

FY2023.9 1Q 決算説明資料

2022.10.1 – 2022.12.31

株式会社タスキ
(東証グロース：2987)

2023年2月7日

1Q売上・利益ともに 過去最高を更新

売上高 **34**億円
(YoY + **35.7%**)

経常利益 **5.5**億円
(YoY + **93.5%**)



1Qトピックス

- 過去最高のIoTレジデンス等の販売件数を達成し、成長加速へ
- 業績予想および配当予想の上方修正を実施
- SaaSソリューションのセールス強化で、新規顧客を積み上げ

- 01 | **会社概要**
- 02 | **FY2023.9 1Q決算概要**
- 03 | **FY2023.9 業績予想の概要**
- 04 | **事業内容**
- 05 | **成長戦略**
- 06 | **Appendix**

01 | 会社概要

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。

商号

株式会社タスキ | TASUKI Corporation

設立

2013年8月12日

資本金

10億7,203万円

従業員

39名（連結）※2022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2F

上場

東証グロース市場（証券コード：2987）

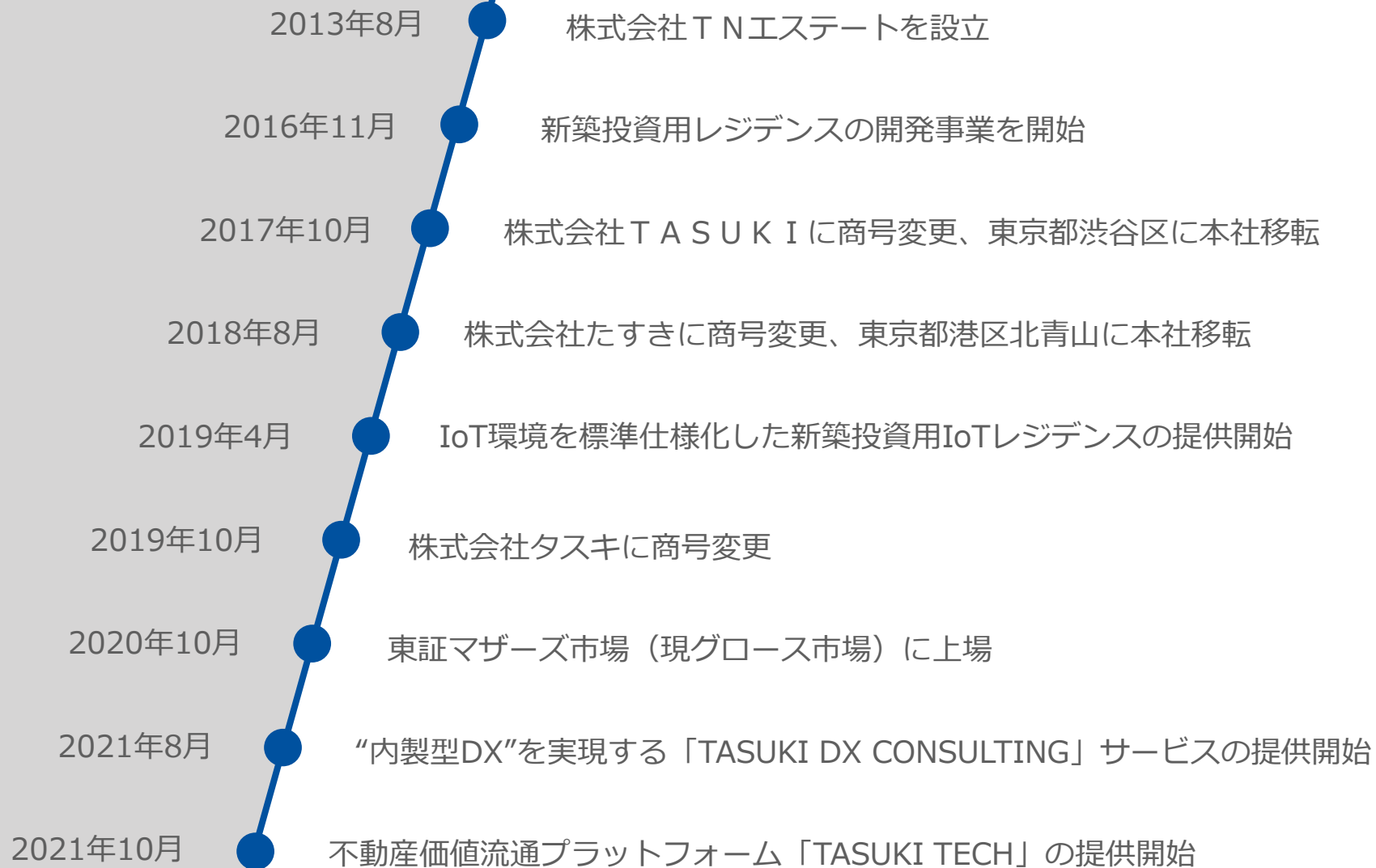
役員

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

グループ会社

株式会社タスキプロス
株式会社ZISEDAL





不動産デベロップメントビジネスを内包することで 実務有用性の高いDX支援を不動産領域で展開するクラウドベンダー



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。



Finance Consulting事業

中小企業、小規模事業者向けの不動産事業にかかわる融資。他社では査定が難しい事業や他の金融機関では融資を受けにくいスタートアップ企業の事業拡大に対しても積極的にサポート。

Life Platform事業

TASUKI



ReTech事業

TASUKI
IoT RESIDENCE

TASUKI
FUNDS

ZISE>AI



SaaS事業

TASUKI
TECH



DX事業



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。



DX Consulting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。

Finance Consulting事業

TASUKI
PROCE



資産活用・相続税対策サービスと不動産デベロップメント領域のITサービスに特化することでシナジー効果を発揮

不動産

資産活用・相続税対策 のサービス

市場ニーズの高まり

- ・ニッチ市場の開拓
- ・高付加価値商品の創出
- ・市場環境変化に強い事業モデル

不動産 × IT

イノベーションで新しい価値を
創造しながら成長する企業経営

TASUKI
Life Platformer

IT

不動産テック のサービス

不動産業界の課題の解決

- ・生産性が低く業務がアナログ
- ・情報の非対称性
- ・複雑多岐な法規

不動産テックの活用により、**事業拡大スピードの加速**と、**利益率向上**を推進

IT活用力

- ・豊富なデータ蓄積等に基づく需給予測から事業用地を選定
- ・データの見える化によるデータドリブン経営の実施

仕入力

- ・オーナーへの高い訴求力（高い買取金額提示等）
- ・マーケットリーダーとしてのプライシング

TASUKI
Life Platformer

企画力

- ・供給の少ない3億円規模のRC造※注)レジデンスに強み
- ・他社が手掛けにくい用地も独自ノウハウにより収益化

※注)RC造：鉄筋コンクリート造

02 | FY2023.9 1Q決算概要

売上高

YoY

3,418 百万円**+35.7%** (+900百万円)

経常利益

YoY

556 百万円**+93.5%** (+268百万円)

- ・ 追い風の事業環境を受けて、YoY+35.7%の**1Qにおける過去最高の売上高**
- ・ **海外富裕層向けセールスを集中的に強化**したことで、売上・利益を拡大
- ・ 積極的なテクノロジー投資を実施しながらも、経常利益は**大幅増益YoY+93.5%**を達成

※当社はFY2022.9の4Qより連結財務諸表を作成しております。

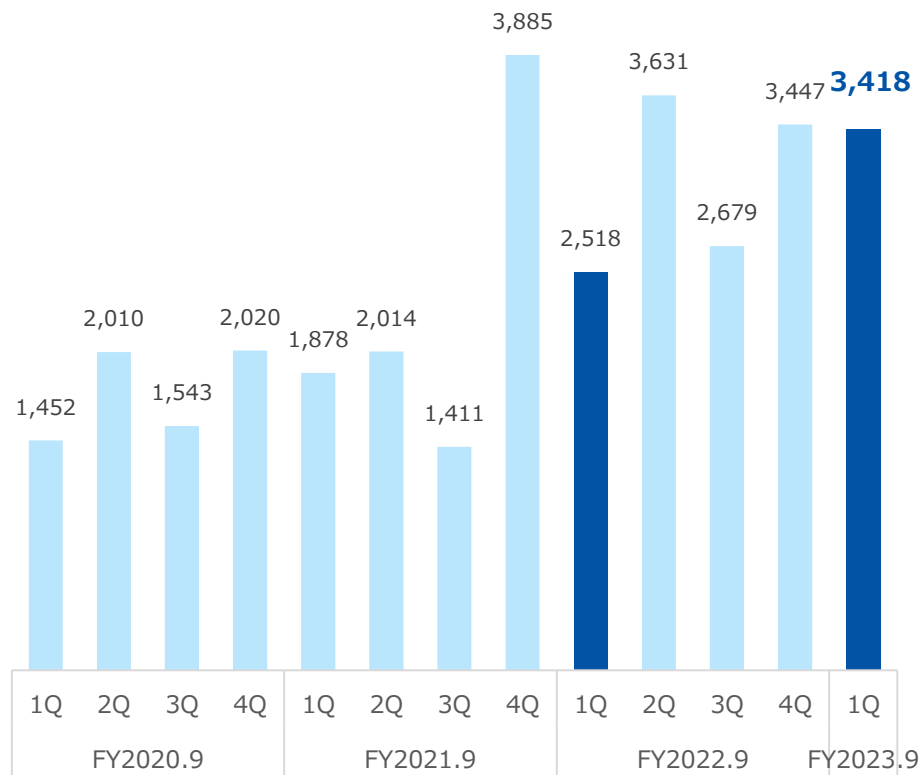
当資料上のYoYにつきましては、前年同期も子会社を連結した場合の数値との比較を記載しております。

また、FY2021.9以前は個別財務諸表の数値を記載しております。

- ・ 海外富裕層向けセールス・マーケティング体制の強化で顧客基盤拡大
- ・ 社内DXツール「LAND」のデータ蓄積による業務効率化と利益率を重視したマネジメントにより、**経常利益率がYoY+4.9pt**

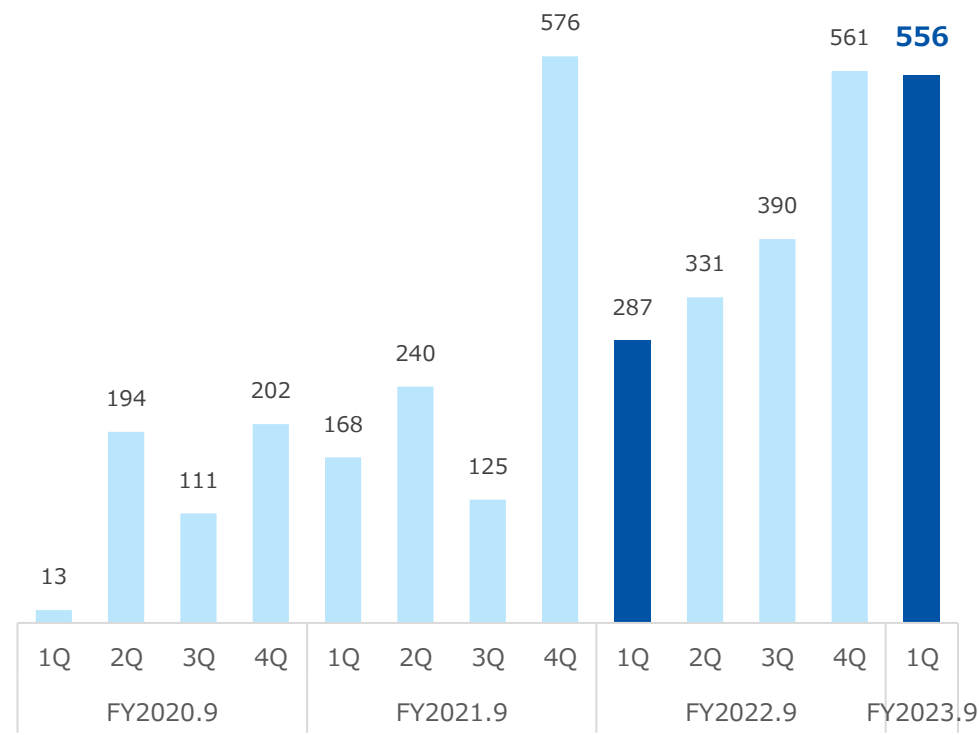
売上高

[百万円]



