

株式会社タスキホールディングス 2024年9月期第3四半期 決算説明資料

2024.8.2

TASUKI
H O L D I N G S

Life Platformer

東証グロース市場：166A



株式会社タスキホールディングス

東京証券取引所グロース市場：166A

Life Platformer

100%

100%

2024.4.1 経営統合



投資用IoTレジデンス開発・SaaS

TASUKI
VISION

テクノロジーで、夢見た未来をいち早く。



総合不動産デベロップメント

Imagine the future,
Value the past.

変わること、変わらないこと



MISSION (果たすべき使命)



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。

テクノロジー×リアルの融合によって生産性向上を追求できるビジネスモデル

不動産領域



Life platform事業

新築投資用IoTレジデンスの企画・開発・販売
中古物件の取得・販売

Finance Consulting事業

ベンチャー不動産事業者向けに不動産担保
ローンを提供



不動産テック・DX領域



SaaS事業（非連結）

不動産業界のDX化を推し進め、
業務効率化・コスト削減・事業推進に寄与する
生成AIを活用したSaaSプロダクトの提供



不動産領域での実地経験に裏付けされた実務有用性の高いSaaSプロダクトを自社開発

1. 株式会社タスキホールディングス FY2024.9 3Q業績

2. トピックス

3. Appendix

1. 株式会社タスキホールディングス FY2024.9 3Q業績

2. トピックス

3. Appendix

FY2024.9 連結業績の前提について

- 2024.4.1付で新日本建物と経営統合、2024.4.22付でオーラをM&A
- タスキHDは9月決算のため、FY2024.9はタスキを12ヶ月分、新日本建物を6ヶ月分、オーラを5ヶ月分の取り込み

		1Q	2Q	3Q	4Q
	12ヶ月	2023年 10~12月	2024年 1~3月	2024年 4~6月	2024年 7~9月
	6ヶ月	FY2024.3		2024年 4~6月	2024年 7~9月
	5ヶ月	FY2024.4		2024年 5.6月	2024年 7~9月

FY2024.9 3Q 連結業績の前提

- タスキは2023.10~2024.6の**9ヶ月分**のPL取り込み
- 新日本建物は2024.4~2024.6の**3ヶ月分**のPL取り込み
- オーラは2024.5~2024.6の**2ヶ月分**のPL取り込み

FY2024.9 連結業績の前提

- タスキは2023.10~2024.9の**12ヶ月分**のPL取り込み
- 新日本建物は2024.4~2024.9の**6ヶ月分**のPL取り込み
- オーラは2024.5~2024.9の**5ヶ月分**のPL取り込み

FY2024.9 業績予想の上方修正について

- 2024.4.22付でM&Aをしたオーラの今期業績を反映し業績予想を上方修正
- のれんの発生額は新日本建物：28.4億円 オーラ：11.5億円（暫定金額）
- のれんの償却額は、FY2024.9で約1.9億円（12ヶ月換算では約4.0億円を想定）。PPA^(※1) 未完了のため暫定金額

	2024.4.1開示 (タスキ・新日本建物)	2024.8.2開示 (オーラ取り込み)
売上高	44,000	47,100
EBITDA ^(※2)	4,630	5,250 ^a
営業利益	4,450	5,000 ^b
経常利益	4,000	4,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,650	2,850
1株当たり配当金	15 円 (半期)	15 円 (半期)

EBITDA調整額の内訳・M&A費用

	2024.4.1開示 (タスキ・新日本建物)	2024.8.2開示 (オーラ取り込み)
減価償却費	20 百万円	20 百万円
のれん償却費	120 百万円 新日本建物：120 百万円 オーラ：-	190 百万円 新日本建物：142 百万円 オーラ：48 百万円
株式報酬費用	40 百万円	40 百万円
M&A費用	△230 百万円	△224 百万円

(※1) Purchase Price Allocation：株式取得時の取得原価を配分する会計手続き
 (※2) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却額＋株式報酬費用として算出

好調な事業環境下で計画通りに推移

売上高

266.7 億円

(YoY+32.8%) (※1)

EBITDA (※2)

31.2 億円

経常利益

26.8 億円

売上拡大

売上高は堅調に推移し、YoY+32.8%の伸長

KPI

オーガニック成長の実態を表す指標としてEBITDAを開示

仕入好調

順調な仕入により棚卸資産残高を積上げ、QoQ+22.4%

SaaS事業

導入社数の積上げと新サービス「TOUCH&PLAN」ローンチにより競争優位性が高まる

(※1) FY2023.9 3Qはタスキ・タスキプロスのFY2023.9 3Q累計と新日本建物のFY2024.3 1Qの単純合算数値

(※2) EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用として算出

〔 連結 〕 PLサマリ

- 一過性費用であるM&A費用を除くとM&Aを実施した企業による連結寄与分のみならずオーガニックでの成長も継続
- 当期はタスキが4Q偏重の計画のため、通期修正計画に対し売上高は56.6%の進捗

(百万円)	FY2023.9 3Q (※3)	FY2024.9 3Q	増減率	FY2024.9 修正計画	FY2024.9 3Q進捗率
売上高	20,079	26,674	+32.8%	47,100	56.6%
売上総利益	4,468	5,343	+19.6%	-	-
売上総利益率	22.3%	20.0%	-	-	-
EBITDA (※1)	2,900	3,124	+7.7%	5,250	59.5%
営業利益	2,878	2,985	+3.7%	5,000	59.7%
営業利益率	14.3%	11.2%	-	-	-
経常利益	2,681	2,681	0%	4,500	59.6%
経常利益率	13.4%	10.1%	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,839	1,736	△5.6%	2,850	60.9%
純利益率	9.2%	6.5%	-	-	-

(※1) EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用として算出
(※2) Purchase Price Allocation：買取時の取得原価を配分する会計手続き
(※3) FY2023.9 3Qはタスキ・タスキプロスのFY2023.9 3Q累計と新日本建物のFY2024.3 1Qの単純合算数値

トピックス

- ・ 期初計画より4Q偏重の計画であり、計画通りに進捗
- ・ 建築資材高騰の影響があり粗利率はやや低下するも、ハードルレートの18%を上回る

販管費内訳

- ・ 新日本建物およびオーラの新規連結に伴うPPAが未完了であるため暫定的な会計処理によるのれん額を計上
- ・ M&A費用をその他に224百万円計上

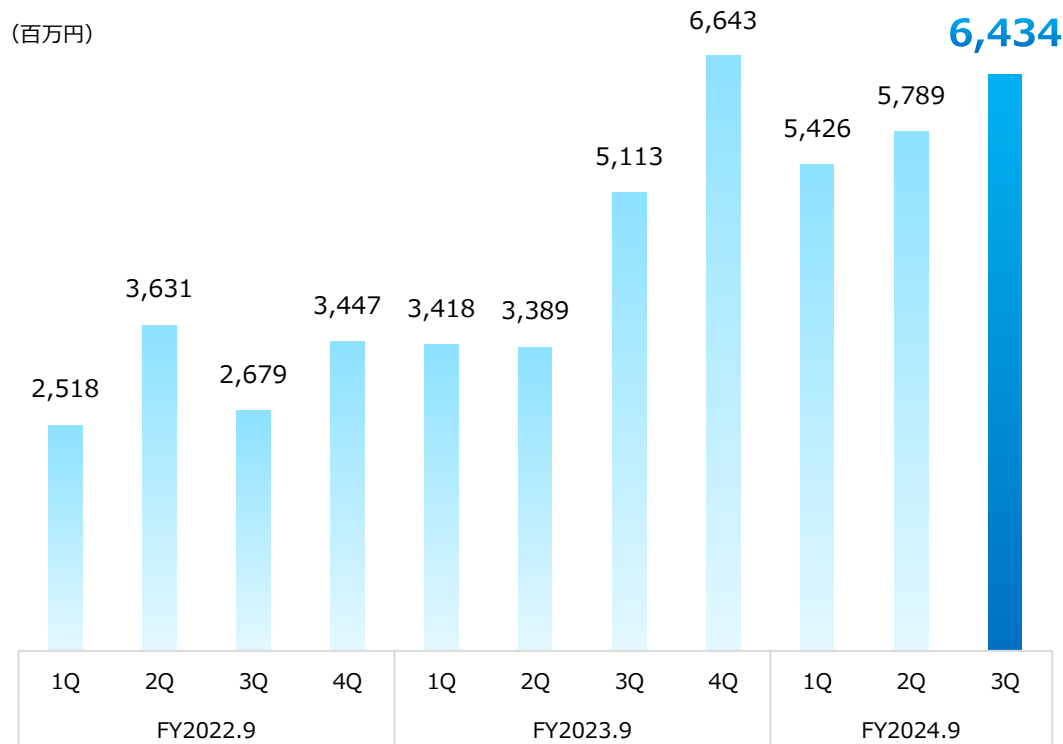
(百万円)	FY2023.9 3Q (※3)	FY2024.9 3Q	増減率
人件費	553	698	26.2%
販売手数料	297	409	37.7%
支払手数料	223	309	38.6%
減価償却費	9	5	△44.4%
のれん償却費	-	87	-
その他	505	848	67.9%
販管費合計	1,590	2,358	48.3%

