TASUKI
Life Platformer

FY2022.9 決算説明資料

2021.10.1 – 2022.9.30

株式会社タスキ
（東証グロース：2987）

2022年11月8日

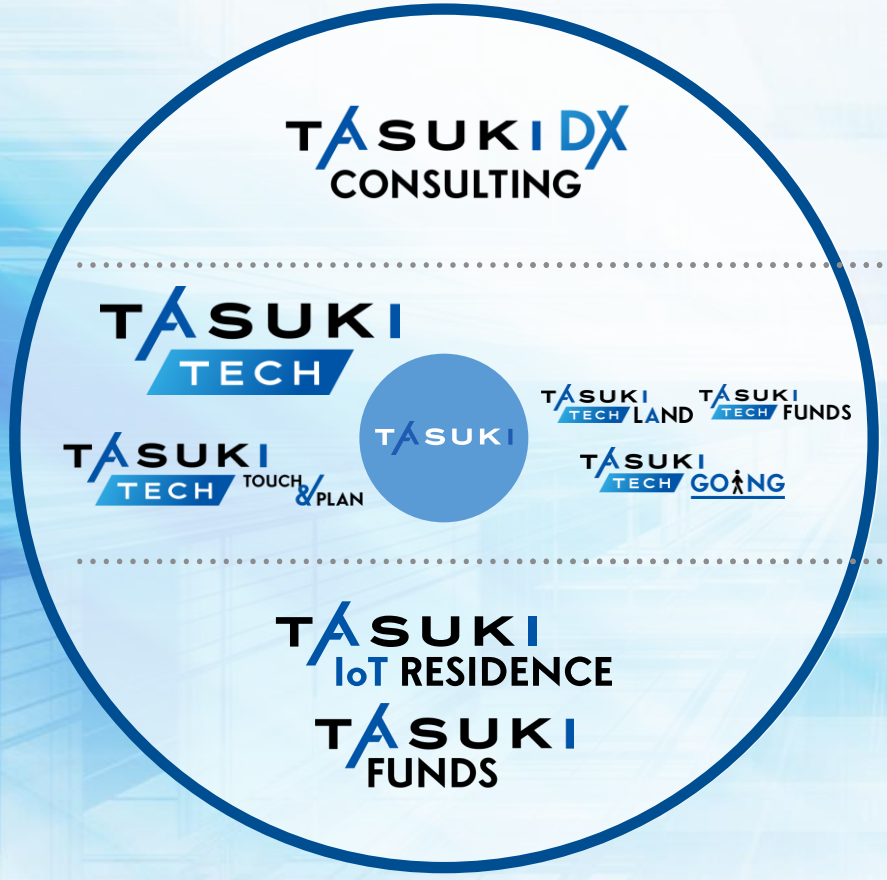
会社概要

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

©TASUKI Corporation

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



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。

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。

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。

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

IoT　VR　Job　ReTech　Cloud　AI

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。

©TASUKI Corporation

創業からの歩み

2013年8月	株式会社ＴＮエステートを設立
2016年11月	新築投資用レジデンスの開発事業を開始
2017年10月	株式会社ＴＡＳＵＫＩに商号変更、東京都渋谷区に本社移転
2018年2月	資本金を3億円に増資
2018年8月	株式会社たすきに商号変更、東京都港区北青山に本社移転
2019年4月	IoT環境を標準仕様化した新築投資用IoTレジデンスの提供開始
2019年10月	株式会社タスキに商号変更
2020年10月	東証マザーズ市場（現グロース市場）に上場、資本金を10億1,246万円に増資
2021年8月	“内製型DX”を実現する「TASUKI DX CONSULTING」サービスの提供開始
2021年10月	不動産価値流通プラットフォーム「TASUKI TECH」の提供開始

©TASUKI Corporation

FY2022.9 業績ハイライト

©TASUKI Corporation

FY2022.9 通期業績ハイライト

TASUKI

売上高

12,276 ※連結 百万円

YoY

+33.6% (+3,086百万円)

経常利益

1,570 ※連結 百万円

YoY

+41.2% (+458百万円)

YoY+33.6%の過去最高の売上高

経常利益は好調な売上成長を背景に積極的なテクノロジー投資を実施しながらも、YoY+41.2%増を達成

トップラインの拡大に成功し、利益額が大きく伸長。利益率も上昇

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。YoYは前期の個別財務諸表との比較を記載しております。

