

# 事業計画及び成長可能性に 関する事項について

2023.12.22

株式会社タスキ  
東証グロース：2987

1. **カンパニーハイライト**
2. **事業説明**
3. **成長戦略**
4. **新日本建物との経営統合について**
5. **経営指標**
6. **リスク事項・その他**

# 1. カンパニーハイライト

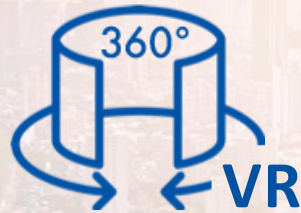
# COMPANY PROFILE

<b>商号</b>	株式会社 タ ス キ   TASUKI Corporation			
<b>設立</b>	2013年8月12日			
<b>資本金</b>	22億 5,477万円			
<b>従業員</b>	39名（連結） ※2023年9月30日現在			
<b>所在地</b>	東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル2F			
<b>上場</b>	東証グロース市場（証券コード：2987）			
<b>役員</b>	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		
<b>グループ会社 （持分比率）</b>	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。

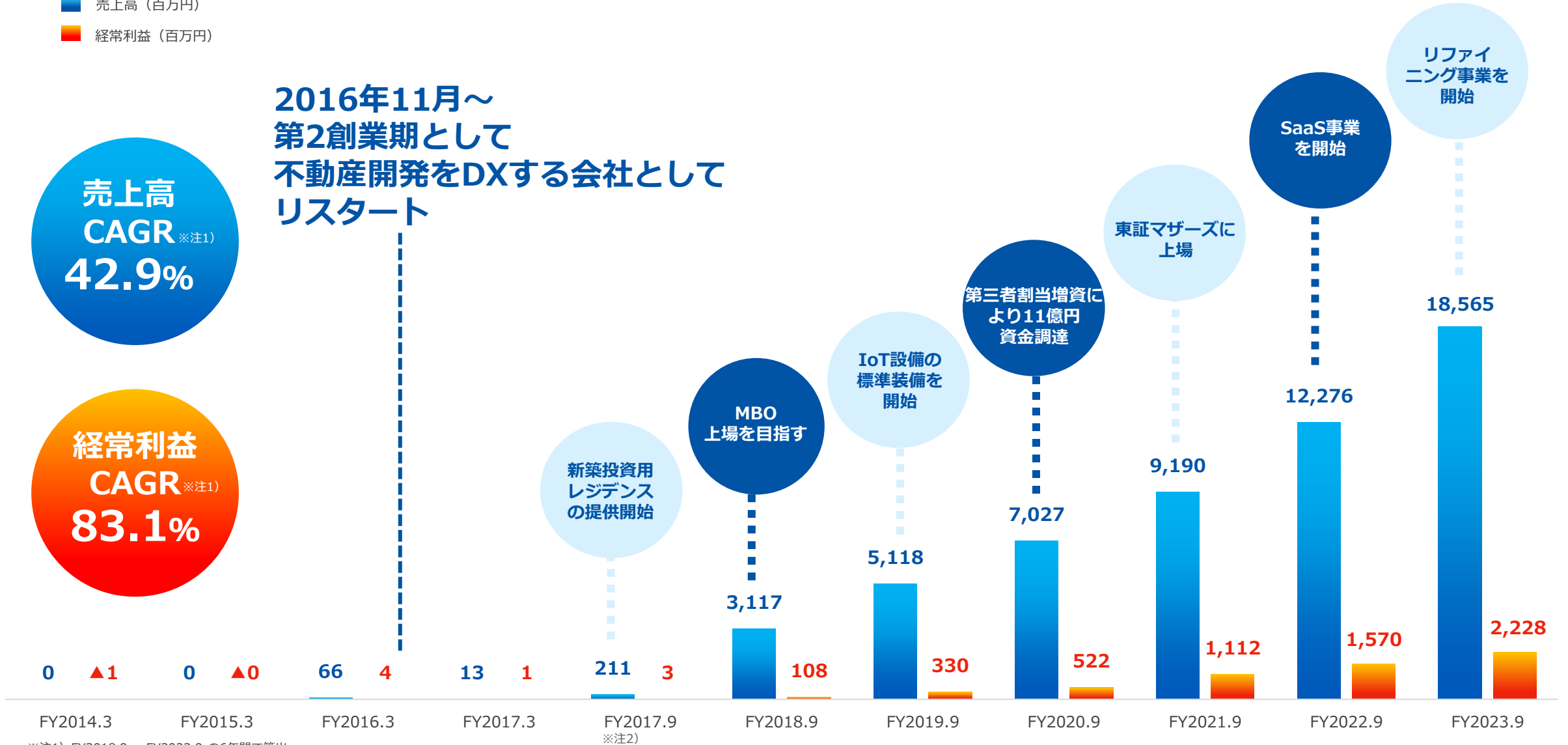
# COMPANY HIGHLIGHTS

■ 売上高 (百万円)  
■ 経常利益 (百万円)

売上高  
CAGR ※注1  
42.9%

経常利益  
CAGR ※注1  
83.1%

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1) FY2018.9 ~ FY2023.9 の6年間で算出

※注2) FY2017.9 に決算期を変更



## 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



### Life Platform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。

TASUKI

Life Platform事業



TASUKI  
IoT RESIDENCE

TASUKI  
REFINING

TASUKI  
ASSET MANAGEMENT

ZISE>AI

SaaS事業



TASUKI  
TECH LAND

TASUKI  
TECH TOUCH & PLAN

TASUKI DX  
CONSULTING



### 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。

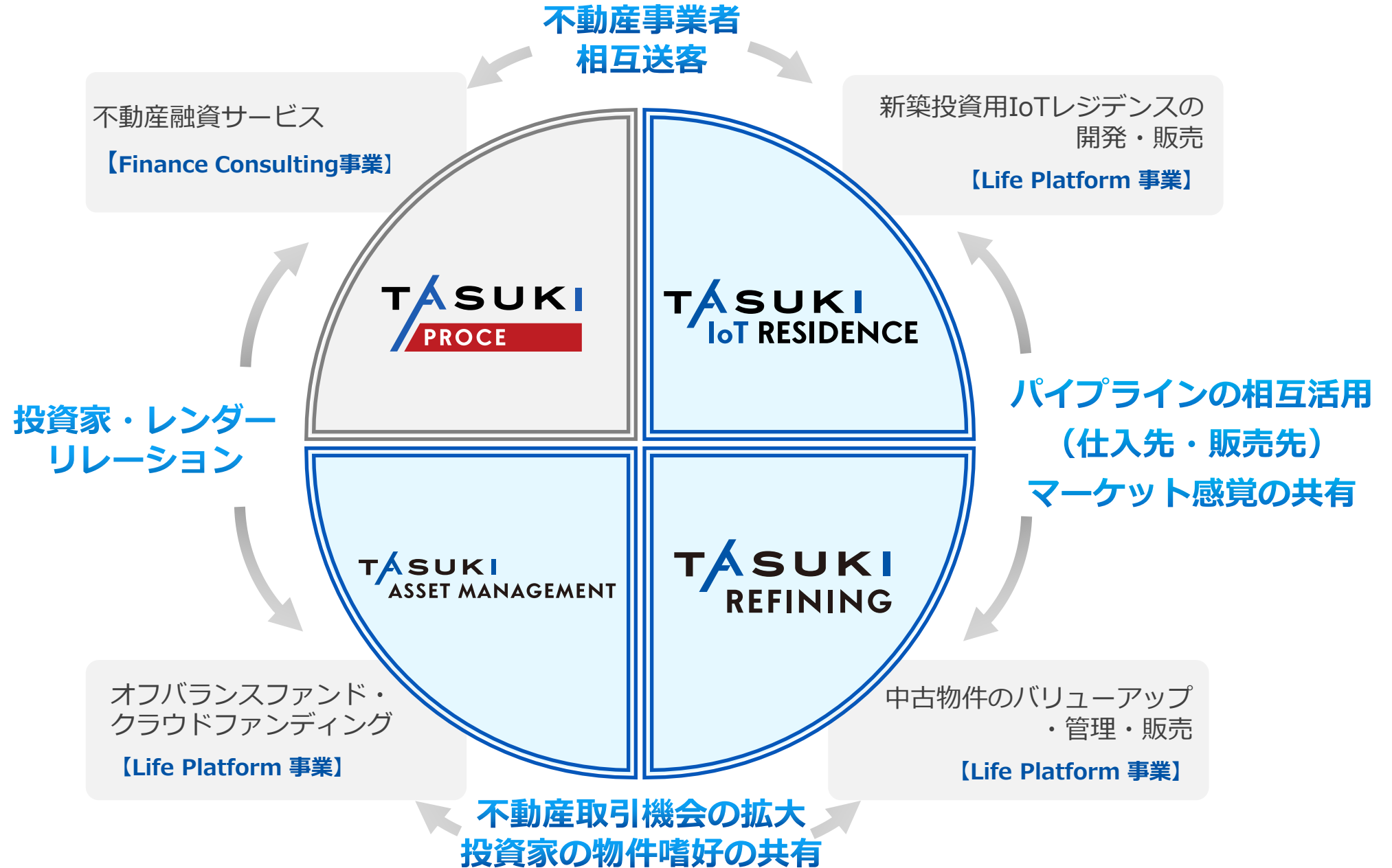
DXの推進に取り組む企業にとって課題となる戦略策定から具体的な実行可能なフェーズ及びその効果検証まで、チームとして伴走することで、お客様と一緒にDXプロジェクトの成功を目指す「TASUKI DX CONSULTING」を提供。

### Finance Consulting事業

TASUKI  
PROCE



# タスキグループの事業間シナジー





## 2. 事業説明

# Life Platform事業

# IoTレジデンス事業 ビジネスモデル

**TASUKI**  
IoT RESIDENCE

不況下においても、空室や家賃下落のリスクが低い  
新築投資用IoTレジデンスの企画開発・**1棟販売**



東京23区・駅近  
徒歩約5分特化型



モバイル連携で  
便利なIoT設備



約3億円前後の  
投資しやすい価格



富裕層の  
相続対策に

タスキsmart  
新宿ⅢPJ

タスキsmart  
都立大学ⅢPJ

## TASUKI IoT RESIDENCE

新築投資用IoTレジデンス

他社レジデンス



60㎡～	事業用地サイズ	200㎡～
3階～5階	建物規模	10階～
10か月 (3～6か月)	事業期間 (開発用地)	18か月～
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

# 相続税対策に有効な土地活用

## 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



1億8百万円



資産価値



節税効果 **75%**

-81百万円

相続税評価



27百万円

注) 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。

### 【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。

# IoTレジデンス事業 ビジネスフロー

用地仕入

事業化

販売

運用

空き家・土地の仕入

IoTレジデンス/土地販売

相続税対策ニーズ  
への訴求

不動産ビジネスの  
ストック化による  
効率的事業活動を展開

用地仕入



- ・東京23区
- ・駅近徒歩5分以内
- ・60㎡~150㎡

物件仕入



空き家仕入  
取得物件の空家率  
**86%超**

IoTレジデンス



TASUKI  
IoT RESIDENCE

販売価格帯 (1棟)    平均保有期間  
**3~5億円**    約**10.1**か月



用地販売

金融機関系  
ウェルスマネジメント  
税理士・会計士  
不動産仲介業者



富裕層の  
相続税対策    海外投資家



富裕層顧客  
リード獲得

資産運用  
委託



収益

TASUKI  
ASSET MANAGEMENT

運用管理



投資回収





# IoTレジデンス事業 競争優位性

「ドミナント方式」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



## FY2023.9 4Q IoTレジデンス 仕入プロジェクト一覧

同一エリアで複数仕入を行うドミナント戦略を継続

プロジェクト名	所在地	アクセス
錦糸町Ⅵ	墨田区太平	東京メトロ半蔵門線・JR総武線「錦糸町」駅
亀戸Ⅳ	江東区亀戸	JR総武線「亀戸」駅
亀戸Ⅴ	江東区亀戸	JR総武線「亀戸」駅
目黒Ⅱ	目黒区下目黒	東急目黒線・東京メトロ南北線・JR山手線「目黒」駅
目黒Ⅲ	目黒区目黒	東急目黒線・東京メトロ南北線・JR山手線「目黒」駅
門前仲町Ⅳ	江東区古石場	東京メトロ東西線、都営大江戸線 「門前仲町」駅
門前仲町Ⅴ	江東区牡丹	東京メトロ東西線、都営大江戸線 「門前仲町」駅
稲荷町Ⅱ	台東区松が谷	東京メトロ銀座線「稲荷町」駅
入谷Ⅱ	台東区松が谷	東京メトロ日比谷線「入谷」駅
上野Ⅵ	台東区元浅草	都営大江戸線・つくばエクスプレス線「新御徒町」駅
大森Ⅱ	品川区南大井	JR京浜東北線「大森」駅
麻布十番Ⅱ	港区東麻布	都営地下鉄大江戸線・東京メトロ南北線「麻布十番」駅
西新宿五丁目Ⅱ	中野区南台	都営地下鉄大江戸線「西新宿五丁目」駅
高井戸	杉並区高井戸東	京王井の頭線「高井戸」駅
千石Ⅳ	文京区千石	都営三田線「千石」駅
江戸川橋Ⅵ	文京区音羽	東京メトロ有楽町線「江戸川橋」駅
秋葉原Ⅱ	千代田区神田佐久間町	JR各線・東京メトロ日比谷線「秋葉原」駅



