

|| 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 >>>](#)

2026年4月6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. 2026年6月期中間期の連結業績	01
2. 2026年6月期の業績予想	01
3. 新中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業セグメント	04
2. 各事業の概要	05
3. 特色、強み	08
4. 主な競合	09
■ 業績動向	10
1. 2026年6月期中間期の業績概要	10
2. セグメント別状況	11
3. 財務状況	15
4. キャッシュ・フローの状況	16
■ 今後の見通し	16
■ 中長期の成長戦略	18
1. 新中期経営計画の概要	18
2. 事業ポートフォリオの再構築	18
3. 資本効率 (ROIC) の改善	19
■ 株主還元策	19

## ■ 要約

### 2026年6月期中間期は予想未達も、 新中期経営計画の諸施策は着実に進捗

And Doホールディングス<3457>は、不動産フランチャイズ網を活用し、主に不動産と住宅に関連する多様なサービス・ソリューションを提供する企業である。2022年1月に持株会社体制へ移行しており、2026年6月期からは「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」を主要なセグメントとしている。全国規模の店舗ネットワークに加え、不動産取引における査定力や販売力を強みとしており、不動産流通に金融機能を融合させた独自のビジネスモデルを通じて、高齢化社会の老後資金をはじめとする社会課題へのソリューション提供を推進している。

#### 1. 2026年6月期中間期の連結業績

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比27.7%減の25,971百万円、営業利益が同75.5%減の392百万円、経常利益が同70.6%減の515百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同93.0%減の80百万円となった。事業ポートフォリオの再構築を進めていることから上期は減収減益を見込んでいたが、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によって利益率が低下し、各段階利益は期初予想を下回った。しかしながら、期ズレとなった案件は下期に計上される見通しであり、不動産売買事業や金融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している。

#### 2. 2026年6月期の業績予想

2026年6月期の連結業績は、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おり、期初予想を据え置いている。同社は2025年8月に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、2026年6月期はその初年度として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。

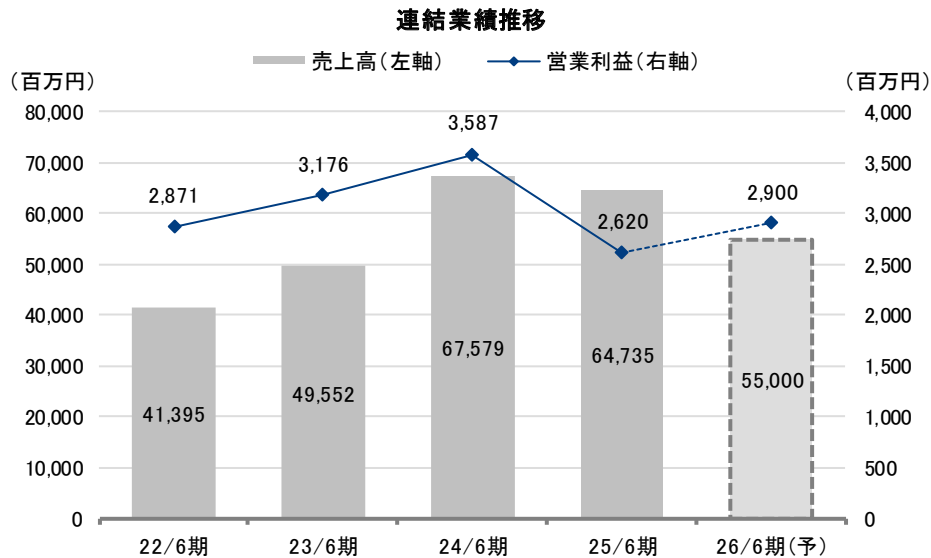
要約

3. 新中期経営計画

同社は、前回の中期経営計画が2025年6月期で終了したことに伴い、新たに2030年6月期を最終年度とする「新中期経営計画」を発表している。主な定量的な目標には、最終年度に売上高800億円、経常利益80億円、親会社株主に帰属する当期純利益53.0億円、自己資本比率30%以上、ROIC6.0%以上、配当性向30%以上を掲げている。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計画だ。同社は「第一歩であるこの上期は、中期経営計画達成に向けた諸施策が着実に進捗している」と述べており、今後この計画に沿って事業形態がどのように変化するかが注目される。

Key Points

- ・ 2026年6月期中間期は案件期ズレにより期初予想を下回る
- ・ 2026年6月期は期ズレ案件を取り込み、10.6%の営業増益を予想
- ・ 新中期経営計画では2030年6月期に経常利益80億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 不動産フランチャイズ網を活用し、多くの不動産関連サービスを展開

#### 1. 会社概要

同社は、主に不動産と住宅に関連する多様なサービス・ソリューションの提供を主力事業としている。全国規模の不動産仲介ネットワークを基盤に、リバースモーゲージ保証などの金融機能や中古住宅の買取再生販売を融合させた、多角的なビジネスモデルを展開している。事業セグメントは、2025年6月期までは「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つで構成されていた。2026年6月期以降は、不動産流通事業を不動産売買事業に組み入れるとともにリフォーム事業を売却したことから、事業セグメントは5つへと集約されている。実質的には、成長ドライバーである金融及び不動産売買を含む4事業を主軸とする体制となっている。

