

株式会社タスキホールディングス 2026年9月期 第2四半期 決算説明資料

2026.5.12

TASUKI
H O L D / N G S

Life Platformer

東証グロース市場：166A

1. FY2026.9 2Q業績
2. 事業の状況
 - AI Dynamics (AID) 事業 (旧 : SaaS事業)
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. 株主還元・市場変更
5. appendix

1. FY2026.9 2Q業績

2. 事業の状況

- AI Dynamics (AID) 事業 (旧 : SaaS事業)
- Life Platform事業

3. テクノロジー戦略

4. 株主還元・市場変更

5. appendix

前年同期を大幅に上回る増収・増益を達成、 四半期売上高は過去最高を更新

売上高

430.9億円

(YoY + 28.4%)

EBITDA^(※)

50.5億円

(YoY + 39.0%)

営業利益

48.0億円

(YoY + 37.2%)

事業進捗

1Qにおける戦略的な販売抑制が奏功し、2Qは過去最高の売上高を実現、売上総利益率はQoQ + 2.1ポイント

仕入状況

順調な仕入を背景に、棚卸資産残高はFY2025.9末比 + 60.9%となり過去最高を更新

新規連結

SaaS事業の枠を超え、AIを核とする「AI Dynamics事業」として再定義

中長期成長ドライバーとしての重要性が高まったことを受け、2Qから新規連結

(※) 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

- 1Qの戦略的な販売抑制が奏功し、2Qの販売拡大・利益率向上に寄与、YoYで大幅な増収・増益を達成
- 売上高および各段階損益は計画を上回って進捗し、通期計画達成に向け視界良好

(百万円)	FY2025.9 2Q	FY2026.9 2Q (※1)	増減率	FY2026.9計画	FY2026.9進捗率
売上高	33,567	43,090	+28.4%	100,450	42.9%
売上総利益	6,105	8,285	+35.7%	-	-
売上総利益率	18.2%	19.2%	-	-	-
販売管理費	2,600	3,476	+33.7%	-	-
EBITDA (※2)	3,632	5,050	+39.0%	11,500	43.9%
営業利益	3,505	4,808	+37.2%	11,000	43.7%
営業利益率	10.4%	11.2%	-	-	-
経常利益	3,134	3,902	+24.5%	9,300	42.0%
経常利益率	9.3%	9.1%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,806	2,165	+19.8%	5,800	37.3%
純利益率	5.4%	5.0%	-	-	-

(※1) FY2026.9 2QよりZISEDAIを連結

(※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

- (仕掛) 販売用不動産・前渡金は、FY2025.9末比+60.8%と過去最高を更新
- 自己資本比率は一時的に低下するも、引き続き適正水準を維持

(百万円)	FY2025.9	FY2026.9 2Q	増減額	増減率
流動資産	75,577	99,809	24,232	+32.1%
現金及び預金	26,203	21,245	△4,958	△18.9%
(仕掛) 販売用不動産・前渡金	46,394	74,597	28,202	+60.8%
固定資産	7,656	6,480	△1,175	△15.4%
有形固定資産	2,897	1,519	△1,377	△47.6%
無形固定資産	3,075	2,902	△173	△5.6%
資産合計	83,248	106,303	23,054	+27.7%
流動負債	19,745	23,133	3,388	+17.2%
社債・借入金	16,893	19,307	2,414	+14.3%
固定負債	30,498	49,864	19,366	+63.5%
社債・借入金	30,112	48,742	18,630	+61.9%
負債合計	50,243	72,997	22,754	+45.3%
純資産	33,005	33,305	300	+0.9%
負債・純資産合計	83,248	106,303	23,054	+27.7%
自己資本比率	38.3%	29.9%	△8.4%	—

セグメント区分

- SaaS事業の枠を超え、「AI×クラウド×ソリューション」のビジネス観を体現する「AI Dynamics事業」として再定義
- 中長期成長ドライバーとしての戦略的重要性が高まったことを背景に、2Qから新規連結

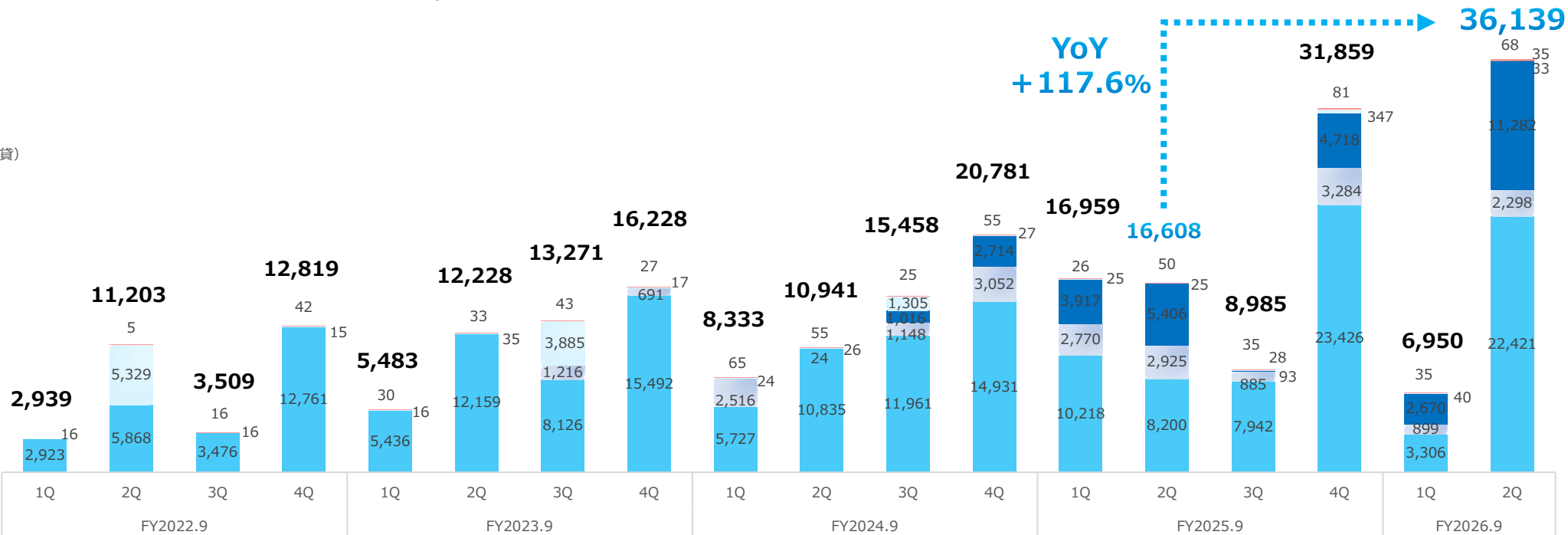
決算説明資料におけるセグメント区分



四半期売上高の推移

- 売上高は全体でYoY+117.6%と大幅に伸長、IoTレジデンスおよび資産コンサルティングが牽引
- IoTレジデンスは、富裕層への販売に加え、事業法人への販路が拡大

- Finance Consulting
 - AI Dynamics
 - 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)



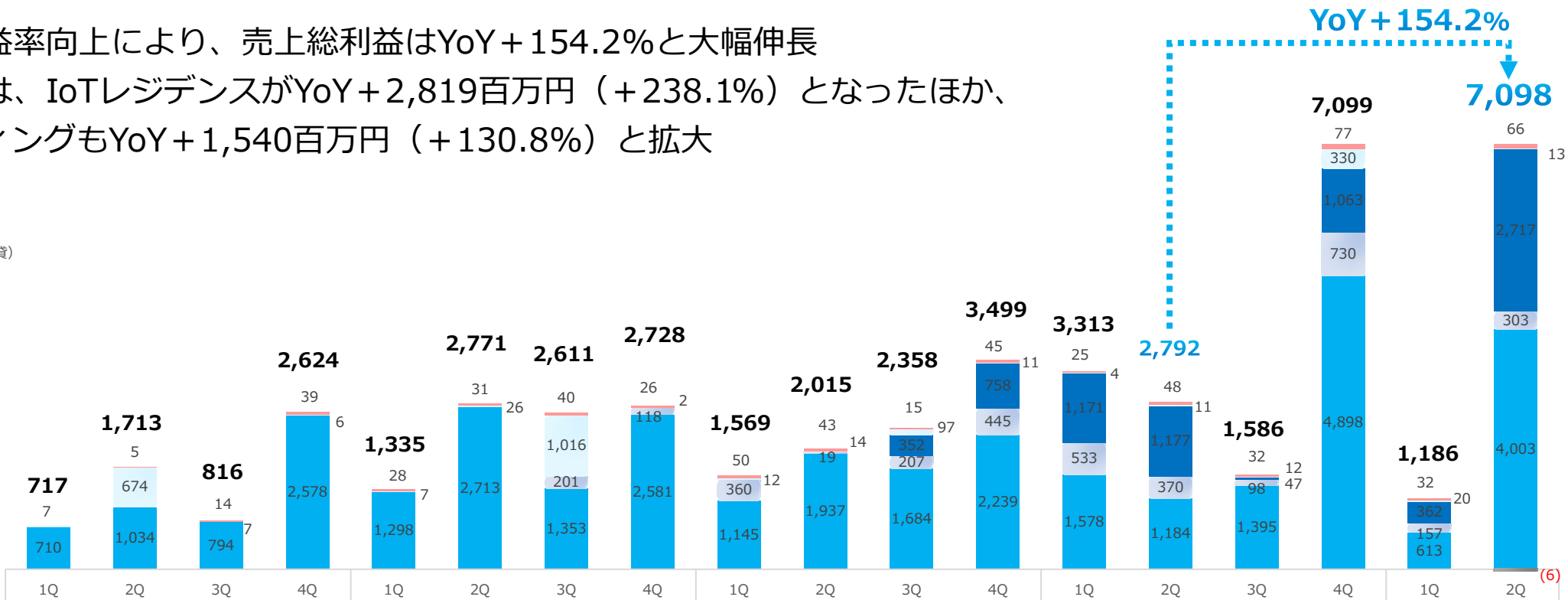
売上高 (百万円)	FY2022.9				FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9				FY2026.9		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
Finance Consulting	0	5	16	42	30	33	43	27	65	55	25	55	26	50	35	81	35	68	
AI Dynamics (AID)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35
その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸）	16	5,329	16	15	16	35	3,885	17	24	26	1,305	27	25	25	28	347	40	33	
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	2,670	11,282	
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	899	2,298	
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	3,306	22,421	
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	6,950	36,139	

※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（タスキクロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値
 ※FY2026.9 2QよりZISEDAIを連結、2Qには期首からの累計値を表示

四半期売上総利益の推移

- 売上高拡大と利益率向上により、売上総利益はYoY + 154.2%と大幅伸長
- セグメント別では、IoTレジデンスがYoY + 2,819百万円 (+238.1%) となったほか、資産コンサルティングもYoY + 1,540百万円 (+130.8%) と拡大

- Finance Consulting
 - AI Dynamics
 - 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)



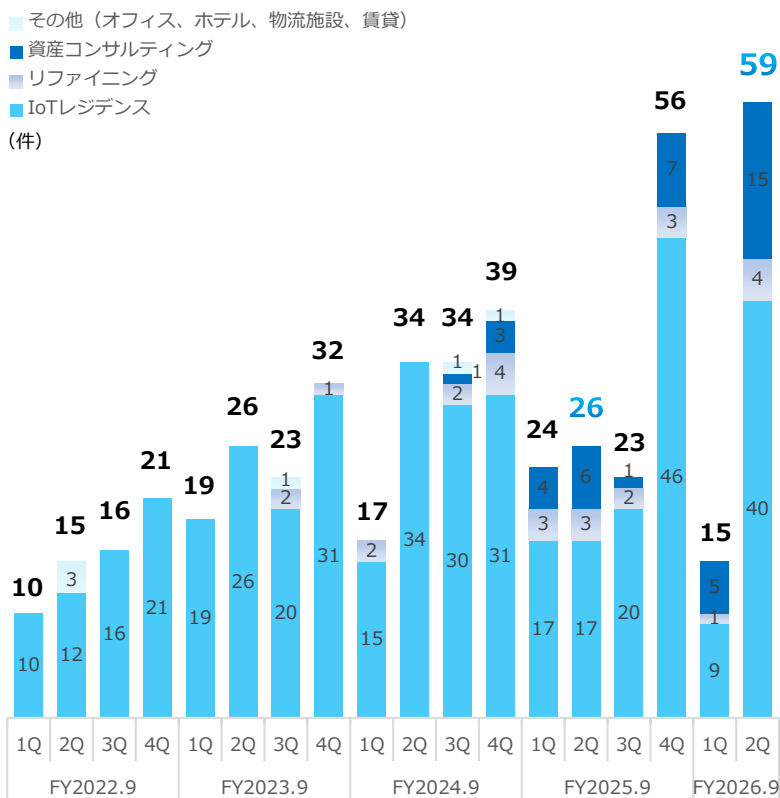
売上総利益率	FY2022.9				FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9				FY2026.9	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
Finance Consulting	-	100.0%	91.1%	93.5%	95.3%	92.9%	93.6%	94.1%	76.3%	79.8%	60.9%	81.3%	94.6%	96.2%	91.6%	95.0%	93.2%	97.3%
AI Dynamics (AID)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-18.6%
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%	50.1%	42.0%
資産コンサルティング	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	34.7%	27.9%	29.9%	21.8%	50.9%	22.5%	13.6%	24.1%
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%	17.5%	13.2%
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%	18.6%	17.9%
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%	17.1%	19.6%

※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（タスキクロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値
 ※FY2026.9 2QよりZISEDAIを連結、2Qには期首からの累計値を表示

