



株式会社タスキホールディングス 2025年9月期 決算説明資料

2025.11.11



Life Platformer

東証グロース市場：166A

1. FY2025.9 通期業績
2. 事業の状況
 - SaaS事業
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. FY2026.9 通期計画
5. 中期経営計画および長期ビジョン
6. 株主還元と配当方針
7. appendix

1. FY2025.9 通期業績

2. 事業の状況

- SaaS事業
- Life Platform事業

3. テクノロジー戦略

4. FY2026.9 通期計画

5. 中期経営計画および長期ビジョン

6. 株主還元と配当方針

7. appendix

大幅な増収・増益を達成し、過去最高を更新

売上高

744.1億円

(YoY+56.8%)

EBITDA (※1)

91.0億円

(YoY+66.2%)

営業利益

88.1億円

(YoY+116.8%)

事業進捗

IoTレジデンス、資産コンサルティングの伸長により、各段階利益で計画達成

SaaS事業

ZISEDAL LAND導入社数が231社(FY2025.9 KPI 220社に対し+11社)となり、YoY+127社

配当

利益の上振れにより、期末配当は当初計画から1円増配し36円

(※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

- 堅調な事業成長とM&Aにより、9期連続^(※1)の増収増益で最高益を更新

(百万円)	FY2024.9	FY2025.9	増減率	FY2025.9計画	FY2025.9達成率
売上高	47,455	74,412	+56.8%	76,000	97.9%
売上総利益	7,972	14,792	+85.5%	—	—
売上総利益率	16.8%	19.9%	—	—	—
販売管理費	3,907	5,976	+53.0%	—	—
EBITDA ^(※2)	5,478	9,102	+66.2%	8,900	102.3%
営業利益	4,065	8,815	+116.8%	8,650	101.9%
営業利益率	8.6%	11.8%	—	—	—
経常利益	3,560	7,808	+119.3%	7,550	103.4%
経常利益率	7.5%	10.5%	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,217	4,933	+122.5%	4,750	103.9%
純利益率	4.7%	6.6%	—	—	—

(※1) タスキ（単体およびタスキプロス連結）業績を通算

(※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

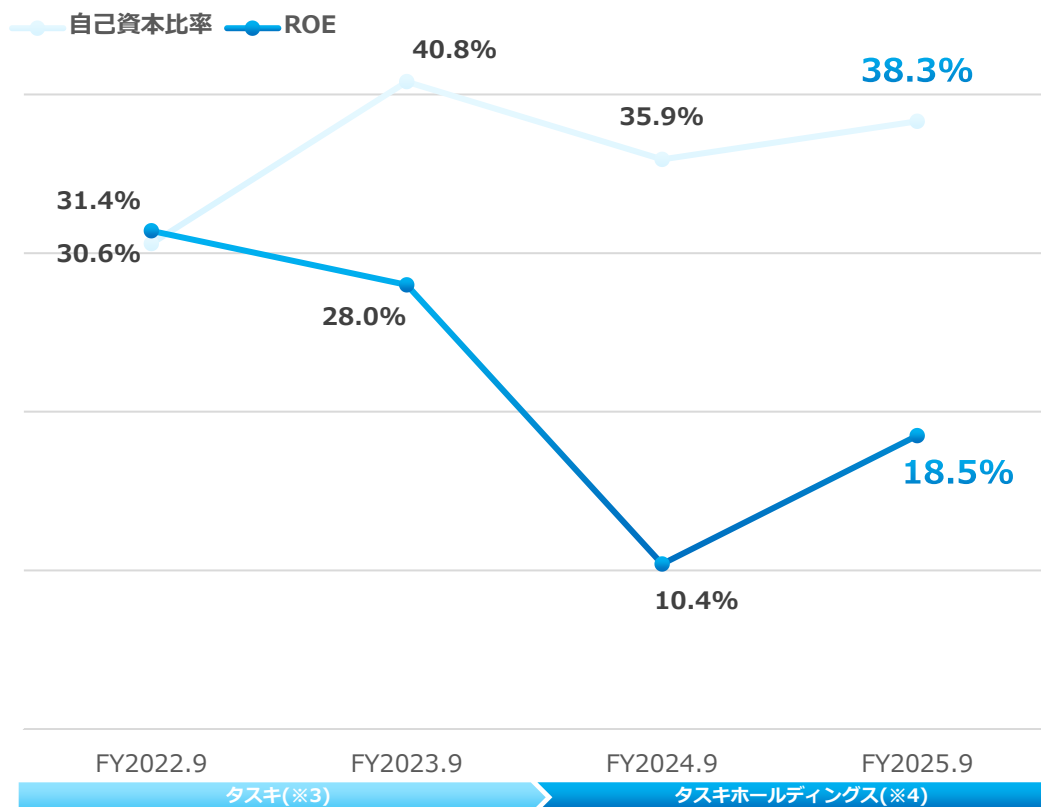
- 中期経営計画達成の実現に向け棚卸資産を順調に積み上げ
- 事業成長とエクイティファイナンスにより純資産はYoY + 50.5%、自己資本比率は38.3%となり、安定した財務基盤を形成

(百万円)	FY2024.9	FY2025.9	増減額	増減率
流動資産	53,172	75,577	22,404	+42.1%
現金及び預金	14,430	26,203	11,772	+81.6%
(仕掛)販売用不動産・前渡金	36,266	46,394	10,128	+27.9%
固定資産	6,223	7,656	1,432	+23.0%
のれん	3,331	2,981	△349	△10.5%
投資その他	1,325	1,683	358	+27.1%
資産合計	59,415	83,248	23,833	+40.1%
流動負債	16,139	19,745	3,605	+22.3%
社債・借入金	12,189	16,893	4,704	+38.6%
固定負債	21,346	30,498	9,151	+42.9%
社債・借入金	21,031	30,112	9,080	+43.2%
負債合計	37,486	50,243	12,756	+34.0%
純資産	21,929	33,005	11,076	+50.5%
負債・純資産合計	59,415	83,248	23,833	+40.1%
自己資本比率	35.9%	38.3%	2.4%	—

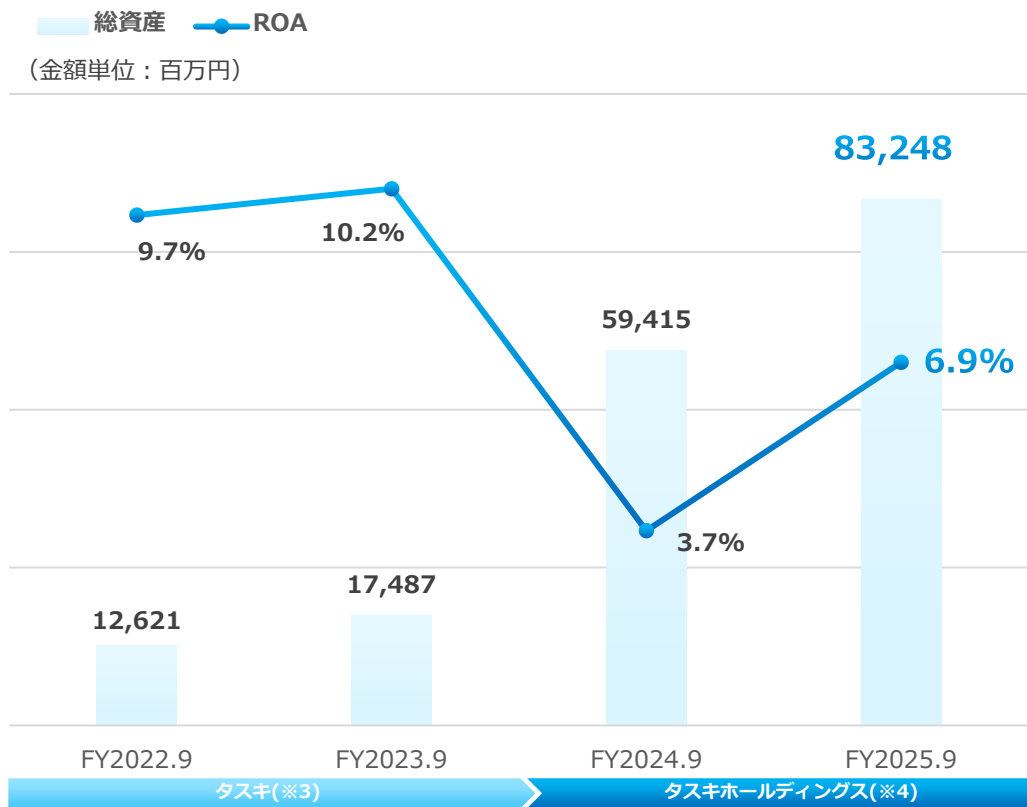
ROE・ROA

- 自己資本比率はKPIとする30%以上を維持し、健全な財務状態が継続
- PMIの実施と売上総利益率向上の施策が奏功し、ROEはYoY + 8.1%、ROAはYoY + 3.2%

ROE(※1)と自己資本比率の推移



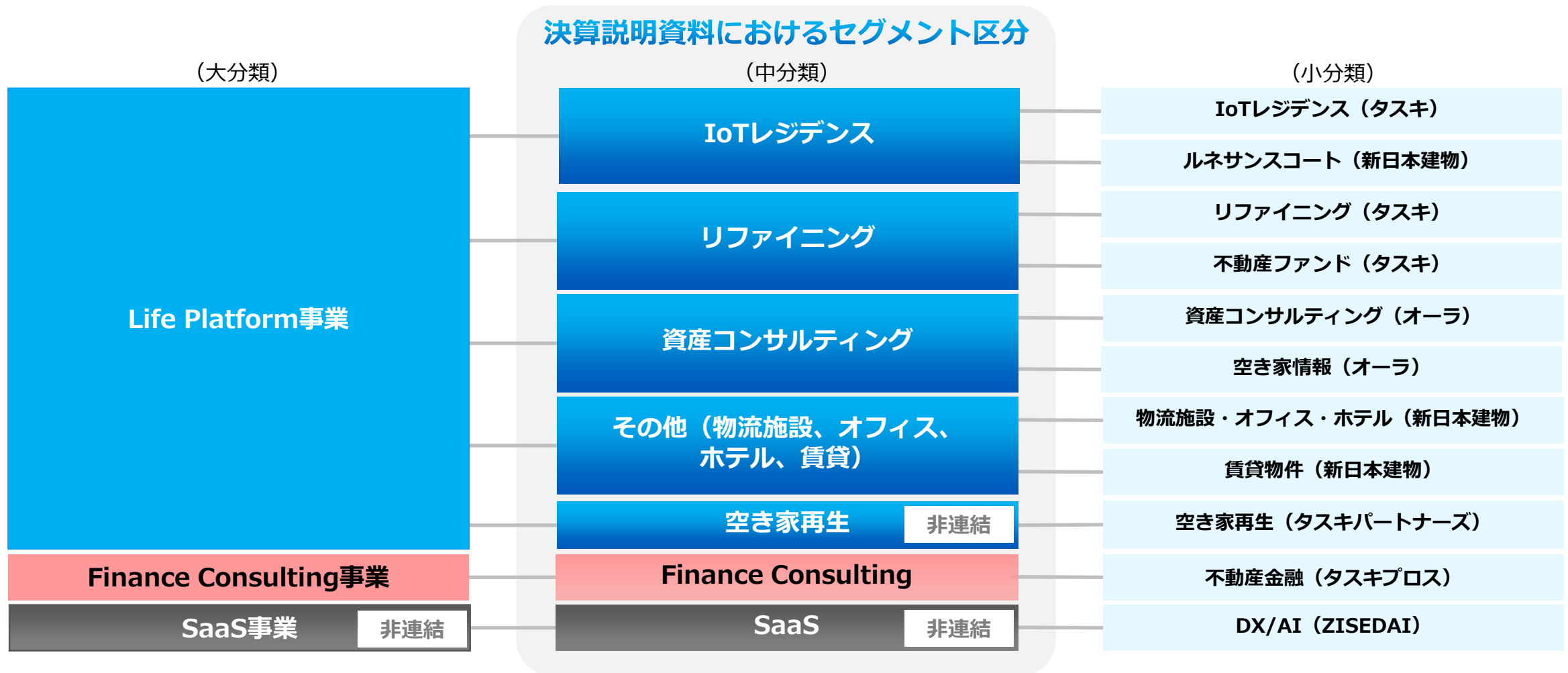
ROA(※2)と総資産の推移



(※1) ROE … 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均自己資本（ただし、FY2024.9については連結初年度のため期末自己資本を用いて算出）
 (※2) ROA … 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均総資産（ただし、FY2024.9については連結初年度のため期末総資産を用いて算出）
 (※3) FY2022.9～FY2023.9はタスキ・タスキプロスの連結業績
 (※4) FY2024.9の親会社株主に帰属する当期純利益は、タスキ・タスキプロスの12ヶ月分および新日本建物の6ヶ月分ならびにオーラの5ヶ月分の実績

