



株式会社タスキホールディングス 2026年9月期 第3四半期 決算説明資料

2026.8.4



Life Platformer

東証プライム市場：166A

タスキホールディングスは 東証プライム市場へ市場変更いたしました

2026年6月15日、タスキホールディングスは
東京証券取引所プライム市場への市場変更を果たしました。
これもひとえに、これまで当社グループを支えてくださった
株主の皆さまをはじめ、すべてのステークホルダーの皆さまの
ご支援の賜物であり、心より御礼申し上げます。

株式会社タスキが2020年に東京証券取引所マザーズ市場へ上場して以来、
2024年4月の株式会社新日本建物との経営統合や
M&Aの実施など、成長戦略を着実に実行しながら、
事業基盤の強化と企業価値の向上に取り組んでまいりました。

このたびのプライム市場への市場変更は、
当社グループのこれまでの歩みを評価いただいた結果であると同時に、
さらなる成長と価値創造に向けた新たなスタートであると認識しております。
今後も、グループの総合力を最大限に活かしながら持続的な成長を実現し、
株主の皆さまのご期待に応えるとともに、
中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。
引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



新TOPIX選定に向けて

- 2026.8末を基準日とする新TOPIXの初回入替えに向け、現時点の当社試算では継続して選定される見込み
- 新TOPIX組入れにより、インデックスファンドをはじめとするパッシブ運用資金の流入を通じた流動性向上と安定した株主基盤の形成に期待

(単位：百万円)
80,000

当社時価総額推移 (※)



	FY2021.9	FY2022.9	FY2023.9	FY2024.9	FY2025.9	FY2026.9
期中平均時価総額	260億	146億	143億	366億	383億	530億
騰落率	-	-43.9%	-1.5%	+155.1%	+4.5%	+38.4%

※2024/4/1に株式会社タスキと株式会社新日本建物が経営統合。それ以前の時価総額は株式会社タスキ単体の実績
※FY2026.9は、2025.10.1～2026.7.31までの数値をもとに算出

年間売買代金回転率

年間売買代金回転率

3.34

(2026.7.31時点、当社計算)

新TOPIX選定基準 (継続基準)

年間売買代金回転率 $\geq$ 0.14以上

浮動株時価総額

株式時価総額

674億円

(2026.7.31時点、当社計算)

浮動株比率

70%

浮動株時価総額

472億円

(2026.7.31時点、当社計算)

新TOPIX選定基準 (継続基準)

浮動株時価総額 $\geq$ 400億円以上

(2026.7.31時点、当社試算)

1. FY2026.9 3Q業績
2. 事業の状況
 - ①AI Dynamics (AID) 事業
 - ②Life Platform事業
3. 株主還元
4. appendix

1. FY2026.9 3Q業績

2. 事業の状況

- ①AI Dynamics (AID) 事業
- ②Life Platform事業

3. 株主還元

4. appendix

前年同期を大幅に上回る増収・増益を達成、 営業利益は約2倍に伸長

売上高

600.2億円

(YoY+41.1%)

EBITDA^(※)

79.4億円

(YoY+89.7%)

営業利益

75.6億円

(YoY+92.4%)

事業進捗

販売が順調に進捗、IoTレジデンス・リファイニング・資産コンサルティングの売上総利益率が向上し、営業利益が大幅拡大

仕入状況

アキュジションスタッフの増員により、棚卸資産残高が伸長、残高はFY2025.9末比+83.6%と過去最高を更新

AI戦略

AI Dynamics事業で蓄積されるノウハウを連携し、「IoTレジデンス」から「AIレジデンス」への進化を目指す

(※) 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

- 3Qも引き続き販売が順調に進捗し、利益率はYoY、QoQで大幅に改善、収益性が向上
- 通期計画達成に向けて計画通りに進捗

(単位：百万円)

	FY2025.9 3Q	FY2026.9 3Q (※1)	増減率	FY2026.9計画	FY2026.9進捗率
売上高	42,553	60,021	+41.1%	100,450	59.8%
売上総利益	7,692	12,617	+64.0%	—	—
売上総利益率	18.1%	21.0%	—	—	—
販売管理費	3,757	5,048	+34.3%	—	—
EBITDA (※2)	4,187	7,942	+89.7%	11,500	69.1%
営業利益	3,934	7,569	+92.4%	11,000	68.8%
営業利益率	9.2%	12.6%	—	—	—
経常利益	3,237	6,169	+90.6%	9,300	66.3%
経常利益率	7.6%	10.3%	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,860	3,350	+80.1%	5,800	57.8%
純利益率	4.4%	5.6%	—	—	—

(※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

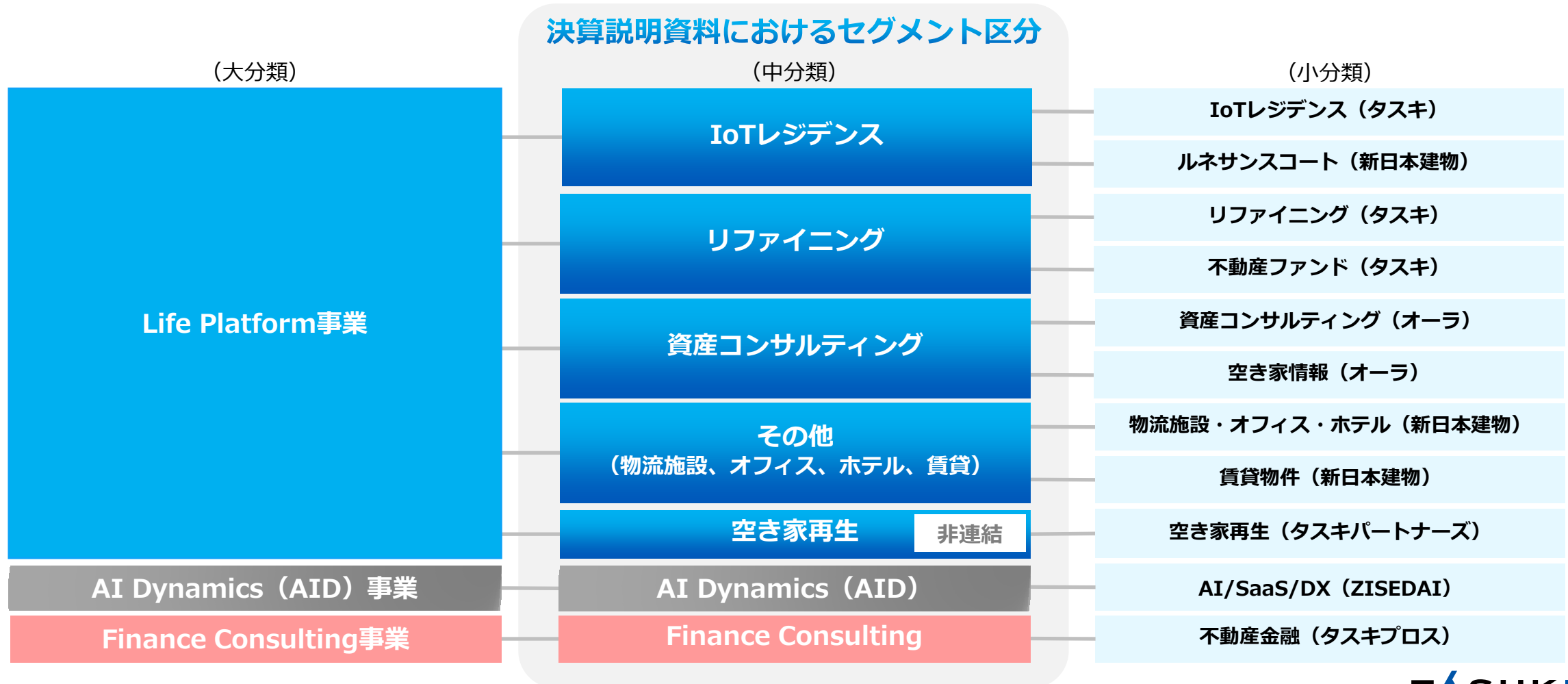
- （仕掛）販売用不動産・前渡金が過去最高を更新、FY2025.9末比+83.6%と大幅に積み上げ
- 積極的な仕入を受け、一時的に自己資本比率が低下、FY2026.9末には30%水準に回復見込み

(単位：百万円)

	FY2025.9	FY2026.9 3Q	増減額	増減率
流動資産	75,577	107,951	32,374	+42.8%
現金及び預金	26,203	17,306	△8,896	△34.0%
（仕掛）販売用不動産・前渡金	46,394	85,171	38,776	+83.6%
固定資産	7,656	6,959	△697	△9.1%
有形固定資産	2,897	1,551	△1,345	△46.4%
無形固定資産	3,075	2,807	△267	△8.7%
資産合計	83,248	114,922	31,673	+38.0%
流動負債	19,745	29,214	9,469	+48.0%
社債・借入金	16,893	25,344	8,450	+50.0%
固定負債	30,498	51,611	21,112	+69.2%
社債・借入金	30,112	50,333	20,220	+67.1%
負債合計	50,243	80,825	30,582	+60.9%
純資産	33,005	34,097	1,091	+3.3%
負債・純資産合計	83,248	114,922	31,673	+38.0%
自己資本比率	38.3%	28.1%	—	—

セグメント区分

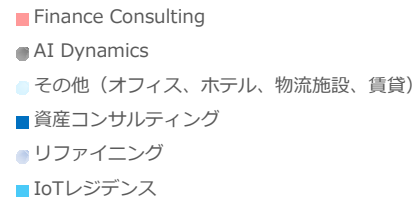
- 中長期成長ドライバーとしての戦略的重要性が高まったことを背景に、「AI Dynamics事業」を2Qから新設
- 事業セグメントを以下の通り分類し、決算説明資料においては中分類のセグメント区分で開示



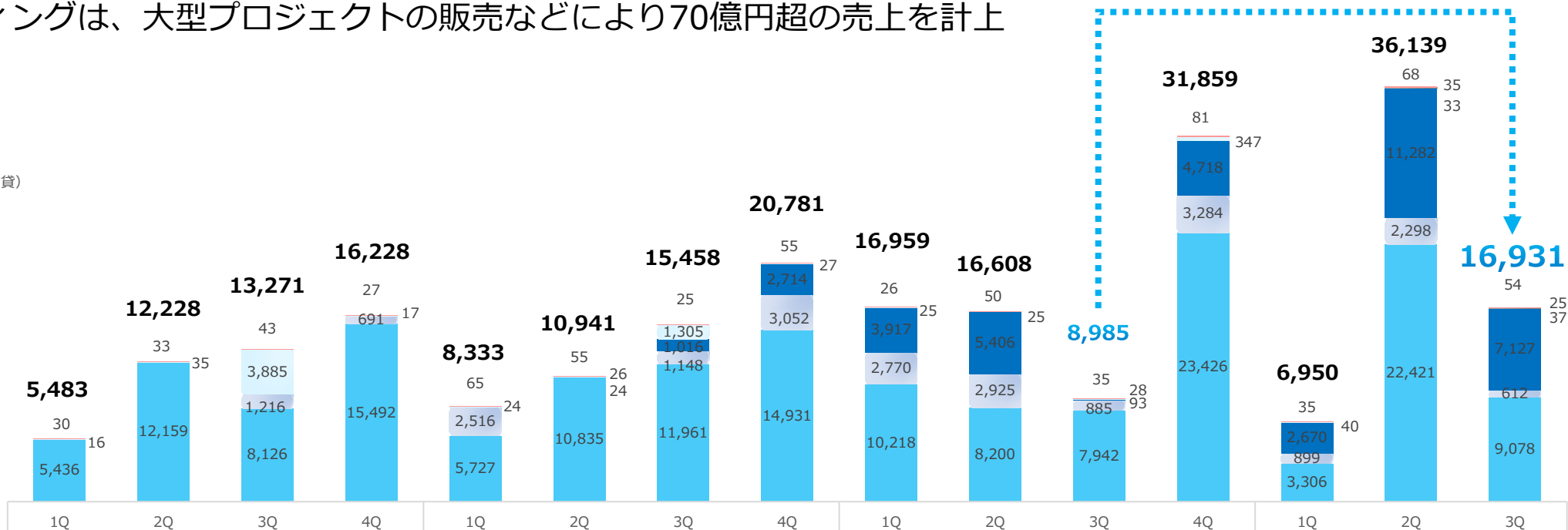
四半期売上高の推移

- 売上高は引き続きIoTレジデンスと資産コンサルティングが牽引、全体でYoY+88.4%と3Qとして過去最高を計上
- 資産コンサルティングは、大型プロジェクトの販売などにより70億円超の売上を計上

YoY
+88.4%



(単位：百万円)



