

2026 年 9 月 25 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 兼 CHO 富田 数明
(TEL. 03-5220-7230)

上場維持基準の適合に向けた計画書（改善期間入り）について

当社は、2026 年 6 月 30 日時点において、プライム市場における上場維持基準を一部充たしていない状態となったことから、上場維持基準の適合に向けた計画を作成いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間（改善期間）

当社の2026年6月30日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、以下のとおりとなっております。「流通株式時価総額」については基準に適合しておりません。当社は、2027年6月期末までに、上場維持基準を充たすための各種取組を進めてまいります。

なお、流通株式時価総額基準について、2027年6月30日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2027年6月30日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、流通株式時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2028年1月1日に上場廃止となります。

当社は、上場維持基準への適合に向けた取組を最優先としつつ、内外の環境変化や市況の影響等により計画期間内に適合しない場合も考慮し、東京証券取引所スタンダード市場への市場変更も選択肢の一つとして検討してまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の状況 (2026 年 6 月 30 日時点)	7,827	93,168	98.3	46.6%
上場維持基準	800	20,000	100	35%
適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間			2027 年 6 月末	

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた当社の取組につきましては、添付の「上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

3. スタンダード市場の上場維持基準への適合状況

市場区分変更へ向けた形式要件につきまして、2026 年 6 月末時点において、当社試算ではスタンダード市場の上場審査基準（株主数・流通株式数・流通株式時価総額・流通株式比率のすべてを充足しております。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
2026 年 6 月 30 日時点	7,827	93,168	98.3	46.6%
上場維持基準	400	2,000	10 億円	25%
適合状況	適合	適合	適合	適合

以上

上場維持基準の 適合に向けた計画書

2026年9月25日

株式会社And Doホールディングス
【3457】



1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
2. 上場維持基準の適合に向けた基本方針
3. 上場維持基準適合に向けた課題及び取組内容
4. スタンドダード市場上場維持基準の適合状況（ご参考）

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

適合状況

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 ※ (2026年6月末時点)	7,827人	93,168単位	98.3億円	46.6%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%
適合状況	○	○	×	○

※当社の状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券分布状況等をもとに算出を行ったもの。

計画期間（改善期間）：2027年6月末

2. 上場維持基準適合に向けた基本方針

基本方針

- ・流通株式比率は基準を充たしているため、時価総額の向上が必要。
- ・2030年6月期を最終年度とする中期経営計画達成に向けた各種施策をはじめ、持続的な企業価値向上の基盤構築への取り組みにより、流通株式時価総額基準の充足を目指す。

