

# 株式会社タスキホールディングス
# 長期ビジョン・第2次中期経営計画

2026.11.10

TASUKI HOLDINGS

Life Platformer

東証プライム市場：166A

長期ビジョン

# BEYOND 2033 AIM TO BE A TOP INNOVATOR

～ デジタル技術を原動力に、進化のその先へ ～

## 都市開発の基盤を創る
## 次世代ライフプラットフォーマーへ

テクノロジーは、社会のあらゆる産業を変革してきました。では、人々の暮らしの基盤である不動産はどうでしょうか。
住まいの探し方、資産との向き合い方、地域とのつながり方。私たちの暮らしは、まだまだ良くなる余地があります。
不動産とテクノロジーを融合し、暮らしに新たな価値を生み出す。
私たちは、人が暮らす場所と未来を変える技術をつなぎ、
都市開発の基盤を創る次世代ライフプラットフォーマーとして、より豊かな社会の実現に挑戦します。

# 長期ビジョン 売上高計画を大幅に上方修正

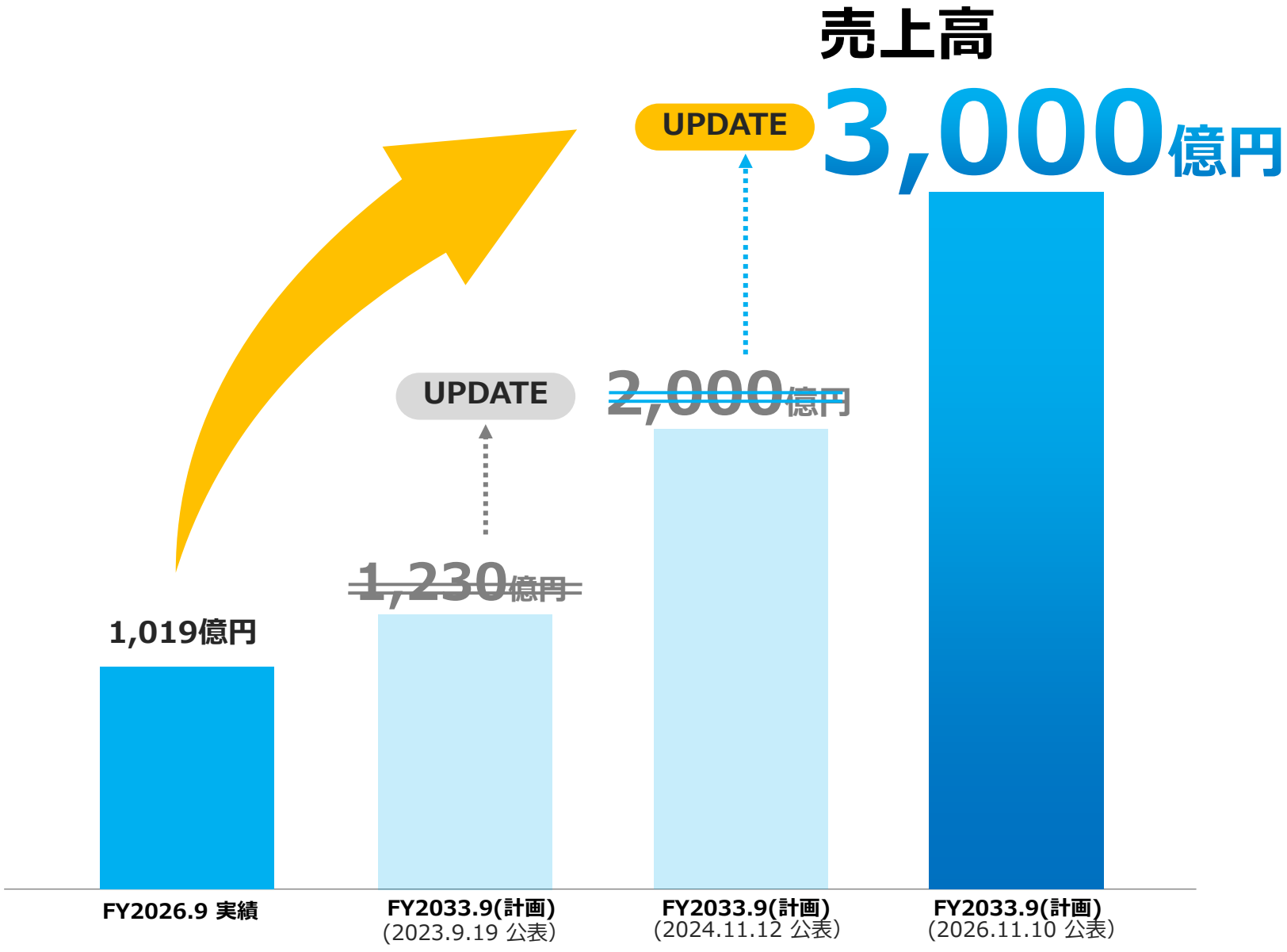
長期ビジョンの目標を
