



TASUKI

Life Platformer

株式会社タスキ

2022年9月期決算説明会（書き起こし）

2022年11月17日

2022年9月期決算説明会 概要

[企業名]	株式会社タスキ
[企業ID]	2987
[決算期]	2022年度 通期
[日程]	2022年11月17日
[時間]	15:30 – 16:14 (合計：44分、登壇：34分、質疑応答：10分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	1名 代表取締役社長 柏村 雄（以下、柏村）

登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。ただいまより、株式会社タスキ、2022年9月期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中、ご視聴くださいます、誠にありがとうございます。

本日は、会社側からのプレゼンテーションの後に、質疑応答の時間を設けております。後ほど、質疑応答のお時間で、お送りいただいたご質問に対してご回答申し上げます。なお、お時間の関係で、全ての質問へのご回答が難しい場合がございます。あらかじめ、ご了承ください。説明会終了時刻は16時半を予定しております。

それでは、本日のご出席者を紹介いたします。代表取締役社長、柏村雄でございます。

それでは、早速始めたいと存じます。よろしくお願いいたします。

商号	株式会社 タ ス キ TASUKI Corporation	
設立	2013年8月12日	
資本金	10億4,964万円	
従業員	37名（連結）	
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（100%出資、連結子会社）	

※2022年9月30日現在



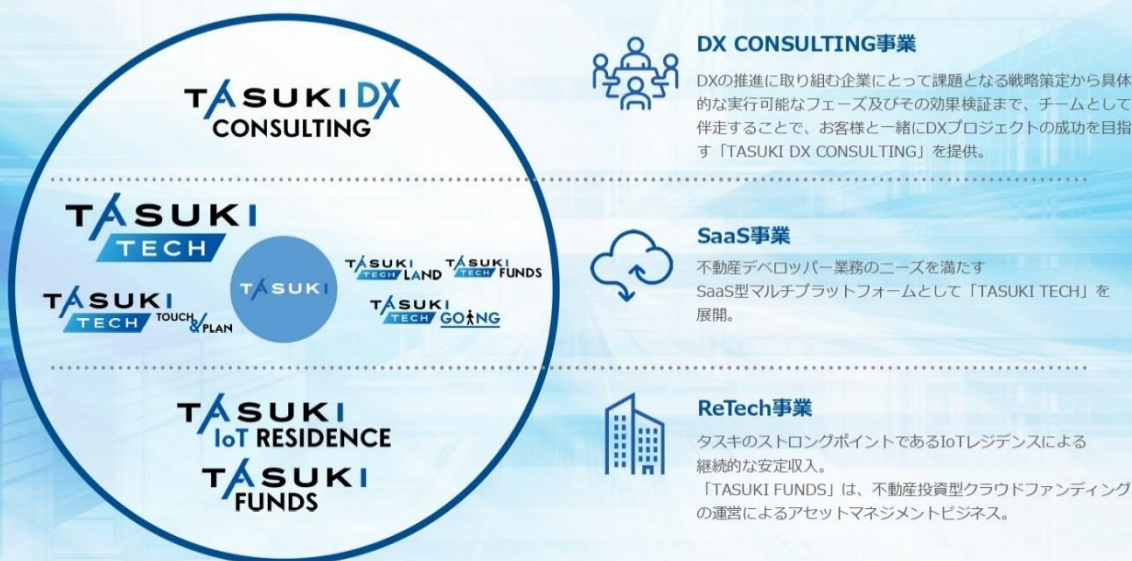
柏村：皆様、こんにちは。本日はお忙しい中、当社の2022年9月期オンライン説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。タスキ代表の柏村でございます。

では早速、決算説明会を始めさせていただきます。

本日、初めてご参加いただく方もいらっしゃいますので、当社の概要からご説明いたします。

当社は、2020年9月期より連結決算への移行をいたしました。今回より、資料の記載を連結ベースで記載しております。

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



事業概要です。

2022年は、われわれが属する不動産業界では、大変大きな転換点を迎えました。この5月に宅建業法の改正があり、書面の電子化などが認められることになりました。不動産業界も書面電子化が進むことで、アナログな手法が主流だったワークフローから、デジタルツールの導入意向が加速しており、今回の改正が、今後、われわれが大きく成長するポイントであると認識しております。われわれタスキは先んじて、不動産デベロップメント領域において、DXに取り組んでまいりました。

業務システムのスクラッチ開発を行い、活用し、業務の徹底的な効率化を図り、ReTech事業を展開しております。また、そこで培ったノウハウ、実務有用性の高いプロダクトを横展開し、SaaS事業、DX CONSULTING事業へと、事業領域を広げております。

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

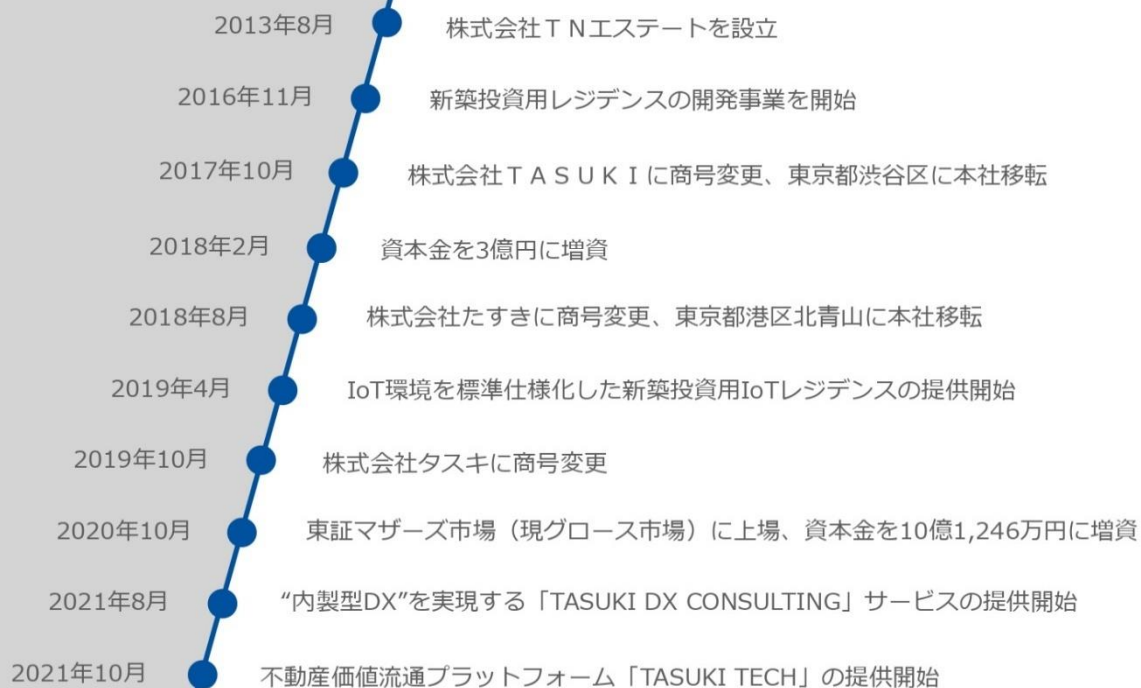


SLOGAN

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ムとして、人々の暮らしをアップデートしていきます。

当社のコーポレートミッションは、社名にもあります「タスキで世界をつなぐ」、またスローガンとして「テクノロジーで、夢見た未来をいち早く。」としており、不動産領域において、先端テクノロジーの活用を強みとする企業集団です。



当社の設立は2013年ですが、現在のボードメンバーが集まったのが、2016年11月の新築投資用レジデンス開発事業の開始時期であり、それからまもなく6年となります。

また、今後の大きな成長の軸となる不動産テック領域の事業は、上場後の2021年より、本格的に開始しております。

売上高

12,276 ※連結
百万円

YoY

+33.6% (+3,086百万円)

経常利益

1,570 ※連結
百万円

YoY

+41.2% (+458百万円)

YoY+33.6%の過去最高の売上高

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、

YoY+41.2%増を達成

トップラインの拡大に成功し、利益額が大きく伸長。利益率も上昇

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。YoYは前期の個別財務諸表との比較を記載しております。



続きまして、2022年9月期業績ハイライトになります。

当社は、2022年9月期より連結決算に移行しているため、前期は個別財務諸表の数字を記載しており、YoYは前期の個別財務諸表との比較をしております。

決算概要についてお話しいたします。まず全体として、ご支援をいただいている株主様、ならびに関係者の皆様からも、おおむね良い評価をいただける内容だったのではないかと考えております。

グループ全体をけん引したIoTレジデンスは、われわれのコンセプトがマーケットに受け入れられ、引き続き、当社の独自性が市場の中で競争優位性を保持できております。

売上高は、YoY33.6%増と、過去最高の売上を達成いたしました。経常利益についても、YoY41.2%を達成し、こちらも過去最高となるとともに、利益率も、前期の12.1%から12.8%に上昇しております。

