



株式会社タスキホールディングス 2025年9月期 第3四半期 決算説明資料

2025.8.7



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 night view of a city, likely Tokyo, with a dense grid of buildings. Overlaid on the city is a complex digital network of glowing blue lines and nodes, representing data flow or connectivity. 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

40億6,378万円 ※2025年6月30日現在

役 職 員

175名（正社員以外含） ※2025年6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%）	株式会社タスキプロス（100%）
株式会社新日本建物（100%）	株式会社タスキパートナーズ（100%、非連結）
株式会社オーラ（71.1%）	株式会社ZISEDAI（100%、非連結）

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
空き家再生

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



TOUCH & PLAN

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

LAND
TOUCH & PLAN

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. PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正について

2. FY2025.9 3Q業績

3. 各事業のアップデート

- SaaS事業
- Life Platform事業

4. テクノロジー戦略

5. 中期経営計画の進捗

6. appendix

1. PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正について

2. FY2025.9 3Q業績

3. 各事業のアップデート

- SaaS事業
- Life Platform事業

4. テクノロジー戦略

5. 中期経営計画の進捗

6. appendix

PPA^(※1)の確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）実績の遡及修正について

- これまでFY2024.9 3Q（前年同期）は暫定的なPPAにもとづく実績値で開示
- PPAの確定により売上原価（売却、引渡にともなうPPA取崩額）および販管費（のれん償却費）等を遡及修正

(百万円)	FY2024.9 3Q 既開示実績（暫定ベース）	FY2024.9 3Q 今回の修正（確定ベース）	修正差分	修正内容
売上高	26,674	26,674	-	
売上原価	21,330	22,201	+ 871	PPA取崩額の計上
売上総利益	5,343	4,472	△871	
EBITDA^(※2)	3,124	3,124	-	
販管費計	2,358	2,348	△9	新日本建物ののれん償却費を修正
（のれん償却額）	87	77	△9	
営業利益	2,985	2,123	△861	
（営業外費用）	329	382	+ 53	持分法適用会社ののれんの一括償却等
経常利益	2,681	1,766	△915	
（法人税等）	894	627	△266	PPA取崩額の計上にかかる税効果
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,736	1,088	△648	

▶ 本決算説明資料においては、FY2024.9 3Q実績は修正後の数値を使用

(※1) Purchase Price Allocationの略。取得原価の配分と呼ばれ、取得原価を被取得企業の識別可能な資産及び負債の企業結合日時点の公正価値（時価）を基礎として、当該資産及び負債に配分するプロセス。
経営統合に伴い、被取得企業である新日本建物が保有する棚卸資産及び固定資産等につき評価替えを実施。当該評価替えに基づく取得原価の配分額は、その売却及び減価償却を通じて取り崩され、費用化される。

(※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

1. PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正について

2. FY2025.9 3Q業績

3. 各事業のアップデート

- SaaS事業
- Life Platform事業

4. テクノロジー戦略

5. 中期経営計画の進捗

6. appendix

売上高・利益ともに3Q累計として過去最高を更新

売上高

425.5億円

(YoY+59.5%)

EBITDA^(※1)

41.8億円

(YoY+34.0%)

営業利益

39.3億円

(YoY+85.2%)

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

ZISEDAL LANDは導入社数214社、FY2025.9計画に対し94.8%まで大幅進捗

資本政策

2025.2に発行した新株予約権は2025.8.7時点で67.0%が行使完了、調達完了額41億円

インオーガニック

TASUKI VENTURESによる新規出資完了、エコシステムの拡大を目指す

(※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

PLサマリ

- ・ 経営統合とM&Aにより、堅調なトップライン成長を実現
- ・ 一部のIoTレジデンスのスケジュール変更により売上が4Qに繰り延べになるものの、通期計画に変更なし
- ・ 株主優待に係る費用94百万円を営業外費用に計上

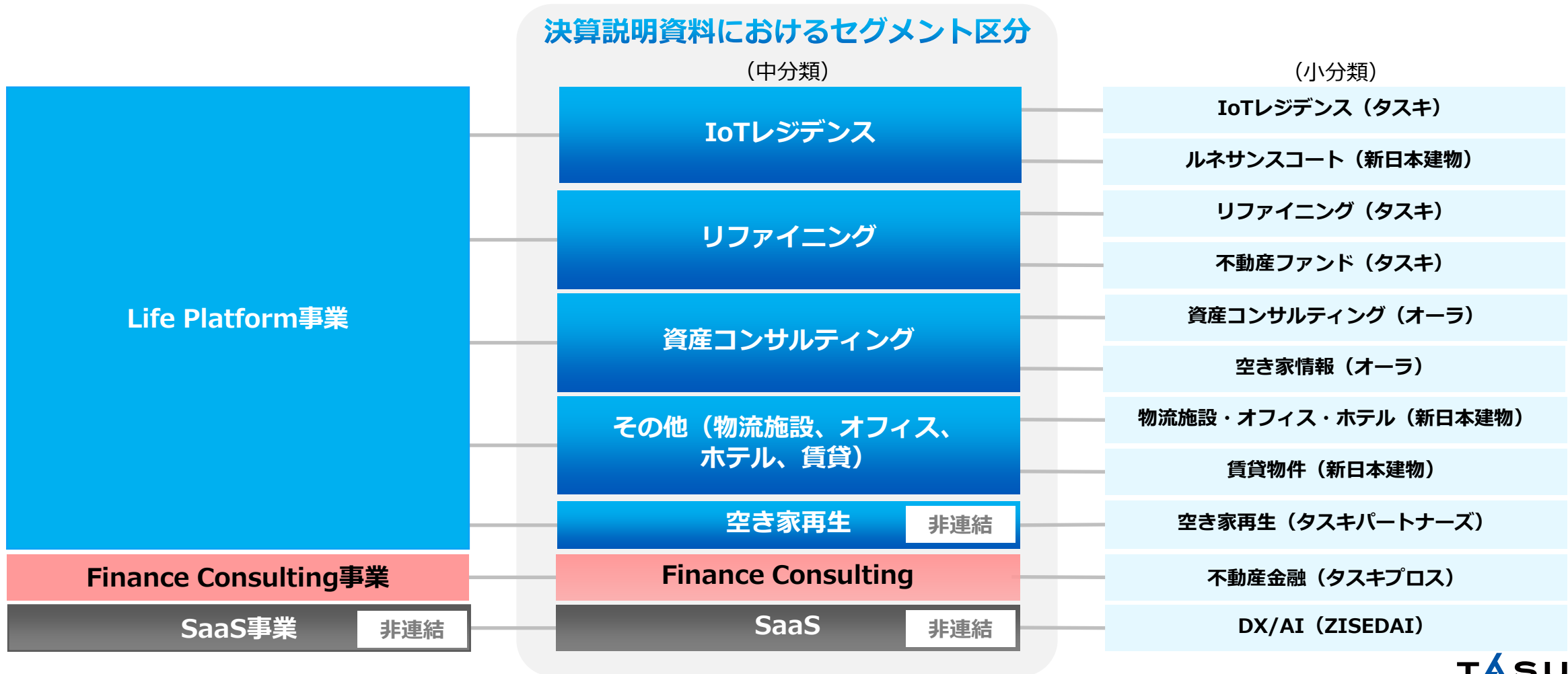
(百万円)	FY2024.9 3Q	FY2025.9 3Q	増減率	FY2025.9 計画	FY2025.9 3Q 進捗率
売上高	26,674	42,553	+ 59.5%	76,000	56.0%
売上総利益	4,472	7,692	+ 72.0%	-	-
売上総利益率	16.8%	18.1%	-	-	-
EBITDA (※1)	3,124	4,187	+ 34.0%	8,900	47.0%
営業利益	2,123	3,934	+ 85.2%	8,650	45.5%
営業利益率	8.0%	9.2%	-	-	-
経常利益	1,766	3,237	+ 83.3%	7,550	42.9%
経常利益率	6.6%	7.6%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,088	1,860	+ 71.0%	4,750	39.2%
純利益率	4.1%	4.4%	-	-	-

(※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 3Qは、PPAの確定による前年同期業績の遡及修正を実施

経営統合後の新セグメント区分

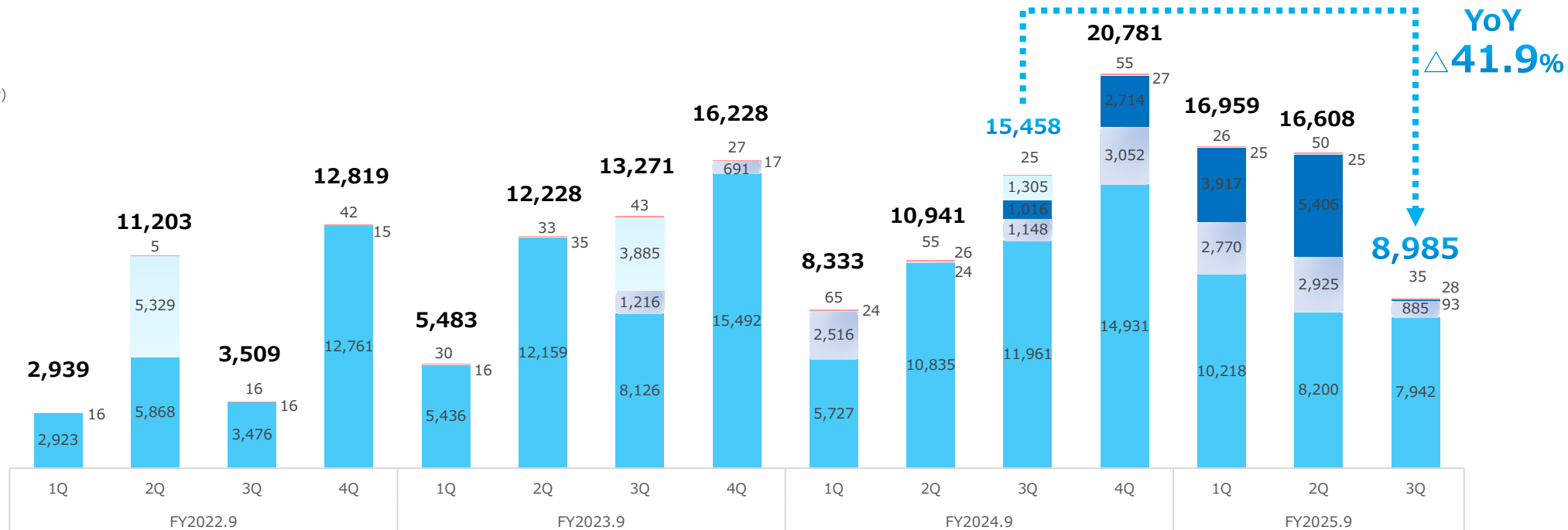
- 当社グループの事業セグメントを以下の通り分類し、決算説明資料においては中分類のセグメント区分で開示
- 新規事業として「空き家再生」を追加（非連結）



四半期売上高の推移

- 販売件数の減少とプロジェクトの小型化によりYoY△41.9%
- 資産コンサルティングは、翌期以降のパイプラインの積み上げに注力

■ 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）

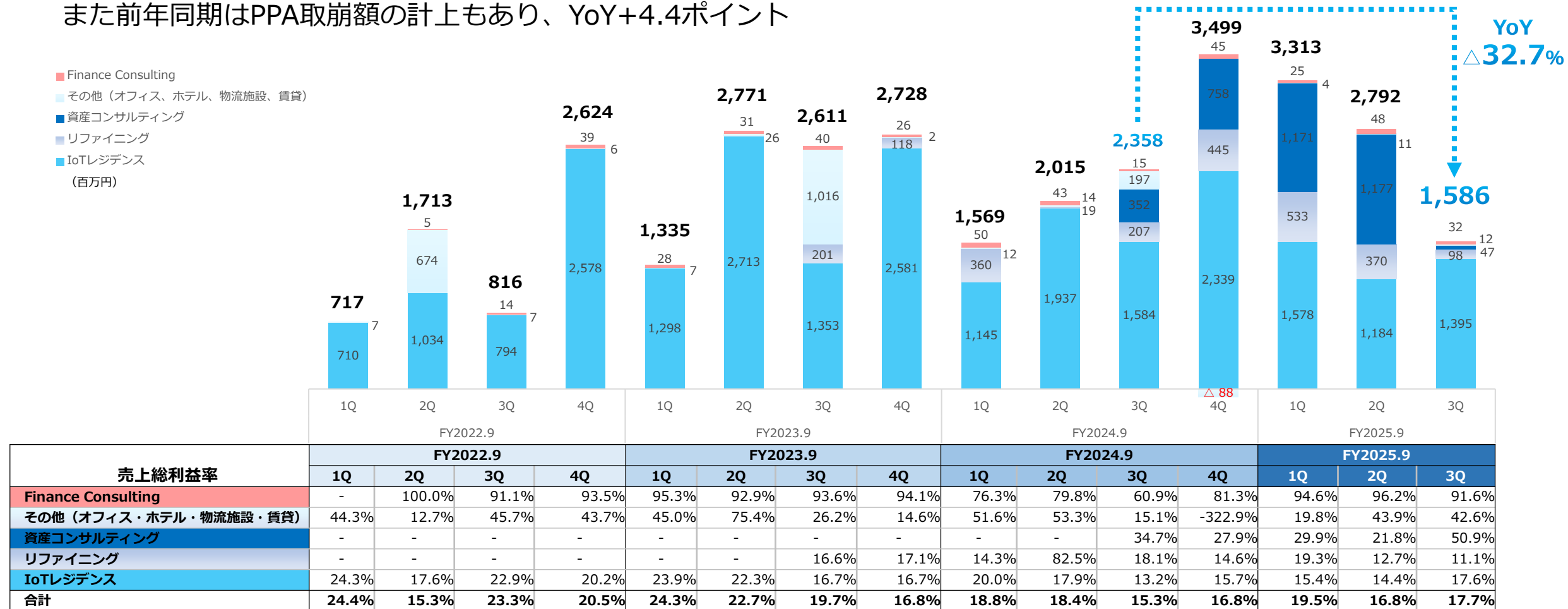


売上高（百万円）	FY2022.9				FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
Finance Consulting	0	5	16	42	30	33	43	27	65	55	25	55	26	50	35
その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸）	16	5,329	16	15	16	35	3,885	17	24	26	1,305	27	25	25	28
資産コンサルティング	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,016	2,714	3,917	5,406	93
リファイニング	0	0	0	0	0	0	1,216	691	2,516	24	1,148	3,052	2,770	2,925	885
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	7,942
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	8,985

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

- IoTレジデンスの安定した利益計上的一方、他ビジネスのボラティリティによって、3QでYoY△32.7%
- IoTレジデンスは、コンパクトレジデンスで高い利益率を確保し、3QでQoQ+3.2ポイント、また前年同期はPPA取崩額の計上もあり、YoY+4.4ポイント

