

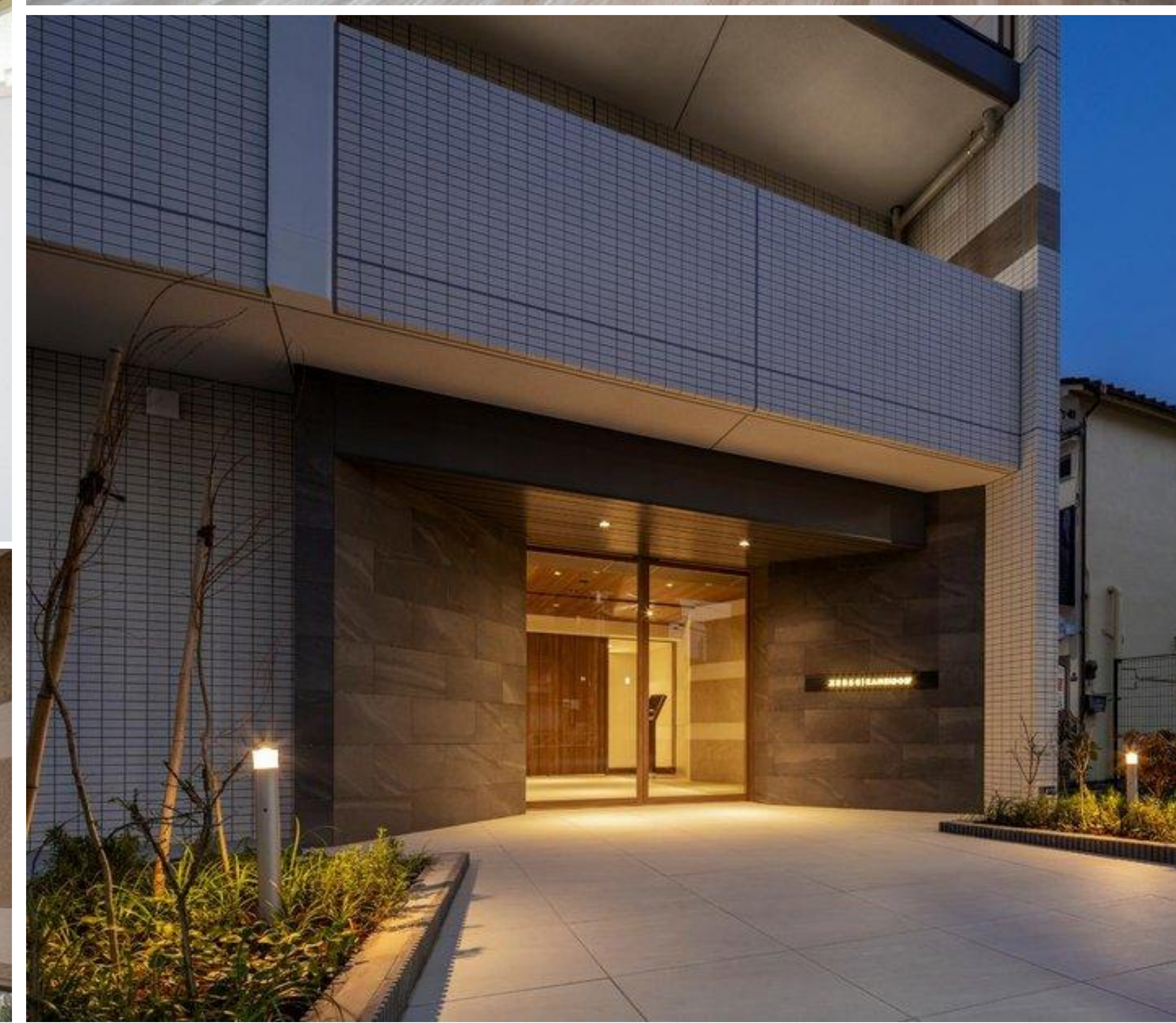
2026年6月期

決算補足説明資料



株式会社デュアルタップ
(東証スタンダード・名証メイン 3469)

2026年 8月 14日



目次

00 会社概要

- ・会社概要
- ・企業理念
- ・事業概要
- ・沿革

01 業績サマリー

- ・2026年6月期 事業別サマリー
 - (1)不動産販売事業
 - (2)賃貸管理事業
 - (3)建物管理事業
 - (4)海外事業
- ・BS概要
- ・PL概要
- ・売上高減少の背景
- ・四半期別業績推移
- ・セグメント情報
- ・2027年6月期 業績予想

02 事業詳細

- ・事業の詳細説明
 - (1)不動産販売事業
 - └ 当社の強み「開発力」
 - └ 自社ブランド「XEBEC」
 - └ 開発物件のご紹介
 - (2)賃貸管理事業
 - (3)建物管理事業
 - (4)海外事業

03 トピックス

- ・3か年計画:4つの重点戦略
 - └ マンション管理事業の統合強化
 - └ 高齢者向け住宅・サービス領域への展開
 - └ 業績連動型株式報酬制度の導入
 - └ 株主優待制度
 - └ 株主アンケートを踏まえたIR方針
 - └ 株主還元
 - └ サステナビリティ:女性活躍推進
 - └ DX化の積極導入
- ・2030年に向けた成長戦略
 - └ 3か年計画の振り返り
 - └ 2030年に目指す姿
 - └ 2030年に向けた4つの重点事業領域
 - └ 企業価値向上を支える財務・資本戦略

04 Appendix

- ・メディア情報
- ・参考情報リンク集
 - └ 各種IR情報発信ページ
 - └ 当社SNS



00 会社概要

会社概要

社名	株式会社デュアルタップ
代表者	臼井 貴弘
所在地	東京都中央区日本橋久松町4-7
設立	2006年8月
資本金	614,450千円(2026年6月末時点)
従業員数	227名(2026年6月末時点/連結子会社含)
事業内容	不動産企画・開発事業 不動産分譲事業 賃貸管理事業 建物管理事業 海外不動産事業 損害保険代理店業務
子会社	Dualtap Building Management Sdn. Bhd. 株式会社デュアルタップコミュニティ 株式会社建物管理サービス G7 PROPERTIES SDN. BHD. 朝日管理株式会社



臼井 貴弘 Takahiro Usui
1977年生まれ。東京都出身。本籍地名古屋
2000年 不動産売買・仲介会社入社後、不動産アセット・プロパティ
マネジメント事業取締役就任
2006年8月 株式会社デュアルタップ設立、代表取締役社長就任
デュアルタップコミュニティの代表取締役 及び マレーシア建物管理
会社 Dualtap Building Management Sdn. Bhd. の
Directorを歴任

役員一覧	代表取締役社長	臼井 貴弘
	取締役	藤村 由美
	取締役	大野 慎也
	社外取締役(監査等委員)	籠原 一晃
	社外取締役(監査等委員)	酒井 康弘
	社外取締役(監査等委員)	木呂子 義之
	特別顧問	中川 秀直
	顧問	松本 鉄郎

企業理念



企業理念 - Mission

Mission 笑顔創造企業

不動産を持っていてよかった——

お客様にそう思っていただくために、
“不動産を通じての知的エンターテインメント”をご提案いたします。

「エンターテインメント」を“相手が笑顔になること”と意味付け
不動産の販売を通じてお客様の幸福に貢献したいと思っています。

これを企業理念として掲げ、これからも一人でも多くの方の笑顔を
創造し、さらなるお客様の発展をお約束いたします。

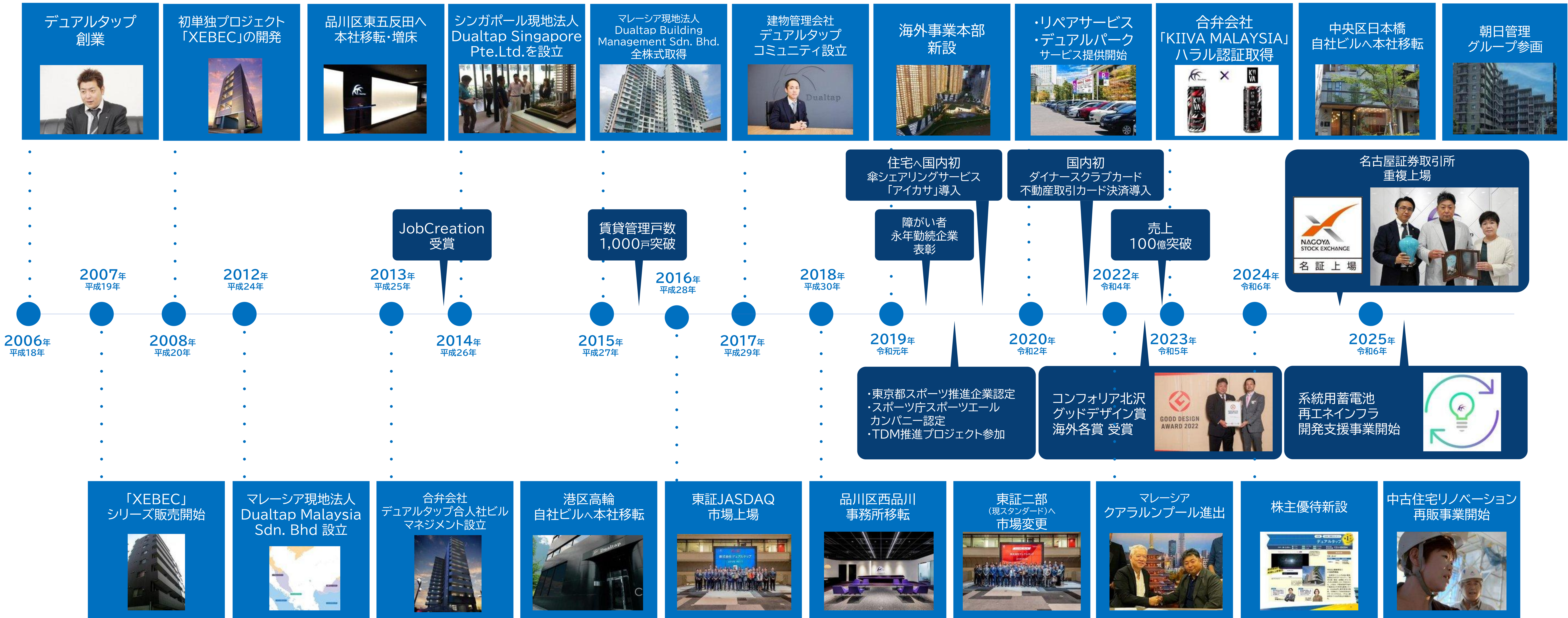


事業概要

Mission 笑顔創造企業



沿革





01 業績サマリー

2026年6月期 事業別サマリー(1) 不動産販売事業

I 不動産販売事業の売上は 約 39.3億円（前期:69.0億円）

- ▶ 一部大型不動産取引の売上計上額の見直しや、一部案件の販売時期変更等により、売上は前期比で減少

I 優良立地における物件の仕入れ・販売を着実に推進

- ▶ 仕入れ環境が厳しさを増すなかでも、東京23区内・駅徒歩10分圏内の優良物件を中心に、資産価値を重視した物件の仕入れが順調に進捗
 - ・23区内 中央区、品川区、大田区、杉並区、北区、荒川区、板橋区、渋谷区、江東区
- ▶ 強固な取引先ネットワークを活かし、**安定的かつ継続的な物件取得が可能な体制を強化**

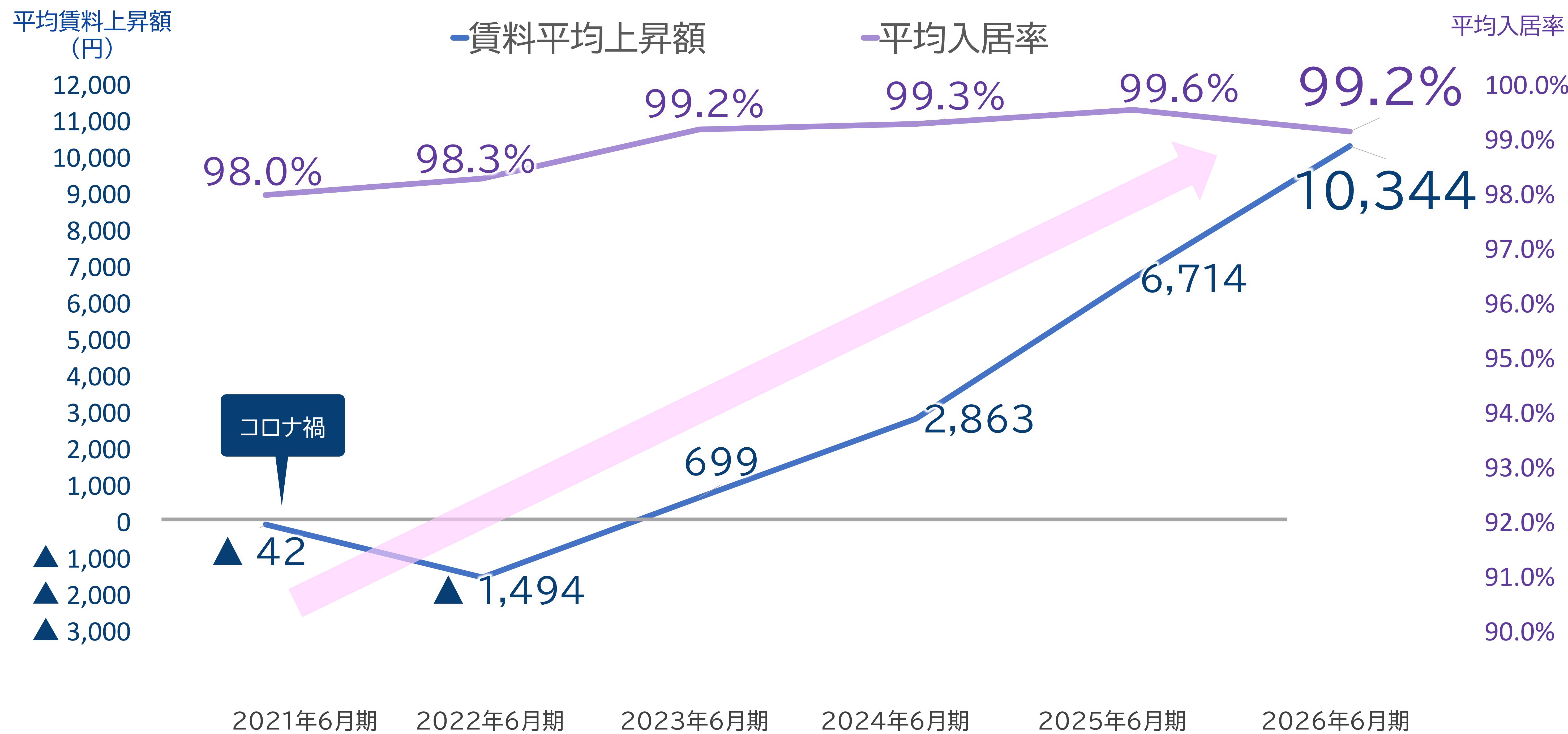
I 仕入資金の調達基盤も着実に拡充

- ▶ 金利上昇リスクへの対応として
新規借入先の開拓 および **資金調達手段の多様化** を積極的に推進

2026年6月期 事業別サマリー(2) 賃貸管理事業

高水準の入居率を維持しながら、賃料上昇を実現

- ▶ 市場動向や物件特性を踏まえ、適正な賃料設定を推進
入居者満足度の向上と、賃料水準の適正化を両立



・入居率

99.2%と高い水準を維持 (2026年6月期平均)