なお、ご参考までに、2021年11月に公表した、当初の業績予想との比較を、ご説明申し上げます。売上高が当初予想の130億円に対して、わずかに届かない着地になった一方で、経常利益は、当初予想の13億6,000万円に対して約2億円、15.5%の上振れとなりました。この理由は、

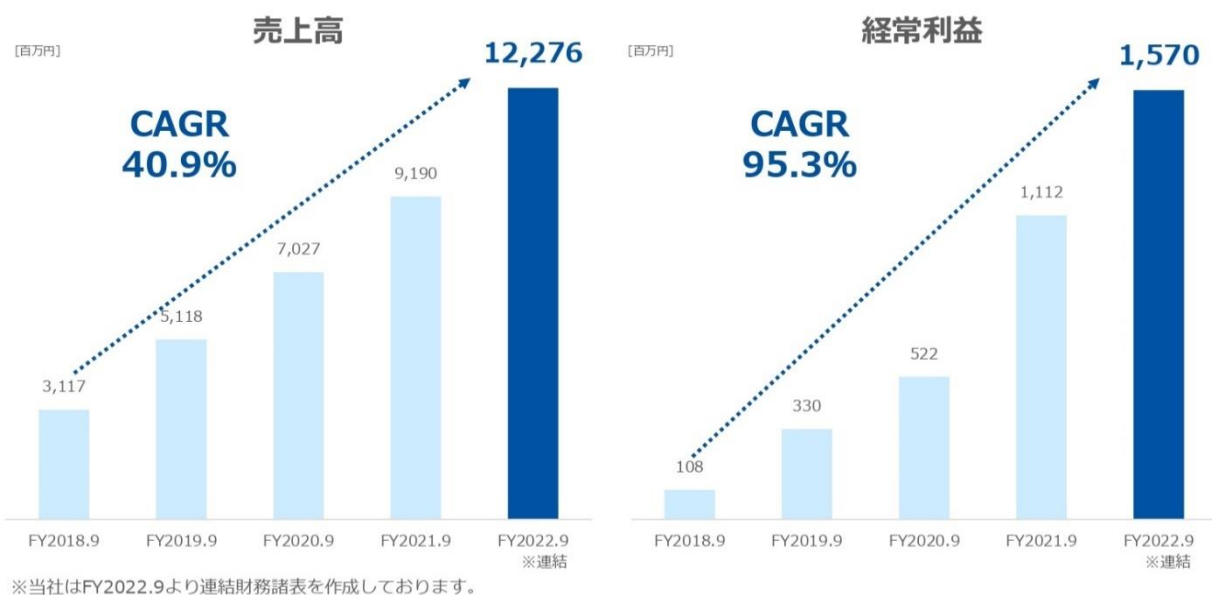
当期売却を予定しておりました一部のプロジェクトについて、売却時期が翌期に変更となったことなどにより、売上高はやや下振れました。

その一方で、来期に売却を見込んでいた大型プロジェクトの売却が早期に成約となり、当プロジェクトの利益率が高かった他、社内 DX の領域拡大による効率的な事業活動の結果、経常利益は大幅に上振れて着地いたしました。売却件数が減り、売上高が未達になっても、利益を十分に出すことができました。

通期業績の推移

TASUKI

- ・IoTレジデンスを中心とした事業拡大によって、**売上高は順調に増加を続ける**
- ・テクノロジー活用による効率化によって、利益率が向上。
経常利益CAGR+95.3%と高成長を継続

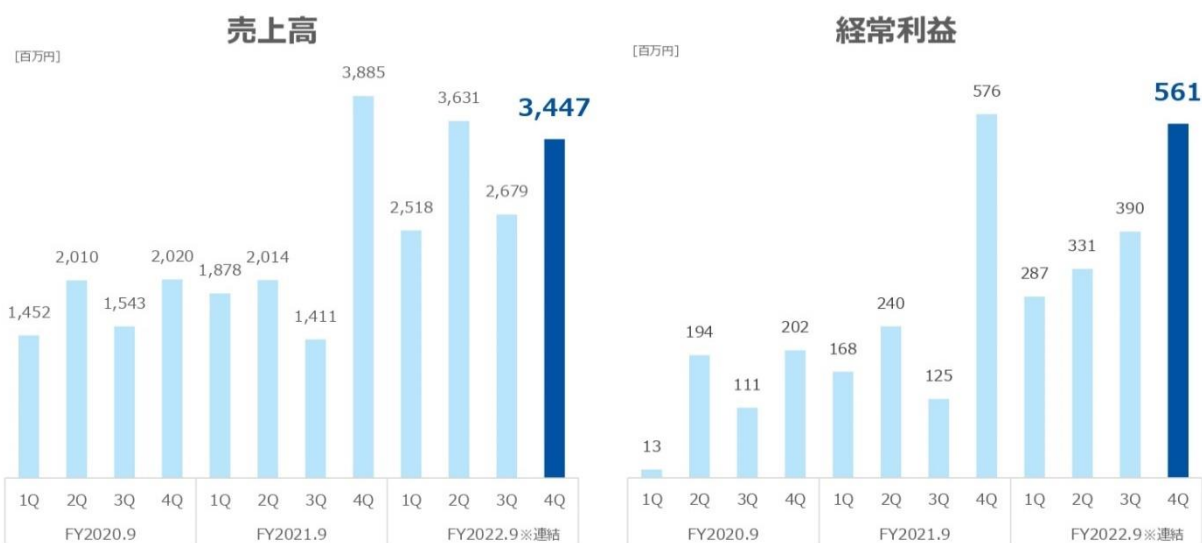


続きまして、通期業績の推移です。

2018年9月期から2022年9月期までの5年間の年平均成長率を表しております。

売上高は40.9%、経常利益は95.3%と、高成長を継続しております。経常利益率も、2018年9月期は3.5%だったものが、冒頭申し上げた、テクノロジーの活用による徹底的な効率化により、2022年9月期は12.8%まで上昇しております。

- ・ FY2022.9はトップラインの**平準化に努め**、一定の成果を達成
- ・ 好調な需給を背景に、経常利益は引き続き**高水準で推移**



※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

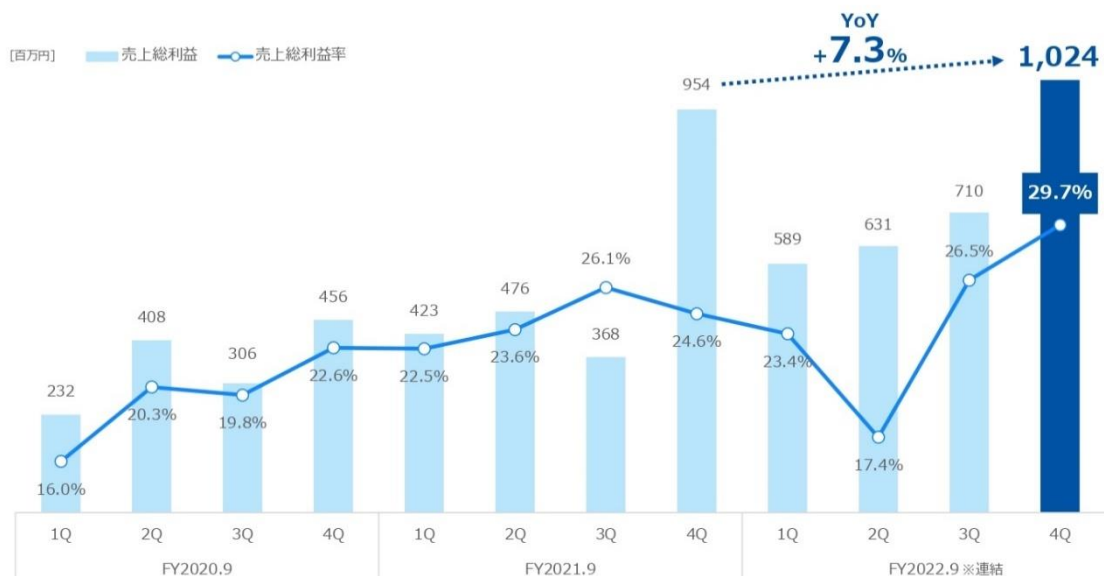
続いて、四半期会計期間ごとの業績推移についてです。

当社が属する不動産業界の特徴として、第2四半期、第4四半期に物件の引き渡しが集まる傾向にあります。当社は四半期損益の平準化に努めており、当期において、一定の成果をあげられたと認識しております。

売上高については、第2四半期と第4四半期に、それぞれ大型案件の売却があったため、例年同様に第2四半期と第4四半期の計上額が大きくなりましたが、経常利益については、第1四半期から第4四半期まで、順調に利益を積み上げることができました。

特に、例年利益が落ち込みがちであった第3四半期に利益を伸ばすことができたことが、今期の特徴と言えます。

- ・売上総利益は、IoTレジデンスの販売の増加により、YoY+7.3%で着地
- ・売上総利益率は、IoTレジデンスの高付加価値化と良好な事業環境を受けて大幅に上昇



