

# FY2023.9 2Q 決算説明資料

2022.10.1 – 2023.3.31

株式会社タスキ  
(東証グロース : 2987)

2023年5月9日

## 2Q累計時点での売上・利益ともに 過去最高を更新

売上高 **68.0**億円  
(YoY **+10.7%**)

経常利益 **10.4**億円  
(YoY **+68.0%**)

### 2Qトピックス

1. 公募増資により新たな国内投資家の取り込みと、総額23.47億円を調達 . . . p.19
2. 収益拡大を企図し、リファイニング事業へ本格参入 . . . p.20
3. IoTレジデンスの活用幅拡大のための業務提携を実施 . . . p.23

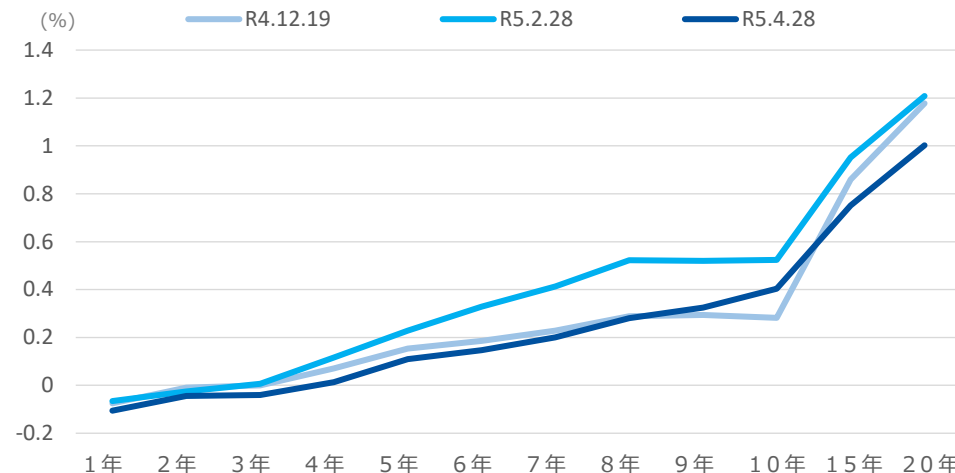
## 長期金利の変動許容幅拡大

日銀は2022年12月19日～20日に開いた金融政策決定会合において、長短金利操作の対象とする長期金利の許容幅拡大を従来の±0.25%程度から±0.5%程度に拡大。

その結果、一時的に長期金利の上昇があったものの、現在は従前水準まで戻しており、また、短期金利については影響がほとんど見られない状況。

足元では、日銀の金融緩和策は維持されている。

日本国債のイールドカーブ



出典：財務省「国債金利推移表」

## 当社業績への影響

### ◆当社のファイナンスコスト

金利の上昇は、当社のファイナンスコストの増加となるが、事業期間を10ヶ月程度で回転させることによって、ファイナンスコストを十分に加味した事業計画で進めることができ、一定の上昇局面では、当社の経営成績に重要な影響を及ぼすファクターとは考えていない。また、資金調達の際にはひとつの金融機関に依存することなく、個別物件ごとに金融機関へローンを打診し、キャッシュポジションとLTV<sup>※注</sup>のバランスを取っていく方針。

### ◆IoTレジデンスの販売

当社のIoTレジデンスの購入層である富裕層顧客は、投資利回りよりも相続税対策に重きを置いており、一定の金利上昇のなかでは、富裕層の購入マインドへの影響は限定的である。

また、長期的には、金利上昇が続いた場合、経済成長におけるインフレによって、収入となる家賃の上昇が可能となり金利上昇をカバーし、不動産価格の上昇につながることも考えられる。

※注) Loan to Value 資産総額に対する負債残高の割合

- 01 | **FY2023.9 2Q決算概要**
- 02 | **FY2023.9 通期業績予想の概要**
- 03 | **トピックス**
- 04 | **事業内容**
- 05 | **成長戦略**
- 06 | **Appendix**

# 01 | FY2023.9 2Q決算概要

売上高

YoY

**6,808** 百万円**+10.7%** (+658百万円)

経常利益

YoY

**1,040** 百万円**+68.0%** (+421百万円)

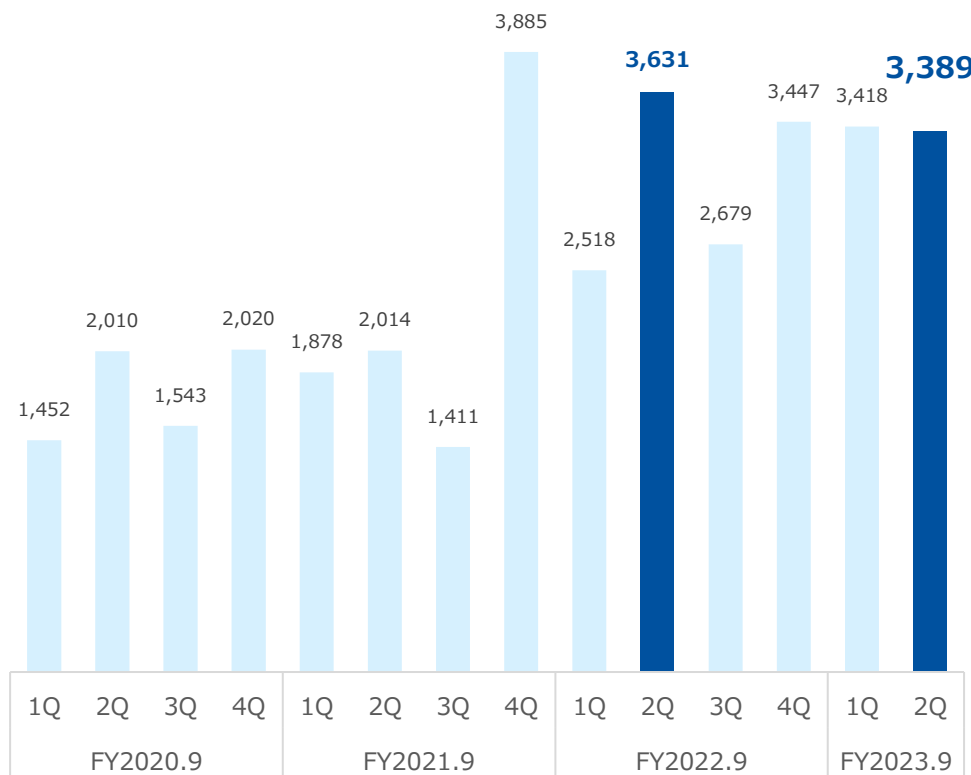
- ・ 富裕層顧客の旺盛な投資マインドに変化はなく、関東圏及び海外富裕層へのIoTレジデンス等の販売によって、売上高はYoY+10.7%
- ・ 計画どおりの進捗によって、経常利益率は高水準（15.3%）を達成
- ・ SaaSソリューションへの積極的な投資を継続し、新規顧客を積み上げ

※当社はFY2022.9の4Qより連結財務諸表を作成しております。  
当資料上のYoYにつきましては、前年同期も子会社を連結した場合の数値との比較を記載しております。  
また、FY2021.9以前は個別財務諸表の数値を記載しております。

- ・ **海外富裕層を含めたセールス・マーケティング体制**の強化で顧客基盤拡大
- ・ FY2023.9 2Qは、IoTレジデンス等を14件（YoY+7件）販売
- ・ 社内DXツール「LAND」のデータ蓄積による業務効率化と利益率を重視したマネジメントにより、**経常利益率がYoY+5.2pt**

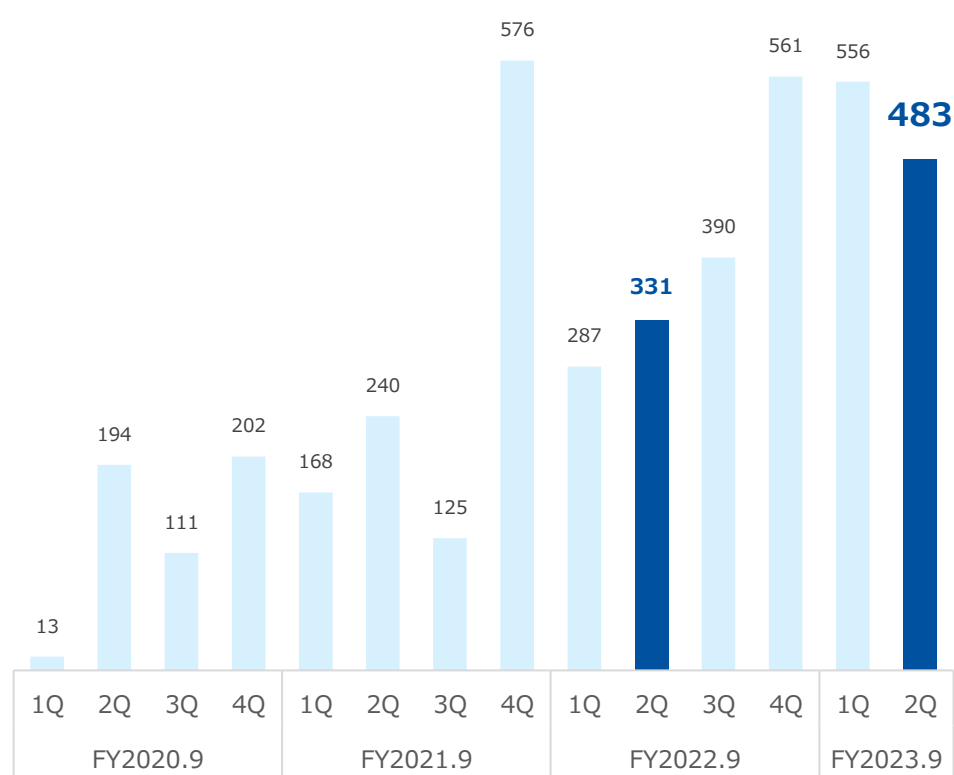
## 売上高

[百万円]

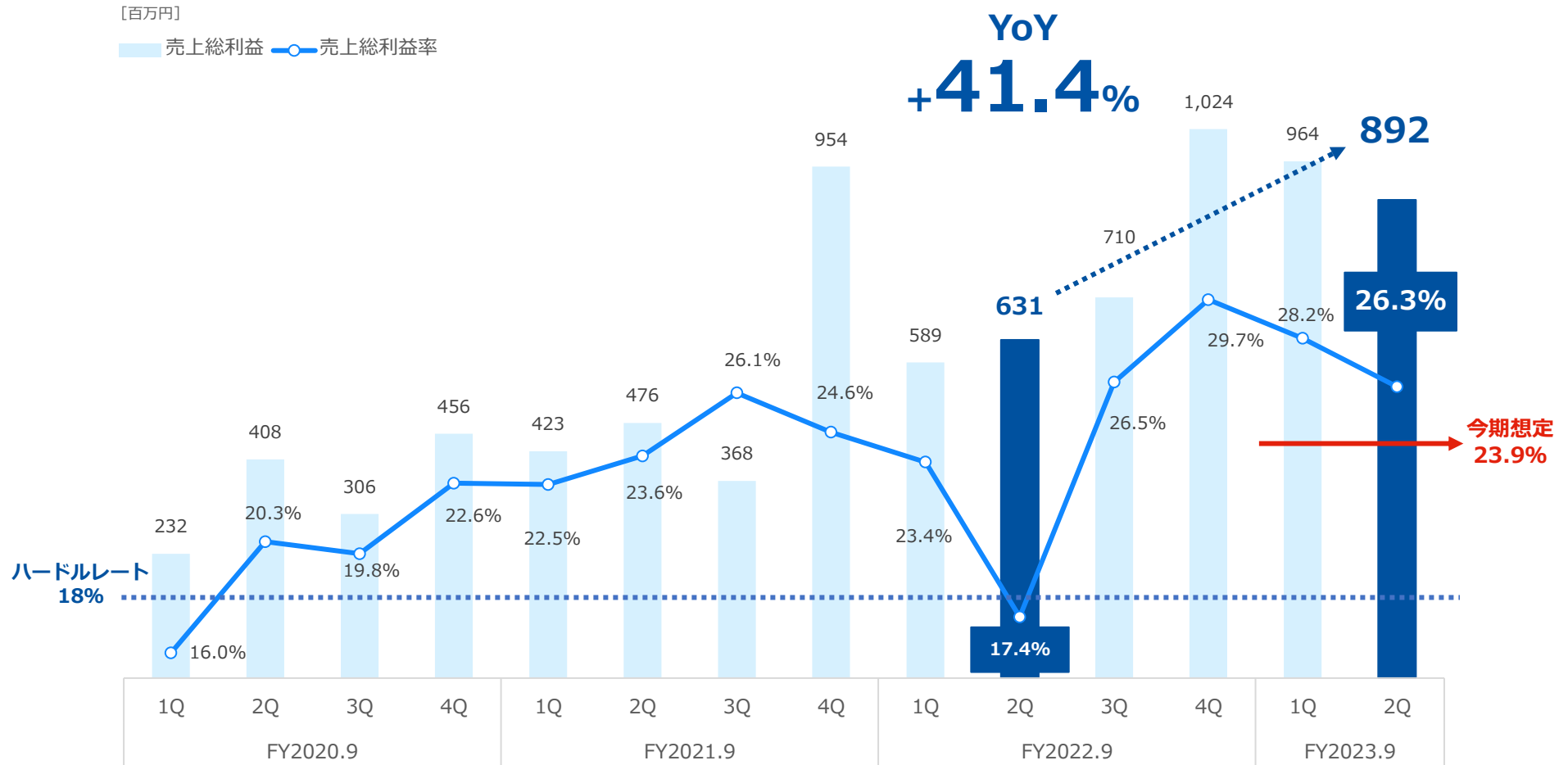


## 経常利益

[百万円]