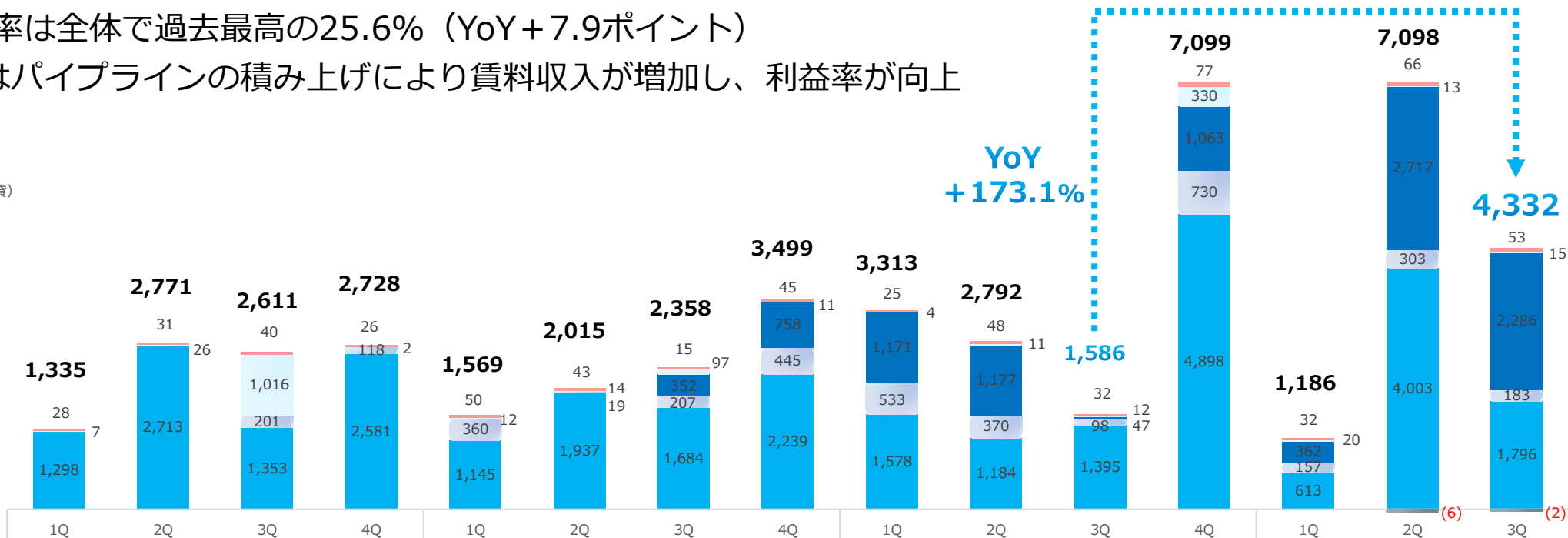
売上高 (単位：百万円)	FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9				FY2026.9		
	FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9				FY2026.9		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
Finance Consulting	30	33	43	27	65	55	25	55	26	50	35	81	35	68	54
AI Dynamics (AID)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35	25
その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸）	16	35	3,885	17	24	26	1,305	27	25	25	28	347	40	33	37
資産コンサルティング	0	0	0	0	0	0	1,016	2,714	3,917	5,406	93	4,718	2,670	11,282	7,127
リファイニング	0	0	1,216	691	2,516	24	1,148	3,052	2,770	2,925	885	3,284	899	2,298	612
IoTレジデンス	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	9,078
合計	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	16,931

※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ZISEDAL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

- IoTレジデンスとリファイニングを中心に利益率が向上、3Qの売上総利益は全体でYoY + 173.1%と過去最高を計上
- 3Qの売上総利益率は全体で過去最高の25.6% (YoY + 7.9ポイント)
- リファイニングはパイプラインの積み上げにより賃料収入が増加し、利益率が向上

■ 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
 (単位：百万円)



売上総利益率	FY2023.9				FY2024.9				FY2025.9				FY2026.9		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
Finance Consulting	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%	99.1%
AI Dynamics (AID)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-18.6%	-13.8%
その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸）	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%	41.1%
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%	32.1%
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%	29.9%
IoTレジデンス	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%	19.8%
合計	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%	25.6%

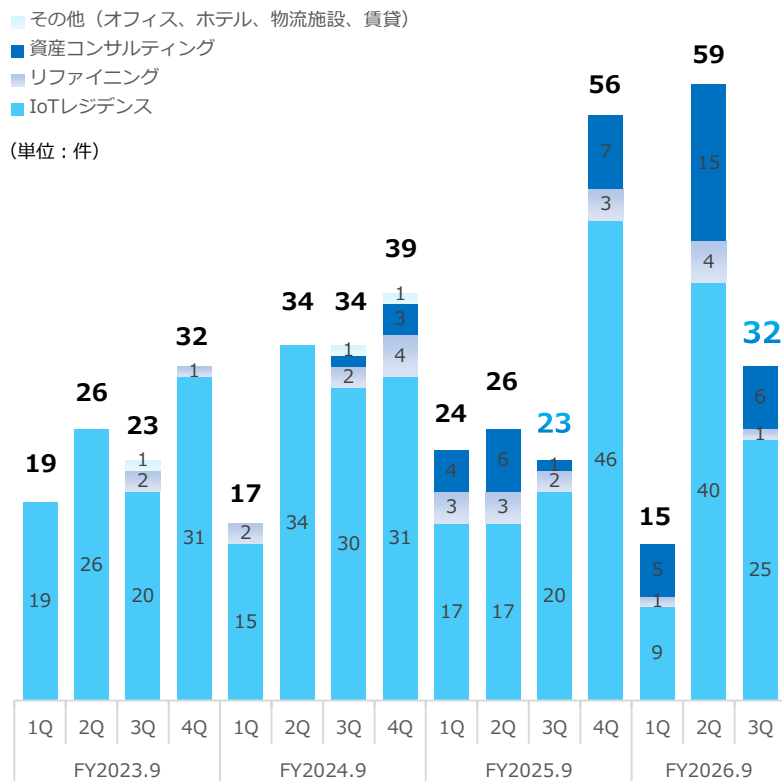
※新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキクロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

※FY2026.9 2QよりZISEDAIを連結、2Qには期首からの累計値を表示

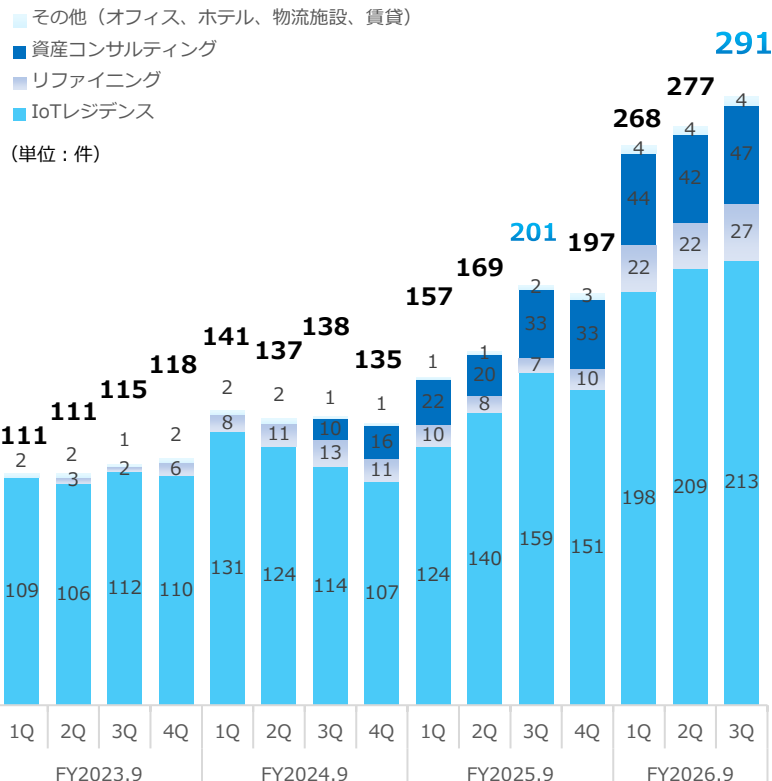
販売件数と棚卸資産の状況

- 販売活動は利益率・利益額に重きを置き、32件を計上
- 棚卸資産件数・残高ともに過去最高を更新、FY2027.9以降の業績も見据えた棚卸資産を確保
- 資産コンサルティングは、件数と残高が連動しないアセットライトな事業モデルであり、財務健全性を維持しつつパイプラインを拡充

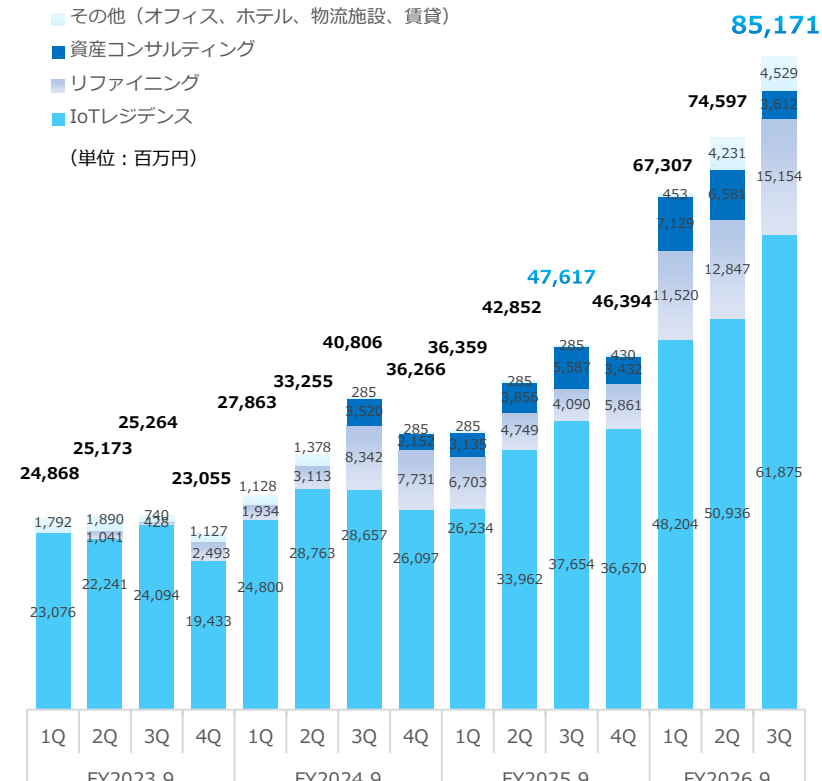
販売件数



棚卸資産件数



棚卸資産残高 (※)



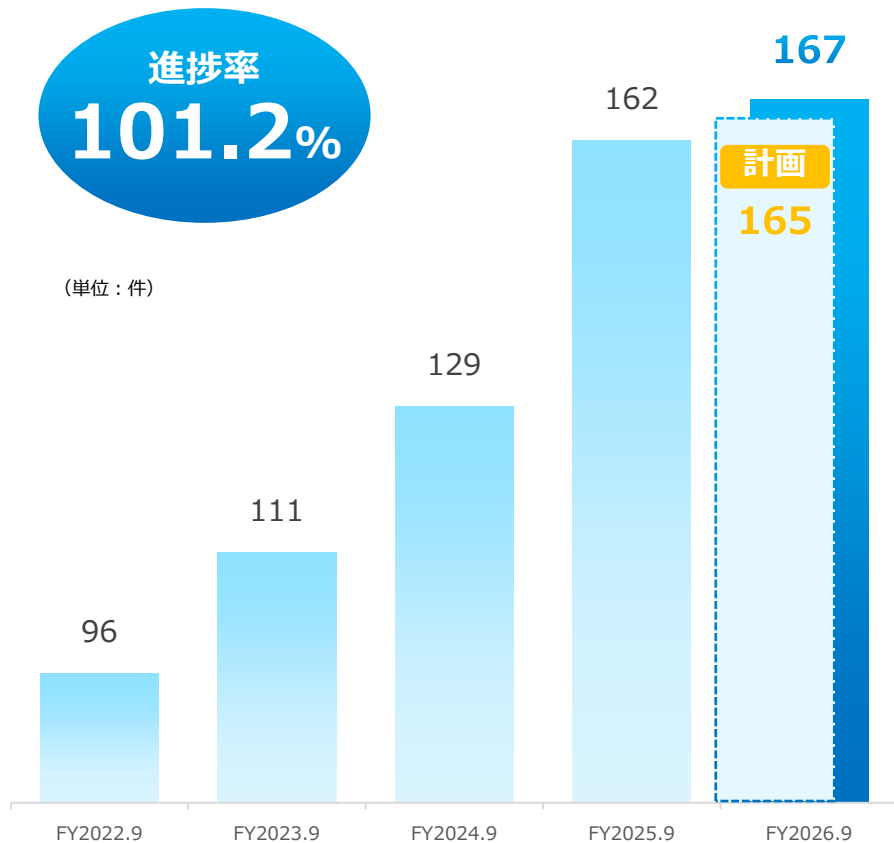
(※) 販売用不動産・仕掛販売用不動産・前渡金

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・リファイニングはすでに通期計画を上回り、中期経営計画の達成を加速
- 資産コンサルティングは10件の新規プロジェクトを獲得したほか、既存プロジェクト3件が大型化