セグメント区分

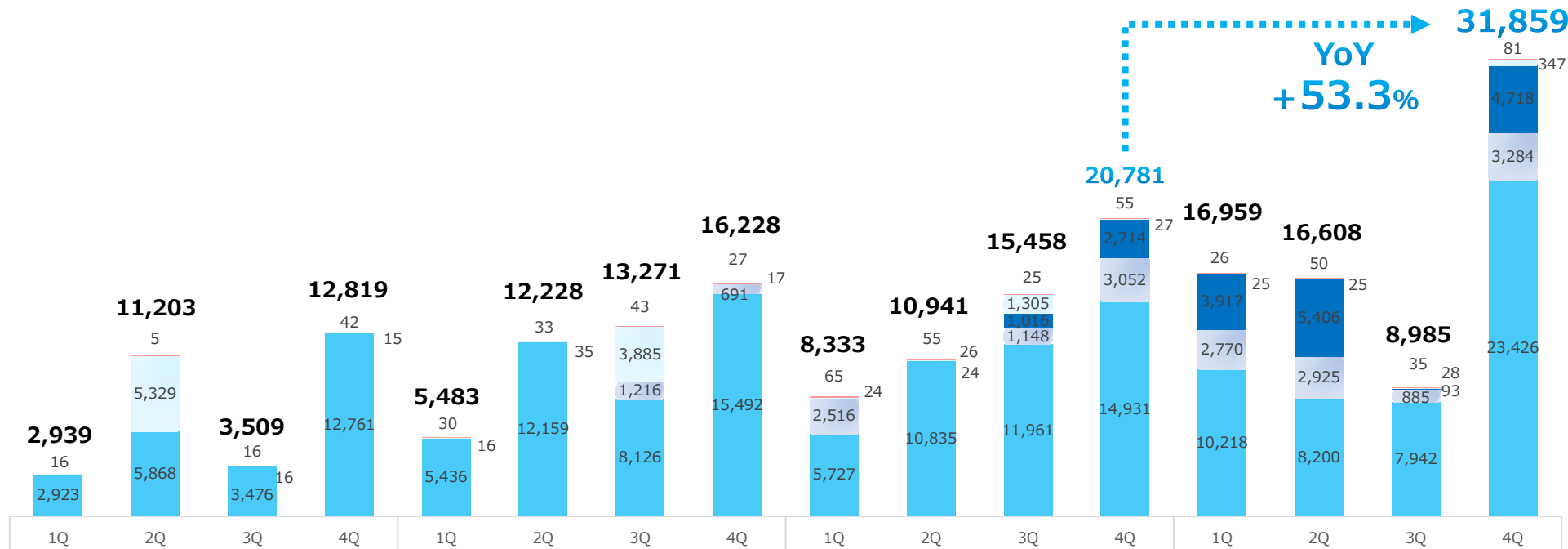
- 当社グループの事業セグメントを以下の通り分類し、決算説明資料においては中分類のセグメント区分で開示



四半期売上高の推移

- IoTレジデンスは大型レジデンスの引渡しが牽引し、YoY+56.9%の23,426百万円を計上
- 4Qで300億円超の売上高を計上し、中期経営計画達成に向けた組織体制を構築

■ 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）



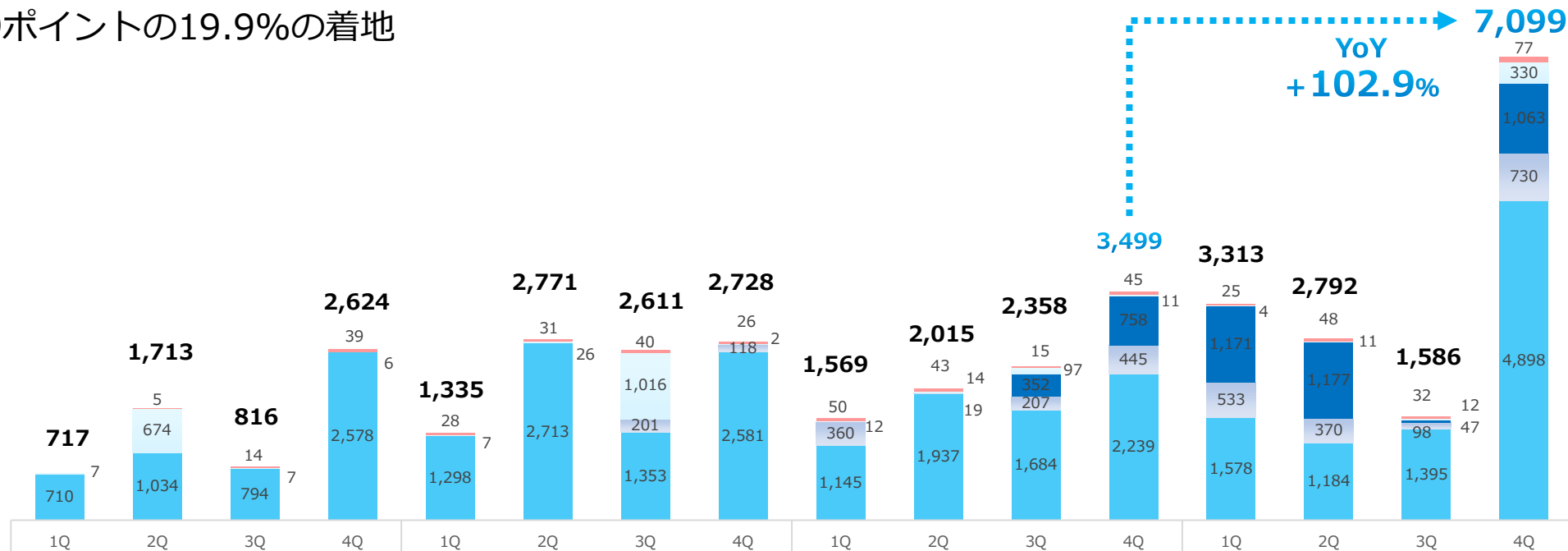
売上高（百万円）	FY2022.9				FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
Finance Consulting	0	5	16	42	30	33	43	27	65	55	25	55	26	50	35	81
その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸）	16	5,329	16	15	16	35	3,885	17	24	26	1,305	27	25	25	28	347
資産コンサルティング	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,016	2,714	3,917	5,406	93	4,718
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	3,284
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	23,426
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	31,859

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

- 売上総利益率向上の施策により収益体質を強化、4QはYoY + 102.9%と伸長
- IoTレジデンス、リファイニングの大型PJで高利益率を確保しYoY+5.5ポイント、累計ではYoY + 2.9ポイントの19.9%の着地

■ 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）



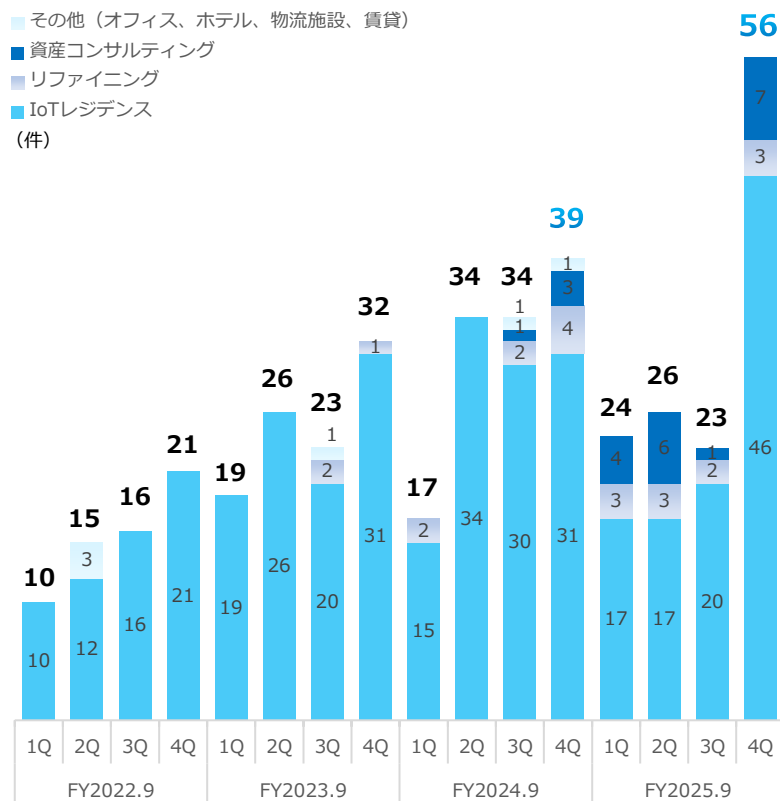
売上総利益率	FY2022.9				FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
Finance Consulting	-	100.0%	91.1%	93.5%	95.3%	92.9%	93.6%	94.1%	76.3%	79.8%	60.9%	81.3%	94.6%	96.2%	91.6%	95.0%
その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸）	44.3%	12.7%	45.7%	43.7%	45.0%	75.4%	26.2%	14.6%	51.6%	53.3%	7.5%	41.9%	19.8%	43.9%	42.6%	95.0%
資産コンサルティング	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	34.7%	27.9%	29.9%	21.8%	50.9%	22.5%
リファイニング	-	-	-	-	-	-	16.6%	17.1%	14.3%	82.5%	18.1%	14.6%	19.3%	12.7%	11.1%	22.2%
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%	14.1%	15.0%	15.4%	14.4%	17.6%	20.9%
合計	24.4%	15.3%	23.3%	20.5%	24.3%	22.7%	19.7%	16.8%	18.8%	18.4%	15.3%	16.8%	19.5%	16.8%	17.7%	22.3%

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

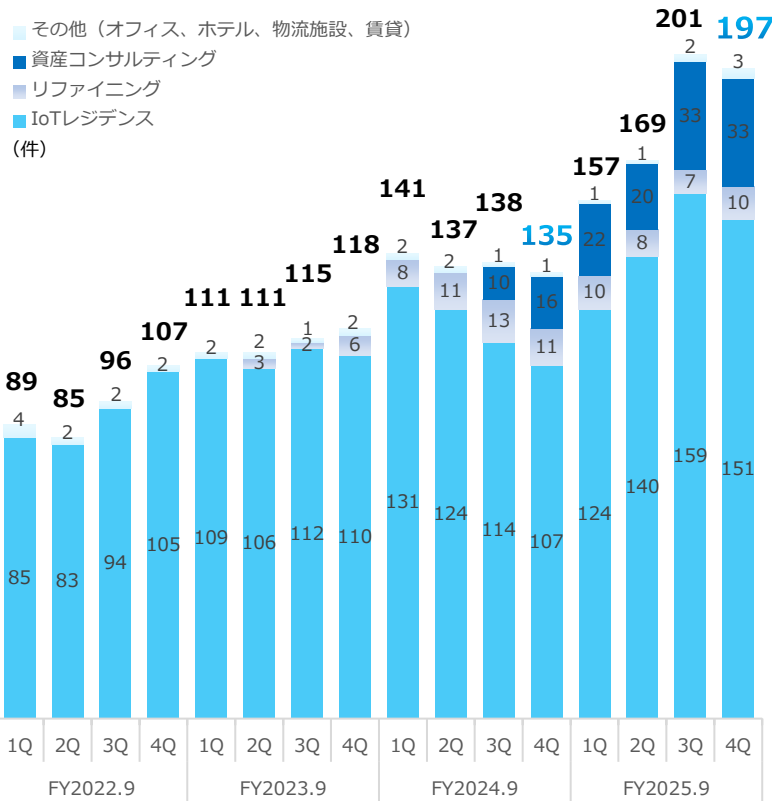
販売件数と棚卸資産の状況

- 販売件数は、3Qまでのスケジュール遅延の挽回もあり、IoTレジデンス、資産コンサルティングが大幅に伸長
- 棚卸資産は、用地取得を後ろ倒しした物件があったものの、過去最高となった3Qと同水準を維持、また、FY2026.9に売上計上を繰り越した物件もあり、将来の余力を確保

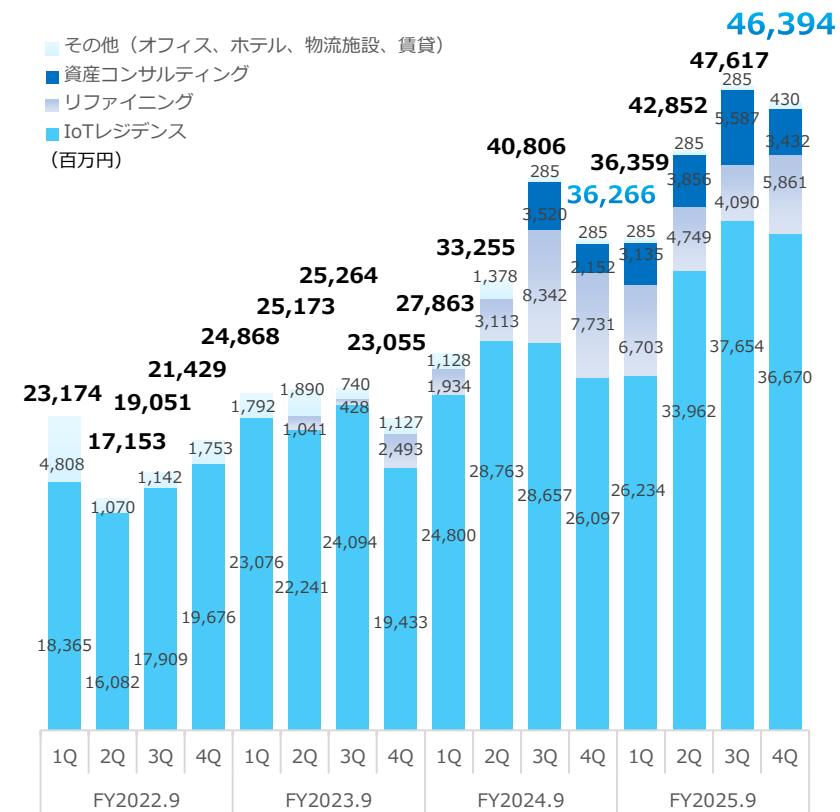
販売件数



棚卸資産件数



棚卸資産残高 (※)



