



# FY2024.9 1Q決算説明資料

2024.2.6

株式会社タスキ  
東証グロース：2987

# ハイライト

## ◆ 売上高は堅調に推移し、YoY+58.7%と大幅伸長

従来からの季節性により業績進捗は弱いですが、期初計画通りに進捗

## ◆ 過去最高の棚卸資産残高を積上げ、QoQ+22.4%

Life Platform事業の仕入件数がYoY+93.8%の31件を達成

## ◆ SaaS事業のTOUCH&PLANの社内運用を開始

天空率の開発完了。実務有用性の検証後、外部提供を開始へ

## ◆ 2024.4.1に「タスキホールディングス」が誕生

新日本建物との株式移転による経営統合が両社の株主総会で可決

## 1Q売上高は過去最高を更新

売上高

54.2億円

(YoY+58.7%)

経常利益

4.2億円

(YoY▲23.6%)

- 売上高は、リファイニング物件の貢献により、YoY+58.7%の54.2億円で1Q過去最高
- 仕入は引き続き好調で棚卸資産残高は過去最高の114.3億円と、今後の事業成長に向けて十分なパイプラインを確保しており、成長加速を目指す
- Life Platform事業における利益率の低下
  - ↳ 物件の直接販売により、販売手数料が減少
  - 一方、用地販売先の建築費高騰の影響、経営統合に係る費用の計上によるコスト増加

- 01 FY2024.9 1Q 決算概要
- 02 事業の状況
- 03 今後の展望
- 04 Appendix

# 01 FY2024.9 1Q 決算概要

- 従来からの季節性により業績進捗は弱いだが、期初計画（当期は4Q偏重）を達成し、売上高・利益は順調に推移
- 一時的要因として、建築費高騰の影響や経営統合に係る費用を計上し、利益はYoY減少

(百万円)

|        | FY2023.9<br>1Q実績 | FY2024.9<br>1Q実績 | 増減率    | FY2024.9<br>期初計画 | FY2024.9<br>1Q進捗率 |
|--------|------------------|------------------|--------|------------------|-------------------|
| 売上高    | 3,418            | <b>5,426</b>     | +58.7% | <b>27,000</b>    | 20.1%             |
| 売上総利益  | 964              | <b>908</b>       | ▲5.8%  | -                | -                 |
| 売上総利益率 | 28.2%            | <b>16.7%</b>     | -      | -                | -                 |
| 営業利益   | 596              | <b>482</b>       | ▲19.1% | <b>3,170</b>     | 15.2%             |
| 営業利益率  | 17.4%            | <b>8.9%</b>      | -      | -                | -                 |
| 経常利益   | 556              | <b>425</b>       | ▲23.6% | <b>2,800</b>     | 15.2%             |
| 経常利益率  | 16.3%            | <b>7.8%</b>      | -      | -                | -                 |
| 当期純利益  | 384              | <b>291</b>       | ▲24.0% | <b>1,930</b>     | 15.1%             |
| 純利益率   | 11.2%            | <b>5.4%</b>      | -      | -                | -                 |

## 収益構造の変化

- 販売件数はYoY減少するも、物件単価の向上により売上高は1Q過去最高を更新
- リファイニング物件の収益割合が増加
- リファイニング物件にて取り扱う10億円超の大型物件の売却により売上高増となるも、利益率低下

## 一時的なコスト増

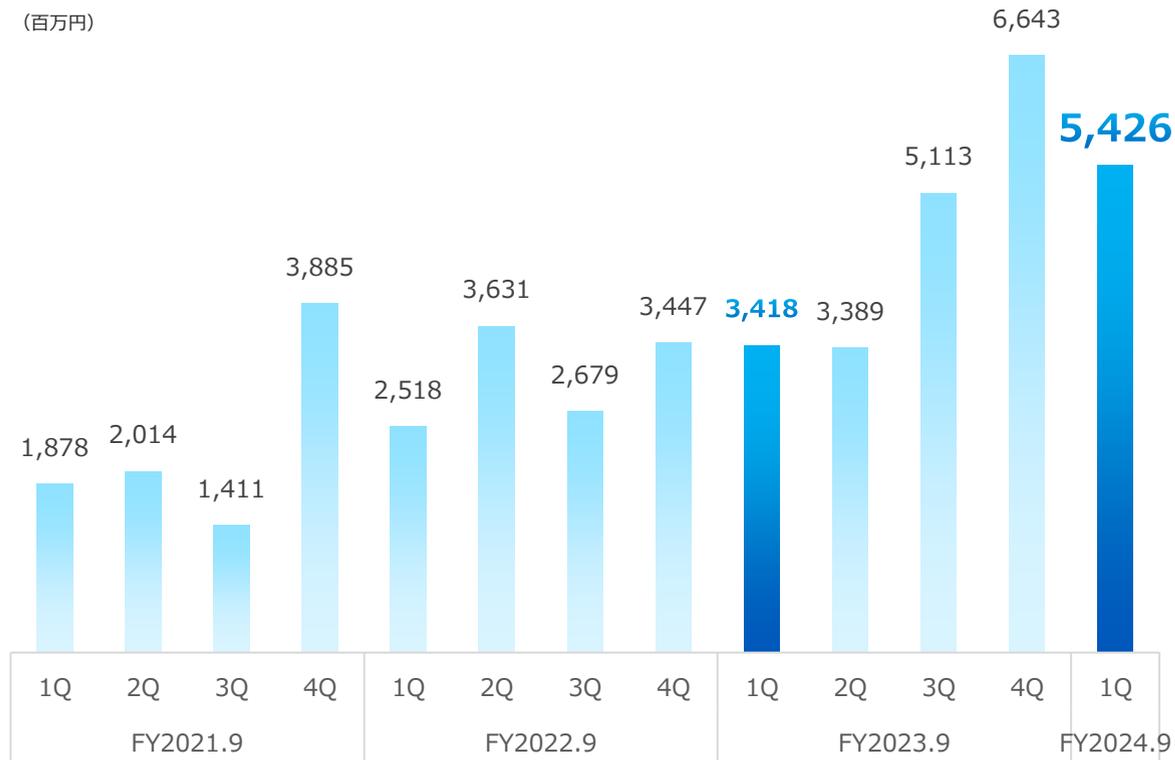
- 用地販売物件は販売先顧客の建築費高騰の影響を受け、利益率低下
  - IoTレジデンス物件は従来の利益水準維持
- 新日本建物との経営統合に係る費用の一部を1Q計上

# 四半期業績の推移

- リファイニング物件の大型売却により、売上高はYoY+58.7%と順調に推移
- 経常利益は、YoY▲23.6%であるものの、期初計画を上回る進捗

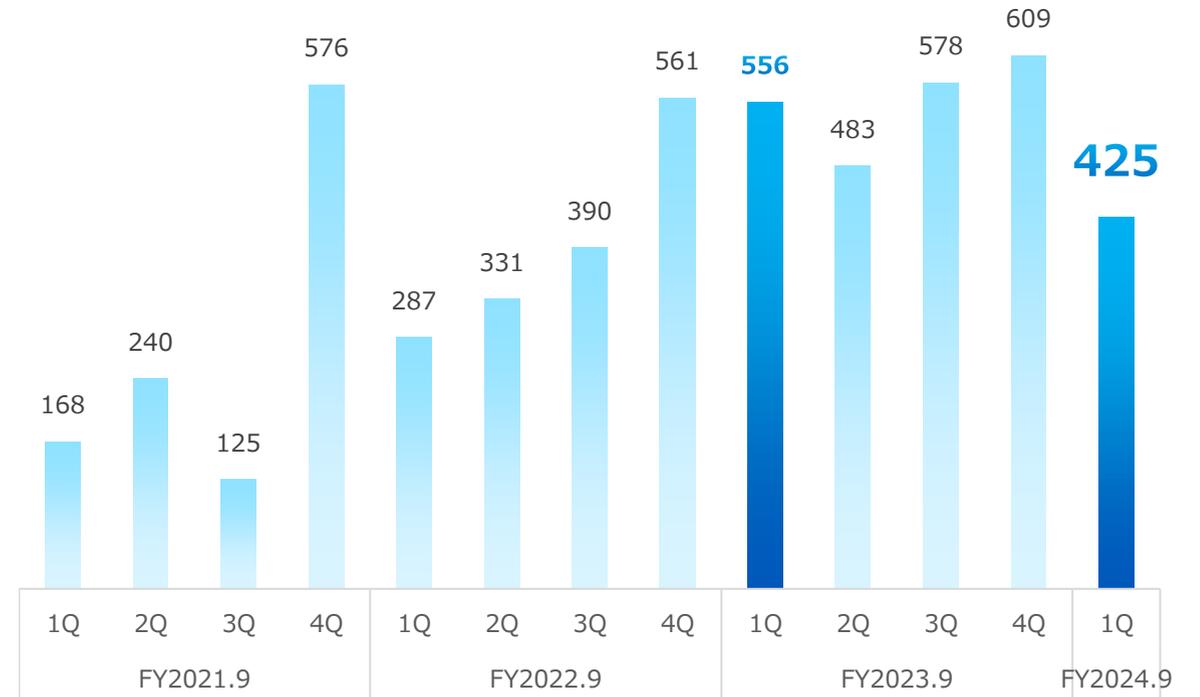
## 売上高

(百万円)



## 経常利益

(百万円)