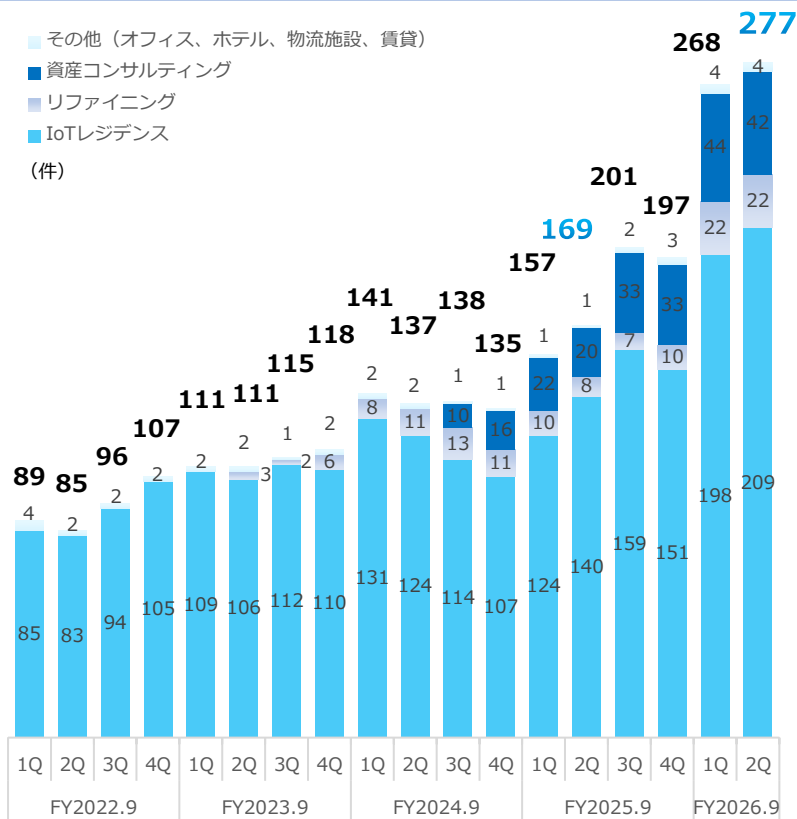
販売件数と棚卸資産の状況

- 投資需要は、1Qの様子見ムードから一転し、2Qは積極姿勢へ
事業法人への販路拡大もあり、販売件数は四半期として過去最高の59件を記録
- 仕入活動も大幅に進捗し、棚卸件数・棚卸残高ともに過去最高を更新

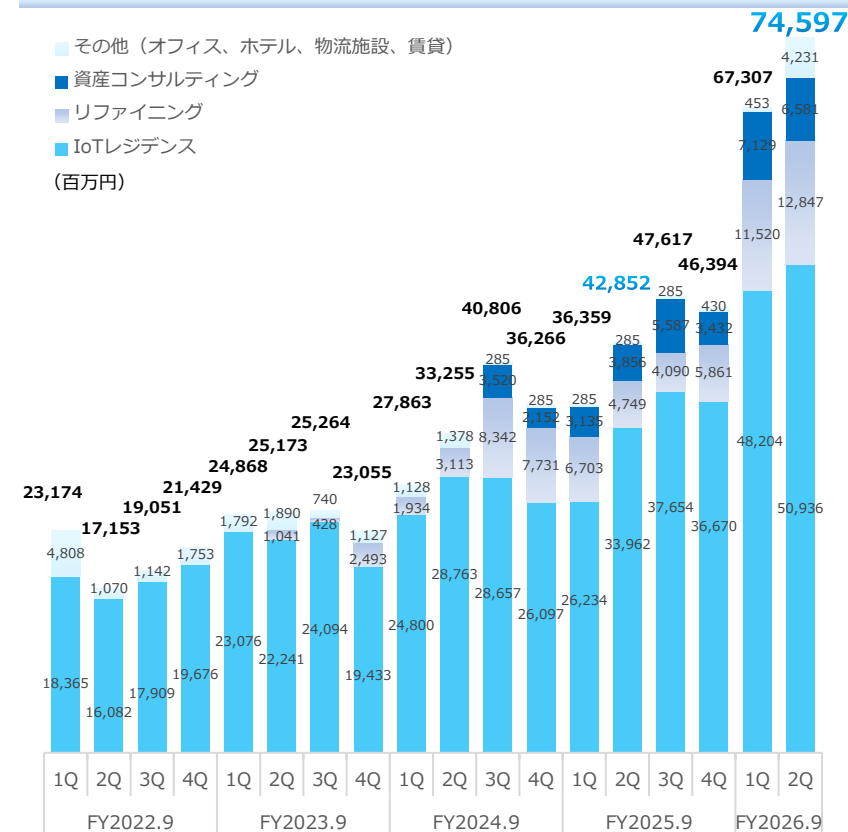
販売件数



棚卸資産件数



棚卸資産残高 (※)



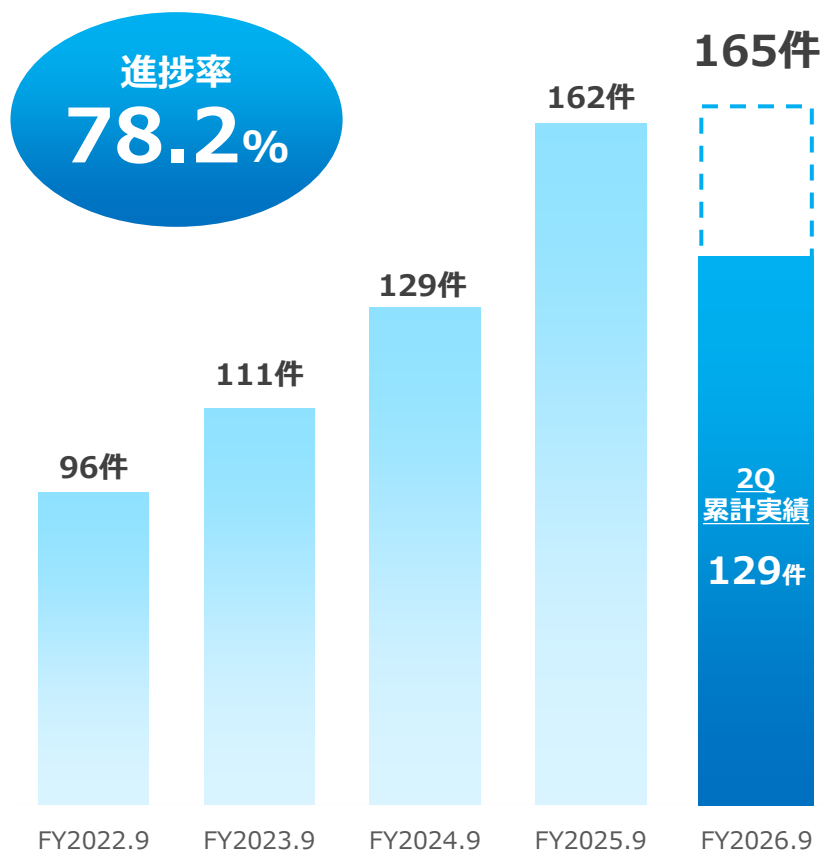
(※) 販売用不動産・仕掛販売用不動産・前渡金

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・リファイニングは通期計画の約8割とハイペースで進捗、中期経営計画達成に向け成長基盤を構築
- 資産コンサルティングは、セールスマーケティングを強化しつつ、仕入活動を積極的に推進

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 (㎡)	No.	PJ名	事業面積 (㎡)
1	杉並区上荻3丁目PJ	1,000㎡超	22	北区上十条1丁目ⅡPJ	251㎡~500㎡
2	墨田区立花6丁目 2Q新規	751㎡~1,000㎡	23	港区芝2丁目PJ	
3	相模原市南区松が枝町PJ		24	文京区大塚5丁目PJ	
4	世田谷区粕谷4丁目PJ		25	北区中里2丁目PJ	
5	府中市宮町ⅡPJ		26	横浜市西区中央2丁目PJ	
6	小田原市栄町1丁目PJ 2Q新規		27	台東区三ノ輪1丁目PJ	
7	墨田区立花1丁目PJ 大型化	501㎡~750㎡	28	荒川区東日暮里5丁目PJ	101㎡~250㎡
8	板橋区十条仲町1丁目PJ		29	板橋区清水町PJ 2Q新規	
9	品川区大井5丁目PJ		30	板橋区板橋2丁目PJ 2Q新規	
10	荒川区西日暮里1丁目PJ		31	板橋区泉町PJ 2Q新規	
11	杉並区荻窪5丁目PJ		32	杉並区和泉2丁目PJ	
12	荒川区荒川4丁目PJ		33	墨田区緑3丁目PJ	
13	品川区荏原6丁目PJ 2Q新規	251㎡~500㎡	34	葛飾区亀有5丁目PJ	100㎡以下
14	墨田区東向島2丁目PJ 2Q新規		35	文京区千石4丁目PJ	
15	墨田区本所4丁目PJ 2Q新規		36	北区中里1丁目PJ	
16	横浜市鶴見区生麦1丁目PJ 2Q新規		37	新宿区北新宿1丁目PJ	
17	豊島区南池袋3丁目 2Q新規		38	北区中里3丁目PJ	
18	文京区白山3丁目PJ		39	世田谷区上馬2丁目PJ 2Q新規	
19	墨田区横川4丁目ⅡPJ		40	千代田区外神田2丁目PJ 2Q新規	
20	新宿区高田馬場4丁目PJ		41	荒川区町屋3丁目PJ 2Q新規	
21	豊島区千早2丁目PJ		42	墨田区向島1丁目ⅡPJ	

成長のフィロソフィー

- アクイジションスタッフの増加 × 生産性（1人あたり仕入件数）の向上 = 売上成長の最短ルート

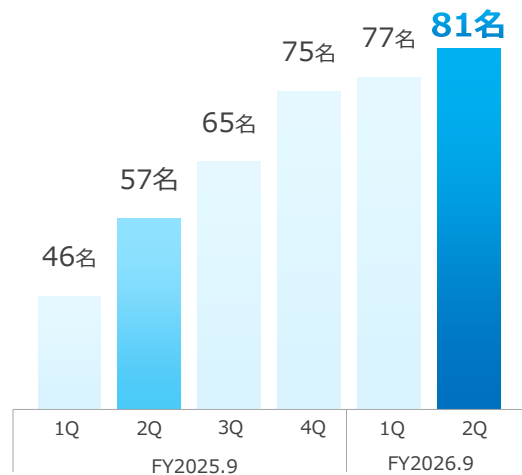
アクイジションスタッフ数

×

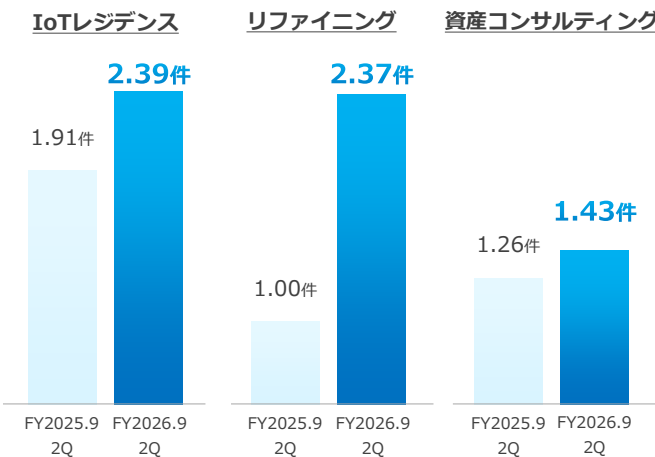
生産性
(1人あたり仕入件数)

=

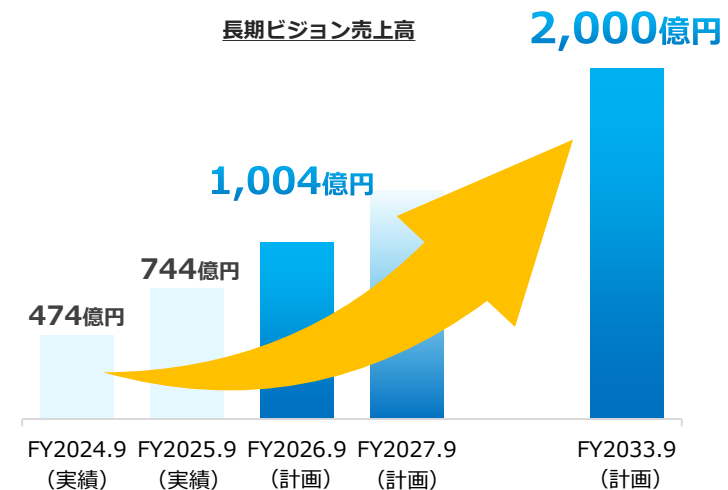
売上成長



FY2027.9のアクイジションスタッフ100名体制の構築に向け、順調に推移



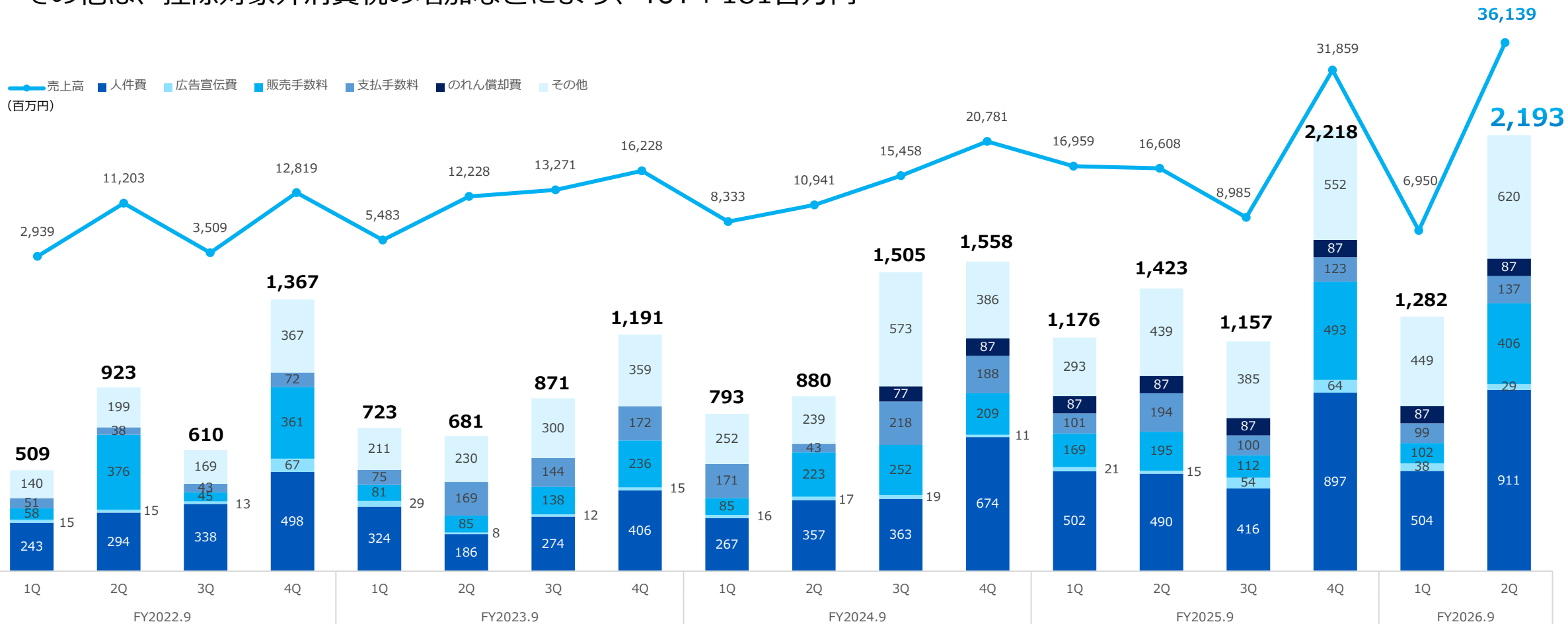
DXにより各セグメントの1人あたり仕入件数はYoYで増加



人的資本の強化とDX推進により、長期ビジョン売上高2,000億円の達成を目指す

販売管理費の推移

- 販売手数料は、売上高の増加と連動して、YoY+211百万円
- 人件費は、新規採用・ZISEDAI連結による人員増に加え、売上高の伸長に伴うインセンティブ増により、YoY+421百万円
- その他は、控除対象外消費税の増加などにより、YoY+181百万円

