

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書の訂正報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の2第1項
【提出先】	近畿財務局長
【提出日】	平成29年10月12日
【事業年度】	第9期（自平成28年7月1日至平成29年6月30日）
【会社名】	株式会社ハウストゥ
【英訳名】	HOUSE DO Co.,Ltd.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 CEO 安藤 正弘
【本店の所在の場所】	京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地
【電話番号】	075 - 229 - 3200（代表）
【事務連絡者氏名】	専務取締役 CFO 浅田 浩
【最寄りの連絡場所】	京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地
【電話番号】	075 - 229 - 3200（代表）
【事務連絡者氏名】	専務取締役 CFO 浅田 浩
【縦覧に供する場所】	株式会社ハウストゥ 東京本社 （東京都千代田区丸の内1丁目8番1号） 株式会社ハウストゥ 大阪支店 （大阪市北区小松原町3番3号） 株式会社ハウストゥ 半田店 （愛知県半田市昭和町3丁目16番地） 株式会社ハウストゥ 上尾桶川店 （埼玉県上尾市緑丘4丁目6番2号） 株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号）

1【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

平成29年9月27日に提出いたしました第9期（自平成28年7月1日 至平成29年6月30日）有価証券報告書の記載事項の一部に訂正すべき事項がありましたので、これを訂正するため有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

3 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等

3【訂正箇所】

訂正箇所は_____を付して表示しております。

第一部【企業情報】

第2【事業の状況】

3【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

（訂正前）

当社の事業を取り巻く環境は、先行きに不透明な要因があるものの、きわめて緩和的な金融環境や政府の大型経済対策による財政支出などを背景に、国内需要は増加基調をたどると考えられます。

このような環境の下、当社の対処すべき課題は以下のとおりと認識しております。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

（1）主要事業の強化と事業シナジーの強化

当社グループは、お客様に「住まいのワンストップサービス」を提供することで、当社グループの直営店が「お客様に身近で、安心・便利な窓口」となること、そしてその窓口たる直営店を核にフランチャイズチェーンを全国に張り巡らせることを目指しています。そして、住宅・不動産業界における社会的な問題やお客様の不便さを解決することを事業化し、全国の店舗ネットワークを通じてサービス提供してまいります。

顧客接点である不動産流通事業の営業店舗を事業活動の拠点となる地域に出店することにより、地域ごとの顧客ニーズ、不動産情報、市場動向、顧客嗜好等の把握を行うとともに、営業地域全体の情報を蓄積し、フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業、不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業、事業等の各事業間の連携を密にし、事業シナジーを強化することで事業基盤の拡大を図ってまいります。

また人口の減少や少子高齢化により、中長期的には住宅の新築着工戸数は減少することが予想されますものの、一方で中古流通市場は、政府政策においても中古住宅とリフォーム市場を現在の10兆円から2020年に現在の倍の20兆円に増加させることを目標に掲げております（出所：国土交通省、平成24年3月「中古住宅・リフォームトータルプラン」）。このことから、同業他社や、他業界からもリフォーム事業参入の動きがあり、当社グループは、各事業の連携（事業シナジー）を高めるとともに、不動産流通事業を基盤として、集客を増やし、取引件数を増やすことで、関連事業のサービス（受注）の機会を増やし、お客様満足の拡大を図ってまいります。

（2）ブランド戦略と首都圏への展開

当社グループは、平成25年7月よりタレントで元プロ野球選手の古田敦也氏をイメージキャラクターに起用し、関西エリア、東海エリア、関東エリア、北海道エリア、沖縄エリアにおいて、テレビCMを実施しており、お客様に安心・信頼のイメージを打ち出すとともに、とりわけ首都圏での認知度アップ・ブランド力向上を図り、フランチャイズ加盟店の増加につなげております。東京証券取引所市場第一部への市場変更の信用効果もあり、フランチャイズ加盟検討企業の増加や、従来買い手の仲介契約が多かったところをフランチャイズチェーン全体において、売り手の相談増に繋がっており、仲介契約の増大を図り、更なる首都圏における取引全体の機会増加を図ってまいります。

