

2025年6月期

決算補足説明資料



株式会社デュアルタップ
(東証スタンダード・名証メイン 3469)

2025年 8月 14日



目次

00 会社概要

- ・会社概要
- ・企業理念
- ・事業概要
- ・沿革

01 業績サマリー

- ・2025年6月期 事業別サマリー
 - (1)不動産販売事業
 - (2)賃貸管理事業
 - (3)建物管理事業
 - (4)海外事業
- ・BS概要
- ・PL概要
- ・不動産業界における課題と当社の対応
- ・四半期別業績推移
- ・セグメント情報
- ・2025年6月期 業績予想

02 事業詳細

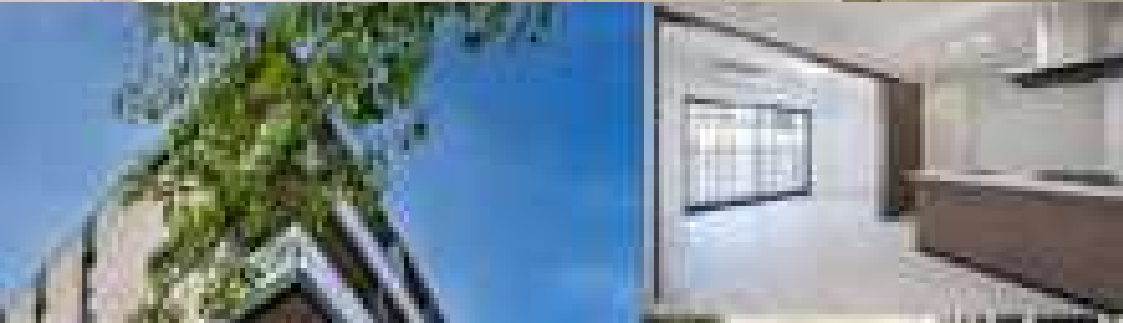
- ・事業の詳細説明
 - (1)不動産販売事業
 - └ 当社の強み「開発力」
 - └ 自社ブランド「XEBC」
 - └ 開発物件のご紹介
 - (2)賃貸管理事業
 - (3)建物管理事業
 - (4)海外事業

03 トピックス

- ・3か年計画:4つの重点戦略
 - └ スマートリング「EVERING」導入
 - └ 新株予約権(行使価額修正条項付)の第三者割当発行
 - └ 業績連動型株式報酬制度(パフォーマンス・シェア)の導入
 - └ 名古屋証券取引所へ重複上場
 - └ 名証IRセミナー出演
 - └ 株主優待制度
 - └ 株主還元
 - └ 系統用蓄電池 開発支援事業を始動
 - └ 投資家フェスへの出展
 - └ サステナビリティ:女性活躍推進
 - └ DX化の積極導入

04 Appendix

- ・株主通信
- ・メディア情報
- ・参考情報リンク集
 - └ 各種IR情報発信ページ
 - └ 当社SNS



00 会社概要

会社概要

社名	株式会社デュアルタップ
代表者	臼井 貴弘
所在地	東京都中央区日本橋久松町4-7
設立	2006年8月
資本金	468,028千円(2025年6月末時点)
従業員数	219名(2025年6月末時点/連結子会社含)
事業内容	不動産企画・開発事業 建物管理事業 不動産分譲事業 海外不動産事業 賃貸管理事業 損害保険代理店業務
子会社	Dualtap Building Management Sdn. Bhd. 株式会社デュアルタップコミュニティ 株式会社建物管理サービス G7 PROPERTIES SDN. BHD.



臼井 貴弘 Takahiro Usui

1977年生まれ。東京都出身。本籍地名古屋
2000年 不動産売買・仲介会社入社後、不動産アセット・プロパティ
マネジメント事業取締役就任
2006年8月 株式会社デュアルタップ設立、代表取締役社長就任
デュアルタップコミュニティの代表取締役 及び マレーシア建物管理
会社 Dualtap Building Management Sdn. Bhd. の
Directorを歴任

役員一覧	代表取締役社長	臼井 貴弘
	取締役	藤村 由美
	取締役	大野 慎也
	社外取締役(監査等委員)	籠原 一晃
	社外取締役(監査等委員)	酒井 康弘
	社外取締役(監査等委員)	木呂子 義之
	特別顧問	中川 秀直
	顧問	松本 鉄郎

企業理念



企業理念 - Mission

Mission 笑顔創造企業

不動産を持っていてよかった——

お客様にそう思っていたくために、
“不動産を通じての知的エンターテインメント”をご提案いたします。

「エンターテインメント」を“相手が笑顔になること”と意味付け
不動産の販売を通じてお客様の幸福に貢献したいと思っています。

これを企業理念として掲げ、これからも一人でも多くの方の笑顔を
創造し、さらなるお客様の発展をお約束いたします。

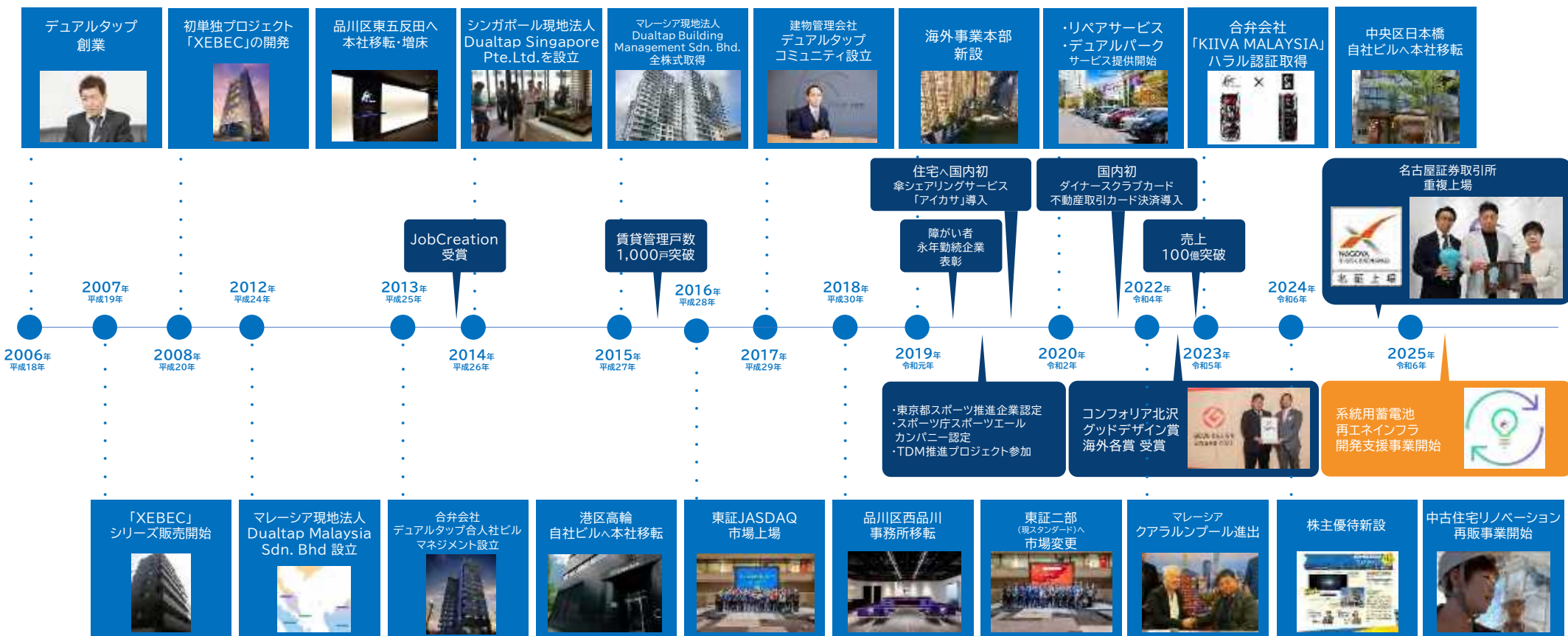


事業概要

Mission 笑顔創造企業



沿革





01 業績サマリー

2025年6月期 事業別サマリー(1) 不動産販売事業

前期比で売上が 2024年6月期 約 **85%増** (2024年6月期 37.3億 ▶ 2025年6月期 69.0億)と **大幅な拡大**を実現

積極的な仕入れにより 販売用・開発用不動産を **着実に拡充**

- ▶ 多くの不動産会社が仕入れに苦戦する市場環境においても
当社では23区内・駅徒歩10分圏内の優良物件を中心に、仕入れが順調に進捗
 - ・23区内
 - ▶ 中央区、墨田区、品川区、大田区、渋谷区、杉並区、荒川区、板橋区、葛飾区
 - ・強固な取引先ネットワークにより、**安定的かつ継続的な物件取得が可能な体制を構築**

