



株式会社タスキ

2023年9月期決算説明会

2023年11月8日

イベント概要

[企業名]	株式会社タスキ
[企業 ID]	2987
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 9 月期決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 11 月 8 日
[時間]	15:30 – 16:13 (合計：43 分、登壇：33 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）

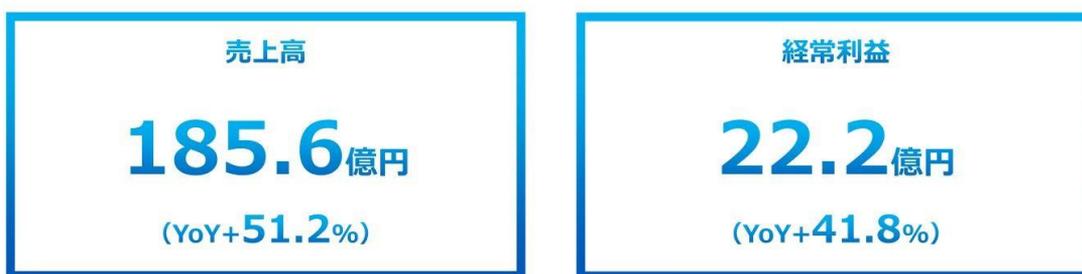
登壇

柏村：皆様、こんにちは。お忙しい中、当社の2023年9月期通期の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。それでは早速、説明会を始めさせていただきます。

FY2023.9 決算ハイライト

TASUKI
Life Platform

7期連続での増収増益を達成!!



- 売上高は期初計画に対して進捗率116%の185.6億円で着地
- 仕入・販売ともに好調で棚卸資産残高は過去最高の93.4億円と、FY2024.9の計画達成に向けて十分なパイプラインを確保
- FY2023.9 配当金はYoY+17円の1株あたり50円に増配 (予定)
- FY2018.9から6年間でのCAGRは売上高**42.9%**、経常利益**83.1%**と高成長を継続

1

はじめに、決算ハイライトです。

おかげさまで、7期連続の増収増益を達成することができました。当期のタスキメンバーは、本当に頑張りました。

売上高は185億6,000万円で、YoY51.2%のプラス。経常利益は22億2,000万円で、41.8%のプラスとなりました。配当金は17円増配し、50円としております。これらを受けて、直近6年間のCAGRは、売上高42.9%、経常利益83.1%と、高成長を継続する結果となりました。

PLサマリー

- YoYで約1.5倍の売上高成長を達成
- 経常利益は期初計画達成率116.7%、高成長を維持しYoY+41.8%の増益

(百万円)

	FY2022.9 実績	FY2023.9 実績	増減率	FY2023.9 期初計画	FY2023.9 達成率
売上高	12,276	18,565	+51.2%	16,000	116.0%
売上総利益	2,955	4,099	+38.7%	3,740	109.6%
売上総利益率	24.1%	22.1%	-	23.4%	-
営業利益	1,714	2,430	+41.7%	2,120	114.6%
営業利益率	14.0%	13.1%	-	13.3%	-
経常利益	1,570	2,228	+41.8%	1,910	116.7%
経常利益率	12.8%	12.0%	-	11.9%	-
当期純利益	1,088	1,537	+41.3%	1,320	116.5%
純利益率	8.9%	8.3%	-	8.3%	-

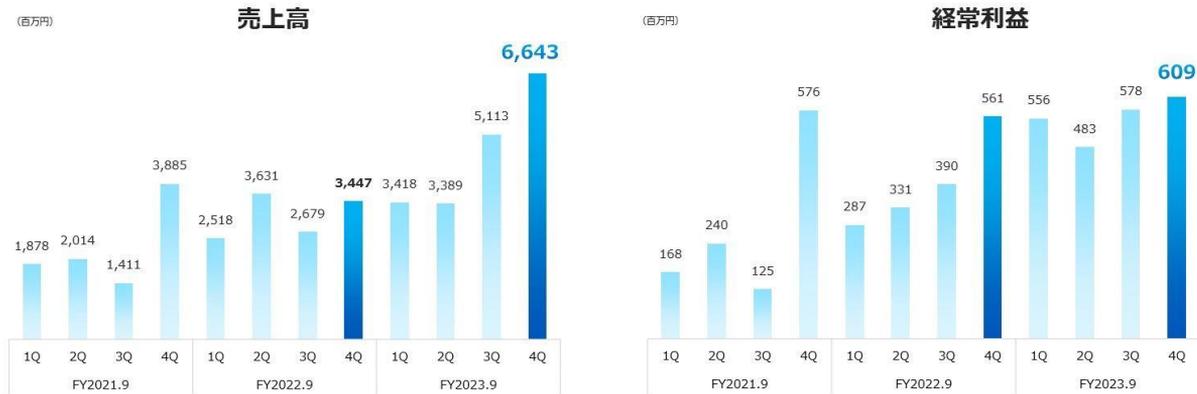
次に、決算概要の PL サマリーです。

売上高は、YoY1.5倍となりました。各段階利益も約1.4倍と、大きく成長することができました。当社は、期初計画を保守的に見込んでいることもありますが、東京の不動産の需要も底堅く、追い風の事業環境下でもあり、期初計画に対しても上振れての着地となりました。

当期は、リファインディング事業の本格取り組みや、アセットマネジメント事業、TASUKI TECHの拡販フェーズへの移行と、新たなチャレンジが多くできた1年でした。既存メンバーのスキルアップと、新しい分野のプロのメンバーが当社に参画し、これからの成長の土台を築けた年だと言えます。

四半期業績の推移

- ・ 富裕層の旺盛な需要を背景に売上高は過去最高の66.4億円を達成
- ・ コスト増を吸収しつつ経常利益も最高額を更新



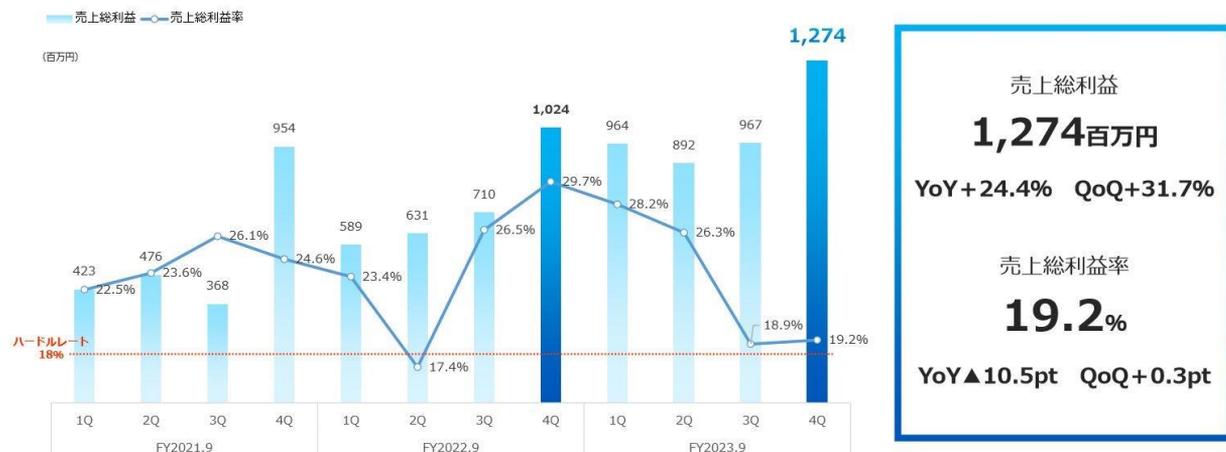
5

続きまして、四半期業績の推移です。

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がありますが、当社は四半期損益の平準化に努めております。当期第4四半期は、売上高と経常利益ともに過去最高を更新でき、利益ベースではしっかりと平準化にも努めることができました。

