

# 事業計画及び成長可能性に関する事項について



株式会社タスキ

東証グロース：2987

2022年12月23日

1	会社概要	2
2	当社の特徴・強み	9
3	成長戦略	25
4	財務ハイライト・その他	43



# 会社概要

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



# 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 ～

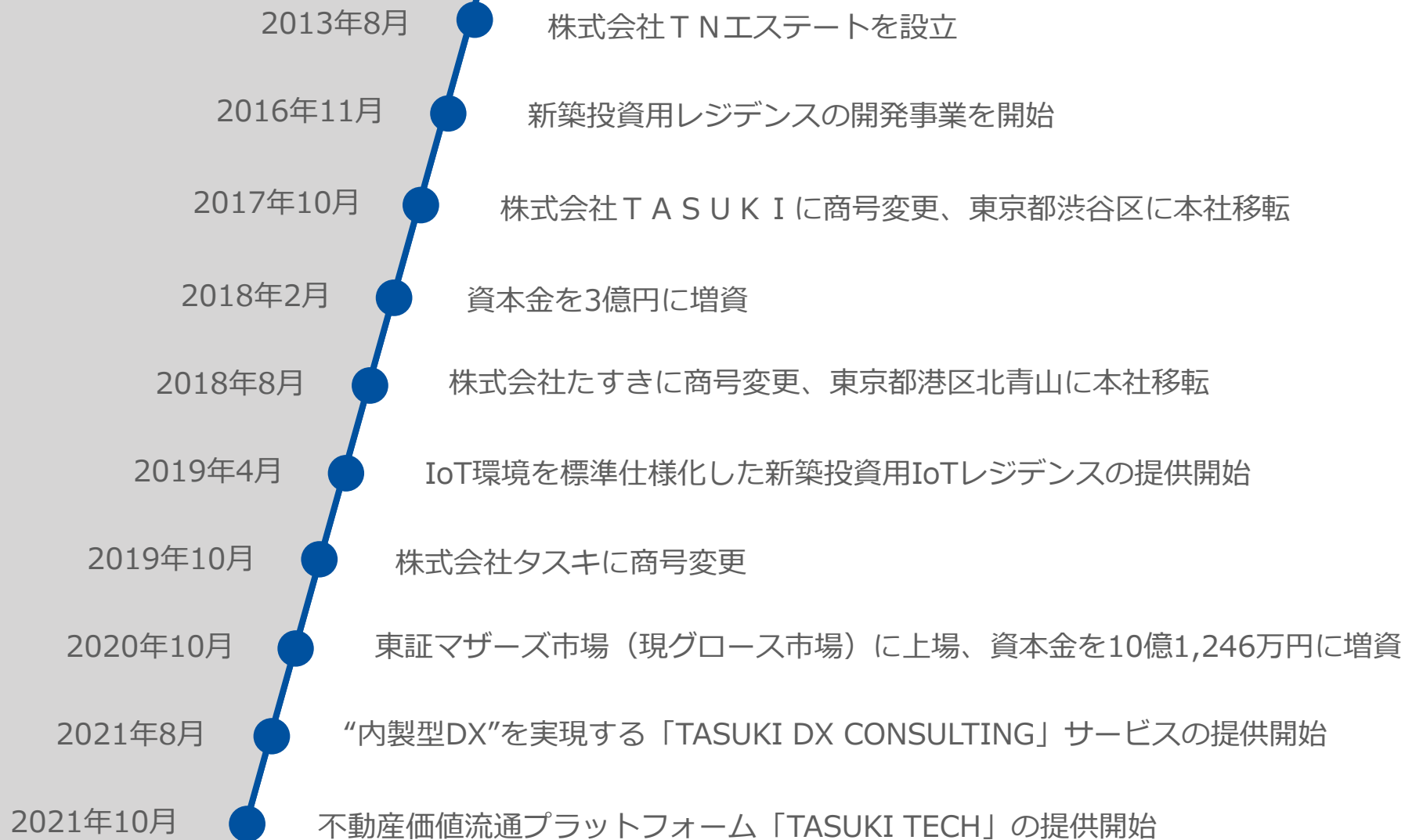
ライフ×テクノロジー



## 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



### 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。

# TASUKI

Life Platform事業



ReTech事業

TASUKI  
IoT RESIDENCE  
TASUKI  
FUNDS



SaaS事業  
TASUKI  
TECH



DX事業  
TASUKI DX  
CONSULTING



### 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。

# TASUKI

PROCE

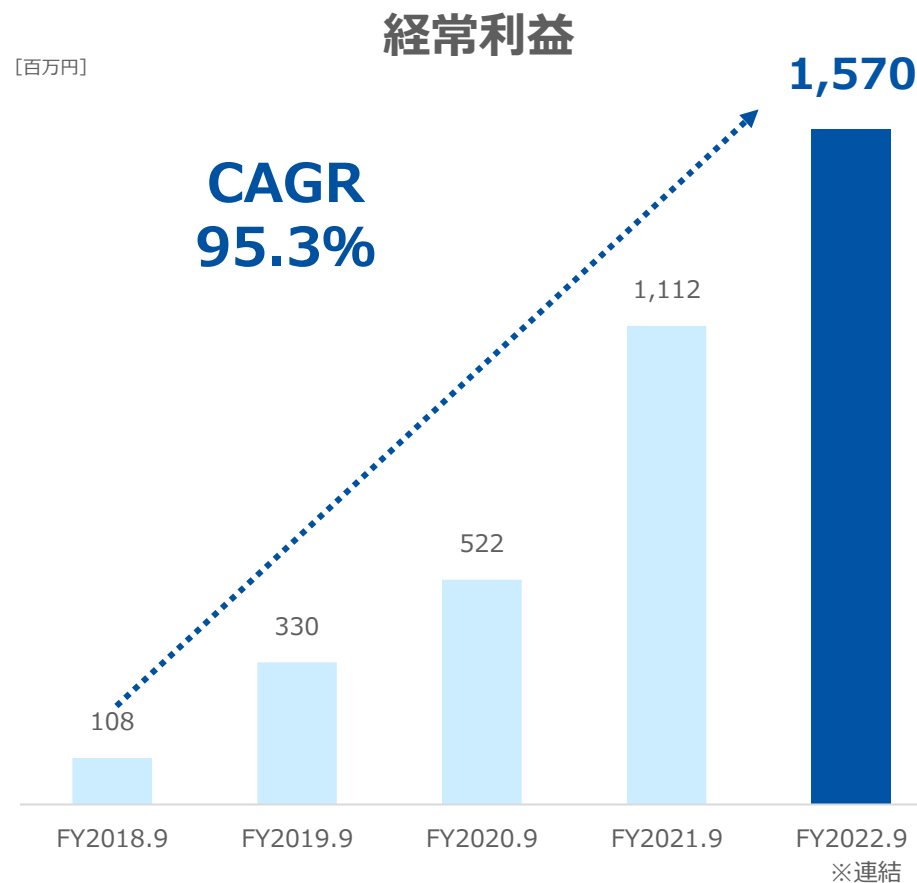
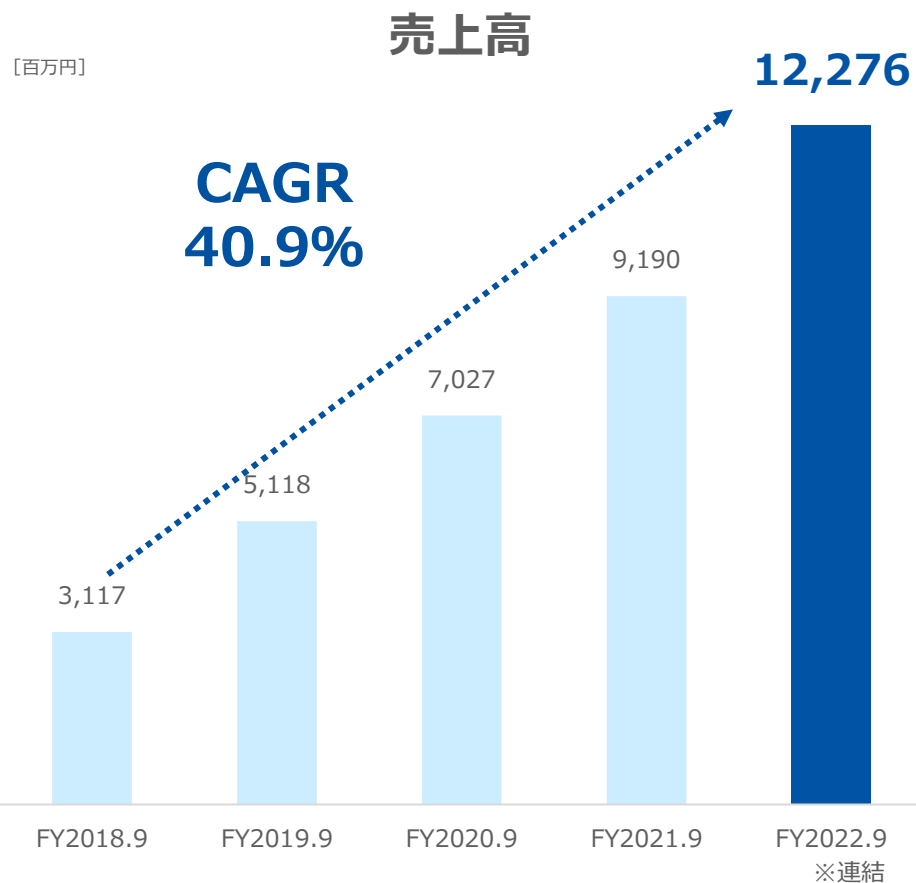