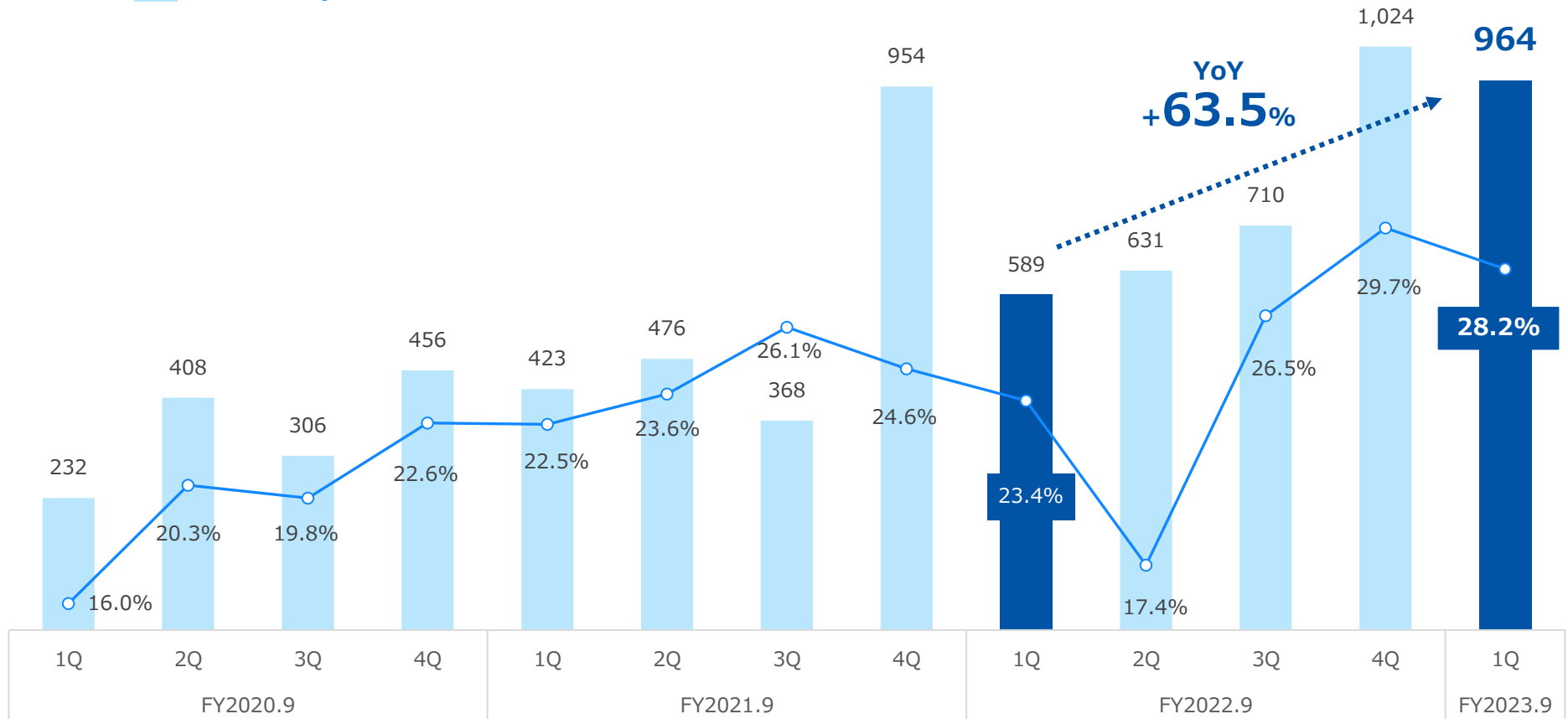
経常利益

[百万円]



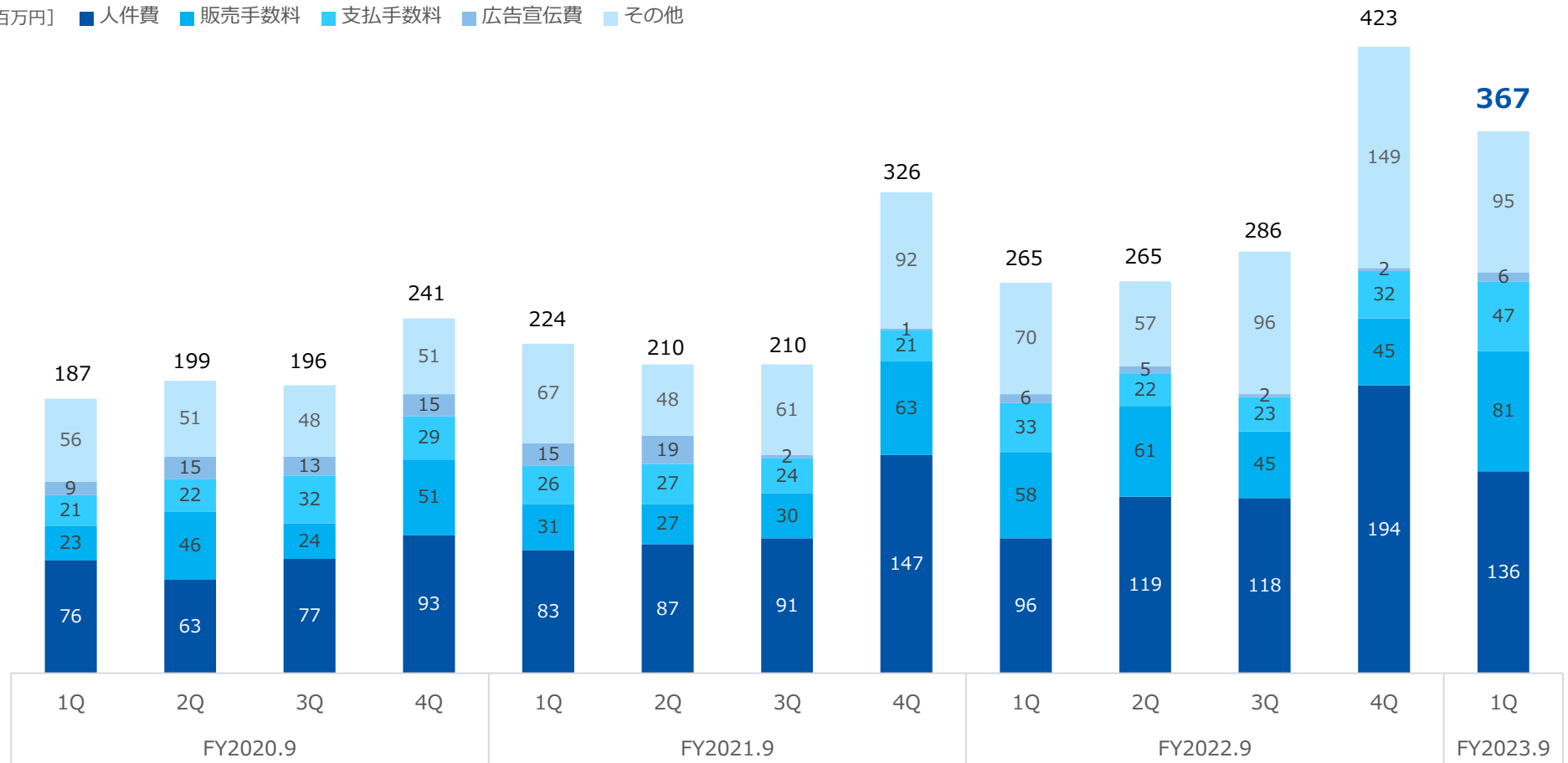
- ・ 売上総利益は、IoTレジデンスの販売の増加により、**YoY+63.5%**で着地
- ・ 売上総利益率は、**28.2%**と引き続き高い水準を維持

[百万円] ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



- ・ 業容拡大に向けた人財増強により、人件費はYoY+41.5%
- ・ 積極的なセールスプロモーションにより販売手数料はYoY+39.5%

[百万円] ■ 人件費 ■ 販売手数料 ■ 支払手数料 ■ 広告宣伝費 ■ その他



	FY2022.9 1Q	FY2023.9 1Q	増減額	増減率
[百万円]				
売上高	2,518	3,418	+900	+35.7%
売上総利益	589	964	+374	+63.5%
売上総利益率	23.4%	28.2%		
営業利益	324	596	+272	+83.8%
営業利益率	12.9%	17.5%		
経常利益	287	556	+268	+93.5%
経常利益率	11.4%	16.3%		
四半期純利益	197	384	+186	+94.4%
純利益率	7.9%	11.2%		

資 産：IoTレジデンスの用地仕入の加速・強化により（仕掛）販売用不動産が増加

負 債：借入金・社債の増加

純資産：純利益の計上による増加が配当による減少と相殺され、ほぼ横ばいに

	FY2022.9 4Q	FY2023.9 1Q	増減額	増減率
[百万円]				
資産合計	12,621	13,097	+476	+3.8%
流動資産	12,072	12,556	+484	+4.0%
(現金及び預金)	(3,711)	(3,641)	(△70)	(△1.9%)
((仕掛)販売用不動産・前渡金)	(7,166)	(7,346)	(+179)	(+2.5%)
固定資産	548	540	△7	△1.4%
(ソフトウェア(仮勘定含む))	(98)	(25)	(△72)	(△73.9%)
負債	8,758	9,238	+479	+5.5%
(借入金・社債)	(7,871)	(8,467)	(+596)	(+7.6%)
純資産	3,862	3,859	△3	△0.1%
負債・純資産合計	12,621	13,097	+476	+3.8%

