

2026年6月期 第3四半期 決算説明資料

2026年5月13日

株式会社And Doホールディングス
【3457】

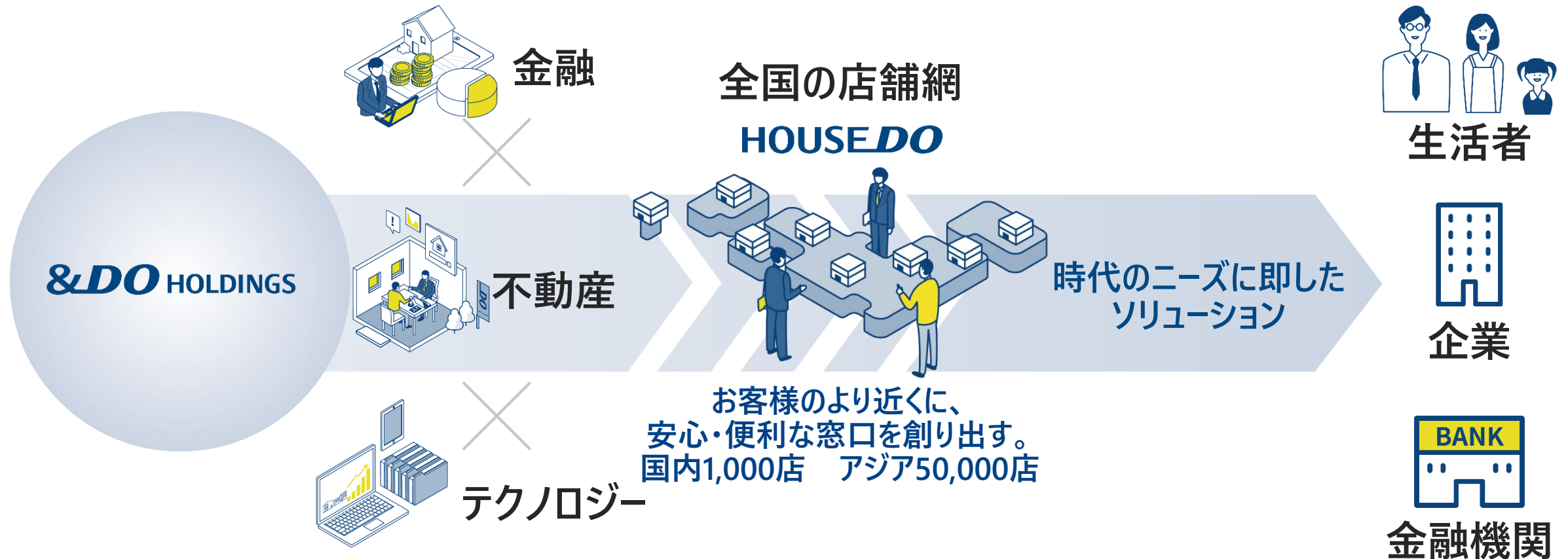


企業理念

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



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

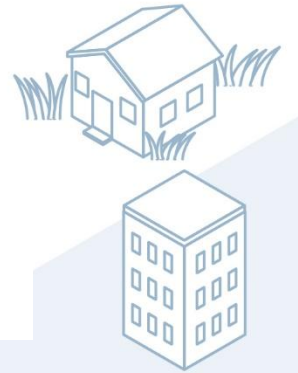
中古住宅市場の活性化

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 第3四半期 連結決算概要
2. 2026年6月期 第3四半期 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3四半期 **連結決算概要**
2. 2026年6月期 第3四半期 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3四半期事業進捗

- 不動産売買事業の大型案件を含み、3Q（1-3月期）は増収増益
- 資本効率を意識した事業ポートフォリオ転換は着実に進展
- 中東情勢の緊迫化による影響は、現時点では極めて限定的

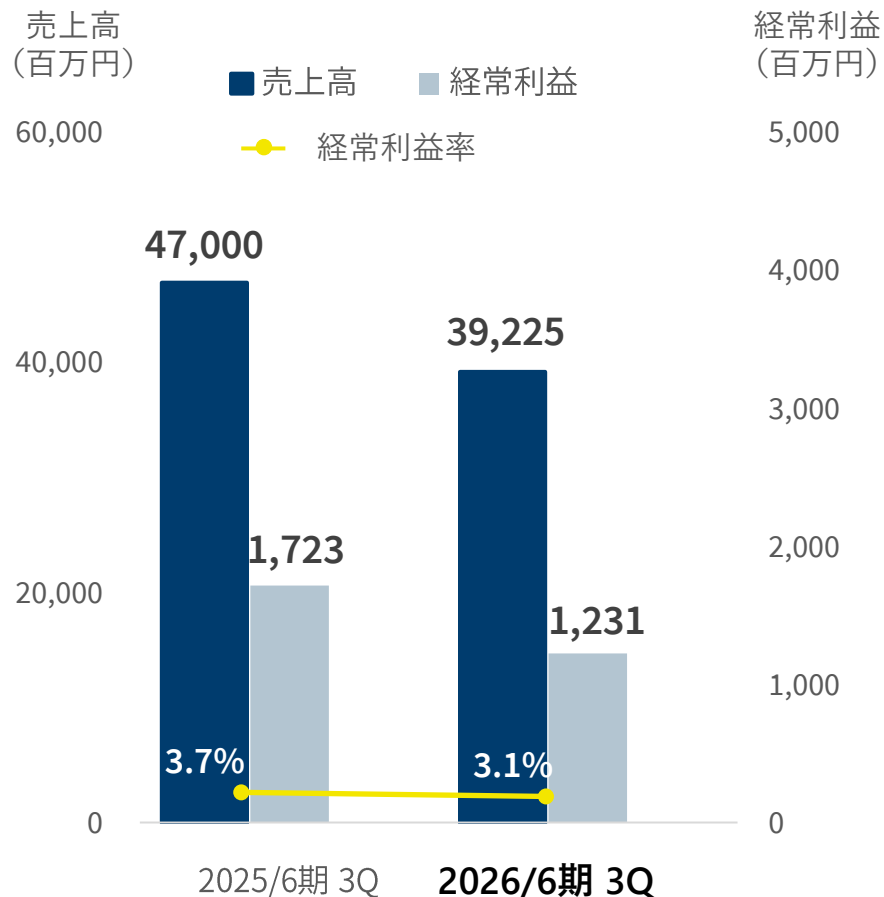
単位（百万円）	2025/6期 3Q(1-3月期)	2026/6期 3Q(1-3月期)	前年同期比
売上高	11,073	13,253	+ 19.7%
営業利益	92	798	+ 766.3%
経常利益	▲ 30	716	-
税金等調整前 四半期純利益	746	2,073	+ 177.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	547	1,546	+ 182.2%

■ トピックス

- 金融事業：4/1より「事業性極度保証」サービス提供を開始
- 2026年2月5日付でリフォーム事業の譲渡完了

2026年6月期 3Q 連結損益計算書概要

単位（百万円）

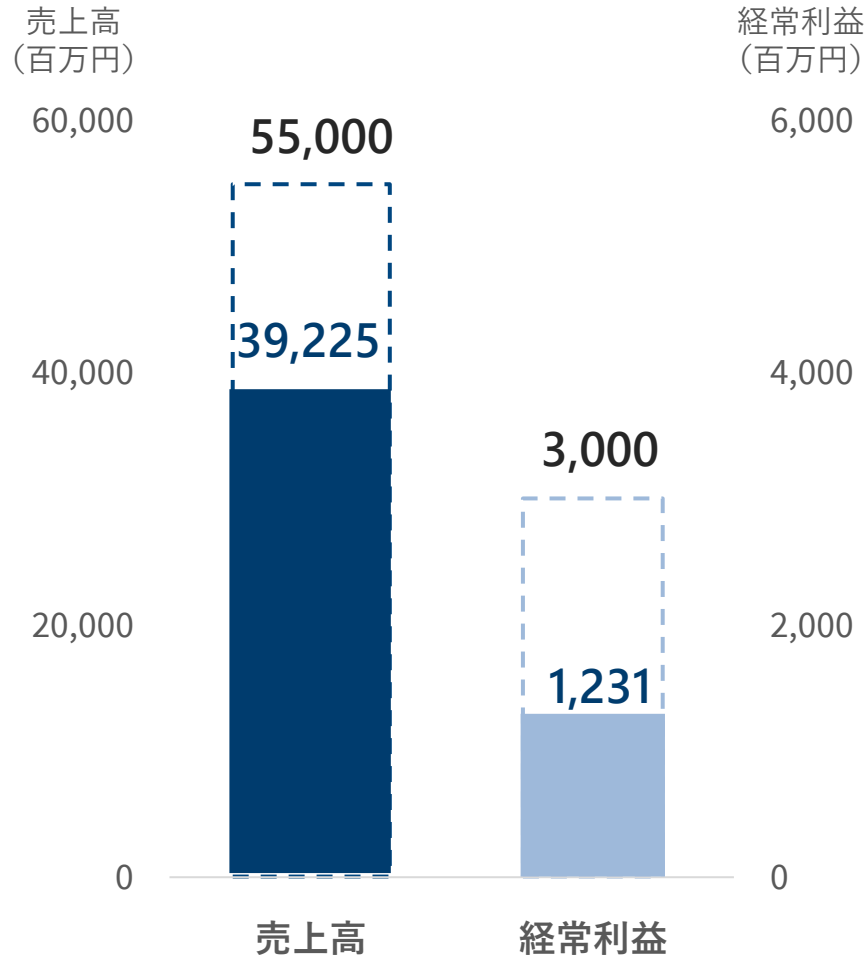


(前年同期比較)	2025/6期 3Q		2026/6期 3Q		対前期 増減率
	売上 対比		売上 対比		
売上高	47,000	100.0%	39,225	100.0%	▲ 16.5%
売上総利益	10,734	22.8%	8,557	21.8%	▲ 20.3%
販売費及び 一般管理費	9,037	19.2%	7,365	18.8%	▲ 18.5%
営業利益	1,696	3.6%	1,191	3.0%	▲ 29.8%
営業外収益	705	1.5%	737	1.9%	+ 4.7%
営業外費用	678	1.4%	697	1.8%	+ 2.8%
経常利益	1,723	3.7%	1,231	3.1%	▲ 28.5%
税金等調整前 四半期純利益	2,461	5.2%	2,586	6.6%	+ 5.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,686	3.6%	1,626	4.1%	▲ 3.5%
EBITDA ※	2,432	5.2%	1,822	4.6%	▲ 25.1%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

■ 不動産売買事業の大型案件、リフォーム事業譲渡による販管費の削減及び譲渡益等により、3Q（1-3月期）は増収増益
 ■ 業績への顕在化には時間を要しているものの、事業ポートフォリオ転換及び成長戦略のプロセスは着実に進展

2026年6月期 3Q 当初計画に対する達成率



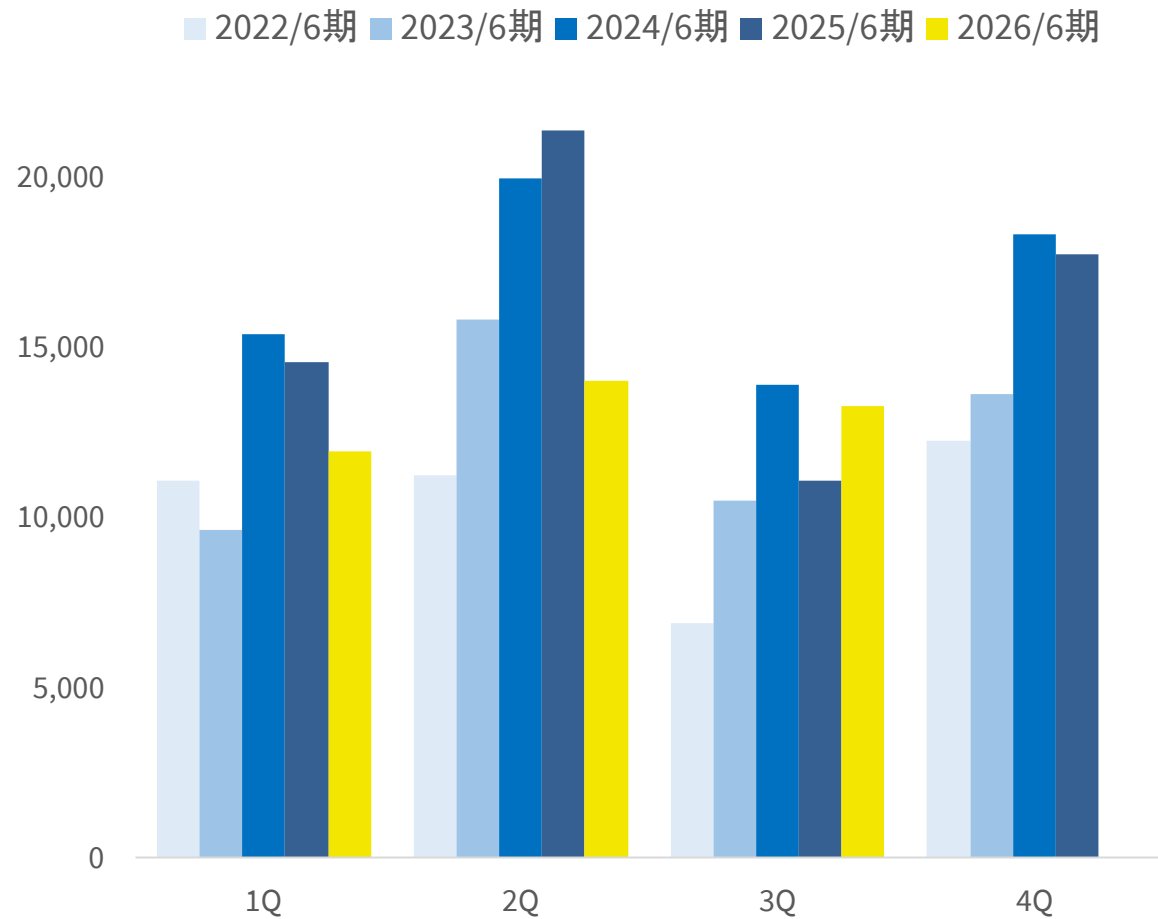
単位 (百万円)

	2026/6期 3Q実績	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高	39,225	55,000	71.3%
営業利益	1,191	2,900	41.1%
経常利益	1,231	3,000	41.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,626	2,772	58.7%
1株当たり純利益 (円)	81.48	138.90	—

■3Q (1-3月期) の増収増益により、利益の進捗は2Qから改善 4Qでのさらなる積み増しを図る

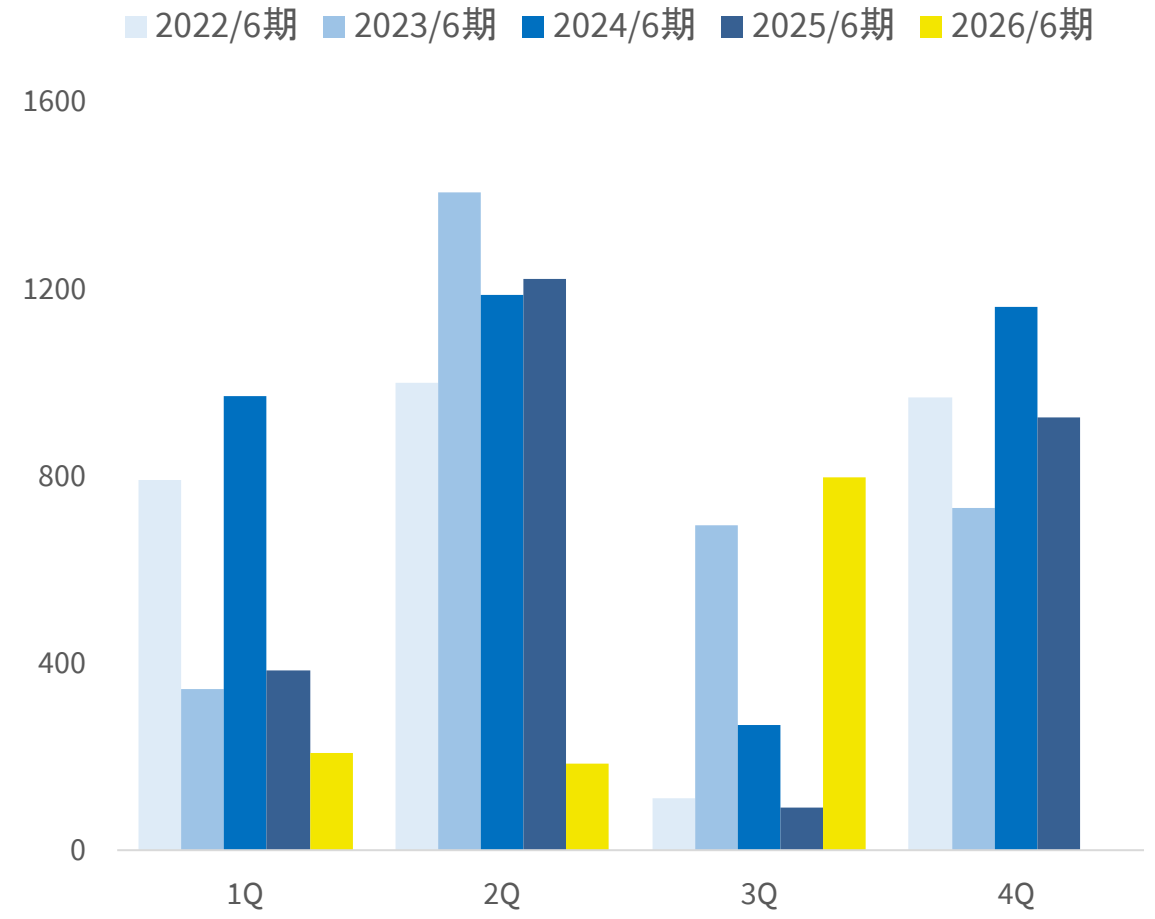
■ 四半期売上高推移

(百万円)



■ 四半期営業利益推移

(百万円)



