

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024.12.20

TASUKI
H O L D / N G S

Life Platformer

東証グロース市場：166A

A city skyline at sunset, with various skyscrapers and buildings. The sky is a mix of orange, yellow, and blue. Overlaid on the image are numerous small, semi-transparent digital data points and lines, some with numerical values like '102.81', '281.47', '210.95', '329.75', '198.08', '5G', '180.06', '255.17', '308.01', '350.69', '90.03', '127.32', '24.30', '13.82', '230.66', '302.58', '2.13', '174.20', '88.99', and '5G'.

MISSION (果たすべき使命)

A city skyline at night, with buildings illuminated. A large, glowing blue digital network overlay is superimposed on the city, consisting of many interconnected nodes and lines, creating a mesh-like structure. The nodes are small blue circles, and the lines are thin white or light blue.

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。

1. **カンパニーハイライト**
2. **事業説明**
3. **Life Platform事業 市場環境**
4. **SaaS事業 市場環境**
5. **競争力の源泉**
6. **成長戦略・主要KPI**
7. **リスク事項・その他**

1. カンパニーハイライト

商 号

株式会社 タスキホールディングス | TASUKI Holdings Inc.

設 立

2024年4月1日

資 本 金

30億2,496万円

従 業 員

114名（当社及び子会社合計） ※2024年9月30日現在

所 在 地

東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル7F

上 場 市 場

東証グロース市場（証券コード：166A）

役 員

代表取締役社長	柏村 雄	常勤社外監査役	古賀 一正
取締役	近藤 学	社外監査役	南 健
取締役	村田 浩司	社外監査役	熊谷 文麿
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
（持分比率）

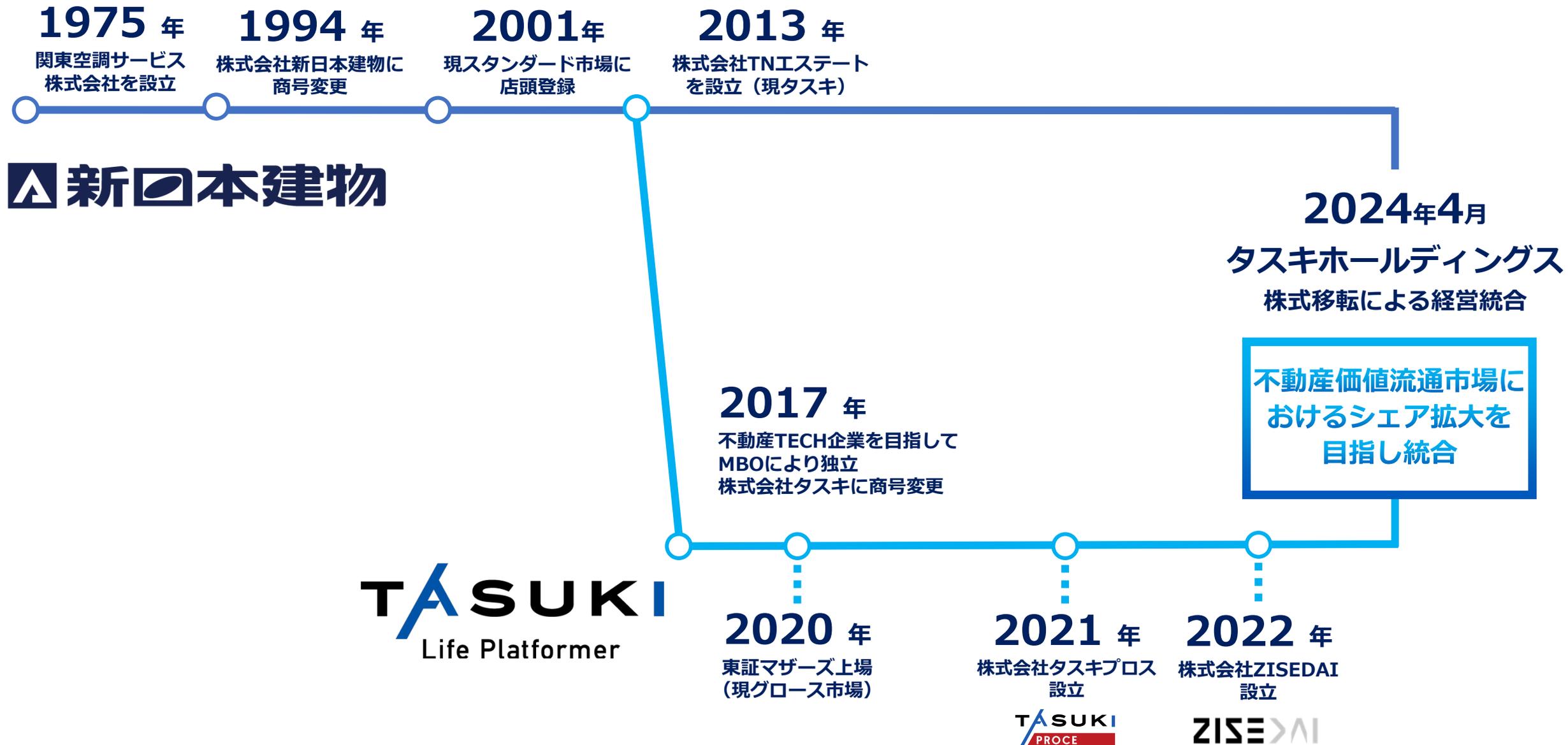
株式会社タスキ（100%）	株式会社新日本建物（100%）	株式会社オーラ（71.1%）
株式会社タスキプロス（100%）	株式会社ZISEDAL（100%・非連結）	

多様かつ独立した視点から経営課題等に対して客観的な判断を行うことを目的として、ジェンダーやスキル・経験などの多様性を考慮して取締役/監査役を選任し、高い経営の透明性を確保

氏名 / 役職 / 主な経歴	専門性・経験					
	企業経営	財務・会計	法務・リスク マネジメント	営業・ マーケティング	IT・ テクノロジー	ESG・ ダイバーシティ
 <p>代表取締役社長 柏村 雄</p> <p>株式会社タスキの創業メンバーとして管理業務全般に関する豊富な経験を有する。2021年～2024年には株式会社タスキの代表取締役社長を務め、強いリーダーシップを発揮し、DX推進による業務効率の向上及びSaaS事業の発展に貢献。</p>	●	●	●	●	●	
 <p>取締役 近藤 学</p> <p>株式会社新日本建物の代表取締役を現任しており、企業経営の豊富な経験を有する。不動産事業における専門的な知識と幅広い人脈を強みに、業容拡大と企業価値の向上に貢献。</p>	●			●		●
 <p>取締役 村田 浩司</p> <p>株式会社タスキの代表取締役社長を現任。株式会社タスキの創業メンバーであり、2018年からは同社代表取締役社長として、IoTレジデンスの開発事業立ち上げに尽力し、事業規模と事業領域の拡大に寄与。</p>	●			●		●

氏名 / 役職 / 主な経歴		専門性・経験					
		企業経営	財務・会計	法務・リスク マネジメント	営業・ マーケティング	IT・ テクノロジー	ESG・ ダイバーシティ
	取締役 小野田 麻衣子 社外 独立 予防医学、人工知能(AI)及びロボット工学の研究に取り組んでいるほか、AI企業等のフェローを歴任し、ロボット開発を行うなど多岐にわたり活躍。	●				●	●
	取締役 大場 睦子 社外 独立 公認会計士として会計・財務に関する専門的な知見及び幅広い経験を有しており、これらの知見を活かして女性の視点からのガバナンス体制強化を行う。	●	●	●			
	常勤監査役 古賀 一正 社外 独立 金融機関における長年の業務や他社における財務経理部長、総務部長としての経験を有しており、財務及び会計に関する知見を活かして公正かつ客観的な立場から業務執行状況を監査。	●	●	●			●
	監査役 南 健 社外 独立 金融業界での管理部門管掌役員等の経験を有しており、資金調達・資本政策・管理会計などの幅広い経験と知識を生かして経営の健全性及び透明性・効率性を確保。	●	●				
	監査役 熊谷 文麿 社外 独立 弁護士としての幅広い見識と社外取締役としての経験を有しており、法的な見地から当社の企業経営全般に対して客観的な検証を行い、経営の健全性及び透明性を確保。	●		●			●

これまでのあゆみ



2. 事業説明

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

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



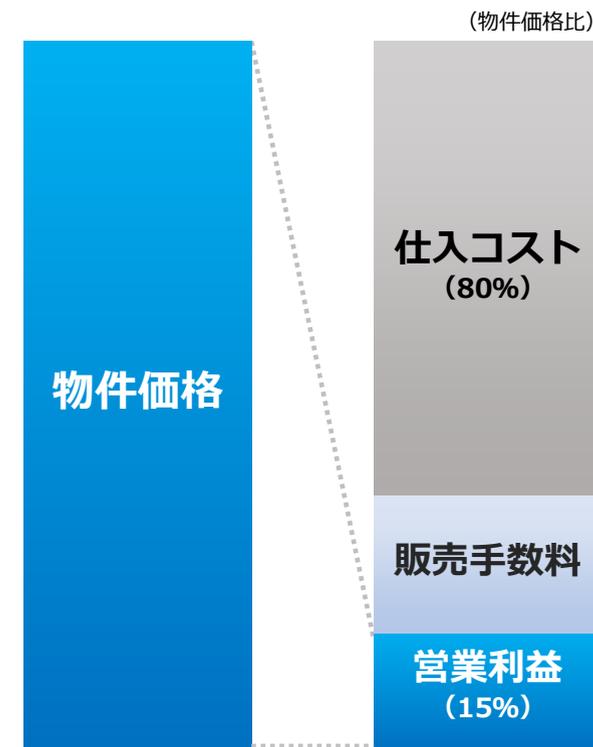
Life Platform事業をコアビジネスとしつつ、
不動産領域での実地経験に裏付けされた実務有用性の高いSaaSプロダクトを自社開発

東京23区を中心としてIoTレジデンス、リファイニング物件、物流施設等の不動産売却によるフロー収益がメイン。プロジェクト営業利益率は15%前後

提供ラインナップ一覧

収益構造のイメージ

	タスキ		新日本建物			オーラ	
	不動産小口化・ アセットマネジメント	IoTレジデンス 「タスキsmart」	中古レジデンス/ オフィス	IoTレジデンス 「ルネサンスコート」 シリーズ	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 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
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



