

FY2023.9

通期決算説明資料

2023.11.7

株式会社タスキ
東証グロース：2987

7期連続での増収増益を達成!!

売上高

185.6億円

(YoY+**51.2%**)

経常利益

22.2億円

(YoY+**41.8%**)

- 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

- 01** **FY2023.9 決算概要**
- 02** **事業の状況**
- 03** **FY2024.9 業績の見通し**
- 04** **今後の展望**
- 05** **Appendix**

01 FY2023.9 決算概要

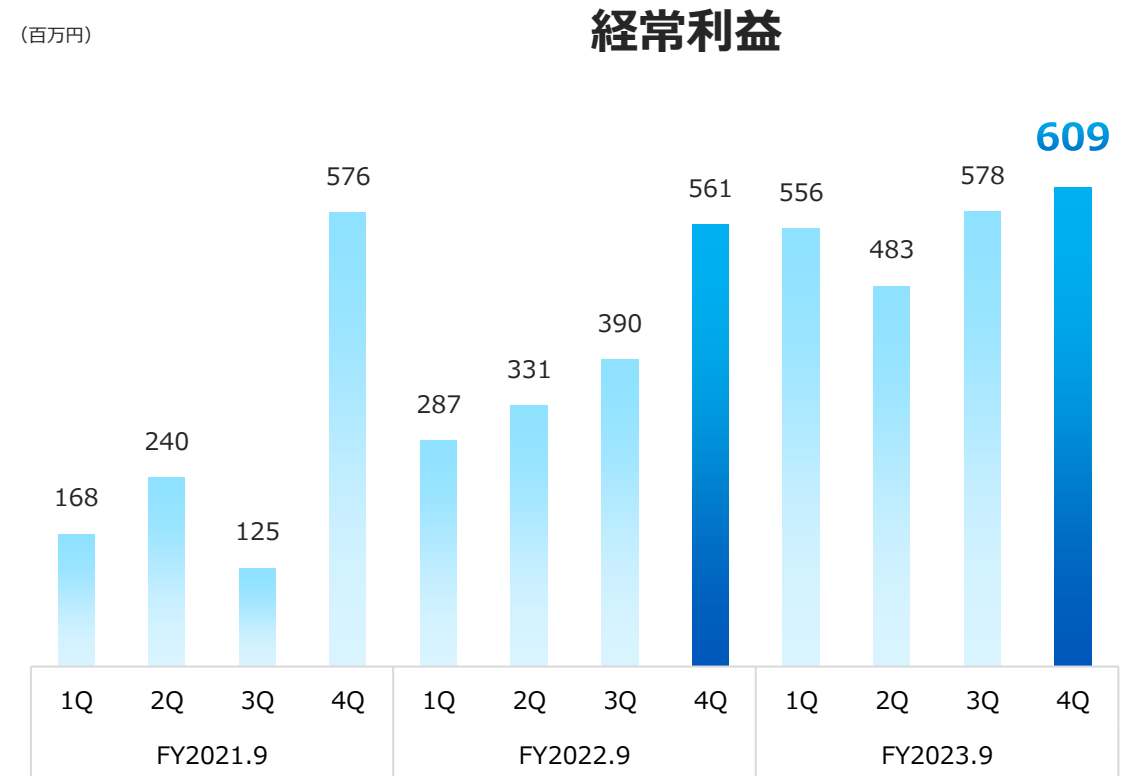
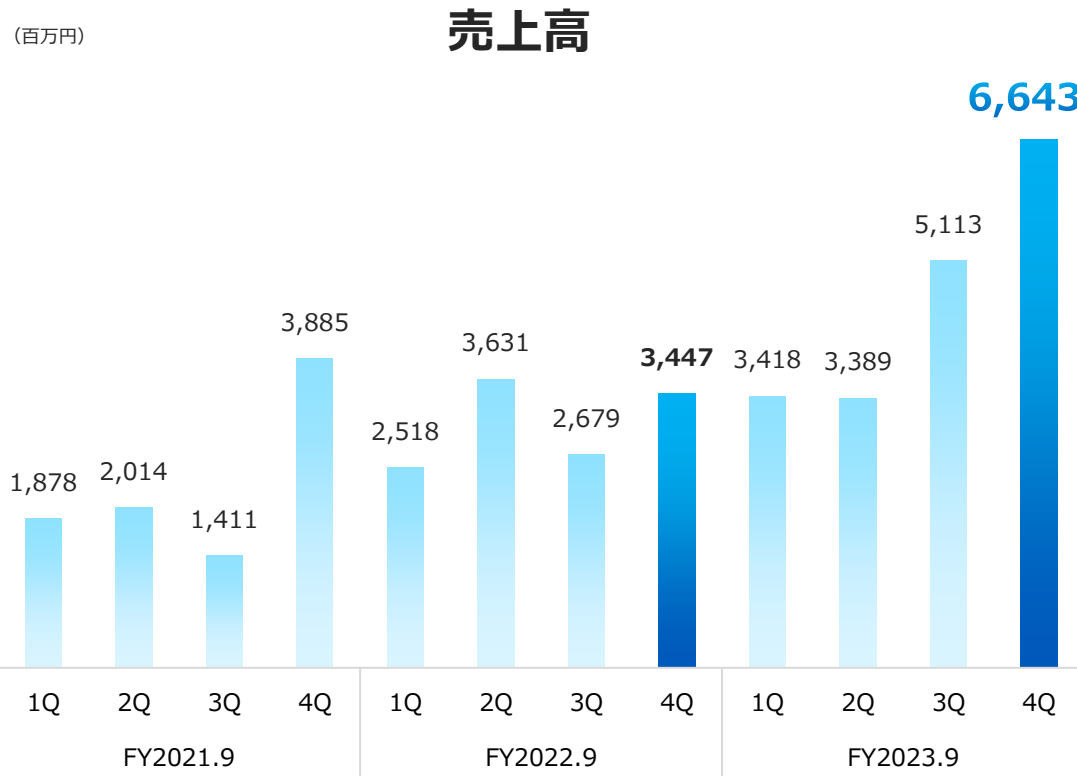
- YoYで約1.5倍の売上高成長を達成
- 経常利益は期初計画達成率116.7%、高成長を維持しYoY+41.8%の増益