■大型案件の押し上げ及びリフォーム事業譲渡による販管費の削減により、3Qでの利益は1・2Qから大幅増

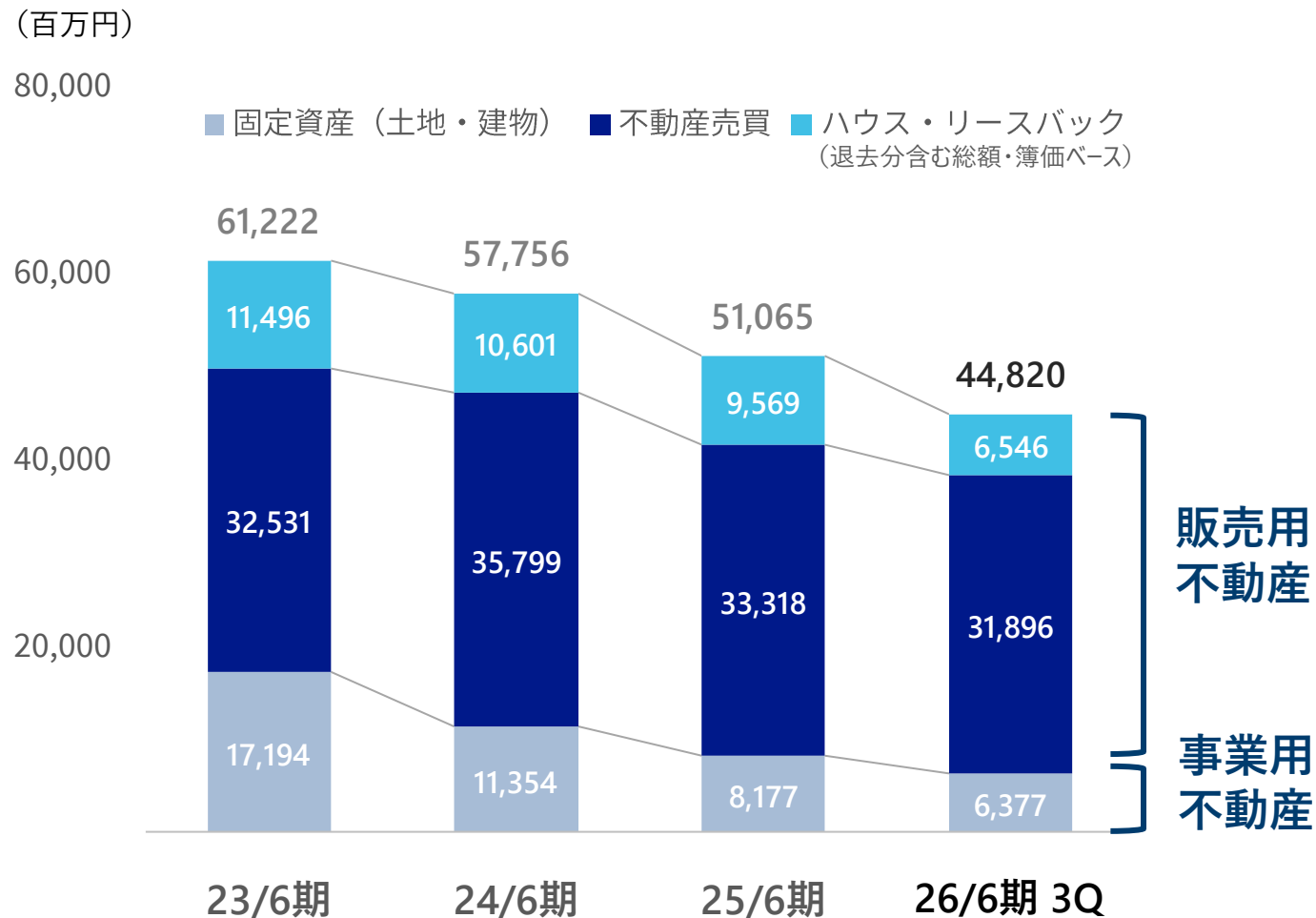
連結貸借対照表

(百万円)	2025/6期	2026/6期 3Q	増減
流動資産	54,870	54,361	▲ 509
現金及び預金	8,577	12,864	+ 4,286
棚卸資産	43,179	38,675	▲ 4,503
その他	3,114	2,821	▲ 292
固定資産	17,102	15,445	▲ 1,657
有形固定資産	8,250	6,465	▲ 1,784
無形固定資産	1,374	1,182	▲ 191
投資その他の資産	7,478	7,797	+ 319
資産合計	71,973	69,806	▲ 2,166
流動比率	174.4%	168.3%	▲6.1pt
固定比率	92.8%	80.5%	▲12.3pt

(百万円)	2025/6期	2026/6期 3Q	増減
負債	53,520	50,609	▲ 2,910
流動負債	31,463	32,300	+ 837
固定負債	22,057	18,309	▲ 3,747
純資産	18,453	19,196	+ 743
株主資本	18,404	19,138	+ 734
その他包括利益累計	30	51	+ 20
新株予約権	18	7	▲ 11
負債純資産合計	71,973	69,806	▲ 2,166
D/Eレシオ	+2.6倍	+2.4倍	▲0.2倍
自己資本比率	25.6%	27.5%	+1.9pt

- 大型案件の売却、リフォーム事業の譲渡等により手元流動性を確保
- 不動産売買事業の仕入れ加速に向け、より健全な財務基盤の構築が着実に進展

■販売用、事業用ともに大型案件の売却により縮小 主体となる住宅系の商品在庫積上げを図る
 →成長戦略の柱である中古住宅の仕入は増加し、在庫の質は向上



不動産売買事業

前期末比 ▲ 14.2 億円

ハウス・リースバック事業

前期末比 ▲ 30.2 億円

固定資産 (土地・建物)

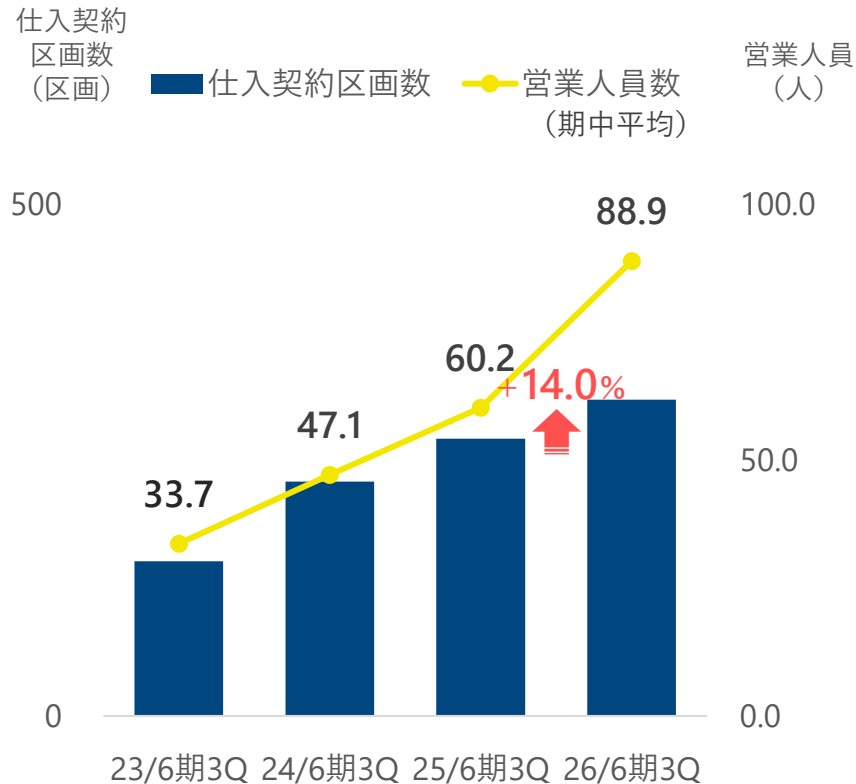
前期末比 ▲ 17.9 億円

不動産売買事業の状況サマリー

- 新規採用や他事業からの人員シフトにより、先行指標となる営業人員数は、右肩上がりで増加
- 中古買取再販強化により仕入及び在庫は徐々に拡大

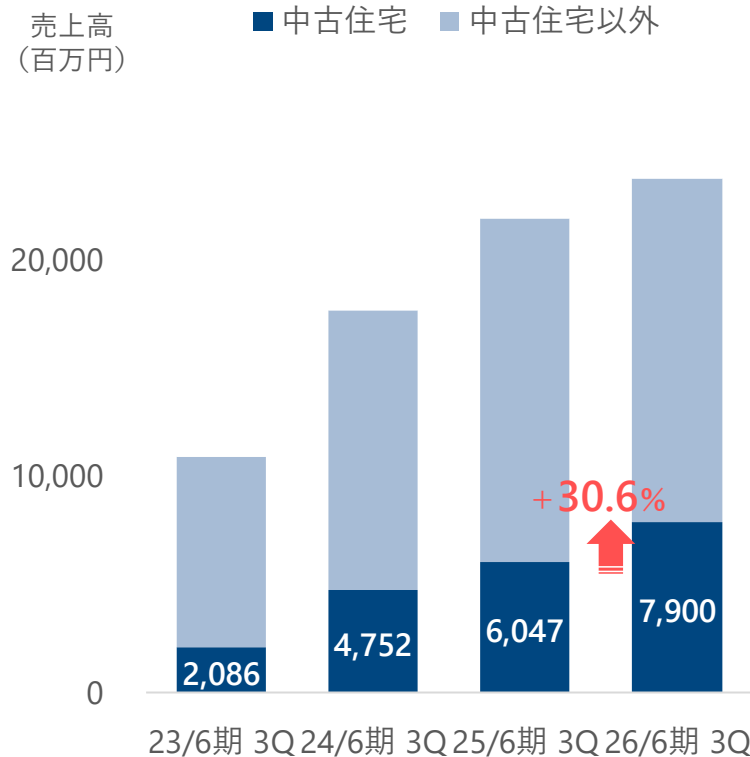
営業人員数と中古住宅仕入数の推移

■ 営業人員数の増加とともに、仕入は増加傾向



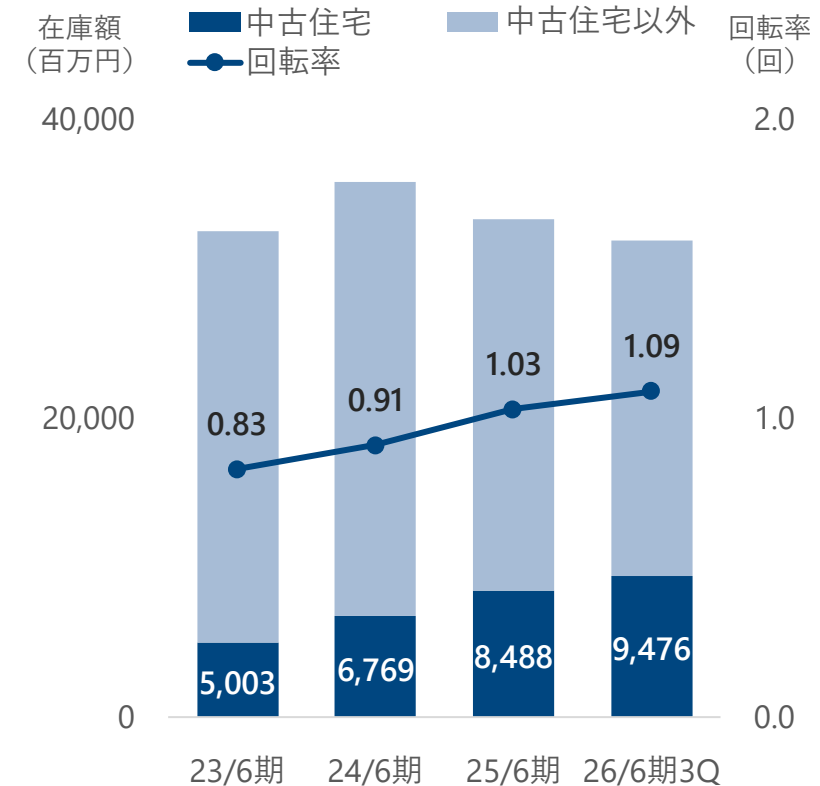
住宅系売上高推移・物件種別内訳

■ 中古住宅売上高は、前年同期比 + 30.6%



在庫内訳・住宅系回転率推移

■ 在庫の入替が進み、中古住宅の在庫は増加



販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)

	2025/6期 3Q		2026/6期 3Q		増減率
	売上	対比	売上	対比	
販売費及び 一般管理費	9,037	19.2%	7,365	18.8%	▲ 18.5%
人件費	3,465	7.4%	2,835	7.2%	▲ 18.2%
広告宣伝費	1,079	2.3%	561	1.4%	▲ 48.0%
事務所維持費	273	0.6%	256	0.7%	▲ 6.1%
その他販売管理費	4,219	9.0%	3,712	9.5%	▲ 12.0%

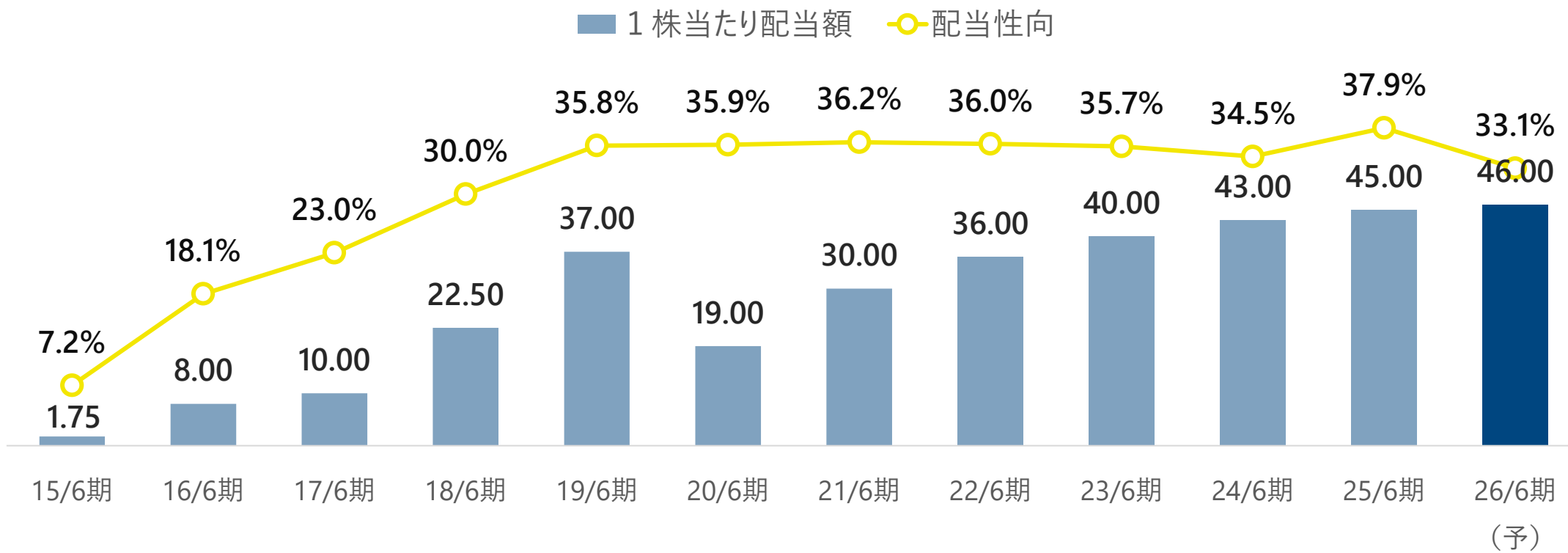
(売上総利益 10,734 22.8% 8,557 21.8%)

■ リフォーム事業譲渡の効果により、販管費はさらに一段圧縮

■ 今後は、営業人員増加により人件費等の上昇を見込むが、生産性向上による販管費率低下を図る

■ 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

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。

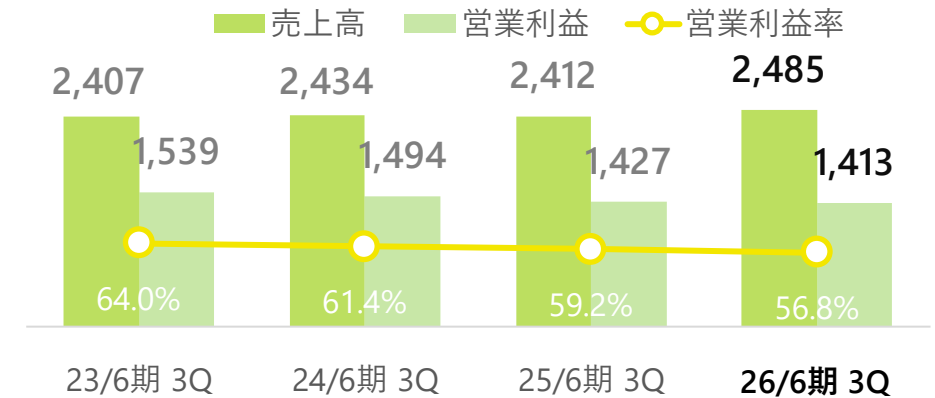
1. 2026年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2026年6月期 第3四半期 **セグメント別決算概要**
3. 2026年6月期 年度計画及び中期経営計画
4. 会社概要

単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2025/6期 3Q	2026/6期 3Q	増減率	2025/6期 3Q	2026/6期 3Q	増減率
■ フランチャイズ事業	2,412	2,485	+ 3.1%	1,427	1,413	▲ 1.0%
■ 不動産売買事業	30,473	27,095	▲ 11.1%	2,068	1,587	▲ 23.3%
■ 金融事業	424	471	+ 11.0%	141	191	+ 35.4%
■ ハウス・リースバック事業	12,204	8,326	▲ 31.8%	1,308	840	▲ 35.7%
■ その他	1,644	1,011	▲ 38.5%	164	9	▲ 94.1%
調整額	▲ 158	▲ 165	—	▲ 3,414	▲ 2,851	—
合計	47,000	39,225	▲ 16.5%	1,696	1,191	▲ 29.8%

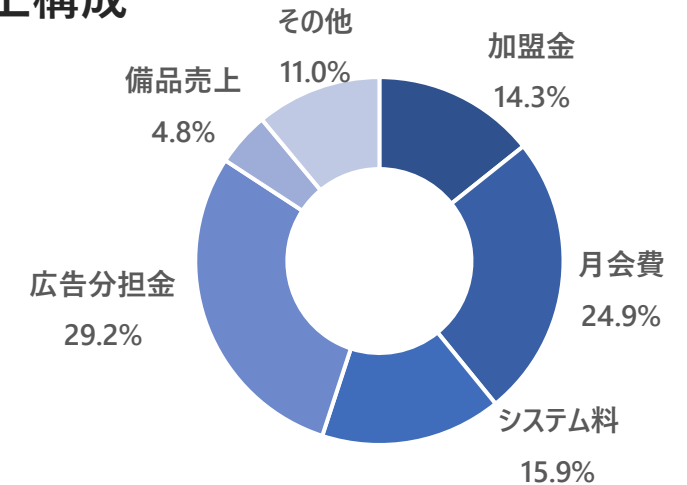
■ セグメント業績

	2025/6期 3Q	2026/6期 3Q	増減率	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	2,412	2,485	+ 3.1%	3,405	73.0%
営業利益 (百万円)	1,427	1,413	▲ 1.0%	2,020	70.0%
営業利益率 (%)	59.2%	56.8%	—	59.3%	—
累計加盟店舗数	718	732	—	770	—
累計開店店舗数	623	632	—	676	—