Life Platform事業と比較してトップラインのインパクトは大きくないものの、ストック収益かつ高利益率であり安定的な収益の確保が可能

提供サービス

物件情報管理サービス

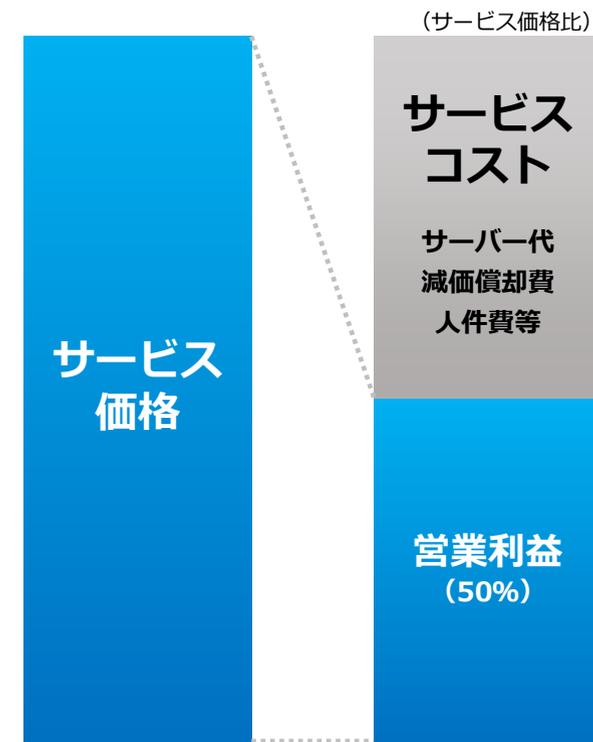
TASUKI TECH LAND

導入費用	30万円
月額費用	月額5万円・10万円~/社
オプション	生成AI-OCR 10万円+@30円(従量課金) 登記簿謄本取得 3万円+実費(従量課金)

建築プラン自動生成AIサービス

導入費用	-
月額費用	月額10万円/ユーザー
オプション	-

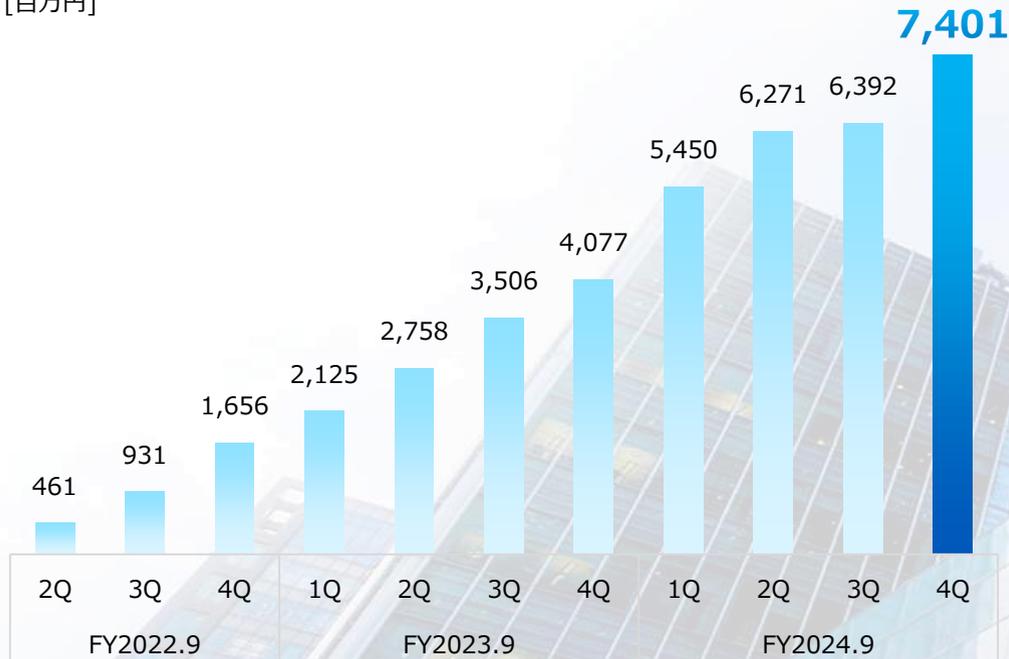
収益構造のイメージ



不動産デベロッパーとして培ったノウハウを横展開し、独自の担保評価による不動産事業者向けの資金貸付サービスを提供。融資実行先不動産事業者とのリレーション構築により他事業とのシナジー創出

GMV (※) (累計)

[百万円]



- ・不動産会社専門の融資サービス
- ・不動産デベロッパーのノウハウを基に適正な不動産担保評価

手数料・支払利息
+
タスキ・新日本建物
オーラ・ZISEDALへ
ビジネスチャンスの提供

不動産担保評価による
事業資金の貸付



- ・設立したばかりの企業
- ・中小規模の不動産事業者

(※) GMV : Gross Merchandise Value (流通取引総額) の略であり、タスキプロスにおいて不動産融資を実行した金額

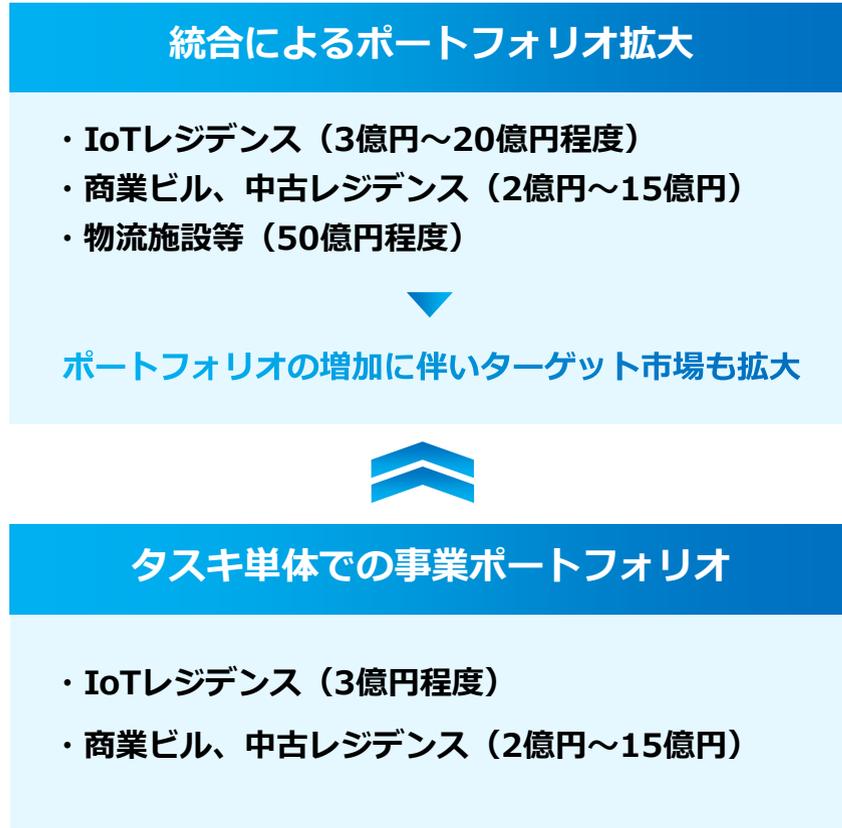
- コアビジネスであるLife Platform事業が売上の大半を占めている状況
- 現在非連結であるSaaS事業はFY2033.9には130億円の売上を計画しており、高利益率モデルによって収益貢献を見込む

	FY2024.9	FY2033.9 (2024.11.12公表)
連結売上高	474.5 億	2,000 億
Life Platform事業 売上高	472.5 億	1,867 億
SaaS事業 売上高	非連結のため非開示	130 億
Finance Consulting事業 売上高	2 億	3 億

3. Life Platform事業 市場環境

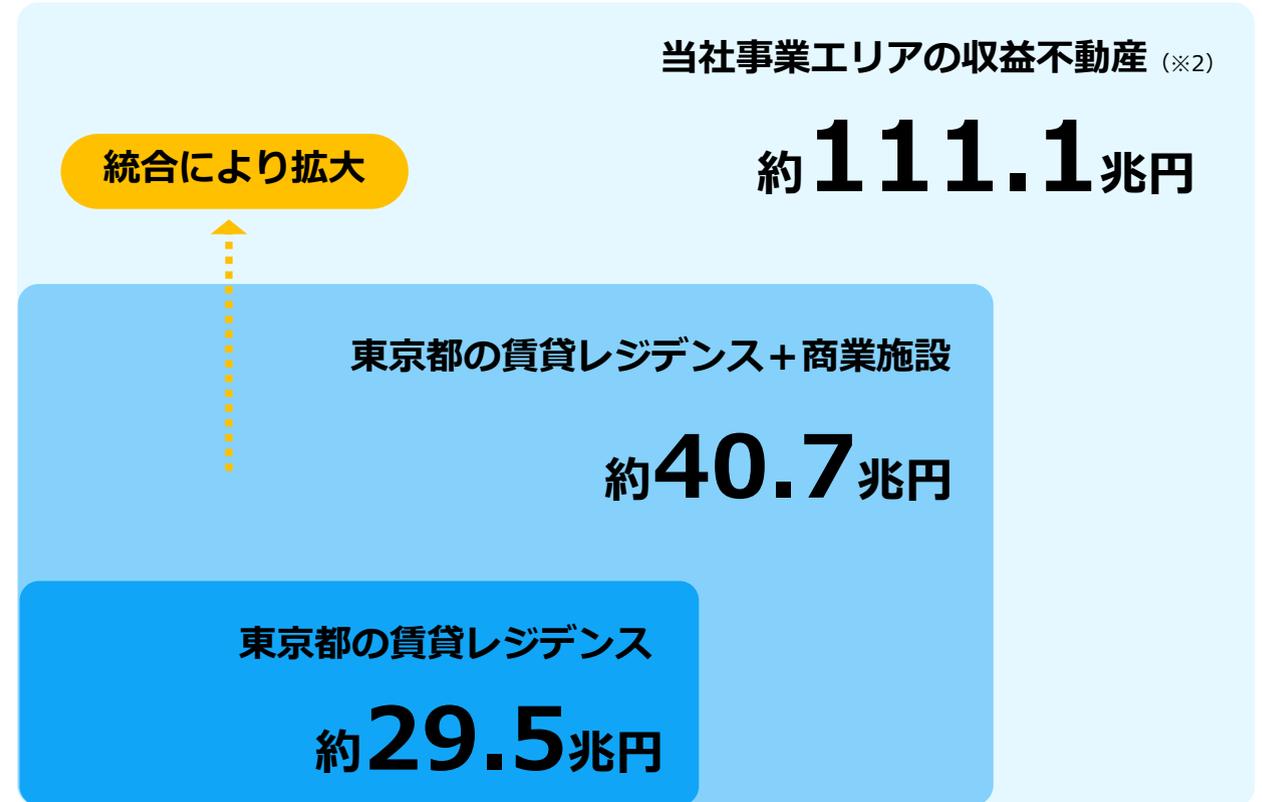
Life Platform事業 マーケット規模

経営統合・M&Aにより事業ポートフォリオが増加し、ターゲット市場も大幅に拡大



ターゲット市場を拡大

見据える市場規模 (※1)



