

事業計画及び成長可能性に関する事項について



株式会社タスキ

東証マザーズ：2987

2021年12月23日

1

会社概要 _____ 2

2

当社の特徴・強み _____ 8

3

成長戦略 _____ 26

4

財務ハイライト・その他 _____ 38

会社概要

商 号

株式会社 タ ス キ | TASUKI Corporation

設 立

2013年8月12日

資 本 金

10億4,964万円

従 業 員

30名

所 在 地

東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル2F

上 場

東証マザーズ市場（証券コード：2987）

役 員

代表取締役会長	村田 浩司
代表取締役社長	柏村 雄
取締役	村田 純次
取締役	木本 氏將
社外取締役	小野田 麻衣子
社外取締役	大場 睦子
常勤監査役	古賀 一正
監査役	南 健
監査役	熊谷 文麿

※2021年12月23日時点

タスキで世界をつなぐ

～ 革新的なイノベーションで社会のハブになる ～

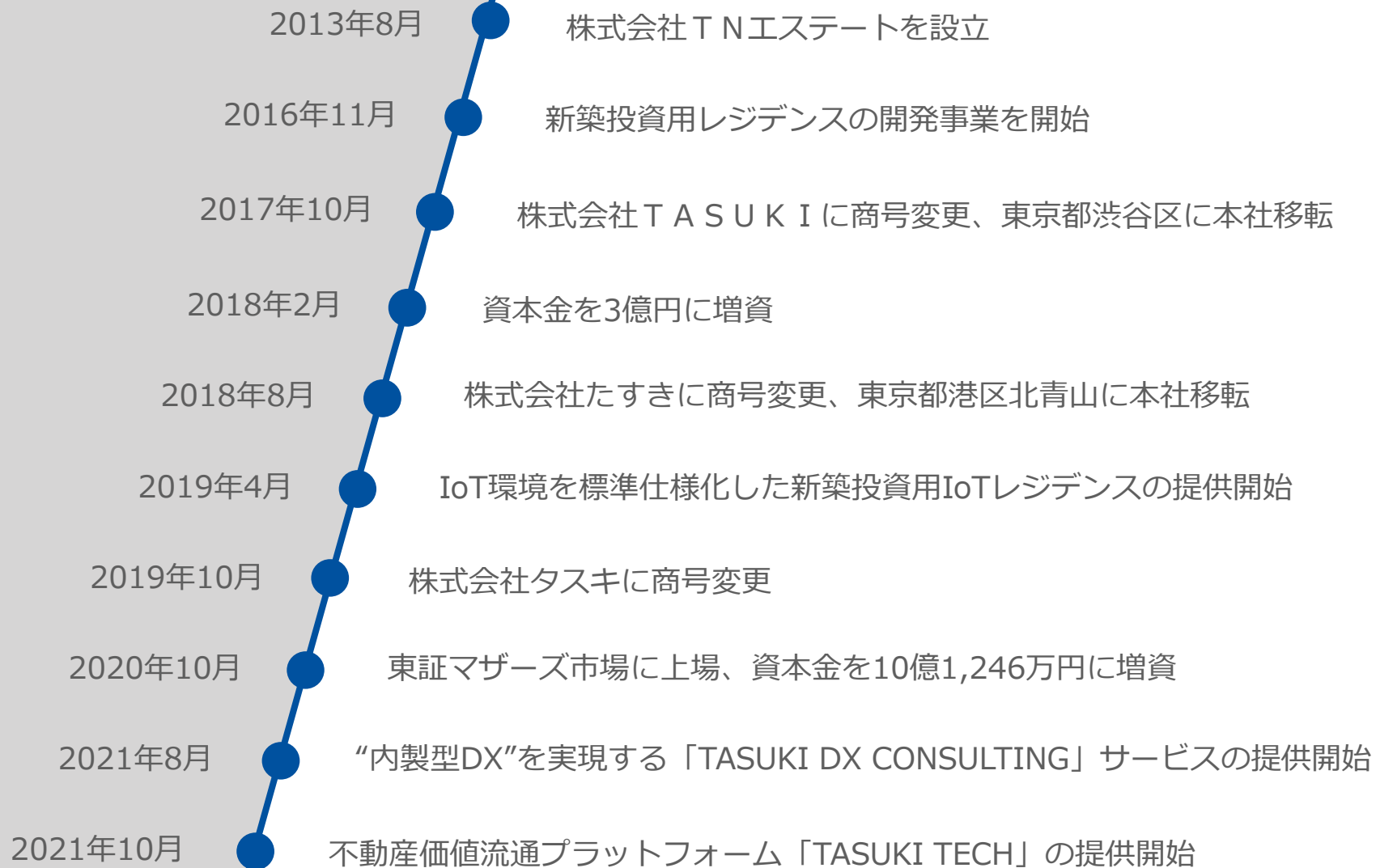
ライフ×テクノロジー

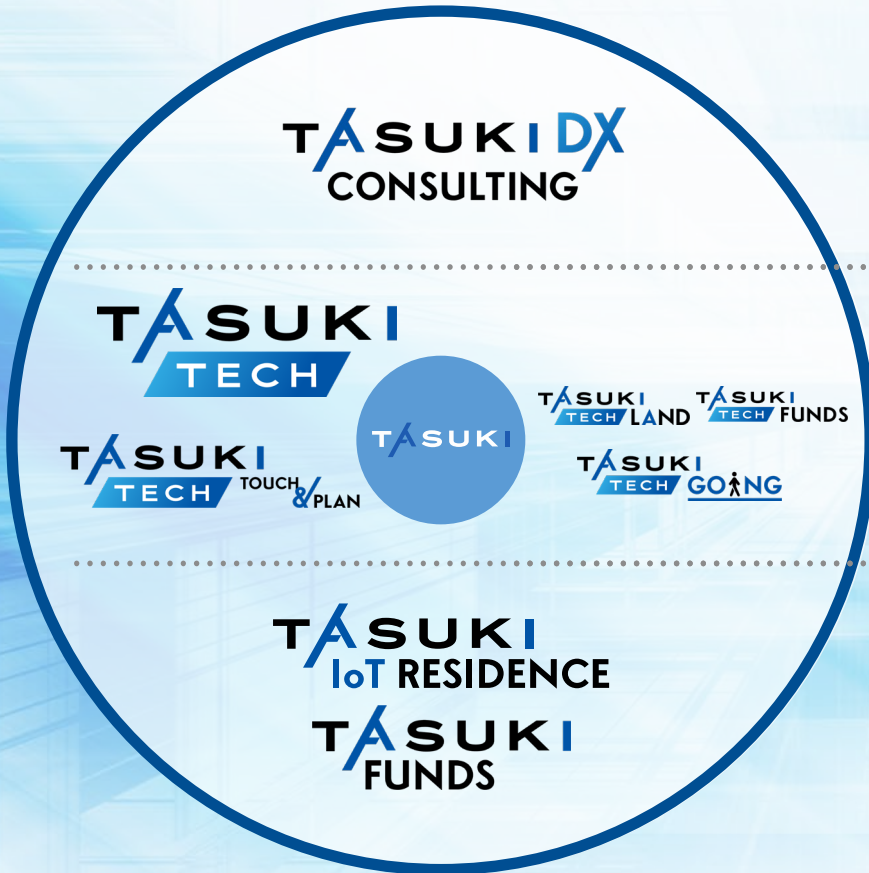


SLOGAN

テクノロジーで、夢見た未来をいち早く。

私たちは、先端テクノロジーの活用を強みとするライフプラットフォーマーとして、
人々の暮らしをアップデートしていきます。





DX事業

DXの推進に取り組む企業にとって課題となる戦略策定から具体的な実行可能なフェーズ及びその効果検証まで、チームとして伴走することで、お客様と一緒にDXプロジェクトの成功を目指す「TASUKI DX CONSULTING」を提供。



SaaS事業

不動産デベロッパー業務のニーズを満たすSaaS型マルチプラットフォームとして「TASUKI TECH」を展開。



ReTech事業

タスキのストロングポイントであるIoTレジデンスによる継続的な安定収入。

「TASUKI FUNDS」は、不動産投資型クラウドファンディングの運営によるアセットマネジメントビジネス。

持続可能な社会の実現に向けたESG経営の推進を加速させるため、
「サステナビリティ委員会」を設置し、下記の5つのSDGs目標達成に取り組む。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



すべての人々に手頃で信頼でき、
持続可能かつ近代的なエネルギーへの
アクセスを確保する

- レジデンスに標準仕様として、IoT機器（照明、エアコン等）や電気温水器、太陽光発電、蓄電池等の導入を推進

11 住み続けられる
まちづくりを



都市と人間の居住地を包摂的、安全、
レジリエントかつ持続可能にする

- オール電化機器導入によるCO2排出を抑制し、都市部での環境に配慮した住み続けられる街づくりを目指す。

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



強靱（レジリエント）なインフラを整備し、
包括的で持続可能な産業化を推進し
イノベーションの拡大を図る

- IoT機器を標準装備したIoTレジデンスを開発し、住環境を通じて社会のインフラとなるスマートシティに貢献
- 国立大学法人電気通信大学と産学連携共同研究にて、オンラインで情報が取得できる「TOUCH & PLAN」により業界の透明化を目指す。
- 不動産投資型クラウドファンディング「TASUKI FUNDS」を運営し、個人が気軽にアクセスできる不動産金融市場を発展させる。