■ 売上高・営業利益推移



■ 売上構成



- 利益は、累計で前年同期比微減に留まるも、単四半期比では2Qを上回る水準に改善
- 加盟店ネットワークを広げつつ、自社ビジネスへのシナジー促進を図る

■ 四半期の新規開店店舗数は、引き続き前年同期を上回るペースを維持

地域別店舗数



※カッコ内は前期末比増減

新規加盟店舗数

91 店舗 (前年同期比 ▲ 1.1%)

新規開店店舗数

79 店舗 (前年同期比 + 31.7%)

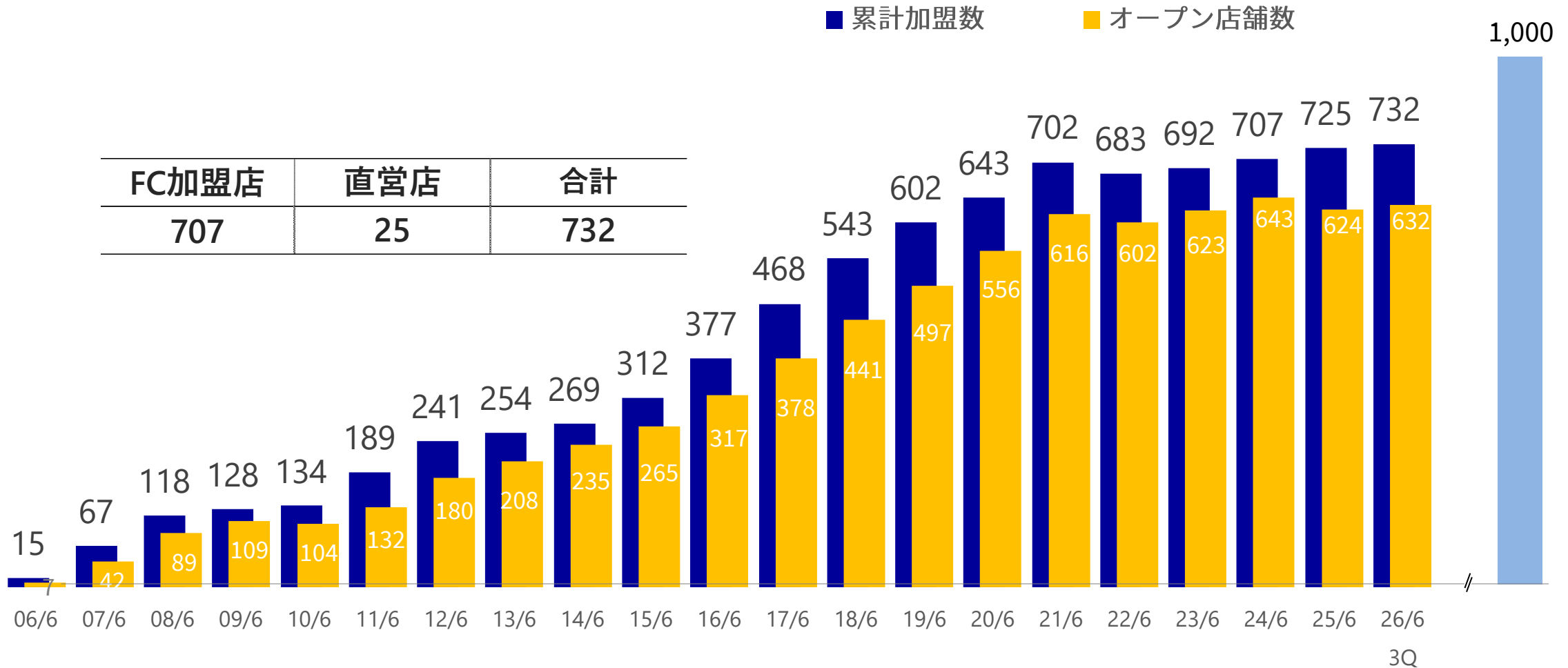
累計加盟店舗数

732 店舗 (前期末比 + 7)

累計開店店舗数

632 店舗 (前期末比 + 8)

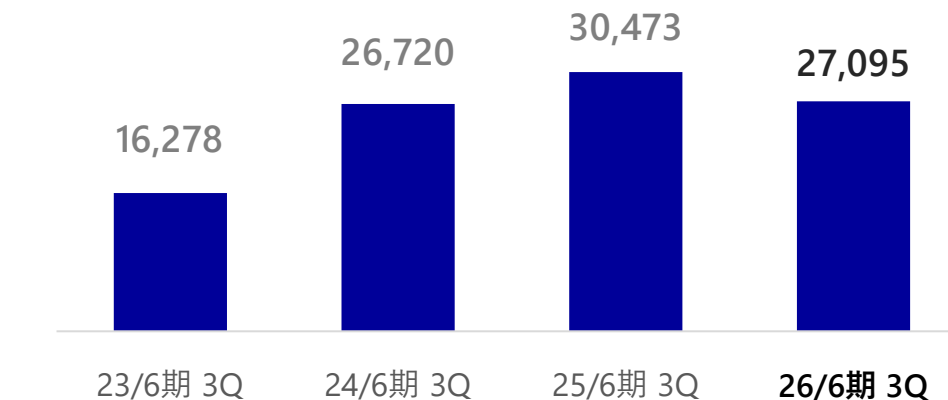
2026年3月末日現在 **732店舗** ※内準備中 100店舗
(レントドゥ含む)



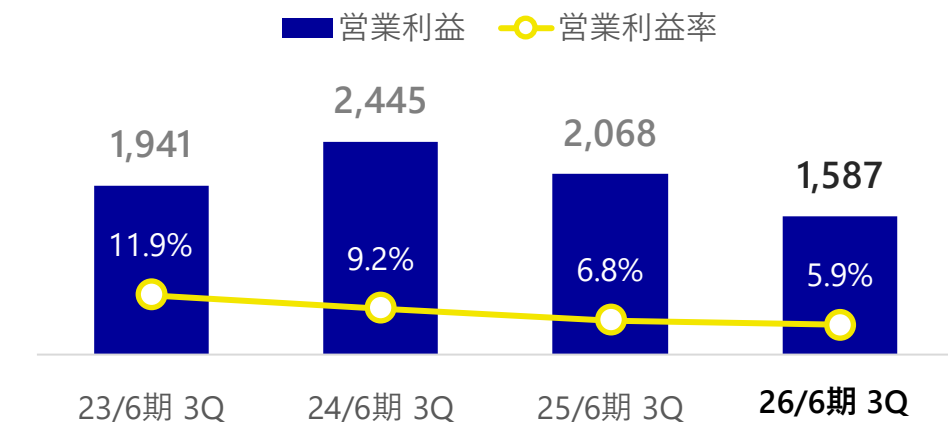
■ セグメント業績

	2025/6期 3Q	2026/6期 3Q	増減率	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	30,473	27,095	▲ 11.1%	42,688	63.5%
うち中古住宅売上高 (百万円)	6,047	7,900	+ 30.6%	13,000	60.8%
営業利益 (百万円)	2,068	1,587	▲ 23.3%	3,590	44.2%
営業利益率 (%)	6.8%	5.9%	—	8.4%	—
売却件数 (件)	859	981	+ 14.2%	1,522	64.5%

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



■ 前年同期は下回る水準であるものの大型案件の売却を含み、2 Qからは大きく進捗

■ 人材の確保・育成を最重点課題として成長投資を継続 4 Qより、仲介事業の人材も売買事業へ一本化

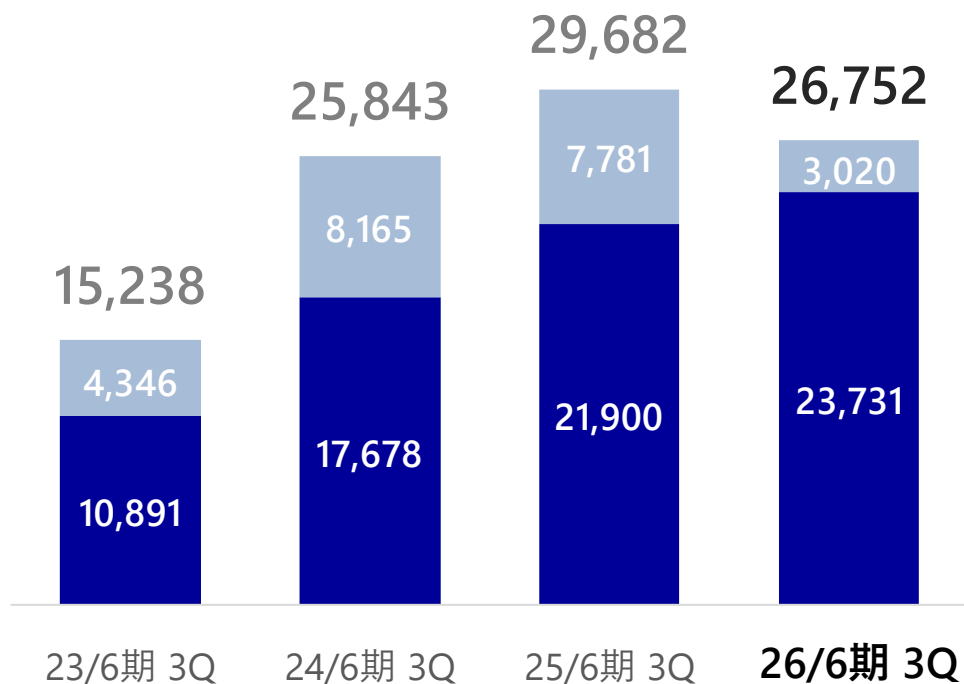
売上高推移

（百万円）

前年同期比

▲ 9.9 %

■ 住宅系 ■ 大型・その他



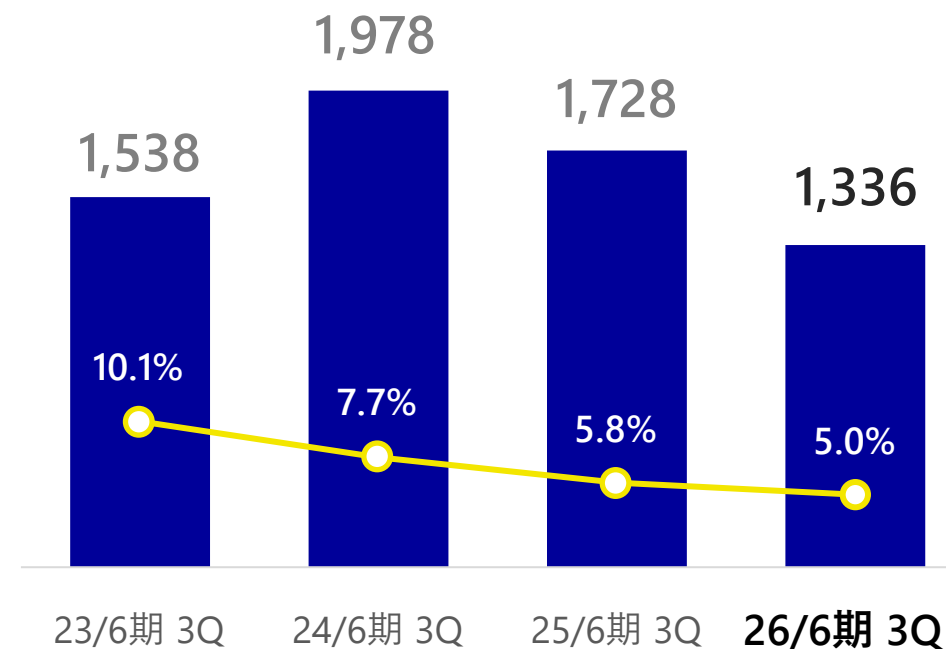
営業利益推移

（百万円）

前年同期比

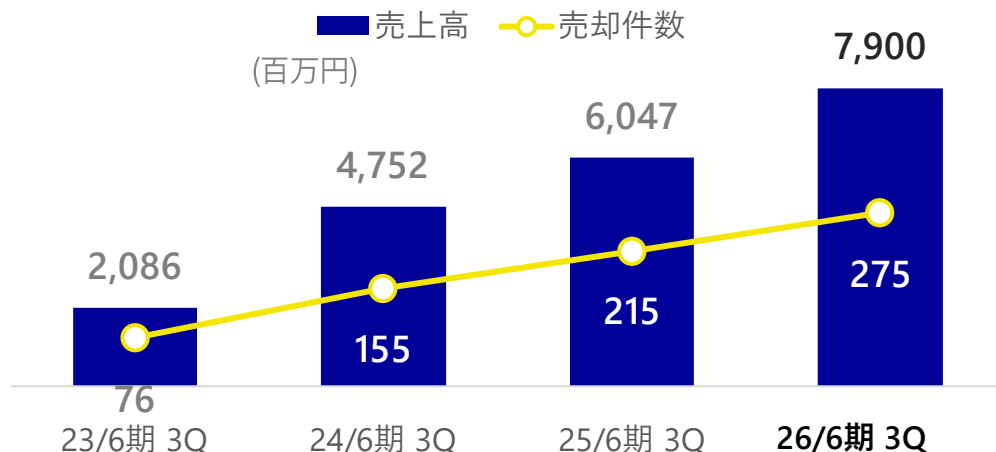
▲ 22.7 %

■ 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



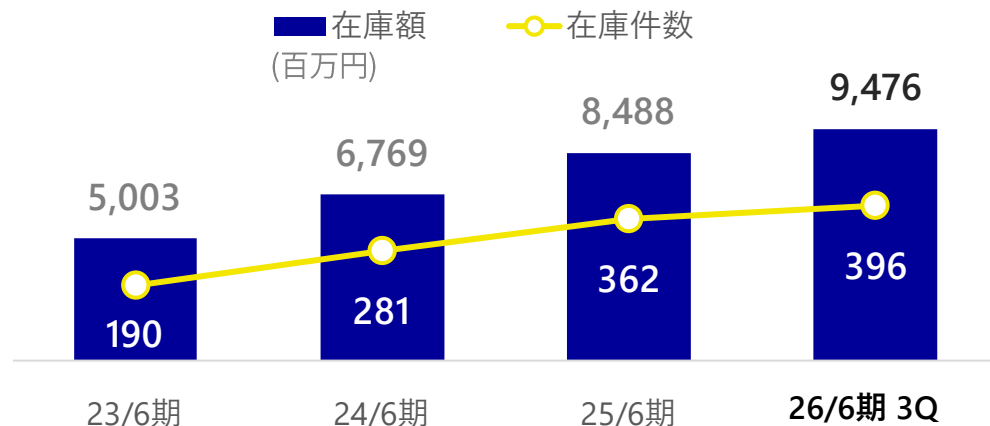
■中古住宅売却件数

前年同期比 **+ 27.9 %**

■中古住宅売却売上高

前年同期比 **+ 30.6 %**

■中古住宅在庫額・件数



■中古住宅在庫件数

前期末比 **+ 34 件**

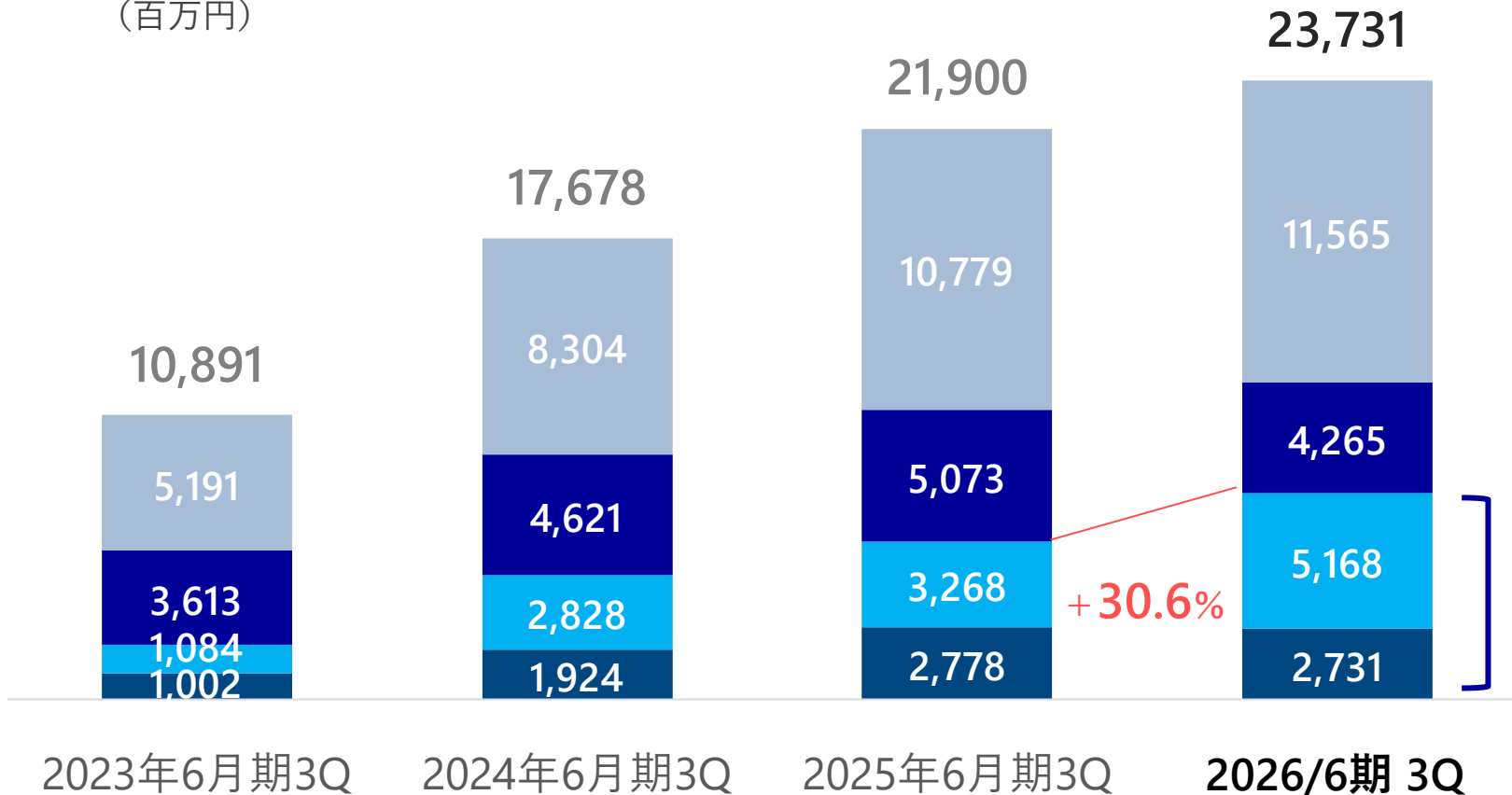
■中古住宅在庫額

前期末比 **+ 9.8 億円**

■ 資材価格高騰の影響が新築に比べて軽微な中古住宅の需要は、引き続き堅調に推移

■ 中古戸建 ■ マンション ■ 新築 ■ 土地

(百万円)