(※1) ニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模 (2022年)」より作成

(※2) ニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模 (2022年)」より、東京都のオフィス・賃貸住宅、商業施設、関東の物流施設の収益不動産額を合算

純金融資産保有が1億円以上の富裕層に発生する相続税対策ニーズにフォーカスした商品企画と販売を実施
 2019年には333兆円・132.7万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

ターゲット層

(世帯の純金融資産保有 (2021))



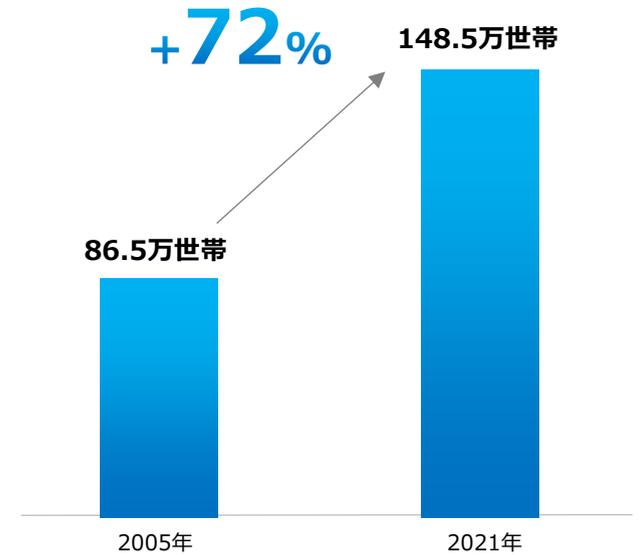
出典：野村総合研究所のデータを基に当社作成



世界的な株高等もあり
 今後マーケット規模は
 さらに拡大すると予想

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



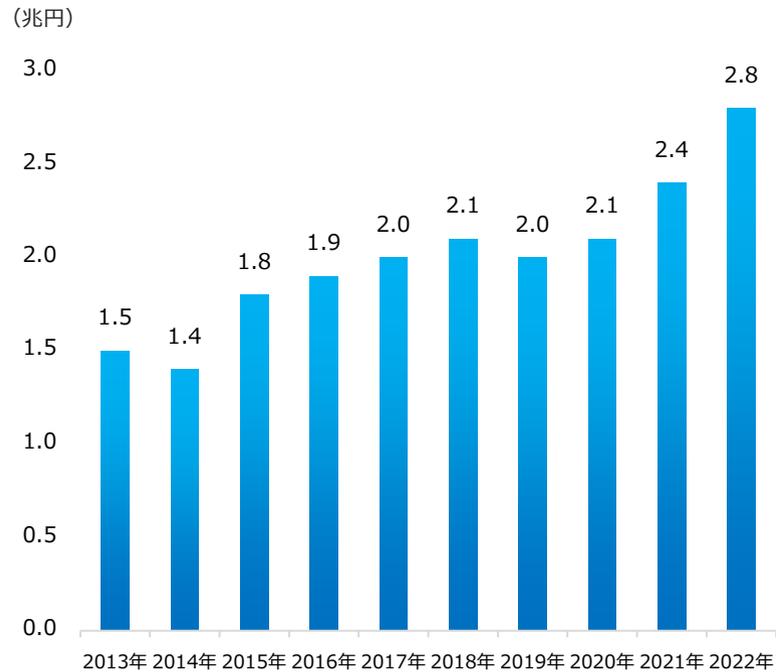
出典：野村総合研究所のデータを基に当社作成

Life Platform事業 高まる相続への関心

高齢化社会もあり相続税収・課税対象相続人数は右肩上がり

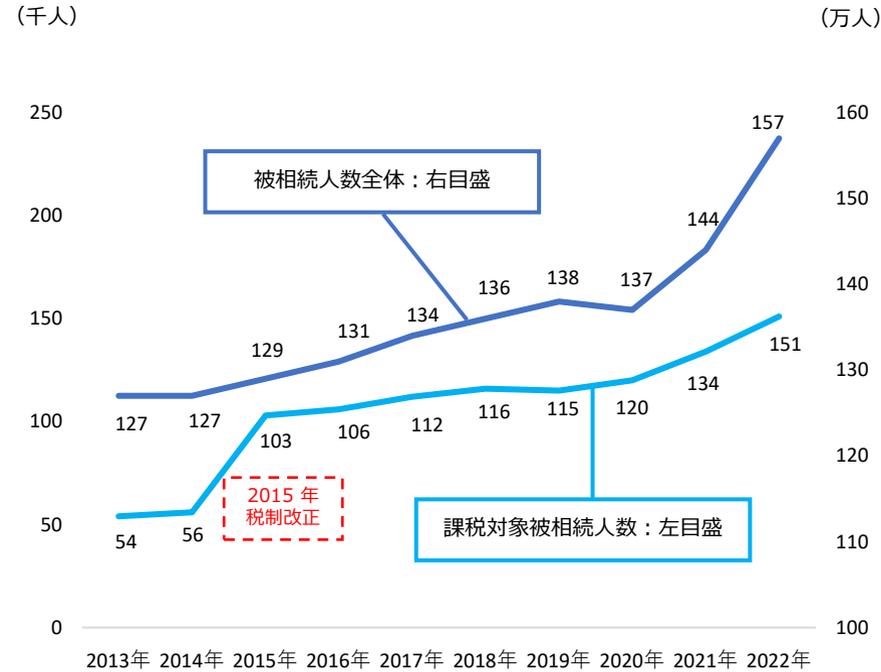
富裕層が増加するとともに、相続税に対する意識が高まっており巨大市場への展開ポテンシャルが存在

相続税の納税額の推移



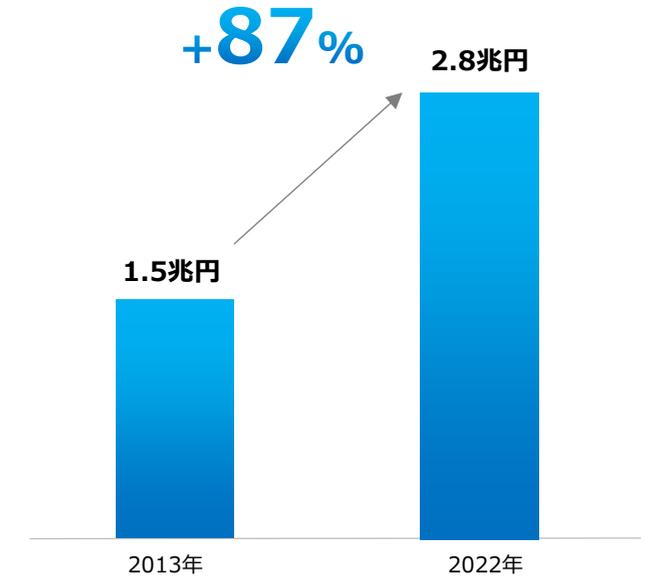
出典 : 国税庁「令和4年分 相続税の申告実績の概要」

被相続人数の推移



出典 : 国税庁「令和4年分 相続税の申告実績の概要」

相続税の納税額の増加

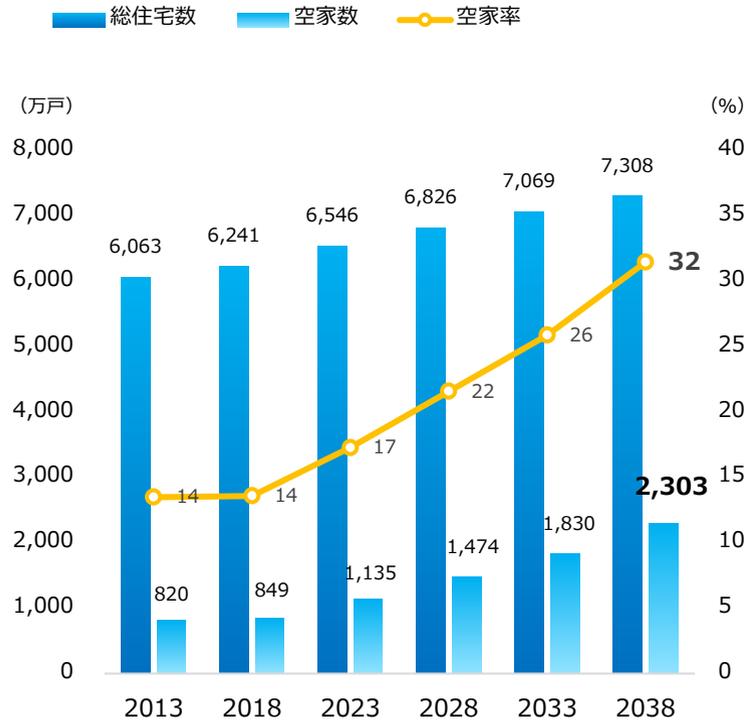


出典 : 国税庁「令和4年分 相続税の申告実績の概要」

Life Platform事業 空き家問題へのアプローチ

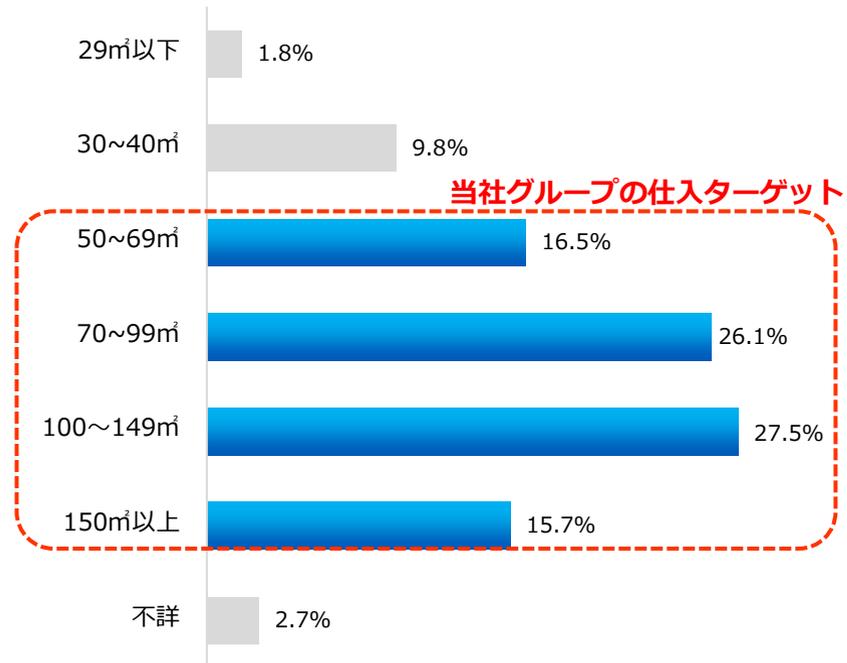
当社グループでは空き家の状態で用地を取得することも多く、空き家問題解決の一手となっている
東京都内にも81万戸の空き家が存在するとされ、全国的には2038年には3分の1が空き家となる見込み