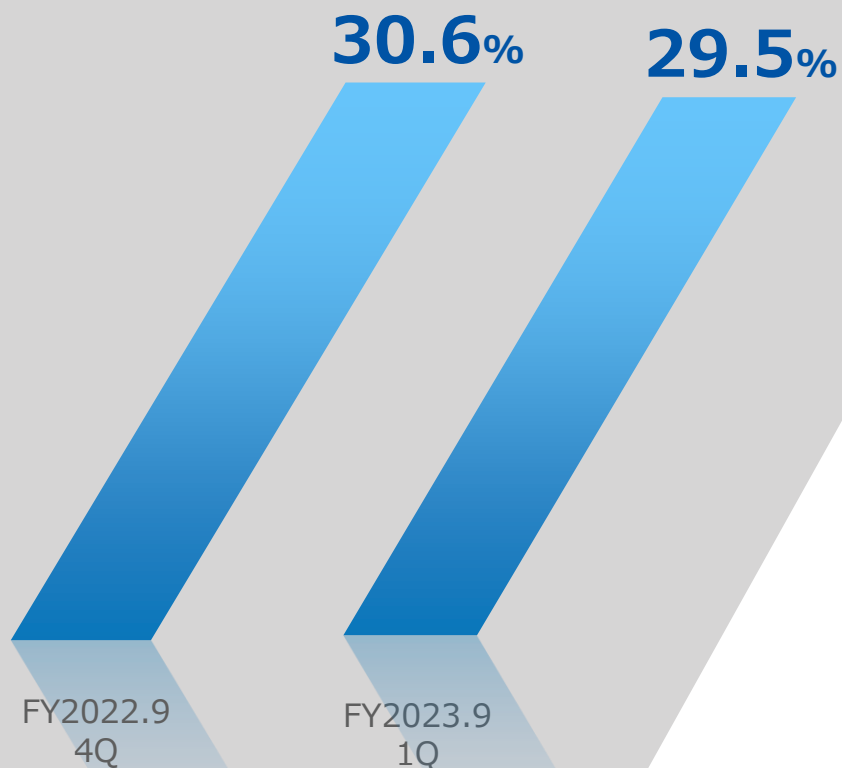
[百万円]		FY2023.9 1Q	事業内容
Life Platform	売上高	3,388	ReTech - IoTレジデンス - クラウドファンディング SaaS DX CONSULTING
	売上総利益	935	
	セグメント利益	585	
Finance Counselling	売上高	30	不動産融資サービス
	売上総利益	20	
	セグメント利益	1	

- ・ 優秀な人財確保、専門資格保有者の積極採用により、**少数精鋭のプロ集団を構築**
- ・ 採用費削減効果の高い**リファラル採用を実施**
- ・ 新規採用活動により、**YoY+30.0%**

[名]



※注) 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く。



パイプラインの
積極的な確保、
剰余金の配当により
30%を若干下回るものの
安定水準を維持

03 | FY2023.9 業績予想の概要

7期連続 増収増益



IoTレジデンス等のセールスが順調に推移し、利益率が上昇したほか、社内DXによる効率的な事業活動の結果、**通期業績予想を上方修正**

[百万円]	期初予想	今回予想 (A)	1Q実績 (B)	1Q進捗率 (B/A)
売上高	16,000	16,500	3,418	20.7%
売上総利益	3,740	3,940	964	24.5%
営業利益	2,120	2,270	596	26.3%
経常利益	1,910	2,080	556	26.8%
当期純利益	1,320	1,440	384	26.7%

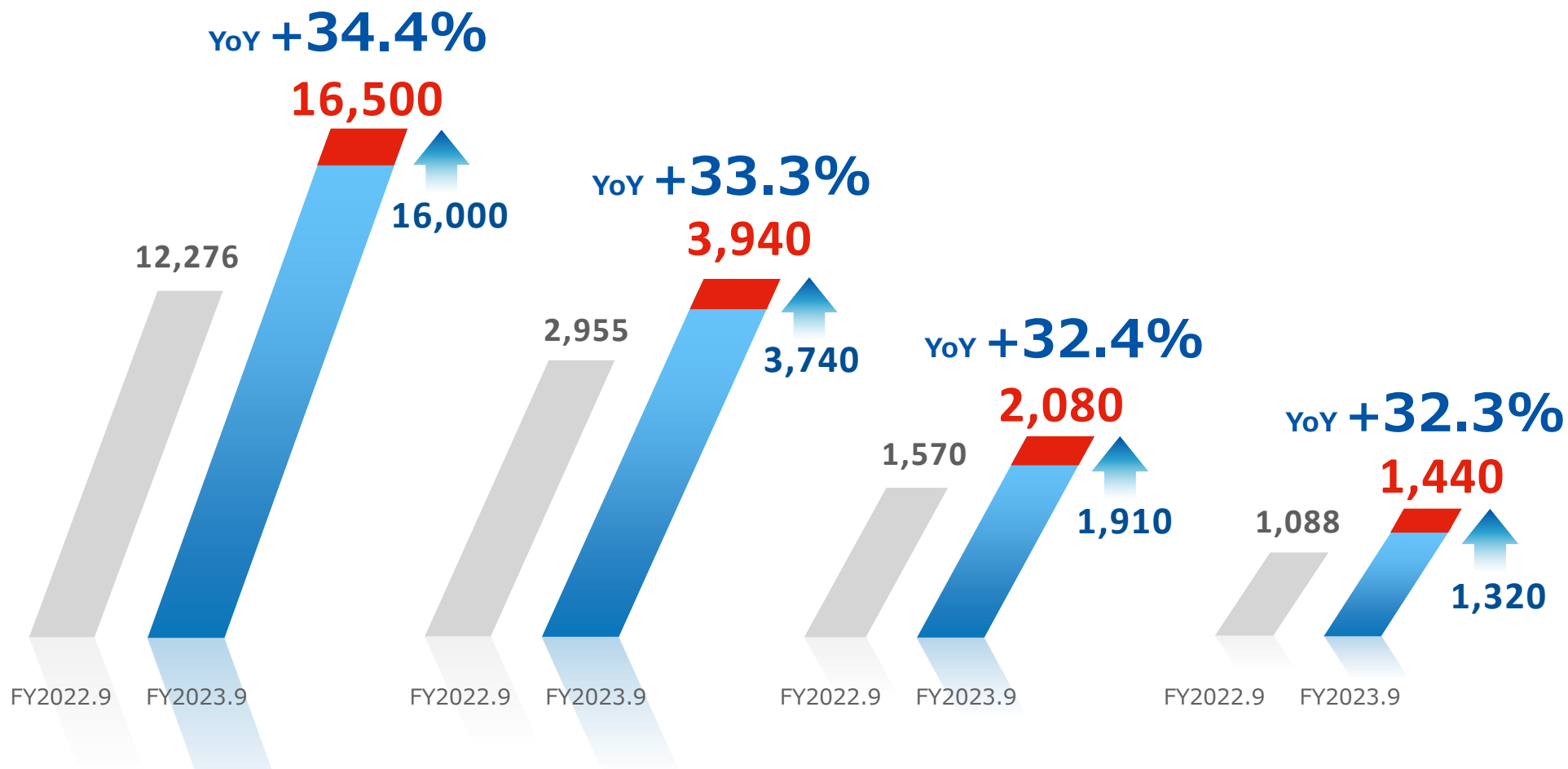
売上高

売上総利益

経常利益

純利益

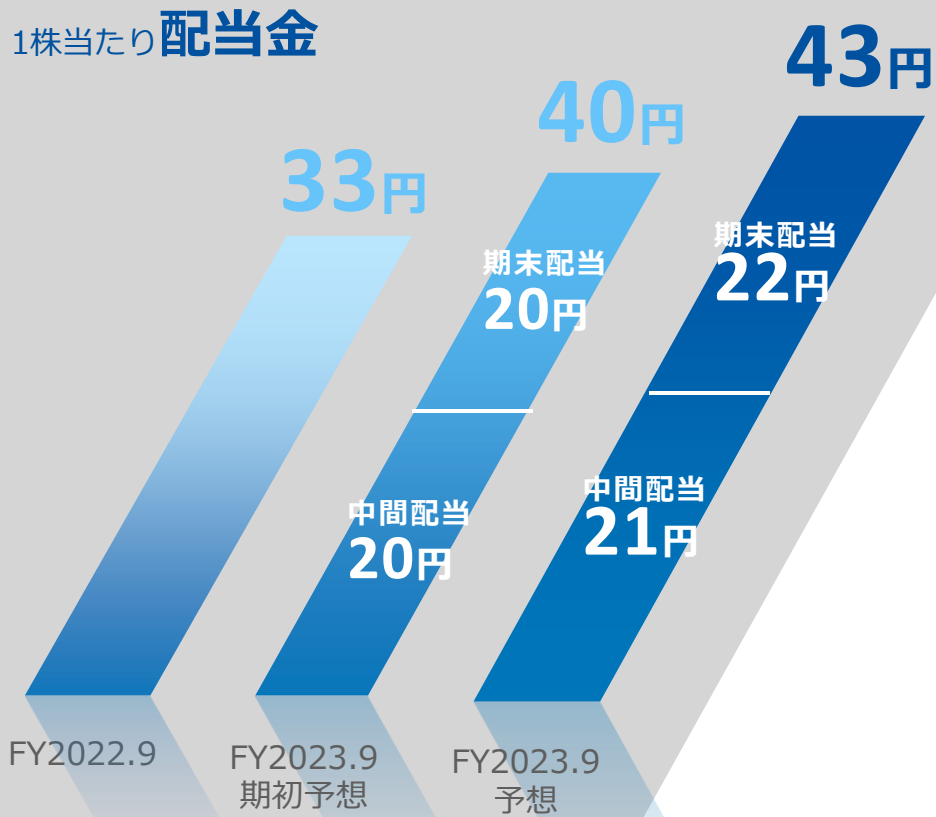
[百万円]



FY2023.9より、

株主の皆様への利益還元の機会を充実させるため、**中間配当を実施**

1株当たり配当金



FY2023.9予想

期初予想から3円増配

40円 ▶ 43円 [予定]
(YoY10円増配)

04 | 事業内容

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

タスキsmart
新宿ⅢPJ

タスキsmart
都立大学ⅢPJ



タスキのIoTレジデンスは、独自のサステイナブルなビジネスモデルによって高い安全性、収益性、効率性を保持してマーケットシェアを順調に獲得。更なる拡大余地も大きい

TASUKI IoT RESIDENCE

60㎡～

3～5階

10ヶ月
(3～6ヶ月)

多い

短

迅速に対応

事業用地サイズ

建物規模

事業期間
(開発用地)

潜在的な
事業用地の数

棚卸資産回転

事業環境変化

他社レジデンス

200㎡～

10階～

18ヶ月～

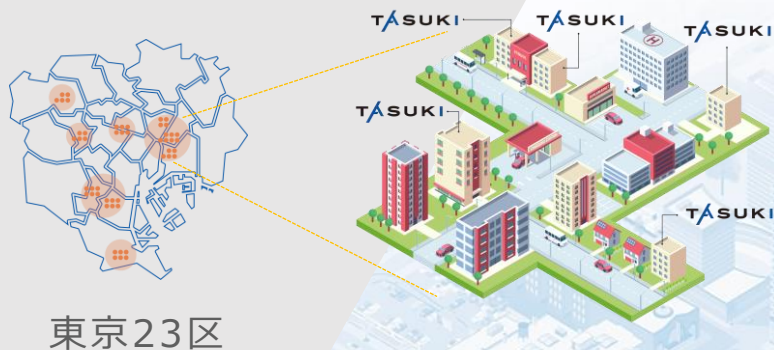
少ない

長

遅れる傾向



「ドミナント戦略」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



他社より高価格で購入できる
仕入力を保持

ドミナント戦略・独自の企画で建築コストを削減

WHY
なぜ可能？

他社より
高くビット

タスキの
価格調整余地

LOSE

VS

競合
他社



同一エリア・複数棟工事を発注し、コストを削減



プランの統一規格化・単純化



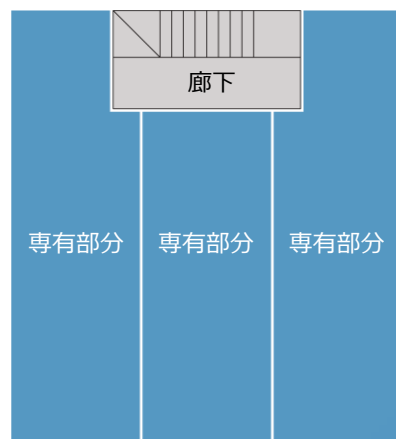
エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