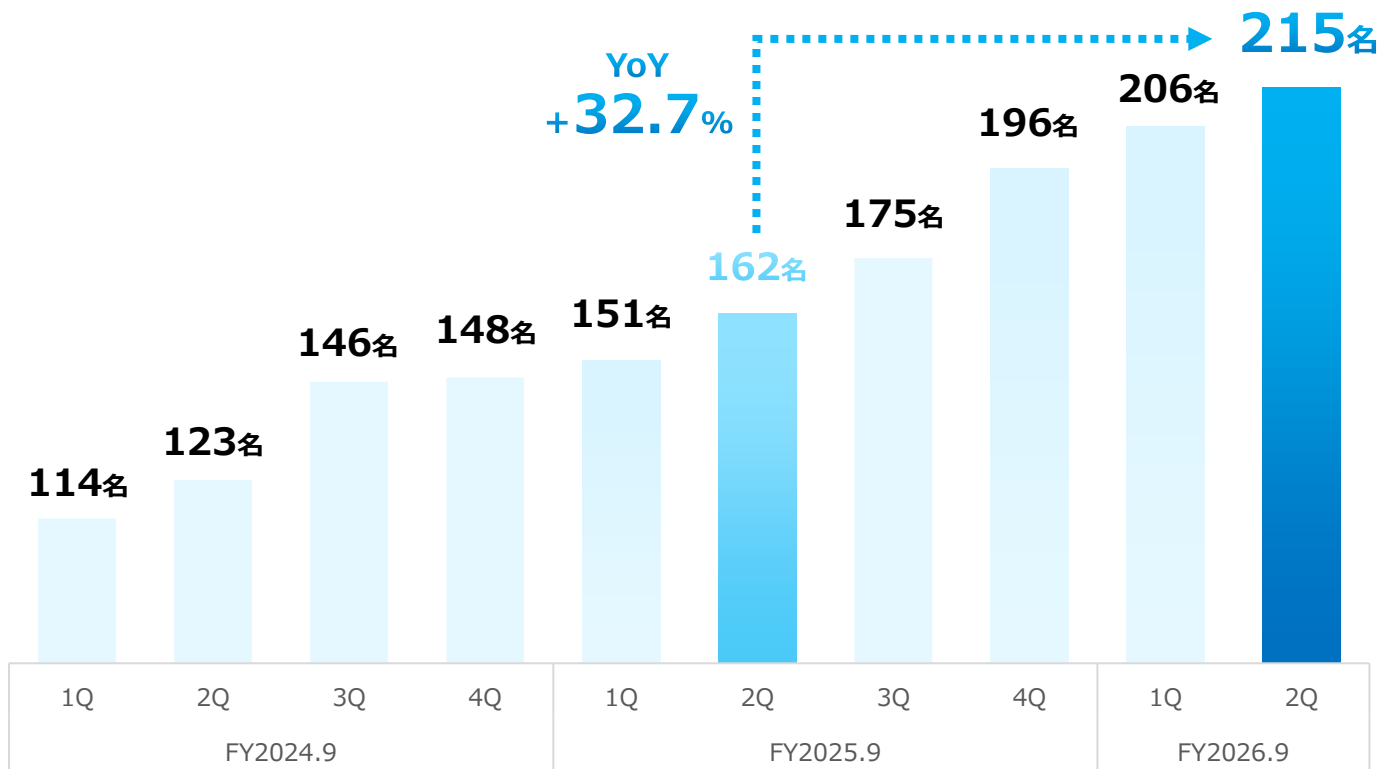


新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q~FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

役職員数の推移

- 引き続きリファラル中心の採用活動が順調に進捗し、2Qは役職員全体で新たに9名の増加
- アキュイジションおよびミドルオフィスの採用により、今後の開発件数の増加を見据え、仕入・開発・販売機能を増強

職能別グループ役職員数の推移 (※)



職能別の内訳 (※)

	FY2026.9 1Q	FY2026.9 2Q	増減
アキュイジション	77名	81名	+4名
ミドルオフィス	61名	65名	+4名
コーポレート	39名	40名	+1名
AI Dynamics (AID)	25名	25名	±0名
Finance Consulting	4名	4名	±0名
計	206名	215名	+9名

中期経営計画進捗状況

アキュイジションスタッフ

48名
2024.9

81名
2026.9 2Q

100名
2027.9 (計画)

進捗率
63.5
%

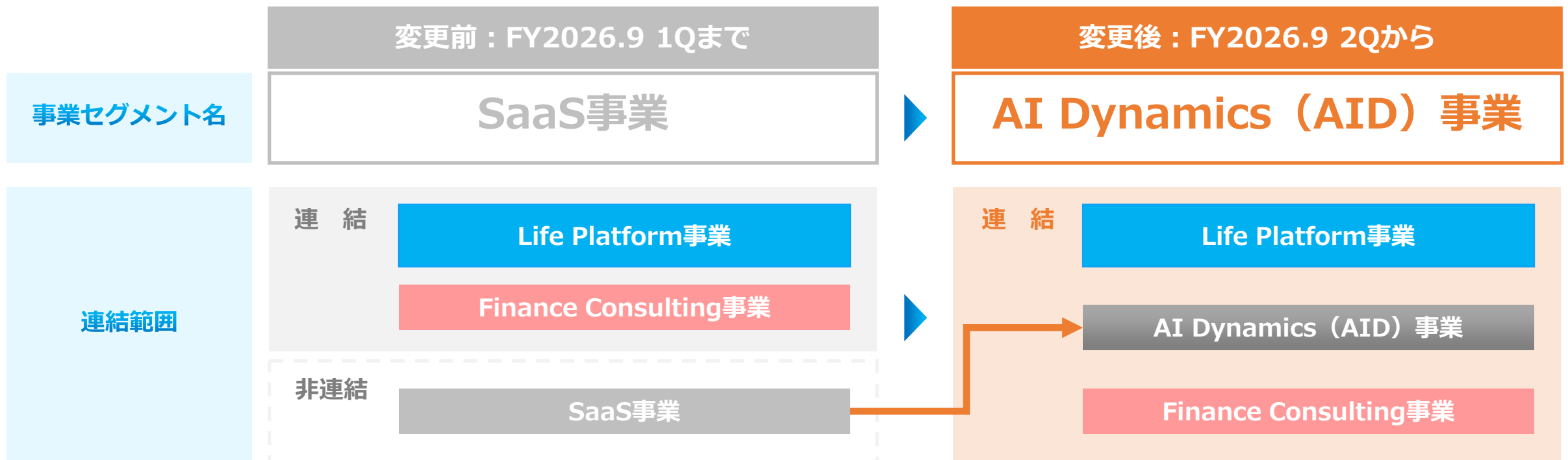
(※) 常勤役員・契約社員・業務委託・フリーランスを含む、派遣社員を除く
FY2024.9 1Q~FY2024.9 2Qはタスキ (タスキプロス連結) と新日本建物 (単体) の単純合算数値
新日本建物 (単体) は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示

1. FY2026.9 2Q業績
2. 事業の状況
 - AI Dynamics (AID) 事業 (旧 : SaaS事業)
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. 株主還元・市場変更
5. appendix

【AI Dynamics (AID) 事業】 中長期成長ドライバーとして再定義

- SaaS事業にとどまらず、“AI×クラウド×ソリューション”を包括するAI事業として再定義
- AIが事業・業務・意思決定を動かす中核（=Dynamics：力学、原動力）となる事業コンセプトを表現
- 略称の“AID”には、「DXに困った人々を救う（=aid）AI」との意を含め、社会に効くAIを目指す

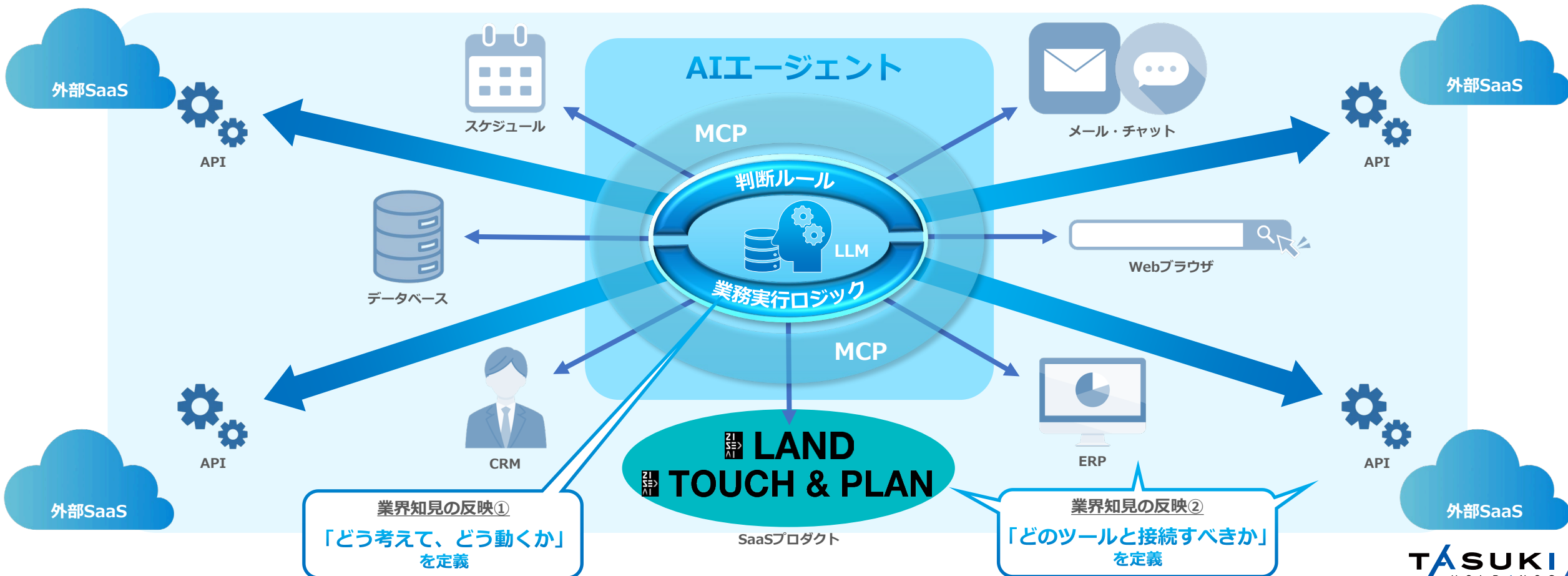
AIがビジネスを動かす社会を創出



【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI "AI" エコシステムへの進化

- SaaSの枠を超え、AIEージェントが自律的に判断・行動する新たな不動産業務プラットフォームを構築
- グループ内PoC (※1) およびアジャイル開発 (※2) を高度化し、再現性の高い業界知見反映型AIEエージェントの実用化を目指す

ZISEDAI AIEエコシステム



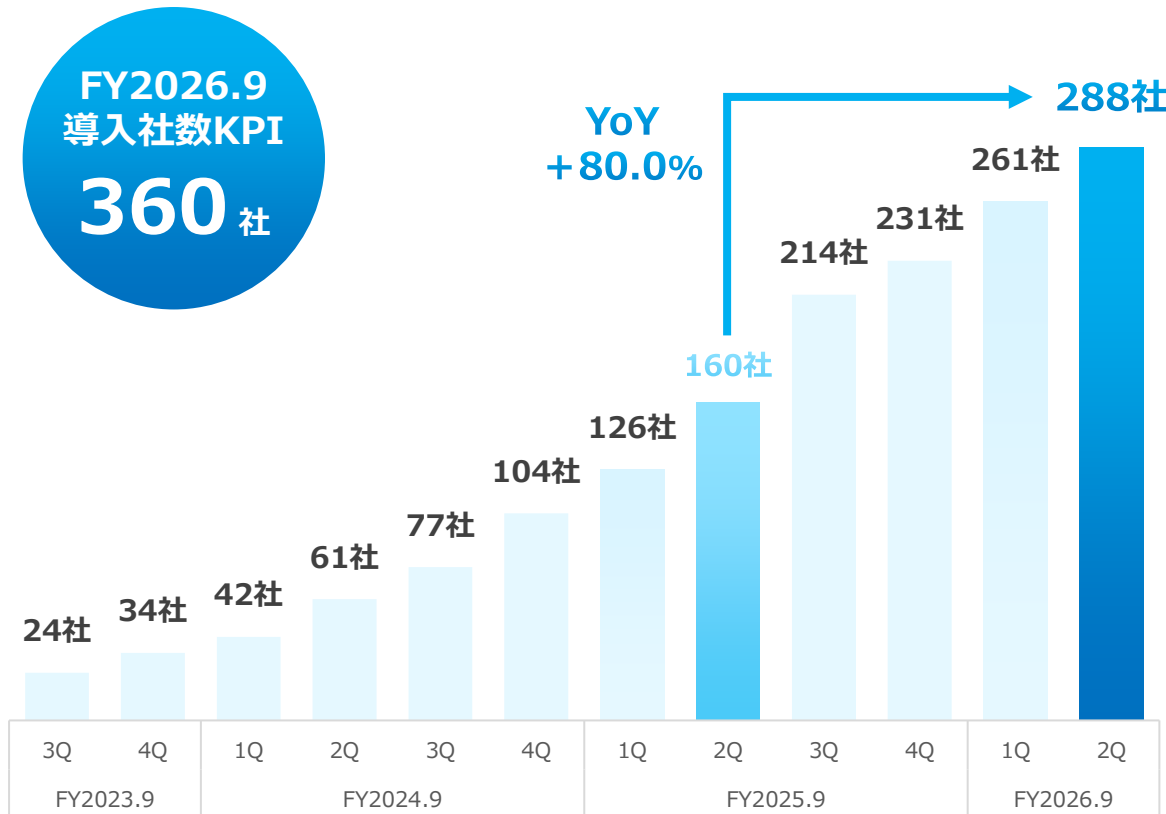
(※1) PoC (Proof of Concept) … 新たな技術・サービス等の実現可能性や有効性を検証するための実証実験