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社で構成される。

#### 2. 沿革

同社は、1991年に現代表取締役会長CEOの安藤正弘(あんどう まさひろ)氏が京都府向日市で不動産仲介業を開始したことに始まる。その後、1998年のリフォーム事業への進出を皮切りに、中古住宅再生販売事業や不動産売買事業へと領域を拡大した。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ている。その後は、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)と不動産と金融を軸とした多角的なサービス開発を継続している。

## ■ 事業概要

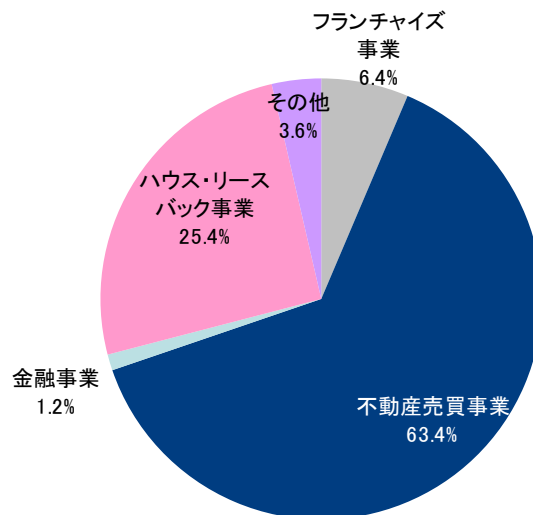
主要事業セグメントは4つ。  
中でもフランチャイズ、金融、不動産売買に注力

### 1. 事業セグメント

2026年6月期中間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6.4%、不動産売買事業が63.4%、金融事業が1.2%、ハウス・リースバック事業が25.4%、その他が3.6%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38.7%、不動産売買事業が27.4%、金融事業が5.7%、ハウス・リースバック事業が26.4%、その他が1.7%となっている。

2026年6月期からは、不動産流通事業を不動産売買事業に組み入れ、リフォーム事業(2026年2月に譲渡済み)を「その他」に組み入れたことから、実質は4つの事業セグメントと言える。

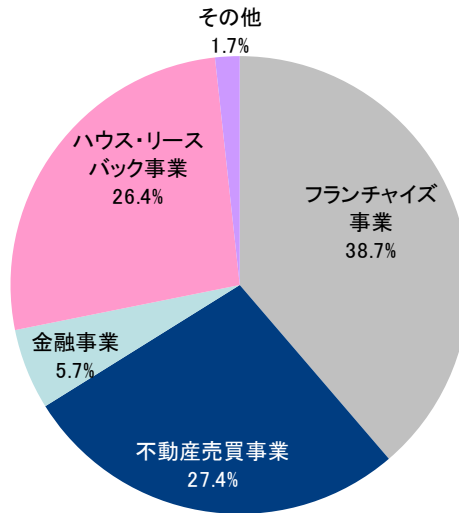
セグメント別売上高構成比(2026年6月期中間期)



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(2026年6月期中間期)



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 (2026年6月期中間期売上高1,665百万円、営業利益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)を提供する事業である。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。2026年6月期中間期末におけるフランチャイズ事業の累計加盟店舗数は733店舗(うちFC加盟店が706店舗、直営店が27店舗)、累計開店店舗数は638店舗である。

2) 地域別展開

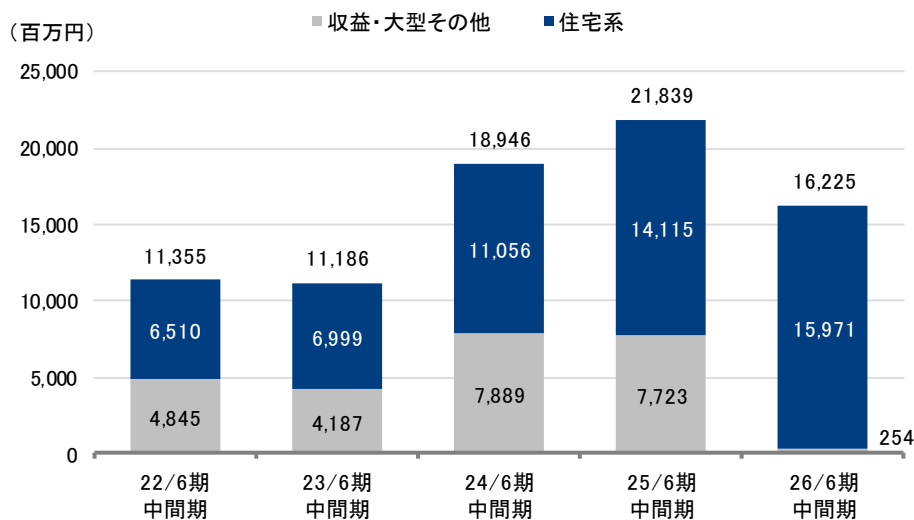
2026年6月期中間期末の地域別累計加盟店舗数は東海地域が176店舗(構成比24.0%)と最も多く、創業地である近畿地域が147店舗(同20.1%)、関東地域が130店舗(同17.7%)と続く。不動産仲介業は景気に左右されず、加盟店のさらなる拡大が見込める。そのため同社は出店余地が大きい首都圏を重点的に開拓する方針を掲げている。