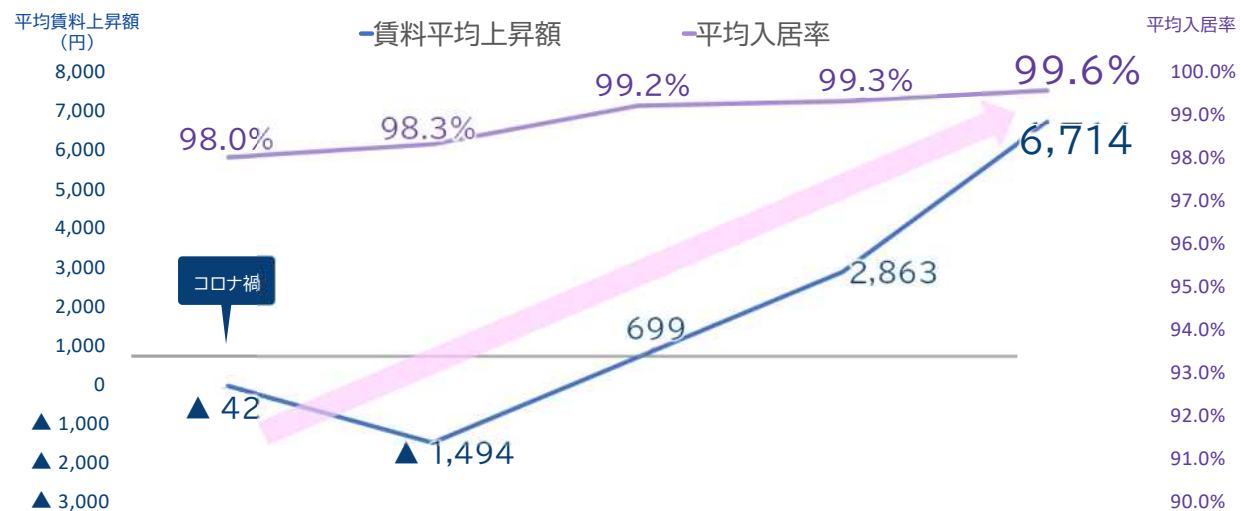
仕入資金の調達も順調に推移

- ▶ 金利上昇リスクへの対応として
新規借入先の開拓 および **資金調達手段の多様化** を積極的に推進

2025年6月期 事業別サマリー(2) 賃貸管理事業

高い入居率を維持し、賃料は継続して上昇傾向

- ▶ 物価上昇の影響を踏まえ、賃料を適正水準に再設定
入居者満足度を高めて、さらなる賃料の最適化を継続的に検討



	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
平均入居率	98.0%	98.3%	99.2%	99.3%	99.6%
平均賃料上昇額(円)	▲42	▲1,494	699	2,863	6,714

・入居率

99.6%と高い水準を維持 (2025年6月期平均)

・賃料上昇額

平均賃料上昇額は**6,714円**

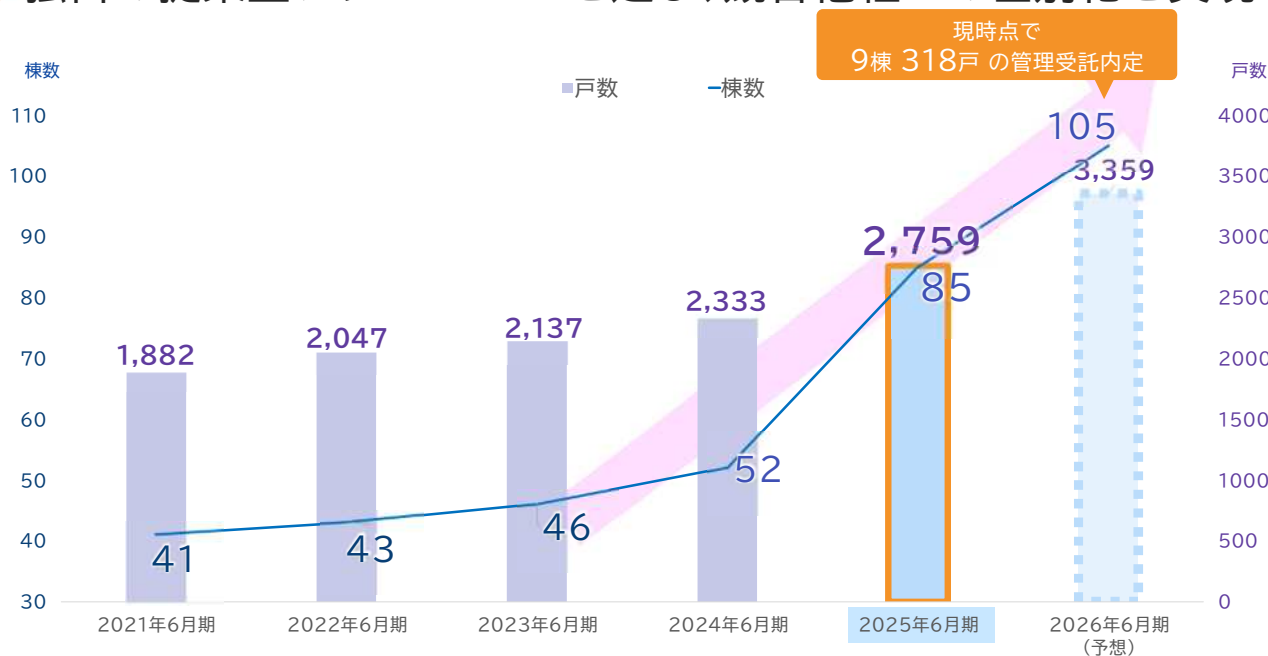
50,000円上昇した物件も

- ▶ 仲介業者とのネットワークを強化
- ▶ インバウンド需要の拡大に対する受け入れ態勢を強化
 - ┌ 外国在住の人も審査可能な保証会社との提携
 - ┌ 多言語対応の24時間サポート

2025年6月期 事業別サマリー(3) 建物管理事業

建物管理事業は大幅に管理棟数が増加

▶ 独自の提案型ソリューションを通じ、競合他社との差別化を実現



棟数	41	43	46	52	85	105
戸数	1,882	2,047	2,137	2,333	2,759	3,359

・ 市場からの高い評価を受け
順調に管理棟数が増加

- ▶ 豊富な業務ノウハウに基づく高品質な管理体制
- ▶ ホスピタリティを重視したサービスと柔軟な提案力
- ▶ 競争力のある価格設定
- ▶ 小規模物件から大規模物件まで対応する丁寧かつ、きめ細やかな提案