全国の空き家数と空き家率の予想推移



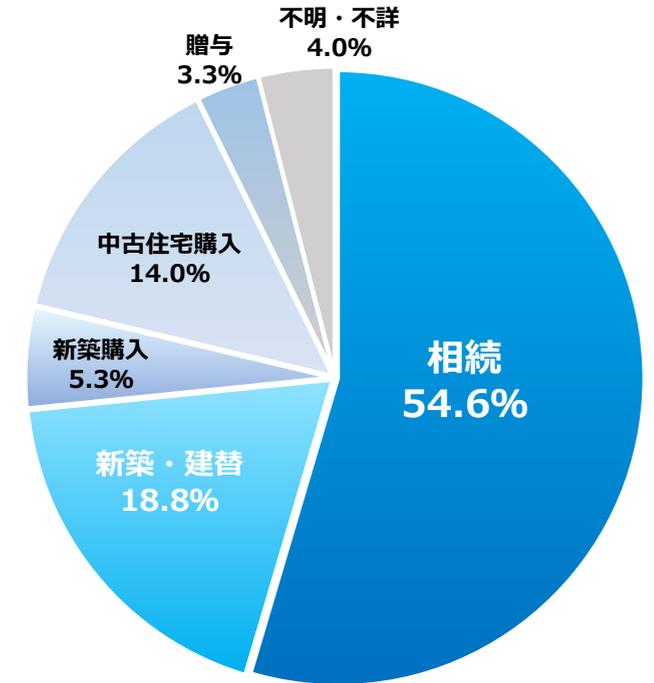
出典：野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」

大都市圏の空き家面積



出典：国土交通省住宅局「令和元年空き家実態調査 集計結果」大都市圏 市部

空き家の取得経緯



出典：国土交通省住宅局「空き家政策の現状と課題及び検討の方向性」

高い参入障壁と独自のポジショニング

相続にまつわるニーズを狙った独自の商品企画と、提供ラインナップの豊富さ、資金調達力を武器に、不動産開発・販売領域で独自のポジションを確立

不動産相続

相続税対策ニーズに応える不動産



相続した不動産の活用ソリューション



調達力

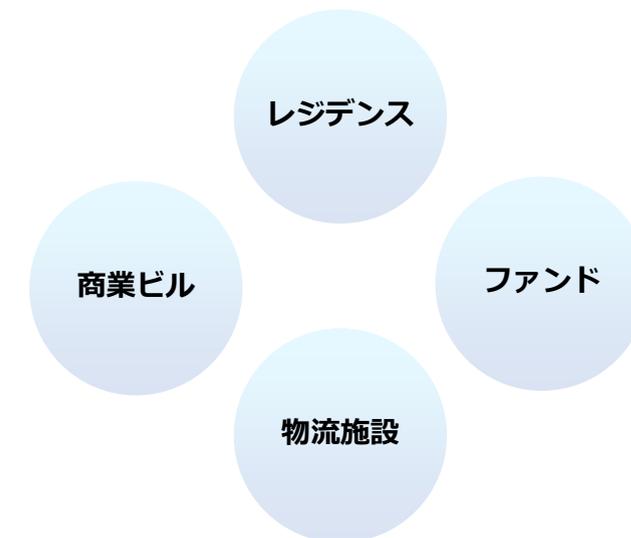
TASUKI FUNDS ファンドでの資金調達

調達イメージ



ポートフォリオ

10万円～50億円の豊富なラインナップ



経済状況に関わらず必ず発生する【相続】に関連する不動産ビジネスを展開しているため、市況に左右されない不動産ビジネスを展開
豊富な専門人財により自社でファンド組成ができるため、さらなる成長のための資金調達手段が豊富

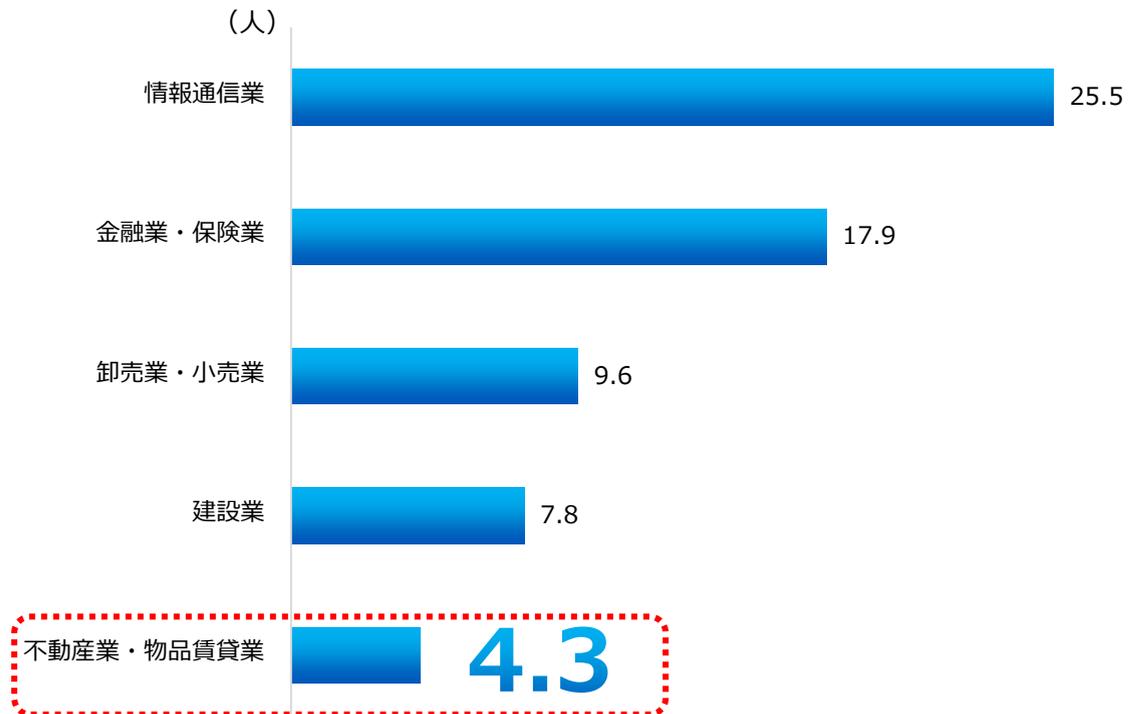
独自のポジションを確立

4. SaaS事業 市場環境

不動産業界は他産業と比較して1事業所あたりの平均従業員数が少ないことからIT投資がすすみにくい状況

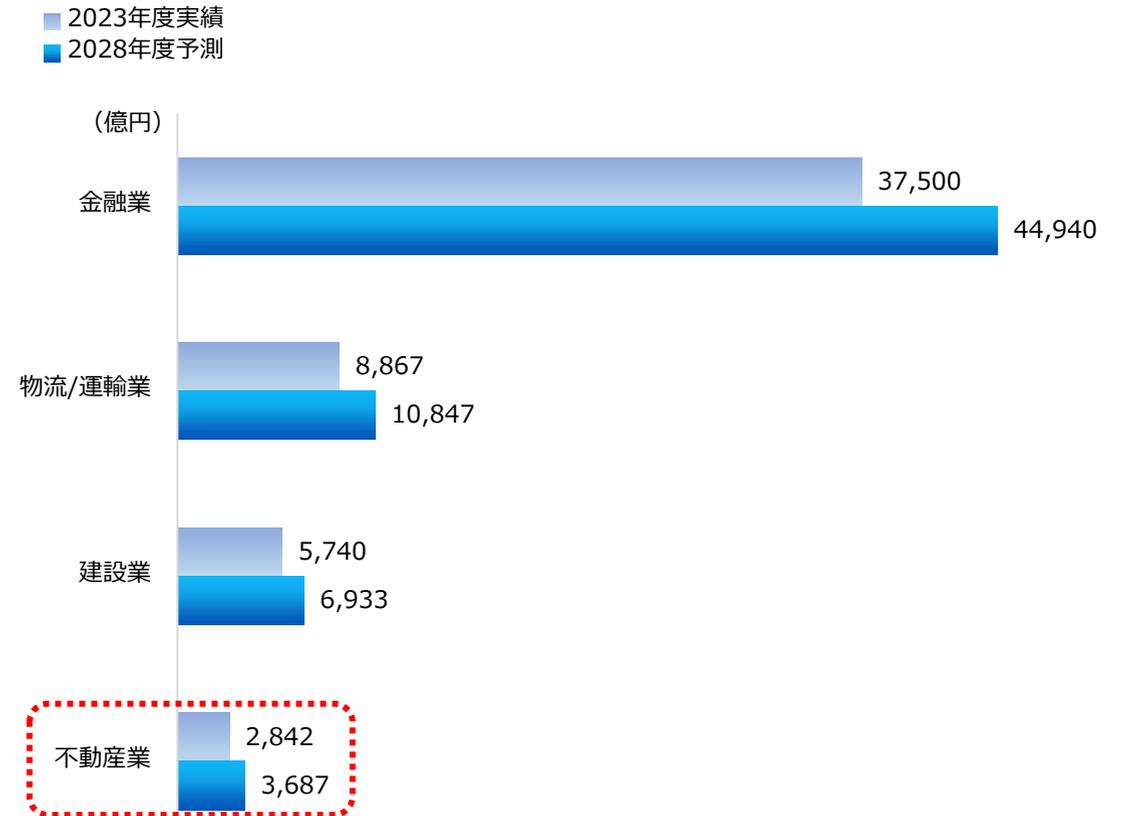
1事業所あたり従業員数

1事業所あたりの平均従業員数が他産業よりも少ない不動産業界



出典：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス 活動調査 速報集計」

産業別のIT投資額



出典：富士キメラ総研「業種別IT投資/デジタルソリューション市場2024年版」

複雑多岐な 建築関連法規



IT化によって情報公開が進むものの、一元化されたデータベースがなく、リアルとデジタルで情報が拡散されている状態



リアルタイムな情報共有によって業務効率化を実現する
不動産仕入・開発特化型SaaS

情報の属人化による 低い生産性



電話やFAXが活用され、他の業界と比較してもIT化が遅れ、情報共有がされず、同じ物件情報の検討を複数人で行ってしまうことも課題となっている



業界で唯一無二となる建築プランをAIが自動生成する
Volume Check Engine

建築士の 高齢化と人材不足



一級建築士のうち65%が50歳以上で、受験者数も10年で約3分の2(※)に減少しており、将来的な労働力不足が一層深刻化

(※) 国土交通省(2018)



