



株式会社タスキホールディングス 2025年9月期 第2四半期 決算説明資料

2025.5.13



Life Platformer

東証グロース市場：166A

A wide panoramic view of a city skyline at sunset, with the word "MISSION" and its Japanese translation "(果たすべき使命)" overlaid in large white text. The background features a cityscape with various skyscrapers, including a prominent one with a spire, under a sky transitioning from orange to blue. Faint digital data points and lines are visible across the image, suggesting a technological or data-driven theme.An aerial view of a city at night, with a digital network overlay of glowing blue lines and nodes connecting various points across the urban landscape. The text is centered in the upper half of the image.

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。

会社概要

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

37億3,113万円 ※2025年3月31日現在

役 職 員

162名（正社員以外含） ※2025年3月31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%）	株式会社タスキプロス（100%）
株式会社新日本建物（100%）	株式会社ZISEDAL（100%・非連結）
株式会社オーラ（71.1%）	

テクノロジー×リアル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
不動産ファンドの組成・運用
資産コンサルティング

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.FY2025.9 2Q業績

2.各事業のアップデート

- SaaS事業
- Life Platform事業

3.テクノロジー戦略

4.中期経営計画の進捗

5.appendix

1. FY2025.9 2Q業績

2. 各事業のアップデート

- SaaS事業
- Life Platform事業

3. テクノロジー戦略

4. 中期経営計画の進捗

5. appendix

売上高・利益ともに2Q累計として過去最高を更新

売上高

335.6億円

(YoY+199.3%)

EBITDA (※2)

36.3億円

(YoY+178.0%)

営業利益

35.0億円

(YoY+175.9%)

事業進捗

売上高・利益ともに大きく伸長し過去最高を更新

棚卸資産残高についても過去最高となり、FY2025.9計画達成に必要なパイプラインを十分に確保

SaaS事業

TASUKI TECH LANDは導入社数160社、FY2025.9計画に対し48.3%の進捗

資本政策

2025.2に発行した新株予約権は本日時点で25.0%が行使完了

インオーガニック

オープンイノベーションによって新規領域への取り組みを積極化

(※1) YoYは前年同期のタスキ（タスキプロス連結）との比較

(※2) 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)取崩額として算出

PLサマリ

- ・ 経営統合とM&Aの影響により、売上高・各段階利益は2Q累計として過去最高を更新
- ・ 売上高・利益ともに期初計画（当期は4Q偏重の計画）を上回る高進捗

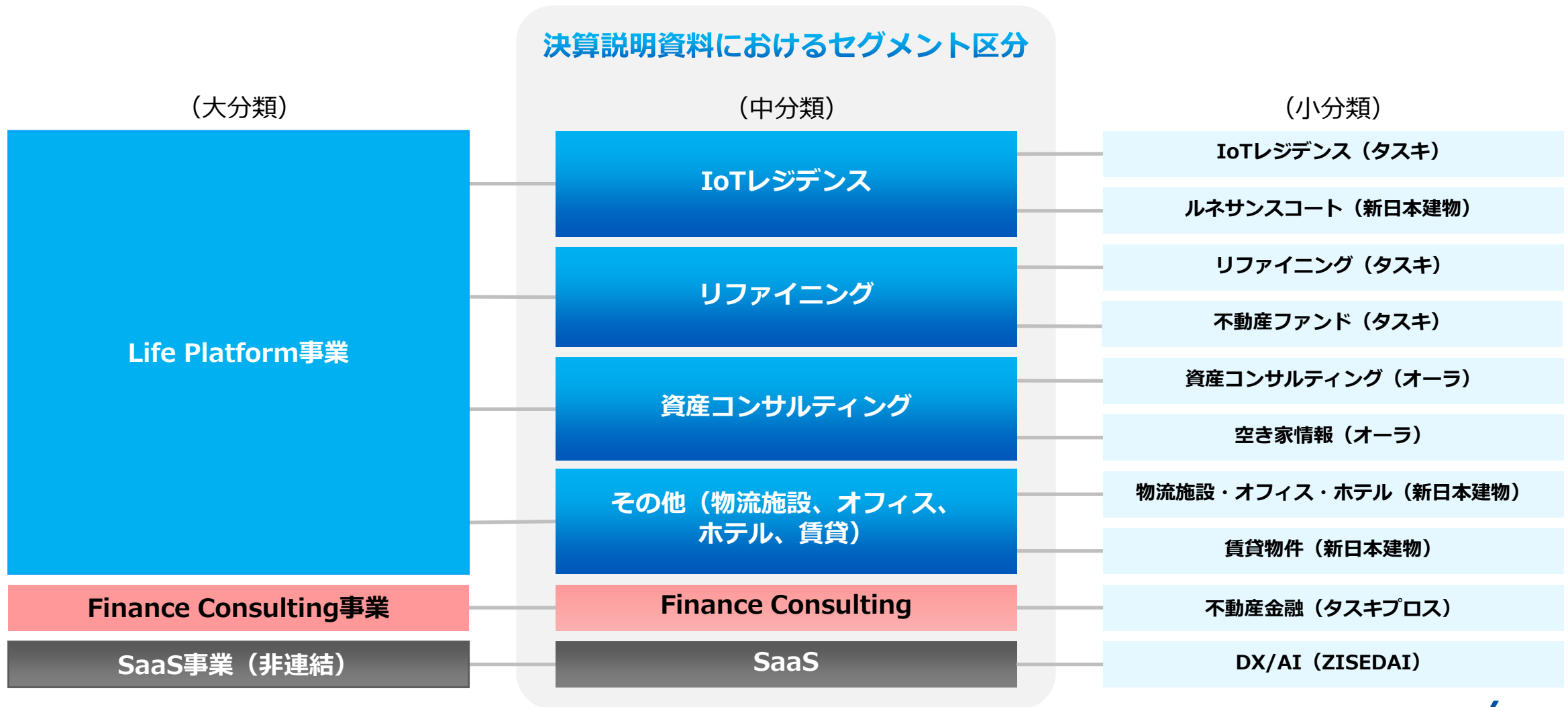
(百万円)	FY2024.9 2Q (※2)	FY2025.9 2Q	増減率	FY2025.9 計画	FY2025.9 2Q 進捗率
売上高	11,216	33,567	+199.3%	76,000	44.2%
売上総利益	2,114	6,105	+188.8%	-	-
売上総利益率	18.8%	18.2%	-	-	-
EBITDA (※1)	1,306	3,632	+178.0%	8,900	40.8%
営業利益	1,270	3,505	+175.9%	8,650	40.5%
営業利益率	11.3%	10.4%	-	-	-
経常利益	1,147	3,134	+173.2%	7,550	41.5%
経常利益率	10.2%	9.3%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	817	1,806	+121.1%	4,750	38.0%
純利益率	7.3%	5.4%	-	-	-

(※1) 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)取崩額として算出

(※2) FY2024.9 2Qはタスキ・タスキプロスのFY2024.9 2Q

経営統合後の新セグメント区分

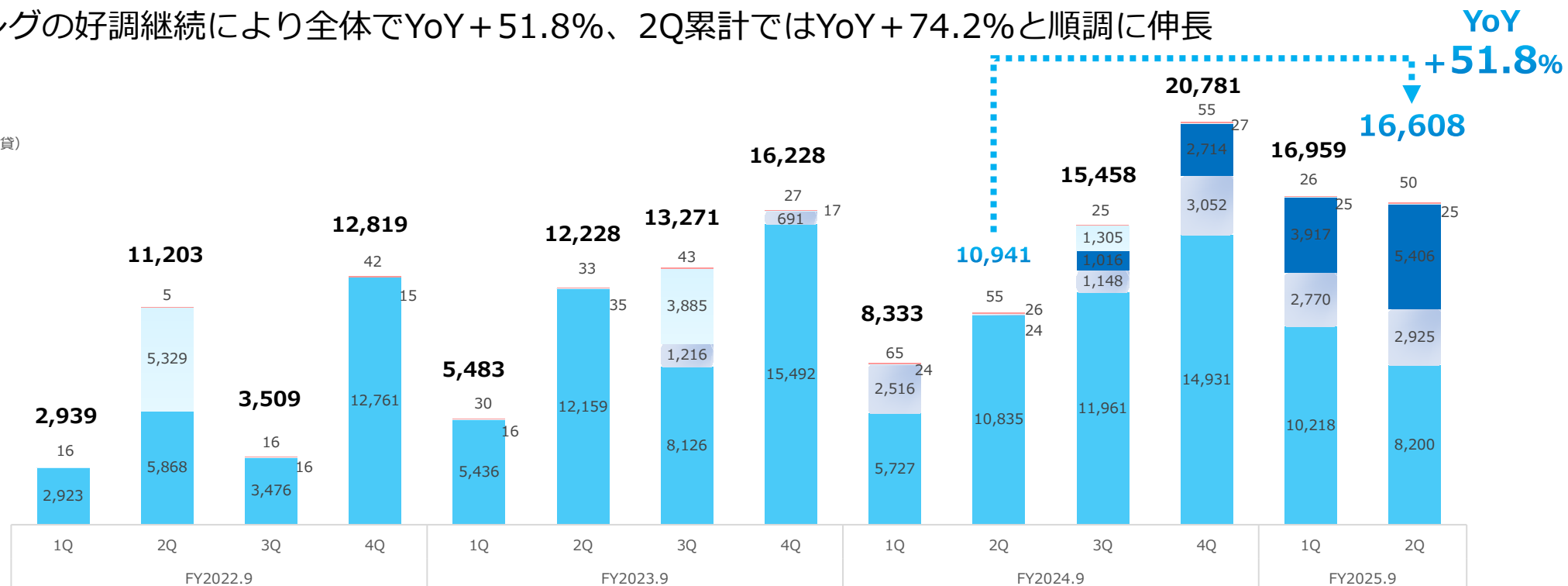
- 当社グループの事業セグメントを以下の通り分類し、決算説明資料においては中分類のセグメント区分で開示



四半期売上高の推移

- 1Qに引き続き四半期業績の計画的なコントロールにより、売上高はQoQのボラティリティを抑制
- 資産コンサルティングの好調継続により全体でYoY+51.8%、2Q累計ではYoY+74.2%と順調に伸長

■ Finance Consulting
 ■ その他（オフィス、ホテル、物流施設、賃貸）
 ■ 資産コンサルティング
 ■ リファイニング
 ■ IoTレジデンス
 （百万円）



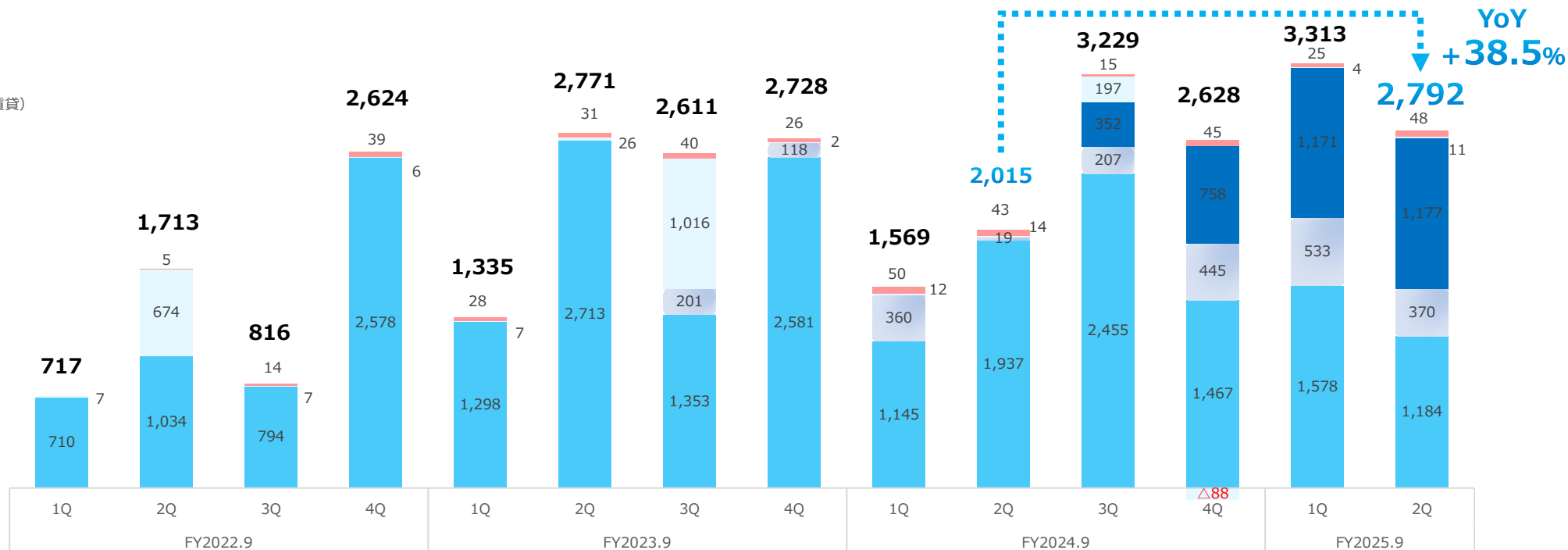
売上高（百万円）	FY2022.9				FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
Finance Consulting	0	5	16	42	30	33	43	27	65	55	25	55	26	50
その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸）	16	5,329	16	15	16	35	3,885	17	24	26	1,305	27	25	25
資産コンサルティング	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,016	2,714	3,917	5,406
リファイニング	0	0	0	0	0	0	1,216	691	2,516	24	1,148	3,052	2,770	2,925
IoTレジデンス	2,923	5,868	3,476	12,761	5,436	12,159	8,126	15,492	5,727	10,835	11,961	14,931	10,218	8,200
合計	2,939	11,203	3,509	12,819	5,483	12,228	13,271	16,228	8,333	10,941	15,458	20,781	16,959	16,608

新日本建物（単体）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、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

四半期売上総利益の推移

- 売上総利益は販売が順調に進捗しYoY + 38.5%、2Q累計ではYoY + 70.3%
- 大型IoTレジデンスおよび用地販売の収益率低下により、売上総利益率はYoY△1.6ポイント

■ Finance Consulting
■ その他（オフィス、ホテル、物流施設、賃貸）
■ 資産コンサルティング
■ リファイニング
■ IoTレジデンス
 （百万円）



