

株式会社タスキホールディングス 2025年9月期 第1四半期 決算説明資料

2025.2.12

TASUKI
H O L D / N G S

Life Platformer

東証グロース市場：166A



株式会社タスキホールディングス

東京証券取引所グロース市場：166A

Life Platformer

100%

100%

2024.4.1 経営統合



投資用IoTレジデンス開発・SaaS

TASUKI
VISION

テクノロジーで、夢見た未来をいち早く。



総合不動産デベロップメント

Imagine the future,
Value the past.

変わること、変わらないこと



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。**

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

30億2,496万円

役 職 員

151名（正社員以外含） ※2024年12月31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%） | 株式会社新日本建物（100%） | 株式会社オーラ（71.1%） |
| 株式会社タスキプロス（100%） | 株式会社ZISEDAL（100%・非連結） | |

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



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

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



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. FY2025.9 1Q業績

2. 中長期ビジョンと各事業の展望

- SaaS事業
- Life Platform事業

3. トピックス

4. appendix

1. FY2025.9 1Q業績

2. 中長期ビジョンと各事業の展望

- SaaS事業
- Life Platform事業

3. トピックス

4. appendix

追い風の事業環境と利益率改善により好発進

売上高

169.5億円

(YoY+212.5%)

EBITDA (※2)

21.9億円

(YoY+349.0%)

営業利益

21.3億円

(YoY+342.5%)

利益率向上

IoTレジデンス・資産コンサルティングの需要が引き続き好調。高利益率をけん引

SaaS事業

TASUKI TECH LANDのユーザー数がYoYで3倍となり、1,900人を突破

資本政策

中期経営計画達成後のさらなる成長のため、資金調達を実施

インオーガニック

コーポレート・ベンチャー・キャピタル「TASUKI VENTURES」を設立

(※1) YoYは前年同期のタスキ（タスキプロス連結）との比較

(※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

PLサマリ

- 売上高は計画どおりの進捗を遂げ、利益は計画を上回る高進捗
- 売上高、各段階利益ともに通期計画に対して順調に進捗

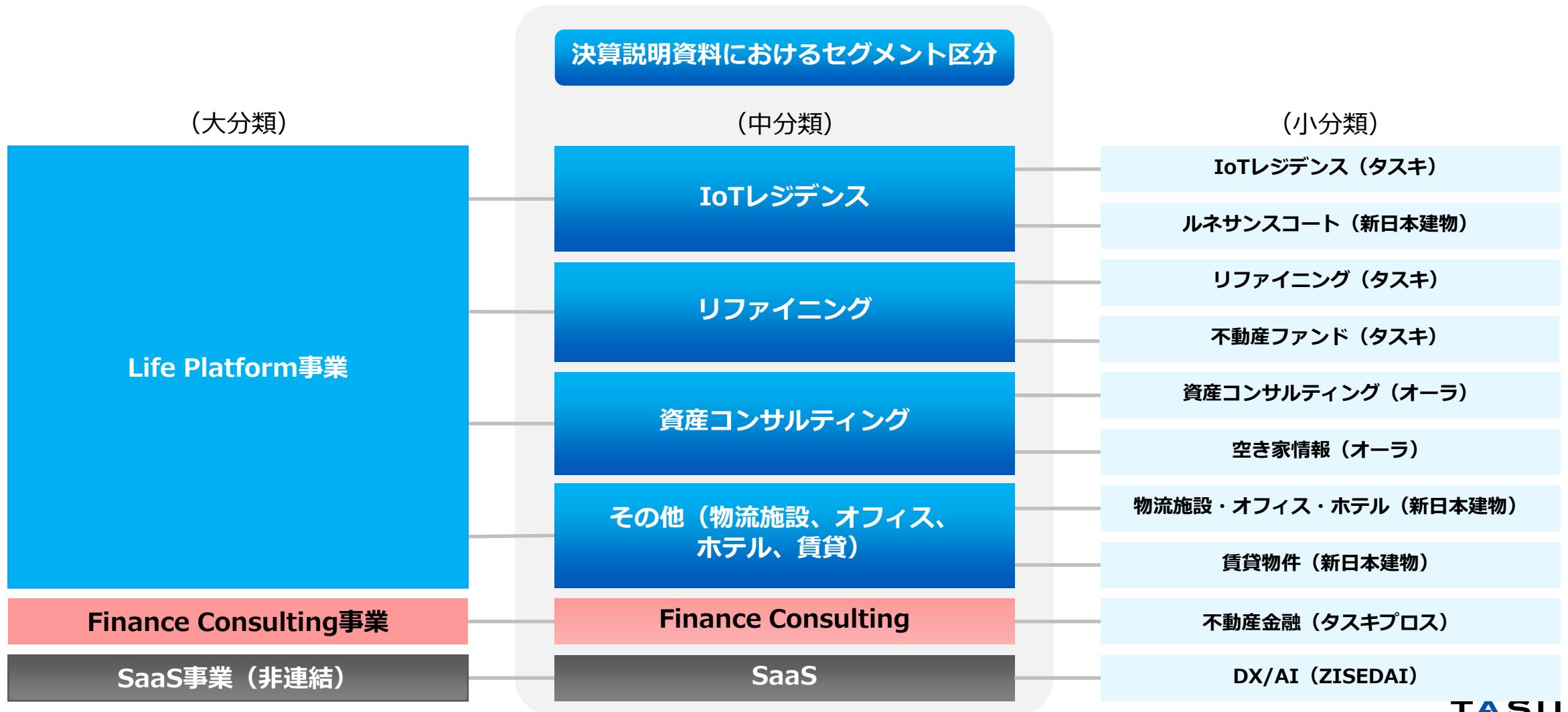
| (百万円) | FY2024.9 1Q (※2) | FY2025.9 1Q | 増減率 | FY2025.9 計画 | FY2025.9 1Q 進捗率 |
|---------------------|---------------------|----------------|---------|----------------|--------------------|
| 売上高 | 5,426 | 16,959 | +212.5% | 76,000 | 22.3% |
| 売上総利益 | 908 | 3,313 | +264.8% | - | - |
| 売上総利益率 | 16.7% | 19.5% | - | - | - |
| EBITDA (※1) | 487 | 2,190 | +349.0% | 8,900 | 24.6% |
| 営業利益 | 482 | 2,136 | +342.5% | 8,650 | 24.7% |
| 営業利益率 | 8.9% | 12.6% | - | - | - |
| 経常利益 | 425 | 1,981 | +365.8% | 7,550 | 26.2% |
| 経常利益率 | 7.8% | 11.7% | - | - | - |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 291 | 1,197 | +310.3% | 4,750 | 25.2% |
| 純利益率 | 5.4% | 7.1% | - | - | - |

(※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 1Qはタスキ・タスキプロスのFY2024.9 1Q

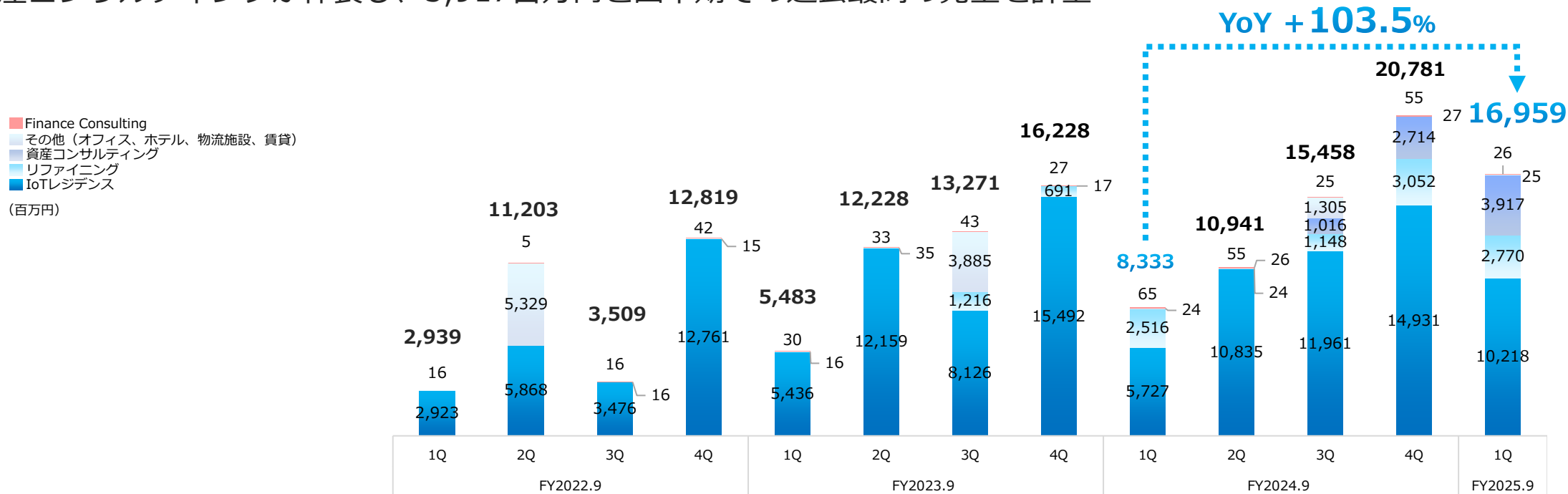
経営統合後の新セグメント区分

- 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



四半期売上高の推移

- 四半期業績のボラリティ低減施策が奏功し、売上高はYoY + 103.5% (FY2024.9 1Q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)
- 資産コンサルティングが伸長し、3,917百万円と四半期での過去最高の売上を計上



■ 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)

| (百万円) | FY2022.9 | | | | FY2023.9 | | | | FY2024.9 | | | | FY2025.9 |
|------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q |
| Finance Consulting | 0 | 5 | 16 | 42 | 30 | 33 | 43 | 27 | 65 | 55 | 25 | 55 | 26 |
| 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 |
| 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 |
| 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 |
| 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 |
| 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 |