(※2) アジャイル開発 … 小さな単位で開発・検証・改善を繰り返し、ユーザーのニーズや市場環境の変化に応じて迅速に最適化していく開発手法

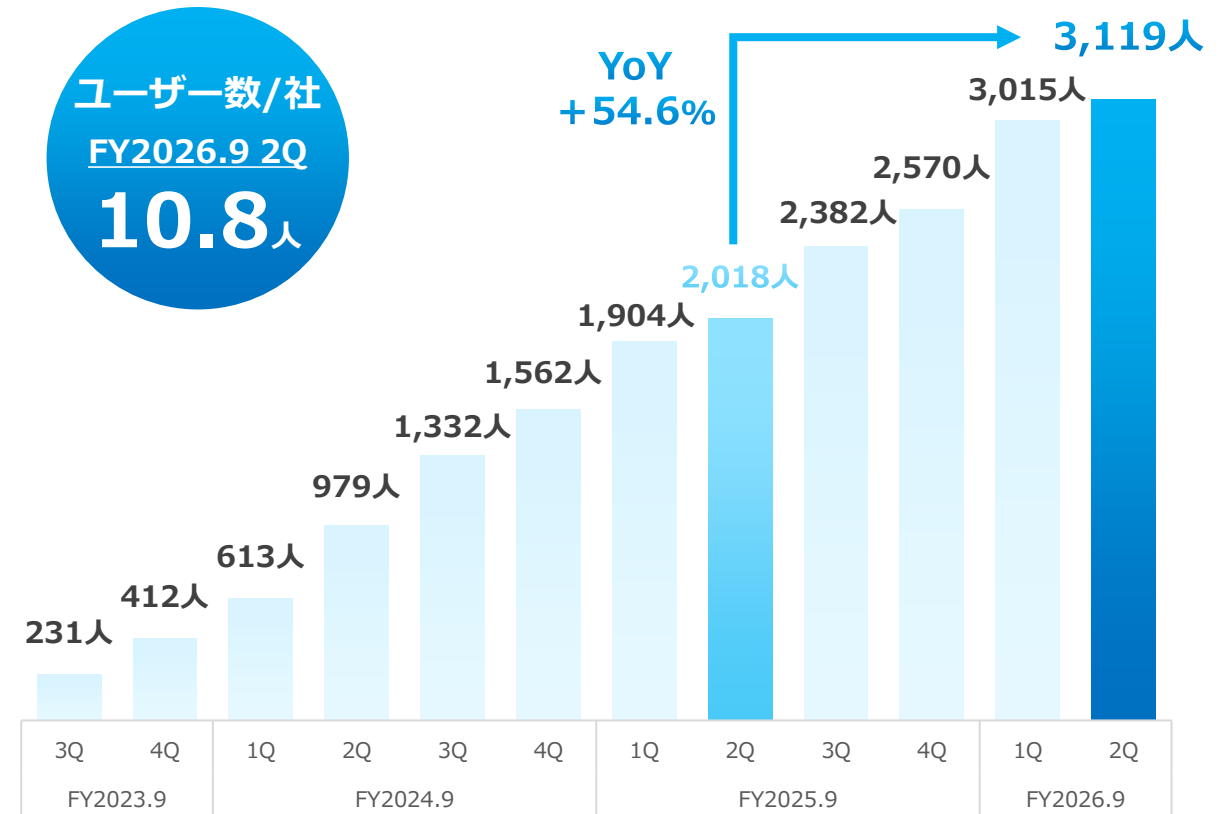
【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI LAND営業状況①

- 導入社数は2Qで新たに27社を積み上げ、通期KPIの達成に向けて順調に進捗
- ユーザー数の増加に伴い、収益基盤は一段と強固に

導入社数実績の推移



ユーザー数の推移

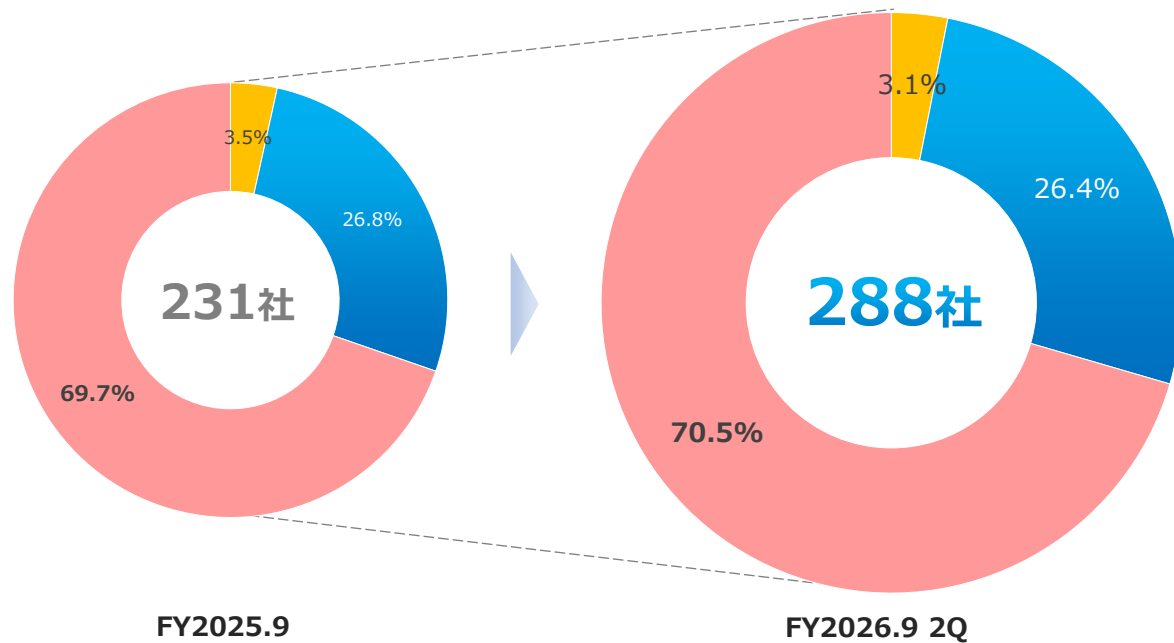


【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI LAND営業状況②

- ターゲットセグメントである売買仲介事業者への導入が引き続き拡大

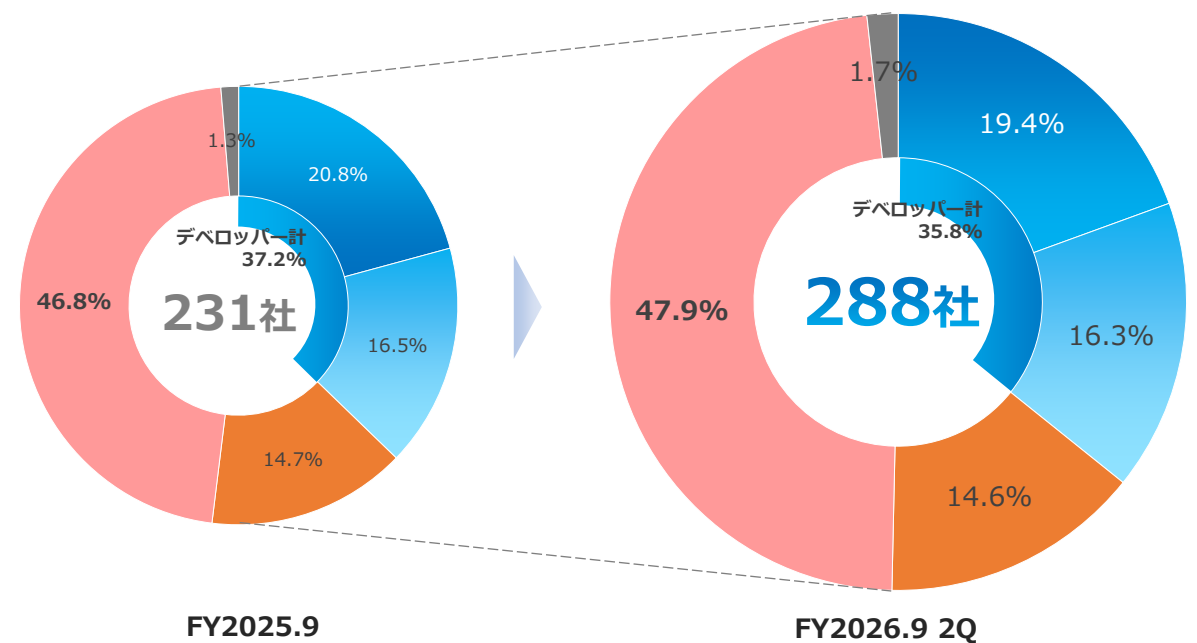
不動産取引業者の規模別数

■ 大規模(50人～) ■ 中規模(5~49人) ■ 小規模(~4人)



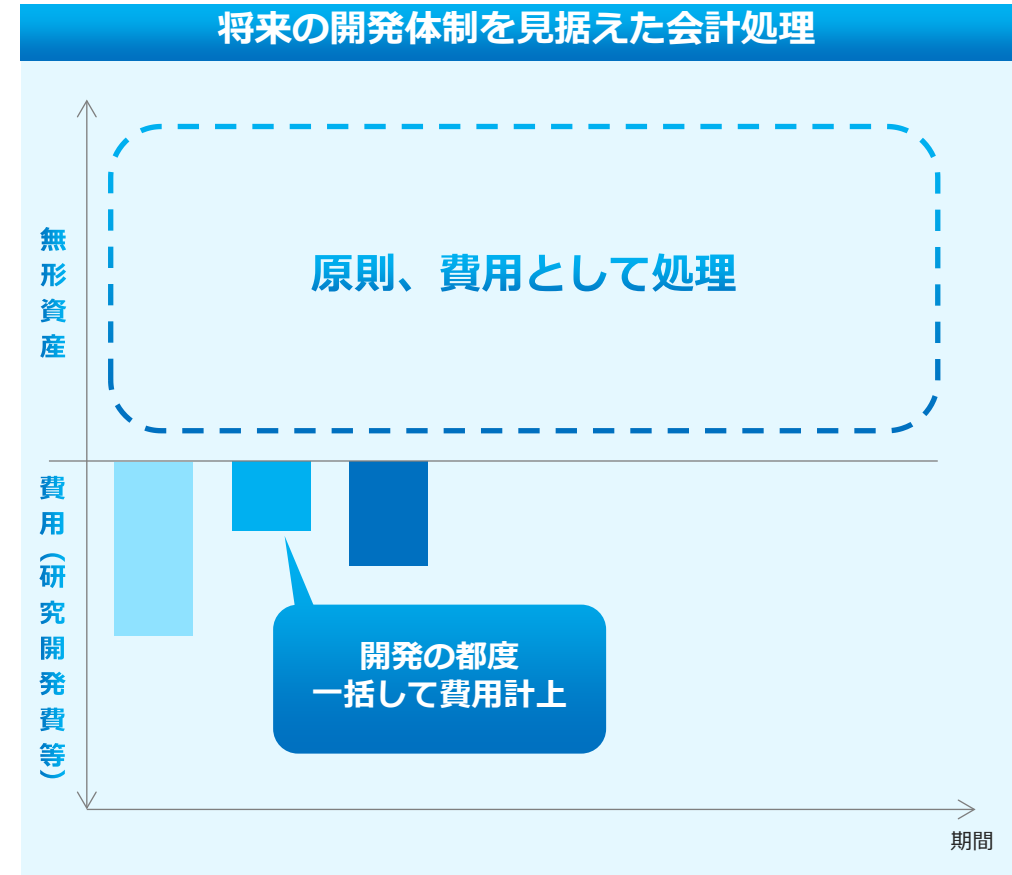
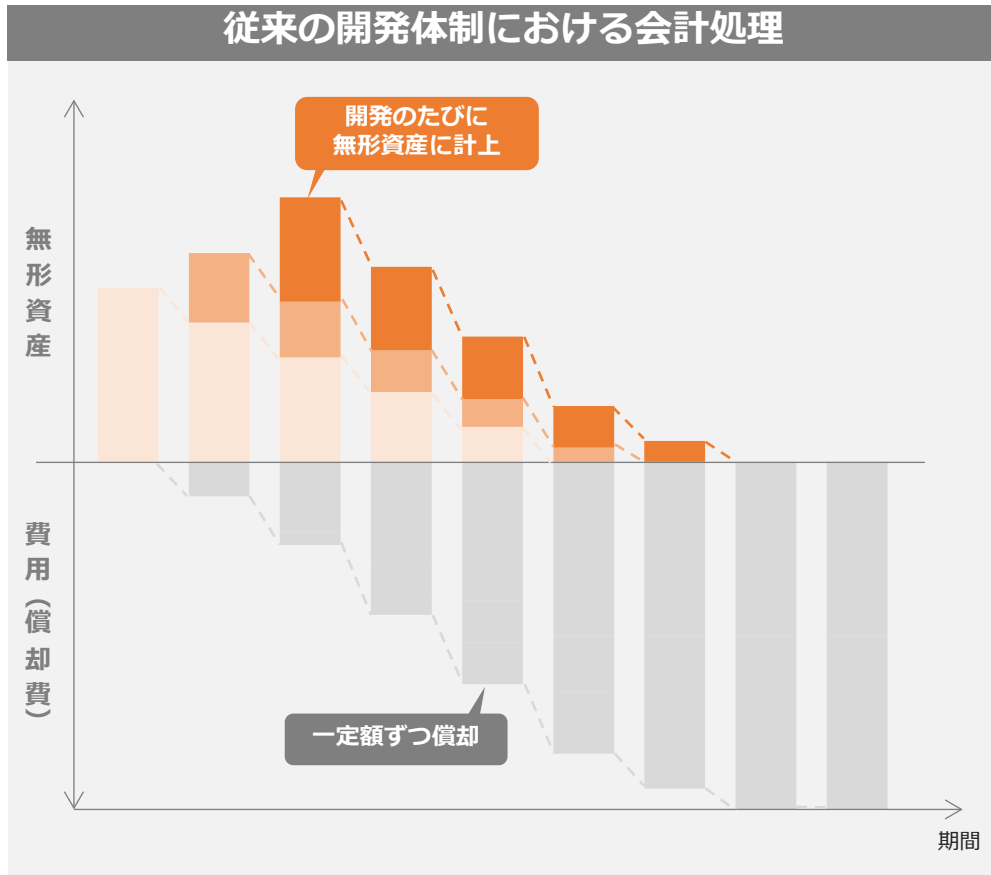
導入企業の業種別内訳