（3）フランチャイズ加盟店開発強化

不動産業界は情報サービス化の方向で業界再編が進んでいます。大手はより規模を拡大し、住宅業界や建設資材関係大手も不動産業ネットワークを構築しようとする動きがあります。公益財団法人不動産流通近代化センター発行の2017不動産業統計集（3月期改訂）によると、不動産業界はその95%超が従業員10名未満の中小零細企業であり、顧客の信頼を得るため、ネットワークに属する動きが加速するものと考えます。そのような中、当社グループは、新規地域進出を含め、更なる加盟店ネットワーク規模の拡大のため積極的な募集活動を進めてまいります。グループのテレビ・ラジオCM等のメディア・ブランド戦略の実施と合わせて、東京、大阪、名古屋の三大都市圏を中心に都市圏の不動産業者への加盟店募集活動に注力してまいります。

また、加盟店の業務支援サービス（特に教育・研修）の拡充とサービスレベルの向上を行い、加盟店の業績向上をアシストし、増店を推進してまいります。一方で、フランチャイズネットワークのサービスレベルに達しない、あるいは達する見込みがない加盟店については、入れ替え等の施策を実施することでフランチャイズチェーン全体のサービスレベルの向上を図ってまいります。

(4) 販売用不動産の取得

当社グループは、直営店エリアでお客様のニーズのある仕入をより強化し、販売、リフォーム、建築に繋げること、フランチャイズ加盟店情報を通じた仕入に加え、不動産業者ネットワークの構築と、駅近立地に「家・不動産買取専門店」のチャンネルで直営店を出店し、売主からの直接仕入情報の収集や、地域不動産業者からの仕入のルート構築を図り、多岐にわたる仕入情報のチャンネルを構築することで安定した販売用不動産の取得を可能にしております。しかし、都市部を中心に不動産価格の上昇が進み、価格面において実需との乖離に懸念要因があり、仕入れにおいてはそのリスクに慎重を期した上で、仲介顧客のニーズに合った物件を仕入れる方針を徹底し、事業シナジーを効かせることを推進してまいります。

(5) ハウス・リースバック事業（賃貸事業）強化

当社グループにおいて平成25年10月からスタートした、住みながらその家を売却できる「ハウス・リースバック」事業が好調で、月間約500件を超える問い合わせがあり、反響対応、コンサルティングセールスの人員の増強が必要であります。

個人住宅のセールアンドリースバック商品であり、売買、賃貸の両スキームで対応を要し、また、お客様それぞれのニーズも異なるため、販売員のセールスキルが求められます。不動産売買事業や不動産流通事業からの人員シフトでの対応と新たな人材の採用および更なる集客のため広告宣伝に投資をしております。フランチャイズ事業に次いで、安定した賃料収益を得るストックビジネスであり、今後の当社グループにおいての中核事業に位置づけて注力してまいります。顧客反響の中にはリパースモーゲージや不動産担保ローンの顧客層からのニーズも多く、当該ニーズを汲み取りビジネスチャンスに繋げるべく、金融機関との提携やグループ会社の株式会社フィナンシャルドゥにおいて、不動産金融事業も推進してまいります。

(6) 内部管理体制の強化

当社グループは、企業価値の最大化を図るためには、経営の健全性、透明性及び客観性を高めることが必要と考えており、最も重要な経営課題の一つとして、平成28年11月制定のコーポレート・ガバナンス・コードに添って、積極的強化に取り組んでおります。また、コーポレート・ガバナンス強化の一環として内部統制システムに係る基本方針を制定しており、同基本方針の着実な運用に加えて、経営トップからのメッセージ発信やコンプライアンス教育の強化、通報制度の拡充等によりコーポレート・ガバナンスの更なる強化に努めてまいります。

(7) コンプライアンス体制の強化

当社グループは、法令、定款及び社内規程等の遵守は勿論のこと、日々の業務を適正かつ確実に遂行し、クリーンで誠実な姿勢を企業行動の基本として、お客様の信頼を得ると同時に事故やトラブルを未然に防止する取り組みを強化してまいります。CCO（チーフコンプライアンスオフィサー）を中心とし、日常業務における関連法令の遵守の監督を徹底するとともに、リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会の定期的開催、各種取引の健全性の確保、情報の共有化、再発防止策の策定等を行ってまいります。また、社内啓蒙活動を実施し、厳正な管理による企業の社会的責任（CSR）を重視した透明性のある管理体制の構築を図ってまいります。

