

|| 企業調査レポート ||

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025 年 9 月 29 日 (月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 6 月期の連結業績	01
2. 2026 年 6 月期の業績予想	01
3. 新中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	03
1. 事業セグメント	03
2. 各事業の概要	04
3. 特色、強み	08
4. 主な競合	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 6 月期の業績概要	10
2. セグメント別状況	11
3. 財務状況	14
4. キャッシュ・フローの状況	15
■ 今後の見通し	16
● 2026 年 6 月期の業績見通し	16
■ 中長期の成長戦略	17
1. 新中期経営計画の概要	17
2. 事業ポートフォリオの再構築	18
3. 資本効率 (ROIC) の改善	18
■ 株主還元策	19

要約

新たな 5 ケ年の中期経営計画を発表。 事業ポートフォリオを再構築し、資本収益性を高める

1. 2025 年 6 月期の連結業績

And Do ホールディングス <3457> の 2025 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.2% 減の 64,735 百万円、営業利益が同 27.0% 減の 2,620 百万円、経常利益が同 14.9% 減の 2,943 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.5% 減の 2,341 百万円となった。主力のハウス・リースバック事業において、レピュテーションの影響及び金利上昇によるファンドスキーム継続懸念のため、仕入契約数を抑制したことで HLB ファンドへの譲渡額が予想を下回ったのが減収減益の主要因である。

2. 2026 年 6 月期の業績予想

2026 年 6 月期の連結業績については、売上高で前期比 15.0% 減の 55,000 百万円、営業利益で同 10.6% 増の 2,900 百万円、経常利益で同 1.9% 増の 3,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 18.4% 増の 2,772 百万円を見込んでいる。同社は 2030 年 6 月期を最終年度とする中期経営計画を発表しており、進行中の 2026 年 6 月期はその初年度であることから事業ポートフォリオの移行期と位置付けている。それにより全体では減収ながら経常利益は微増を予想している。セグメント別では、ハウス・リースバック事業はさらに縮小するものの、フランチャイズ事業、リバースモーゲージ保証を中心とした金融事業、中古住宅買取再販を中心とした不動産売買事業に注力して増益を目指す。微増益ながら年間配当は 46.0 円（予想配当性向 33.1%）を予定している。

3. 新中期経営計画

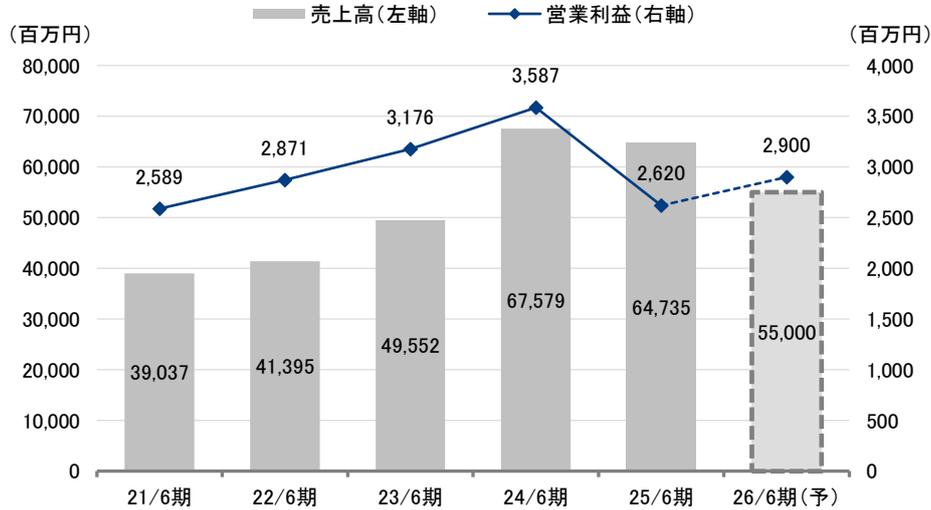
同社は、前中期経営計画が終了したのに伴い、新たに 2030 年 6 月期を最終年度とする「新中期経営計画」を発表した。主な定量的な目標としては最終年度に売上高 800 億円、経常利益 80 億円、当期純利益 53.0 億円、自己資本比率 30% 以上、ROIC6.0% 以上、配当性向 30% 以上を目指す。事業内容としては、これまで同社の業績をけん引してきたハウス・リースバック事業はレピュテーション問題や金利上昇下において、流動化のためのファンドスキーム継続懸念などから縮小均衡とする一方で、フランチャイズ事業、リバースモーゲージ保証を中心とした金融事業、中古住宅買取再販を中心とした不動産売買事業に注力する。今後、この計画に沿って同社の事業形態がどのように変化するか注目したい。

Key Points

- ・ 2025 年 6 月期は前期比 27.0% の営業減益だが、ある程度は想定内
- ・ 2026 年 6 月期は事業移行期で減収予想だが、各段階利益は増益を見込む
- ・ 新中期経営計画を発表し、2030 年 6 月期に経常利益 80 億円を目指す

要約

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

不動産仲介フランチャイズ網を活用し、 不動産業界初のソリューションを展開

1. 会社概要

同社は、主に不動産と住宅に関連する様々なサービス・ソリューションの提供を主力事業としている。事業セグメント（2025年6月期）は、「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」「その他」の7つで開示されている。（2026年6月期以降、セグメントが変更される。）

2022年1月には、グループガバナンスの強化、経営資源配分の最適化、次世代に向けた経営人材の育成のほか、機動的な組織体制構築の推進を目的に、会社分割方式により持株会社体制へ移行し、商号を「(株)ハウスドゥ」から「(株)And Do ホールディングス」に変更した。2025年6月末時点で同社グループは、同社と連結子会社5社及び関連会社1社により構成されている。