TARGET

都内最寄駅から徒歩5分圏内約60㎡以上の物件

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10%アップ**

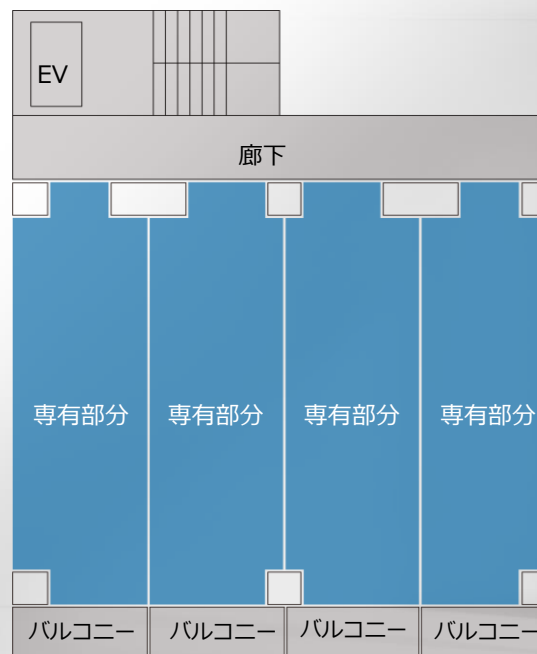
タスキIoTレジデンス仕様



専有部分 : 69.72㎡
施行床面積 : 78.12㎡

専有部分比率 : 89.25%

他社一般的な仕様



専有部分 : 101.60㎡
施行床面積 : 144.81㎡

専有部分比率 : 70.16%

リアルビジネス × ITで独自開発されたクラウドプラットフォームの活用により、
業務の効率化を実現

精度の高い需給予測

地図上での
物件情報管理

+

周辺物件の
売買・賃料情報

より需要の高い用地を選定

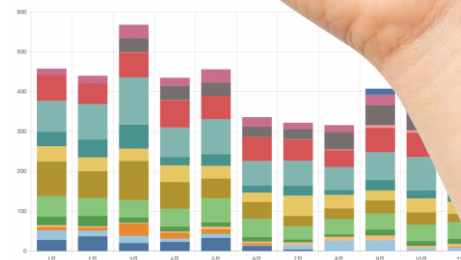
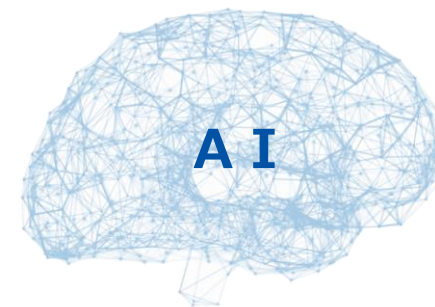
少数精鋭で成果を上げる

ピュアセールスタイムの増加

どこからでも
リアルタイムに
入力・閲覧可能

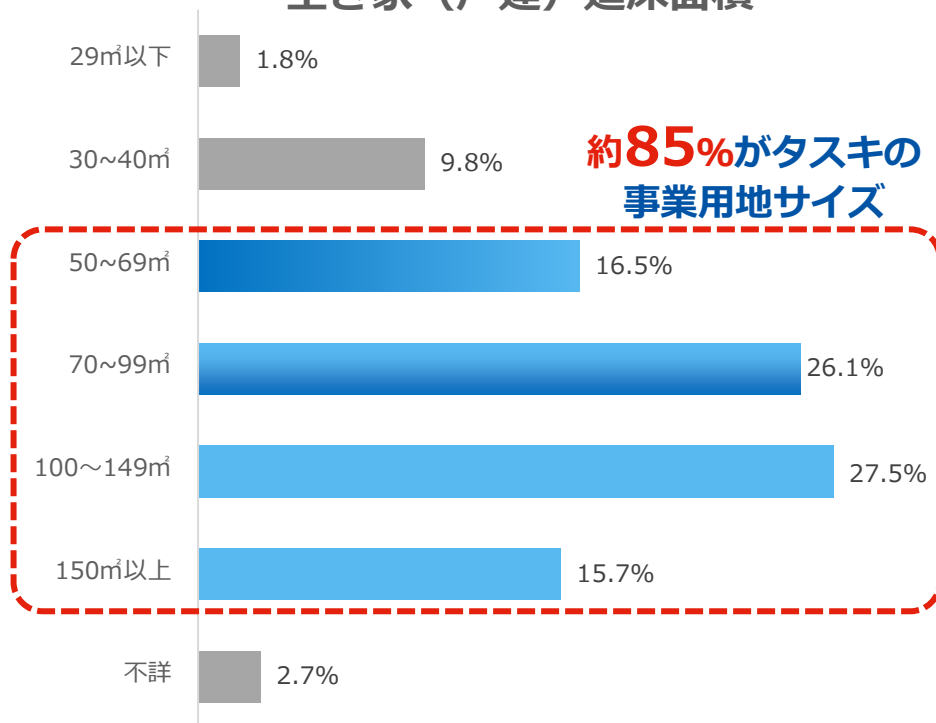
+

BIツールで
活動可視化



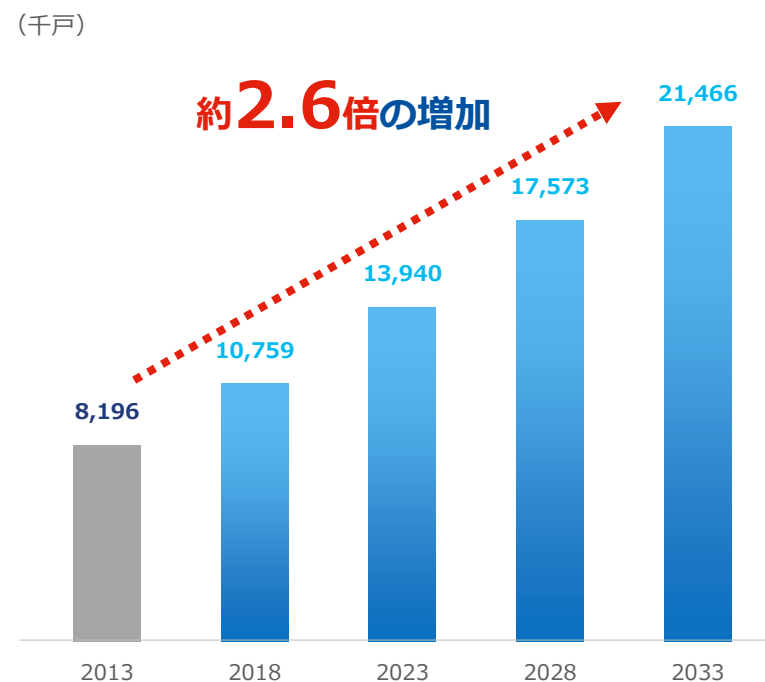
- ・当社が取得した事業用地の**86%**が空き家又は潜在的空き家
- ・空き家の多くは小規模用地であり**当社がターゲットとする事業用地サイズと一致**
- ・空き家は増加傾向にあり、税制面からも空き家リストラが促進され、**市場での売却ニーズが高まる**

空き家（戸建）延床面積



出典：国土交通省住宅局「令和元年空家実態調査 集計結果」大都市圏 市部

空き家の将来予測



出典：平成29年 国土交通省土地・建設産業局「空き地等をめぐる現状について」（全国）

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 (2019))