売上総利益の推移 (四半期)

- ・ 売上総利益は過去最高を達成
- ・ 原価上昇局面のなか販売価格への転嫁によって、売上総利益率はハードルレート18%以上を維持しながら安定して推移



6

続いて、売上総利益の推移です。

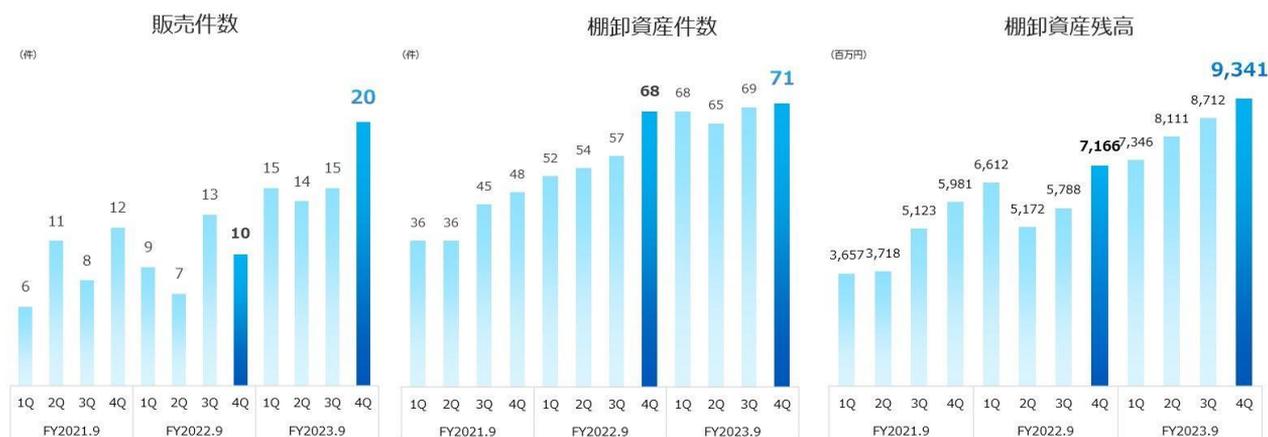
売上総利益は、YoYで24.4%の上昇、金額で2億5,000万円増加しております。中古物件を取り扱うリファイニング事業に本格参入したことにより、売上総利益は昨年対比だと若干の低下になっておりますが、事業開始後、間もないということで、タスキモデル、いわゆる当社の勝ちパターンを構築している段階でございます。

利益幅は、IoTレジデンス事業を下回るのが現状ではございますが、この改善の余地はまだまだあると感じております。

また最近ですと、建築コストの上昇が、デベロッパー事業者にとっては大きな課題となっておりますが、当社は、短い事業期間での回転率の高さと、都心に特化したマーケティング戦略で、価格転嫁を進めております。売上総利益率は、当社がハードルレートとしている18%を維持しながら、安定している状況です。

販売件数と棚卸資産の状況（四半期）

- 需要増加により過去最高の販売件数
- 仕入人員増加により4Qで22件の仕入を実施。棚卸件数・棚卸資産金額も過去最高を更新



続いて、販売・棚卸の状況です。

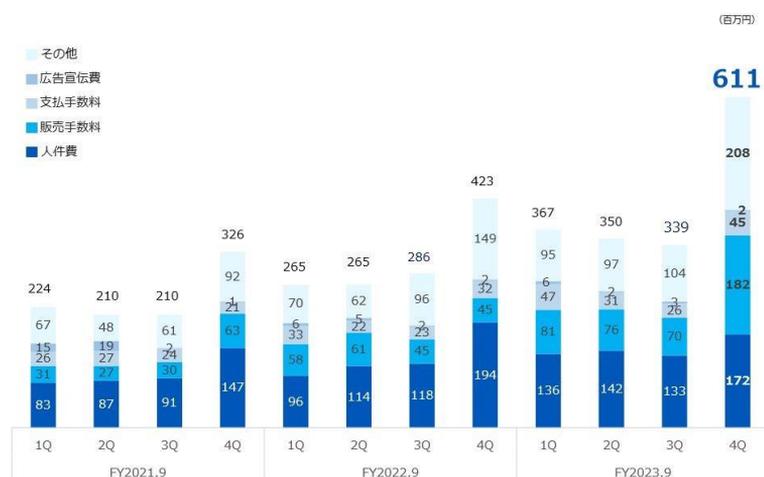
第4四半期では、積極的な販売活動を行い、過去最高の20件を販売いたしました。まだまだ東京の不動産需要の底堅さを感じています。

また、仕入も22件と高水準で実施することができました。われわれの業界では、建築費等の上昇や金融情勢の不透明感が出てきた中、仕入がなかなか進まない企業もいることを耳にしております。当社は、これをチャンスと捉え、仕入メンバーの増員や、事業推進メンバー等の仕入担当者への配置転換を行いました。

また、当期の3月には公募増資による資金調達を実施し、積極的なパイプラインの確保の方針を出し、その結果として、棚卸の件数・残高をしっかりと積み上げることができました。

販管費の推移

- Life Platform事業の販売パートナーの新規開拓により販売手数料が増加
- 好調な仕入・販売に伴い、その他（租税公課等）が増加



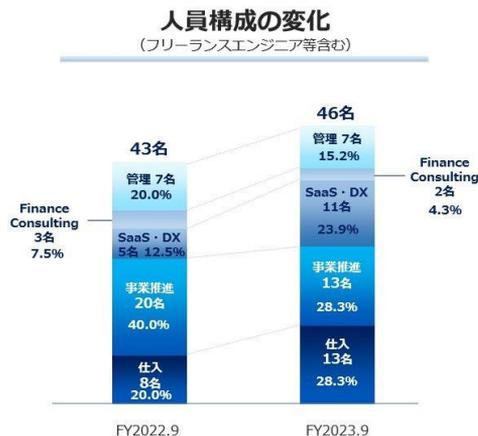
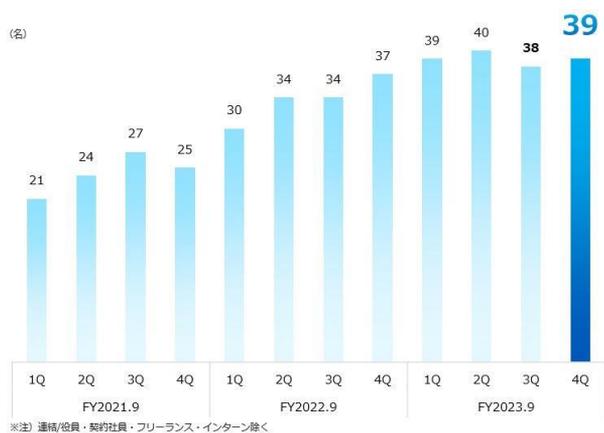
販売費の推移です。