複数棟の発注でコスト削減



目に触れる機会を増やしてブランド強化



エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

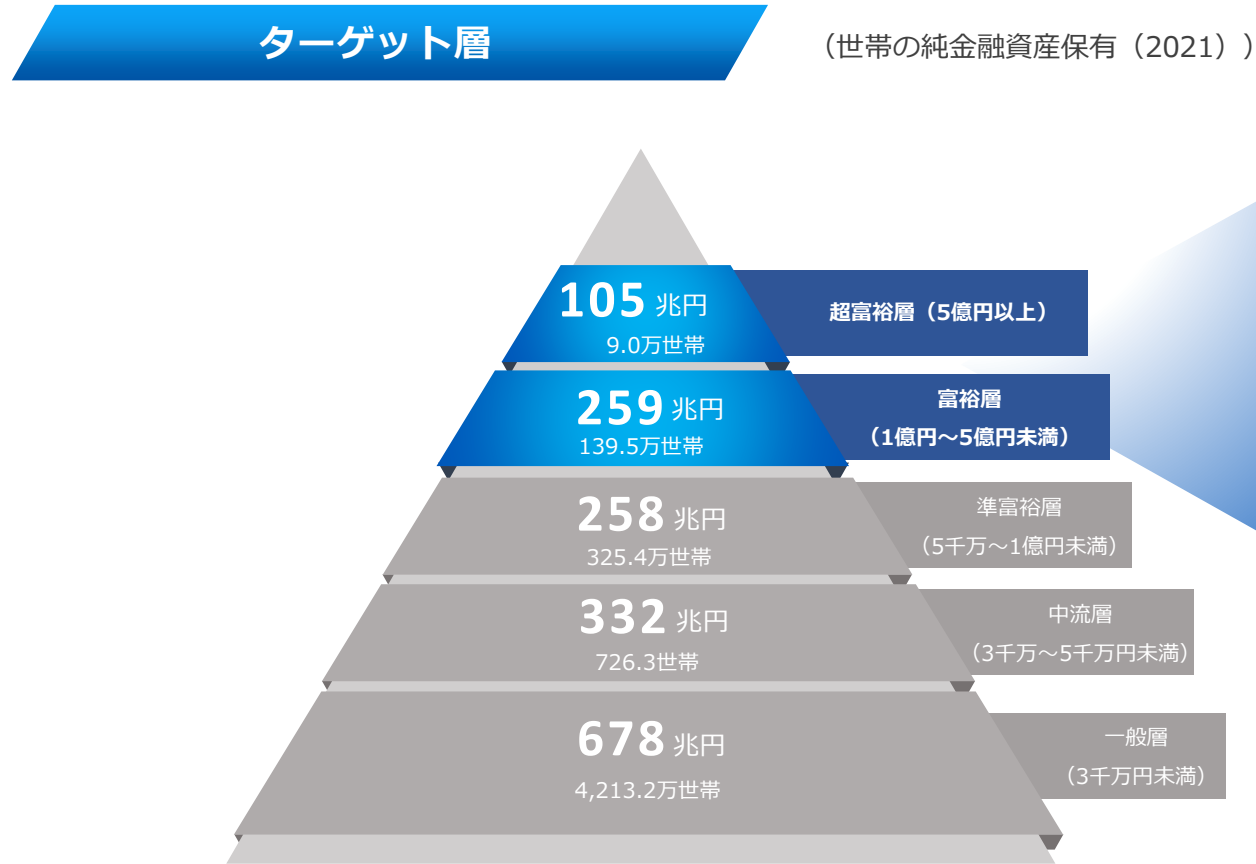


TARGET  
都内最寄駅から徒歩5分圏内約60m<sup>2</sup>以上の物件



# マーケット規模

純金融資産保有が1億円以上の富裕層に発生する相続税対策ニーズにフォーカスした商品企画と販売を実施  
2019年には333兆円・132.7万世帯だった富裕層世帯が2021年には364兆円・148.5万世帯とマーケットが拡大



**TARGET**  
マーケット規模  
**364** 兆円  
148.5万世帯

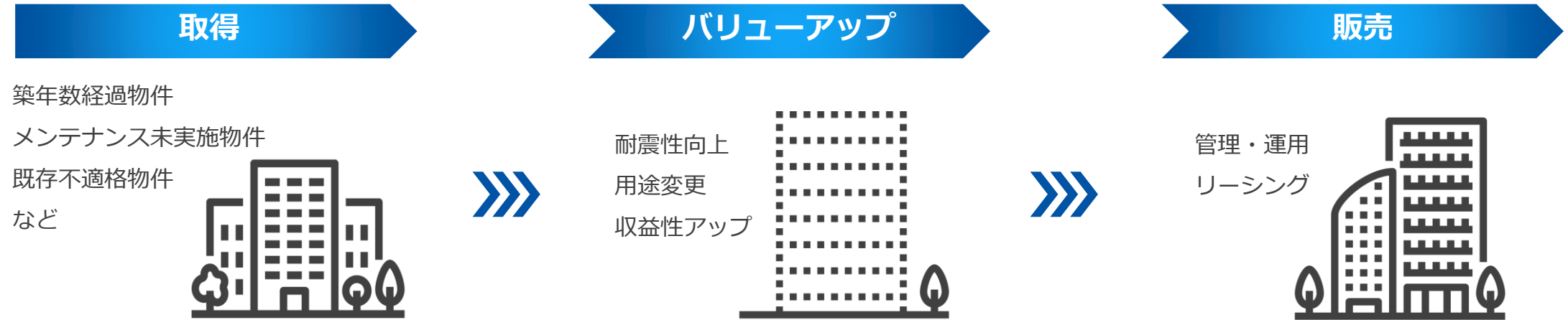
TASUKI Smart

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

# リファイニング事業

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。

### 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：10か月程度
- ✓ 販売価格：3億円程度



### リファイニング事業の取り組み基準

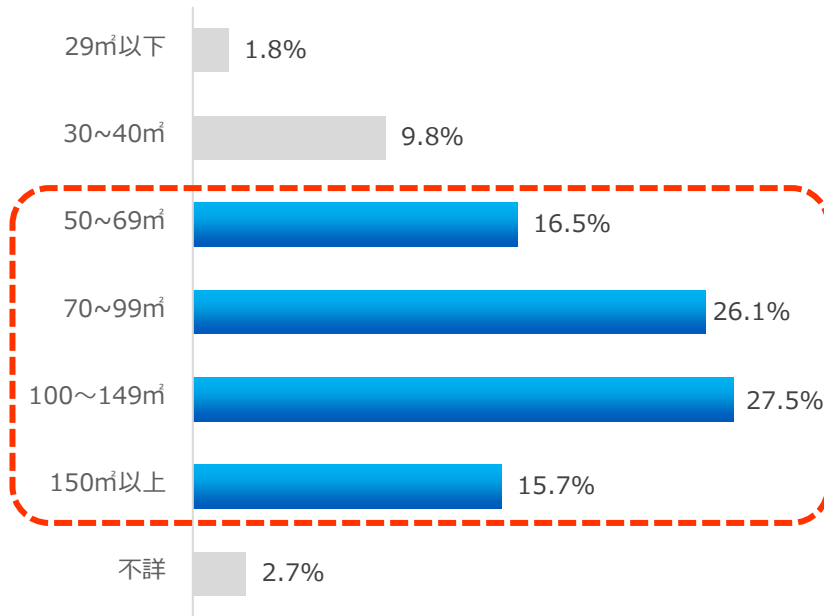
- ✓ 東京23区・駅徒歩5分以内に特化
- ✓ 中型レジデンス・商業ビル
- ✓ 事業期間：12か月程度
- ✓ 販売価格：2億～15億円程度

# 事業環境

空き家税制の改正法案の可決で空き家処分の流れは加速すると予想。タスキの用地仕入には追い風  
 建築費は上昇傾向が継続。今後の原価高を織り込み事業収支を算出。ドミナント戦略を強化

