

# FY2022.9 2Q 決算説明資料

2021.10.1 – 2022.3.31

株式会社タスキ  
(東証グロース : 2987)

2022年5月9日

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（2022年5月1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   |

※2022年5月1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 ～

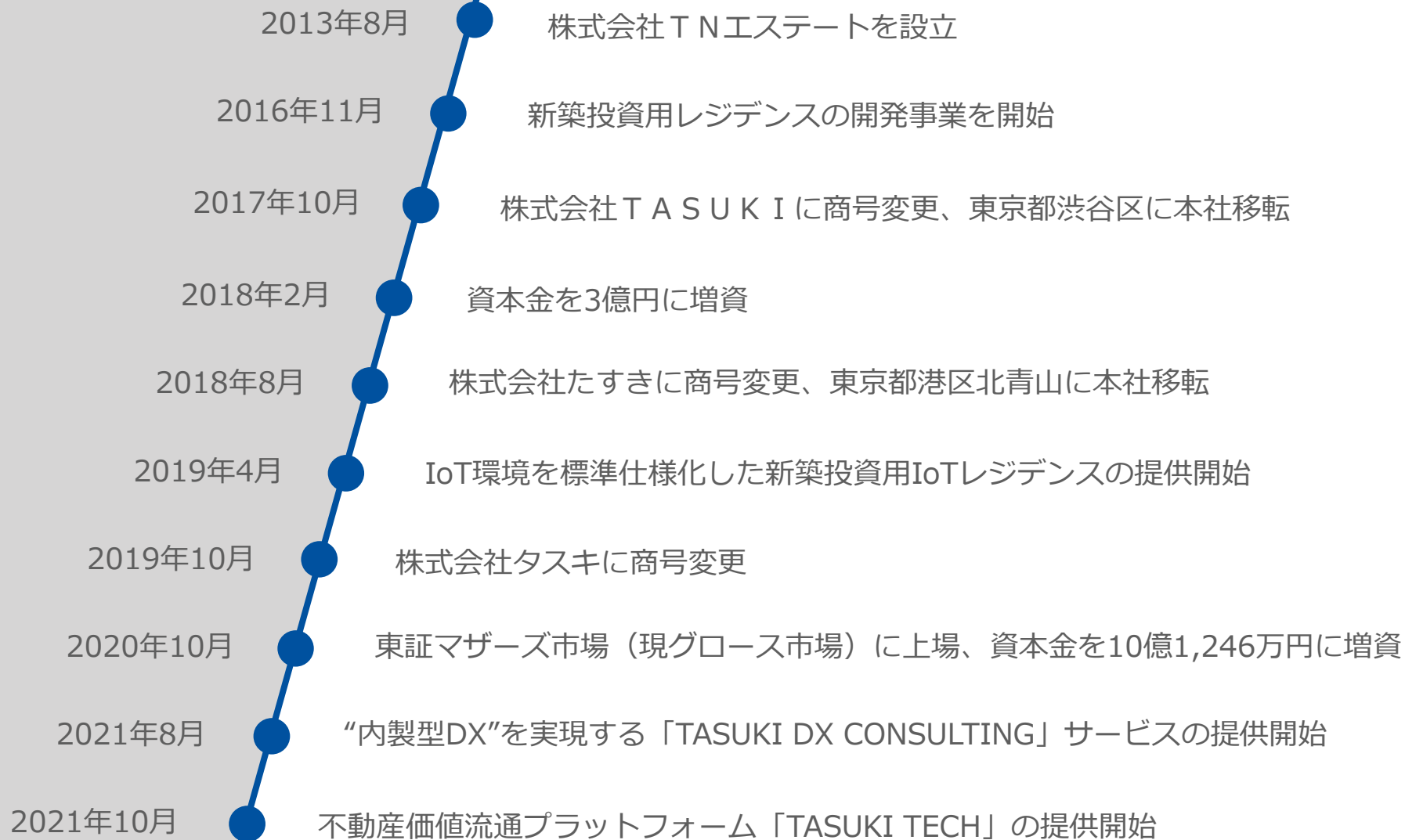
ライフ×テクノロジー



## 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。



## 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

**TASUKI DX**  
CONSULTING

**TASUKI**  
TECH

**TASUKI**  
TECH TOUCH  
& PLAN



**TASUKI**  
TECH LAND **TASUKI**  
TECH FUNDS

**TASUKI**  
TECH GOING

**TASUKI**  
IoT RESIDENCE  
**TASUKI**  
FUNDS



### 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。

# FY2022.9 2Q 業績ハイライト

売上高

YoY

**6,144** 百万円**+57.8%** (+2,251百万円)

経常利益

YoY

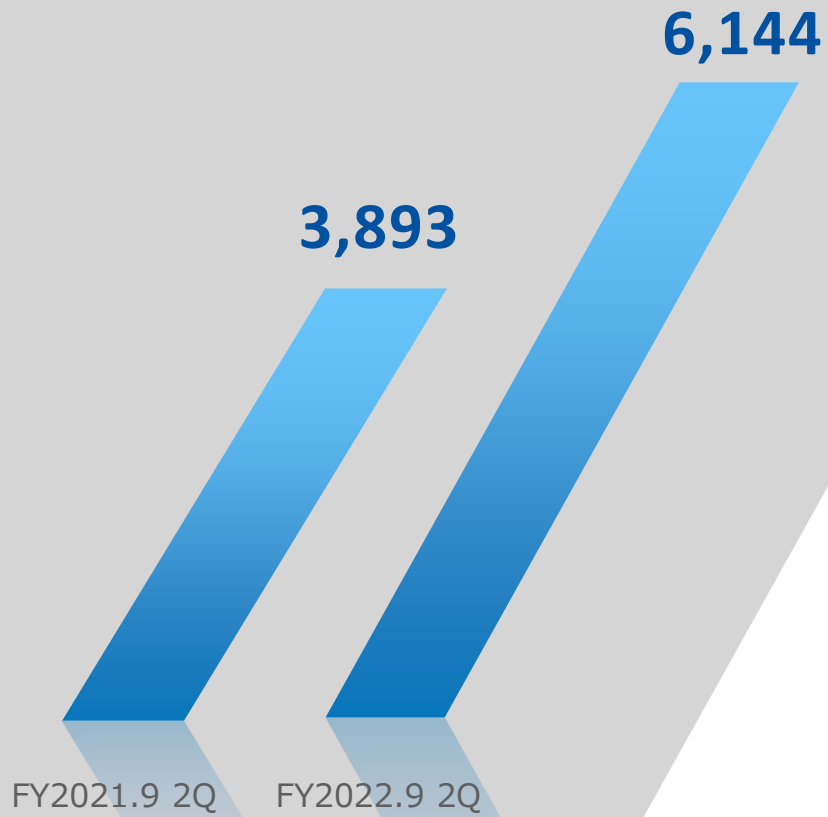
**631** 百万円**+54.3%** (+222百万円)

追い風の事業環境を受けて、YoY57.8%増の2Qにおける過去最高の売上高

経常利益は好調な売上成長を背景に積極的なテクノロジー投資を実施しながらも、YoY54.3%増を達成

高原価率のプロジェクトの売却があった影響により、利益率はやや低下するも、トップラインの拡大に成功し、利益額が伸長

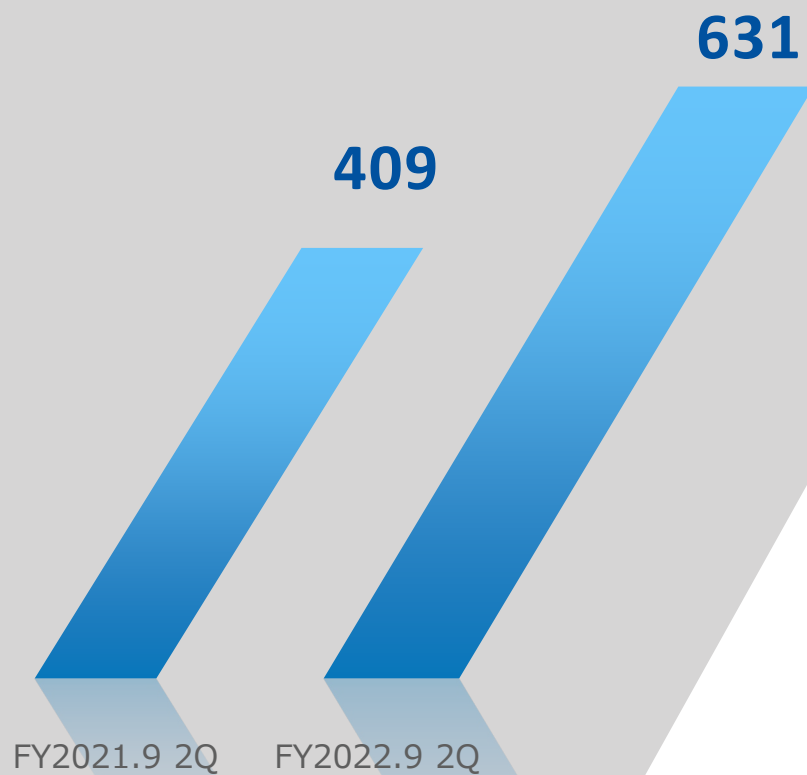
[百万円]