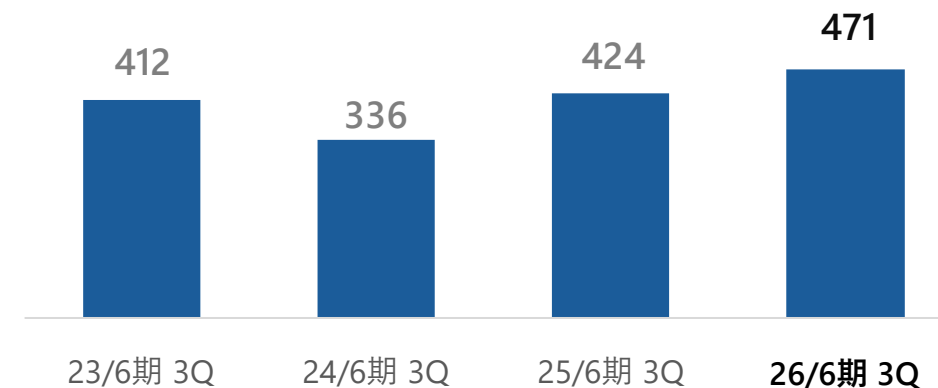
中古住宅比率

33.3%

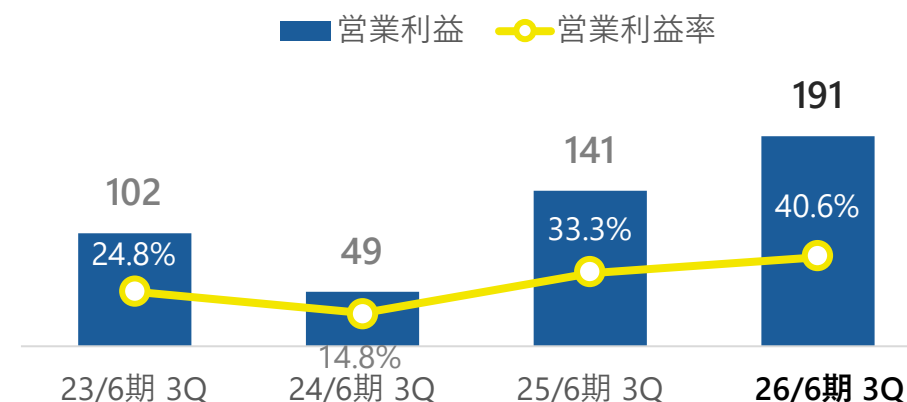
■ セグメント業績

	2025/6期 3Q	2026/6期 3Q	増減率	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	424	471	+ 11.0%	776	60.8%
営業利益 (百万円)	141	191	+ 35.4%	400	47.9%
営業利益率 (%)	33.3%	40.6%	—	51.5%	—
リバースモーゲージ 新規保証件数	365	397	+ 8.8%	1,180	33.6%
リバースモーゲージ 保証残高 (百万円)	26,670	33,829	—	40,827	—

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



■ 消費性、事業性の両軸でリバースモーゲージの利用が進み、業績は安定して進捗

■ 4/1より事業者向け極度型保証を提供開始し、引き合いは好感触 他行への展開も積極的に進める

(2026年3月31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	

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

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

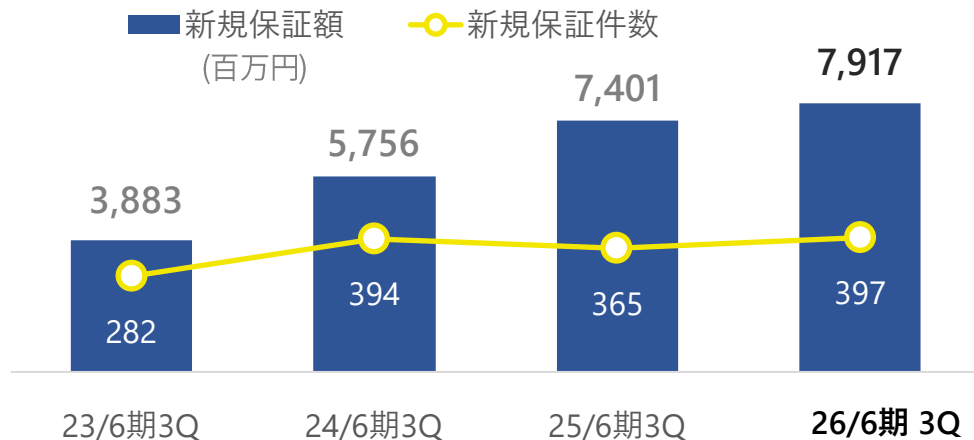
東海エリア

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

■高単価案件の獲得が進み、新規の保証は件数、金額ともに前年同期を上回る

■ 新規保証額・件数



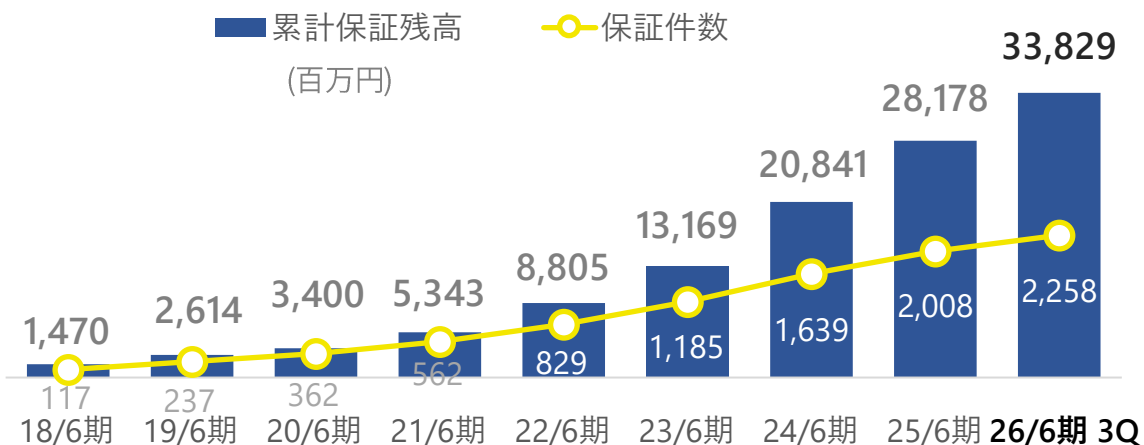
■ 新規保証件数

前年同期比 **+8.8%**

■ 新規保証額

前年同期比 **+7.0%**

■ 累計保証残高・件数



■ 累計保証件数

前期末比 **+250** 件

■ 累計保証残高

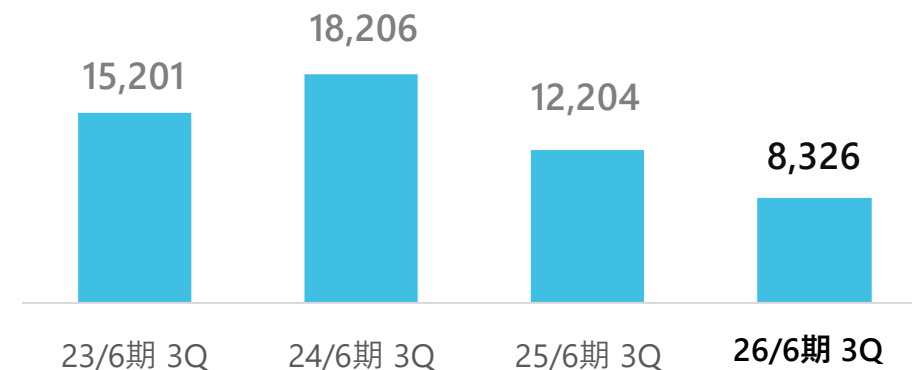
前期末比 **+56.5** 億円

■ セグメント業績

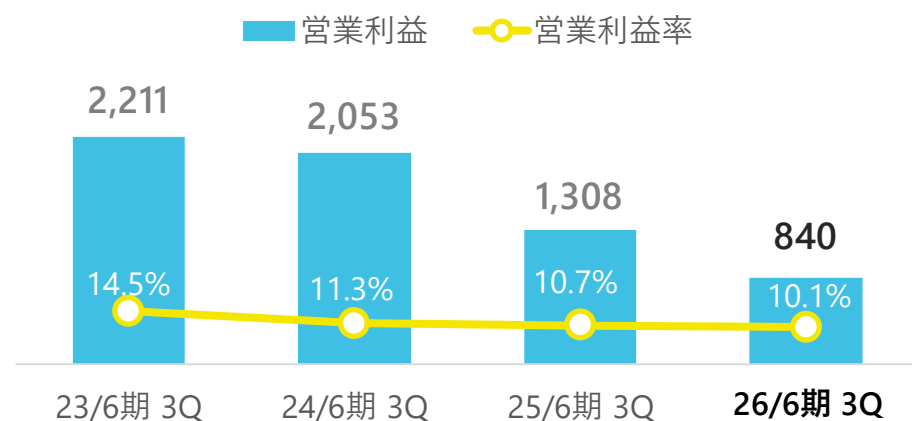
	2025/6期 3Q	2026/6期 3Q	増減率	2026/6期 (予)	通期 進捗率
売上高 (百万円)	12,204	8,326	▲ 31.8%	7,776	107.1%
営業利益 (百万円)	1,308	840	▲ 35.7%	930	90.4%
営業利益率 (%)	10.7%	10.1%	—	12.0%	—
匿名組合投資利益 含む利益	1,852	1,435	▲ 22.5%	—	—
匿名組合投資利益 含む利益率	14.5%	16.1%	—	—	—
物件取得数	678	140	▲ 79.4%	—	—
保有物件総額 (百万円) ※	10,198	5,559	—	—	—

※退去分除く簿価ベース

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



- 月間の取扱件数は10～20件で推移し、四半期ごとの業績も大きな変動は無し
- グループシナジー及び加盟店の利用により一定数の案件は安定して獲得

1. 2026年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2026年6月期 第3四半期 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

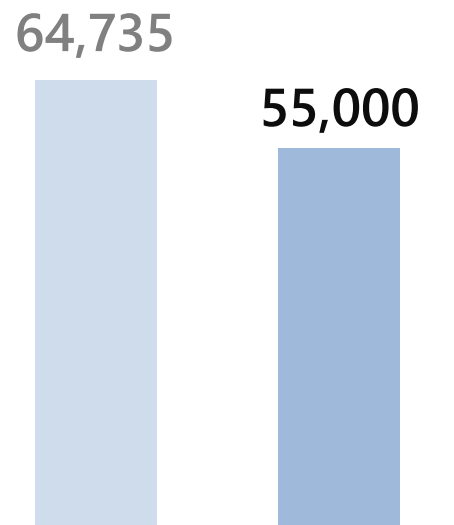
- ハウス・リースバック事業縮小と、不動産売買事業強化のためのウェイトシフト期間として2026/6期の上期は一時的に減収減益とし、通期利益は、前期と同等に据え置き
- 不動産売買事業への人員補強～業績転嫁のタイムラグ等を見越し、下期偏重の計画
- 当期純利益は、リフォーム事業譲渡の2026/6期中の実現を見込む

単位（百万円）

売上高

前期比

▲ 15.0 %

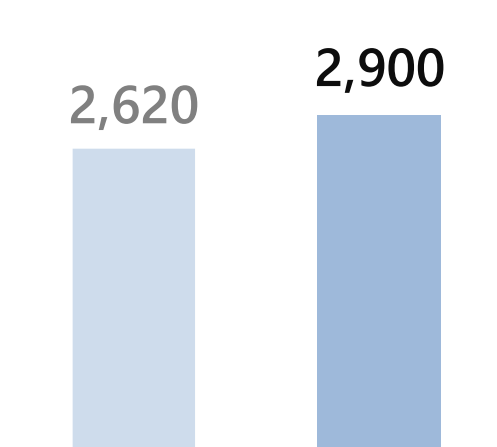


2025/6期 2026/6期 (予)

営業利益

前期比

+ 10.6 %

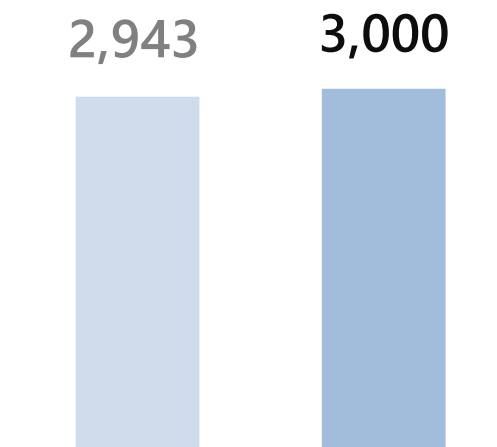


2025/6期 2026/6期 (予)

経常利益

前期比

+ 1.9 %

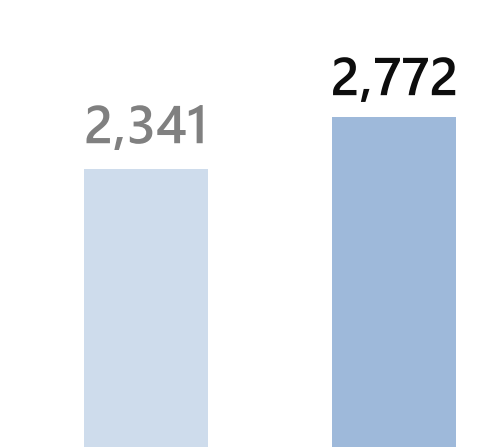


2025/6期 2026/6期 (予)

当期純利益

前期比

+ 18.4 %



2025/6期 2026/6期 (予)

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

単位（百万円）	売上高			営業利益		
	2025/6期 実績	2026/6期 (予)	増減率	2025/6期 実績	2026/6期 (予)	増減率
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%

今期より
集約

※リフォーム事業は、「その他」セグメントに計上

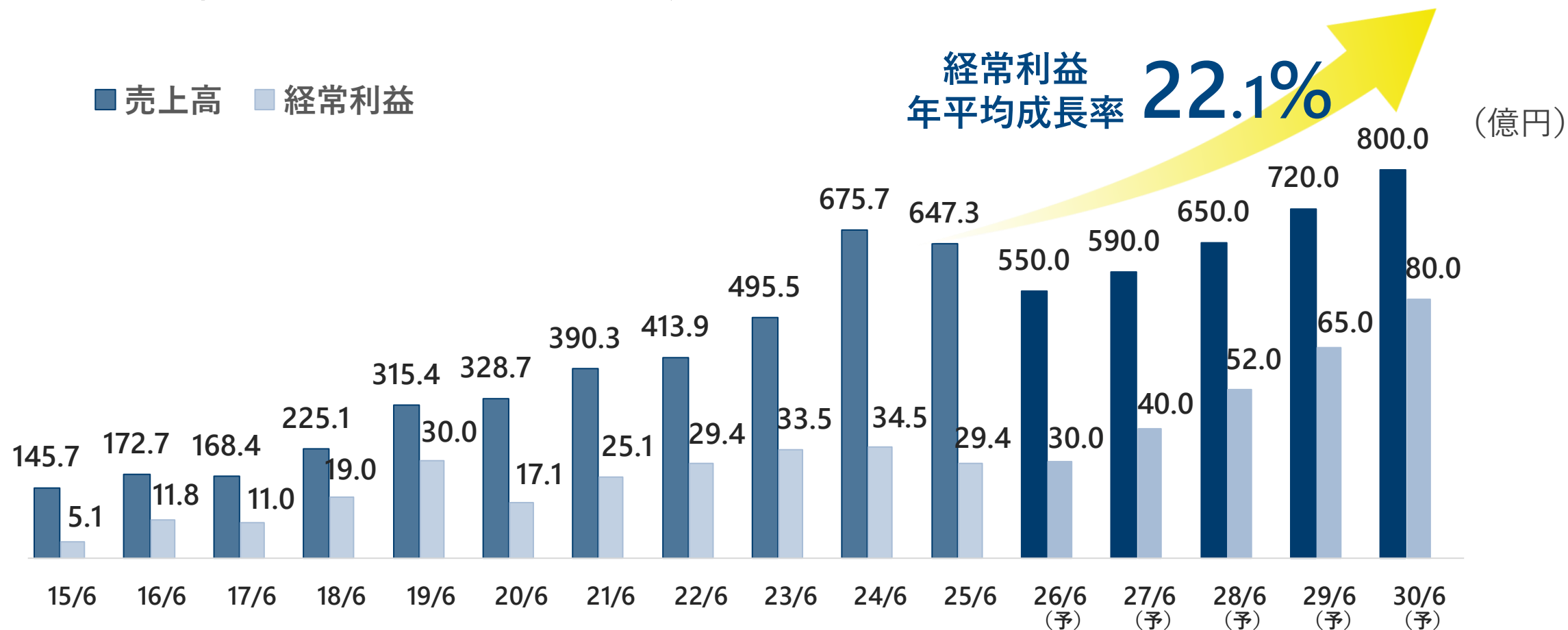
新中期経営計画（2026/6～2030/6）基本方針・主要経営指標

- 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

		2025/6期	2030/6期			2025/6期	2030/6期
主要 経営 指標 目標	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 経常利益率10%	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