※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

今、ご説明しました通り、売上の平準化に努めておりますが、それ以上に売上総利益の四半期平準化に力を入れております。スライドにあります通り、当期は、第1四半期から第4四半期まで、安定して利益を積み上げることができました。

なお、第2四半期の利益率が17.4%と低くなっているのは、高原価率の大型プロジェクトがあったことによります。当該プロジェクトを除くと、第2四半期の利益率は27.8%となります。

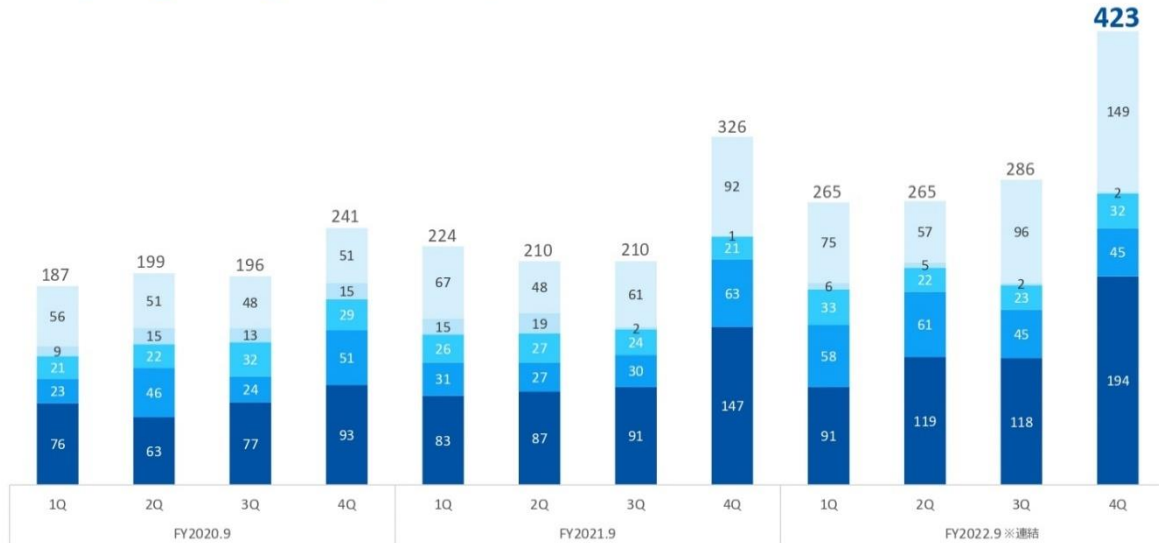
また、第4四半期は利益率の高い大型プロジェクトの売却があったため、売上総利益率が30%に迫る高い利益率となりました。

販管費の推移（四半期）

TASUKI

- ・ 全社的な採用活動の強化と業績連動インセンティブにより、人件費はYoYで増加
- ・ 販売手数料は、IoTレジデンスのリピート販売を強化した結果、YoYで減少

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



続いて、販売管理費の四半期会計期間ごとの推移です。

特徴として、業績連動インセンティブの影響により、第4四半期の人件費の計上額が大きくなる傾向にあります。

[百万円]	FY2021.9	FY2022.9 ※連結	増減額	増減率
売上高	9,190	12,276	+3,086	+33.6%
売上総利益	2,222	2,955	+733	+33.0%
売上総利益率	24.2%	24.1%		
営業利益	1,250	1,714	+463	+37.1%
営業利益率	13.6%	14.0%		
経常利益	1,112	1,570	+458	+41.2%
経常利益率	12.1%	12.8%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	794	1,088	+294	+37.0%
純利益率	8.6%	8.9%		

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。FY2021.9は個別財務諸表を記載しております。

続いて、P/L についてです。

2022年9月期の売上高、営業利益、経常利益、当期純利益は、いずれも YoY で 30% を超える増収増益となりました。売上総利益率は、おおむね前期と同じ水準を維持し、営業利益率、経常利益率、純利益率は、前期を上回ることができました。

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：純利益の計上により増加

[百万円]	FY2021.9 4Q	FY2022.9 4Q ※連結	増減額	増減率
資産合計	9,909	12,621	+2,711	+27.4%
流動資産 (現金及び預金) (仕掛)販売用不動産・前渡金)	9,412 (3,253) (5,981)	12,072 (3,711) (7,166)	+2,659 (+457) (+1,185)	+28.3% (+14.1%) (+19.8%)
固定資産 (ソフトウェア(仮勘定含む))	496 (34)	548 (98)	+51 (+63)	+10.3% (+182.9%)
負債 (借入金・社債)	6,830 (6,320)	8,758 (7,871)	+1,928 (+1,550)	+28.2% (+24.5%)
純資産	3,079	3,862	+783	+25.4%
負債・純資産合計	9,909	12,621	+2,711	+27.4%

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。FY2021.9は個別財務諸表を記載しております。

B/S についてです。

前期と比較して、資産の合計は 27 億円増加いたしました。増えたものは、現金が 4 億円、販売用不動産が 11 億円、ソフトウェアが 6,300 万円の増加です。そして、今期から立ち上げたグループ会社での不動産融資サービス、これによる短期貸付金 11 億円の増加になります。

		FY2022.9 ※連結	事業内容
[百万円]			
Life Platform	売上高	12,212	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	2,896	
	セグメント利益	1,701	
Finance Consulting	売上高	63	不動産融資サービス
	売上総利益	50	
	セグメント利益	3	

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

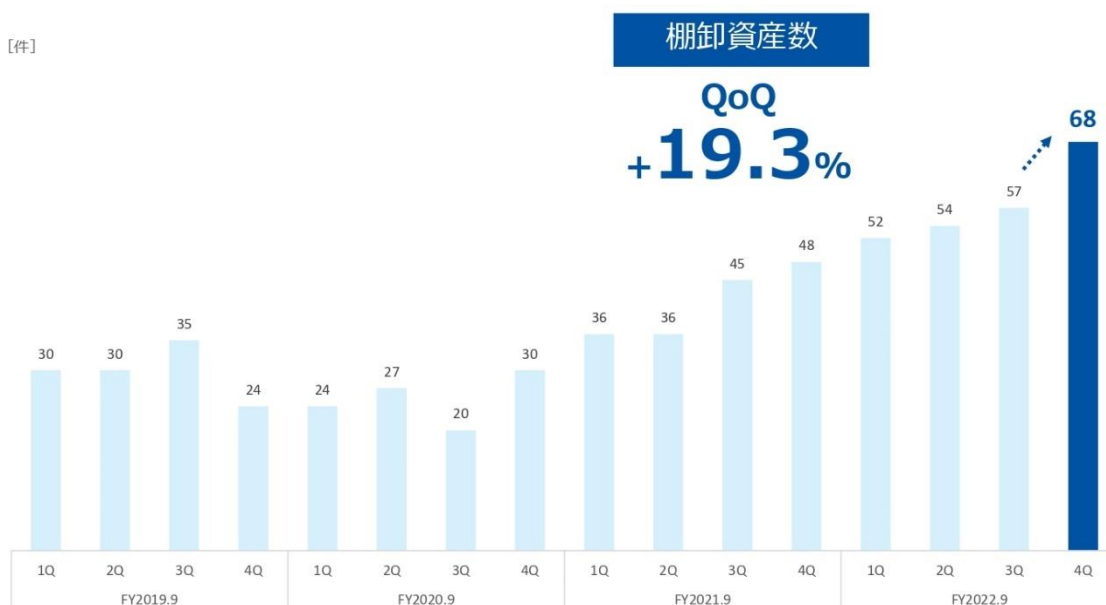
セグメント別業績の状況です。

新たに設立した株式会社タスキプロスを、当期より連結子会社としたことに伴い、セグメント区分についても、従来の Life Platform 事業の単一セグメントから、Life Platform 事業と、不動産融資サービスを行う Finance Consulting 事業の、二つの事業セグメントに変更いたしました。

なお、Finance Consulting 事業を営む、タスキプロスの事業開始は 2022 年 2 月であったため、Finance Consulting 事業は約 8 カ月間の経営成績となっております。

- ・今後の成長の源泉となる棚卸資産への投資は順調に拡大し**過去最高に**
- ・物件販売を進めつつ、成長領域のIoTレジデンスの棚卸資産投資を積極的に行い、**QoQで+19.3%**

[件]