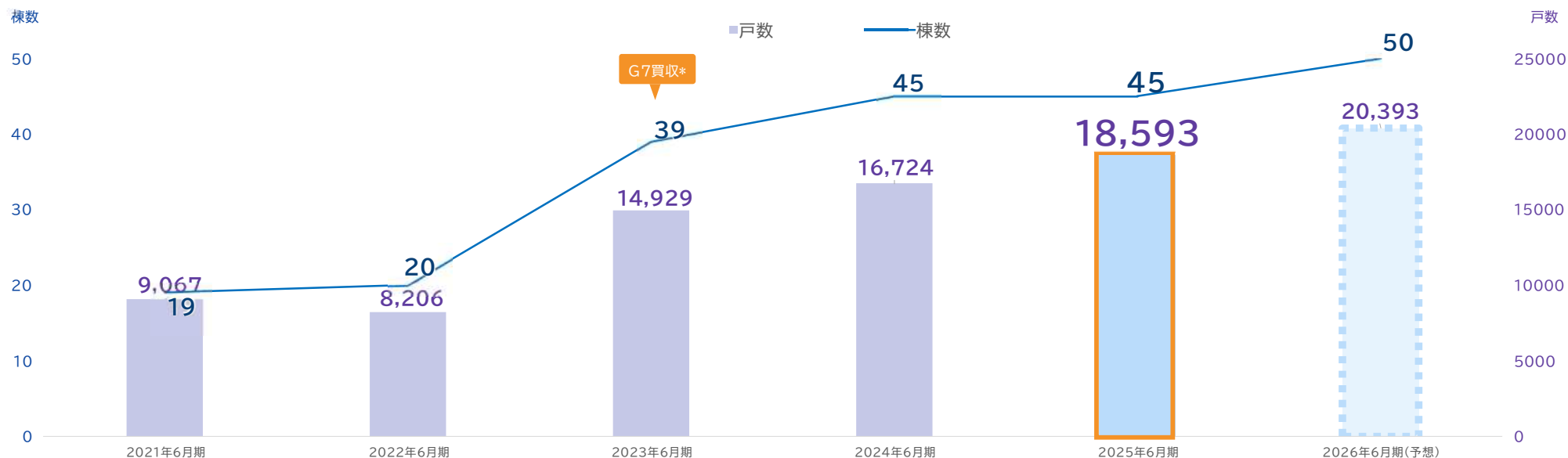
→ 契約継続率 **100%**

- ・ 大型物件の受注も順調
- ・ 人財強化でさらなる拡大を目指す
- ・ 継続してDX化を進める
- ・ 協力会社増 ▶ 案件増

2025年6月期 事業別サマリー(4) 海外事業

マレーシア建物管理 日本の強み「おもてなし」を活かした建物管理で好調

- ▶ 建物管理事業開始から**10年**でジョホールエリアにおいて **TOP5** クラスの地位を確立
- ▶ 管理戸数は順調に増加



棟数	19	20	39	45	45	50
戸数	9,067	8,206	14,929	16,724	18,593	20,393

*G7…KLの建物管理会社

BS 概要

単位:百万円、%

	第18期 2024年6月期	構成比	第19期 2025年6月期	構成比	前期比 増減額
流動資産	4,487	74.8%	4,017	73.3%	△ 470
現金及び預金	1,030	17.2%	1,332	24.3%	+ 302
販売用不動産	1,866	31.1%	1,469	26.8%	△ 397
仕掛販売用不動産	1,262	21.1%	809	14.8%	△ 453
固定資産	1,509	25.2%	1,463	26.7%	△ 46
資産合計	5,996	100.0%	5,480	100.0%	△ 516
流動負債	2,234	37.3%	1,575	28.7%	△ 659
固定負債	1,973	32.9%	1,556	28.4%	△ 417
純資産	1,788	29.8%	2,348	42.8%	+560
自己資本比率	29.7%	—	42.7%	—	+13.0%
有利子負債	3,770	62.9%	2,635	48.0%	△ 1,135

PL 概要

黒字転換を達成し収益構造の改善が進展

- ▶ 売上高は83.7億円(前年同期比 +61.8%)と大幅に増加
- ▶ 各利益はいずれも黒字転換し、当期純利益は前年から5億円超の改善を実現

単位:百万円、%

	第18期 2024年6月期	第19期 2025年6月期	前年同期比		通期計画比	
	実績	実績	増減額	増減率	計画	達成率
売上高	5,172	8,367	+3,195	61.8%	9,300	90.0%
営業利益	△ 255	166	+421	—	260	63.8%
経常利益	△ 331	96	+427	—	170	56.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 386	117	+503	—	100	117.0%

不動産業界における課題と当社の対応

労働力不足・金利上昇など外部環境の変化に対する戦略的対応 ー 黒字転換の達成・収益構造を改善した当社の取り組み

不動産業界における課題



労働力不足

- ・ 1997年から2022年で3割減
685万人→479万人

※国土交通省「建設業就業者推移」より

- ・ 建設業の「2025年問題」
90万人の労働人口が不足見込

※国土交通省「建設業就業者推移」より

- ▶ プロジェクト工期の長期化
- ▶ 建築コストの高騰



金利上昇

- ▶ 借入コストの増加
- ▶ 資金調達の負担増大

当社の対応



徹底したコスト管理と 余裕を持たせた工期計画

- ▶ プロジェクト初期段階から



蓄電池事業など新分野への展開

- ▶ 市場の変化に対応



新規金融機関との取引拡大



資金調達手段の多様化

- ▶ エクイティファイナンス実施
- ▶ 成長資金の確保と
金利変動リスクの抑制を両立

四半期別業績推移

単位:百万円、%

想定通り下期で業績が改善、通期黒字を達成

決算期	第18期 2024年6月期					第19期 2025年6月期				
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
売上高	570	565	1,703	2,333	5,172	1,727	1,879	978	3,783	8,367
売上原価	455	457	1,413	2,002	4,329	1,467	1,671	810	3,305	7,253
売上原価率 (%)	79.8	80.9	83.0	85.8	83.7	84.9	89.3	82.8	87.4	86.7
売上総利益	114	107	289	330	842	260	207	168	478	1,114
営業利益	△148	△150	△7	50	△255	17	6	△15	158	166
営業利益率 (%)	△25.9	△26.7	△0.4	2.2	△4.9	1.0	0.3	△1.6	4.2	2.0
経常利益	△155	△176	△24	24	△331	0	△7	△32	135	96
四半期純利益	△163	△168	△38	△15	△386	△2	42	△30	107	117

セグメント情報

セグメント別売上

単位:百万円

	第18期 2024年6月期	第19期 2025年6月期	前期比
セグメント	売上高	売上高	増減
不動産販売事業	3,731	6,901	3,170
不動産管理事業	1,111	1,124	13
◇賃貸管理事業	899	890	△ 9
◇建物管理事業	212	234	22
海外不動産事業	319	342	23
合計	5,162	8,367	3,205

不動産販売事業

- ・前期比で売上が約31.7億 増
- ・新規事業の蓄電池事業を開始

賃貸管理事業

- ・入居率 99.6%
- ・賃料がコロナ禍以前の賃料水準を上回るまでに上昇(最大50,000円アップ)
- ・賃貸管理物件へのスマートデバイスの導入

建物管理事業

- ・コンサル・既存顧客からの案件紹介増加
- ・新規管理物件の受注の増加
- ・利便性向上のソリューションの導入

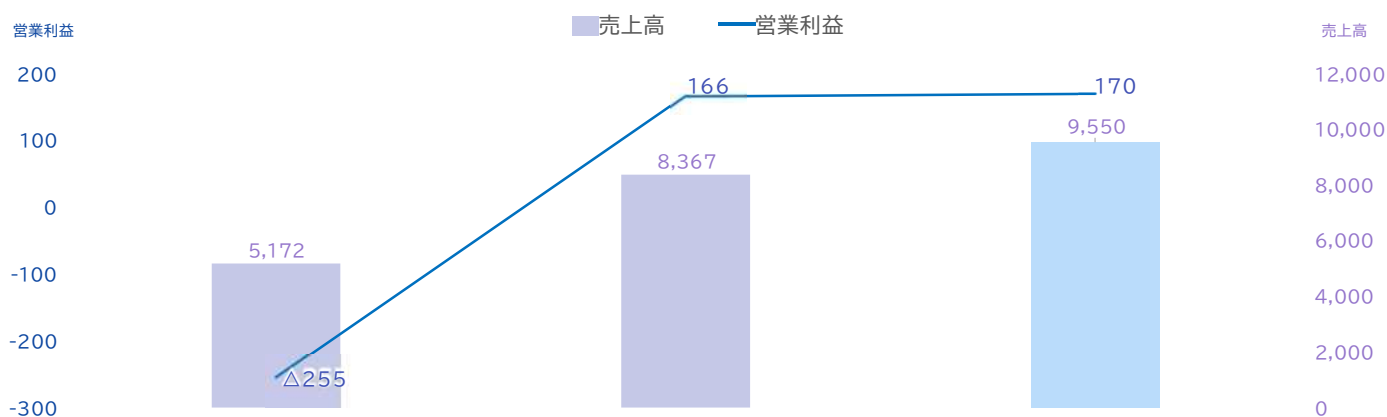
海外不動産事業

- ・大型コンドミニアムの新規受注
- ・日本流の強みを活かした建物管理サービスの提供
- ・工事事業の開始

2026年6月期 業績予想

「3か年計画」最終年度、収益基盤を固め持続成長へ

- ▶ 2026年6月期は 売上高95.5億円、営業利益1.7億円を計画
- ▶ 建設コストや金利上昇といった外部環境の変化を踏まえ、利益計画は保守的に設定



	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期 (予想)
売上高	5,172	8,367	9,550
営業利益	△255	166	170
営業利益率	△4.9%	2.0%	1.8%