「流通株式時価総額」＝ 「時価総額」 × 「流通株式比率」

98.3億円

210.8億円

46.6%

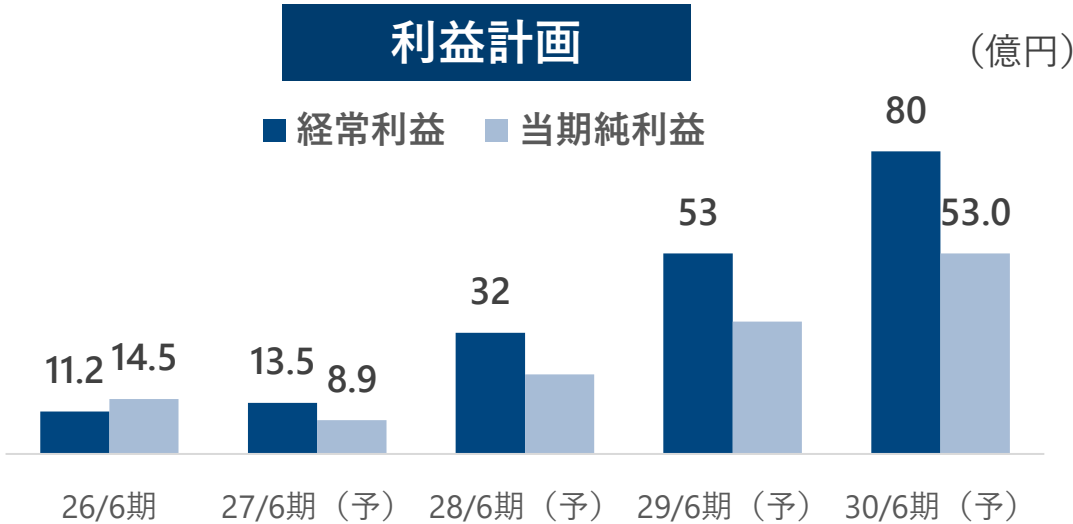
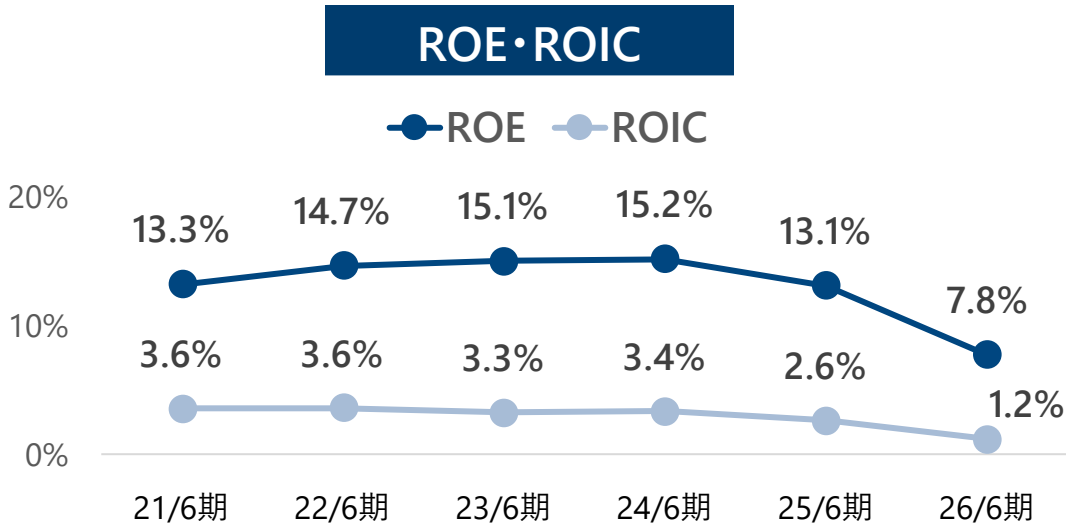
3. 上場維持基準適合に向けた課題及び取組内容 ①課題

- 事業ポートフォリオの再構築期での業績下振れにより、ROEが低下
- 当期は、営業利益及び経常利益の増益を見込むが、当期純利益の回復及びROEの改善は次期以降
- 当期計画の達成及び中期経営計画達成に向けた各種施策の実行により、成長率の加速及びROIC・ROEの着実な改善を通して、株価向上を図る

$$\boxed{\text{株価}} = \boxed{\text{ROE}} \times \boxed{\text{PER}} \times \text{BPS}$$

■ ROIC
■ 財務レバレッジ

 ■ 株主資本コスト
■ 期待成長率



3. 上場維持基準適合に向けた課題及び取組内容 ②取組内容

■中期経営計画に基づく施策の実行による業績の回復に加え、株主還元及びIR活動を通じた株式市場からの適正な評価の獲得を図るべく、下記に取組むことで上場維持基準への適合を目指す。

①中期経営計画の達成に向けた取り組み

②株主還元とIR活動の充実

①中期経営計画の達成に向けた取り組み

中期経営計画（2026/6～2030/6）基本方針・主要経営指標

2025年8月12日公表

- 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	売上高	2030/6期 800億円	自己資本比率	2030/6期 30%以上
	経常利益	80億円 経常利益率10%	ROIC	6.0%以上
	当期純利益	53.0億円	株主還元	配当性向 30%以上

①中期経営計画の達成に向けた取り組み

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 ▶ 強固な3本柱の確立

■少投下資本のフランチャイズ・金融事業と、中古住宅買取再販の強化により
利益成長と回転率向上の両立を図る不動産売買事業が、成長を牽引

→ROICは構造的・中長期的に改善

フランチャイズ

【累計加盟店数】

960店舗



725店舗

2025年6月末時点

不動産売買

【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）

【保証残高】

1,250億円



281.7億円

2025年6月末時点

2026年 6 月期における中期経営計画施策の進捗状況

- 多数の要因が重なり、2026年6月期は期初計画から下振れするも、各種施策は着々と進捗
 - 不動産売買事業の人材の定着・育成に時間を要したことで業績への反映は遅れたものの、人材増強および物件仕入は着実に拡大傾向
- 中期経営計画の方針及び目標値は変更せず、計画対比での差異をプロセスの見直しで対応