57.8%増



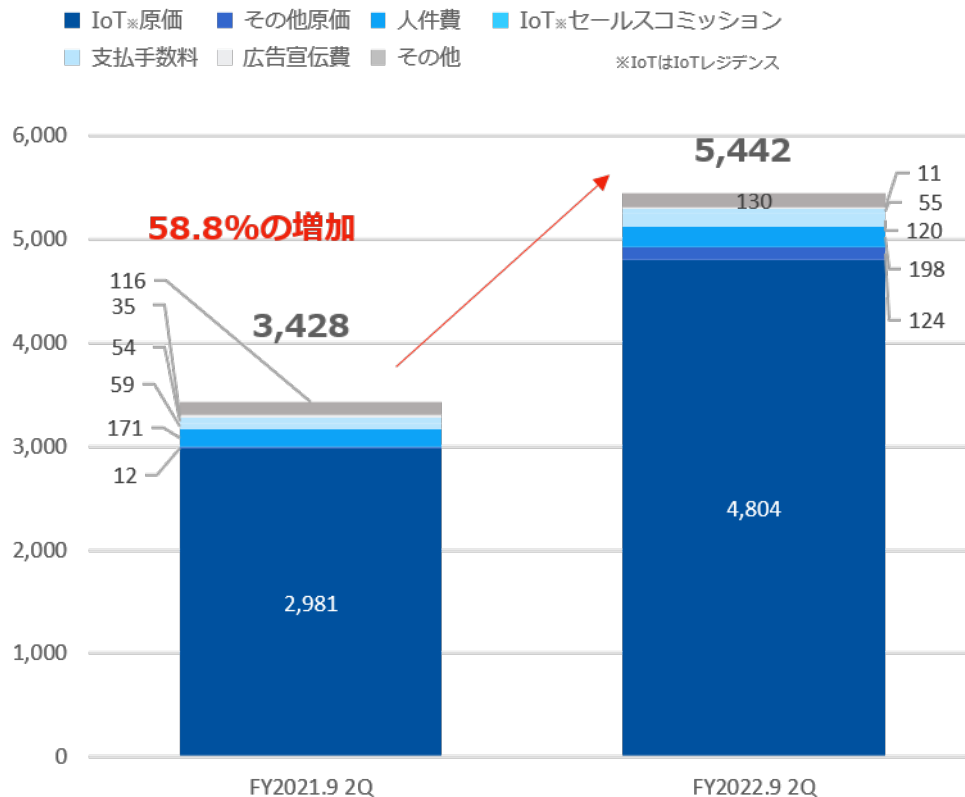
[百万円]



54.3%増

| [百万円]         | FY2021.9<br>2Q | FY2022.9<br>2Q | 増減額    | 増減率    |
|---------------|----------------|----------------|--------|--------|
| <b>売上高</b>    | 3,893          | <b>6,144</b>   | +2,251 | +57.8% |
| <b>営業利益</b>   | 464            | <b>701</b>     | +236   | +51.0% |
| 営業利益率         | 11.9%          | <b>11.4%</b>   |        |        |
| <b>経常利益</b>   | 409            | <b>631</b>     | +222   | +54.3% |
| 経常利益率         | 10.5%          | <b>10.3%</b>   |        |        |
| <b>四半期純利益</b> | 300            | <b>443</b>     | +143   | +47.6% |
| 純利益率          | 7.7%           | <b>7.2%</b>    |        |        |

## トップラインの拡大により、営業総費用(原価+販管費)はYoY58.8%の増加



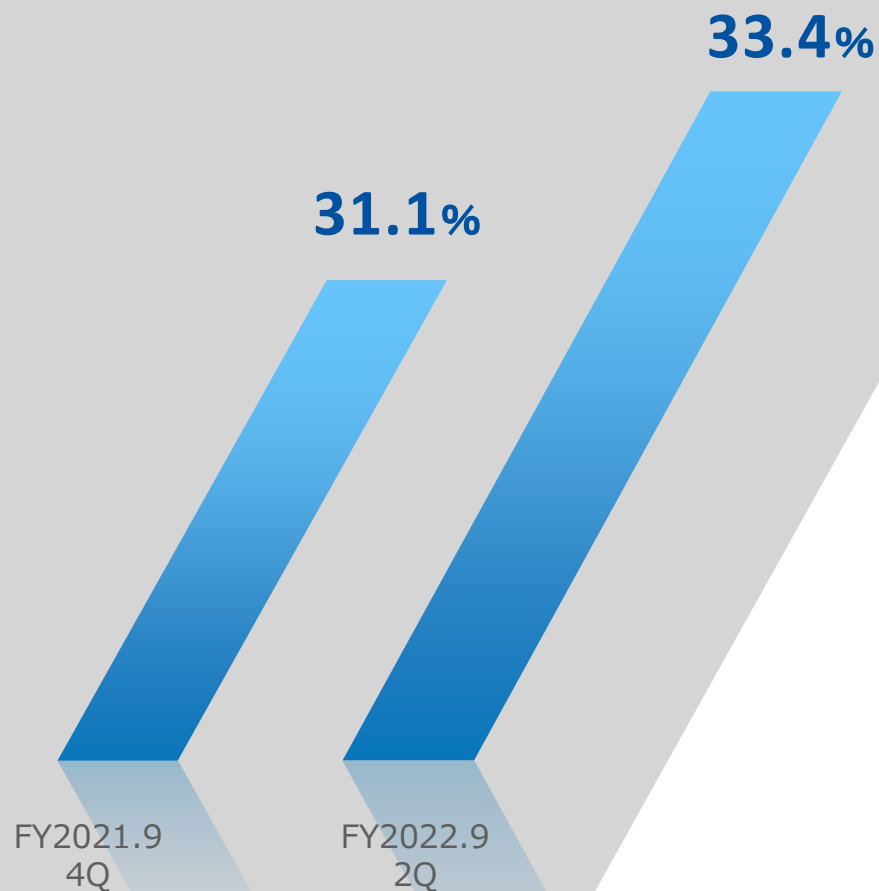
- トップラインの成長にあたり、積極的なセールスプロモーションを実施し、IoT原価・セールスプロモーションはYoY61.9%増
- 人財への投資加速、人件費は約26百万円の増加
- 高原価率の大型プロジェクト売却により、営業利益率は前年同期の11.9%から11.4%とやや低下するも、利益拡大

資 産：(仕掛)販売用不動産が積極的な販売活動により減少、ソフトウェアの増加

負 債：借入金・社債の減少

純資産：四半期純利益の計上により増加

| [百万円]                                       | FY2021.9<br>4Q              | FY2022.9<br>2Q                     | 増減額                      | 増減率                          |
|---|-----------------------------|------------------------------------|--------------------------|------------------------------|
| <b>資産合計</b>                                 | 9,909                       | <b>9,631</b>                       | △278                     | △2.8%                        |
| <b>流動資産</b><br>(現金及び預金)<br>((仕掛)販売用不動産・前渡金) | 9,412<br>(3,253)<br>(5,981) | <b>9,141</b><br>(3,550)<br>(5,172) | △271<br>(+297)<br>(△808) | △2.9%<br>(+9.1%)<br>(△13.5%) |
| <b>固定資産</b><br>(ソフトウェア(仮勘定含む))              | 496<br>(34)                 | <b>490</b><br>(73)                 | △6<br>(+38)              | △1.4%<br>(111.8%)            |
| <b>負債</b><br>(借入金・社債)                       | 6,830<br>(6,320)            | <b>6,414</b><br>(5,928)            | △416<br>(△391)           | △6.1%<br>(△6.2%)             |
| <b>純資産</b>                                  | 3,079                       | <b>3,217</b>                       | +137                     | +4.5%                        |
| <b>負債・純資産合計</b>                             | 9,909                       | <b>9,631</b>                       | △278                     | △2.8%                        |