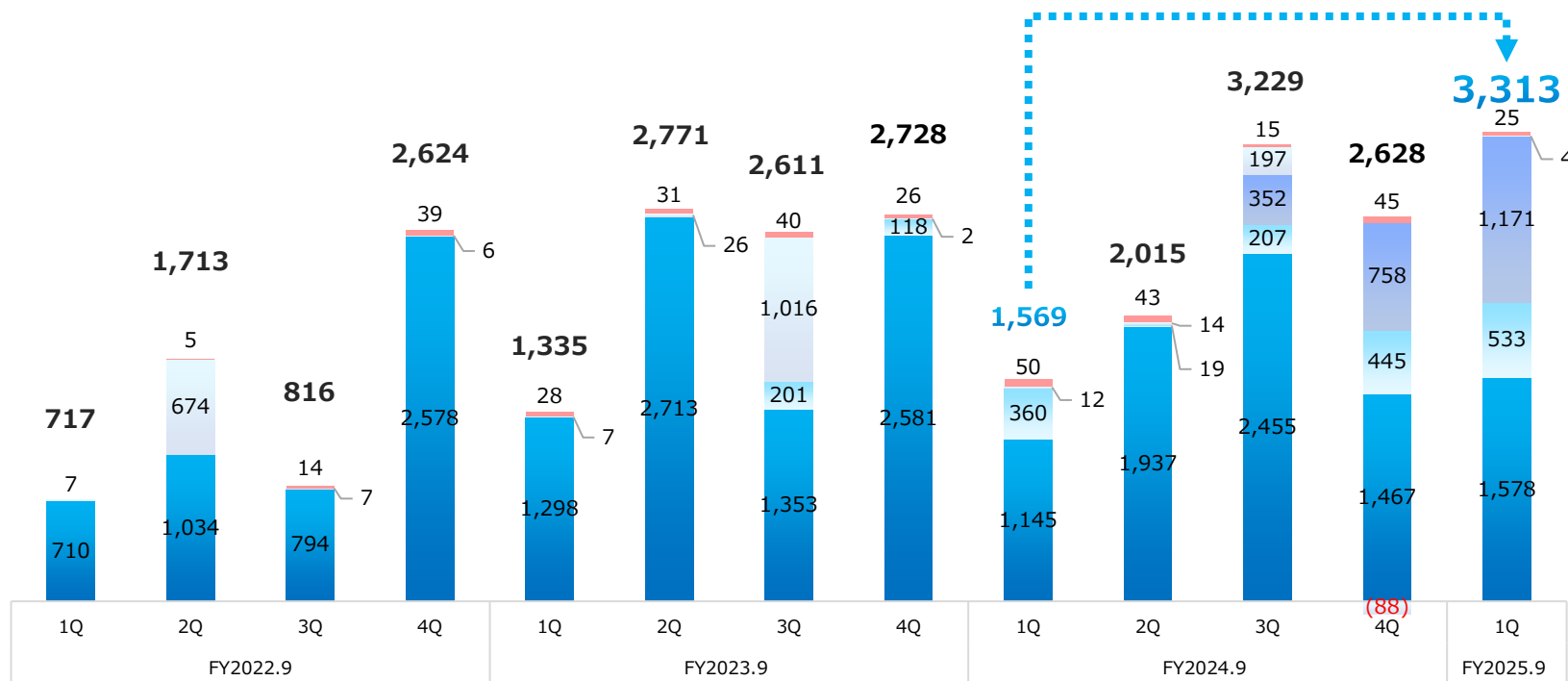
新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示
 FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

四半期売上総利益の推移

- リファイニングの売上総利益率が19.2%とYoYで4.9ポイント改善、最高額を更新
- 資産コンサルティングは独自ノウハウの深化により売上総利益率が29.9%と高水準で着地

YoY +111.2%

■ 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)



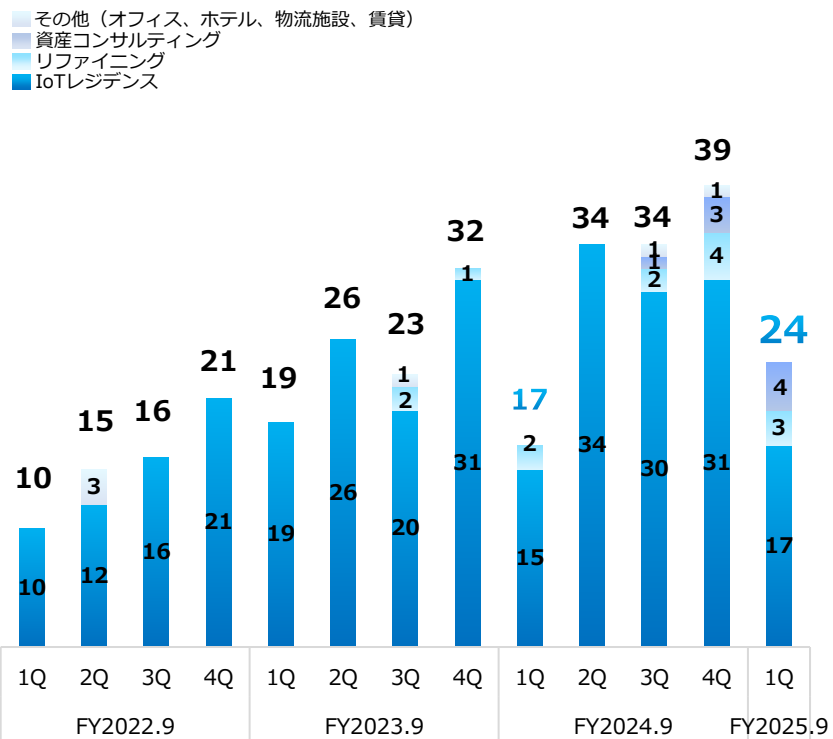
| | FY2022.9 | | | | FY2023.9 | | | | FY2024.9 | | | | FY2025.9 |
|-----------------------|----------|-------|-----|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q |
| Finance Consulting | 0 | 5 | 14 | 39 | 28 | 31 | 40 | 26 | 50 | 43 | 15 | 45 | 25 |
| その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸） | 7 | 674 | 7 | 6 | 7 | 26 | 1,016 | 2 | 12 | 14 | 197 | △88 | 4 |
| 資産コンサルティング | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 352 | 758 | 1,171 |
| リファイニング | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 201 | 118 | 360 | 19 | 207 | 445 | 533 |
| IoTレジデンス | 710 | 1,034 | 794 | 2,578 | 1,298 | 2,713 | 1,353 | 2,581 | 1,145 | 1,937 | 2,455 | 1,467 | 1,578 |
| 合計 | 717 | 1,713 | 816 | 2,624 | 1,335 | 2,771 | 2,611 | 2,728 | 1,569 | 2,015 | 3,229 | 2,628 | 3,313 |

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

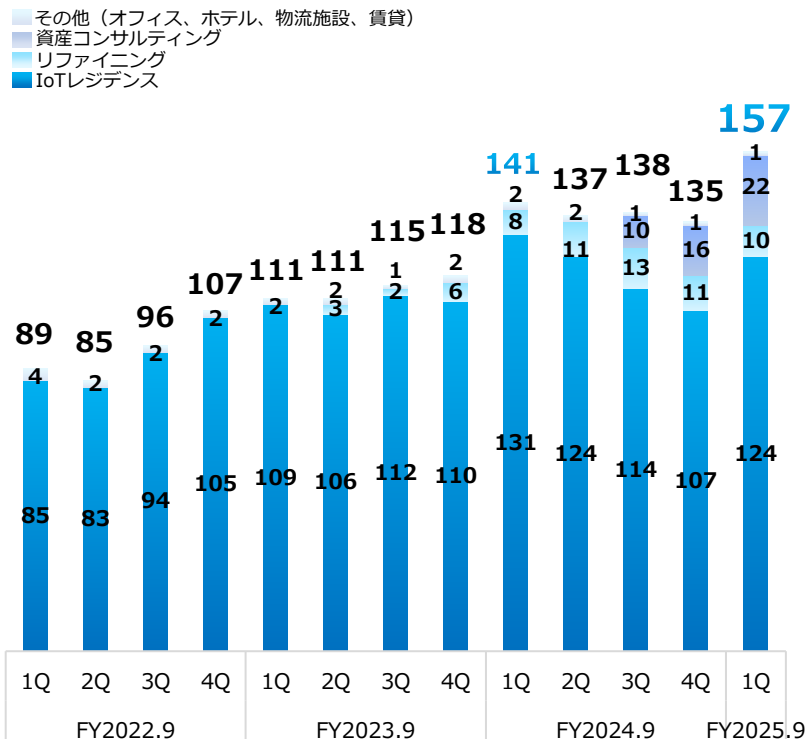
販売件数と棚卸資産の状況

- 販売件数はIoTレジデンスの伸長と資産コンサルティングの積み上げにより1Qで最大の24件
- パイプラインとなる棚卸資産残高はYoY+30.5%と順調に積み上げ