会社概要

2. 沿革

同社は、1991年に現代表取締役会長 CEO の安藤正弘氏が京都府向日市で不動産仲介会社を開始したのが始まりである。その後、1998年にリフォーム事業に進出し、さらに中古住宅再生販売事業、不動産売買事業へと事業領域を拡大した。2006年には、自社で培った不動産売買仲介事業のノウハウをベースにフランチャイズ事業を開始し、2009年に現在の(株)And Doホールディングスを設立した。その後、ハウス・リースバック事業(2013年)、不動産担保融資事業(2016年)、リバースモーゲージ保証事業(2017年)、賃貸不動産フランチャイズのレントドゥ事業(2018年)、タイにおける海外事業(2019年)、事業性融資保証(2019年)と様々な事業を展開している。

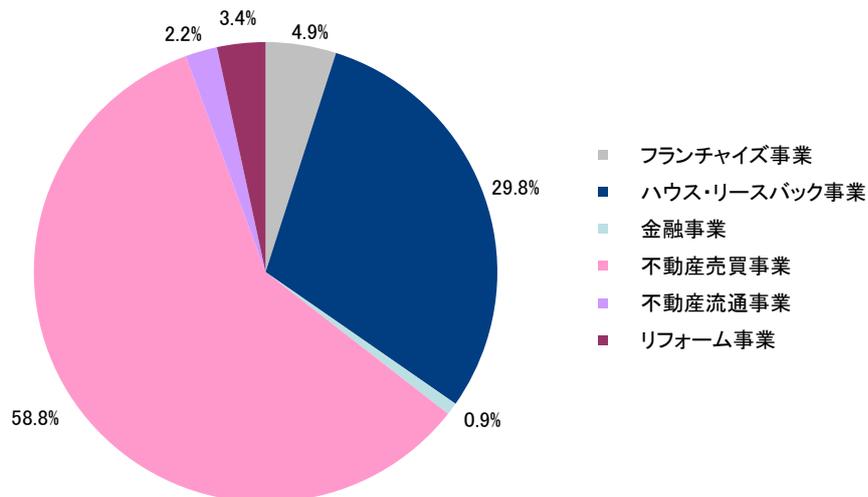
■ 事業概要

現在は7つの事業セグメントだが、今後は5つに集約

1. 事業セグメント

2025年6月期のセグメント別売上高構成比(内部調整前)はフランチャイズ事業が4.9%、ハウス・リースバック事業が29.8%、金融事業が0.9%、不動産売買事業が58.8%、不動産流通事業が2.2%、リフォーム事業が3.4%であった。また営業利益構成比(同)は、フランチャイズ事業が26.8%、ハウス・リースバック事業が31.6%、金融事業が2.5%、不動産売買事業が28.3%、不動産流通事業が7.1%、リフォーム事業が3.6%となっている。

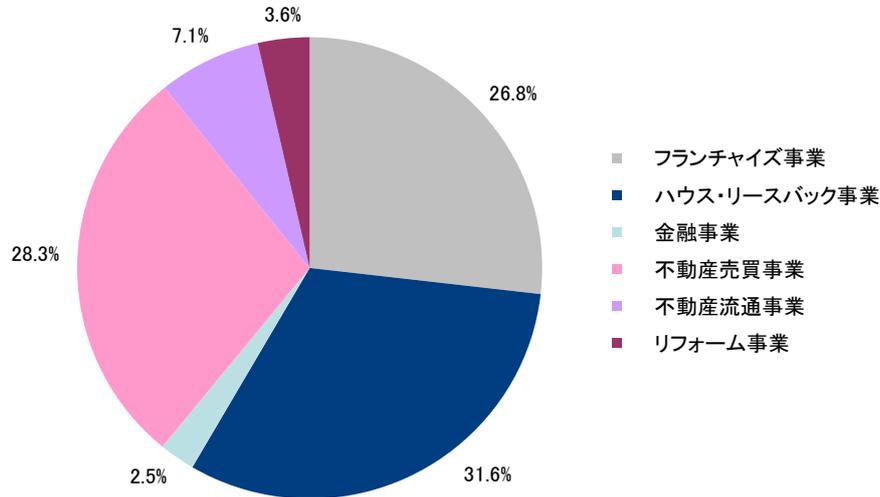
セグメント別売上高構成比(2025年6月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

セグメント別営業利益構成比(2025年6月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 各事業の概要

(1) フランチャイズ事業 (2025年6月期売上高 3,212 百万円、営業利益 1,920 百万円)

1) ビジネスモデル

ブランド、ネットワークを必要とする中小不動産事業者や新規に不動産業に参入しようとする企業に対し、不動産業におけるノウハウ(集客戦略、IT戦略、教育研修、モチベーションアップ戦略等)を提供する事業。フランチャイジーは同社のブランドを使えるほか同社から様々な情報やアドバイスなどを得られ、同社は月会費、システム料、広告分担金などが収益となる。店舗数がKPIとなり、これを増やすことで安定的な成長が見込めるストック型ビジネスである。2025年6月期末におけるフランチャイズ事業の累計加盟店舗数は725店舗(うちFC加盟店が697店舗、直営店が28店舗)、累計開店店舗数は624店舗であった。

2) 地域別展開

2025年6月期末の地域別累計加盟店舗数は東海地域が174店舗(構成比24.0%)と最も多く、創業地である近畿地域が145店舗(同20.0%)、関東地域が130店舗(同17.9%)と続く。不動産仲介業は景気に左右されず、加盟店のさらなる拡大が見込める。そのため同社は出店余地が大きい首都圏を重点的に開拓する方針を掲げている。

And Do ホールディングス | 2025 年 9 月 29 日 (月)
 3457 東証プライム市場 | <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

事業概要

(2) ハウス・リースバック事業 (同売上高 19,449 百万円、営業利益 2,264 百万円)