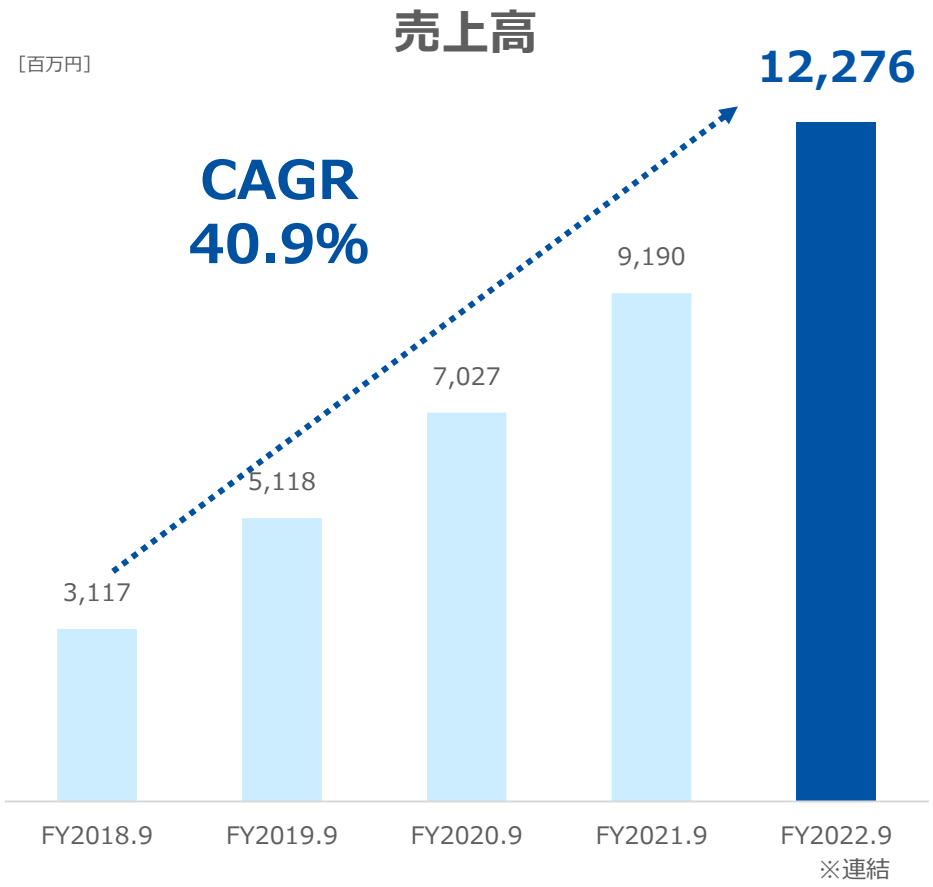
©TASUKI Corporation

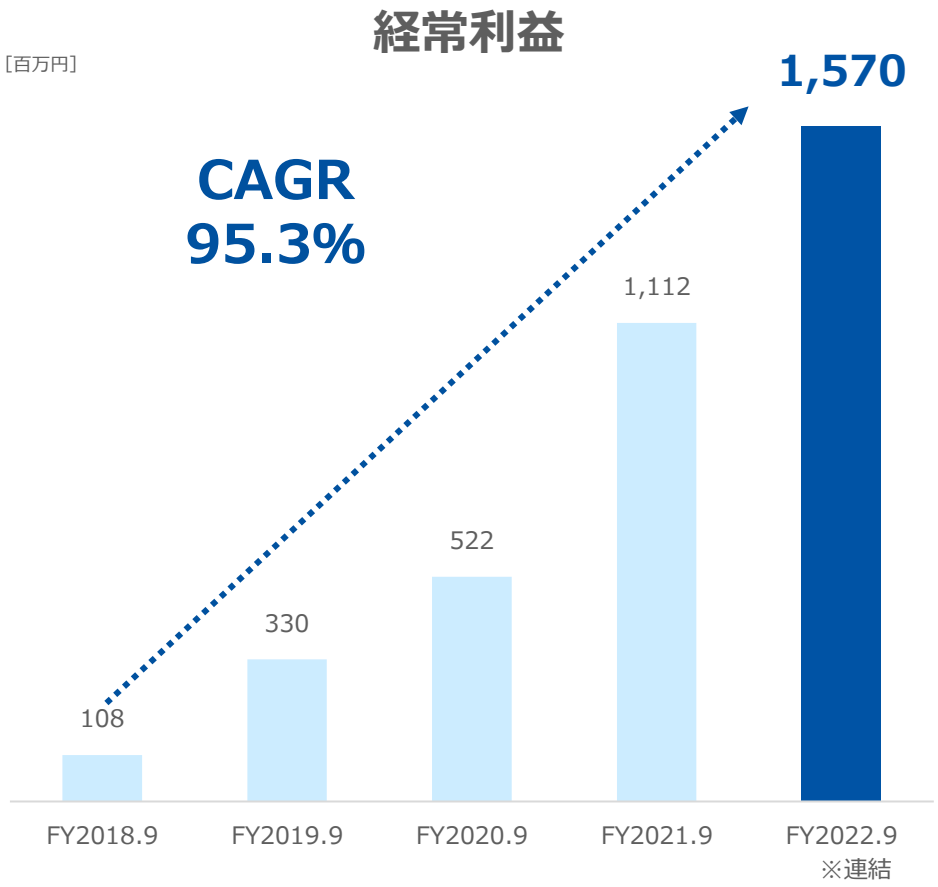
通期業績の推移

・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。

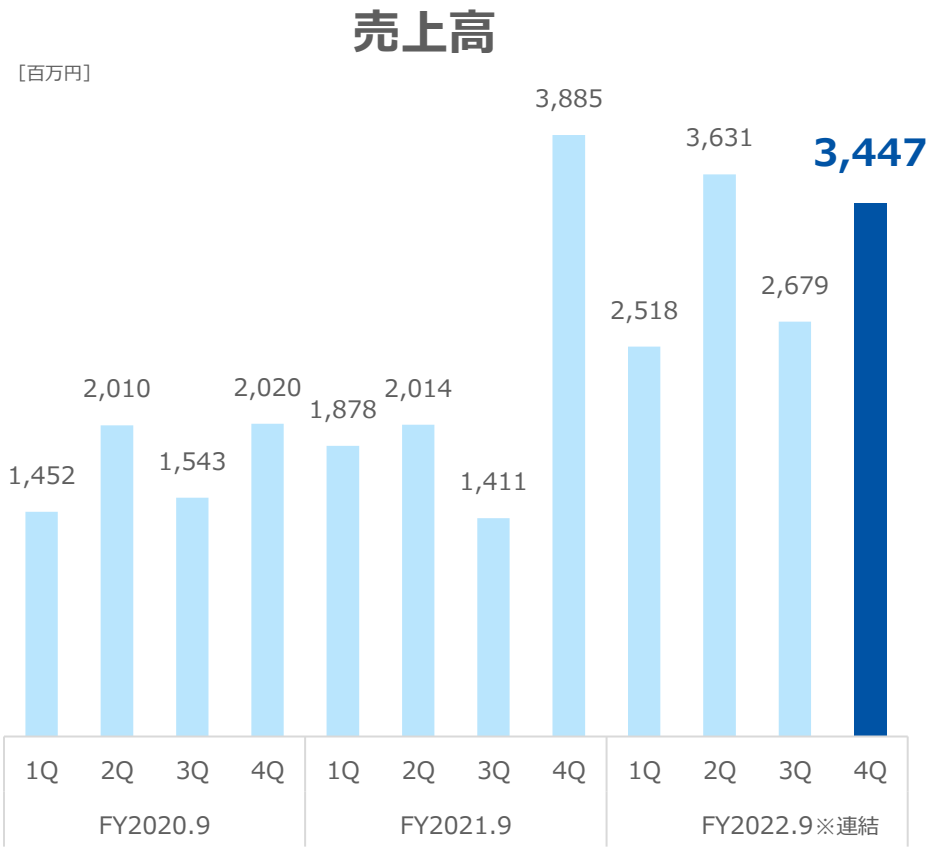
©TASUKI Corporation

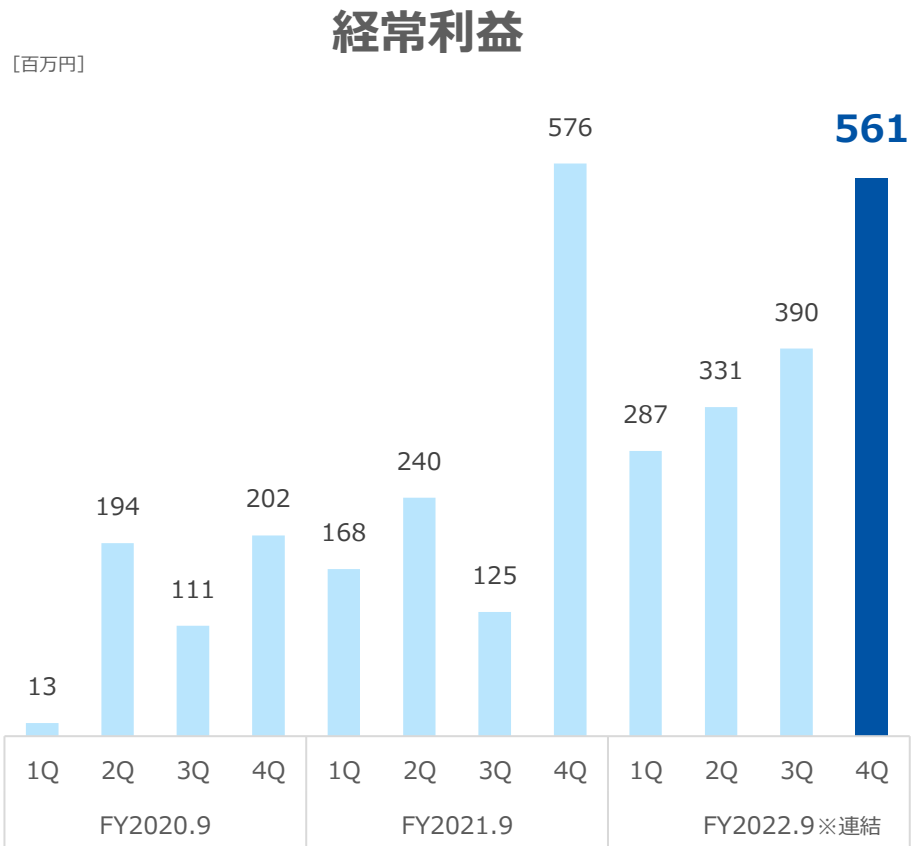
四半期業績の推移

TASUKI

・FY2022.9はトップラインの平準化に努め、一定の成果を達成

・好調な需給を背景に、経常利益は引き続き高水準で推移





※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

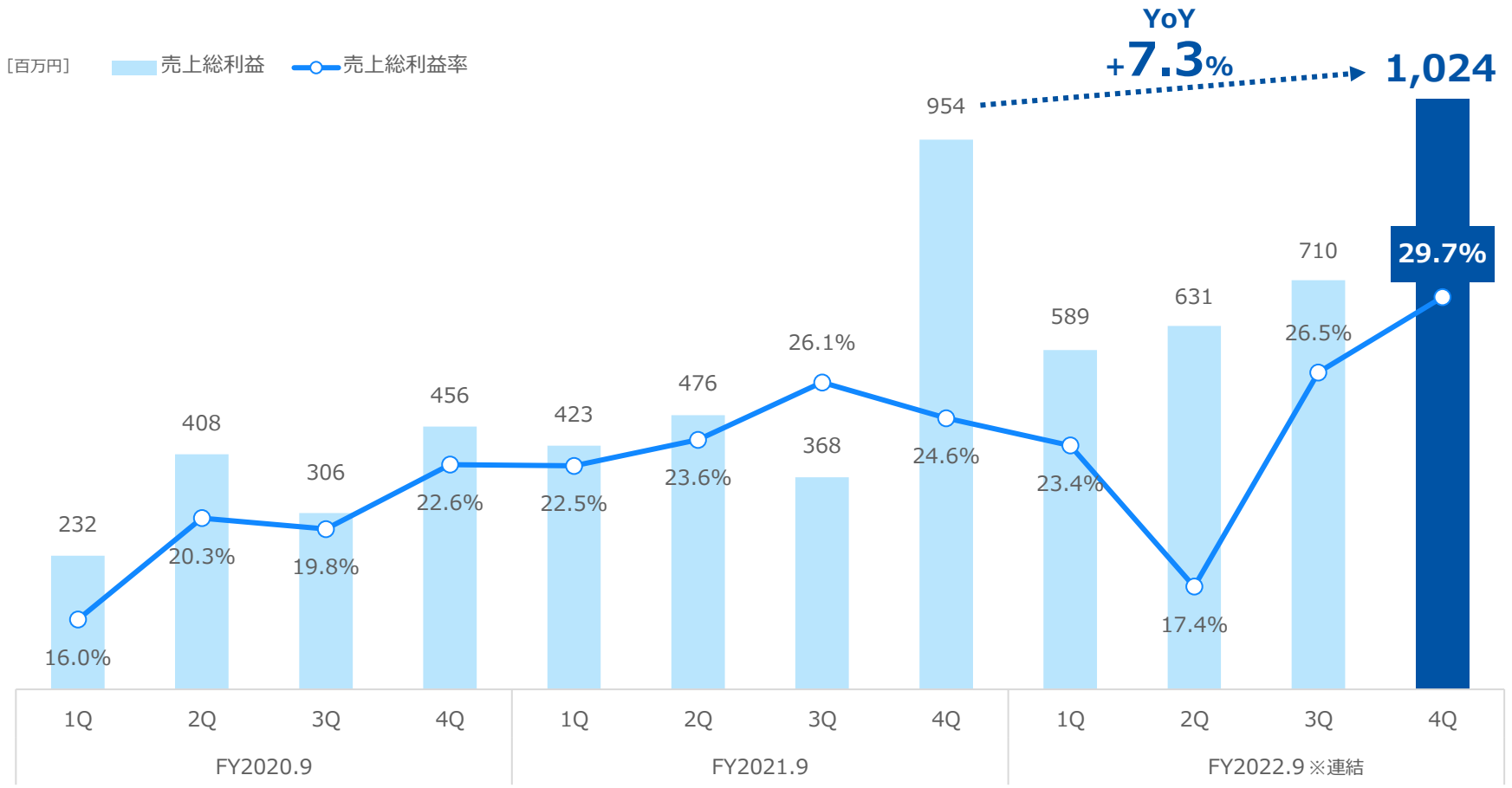
©TASUKI Corporation

売上総利益の推移（四半期）

TASUKI

・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



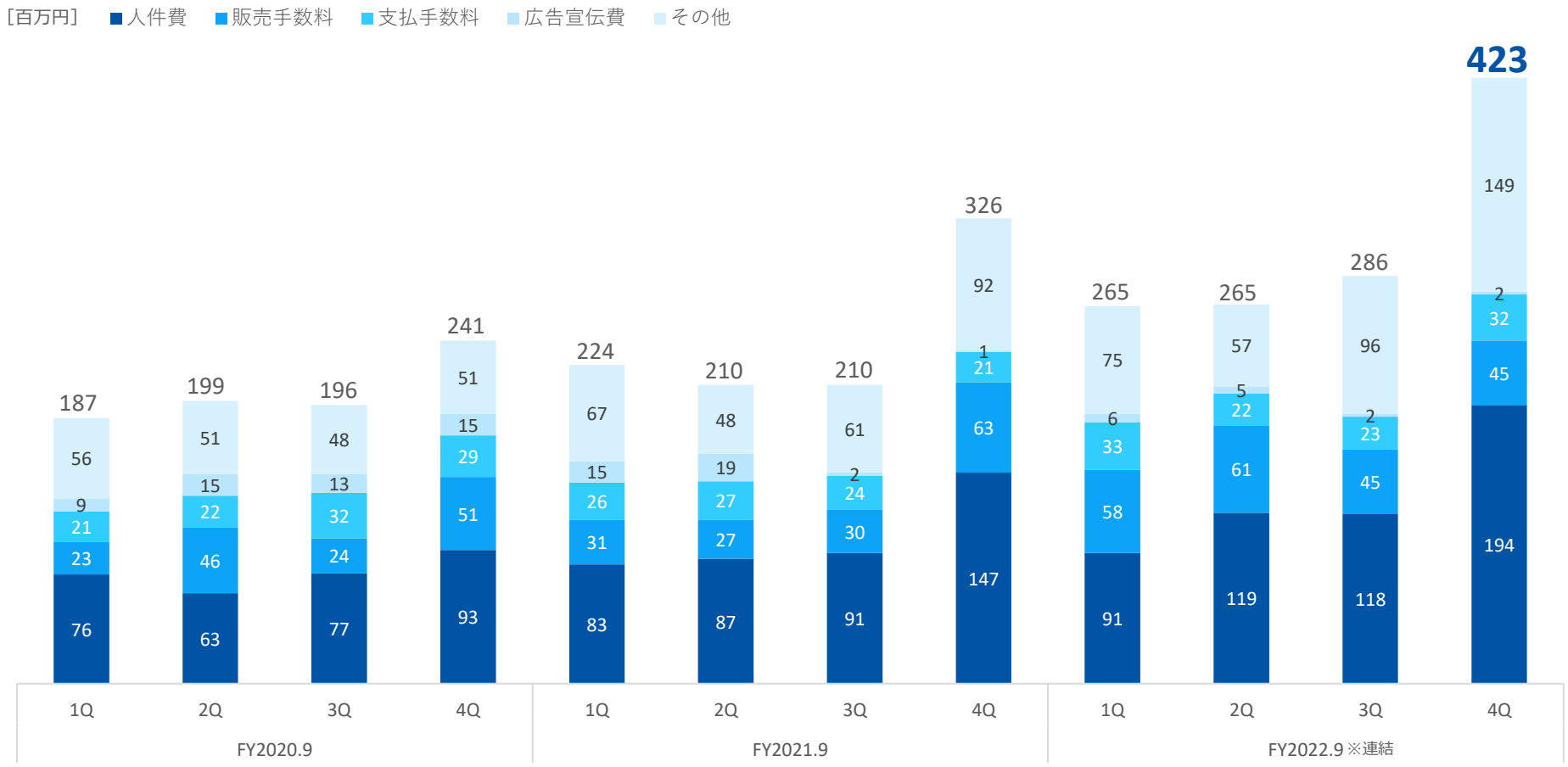
※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

販管費の推移（四半期）

TASUKI

・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



※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

損益計算書サマリー

TASUKI

[百万円]	FY2021.9	FY2022.9 ※連結	増減額	増減率
売上高	9,190	**12,276**	+3,086	+33.6%
売上総利益	2,222	**2,955**	+733	+33.0%
売上総利益率	24.2%	**24.1%**		
営業利益	1,250	**1,714**	+463	+37.1%
営業利益率	13.6%	**14.0%**		
経常利益	1,112	**1,570**	+458	+41.2%
経常利益率	12.1%	**12.8%**		
