



**TASUKI**

Life Platformer

## 株式会社タスキ

2023年9月期第2四半期決算説明会

2023年5月10日

## 2023年9月期第2四半期決算説明会 概要

---

[企業名]	株式会社タスキ
[企業ID]	2987
[決算期]	2023年度 第2四半期
[日程]	2023年5月10日
[時間]	15:30 - 16:16 (合計: 46分、登壇: 38分、質疑応答: 8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月期第2四半期のオンライン説明会にご参加をいただき、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。

FY2023.9 2Q エグゼクティブサマリー

TASUKI

## 2Q累計時点での売上・利益ともに 過去最高を更新

売上高 **68.0**億円  
(YoY **+10.7%**)

経常利益 **10.4**億円  
(YoY **+68.0%**)

### 2Qトピックス

1. 公募増資により新たな国内投資家の取り込みと、総額23.47億円を調達 . . . p.19
2. 収益拡大を企図し、リファイニング事業へ本格参入 . . . p.20
3. IoTレジデンスの活用幅拡大のための業務提携を実施 . . . p.23

はじめに、第2四半期のエグゼクティブサマリーです。

第2四半期時点での売上高・利益ともに過去最高を更新する結果となりました。売上高は68億円、YoYで10.7%の増加、経常利益は10億4,000万円で、YoY68.0%の増加となりました。下部の第2四半期のトピックスについては、後ほどご説明をさせていただきます。

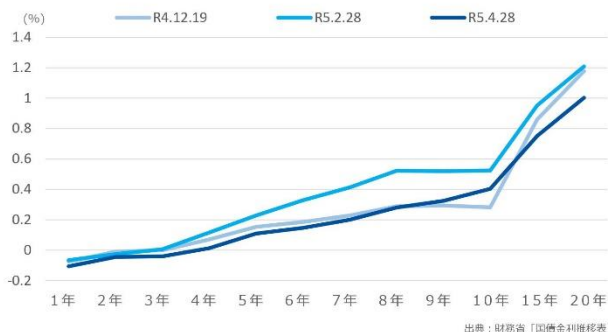
## 長期金利の変動許容幅拡大

日銀は2022年12月19日～20日に開いた金融政策決定会合において、長短金利操作の対象とする長期金利の許容幅拡大を従来の $\pm 0.25\%$ 程度から $\pm 0.5\%$ 程度に拡大。

その結果、一時的に長期金利の上昇があったものの、現在は従前水準まで戻しており、また、短期金利については影響がほとんど見られない状況。

足元では、日銀の金融緩和策は維持されている。

日本国債のイールドカーブ



## 当社業績への影響

### ◆当社のファイナンスコスト

金利の上昇は、当社のファイナンスコストの増加となるが、事業期間を10ヶ月程度で回転させることによって、ファイナンスコストを十分に加味した事業計画で進めることができ、一定の上昇局面では、当社の経営成績に重要な影響を及ぼすファクターとは考えていない。また、資金調達の際にはひとつの金融機関に依存することなく、個別物件ごとに金融機関へローンを打診し、キャッシュポジションとLTV<sup>※1</sup>のバランスを取っていく方針。

### ◆IoTレジデンスの販売

当社のIoTレジデンスの購入層である富裕層顧客は、投資利回りよりも相続税対策に重きを置いており、一定の金利上昇のなかでは、富裕層の購入マインドへの影響は限定的である。

また、長期的には、金利上昇が続いた場合、経済成長におけるインフレによって、収入となる家賃の上昇が可能となり金利上昇をカバーし、不動産価格の上昇につながることも考えられる。

※1) Loan to Value 資産総額に対する負債残高の割合

続いて、最近株主の皆様や投資家の皆様から大変多くご質問いただき金利上昇に関する影響について、当社の見解をお話いたします。

われわれのビジネスモデルは、今のような金利上昇局面でも十分に戦えることを目的としてつくったビジネスモデルでございます。そのために金利が上がったり、その結果、不動産の価格に影響があったりという状況においても、その影響を軽微に抑えることができ、マーケットの変化に俊敏に反応ができる、そのようなビジネスモデルを構築してまいりました。

まず初めに、当社の業績への影響です。われわれが調達するローンは、短期金利が適用されることが多くございます。昨今、この短期金利については、上昇しておりません。ただし、この短期金利についても上昇した局面においては、当社のファイナンスコストへの増加となりますが、当社が主体とするIoTレジデンス、こちらについては、不動産開発事業の中でも比較的事業期間が短いというのが特徴でございます。

この事業期間については10カ月程度で回転をさせることによって、この金利上昇局面におけるファイナンスコストを加味した事業計画を策定しております。よって、一定の上昇局面においては、当社の経営成績に重要な影響を及ぼすファクターとしては考えておりません。また、販売環境にお

いても、当社のIoTレジデンスは、富裕層顧客の相続税対策としての需要が強いため、一定の金利の上昇の中においては、富裕層の購入マインドへの影響は限定的だと考えております。

また、長期的に金利上昇が継続した場合、経済成長におけるインフレによって、収入となる家賃の上昇が可能となり、金利上昇をカバーした形での不動産価格の上昇につながると考えております。

01	FY2023.9 2Q決算概要
02	FY2023.9 通期業績予想の概要
03	トピックス
04	事業内容
05	成長戦略
06	Appendix

続いて、インデックスになります。本日はこちらの流れに沿ってご説明をさせていただきます。

売上高

**6,808** 百万円

YoY

**+10.7%** (+658百万円)

経常利益

**1,040** 百万円

YoY

**+68.0%** (+421百万円)

- ・ 富裕層顧客の旺盛な投資マインドに変化はなく、関東圏及び海外富裕層へのIoTレジデンス等の販売によって、売上高はYoY+10.7%
- ・ 計画どおりの進捗によって、経常利益率は高水準（15.3%）を達成
- ・ SaaSソリューションへの積極的な投資を継続し、新規顧客を積み上げ

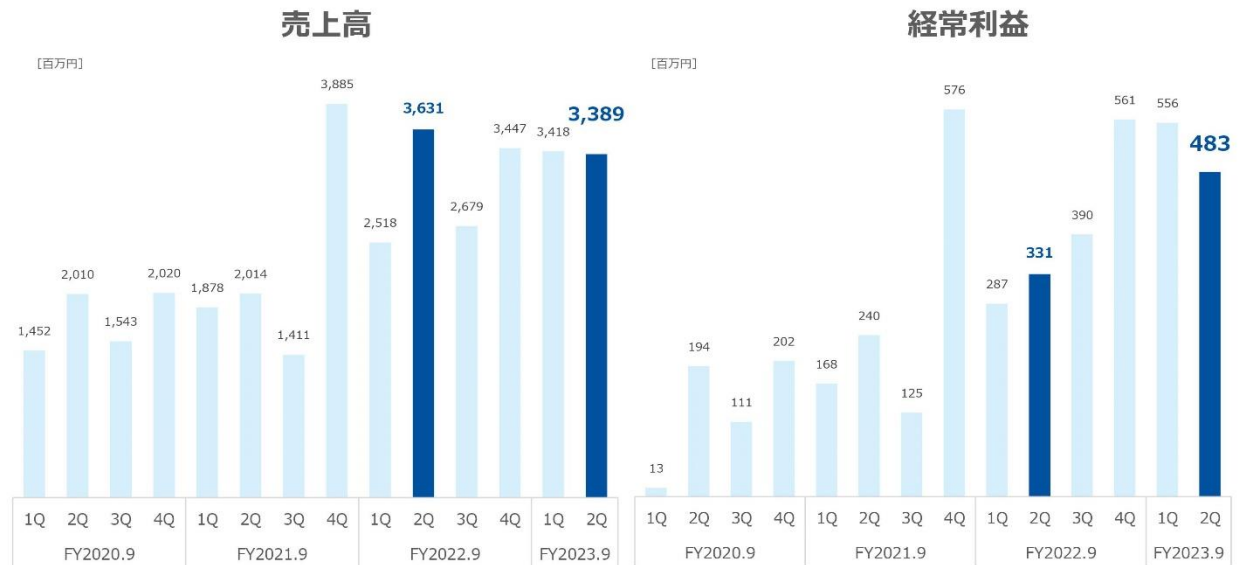
※当社はFY2022.9の4Qより連結財務諸表を作成しております。  
当資料上のYoYにつきましては、前年同期も子会社を連結した場合の数値との比較を記載しております。  
また、FY2021.9以前は個別財務諸表の数値を記載しております。