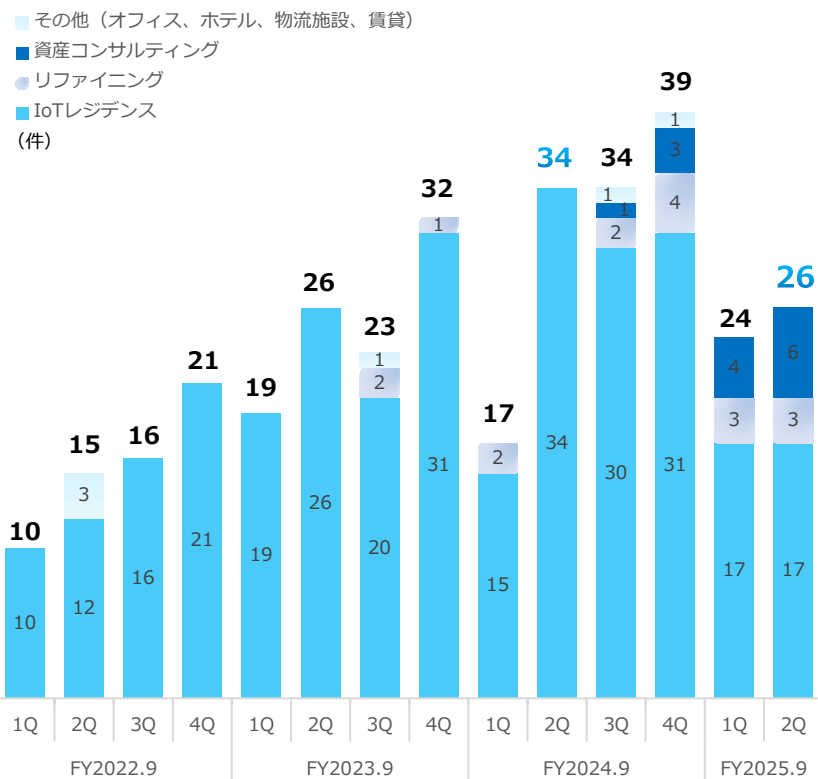
売上総利益率	FY2022.9				FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
Finance Consulting	-	100.0%	91.1%	93.5%	95.3%	92.9%	93.6%	94.1%	76.3%	79.8%	60.9%	81.3%	94.6%	96.2%
その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸）	44.3%	12.7%	45.7%	43.7%	45.0%	75.4%	26.2%	14.6%	51.6%	53.3%	15.1%	-322.9%	19.8%	43.9%
資産コンサルティング	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	34.7%	27.9%	29.9%	21.8%
リファイニング	-	-	-	-	-	-	16.6%	17.1%	14.3%	82.5%	18.1%	14.6%	19.3%	12.7%
IoTレジデンス	24.3%	17.6%	22.9%	20.2%	23.9%	22.3%	16.7%	16.7%	20.0%	17.9%	20.5%	9.8%	15.4%	14.4%
合計	24.4%	15.3%	23.3%	20.5%	24.3%	22.7%	19.7%	16.8%	18.8%	18.4%	20.9%	12.6%	19.5%	16.8%

新日本建物（単体）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、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプラス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

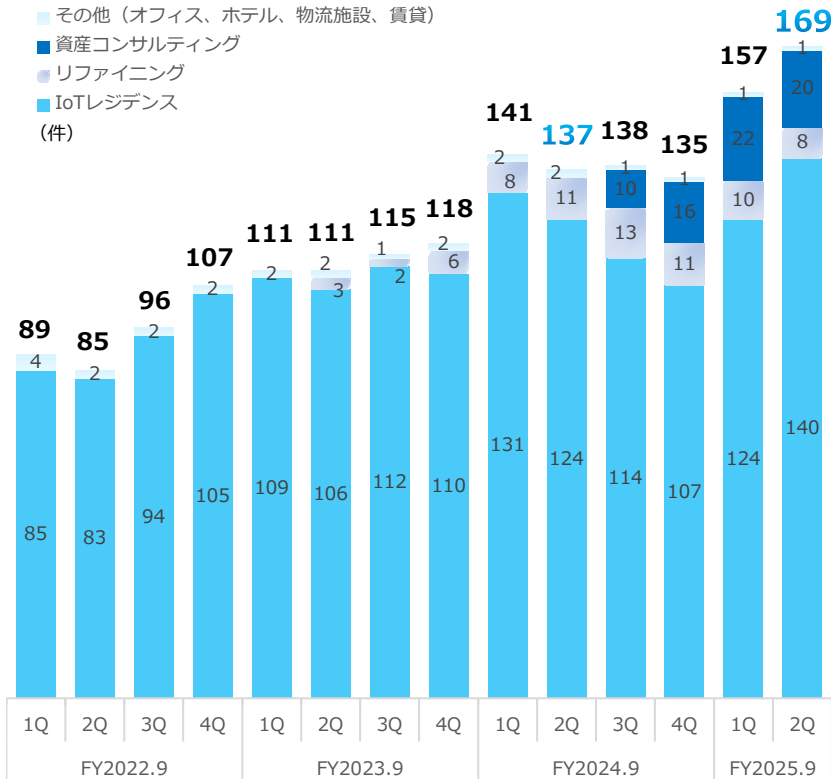
販売件数と棚卸資産の状況

- 販売件数は2Q累計で50件と期初計画通りに進捗
- リファラル採用を中心に経験豊富なアキュイジションスタッフを増強、厳選したパイプラインを順調に積み上げ、棚卸資産残高はYoY + 28.9%と過去最高を更新

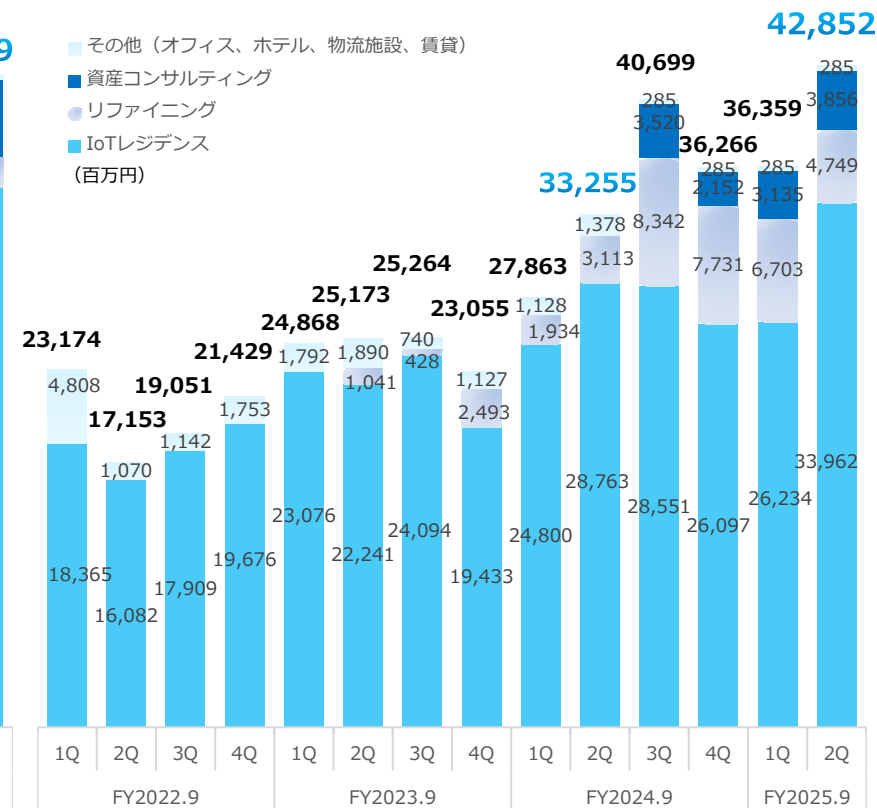
販売件数



棚卸資産件数



棚卸資産残高 (※)



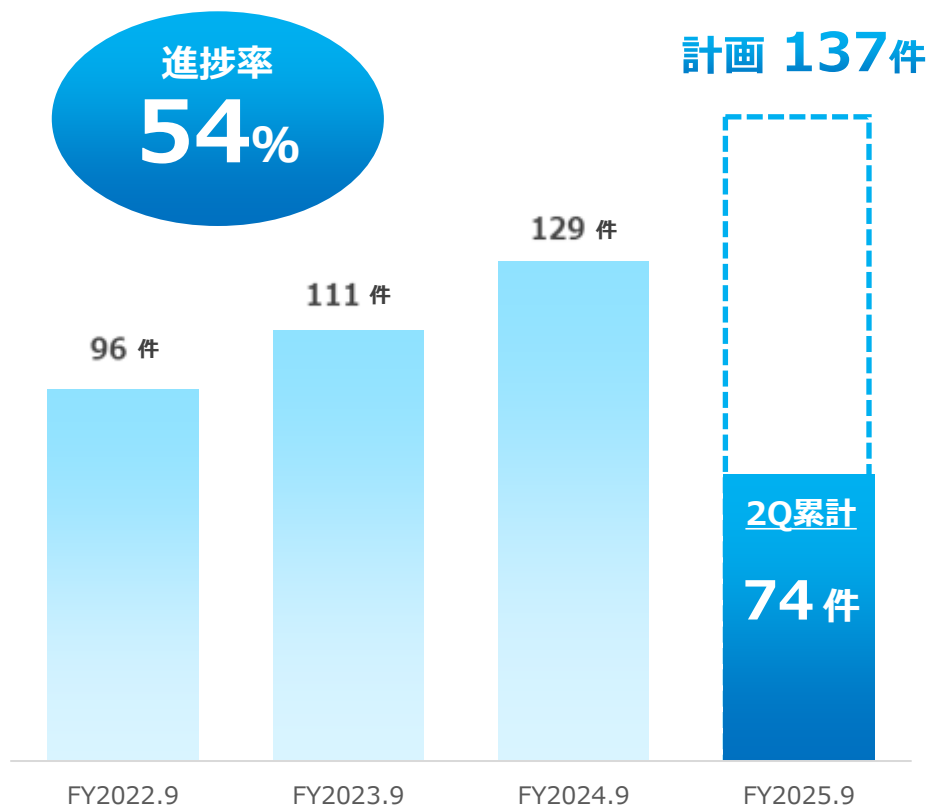
(※) 販売用不動産・仕掛販売用不動産・前渡金

新日本建物（単体）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、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキと新日本建物（単体）の単純合算数値

プロジェクトパイプラインの獲得状況（仕入）

- IoTレジデンス・リファイニングは、計画に対し54%と順調な進捗
- 資産コンサルティングは、2Qで新たに4件の新規案件を獲得

IoTレジデンス・リファイニング仕入件数推移

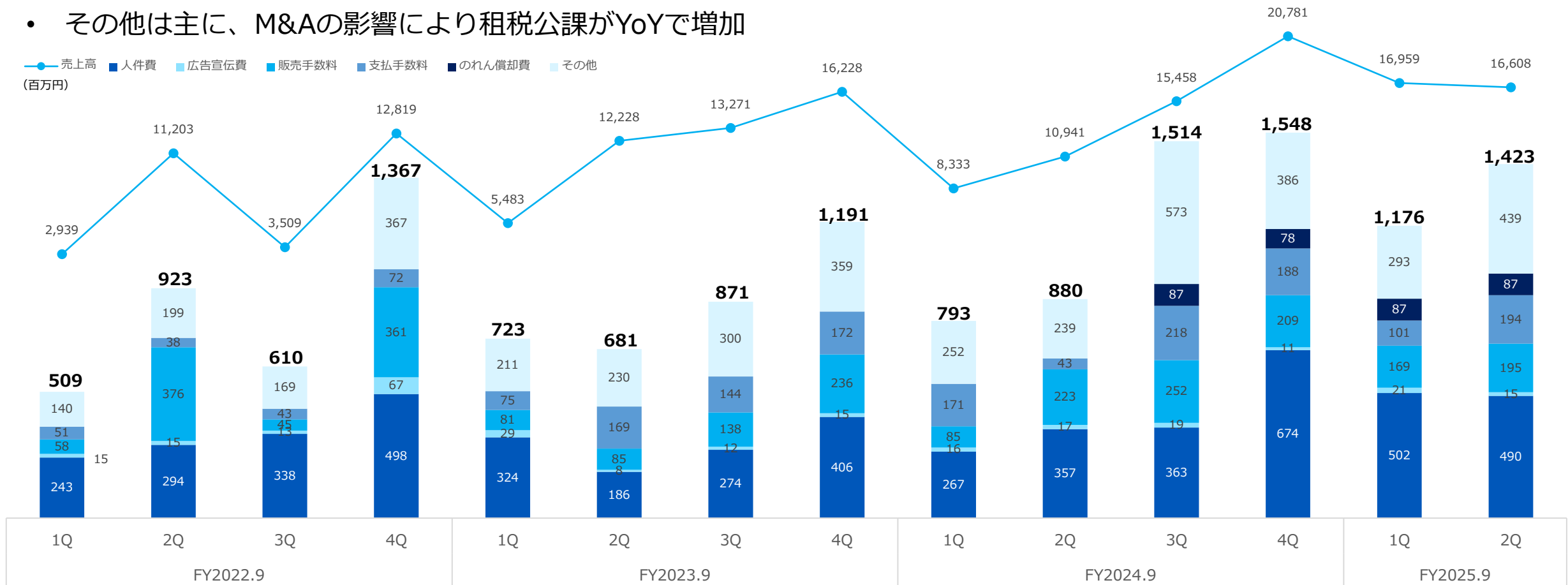


資産コンサルティングパイプライン

PJ名	事業面積 (㎡)
小金井市東町	1,000㎡超
豊島区池袋2丁目	751㎡～1,000㎡
調布布田1丁目	501㎡～750㎡
横浜市保土ヶ谷区宮田町	
大田区東蒲田	
東日暮里6丁目	
江東区大島2丁目	251㎡～500㎡
杉並区上荻3丁目	
墨田区向島1丁目	
墨田区緑	
南品川2丁目	
荒川区西日暮里2丁目	101㎡～250㎡
墨田区横川4丁目	
上十条1丁目Ⅱ	
江東橋	
日本橋小伝馬町	100㎡以下
大井5丁目	
中野弥生町Ⅱ	
府中宮町Ⅱ	
上十条1丁目	

販管費の推移

- 売上高の増加および平準化の寄与もあり、販管費率が7.7%とYoYで1.0ポイント低下
- 人件費は役職員の増加に加えFY2024.9 3Qに実施したM&Aの影響もあり、2Q累計でYoY + 368百万円
- 当期はのれん償却費174百万円を計上
- その他は主に、M&Aの影響により租税公課がYoYで増加