・賃料上昇額

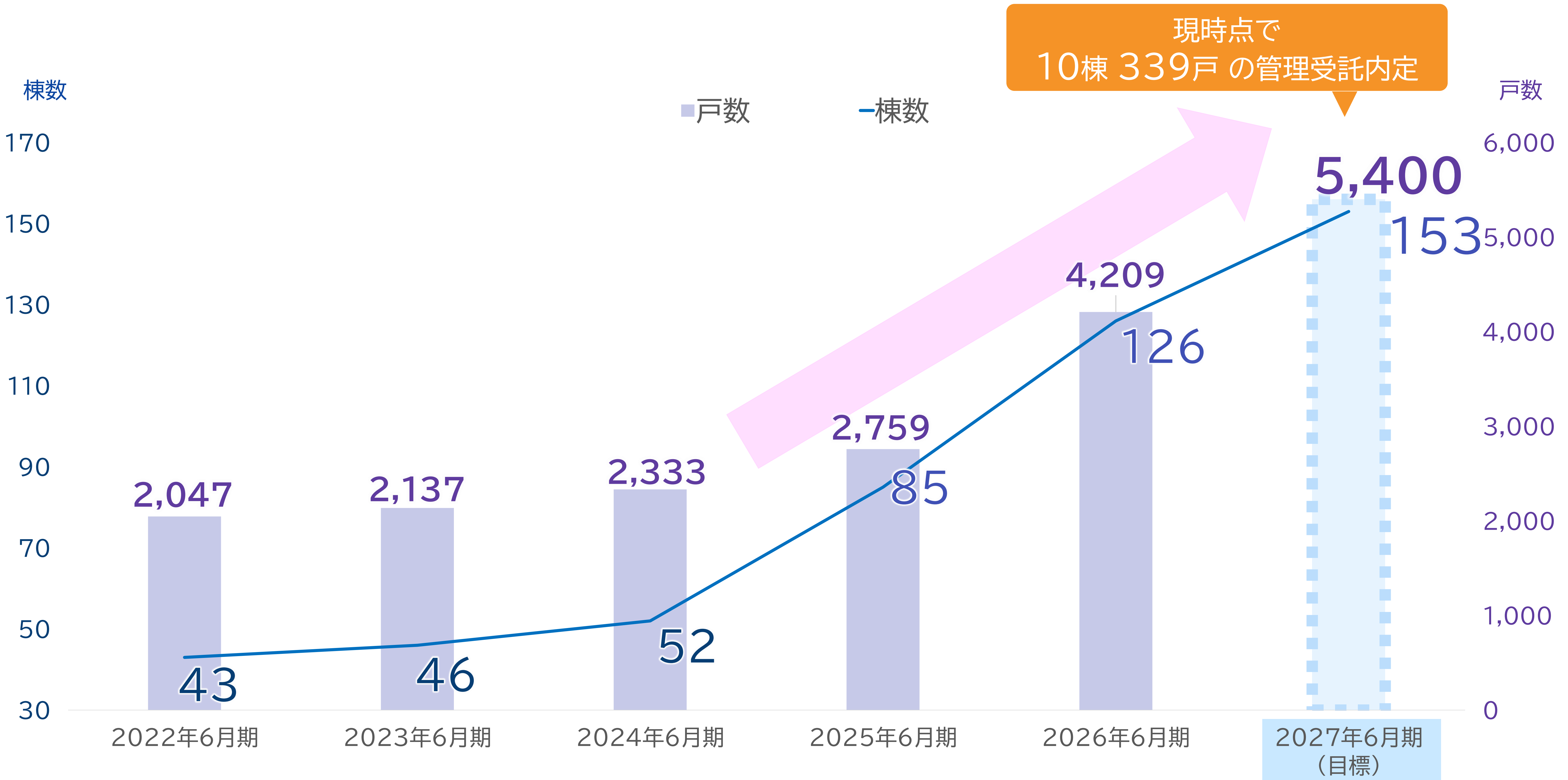
平均賃料上昇額は10,344円。
50,000円上昇した物件も

- ▶ 仲介業者とのネットワークを強化
- ▶ インバウンド需要の拡大に対応した受入れ体制を強化
 - └ 外国在住の人も審査可能な保証会社との提携
 - └ 多言語対応の24時間サポート

2026年6月期 事業別サマリー(3) 建物管理事業

建物管理事業の管理棟数が大幅に増加

▶ 独自の提案型ソリューションを通じ、競合他社との差別化を実現



・ 管理品質や提案力が評価され
管理棟数が順調に増加

- ▶ 豊富な業務ノウハウに基づく高品質な管理体制
- ▶ ホスピタリティを重視したサービスと柔軟な提案力
- ▶ 物件特性に応じた競争力のある価格設定
- ▶ 小規模物件から大規模物件まで対応する丁寧かつ、きめ細やかな提案

→ 契約継続率 **100%**

・ 朝日管理株式会社の子会社化

- ▶ サービス品質の向上と事業基盤の拡充を推進
- ▶ 管理棟数 19棟 (723戸)が増加

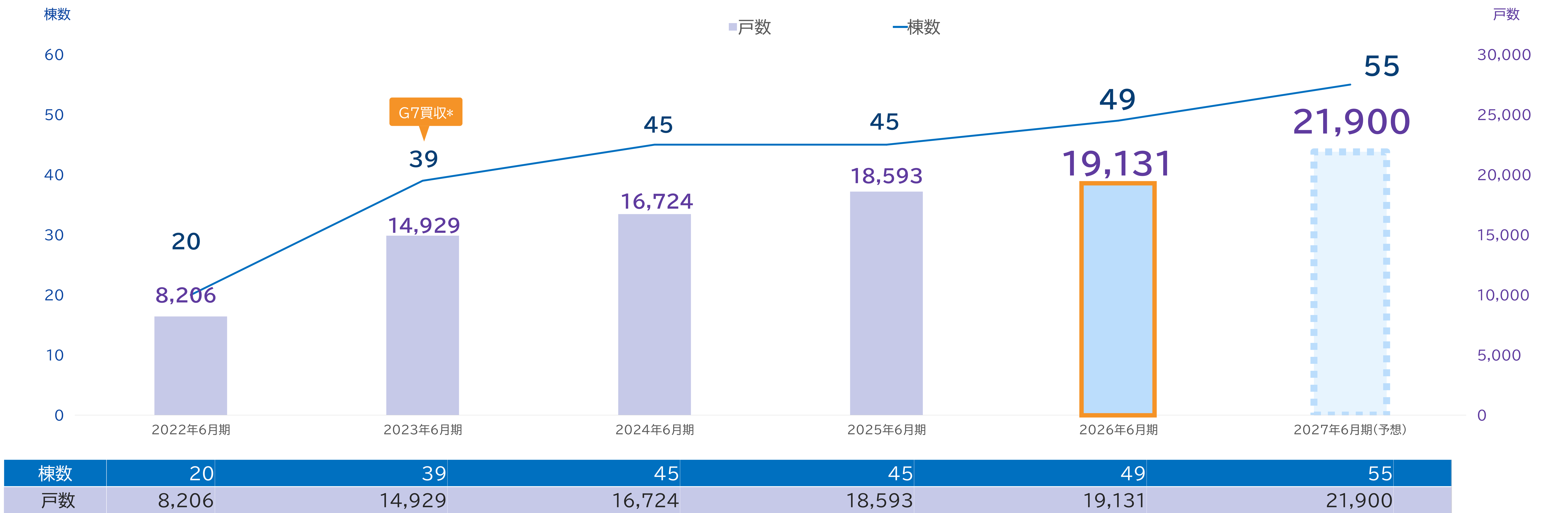
・ 受託に関する問い合わせが増加

- ▶ 他社の管理撤退や管理委託料の値上げを背景に、当社への問い合わせが大幅に増加

2026年6月期 事業別サマリー(4) 海外事業

マレーシア建物管理事業 日本の強み「おもてなし」を活かした建物管理で着実に拡大

- ▶ ジョホールエリアで **TOP5** クラスの地位を確立
- ▶ 管理戸数は順調に増加



*G7…クアラルンプールの建物管理会社

BS 概要

単位:百万円、%

	第19期 2025年6月期末	構成比	第20期 2026年6月期末	構成比	前期比 増減額
流動資産	4,017	73.3%	5,163	77.9%	+ 1,146
現金及び預金	1,332	24.3%	2,162	32.3%	+ 830
販売用不動産	1,469	26.8%	190	2.8%	△ 1,279
仕掛販売用不動産	809	14.8%	2,573	38.4%	+ 1,764
固定資産	1,463	26.7%	1,529	22.1%	+ 66
資産合計	5,480	100.0%	6,692	100.0%	+ 1,212
流動負債	1,575	28.7%	2,909	43.5%	+ 1,334
固定負債	1,556	28.4%	1,141	17.0%	△ 415
純資産	2,348	42.8%	2,641	39.5%	+ 293
自己資本比率	42.7%	—	39.4%	—	△3.3%
有利子負債	2,635	48.0%	3,605	53.9%	+970

PL 概要

売上高は前期比で減少した一方、営業利益・経常利益は増益を確保

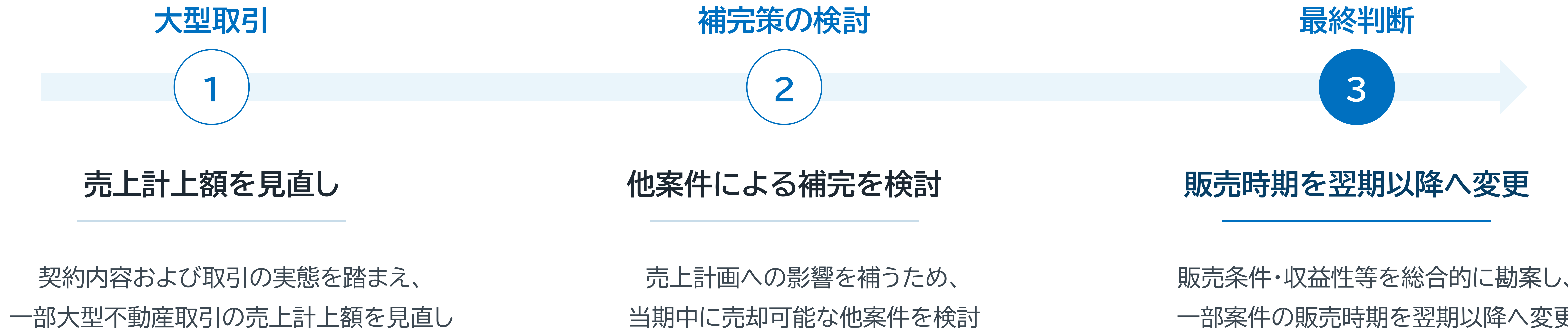
- ▶ 売上高は55.2億円(前期比34.0%減)、営業利益は1.9億円(同14.6%増)
- ▶ 営業利益・経常利益は前期比で増加。各利益はいずれも期初予想を上回って着地

単位:百万円、%

	第19期 2025年6月期	第20期 2026年6月期	前期比		期初予想比	
	実績	実績	増減額	増減率	計画	達成率
売上高	8,367	5,522	△2,845	△ 34.0%	9,550	57.8%
営業利益	166	190	+ 24	14.6%	170	111.8%
経常利益	96	107	+ 11	11.7%	90	118.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	117	51	△ 66	△ 56.6%	50	102.0%

売上高減少の背景

売上高の確保に向けた対応 と 販売判断の経緯



判断の軸 短期的な売上高の確保だけを優先せず、販売条件と収益性を重視して販売時期を判断



※大型不動産取引の売上計上額の見直しは、当該取引の利益額に影響するものではありません。

四半期別業績推移

物件販売は計画に沿って進捗し、各利益は期初予想を上回って着地

単位:百万円、%

第19期 2025年6月期						第20期 2026年6月期				
決算期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
売上高	1,798	1,809	978	3,782	8,367	393	2,715	1,602	812	5,522
売上原価	1,467	1,671	810	3,305	7,253	291	2,375	1,330	371	4,367
売上原価率 (%)	81.6	92.4	82.8	87.4	86.7	74.0	87.5	83.1	45.7	79.1
売上総利益	331	138	168	477	1,114	101	341	272	440	1,154
営業利益	17	6	△15	158	166	△ 71	100	49	112	190
営業利益率 (%)	0.9	0.3	△1.5	4.2	2.0	△ 18.0	3.7	3.0	13.8	3.4
経常利益	0	△8	△32	136	96	△ 82	83	21	86	107
四半期純利益	△2	41	△30	108	117	△ 88	80	9	50	51

※表示単位未満の端数処理により、各四半期の合計と通期実績が一致しない場合があります。

セグメント情報

セグメント別売上高

単位:百万円

	第19期 2025年6月期	第20期 2026年6月期	前期比
セグメント	売上高	売上高	増減額
不動産販売事業	6,901	3,929	△2,972
不動産管理事業	1,124	1,188	64
◇賃貸管理事業	890	849	△41
◇建物管理事業	234	339	105
海外不動産事業	342	404	62
合計	8,367	5,522	△2,845