- ・売上総利益は、IoTレジデンスの販売の増加により、**YoY+41.4%**で着地
- ・エリアマーケティングの分析精度が向上し、売上総利益率はハードルレート18%を大きく上回る**26.3%**

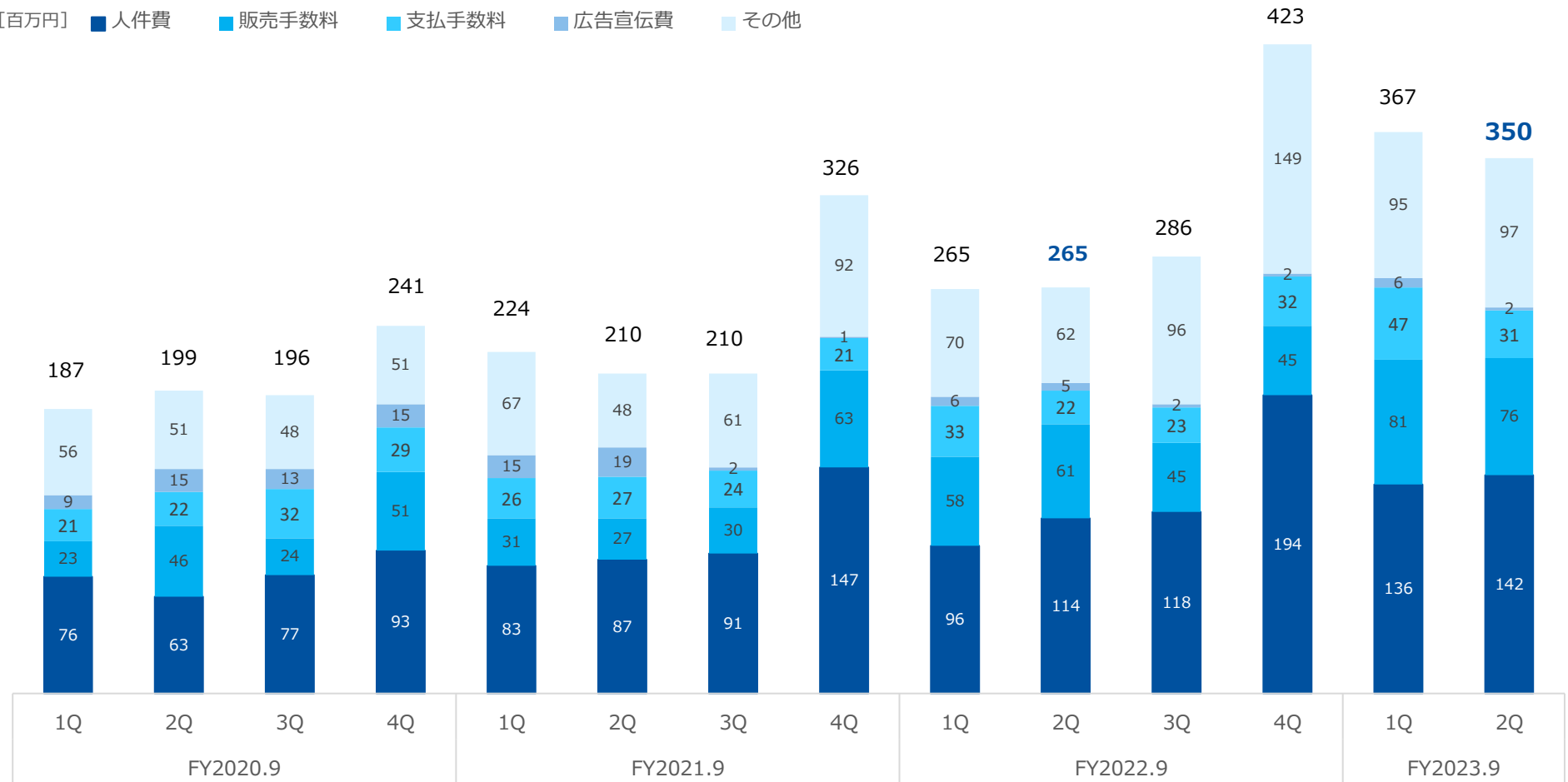




# 販管費の推移（四半期）

- ・ 業容拡大に向けた人財増強により、人件費はYoY+24.6%
- ・ 顧客の新規開拓を積極的に実施した結果、販売手数料はYoY+24.6%

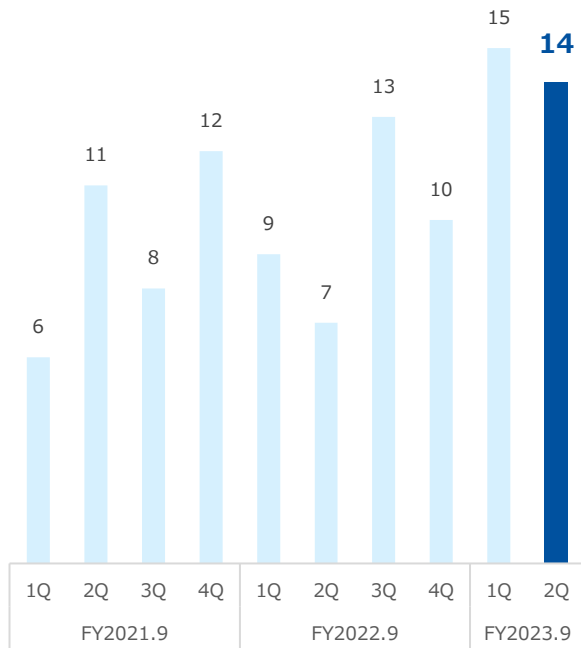
[百万円] ■ 人件費 ■ 販売手数料 ■ 支払手数料 ■ 広告宣伝費 ■ その他



- 販売件数は2Q累計でYoY + 13件の29件を販売
- 棚卸資産金額（前渡金含む）は**過去最高額の積上げ**

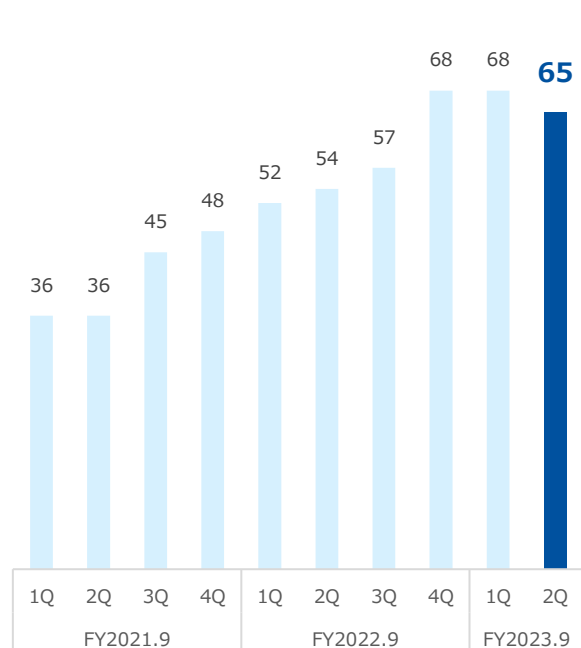
### 販売件数

[件]



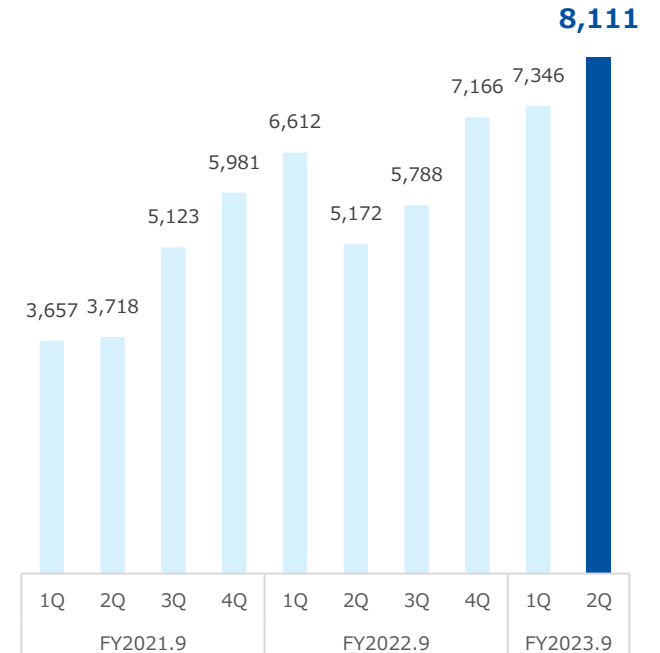
### 棚卸資産件数

[件]



### 棚卸資産金額（前渡金含む）

[百万円]



[百万円]	FY2022.9 2Q	FY2023.9 2Q	増減額	増減率
<b>売上高</b>	6,149	<b>6,808</b>	+658	+10.7%
Life Platform事業	6,144	6,744	+599	+9.8%
Finance Consulting事業	5	64	+58	-
<b>売上総利益</b>	1,220	<b>1,856</b>	+635	+52.1%
Life Platform事業	1,215	1,796	+580	+47.8%
Finance Consulting事業	4	44	+40	-
売上総利益率	19.9%	27.3%	-	-
<b>営業利益</b>	689	<b>1,138</b>	+448	+65.0%
Life Platform事業	701	1,113	+412	+58.8%
Finance Consulting事業	△12	7	+20	-
営業利益率	11.2%	16.7%	-	-
<b>経常利益</b>	619	<b>1,040</b>	+421	+68.0%
経常利益率	10.1%	15.3%		
<b>四半期純利益</b>	430	<b>718</b>	+287	+66.9%
純利益率	7.0%	10.5%		

資 産：機動的な成長資金と、IoTレジデンスのパイプライン確保によって増加

負 債：借入金・社債の増加

純資産：公募増資と利益積上げにより大幅増加

	FY2022.9 4Q	FY2023.9 2Q	増減額	増減率
[百万円]				
<b>資産合計</b>	12,621	<b>16,572</b>	+ 3,950	+31.3%
<b>流動資産</b>	12,072	<b>16,046</b>	+ 3,974	+32.9%
(現金及び預金)	(3,711)	(6,150)	(+2,439)	(+65.7%)
((仕掛)販売用不動産・前渡金)	(7,166)	(8,111)	(+944)	(13.2%)
(短期貸付金)	(1,145)	(1,658)	(+513)	(+44.8%)
<b>固定資産</b>	548	<b>524</b>	△ 23	△ 4.2%
(ソフトウェア(仮勘定含む))	(98)	(24)	(△ 73)	(△ 74.6%)
<b>負債</b>	8,758	<b>9,968</b>	+ 1,210	+13.8%
(借入金・社債)	(7,871)	(9,141)	(+1,270)	(+16.1%)
<b>純資産</b>	3,862	<b>6,603</b>	+ 2,740	+71.0%
<b>負債・純資産合計</b>	12,621	<b>16,572</b>	+ 3,950	+31.3%

- ・ 優秀な人財確保、専門資格保有者の積極採用により、**少数精鋭のプロ集団を構築**
- ・ 採用費削減効果の高い**リファラル採用を実施**

[名]

