

2023年9月19日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 タ ス キ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 柏 村 雄
(コード番号：2987 東証グロース)
問 合 せ 先 財 務 経 理 部 長 狩 野 雄 一 郎
(TEL 03-6812-9330)

長期ビジョンおよび中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年9月期から2033年9月期までを対象とした長期ビジョンおよび2024年9月期から2026年9月期までの中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては添付資料をご参照ください。

なお、2024年9月期の業績予想につきましては、2023年11月に発表を予定しております「2023年9月期決算短信」において公表する予定です。

※本資料に記載されている業績見通し・事業計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提条件に基づいており、実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。

以上



長期ビジョン・中期経営計画

2023.9.19

株式会社タスキ
東証グロース：2987

AIM TO BE A TOP INNOVATOR

2023年、タスキは創業10周年。この10年間でタスキは、業務の属人化や長時間労働の常態化といった不動産業界の課題に対して、デジタル技術で挑んできました。

今やTASUKI TECHは、個性的なビジネスモデルを確立し、拡張性を備えた圧倒的なプロダクトへと成長しています。

しかし、タスキの歩みはまだまだこれから。

日本の不動産市場を力強くサポートし、日本経済の発展に貢献したい。

タスキはこれからの10年で、

不動産仕入・開発SaaS市場でトップシェア獲得を狙います。

長期ビジョン BEYOND 2033	・ ・ ・ P3
中期経営計画	・ ・ ・ P8
SaaS事業 ARR増大	・ ・ ・ P9
Life Platform事業 売上倍増	・ ・ ・ P19
インオーガニック戦略	・ ・ ・ P25
財務KPI	・ ・ ・ P27
プライム市場へのプロセス	・ ・ ・ P29
appendix	・ ・ ・ P32