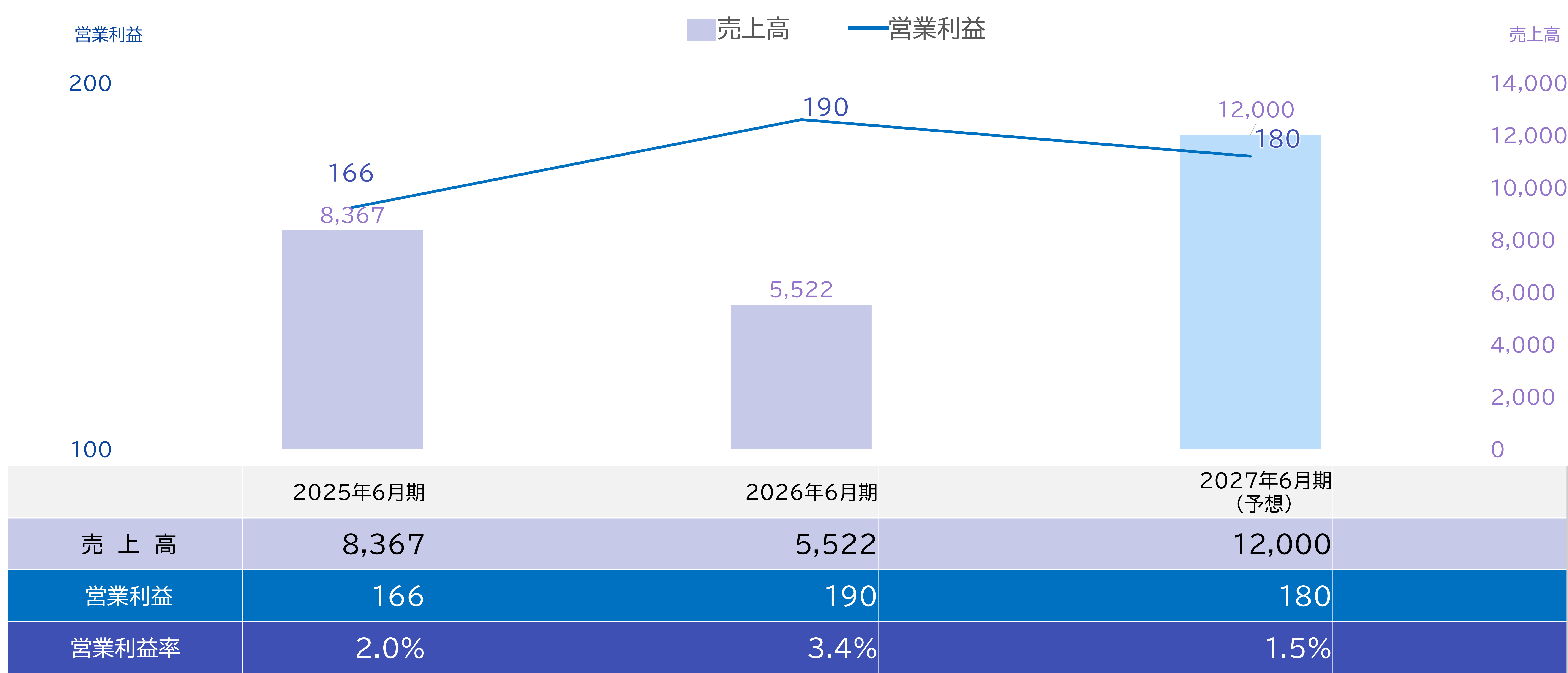
- 不動産販売事業
- ・売上は約39.3億円 前期比減少
 - ・立地、資産価値を重視した仕入れは順調
- 賃貸管理事業
- ・入居率は99.2%と高い水準を維持
 - ・管理戸数の減少等により、売上は減少
- 建物管理事業
- ・コンサル・既存顧客からの紹介案件が増加
 - ・新規管理物件の受注が増加
 - ・利便性向上につながるソリューションを導入
 - ・朝日管理株式会社の子会社化
- 海外不動産事業
- ・大型物件の新規受注
 - ・日本流の強みを活かした建物管理サービスを提供
 - ・工事事業の受注を拡大

※表示単位未満の端数処理により、各項目の合計と合計欄が一致しない場合があります。

2027年6月期 業績予想

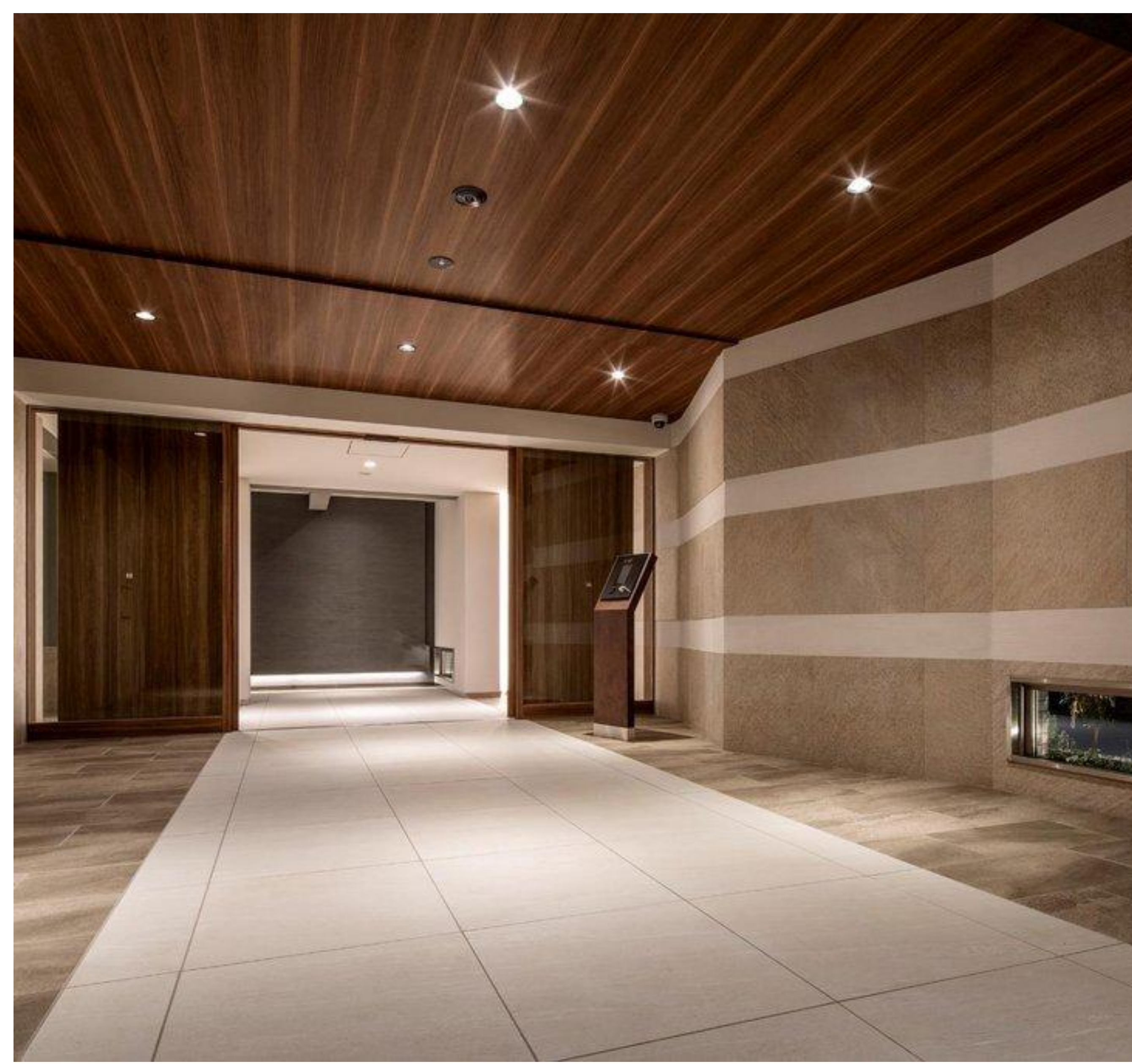
不動産販売事業の拡大と、新たな事業基盤の育成により、次の成長ステージへ

- ▶ 2027年6月期は 売上高120.0億円、営業利益1.8億円を計画
- ▶ 不動産販売事業を着実に推進するとともに、国内外で拡充した事業基盤の強化に取り組む



単位:百万円

第21期 2027年6月期 予想	
売上高	12,000
営業利益	180
経常利益	100

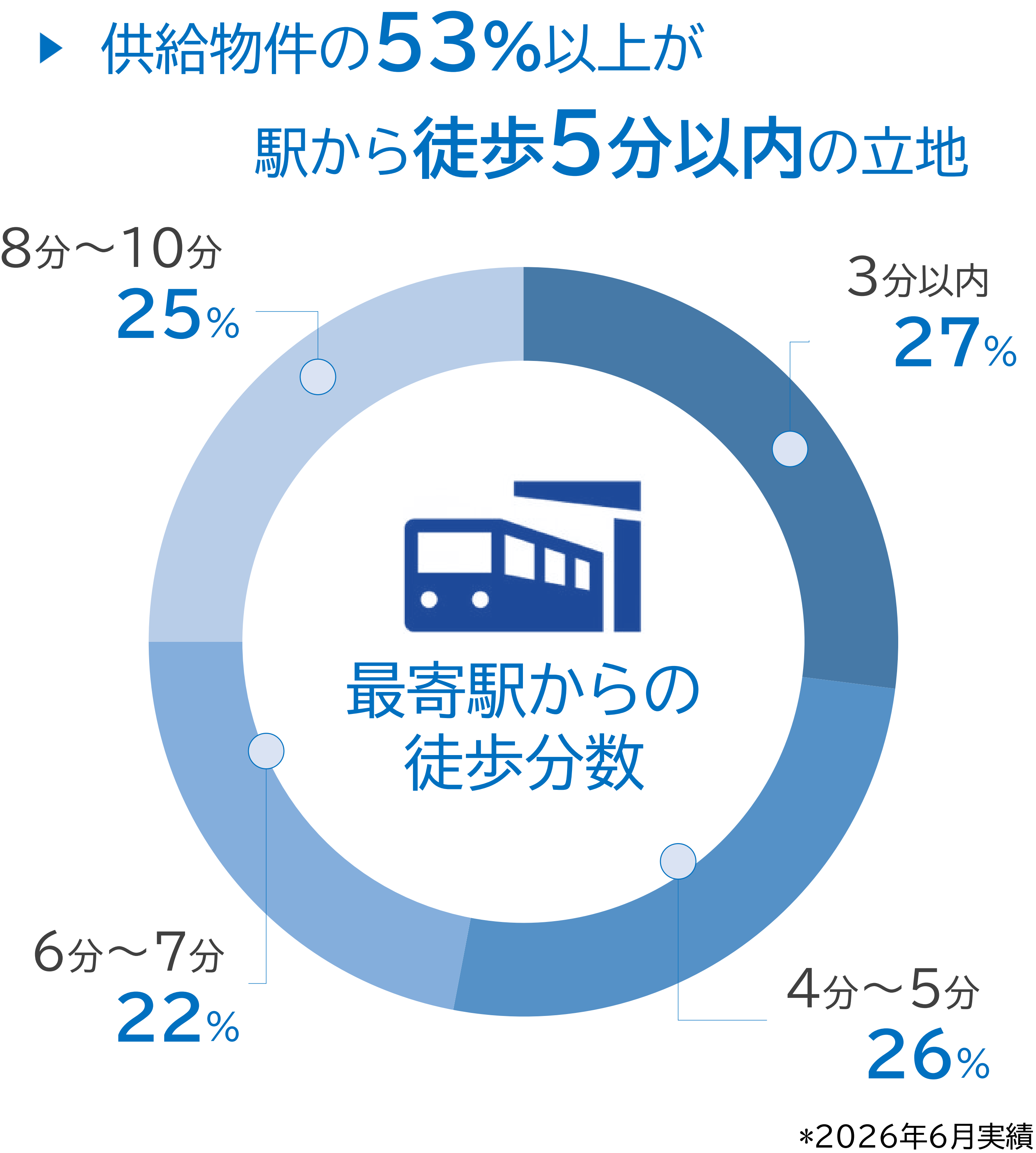


02 事業詳細

(1)不動産販売事業 - 当社の強み「開発力」

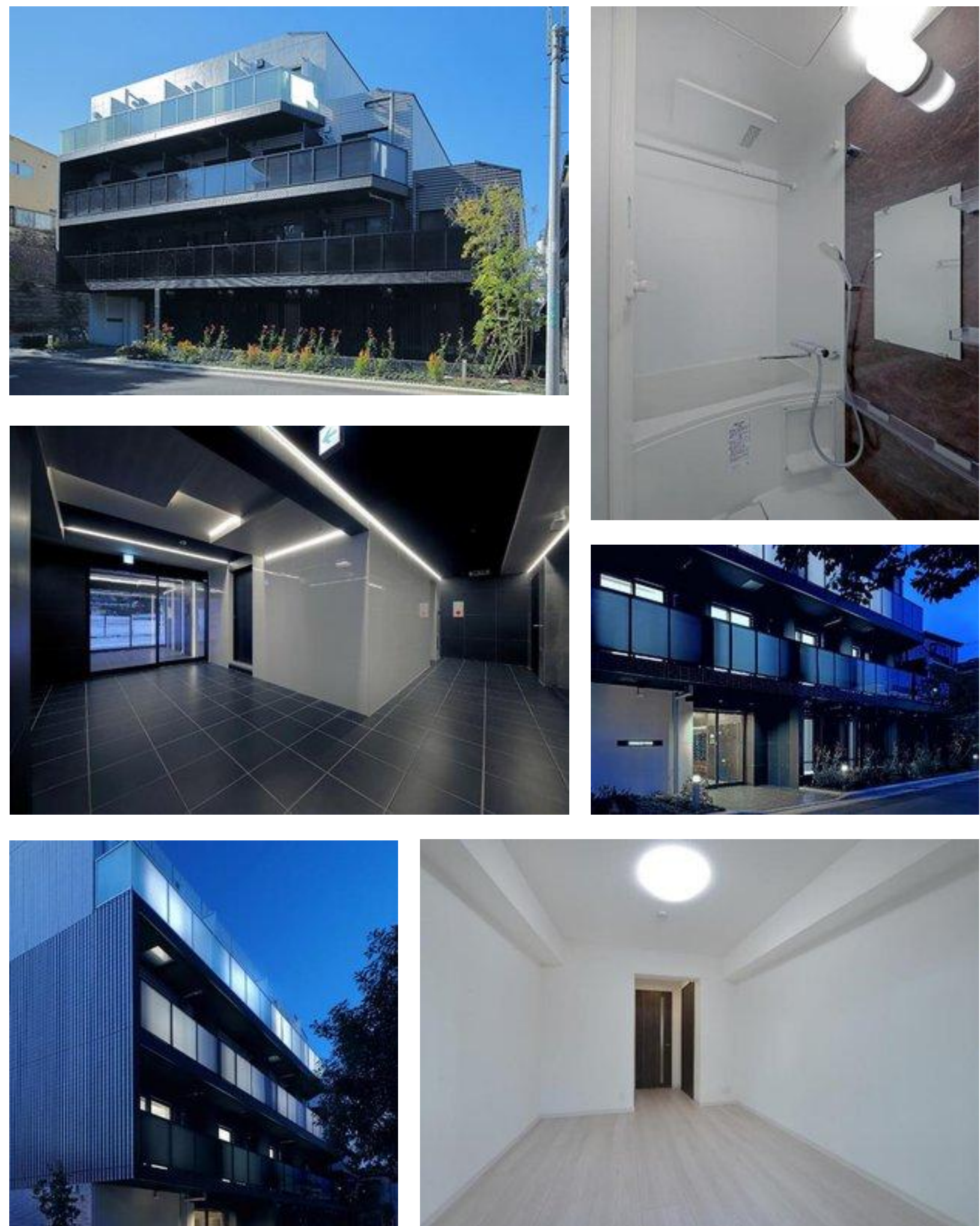
駅徒歩10分以内の開発力

「^{ジーベック}**XEBEC**」^{*} = 駅チカ
*当社自社ブランド



マンション企画・開発実績

東京23区内で 累計 **80 棟**
2,623 戸 の供給実績 *2026年6月実績



(1)不動産販売事業 - 自社ブランド「XEBEC(ジーベック)」

XEBECシリーズのこだわり

高品質の素材 × 高機能な設備 × 高いデザイン性



- ▶ 床材やドア・収納に使用するシート材
 - └ 美しく、より強く、傷のつきにくい素材を採用
- ▶ 水回り
 - └ 耐久性があり割れにくくデザイン性の優れたタイル素材を採用
- ▶ 機能面:「暮らしやすい住まい」の実現
 - └ 引き戸を採用
 - └ トイレや洗面台の収納スペースなどスペースの有効活用に徹底的にこだわる