従業員数

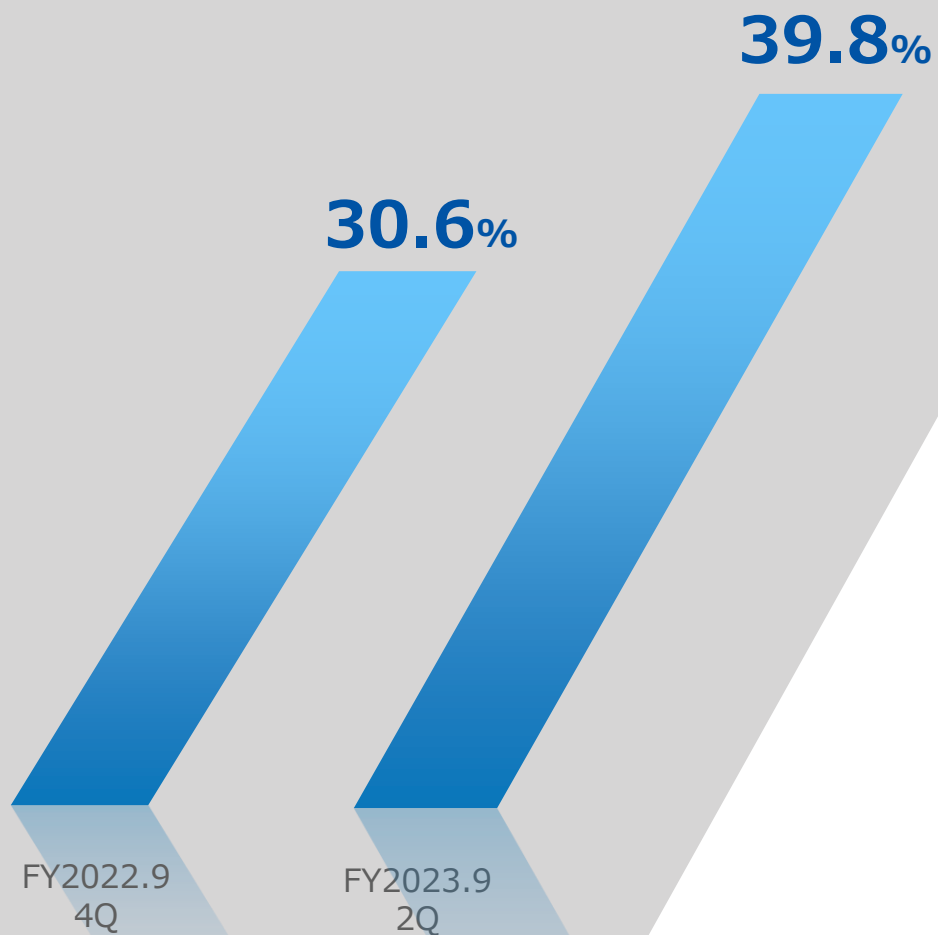
※注)

YoY  
**+17.6%**



※注) 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く。





公募増資による  
資本増強の結果  
自己資本比率は約40%に

## 02 | FY2023.9 通期業績予想の概要

7期連続

増収増益

2023





- ・ 事業計画に沿って順調に進捗
- ・ 売上高は個別プロジェクトの進捗により、4Qに偏重傾向

## FY2023.9 通期業績予想 (2023/2/7発表)

売上高

**16,500**百万円 YoY (+34.4%)

売上総利益

**3,940**百万円 YoY (+33.3%)

営業利益

**2,270**百万円 YoY (+32.4%)

経常利益

**2,080**百万円 YoY (+32.4%)

当期純利益

**1,440**百万円 YoY (+32.3%)

## FY2023.9 2Q終了時点の進捗状況

単位：百万円

売上高

6,808

進捗率 **41.3%**

売上総利益

1,856

進捗率 **47.1%**

営業利益

1,138

進捗率 **50.1%**

経常利益

1,040

進捗率 **50.0%**

当期純利益

718

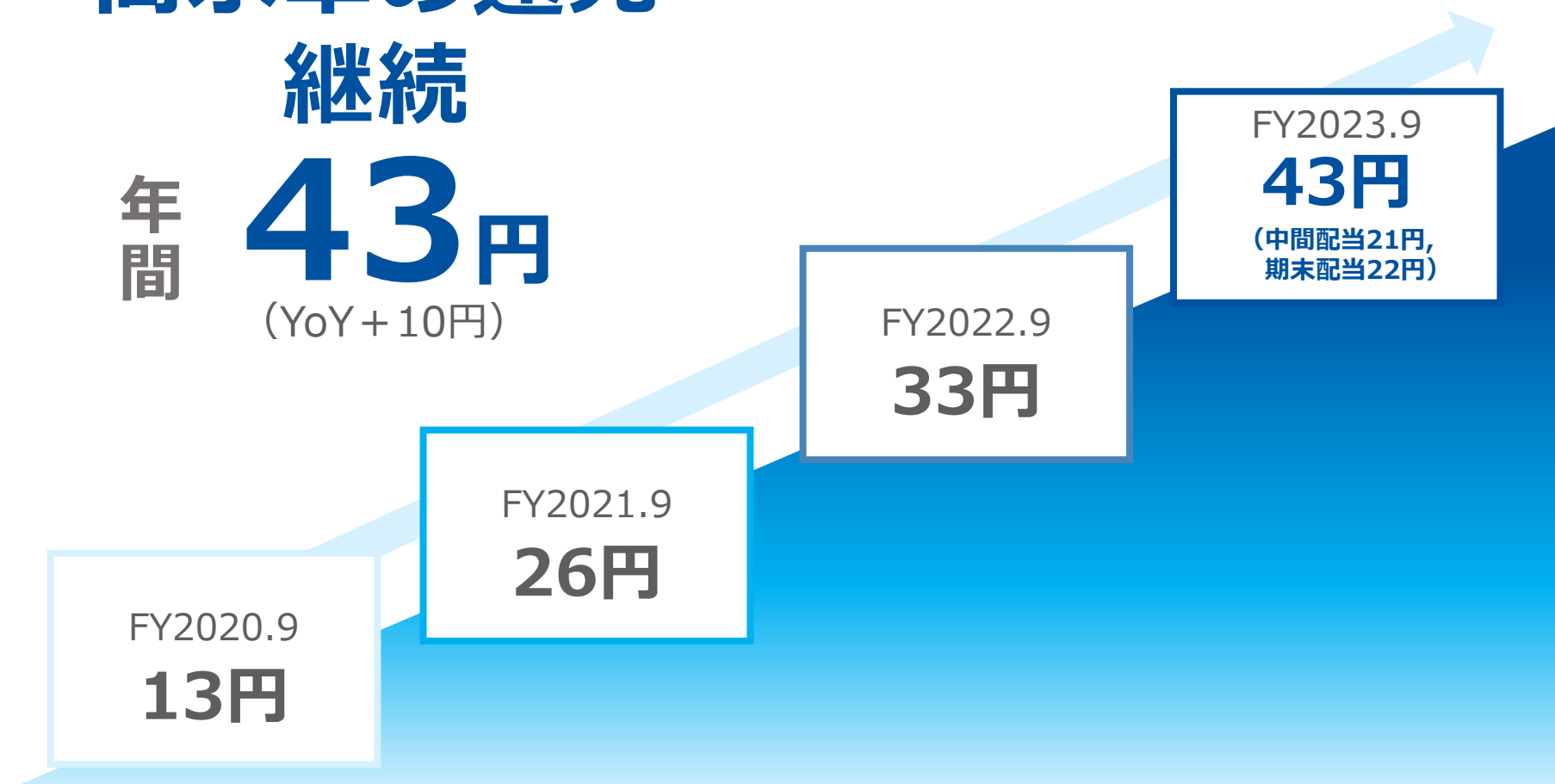
進捗率 **49.9%**



FY2023.9 より株主の皆様への利益還元の機会を充実させるため、中間配当を実施

# 高水準の還元 継続

年間 **43円**  
(YoY + 10円)



# 03 | トピックス

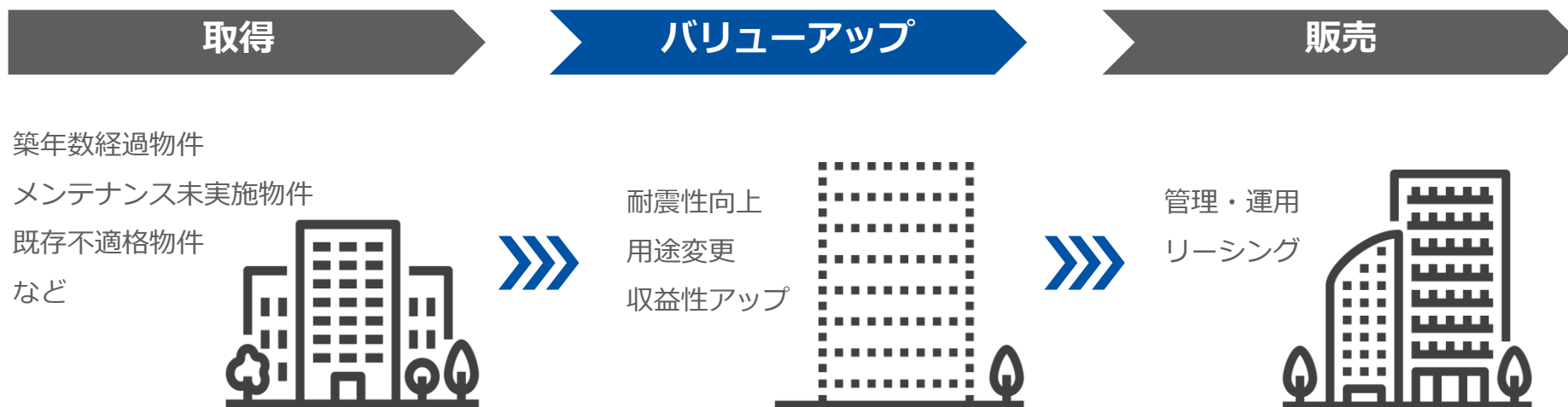
- ・ 国内投資家からの総額23.47億円の公募増資を実施
- ・ 本公募増資により、今期以降の戦略的投資の大きな拡大が可能となる

		資金使途		ねらい
成長事業	ZISE>AI	ITエンジニア増強	3億円	不動産テック市場でのシェア獲得を目的としたSaaSプロダクトの開発強化
		研究費・ソフトウェア開発費	2億円	
コア事業	TASUKI IoT RESIDENCE	IoTレジデンス開発・ 運転資金	15.47億円	優良なパイプライン確保のための機動的な投資実施 => 154.7億円を積上げ可能 (LTV約90% ※注) 想定)
経営戦略	TASUKI Life Platformer	人財投資	2.55億円	当社グループの認知拡大とSaaSサービスの販売活動の促進
		マーケティング投資	0.45億円	

※注) FY2023.9 2Q末時点での当社のLTV実績より

さらなる富裕層顧客をターゲットとした資産運用商品を提供する  
リファイニング事業領域に参入

## ◆リファイニング事業の概観



### point

建物の経年により劣化した機能・性能を再生させ、資産価値を最大限に引き出す。  
産業廃棄物やCO<sub>2</sub>排出量を抑えることができ、SDGsのゴールに貢献。

社内の建築士や建築施工管理技士を中心としたプロ集団を構築し、事業性を判断

これまでに東京23区・駅近で3件の取得契約を完了し、順調に実績を蓄積

プロジェクト	交通	アセットタイプ
中目黒	東急東横線「中目黒」駅 徒歩3分	レジデンス
人形町	日比谷線「人形町」駅 徒歩1分	商業ビル
平和島	京急本線「平和島」駅 徒歩1分	メディカルモール



人形町（リファイニング後）

## IoTレジデンスの取り組み基準

- ✓ 東京23区・駅徒歩5分以内に特化
- ✓ コンパクトレジデンス
- ✓ 事業期間は、10ヶ月程度
- ✓ 販売価格は、3億円程度



## リファイニング事業の取り組み基準

- ✓ 東京23区・駅徒歩5分以内を中心
- ✓ 中型レジデンス・商業ビル etc...
- ✓ 事業期間は、12ヶ月程度
- ✓ 販売価格は、2～15億円程度

リファイニング事業への本格参入により、ターゲット市場は大幅に拡大

## ToBe

- ✓ 当面のターゲットとして、  
中型レジデンス、商業ビルを取込
- ✓ アセットサイズを2~15億円に拡大



## AsIs

- ✓ 新築投資用レジデンスのみ
- ✓ 3億円程度のコンパクト物件が中心

賃貸レジデンス市場における  
タスキのシェア 約0.1%

拡大する対象市場

東京の不動産投資市場

約**107.4**兆円

+ 商業ビル

約**40.7**兆円

約**11.2**兆円

賃貸レジデンス

約**29.5**兆円

タスキのシェア約**0.1%**

出典：ニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模(2022年)」



## 業務提携の背景

タスキのIoTレジデンスの立地が東京23区内、駅徒歩5分以内の立地であり、飲食出店に適しているため、店舗誘致によって更なる収益の最大化が可能

## M&A properties社とは

外食店舗出店に関わるアドバイザリー業務を専門にしてきた不動産アドバイザリー企業  
年間100店舗以上の出店実績・ノウハウと、40,000社を超える出店テナントとのネットワークを保持