©TASUKI Corporation

14

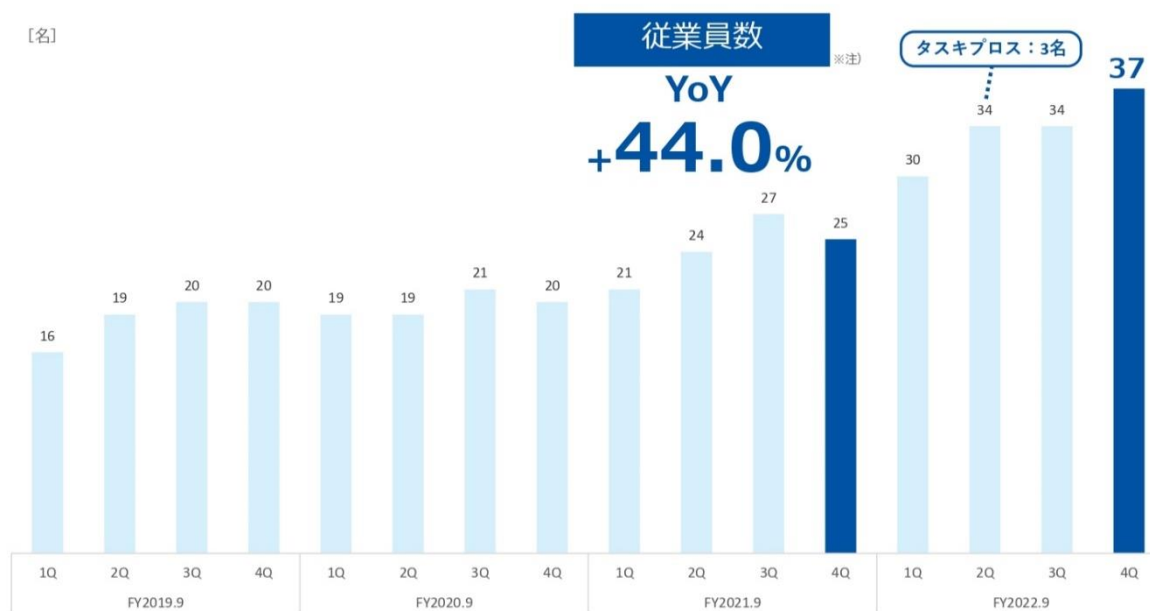
IoTレジデンスのパイプラインの推移になります。

用地の取得競争が激しさを増す中、過去最高の積み上げとなっており、当社の用地取得は極めて順調に推移しております。QoQで19.3%増、YoYでは41.7%増という結果となっております。

なお、期末の68件に対する計画売上高は、約220億円となっております。

- ・ 優秀な人材確保、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**
- ・ 新規採用とタスキプロスの設立により、**YoY+44.0%**となる

[名]



※注) 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く。

従業員の推移になります。

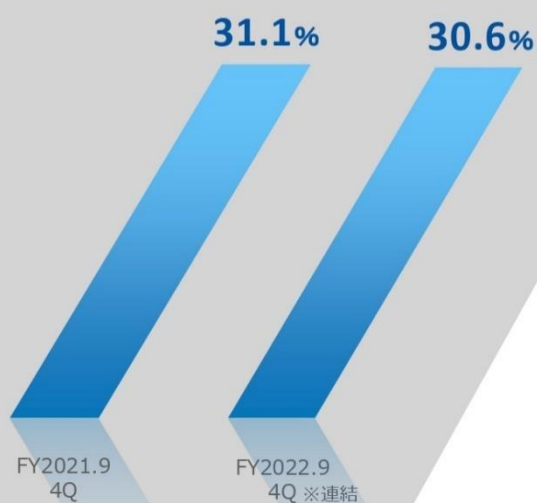
当社は、少数精鋭による経営方針を掲げております。これに伴い、従業員数は事業成長に伴って増加しております。また最近では、リファラル採用が増え、採用費圧縮が図れております。

内訳といたしましては、用地仕入れ、いわゆるアキュジション部隊は、1年前は6人でしたが、現在は9人に増え、増員を図っております。

先ほど、棚卸資産の件数をご説明申し上げましたが、1人あたり月1本程度の用地仕入れを行っている計算となり、これは業界内でも非常に多い件数だと思っております。また最近では、ITエンジニア職の増員も図れております。偏りなくバランスを見ながら、各セクションの増員を行っております。

関係者の方からは、この人数でこの成長率と言われることがありますが、私自身もこのような数字で当社の成長を見ると、タスキの社員は素晴らしいスキルを持ったプロ集団だと、自負しております。

今後も、当社社員と一緒に、さらに成長してまいりますので、ご期待ください。



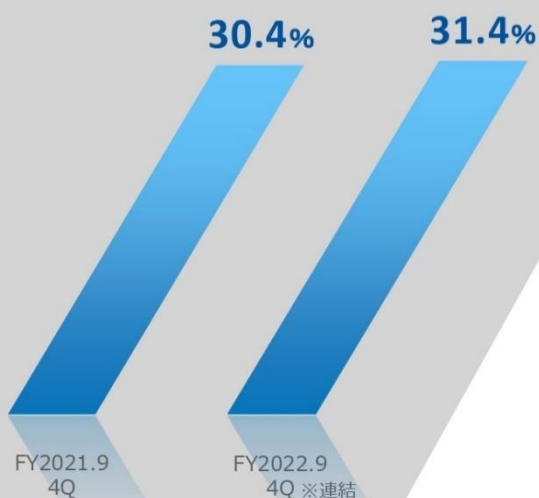
当社が目安としている
30%以上を確保
安定した財務基盤を構築

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。FY2021.9は個別財務諸表を記載しております。

続きまして、財務 KPI として、自己資本比率です。

成長と安定のバランス経営というものを当社は重要だと考えております。そのためにも、自己資本比率は重きを置いている指標です。

なおスライドは、連結の自己資本比率を表示しておりますが、タスキ単体の自己資本比率は 31.4% でした。



少数精鋭と
高付加価値経営の
徹底によって
高い資本効率を実現

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。FY2021.9は個別財務諸表を記載しております。

続きまして、ROEは前期後期ともに30%を超える水準となっております。2021年のTOPIX銘柄全体の平均値は約8%であり、20%を超える銘柄は約1割にとどまっております。また、不動産業界の平均は8.6%となっており、全体を見ても、当社の資本効率は高いと言えるかと思えます。

7期連続 増収増益

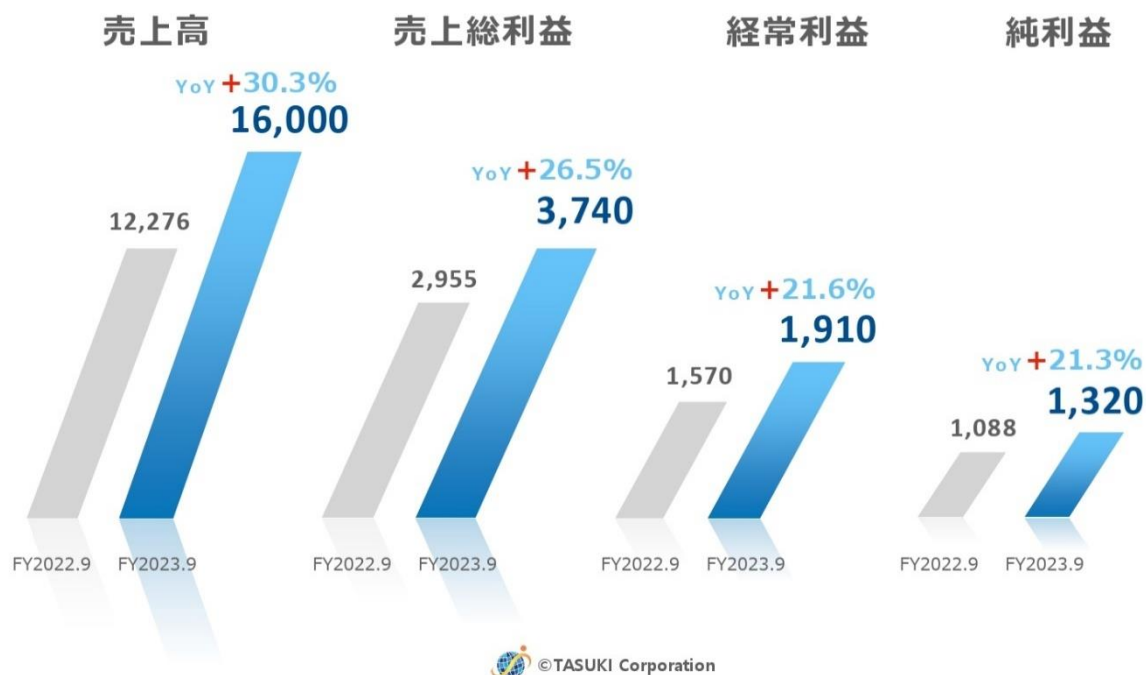


続きまして、2023年9月期通期業績予想です。

2023年9月期も7期連続での過去最高の売上高、利益を更新する予定です。結果、7期連続の増収増益となります。

IoTレジデンスを軸としつつ、他セグメントも成長力を強めていく

[百万円]



21

売上高は160億円、売上総利益37億円、営業利益19億円、当期純利益13億円を予定しております。売上高は30%の増加、各段階利益は20%程度の増加を見込んでおります。