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

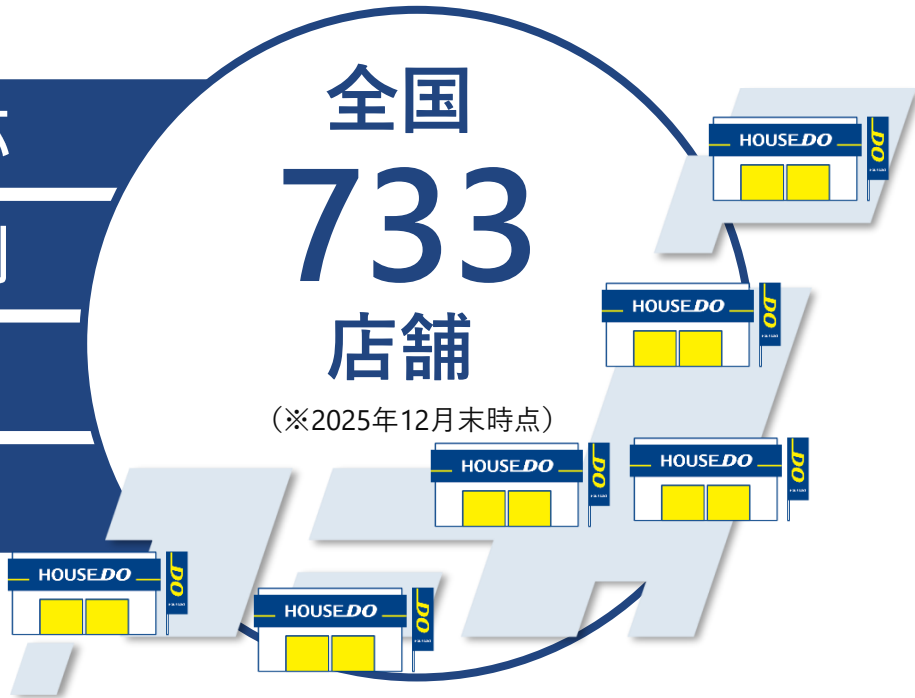
281.7億円

2025年6月末時点

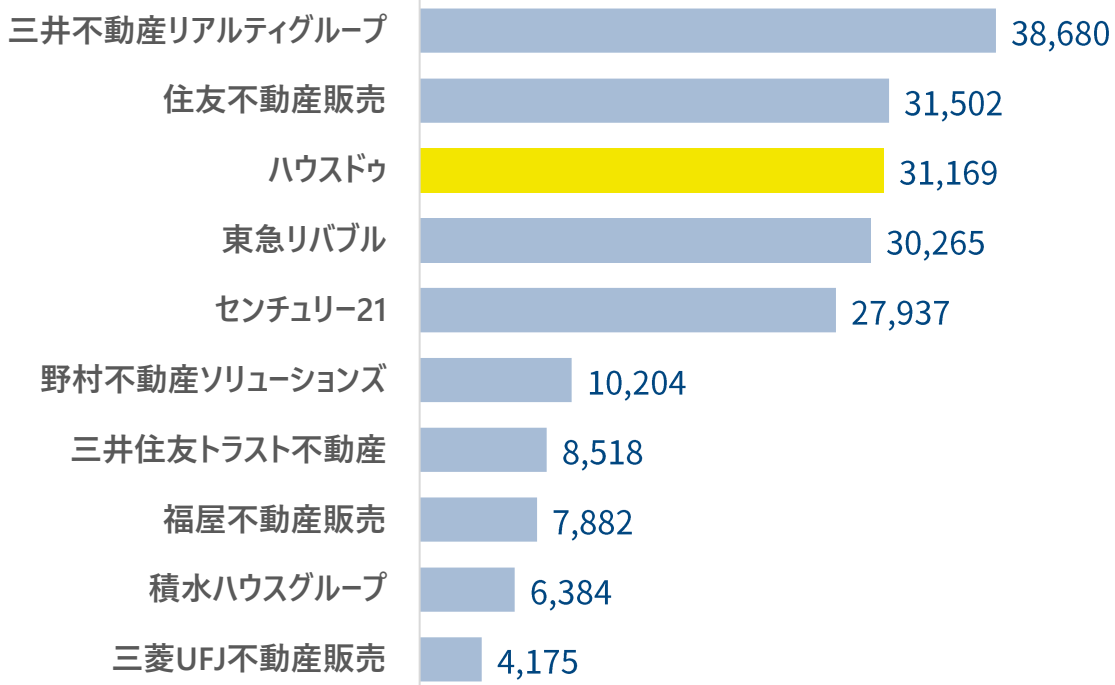
フランチャイズ事業

- 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

全国対応
取引事例
査定力
販売力



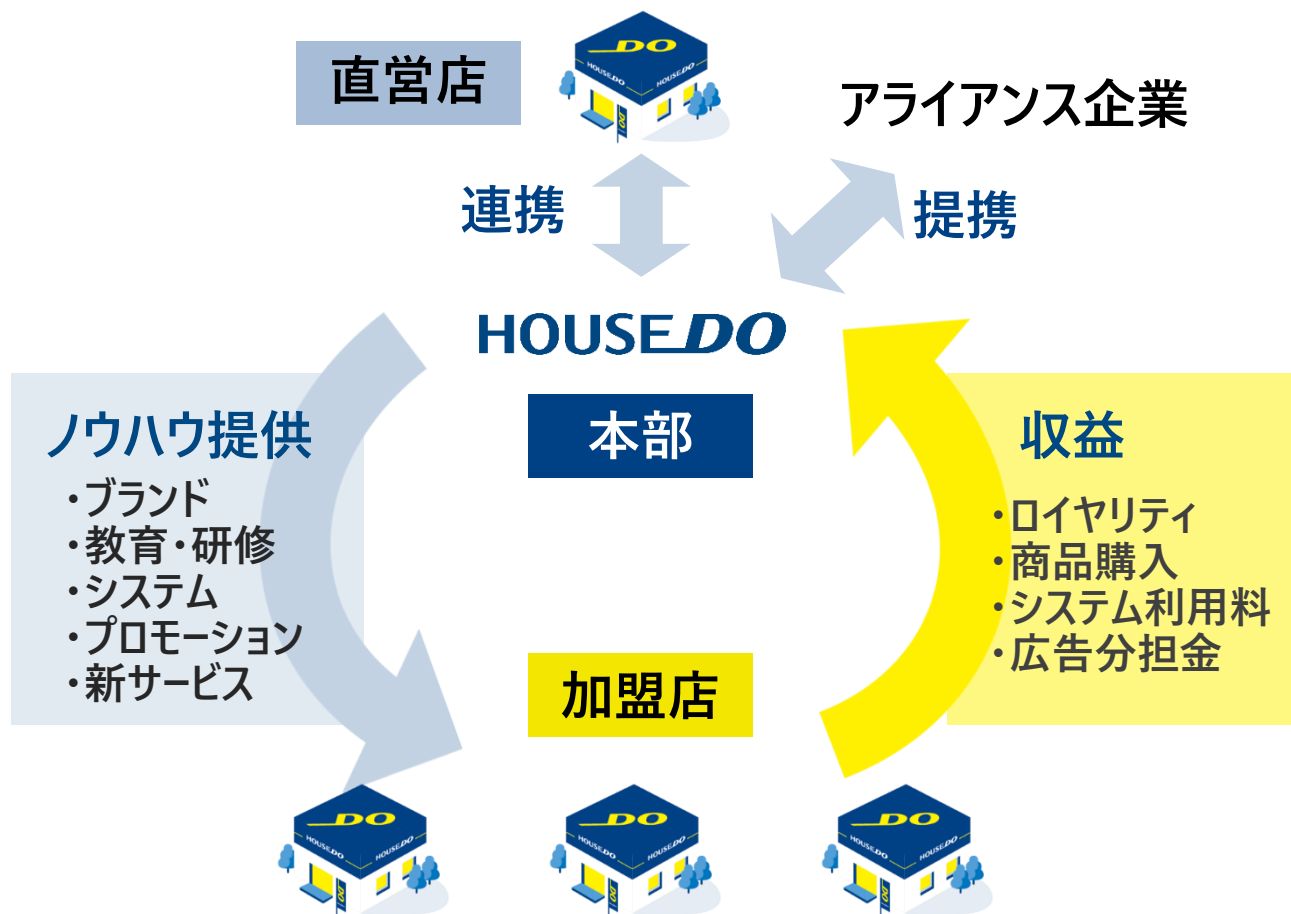
流通大手各社の仲介件数



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

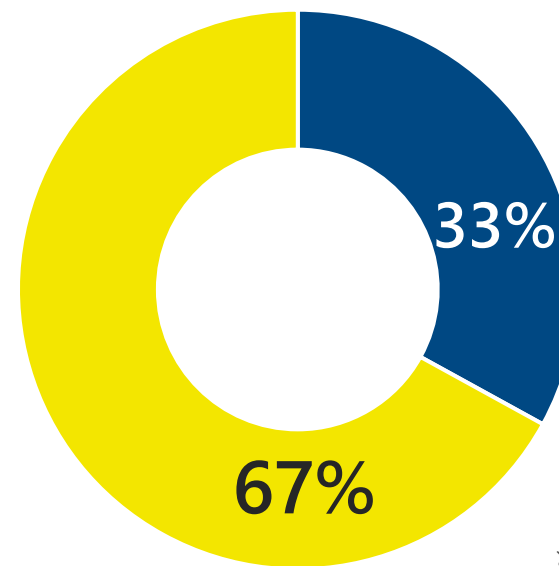
- 直営店で培ったノウハウを加盟店に提供 不動産業者に限らず、異業種参入でも成功可能な仕組みにより、多様な加盟企業を獲得
- 店舗数増加に伴う一定割合での退会を想定し、新規加盟開発の人材を補強
→ 足元の契約数は上昇し、純増ペース



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

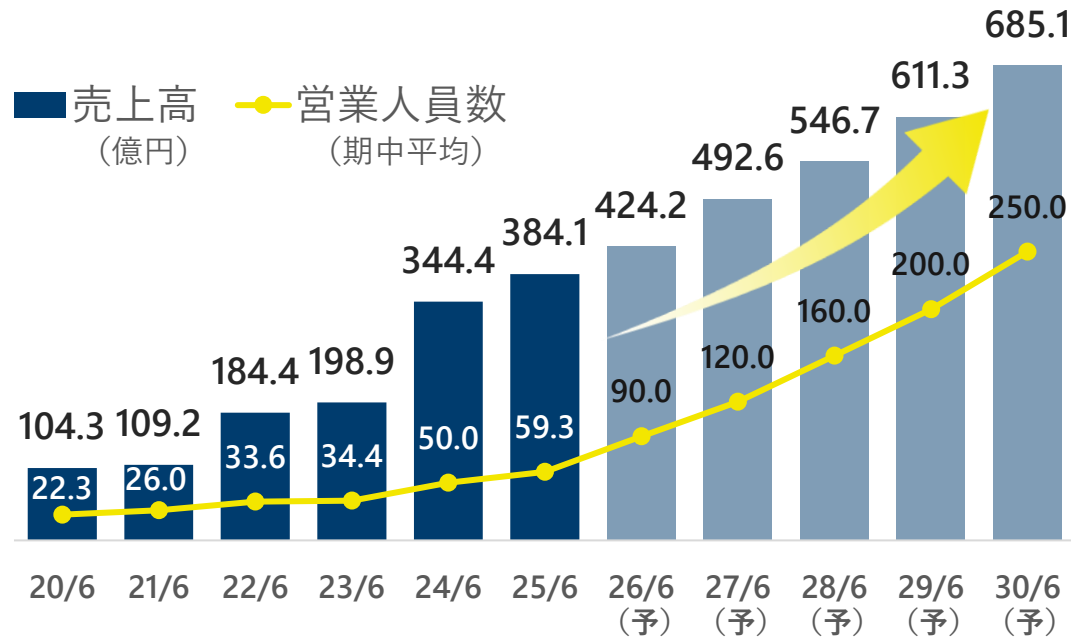


※2025年6月末時点

- 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

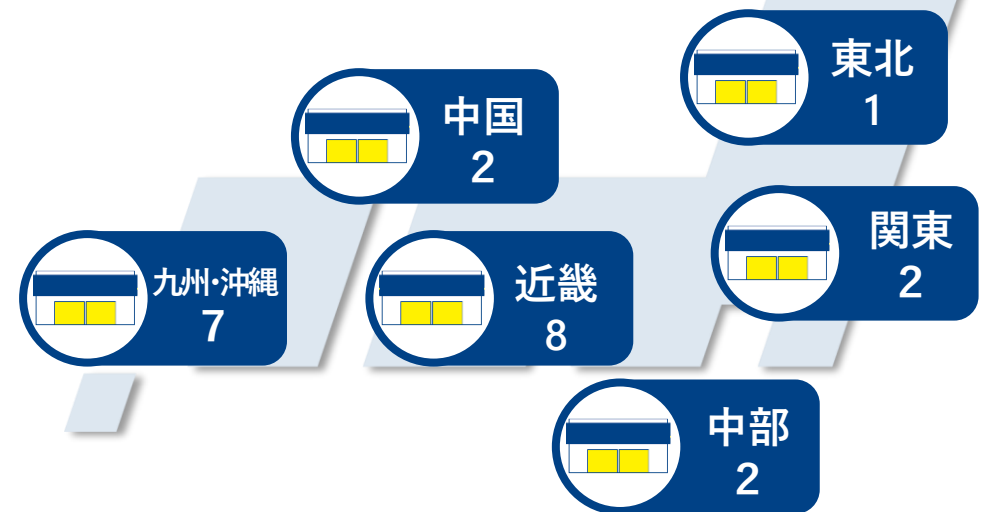
引き続き成長ドライバーとして
売上高年平均成長率12.3%を目指す



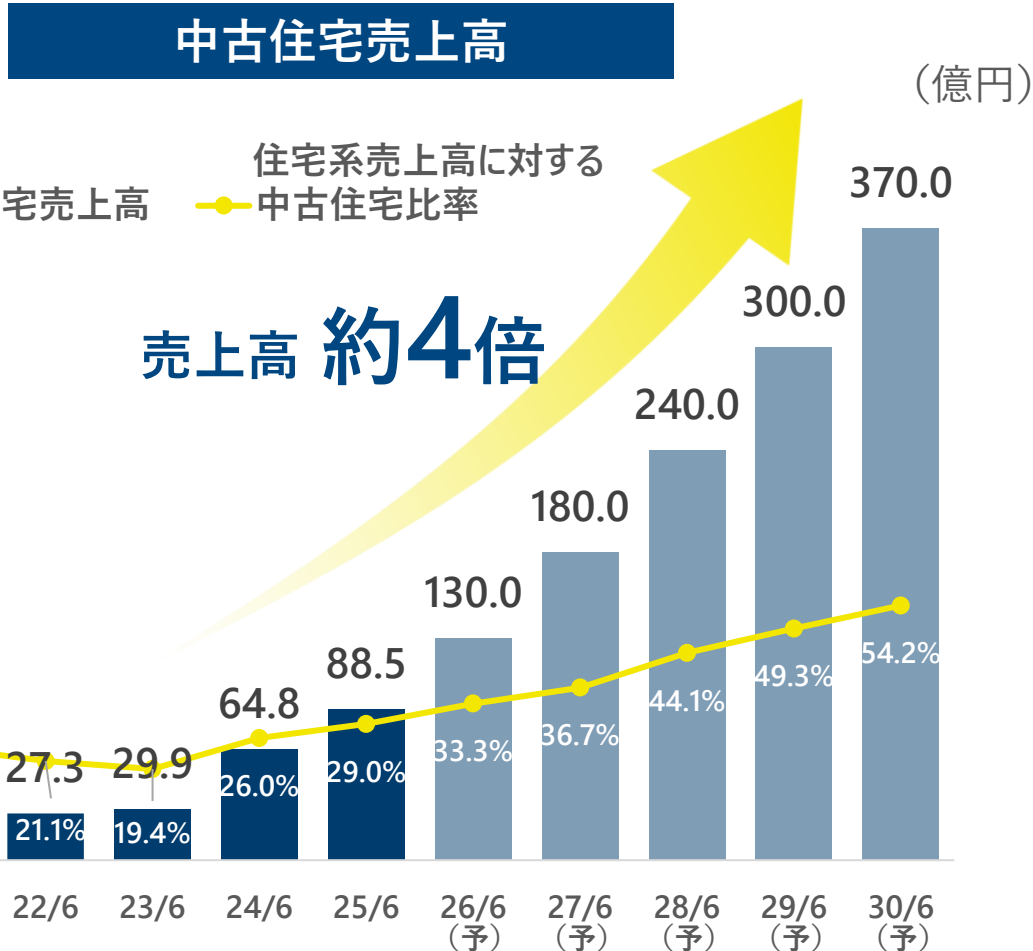
展開エリア

直営22拠点

※2025年12月31日時点



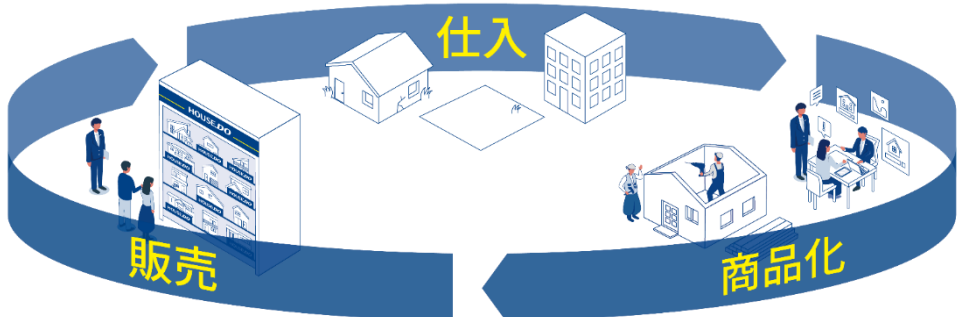
- 住宅系売上高に占める中古住宅比率 2025/6期：29.0% → 2030/6期：約54%まで拡大
- 中古住宅比率の向上により資本回転率が改善、資本収益性の向上に寄与