■ 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 (金融事業者等)



【AI Dynamics (AID) 事業】ソフトウェアのライトオフ

- 成長戦略上の重要性が高まる中、プロダクトの短期・継続的バージョンアップとアジャイル開発を高度化
- 技術進化が極めて速い業界特性を踏まえ、今後の事業方針と会計処理の整合性を図るため、無形資産をライトオフ



刻々と変化する事業環境に対応する機動的な開発が可能に

1. FY2026.9 2Q業績

2. 事業の状況

– AI Dynamics (AID) 事業 (旧 : SaaS事業)

– **Life Platform事業**

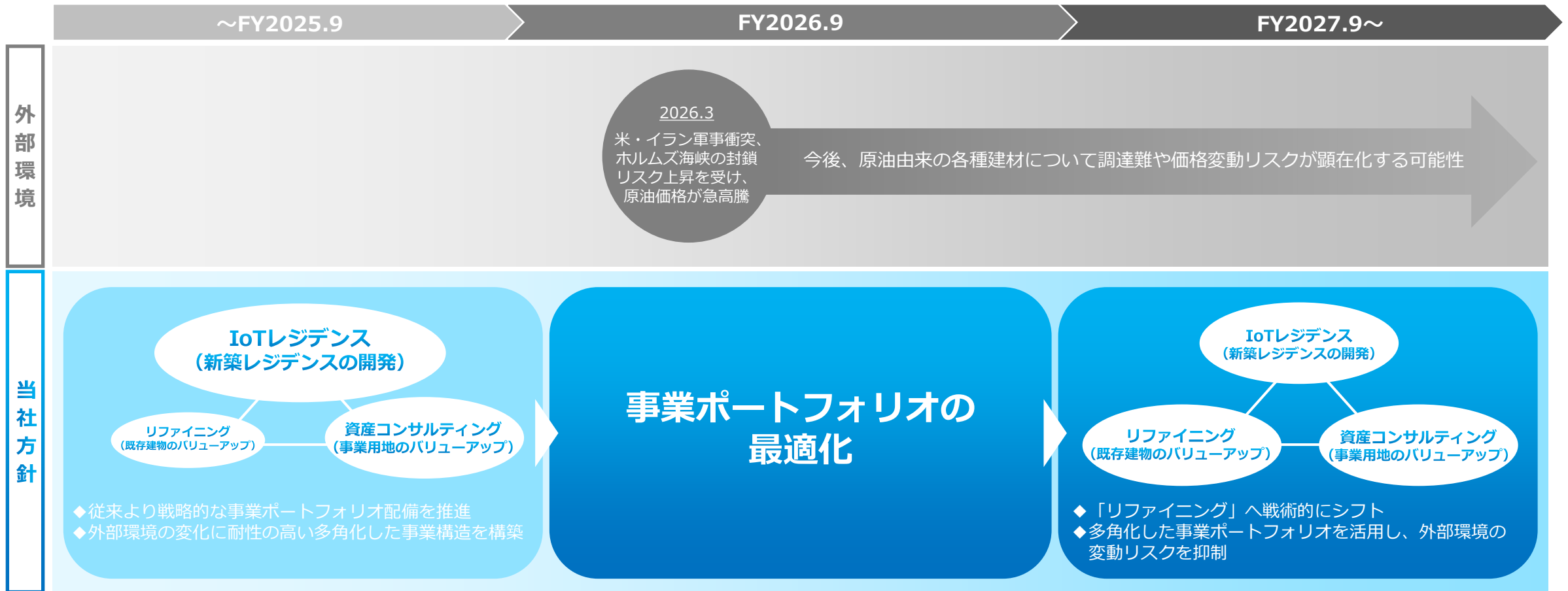
3. テクノロジー戦略

4. 株主還元・市場変更

5. appendix

【Life Platform事業】 外部環境の変化と当社事業方針

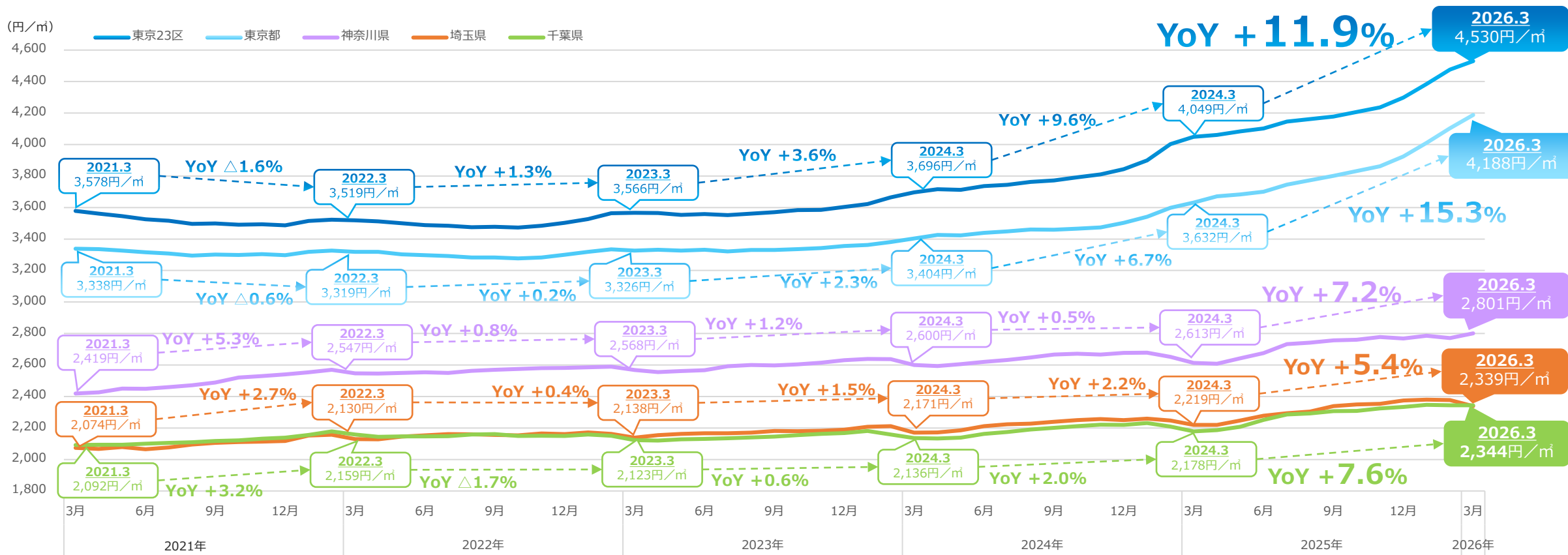
- 中東情勢を背景に、建材需要・価格の上昇が顕在化
- 建材等の調達リスクを伴わない「リファイニング」へ戦術的にポートフォリオをシフト



【Life Platform事業】 事業環境

- シングル向け物件の賃料上昇が継続、東京23区に加え、東京都全域・神奈川県・千葉県の上昇率が1Q比で加速
- 金利や建築コストの上昇を十分にカバーできる良好な環境

シングル向け賃貸物件（※）の地域別平均賃料推移（1㎡あたり）

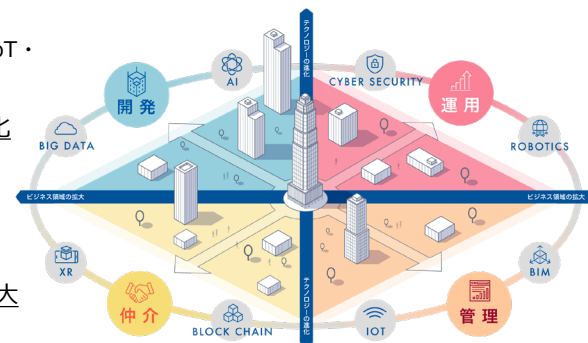


出所：株式会社LIFULL「LIFULL HOME'Sマーケットレポート（2026年1～3月版）」をもとに、当社作成
 (※) ワンルーム、1K、1DK、1LDK、2K物件が対象

1. FY2026.9 2Q業績
2. 事業の状況
 - AI Dynamics (AID) 事業 (旧 : SaaS事業)
 - Life Platform事業
3. **テクノロジー戦略**
4. 株主還元・市場変更
5. appendix

CVC「TASUKI VENTURES」を通じたエコシステムの形成

- インオーガニック戦略の一環として、CVC「TASUKI VENTURES」を通じたオープンイノベーションの創出を推進
- 最先端のテクノロジーを有するベンチャー企業を中心に投資を実行



【CVC投資実績】



【株式会社Umee Technologies】

- ◆ 音声・心理分析AI技術の研究、ソリューション化を専門領域に事業展開
- ◆ 国立大学法人 電気通信大学認定ベンチャーとして、独自開発のAIエンジンで特許を取得するなど高い技術力

【連携のポイント】

- ① 「ZISEDAL LAND」との連携による機能拡張
- ② 新規プロダクトの共同開発

etc.



【LocationMind株式会社】

- ◆ 位置情報と人流データの分析活用提案を行う“位置情報AI事業”と衛星測位をセキュア化する“宇宙事業”を展開
- ◆ 東京大学 柴崎 亮介研究室発の技術ベンチャーとして高い技術優位性

【連携のポイント】

- ① 人流分析アプローチを加えた多角的な事業性評価
- ② 人流データを活用したテナントリーシングの強化
- ③ ZISEDAL LAND×人流分析による新規サービス提供

etc.



【株式会社ファーストキャビンHD】

- ◆ 「泊まれる飛行機」をコンセプトに、ファーストクラスのように上質なカプセルホテル「ファーストキャビン」を運営
- ◆ 関東・関西エリアを中心に駅徒歩5分以内の立地を確保し、上質な宿泊空間ときめ細やかなサービスにより、宿泊自体が目的となるような新たな宿泊体験を提供

【連携のポイント】

- ① 不動産開発力×ホテル運営ノウハウにより、空き物件のホテル化や収益不動産の開発機会を拡大
- ② グループが有するDXテクノロジーと空間データを活用し、「住む・泊まる」を横断したサービス提供とクロスセルにより収益性と顧客価値を同時に向上

etc.

直近の投資実績

- デジタルマーケティング領域でのトータルソリューションをワンストップで支援する株式会社FUNDiTと資本業務提携
- 新規顧客の開拓と長期的なリレーションシップの構築（LTV^(※)の向上）による収益基盤の強化を図る

FUNDiT社について

事業概要：デジタルマーケティングを中心とする
中小型IT事業のM&Aとロールアップ

◆ 共創型M&Aとロールアップによる圧倒的なアセット

グループ企業数
10社以上

累計M&A実行件数
100以上

電通ベンチャーズ、
Hakuhodo DY ONE など
業界大手各社との
資本提携関係

◆ 消費行動の全プロセスをワンストップ支援

認知・集客

獲得・購買

LTV^(※) 最大化

◆ マーケティング領域やAI活用における高い専門性

コンテンツ
マーケティング

SNS運用

SEO対策

AI活用

(※) LTV (Life Time Value : 顧客生涯価値) … 1人の顧客から生涯にわたって得られる累計収益

FUNDiT社とのLTV向上に向けた取り組み

FUNDiT

従来の取り組み = 商品・サービス価値の向上

▶ プロダクトアウトのアプローチ

IoT設備の導入

リファイニング

ZISEDAL LAND / TOUCH & PLANの各種機能

など

新たな取り組み = 顧客・ユーザー起点の企画

▶ マーケットインのアプローチ

市場・顧客ニーズの分析

ターゲット・ペルソナ設定

カスタマージャーニーの構築

各種コンテンツ・クリエイティブの制作

など

デジタルマーケティングを中長期的な
収益向上に寄与する経営戦略として推進

1. FY2026.9 2Q業績
2. 事業の状況
 - AI Dynamics (AID) 事業 (旧 : SaaS事業)
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. 株主還元・市場変更
5. appendix

FY2026.9 業績計画

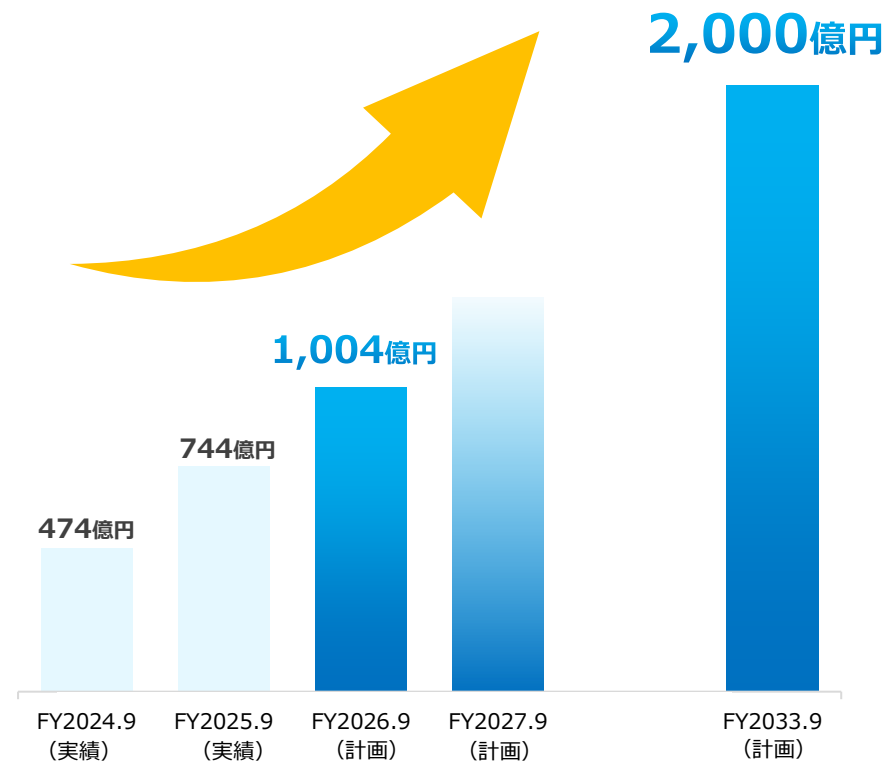
- 通期売上高は100,450百万円 (YoY + 34.9%) を計画し、達成に向け順調に進捗