それでは、第2四半期の決算概要をご説明させていただきます。

決算概要については、まず全体として、ご支援いただいている株主様、並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。

グループ全体を牽引したIoTレジデンスについては、富裕層顧客、海外富裕層からの需要が底堅く、売上高、経常利益については、YoY増収増益となっております。また、第2クォーターの特徴として、利益率も前期の10.1%から15.3%に大きく上昇する結果となりました。

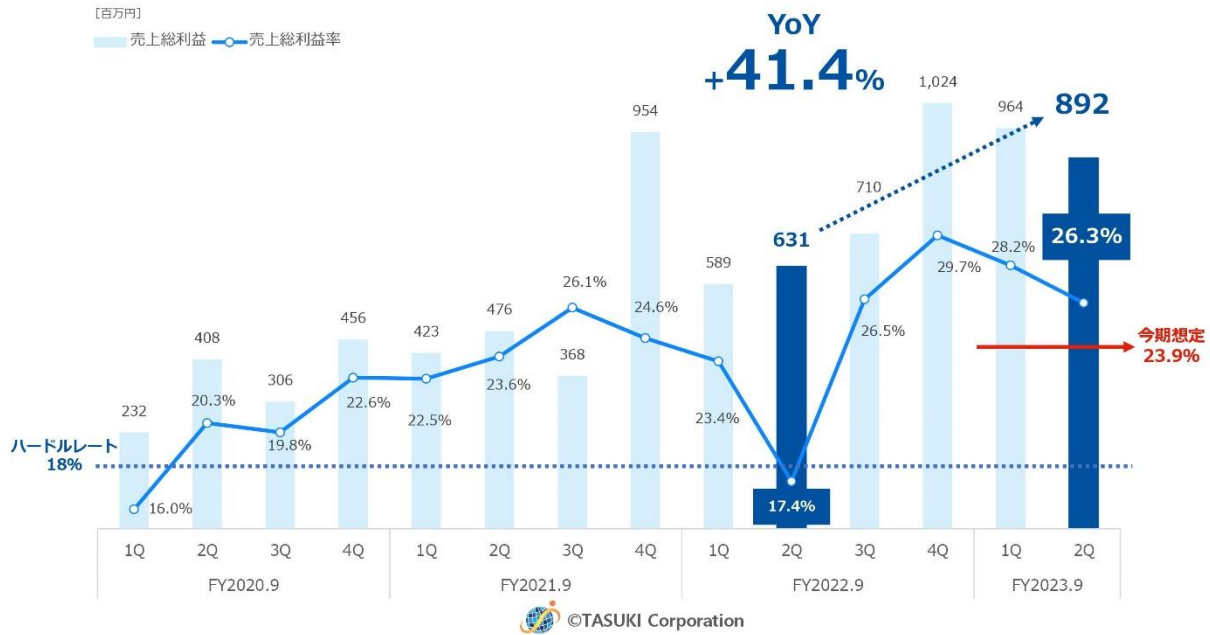
- ・海外富裕層を含めたセールス・マーケティング体制の強化で顧客基盤拡大
- ・FY2023.9 2Qは、IoTレジデンス等を14件（YoY+7件）販売
- ・社内DXツール「LAND」のデータ蓄積による業務効率化と利益率を重視したマネジメントにより、**経常利益率がYoY+5.2pt**



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2四半期と第4四半期に物件の引き渡し集中す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。当期は第2四半期まで安定して利益を積み上げることができました。駅徒歩5分以内の好立地のプロジェクトについては需要が底堅く、第2四半期でIoTレジデンス等の販売をYoYでプラス7件、14件の販売ができており、業績は順調に推移しております。

- ・ 売上総利益は、IoTレジデンスの販売の増加により、**YoY+41.4%**で着地
- ・ エリアマーケティングの分析精度が向上し、売上総利益率はハードルレート18%を大きく上回る**26.3%**



続いて、売上総利益については、YoYで41.4%の上昇となりました。なお、前第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、こちらの引き渡しがあったことによるものでございます。こちらに記載している売上総利益率のハードルレート、社内的な基準でございませう。当社は18%という設定をしておりますけれども、こちらを大きく上回る結果となっており、また、今期、通期予想している23.9%を超えるような水準の26.3%の着地となっております。



- ・販売件数は2Q累計でYoY+13件の29件を販売
- ・棚卸資産金額（前渡金含む）は**過去最高額の積上げ**



続いて9ページになります。販売件数と棚卸資産の状況についてです。

当社グループを牽引するIoTレジデンスの販売件数の推移が左側にございます。第2四半期の販売件数は14件でございました。また、累計で見ると、昨年の16件から今期は29件と大きく販売件数を伸ばしております。今後も引き続き堅調に推移する予定でございます。

また、真ん中のグラフ、棚卸資産件数は65件、右側にそれに対する金額の記載がございます。81億円ということで、過去最高の積み上げとなっております。この中には、後ほどご説明する、当社が本格参入をしたリファイニング事業、こちらの影響が多少ございますけれども、このアセットサイズが大きくなるというところについては、後ほどご説明をさせていただきたいと思っております。

	FY2022.9 2Q	FY2023.9 2Q	増減額	増減率
[百万円]				
<b>売上高</b>	6,149	<b>6,808</b>	+658	+10.7%
Life Platform事業	6,144	6,744	+599	+9.8%
Finance Consulting事業	5	64	+58	-
<b>売上総利益</b>	1,220	<b>1,856</b>	+635	+52.1%
Life Platform事業	1,215	1,796	+580	+47.8%
Finance Consulting事業	4	44	+40	-
売上総利益率	19.9%	27.3%	-	-
<b>営業利益</b>	689	<b>1,138</b>	+448	+65.0%
Life Platform事業	701	1,113	+412	+58.8%
Finance Consulting事業	△12	7	+20	-
営業利益率	11.2%	16.7%	-	-
<b>経常利益</b>	619	<b>1,040</b>	+421	+68.0%
経常利益率	10.1%	15.3%		
<b>四半期純利益</b>	430	<b>718</b>	+287	+66.9%
純利益率	7.0%	10.5%		

続いてP/Lになります。二つの事業セグメントを記載しております。

ここで注目いただきたいのが、ファイナンスコンサルティング事業になります。事業を、2022年2月に開始してから、現在売上高としては6,400万円。また、売上総利益は4,400万円ということで、高い粗利益率を保った事業として今推移をしております。結果、全体的な利益率の向上にもつながっている状況でございます。

資 産：機動的な成長資金と、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：公募増資と利益積上げにより大幅増加

	FY2022.9 4Q	FY2023.9 2Q	増減額	増減率
<small>[百万円]</small>				
<b>資産合計</b>	12,621	<b>16,572</b>	+3,950	+31.3%
<b>流動資産</b>	12,072	<b>16,046</b>	+3,974	+32.9%
(現金及び預金)	(3,711)	(6,150)	(+2,439)	(+65.7%)
((仕掛)販売用不動産・前渡金)	(7,166)	(8,111)	(+944)	(13.2%)
(短期貸付金)	(1,145)	(1,658)	(+513)	(+44.8%)
<b>固定資産</b>	548	<b>524</b>	△ 23	△ 4.2%
(ソフトウェア(仮勘定含む))	(98)	(24)	(△ 73)	(△ 74.6%)
<b>負債</b>	8,758	<b>9,968</b>	+1,210	+13.8%
(借入金・社債)	(7,871)	(9,141)	(+1,270)	(+16.1%)
<b>純資産</b>	3,862	<b>6,603</b>	+2,740	+71.0%
<b>負債・純資産合計</b>	12,621	<b>16,572</b>	+3,950	+31.3%