12 つくる責任
つかう責任



持続可能な生産消費形態を確保する

- 高耐久かつ遮熱効果のある塗装を採用することで、入退去の際に大量に発生している内装の壁紙の廃棄物を削減することで環境負荷の抑制を目指す。

13 気候変動に
具体的な対策を



気候変動とその影響に立ち向かうため、
緊急対策を取る

- 低層階レジデンスに特化し、エレベーターを付けないことで、CO2排出量や電気代、メンテナンス、保険料の削減を図る。



当社の特徴・強み

タスキDX構想

TASUKI DX

DX テック企業として長期的な業界変化を見越したDXサービスに注力

DX対応企業が事業成長を加速



ReTech事業

TASUKI
IoT RESIDENCE

TASUKI
FUNDS

SaaS事業

TASUKI
TECH

LAND TOUCH & PLAN GOING FUNDS

DX事業

TASUKI DX
CONSULTING

情報処理の促進に関する法律第31条の規定により、
経済産業大臣より**DX認定制度の認定事業者**に選定されました。



DX認定制度とは

2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律」に基づき、
ビジョンや戦略、ITシステム活用環境の整備など「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です。

TASUKI
Life Platformer

テクノロジーで、夢見た未来をいち早く。

不動産DXを加速させる課題解決の施策



デジタル・ ケイパビリティの獲得

専門組織「DX戦略研究室」を設立。
デジタル人材の採用教育や外部パートナーとの連携を進め、DXの必要性への理解を促進。



テック企業と 共創

不動産DX領域を中心にスタートアップ企業への投資を行うファンドを運営。パートナー企業との共創によってDXを加速。



他業界と 共創

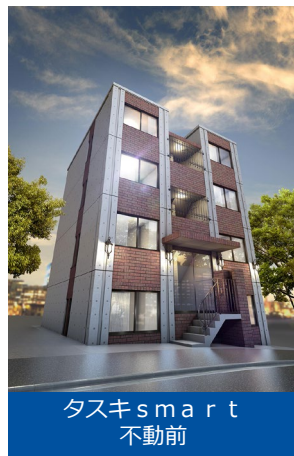
不動産事業に限らず様々な業種のアライアンス先との連携によって、産業の垣根を超えた取り組みを推進。

IoT RESIDENCE事業

TASUKI
IoT RESIDENCE

TASUKI IoT RESIDENCE

不況下においても、空室や家賃下落のリスクが低い
新築投資用IoTレジデンスの企画開発・1棟販売。



東京23区・駅近
徒歩約5分特化型



モバイル連携で
便利なIoT設備

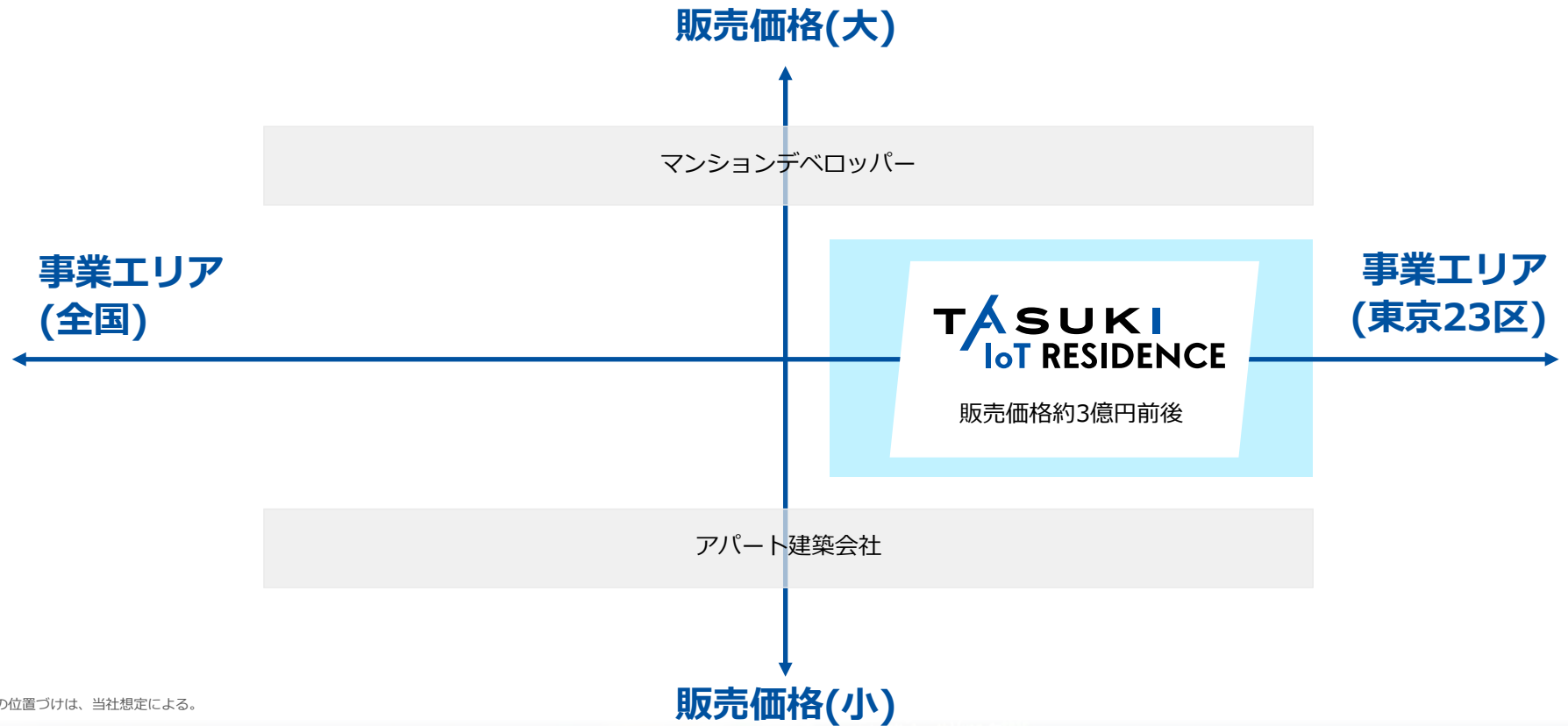


約3億円前後の
投資しやすい価格



富裕層の
相続対策に

東京23区の駅近・小規模物件に特化したニッチなマーケットにおいて
約3億円前後の投資しやすい価格帯のIoTレジデンスを供給



純金融資産1～5億円以上の富裕層をターゲットに、必ず発生する相続対策にフォーカスした
商品設計とコンサルティングを実施

マーケットの分類

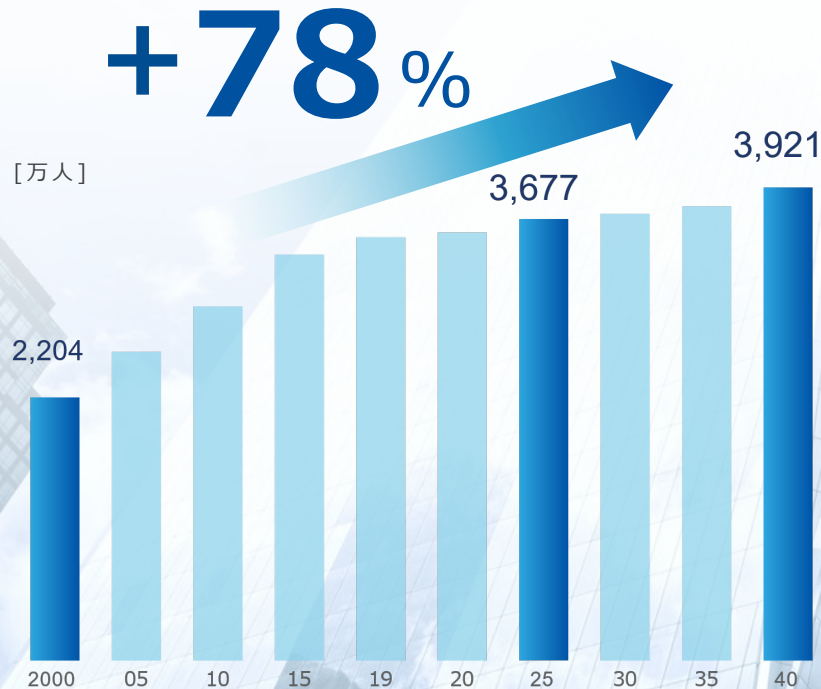
(世帯の純金融資産保有額 (2019))



出典) 国税庁「国税庁統計年報書」、総務省「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」などから当社作成

大相続時代が到来し、団塊の世代が75歳以上となる2025年以降も高齢者は増加。
 東京は家計保有資産の特徴から見て**相続資産市場の構造的な成長**の拡大余地が非常に大きい。