(8) 成長事業への経営資源の配分

当社グループは、各事業において人材採用ニーズがありますが、景気回復と実需の底堅さから各企業の採用ニーズは高く、大量採用を前提とした労働集約型事業は難しくなっております。そのような環境下で、当社グループは、成長過程にありますが、より収益性を高めるため、グループ内の成長性と安定性の高いフランチャイズ事業とハウス・リースバック事業に優先して経営資源を注いでまいります。直営店の出店については、先の生産性の高いフランチャイズ事業やハウス・リースバック事業への人員シフトと直営店への人員採用と、マネジメントを担う店長の教育とその成長を確認し、フランチャイズ加盟店の加盟進捗を見極めながら進めてまいります。

(9) 財務管理の強化

当社グループは、販売用不動産、事業用地、資産の取得資金並びに店舗の新規出店の資金を主として金融機関からの借り入れによって賅ってきたため、負債における有利子負債の占める割合が高く金利動向に大きな影響を受ける財務構造となっております。今後の事業拡大及び競争力強化のためには、在庫管理と財務体質の強化が必要であると認識しております。今後も、仕入と販売、着工と引渡しのバランスを意識し、厳格な管理による在庫コントロールを更に徹底し、併せて厳密な財務管理による早期の投下資本の回収と安定的な収益性の確保に努めてまいります。また、市況の変化に左右されずに安定的な資金調達を行うために、財務基盤の充実を日頃から意識して形成する必要があります。そのためには、常に様々な角度より当社グループの置かれている状況を分析した上で、定期

的に金融機関への業績説明を行い、相互理解を深めることにより、取引関係の強化を図り、資金調達を円滑に行うとともに、借入コストの低減にも同時に取り組んでまいります。

(10) 人材採用育成の強化

当社グループが手掛ける住宅・不動産の各事業を拡大する上で、人的サービスの占める割合は高く、当社グループは人材を最も重要な経営資源として位置付け、他社との差別化を図っていく考えであります。

当社グループは、将来の中核を担う人材としての新卒社員の採用を強化し、今後についても当社グループの事業及び経営理念に共感する新卒社員を採用することで事業基盤の安定並びに拡大を図ってまいります。こうした観点から、潜在能力の高い新卒の採用と、早期に戦力化を図るために効果的な教育研修を実施してまいります。さらに、当社グループの成長速度を促進するために、人材採用については競争が激しい中、新卒だけでなく、能力が高く即戦力になる中途採用も積極的に増やしていく考えであります。

また、営業部門、管理部門に限らず全ての職種において、結婚・出産・育児等を経てもキャリアを継続することができるようにワークライフバランス制度を取り入れております。今後さらに、社員一人ひとりの成長をサポートできる仕組みを強化してまいります。

(11) 経営戦略の現状と見通し

今後の見通しといたしましては、きわめて緩和的な金融環境や政府の大型経済対策による財政支出などを背景に、国内需要は増加基調をたどると考えられます。

当社グループの属する不動産業界におきましては、政府の一億総活躍社会、GDP600兆円の達成、日銀の2%の物価安定の目標は延長されるも、その実現のため、長短金利操作付き量的・質的金融緩和を継続する中で、金融環境は極めて緩和した状態が続き、オリンピック関連投資の本格化もあって、景気に対し刺激的に作用していくと想定しております。

このような経営環境のもと、当社グループにおきましては、持続的な業容拡大と安定した収益確保のため、平成28年8月に発表いたしました平成31年6月期を最終年度とする中期経営計画に基づき、当連結会計年度に順調に進捗した投資からの収益化と並行して、ストック収益型事業であるフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業の成長に更なる投資を継続してまいります。

平成30年6月期の業績につきましては、売上高は17,146百万円（前連結会計年度比1.8%増）、営業利益は1,603百万円（同28.4%増）、経常利益は1,400百万円（同27.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は920百万円（同24.7%増）を計画しております。

(訂正後)

