

株式会社タスキホールディングス 長期ビジョン・中期経営計画

2024.11.12

TASUKI
H O L D I N G S

Life Platformer

東証グロース市場：166A

長期ビジョン

BEYOND 2033 AIM TO BE A TOP INNOVATOR

～ デジタル技術を原動力に、進化のその先へ～

不動産デベロッパー発の不動産テック企業として、
国内トップを目指します

日本の不動産DX市場では、いまなおクラウドベンダーのメジャープレイヤーが確立されていません。

私たちタスキホールディングスは、

リアル×テクノロジーで蓄積したトラックレコードと資金力を強みに、

不動産クラウド・AI時代を牽引し、新しい時代を切り拓きます。

長期ビジョンの目標をアップデート

経営統合によるグループシナジーを発揮し2033年の売上目標を大幅に修正

	FY2033.9 (2023.9.19公表)		FY2033.9 (2024.11.12公表)	
連結売上高	1,230 億	▶	2,000 億	更新
SaaS事業 導入社数	1,500 社	▶	1,500 社	継続
Life Platform事業 ^(※) 売上高	1,100 億	▶	1,870 億	更新

(※) Finance Consulting事業を含む

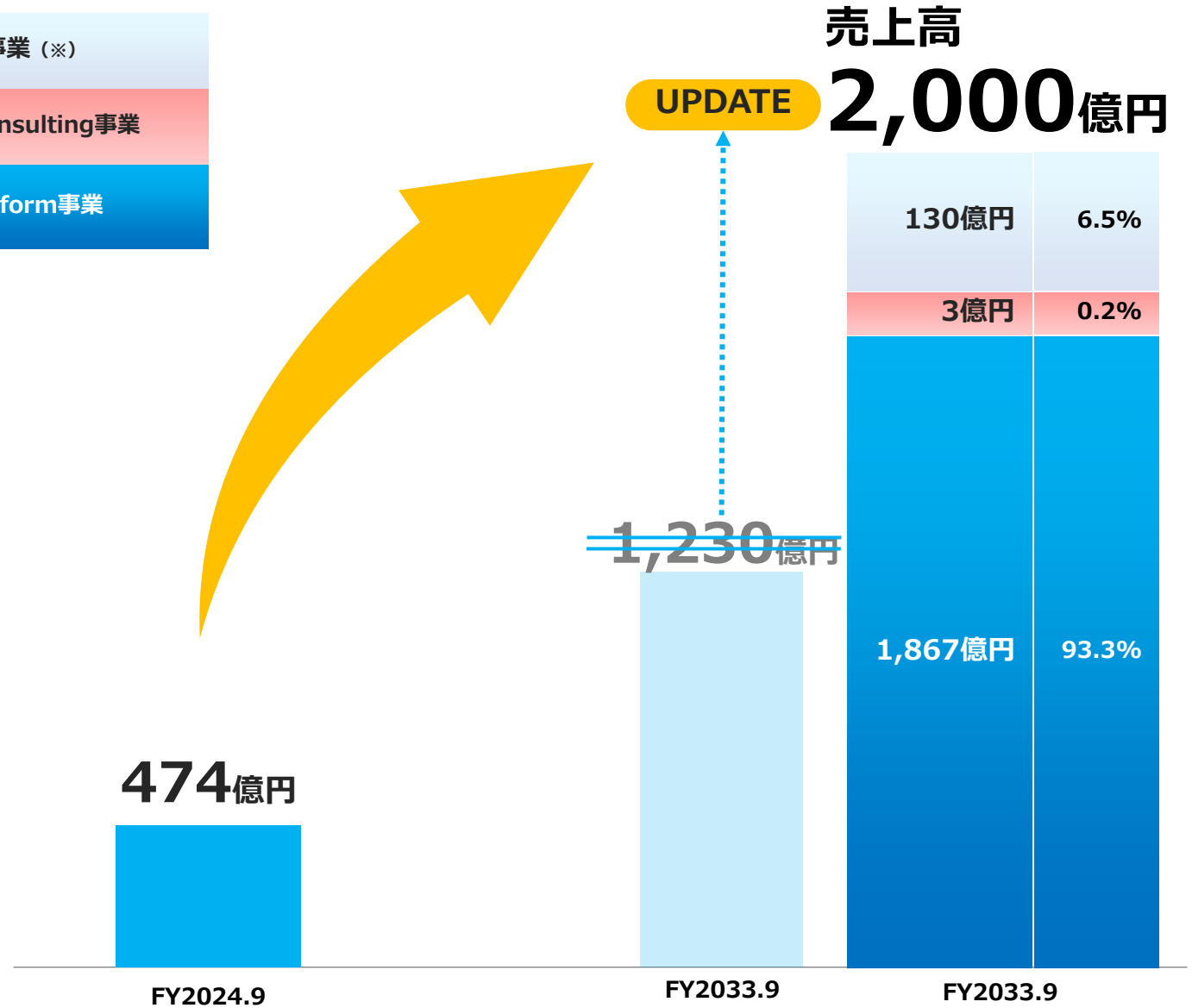
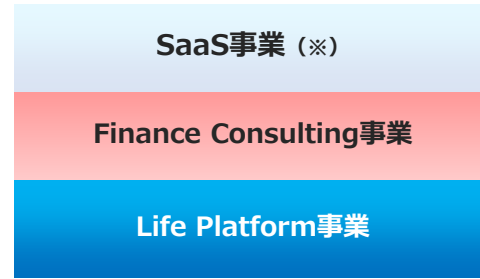
長期ビジョンの目標を
アップデート