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

PDFをOCR読取り

特許取得済

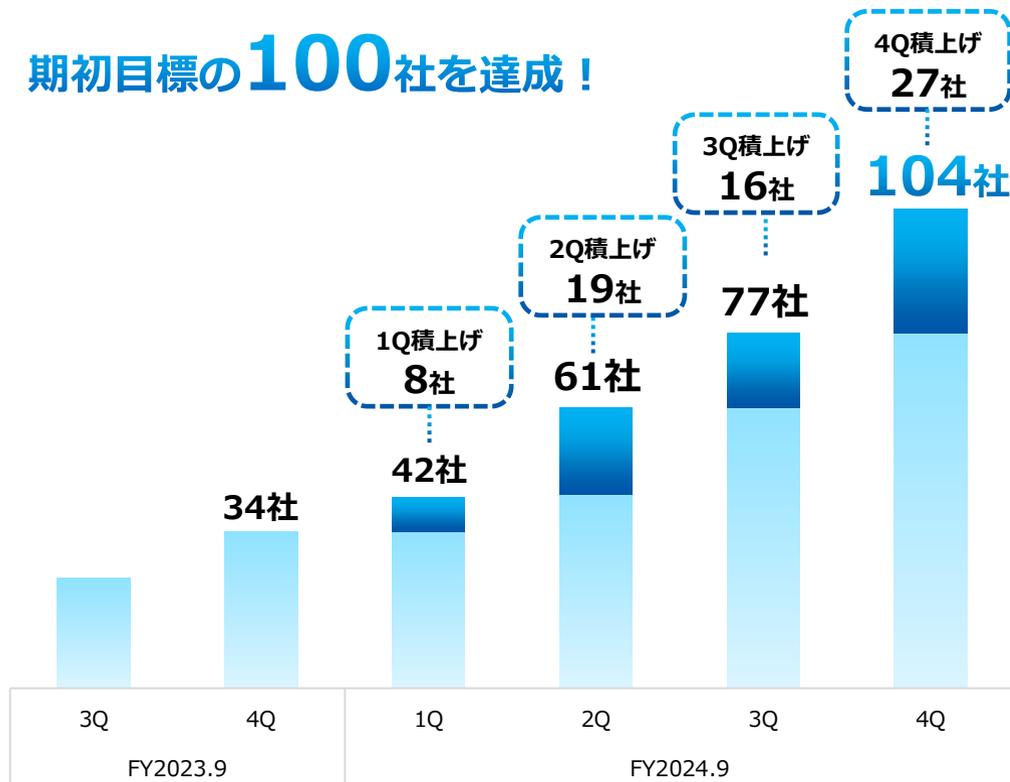
Sample

営業リソースの拡充により導入企業社数は104社まで積み上がり期初目標の100社を達成

導入企業の業種内訳では仲介企業での活用も多く、今後は仲介企業もメインターゲットとし開発・販売を促進

導入企業社数実績

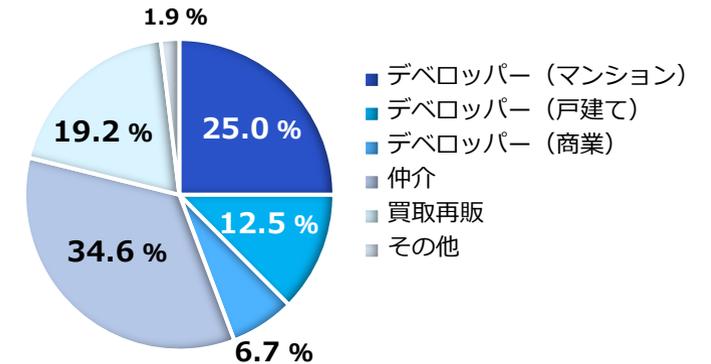
期初目標の**100社**を達成！



利用企業データ

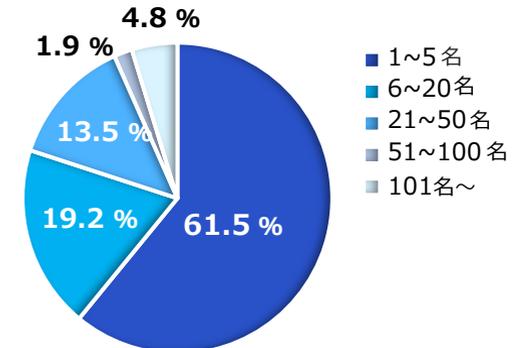
導入企業：業種分類 (※) (n=104)

不動産デベロッパー、仲介企業、買取再販企業が満遍なく分布



導入企業：一社当たりユーザー数 (※) (n=104)

スタートアップ企業での利用が中心だが、大手企業での導入も進んでいる状況



(※) 2024年9月末時点の導入企業情報より当社作成

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

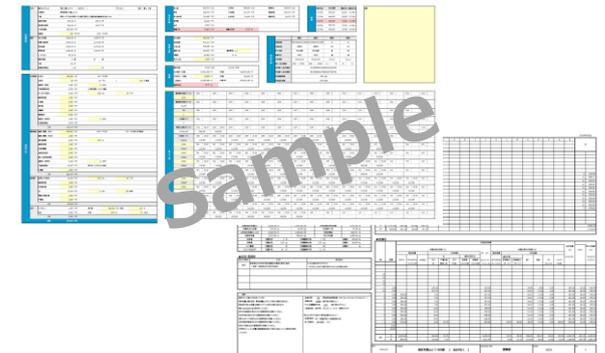
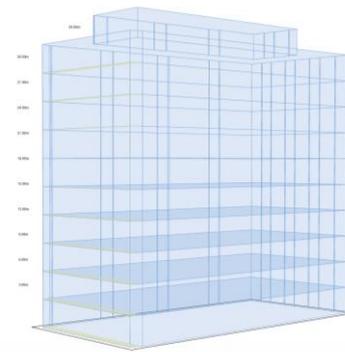
特許取得済

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

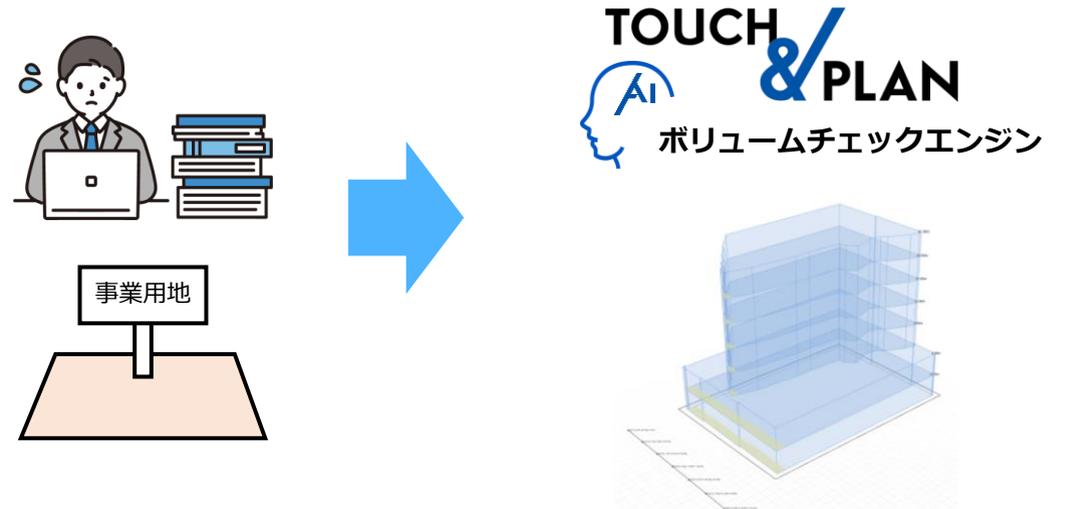
事業検討に必須のボリュームチェック業務は、設計事務所に依頼をすると1件あたり5日~10日を要し、金額も約10万円/件と時間も費用も負担となっている状況



(※) 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

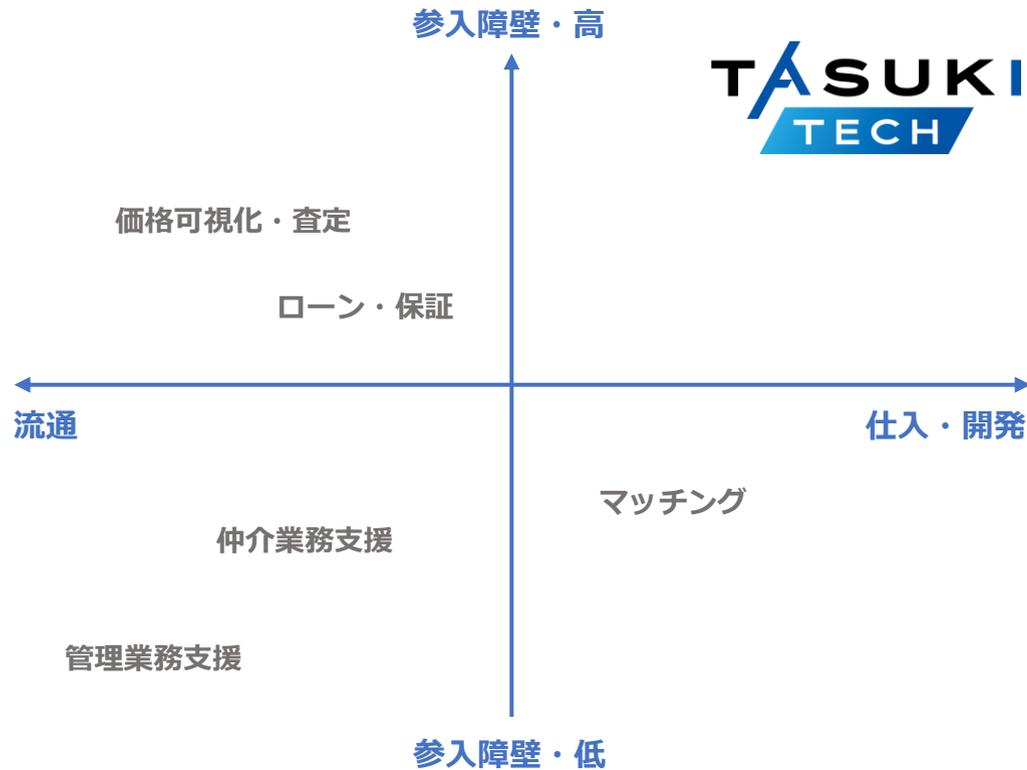
斜線制限や天空率・日影制限といった建築法規に関する専門性を要するため、担当者によって判断基準があいまいになりやすい