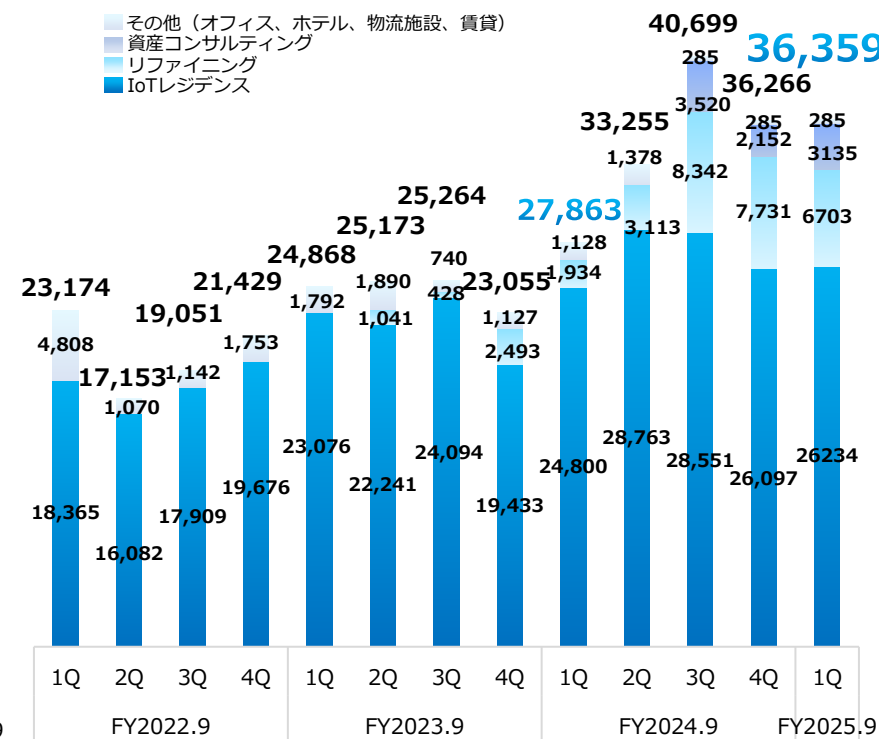
販売件数



棚卸資産件数



棚卸資産残高 (※)



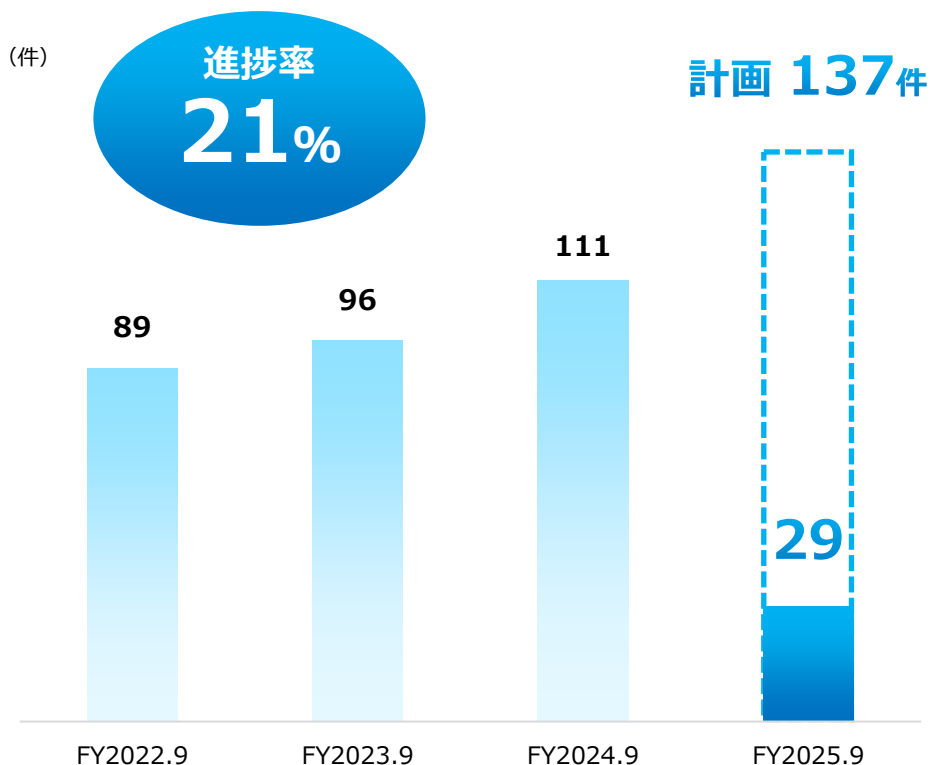
(※) 販売用不動産・仕掛販売用不動産・前渡金

新日本建物（単体）は3月決算、オーラは4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（タスキプラス連結）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状況（仕入）

- 仕入人員の採用が進んでおりKPIに対して順調に進捗

IoTレジデンス・リファインニング 仕入件数推移

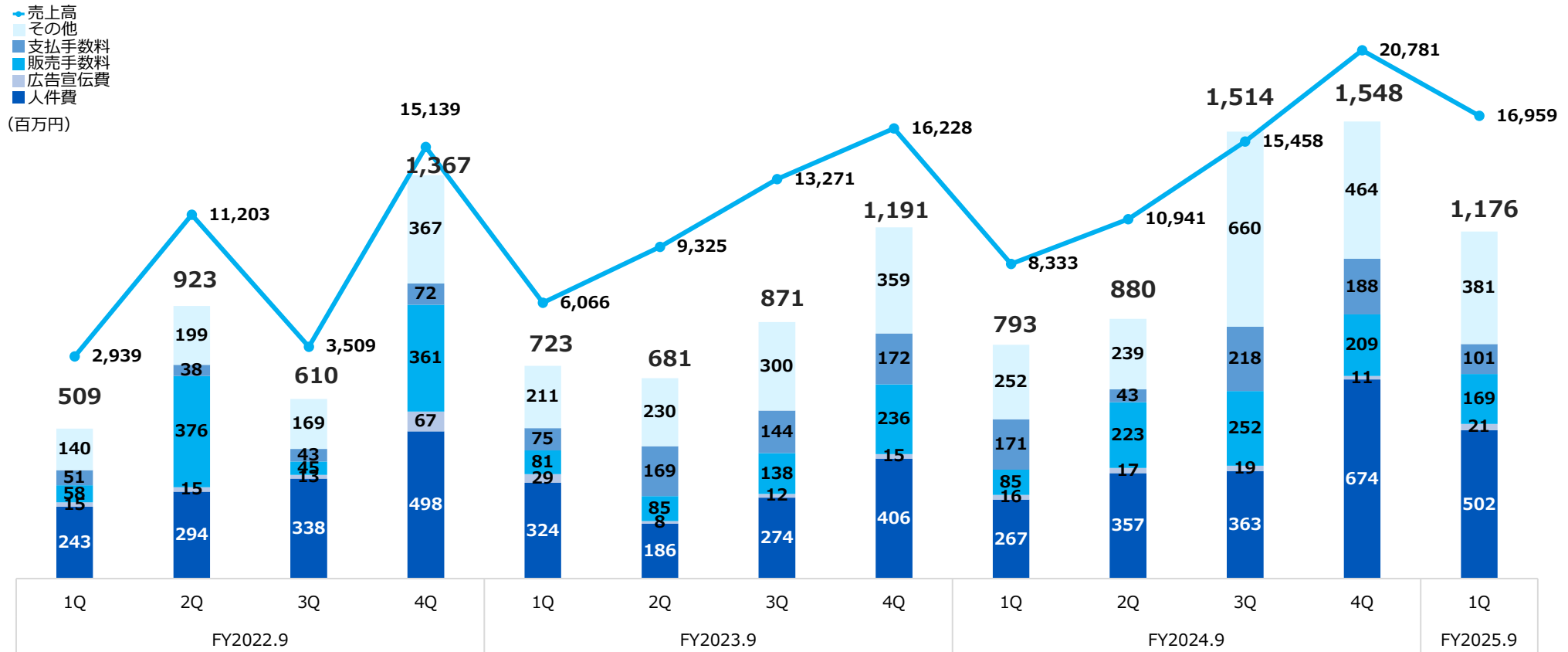


資産コンサルティングパイプライン

| PJ名 | 事業面積 (㎡) |
|-------------|-------------|
| 豊島区池袋2丁目 | 1,000㎡超 |
| 杉並区上荻3丁目 | |
| 小金井市東町 | |
| 調布布田1丁目 | 751㎡~1,000㎡ |
| 下高井戸1丁目 | |
| 上十条1丁目 | |
| 八王子寺町 | |
| 府中宮町Ⅱ | |
| 南品川2丁目 | 501㎡~750㎡ |
| 大田区東蒲田 | |
| 東日暮里6丁目 | |
| 中野弥生町 | 251㎡~500㎡ |
| 杉並区上荻2丁目 | |
| 墨田区向島1丁目 | |
| 横浜市保土ヶ谷区宮田町 | |
| 墨田区緑 | |
| 日本橋小伝馬町 | 101㎡~250㎡ |
| 江東橋 | |
| 中野弥生町Ⅲ | 100㎡以下 |
| 中野弥生町Ⅱ | |
| 荒川区西日暮里2丁目 | |
| 目黒南Ⅱ | |

販管費の推移

- 販売手数料は売上高に連動して推移
- 支払手数料はFY2024.9 1Qに経営統合に係る費用の計上があるためYoY △70百万円
- 人件費は役職員の増加に加えFY2024.9 3Qからオーラを連結取り込みしたことによりYoY +235百万円
- その他はFY2025.9 1Qにのれん償却費を87百万円計上