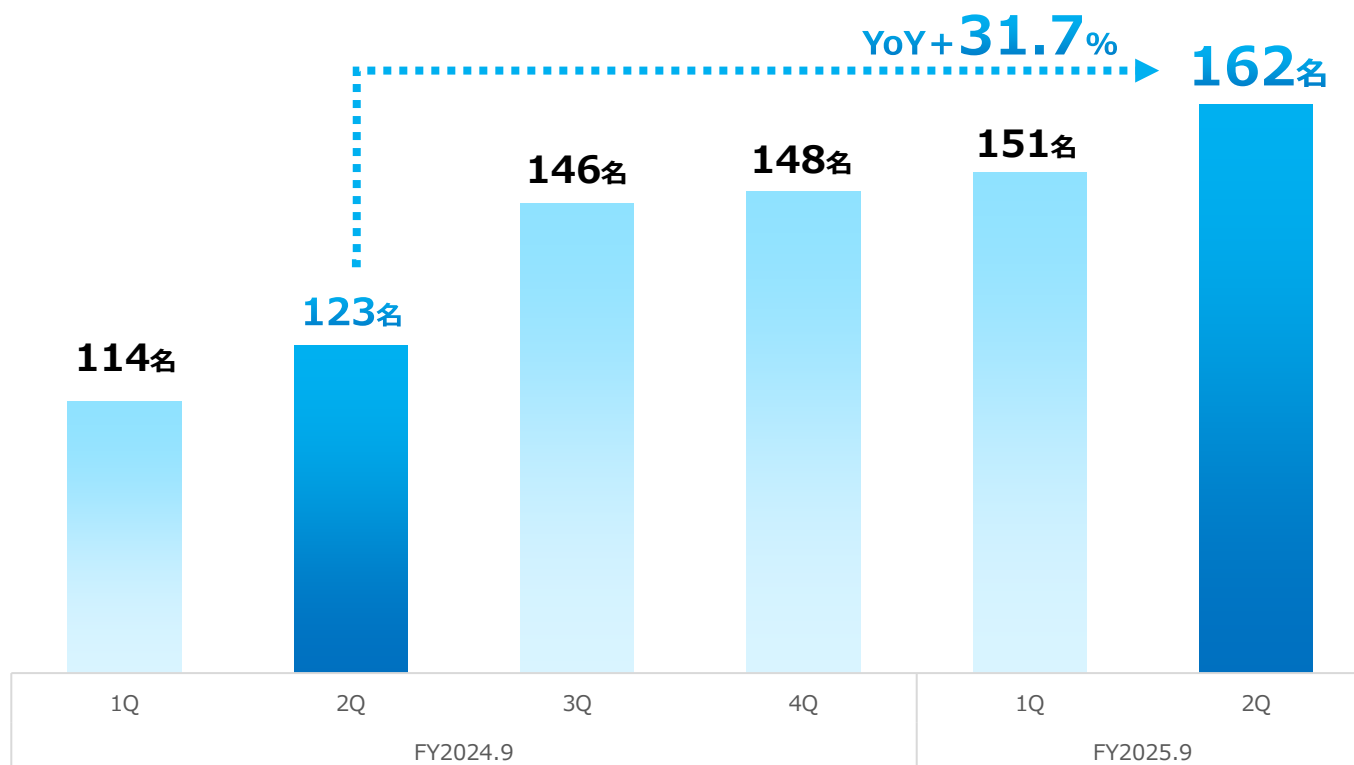


新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

役職員の推移

- M&Aの実施とアキュジションスタッフを中心とする採用活動によりYoY+31.7%
- アキュジションスタッフは、中期経営計画目標であるFY2027.9への増員計画に対して17.3%の進捗

職能別グループ社員数の推移 (※)



職能別の内訳 (※)

	FY2025.9 1Q	FY2025.9 2Q	QoQ増減
アキュジション	46名	57名	+11名
ミドルオフィス	45名	44名	△1名
コーポレート	33名	34名	+1名
SaaS	23名	23名	±0名
Finance Consulting	4名	4名	±0名
計	151名	162名	±11名

中期経営計画進捗状況

アキュジションスタッフ

48名 2024.9 → 57名 2025.9 2Q → 100名 2027.9 (計画)

進捗率
17.3%

(※) 常勤役員・契約社員・業務委託・フリーランスを含む、派遣社員を除く

YoYはタスキ・新日本建物（単体）の単純合算人数との比較

新日本建物（単体）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

BSサマリ

- 仕入、開発の順調な進捗により、（仕掛）販売用不動産・前渡金が大きく増加
- 自己資本比率は、順調な利益の積み上げと新株予約権による資金調達により34.4%を維持

(百万円)	FY2024.9	FY2025.9 2Q	増減額	増減率
流動資産	53,172	62,731	9,559	+18.0%
現金及び預金	14,430	17,222	2,791	+19.3%
(仕掛)販売用不動産・前渡金	36,266	42,952	6,686	+18.4%
固定資産	6,223	6,194	△29	△0.5%
のれん	3,331	3,156	△174	△5.2%
投資その他	1,325	1,449	124	+9.4%
資産合計	59,415	68,942	9,527	+16.0%
流動負債	16,139	20,466	4,327	+26.8%
社債・借入金	12,189	17,516	5,327	+43.7%
固定負債	21,346	23,756	2,409	+11.3%
社債・借入金	21,031	23,468	2,436	+11.6%
負債合計	37,486	44,222	6,736	+18.0%
純資産	21,929	24,719	2,790	+12.7%
負債・純資産合計	59,415	68,942	9,527	+16.0%
自己資本比率	35.9%	34.4%	△1.5%	—

新株予約権について①

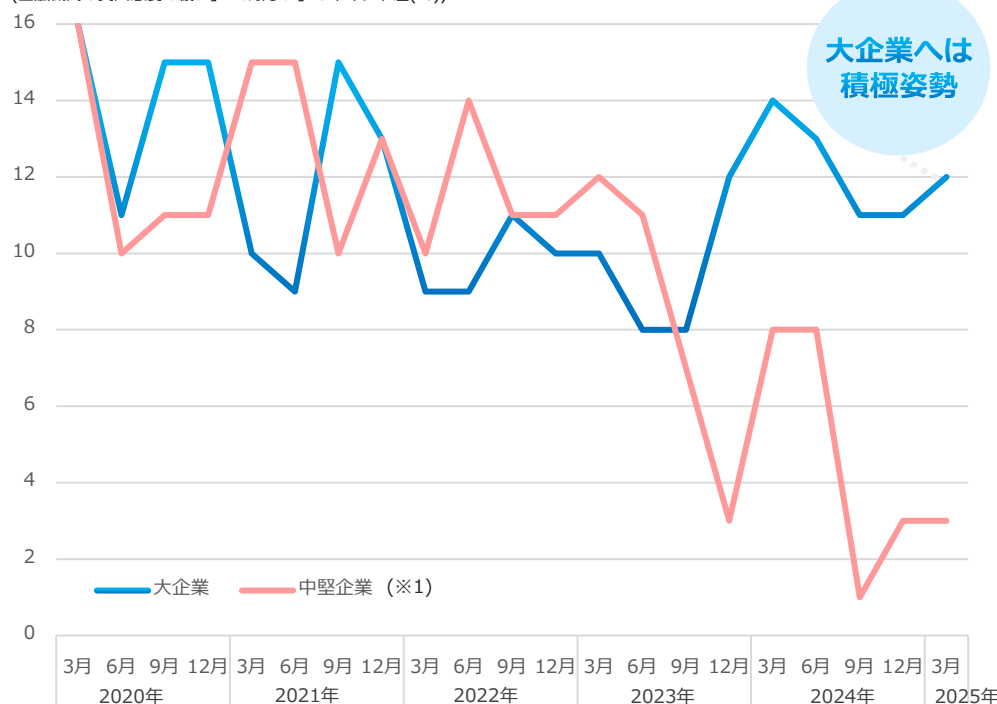
- 長期ビジョン【BEYOND 2033】達成のための成長資金調達を目的として、新株予約権を2025.2に発行
- 2Q末までに22.0%が行使完了し1,325百万円を調達、物件仕入に充当
⇒ 本日時点で25.0%が行使完了し1,505百万円を調達
- 金融機関の貸出態度が直近で緩やかな回復局面を迎える中で、資金調達により財務健全性が向上し新規取引先金融機関を拡大

新株予約権の行使状況

発行総数	100,000個
行使された数 (率)	25,000個 (25.0%)
未行使の数 (率)	75,000個 (75.0%)
行使による 調達額	1,505百万円

金融機関の貸出態度（不動産業、D.I）

(金融機関の貸出態度「緩い」-「厳しい」のポイント差(%))



出所：日本銀行「全国企業短期経済観測調査（短観）」をもとに、当社作成
(※1)「大企業」…資本金10億円以上、「中堅企業」…同1億円以上10億円未満

棚卸資産と借入金の増減

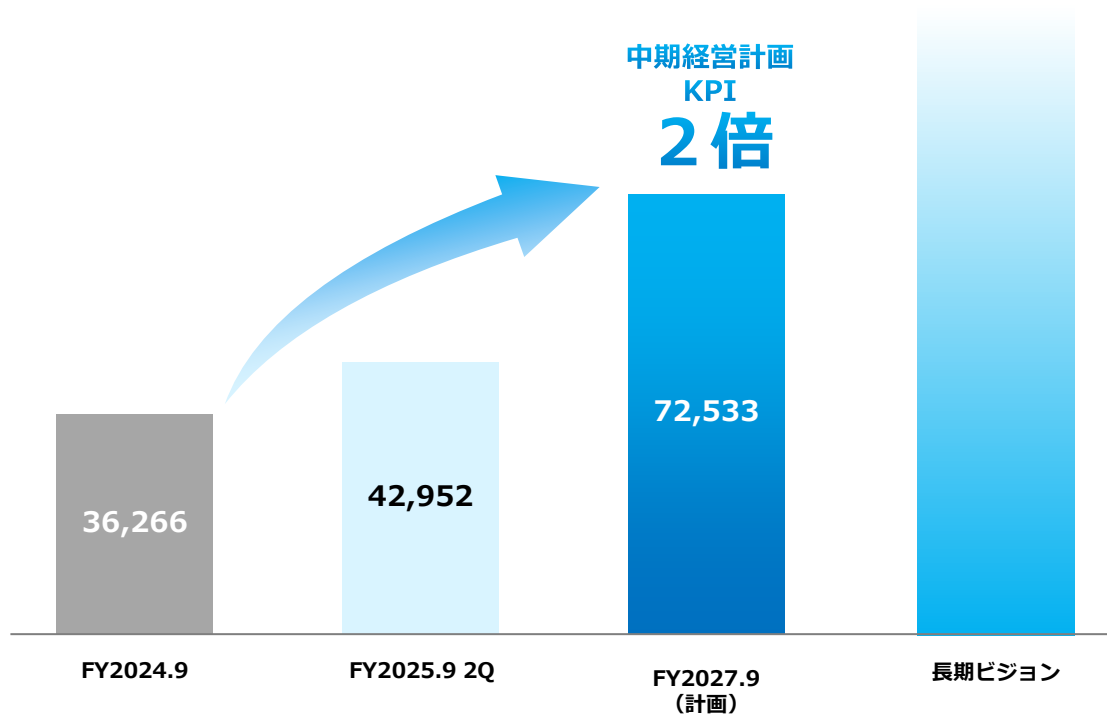
棚卸資産 残高	FY2025.9 1Q ⇒ FY2025.9 2Q +17.9%
借入金 残高	FY2025.9 1Q ⇒ FY2025.9 2Q +15.5%
取引先 金融機関数	FY2024.9 ⇒ FY2025.9 2Q + 8 社 (51社 ⇒ 59社)

新株予約権について②

- 新株予約権での資金調達により、棚卸資産の積み上げとともに、自己資本比率（財務健全性）の維持および金融機関からの借入枠の増大を図る

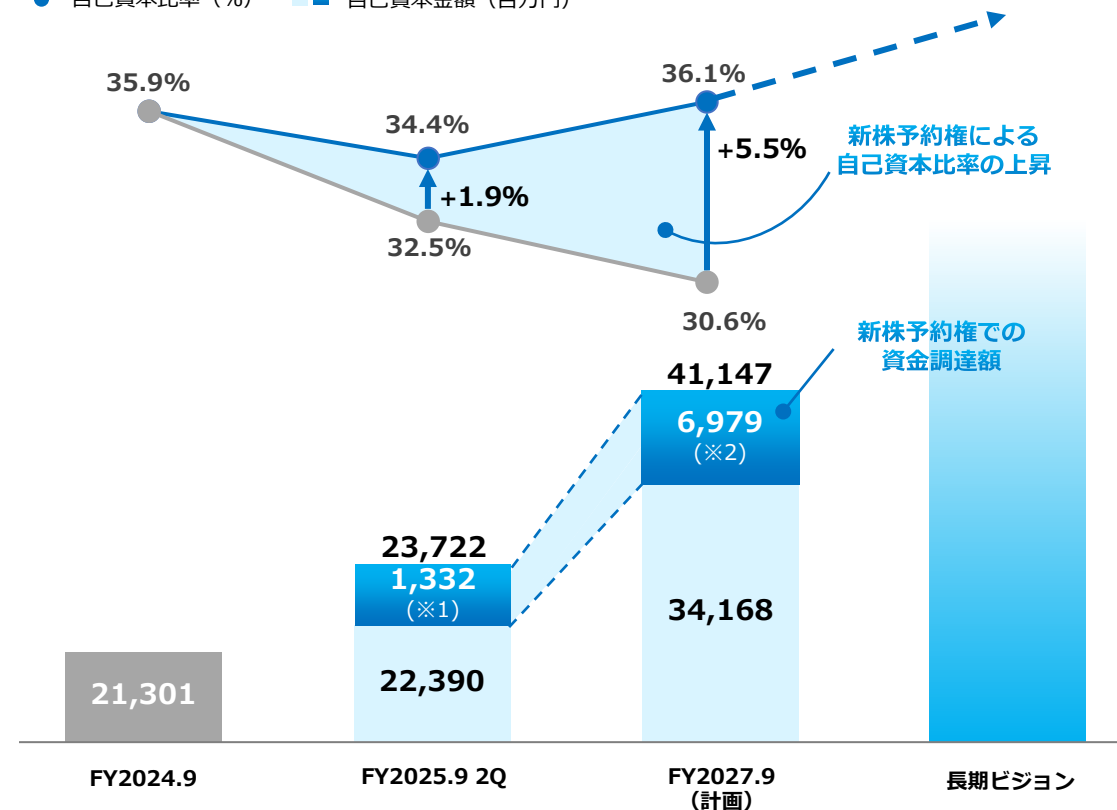
棚卸資産残高の変化

(百万円)



財政状態の変化

● 自己資本比率 (%) ■ 自己資本金額 (百万円)



(※1)行使された新株予約権数相当の発行価額7百万円を含む

(※2)当初行使価額 789円/株 と下限行使価額 600円/株 の中値 694.5円/株 で算出
 $694.5\text{円/株} \times 10,000,000\text{株} + 34\text{百万円 (オプション料)} = 6,979\text{百万円}$

株主還元 配当方針

- 株主価値の向上を最重要課題と認識し、利益の積み上げによる株主還元・成長投資・財務健全性を確保



株主還元 1周年記念株主優待について

- ・ 設立1周年を迎え、順調な成長に対しステークホルダーの皆様に感謝の意を込めて記念株主優待を実施
- ・ 2025.3末および2025.9末時点の株主様へ、保有株式数に応じたデジタルギフトを贈呈

基準日	保有株式数ごとの記念株主優待デジタルギフト内容		
	300～499株	500～999株	1,000株以上
2025.3末	2,500円分	5,000円分	7,500円分
2025.9末	2,500円分	5,000円分	7,500円分
【参考】年間	5,000円分	10,000円分	15,000円分

交換先 (一例)

Amazonギフトカード、QUOカードPay、Appleギフトカード、Google Playギフトカード
Uber Eats、EdyギフトID、スターバックスドリンクチケット 他