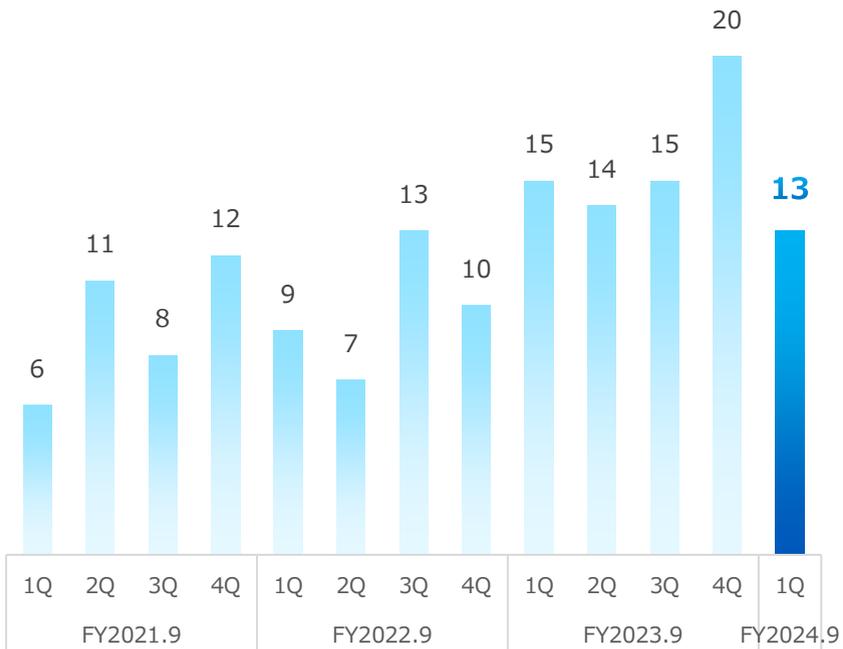


# 販売件数と棚卸資産の状況（四半期）

- 大型物件の販売活動に注力したため、販売件数は減少
- 仕入好調により（詳細は次項）棚卸資産残高の過去最高を更新

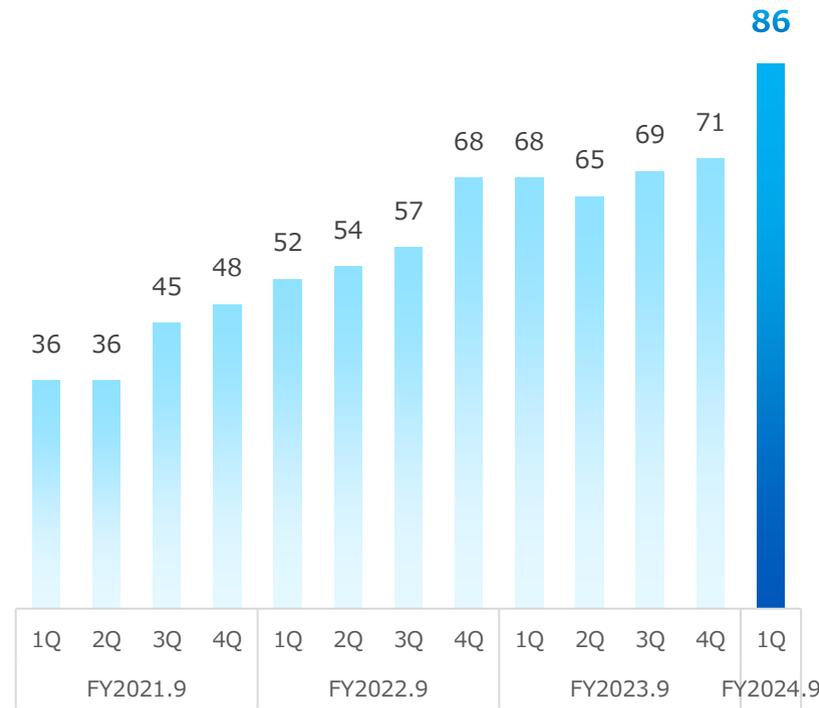
## 販売件数

(件)



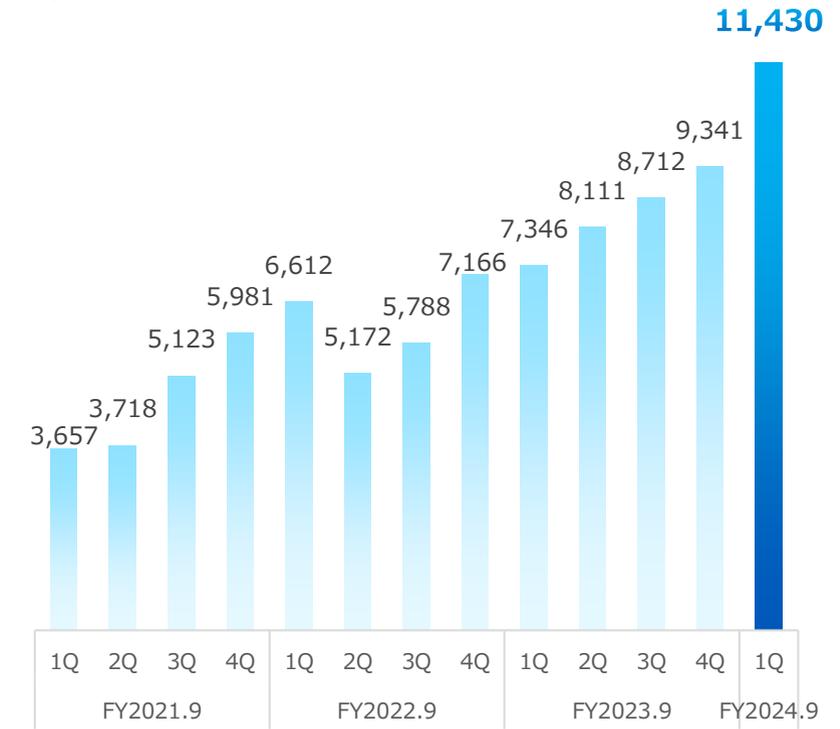
## 棚卸資産件数

(件)



## 棚卸資産残高

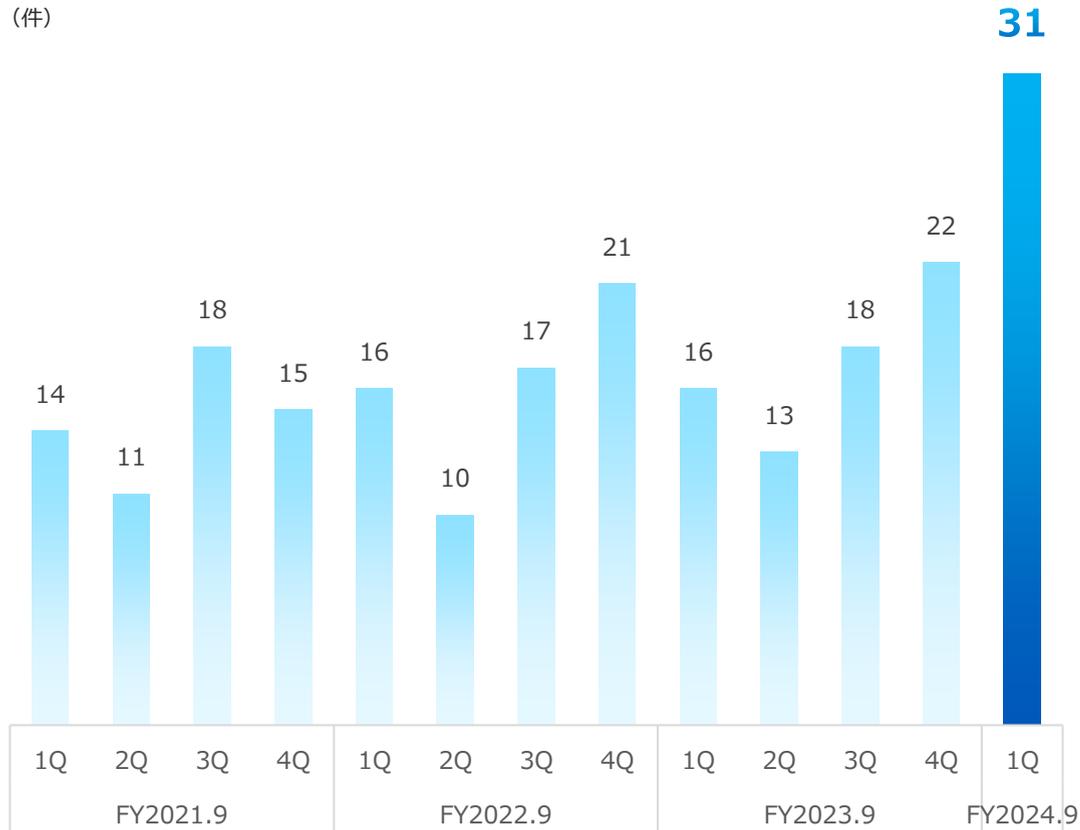
(百万円)



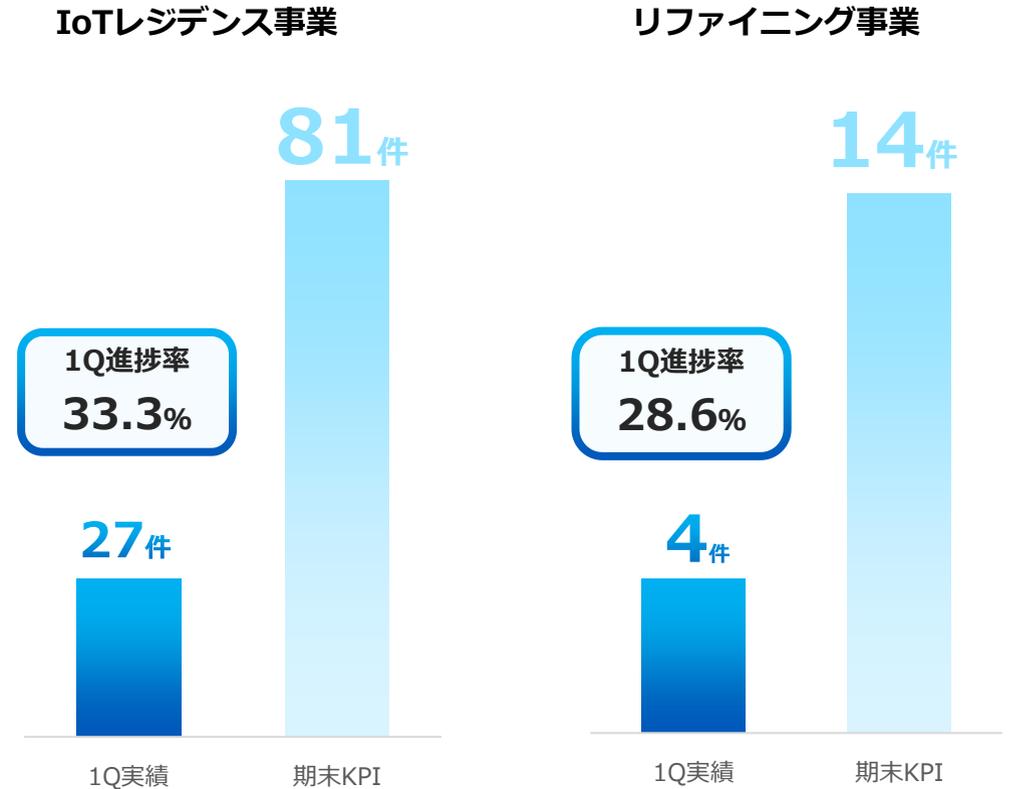
# 仕入状況

- 仕入件数は四半期で過去最高を更新
- 事業期間が5ヶ月～1年以内のビジネスモデルのため、1Q仕入物件の当期売上高計上も目指す
- 売上高成長への投資は加速。今後も積極的な取り組みによって、さらなる利益創出