販売費は、YoYで34.5%の増加となりました。販売件数の増加に伴い、販売パートナー企業の新規開拓を積極的に行い、これにより販売手数料が増加しております。今後も、販売件数の増加と比例するかたちで、販売手数料は増加していくと見込んでおります。

また、その他につきましては、租税公課として控除対象外消費税と、外形標準課税の増加影響が大きくなっており、こちらも販売増加に連動しているものでございます。

従業員数の推移

- ・ リファラル採用を中心としたプロ集団による組織体制を継続
- ・ SaaS・DXはフリーランスエンジニア等を含めYoY+6名の11名体制



従業員数は、QoQでプラス1名という状況でございます。

当社では、これまで新卒採用を基本的に実施しておらず、経験者のリファラル採用を中心として、少数精鋭のプロ集団を形成していく方針で変わりはありません。

右側のグラフになりますが、SaaS・DX人財については、2022年9月期末まではフリーランスを含め5名体制であったのに対し、当期末では6名増加の11名体制で開発・運用を行っております。今後も仕入、DX人財を中心に、優秀な人財の確保に努めてまいります。

貸借対照表サマリー

- ・ 資産 IoTレジデンスのパイプライン確保によって増加
- ・ 負債 借入金・社債の増加
- ・ 純資産 公募増資と利益の積み上げにより大幅増加

(百万円)

	FY2022.9	FY2023.9	YoY 増減率	FY2023.9 3Q	前四半期比 QoQ
資産合計	12,621	17,487	+38.6%	16,705	+4.7%
流動資産	12,072	16,925	+40.2%	16,150	+4.8%
現金及び預金	3,711	6,228	+67.8%	5,757	+8.2%
(仕掛) 販売用不動産・前渡金	7,166	9,341	+30.3%	8,712	+7.2%
固定資産	548	561	+2.5%	554	+1.2%
負債	8,758	10,360	+18.3%	9,999	+3.6%
借入金・社債	7,871	9,369	+19.0%	9,317	+0.6%
純資産	3,862	7,127	+84.5%	6,705	+6.3%
負債・純資産合計	12,621	17,487	+38.6%	16,705	+4.7%

10

貸借対照表サマリーです。

棚卸試算の増加、公募増資、そして利益の積み上げによる純資産の増加によって、総資産はYoY38.6%プラスの174億円となっております。

財務KPI

- ・ 2023年3月に実施した公募増資により自己資本比率は大幅に上昇
- ・ ROEは自己資本の増加によりYoYで低下したものの、高水準を維持



11

また、当社が重要視している財務 KPI として、自己資本比率と ROE がございます。

自己資本比率は40.8%と、安定した状況でございます。また、ROEについても、依然として高い資本収益性を確保しております。

株主還元

株主還元方針：配当性向35%以上

- 普通配当をYoY12円増配
- さらに創業10周年を記念した5円の記念配当を実施
- FY2023.9の配当性向は**42.4%**



続いて、株主還元についてです。

タスキは、配当性向35%以上の方針を変わずに掲げております。当期は普通配当を、前期に比べ12円増配をいたしました。

また、皆様のご支援のおかげで、今期で創業から10周年を迎えたことを記念し、5円の記念配当を実施させていただきます。通期の配当額は、1株あたり50円となり、配当性向は42.4%でございます。今後も、株主の皆様への還元をしっかりと行いながら成長を続けてまいります。

Life Platform事業 IoTレジデンスの独自性

- ・ 独自のコンパクトレジデンス規格により高い収益性・効率性を保持して順調にシェアを獲得
- ・ 相続税対策ニーズをカバーする3億円規模のコンパクトレジデンスを提供

TASUKI IoT RESIDENCE		他社一般的なレジデンス	
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	

14

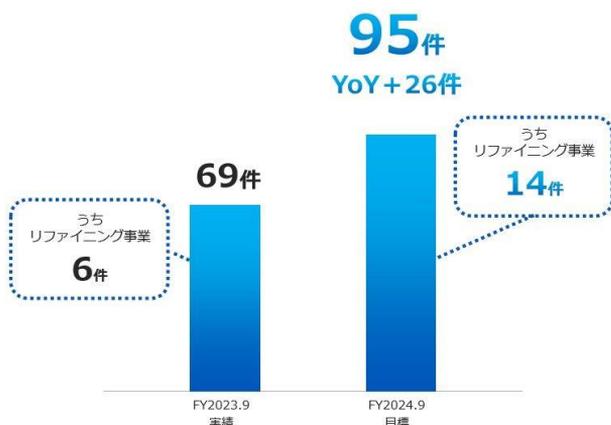
続いて、事業の状況についてです。IoTレジデンスの独自性でございます。

創業以来、変えずにこのタスキモデルを貫いております。今後、まだまだ市場シェアの拡大が可能な領域でございます。パイプラインである事業用地のサイズ、需要が旺盛な相続税対策ニーズ、仕入環境、販売環境、そして変化する事業環境に合致したビジネスモデルが、当社の勝ちパターンとなっております。

Life Platform事業 仕入件数KPI

- ・ ドミナント戦略のさらなる強化によってFY2024.9は、YoY+26件の仕入を計画

FY2024.9 仕入計画



FY2023.9 4Q IoTレジデンス 仕入プロジェクト一覧

同一エリアで複数仕入を行うドミナント戦略を継続

プロジェクト名	所在地	アクセス
鏡糸町VI	墨田区太平	東京メトロ半蔵門線・JR総武線「鏡糸町」駅
亀戸IV	江東区亀戸	JR総武線「亀戸」駅
亀戸V	江東区亀戸	JR総武線「亀戸」駅
目黒II	目黒区下目黒	東急目黒線・東京メトロ南北線・JR山手線「目黒」駅
目黒III	目黒区目黒	東急目黒線・東京メトロ南北線・JR山手線「目黒」駅
門前仲町IV	江東区古石場	東京メトロ東西線・都営大江戸線「門前仲町」駅
門前仲町V	江東区社丹	東京メトロ東西線・都営大江戸線「門前仲町」駅
稲荷町II	台東区松が谷	東京メトロ銀座線「稲荷町」駅
入谷II	台東区松が谷	東京メトロ日比谷線「入谷」駅
上野VI	台東区元浅草	都営大江戸線・つくばエクスプレス線「新御徒町」駅
大森II	品川区南大井	JR京浜東北線「大森」駅
麻布十番II	港区東麻布	都営地下鉄大江戸線・東京メトロ南北線「麻布十番」駅
西新橋五丁目II	中野区南台	都営地下鉄大江戸線「西新橋五丁目」駅
高井戸	杉並区高井戸東	京王井の頭線「高井戸」駅
千石IV	文京区千石	都営三田線「千石」駅
江戸川橋VI	文京区舎羽	東京メトロ有楽町線「江戸川橋」駅
秋葉原II	千代田区神田佐久間町	JR各線・東京メトロ日比谷線「秋葉原」駅

15

2024年9月期の、仕入件数のKPIになります。

前期の仕入件数は69件、うちリファイニング事業が6件でございました。2024年9月期では、計画として95件、うちリファイニング事業14件の仕入を計画しております。