Finance Consulting事業



- ・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**



※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。



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。



# 当社の特徴・強み

# 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



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



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

3 億円

納税額

1億 8 百万円



資産価値

建物  
1 億円

土地  
2 億円

相続税評価

評価減  
1億 9 千万円

5 千万円建物

6 千万円土地

納税額

27 百万円

節税効果 **75%**

**-81** 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。

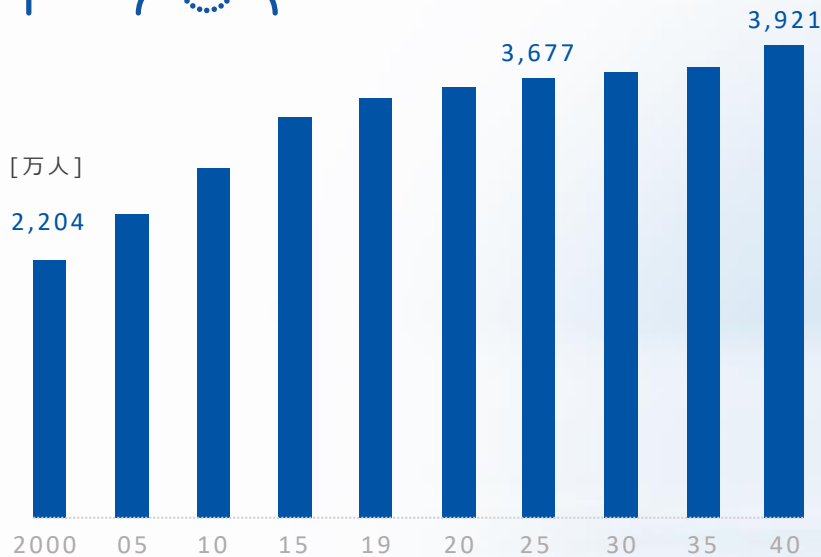
出典) 国税庁

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



**+78%**



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

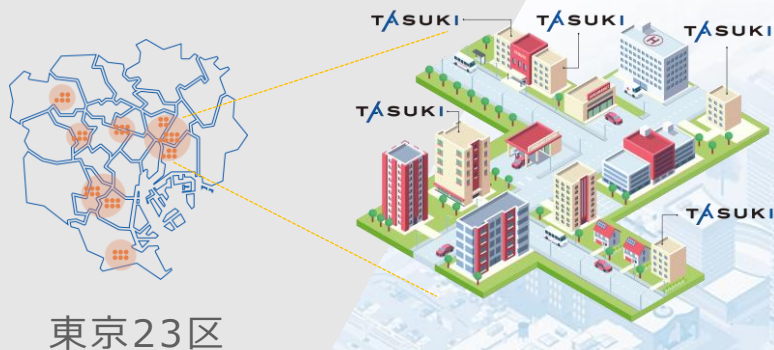


- 不動産** 現居住（借地を含む）及び現居住以外で家計用に所有している宅地資産と住宅資産
- その他** 金融資産、耐久消費財等資産で構成



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

「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

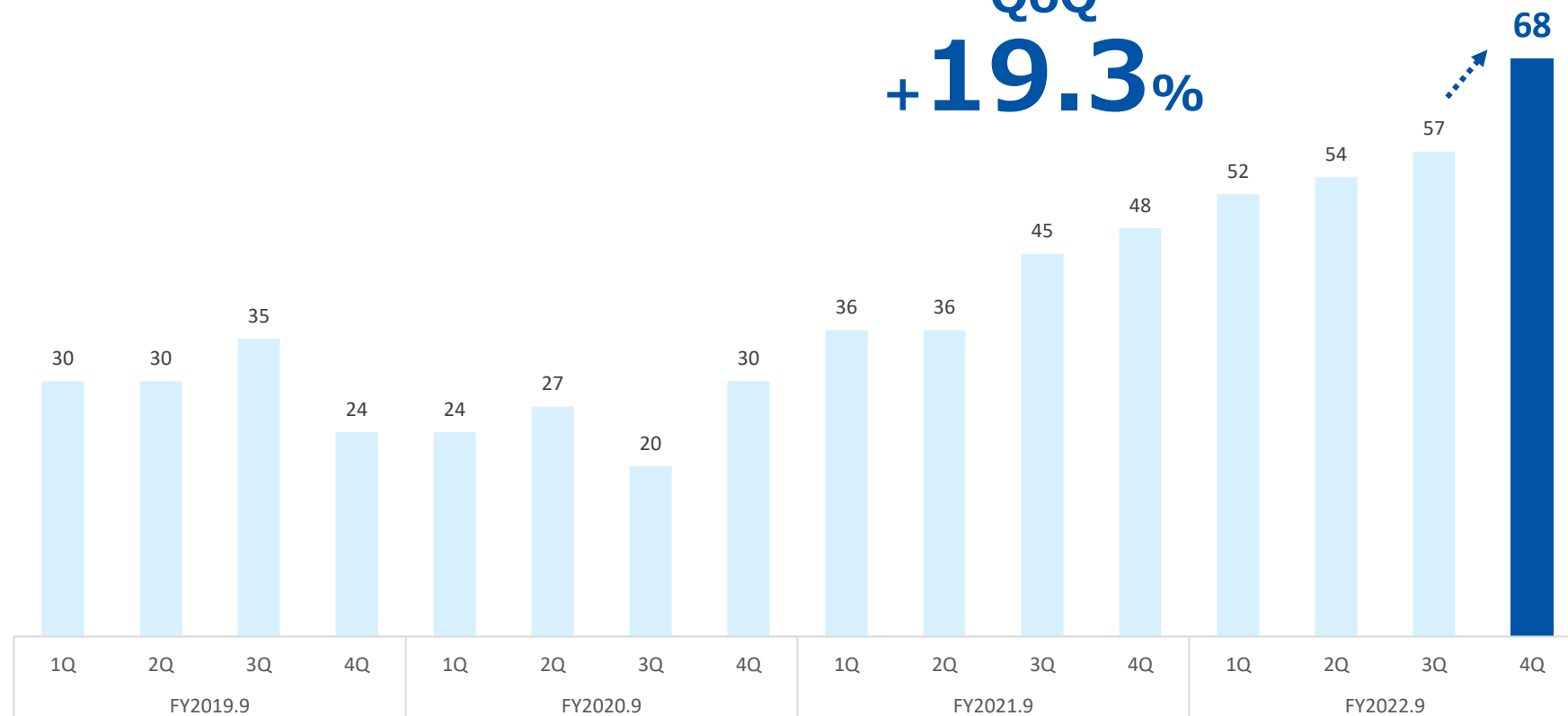
都内最寄駅から徒歩5分圏内約60㎡以上の物件



- 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]