親会社株主に帰属する **当期純利益**	794	**1,088**	+294	+37.0%
純利益率	8.6%	**8.9%**		

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。FY2021.9は個別財務諸表を記載しております。

©TASUKI Corporation

貸借対照表サマリー

資　産：IoTレジデンスの用地仕入の加速・強化により（仕掛）販売用不動産が増加
負　債：借入金・社債の増加
純資産：純利益の計上により増加

[百万円]	FY2021.9 4Q	FY2022.9 4Q ※連結	増減額	増減率
資産合計	9,909	**12,621**	+2,711	+27.4%
流動資産	9,412	**12,072**	+2,659	+28.3%
(現金及び預金)	(3,253)	(3,711)	(+457)	(+14.1%)
((仕掛)販売用不動産・前渡金)	(5,981)	(7,166)	(+1,185)	(+19.8%)
固定資産	496	**548**	+51	+10.3%
(ソフトウェア(仮勘定含む))	(34)	(98)	(+63)	(+182.9%)
負債	6,830	**8,758**	+1,928	+28.2%
(借入金・社債)	(6,320)	(7,871)	(+1,550)	(+24.5%)
純資産	3,079	**3,862**	+783	+25.4%
負債・純資産合計	9,909	**12,621**	+2,711	+27.4%

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。FY2021.9は個別財務諸表を記載しております。

©TASUKI Corporation

セグメント別業績の状況

[百万円]

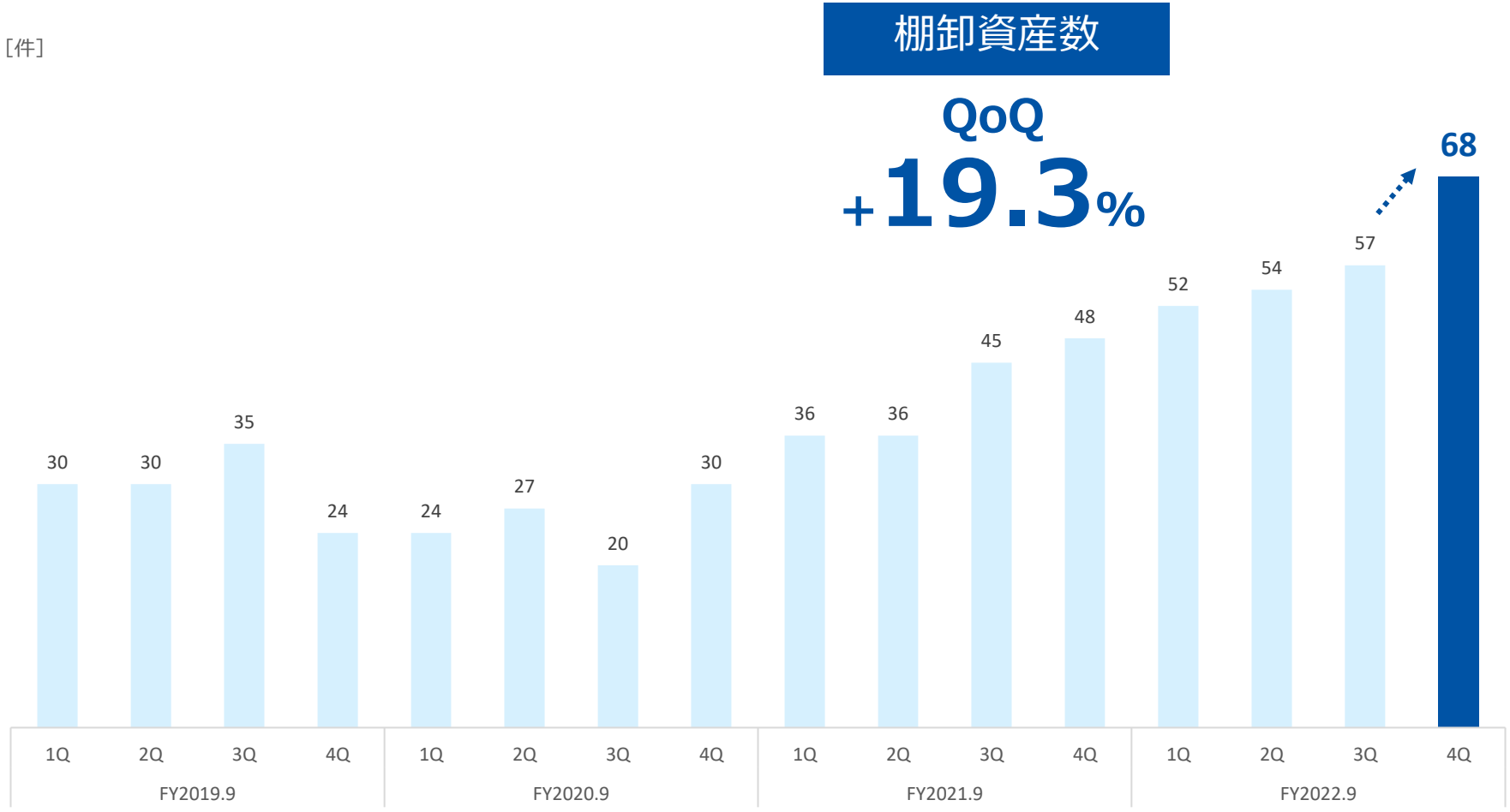
		FY2022.9 ※連結	事業内容
Life Platform	売上高	12,212	ReTech - IoTレジデンス - クラウドファンディング SaaS DX CONSULTING
	売上総利益	2,896	
	セグメント利益	1,701	
Finance Consulting	売上高	63	不動産融資サービス
	売上総利益	50	
	セグメント利益	3	