## 事業概要

**(2) 不動産売買事業 (同売上高16,508百万円、営業利益651百万円)**
**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、当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。

2026年6月期中間期の不動産売買事業の売上高の内訳は、住宅系が15,971百万円(構成比98.4%)、収益・大型その他が254百万円(同1.6%)であった。なお、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32.0%(前年同期は25.0%)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(旧 不動産流通事業を除く)の売上高内訳推移**


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**(3) 金融事業 (同売上高306百万円、営業利益136百万円)**
**1) ビジネスモデル**

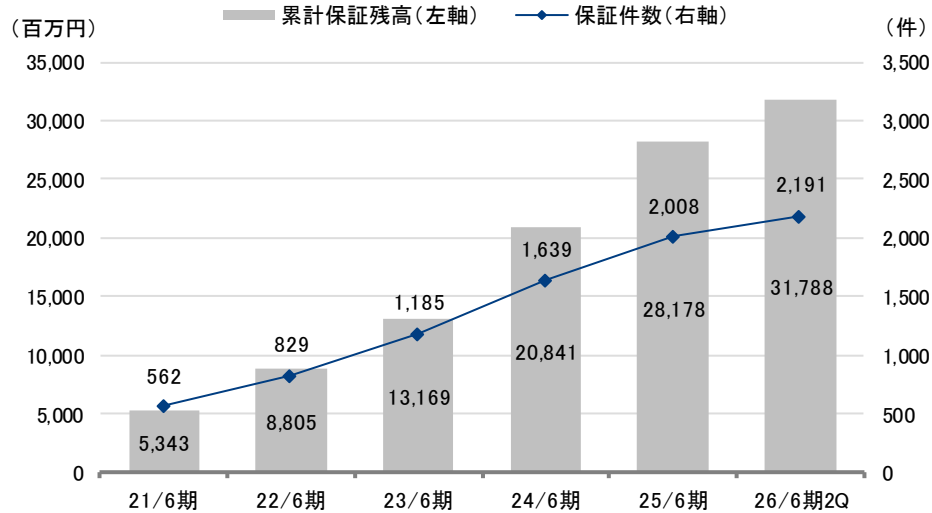
金融事業の主力は、以前は不動産を担保とした貸し付け、いわゆる不動産担保ローン事業であったが、現在の主力事業はリバースモーゲージ保証事業である。リバースモーゲージとは、顧客が所有する不動産(主に住宅)を担保に、資金の貸し付け(ローン)を行うシニア向けの金融商品である。不動産の所有者(契約者)はまとまった資金を得られ、契約期間中は利息のみ毎月支払い、元本は契約者の死亡時、または契約終了時点で、担保物件売却や預貯金により一括返済する。同社は、直接資金の貸し付けは行わず、提携先の金融機関がローンを行い、同社は手数料及び保証料を得る。さらに契約終了後の不動産処分の際にも、当社が関与することで収益が発生する。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。2026年6月期中間期末のリバースモーゲージ累計保証残高は31,788百万円(前期末比12.8%増)、累計保証件数は2,191件(前期末比183件増)と順調に拡大している。

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

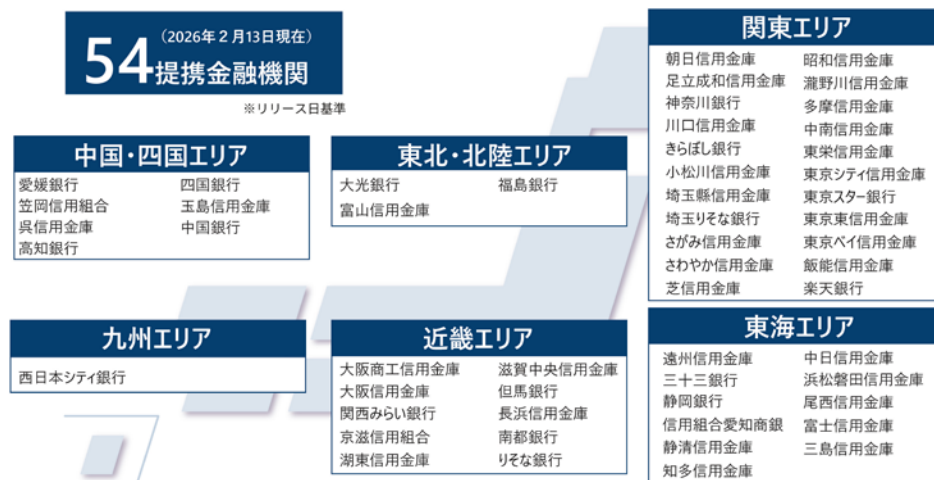


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。2026年2月13日時点で提携金融機関数は全国に54件（前期末比変わらず）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) ハウス・リースバック事業 (同売上高6,629百万円、営業利益628百万円)****1) ビジネスモデル**