## 仕入件数の推移



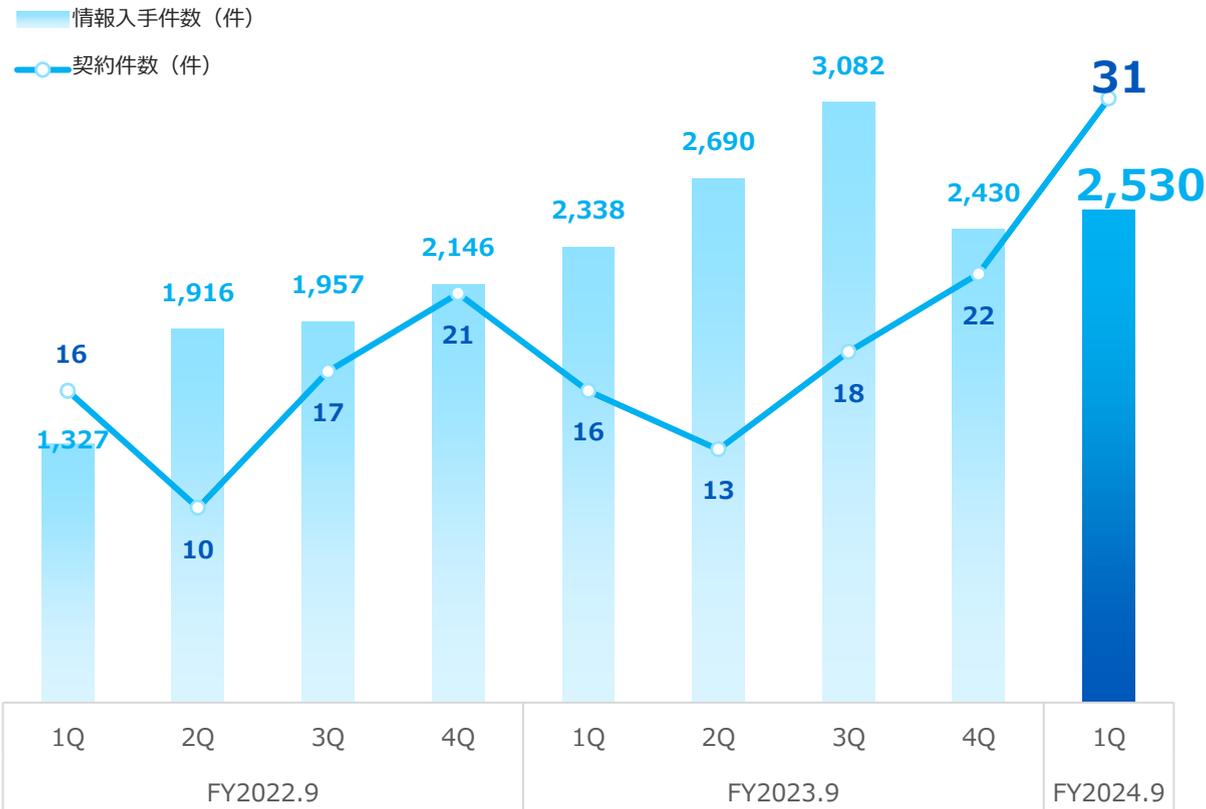
## 仕入KPIに対する進捗



# 仕入状況

- 経営力×DX/AI技術によって生産性が上がり、仕入成約率が向上
- データ活用によって、投資判断の迅速化とデータドリブンなドミナント戦略を実施

## 仕入物件の情報入手件数と契約件数の推移



## FY2024.9 1Q 仕入プロジェクト一覧

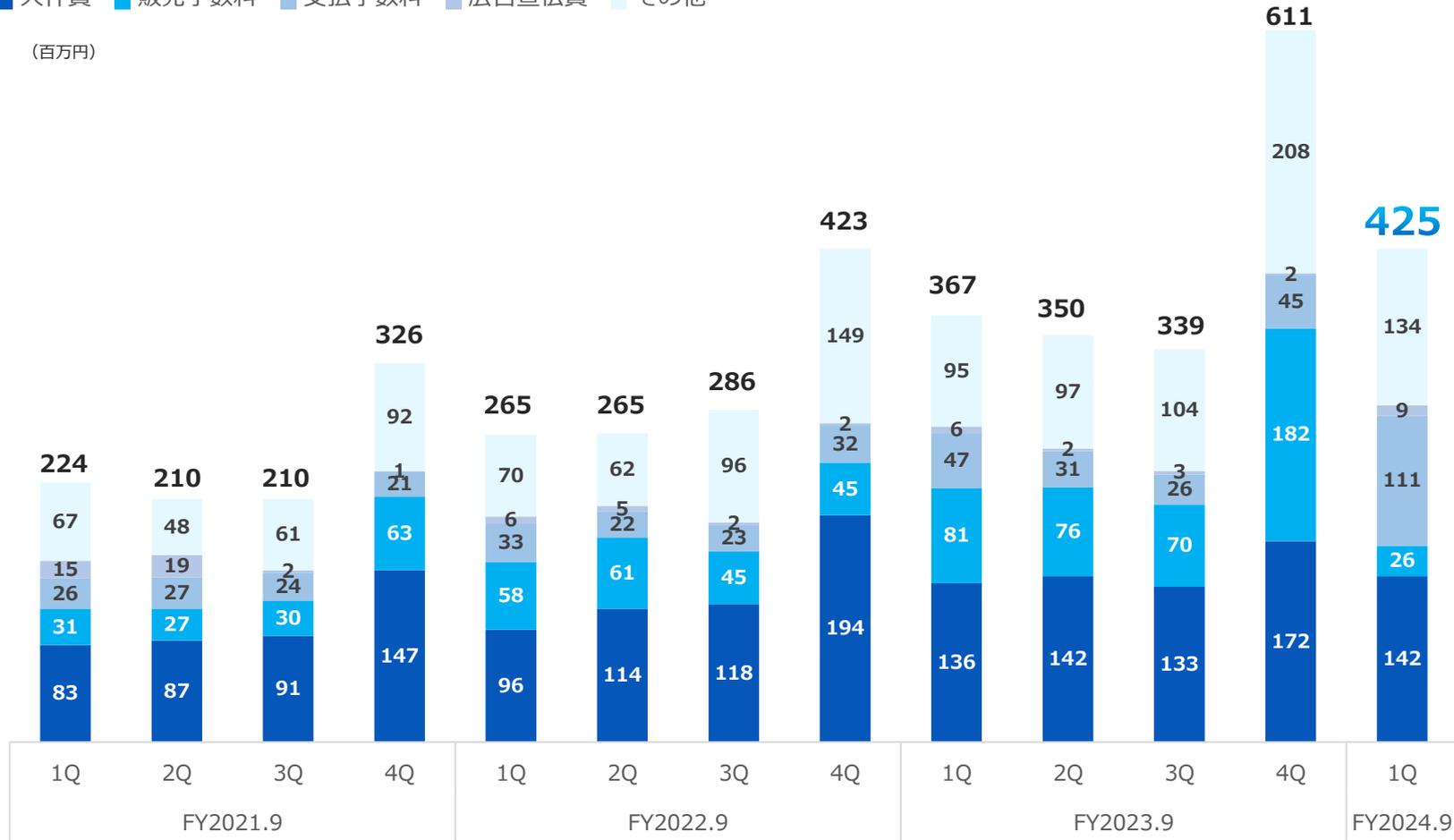
同一エリアで複数仕入を行うドミナント戦略を継続

| プロジェクト名 | 所在地       | アクセス                  |
|---------|-----------|-----------------------|
| 早稲田Ⅲ    | 新宿区早稲田鶴巻町 | 東京メトロ東西線「早稲田」駅        |
| 早稲田Ⅳ    | 新宿区早稲田鶴巻町 | 東京メトロ東西線「早稲田」駅        |
| 西大井Ⅲ    | 品川区西大井    | JR横須賀線「西大井」駅          |
| 西大井Ⅳ    | 品川区西大井    | JR横須賀線「西大井」駅          |
| 西大井Ⅴ    | 品川区西大井    | JR横須賀線「西大井」駅          |
| 東中野Ⅳ    | 中野区東中野    | JR中央・総武線「東中野」駅        |
| 東中野Ⅴ    | 新宿区北新宿    | JR中央・総武線「東中野」駅        |
| 要町Ⅱ     | 豊島区高松     | 東京メトロ副都心線・有楽町線「要町」駅   |
| 要町Ⅲ     | 豊島区千早     | 東京メトロ副都心線・有楽町線「要町」駅   |
| 新大塚Ⅲ    | 文京区大塚     | 東京メトロ丸の内線「新大塚」駅       |
| 新大塚Ⅳ    | 豊島区南大塚    | 東京メトロ丸の内線「新大塚」駅       |
| 東陽町     | 江東区東陽     | 東京メトロ東西線「東陽町」駅        |
| 江戸川橋Ⅶ   | 文京区水道     | 東京メトロ有楽町線「江戸川橋」駅      |
| 新中野Ⅳ    | 中野区中央     | 東京メトロ丸の内線「新中野」駅       |
| 都立大学Ⅳ   | 目黒区柿の木坂   | 東急東横線「都立大学」駅          |
| 長原      | 大田区上池台    | 東急池上線「長原」駅            |
| 千駄木     | 文京区千駄木    | 東京メトロ千代田線「千駄木」駅       |
| 駒込Ⅷ     | 北区中里      | JR山手線「駒込」駅            |
| 住吉Ⅱ     | 江東区住吉     | 東京メトロ半蔵門線「住吉」駅        |
| 初台      | 渋谷区本町     | 京王線「初台」駅              |
| 日暮里Ⅲ    | 荒川区東日暮里   | JR山手線「日暮里」駅           |
| 西荻窪Ⅱ    | 杉並区西荻南    | JR中央・総武線「西荻窪」駅        |
| 亀戸Ⅵ     | 江東区亀戸     | JR中央・総武線「亀戸」駅         |
| 千石Ⅴ     | 文京区千石     | JR山手線「巢鴨」駅・都営三田線「千石」駅 |