右側に掲載しているのが、2023年9月期の第4クォーターに仕入れたIoTレジデンスのプロジェクト一覧になります。同一エリアで仕入れを行うドミナント戦略が機能していることが、おわかりいただけるかと思えます。

また、足元の10月の仕入契約件数は15件でございました。これを年換算すると180件となります。

今、何を申し上げたいかという、当社の社員のキャパシティは、2024年9月期の95件よりも遥かに高いレベルにある状況です。ドミナント戦略により、施工会社への一括発注を可能にし、建築コストを抑えることに寄与しております。

引き続き、IoTレジデンスを含めたLife Platform事業については、より資産価値の高い東京23区、駅近物件にこだわって仕入を行う方針でございます。

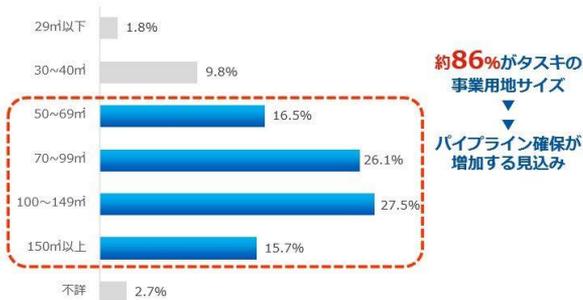
Life Platform事業 事業環境

TASUKI
Life Platform

- 空き家税制の改正法案の可決で空き家処分の流れは加速すると予想。タスキの用地仕入には追い風
- 建築費は上昇傾向が継続。今後の原価高を織り込み事業収支を算出。ドミナント戦略を強化

空き家問題

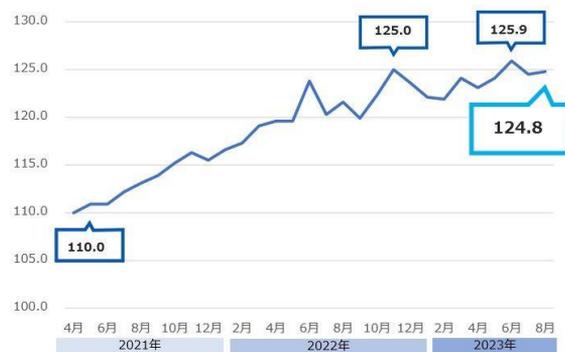
- 2023年6月に空き家等対策特別措置法の一部を改正する法律案が可決
- 東京都にも約81万戸の空き家が存在



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

建築費の推移

2015年度を基準(100)とした鉄筋RC住宅の建築費推移



出典：国土交通省 建築工事費推移

続いて、Life Platform事業の事業環境についてです。

当社にとって非常に追い風となっているのが、空き家対策に関する特別措置法の一部を改正する法律案が可決されたことです。空き家処分の流れは、今後も加速していくと考えられています。

空き家となりやすいのは、高齢者の居住していた一戸建てのイメージがしやすいと思います。まさにタスキのコンパクトレジデンスにマッチした、当社の事業用地サイズです。空き家処分のニーズの高まりは、タスキの用地仕入れには追い風であると考えております。

続いて、建築費についてです。

建築費は、円安の影響や、ロシア、ウクライナの国際情勢の影響を受け、上昇傾向が続いております。右のグラフでは、2015年度を100としたときの、鉄筋コンクリート造の住宅建築費の推移を表しております。2023年6月に最高値を付け、最近の8月では、124.8という数字を表しております。

われわれの実際の肌感としては、もう少し高い状況にあるなと感じておりますが、われわれとしては、原価高を折り込み、事業収支を算出していくことと、ドミナント戦略の強化によりコスト圧縮を図って、短い事業期間によってコスト増を吸収し、対応してまいります。

Life Platform事業 リファイニング事業進捗

TASUKI
Life Platform

- 既取得物件1件の売却と、新たに4件の物件の取得契約が完了し順調に進捗

プロジェクト	アクセス	アセットタイプ	状況
中目黒	東急東横線「中目黒」駅 徒歩3分	レジデンス	売却
人形町	東京メトロ日比谷線「人形町」駅 徒歩1分	商業ビル	売却
平和島	京急本線「平和島」駅 徒歩1分	メディカルモール	契約
学芸大学	東急東横線「学芸大学」駅 徒歩4分	商業・レジデンス	取得
新高円寺	東京メトロ丸ノ内線「新高円寺」駅 徒歩6分	商業・レジデンス	売却
小伝馬町	東京メトロ日比谷線「小伝馬町」駅 徒歩2分	商業ビル	取得
羽田	京急空港線・東京モノレール「天空橋」駅 徒歩7分	レジデンス	取得
新規結上げ物件			
麻布十番	東京メトロ南北線「麻布十番」駅 徒歩7分	商業ビル	契約
都立大学	東急東横線「都立大学」徒歩8分	レジデンス	契約
新中野	東京メトロ丸ノ内線「新中野」駅 徒歩4分	レジデンス	契約
高円寺II	JR中央線「高円寺」駅 徒歩1分	商業ビル	取得

仕入目標件数

1件/月

人員QoQ

+2名

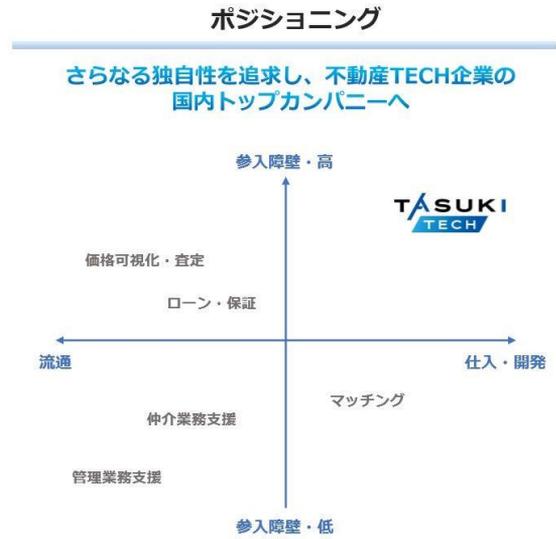
計画売上高合計額

約57.4億円

17

続いて、リファイニング事業の進捗です。

1件の売却と、新たに4件の取得契約が完了し、順調に進捗をしております。今後も、月1件の仕入目標を必達で事業を伸長させてまいります。また、リファイニング事業でも、われわれの勝ちパターンとなるタスキモデルの構築を早急に進め、利益率の向上を図ってまいります。



18

続いて、SaaS 事業についてです。

SaaS 事業については、バーティカル SaaS として、仕入、開発業務に特化したプロダクト開発を進め、独自のポジショニングで国内トップカンパニーを目指します。このような流れの中で、TASUKI TECH LAND については順調に開発を進めております。

SaaS事業 機能拡張



社内試験利用 ▶▶ 有用性の確認 ▶▶ 外部販売の開始

19

昨日、プレスリリースしました生成 AI を使った OCR 機能について、これは社員から生まれたアイデアで、紙媒体が多い不動産業界に画期的な機能であると言えます。

不動産業界では、マイソクと呼ばれる販売用の資料を、各社が独自に作成をしております。今回の機能では、OCR の弱点であった非定型フォーマットの書類を読み込むと、精度が 20% から 50% だったものが、生成 AI によって、必要情報を読み取り自動で入力を行うことができ、90% 以上の精度まで高めることができました。

