

2025 年 8 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社 And Do ホールディングス
 代 表 者 名 代表取締役会長 CEO 安藤 正弘
 (コード：3457 東証プライム)
 問 合 せ 先 取締役副会長 CFO 富田 数明
 (TEL. 03-5220-7230)

中期経営計画策定のお知らせ

当社グループは、2030年6月期を最終年度とする中期経営計画（2026年6月期～2030年6月期）を新たに策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 中期経営計画概要

当社グループは、2025年度6月期を最終年度とする中期経営計画において、フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業、不動産売買事業を成長強化事業として経営資源を集中し、さらなる拡大に向けた人材及び広告宣伝等への積極投資を行い、各事業間の連携を密にすることで不動産×金融サービスの深化及び高収益体質化の促進を図ってまいりました。この方針のもと、不動産売買事業の躍進等により業績は順調に拡大しておりましたが、最終年度となる2025年6月期は、HLBファンドへの譲渡額が減少したことにより、当初計画を下回る結果となりました。

このような状況のもと、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べく、新たに2030年6月期を最終年度とする5ヵ年の中期経営計画を策定いたしました。成長性・収益性の高い事業に資源を集中することで、注力事業のウェイト転換により事業ポートフォリオを再構築し、資本回転率の向上と利益率改善を通じて、安定的かつ高いキャッシュ・フローの創出を目指してまいります。

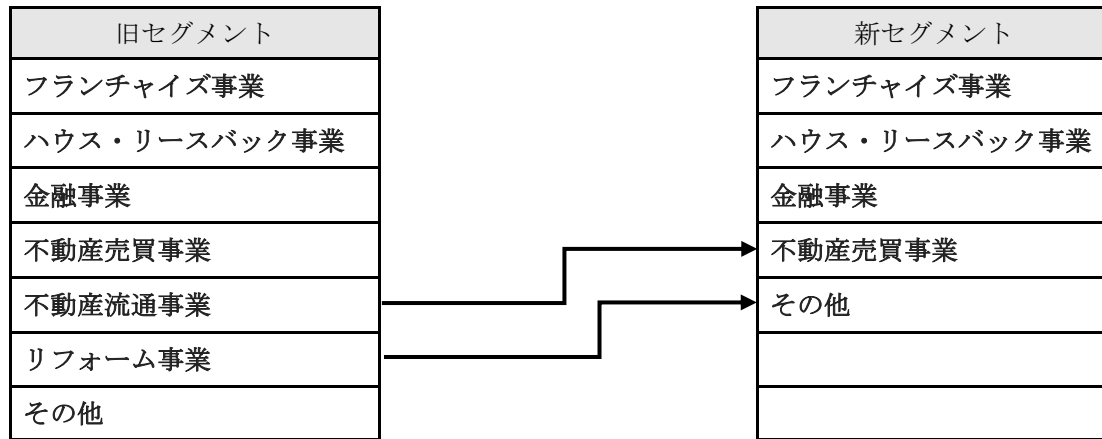
2. 経営数値目標

(単位：百万円)	2025/6期 修正後業績予想	2030/6期 計画	増減率
売上高	64,735	80,000	+23.6%
経常利益	2,943	8,000	+171.8%
当期純利益	2,341	5,300	+126.4%
経常利益率 (%)	4.5%	10%	—
自己資本比率	25.6%	30%以上	—
ROIC	2.6%	6%以上	—
配当性向	30%以上	30%以上	—

3. 事業セグメントの変更

(1) 変更の概要

当社グループは、上記の中期経営計画における事業ポートフォリオ再構築の中で、規模を縮小する不動産流通事業は「不動産売買事業」に集約し、当期中での譲渡を予定しているリフォーム事業は、「その他」事業へ報告セグメントを変更いたします。



(2) 変更の時期：2026年6月期第1四半期より

4. 本件に関する問い合わせ先

経営戦略本部 経営企画部 広報・IR 03-5220-7230

以 上

中期経営計画

2026年6月期～2030年6月期

2025年8月12日

株式会社And Doホールディングス
【3457】

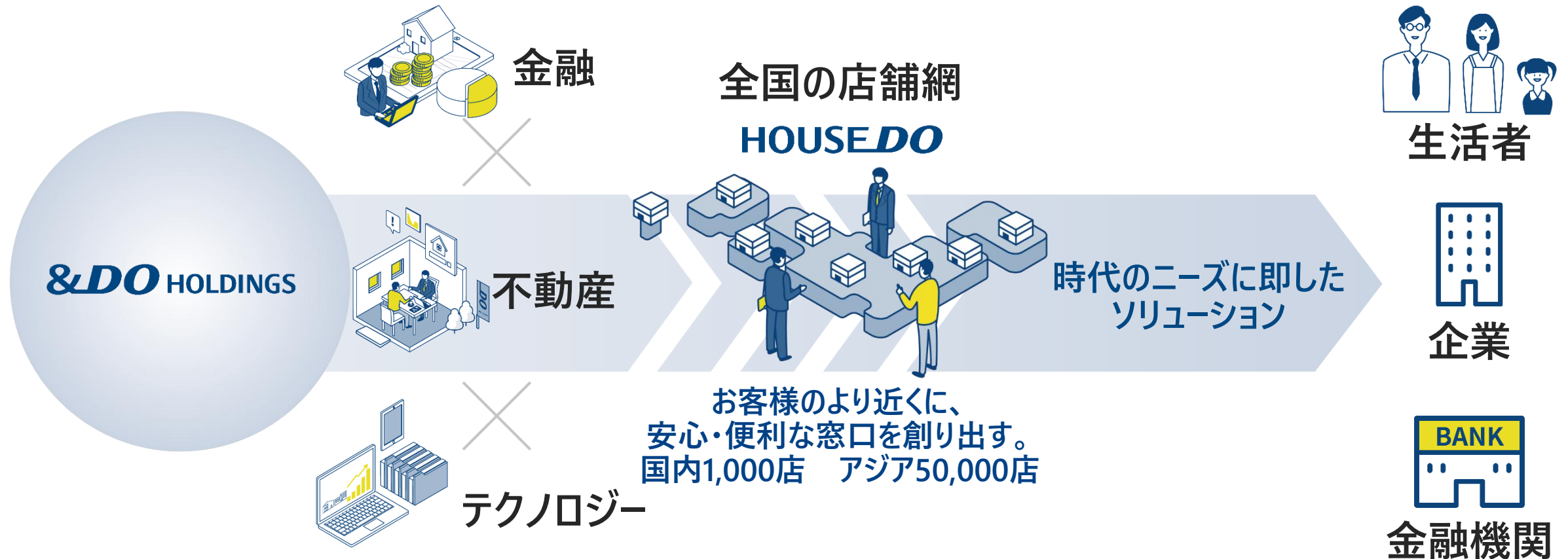


企業理念

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

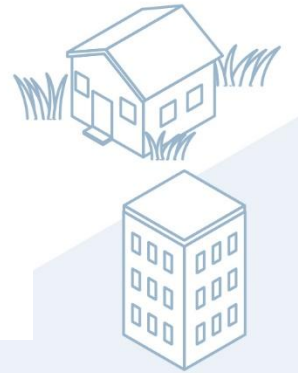
中古住宅市場の活性化

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. 前中期経営計画の振り返り
2. 新中期経営計画概要
3. 事業セグメント戦略詳細

1. 前中期経営計画の振り返り

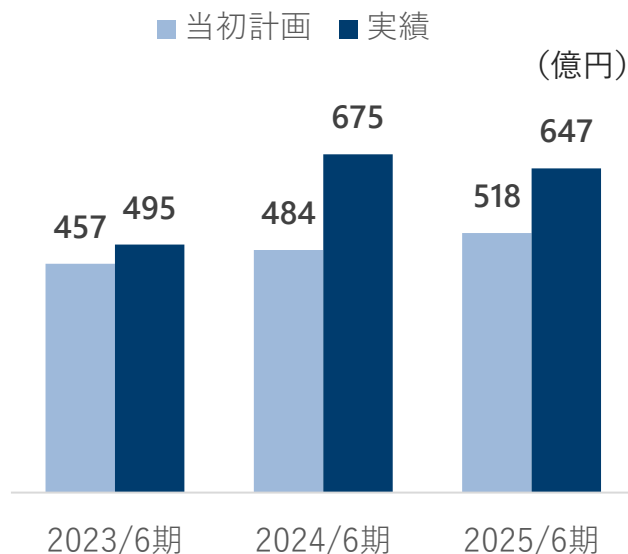
2. 新中期経営計画概要

3. 事業セグメント戦略詳細

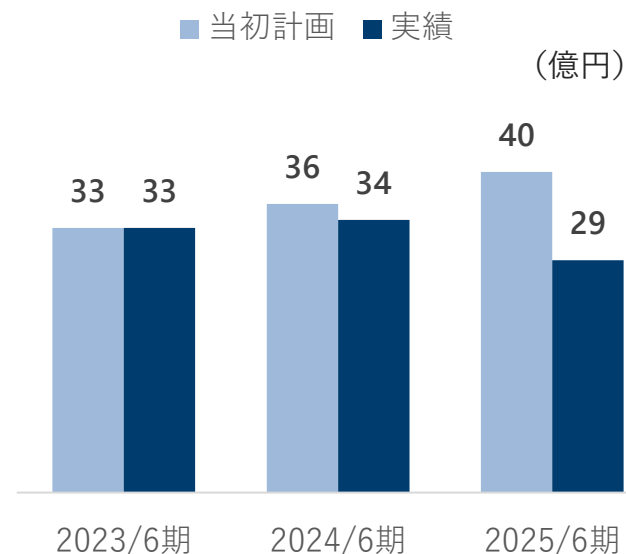
前中期経営計画の振り返り①

- 不動産売買事業の伸長により、売上高は当初計画を大幅に上回る
- コロナ禍で取得した大型物件の売却により固定資産を圧縮し、財務健全性は改善
- 第一生命HDとの資本業務提携が実現
- 組織のスリム化により販管費を削減した一方、フランチャイズ事業をはじめ、収益性が高いセグメントの構成比が減少したことにより、利益率及び資本効率も低下

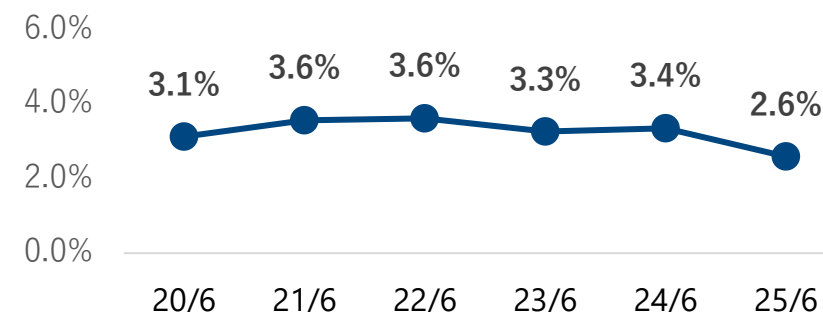
売上高



経常利益



ROIC



	2022/6期	2025/6期
経常利益率	7.1%	4.5%
自己資本比率	21.1%	25.6%

※本資料における2025年6月期の業績は、2025年8月12日開示の「業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の修正後予想値です。