# 販管費の推移

- 大型物件の直接販売により販売手数料が減少
- 経営統合に関する費用の一部を1Q計上していることから、支払手数料が増加

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



## FY2024.9 1Q 販管費増減要因

### 【人件費】

- 例年同水準で大きな変化なし

### 【販売手数料】

- 大型物件の直接販売が成功し減少

### 【支払手数料】

- 新日本建物との経営統合に係る費用を計上し増加

### 【広告宣伝費】

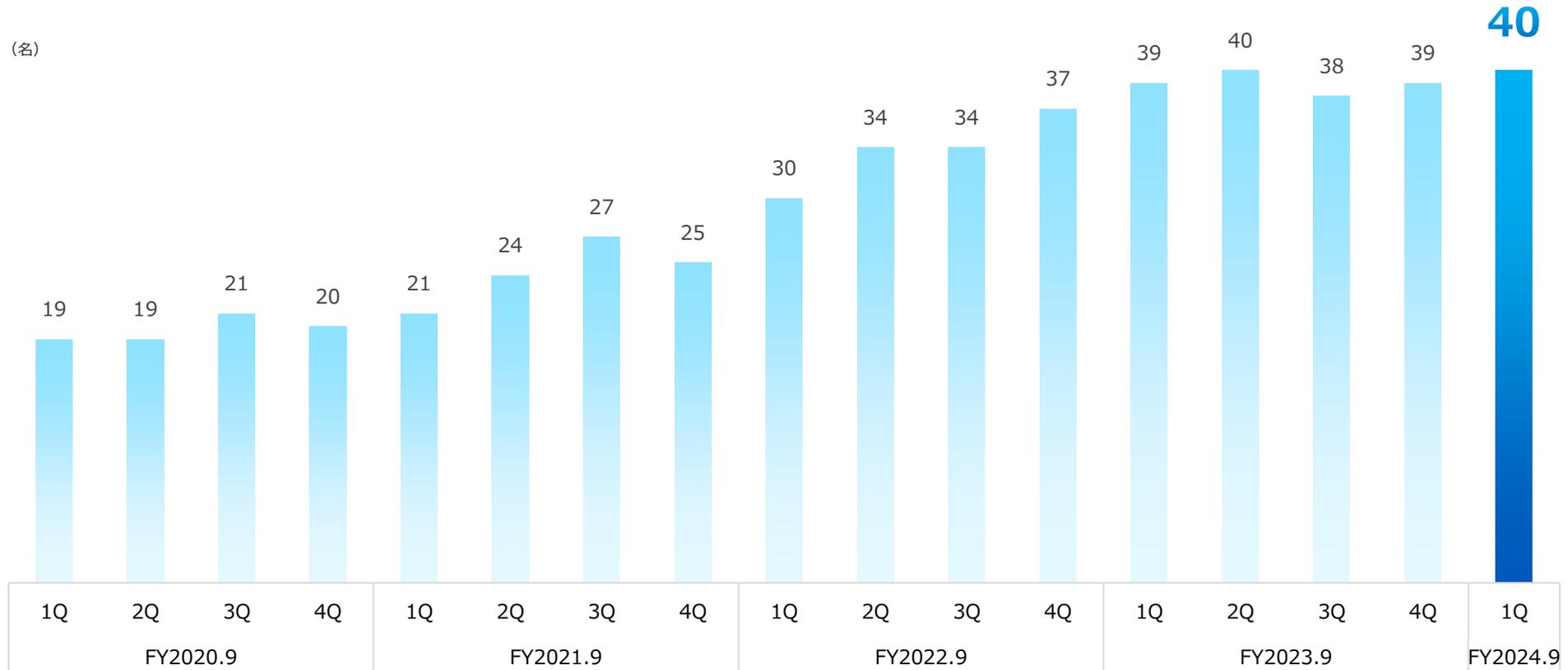
- 例年同水準で大きな変化なし

### 【その他】

- 売上高増加に伴う消費税の増加

# 従業員数の推移

- 引き続き少数精鋭の経営方針を継続
- 稼ぐ力を強化する組織バランスを取ったプロ集団を創る採用を積極化
- SaaS事業に従事する業務委託エンジニア（フリーランス・業務提携）はQoQで**+4名**（従業員数外）



※注) 連結/役員・契約社員・フリーランス・インターン除く

# 貸借対照表サマリー

- 資産 Life Platform事業の好調なパイプライン確保によって増加
- 負債 金融機関との強固な関係構築と堅調なパイプライン確保に伴う借入金の増加
- 純資産 FY2023.9の剰余金の配当により減少

(百万円)

|                 | FY2023.9 | FY2024.9<br>1Q | 増減額   | 増減率    |
|-----------------|----------|----------------|-------|--------|
| <b>資産合計</b>     | 17,487   | <b>19,156</b>  | 1,669 | +9.5%  |
| <b>流動資産</b>     | 16,925   | <b>18,598</b>  | 1,673 | +9.9%  |
| 現金及び預金          | 6,228    | <b>5,335</b>   | ▲892  | ▲14.3% |
| (仕掛) 販売用不動産・前渡金 | 9,341    | <b>11,430</b>  | 2,088 | +22.4% |
| <b>固定資産</b>     | 561      | <b>557</b>     | ▲4    | ▲0.8%  |
| <b>負債</b>       | 10,360   | <b>12,145</b>  | 1,785 | +17.2% |
| 借入金・社債          | 9,369    | <b>11,623</b>  | 2,253 | +24.1% |
| <b>純資産</b>      | 7,127    | <b>7,010</b>   | ▲116  | ▲1.6%  |
| <b>負債・純資産合計</b> | 17,487   | <b>19,156</b>  | 1,669 | +9.5%  |

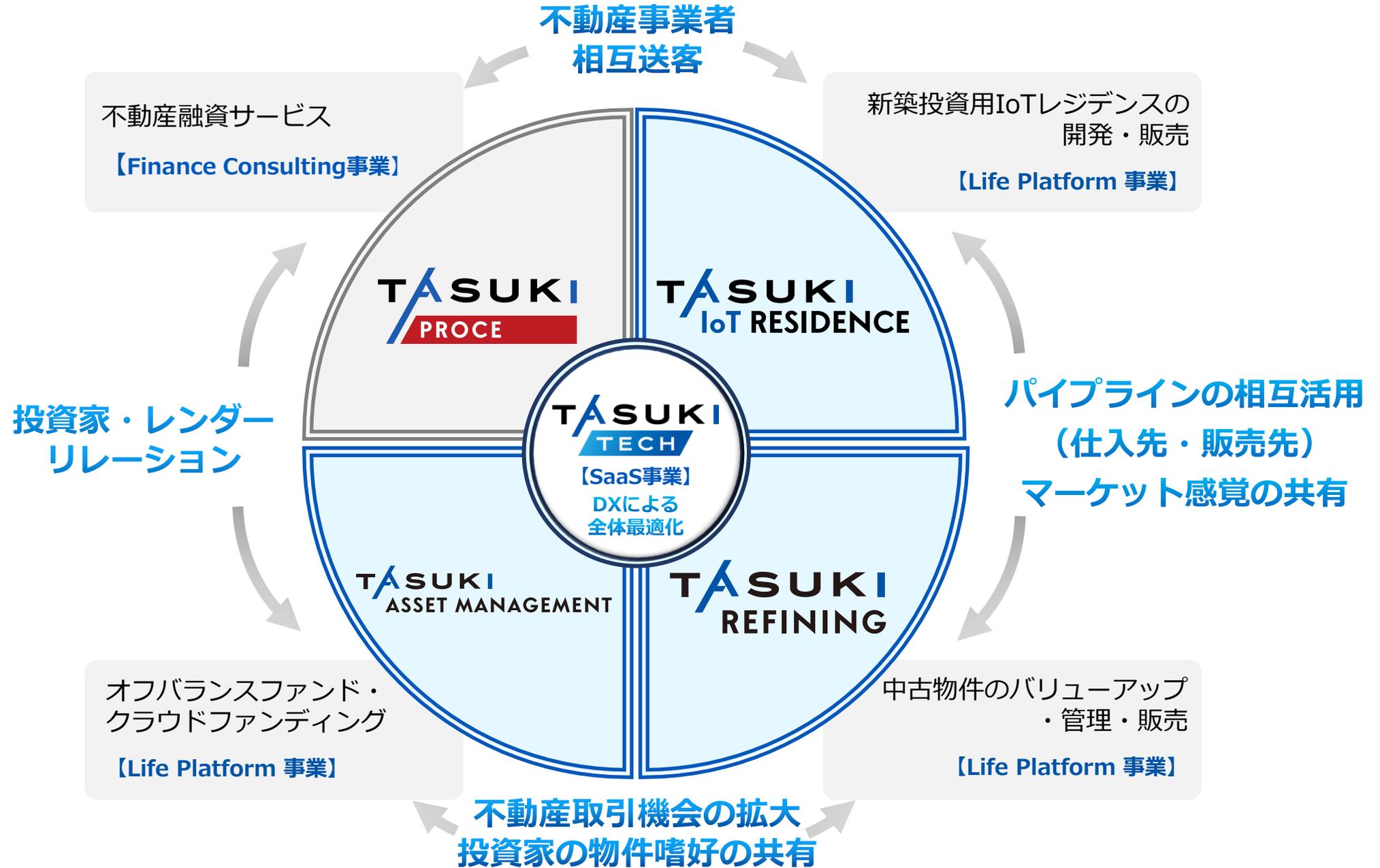
## 株主還元方針：配当性向35%以上

- FY2024.9 中間配当は2024.3.31の株主名簿に記載または記録のある株主様へ1株あたり26円を実施予定
- FY2024.9 期末配当は、経営統合後の2024.4.1以降に公表予定
- タスキホールディングスの配当方針は、配当性向35%（連結）以上を掲げる

| 配当時期 | FY2023.9<br>中間 | FY2023.9<br>期末       | FY2024.9<br>中間 | FY2024.9<br>期末   |
|------|----------------|----------------------|----------------|--|
| 配当金額 | 21 円           | 29 円                 | 26 円           | 未定   |
| 備考   |                | (期末配当24円、<br>記念配当5円) |                | 2024.4.1付で株式会社新日本建物と共同持株会社設立による経営統合を行う予定であるため、FY2024.9 期末配当は、経営統合後の2024.4.1以降に公表予定 |