1) ビジネスモデル

ハウス・リースバック事業は、同社が売主から住宅を買い取り (所有権は同社へ移転)、売主と賃貸借契約を結ぶ。売主は自宅を売却して資金を得た後も、愛着のある住居や地域で住み続けられるほか、資金の使途、年齢、収入、対象者、対象物件に制限がなく、賃貸契約の保証人も不要である。

2) 収益構造

ハウス・リースバック事業は、買取時の事務手数料、毎月の家賃収入、売却時のキャピタルゲインと 3 種類の収益機会がある。物件は顧客から直接取得し、仕入額の約 3% が買取時の事務手数料となる。取得翌月からは毎月家賃としてインカムゲインが発生し、年間で仕入額の約 8% がリターンとなる。売却時には、諸費用及び手数料別途で仕入額の 15% 程度のキャピタルゲインが発生する。同事業の KPI は保有総額*と保有件数であり、2025 年 6 月期末の保有総額は 8,132 百万円、保有件数は 558 件であった。

* 取得時価格の累計、退去分除く。

3) オフバランス化

ハウス・リースバック事業は従来、売主の資産を買い取るため先行投資負担が大きく、財務状況を勘案しながら事業展開する必要があったが、同社では 2018 年 6 月期より、収益拡大と保有資産の効率的活用及び財務の健全化のため、HLB ファンドへの譲渡によるハウス・リースバック資産の流動化を実施している。HLB ファンドからの利益分配は匿名組合投資利益という形で営業外収益として計上される。そのため、同事業の正確な収益性を見るためには、これらの数値も勘案する必要がある。

(3) 金融事業 (同売上高 563 百万円、営業利益 179 百万円)

1) ビジネスモデル

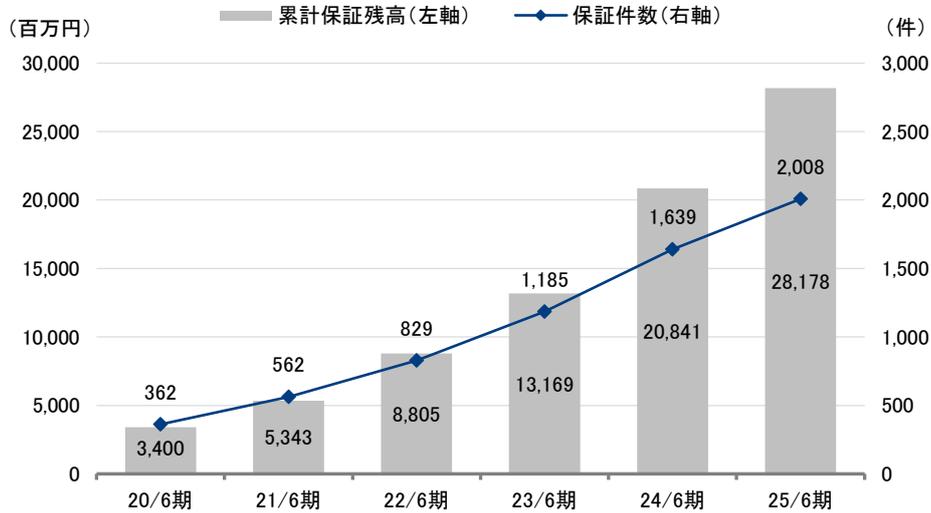
金融事業の主力は、以前は不動産を担保とした貸し付け、いわゆる不動産担保ローン事業であったが、現在の主力事業はリバースモーゲージ保証事業である。リバースモーゲージとは、顧客が所有する不動産 (主に住宅) を担保に、資金の貸し付け (ローン) を行う、シニア向けの金融商品である。不動産の所有者 (契約者) はまとまった資金を得られ、契約期間中は利息のみ毎月支払い、元本は契約者の死亡時、または契約終了時点で、担保物件売却や預貯金により一括返済する。同社は、直接資金の貸し付けは行わず、提携先の金融機関がローンを行い、同社は手数料及び保証料を得る。さらに契約終了後の不動産処分の際にも、同社が関与することで収益が発生する。同社の持つネットワーク、知見、査定力などの総合力を生かすことで、3 つのビジネス機会が生じる事業と言える。

2) 保証残高

この事業の KPI は保証残高であり、保証残高の増加は保証件数による。2025 年 6 月期末のリバースモーゲージ累計保証残高は 28,178 百万円 (前期末比 35.2% 増)、累計保証件数は 2,008 件 (前期末比 369 件増) と順調に拡大している。累計保証件数に関しては、2023 年 1 月末に 1,000 件を突破し、累計保証残高は 2024 年 6 月末に 20,000 百万円を突破した。

事業概要

リバースモーゲージ累計保証残高と保証件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3) 提携金融機関

同社グループは、金融機関と提携することで、リバースモーゲージ保証のサービスエリア拡大及び残高の積み上げを進めている。2017年10月に大阪信用金庫との提携により「リバースモーゲージ保証事業」を開始して以降、リバースモーゲージ保証に対する金融機関の関心は高く、提携金融機関が順調に増加している。2025年8月14日時点（リリース日基準）の提携金融機関数は前期末比3件増の54件まで拡大している。

リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

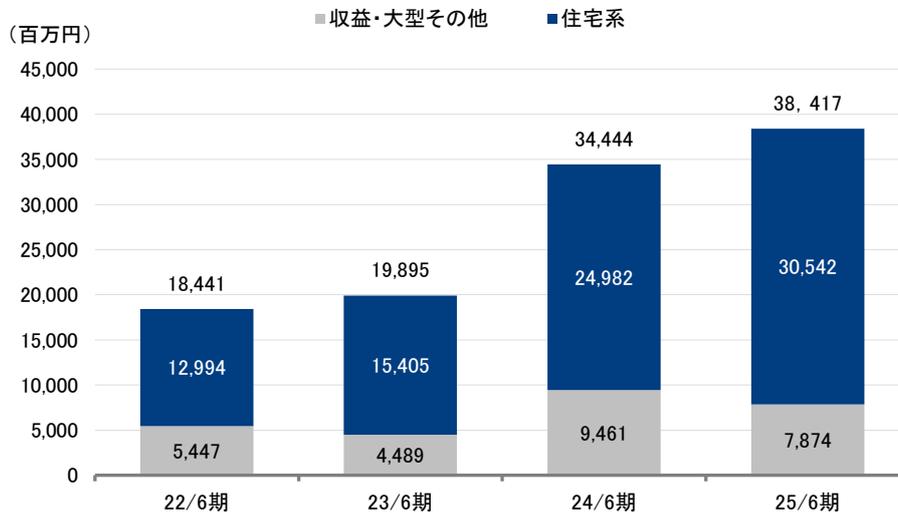
(4) 不動産売買事業 (同売上高 38,417 百万円、営業利益 2,031 百万円)

1) ビジネスモデル

中古住宅の買取再生販売、新築戸建住宅建売、住宅用地の開発、一棟収益不動産の再生販売など、同社が自ら不動産を取得し、付加価値を付け、一般顧客・投資家へ販売する事業である。

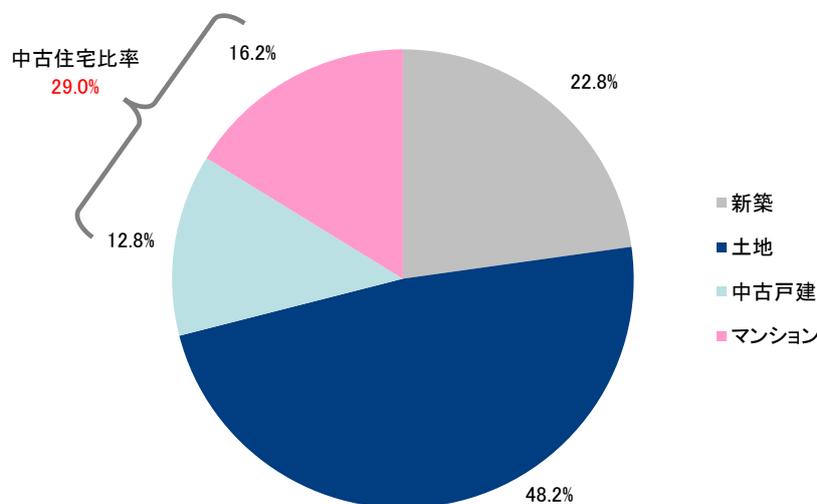
2025年6月期の不動産売買事業の売上高の内訳は、住宅系が30,542百万円(構成比79.5%)、収益・大型その他が7,874百万円(同20.5%)であった。さらに、住宅系売上高に占める中古住宅(中古戸建とマンション)の比率は29.0%(前期26.0%)で、今後もこの分野に注力する方針である。

不動産売買事業の売上高内訳推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

住宅系売上高の内訳(2025年6月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

2025 年 9 月 29 日 (月)

<https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

事業概要

(5) 不動産流通事業 (同売上高 1,455 百万円、営業利益 511 百万円)

建売住宅、中古住宅、土地などの不動産の売買仲介を行う事業。同事業は、セグメント変更により 2026 年 6 月期から「不動産売買事業」に組み入れられる予定となっている。

(6) リフォーム事業 (同売上高 2,200 百万円、営業利益 257 百万円)

原状回復のリフレッシュリフォーム、機能性やデザイン性など付加価値を付けたリフォームや引き渡し後のメンテナンス、お困りごとに対応する小工事リフォームなどを行う事業。同事業は、セグメント変更により 2026 年 6 月期から「その他」に組み入れられるが、期中に事業譲渡される予定となっている。

3. 特色、強み
(1) 社会問題解決のサービス化

同社の最大の特色は、不動産・金融業界に関連する様々な事業を展開し、不動産業界や日本社会が抱える問題（たとえば高齢者の住宅問題等）に対するソリューションを提供できることだ。不動産売買仲介で業界最大級のネットワークを有し、業界初のサービス・事業を次々と開発・商品化している。

(2) 「事業価値連鎖」に精通

同社の強みは、不動産市場における引き合い、検討・査定、仲介・売買という一連の「事業価値連鎖」のすべてに精通しており、これらを一連で実行できることだ。

1) 引き合い

フランチャイズで全国 700 超の店舗を展開しているため、全国の様々な消費者ニーズを敏感に察知して拾い上げることができる。すなわち「全国対応」と「販売力」が同社の特色であり、強みである。

2) 検討・査定

長年の不動産取引で培われた「査定力」に加え、豊富な不動産売買実績に基づき全国の取引価格を把握できることが強みだ。また、競合各社は「取引事例」を有しているのに対して、同社は多くの「成約データ」を有しており、より査定の精度が高いと言える。これにより、不動産の与信枠を最大化できる。

3) 仲介・売買

もう 1 つの同社の強みは、全国のネットワークを駆使して様々な不動産物件をすぐに資金化できること、すなわち全国 700 店舗を含めた不動産仲介チェーンとしての強い販売力だ。具体的には他社では半年以上買い手が付かなかった物件を、同社は売主の希望額で 10 日で売却した例がある。また店舗間連携により、遠方の物件を売却できた例もある。

(3) 加盟店の DX を推進

加盟店の DX を積極的に推進しているのも同社の特色であり強みと言える。同社は、時代のニーズに即したソリューションサービスを提供する「不動産サービスメーカー」として、リアル店舗ネットワークと IT・Web を融合したサービスを提供している。