〔タスキ〕 四半期業績の推移

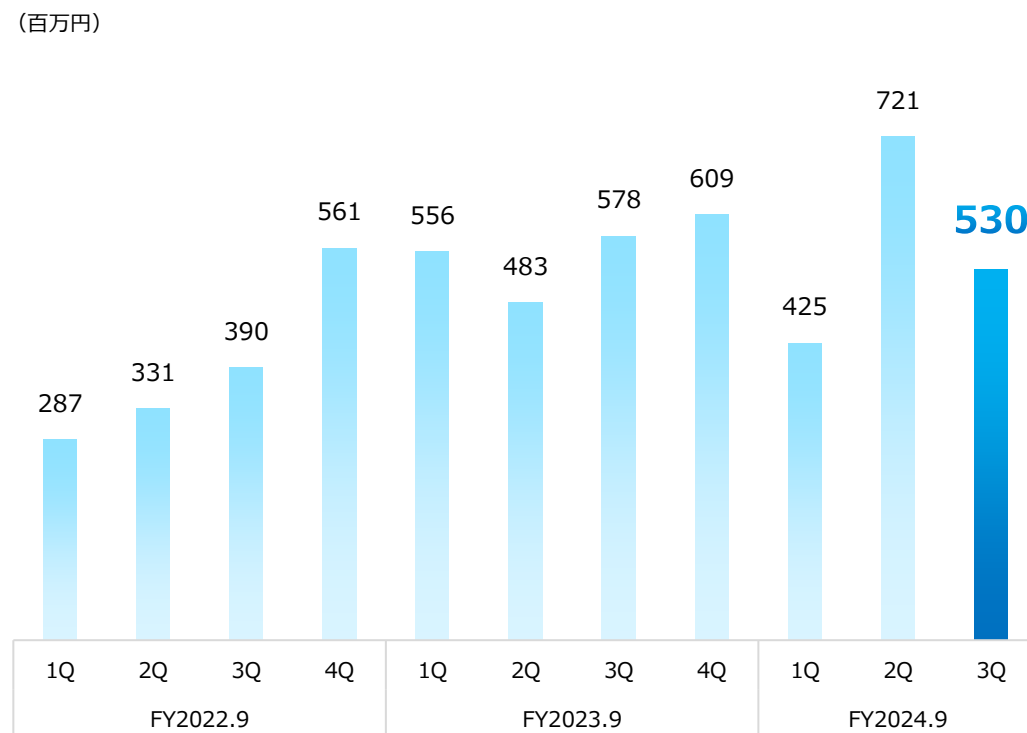


- 好調な事業環境下で着実に販売を行い、売上高はYoY+25.8%、QoQで+11.1%
- タスキHDへの業務委託費と、リファイニング物件の大型仕入に伴う先行費用として支払手数料が増加し経常利益率はYoYで低下

売上高



経常利益

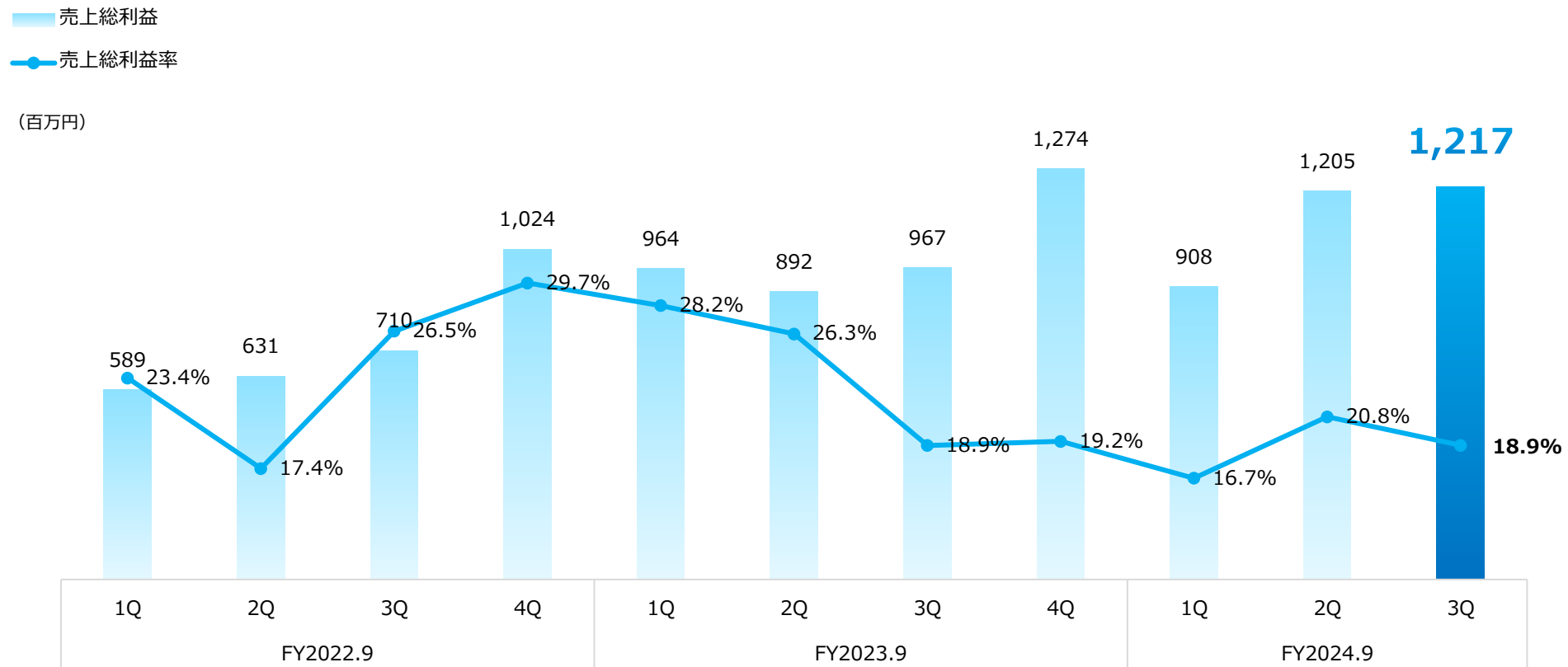


FY2022.9 1Q-FY2024.9 2Qはタスキ・タスキプロス連結。FY2024.9 3Qは参考値

〔タスキ〕 売上総利益の推移



- 3QのIoTレジデンス、リファイニング物件の売上総利益率は計画通りの着地
- 一方、建築費高騰前に仕入れた用地の販売を戦略的に実施し、資金化したことで用地販売の売上総利益率は計画対比下ブレ



FY2022.9 1Q-FY2024.9 2Qはタスキ・タスキプロス連結。FY2024.9 3Qは参考値

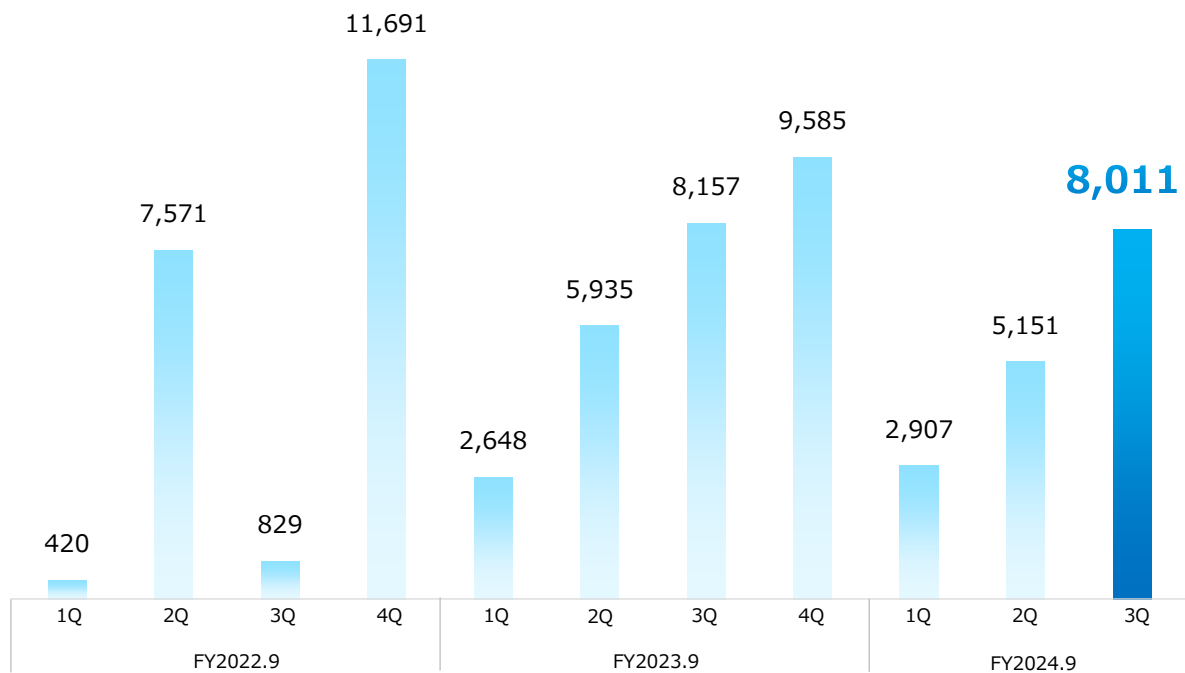
〔新日本建物〕 四半期業績の推移



- YoY+4件の12件を販売し、大型物流施設売却があった前年同期と同水準の売上高・経常利益となった
- 売上高、利益のボラティリティを低減させ、業績の安定化を推進する方針

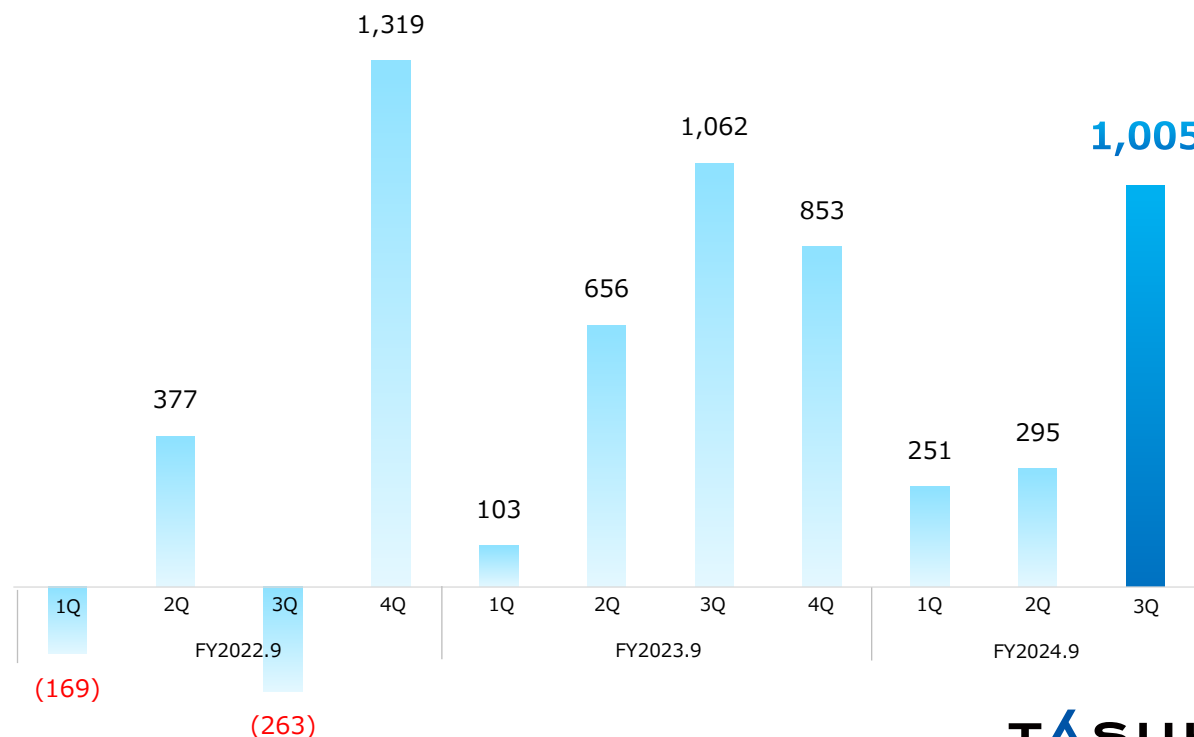
売上高

(百万円)