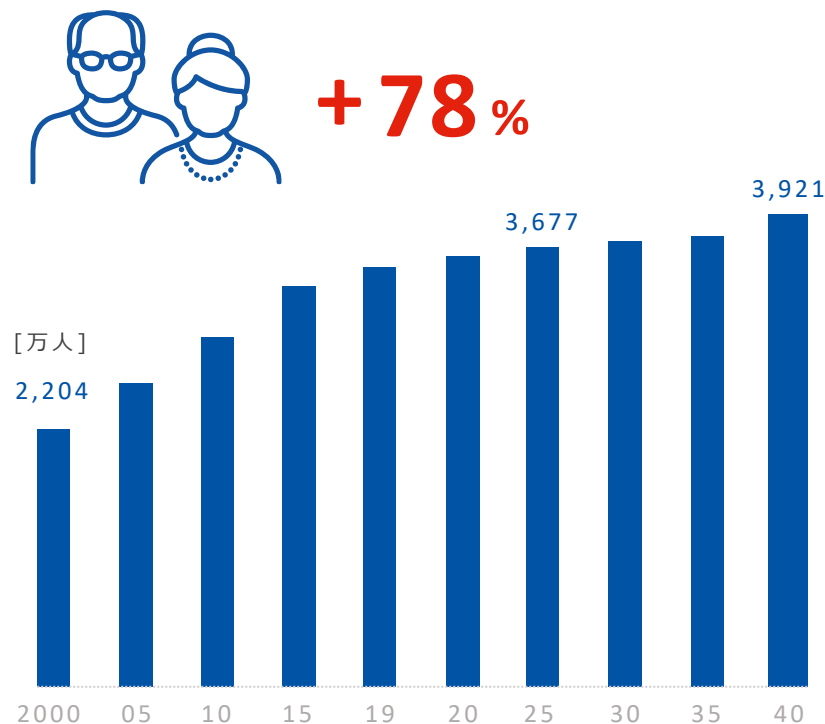
TARGET
マーケット規模
333 兆円
132.7万世帯



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

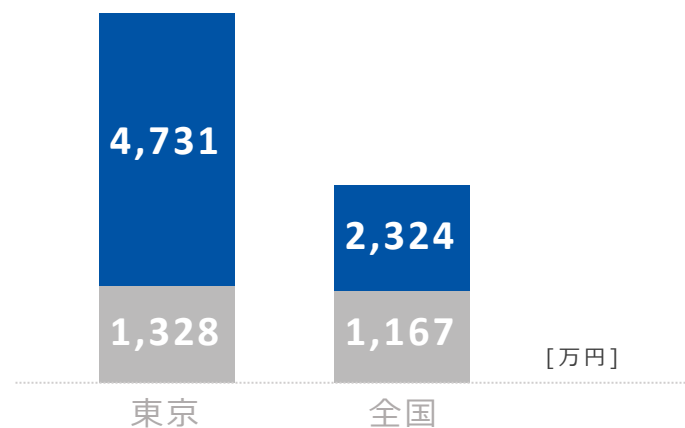


出典：国勢調査(2019)、人口推計(2020)、国立社会保障・人口問題研究所(2017)より

家計保有資産



- 不動産** 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

TASUKI IoT RESIDENCE

税制上の優遇措置の利用をはかった当社のIoTレジデンス

現金・有価証券

当社IoTレジデンス

全額相続税評価



納税額

1億 8 百万円



資産価値



節税効果 **75%**

-81 百万円

相続税評価



納税額

27 百万円

※節税効果に関しては個々に変わりますので税理士に確認が必要です。

当社物件特有

【建物】賃貸事業用不動産の評価

全室が継続的に賃貸されている住宅は **30%** の評価減となり、
税額も減額となります。

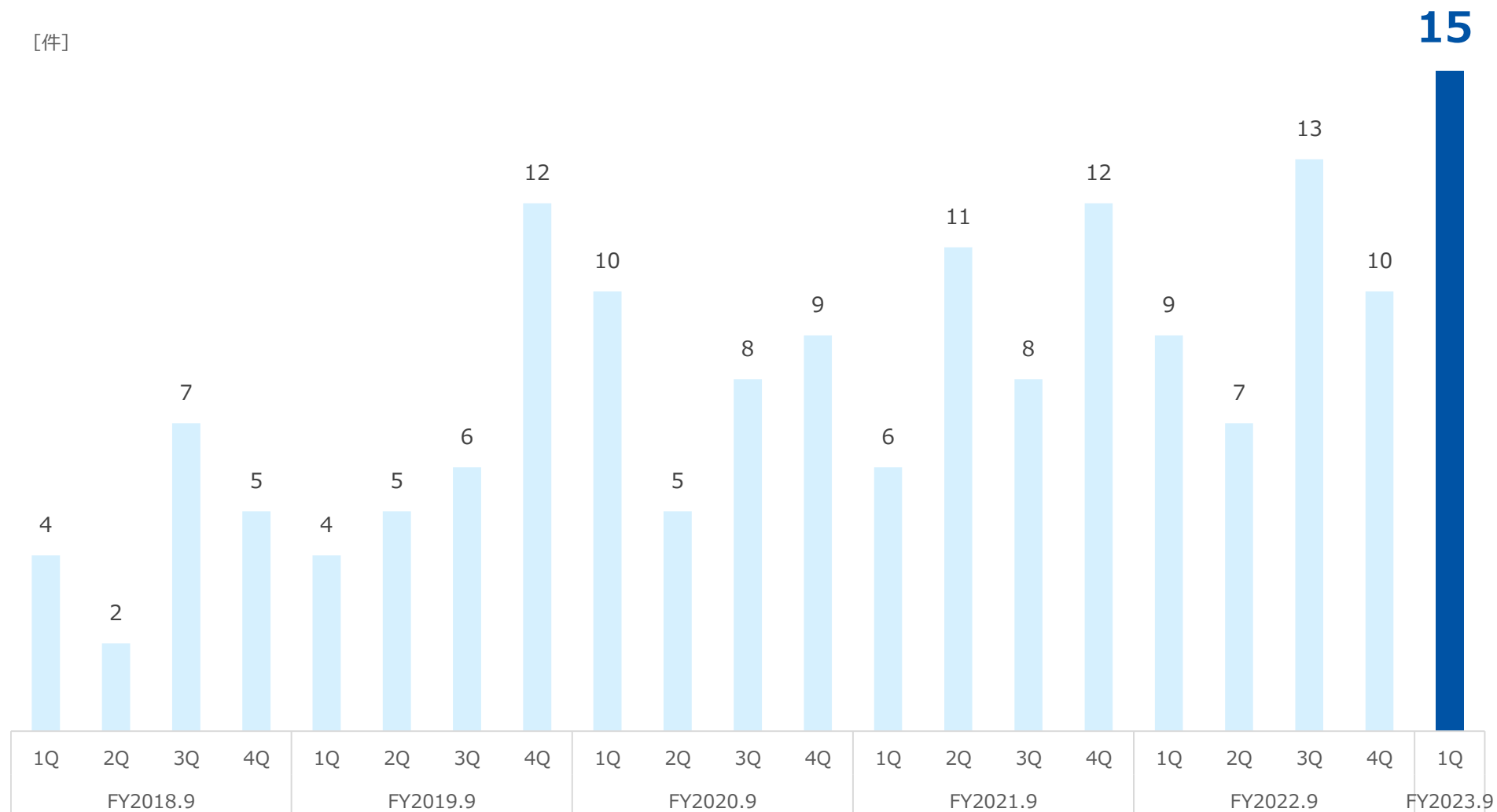
【土地】小規模住宅の特例

貸付事業用宅地で200㎡（約60坪）までの土地面積については、
評価額の **50%**、税額も減額となります。

出典：国税庁

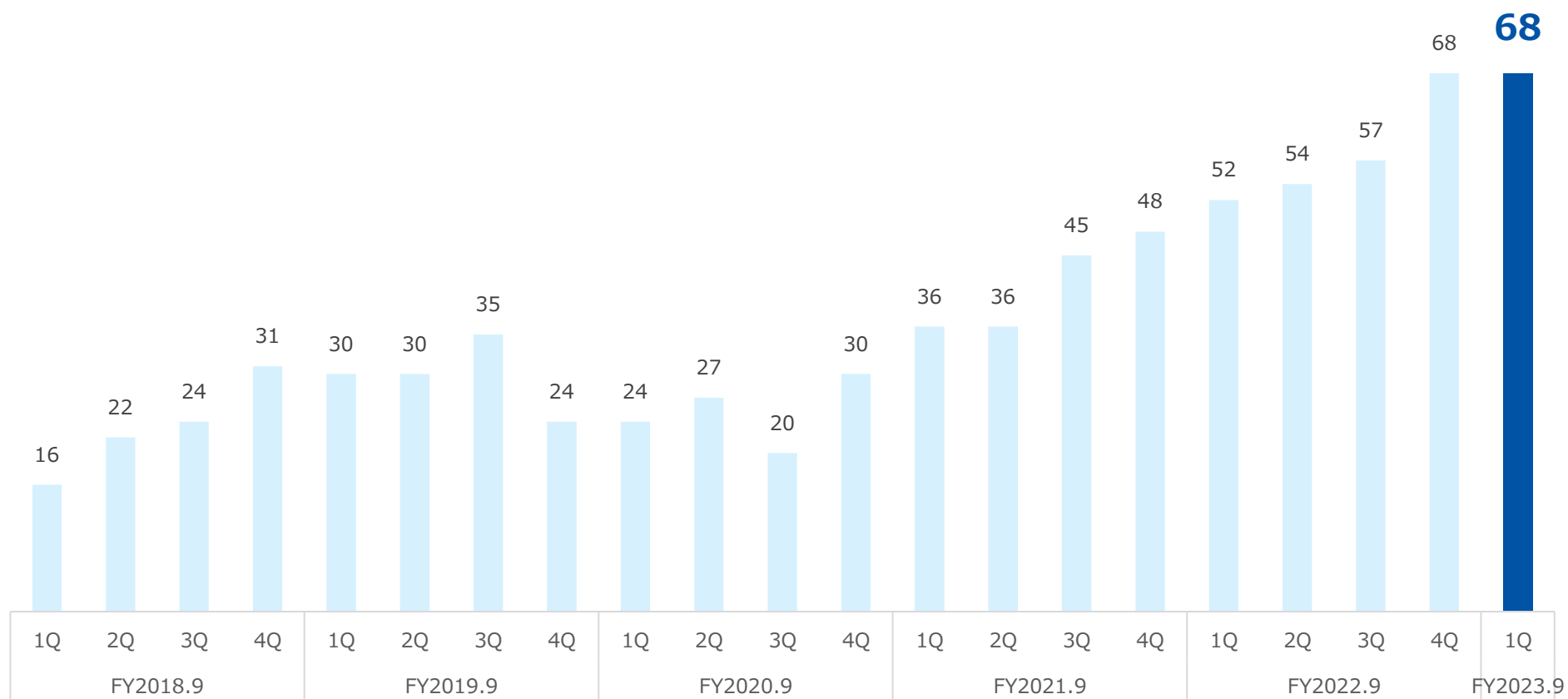
- ・ 東京23区を中心としたエリア展開において、**当社シェアは順調に拡大**
- ・ **過去最大の販売件数を達成**

[件]



- 過去最高の販売件数を計上しつつも、棚卸資産数はQoQで同件数を維持

[件]