BEYOND 2033

売上高

2,000 億円

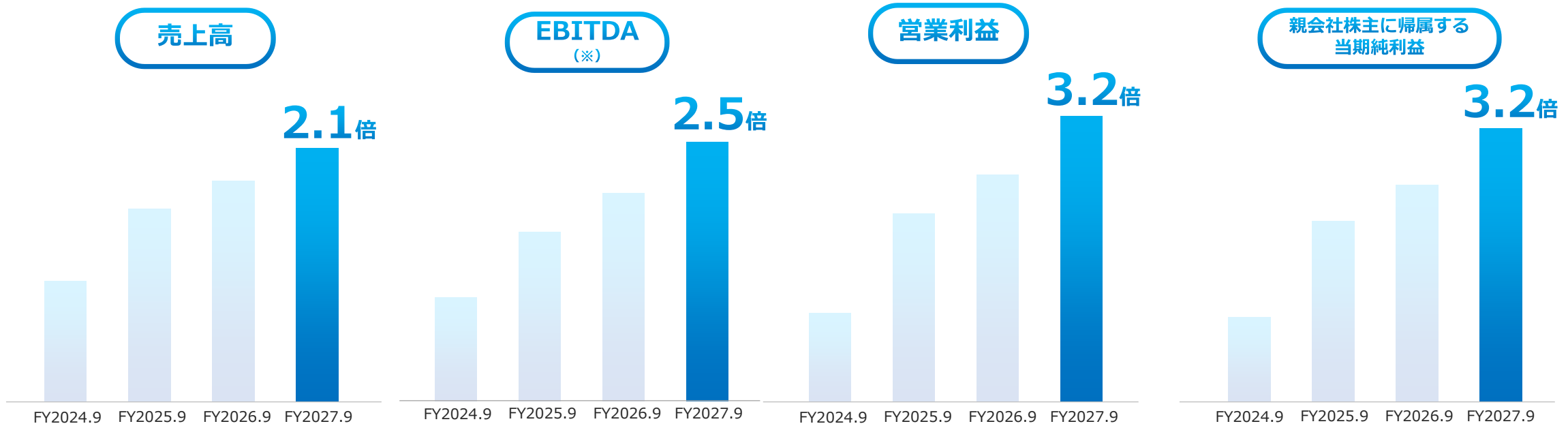
経営統合の効果の最大化と当社グループの
持続的な企業価値向上を目指す！



中期経営計画を大幅上方修正

- 2023.9.19 株式会社タスキ「長期ビジョン・中期経営計画」を発表
- 2024.4.1 株式会社タスキと株式会社新日本建物が経営統合し、株式会社タスキホールディングスが設立
- 2024.11.12 株式会社タスキホールディングスとして「長期ビジョン・中期経営計画」をアップデート

	Life Platform事業	SaaS事業導入企業社数	SaaS事業ARR
変更前 (2023.9.19 公表)	371億 (FY2026.9 タスキ単体)	350社 (FY2026.9)	10億 (FY2026.9)
変更後 (2024.11.12 公表)	987億 (FY2027.9 連結)	470社 (FY2027.9)	12億 (FY2027.9)



(単位：百万円)	FY2024.9 (実績)	FY2025.9 (計画)	FY2026.9 (計画)	FY2027.9 (計画)
売上高 (YoY)	47,455	76,000 (+60.2%)	87,000 (+14.5%)	100,000 (+14.9%)
EBITDA (YoY)	5,478	8,900 (+62.5%)	10,950 (+23.0%)	13,650 (+24.7%)
営業利益 (YoY)	4,065	8,650 (+112.8%)	10,450 (+20.8%)	13,150 (+25.8%)
親会社株主に帰属する当期純利益 (YoY)	2,217	4,750 (+114.2%)	5,700 (+20.0%)	7,200 (+26.3%)

(※)EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 + PPA(棚卸資産の評価替え)取崩額

FY2027.9 計画 主要KPI^(※1)

SaaS事業 導入企業社数

104社 ▶ 470社

Life Platform事業 棚卸資産残高

2倍

EBITDA成長率 (CAGR)

35%超

FY2027.9 計画 財務KPI

EPS

実績

53.39円

目標^(※2)

140.00円

ROE

実績

10.4%

目標

20%以上

自己資本比率

実績

35.9%

目標

30%以上

(※1) 2024.9末を基準とした2027.9末の計画

(※2) 当期末発行済株式数（自己株式を除く）を用いて算出

中期経営計画 重点施策

FY2025.9 – FY2027.9

1

経営体制強化

×

2

SaaS事業

ARR増大

×

3

既存ビジネス
拡大

1. 経営体制強化 - グループ経営管理の高度化

コーポレート部門の強化

- ・コーポレート機能の拠点集約により統率のとれたグループ企業運営 **完了**
- ・M&A・グループシナジー最大化のための組織を新設 **完了**
- ・CXOクラスのプロフェッショナル人財を中心とした採用を実施
- ・社内DXのさらなる強化による効率経営の実現
- ・ガバナンスを中心としたグループ経営管理研修の実施

グループシナジーの追求

- ・財務基盤強化による事業資金調達の迅速化 **完了**
- ・グループ内での物件情報共有の制度化 **完了**
- ・管理部門のコストの節減と効率化
- ・タスキ及び新日本建物の物件のファンドへの組み入れ
- ・グループの商品ラインナップを活かしたクロスセルの実施