BEYOND 2033

～ デジタル技術を原動力に、進化のその先へ～

日本の不動産市場では、いまなおクラウドベンダーのメジャープレイヤーが確立されていません。

タスキが誕生したのは、デジタル技術が社会に浸透し始めた2013年。

未来へ続く、大きな一歩を踏み出しました。

次の10年に向け、リアル×テクノロジーで蓄積したトラックレコードと資金力を強みに、

私たちタスキがクラウド・AI時代を牽引。

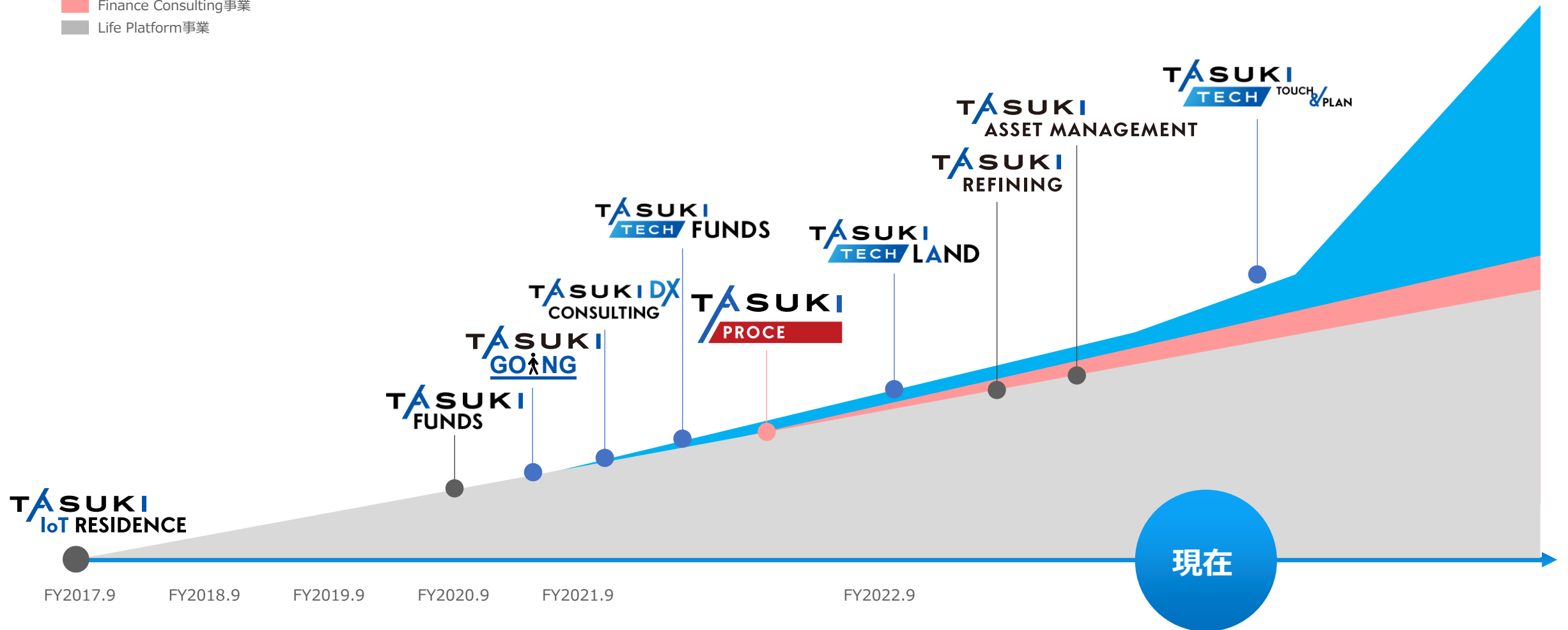
シェア獲得と、不動産テック企業として国内トップを目指します。

革新を追い続け、誰もが手軽に街づくりに参加できる時代を切り拓いていきます。

タスキグループ成長の軌跡

IoTレジデンス事業で積み上げたキャッシュフローを強みに、ストック型モデルの
周辺領域への拡張と不動産DXを推進する新規事業創出

- SaaS事業
- Finance Consulting事業
- Life Platform事業



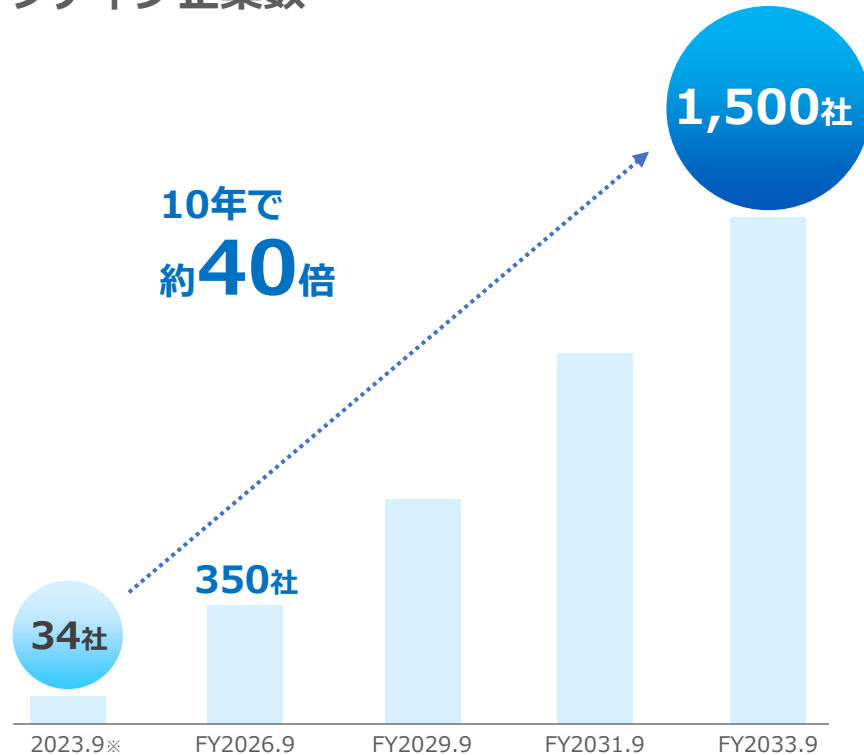
長期ビジョン BEYOND 2033 SaaS事業

不動産仕入・開発SaaS市場で国内トップを目指す

アクティブユーザー1,500社、国内市場シェア14%を目指す

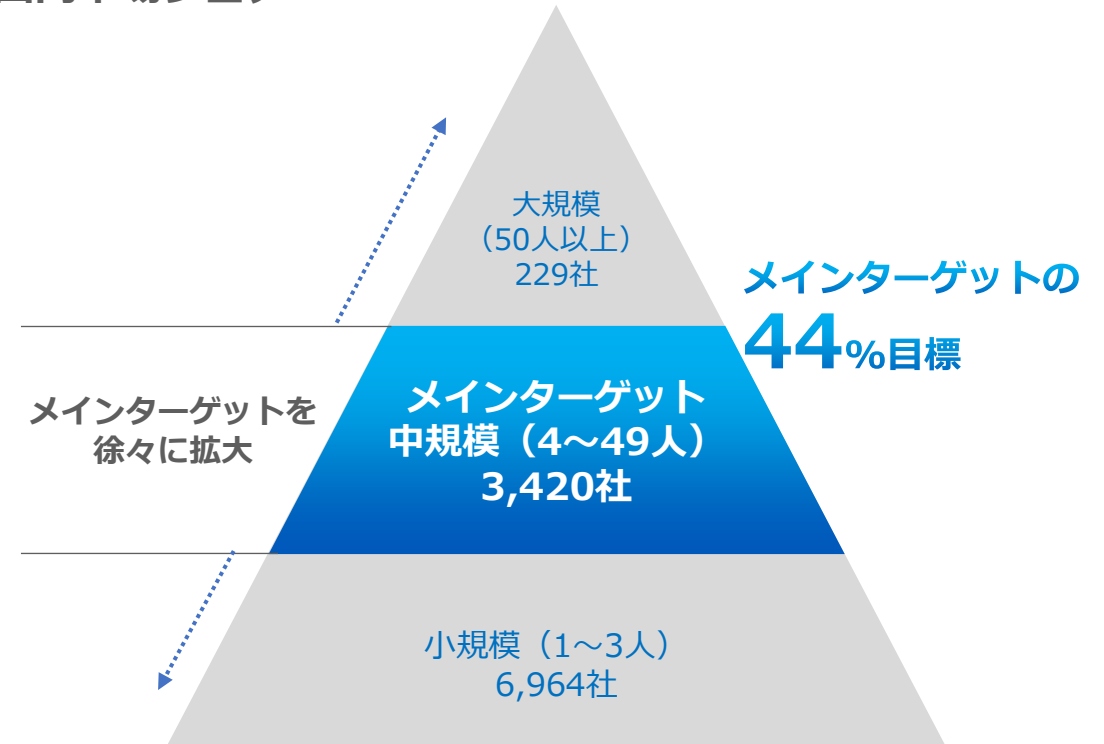
メインターゲットの中規模層を中心に、大規模層（新規と入替需要）から小規模層（スタートアップ企業）までターゲットを広げ、ピラミッドの中心からシェア拡大を目指す。

アクティブ企業数



※2023.9.18時点のアクティブ企業数
フリープラン企業を含む

国内市場シェア

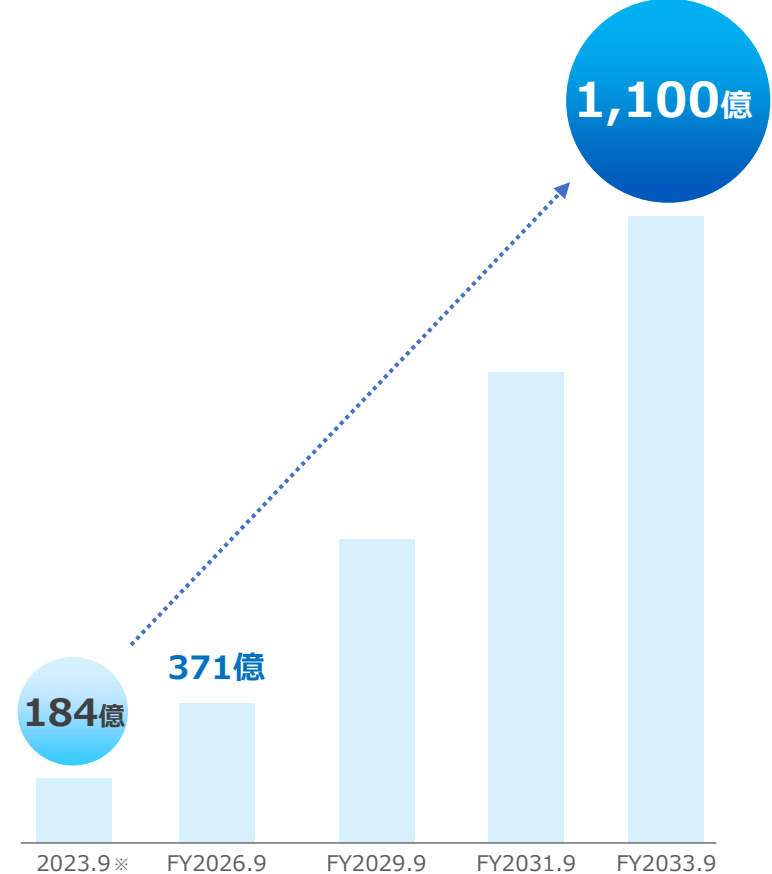


経済産業省・総務省「2019年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

長期ビジョン BEYOND 2033 Life Platform事業

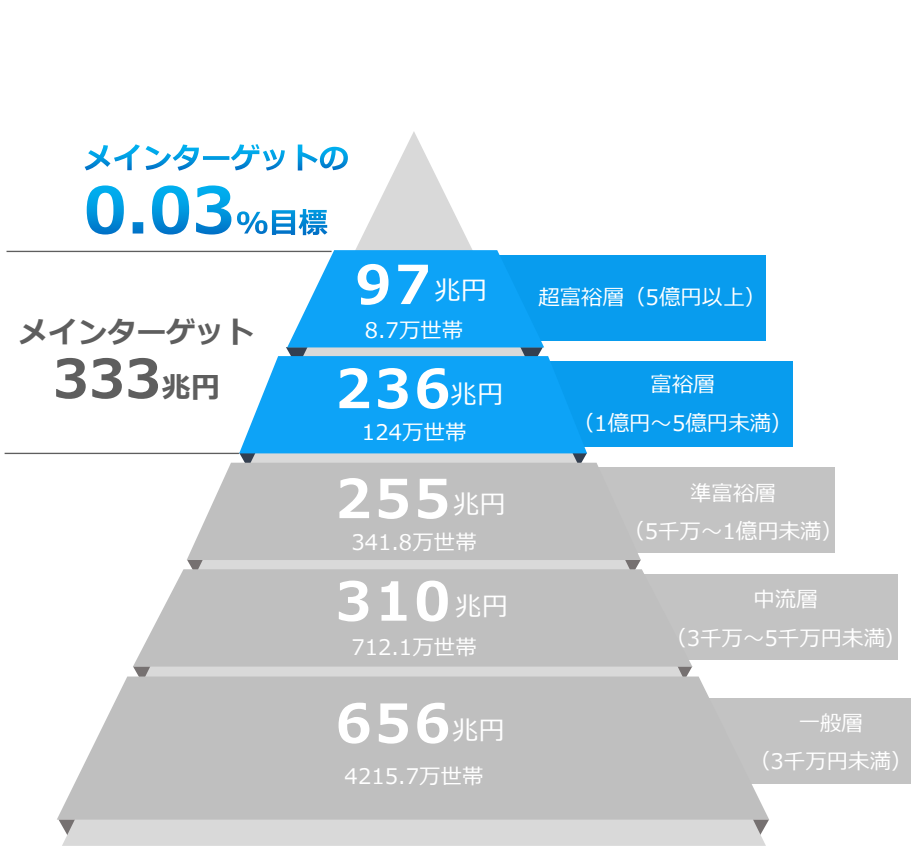
2033年トップライン1,100億!!