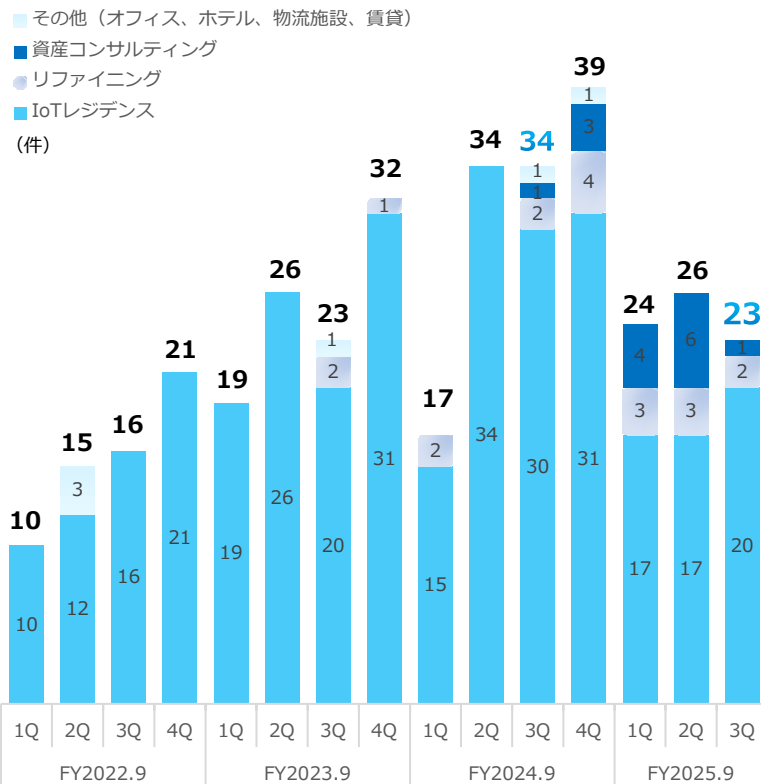


新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値
PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正を実施

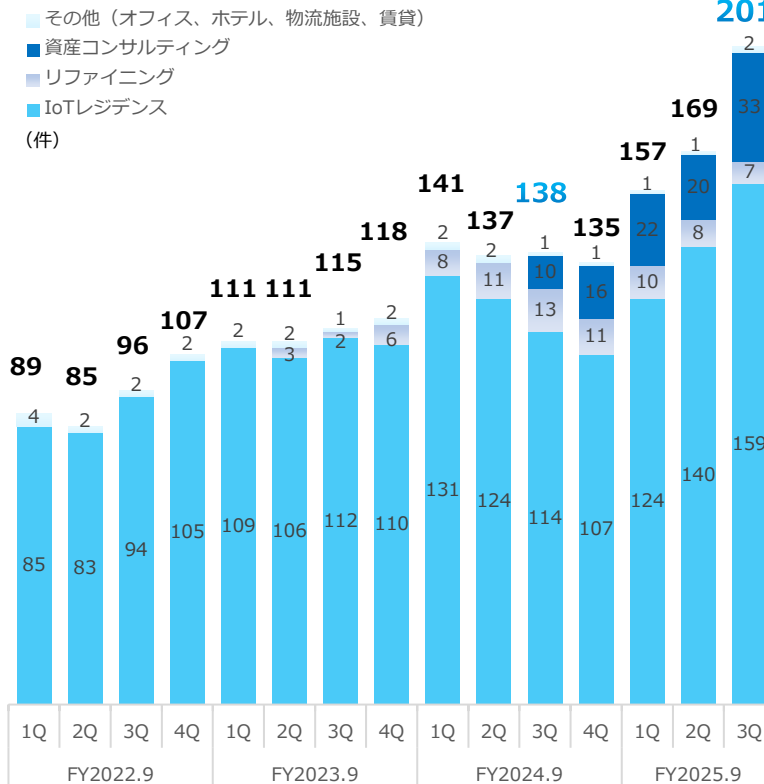
販売件数と棚卸資産の状況

- 販売件数は3Qで、IoTレジデンスの一部スケジュール変更もあり23件、累計で73件の進捗
- リファラル採用を中心に経験豊富なアキュ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、3Q累計で棚卸資産件数は201件、棚卸資産残高はYoY + 16.7%と過去最高を更新

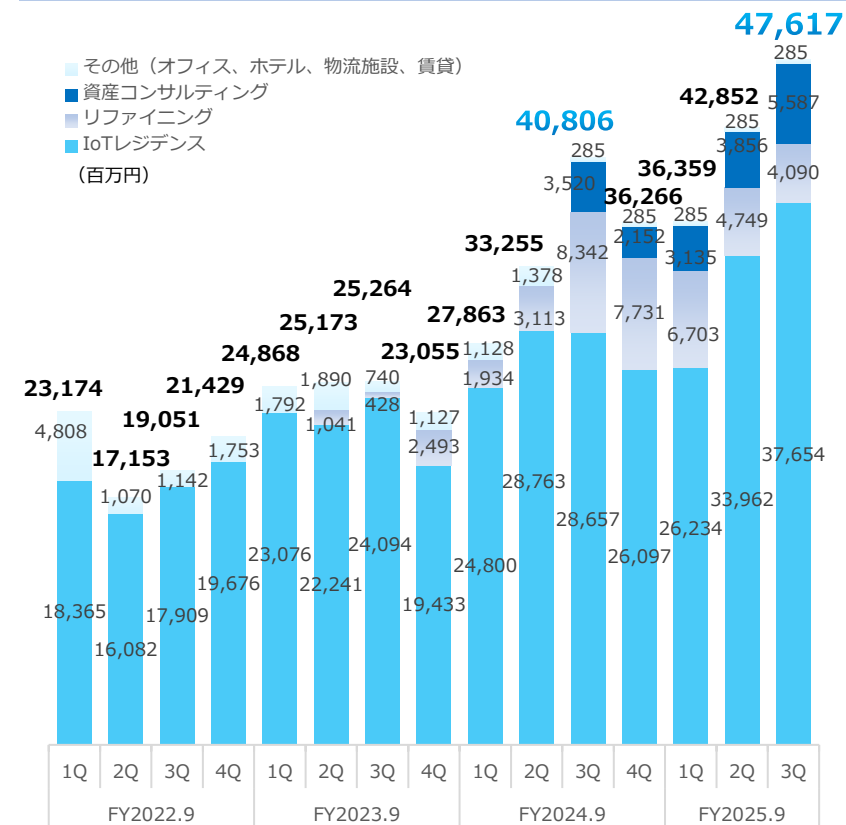
販売件数



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

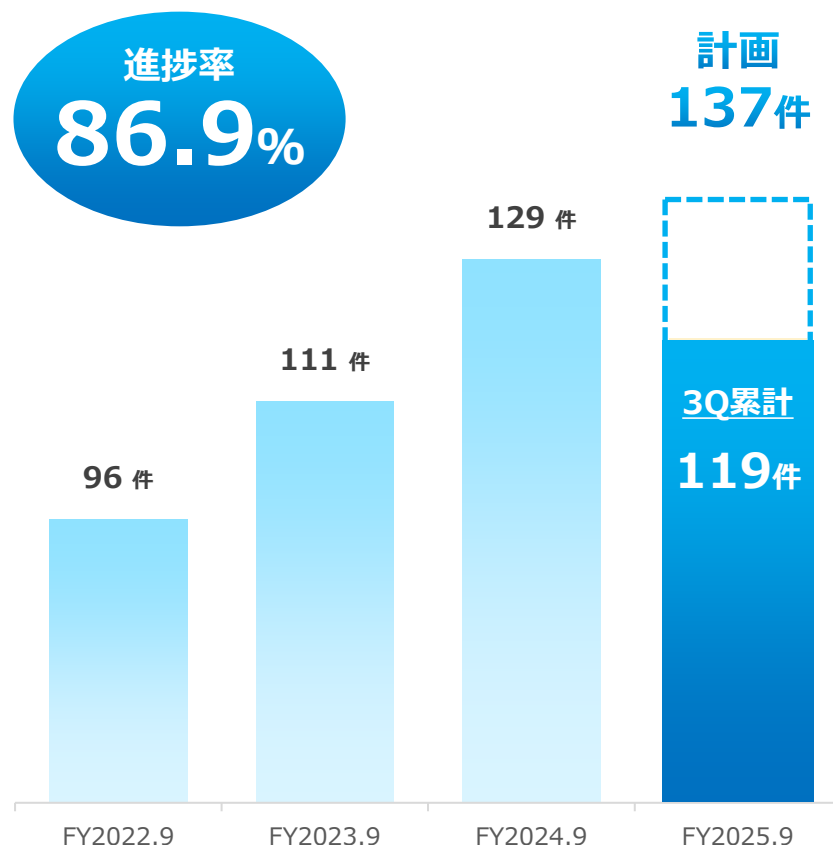
新日本建物 (単体) は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q~FY2024.9 2Qはタスキと新日本建物 (単体) の単純合算数値

PPAの確定によるFY2024.9 3Q (前年同期) 業績の遡及修正を実施

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86.9%と仕入が順調に進捗
- 資産コンサルティングは、仕入強化により3Qで新たに獲得した新規案件14件を含め、33件の積み上げ

IoTレジデンス・リファイニング仕入件数推移



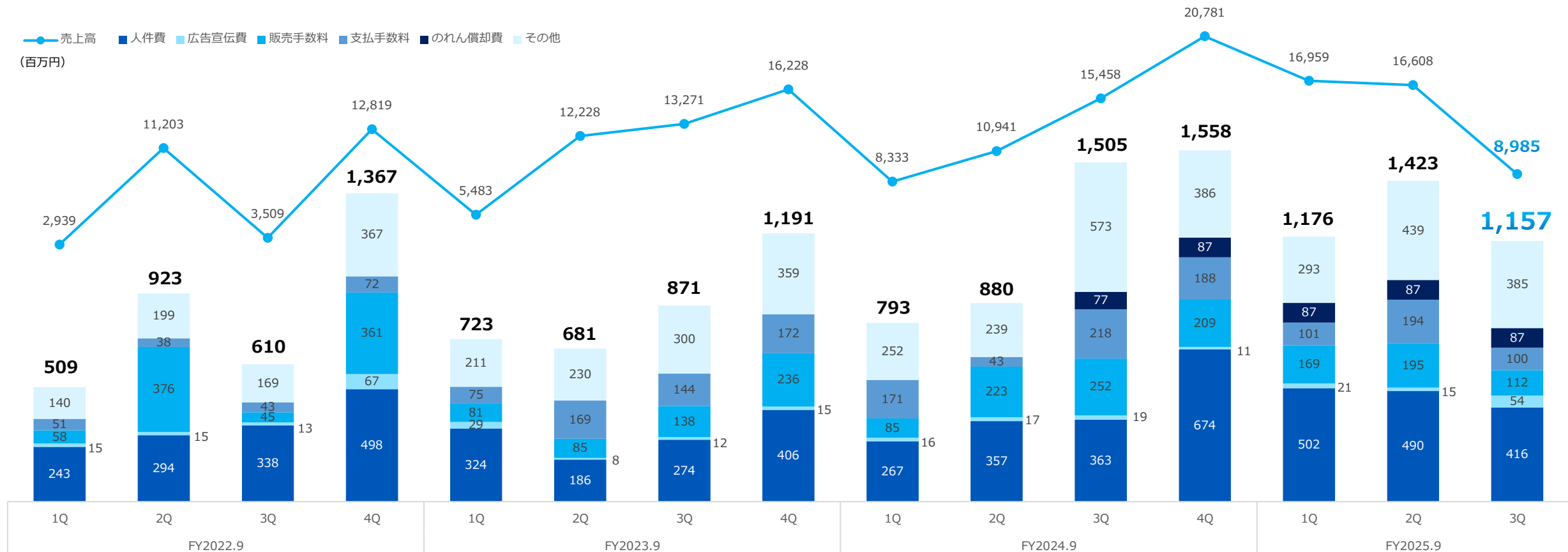
資産コンサルティングパイプライン

No.	PJ名	事業面積(㎡)
1	小金井市東町	1,000㎡超
2	世田谷区粕谷 4 丁目 3Q新規	751㎡～1,000㎡
3	豊島区池袋 2 丁目	
4	川崎市高津区溝口 2 丁目 3Q新規	
5	板橋区弥生町 3Q新規	501㎡～750㎡
6	大田区東蒲田	
7	調布布田 1 丁目	
8	横浜市保土ヶ谷区宮田町	
9	杉並区上荻 3 丁目	
10	東日暮里 6 丁目	251㎡～500㎡
11	杉並区荻窪 5 丁目 3Q新規	
12	江戸川区中葛西 4 丁目 3Q新規	
13	江東区大島 2 丁目	
14	墨田区向島 1 丁目	
15	墨田区緑	
16	南品川 2 丁目	
17	荒川区西日暮里 2 丁目	

No.	PJ名	事業面積(㎡)
18	杉並区和泉 2 丁目 3Q新規	101㎡～250㎡
19	芝 2 丁目 3Q新規	
20	豊島区千早 2 丁目 3Q新規	
21	江東橋	
22	墨田区横川 4 丁目	
23	上十条 1 丁目Ⅱ	100㎡以下
24	日本橋小伝馬町	
25	葛飾区亀有 5 丁目 3Q新規	
26	上野 1 丁目 3Q新規	
27	文京区大塚 3Q新規	
28	板橋区板橋 1 丁目 3Q新規	
29	台東区三筋 2 丁目 3Q新規	
30	東日暮里 5 丁目 3Q新規	
31	大井 5 丁目	
32	府中宮町Ⅱ	
33	上十条 1 丁目	

販売管理費の推移

- 3Qは、売上高に連動する販売手数料、支払手数料（業務委託料）が減少
- 業容拡大に向けた積極的な採用が進み、人件費がYoY+53百万円
- その他は、前年同期に経営統合（M&A）費用224百万円を計上したため、YoY△188百万円