(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%	-

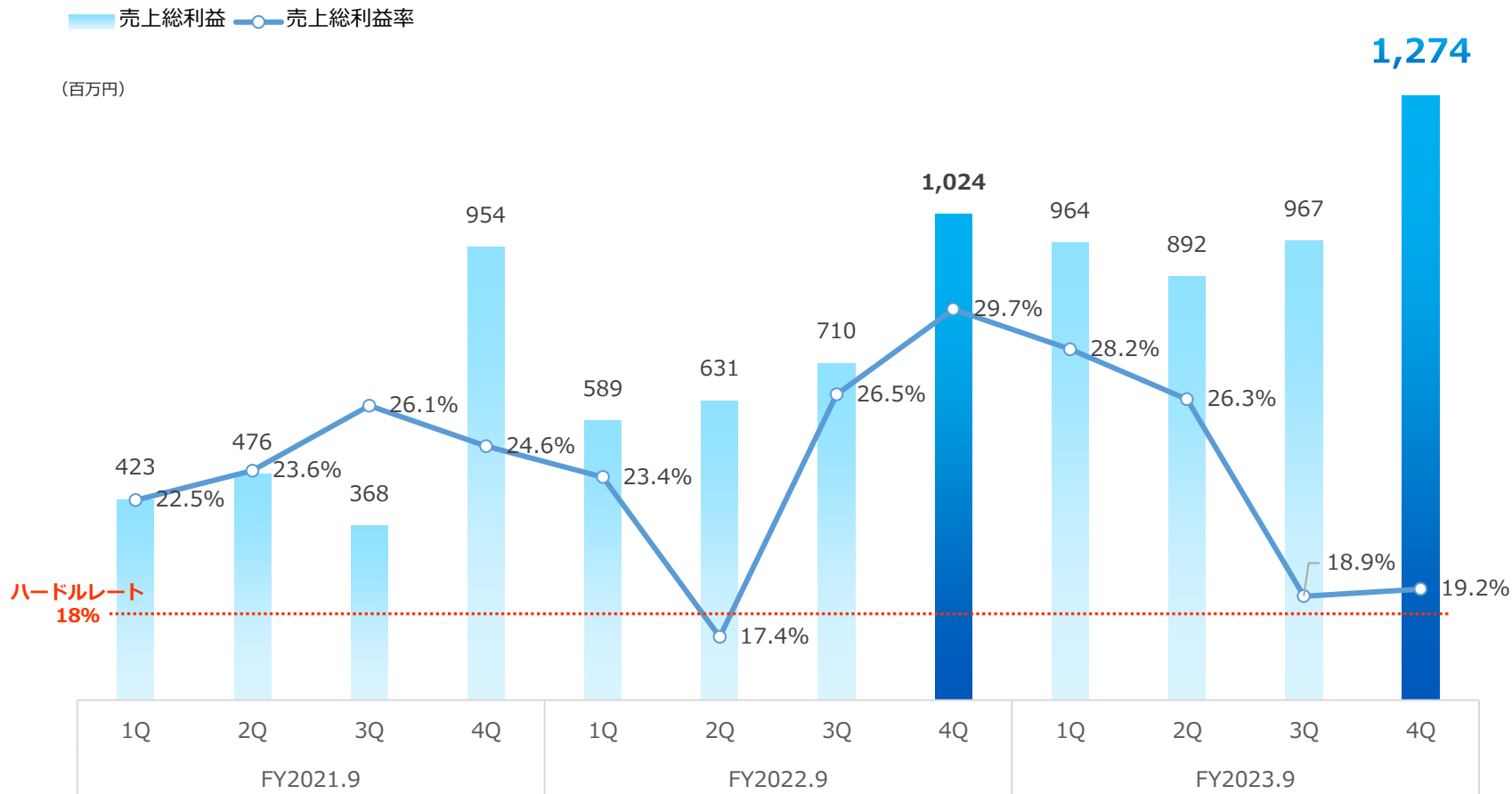
四半期業績の推移

- 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**



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



売上総利益

1,274百万円

YoY + 24.4% QoQ + 31.7%

売上総利益率

19.2%

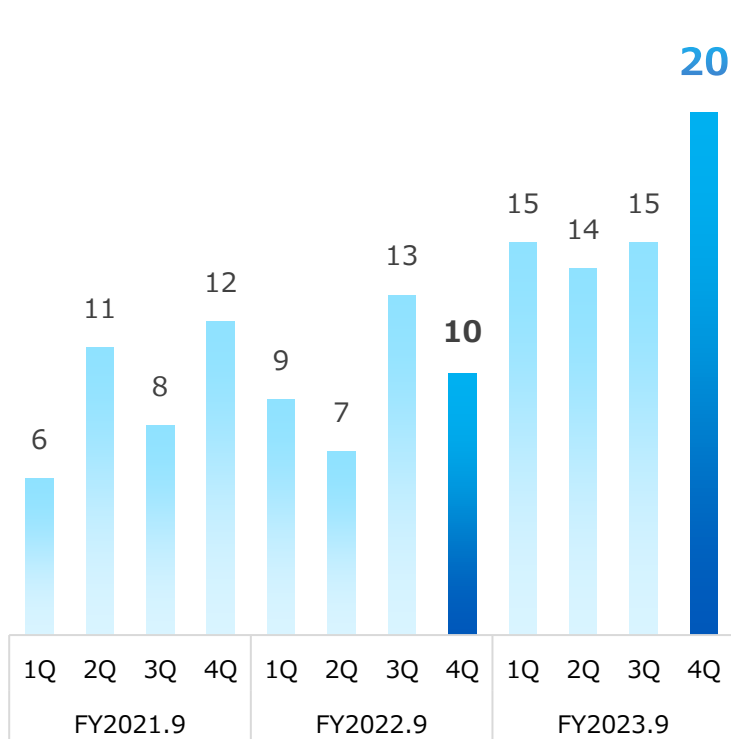
YoY ▲ 10.5pt QoQ + 0.3pt

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

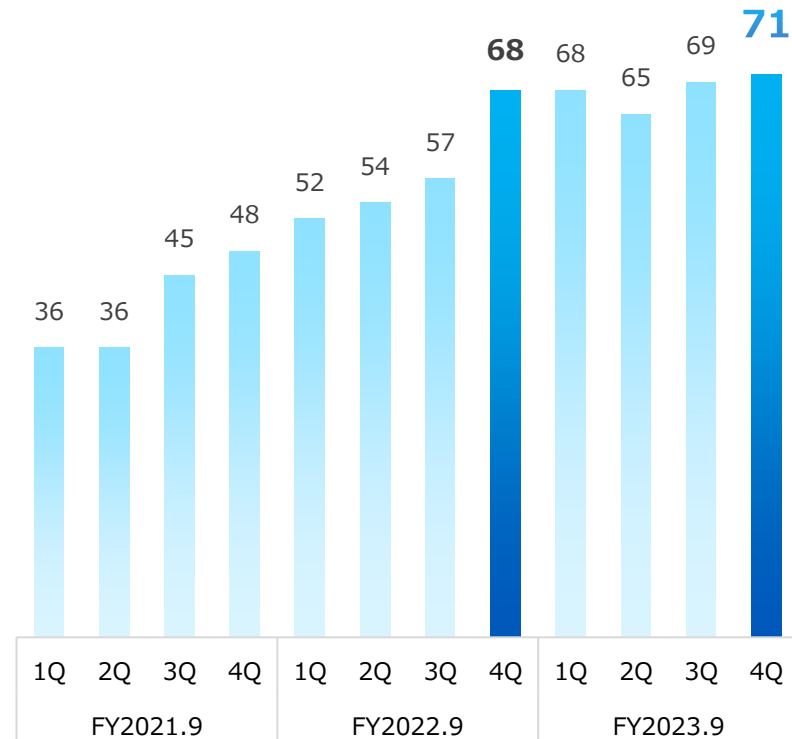
販売件数

(件)



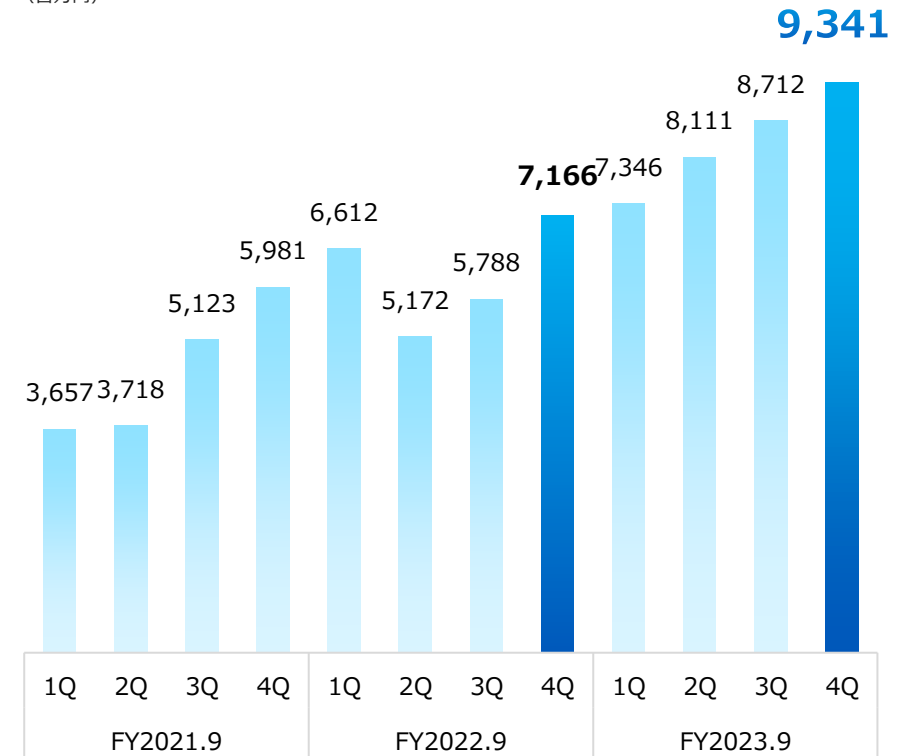
棚卸資産件数

(件)



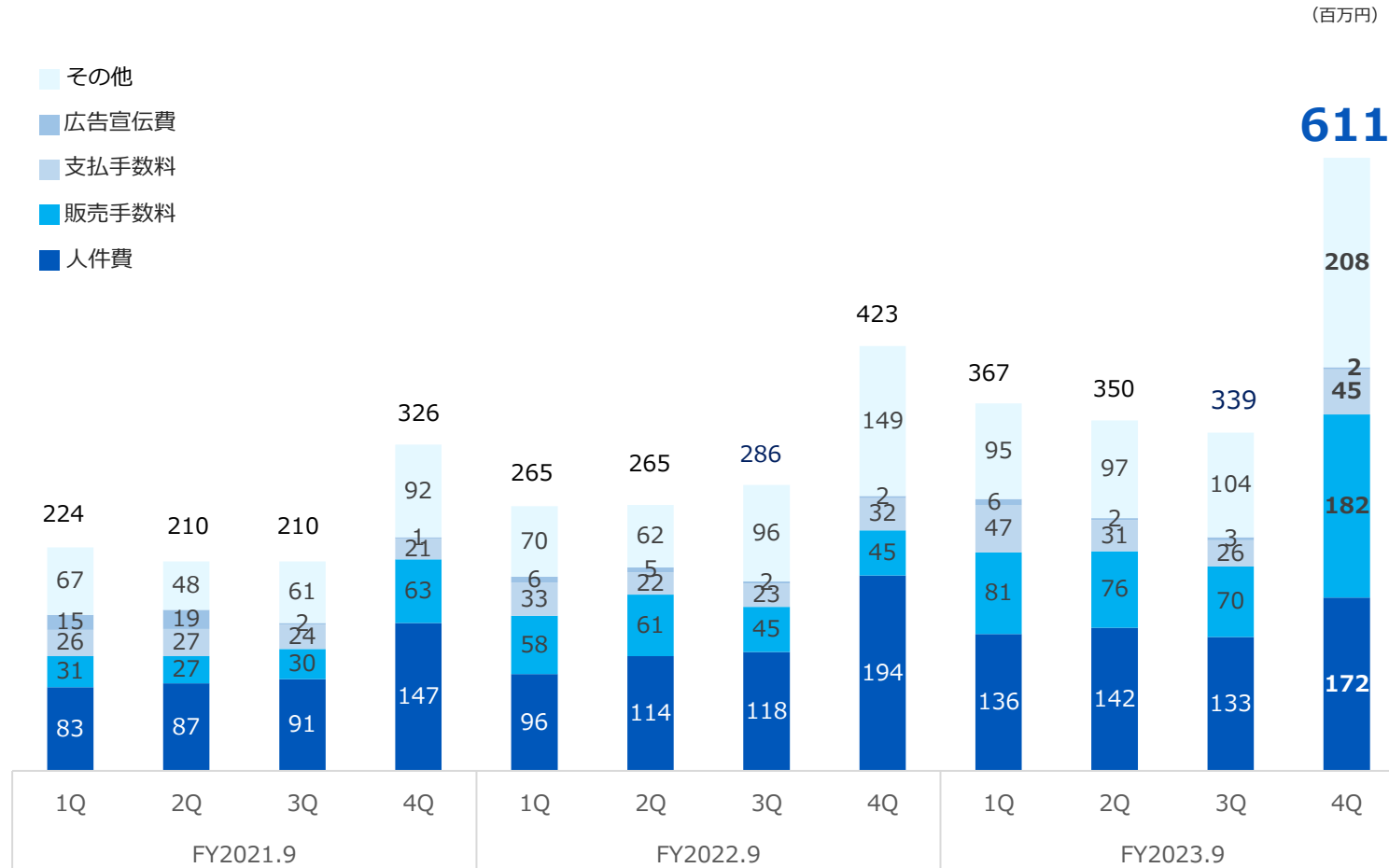
棚卸資産残高

(百万円)



