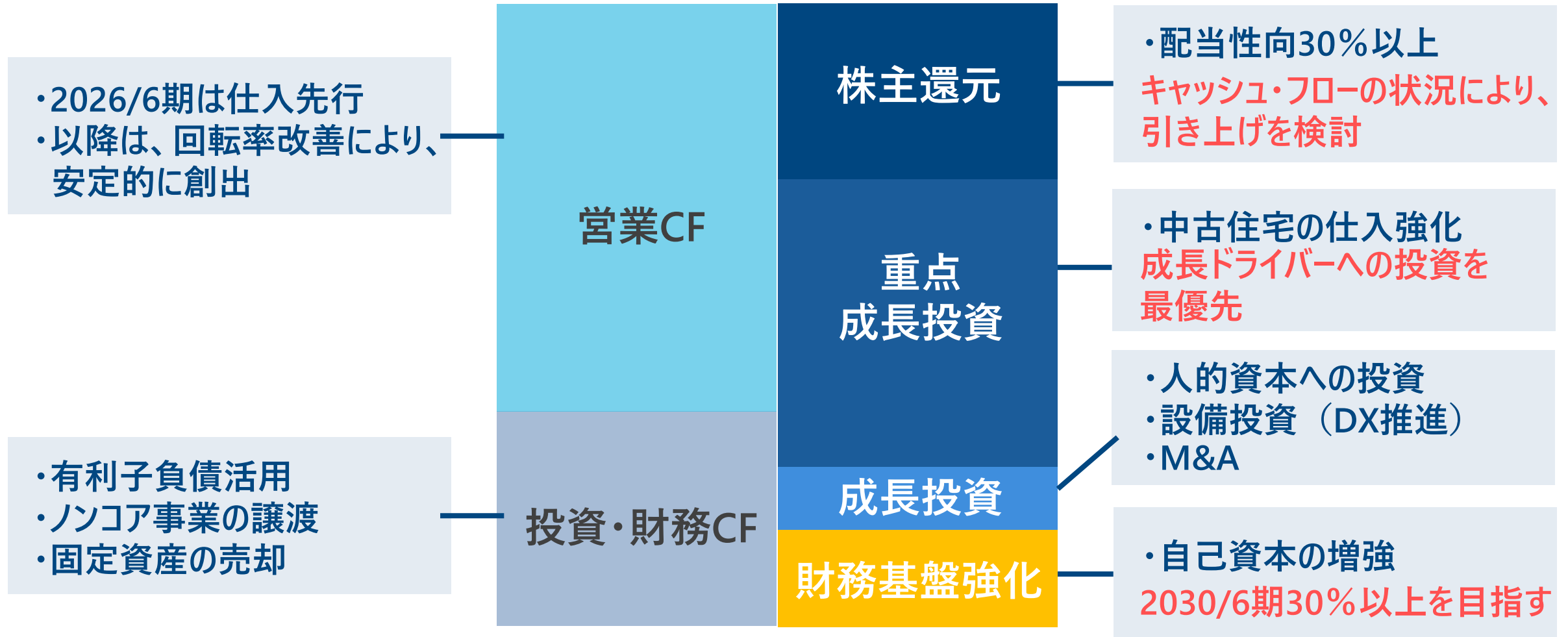


キャッシュ・フローの推移

- 2026/6期は、不動産売買事業の仕入が先行するため、一時的にフリーCFはマイナス
→ 在庫の販売が進むにつれ、2027/6期よりプラスに転化
- ポートフォリオの再構築により、キャッシュ・フローの最大化を図る