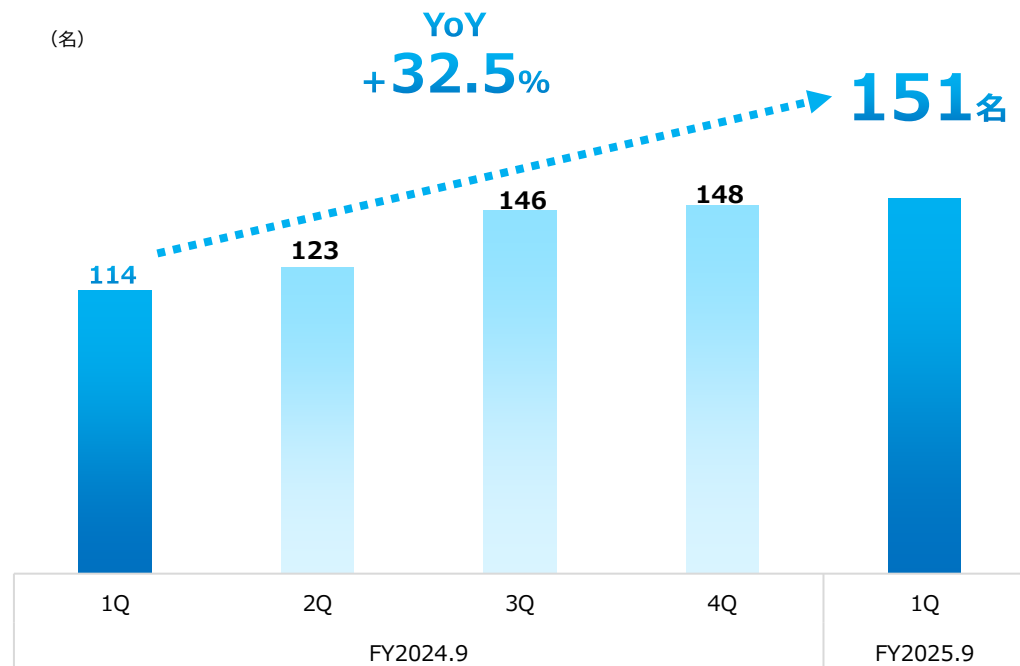


新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示
 FY2022.9 1Q~FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

役職員の推移

- オーラの連結取り込みと各社増員によりYoYで37名増加
- 引き続きアクイジションスタッフを中心に、リファラルメインの採用活動を継続

グループ社員数の推移 (※1)



職能別の内訳 (※2)

| | FY2024.9 1Q | FY2025.9 1Q | 増減 |
|--------------------|----------------|----------------|------|
| アクイジション | 33名 | 46名 | +13名 |
| ミドルオフィス | 31名 | 45名 | +14名 |
| コーポレート | 26名 | 33名 | +7名 |
| SaaS | 19名 | 23名 | +4名 |
| Finance Consulting | 5名 | 4名 | △1名 |

(※1) 派遣社員を除く

(※2) 子会社常勤役員・契約社員・業務委託・フリーランスを含む

YoYはタスキ・新日本建物（単体）の単純合算人数との比較

新日本建物（単体）は3月決算、オーラは4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

BSサマリ

- 資産：販売が好調のため（仕掛）販売用不動産・前渡金は微増
- 負債：金融機関との強固な関係構築によりプロジェクトファイナンスに加えて運転資金の借入も実施
- 純資産：四半期純利益の積上げによる増加 ⇒ 自己資本比率：35.7%

| (百万円) | FY2024.9 | FY2025.9 1Q | 増減額 | 増減率 |
|-----------------|----------|----------------|-------|--------|
| 資産合計 | 59,415 | 60,633 | 1,217 | +2.0% |
| 流動資産 | 53,172 | 54,555 | 1,383 | +2.6% |
| 現金及び預金 | 14,430 | 16,108 | 1,677 | +11.6% |
| (仕掛)販売用不動産・前渡金 | 36,266 | 36,459 | 192 | +0.5% |
| 固定資産 | 6,223 | 6,059 | △164 | △2.6% |
| のれん | 3,331 | 3,244 | △87 | △2.6% |
| 投資その他 | 1,325 | 1,257 | △67 | △5.1% |
| 流動負債 | 16,139 | 17,429 | 1,290 | +8.0% |
| 社債・借入金 | 12,189 | 15,094 | 2,905 | +23.8% |
| 固定負債 | 21,346 | 20,723 | △623 | △2.9% |
| 社債・借入金 | 21,031 | 20,420 | △610 | △2.9% |
| 純資産 | 21,929 | 22,479 | 550 | +2.5% |
| 負債・純資産合計 | 59,415 | 60,633 | 1,217 | +2.0% |

(参考) 自己資本

21,301

21,668

- 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



1. FY2025.9 1Q業績

2. 中長期ビジョンと各事業の展望

- SaaS事業
- Life Platform事業

3. トピックス

4. appendix

SaaS事業 提供サービス

パーティカルSaaSプロダクト「TASUKI TECH」を展開。
不動産仕入・開発SaaSとして、業務効率化を実現するAIサービス

物件情報管理サービス



**TASUKI
TECH LAND**

建築プラン自動生成AIサービス



**TASUKI
TECH 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/ユーザー

オプション

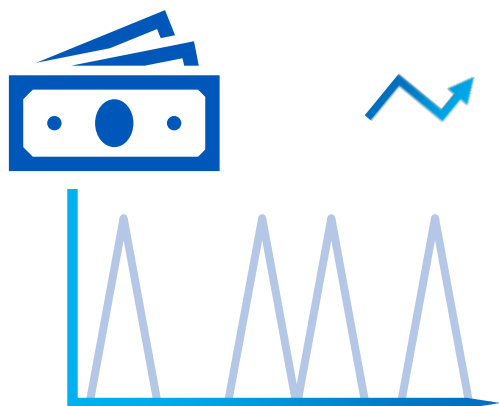
生成AI-OCR 10万円+@30円 (従量課金)
登記簿謄本取得 3万円+実費 (従量課金)

-

SaaS事業 TASUKI TECH 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

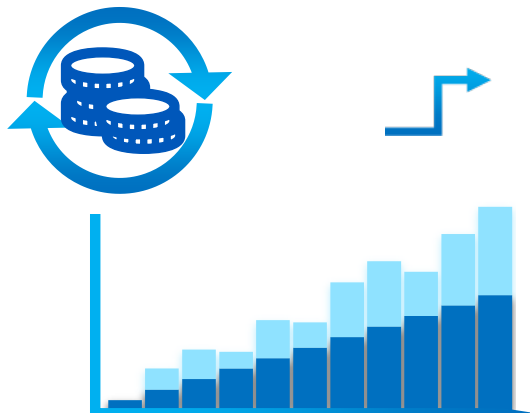
導入時のスポット収入



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)

TASUKI TECH 収益モデル



安定した収益基盤を実現

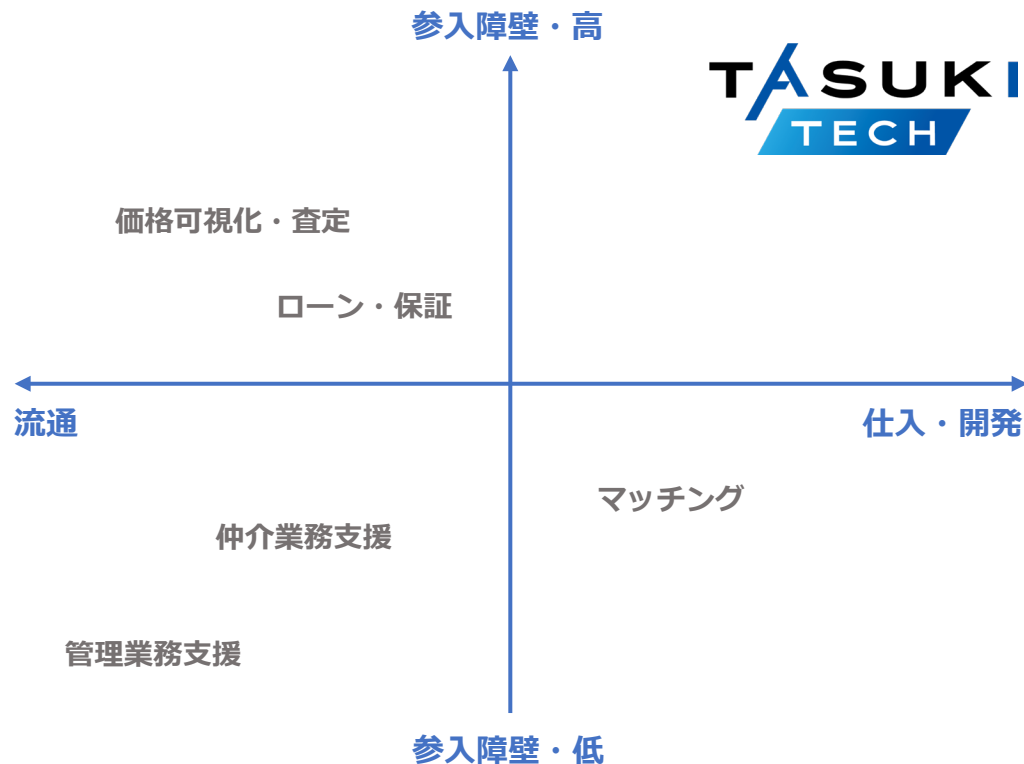
- 有料プランの新規導入数の増加によりスポット収入を獲得するとともに、サブスクリプション&リカーリングモデルによるARRの拡大を目指す

SaaS事業 不動産テックにおけるポジショニング

- デベロッパー発のSaaS企業として「不動産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

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

| | TASUKI TECH 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 | 不動産売買・ 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読取 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 |

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

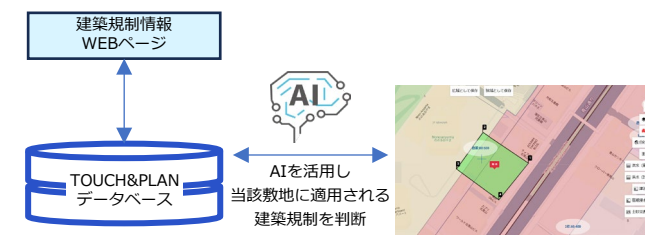
どんなフォーマットでも必要情報を自動で読み取ることができる生成AI-OCR技術（特許第7430437号）