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。

©TASUKI Corporation

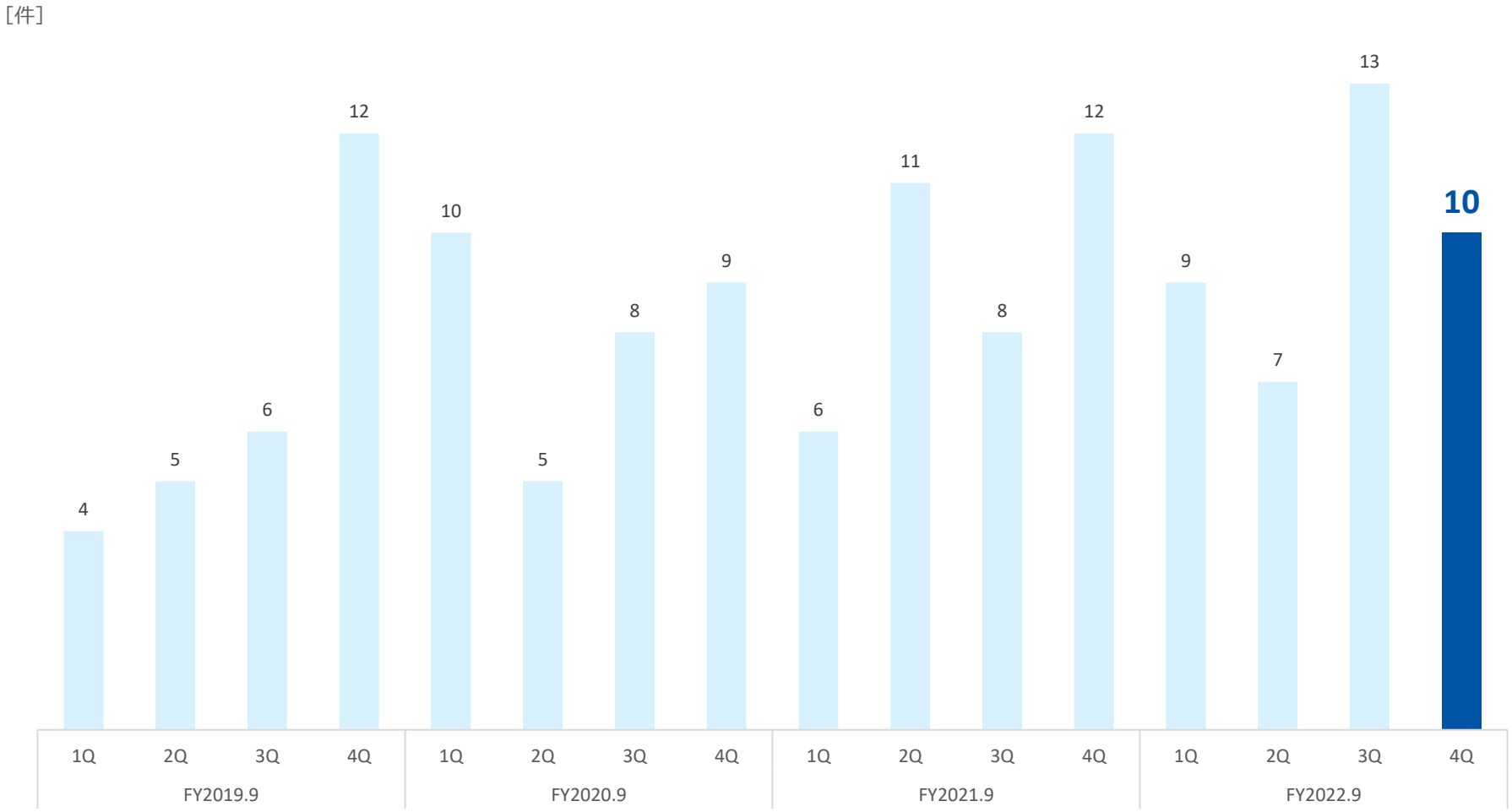
IoTレジデンス棚卸資産の推移

- 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%



IoTレジデンス販売件数の推移

・東京23区を中心としたエリア展開において、当社シェアは順調に拡大



©TASUKI Corporation

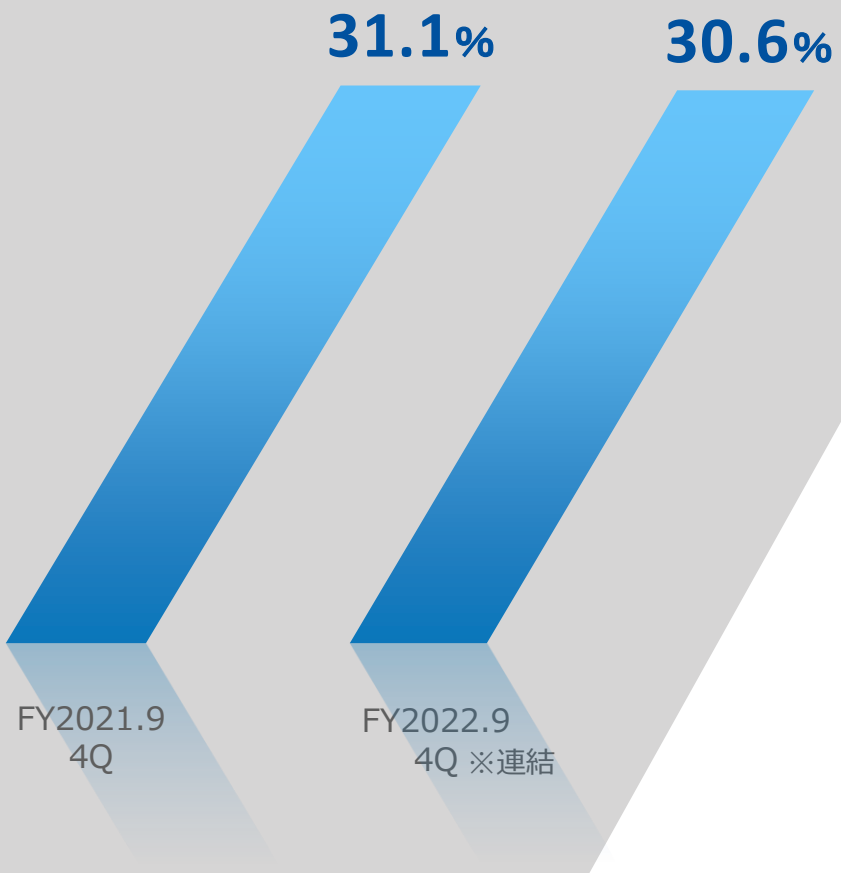
従業員数の推移

- 優秀な人材確保、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
- 新規採用とタスキプロスの設立により、YoY+44.0%となる