## 02 事業の状況

# タスキグループの事業間シナジー



# Life Platform事業 IoTレジデンスの独自性

- 独自のコンパクトレジデンス規格により高い収益性・効率性を保持して順調にシェアを獲得
- 相続税対策ニーズをカバーする3億円規模のコンパクトレジデンスを提供

**TASUKI**  
IoT RESIDENCE

他社一般的なレジデンス



60m<sup>2</sup>~

事業用地サイズ

200m<sup>2</sup>~

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

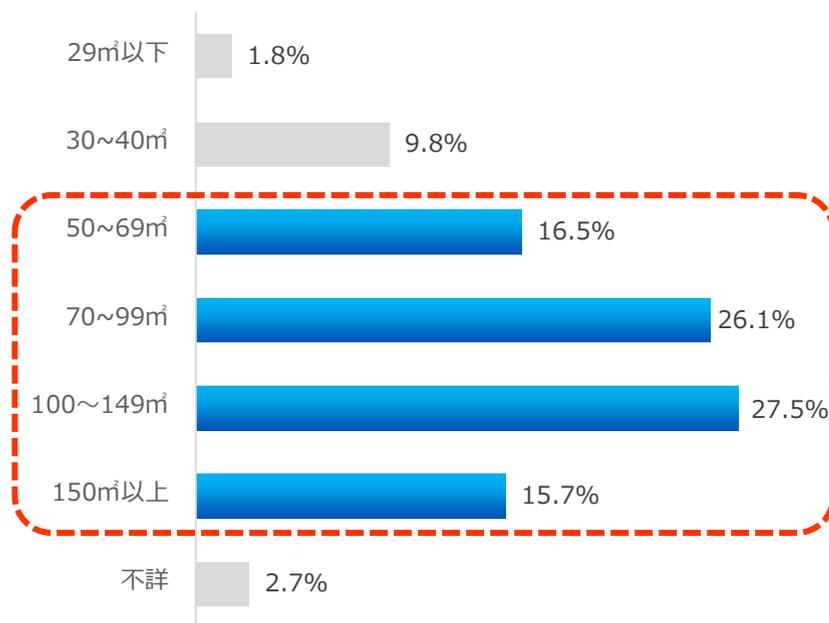
事業環境変化

遅れる傾向

- 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

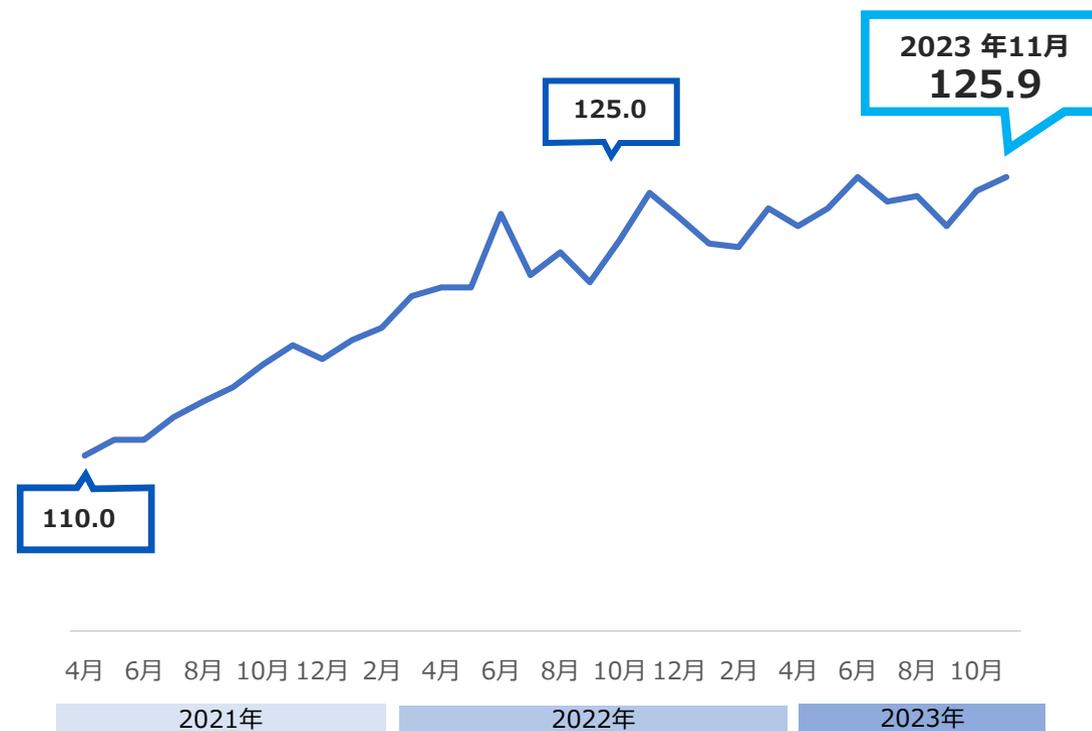
- 2023年6月に空家等対策特別措置法の一部を改正する法律案が可決
- 東京都にも約81万戸の空き家が存在