これまで、何度も導入障壁となっていた物件の情報登録の工数が、この機能を活用することによって自動化できます。この生成 AI と OCR を組み合わせた技術は、特許も出願中でございます。この機能は、エンタープライズプランのオプション機能として、今後提供していく予定でございます。

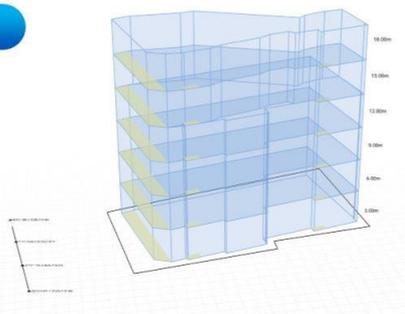
SaaS事業 TOUCH&PLAN 開発状況

TASUKI
Life Platform

- かねてより開発を進めている天空率については一部実装が完了
- さらなる実務有用性向上のため、複数辺道路の天空率開発が継続進行中

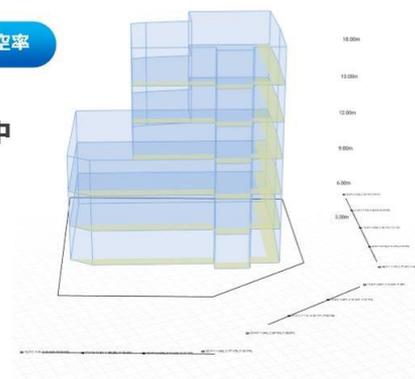
一辺道路の天空率

実装完了



複数辺道路の天空率

開発進行中



複数辺道路の天空率開発の完了・検証後に外部販売を開始

20

続いて、TOUCH & PLAN の開発状況です。

こちらの進捗状況については、正直、お叱りを受けることもある状況ではございますが、確実に前に進んでおります。何より、一辺道路の実装が完了したことで、ベースとなるアルゴリズムが完成いたしました。

これまで、実現性の検証を行いながら進めてまいりましたので、この実装が完了した際には、開発メンバーとともに、正直、安心いたしました。今後は、開発スピードを上げて、完成まで進捗が図れると考えております。

- 使いやすいUIへの改修と営業活動によりTASUKI TECH LANDの販売は順調に進捗



続いて、SaaS 事業の営業状況です。

販売活動は順調に進捗しており、営業強化のための販売パートナー体制も順調に進んでおります。

このような背景にあるのが、このプロダクトがマーケットフィットしていることの証であると考えております。記載の通り、トライアル後の有償化引き上げ率は100%で、現時点での解約数は0件の状況です。

2024年9月期は、累計100社への導入を計画しており、しっかりと着実に事業の拡大を進めてまいります。

成長戦略投資

- ・建設業界へのDXパートナー事業とIT開発事業を強みとする大洋クラウドサービス社のグループ参画
- ・SaaS事業のさらなる発展に向けたシナジー効果を期待

対象会社	株式会社大洋クラウドサービス	
持分比率（予定）	100%	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・DXパートナー事業 ・IT開発事業 	



22

中期経営計画の重要な要素として、インオーガニック戦略を掲げております。その一環として今回、大洋クラウドサービス社の完全子会社化を実施いたします。

株式取得のクロージングは11月末日となりますが、すでにプロジェクトチームを立ち上げ、グループシナジーを生み出す戦略のディスカッションを進めている状況でございます。本件については、当社グループにおける、SaaS事業への貢献は大きいものと考えております。

FY2024.9 通期業績計画

- ・中期経営計画の達成を目指し、マーケットインなプロダクト供給によって売上高を増大させる
- ・増収増益を維持しつつも、収益拡大に向けた積極投資を行う計画

(単位：百万円)

	FY2023.9 実績		FY2024.9 予想	
売上高	18,565	》》	27,000	+45.4%
営業利益	2,430	》》	3,170	+30.4%
経常利益	2,228	》》	2,800	+25.7%
当期純利益	1,537	》》	1,930	+25.5%
配当金	50円 (予定)	》》	52円	+2円

24

続いて、2024年9月期業績の見通しについてです。

当社のビジネスモデルは、事業期間を1年以内としております。先ほどご説明をさせていただきました期末時点では、しっかりとパイプラインの確保ができております。また、建築費や金利等の原価上昇を一定程度織り込んだ利益計画といたしました。

皆様からは、例年、保守的な計画とのご意見をいただくこともございますが、当社としては、この期初計画を必達目標として、ここからどこまで飛躍できるか、ということを考えていきたいと思っております。われわれには今、追い風が吹いています。追い風の中で、われわれがどれだけ飛躍できるかを、ご期待いただければと思います。

長期ビジョン

BEYOND 2033

～ デジタル技術を原動力に、進化のその先へ～

日本の不動産市場では、いまなおクラウドベンダーのメジャープレイヤーが確立されていません。

タスキが誕生したのは、デジタル技術が社会に浸透し始めた2013年。

未来へ続く、大きな一歩を踏み出しました。

次の10年に向け、リアル×テクノロジーで蓄積したトラックレコードと資金力を強みに、

私たちタスキがクラウド・AI時代を牽引。

シェア獲得と、不動産テック企業として国内トップを目指します。

革新を追い続け、誰もが手軽に街づくりに参加できる時代を切り拓いていきます。

26

今後の展望についてです。9月19日に長期ビジョン・中期経営計画を発表させていただきました。われわれは2013年に創業し、皆様のおかげで10周年を迎えることができました。

ここからは、「BEYOND 2033 ～デジタル技術を原動力に、進化のその先へ～」とスローガンを掲げ、2033年に向かってさらなる進化・成長を遂げていきます。ベンチャー企業としてやりたいことをやり、不動産業界に変革を起こしていきたいという思いを込めております。

長期ビジョン BEYOND 2033 SaaS事業

不動産仕入・開発SaaS市場で国内トップを目指す

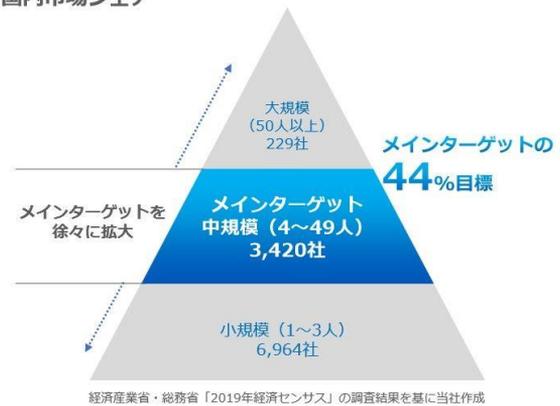
アクティブユーザー1,500社、国内市場シェア14%を目指す

メインターゲットの中規模層を中心に、大規模層（新規と入替需要）から小規模層（スタートアップ企業）までターゲットを広げ、ピラミッドの中心からシェア拡大を目指す。

アクティブ企業数



国内市場シェア



27

まず、SaaS 事業についてです。

当社の SaaS 事業は、不動産業界の中でも、仕入業務の領域に特化しているパーティカル SaaS です。不動産テック企業は数多く存在している中で、ブルーオーシャンである仕入・開発領域専門に特化した DX プロダクトの開発で、独自性を強めています。