続いて B/S についてです。

前期と比較して資産の合計は 39 億円増加をいたしました。主な要因といたしましては、現金が 24 億円、販売用不動産が 9 億円、また、先ほどのファイナンスコンサルティング事業による短期貸付金が 5 億円増加したものになります。

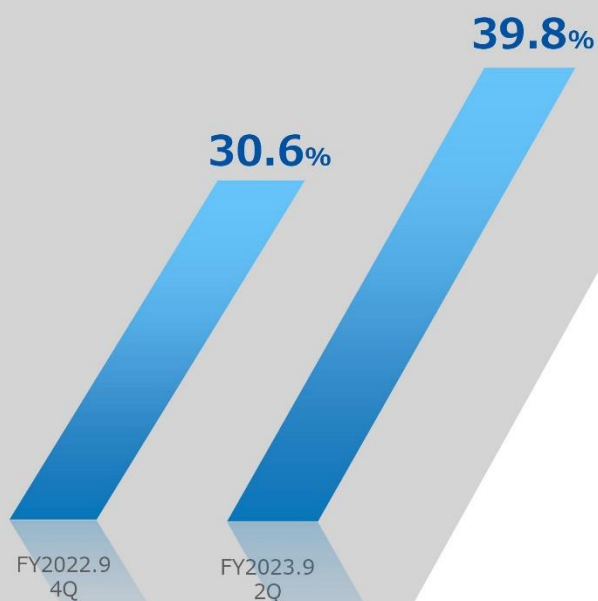
なお、当社、グループ会社 2 社ございます。昨年 12 月に立ち上げました子会社の ZISEDAL については、数値的な基準がまだ軽微なことから非連結としておりますので、ソフトウェア、こちらは今回 7,000 万円減少しておりますけれども、この ZISEDAL へのソフトウェアの移管というところで、連結ベースでは減少しているという結果になっております。また純資産につきましては、公募増資を行ったことによって大幅に増加をしております。

- ・ 優秀な人財確保、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**



続いて従業員数の推移になります。

当社は少数精鋭を経営方針として掲げており、事業成長に合わせて増員を図っております。最近では、リファラル採用が増え、採用費の圧縮が図れていることが特徴と言えます。また、用地仕入れ、いわゆるアキュジション部隊についても、前期末が10人に対してこの6カ月間では13人となっており、3名の増員が図れている状況でございます。また、ITエンジニア職、こちらの増員も図れているというところで、偏りなくバランスを見ながら各セクションの増員を図っております。



公募増資による  
資本増強の結果  
自己資本比率は約40%に

続いて、当社がKPIとしている自己資本比率でございます。

自己資本比率は新株発行、この結果、この第2クォーターでは39.8%という結果になりました。当社といたしましては、引き続き、自己資本比率30%以上を目指す形として、安定した財務基盤を構築してまいります。

7期連続

増収増益

2023



続いて、通期業績予想の概要になります。引き続き、7期連続の増収増益を更新する予定でございます。

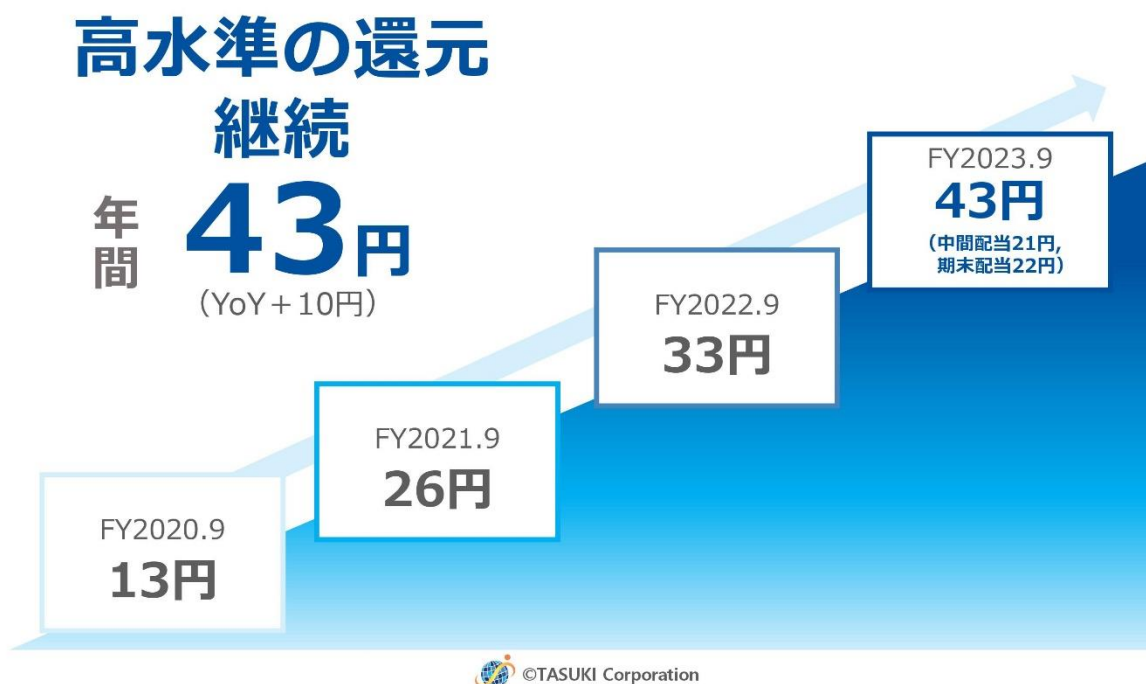
- ・ 事業計画に沿って順調に進捗
- ・ 売上高は個別プロジェクトの進捗により、4Qに偏重傾向



この通期の業績予想に対する進捗状況です。

第2四半期の進捗状況は、売上高が通期目標の165億円に対して41.3%の進捗でございました。一方段階利益についてはしっかりと約50%を達成できた結果となりました。先ほど申し上げた通り、当業界については、第2クォーターと第4クォーターに物件の引き渡し集中する傾向がございますので、そういった部分を加味すると、売上高については課題が残ったものの、利益ベースとしてはしっかりした結果が残せているという状況でございます。

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



続きまして、今期の株主様への還元方針でございます。

当期より、中間配当と期末配当の年2回の剰余金配当を行うことを発表させていただきました。当期では中間配当21円、期末配当金で22円、年間で43円の配当の還元をさせていただきたいと考えております。

当社は従前、配当性向35%を掲げさせていただいておりましたけれども、今回の増資により、現時点での配当性向は38.9%という状況でございます。現配当金額の43円という部分については、この配当性向を加味しても変更の予定はないというところでございます。



- ・国内投資家からの総額23.47億円の公募増資を実施
- ・本公募増資により、今期以降の戦略的投資の大きな拡大が可能となる

		資金使途	ねらい	
成長事業	ZISEDAI	ITエンジニア増強	3億円	不動産テック市場でのシェア獲得を目的としたSaaSプロダクトの開発強化
		研究費・ソフトウェア開発費	2億円	
コア事業	TASUKI IoT RESIDENCE	IoTレジデンス開発・ 運転資金	15.47億円	優良なパイプライン確保のための機動的な投資実施 =>154.7億円を積上げ可能 (LTV約90% ※注) 想定)
経営戦略	TASUKI Life Platformer	人財投資	2.55億円	当社グループの認知拡大とSaaSサービスの販売活動の促進
		マーケティング投資	0.45億円	