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

## 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



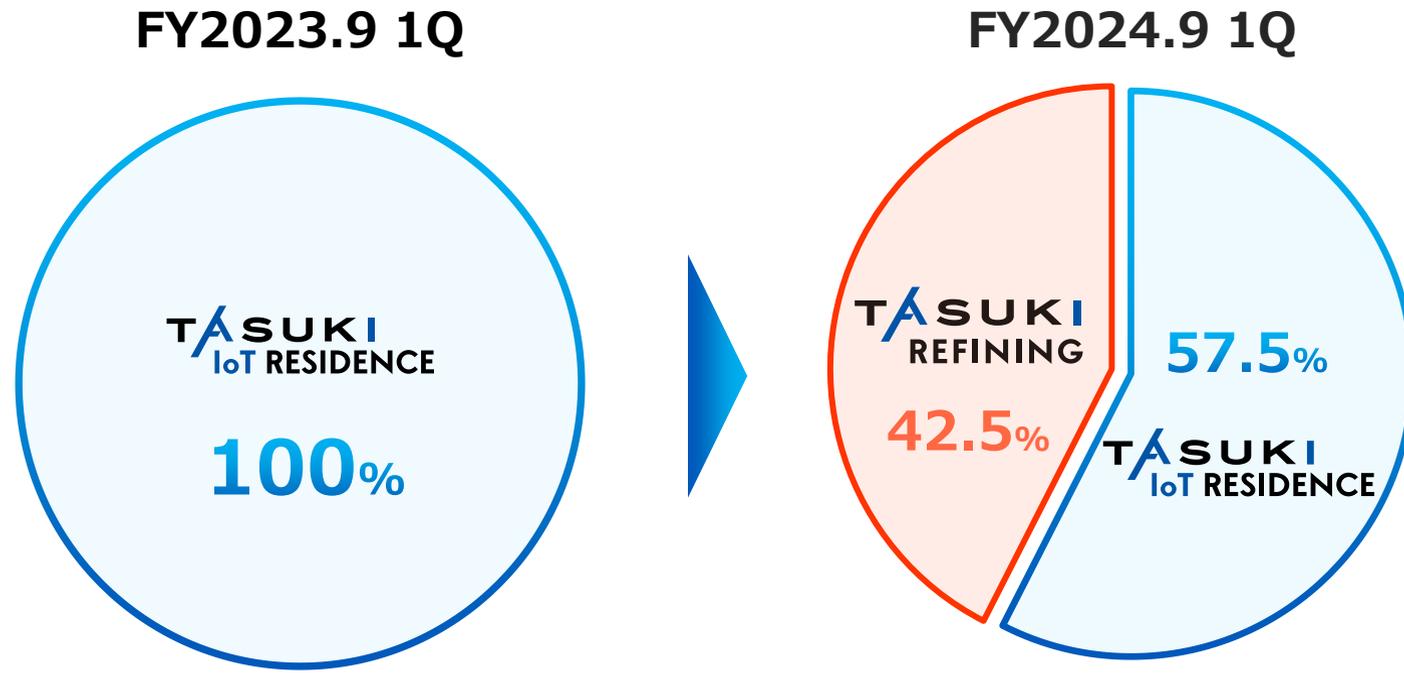
出典：国土交通省住宅局「令和元年空家実態調査 集計結果」大都市圏 市部

出典：国土交通省 建築工事費推移

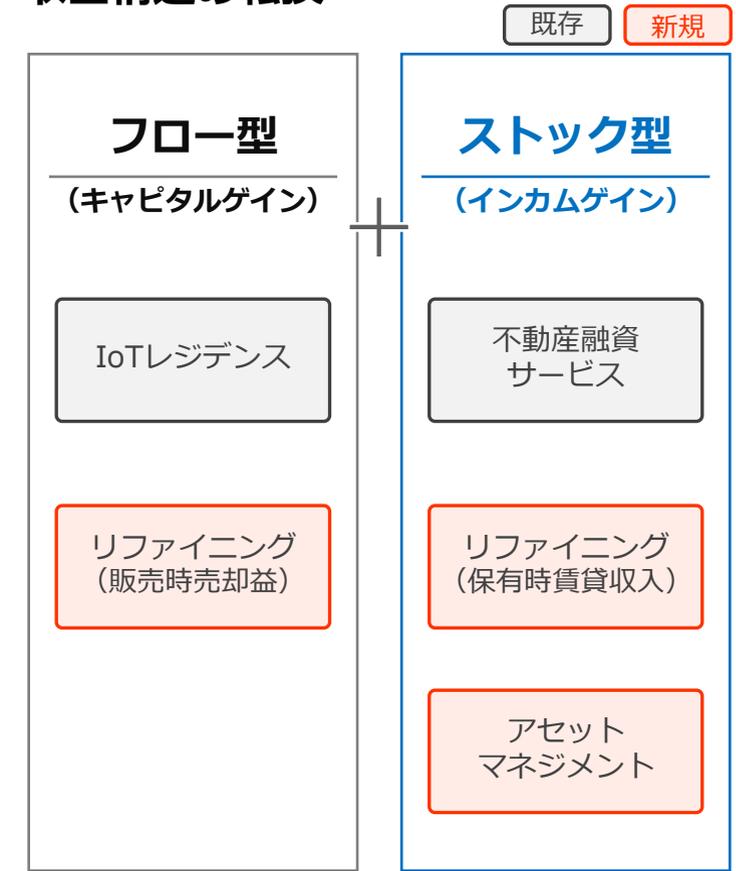
# Life Platform事業 収益構造の変化

- リファイニング事業の占める割合が42.5%と、収益構造が変化

## Life Platform事業における売上総利益の内訳



## 収益構造の転換



# Life Platform事業 リファイニング物件

- IRR（内部収益率）が高く資本効率の良い事業モデルを構築

これまでに事業完了した物件は  
保有期間3~6ヶ月で売却完了



**IRR**  
(ノンレバレッジ)  
約 **99** %<sup>(※)</sup>

## ◆効率的な事業のポイント

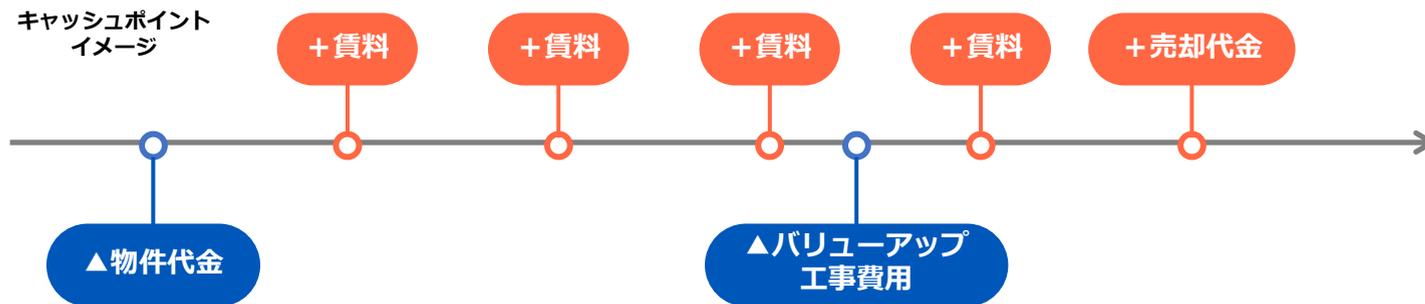
### ①事業期間の短期化

- 解体・開発の工事を行わず、既存建物を最大限に活かしたバリューアップを行うため工期が短縮。事業期間が短くなることで高いIRR（内部収益率）を実現

### ②期中の賃料収入

- 物件取得後、バリューアップ期間、売却までの期間も賃料収入が発生

(※) 当社事業完了プロジェクト実績より



| プロジェクト         | アクセス                | アセットタイプ  | 状況 |
|----------------|---------------------|----------|----|
| 中目黒Ⅲ           | 東急東横線「中目黒」駅         | レジデンス    | 売却 |
| 人形町            | 東京メトロ日比谷線「人形町」駅     | 商業ビル     | 売却 |
| 平和島            | 京急本線「平和島」駅          | メディカルモール | 売却 |
| 学芸大学Ⅷ          | 東急東横線「学芸大学」駅        | 商業・レジデンス | 取得 |
| 新高円寺           | 東京メトロ丸ノ内線「新高円寺」駅    | 商業・レジデンス | 売却 |
| 小伝馬町           | 東京メトロ日比谷線「小伝馬町」駅    | 商業ビル     | 取得 |
| 羽田             | 京急空港線・東京モノレール「天空橋」駅 | レジデンス    | 取得 |
| 麻布十番Ⅲ          | 東京メトロ南北線「麻布十番」駅     | 商業ビル     | 契約 |
| 高円寺Ⅱ           | JR中央線「高円寺」駅         | 商業ビル     | 売却 |
| <b>1Q 仕入物件</b> |                     |          |    |
| 新中野Ⅳ           | 東京メトロ丸ノ内線「新中野」駅     | レジデンス    | 取得 |
| 都立大学Ⅳ          | 東急東横線「都立大学」駅        | レジデンス    | 取得 |
| 要町Ⅲ            | 東京メトロ副都心線・有楽町線「要町」駅 | レジデンス    | 契約 |
| 新大塚Ⅲ           | 東京メトロ丸ノ内線「新大塚」駅     | レジデンス    | 契約 |

FY2024.9 1Q仕入  
計画売上高

17.2億円

リファイニング事業  
仕入KPIに対する進捗率

130%

## 第2号私募ファンド組成

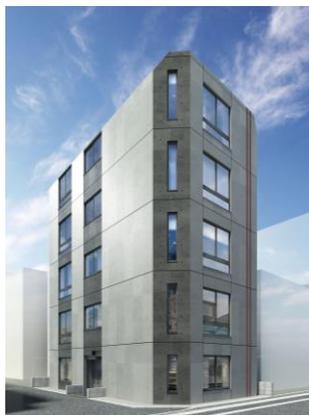
オフバランスの不動産私募ファンド 2号案件を組成



|             |                      |
|-------------|----------------------|
| 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㎡    |

## 第6号クラウドファンディング

当社開発物件「TASUKI smart 代々木公園（仮称）」



|           |                    |
|-----------|--------------------|
| 募集金額      | 4,000万円            |
| 募集方式      | 抽選式                |
| 予定分配率（年利） | 5.0%               |
| 一口出資金額    | 10万円               |
| 運用期間（予定）  | 2024.2.1～2024.9.30 |
| 分配日（予定）   | 2024.11.29         |

募集に対して357%の申込みを達成  
会員数も順調に増加

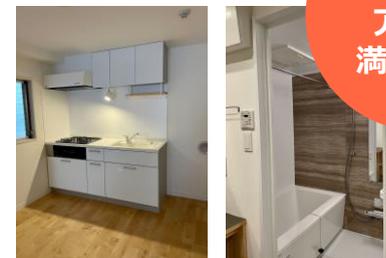
## 当社初となる内装フルリノベーション

|         |                   |         |          |
|---------|-------------------|---------|----------|
| プロジェクト名 | 学芸大学Ⅷ             | 築年数     | 築34年     |
| アクセス    | 東急東横線「学芸大学」駅 徒歩4分 | アセットタイプ | 商業・レジデンス |

before



after



賃料42%  
アップ  
満室稼働



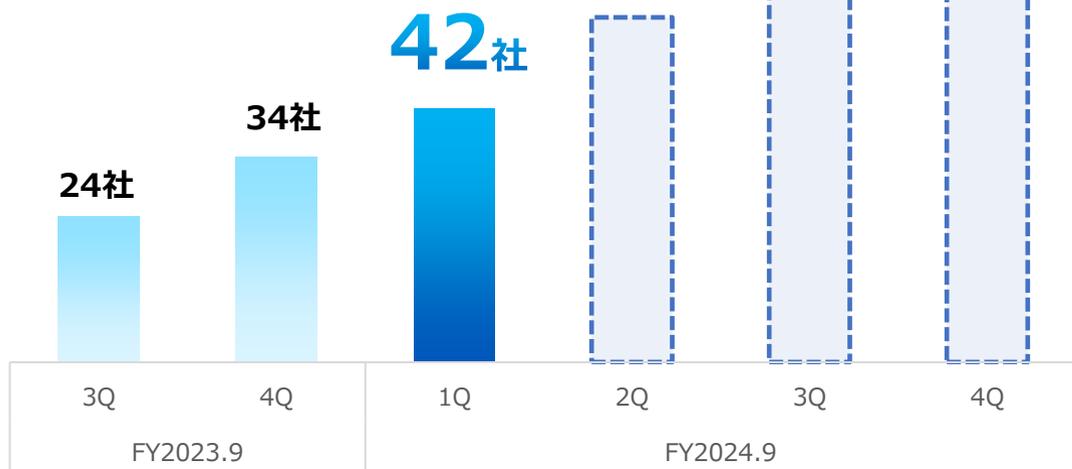
事業フロー



## 導入社数実績

セールスリソースの増加、  
パートナーからの  
紹介数増加により加速

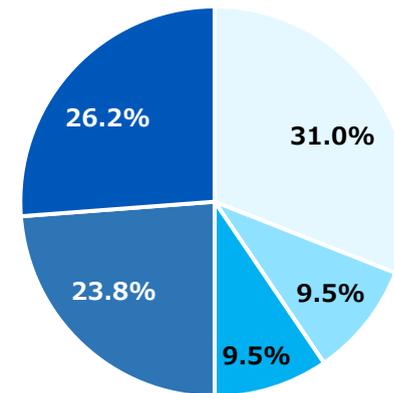
KPI  
**100社**



## 導入企業の傾向 (※)

### 事業形態の内訳

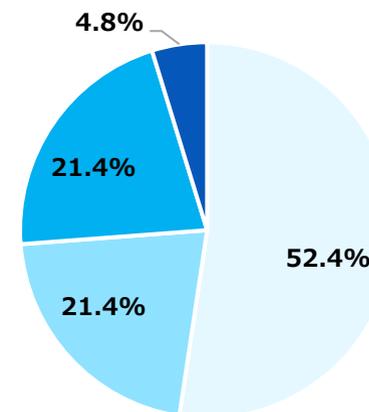
- デベロッパー (マンション)
- デベロッパー (商業)
- デベロッパー (戸建て)
- 買取再販
- 仲介



デベロッパーのみならず、  
買取再販会社、  
仲介会社でも  
活用されている

### 利用人数

- (人)
- 1~5
  - 6~20
  - 21~50
  - 51~



5人以下での利用企業が  
過半数を占める  
最多利用人数は約100人  
(戸建開発会社)

(※) 2023年12月末時点での導入企業情報より当社独自集計

## 新規リード獲得施策

### ブース出展・メディア掲載



- ・2023.12に東京ビックサイトで実施された「不動産テックEXPO」に出展
- ・普段の取引先層とは異なるターゲット層へのセールス活動
- ・既存リレーションを活用し決裁権者層とのコンタクト活動を実施
- ・メディアリレーションにより、仕入業務DXの好事例として業界誌記事掲載も獲得