単位:百万円

第20期 2026年6月期 予想	
売上高	9,550
営業利益	170
経常利益	90



02 事業詳細

(1)不動産販売事業 - 当社の強み「開発力」

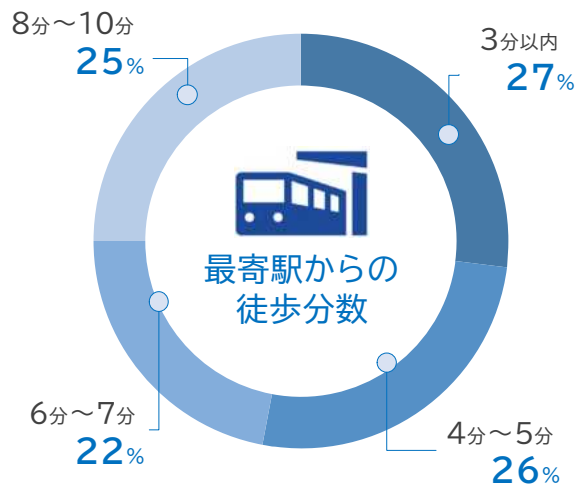
駅徒歩10分以内の開発力

「^{ジーベック*}XEBEC」= 駅チカ

*当社自社ブランド

▶ 供給物件の**53%以上**が

駅から徒歩**5分以内**の立地



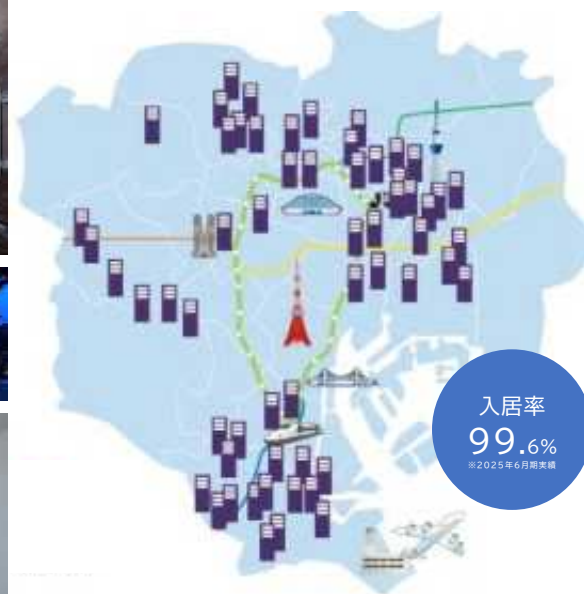
*2025年6月実績



マンション企画・開発実績

東京23区内で 累計 **80 棟**
2,623 戸の供給実績

*2025年6月実績



(1)不動産販売事業 - 自社ブランド「XEPEC(ジーベック)」

XEPECシリーズのこだわり

高品質の素材 × 高機能な設備 × 高いデザイン性



- ▶ 床材やドア・収納に使用するシート材
 - ↳ 美しく、より強く、傷のつきにくい素材を採用
- ▶ 水回り
 - ↳ 耐久性があり割れにくくデザイン性の優れたタイル素材を採用
- ▶ 機能面:「暮らしやすい住まい」の実現
 - ↳ 引き戸を採用
 - ↳ トイレや洗面台の収納スペースなどスペースの有効活用に徹底的にこだわる



- ▶ 一般的な投資用物件ではあまり見られないような機能を装備
- ▶ ワイドシンクのキッチン
- ▶ ゆったりサイズのバスルーム
- ▶ お風呂の追い焚き機能
- ▶ IoT機器



- ▶ デザイン性
 - ↳ ティンドを取り入れるだけでなく色のコーディネーションにもこだわる
- ▶ 高いデザイン性と持続可能な美しさが評価
 - ↳ 「グッドデザイン賞」
 - ↳ 「FXデザインアワード(英)」
 - ↳ 「A' デザインアワード(伊)」
 - ↳ など世界的デザイン賞を多数受賞

(1)不動産販売事業 – 開発物件のご紹介

デザイン性と居住性を両立した開発で、入居者満足と資産価値の最大化を実現

XEBEC川崎Ⅱ



所在地	神奈川県川崎市
最寄駅	JR東海道線「川崎」駅 徒歩8分 京浜急行本線「京急川崎」駅 徒歩9分
階数	地上10階
総戸数	27戸(管理室除く)



南大井プロジェクト



所在地	東京都品川区
最寄駅	京急本線「大森海岸」駅 徒歩3分 JR京浜東北線「大森」駅 徒歩8分
階数	地上11階
総戸数	36戸(管理室除く)



(1) 賃貸管理事業 - 入居者満足と稼働率向上を両立する管理体制

安心のサポートシステム



家賃管理

集金代行など家賃に関する業務の代行



契約管理

入居・退去・交渉



24時間365日

夜間・休日でも
入居者から出てくる
トラブル・クレームを対応・解決



空室管理

サブリースシステム^(※1)

※定期的な賃料の見直し及び借地借家法第32条の規定により賃料が減額される場合があります。



多言語対応

グローバルな
入居対応



最短期間で

リフォーム対応
空室期間を
できるだけ短期に

仲介会社とのネットワークの強化

直接訪問し、仲介会社との関係性を強化

「深いネットワーク」で当社管理物件の魅力を
入居者に存分に伝えていただいています



(2) 賃貸管理事業 - 高入居率を支える、空室対策とグローバル対応

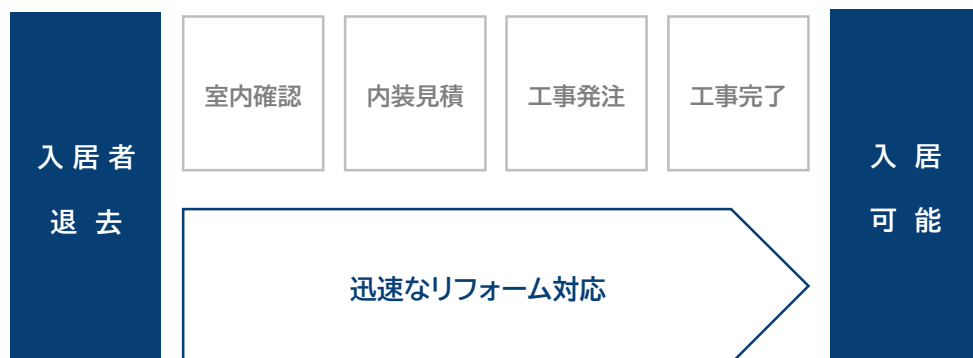
入居率99%以上の理由

協力会社との連携で 迅速なリフォーム対応を実現

- ▶ 入居者の退去後、迅速にリフォームを完了し空室期間を最小限に抑えることで、安定した入居率を維持
- ▶ 業務効率の向上を図るとともに協力会社との強固な連携を築きスムーズなリフォーム対応を実現
- ▶ オーナー様の資産価値の最大化に貢献

在日外国人向けに8か国語で対応 約360万人のマーケットにアプローチ

- ▶ 外国人専門の保証会社との提携により家賃滞納や生活トラブルのリスクを軽減
- ▶ 外国人入居者問題に精通したコンサルタントとの連携でスムーズな入居・管理体制を構築
- ▶ 多言語対応スタッフの採用や業務提携により入居者対応の質を向上