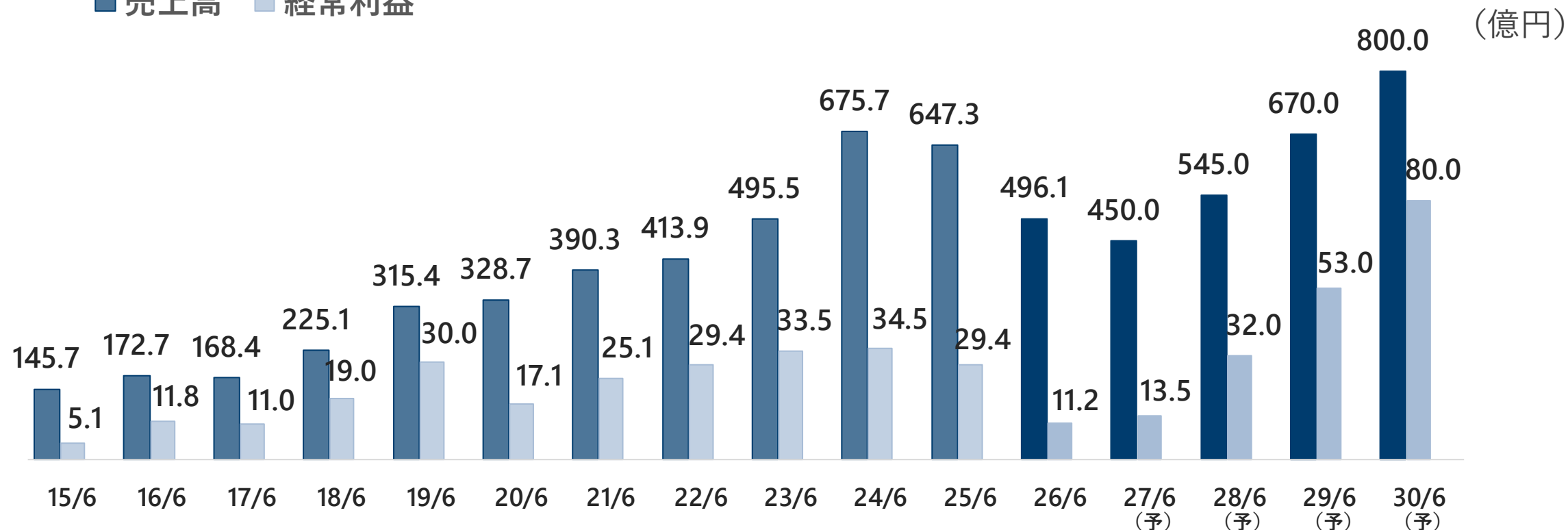
進捗した施策

- ・事業の選択と集中
(リフォーム事業譲渡、不動産流通事業を不動産売買事業に統合、ハウス・リースバック事業縮小)
- ・不動産売買事業の（期中平均）営業人員を確保 59.3名→91.1名（当初計画90名）
- ・中古住宅売上高比率が29.0%→31.7%に向上 仕入契約件数も16.5%増
- ・在庫健全化のため、長期滞留在庫を処分
- ・総資産を圧縮し、財務健全性は改善

業績推移および中期経営計画（2026/6～2030/6）

- 前期実績を踏まえ、成長ドライバーである不動産売買事業の在庫積上げ及び成長拡大は、中期経営計画期間の後半に偏重
- 当期の売上高は、リフォーム事業譲渡及びハウス・リースバック事業縮小の影響により減収想定
不動産売買事業と金融事業をドライバーに、営業利益及び経常利益は増益
- 成長の源泉となる営業人員の確保が最重要課題 → 人材投資を最優先