### 販売パートナー体制の強化

#### 金融機関を中心にパートナー契約数増加

※ロゴマークは掲載許可を取得した一部企業のみ掲載



## 新機能の拡充

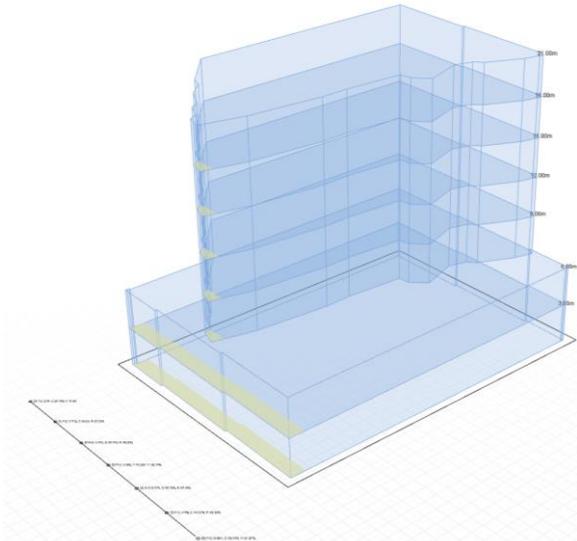
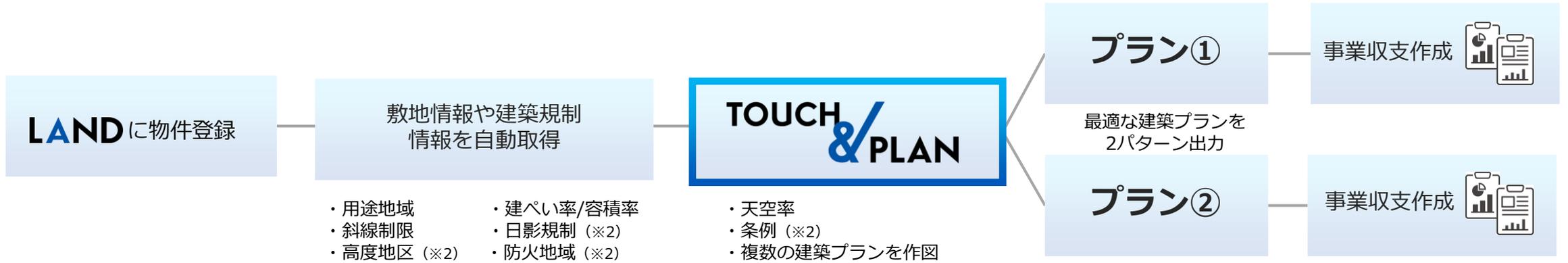
### 不動産登記簿謄本の自動取得機能を開発 近日中にリリース予定



オプション料金：3万円＋1件取得あたり30円＋実費  
エンタープライズプランのみオプション追加可能

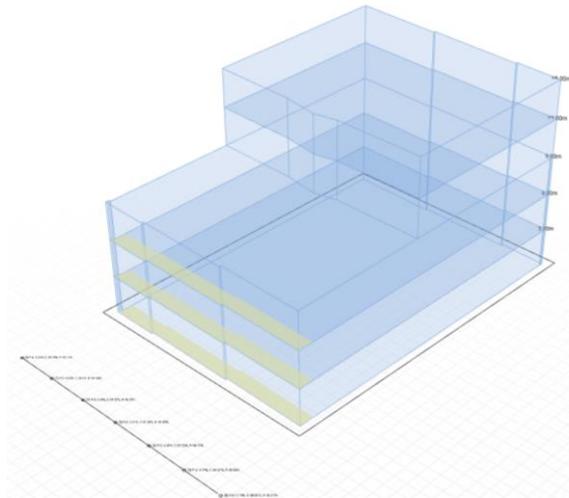
# SaaS事業 TOUCH&PLAN 開発状況

- 天空率の開発完了。複数パターンの建築ボリュームプラン<sup>(※1)</sup>から、最適な2パターンを出力
- 自社グループ内で実務有用性の確認後、不動産デベロッパー企業を中心に提供開始予定



## プラン①：高層プラン

1フロアあたりの面積を抑え、高さ方向での面積増加を重視して計画



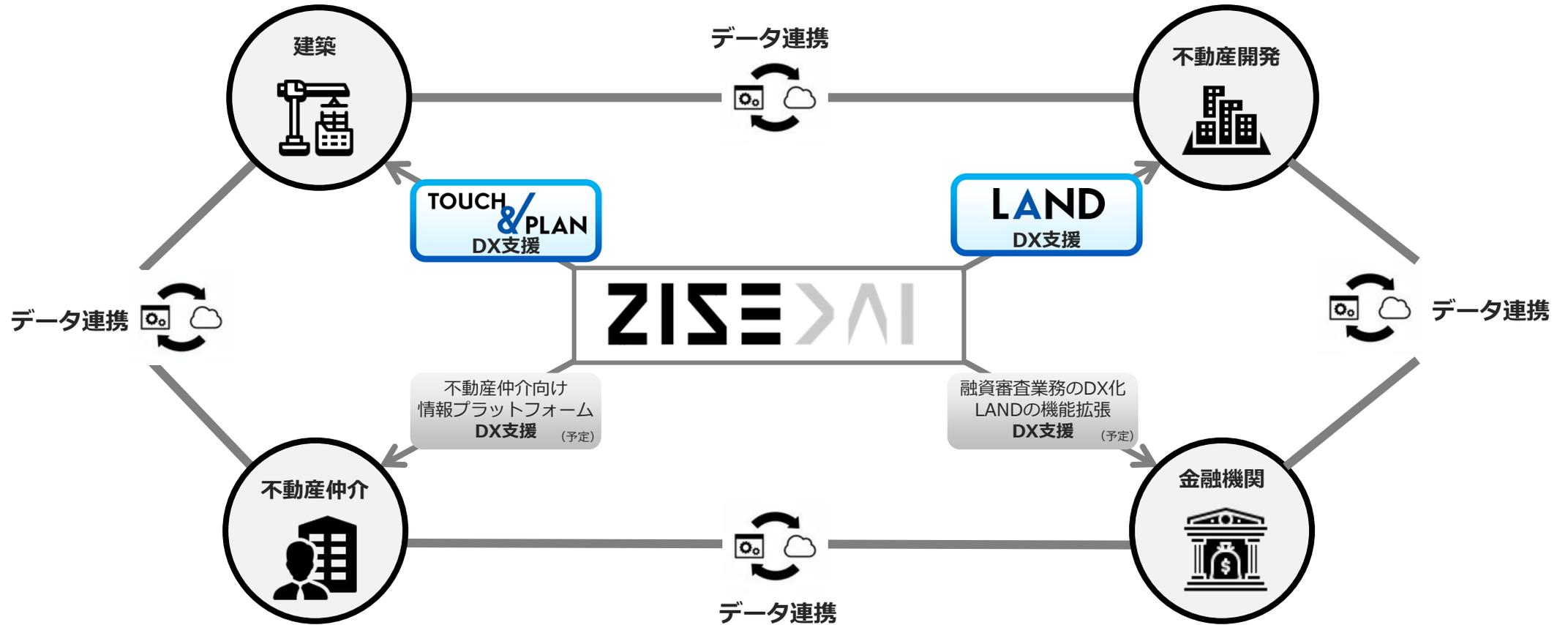
## プラン②：低層プラン

1フロアあたりの面積を最大限取り、水平方向での面積増加を重視して計画

(※1) 建築ボリュームプラン：その土地にどのくらい大きさ・住戸数・フロア面積の建物が建築可能かをシミュレーションしたもの  
(※2) 日影規制・高度地区・防火地域・条例は東京23区のみ自動取得。その他地域は手動入力にて対応可

# SaaS事業 めざす姿

- 開発用地の仕入・企画・建築・販売・融資までを、デジタル空間上で完結させるデジタルプラットフォームとしての価値提供で、不動産のなめらかな流通を実現
- 不動産価値流通プラットフォームのカギとなる不動産開発×不動産仲介×建築×金融機関が一体となった独自のエコシステムを構築



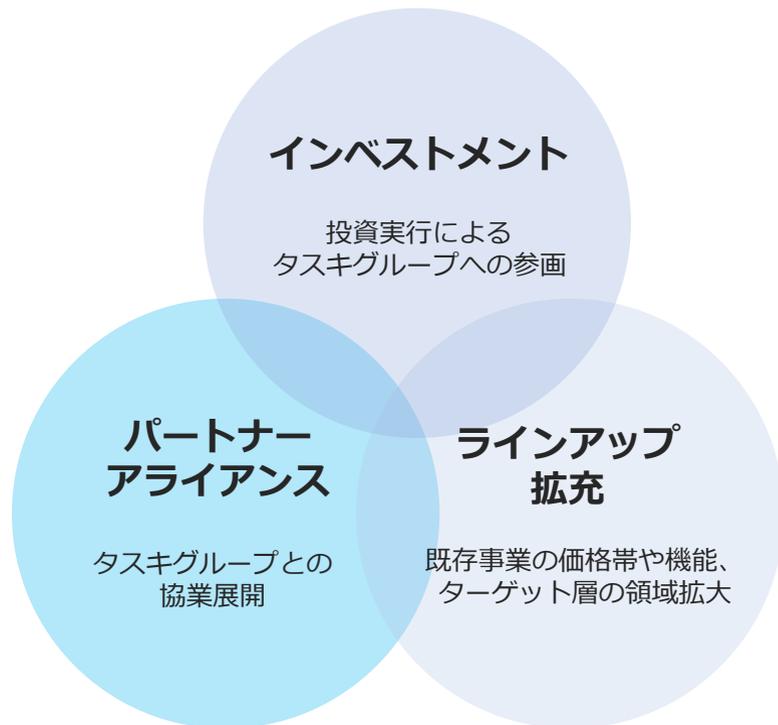
不動産デベロッパーの売上拡大支援にとどまらず、不動産価値流通マーケットの活性化に貢献

# インオーガニック戦略

- 大洋クラウドサービスの全株式取得（完全子会社化）に関する株式譲渡契約は中止
- 新日本建物との経営統合については進行中（詳細は次項より）

## 成長投資方針

M&Aやスタートアップ投資を組み合わせ、事業の拡大を目指す



## 大洋クラウドサービス

経過報告



- 2023.10.30に公表した株式会社大洋クラウドサービスの完全子会社化に関する株式譲渡契約は、クローリング条件が整わないことから中止
- 今後はSaaS事業の「LAND」、「TOUCH&PLAN」の開発パートナーとして協業関係を構築
- 大洋クラウドサービスのITエンジニアのチーム参画でプロダクト開発を強化し、SaaS事業の展開加速を目指す

# インオーガニック戦略

- 2024.1.25に開催された新日本建物の臨時株主総会にて承認可決
- 2024.4.1、新たに「株式会社タスキホールディングス」として東証グロース市場にテクニカル上場 (予定)
- タスキ、新日本建物の両社は2023.3.28をもって上場廃止 (予定)