## 空き家問題

- 2023年6月に空家等対策特別措置法の一部を改正する法律案が可決
- 東京都にも約81万戸の空き家が存在

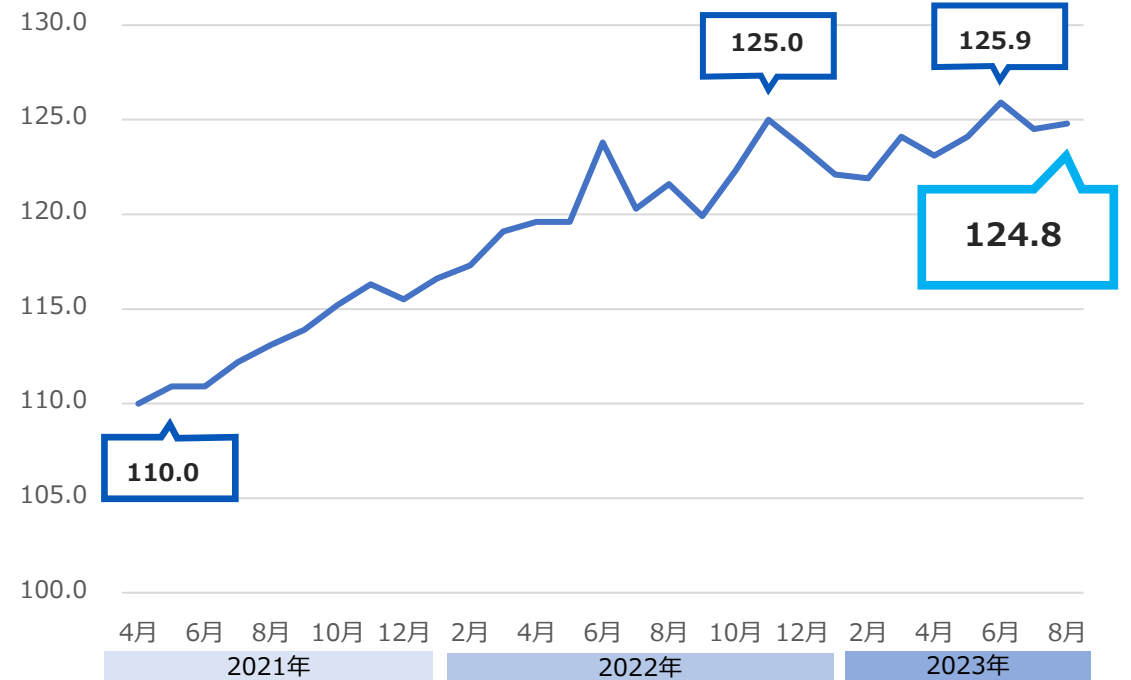


約**86%**がタスキの  
事業用地サイズ  
 ↓  
 パイプライン確保が  
増加する見込み

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

## 建築費の推移

2015年度を基準(100)とした鉄筋RC住宅の建築費推移

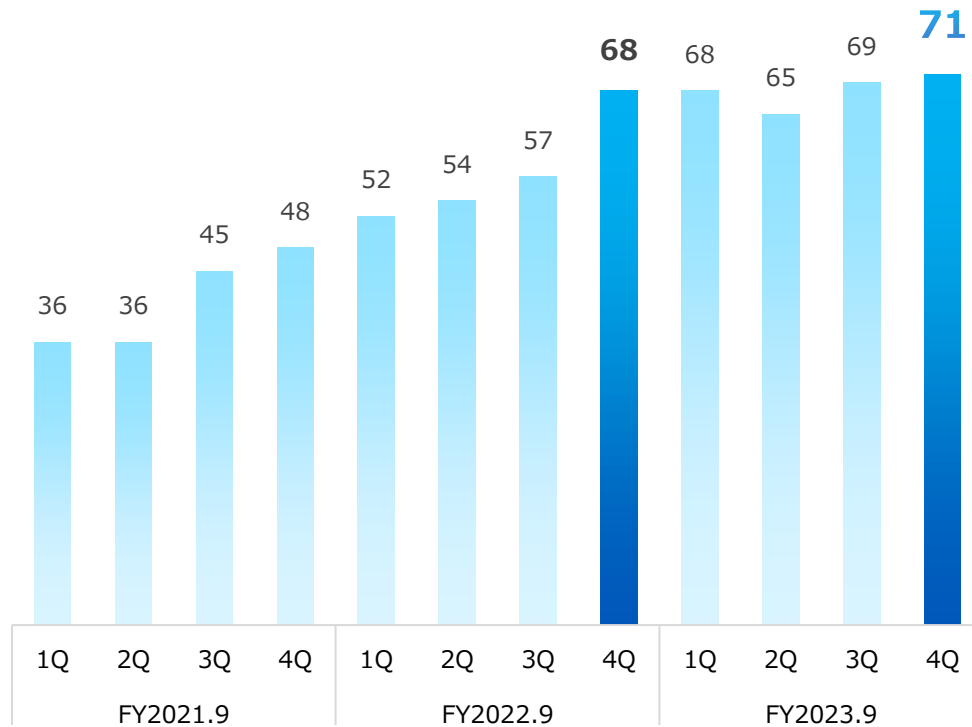


出典：国土交通省 建築工事費推移

# 棚卸資産件数

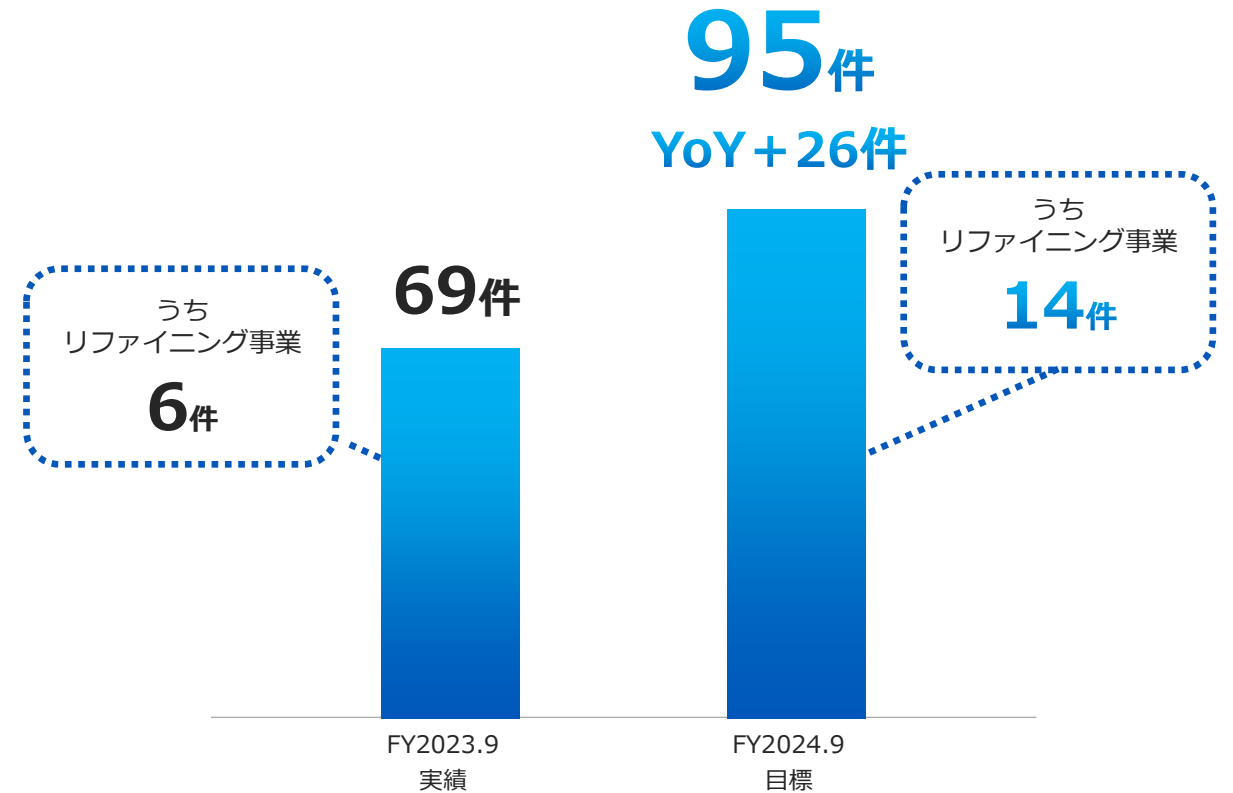
## FY2023.9 棚卸資産件数

- ・仕入人員増加によりFY2023.9で69件の仕入を実施
- ・棚卸件数・棚卸資産金額ともに過去最高を更新



## FY2024.9 仕入計画

- ・仕入環境は良好であり、FY2024.9の仕入目標はYoY + 26件の95件を計画



# アセットマネジメント事業

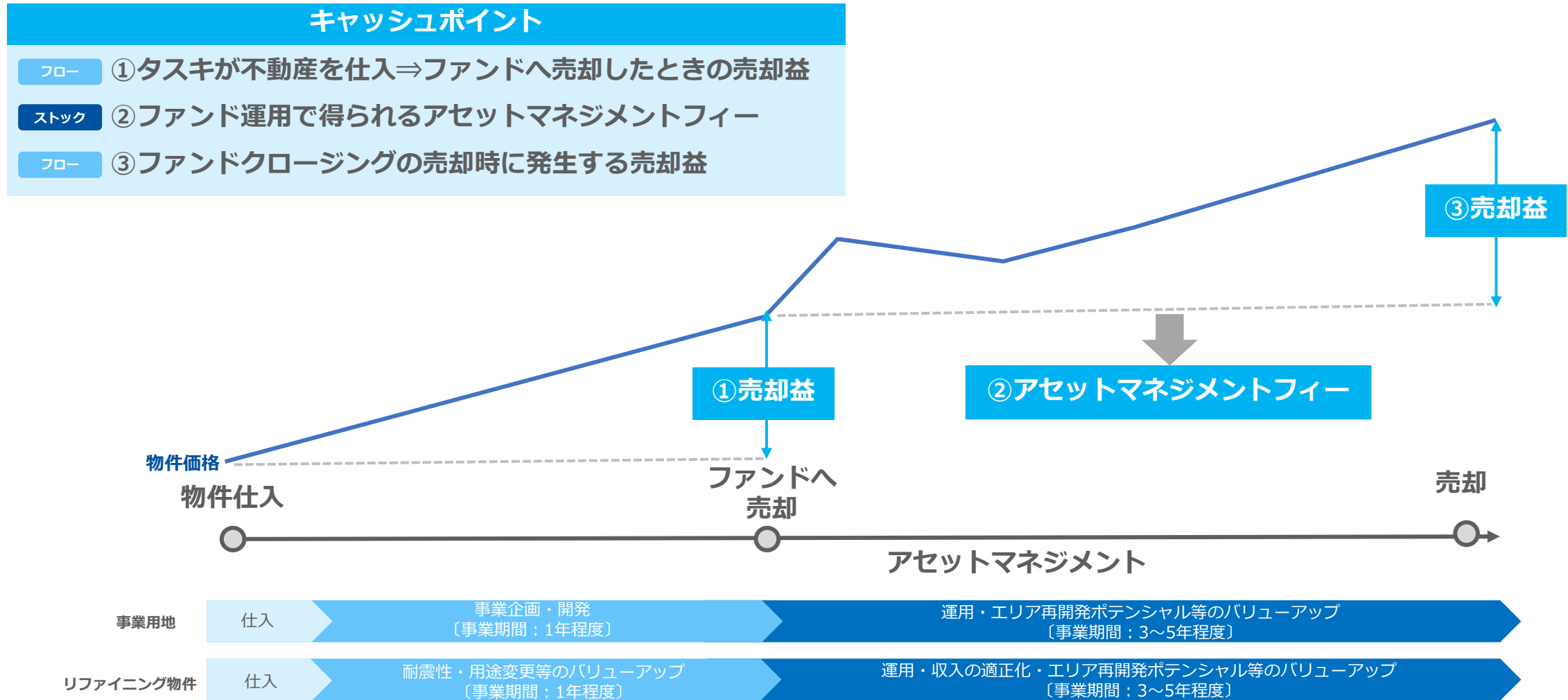
当社開発物件のオフバランス化、収益獲得タイミングのボラティリティリスク低減も進める  
安定収益となるアセットマネジメントフィー獲得と顧客基盤の拡大



(※) Aseets under managementの略で運用資産残高のこと。当社では、アセットマネジメントとリファイニング事業のプロジェクトマネジメントを行っている物件をAUMに含む

# アセットマネジメント事業 ビジネスモデル

不動産開発に強みを持つタスキ独自のストック収入とフロー収入をあわせたビジネスモデル



# アセットマネジメント事業 プロジェクト一覧

これまでにクラウドファンディング5件、オフバランス私募ファンド2件を組成

## TASUKI FUNDS (不動産クラウドファンディング)

### タスキsmart 牛込神楽坂 (仮称)

- ▶ 募集金額 5,000万円
- ▶ 分配率 年7.00%
- ▶ 運用期間 約7ヶ月



### タスキsmart 落合 (仮称)

- ▶ 募集金額 5,000万円
- ▶ 分配率 年7.00%
- ▶ 運用期間 約5ヶ月



### タスキsmart 西荻窪 (仮称)

- ▶ 募集金額 4,500万円
- ▶ 分配率 年5.00%
- ▶ 運用期間 約12ヶ月  
(運用中)



### キッズガーデン 北区滝野川

- ▶ 募集金額 2,000万円
- ▶ 分配率 年10.00%
- ▶ 運用期間 約6ヶ月



### タスキsmart 新中野Ⅱ (仮称)

- ▶ 募集金額 3,400万円
- ▶ 分配率 年5.50%
- ▶ 運用期間 約7ヶ月  
(運用中)



## オフバランス不動産私募ファンド

### 第1号私募ファンド

名称	北区滝野川認可保育所	TASUKI PRIME 人形町
アセットタイプ	保育所	商業ビル
アクセス	JR埼京線 「板橋」駅徒歩6分	東京メトロ日比谷線 「人形町」駅 徒歩1分
構造・規模	S造 地上2階建て	SRC造 地下1階・地上6階建て



北区滝野川認可保育所



TASUKI PRIME 人形町

### 第2号私募ファンド

名称	TASUKI PRIME 平和島
アセットタイプ	事務所・店舗 (メディカルモール)
アクセス	京浜急行電鉄本線 「平和島」駅 徒歩1分
構造・規模	RC造 地上5階建て
延床面積 / 貸出面積	584.56㎡ / 558.87㎡



# 不動産融資サービス事業

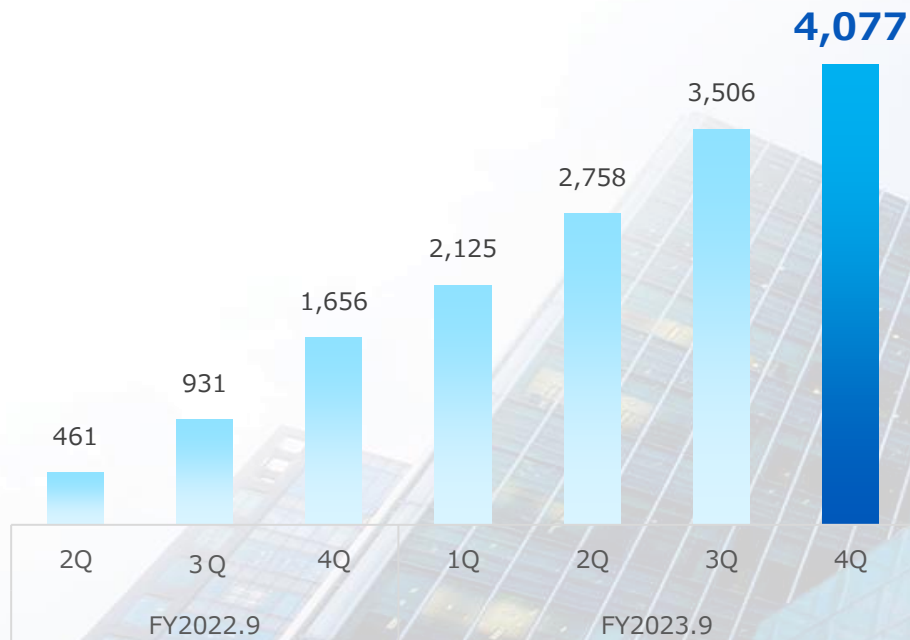


# 事業概要

デベロップメント業務で培ったノウハウを横展開し、独自の担保評価による不動産事業者向けの資金貸付サービスを提供。デベロッパー事業者とのリレーション構築により他事業とのシナジー創出