さらにアップデート

**BEYOND 2033**

売上高
2,000億円

▼

**3,000 億円**



# 長期ビジョン2033に向けたロードマップ

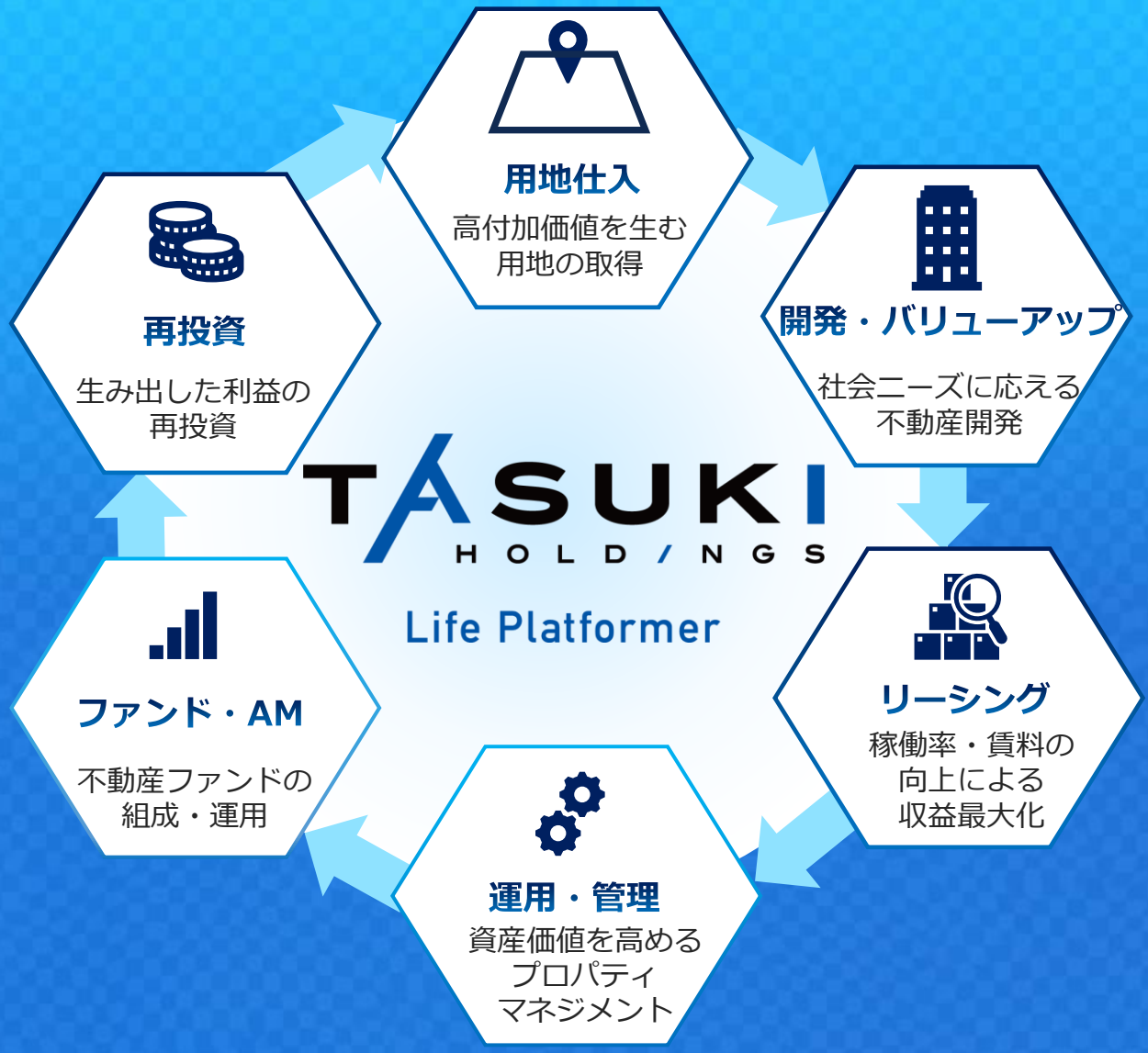
## 都市開発の基盤を創る次世代プラットフォーマーへ

- 経営統合から3期を終えPMIの進捗によるグループ収益力の拡大に確かな手ごたえ
- 第2次中期経営計画ではEPS300円を最重要KPIとし、売上高は2,290億円を計画
- 長期ビジョン2033は売上高3,000億円を達成するとともに、不動産×AI×金融の融合による次世代ライフプラットフォームを創造



# 長期ビジョン2033 -市況変動に強いビジネスモデルの構築-

## 「売って終わり」ではなく「保有・運用で継続的に収益を生み出す」ビジネスモデルへの進化




**マーケット変動**

| | |
|---|---|
| 金融情勢 | 金利動向・市場の変化 |
| 人口動態 | 少子高齢化・居住需要の変化 |
| 建築コスト | 資材価格・人件費の変動 |