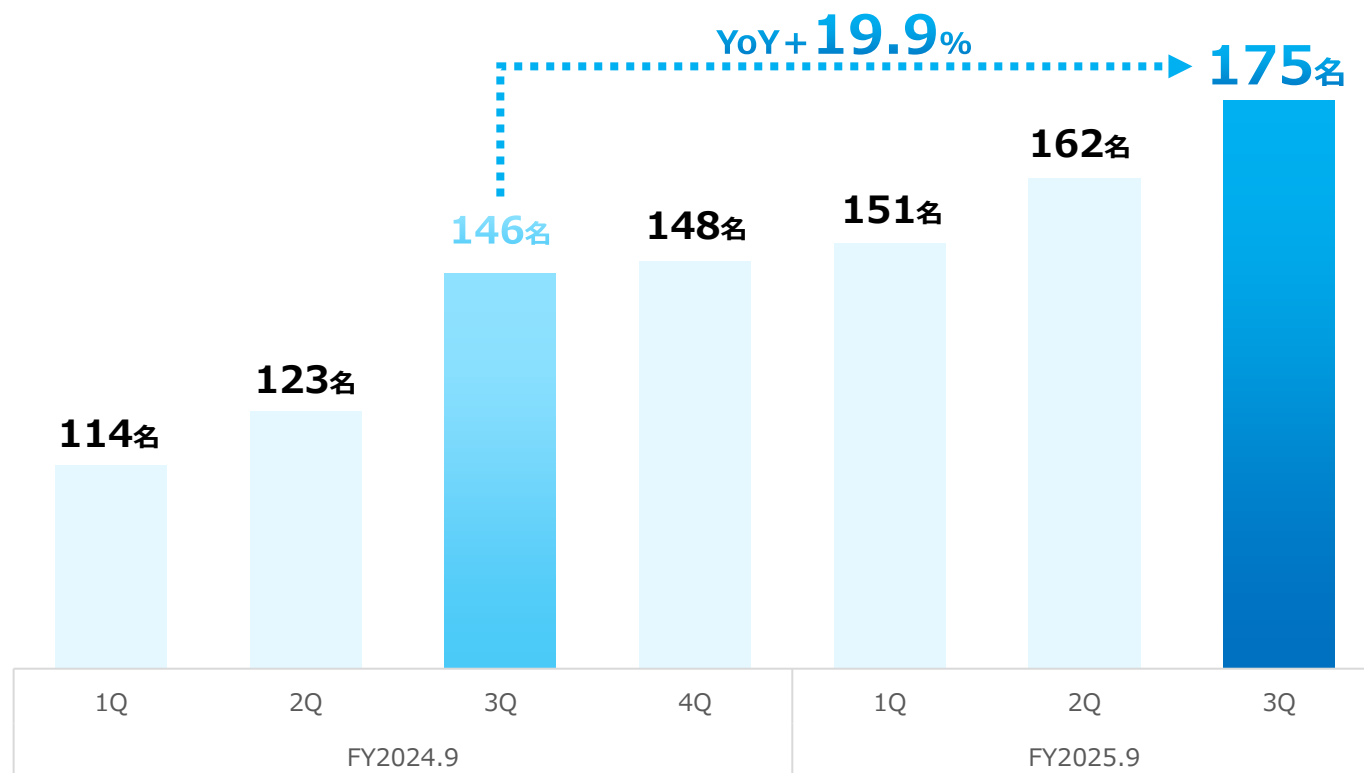


新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値
PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正を実施

役職員数の推移

- ・ アクイジションスタッフを中心とする採用活動の強化により役職員全体でYoY+19.9%
- ・ 中期経営計画KPIに設定したアクイジションスタッフ100名体制に向け計画通り進捗

職能別グループ役職員数の推移 (※)



職能別の内訳 (※)

	FY2025.9 2Q	FY2025.9 3Q	QoQ増減
アクイジション	57名	65名	+8名
ミドルオフィス	44名	47名	+3名
コーポレート	34名	36名	+2名
SaaS	23名	23名	±0名
Finance Consulting	4名	4名	±0名
計	162名	175名	+13名

中期経営計画進捗状況

アクイジションスタッフ

48名
2024.9

65名
2025.9 3Q

100名
2027.9 (計画)

進捗率
32.7
%

(※) 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
FY2024.9 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
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

- 積極的な仕入の推進により、（仕掛）販売用不動産・前渡金が大幅に増加
- 自己資本比率は、棚卸資産を順調に積み上げつつも、エクイティファイナンスにより中期経営計画KPIの30%以上を維持

(百万円)	FY2024.9	FY2025.9 3Q	増減額	増減率
流動資産	53,172	67,811	14,639	+27.5%
現金及び預金	14,430	16,772	2,342	+16.2%
(仕掛)販売用不動産・前渡金	36,266	47,617	11,351	+31.3%
固定資産	6,223	7,519	1,295	+20.8%
のれん	3,331	3,069	△262	△7.9%
投資その他	1,325	1,500	175	+13.2%
資産合計	59,415	75,347	15,931	+26.8%
流動負債	16,139	22,255	6,115	+37.9%
社債・借入金	12,189	20,346	8,157	+66.9%
固定負債	21,346	27,668	6,321	+29.6%
社債・借入金	21,031	27,292	6,260	+29.8%
負債合計	37,486	49,923	12,436	+33.2%
純資産	21,929	25,424	3,494	+15.9%
負債・純資産合計	59,415	75,347	15,931	+26.8%
自己資本比率	35.9%	32.5%	△3.4%	—

新株予約権について①

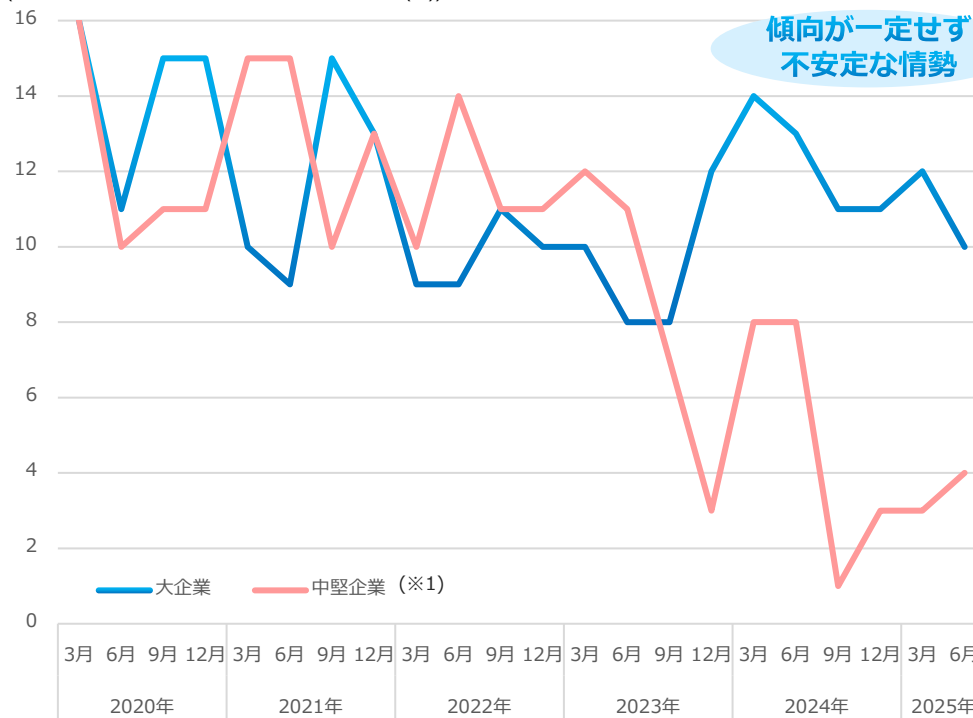
- 長期ビジョン【BEYOND 2033】達成のための成長資金調達を目的として、新株予約権を2025.2に発行
- 3Q末までに33.0%が行使完了し1,987百万円を調達、物件仕入およびCVC資金に充当
⇒ 2025.8.7時点で67.0%が行使完了し4,122百万円を調達
- 金融機関の貸出態度が不安定に変動する中で、資金調達により財務健全性を向上させつつ金融機関との取引を拡大

新株予約権の行使状況

発行総数	100,000個
行使された数 (率)	67,000個 (67.0%)
未行使の数 (率)	33,000個 (33.0%)
行使による 調達額	4,122百万円

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(※2)	FY2025.9 1Q ⇒ FY2025.9 3Q +31.0%
借入金 残高(※2)	FY2025.9 1Q ⇒ FY2025.9 3Q +34.1%
取引先 金融機関数	FY2024.9 ⇒ FY2025.9 3Q +10社 (51社 ⇒ 61社)

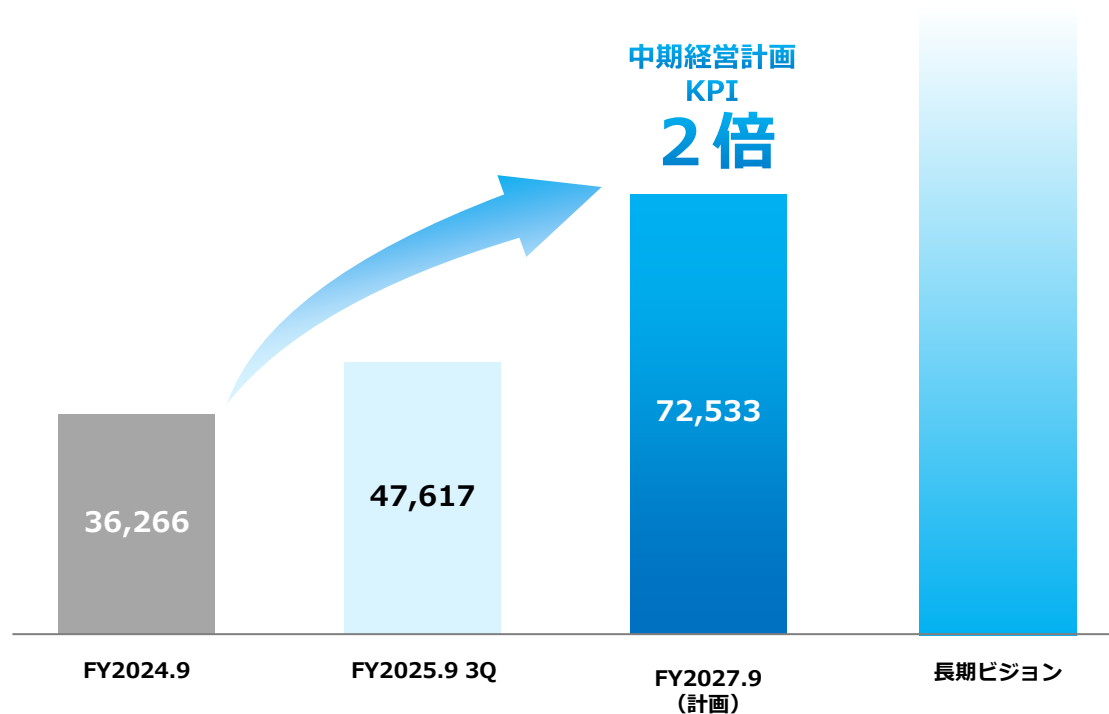
(※2) 新株予約権発行前のFY2025.9 1Qと比較

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

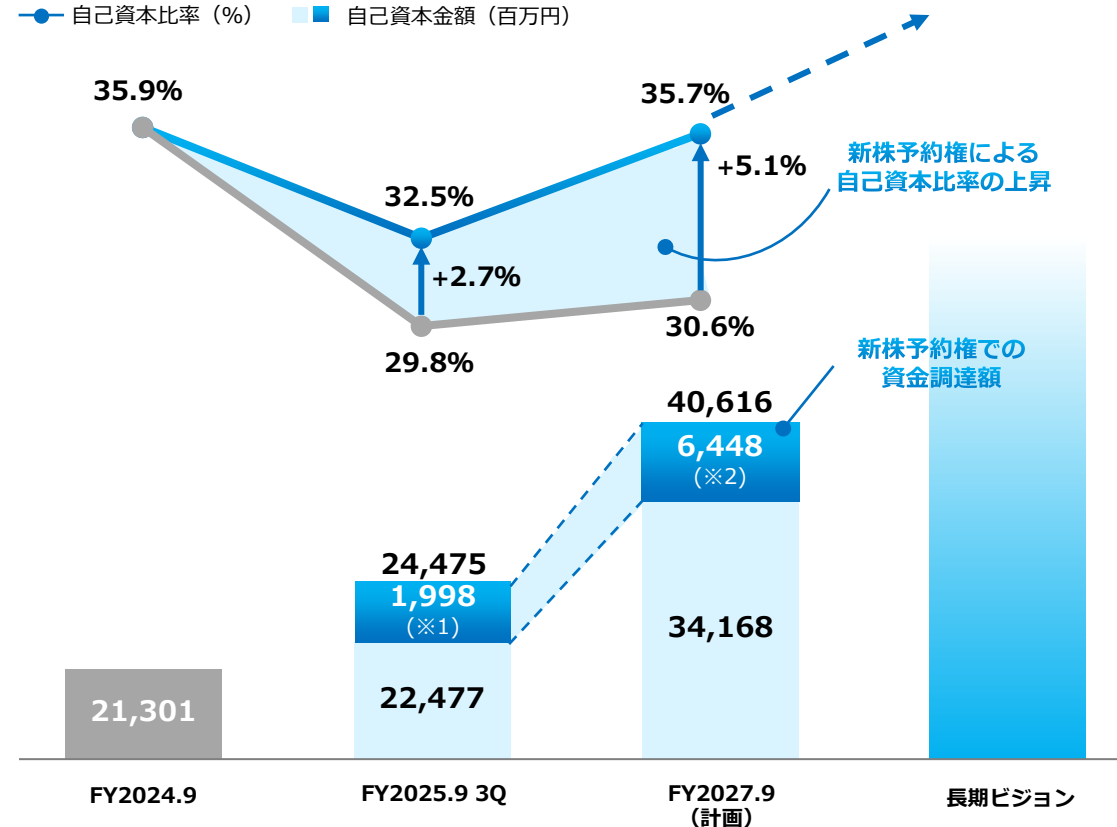
棚卸資産残高の変化

(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11百万円を含む

(※2)未行使分については当初行使価額 789円/株 と下限行使価額 600円/株 の中値 694.5円/株 で算出
4,122百万円(調達済みの金額)+694.5円/株×3,300,000株+34百万円(オプション料)=6,448百万円