インオーガニック戦略強化

M&A戦略の考え方

戦略的M&A・出資

- ◆目的：既存事業領域での更なるプレゼンス拡大、補完的な機能やサービスの獲得、新規事業領域への進出
- ◆実施の前提条件：ミッション・ビジョン・バリューに合致した戦略的意義、タスキホールディングスグループとのシナジー
- ◆ストラクチャー：マジョリティ取得でグループ参画、戦略的意義の高いマイノリティ出資（将来的なマジョリティを企図したもの）

エコシステム投資

- ◆目的：SaaS分野でのプロダクト連携やパートナーの獲得によるエコシステムの構築
- ◆実施の前提条件：連携による優位性の確保
- ◆ストラクチャー：比較的少額でのマイノリティ出資

1. 経営体制強化 – 資金調達力の強化

- ・ 経営統合を行ったことにより信用力が向上し、取引金融機関数の増加ならびに借入金利の低減が実現

	FY2023.9 タスキ	FY2024.9 タスキHD連結	FY2023.9との 差異
取引金融機関数	38 社	51 社	+13 社
借入残高	9,187 百万円	32,967 百万円	約3.6 倍
借入金利 ^(※)	1.91 %	1.73 %	△0.18 %

(※) 期中の支払利息÷{(期初の有利子負債残高+期末の有利子負債残高)÷2}にて算出した参考値

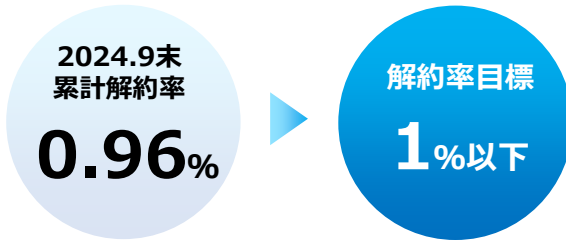
2. SaaS事業のARR増大 – 中長期的な成長投資を加速

不動産仕入・開発SaaS市場で国内トップを目指す！

POINT①

低い解約率を維持

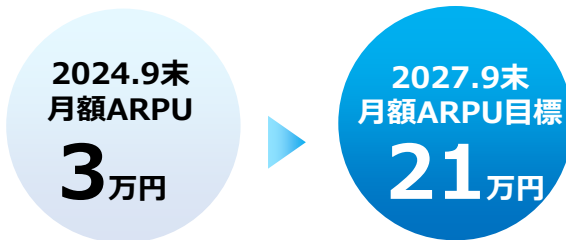
- データを蓄積していくプロダクトの特性により解約率の低さが特徴



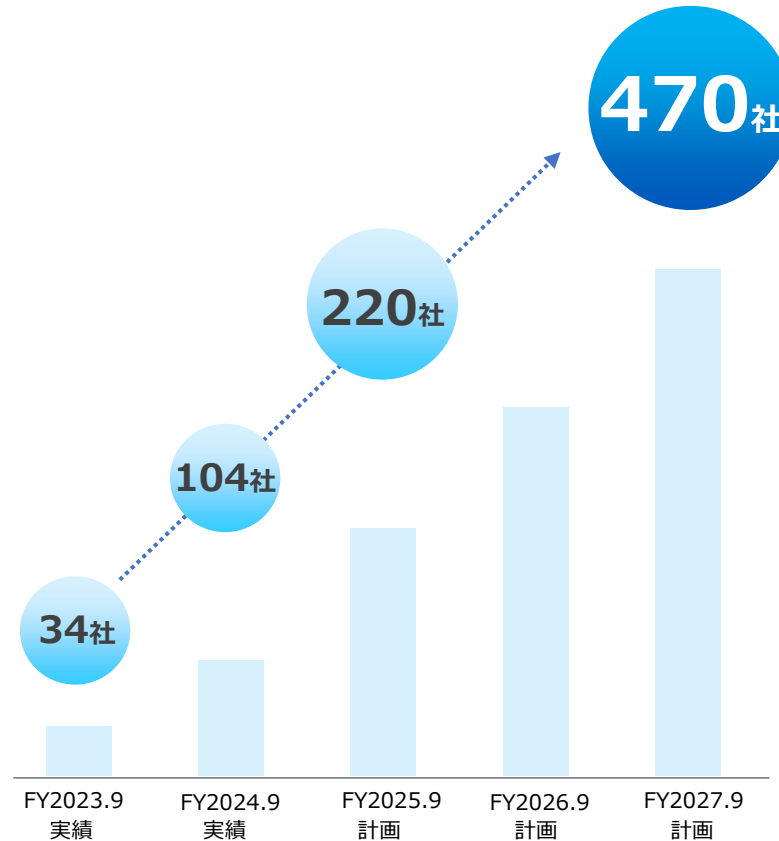
POINT②

月額ARPUの向上

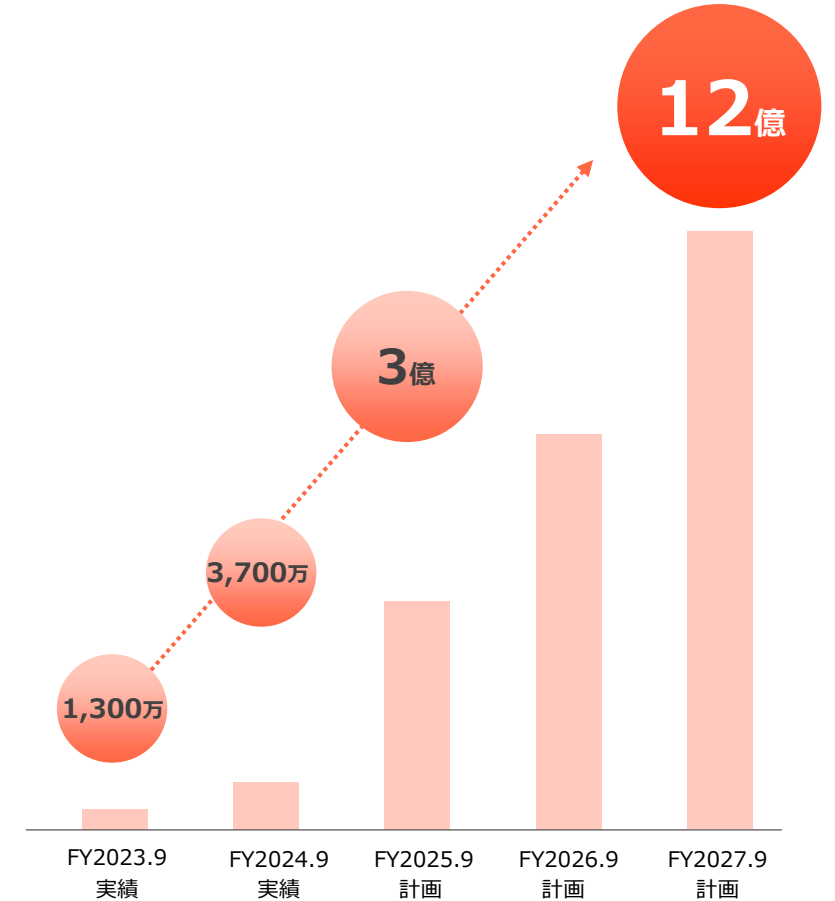
- サービスの導入促進を優先しフリープラン利用企業の割合が高い状態
- オプション機能の充実、TOUCH&PLANのアカウント課金により月額ARPUを向上させる