IoTレジデンス・リファイニング仕入件数推移



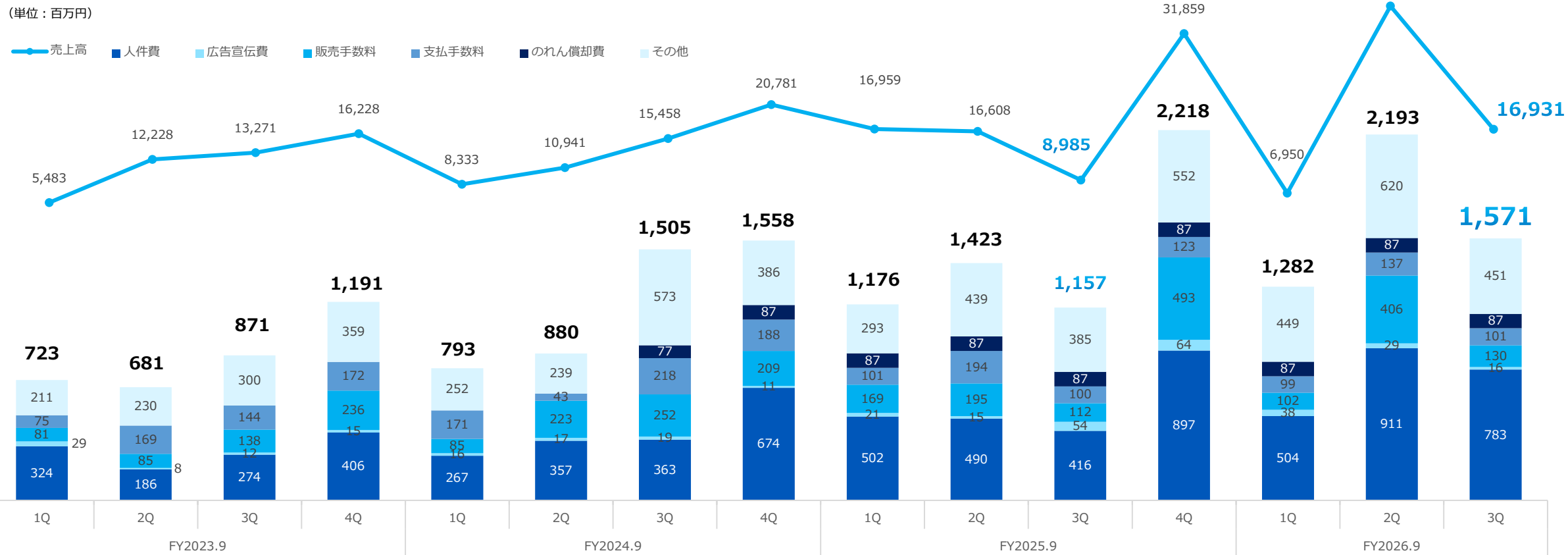
資産コンサルティングパイプライン

No.	プロジェクト名	事業面積 (㎡)
1	さいたま市浦和区本太3丁目PJ 3Q新規	751㎡~1,000㎡
2	相模原市南区松が枝町PJ	
3	墨田区立花6丁目	
4	府中市宮町ⅡPJ	
5	墨田区本所4丁目PJ 大型化	501㎡~750㎡
6	墨田区立花1丁目PJ 大型化	
7	板橋区十条仲町1丁目PJ	
8	品川区大井5丁目PJ	
9	小田原市栄町1丁目PJ	251㎡~500㎡
10	荒川区西日暮里1丁目PJ	
11	荒川区荒川4丁目PJ	
12	墨田区本所4丁目ⅡPJ 3Q新規	
13	文京区本駒込4丁目PJ 3Q新規	
14	北区王子4丁目PJ 3Q新規	
15	葛飾区亀有5丁目PJ 大型化	
16	品川区荏原6丁目PJ	
17	文京区白山3丁目PJ	
18	杉並区荻窪5丁目PJ	
19	墨田区横川4丁目ⅡPJ	
20	墨田区東向島2丁目PJ	
21	豊島区千早2丁目PJ	
22	北区上十条1丁目ⅡPJ	
23	港区芝2丁目PJ	
24	文京区大塚5丁目PJ	

No.	プロジェクト名	事業面積 (㎡)
25	横浜市鶴見区生麦1丁目PJ	251㎡~500㎡
26	北区中里2丁目PJ	
27	豊島区南池袋3丁目PJ	
28	横浜市西区中央2丁目PJ	
29	荒川区東日暮里5丁目PJ	101㎡~250㎡
30	横浜市神奈川区松本町2丁目PJ 3Q新規	
31	台東区蔵前2丁目PJ 3Q新規	
32	江東区扇橋2丁目 3Q新規	
33	墨田区緑3丁目PJ	
34	文京区千石4丁目PJ	
35	板橋区清水町PJ	
36	北区中里1丁目PJ	100㎡以下
37	板橋区板橋2丁目PJ	
38	板橋区泉町PJ	
39	新宿区北新宿1丁目PJ	
40	北区中里3丁目PJ	
41	台東区北上野2丁目PJ 3Q新規	
42	足立区千住2丁目PJ 3Q新規	
43	江東区亀戸4丁目PJ 3Q新規	
44	世田谷区上馬2丁目PJ	
45	新宿区高田馬場4丁目PJ	
46	千代田区外神田2丁目PJ	
47	荒川区町屋3丁目PJ	

販売管理費の推移

- 人件費は、新規採用・ZISEDAI連結による人員増などにより、YoY+367百万円
- 顧客への直接販売により販売手数料を抑制、販売手数料の売上高比率はYoYで0.5ポイント改善
- その他は、外形事業税および控除対象外消費税の増加などにより、YoY+66百万円

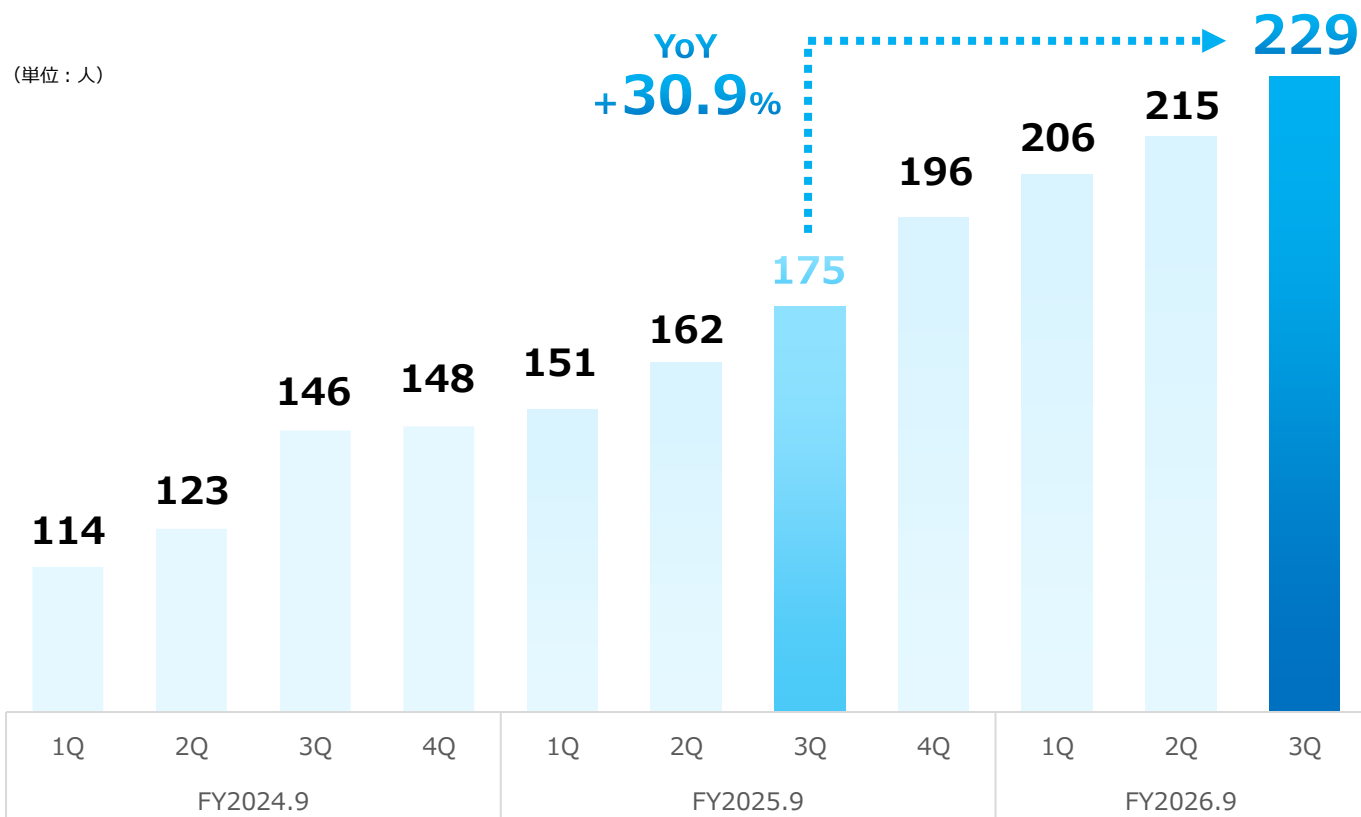


新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

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、3Qでアキュイジションスタッフが10名増加
- 今後の開発件数の増加を見据えたミドルオフィスの増強に加え、コーポレートの増員も進め、ガバナンスを強化

職能別グループ役職員数の推移 (※)



職能別の内訳 (※)

(単位：人)

	FY2026.9 2Q	FY2026.9 3Q	増減
アキュイジション	81	91	+10
ミドルオフィス	65	68	+3
コーポレート	40	42	+2
AI Dynamics (AID)	25	24	-1
Finance Consulting	4	4	±0
計	215	229	+14

中期経営計画進捗状況

アキュイジションスタッフ

48名 FY2024.9 → 91名 FY2026.9 3Q → 100名 FY2027.9 (計画) 進捗率 82.7%

(※) 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

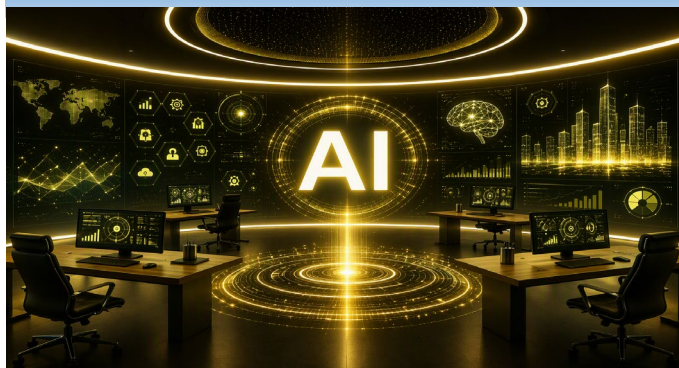
1. FY2026.9 3Q業績
2. 事業の状況
 - ①AI Dynamics (AID) 事業
 - ②Life Platform事業
3. 株主還元
4. appendix

【AI Dynamics (AID) 事業】AI戦略グランドデザイン

- AIエージェント開発およびAIコンサルティングを通じて先進的なAI技術・ノウハウを蓄積し、その知見をAIレジデンスへ継続的に展開することで、Life Platform事業の競争優位性の確立を図る

－ 先端技術・ノウハウの蓄積 －

AIエージェント開発/
コンサルティング

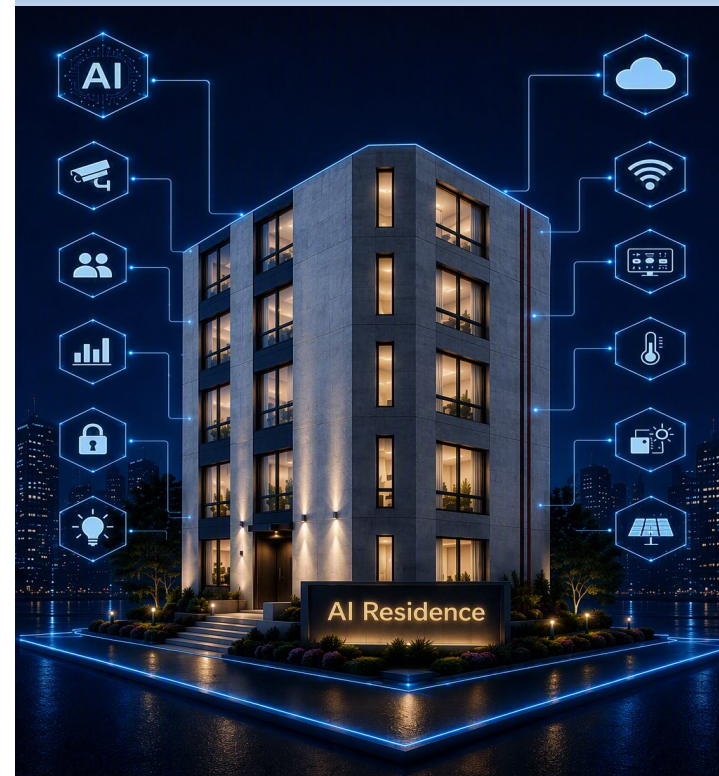


AIによる暮らしの進化

- ◆ AIによる居住者の生活パターン・行動文脈の理解
- ◆ センサー、IoT機器、生活データを活用した住環境の最適化
- ◆ 照明、空調、家電等の自律制御による快適な次世代住空間
- ◆ AIエージェントによる生活支援機能
- ◆ 高齢者・単身者・子育て世帯等を想定した見守り・安心機能
- ◆ ロボット掃除機等の家庭内ロボティクスとの連携
- ◆ 住宅が自律的に学習・進化するAIネイティブな住宅基盤