- ▶ 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



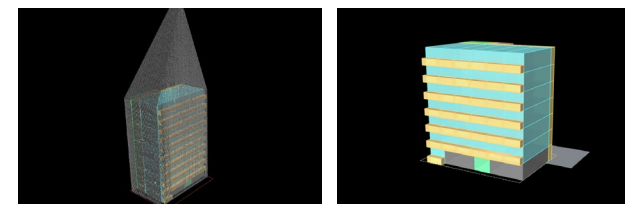
複数の建築規制の情報取得・管理・更新を行うAI技術（特許第7430437号）

- ▶ 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



SaaS事業 新機能として不動産マッチング機能をリリース予定

- 「売りたい」と「買いたい」をつなぐ不動産マッチングプラットフォーム
- 不動産価値流通のデジタルインフラとしてセキュアな環境で物件情報の迅速なやり取りを実現

売手

買手

TASUKI
TECH LAND

売りたい物件の概要書

買いたい物件条件を登録

物件資料の提供

物件資料を生成

即時に
マッチング

AI

投資の検討・判断

- 物件の基本情報、外観・内観写真、マイソク（販売用資料）等を登録

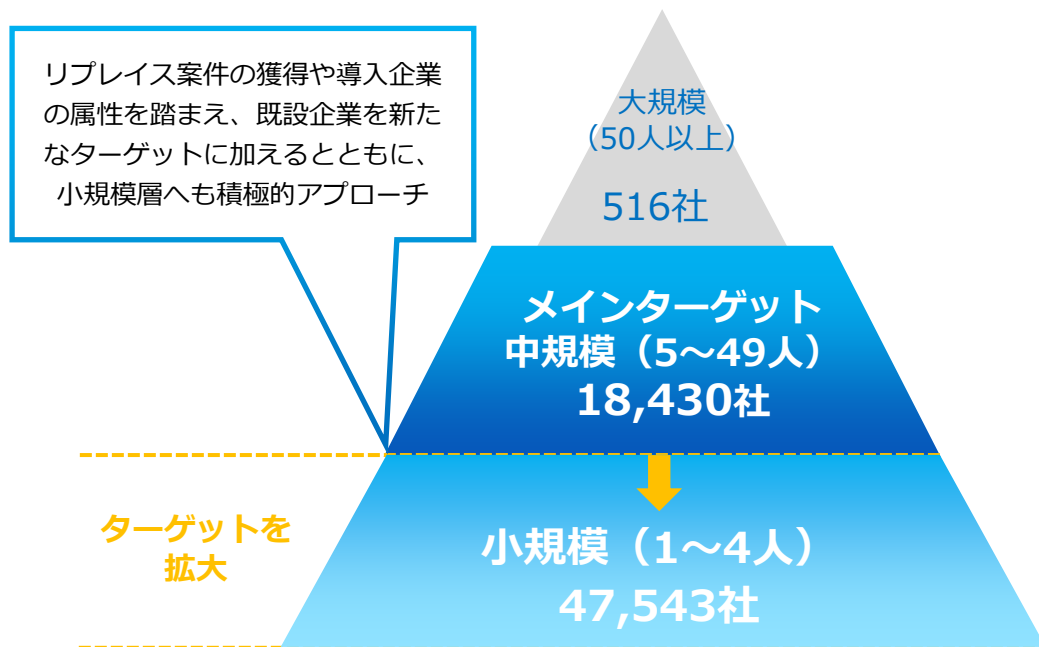
- エリア、金額等条件から絞り込み検索
- LANDに登録している自社保有物件と比較しながら検討

物件の売買ニーズをLAND上でマッチングさせるプラットフォーム機能を備えることにより、業務効率化ツールから販売促進ツールへと進化

SaaS事業 市場規模

- 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
- 将来的にはM&Aや機能拡張によりデベロッパーに限らず不動産関連企業に幅広くDXを波及させていく

不動産取引業社数



経済産業省・総務省「2021年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

見据える市場規模



(※1) 全国の中規模事業者不動産取引業社数 (令和元年経済センサス基礎調査) × 1社あたりARR + 全国の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 (令和元年経済センサス基礎調査) × 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 (令和元年経済センサス基礎調査) × 1社あたりARR + 全国の不動産取引業の従業員数 × 年間ARPU

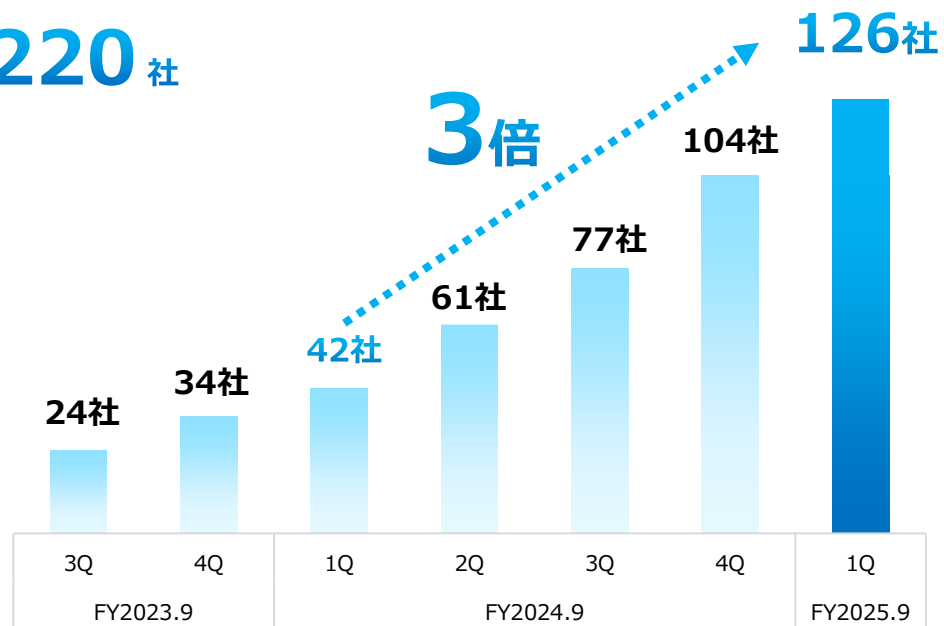
SaaS事業 TASUKI TECH LAND 顧客数の推移

- パーティカルSaaSの強みを活かし、順調に新規顧客を獲得
- 既存顧客に対するアップセルアプローチを積極化

導入社数実績の推移

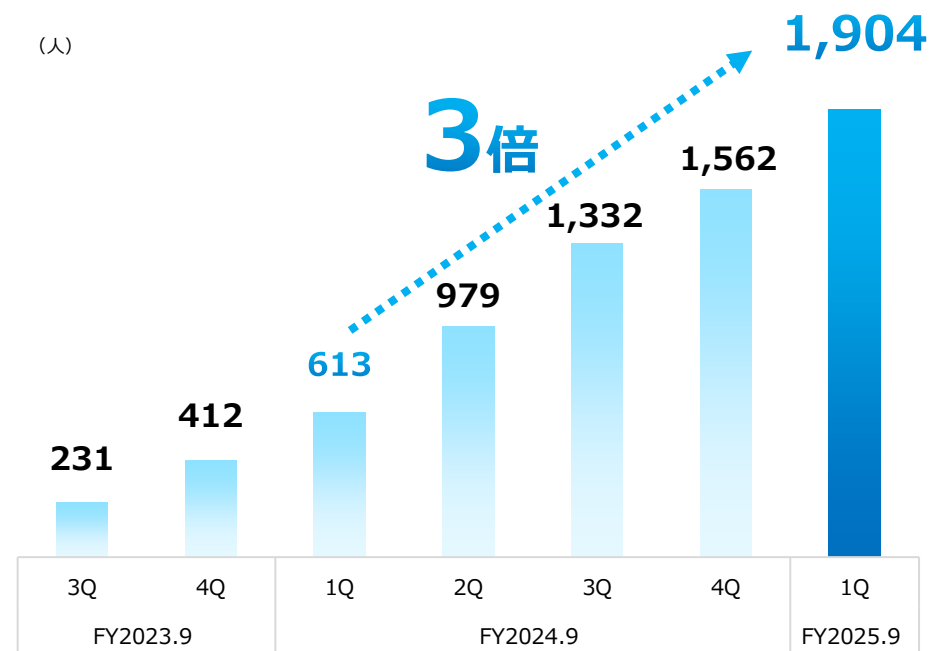
FY2025.9
導入社数KPI

220 社



ユーザー数の推移

(人)