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

1. PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正について

2. FY2025.9 3Q業績

3. 各事業のアップデート

– SaaS事業

– Life Platform事業

4. テクノロジー戦略

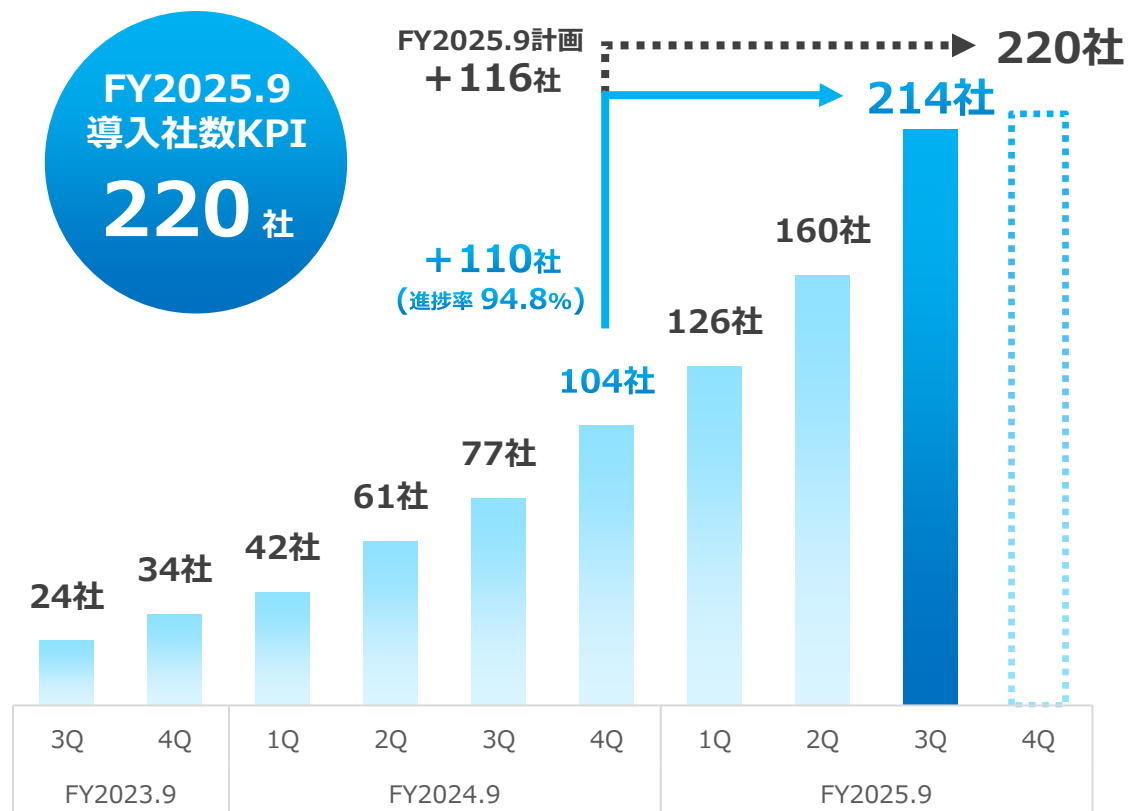
5. 中期経営計画の進捗

6. appendix

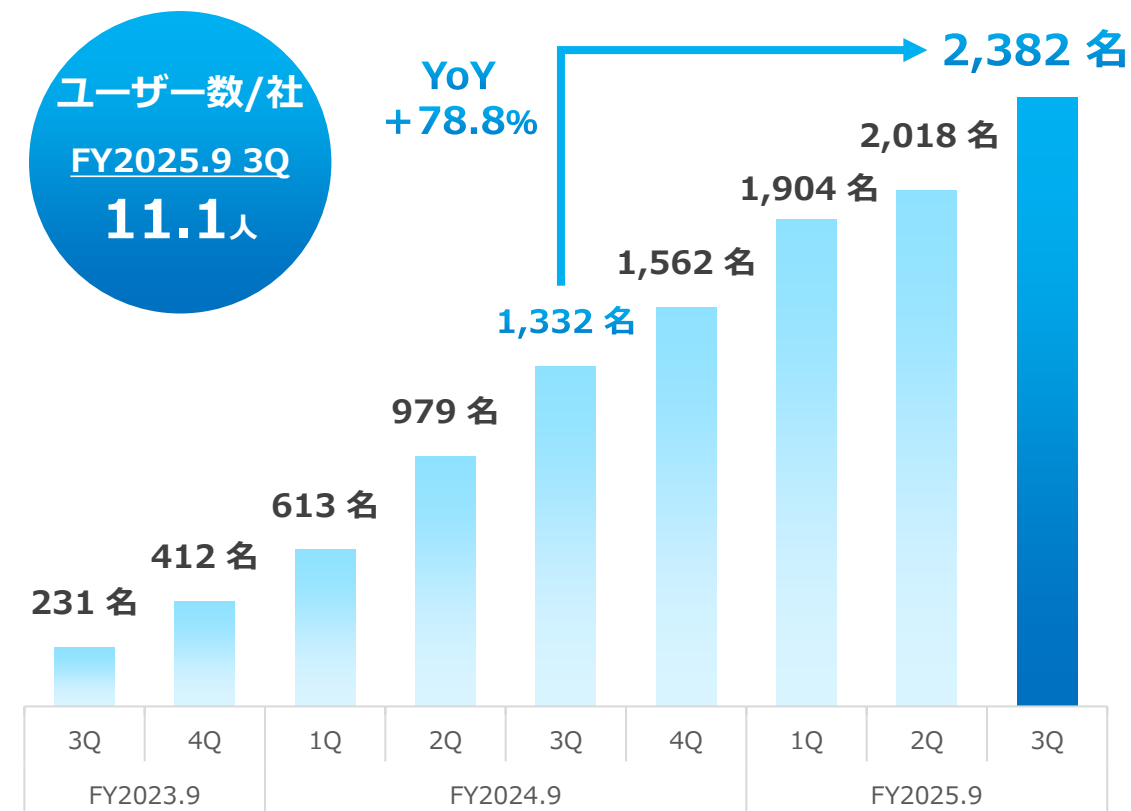
SaaS事業 ZISEDAI LAND営業状況①

- FY2025.9 導入社数KPIの220社に対し3Q累計実績は当期首から+110社、進捗率94.8%と堅調な積み上がり
- 新たなオプション機能の追加により中規模事業者の獲得に成功、圧倒的なポジションの確立を目指す

導入社数実績の推移



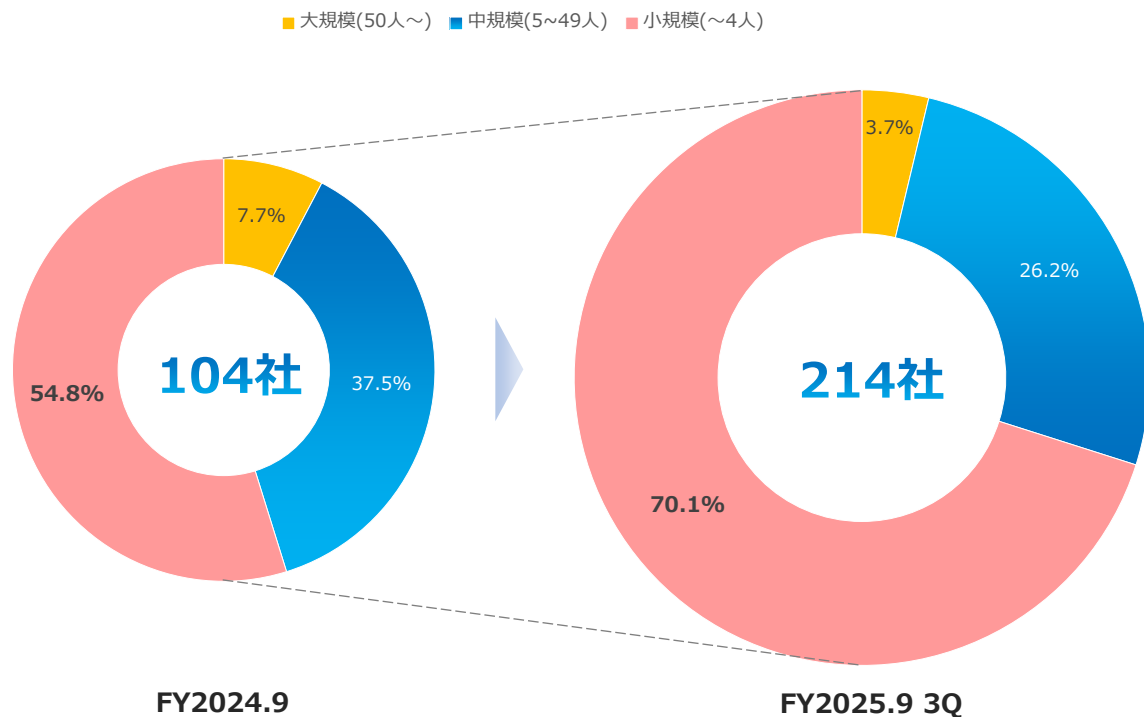
ユーザー数の推移



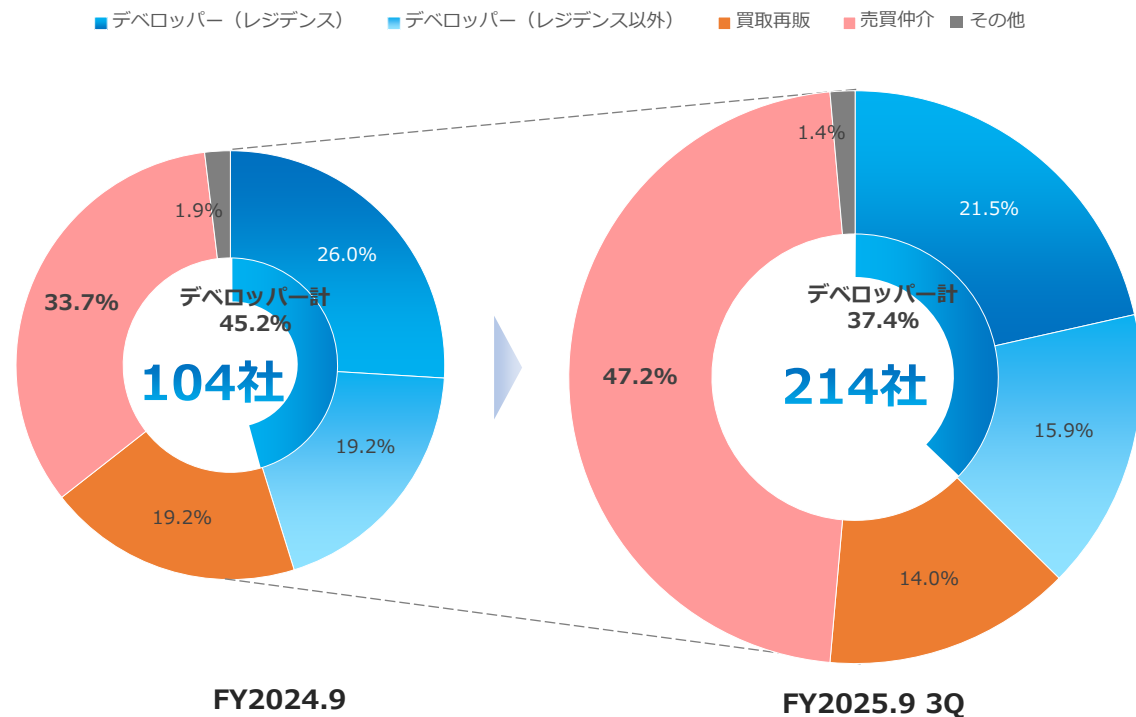
SaaS事業 ZISEDAI LAND営業状況②

- デベロッパーおよび売買仲介の両領域へのプロダクト機能を拡張した結果、新規導入企業数が加速
- 戦略的にターゲットを拡げ、小規模事業者の多い売買仲介への販路拡大に一定の成果

不動産取引業者の規模別数



導入企業の業種別内訳



SaaS事業 マーケティング戦略

- 不動産開発、仕入業務のスマート化を実現する唯一無二のプラットフォームとして、事業成長と社会課題解決の両立を目指す
- リブランディングと効率的なデジタルマーケティングにより、新規顧客開拓の強化を図り、さらなる導入社数の獲得を推進

社名を冠したサービス名に変更

クラウド型物件管理サービス

**ZI
SE
AI** **LAND**

建築プラン自動生成AIサービス

**ZI
SE
AI** **TOUCH & PLAN**

「その技術を次世代へ」との想いを込めた
社名「ZISEDAI」をサービス名に冠した、
認知度の拡大施策

新規サービスページをローンチ



サイト内導線の見直しによるコンバージョン増加を図るとともに、
カラールールの整理などブランドイメージを確立することで
視覚的な想起を拡大する施策

SaaS事業 機能のアップデート

- 機能拡張によりさらなる顧客リーチの拡大と競合優位性を強化することで、新規顧客獲得を促進
- シームレスかつ広範な業務利用を可能とし、既存顧客に対するアップセル機会を創出

不動産登記情報自動取得機能のアップデート

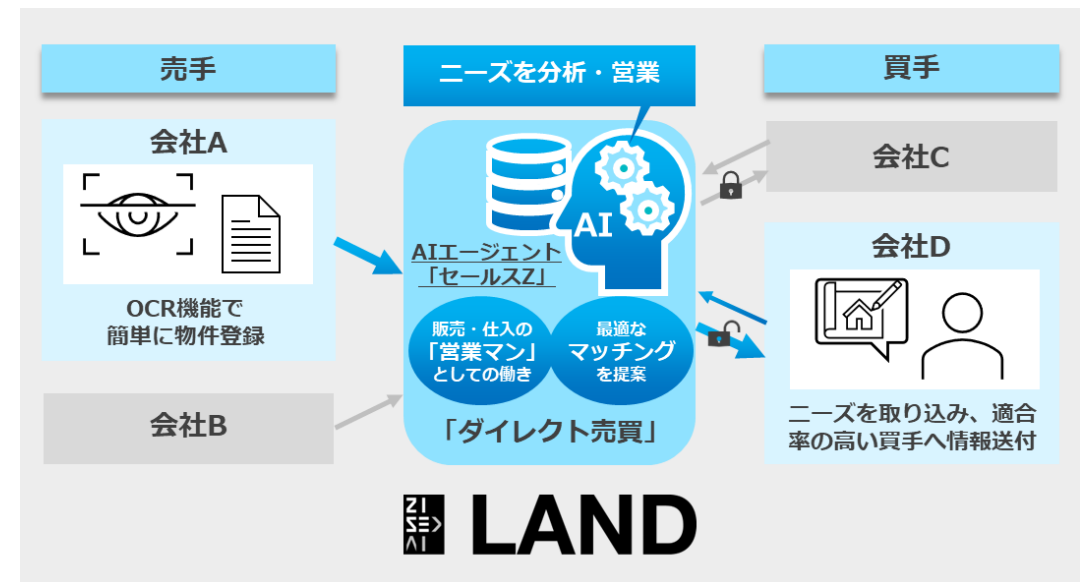


LAND

LAND画面内のマップに公図を重ねて表示、
クリック操作のみで地番情報を取得
UI/UXの大幅な改善により、ワンストップ
かつシームレスに不動産登記情報を取得でき、
業務効率のさらなる向上を実現



「セールスZ」・「ダイレクト売買」機能の実装



営業AIエージェント「セールスZ」を独自開発、
LAND各ユーザーのニーズを分析し、適合率の高い物件を
選択的にマッチング、「ダイレクト売買」プラットフォーム内
での直接取引を可能に

1. PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正について

2. FY2025.9 3Q業績

3. 各事業のアップデート

– SaaS事業

– **Life Platform事業**

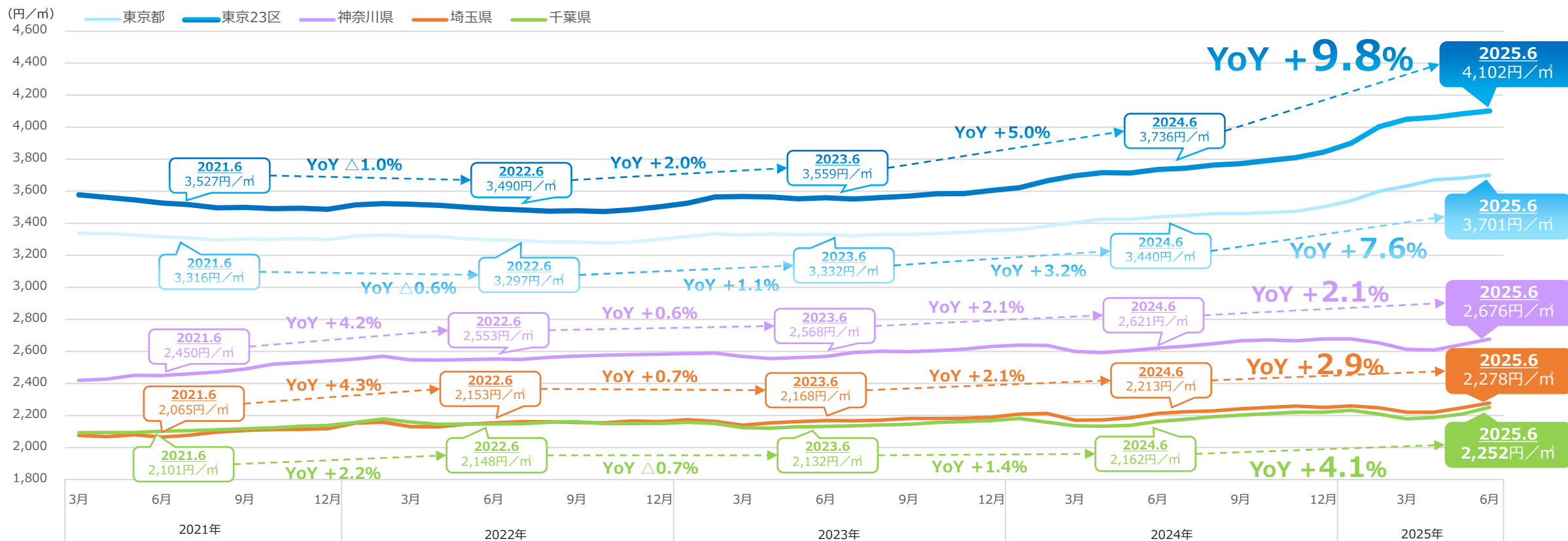
4. テクノロジー戦略

5. 中期経営計画の進捗

6. appendix

- 特に東京23区でシングル向け物件の賃料上昇が引き続き顕著、当社IoTレジデンスの事業環境として追い風が継続
- 建築費の高止まりが続くも、賃料の上昇を背景とした販売価格への転嫁が可能

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）



出所：株式会社LIFULL「【2025年6月 賃貸 首都圏版】LIFULL HOME'Sマーケットレポート」をもとに、当社作成
 (※1) ワンルーム、1K、1DK、1LDK、2K物件が対象

