



タスキホールディングス(以下、タスキHD)は、東京都港区に本社を置く不動産開発・運営会社。主要2社のシナジーにより不動産開発事業を伸ばしていき、2033年9月期の売上高2000億円を目指す。

経営の権限を集中 判断を迅速化

タスキHDはさらなる成長を狙い、システムを活用した物件開発のノウハウをグループ全体に浸透させていく。

同社は24年に、ともに投資用不動産のデベロッパーである新日本建物(東京都新宿区)とタスキ(東京都港区)が経営統合して設立された持ち株会社だ。24年9月期の売り上げは474億5500万円。そのうち、不動産開発事業が99%超を占める。



タスキホールディングス (東京都港区) 代表取締役社長 柏村 雄 社長(45)

24年12月には、代表権を柏村社長に一本化。同社は現在の不動産開発事業の環境は建築資材・人件費が高騰しており、大きな変化の時を迎えているとみる。このような環境下では、意思決定の早さや、ぶれない経営方針が必要となると判断したためだ。

狙うのは、タスキで培ってきたスキームをグループ内に浸透させること。そして33年に、自社の不動産開発事業の導入社数1500社を達成することだ。タスキが強みとする、絞りこんだエリア内でまとめて物件を開発するドミナント戦略を、新日本建物での開発物件にも適用。間接コストを削減する。

グループシナジーで開発加速

タスキHD 33年に売上高2000億円目指す

Dグループ全体に伝播させる成長を継続していくと話す。

自社施工を開始 建築コスト削減

新制タスキHDは33年9月期の売上高2000億円達成を目標に掲げる。達成に向けて力を入れる。

タスキHDのグループ会社で開発した仕入れ・開発システムの各種サービス概要

サービス名	サービス内容
TASUKI TECH LAND (タスキテックランド)	土地の仕入れ管理のクラウドサービス。スマートフォン上で、物件の管理・確認を行える。
TASUKI TECH TOUCH & PLAN (タッチアンドプラン)	建築プラン・事業収支作成プラットフォーム。開発したい土地を地図上でタッチすることでAI(人工知能)が土地情報を解析。最適な建築プランを提案してくれる。

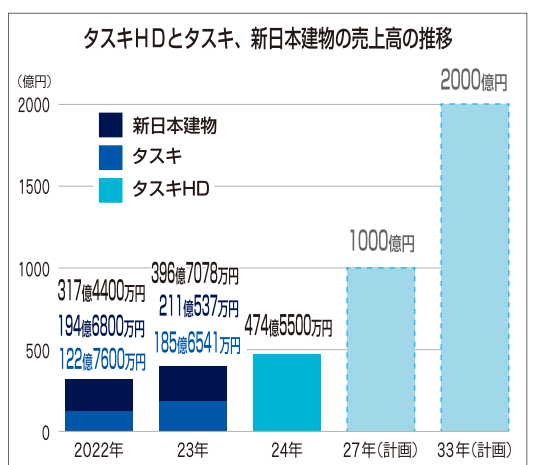
件のうち半数を自社施工することが目標だ。開発エリアは従来と変わらず東京都23区を中心とする。

「今後のさらなる成長には人材獲得が重要だと考えている。社員が人材を紹介・推薦するリファラル採用とM&Aによる人材獲得も積極的にしていきたい」(柏村社長) (野中)

二つ目はSaaS(ソフトウェア)事業だ。タスキはデベロッパーの目線を生かした不動産の仕入れ・競争力を上げていく。33年までにタスキの開発物件の効率化を目的としたシステム

「二つ目はSaaS(ソフトウェア)事業だ。タスキはデベロッパーの目線を生かした不動産の仕入れ・競争力を上げていく。33年までにタスキの開発物件の効率化を目的としたシステム

「二つ目はSaaS(ソフトウェア)事業だ。タスキはデベロッパーの目線を生かした不動産の仕入れ・競争力を上げていく。33年までにタスキの開発物件の効率化を目的としたシステム



※タスキホールディングス、タスキ、新日本建物の発表資料を基に全国賃貸住宅新聞で作成
※2023年まではタスキと新日本建物の数字を合算。タスキは9月決算、新日本建物は3月決算。24年以降はすべて9月決算

アパート、マンション、テナントビル、土地



武蔵コーポレーションで 買取できます

中古アパート・マンション 買取棟数 5年連続



- ✓ マンション
- ✓ テナントビル
- ✓ アパート
- ✓ 土地

※株式会社東京商工リサーチ調べ(2023年度)

関東全域(埼玉/東京/千葉/神奈川/群馬/栃木/茨城)

無料買取査定ご相談の お問い合わせは

0120-881-634

武蔵コーポレーション株式会社