売上高推移



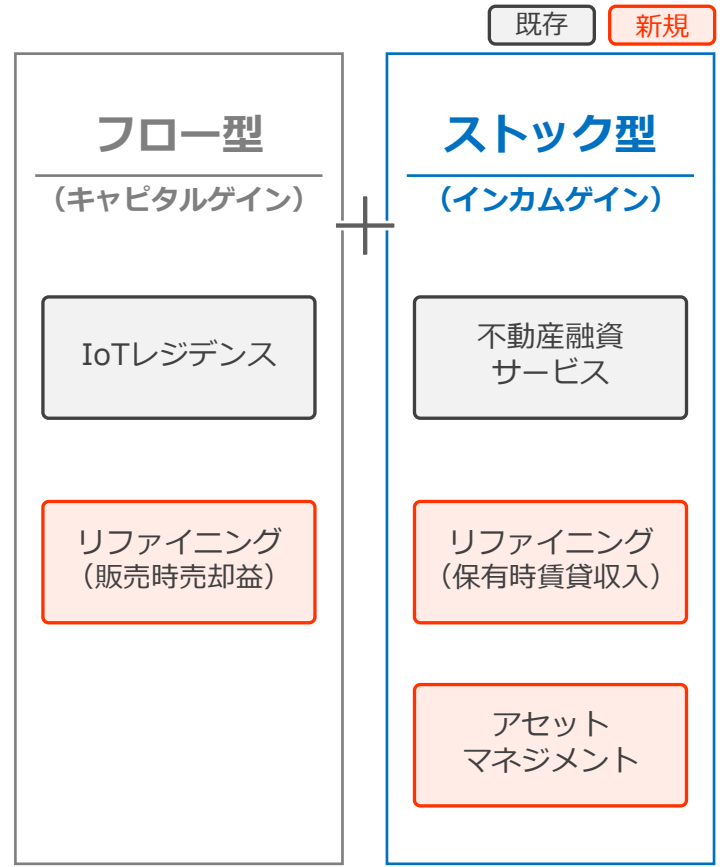
※2023.9.19公表の業績予想数値

日本の富裕層市場



日本の世帯の純金融資産保有 (2019)
 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

収益構造の転換



キャピタル・アロケーションの方針

Life Platform事業で積み上げるキャッシュフロー（CF）を強みに、成長投資として特にSaaS事業への積極投資と戦略投資の使途を明確化して、キャピタル・アロケーションを最適化

- 売上総利益の拡大を通じた営業CFの拡大
- ITツール等の活用によってオペレーションコストを削減し、利益率を引き上げ
- バランスシートの健全性と最適資本構成や資本コスト（WACC）を意識



- インオーガニック投資
 - M&A
 - 資本業務提携
- プロダクト・サービス強化
- 優秀な人財の採用・育成と多様性への投資
- 資本効率を意識した投資枠
 - Life Platform事業
 - Finance Consulting事業
- 長期安定的な株主還元
 - 配当性向35%以上
 - 自己株式取得 etc

中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9

1

SaaS事業

ARR増大

×

2

Life Platform事業

売上倍増

×

3

イン
オーガニック

中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9

1

SaaS事業

ARR増大

×

2

Life Platform事業

売上倍増

×

3

イン
オーガニック

中期経営計画 – SaaS事業を成長加速サイクルへ

主要プロダクトのPMF^{※注1)}フェーズから拡販フェーズへの移行
成長加速サイクルを実現させるため、マーケティングセールスチャネルへの事業投資を強化

営業組織の確立による
アクティブ企業数増加

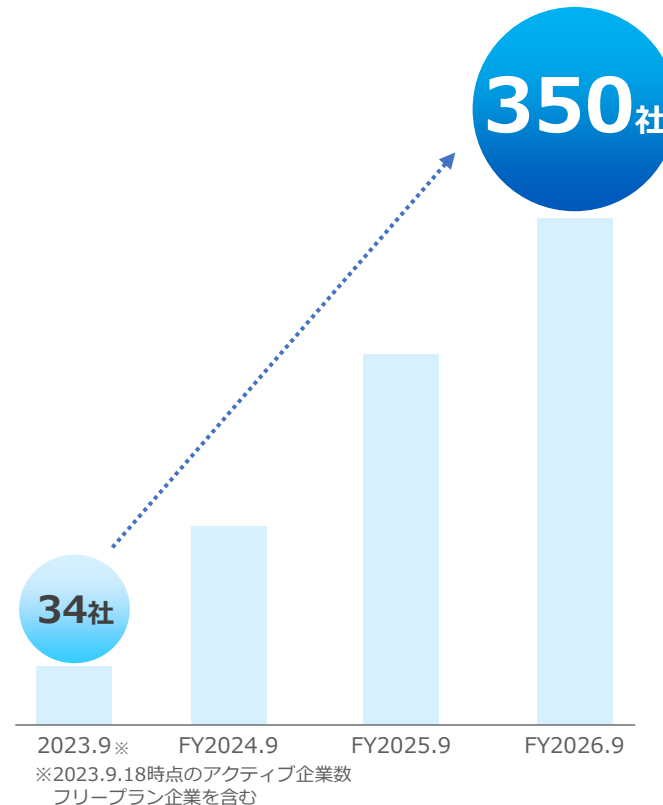
+

機能拡張による
顧客単価向上

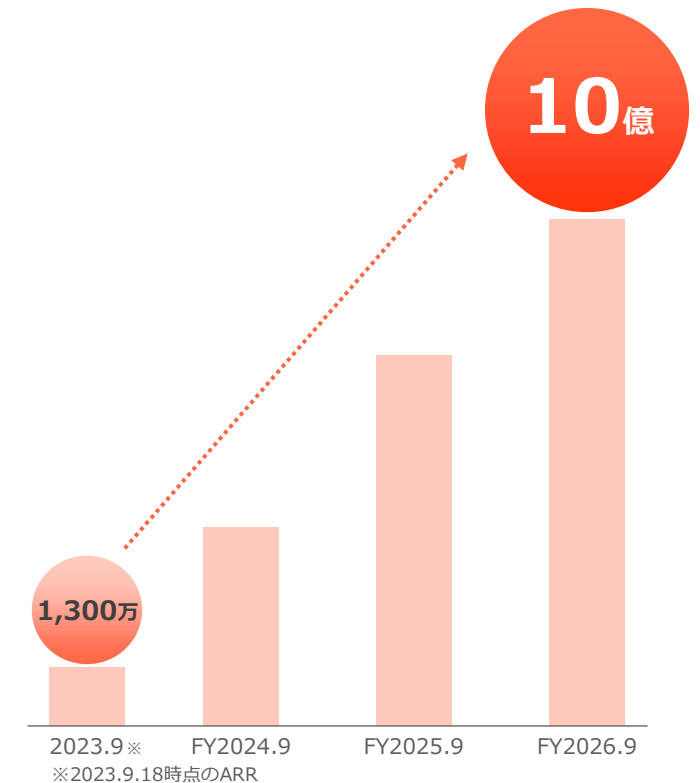


FY2026.9までに
ARR10億円を目指す!!
^{※注2)}

アクティブ企業数



ARR推移



※注1) PMF : Product Market Fit (プロダクトマーケットフィット)
注2) ARR : Annual Recurring Revenue (年次経常収益)