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



FY2023.9

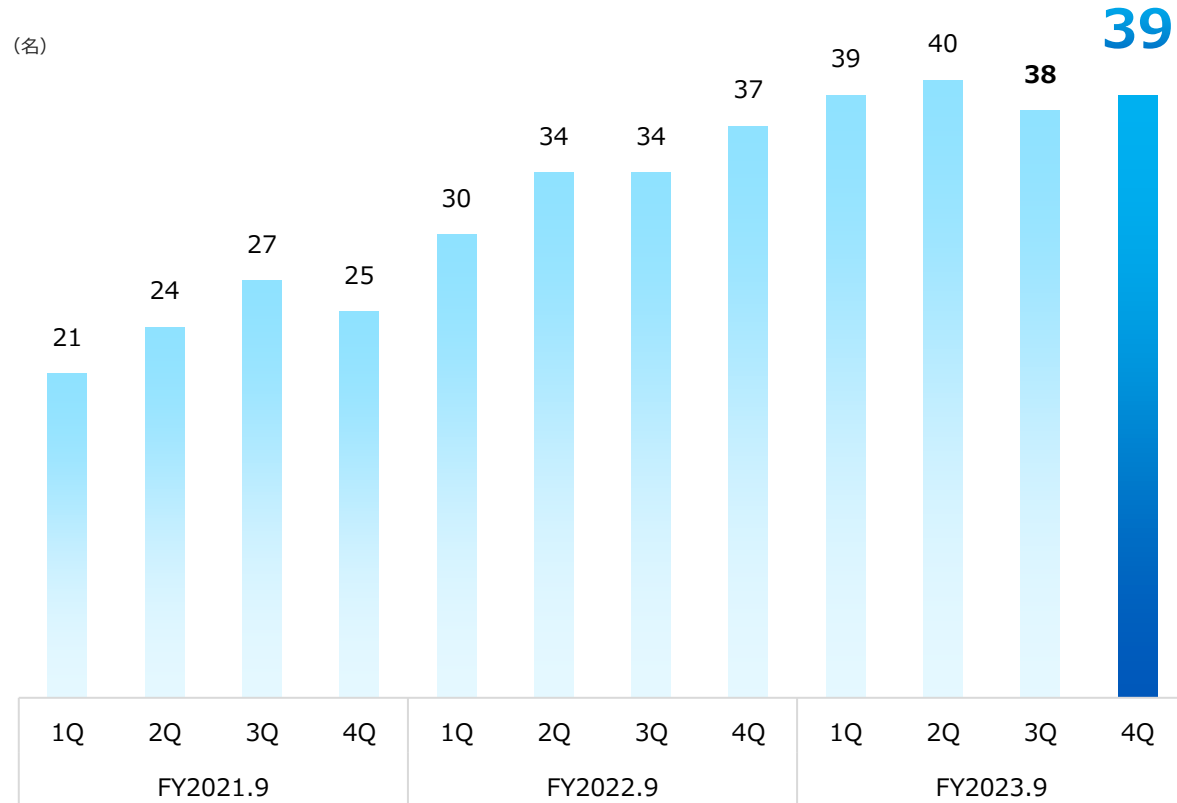
販管費

1,669百万円

YoY +34.5%

従業員数の推移

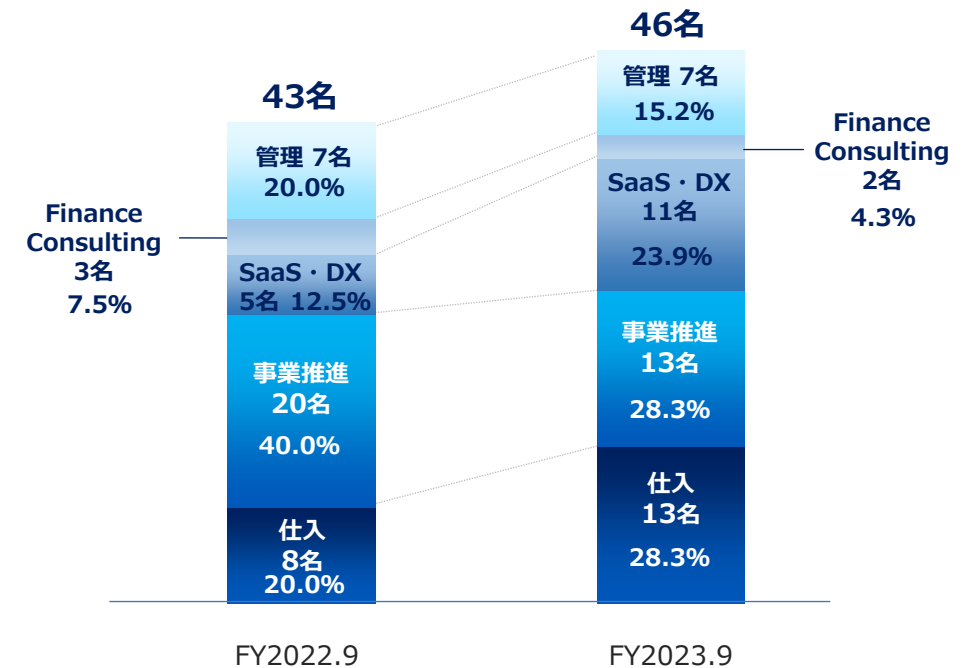
- リファラル採用を中心としたプロ集団による組織体制を継続
- SaaS・DXはフリーランスエンジニア等を含めYoY+6名の11名体制



※注) 連結/役員・契約社員・フリーランス・インターン除く

人員構成の変化

(フリーランスエンジニア等含む)