**外部環境変化に強い**
**持続的成長企業へ**

# 第1次中期経営計画を前倒しで達成

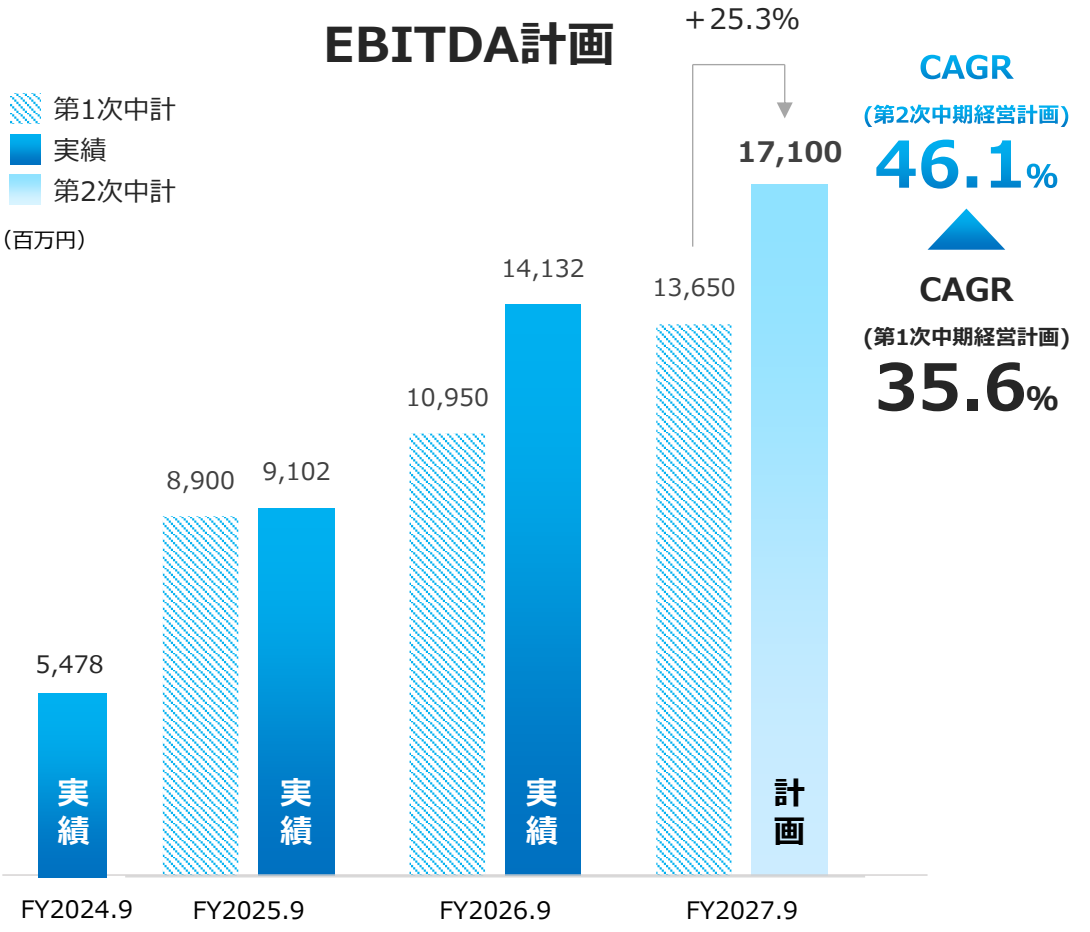
- 第1次中期経営計画のFY2027.9売上高計画1,000億円を1期前倒しで達成
- 第2次中期経営計画ではFY2025.9-FY2027.9のEBITDA CAGRは46.1%と成長が加速

## 第1次中期経営計画と実績・第2次中期経営計画 対比

| | FY2025.9 | | FY2026.9 | | FY2027.9 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| （百万円） | 第1次中期経営計画 | 実績 | 第1次中期経営計画 | 実績 | 第1次中期経営計画 | 業績予想 |
| **売上高** | 76,000 | **74,412** | 87,000 | **101,909** | 100,000 | **135,300** |
| **EBITDA** (※1) | 8,900 | **9,102** | 10,950 | **14,132** | 13,650 | **17,100** |
| **営業利益** | 8,650 | **8,815** | 10,450 | **13,630** | 13,150 | **16,500** |
| 営業利益率 | 11.4% | **11.8%** | 12.0% | **13.4%** | 13.2% | **12.2%** |
| **親会社株主に帰属する当期純利益** | 4,750 | **4,933** | 5,700 | **7,588** | 7,200 | **8,650** |
| **EPS** | 92.19 | **90.99**(※2) | 110.62 | **123.02** | 140.00 | **140.15** |

（※1）EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用＋PPA(棚卸資産の評価替え)取崩額として算出
（※2）株式数の増加に伴う希薄化の影響により、利益成長に対してEPSは一時的に低下