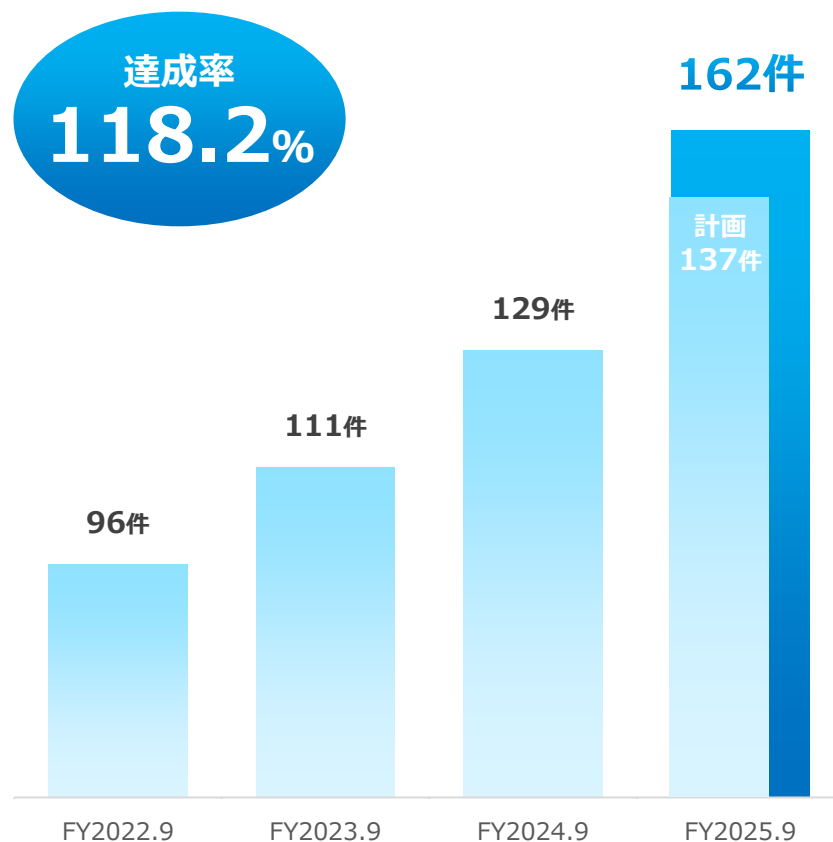
(※) 販売用不動産・仕掛販売用不動産・前渡金

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（仕入）状況

- IoTレジデンス、リファイニングでは4Qで44件、累計で162件を獲得し、計画達成率118.2%
- 資産コンサルティングは1,000㎡超の物件を含む9件を4Qに新たに積み上げ

IoTレジデンス・リファイニング仕入件数推移



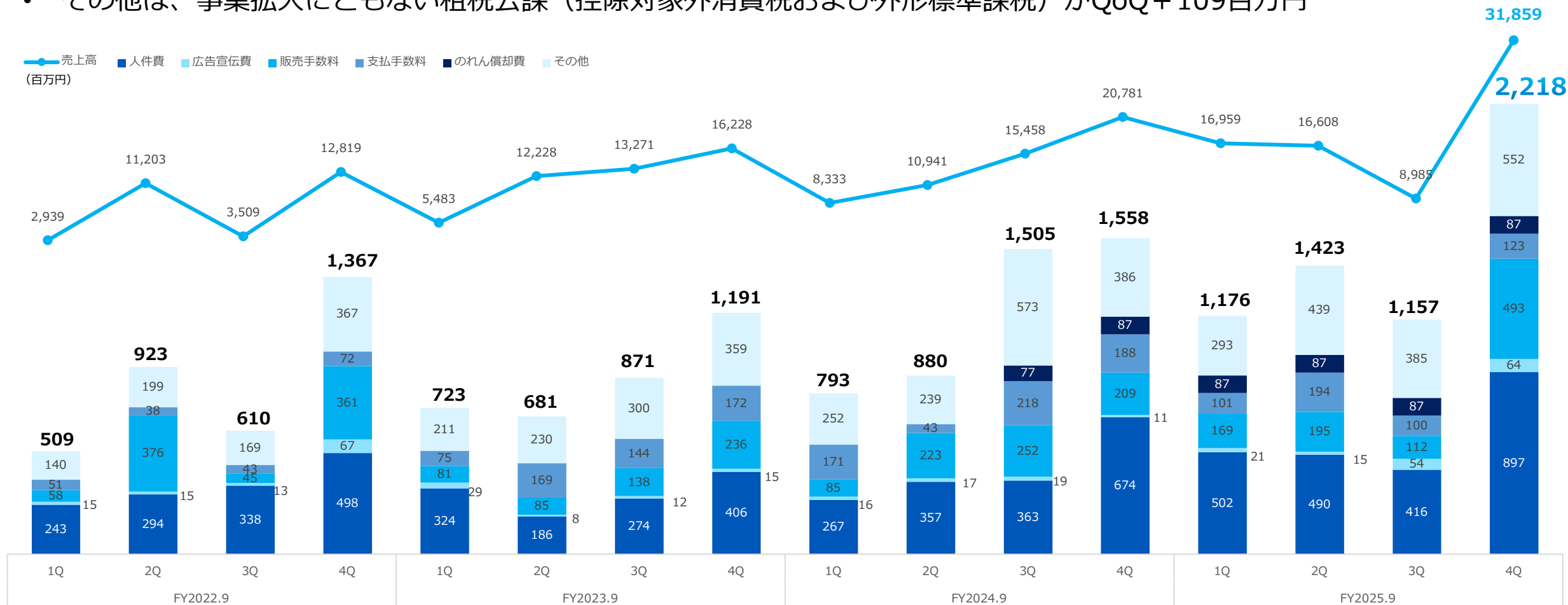
資産コンサルティングパイプライン

No.	PJ名	事業面積(㎡)
1	北篠崎 2 丁目PJ 4Q新規	1,000㎡超
2	世田谷区粕谷 4 丁目PJ	751㎡～1,000㎡
3	新宿区大久保 1 丁目PJ 4Q新規	
4	川崎市高津区溝口 2 丁目PJ	501㎡～750㎡
5	調布布田 1 丁目PJ	
6	杉並区上荻 3 丁目PJ	
7	北篠崎 1 丁目PJ 4Q新規	
8	板橋区弥生町PJ	251㎡～500㎡
9	相模原市南区松が枝町PJ 4Q新規	
10	杉並区荻窪 5 丁目PJ	
11	墨田区緑PJ	
12	荒川区西日暮里 2 丁目PJ	
13	江戸川区中葛西 4 丁目PJ	
14	上十条 1 丁目ⅡPJ	101㎡～250㎡
15	杉並区和泉 2 丁目PJ	
16	墨田区緑 3 丁目PJ 4Q新規	
17	豊島区千早 2 丁目PJ	

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

販売管理費の推移

- 4Qは、売上拡大にともない販売手数料が増加、QoQ+381百万円
- 人件費はアキュイジションスタッフを中心とする人員増強に加え、インセンティブによりQoQ+481百万円
- その他は、事業拡大にともない租税公課（控除対象外消費税および外形標準課税）がQoQ+109百万円

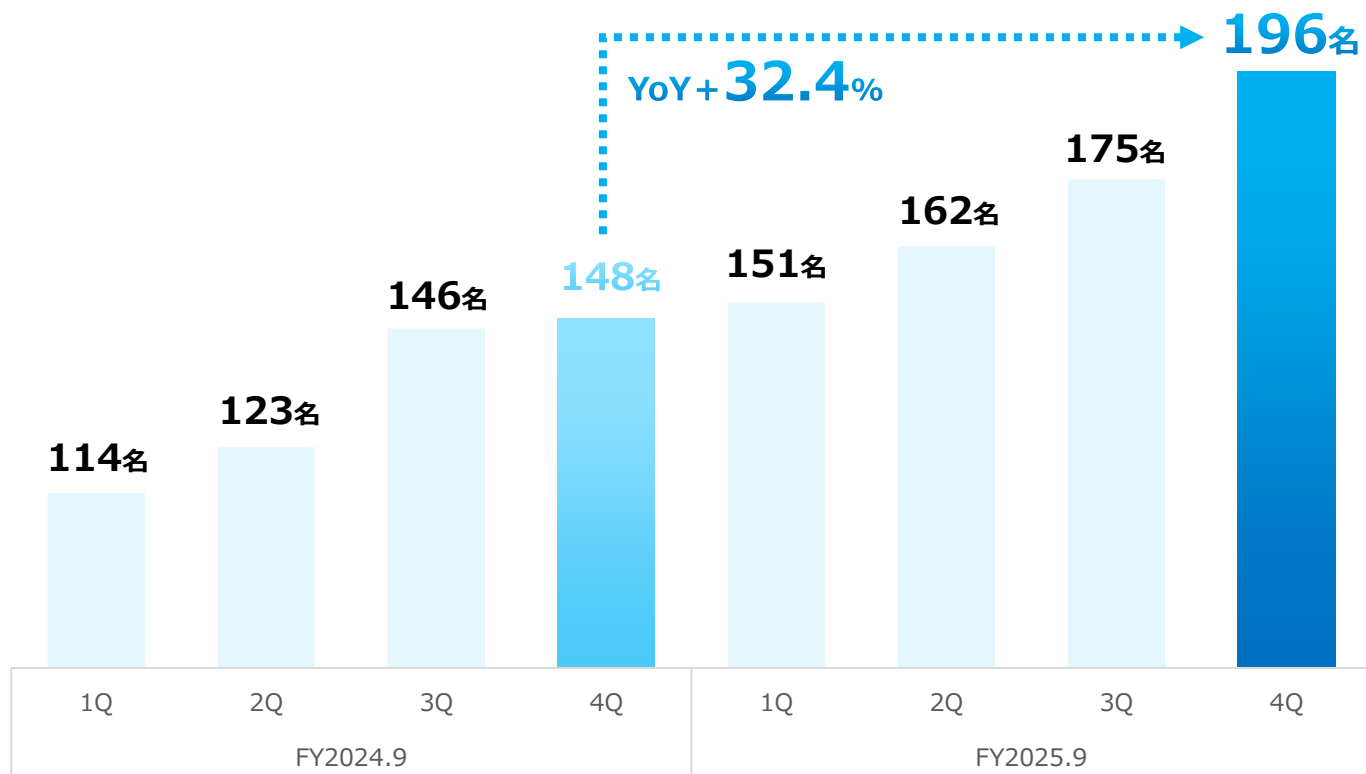


新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q~FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

役職員数の推移

- リファラル中心の採用活動が順調に進捗し、役職員全体でYoY + 32.4%
- 中期経営計画KPIのアクイジションスタッフ100名に向け、計画を上回るペースで進捗

職能別グループ役職員数の推移 (※)



職能別の内訳 (※)

	FY2025.9 3Q	FY2025.9	QoQ増減
アクイジション	65名	75名	+10名
ミドルオフィス	47名	53名	+6名
コーポレート	36名	40名	+4名
SaaS	23名	24名	±1名
Finance Consulting	4名	4名	±0名
計	175名	196名	+21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

75名
2025.9

100名
2027.9 (計画)

進捗率
51.9
%

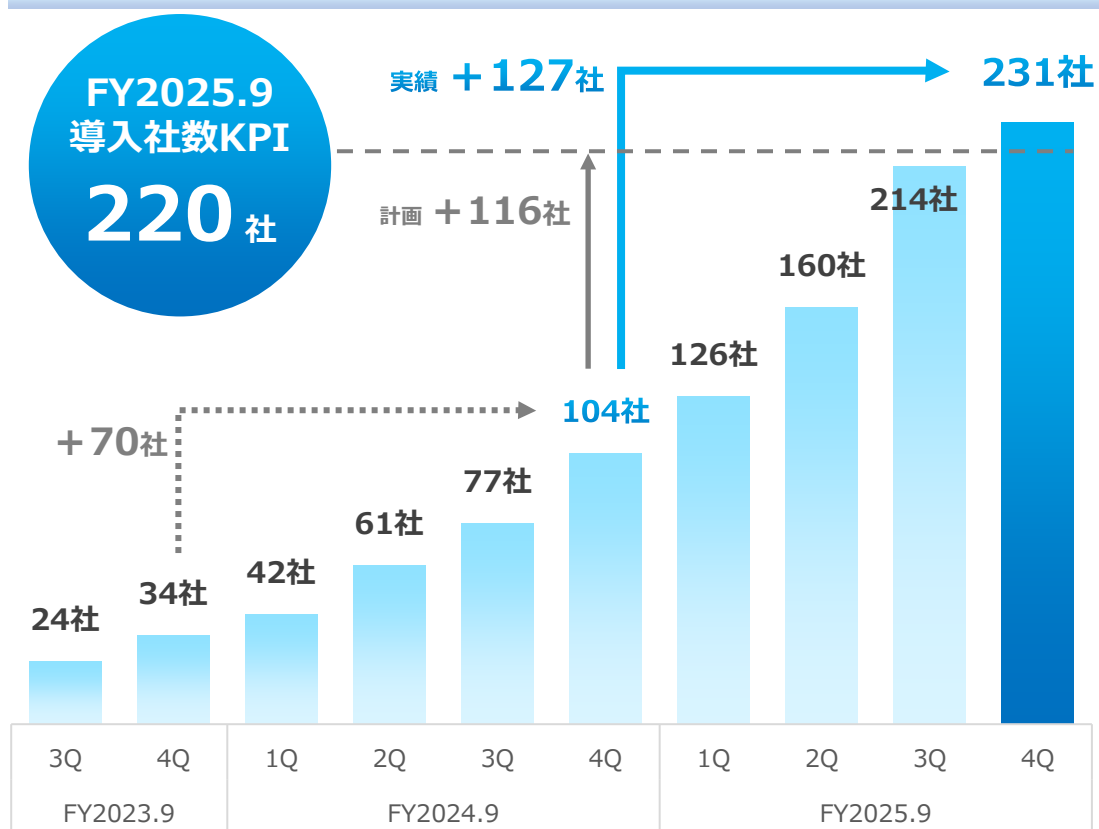
(※) 常勤役員・契約社員・業務委託・フリーランスを含む、派遣社員を除く
FY2024.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値
新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示

1. FY2025.9 通期業績
2. 事業の状況
 - SaaS事業
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. FY2026.9 通期計画
5. 中期経営計画および長期ビジョン
6. 株主還元と配当方針
7. appendix