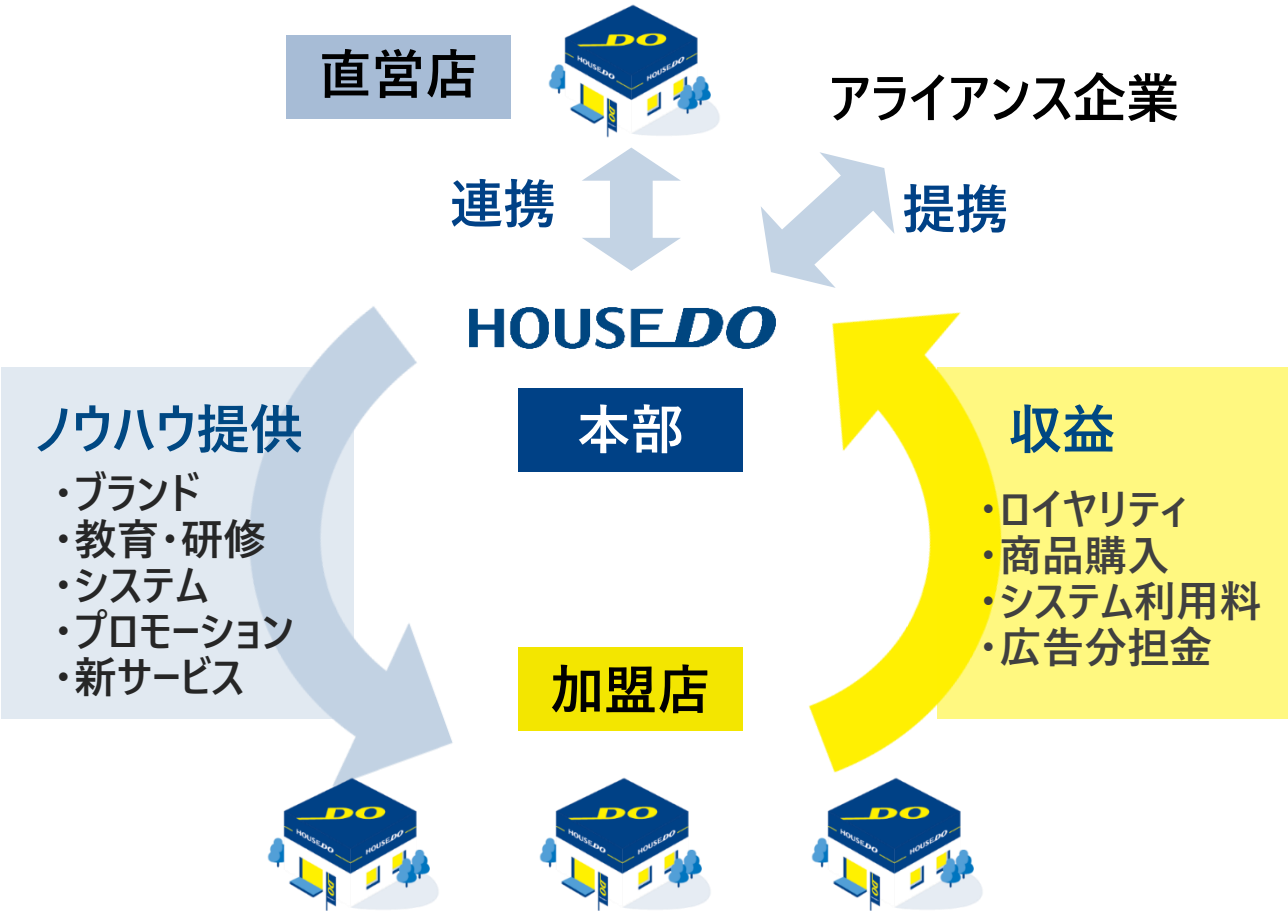
■ 売上高 ■ 経常利益



①中期経営計画の達成に向けた取り組み

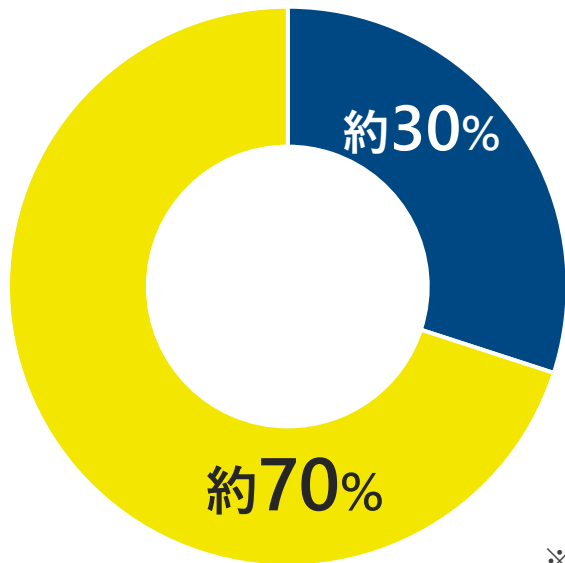
フランチャイズ事業

- 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



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