不動産仕入・開発SaaS市場で国内トップを目指す！

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

2024.9末
累計解約率

0.96%

解約率目標

1%以下

POINT②

月額ARPUの向上

- サービスの導入促進を優先しフリープラン利用企業の割合が高い状態
- オプション機能の充実、TOUCH&PLANのアカウント課金により月額ARPUを向上させる

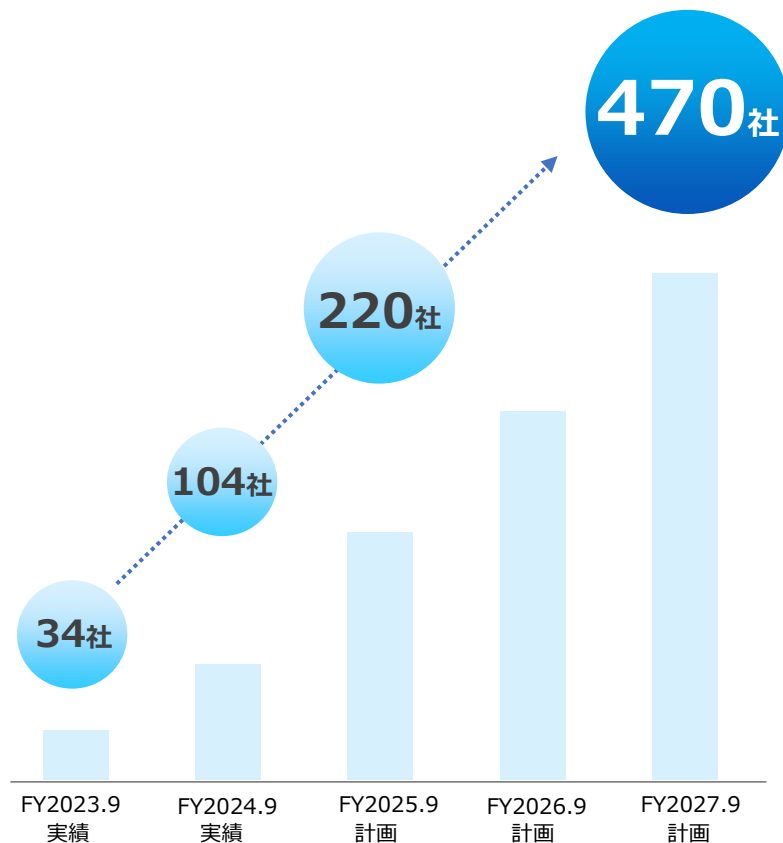
2024.9末
月額ARPU

3万円

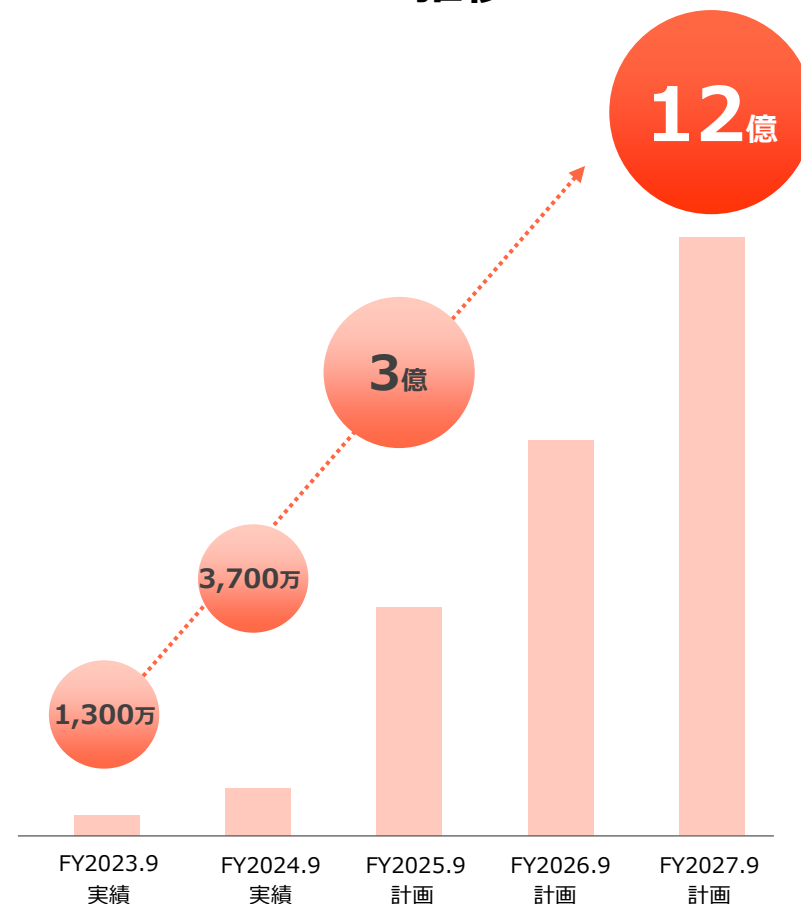
2027.9末
月額ARPU目標

21万円

導入企業数



ARR推移



1. FY2025.9 1Q業績

2. 中長期ビジョンと各事業の展望

- SaaS事業
- **Life Platform事業**

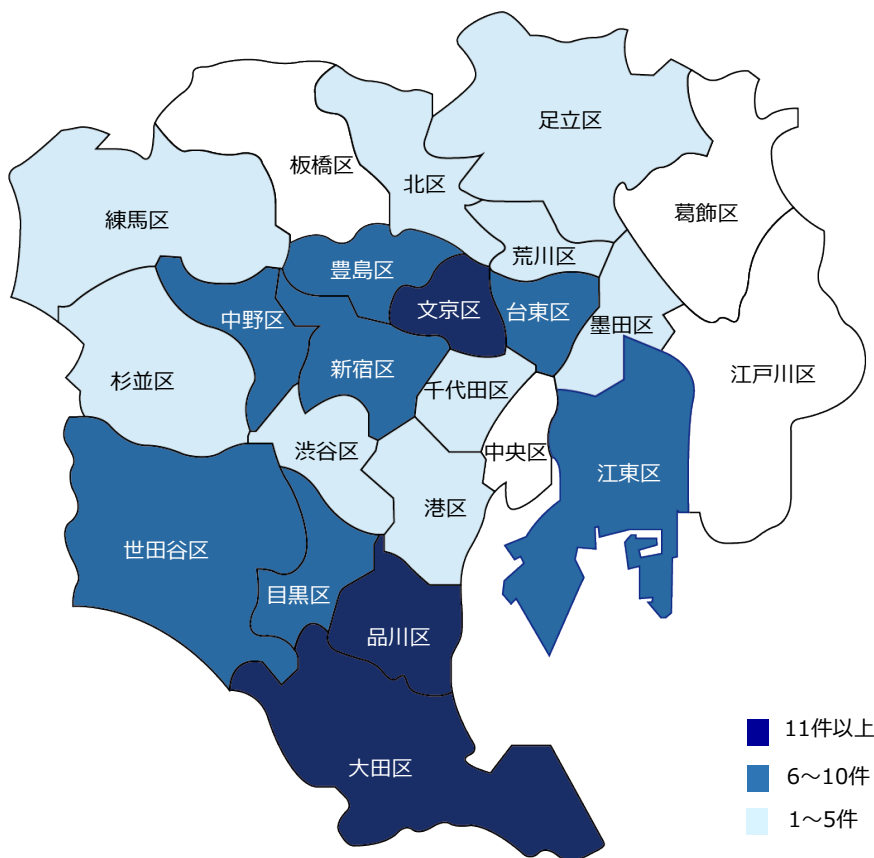
3. トピックス

4. appendix

Life Platform事業 ドミナント戦略

- ・国内外の投資家から強い関心を集める東京23区を中心に事業を展開
- ・提供アセットを投資用のIoTレジデンスを主軸とし、ブランドロイヤリティの形成による認知・想起拡大に注力

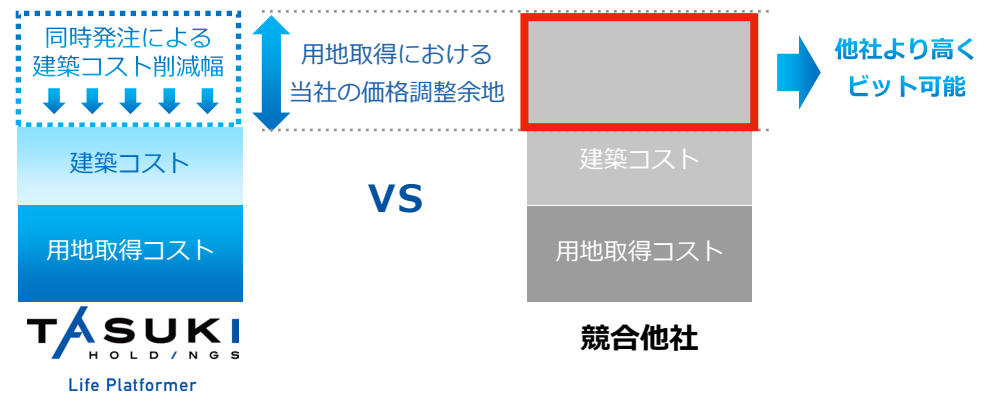
FY2025.9 1Q時点
パイプラインの分布



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



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 不動産ファンド

- ・主に自社開発物件を対象としたクラウドファンディング「TASUKI FUNDS」と、特定投資家向け不動産私募ファンドを運用中
- ・市場ニーズの高まりが後押しし、組成金額はYoY+102.4%に拡大