当期配当金予想は1株当たり35円から変更なし

1. FY2025.9 2Q業績

2. 各事業のアップデート

- SaaS事業

- Life Platform事業

3. テクノロジー戦略

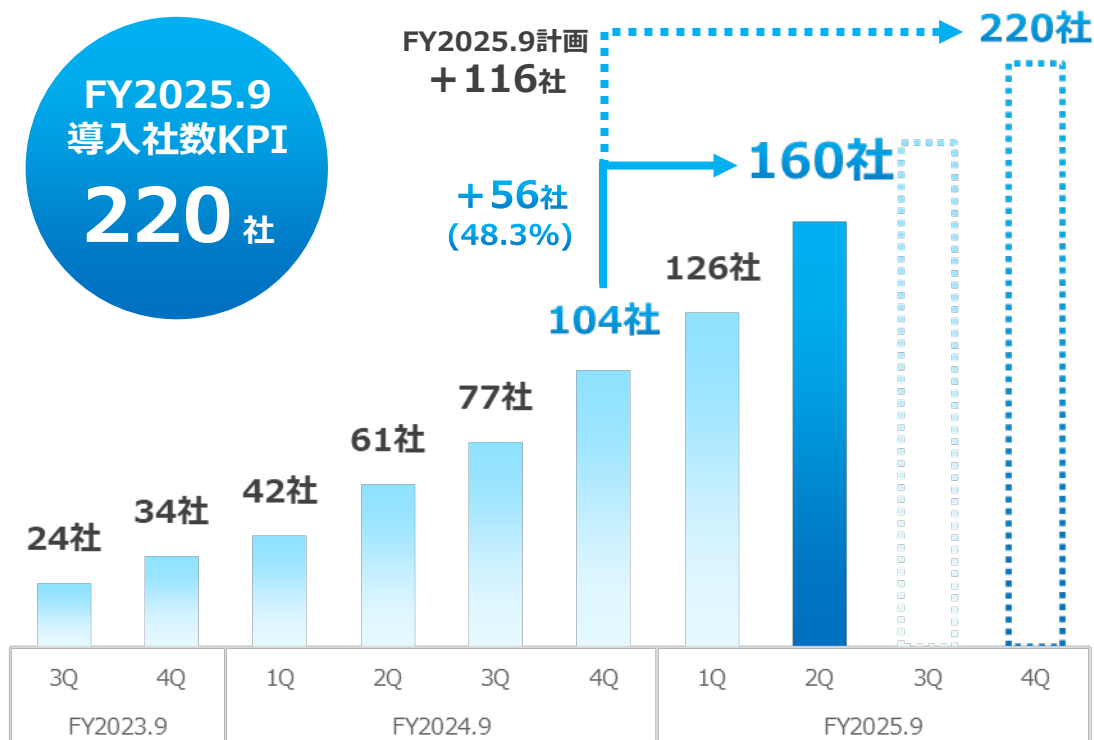
4. 中期経営計画の進捗

5. appendix

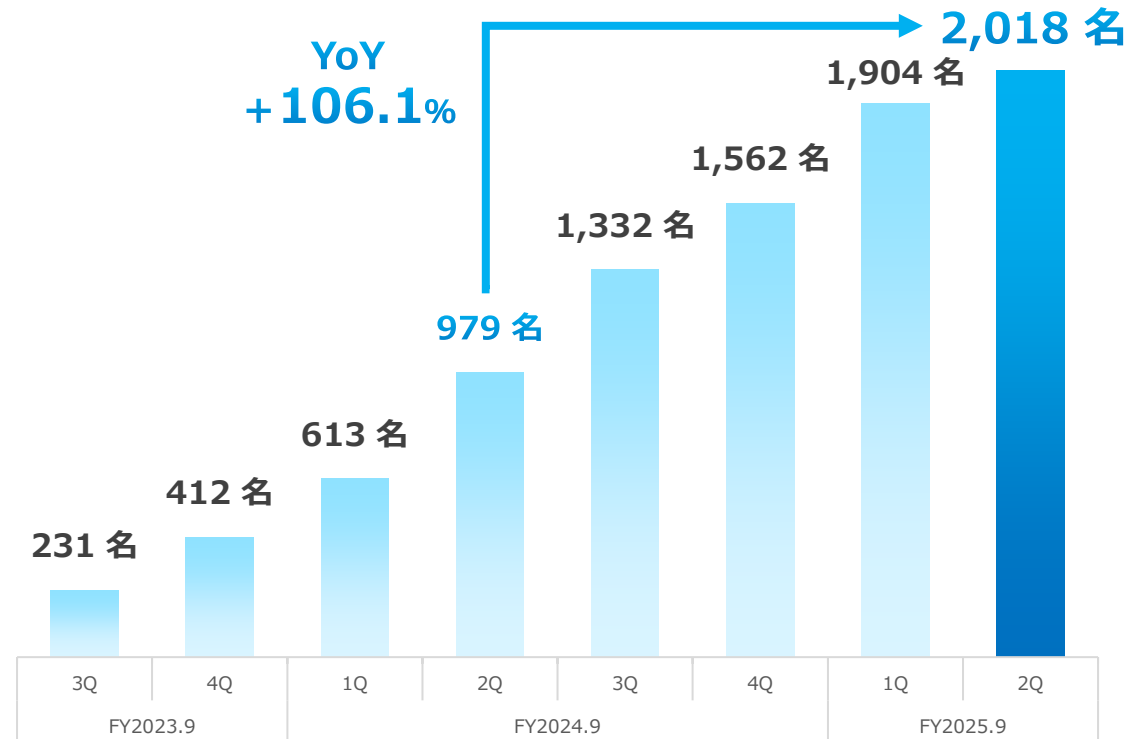
SaaS事業 TASUKI TECH LAND導入状況①

- FY2025.9の導入社数220社の達成に向け、2Q累計の導入社数は+56社となり、進捗率は48.3%と順調に推移
- 戦略的なターゲット拡大によって小規模事業者への導入が広がる

導入社数実績の推移



ユーザー数の推移



SaaS事業 TASUKI TECH LAND導入状況②

- 営業体制の強化ときめ細やかな販売活動を実施、小規模事業者の多い不動産仲介会社に導入を推進し、ターゲットセグメントとマーケットシェアを拡大

不動産取引業者の規模別数

少人数での事業運営のため業務効率化に対する潜在ニーズが大きく、環境構築や業務フロー最適化などの観点から導入ハードルが低い。また、事業者数が多くマーケットシェアの獲得に効果的であることから積極的にアプローチ

大規模
(50人以上)
516社

メインターゲット
中規模 (5~49人)
18,430社

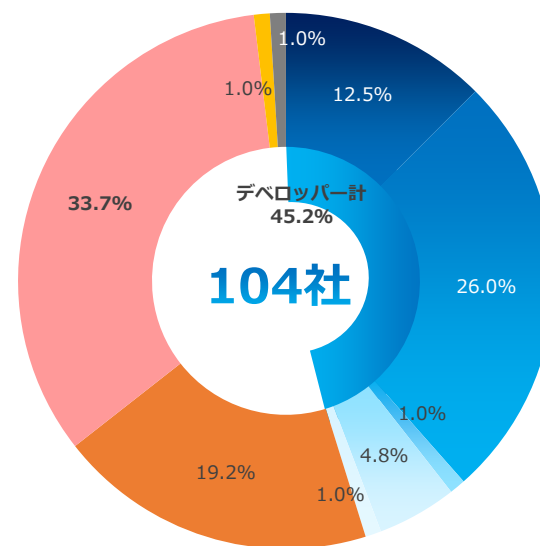
小規模 (1~4人)
47,543社

ターゲットを
拡大

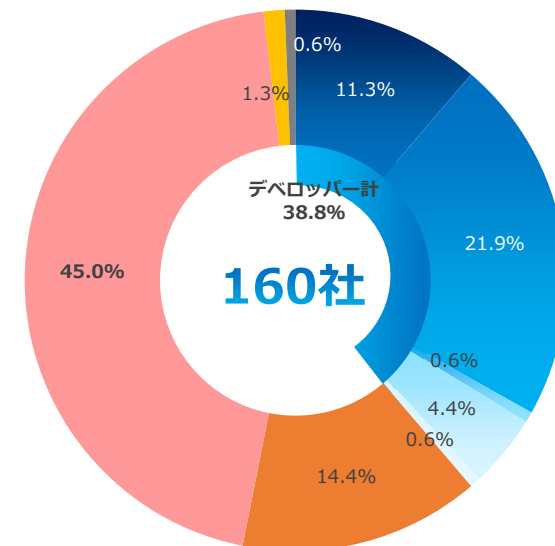
出所：経済産業省・総務省「2021年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

導入企業の業種別内訳

■ デベロッパー（戸建て） ■ デベロッパー（マンション） ■ デベロッパー（オフィス）
■ デベロッパー（商業） ■ デベロッパー（物流） ■ 買取再販
■ 仲介 ■ 賃貸管理 ■ 駐車場・自販機管理



FY2024.9



FY2025.9 2Q

SaaS事業 不動産マッチング機能を2025.6より社内物件からスタート

- 「売りたい」と「買いたい」をつなぐ不動産マッチングプラットフォーム
- 不動産価値流通のデジタルインフラとしてセキュアな環境で物件情報の迅速なやり取りを実現



物件の売買ニーズをLAND上でマッチングさせるプラットフォーム機能を備えることにより、
業務効率化ツールから販売促進ツールへと進化

SaaS事業 TASUKI TECH機能開発状況

- 不動産マッチング機能および音声・心理分析AI技術の導入による拡張機能の開発を進行
- 特化型の各機能をAIにより統合・体系化することで、TASUKI TECHを内包する独自のエコシステム構築を目指す

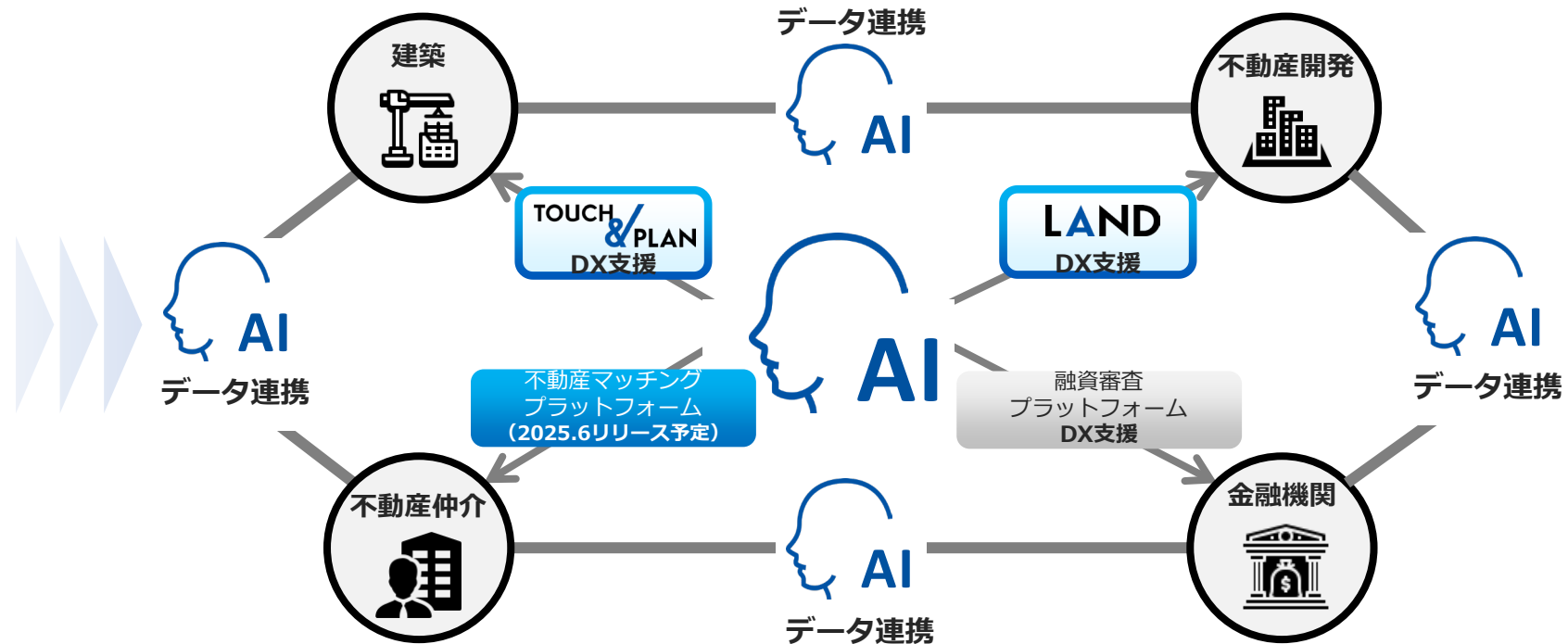
TASUKI TECHエコシステム構想の概要

不動産マッチング機能 (2025.6リリース予定)

- 物件の売買ニーズをTASUKI TECH LAND上でマッチングさせるプラットフォーム機能
- 業務効率化だけにとどまらず、販売促進ツールとしての役割も担う

音声・心理分析AI技術の導入 (開発中)

- CVC「TASUKI VENTURES」を通じて資本業務提携を行ったUmee Technologies社との共同開発
- 商談時の議事録生成やトークスクリプトの生成、TASUKI TECHの音声操作など幅広いシーンで活用



TASUKI TECHを軸に、不動産流通における各要素をシームレスにつなぐ

1. FY2025.9 2Q業績

2. 各事業のアップデート

– SaaS事業

– Life Platform事業

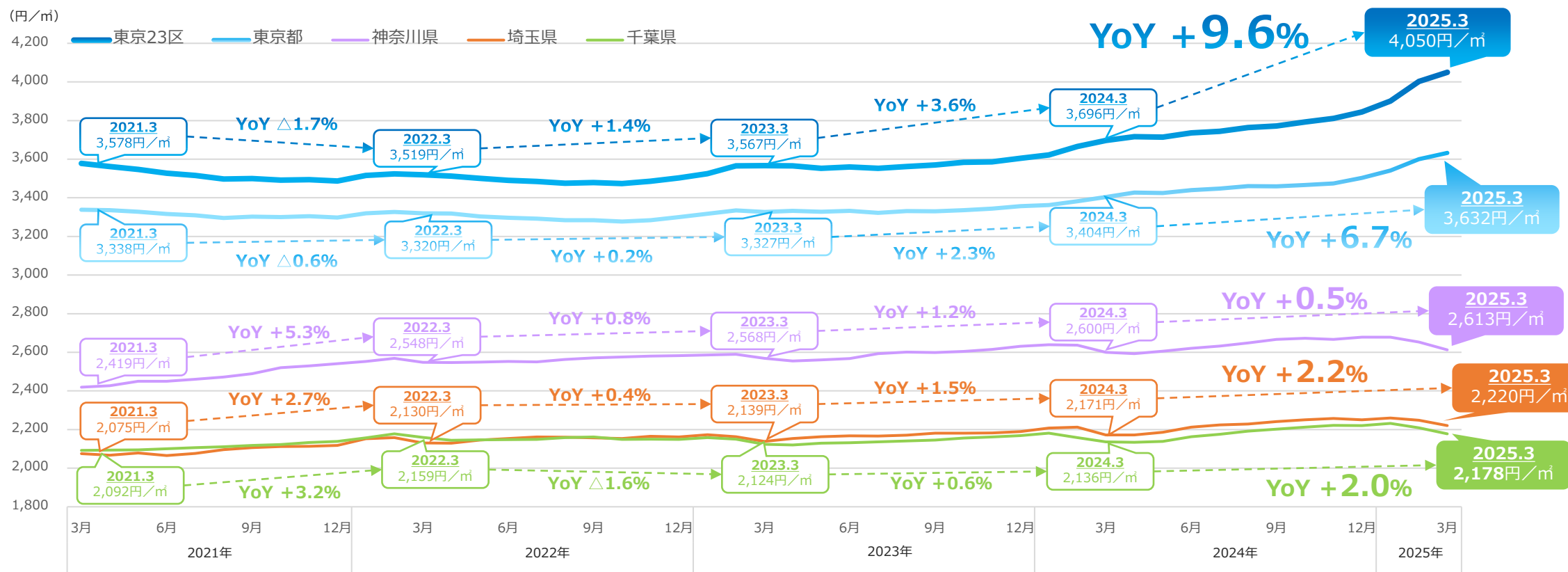
3. テクノロジー戦略

4. 中期経営計画の進捗

5. appendix

- 特に東京23区でシングル向け物件の賃料上昇が顕著、当社IoTレジデンスの事業環境として追い風が続く
- 建築費の高止まりが継続するも、ドミナント戦略の徹底により販売価格へ転嫁が可能