前中期経営計画の振り返り②（成長強化事業）

- フランチャイズ : コロナ禍の影響で退会が増加し、純増ペースの回復に時間を要したことが業績に影響
- ハウス・リースバック : 仕入契約件数は順調に拡大するも、最終年度での報道によるレピュテーションの影響、金利上昇によるファンドスキーム継続懸念のため、仕入契約件数を抑制
- 金融 : 当初計画は未達も着実に伸長、不動産処分も徐々に始まり、収益性の高さが顕在化
- 不動産売買 : 中古住宅をはじめ仕入が順調に伸長し、飛躍的に成長

前中期経営計画 成長戦略

成長強化事業主要KPI



成長強化事業のさらなる拡大



不動産×金融サービスの深化



高収益体質化の促進

	2022/6期	2025/6期
累計加盟店舗数	683店舗 ▶	725店舗
ハウス・リースバック 年間仕入契約数	1,090件 ▶	798件
保証残高	88.0億円 ▶	281.7億円
棚卸資産残高	153.3億円 ▶	333.1億円

1. 前中期経営計画の振り返り

2. 新中期経営計画概要

3. 事業セグメント戦略詳細

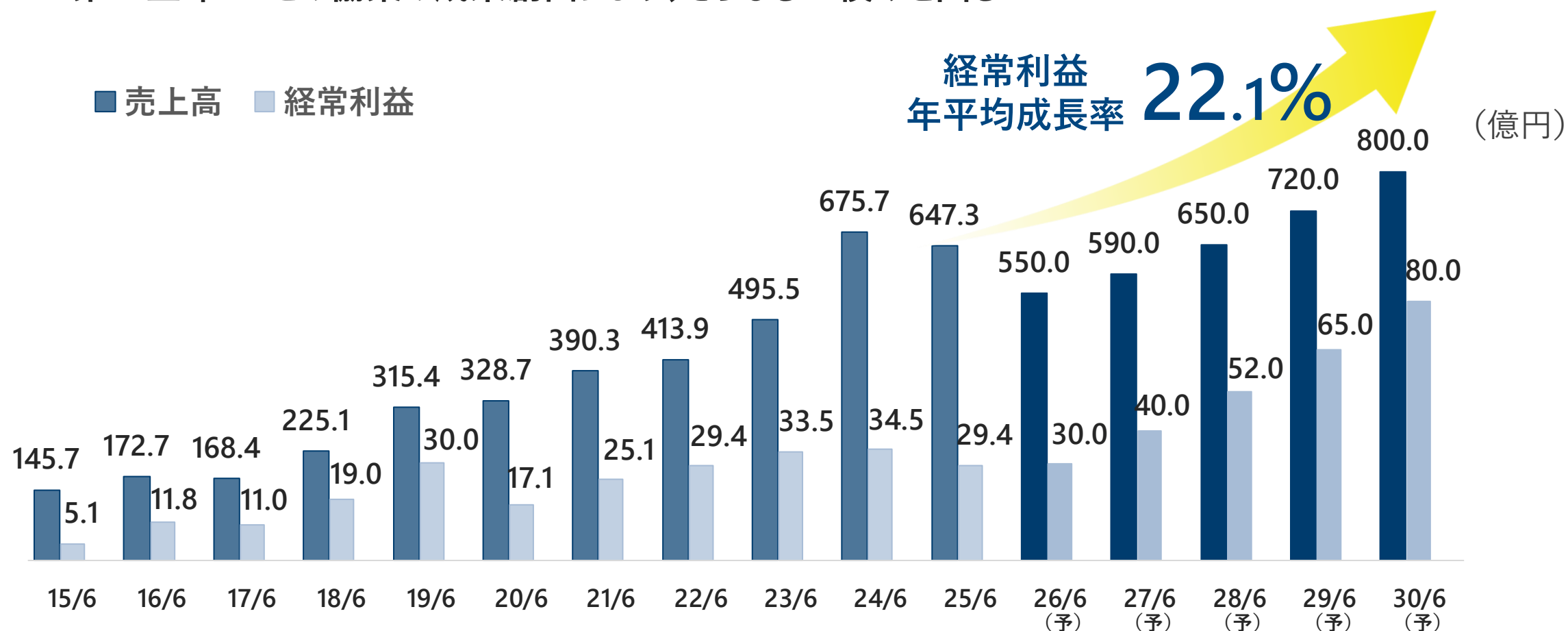
新中期経営計画（2026/6～2030/6）基本方針・主要経営指標

- 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 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



- 2024年12月18日付で、株式会社第一生命ホールディングスと資本業務提携契約を締結
- 2025年6月4日付で第三者割当による自己株式処分、同社の持分法適用会社化



第一生命ホールディングス × HOUSEDO

【業務提携における協業】

- 両社の経営資源・サービスの相互活用
- リバースモーゲージ保証、ハウス・リースバックなど高齢者向けサービスの発展
- 不動産を活用した金融サービスの普及・発展に向けた取組の推進
- その他不動産・金融・生活関連サービス分野での協業