ハウス・リースバックは、同社が売主から住宅を買い取った後 (所有権は同社へ移転)、売主と賃貸借契約を結ぶもので、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、賃貸契約の際の保証人も不要というメリットがある。ただし、会社は本事業の今後について、レピュテーション問題等などから順次縮小し、金融事業に注力する方針を表明している。

**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6~8%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。

**(5) その他 (同売上高941百万円、営業利益41百万円)**

(1)~(4)以外の事業で主なものはリフォーム事業だが、既に同事業は2026年2月に譲渡済みである。

## 主要事業セグメントは4つ。 なかでもフランチャイズ、金融、不動産売買に注力

**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、不動産と金融を横断する多角的な事業展開を通じ、日本社会や業界が抱える課題に対するソリューションを提供している点にある。具体的には、高齢者の住み替えや資金需要といった深刻な社会課題に対し、自宅に住み続けながら資金化を図る「ハウス・リースバック」や、シニア層向けの「リバースモーゲージ保証」といった独自のサービスを業界に先駆けて開発・商品化することで対応している。不動産売買仲介において業界最大級となる全国700超の店舗ネットワークを保有しており、こうしたインフラを背景に、市場ニーズを捉えた画期的な事業を次々と投入できる開発力が、同社の特色と言える。

**(2) 「事業価値連鎖」に精通**

不動産市場における引き合いから検討・査定、そして仲介・売買に至る一連の「事業価値連鎖」のすべてに精通しており、これらを一気通貫で実行できる体制が同社の強みとなっている。

**1) 引き合い**

全国に700店舗を超えるフランチャイズ網を展開していることから、各地の多様な消費者ニーズを迅速かつ敏感に察知し、拾い上げることが可能である。この広範な「全国対応力」と、蓄積された「販売力」が同社の根幹的な特色となっている。

## 事業概要

**2) 検討・査定**

長年の不動産取引により培われた「査定力」に加え、膨大な売買実績に基づく全国の取引価格を精緻に把握している点に優位性がある。競合他社が一般的な取引事例を拠り所とするのに対し、同社は数多くの成約データを保有しており、これにより極めて精度の高い査定を実現している。こうしたデータに基づく査定能力は、不動産の与信枠を最大化させる原動力となっている。

**3) 仲介・売買**

全国700店舗を含めた仲介チェーンとしての販売力を駆使し、多様な不動産物件を迅速に資金化できる能力も同社の大きな競合優位性となっている。具体的には、他社において半年以上成約に至らなかった物件を、売主の希望価格でわずか10日という短期間で売却した実績や、店舗間連携によって遠隔地の物件を売却した事例などは、同社のネットワーク力の高さを裏付けるものと言える。

**(3) 加盟店のDXを推進**

加盟店のDXの積極的な推進も、同社の強みを支える特色である。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、全国に広がるリアル店舗ネットワークとIT・Web技術を高度に融合させたサービス提供体制を構築している。

**4. 主な競合**
**(1) フランチャイズ事業**

フランチャイズ事業を展開する主な競合会社としては、約1,000の店舗網を有するセンチュリー21・ジャパン<8898>が挙げられる。これに対する同社の強みとしては、自社による直営店運営を通じて蓄積された実践的なノウハウを加盟店へ直接提供できる点にあり、実業に基づいたサポート体制にある。

**(2) 不動産売買事業**

不動産売買事業の競合は多岐にわたり無数に存在するものの、同社は全国に張り巡らされた情報網と物件に対する知見、そして高精度な査定力をもって展開している。不動産売買事業の競合は多岐にわたり無数に存在するものの、同社は全国700超のフランチャイズ網を背景に、物件情報量とネットワークによる販売力、そして高精度な査定力を強みとして展開している。この独自の基盤を生かしたSPA戦略により、適正価格での仕入、付加価値を高める商品化、そして迅速な販売を一気通貫で行えるのが最大の特色である。具体的には、高精度な査定力を武器とした安定的な仕入ルートの確保に加え、強固なネットワークによる早期売却（販売力）を通じて資本回転率を高めている。特に注力する中古住宅販売において、これら一連のサイクルが資本収益性の改善に貢献すると見られる。

**(3) 金融事業**

リバースモーゲージ保証事業における同社の強みは、全国規模で多数の金融機関と提携している点にある。広範な提携ネットワークを通じて、物件情報やリスク情報、さらには市場動向といった膨大なデータが同社に集約される体制を構築しており、この情報収集能力の高さが同業他社に対する大きな差別化要因となっている。