65歳以上の高齢者人口の推移予想

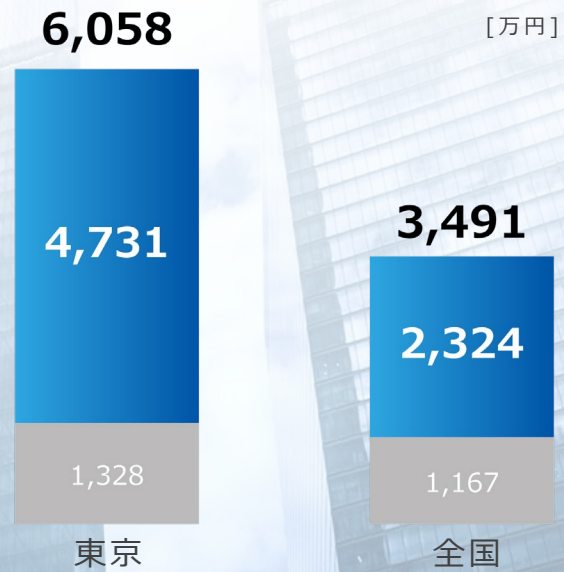


出典) 国勢調査(2019)、人口推計(2020)、国立社会保障・人口問題研究所(2017)より

家計保有資産

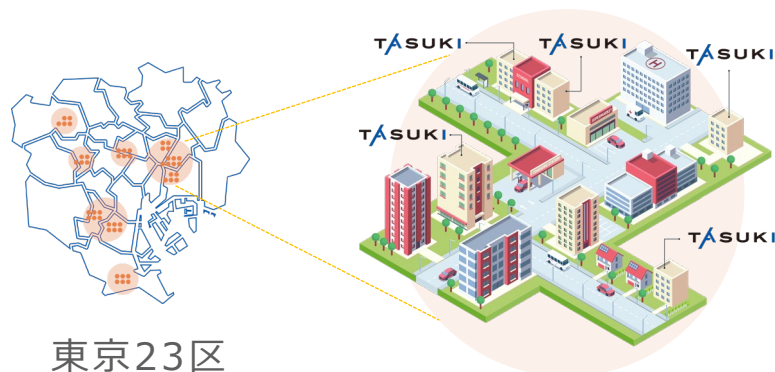
■ **不動産** ■ その他

不動産・・・現居住（借地を含む）及び現居住以外で家計用に所有している宅地資産と住宅資産
 その他・・・金融資産、耐久消費財等資産で構成



出典) 総務省 全国消費実態調査 家計資産に関する結果(2014年)2人以上の世帯当たり

「ドミナント方式」によるパイプラインの確保によって、ブランド認知度向上や効率的な仕入・販売活動により、ニッチ市場のマーケットリーダーに。



複数棟の発注でコスト削減



目に触れる機会を増やしてブランド強化



エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

TASUKI IoT RESIDENCE

他社より高価格で購入できる仕入力を保持

TARGET



都内最寄駅から徒歩5分圏内約70㎡以上の物件



IoTレジデンスのニッチトップカンパニーとしてシェアアップ

59件

42件

期初計画から

17件増
(計画比 **+40%**)