積極的な販売活動により  
(仕掛) 販売用不動産の売却  
および  
借入金の圧縮が奏功したほか  
利益の積上げによって  
自己資本比率は上昇

# FY2022.9 通期業績予想

# 6期連続 増収増益



FY2017 FY2018 FY2019 FY2020 FY2021 FY2022

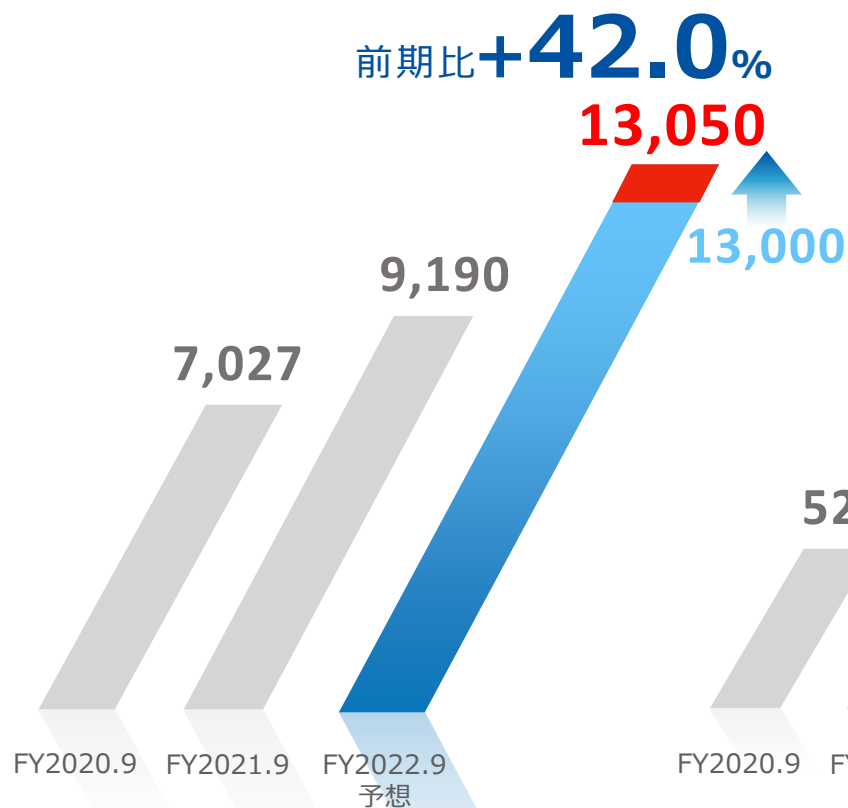
財産構成の最適化、居住用不動産投資へのニーズの高まりにより、IoTレジデンス等のセールスが順調に推移したほか、社内DXの領域拡大による効率的な事業活動の結果、**通期業績予想を上方修正**。

|       | 期初予想   | 今回予想          | 増減額 | 増減率   |
|-------|--------|---------------|-----|-------|
| [百万円] |        |               |     |       |
| 売上高   | 13,000 | <b>13,050</b> | +50 | +0.4% |
| 営業利益  | 1,540  | <b>1,570</b>  | +30 | +1.9% |
| 経常利益  | 1,360  | <b>1,410</b>  | +50 | +3.7% |
| 当期純利益 | 930    | <b>970</b>    | +40 | +4.3% |

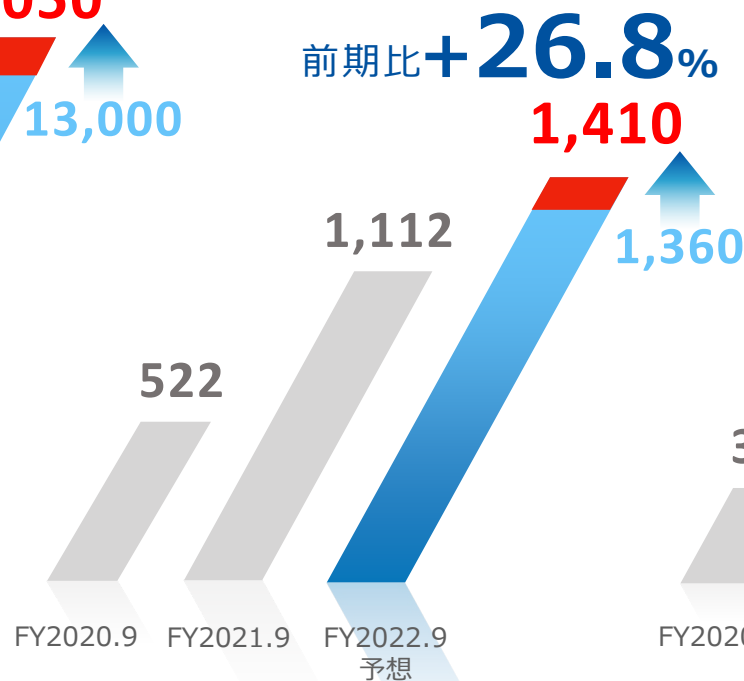


[百万円]

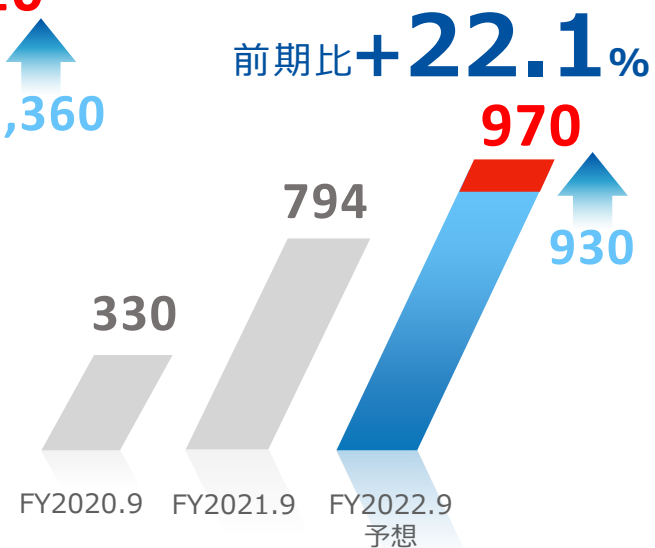
### 売上高



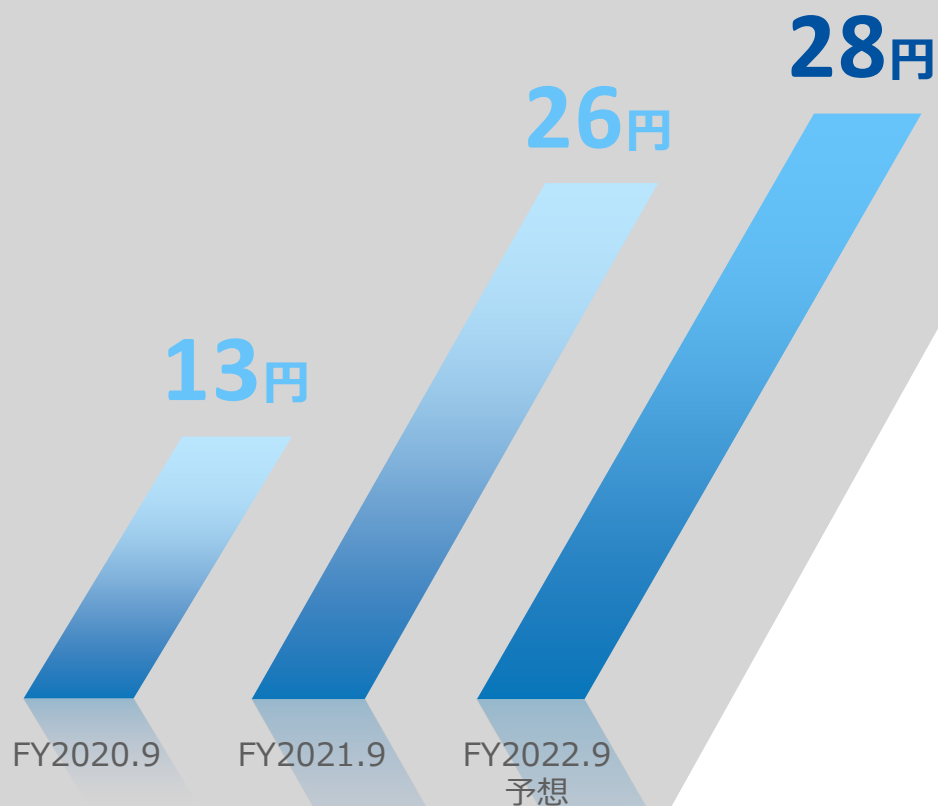
### 経常利益



### 純利益



1株当たり**配当金**



FY2022.9 予想  
**高水準の還元  
継続**

年間 **28円** [予定]  
(前期比2円増配)