経常利益

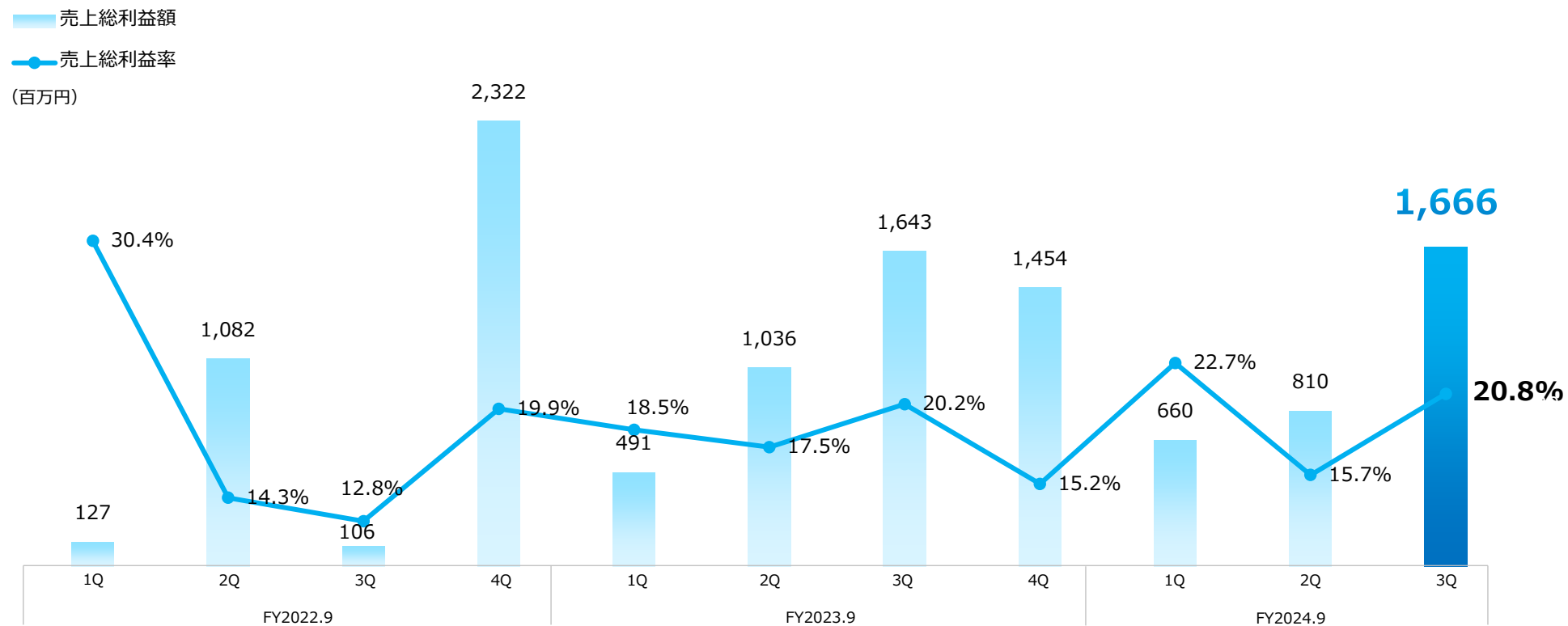
(百万円)



新日本建物は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示

〔新日本建物〕売上総利益の推移

- 都心部で展開する「ルネサンスプレミアムコート」の売却が売上総利益をけん引し、YoY+1.3%

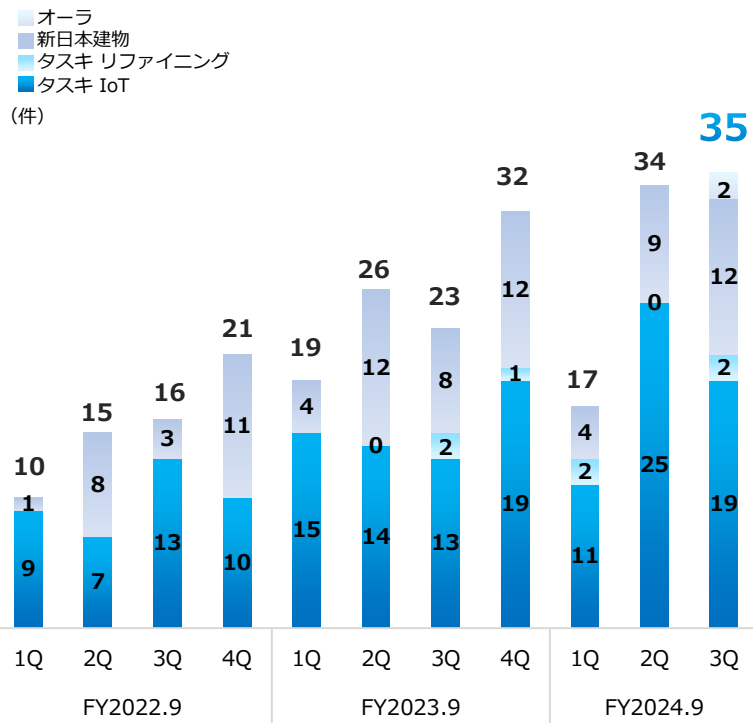


新日本建物は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示

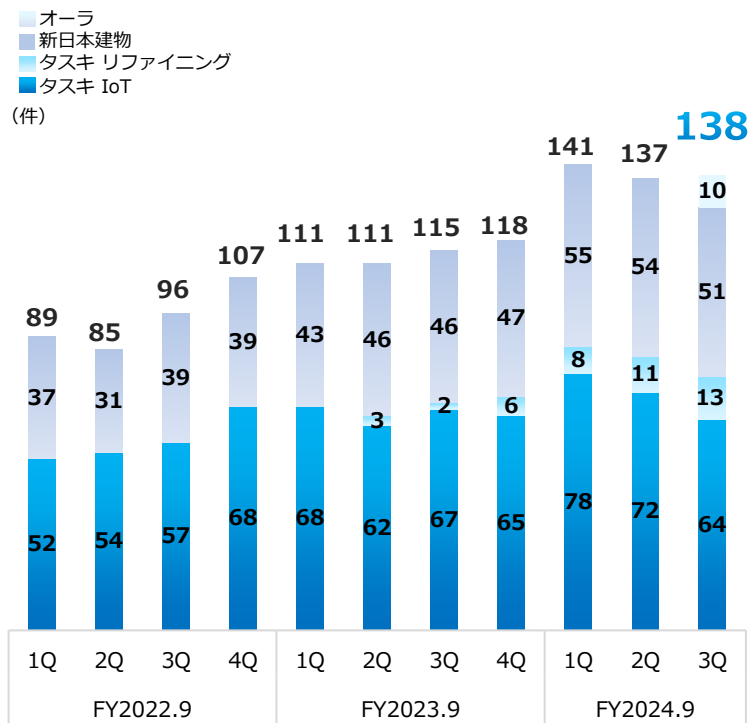
〔 連結 〕 販売件数と棚卸資産の状況

- タスキ・新日本建物ともに前年同期を上回りグループ全体で35件の販売を実施
- タスキはリファイニング物件数の増加と物件単価アップに伴い過去最高の棚卸資産残高
- オーラは、資産コンサルティングを手掛ける中で取得する物件を計上

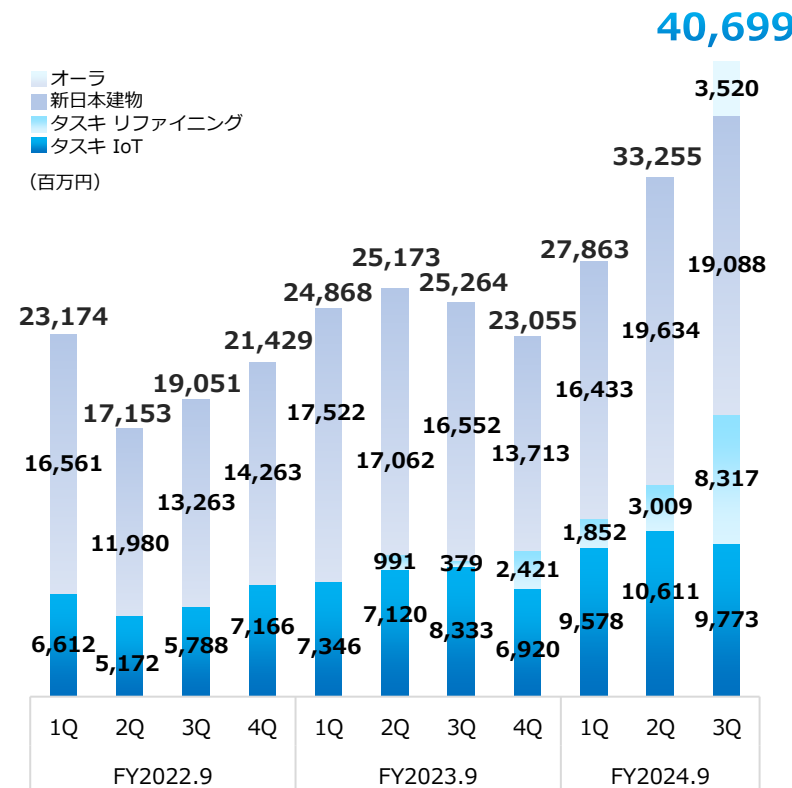
販売件数



棚卸資産件数



棚卸資産残高 (※)