※注）連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く。

©TASUKI Corporation

財務KPI：自己資本比率

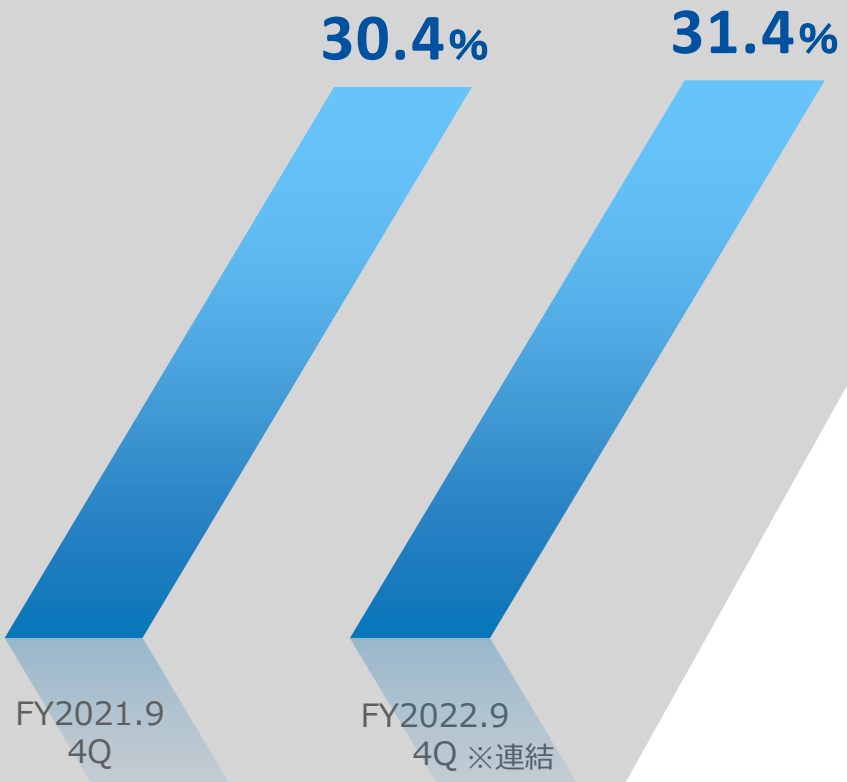


当社が目安としている
30%以上を確保
安定した財務基盤を構築

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。FY2021.9は個別財務諸表を記載しております。

©TASUKI Corporation

財務KPI：ROE（自己資本当期純利益率）



少数精鋭と
高付加価値経営の
徹底によって
高い資本効率を実現

※当社はFY2022.9より連結財務諸表を作成しております。FY2021.9は個別財務諸表を記載しております。

FY2023.9 通期業績予想

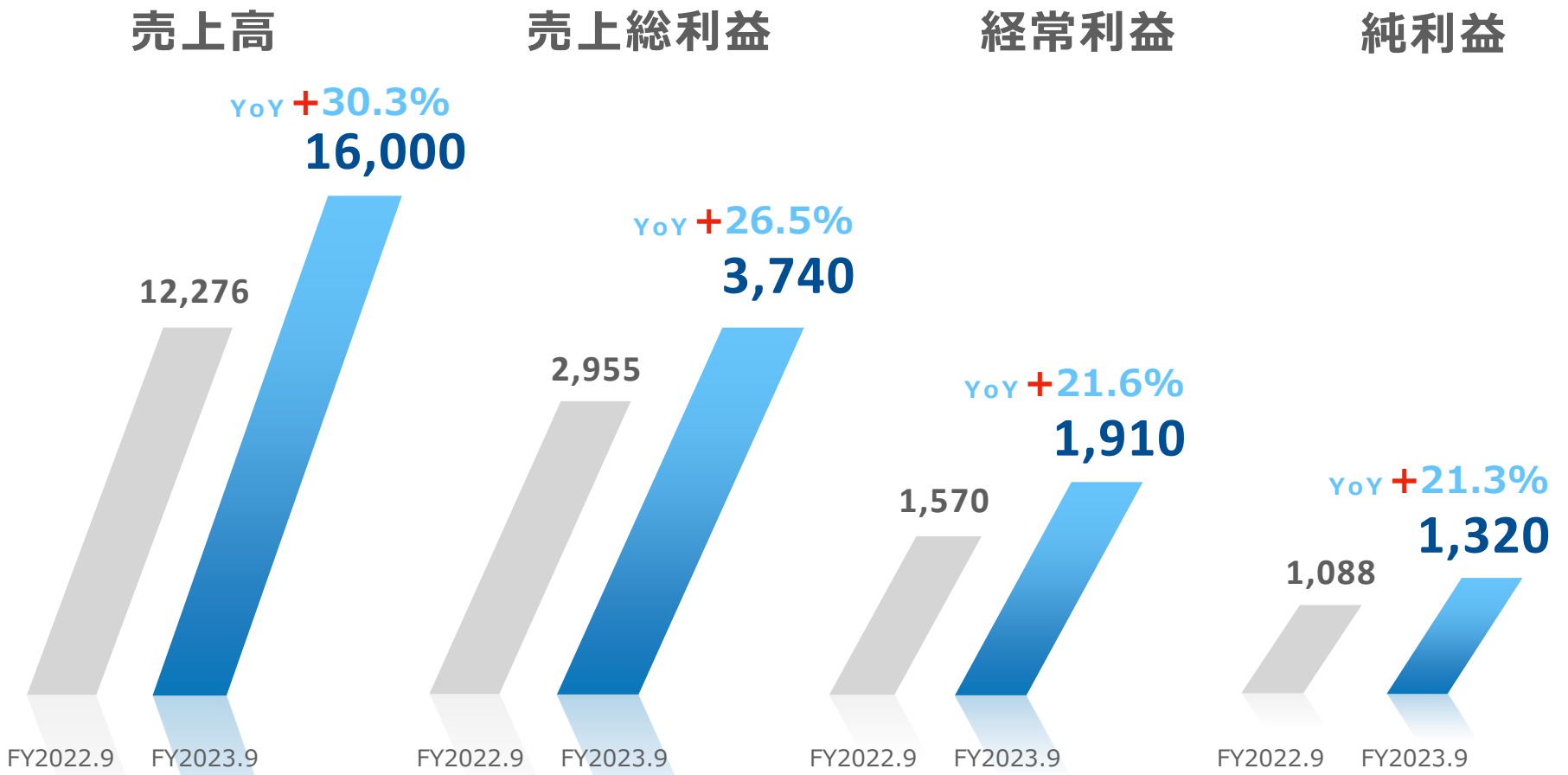
©TASUKI Corporation

TASUKI

7期連続
増収増益

IoTレジデンスを軸としつつ、他セグメントも成長力を強めていく

［百万円］



©TASUKI Corporation

市場環境認識

TASUKI

不動産投資市場※注) | IoTレジデンス　クラウドファンディング　不動産金融サービス

・コロナ禍を機に不動産投資への関心は高い状況
・日本の不動産投資市場は海外投資家からの関心も高く、日本の不動産投資額に占める海外投資家の割合が3割に達している
・また、海外投資家の日本における不動産投資の検討が可能なエリアとして東京圏が人気
・今後は円安も影響し、ますます海外投資家の日本の不動産投資市場への参入が予想される
・実際にコロナ禍で、停滞していた海外投資家からの引き合いが復活
・IoTレジデンスの販売は購入希望者からの問い合わせが多く、供給に対し需要が高い状況

円安が与える影響 | IoTレジデンス

・円安による建築資材の価格高騰については、注視していく必要があるものの、仕入活動への甚大な影響は現在のところない

改正宅建業法によるオンライン化の加速 | SaaS　DX CONSULTING

・不動産取引関連書類の電子化が進み、これによって不動産事業者のDX化への意識が高まっている
・書面の電子化が進むことで、アナログな手法が主流だったワークフローからデジタルツールの導入意向が加速

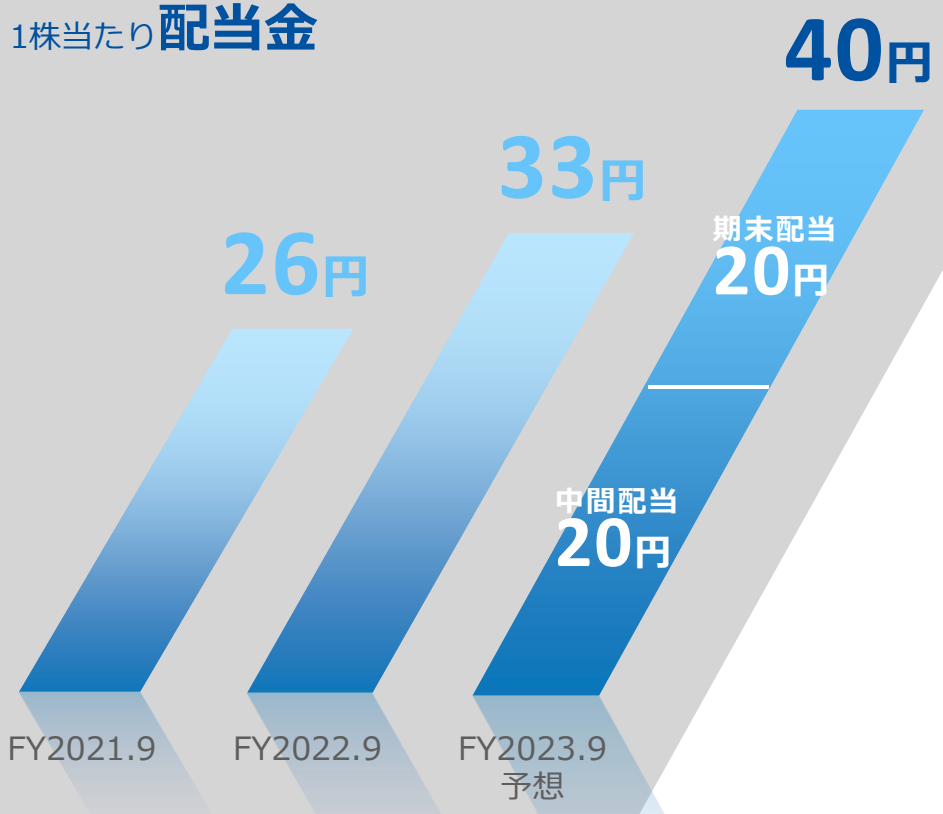
※注）ニッセイ基礎研究所2022年9月「わが国の不動産投資市場規模(2022年)～「収益不動産」の資産規模は約275.5兆円(前回比+3.2兆円)。
前回調査から「オフィス」・「賃貸住宅」・「物流施設」が拡大する一方、「商業施設」・「ホテル」は縮小」