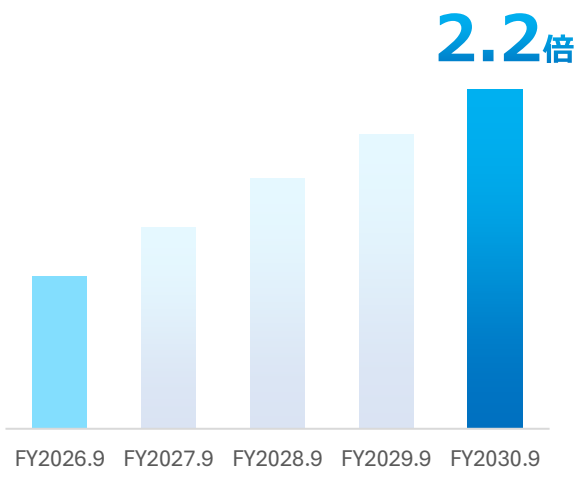
## EBITDA計画



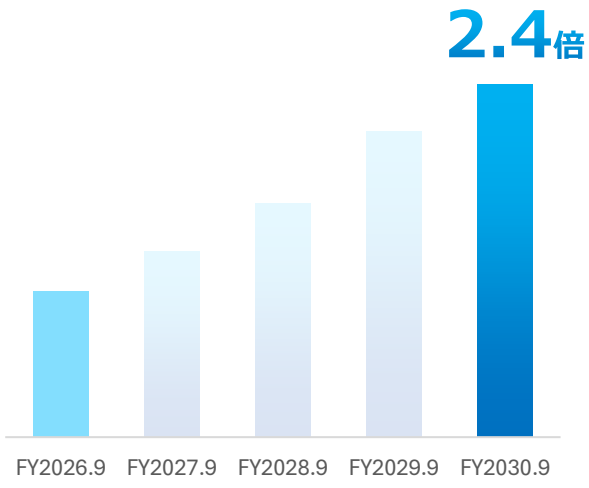
# 第2次中期経営計画（FY2027.9 – FY2030.9）

TASUKI HOLDINGS Life Platformer

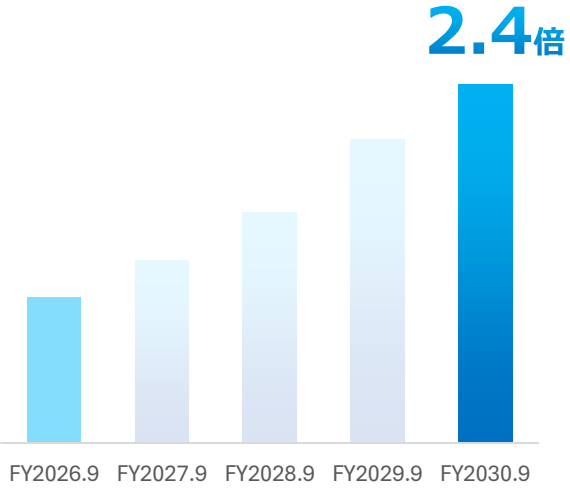
**売上高**



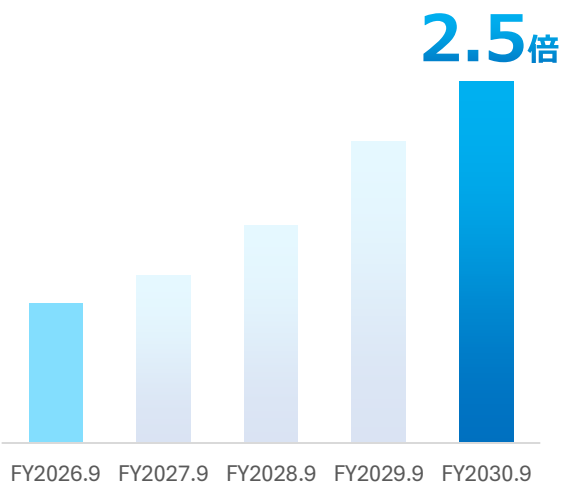

**EBITDA（※）**




**営業利益**




**親会社株主に帰属する当期純利益**




| （単位：百万円） | FY2026.9（実績） | FY2027.9（計画） | FY2028.9（計画） | FY2029.9（計画） | FY2030.9(計画) |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高（YoY） | 101,909 | 135,300（+32.8%） | 167,800（+24.0%） | 198,000（+18.0%） | 229,000（+15.7%） |
| EBITDA（YoY） | 14,132 | 17,100（+21.0%） | 21,500（+25.7%） | 28,200（+31.2%） | 33,600（+19.1%） |
| 営業利益（YoY） | 13,630 | 16,500（+21.1%） | 20,900（+26.7%） | 27,500（+31.6%） | 33,000（+20.0%） |
| 親会社株主に帰属する当期純利益（YoY） | 7,588 | 8,650（+14.0%） | 11,300（+30.6%） | 15,600（+38.1%） | 19,000（+21.8%） |

（※）EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用＋PPA(棚卸資産の評価替え)取崩額として算出

# 第2次中期経営計画2030 主要KPI

## 最重要KPIを EPS300円 とし持続的な企業価値向上を目指す

### FY2030.9 計画　財務KPI (※1)

**EPS**

| 実績 | 目標(※2) |
|---|---|
| 123.02円 | 300円 |

**ROE**

| 実績 | 目標 |
|---|---|
| 22.3% | 20%以上 |

**自己資本比率**

| 実績 | 目標 |
|---|---|
| 29.7% | 30%以上 |

**EBITDAマージン**

| 実績 | 目標 |
|---|---|
| 13.9% | 12%以上 |

### FY2030.9 計画　事業KPI

**一人あたりEBITDA (※3)**

| FY2026.9（実績） | FY2030.9（計画） |
|---|---|
| 6,000万円 | 6,900万円 |

**アクイジションスタッフ**

| FY2026.9（実績） | FY2030.9（計画） |
|---|---|
| 90人 | 230人 |

(※1) 2026.9末を基準とした2030.9末の計画
(※2) 当期末発行済株式数（自己株式を除く）を用いて算出
(※3)FY2026.9一人あたりEBITDAは、EBITDAを期末時点の役職員数で除して算出。FY2030.9の計画一人あたりEBITDAは、計画EBITDAを計画役職員数で除して算出

# 外部環境認識

- 環境変化にしなやかに適応し、事業ポートフォリオを不断に進化
- 富裕層ビジネスの拡大を推進するとともに、新たな施策を通じて顧客接点を増加し、中長期的な成長を加速

## 不動産業界を取り巻く環境・機会・課題

### 金利上昇

- 支払利息の負担増
- 低リスク資産の魅力増大
- 地域間金利差の拡大

### 物価上昇（インフレ）

- 新築既存物件の賃料格差の縮小
- 不動産ストック利活用への関心の高まり

### 富裕層の増加・相続税対策需要の高まり

- 株高・不動産高を契機とした富裕層の増加により資産運用需要の高まり
- 税制改正を意識した相続税対策の前倒し需要

### 技術革新・AI

- AI活用による業務生産性の向上
- AIによる業務プロセスの再構築
- AI活用に伴う情報管理・品質管理の新たなリスク

## 当社の対応策

- 在庫回転を高めることによる資本効率の向上
- アセットタイプと地理的ポートフォリオのリスク分散

- 資材消費をコントロール可能なリファイニング事業への注力

- グループ内連携による富裕層顧客接点と事業領域の拡大

- データ・AIによる不動産取引・開発・運用の高度化
- 事業成長を加速する資本業務提携等

# 第2次中期経営計画　重点施策

## FY2027.9 -FY2030.9

1
ZISEDAIの
業界OS化

2
高回転
×
ストック収益

3
ウェルス
マネジメント
の強化

（※）OS（オペレーティングシステム）：ハードウェア全体を動かすために必要なソフトウェア。各機能を制御・管理する中心的な役割を担う。

# 第2次中期経営計画　3つの成長戦略

- 主力のIoTレジデンスを継続成長させながら、ストック収益の拡大とAI活用・ウェルスマネジメント機能の構築で収益力を向上
- インオーガニック寄与は織り込まず、本計画はオーガニック成長を前提