クラウドファンディング事業

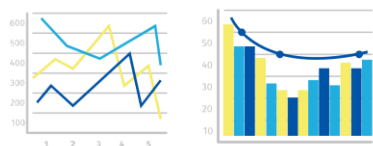
TASUKI
FUNDS

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を行う
アセットマネジメントビジネス

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

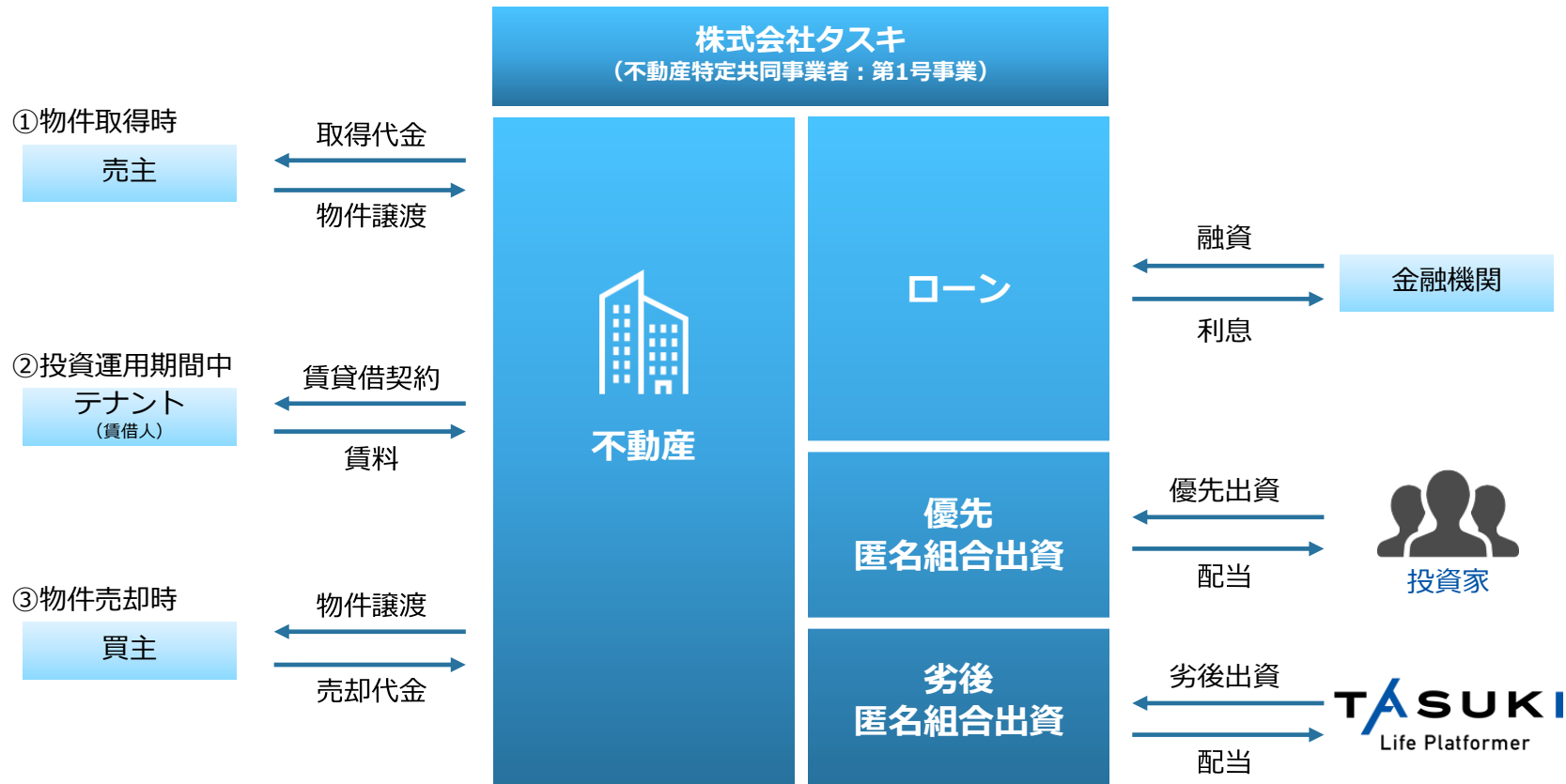
プロジェクトの
組成・運営・管理



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



第3号ファンド タスキsmart牛込神楽坂（仮称）

- ▶ 募集金額 5,000万円
- ▶ 予定分配率 年7.00%
- ▶ 運用期間 約7ヶ月（運用中）

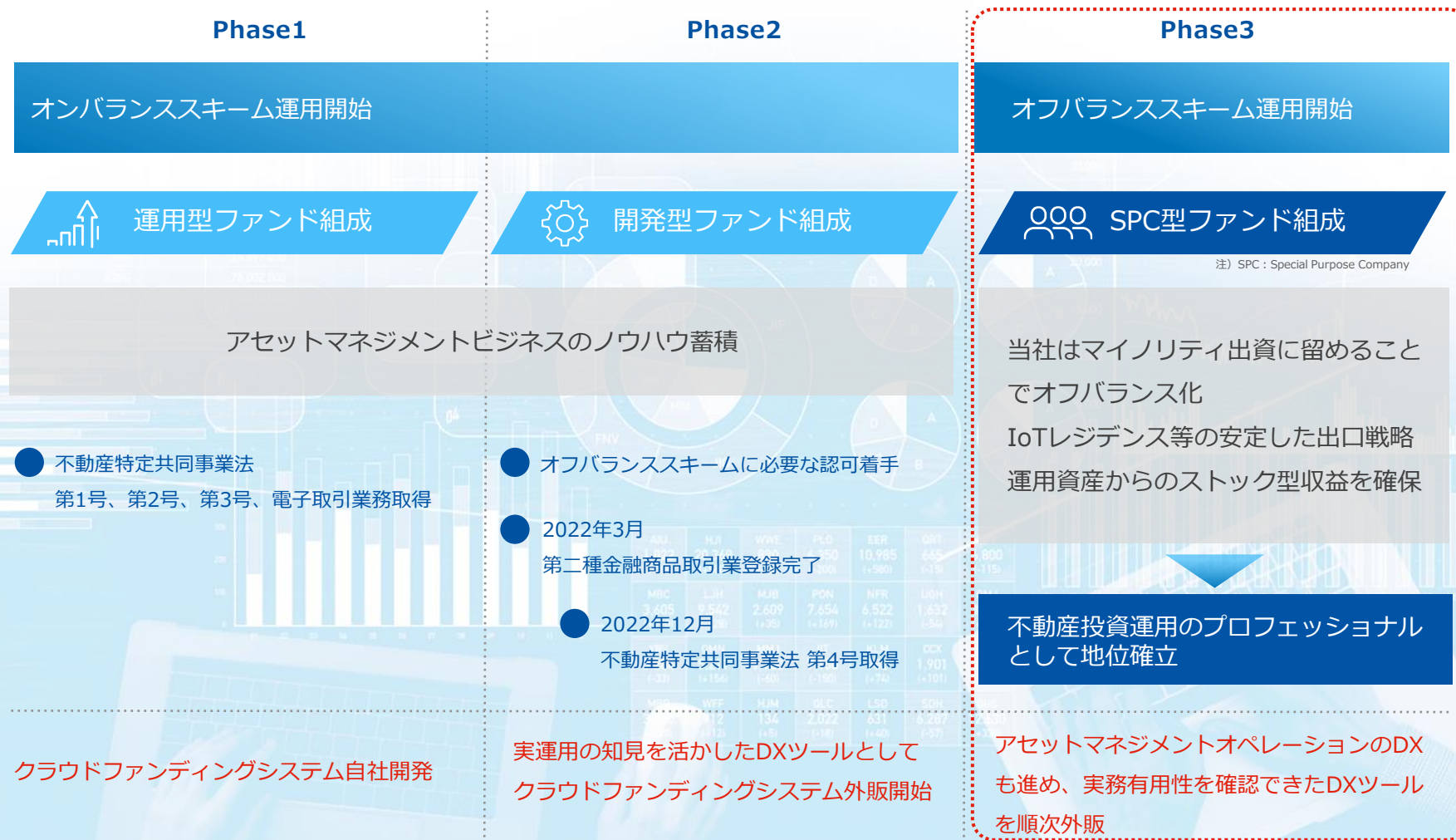


第4号ファンド タスキsmart西荻窪（仮称）

- ▶ **運用開始** **2023年2月16日**
- ▶ 募集金額 4,500万円
- ▶ 予定分配率 年5.00%
- ▶ 運用期間 約12ヶ月



- ・ 2022年12月に不動産特定共同事業法第4号を取得し、オフバランススキームのSPC型ファンドを組成準備開始
- ・ 当社開発物件をオフバランス化し、安定収益となるストック収入を新たに確保



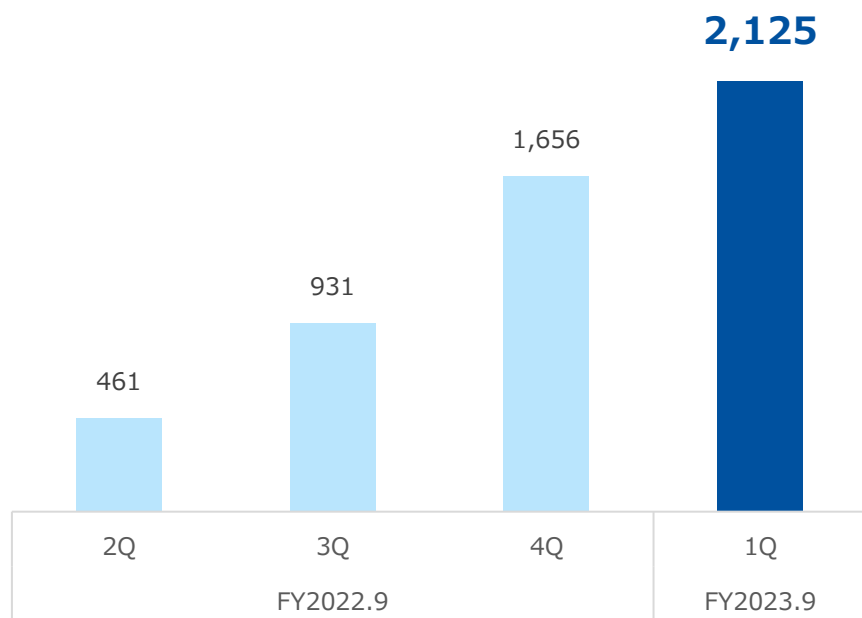
不動産融資サービス事業



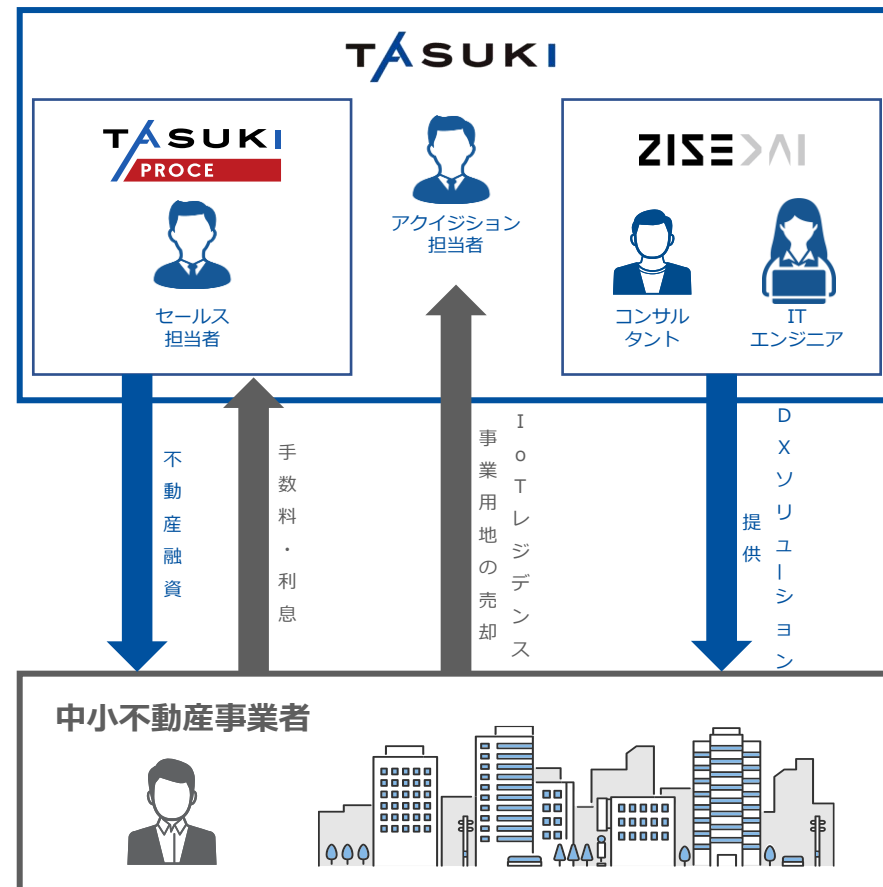
- ・新規顧客獲得によってGMV※(注) は順調に推移
- ・グループ連携によって顧客提供価値向上や効率的なビジネス展開を推進

GMV (累計)

[百万円]