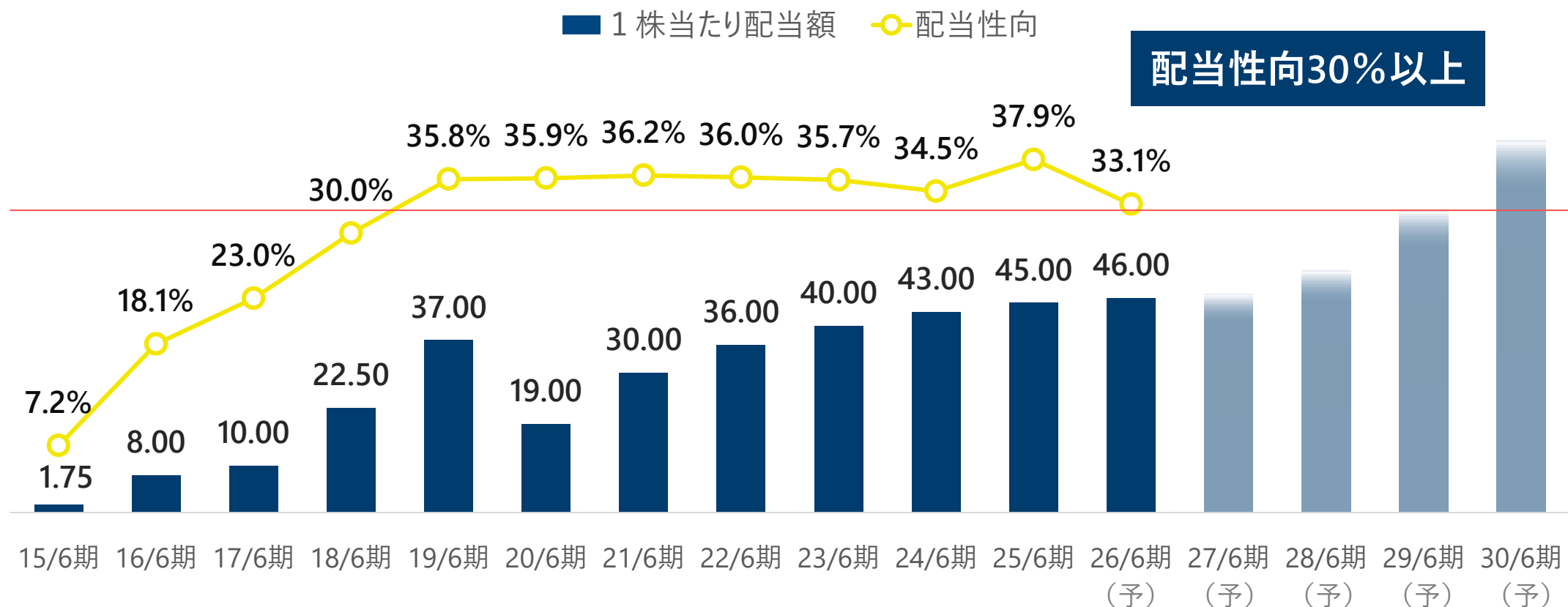
- 成長投資は、不動産売買事業の仕入を最優先に割当
- 有利子負債は活用するが、利益の積上げにより自己資本を充実させ、財務健全性を高める



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

■ 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



※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



- 社会全体の持続可能な発展に寄与することで、当社グループの長期的な成長、企業価値向上を実現
- 事業活動を通じて、ESGに関連する課題解決に貢献

【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。

E 環境

- ・既存住宅流通の活性化等によるCO2削減
- ・事業活動におけるCO2排出量の算定
- ・開示範囲の拡充

S 社会

- ・不動産を活用した高齢化社会の資金ニーズ解決
- ・既存住宅流通の活性化
- ・空き家の増加抑制
- ・住宅市場のオープン化
- ・安心、便利な窓口の創出

G ガバナンス

- ・コーポレートガバナンス強化
- ・リスク管理の強化
- ・コンプライアンス推進
- ・IR・SRを通じた情報発信と対話の促進



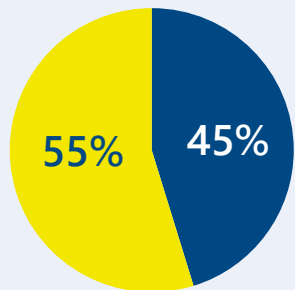
- 事業を拡大する上で人的サービスの占める割合は高く、人材は最も重要な経営資源
- 中長期的な企業価値の向上に向けた人材戦略として、中核人材の登用等における多様性の確保は重要課題であると認識し、人材採用及び育成を強化