導入企業数



ARR推移



2. SaaS事業のARR増大 – 具体的施策

契約件数の拡大

マーケティング、販売戦略

新規ユーザーの獲得

リプレイスユーザーへのリード強化



機能拡張に合わせてターゲット拡大



セールス&マーケティング投資の実施



顧客単価の拡大

カスタマーサクセス、アップセル、クロスセル施策

既存顧客の利用拡大

アップセル

クロスセル

オプション機能の強化



TOUCH&PLANの精度向上

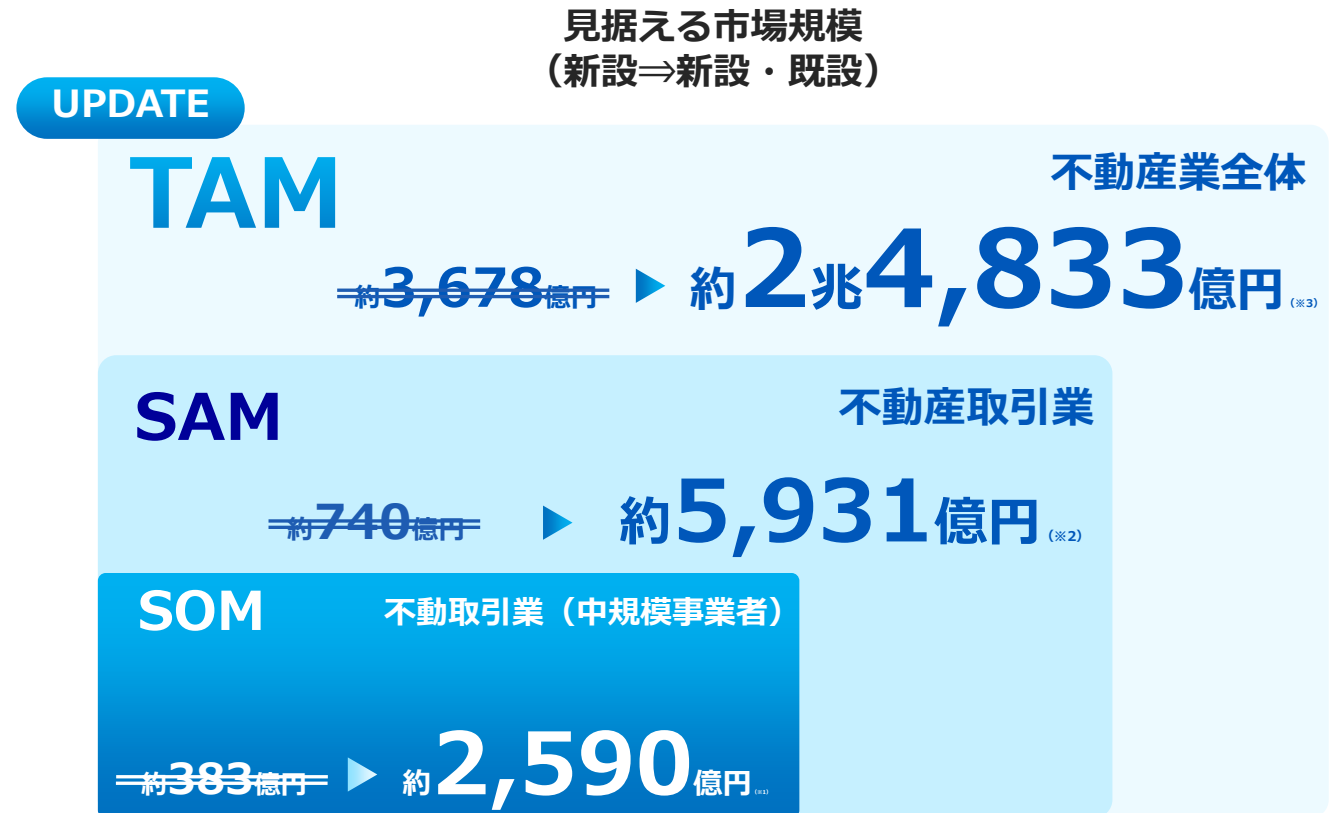
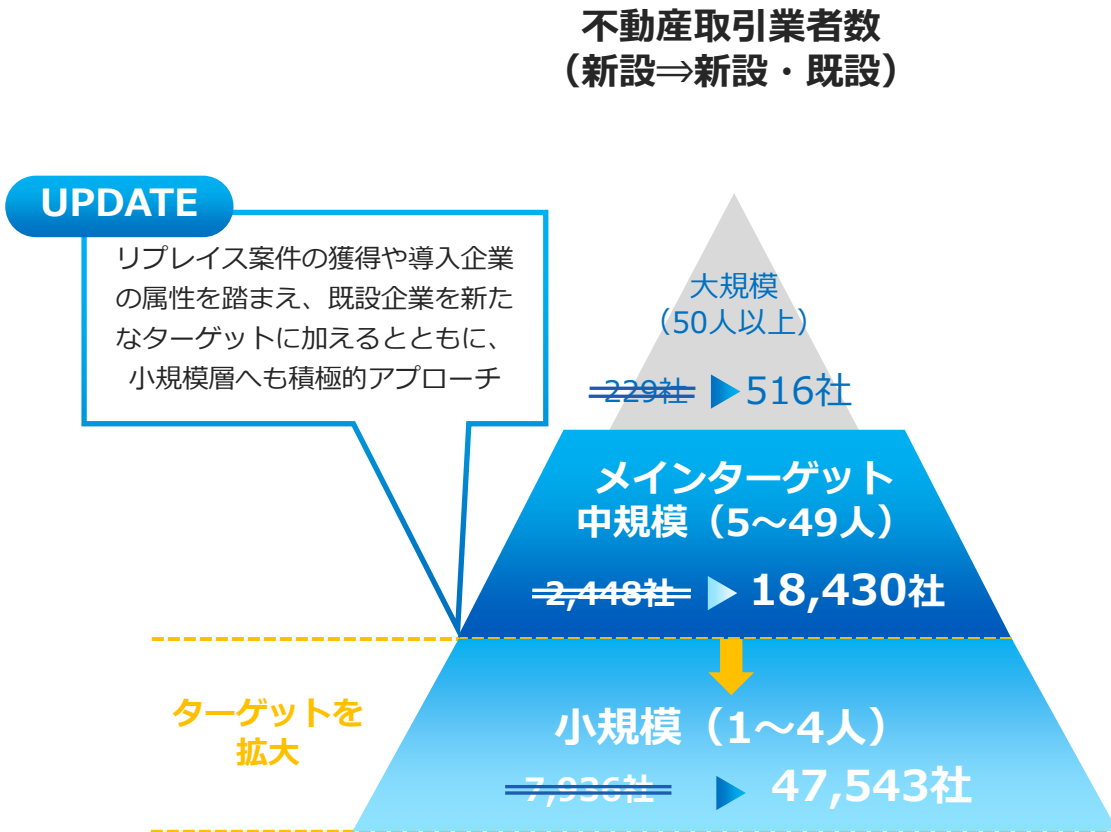


DXエコシステムの構築



2. SaaS事業のARR増大 – ターゲット拡大

- 不動産開発・仕入SaaS市場での認知度の向上によって、競合サービスからのリプレイス案件を獲得
- リプレイスニーズの高まりを受け、ターゲットを新設企業から既設企業へ拡大
- 不動産媒介を主体とした企業の活用ニーズを捉え、更なる機能拡張によって、小規模層へもターゲットを拡大
- これらに伴い潜在的な市場規模もアップデート



(※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

積極的な広告宣伝活動により事業を加速させるとともに、各段階に合わせた施策を実施しCVRを高める

カスタマーサクセス・アップセル

- ・オンボーディング強化による離脱阻止
- ・チュートリアル等のコンテンツを強化し、テックタッチで効率的な顧客フォロー

活動実績

- ・オプション機能を活用したアップセル

購入・継続

インサイドセールス・フィールドセールス

- ・獲得リードへのフォロー
- ・外部リソースの活用

活動実績

- ・既存事業でのリレーション活用
- ・販売パートナー企業との連携
- ・セールス人材を増員
- ・AIを活用した有効なスクリプトの作成

比較・検討

リードナーチャリング

- ・展示会への出展
- ・セミナー開催
- ・ホワイトペーパー発行

活動実績

- ・不動産テックEXPO等、展示会への出展

興味・関心

リードジェネレーション

- ・広告宣伝
(WEB・タクシー・専門誌等)