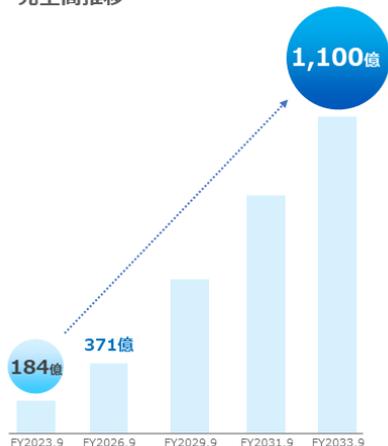
10月31日時点でのアクティブ企業数は、38社となっております。ここから10年後の2033年9月期末には、1,500社の導入を目指し、そのときの売上高は130億円を計画しております。

ターゲットとしているのは、従業員数が4名から49名の中規模不動産事業者です。実際に導入いただいている企業でも、仕入担当者が10名程度で利用をいただいているケースが多いです。まずは、この層をメインターゲットとし、徐々にターゲットを拡大してまいります。

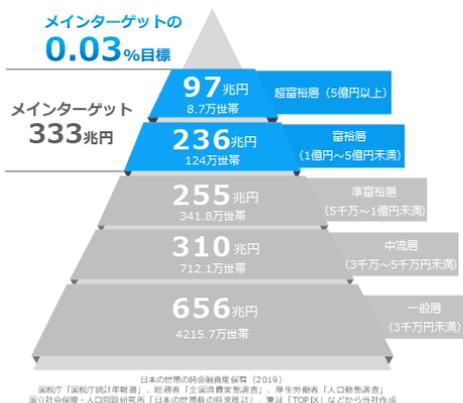
長期ビジョン BEYOND 2033 Life Platform事業

2033年トップライン1,100億!!

売上高推移



日本の富裕層市場



収益構造の転換



続いて、不動産開発、アセットマネジメント事業を行う Life Platform 事業です。

Life Platform 事業では、2033 年の売上 1,100 億円を目標に掲げております。

中央のピラミッド図は、日本の富裕層の保有金融資産を表しており、われわれがターゲットとする富裕層・超富裕層の保有する総資産は、333 兆円とされています。

もちろん、全てが不動産に向けられるわけではありませんが、富裕層・超富裕層の資産額は増加傾向にもあり、富裕層向けビジネスのターゲットは、まだまだ豊富であると考えています。

また、収益構造も転換期に来ております。これまでは、IoT レジデンスの仕入と販売で、フロー収入一辺倒であったものが、リファイニング事業における家賃収入やアセットマネジメントによる手数料収入、期中のアセットマネジメントフィーなどによって、ストック収入の増加をさせてまいります。ストック収入の積み上げにより、安定したキャッシュ・フローを実現します。

キャピタル・アロケーションの方針

Life Platform事業で積み上げるキャッシュフロー（CF）を強みに、成長投資として特にSaaS事業への積極投資と戦略投資の使途を明確化して、キャピタル・アロケーションを最適化



29

われわれはベンチャー企業として、創業間もないベンチャー企業との違いがあります。それは、Life Platform 事業で積み上げたキャッシュ・フローです。

やりたいことと、できることのギャップに悩まされる企業が多いと思いますが、当社はこれまで築いてきた、またこれから築き上げるキャッシュ・フローによって、成長投資を積極的に行っていきます。また、株主の皆様への還元についても、重要事項として取り組んでまいります。

中期経営計画

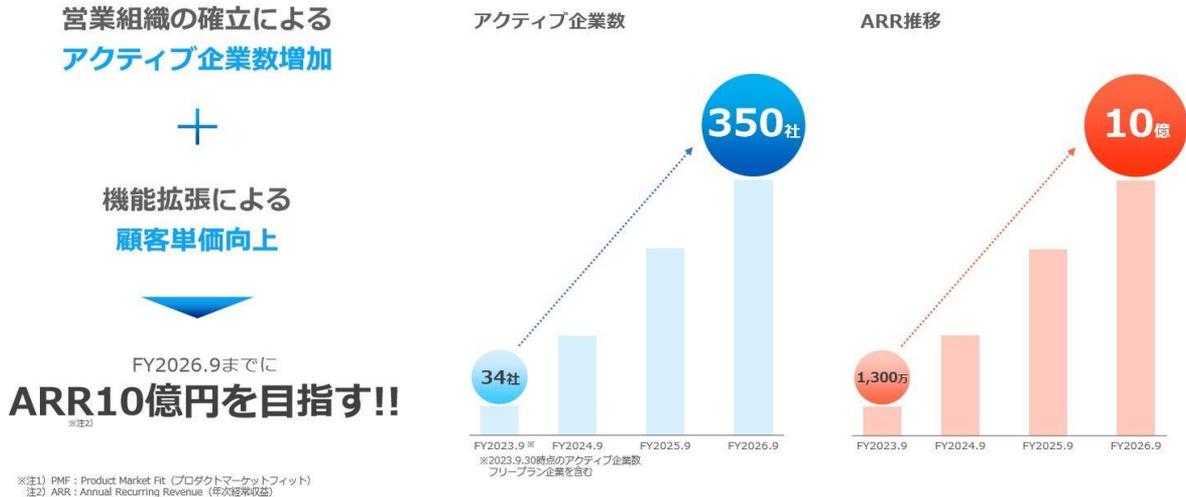
FY2024.9 – FY2026.9



31

中期経営計画 – SaaS事業を成長加速サイクルへ

主要プロダクトのPMF^{※注1}フェーズから拡販フェーズへの移行
成長加速サイクルを実現させるため、マーケティングセールスチャネルへの事業投資を強化



32

続いては、2026年3月期までの3年間を対象とする中期経営計画になります。

一つ目が、SaaS事業の「ARRの増大」です。SaaS事業については、足元の課題として、営業組織の確立がございませう。すでに引き合いが多い中、営業体制が追いついていない状況もありますので、早期に取り組むべき課題であると認識しております。

2026年の計画としては、アクティブ企業数を350社、ARRを10億円と計画をしております。

中期経営計画 – 3つの具体的施策

ARR増大

1 SaaS型の営業組織の確立

2 販売パートナーモデルの確立

3 プロダクト進化・顧客単価向上

33

その ARR を増大させるための施策として行うのが、この三つです。

一つ目は、営業手法の型化です。バーティカル SaaS の効率的な営業活動を行うためには、それに特化した営業組織を構築することが重要です。また、長期的に高い成長性を維持する、運用プロセスへの取り組みも進めていきます。

二つ目は、すでに芽が出始めていますが、販売パートナーモデルの確立による全国展開です。パートナーとの Win-Win な関係構築によって、自社営業人員によらない事業成長を実現していきます。

三つ目は、機能拡張によって顧客単価を向上させます。専門性の高い機能をフックとして、CRM やマーケティングツールとしての機能の実装を進めていきます。

SaaS事業における競争優位性

不動産デベロップメントに知見の深いエンジニアによる開発
ユーザーが使うほど情報が蓄積されていくことで解約を抑制



34

SaaS 事業における競争優位性です。

掲載がある通り、左側については、当社だからできる開発体制の構築です。エンジニア部隊と不動産部隊の融合によって、粒度の細かいレベルでの実務有用性のチェックを日々行っております。