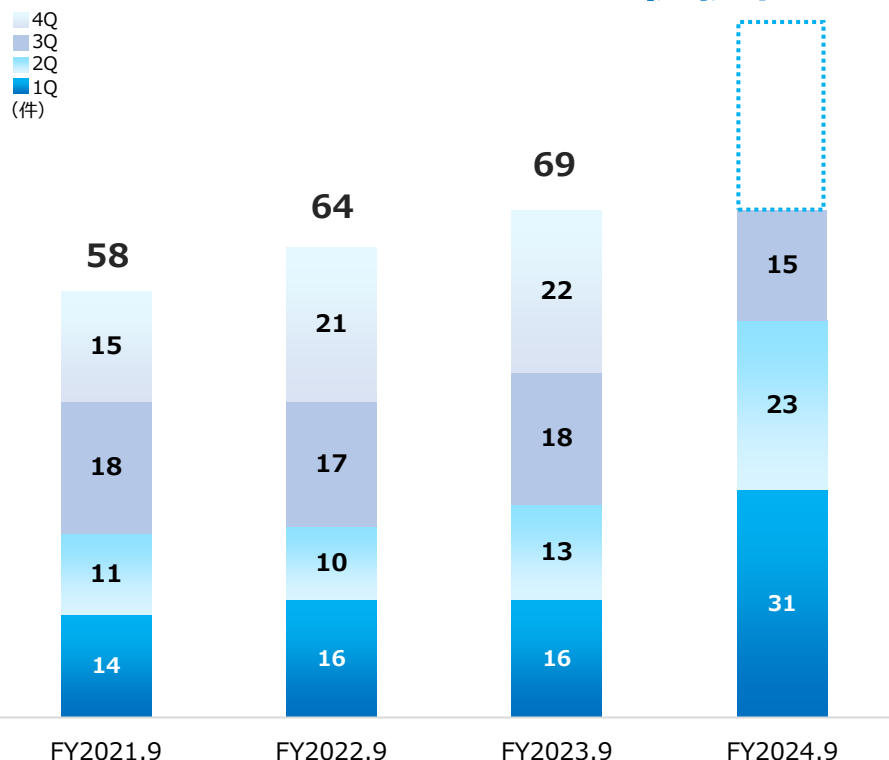
(※) 販売用不動産・仕掛販売用不動産・前渡金
 新日本建物は3月決算、オーラは4月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示

プロジェクトパイプラインの仕入状況

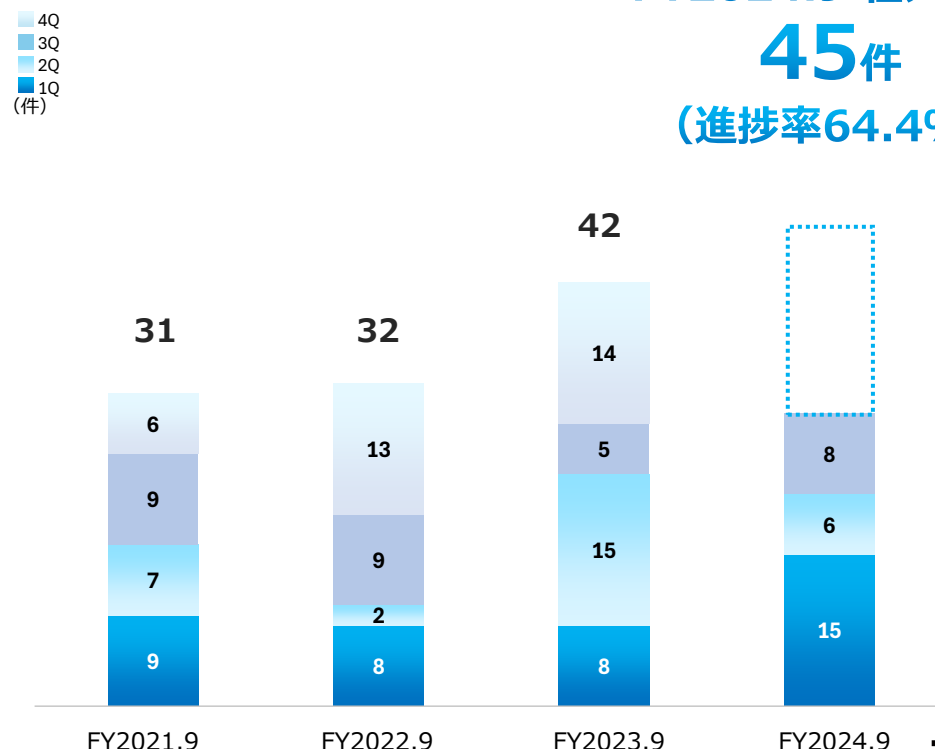
- タスキ、新日本建物ともに順調にパイプラインを積み上げ



FY2024.9 仕入KPI
95件
 (進捗率72.6%)



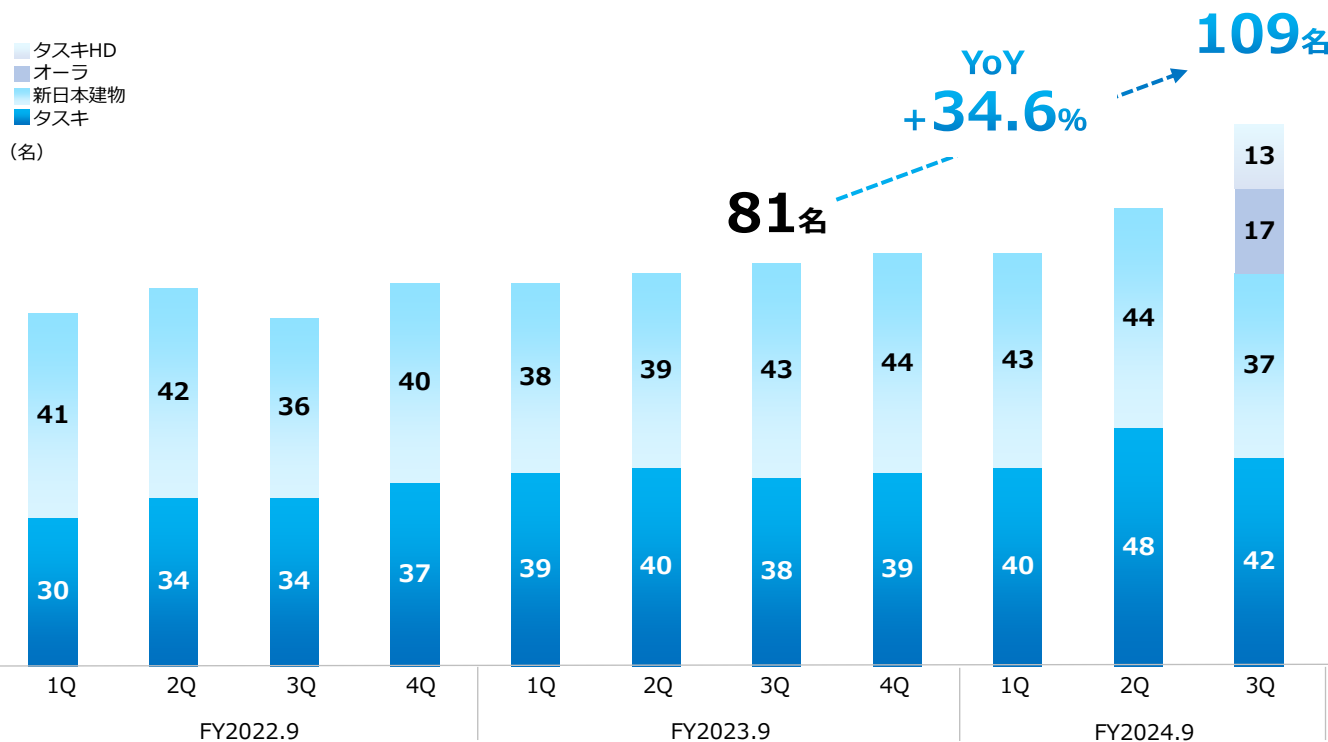
FY2024.9 仕入KPI
45件
 (進捗率64.4%)



新日本建物は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示

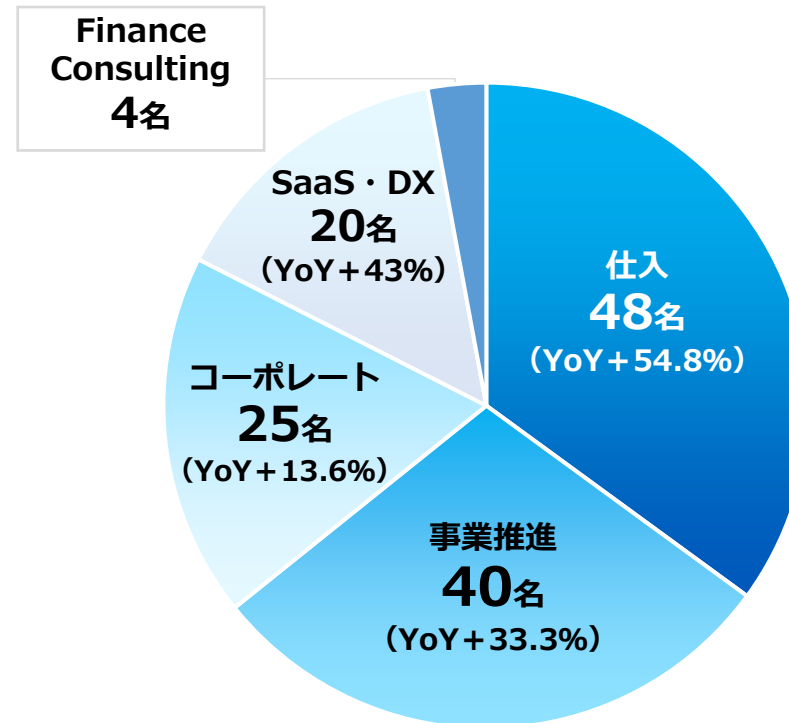
〔 連結 〕 従業員数の推移

- 仕入人員を中心にグループ全体で採用を強化
- タスキ・新日本建物の人員減はコーポレート人員がタスキHDに転籍したことによるもの



連結/役員・契約社員・フリーランス・インターン除く
 YoYはタスキ・新日本建物の単純合算人数との比較
 新日本建物は3月決算、オーラは4月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示