SPA戦略

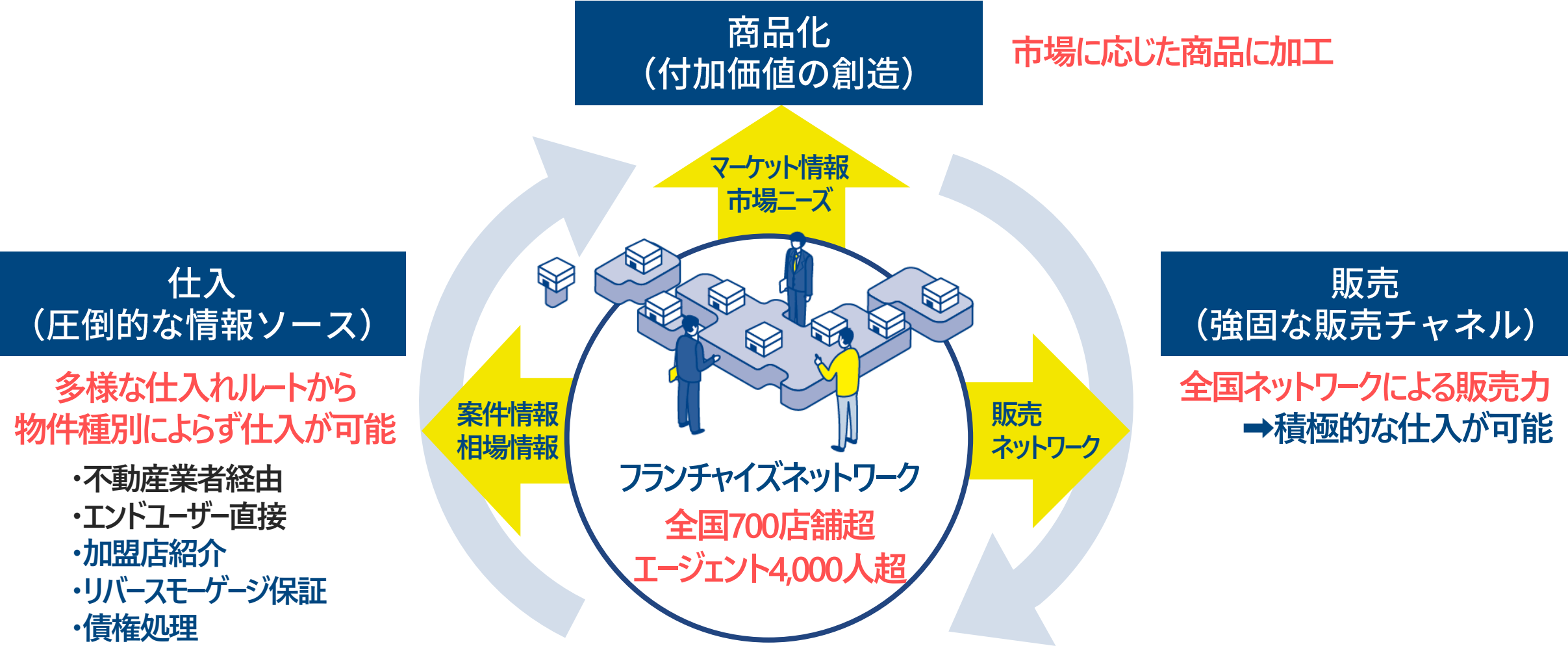
- ・フランチャイズ加盟店も含めた全国ネットワーク
- ・圧倒的な情報量と販売力で市場のニーズにマッチした商品を提供

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

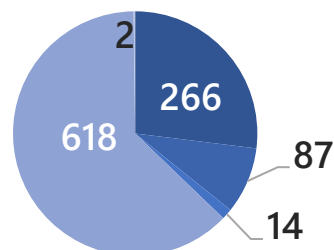
リバースモーゲージ提携金融機関

54提携金融機関

※2025年6月末時点



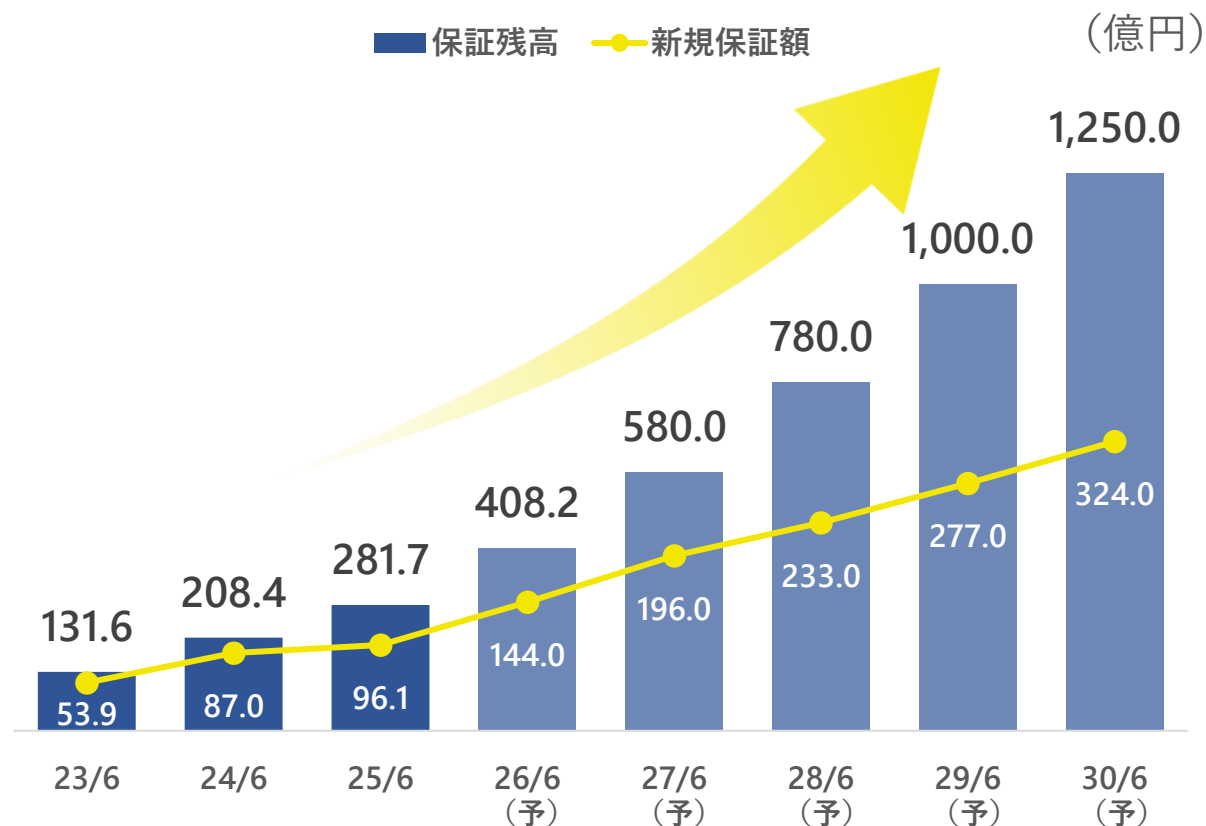
金融機関のリバースモーゲージ取り扱い状況



- 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

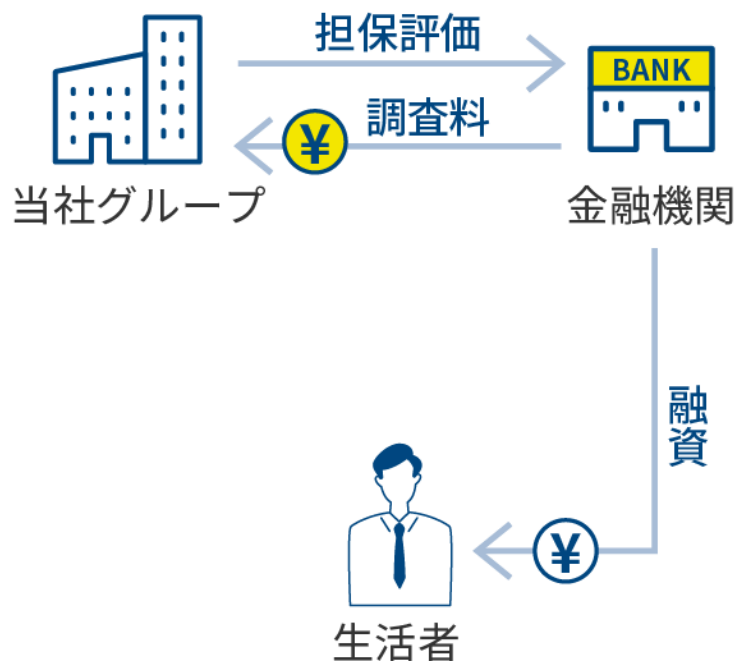


リバースモーゲージ保証事業

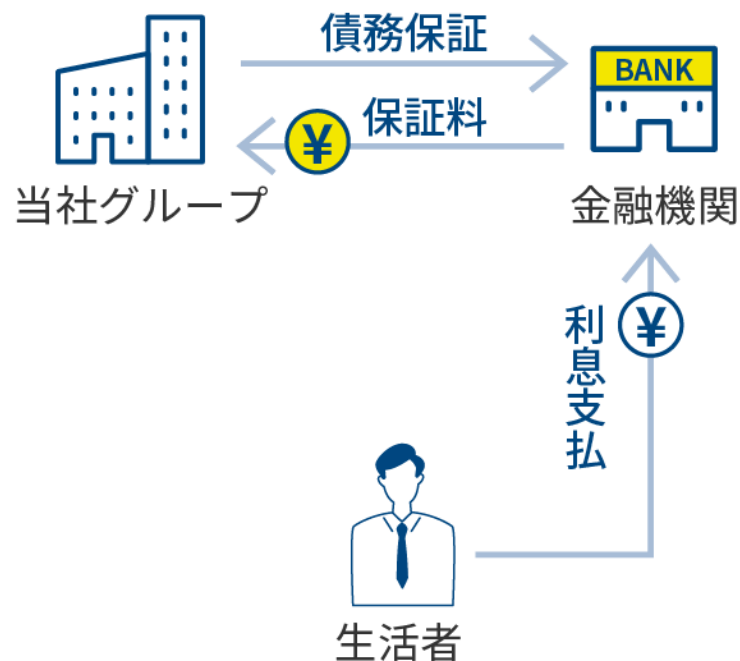
- リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、不動産売却までワンストップでサポート
- バランスシートを使わない、収益性・資本効率性が高いビジネスモデルを構築

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

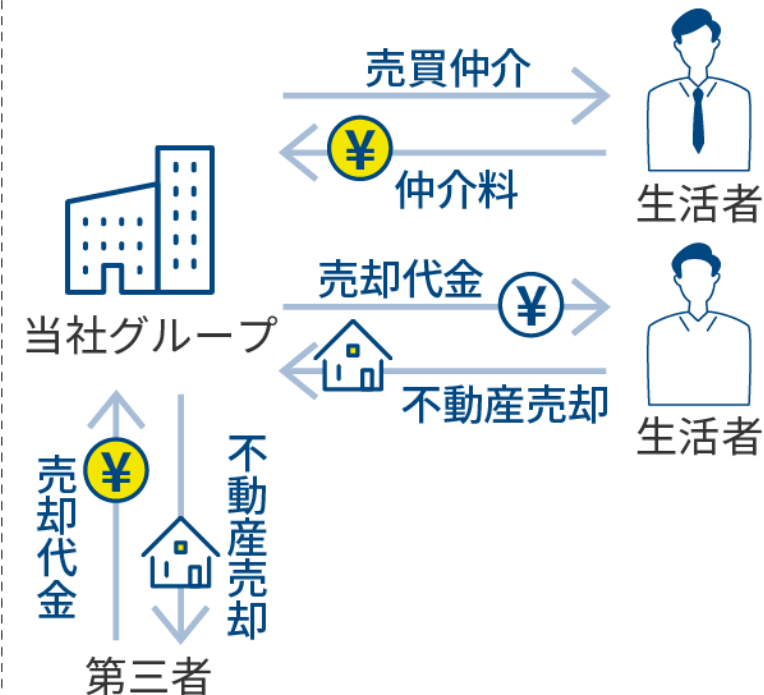
契約締結



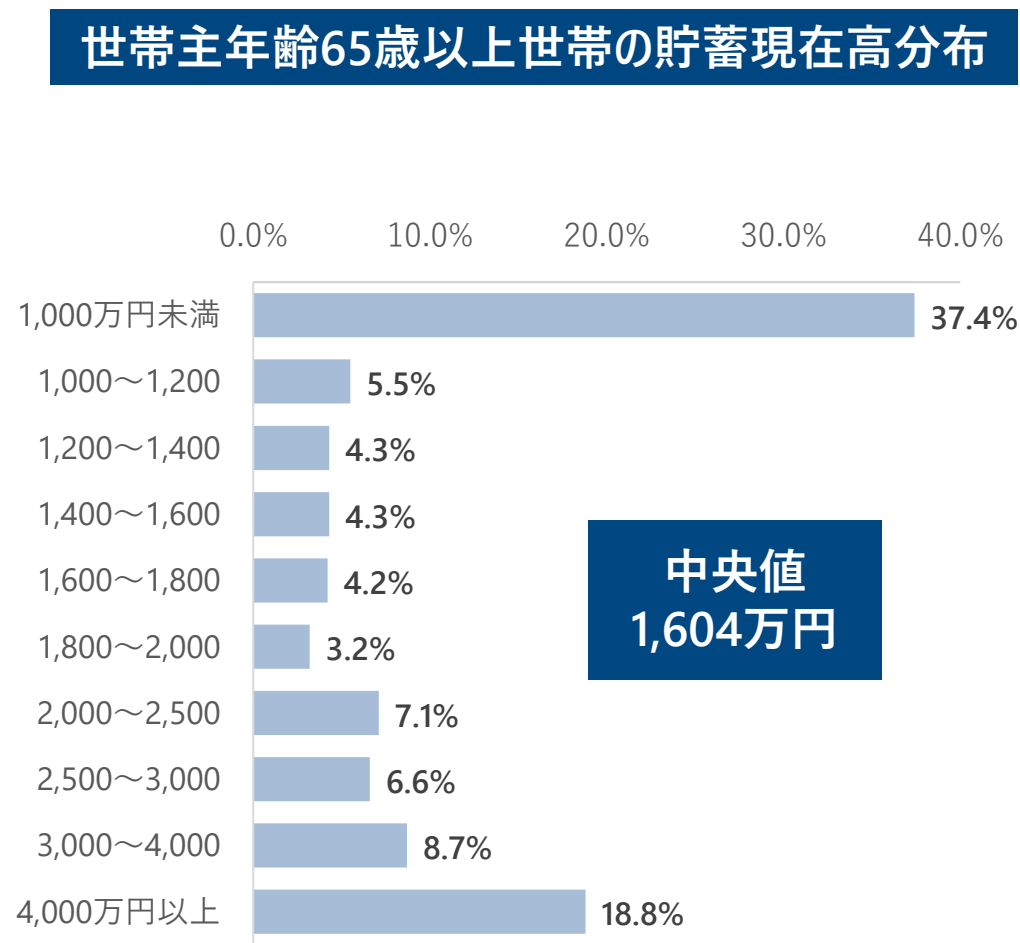
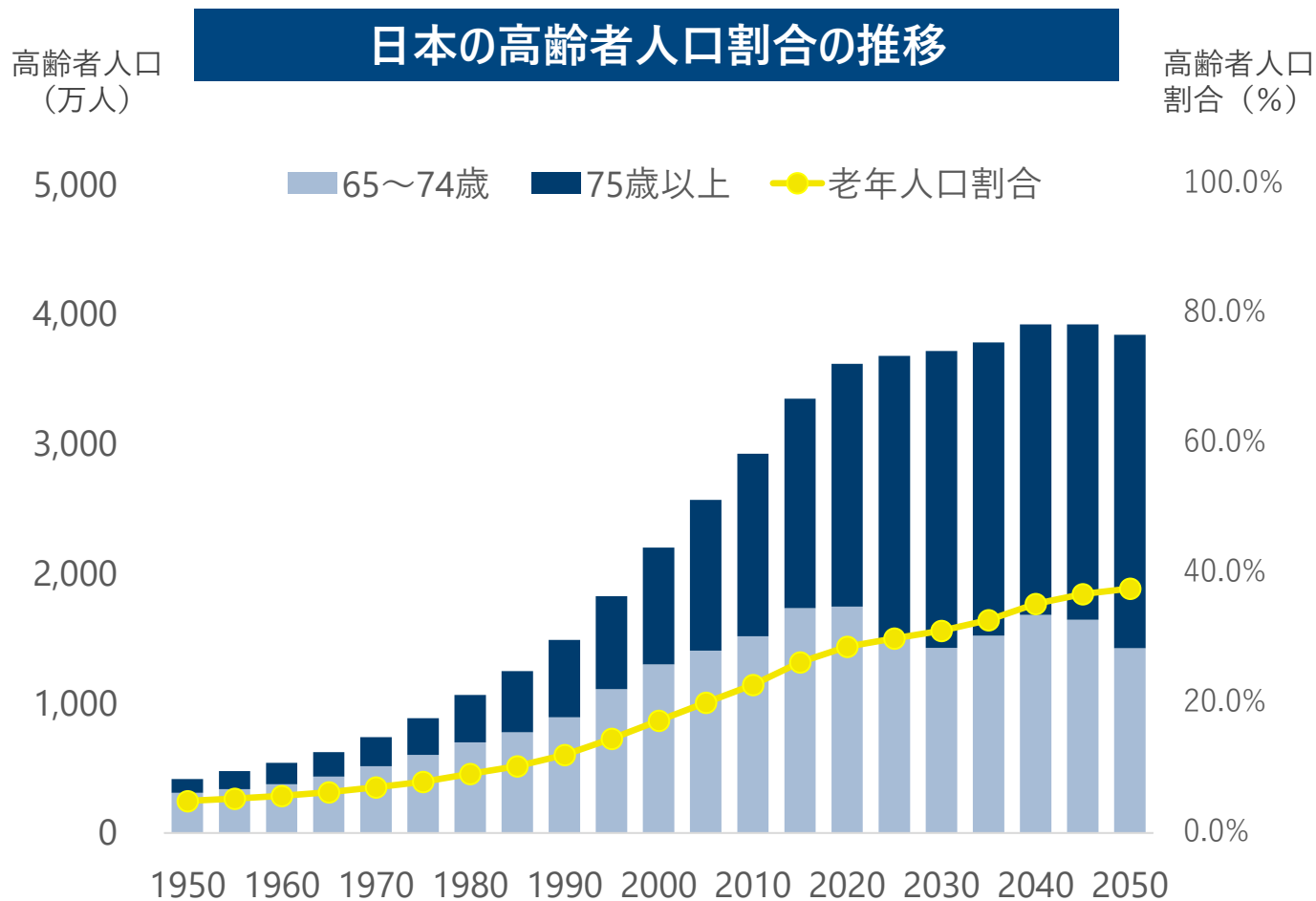
契約履行