(2) 賃貸管理事業 – DX推進

契約業務電子化システムを導入

契約業務の効率化

電子契約によるペーパーレス化で契約締結までのスピードが大幅に向上し、リソースを節約

業務コスト削減

印刷・郵送・保管にかかる費用を削減し
全体的なコストの圧縮を実現

セキュリティとコンプライアンス強化

電子署名と一元管理による契約内容の透明性向上と
改ざん防止、監査対応の効率化を実現



(3) 建物管理事業 - 管理品質と提案力

管理組合や理事長様からご評価
いただいております

事業開始(2017年)から

契約継続率 **100%**



<https://youtu.be/uF5wBrZ5vKA?si=Q7YFy8XbMrr1Zp-M>

YouTube にも出演中

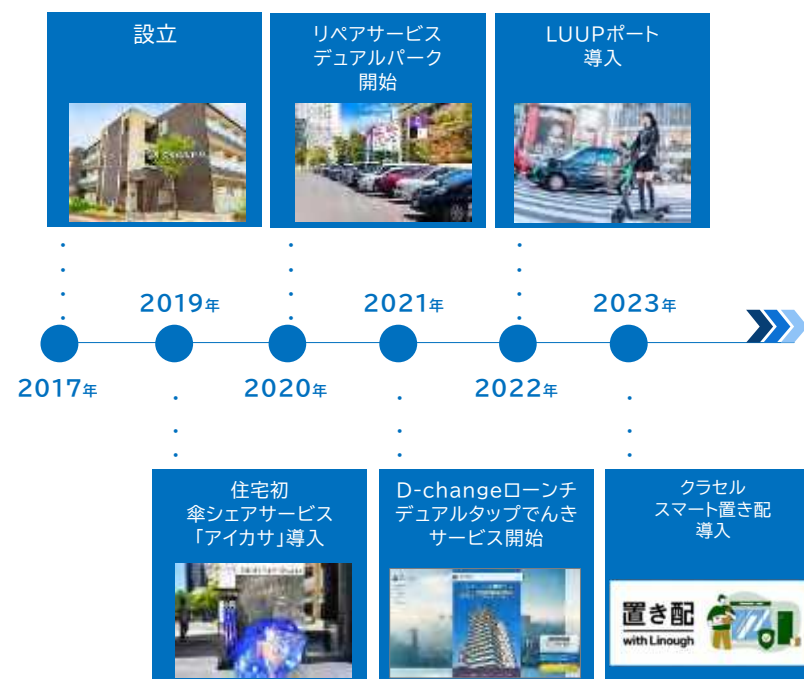
【マンション経営のプロが教える】
建物管理は絶対に委託すべき！
管理会社選びの3つのポイント

建物管理会社を選ぶ際の3つのポイントや、管理費・修繕費、よくあるトラブルと予防法などを詳しく解説しています。



事業提携・新サービスを提供

- ▶ 事業開始から事業提携や新サービスを提供
管理組合や理事長様の利便性の向上と収益アップに貢献



(3)建物管理事業 - 新しい取組 「クラセル」/「D-change」の紹介

マンション管理業務を自動化・簡略化できる 「KURASEL(クラセル)」導入

- ▶ 三菱地所コミュニティ株式会社が提供する新しいマンション管理アプリ「KURASEL(クラセル)」を導入
- ▶ 煩わしいマンション管理業務を自動化・簡略化できコストの削減にも貢献
- ▶ 管理不全問題や老朽化マンション問題などの社会課題解決に寄与



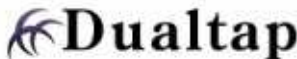

マンション管理相談サイト 「D-Change」が大好評

- ▶ 管理のプロが相談事の解決に向けてお手伝い
- ▶ 管理組合の目線で適正価格を提案
- ▶ 事例集やコラムなどの充実のメニュー

サイトはこちら

<https://d-change.jp/>

(3)建物管理事業 - 新しい取組 「エアトランク」

宅配型トランクルーム「エアトランク」導入で居住者利便性向上  × 

導入背景

- ▶ 都市部の住環境の狭小化対策
- ▶ ESGの観点(リユース促進)
- ▶ 入居者満足度・入居促進

サービスの特徴

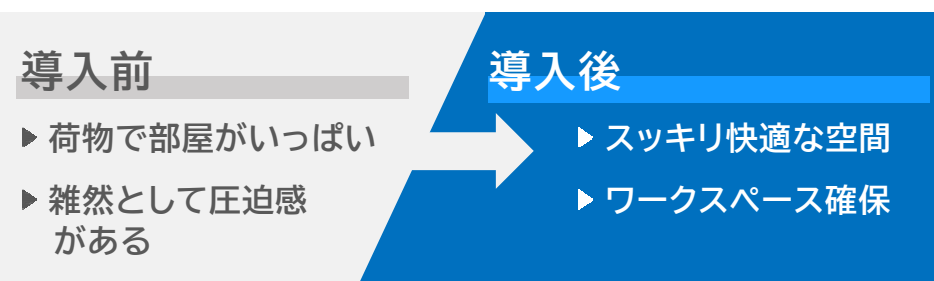


玄関先まで何回でも
集荷・配送無料

自社の専任スタッフが対
応

スマホでラクラク管理

安心の保管環境



入居者満足度と差別化を追求し、競争力ある運用を推進

(3) 建物管理事業 – 選ばれる理由

提案力・迅速対応・適正価格で 最適な管理を実現

▶ フロント担当者: **4**年以上の経験者が担当

▶ 社員のスキル : 管理業務主任者 有資格率 **87.5%**



選ばれる6つのポイント



① 迅速な対応

- ▶ 定期総会・理事会議事録を迅速に作成
- ▶ 迅速な意思決定を支援



③ 滞納リスクの徹底管理

- ▶ 全物件滞納状況の早期把握
- ▶ 滞納の長期化を防止



⑤ 電子契約の導入

- ▶ ペーパーレス化
- ▶ データ管理の効率化
- ▶ 印紙代削減

② 徹底した点検管理

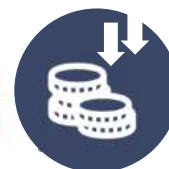
- ▶ 主要な点検業者と毎月打ち合わせを実施
- ▶ 不備の確認や提案漏れを防止

④ 適正価格で高品質な管理

- ▶ 親会社からの安定的な物件供給
- ▶ 本社業務のグループ一元管理による資本集中

⑥ 提案型の管理会社

- ▶ 収益改善サポートを提供
- ▶ 最新の入居者ニーズの把握と提案



(3) 建物管理事業 – 成功事例

管理組合費の支出改善により大幅なコスト削減を実現

年間削減額 約 **230** 万円

所在地・千葉県市川市

物件概要・地上5階建・26戸

築年数・築25年(2000年竣工)



当社への切り替え理由

- ▶ 旧管理会社による委託費の大幅な値上げ
- ▶ 必要な工事提案の欠如と、依頼した際の見積金額が不透明かつ高額だったため、旧管理会社への不信感が募った

当社を選定いただいた決め手

- ▶ 業務のスリム化により、委託費の圧縮が可能
- ▶ 工事見積は複数社からの相見積もりを徹底し、妥当性を判断しやすい体制

管理組合様からのご評価

- ▶ 管理委託業務・長期修繕計画の見直しにより **不要な支出を抑制**
- ▶ レスポンスの早さ・**対応力が向上**
- ▶ 管理対応の**質が改善**され、**安心して運営を任せられる**体制に

(4) 海外事業 – 新規受注は順調

大型コンドミニアムの新規受注管理開始

Residensi Inspirasi



地域	Setapak
種別	コンドミニアム
戸数	900戸
管理開始	2025年5月



Mutiara Serdaang



地域	Seri Kembangan, Selangor
種別	コンドミニアム
戸数	750戸
管理開始	2025年6月



(4)海外事業 – 新しい取り組み

マレーシアにおける建物総合工事事業を新展開

- ▶ 建築・設備・電気・その他幅広い工事を一括対応できる施工体制を構築

対応可能な工事



(4)海外事業 - 日本流の強みを活かした 建物管理

日本文化「おもてなし」の建物管理サービス 「おもてなし研修」で 日本流の強みを活かす

- ▶ 日本式Hospitalityとして挨拶や施設内のごみ拾い等を日常的に行えるよう指導
- ▶ 時間厳守や「ハウ・レン・ソウ(報告・連絡・相談)」の徹底などを通じて日本ならではの規律性と信頼感を醸成
- ▶ その土地や住む人に合う、マニュアルの枠を超えたスキルやチームワーク、お客様へ最高のサービスの提供
- ▶ おもてなしのサービスで感動とエンタテインメントを提供