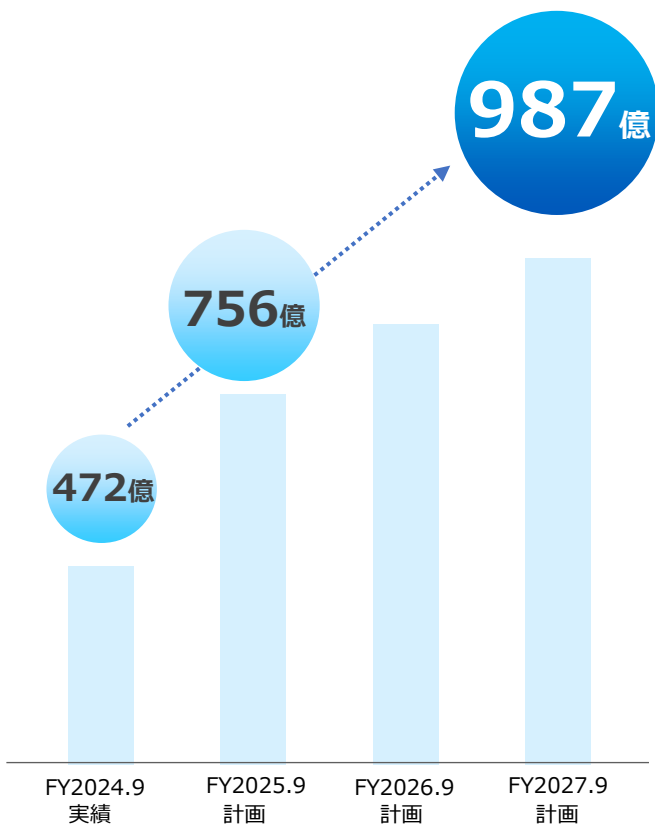
活動実績

- ・サービス紹介動画を配信
- ・業界専門誌への記事掲載

認知

3. 既存ビジネス拡大 – 持続的成長と具体的施策

Life Platform事業 売上高

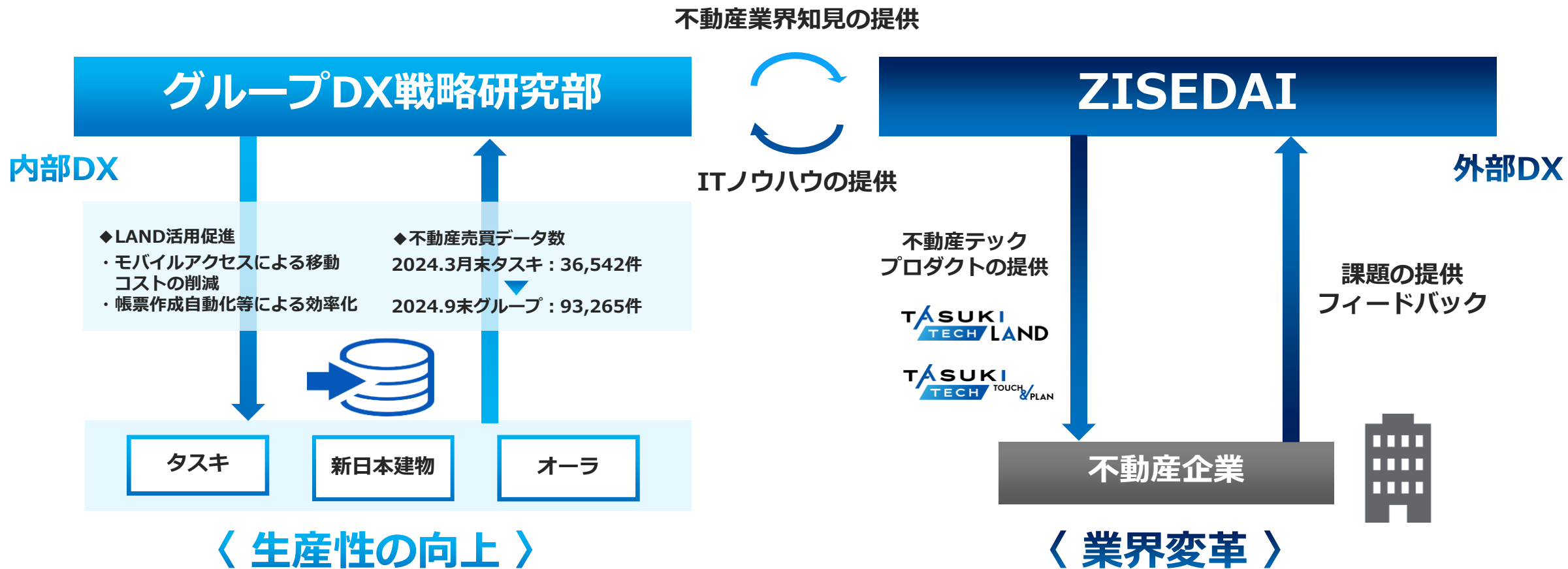


3つの重点施策



3. 既存ビジネス拡大 – DX強化

- タスキHDにグループDX戦略研究部を設置し、グループ全体でのDX化・生産性向上を促進
- ZISEDAIへ不動産業界知見を提供しプロダクトにさらに磨きをかけていく
- SaaS事業としての外販だけでなく、社内DX化を強化し生産性を高めることで売上拡大に間接的に貢献