## 提携の内容



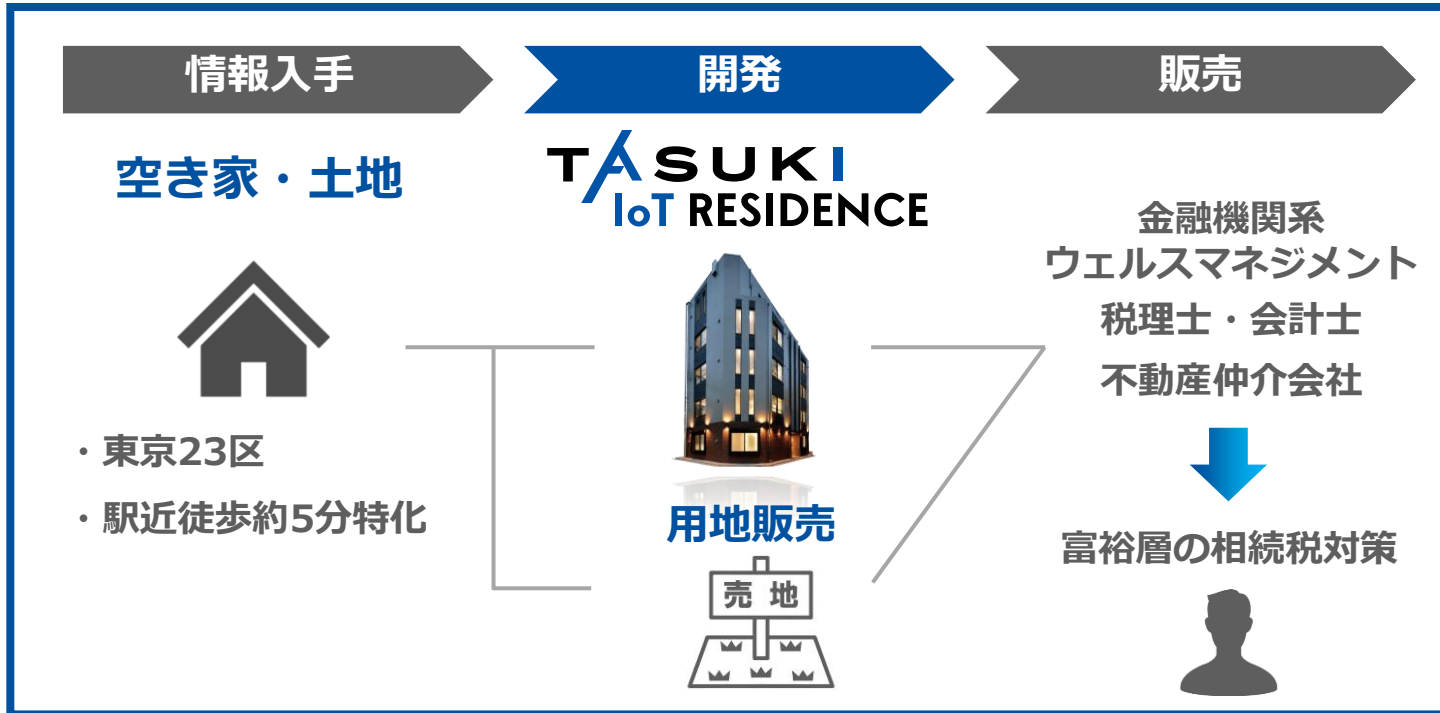
➤ 居住ニーズの弱い1階部分に店舗誘致をすることにより、賃料収入の増加見込み



# 04 | 事業内容

# IoT RESIDENCE事業

**TASUKI**  
**IoT RESIDENCE**



<b>取得物件の空家率</b> <b>86%超</b>	<b>IoTレジデンス</b> 平均保有期間 <b>約10.1ヶ月</b> 販売価格帯 (1棟) <b>3~5億円</b>	<b>完成3ヶ月以内売却</b> <b>約73%</b>
--------------------------------	---------------------------------------------------------------------------	---------------------------------

タスキのIoTレジデンスは、独自のサステイナブルなビジネスモデルによって高い安全性、収益性、効率性を保持してマーケットシェアを順調に獲得。更なる拡大余地も大きい

## TASUKI IoT RESIDENCE

60㎡～

事業用地サイズ

200㎡～

3～5階

建物規模

10階～

10ヶ月  
(3～6ヶ月)

事業期間  
(開発用地)

18ヶ月～

多い

潜在的な  
事業用地の数

少ない

短

棚卸資産回転

長

迅速に対応

事業環境変化

遅れる傾向



不動産テックの活用により、**事業拡大スピードの加速**と、**利益率向上**を推進

## IT活用力

- ・豊富なデータ蓄積等に基づく需給予測から事業用地を選定
- ・データの見える化によるデータドリブン経営の実施

## 仕入力

- ・オーナーへの高い訴求力（高い買取金額提示等）
- ・マーケットリーダーとしてのプライシング

**TASUKI**  
Life Platformer

## 企画力

- ・供給の少ない3億円規模のRC造※注)レジデンスに強み
- ・他社が手掛けにくい用地も独自ノウハウにより収益化

※注)RC造：鉄筋コンクリート造



リアルビジネス × ITで独自開発されたクラウドプラットフォームの活用により、  
業務の効率化を実現

## 精度の高い需給予測

地図上での  
物件情報管理

+

周辺物件の  
売買・賃料情報

より需要の高い用地を選定

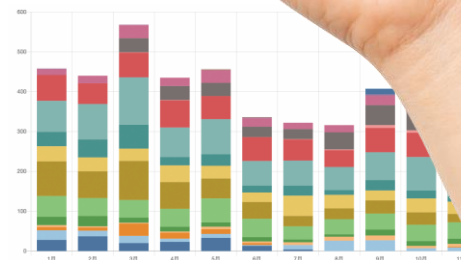
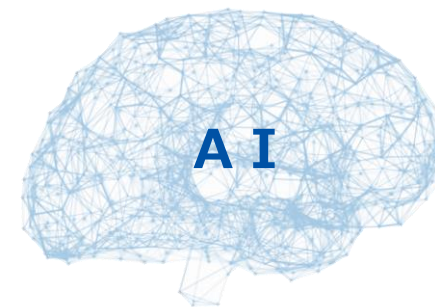
少数精鋭で成果を上げる

## ピュアセールスタイムの増加

どこからでも  
リアルタイムに  
入力・閲覧可能

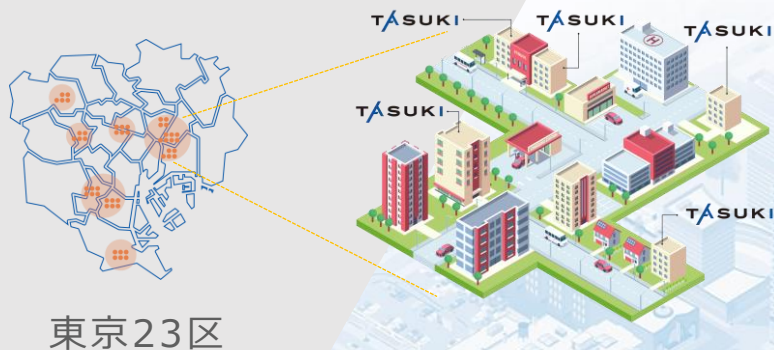
+

BIツールで  
活動可視化





「ドミナント戦略」によるパイプラインの確保によって、ブランド認知度向上や効率的な仕入・販売活動により、ニッチ市場のマーケットリーダーに



他社より高価格で購入できる  
仕入力を保持

ドミナント戦略・独自の企画で建築コストを削減

WHY  
なぜ可能？

他社より  
高くビット

タスキの  
価格調整余地

LOSE

VS

競合  
他社



同一エリア・複数棟工事を発注し、コストを削減



プランの統一規格化・単純化



エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

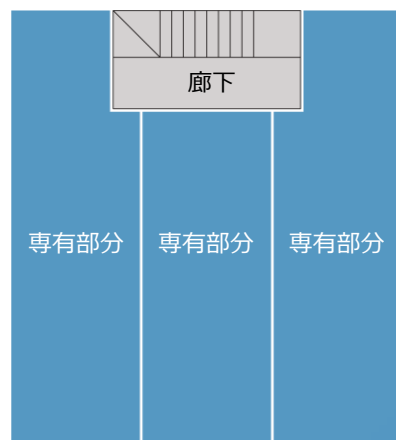
TARGET

都内最寄駅から徒歩5分圏内約60㎡以上の物件



コンパクトレジデンスの企画に特化することで、蓄積された独自のプラン  
一般的な企画に比べ**専有部分比率を約20%アップ**

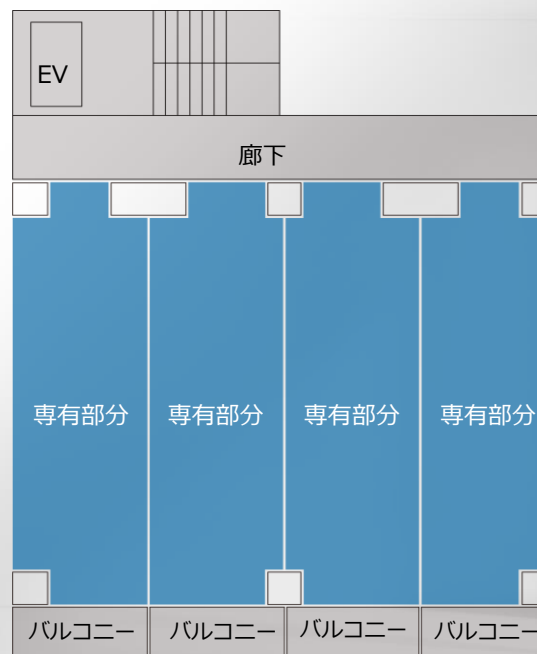
## タスキIoTレジデンス仕様



専有部分 : 69.72㎡  
施工床面積 : 78.12㎡

**専有部分比率 : 89.25%**

## 他社一般的な仕様



専有部分 : 101.60㎡  
施工床面積 : 144.81㎡

**専有部分比率 : 70.16%**



# TASUKI IoT RESIDENCE

税制上の優遇措置の利用をはかった当社のIoTレジデンス

現金・有価証券

当社IoTレジデンス

全額相続税評価

3億円

納税額

1億8百万円



資産価値

建物  
1億円  
土地  
2億円

相続税評価

評価減  
1億9千万円  
5千万円建物  
6千万円土地

納税額

27百万円

節税効果 **75%**

**-81** 百万円

※節税効果に関しては個々に変わりますので税理士に確認が必要です。

当社物件特有

## 【建物】賃貸事業用不動産の評価

全室が継続的に賃貸されている住宅は **30%** の評価減となり、  
税額も減額となります。

## 【土地】小規模住宅の特例

貸付事業用宅地で200㎡（約60坪）までの土地面積については、  
評価額の **50%**、税額も減額となります。

出典：国税庁

純金融資産1～5億円以上の**富裕層をターゲット**に、必ず発生する相続対策にフォーカスした商品設計とコンサルティングを実施

## マーケットの分類

(世帯の純金融資産保有 (2021) )

