

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024.4.1



Life Platformer

東証グロース市場:166A

はじめに

2024年4月1日より、「株式会社タスキホールディングス」が 新たなスタートを切ることとなりました。 これまでタスキ・新日本建物を応援いただいた すべてのステークホルダーのみなさまに感謝申し上げます。

証券コードも新たに「166A」という番号を頂戴しました。

本資料では、2024年9月期の業績ならびに配当計画について 説明をさせていただきます。 なお、成長戦略・中期経営計画については、

策定次第開示いたします。

また、代表取締役会長の近藤と代表取締役社長の柏村による 説明動画もIRページに掲載しておりますので、 併せてご視聴いただけますと幸いです。

タスキホールディングスIRページ

【2024年4月1日付】タスキ・新日本建物経営統合について



株式会社タスキホールディングス

Life Platformer

東京証券取引所グロース市場:166A

経営統合 100%



株式移転比率*

2.24:1

△新□本建物

TASUKI VISION テクノロジーで、夢見た未来をいち早く。





人を起点に。空間をデジタルに。未来を変える仕組みをつくる。

VISION (目指す将来像)

価値をつなげば、未来はもっと良くなる。

VALUES (価値基準・行動指針)

TECHNOLOGY 最先端のテクノロジーを人のために。

ADVANCE 未来を見据える先見力を研ぎ澄ます。

SUSTAINABLE サステナブルな世界をめざす。

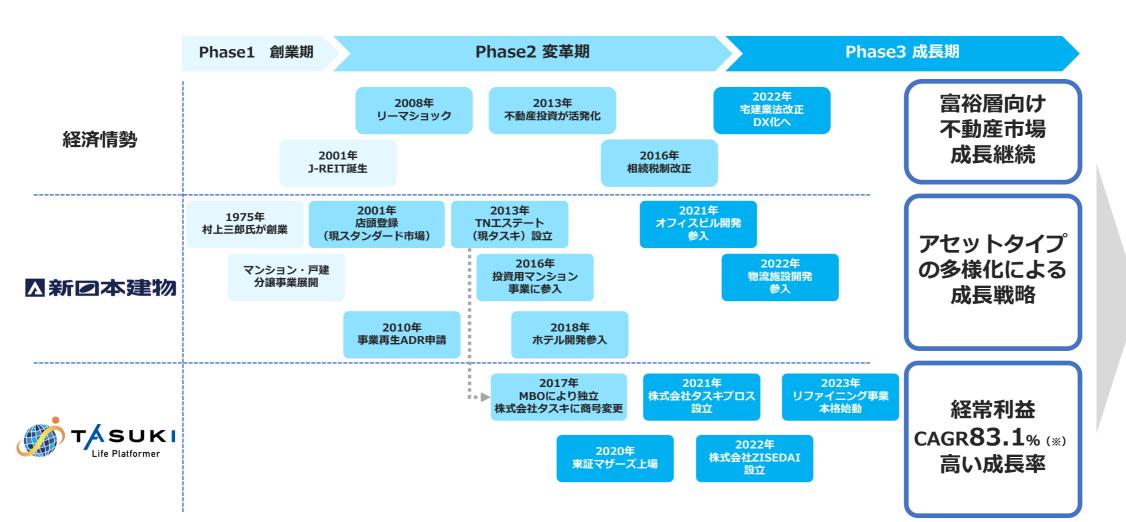
USER FIRST お客様のために、あらゆる活動をする。

KEEN 少数精鋭で挑み続ける。

INNOVATION ベンチャーマインドを持って変革する。

これまでのあゆみ

1975年に創業以来、社会情勢を乗り越えながら事業継続をしてきた新日本建物より、タスキが2017年にMBOによる独立 それぞれ独自性を高めて成長を継続し、2024年4月に経営統合



シェア拡大を目指し統合不動産価値流通市場における

株式会社タスキ 概要

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〜 テクノロジーを活用して不動産業界の発展を後押しします



商号	株式会社タスキ			
所在地	東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル2階			
代表者	代表取締役会長 村田 浩司 代表取締役社長 柏村 雄			
事業内容	Life Platform事業 Finance Consuting事業 SaaS事業			
資本金	22億54百万円			
設立年月日	2013年8月12日			
決算期	9月			
従業員数	40人(2023年12月31日時点)			