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%

- 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

自己資本比率

FY2022.9

30.6%



FY2023.9

40.8%

ROE

FY2022.9

31.4%

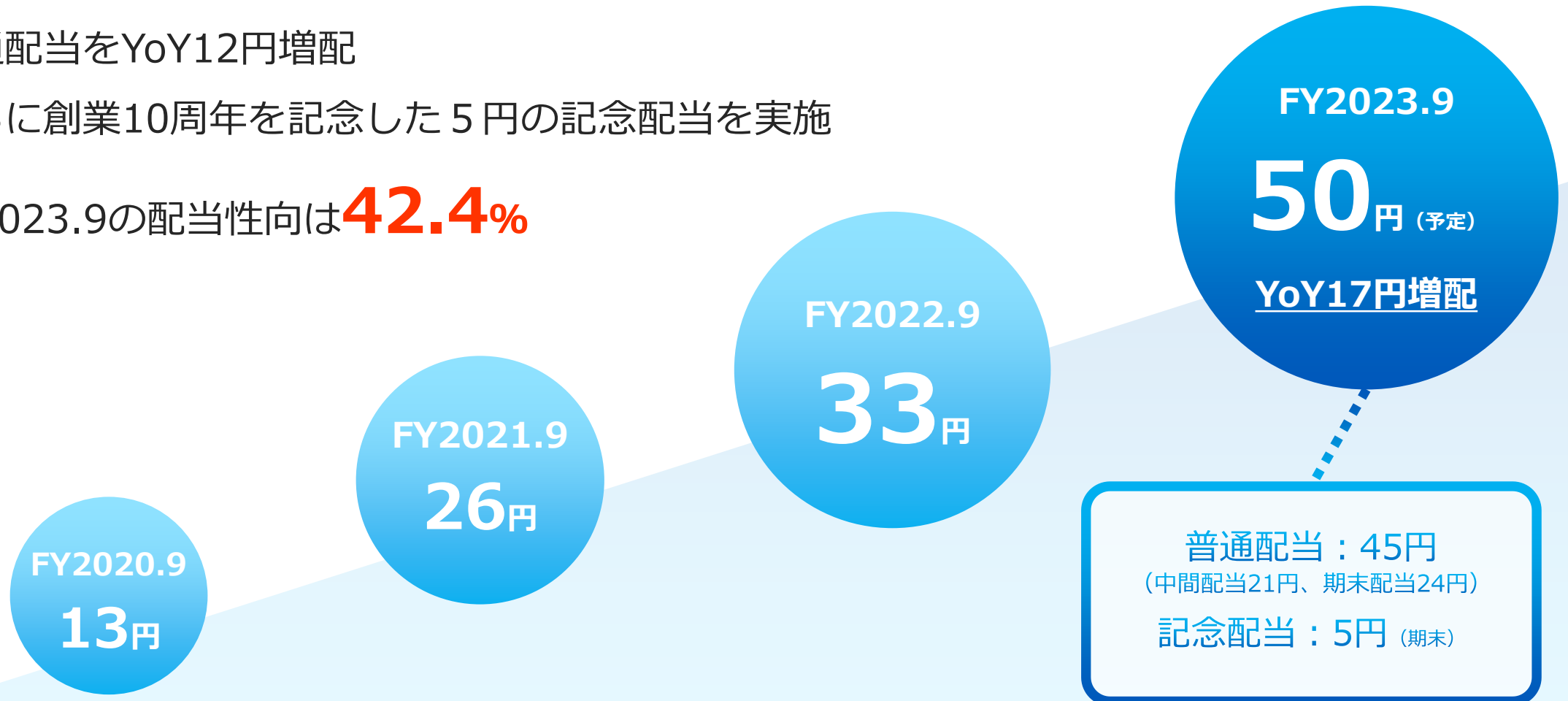


FY2023.9

28.0%

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%**



※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FY2020.9の期首に行われたと仮定した金額を記載

02 事業の状況

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



60m²~

事業用地サイズ

200m²~

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

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

95件
YoY + 26件

69件

FY2023.9
実績

FY2024.9
目標

うち
リファイニング事業

6件

うち
リファイニング事業

14件

FY2023.9 4Q IoTレジデンス 仕入プロジェクト一覧

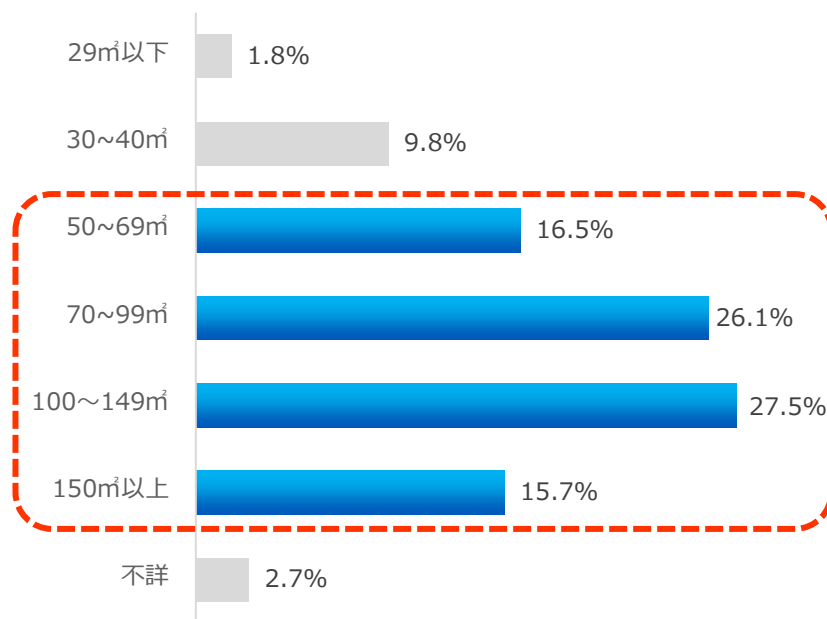
同一エリアで複数仕入を行うドミナント戦略を継続

プロジェクト名	所在地	アクセス
錦糸町VI	墨田区太平	東京メトロ半蔵門線・JR総武線「錦糸町」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	江東区牡丹	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
西新宿五丁目II	中野区南台	都営地下鉄大江戸線「西新宿五丁目」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	文京区音羽	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

- 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

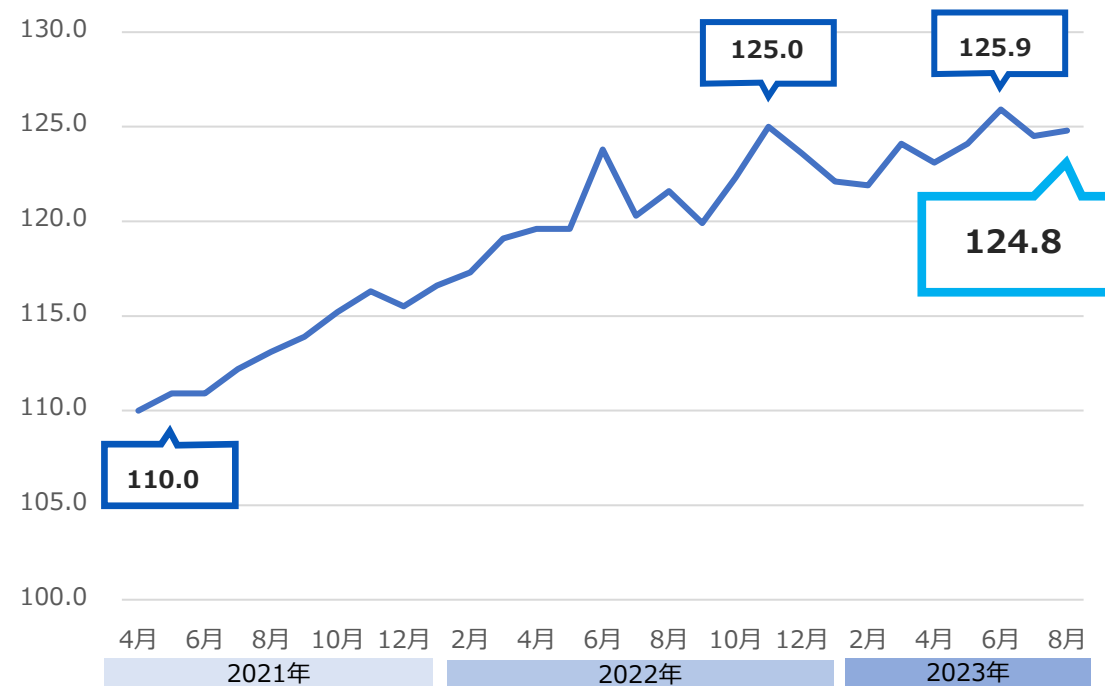


約**86%**がタスキの
事業用地サイズ
↓
パイプライン確保が
増加する見込み

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

- 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
新規積上げ物件			
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

TASUKI TECH の提供領域



物件仕入管理サービス



CRM機能

他社サービスとの連携
顧客管理・営業管理機能の強化

建築プラン自動生成サービス

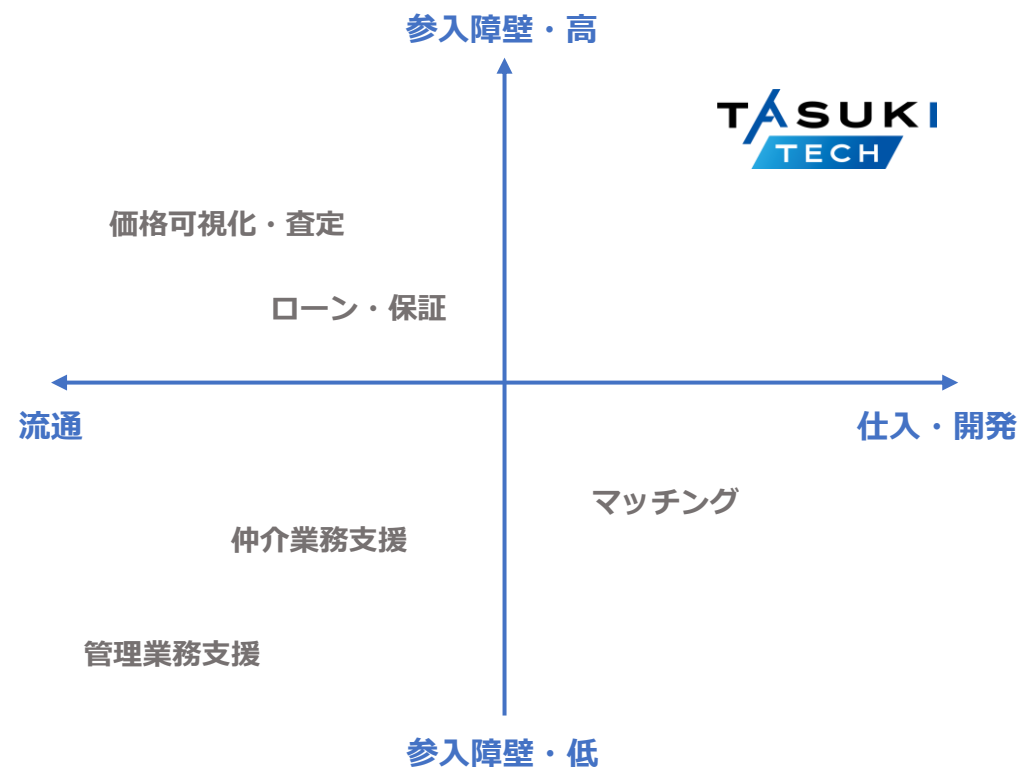


建築BIMツール

建設業界への提供を見据えた
ソリューション開発

ポジショニング

さらなる独自性を追求し、不動産TECH企業の
国内トップカンパニーへ



機能拡張

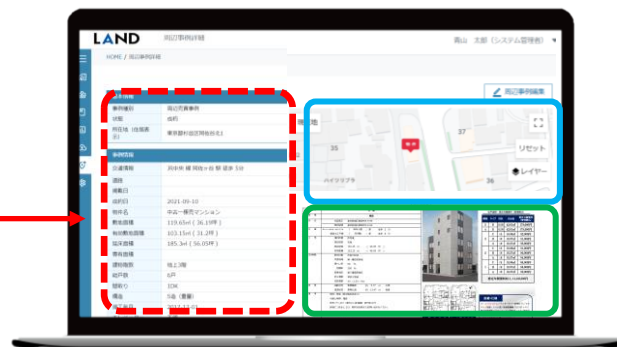
生成AI×OCR

マイソク等のPDFデータ自動読取り機能を実装
 物件情報の登録工数を大幅削減

- ・生成AI×OCRで読取り情報を自動で項目欄へ入力
- ・読取り情報から自動で地図表示
- ・PDFも自動保存



PDFを
OCR読取り



特許出願済

Point

生成AIを組み合わせることにより従来OCRの課題であった統一フォーマットのハードルをクリア
 読取りルール設定などの事前準備も不要で文字の読取りが可能

料金プラン

高付加価値なオプション機能の
 拡充により顧客単価の向上を目指す

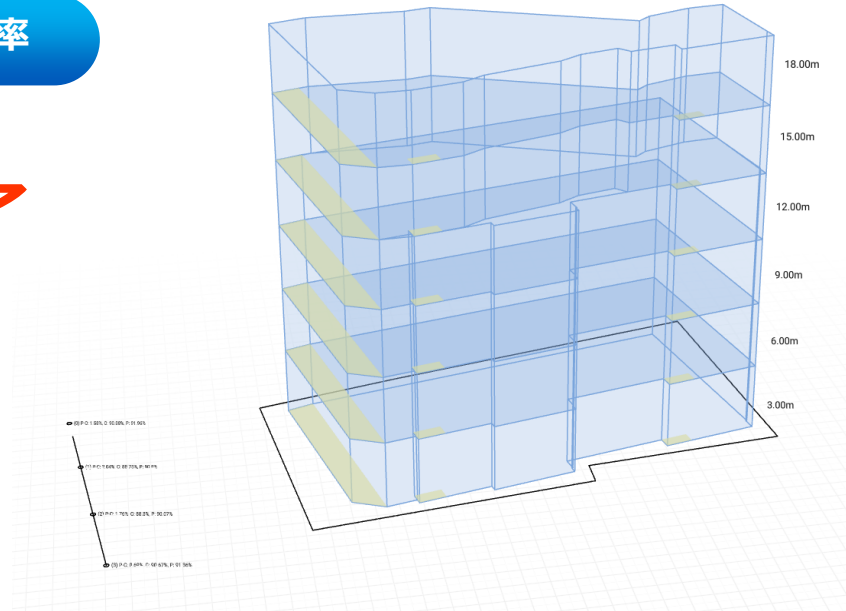
初期費用	30万円
月額料金	
エンタープライズプラン	10万円
スタンダードプラン	5万円
生成AI-OCR (オプション)	10万円+@30円/件 (従量課金)