二つ目はプロダクトの特徴として、ユーザーが使うほど情報が蓄積され、データが取り溜まっていくため、解約の抑制になっております。

中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9



35

中期経営計画 – Life Platform事業

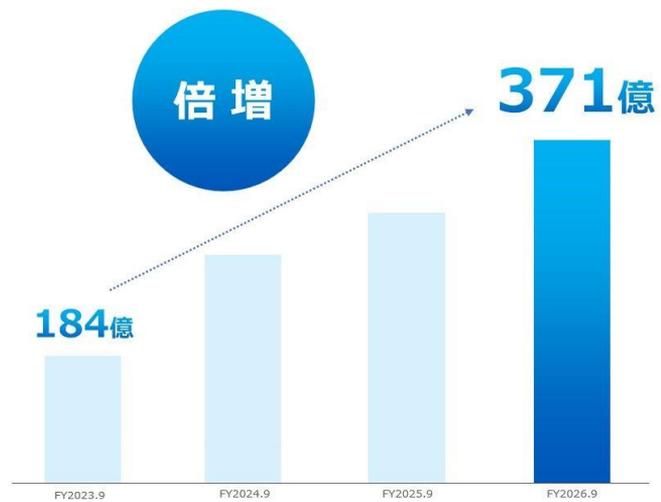
売上倍増

FY2026.9 主要KPI
仕入件数目標

IoTレジデンス **101** 件

リファイニング **21** 件

Life Platform事業の売上高



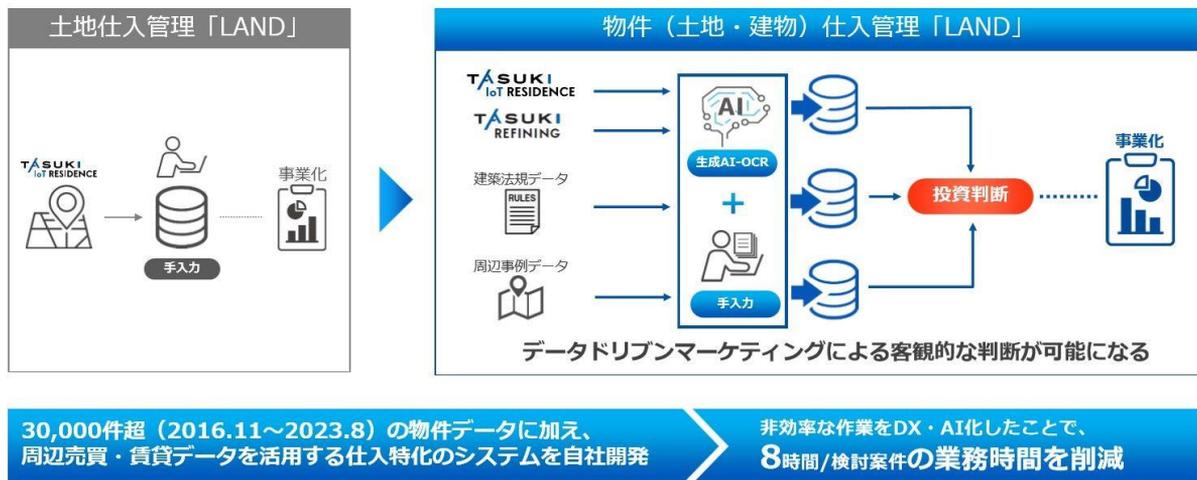
36

続いては、Life Platform 事業の「売上倍増」になります。

Life Platform 事業は、3年後の2026年9月期について、売上高371億円を計画しております。仕入の主要KPIとしては、IoTレジデンスについては101件、リファイニング事業については21件を掲げております。

Life Platform事業の仕入営業力を強くするデータベースの進化

Life Platform事業のポートフォリオの多様化に対応し、「土地仕入管理」ツールから「物件（土地・建物）仕入管理」ツールに機能拡張
仕入物件の検討期間の短縮と業務時間の削減によって生産性を引き上げる



37

Life Platform 事業において、まず何よりも仕入力の強化が必要です。そこで、社内の仕入力を高め、営業力を強くするため、LAND のデータベース活用を進めていきます。

これまで、タスキは、更地を始めとする用地仕入れをメインで行ってきたので、LAND も土地仕入管理と銘打っていたのですが、土地・建物のどちらも管理が可能な、物件仕入管理ツールへと機能拡張を行いました。

タスキでは 3 万件を超える物件データに加え、周辺の売買事例・賃貸事例もデータ化し、LAND 上で管理をしています。また、生成 AI・OCR 機能の活用により、1 件あたりの仕入検討時間を約 8 時間削減することを可能にいたしました。

中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9



38

インオーガニック戦略

既存事業の成長性やキャッシュ・フローの安定性を活用し、
新たなパートナーの参加を積極的に検討

手段

- 1 M&A
- 2 資本業務提携による戦略パートナーとのアライアンス
- 3 タスキ インキュベーションファンド（CVC）によるマイノリティ出資

ターゲット

- 既存事業とのシナジーが期待できる分野・領域拡大
- SaaSプロダクトラインナップの拡充
- 高いブランド力
- 優秀なメンバー

当社グループの特徴

- リアル×テックのフル活用
- Life Platform事業で築いた資金調達力
- 「力強いパートナーシップ」における多様なマネジメント

財務規律

- EPSへの貢献
- 十分なレバレッジ余力を維持
- 負債調達が優先だが資本調達も選択肢
- ROIC^{※1} > WACC^{※2}

※1) 投下資本利益率
※2) 加重平均資本コスト

39

三つ目が、「インオーガニック」でございます。

既存事業の成長やキャッシュ・フローの安定を活用し、新たなパートナー参画を今後も積極的に検討してまいります。

まずターゲットとするのは、既存事業とのシナジー、そして領域拡大です。もう一つが、SaaSプロジェクトのラインナップの拡充。また、高いブランド力や優秀なメンバーといった、企業に対しての投資を実施していきたいと考えております。

中期経営計画 – 財務KPI (中期業績目標)

堅調な売上高成長と安定的な利益成長の両立を目指す
SaaS事業の成長によって、利益を拡大

(単位：百万円)

	FY2023.9実績		FY2026.9計画
売上高	18,565	» 2.0倍	38,300
経常利益	2,228	» 2.0倍	4,450
当期純利益	1,537	» 2.0倍	3,050

※注) 2023.9.19公表の業績予想数値

40

中期経営計画の財務 KPI になります。

売上、利益ともに、それぞれ 2023 年 9 月期の 2 倍の数字、売上高については 383 億円、当期純利益については 30 億 5,000 万円を計画しております。

中期経営計画 – 財務KPI（中期経営指標）

FY2026.9目標					
EPS		ROE		自己資本比率	
実績	目標	実績	目標	実績	目標
118円	216円	28.0%	25%以上	40.8%	30%以上