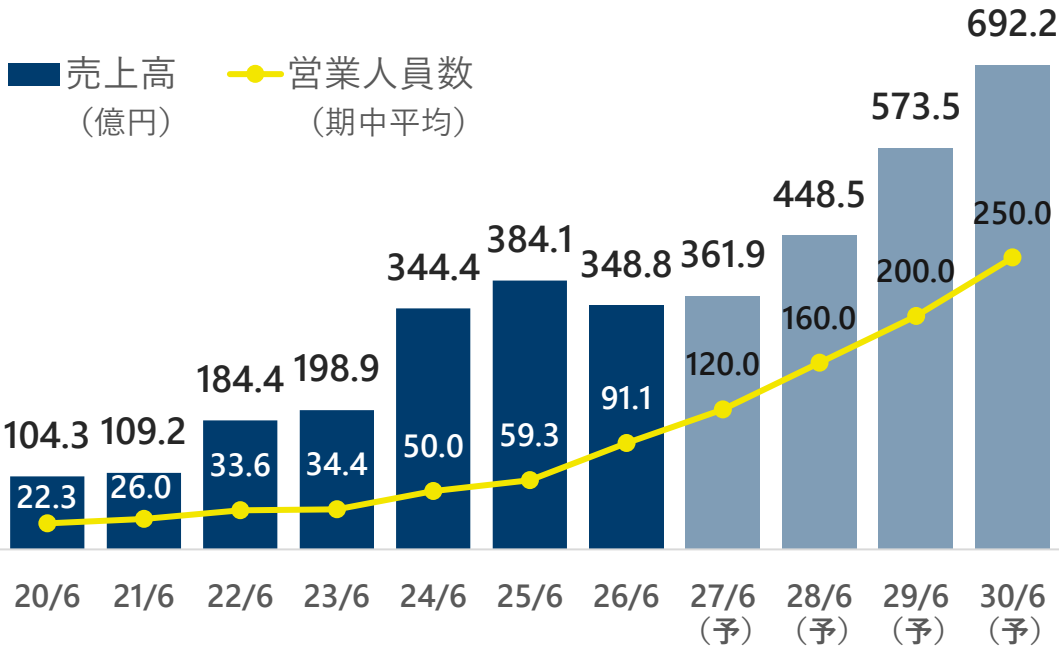
※2026年6月末時点

①中期経営計画の達成に向けた取り組み

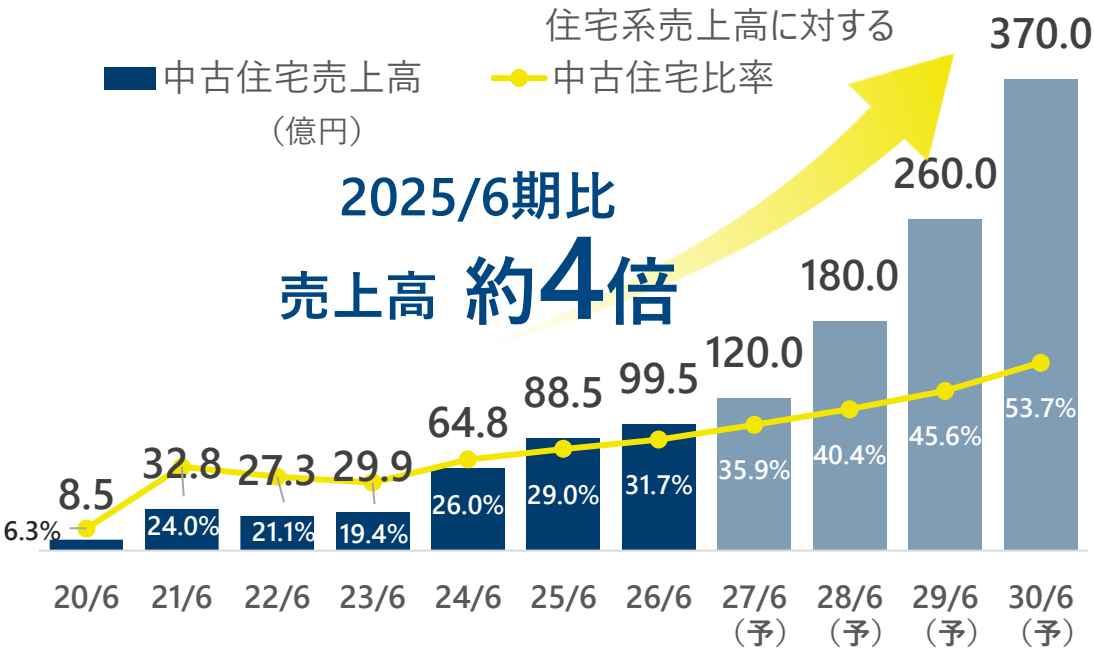
不動産売買事業

- 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
- 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