1. 前中期経営計画の振り返り
2. 新中期経営計画概要
- 3. 事業セグメント戦略詳細**

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】

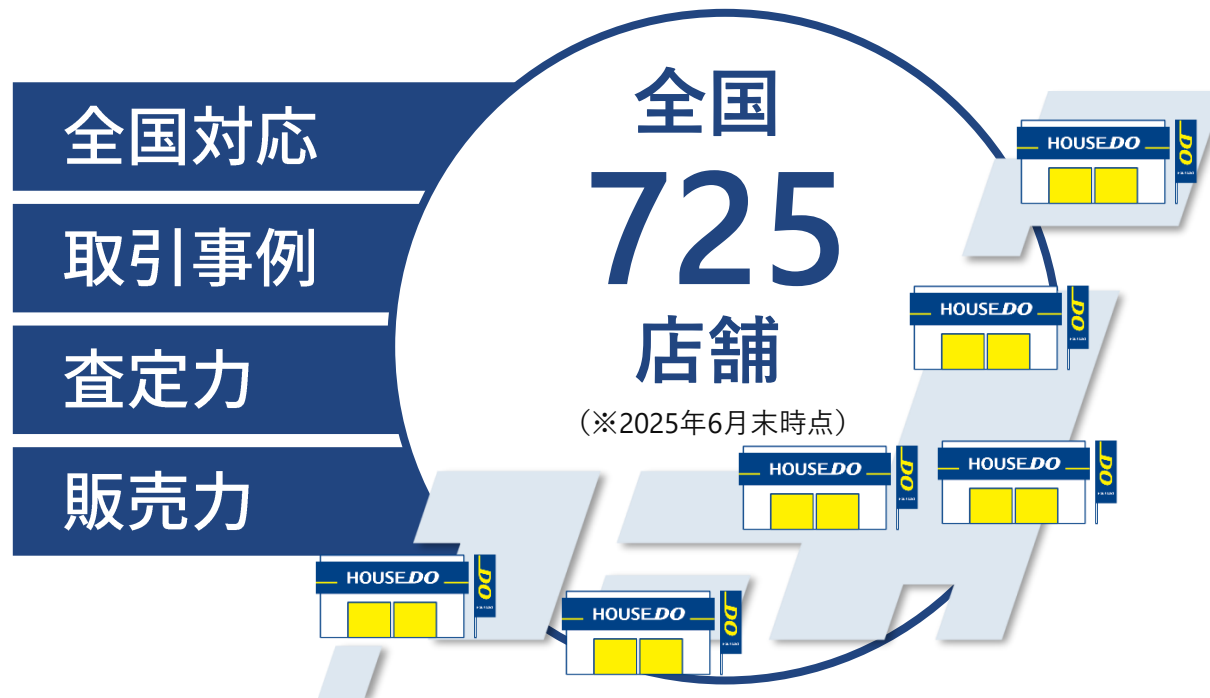
1,250億円

281.7億円

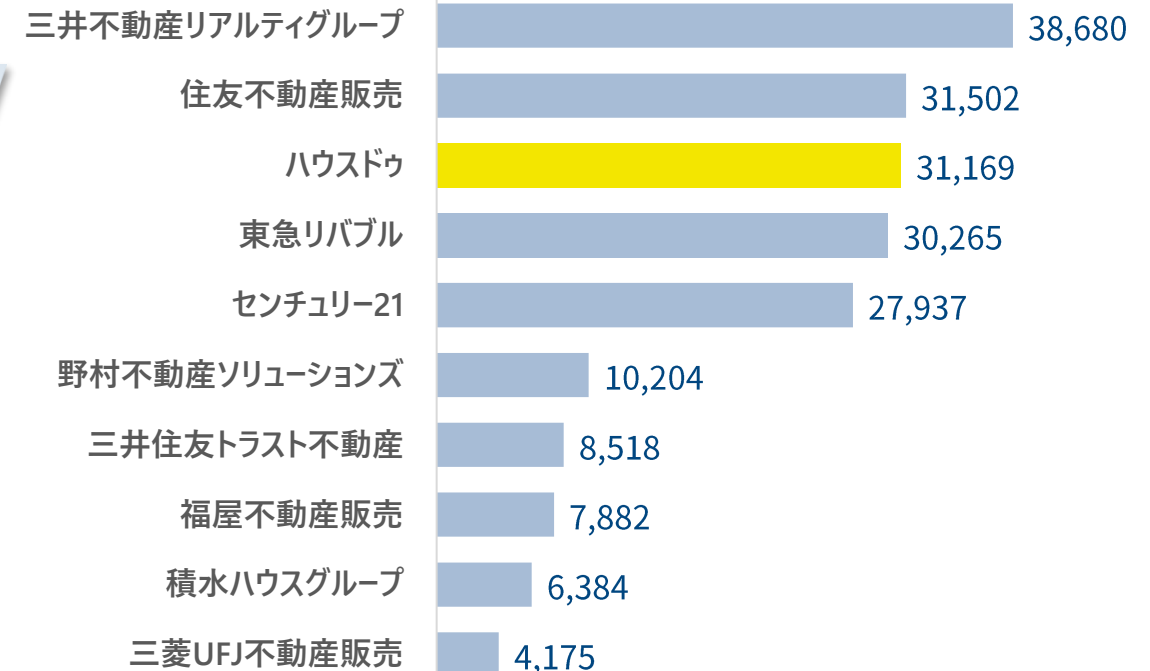
2025年6月末時点

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



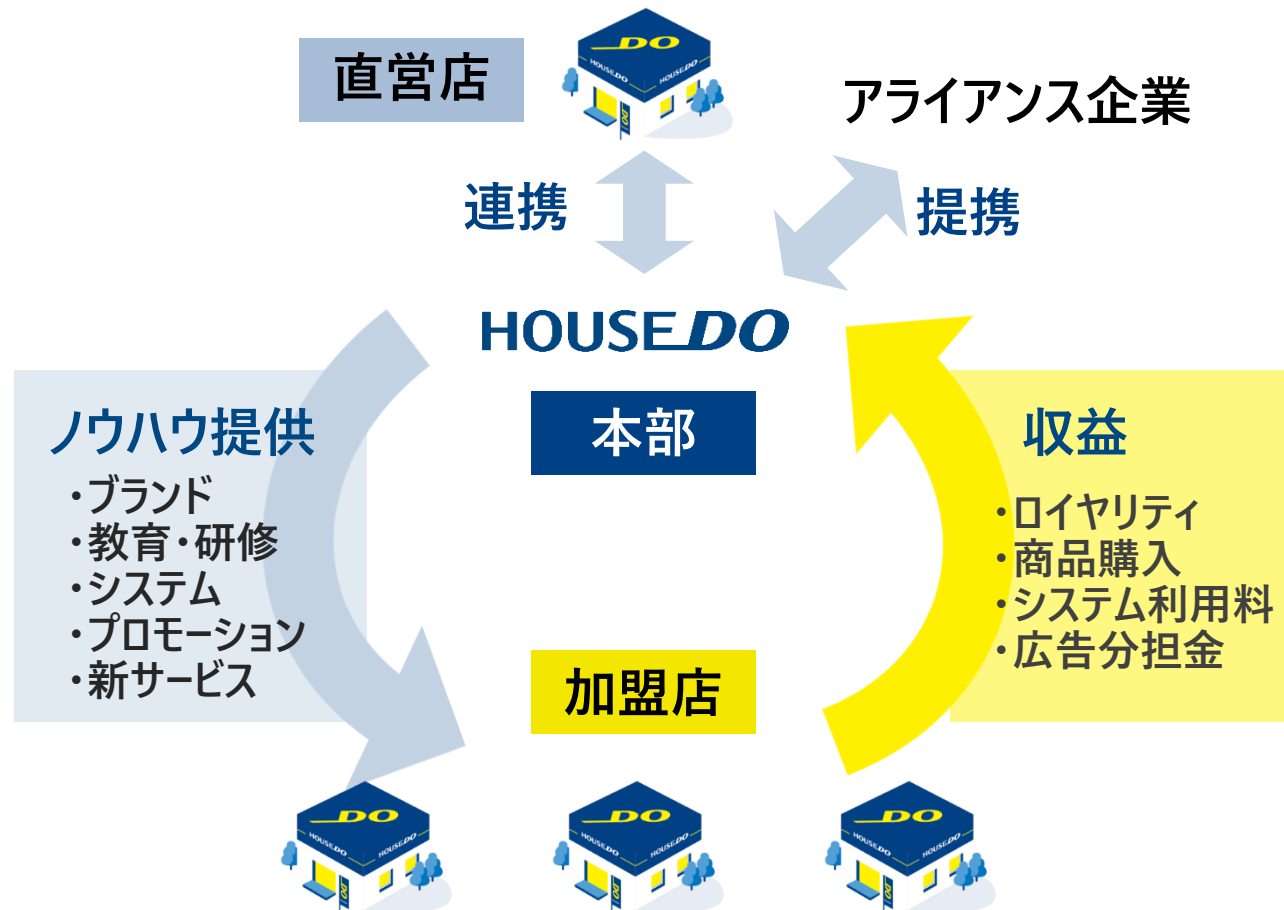
流通大手各社の仲介件数



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。

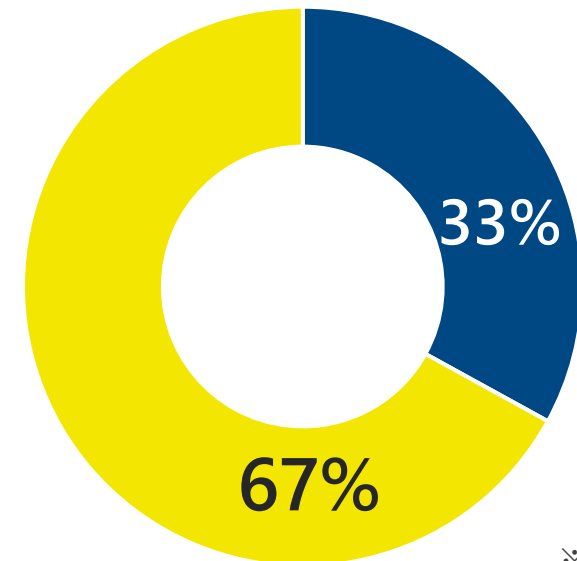
フランチャイズ事業

- 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

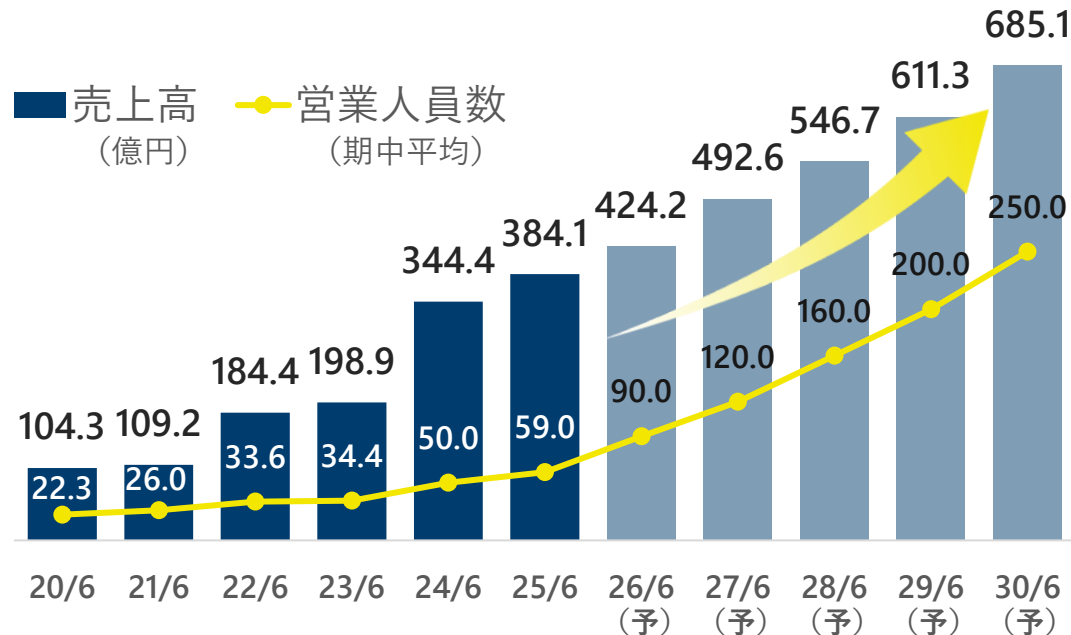


※2025年6月末時点

- 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

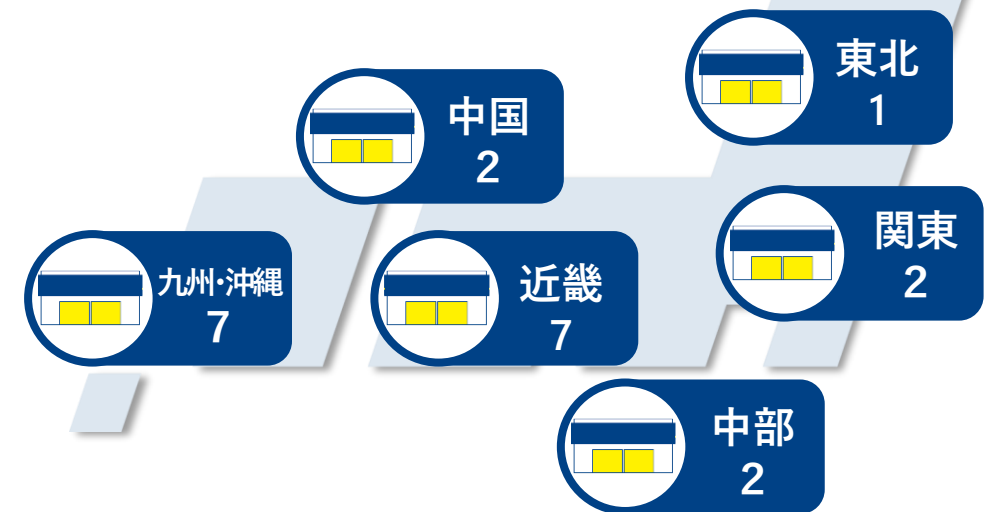