事業概要

4. 主な競合

各事業における主な競合や同社の強みは以下のようになっている。

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業を展開する競合会社としてはセンチュリー 21・ジャパン <8898>(約 1,000 の店舗を展開)が挙げられる。センチュリー 21・ジャパンに対しての同社の強みは、直営店で培ったノウハウを提供できることにある。

(2) ハウス・リースバック事業

同社は、この事業の先駆者であり当初は独占に近かったが、最近では主に(株)セゾンファンデックス、一建設(株)(飯田グループホールディングス <3291>傘下)、インテリックス <8940>と競合する。同社の強みは、物件に対する「査定力」と全国対応(エリアカバー率)である。ただし同事業は、今後縮小する計画としている。

(3) 金融事業

リバースモーゲージ保証事業では、同社の強みは全国規模で多くの金融機関と提携している点だろう。これにより、多くの情報(物件やリスク情報、市場動向など)が同社に集まる点は同業他社に比べて強みと言える。

(4) 不動産売買事業

競合は無数に存在するが、同社の強みは全国に広がった情報網と物件に対する知見、査定力である。

(5) 不動産流通事業

この分野も競合は無数に存在するが、同社の強みは、顧客のニーズを確実にくみ取ることにより、「土地仲介+新築建築」「中古住宅仲介+リフォーム」「売却計画+住み替え」など複合的な提案が行える点である。

業績動向

2025 年 6 月期は前期比 27.0% の営業減益だが、 事業ポートフォリオの移行期で想定内

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.2% 減の 64,735 百万円、営業利益が同 27.0% 減の 2,620 百万円、経常利益が同 14.9% 減の 2,943 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.5% 減の 2,341 百万円となった。

主力のハウス・リースバック事業において、レピュテーションの影響及び金利上昇によるファンドスキーム継続懸念のため、仕入契約数を抑制したことで HLB ファンドへの譲渡額が予想を下回ったことや前期比で大型案件が減少したことから減収となった。大型案件の粗利率が減少したことで売上総利益率が 22.5%（前期 24.3%）へ低下した。一方で広告宣伝費を中心に経費抑制に努めたことから、販管費は前期比 7.2% 減少したが、減収及び粗利率低下により営業利益は減益となった。ただし、主力事業の転換期であることから、ある程度は想定内と言えるだろう。

2025 年 6 月期の連結業績

(単位：百万円)

	24/6 期		25/6 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	67,579	100.0%	64,735	100.0%	-2,844	-4.2%
売上総利益	16,434	24.3%	14,539	22.5%	-1,895	-11.5%
販管費	12,847	19.0%	11,919	18.4%	-928	-7.2%
営業利益	3,587	5.3%	2,620	4.0%	-967	-27.0%
営業外収益	711	1.1%	1,287	2.0%	576	80.8%
営業外費用	842	1.2%	964	1.5%	122	14.4%
経常利益	3,457	5.1%	2,943	4.5%	-514	-14.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,476	3.7%	2,341	3.6%	-135	-5.5%
EBITDA	4,607	6.8%	3,590	5.5%	-1,017	-22.1%

注：EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. セグメント別状況

セグメント別の動向としては、金融事業とリフォーム事業以外は減益となったが、ある程度は想定された結果であった。

2025年6月期のセグメント別業績

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	67,579	100.0%	64,735	100.0%	-2,844	-4.2%
フランチャイズ事業	3,237	4.8%	3,212	5.0%	-25	-0.8%
ハウス・リースバック事業	26,088	38.6%	19,449	30.0%	-6,639	-25.4%
金融事業	491	0.7%	563	0.9%	72	14.7%
不動産売買事業	34,444	51.0%	38,417	59.3%	3,973	11.5%
不動産流通事業	1,655	2.4%	1,455	2.2%	-200	-12.1%
リフォーム事業	2,440	3.6%	2,200	3.4%	-240	-9.8%
その他	1	0.0%	-	-	-1	-
(調整額)	-780	-	-564	-	216	-
営業利益	3,587	5.3%	2,620	4.0%	-967	-27.0%
フランチャイズ事業	2,011	62.1%	1,920	59.8%	-91	-4.5%
ハウス・リースバック事業	3,208	12.3%	2,264	11.6%	-944	-29.4%
金融事業	105	21.4%	179	31.8%	74	70.5%
不動産売買事業	2,386	6.9%	2,031	5.3%	-355	-14.9%
不動産流通事業	578	34.9%	511	35.1%	-67	-11.6%
リフォーム事業	234	9.6%	257	11.7%	23	9.8%
その他	-9	-	-2	-	7	-
(調整額)	-4,926	-	-4,541	-	385	-

注：営業利益の売上比は、当該事業の売上高に占める割合

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業の売上高は前期比 0.8% 減の 3,212 百万円、営業利益は同 4.5% 減の 1,920 百万円となった。2025年6月期末における新規加盟店舗数は 125 店舗（前期比 20.2% 増）で、累計加盟店舗数は 725 店舗（前期末比 18 店舗増）となった。しかしながら、新規開店店舗数は 84 店舗（前期比 16.0% 減）、累計開店店舗数は 624 店舗（前期末比 19 店舗減）となった。