## GMV (※) (累計)

[百万円]



- ・不動産会社専門の融資サービス
- ・不動産デベロッパーノウハウを基に  
適正な不動産担保評価

手数料・支払利息  
+  
タスキ・ZISEDAIへ  
ビジネスチャンスの提供

不動産担保評価による  
事業資金の貸付



- ・設立したばかりの企業
- ・中小規模の不動産事業者

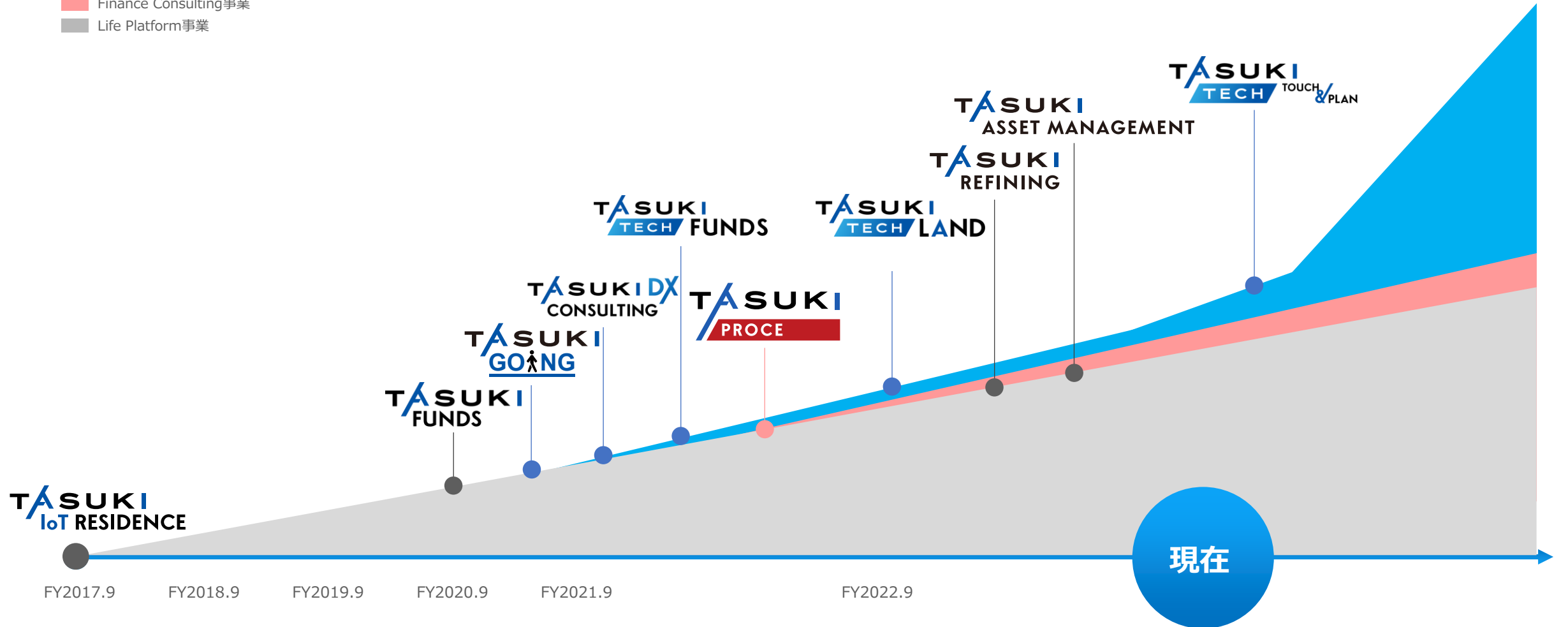
(※) GMV : Gross Merchandise Value (流通取引総額) の略であり、タスキプラスにおいて不動産融資を実行した金額

# 3. 成長戦略

# 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



# 中長期的な成長イメージ

安定したLife Platform事業のIoTレジデンス・リファイニング事業を収益基盤とし、アセットマネジメント事業で得るストック収益と、SaaS事業拡販・ARRの増大による**安定性と高い収益性**を実現



---

タスキ長期ビジョン・中期経営計画

---

タスキ創業から10年。  
次の10年に向け、さらなる成長にチャレンジします!!

# BEYOND 2033

～ デジタル技術を原動力に、進化のその先へ ～

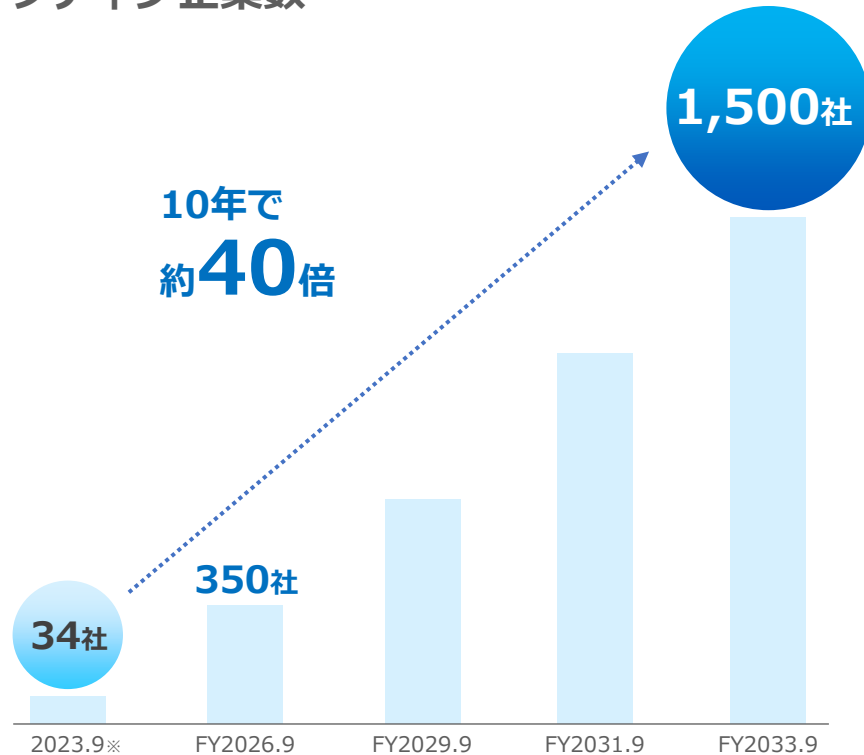
# 長期ビジョン BEYOND 2033 SaaS事業

## 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

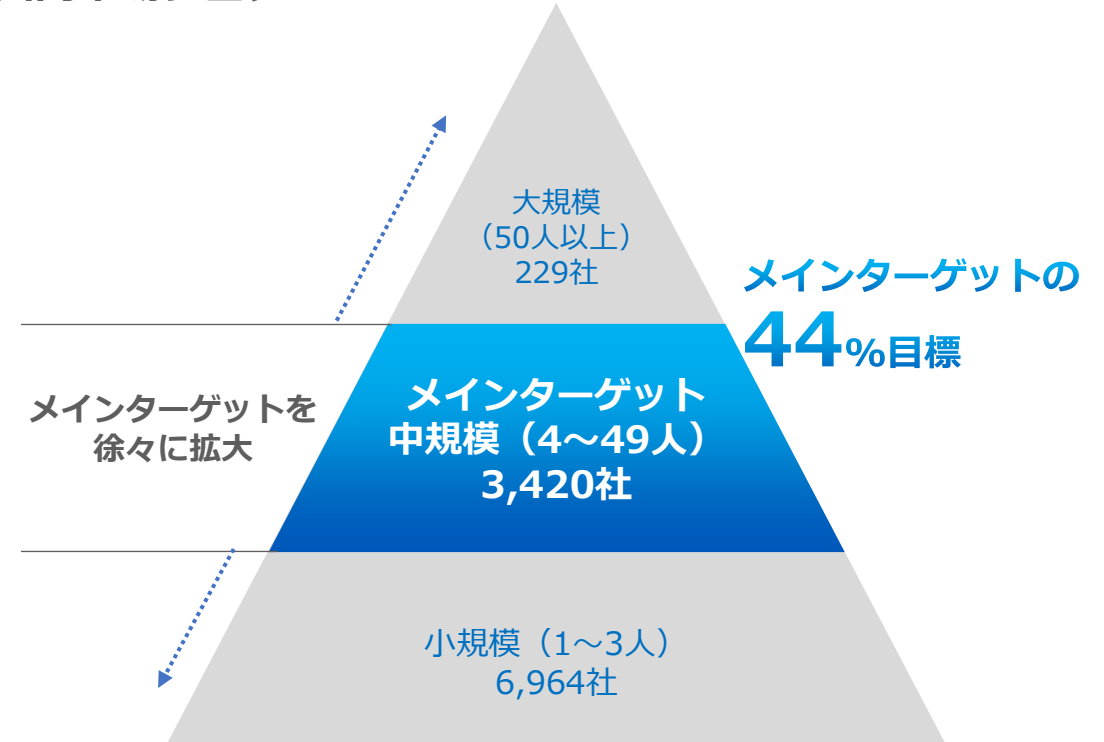
メインターゲットの中規模層を中心に、大規模層（新規と入替需要）から小規模層（スタートアップ企業）までターゲットを広げ、ピラミッドの中心からシェア拡大を目指す。