TASUKI

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

©TASUKI Corporation

事業内容

©TASUKI Corporation

IoT RESIDENCE事業

TASUKI IoT RESIDENCE

©TASUKI Corporation

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

©TASUKI Corporation

IoTレジデンスの独自性

タスキのIoTレジデンスは、独自のサスティ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		他社レジデンス
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

©TASUKI Corporation

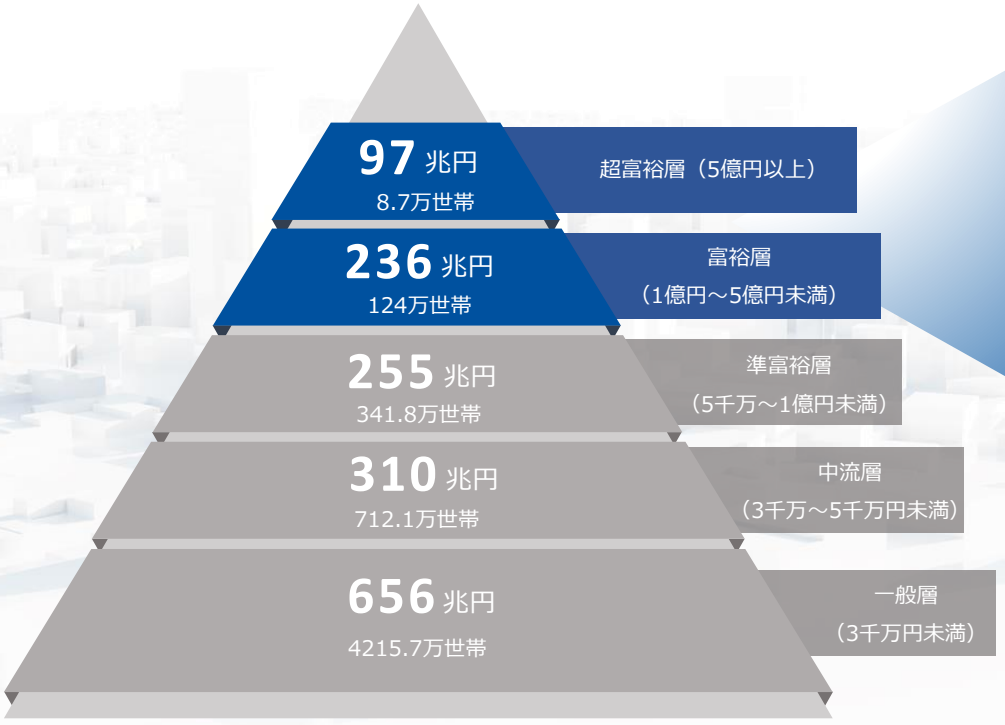
マーケット規模

TASUKI

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 Corporation

相続税対策に有効な土地活用

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。

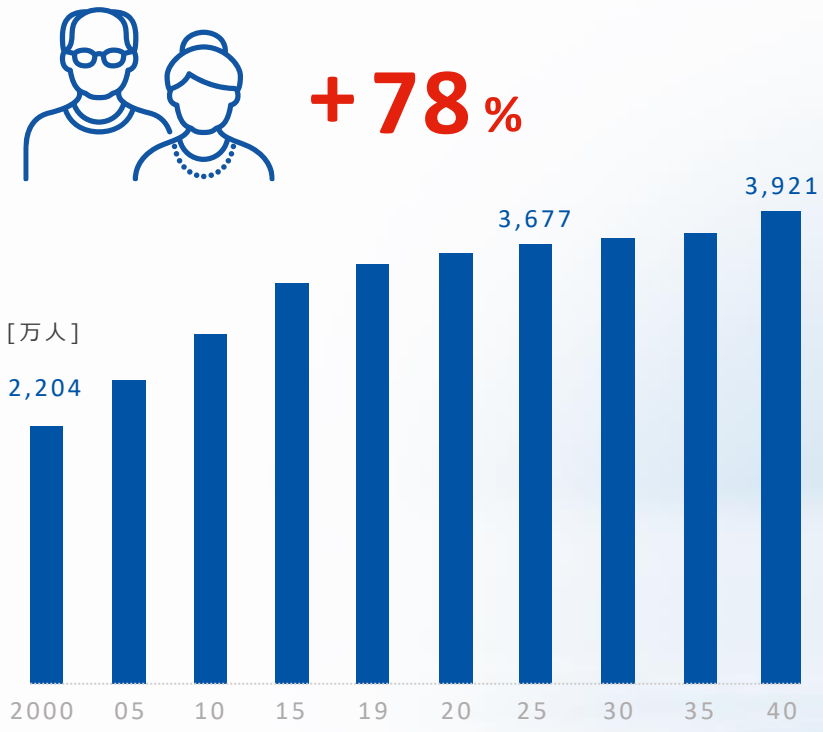
出典）国税庁

相続資産市場のポテンシャル

TASUKI

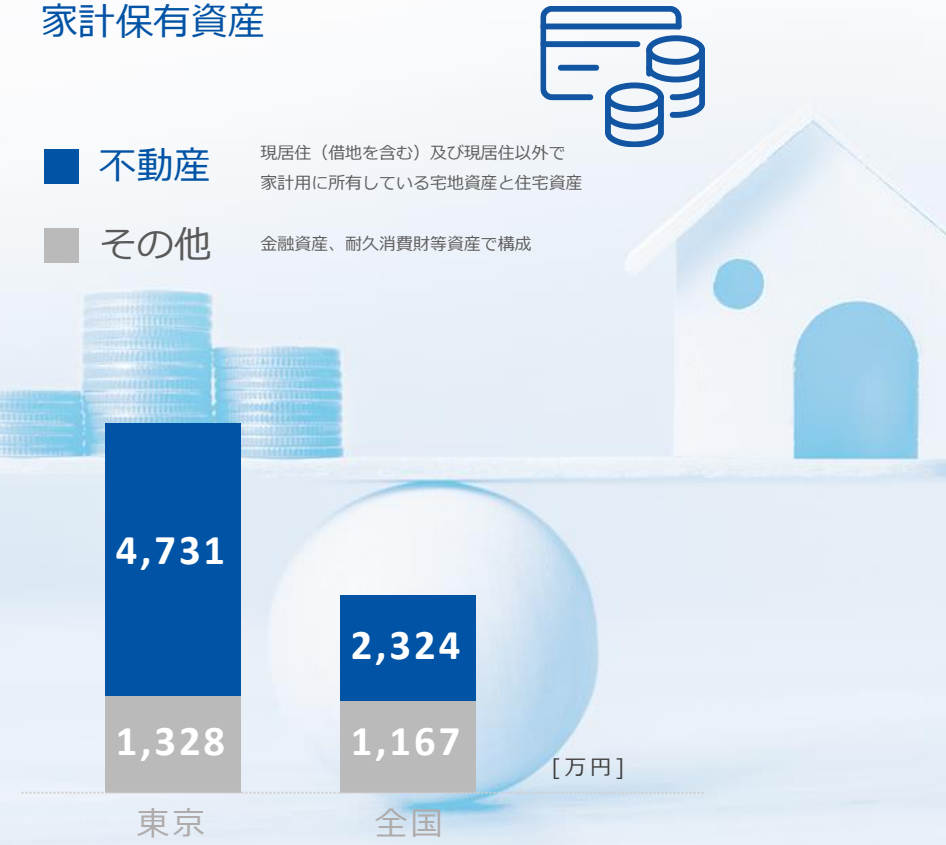
大相続時代が到来し、団塊の世代が75歳以上となる2025年以降も高齢者は増加
東京は家計保有資産の特徴から見て**相続資産市場の構造的な成長**の拡大余地が非常に大きい

65歳以上の高齢者人口の推移予想



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



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

競争優位性

「ドミナント方式」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

東京23区

複数棟の発注でコスト削減

目に触れる機会を増やしてブランド強化

エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

TASUKI IoT RESIDENCE

他社より高価格で購入できる仕入力を保持

TARGET
都内最寄駅から徒歩5分圏内約60㎡以上の物件

クラウドファンディング事業

TASUKI FUNDS

©TASUKI Corporation

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

TASUKI
Life Platformer

配当

©TASUKI Corporation

アセットマネジメントビジネスのロードマップ

TASUKI

- 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

Phase1	Phase2	Phase3
オンバランススキーム運用開始		オフバランススキーム運用開始
運用型ファンド組成	開発型ファンド組成	SPC型ファンド組成

注）SPC：Special Purpose Company

アセットマネジメントビジネスのノウハウ蓄積

当社はマイノリティ出資に留めることでオフバランス化
IoTレジデンス等の安定した出口戦略
運用資産からのストック型収益を確保

- 不動産特定共同事業法
  第1号、第2号、第3号、電子取引業務取得

- オフバランススキームに必要な認可着手
- 2022年3月
  第二種金融商品取引業登録完了
- 2022年12月
  不動産特定共同事業法 第4号取得予定

不動産投資運用のプロフェッショナルとして地位確立

クラウドファンディングシステム自社開発

実運用の知見を活かしたDXツールとして
クラウドファンディングシステム外販開始

アセットマネジメントオペレーションのDXも進め、実務有用性を確認できたDXツールを順次外販

DX CONSULTING事業

TASUKI DX CONSULTING

©TASUKI Corporation

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

優秀なデジタル人財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. 人財育成

SaaS事業

TASUKI TECH

©TASUKI Corporation

「TASUKI TECH」成長戦略

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
・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