FY2021.9
期初計画

FY2021.9
実績

※仕入契約件数を集計

TASUKI *Smart*

2050年までのカーボン・ニュートラルの実現を目標に、
環境に配慮したIoTレジデンス「**タスキsmart**」をアップデート



環境への
取り組み例

0% **カーボンニュートラル**
達成に向けた取り組み

CO₂



太陽光発電システムを搭載
蓄電池の設置で災害対策



IoTデバイスでエネルギーの無駄削減



低層階レジデンスに特化
エレベーターを設置せず消費電力削減



内装壁紙を削減し、高耐久の塗装を採用
退去・転居時の壁紙ゴミ排出減



家具家電付きで、引越し時の負担軽減
家財ゴミの排出を抑制

クラウドファンディング事業

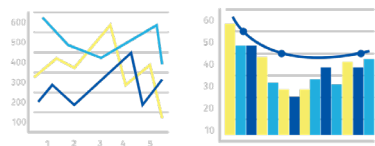
TASUKI
FUNDS

TASUKI FUNDS

投資家と不動産をつなぐプラットフォーム。
当社が培った不動産ノウハウを活用したファンド運営。

投資家

1口10万円から
WEB 申込み



TASUKI FUNDS

投資家の投資嗜好と
プロジェクトをつなぐ
プラットフォーム



タスキ

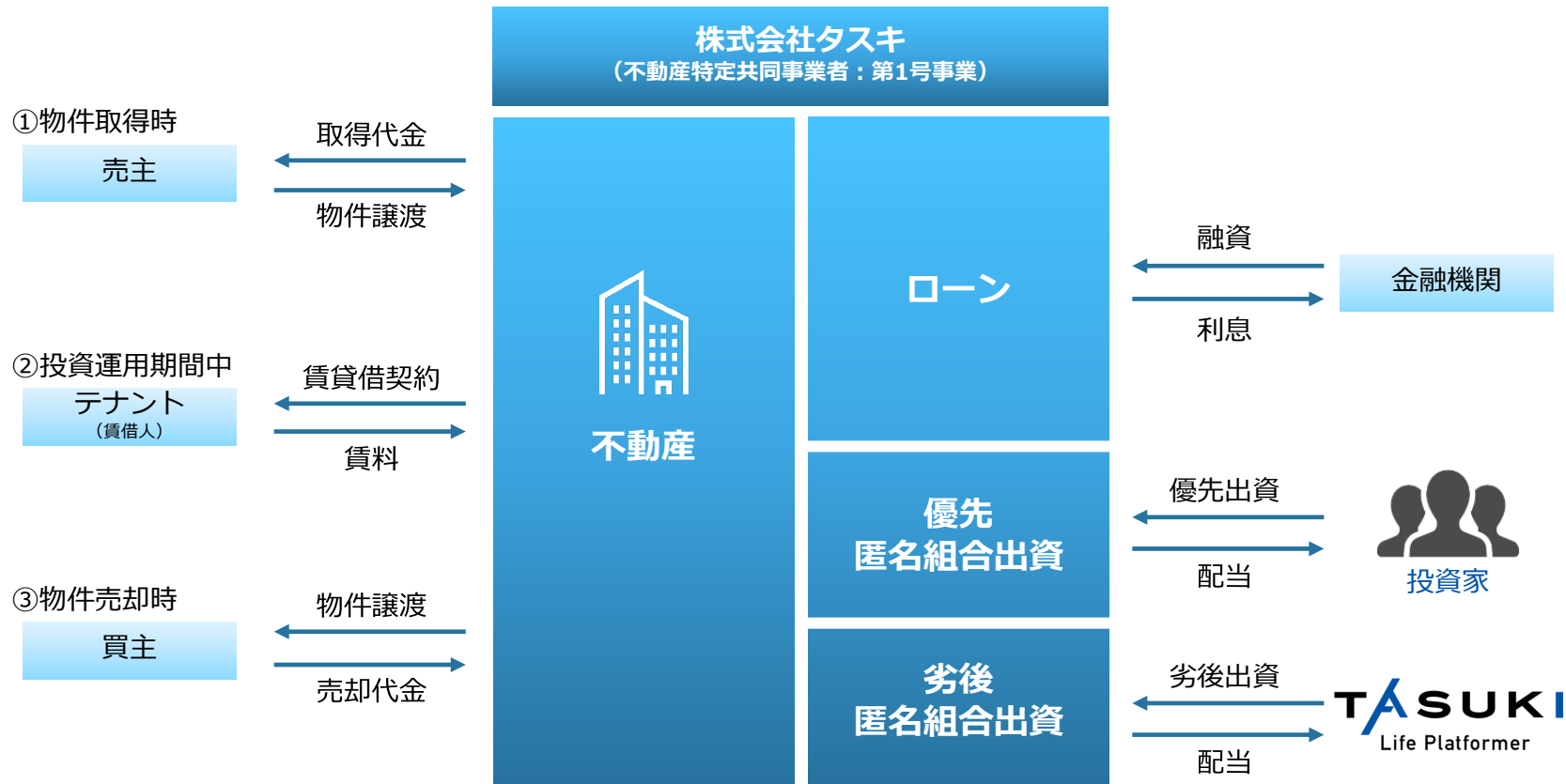
プロジェクトの
組成・運営・管理



配当

金融機関からの資金調達を行うハイブリット型。
優先劣後構造によってミドルリスク・ミドルリターンを実現。

ストラクチャー



DX CONSULTING事業

TASUKI DX
CONSULTING

受託請負ではなく課題に伴走するDXパートナー

伴走型のワンストップチームを構築

一定規模・期間での委任で確実な効果を創出

長期枠組みに基づいて実運用まで一気通貫

優秀なデジタル人材を計画的にアサイン

1. 戦略策定



2. チーム編成



3. 開発支援



4. 効果検証



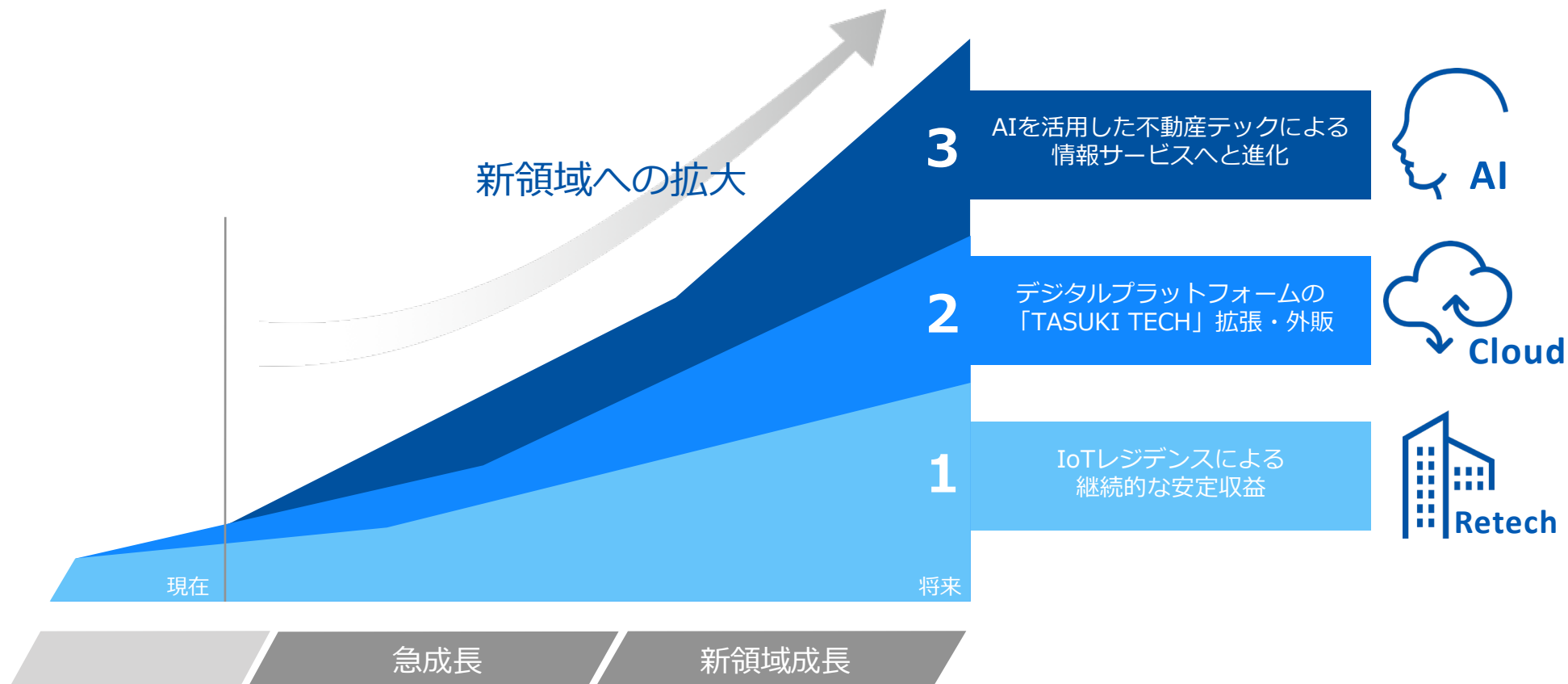
5. 人材育成





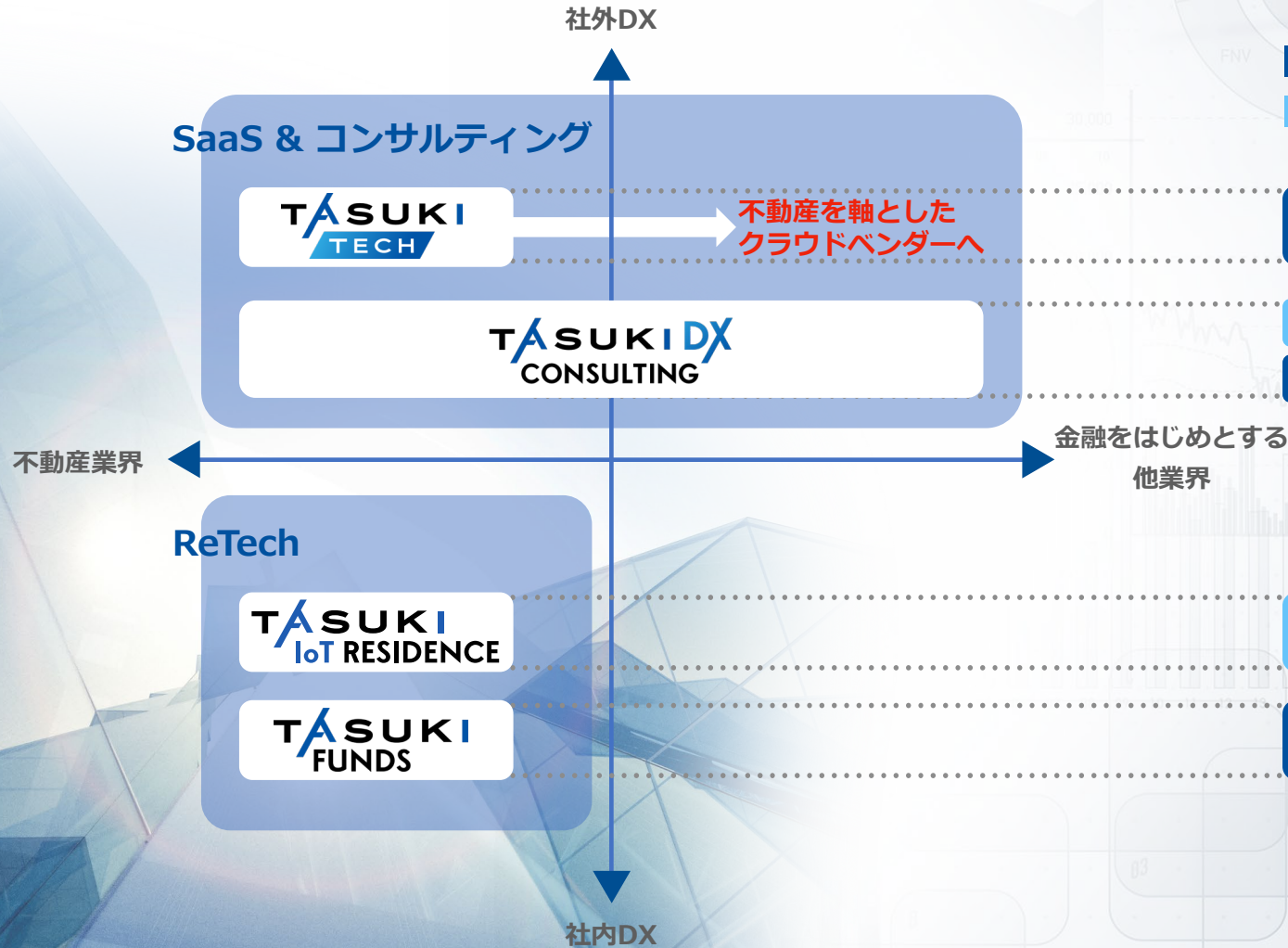
成長戦略

先端テクノロジーの活用を強みとするライフプラットフォームとして、業界に革命を起こすマーケットインなサービスを創造し、持続的な高成長を目指す。