Life Platform事業



◆IoTレジデンス事業

東京23区の駅近に新築投資用IoTレジ デンス「TASUKI smart」を開発、 富裕層顧客へ一棟販売を実施 相続税対策としての商品訴求

◆リファイニング事業

中古収益不動産を取得し、内装工事や 耐震工事を実施。バリューアップし新 たなオーナーへ提供



Finance Consulting事業

不動産担保ローンを提供 タスキで培った不動産のノウハウを活用した 独自の不動産担保評価により、事業機会を提供



SaaS事業

不動産デベロッパーの業務効率化を 支援するVartical SaaSを提供





2022年12月に完全子会社として株式会社ZISEDAIを設立



DX Consulting事業

不動産事業に精通したITエンジニアが クライアント企業のDX推進をサポート 要件定義から入り込み、実務有用性の高い業務支援ツール の受託開発、導入サポートを展開



株式会社新日本建物 概要

「変わること、変わらないこと。」を企業理念とし、地域密着型の総合不動産デベロッパーとして 住宅・投資用レジデンスをはじめとする不動産ソリューションを提供しています

△新□本建物

商号	株式会社新日本建物
所在地	東京都新宿区新宿4-3-17 FORECAST新宿SOUTH4階
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	8億54百万円
設立年月日	1975年4月8日
決算期	3月
従業員数	43人(2023年12月31日時点)



資産運用型 マンション事業

東京23区を中心に資産運用型マンションブランド「ルネサンスコート」を提供









マンション事業

「ルネサンス」シリーズの企画開発 1996年に自社分譲マンション第1号を分譲依頼、 100棟もの自社分譲マンションを開発・提供



戸建事業

戸建住宅ブランド「ルネタウン」シリーズを展開 企画・用地取得〜販売・引渡し、アフターサービ スまでを一気通貫でサポート



音 不動産ソリューション事業



収益不動産のバリューアップや、 事業用地開発、大型物流施設等 幅広いソリューションを提供





タスキ・新日本建物 不動産事業の特徴



△新□本建物

立地

東京23区 駅徒歩5分以内

東京23区メイン

アセットサイズ

60㎡~150㎡ 3~5階建て・8~14戸 150㎡~ 12~50戸

金額

3~5億円

6~20億円

回転期間

3~10ヶ月

12~24ヶ月

主な販売先

国内富裕層

海外機関投資家 国内富裕層

強み

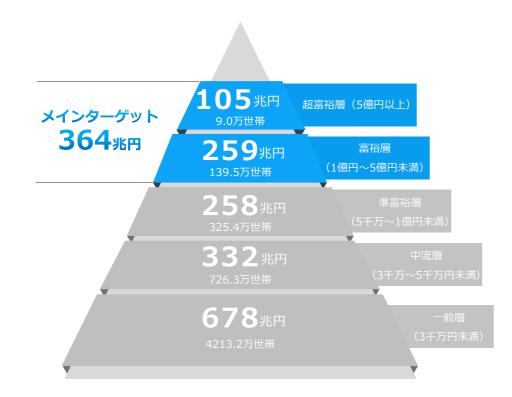
商品企画·IT/AI活用

仕入力

マーケット規模

- ・2005年には213兆円・86.5万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
- ・国内富裕層に加え、海外機関投資家に向けた商品ラインナップの拡充により、顧客獲得を推進

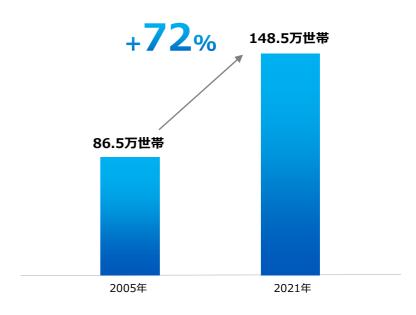
日本の富裕層市場 (2021年)