グループ従業員数の内訳 (※)



(※) 子会社常勤役員・契約社員・業務委託・フリーランスを含む

〔タスキ・新日本建物〕 販管費の推移

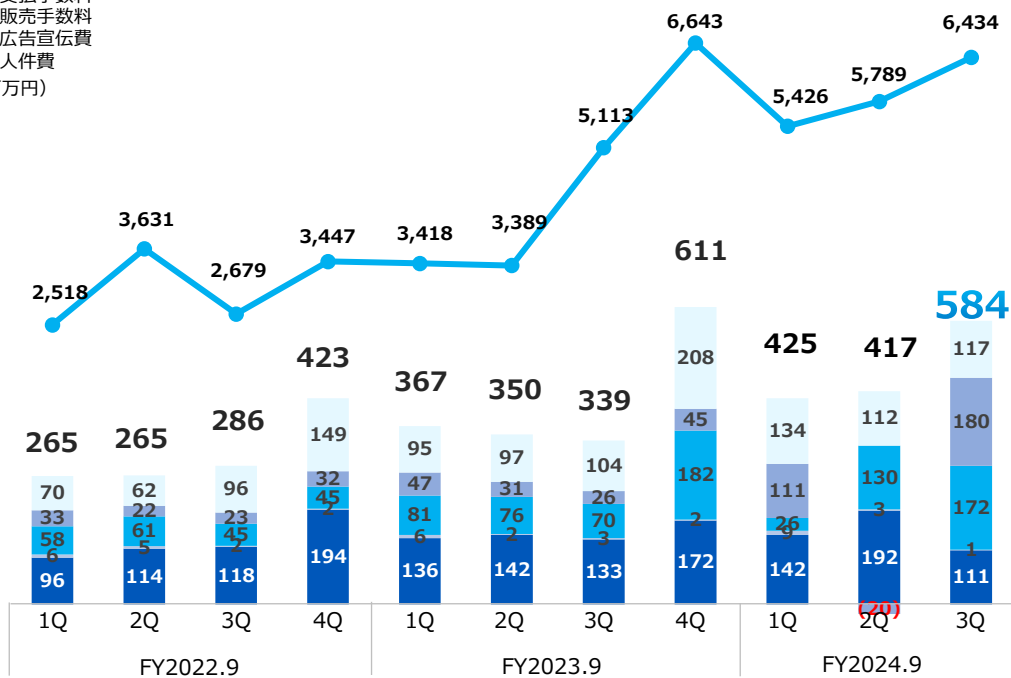
- タスキ、新日本建物ともにコーポレート人件費がタスキHDに計上されたことで人件費はQoQで減少
- タスキ・新日本建物・オーラともにタスキHDへの業務委託費を支払手数料に計上



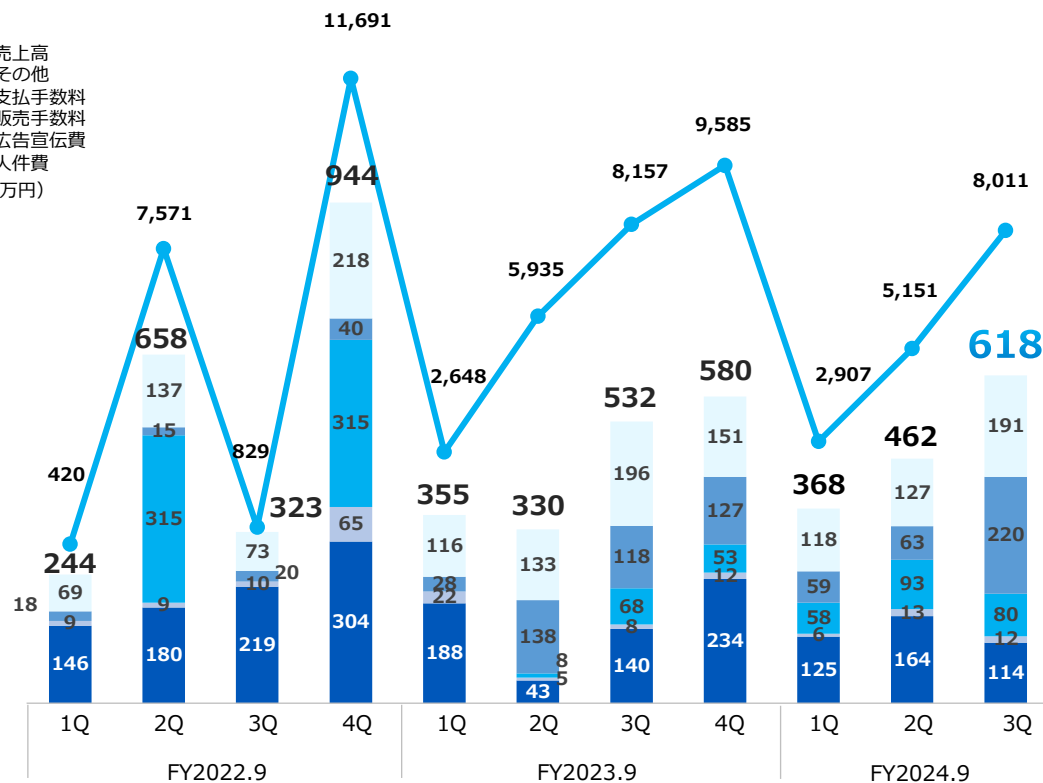
その他



売上高
その他
支払手数料
販売手数料
広告宣伝費
人件費
(百万円)



売上高
その他
支払手数料
販売手数料
広告宣伝費
人件費
(百万円)



新日本建物は3月決算、オーラは4月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示

FY2024.9 3Q BSサマリ

- タスキをベースに新日本建物とオーラを加算し、総資産額は589億円、純資産は213億円となった
- 引き続き、財務規律の効いた健全なバランスシートを維持

タスキHD (連結) 2024年6月末

(百万円)

流動資産 52,049	流動負債 18,536
現預金 9,685	社債・借入金 15,366
(仕掛)販売用不動産・前渡金 40,699	固定負債 19,043
	社債・借入金 18,658
	純資産 21,382 (自己資本比率35.4%)
固定資産 6,892	
のれん 3,910	
投資その他 1,416	

総資産
58,962

タスキ 2024年3月末

(百万円)

流動資産 21,179	流動負債 6,338
現預金 5,437	社債・借入金 5,584
(仕掛)販売用不動産・前渡金 13,620	固定負債 7,840
	社債・借入金 7,784
	純資産 7,535 (自己資本比率34.7%)

総資産
21,714

固定資産 534

のれん -

投資その他 510

資産の部

負債及び純資産の部

資産の部

負債及び純資産の部

2024年3月末はタスキ・タスキプラス連結

1. 株式会社タスキホールディングス FY2024.9 3Q業績

2. トピックス

3. Appendix

経営統合のPMI進捗

- ・ホールディングス体制のもとスケールメリットを活かしながら、グループ各社を有機的につなぐプラットフォームの構築を目指す
- ・売上拡大に寄与する施策だけでなく、コスト削減にも寄与する施策を実施