日本の夏祭りをイメージした 特別イベントを開催

- ▶ 管理物件で「NATSU MATSURI(夏祭り) 2024」を開催
無料でおにぎりやたこ焼き、枝豆など日本食やマレーシアフードを提供
- ▶ 入居者やオーナーを中心に 200名近くが来場
- ▶ 日本人学校への送迎があり、周辺にも日本食レストランがあり
マレーシア駐在の日本人に特に人気の物件



(4)海外事業 – 育成と交流による組織力の向上

社内外での交流を強化

基金を活用し社員研修を実施



- ▶ HRDF(マレーシア人的資源開発基金)を活用し社員研修を実施
ジョホール郊外のDesaruで実施
- ▶ 研修内容:リーダーシップ・コミュニケーション・区分所有法
- ▶ 従業員同士の交流の機会を醸成

日系企業での勉強会



- ▶ 日系企業勉強会への参加
- ▶ コンプライアンスや最新動向を共有
- ▶ マレーシア国内でのネットワーク強化



03 トピックス

「3か年計画:4つの重点戦略」の進捗

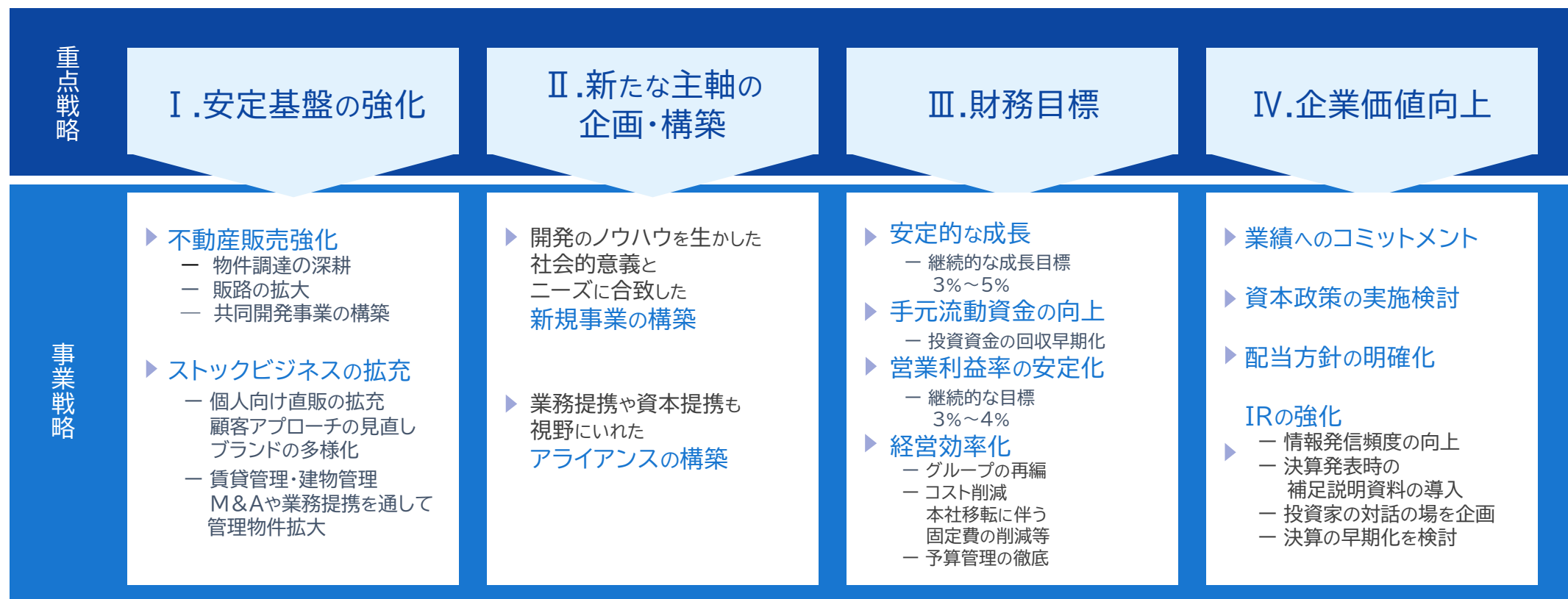
I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

3か年計画：4つの重点戦略



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

スマートリング「EVERING」導入で実現する新たなスマートライフ (2025年6月開示)

導入背景

- ▶ 東京都大田区の管理物件にEVERING初導入
- ▶ 鍵・財布・スマホ不要の“手ぶら生活”を実現

背景・社会的意義

- ▶ 鍵紛失や高齢者対応など現代的課題に対応
- ▶ DX推進、非接触ニーズへの対応

今後の展望・当社の狙い

- ▶ EVERING対応物件を拡充予定
- ▶ 共用施設管理や海外展開(マレーシア)も視野に
- ▶ 物件の差別化・入居者満足度向上によるバリューアップ

Dualtap × EVERING



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

第三者割当による新株予約権を発行

中長期的な成長戦略を支援する資金調達手段として

第三者割当による第4回新株予約権(行使価額修正条項付)を発行し、8月5日に**行使完了**しました

新株予約権の概要

発行日	2024年12月23日
発行数	5,600個
潜在株式数	560,000株
調達額	506,774,800円
行使期間	2024年12月24日～2026年12月23日
行使完了日	2025年 8月 5日
割当先	SBI証券

資金調達の目的

1.不動産仕入れ資金

- ・投資用不動産の企画・開発・販売
- ・大型物件の取扱い
- ・ストックビジネスの拡大

2.財務基盤の強化と資金流動性の確保

- ・新規事業の創出
- ・アライアンス構築
- ・成長分野への投資

機動的資金調達で 持続的成長を 目指す

3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

業績連動型株式報酬制度(パフォーマンス・シェア)の導入 (2024年8月28日開示)

当社は、役職員向けのインセンティブプログラムの拡充を目的として、「業績連動型株式報酬制度(パフォーマンス・シェア)」を導入いたしました。

本制度は、**当社の中長期的な業績向上と企業価値の向上**を図るため、役職員が**会社の成長に貢献するインセンティブ**を強化するものです。

導入のポイント

- ▶ 対象者：取締役および従業員
- ▶ 報酬の形式：業績目標の達成度に応じた株式の付与
- ▶ 目的：中長期的な**企業価値の向上**と役職員の**モチベーション向上**



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

名古屋証券取引所へ重複上場（上場日：2024年8月29日）

- ▶ 認知度向上
- ▶ 個人投資家へのアピール
- ▶ 今後の事業戦略の拡大を見据えて

名古屋証券取引所について

- ▶ 東証に次ぐ国内2番手の証券取引所
- ▶ 個人投資家を重視する証券取引所



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

名証IRセミナーに出演いたしました

(2025年2月27日開催)