※注) FY2023.9 2Q末時点での当社のLTV実績より

続いて、トピックスになります。先ほど申し上げた公募増資の実施についてになります。

3月に総額23億円の公募増資を実施いたしました。マーケットの環境に関わらず、当社の中長期的な成長戦略上、機動的に投資できる資金の準備をしておくことが既存の株主様皆様の利益につながるものと考え、実施に至った背景でございます。

この公募増資の資金使途は、大きく3点でございます。まず、成長事業であるSaaS事業への投資、100%子会社であるZISEDAIへの5億円の投融資です。今後更なるプロジェクトの進化、開発を推し進めていくべく、ITエンジニアの採用費、人件費に3億円、研究費、ソフトウェア開発費に2億円、こちらへの資金使途を予定しております。

続いて、コア事業であるIoTレジデンスでの開発・運転資金として15億4,700万円を予定しております。優良なパイプラインを機動的に確保するための資金となります。第2四半期末の当社の実績によるLTV (Loan to Value) 約90%という実績で換算すると、この資金を元手に154億円の資産の積み上げが可能と考えております。この資金を元手に、機動的なパイプラインの確保も、今後継続をしてまいります。

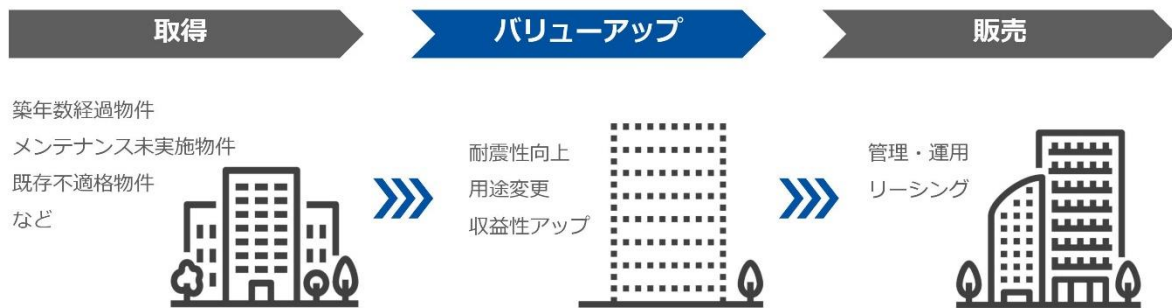
最後に、経営戦略として、更なる企業成長のための人材への投資、また、当社グループ SaaS プロダクトの販売促進の種まきとして、マーケティングへの投資を行い、事業成長を進めてまいります。

## リファイニング事業への本格参入

TASUKI

さらなる富裕層顧客をターゲットとした資産運用商品を提供するリファイニング事業領域に参入

### ◆リファイニング事業の概観



point

建物の経年により劣化した機能・性能を再生させ、資産価値を最大限に引き出す。産業廃棄物やCO<sub>2</sub>排出量を抑えることができ、SDGsのゴールに貢献。

社内の建築士や建築施工管理技士を中心としたプロ集団を構築し、事業性を判断

続いて二つ目のトピックスとして、昨日プレスリリースをいたしましたリファイニング事業への本格参入になります。

このリファイニング事業については、当社が既存の土地と建物、こちらを取得し、経年劣化により衰えた機能を再生し、資産価値を高めて販売を行うという事業モデルになります。

この事業モデルは、建物の取り壊しや新築を伴わないため、SDGsにも資する事業モデルとなっております。また、この事業においては、既存の建物のデューデリジェンス、こちらの見極めが非常に重要となってきますので、社内の建築士、また、建築施工管理技士を中心としたプロ集団を構築し、事業性の判断をして、事業を遂行していこうと考えております。

これまでに東京23区・駅近で3件の取得契約を完了し、順調に実績を蓄積

プロジェクト	交通	アセットタイプ
中目黒	東急東横線「中目黒」駅 徒歩3分	レジデンス
人形町	日比谷線「人形町」駅 徒歩1分	商業ビル
平和島	京急本線「平和島」駅 徒歩1分	メディカルモール



人形町（リファイニング後）

<p><b>IoTレジデンスの取り組み基準</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 東京23区・駅徒歩5分以内に特化</li> <li>✓ コンパクトレジデンス</li> <li>✓ 事業期間は、10ヶ月程度</li> <li>✓ 販売価格は、3億円程度</li> </ul>	+	<p><b>リファイニング事業の取り組み基準</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 東京23区・駅徒歩5分以内を中心</li> <li>✓ 中型レジデンス・商業ビル etc...</li> <li>✓ 事業期間は、12ヶ月程度</li> <li>✓ 販売価格は、2～15億円程度</li> </ul>
---	---	--

これまでリファイニング事業については、試験的に物件の取得を行ってまいりました。現状においては3物件、東京23区内の駅近の好立地で仕入契約が完了、ないしは物件の取得が完了しております。

右側にございます人形町プロジェクトについては、このリファイニングが終わっており、店舗としては、飲食店やクリニックが入居しているビルになります。従来、タスキでは3億円規模のコンパクトレジデンスに特化をしておりましたが、リファイニング事業の開始により、アセットサイズも2億円から15億円、そしてアセットタイプも中型レジデンスや商業ビルといった多方面に手がけていくこととなります。

リファイニング事業への本格参入により、ターゲット市場は大幅に拡大



このリファイニング事業への本格参入によって、タスキのターゲット市場は大幅に拡大をいたします。

現在、東京都の賃貸レジデンスマーケットの中で、タスキのシェアは約 0.1%という数字になっています。もちろん、賃貸レジデンスマーケット、こちらのシェア拡大を引き続き狙っていきつつ、今後は事業領域拡大と売上増加のため、新たなマーケットへも参入することとなります。

まずは、レジデンスの規模拡大と、商業不動産からの参入になりますので、当社のマーケットサイズは約 40 兆円となります。また、東京の不動産投資市場を全体としては、107 兆円という規模がございますので、ここへのチャレンジというものも将来的に行っていきたいと考えております。

## 業務提携の背景

タスキのIoTレジデンスの立地が東京23区内、駅徒歩5分以内の立地であり、飲食出店に適しているため、店舗誘致によって更なる収益の最大化が可能

## M&amp;A properties社とは

外食店舗出店に関わるアドバイザリー業務を専門にしてきた不動産アドバイザリー企業  
年間100店舗以上の出店実績・ノウハウと、40,000社を超える出店テナントとのネットワークを保持

## 提携の内容



- 居住ニーズの弱い1階部分に店舗誘致をすることにより、賃料収入の増加見込み

続いて、M&A properties 社との業務提携になります。

先ほど申し上げたりファイニング事業、商業ビル、商業不動産の取り組みを開始いたしますので、ここでの強力なパートナーシップと、そういった提携をさせていただく M&A properties 社との業務提携を開始いたしました。M&A properties 社は、外食店舗出店に関わるアドバイザリーを専門とした企業になります。

また、業務提携に至った背景といたしましては、当社のIoTレジデンスが東京23区、駅徒歩5分以内の好立地であるところから、飲食店の出店に適している用地が非常に多くございました。特に住居ニーズの弱い1階部分に店舗を誘致することにより、賃料収入の増加と物件収益の最大化を見込んでおります。既に、このM&A properties 社とは、先ほどの人形町の商業ビルでのテナント誘致での協業という取り組みも行っており、短期間での店舗誘致に成功している実績がございます。



続きまして事業の内容に移らせていただきます。IoTレジデンス事業です。

IoTレジデンスの事業モデルの概観になります。当社が取得している事業用地の約86%が空き家、または潜在的な空き家となっています。情報を入力してから仕入れまでの意思決定のスピードも当社の特徴の一つと言えます。

用地の入手後は、企業契約によってIoTレジデンスの建築、または用地の販売を行っております。このIoTレジデンスの平均保有期間は約10カ月と、1年にも満たない形での建築、売却というものを実現しております。この事業期間の短さが市場環境にも柔軟に対応できる強みとも言えます。