(注) 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

# 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

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) )



TASUKI *Smart*

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

# 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

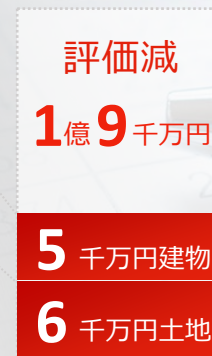
全額相続税評価

資産価値

相続税評価



不動産購入



納税額

節税効果 **75%**

納税額

**1 億 8 百万円**

**-81 百万円**

**27 百万円**

注) 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。

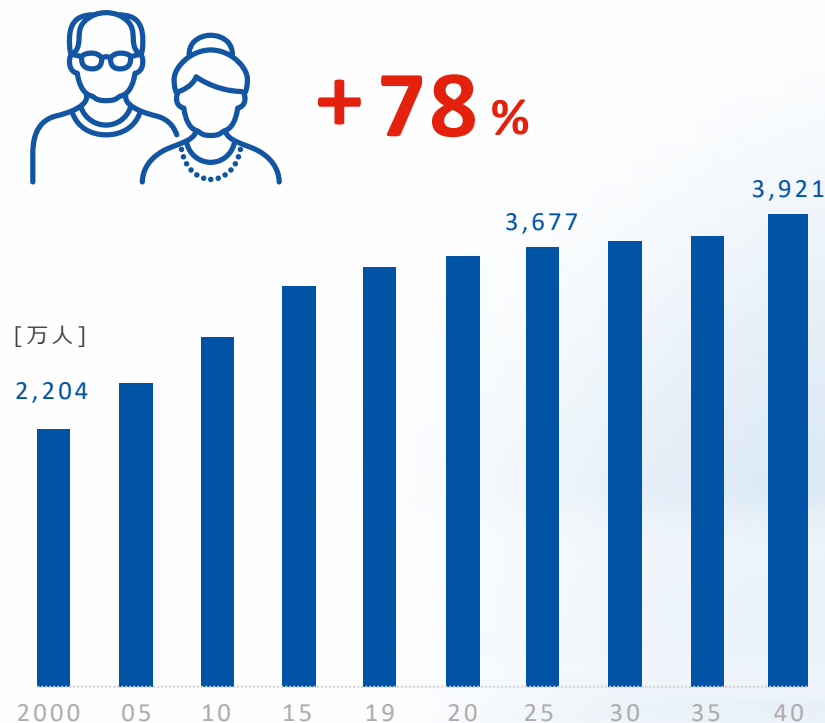
### 【土地】小規模住宅の特例

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

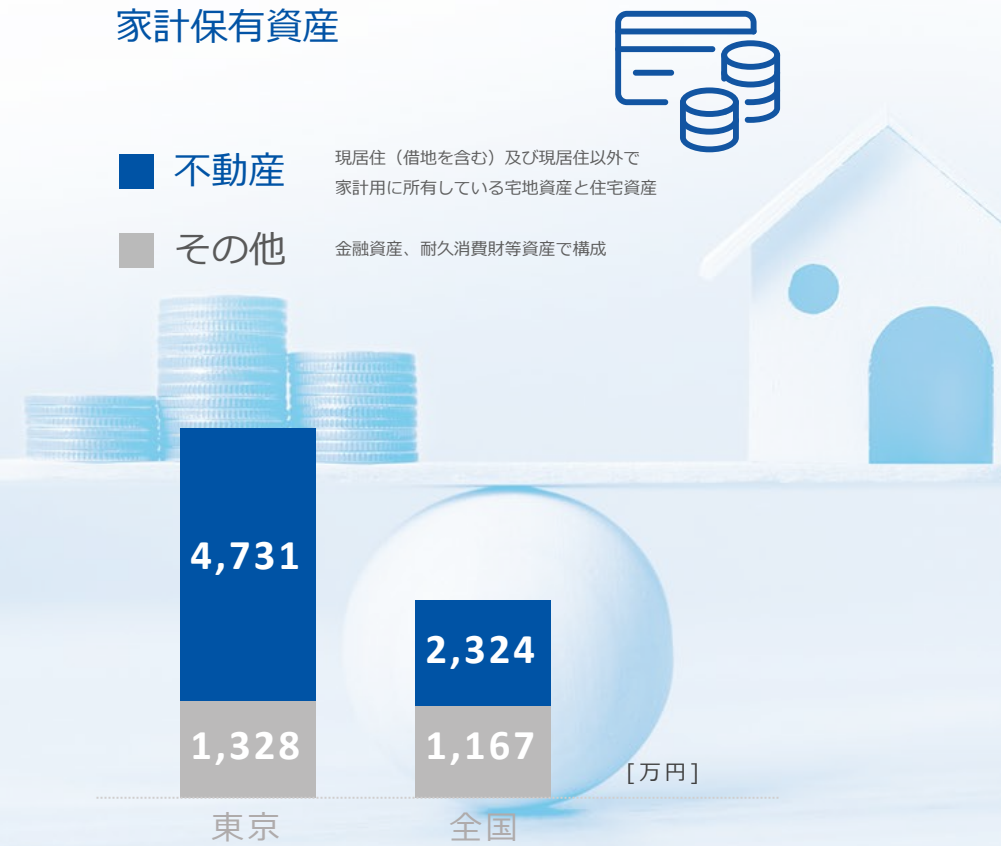
大相続時代が到来し、団塊の世代が75歳以上となる2025年以降も高齢者は増加。  
 東京は家計保有資産の特徴から見て**相続資産市場の構造的な成長**の拡大余地が非常に大きい。

## 65歳以上の高齢者人口の推移予想



## 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) 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

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  
高くビット

タスキの価格調整余地

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



VS

競合  
他社

# クラウドファンディング事業

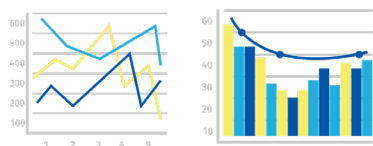
**TASUKI**  
**FUNDS**

## 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

## 第2号ファンド運用開始



「タスキ Smart落合（仮称）」完成イメージ

タスキが手掛けている開発プロジェクト「タスキ Smart落合（仮称）」の土地及び建築中の建物を取得し、IoTレジデンスを開発中。

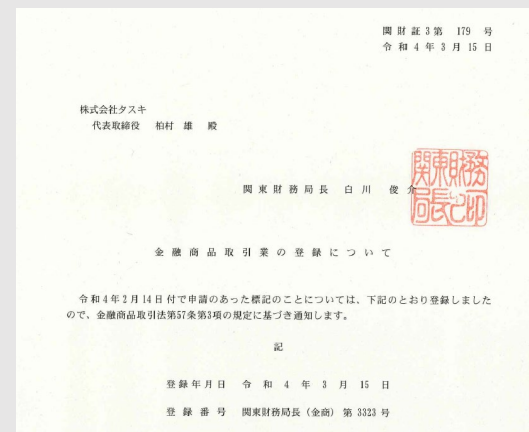
- ▶ 募集金額 5,000万円
- ▶ 予定分配率 年7.00%
- ▶ 運用期間 約6ヶ月（運用中）