人材採用

潜在能力の高い新卒採用に加え、積極的にキャリア入社も採用

2025年6月期採用実績

■ 新卒 ■ キャリア



キャリア採用比率55.0%

人材育成・研修

適性や能力、成長に合わせて活躍できる職場づくりを目指す

- ・新入社員研修
- ・入社後フォロー研修
- ・次期管理職向け研修
- ・資格取得支援
- ・コンプライアンス研修
- ・各種e-learning

etc

エンゲージメント

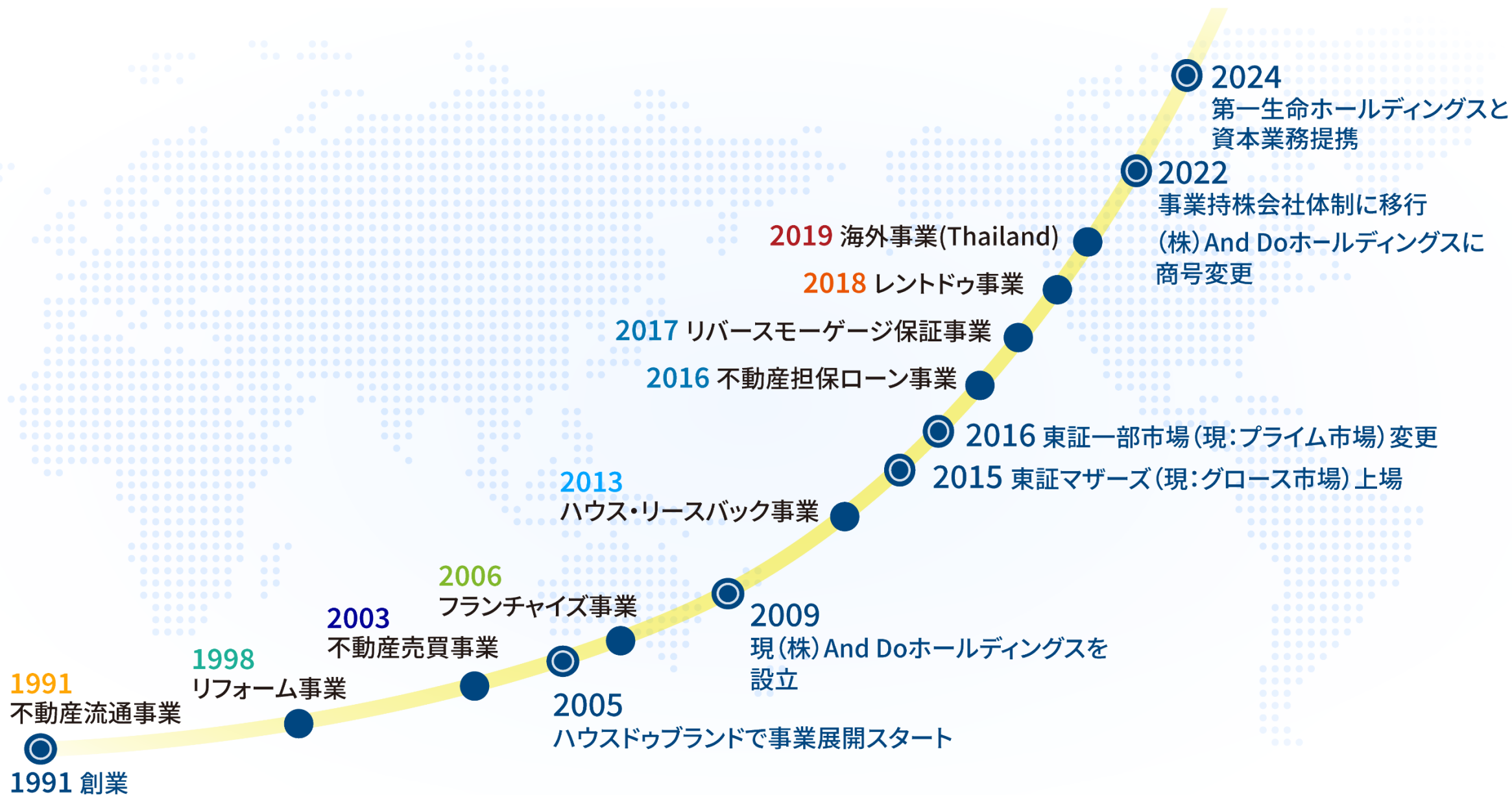
一人ひとりの働きがいと働きやすさを両立できるよう取組を推進

- ・女性活躍推進
- ・健康経営の推進
- ・柔軟な勤務制度
- ・エンゲージメントサーベイの活用
- ・評価・報酬制度の再構築

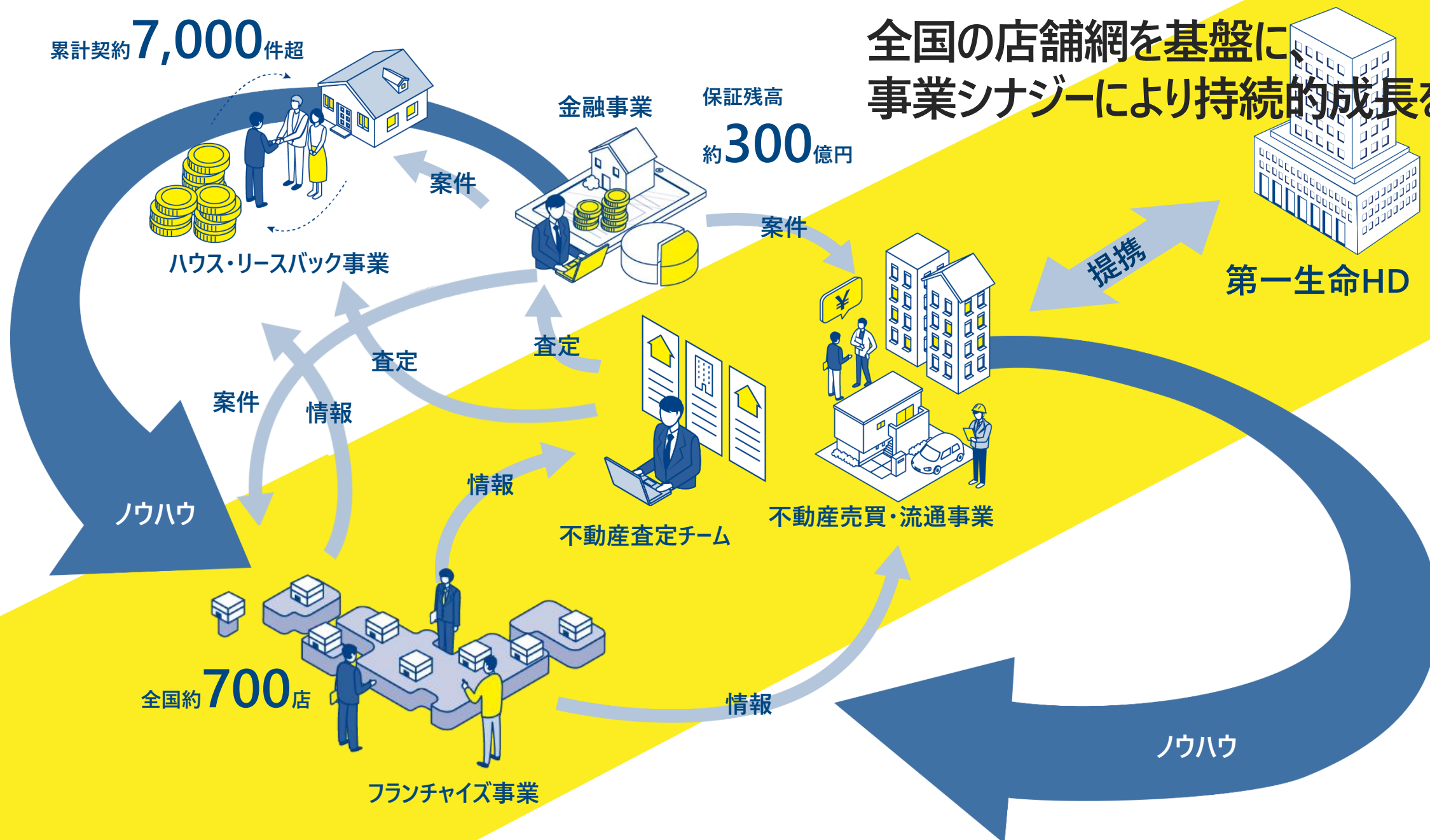
etc

1. 2026年6月期 第2四半期 連結決算概要
2. 2026年6月期 第2四半期 セグメント別決算概要
3. 2026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	34億68百万円（2025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	647.3億円（2025年6月期 グループ連結）
■ 従業員数	663名（2025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



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！



—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