業績動向

地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

出所：決算説明資料より掲載

(2) ハウス・リースバック事業

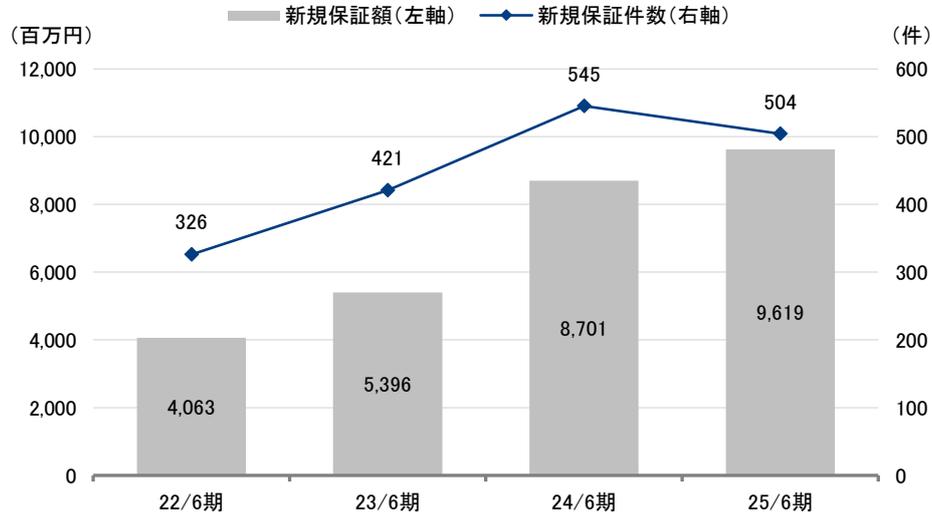
ハウス・リースバック事業の売上高は前期比 25.4% 減の 19,449 百万円、営業利益は同 29.4% 減の 2,264 百万円となったが、匿名組合からの投資利益をあわせた営業利益は 3,324 百万円 (同 7.6% 減) であった。仕入契約数の抑制により HLB ファンドへの譲渡額が減少したことから減収減益となった。主要 KPI では、仕入契約数は 798 件 (前期比 31.0% 減)、物件取得数は 854 件 (同 27.1% 減)、保有物件総額は 7,782 百万円 (前期末 8,512 百万円) となった。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前期比 14.7% 増の 563 百万円、営業利益は同 70.5% 増の 179 百万円となった。非中核事業である不動産担保ローンの残高は 1,611 百万円 (前期末比 242 百万円減) となった一方で、成長強化事業であるリバースモーゲージ保証事業は順調に拡大した。提携金融機関の新規開拓及び連携強化によりリバースモーゲージ保証の認知度拡大と利用促進を図った結果、首都圏をはじめとして取扱件数は順調に増加した。主要 KPI では、新規保証件数は 504 件 (前期 545 件)、新規保証額は 9,619 百万円 (前期比 10.6% 増)、累計保証件数は 2,008 件 (前期末比 369 件増)、累計保証残高は 28,178 百万円 (前期末比 7,337 百万円増) まで拡大した。

業績動向

リバースモーゲージ新規保証額と新規保証件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

提携金融機関に関しては、2025年6月期も首都圏の金融機関を中心に順調に提携先を増やしており、2025年8月14日現在で54件まで拡大した。ネット銀行大手である楽天銀行も提携先となり今後の展開が注目される。

(4) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前期比11.5%増の38,417百万円、営業利益は同14.9%減の2,031百万円となった。住宅系の売上高が着実に伸長し、中古住宅の仕入れも順調に増加した。増収となったが、前期に大型高粗利案件があったことや営業力強化のための人材投資が増加したことなどから、営業利益は減少した。注力する住宅系不動産の売上高は、前期比22.3%増の30,542百万円となった。さらに住宅系の内訳では、新築が6,956百万円(同4.6%増)、土地が14,728百万円(同24.4%増)、中古戸建が3,913百万円(同46.0%増)、マンションが4,944百万円(同29.9%増)となった。この結果、同社が注力している中古住宅(中古戸建+マンション)売上高は8,857百万円となり、中古住宅の比率は29.0%(前期26.0%)となった。また中古住宅の在庫も8,488百万円(前期末比25.4%増、同1,719百万円増)となった。営業人員数(期中平均)も59.3人(前期50.0人、前々期34.0人)と増加した。

(5) 不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前期比12.1%減の1,455百万円、営業利益は同11.6%減の511百万円となり、仲介件数は同13.7%減の1,504件、仲介手数料率は4.35%(前期4.35%)となった。同事業は、2026年6月期からセグメント変更により不動産売買事業に組み入れられる。

業績動向

(6) リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前期比 9.8% 減の 2,200 百万円、営業利益は同 9.8% 増の 257 百万円となった。契約件数は同 13.6% 減の 1,326 件、完工件数は同 8.8% 減の 1,401 件となった。成長強化事業への人員シフトにより売上高は減少したが、堅実に利益は確保した。なお事業の「選択と集中」の方針により、同事業は 2026 年 6 月期中に事業譲渡される計画だ。

3. 財務状況

2025 年 6 月期の資産合計は 71,973 百万円（前期末比 7,595 百万円減）となった。流動資産は前期末比 5,347 百万円減の 54,870 百万円となったが、主に現金及び預金の減少 1,515 百万円、仕掛を含む販売用不動産の減少 3,496 百万円による。固定資産は同 2,248 百万円減の 17,102 百万円となったが、主に土地や建物の減少による有形固定資産の減少 3,142 百万円、投資その他の資産の増加 997 百万円による。負債合計は同 8,798 百万円減の 53,520 百万円となった。主に、1 年内返済予定の長期借入金や社債を含む短期借入金等の増加 716 百万円、社債の減少 804 百万円、長期借入金の減少 6,889 百万円による。純資産合計は 18,453 百万円と同 1,203 百万円増加となったが、主に、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加 1,185 百万円による。この結果、2025 年 6 月期末の自己資本比率は 25.6%（前期末 21.6%）となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/6 期末	25/6 期末	前期末比
流動資産	60,217	54,870	-5,347
現金及び預金	10,092	8,577	-1,515
販売用不動産（仕掛含む）	46,334	42,838	-3,496
固定資産	19,350	17,102	-2,248
有形固定資産	11,392	8,250	-3,142
無形固定資産	1,477	1,374	-103
投資その他の資産	6,481	7,478	997
資産合計	79,568	71,973	-7,595
流動負債	32,288	31,463	-825
短期借入金等	26,074	26,790	716
固定負債	30,029	22,057	-7,972
社債	1,850	1,046	-804
長期借入金	26,991	20,102	-6,889
負債合計	62,318	53,520	-8,798
純資産合計	17,250	18,453	1,203
負債純資産合計	79,568	71,973	-7,595