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

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 Corporation

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ので、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

©TASUKI Corporation

TASUKI TECH LAND

不動産営業管理に特化したBIツール機能を拡充

データの収集・蓄積から分析・可視化を可能にするBIツールの機能の拡充。
BIツール機能は、不動産営業の管理者向けに特化したツールとして、不動産営業における重要な物件情報の収集・蓄積と可視化をスムーズに行うことが可能に。

可視化可能な情報（一部）	活用例
月次別仕入状況	年間を通じて仕入量の変化を把握することで、仕入が減少する月の要因の検証に用いることができる
部門別前月比の仕入状況	前月比とあわせて部門別に仕入量を比較・検証に用いることができる
営業担当者別の仕入状況	仕入量の増減をもとに、成績が落ち込んでいる社員のフォローに活かすことができる
情報入手先別の仕入状況	営業を注力すべき仕入先の把握や、営業強化する仕入先の選定など、営業戦略に活用できる

©TASUKI Corporation

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
・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

サービスイメージ

©TASUKI Corporation

TASUKI TECH FUNDS

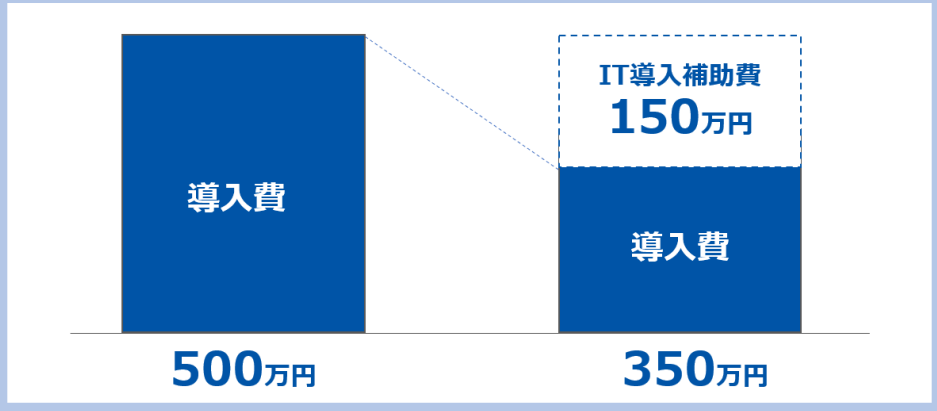
IT導入補助金2022補助対象ツールに認定

経済産業省の「IT導入補助金2022」の対象ITツールに認定。

これにより、「TASUKI TECH FUNDS」の導入にあたり、導入費500万円のうち、最大で150万円の補助金の交付を受けることが可能に。

導入費の500万円のうち最大150万円を補助

TASUKI TECH FUNDS



◆ 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。

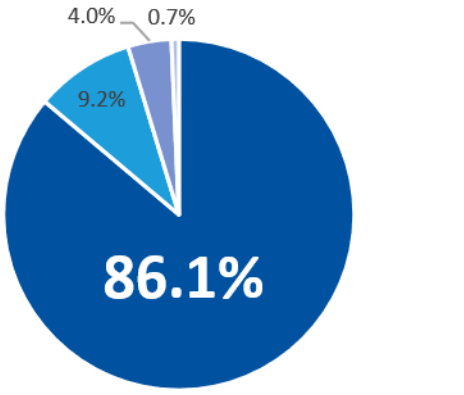
TASUKI TECH TOUCH & PLAN

建築プラン・事業収支作成プラットフォーム

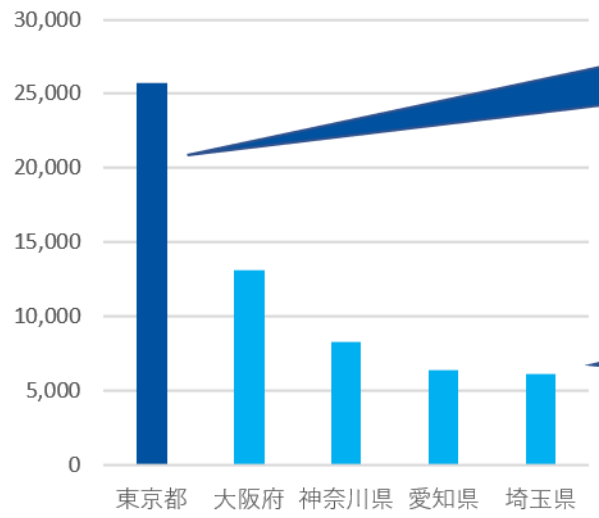
サービスの強み

・AIによる建築プラン・事業収支表の自動作成により、幅広いユーザーが利用可能
・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
・当社が蓄積したノウハウとナレッジによるUI/UXデザイン

不動産事業者86%が小規模事業所※1



事業者数が多い東京をカバーするサービス※2



まずは東京都の不動産事業者の10%にあたる2,500社への導入を目指す

今後はサービス対象エリアを主要都市、全国に拡大予定

※1公益財団法人不動産流通推進センター
『2021 不動産統計集』従業者規模別事業所数とその割合
※2公益財団法人不動産流通推進センター
『2021 不動産統計集』都道府県別宅地建物取引業者数

©TASUKI Corporation

TASUKI TECH TOUCH &PLAN

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

①

②

③

④

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

AIが最適なプランを自動生成

©TASUKI Corporation

不動産融資サービス事業

TASUKI PROCE

©TASUKI Corporation

不動産金融プラットフォーム運営会社の事業開始

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む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

TASUKI TECH 販路拡大

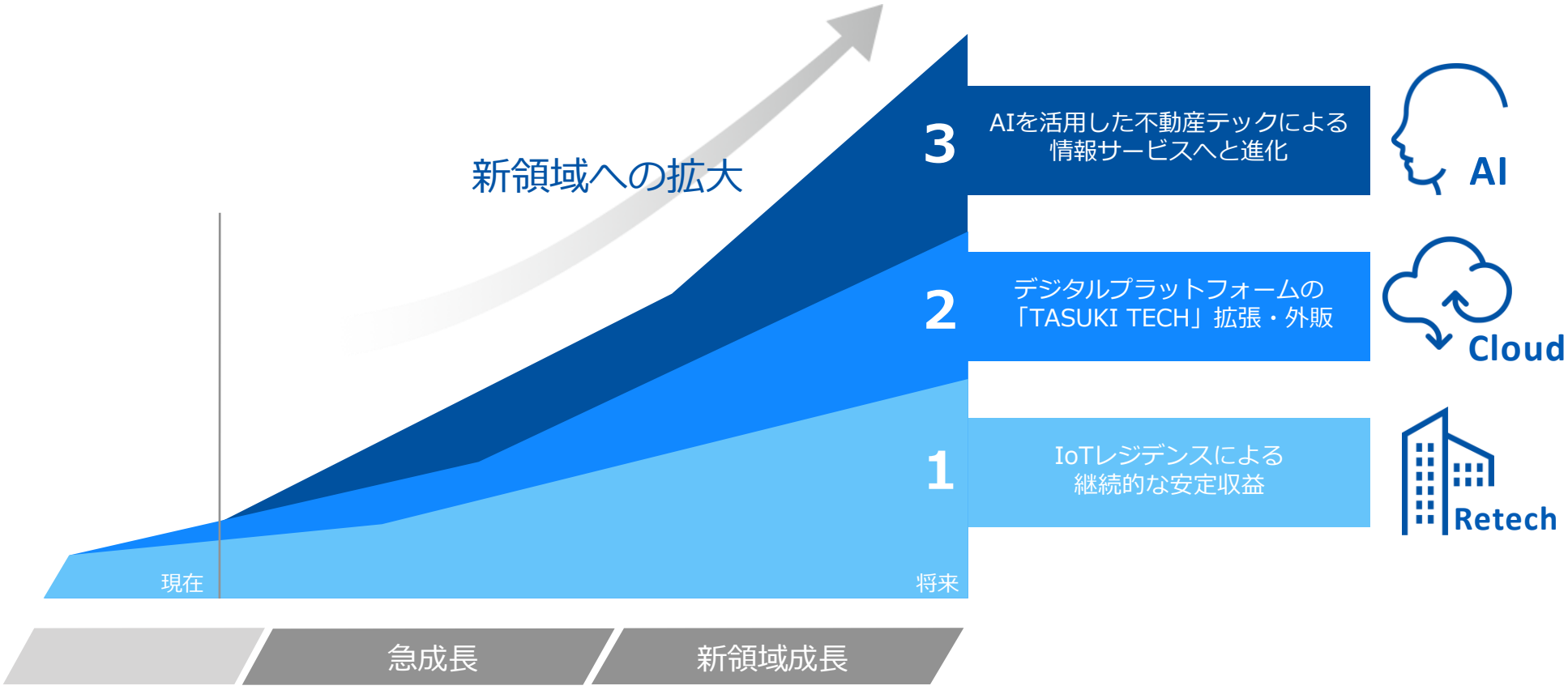
中小不動産事業者の
ニーズのキャッチ

FY2023.9 成長戦略

©TASUKI Corporation

中長期的な高成長ビジョン

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、
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とTASUKI TECHの提供価値