社内試験利用 ▶▶ 有用性の確認 ▶▶ 外部販売の開始

- 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

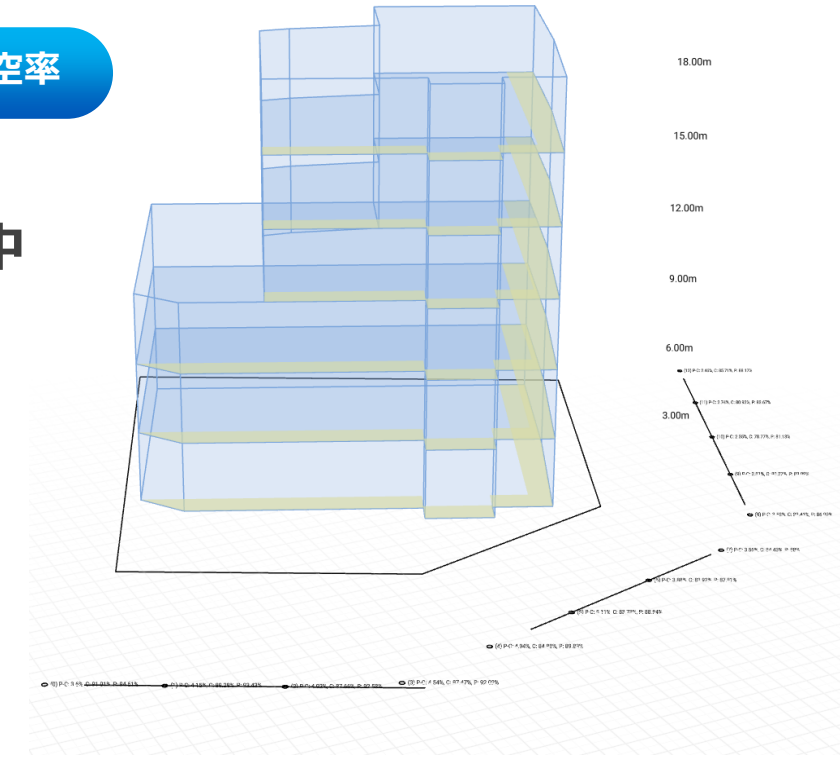
一辺道路の天空率

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

- 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

販売活動の強化

販売パートナー体制の強化

不動産関連事業者・金融機関を中心とした
パートナーシップ契約を締結
全国展開に向けて始動



M&A Properties



横浜銀行



むさし証券

拡販のポイント

- 1～2か月のトライアル期間を経て
使用感のフィードバック・改修要望を吸い上げ
- 個社別の開発は実施せず、サポート体制を効率化
- 週単位でのアップデートを実施しUI向上
これまでに78回実施

指標サマリー

トライアル後
有償化引き上げ率

100%

解約件数

0件

FY2024.9
獲得社数KPI

累計 100社

累計獲得社数
(2023年10月末時点)

38社

- ・ 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



新規IT開発案件の受託による収益拡大

BIMツールへの発展と顧客開拓の連携

- ・ 大洋クラウドサービス社が築いてきた建設業界とのリレーションと画像解析等のIT技術を応用し、TOUCH&PLANをBIMツールへと進化

ニアシヨア・オフシヨア開発によるSaaS事業の強化

- ・ 沖縄拠点へのニアシヨア,中国・大連市へのオフシヨア開発拠点での開発が可能
- ・ SaaS事業における開発リソースの強化と開発効率の向上

建設DXと不動産DXの融合による事業領域の拡大

- ・ 建設業界における紙媒体情報のデジタル化に強みをもつ大洋クラウドサービス社のノウハウをLANDにも機能拡張の形で伝播
- ・ 不動産業界で発生する紙媒体の管理・運用のアウトソーシングサービスの提供やLANDへのデータ登録業務の受託等

Phase1

Phase2

Phase3

Phase4

03 FY2024.9 業績の見通し

- ・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

04 今後の展望

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。

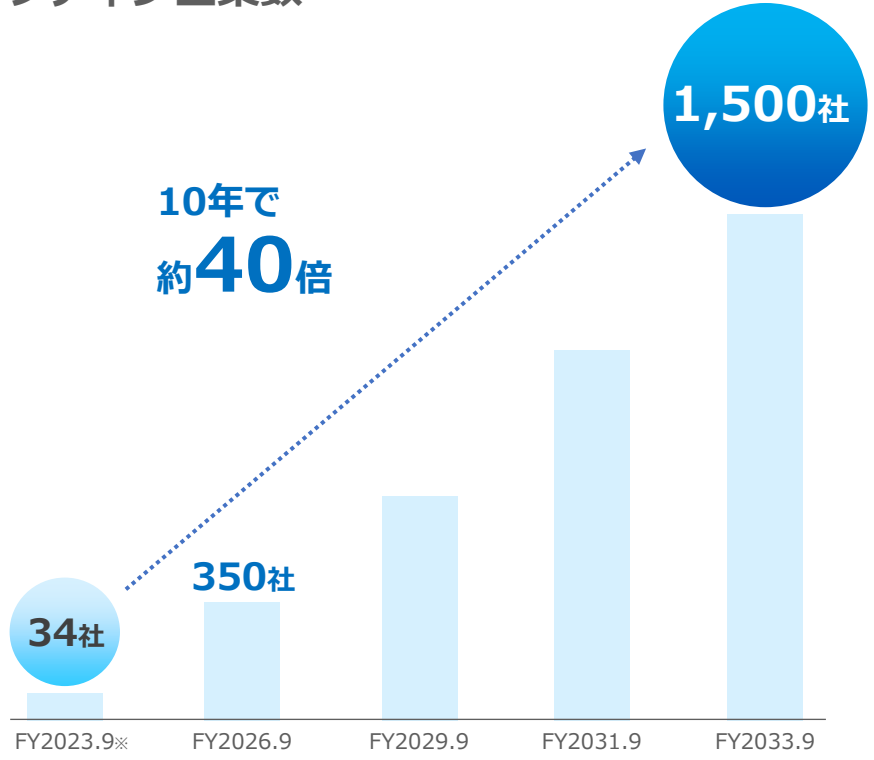
革新を追い続け、誰もが手軽に街づくりに参加できる時代を切り拓いていきます。

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

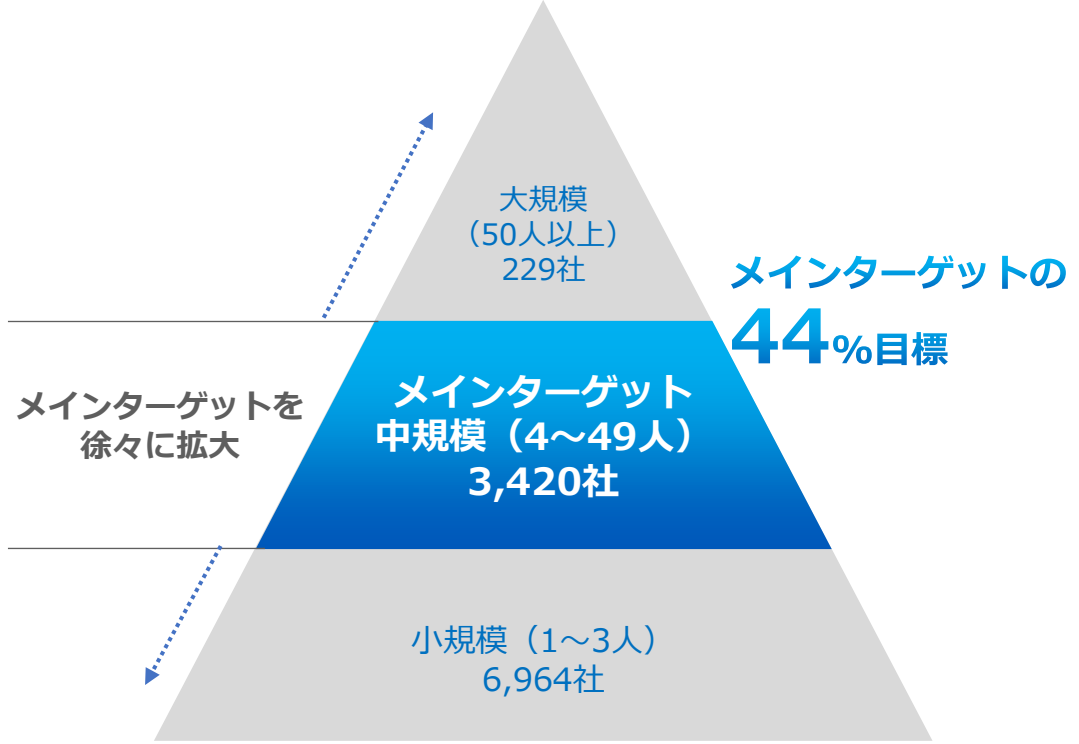
メインターゲットの中規模層を中心に、大規模層（新規と入替需要）から小規模層（スタートアップ企業）までターゲットを広げ、ピラミッドの中心からシェア拡大を目指す。