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

4. キャッシュ・フローの状況

2025年6月期の営業活動によるキャッシュ・フローは7,522百万円の収入であった。主な収入は税金等調整前当期純利益3,655百万円、減価償却費969百万円、売上債権の減少58百万円、棚卸資産の減少6,799百万円で、主な支出は、匿名組合投資益1,060百万円、仕入債務の減少364百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは735百万円の支出であったが、主な収入は事業譲渡による収入447百万円で、主な支出は有形固定資産の取得695百万円、無形固定資産の取得433百万円、投資有価証券の取得(ネット)125百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは8,116百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の増加(ネット)6,978百万円、配当金の支払額855百万円であった。この結果、期中に現金及び現金同等物は1,330百万円減少し、現金及び現金同等物の期末残高は7,852百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/6期	25/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,440	7,522
税金等調整前当期純利益	3,686	3,655
減価償却費(のれん含む)	1,019	969
匿名組合投資損益(-は益)	-390	-1,060
売上債権の増減(-は増加)	174	58
棚卸資産の増減(-は増加)	3,250	6,799
仕入債務の増減(-は減少)	-39	-364
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,309	-735
有形固定資産の取得	-448	-695
無形固定資産の取得	-403	-433
投資有価証券の取得(ネット)	-377	-125
事業譲渡による収入	-	447
財務活動によるキャッシュ・フロー	-6,366	-8,116
長短借入金の増加(ネット)	-5,734	-6,978
配当金の支払額	-782	-855
現金及び現金同等物の増減	-222	-1,330
現金及び現金同等物の期末残高	9,182	7,852

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 6 月期は高収益事業へ集中し、 前期並みの利益を確保する計画

● 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績については、売上高で前期比 15.0% 減の 55,000 百万円、営業利益で同 10.6% 増の 2,900 百万円、経常利益で同 1.9% 増の 3,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 18.4% 増の 2,772 百万円を見込んでいる。

同社は、2030 年 6 月期を最終年度とする新中期経営計画を発表した。当計画では現在の事業ポートフォリオの「選択と集中」を進めることで収益体質の強化を図る。進行中の 2026 年 6 月期はこの計画の初年度となり、事業ポートフォリオの移行期となるため、人員の移動の影響もあり全体の売上高は減少を見込んでいるが、収益性の高い事業の比率を高めることで少なくとも前期並みの利益を確保する計画だ。なお当期純利益の増減率が高いのは、当期中に「その他事業」の「リフォーム事業」の譲渡（売却）を予定しているためだ。

新しい事業計画に沿って、今期（2026 年 6 月期）からセグメントが組み替えられる。まず、前期までの「リフォーム事業」は、今期からは「その他」に入るが、「リフォーム事業」は期中で事業譲渡する計画だ。さらに、現在の「不動産流通事業」が「不動産売買事業」に組み入れられる。

2026 年 6 月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	25/6 期		26/6 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	64,735	100.0%	55,000	100.0%	-9,735	-15.0%
フランチャイズ事業	3,212	5.0%	3,405	6.2%	193	6.0%
不動産売買事業	38,417	59.3%	42,427	77.1%	4,010	10.4%
不動産流通事業	1,455	2.2%	410	0.7%	-1,045	-71.8%
金融事業	563	0.9%	776	1.4%	213	37.8%
ハウス・リースバック事業	19,449	30.0%	7,776	14.1%	-11,673	-60.0%
その他	2,200	3.4%	0	0.0%	-2,200	-100.0%
(調整額)	-564	-	206	0.4%	770	-
営業利益	2,620	4.0%	2,900	5.3%	280	10.6%
フランチャイズ事業	1,920	59.8%	2,020	59.3%	100	5.2%
不動産売買事業	2,031	5.3%	3,515	8.3%	1,484	73.1%
不動産流通事業	511	35.1%	75	18.3%	-436	-85.3%
金融事業	179	31.8%	400	51.5%	221	123.5%
ハウス・リースバック事業	2,264	11.6%	930	12.0%	-1,334	-58.9%
その他	255	11.6%	-	-	-255	-
(調整額)	-4,541	-	-4,040	-	501	-
経常利益	2,943	4.5%	3,000	5.5%	57	1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,341	3.6%	2,772	5.0%	431	18.4%

注：営業利益の売上比は当該事業の売上高に占める割合

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

セグメント別の見通しとしては、特にフランチャイズ事業、リバースモーゲージ保証を中心とした金融事業、不動産売買事業に注力する。

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業の売上高は前期比 6.0% 増の 3,405 百万円、営業利益は同 5.2% 増の 2,020 百万円の見通し。引き続き人材、プロモーションへ積極投資を行い、都市部を中心に新規加盟獲得に注力し、増収増益を達成する計画だ。

(2) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は 42,427 百万円(同 10.4% 増)、営業利益 3,515 百万円(同 73.1% 増)を見込んでいる。引き続き中古住宅買取再販を強化し、利益率及び回転率の改善を図る。また不動産流通事業については、今後はさらに縮小する計画で、現時点では売上高は 410 百万円(同 71.8% 減)、営業利益は 75 百万円(同 85.3% 減)を見込んでいる。今期中に不動産売買事業に組み入れる予定だ。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前期比 37.8% 増の 776 百万円、営業利益は同 123.5% 増の 400 百万円の見通し。都市部を中心に取り組みを強化し、残高積み上げのベースアップを図る。