## 1 ZISEDAIの業界OS化

**AI Dynamics事業**

・OSそのものが価値を生むのではなく、その上で様々なプレイヤーが活動することで、広大なエコシステムの構築を進める

## 2 高回転×ストック収益

**Life Platform事業**

・高回転型事業とストック型事業の組み合わせにより、持続的な利益成長を実現
・不動産ストック活用で資材消費の抑制、工期の短縮化

## 3 ウェルスマネジメントの強化

**Finance Consulting事業**

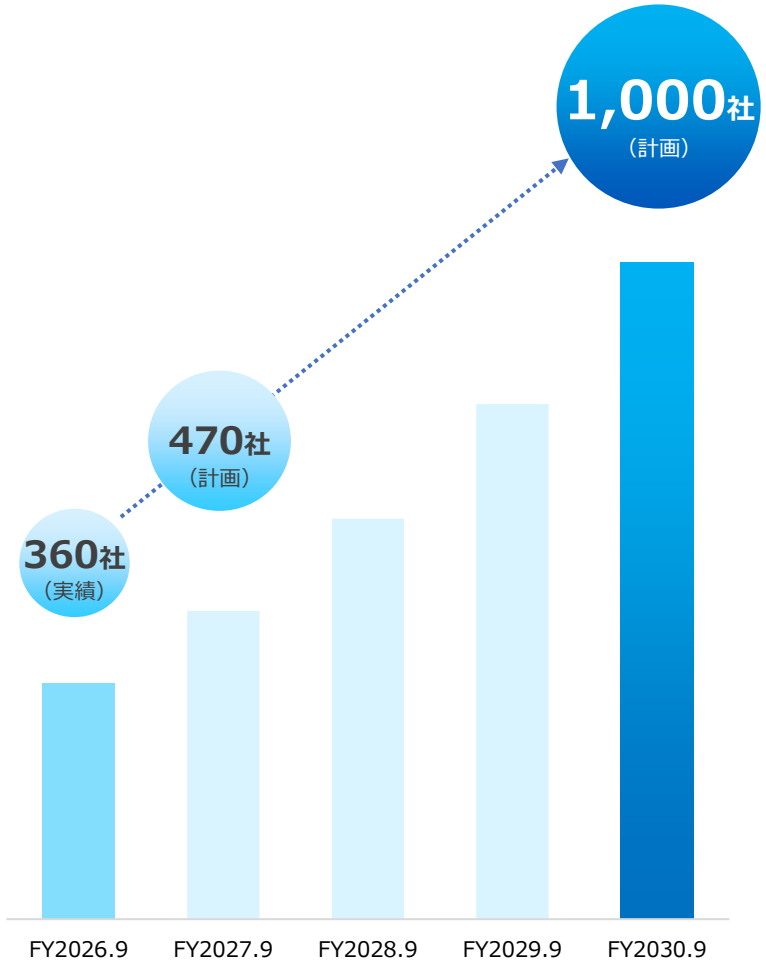
・プライベートバンキング事業を展開する新会社を設立
・不動産・金融商品を通じ、富裕層の資産戦略をサポートするプラットフォームの創造と既存事業の顧客LTV向上

**外部環境変化を成長機会として捉え、事業ポートフォリオの進化を通じてFY2030.9 売上高2,290億円・EPS300円を目指す**

# 1.ZISEDAIの業界OS化　成長戦略

- 不動産業界になくてはならないサービスへ成長させ、業界そのものを動かすOSになる
- 「ZISEDAI TOUCH＆PLAN」の全国展開と新たに不動産業界向けAI関連サービスの展開を構想、「ZISEDAI LAND」導入社数を継続的に拡大

## 導入企業数




## POINT① 対応範囲の拡大により大手企業の導入を加速

- 「LAND」は全国対応実装済み
- 「TOUCH＆PLAN」は東京都（※）と主要11市で実装済みであり今後、順次拡大予定



対応可能エリアの拡大とともに
Life Platform事業の全国展開に
合わせて営業拠点網を拡大し、
全国規模で顧客基盤拡大を目指す

**▼TOUCH＆PLANの対応可能エリア（2026.10時点）**

| | | |
|---|---|---|
| 札幌市 | 仙台市 | さいたま市 |
| 東京都（※） | 松戸市 | 船橋市 |
| 横浜市 | 川崎市 | 名古屋市 |
| 大阪市 | 神戸市 | 福岡市 |

（※）島しょ部を除く

## POINT② 既存プロダクトをフックに生成AIコンサルティング/AIネイティブな組織構築支援サービスを拡大

クラウド型物件情報管理サービス「ZISEDAI LAND」
建築プラン自動生成AIサービス「TOUCH＆PLAN」の導入をフックに
不動産業界のAI活用課題をとらえ、AIサービス受託開発、
コンサルティングサービスへの拡大を狙う