## 棚卸資産数

QoQ  
**+19.3%**

TASUKI *Smart*

2050年までのカーボン・ニュートラルの実現を目標に、  
環境に配慮したIoTレジデンス「**タスキsmart**」を展開



環境への  
取り組み例

0% **カーボンニュートラル**  
達成に向けた取り組み

CO<sub>2</sub>



**IoTデバイス**でエネルギーの無駄削減



低層階レジデンスに特化  
エレベーターを設置せず**消費電力削減**



内装壁紙を削減し、高耐久の塗装を採用  
退去・転居時の**壁紙ゴミ排出減**



**太陽光発電システム**を搭載  
**蓄電池**の設置で災害対策



住宅設備仕様の統一化による建築時の  
**原材料・エネルギー削減**

# クラウドファンディング事業

**TASUKI**  
**FUNDS**

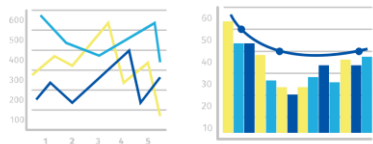


## TASUKI FUNDS

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

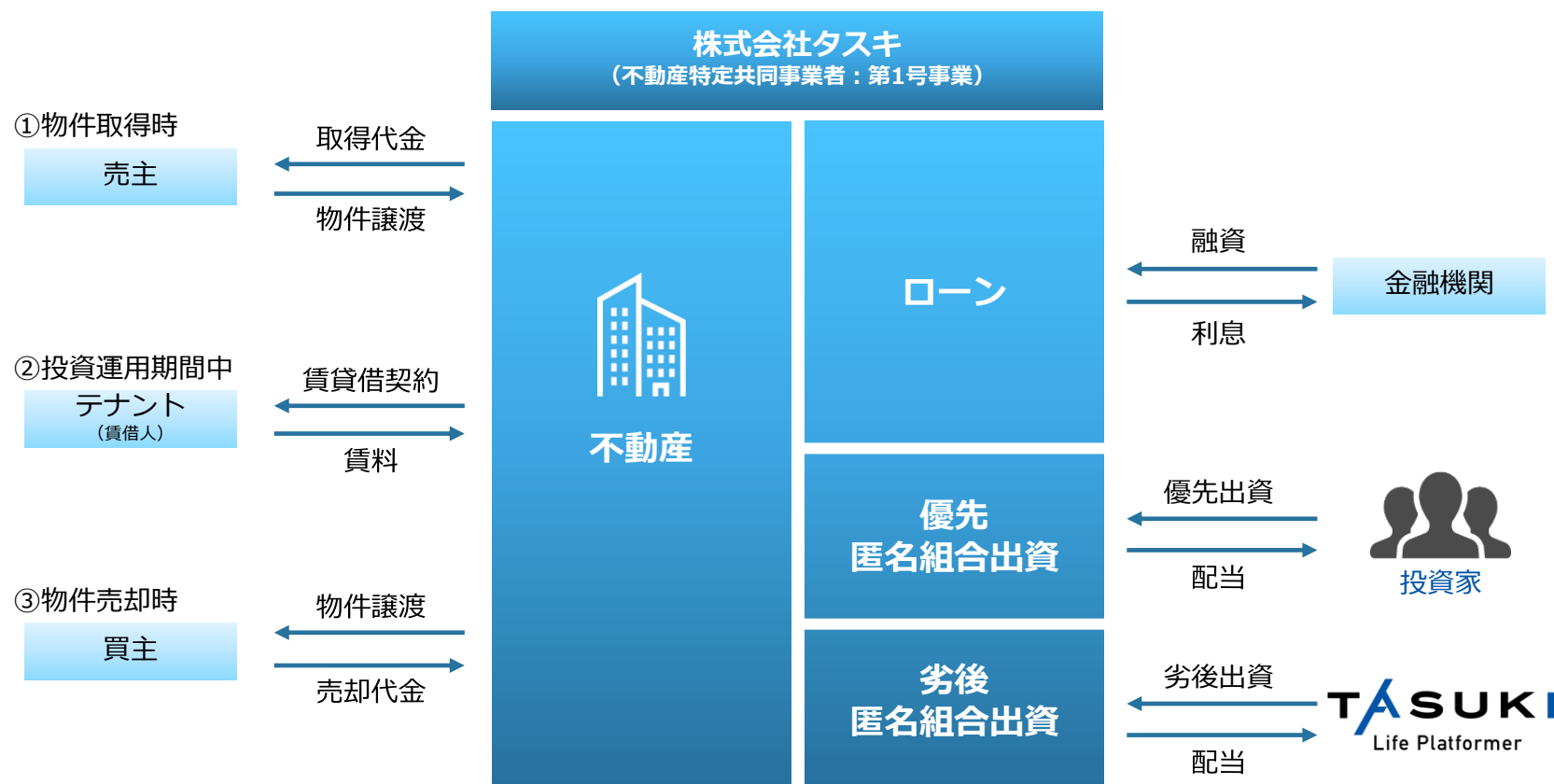
プロジェクトの  
組成・運営・管理



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



- ・ 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





# 不動産融資サービス事業





## 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
- ・ 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





# 成長戦略



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。



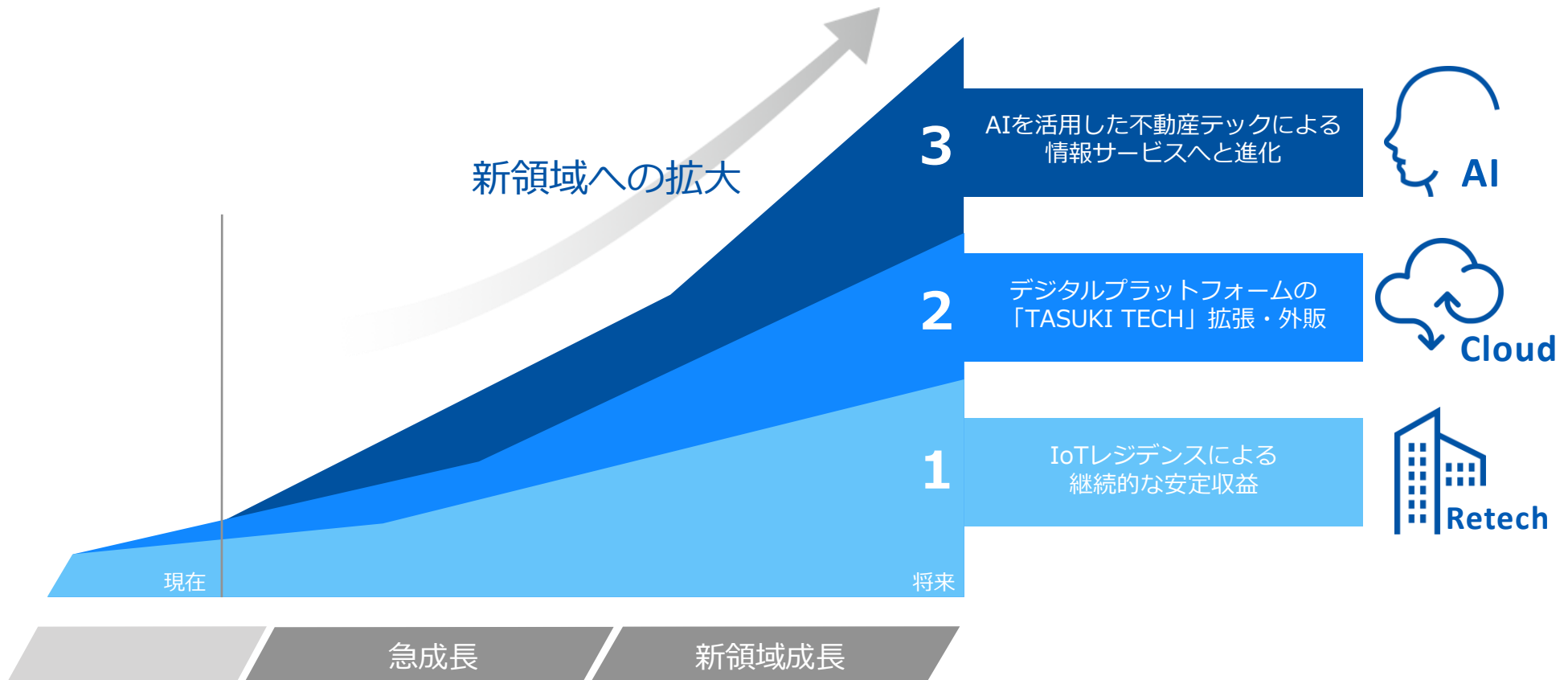
### DX認定制度とは

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。

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**