売上拡大施策

✓

物件情報共有の活性化

成果型インセンティブ制度の新設。グループ内での情報共有によって、仕入/販売網の拡大により、新たな事業機会を創出

仕掛中

商品コンセプトの統一化と販売物件の増加

IoT設備の積極導入による高付加価値化に取り組むとともに、販売件数の増大によって、認知度向上など副次的な効果を期待

仕掛中

リアル×システム開発力によるSaaS事業強化

事業領域の広がりによって更なる魅力的な新機能の開発に繋がる。グループ内の実務有用性の検証に厚みが増すことから、質的にも飛躍的に向上し、ストロングポイントが増加

仕掛中

アセットマネジメントビジネスの拡大

新日本建物が開発する物件のアセットサイズは、タスキが組成するファンドにとって魅力的であり、ファンド組み入れを進めAUM(※)拡大を目指す

コスト削減施策

✓

財務基盤の強化による取引与信の向上

自己資本の増大によって、資金調達手段の多様化に加え、グループ全体での資金調達コストの低減に寄与

仕掛中

製造（建築費）単価の低下

グループ全体で取扱件数が増大するため、ドミナント戦略の効果が最大化されることによるスケールメリットを享受

仕掛中

コーポレート機能集約と拠点配置の見直し

タスキホールディングスへコーポレート機能を集約して販売費を圧縮しつつ、拠点の最適化によって業務効率の徹底を追求

(※) AUM : Assets 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

Life Platform事業 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
- ・3億～15億円

TASUKI
REFINING

- ・レジデンス/商業ビル
- ・3億～15億円
- ・中古取得→バリューアップし販売



TASUKI
Smart



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
- ・60㎡～150㎡

「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㎡～

THE BRAND OF
RENAISSANCE

同社最上位グレードレジデンス
「ルネサンスプレミアムコート」シリーズ



- ・新築投資用レジデンス
- ・10億～20億円
- ・300㎡～500㎡

新日本建物

大型物流施設



- ・物流施設
- ・20億～50億円
- ・2,000㎡～

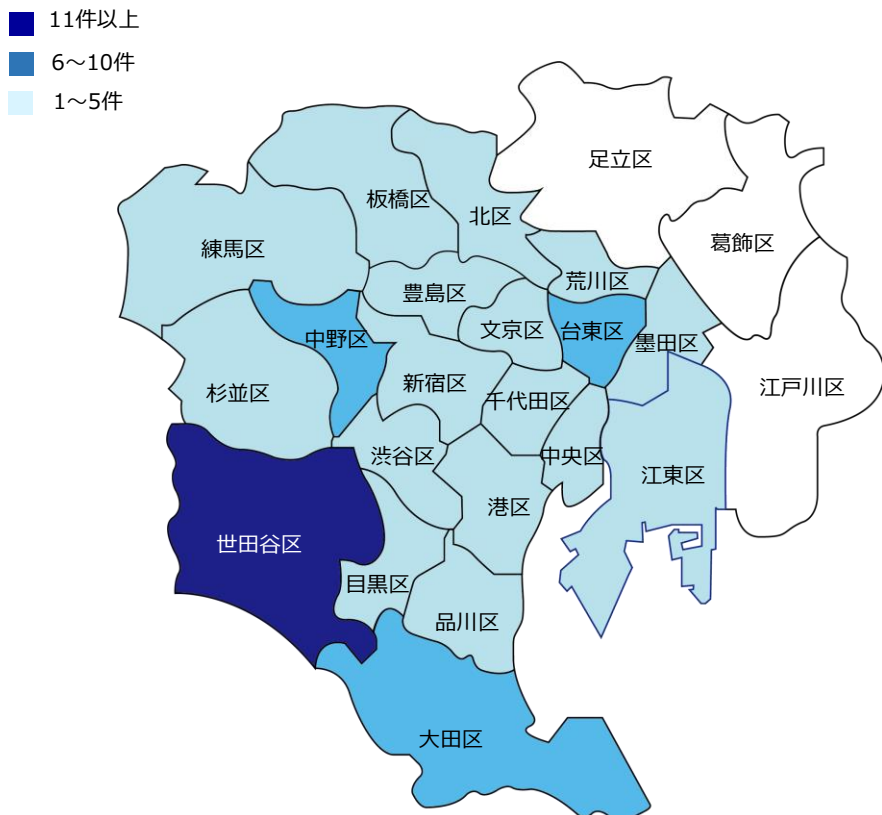
販売価格：3億円～50億円

物件種別：新築投資用レジデンス・中古（レジデンス・商業）・物流施設

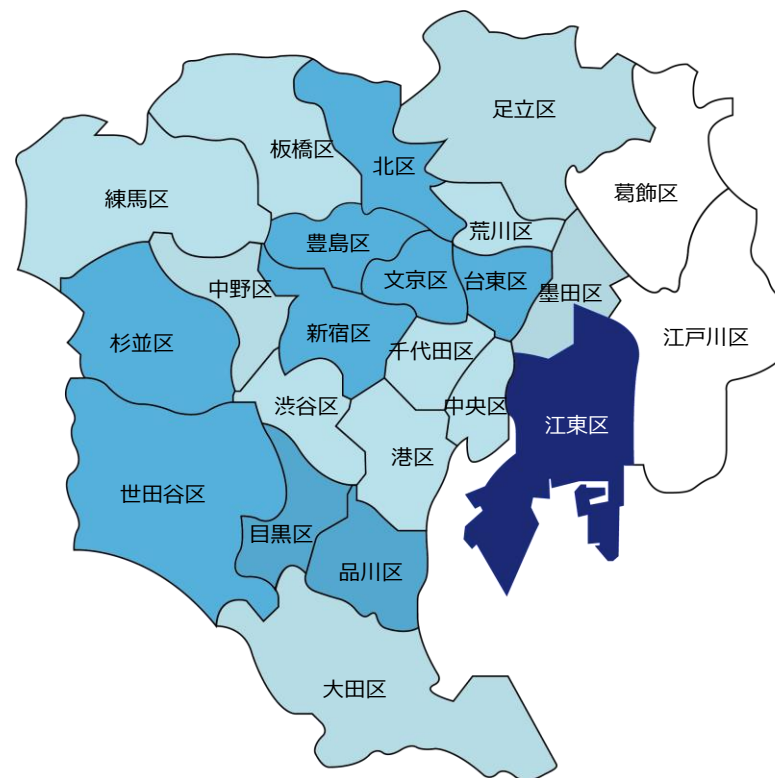
Life Platform事業 ドミナント戦略

- ・グループ共通で東京23区を中心とした事業を展開
- ・提供アセットは投資用IoTレジデンスを主軸とすることで、ブランドロイヤリティの形成に注力

FY2023.9 3Q時点
タスキ保有パイプラインの分布



FY2024.9 3Q時点
タスキ・新日本建物合算のパイプラインの分布



ドミナント戦略

同一エリアに複数棟
同一建設会社に発注を
かけることでのコスト低減

ブランドイメージの構築

特定のエリアで積極的に
事業化をすることで、
市場での認知拡大を行う

Life Platform事業 アセットマネジメント

- ・主に自社開発物件を対象としたクラウドファンディング「TASUKI FUNDS」と、特定投資家向け不動産私募ファンドを運用中
- ・今後は変更認可によるオフバランス化した物件のクラウドファンディングに取り組む予定
- ・FY2024.9期末にAUM^(※) **100億**、FY2026.9期末に**AUM300億**を目指す

第7号クラウドファンディング#1

開発型ファンド（東京都新宿区）の設計フェーズとして運用中

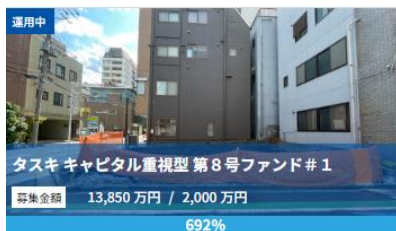


運用期間 : 6ヶ月
 予定分配率 : 7.0%
 募集金額 : 1,800万円

586% 達成

第8号クラウドファンディング#1

開発型ファンド（東京都江東区）の設計フェーズとして運用中



運用期間 : 4ヶ月
 予定分配率 : 7.0%
 募集金額 : 2,000万円

692% 達成

	提供中		提供予定
	不動産特定共同事業法 1号・2号	不動産特定共同事業法 3号・4号	不動産特定共同事業法 3号・4号 (電子取引の変更認可)
	<p>タスキ</p>	<p>SPC</p>	<p>SPC</p>
スキーム上の特徴			
物件の所有権	事業者（タスキ）	特別目的会社（SPC）	特別目的会社（SPC）
案件の組成	事業者の意思決定のみでスピーディーに案件組成が可能	SPCを設立し、レンダー・投資家と調整のうえ案件を組成	SPCを設立し、関係者と条件調整のうえ投資家を募って案件を組成
会計	オンバランス	オフバランス	オフバランス
倒産隔離	なし	あり	あり
調達構造の変化			
金融機関からの調達	事業者のリコースローンを活用	ノンリコースローンの活用ができる	ノンリコースローンの活用ができる
電子取引（クラウドファンディング）	できる	できない	できる

(※) AUM : 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

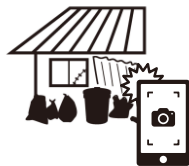
Life Platform事業 空き家情報プラットフォーム

- 空き家情報は順調に蓄積し、事業機会の創出を狙う
- 専属のリサーチャーが営業戦略に応じたエリアで情報収集活動を実施

空き家情報プラットフォーム

リサーチパートナー

- スポットワーカーの活用により広く情報収集
- 街を歩き、空き家を見つけて写真を撮影し登録
- 登録件数に応じて報酬が得られる形態
- 隙間時間でスマホ一つで報酬が得られる