### アクティブ企業数



※2023.9.30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



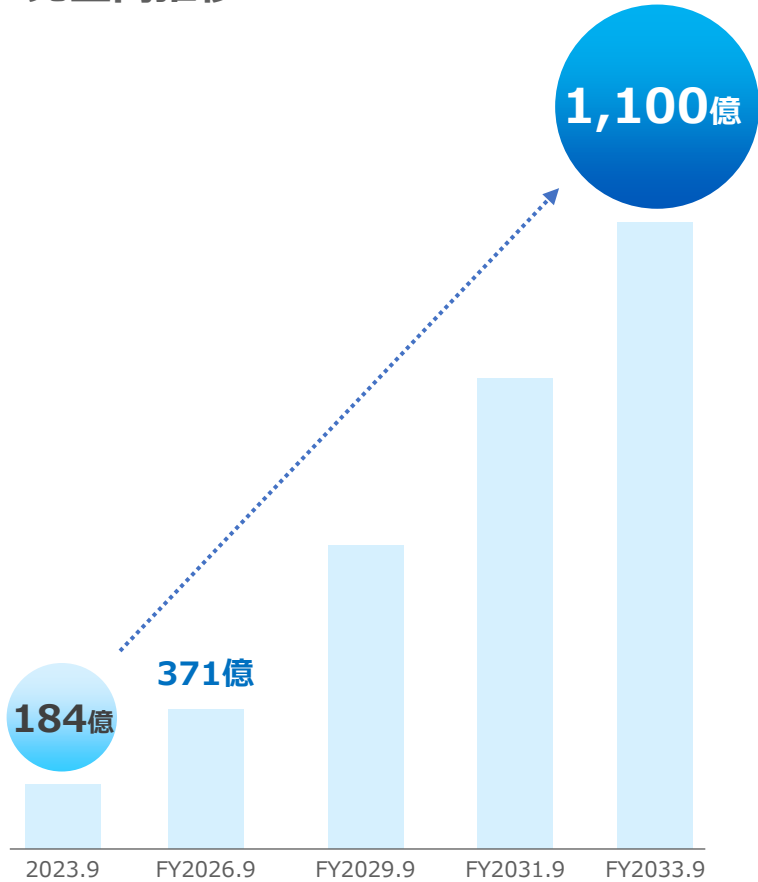
経済産業省・総務省「2019年経済センサス」の調査結果を基に当社作成



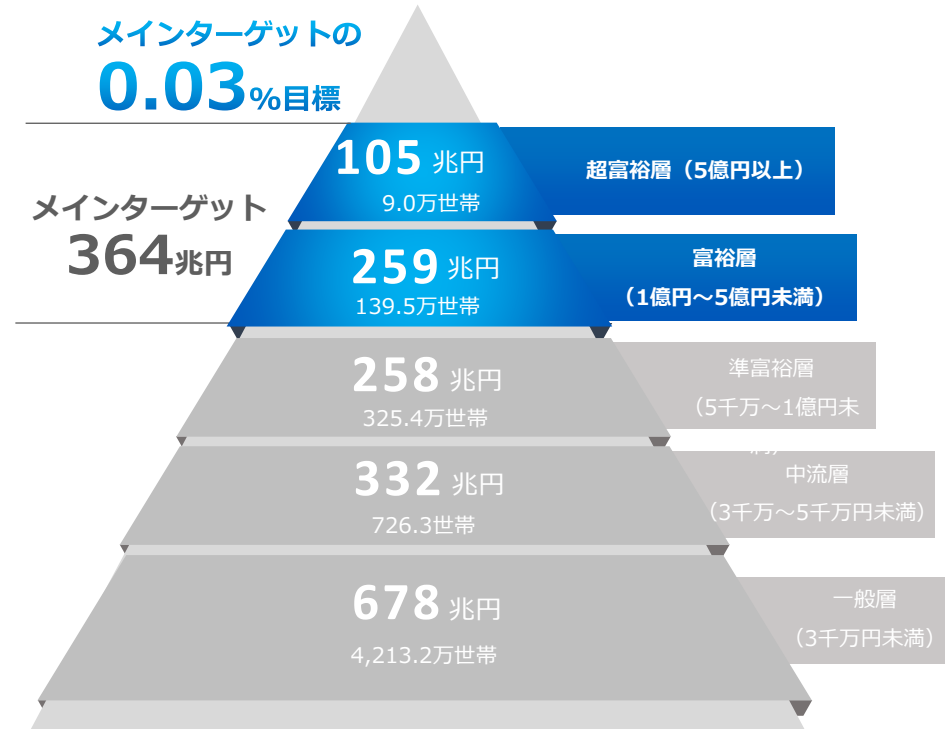
# 長期ビジョン BEYOND 2033 Life Platform事業

## 2033年トップライン1,100億!!

### 売上高推移

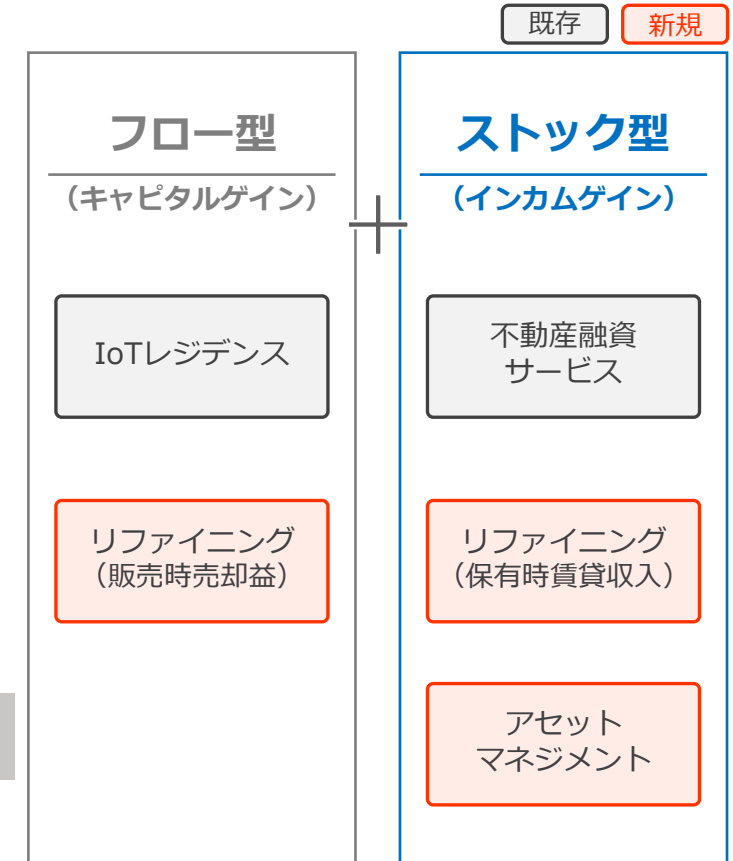


### 日本の富裕層市場



日本の世帯の純金融資産保有 (2021)  
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



# 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<sup>※注1)</sup>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

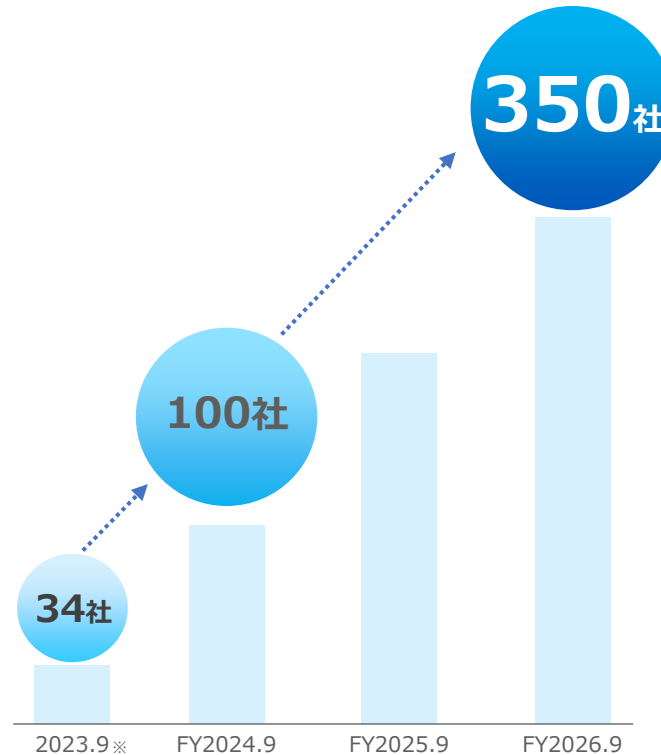
+

機能拡張による  
顧客単価向上



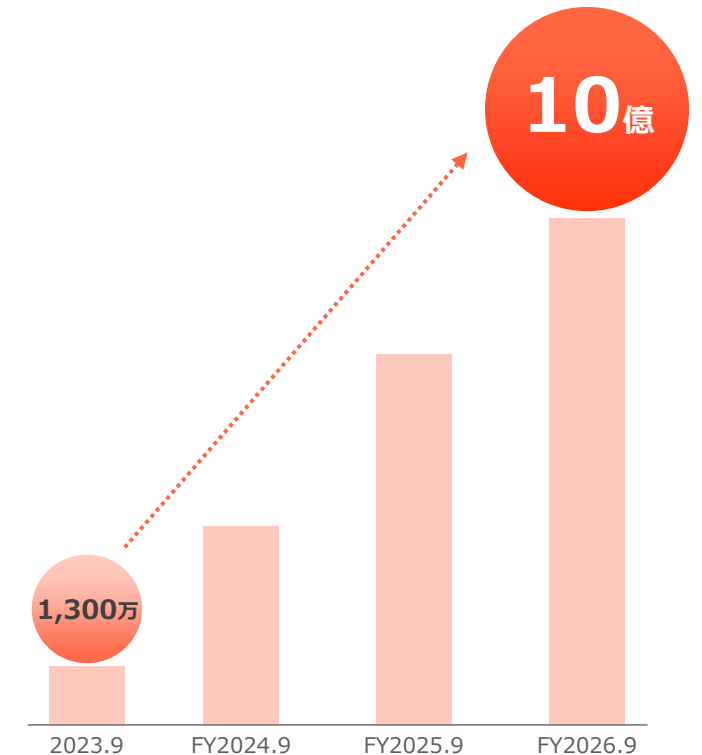
FY2026.9までに  
**ARR10億円を目指す!!**  
<sup>※注2)</sup>

アクティブ企業数



※2023.9.30時点のアクティブ企業数  
フリープラン企業を含む

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)

# SaaS事業 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 プロダクトラインナップ

不動産デベロッパーの現場が本当に使いやすいツールを開発・外販  
 利用プランのアップセル・他サービスとのクロスセルによるARR増大をはかる

## 不動産デベロッパーの業務



メインプロダクト



不動産仕入業務の効率化・デジタル化を可能にする  
SaaS型クラウドサービス

## Point 1

クラウドサービスで  
外出先からでも物件情報の  
確認が可能



初期費用：30万円

月額料金：5万円～

## Point 2

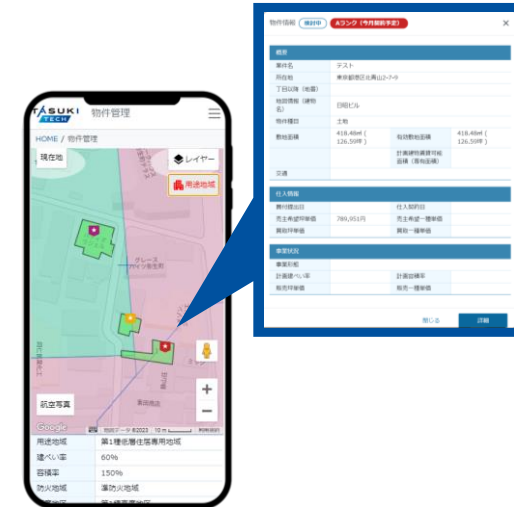
地図上で必要情報が  
すぐわかる



用途地域/建蔽率/防火地域/  
容積率/高度地区/最高高度/  
日影規制(※注)を  
自動取得

## Point 3

案件管理を地図上で実施  
周辺過去事例を参照できる



※注) 日影規制は2023年8月1日時点で東京23区のみ対象

## 機能拡張

### 生成AI×OCR

マイソク (※) 等のPDFデータ自動読取り機能を実装  
 物件情報の登録工数を大幅削減

(※) 不動産業界で使われる物件概要・間取り・契約情報等が記載されている広告。各社独自のフォーマットを利用。

- ・生成AI×OCRで読取り情報を自動で項目欄へ入力
- ・読取り情報から自動で地図表示
- ・PDFも自動保存



PDFを  
OCR読取り



特許出願済

### Point

生成AIを組み合わせることにより従来OCRの課題であった統一フォーマットのハードルをクリア  
 読取りルール設定などの事前準備も不要で文字の読取りが可能

社内試験利用▶▶有用性の確認▶▶外部販売の開始

## 料金プラン

高付加価値なオプション機能の  
 拡充により顧客単価の向上を目指す

初期費用	30万円
月額料金	
エンタープライズプラン	10万円
スタンダードプラン	5万円
生成AI-OCR (オプション)	10万円+@30円/件 (従量課金)

		A社	B社
初期費用	30万円	0円	130万円～
月額利用料金目安	5万円～10万円	約40万円～	10万円～
導入リードタイム	最短即日	要相談	30～60日後
導入実績業種	不動産売買・中小企業	不動産売買・ 不動産仲介・金融機関 大手企業	不動産売買・物流・ ゼネコン・大手企業
運営企業	不動産デベロッパー	エンジニアリング特化	地図特化
特徴的な機能	生成AI-OCR読取 TOUCH&PLAN	購入ニーズとの 自動マッチング機能	別途購入でエリア マーケティング用データの 取り込みが可能



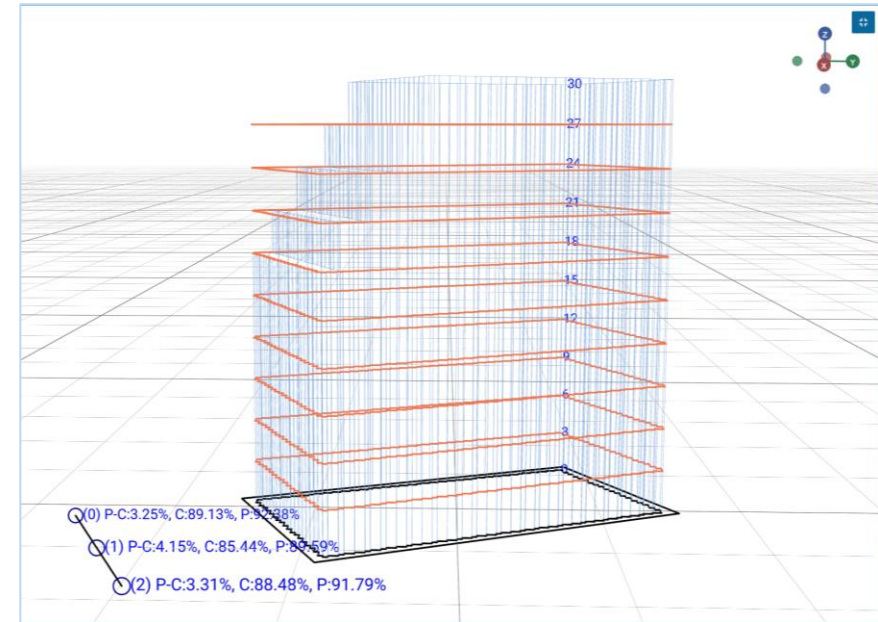
# SaaS事業 TASUKI TECH TOUCH&PLAN



地図情報から建築プランを自動生成  
事業性判断スピードの向上に寄与



敷地境界条件・階層条件等を設定し、  
【Volume Check】を実施



用途地域、斜線制限、天空率等を加味して  
建築可能プランを瞬時に生成

1アカウント月額10万円 (予定)