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



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



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

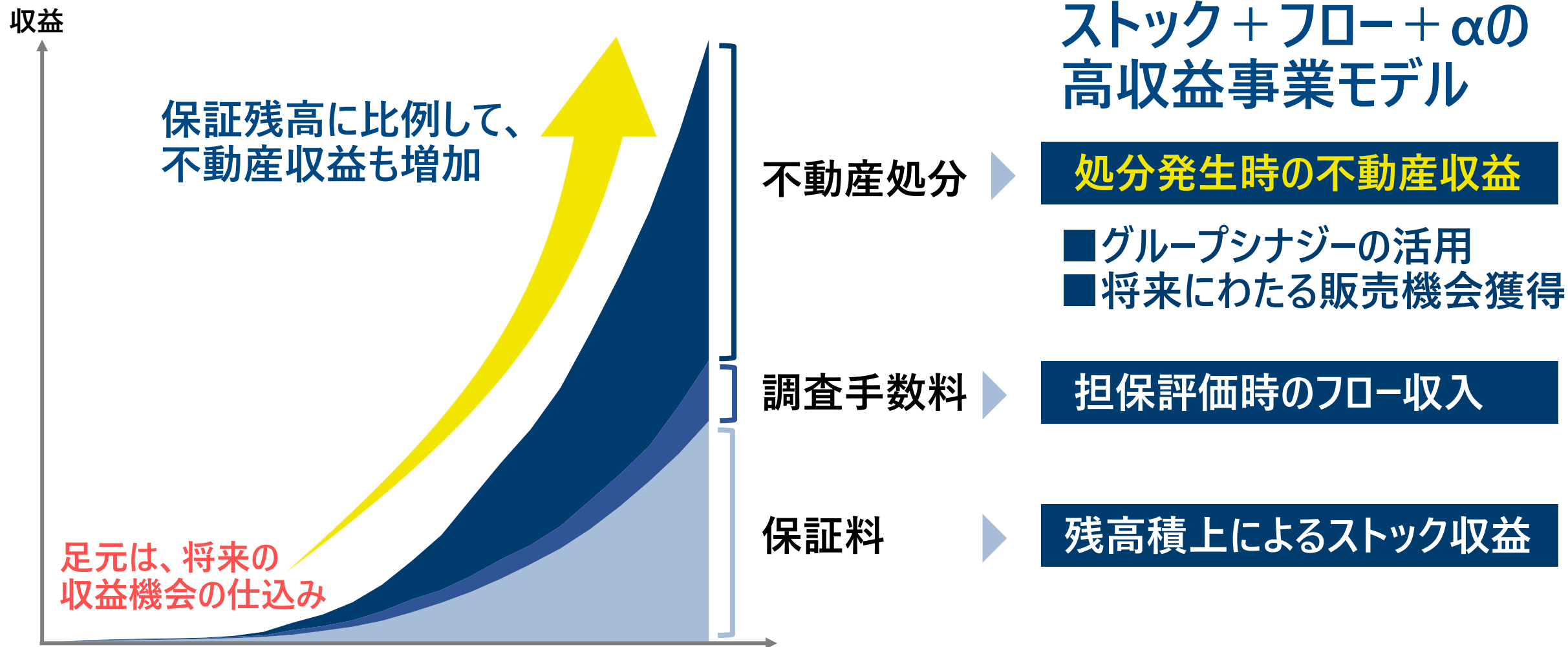
不動産を活用した用途自由な
資金調達の潜在市場は莫大

- 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...

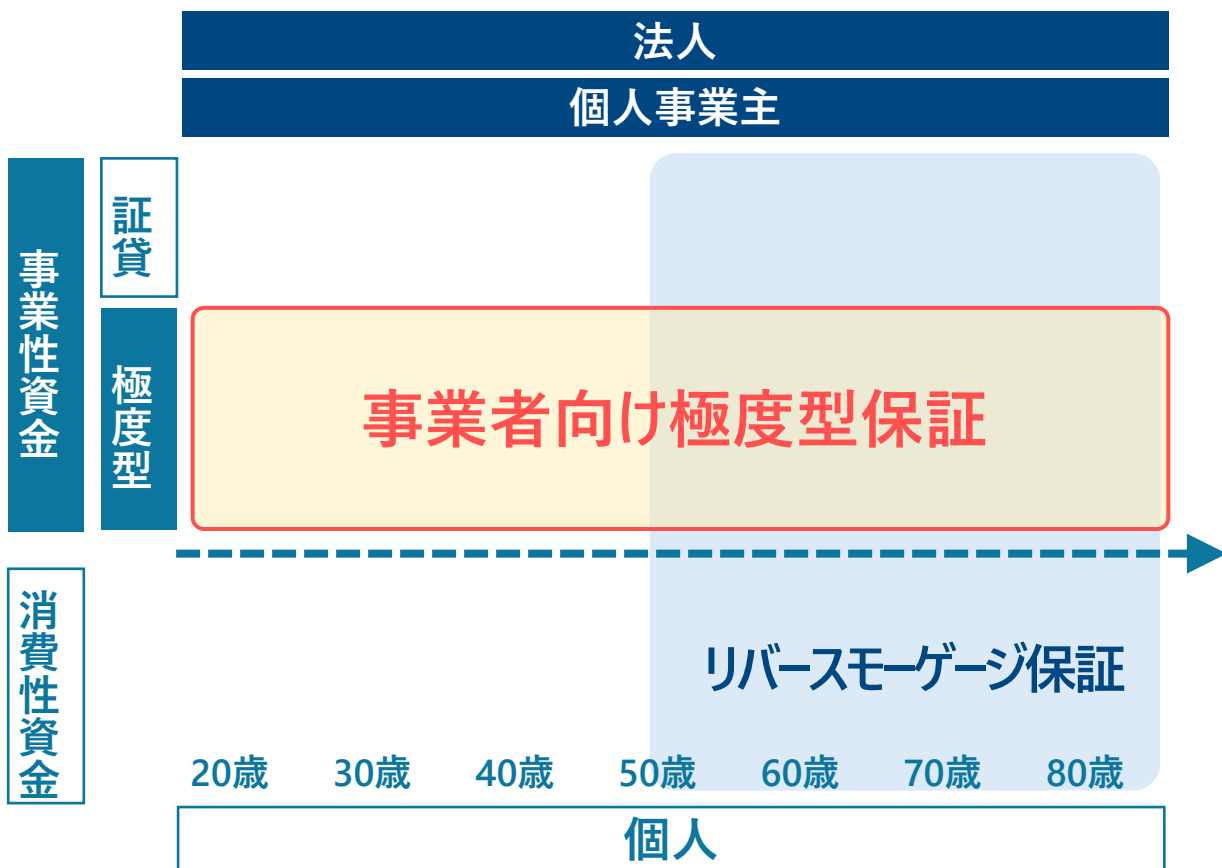
※1 65歳以上世帯の貯蓄現在高分布の割合と同程度と仮定

※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）

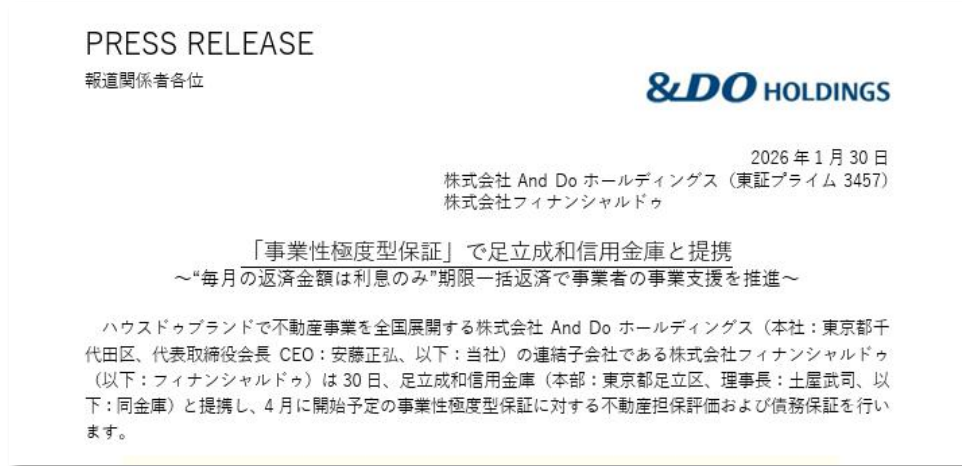
■残高の積上げにより保証料収入に加えて、不動産処分時の収益を見込む



■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

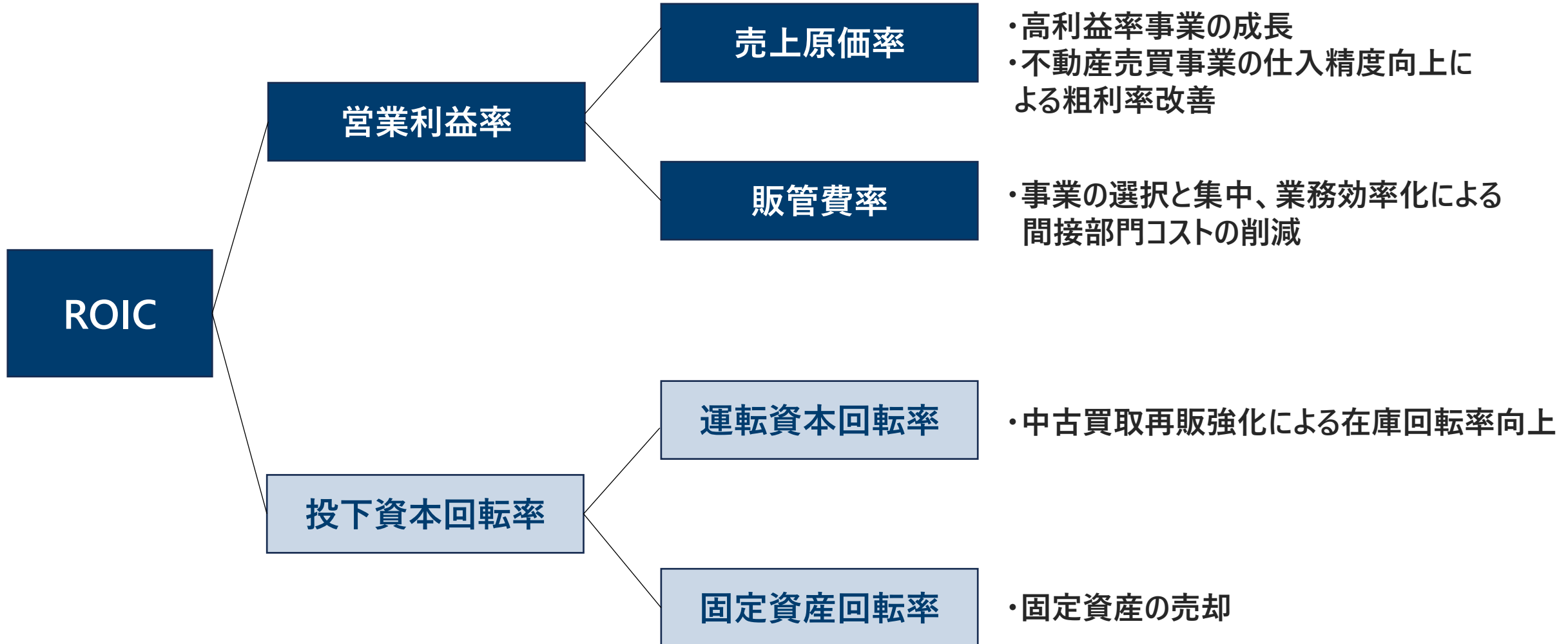


第1号として足立成和信用金庫と提携



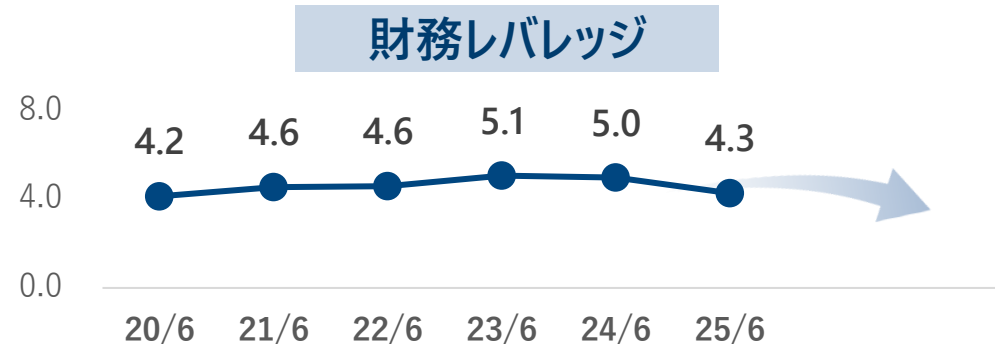
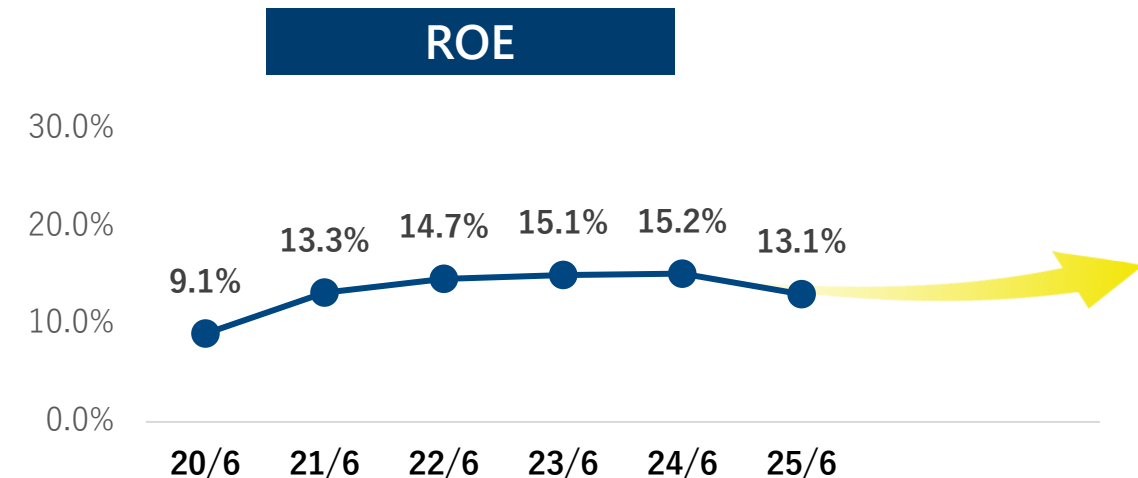
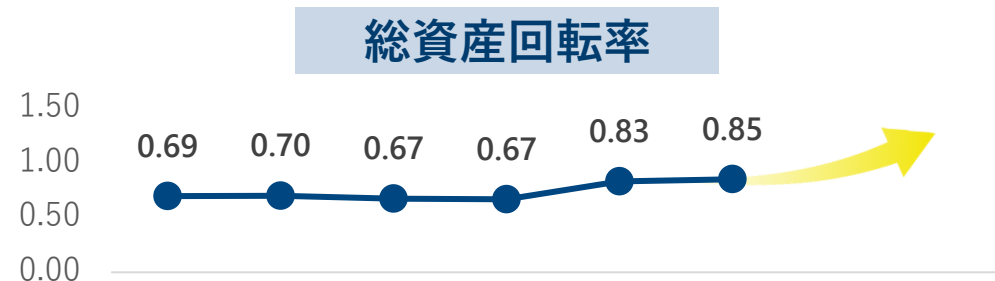
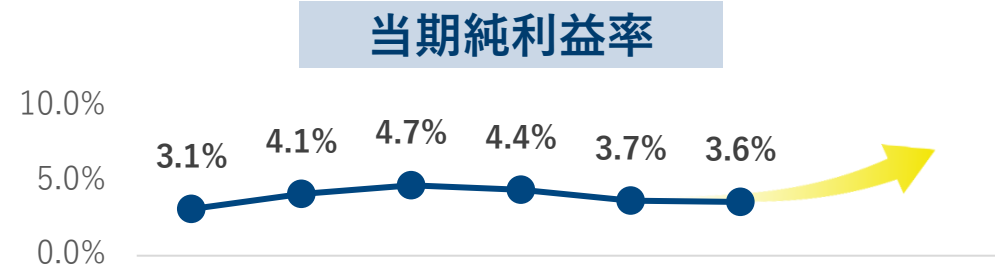
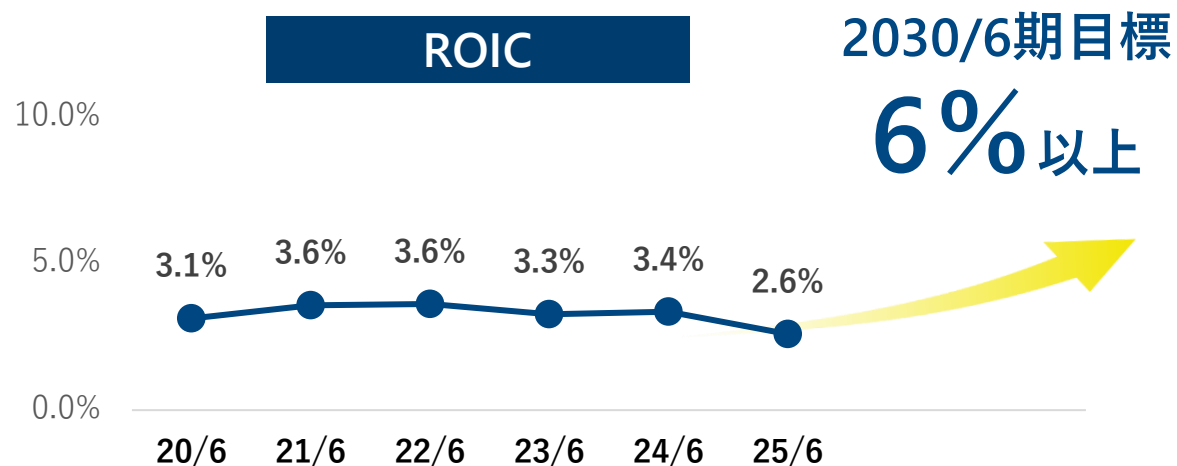
※1 日本銀行 貸出先別貸出金の中小企業向け貸出残高（2025年3月末時点）より、個人利用等を差し引いた残高
 ※2 日本銀行 時系列統計データより、2024年度末の貸出に対する不動産担保の割合を乗算
 ※3 TSR景気動向調査結果（2025年12月調査）より、資金繰り（今後3か月の見通し）が、「苦しい」「やや苦しい」と回答した割合の合計を乗算