FY2026.9 業績計画

(百万円)	FY2025.9 (実績)	FY2026.9 (計画)	増減率
売上高	74,412	➤ 100,450	+34.9%
EBITDA (※)	9,102	➤ 11,500	+26.3%
営業利益	8,815	➤ 11,000	+24.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,933	➤ 5,800	+17.5%

(※) 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

長期ビジョン売上高



株主還元

- 1株当たり当期純利益の40%以上の配当性向と累進配当を基本方針とし、株主還元を実施
- FY2026.9の配当金は40円（中間：16円、期末：24円）を計画、2026年5月11日時点の株価ベースで配当利回りは4.84%

FY2026.9配当計画

2025年9月期配当

1株あたり配当金額

36円

2026年9月期配当予想

1株あたり配当金額

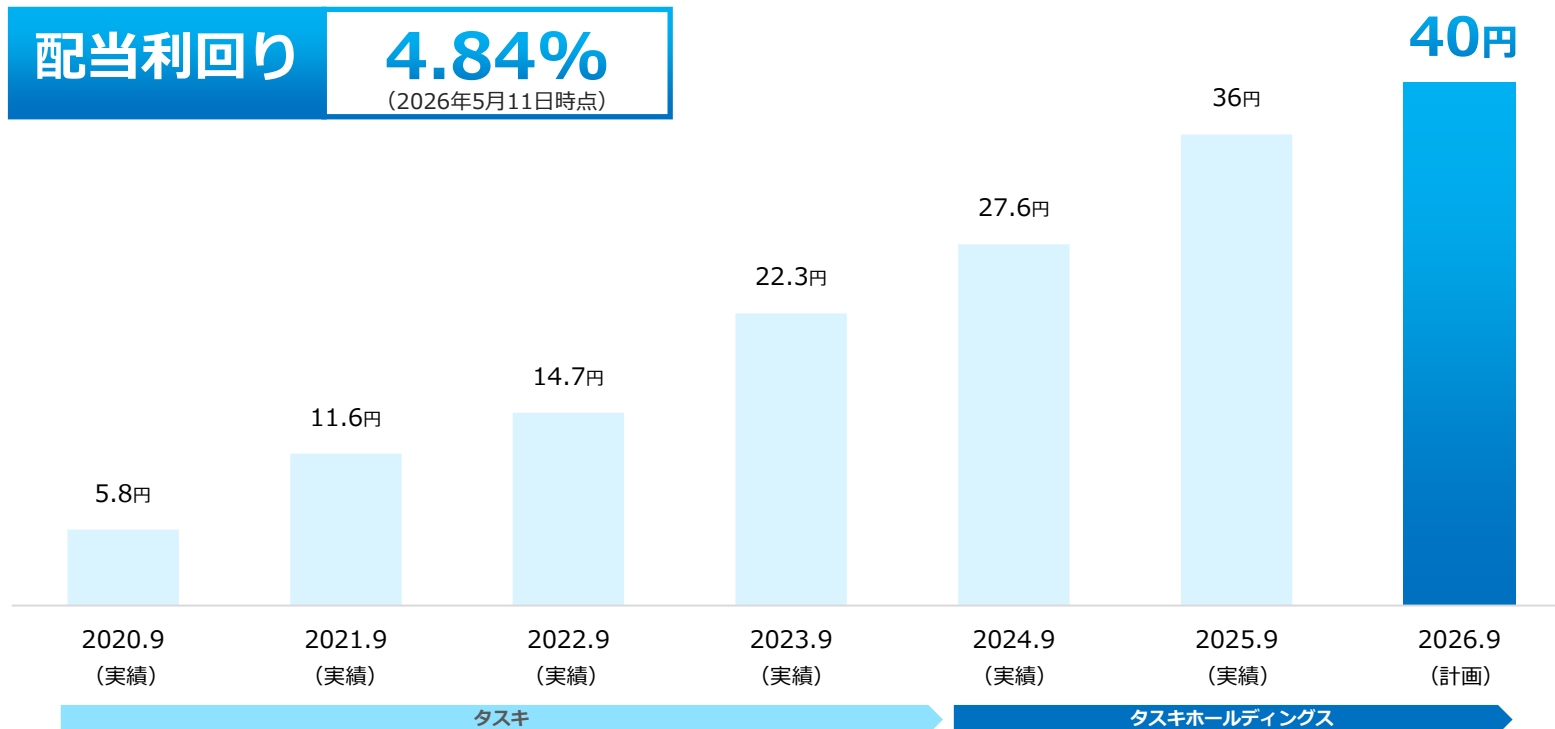
40円

1株あたり配当金額の推移 (※)

配当利回り

4.84%

(2026年5月11日時点)



(※) 2024年4月の経営統合におけるタスキ株式会社とタスキホールディングス株式の株式移転比率は1:2.24
2020年9月期から2023年9月期までの1株あたり配当金額は、タスキ単体の配当実績を2.24で除して表示
2024年9月期の1株あたり配当金額は、タスキ単体の中間配当26円を2.24で除した11.6円に、タスキホールディングスの期末配当16円を加えた27.6円

2026.2.26付で東証プライムへの市場区分変更申請を前倒しで完了 FY2026.9中の市場変更を目指し鋭意対応中

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



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

(※) 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

1. FY2026.9 2Q業績
2. 事業の状況
 - AI Dynamics (AID) 事業 (旧 : SaaS事業)
 - Life Platform事業
3. テクノロジー戦略
4. 株主還元・市場変更
5. appendix



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。**

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
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



TOUCH & PLAN

AI Dynamics (AID) 事業

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



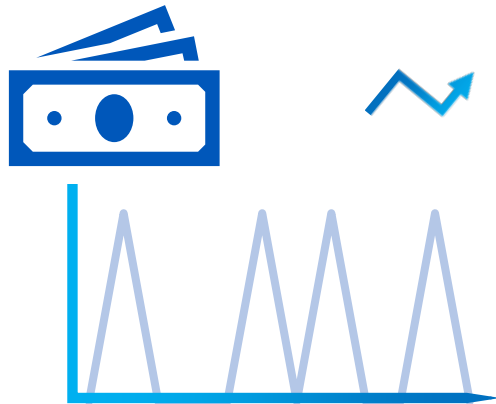
TOUCH & PLAN

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

【AI Dynamics (AID) 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

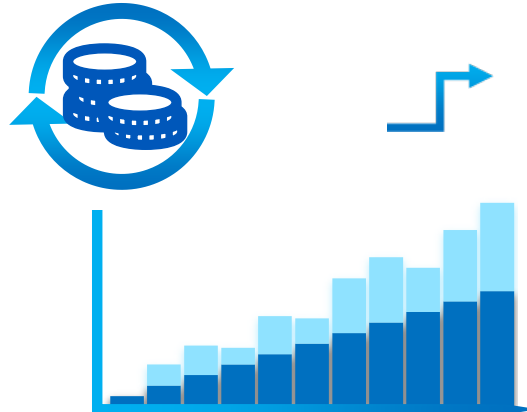
導入時のスポット収入



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

【AI Dynamics (AID) 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

	物件情報管理サービス	建築プラン自動生成AIサービス
提供サービス		
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	-

【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI LANDの提供価値 I



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



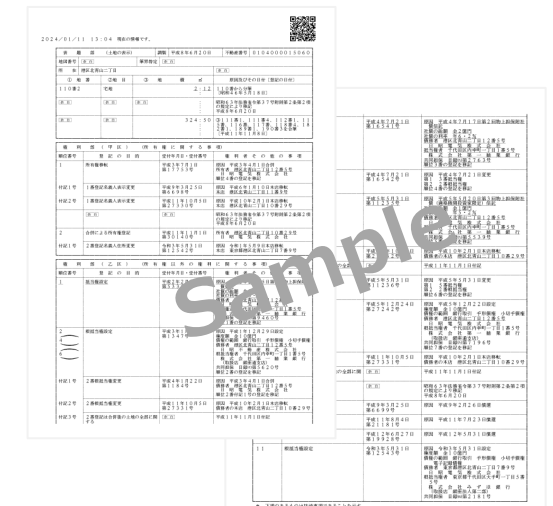
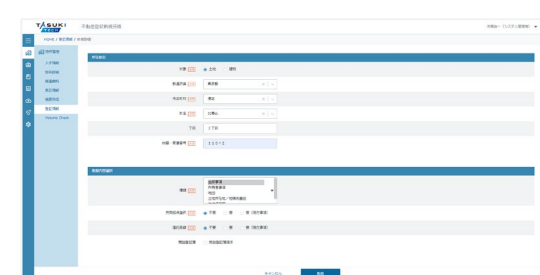
生成AIを活用したオプション機能の開発により更なる利便性の向上

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

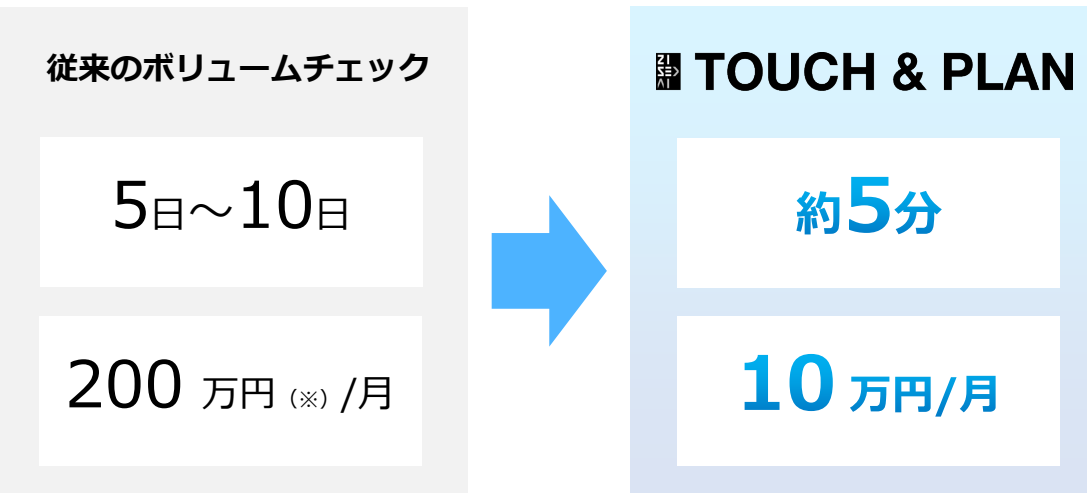


TOUCH & PLAN 仕入担当者のスキルの均一化と事業検討の迅速化、コスト削減を実現

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

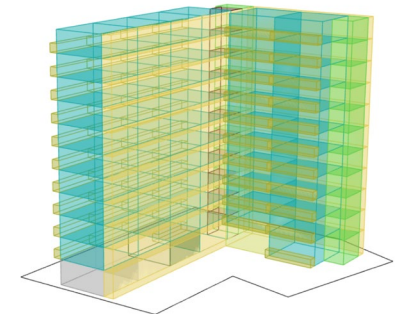
2 ヒューマンエラーの抑止・スキル均一化

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



事業用地

AI TOUCH & PLAN
ボリュームチェックエンジン



【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI TOUCH&PLANの提供価値Ⅱ

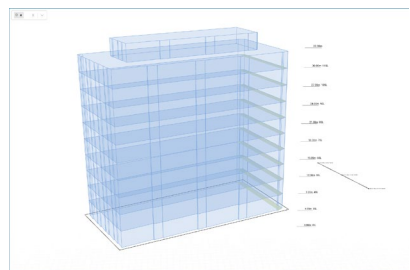
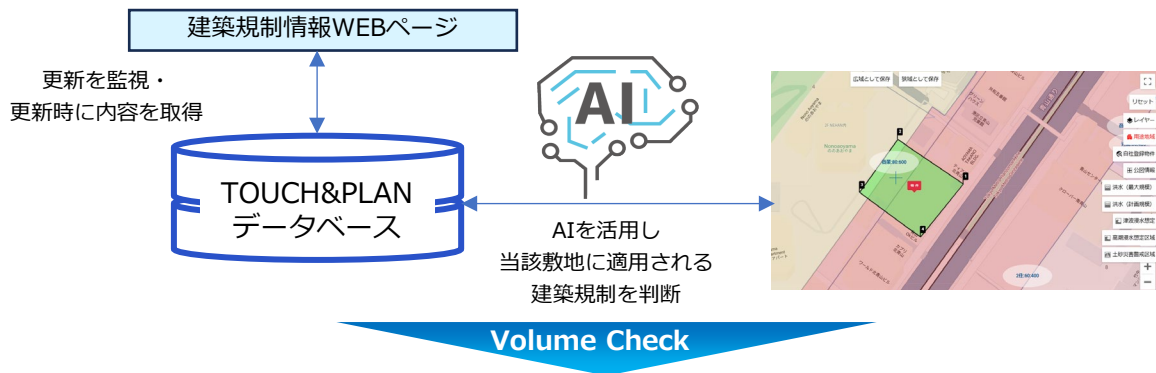
- 複雑な建築規制に対応可能な独自のアルゴリズム開発が順調に進捗
- 対応可能な敷地条件が増加したことにより、提供可能な事業者数も伴って増加