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**

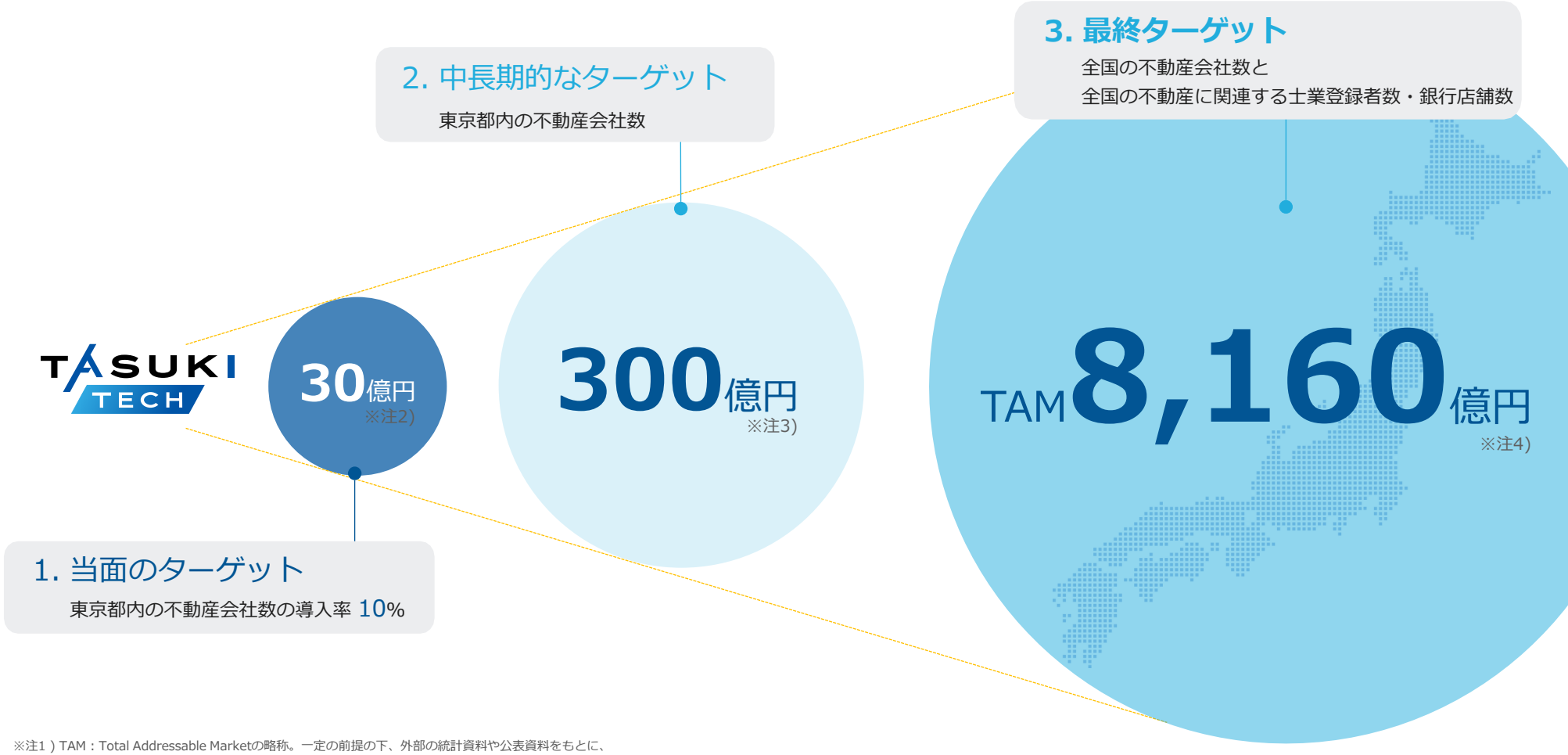
業界で唯一無二となる
建築プランを自動生成する
Volume Check Engine

- **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%注)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)

TASUKI TECHが見据える市場規模

ターゲットとなる市場はTAM※注1)で**8,160**億円と巨大



※注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。

※注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

※注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

※注4)全国の不動産業事業所数(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 + 不動産に関連する士業登録者数(国土交通省(2017), 経済産業省(2019),
各士業連合会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

©TASUKI Corporation

TASUKI TECH プロダクトラインナップ

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

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

©TASUKI Corporation

当社のビジネス領域

事業ポートフォリオ

社外DX

SaaS & コンサルティング

TASUKI TECH

不動産を軸とした
クラウドベンダーへ

TASUKI DX CONSULTING

不動産業界

金融をはじめとする
他業界

ReTech

TASUKI IoT RESIDENCE

TASUKI FUNDS

社内DX

収益モデル

- ストック収入
- フロー収入

SaaS利用料

システム開発費

コンサルティング／保守運用費

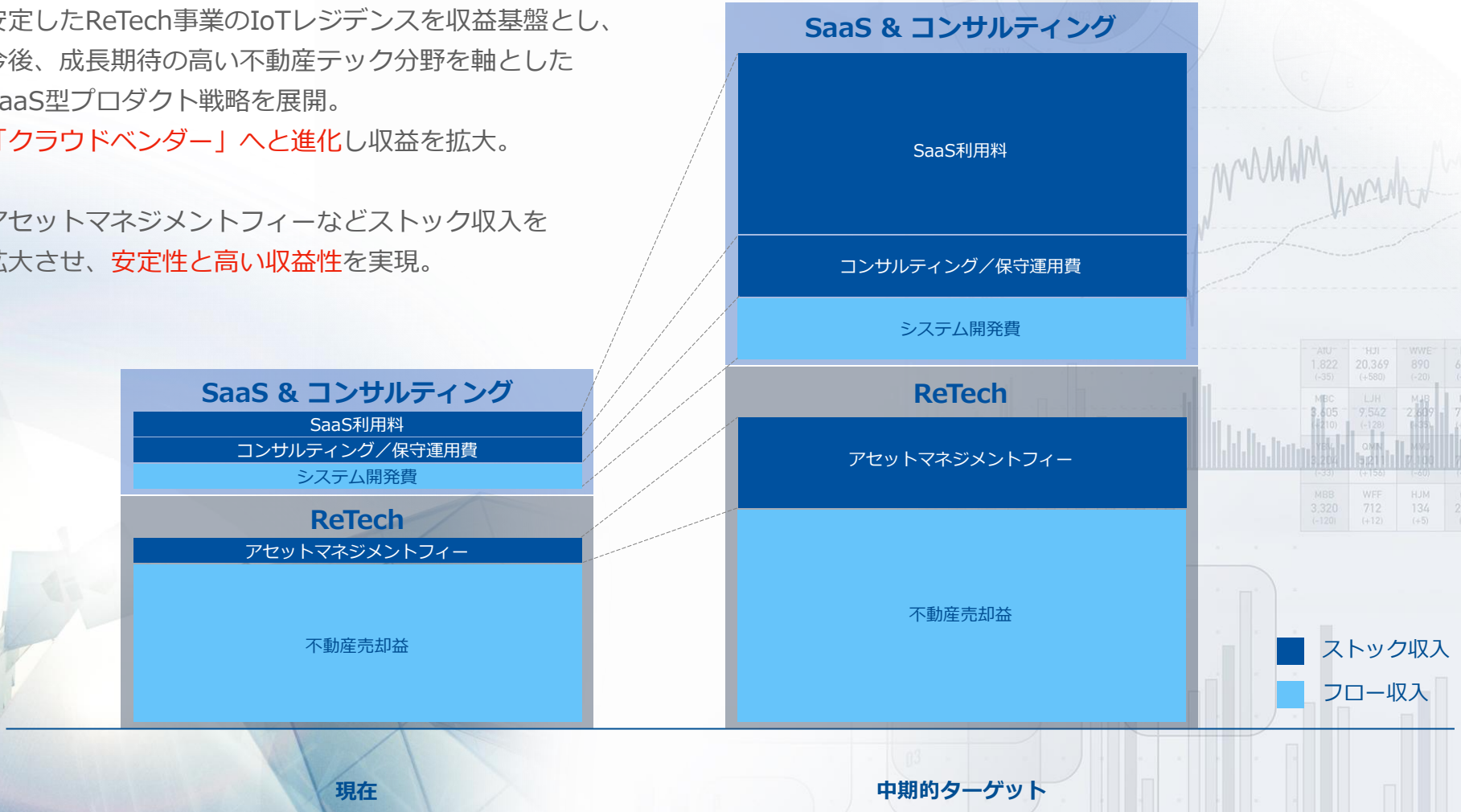
不動産売却益

アセットマネジメントフィー

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。



APPENDIX

©TASUKI Corporation

経済産業省が定める「DX認定」を取得

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

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。

タスキの約束

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、サスティ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マーとして大きく発展することを目指します。

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

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

強靭（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。

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。

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。

©TASUKI Corporation

Disclaimer

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。

<u>お問い合わせ先</u>

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

©TASUKI Corporation