受託開発（フロー収益） ＋ 保守運用費（ストック収益）

既存プロダクトの提供 → AI活用課題の認識 → AI活用支援・コンサルティング

# 1. ZISEDAIの業界OS化　LANDを起点とした価値創出

■ 日本最大の不動産データとワークフローを保有するプラットフォームを目指し、成長を加速

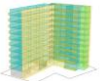
**AIプロダクトの開発・提供**
不動産業界に特化したサービス、AIコンサルティングの提供

**エンタープライズ企業の獲得**
大手企業の厳格な要求水準に応えるプロダクト・サービスの提供

**継続的な顧客接点の拡大**
不動産取引等におけるビジネス機会へ横展開



**LAND**
クラウド型物件管理情報サービス



**TOUCH & PLAN**
建築プラン自動生成AIサービス

AIサービス開発・コンサルティング

**ZISE AI テクノロジー基盤**

データと知見を統合し、継続的に価値を生み出すプラットフォームへ

- 顧客基盤
- 業界データ・知見
- AI活用ノウハウ

業界課題の深い理解

意思決定者との関係構築

新たなニーズの発掘

## LANDを起点に3つの価値を創出

### 1 AI Dynamics事業の成長

顧客のAI活用・業務効率化課題に深入りし継続的な取引拡大

### 2 グループのAI活用・収益性向上

グループ内でのAI主権を確立し、競争優位性の獲得とコスト最適化を実現

### 3 Life Platform事業の成長

獲得したリードをコア事業であるLife Platform事業の成長につなげる

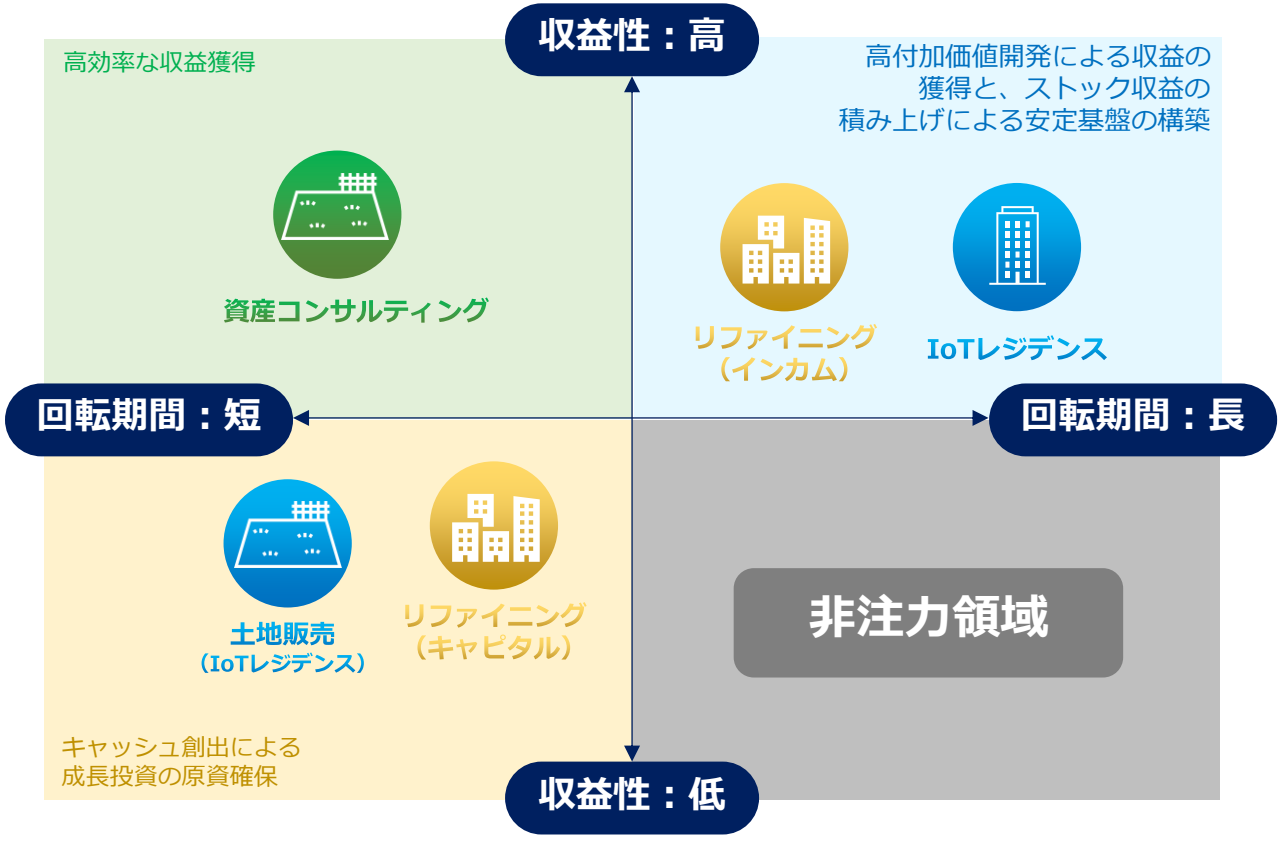
**顧客提供価値を実現するAIと業務効率化を推進するAIの両輪により競争力強化とコスト削減を実現**