- ▶ 一般的な投資用物件ではあまり見られないような機能を装備
- ▶ ワイドシンクのキッチン
- ▶ ゆったりサイズのバスルーム
- ▶ お風呂の追い焚き機能
- ▶ IoT機器



- ▶ デザイン性
 - └トレンドを取り入れるだけでなく色のコーディネートにもこだわる
- ▶ 高いデザイン性と持続可能な美しさが評価
 - └「グッドデザイン賞」
 - └「FXデザインアワード(英)」
 - └「A' デザインアワード(伊)」
 - └など世界的デザイン賞を多数受賞

(1)不動産販売事業 - 開発物件のご紹介

デザイン性と居住性を両立した開発で、入居者満足と資産価値の最大化を実現

XEBEC亀戸Ⅳ



所在地	東京都墨田区
最寄駅	東武亀戸線「小村井」駅 徒歩3分
階数	地上5階
総戸数	34戸(管理室除く)

(2)賃貸管理事業 - 入居者対応と空室期間の短縮を支える管理体制

安心のサポートシステム



家賃管理

集金代行など家賃に関する業務の代行



契約管理

入居・退去・交渉



24時間365日

夜間・休日でも
入居者から出てくる
トラブル・クレームを対応・解決



空室管理

サブリースシステム^(※1)
※定期的な賃料の見直し及び借地
借家法第32条の規定により賃料が
減額される場合があります。



多言語対応

グローバルな
入居対応



最短期間で リフォーム対応

空室期間を
できるだけ短期に

仲介会社とのネットワークの強化

直接訪問し、仲介会社との関係性を強化

「深いネットワーク」で当社管理物件の魅力を
入居者に存分に伝えていただいています



(2)賃貸管理事業 - 高入居率を支える、空室対策とグローバル対応

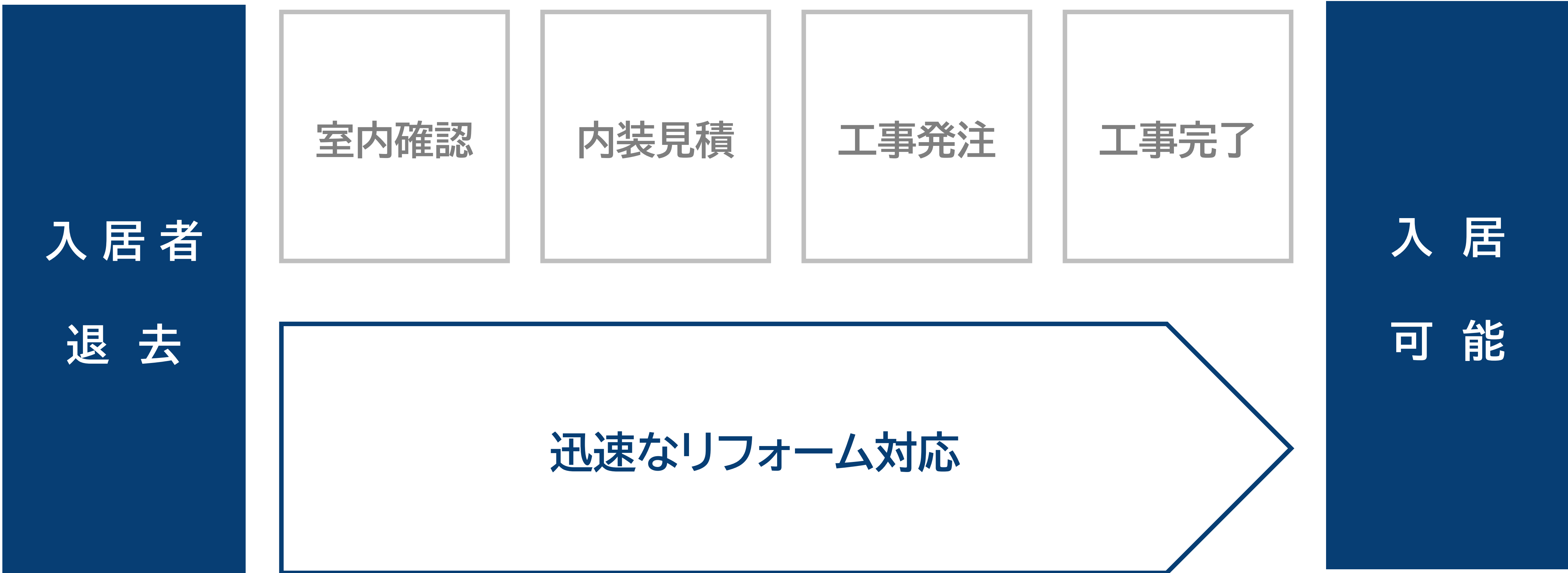
入居率99%以上の理由

協力会社との連携で 迅速なリフォーム対応を実現

- ▶ 入居者の退去後、迅速にリフォームを完了し
空室期間を最小限に抑えることで、安定した入居率を維持
- ▶ 業務効率の向上を図るとともに協力会社との強固な連携を築き
スムーズなリフォーム対応を実現
- ▶ オーナー様の資産価値の維持・向上に貢献

在日外国人向けに8か国語で対応 約413万人のマーケットにアプローチ

- ▶ 外国人専門の保証会社との提携により
家賃滞納や生活トラブルのリスクを軽減
- ▶ 外国人入居者対応に精通したコンサルタントとの連携で
スムーズな入居・管理体制を構築
- ▶ 多言語対応スタッフの採用や業務提携により入居者対応の質を向上



(2)賃貸管理事業 - 当社賃貸管理の強み

オーナー様の声から見る デュアルタップ賃貸管理の強み

オーナー様プロフィール



投資開始年	2020 年(コロナ禍)
保有戸数	37 戸
管理社数	6社 (うち最多管理がデュアルタップ)
投資目的	・ 老後の年金資金 ・ 相続税対策
運用方針	自己資金中心・長期保有 + 入替

選んでいただいた 3つの理由



「大丈夫です」と受け止める
対応力



スピード ×
親しみやすさ ×
ホスピタリティ



オーナー様の意図を
先回りして動く提案力

長期的なパートナーとして

管理を通じて物件特性を把握し、売却・入替えを含む将来の資産運用まで相談できる長期的なパートナーへ

インタビューの詳細はこちらから ▶ <https://www.dualtap.co.jp/strengths/voice/20250416.html>

事業提携・新サービスを提供

- ▶ 事業開始から事業提携や新サービスを提供
管理組合や理事長様の利便性の向上と収益アップに貢献

契約継続率 100%



【マンション経営のプロが教える】 建物管理は絶対に委託すべき！ 管理会社選びの3つのポイント

建物管理会社を選ぶ際の3つのポイントや、管理費・修繕費、よくあるトラブルと予防法などを詳しく解説しています。



(3)建物管理事業 - 朝日管理株式会社のグループ参画

建物管理領域の高度化により、マンション管理事業の競争力と収益基盤を強化

建物管理×当社既存事業のシナジー

- ▶ 分譲マンション建物管理の豊富な実績
- ▶ 日常管理・入居者対応を重視した運営体制
- ▶ 経験豊富な管理担当者による、安定した現場運営



建物管理事業としての成長効果

- ▶ 管理品質の安定・高度化
 - ・現場力と運用ノウハウの融合により、長期的な物件価値を維持
- ▶ スtock型収益の拡大
 - ・管理戸数の積み上げによる、安定的な収益基盤の構築
- ▶ オーナーおよび管理組合の満足度の向上
 - ・ワンストップ対応により、信頼性と継続率の向上を目指す

- ▶ 管理品質の標準化と運営体制の統合を推進
- ▶ 当社グループの中長期的成長を支える安定収益基盤として育成

(3)建物管理事業 - 選ばれる理由

提案力・迅速対応・適正価格で
最適な管理を実現

- ▶ フロント担当者: **4**年以上の実務経験者が担当
- ▶ 社員のスキル : 管理業務主任者 有資格率 **87.5**%



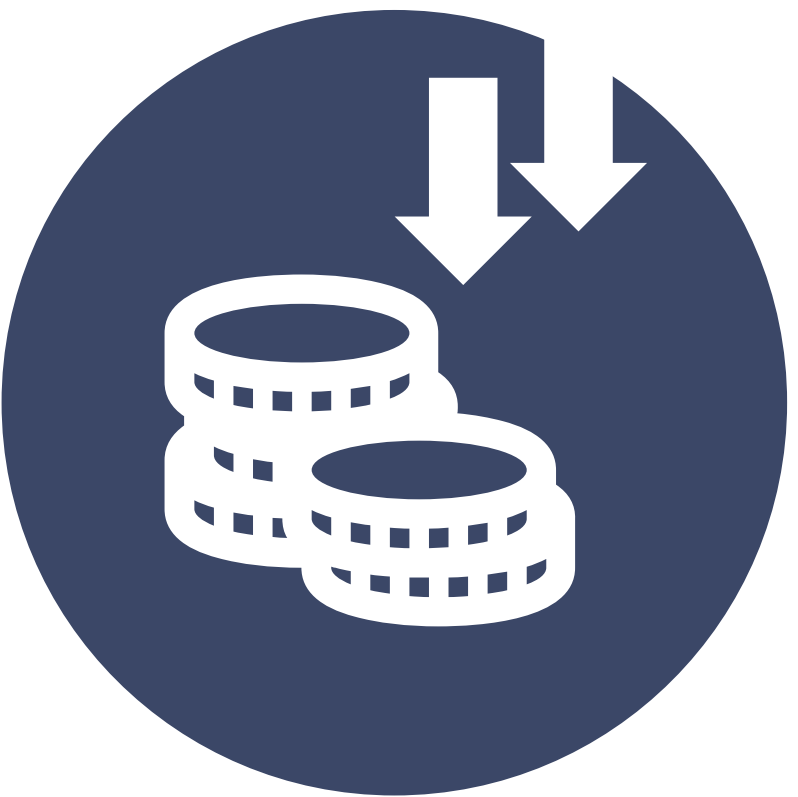
選ばれる6つのポイント



- ① **迅速な対応**
 - ▶ 定期総会・理事会議事録を迅速に作成
 - ▶ 迅速な意思決定を支援
- ② **徹底した点検管理**
 - ▶ 主要な点検業者と毎月打ち合わせを実施
 - ▶ 不備の確認や提案漏れを防止



- ③ **滞納リスクの徹底管理**
 - ▶ 全物件滞納状況の早期把握
 - ▶ 滞納の長期化を防止
- ④ **適正価格で高品質な管理**
 - ▶ 親会社からの安定的な物件供給
 - ▶ 本社業務のグループ一元化によるコスト効率化



- ⑤ **電子契約の導入**
 - ▶ ペーパーレス化
 - ▶ データ管理の効率化
 - ▶ 印紙代削減
- ⑥ **提案型の管理会社**
 - ▶ 収益改善サポートを提供
 - ▶ 最新の入居者ニーズの把握と提案



(3)建物管理事業 - 成功事例

管理品質の改善とコスト最適化を同時に実現

年間削減額 約 **240** 万円

所在地 ・千葉県市川市

物件概要 ・地上 6階建 ・26 戸

築年数 ・築26年(2000年竣工)



当社への切り替え理由

- ▶ 旧管理会社において
 - ・ 依頼事項への対応遅延による、懸案事項の長期化
 - ・ 建物維持・資産価値向上に向けた提案不足
- ▶ 十分な説明のない管理委託費の値上げおよび管理費改定要請

当社を選定いただいた決め手

- ▶ 不要業務の見直しによる、管理コストの削減
- ▶ 周辺相場より高くなっていた組合員の管理費負担の軽減
- ▶ 共用部分を活用した収益事業など、多彩な収益改善策の提案

管理組合様からのご評価

- ▶ 管理開始前から親身に相談に応じ、**安心して任せられる体制**
- ▶ 課題の優先順位付けによる**理事会運営の効率化**
- ▶ コスト削減と収益改善提案による**資産価値向上への貢献**

(4)海外事業 - 新規受注は順調

大型物件の新規受注管理開始

CASA AMIRA



地域	Johor Bahru
種別	戸建街区
戸数	227戸
管理開始	2026年4月



Forest Green Condominium



地域	Selangor
種別	コンドミニアム
戸数	480戸
管理開始	2026年6月

(4)海外事業 - 新しい取り組み

マレーシアにおける建物総合工事事業は着実に積み上げ中

▶ 建築・設備・電気・内装等、複数工種を一括対応できる施工体制を構築し、受注を拡大

対応可能な工事

2026年6月期 工事实績

建築工事



空調・設備



電気工事



その他各種工事
(インテリア・付帯設備)