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「日本の住宅市場をオープンにし、お客様のライフステージに即した理想の住宅を積極的に住み替えたりできる住まいの新しい流通システムを築きます。」というハウズドゥのブランド理念を掲げ、不動産売買仲介事業を基盤とし、リフォーム（建築）、買取に加え、住宅ローン、保険にいたるまで、住まいのワンストップサービスを提供しております。「住宅情報モール」、「家・不動産買取専門店」や「サテライト店」などのお客様のニーズに対応する3つの店舗形態で直営店と不動産売買仲介のフランチャイズチェーンを全国展開し、お客様のより近くに安心、便利な窓口を創ります。そして、店舗ネットワークとIT・WEBを融合することで不動産情報のオープン化を実現いたします。

国内フランチャイズ店舗ネットワーク1,000店舗を目指し、すでにご好評頂いております、住みながら家を売却できるサービス「ハウス・リースバック」事業のように、店舗ネットワークを通じてお客様が抱える課題や問題点に耳を傾け、住宅・不動産業界での問題解決をサービス商品として創造し、全国の店舗ネットワークを通じて提供していくことで社会に貢献してまいります。

そして、今後ますます多様化が進む不動産業界をレベルアップするためには、多くの優れた人材が不可欠です。

当社グループやフランチャイズ事業で実施している教育・研修システムを更に充実したものにし、人材教育を強化し、業界全体のサービスレベルの向上に貢献してまいります。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、中期的には売上高経常利益率10.0%、自己資本比率30%を目標にしております。足元においては、下記の2点の経営指標を注視しながらバランスを保ち、持続的な業容の拡大を図ってまいります。

	目標数値	平成28年6月期	平成29年6月期
売上高経常利益率(%)	10%以上	6.8	6.5
自己資本比率(%)	30%以上	16.8	13.7

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループにおきましては、激変する外部環境においても持続的な成長を可能とするため、フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業を中心とするストック型収益事業の伸長に経営資源を集中してまいります。

事業効率及び収益性の向上を追求しつつ、成長性と安定性のバランスに配慮して取り組んでまいります。

具体的な経営戦略につきましては、3.経営方針、経営環境及び対処すべき課題等の(1)会社の経営の基本方針、(4)会社の対処すべき課題、(5)経営戦略の現状と見通しに記載のとおりであります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社の事業を取り巻く環境は、先行きに不透明感があるものの、景気は底堅く推移するものとみております。このような環境の下、当社の対処すべき課題は以下のとおりと認識しております。

主要事業の強化と事業シナジーの強化

当社グループは、お客様に「住まいのワンストップサービス」を提供することで、当社グループの直営店が「お客様に身近で、安心・便利な窓口」となること、そしてその窓口たる直営店を核にフランチャイズチェーンを全国に張り巡らせることを目指しています。そして、住宅・不動産業界における社会的な問題やお客様の不便さを解決することを事業化し、全国の店舗ネットワークを通じてサービス提供してまいります。

顧客接点である不動産流通事業の営業店舗を事業活動の拠点となる地域に出店することにより、地域ごとの顧客ニーズ、不動産情報、市場動向、顧客嗜好等の把握を行うとともに、営業地域全体の情報を蓄積し、フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業、不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業、事業等の各事業間の連携を密にし、事業シナジーを強化することで事業基盤の拡大を図ってまいります。

また人口の減少や少子高齢化により、中長期的には住宅の新築着工戸数は減少することが予想されますものの、一方で中古流通市場は、政府政策においても中古住宅とリフォーム市場を現在の10兆円から2020年に現在の倍の20兆円に増加させることを目標に掲げております（出所：国土交通省、平成24年3月「中古住宅・リフォームトータルプラン」）。このことから、同業他社や、他業界からもリフォーム事業参入の動きがあり、当社グループは、各事業の連携（事業シナジー）を高めるとともに、不動産流通事業を基盤として、集客を増やし、取引件数を増やすことで、関連事業のサービス（受注）の機会を増やし、お客様満足の拡大を図ってまいります。

― ブランド戦略と首都圏への展開

当社グループは、平成25年7月よりタレントで元プロ野球選手の古田敦也氏をイメージキャラクターに起用し、関西エリア、東海エリア、関東エリア、北海道エリア、沖縄エリアにおいて、テレビCMを実施しており、お客様に安心・信頼のイメージを打ち出すとともに、とりわけ首都圏での認知度アップ・ブランド力向上を図り、フランチャイズ加盟店の増加につなげております。東京証券取引所市場第一部への市場変更の信用効果もあり、フランチャイズ加盟検討企業の増加や、従来買い手の仲介契約が多かったところをフランチャイズチェーン全体において、売り手の相談増に繋がっており、仲介契約の増大を図り、更なる首都圏における取引全体の機会増加を図ってまいります。