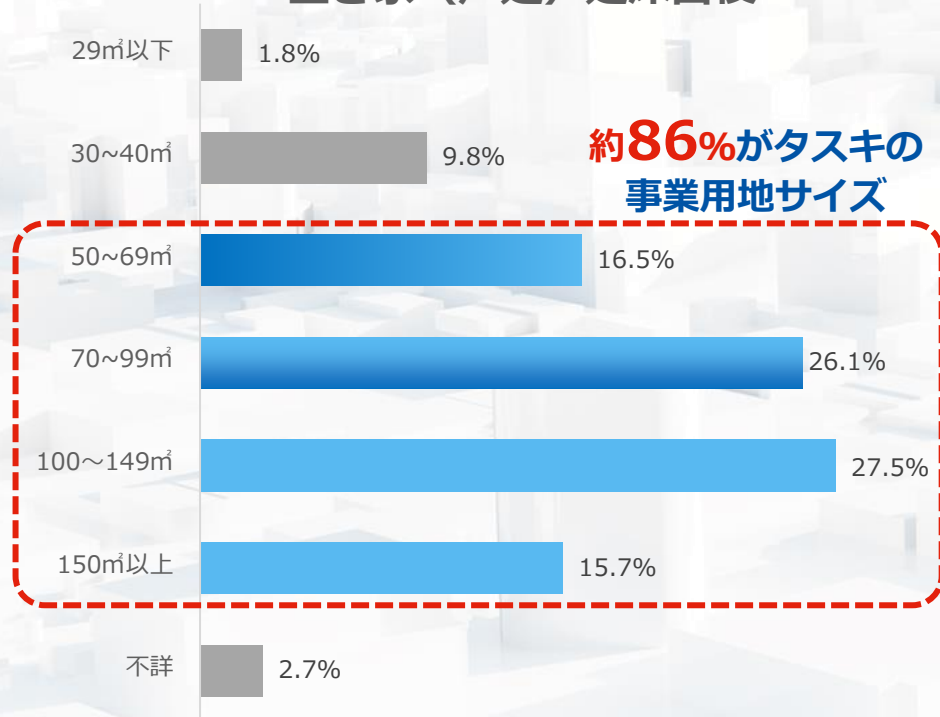


TASUKI *Smart*

出典：国税庁「国税庁統計年報書」、総務省「全国消費実態調査」、厚生労働省「人口動態調査」、  
国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」、東証「TOPIX」などから当社作成

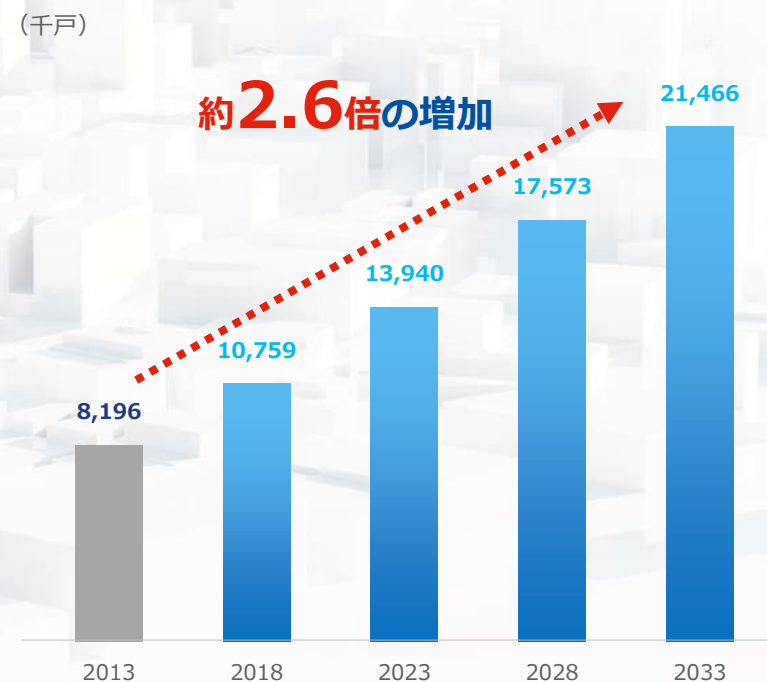
- ・当社が取得した事業用地の**86%**が空き家又は潜在的空き家
- ・空き家の多くは小規模用地であり**当社がターゲットとする事業用地サイズと一致**
- ・空き家は増加傾向にあり、税制面からも空き家リストラが促進され、**市場での売却ニーズが高まる**

## 空き家（戸建）延床面積



出典：国土交通省住宅局「令和元年空家実態調査 集計結果」大都市圏 市部

## 空き家の将来予測

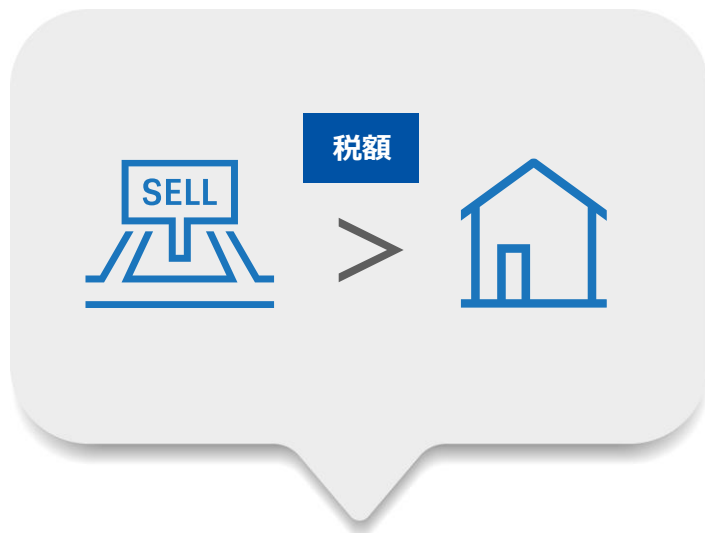


出典：平成29年 国土交通省土地・建設産業局「空き地等をめぐる現状について」（全国）

- ・ 東京都内の空き家は約81万戸<sup>※注)</sup>
- ・ 空き家問題解消へ向けた税制の動きもあり、空き家処分が加速の流れ

## ◆ 空き家問題の現状

空き家でも住宅とみなされ  
特例により固定資産税が減税



処分されない空き家が増加

## ◆ 空き家税制の改正後

保有空き家の税制改正により  
税負担の増加が予想される



空き家活用が加速の流れ

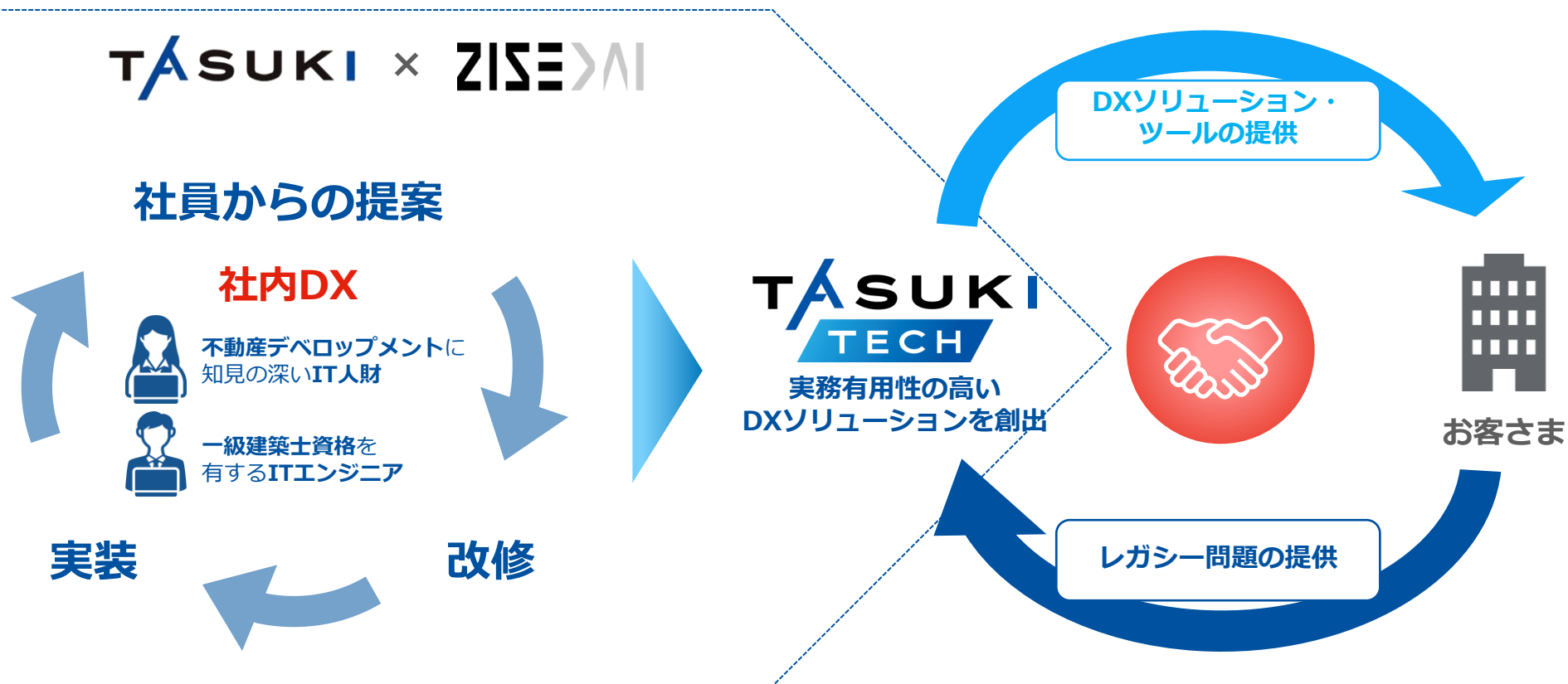
**タスキの用地取得には追い風**

※注) 東京都住宅政策本部「東京空き家ガイドブック（第3刷）」より

# SaaS事業



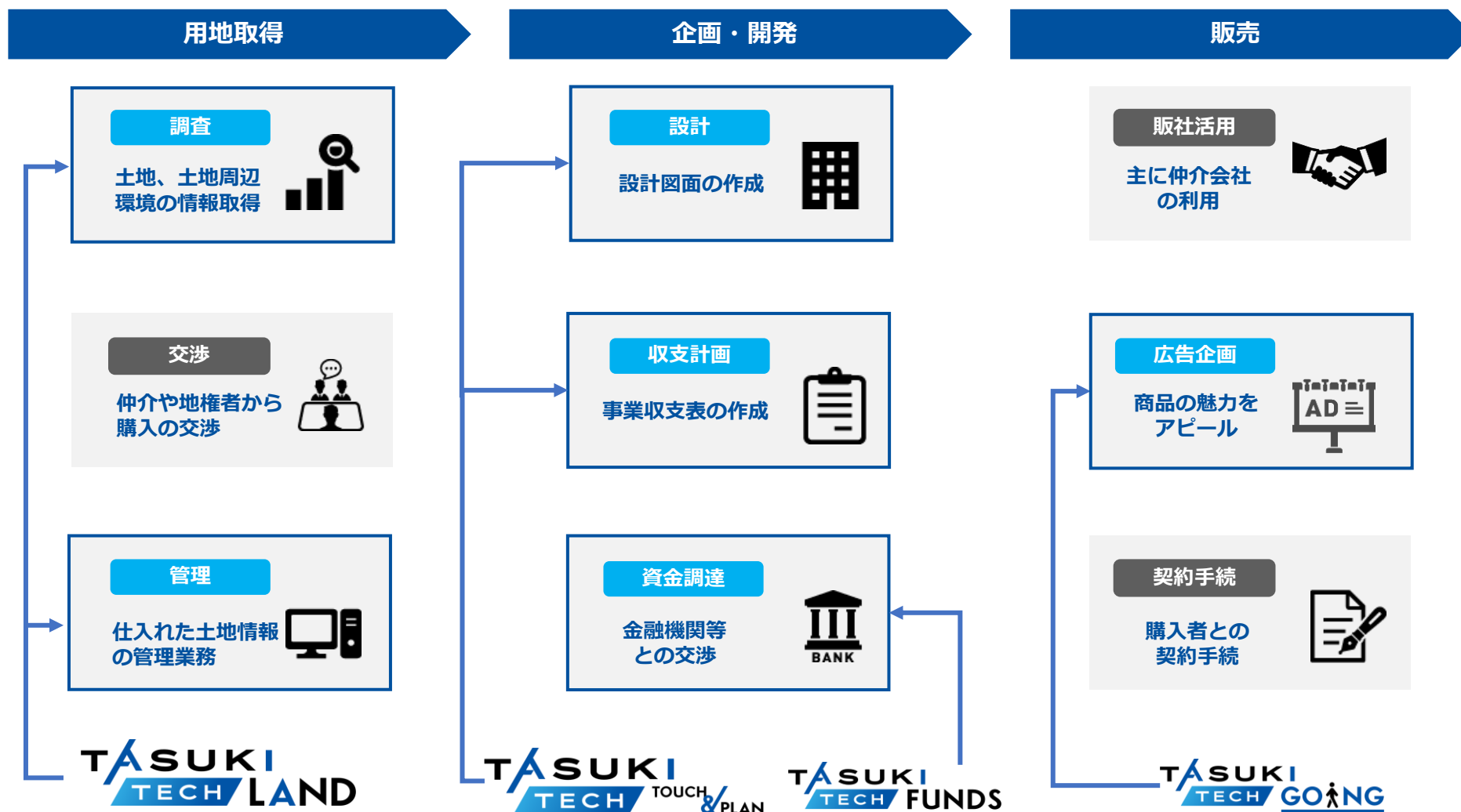
- ・ 市販のシステムにはない**不動産デベロップメントに特化した**システムの自社開発
- ・ 自社内でツールの磨き込みを経て他社へと拡販