販売に関しては、当社自身で販売部隊を持っておりませんので、不動産仲介会社のみならず、金融機関系のウェルスマネジメント部隊、ないしは税理士の方から富裕層顧客をご紹介いただき、販売を行っております。この販売については、3カ月以内での売却成立が73%と、需要の強さがうかがえる結果となっております。さらに今後は、このIoTレジデンスをストック事業として成長させていき、アセットマネジメント事業として展開をする準備を進めております。

不動産テックの活用により、**事業拡大スピードの加速**と、**利益率向上**を推進



続いて当社の強みになります。上の IT 活用力、仕入力、企画力が当社の IoT レジデンスを支える強みとなっております。本日はこの IT 活用力についてご説明をさせていただきたいと思ひます。

リアルビジネス × ITで独自開発されたクラウドプラットフォームの活用により、  
業務の効率化を実現



IT を活用した業務の効率化というものを従前から当社は取り組んでおります。

当社は前期、7,000 件を超える物件情報を取得しており、その情報管理を自社開発したシステムを使って行っております。活用方法として、例えば入手した物件情報を地図にマッピングし、売却案件の多いエリアを把握し、将来的なマーケットの需給予測を実施しております。

また、われわれの業界ですと、移動時間が多く、その時間をいかに有効化することが大切になりますが、クラウド環境を構築することにより、外出先、移動先で業務を行うという仕組みをつくり、業務の効率化を図っております。






「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

-  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

WHY  
なぜ可能？

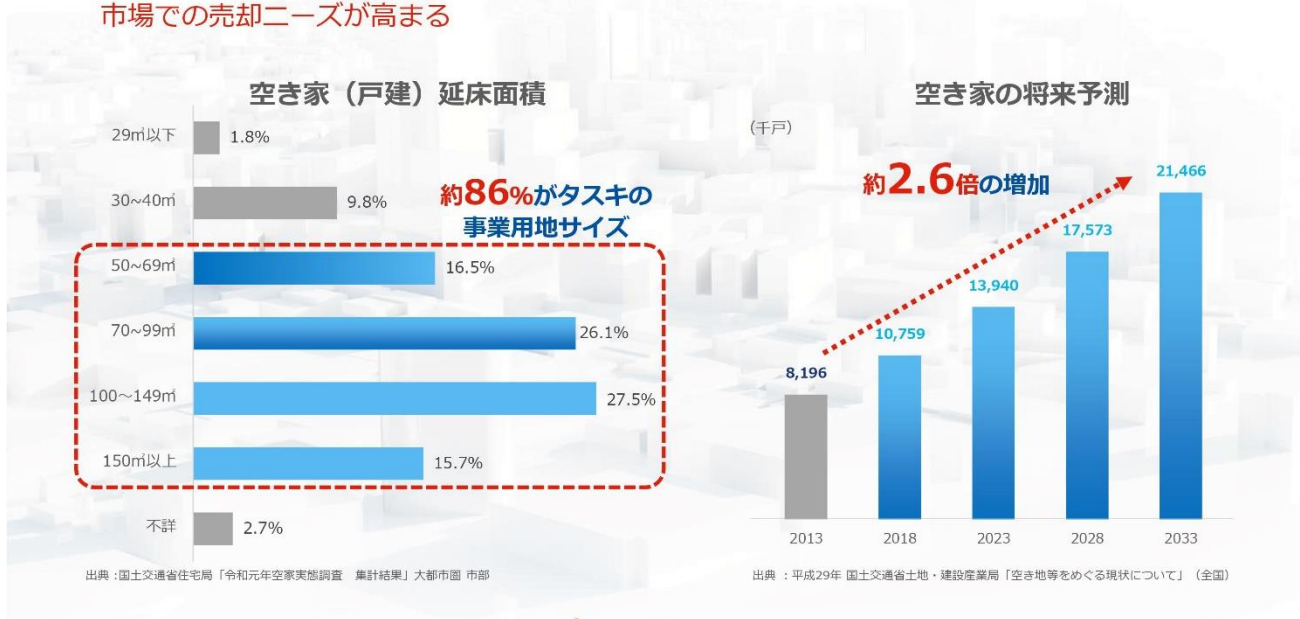


TARGET  
都内最寄駅から徒歩5分圏内約60㎡以上の物件

また、昨今、建築費の上昇というところも非常に質問が多く寄せられております。

当社は従前からドミナント戦略という戦略をとっており、このドミナント戦略によって建築費の上昇を最低限に抑える努力をしております。いわゆる同一エリアで複数物件まとめた事業、建築工事を行うことによって、単体ではコストが上がるものを同時発注することによって工事単価を下げるといった戦略をとっております。こういった戦略のもと、当社の粗利益率の上昇につながっているものと考えております。

- ・当社が取得した事業用地の**86%**が空き家又は潜在的空き家
- ・空き家の多くは小規模用地であり**当社がターゲットとする事業用地サイズと一致**
- ・空き家は増加傾向にあり、税制面からも空き家リストラが促進され、**市場での売却ニーズが高まる**



続いて 34 ページ、当社のパイプラインの環境についてになります。

先ほど申し上げた通り、当社が取得した事業用地の 86%が空き家でございます。その理由は、空き家の多くが戸建てが建っていた小規模用地であり、当社が事業用地のターゲットとしているサイズと一致しているからです。右側の国土交通省が発表しているデータによると、空き家は 10 年間で約 2.6 倍にも増加するという予測がされております。

- ・東京都内の空き家は約81万戸<sup>※注</sup>
- ・空き家問題解消へ向けた税制の動きもあり、空き家処分が加速の流れ

◆空き家問題の現状

空き家でも住宅とみなされ  
特例により固定資産税が減税



処分されない空き家が増加

◆空き家税制の改正後

保有空き家の税制改正により  
税負担の増加が予想される



空き家活用が加速の流れ

**タスキの用地取得には追い風**

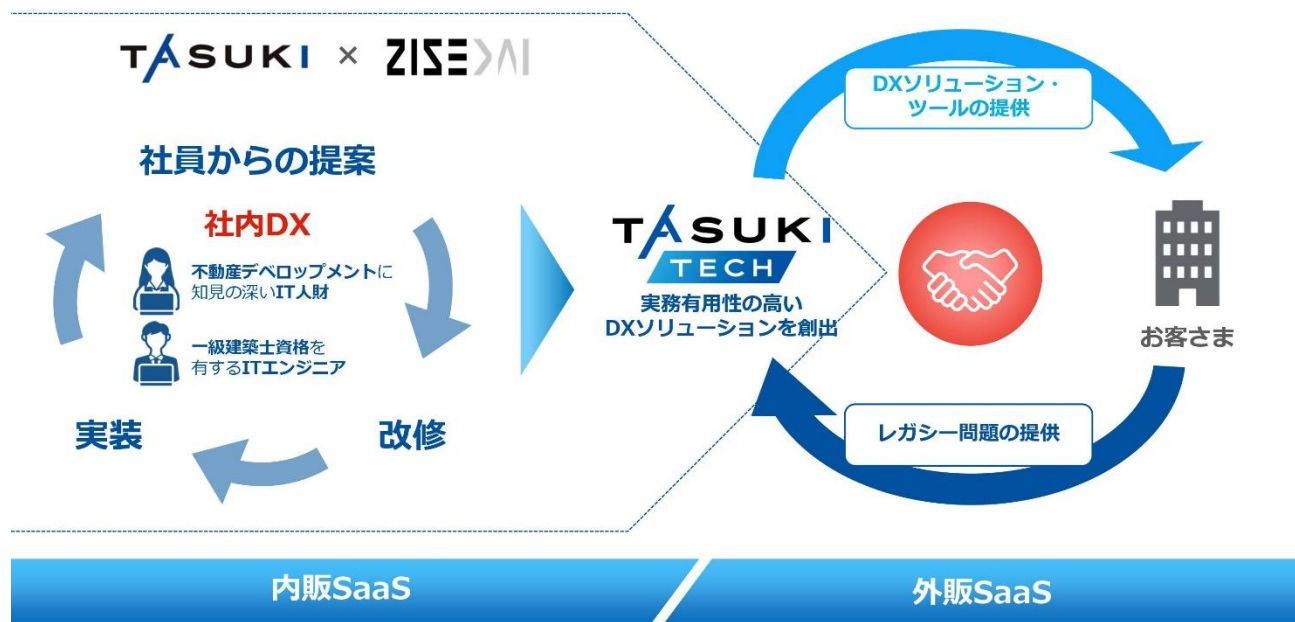
※注) 東京都住宅政策本部「東京空き家ガイドブック(第3刷)」より

また、この空き家の取得についても、当社に追い風が吹いております。

東京都についても、現時点で約81万戸もの空き家があると言われております。公衆衛生や安全面からも、空き家の放置については深刻な問題になっております。現状、人が住まなくなった空き家でも、建物が住宅とみなされれば、特例により、固定資産税等の減税がされる場合があり、これにより、処分されずに放置のままの空き家が増加していることが課題となっております。