― フランチャイズ加盟店開発強化

不動産業界は情報サービス化の方向で業界再編が進んでいます。大手はより規模を拡大し、住宅業界や建設資材関係大手も不動産ネットワークを構築しようとする動きがあります。公益財団法人不動産流通近代化センター発行の2017不動産業統計集（3月期改訂）によると、不動産業界はその95%超が従業員10名未満の中小零細企業であり、顧客の信頼を得るため、ネットワークに属する動きが加速するものと考えます。そのような中、当社グループは、新規地域進出を含め、更なる加盟店ネットワーク規模の拡大のため積極的な募集活動を進めてまいります。グループのテレビ・ラジオCM等のメディア・ブランド戦略の実施と合わせて、東京、大阪、名古屋の三大都市圏を中心に都市圏の不動産業者への加盟店募集活動に注力してまいります。

また、加盟店の業務支援サービス（特に教育・研修）の拡充とサービスレベルの向上を行い、加盟店の業績向上をアシストし、増店を推進してまいります。一方で、フランチャイズネットワークのサービスレベルに達しない、あるいは達する見込みがない加盟店については、入れ替え等の施策を実施することでフランチャイズチェーン全体のサービスレベルの向上を図ってまいります。

― 販売用不動産の取得

当社グループは、直営店エリアでお客様のニーズのある仕入をより強化し、販売、リフォーム、建築に繋げることで、フランチャイズ加盟店情報を通じた仕入に加え、不動産業者ネットワークの構築と、駅近立地に「家・不動産買取専門店」のチャンネルで直営店を出店し、売主からの直接仕入情報の収集や、地域不動産業者からの仕入のルート構築を図り、多岐にわたる仕入情報のチャンネルを構築することで安定した販売用不動産の取得を可能にしております。しかし、都市部を中心に不動産価格の上昇が進み、価格面において実需との乖離に懸念要因があり、仕入れにおいてはそのリスクに慎重を期した上で、仲介顧客のニーズに合った物件を仕入れる方針を徹底し、事業シナジーを効かせることを推進してまいります。

― ハウス・リースバック事業（賃貸事業）強化

当社グループにおいて平成25年10月からスタートした、住みながらその家を売却できる「ハウス・リースバック」事業が好調で、月間約500件を超える問い合わせがあり、反響対応、コンサルティングセールスの人員の増強が必要であります。

個人住宅のセールアンドリースバック商品であり、売買、賃貸の両スキームで対応を要し、また、お客様それぞれのニーズも異なるため、販売員のセールススキルが求められます。不動産売買事業や不動産流通事業からの人員シフトでの対応と新たな人材の採用および更なる集客のため広告宣伝に投資をしております。フランチャイズ事業に次いで、安定した賃料収益を得るストックビジネスであり、今後の当社グループにおいての中核事業に位置づけて注力してまいります。顧客反響の中にはリバースモーゲージや不動産担保ローンの顧客層からのニーズも多く、当該ニーズを汲み取りビジネスチャンスに繋げるべく、金融機関との提携やグループ会社の株式会社フィナンシャルドゥにおいて、不動産金融事業も推進してまいります。

― 内部管理体制の強化

当社グループは、企業価値の最大化を図るためには、経営の健全性、透明性及び客観性を高めることが必要と考えており、最も重要な経営課題の一つとして、平成28年11月制定のコーポレート・ガバナンス・コードに添って、積極的強化に取り組んでおります。また、コーポレート・ガバナンス強化の一環として内部統制システムに係る基本方針を制定しており、同基本方針の着実な運用に加えて、経営トップからのメッセージ発信やコンプライアンス教育の強化、通報制度の拡充等によりコーポレート・ガバナンスの更なる強化に努めてまいります。