－ AIの実装と競争優位性の獲得 －

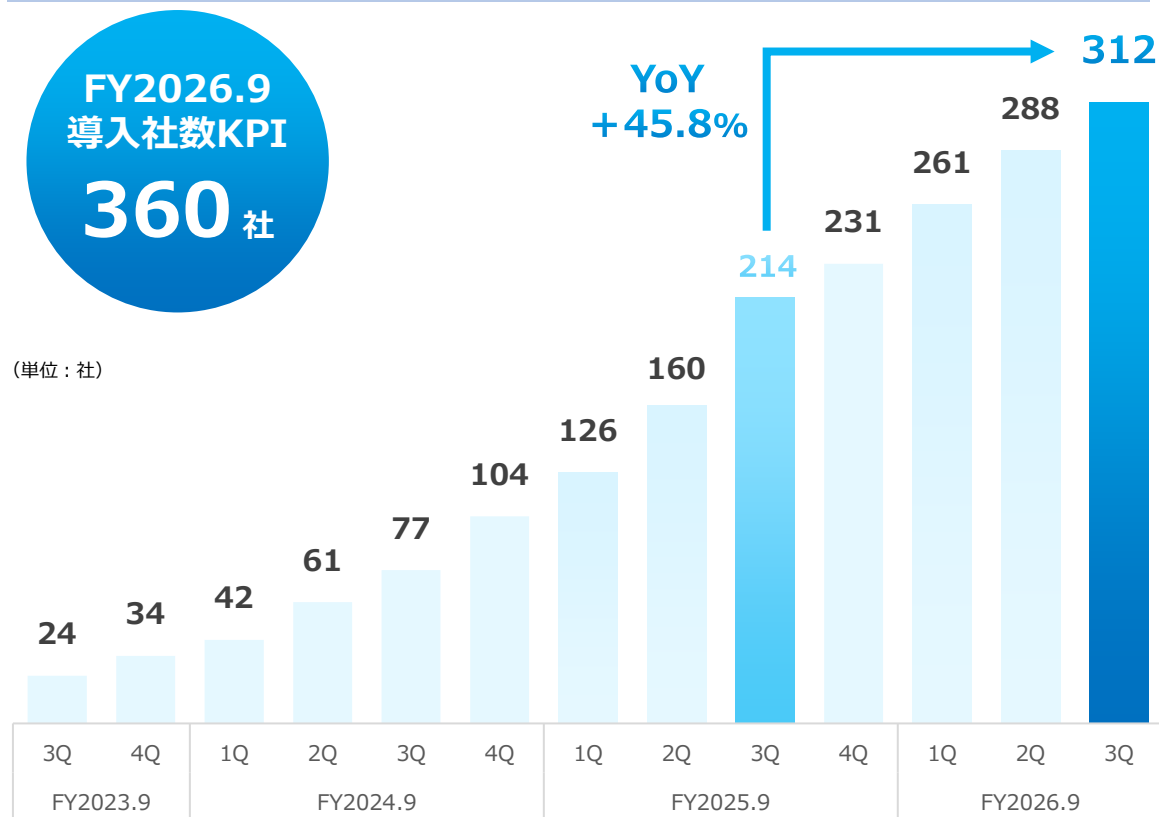
AIレジデンス



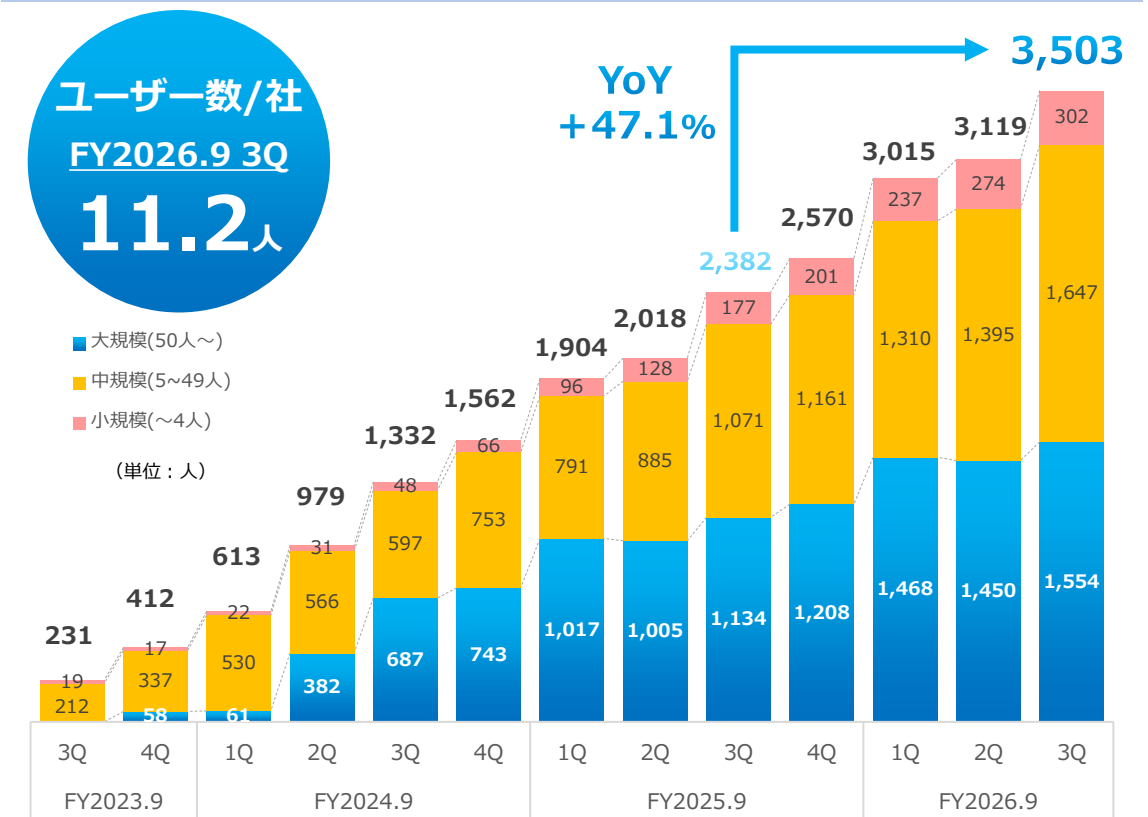
【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI LAND営業状況

- 導入社数は3Qで新たに24社を積み上げ
- 機能拡張を背景に大規模事業者への導入が進み、ユーザー数が大幅に伸長
- TOUCH&PLANの機能向上やオプション機能のクロスセル・アップセルにより、収益拡大に向けた基盤を強化

導入社数実績の推移



利用規模別のユーザー数推移



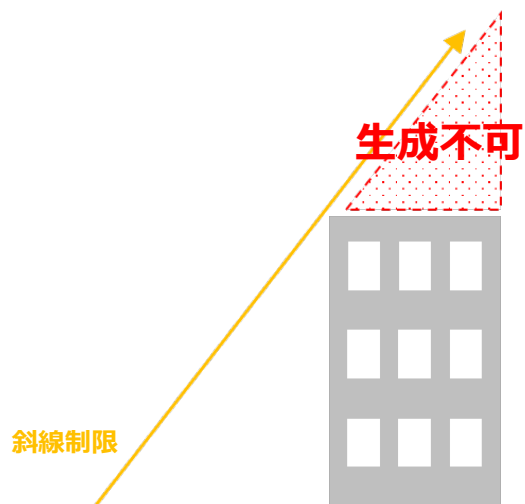
【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI TOUCH & PLANのアップデート状況

- 2026.6のアップデートにより、容積率をより効率的に消化するボリュームプランの生成が可能に
- 採光や通風の確保を目的とする斜線制限と天空率を考慮した規制緩和、日影規制に対応

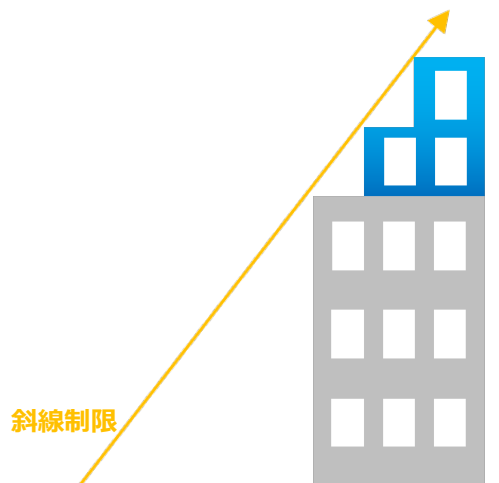
アップデートのポイント

▶ より効率的な容積率の消化が可能に

Before



After

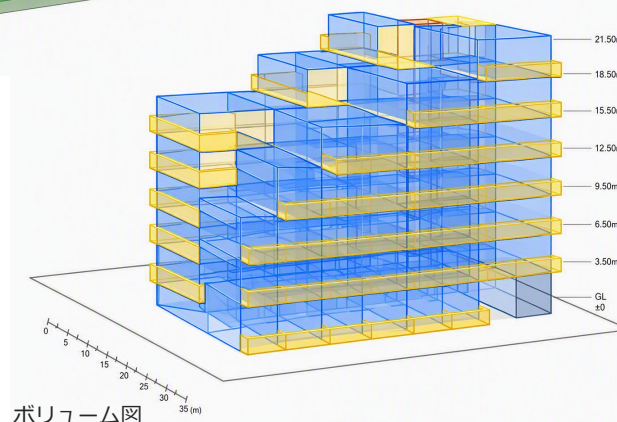
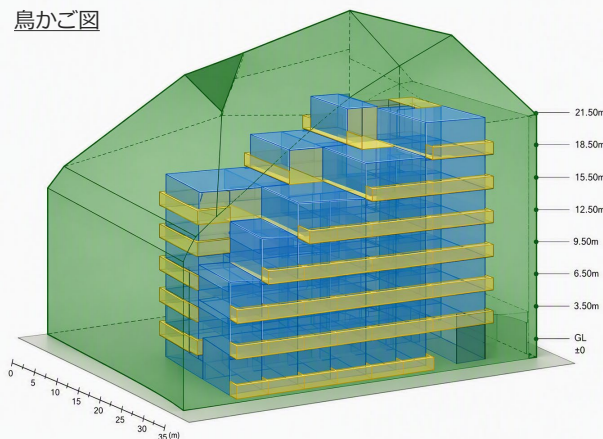


- 建物の一部が斜線制限に触れた段階で、それ以上の高層階は建築不可と判断

- 斜線制限や日影規制を避けるようにセットバックしたボリュームプランが生成可能に
- 天空率による斜線制限の緩和も同時に考慮

生成イメージ

鳥かご図



ボリューム図

1. FY2026.9 3Q業績

2. 事業の状況

- ①AI Dynamics (AID) 事業
- ②Life Platform事業

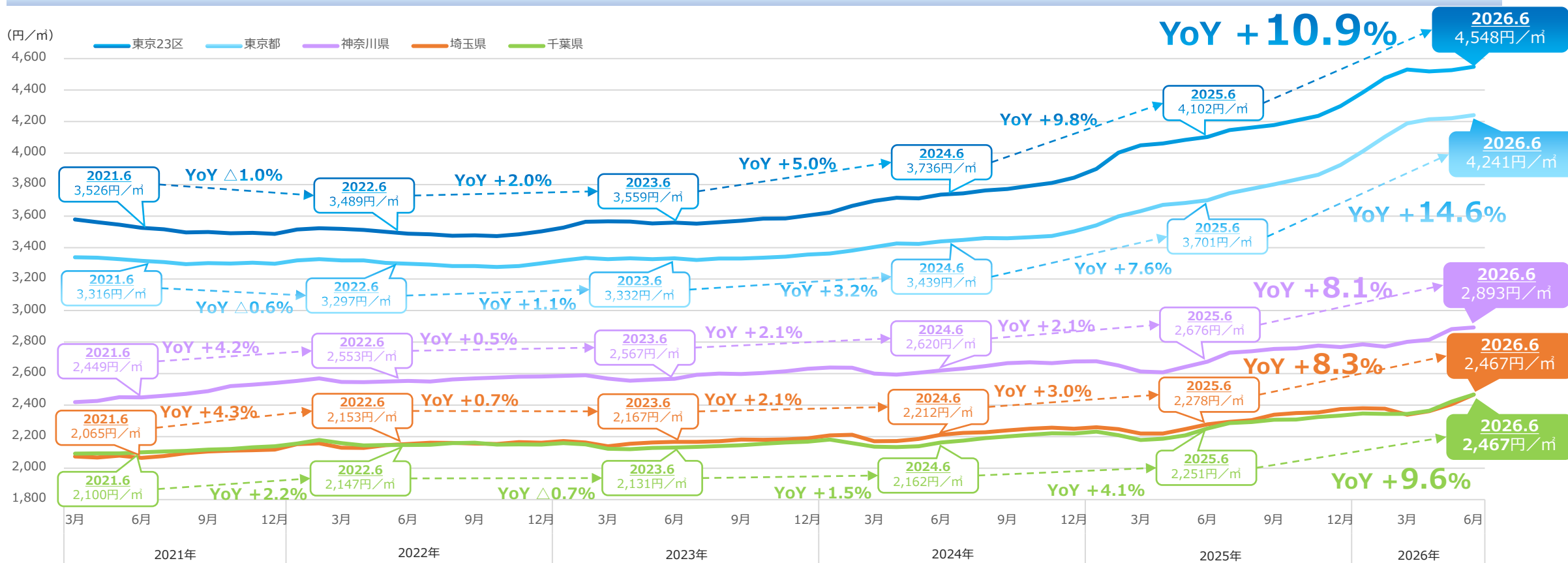
3. 株主還元

4. appendix

【Life Platform事業】事業環境

- ・ シングル向け物件の賃料は、東京23区において依然として10%超の上昇が続くほか、神奈川・埼玉・千葉の上昇率が加速
- ・ 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）



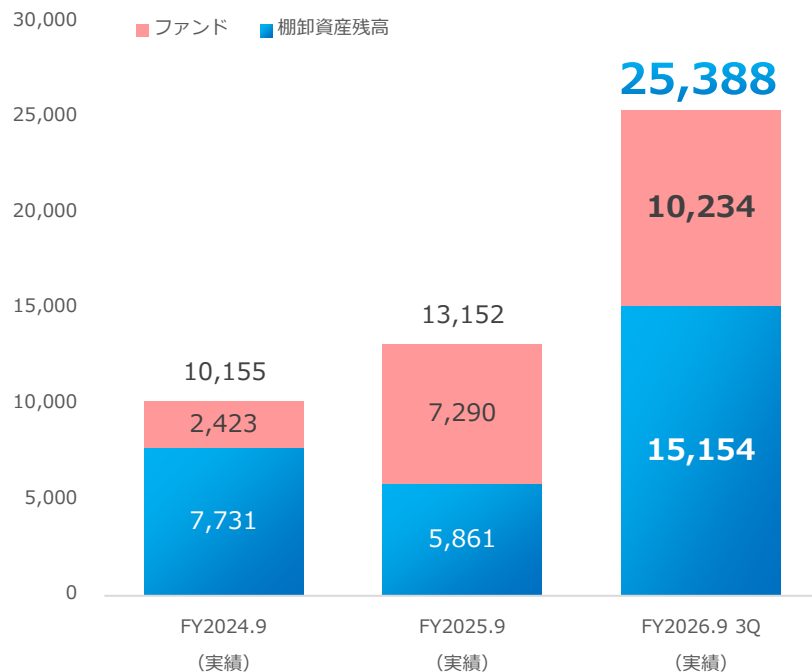
出所：株式会社LIFULL「LIFULL HOME'Sマーケットレポート（2026年1～3月版）」をもとに、当社作成
 （※）ワンルーム、1K、1DK、1LDK、2K物件が対象

【Life Platform事業】リファイニングの強化

- AUM残高はFY2025.9末の約2倍に伸長
- アセット件数の増加にともない賃料・手数料収入が伸長、ストック収入として収益構造の安定化に寄与
- リファイニングで展開する各ブランドにおいてブランディングを強化