引き続き成長ドライバーとして
売上高年平均成長率12.3%を目指す



展開エリア

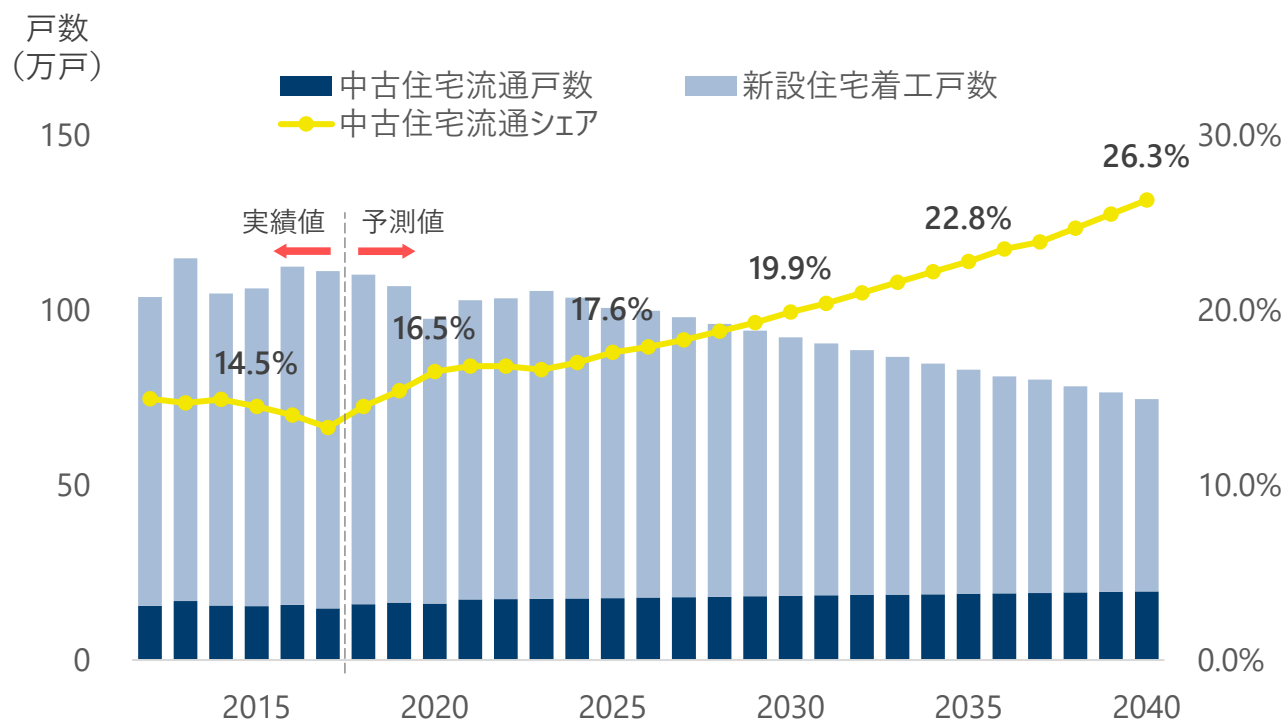
直営21拠点

※2025年7月1日時点

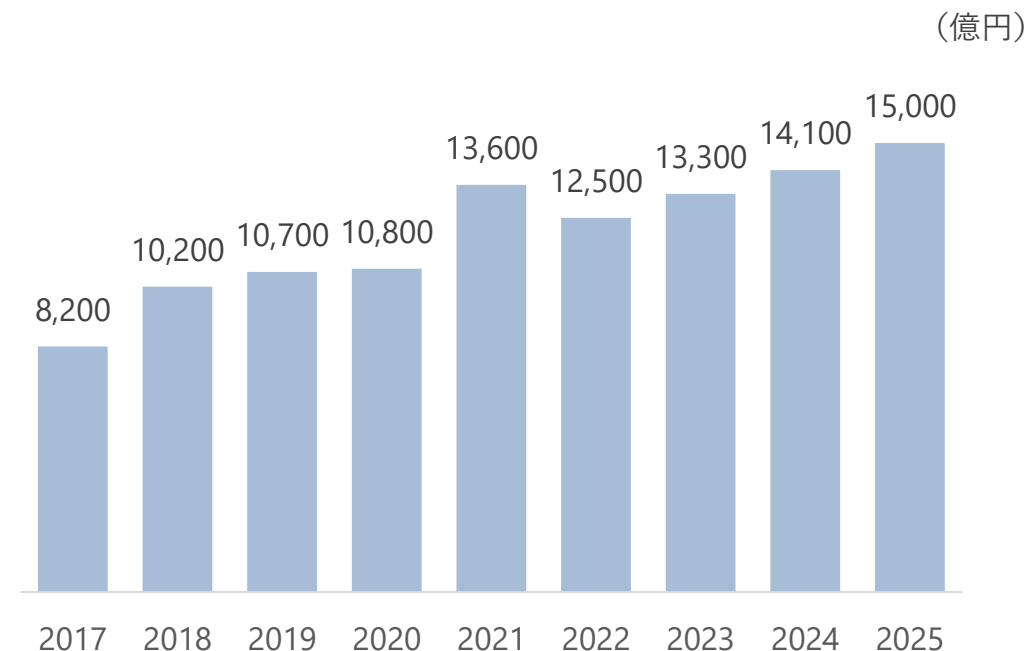


- 将来的な中古住宅流通シェアは今後も拡大見込み 買取再販市場も増加傾向
- 流動性の低い日本の中古住宅流通の促進・活性化に貢献

中古住宅流通シェアの推移



買取再販市場規模の推移

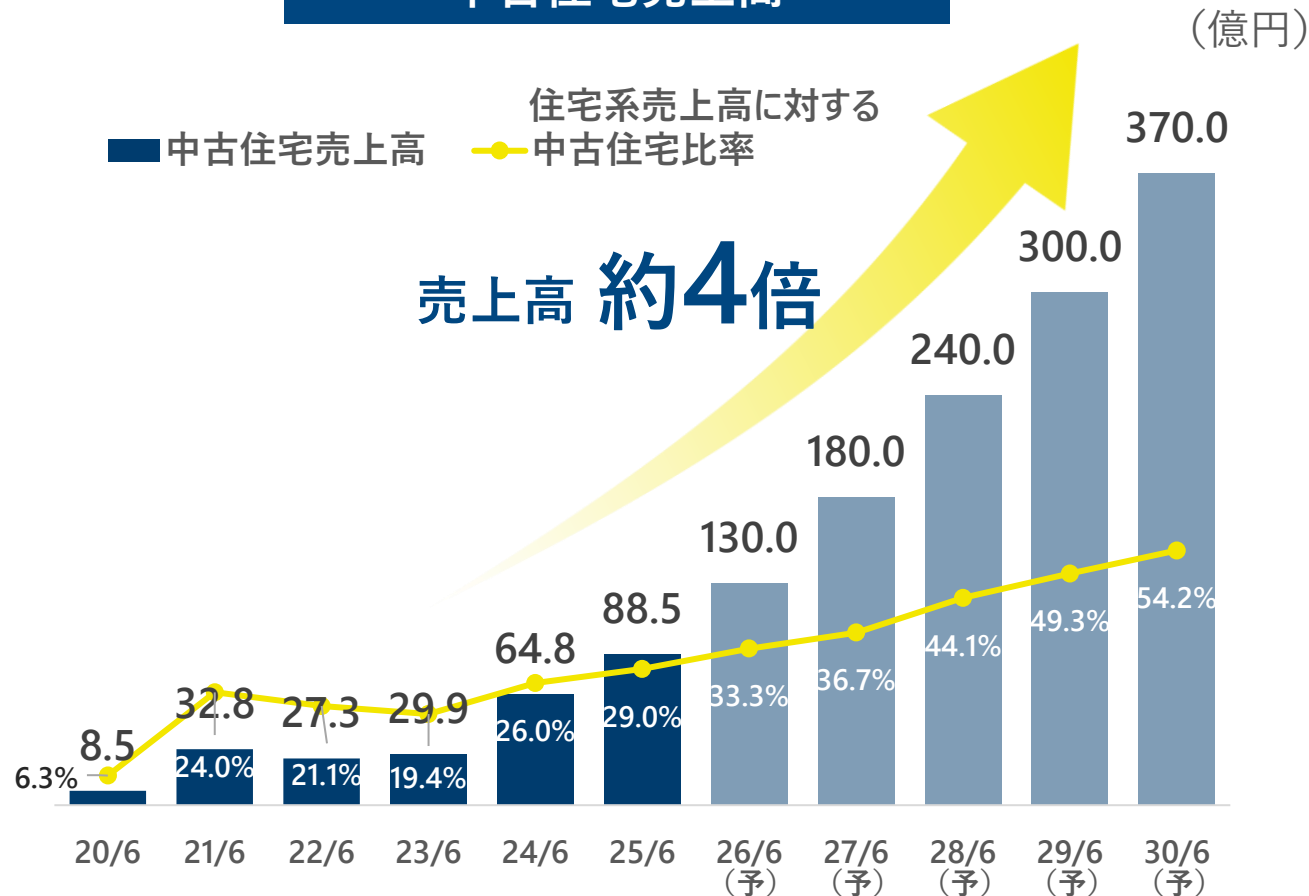


出所：リフォーム産業新聞社「中古住宅・買取再販 & リノベ市場データブック2024-2025」より当社作成

中古住宅買取再販 5ヶ年計画

- 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

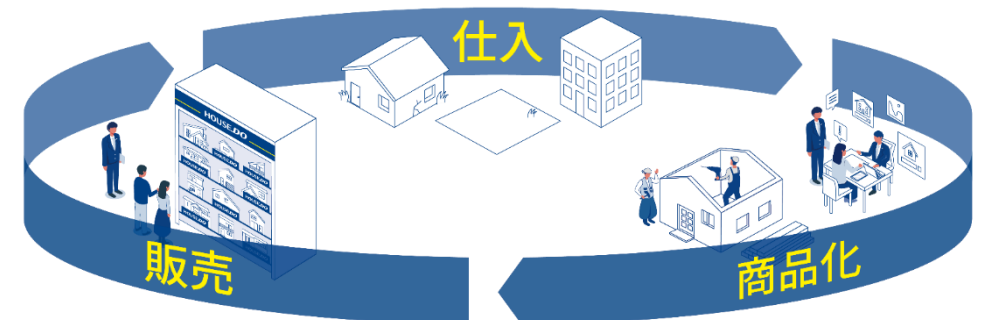
中古住宅売上高



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

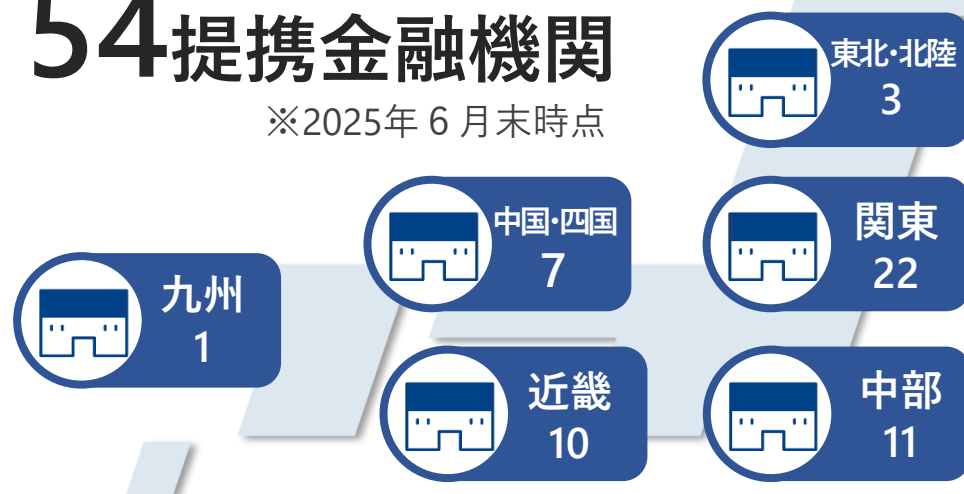


- 不動産価値の高い都市部を中心に、新規提携先の開拓および既存提携先の接点を強化
- 保証残高の積上げに加え、将来的な不動産処分時の収益機会増加を見込み、受け皿の体制を構築