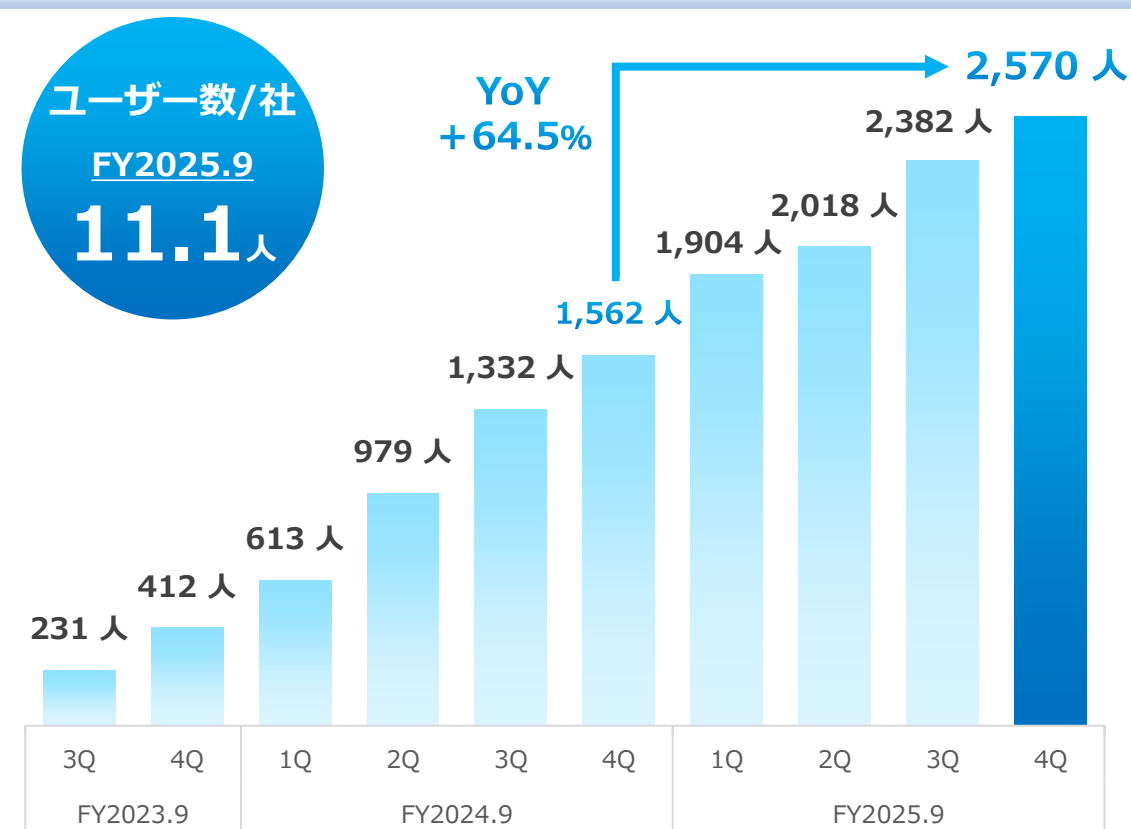
SaaS事業 ZISEDAI LAND営業状況①

- 機能拡張とカスタマーオンボーディングの強化によって新規導入社数は計画を上回って着地
- 小規模事業者の多い売買仲介への導入が進み、1社あたりユーザー数は低下

導入社数実績の推移



ユーザー数の推移

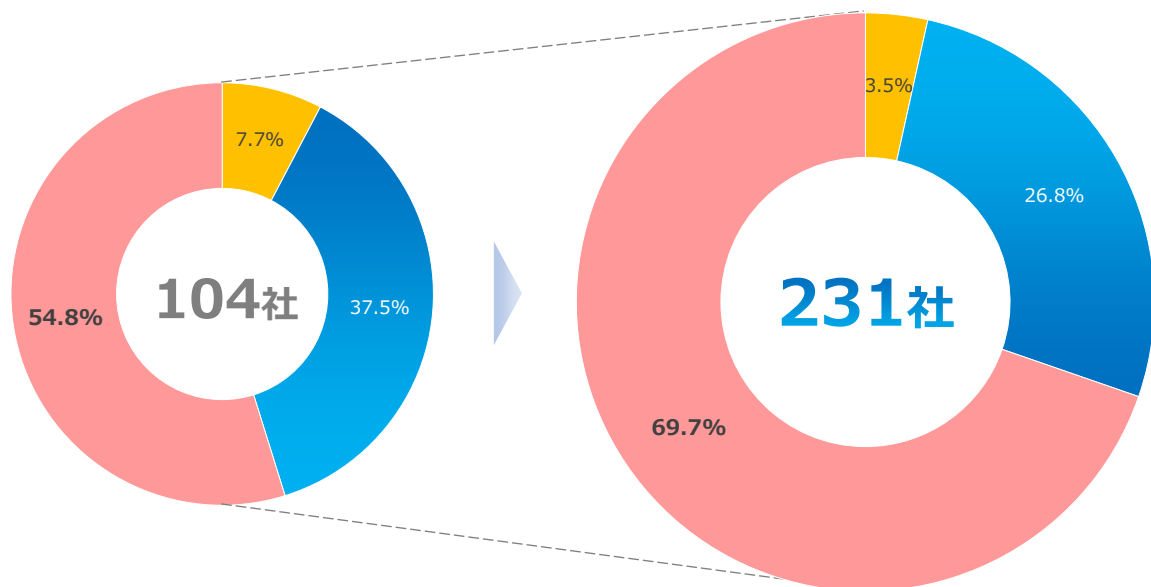


SaaS事業 ZISEDAI LAND営業状況②

- 売買仲介向けの機能拡張を実施したことを背景に、新規導入が加速
- 引き続き、売買仲介向け機能への積極的な投資を継続

不動産取引業者の規模別数

■ 大規模(50人～) ■ 中規模(5～49人) ■ 小規模(～4人)

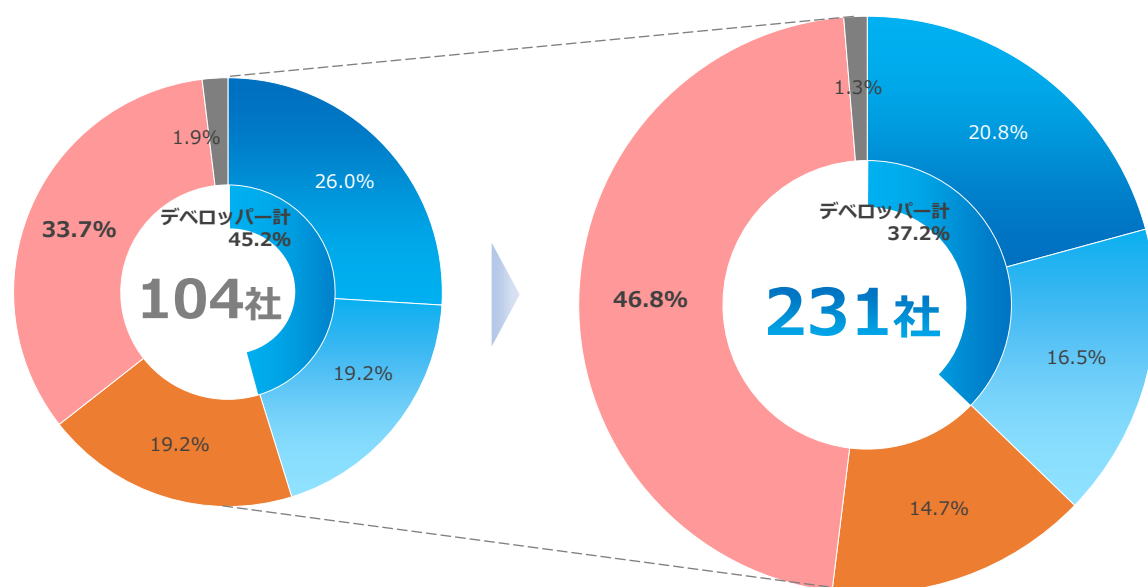


FY2024.9

FY2025.9

導入企業の業種別内訳

■ デベロッパー（レジデンス） ■ デベロッパー（レジデンス以外） ■ 買取再販 ■ 売買仲介 ■ その他



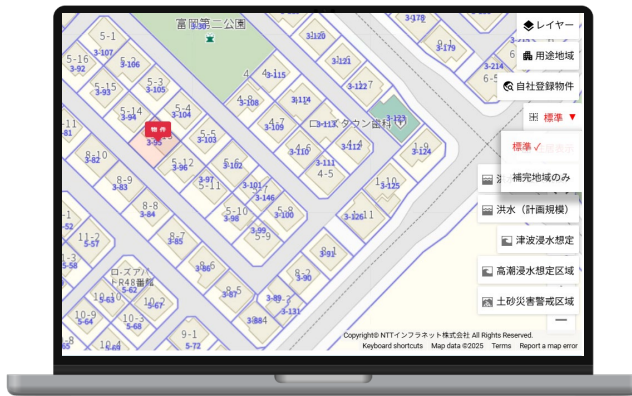
FY2024.9

FY2025.9

SaaS事業 機能のアップデート

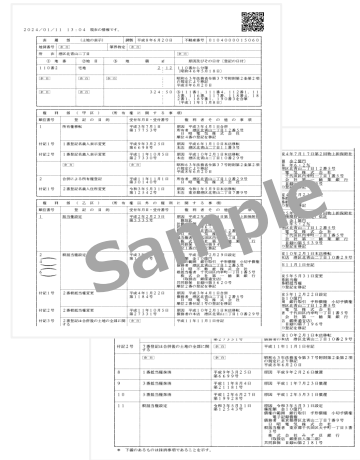
- 機能拡張によりさらなる顧客リーチの拡大と競合優位性を強化することで、新規顧客獲得を促進
- シームレスかつ広範な業務利用を可能とし、既存顧客に対するアップセル機会を創出

不動産登記情報自動取得機能のアップデート

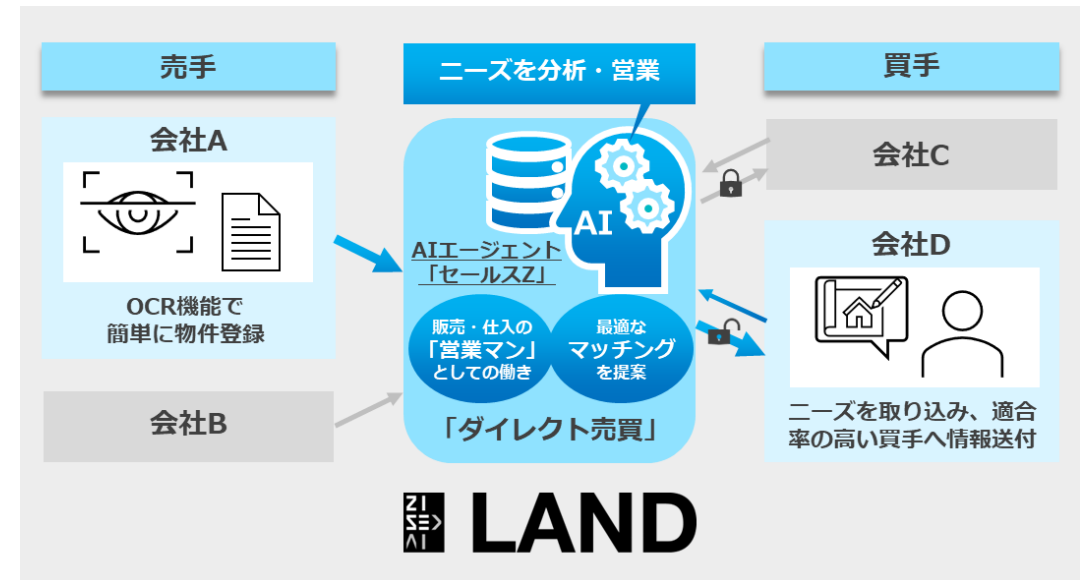


LAND

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

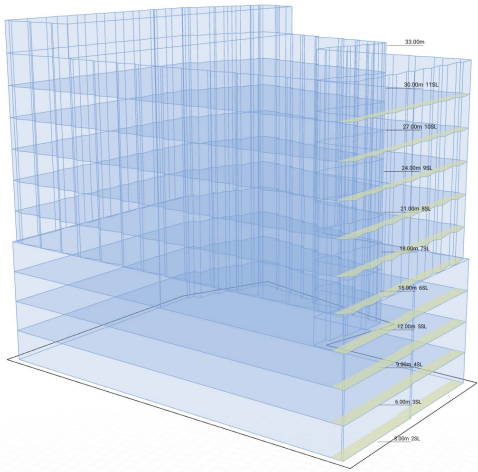


営業AIエージェント「セールスZ」を独自開発、
LAND各ユーザーのニーズを分析し、適合率の高い物件を
選択的にマッチング、「ダイレクト売買」プラットフォーム内
での直接取引を可能に