先進技術の研究を事業につなげ、隣接領域への事業拡大

事業ポートフォリオ



収益モデル

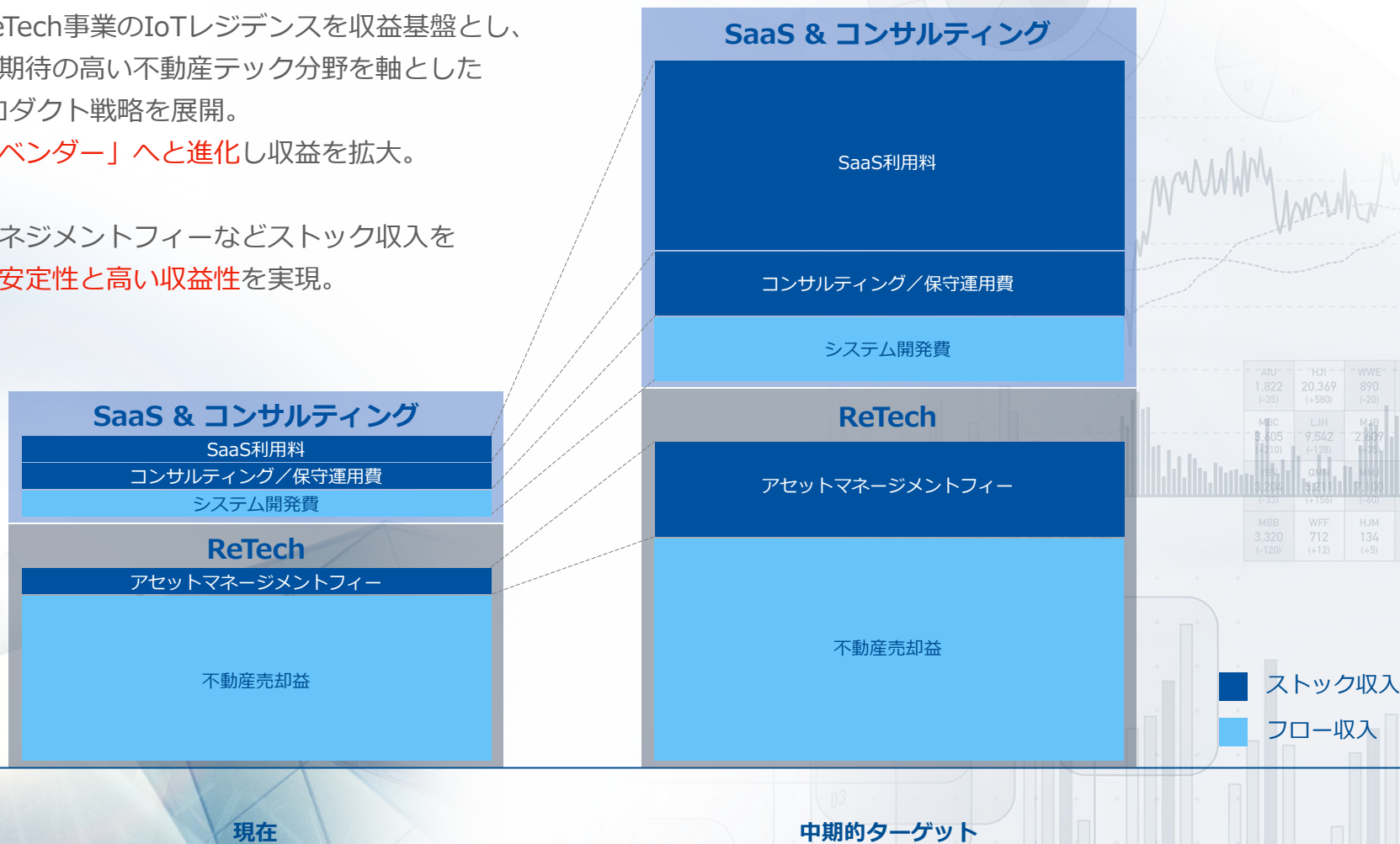


成長イメージ

安定したReTech事業のIoTレジデンスを収益基盤とし、今後、成長期待の高い不動産テック分野を軸としたSaaS型プロダクト戦略を展開。

「クラウドベンダー」へと進化し収益を拡大。

アセットマネジメントフィーなどストック収入を拡大させ、**安定性と高い収益性**を実現。



ARU	HJI	WWE	PLD
1,822 (-35)	20,369 (+580)	890 (-20)	6,350 (-200)
MBC 8,405 (+210)	LJH 9,542 (+128)	MJB 2,809 (+33)	PON 7,654 (+162)
TEL 8,200 (-33)	QMN 812 (+156)	WV 7,009 (-60)	YIT 7,153 (-150)
MBB 3,320 (-120)	WFF 712 (+12)	HJM 134 (+5)	OLC 2,022 (-18)

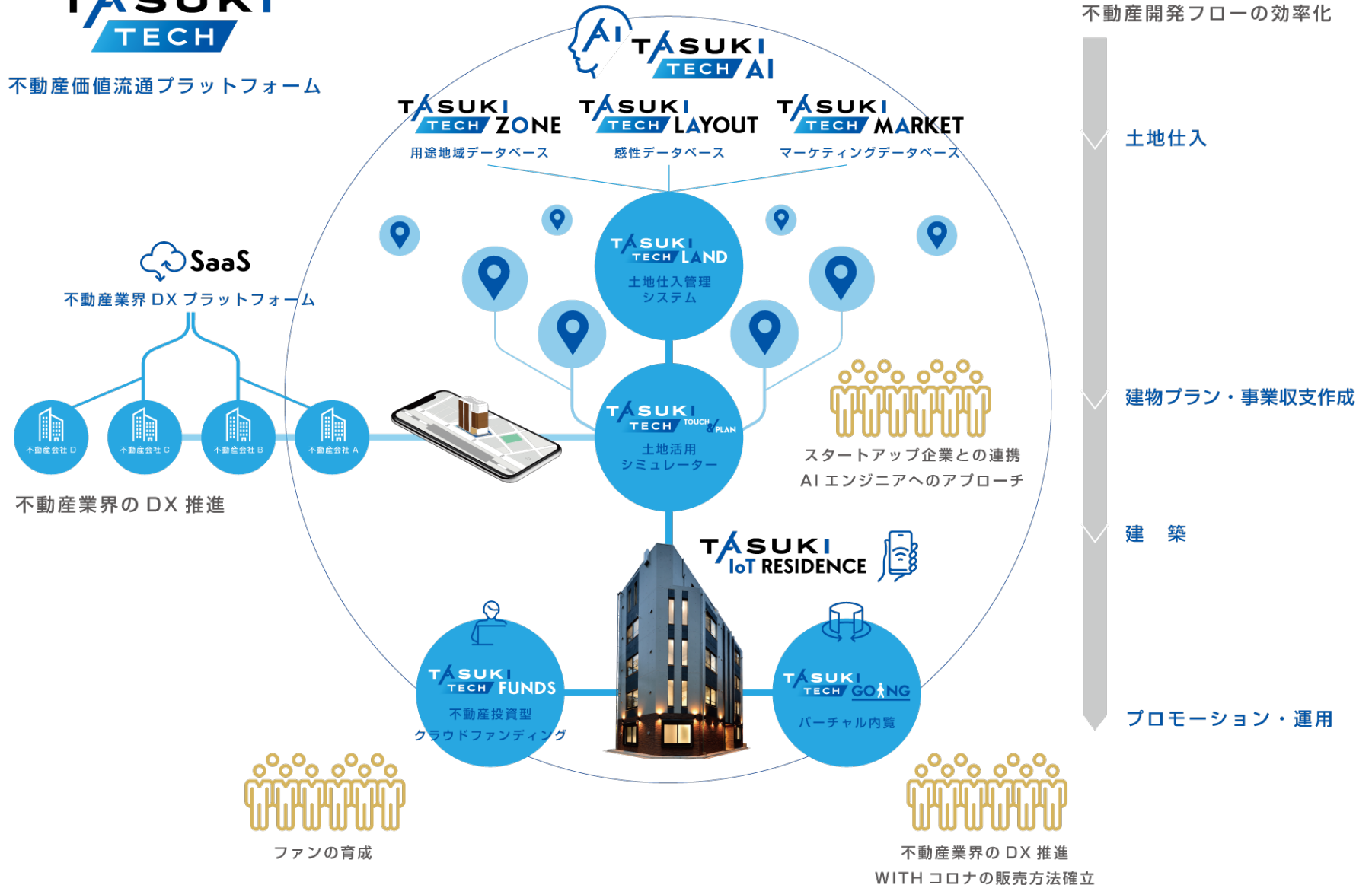
■ ストック収入
■ フロー収入

今後成長が見込まれる不動産テック領域への 先行投資によって業界を牽引するポジションを確立

重点施策	投資対効果
<p>① 不動産デベロッパー向けのプラットフォームを構築。 業務プロセスに適したソリューションを開発。 各サービスをSaaS型として、事業会社に横展開。</p>	<ul style="list-style-type: none">● サービス認知拡大● 継続的な収益確保● 業務効率の向上
<p>② 建築基準法に関わる細かなルールをシステム化。 法令要件に関わる情報を一元化。 DB・API開発、AI技術を駆使し、業務プロセスに沿ったシステム開発。</p>	<ul style="list-style-type: none">● 既存他社サービスとの連携● 細分化された業務を集約
<p>③ プラットフォーム（各サービス）開発人材の確保。 異業種の開発人材が不動産業界で活躍できる環境の提供。</p>	<ul style="list-style-type: none">● 新たなサービスの創生● TECH導入による更なる業務効率の向上