デベロッパー発のSaaS企業として「不動産デベロップメント領域」に特化したプロダクトの開発を推進

ポジショニング

参入障壁が高く専門性の高い仕入・開発領域での独自のポジショニング



競合比較

物件情報管理サービスのなかでも価格・実務有用性・特許取得のオプション開発により差別化を図る

	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

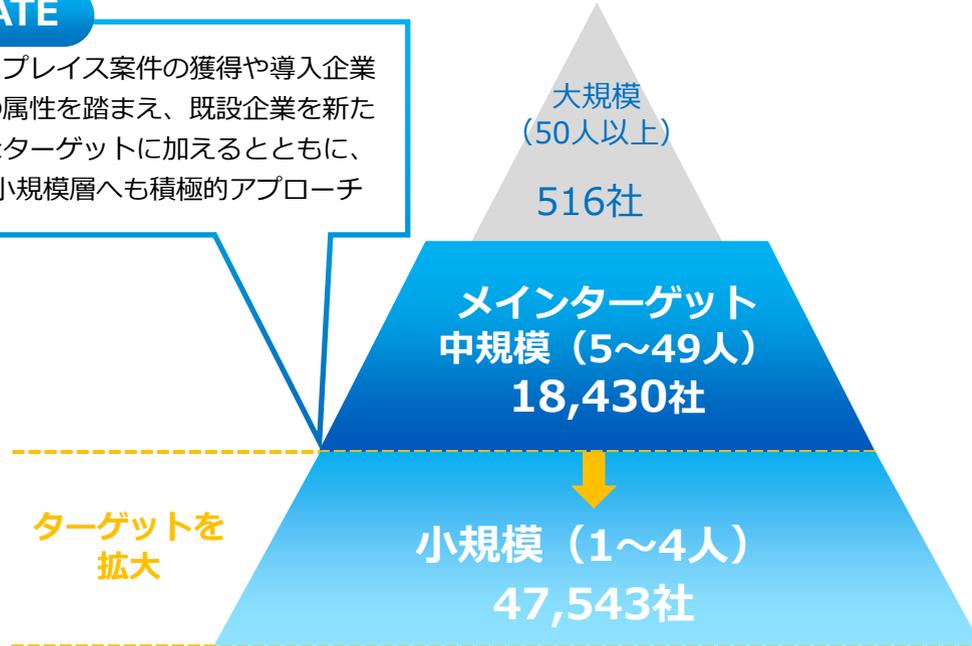
従業員数 1～49名までの中堅・小規模事業者をメインターゲットとして販売を加速
 将来的にはM&Aや機能拡張によりデベロッパーに限らず不動産業に広くDXを波及させていく

不動産取引業者数

見据える市場規模

UPDATE

リプレイス案件の獲得や導入企業の属性を踏まえ、既設企業を新たなターゲットに加えるとともに、小規模層へも積極的アプローチ



UPDATE

TAM

不動産業全体

約2兆4,833億円^(※3)

SAM

不動産取引業

約5,931億円^(※2)

SOM

不動産取引業 (中規模事業者)

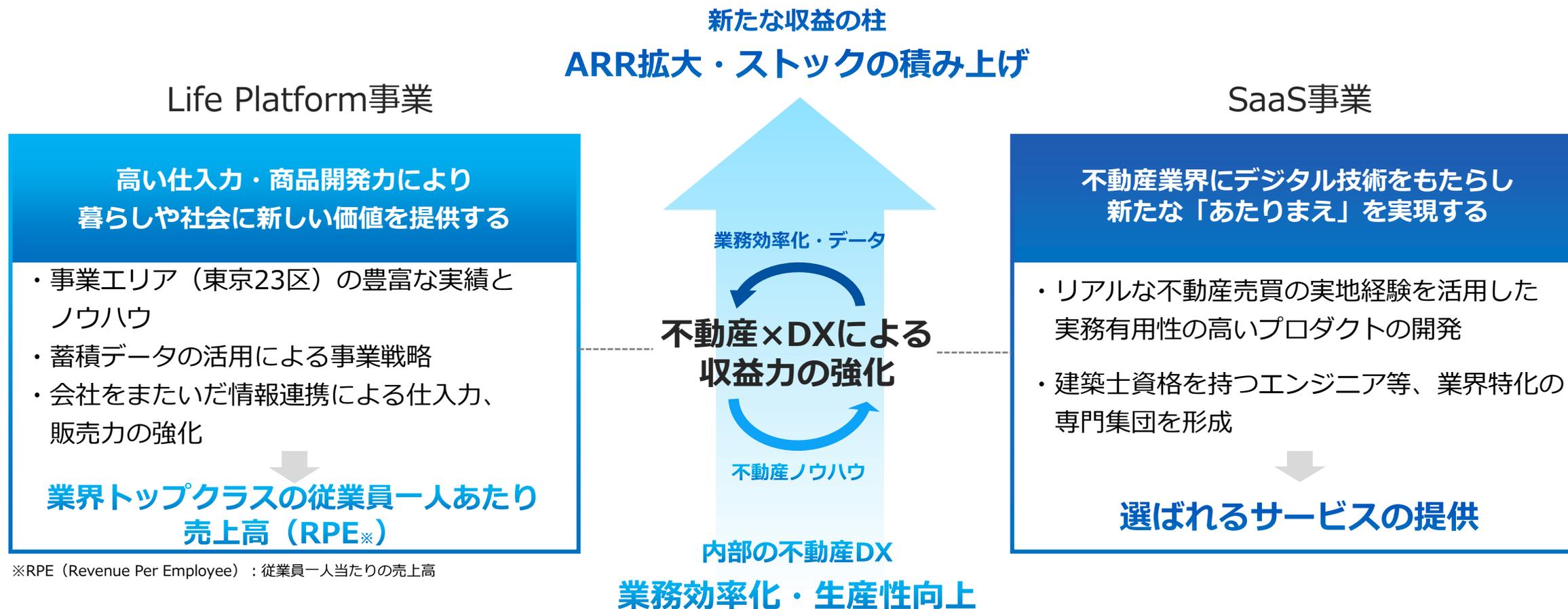
約2,590億円^(※1)

経済産業省・総務省「2021年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

(※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

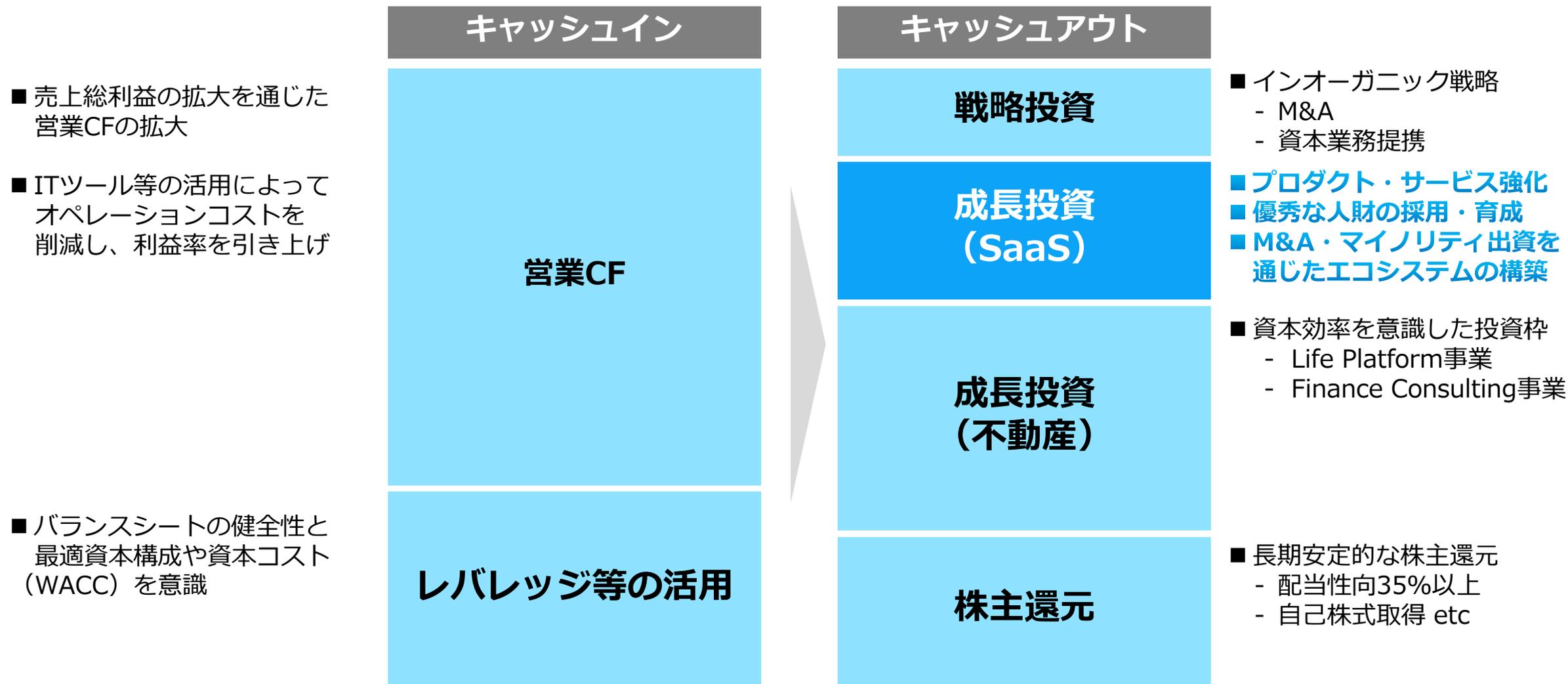
5. 競争力の源泉

不動産デベロッパー発のSaaS事業者という唯一性が強み



※RPE（Revenue Per Employee）：従業員一人当たりの売上高

Life Platform事業の収益を原資としてSaaS事業へ積極投資できる点が当社グループの強み



6. 成長戦略・主要KPI

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

株式会社タスキが2023.9.19に公表したFY2033.9の売上目標を
経営統合によるグループシナジーにより大幅に上方修正

	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 導入企業社数	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