この課題を解消すべく、最近では各自治体で税制改正の動きが見え始めました。空き家があることによって、税負担が増加することが今後予想されますので、空き家処分、土地の有効活用が加速していく流れだと言えます。この環境は、タスキのターゲットサイズの用地が増加するということろにつながっていくと思いますので、当社にとっては非常に追い風が吹いているという環境でございます。

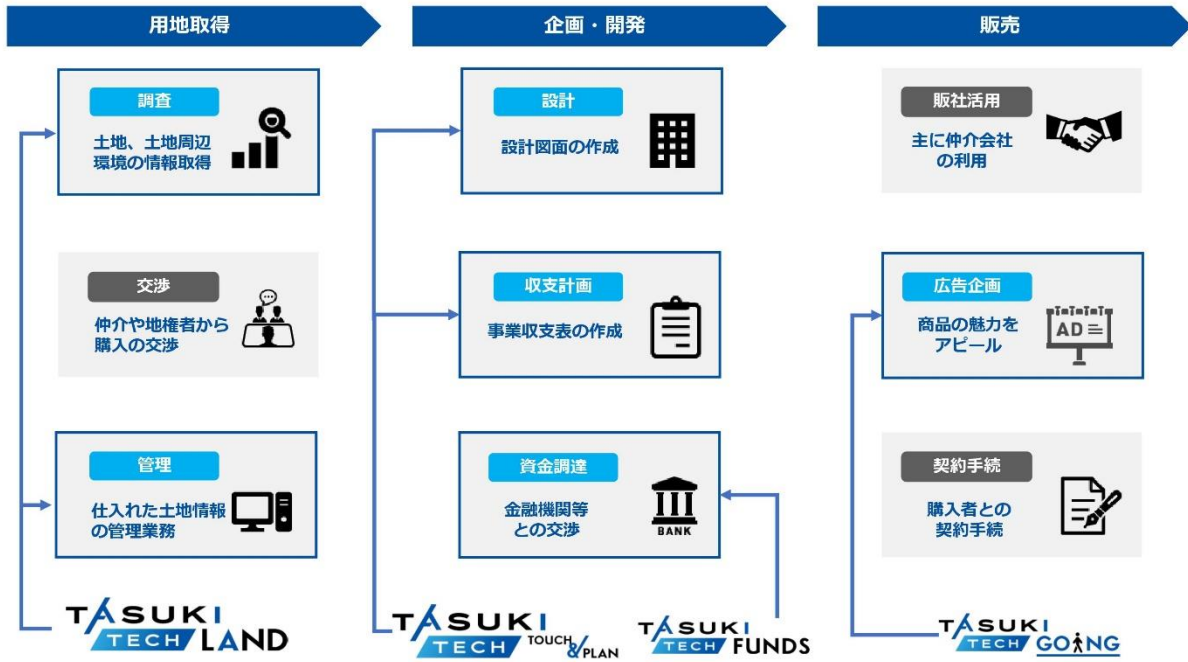
- ・ 市販のシステムにはない**不動産デベロップメントに特化したシステム**の自社開発
- ・ 自社内でツールの磨き込みを経て他社へと拡販



続いて SaaS 事業になります。

昨年 12 月に SaaS 事業を分社化いたしました。より機動的に、より内部的な制度設計を柔軟に対応するために分社化をいたしました。現在は、タスキがデベロップメントした業務の中に、ZISEDAL が課題解決策としてのテクノロジーを導入するというようなグループでのシナジーを組んでおります。

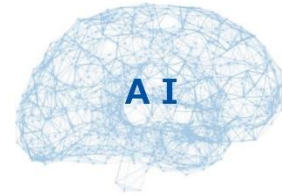
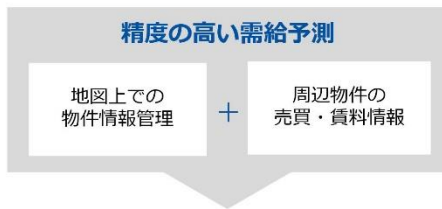
用地取得、企画・開発、販売という主要業務を4つのサービスで効率化



このスライドには、デベロッパー業務のフェーズを三つに分けて記載をさせていただいております。

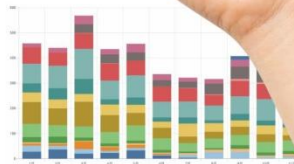
当社の主力である TASUKI TECH のプロダクトについては、各フェーズにある業務、こちらへのソリューションを提供させていただいております。われわれは、不動産デベロッパー領域に特化したバーティカル SaaS として、強い力で押し進めていきたいと考えております。

リアルビジネス × ITで独自開発されたクラウドプラットフォームの活用により、業務の効率化を実現



より需要の高い用地を選定

少数精鋭で成果を上げる



不動産テックや不動産 DX に向けたサービスというのは多数存在しておりますけれども、TASUKI TECH の特徴は、不動産デベロップメント領域に強いことだと言えます。当社がいちデベロッパーとして、リアルビジネスの中で課題に感じたことを自社開発のプラットフォームを活用して解決していきます。

モバイル対応を強化するUI刷新によって、既存顧客のARPA<sup>※注</sup>アップと新規顧客獲得を狙う

**高い視認性と  
シンプルな操作画面**

**Google map連携  
物件情報を地図上で表示**

**案件ごとの進捗状況が  
瞬時にわかる**

入手した物件情報を  
どこからでも登録可能



地図上にピンで表示  
色分け表示で他案件の  
進捗も一目でわかる

※注) Average Revenue Per Account : 1アカウントあたりの平均売上金額

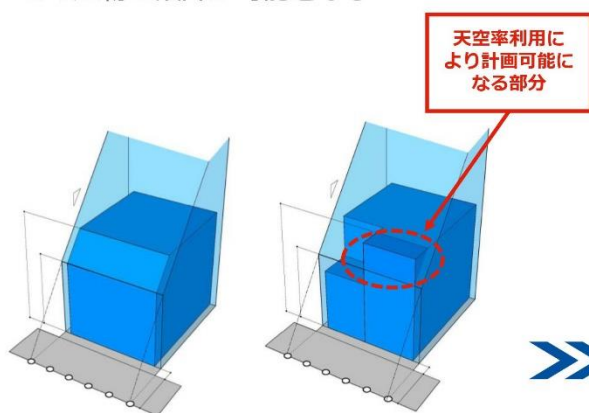
この用地仕入や事業計画の策定といったデベロップメント領域に特化したプロダクトは、非常に少なく、逆にこの市場はブルーオーシャンであると考えております。最近では TASUKI TECH LAND という商品の開発を進めており、より使いやすい、より分かりやすい仕様としてUIの変更をいたしました。ARPAの向上、こちらを目的として継続的にアップデートを行ってまいります。