AUM残高の推移

(単位：百万円)



※AUM（運用資産残高）はファンド運用資産残高と棚卸資産残高の合計額

ブランドラインナップ

タスキ リシェス

TASUKI RICHESSE

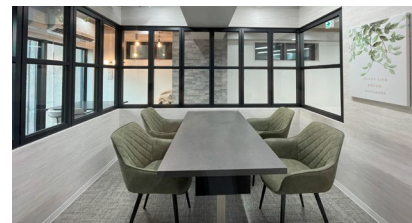
フランス語で「豊かさ」「ハイクオリティ」という意味をもつリシェス
質の高い上質な暮らしを提供する、タスキが取得・保有する中古レジデンス



TASUKI PRIME

タスキ プライム

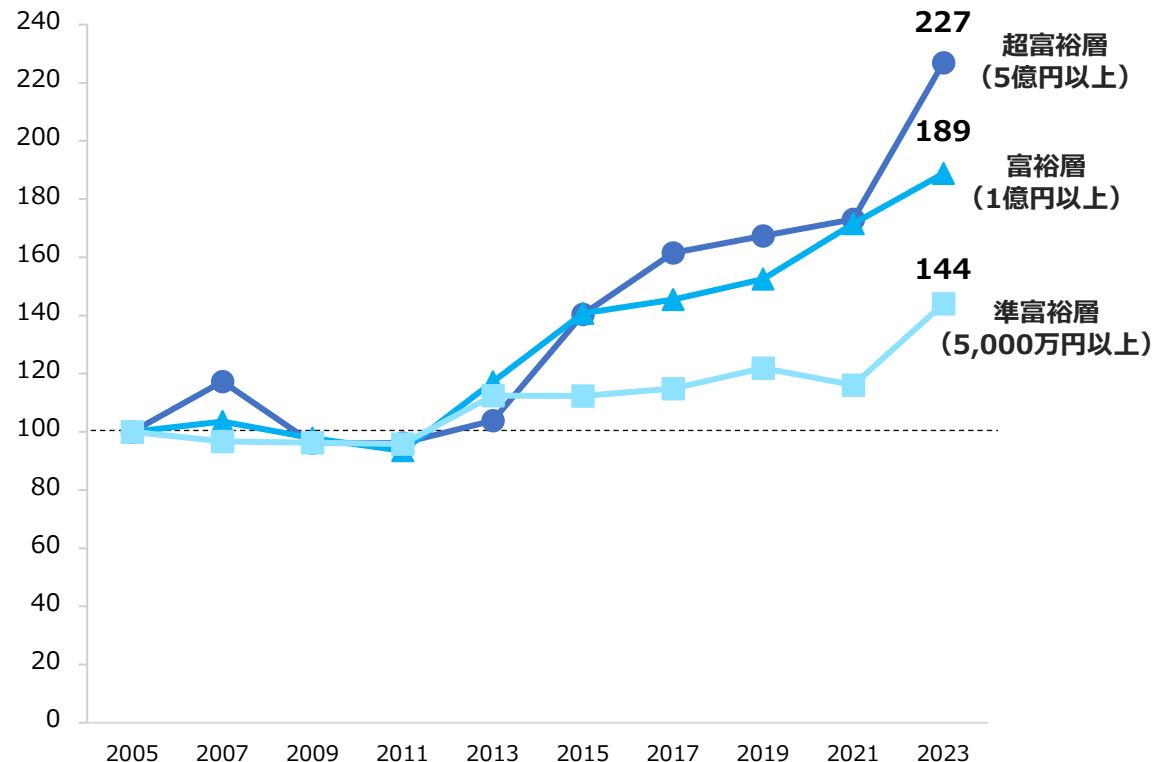
タスキが取得しリノベーション・リーシングにより新たな価値を生み出す
中古オフィス・商業ビル



【Life Platform事業】 成長する国内富裕層市場

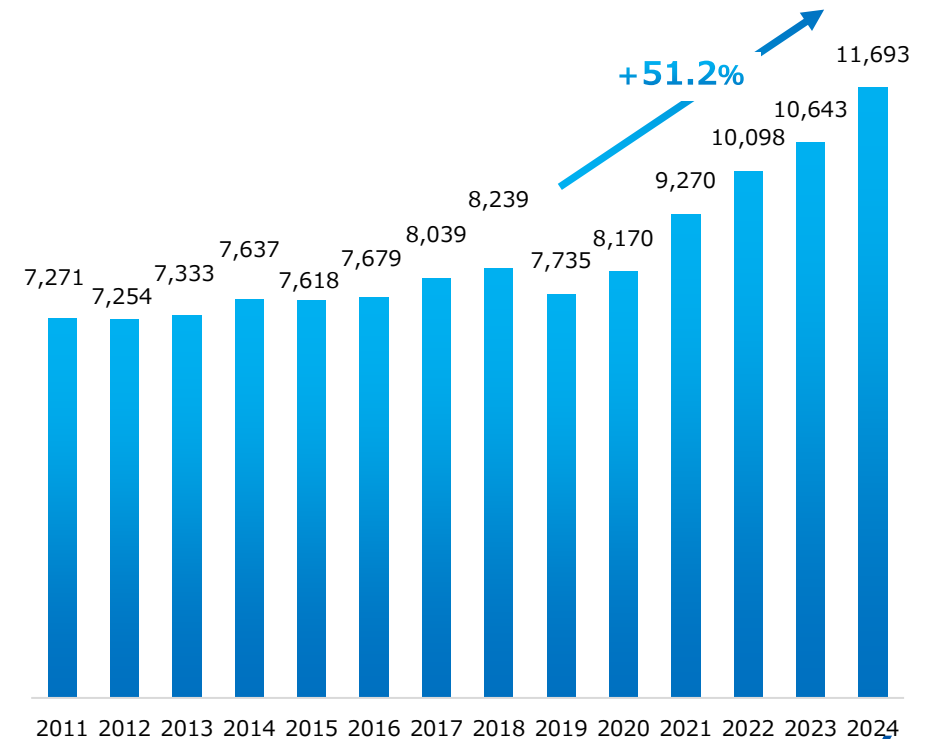
- ・ 富裕層世帯数は増加傾向にあり、超富裕層の世帯は2005年と比較して2.27倍
- ・ 相続財産が3億円を超える被相続人の数は増加傾向にあり、特に近年はその傾向が顕著に現れている

準富裕層以上の世帯数増加率（2005年＝100）



相続財産3億円越えの被相続人数の推移

(単位：人)

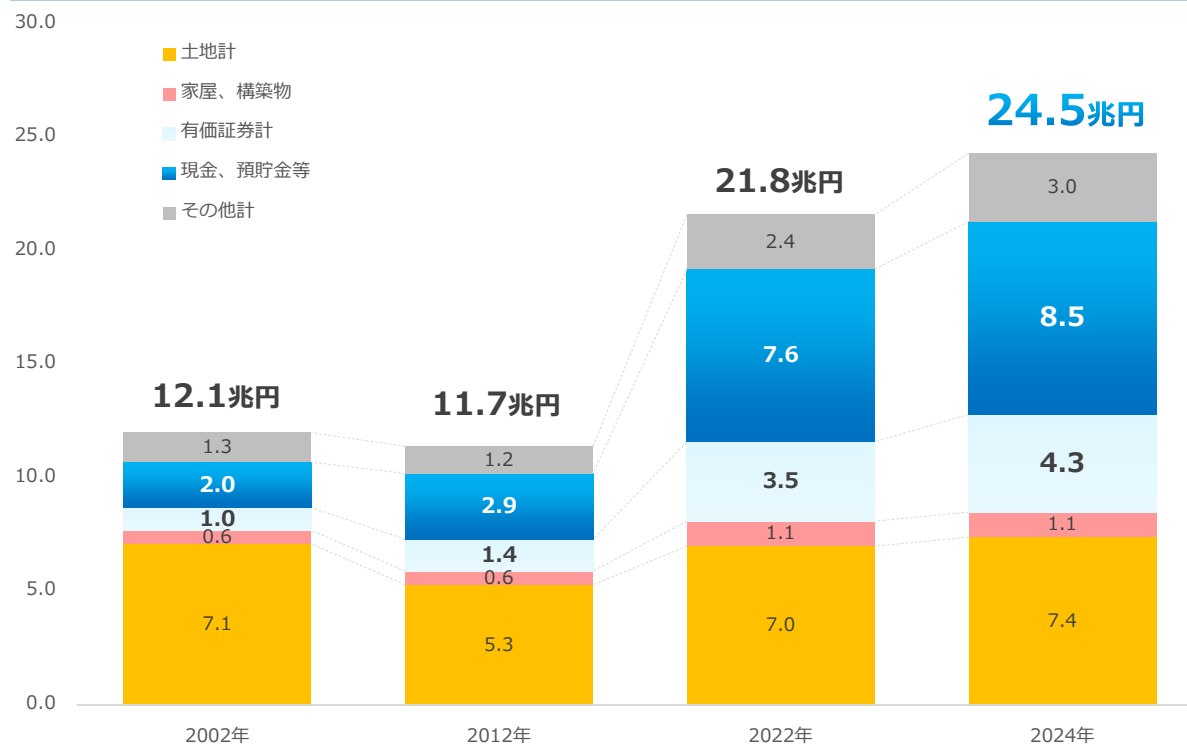


出所: 国税庁「国税庁統計年報書」、総務省「全国家計構造調査(旧全国消費実態調査)」、厚生労働省「人口動態調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」、東証「TOPIX」およびNRI「生活者1万人アンケート調査」、「富裕層アンケート調査」等によるNRI推計から当社作成

【Life Platform事業】不動産投資市場の展望

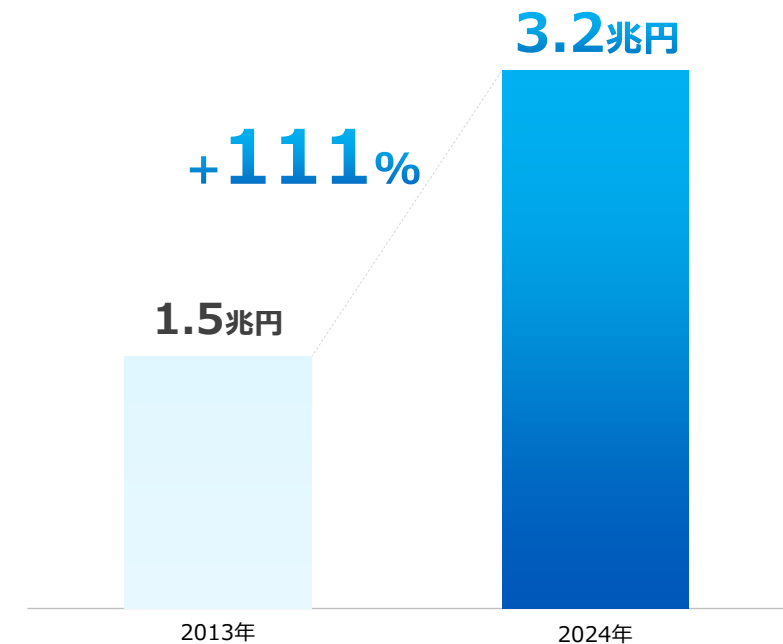
- ・ 富裕層世帯の増加を背景として、相続における金融資産は約20年間で4倍以上となり、今後も増加する見通し
- ・ 相続税対策ニーズの高まりとともに、投資用不動産の購入増加が期待される

種類別相続財産の推移



出所：国税庁「統計情報」

相続税の納税額の増加



出所：国税庁「平成26年分の相続税の申告状況について」
同「令和6年分 相続税の申告実績の概要」

【Life Platform事業】 富裕層ターゲット戦略

増加する富裕層をターゲットとして、新たなタッチポイントと総合的なサービス提供を目指す

潜在的市場規模

469兆円

富裕層以上の
純金融資産保有総額合計

135兆円

11.8万世帯

334兆円

153.5万世帯

333兆円

403.9万世帯

282兆円

576.5万世帯

711兆円

4,424.7万世帯

富裕層向けコンシェルジュプラットフォーム

資産管理

相続

事業承継

税務

金融領域

株・投資信託

保険商品

投資用不動産領域

不動産ST

不動産ファンド

展開済

収益ニーズ向け不動産

展開済

相続ニーズ向け不動産

展開済

準富裕層（5千万～1億円未満）

アッパーマス層（3千万～5千万円未満）

マス層（3千万円未満）

出所：野村総合研究所ニュースリリース（2025）より、当社作成

1. FY2026.9 3Q業績
2. 事業の状況
 - ①AI Dynamics (AID) 事業
 - ②Life Platform事業
3. 株主還元
4. appendix

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50円（中間：16円、期末：24円、記念配当：10円）を計画