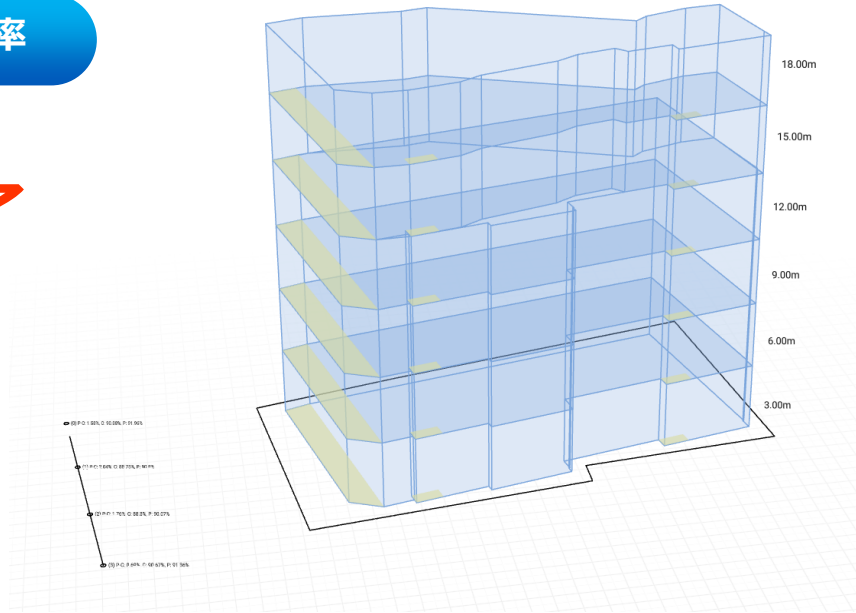
※LANDエンタープライズプランの利用が前提

# SaaS事業 TOUCH&PLAN 開発状況

かねてより開発を進めている天空率については一部実装が完了  
さらなる実務有用性向上のため、複数辺道路の天空率開発が継続進行中

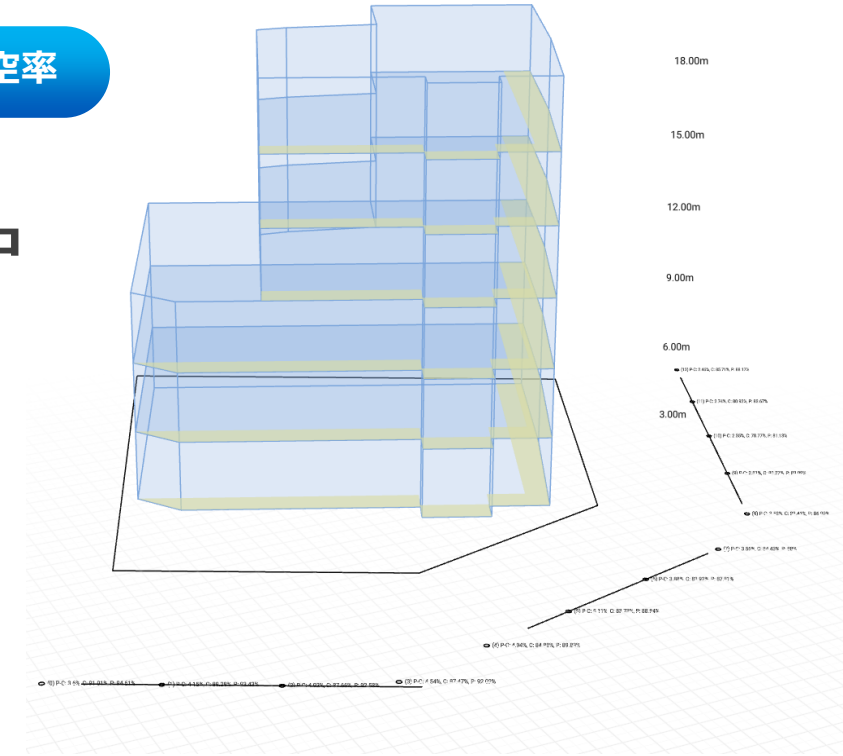
一辺道路の天空率

実装完了



複数辺道路の天空率

開発進行中



複数辺道路の天空率開発の完了・検証後に外部販売を開始

# 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

# 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

# SaaS事業 重点施策-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



## SaaS事業 重点施策-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

不動産仲介会社

金融機関

不動産系の業界団体

他業界パートナー etc

パートナー戦略を成功させるためのKSF<sup>※注</sup>

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)

## SaaS事業 重点施策-3 プロダクト進化・顧客単価向上

## 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

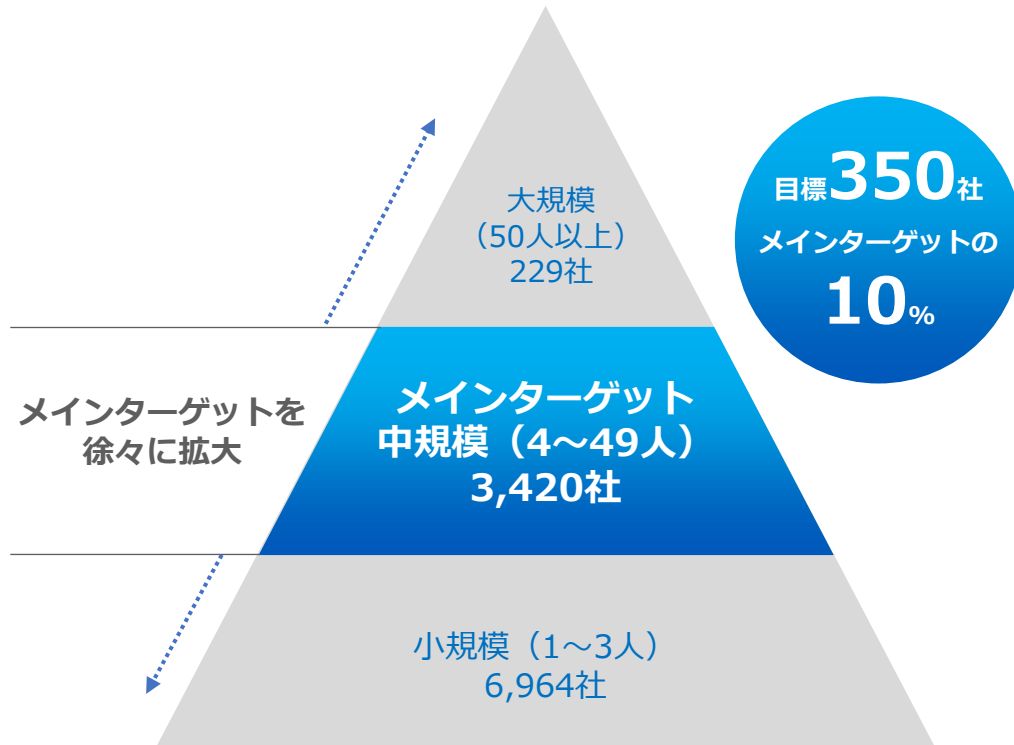
顧客満足度を高めアップセルの機会を最大化



# SaaS事業 捉える市場とポジショニング

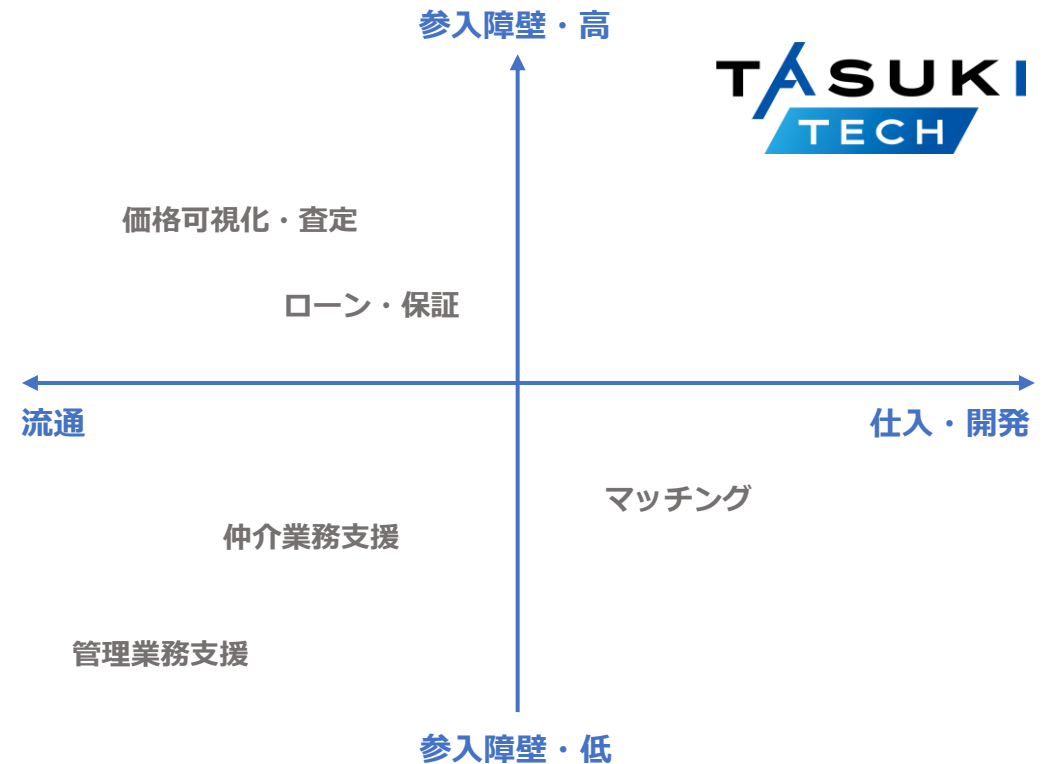
タスキが、1デベロッパー事業者だからこそ可能とする実務有用性の高い機能群により、不動産仕入・開発支援サービスとして不動産開発DXの市場ニーズを捉える事業モデル