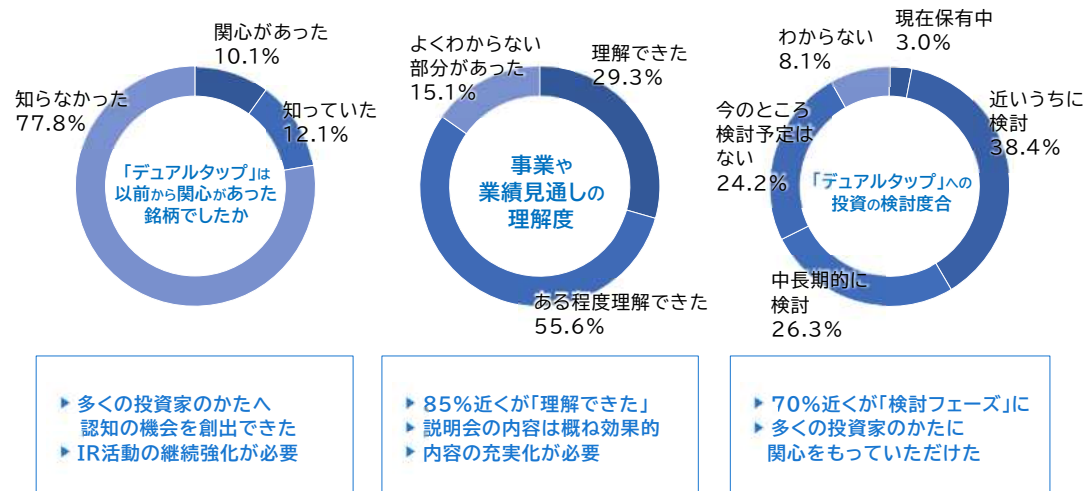
- ▶ 名古屋証券取引所が主催するライブ配信型個人投資家向け企業説明会に出演
- ▶ 200名近い方々にご視聴いただきました

セミナーの内容

- ▶ 当社の経営理念や強み
- ▶ 第2四半期(中間期)決算のポイントと今後の成長見通し
- ▶ 名古屋証券取引所メイン市場上場に込めた狙い
- ▶ 株主還元への考え方
- ▶ 中長期で目指す戦略と今後の方針

アンケート結果

- ▶ 多くの参加者に関心を持っていただき投資検討フェーズに進んだ
- ▶ IR活動の継続的強化が求められており、引き続き投資家向けイベントの開催と還元策の可視化を強化



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

株主優待について

- ▶ 株主の皆様への感謝
- ▶ 当社株式の投資魅力の向上
- ▶ 認知度のアップ
- ▶ 個人投資家の増加

優待制度の内容

- ▶ 対象：毎年6月末時点で100株以上保有
- ▶ 優待：「QUOカードPay」4000円分
- ▶ 1年以上保有の株主の皆様：追加で1000円分

多数のメディアで取り上げられる

「安くて良い優待ベストセレクション2024-25」金券部門で1位に



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標




IV 企業価値向上

株主還元

安定的かつ継続的な配当を実施していくことを配当の基本政策としております

通常優待

長期保有優待

 配当予測	年間 12.5 円	
 株主優待	4,000円分	5,000円分
 配当+優待利回り(年間)	5.33%	6.35%

※100株を投資した場合、2025年6月末日終値985円ベース

事業成長と財務の健全性を両立しながら株主の皆様への
 安定的かつ継続的な還元に努めています
 中長期的な視点で、業績に応じた適正かつ持続可能な配当水準の維持・向上を図って参ります

3か年計画：4つの重点戦略

システム用蓄電池を活用した再エネインフラの開発支援事業を始動

(2025年4月22日開示)

▶ 不動産事業で培ったノウハウを活かし新たな収益ドライバーを創出



事業概要

▶ 社会インフラとしての蓄電設備の普及を後押し

当社の強み

▶ 脱炭素×地域貢献×収益性を兼ね備えた新たな成長ドライバーへ

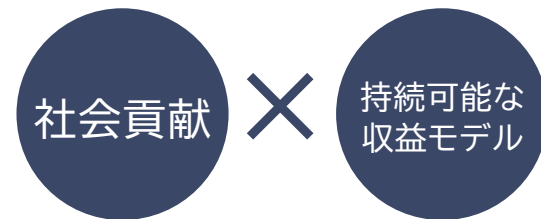
第1号案件：(仮称)木更津蓄電所

所在地	千葉県木更津市		
事業用面積	3,887㎡	出力(予定)	1,990 kW
蓄電容量(予定)	8 MWh	運転開始予定	2025年内

複数案件の展開も計画中



社会的意義と将来性



蓄電池運用管理(ストック型収益)への展開も視野に

3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

認知度の向上・IR活動の一環として投資家フェスに出展しました（2025年2月8日開催）

富裕層向けWEBメディア

『THE GOLD ONLINE』がコーディネートする
「資産を守る・増やす・残す」をテーマとした総合展示会に出展
当社商品を来場投資家に紹介

- ▶ 投資家との新たな接点を創出
- ▶ 当社及びブランドの認知度向上を図る機会に

イベント概要

- ▶ イベント名：THE GOLD ONLINEフェス2025
- ▶ 開催日時：2025年2月8日(土)
- ▶ 会場：東京国際フォーラム ホールB7
- ▶ 主催：株式会社幻冬舎ゴールドオンライン



3か年計画：4つの重点戦略

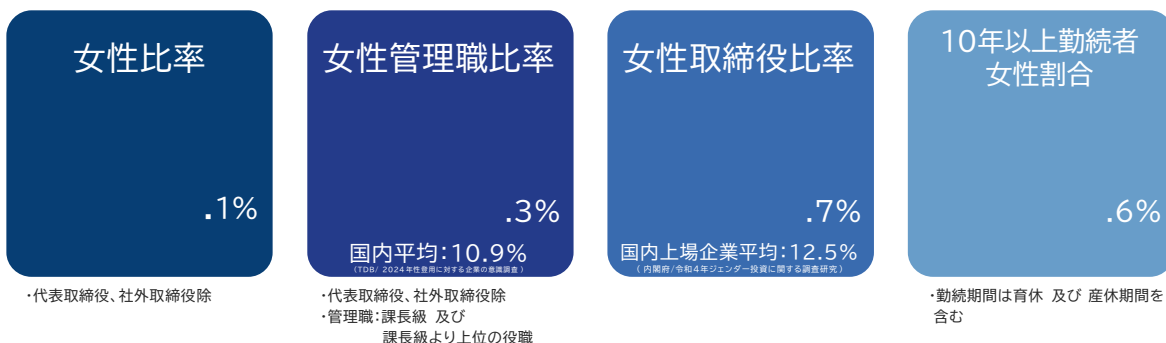
- I 安定基盤の強化
- II 新たな主軸の企画・構築
- III 財務目標
- IV 企業価値向上

サステナビリティ：女性活躍推進・働きやすい会社づくり 積極的な女性役員・管理職への登用



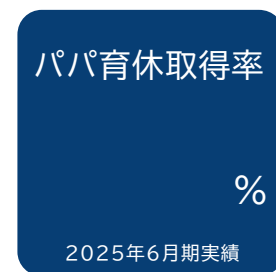
当社の理念である「笑顔創造企業」の実現を目指し、笑顔で働ける環境づくりと社会の貢献に努めて参ります。

数字でみる デュアルタップの女性活躍推進 (2024年6月末時点)



男性の育児休業取得推進

- ▶ 全国の2024年度における男性の育児休暇の取得率は40.5%に対し、当社は100%取得(2025年6月期)
- ▶ 家族で過ごす時間を「育児休暇」という形で取ることで、仕事の意欲の向上を目指す
- ▶ 育休を取得し易くするため積極的に取得を促し、職場での良好な関係を保つ



参考:デュアルタップコーポレートサイト > デュアルタップグループのサステナビリティ
<https://www.dualtap.co.jp/company/csr.html>