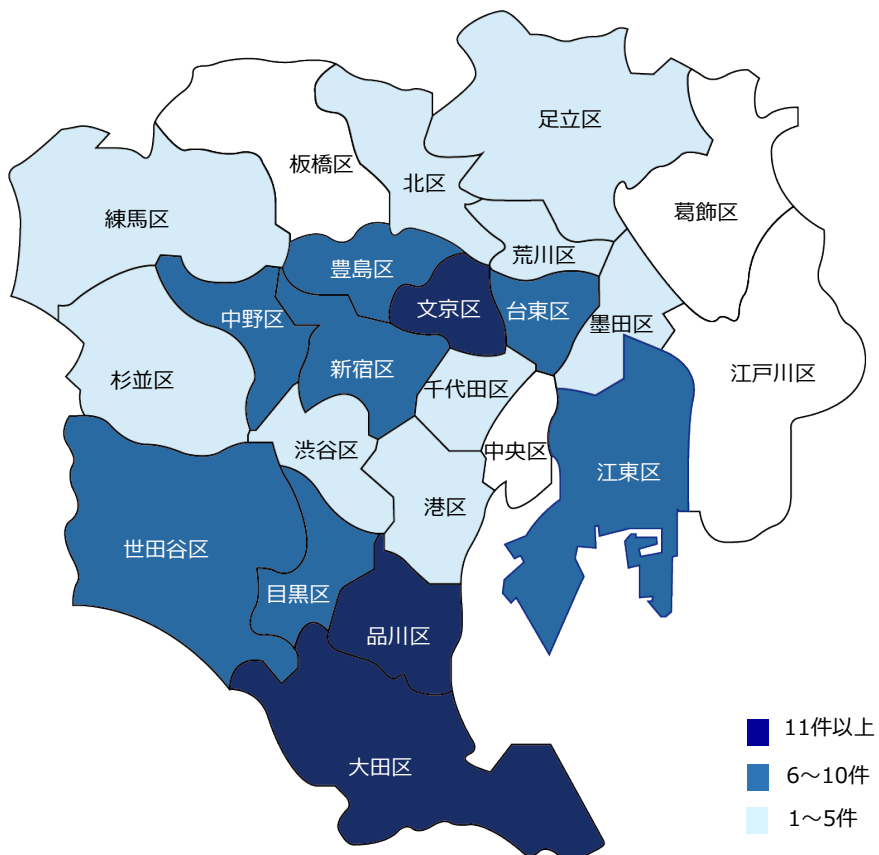
シングル向け賃貸物件(※1)の地域別平均賃料推移（1㎡あたり）



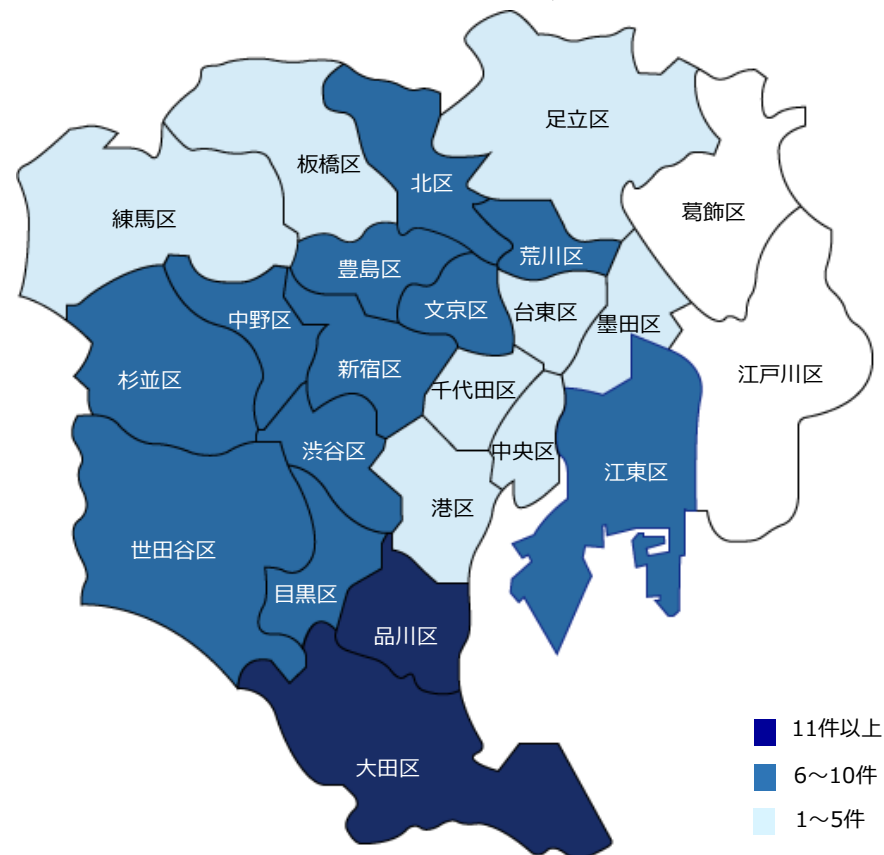
Life Platform事業 ドミナント戦略

- 区別人口で1・2位の世田谷区・練馬区をはじめ、都内でも有数の住宅地を擁する城西地区のドミナント化が進行
- 中期経営計画においても、引き続き東京23区に特化した事業基盤の強化方針

FY2025.9 1Q時点
パイプラインの分布



FY2025.9 2Q時点
パイプラインの分布



新たな事業ポートフォリオを追加

- PMIの一環としてタスキのニッチトップ戦略を採用
- 従来の大型レジデンスに加えコンパクトサイズのレジデンスをポートフォリオに追加
⇒ 新日本建物が投資用木造レジデンス「ルネコート」シリーズの展開を強化



東京23区内は不動産価格の上昇率が高く
デベロッパー各社の根強い購買ニーズ、
特に大型事業用地は激しい取得競争



タスキの成功戦略であるニッチトップ戦略を
採用、競争の少ないコンパクトサイズの物件
を積極的に事業化、IoTを積極採用



出所：野村総合研究所のデータを基に当社作成

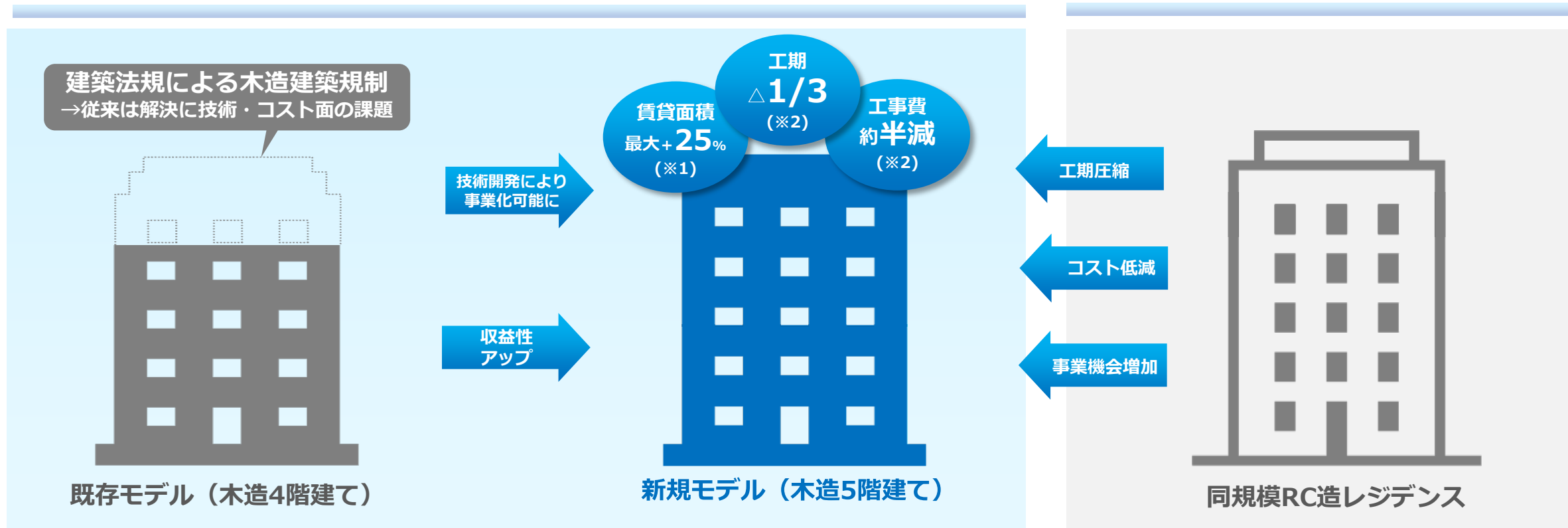
従来の大型投資用レジデンスに加え、
コンパクトサイズのアセットを拡充することで、
コアターゲットにアプローチ

木造5階建てレジデンスの商品優位性

- 投資用木造レジデンス「ルネコート」シリーズに、既存の4階建てモデルに加え新たに5階建てモデルを追加
- 建築の低炭素化による環境配慮と、短工期・低コスト・高容積率の収益性を両立、各種環境認証にも対応予定

木造レジデンス「ルネコート」シリーズ

RC造レジデンス「ルネサンスコート」シリーズ



(※1)新日本建物が展開する木造4F建てレジデンスとの比較

(※2)新日本建物が展開する同規模RC造レジデンスとの比較

Life Platform事業 展開中の不動産ファンド

- ・ オンバランスファンドとして、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
- ・ 市場ニーズの高まりが後押しし、組成金額は2Q累計でYoY + 107.4%