売上高	約 1,500 万円
案件内容	建築／設備／電気／内装等の複合工事
案件特性	既存建物の改修・更新工事が中心



(4)海外事業 - 日本流の強みを活かした 建物管理

マレーシアで唯一のPMライセンスを保有する日系建物管理会社

管理事業開始から10周年を達成

- ▶ 2015年からマレーシアで建物管理事業を展開し、10周年を記念したアニュアル・ディナーを全社員で実施
- ▶ マレーシア唯一の日系Property Managementライセンス会社
- ▶ おもてなしのサービスで更なる拡大を目指す



施設管理のみならず地域コミュニティに貢献するイベントを開催

- ▶ 管理物件で各種のイベントを開催。
無料で食べ物や飲み物を提供
- ▶ 入居者やオーナーを中心に多くの人が集まり、コミュニティ形成に貢献



(4)海外事業 - 現地人材の育成とガバナンス強化

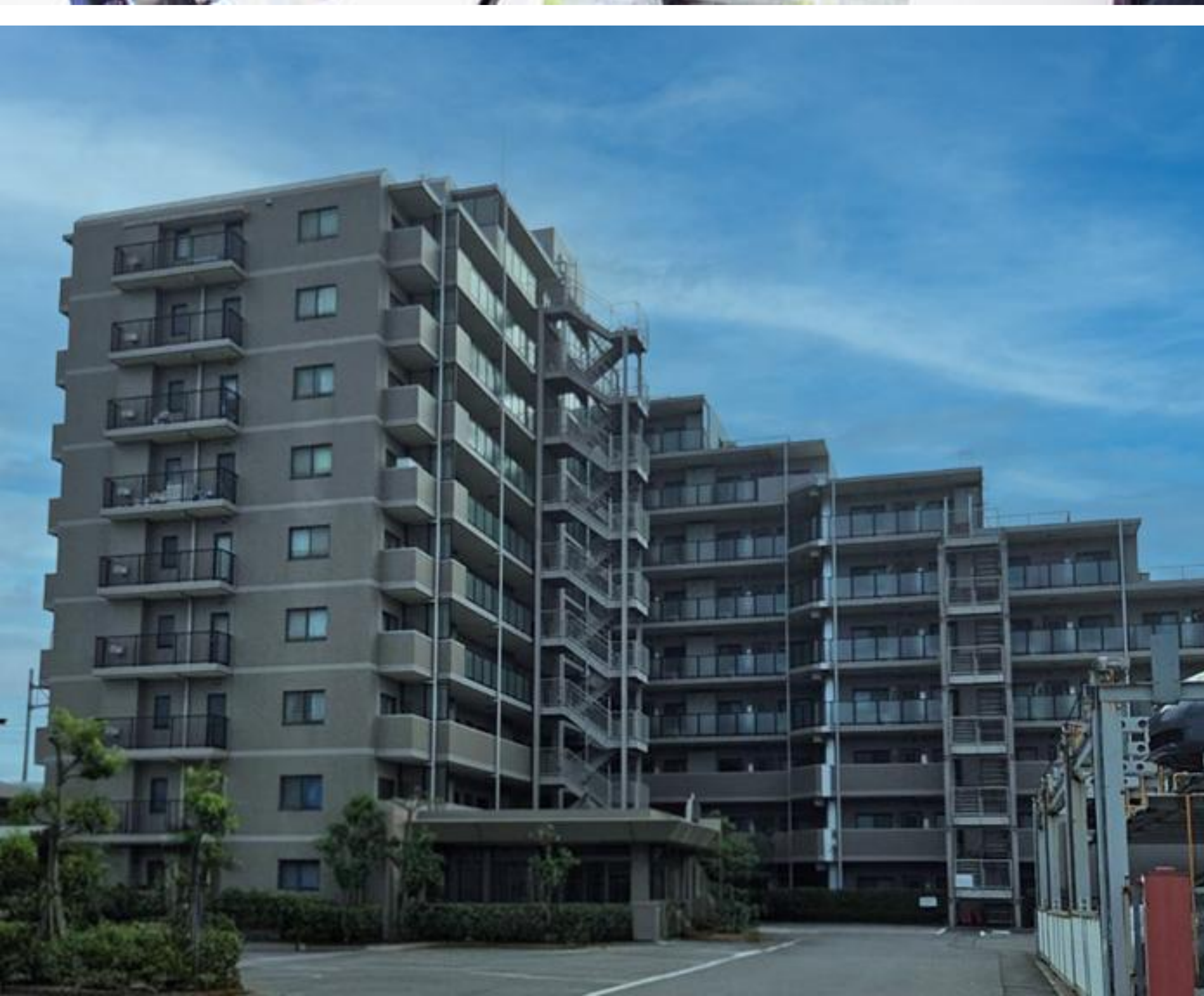
日本・マレーシア間の知見共有や社内研修を通じ、管理品質とコンプライアンス対応力を強化
日馬の連携強化と次世代人財育成 日系企業での勉強会を定期的に実施



- ▶ 部門・国籍を越えた交流により、相互理解と一体感を醸成
- ▶ グループ連携を深め、組織全体の実行力を強化
- ▶ 事業理解と価値観共有を通じ、誇りと帰属意識を醸成
- ▶ 人的投資の継続により、持続的成長を支える基盤を強化



- ▶ 日系企業勉強会への参加
- ▶ コンプライアンスや最新動向を共有
- ▶ マレーシア国内でのネットワーク強化



03 トピックス

「3か年計画:4つの重点戦略」の進捗と
2030年に向けた成長戦略

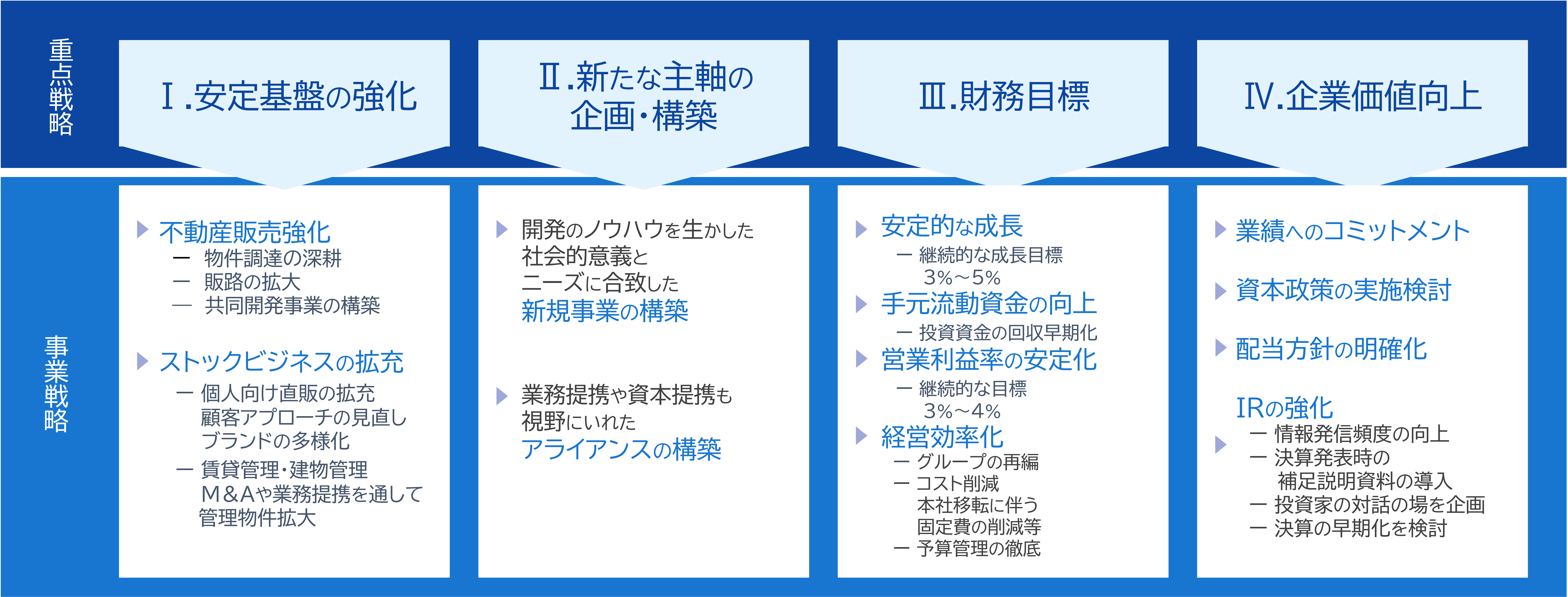
I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

3か年計画：4つの重点戦略(2024年6月期～2026年6月期)



3か年計画：4つの重点戦略

- I 安定基盤の強化
- II 新たな主軸の企画・構築
- III 財務目標
- IV 企業価値向上

マンション管理事業の統合強化：朝日管理株式会社の子会社化について（2025年12月開示）

建物管理機能の内製化・高度化によるストック収益基盤の強化

取引概要

対象会社	朝日管理株式会社
本 社	埼玉県草加市
事業内容	分譲マンション管理
取得内容	発行済株式100%取得
実行日	2025年12月15日



本件の戦略的意義

1. ストック型収益の拡大
管理領域の強化により
安定的な収益基盤を構築
2. 管理品質の高度化
建物管理 × 賃貸管理の一体運営による
▶ 長期的な物件価値の維持
3. オーナー支援の深化
ワンストップ管理体制により
▶ 管理負担軽減と資産形成を継続支援

今後の展開

- ・ 需要が安定している
埼玉県エリアへの展開を強化
▶ 管理戸数の拡大を図る
- ・ PMIを通じた
・ 管理品質の標準化
・ グループ連携の深化
- ・ 総合不動産企業としての
基盤強化を推進

3か年計画：4つの重点戦略

高齢者向け住宅・サービス領域への展開：白金スイート事業の承継について（2026年6月開示）

建物管理に介護関連・生活支援機能を加え、継続的な収益基盤を拡充

取引概要

対象施設	ザ・レジデンス白金スイート
所在地	東京都港区白金台
事業内容	建物管理、介護・生活支援サービス等
承継方式	当社子会社による吸収分割
事業開始	2026年8月1日



本件の戦略的意義

- 1. **ストック型収益基盤の拡充**
マンション管理収入を中心とする継続収益を積み上げ、建物管理事業の基盤を強化
- 2. **高付加価値な管理ノウハウの獲得**
高齢者向け住宅の運営に加え、介護関連・生活支援サービスに関する知見を獲得
- 3. **不動産仲介事業との相乗効果**
住み替え・相続等に伴う不動産売買ニーズへの対応機会を拡大

今後の展開

- ・ **円滑な事業運営**
 - ▶ 既存サービスの品質を維持・向上し、安定的な運営体制を構築
- ・ **グループ連携の強化**
 - ▶ 建物管理と不動産仲介の連携を深め、顧客接点と収益機会を拡大
- ・ **高齢者向け住宅・サービス分野へ**
 - ▶ 運営ノウハウを蓄積し、次の事業展開につなげる

3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

業績連動型株式報酬(パフォーマンス・シェア)の実施 (2025年10月15日・11月28日開示)

インセンティブプログラムの拡充を目的として、「業績連動型株式報酬制度(パフォーマンス・シェア)」を導入。本制度は、**当社の中長期的な業績向上と企業価値の向上**を図るため、**会社の成長に貢献するインセンティブを強化**するもの。

導入のポイント

- ▶ 対 象 者:取締役
- ▶ 報酬の形式:業績目標の達成度に応じた株式の付与
- ▶ 目 的:中長期的な**企業価値の向上**と**モチベーション向上**



3か年計画：4つの重点戦略

- I 安定基盤の強化
- II 新たな主軸の企画・構築
- III 財務目標
- IV 企業価値向上

株主優待について

- ▶ 株主の皆様への感謝
- ▶ 当社株式の投資魅力の向上
- ▶ 認知度のアップ
- ▶ 個人投資家の増加

優待制度の内容

- ▶ 対象：毎年6月末時点で100株以上保有
- ▶ 優待：「QUOカードPay」4,000円分
- ▶ 1年以上保有の株主の皆様：追加で1,000円分

多数のメディアで取り上げられる

「安くて良い優待ベストセレクション²⁰²⁵⁻²⁶」金券部門で2位に



3か年計画：4つの重点戦略

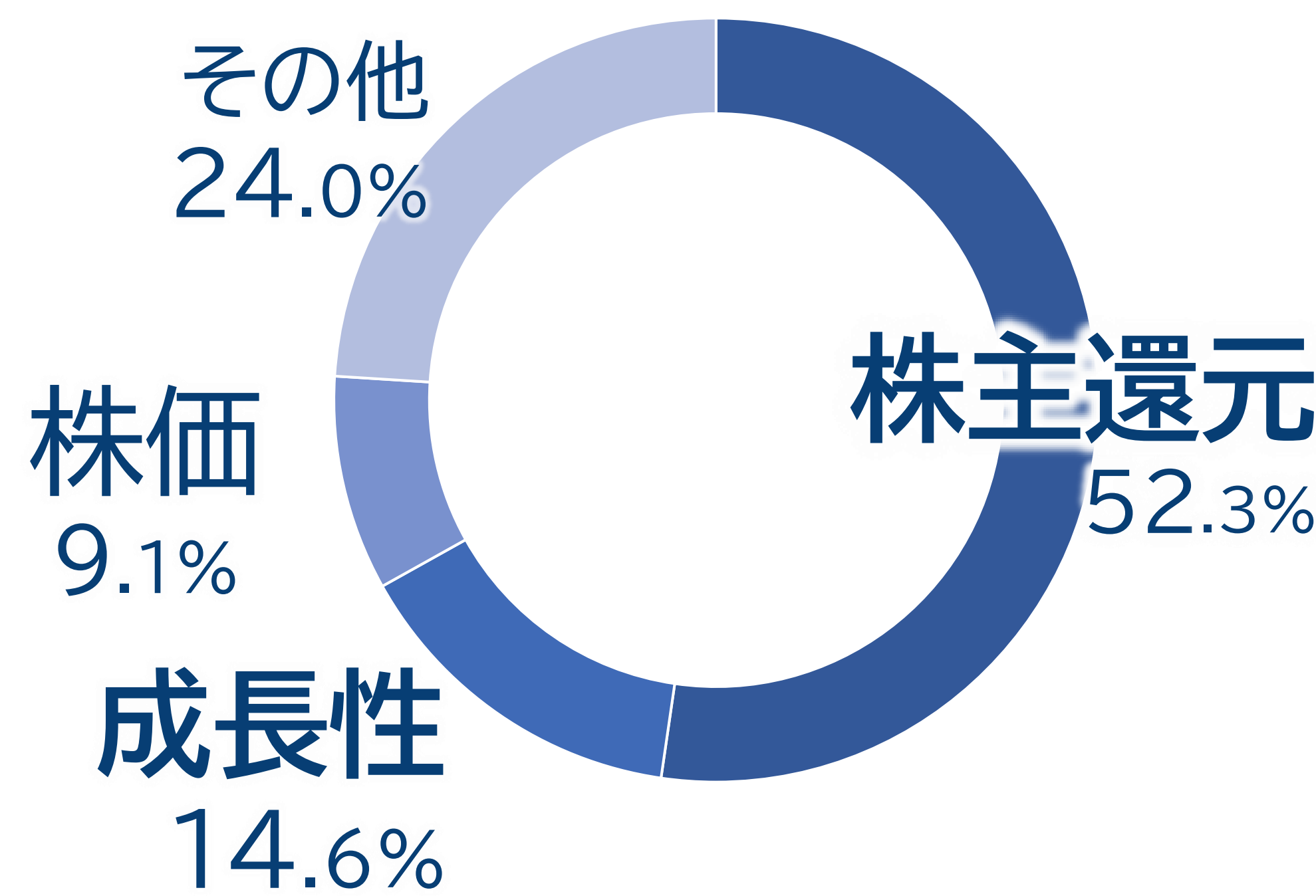
- I 安定基盤の強化
- II 新たな主軸の企画・構築
- III 財務目標
- IV 企業価値向上