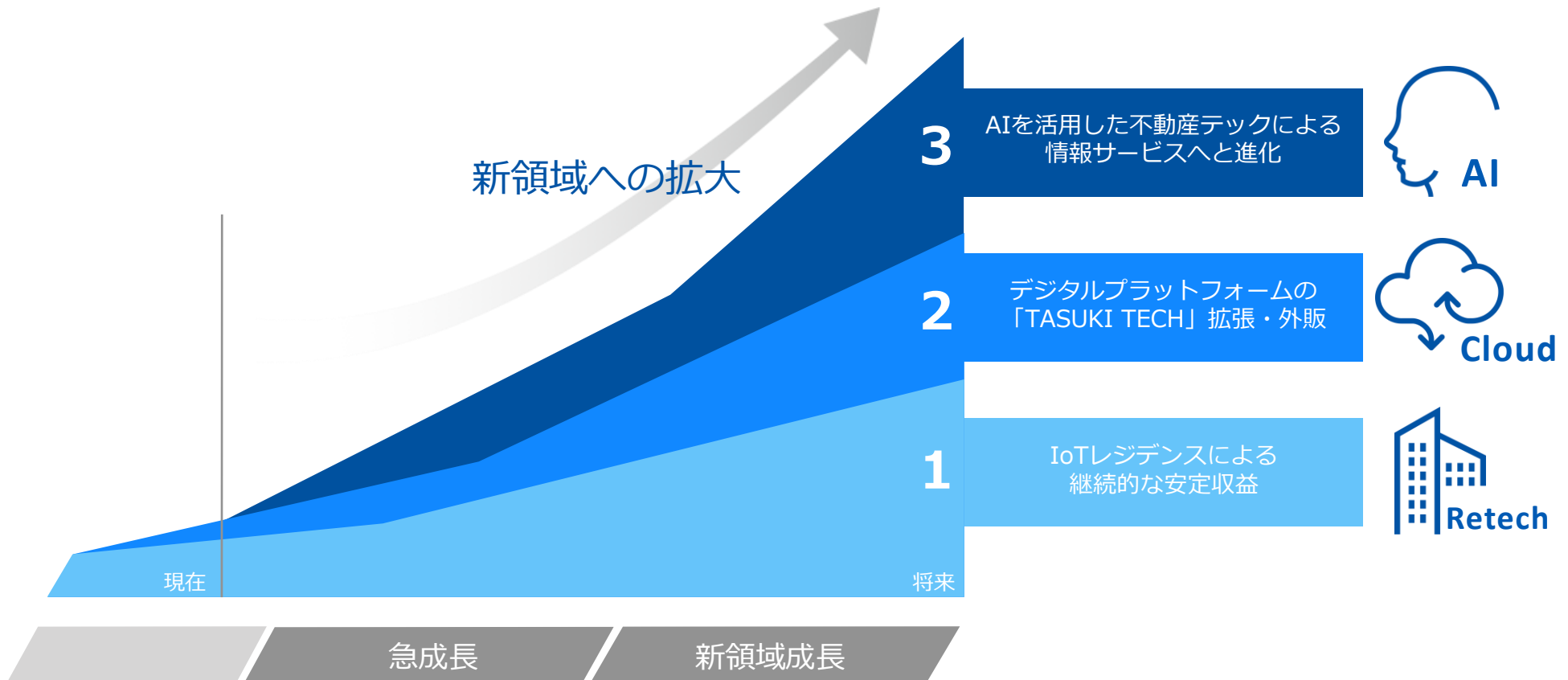


※注) Gross Merchandise Value(流通取引総額)の略でありタスキプロスにおいて不動産融資を実行した金額



05 | 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

不動産デベロッパー業界の課題

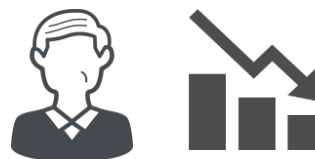
複雑多岐な
建築関連法規



情報の属人化による
低い生産性



建築士の
高齢化と人材不足



不動産価値流通プラットフォーム 「TASUKI TECH」の提供価値

リアルタイムな情報共有によって
業務効率化を実現し、DXを促進する

不動産デベロッパー業界特化型 **SaaS**

業界で唯一無二となる
建築プランを自動生成する

Volume Check Engine

- 複雑多岐な建築関連法規

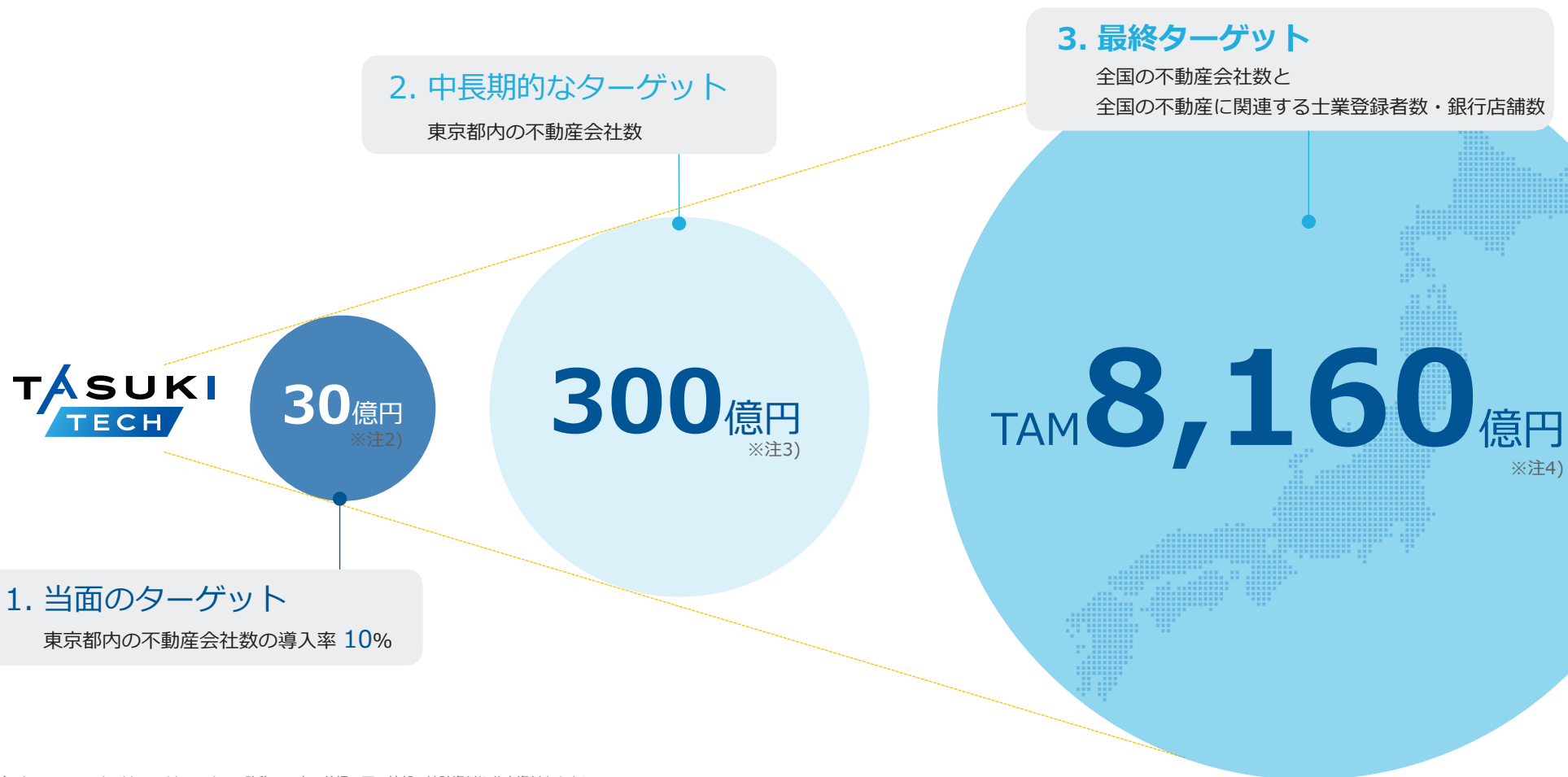
IT化によって情報公開が進むものの、一元化されたデータベースがなく、リアルとデジタルで情報が拡散されている状態
- 情報の属人化による低い生産性

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

一級建築士のうち65%が50歳以上で、受験者数も10年で約3分の2^{※注}に減少しており、将来的な労働力不足が一層深刻

※注) 国土交通省(2018)

ターゲットとなる市場はTAM_{※注1}で**8,160億円**と巨大



※注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。

※注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

※注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

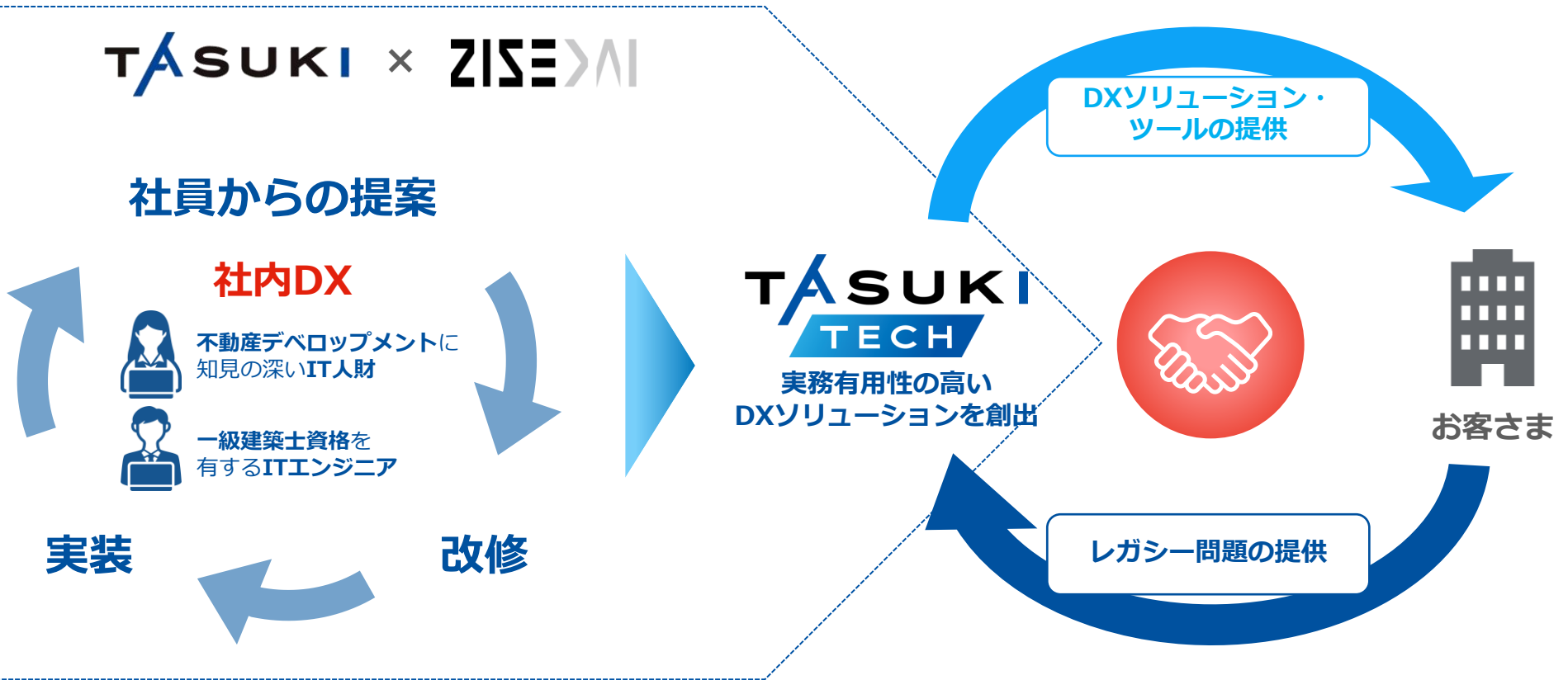
※注4) 全国の不動産業事業所数(公益財団法人不動産流通推進センター「2021年不動産統計集」)約35万社 + 不動産に関連する土業登録者数(国土交通省(2017), 経済産業省(2019), 各土業連合会HP(2021)) + 国内銀行業有人店舗数(全国銀行協会, 信金中央金庫, 全国信用組合中央協会, 全国労働金庫協会) × 1ID当たりの予定年間ARPA