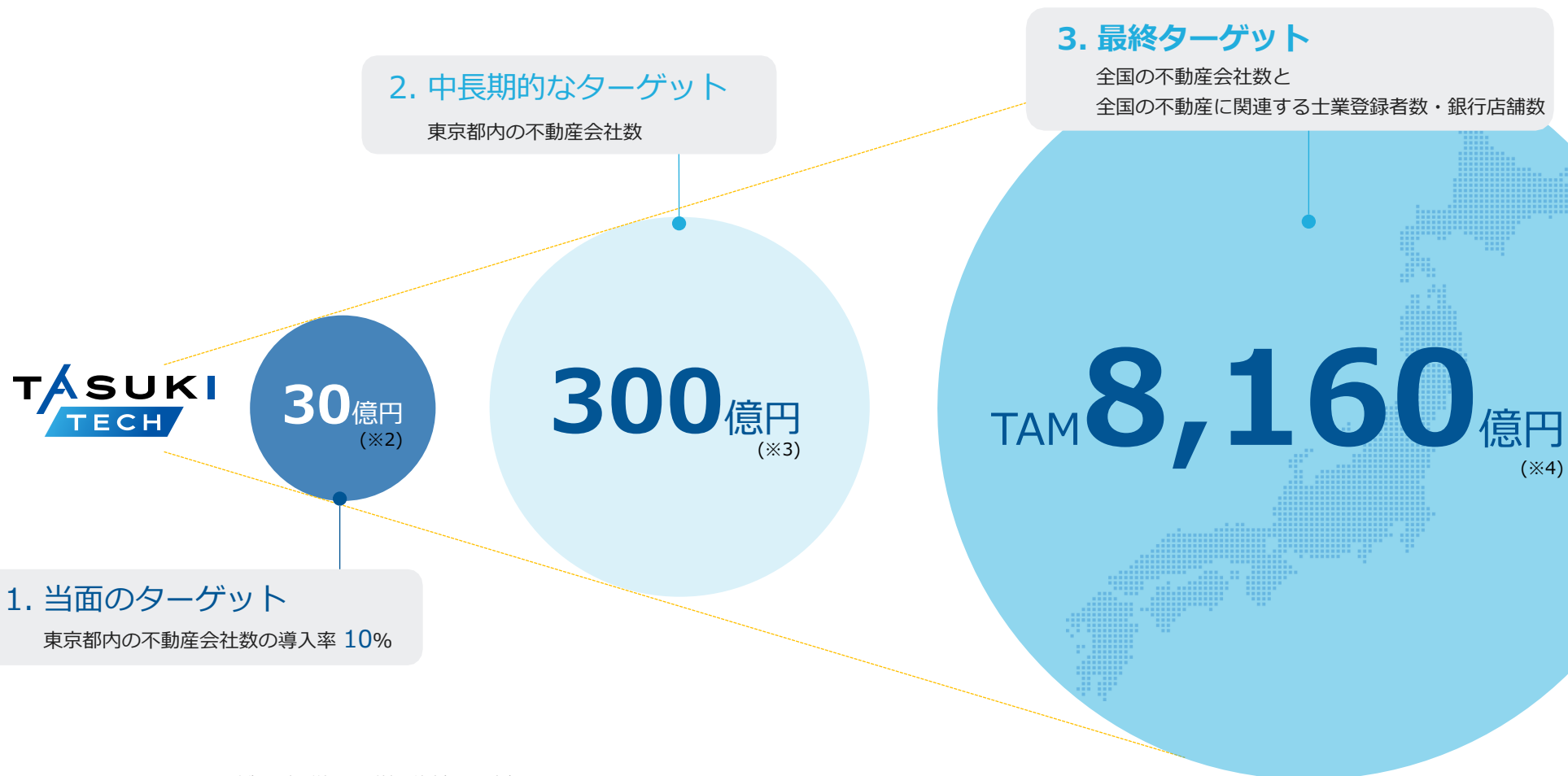
業界で唯一無二となる  
建築プランを自動生成する  
**Volume Check Engine**

- 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%<sup>注)</sup>が50歳以上で、受験者数も10年で約3分の2<sup>注)</sup>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<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

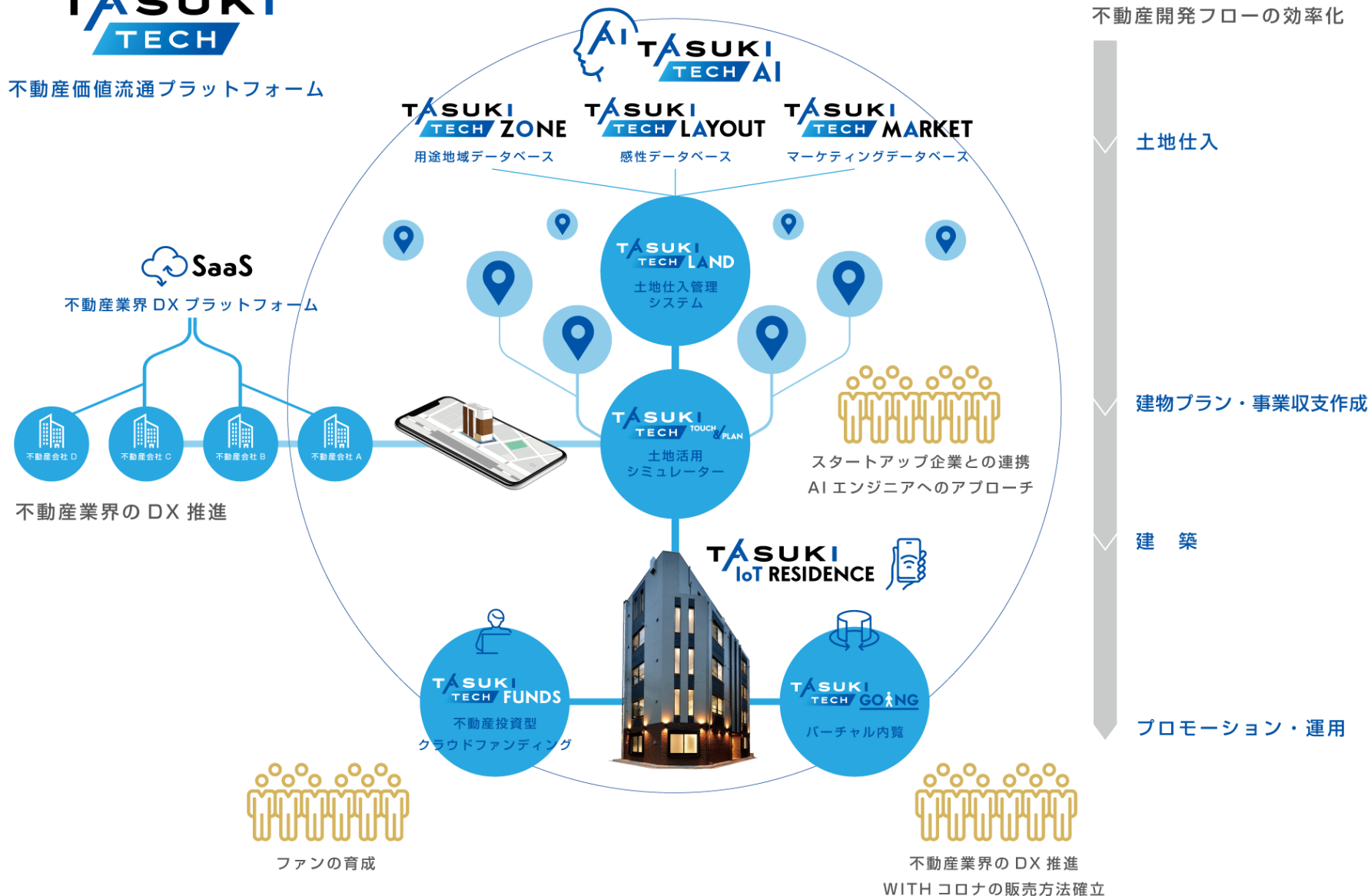


# SaaS事業





不動産価値流通プラットフォーム





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

社内利用

運用中

運用中

運用中

運用中

社外利用

提供中

機能拡張中

提供中

提供中

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

## 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し、その後にサービス認知拡大・継続的な収益確保・業務集約に向けた展開を予定。
- ・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  
※2022年9月期において、IT人財の採用を実施。業務効率の向上やサービスの機能拡張に成果。

### 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
- ※「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」の有償化後に、既存他社サービスとの連携も図る計画。

### 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 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
- ・ 生産性の高い業務へシフトできるクラウド環境の提供