## 第二種金融商品取引業登録

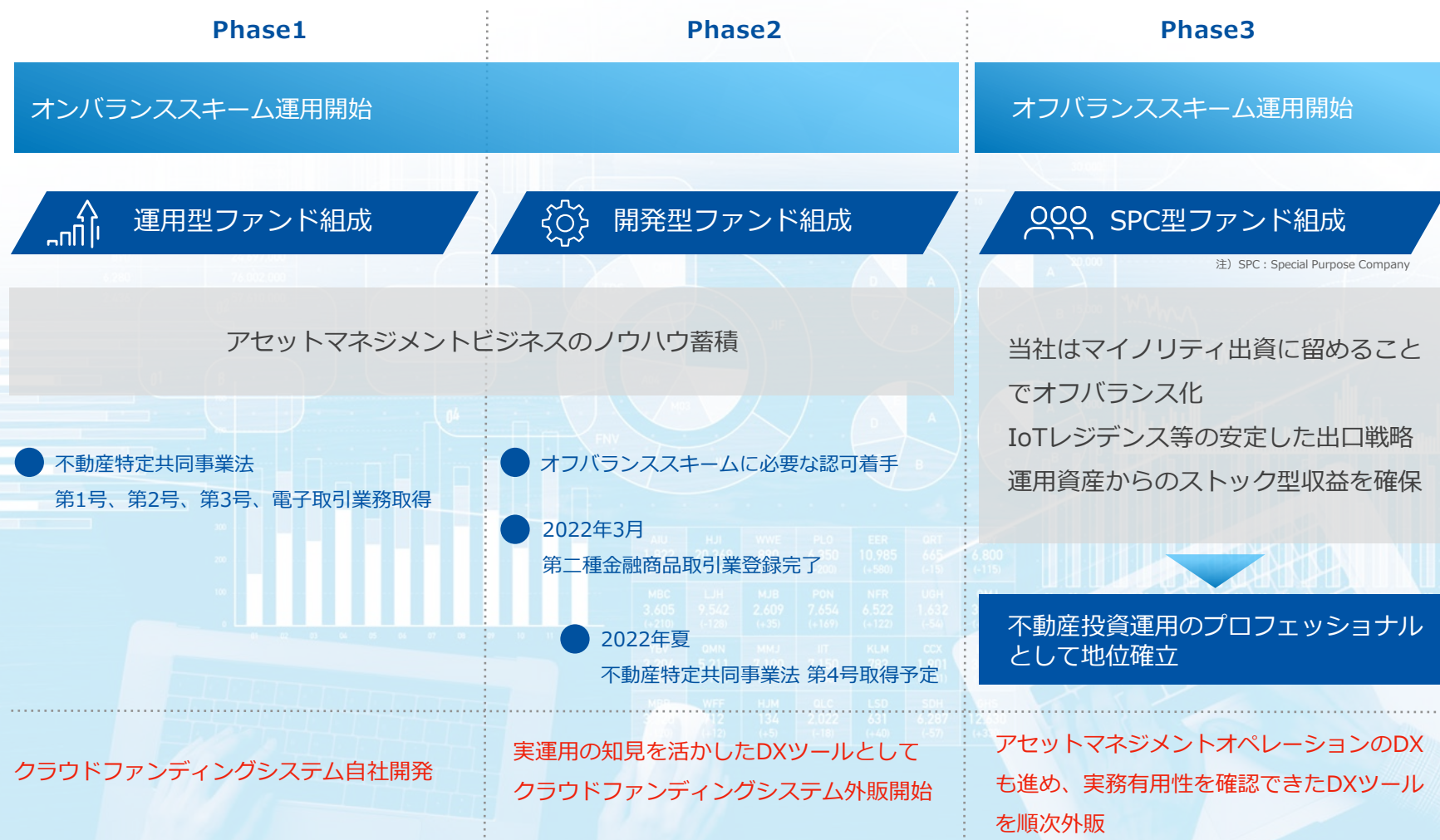
2022年3月15日付で金融商品取引法に基づく第二種金融商品取引業の登録を完了し、金融商品取引業に係る通知（関東財務局長（金商）第3323号）を関東財務局より受理。

今後は、当社開発のIoTレジデンス等を組み入れたオフバランスファンドを組成することで、当社がアセットマネージャーとしてフィージビネスによる安定収益確保を目指すとともに、不動産と金融を融合した新たな商品・サービスを提供し、当社の事業領域と顧客基盤の拡大を目指す。

ロードマップについては次頁を参照

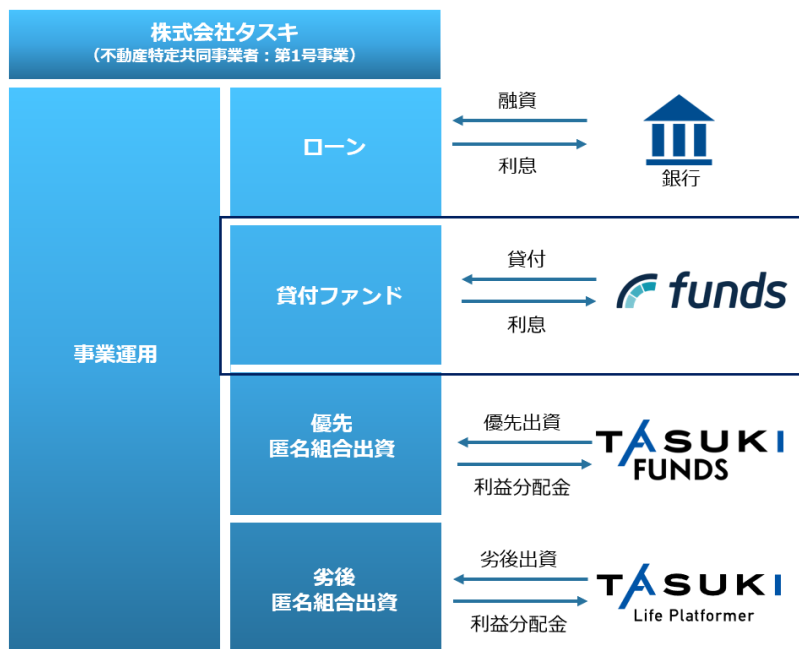


- ▶ 当社開発物件のオフバランス化、収益獲得タイミングのボラティリティリスク低減を進める
- ▶ 安定収益となるアセットマネジメントフィー獲得と顧客基盤の拡大





## 貸付投資のFundsと新しいかたちのファンド公開に向け協業



- ・ ファンズ社の貸付ファンド「Funds」と当社の不動産特定共同事業法に基づくクラウドファンディングを掛け合わせた新たな取り組みに向けて協業に合意。
- ・ 両社のサービスを掛けあわせることにより、個人投資家へ新しい投資の提供の機会を創出すると共に、サービスの認知拡大を目指す。

### ■ 「Funds」とは

ファンズ株式会社が運営する、個人が1円から企業への貸付投資ができる貸付ファンドのオンラインマーケット

# 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

優秀なデジタル人財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. 人財育成





# SaaS事業



## 中長期的に成長するプロダクトを目指し、積極的な先行投資を行う

「TASUKI TECH」のプロダクト強化、売上増加に向け、販促費、人件費に先行投資を行う。

不動産デベロッパーのニーズを満たすプロダクト開発、持続的な成長のために、顧客と伴走できる体制づくりを進める

### プロダクト開発

- ・「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」：建築プランの精度向上
- ・「TASUKI TECH LAND」：プロジェクト進捗管理機能等の拡張
- ・仕入れ～販売マーケティング支援までを「TASUKI TECH」で網羅するために他領域のサービス開発も視野に入れる  
※現時点では既存のサービスの強化を優先
- ・プロダクト強化、保守・管理のためにIT人財へ人件費を先行投資

### セールス

- ・問い合わせの多い「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」を引き合いに他プロダクトとのクロスセルを狙う
- ・そのために、問い合わせ企業へのニーズのヒアリングを実施中
- ・所属団体・協会、独自のネットワークを通じたマーケティング施策を実施
- ・パートナー企業を通じた営業活動に加えて社内の営業部隊による提案営業の実施

### カスタマーサポート

- ・プロダクトの拡大にあわせて今後はカスタマーサポート体制を整えていく

# TASUKI TECH FUNDS

## 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

### サービスの強み

- ・ 不動産特定共同事業法の第一号事業及び電子取引業務の許可に基づく不動産投資型クラウドファンディングの開始を目指す不動産事業者向けのSaaS型サービス
- ・ 開発コスト、導入の初期費用を最小限に抑えることが可能なSaaS型サービス
- ・ 当社のコンサルタントが免許申請をサポート