AURA



← DX/AI技術
ZISE
その技術を次世代へ
Bring the Technology to the Next Generation

駅近・狭小

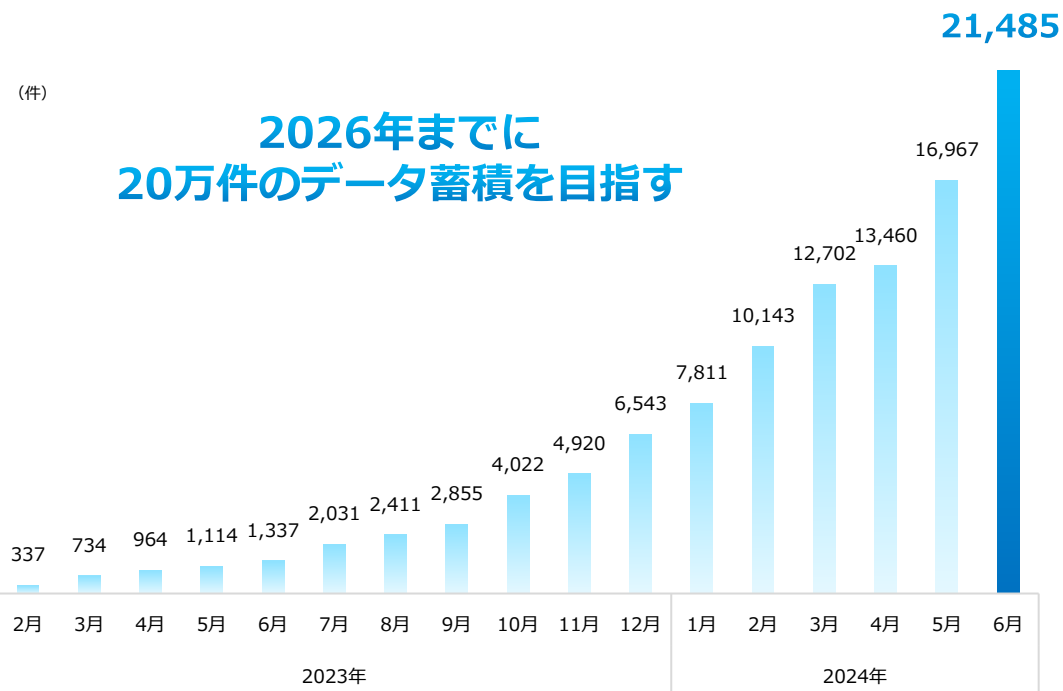


中～大規模



登録データ数の推移

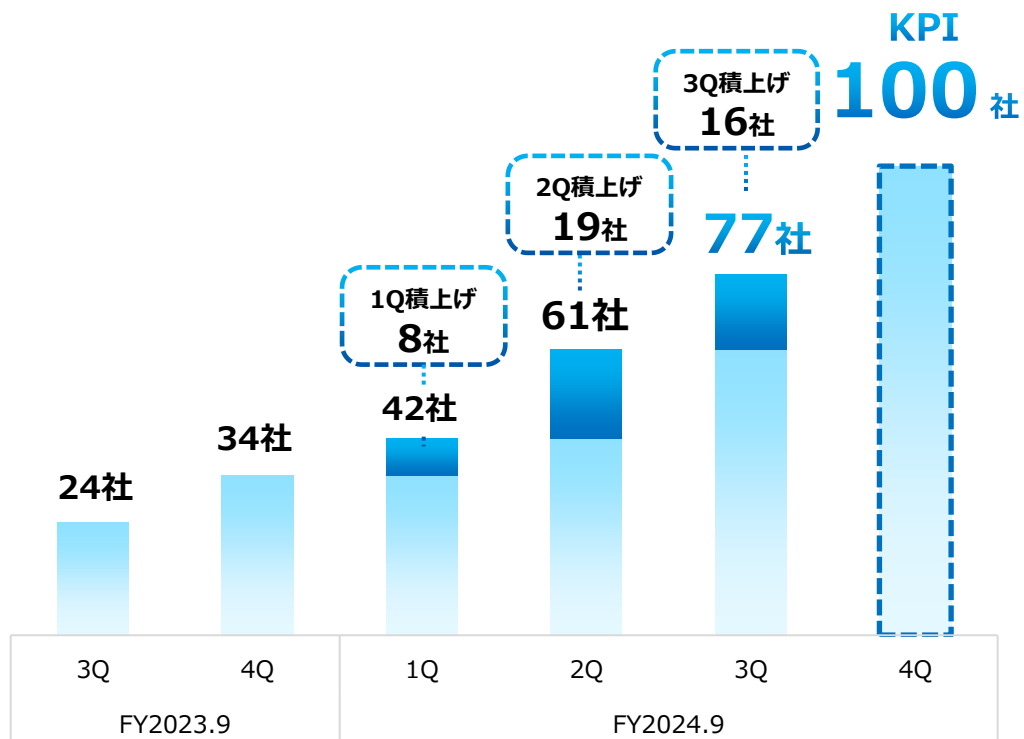
東京都内の空き家・空き家予備軍の情報を蓄積



SaaS事業 TASUKI TECH LAND ハイライト

- マンション開発企業・戸建開発企業を中心に、主力サービスである「TASUKI TECH LAND」の導入社数を順調に拡大
- 実務有用性の高いUI/UXとロープライス設定によって新規顧客の他、競合先からのリプレイス顧客も獲得

導入社数実績



競合比較

	TASUKI TECH LAND	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



どこからでも物件情報が確認可能に
仕入業務の見える化を促進し、業務スピードを大幅に向上

特許取得済

Before

- 紙の地図に物件位置をマーキング、帰社後に改めてExcelなどに入力
- 外出先⇔オフィスの往復や電話確認
- 地図やファイルの破損リスク
- 同一案件の重複対応など社内共有の煩雑さ



After

- スマホ・タブレットで利用可能 外出先からでも登録・閲覧
- クラウド保存でファイルの破損・紛失リスクを低減
- 社内でのクリアな情報共有
- 蓄積データからスムーズな事業検討が可能



自動取得可能

用途地域/建ぺい率
容積率/日影規制
高度地区/防火地域

提供機能

- 物件情報の登録・閲覧
- 物件ごとストレージ機能
- 路線価・ハザード情報取得
- 物件概要書/販売用資料の自動作成
- 周辺事例の登録・表示
- 営業分析機能



1社あたり
月額
10万円

生成AIを活用したオプション機能の開発により更なる利便性の向上

オプション機能①生成AI-OCRでの自動入力

- 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
- スキャンPDFもストレージ機能へ自動保存

オプション機能②謄本取得サービス

不動産登記簿謄本の自動取得機能をリリース

The diagram illustrates the workflow for the first optional feature. On the left, a sample scanned PDF of a real estate listing is shown with a red dashed box around the text. A red arrow labeled "PDFをOCR読取り" (PDF OCR Reading) points to a laptop screen displaying the "LAND" software interface. The interface shows a list of properties with a red dashed box around the input fields and a blue dashed box around a map. A red arrow labeled "特許取得" (Patent Acquired) points to the bottom of the diagram.

The diagram illustrates the workflow for the second optional feature. On the left, a screenshot of the "LAND" software interface shows a form for property details. A large grey arrow points to the right, where a sample scanned PDF of a real estate registration book extract is shown. A red dashed box highlights a specific section of the document. A red arrow labeled "特許取得" (Patent Acquired) points to the bottom of the diagram.

SaaS事業 「TOUCH&PLAN」 のサービス提供開始

建築規制を自動取得し、最適なボリュームプランを自動算出する「TOUCH&PLAN」が特許を取得し外部販売を開始

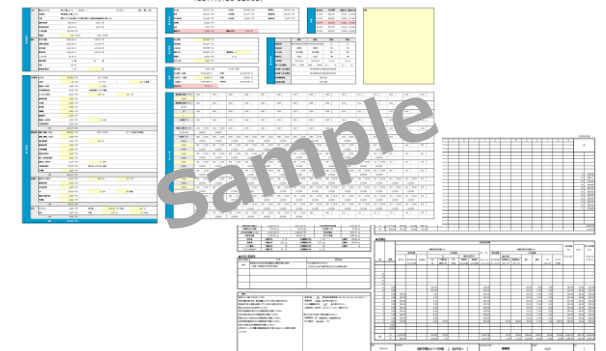
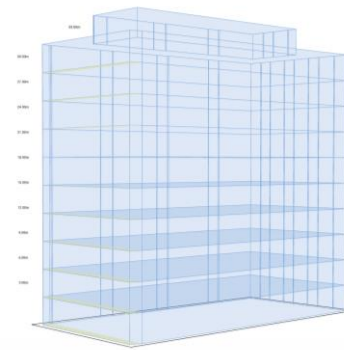
特許取得済

TOUCH
&
PLAN



TOUCH&PLAN 機能概要

1. TASUKI TECH LANDに登録された敷地情報から、用途地域・斜線制限・日影規制などの規制要件を満たした建築可能容積を決定
2. 天空率・行政ごとの建築条例を加味して複数パターンのボリュームプランを作成
3. パース・平面図・設計概要書・収支計画書をアウトプットとして出力



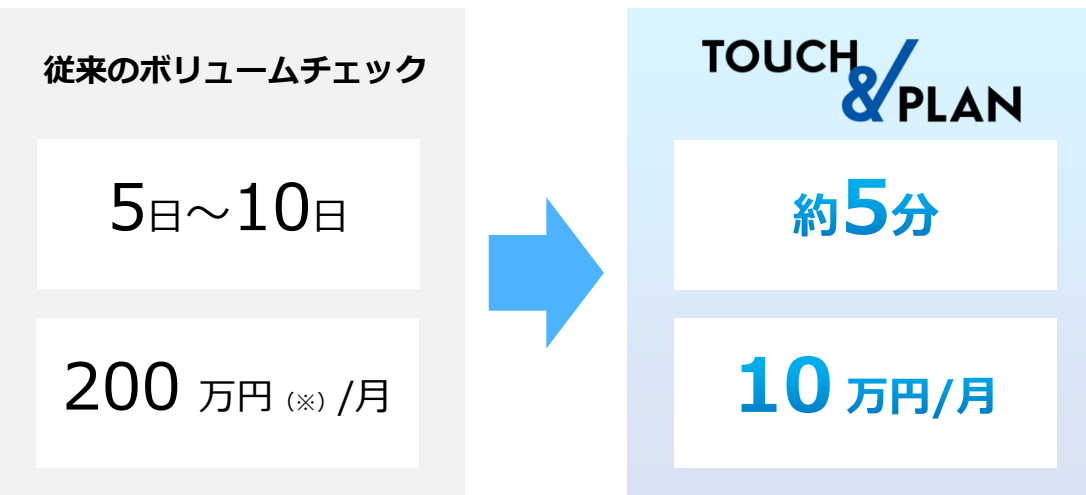


仕入担当者のスキルの均一化と事業検討の迅速化、コスト削減を実現

特許取得済

1 費用・時間の大幅な削減

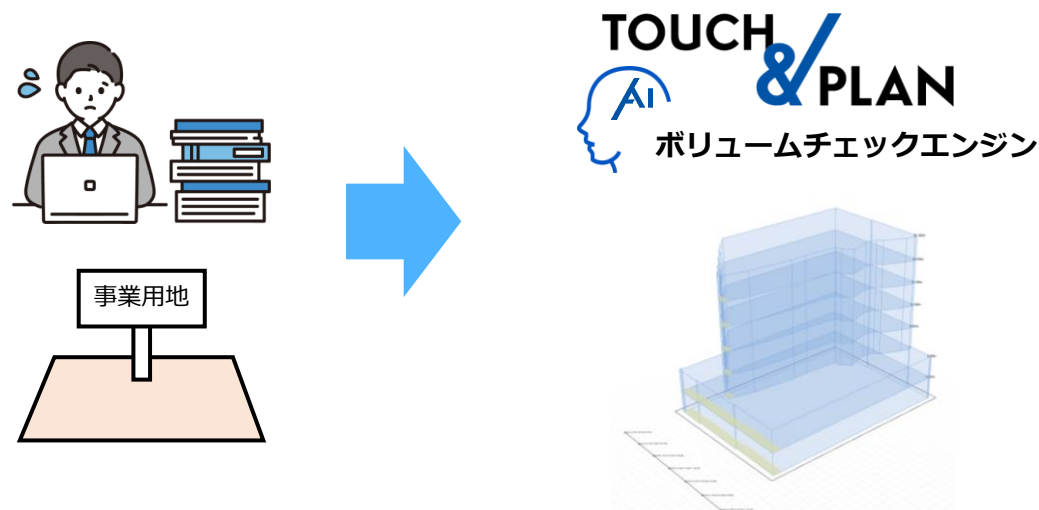
事業検討に必須のボリュームチェック業務は、設計事務所に依頼をすると1件あたり5日~10日を要し、金額も約10万円/件と時間も費用も負担となっている状況