不動産投資市場^{※注} | IoTレジデンス クラウドファンディング 不動産金融サービス

- ・コロナ禍を機に不動産投資への関心は高い状況
- ・日本の不動産投資市場は海外投資家からの関心も高く、日本の不動産投資額に占める海外投資家の割合が3割に達している
- ・また、海外投資家の日本における不動産投資の検討が可能なエリアとして東京圏が人気
- ・今後は円安も影響し、ますます海外投資家の日本の不動産投資市場への参入が予想される
- ・実際にコロナ禍で、停滞していた海外投資家からの引き合いが復活
- ・IoTレジデンスの販売は購入希望者からの問い合わせが多く、供給に対し需要が高い状況

円安が与える影響 | IoTレジデンス

- ・円安による建築資材の価格高騰については、注視していく必要があるものの、仕入活動への甚大な影響は現在のところない

改正宅建業法によるオンライン化の加速 | SaaS DX CONSULTING

- ・不動産取引関連書類の電子化が進み、これによって不動産事業者のDX化への意識が高まっている
- ・書面の電子化が進むことで、アナログな手法が主流だったワークフローからデジタルツールの導入意向が加速

※注) ニッセイ基礎研究所2022年9月「わが国の不動産投資市場規模(2022年)～「収益不動産」の資産規模は約275.5兆円(前回は+3.2兆円)」。前回調査から「オフィス」・「賃貸住宅」・「物流施設」が拡大する一方、「商業施設」・「ホテル」は縮小

市場環境の見通しについてです。

不動産投資市場は、今後も良好な事業環境が続くと考えております。

国内投資家による需要の他、海外投資家が日本の不動産に着目しており、特に東京に目が向けられております。また、海外投資家には円安も追い風となっている一方で、建築資材への影響が懸念されますが、当社としては、棚卸資産の入れ替えや建築資材の価格高騰を先回りする対応を行ってまいります。

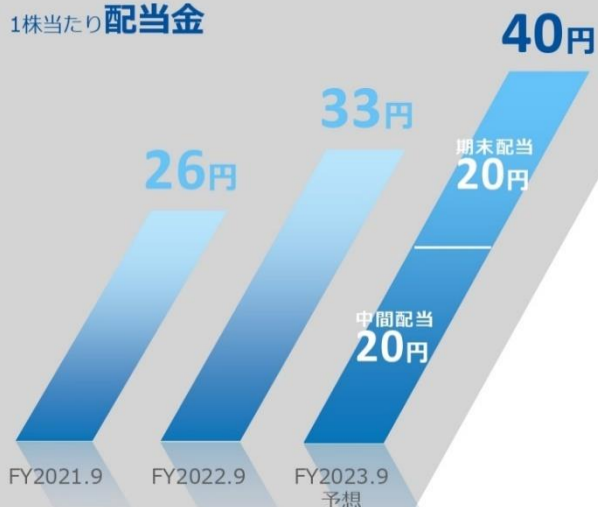
DX 領域については、宅建業法の改正が当社の SaaS 事業、DX コンサルティング事業の成長の後押しになると考えております。これまで電話、FAX を利用していた時代から、最近ではパソコンやメールへと変わってきました。ただし、現在の不動産業界で利用されているシステムやツールは、オンプレミスのもものが多く、またスマートフォンに対応しないケースも多くあります。

当社は、今回の法改正で業界内に爆発的な革命が起き、そこに勝機があると考えております。クラウド化を図り、皆様が普段利用しているスマートフォンでも業務がスマートに行えるプロダクト、サービスを提供していきたいと考えております。

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

高水準の還元
継続

年間 **40円** [予定]
(YoY7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 FY2021.9の期前に行われたと仮定した金額を記載

続きまして、株主の皆様への還元方針についてです。

これまでお約束していた配当性向 35%以上に加え、これまで年 1 回の期末配当の実施でしたが、2023 年 9 月期から、中間配当、期末配当の年 2 回の剰余金配当を行うことといたします。

これは、四半期損益の平準化に一定の成果をあげられたこと、また、株主の皆様への利益還元の機会を充実させるためであります。

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

続きまして、事業内容をご説明させていただきます。

当社の主力事業であります、IoT レジデンスの商品コンセプトをまとめたスライドです。

東京 23 区・駅 5 分特化、IoT 設備を標準装備、販売価格を 3 億円前後、景気に左右されにくい富裕層の相続税対策商品、一部屋 20 平米前後で、1 棟 8 部屋から 14 部屋というのが、当社の IoT レジデンスの商品コンセプトです。創業以来、このコンセプトは崩さず、これまで進めてまいりました。なぜ、このコンセプトに集中して狙っているかという、理由はシンプルです。需要に対して大幅に供給が少ないためです。

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		他社レジデンス
60㎡～	事業用地サイズ	200㎡～
3～5階	建物規模	10階～
10ヶ月 (3～6ヶ月)	事業期間 (開発用地)	18ヶ月～
多い	潜在的な 事業用地の数	少ない
短	棚卸資産回転	長
迅速に対応	事業環境変化	遅れる傾向

こちらのスライドは、IoTレジデンスの独自性をまとめました。

サステイナブルと記載がありますが、その理由を説明いたします。

これは、当社が取り組む事業用地のサイズが60平米から可能ということです。他社の取り組みでは、200平米からと記載しておりますが、このサイズの事業用地は、昨今なかなか出てきません。事業用地が出てきても競争が激しく、取得費が高騰し、事業採算を圧迫します。

60平米というのは、都心の3階建ての一戸建てをイメージしていただくとわかりやすいと思います。われわれ自身も更地の状態を見ると、この土地にマンションが建てられるのかというぐらい小ささに驚くことがあります。このような小さな土地であっても企画できることが当社最大の強みです。60平米は潜在的な事業用地も多く、まだまだ東京エリアだけでも当社の成長余地は大きいと考えております。また、事業期間が短い点についても、環境変化などに迅速に対応することが可能という意味で、サステイナブルであると考えております。

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



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。

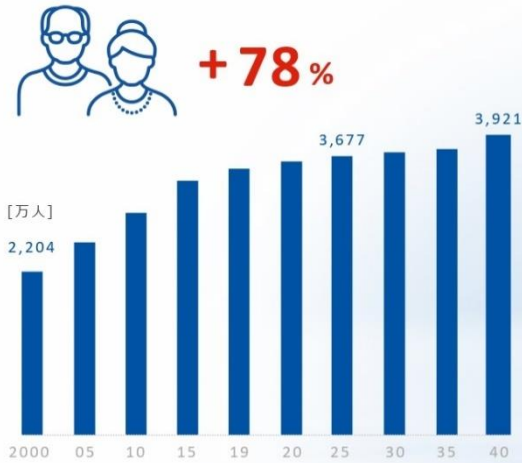
出典) 国税庁

当社のIoTレジデンスは、相続税対策として注目をいただいているということで、こちらのスライドを掲載させていただいております。

特に建物の評価は、賃貸事業用不動産の評価が適用され、土地については、小規模宅地の特例が適用される点から、税制上の優遇措置を図れるということが大きなメリットとなります。

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

今後も引き続き、相続資産市場のポテンシャルは高く、当社のビジネスチャンスは拡大していくと考えております。

これに加えて、コロナの収束を機に、海外投資家の動きが活発化しており、さらなる需要の伸びが考えられます。

「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



東京23区



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60m以上の物件

他社より
高くビット

タスキの価格調整余地



VS

競合
他社

そして、競争優位性です。

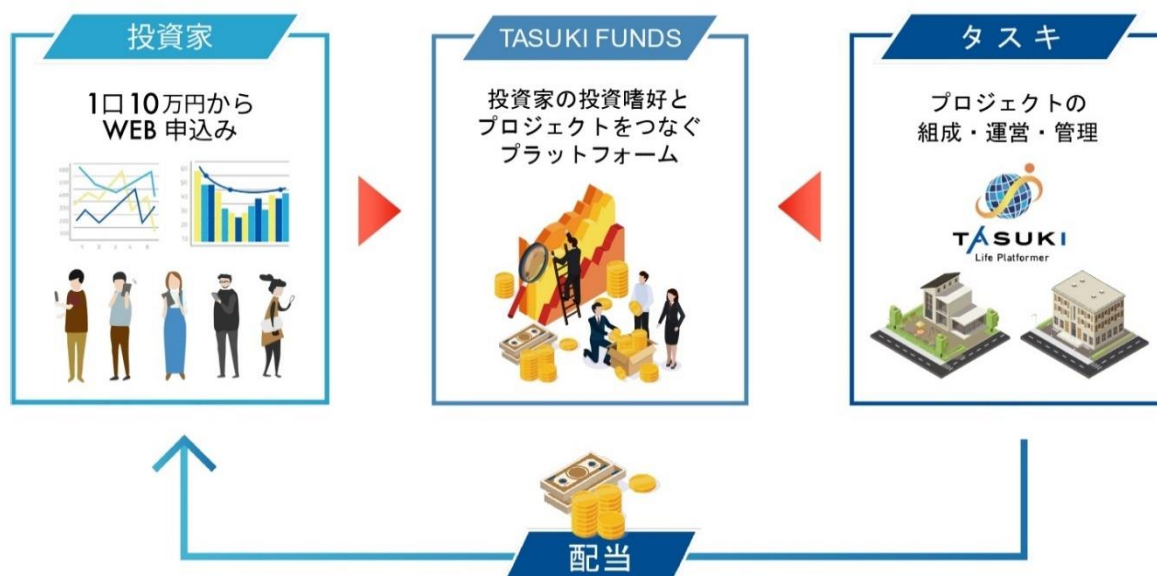
建築資材の高騰が、当社の事業にも少なからず影響を及ぼしておりますが、中長期的には新しい状況を踏まえた形でシフトする、いわゆる新たな状況を前提とした形で、ロジスティクスやエコシステムが調整され、段々と落ち着いてくると考えております。