# 2.高回転×ストック収益　アセットタイプと収益イメージ

■ 多様な在庫回転サイクルを組み合わせ、収益性と資本効率性を両立しながら持続的な成長を実現

## アセットタイプによる回転期間と収益性

レジデンス開発やリファイニング事業で培ったノウハウを強みに、
土地販売事業においても最適な商品企画と出口戦略を提供し高い資本効率を追求




## 各事業の回転期間・粗利率イメージ

中東情勢等の工事長期化の影響を受ける一方で、土地販売・資産コンサルティング・リファイニング事業を組み合わせ、平均回転期間約7.8ヶ月を維持

| 事業会社 | アセットタイプ | 平均回転期間実績(※) | 粗利率イメージ |
|---|---|---|---|
| タスキ・新日本建物 | IoTレジデンス | 15.8ヶ月 | 20～25% |
| タスキ | リファイニング | 11.4ヶ月 | 12～20% |
| オーラ | 資産コンサルティング | 3.1ヶ月 | 25～30% |
| タスキ・新日本建物 | 土地販売 | 2.4ヶ月 | 15～20% |
| 全体 | | 7.8ヶ月 | 18～24% |

## ストック収益拡大における成長ドライバー

**1. リファイニング**

- 主にリファイニング物件において、リーシングおよび賃貸条件の最適化を図り売却までの保有期間も継続的な収入を確保

**2. アセットマネジメント**

- 不動産ファンド組成・運用によるアセットマネジメントフィーの獲得

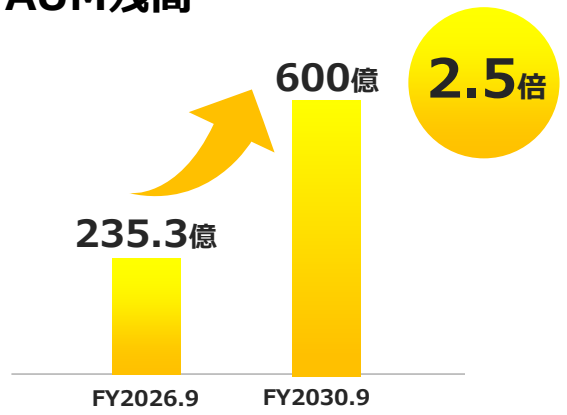
(※)平均回転期間実績は、期初在庫および期末在庫の平均残高と売上を基に算出した参考値であり、各プロジェクトの取得から売却までの実際の保有期間を示すものではありません。

# 2.高回転×ストック収益　リファイニング/アセットマネジメント

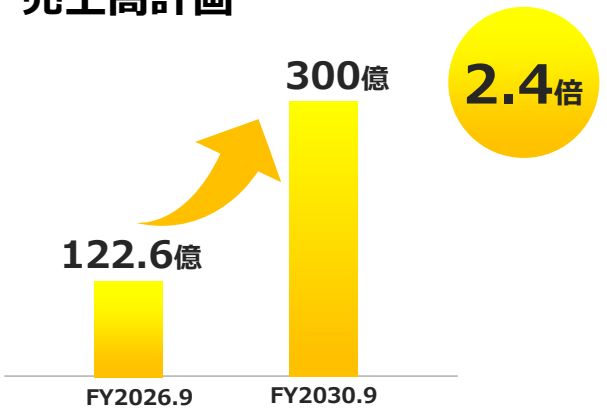
- 開発と比較して資材消費が少なく、工期短縮も可能で事業期間が短くなるリファイニングへ注力
- 投資運用業のライセンス取得に着手し、ファンドストラクチャーの多様化を図る

## リファイニング FY2030.9 事業KPI

### AUM残高

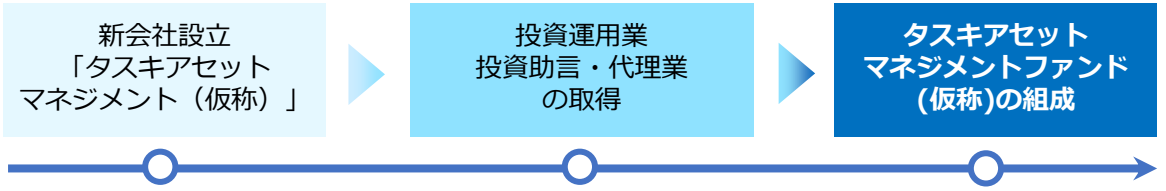



### 売上高計画




## アセットマネジメント 今後の成長戦略

- アセットマネジメント事業のさらなる成長加速に向け専業メンバーが参画
- 投資家保護及び利益相反管理の観点から専業体制を高度化するとともに、投資運用業のライセンス取得を推進し、不動産STを含む新たな不動産投資商品の組成領域を拡大