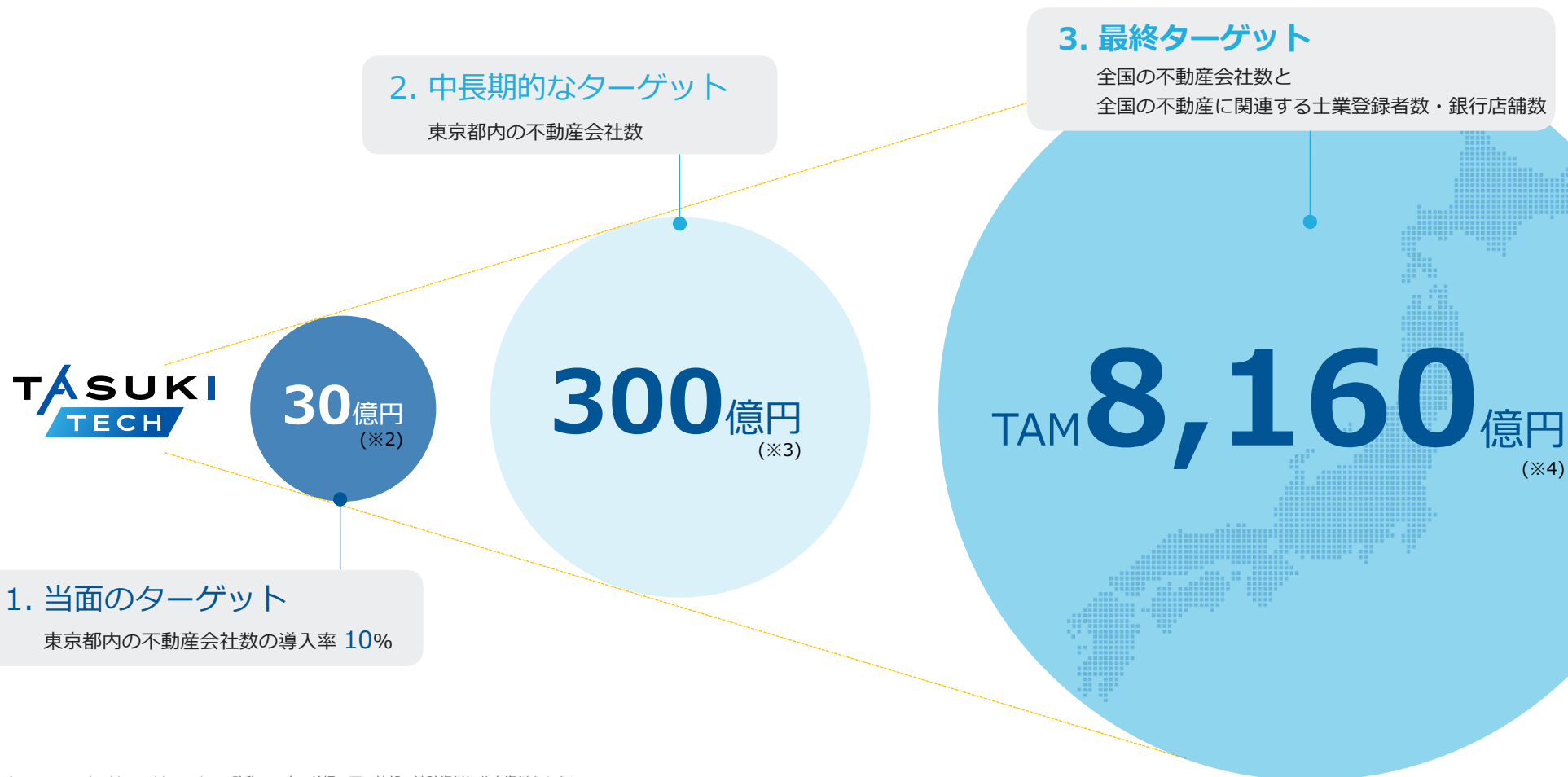
不動産価値流通プラットフォーム



不動産デベロッパー業務のニーズを満たすSaaS型「マルチプラットフォーム」として、不動産企業のDX推進の課題解決に取り組む。

不動産デベロッパー				
	情報管理	事業価値算定	プロモーション	運用
プロダクト				
機能	土地仕入管理サービス	AIによる建築プラン・事業収支作成サービス	お部屋案内コンテンツ作成サービス	不動産投資型クラウドファンディングプラットフォーム
社内利用	運用中	運用中	運用中	運用中
社外利用	準備中	準備中	販売中	販売中

ターゲットとなる市場はTAM^(※1)で**8,160**億円と巨大



※1) TAM : Total Addressable Marketの略称。一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料をもとに、

TASUKI TECHが導入された場合の全潜在ユーザー企業における年間支出総額において想定される潜在的な市場規模をそれぞれ推計。

※2) 東京都における宅地建物取引業者数(公益財団法人不動産流通推進センター「2021年不動産統計集」)約25,000の10% × 1ID当たりの予定年間ARPA

※3) 東京都における宅地建物取引業者数(公益財団法人不動産流通推進センター「2021年不動産統計集」)約25,000 × 1ID当たりの予定年間ARPA

※4) 全国の不動産事業所数(公益財団法人不動産流通推進センター「2021年不動産統計集」)約35万社 + 不動産に関連する土業登録者数(国土交通省(2017), 経済産業省(2019), 各土業連合会HP(2021)) + 国内銀行業有人店舗数(全国銀行協会, 信金中央金庫, 全国信用組合中央協会, 全国労働金庫協会) × 1ID当たりの予定年間ARPA



地図にふれる。
不動産の価値が瞬時に見える。

TOUCH
& PLAN

特許出願済



従来の業務フロー



プロセス変革
〔本業の収益向上〕

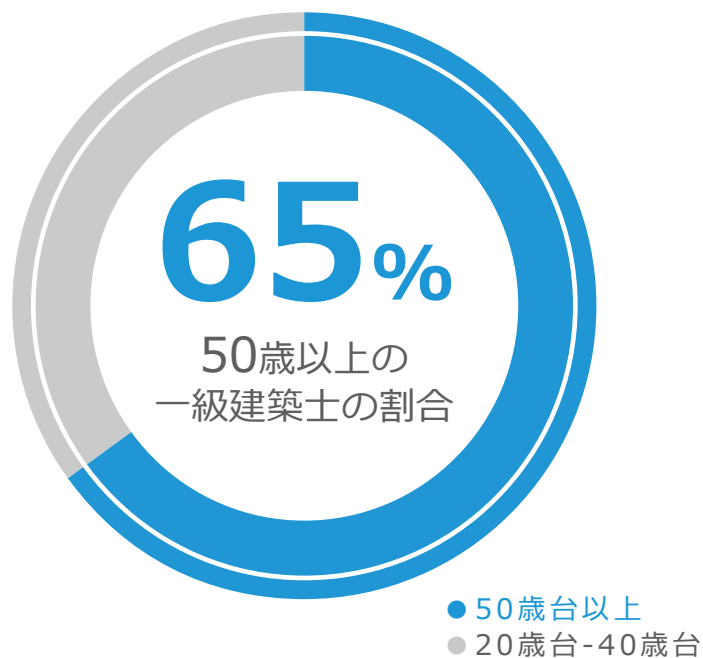
これからの業務フロー



建築士の高齢化が進んでおり、慢性的な人手不足。

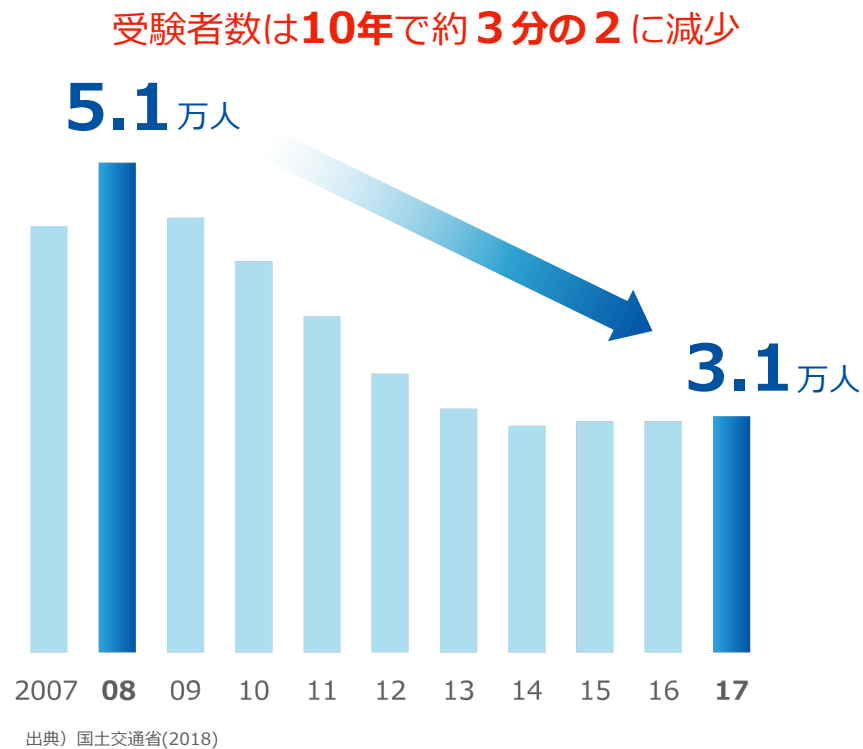
テクノロジーによる抜本的なイノベーションが急務。

一級建築士の高齢化



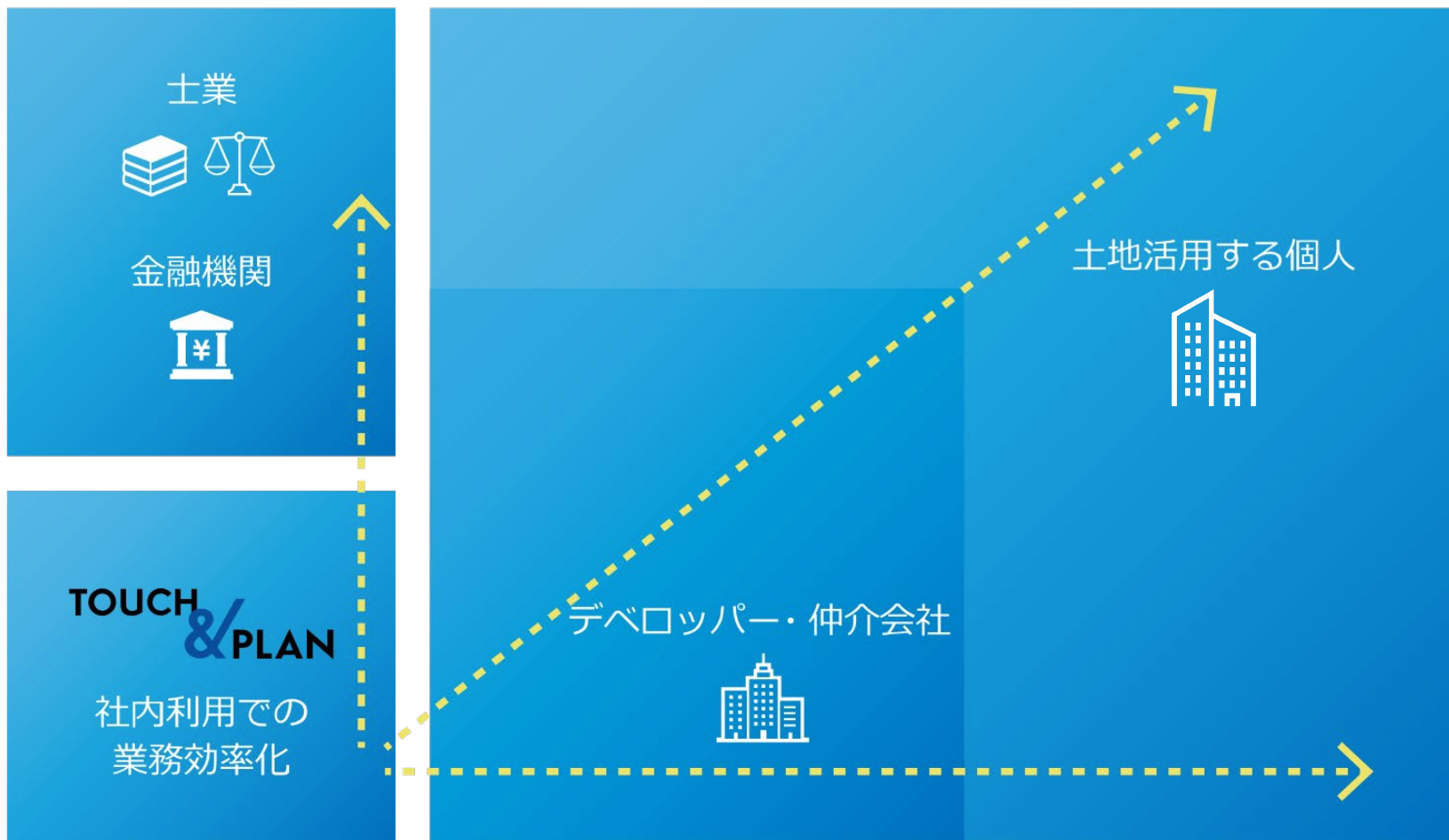
出典) 国土交通省(2018)