### サービスイメージ



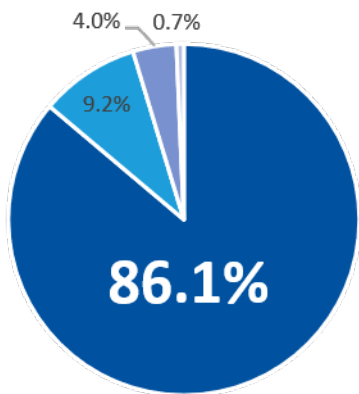


## 建築プラン・事業収支作成プラットフォーム

### サービスの強み

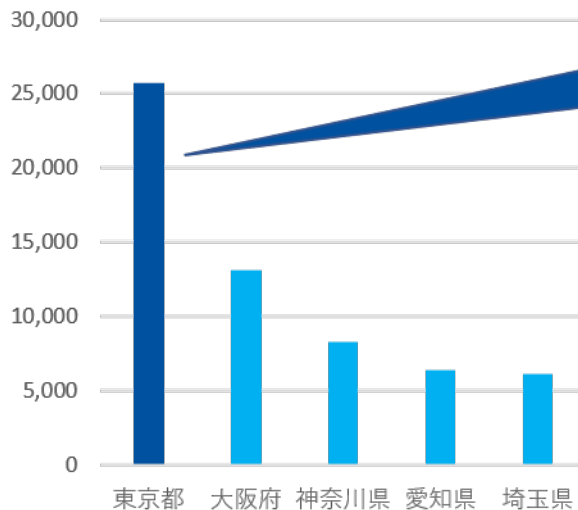
- ・ AIによる建築プラン・事業収支表の自動作成により、幅広いユーザーが利用可能
- ・ 開発コスト、導入の初期費用を最小限に抑えることが可能なSaaS型サービス
- ・ 当社が蓄積したノウハウとナレッジによるUI/UXデザイン

不動産事業者86%が小規模事業所※1



■ 1～4人      ■ 5～9人  
 ■ 10人以上      ■ 出向・派遣従業員のみ

事業者数が多い東京をカバーするサービス※2



まずは東京都の不動産事業者の10%にあたる2,500社への導入を目指す

今後はサービス対象エリアを主要都市、全国に拡大予定

※1 公益財団法人不動産流通推進センター 『2021 不動産統計集』 従業者規模別事業所数とその割合  
 ※2 公益財団法人不動産流通推進センター 『2021 不動産統計集』 都道府県別宅地建物取引業者数

# TASUKI TECH LAND

## 事業用地情報をクラウド上で一元管理が可能な SaaS型サービス

### 用地仕入れ業務の課題

- 用地仕入れ情報を各担当者ごとに異なる管理を行っており、データが散在してしまう
- 情報が散在しているので、リアルタイムな情報を把握ができない
- 情報をもとに戦略を立案したい

### サービスの特徴

- 土地情報の一元管理で社内でスムーズな情報整理が可能
- 土地仕入れ管理状況を横断的に共有、分かりやすいグラフによる可視化によって瞬時に情報の把握が可能
- 戦略策定・改善のためのBIツールとして利用可能

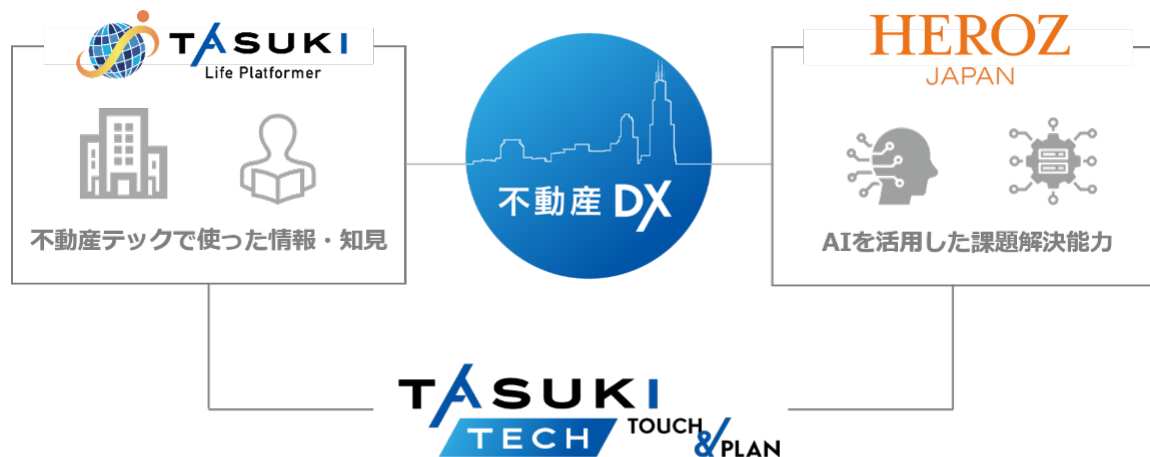


# TOPICS



## 不動産DX推進の加速に向け、HEROZ社と協業

- ・ 不動産業界のDX化を加速させるサービス開発に向け、実戦的なAIテクノロジーの活用を支援するHEROZ株式会社と協業に合意
- ・ 「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」による建築プランの自動作成において当社の不動産開発で培った知見とHEROZの実績豊富なAI技術により、計画地の複雑な土地情報を学習したAIによるボリュームチェックが行われ、建築プランの最適な間取り図の作成を実装



不動産テックで培った実績・知見とAIを活用し建築プラン自動作成を実現



## タスキプロス、データとITを取り入れた新たな融資サービス 「TASUKI PROCE PropAccel」の提供を開始

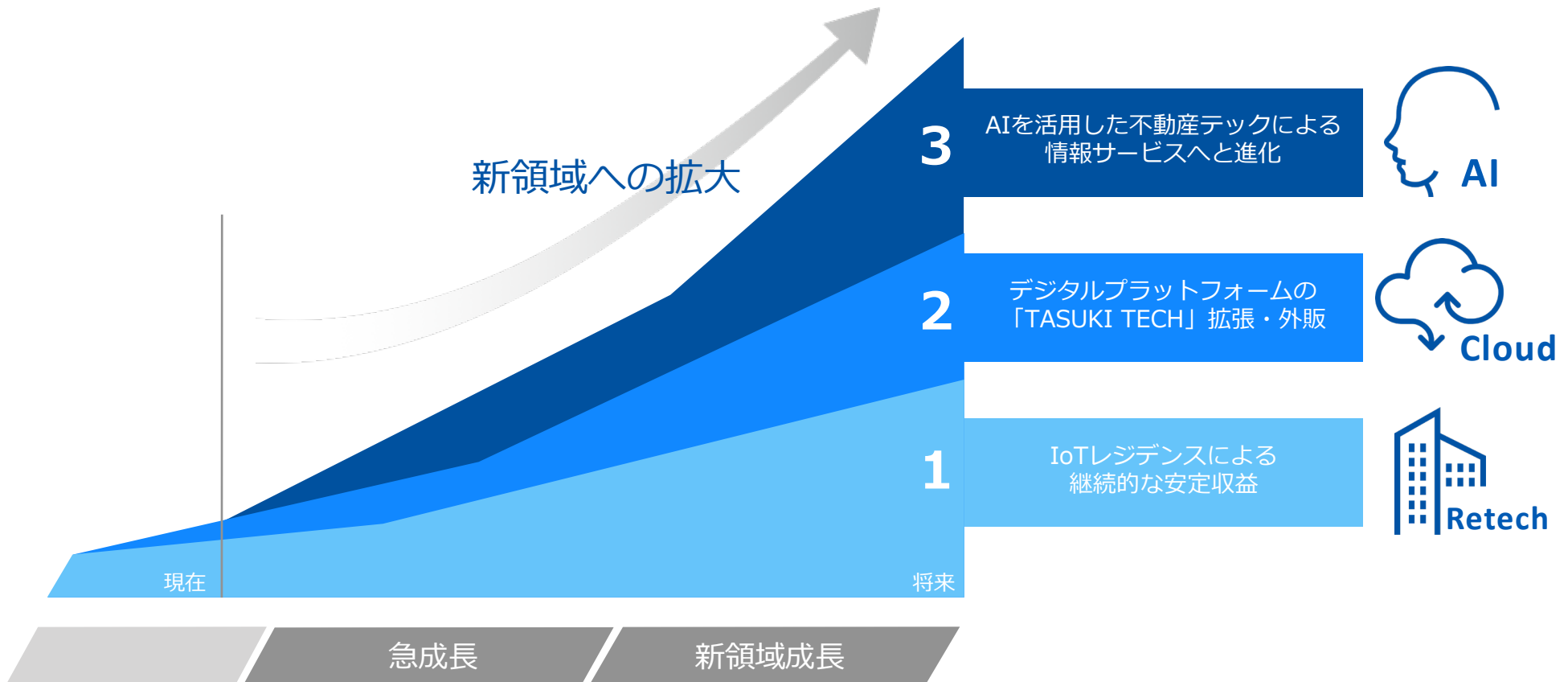
中小規模の不動産事業者に向けた不動産融資支援を通じて、不動産事業にかかるニーズをリアルタイムに収集し、「TASUKI TECH」の精度向上、販路拡大のサイクルを創出