株主アンケートを踏まえたIR方針

▶ 当社株主は、一定の投資経験を有する個人投資家を中心に構成されており、中長期的な成長を期待しつつ、株主還元にも関心を持つ株主層が多いことが確認されました

データで見る株主像(株主アンケート結果)

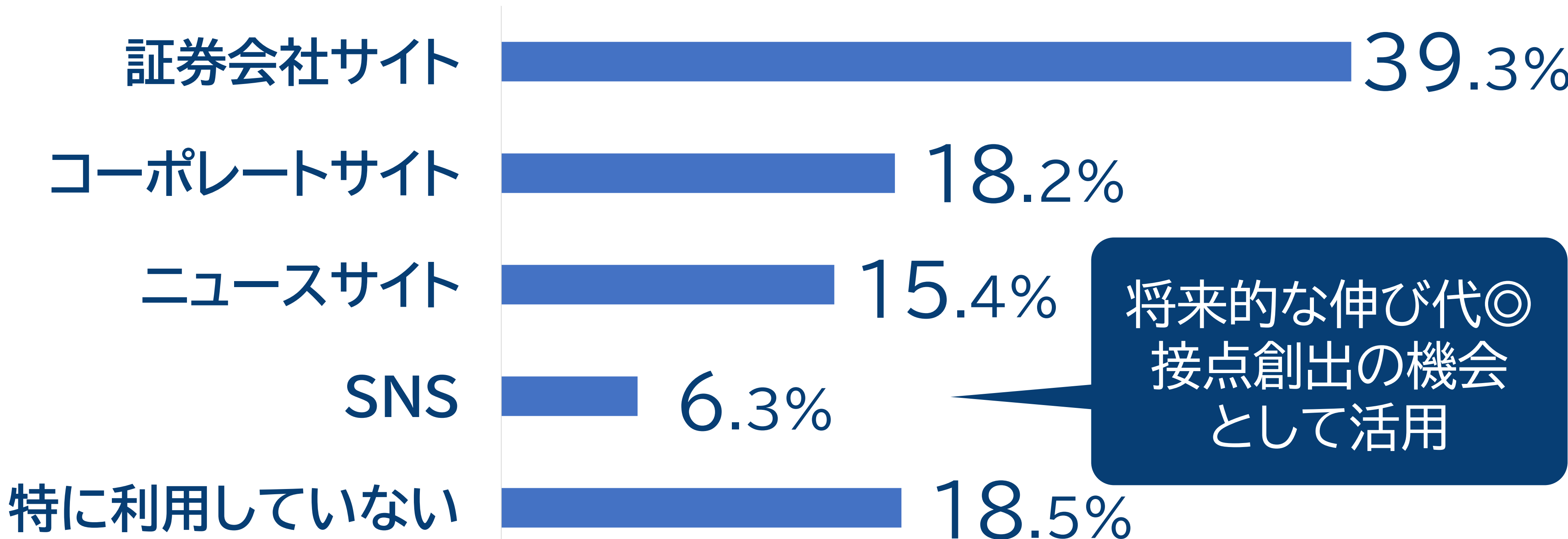
▶ 株式保有理由



▶ 株主属性(主な傾向)



▶ IR情報の主な入手先



将来的な伸び代◎
接点創出の機会
として活用

株主アンケートの結果を踏まえ、要点を整理したわかりやすいIR情報の発信に努めるとともに、株主の皆さまの期待を勘案した株主還元のありかたについて、継続的に検討して参ります

※株主アンケート結果に基づく
※数値は構成比、端数処理の関係で合計が100%とならない場合があります

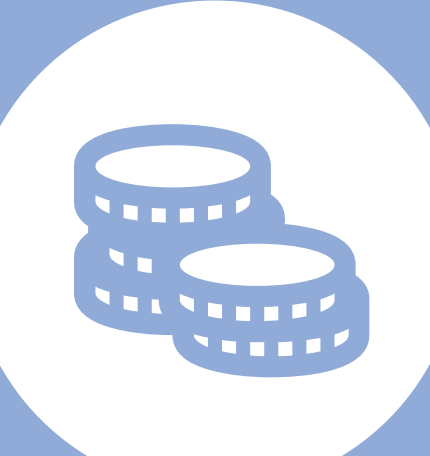
3か年計画：4つの重点戦略

- I 安定基盤の強化
- II 新たな主軸の企画・構築
- III 財務目標
- IV 企業価値向上

株主還元

安定的かつ継続的な配当を実施していくことを配当の基本政策としております

通常優待 長期保有優待

 配当予測	年間 12.5 円	
 株主優待	4,000円分	5,000円分
 配当+優待利回り(年間)	5.89%	7.01%

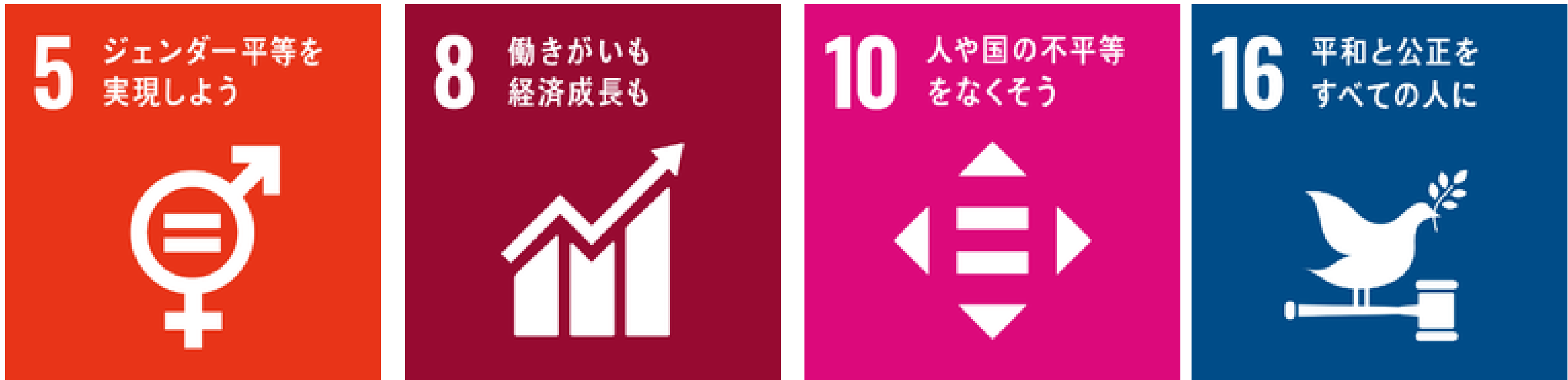
※100株を投資した場合、2026年6月末日終値891円ベース

事業成長と財務の健全性を両立しながら株主の皆様への安定的かつ継続的な還元に努めています
中長期的な視点で、業績に応じた適正かつ持続可能な配当水準の維持・向上を図って参ります

3か年計画：4つの重点戦略

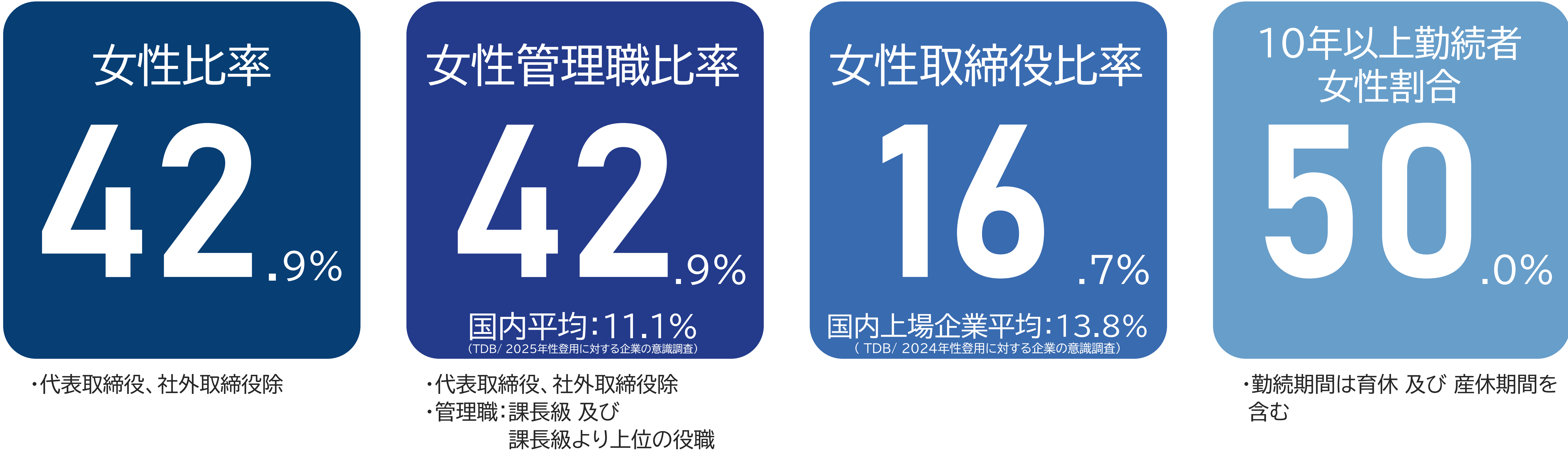
- I 安定基盤の強化
- II 新たな主軸の企画・構築
- III 財務目標
- IV 企業価値向上

サステナビリティ：女性活躍推進・働きやすい会社づくり 積極的な女性役員・管理職への登用



当社の理念である「笑顔創造企業」の実現を目指し、笑顔で働ける環境づくりと社会の貢献に努めて参ります。

数字でみる デュアルタップの女性活躍推進 (2026年6月末時点)



男性の育児休業取得推進

- ▶ 全国の2025年度における男性の育児休暇の取得率は50.9%に対し、当社は100%取得(2025年6月期)
- ▶ 家族で過ごす時間を「育児休暇」という形で取することで、仕事の意欲の向上を目指す
- ▶ 育休を取得し易くするため積極的に取得を促し、職場での良好な関係を保つ



参考:デュアルタップコーポレートサイト > デュアルタップグループのサステナビリティ
<https://www.dualtap.co.jp/company/csr.html>

3か年計画：4つの重点戦略

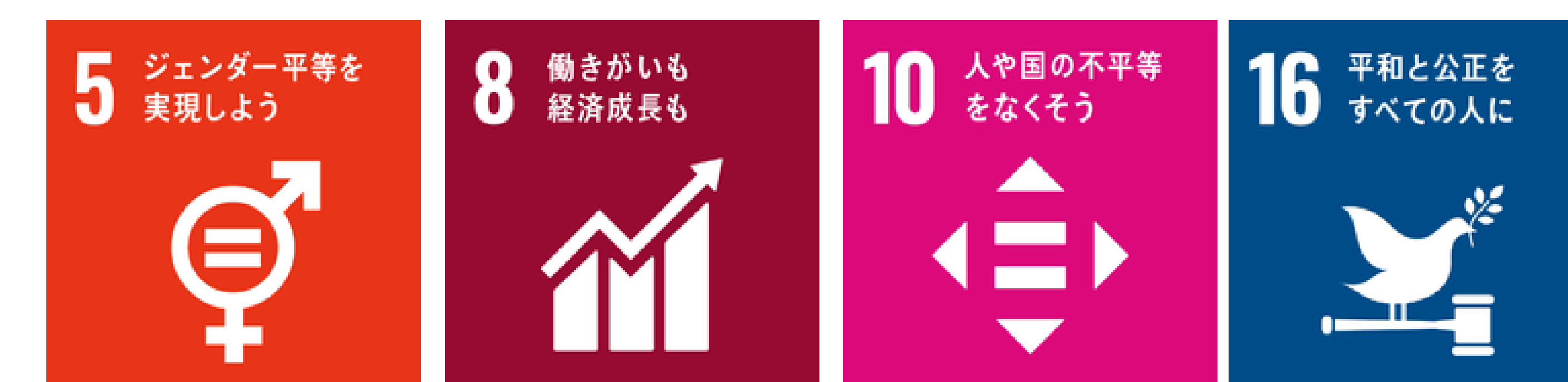
I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

サステナビリティ：女性活躍推進・働きやすい会社づくり 「東京女性未来フォーラム」で登壇



女性活躍の輪 Women in Action イベント 「東京女性未来フォーラム」

小池都知事や同フォーラムに賛同する
企業代表者のかたがたや東京都の高校生と一緒に
女性活躍・ダイバーシティ経営の推進に向けた
共同宣言を行いました



- ▶ 東京都が運営する、企業内でリーダーとして活躍中の女性を紹介する『東京女性リーダーズネットワーク』で
当社の取り組みが紹介されました

詳細は以下リンクからご覧いただけます

<https://hataraku-josei.metro.tokyo.lg.jp/interview25004/>



3か年計画：4つの重点戦略

- I 安定基盤の強化
- II 新たな主軸の企画・構築
- III 財務目標
- IV 企業価値向上

継続的なDX投資により、業務効率化と顧客対応力の向上を推進

基幹業務、契約管理、社内ワークフロー、顧客対応など、幅広い業務領域でDXを推進

- ▶ 業務プロセスの効率化・省力化により、営業活動や顧客対応に注力できる体制を整備
- ▶ 今後もシステム間の連携とデータ活用を進め、事業拡大を支える業務基盤を強化