一級建築士の受験者数



TOUCH & PLAN

社内利用タイプの開発後、不動産デベロッパーや金融機関、土業、土地活用を検討する個人向けに外販展開。

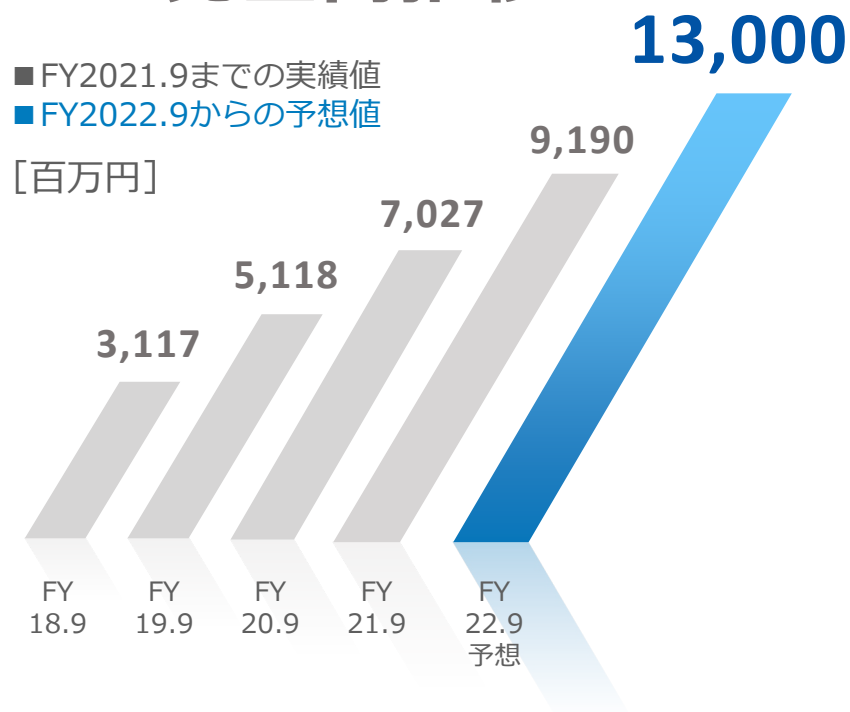


The background is an aerial photograph of a city, featuring a prominent multi-level highway interchange with several overpasses and ramps. The city buildings are visible in the background and foreground. A large, semi-transparent blue trapezoidal shape is overlaid on the center of the image, containing the title text. The overall scene is bathed in the warm, golden light of a sunset or sunrise, with a bright sun visible in the upper right corner. White, glowing lines and arcs are scattered across the image, creating a sense of connectivity and technology.