第7号クラウドファンディング#2

運用期間 : 11ヶ月
予定分配率 : 4.0%
募集金額 : 6,000万円

調達額
135% 達成

FY2024.9 1Q

FY2025.9 1Q

組成件数

1件

3件

組成金額

11.3億円

22.9億円

第8号クラウドファンディング#2

運用期間 : 4ヶ月
予定分配率 : 4.5%
募集金額 : 4,000万円

調達額
196% 達成

第9号クラウドファンディング

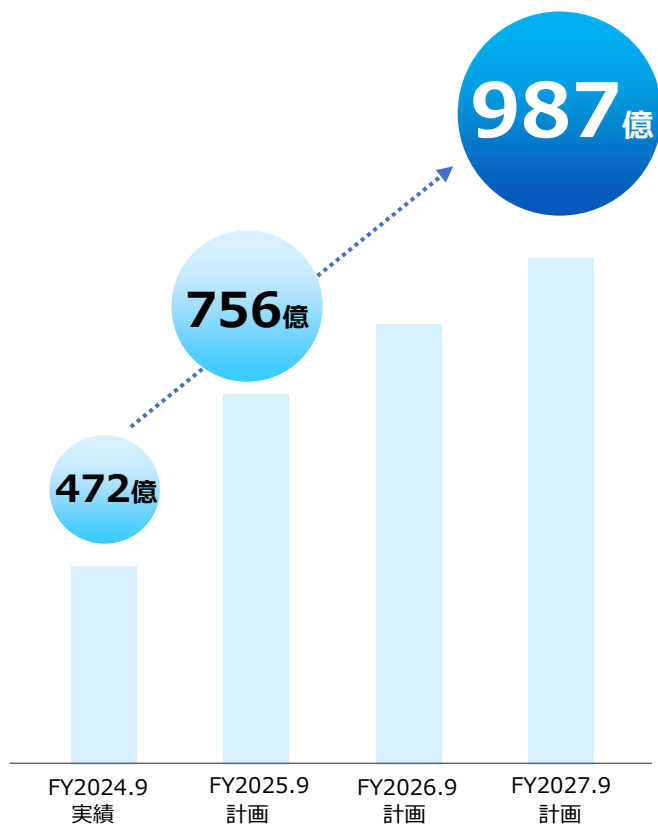
運用期間 : 12ヶ月
予定分配率 : 4.5%
募集金額 : 4,000万円

調達額
103% 達成



不動産開発・販売領域で独自のポジショニングを確立

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

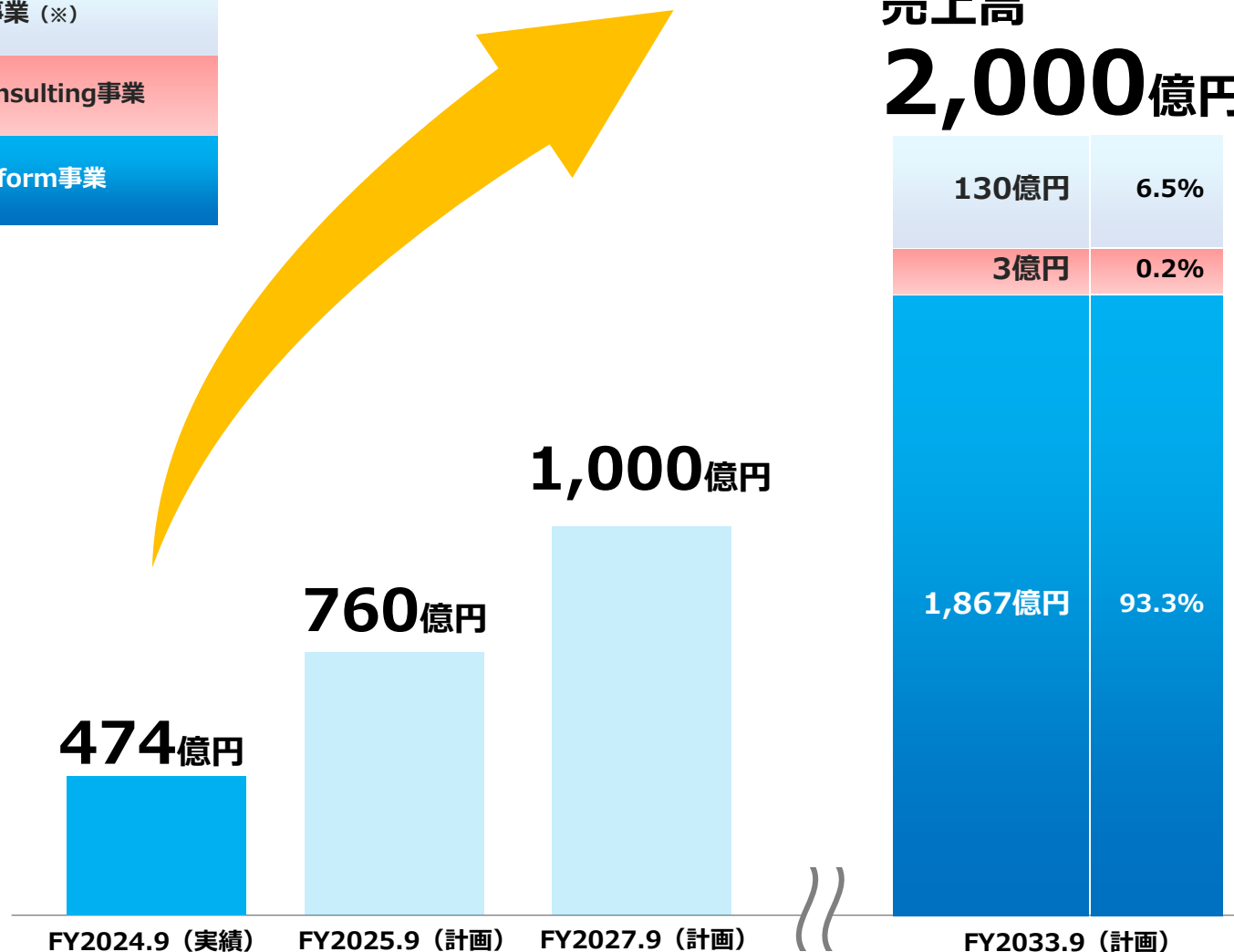
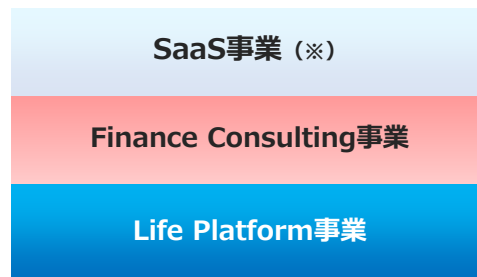
長期ビジョン

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！



売上高
2,000 億円

(※) SaaS事業はFY2024.9において非連結

1. FY2025.9 1Q業績

2. 中長期ビジョンと各事業の展望

- SaaS事業
- Life Platform事業

3. トピックス

4. appendix

新株予約権の発行について

- 環境変化をチャンスに変換する強い財務基盤をつくりあげ、成長を拡大
- 長期ビジョン【BEYOND 2033】の売上高2,000億円への成長軌道を描く資金確保

| 具体的な資金使途 | 金額（百万円） | 支出予定時期 |
|--|---------|-------------------------|
| 不動産DX領域（SaaS事業における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 ^(※) の構築等）及びLife Platform事業におけるM&A及び資本・業務提携に係る費用 | 3,000 | 2025年2月 ～ 2028年2月 |
| 広告宣伝費等 | 200 | |
| Life Platform事業の開発資金 | 4,714 | |
| 合計 | 7,914 | — |

(※) タスキホールディングスグループを中心としたビジネス生態系のこと

コーポレート・ベンチャー・キャピタル「TASUKI VENTURES」設立

- リアル・テック両軸での不動産価値流通プラットフォームの構築につなげる取り組み
- 特にAI関連企業との資本業務提携を積極化



不動産テック

AI・サイバーセキュリティ・ロボティクス・BIM・IoT・ブロックチェーン・XR・ビッグデータ

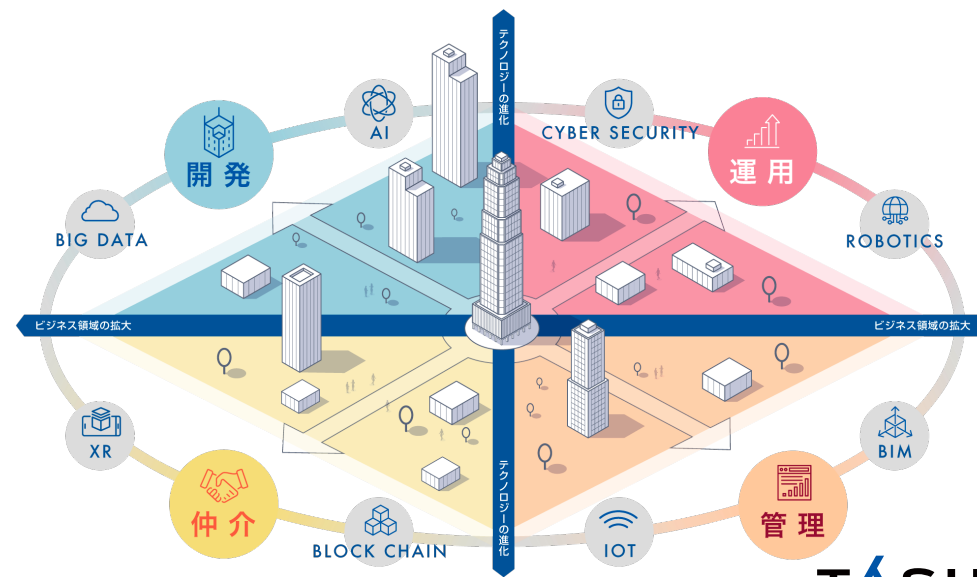
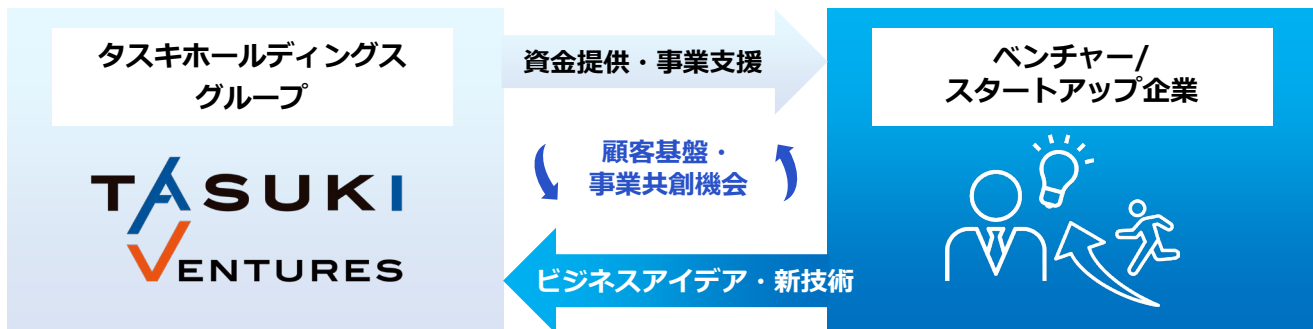
▶不動産業界全体へデジタル技術を浸透・高度化