改善に向けた取組



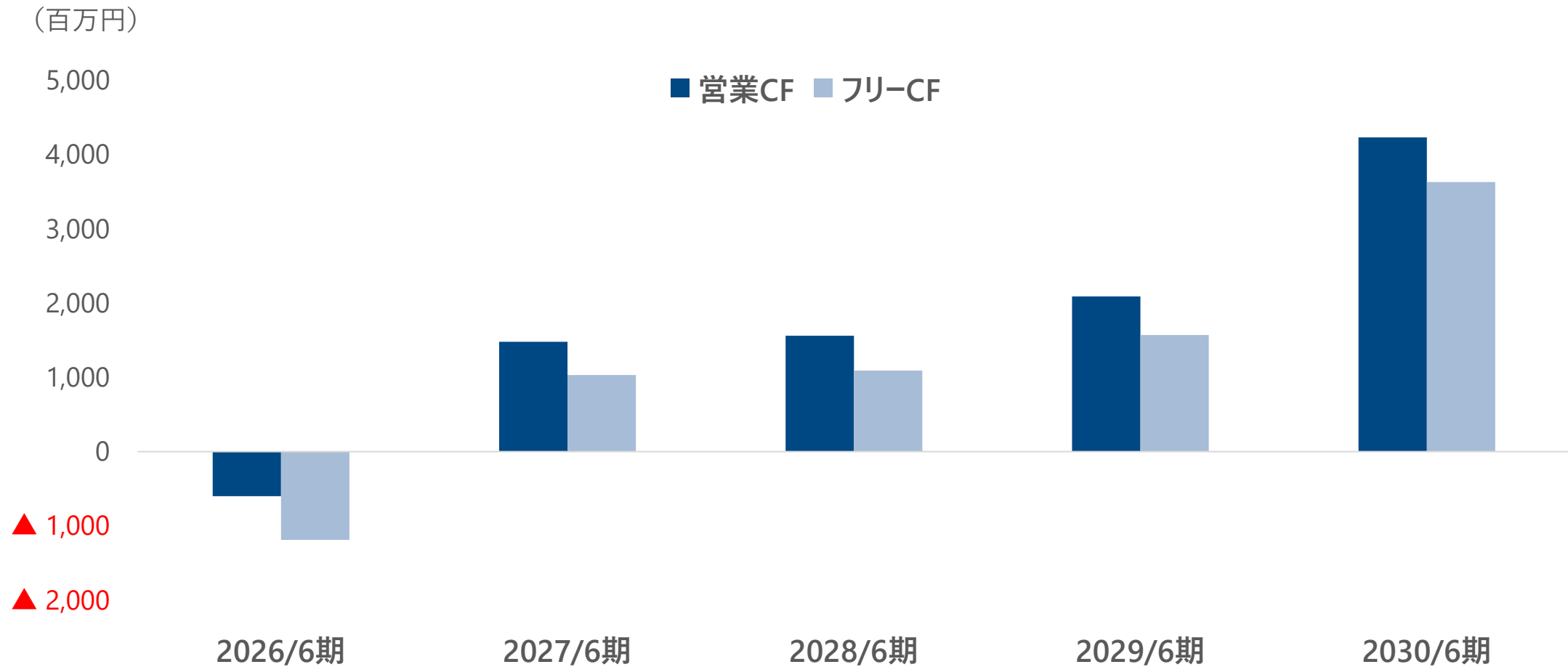
資本効率の向上に向けて

- 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

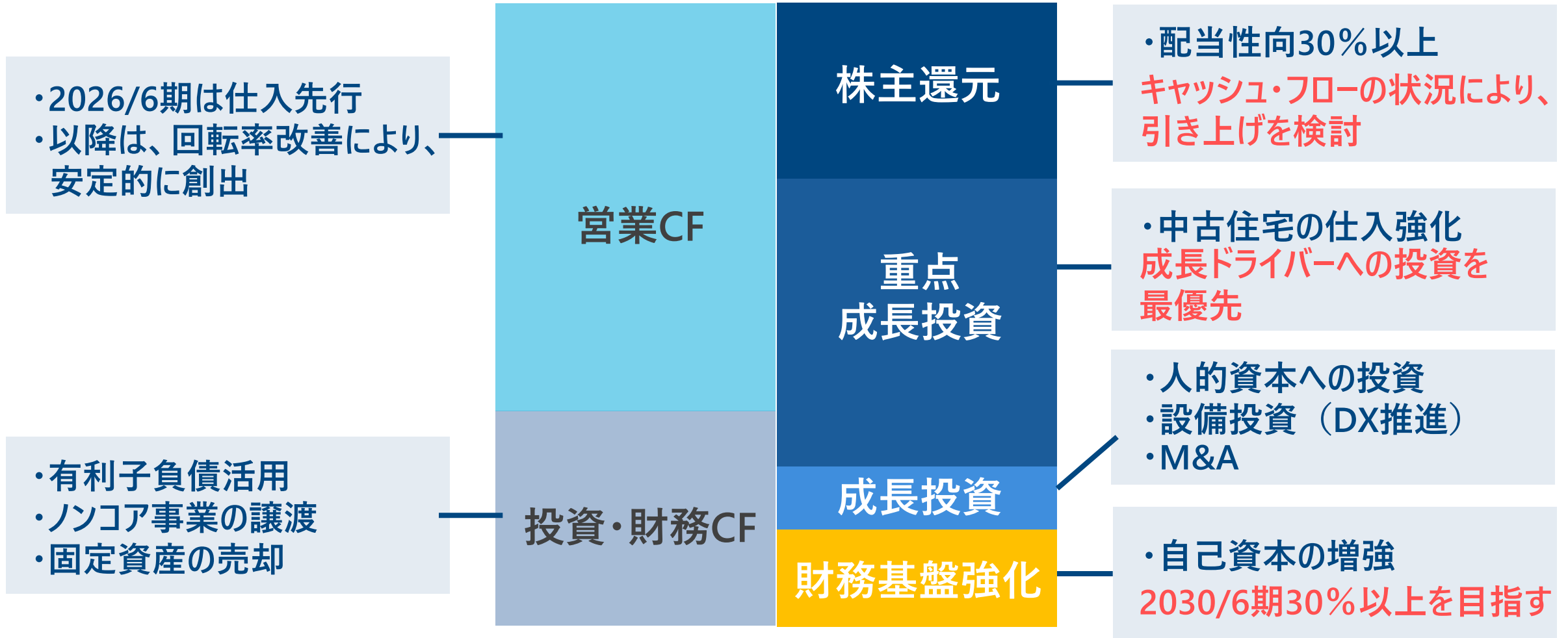


キャッシュ・フローの推移

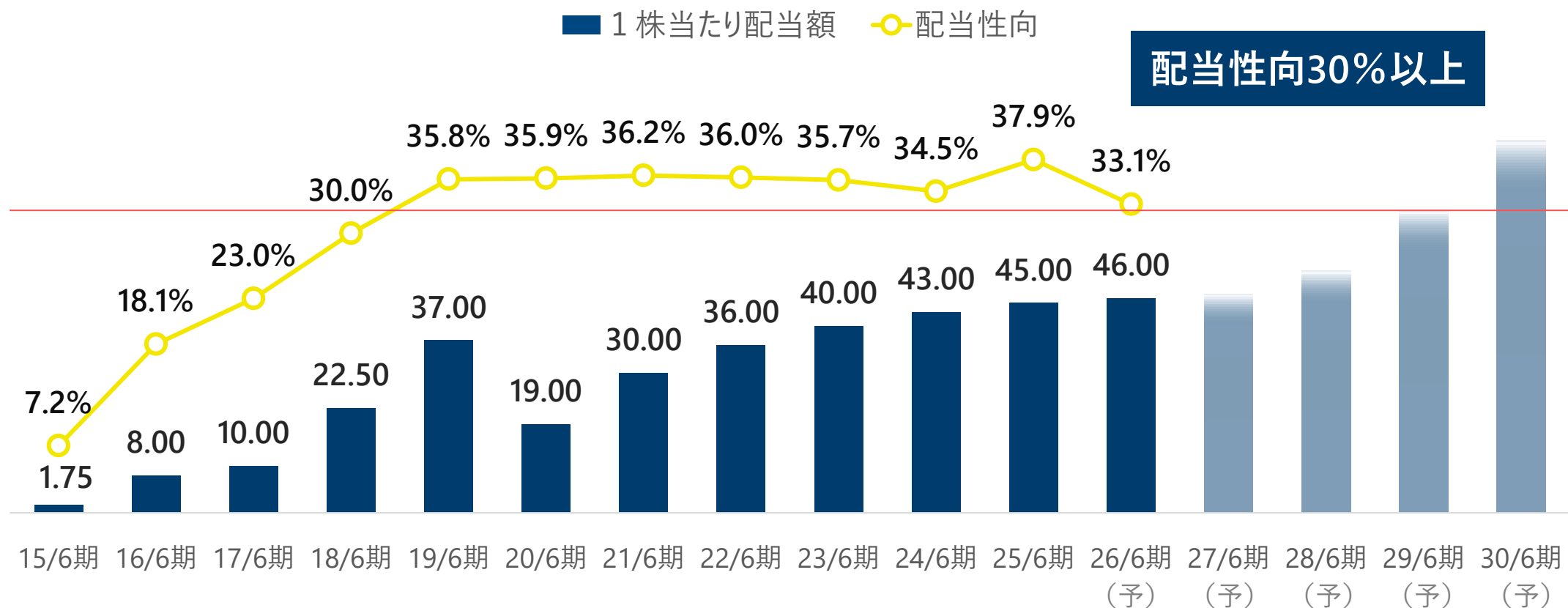
- 2026/6期は、不動産売買事業の仕入が先行するため、一時的にフリーCFはマイナス
→ 在庫の販売が進むにつれ、2027/6期よりプラスに転化
- ポートフォリオの再構築により、キャッシュ・フローの最大化を図る



- 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



- 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。

【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



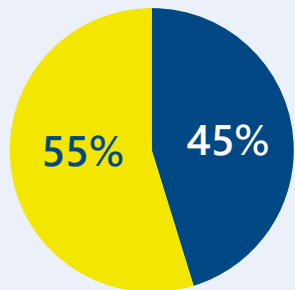
- 事業を拡大する上で人的サービスの占める割合は高く、人材は最も重要な経営資源
- 中長期的な企業価値の向上に向けた人材戦略として、中核人材の登用等における多様性の確保は重要課題であると認識し、人材採用及び育成を強化

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

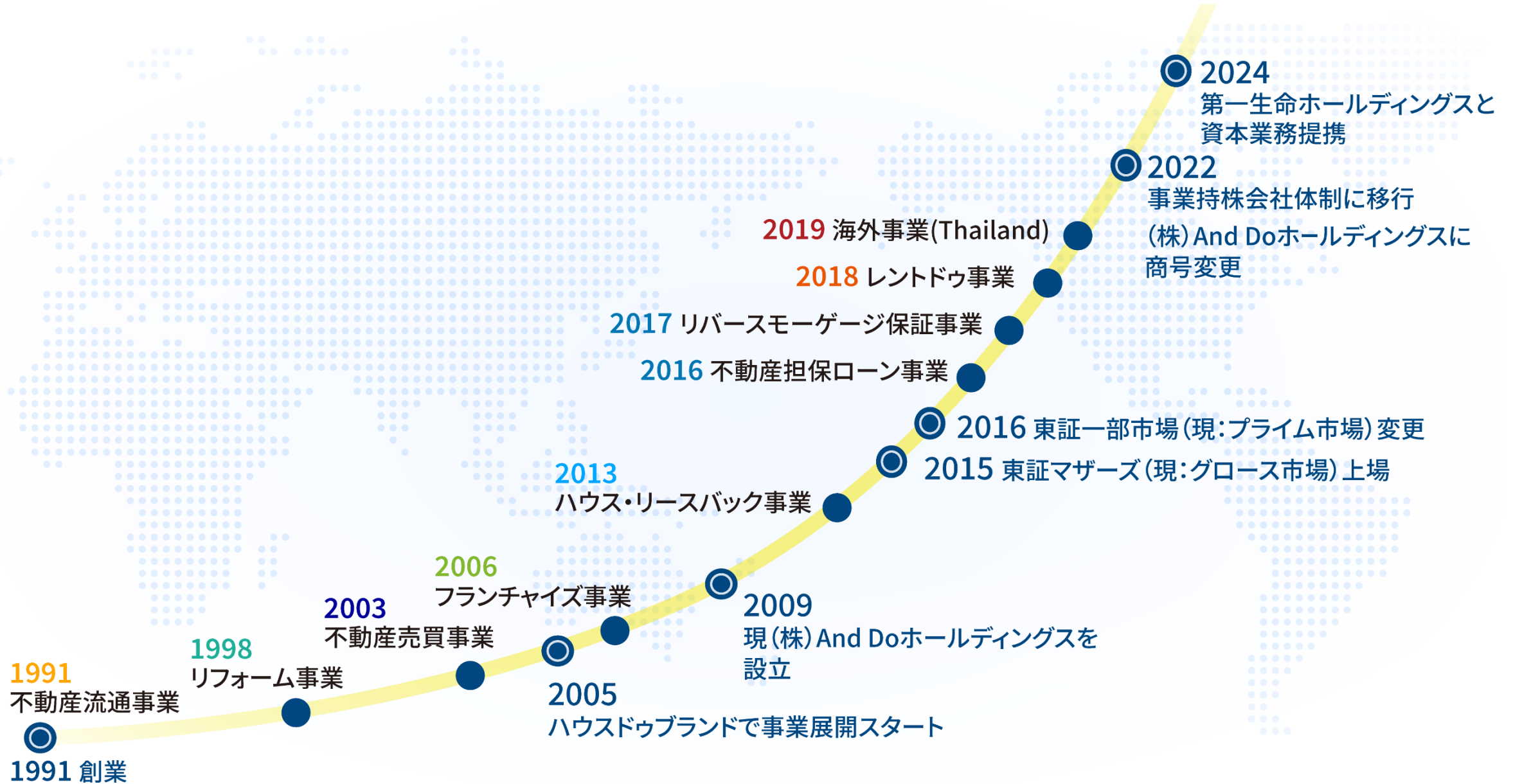
一人ひとりの働きがいと働きやすさを両立できるよう取組を推進

- ・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

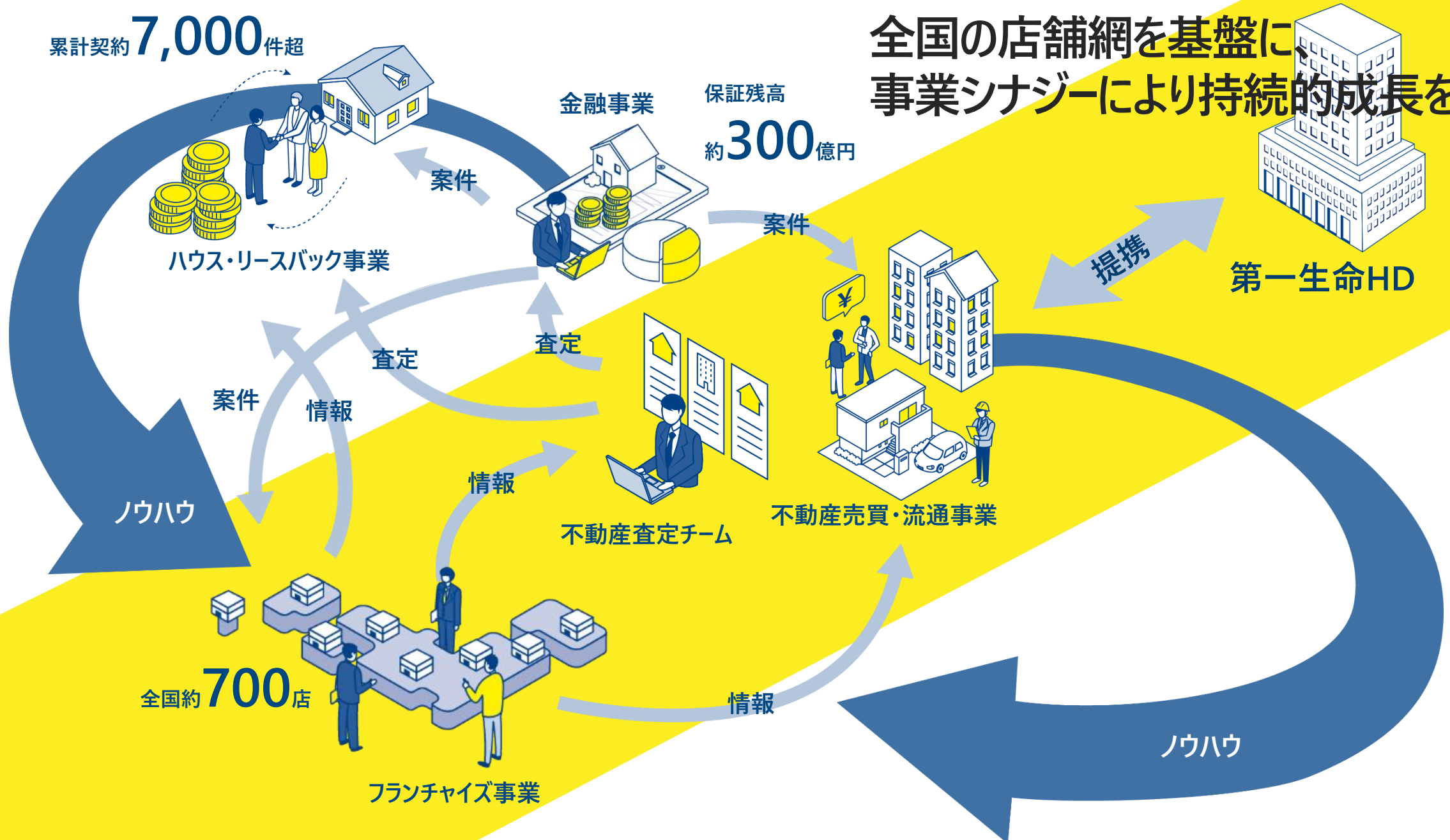
etc

1. 2026年6月期 第3四半期 連結決算概要
2. 2026年6月期 第3四半期 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、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 TEL：03-5220-7230