## 事業概要

**(4) ハウス・リースバック事業**

ハウス・リースバック事業において同社は先駆的な存在であり、当初は市場をほぼ独占する状況にあったが、近年では(株)セゾンファンデックスや一建設(株)(飯田グループホールディングス<3291>傘下)、(株)インテリックスといった企業が主な競合となっている。これらの競合に対する優位性は、物件に対する精緻な「査定力」と広範なエリアを網羅する全国対応力(エリアカバー率)にあるが、同事業については今後の経営計画において順次縮小する方針が示されている。

## 業績動向

### 2026年6月期中間期は案件期ズレにより期初予想を下回る

#### 1. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比27.7%減の25,971百万円、営業利益が同75.5%減の392百万円、経常利益が同70.6%減の515百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同93.0%減の80百万円となった。

事業ポートフォリオの再構築を進めていることから、減収減益は期初から予想していたが、不動産売買事業の大型案件の期ズレにより減収幅は予想より大きくなった。大型案件の売上総利益が減少したことにより売上総利益率が21.2%(前年同期は22.1%)へ低下した一方で、広告宣伝費を中心に経費抑制に努め、販管費は前年同期比19.3%減となったが、減収及び売上総利益率低下により各段階利益は期初予想を下回り、大幅減益となった。

ただし、期ズレした案件は下期に計上される見通しであり、不動産売買事業や金融事業を成長ドライバーに据えた資本収益性の改善に向けた取り組みは着実に進展している。

And Doホールディングス | 2026年4月6日 (月)  
 3457 東証プライム市場 | <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

## 業績動向

## 2026年6月期中間期の連結業績

(単位：百万円)

	25/6期中間期		26/6期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	35,927	100.0%	25,971	100.0%	-9,956	-27.7%
売上総利益	7,951	22.1%	5,517	21.2%	-2,434	-30.6%
販管費	6,347	17.7%	5,125	19.7%	-1,222	-19.3%
営業利益	1,604	4.5%	392	1.5%	-1,212	-75.5%
営業外収益	607	1.7%	579	2.2%	-28	-4.7%
営業外費用	458	1.3%	456	1.8%	-2	-0.5%
経常利益	1,753	4.9%	515	2.0%	-1,238	-70.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,138	3.2%	80	0.3%	-1,058	-93.0%
EBITDA	2,111	5.9%	817	3.1%	-1,294	-61.3%

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

## 2. セグメント別状況

セグメント別の動向としては、ハウス・リースバック事業と不動産売買事業が減収減益となった。しかし、ハウス・リースバック事業の減収減益については、新中期経営計画に基づく事業縮小に伴うものであり、当初の想定範囲内である。不動産売買事業の減収についても、前述したとおり計画していた大型案件の成約時期が下期へずれ込んだことによる一時的な影響である。

## 2026年6月期中間期のセグメント別業績

(単位：百万円)

	25/6期中間期		26/6期中間期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	35,927	100.0%	25,971	100.0%	-9,956	-27.7%
フランチャイズ事業	1,635	4.6%	1,665	6.4%	30	1.8%
不動産売買事業	22,359	62.2%	16,508	63.6%	-5,851	-26.2%
金融事業	284	0.8%	306	1.2%	22	7.8%
ハウス・リースバック事業	10,580	29.4%	6,629	25.5%	-3,951	-37.3%
その他	1,185	3.3%	941	3.6%	-244	-20.6%
(調整額)	-117	-	-80	-	37	-
営業利益	1,604	4.5%	392	1.5%	-1,212	-75.5%
フランチャイズ事業	980	59.9%	920	55.2%	-60	-6.1%
不動産売買事業	1,583	7.1%	651	3.9%	-932	-58.9%
金融事業	88	31.2%	136	44.4%	48	53.8%
ハウス・リースバック事業	1,184	11.2%	628	9.5%	-556	-46.9%
その他	130	11.0%	41	4.4%	-89	-68.1%
(調整額)	-2,363	-	-1,985	-	378	-

注：営業利益の構成比は、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

## 業績動向

**(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年同期比1.8%増の1,665百万円、営業利益は同6.1%減の920百万円となった。新規加盟店舗数は60店舗(前年同期比7.7%減)、新規開店店舗数は55店舗(前年同期比37.5%増)となった。この結果、期末の累計加盟店舗数は733店舗(前期末比8店舗増)、累計開店店舗数は638店舗(前期末比14店舗増)となり店舗網は順調に拡大している。

地域別店舗数(2026年6月期中間期末現在)は、北海道44店舗(前期末比1店舗増)、東北25店舗(同2店舗増)、甲信越30店舗(同3店舗増)、北陸18店舗(同3店舗減)、関東130店舗(増減なし)、東海176店舗(同2店舗増)、近畿147店舗(同2店舗増)、中国50店舗(同2店舗増)、四国13店舗(同1店舗増)、九州81店舗(同2店舗減)、沖縄19店舗(増減なし)となった。