Life Platform事業 売上総利益率向上への取り組み

- グループワイドな利益率向上施策に取り組み、高い資本効率を実現する
- 売上高の増大、売上原価の低減の両面から下記の取り組みを実施中

売上総利益率 の向上

売上高 の向上

仕入体制強化

リファラル採用を中心にアキュイジションスタッフを大幅増員、仕入体制の強化を図る

不動産ファンドの組成

開発ファンド・運用ファンドの積極組成により、フィー収益によるキャッシュポイントを増加

セールスマックスの変更

利益率の高い資産コンサルティングの売上構成比拡大

新たなテクノロジーの導入

営業AIエージェント「セールスZ」を活用した不動産マッチング機能による自社物件の販路拡大

売上原価 の低減

ドミナント戦略の徹底

当社グループの事業基盤である東京23区に集中して事業展開を行うことで、各種コストを低減

用地仕入ルートの見直し

土地オーナーからのダイレクトな仕入ルート開拓により、中間マージンを低減

ニッチトップ戦略の浸透

コンパクトサイズの用地を積極的に事業化、規模にあわせて投資用木造レジデンスを展開強化

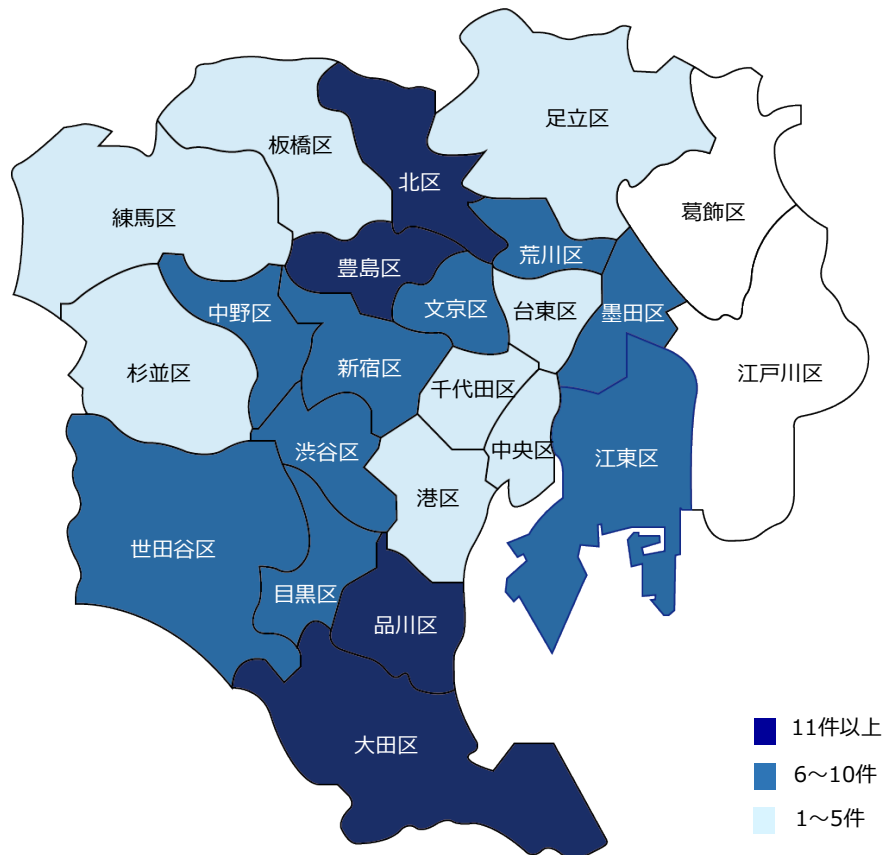
新たなテクノロジーの導入

従来の定性的な事業性評価から、定量情報を活用した事業性評価にもとづく用地取得

Life Platform事業 ドミナント戦略

- 投資用不動産として成長ポテンシャルの高い東京23区で集中的に展開し、独自の競争力を高めることで、ニッチトップを確立させ、事業成長を目指す

FY2025.9 3Q時点のパイプライン分布



ドミナント戦略



同時に複数棟の発注でコスト削減 ⇒ 用地取得における競合優位性

同時発注による
建築コスト削減幅

建築コスト

用地取得コスト

TASUKI
HOLDINGS
Life Platformer

用地取得における
当社の価格調整余地

VS

他社より高く
ビット可能

建築コスト

用地取得コスト

競合他社



タッチポイントを増やしてブランド認知・想起強化

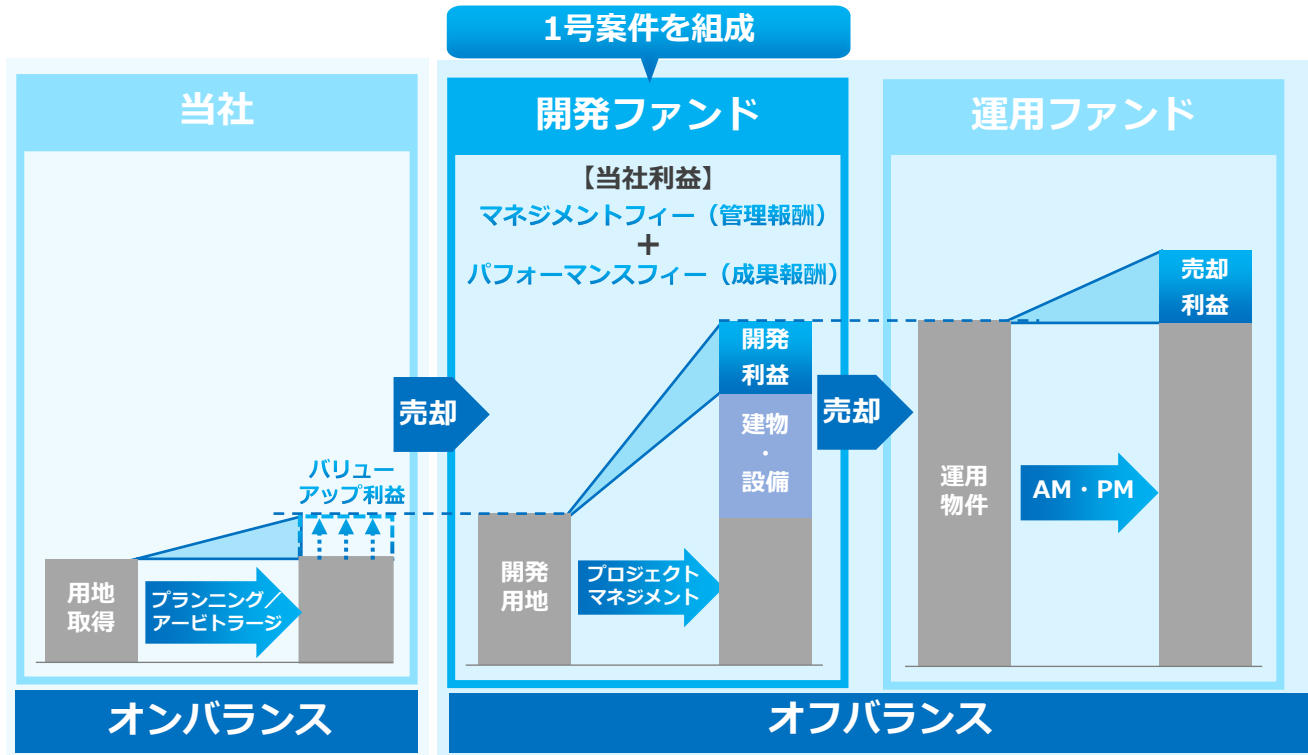


エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

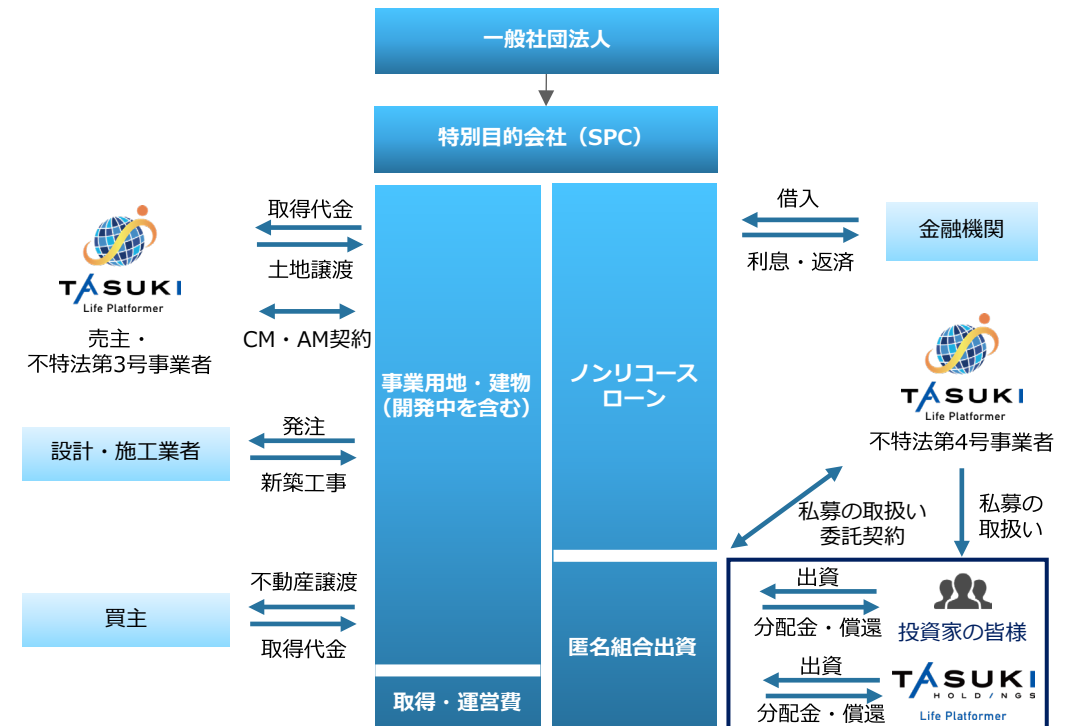
Life Platform事業 不動産投資ファンドの展開ラインアップ拡充

- ・ オフバランススキームによる開発ファンドの第1号案件を組成
- ・ 事業展開の多角化とバランスシートのスリム化によりROAの向上を図る

不動産投資ファンドラインアップ



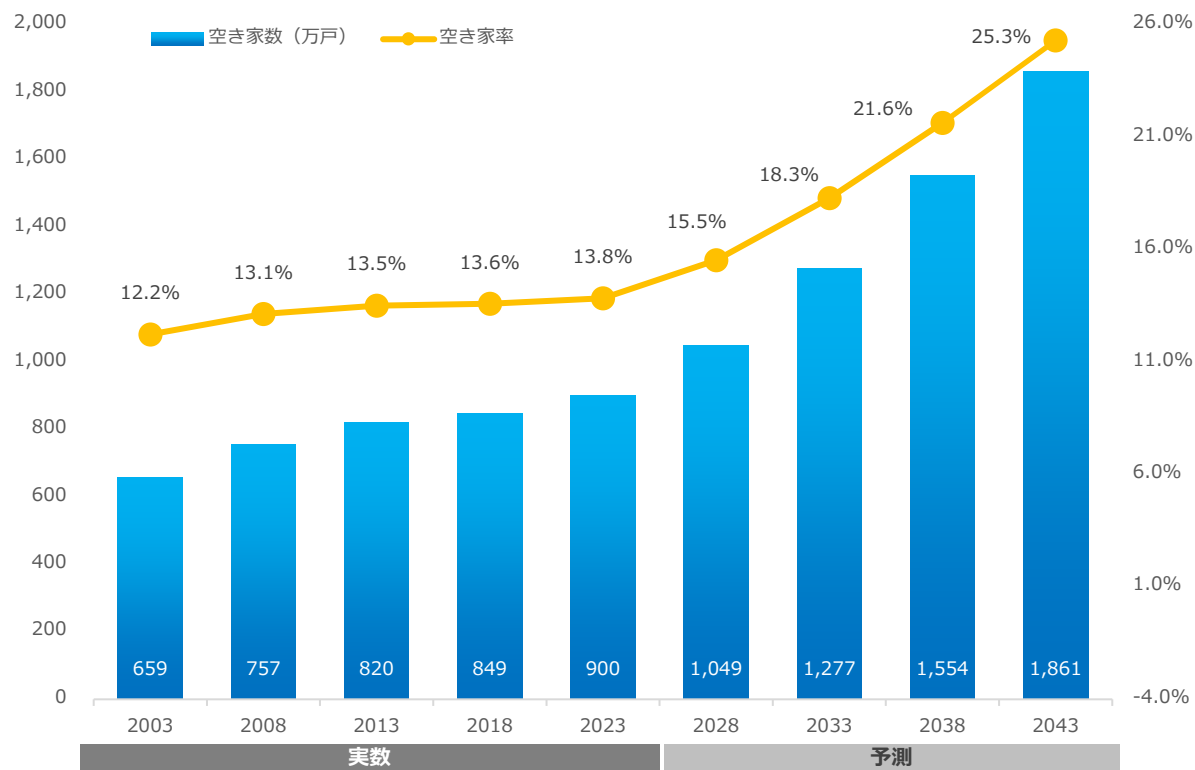
開発ファンド組成事例スキーム図



Life Platform事業 空き家再生の取り組み ～事業環境～

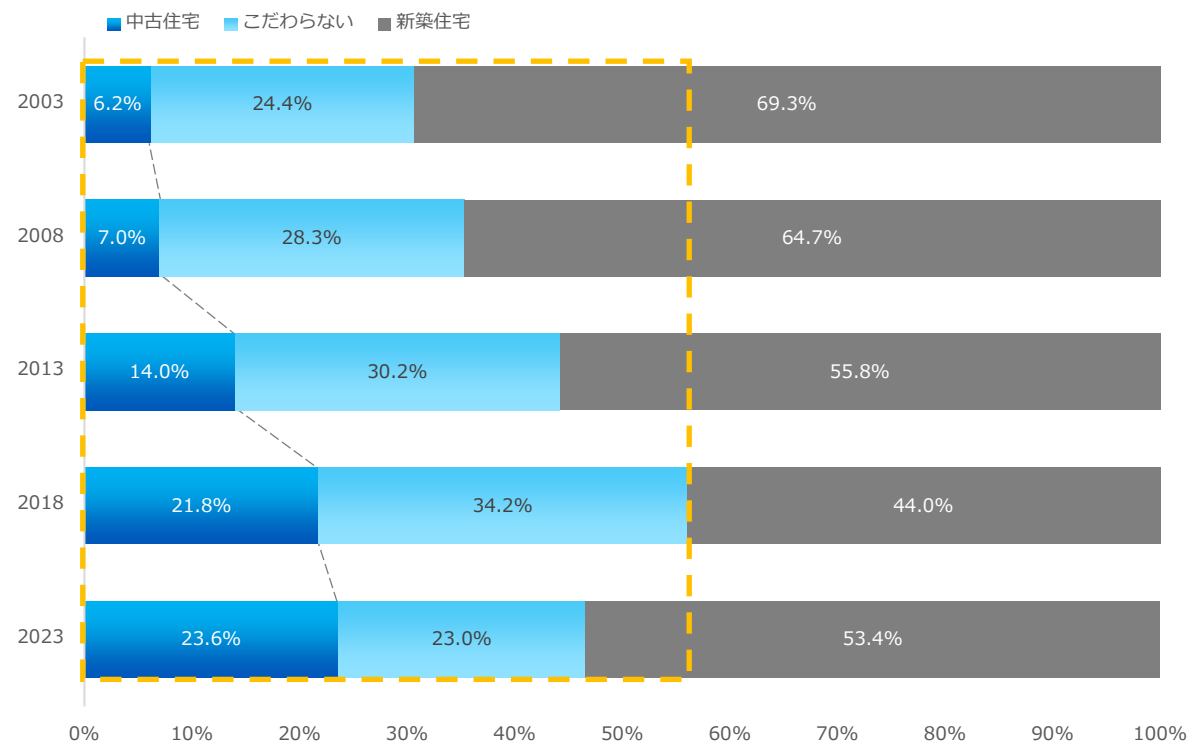
- 全国的に空き家件数は増加の一途を辿っており、2030年以降は爆発的な増加が予想される
- 日本においては新築を志向する消費者が圧倒的に多かったが、近年では中古住宅を許容する方向へ大きくシフト

空き家数の推移



出所：総務省統計局「令和5年住宅・土地統計調査結果」および「平成30年住宅・土地統計調査結果」（実数）
株式会社野村総合研究所「2028～2043年の空き家数と空き家率推計」（予測）

持ち家への住み替え後の居住形態に関する意識



(※) 現在借家の世帯を対象とした調査結果

出所：国土交通省「令和5年住生活総合調査（速報集計）結果」および「平成30年住生活総合調査結果」

Life Platform事業 当社グループの空き家ビジネス

- これまで当社グループでは「IoTレジデンス」、「資産コンサルティング」を通じて空き家市場にアプローチ
- 新たに「空き家再生」ビジネスへ参入し、事業領域の拡大と社会課題の解決に取り組む

①IoTレジデンス (タスキ)

空き家取得 → 解体・開発・建築 → 売却

事業エリア	東京23区
回転期間	約10ヶ月
販売価格	3億円 ～ 5億円
販売先	個人投資家（相続税対策）
利回り	3.0% ～ 4.5%
ポイント	タスキの仕入物件の86%超が空き家を取得

②資産コンサルティング (オーラ)

空き家取得 → 解体・事業用地化 → 売却

事業エリア	東京23区中心
回転期間	約3ヶ月 ～ 約10ヶ月
販売価格	3億円 ～ 15億円
販売先	機関投資家、不動産デベロッパー
利回り	-
ポイント	空き家情報プラットフォームの運用

新たに事業を開始

③空き家再生 (タスキパートナーズ)

空き家取得 → リフォーム → 売却

事業エリア	首都圏 → 全国へ
回転期間	約3ヶ月 ～ 約4ヶ月
販売価格	500万円 ～ 5,000万円
販売先	個人投資家（投資用・実需）
利回り	10.0% ～ 15.0%
ポイント	事業期間が短く回転率が高い

1. PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正について

2. FY2025.9 3Q業績

3. 各事業のアップデート

- SaaS事業
- Life Platform事業

4. テクノロジー戦略

5. 中期経営計画の進捗

6. appendix

テクノロジー戦略のアップデート

- AIエージェントの実用化とMCPの登場により、ユーザーはAIエージェントを通じてSaaSにアクセスする時代が到来
- ファンクションとしてのSaaSと専門性の高い独自AIの開発を通じて新たなポジショニングを確立する

SaaSをとりまく外部環境

AIエージェントの実用化

【SaaSの操作者は生身のユーザーから自律型のAIエージェントへ】

- ◆ユーザーによるログインが減少し、エンゲージメントが低下
- ◆UI/UXでの差別化の意義が薄れることによりSaaSプロダクトが同質化
- ◆アカウント・ユーザー課金制のビジネスモデルの崩壊

Model Context Protocol (MCP) の登場

【AIエージェント×SaaS連携の“標準規格”化】

- ◆あらゆるAIエージェントとSaaSがMCPという“標準規格”で連携する可能性
- ◆SaaSはAIエージェントへ機能を提供するMCPサーバーとしての役割が増大
- ◆ユーザー接点はAIエージェントが担い、SaaSの存在感が薄れるリスク

パーティカル
SaaSは
新たな局面へ！

テクノロジー戦略

内外での連携を目指すハイブリット戦略

① 自社SaaSプロダクト内にAIエージェントを配置

- ◆SaaS内にAIエージェントを配置、より高度なUI/UXを実現するプラットフォームとして進化
- ◆プラットフォーム提供によりユーザー接点とブランド価値を維持
- ◆パーティカルSaaSとして蓄積された専門性の高いドメイン知識と高度なコンテキスト理解
- ◆内部連携による機密情報漏洩リスクの低減

② MCPサーバーとして外部連携による機能提供

- ◆外部AIエージェントのエコシステム内連携による新たな需要の発掘
- ◆機能を限定的に外部AIエージェントへ連携することで新規ユーザーの拡大と本体製品へのアップセル導線を確保

AIエージェントの積極的な活用、連携により
不動産テック領域における独自のポジションを獲得する

- 位置情報ビッグデータ解析と生成AIによる人流分析サービスを展開するLocation Mind社に出資、業務提携基本契約を締結
- FUNDINNO社とのチームアップにより、スムーズかつ迅速な投資スキームを構築



FUNDINNO社と 投資可能性を拡大する 新たな出資スキームで連携

【株式会社FUNDINNO】

- ◆国内最大(※)の株式投資型クラウドファンディングを運営
- ◆豊富な実績でベンチャー企業への広大なネットワークと高度なノウハウを保有

【連携のポイント】

- ① 有望なベンチャー企業のソーシング（探索）
- ② デューデリジェンス（投資価値の評価）の効率化 etc.



LocationMind社と 業務提携に関する 基本合意書を締結

【LocationMind株式会社】

- ◆位置情報と人流データの分析活用提案を行う“位置情報AI事業”と衛星測位をセキュア化する“宇宙事業”を展開
- ◆東京大学 柴崎 亮介研究室発の技術ベンチャーとして高い技術優位性

【連携のポイント】

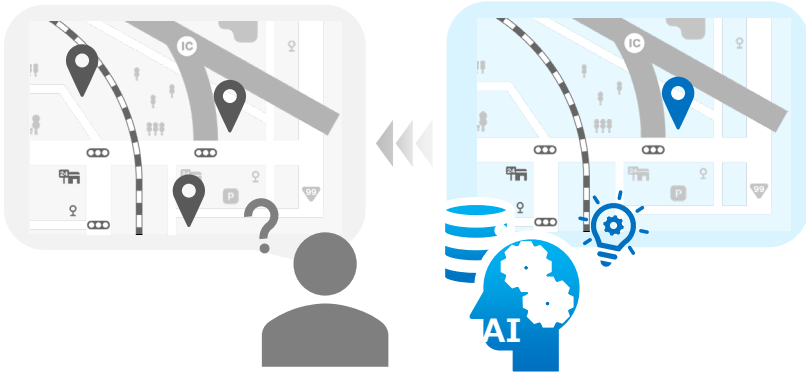
- ① 人流分析アプローチを加えた多角的な事業性評価
- ② 人流データを活用したテナントリーシングの強化
- ③ ZISEDAI LAND×人流分析による新規サービス提供 etc.

(※) 日本証券業協会Webサイト

位置情報ビッグデータ解析と人流分析の当社事業への活用

- 駅力や駅からの距離といった価値判断に加え、生成AIモデルを活用した人流分析により、不動産の魅力を最大限引き出す
- 下記の分野で不動産DXを飛躍的に促進

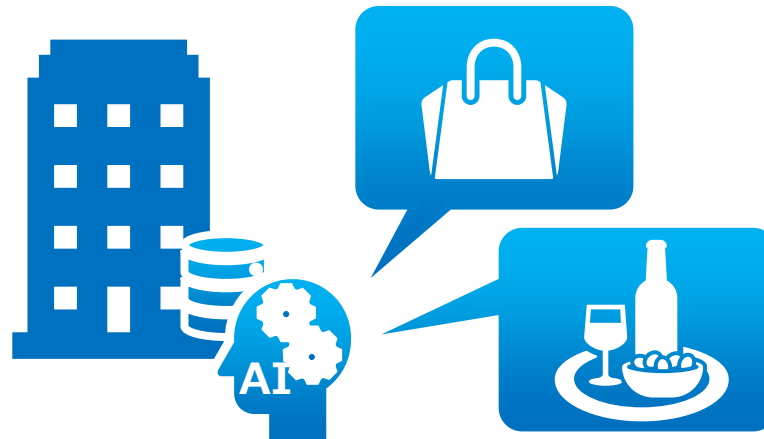
①人流分析アプローチを加えた多角的な事業性評価



これまで定性的な評価となっていた「立地」について人流分析に基づいて定量的に評価、土地本体や開発する物件のポテンシャルを図る基準として機能

事業用地の仕入や賃料の査定に活用

②人流データを活用したテナントリーシングの強化



日・月・年の人流傾向のほか、性別や年代、居住地等の切り口で、「その土地にはどのような属性の人がいつどこからどの程度集まるのか」を分析

開発物件のテナントリーシングや出店戦略へ活用

③ZISEDAI LAND × 人流分析での新規サービスの提供



▲ZISEDAI LAND上への人流データ連携イメージ

位置情報ビッグデータと人流分析情報をZISEDAI LANDへ連携、マップ上に「人流」レイヤーを重ねて表示することで土地の集客力を視覚的に表現

様々なセグメントでの分析が可能なダッシュボード機能によりデータを可視化

ZISEDAIエコシステム構築の進捗状況

- 機能拡張により、売買仲介ドメインの強化と新たにマーケティングドメインを追加
- 外部AIとの連携も視野に、ZISEDAIエコシステム内に専門性の高いAIを開発し、体系化することでエコシステムの発展を目指す