売上高推移・計画



中古住宅売上高



①中期経営計画の達成に向けた取り組み

不動産売買事業

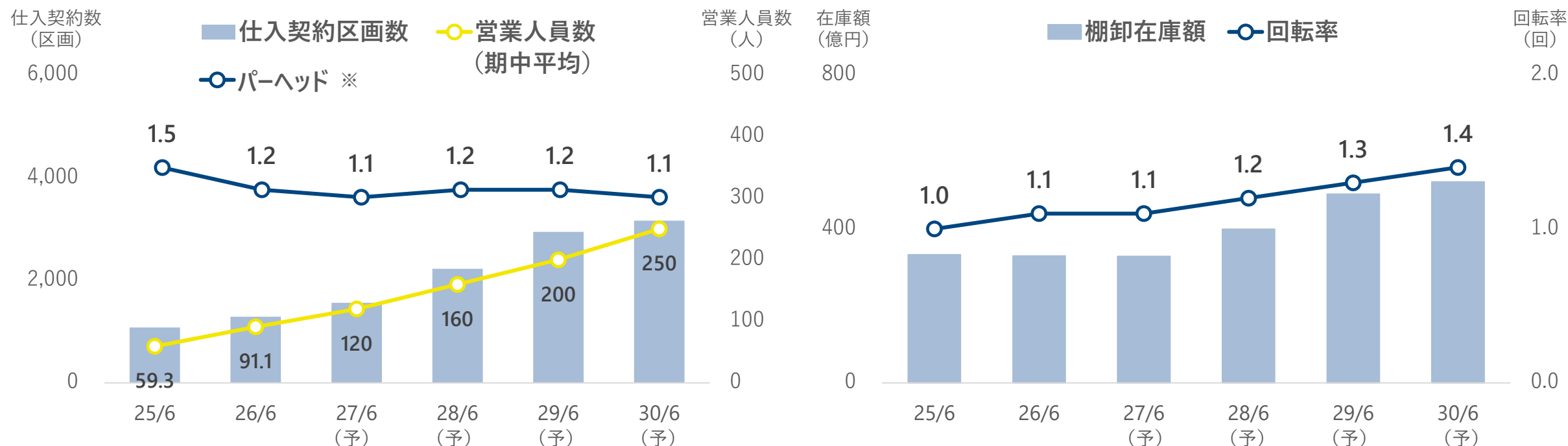
■前期は業績計画を下回るも、営業人員数は確保

→在庫の積上げは、当初想定からは後ろ倒しになるものの、最終年度までにキャッチアップ可能

仕入は、現状から横ばいの保守的なパーヘッド水準で計画達成を見込む

■回転率は、中古住宅比率の増加及び厳格な在庫管理により、徐々に改善を想定

営業人数 ↗ → 仕入件数 ↗ → 売却件数 ↗ → 売上・利益 ↗



※1人当たり月間仕入契約区画数

①中期経営計画の達成に向けた取り組み

リバースモーゲージ保証事業 5ヶ年計画

- 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

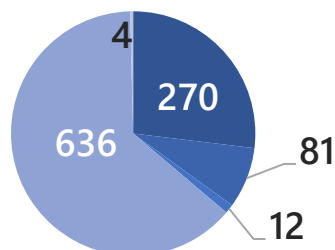
リバースモーゲージ提携金融機関

55提携金融機関

※2026年6月末時点



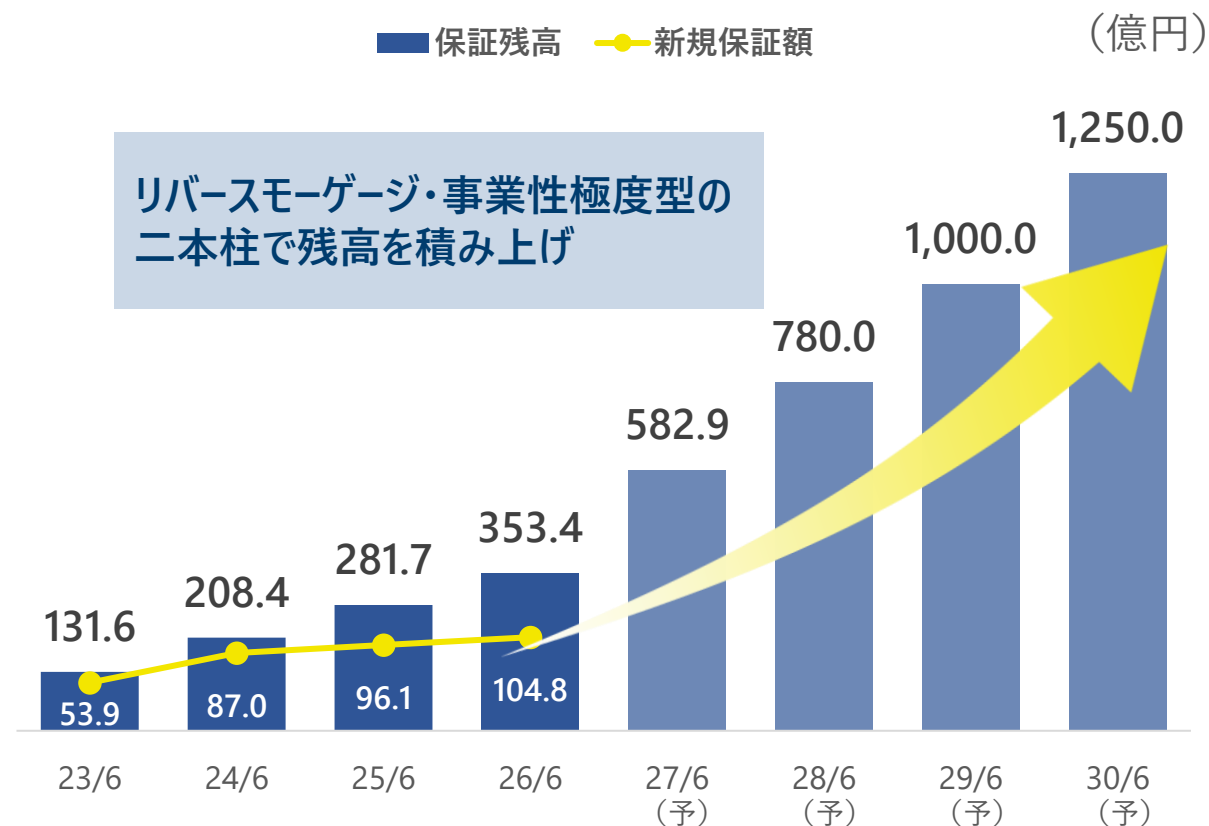
金融機関のリバースモーゲージ取り扱い状況



- 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

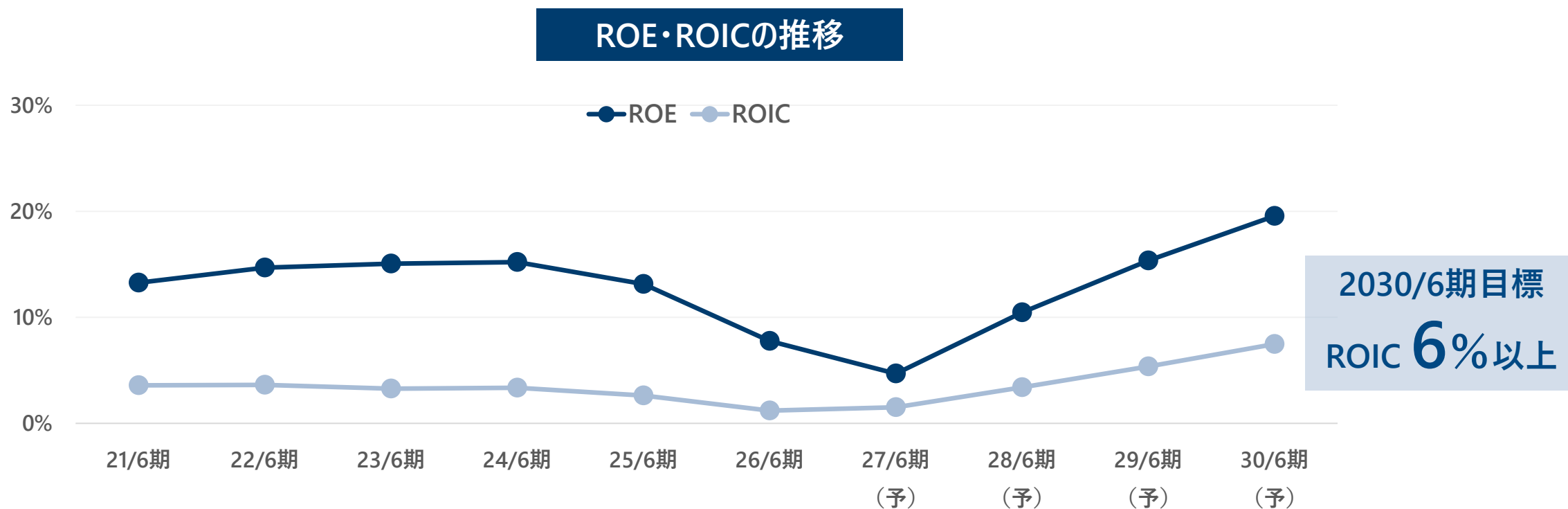