## 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

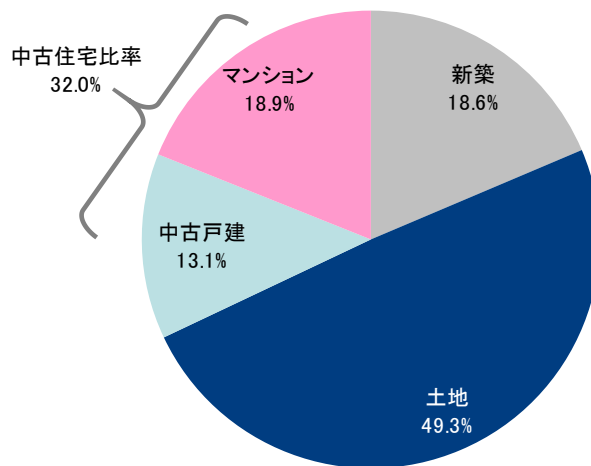
**(2) 不動産売買事業**

注力している不動産売買事業の売上高は前年同期比26.2%減の16,508百万円、営業利益は同58.9%減の651百万円となった。予定していた大型案件の販売がずれ込んだことから大幅減収となったが、売却件数は670件(同17.3%増)、注力している中古住宅売上高は5,118百万円(同44.8%増)と堅調に推移した。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を行っていることから、利益率は一時的に低下したが想定範囲内となった。

業績動向

2026年6月期から不動産流通事業が同セグメントに組み入れられたが、これを除いたベースでは、売上高は16,225百万円(同25.7%減)、営業利益は460百万円(同66.8%減)となった。売上高の内訳では、住宅系は15,971百万円(同13.1%増)、大型・その他が254百万円(同96.7%減)となり、大型・その他がセグメント全体の減収要因となった。さらに住宅系の内訳では、土地が7,880百万円(同15.1%増)、新築が2,972百万円(同20.5%減)、マンションが3,024百万円(同67.0%増)、中古戸建が2,093百万円(同21.6%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)の売上高は5,117百万円(同44.8%増)となり、中古住宅の比率は32.0%(前年同期は25.0%)まで上昇した。

住宅系売上高の内訳(2026年6月期中間期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

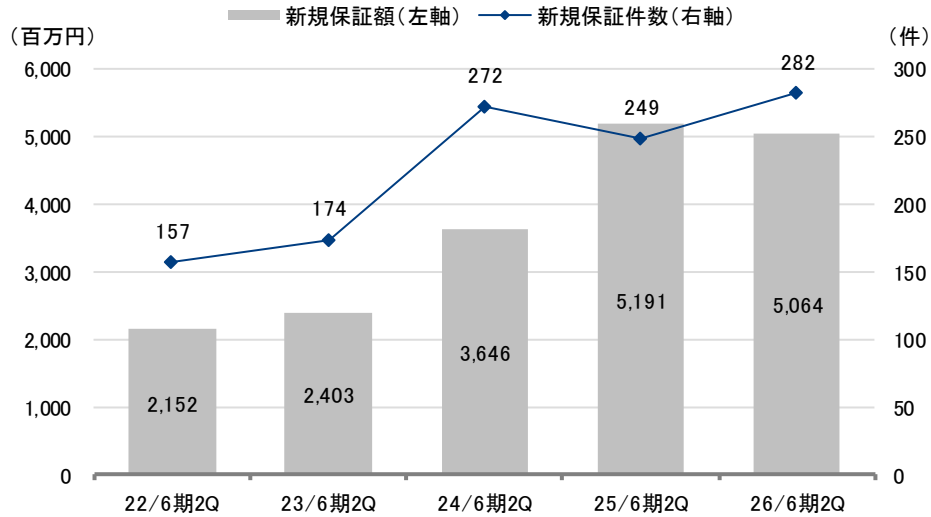
期末の在庫額は9,072百万円(前期末比584百万円増)、在庫件数は390件(同28件増)となった。営業人員数(期中平均)は88.3人(前年同期は59.8人)と大幅に増加した。この営業人員の増加に伴う人件費の増加は、短期的には利益率の低下要因となったものの、同社は「将来の成長のための投資であり、今後も人材への投資は続ける」と述べている。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前年同期比7.8%増の306百万円、営業利益は同53.8%増の136百万円となった。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が拡大しつつあり、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、新規保証額は単価の影響で5,064百万円(前年同期比2.4%減)と前年同期を下回ったものの、新規保証件数は282件(前年同期比13.3%増)と増加し、累計保証残高は31,788百万円(前年同期比26.1%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