内販SaaS

外販SaaS

用地取得、企画・開発、販売という主要業務を4つのサービスで効率化



リアルビジネス × ITで独自開発されたクラウドプラットフォームの活用により、業務の効率化を実現

## 精度の高い需給予測

地図上での  
物件情報管理

+

周辺物件の  
売買・賃料情報

より需要の高い用地を選定

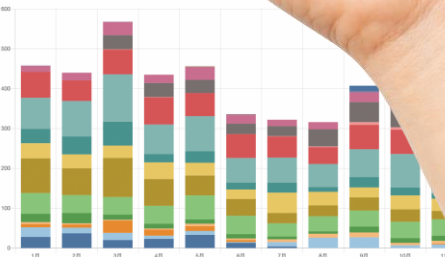
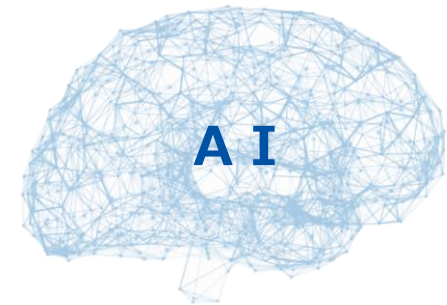
少数精鋭で成果を上げる

## ピュアセールスタイムの増加

どこからでも  
リアルタイムに  
入力・閲覧可能

+

BIツールで  
活動可視化





モバイル対応を強化するUI刷新によって、既存顧客のARPA<sup>※注</sup>アップと新規顧客獲得を狙う

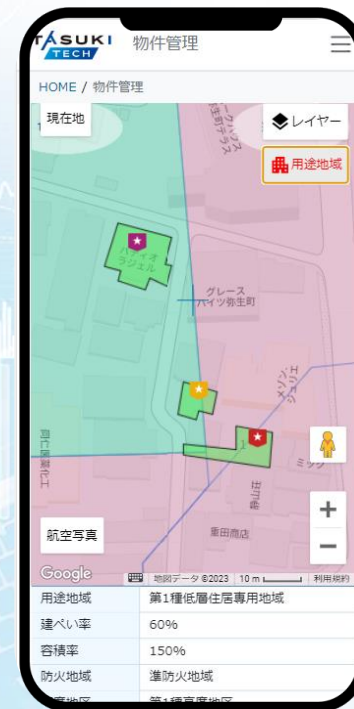
入手した物件情報を  
どこからでも登録可能

地図上にピンで表示  
色分け表示で他案件の  
進捗も一目でわかる

高い視認性と  
シンプルな操作画面

Google map連携  
物件情報を地図上で表示

案件ごとの進捗状況が  
瞬時にわかる



※注) Average Revenue Per Account : 1アカウントあたりの平均売上金額

## セールス・マーケティング体制の強化によって新規顧客獲得が伸長

情報がクラウドで管理されているため、必要な時すぐにアクセスすることができ、外出先でも確認ができる

BIツールによりワンタッチで活動状況や案件ステータスの確認ができ、営業効率が向上



画面がわかりやすく、操作が簡単

検討物件の一覧表がワンタッチで作成でき、社内資料作成の時間が短縮

### 導入企業一例



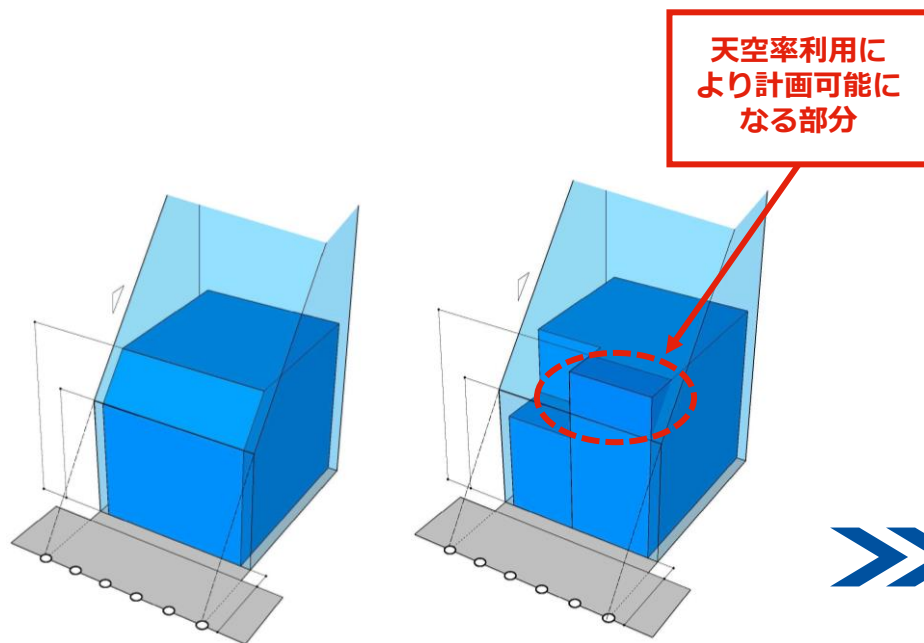
※注) 掲載承諾を得た一部企業のみ記載

「TASUKI TECH TOUCH&PLAN」は、建築基準法に則り順調に実装中

## 天空率のプログラム実装

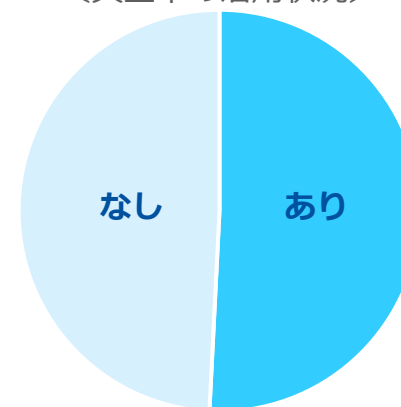
### ◆天空率とは

道路斜線制限に対して「天空率」の検討を行うことで斜線制限を超える高さの建物を設計が可能となる



全国の**50.2%**<sup>※注</sup>の建物が  
天空率を活用

〔天空率の活用状況〕



※注) 国土交通省「建築着工統計」2023年2月度建築のSRC・RC造のうち4～15階の割合



天空率のプログラム実装・社内検証後  
有償販売を開始予定

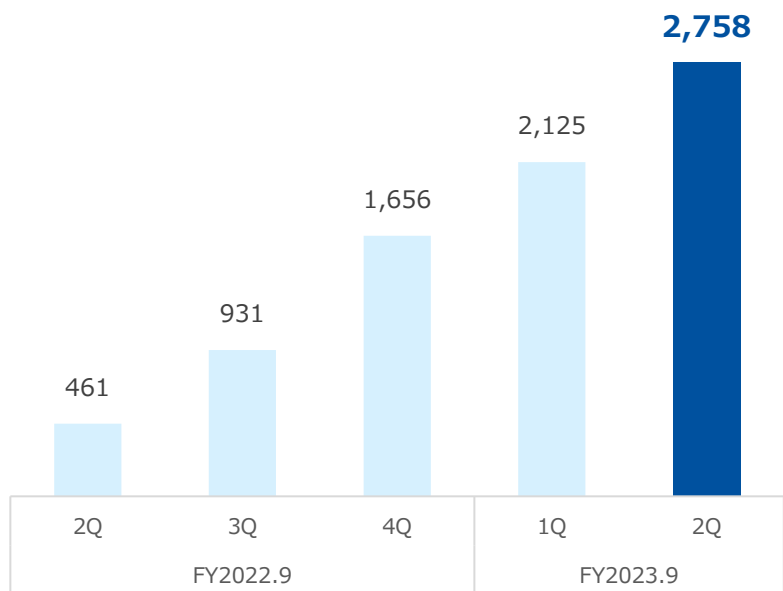
# Finance Consulting事業



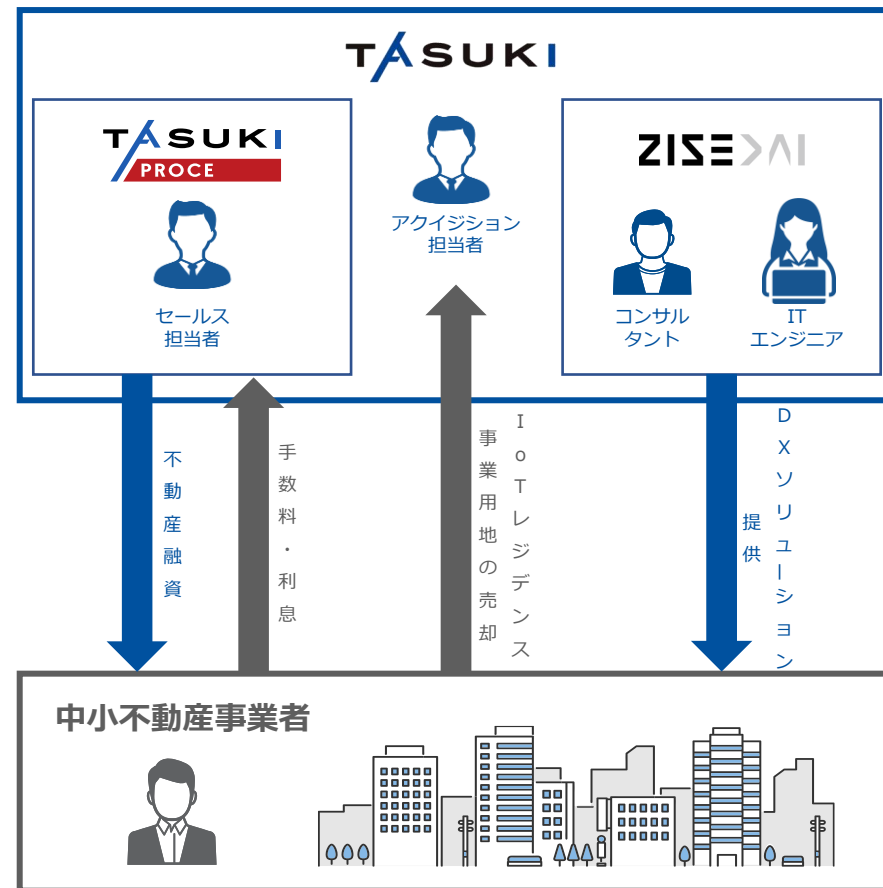
- ・ 新規顧客獲得によってGMV<sub>※注</sub> は順調に推移
- ・ グループ連携によって顧客提供価値向上や効率的なビジネス展開を推進

## GMV (累計)

[百万円]



※注) Gross Merchandise Value(流通取引総額)の略でありタスキプロスにおいて不動産融資を実行した金額



# 05 | 成長戦略

## 不動産デベロッパー業界の課題

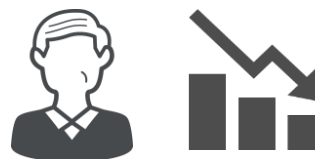
複雑多岐な  
建築関連法規



情報の属人化による  
低い生産性



建築士の  
高齢化と人材不足



## 不動産価値流通プラットフォーム 「TASUKI TECH」の提供価値

リアルタイムな情報共有によって  
業務効率化を実現し、DXを促進する

不動産デベロッパー業界特化型 **SaaS**

業界で唯一無二となる  
建築プランを自動生成する

**Volume Check Engine**

- 複雑多岐な建築関連法規

IT化によって情報公開が進むものの、一元化されたデータベースがなく、リアルとデジタルで情報が拡散されている状態
- 情報の属人化による低い生産性

電話やFAXが活用され、他の業界と比較してもIT化が遅れ、情報共有がされず、同じ物件情報の検討を複数人で行ってしまうことも課題となっている
- 建築士の高齢化と人材不足

一級建築士のうち65%が50歳以上で、受験者数も10年で約3分の2<sup>※注</sup>に減少しており、将来的な労働力不足が一層深刻

※注) 国土交通省(2018)

## 顧客あたり売上高 (ARPA)

既存  
製品 TASUKI  
TECH LAND 5~10万円

新規  
製品 TASUKI  
TECH TOUCH & PLAN 10万円~  
(予定)