## 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



# 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)



List Development



※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。

# 中期経営計画 – Life Platform事業

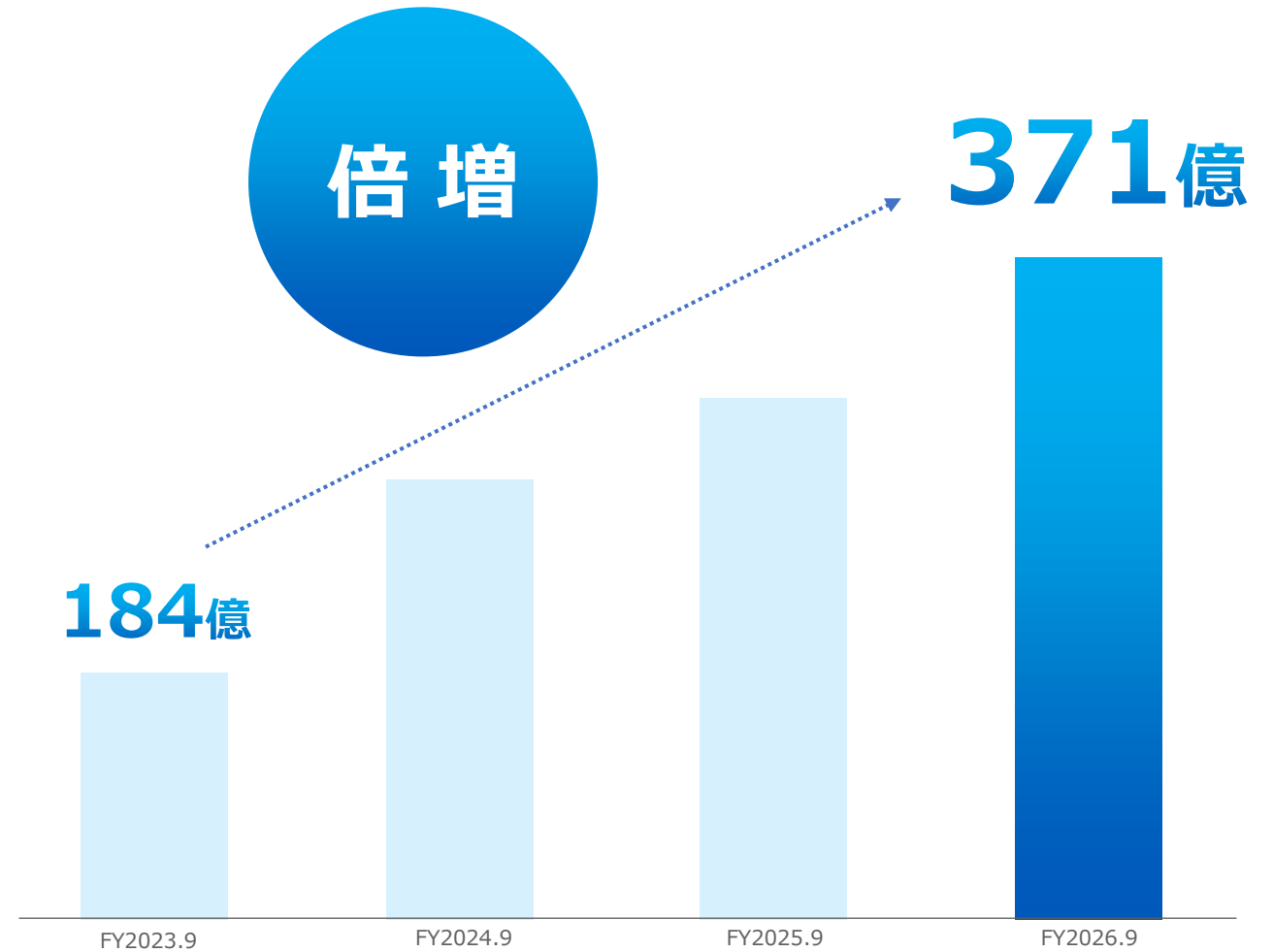
# 売上倍増

FY2026.9 主要KPI  
仕入件数目標

IoTレジデンス **101** 件

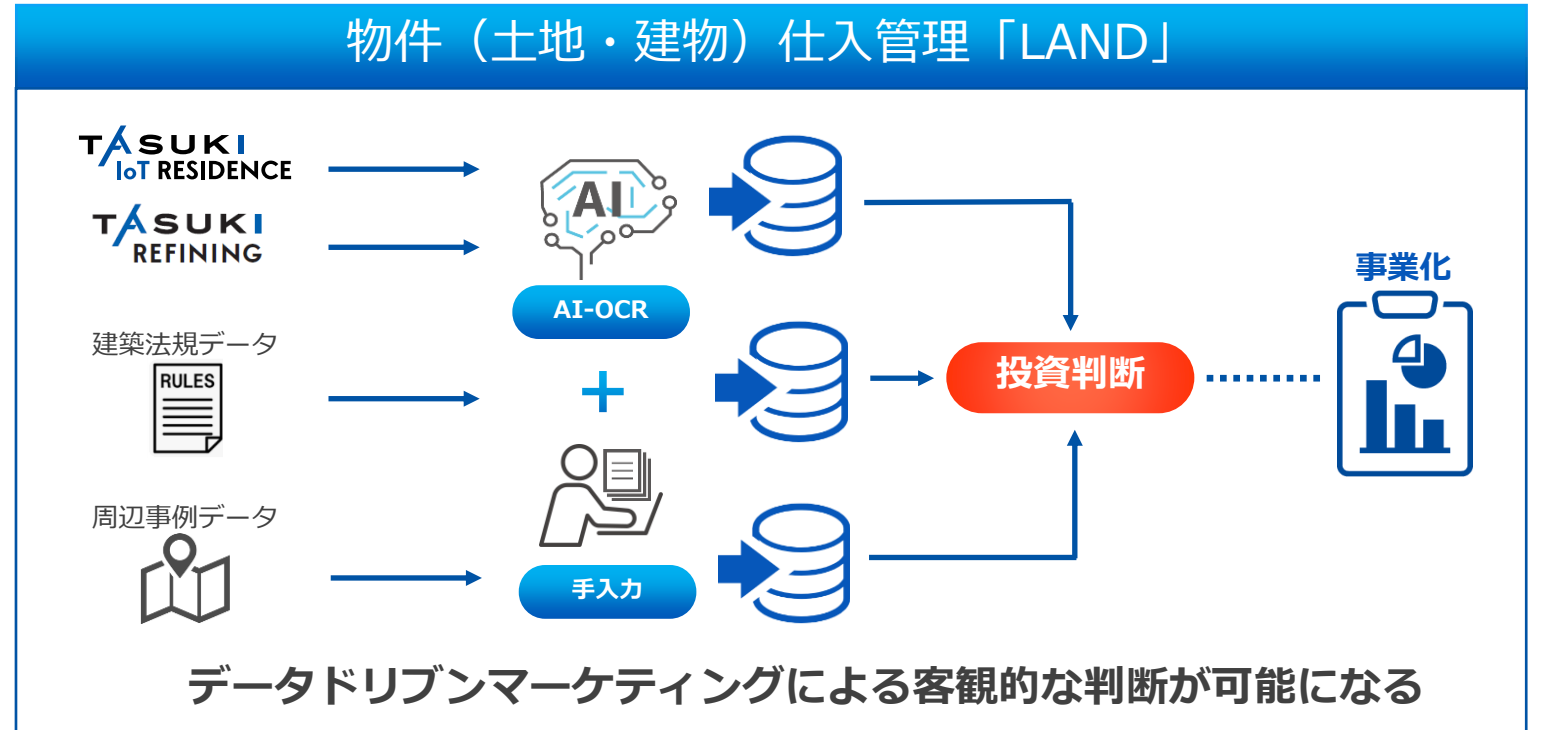
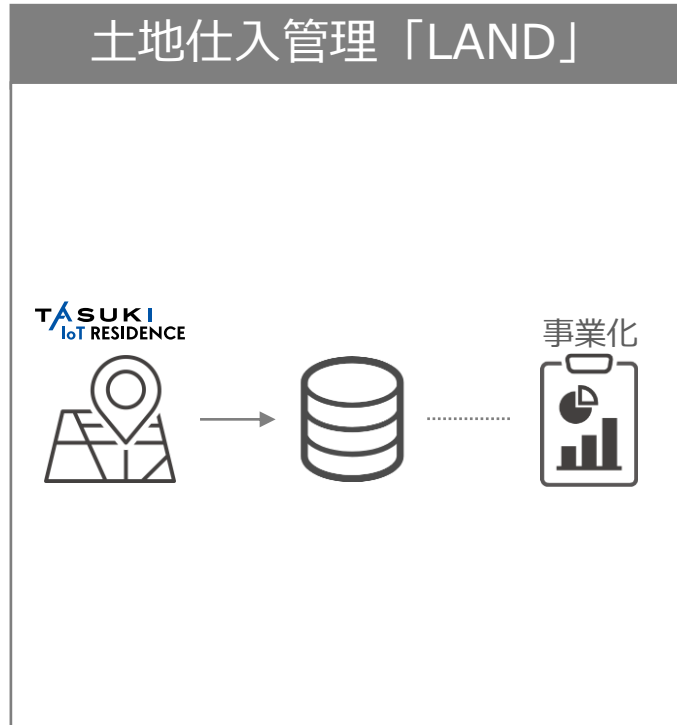
リファイニング **21** 件

Life Platform事業の売上高



# 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（TASUKI TECH LAND）  
を自社開発し、仕入業務に活用

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削減を実現**

# 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	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 金融機関	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
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%)	士業	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



# 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

# 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

## 4. 新日本建物との経営統合について

# 経営統合の概要

- 新設する共同持株会社を親会社とする共同株式移転による経営統合を予定 (※1)
- 新会社名は、株式会社タスキホールディングス（英語表記：TASUKI Holdings Inc.）

## 新会社： 株式会社タスキホールディングス



(※1) 詳細は2023年11月16日に開示の「株式会社タスキと株式会社新日本建物との共同持株会社設立（株式移転）による経営統合に関するお知らせ」をご確認ください

(※2) タスキの普通株式1株に対して共同持株会社の普通株式2.24株を、新日本建物の普通株式1株に対して共同持株会社の普通株式1株を割当交付

# 本株式移転の背景

## 外部環境変化への対応

不動産業界における  
デジタル化への転換点

東京23区を中心とした  
不動産価値の高まり

## 経営効率の最適化

タスキ (2023/9時点)			新日本建物 (2023/3時点)		
1人当たり 売上高	1人当たり 経常利益	ROE	1人当たり 売上高	1人当たり 経常利益	ROE
5.2億円	61百万円	28.0%	5.2億円	45百万円	22.6%



東京23区における  
シェア拡大・認知向上

DX化の促進  
SaaS事業の進化

ノウハウ共有による  
さらなる生産性の向上

多様な人財の  
能力最大化

企業価値向上・不動産業界での独自ポジションの確立

売上高**500**億円超 (※)

(※) 株式会社タスキの2023.11.7公表のFY2024.9の業績予想数値と株式会社新日本建物の2023.11.7公表のFY2024.3の業績予想数値を単純合算して算出

# 経営統合のスケジュール

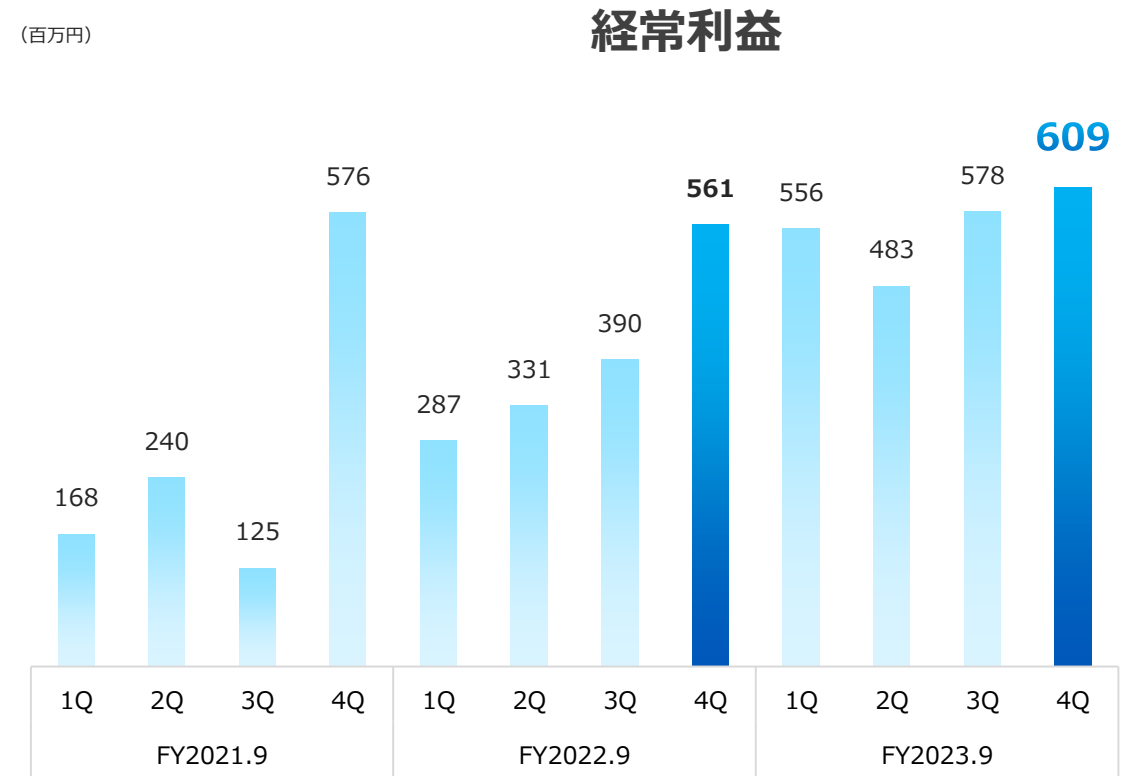
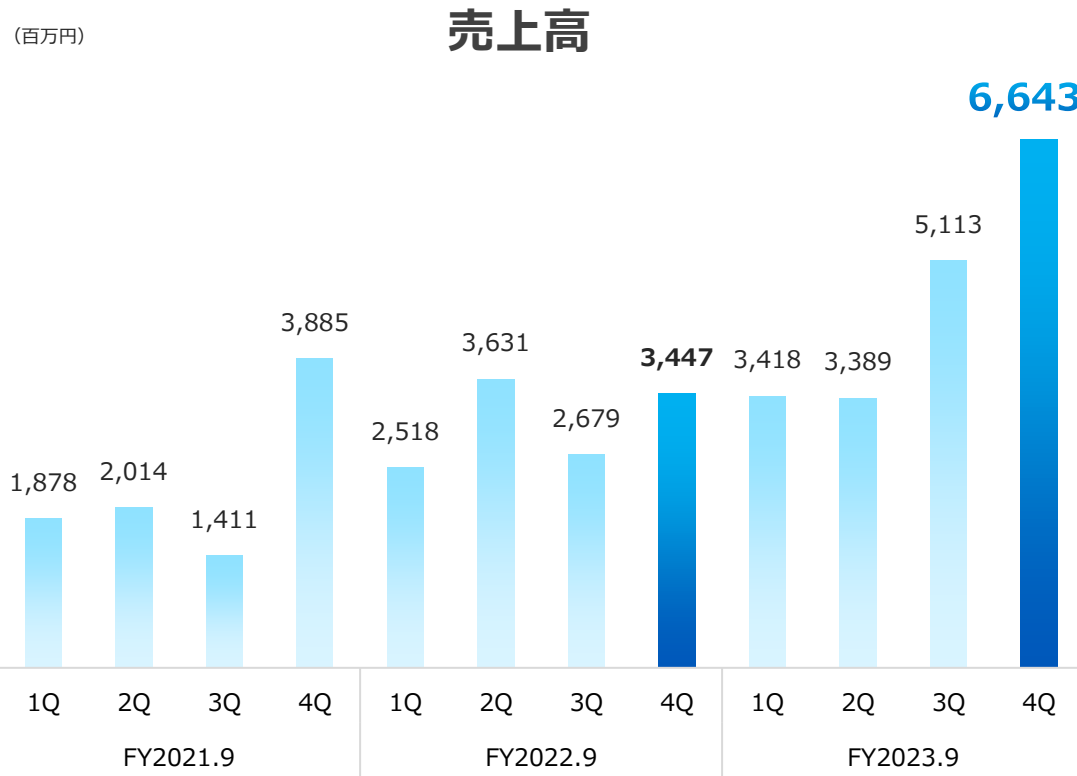
本株式移転計画承認取締役会（両社）	2023年11月16日
本株式移転計画作成（両社）	2023年11月16日
株式移転計画承認定時株主総会（タスキ）	2023年12月21日
株式移転計画承認臨時株主総会（新日本建物）	2024年1月25日（予定）
上場廃止日（両社）	2024年3月28日（予定）
共同持株会社設立登記日（効力発生日）	2024年4月1日（予定）
共同持株会社新規上場日	2024年4月1日（予定）