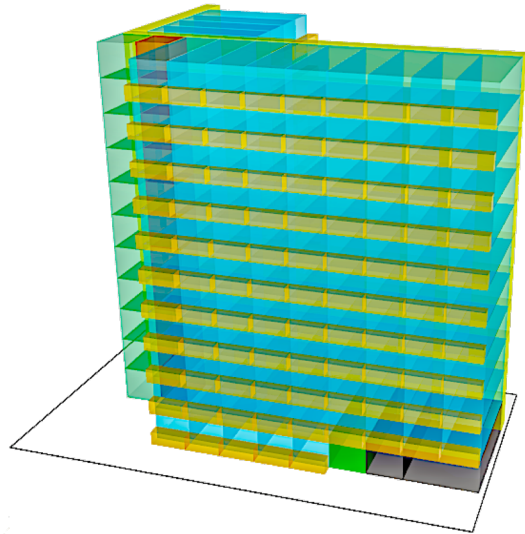
SaaS事業 TOUCH&PLAN Ver.2.0の大型アップデートを予定

- 住戸配置を含む建築プランの生成が可能となり、事業性評価の時間を短縮
- マンション開発デベロッパー、売買仲介の新規顧客獲得および既存顧客のアップセルを図る

2025年内
ローンチ予定



▲現行のVer.1.2による生成イメージ



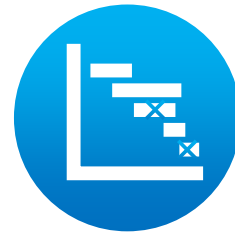
▲アップデート後のVer.2.0による生成イメージ



AIが建築プランを自動作成



事業用地のポテンシャルを
瞬時に把握



情報入手から不動産開発の
意思決定をスピードアップ

アップデートのポイント

- ◆ 住戸配置までを生成するアルゴリズムを構築
- ◆ 多面道路に対応した建築プランにも対応
- ⇒ 建築プランのバリエーションが大幅にアップ

1. FY2025.9 通期業績

2. 事業の状況

– SaaS事業

– Life Platform事業

3. テクノロジー戦略

4. FY2026.9 通期計画

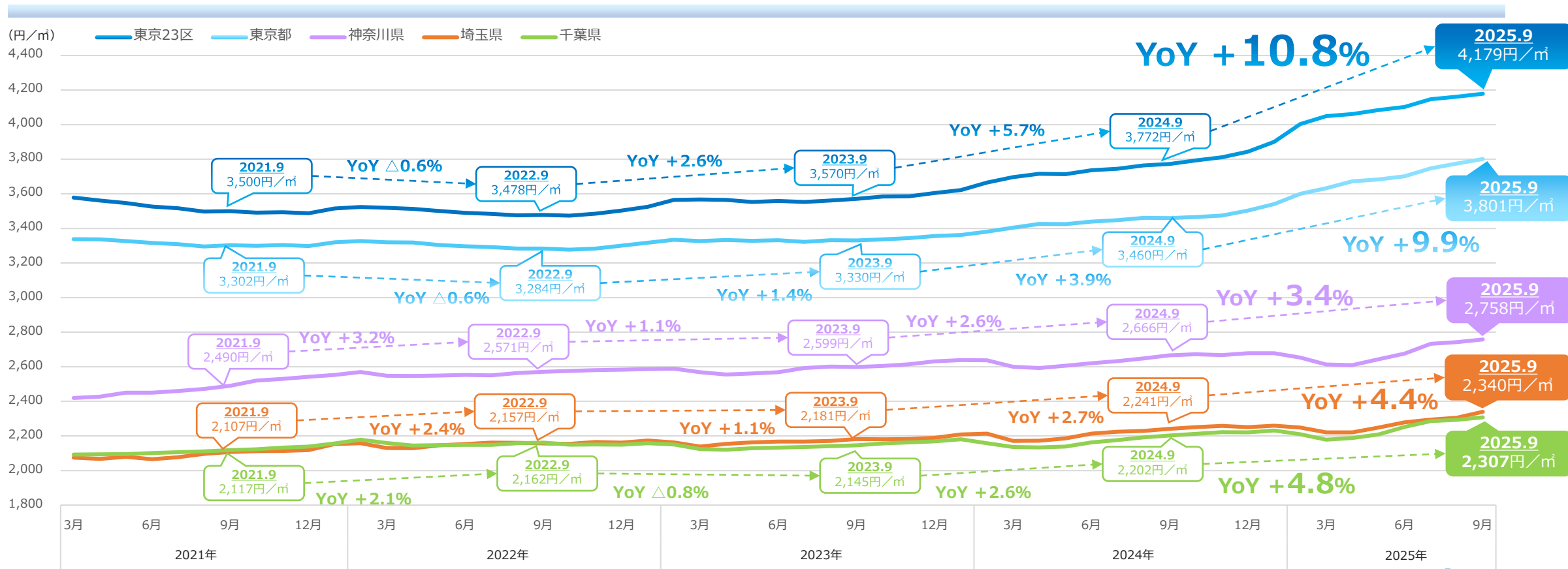
5. 中期経営計画および長期ビジョン

6. 株主還元と配当方針

7. appendix

- ・ シングル向け物件の賃料上昇は東京23区で特に顕著、上昇率は3Q時から+1.0ポイントとなるYoY+10.8%
- ・ 建築費の高止まりが続くも賃料上昇を背景とした販売価格への転嫁が可能、当社IoTレジデンスにとって良好な環境が継続

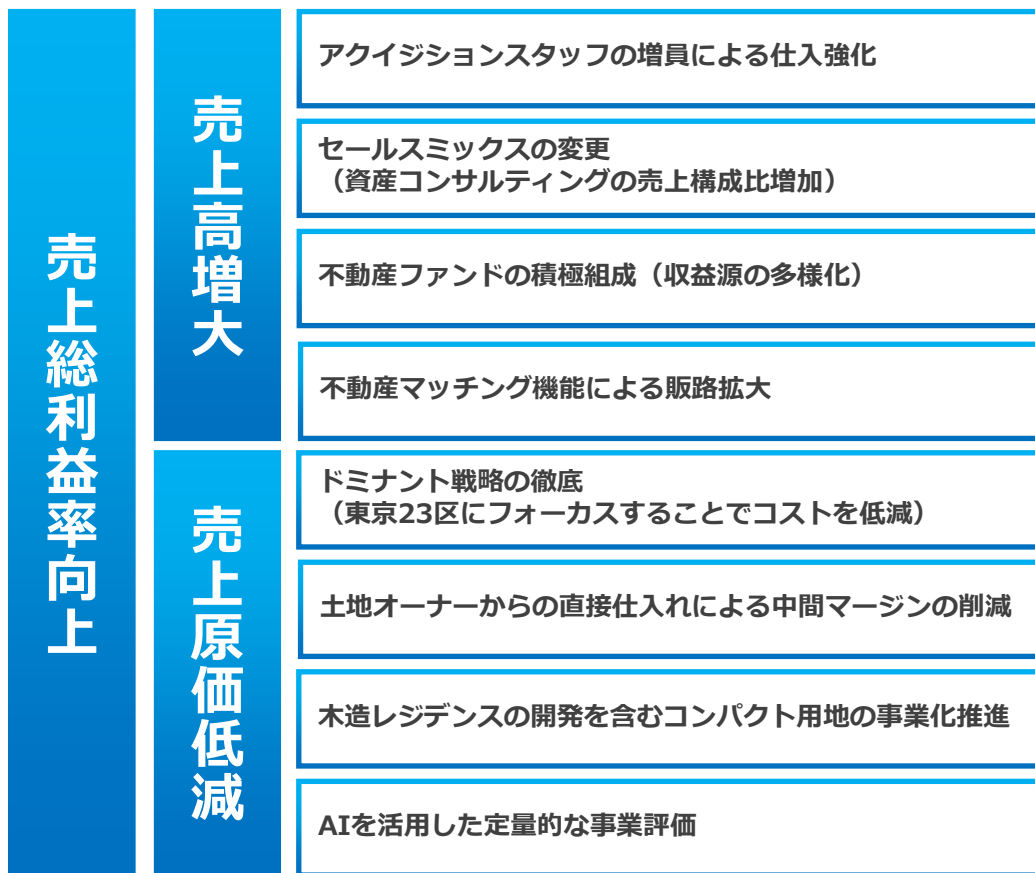
シングル向け賃貸物件(※1)の地域別平均賃料推移（1㎡あたり）



出所：株式会社LIFULL「【2025年9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 売上総利益向上への取り組み

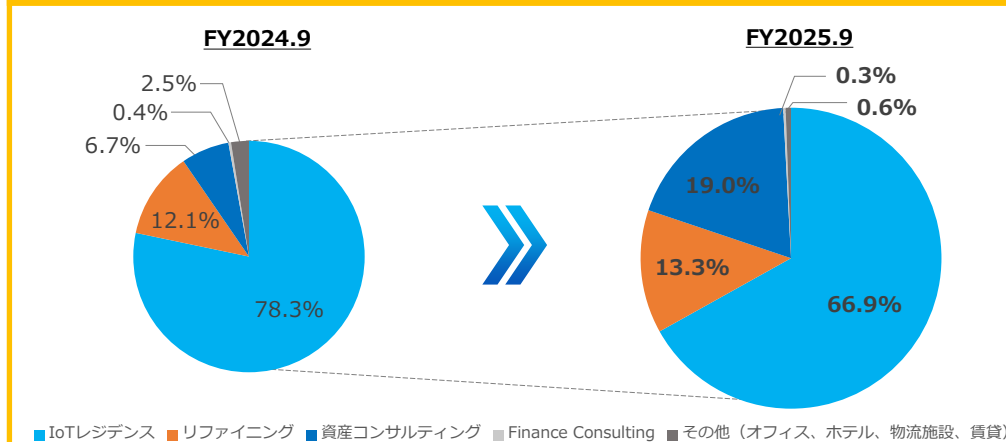
- グループワイドな利益率向上の施策に取り組み、高い資本効率を実現する
- 売上高増大、売上原価低減の両面から下記の取り組みを実施



セグメント別売上総利益率の推移 (2期比較)

	FY2024.9		FY2025.9	YoY増減
全体	17.0%	»	19.9%	+2.9% ↑
IoTレジデンス	16.1%	»	18.2%	+2.1% ↑
リファイニング	15.3%	»	17.6%	+2.3% ↑
資産コンサルティング	29.8%	»	24.5%	▲5.3% ↓

セグメント別売上構成比の推移 (2期比較)