ARR増大

1

SaaS型の営業組織の確立

2

販売パートナーモデルの確立

3

プロダクト進化・顧客単価向上

中期経営計画 – 1 SaaS型の営業組織の確立

1

営業手法の型化

目標

- ・ 効率的な営業活動
- ・ 専門部隊による顧客獲得率アップ
- ・ 顧客との継続的な関係構築

不動産仕入・開発DXに特化した営業組織を構築

不動産仕入・開発DXプロフェッショナル集団へ



長期的に高い成長性を維持する運用プロセス



中期経営計画 - 2 販売パートナーモデルの確立

2

日本全国展開

目標

- ・ 新規顧客獲得を加速
- ・ 業界認知度向上によるリファラル営業
- ・ 顧客獲得単価の引き下げ

スピーディーな販路拡大と自社営業人員に依らない事業成長を実現するためのパートナー施策

業界に精通したパートナー群



パートナー戦略を成功させるためのKSF^{※注}

- KSF① パートナーとエンドクライアントの深耕に貢献
- KSF② パートナーの収益拡大
- KSF③ パートナーの販売を活性化するフォローアップ

※注) KSF : Key Success Factor (キーサクセスファクター)

3

開発強化 顧客単価向上

目標

- ・ 専門性の高い機能をフックにした新規顧客の獲得
- ・ 拡張機能利用料（従量制を含む）による顧客単価の向上

バーティカルSaaSとしての 機能拡張を追求

TASUKI
TECH LAND

物件仕入情報管理

CRM・マーケティング
ツールとしての機能拡張

TASUKI
TECH TOUCH & PLAN

建築プラン自動生成AI

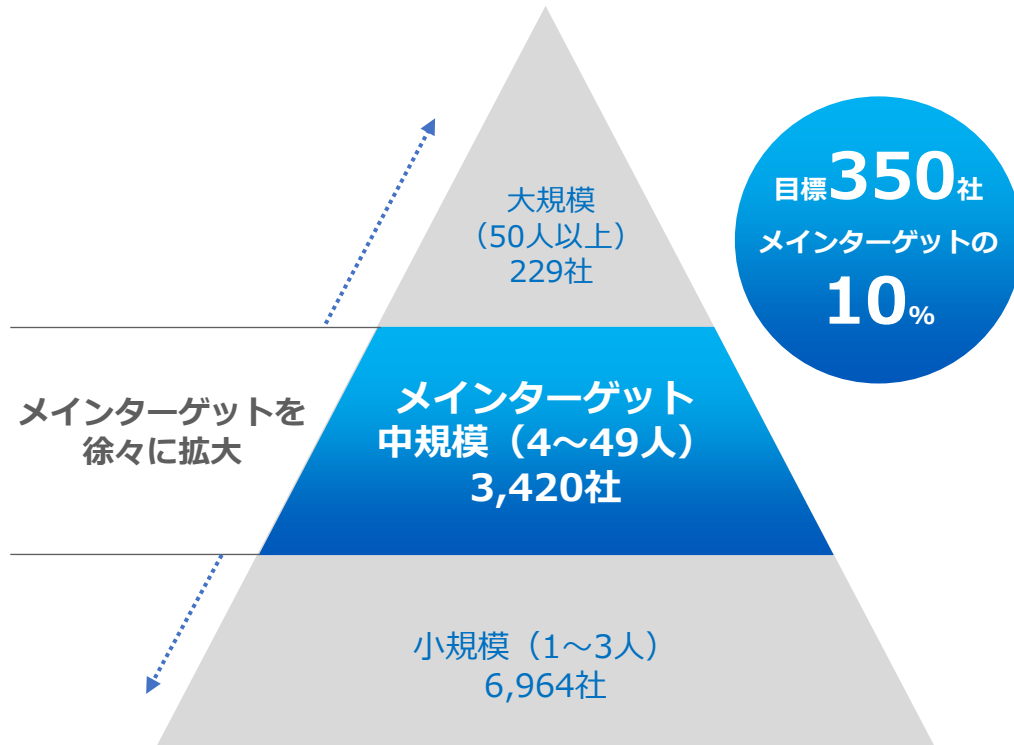
精度向上・間取りプラン
生成機能の追加

顧客満足度を高めアップセルの機会を最大化

中期経営計画 – 捉える市場とポジショニング

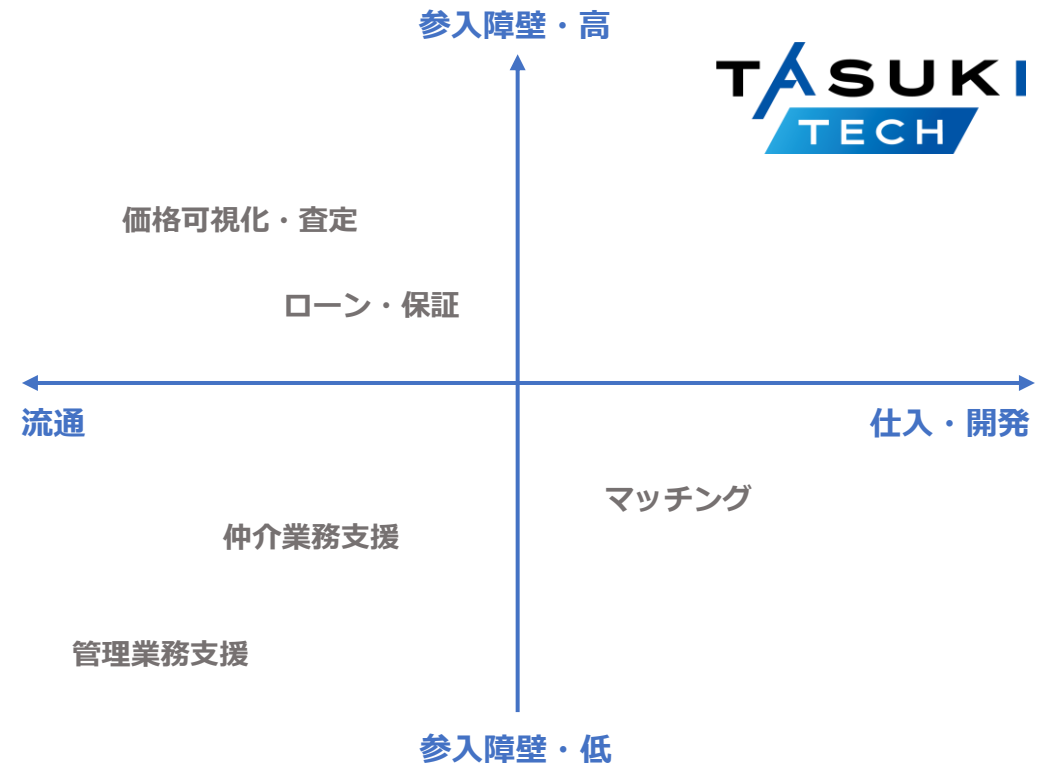
タスキが、1デベロッパー事業者だからこそ可能とする実務有用性の高い機能群により、不動産仕入・開発支援サービスとして不動産開発DXの市場ニーズを捉える事業モデル

国内市場シェア



経済産業省・総務省「2019年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

ポジショニング



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



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※注)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)