内部	17年12月	勤怠管理システム 	勤怠管理システムの導入	ペーパーレスとデータ化による業務効率化、各種関連法案への対応
	20年 7月	アンチウイルス 	アンチウイルスのクラウド化	広範なテレメトリデータをゼロトラスト戦略に活用し、迅速に対応 ハイブリッドクラウドとマルチクラウド両方での基幹設備を保護
	20年11月	ワークフロー 	社内ワークフローのクラウド化	ペーパーレス化と業務効率化を目指し導入したワークフローをクラウド化することで セキュアな環境でリモートワークにも対応、より業務効率化を図る
	20年11月	資産管理ソフト 	資産管理ソフトのクラウド化	IT資産を一元的に管理し効率よく安全にPCやソフトウェア利用を目指し導入し クラウド化により リモートワークや可搬媒体にも対応
	18年10月	電子契約 	電子契約システムの導入	顧客とのスムーズなコミュニケーションにより契約締結作業及び管理の効率化とペーパーレス化 コスト削減にも大きく寄与
顧客向け	22年5月	不動産業者間サイト 	不動産会社システムの入替	より高度な不動産リーシング業務のワンストップサービスを提供するシステムへ入替 煩雑な賃貸管理業務をオンラインで完結し、ユーザー利便性を向上
	24年12月		契約業務の電子化	より効率的に契約をできるシステムを導入 業務効率の向上と、コスト削減、顧客利便性を向上
	23年5月	賃貸管理・オーナー様専用サイト 	賃貸管理システムのクラウド化	管理業務の効率化を目指し導入したシステムをクラウド化することで より迅速かつ安全なサービスの提供と人員配置の効率化を図る
	17年8月	営業管理システム 	営業サポートシステムの入替	営業提案資料作成の効率化・正確化
	18年3月	CTI・顧客管理システム 	CTIシステムのクラウド化	顧客情報の管理の効率化と、営業と管理部門をより強固に連携させることを目指し導入した 顧客管理システムをクラウド化することで、外出先での営業活動を効率化・顧客満足度の向上

3か年計画の振り返り

事業基盤・経営基盤を拡充し、次の成長ステージへの土台を形成

国内外の管理基盤の拡大、M&Aによる新領域への参入、財務・IR基盤の強化を推進。2030年に向けて、収益化と選択・集中を重視

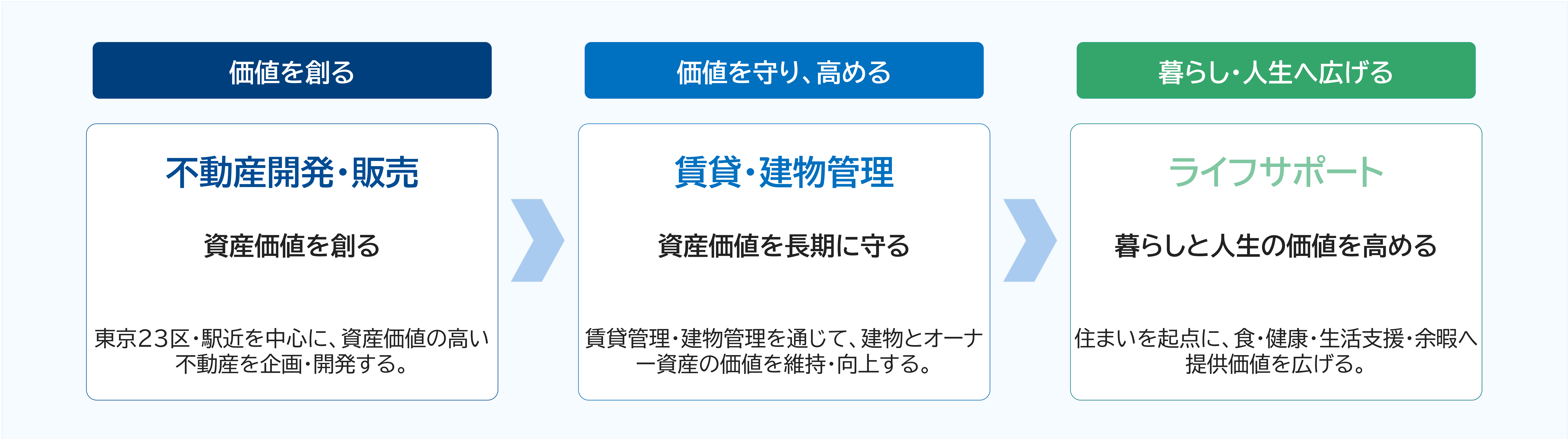
重点戦略	I.安定基盤の強化	II.新たな主軸の企画・構築	III.財務目標	IV.企業価値向上
	管理戸数 +6,274戸 17,066戸 → 23,340戸 国内外建物管理(2024/6期初→2026/6期) 主な成果 ▶ 不動産販売:物件調達・販路拡大、共同開発を推進 ▶ 管理事業:国内外の管理戸数拡大、賃貸管理では入居率99%超を維持 今後の課題 規模拡大を利益成長へ	ライフサポート領域へ参入 白金スイート事業承継を決定 2026年8月 事業開始 主な成果 ▶ 高齢者住宅・生活支援サービスの事業化に着手 ▶ マレーシアの管理基盤を活用し、工事業を開始 今後の課題 選択と集中・収益化	自己資本比率 +9.7pt 29.7% → 39.4% 2024/6期 → 2026/6期 主な成果 ▶ 本社移転・グループ再編等により経営効率化を推進 ▶ 調達手法の多様化 及び 新規借入先の開拓で、成長投資を支える財務基盤を強化 今後の課題 収益性・資本効率の改善	2市場上場 東証スタンダード・名証メイン 名古屋証券取引所メイン市場へ重複上場 主な成果 ▶ 株主優待制度、業績連動型株式報酬制度を導入 ▶ 経営企画室を新設。決算補足資料、株主アンケート、IRイベント等を通じ対話を強化 今後の課題 利益成長を市場評価へ

成果と課題

2030年に目指す姿

住まいから、暮らしへ。暮らしから、人生へ。

不動産を起点に、資産価値と暮らしの価値を高め、人の一生に寄り添う企業グループへ



「住」を起点に、「健康・生活支援・食・余暇」へ提供価値を段階的に拡張



2030年に向けた4つの重点事業領域

中核事業を強化し、安定収益を育て、次の成長領域を創る

価値を創る
国内不動産開発・販売

価値を守り、高める
国内管理 / マレーシア

暮らし・人生へ広げる
シニア・ライフサポート

I

収益中核事業

国内不動産開発・販売

開発力を、チームの成長力へ

2030年に目指す姿 仕入れ・企画・開発・販売の各機能を担う人材層を厚くし、継続的に案件を創出できる開発体制へ。

重点施策

人材採用・育成

案件創出力強化

出口戦略多様化

II

安定収益基盤

国内管理

戸数拡大を、安定利益へ

2030年に目指す姿 賃貸管理・建物管理の規模と収益性を高め、市況変動に左右されにくい安定収益基盤を目指す。

重点施策

管理戸数拡大

円滑な統合

収益性改善

III

海外成長領域

マレーシア

管理基盤を、事業プラットフォームへ

2030年に目指す姿 約2万戸の管理基盤と現地ネットワークを活かし、工事・修繕・清掃等を複合的に提供する事業基盤へ。

重点施策

顧客接点拡大

周辺サービス展開

日本品質で差別化

IV

次世代事業

シニア・ライフサポート

白金スイートから、展開可能なモデルへ

2030年に目指す姿 住まい・食・健康・生活支援・余暇を組み合わせ、他施設にも展開可能なシニア向け事業モデルを確立。

重点施策

安定運営

ノウハウ蓄積

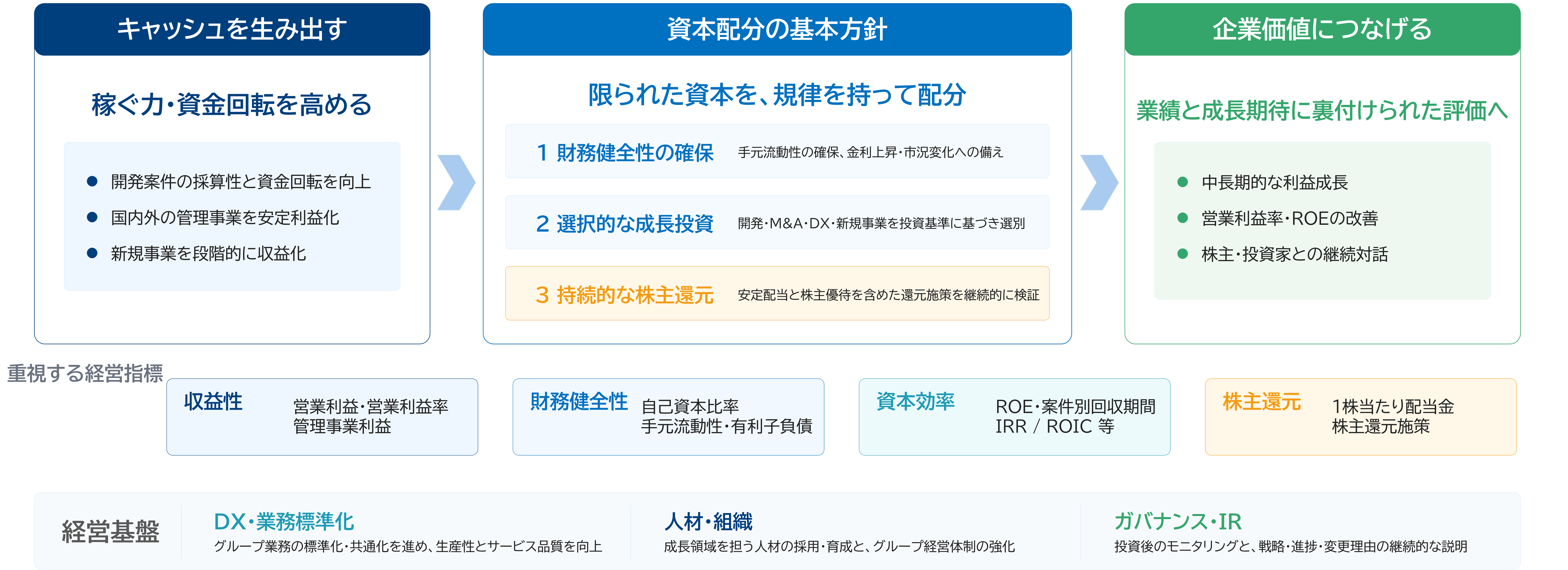
展開条件整備

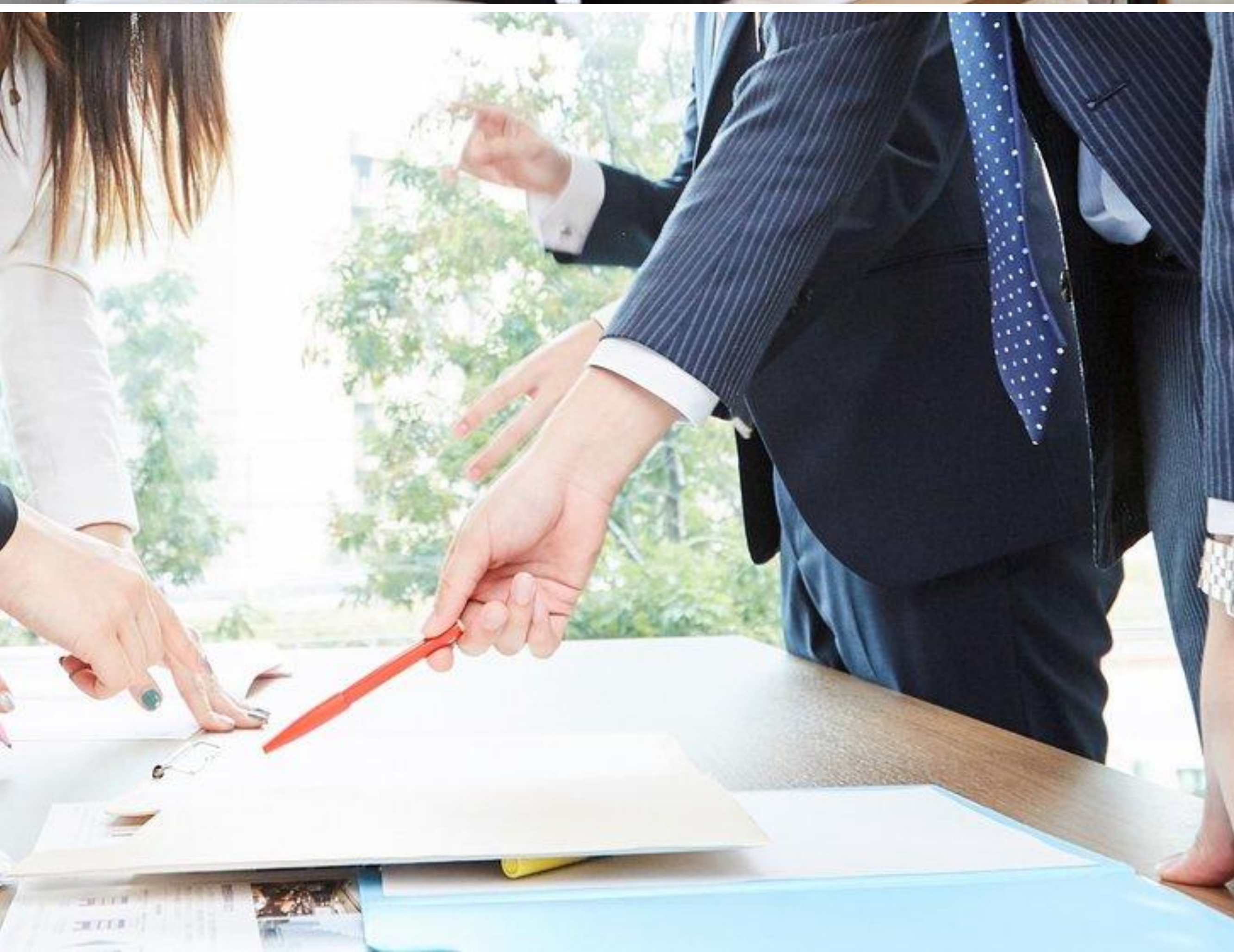
新規事業創出・戦略投資 「医・食・住・遊」につながる事業を、既存事業とのシナジー・収益性・資本効率に基づき選択的に事業化