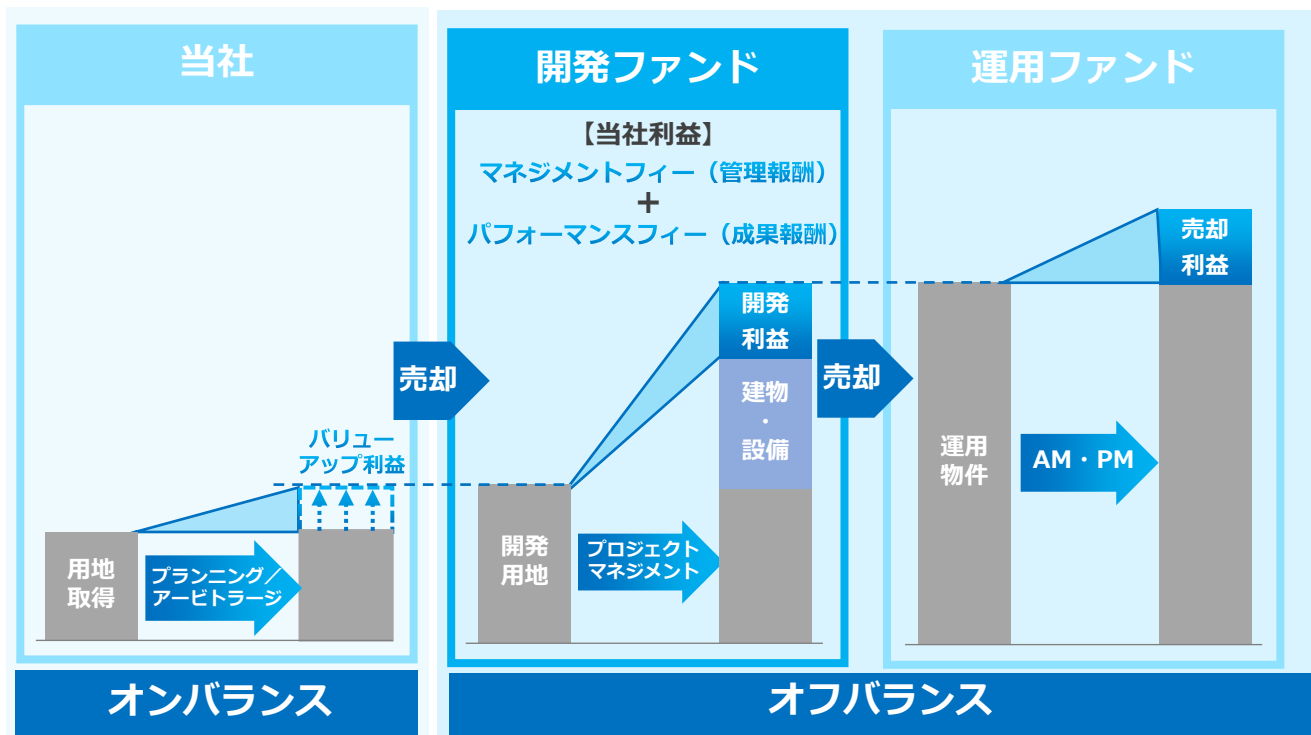


FY2024.9は、1Q~2Qはタスキ (タスキプロス連結) と新日本建物 (単体) の単純合算数値、3Q~4Qはタスキホールディングス (連結) の数値を使用

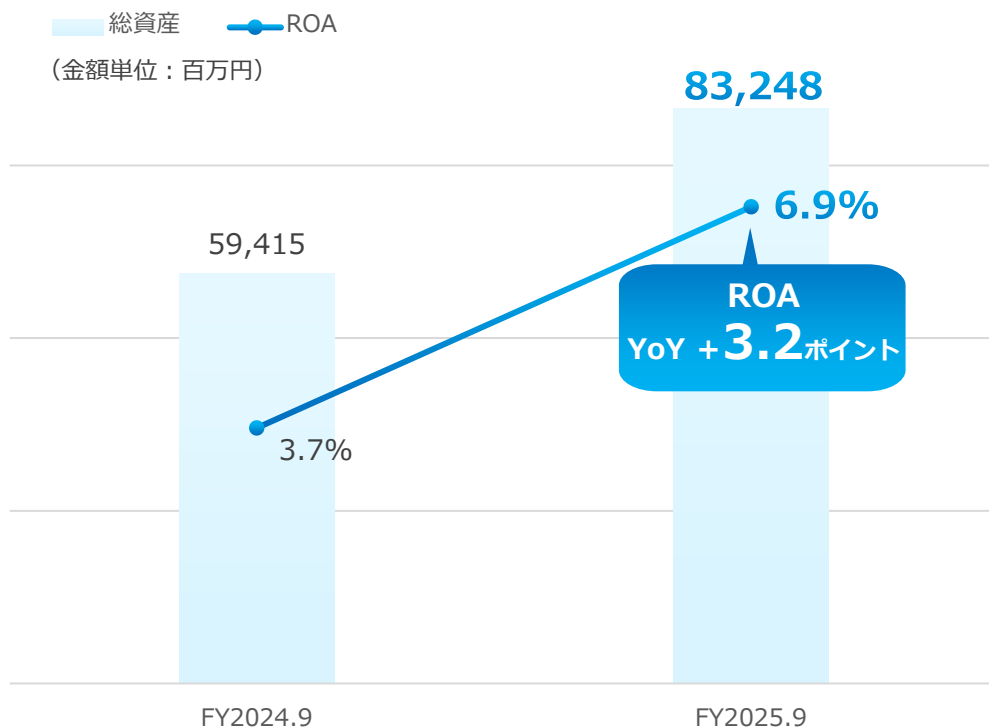
Life Platform事業 不動産ファンドの取り組み

- ・ オフバランススキームによる不動産開発&運用ファンドを積極的に組成
- ・ バランスシートのスリム化によりROAの向上を図る

不動産ファンド組成フロー



ROA (※1) と総資産の推移（2期比較）



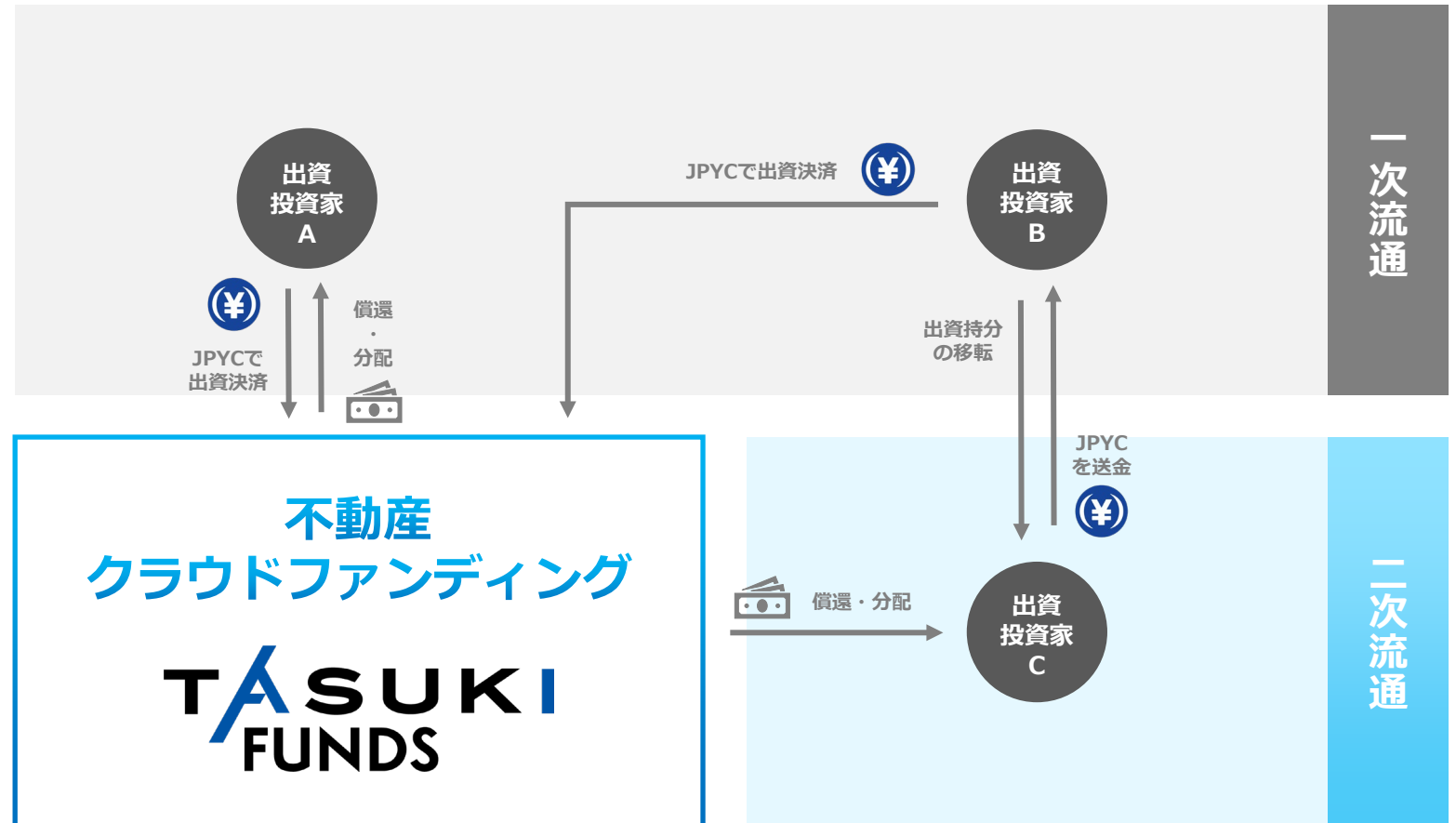
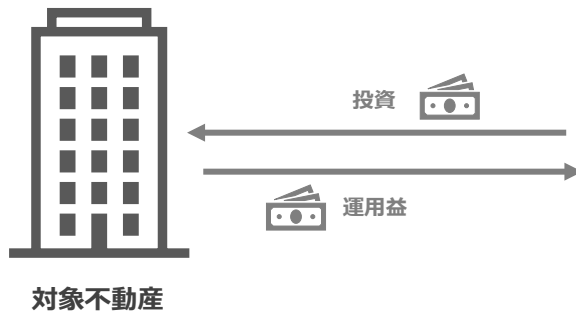
(※1) ROA … 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均総資産（ただし、FY2024.9については連結初年度のため期末総資産を用いて算出）

Life Platform事業 ステーブルコインを活用した不動産金融のパイロットフェーズを始動

- 不動産クラウドファンディング「TASUKI FUNDS」においてステーブルコインによる決済導入を検討開始
- 投資家利便性を向上するとともに、Web3技術を活用した資金調達・運用モデルの確立を目指す

① JPYC 決済のメリット

- ①手数料の軽減
- ②即時決済
- ③安定した円建ての資産運用

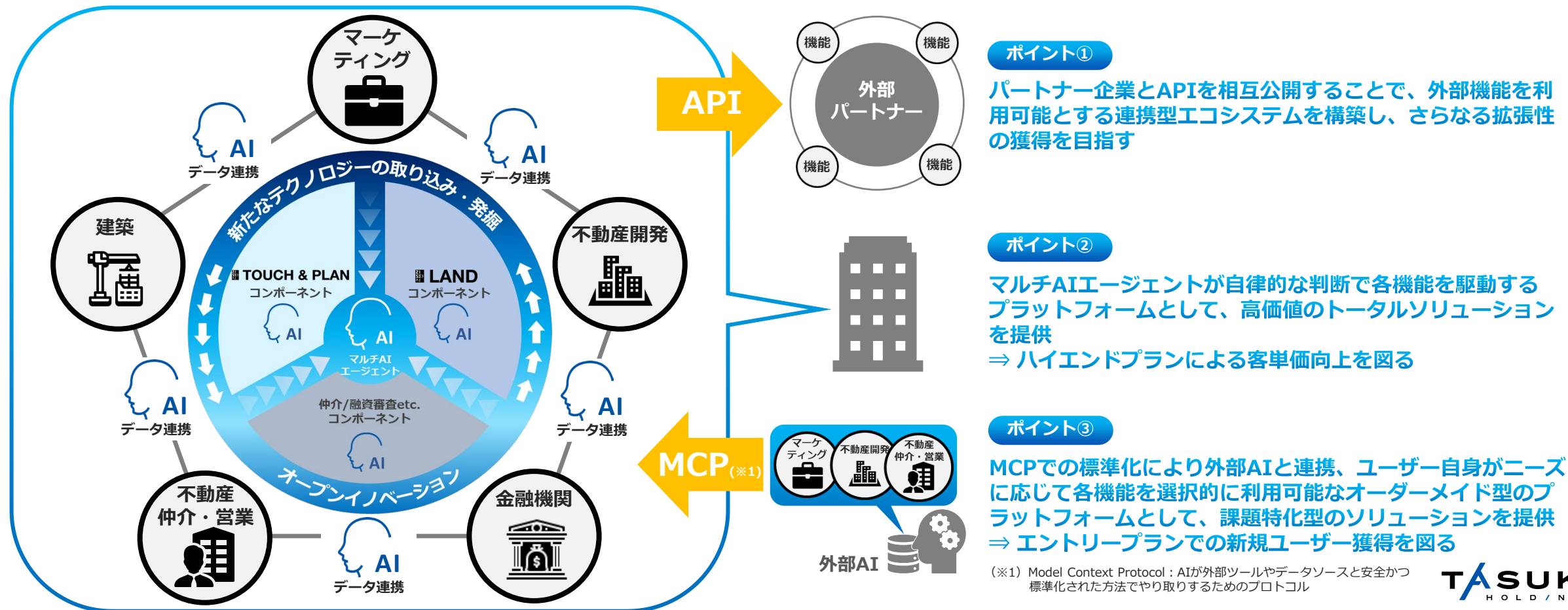


1. FY2025.9 通期業績
2. 事業の状況
 - SaaS事業
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. FY2026.9 通期計画
5. 中期経営計画および長期ビジョン
6. 株主還元と配当方針
7. appendix

テクノロジー戦略とZISEDAIエコシステムの展望

- ドメイン強化に加え、パートナー企業を中心としたAPI連携によりZISEDAIエコシステムの拡張を目指す
- 専門性の高い不動産DXプラットフォームとしてのサービスに加え、各機能を個別提供するハイブリッド戦略を推進

ZISEDAIエコシステム構想の概要



- CVC「TASUKI VENTURES」を通じ、独自のAI、位置情報技術を開発するテクノロジーベンチャー企業2社への出資を実行
- 両社とのオープンイノベーションを通じたZISEDAI LANDの新機能開発プロジェクトが進行中
⇒エコシステムの拡大・強化による競争優位性を確立

現状のステータス

将来のビジョン



音声AI技術・心理分析エンジン開発

- ◆2025.3 資本業務提携契約を締結
- ◆商談や役所調査で必須となる議事録機能のZISEDAI LAND内への実装に向け、要件定義と基本設計が進行中

- ◆ZISEDAIエコシステムへの音声認識AIの実装により、各AI、機能が音声コントロールに対応
- ◆議事録データ解析による業務ナビゲーション機能の実装



位置情報ビッグデータ・人流分析

- ◆2025.7 出資完了、業務提携に関する基本合意書を締結
- ◆具体的な機能開発に向けた協議が進行中

- ◆ZISEDAI LANDへの人流データ連携によるダッシュボード機能の実装、分析ツールとしての機能拡張
- ◆案件の事業性評価やテナントリーシングの強化

- 今後のエコシステム投資

投資領域

Web3技術を有する企業との資本業務提携を加速
⇒不動産金融分野における透明性・流動性の高い独自のオンチェーン経済圏の構築

年間投資額の目安

前連結会計年度の親会社株主に帰属する当期純利益の 5.0%に相当する額

1. FY2025.9 通期業績
2. 事業の状況
 - SaaS事業
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. FY2026.9 通期計画
5. 中期経営計画および長期ビジョン
6. 株主還元と配当方針
7. appendix

FY2026.9 通期計画

- FY2026.9計画は、中期経営計画において公表した前回計画を上方修正し、売上高1,004億円の達成を目指す

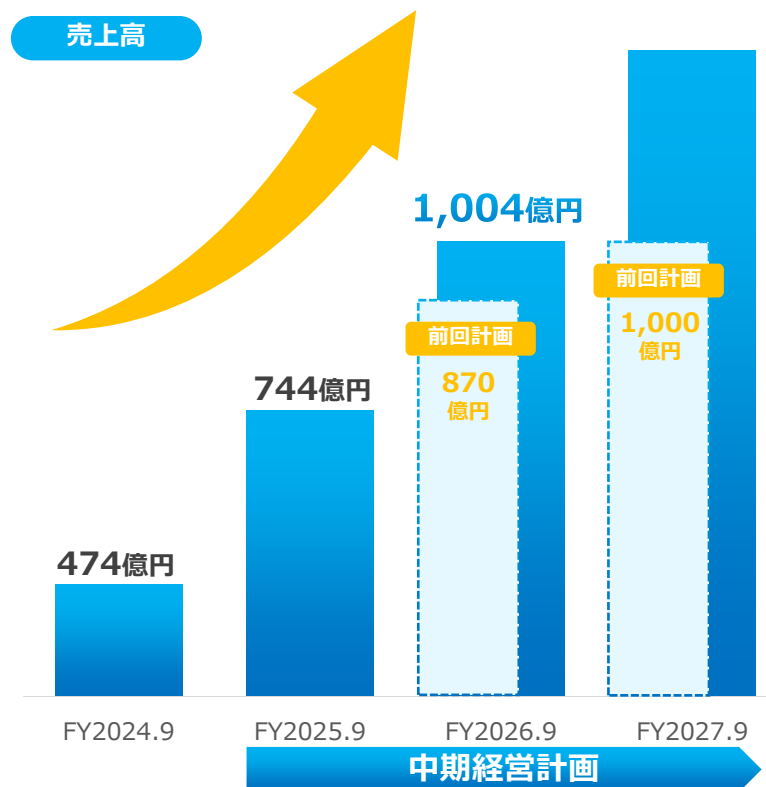
FY2026.9 通期計画

前回計画から **上方修正**

(単位：百万円)	FY2025.9 (実績)	FY2026.9 (前回計画)	FY2026.9 (今回計画)	増加率
売上高	74,412	87,000	100,450	+15.5%
EBITDA (※1)	9,102	10,950	11,500	+5.0%
営業利益	8,815	10,450	11,000	+5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,933	5,700	5,800	+1.8%

(※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

売上高



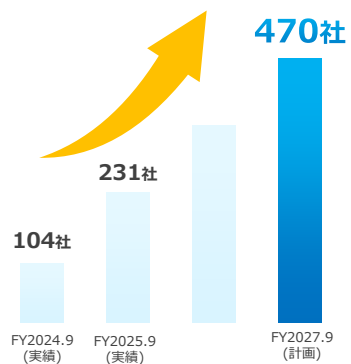
1. FY2025.9 通期業績
2. 事業の状況
 - SaaS事業
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. FY2026.9 通期計画
5. 中期経営計画および長期ビジョン
6. 株主還元と配当方針
7. appendix