土地情報の  
入手

情報の検索・  
一元化・共有

分析・  
レポート

意思決定

提供領域



# TASUKI TECH FUNDS

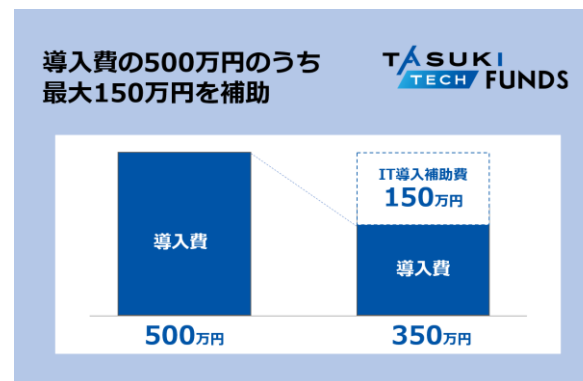
## 不動産投資型クラウドファンディングプラットフォーム

### 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
- ・IT導入補助金2022補助対象ツールに認定

#### ◆ 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。



### サービスイメージ

- ・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





地図にふれる。  
不動産の価値が瞬時に見える。

TOUCH  
& PLAN

特許出願済



## 従来の業務フロー



プロセス変革  
〔本業の収益向上〕

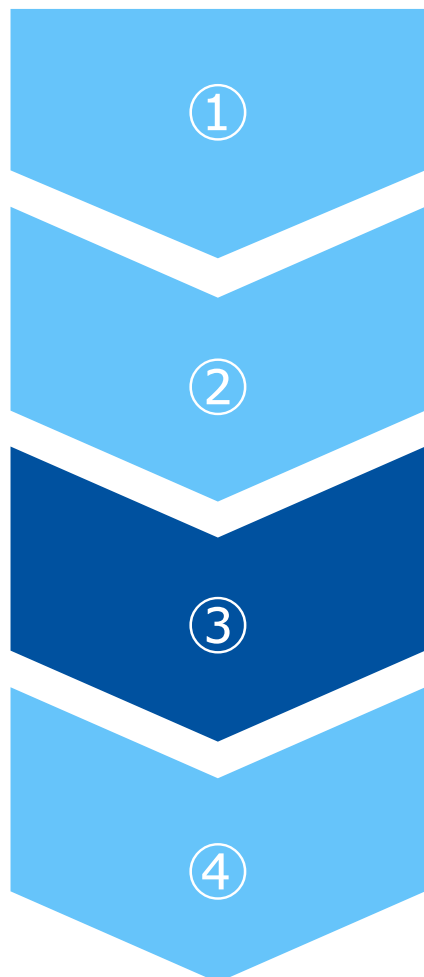
## これからの業務フロー





## 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

AIが最適なプランを  
自動生成



①β版の外部提供開始

②ユーザー体験の集約

③機能拡張に着手

- ・β版利用ユーザーの多くから「天空率による規制緩和の反映」の要望などが寄せられた
- ・これらの要望を機能拡張事項とし、反映させる実装に着手
- ・天空率については複雑かつ煩雑なアルゴリズムが求められるが、ユーザーのLTVは飛躍的に向上する