出典:野村総合研究所のデータを基に当社作成

国内富裕層の増加

純金融資産1億円以上の世帯数は、増加傾向が継続



出典:野村総合研究所のデータを基に当社作成



提供商品ラインナップ



ファンド組入れ物件 「タスキPRIME」



TASUKI PRIME

- ・自社開発レジデンス・中古ビル
- ・2億~15億円

TASUKI ・レジデンス/商業ビル ・2億~15億円 REFINING ・中古取得→バリューアップし販売









新築投資用IoTレジデンス 「タスキsmart」

- ・賃貸用レジデンス
- ・3億~5億円
- · 60m~150m

■ THE BRAND OF

同社最上位グレードレジデンス 「プレミアムルネサンス」シリーズ

「ルネサンスコート」シリーズ



- 新築投資用レジデンス
- ・6億~15億円
- · 150㎡~



- ・新築投資用レジデンス
- ・10億~20億円
- · 300m~500m

△新□本建物

大型物流施設



- ・物流施設
- ・20億~50億円
- · 2,000m~

経営統合のシナジー

- ・東京23区の不動産開発においてスケールメリット及びビジネスシナジーの発揮を期待
- ・経営統合による効果は大きく6つ

ビジネスシナジー

その他シナジー

仕入力強化

- ・タスキの商品力、新日本建物の地域密着型営業力による 仕入情報の獲得
- ・コーポレート機能の統合、人員再配置による営業体制強化

SaaS事業 強化

- ・セールス体制の強化とさらなる事業拡大
- ・資本強化による事業投資の増強
- ・セールスパートナーアライアンス体制の強化

事業コスト低減

- ・タスキと比較して創業の歴史が長い新日本建物は調達金利が低い傾向 →経営統合により全体の調達コストは低減 タスキの調達金利は最大0.3ポイント削減の可能性
- ・ドミナント戦略の強化による建築コストの削減

人的資本経営

- ・グループとしての企業規模拡大により採用強化
- ・人的リソースの相互補完等

販売ラインナップ 拡大

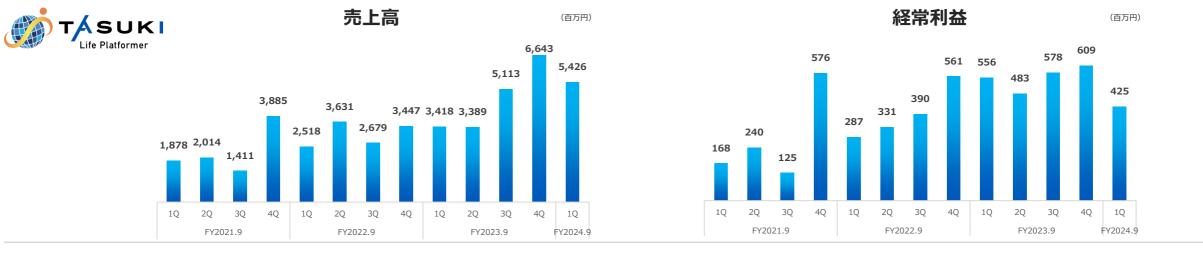
- ・アセットクラス、サイズの多様化による販売機会の増加
- ・国内外の富裕層向け提供商品ラインナップの拡充

プライム市場への 市場変更

- ・統合により時価総額、流通時価総額の増加
- ・プライム市場への市場変更による企業価値向上と 従業員のエンゲージメント向上

四半期業績の推移

- ・タスキ:9月決算、新日本建物:3月決算。統合後は統一して9月決算へ
- ・新日本建物は四半期ごとのボラティリティが大きい傾向



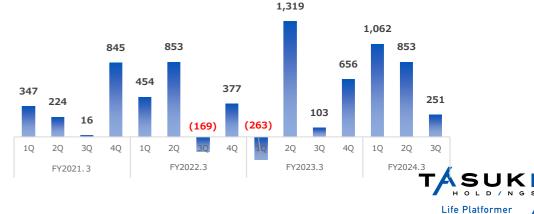
△新□本建物

売上高 (百万円)