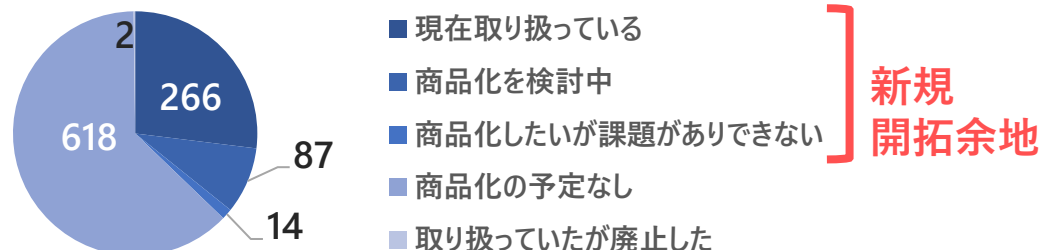
リバースモーゲージ提携金融機関

54提携金融機関

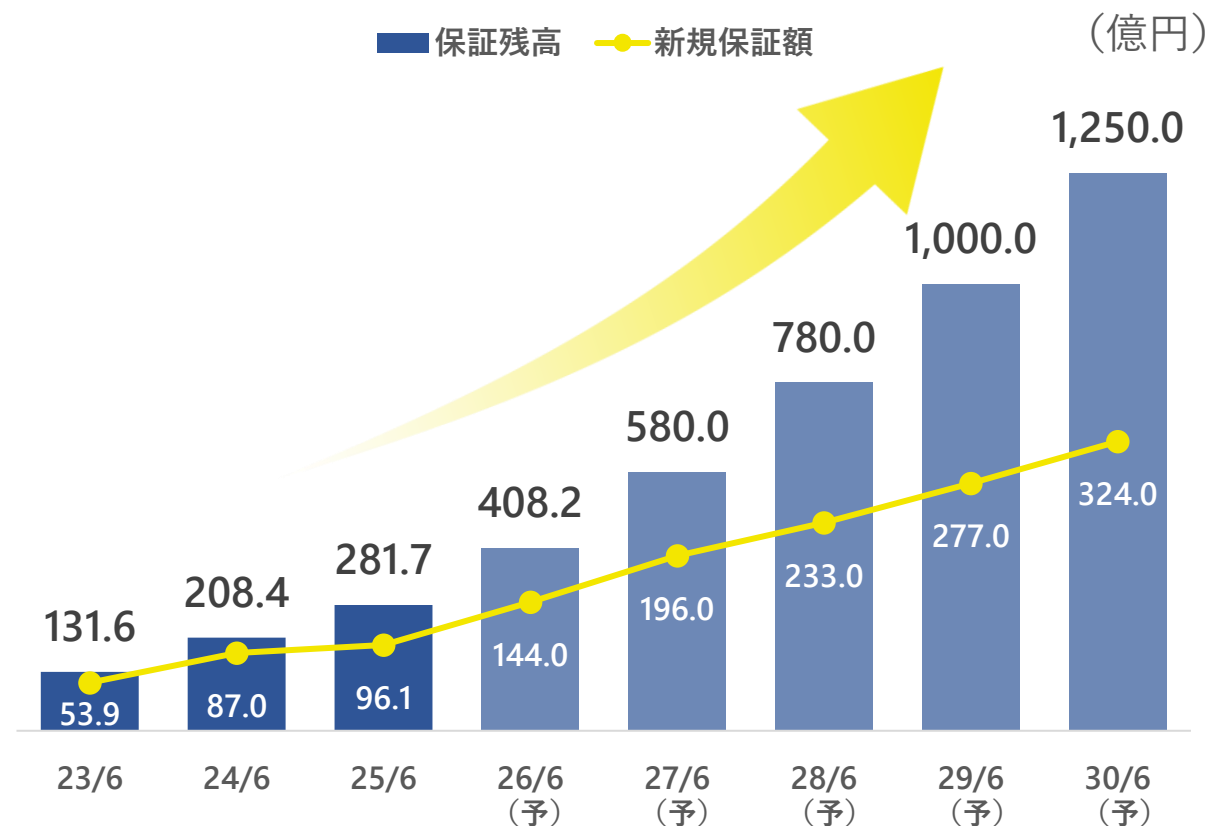
※2025年6月末時点



金融機関のリバースモーゲージ取り扱い状況



リバースモーゲージ新規保証額・保証残高

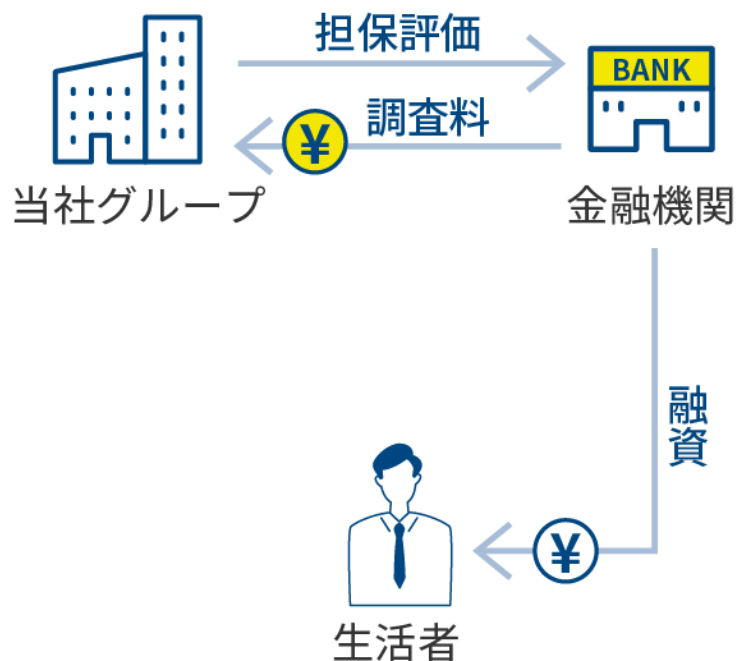


リバースモーゲージ保証事業

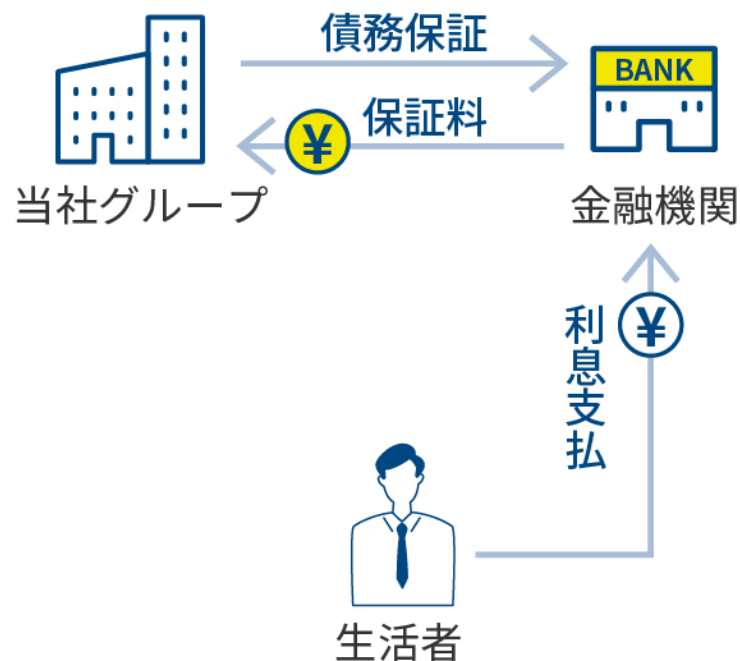
- リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、不動産売却までワンストップでサポート
- バランスシートを使わない、収益性・資本効率性が高いビジネスモデルを構築