企業価値向上を支える財務・資本戦略

収益力の向上を起点に、財務健全性・資本効率・株主還元を一体で高める

事業から創出するキャッシュを、財務健全性を確保しながら成長投資と株主還元へ配分し、持続的な利益成長と資本効率の向上に繋げる





04 Appendix

メディア情報

WEBメディア『東京女性リーダーズネットワーク』

2025年11月、東京都が運営する、企業内でリーダーとして活躍中の女性を紹介する『東京女性リーダーズネットワーク』で当社の女性活躍・両立支援の取組みが紹介されました



詳細は以下リンクからご覧いただけます
<https://hataraku-josei.metro.tokyo.lg.jp/interview25004/>

メディア情報

雑誌『株主手帳』 創業20周年企画（全4回掲載）

創業20周年企画として、全4回の連載取材を受けました。

▶第1回 20年、“都市の価値”を磨き続けて（2025年12月17日）



白井 貴弘社長

創業20周年企画

デュアルタップ

3469・東証スタンダード

Through every dark night, there's a bright day
20th ANNIVERSARY

Re:START
LINE
Dualtap
さらなる一歩を

20年、“都市の価値”を磨き続けて

「XEPEC（ジーベック）」シリーズをはじめとする投資用マンションの企画・開発・分譲から、賃貸管理・建物管理、さらにマレーシアを中心とした海外でのストックビジネスまで一貫して手がける株式会社デュアルタップ。創業から20年にわたり、都市の資産価値を磨き続けてきた同社が、次に見据えるのは“暮らし”そのものの再定義だ。資産としての不動産を、より豊かな暮らしの器へ。“人生に寄り添う企業”として、次の20年を見据えている。

Profile●うすい・たかひろ
1977年東京都生まれ、本籍地名古屋。2006年に株式会社デュアルタップを設立、代表取締役役に就任。2012年に海外不動産事業、2015年に建物管理事業を開始。設立から10年で東京証券取引所に上場し、2024年には名古屋証券取引所にも重複上場。著書に『見方を変えれば七変化 不動産を活用したライフプランのすゝめ』。

居 担 管 B へ 法 を 貫 の 会 個 に 不 初 値 質 I を シ I コ E の ヨ ト 機 プ で 成



▶第2回 「変えなかったこと」の価値（2026年3月17日）

創業20周年企画

デュアルタップ

[3469・東証スタンダード,名証メイン]

Through every dark night, there's a bright day
20th ANNIVERSARY

Re:START
LINE
Dualtap
さらなる一歩を

「変えなかったこと」の価値

～「XEPEC」20年の開発思想～

創業期に定めた
マンションづくりの原点

「20年前、投資用マンション市場は利回りや回転率が最優先される傾向がありました。しかし私たちは、最初から「それだけでいいのか」と問い続けてきました」（藤村氏）

「住む人にとって無理がないか。オーナーが長期で保有し続けられるか。この二つを同時に満たさない物件は、いず

デュアルタップは2006年の創業以来、20期目という節目を迎えた。その歩みを象徴するのが、マンションシリーズ「XEPEC（ジーベック）」である。今回話を聞いたのは、XEPECの開発を長年担ってきた取締役開発事業部長・藤村氏と、現場を率いる開発事業部建築部長・星野氏。二人の言葉から浮かび上がったのは、「何を変え、何を变えなかったか」という20年にわたる判断の軸だった。本稿では、物件スペックではなく、“物件という形に結晶した思考の積み重ね”としてのXEPECをひも解いていく。

れどこまで歩みが生じると考えていました」（星野氏）

そうして定めたのが、「23区×駅徒歩10分以内×高機能」という理想コンセプトである。

「この基準は、商品企画というより、判断の起点です。ここから外れる案件は、原則として手がけません」（藤村氏）

市況の変化と変わった環境」

20年の間に前提条件は太不祥事・用地融資環境の個人投資家から、市場がそのものが変化した変化



取締役 開発事業部長
藤村 由美氏



開発事業部 建築部長
星野 直喜氏



WEB版は上記QRコードからご覧いただけます。

メディア情報

雑誌『株主手帳』 創業20周年企画（全4回掲載）

創業20周年企画として、全4回の連載取材を受けました。

▶第3回 開発から管理へ続く事業の循環(2026年4月17日)

創業20周年企画

デュアルタップ

[3469・東証スタンダード・名証メイン]

社員座談会

開発から管理へ続く事業の循環

～各事業責任者が語る現在地と次の20年～



賃貸管理課 次長 斎藤 剛氏	建物管理事業子会社 代表 (デュアルタップコミュニティ) 池田 秀人氏	取締役 開発事業部長 藤村 由美氏	取締役 経営企画室長 大野 慎也氏
--------------------------	--	-----------------------------	-----------------------------

海外事業子会社 代表
(デュアルタップビルディングマネジメント)
藤田 直人氏

各記事のWEB版は、それぞれのQRコードからご覧いただけます。

株主手帳

▶第4回 不動産の先へ(2026年6月17日)

創業20周年企画

デュアルタップ

[3469・東証スタンダード・名証メイン]

不動産の先へ

～「医・食・住・遊」で描く次の20年～



白井 貴弘 社長

投資用マンションの開発・販売を起点に成長してきたデュアルタップ。現在、第20期を迎えた同社は、不動産会社という枠組みそのものの再定義に踏み出している。掲げるのは「医・食・住・遊」を展開するコングロマリット企業への進化だ。それは単なる多角化ではない。不動産という枠を超え、人の一生に関わる価値をどのように設計し、提供していくのか。白井社長に、次の20年に向けた構想を聞いた。

Profile●うすい・たかひろ
1977年東京都生まれ、本籍地名古屋。2006年に株式会社デュアルタップを設立、代表取締役就任。2012年に海外不動産事業、2015年に建物管理事業を開始。設立から10年で東京証券取引所に上場し、2024年には名古屋証券取引所にも重複上場。著書に『見方を変えれば七変化 不動産を活用したライフプランのすゝめ』。



メディア情報

雑誌『安くて良い株主優待』
(2025年10月発売)

その他各種雑誌・WEBメディアでも多数取り上げられております

金券＆クオカード部門で2位



MINKABU			
優待権利確定月 6月,12月	最低投資金額 43.8万	優待発生株数 100株	配当+優待利回り 0.91%
17位	BRUNO(3140) RIZAPグループ商品 カタログギフト		
優待権利確定月 6月	最低投資金額 10.0万	優待発生株数 100株	優待利回り 8.92% 配当+優待利回り 9.31%
18位	総医研ホールディングス(2385) 自社ポイント 暮らし ポイントサービス 保育・介護・医療 長期保有特典		
優待権利確定月 6月	最低投資金額 2.3万	優待発生株数 100株	優待利回り ---% 配当+優待利回り 4.25%
19位	デュアルタップ(3469) QUOカードPay 金券 ポイントサービス 長期保有特典		
優待権利確定月 6月	最低投資金額 9.5万	優待発生株数 100株	優待利回り 4.21% 配当+優待利回り 5.52%
20位	ホットランドホールディングス(3196) 優待食事券 食事券		
優待権利確定月 6月,12月	最低投資金額 19.9万	優待発生株数 100株	優待利回り 1.50% 配当+優待利回り 2.15%

参考情報リンク集

IR情報トップページ



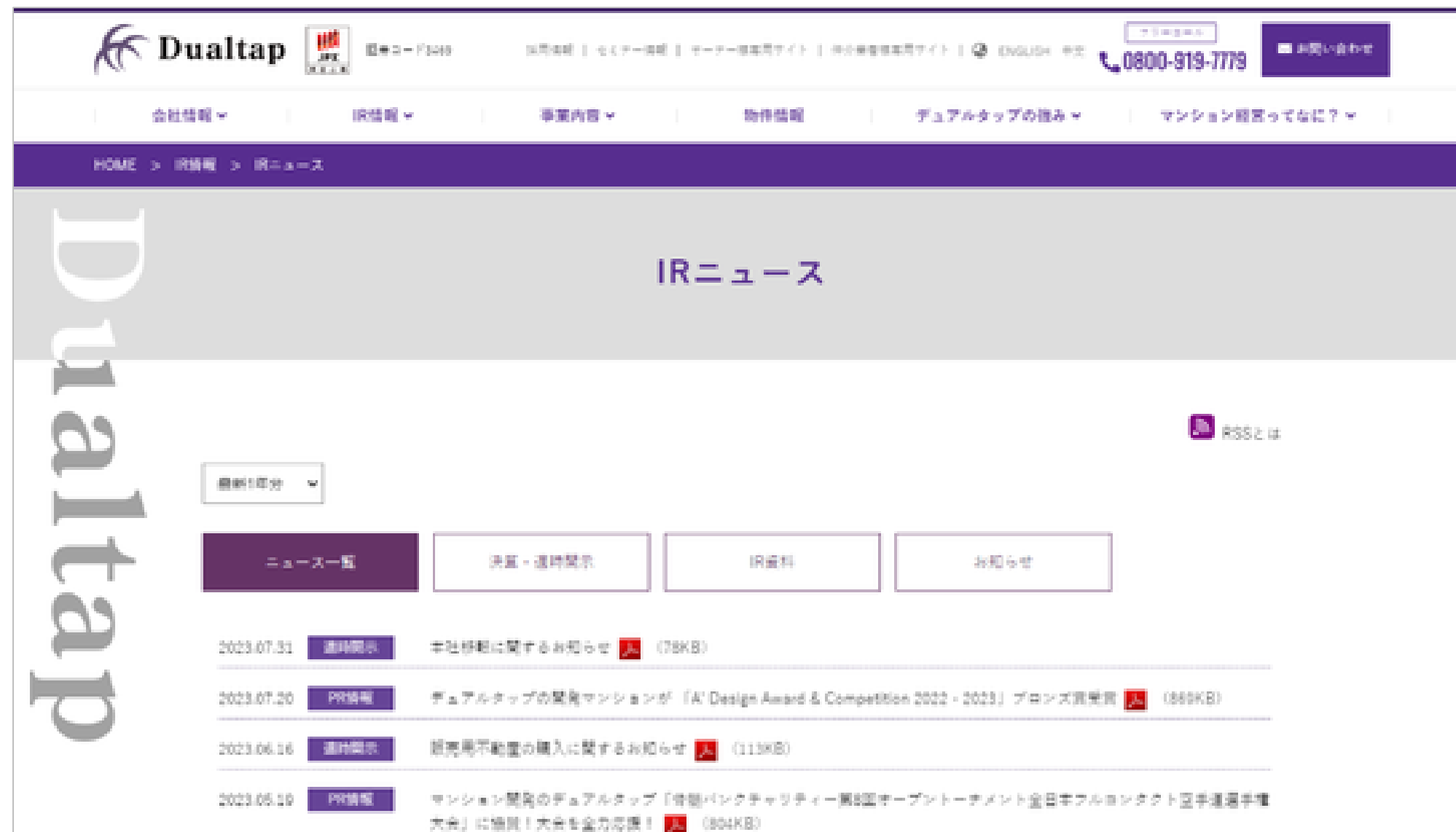
<https://www.dualtap.co.jp/ir>

業績ハイライト



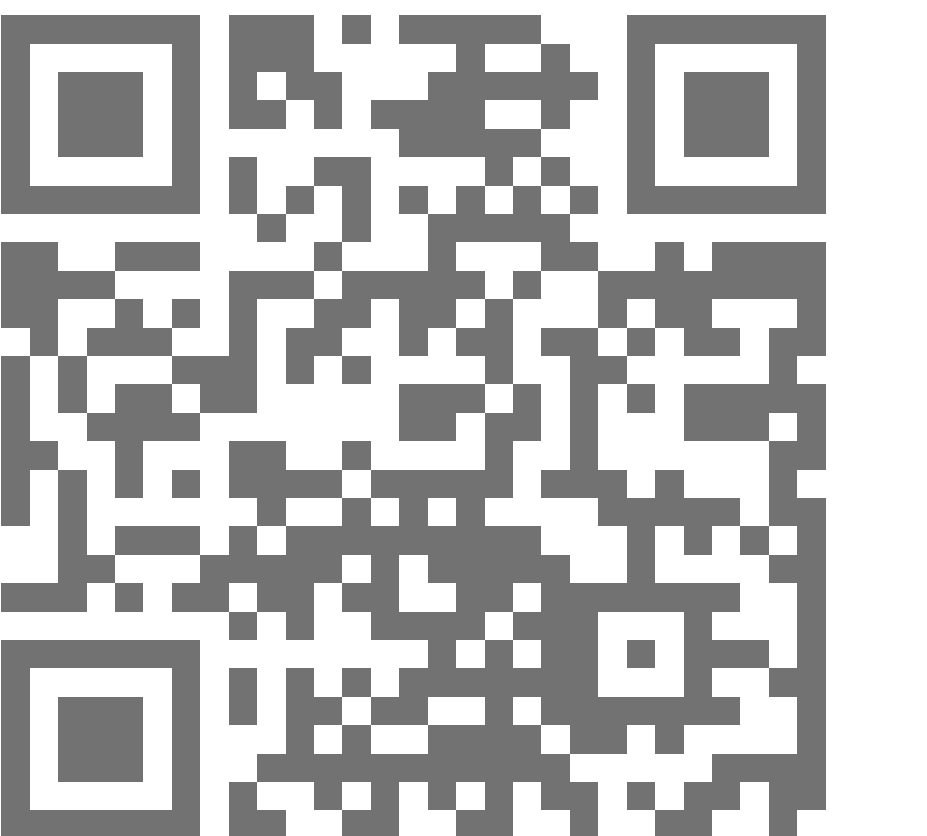
<https://www.dualtap.co.jp/ir/highlight.html>

IRニュース



<https://www.dualtap.co.jp/ir/news.html>

YouTubeチャンネル



https://www.youtube.com/@dualtap_channel

参考情報リンク集

SNS

Instagram



Follow Me



X(旧Twitter)



Follow Me



YouTube



Follow Me



Facebook



Follow Me



笑顔創造企業



免責事項

この資料に掲載されているデュアルタップの現在の計画・見通し・戦略等のうち歴史的事実でないものは、現在入手可能な情報から得られたデュアルタップの経営者の判断に基づいております。実際の業績はさまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果になる場合がございます。実際の業績に影響を与え得る重要な要素は、事業活動を取り巻く個人消費動向を中心とした経済情勢及び業界環境などですが、これらに限定されるものではありません。
この資料に掲載されている情報は、あくまでデュアルタップをより理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。
また、掲載されている情報は常に最新情報を反映しているものではなく、今後予告なしに内容変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

この資料に関するお問い合わせ先：
株式会社デュアルタップ (TEL)03-6849-0055(代表)
<https://www.dualtap.co.jp>

2026年6月期

株式会社デュアルタップ
(東証スタンダード・名証メイン 3469)

2026年 8月 14日