第10号クラウドファンディング # 1

運用期間 : 4ヶ月
予定分配率 : 5.0%
募集金額 : 1,500万円

328% 達成

FY2024.9 2Q累計

FY2025.9 2Q累計



第11号クラウドファンディング # 1

運用期間 : 4ヶ月
予定分配率 : 5.0%
募集金額 : 3,500万円

105% 達成

組成件数

2件



6件

組成金額

14.2億円



29.6億円



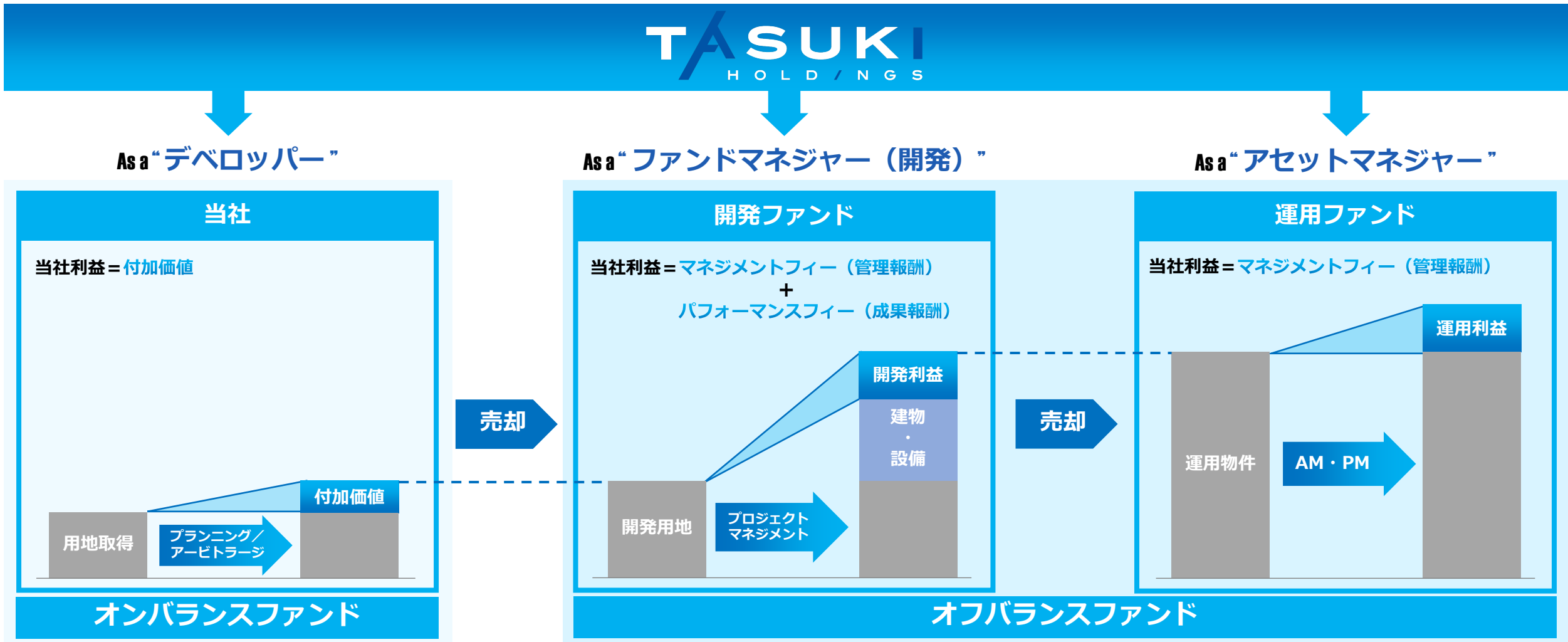
第12号クラウドファンディング # 1

運用期間 : 7ヶ月
予定分配率 : 5.0%
募集金額 : 3,500万円

182% 達成

Life Platform事業 不動産ファンドの新たなビジネスモデル

- 不動産保有リスクを戦略的に極小化するオフバランスファンドの組成を準備中



1. FY2025.9 2Q業績

2. 各事業のアップデート

- SaaS事業
- Life Platform事業

3. テクノロジー戦略

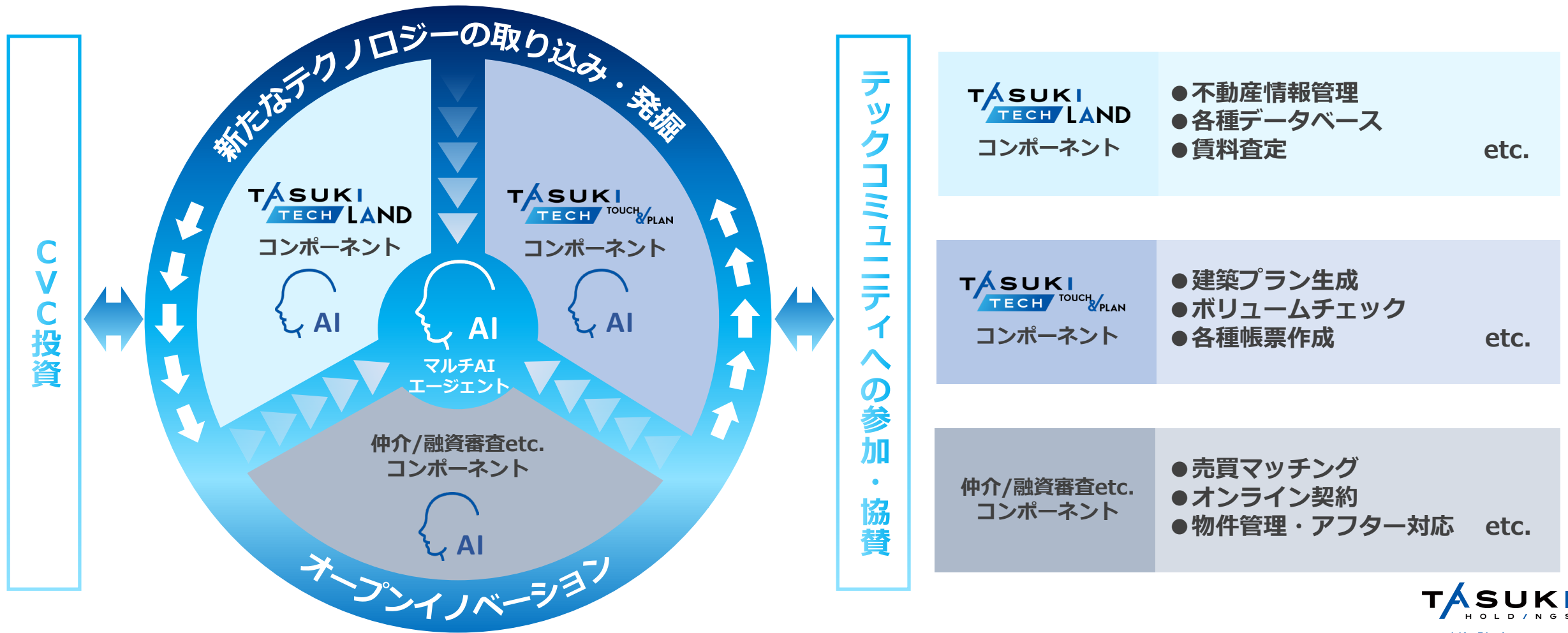
4. 中期経営計画の進捗

5. appendix

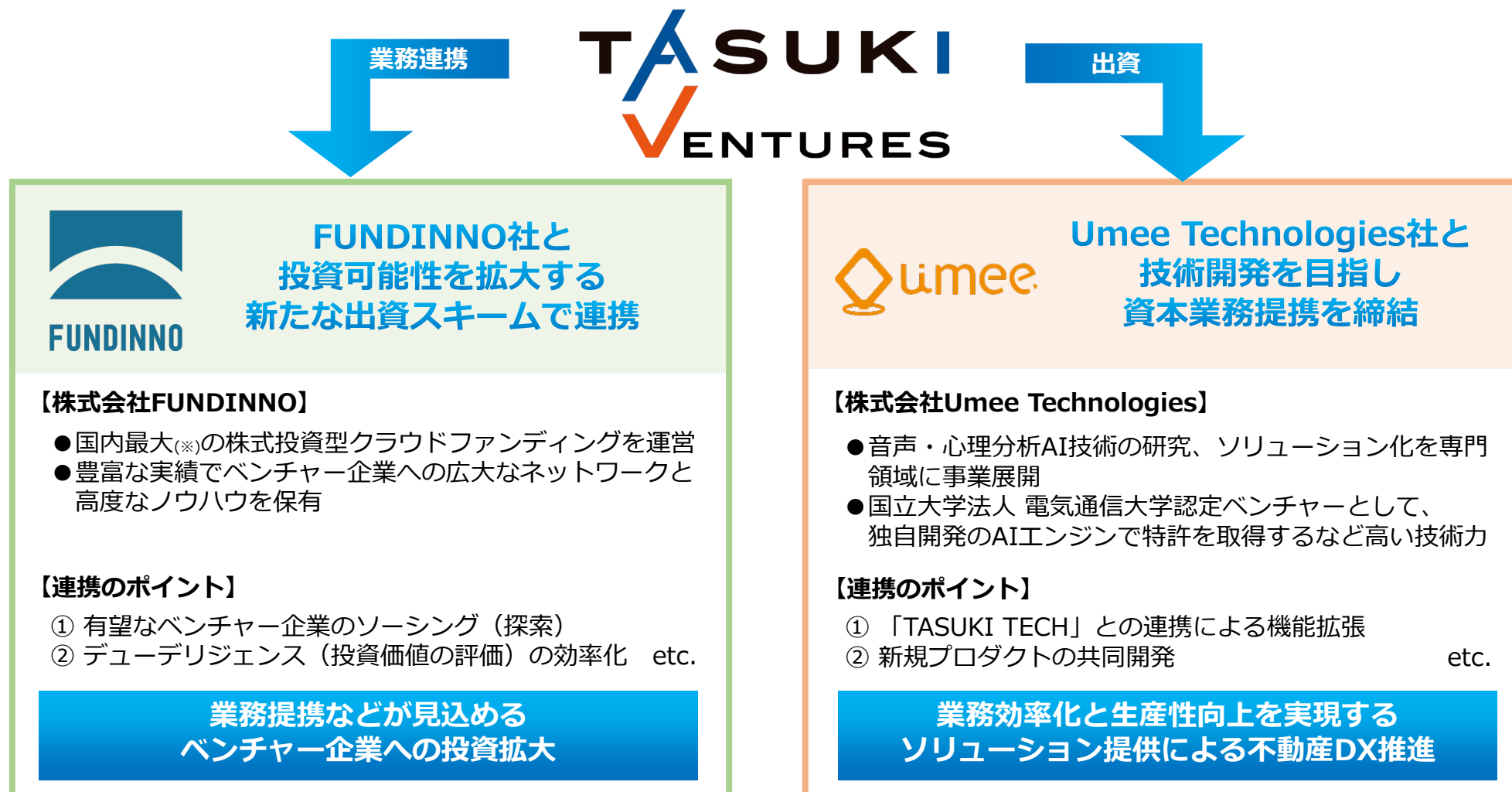
テクノロジー戦略について

- オーダーメイドソリューション提供のための、AIを軸としたコンポーザブルアーキテクチャの構築
- 各コンポーネントをコントロールするAIの実装と、マルチAIエージェントによるコンポーネント全体の統合を目指す

▶ TASUKI TECHエコシステムの構築



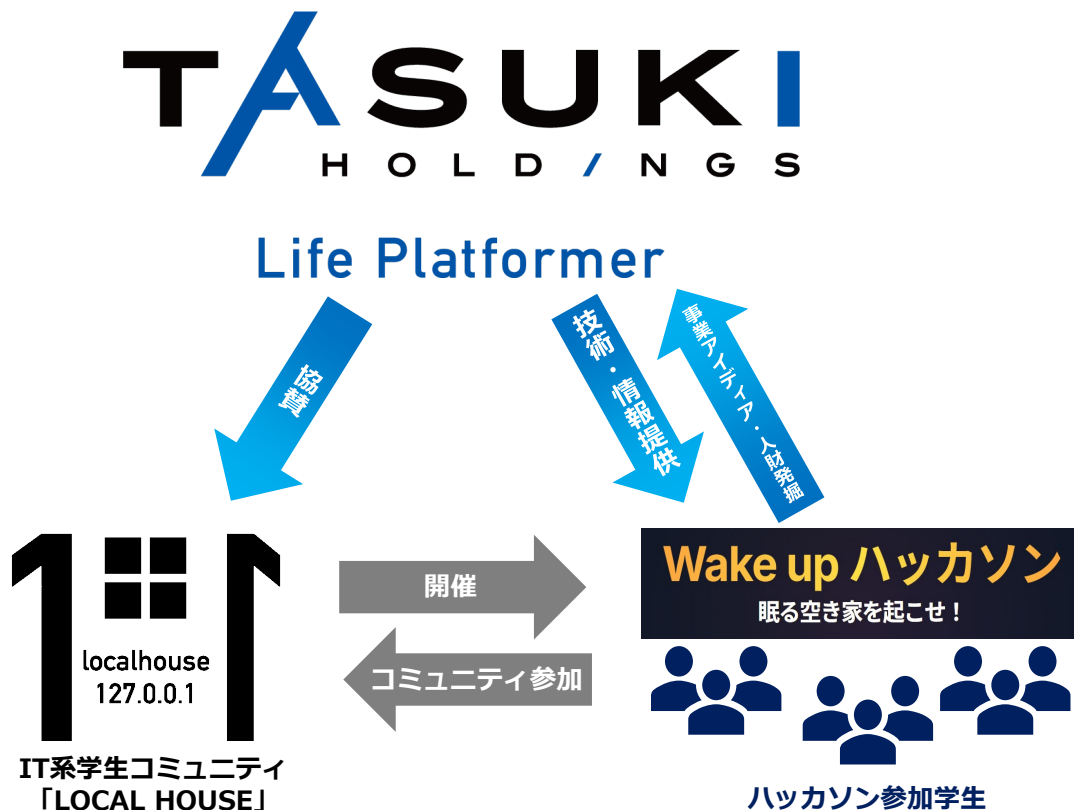
- CVC「TASUKI VENTURES」によるマイノリティ出資を通じたベンチャー企業との連携でオープンイノベーションを強化
- 積極的な業務連携等を通じた投資機会の増大



テックコミュニティへの参加・協賛

- テックコミュニティとの連携により新規ビジネス創出の機会を拡大、不動産DX化をさらに推進
- ハッカソン等、ITイベントの積極的な開催・参加により人財発掘とアップスキリングでの自社開発体制の強化を図る

IT系学生コミュニティ「LOCAL HOUSE」と協働でハッカソンを開催



空き家問題をテーマにIoT・AIを活用した新規サービスを創出

【開催概要】

- 名 称 : Wake up ハッカソン
- テ ー マ : 「眠る空き家を起こせ！」
- 開催期間 : 2025.4.26 ~ 2025.4.29 4日間
- 参加人数 : 4チーム 16名

【実施成果】

- AR等、当社未活用の技術を駆使した事業アイデアの獲得
- 各技術分野を専攻する学生IT人財とのネットワーク構築



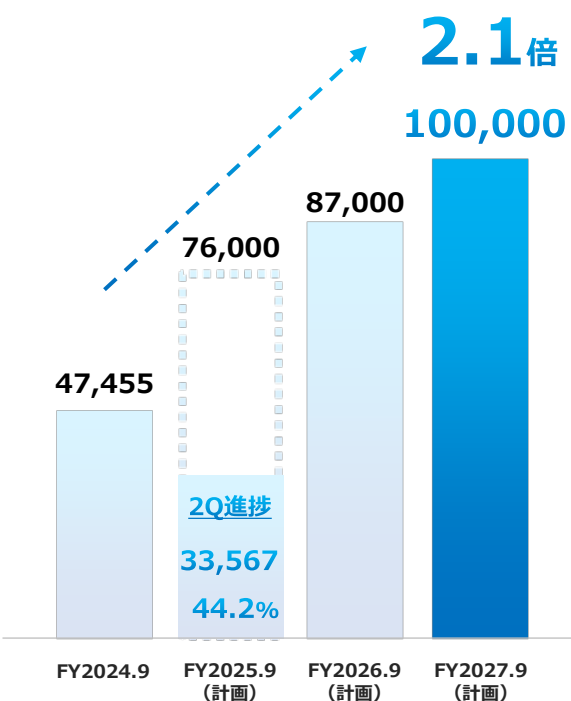
1. FY2025.9 2Q業績
2. 各事業のアップデート
 - SaaS事業
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
- 4. 中期経営計画の進捗**
5. appendix

中期経営計画の進捗状況

- 中期経営計画の初年度であるFY2025.9は、2Q累計で売上高・利益ともに期初計画（当期は4Q偏重の計画）を上回る高進捗

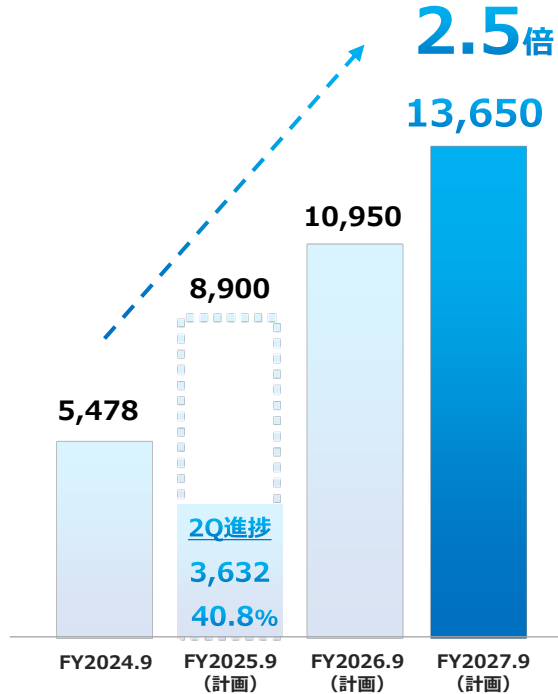
売上高

(百万円)



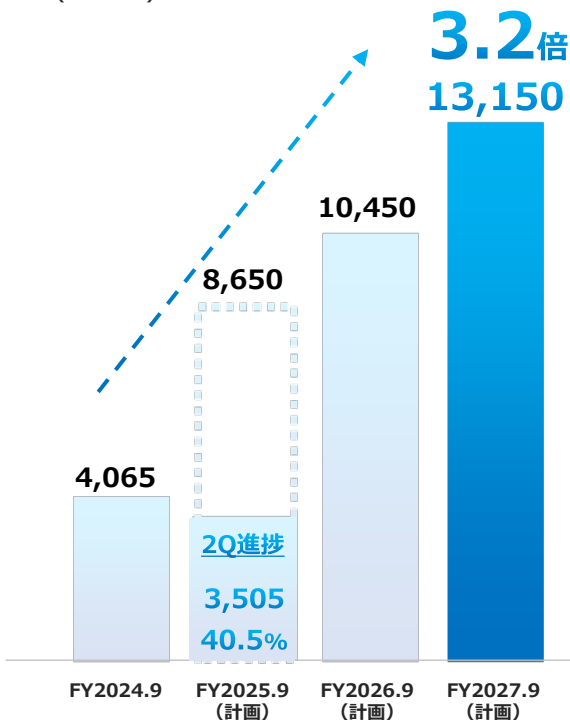
EBITDA (※)