3. 既存ビジネス拡大 – 成長の源泉となるリソース拡充

既存事業の拡大

仕入を中心とした即戦力の採用を強化

事業の多様化・多層化

M&Aによる中小不動産企業のロールアップ

採用方針：即戦力人財中心。リファラル採用でアンマッチを防止

M&A方針：新たな事業領域への進出リソースと規模の拡充

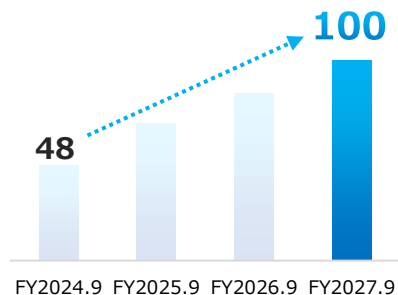
仕入人員

2024.9末実績

48名

2027.9末目標

100名



契約社員・派遣社員を含む

ターゲット企業

事業エリア

東京23区

売上高

20億円～30億円

人員規模

10名～20名

3. 既存ビジネス拡大 – 多角化する事業ポートフォリオ

経営統合・M&Aにより事業ポートフォリオは多角的に推移
今後もフロー・ストック収入のバランスを重視した収益構造を目指す

タスキ

不動産小口化・
アセットマネジメント

TASUKI
FUNDS



IoTレジデンス
「タスキsmart」

TASUKI
Smart



中古レジデンス/オフィス

TASUKI
REFINING



新日本建物

IoTレジデンス
「ルネサンスコート」
シリーズ

THE BRAND OF
RENAISSANCE



IoTレジデンス
「プレミアムルネサンスコート」
シリーズ



物流施設・オフィス

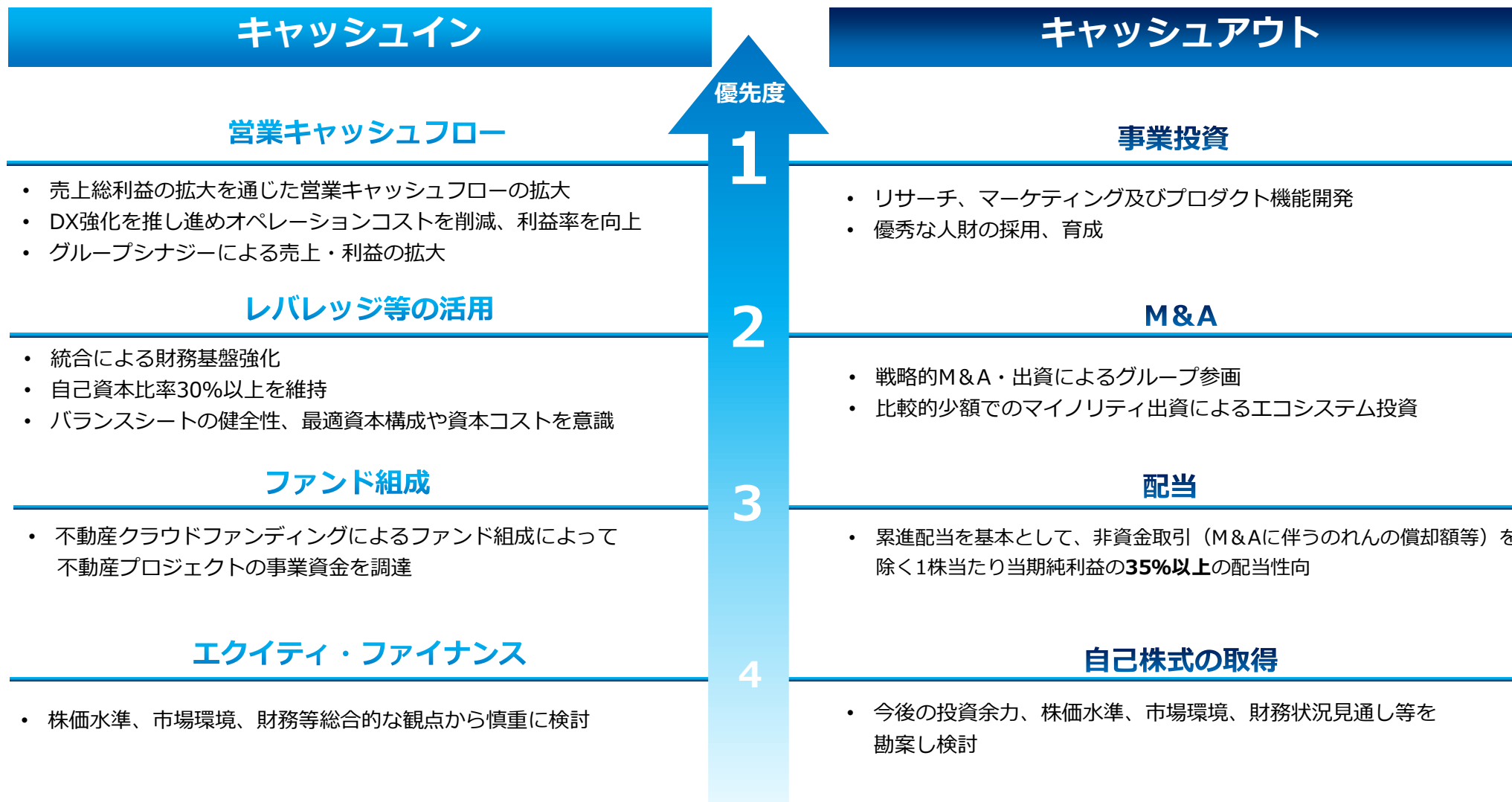


オーラ

資産コンサルティング



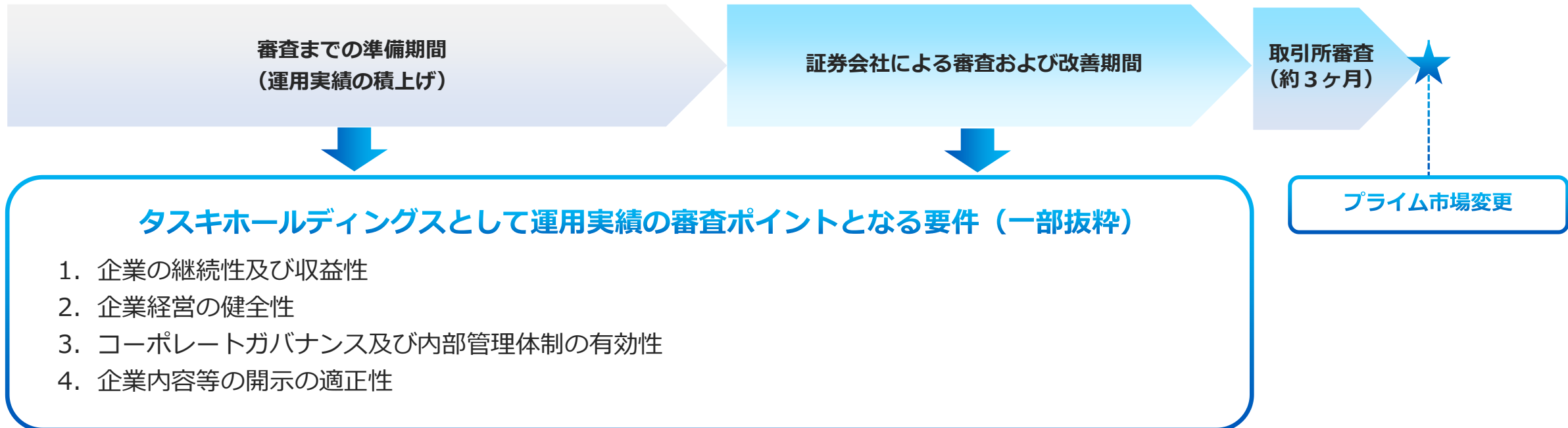
販売価格	10万円～	3億～5億	3億～15億	6億～10億	10億～20億	20億～50億	3億～15億
顧客	個人投資家	個人投資家 (相続税対策)	個人投資家 事業会社	個人投資家 事業会社 機関投資家	事業会社 機関投資家	事業会社 機関投資家	事業会社 機関投資家
収益構造	ストック	フロー	ストック+フロー	フロー	フロー	フロー	フロー



プライム市場へ 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



(※) 今後の業績の動向、審査の状況、市場動向等によって日程が変更になる可能性があります

サステナビリティに関する取り組みについて

「サステナビリティ委員会」を設置し、下記のマテリアリティに取り組む

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

E

環境負荷の低減

新日本建物物件における省エネルギー性能の高い物件開発の取り組み



低層階のエレベーター非設置
IoT機器搭載など、