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

50円

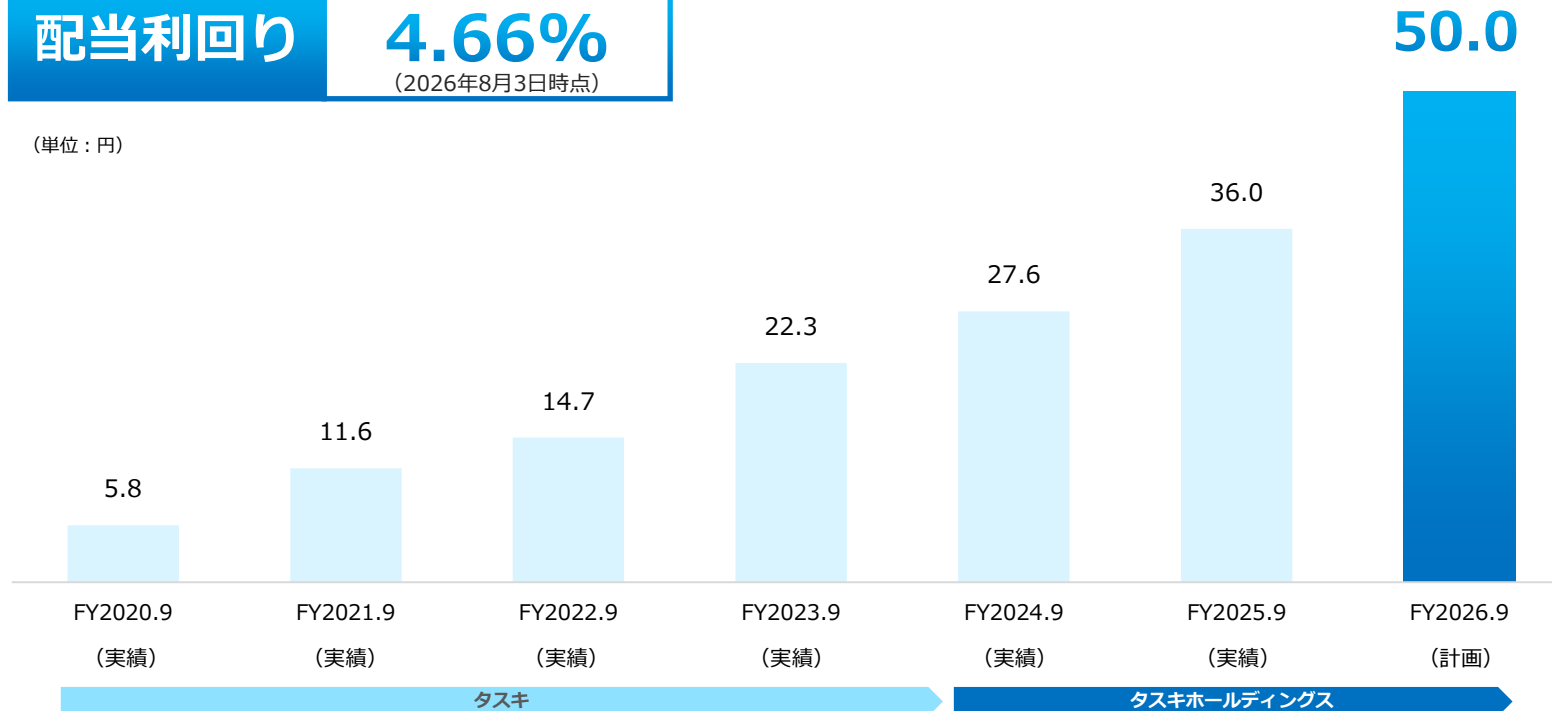
1株あたり配当金額の推移 (※)

配当利回り

4.66%

(2026年8月3日時点)

(単位：円)



(※) 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株当たり配当金額は、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株当たり配当金額は、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

1. FY2026.9 3Q業績
2. 事業の状況
 - ①AI Dynamics (AID) 事業
 - ②Life Platform事業
3. 株主還元
4. appendix

A wide panoramic view of a city skyline at sunset, with the word "MISSION" and its Japanese translation "(果たすべき使命)" overlaid in large white text. The background features a cityscape with various skyscrapers, including a prominent one with a spire, under a sky transitioning from orange to blue. Faint digital data points and lines are visible across the image, suggesting a technological or data-driven theme.An aerial view of a city at night, with a digital network overlay of glowing blue lines and nodes connecting various points across the urban landscape. The text is centered in the upper half of the image.

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



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



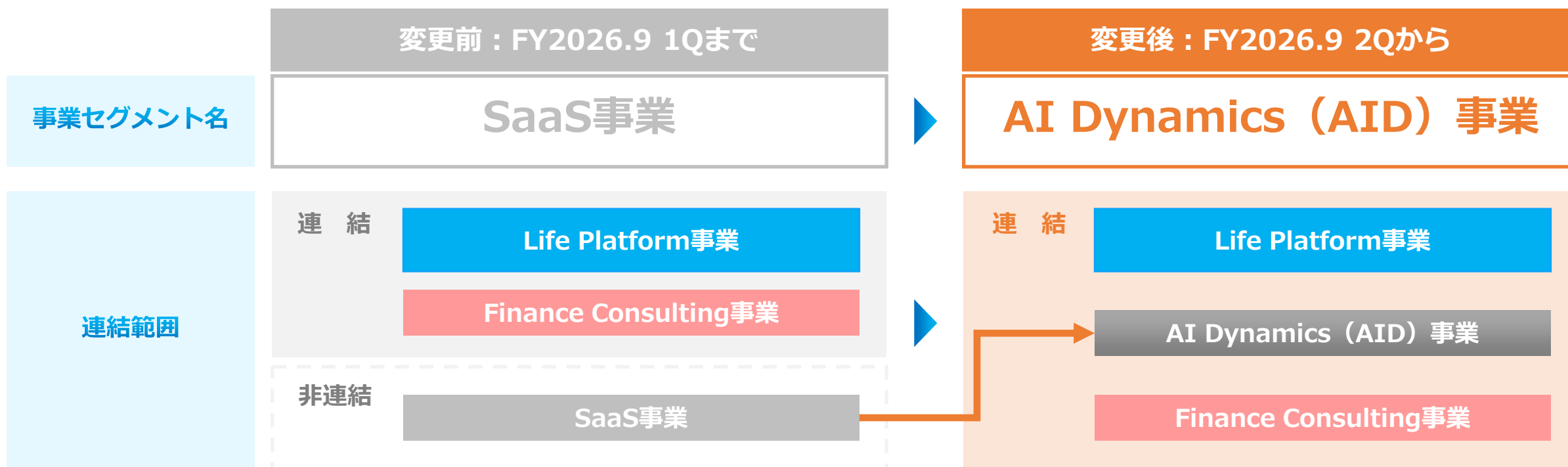
TOUCH & PLAN

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】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

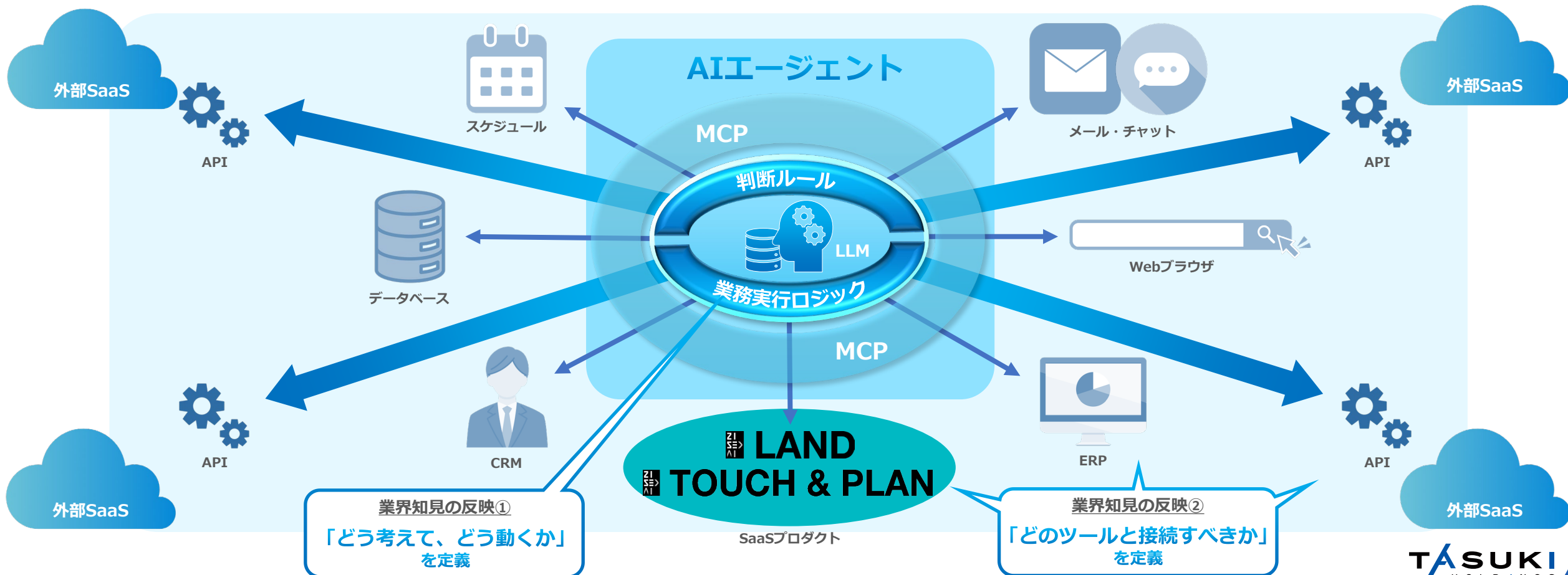
AIがビジネスを動かす社会を創出



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

- SaaSの枠を超え、AIエ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AIエージェントの実用化を目指す

ZISEDAI AIEコシステム



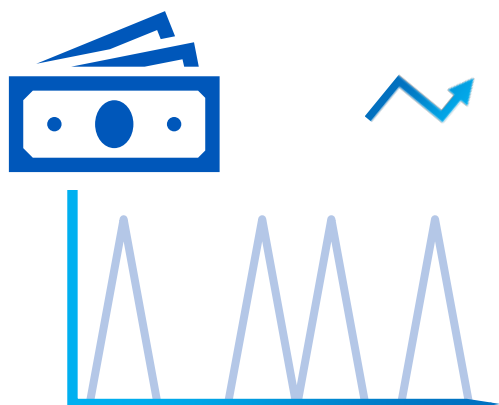
(※1) PoC (Proof of Concept) … 新たな技術・サービス等の実現可能性や有効性を検証するための実証実験

(※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】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

- バーティカルSaaSプロダクト「ZISEDAI LAND」「ZISEDAI 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

-



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

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



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を実現

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



PDF上のテキストデータをOCRで自動読取・入力



特 許 取 得

オプション機能② 不動産登記情報の自動取得

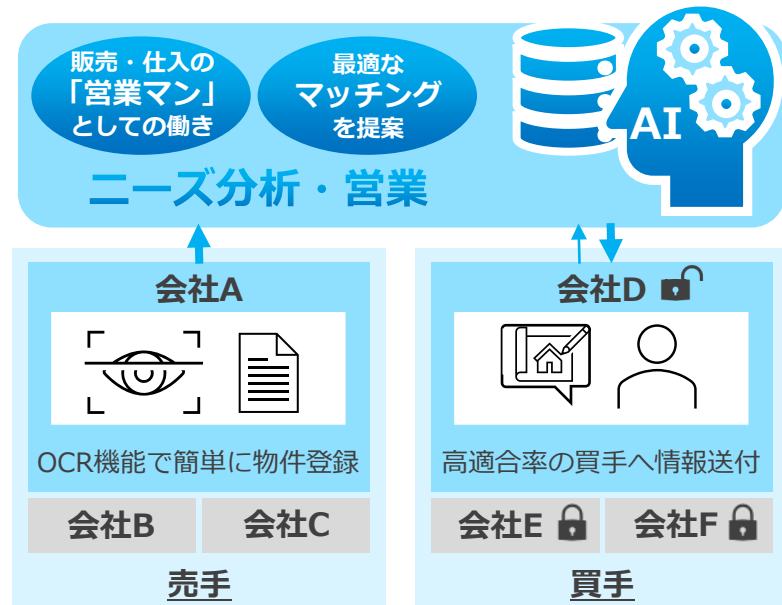
- LAND画面内のクリックのみで操作完了
- 地番情報がマップ上に表示される直感的なUI
- 複数地の登記情報の一括取得にも対応



不動産登記情報をワンストップ
かつシームレスに取得

オプション機能③ AIによる売買マッチング機能

- 独自開発の営業AIエージェント「セールスZ」搭載
- ユーザーニーズを分析し適合率の高い物件を選別
- プラットフォーム内で直接取引が可能

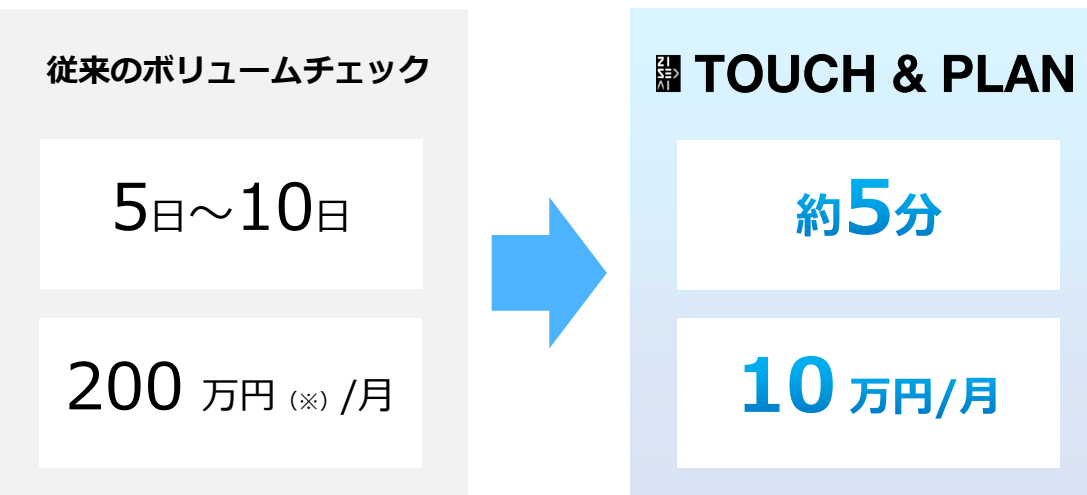


ZISEDAI TOUCH & PLAN 仕入担当者のスキルの均一化と事業検討の迅速化、コスト削減を実現

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



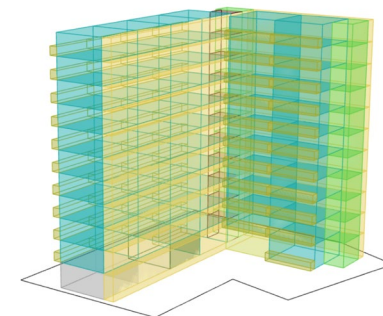
(※) 10万円/件を1ヶ月間に20件依頼した場合

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



AI ZISEDAI 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

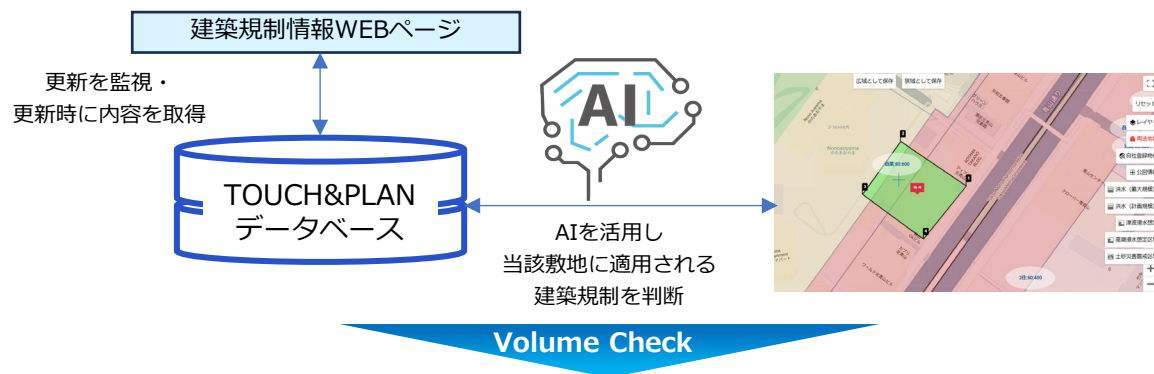
- 複雑な建築規制に対応可能な独自のアルゴリズム開発が順調に進捗
- 対応可能な敷地条件の増加に伴い、提供可能な事業者数も増加