アクティブ企業数



※2023.9.30時点のアクティブ企業数
フリープラン企業を含む

国内市場シェア

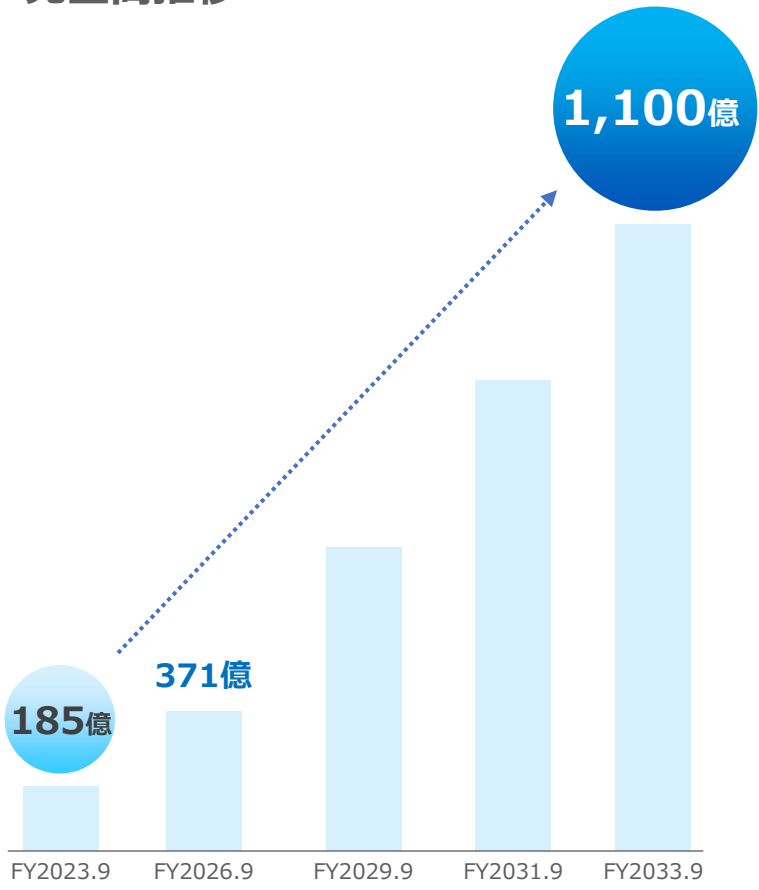


経済産業省・総務省「2019年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

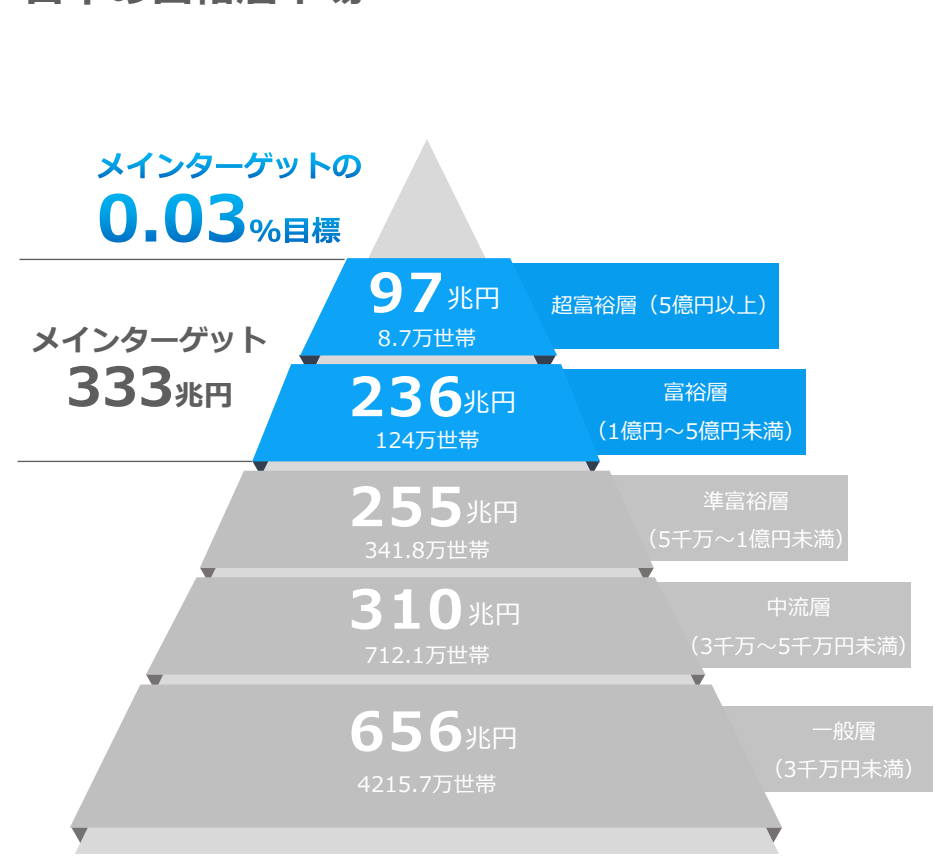
長期ビジョン BEYOND 2033 Life Platform事業

2033年トップライン1,100億!!