CO₂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
CO₂や廃棄物を抑制



S

DX推進によるサステナビリティの実現

自社開発のDXプロダクトの活用、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



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



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



環境に配慮した物件開発の取り組み

省エネルギー性能の高い物件開発

ZEHデベロッパー認定取得

新日本建物は省エネルギー性能の高い物件開発を推進する建築主として、経済産業省が登録制度を設けている「ZEHデベロッパー」の認定を取得しております。



BELS認証取得物件を多数開発

BELS認証とは、一般社団法人住宅性能評価・表示協会が運営する、建物の省エネルギー性能を評価し、星の数で表示する制度です。評価は一次エネルギー消費量や外皮性能（断熱性や遮熱性）に基づいて行われます。BELS認証を取得することで、省エネ性能が高いことが証明されるため、光熱費削減やCO₂排出量の低減に寄与したり、売却時や賃貸時に高い評価を受けやすくなります。



▼BELS認証を取得した開発物件一覧

物件名	所在地	BELS認証ランク
ルネサンスコート東新宿	東京都新宿区余丁町	★★★★★
ルネサンスコート田端	東京都北区田端	★★★★★
ルネサンスコート文京白山	東京都文京区白山	★★★★★
ルネサンスコート東中野	東京都中野区東中野	★★★★★
ルネサンスコート大森本町	東京都大田区大森本町	★★★
ルネサンス西麻布プレミアムコート	東京都港区西麻布	★★

従業員エンゲージメント向上施策

1. 従業員持株会

従業員の経営参画意識の向上と福利厚生のさらなる充実のため
奨励金付与率を従来の10%から100%へ引き上げ

奨励率 **100%**

2. 健康経営の促進

従業員の心身の健康を重視し、健康的な職場環境を提供するため
有給消化率と時間外労働の目標をグループ全体で設定

有給消化率

目標 **80%以上**

実績(※) **81.2%**

時間外労働

目標 **10h未満**

実績(※) **13.9h**

(※) タスキの2023.10~2024.9 実績

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 浅井・高柴
MAIL ir@tasuki-holdings.co.jp
IR情報 <https://tasuki-holdings.co.jp/ir/>