## 新日本建物との経営統合

### 今後のスケジュール

|                        |                |      |
|------------------------|----------------|------|
| 本株式移転計画承認取締役会 (両社)     | 2023.11.16     |      |
| 本株式移転計画作成 (両社)         | 2023.11.16     |      |
| 株式移転計画承認臨時株主総会 (タスキ)   | 2023.12.21     | 承認可決 |
| 株式移転計画承認臨時株主総会 (新日本建物) | 2024.1.25      | 承認可決 |
| 上場廃止日 (両社)             | 2024.3.28 (予定) |      |
| 共同持株会社設立登記日 (効力発生日)    | 2024.4.1 (予定)  |      |
| 共同持株会社新規上場日            | 2024.4.1 (予定)  |      |



## 新日本建物

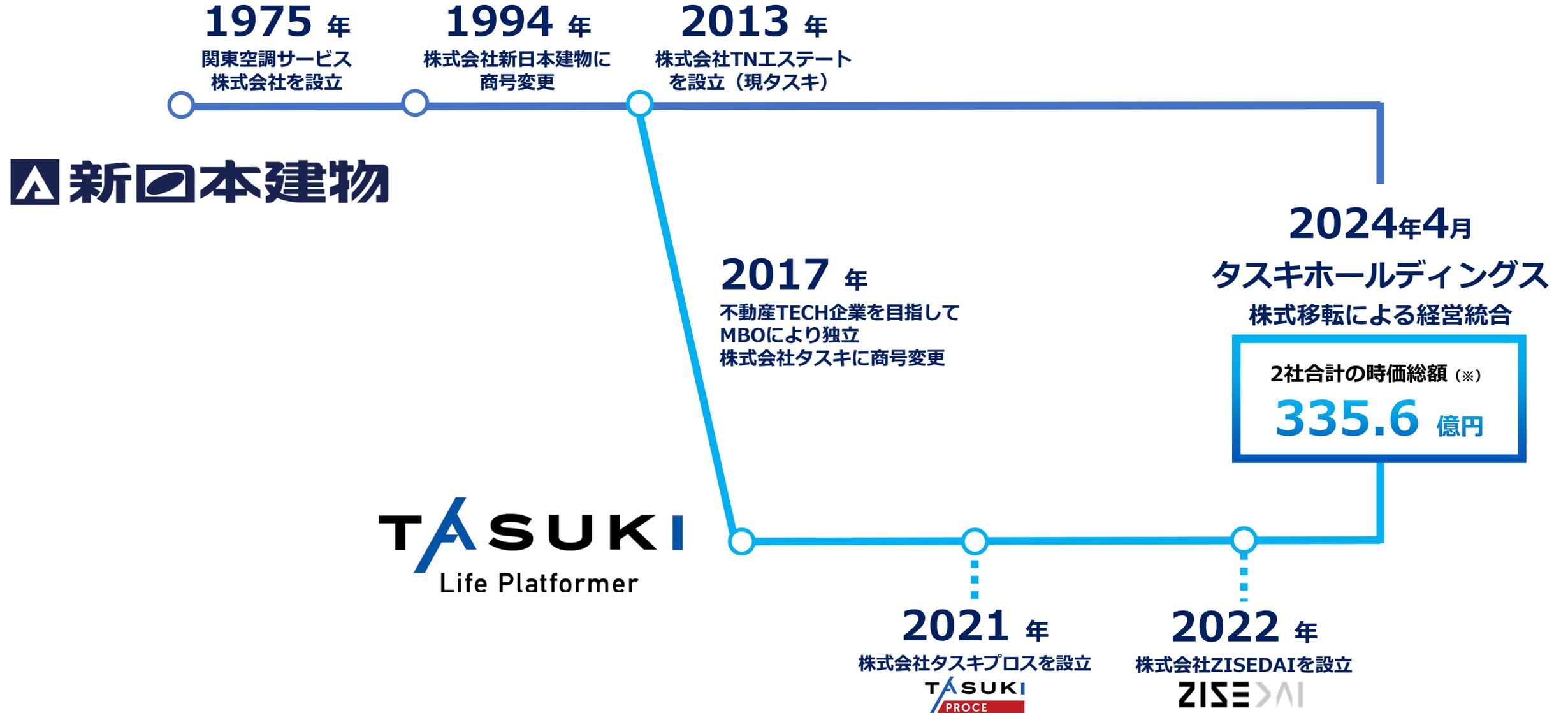
|        |                               |
|--------|-------------------------------|
| 名称     | 株式会社新日本建物                     |
| 上場区分   | 東証スタンダード市場 (8893)             |
| 所在地    | 東京都新宿区新宿4-3-17                |
| 代表者    | 代表取締役社長兼社長執行役員 近藤 学           |
| 事業内容   | 流動化事業、マンション販売事業、アセットホールディング事業 |
| 資本金    | 855百万円                        |
| 設立年月日  | 1975.4.8                      |
| 発行済株式数 | 19,914,617株                   |
| 決算期    | 3月                            |
| 従業員数   | 43人                           |

- 東京23区を中心とした次世代集合住宅のスタンダードをめざす総合不動産デベロッパー
- 自社分譲マンション「ルネサンスマンション」シリーズ、ワンルームマンション中心の資産運用型マンション「ルネサンスコート」のほか、物流施設やオフィスビルも手掛ける



| (百万円) | 2021年3月期 (単体) | 2022年3月期 (単体) | 2023年3月期 (単体) |
|-------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高   | 15,794        | 19,468        | 21,105        |
| 営業利益  | 1,689         | 1,734         | 2,002         |
| 経常利益  | 1,433         | 1,515         | 1,815         |
| 当期純利益 | 973           | 1,236         | 1,886         |

# 経営統合までの主な沿革



（※）各社の2024.2.5時点の終値×発行済株式数を合算して算出

# 03 今後の展望

---

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～

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/2987/tdnet/2338137/00.pdf>



# 04 appendix

# COMPANY PROFILE

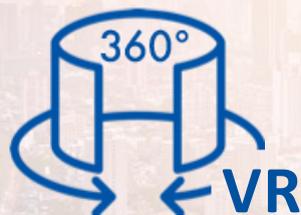
|                  |   |         |         |       |
|------------------|---|---------|---------|-------|
| 商号               | 株式会社タスキ   TASUKI Corporation              |         |         |       |
| 設立               | 2013.8.12                                 |         |         |       |
| 資本金              | 22億5,477万円                                |         |         |       |
| 従業員              | 40名（連結） ※2023年12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   | 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<br>（持分比率） | 株式会社タスキプロス（100%）<br>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。

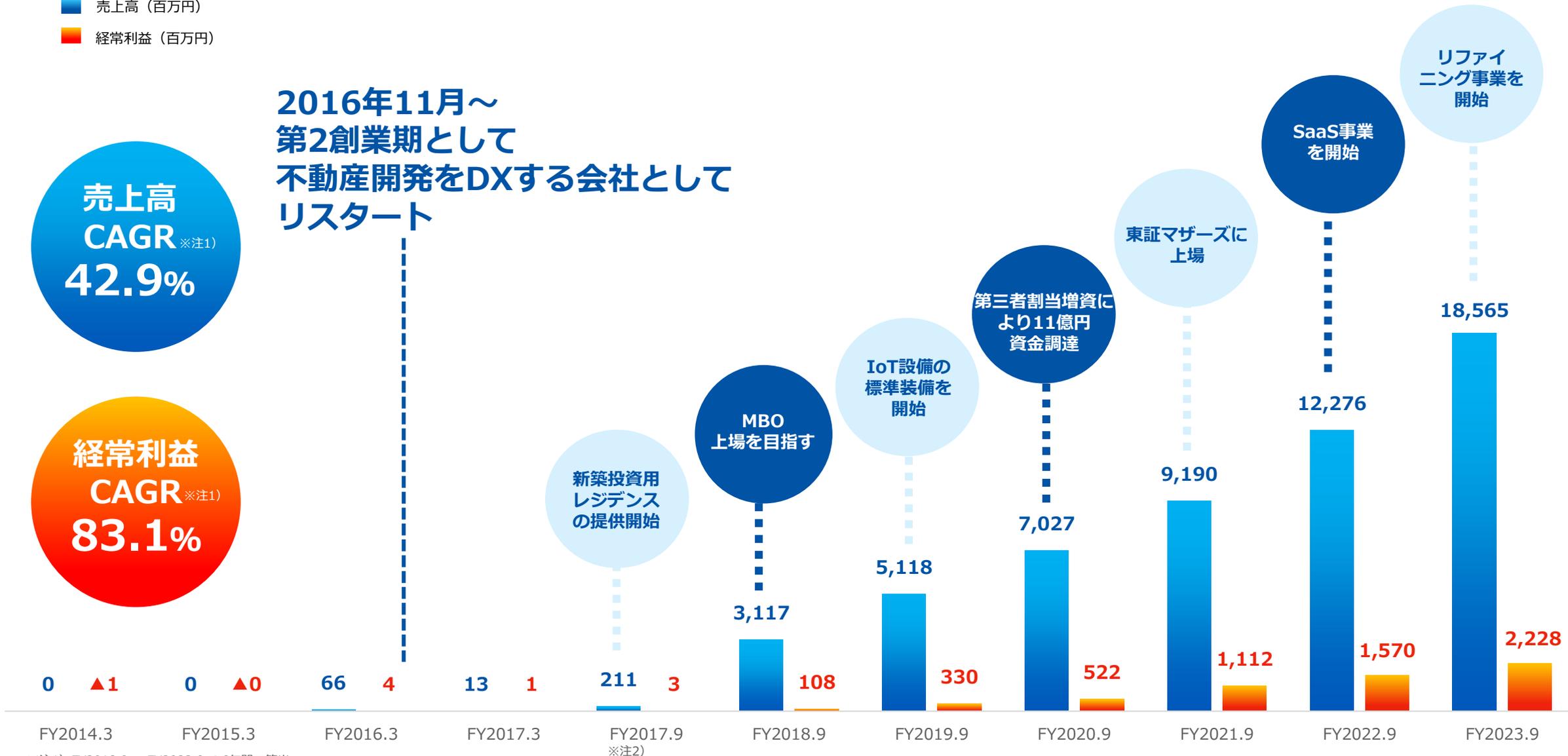
# COMPANY HIGHLIGHTS

■ 売上高 (百万円)  
■ 経常利益 (百万円)

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

「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<br>エネルギーをみんなに<br>そしてクリーンに | 11<br>住み続けられる<br>まちづくりを |
| 12<br>つくる責任<br>つかう責任        | 13<br>気候変動に<br>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<br>質の高い教育を<br>みんなに   |
| 5<br>ジェンダー平等を<br>実現しよう |
| 8<br>働きがいも<br>経済成長も    |

## 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/>