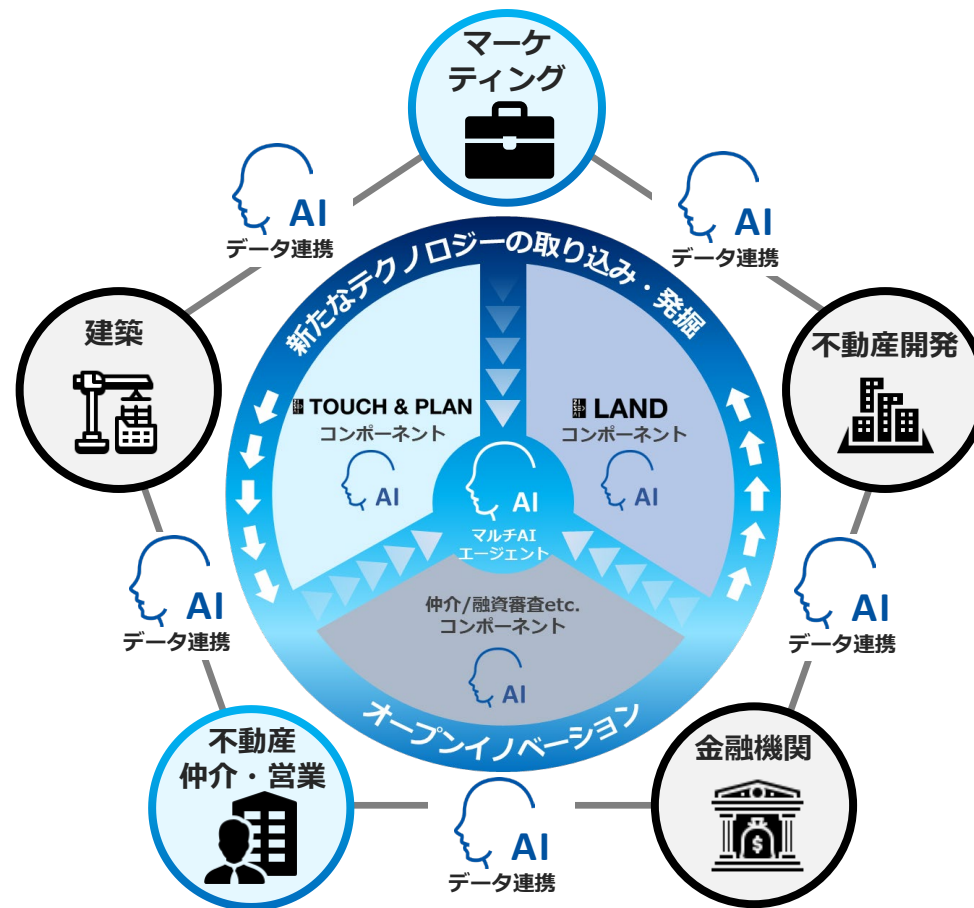
ZISEDAIエコシステム構想の概要

営業AIエージェント「セールスZ」 不動産マッチング機能「ダイレクト売買」

- ◆高精度のニーズ分析と適合率の高い相手先への選択的な営業活動をAIにより自動化、売手・買手双方にとって効率的なマッチングを実現
- ◆【ZISEDAI LAND】の登録物件を対象とすることで、情報管理から販売促進までがワンストップで完結可能なプラットフォームに進化

人流分析のアプローチによる 新たな機能・サービス（開発中）

- ◆CVC「TASUKI VENTURES」を通じ、LocationMind社と業務提携に関する基本合意書を締結
- ◆人流分析を活用した多角的な事業性評価やテナントリーシングの強化、【ZISEDAI LAND】との機能連携による外部提供を目指す



1. PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正について

2. FY2025.9 3Q業績

3. 各事業のアップデート

- SaaS事業
- Life Platform事業

4. テクノロジー戦略

5. 中期経営計画の進捗

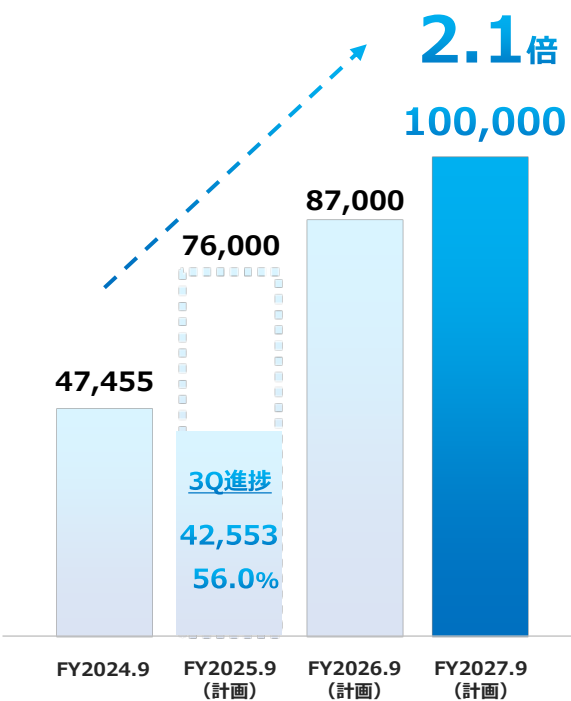
6. appendix

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、売上高、利益ともに4Q偏重の計画
- IoTレジデンスの一部スケジュール変更により、売上が4Qに繰り延べ

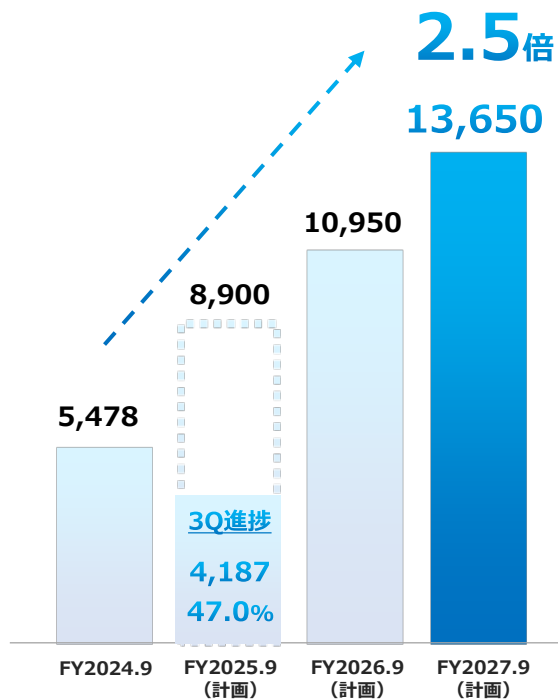
売上高

(百万円)



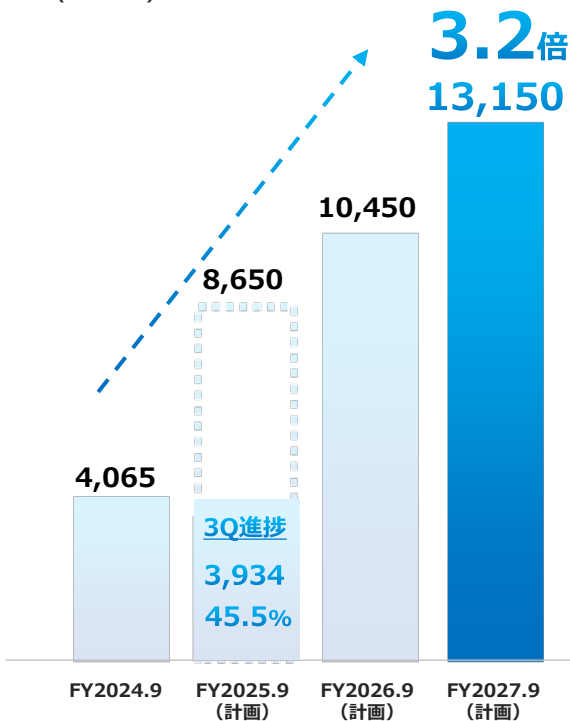
EBITDA (※)

(百万円)



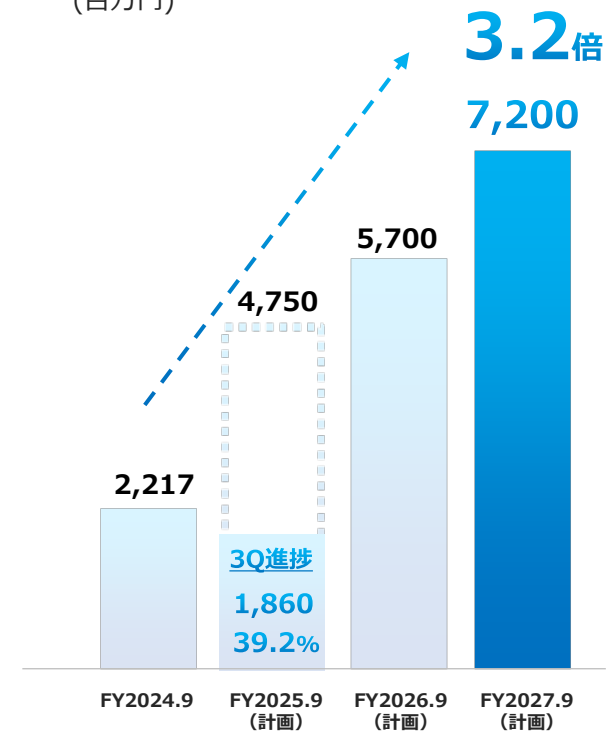
営業利益

(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. PPAの確定によるFY2024.9 3Q（前年同期）業績の遡及修正について

2. FY2025.9 3Q業績

3. 各事業のアップデート

- SaaS事業
- Life Platform事業

4. テクノロジー戦略

5. 中期経営計画の進捗

6. appendix

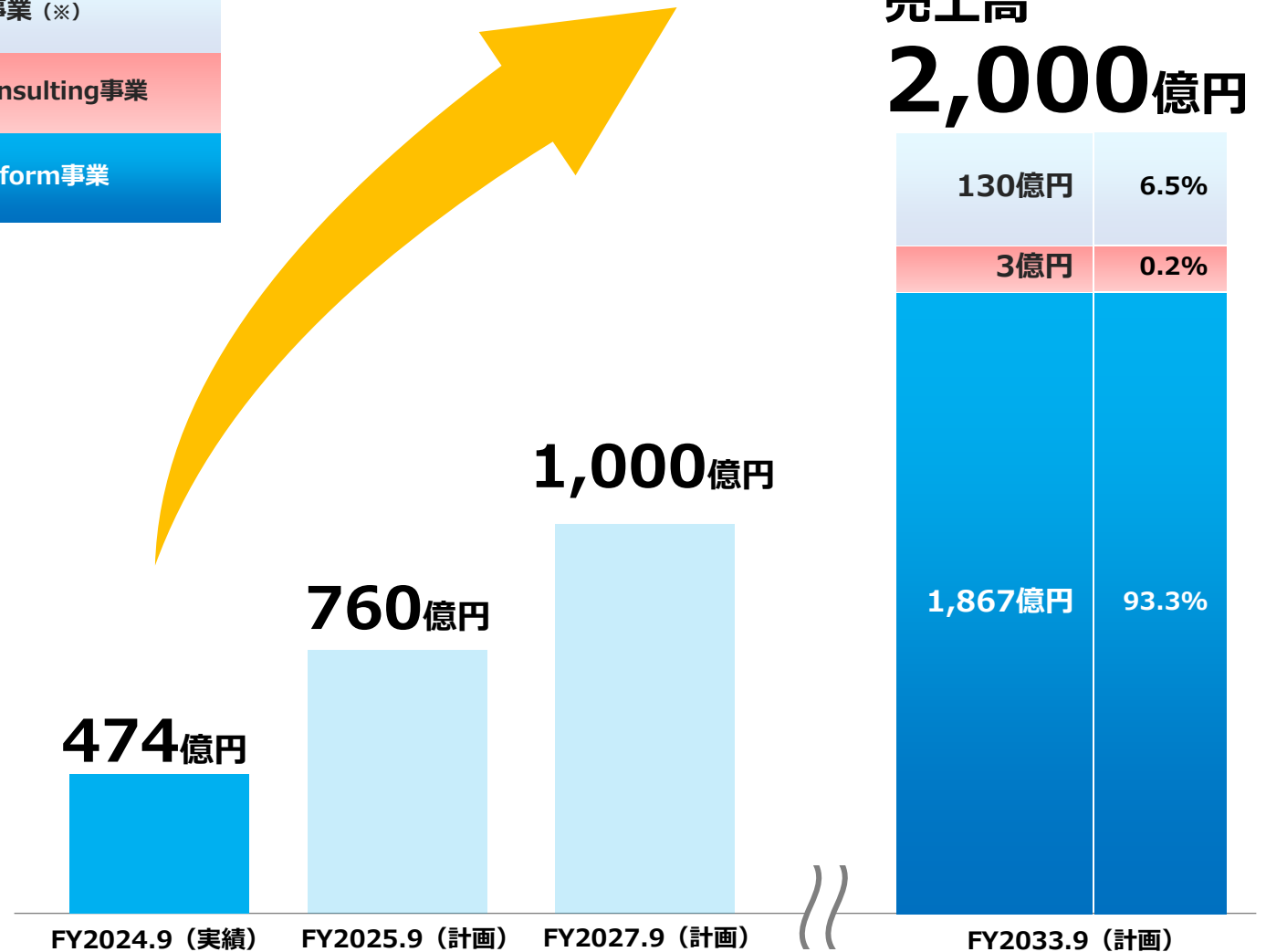
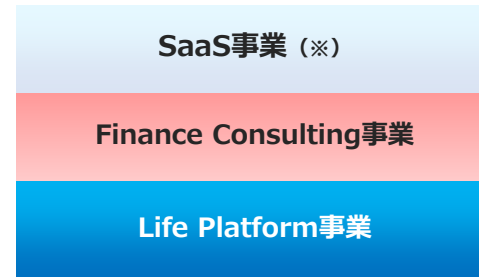
長期ビジョン

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！



中期経営計画 主要KPI

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

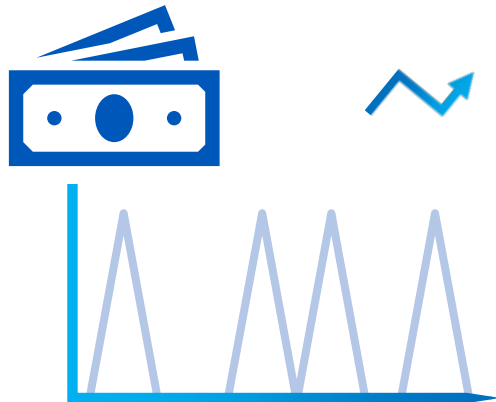
(※1) 2024.9末を基準とした2027.9末の計画

(※2) 当期末発行済株式数（自己株式を除く）を用いて算出

SaaS事業 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

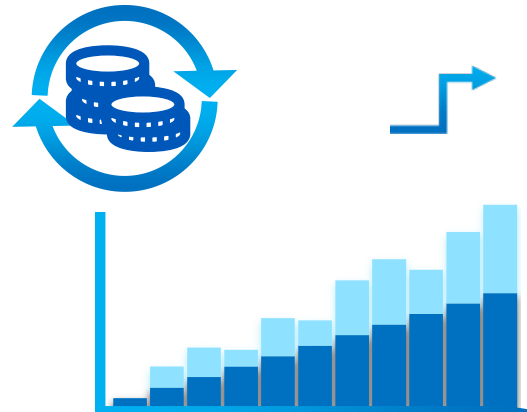
導入時のスポット収入



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）

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 提供サービス

パーティカルSaaSプロダクト「ZISEDAL LAND」「ZISEDAL TOUCH&PLAN」を展開
不動産仕入、管理、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



ZI
SE
AI LAND

建築プラン自動生成AIサービス



ZI
SE
AI TOUCH & PLAN

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/アカウント

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

-



LAND

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



LAND

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

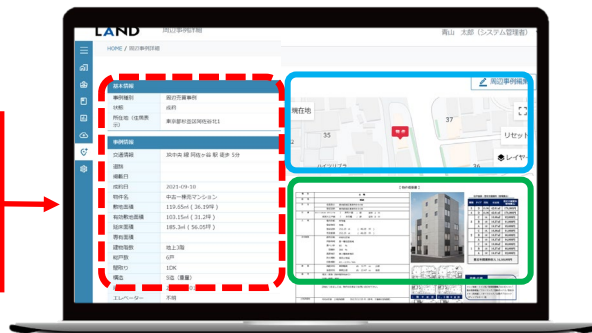
- 生成AI×OCRで読取り情報を自動で項目欄へ入力
- 読取り情報から自動で地図表示
- スキャンPDFもストレージ機能へ自動保存