¥ And Doにとっての
収益獲得機会

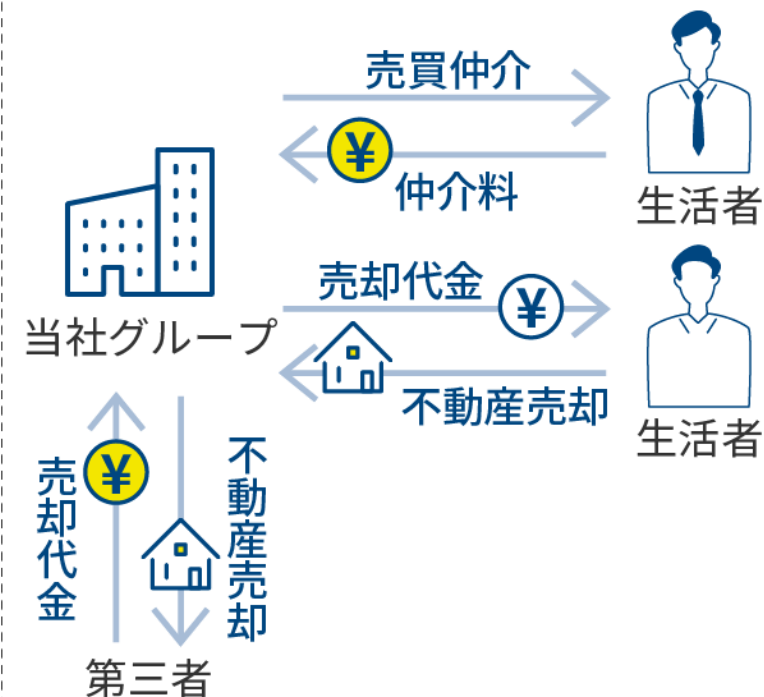
契約締結



契約履行

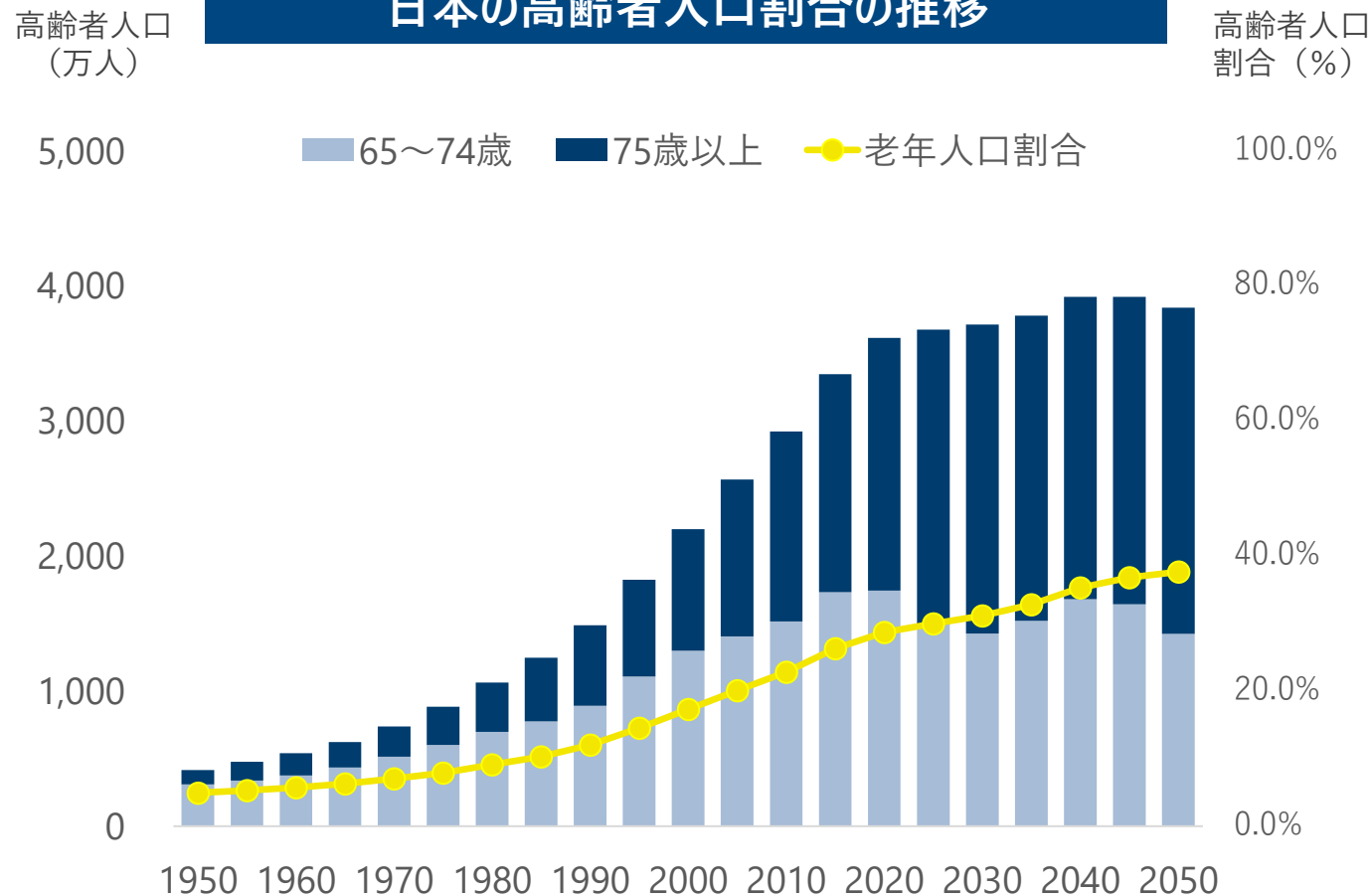


不動産処分

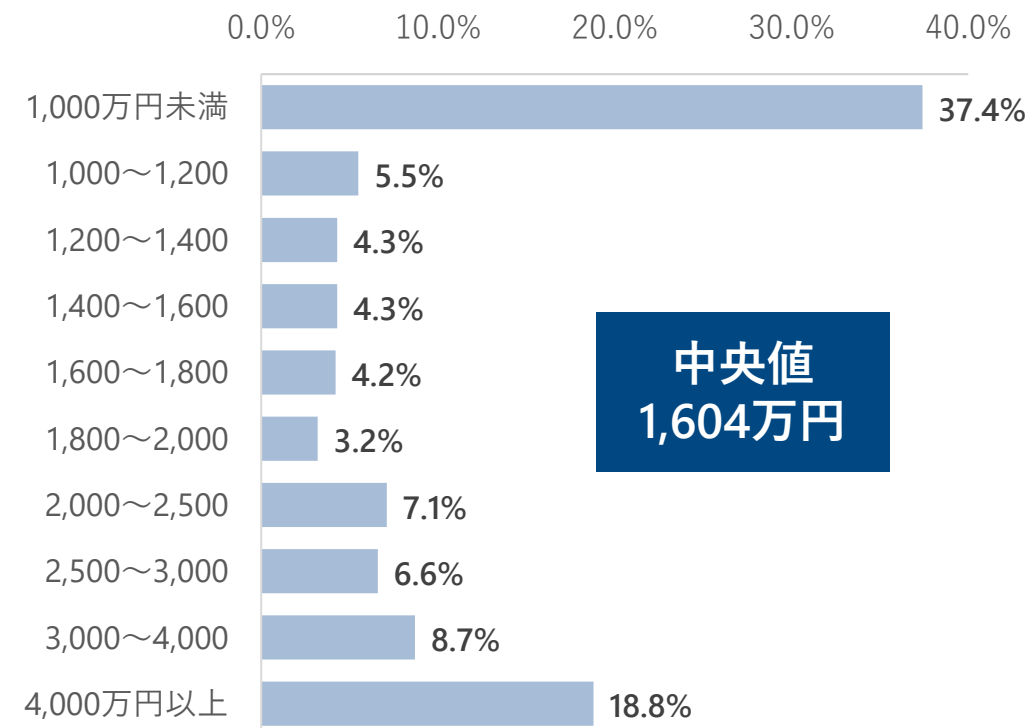


■ 高齢者人口割合は増加する一方、老後資金に対する貯蓄額は不十分な世帯が多い

日本の高齢者人口割合の推移

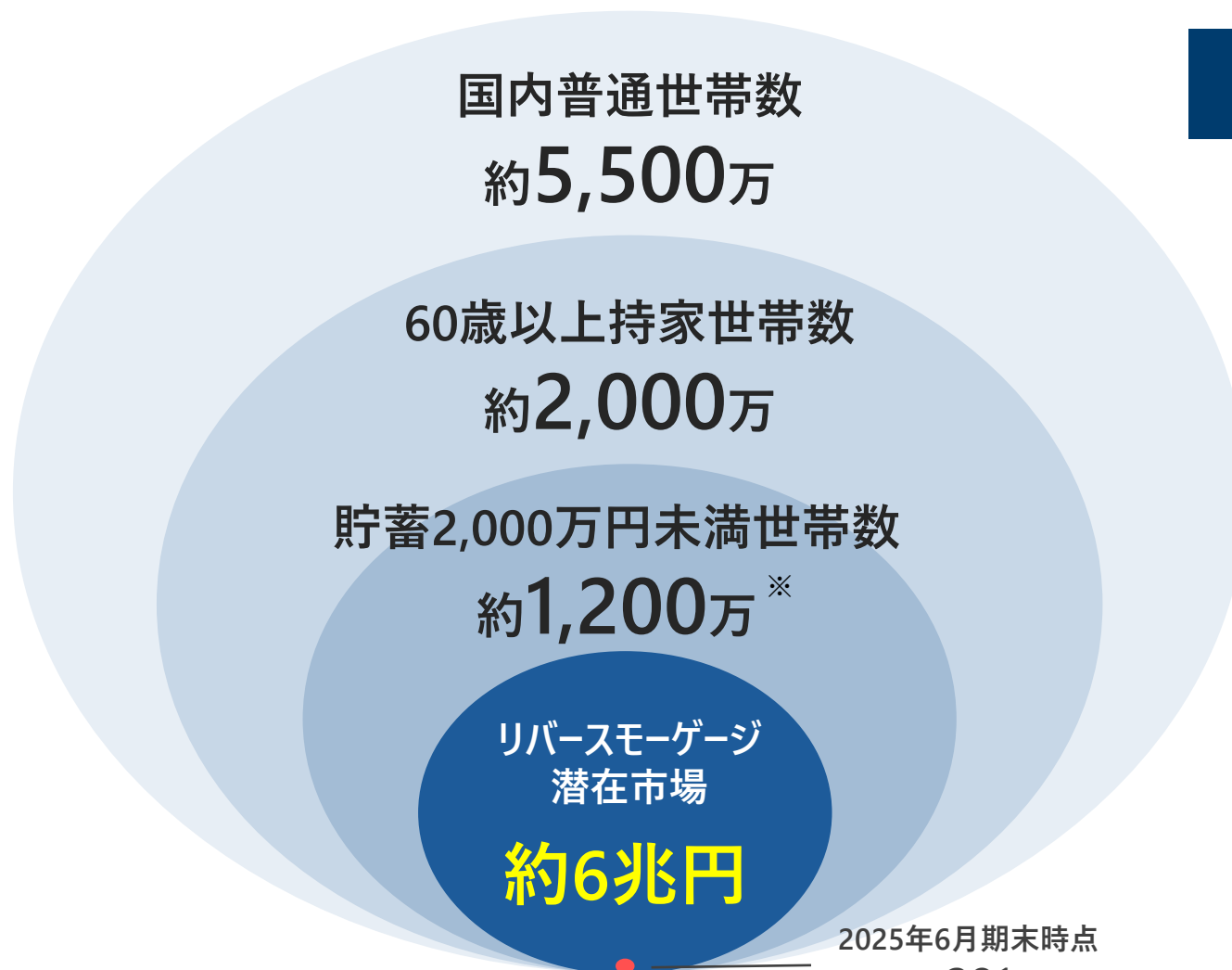


世帯主年齢65歳以上世帯の貯蓄現在高分布



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



60歳以上の持家比率は約80%※

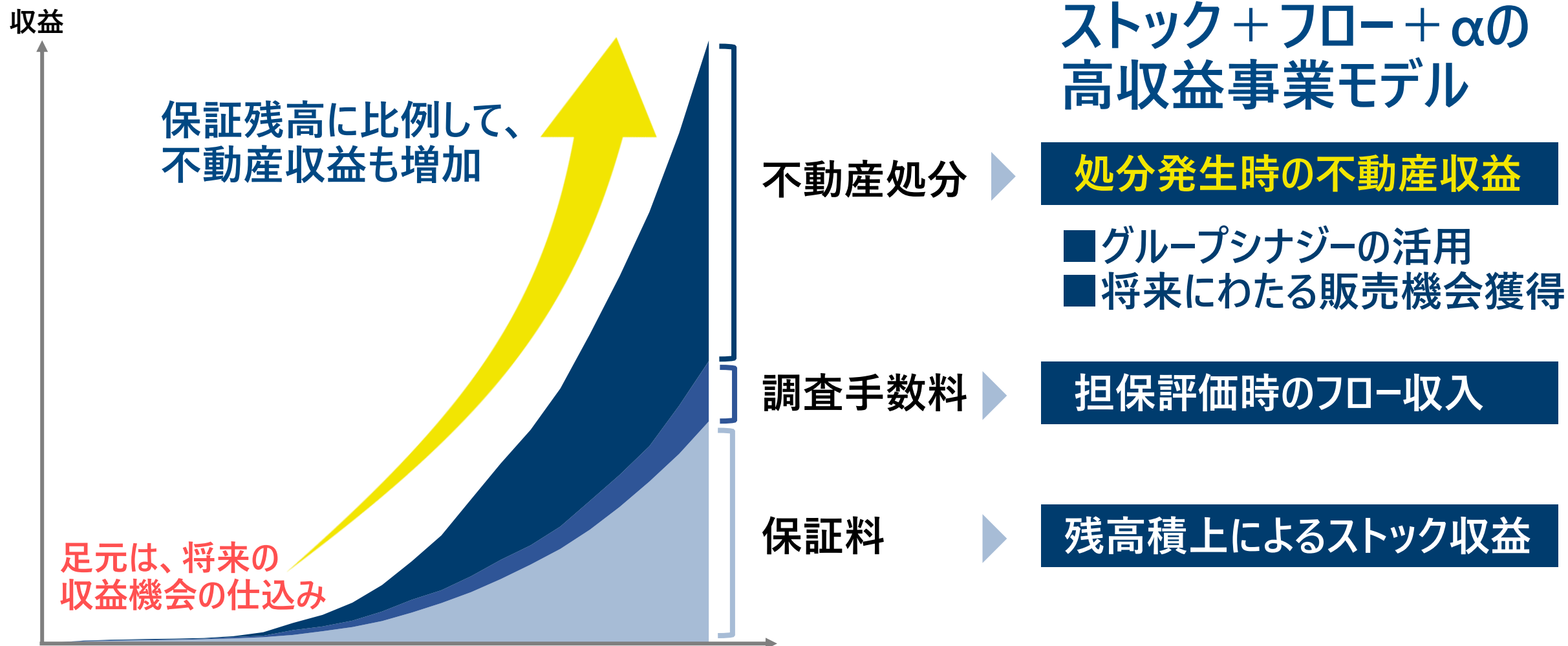
※出所：「令和7年版 高齢社会白書」より

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