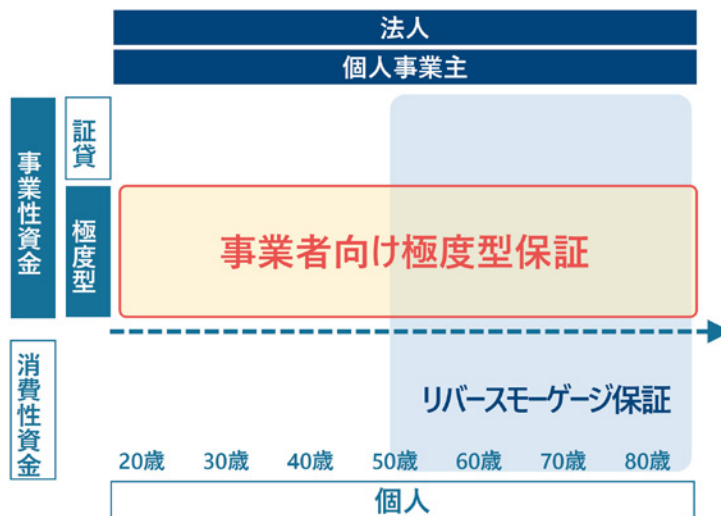


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

提携金融機関については、2025年6月期において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、2026年2月13日現在で54件まで拡大している。

金融事業における直近のトピックスとしては、「事業性極度保証」を開始した点が挙げられる。同サービスの導入により、従来のリバースモーゲージでは対応が困難であった法人及び若年層の個人事業主まで対象を拡大することが可能となった。その第1号として足立成和信用金庫と提携したが、現在はほかの金融機関からの引き合いも増加しており、今後の展開が注目される。

事業性極度保証のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

**(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年同期比37.3%減の6,629百万円、営業利益は同46.9%減の628百万円となったが、匿名組合からの投資利益を合わせた営業利益は1,083百万円(同34.5%減)となった。ファンドへの譲渡を実施したが、金利上昇局面においては譲渡による利益率が従前に比べて低下した。月間の取扱件数は10~20件で安定した推移となっている。

今後の同事業については、事業に対するレピュテーション問題等から積極的な拡販は行わないものの、底堅いニーズが存在するサービスであることから、問い合わせのあった顧客に対しては継続して提供していく。需要に対して従来どおり柔軟に対応する予定である。

## 自己資本比率は25.6%と前期末並みを維持

### 3. 財務状況

2026年6月期中間期の資産合計は68,942百万円(前期末比3,030百万円減)となった。流動資産は前期末比2,272百万円減の52,598百万円となった。主に現金及び預金の増加1,039百万円、仕掛を含む販売用不動産の減少3,037百万円による。固定資産は同758百万円減の16,344百万円となった。主に土地や建物の減少による有形固定資産の減少864百万円、無形固定資産の減少105百万円、投資その他の資産の増加211百万円による。負債合計は同2,214百万円減の51,305百万円となった。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1,146百万円、長期借入金の減少2,247百万円による。純資産合計は17,637百万円と同815百万円減となったが、主に、配当金支払いによる利益剰余金の減少898百万円による。この結果、2026年6月期中間期末の自己資本比率は25.6%(前期末25.6%)となった。

**連結貸借対照表**

(単位：百万円)

	25/6期末	26/6期中間期末	増減額
流動資産	54,870	52,598	-2,272
現金及び預金	8,577	9,617	1,039
販売用不動産(仕掛含む)	42,838	39,801	-3,037
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
流動負債	31,463	31,921	458
短期借入金等	26,790	27,936	1,146
固定負債	22,057	19,383	-2,673
長期借入金	20,102	17,854	-2,247
負債合計	53,520	51,305	-2,214
純資産合計	18,453	17,637	-815
負債純資産合計	71,973	68,942	-3,030

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 4. キャッシュ・フローの状況

2026年6月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは3,320百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前中間純利益512百万円、減価償却費370百万円、売上債権の減少22百万円、棚卸資産の減少3,813百万円で、主な支出は、匿名組合投資益454百万円、仕入債務の減少246百万円となった。投資活動によるキャッシュ・フローは3百万円の収入となったが、主な収入は投資有価証券償還による収入431百万円で、主な支出は有形固定資産の取得54百万円、無形固定資産の取得149百万円、投資有価証券の取得98百万円となった。財務活動によるキャッシュ・フローは2,355百万円の支出となったが、主な支出は長短借入金増加(ネット)1,069百万円、配当金の支払額897百万円となった。この結果、中間期中に現金及び現金同等物は989百万円増加し、現金及び現金同等物の期末残高は8,842百万円となった。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/6期中間期	26/6期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,453	3,320
投資活動によるキャッシュ・フロー	-510	3
財務活動によるキャッシュ・フロー	-4,853	-2,355
現金及び現金同等物の中間期末残高	7,280	8,842

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年6月期は期ズレ案件を取り込み、10.6%の営業増益を予想

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おり、期初予想を据え置いている。

同社は2025年8月に2030年6月期を最終年度とする新中期経営計画を発表しており、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。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前期比10.6%の営業増益を目指す。なお親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が高いのは、「リフォーム事業」の譲渡(売却)を行ったことによる。