(百万円)



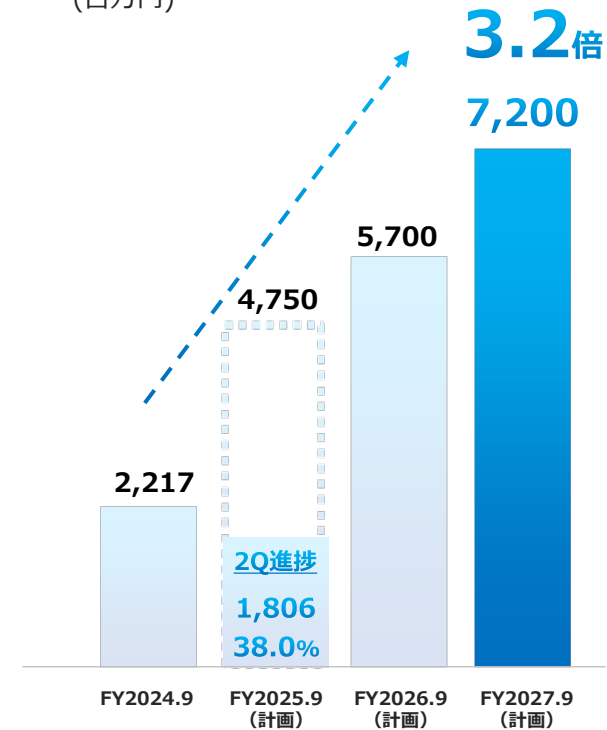
営業利益

(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



(※)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

1. FY2025.9 2Q業績
2. 各事業のアップデート
 - SaaS事業
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. 中期経営計画の進捗
5. appendix

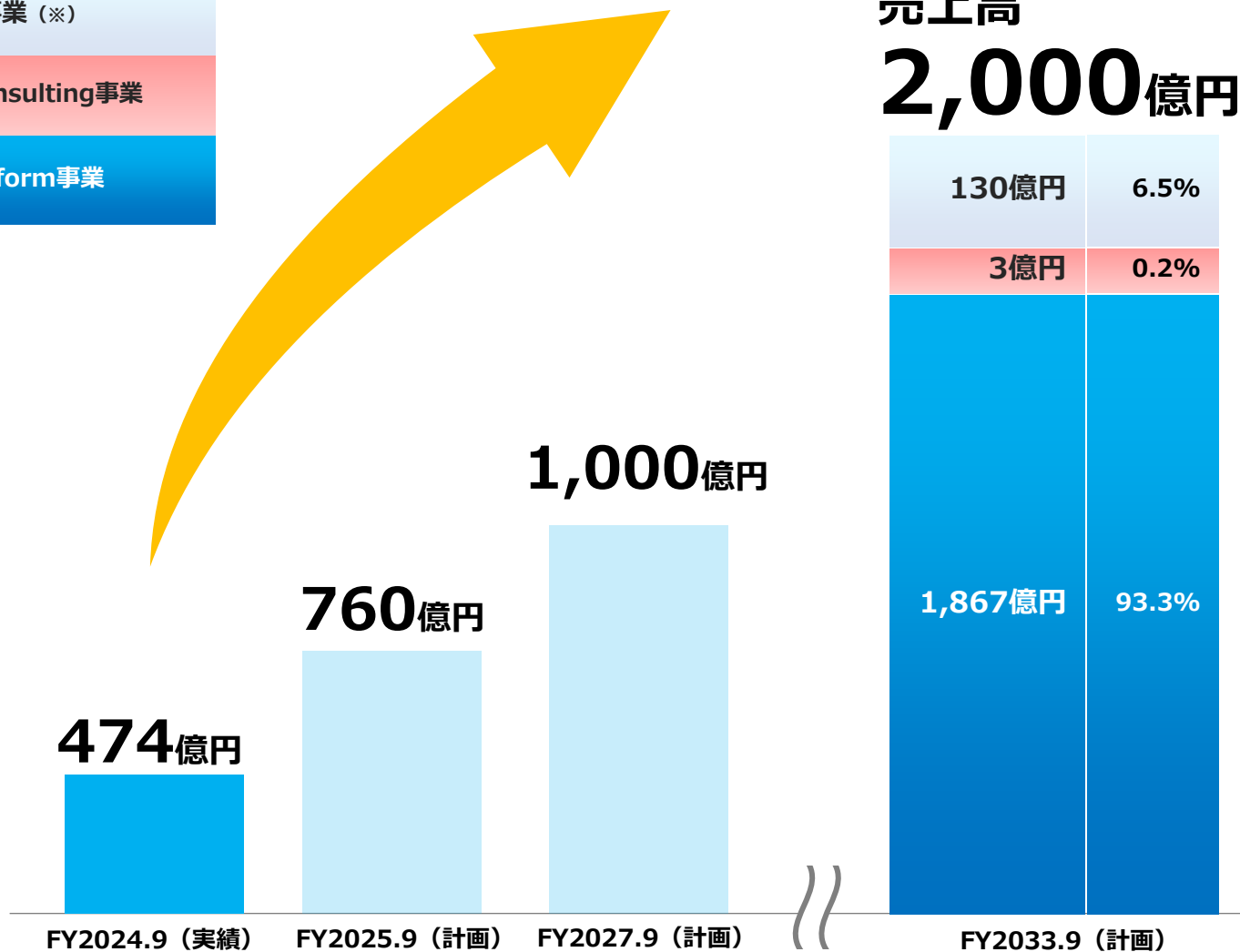
長期ビジョン

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 提供サービス

- ・ バーティカルSaaSプロダクト「TASUKI TECH」を展開
- ・ 不動産仕入・開発SaaSとして、業務効率化を実現するAIサービス

提供
サービス

物件情報管理サービス



TASUKI
TECH LAND

建築プラン自動生成AIサービス



導入費用

30万円

-

月額費用

月額5万円・10万円~/社

月額10万円/ユーザー

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）

-



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

オプション機能①生成AI-OCRでの自動入力

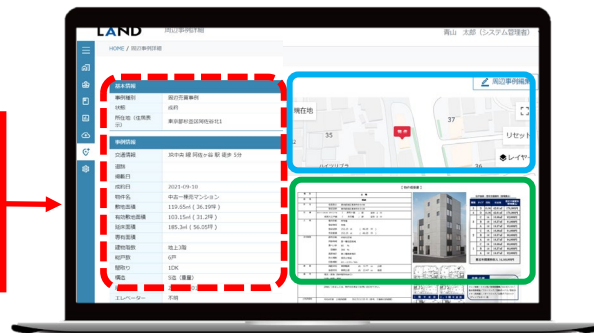
- 生成AI×OCRで読取り情報を自動で項目欄へ入力
- 読取り情報から自動で地図表示
- スキャンPDFもストレージ機能へ自動保存

オプション機能②謄本取得サービス

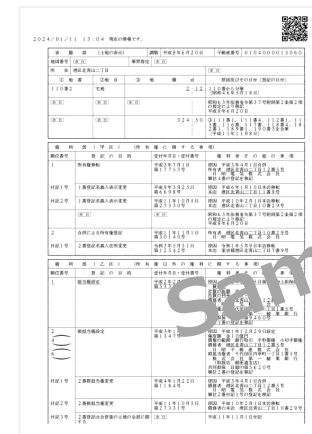
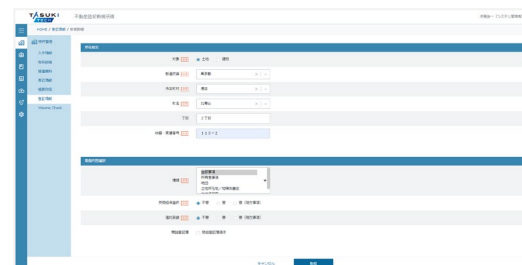
不動産登記簿謄本の自動取得機能をリリース



PDFを
OCR読取り



特許取得



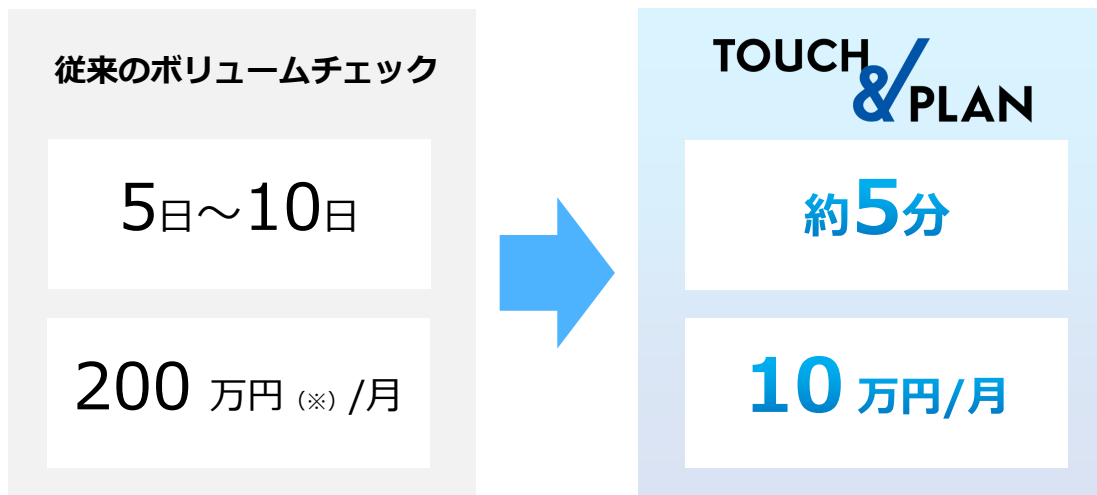


仕入担当者のスキルの均一化と事業検討の迅速化、コスト削減を実現

特許取得済

1 費用・時間の大幅な削減

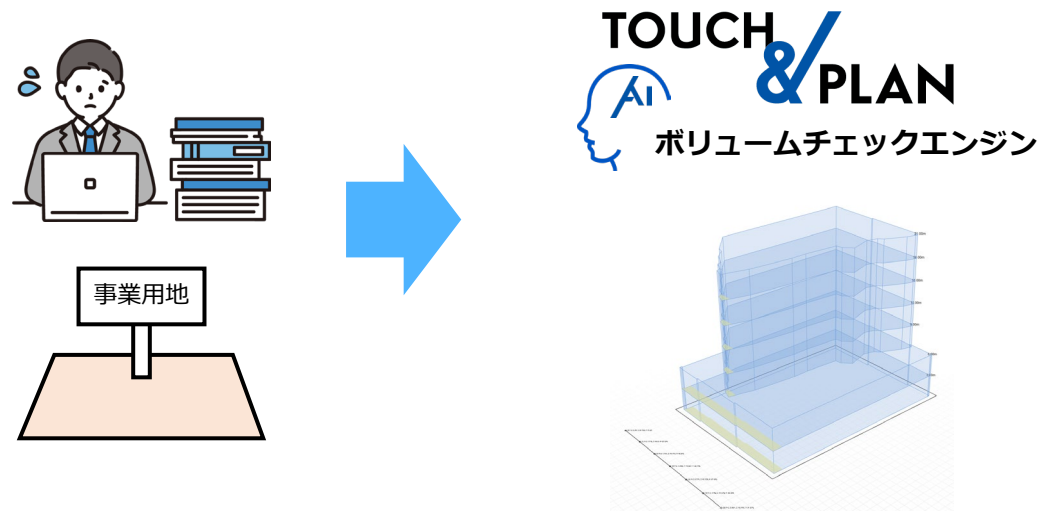
事業検討に必須のボリュームチェック業務は、設計事務所に依頼をすると1件あたり5日～10日を要し、金額も約10万円/件と時間も費用も負担となっている状況



(※) 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



SaaS事業 TASUKI TECH TOUCH&PLANの提供価値Ⅱ

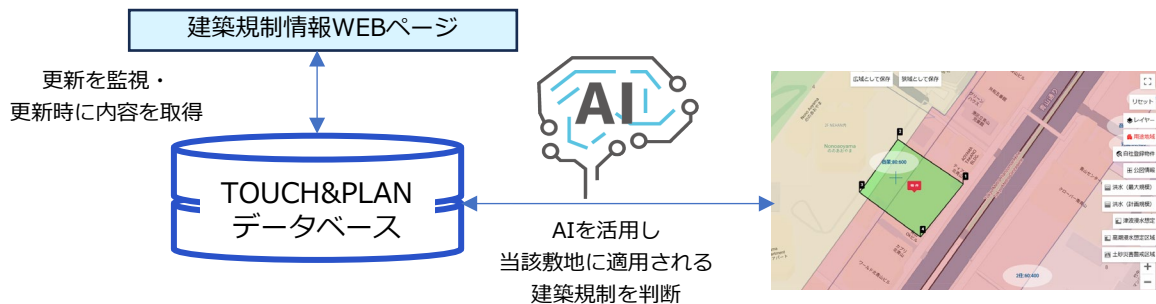
- 複雑な建築規制に対応可能な独自のアルゴリズム開発が順調に進捗
- 対応可能な敷地条件が増加したことにより、提供可能な事業者数も伴って増加

特許取得

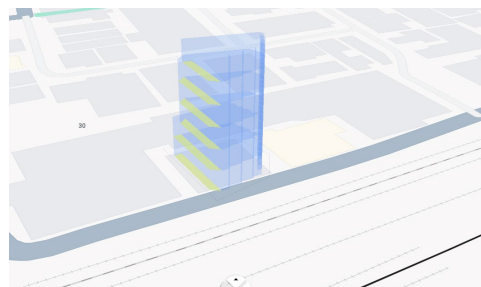
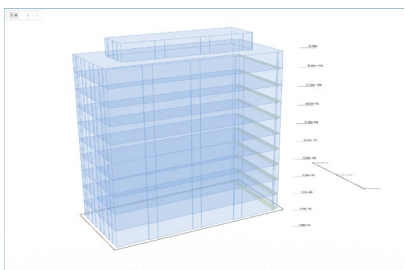
複数の建築規制の情報取得・管理・更新

特許番号：特許第7580097号 (P7580097)