中期経営計画 FY2027.9 KPI

FY2027.9 計画 主要KPI

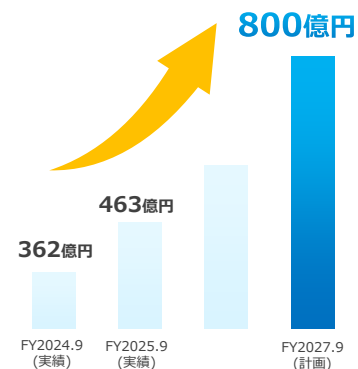
SaaS事業 導入企業社数

470社



Life Platform事業 棚卸資産残高

800億円
(FY2024.9 2倍超)



EBITDA成長率 (CAGR)

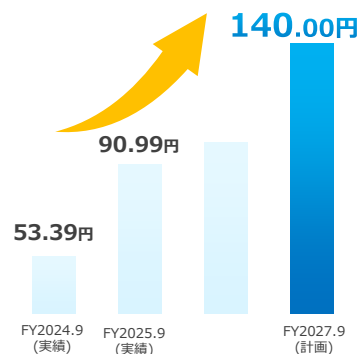
35%超 ▶ 40%超

FY2027.9 計画 財務KPI

EPS

目標

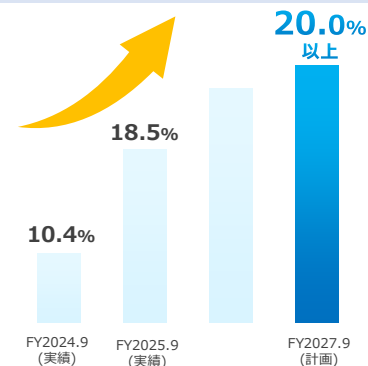
140.00円



ROE

目標

20%以上



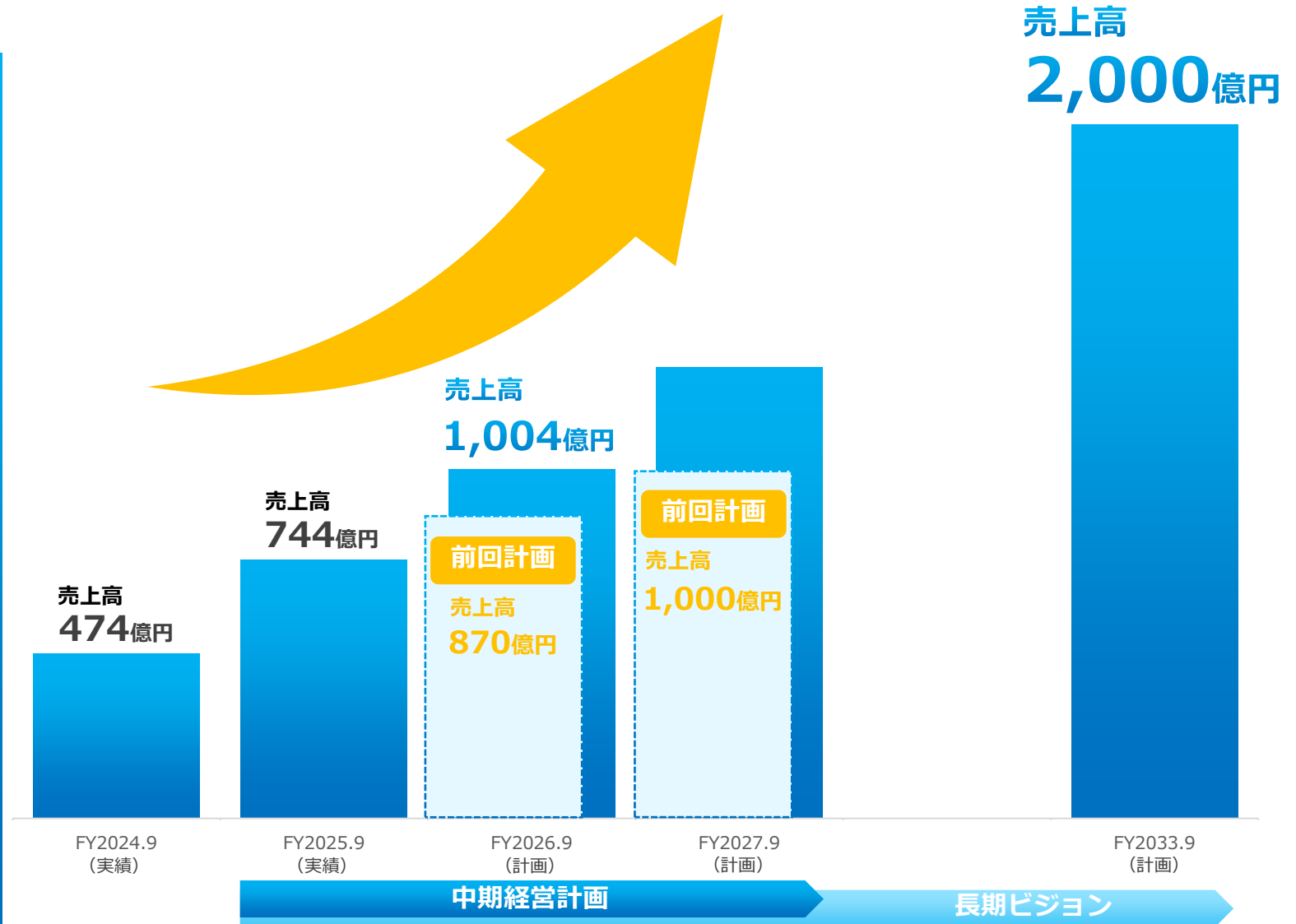
自己資本比率

目標

30%以上

(※1) FY2025.9末発行済株式数（自己株式を除く）を用いて算出

**当社グループの
持続的な企業価値向上を目指す！**



1. FY2025.9 通期業績
2. 事業の状況
 - SaaS事業
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. FY2026.9 通期計画
5. 中期経営計画および長期ビジョン
- 6. 株主還元と配当方針**
7. appendix

配当方針

- FY2025.9期末配当は当初計画から1円増配した36円
- FY2026.9より配当方針を変更、配当性向を引き上げるとともに中間配当を実施予定

株主価値向上の基本方針



	FY2025.9	FY2026.9
配当性向	非資金取引を除く1株当たり当期純利益の 35 %以上	1株当たり当期純利益の 40 %以上
配当方針	累進配当	
配当計画	1株当たり 35 円 ▶ 36 円	1株当たり 40 円
配当回数	年 1 回 (期末 : 36円)	年 2 回 (中間 : 16円 / 期末 : 24円)

1. FY2025.9 通期業績
2. 事業の状況
 - SaaS事業
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. FY2026.9 通期計画
5. 中期経営計画および長期ビジョン
6. 株主還元と配当方針
7. appendix

MISSION (果たすべき使命)

An aerial view of a city at night, with a glowing blue digital network overlay. The network consists of numerous nodes connected by lines, creating a complex web that spans the city. The nodes are represented by small blue circles, and the lines are thin and light blue. The city below is illuminated with warm lights, and the buildings are visible in the background. The overall scene conveys a sense of digital connectivity and urban transformation.

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。

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



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



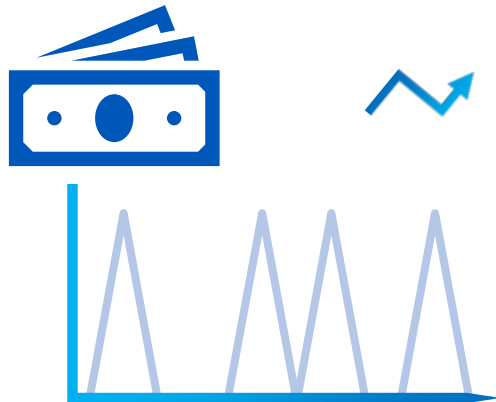
TOUCH & PLAN

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

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

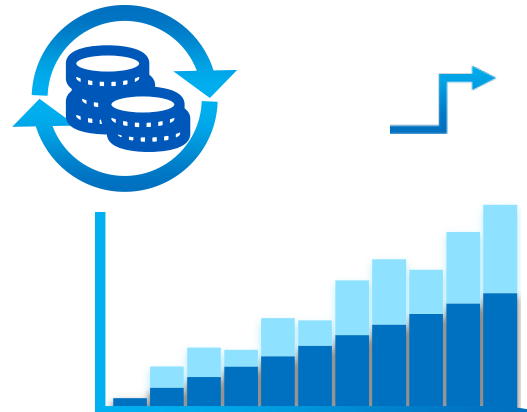
導入時のスポット収入



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



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

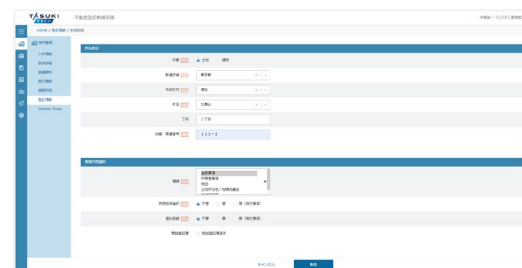
オプション機能①生成AI-OCRでの自動入力

- 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

特許取得

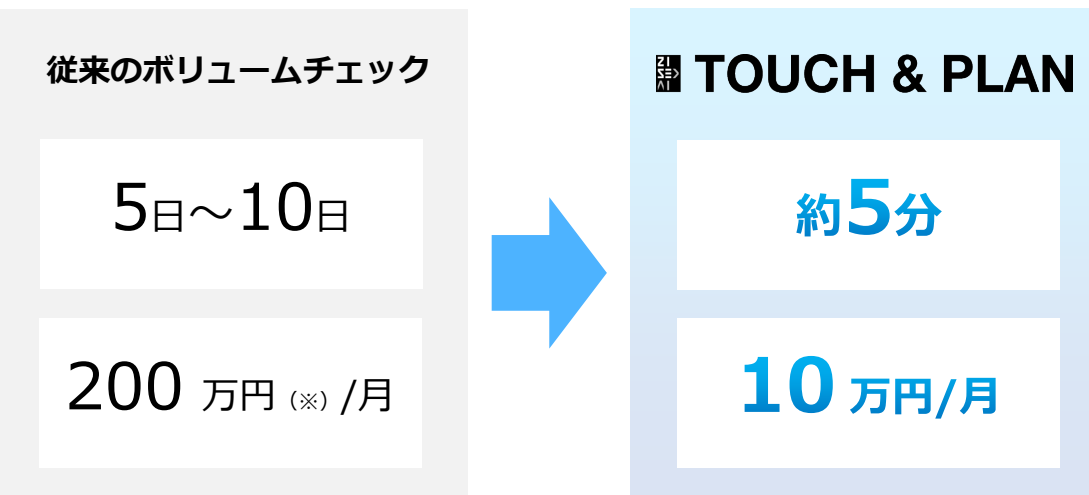


■ TOUCH & PLAN 仕入担当者のスキルの均一化と事業検討の迅速化、コスト削減を実現

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



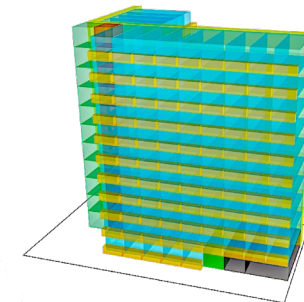
(※) 10万円/件を1ヶ月間に20件依頼した場合

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

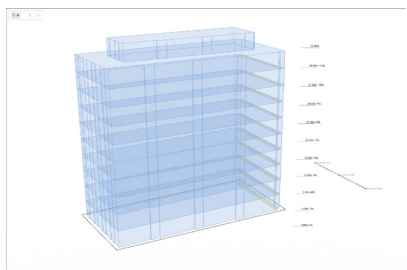
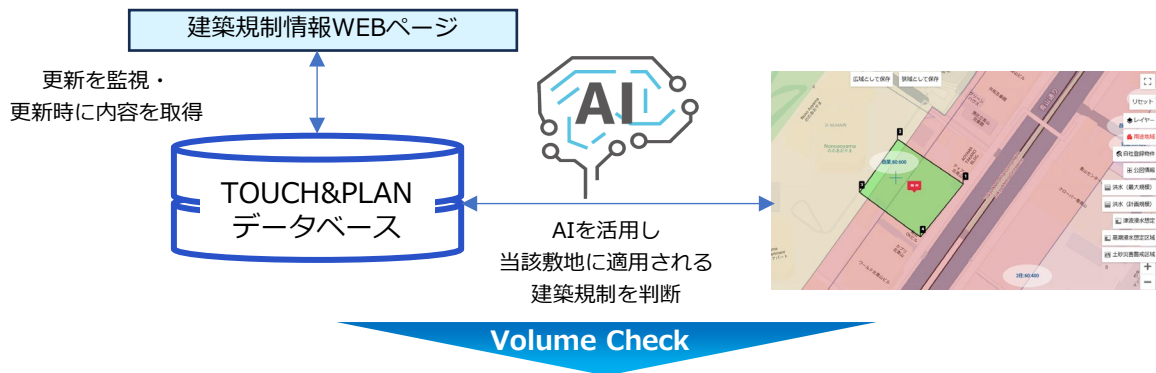
- 複雑な建築規制に対応可能な独自のアルゴリズム開発が順調に進捗
- 対応可能な敷地条件が増加したことにより、提供可能な事業者数も伴って増加

特許取得

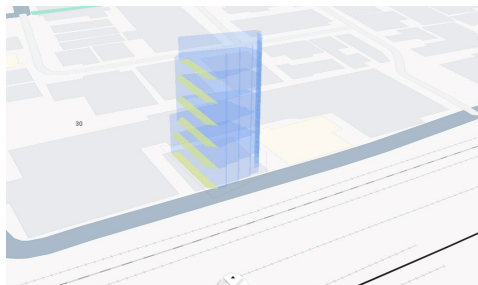
複数の建築規制の情報取得・管理・更新

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



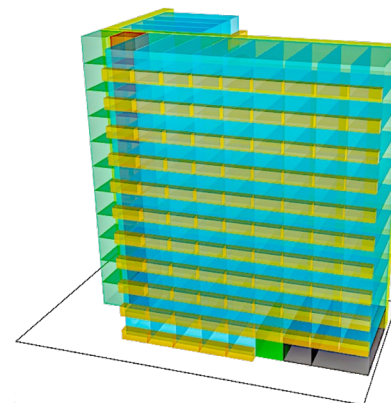
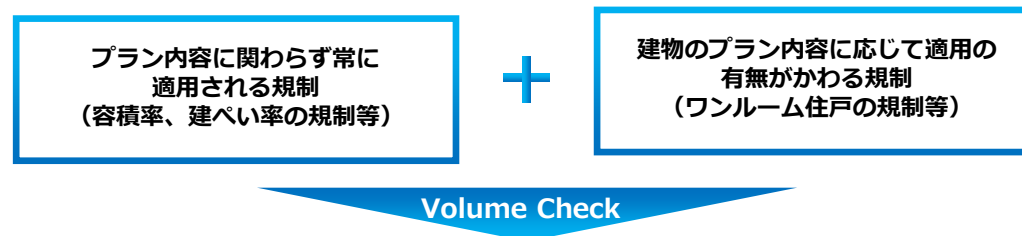
▲地図上にボリューム図を表示

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



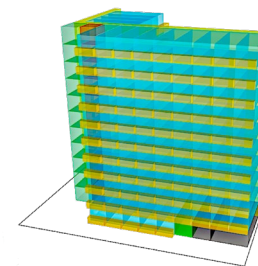
複数の建築規制の情報取得・管理・更新を行うAI技術（特許第7430437号）

- ▶ 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

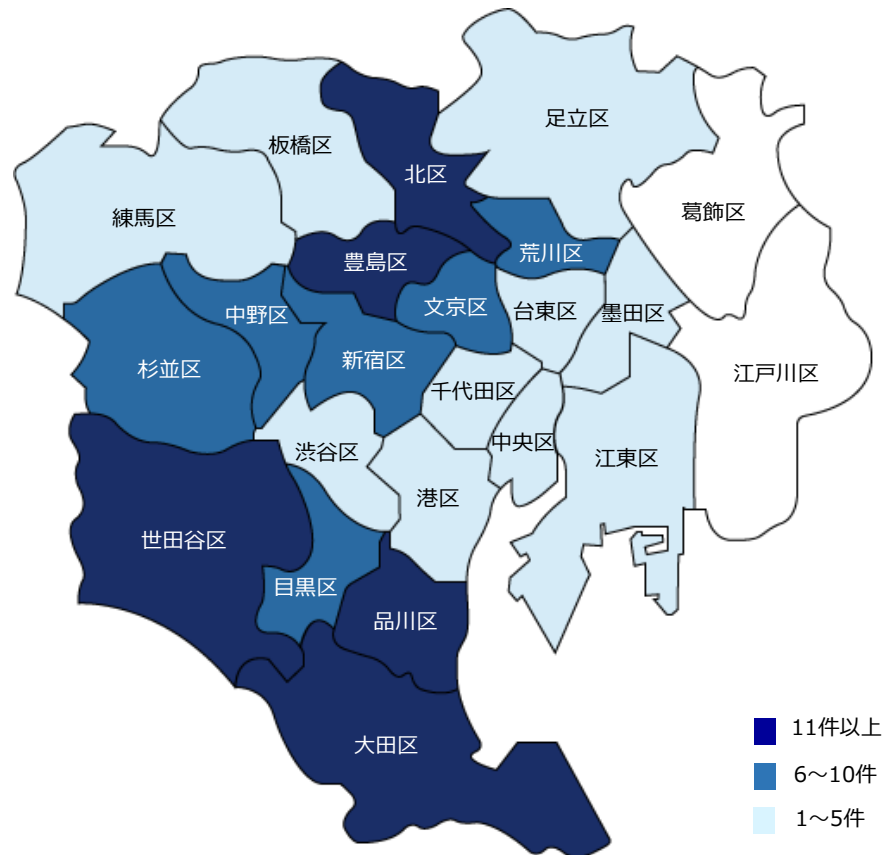


(※) タスキ実績より

Life Platform事業 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 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

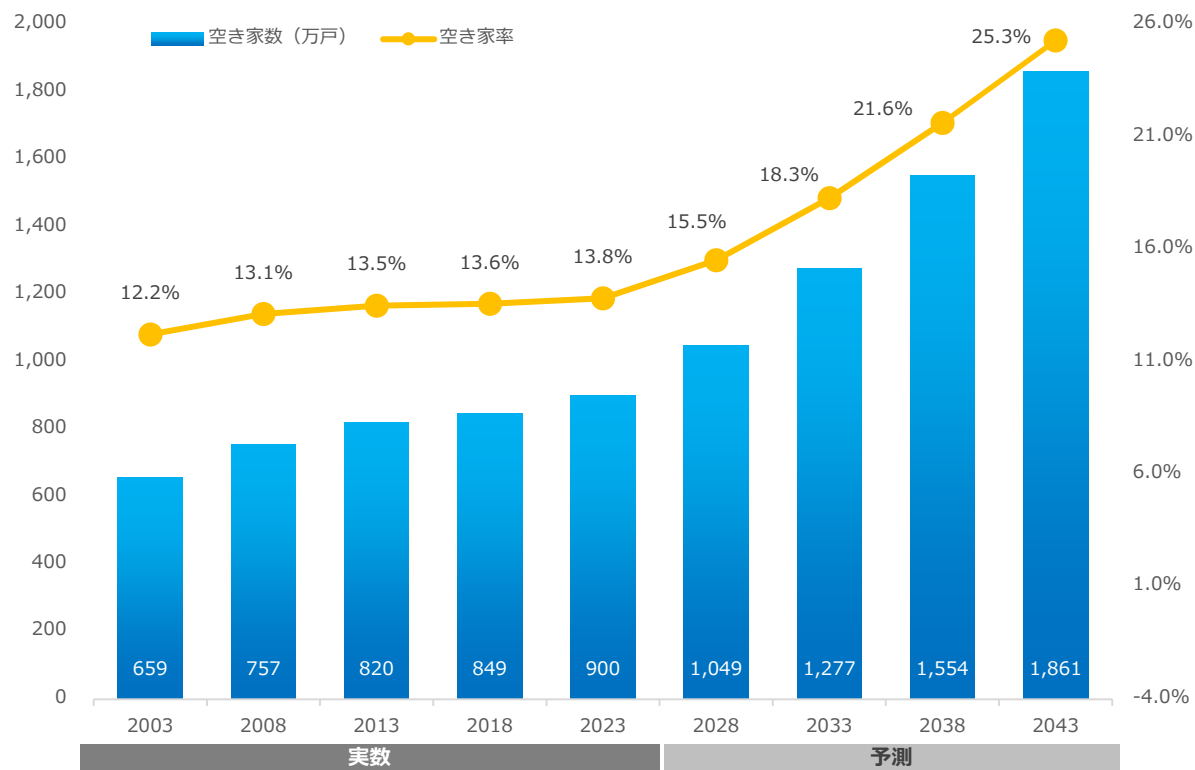


エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

Life Platform事業 空き家再生の取り組み ～事業環境～

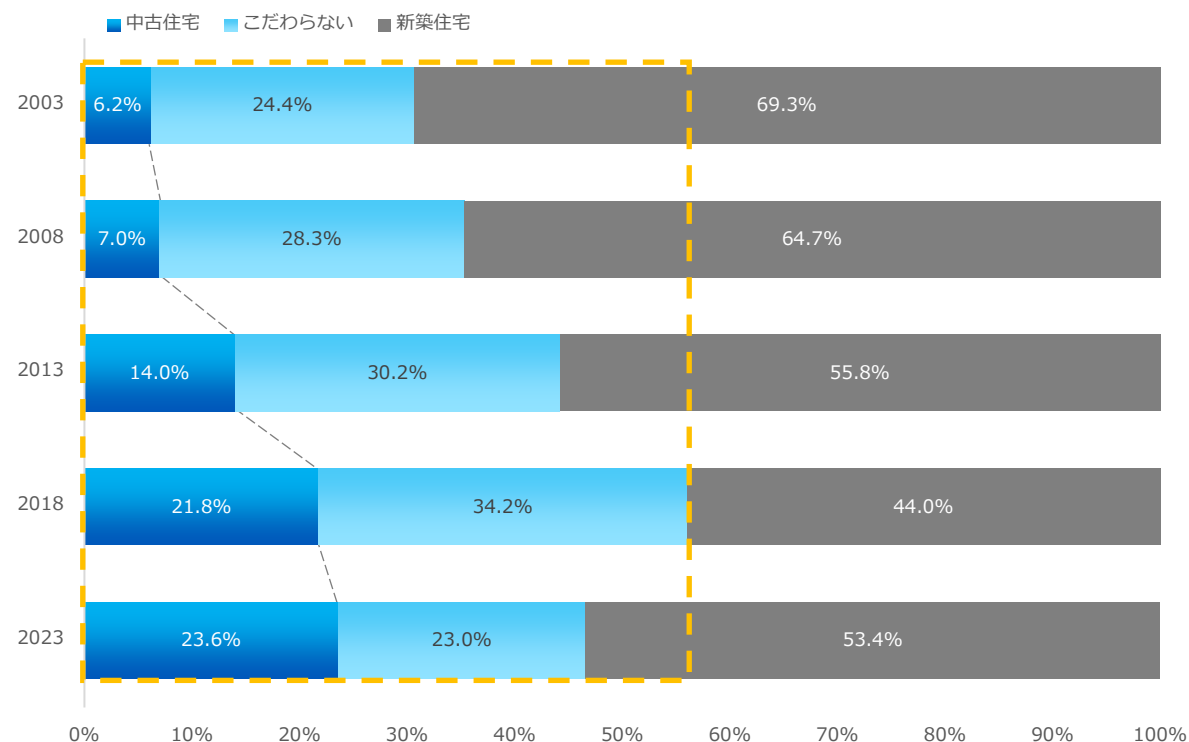
- 全国的に空き家件数は増加の一途を辿っており、2030年以降は爆発的な増加が予想される
- 日本においては新築を志向する消費者が圧倒的に多かったが、近年では中古住宅を許容する方向へ大きくシフト

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)

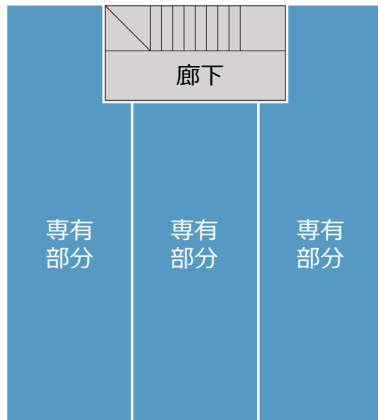
空き家取得 → リフォーム → 売却

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

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

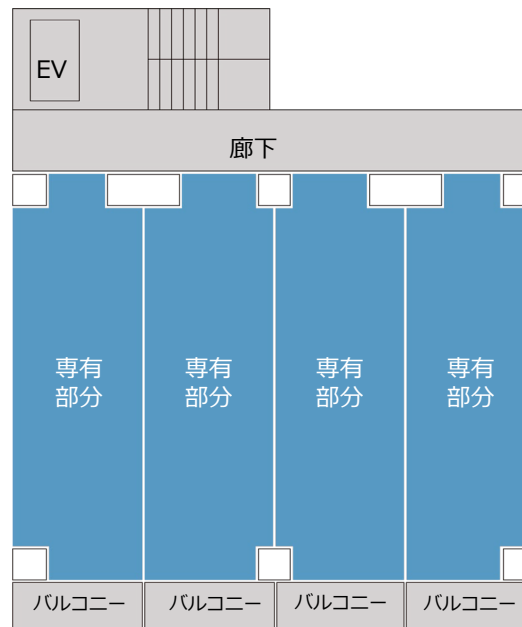


専有部分 : 69.72㎡

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

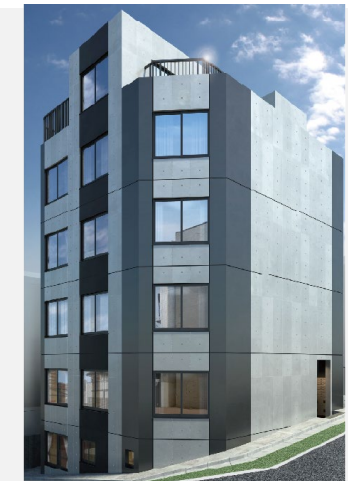


タスキsmart不動前Ⅱ

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

2026年9月期の東証プライムへの上場市場変更に向け、スケジュール通りに進行中

FY2024.9						FY2025.9												FY2026.9											
3Q			4Q			1Q			2Q			3Q			4Q			1Q			2Q			3Q			4Q		
4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9

審査までの準備期間
(運用実績の積上げ)

証券会社による審査および改善期間

取引所審査
(約3ヶ月)

タスキホールディングスとして運用実績の審査ポイントとなる要件（一部抜粋）

1. 企業の継続性及び収益性
2. 企業経営の健全性
3. コーポレートガバナンス及び内部管理体制の有効性
4. 企業内容等の開示の適正性

プライム市場変更

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

サステナビリティに関する取り組みについて

「サステナビリティ委員会」を設置し、下記のマテリアリティに取り組む

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

E

環境負荷の低減

新日本建物物件における省エネルギー性能の高い物件開発の取り組み



低層階のエレベーター非設置
IoT機器搭載など、
CO₂排出量を
抑えた物件の提供

リファイニングによる
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	★★★
ルネサンスコート自由が丘Ⅱ（仮称）	東京都世田谷区奥沢	★★★
ルネコート大鳥居Ⅳ（仮称）	東京都大田区西糀谷	★★★

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ト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
⇒ 認定制度の応募要件である「健康優良企業 銀の認定」を取得済み
- 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

時間外労働

目標
10h未満

※評価ランクについて … 2024年4月1日以降の認証取得分より、評価ランク上限が5つ星から4つ星へ変更。あわせて評価基準も変更となっております。

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

62億4,248万円 ※2025年9月30日現在

役 職 員

196名（正社員以外含） ※2025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）

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/>