ただ、足元の状況では、このドミナント戦略が、建築費の上昇を最大限に抑制することにつながり、競争優位性をさらに高め、差別化戦略として力を発揮しております。これによって、事業拡大をけん引しております。

当社としては、先行きの不透明感がありますが、引き続き成長路線は拡大しつつ、攻めと守りの規律を守って、事業を進めてまいります。



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

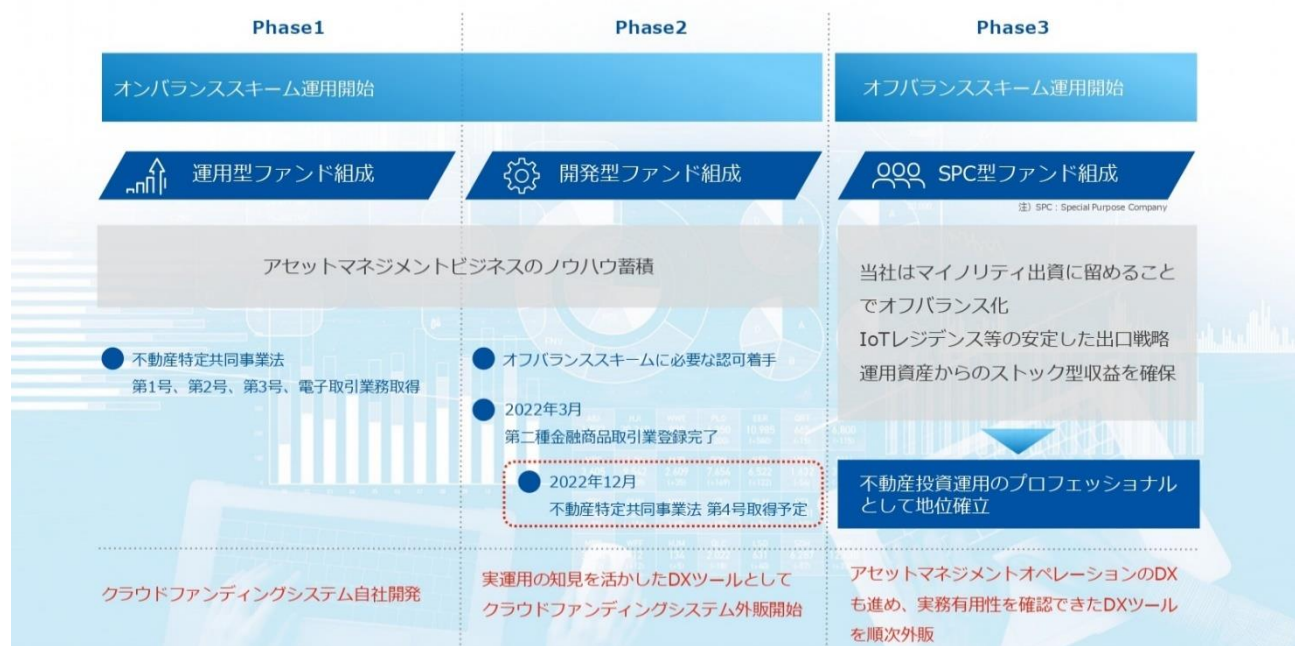


クラウドファンディング事業になります。

「TASUKI FUNDS」のビジネスモデルは、投資家と不動産をつなぐプラットフォームです。不動産投資型クラウドファンディングは低リスクかつ、安定した利回りが期待できることから、個人の投資ニーズがこれまで以上に高まっております。

現在は、当社がアセットマネージャーとして、当社が開発しているIoTレジデンスのファンド組成を行っており、募集時は募集額を大幅に超過するお申し込みをいただき、投資家様には大変好評をいただいております。

- ・ 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も進める
- ・ 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



アセットマネジメントビジネスのロードマップのご説明です。

現在は、フェーズ2にあります。第二種金融商品取引業の登録が完了し、不動産特定共同事業法の第4号を、今年12月に取得できる予定です。

昨今の市場環境としては、REIT等の総資産額は直近2年間で13%増加し、2022年3月時点で27兆円に拡大しております。また、私募ファンドの市場規模も26%増加し、2021年12月時点では24兆円に拡大という、このような拡大市場の中で、当社のアセットマネジメントビジネスは、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、安定収益となるアセットマネジメントフィーの獲得と、顧客基盤の拡大を目指してまいります。



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貫通貫

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



DX CONSULTING 事業です。

DX CONSULTING 事業につきましては、いわゆる DX パートナーとして、伴走型のワンストップチームを構築し、この後ご説明する SaaS 事業と一体となって、顧客獲得を進めている状況です。

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 LAND」：プロジェクト進捗管理機能等の拡張
- ・「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」：建築プランの精度向上
- ・仕入～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人材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

SaaS 事業になります。

SaaS プロダクトである「TASUKI TECH」についてご説明いたします。

初めに、「TASUKI TECH LAND」、こちらは不動産事業者様への導入を進めており、このプロダクトのコンセプトがお客様に受け入れられていることを強く実感しております。

また、「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」は、現在精度向上に注力しており、状況について後ほどご説明いたします。

営業体制についても強化しております。セールス担当の増員、またグループを挙げたクロスセルを実施し、着実に進んでいる状況です。なお、具体的な導入事例につきましては、公開の許諾なども含めて調整中の段階ですので、開示ができるタイミングが来ましたら、改めて発表させていただく予定です。



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

用地仕入業務の課題

- ・用地仕入情報を各担当者ごとに異なった管理を行っており、データが散在してしまう
- ・情報が散在しているため、リアルタイムな情報が把握ができない
- ・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



© TASUKI Corporation

39

ここからは、それぞれのプロジェクトのご説明になります。

「TASUKI TECH LAND」は、不動産デベロッパー業務の中で、一番上流に位置する業務に対応したプロダクトになります。契約企業様への導入を進める中で、お客様の声、また当社内部の声を集約し、機能拡張を進めております。



不動産営業管理に特化したBIツール機能を拡充

データの収集・蓄積から分析・可視化を可能にするBIツールの機能の拡充。

BIツール機能は、不動産営業の管理者向けに特化したツールとして、不動産営業における重要な物件情報の収集・蓄積と可視化をスムーズに行うことが可能に。

可視化可能な情報（一部）	活用例
月次別仕入状況	年間を通じて仕入量の変化を把握することで、仕入が減少する月の要因の検証に用いることができる
部門別前月比の仕入状況	前月比とあわせて部門別に仕入量を比較・検証に用いることができる
営業担当者別の仕入状況	仕入量の増減をもとに、成績が落ち込んでいる社員のフォローに活かすことができる
情報入手先別の仕入状況	営業を注力すべき仕入先の把握や、営業強化する仕入先の選定など、営業戦略に活用できる

直近では、物件仕入れの管理に欠かせないツールとして、BI ツール機能の実装を完了しており、このプロダクトのお客様への提供価値が、さらに高まったものと考えております。

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



続いて、「TASUKI TECH FUNDS」は、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のプロダクトです。

TASUKI TECH FUNDS

IT導入補助金2022補助対象ツールに認定

経済産業省の「IT導入補助金2022」の対象ITツールに認定。

これにより、「TASUKI TECH FUNDS」の導入にあたり、導入費500万円のうち、最大で150万円の補助金の交付を受けることが可能に。



◆ IT導入補助金とは

中小企業・小規模事業者等を対象に自社の課題・ニーズに合ったITツールを導入する経費の一部を補助することで、企業の業務効率化・売上アップを支援するものです。

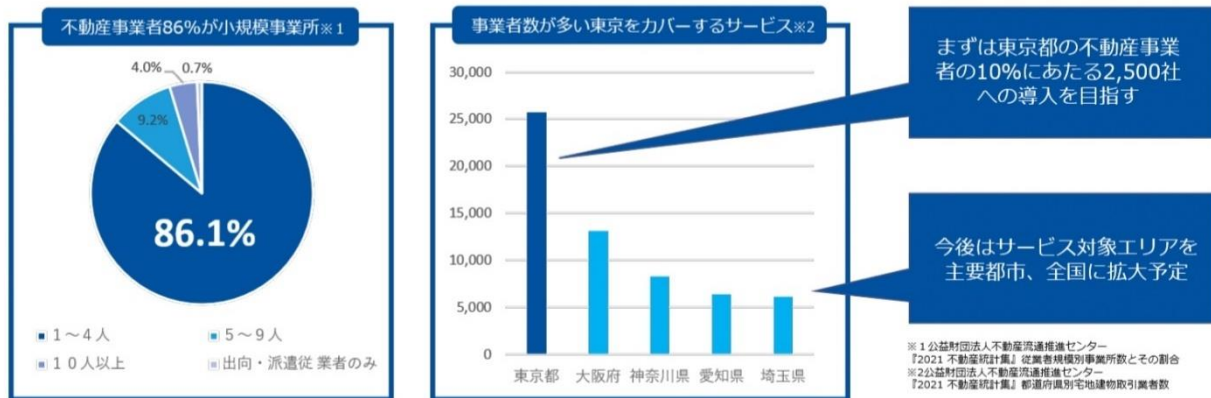
このプロダクトは先日、IT 導入補助金 2022 の対象ツールとして認定をいただきました。これにより、「TASUKI TECH FUNDS」の導入にあたり、導入費 500 万円のうち、最大で 150 万円の補助金交付を受けることが可能になり、契約企業の新規獲得につながると考えております。