# FY2022.9 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

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

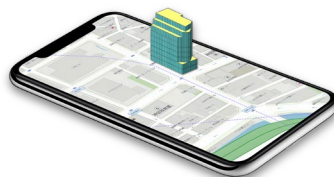
運用

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

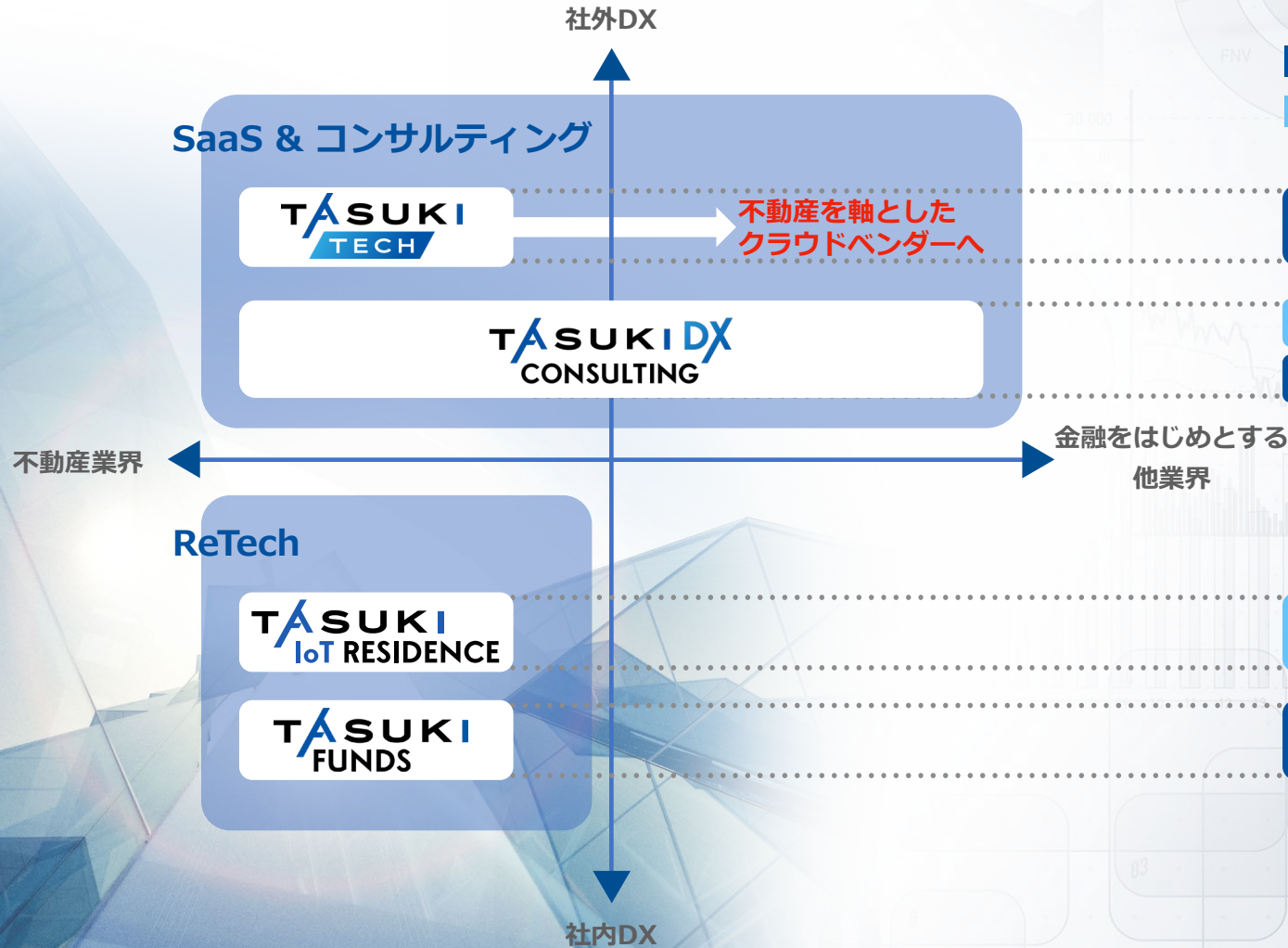
AIによる建築プラン・  
事業収支作成サービス

お部屋案内コンテンツ  
作成サービス

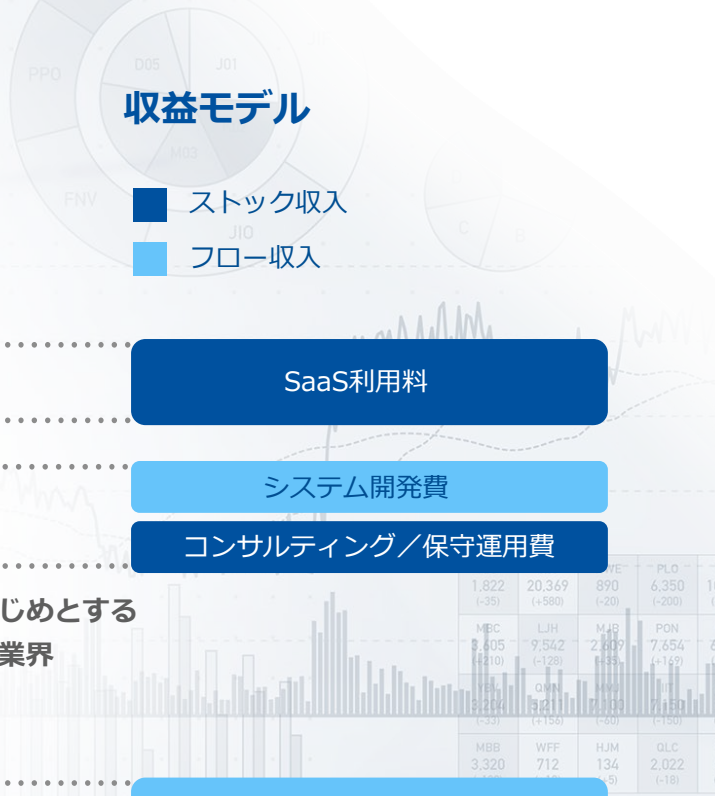
不動産投資型クラウドファン  
ディングプラットフォーム

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

## 事業ポートフォリオ



## 収益モデル

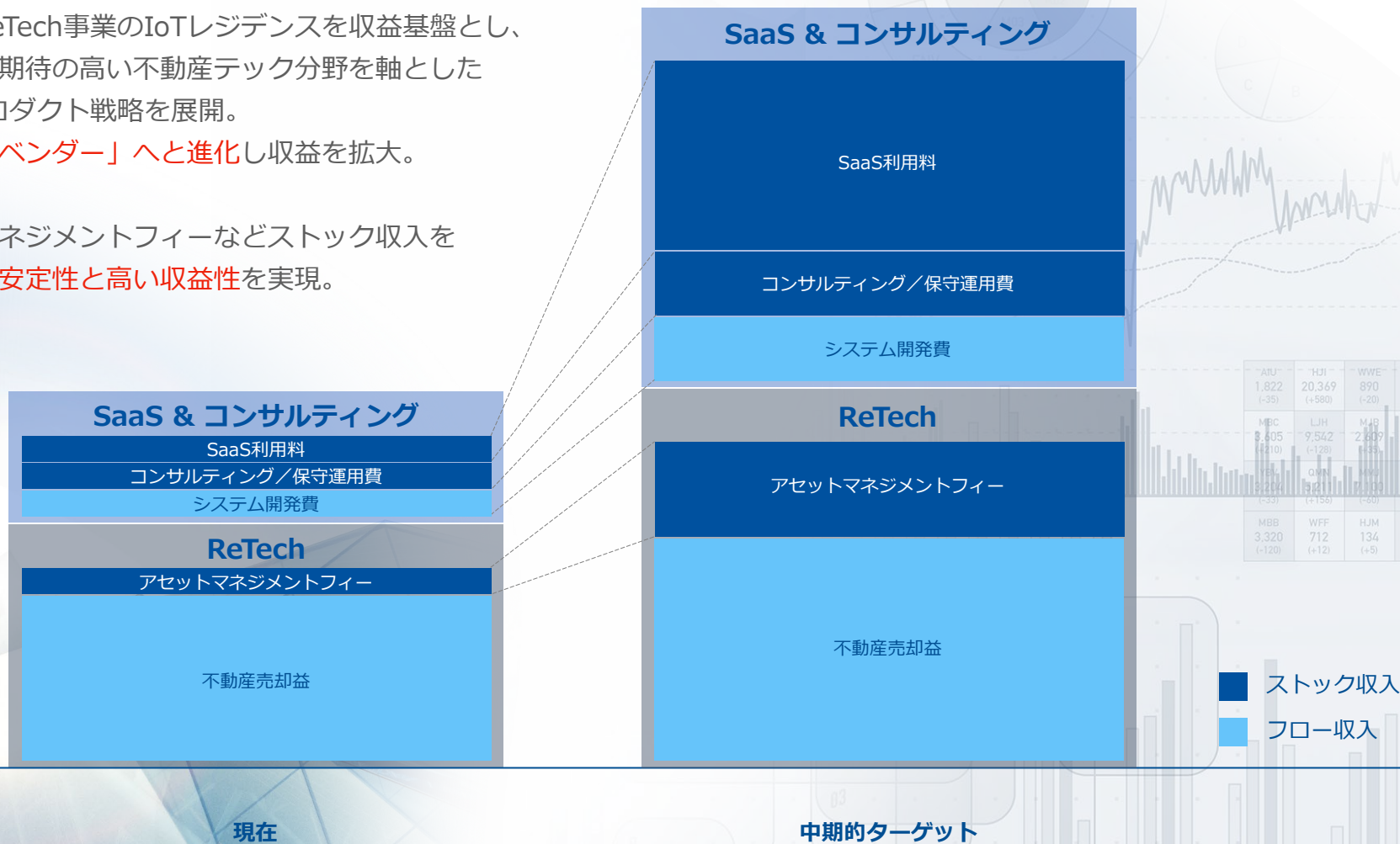


## 成長イメージ

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。

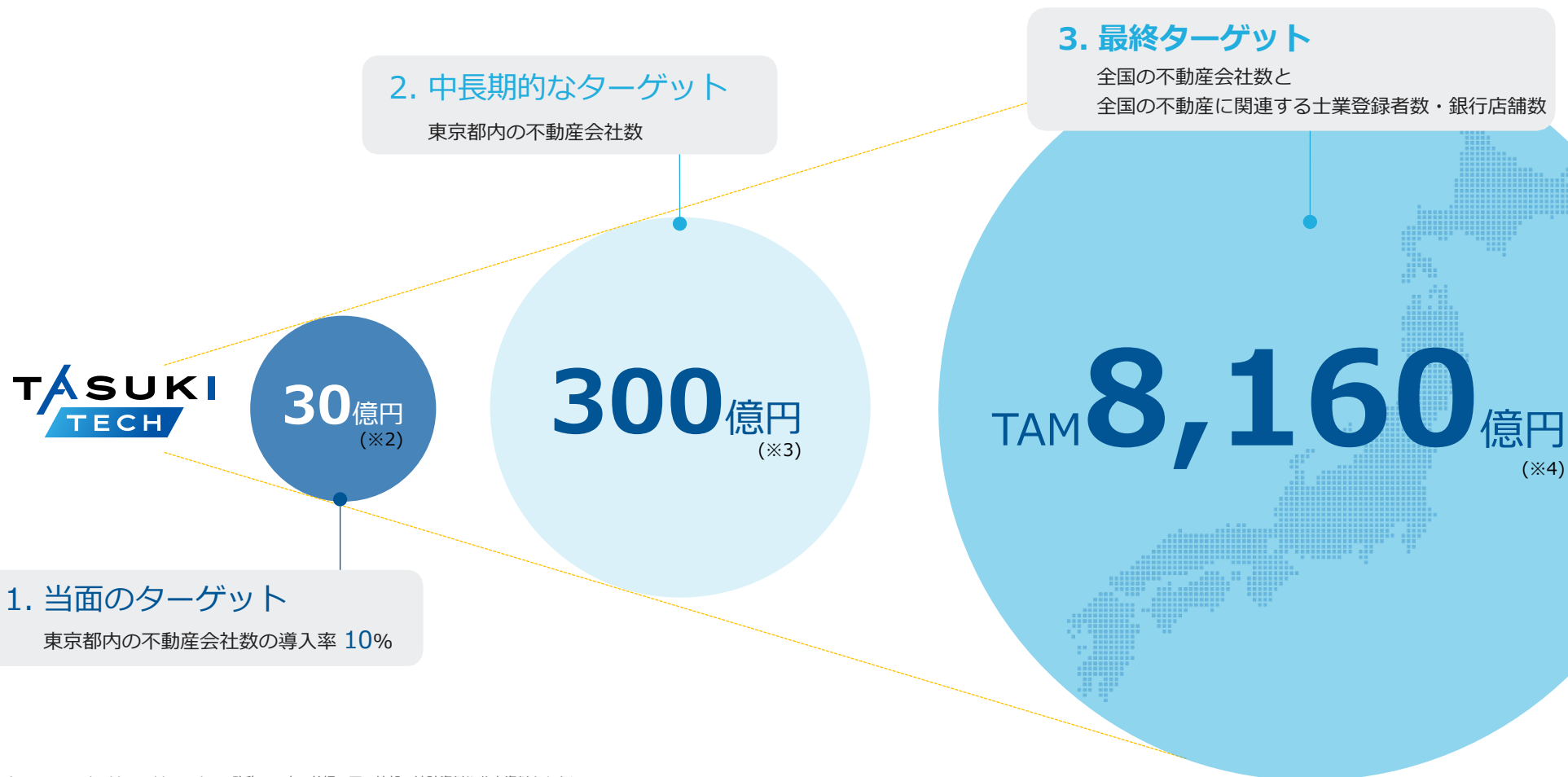
「クラウドベンダー」へと進化し収益を拡大。

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 (-25)  | 20,369 (+580) | 890 (-20)   | 6,350 (-200) |
| MBC          | LJH           | MJB         | PON          |
| 8,405 (+210) | 9,542 (+128)  | 2,809 (+33) | 7,654 (+162) |
| FEL          | QMN           | WV          | YIT          |
| 8,200 (-33)  | 312 (+156)    | 109 (-60)   | 7,150 (-150) |
| MBB          | WFF           | HJM         | OLC          |
| 3,320 (-120) | 712 (+12)     | 134 (+5)    | 2,022 (-18)  |

ターゲットとなる市場はTAM<sup>(※1)</sup>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

# 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。



## 東証市場再編によりグロース市場に移行

2020年マザーズ市場に新規上場した当社は東証市場の再編に伴い、2022年4月4日より、「グロース市場」に移行しました。  
 今後も成長を継続し、プライム市場の要件に適合次第、プライム市場に移行する方針です。

※グロース市場は高い成長性を示す企業向けの市場



## 当社におけるプライム市場の上場基準の主な要件

- 年間売買代金
- コーポレートガバナンス・コードの適用
- 経営成績及び財政状態（利益額及び純資産額）

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。

## 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

MAIL : [ir@tasukicorp.co.jp](mailto:ir@tasukicorp.co.jp)

IR情報 : <https://tasukicorp.co.jp/ir/>