発明の名称：地理的領域に関連付けられた情報を提供する方法、プログラム及び情報処理システム



Volume Check

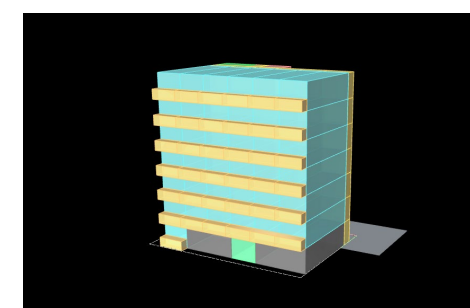
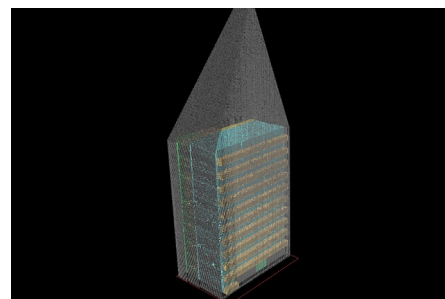
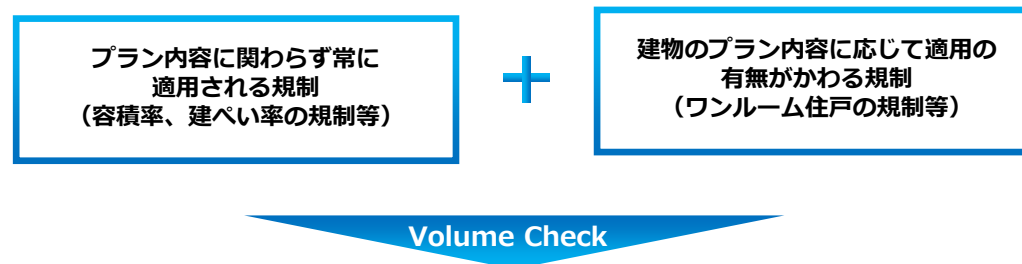


特許取得

住戸割り作成のアルゴリズム

特許番号：特許第7599191号 (P7599191)

発明の名称：建物のプランを生成する方法、プログラム及び情報処理装置



SaaS事業 AI活用の取り組み

- AI活用により業務効率を格段に向上させる独自のソリューション

どんなフォーマットでも必要情報を自動で読み取ることができる生成AI-OCR技術（特許第7430437号）

- ▶ PDFや画像データからOCRで文字を読み取り、生成AIが文字情報を識別しシステムに自動入力
- ▶ 事業者ごと異なるフォーマットでも自動入力が可能に



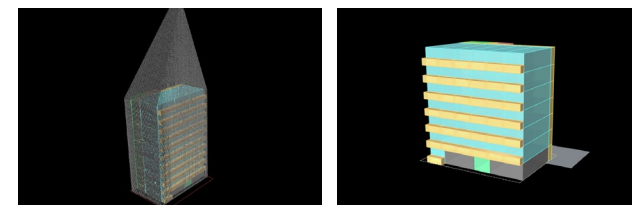
複数の建築規制の情報取得・管理・更新を行うAI技術（特許第7430437号）

- ▶ 外部情報より建築規制情報の更新を監視・更新時に内容を取得しデータベースを更新
- ▶ 複数の建築規制の情報取得・管理・更新が可能となり、同一敷地に複数の規制がある場合にも



住戸割り当てアルゴリズム（特許第7430437号）

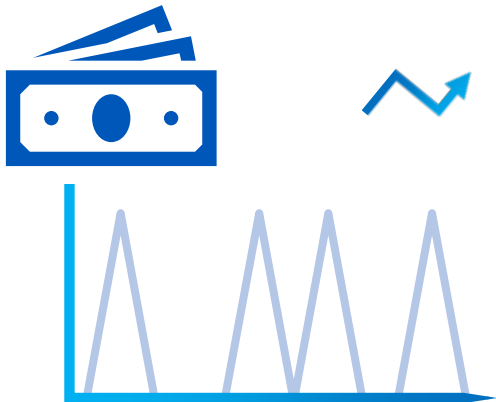
- ▶ 建ぺい率・容積率の他に、行政ごとの建築条例も加味して建築プランを生成
- ▶ 建物の収益性を高めるために総住戸数が最大となるようにプランを生成し住戸を割り当て



SaaS事業 TASUKI TECH 収益モデル

- サービス導入時のスポット収入に加え、継続利用によるサブスクリプション&リカーリングモデルにより安定収益を実現

導入時のスポット収入



導入時のスポット収入

- サービス新規導入による収入
- 有料プランへの切り替えによる収入

サブスクリプション&リカーリングモデル



サブスクリプションモデル

- 標準機能の月額収入（定額）

リカーリングモデル

- オプション機能の収入（従量課金）

TASUKI TECH 収益モデル



安定した収益基盤を実現

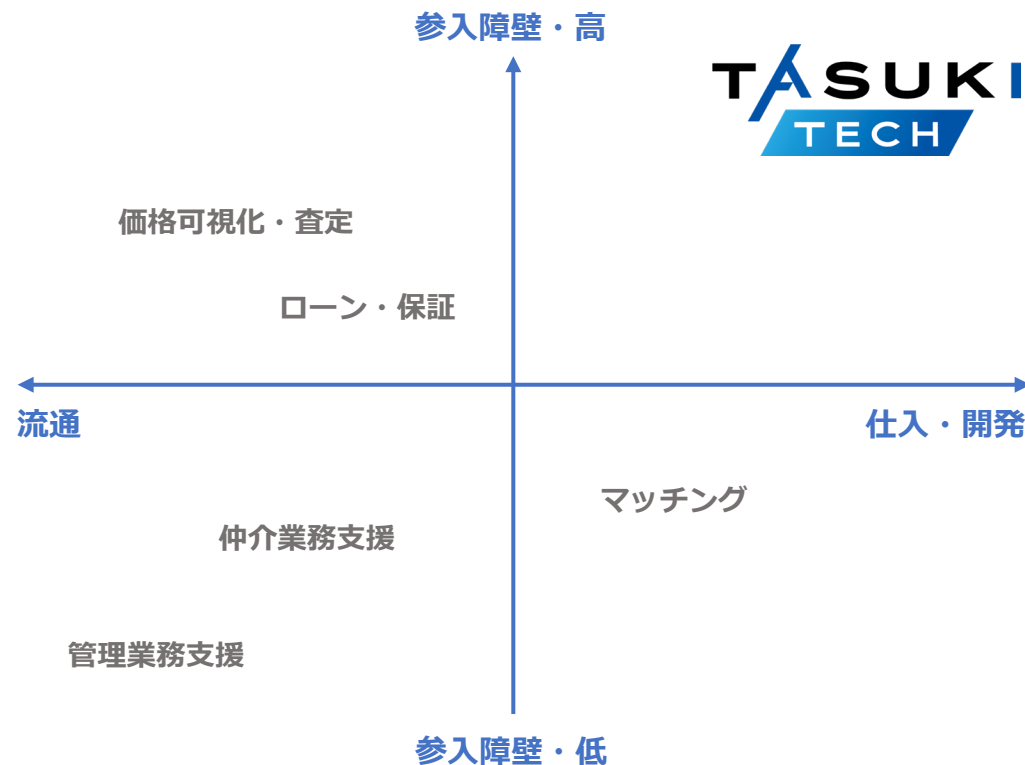
- 有料プランの新規導入数の増加によりスポット収入を獲得するとともに、サブスクリプション&リカーリングモデルによるARRの拡大を目指す

SaaS事業 不動産テックにおけるポジショニング

- 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

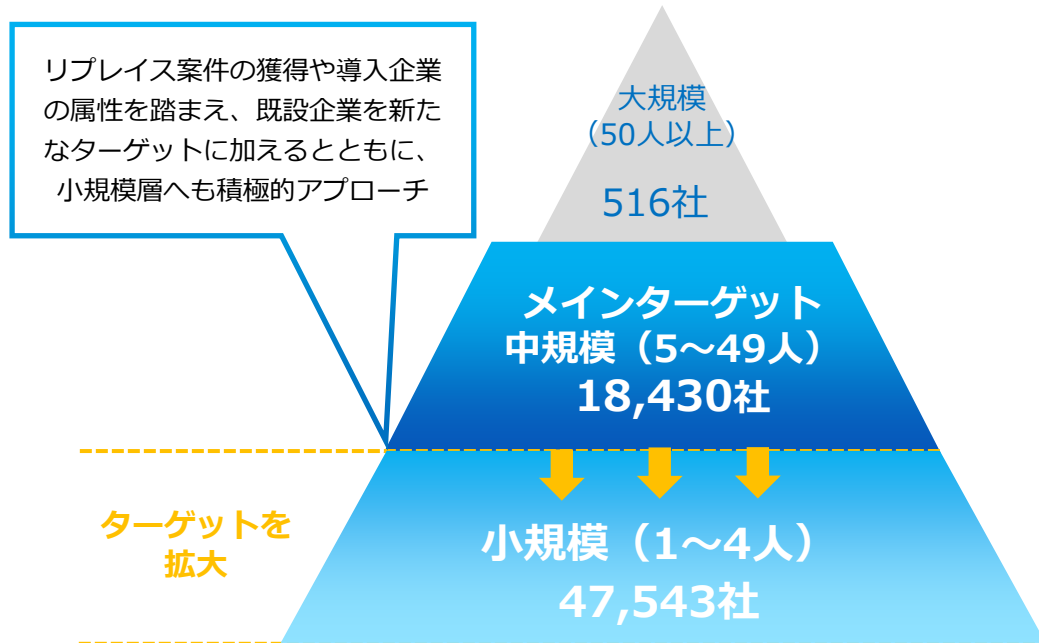
物件情報管理サービスのなかでも価格・実務有用性・特許取得のオプション開発により差別化を図る

	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

SaaS事業 市場規模

- 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関連企業に幅広くDXを波及させていく

不動産取引業社数



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

見据える市場規模



(※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

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

2024.9末
累計解約率

0.96%

解約率目標

1%以下

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

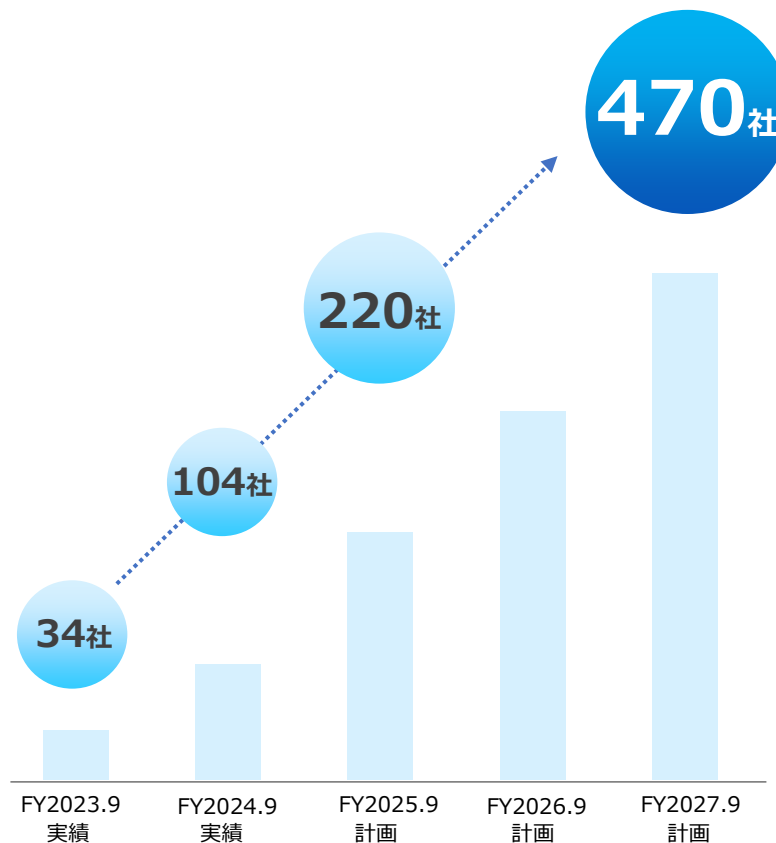
2024.9末
月額ARPU

3万円

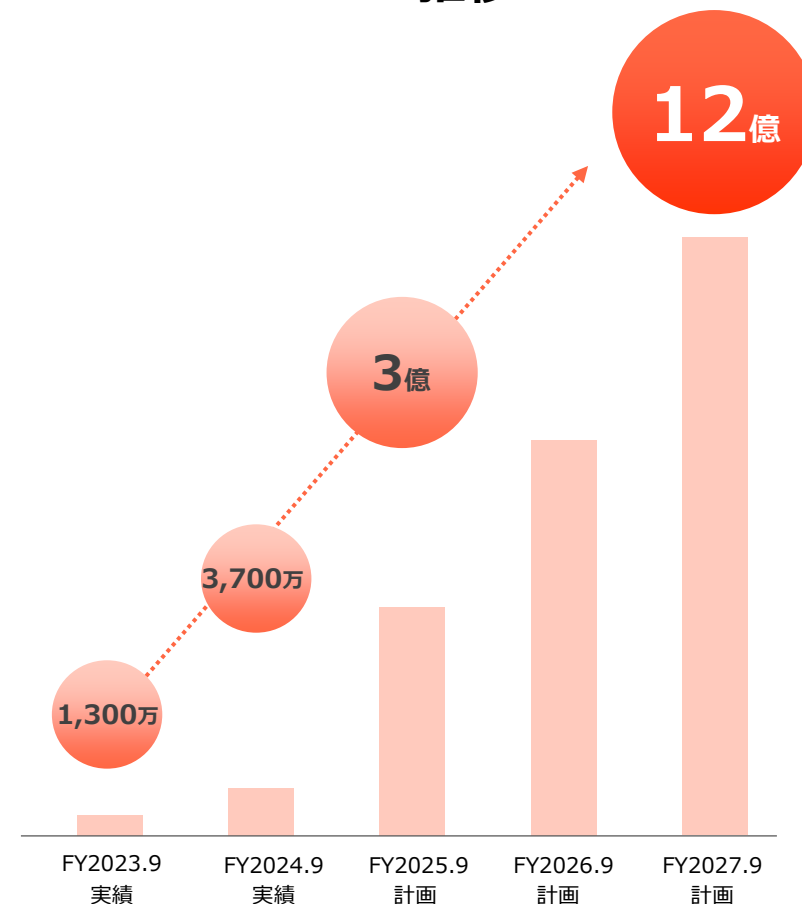
2027.9末
月額ARPU目標

21万円

導入企業数



ARR推移



経営陣/スキルマトリックス

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
 代表取締役社長 柏村 雄 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。	●	●	●	●	●	
 取締役 近藤 学 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。	●			●		●
 取締役 村田 浩司 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。	●			●		●

経営陣/スキルマトリックス

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 上場企業の管理管掌役員や、スタートアップのCFO、社外取締役、監査役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、法律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。	●		●			●

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



サステナビリティに関する取り組みについて

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

ZEHDベロッパ認定取得

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「ZEHDベロッパ」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	★★★
ルネサンスコート門前仲町	東京都江東区冬木	★★★★
(仮称)ルネサンス千駄ヶ谷プレミアムコート	東京都渋谷区千駄ヶ谷	★★★★
ルネコート西大井	東京都品川区二葉	★★★★
(仮称)ルネコート大鳥居V	東京都大田区東糀谷	★★★★

人的資本経営への取り組み

1. 健康経営優良法人の取得に向けて

- 健康経営優良法人ブライツ500の取得に向けて、持続可能で健康的な労働環境づくりを実行中
- 金融機関とSDGs取り組み達成により金利優遇を受けられるサステナビリティローンでの調達を実行

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

M&A・グループ戦略部

MAIL ir@tasuki-holdings.co.jp

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