SaaS事業



- ・ 市販のシステムにはない**不動産デベロップメントに特化した**システムの自社開発
- ・ 自社内でツールの磨き込みを経て他社へと拡販



内販SaaS

外販SaaS

自社ReTech事業のDX推進により収益性を向上させるとともに、その過程でDXツールを磨き込み、実務有用性を確認できたものを、順次社外DXツールとして外販

不動産デベロッパーの業務

情報管理

事業価値算定

プロモーション

運用

プロダクト

TASUKI
TECH LAND



TASUKI
TECH TOUCH & PLAN



TASUKI
TECH GOING



TASUKI
TECH FUNDS



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

外販によるデータ蓄積によって、AIソリューション・ツールとして付加価値をさらに向上

リアルビジネス × ITで独自開発されたクラウドプラットフォームの活用により、
業務の効率化を実現

精度の高い需給予測

地図上での
物件情報管理

+

周辺物件の
売買・賃料情報

より需要の高い用地を選定

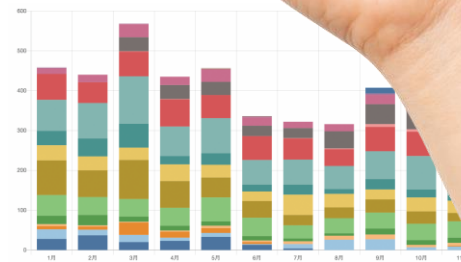
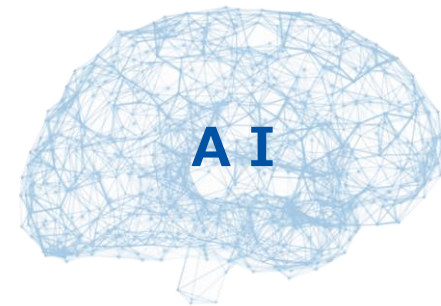
少数精鋭で成果を上げる

ピュアセールスタイムの増加


どこからでも
リアルタイムに
入力・閲覧可能


+

BIツールで
活動可視化





- ・セールス・マーケティング体制の強化によって新規顧客獲得が伸長
- ・不動産デベロップメント業界にとって欠かせないプラットフォームとしての成長を目指す






ワールドスター不動産株式会社









PAPAMHALO Co.,Ltd













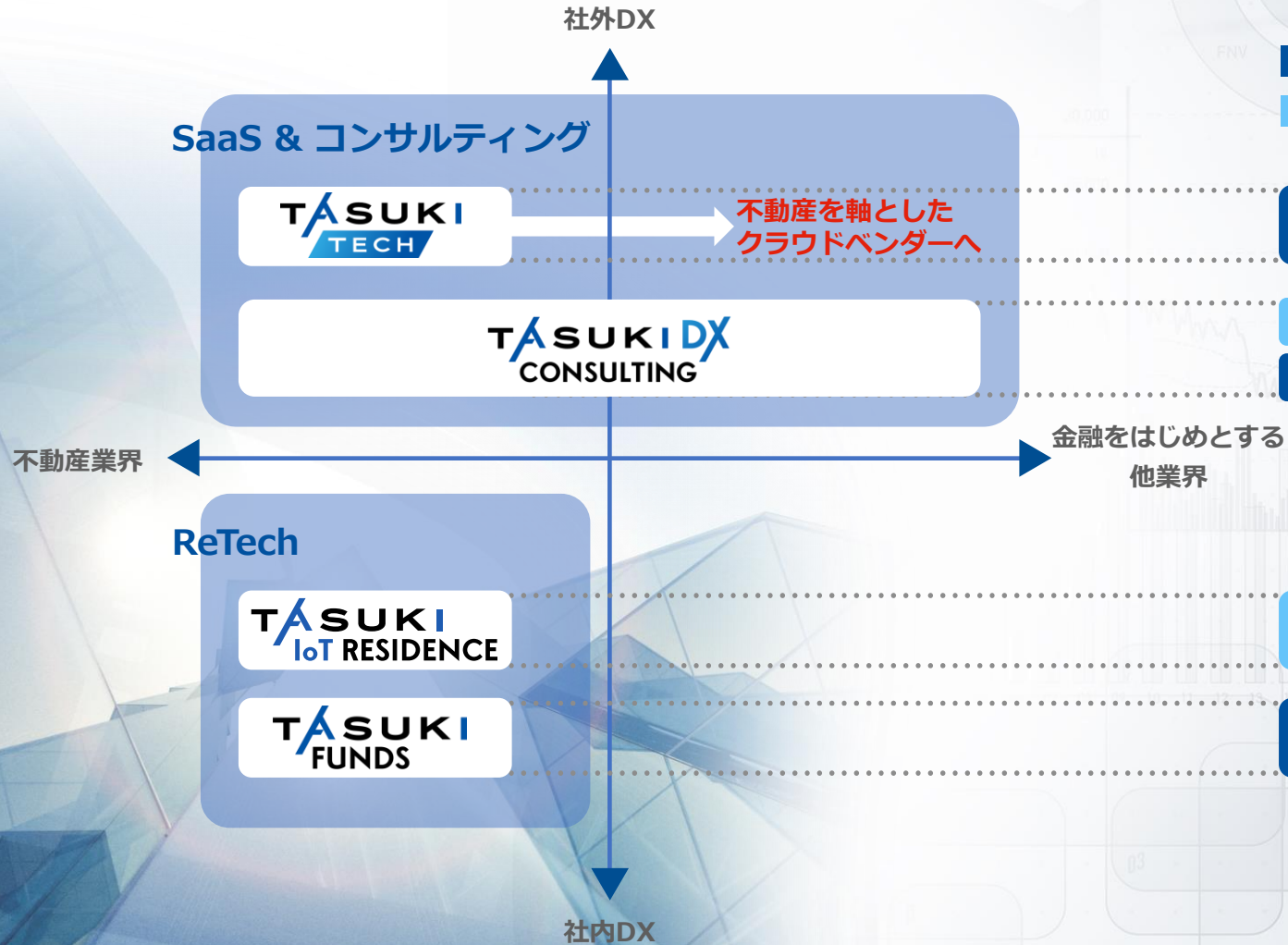






※掲載承諾を得た一部の企業のみ記載

事業ポートフォリオ



収益モデル

- ストック収入
- フロー収入

SaaS利用料

システム開発費

コンサルティング/保守運用費

不動産売却益

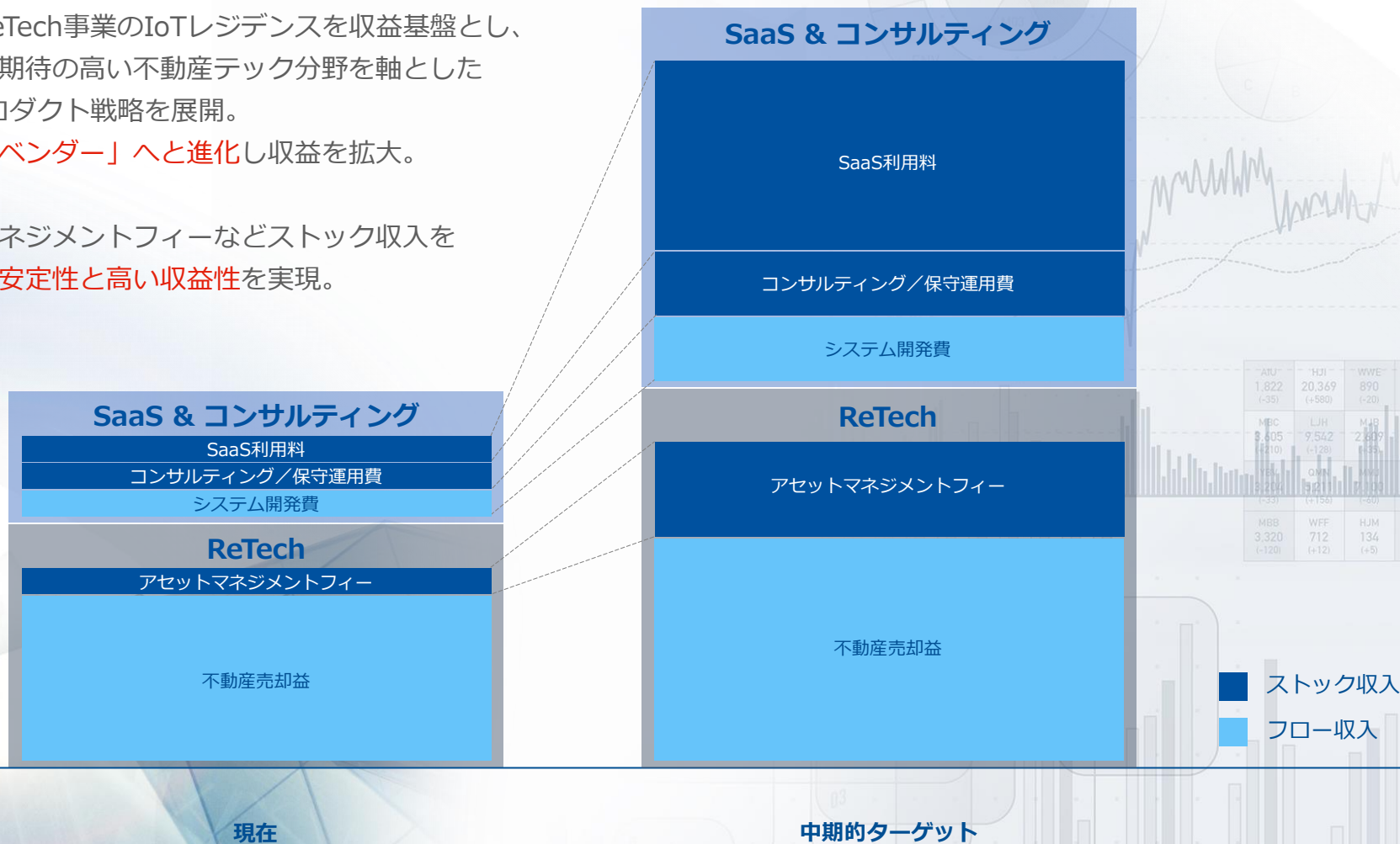
アセットマネジメントフィー

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。



AIJ	HJI	WVE	PLD
1,822 (-35)	20,369 (+580)	890 (-20)	6,350 (-200)
MBC 8,405 (+210)	LJH 9,542 (+128)	MJG 2,809 (+35)	PON 7,654 (+169)
YEL 8,200 (-33)	OMN 912 (+156)	WV 710 (-60)	INT 7,159 (-150)
MBB 3,320 (-120)	WFF 712 (+12)	HJM 134 (+5)	GLC 2,022 (-18)

06 | Appendix

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。

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

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
基盤をつくらう



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。

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 高柴
MAIL ir@tasukicorp.co.jp
IR情報 <https://tasukicorp.co.jp/ir/>