リアルタイムな情報共有によって業務効率化を実現する
不動産仕入・開発特化型SaaS

業界で唯一無二となる建築プランをAIが自動生成する
Volume Check Engine

SaaS事業における競争優位性

不動産デベロップメントに知見の深いエンジニアによる開発
ユーザーが使うほど情報が蓄積されていくことで解約を抑制

自社開発ツールの強み



不動産TECH人財

不動産デベロップメントに知見の深いIT人財
一級建築士資格を有するITエンジニア

継続利用のポイント

データがとりたまっていくことによる
個社データベース化
👉 使えば使うほど成熟していくモデル



週次での機能アップデート
累計72回の改修を実施
👉 柔軟な改修体制による顧客満足度向上



継続利用率の向上に寄与

導入事例

お客様の声

タカマツハウス株式会社 様

事業内容 : 首都圏を中心とした木造戸建住宅関連事業
 従業員数 : 約120名
 営業所数 : 本店1、支店1、営業所4

◆導入前の課題

前年比で3倍の利益増を目標としており、営業効率の向上が不可欠であったものの、物件情報の確認や登録を行う際に外出先から社内への電話確認や残業が発生している状態であった。また、取得した物件情報を共有フォルダで管理しており、検索性が悪く非効率なうえに、フォルダやファイルの破損や削除などのトラブルリスクがあった

◆導入の決め手

- ・スムーズな操作性と登録方法が簡単な点
- ・物件登録時にアクセス情報などの付随情報も自動取得できる利便性
- ・既存データの移行作業なども親身に相談にのり対応してくれた
- ・カスタマイズ性の高さを感じた

◆導入後の評価

- ・外出先からでも閲覧・登録ができるので電話などの手間が削減された
- ・検索性が高く、必要情報をすぐに確認できて便利
- ・売主や仲介業者の面前で確認して対応ができるため、検討の姿勢を見せられるようになった
- ・データ改ざんや破損リスクをなくすことができた



導入企業一覧※注)



House

List Development



ワールドスター不動産株式会社



株式会社カルソウム



GRANTECH



株式会社トレスアローズ



Way, INC.



PAPAMAHALO Co., Ltd



※注) 掲載承諾を得た一部企業のみ抜粋

中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9

1

SaaS事業

ARR増大

×

2

Life Platform事業

売上倍増

×

3

イン
オーガニック

事業環境

パイプライン拡大

空家税制の改正

ポジティブ

状況認識

2023年6月に空家対策特別措置法の一部を改正する法律案が可決。
管理が行き届いていない空き家は、同法により固定資産税の減額措置の解除や過料といったペナルティが課されることになる。

予想される当社への影響

この税制改正によって空家処分の流れが加速することが予想される。
当社が取得した事業用地の80%超が空家または潜在的空家であり、当社がターゲットとする事業用地サイズと一致していることから、**パイプライン確保がしやすくなる**ことが想定される。

需要増

タワーマンション 税制の改正

ポジティブ

タワーマンションに関する税制が2024年からルール改正される見通し。
ルール改正では、市場価格と相続税評価額の乖離率が小さくなるように算出ルールが変わることで、相続税評価額が跳ね上がり、相続税の負担が増加する。節税目的としてタワーマンションを購入するメリットがなくなるケースも想定される。

IoTレジデンスにおいては土地付きの1棟販売であるため、今回の税制改正では大きな影響は想定されず、現時点で需要面でのマイナス影響は見込まれない。
タワーマンションへの投資で相続税対策を検討していた顧客層が、**新たな見込み顧客となる**可能性がある。

リスクの考え方

金利上昇懸念

影響軽微

2023年9月12日の国内債券市場では国債の長期金利が0.72%まで上昇し、2014年1月以来の水準に。長期金利については日銀が金利操作の柔軟な運用を決め、1%まで長期金利の上昇を容認する方針を示してから、上昇圧力が高まっている。

当社の事業モデルは事業期間を12ヶ月以内としており、**環境変化を織り込んだ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可能。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。