# 5. 経営指標



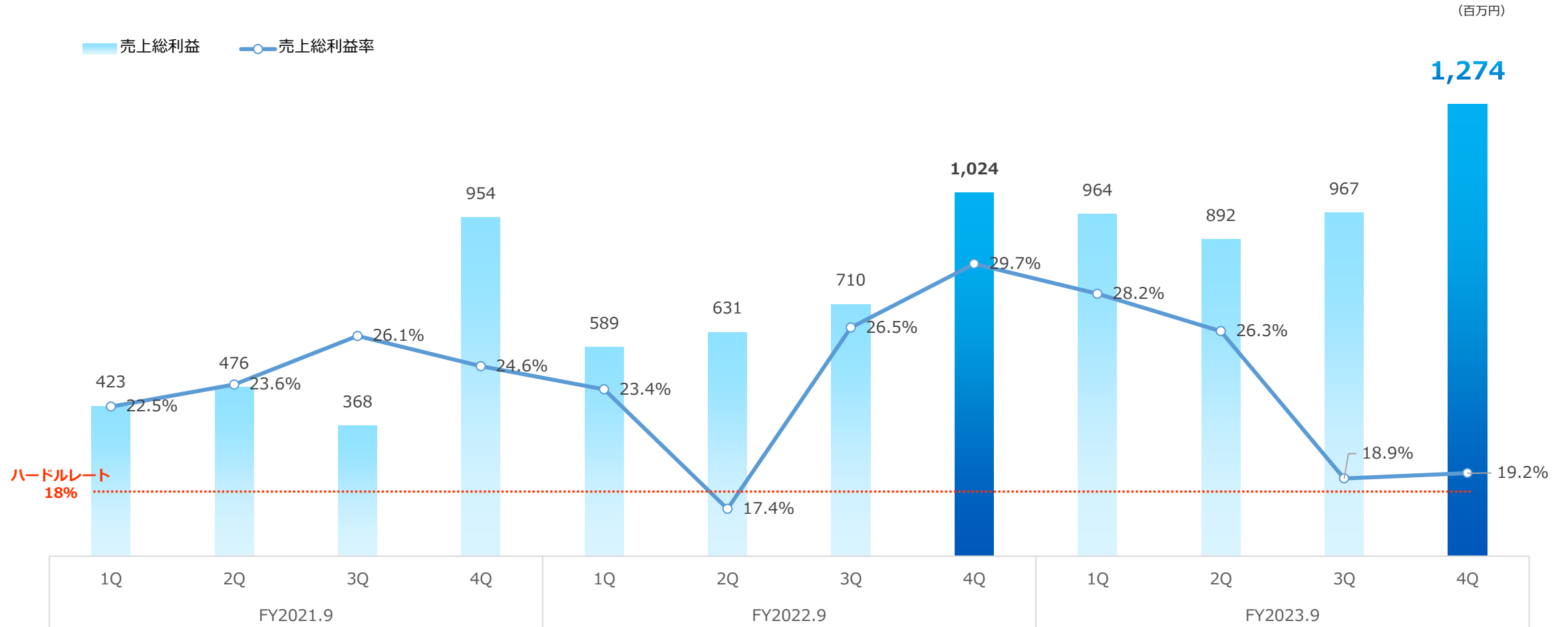
# 四半期業績の推移

- 富裕層の旺盛な需要を背景にFY2023.9 4Qの売上高は**過去最高の66.4億円を達成**
- コスト増を吸収しつつ**経常利益も最高額を更新**



# 売上総利益の推移（四半期）

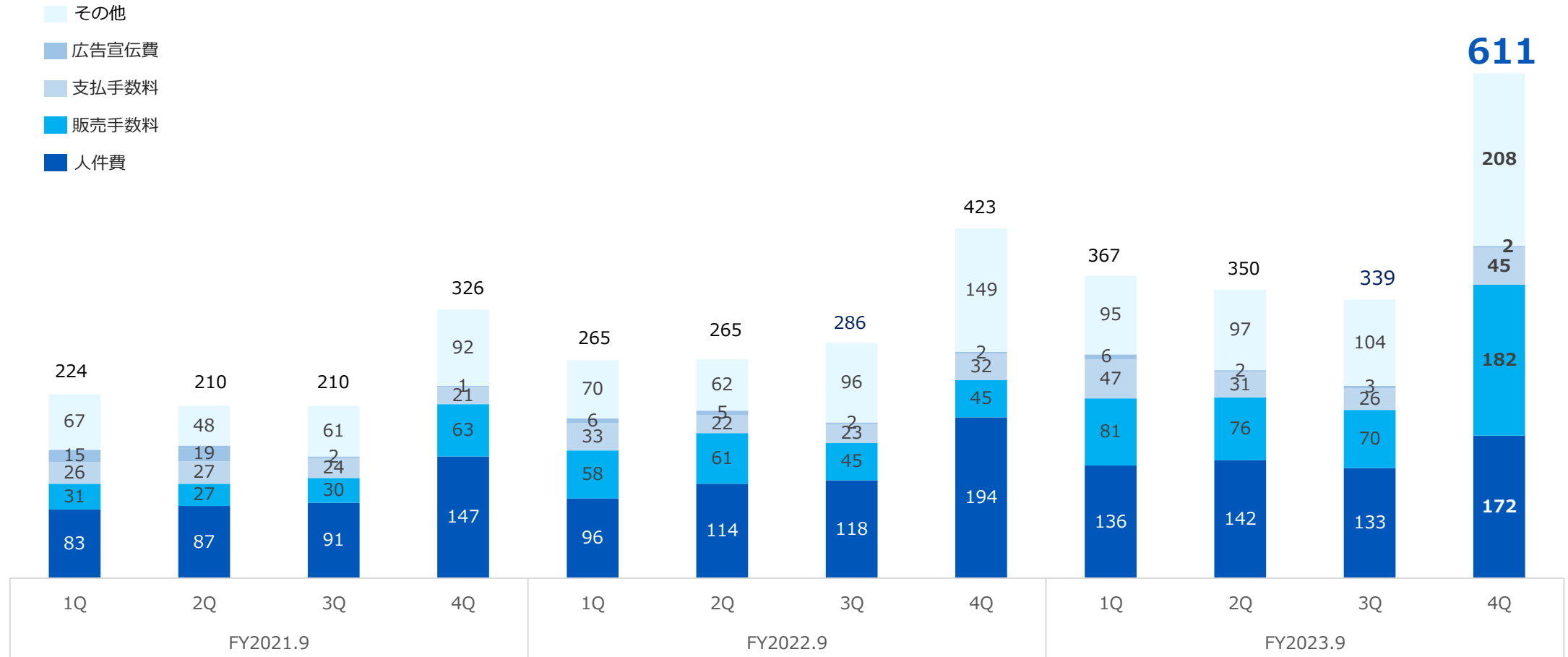
- FY2023.9 4Qの売上総利益は過去最高を達成
- 原価上昇局面のなか販売価格への転嫁によって、売上総利益率はハードルレート18%以上を維持しながら安定して推移



# 販管費の推移

- Life Platform事業の販売パートナーの新規開拓によりFY2023.9 4Qでは販売手数料が増加
- 好調な仕入・販売に伴い、その他（租税公課等）が増加

(百万円)



# 中期経営計画 – 財務KPI（中期業績計画）

- 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 実績		FY2024.9 計画		FY2026.9 計画	
売上高	18,565	»	27,000	»	38,300	FY2023.9比 2倍
経常利益	2,228	»	2,800	»	4,450	FY2023.9比 2倍
当期純利益	1,537	»	1,930	»	3,050	FY2023.9比 2倍

# 中期経営計画 – 財務KPI (中期経営指標)

## FY2026.9目標

### EPS

実績	目標
118円	216円

### ROE

実績	目標
28.0%	25%以上

### 自己資本比率

実績	目標
40.8%	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

## 6. リスク事項・その他

# おもな事業リスク

	リスクの内容	発生可能性/影響度	対応策
経済状況	景気、金利、地価、建設価格動向や税制等の経済状況が悪化した場合、購入者が新築投資用レジデンスの購入を控えることにより、財政状態に影響を及ぼす可能性	発生可能性：中 影響度：大	当社の事業モデルは事業期間を12ヶ月以内としており、 <b>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</b> した事業計画を進めることとしております。建築コスト増に関しては、ドミナント戦略強化による建設発注コストを抑制するなどして対応しております
災害発生	地震、暴風雨、洪水等の自然災害、戦争、暴動、テロ、火災等の人災が発生した場合、当社が販売する不動産の価値が著しく下落する可能性	発生可能性：中 影響度：大	壁式RC工法による耐震性の高い建築方法を採用し、また、タスキsmartシリーズでは太陽光発電システムと蓄電池を設置している他、浸水が想定される地域では止水板を設置するなど、災害対策に努めております
小規模運営	2023年9月30日現在で従業員は39名と小規模組織であるため、役職員一人一人が担う業務の質及び貢献度は相応に高く、事故・災害等により業務遂行に著しい事態が生じた際に業務遂行に支障をきたす可能性	発生可能性：中 影響度：大	従業員に欠員や就業が困難な事態が生じた場合においても代替が機能するよう、業務手順の共有や代行体制等により業務に支障がないよう努めております
人員確保	十分な人材確保が困難となった場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性	発生可能性：低 影響度：中	人材採用及び人材育成を重要な経営課題と位置づけ、不動産業界、IT業界における優位性を確保すべく、人材採用と人材育成に関する各種施策を継続的に講じております

※その他については有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載

「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、CO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>や  
廃棄物を抑制

7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに



11 住み続けられる  
まちづくりを



12 つくる責任  
つかう責任



13 気候変動に  
具体的な対策を



**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

9 産業と技術革新の  
基盤をつくろう



**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

16 平和と公正を  
すべての人に



**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

4 質の高い教育を  
みんなに



5 ジェンダー平等を  
実現しよう



8 働きがいも  
経済成長も





# DISCLAIMER

## 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。

## 今後の開示について

経営統合のスケジュールに延期等が生じた場合の次回アップデートは2024年12月を予定しております。

### お問い合わせ先

IR担当	高柴
MAIL	<a href="mailto:ir@tasukicorp.co.jp">ir@tasukicorp.co.jp</a>
IR情報	<a href="https://tasukicorp.co.jp/ir/">https://tasukicorp.co.jp/ir/</a>