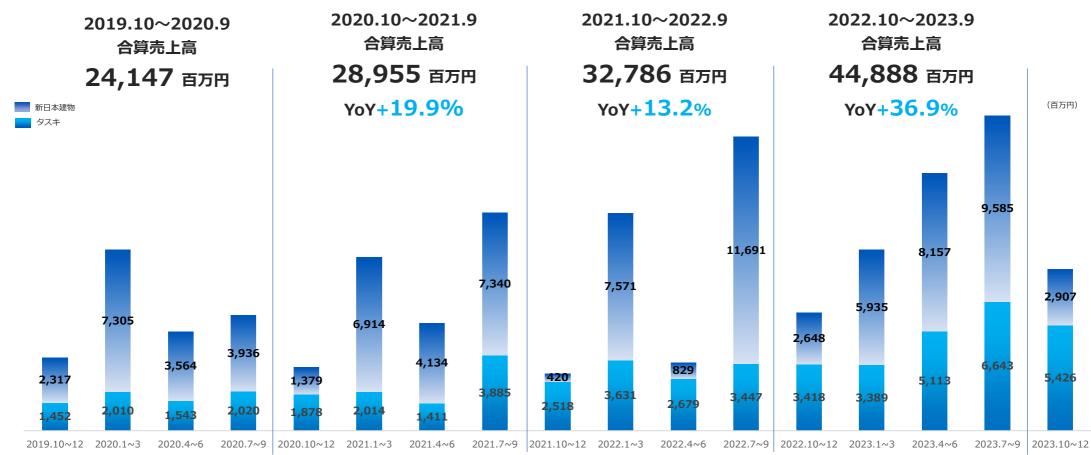
経常利益





2社合計の四半期業績の推移

- ・四半期のボラティリティは大きいものの、通期ではしっかりと成長を継続
- ・タスキ、新日本建物ともに今後も成長を継続する計画



FY2024.9 通期業績と配当計画

・決算期をグループ全体で9月に統一。当連結会計年度は新日本建物が2024.4~9の6ヶ月分での業績計画

(単位:百万円)

	FY2024.9 予想
売上高	44,000
営業利益	4,450
経常利益	4,000
当期純利益	2,650
1株当たり配当金	15 🖪

FY2024.9 業績計画策定の前提

決算時期

- 2024.4.1の効力発生日により、新日本建物のPLは2024.4~9までの数値 を取り込む
- 統合により一時的に発生する費用、およびのれん償却費を織り込む

		1Q	2Q	3Q	4Q
TASUKI Life Platformer	12ヶ月	2023年 10~12月	2024年 1~3月	2024年 4~6月	2024年 7~9月
△新□本建物	6ヶ月	FY2024.3	3 3Q · 4Q	2024年 4~6月	2024年 7~9月

配当性向

株主還元方針 連結配当性向 35% 以上

1株当たりの配当金について

- ・2024.9末に株主名簿に記載の株主様へ1株あたり15円(半期)の配当を実施予定
- ・旧タスキ1株当たり換算をした場合、株式移転比率2.24により、期末配当(半期分)は33.6円(15円×2.24)
- ⇒ 年間配当換算額は59.6円 (FY2023.9の年間配当額50円と比較して+9.6円)
- ・従来新日本建物は期末(3月末)配当のみ実施 ⇒ タスキHD 2024.9は半期分として15円

	77.0	_
* +	<i> </i>	
ATTER AND	I dree I I I	
MI EEVIL		

2024.3末

タスキ

26円(半期)

新日本建物

30円(通期)

権利確定日

2024.9末

タスキホールディングス

タスキホールディングス 15 円 (半期)

タスキ: 旧タスキ株 1 株換算で 33.6 円 (半期分)

新日本建物:2024.4~2024.9までの半期分となる

成長に向けた重点施策

独自のポジション確立と最大の成長を目指す 4つの重点施策

1 富裕層向ビジネスの伸長

投資用不動産の販売拡大継続的な成長

2 SaaS事業の成長 ARR増大

> 積上げたキャッシュを 強みに積極投資 2026.9までに ARR ∞ 10億円を目指す

3 インオーガニック戦略

M&A、資本業務提携、 CVCによるマイノリティ出資 積極的なパートナー提携 4
企業価値向上
市場変更

認知度向上と 企業ブランディングを強化 プライム市場に向けた取組み



タスキホールディングス成長イメージ

・従前より収益の要であったLife Platform事業を安定的に成長させながら、SaaS事業への積極投資を行い収益インパクトの大幅な拡大を目指す



株式について

◆単元未満株の取り扱いについて

単元未満株については買取請求を行うことが可能です。

お手続きについては、お取引証券会社様までご確認をお願いいたします。

なお、特定株主のみなさまについては、株主名簿管理人であるみずほ信託銀行へお問い合わせください。

株主名簿管理人 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部

https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html

0120-288-324 (ご利用時間 土・日・祝日を除く9:00~17:00)

◆端株の取り扱いについて

株式会社タスキホールディングスの普通株式を割当した結果、1株未満の端数が生じた場合は、当該株主の皆様に対し一括して とりまとめたうえで法定の手続きにより処分し、その処分代金を端数に応じて金銭にてお支払いいたします。

お支払い時期につきましては、2024年5月中旬に発送予定の「株式移転による株式割当に関するご通知」にて案内させていただく予定です。

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。

お問い合わせ先

IR担当 高柴

MAIL ir@tasuki-holdings.co.jp

IR情報 https://tasuki-holdings.co.jp/ir/