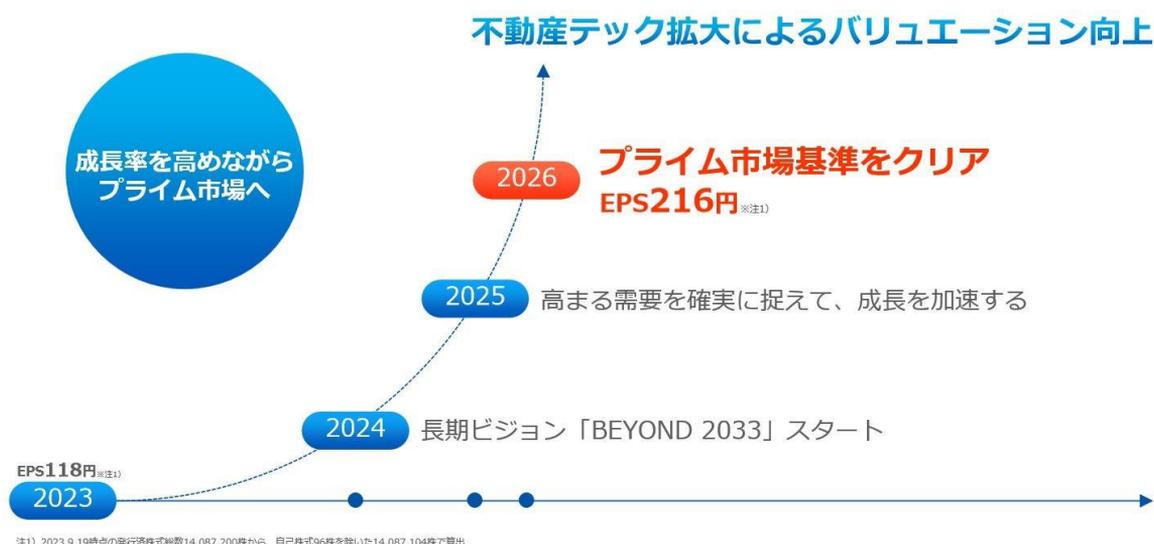
目標達成に向けた前提・指標		
売上高・利益成長率	経常利益率	配当性向
20%以上	10%以上	35%以上

41

財務 KPI・中期経営指標になります。

EPS については 216 円、ROE については 25%以上、自己資本比率については 30%以上としております。また、目標達成に向けた前提となる指標については、売上高・利益成長を 20%以上、経常利益率 10%以上、そして配当性向を 35%以上としております。

プライム市場へのプロセス



42

この中期経営計画とともに、われわれは2020年の上場以来、プライム市場への市場変更を目指しております。

プライム市場への市場変更は、あくまでも通過点でございます。なぜ、われわれがプライム市場を目指すのかというと、それは、不動産業界のイメージを変えたいと思っております。不動産業界のイメージを変えるための重要な一つのピースとして、またスタートラインとして、プライム市場を目指していきたいと考えております。

以上が、弊社事業のご説明となります。

タスキ長期ビジョン・中期経営計画

タスキ創業から10年。
次の10年に向け、さらなる成長にチャレンジします!!

BEYOND 2033

～ デジタル技術を原動力に、進化のその先へ～

43

タスキは、誕生から10年となりました。

今回、次の10年に向け、さらなる成長にチャレンジするために、長期ビジョンを掲げ、新しいスタートを切ります。われわれは、まだまだベンチャー企業です。その思いから、これからやりたいということ、長期ビジョンに思いを込めました。

われわれタスキは、日本の不動産業界、そして社会に本気で変革を起こそうと思っております。

タスキの社員は、本当にプロ集団です。そしてアグレッシブです。組織を作る上で、よくホームランバッターだけがいても駄目だと言われてはいますが、私もそう思っています。タスキの社員を表現すると、連続ヒットが打てる、たまにはバントもする、そしてホームランも打てる、守備もこなせるオールラウンダーです。

タスキの成長の主役は、社員です。そして、そのために社員が安心して活躍できる環境作りをすることが、われわれ経営者の使命だと思っています。社員に満足してもらえる、そして株主の皆様にも納得してもらえるような会社を作ろうと思っています。

不動産業界に変革を起こす面白い取り組みを進めるためにも、皆様の応援が必要ですので、今後とも応援をよろしくお願いいたします。

以上をもちまして、決算説明会とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは説明は以上となりますので、質疑応答に移ります。

質問者 [Q]：金利上昇の懸念があると思いますが、タスキではどのように考えていますでしょうか。

柏村 [A]：金利の上昇懸念については、当社の事業モデルは、先ほど申し上げましたけれども、12ヶ月以内としております。外部環境の変化を十分に織り込んだ事業計画を作成することによって、柔軟に対応していきたいと考えております。

また一方で、販売環境における金利の上昇懸念というのもございますが、当社が今ターゲットとしているのが、富裕層向けの相続税対策になりますので、本来の目的である相続税対策としての魅力が損なわれない限り、販売環境への影響は限定的であると考えております。

質問者 [Q]：スライド 17 のリファイニング事業では、レジデンス以外に商業ビルやメディカルモールなども手がけられていますが、そのような物件についての貴社のバリューアップスキルはいかがですか。リーシングや賃料改定なども行われますか。

柏村 [A]：アセットの多様性については、われわれも日々、経験を積みさせていただいている状況でございます。当然、社内のメンバーに限らず、外部パートナーとのアライアンスを活用することによって進めていくと考えております。また、バリューアップ等々についても、しっかりとこなしていきたいと考えております。

リーシングや賃料改定についても、私どもの業務として、リーシングですとか、既存テナントの交渉といったものも含めて、バリューアップに取り組んでいます。

質問者 [Q]：TASUKI TECH LAND は、東京 23 区以外でも展開は可能なのでしょうか。

柏村 [A]：TASUKI TECH LAND については、一部機能は、東京 23 区でのみ対応可としておりますが、基本的には全国で対応できるプロダクトでございます。また、開発中の TOUCH&PLAN についても、全国対応が可能な仕様にしておりますので、全国で使っていただけるプロダクトとして、今後展開をしていきたいと考えております。

質問者 [Q]：Life Platform 事業は、大阪など他の都市圏でもノウハウの活用が可能だと思いますが、東京 23 区外への展開は考えていらっしゃるのか教えてください。

柏村 [A]：Life Platform 事業の東京以外の展開ということですが、現時点では考えておりません。

というのはやはり、東京のマーケットというのは、われわれの仕入環境や販売環境といったものが、まだまだ十分にございますので、まずはこの東京のシェアを取っていくというところで、われわれの企業成長を高めていきたいと考えております。

質問者 [Q]：大洋クラウドサービス社への期待感はいかがですか。開発パートナーとなり得ますか。

柏村 [A]：もうすでに、大洋クラウドサービスさんとはプロジェクトチームを作成しております。特に、TOUCH&PLAN における開発、この分野をすでにスタートさせておりまして、具体的な体制ですとか、要件定義というところに加わっていただいておりますので、私としても非常に期待をしております。

質問者 [Q]：SaaS 事業には、専任の営業担当者がいるのでしょうか。また、販売パートナーとの協業は、こういった販売方法になりますでしょうか。

柏村 [A]：SaaS 事業の営業体制については、グループ会社の ZISEDAL が行っており、専任の営業担当者がおります。

また、販売パートナー様との体制ですけれども、販売パートナー様が直接お客様へプレゼンテーションをしていただいて、契約まで持って行っていただくというパターンと、販売パートナー様からのご紹介を受けて、ZISEDAL の営業担当者がプレゼンテーションをさせていただくといった、この 2 パターンで体制構築を組んでおります。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは以上をもちまして、株式会社タスキ 2023 年 9 月期決算説明会を終了いたします。

本日はお忙しい中ご出席いただきまして、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