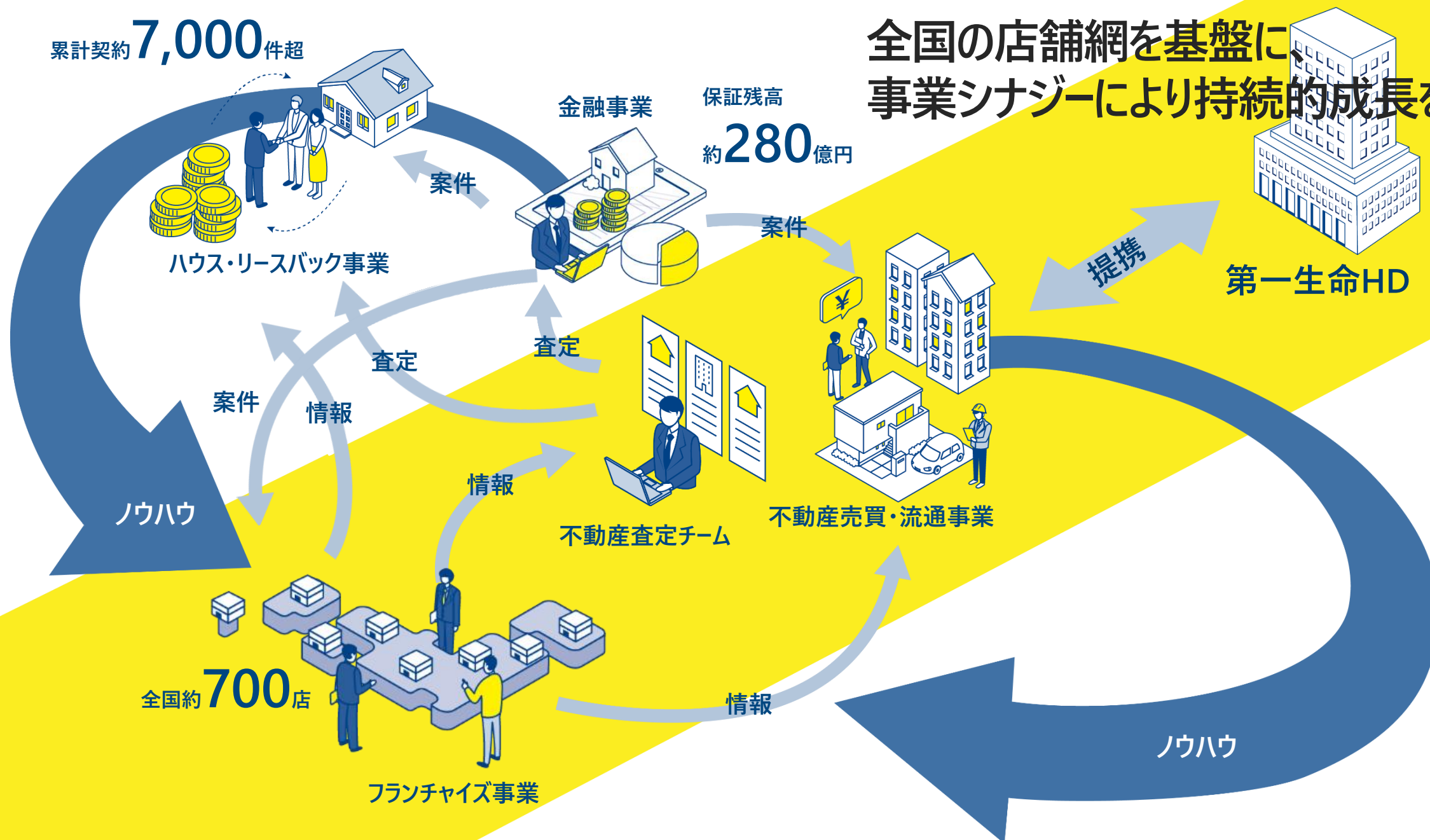
- 老後生活資金
- 住宅ローンの借り換え
- 相続対策
- 事業性資金 etc...

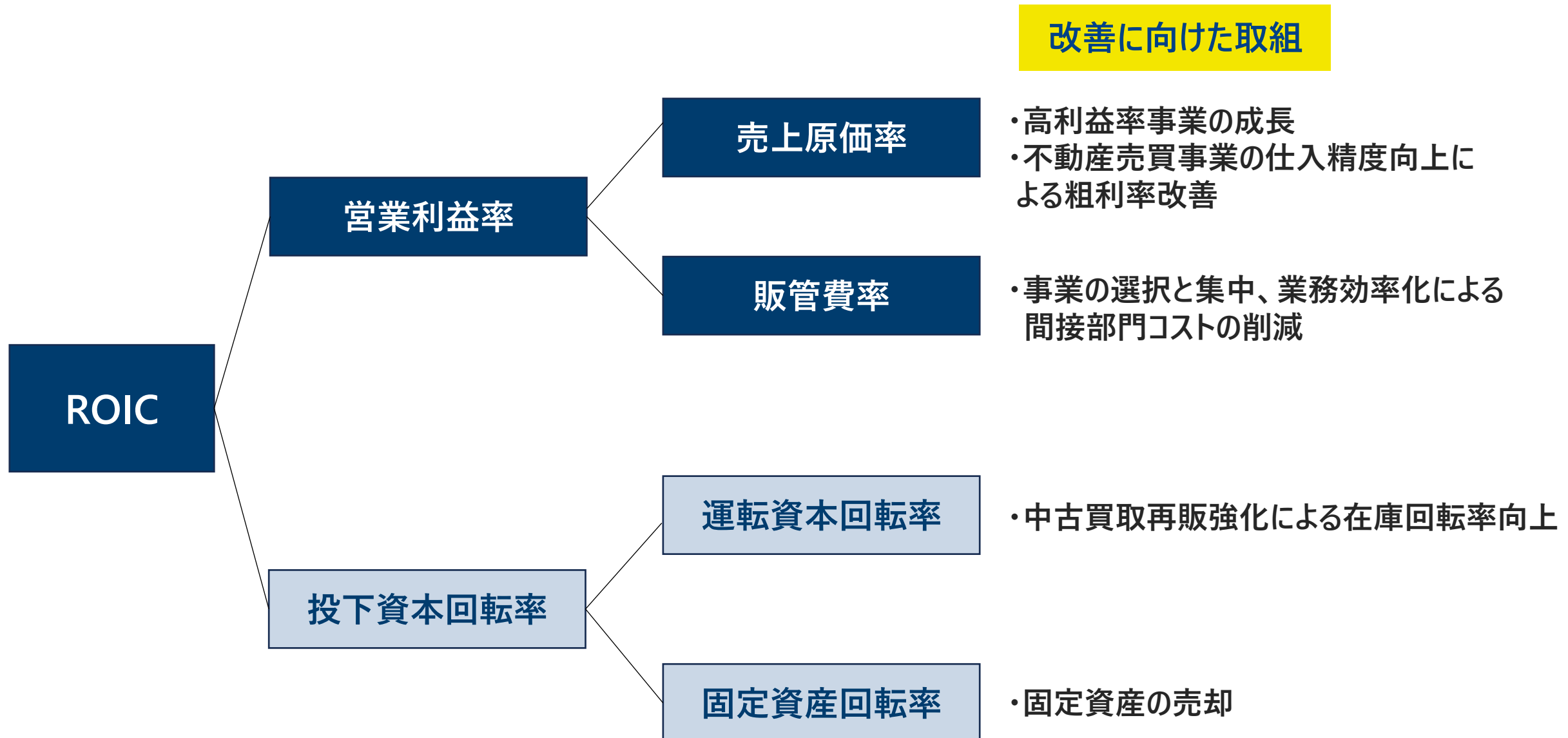
※ 65歳以上世帯の貯蓄現在高分布の割合と同程度と仮定

■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



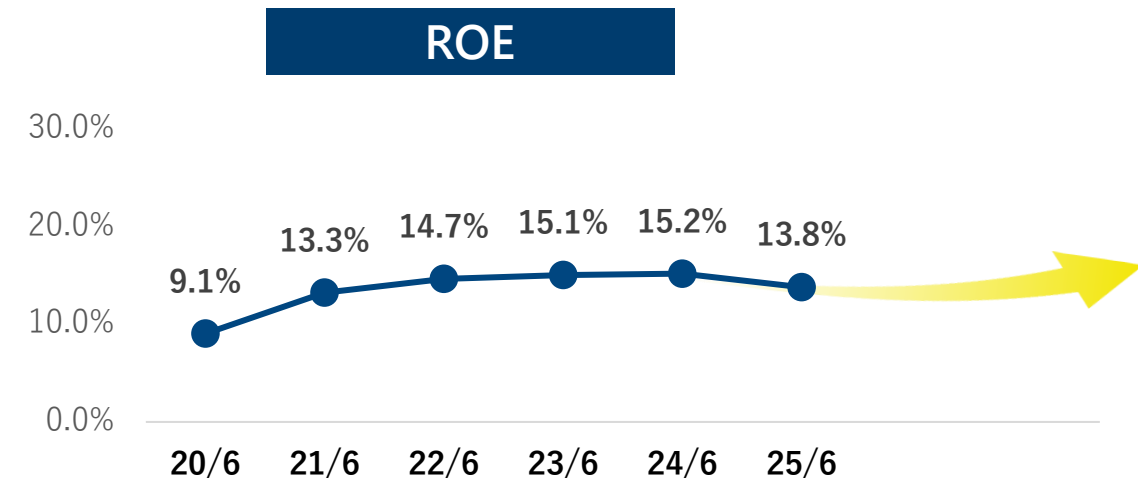
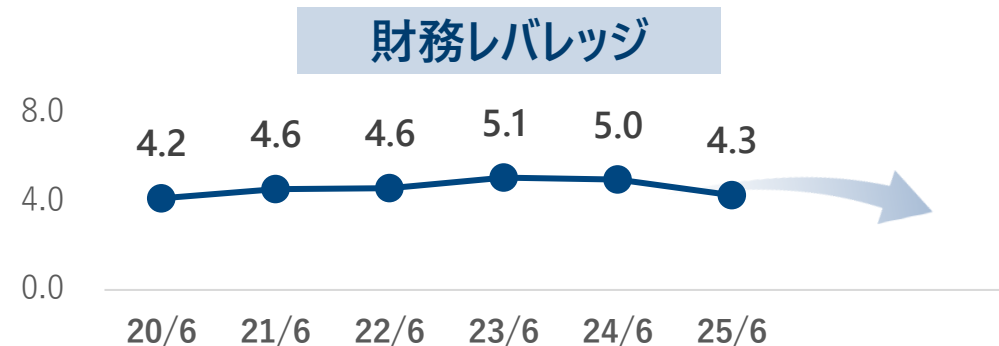
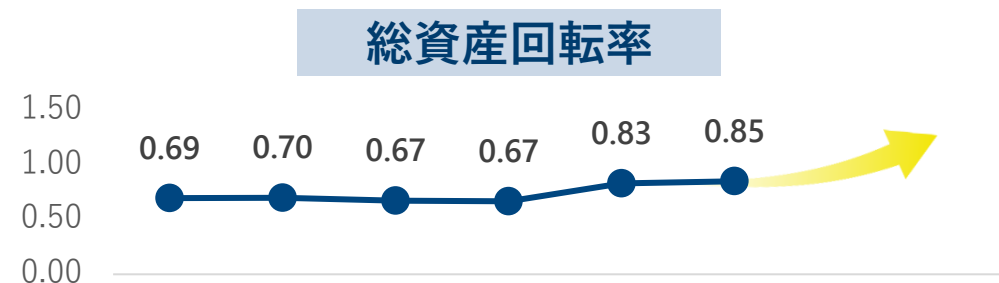
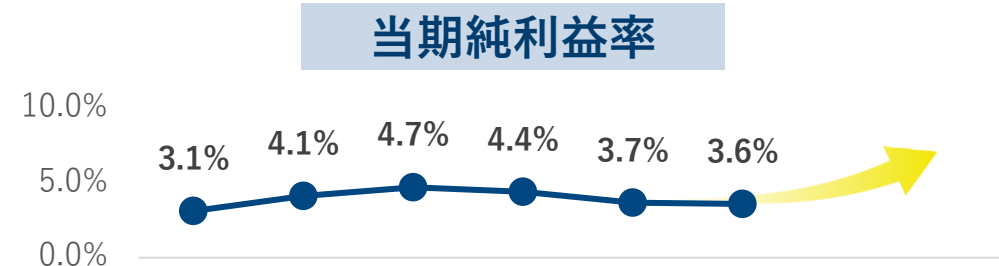
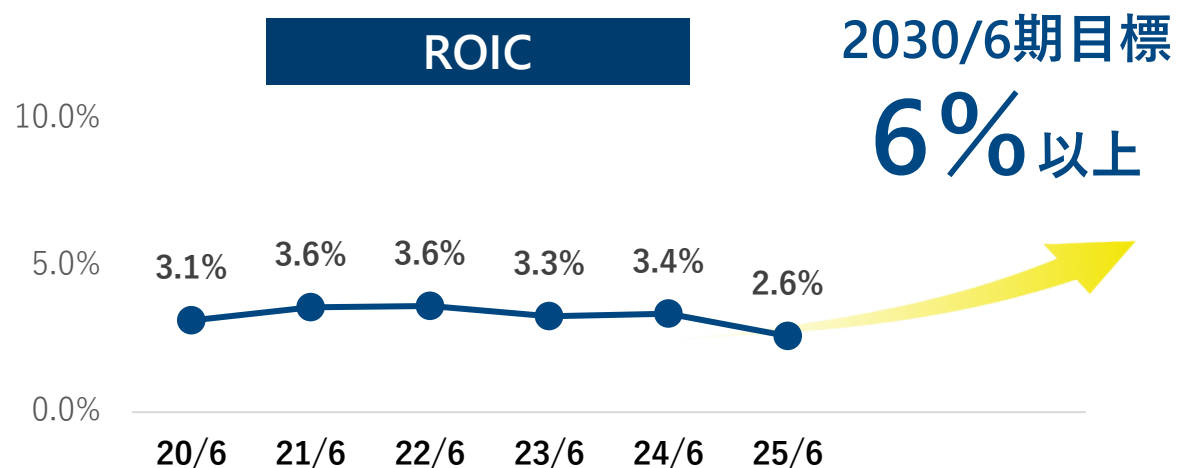
全国の店舗網を基盤に、 事業シナジーにより持続的成長を図る