特許取得

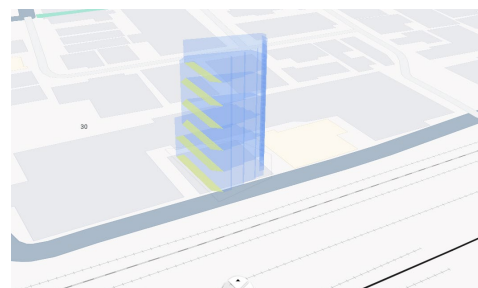
複数の建築規制の情報取得・管理・更新

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



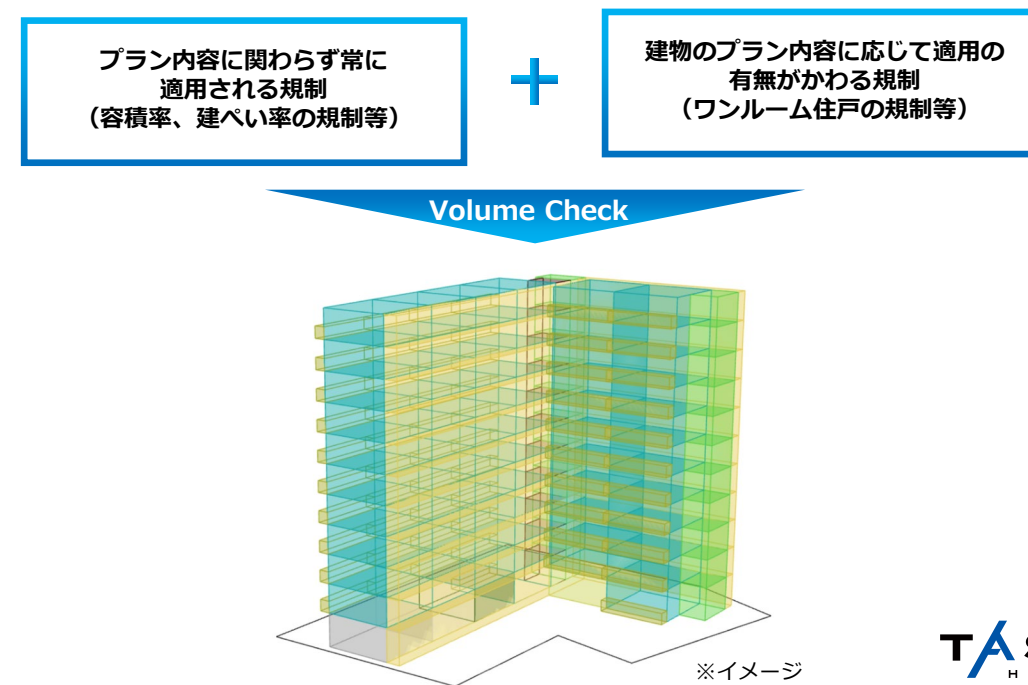
▲地図上にボリューム図を表示

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



【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



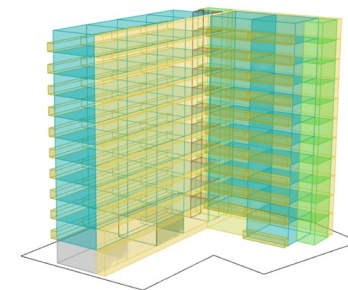
複数の建築規制の情報取得・管理・更新を行うAI技術（特許第7580097号）

- ▶ 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7599191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

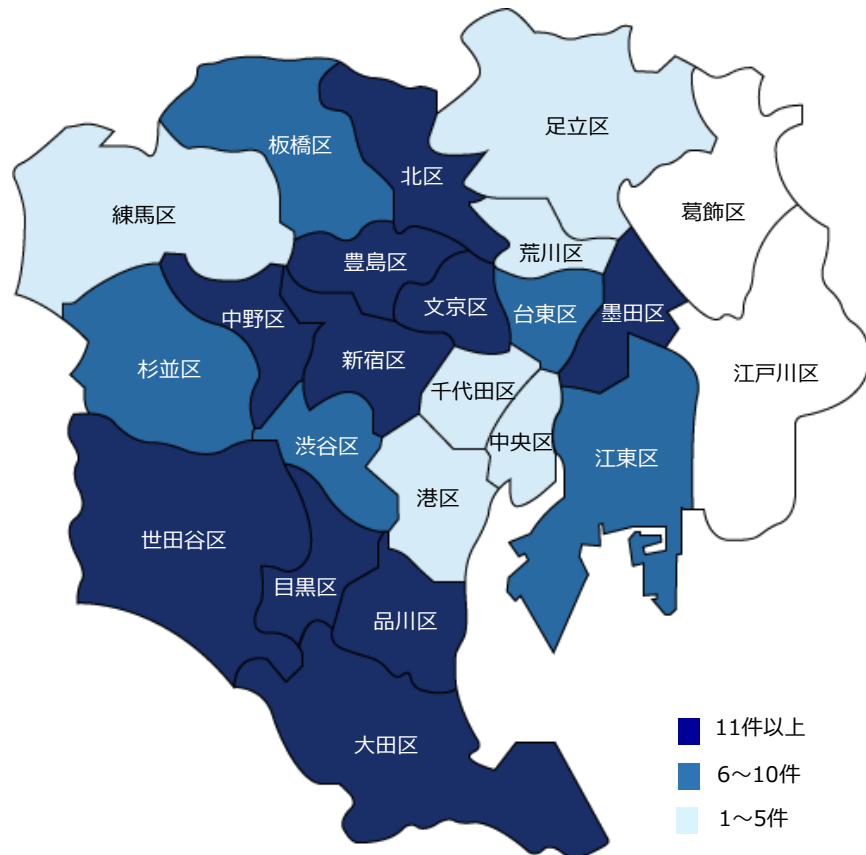


(※) タスキ実績より

【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 3Q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