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

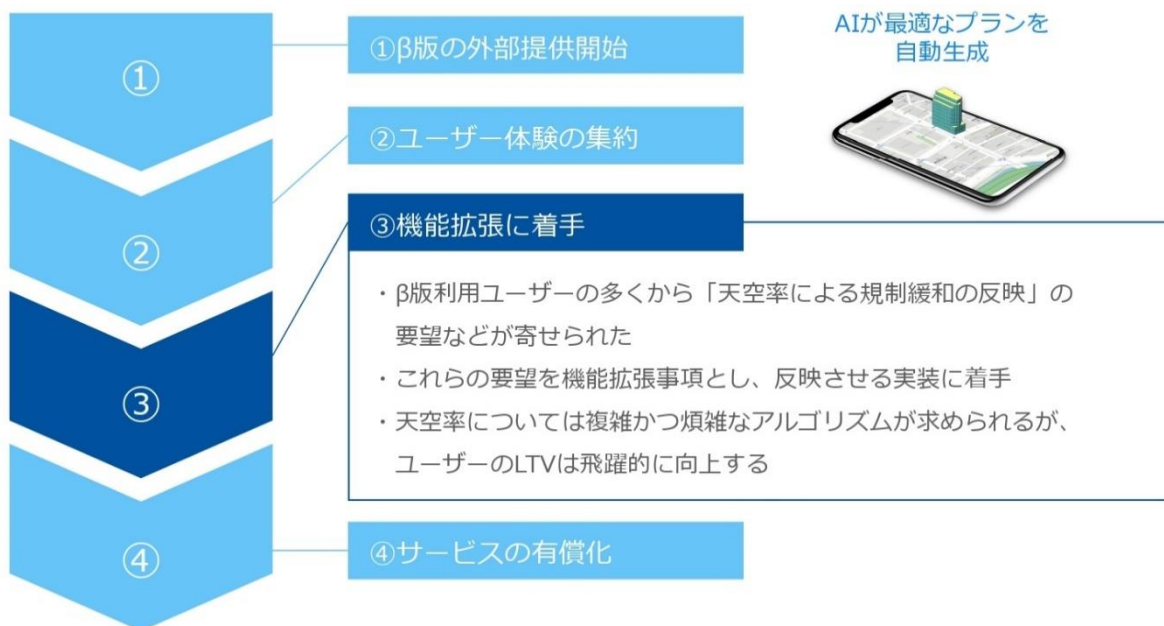


続いて、「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」になります。

こちらは、建築プラン・事業収支作成プラットフォームです。不動産デベロッパー業界は、建築士の高齢化と人材不足の課題を抱えており、その課題に対して有用なツールになります。



機能拡張によって、不動産デベロッパーにとって
欠かせないプロダクトに



このプロダクトの進捗状況になります。

先般、β版の外部提供を開始して以降、現在は③の機能拡張に着手しております。β版のユーザーから多く要望されたのが、天空率の反映でした。現在は天空率を始めとした機能拡張後、サービスの有償化を進めてまいります。

ここで、この天空率の実装が本当にできるのかと、ご心配される方もいらっしゃるかもしれませんが、私は実装が可能だと考えております。なぜなら、他の製品、いわゆる建築CADソフトでは天空率の実装されたものがあります。ただし、CADソフトでは操作が難しく、建築士または相応のスキルが必要であり、いわゆる仕入れ担当者の一般ユーザーでは、使うことができないものになっております。

「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」では、これまで建築士が行っていた操作を、AIによって自動化するボリュームチェックエンジンの開発を進めております。このエンジンを搭載させることで、一般ユーザーでも利用が可能なプロダクトになります。

これにより、ユーザーの導入意欲が高まり、また業界の課題解決につながり、当社の成長にも資するものと考えております。

TASUKI 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
PROCE 「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
- ・ 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



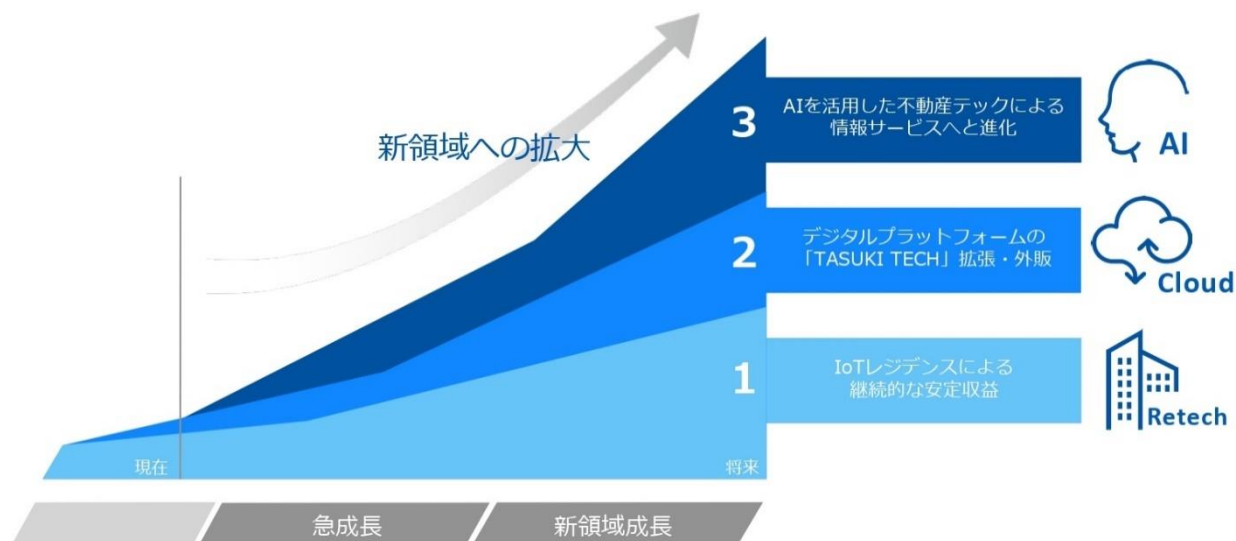
続いて、不動産融資サービス事業になります。

2022年9月期より新しく取り組んでおります、グループ会社タスキプロスの不動産融資サービスです。

不動産金融のプラットフォーマーとして、不動産をベースとした融資を行っており、貸出残高は2022年9月期末で11億円となりました。

不動産融資サービスの提供の他、中小不動産事業者のニーズのキャッチアップを行い、当社グループとして、総合的にどのようなサポートができるのかをご提案させていただくことで、独自性のある事業展開を目指しており、タスキプロスを起点に、実際に複数の企業が「TASUKI TECH」の導入につながるなど、順調な立ち上げとなっております。

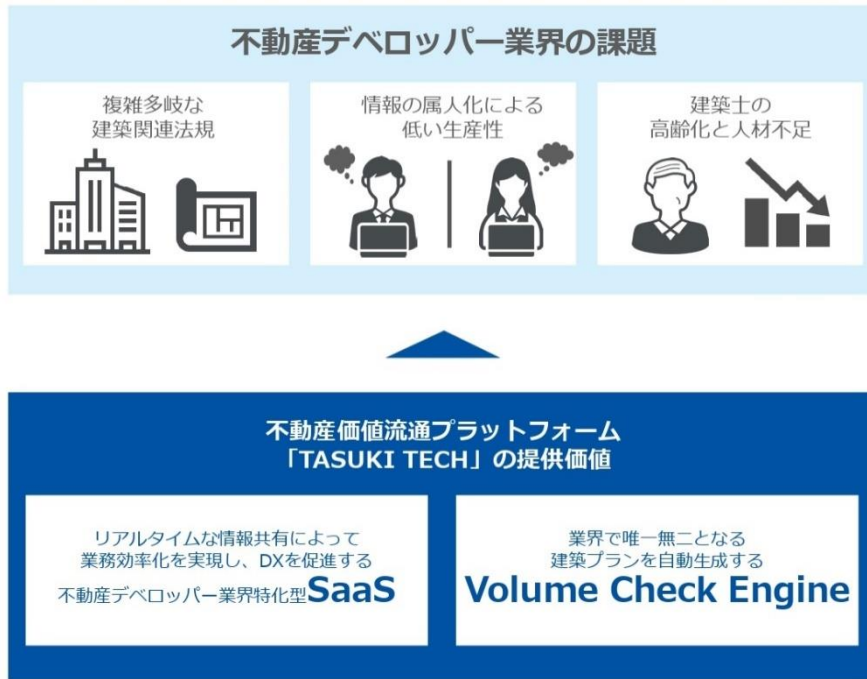
先端テクノロジーの活用を強みとするライフプラットフォームとして、業界に革命を起こすマーケットインなサービスを創造し、持続的な高成長を目指す