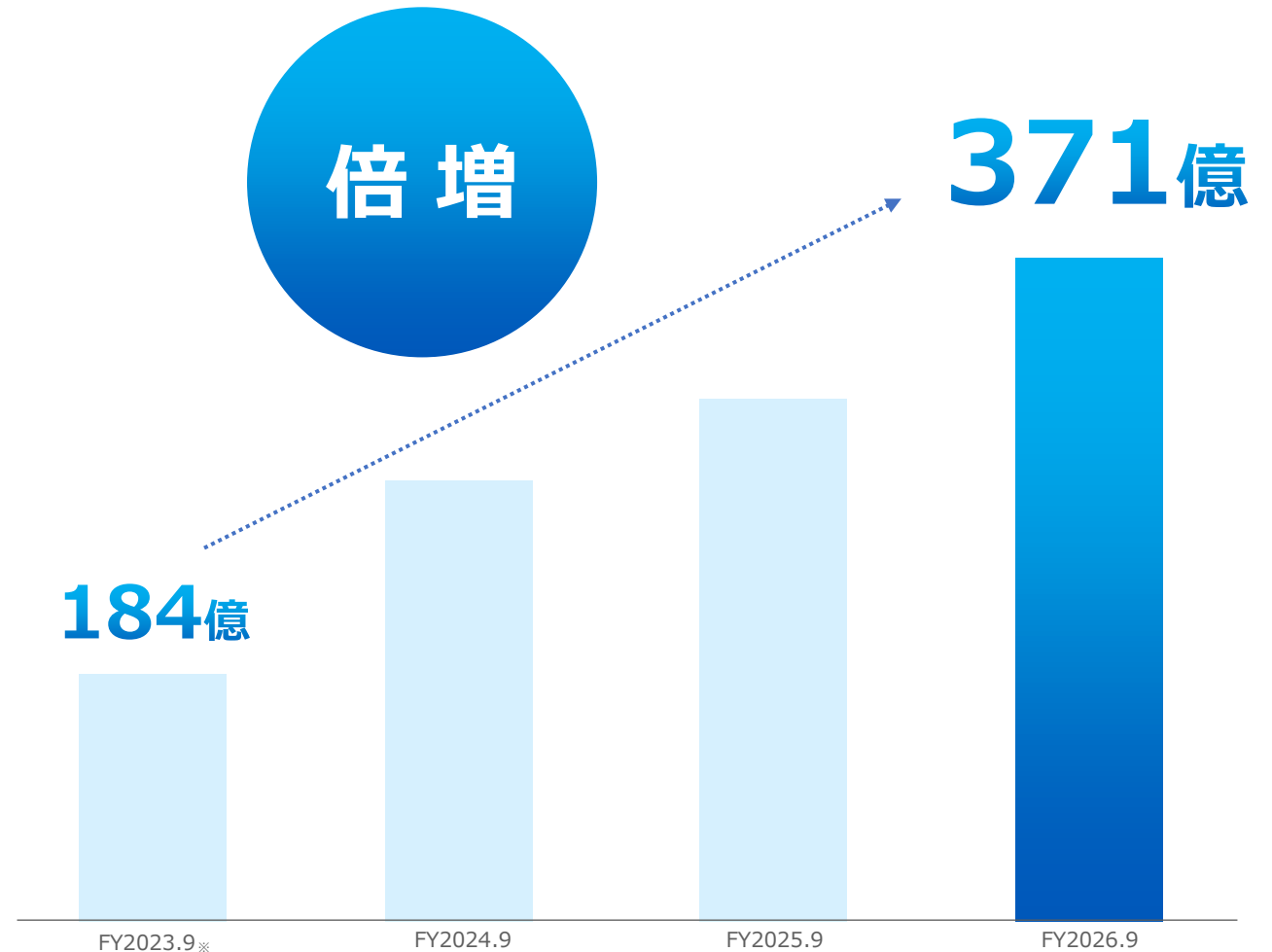
売上倍増

FY2026.9 主要KPI
仕入件数目標

IoTレジデンス **101** 件

リファイニング **21** 件

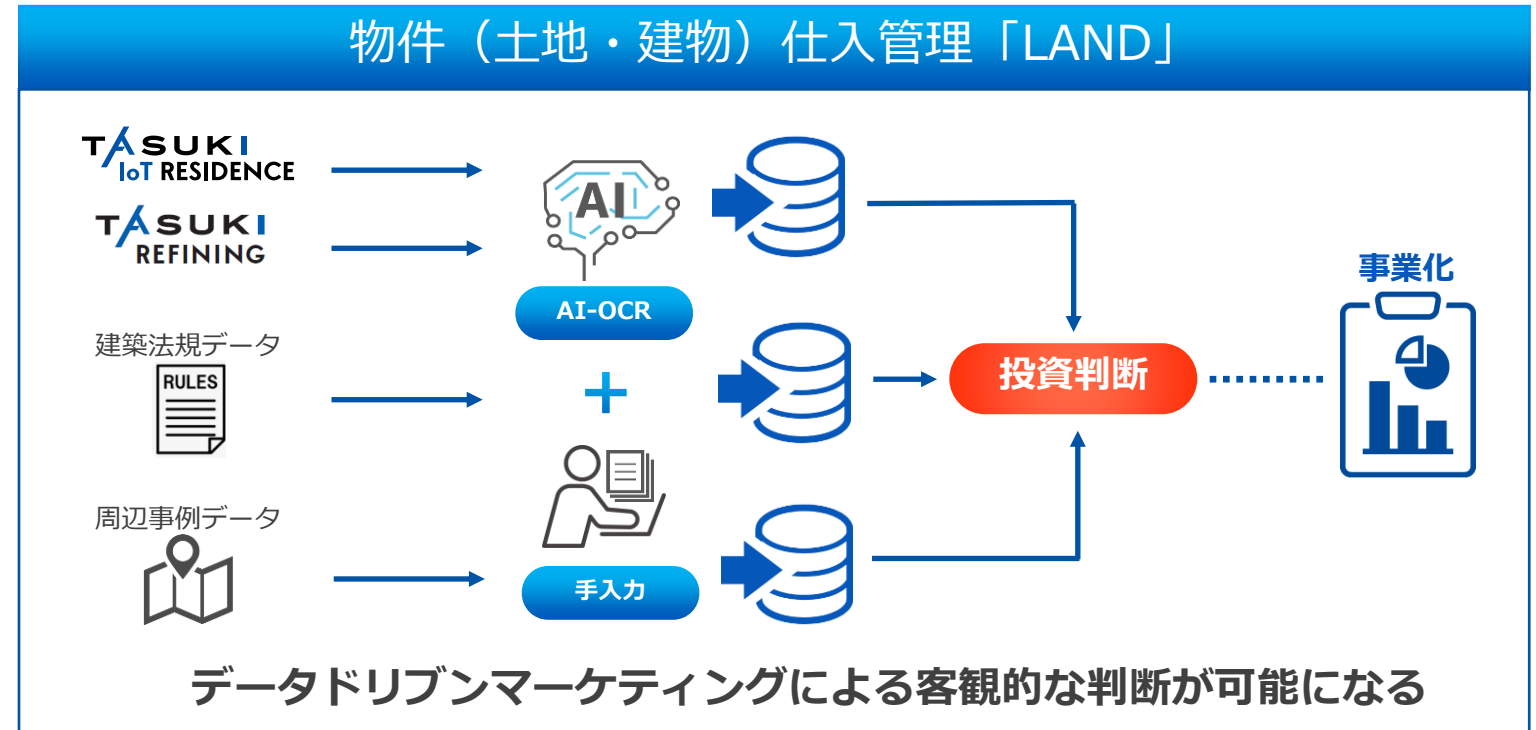
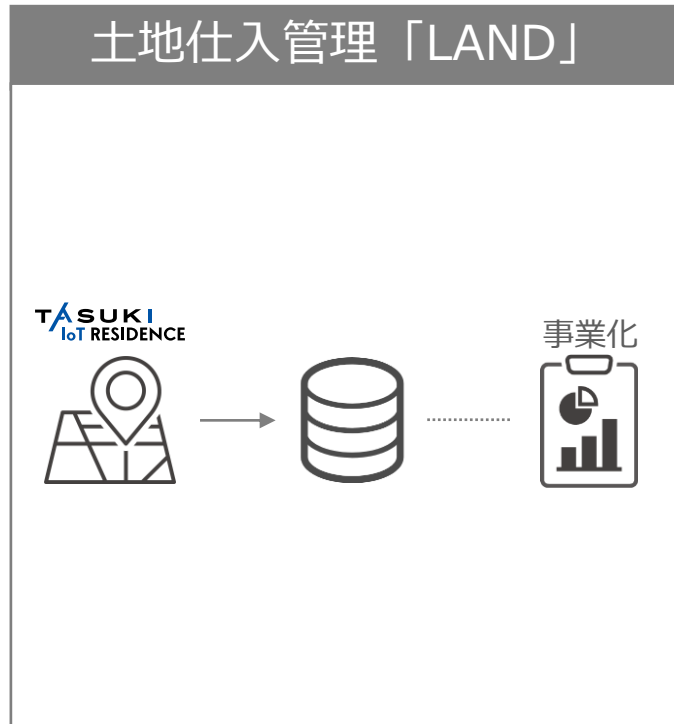
Life Platform事業の売上高



※2023.9.19公表の業績予想数値

Life Platform事業の仕入営業力を強くするデータベースの進化

Life Platform事業のポートフォリオの多様化に対応し、「土地仕入管理」ツールから「物件（土地・建物）仕入管理」ツールに機能拡張
仕入物件の検討期間の短縮と業務時間の削減によって生産性を引き上げる