「TASUKI TECH TOUCH&PLAN」は、建築基準法に則り順調に実装中

## 天空率のプログラム実装

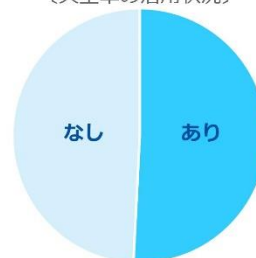
### ◆天空率とは

道路斜線制限に対して「天空率」の検討を行うことで斜線制限を超える高さの建物を設計が可能となる



全国の**50.2%**<sup>※1)</sup>の建物が  
天空率を活用

〔天空率の活用状況〕



※1) 国土交通省「建築省「統計」2023年2月版建築のSRC・RC等のうち4～15階の割合



天空率のプログラム実装・社内検証後  
有償販売を開始予定

続いて、業界内からも注目をいただいている、TASUKI TECH TOUCH & PLAN の開発状況になります。

現在は建築基準法に基づき、順調に実装を進めております。現在の実装の中心になっているのが、天空率でございます。これは建物の3階、4階の建物を建てる際には、ほぼ使用する考え方でございます。この天空率を利用することで、道路斜線制限を超える建物が建てられる設計が可能となります。統計的に見ても、全国の50%程度の建物が、この天空率を活用した建物であると考えられています。

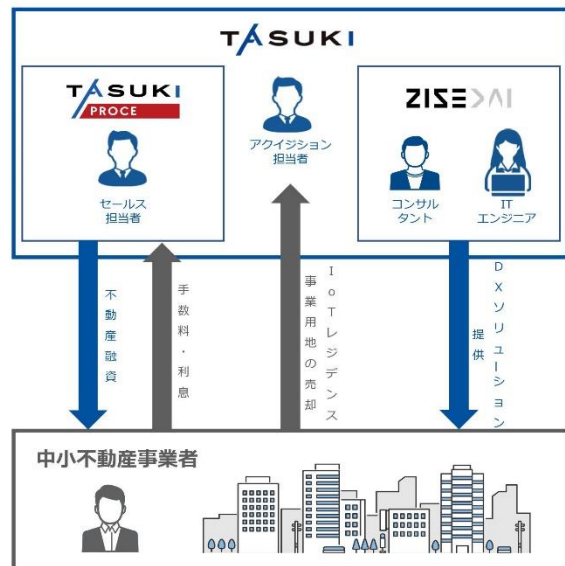
また、天空率を活用しなくても、建物の建築の検討の際に、天空率を検討するといったプロセスもございますので、この天空率を実装する、完成させるというところが、このプロダクトの一つの重要なポイントになってくると考えております。この天空率の実装後、社内の検討を経て、TOUCH & PLAN については、外部への有償販売を開始する予定でございます。



- ・新規顧客獲得によってGMV<sup>※1)</sup>は順調に推移
- ・グループ連携によって顧客提供価値向上や効率的なビジネス展開を推進

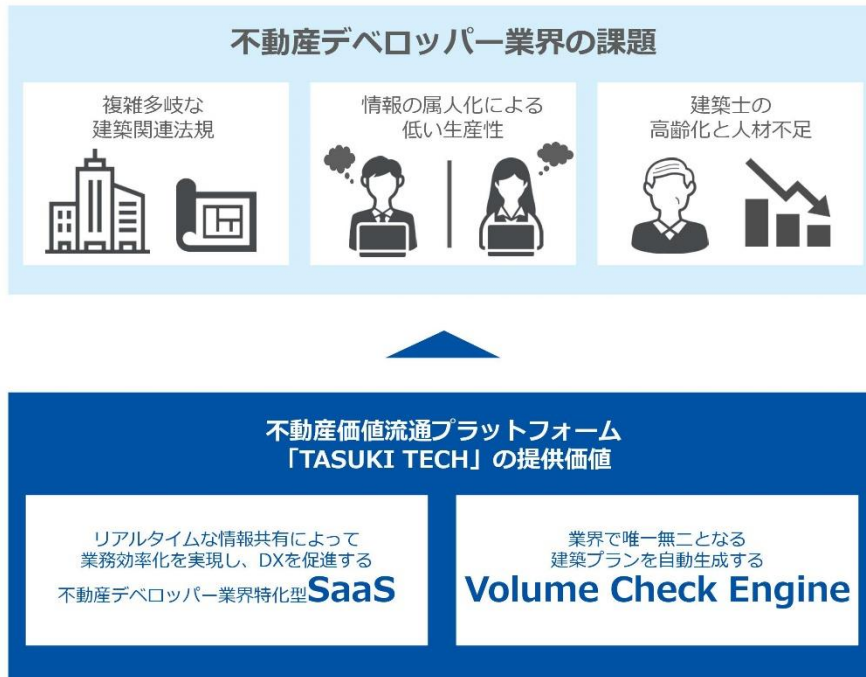


※1) Gross Merchandise Value(流通取引総額)の略でありタスキプロスにおいて不動産融資を実行した金額



続いてファイナンスコンサルティング事業です。

2022年2月に事業を開始してから、これまでの合計で27億円の顧客へのサービス提供を行ってまいりました。QoQでは6億3,000万円の増加ということで、順調にサービスの積み上げを図っております。またグループ全体として、タスキプロスが融資をするお客様が物件を取得した際の出口の一つとして、当社への物件売却というところにもつながっており、IoTレジデンスの新規パイプラインの確保にもつながっております。



- **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%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)

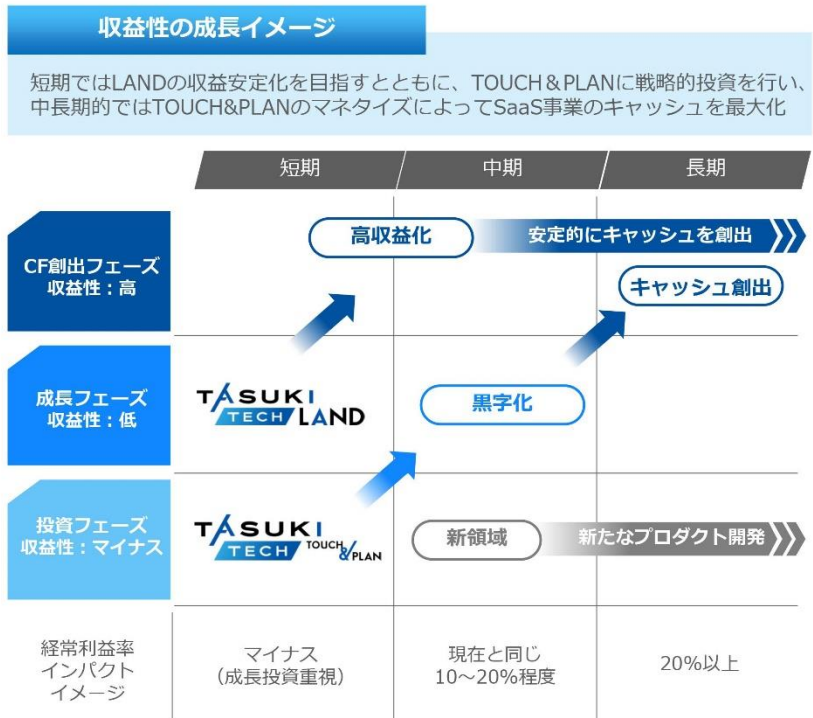
続いて成長戦略になります。

今後のポイントになる TASUKI TECH の提供価値です。先ほど申し上げた通り、われわれのターゲットは不動産デベロッパー業界です。この業界は多くの課題があり、複雑多岐な建築関連法規、また最も深刻といえるのが建築士の高齢化と人材不足といった課題があります。

そのような課題に対して、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 TOUCH & PLAN に搭載するボリュームチェックエンジンを通じて、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ていきたいと考えております。