先進技術の研究を事業につなげ、隣接領域への事業拡大

続いて、成長戦略になります。

スライドにあります通り、IoTレジデンス事業の成長、そして、不動産業界の情報革命を商機と捉えるデジタルプラットフォーム「TASUKI TECH」の展開、さらに、情報サービスへと進化させることで、リアルビジネスからオポチュニティビジネスへの実装を進め、サステイナブルグロースを実現させてまいります。



- 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%^(注)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)

今後のポイントとなる「TASUKI TECH」の提供価値です。

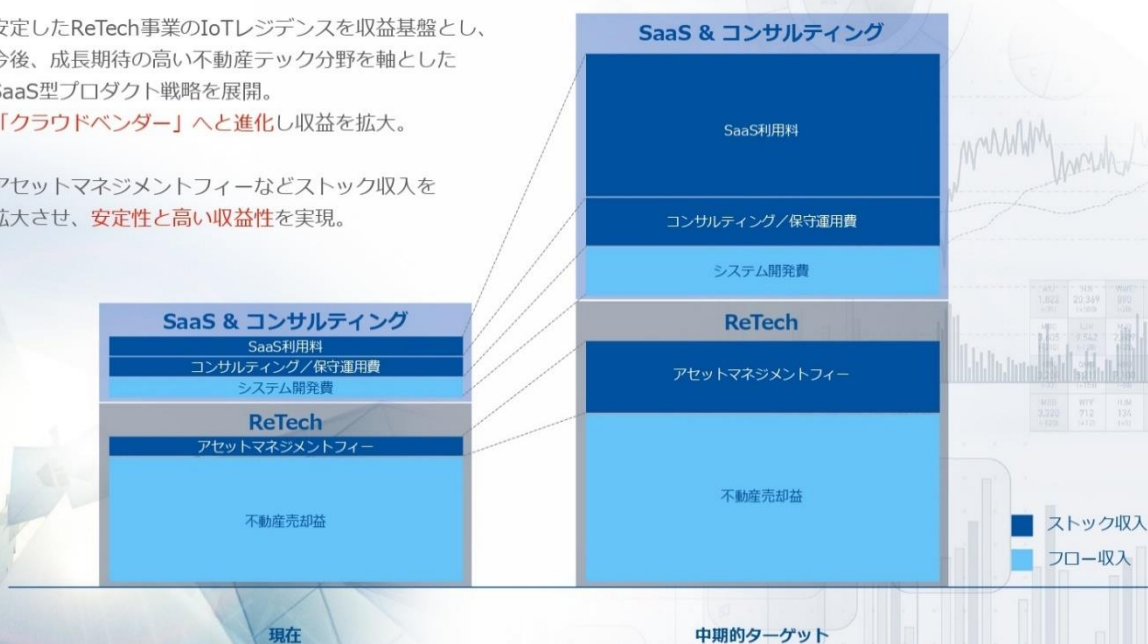
われわれのターゲット市場は、不動産デベロッパー業界です。不動産デベロッパー業界には、多くの課題があります。複雑多岐な建築関連法規、情報共有されないが故に起こる生産性の低さ、またもっとも深刻と言えるのが、建築士の高齢化と人材不足といった課題であります。

そのような課題に対し、われわれタスキは、SaaSといったITサービス、そして、業界で唯一無二となる Volume Check Engine を通じて、生産性の改善や新たなサービス提供、そういった機会を創出したいと考えております。

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。



こちらは、当社の中期的な成長イメージです。

今後は、クラウドベンダーとして進化を遂げる中で、収益を拡大させ、ReTech 事業と SaaS & コンサルティングの収益を 1 対 1 にして、成長を図っていきたいと考えております。

次回の説明会において、皆様に良い報告ができるよう邁進してまいります。

以上で、2022 年 9 月期タスキの決算説明を終了いたします。

ご清聴ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会 [Q]：それでは、これより質疑応答のお時間といたします。

画面左の、質問をするのボックスより、テキストにて質問を送信ください。いただきましたご質問をこちらでお読みいたします。

それでは、ご質問はいかがでしょうか。

最初のご質問です。

2023年9月期の業績予想は、2022年9月期実績に比べて、利益率が低下する見込みです。御社は、期初の業績予想に対して上振れる傾向が強いように見受けられますが、今回の予算も保守的に作っておられるのでしょうか、といったご質問です。お願いいたします。

柏村 [A]：次期業績予想の粗利益率という点ですけれども、例年当社は期初計画については、保守的に見積もらせていただいております。また、今期については、建築費の上昇といった部分もありますので、そういった部分を加味しています。

また、今後の事業環境の変化がなく、引き続き好調な事業環境が続けば、当然上昇余地もあると考えておりますので、邁進してまいりたいと考えております。

司会 [Q]：ありがとうございました。

続いてのご質問です。同じ方より複数のご質問をいただいております。

まず一つ目、資料の34ページにおける、4号免許の件で、ビジネスは今後具体的にどう変わりそうでしょうかといったご質問です。

もう1点、43ページにおける、外販2,500社の達成時期、収益貢献のイメージを教えてくださいといったご質問です。お願いいたします。

柏村 [A]：それでは、初めに、4号免許でのビジネス展開を具体的にご説明させていただきます。この4号免許を取ることによって、これまでクラウドファンディングについては、当社でのオンバランスによるファンドビジネスを行ってまいりました。この4号取得後は、オフバランス化に取り組むことが実際に可能になります。

当社自身は、アセットライトという形で事業が推進でき、また SPC への物件売却。物件売却後は、アセットマネジメントフィーとして、安定したフィー収入が得られるというビジネス展開が可能になります。

続きまして、43 ページの外販 2,500 社の達成時期、収益貢献イメージですけれども、こちらについてはやはり、「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」に搭載するボリュームチェックエンジンがポイントになってくるかと思っています。ご説明した通り、現在、天空率を始めとした機能拡張に取り組んでおりまして、私としても早期にこの機能拡張を終わらせて、有償化へつなげたいと考えております。こちらについては、確定した段階で、改めて皆様にお知らせさせていただきたいと思っております。

司会 [Q]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

今期のセグメント別売上高と、営業利益の計画のイメージを教えてください、といったご質問です。お願いいたします。

柏村 [A]：今期につきましては、売上高が全体で 160 億円という状況ですけれども、引き続き、大半が ReTech 事業、いわゆる IoT レジデンスの売上になります。また一部、Finance Consulting 事業というものが入ってきますけれども、非常に金額的には少額というところで、引き続き推移すると考えております。

また、営業利益についても、同様の数字ということで捉えていただければと思っております。

司会 [Q]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

アメリカの金融引き締め政策や、日銀の黒田総裁退任に伴う金利上昇リスクの影響はあるでしょうか、といったご質問です。お願いいたします。

柏村 [A]：金利上昇に対する対応ということで、当社としては 2 点あると考えております。一つは、当社が借入をする際の事業金利。こちらについては、先ほど申し上げた、IoT レジデンスの事業期間が非常に当社は短いというところから、十分この変化には対応できるんじゃないかと考えております。

もう 1 点は、当社が販売をするお客様が調達される際の金利上昇。こちらについては、当社の購入者層が、いわゆる相続税対策という方が大半です。そういった点からしても、金利上昇によるリスクというのは、極めて限定的であると考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。

それでは、ご質問も一巡したようですので、これもちまして、質疑応答のお時間を終了といたします。

最後に、柏村社長よりご挨拶がございます。お願いいたします。

柏村 [M]：当社は、不動産業界という大きな枠組みの中では、プレイヤーも多く、競争が激しい環境です。その中で当社は、それぞれの事業において、独自性を持った事業展開を行い、シェアを拡大させ、事業を成長させていきたいと考えております。また今後は、不動産テック領域において、当社独自の面白い動きをしていきたいと思っております。

今後も当社の事業成長に期待していただけたらと思います。本日はありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。

これもちまして、本日の決算説明会を終了とさせていただきます。

本日は最後までご視聴いただきまして、誠にありがとうございました。

脚注

会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す