

各 位

会 社 名 株式会社タスキホールディングス  
代 表 者 名 代表取締役社長 柏村 雄  
(コード番号：166A 東証グロース)  
問 合 せ 先 執行役員 経 理 部 長 狩野 雄一郎  
(TEL 03-6447-0575)

### 2024年9月期 第3四半期決算発表後の質疑応答について

2024年8月2日の2024年9月期第3四半期決算発表後、アナリスト、投資家のみなさまからいただいた主なご質問とそれに対する当社の回答を、以下の通り開示いたします。

**Q. 上方修正の要因はなんでしょうか？**

A. 2024年4月22日付で実施した株式会社オーラ（以下「オーラ社」という。）のM&Aによるものです。2024年4月1日に開示した業績予想では、オーラ社の業績を織り込んでおりませんでしたので、オーラ社の2024年5月～2024年9月の5ヶ月間の業績を取り込み、業績の上方修正をいたしました。なお、今回発表の業績予想は、タスキ社12ヶ月、新日本建物社6ヶ月、オーラ社5ヶ月の業績を取り込んでおります。

**Q. 日銀の政策金利引き上げについて、業績への影響はありますでしょうか？**

A. 当社事業の軸であるIoTレジデンスは富裕層顧客向けに1棟での販売を行っております。相続税対策としての購入となるため、販売への影響は小さいものと認識しております。また、金利上昇によって実需層が不動産購入から賃貸へとシフトすることで、賃貸需要の増加による賃料の上昇等が考えられ、投資用の賃貸不動産には追い風となると考えております。

海外顧客への販売においても、円高が進行したとしても東京の不動産は世界的にまだまだ割安水準にあるとみており、海外投資家からの購入は今後も継続すると考えております。仕入段階の影響として、金融機関からの資金調達コストが上昇することは考えられますが、事業用地の取得時の事業計画に織り込むことが可能であるため、当社の事業利益には大きな影響はないものと捉えております。

Q. 今後も継続的にM&Aを実施していくのでしょうか？具体的に進んでいる案件があるのでしょうか？

A. 成長戦略のひとつとしてインオーガニックでの成長を掲げており、今後は不動産テック領域を強化するためのM&Aを実施していく方針です。なお、現状では、お知らせすべき具体的な案件はございません。

Q. タスキ社のリファイニング事業の棚卸資産残高が急激に増加しているがどういった理由でしょうか？棚卸資産残高の比率から、IoTレジデンス事業での仕入が難航しているということでしょうか？

A. リファイニング事業は、2023年6月に本格参入して以降順調に進捗しており、棚卸資産残高は2023年6月末日時点の379百万円から、2024年6月末日時点で8,317百万円となりました。また、事業ノウハウの蓄積によって事業性判断の多様化が可能となり、大型物件への取り組みも進めており、1物件あたりの単価が上昇しております。リファイニング事業はレジデンスのみならず、オフィスビル・商業ビルも手掛けておりますので、様々な不動産事業者と取引実績を積み上げることで、IoTレジデンス事業の仕入にもプラスに働いております。引き続きリファイニング事業を進捗させながらも、従来から取り組んでいるIoTレジデンスの成長も継続していく方針です。IoTレジデンス事業は、より厳選した仕入を行い、利益率の向上に取り組んでおります。引き続き競争優位性を活かし、年間の仕入件数KPIを必達の目標として、積極的な仕入を行っていく方針です。

Q. AIによる建築プラン・事業収支自動作成サービスの「TOUCH&PLAN」の販売状況はいかがでしょう？

A. 「TOUCH&PLAN」については、多くの問い合わせをいただいております。「TOUCH&PLAN」は従前より販売している「TASUKI TECH LAND」のオプション機能として提供しており、「TASUKI TECH LAND」の導入企業様へのご提案のほか、新規企業様へのご提案を行っております。新規企業様では「TASUKI TECH LAND」の導入においてデータ移行作業や、トライアル期間が必要となりますので、頂いたお問い合わせ順に順次ご対応をさせていただきます。なお、業績への寄与につきましては、SaaS事業は現在、重要性の観点から非連結となっておりますが、連結化のタイミングについて検討を進めております。