

2025年12月25日

各 位

会 社 名 株式会社タスキホールディングス
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 柏 村 雄
(コード番号：166A 東証グロース)
問 合 せ 先 執行役員 M&A・グループ戦略部長 浅 井 亨
(TEL 03-6447-0575)

2025年9月期決算発表後の質疑応答について

2025年9月期第決算発表後、株主、アナリスト、投資家のみなさまからいただいた主なご質問とそれに対する当社の回答を、以下の通り開示いたします。

Q. 税制調査会や国税庁から指摘されている不動産を活用した相続税対策に関する見直しが、物件仕入れや業績に与える影響はどの程度でしょうか？また、今後の成長シナリオへの影響はどの程度でしょうか？

A. まず、小口化商品への影響ですが、当社グループでは小口化商品を積極的に販売していないため、直接的な悪影響はないと考えております。むしろ、これまで小口化商品を購入していた投資家が、当社が提供する1棟マンションへシフトする可能性があるためポジティブに考えております。また、1棟マンションやタワーマンションへの影響については、当社商品の購入層は小規模宅地の特例を適用するケースが多く、このケースでは従来より3年以上保有している必要がありました。見直しが行われた場合、税制メリットを受けるための保有期間が3年から5年に伸びる可能性があります。相続税対策を早期に行いたい顧客からの需要を取り込める可能性があるためこちらもポジティブに考えております。

Q. 外国人への不動産販売を規制する動きが始まっており、この流れが強化された場合の事業への影響の可能性はどの程度でしょうか？

A. 外国人の顧客は、コロナ禍においてはおりませんでした。状況の終息とともに徐々に増加し、現在では顧客の3～4割が外国籍（日本法人で代表者・実質的支配者が外国籍を含む）であります。日本で事業を行っている前述の顧客は引き続き日本の不動産購入に積極的であります。国外からの投機を目的とした顧客は少ないため、短期転売を規制する動きによる当社事業への影響は軽微と考えております。

Q. 2025年9月期の第4四半期に約320億円の売上が計上されましたが、これは当初計画どおりなのでしょうか？

A. 当初計画では上期・下期の売上バランスを40%：60%、さらに第3・第4四半期のバランスを40%：60%と見込んでおり、通期売上高計画の760億円に対し、 $60\% \times 60\% = 36\%$ の約270億円を計画しておりました。ただし、第3四半期にスケジュールが遅延した一部物件の売上計上が第4四半期に後ろ倒しとなったこともあり、開示の通りの売上推移となりました。一方で、棚卸資産についても順調に積み上げられており、2026年9月期業績への影響はございません。

Q. 決算説明資料において、2024年9月期のROE・ROAが大きく下がっている理由を教えてください。

A. 経営統合に際し自己資本や総資産が増加した一方で、新日本建物については6ヶ月、オーラについては5ヶ月分の利益連結となったため、ROE・ROAともに低下いたしました。PMIの実施と売上総利益率向上の施策により2025年9月期は上昇に転じており、今後も引き続き改善に取り組んでまいります。

Q. 売上高のボラティリティはどのようにコントロールしているのでしょうか？

A. 物件の引き渡しを計画通りに進めるべく、徹底したリスクコントロールに努めるのはもちろんのこと、なお遅延が発生する場合はグループ間でコミュニケーション、シミュレーションを行い、トップラインを維持できる代替案件候補の選定を迅速に行っております。この際、売上総利益で下振れが発生した場合、経費節減による販売管理費等の調整を行い、計画営業利益の確保に努めております。

Q. 売上総利益率をはじめ各段階利益率が前期比で大きく改善した理由を教えてください。

A. アクイジションスタッフの積極採用や、セールスマックスの変更、ドミナント戦略の徹底、仕入時の中間マージンの削減など、売上利益率向上に関する施策を実施してまいりました。この結果、利益率が大幅に上昇しております。

Q. 今期の四半期ごとの業績の偏りはどのような見込みでしょうか？前期は第4四半期に偏っていたため、平準化を希望しています。

A. 物件の引き渡しのタイミングによって四半期ごとの業績が偏る傾向があります。前期偏りがあったことは反省点であり、平準化する取り組みを進めます。

Q. 今期と来期の業績見通しとして策定された中期経営計画の達成確度を教えてください。

A. 公表した売上・利益目標は達成必達と考えており、現時点で7～8割程度の販売の目処は立っております。残りの部分は、短期の事業で上乗せを目指します。

Q. 中期経営計画の更新予定について教えてください。

A. 今期の業績を上方修正したため、それを受けて中期経営計画も修正していく予定です。長期ビジョンとして設定している「2033年の売上高2,000億円」という目標は維持し、今後も新たな計画をしていきます。

Q. IoT・DXを活用した事業の他社との差別化は具体的にどのようなもので、どう評価されているでしょうか？

A. 当社のIoTレジデンスにおいては顔認証システムやスマートフォンと連携して照明を操作できる機能を備えております。

Q. 空き家ビジネスに関するグループ内の役割を教えてください。

A. タスキにおいては、取得した空き家を解体した土地上にIoTレジデンスを開発しております。オーラにおいては、空き家として休眠している土地をバリューアップして事業用地として販売を行っております。タスキパートナーズにおいては、取得した空き家をリフォームして投資物件または実需向けに販売しております。

Q. SaaS事業の連結はいつ頃を想定しているのでしょうか？利益が小さいために連結できないのであれば、「ZISEDAIシリーズ」の値上げは考えないのでしょうか？

A. 当社グループのプロダクトは価格面において圧倒的な競争優位性をもっておりましたが、それを受けて競合他社も料金プランを大幅に変更している動きがございます。その中で当社グループが選ばれる理由として、不動産事業を行うタスキ・新日本建物・オーラの豊富な経験を活かした実務有用性の高さが評価されていると考えております。日々の事業のなかでの気づきが、UI/UXの向上につながり、他社にはない競争優位性となっております。

Q. SaaS事業のブランド名を変更した経緯と効果を教えてください。

A. 旧ブランド名の「TASUKI TECH」では、ユーザー様においてタスキへ用地仕入れ情報などの漏洩が起こるのではないかと誤解による懸念が生じていたことが、ブランド名変更の背景です。ブランド名変更後は、情報漏洩を懸念する声は聞かれなくなり払拭できております。

Q. ホームページ内、タスキベンチャーズの項目にファーストキャビン社が掲載されており、その関係についてCVCの枠組みで新たに出資したのか、単に扱いの変更をただけなのか経緯について教えてください。

A. 当初、新日本建物のグループ会社が営業権を取得しましたが、一度グループから離れた後、タスキが株式を取得しました。経営統合の直前に新日本建物が再度取得し、合算で約29%の持分となっております。CVCの枠組みで出資したものではなく、扱いを変更しただけのものとなります。

Q. 業績は良いが株価が下がっており、株価が上がるような事業展開についてはどのように考えているのでしょうか？

A. 株価は経営の重要な指標のひとつとして重く受け止めております。株式市場からの見られ方を意識し市場の期待を考慮したIR活動を検討します。SaaS事業の連結なども含め、企業価値を上げていく施策をうちながら、今後も成長を目指します。

Q. 株価が伸び悩む理由の一つに「また増資があるのではないか」という懸念があると考えられますが、今後の増資のタイミングについて現時点での考えはあるのでしょうか？

A. 現時点では、長期ビジョンで定めている2033年までは、自己資本と利益の積み上げで事業を行っていく考えです。

Q. 先日のワラント発行は、既存株主の利益を毀損し、マーケットから不透明な取引と見なされ、機関投資家が参入しにくい状況を生んでいます。今後のファイナンスは、公明正大な公募増資や、転換価格が固定された転換社債など、透明性の高い手法の検討を希望します。信用金庫中心の現在の融資体制を、メガバンク等を含めた、より強固な布陣にすべきではないでしょうか？取引金融機関の出身者を社外取締役として迎えることで融資判断の円滑化や経営への牽制機能を期待できるため検討を希望します。また、ローンの調達先をさらに多角化することについて検討を希望します。

A. 2025年2月に発行したワラントについては、資金調達先として野村證券を選定し、同社の厳格な審査を受けております。無金利から金利がある環境へ移行し、銀行は預金額の大きな企業への貸出を増やすスタンスを強めていることが不動産銘柄の上場企業による増資が増えて一因であると認識しています。環境変化を先取りし、早期に実行可能な手法として新株予約権を最善策と判断しました。この結果、みずほ銀行や静岡銀行などの金融機関の預金および取引が増え、関係も良好に推移しています。今回取締役役に就任した野口氏は、三井住友信託銀行出身で、金融機関における長年の勤務経験を発揮することを見込んでおります。

Q. 中期経営企画では資金調達の優先順位が低かったにもかかわらず、開示後短期間で増資が発表されたことについて、情報開示に関する反省点や今後の方針を教えてください。

A. 中期経営計画の発表後に金融環境に変化を感じ、更なる成長のために実施の判断をいたしました。今後、情報開示につきましては、これまで以上に投資家心理に配慮したIR活動に邁進してまいります。

Q. ワラントによる資金調達を今後も継続する意向はあるのでしょうか？

A. 株主様からの意見を真摯に受け止め、現状では継続する意向はありません。

Q. 配当方針における「累進配当」と「配当性向35%以上」のどちらを優先するのでしょうか？

A. 累進配当を重視しております。今期から配当方針を強化し、配当性向の目標を35%から40%に引き上げ、また配当の回数も中間と期末の2回に変更いたしました。

Q. 記念株主ご優待について、認識している効果と今後も同様の優待を検討するかについて教えてください。

A. 2025年9月期に実施した株主ご優待は当社設立1周年を記念して実施したもので、今後も記念となるタイミングで株主ご優待を設けることを検討しておりますが、今期は予定しておりません。

Q. 会社の急成長に伴う歪みへの対策として、監査役が重点的に監査している点について教えてください。

A. 監査上の重点ポイントは以下の3点です。

1. 取締役会が適切に機能し、十分な意思決定プロセスを経ているかを重点的に監査しており、活発な議論と監査役からの積極的な意見により監査の実効性が上がっております。
2. 内部統制システムが整備され、実質的に運用・機能しているかを内部監査チームと協力して検証しており、有効に機能していると判断しております。
3. 上場企業として厳格化する会計基準や開示要求に適切に対応できているかを重点的に監査しており、サステナビリティへの取り組みも含め、プライム市場上場に耐えうる体制が整っていると考えております。

Q. 社外取締役が感じている懸念点や、新任の社外取締役に期待する役割を教えてください。

A. 取締役会では活発な議論がなされ、経営陣も真摯に対応しているため、特段懸念している問題はございません。現在の取締役会に不足はないものの、今後の事業拡大と成長を見据え、ガバナンスをさらにブラッシュアップさせるために取締役会の体制を強化する観点と今後の金利対策を目的として金融機関との深い取引経験を有する野口氏を新たに社外取締役として選任しております。

Q. 柏村社長の10年後の夢を教えてください。

A. 長期目標（2033年）である売上高2,000億円の達成、そしてもう一段上の更なる成長を目指したいと考えております。また、不動産業界のIT化はまだ途上であり、当社は不動産仕入・開発SaaSのベンダーとして国内トップを目指すとともに、不動産事業とSaaS事業の両軸で業界のスタンダードを築いていきたいと考えております。

Q. IRに関する質疑応答（Q&A）を、ホームページなどで公開することは可能でしょうか？

A. 本資料をもって開示させていただきます。