④サービスの有償化

# 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・期間で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

優秀なデジタル人材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



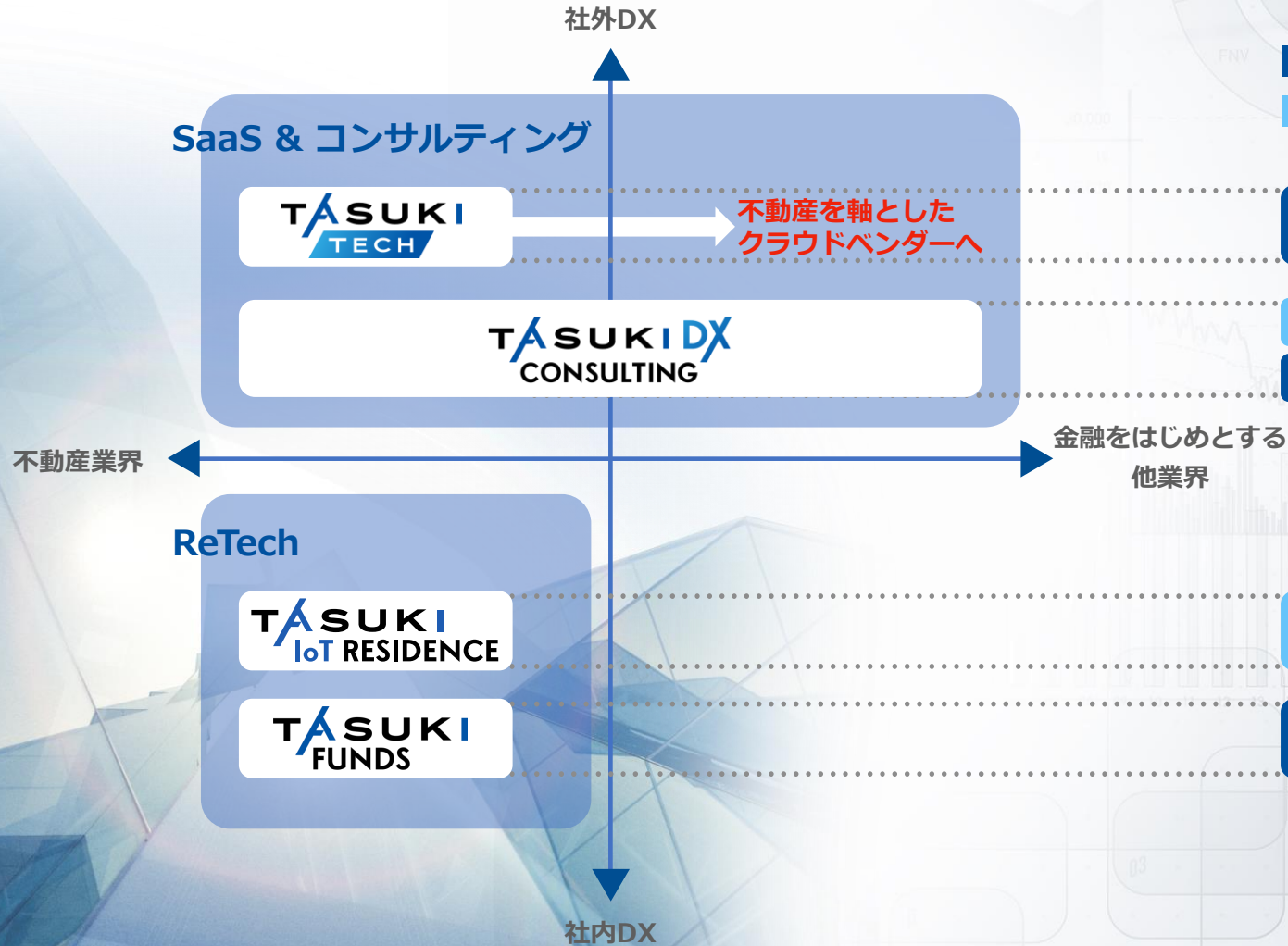
4. 効果検証



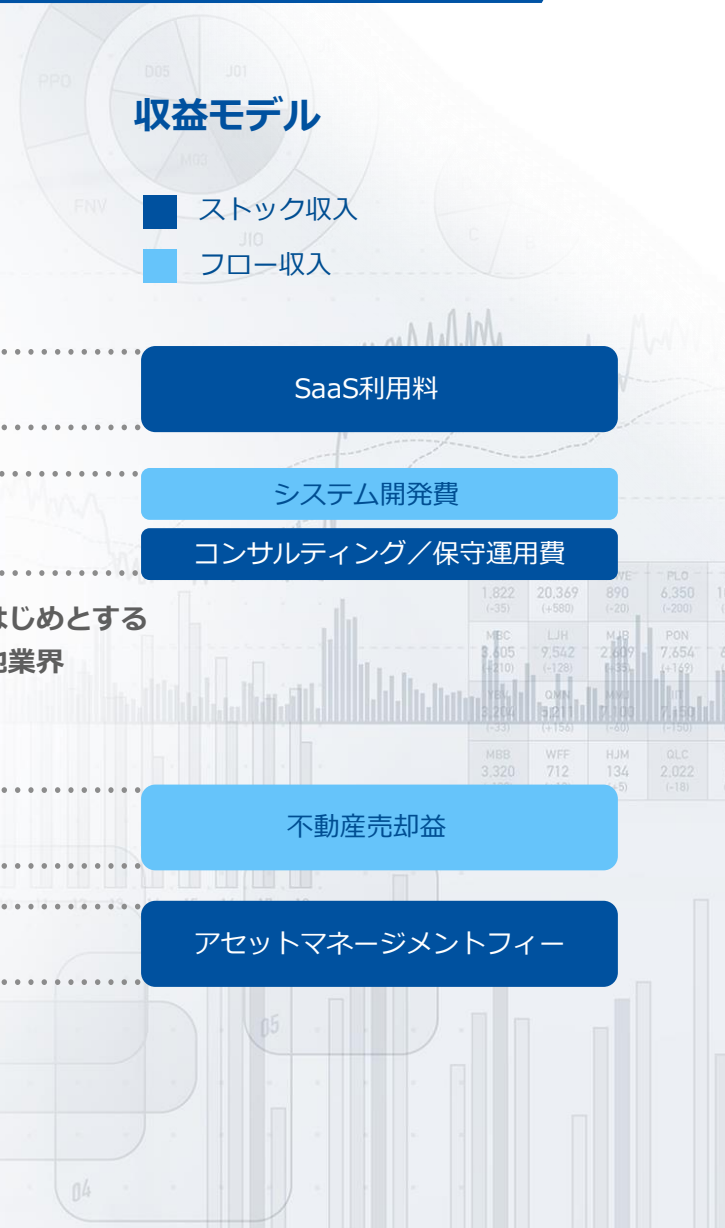
5. 人材育成



## 事業ポートフォリオ



## 収益モデル

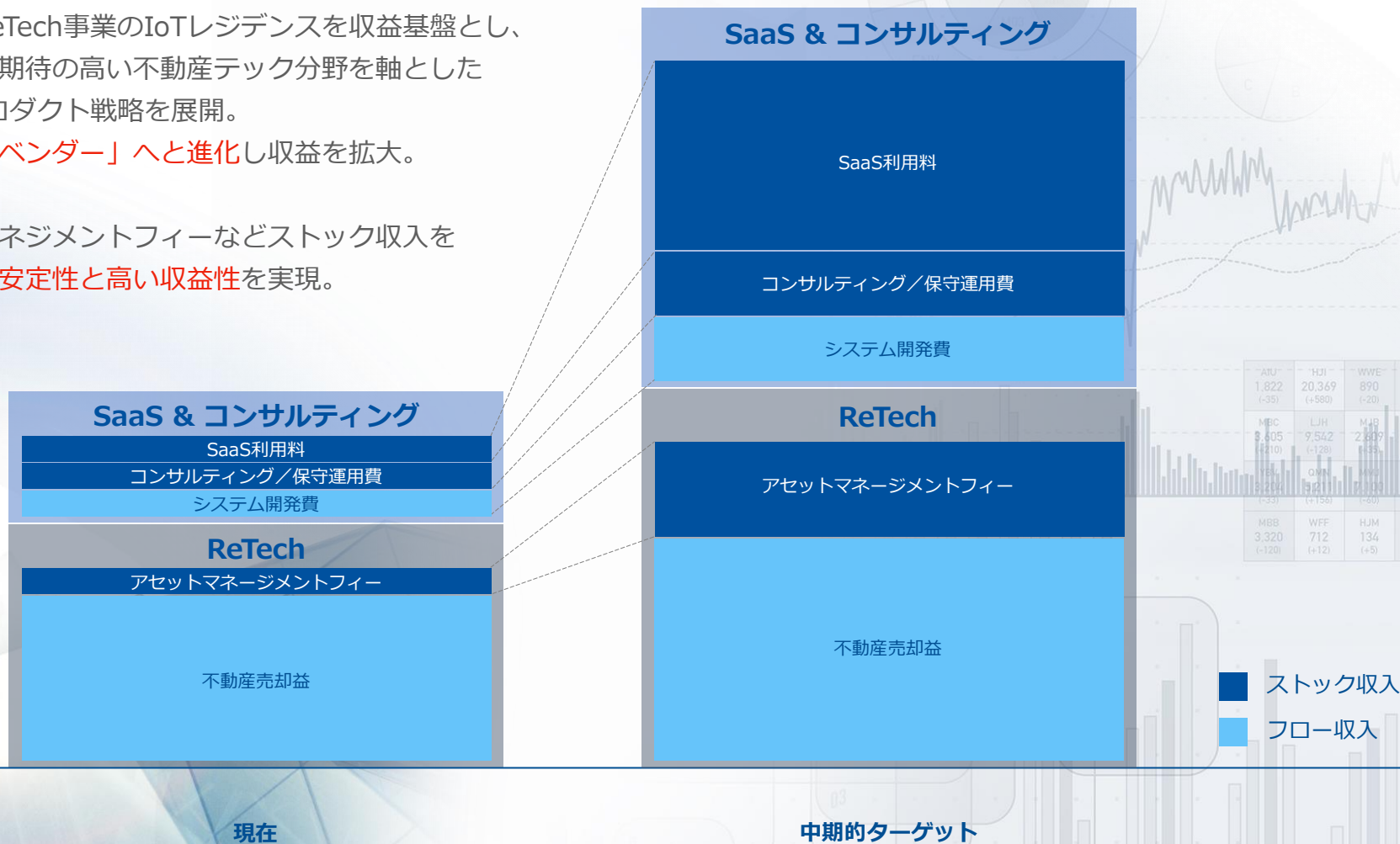


## 成長イメージ

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。



AIJ	HJI	WWE	PLD
1,822 (-35)	20,369 (+580)	890 (-20)	6,350 (-200)
8,405 (+210)	9,542 (+128)	2,809 (+35)	7,654 (+169)
8,200 (-33)	912 (+156)	710 (-60)	7,150 (-150)
3,320 (-120)	712 (+12)	134 (+5)	2,022 (-18)



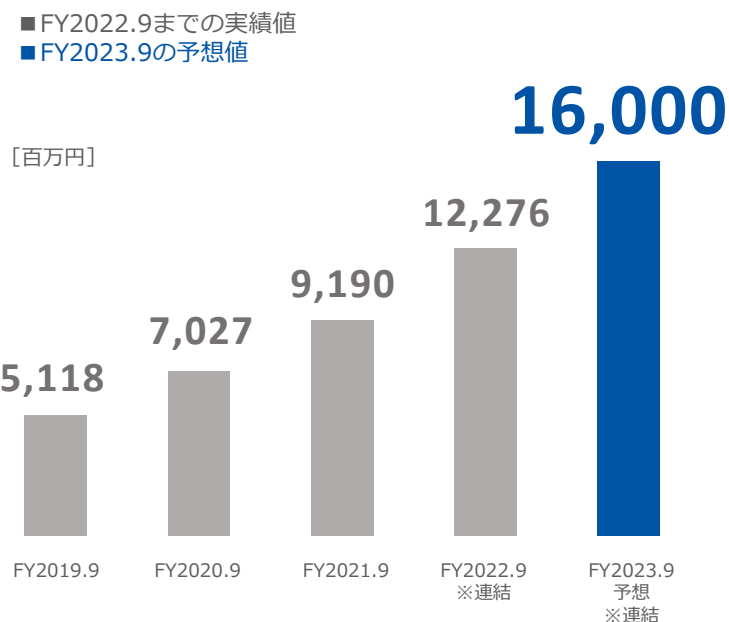
The background is an aerial photograph of a city, likely Shanghai, featuring a prominent multi-level highway interchange. A large, semi-transparent blue trapezoidal shape is overlaid on the image, containing the title text. The scene is illuminated by a bright sun in the upper left, creating a lens flare effect and casting long shadows. The overall color palette is dominated by the blue of the overlay and the warm tones of the sunset/sunrise.