30,000件超（2016.11～2023.8）の物件データに加え、
周辺売買・賃貸データを活用する仕入特化のシステムを自社開発

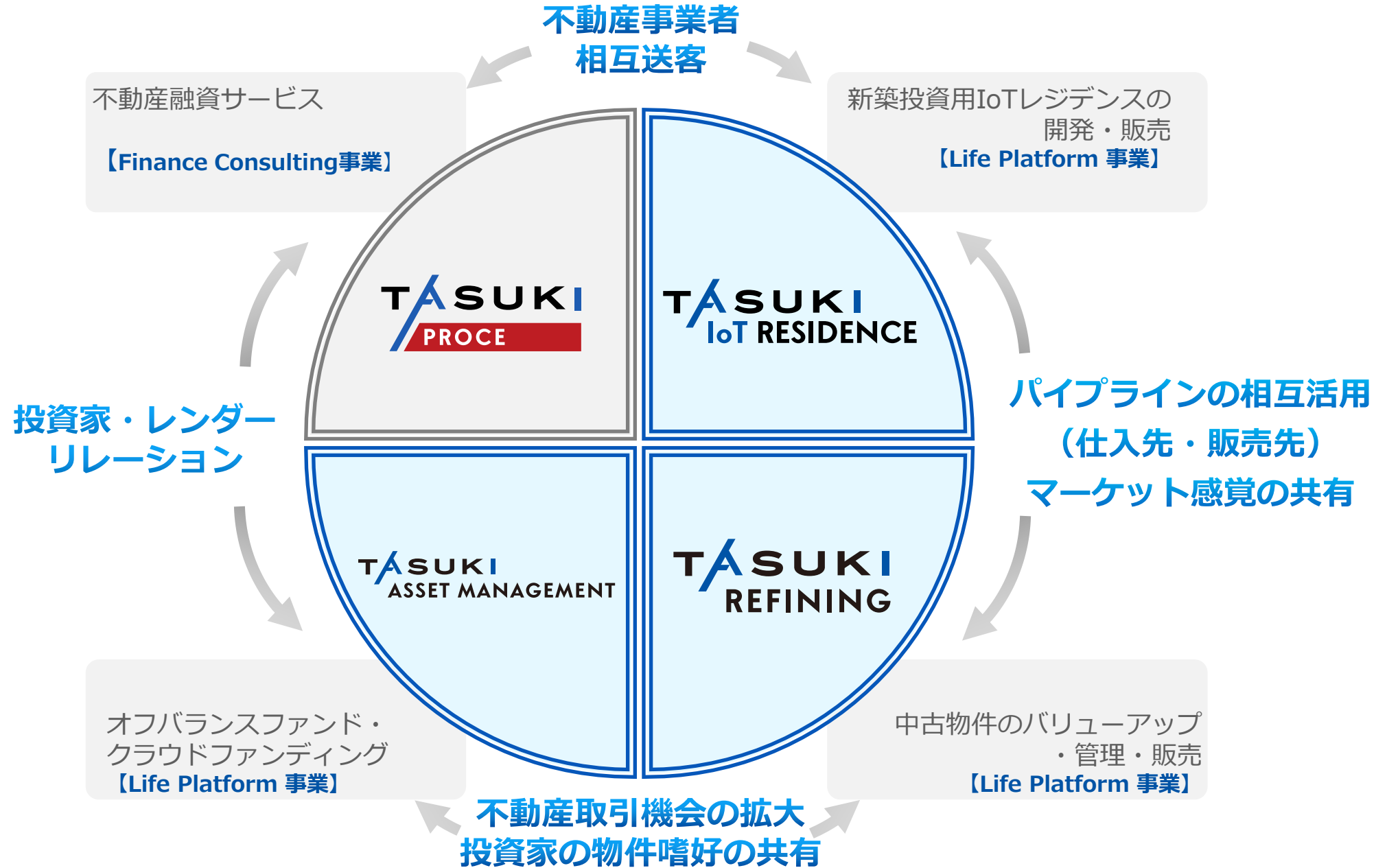
非効率な作業をDX・AI化したことで、
8時間/検討案件の業務時間を削減

Life Platform事業のビジネスモデルとサービス内容

これまでIoTレジデンス事業で培ったノウハウ・仕入チャネル・販売チャネルを活用して事業を多角化

提供サービス	収益構造	仕入チャネル	販売チャネル	顧客（国内・海外） 〔顧客の目的〕	価格	事業期間
IoTレジデンス	フロー (利益率：高)	不動産仲介 金融機関 士業	金融機関 (ウエルスマネジメント)	個人 〔相続税対策〕	3億円	10ヶ月
リファイニング	ストック + フロー (利益率：中)		不動産仲介会社 士業	個人 事業会社 機関投資家 〔相続税対策・利回り〕	2~15億円	12ヶ月
アセット マネジメント (クラウドファンディング)	ストック (AUMの4~5%)		インターネット	個人 事業会社 機関投資家	10万円~	6~12ヶ月
アセット マネジメント (オフバランス)			金融機関 (ウエルスマネジメント)	〔利回り〕	1,000万円~	3~5年

タスキグループの事業間シナジー



中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9

1

SaaS事業

ARR増大

×

2

Life Platform事業

売上倍増

×

3

イン
オーガニック

インオーガニック戦略

既存事業の成長性やキャッシュ・フローの安定性を活用し、
新たなパートナーの参加を積極的に検討

手段

- ① M&A
- ② 資本業務提携による戦略パートナーとのアライアンス
- ③ タスキ インキュベーションファンド（CVC）によるマイノリティ出資

ターゲット

- 既存事業とのシナジーが期待できる分野・領域拡大
- SaaSプロダクトラインナップの拡充
- 高いブランドカ
- 優秀なメンバー

当社グループの特徴

- リアル×テックのフル活用
- Life Platform事業で築いた資金調達力
- 「力強いパートナーシップ」における多様なマネジメント

財務規律

- EPSへの貢献
- 十分なレバレッジ余力を維持
- 負債調達が優先だが資本調達も選択肢
- ROIC^{※1)} > WACC^{※2)}

※1) 投下資本利益率

※2) 加重平均資本コスト

中期経営計画 – 財務KPI (中期業績目標)

堅調な売上高成長と安定的な利益成長の両立を目指す
SaaS事業の成長によって、利益を拡大

(単位：百万円)

	FY2023.9 <small>※注)</small>		FY2026.9
売上高	18,550	»»	2.0倍 38,300
経常利益	2,180	»»	2.0倍 4,450
当期純利益	1,510	»»	2.0倍 3,050

※注) 2023.9.19公表の業績予想数値

中期経営計画 – 財務KPI (中期経営指標)