※注) 総務省2019年調査



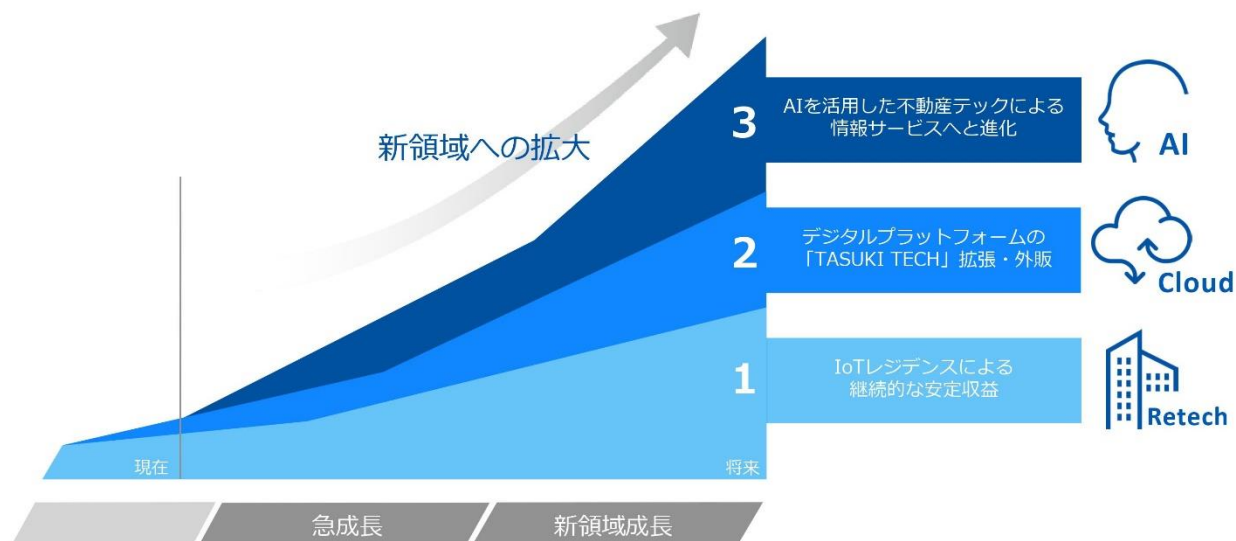
こちらのスライドは、TASUKI TECH の成長イメージでございます。

それぞれのサービスのプライシングは、図の左側に記載の通りでございます。LAND については、利用プランごとに異なるプライシングをしており、5 万円から 10 万円という金額でございます。また、今開発を進めている TOUCH & PLAN については、10 万円からを予定しております。

現在、他社への導入を進めている LAND については、短中期での高収益化、具体的には現在の無償プランのユーザーのアップセルを行うことによって有償化へとつないでいきたいと思っております。また、TOUCH & PLAN については今期中に社内検証を行い、来期以降への有償販売を進めるとともに、事業の早期黒字化とキャッシュの創出につなげていき、LAND とのクロスセルも合わせてストック収入を積み上げてまいります。

対象顧客としては不動産売買業者、こちらをターゲットとしておりますけれども、ゆくゆくは不動産鑑定士や、金融機関、こういった不動産売買に関わる全てのステークホルダーが顧客となるということを考えております。今回、公募増資によった資金、こちらでも有効的な活用を行い、早期の黒字化とサービスの提供につなげていきたいと考えております。

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

最後に、中長期的な高成長ビジョンです。

従前から掲げさせていただいておりますけれども、IoTレジデンスによる継続的な安定収入、そしてTASUKI TECHによる成長、また、AI、不動産テックという分野での情報サービスへと進化させていくことによって、当社の成長を上げていきたいと考えております。

簡単ではございますが、ご清聴ありがとうございました。

## 質疑応答

---

**司会 [Q]**：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。

最初の質問を頂戴しましたので、読み上げさせていただきます。

リファイニング事業で、住宅以外の用途もありますが、商業などのリーシングなどは自社で対応しますか、あるいは他社と提携しますかのご質問頂戴しております。お願いいたします。

**柏村 [A]**：リファイニング事業でのリーシングにつきましては、先ほど申し上げた業務提携をした M&A properties 社との強いアライアンスが今回構築できましたので、自社の他、そういった提携先との連携によって対応していきたいと思っています。

実際には先ほど申し上げた人形町プロジェクト、こちらでのリーシングの実績も M&A properties 社でございますので、強いパートナーシップの関係の中で事業を拡大していきたいと考えております。

**司会 [Q]**：それでは、続いての質問を読み上げさせていただきます。

TASUKI TECH の外部販売の進捗はいかがですかのご質問頂戴しております。お願いいたします。

**柏村 [A]**：この TASUKI TECH の特に LAND になりますけれども、現時点では 20 社程度のお客様にご利用いただいている状況でございます。以上回答となります。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。では続いてのご質問を読み上げさせていただきます。

loan to Value90%と高い水準に見えるが、キャッシュフロー面でのリスク管理の考え方について教えてほしいのご質問頂戴しております。お願いいたします。

**柏村 [A]**：この loan to Value の 90%については、この第 2 クォーターの当社の実績値でございます。現時点は当社の与信というものを金融機関さんから非常に高く評価をいただいております、そういった部分で高い水準になっていると考えています。一方で今後変化があったときには、柔軟にその点についてはリスクヘッジをしながら進めていくということを考えております。以上、ご回答になります。

**司会 [Q]**：ご質問読み上げさせていただきます。

IoT レジデンス事業における海外富裕層への販売状況はいかがでしょうかのご質問頂戴しております。お願いいたします。

**柏村 [A]**：海外富裕層への販売状況でございます。昨年の年末から、非常にお問い合わせを多くいただいております。特にアジア圏の富裕層の方からお問い合わせいただいております。具体的な数字は申し上げられませんが、当社の物件を購入いただいているような状況でございます。またこの年明けも内覧のお問い合わせだとか、実際に商談のお問い合わせ等をいただいておりますので、当社としては、引き続き積極的にセールス活動を行っていきたくと考えております。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。では続いてのご質問読み上げさせていただきます。

販管費の中の人件費がクォーターごと大きく変化していて、特に第4クォーターで大きくなる傾向があるようですが、その理由を教えてくださいとご質問頂戴しております。お願いいたします。

**柏村 [A]**：人件費の4Qの変化でございます。当社はまず第4クォーターに物件の引き渡しが多くなるという部分を含めて、役職員へのインセンティブ、こちらが第4クォーターに計上されるというのが大きな要因となっております。ご回答以上になります。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。ご質問ありがとうございます。読み上げさせていただきます。

TASUKI TECH TOUCH & PLAN の進捗状況はどうかとご質問頂戴しております。お願いいたします。

**柏村 [A]**：TOUCH & PLAN の進捗状況では、先ほど申し上げた天空率の実装を今進めております。また、社内的には一級建築士の資格を有する社内のメンバーをリスクリングという形で、エンジニアへの転身を図って、スピードアップをして今開発を進めている状況でございます。

また、こういったメンバー構成というのが当社の独自性、優位性につながっていると思いますので、そういったメンバーを今後も増やしていったら、競合他社に負けないプロダクト開発、こういった部分を進めていきたくと考えております。以上になります。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。では次のご質問を読み上げさせていただきます。

事業環境の変化はないかとご質問頂戴しております。お願いいたします。

**柏村 [A]**：事業環境の変化というところで、やはり冒頭申し上げた金利情勢の変化、また建築資材、建築費の変化が当社の最近の影響ということでございます。やはり当社の特徴としては、事業期間が短いというビジネスモデル、また、富裕層向けといった販売戦略をとっておりますので、そういった部分での事業環境の変化というものを十分に吸収できる範囲というところで、今の業績があると考えておりますので、引き続き、そういった部分の今後の変化を加味した事業戦略をとって進めていきたくと考えております。

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月期第2四半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。

退出いたします。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 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

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。