(4) ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業の売上高は前期比 60.0% 減の 7,776 百万円、営業利益は同 58.9% 減の 930 百万円を見込んでいる。前期に続いて取扱件数は大幅に抑制する。今後は中核事業としてではなく、金融事業の補助的役割などポジションを変えて継続する。

■ 中長期の成長戦略

新中期経営計画で 2030 年 6 月期に経常利益 80 億円を目指す

1. 新中期経営計画の概要

同社は、前回の中期経営計画が前期（2025 年 6 月期）で終了したのに伴い、2030 年 6 月期を最終年度とする新たな中期経営計画を発表した。基本方針に、1) 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する、2) 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・フローを創出する、3) 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、の 3 つを掲げている。

中長期の成長戦略

(1) 数値目標

具体的な数値目標(最終年度)は、売上高 800 億円(2025 年 6 月期実績 647.3 億円)、自己資本比率 30% 以上(同 25.6%)、経常利益 80 億円(同 29.4 億円)、ROIC6.0% 以上(同 2.6%)、当期純利益 53.0 億円(同 23.4 億円)、配当性向 30% 以上(同 30% 以上)を目指す。

2. 事業ポートフォリオの再構築

成長性・収益性の高い事業に資源を集中する「選択と集中」を進める。具体的には「フランチャイズ」「不動産売買」「金融(リバースモーゲージ保証)」の 3 つの事業に集中し、強固な 3 本柱を確立する。

(1) フランチャイズ事業

サービスの基盤となるインフラであり、これを強化する。開発余地のある都市部を中心に広告・人材を投下する一方で、人材補強により新規加盟開発、既存加盟店へのサポートを強化する。数値目標としては、最終年度に累計加盟店数 960 店舗(前期末 725 店舗)を目指す。

(2) 不動産売買事業

コロナ禍の積極仕入れを経て飛躍的に成長したが、今後も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する。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% を目指し、最終年度には売上高 685.1 億円(前期 384.1 億円)を計画している。この結果、住宅系売上高に占める中古住宅の比率は 54.2%(同 29.0%)へ上昇し、結果として資本回転率・資本収益性の改善に寄与する。これらの目標を達成するためには営業人員の強化が不可欠だが、期中平均の営業人員数を最終年度には 250.0 人(同 59.3 人)へ増加する予定だ。

(3) 金融(リバースモーゲージ保証)事業

不動産価値の高い都市部を中心に、新規提携先の開拓及び既存提携先の接点を強化する。保証残高の積み上げに加え、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する。数値目標としては、最終年度に新規保証額 324.0 億円(同 96.1 億円)、保証残高 1,250.0 億円(同 281.7 億円)を目指す。

3. 資本効率(ROIC)の改善

以下のような施策により ROIC の改善を目指す。具体的な数値目標として、最終年度に ROIC6.0% 以上が目標である。

売上原価率：高利益率事業の成長、不動産売買事業の仕入精度向上により粗利率を改善する

販管費率：事業の「選択と集中」、業務効率化により間接部門コストを削減する

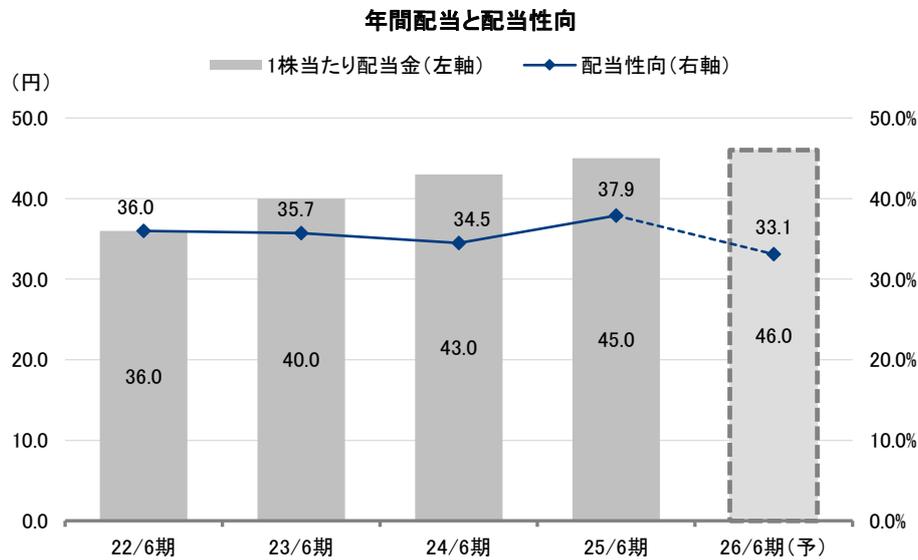
運転資本回転率：中古住宅買取再販を強化することで在庫回転率を向上させる

固定資産回転率：不必要な固定資産の売却を進め資産を圧縮する

株主還元策

2026年6月期の年間配当は46.0円（配当性向33.1%）を予定

同社は、配当金による株主還元を重視している。2024年6月期は43.0円（配当性向34.5%）、2025年6月期は45.0円（同37.9%）を実施し、2020年6月期から連続増配を続けている。進行中の2026年6月期に関しては、営業減益ながら各段階利益は増益予想であるため、年間46.0円配当（同33.1%）を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社株式への投資の魅力をより一層高め、流動性向上、投資家層の拡大を図ることを目的に株主優待制度を行っている。毎年6月末日現在の同社株主名簿に記載または記録された同社株式5単元（500株）以上を保有する株主を対象に、保有する株式数に応じたポイントを付与する。株主は、限定の特設サイトにおいてポイントを食品や電化製品、ギフトなどに交換できる。

株主優待

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

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp