



事業計画及び成長可能性に関する事項

2025.12.26



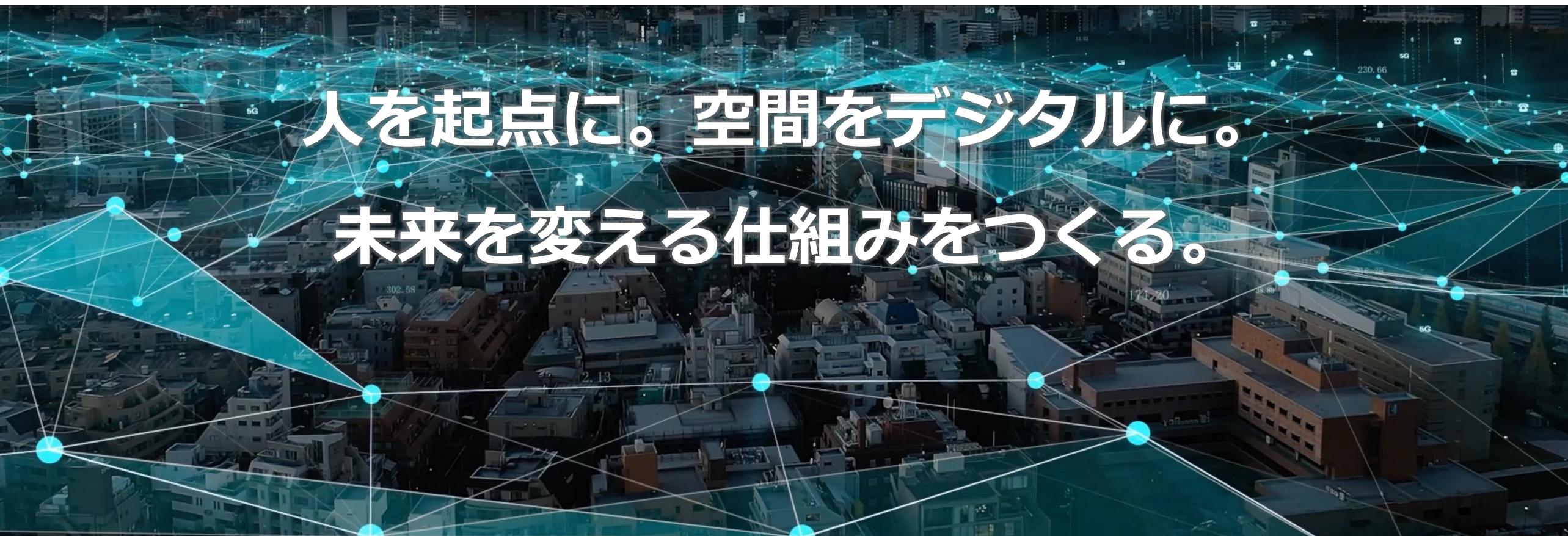
Life Platformer

東証グロース市場：166A



MISSION (果たすべき使命)

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。



1. カンパニーハイライト
2. 事業説明
3. Life Platform事業 市場環境
4. SaaS事業 市場環境
5. 競争力の源泉
6. 成長戦略・主要KPI
7. リスク事項・その他

1. カンパニーハイライト

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																											
役 職 員	196名（連結、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	<table> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>柏村 雄</td> <td>常勤社外監査役</td> <td>古賀 一正</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>村田 浩司</td> <td>社外監査役</td> <td>南 健</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>近藤 学</td> <td>社外監査役</td> <td>熊谷 文麿</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>小野田 麻衣子</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>大場 瞳子</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>野口 謙吾</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				代表取締役社長	柏村 雄	常勤社外監査役	古賀 一正	取締役	村田 浩司	社外監査役	南 健	取締役	近藤 学	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 瞳子			社外取締役	野口 謙吾		
代表取締役社長	柏村 雄	常勤社外監査役	古賀 一正																									
取締役	村田 浩司	社外監査役	南 健																									
取締役	近藤 学	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 瞳子																											
社外取締役	野口 謙吾																											
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%)	株式会社タスキパートナーズ (100%、非連結)	株式会社ZISEDAI (100%、非連結)																								
	株式会社新日本建物 (100%)																											
	株式会社オーラ (71.1%)																											

- 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 株式会社タスキー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ー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 村田 浩司 株式会社タスキーの代表取締役社長を現任。株式会社タスキー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。	●			●	●	
 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。	●			●	●	

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 瞳子 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。	●	●	●			
 取締役 野口 謙吾 社外 独立 金融機関における長年の業務経験や企業経営者としての豊富な経験と高い知見を有しており、金融・財務の観点からガバナンス体制の強化を推進する。	●	●	●			●
 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 金融業界での管理部門管掌役員等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。	●		●			●

持株会社



Life Platformer

株式会社タスキホールディングス

事業会社



株式会社 タスキ
(持分比率 : 100.0%)



株式会社 新日本建物
(持分比率 : 100.0%)



株式会社 オーラ
(持分比率 : 71.1%)



株式会社 タスキプロス
(持分比率 : 100.0%)



株式会社 ZISEDAI
(持分比率 : 100.0%)



株式会社
タスキパートナーズ
(持分比率 : 100.0%)

事業内容

- 投資用IoTレジデンスおよびリファイニング物件の企画・開発・販売
- 不動産ファンドの組成・運用 (AM・PM)

- 投資用IoTレジデンスの企画・開発・販売
- オフィスビル・ロジスティクス拠点の企画・開発・販売

- 資産コンサルティングによる不動産価値の向上
- 空き家情報のデータベース化

- ベンチャー不動産事業者向け不動産担保ローンの提供
- 不動産事業の資金調達にかかるコンサルタント

- パーティカルSaaSプロダクト「ZISEDAI」サービスの開発・提供
- オープンイノベーションによる不動産DX AIの研究・開発

- 空き家再生
- 賃貸管理による不動産収益のサポート

2. 事業説明

テクノロジー×リアルの融合によって生産性向上を追求できるビジネスモデル



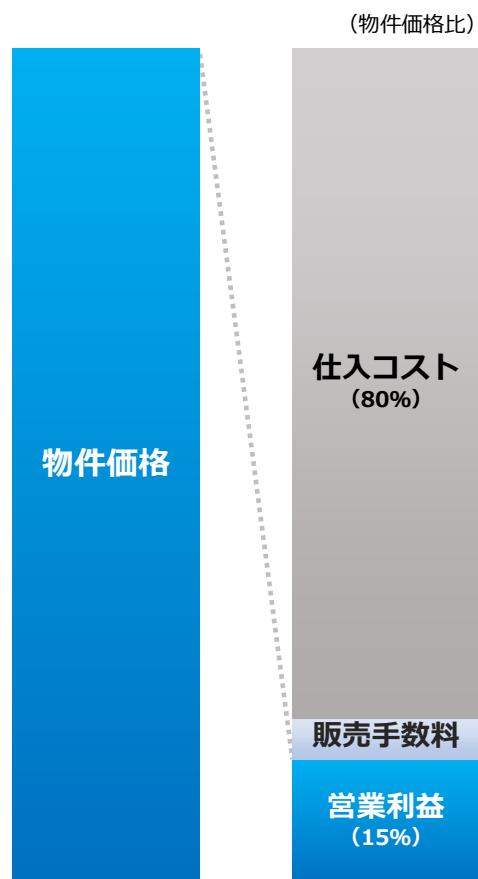
不動産領域での実地経験に裏付けされた実務有用性の高いSaaSプロダクトを自社開発

- 東京23区を中心に、IoTレジデンスをはじめとする多角的な事業ポートフォリオを展開
- 不動産売却によるフロー収益がメイン、主力商品であるIoTレジデンスのプロジェクト営業利益率は15%前後

事業ポートフォリオ

タスキ			新日本建物			オーラ		タスキ パートナーズ	
不動産小口化・ アセットマネジメント	IoTレジデンス 「タスキsmart」	中古レジデンス /オフィス	IoTレジデンス 「ルネサンスコート」 シリーズ	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	資産コンサルティング	空き家再生		
									
10万円～	3～5億円	3～15億円	6～10億円	10～20億円	20～50億円	3～15億円	500～5,000万円		
個人投資家	個人投資家 (相続対策)	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)		
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		

収益構造のイメージ



- Life Platform事業と比較してトップラインのインパクトは大きくないものの、ストック収益かつ高利益率であり、安定的な収益の確保が可能

提供サービス

物件情報管理サービス



LAND

導入費用

30万円

月額費用

月額5万円・10万円~/社

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）

建築プラン自動生成AIサービス



月額10万円/ユーザー

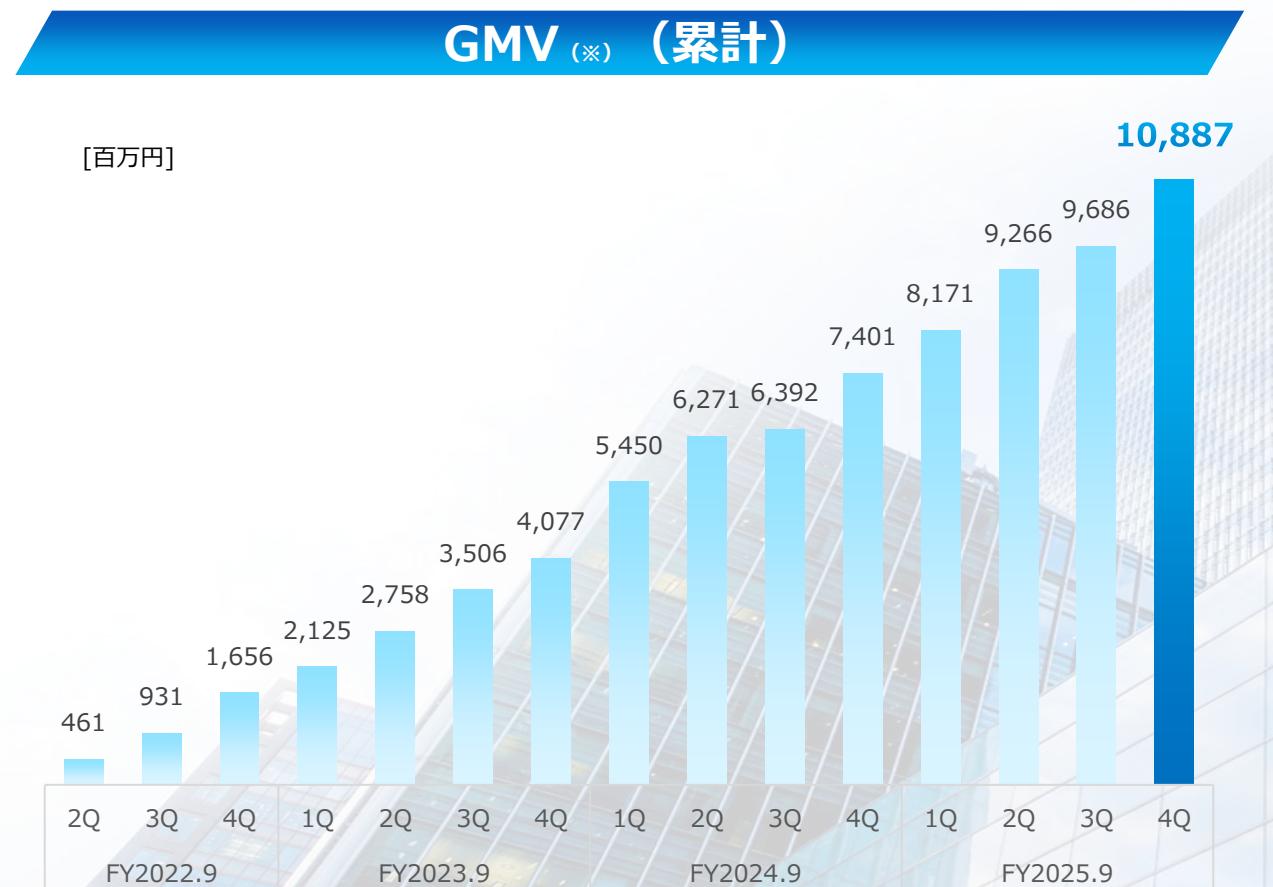
収益構造のイメージ

(サービス価格比)



Finance Consulting事業 事業概要

- 不動産デベロッパーとして培ったノウハウを横展開し、独自の担保評価による不動産事業者向けの資金貸付サービスを提供
- 融資実行先不動産事業者とのリレーション構築により他事業とのシナジー創出

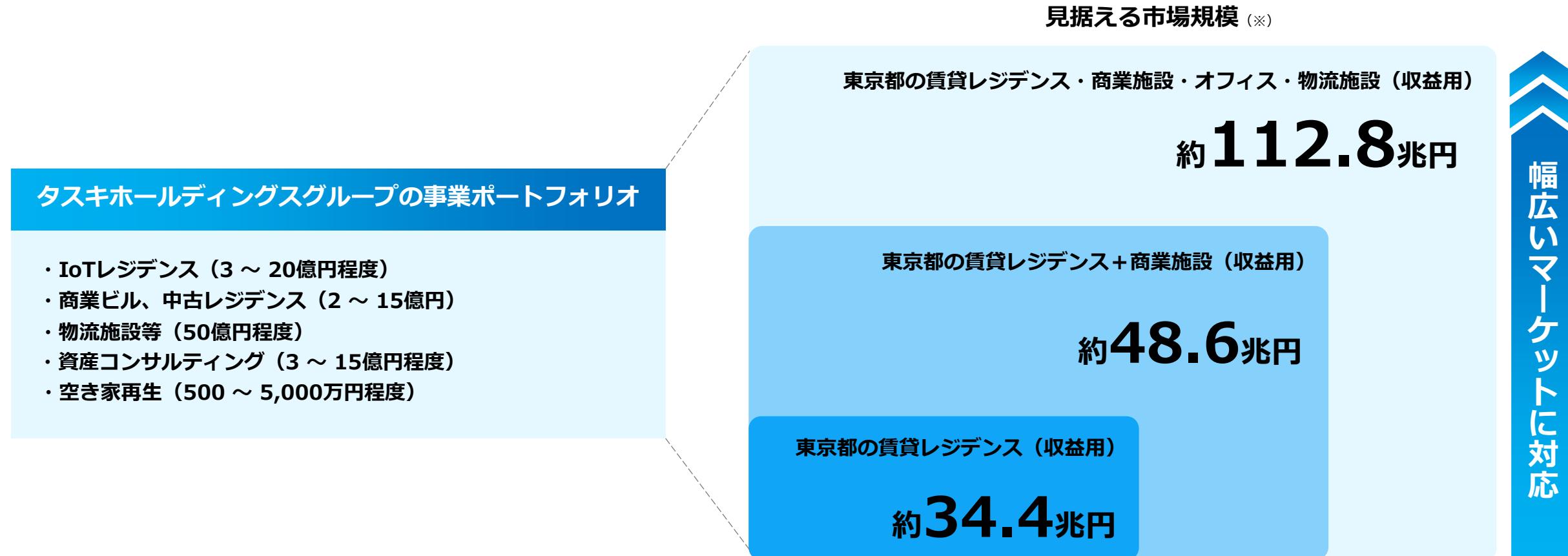


(※) GMV : Gross Merchandise Value (流通取引総額) の略であり、タスキプロスにおいて不動産融資を実行した金額



3. Life Platform事業 市場環境

- 多角的な事業ポートフォリオの展開により、幅広い収益不動産マーケットに対応



(※) ニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模 (2024年)」より、当社作成

Life Platform事業 マーケット規模

- 純金融資産保有が1億円以上の富裕層に発生する相続対策ニーズにフォーカスした商品企画と販売を実施
- 2021年には364兆円・148.5万世帯だった富裕層世帯が2023年には469兆円・165.3万世帯とマーケットが拡大

ターゲット層

(世帯の純金融資産保有 (2023))



出典：野村総合研究所のニュースリリースより、当社作成

TARGET

マーケット規模

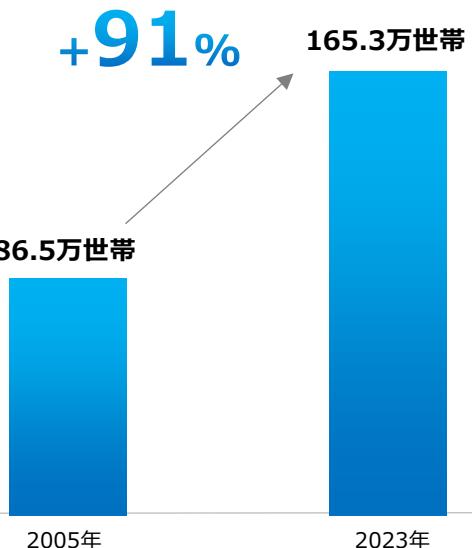
469 兆円

165.3万世帯

世界的な株高等もあり
今後マーケット規模は
さらに拡大すると予想

国内富裕層の増加

純金融資産1億円以上の世帯数は、増加傾向が継続

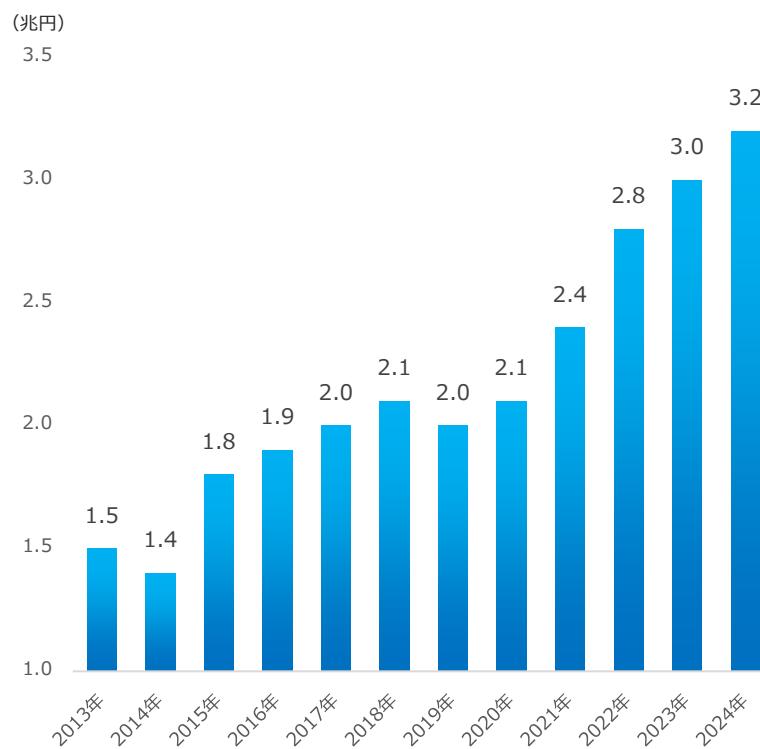


出典：野村総合研究所のニュースリリースより、当社作成

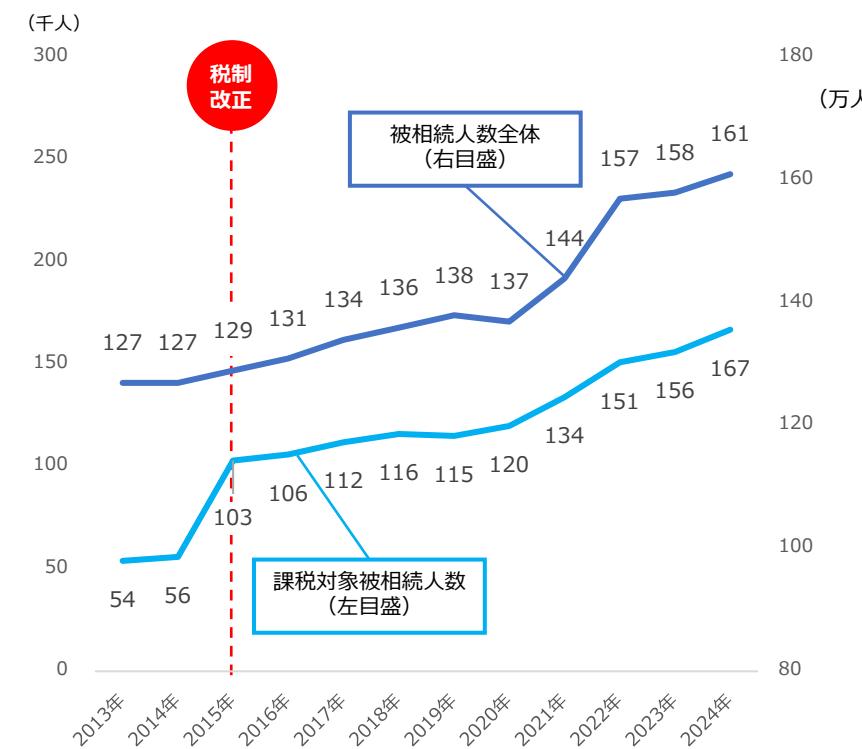
Life Platform事業 高まる相続への関心

- 高齢化社会の急速な進行にともない相続税収・課税対象相続人数は右肩上がりに増加
- 富裕層の増加と相続税に対する意識が高まる中、巨大市場への展開ポテンシャルが存在

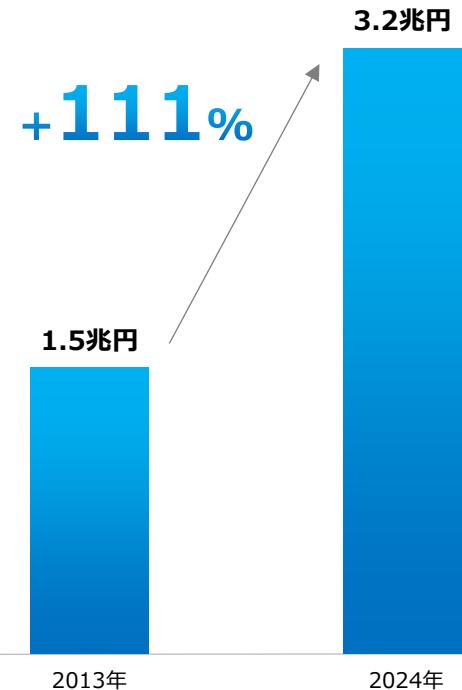
相続税の納税額の推移



被相続人数の推移



相続税の納税額の増加



出典：国税庁「令和6年分 相続税の申告実績の概要」

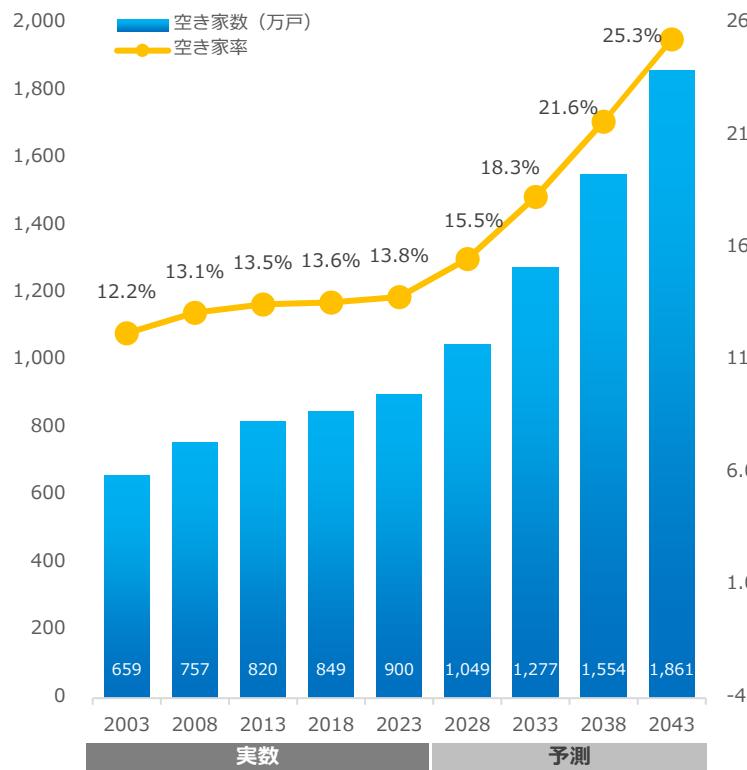
出典：国税庁「令和6年分 相続税の申告実績の概要」

出典：国税庁「令和6年分 相続税の申告実績の概要」

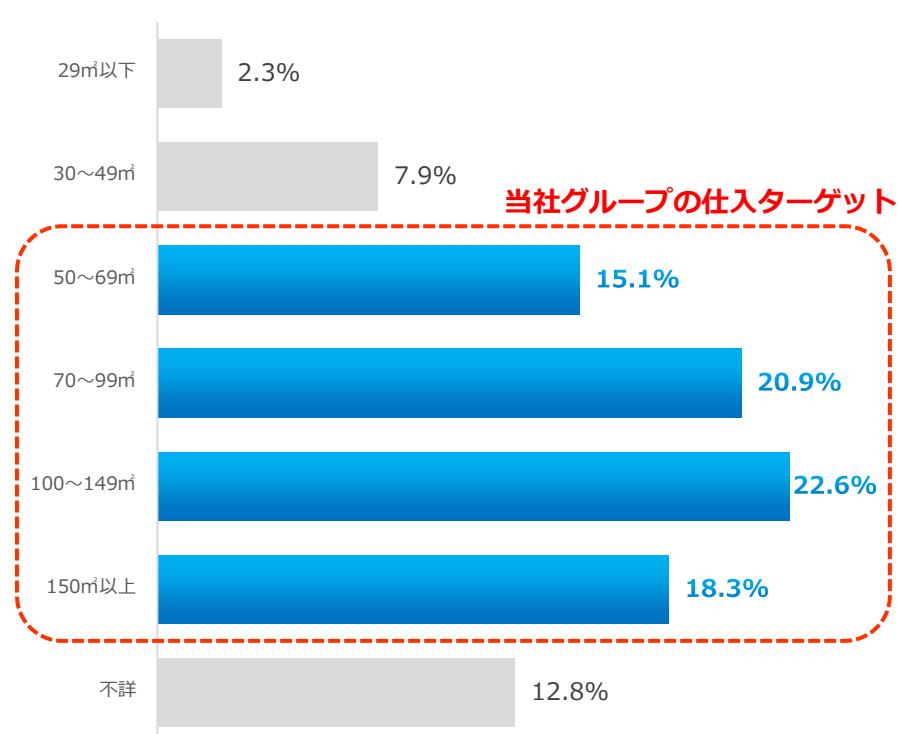
Life Platform事業 空き家問題へのアプローチ

- 東京都内の空き家件数は約90万戸にのぼり、2043年には全国の住宅の4件に1件が空き家となる予測
- 当社グループではIoTレジデンス、資産コンサルティング、空き家再生において空き家を取得し、開発・利活用を行う

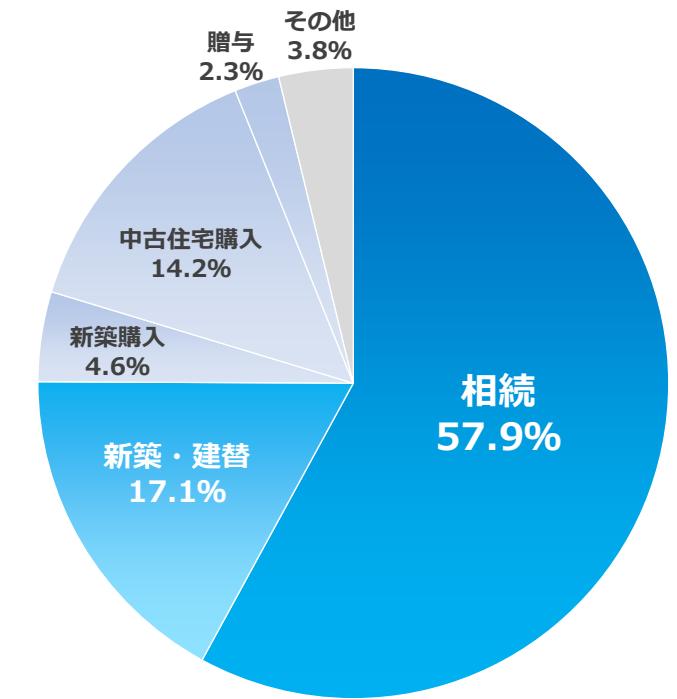
全国の空き家数と空き家率の予想推移



大都市圏の空き家面積



空き家の取得経緯



出典：総務省統計局「令和5年住宅・土地統計調査結果」（実数）
総務省統計局「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）

出典：国土交通省住宅局「令和6年空き家所有者実態調査」
大都市圏 市部データセットより、当社作成

出典：国土交通省住宅局「令和6年空き家所有者実態調査結果」

高い参入障壁と独自のポジショニング

- 相続関連ニーズをとらえた独自の商品企画と、提供ラインナップの豊富さ、資金調達力を武器に、不動産開発・販売領域で独自のポジションを確立

相続不動産へのアプローチ

相続対策ニーズに応える不動産



相続した不動産の活用ソリューション



相続した不動産（空き家）のリユース



調達力

TASUKI FUNDS ファンドでの資金調達

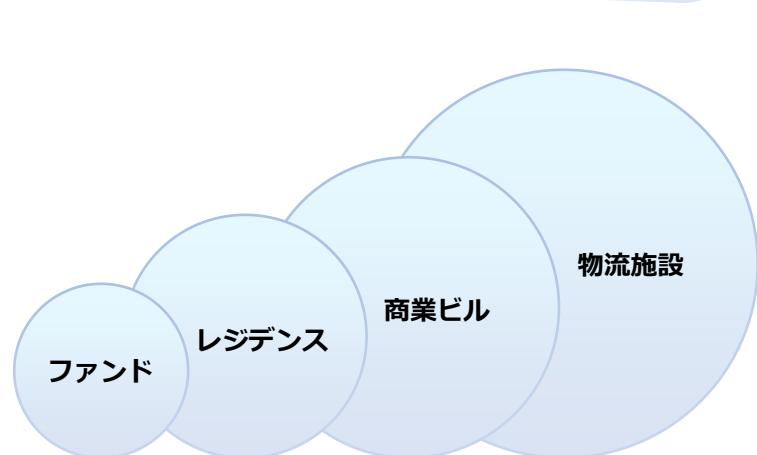
調達イメージ



ポートフォリオ

10万円～50億円の豊富なラインナップ[®]

小 販売価格 大



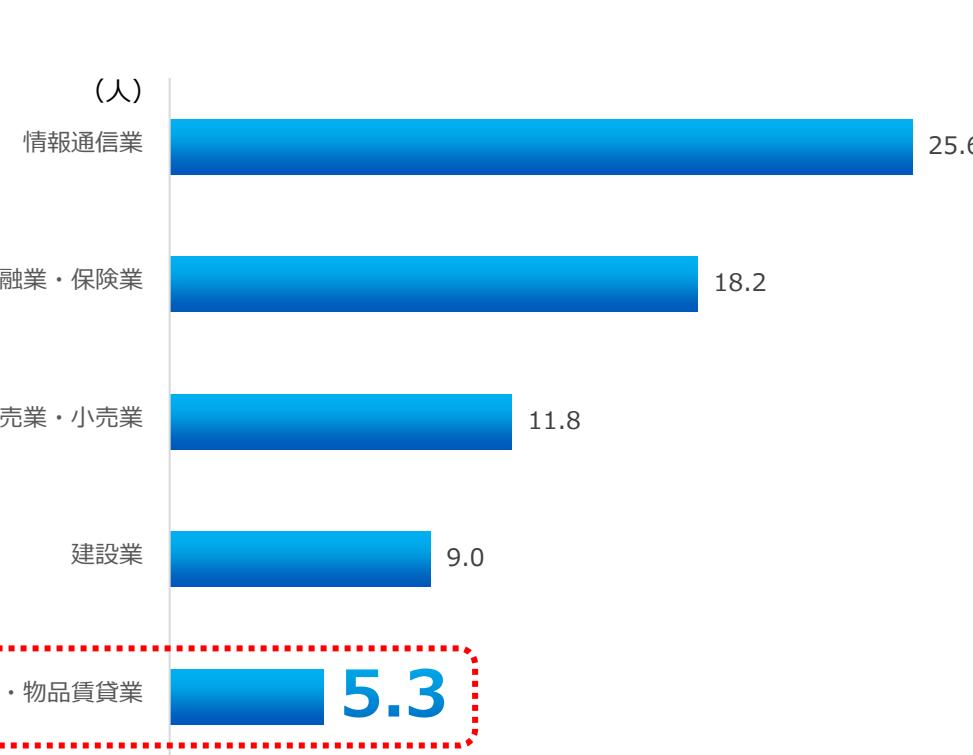
経済状況に関わらず必ず発生する【相続】に関連する不動産ビジネスを展開しているため、市況に左右されない不動産ビジネスを展開
豊富な専門人財により自社でファンド組成ができるため、さらなる成長のための資金調達手段が豊富

▶ 独自のポジションを確立

4. SaaS事業 市場環境

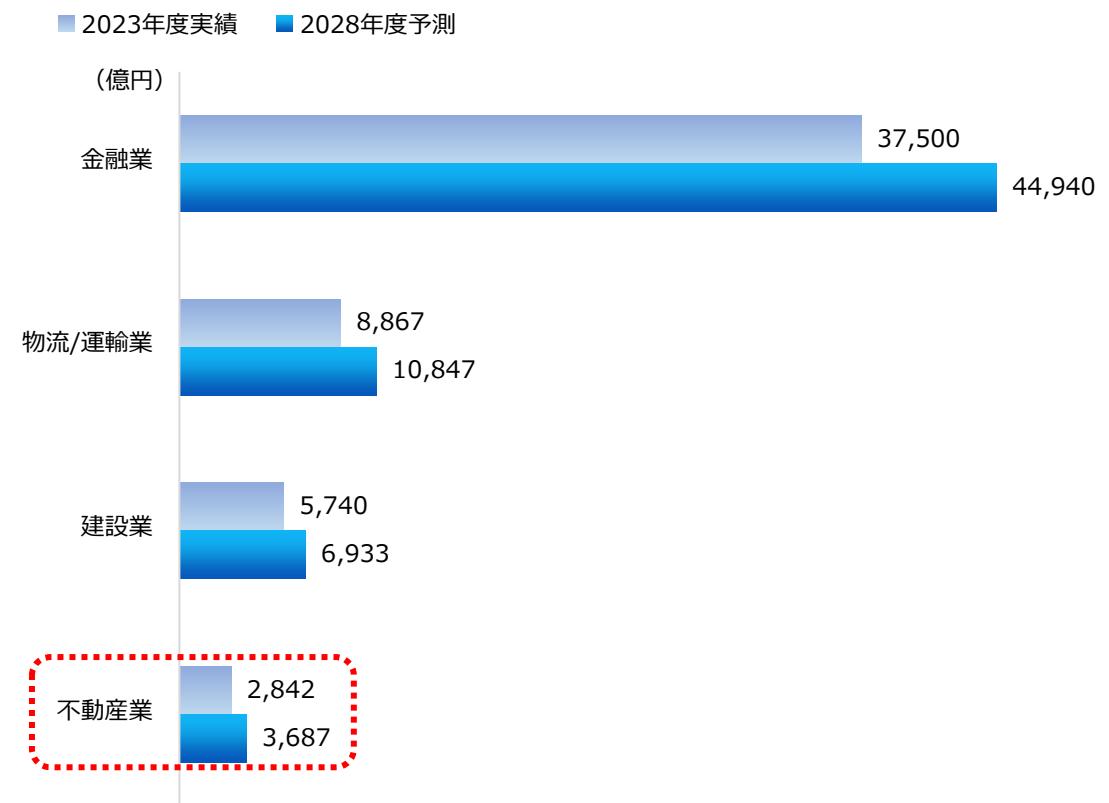
- 不動産業界は他産業と比較して1事業所あたりの平均従業員数が少なく、IT投資がすすみにくい状況

1事業所あたり従業者数



出典：総務省・経済産業省「令和6年経済センサス 基礎調査 速報集計」

産業別のIT投資額



出典：富士キメラ総研「業種別IT投資/デジタルソリューション市場2024年版」

複雑多岐な建築関連法規



IT化によって情報公開が進むものの、一元化されたデータベースがなく、リアルとデジタルで情報が拡散されている状態



リアルタイムな情報共有によって業務効率化を実現する

不動産仕入・開発特化型SaaS

情報の属人化による低い生産性



電話やFAXが活用され、他の業界と比較してもIT化が遅れ、情報共有がされず、同じ物件情報の検討を複数人で行ってしまうことも課題となっている

建築士の高齢化と人材不足



一級建築士のうち70%が50歳以上(※1)で、2047年には建築士数が約半減となる予測、将来的な労働力不足が一層深刻化

(※1) 出典：第2回「建築分野の中長期的なあり方に関する懇談会」
資料4「建築分野の担い手の動向について」



業界で唯一無二となる建築プランをAIが自動生成する

Volume Check Engine



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

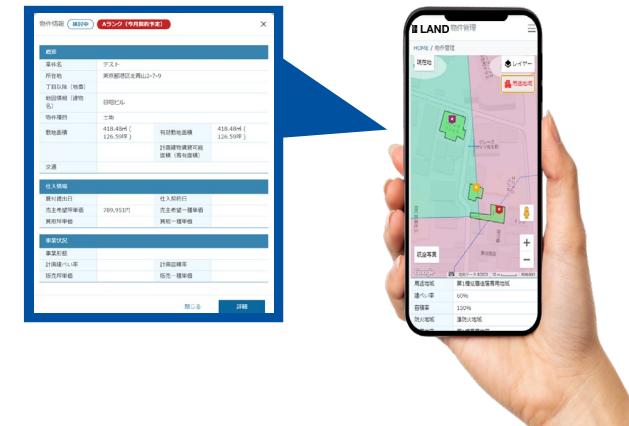
特許取得済

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



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

生成AI-OCRによる物件情報自動入力

- 生成AI×OCRで読み取り情報を自動で項目欄へ入力
- 読み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



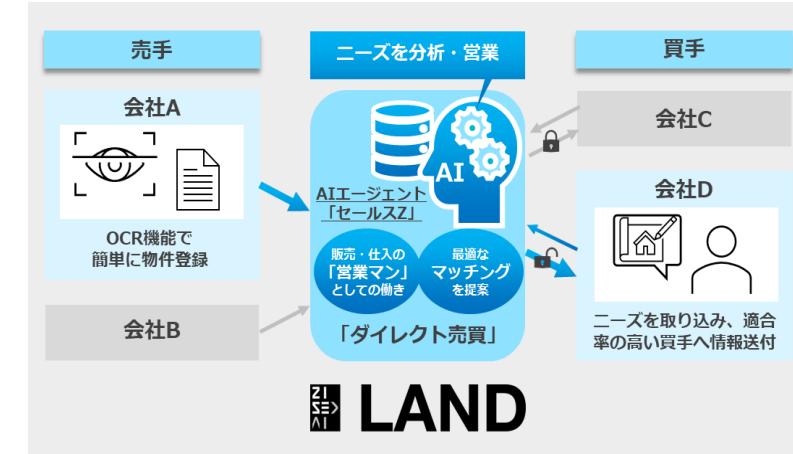
不動産登記情報謄本取得サービス

- 不動産登記情報を自動で取得
- LAND画面内マップに公図を表示可能
- 複数物件の一括取得にも対応



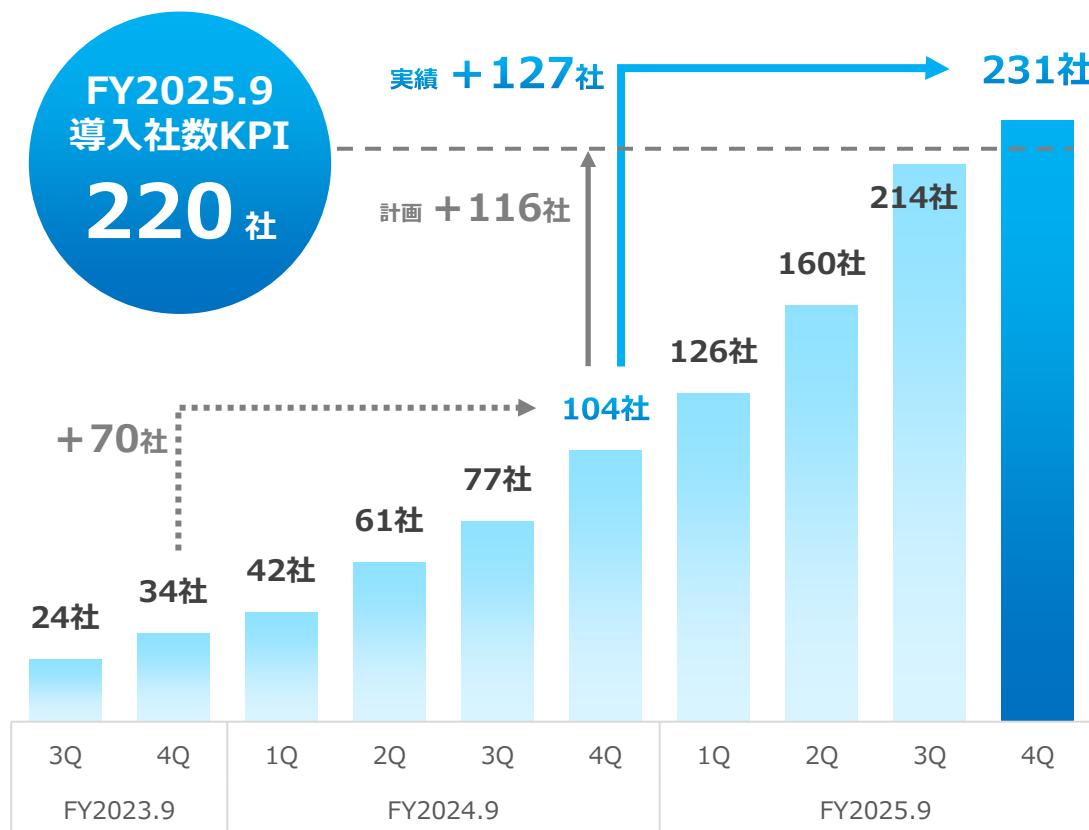
不動産マッチング機能「ダイレクト売買」

- 独自開発のAIエージェント「セールスZ」を搭載
- 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、直接取引を可能に

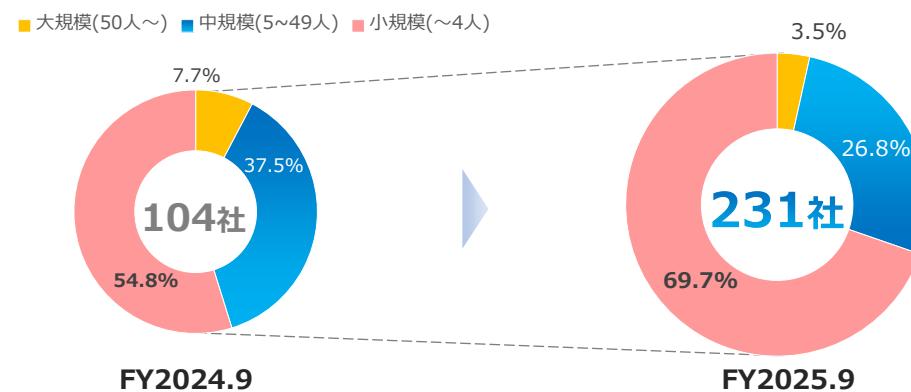


- 機能拡張とカスタマーオンボーディングの強化により、累計導入社数はFY2025.9 KPIの220社を上回る231社
- 戦略的にターゲットを拡大した小規模事業者の多い売買仲介への導入が加速

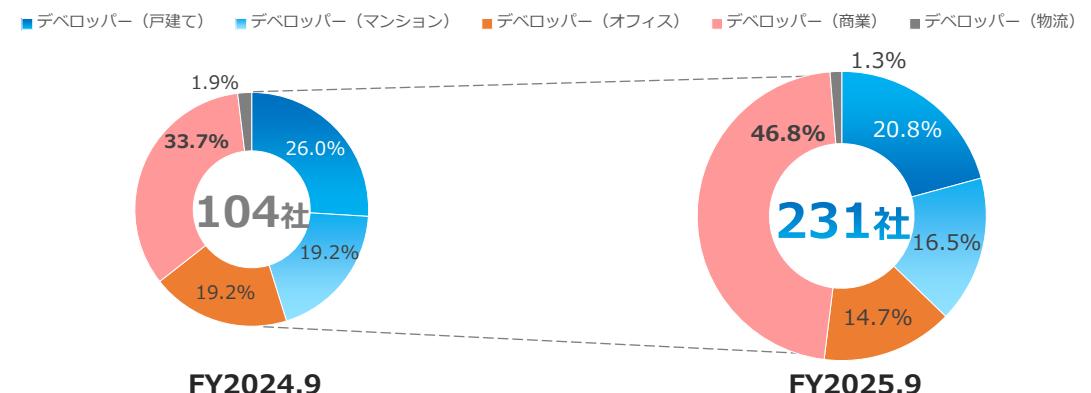
導入企業社数実績



導入企業の規模別内訳



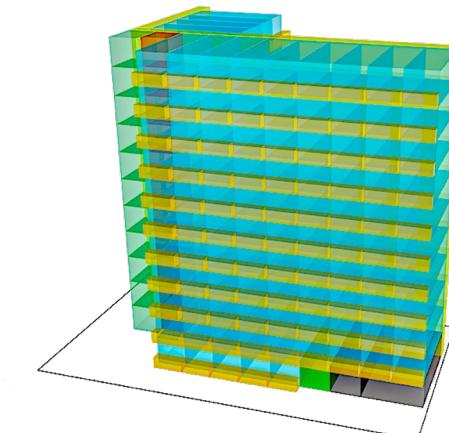
導入企業の業種別内訳



- AIが建築規制を自動取得し、最適なボリュームプランを自動生成する「ZISEDAI TOUCH&PLAN」
- 2025.12の大型アップデートによりバージョン2.0がローンチ、外部提供が本格スタート

特許取得済

■ TOUCH & PLAN



TOUCH&PLAN 機能概要

- ZISEDAI LANDに登録された敷地情報から、用途地域・斜線制限・日影規制などの規制要件を満たした建築可能容積を決定
- 天空率・行政ごとの建築条例を加味して複数パターンのボリュームプランを作成
- パース・平面図・設計概要書・収支計画書をアウトプットとして出力

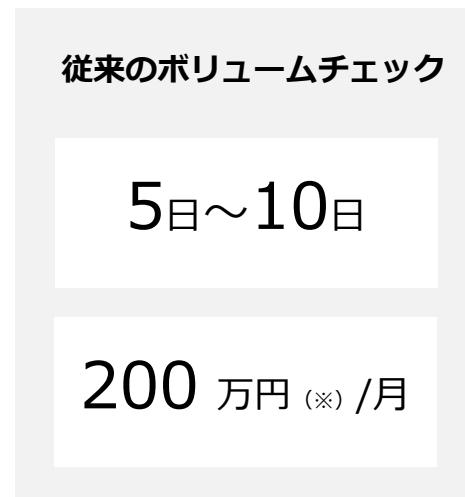


■ TOUCH & PLAN 仕入担当者のスキルの均一化と事業検討の迅速化、コスト削減を実現

特許取得済

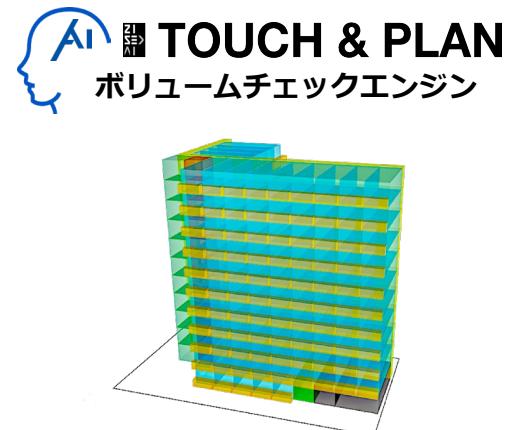
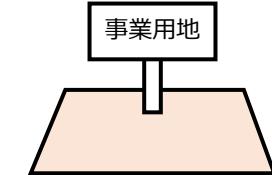
1 費用・時間の大幅な削減

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



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

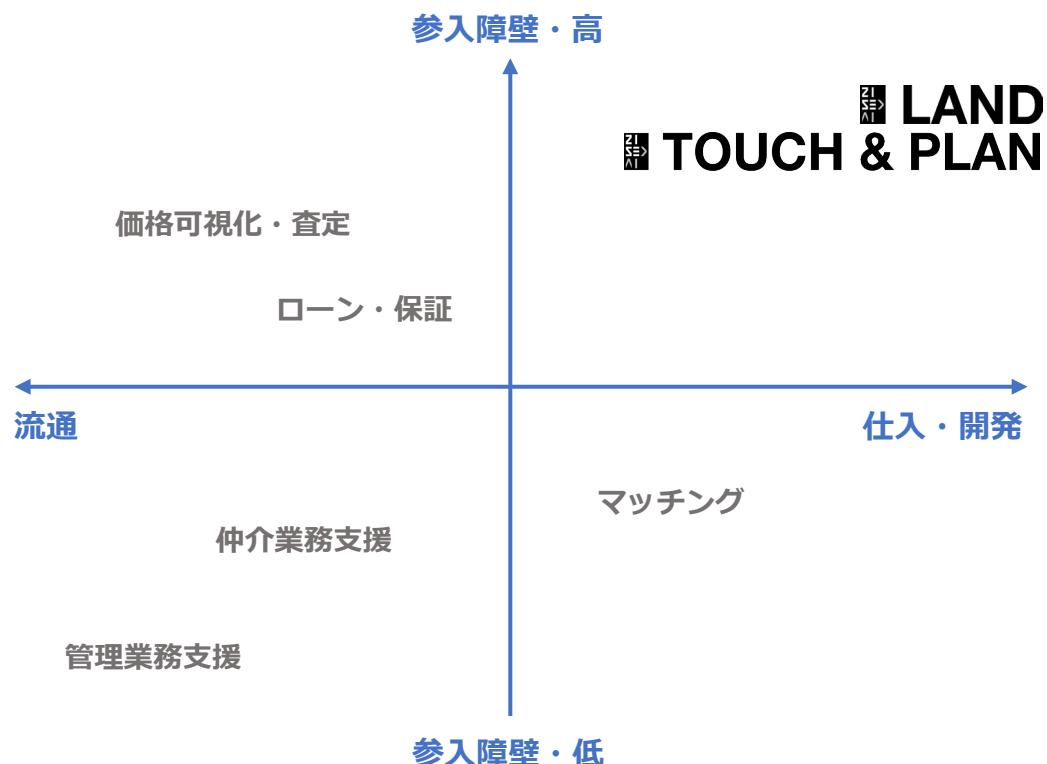


不動産テックにおけるポジショニング

- 不動産デベロッパー発のSaaS企業として「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
- 自社開発体制とAI活用からなる競合優位性により、唯一無二のポジショニングの獲得を目指す

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

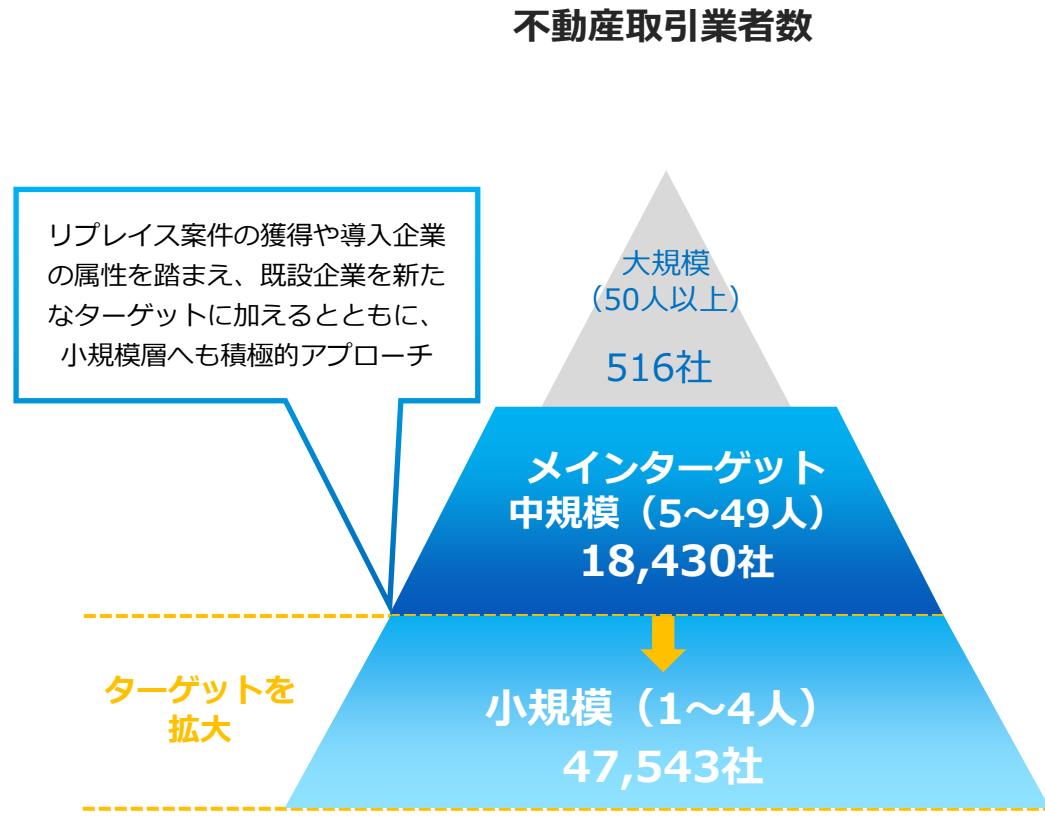


競合比較

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

	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	不動産デベロッパー・ 不動産売買仲介・ 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読み取 不動産登記情報自動取得 売買マッチング機能 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

- ・ 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
- ・ 当初のターゲットであるデベロッパーに加え機能拡張により売買仲介への導入が進行、不動産業全体への導入拡大を推進



(※1) 全国の小~中規模事業者不動産取引業社数（令和3年経済センサス 活動調査）×1社あたりARR+東京23区の小~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3年経済センサス 活動調査）×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3年経済センサス 活動調査）×1社あたりARR+全国の不動産取引業の従業員数×年間ARPU

5. 競争力の源泉

不動産デベロッパー発のSaaS事業者という唯一性が強み

Life Platform事業

高い仕入力・商品開発力により
暮らしや社会に新しい価値を提供する

- ・事業エリア（東京23区）の豊富な実績とノウハウ
- ・事業ポートフォリオの多角化による豊富な収益源
- ・蓄積データの活用による事業戦略
- ・グループ内の情報連携による仕入力、販売力の強化

業界トップクラスの
従業員一人あたり売上高（RPE[※]）

新たな収益の柱

ARR拡大・ストックの積み上げ

業務効率化・データ

不動産×DXによる
収益力の強化

不動産ノウハウ

内部の不動産DX

業務効率化・生産性向上

SaaS事業

不動産業界にデジタル技術をもたらし
新たな「あたりまえ」を実現する

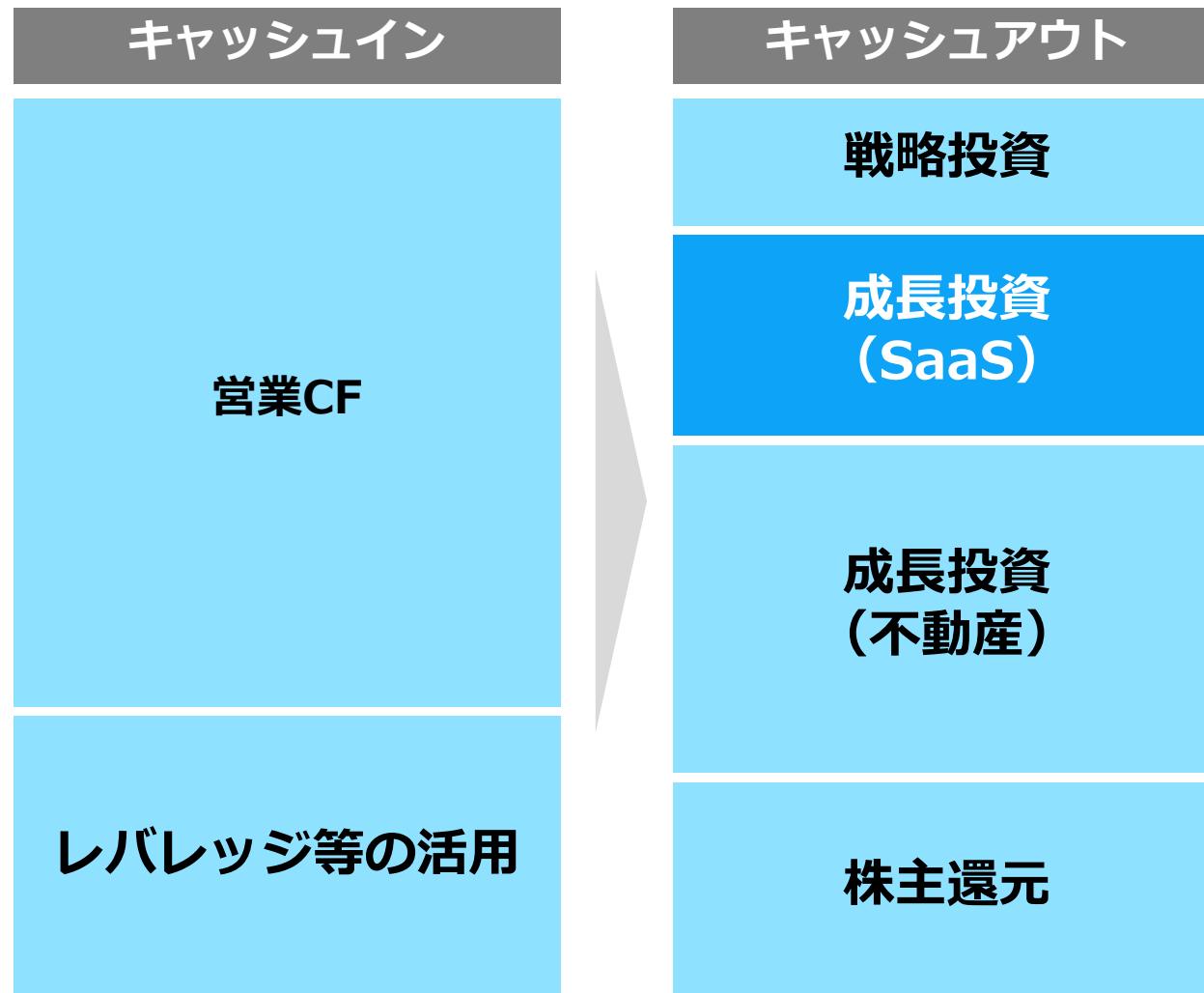
- ・リアルな不動産開発の実地経験を活用した
実務有用性の高いプロダクトの開発
- ・建築士資格を持つエンジニア等、業界特化の
専門集団を形成

選ばれるサービスの提供

※RPE (Revenue Per Employee) : 従業員一人当たりの売上高

Life Platform事業の収益を原資としてSaaS事業へ積極投資が可能

- 売上総利益の拡大を通じた営業CFの拡大
- ITツール等の活用によってオペレーションコストを削減し、利益率を引き上げ
- バランスシートの健全性と最適資本構成や資本コスト(WACC)を意識



- インオーガニック戦略
 - M&A
 - 資本業務提携
- プロダクト・サービス強化
- 優秀な人財の採用・育成
- M&A・マイノリティ出資を通じたエコシステムの構築
- 資本効率を意識した投資枠
 - Life Platform事業
 - Finance Consulting事業
- 長期安定的な株主還元
 - 配当性向40%以上
 - 自己株式取得 etc

6. 成長戰略・主要KPI

BEYOND 2033 AIM TO BE A TOP INNOVATOR

～デジタル技術を原動力に、進化のその先へ～

不動産デベロッパー発の不動産テック企業として、
国内トップを目指します

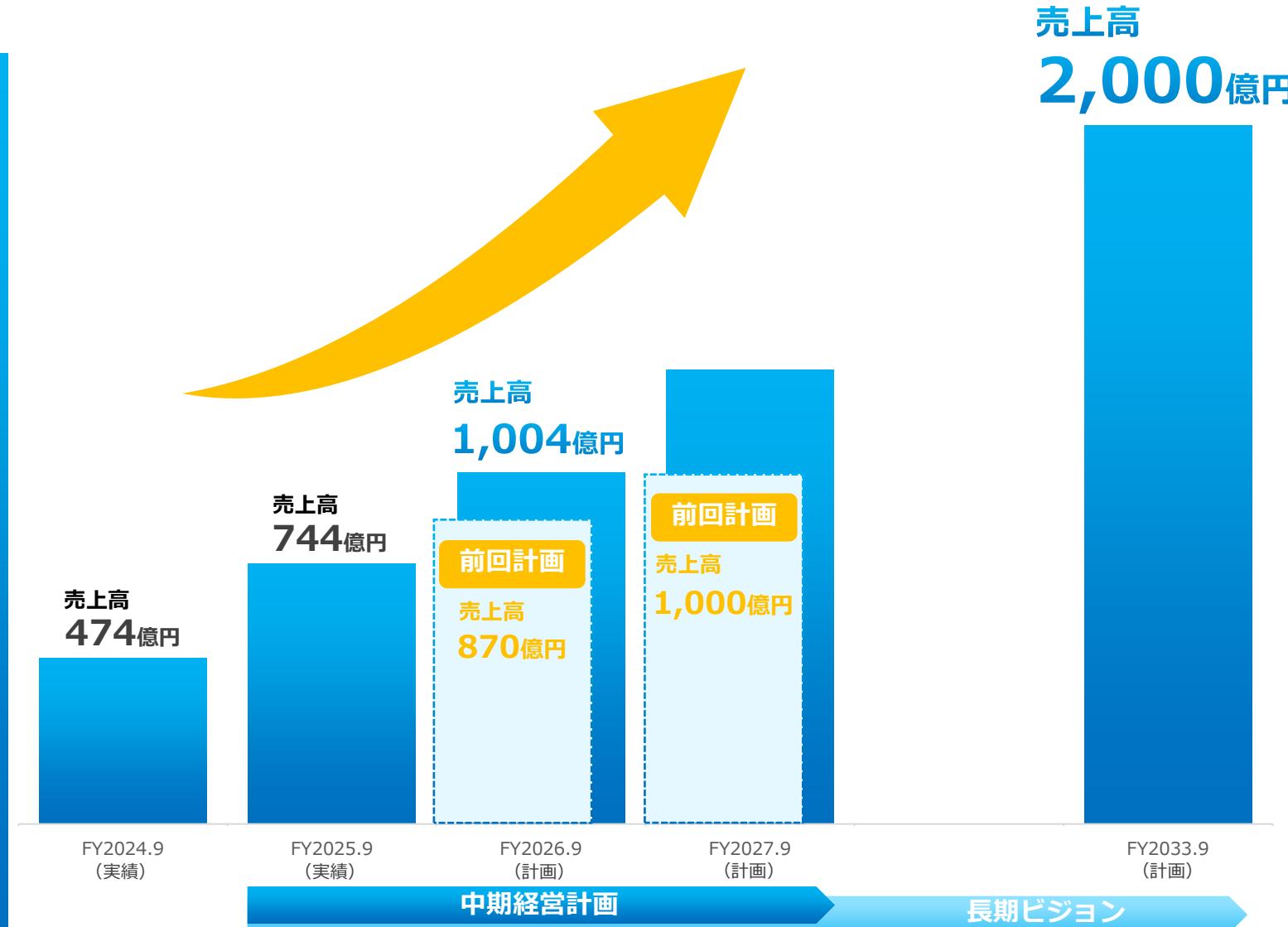
日本の不動産DX市場では、いまなおクラウドベンダーのメジャープレイヤーが確立されていません。

私たちタスキホールディングスは、
リアル×テクノロジーで蓄積したトラックレコードと資金力を強みに、
不動産クラウド・AI時代を牽引し、新しい時代を切り拓きます。

BEYOND 2033

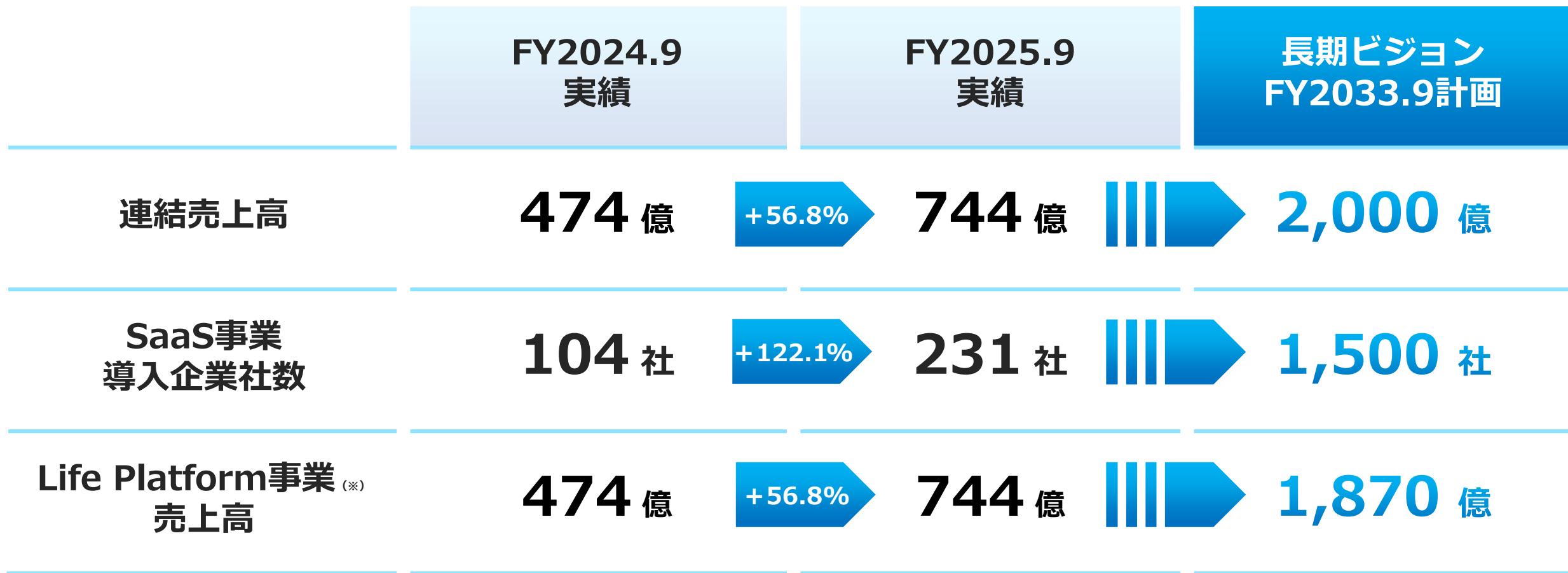
売上高
2,000 億円

当社グループの
持続的な企業価値向上を目指す！



長期ビジョン達成に向けた進捗状況

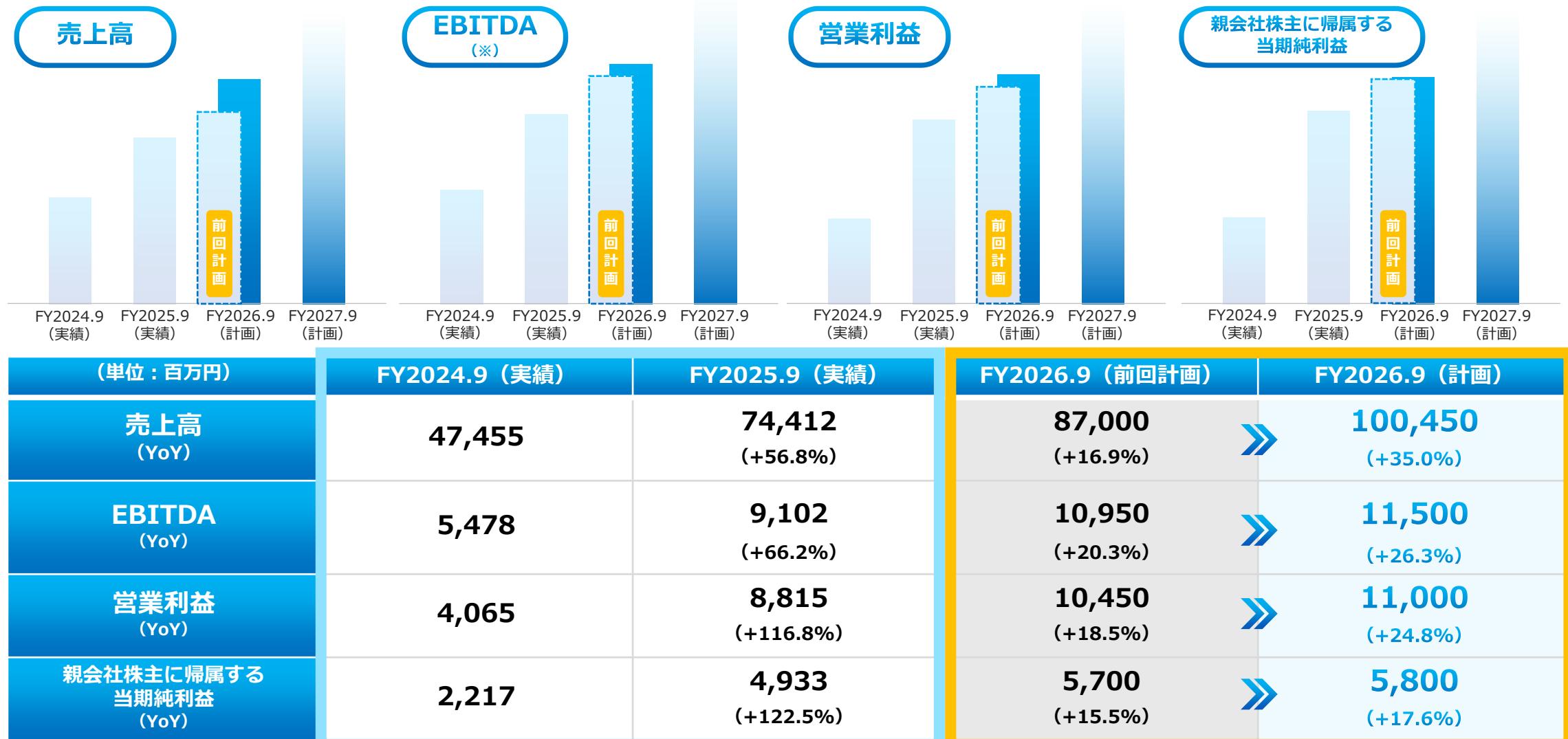
- 2024.11.12公表の長期ビジョン達成に向け、初年度となるFY2025.9は順調に進捗



(*) Finance Consulting事業を含む

中期経営計画達成に向けた進捗状況

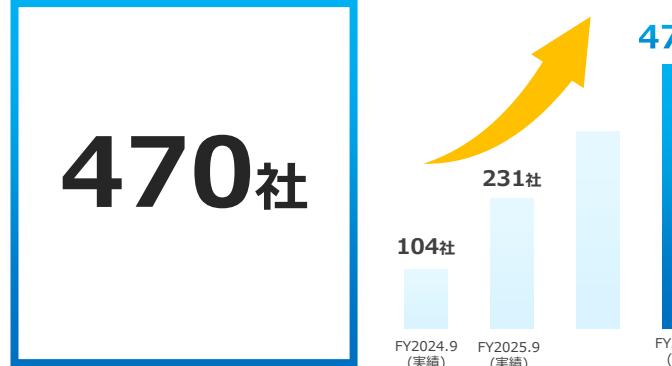
- FY2025.9の順調な進捗を受け、FY2026.9の通期計画は売上高、各段階利益において上方修正



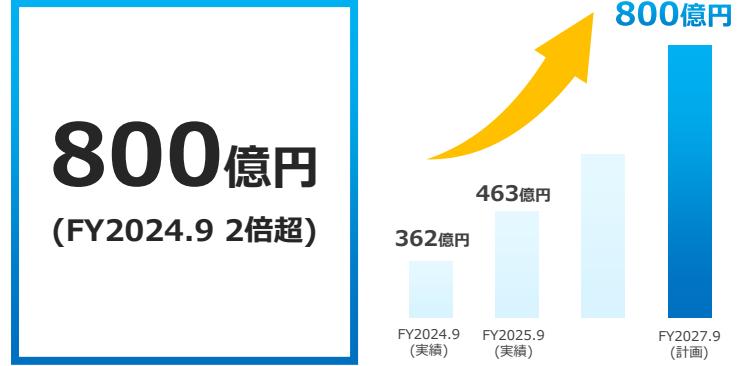
中期経営計画 主要KPIと進捗状況

FY2027.9 計画 主要KPI

SaaS事業 導入企業社数



Life Platform事業 棚卸資産残高



EBITDA成長率 (CAGR)

35%超 → 40%超

FY2027.9 計画 財務KPI

EPS



ROE



自己資本比率



中期経営計画 重点施策

FY2025.9 – FY2027.9

1

経営体制強化

×

2

SaaS事業

ARR増大

×

3

既存ビジネス
拡大

1. 経営体制強化 - グループ経営管理の高度化

コーポレート部門の強化

- ・コーポレート機能の拠点集約により統率のとれたグループ企業運営
- ・M&A・グループシナジー最大化のための組織を新設
- ・CXOクラスのプロフェッショナル人財を中心とした採用を実施
- ・社内DXのさらなる強化による効率経営の実現
- ・ガバナンスを中心としたグループ経営管理研修の実施

完了

完了

継続中

グループシナジーの追求

- ・財務基盤強化による事業資金調達の迅速化
- ・グループ内の物件情報共有の制度化
- ・管理部門のコストの節減と効率化
- ・タスキ及び新日本建物の物件のファンドへの組み入れ
- ・グループの商品ラインナップを活かしたクロスセルの実施

完了

完了

継続中

インオーガニック戦略強化

M&A戦略の考え方

戦略的M&A・出資

- ◆目的：既存事業領域での更なるプレゼンス拡大、補完的な機能やサービスの獲得、新規事業領域への進出
- ◆実施の前提条件：ミッション・ビジョン・バリューに合致した戦略的意義、タスキホールディングスグループとのシナジー
- ◆ストラクチャー：マジョリティ取得でグループ参画、戦略的意義の高いマイノリティ出資（将来的なマジョリティを企図したもの）

エコシステム投資

- ◆目的：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
- ◆実施の前提条件：連携による優位性の確保
- ◆ストラクチャー：比較的少額でのマイノリティ出資

1. 経営体制強化 – 資金調達力の強化

- FY2025.9は事業成長により自己資本比率38.3%と安定した財務基盤を形成し、取引金融機関数と借入残高が拡大

	FY2024.9	FY2025.9	YoY増減
取引金融機関数	51 社	63 社	+12 社
借入残高	32,967 百万円	46,856 百万円	約1.4 倍
借入金利 (※)	1.73 %	1.92 %	+0.19 ポイント

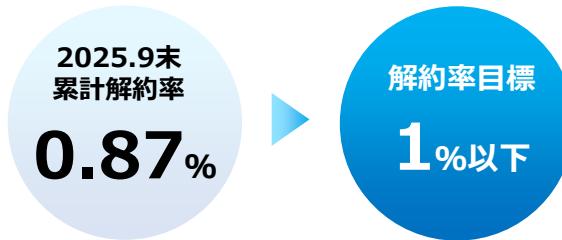
(※) 期中の支払利息 ÷ { (期初の有利子負債残高 + 期末の有利子負債残高) ÷ 2 } にて算出した参考値

2. SaaS事業のARR増大 – 中長期的な成長投資を加速

- 小規模事業者の多い不動産売買仲介への導入を戦略的に推進した結果、累計導入社数は計画を上回る推移
- 開発が遅れていたTOUCH&PLANの導入が伸び悩みFY2025.9はARRが計画を下回るも、2025.12にバージョンアップが完了、以降は利用アカウント数の積極的な積み上げによりARPUの向上を見込む

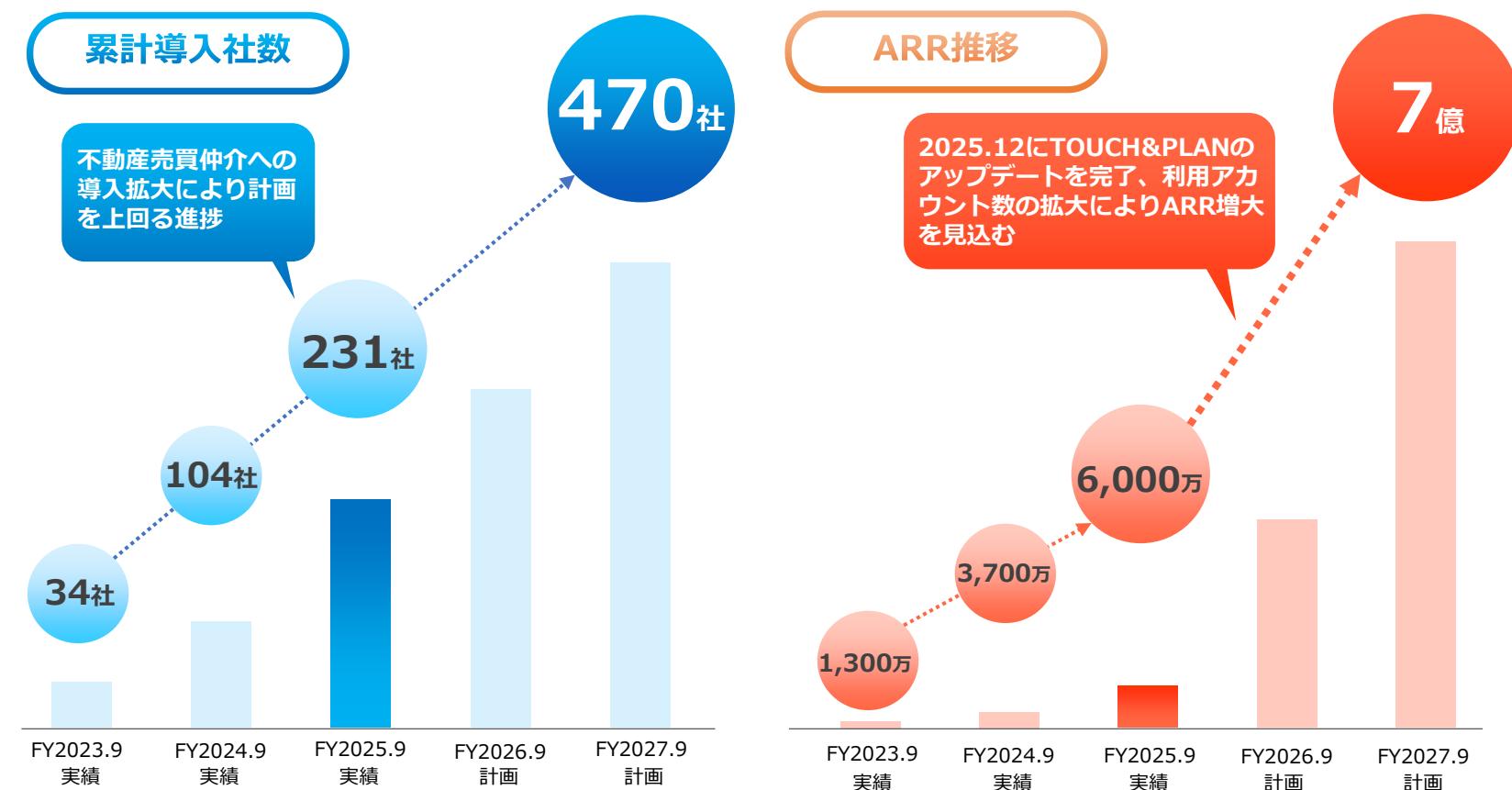
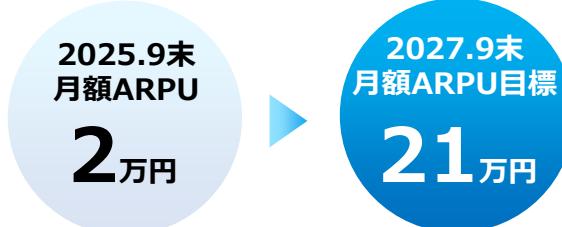
POINT① 低い解約率を維持

- 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



POINT② 月額ARPUの向上

- 導入社数の拡大を目的として小規模事業者への導入を戦略的に推進した結果、FY2025.9は月額ARPUが減少
- 開発が遅れていたTOUCH&PLANのアップデートが2025.9に完了、利用アカウント数拡大により月額ARPUの向上を見込む



2. SaaS事業のARR増大 – 具体的施策

- 不動産売買マッチングや不動産登記情報自動取得等の追加機能の実装により、不動産売買仲介の導入が拡大
- 外部パートナーとのオープンイノベーションにより、新規開発を含めた機能強化に向けた取り組みが進行

契約件数の拡大

マーケティング、販売戦略

新規ユーザーの獲得



リプレイスユーザーへのリード強化



機能拡張に合わせてターゲット拡大



セールス&マーケティング投資の実施



顧客単価の拡大

カスタマーサクセス、アップセル、クロスセル施策

既存顧客の利用拡大

アップセル

クロスセル

オプション機能の強化



TOUCH&PLANの精度向上



DXエコシステムの構築



2. SaaS事業のARR増大 – セールス&マーケティング投資の積極化

- カスタマージャーニーの各段階にあわせたマーケティング施策の実施により、CVRの向上を図る

カスタマーサクセス・アップセル

- ・オンボーディング強化による離脱阻止
- ・チュートリアル等のコンテンツを強化し、
テックタッチで効率的な顧客フォロー

活動実績

- ・オプション機能を活用したアップセル

購入・継続

インサイドセールス・フィールドセールス

- ・獲得リードへのフォロー
- ・外部リソースの活用

活動実績

- ・既存事業でのリレーション活用
- ・販売パートナー企業との連携
- ・セールス人財を増員
- ・AIを活用した有効なスクリプトの作成

比較・検討

リードナーチャリング

- ・展示会への出展
- ・セミナー開催
- ・ホワイトペーパー発行

活動実績

- ・不動産テックEXPO等、展示会への出展

興味・関心

リードジェネレーション

- ・広告宣伝
(WEB・タクシー・専門誌等)

活動実績

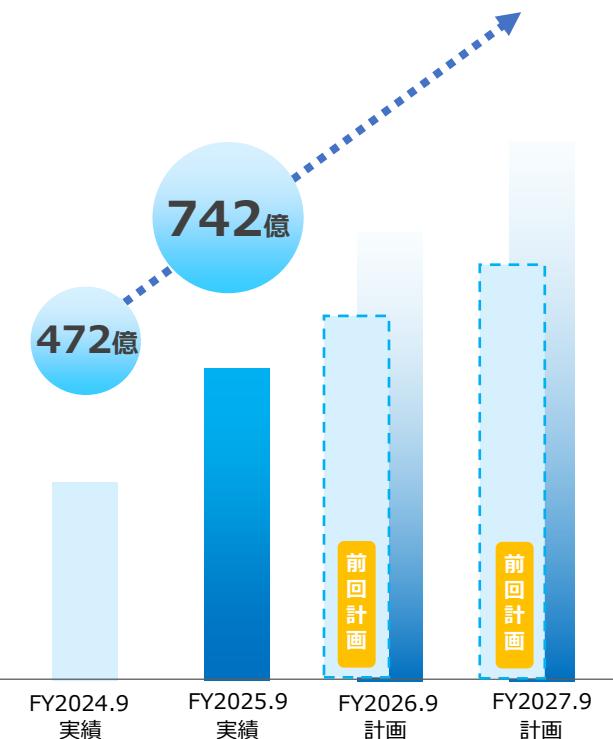
- ・サービス紹介動画を配信
- ・業界専門誌への記事掲載
- ・HP経由の問い合わせ導線整備

認知

3. 既存ビジネス拡大 – 持続的成長と具体的施策

- リファラル採用を中心としたアクイジションスタッフの採用が奏功し、仕入体制の強化が順調に進捗
- オフバランススキームを活用した不動産開発、運用ファンドの組成によりROAの向上と収益の多角化を図る

Life Platform事業 売上高



3つの重点施策

不動産DX強化



- 生産性向上による利益率改善
- オペレーションコストの低下

組織の拡大



- 人員を増加し、より仕入に強い組織へ
- 外部リソースの積極活用

多角化×多層化



- 事業ポートフォリオは市場環境に合わせて多角的に展開し収益構造の多層化を目指す

3. 既存ビジネス拡大 – DX強化

- ・ グループDX戦略研究部によるグループ全体のDX化・生産性向上を促進
- ・ ZISEDAIへの不動産業界知見の提供により、AIの学習や機能開発、UI/UXの向上を図る
- ・ SaaS事業としての外販だけでなく、社内DX化を強化し生産性を高めることで売上拡大に間接的に貢献

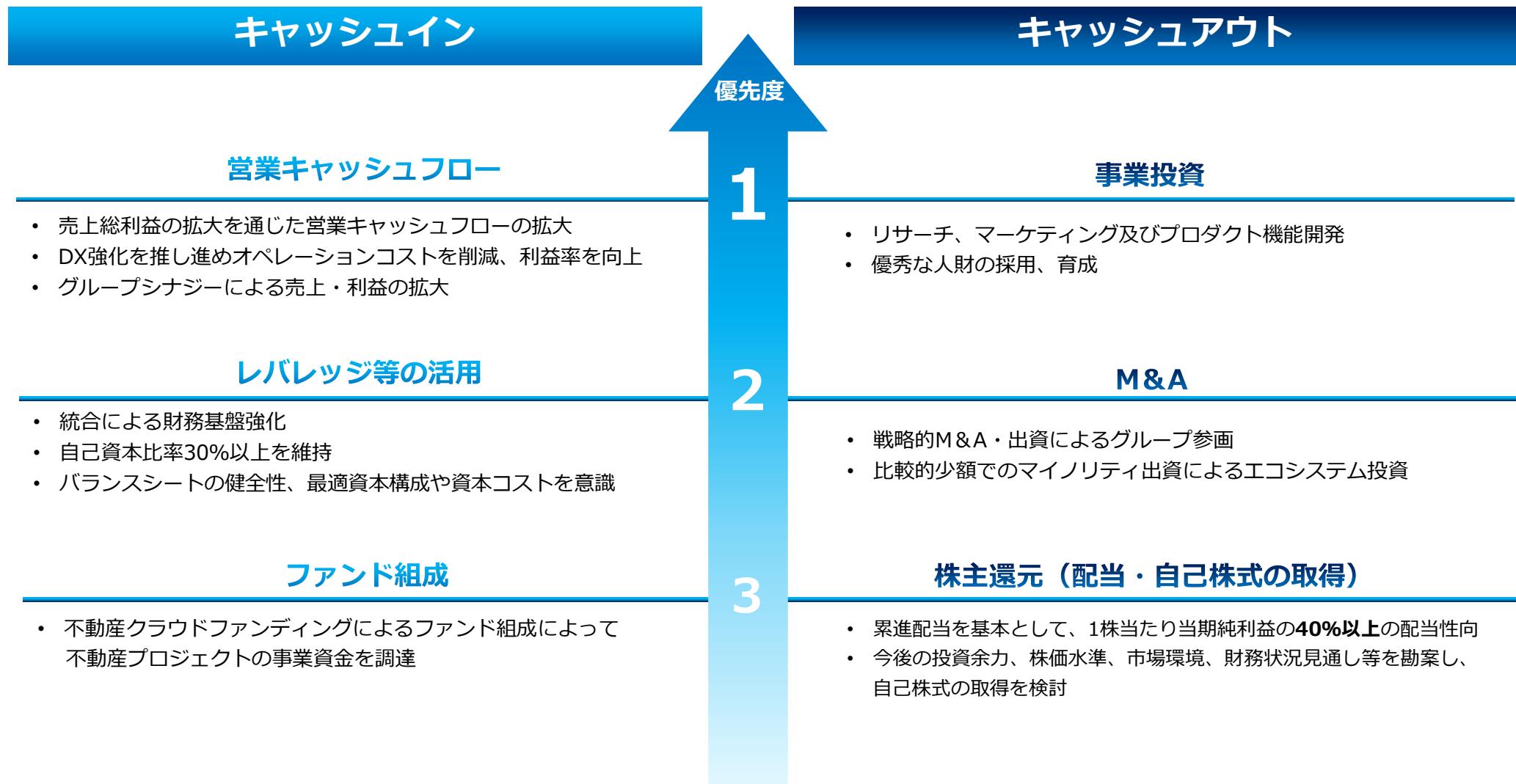


3. 既存ビジネス拡大 – 成長の源泉となるリソース拡充

- ・ アクイジションスタッフはFY2027.9 KPIの100名に対して75名まで採用が進行
- ・ オンボーディングにより入社後すぐに活躍できる環境を整備、FY2026.9から業績への貢献を見込む



- 長期ビジョンのFY2033.9までは、自己資本と利益の積み上げにより事業を行う方針



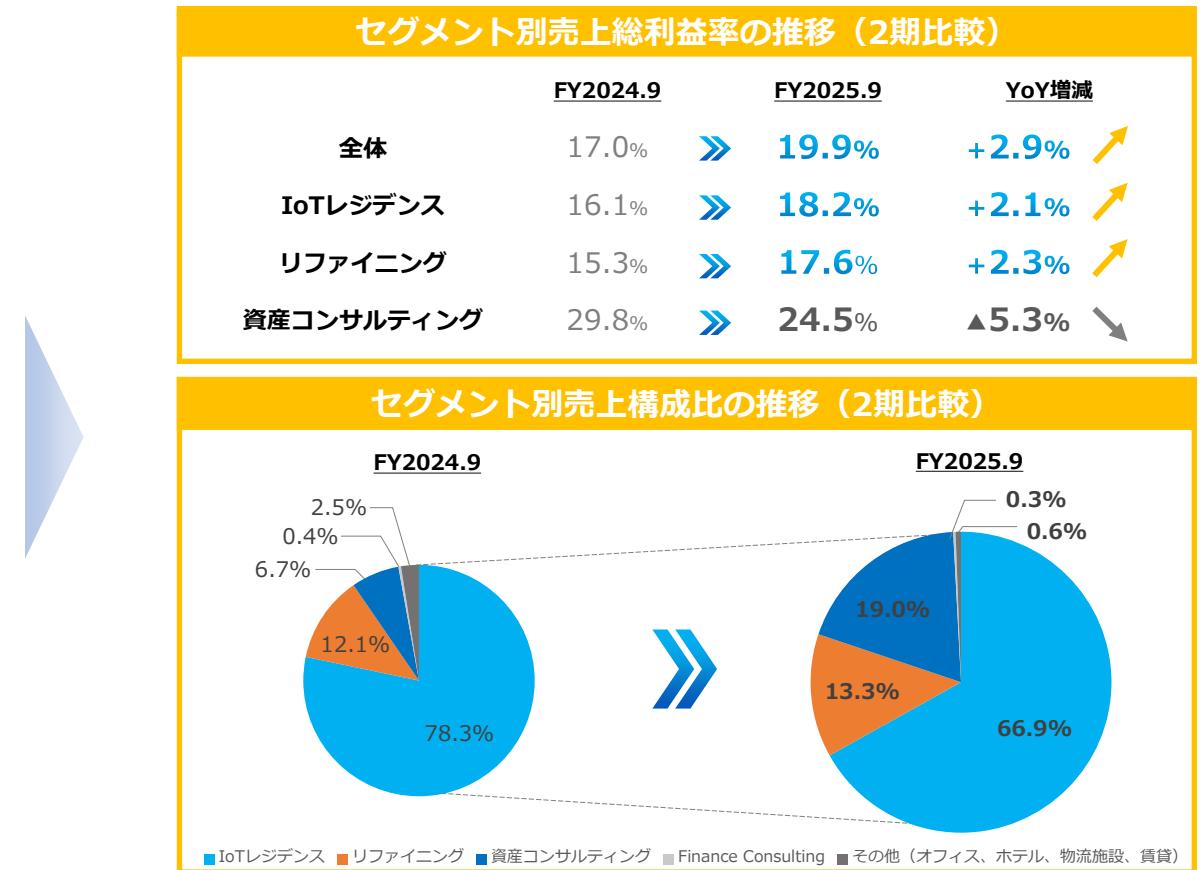
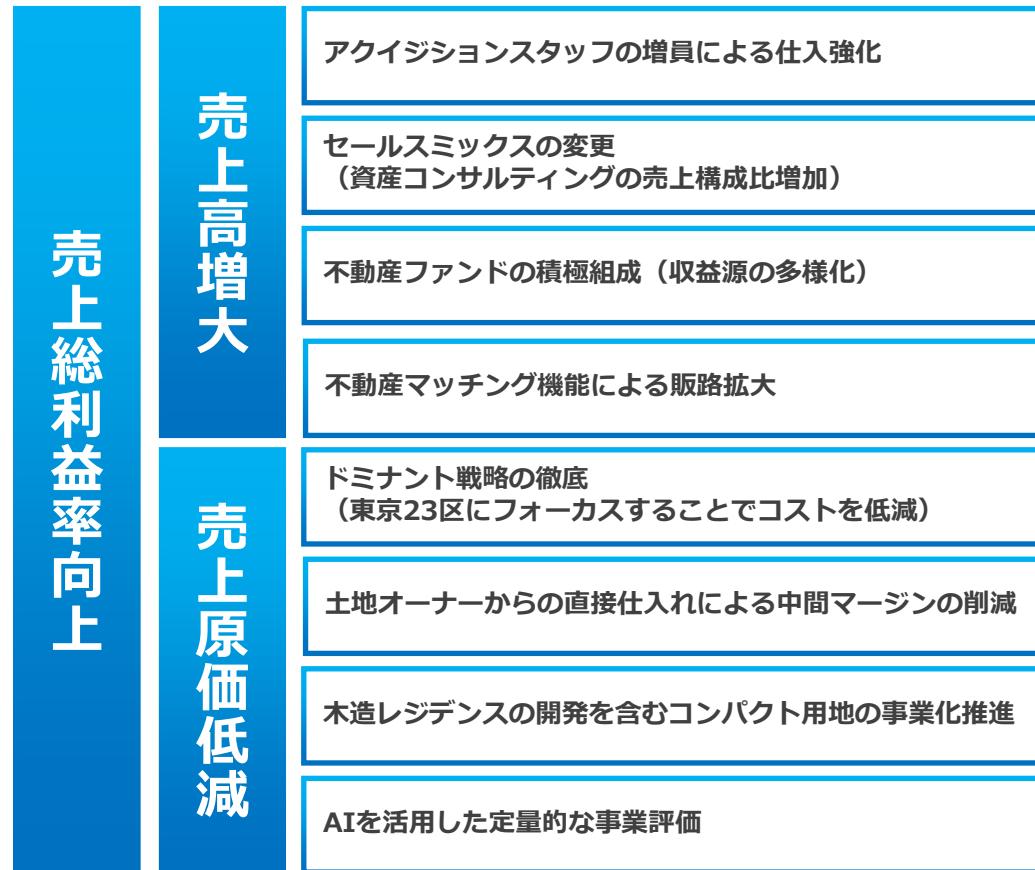
- FY2026.9計画は、中期経営計画において公表した計画を上方修正し、売上高1,004億円の達成を目指す



(※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

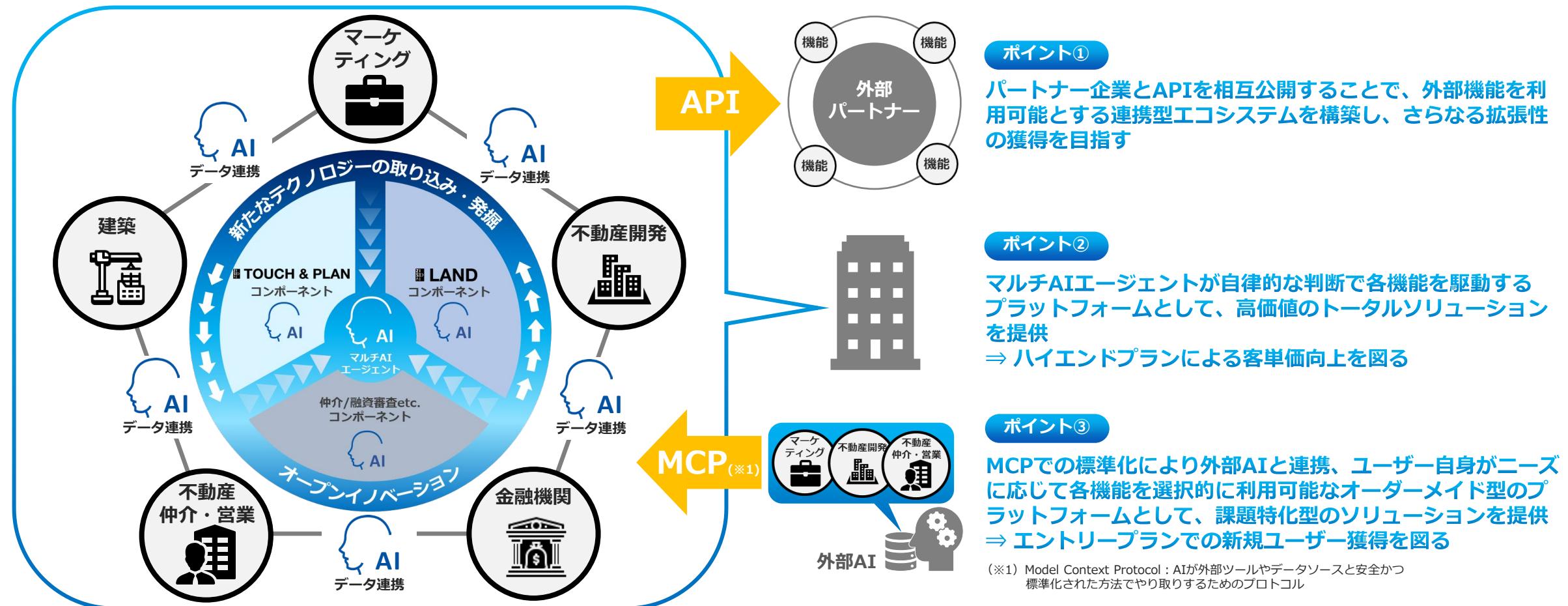
売上総利益向上への取り組み

- 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
- 売上高増大と売上原価低減の両面から下記の取り組みを実施、前期比で売上総利益率が改善



- 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



7. リスク事項・その他

主要な事業リスク

	リスクの内容	発生可能性/ 影響度	リスクへの対応策
財務/経済状況	景気、金利、地価、建設価格動向や税制等の経済状況が悪化した場合、購入者が新築投資用レジデンスの購入を控えることにより、財政状態に影響を及ぼすリスク また原材料価格の高騰により仕入価格に影響するリスク	発生可能性：中 影響度：大	当社の投資用レジデンスは事業期間の目安を12ヶ月～19ヶ月以内としており、環境変化を織り込んだファイナンスコストを十分に加味した事業計画で進めることとしております。建築コスト増に関しては、ドミナント戦略強化による建設発注コストを抑制するなどして対応しております。
ハザードリスク	地震、暴風雨、洪水等の自然災害、戦争、暴動、テロ、火災等の人災が発生した場合、当社が販売する不動産の価値が著しく下落するリスク	発生可能性：中 影響度：大	壁式RC工法による耐震性の高い建築方法を採用し、またタスキsmartシリーズでは太陽光発電システムと蓄電池を設置しているほか、浸水が想定される地域では止水板を設置するなど、災害対策に努めております。
オペレーションリスク	顧客満足度、評判の悪化や、十分な人財確保が困難となつことによる財政及び経営成績に影響を及ぼすリスク	発生可能性：中 影響度：大	従業員に欠員や就業が困難な事態が生じた場合においても代替が機能するよう、業務手順の共有や代行体制等により業務に支障がないよう努めております。
法務・コンプライアンスのリスク	規制や法律の変更、税法の改正が財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	発生可能性：低 影響度：中	事業環境の変化や法改正等の動向の早期把握、外部専門家の有効活用を実施して体制強化に努めております。

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

リファイニング事業による
中古物件の再生
解体などで発生しうる
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



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	★★★

※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。

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

- ・健康経営優良法人プライト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

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。

次回の開示は2026年12月を予定しております。

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/>