特許取得

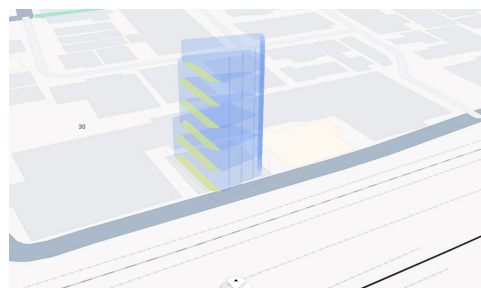
複数の建築規制の情報取得・管理・更新

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



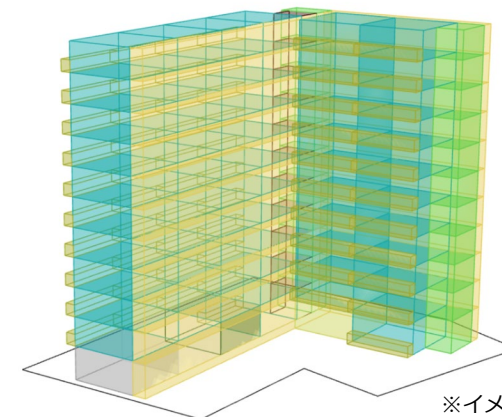
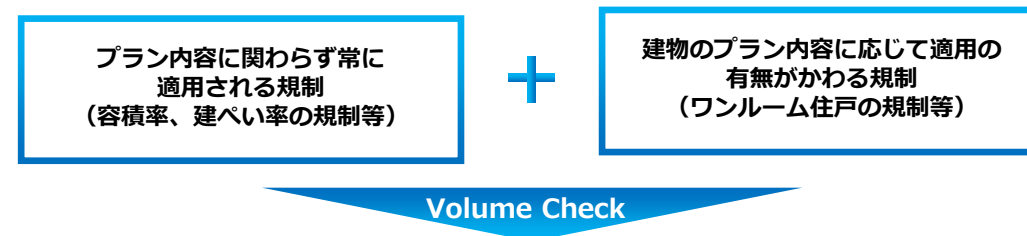
▲地図上にボリューム図を表示

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



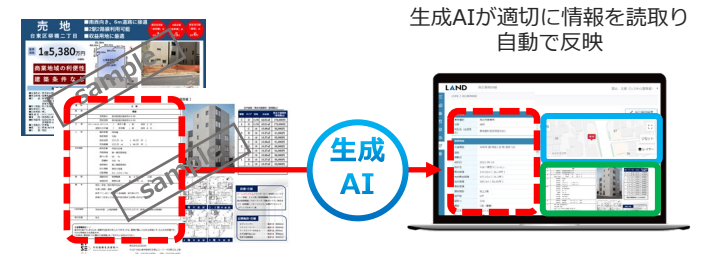
※イメージ

【AI Dynamics (AID) 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

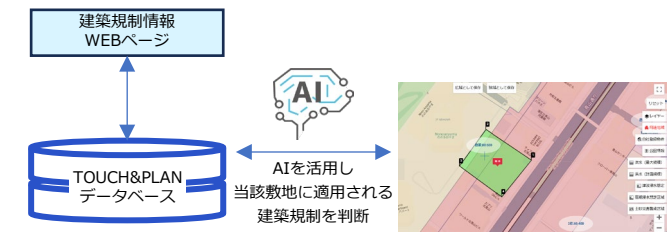
どんなフォーマットでも必要情報を自動で読み取ることができる生成AI-OCR技術 (特許第7430437号)

- ▶ 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



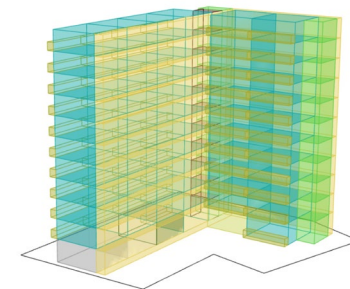
複数の建築規制の情報取得・管理・更新を行うAI技術 (特許第7430437号)

- ▶ 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】IoTレジデンスのビジネスモデル

- 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**ヶ月 (※)

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

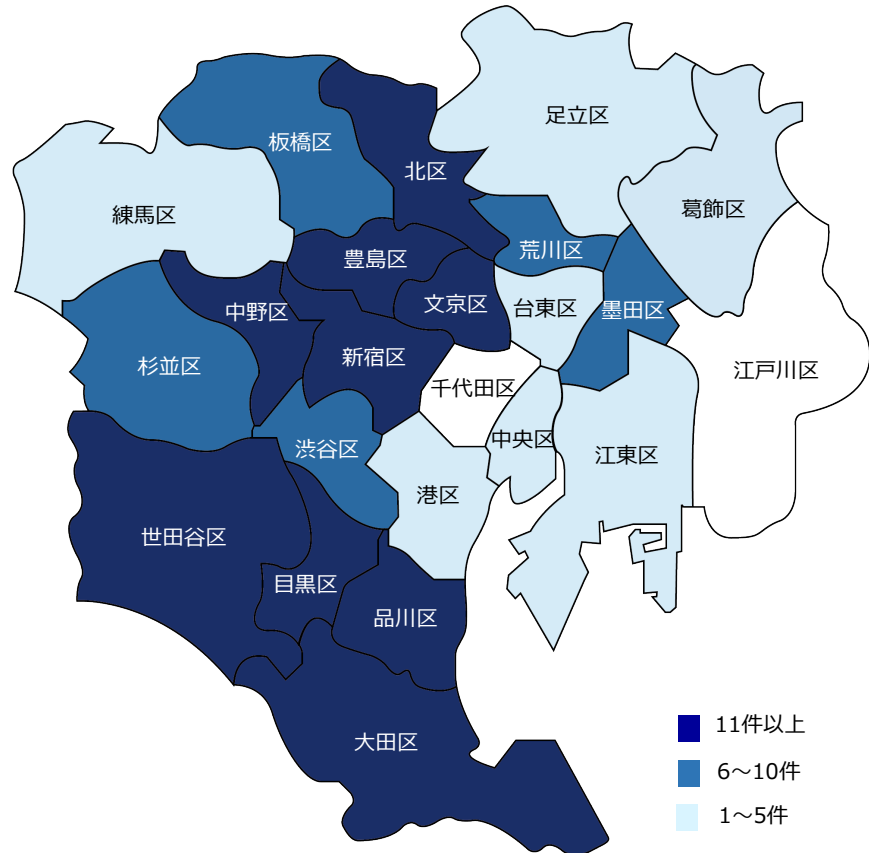


(※) タスキ実績より

【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

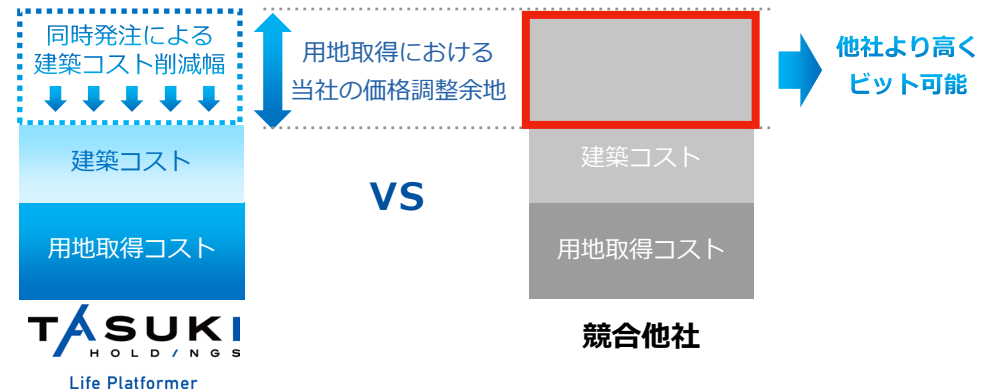
FY2026.9 2Qのパイプライン分布



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



タッチポイントを増やしてブランド認知・想起強化

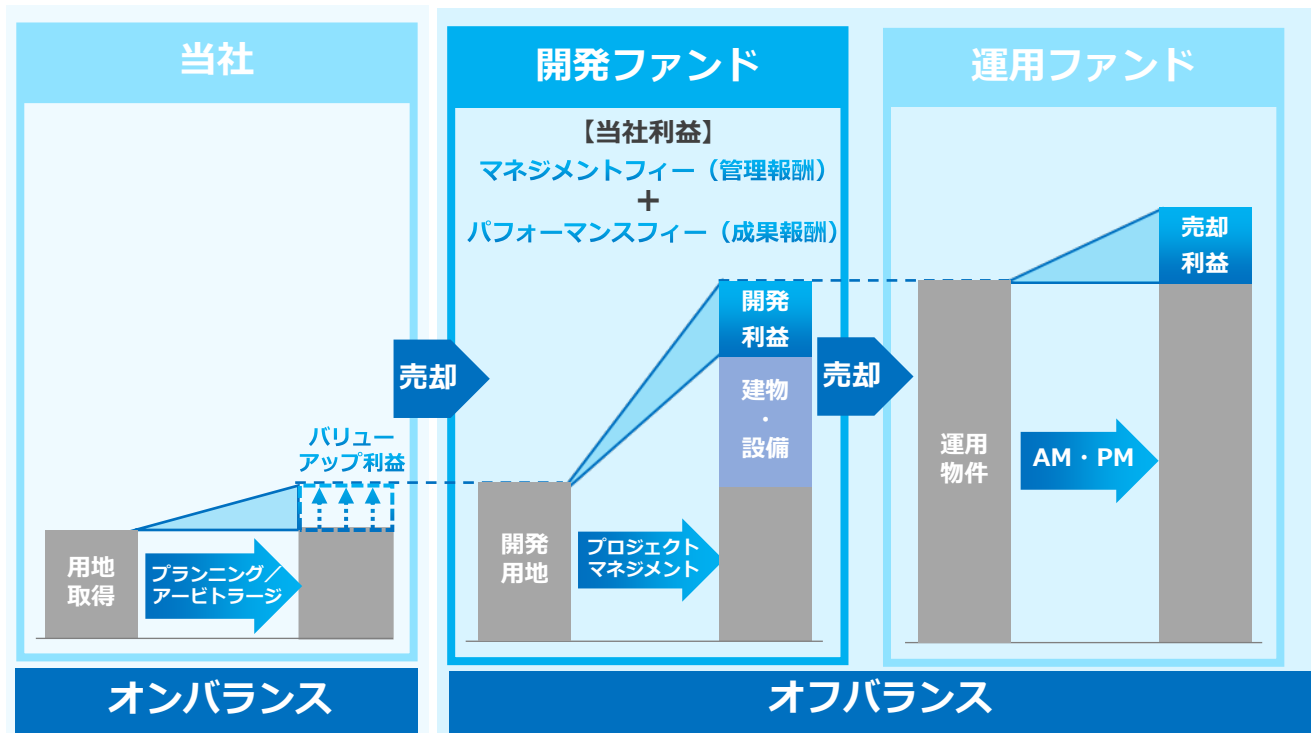


エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

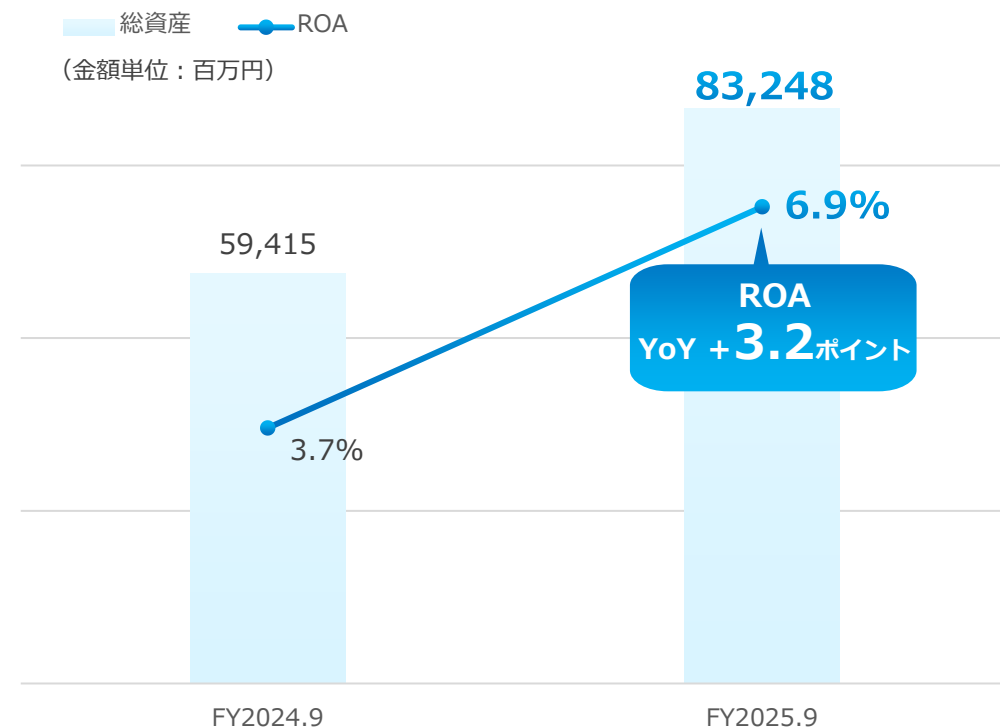
【Life Platform事業】不動産ファンドの取り組み

- ・ 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^(※)と総資産の推移 (2期比較)