3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

サステナビリティ：女性活躍推進・働きやすい会社づくり 「東京女性未来フォーラム2025」で登壇



女性活躍の輪 Women in Action 第1弾イベント 「東京女性未来フォーラム2025」

小池都知事や同フォーラムに賛同する
企業代表者のかたがたや東京都の高校生と一緒に
女性活躍・ダイバーシティ経営の推進に向けた
共同宣言を行いました



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標




IV 企業価値向上

DX化の積極導入を進め スtockビジネスの拡充を目指す

ユーザー利便性向上の観点では、DX化・オンライン移行への需要が高い

当社も業務作業量削減による効率化が見込めるため、積極導入を進めている

- ▶ 作業効率化及び人員配置の効率化により、営業活動量増加が見込まれる
- ▶ サービス拡充によるユーザー満足度の向上を目指し引き続きDX化を進める

内部	17年12月	 勤怠管理システム	勤怠管理システムの導入	ペーパーレスとデータ化による業務効率化、各種関連法案への対応
	20年 7月	 アンチウイルス	アンチウイルスのクラウド化	広範なテレメトリデータをゼロトラスト戦略に活用し、迅速に対応 ハイブリッドクラウドとマルチクラウド両方での基幹設備を保護
	20年11月	 ワークフロー	社内ワークフローのクラウド化	ペーパーレス化と業務効率化を目指し導入したワークフローをクラウド化することで セキュアな環境でリモートワークにも対応、より業務効率化を図る
	20年11月	 資産管理ソフト	資産管理ソフトのクラウド化	IT資産を一元的に管理し効率よく安全にPCやソフトウェア利用を目指し導入し クラウド化により リモートワークや可搬媒体にも対応
顧客向け	18年10月	 電子契約	電子契約システムの導入	顧客とのスムーズなコミュニケーションにより契約締結作業及び管理の効率化とペーパーレス化 コスト削減にも大きく寄与
	22年5月	 不動産業者間サイト	不動産会社システムの入替	より高度な不動産リーシング業務のワンストップサービスを提供するシステムへ入替 煩雑な賃貸管理業務をオンラインで完結し、ユーザー利便性を向上
	24年12月		契約業務の電子化	より効率的に契約をできるシステムを導入 業務効率の向上と、コスト削減、顧客利便性を向上
	23年5月	 賃貸管理・オーナー様専用サイト	賃貸管理システムのクラウド化	管理業務の効率化を目指し導入したシステムをクラウド化することで より迅速かつ安全なサービスの提供と人員配置の効率化を図る
	17年8月	 営業管理システム	営業サポートシステムの入替	営業提案資料作成の効率化・正確化
18年3月	 CTI・顧客管理システム	CTIシステムのクラウド化	顧客情報の管理の効率化と、営業と管理部門をより強固に連携させることを目指し導入した 顧客管理システムをクラウド化することで、外出先での営業活動を効率化・顧客満足度の向上	



04 Appendix

株主通信-Dualtap Report

2024年6月期より「株主通信」の内容を充実化いたしました



例年、「株主通信」につきましては紙媒体にてお届けしておりましたが、地球環境等を配慮した省資源化の観点も踏まえ、2024年6月期の「株主通信」より、紙での発行を取り止めさせていただきました。

書面は引き続き、当社IRページに掲載をし従来の4ページから、8ページへ内容を充実化させております。

今後も、皆さまにご理解を深めていただけるよう幅広い情報発信に努めてまいります。



◀ 新しくなった「株主通信」のQRコードはこちら

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3469/ir.material.for.fiscal.ym/164233/00.pdf>

メディア情報

WEBメディア『ビジネスタイムズ』

日本の底力のヒントを探るメディア「ビジネスタイムズ」に
代表の臼井貴弘、子会社デュアルトップコミュニティ代表の池田秀人インタビューが掲載されました



臼井 貴弘 インタビュー



詳細は以下リンクからご覧いただけます
https://bizitai.jp/interview/dualtap_usui_takahiro/

デュアルトップコミュニティ 代表 池田 秀人 インタビュー



詳細は以下リンクからご覧いただけます
https://bizitai.jp/interview/ikeda_hideto/

メディア情報

日本経済新聞『NIKKEI Financial』 (2025年4月23日)

金融業界で働くエグゼクティブやプロフェッショナルのためのデジタルコンテンツサービス『NIKKEI Financial』で名証重複上場のねらいについてインタビューを受けました



詳細は以下リンクからご覧いただけます(会員サイト)
<https://financial.nikkei.com/article/DGXZQOUB2019I0Q5A420C2000000?s=1>

新聞『中部経済新聞』(2024年12月19日)

代表取締役社長の臼井が
当社の強み、「XEPEC」の魅力、名証上場の狙いと
今後の展望についてインタビューを受けました



中部経済新聞 12/19号より抜粋

WEB版は以下リンクからご覧いただけます
一ココが聞きたい
デュアルタップ社長 臼井貴弘氏
名証上場の狙いは？ 個人投資家の需要に応える
https://www.chukei-news.co.jp/news/2024/12/19/OK0002412190201_02/

メディア情報

WEBメディア『日経マネー』(2024年12月20日)

優待投資家・桐谷広人さんの連載「喫茶 桐谷」にて「びっくり優待」として紹介いただきました



日経マネー 12月20日号より抜粋

■2024年のびっくり優待、がっかり優待

銘柄名(市場・コード)	株価	優待+ 配当利回り	内容
日本エコシステム (東ス・9249)	4030円	5.03%	200株以上でオリジナルQUOカード1万5000円分(権利月3月、9月)
デュアルタップ (東ス・3469)	1014円	5.17%	100株以上でQUOカード4000円分。1年以上継続保有でQUOカード1000円分追加(権利月6月)
グリーンエナジー& カンパニー (東グ・1436)	2134円	5.29%	300株以上でQUOカード1万5000円分(権利月4月、10月)
メディア工房 (東グ・3815)	441円	9.07%	100株以上保有でQUOカードPay 4000円分。1年以上継続保有で同5000円になる長期優遇制度あり(権利月6月)
No.1 (東ス・3562)	1885円	7.20%	300株以上保有でQUOカードを1万5000円分(権利月2月、8月)

日経マネー 12月20日号より抜粋

詳細は以下リンクをご覧ください。

— 喫茶 桐谷(第8回)「桐谷さんが選ぶ2024年のびっくり優待、がっかり優待」
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUB192KC0Z11C24A200000/>

メディア情報

新聞『日本証券新聞』(2025年2月4日)

マーケットアナリスト「平野憲一の相場表街道/裏街道」で当社が紹介されました



中部経済新聞 2/4号より抜粋

雑誌『投資手帖』(2024年11月号)

投資系資産運用専門の情報誌『投資手帖』で当社が紹介されました



メディア情報

雑誌『株主手帳』(2024年6月号)

優待制度新設による注目度の上昇と当社の事業内容について取材を受けました



雑誌『空手LIFE』(2024年7&8月号)

当社の強みと企業理念、将来的なビジョンについて取材を受けました



雑誌『安くて良い株主優待』

(2024年7月発売)

金券&クオカード部門で1位



ダイナース会員誌『シグネチャー』

(2024年7.8月合併号)

当社のXEBECのこだわりと開発の強みについて取材を受けました



その他 各種雑誌・WEBメディアでも多数取り上げられております



参考情報リンク集

IR情報トップページ



<https://www.daltap.co.jp/ir>

業績ハイライト



<https://www.daltap.co.jp/ir/highlight.html>

IRニュース



<https://www.daltap.co.jp/ir/news.html>

YouTubeチャンネル



<https://www.youtube.com/@daltap channel>

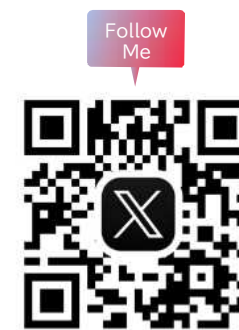
参考情報リンク集

SNS

Instagram



X(旧Twitter)



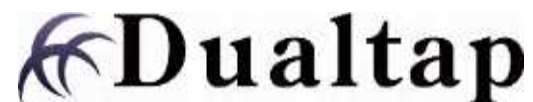
YouTube



Facebook



笑顔創造企業



免責事項

この資料に掲載されているデュアルタップの現在の計画・見通し・戦略等のうち歴史的事実でないものは、現在入手可能な情報から得られたデュアルタップの経営者の判断に基づいております。実際の業績はさまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果になる場合がございます。実際の業績に影響を与え得る重要な要素は、事業活動を取り巻く個人消費動向を中心とした経済情勢及び業界環境などですが、これらに限定されるものではありません。
この資料に掲載されている情報は、あくまでデュアルタップをより理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。
また、掲載されている情報は常に最新情報を反映しているものではなく、今後予告なしに内容変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

この資料に関するお問い合わせ先：
株式会社デュアルタップ (TEL)03-6849-0055(代表)
<https://www.dualtap.co.jp>

2025年6月期

株式会社デュアルタップ
(東証スタンダード・名証メイン 3469)

2025年 8月 14日