その他 外部連携や  
サービス等 +α



## 対象顧客

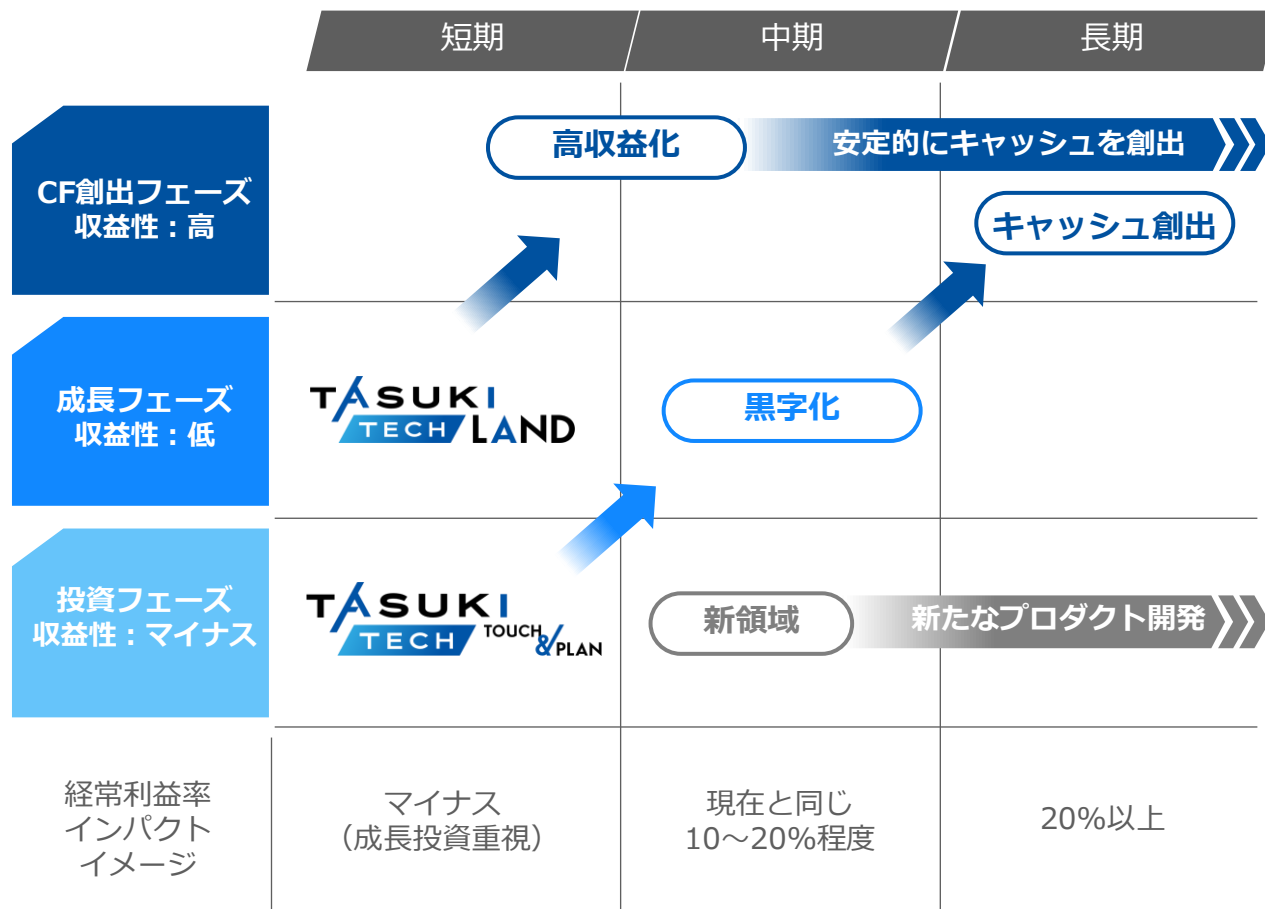
約 **1万600社** ※注)  
(不動産売買業者法人数)

+

不動産鑑定士・金融機関等

## 収益性の成長イメージ

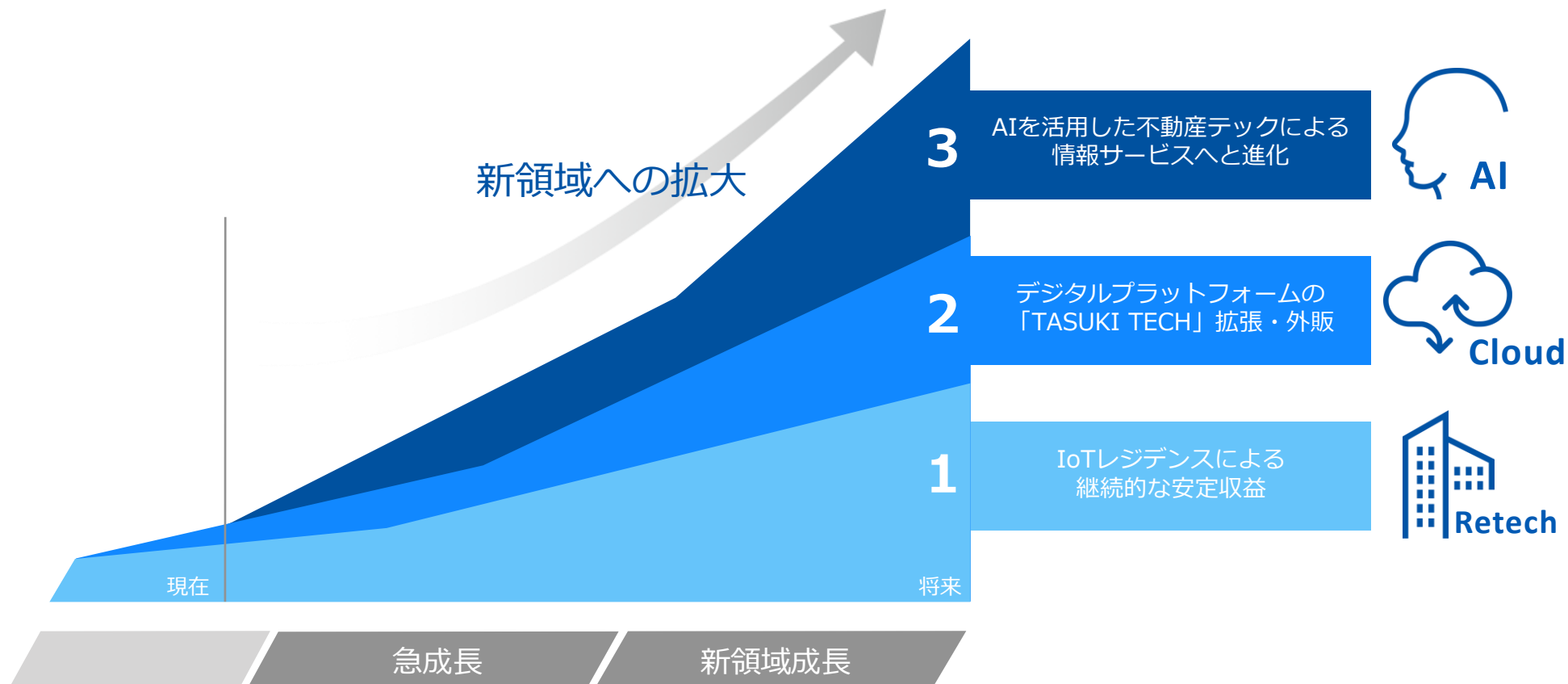
短期ではLANDの収益安定化を目指すとともに、TOUCH & PLANに戦略的投資を行い、中長期的ではTOUCH&PLANのマネタイズによってSaaS事業のキャッシュを最大化



※注) 総務省2019年調査



先端テクノロジーの活用を強みとするライフプラットフォームとして、業界に革命を起こすマーケットインなサービスを創造し、持続的な高成長を目指す



先進技術の研究を事業につなげ、隣接領域への事業拡大

# 06 | Appendix

商号

株式会社 タ ス キ | TASUKI Corporation

設立

2013年8月12日

資本金

22億5,477万円

従業員

40名（連結） ※2023年3月31日現在

所在地

東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル2F

上場

東証グロース市場（証券コード：2987）

役員

代表取締役会長	村田 浩司
代表取締役社長	柏村 雄
取締役	村田 純次
取締役	木本 氏將
社外取締役	小野田 麻衣子
社外取締役	大場 睦子
常勤監査役	古賀 一正
監査役	南 健
監査役	熊谷 文麿

グループ会社  
（持分比率）

株式会社タスキプロス（100%）  
株式会社ZISEDAL（100%・非連結）



# タスキで世界をつなぐ

～ 革新的なイノベーションで社会のハブになる ～

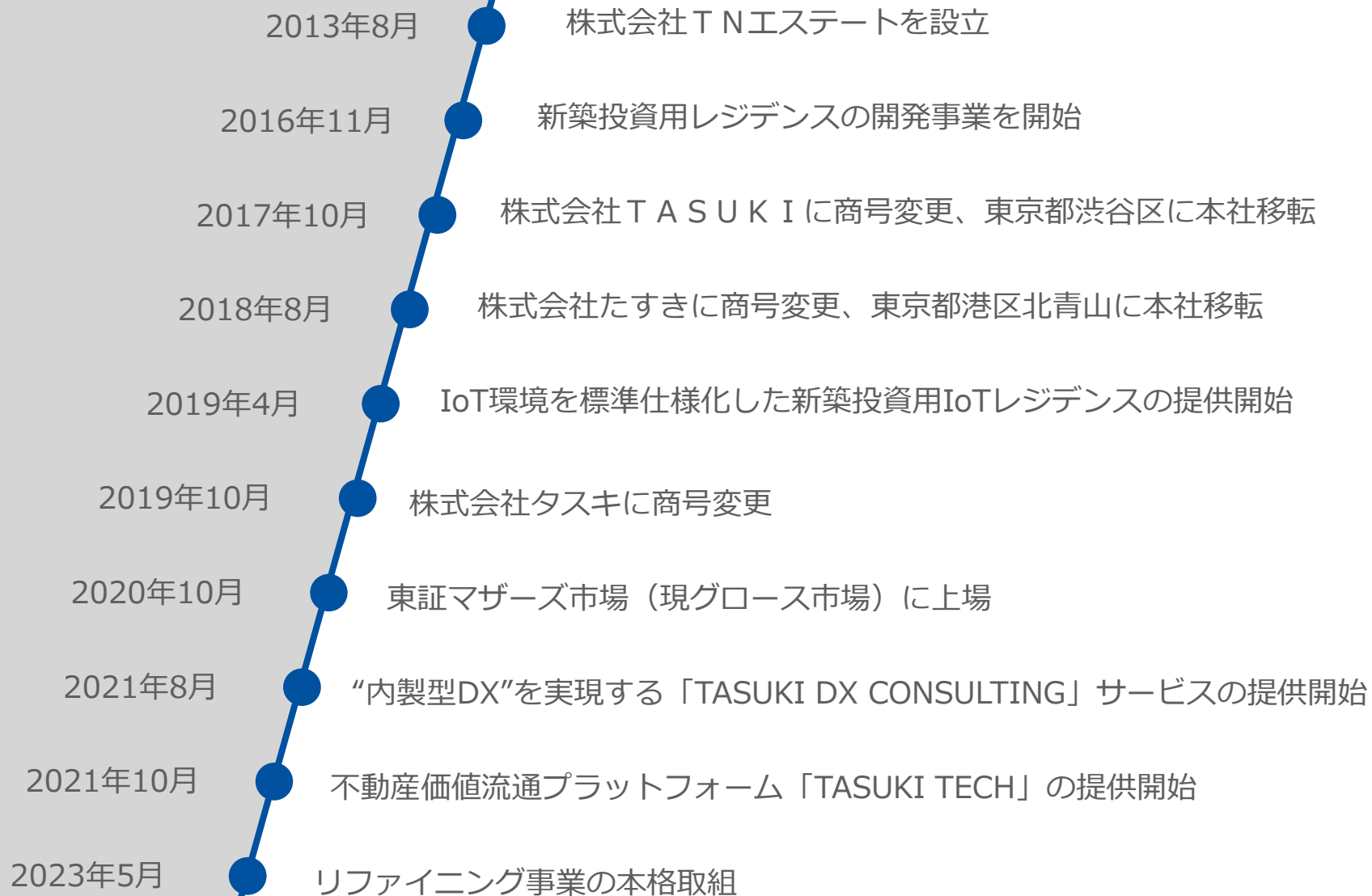
ライフ×テクノロジー



## SLOGAN

テクノロジーで、夢見た未来をいち早く。

私たちは、先端テクノロジーの活用を強みとするライフプラットフォーマーとして、人々の暮らしをアップデートしていきます。





## 不動産デベロップメントビジネスを内包することで 実務有用性の高いDX支援を不動産領域で展開するクラウドベンダー



### ReTech事業

タスキのストロングポイントであるIoTレジデンスによる継続的な安定収入。「TASUKI FUNDS」は、不動産投資型クラウドファンディングの運営によるアセットマネジメントビジネス。