売上高推移

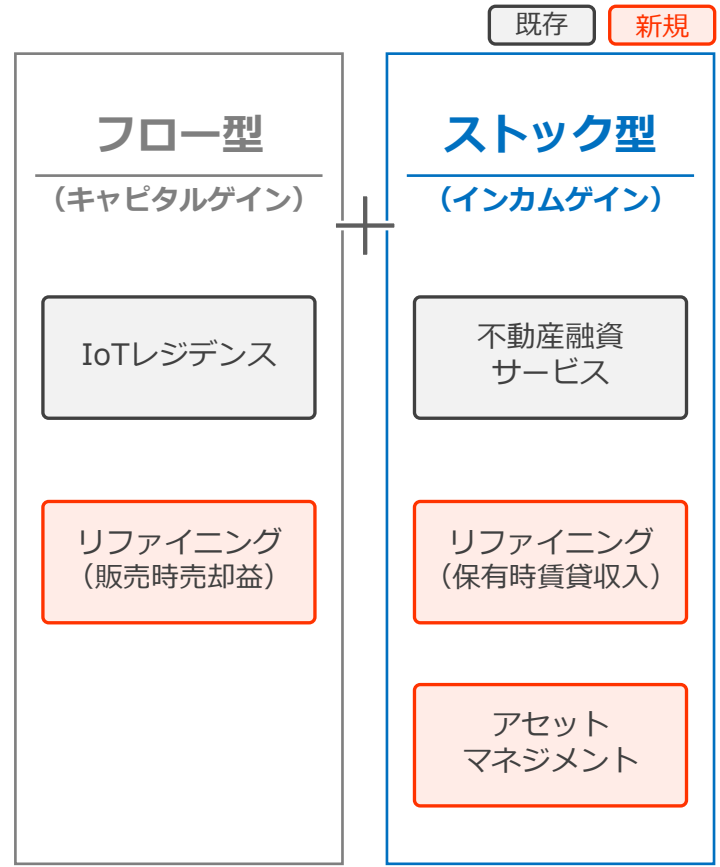


日本の富裕層市場



日本の世帯の純金融資産保有 (2019)
 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

収益構造の転換



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



中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9

1

SaaS事業

ARR増大

×

2

Life Platform事業

売上倍増

×

3

イン
オーガニック

中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9

1

SaaS事業

ARR増大

×

2

Life Platform事業

売上倍増

×

3

イン
オーガニック

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

営業組織の確立による
アクティブ企業数増加

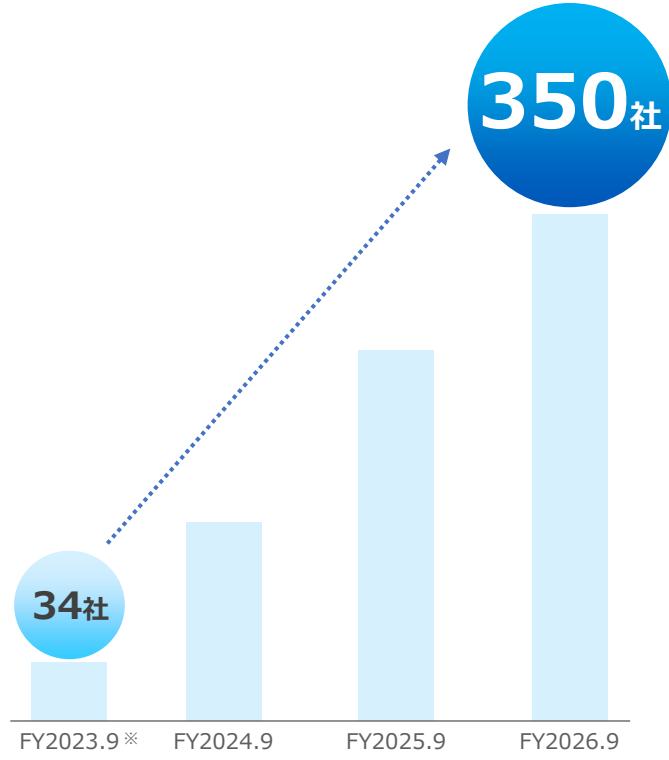
+

機能拡張による
顧客単価向上



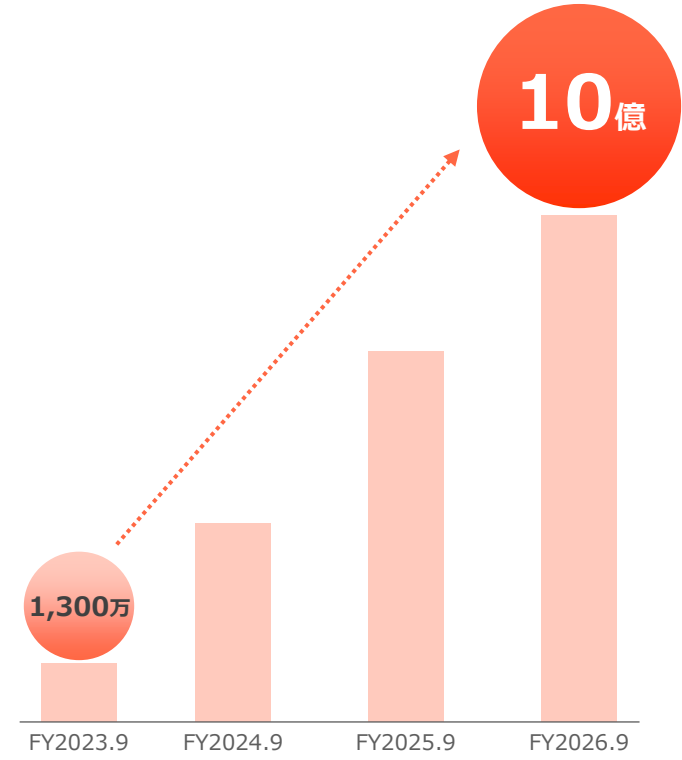
FY2026.9までに
ARR10億円を目指す!!
^{※注2)}

アクティブ企業数



[※]2023.9.30時点のアクティブ企業数
フリープラン企業を含む

ARR推移



^{※注1)} PMF : Product Market Fit (プロダクトマーケットフィット)
^{注2)} ARR : Annual Recurring Revenue (年次経常収益)

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

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

自社開発ツールの強み



不動産TECH人財

不動産デベロップメントに知見の深いIT人財
一級建築士資格を有するITエンジニア

継続利用のポイント

データがとりたまっていくことによる
個社データベース化
👉 使えば使うほど成熟していくモデル



週次での機能アップデート
累計72回の改修を実施
👉 柔軟な改修体制による顧客満足度向上



継続利用率の向上に寄与

中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9

1

SaaS事業

ARR増大

×

2

Life Platform事業

売上倍増

×

3

イン
オーガニック

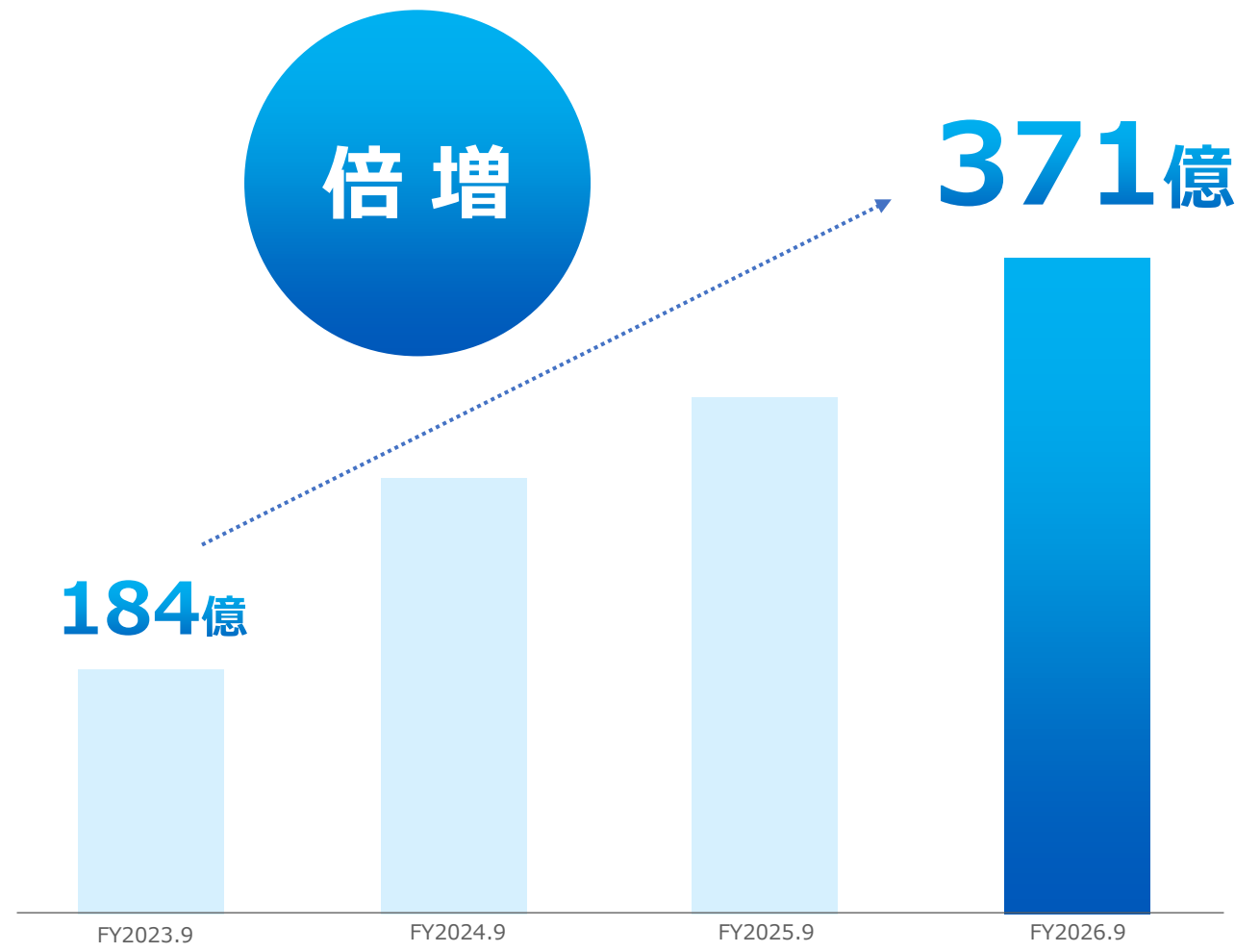
売上倍増

FY2026.9 主要KPI
仕入件数目標

IoTレジデンス **101** 件

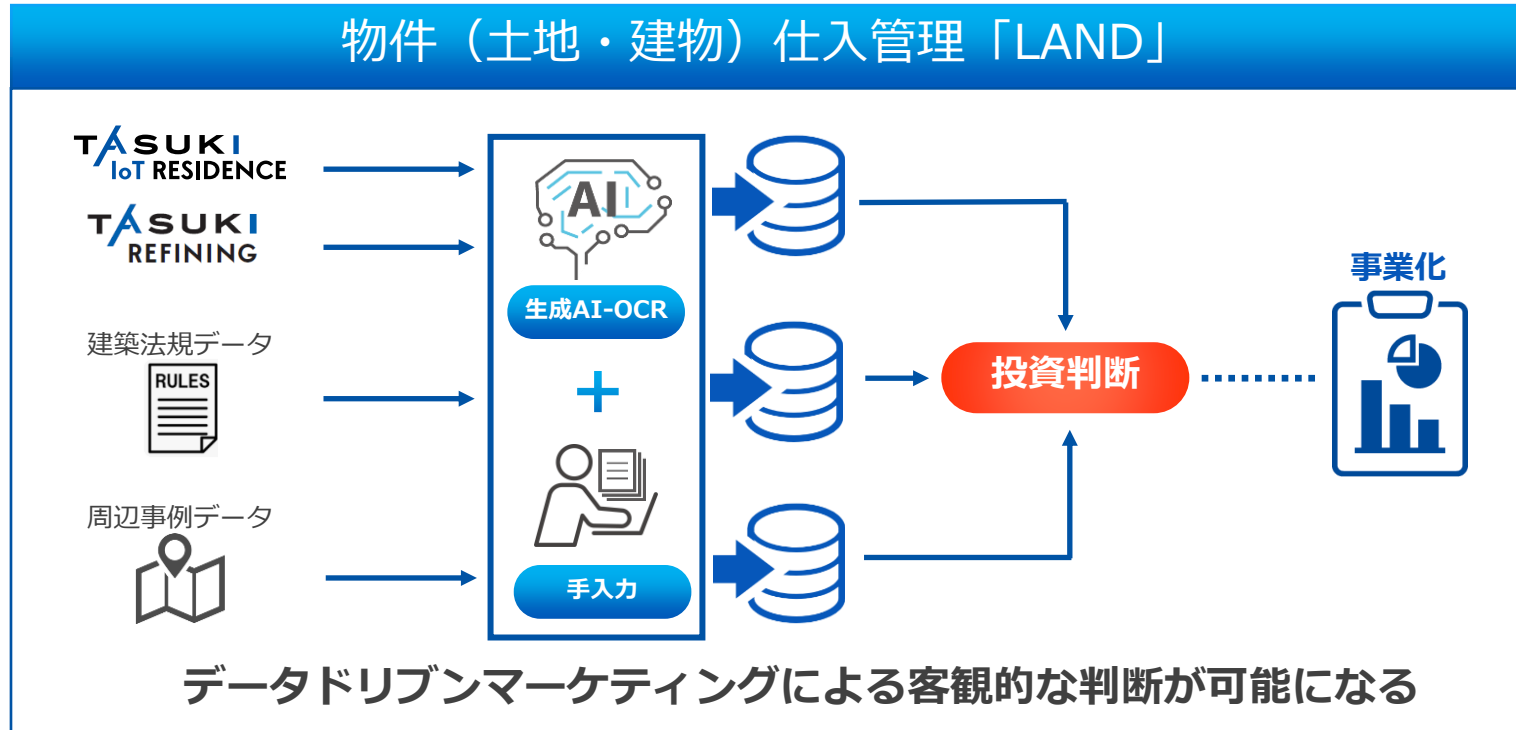
リファイニング **21** 件

Life Platform事業の売上高



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



30,000件超（2016.11～2023.8）の物件データに加え、
周辺売買・賃貸データを活用する仕入特化のシステムを自社開発

非効率な作業をDX・AI化したことで、
8時間/検討案件の業務時間を削減

中期経営計画

FY2024.9 – FY2026.9

1

SaaS事業

ARR増大

×

2

Life Platform事業

売上倍増

×

3

イン
オーガニック

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
- 高いブランドカ
- 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