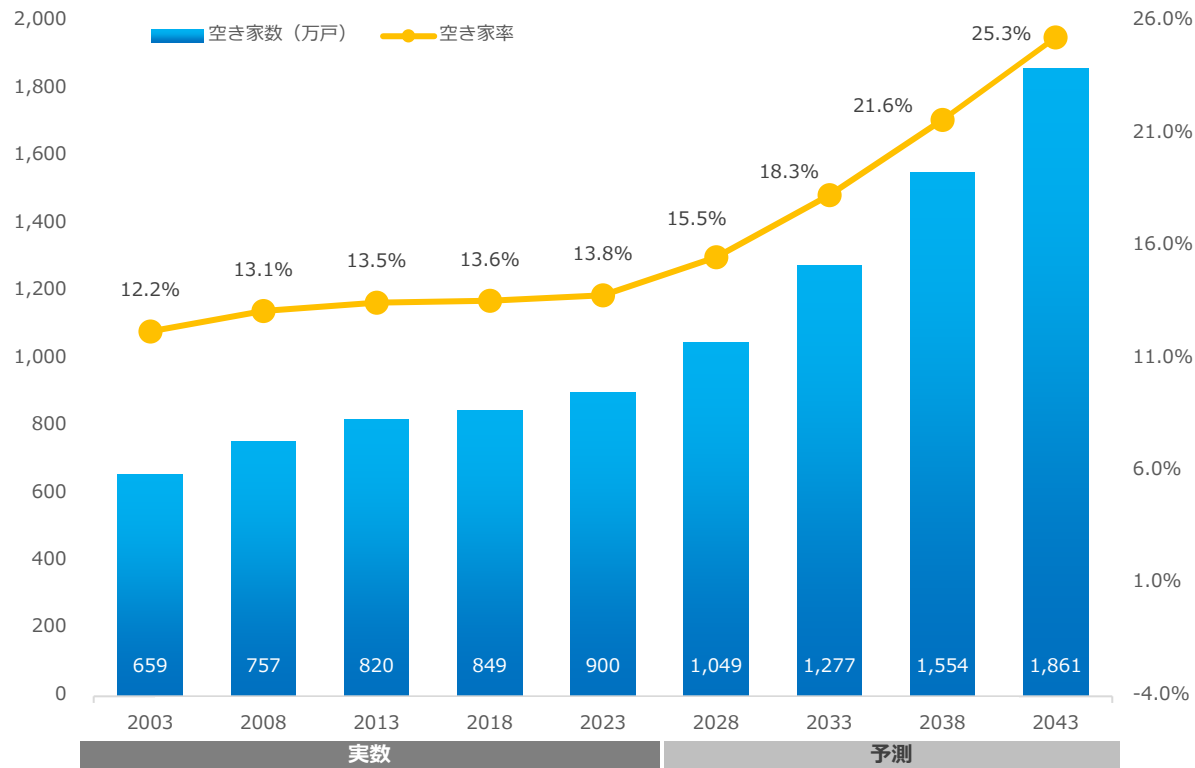


(※) ROA … 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均総資産 (ただし、FY2024.9については連結初年度のため期末総資産を用いて算出)

【Life Platform事業】空き家再生の取り組み ～事業環境～

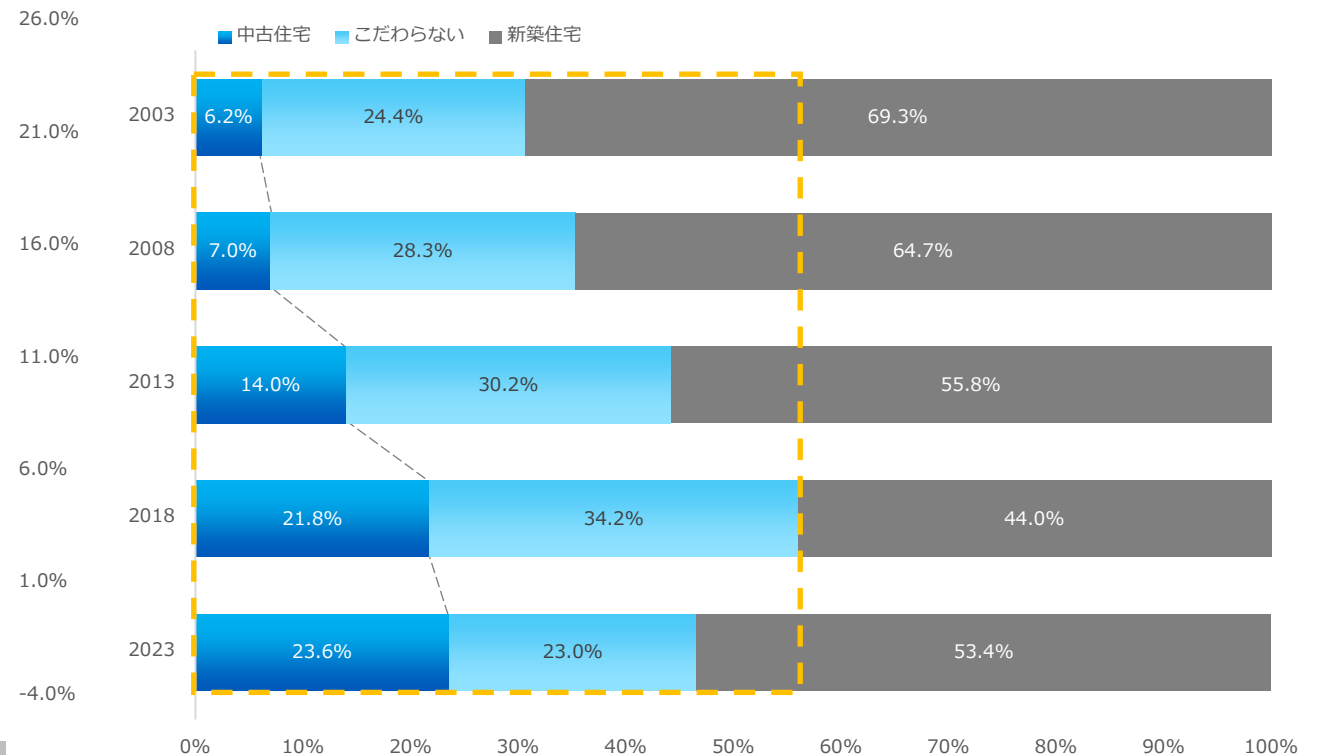
- 全国的に空き家件数は増加の一途を辿っており、2030年以降は爆発的な増加が予想される
- 日本においては新築を志向する消費者が圧倒的に多かったが、近年では中古住宅を許容する方向へ大きくシフト

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)

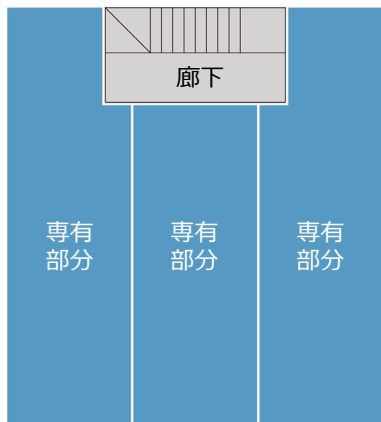
空き家取得 → リフォーム → 売却

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

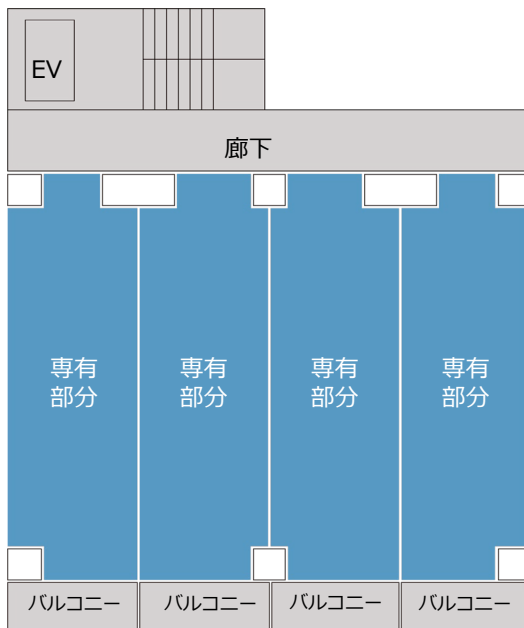


専有部分 : 69.72㎡

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



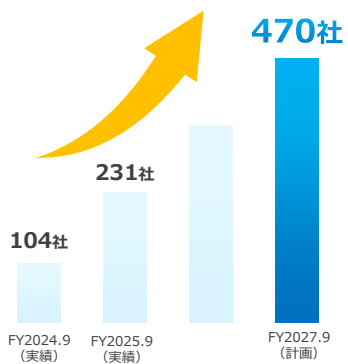
販売価格	10万円～	3億～5億	3億～15億	6億～10億	10億～20億	20億～50億	3億～15億	500万～5,000万
顧客	個人投資家	個人投資家 (相続税対策)	個人投資家 事業会社	個人投資家 事業会社 機関投資家	事業会社 機関投資家	事業会社 機関投資家	機関投資家 不動産デベロッパー	投資家 (投資用・実需)
収益構造	ストック	フロー	ストック+フロー	フロー	フロー	フロー	フロー	フロー

中期経営計画 FY2027.9 KPI

FY2027.9 計画 主要KPI

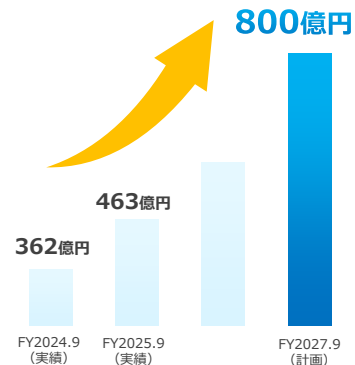
AID事業 導入企業社数

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)

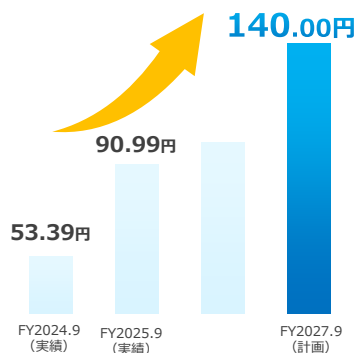
35%超 ▶ 40%超

FY2027.9 計画 財務KPI

EPS

目標

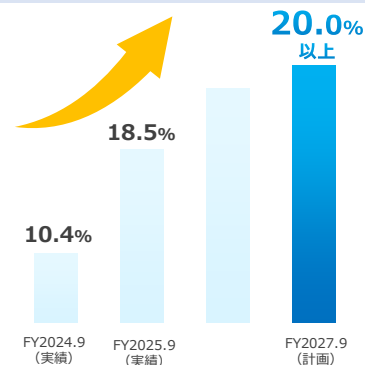
140.00円



ROE

目標

20%以上



自己資本比率

目標

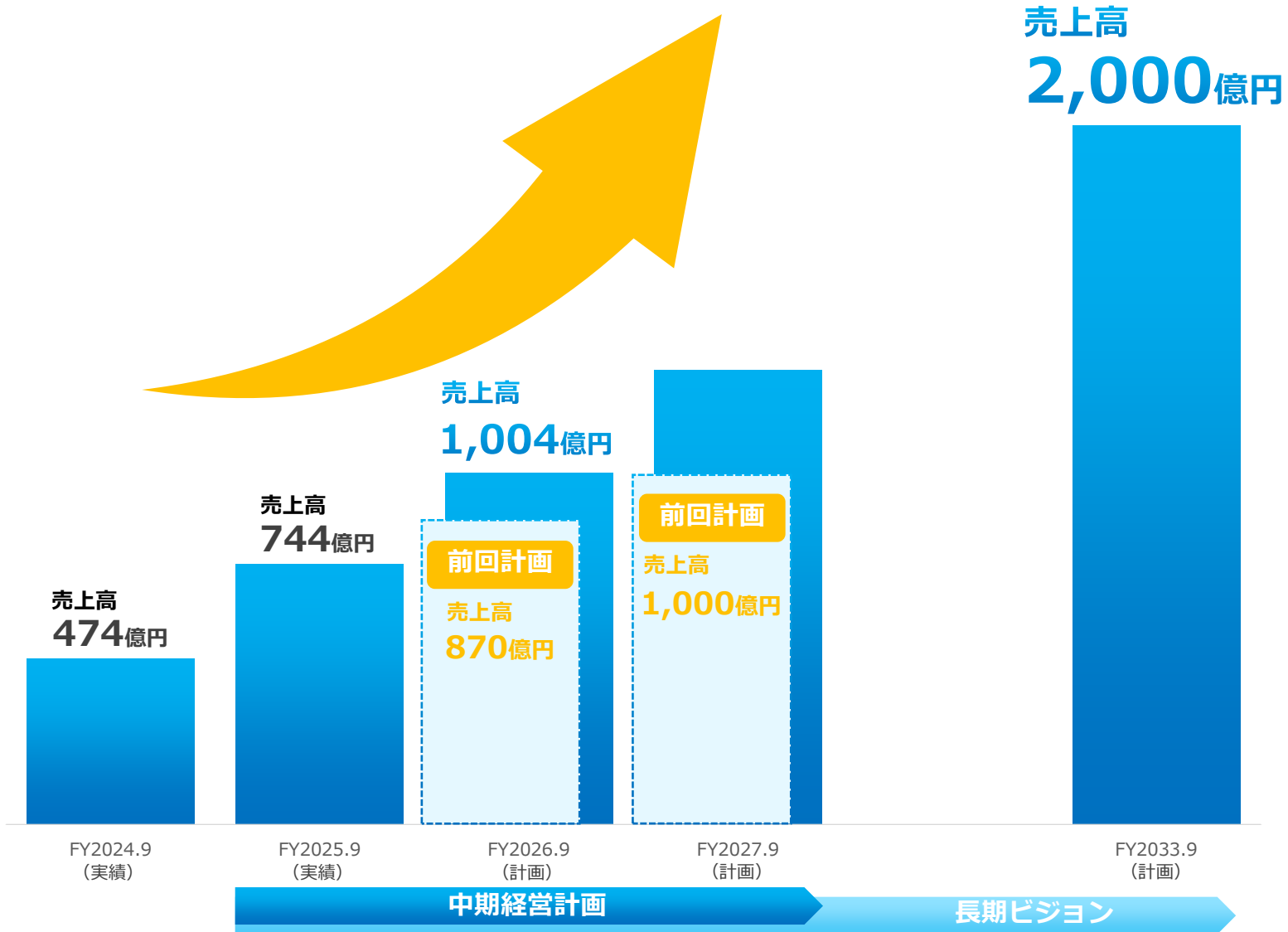
30%以上

(※) FY2025.9未発行済株式数（自己株式を除く）を用いて算出

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！



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、テクノロジー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

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	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
⇒ 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

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

62億8,689万円 ※2026年3月31日現在

役 職 員

215名（正社員以外含） ※2026年3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	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 睦子		
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%）
株式会社新日本建物（100%）	株式会社ZISEDAL（100%）
株式会社オーラ（71.1%）	株式会社タスキパートナーズ（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
 <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AID事業の発展に貢献。</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>	●			●		●
 <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>	●			●		●

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>取締役 野口 謙吾 社外 独立</p> <p>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。</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>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。</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>	●		●			●

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/>