新しい事業計画に沿って、2026年6月期からセグメントが組み替えられた。まず、前期までの「リフォーム事業」は、「その他」に入るが、「リフォーム事業」は2026年2月に事業譲渡した。さらに、前期までの「不動産流通事業」が「不動産売買事業」に組み入れられた。

**And Doホールディングス** | 2026年4月6日 (月)  
 3457 東証プライム市場 | <https://www.housedo.co.jp/and-do/ir/>

今後の見通し

**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	39,872	61.6%	42,688	77.6%	2,816	7.1%
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%	355	0.6%	-1,845	-83.9%
(調整額)	-564	-	-	-	-	-
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	2,542	6.4%	3,590	8.4%	1,048	41.2%
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%	-	-	-	-
(調整額)	-4,541	-	-4,040	-	-	-
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：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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である。引き続き人材採用やプロモーションへ積極投資を継続し、都市部を中心とした新規加盟の獲得に注力することで、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(旧 不動産流通事業を含む)の売上高は42,688百万円(同7.1%増)、営業利益3,590百万円(同41.2%増)を見込んでいる。戦略の中核である中古住宅の買取再販を一段と強化し、オペレーションの効率化を通じて利益率及び回転率の改善を図る。

**(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400百万円の見通しである。都市部を中心に取り組みを強化することで残高積み上げを加速させるほか、2026年6月期から開始した「事業性極度保証」による積み上げもねらう。

今後の見通し

#### (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。前期に続き取扱件数を大幅に抑制する方針を堅持しており、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

### 新中期経営計画では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、前中期経営計画が2025年6月期で終了したことに伴い、2030年6月期を最終年度とする新たな中期経営計画を策定した。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。

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64,735百万円)、自己資本比率30%以上(同25.6%)、経常利益80億円(同2,620百万円)、ROIC6.0%以上(同2.6%)、当期純利益53.0億円(同2,341百万円)、配当性向30%以上(同37.9%)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本柱を確立する戦略である。

##### (1) フランチャイズ事業

同社のサービスインフラの基盤として、さらなる強化を図る。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と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

コロナ禍において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11.4%を目指し、最終年度には売上高685.1億円(前期39,872百万円)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)へ増加させる予定である。

### (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。2026年6月期から開始した「事業性極度保証」による積み上げも期待されており、数値目標としては、最終年度に新規保証額324.0億円(同9,619百万円)、保証残高1,250.0億円(同28,178百万円)を目指す。

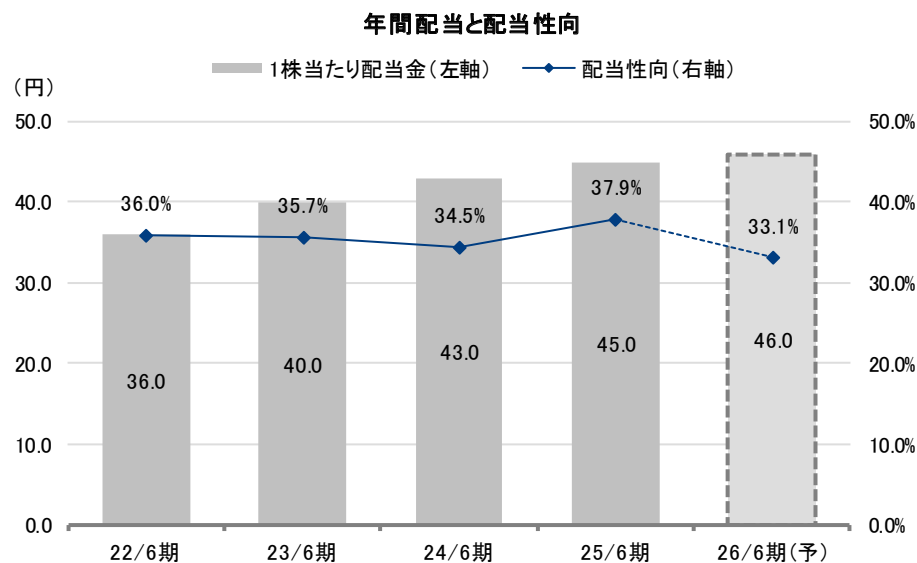
### 3. 資本効率(ROIC)の改善

最終年度にROIC6.0%以上を達成するため、多角的な施策を講じる。売上原価率については、高利益率事業の成長と不動産売買における仕入精度の向上を通じて改善を図る。販管費率に関しては、事業の「選択と集中」及び業務効率化による間接部門コストの削減を推進する。また、中古住宅買取再販の強化による在庫回転率の向上で運転資本回転率を高めるとともに、不必要な固定資産の売却による資産圧縮を通じて固定資産回転率の改善を図る。

## 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月期の1株当たり年間配当は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。2026年6月期に関しては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

## 株主還元策

また、同社株式への投資の魅力をより一層高め、流動性向上及び投資家層の拡大を図ることを目的に、株主優待制度を運用している。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・表示したものです。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、配布等することは強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