# 財務ハイライト・その他

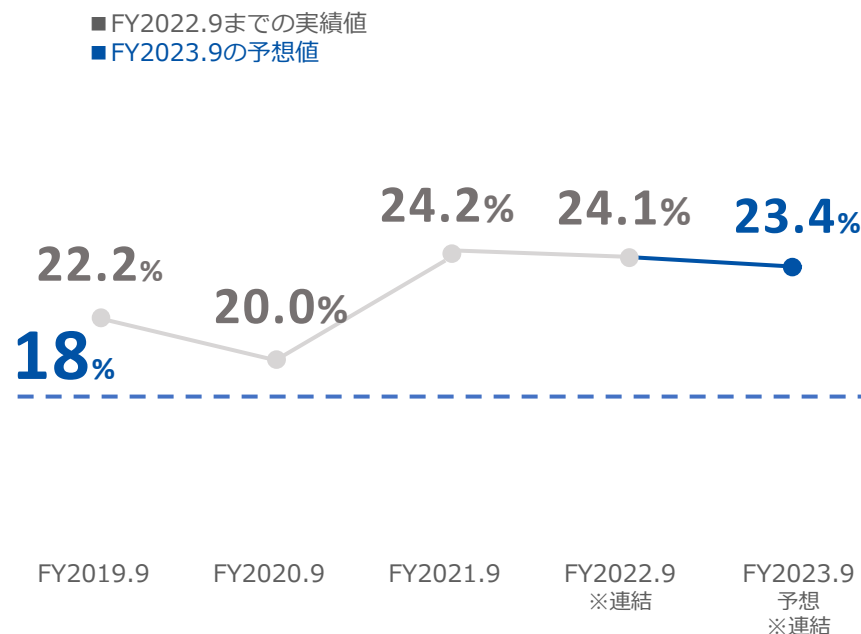


売上高は拡大基調で推移し、7期連続の増収・増益を見込む  
 収益性の観点から売上総利益は18%を目標としており順調に推移

## 売上高推移



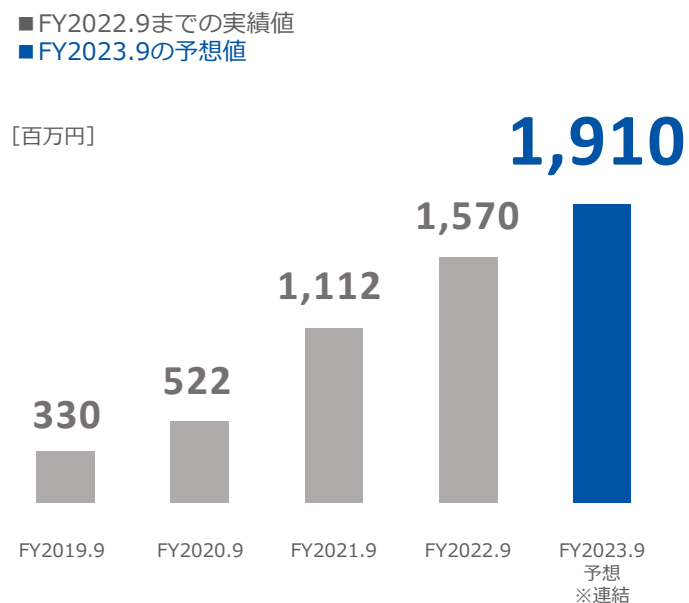
## 売上総利益率の推移



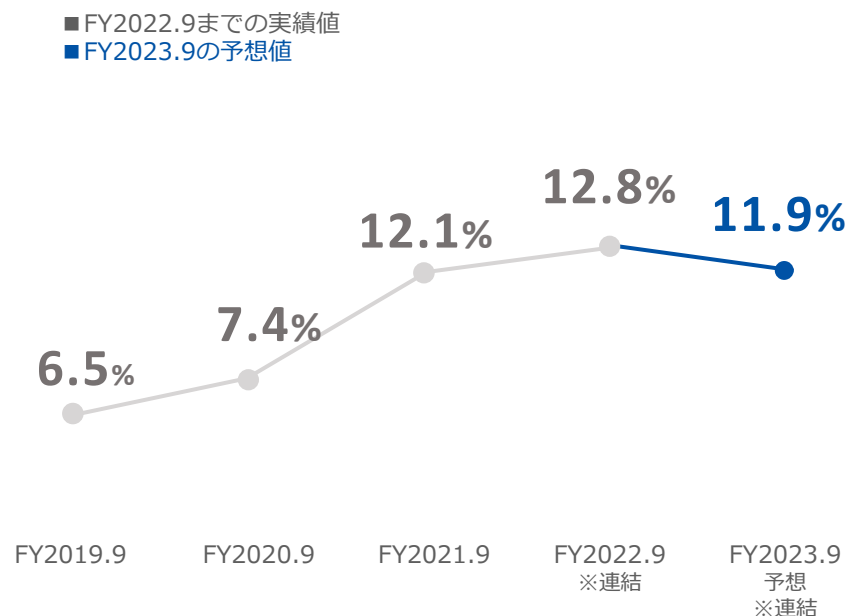
※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

経常利益は好調な売上成長を背景に過去最高を計上し、  
経常利益率も上昇基調を維持

## 経常利益



## 経常利益率の推移



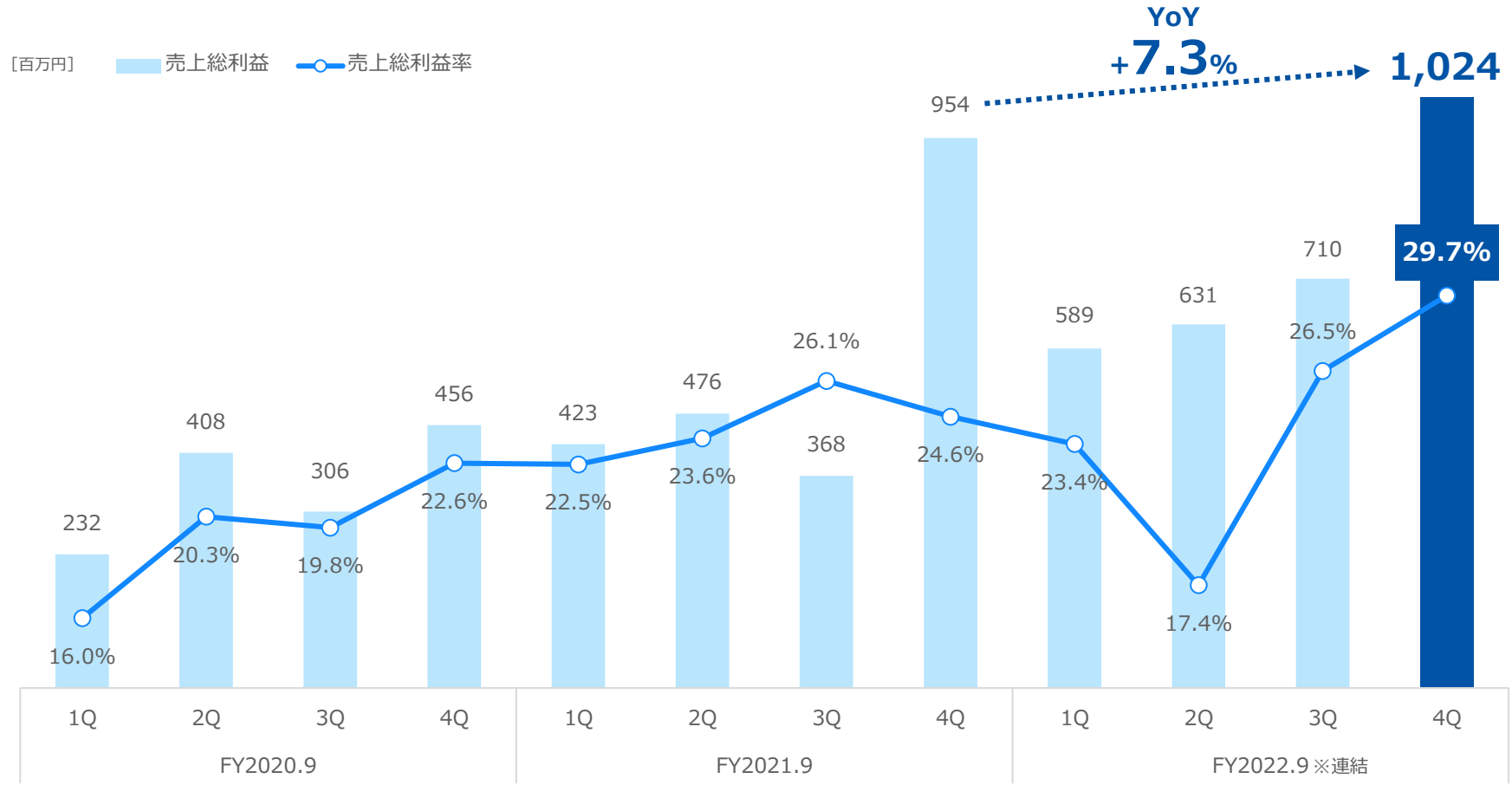
※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

目標とする経営指標の推移及びFY2023.9の目標値は以下の通り

売上総利益率18%の維持を数値的な目標として掲げ足元は高い水準で推移

[百万円]	FY2019.9	FY2020.9	FY2021.9	FY2022.9 ※連結	FY2023.9 予想※連結
<b>売上高</b>	5,118	7,027	9,190	12,276	<b>16,000</b>
(増加率)	(64.2%)	(37.3%)	(30.8%)	(33.6%)	(30.3%)
<b>売上総利益</b>	1,135	1,404	2,222	2,955	<b>3,740</b>
売上総利益率	22.2%	20.0%	24.2%	24.1%	23.4%
<b>経常利益</b>	330	522	1,112	1,570	<b>1,910</b>
(増加率)	(205.3%)	(58.0%)	(113.0%)	(41.2%)	(21.6%)
経常利益率	6.5%	7.4%	12.1%	12.8%	11.9%