新規
開拓余地

新規保証額・保証残高



①中期経営計画の達成に向けた取り組み

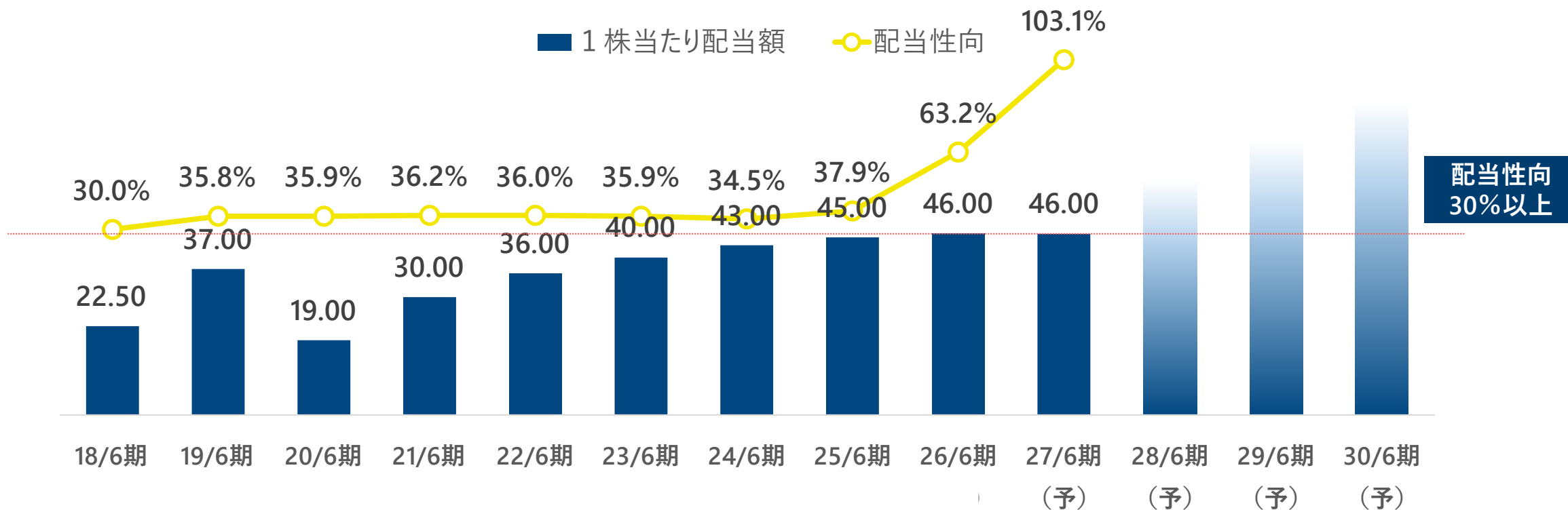
- 少投下資本・高利益率のフランチャイズ事業・金融事業の成長等により利益率が改善
 - 中古住宅買取再販の拡大による利益成長・回転率改善と併せて、ROICは持続的に向上
 - 不動産売買事業の先行投資回収が本格化する2028年6月期以降、改善ペースが加速
 - 財務レバレッジは、資本効率を意識しつつ成長投資に適切に活用
- ROICの改善を通じて、ROEの向上を実現



取組内容② 株主還元とIR活動の充実

株主還元について

- 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
- 前期及び当期の配当性向は高水準となるが、事業ポートフォリオの再構築による一時的なものとして、安定的な配当を継続
- 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
- 資本効率の向上及び機動的な資本政策の実施などを目的として、自己株式の取得を適宜検討



※1株当たり配当額は、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。

企業価値の向上と共に、市場の認知度を高め、投資家の当社事業への理解促進を図るため、IR・PR活動の充実を図る。

■ 任意開示等の積極的な情報発信

任意情報の積極開示及び非財務情報開示の推進

■ 投資家との対話機会の増加

投資家向け説明会、スモールミーティング、1on1ミーティング等の積極的な実施

■ 情報発信力強化に向けた広報活動

メディアへのアプローチ、各種媒体での露出増加による情報発信の機会拡大を図る

■ 英文開示の充実

決算情報及び適時開示情報の他、任意開示情報、ウェブサイト等の英文開示の推進

- 内外の環境変化や市況の影響等により計画期間内に適合しない場合も考慮し、スタンダード市場への市場区分変更も選択として検討
- スタンダード市場の上場維持基準については、2026年6月30日時点において下記のとおり基準を充足

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (2026年6月末時点)	7,827人	93,168単位	98.3億円	46.6%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
適合状況	○	○	○	○



—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。

■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