### Finance Consulting事業

中小企業、小規模事業者向けの不動産事業にかかわる融資。他社では査定が難しい事業や他の金融機関では融資を受けにくいスタートアップ企業の事業拡大に対しても積極的にサポート。

### Life Platform事業

TASUKI



ReTech事業

TASUKI  
IoT RESIDENCE

TASUKI  
FUNDS

ZISE>AI



SaaS事業

TASUKI  
TECH



DX事業



### SaaS事業

不動産デベロッパー業務のニーズを満たすSaaS型マルチプラットフォームとして「TASUKI TECH」を展開。



### DX Consulting事業

DXの推進に取り組む企業にとって課題となる戦略策定から具体的な実行可能なフェーズ及びその効果検証まで、チームとして伴走することで、お客様と一緒にDXプロジェクトの成功を目指す「TASUKI DX CONSULTING」を提供。

### Finance Consulting事業

TASUKI  
PROCE



資産活用・相続税対策サービスと不動産デベロップメント領域のITサービスに特化することでシナジー効果を発揮

## 不動産

### 資産活用・相続税対策 のサービス

#### 市場ニーズの高まり

- ・ニッチ市場の開拓
- ・高付加価値商品の創出
- ・市場環境変化に強い事業モデル

## 不動産 × IT

イノベーションで新しい価値を  
創造しながら成長する企業経営

**TASUKI**  
Life Platformer

## IT

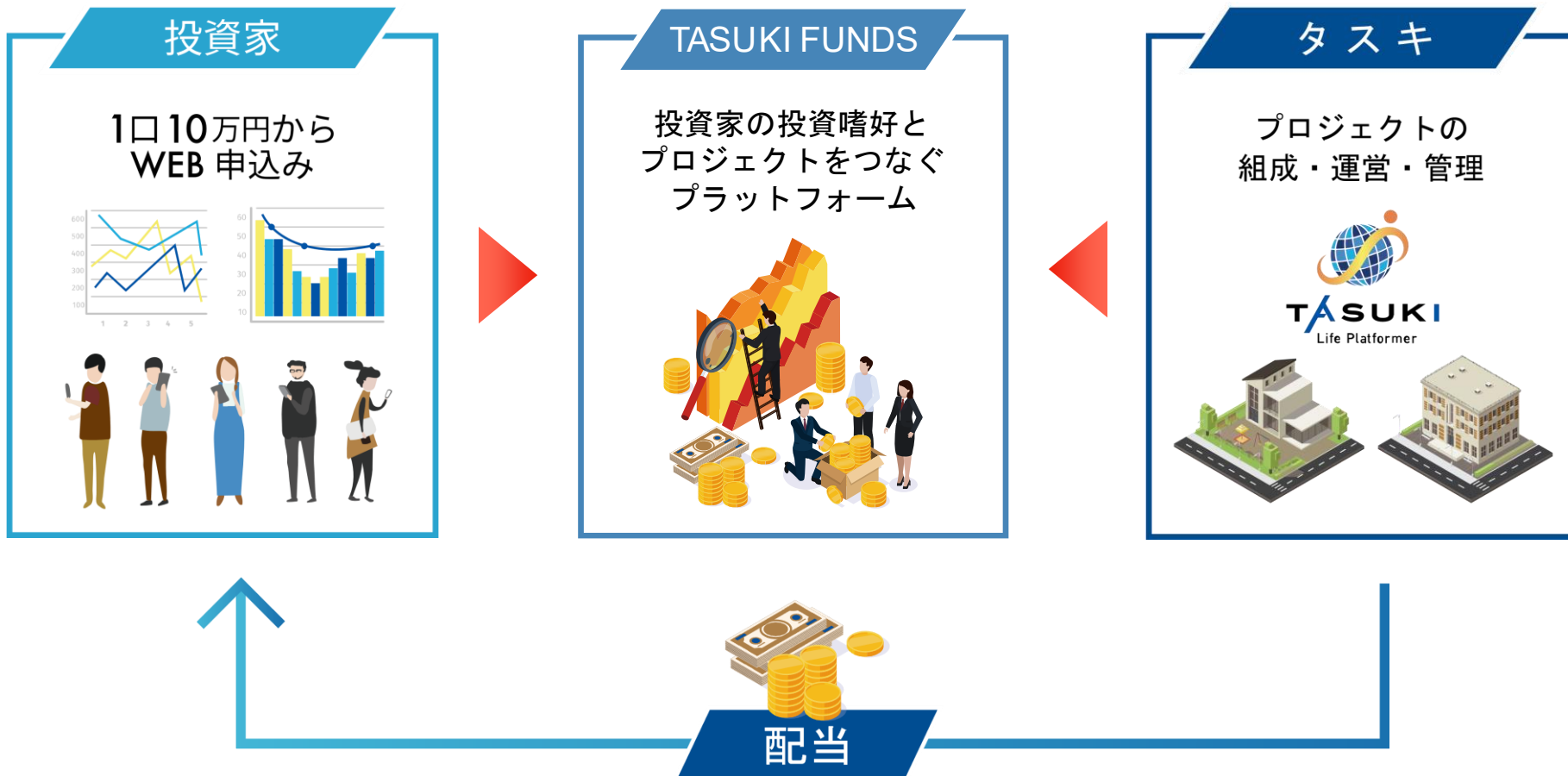
### 不動産テック のサービス

#### 不動産業界の課題の解決

- ・生産性が低く業務がアナログ
- ・情報の非対称性
- ・複雑多岐な法規

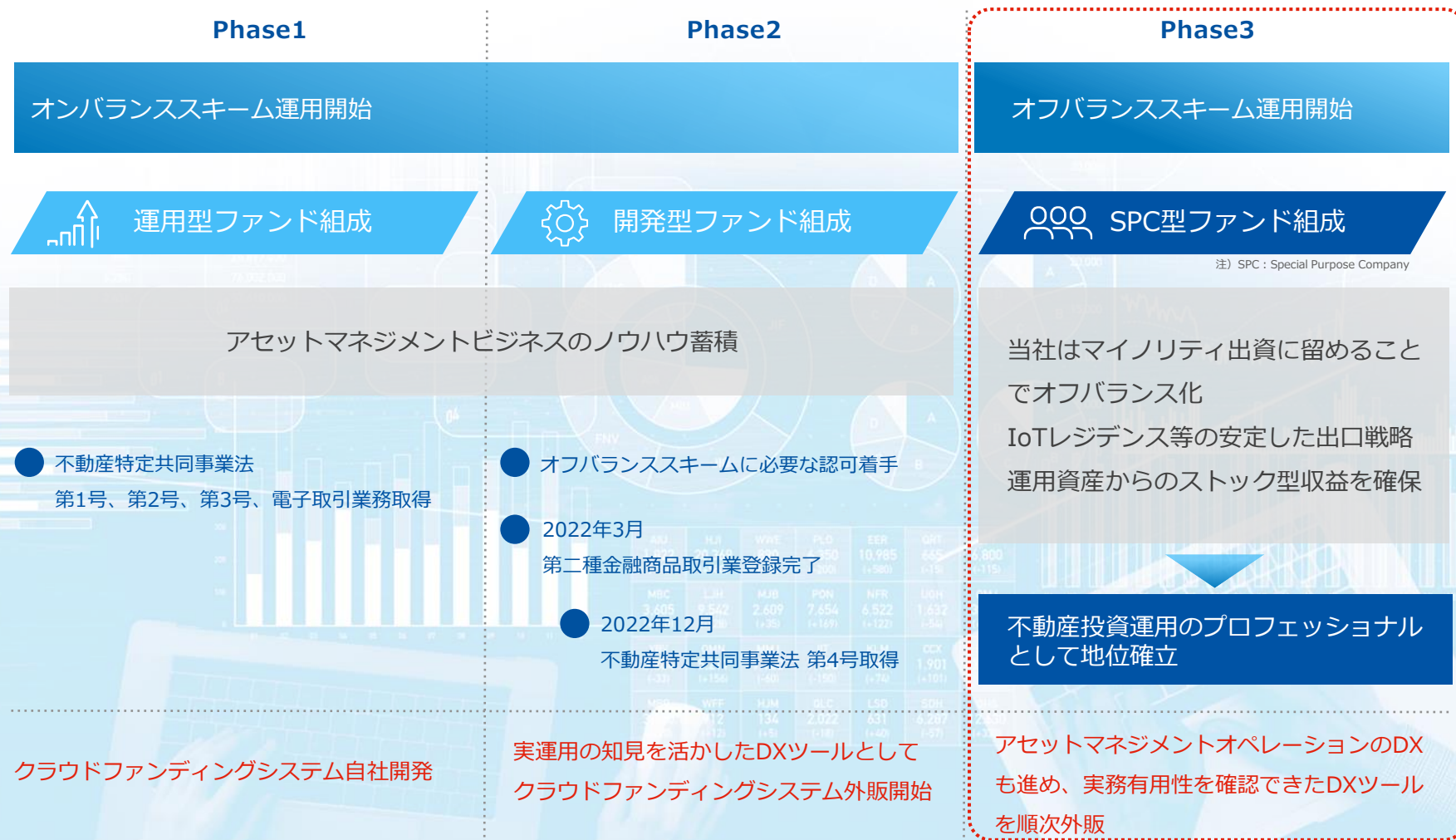


投資家と不動産をつなぐプラットフォーム  
当社が培った不動産ノウハウを活用したファンド運営を行う  
アセットマネジメントビジネス





- ・ 2022年12月に不動産特定共同事業法第4号を取得し、オフバランススキームのSPC型ファンドを組成準備開始
- ・ 当社開発物件をオフバランス化し、安定収益となるストック収入を新たに確保



情報処理の促進に関する法律第31条の規定により、  
経済産業大臣より**DX認定制度の認定事業者**に選定されました



### DX認定制度とは

2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律」に基づき、  
ビジョンや戦略、ITシステム活用環境の整備など「デジタルガバナンス・コード」  
の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度です。

**TASUKI**  
Life Platformer

テクノロジーで、夢見た未来をいち早く。

持続可能な社会の実現に向けたESG経営の推進を加速させるため、  
「サステナビリティ委員会」を設置し、下記の5つのSDGs目標達成に取り組む

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに



すべての人々に手頃で信頼でき、  
持続可能かつ近代的なエネルギーへの  
アクセスを確保する

- レジデンスに標準仕様として、IoT機器（照明、エアコン等）や電気温水器、太陽光発電、蓄電池等の導入を推進

11 住み続けられる  
まちづくりを



都市と人間の居住地を包摂的、安全、  
レジリエントかつ持続可能にする

- オール電化機器導入によるCO2排出を抑制し、都市部での環境に配慮した住み続けられる街づくりを目指す。

9 産業と技術革新の  
基盤をつくらう



強靱（レジリエント）なインフラを整備し、  
包括的で持続可能な産業化を推進し  
イノベーションの拡大を図る

- IoT機器を標準装備したIoTレジデンスを開発し、住環境を通じて社会のインフラとなるスマートシティに貢献
- 国立大学法人電気通信大学と産学連携共同研究にて、オンラインで情報が取得できる「TOUCH & PLAN」により業界の透明化を目指す。
- 不動産投資型クラウドファンディング「TASUKI FUNDS」を運営し、個人が気軽にアクセスできる不動産金融市場を発展させる。

12 つくる責任  
つかう責任



持続可能な生産消費形態を確保する

- 高耐久かつ遮熱効果のある塗装を採用することで、入退去の際に大量に発生している内装の壁紙の廃棄物を削減することで環境負荷の抑制を目指す。

13 気候変動に  
具体的な対策を



気候変動とその影響に立ち向かうため、  
緊急対策を取る

- 低層階レジデンスに特化し、エレベーターを付けないことで、CO2排出量や電気代、メンテナンス、保険料の削減を図る。

配当性向**35%**以上の  
株主還元がタスキの使命です

不動産テックを活用した新築投資用IoTレジデンス事業を中核に、サステイナブルな成長を実現させる事業開発を進め、  
ライフプラットフォームとして大きく発展することを目指します。

**TASUKI**  
Life Platformer

**TASUKI**  
IoT RESIDENCE

**TASUKI**  
FUNDS

**TASUKI**  
TECH

**TASUKI**  
Life Platformer  
Incubation Fund

## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

## お問い合わせ先

IR担当 高柴  
MAIL [ir@tasukicorp.co.jp](mailto:ir@tasukicorp.co.jp)  
IR情報 <https://tasukicorp.co.jp/ir/>