オプション機能②謄本取得サービス

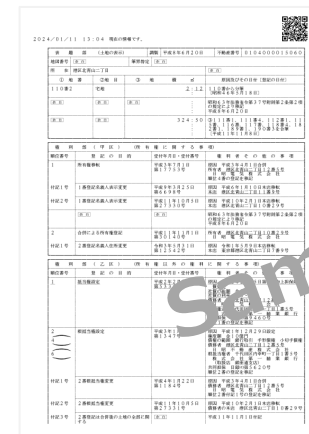
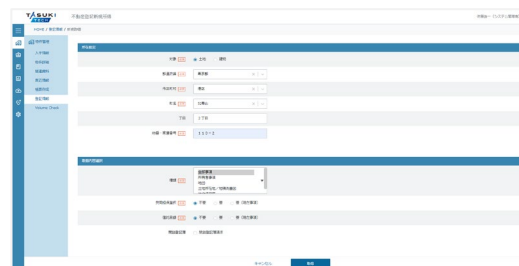
不動産登記簿謄本の自動取得機能をリリース



PDFを
OCR読取り



特 許 取 得

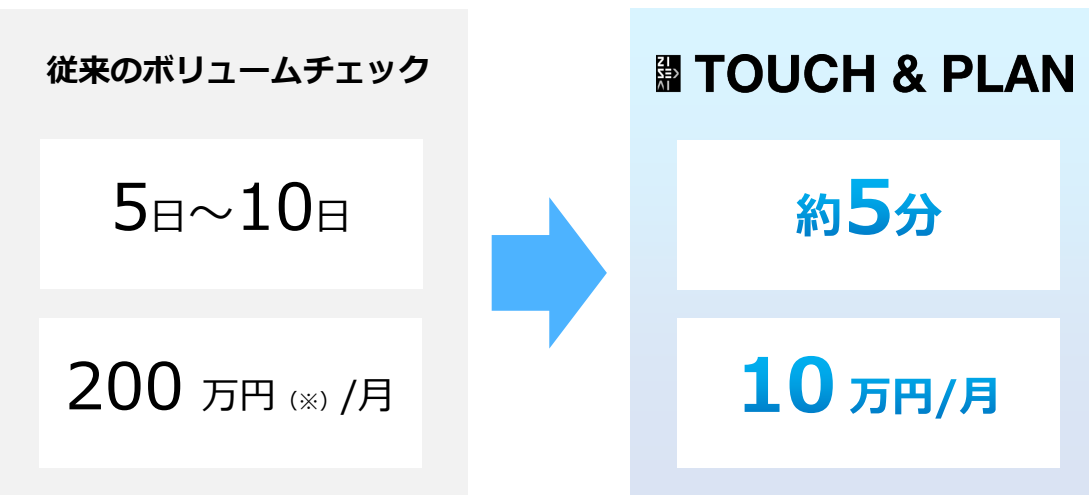


■ TOUCH & PLAN 仕入担当者のスキルの均一化と事業検討の迅速化、コスト削減を実現

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



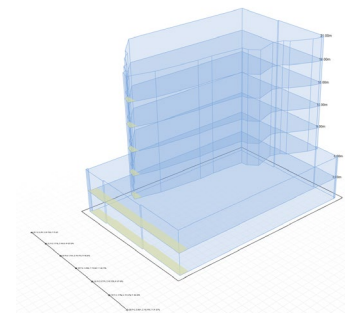
(※) 10万円/件を1ヶ月間に20件依頼した場合

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



■ TOUCH & PLAN
ボリュームチェックエンジン



SaaS事業 ZISEDAI TOUCH&PLANの提供価値Ⅱ

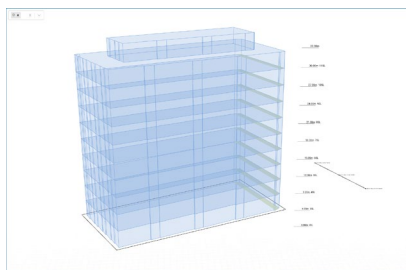
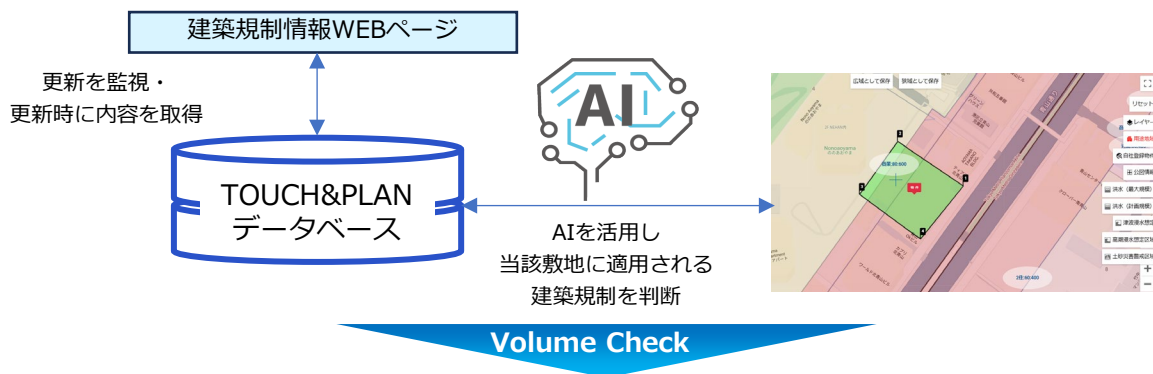
- 複雑な建築規制に対応可能な独自のアルゴリズム開発が順調に進捗
- 対応可能な敷地条件が増加したことにより、提供可能な事業者数も伴って増加

特許取得

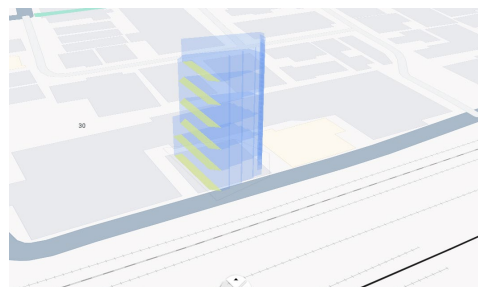
複数の建築規制の情報取得・管理・更新

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



▲高層プラン・低層プランの2パターンを表示



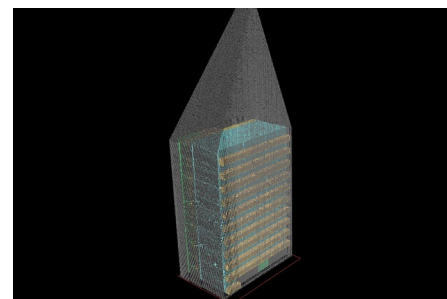
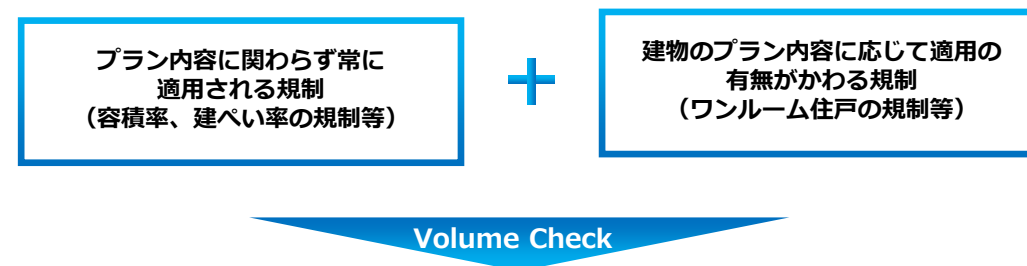
▲地図上にボリューム図を表示

特許取得

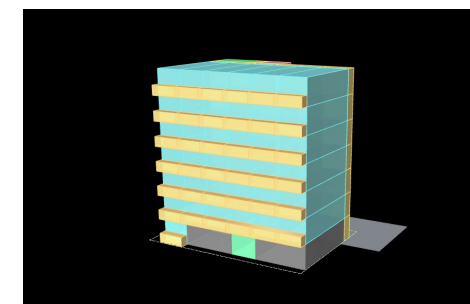
住戸割り作成のアルゴリズム

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



※イメージ



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



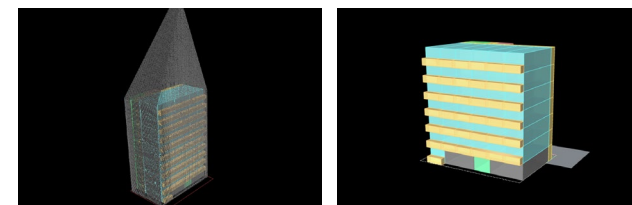
複数の建築規制の情報取得・管理・更新を行うAI技術（特許第7430437号）

- ▶ 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



Life Platform事業 ビジネスモデル

- 東京23区に特化してコンパクトレジデンスを開発、相続税対策や富裕層の資産運用ニーズへ効果的なソリューションを提供

用地仕入

空き家・土地の仕入



- ・東京23区
- ・駅近徒歩5分以内
- ・60㎡～150㎡



空き家仕入
取得物件の空家率
86%超 (※)

事業化

IoTレジデンス/土地販売



TASUKI
IoT RESIDENCE



用地販売

平均保有期間
約**10.1**か月 (※)

販売価格帯 (1棟)
3～5 億円 (※)

販売

相続税対策ニーズの高い
富裕層顧客への訴求

金融機関系
ウェルスマネジメント
税理士・会計士
不動産仲介業者



富裕層の相続税対策



運用

不動産ビジネスのストック化
による効率的事業活動を展開



富裕層顧客
リード獲得

資産運用
委託

収益

不動産投資ファンド
の運営

1口10万円からの
不動産クラウドファ
ンディングの運営

TASUKI
ASSET MANAGEMENT

TASUKI
FUNDS

運用管理

投資回収

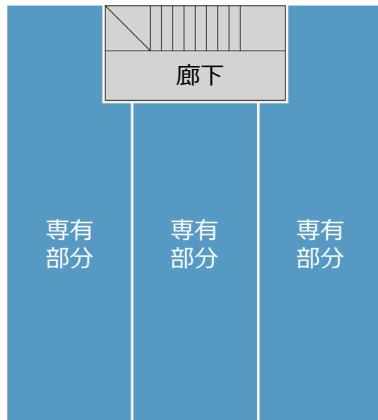


(※) タスキ実績より

Life Platform事業 IoTレジデンスの競争優位性 — 企画力

- コンパクトレジデンスの企画に特化することで蓄積された独自のプラン
- 一般的な企画に比べ、**専有部分比率を約20%アップ**

TASUKI IoT RESIDENCE

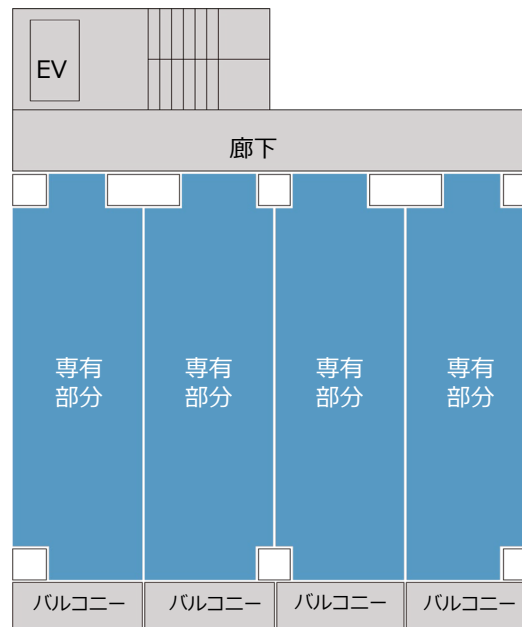


専有部分 : 69.72㎡

施行床面積 : 78.12㎡

専有部分比率 : 89.25%

他社の一般的な レジデンス



専有部分 : 101.60㎡

施行床面積 : 144.81㎡

専有部分比率 : 70.16%

>
約20%

タスキsmart神楽坂Ⅱ

東京都新宿区山吹町

東京メトロ有楽町線「江戸川橋」駅 徒歩4分
東京メトロ東西線「神楽坂」駅 徒歩9分

鉄筋コンクリート造 地上5階建 9戸

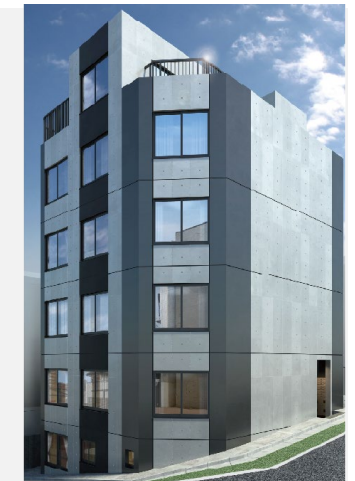


タスキsmart不動前Ⅱ

東京都品川区西五反田六丁目

東急目黒線「不動前」駅 徒歩8分
都営浅草線「五反田」駅 徒歩9分
東急池上線「大崎広小路」駅 徒歩9分
JR山手線「五反田」駅 徒歩10分

鉄筋コンクリート造 地上5階地下1階建 15戸



Life Platform事業 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



タスキ パートナーズ

空き家再生

TASUKI
PARTNERS



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

500万～5,000万

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

機関投資家
不動産デベロッパー

投資家
(投資用・実需)

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

フロー

経済産業省の定めるDX認定事業者に認定

- 当社グループが展開するテクノロジー×リアルの融合による事業展開が認定基準に適合
- 不動産DXのさらなる推進に向け、今後もテクノロジー活用を加速

当社グループのDXの取り組み

- ◆2020年より掲げる「タスキDX」のもと、「グループDX戦略研究部」を設置、IT専門人財の採用や資格取得助成、グループ各社間での人材活用を強化
- ◆不動産領域で培ってきたノウハウとの融合により、実務有用性の高い不動産価値流通プラットフォームを自社開発可能な環境を構築
- ◆SaaSプロダクト「ZISEDAI LAND」「ZISEDAI TOUCH&PLAN」として上記プラットフォームを外部提供
- ◆「M&A・グループ戦略部」による、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を目的としたM&A等の促進

DX認定制度について

- ◆「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度
- ◆本制度の認定取得は、経済産業省と東京証券取引所が共同で実施する「DX銘柄」選定の必須条件にもなっている



Life Platformer

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

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	★★★
ルネサンスコート門前仲町	東京都江東区冬木	★★★
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	★★★
ルネコート羽田大鳥居	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

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。	●		●			●

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/>