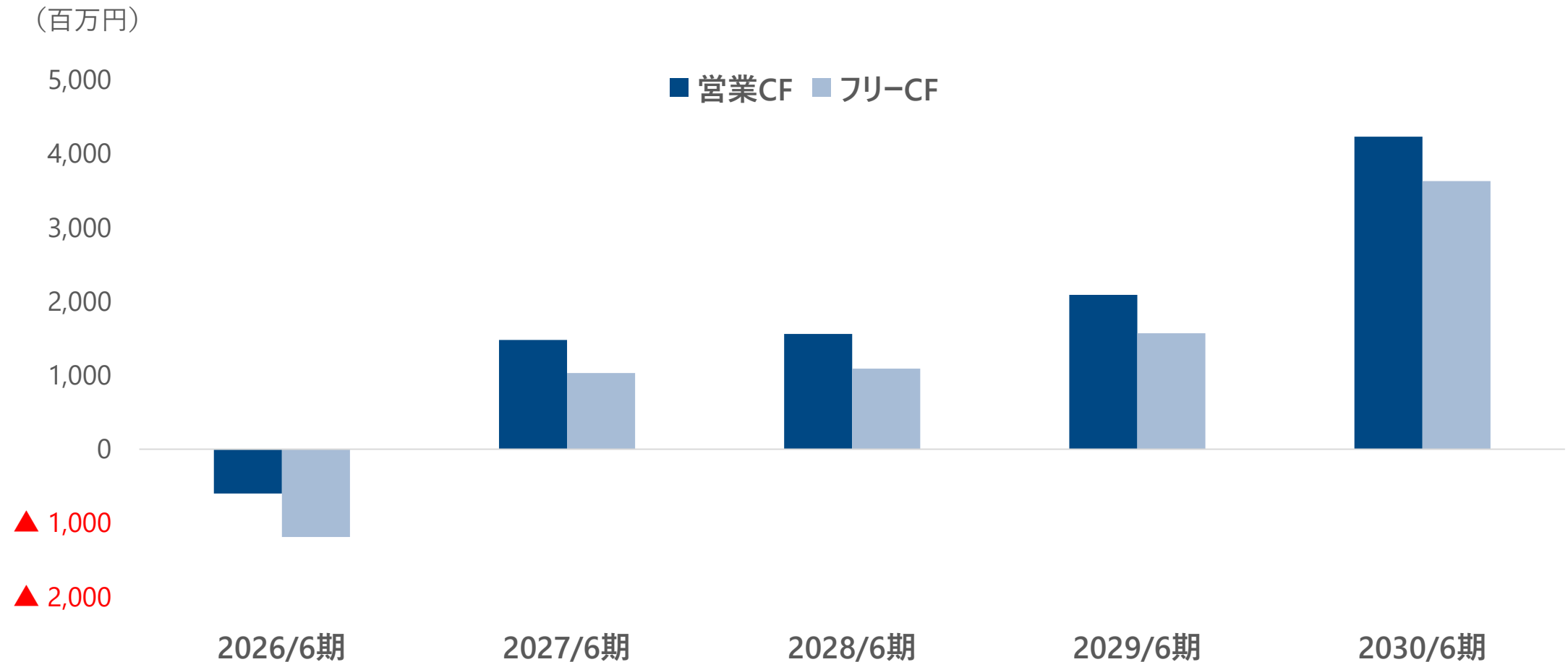
資本効率の向上に向けて

- 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

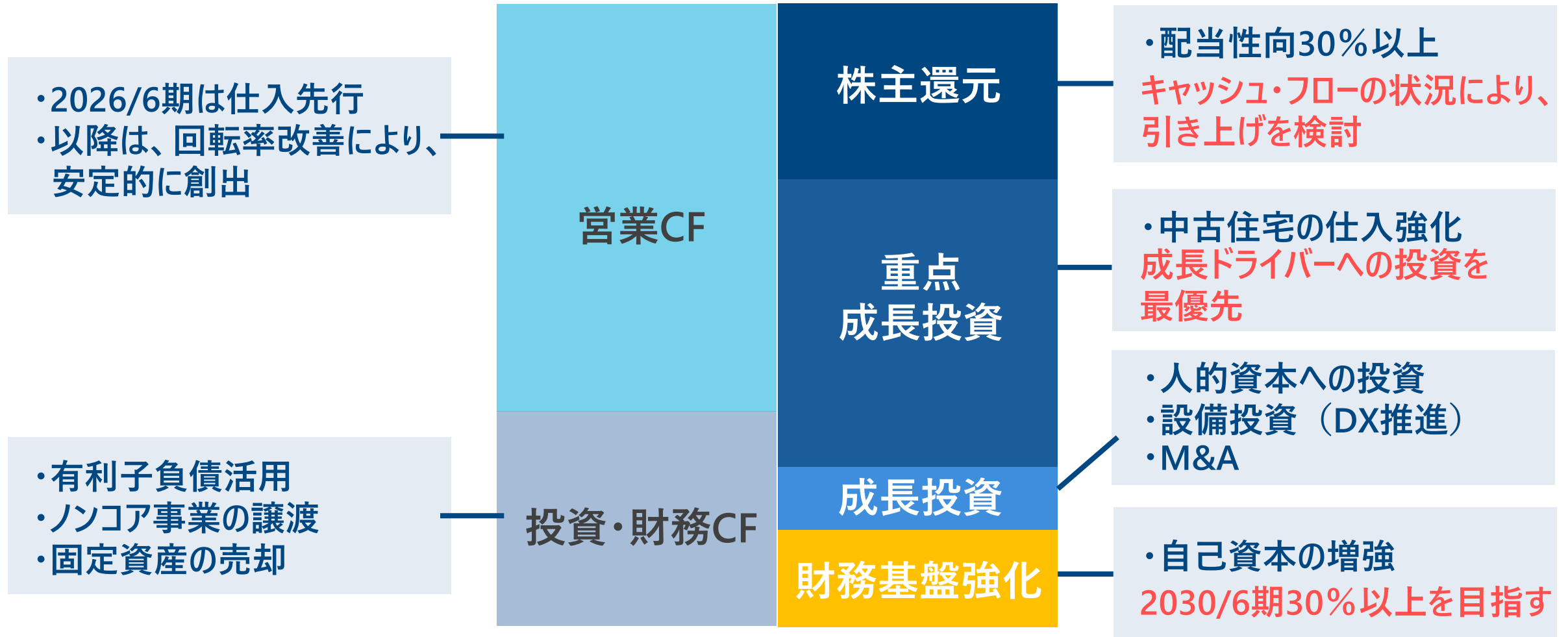


キャッシュ・フローの推移

- 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

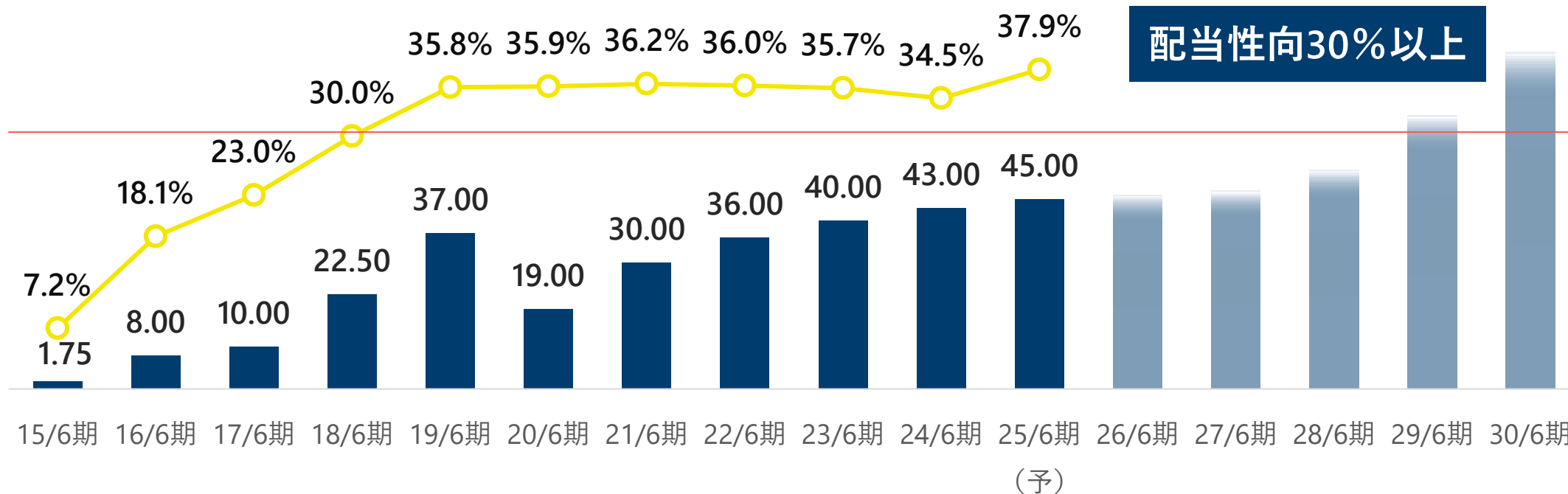


株主還元について【配当】

■ 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 ○ 配当性向



※2025年6月期の配当性向は、2025年8月12日開示の「業績予想の修正に関するお知らせ」の業績予想を基に算出。

※2025年6月期の期末配当金については、2025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、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。

サステナビリティに関する考え方・取組

- 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



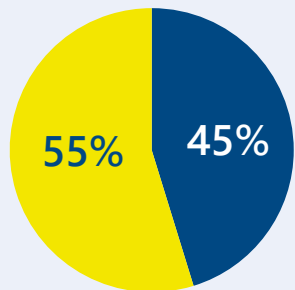
- 事業を拡大する上で人的サービスの占める割合は高く、人材は最も重要な経営資源
- 中長期的な企業価値の向上に向けた人材戦略として、中核人材の登用等における多様性の確保は重要課題であると認識し、人材採用及び育成を強化

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

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。

※2022年6月期以前のセグメント別データにつきましては、遡及前のデータが含まれております。ご注意ください。

■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