(※) 10万円/件を1ヶ月間に20件依頼した場合

2 ヒューマンエラーの抑止・スキル均一化

斜線制限や天空率・日影制限といった建築法規に関する専門性を要するため、担当者によって判断基準があいまいになりやすい



成長余地の大きい不動産事業のDX変革を推進し売上拡大を目指す

拡大戦略

1 販売パートナー活用による全国展開



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

2 機能拡張による顧客単価の増加

- ・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）による顧客単価向上

TAM

不動産業全体

約**3,678**億円^(※3)

SAM

不動産取引業

約**740**億円^(※2)

不動産取引業（中規模事業者）

約**383**億円^(※1)

SOM

(※1) 全国の中規模事業者不動産取引業社数（令和元年経済センサス基礎調査）×1社あたりARR+全国の中規模事業者不動産取引業従業員数×年間ARPU
(※2) 全国不動産取引業社数（令和元年経済センサス基礎調査）×1社あたりARR+全国の不動産取引業の従業員数×年間ARPU
(※3) 全国不動産業社数（令和元年経済センサス基礎調査）×1社あたりARR+全国の不動産取引業の従業員数×年間ARPU

1. 株式会社タスキホールディングス FY2024.9 3Q業績

2. トピックス

3. Appendix

〔プライム市場〕市場変更スケジュール

- 現時点でプライム市場への市場変更基準に適合している状態
- タスキホールディングスとして組織再編の実行により、運用実績の積み上げ期間を要する
- FY2026.9の最短でのプライム上場を目指す

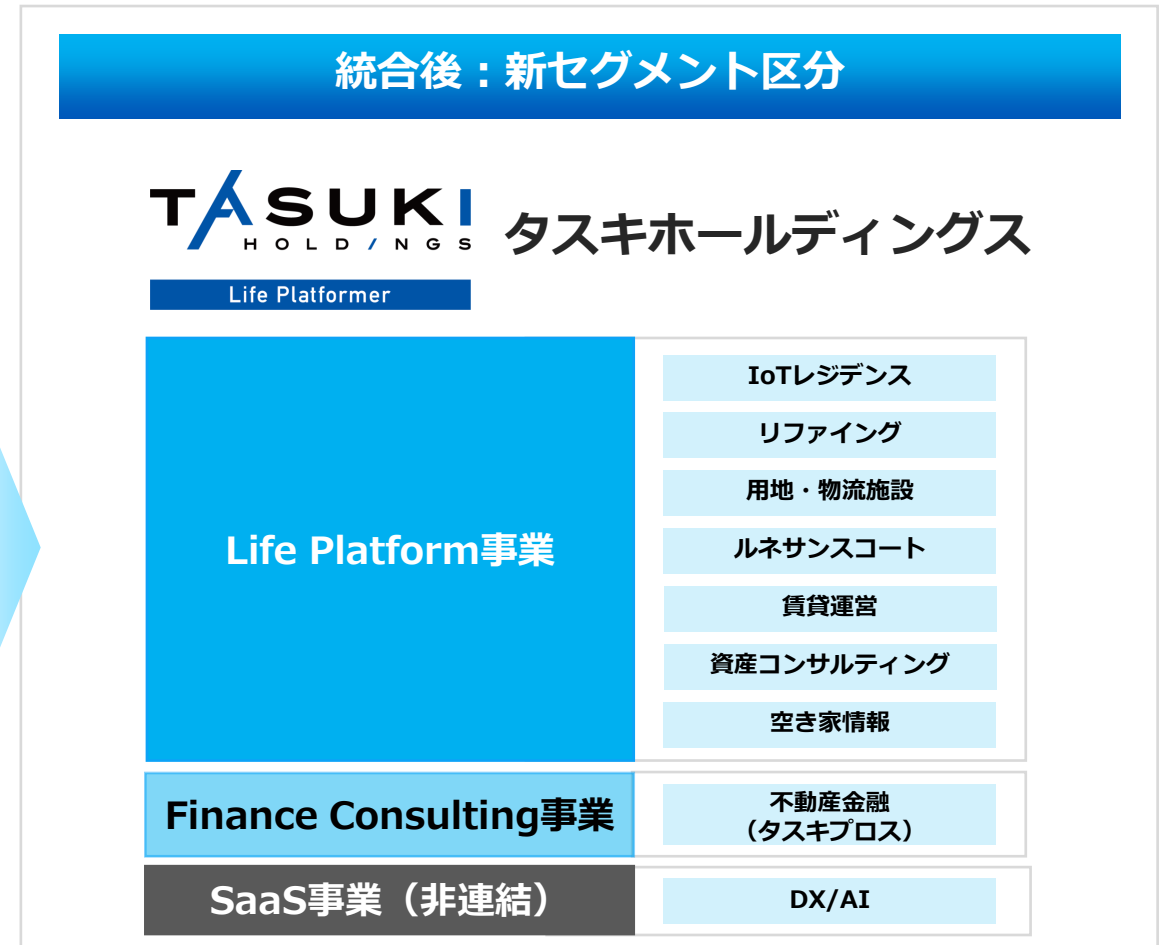
FY2024.9						FY2025.9												FY2026.9											
3Q			4Q			1Q			2Q			3Q			4Q			1Q			2Q			3Q			4Q		
4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9



- タスキホールディングスとして運用実績の審査ポイントとなる要件 (一部抜粋)**
1. 企業の継続性及び収益性
 2. 企業経営の健全性
 3. コーポレートガバナンス及び内部管理体制の有効性
 4. 企業内容等の開示の適正性

経営統合後のセグメント区分について

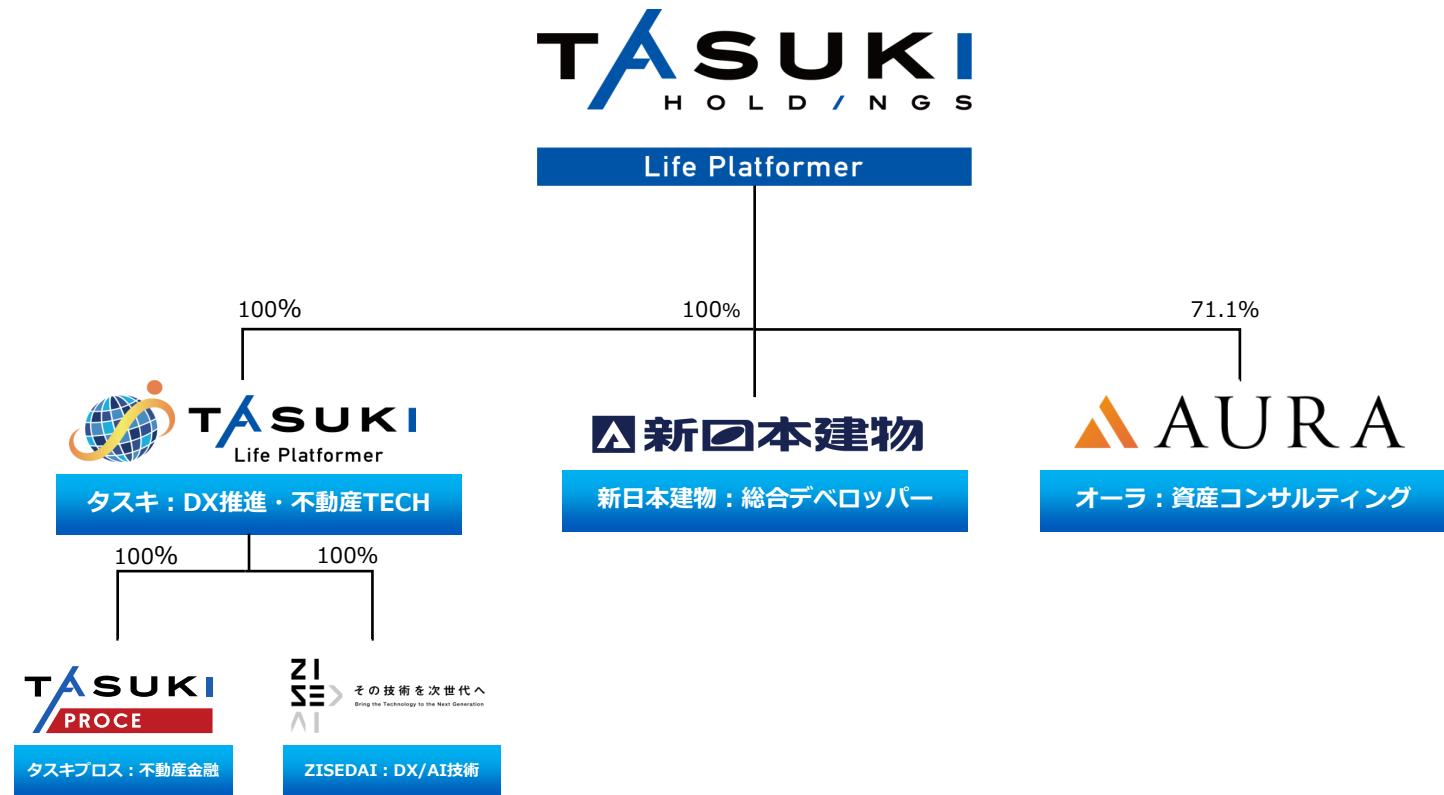
- 統合に伴い、下図の通りセグメント区分の変更を実施し、FY2024.9 3Q決算より新セグメント区分にて開示



タスキホールディングス会社概要

- 2024.4.1にタスキ・新日本建物の株式移転による経営統合により、共同持株会社としてタスキホールディングスを設立
- 2024.4.22に株式会社オーラの株式を取得し子会社化

商号	株式会社タスキホールディングス
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 近藤 学 代表取締役社長 柏村 雄
役員構成	取締役 村田 浩司 取締役 茂木 敬裕 社外取締役 小野田 麻衣子 社外取締役 大場 睦子 常勤社外監査役 古賀 一正 社外監査役 南 健 社外監査役 熊谷 文麿
事業内容	Life Platform事業、Finance Consulting事業、SaaS事業を営むグループ会社の経営方針策定及び経営管理等
資本金	30億2,496万円
設立年月日	2024年4月1日
決算期	9月
上場	東証グロース市場（証券コード：166A）



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/>