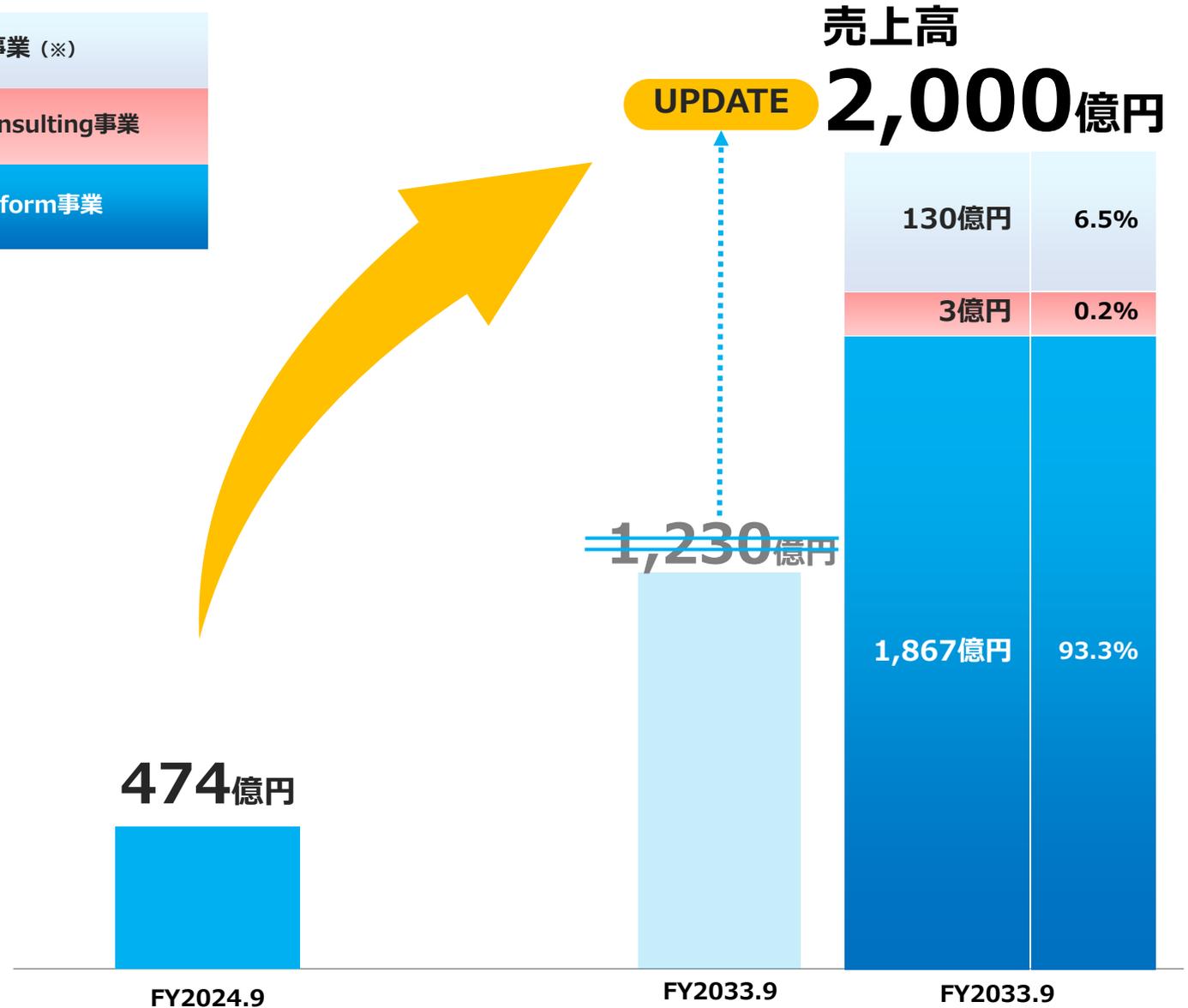
長期ビジョンの目標を
アップデート

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！

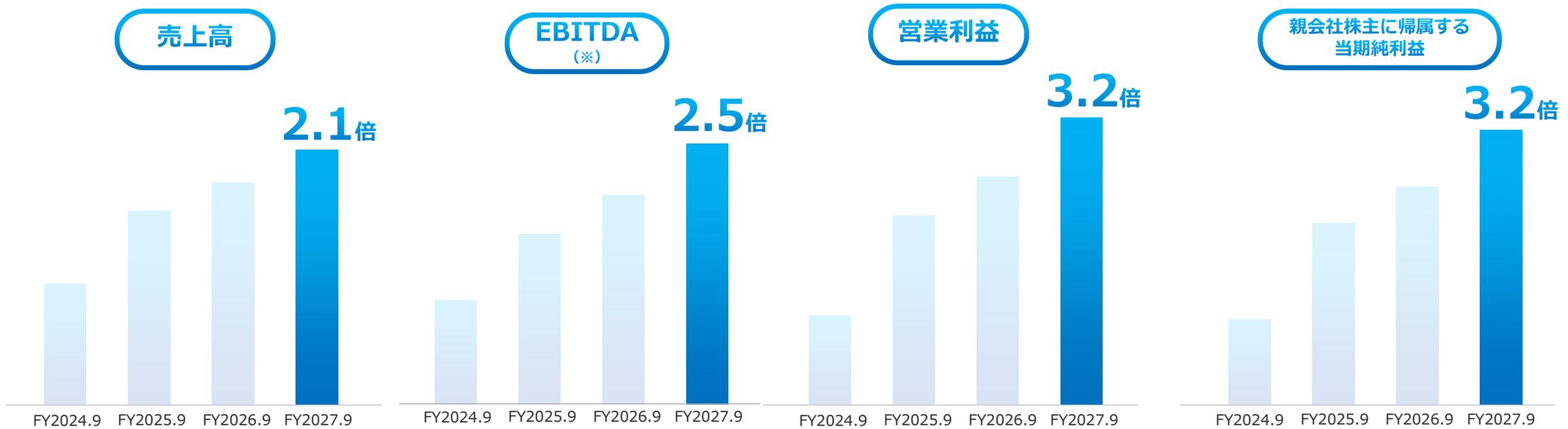


(※) SaaS事業はFY2024.9において非連結

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及び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

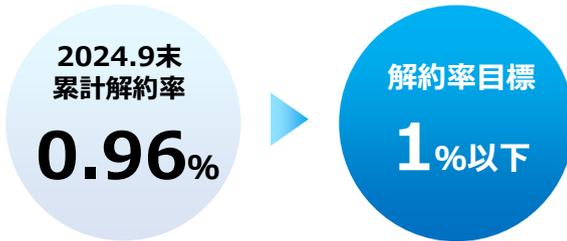
2. SaaS事業のARR増大 – 中長期的な成長投資を加速

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



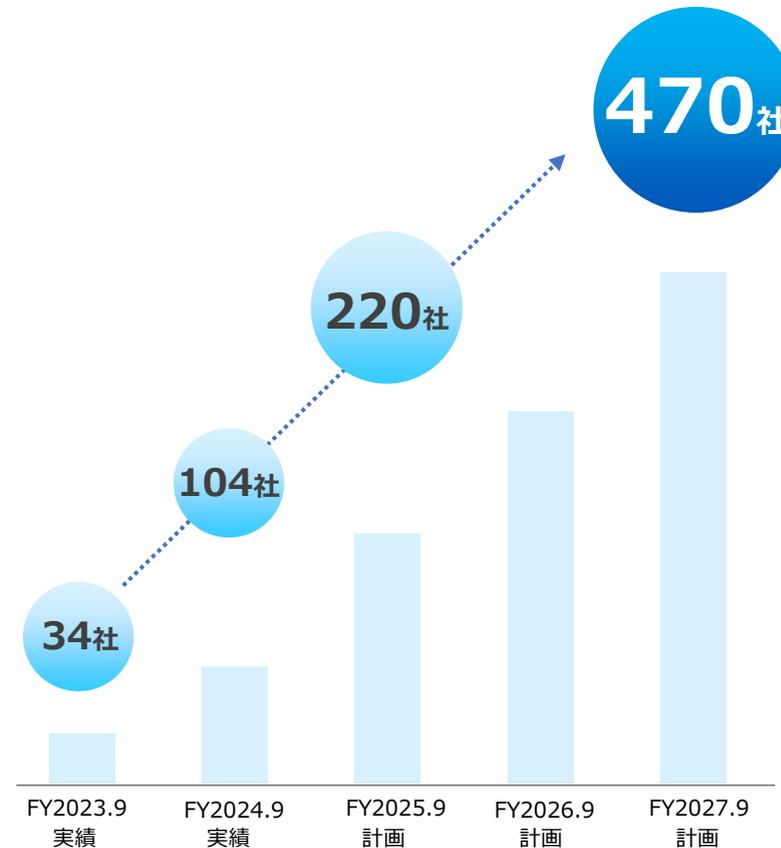
POINT②

月額ARPUの向上

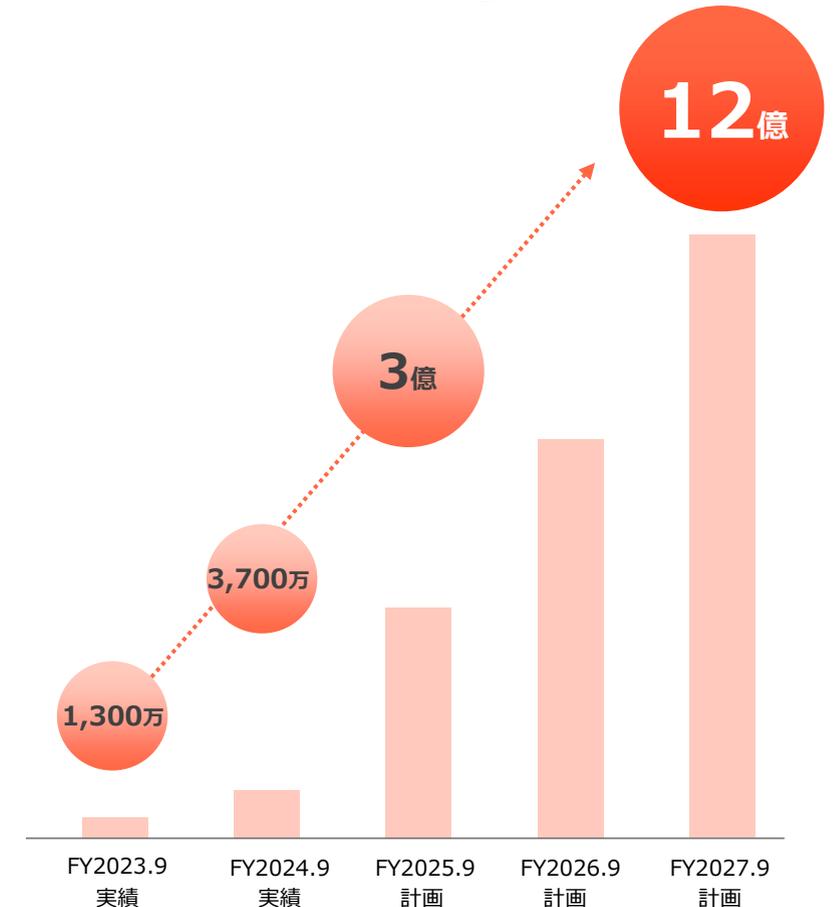
- サービスの導入促進を優先しフリープラン利用企業の割合が高い状態
- オプション機能の充実、TOUCH&PLANのアカウント課金により月額ARPUを向上させる



導入企業社数



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 – セールス&マーケティング投資の積極化

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)