リアル エステート

不動産の開発・仲介・管理・運用等

▶Life Platform事業の事業領域の拡大・売上拡大

ベンチャー企業・スタートアップ企業とのオープンイノベーションを通じて、
新たな事業を創造していくコーポレート・ベンチャー・キャピタルを設立



1. FY2025.9 1Q業績

2. 中長期ビジョンと各事業の展望

- SaaS事業
- Life Platform事業

3. トピックス

4. appendix



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をリリース



特許取得

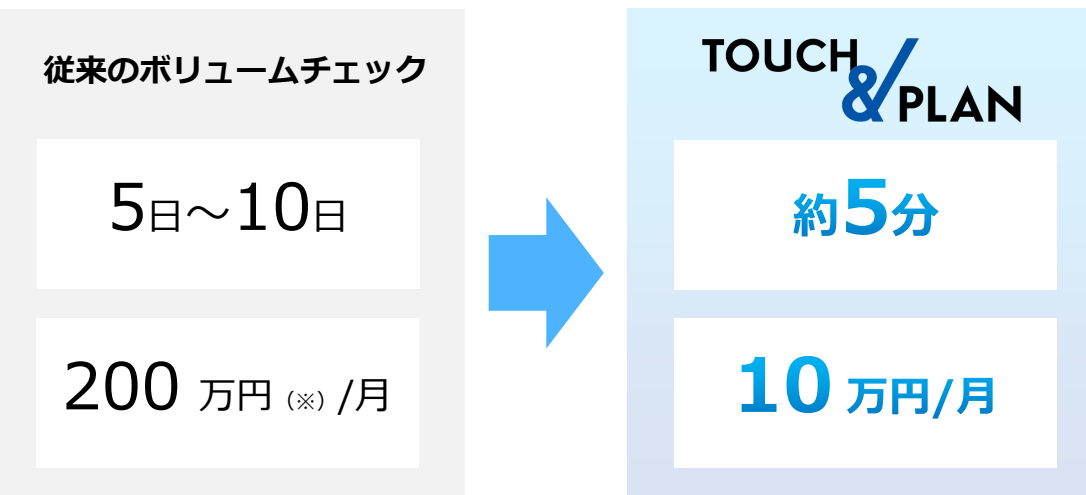


仕入担当者のスキルの均一化と事業検討の迅速化、コスト削減を実現

特許取得済

1 費用・時間の大幅な削減

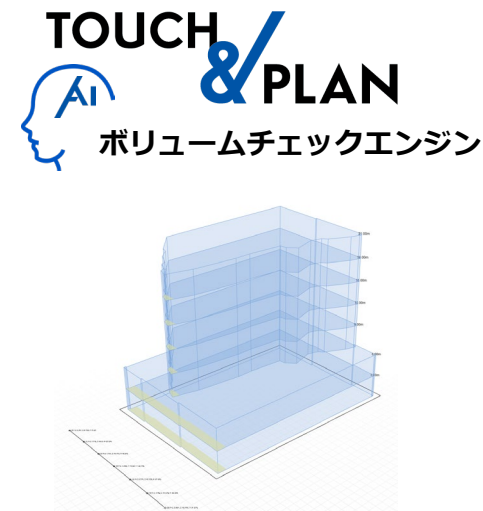
事業検討に必須のボリュームチェック業務は、設計事務所に依頼を
すると1件あたり5日~10日を要し、金額も約10万円/件と
時間も費用も負担となっている状況



(※) 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



SaaS事業 TASUKI TECH TOUCH&PLANの提供価値Ⅱ

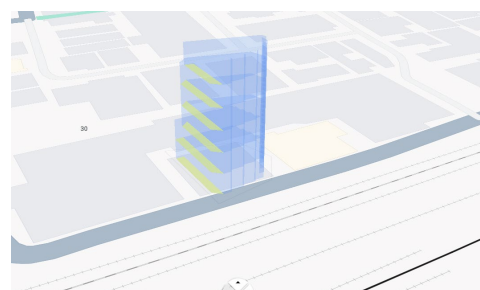
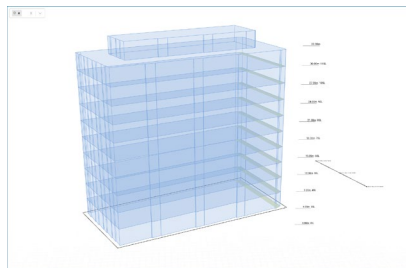
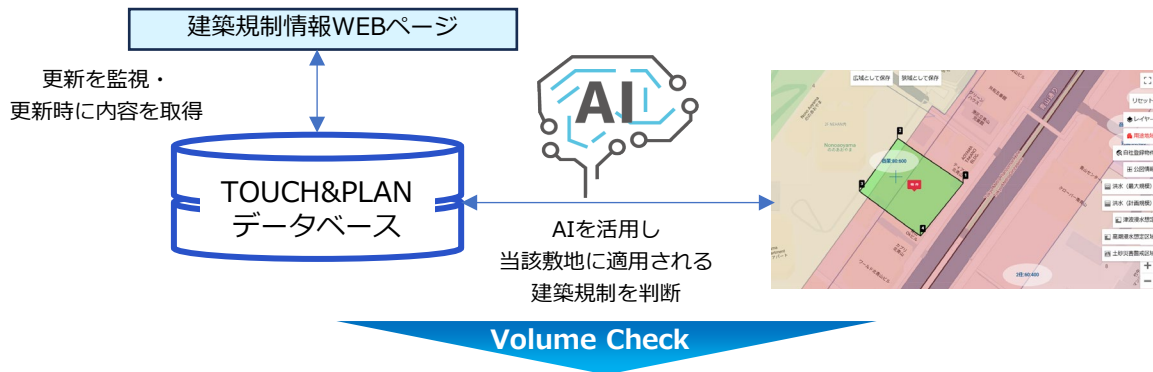
- 複雑な建築規制に対応可能な独自のアルゴリズム開発が順調に進捗
- 対応可能な敷地条件が増加したことにより、提供可能な事業者数も伴って増加

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

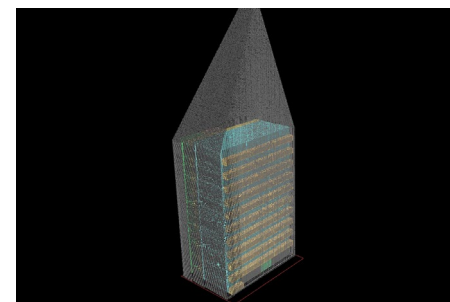
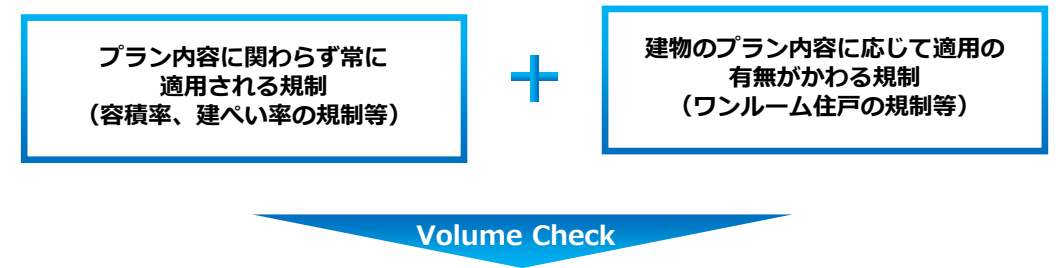


特許取得

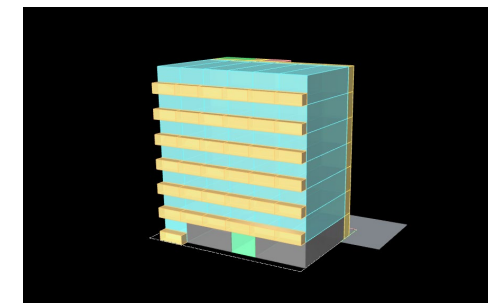
住戸割り作成のアルゴリズム

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





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 |
|  <p>代表取締役社長 柏村 雄</p> <p>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。</p> | ● | ● | ● | ● | ● | |
|  <p>取締役 近藤 学</p> <p>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。</p> | ● | | | ● | | ● |
|  <p>取締役 村田 浩司</p> <p>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。</p> | ● | | | ● | | ● |

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 |
|  <p>取締役 小野田 麻衣子 社外 独立</p> <p>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。</p> | ● | | | | ● | ● |
|  <p>取締役 大場 睦子 社外 独立</p> <p>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。</p> | ● | ● | ● | | | |
|  <p>常勤監査役 古賀 一正 社外 独立</p> <p>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。</p> | ● | ● | ● | | | ● |
|  <p>監査役 南 健 社外 独立</p> <p>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。</p> | ● | ● | | | | |
|  <p>監査役 熊谷 文麿 社外 独立</p> <p>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。</p> | ● | | ● | | | ● |

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
解体などで発生する
CO₂や廃棄物を抑制



7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



11 住み続けられる
まちづくりを



12 つくる責任
つかう責任



13 気候変動に
具体的な対策を

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



9 産業と技術革新の
基盤をつくらう

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



16 平和と公正を
すべての人に

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



4 質の高い教育を
みんなに

5 ジェンダー平等を
実現しよう



8 働きがいも
経済成長も

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―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―」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 | ★★★ |
| (仮称)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 | ★★★ |

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

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

IR担当 浅井・高柴
MAIL ir@tasuki-holdings.co.jp
IR情報 <https://tasuki-holdings.co.jp/ir/>