建築コスト

用地取得コスト

競合他社



他社より高く
ビット可能



タッチポイントを増やしてブランド認知・想起強化

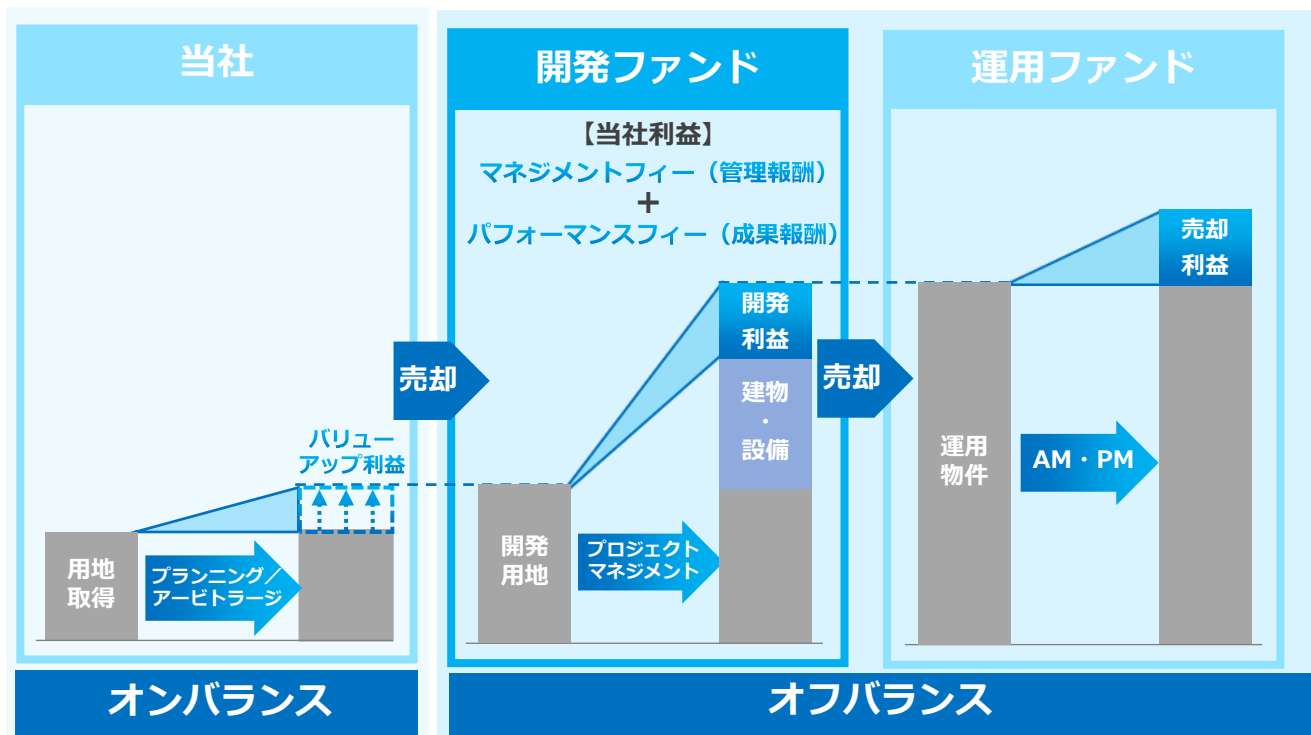


エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

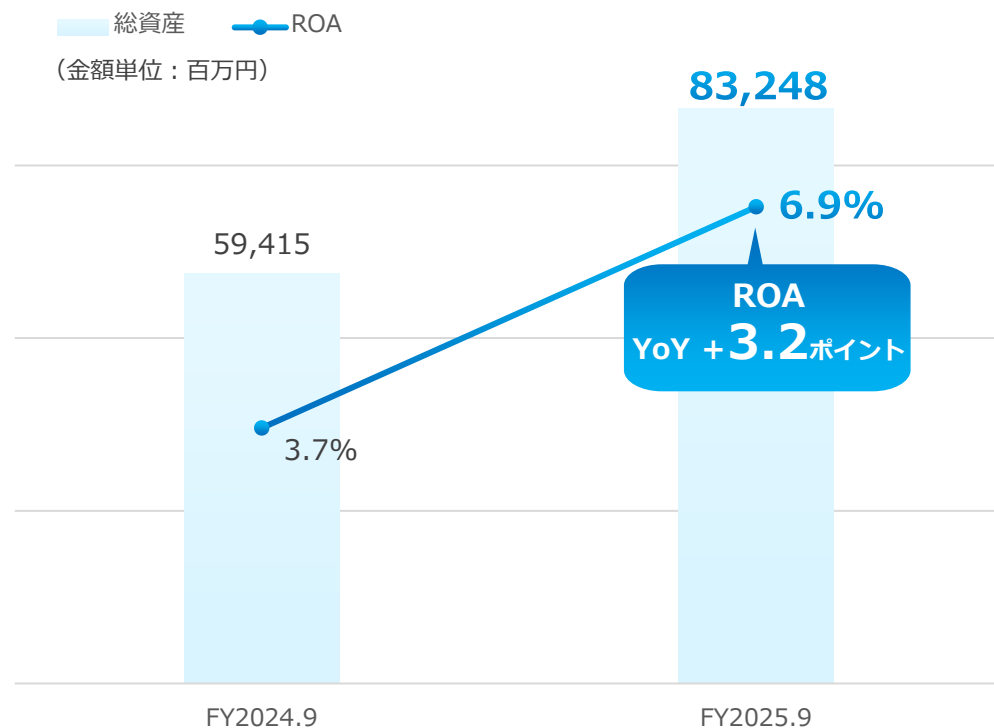
【Life Platform事業】不動産ファンドの取り組み

- ・ 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）

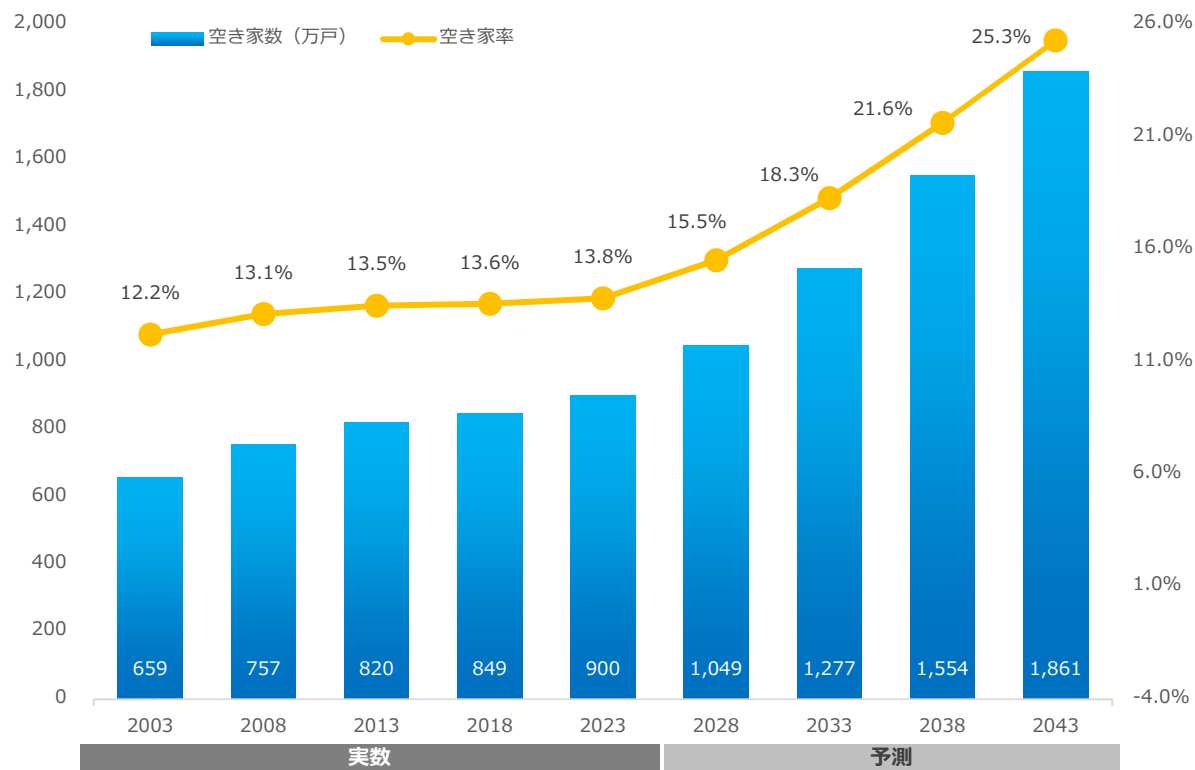


(※) ROA … 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均総資産（ただし、FY2024.9については連結初年度のため期末総資産を用いて算出）

【Life Platform事業】空き家再生の取り組み ～事業環境～

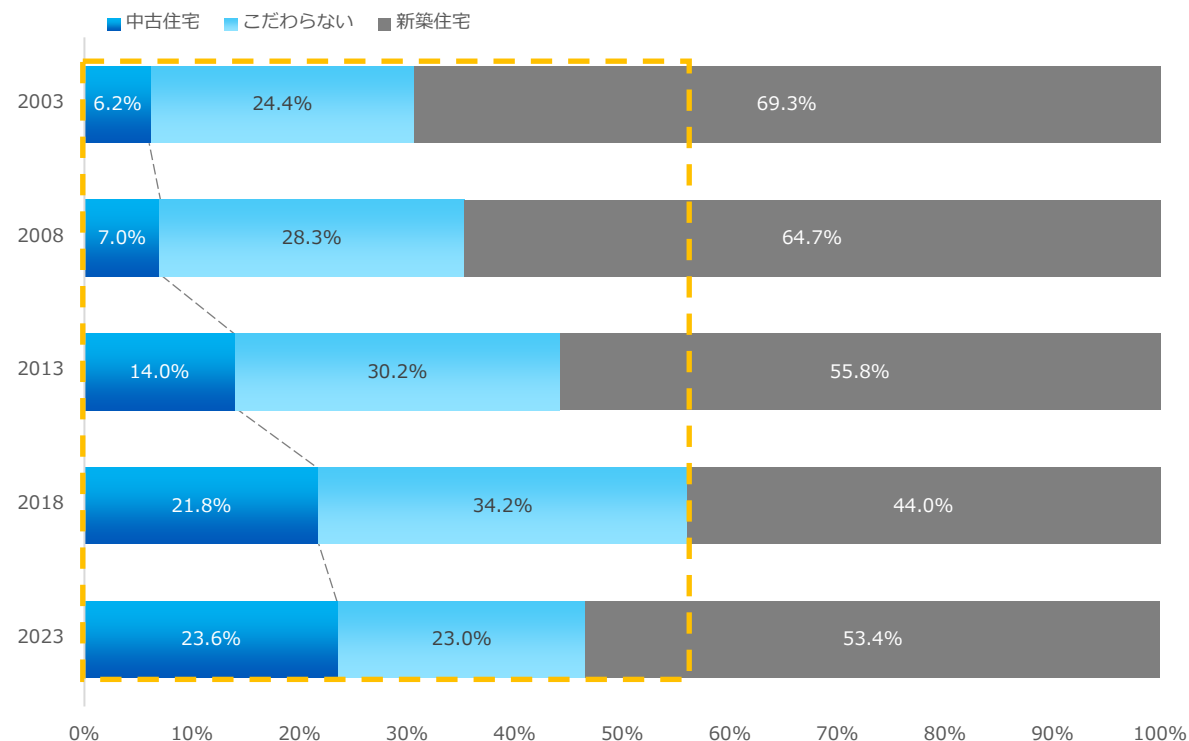
- 全国的に空き家件数は増加の一途を辿っており、2030年以降は爆発的な増加が予想される
- 日本においては新築を志向する消費者が圧倒的に多かったが、近年では中古住宅を許容する方向へ大きくシフト

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)

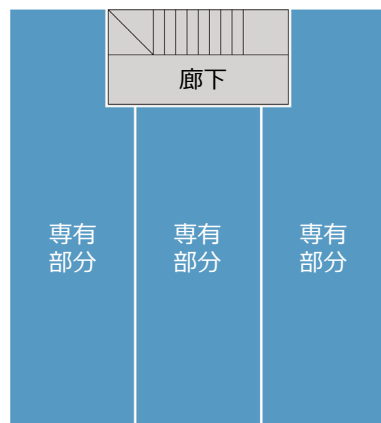
空き家取得 → リフォーム → 売却

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

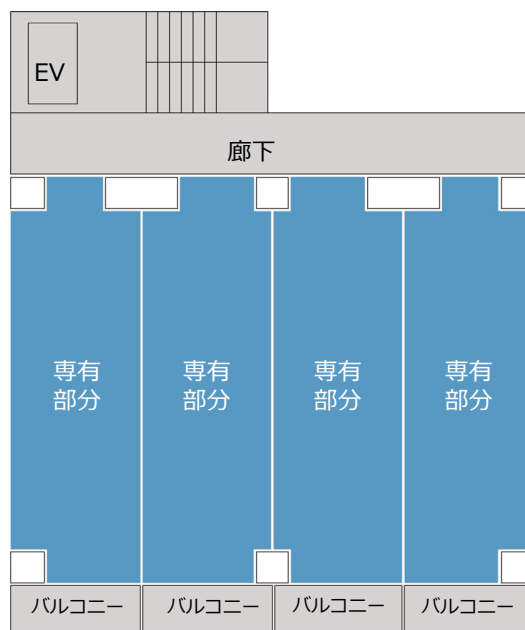


専有部分 : 69.72㎡

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

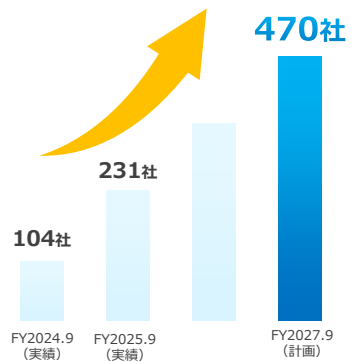
フロー

中期経営計画 FY2027.9 KPI

FY2027.9 計画 主要KPI

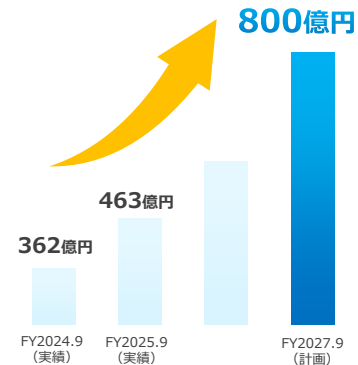
AID事業 導入企業社数

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)

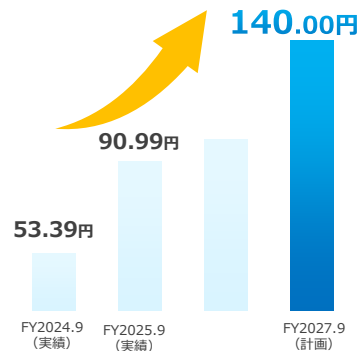
35%超 ▶ 40%超

FY2027.9 計画 財務KPI

EPS

目標

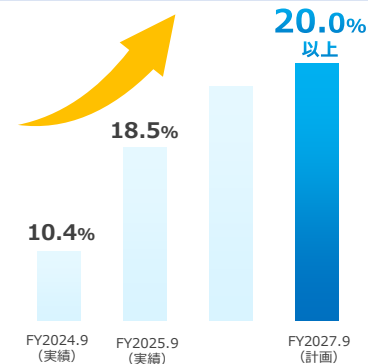
140.00円



ROE

目標

20%以上



自己資本比率

目標

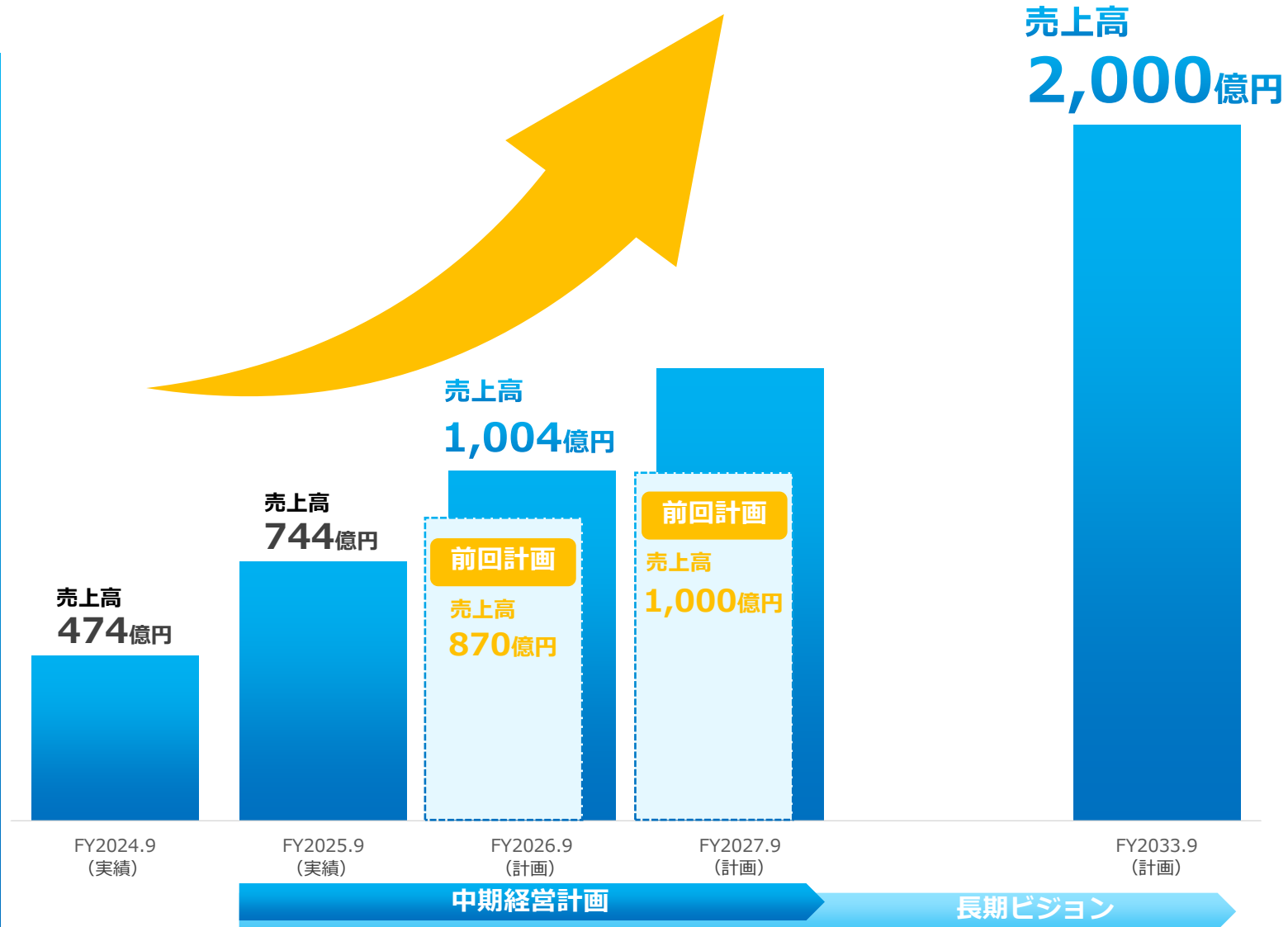
30%以上

(※) FY2025.9末発行済株式数（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財活用を強化
- ◆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や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。



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。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）に基づいて行われる。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る。



【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	★★★
ルネサンスコート奥沢	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	★★★
ルネコート西新宿	東京都新宿区西新宿	★★★

※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2026（中小規模法人部門）に認定

- ・従業員一人ひとりの「ウェルビーイング」の実現に向けて、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
- ・採用活動においても働きやすさについての一定の判断基準となるほか、離職率の低下や従業員エンゲージメント向上といった人的資本経営の推進に寄与

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6月30日現在

役 職 員

229名（正社員以外含） ※2026年6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

東証プライム市場（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
 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AID事業の発展に貢献。	●	●	●	●	●	
 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。	●			●		●
 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。	●			●		●

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。	●	●	●			
 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 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/>