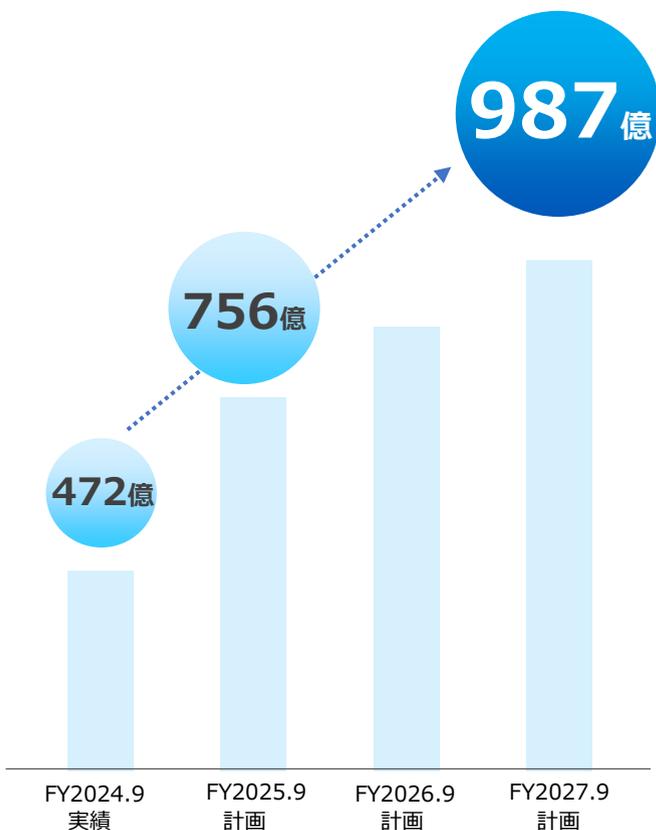
活動実績

- ・サービス紹介動画を配信
- ・業界専門誌への記事掲載

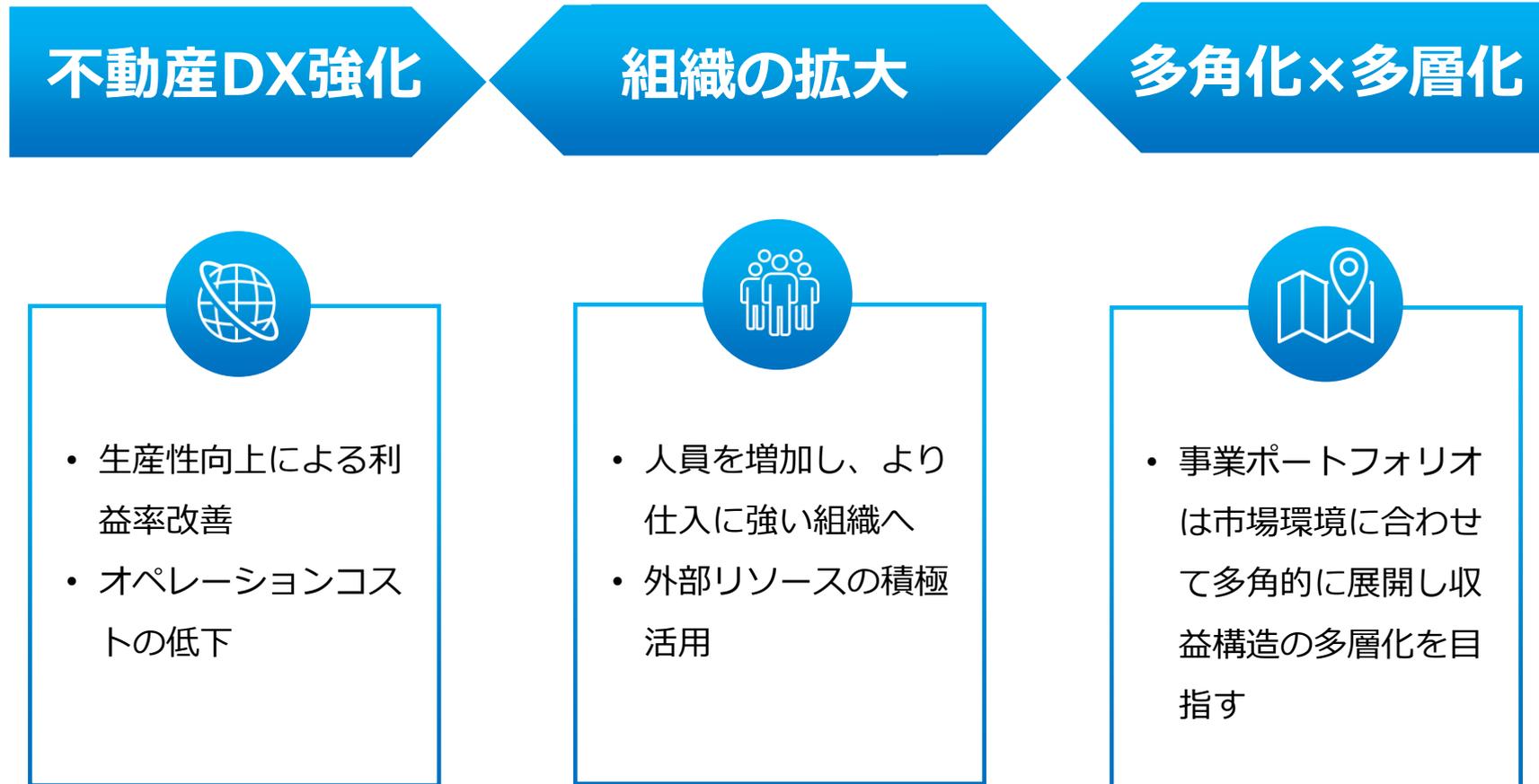
認知

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

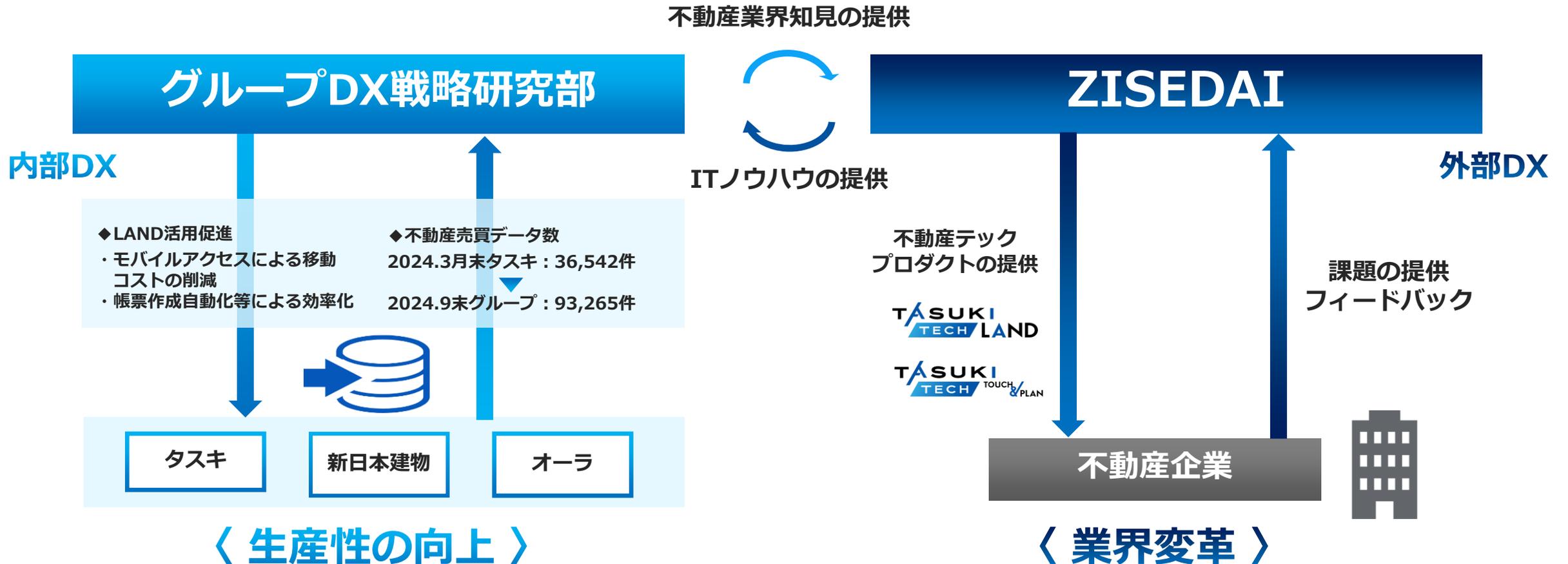


3つの重点施策



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

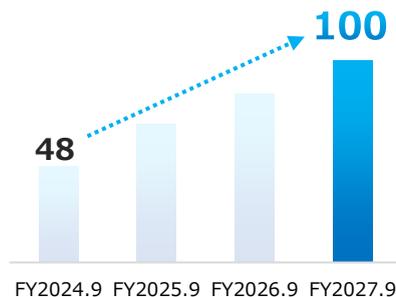
仕入人員

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



7. リスク事項・その他

	リスクの内容	発生可能性/ 影響度	リスクへの対応策
財務/経済状況	景気、金利、地価、建設価格動向や税制等の経済状況が悪化した場合、購入者が新築投資用レジデンスの購入を控えることにより、財政状態に影響を及ぼすリスク また原材料価格の高騰により仕入価格に影響するリスク	発生可能性：中 影響度：大	当社の事業モデルは事業期間を12ヶ月以内としており、環境変化を織り込んだファイナンスコストを十分に加味した事業計画を進めることとしております。建築コスト増に関しては、ドミナント戦略強化による建設発注コストを抑制するなどして対応しております。
ハザードリスク	地震、暴風雨、洪水等の自然災害、戦争、暴動、テロ、火災等の人災が発生した場合、当社が販売する不動産の価値が著しく下落するリスク	発生可能性：中 影響度：大	壁式RC工法による耐震性の高い建築方法を採用し、またタスキsmartシリーズでは太陽光発電システムと蓄電池を設置しているほか、浸水が想定される地域では止水板を設置するなど、災害対策に努めております。
オペレーショナル リスク	顧客満足度、評判の悪化や、十分な人材確保が困難となったことによる財政及び経営成績に影響を及ぼすリスク	発生可能性：中 影響度：大	従業員に欠員や就業が困難な事態が生じた場合においても代替が機能するよう、業務手順の共有や代行体制等により業務に支障がないよう努めております。
法務・コンプライ アンスのリスク	規制や法律の変更、税法の改正が財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	発生可能性：低 影響度：中	事業環境の変化や法改正等の動向の早期把握、外部専門家の有効活用を実施して体制強化に努めております。

※その他については有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載

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

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



11 住み続けられる
まちづくりを



12 つくる責任
つかう責任



13 気候変動に
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

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

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



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 質の高い教育を
みんなに



5 ジェンダー平等を
実現しよう



8 働きがいも
経済成長も



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。

次回の開示は2025年12月を予定しております。

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/>