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

中期経営計画 – 財務KPI (中期経営指標)

FY2026.9目標

EPS

実績	目標
118円	216円

ROE

実績	目標
28.0%	25%以上

自己資本比率

実績	目標
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

20%以上

経常利益率

10%以上

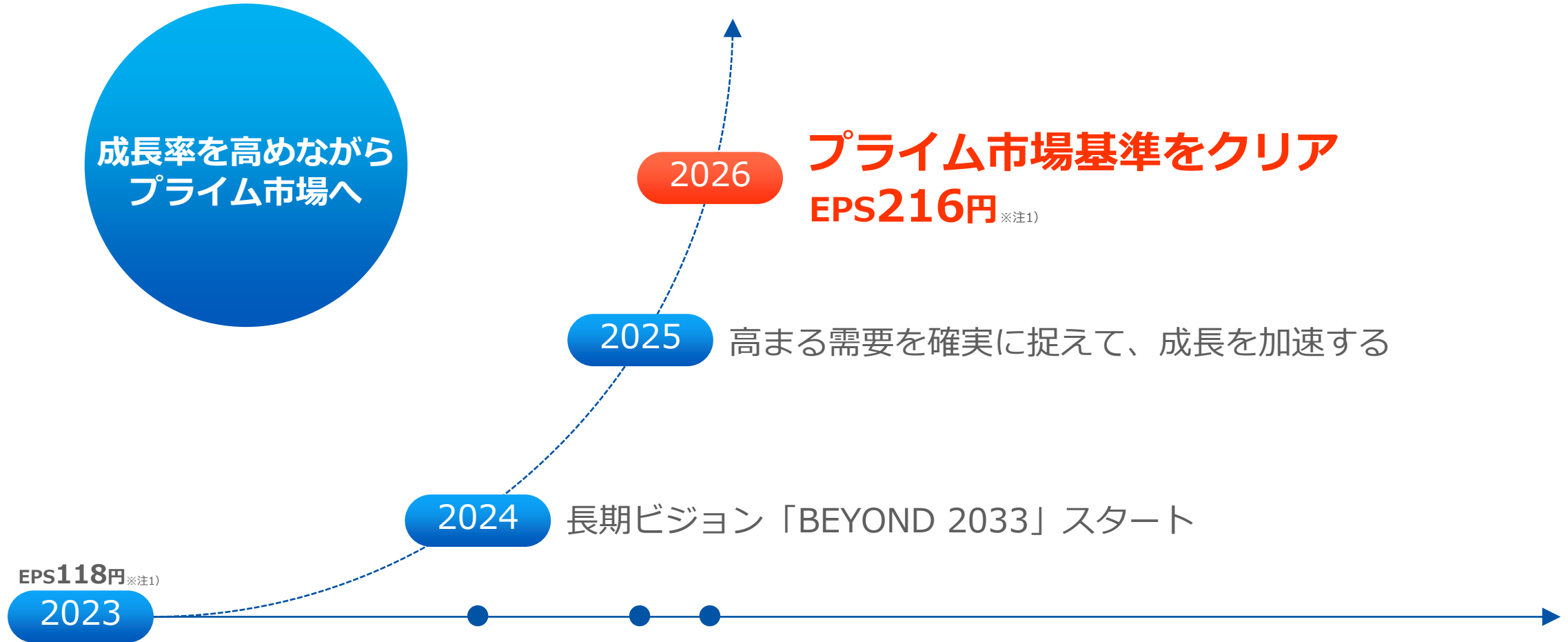
配当性向

35%以上

プライム市場へのプロセス

成長率を高めながら
プライム市場へ

不動産テック拡大によるバリュエーション向上



注1) 2023.9.19時点の発行済株式総数14,087,200株から、自己株式96株を除いた14,087,104株で算出

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～

05 appendix

COMPANY PROFILE

商号	株式会社タスキ TASUKI Corporation			
設立	2013年8月12日			
資本金	22億5,477万円			
従業員	39名（連結） ※2023年9月30日現在			
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	常勤社外監査役	古賀 一正
	代表取締役社長	柏村 雄	社外監査役	南 健
	取締役	村田 純次	社外監査役	熊谷 文麿
	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		
グループ会社 （持分比率）	株式会社タスキプロス（100%） 株式会社ZISEDAL（100%・非連結）			

CORPORATE MISSION

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。

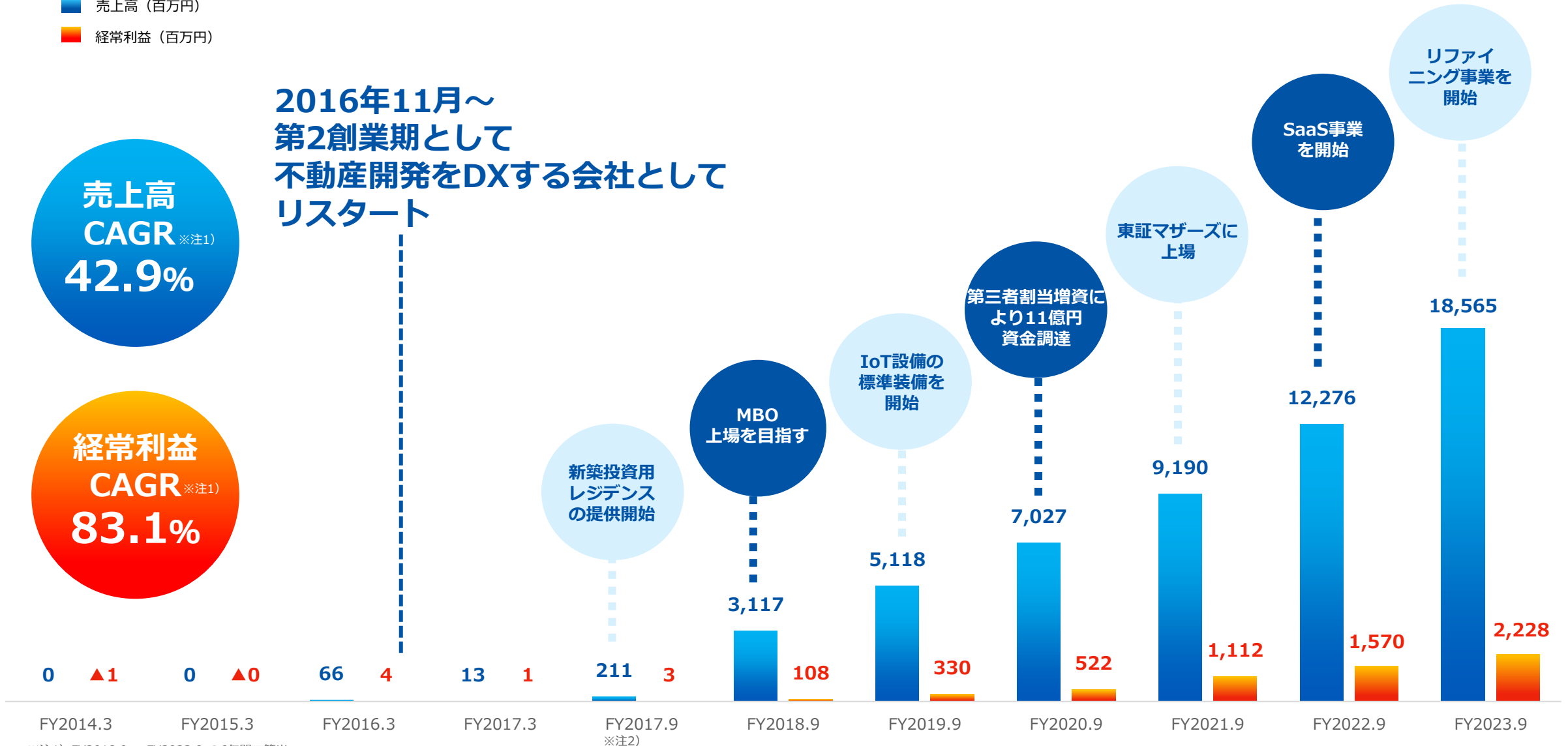
COMPANY HIGHLIGHTS

■ 売上高 (百万円)
■ 経常利益 (百万円)

売上高
CAGR ※注1
42.9%

経常利益
CAGR ※注1
83.1%

2016年11月～
第2創業期として
不動産開発をDXする会社として
リスタート



※注1) FY2018.9 ~ FY2023.9 の6年間で算出
※注2) FY2017.9 に決算期を変更

「サステナビリティ委員会」を設置し、下記のマテリアルに取り組む

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

E

環境負荷の低減

低層階のエレベーター非設置
IoT機器搭載など、CO₂排出量を
抑えた物件の提供

リファイニング事業による
中古物件の再生
解体などで発生
するCO₂や
廃棄物を抑制

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



11 住み続けられる
まちづくりを



12 つくる責任
つかう責任



13 気候変動に
具体的な対策を



S

DX推進による サステナビリティの実現

クライアントへのサービス提供
を通じた、不動産価値の見える
化及び業務効率の向上

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



G

健全な経営基盤の確立

コーポレートガバナンスの強化
コンプライアンスの徹底

16 平和と公正を
すべての人に



S

人的資本（「人財」）関連～多様な人財の活躍支援

健康経営の促進
人権の尊重・ダイバーシティ&インクルージョン
将来を担う人財の育成促進

4 質の高い教育を
みんなに



5 ジェンダー平等を
実現しよう



8 働きがいも
経済成長も



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。

お問い合わせ先

IR担当 高柴
MAIL ir@tasukicorp.co.jp
IR情報 <https://tasukicorp.co.jp/ir/>