- ・ 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

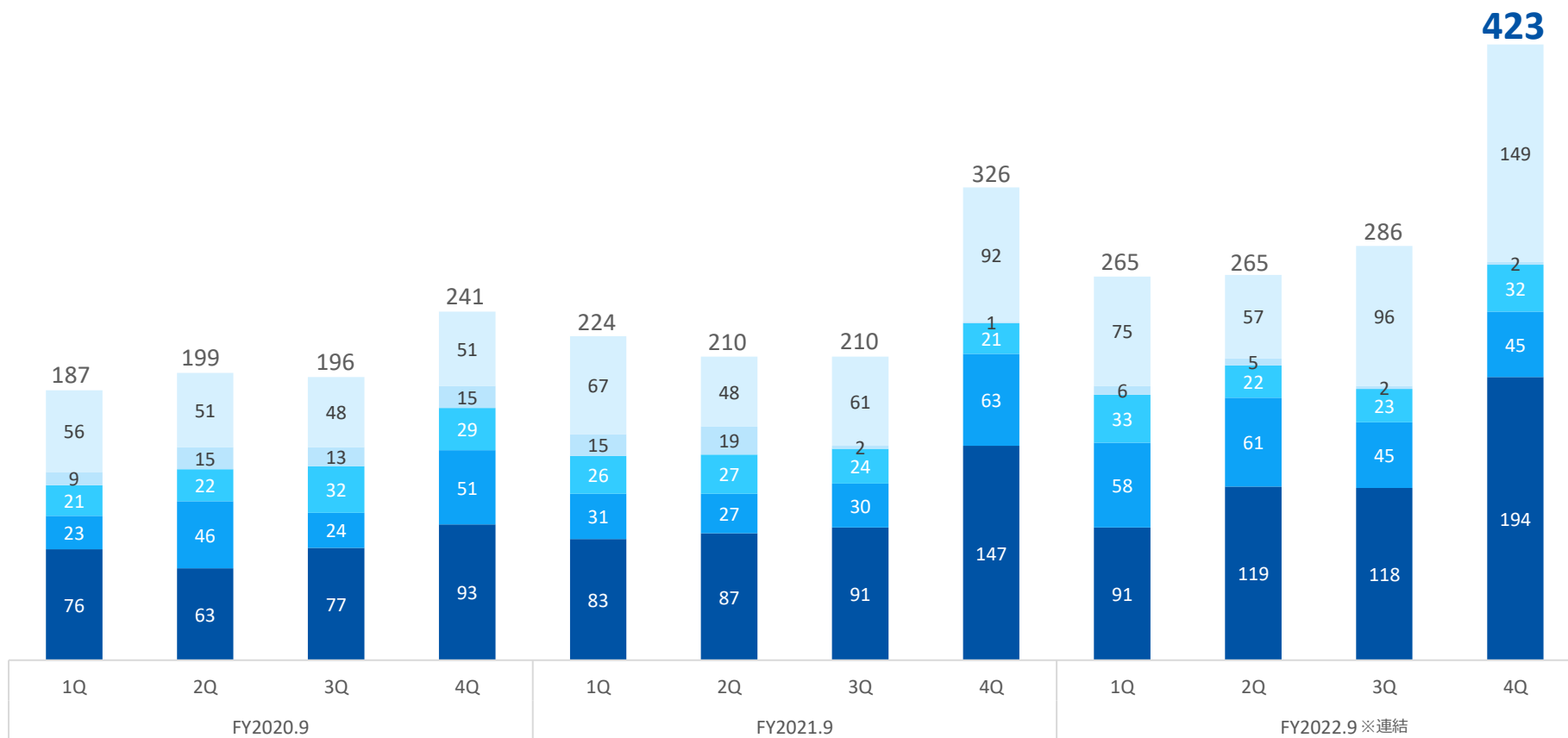


※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。



- ・ 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



※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

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

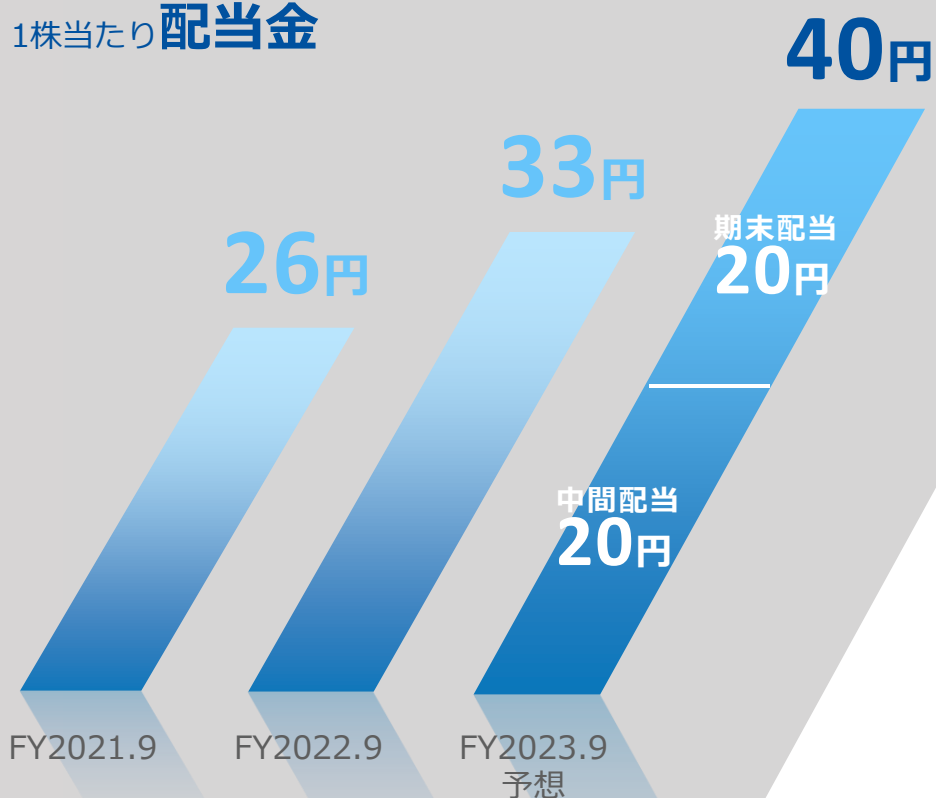
**TASUKI**  
TECH

**TASUKI**  
Life Platformer  
Incubation Fund

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の期首に行われたと仮定した金額を記載

当社グループの事業等のリスクに関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項は以下の通りです。

	リスク概要	発生可能性	影響度	当社の対応策
経済状況	景気、金利、地価、建設価格動向や税制等の経済状況が悪化した場合、購入者が新築投資用レジデンスの購入を控えることにより、財政状態に影響を及ぼす可能性。	中	大	価格競争のみで訴求するのではなく、東京都23区駅徒歩5分以内の立地に機能性の高いIoTレジデンスを提供し、市況の動向を注視しながら保有資産の価格下落の影響を極小化するべく対応に努めております。
災害発生	地震、暴風雨、洪水等の自然災害、戦争、暴動、テロ、火災等の人災が発生した場合、当社が販売する不動産の価値が著しく下落する可能性。	中	大	壁式RC工法による耐震性の高い建築方法を採用し、また、タスキsmartシリーズでは太陽光発電システムと蓄電池を設置している他、浸水が想定される地域では止水板を設置するなど、災害対策に努めております。
小規模組織	2022年9月30日現在で従業員は37名と小規模組織であるため、役職員一人一人が担う業務の質及び貢献度は相応に高く、事故・災害等により業務遂行に著しい事態が生じた際に業務遂行に支障をきたす可能性。	中	大	従業員に欠員や就業が困難な事態が生じた場合においても代替が機能するよう、業務手順の共有や代行体制等により業務に支障がないよう努めております。
新型コロナウイルス感染症	感染症の流行長期化や外出自粛により、対面営業や物件の現地確認等が制限される可能性。	中	小	積極的に営業活動プロセスのデジタル化とVR等のシステム開発により、非対面での販売活動の推進に努めております。
人員確保	十分な人材確保が困難となった場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性。	低	中	人材採用及び人材育成を重要な経営課題と位置づけ、不動産業界、IT業界における優位性を確保すべく、人材採用と人材育成に関する各種施策を継続的に講じております。

※その他については有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載。



## 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。

## 今後の開示について

次回のアップデートは2023年12月を予定しております。

### 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/>