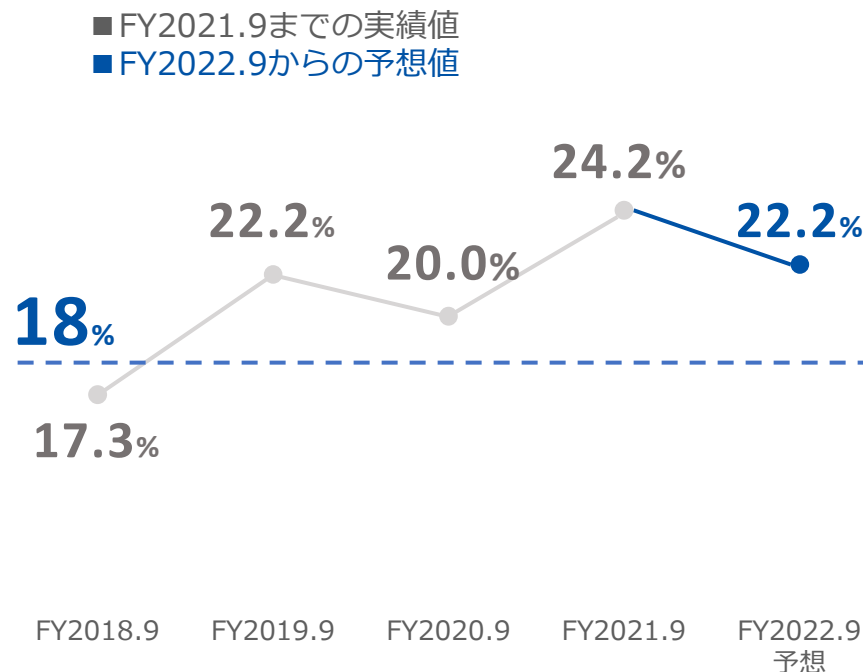
財務ハイライト・その他

売上高は拡大基調で推移し、5期連続の増収・増益
 収益性の観点から売上総利益は18%を目標としており順調に推移

売上高推移

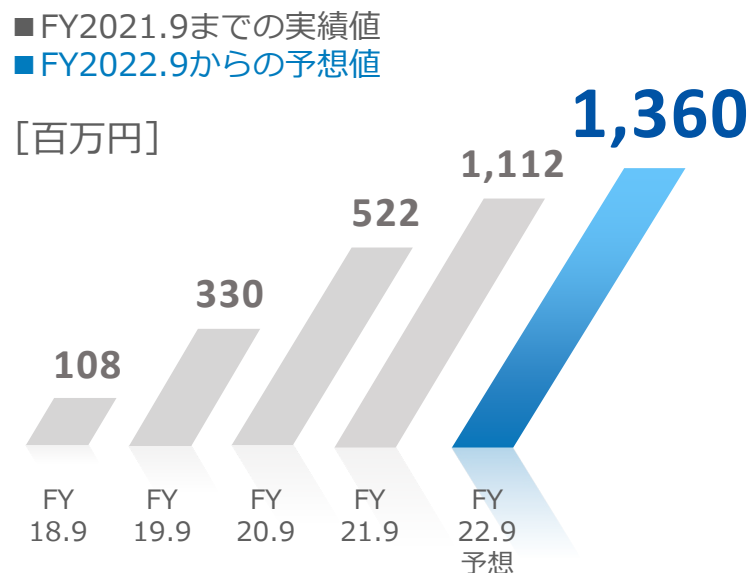


売上総利益率の推移

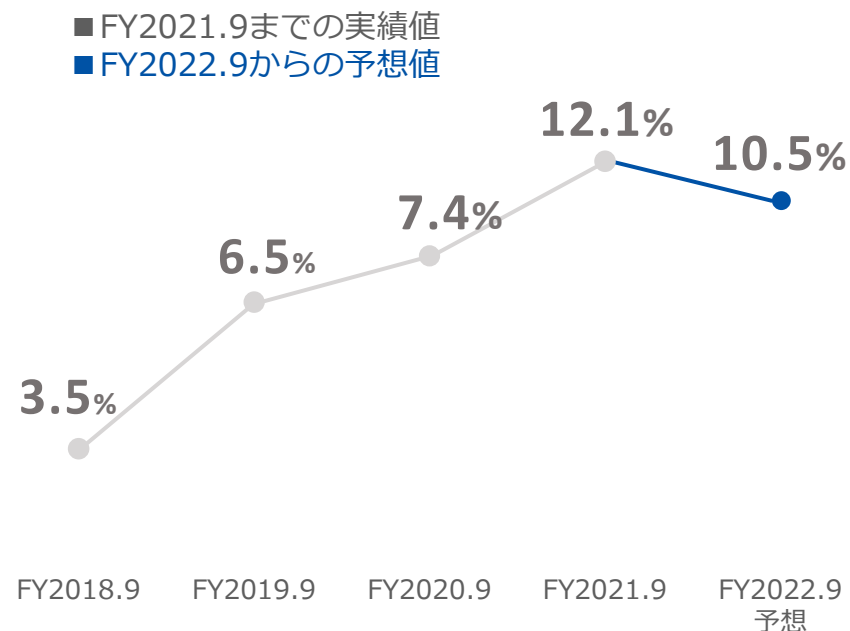


経常利益は好調な売上成長を背景に過去最高を計上し、
 経常利益率も上昇基調を維持

経常利益



経常利益率の推移

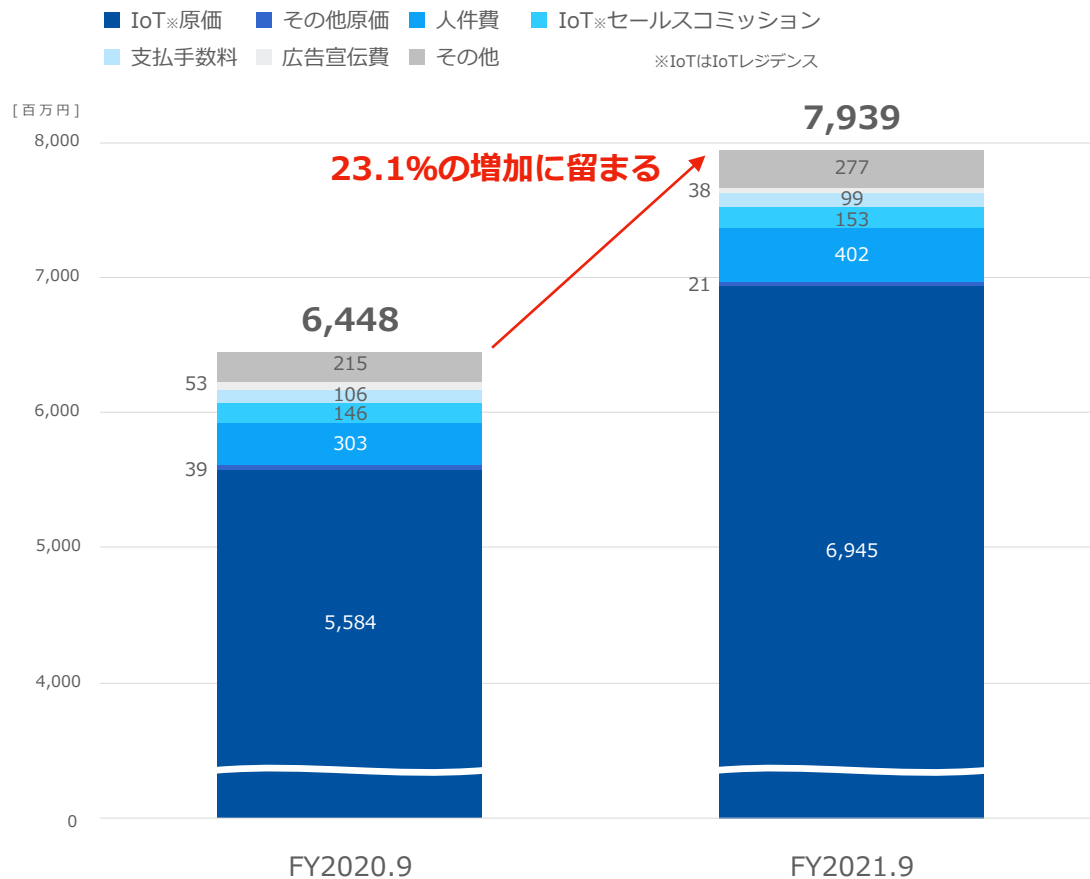


目標とする経営指標の推移及びFY2022.9の目標値は以下の通り

売上総利益率18%の維持を数値的な目標として掲げ足元は高い水準で推移

[百万円]	FY2018.9	FY2019.9	FY2020.9	FY2021.9	FY2022.9 予想
売上高	3,117	5,118	7,027	9,190	13,000
(増加率)	(1,374.7%)	(64.2%)	(37.3%)	(30.8%)	(41.5%)
売上総利益	538	1,135	1,404	2,222	2,889
売上総利益率	17.3%	22.2%	20.0%	24.2%	22.2%
経常利益	108	330	522	1,112	1,360
(増加率)	(2,841.7%)	(205.3%)	(58.0%)	(113.0%)	(22.3%)
経常利益率	3.5%	6.5%	7.4%	12.1%	10.5%

営業総費用(原価+販管費)は23.1%の増加に留め、利益拡大に貢献



- 人財への投資を強化し、人件費は**32.9%**増加
- IoT原価・セールスコミッションは売上高の伸びに対して低く、YoY**23.9%**増に留まり、**利益率向上**に寄与
- 上記費用以外も売上高の伸びに対し低く推移し、**営業利益率**は前期の8.2%から**13.6%**と**大幅に向上**

配当性向**35%**以上の
株主還元がタスキの使命です。

不動産テックを活用した新築投資用IoTレジデンス事業を中核に、サステイナブルな成長を実現させる事業開発を進め、
ライフプラットフォームとして大きく発展することを目指します。

TASUKI
Life Platformer

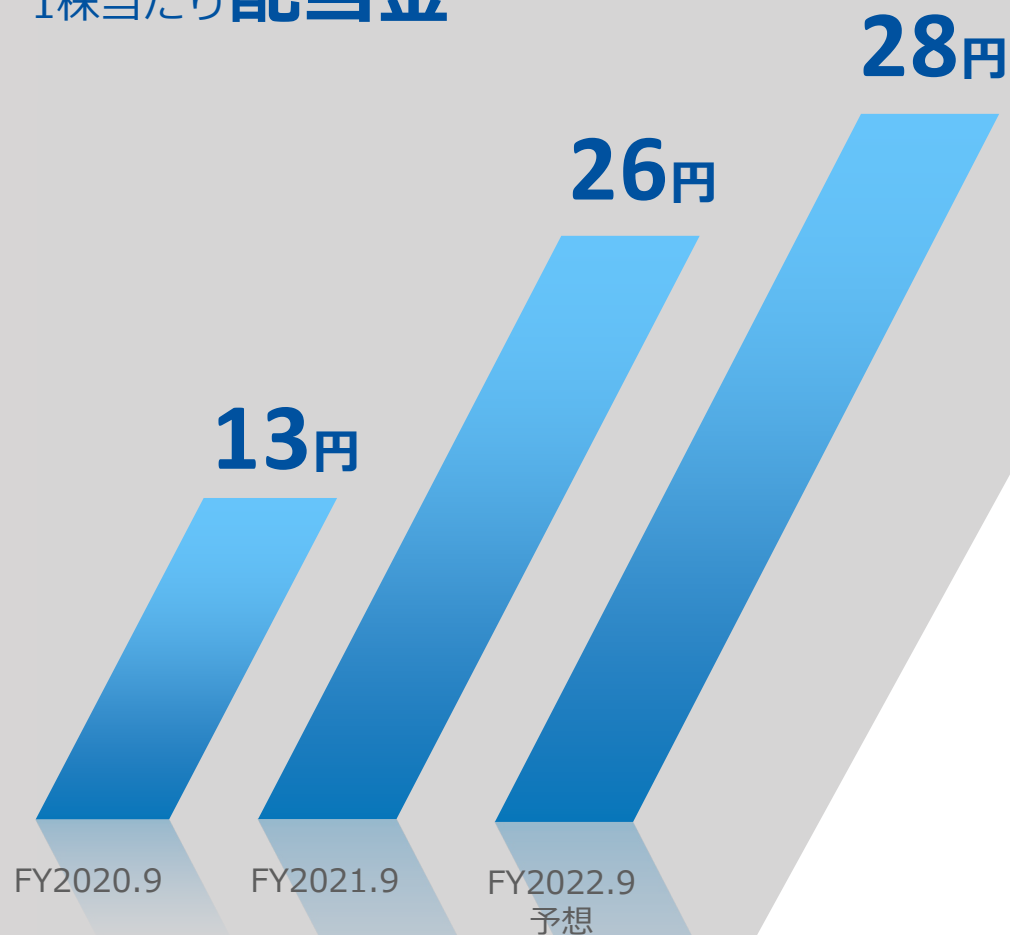
TASUKI
IoT RESIDENCE

TASUKI
FUNDS

TASUKI
TECH

TASUKI
Life Platformer
Incubation Fund

1株当たり**配当金**



FY2022.9 予想
増配継続

※2021年12月10日付の株式分割（普通株式1株につき2株の割合）が
FY2020.9の期首に行われたと仮定した金額を記載

当社の事業等のリスクに関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項は以下の通りです。

	リスク概要	発生可能性	影響度	当社の対応策
新型コロナウイルス感染症	感染症の流行長期化や外出自粛により、対面営業や物件の現地確認等が制限される可能性。	高	小	積極的に営業活動プロセスのデジタル化とVR等のシステム開発により、非対面での販売活動の推進に努めております。
災害発生	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可能性。	中	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他、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。
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可能性。	低	大	価格競争のみで訴求するのではなく、東京都23区駅徒歩5分以内の立地に機能性の高いIoTレジデンスを提供し、市況の動向を注視しながら保有資産の価格下落の影響を極小化するべく対応に努めております。
小規模組織	2021年9月30日現在で従業員は25名と小規模組織であるため、役職員一人一人が担う業務の質及び貢献度は相応に高く、事故・災害等により業務遂行に著しい事態が生じた際に業務遂行に支障をきたす可能性。	中	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。
人員確保	十分な人材確保が困難となった場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性。	低	中	人材採用及び人材育成を重要な経営課題と位置づけ、不動産業界、IT業界における優位性を確保すべく、人材採用と人材育成に関する各種施策を継続的に講じております。

※その他については有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載。

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。

今後の開示について

当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。

お問い合わせ先

IR担当

MAIL : ir@tasukicorp.co.jp

IR情報 : <https://tasukicorp.co.jp/ir/>