FY2026.9目標

EPS

実績	目標
116円 <small>※注1)</small>	216円

ROE

実績	目標
28.2% <small>※注2)</small>	25%以上

自己資本比率

実績	目標
40.1% <small>※注2)</small>	30%以上

目標達成に向けた前提・指標

売上高・利益成長率

20%以上

経常利益率

10%以上

配当性向

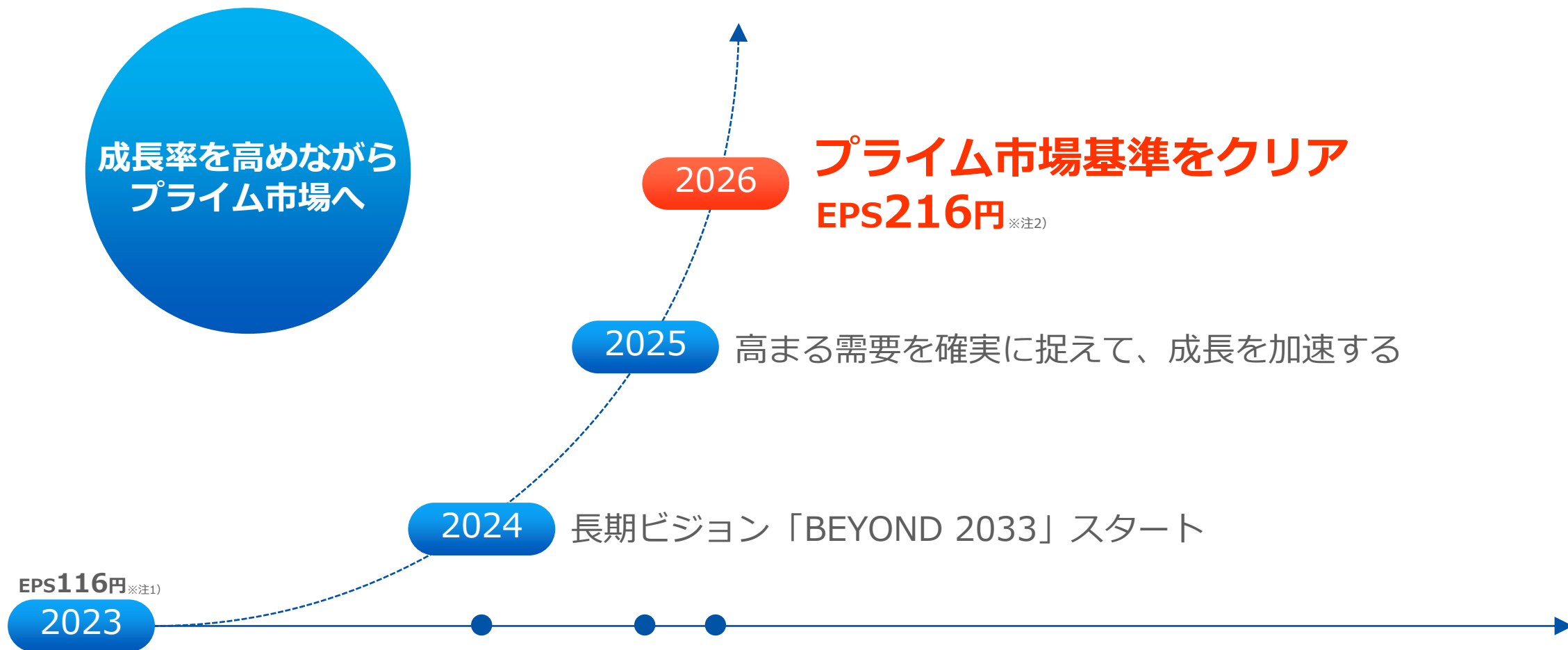
35%以上

※注1) 2023年9月19日公表の業績予想数値
注2) FY2023.9 3Q時点での実績

プライム市場へのプロセス

成長率を高めながら
プライム市場へ

不動産テック拡大によるバリュエーション向上



注1) 2023.9.19公表のFY2023.9業績予想に基づく数値

注2) 2023.9.19時点の発行済株式総数14,087,200株から、自己株式96株を除いた14,087,104株で算出

プライム市場上場基準と適合状況

項目	プライム基準	当社の状況 ^{※注1)}	適合状況	FY2026.9
株主数	800人以上	5,945人	○	—
流通株式数	20,000単位以上	51,807単位	○	—
流通株式時価総額	100億円以上	52億円	×	135億円^{※注2)}
時価総額	250億円以上	164億円	×	307億円^{※注3)}
流通株式比率	35%以上	44%	○	—
直近2年間の利益合計	25億円以上	37億円	○	—
純資産額	50億円以上	67億円	○	—

※注1) FY2022.9末時点。「時価総額」は2023.9.15時点。「直近2年間の利益合計」は、FY2022.9と2023.9.19公表のFY2023.9の業績予想の経常利益の合計。「純資産額」は、FY2023.9 3Q末

注2) FY2026.9の時価総額×FY2022.9末時点の流通株式比率で算出

注3) 2023.9.15時点のPER10.07倍より算出

「サステナビリティ委員会」を設置し、下記のマテリアルに取り組む

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

E **環境負荷の低減**


低層階のエレベーター非設置
IoT機器搭載など、CO₂排出量を
抑えた物件の提供

リファイニング事業による
中古物件の再生
解体などで発生
するCO₂や
廃棄物を抑制




S **DX推進による
サステナビリティの実現**

クライアントへのサービス提供
を通じた、不動産価値の見える
化及び業務効率の向上




G **健全な経営基盤の確立**

コーポレートガバナンスの強化
コンプライアンスの徹底



S **人的資本（「人財」）関連～多様な人財の活躍支援**

健康経営の促進
人権の尊重・ダイバーシティ&インクルージョン
将来を担う人財の育成促進



appendix

COMPANY PROFILE

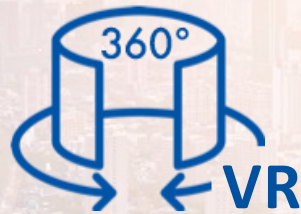
商号	株式会社タスキ TASUKI Corporation			
設立	2013年8月12日			
資本金	22億5,477万円			
従業員	38名（連結） ※2023年6月30日現在			
所在地	東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル2F			
上場	東証グロース市場（証券コード：2987）			
役員	代表取締役会長	村田 浩司	常勤社外監査役	古賀 一正
	代表取締役社長	柏村 雄	社外監査役	南 健
	取締役	村田 純次	社外監査役	熊谷 文麿
	取締役	木本 氏將		
	社外取締役	小野田 麻衣子		
	社外取締役	大場 睦子		
グループ会社 （持分比率）	株式会社タスキプロス（100%） 株式会社ZISEDAL（100%・非連結）			

CORPORATE MISSION

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

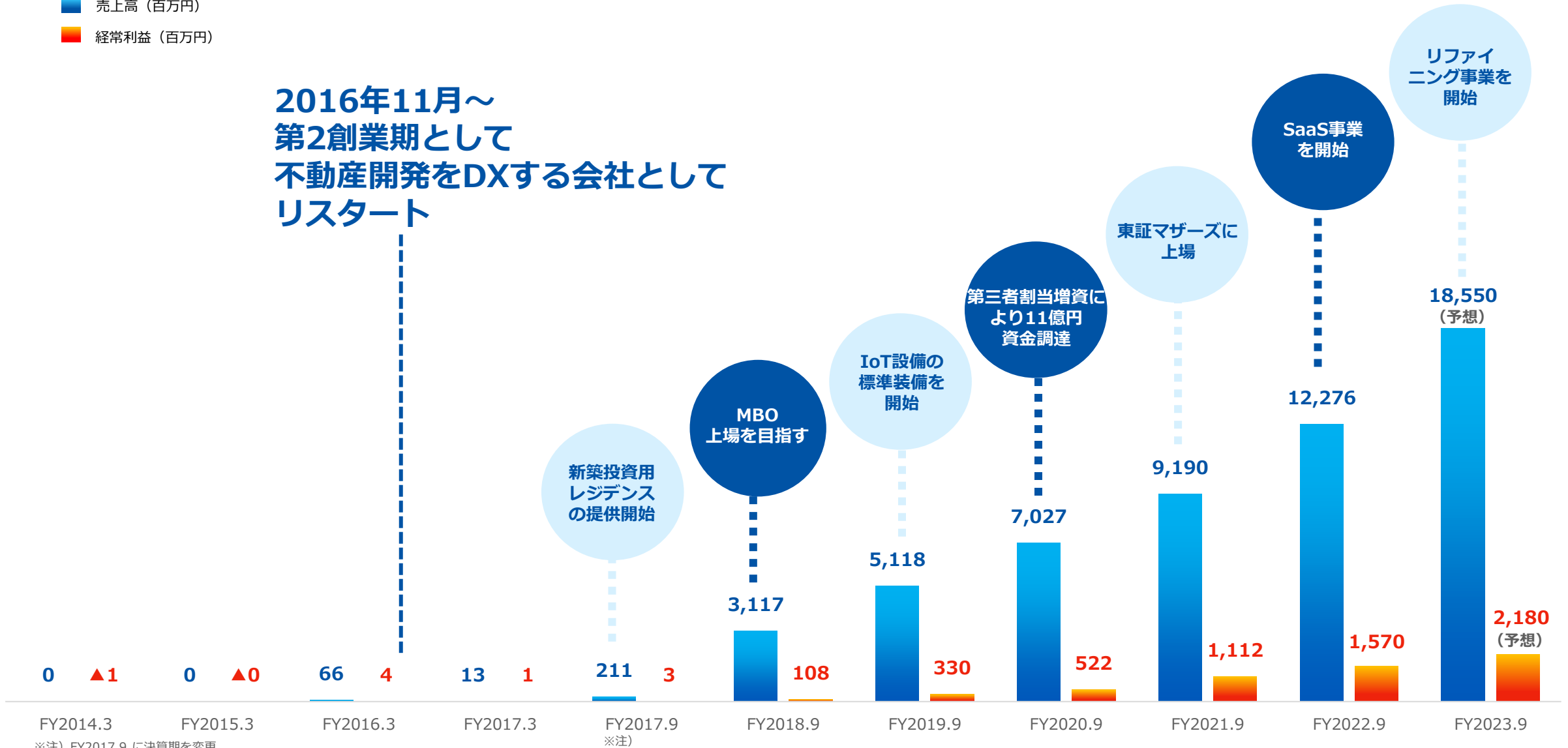
テクノロジーで、夢見た未来をいち早く。

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ムとして、
人々の暮らしをアップデートしていきます。

COMPANY HIGHLIGHTS

■ 売上高 (百万円)
■ 経常利益 (百万円)

2016年11月～
第2創業期として
不動産開発をDXする会社として
リスタート



※注) FY2017.9 に決算期を変更

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
IR情報 <https://tasukicorp.co.jp/ir/>