― コンプライアンス体制の強化

当社グループは、法令、定款及び社内規程等の遵守は勿論のこと、日々の業務を適正かつ確実に遂行し、クリーンで誠実な姿勢を企業行動の基本として、お客様の信頼を得ると同時に事故やトラブルを未然に防止する取り組みを強化してまいります。CCO（チーフコンプライアンスオフィサー）を中心とし、日常業務における関連法令の遵守の監督を徹底するとともに、リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会の定期的開催、各種取引の健全性の確保、情報の共有化、再発防止策の策定等を行ってまいります。また、社内啓蒙活動を実施し、厳正な管理による企業の社会的責任（CSR）を重視した透明性のある管理体制の構築を図ってまいります。

成長事業への経営資源の配分

当社グループは、各事業において人材採用ニーズがありますが、景気回復と実需の底堅さから各企業の採用ニーズは高く、大量採用を前提とした労働集約型事業は難しくなってきました。そのような環境下で、当社グループは、成長過程にあります。より収益性を高めるため、グループ内の成長性と安定性の高いフランチャイズ事業とハウス・リースバック事業に優先して経営資源を注いでまいります。直営店の出店については、先の生産性の高いフランチャイズ事業やハウス・リースバック事業への人員シフトと直営店への人員採用と、マネジメントを担う店長の教育とその成長を確認し、フランチャイズ加盟店の加盟進捗を見極めながら進めてまいります。

財務管理の強化

当社グループは、販売用不動産、事業用地、資産の取得資金並びに店舗の新規出店の資金を主として金融機関からの借り入れによって賄ってきたため、負債における有利子負債の占める割合が高く金利動向に大きな影響を受ける財務構造となっております。今後の事業拡大及び競争力強化のためには、在庫管理と財務体質の強化が必要であると認識しております。今後も、仕入と販売、着工と引渡しのパランスを意識し、厳格な管理による在庫コントロールを更に徹底し、併せて厳密な財務管理による早期の投下資本の回収と安定的な収益性の確保に努めてまいります。また、市況の変化に左右されずに安定的な資金調達を行うために、財務基盤の充実を日頃から意識して形成する必要があります。そのためには、常に様々な角度より当社グループの置かれている状況を分析した上で、定期的に金融機関への業績説明を行い、相互理解を深めることにより、取引関係の強化を図り、資金調達を円滑に行うとともに、借入コストの低減にも同時に取り組んでまいります。

人材採用育成の強化

当社グループが手掛ける住宅・不動産の各事業を拡大する上で、人的サービスの占める割合は高く、当社グループは人材を最も重要な経営資源として位置付け、他社との差別化を図っていく考えであります。

当社グループは、将来の中核を担う人材としての新卒社員の採用を強化し、今後についても当社グループの事業及び経営理念に共感する新卒社員を採用することで事業基盤の安定並びに拡大を図ってまいります。こうした観点から、潜在能力の高い新卒の採用と、早期に戦力化を図るために効果的な教育研修を実施してまいります。さらに、当社グループの成長速度を促進するために、人材採用については競争が激しい中、新卒だけでなく、能力が高く即戦力になる中途採用も積極的に増やしていく考えであります。

また、営業部門、管理部門に限らず全ての職種において、結婚・出産・育児等を経てもキャリアを継続することができるようにワークライフバランス制度を取り入れております。今後さらに、社員一人ひとりの成長をサポートできる仕組みを強化してまいります。

(5) 経営戦略の現状と見通し

今後の見通しといたしましては、きわめて緩和的な金融環境や政府の大型経済対策による財政支出などを背景に、国内需要は増加基調をたどると考えられます。

当社グループの属する不動産業界におきましては、政府の一億総活躍社会、GDP600兆円の達成、日銀の2%の物価安定の目標は延長されるも、その実現のため、長短金利操作付き量的・質的金融緩和を継続する中で、金融環境は極めて緩和した状態が続き、オリンピック関連投資の本格化もあって、景気に対し刺激的に作用していくと想定しております。

このような経営環境のもと、当社グループにおきましては、持続的な業容拡大と安定した収益確保のため、平成28年8月に発表いたしました平成31年6月期を最終年度とする中期経営計画に基づき、当連結会計年度に順調に進捗した投資からの収益化と並行して、ストック収益型事業であるフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産金融事業の成長に更なる投資を継続してまいります。

平成30年6月期の業績につきましては、売上高は17,146百万円（前連結会計年度比1.8%増）、営業利益は1,603百万円（同28.4%増）、経常利益は1,400百万円（同27.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は920百万円（同24.7%増）を計画しております。