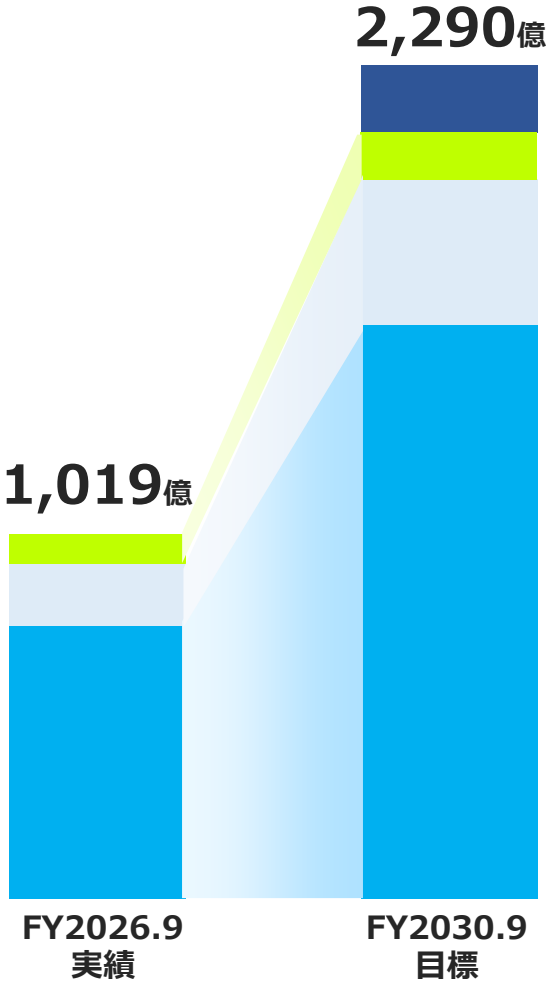

**FY2027.9中にタスキアセットマネジメントファンド(仮称)第1号の組成を目指す**

## リファイニング パイプライン一覧

| プロジェクト名 | 区 | 交通アクセス | 用途 | 階数･構造 |
|---|---|---|---|---|
| 浜松町 | 港区 | JR山手/JR京浜東北線 浜松町駅 徒歩 4分 | オフィス | 地上8階・RC造 |
| 千石 | 文京区 | 都営三田線 千石駅 徒歩 10分 | レジデンス | 地上4階・RC造 |
| 入谷 | 台東区 | 東京メトロ日比谷線 入谷駅 徒歩 3分 | 店舗＋レジデンス | 地上10階・RC造 |
| タスキリシェス押上 | 江東区 | 京成押上/都営浅草/東武伊勢崎/東京メトロ半蔵門線 押上駅 徒歩 7分 | レジデンス | 地上5階・WRC造 |
| 西大井Ⅻ | 品川区 | 相鉄・JR直通/JR横須賀/JR湘南新宿ライン線 西大井駅 徒歩 6分 | レジデンス | 地上4階・RC造 |
| タスキリシェス南品川 | | 京浜急行本線 新馬場駅 徒歩 2分 | レジデンス | 地上5階・RC造 |
| 新馬場Ⅳ | | 京浜急行本線 新馬場駅 徒歩 4分 | レジデンス | 地上4階/地下1階・RC造 |
| タスキリシェス中目黒 | 目黒区 | 東急東横線 中目黒駅 徒歩 10分 | レジデンス | 地上3階/地下1階・RC造 |
| 学芸大学Ⅻ | | 東急東横線 学芸大学駅 徒歩 9分 | レジデンス | 地上5階・RC造 |
| 武蔵小山Ⅸ | | 東急目黒線 武蔵小山駅 徒歩 7分 | レジデンス | 地上3階/地下1階・WRC造 |
| タスキリシェス池上 | 大田区 | 東急池上線 池上駅 徒歩 4分 | レジデンス | 地上4階・WRC造 |
| タスキリシェス駒場 | 世田谷区 | 京王井の頭線 池ノ上駅 徒歩 8分 | レジデンス | 地上4階・RC造 |
| 池尻大橋Ⅲ | | 東急田園都市線 池尻大橋駅 徒歩 3分 | 店舗＋オフィス | 地上10階・S造 |
| 用賀Ⅲ | | 東急田園都市線 用賀駅 徒歩 5分 | レジデンス | 地上1階/地下7階・RC造 |
| 沼袋 | 中野区 | 西武新宿線 沼袋駅 徒歩3分 | レジデンス | 地上3階・RC造 |
| 中野Ⅳ | | 東京メトロ東西/JR総武/JR中央線 中野駅 徒歩 7分 | 店舗＋レジデンス | 地上4階・RC造 |
| 中野新橋Ⅻ | | 東京メトロ丸ノ内分岐線 中野新橋駅 徒歩 6分 | レジデンス | 地上3階/地下1階・RC造 |
| 高井戸Ⅱ | 杉並区 | 京王井の頭線 高井戸駅 徒歩 7分 | レジデンス | 地上4階・RC造 |
| 新高円寺Ⅱ | | 東京メトロ丸ノ内線 新高円寺駅 徒歩 3分 | レジデンス | 地上4階・RC造 |
| 新中野Ⅵ | | 東京メトロ丸ノ内分岐線 中野富士見町駅 徒歩 7分 | レジデンス | 地上3階/地下1階・RC造 |
| 北池袋 | 豊島区 | 東武東上線 北池袋駅 徒歩 3分 | レジデンス | 地上4階/地下1階・RC造 |
| 池袋Ⅻ | | 西武池袋線 池袋駅 徒歩 7分 | 店舗＋オフィス | 地上8階/地下1階・SRC造 |
| 大塚Ⅻ | | 山手線 大塚駅 徒歩 5分 | レジデンス | 地上4階・RC造 |
| 千川Ⅲ | 板橋区 | 東京メトロ有楽町/東京メトロ副都心線 千川駅 徒歩 6分 | レジデンス | 地上4階・RC造 |
| 練馬Ⅵ | 練馬区 | 西武池袋線 練馬駅 徒歩 7分 | レジデンス | 地上8階・RC造 |
| 駒沢大学 | 世田谷区 | 東急田園都市線 駒沢大学駅 徒歩 8分 | レジデンス | 地上12階・RC造 |
| 千歳烏山Ⅱ | 世田谷区 | 京王線 千歳烏山駅 徒歩 4分 | レジデンス | 地上4階・RC造 |

# 2.高回転×ストック収益　ストック収益型ポートフォリオ

- ストック収益型ポートフォリオを拡充し、収益基盤を強化
- ZISEDAI、プライベートバンキングは直接的な収益貢献以上に、顧客接点拡大や事業機会創出など中長期的な価値創造を期待




| | | | | FY2026.9(実績) | FY2030.9(計画) |
|---|---|---|---|---|---|
| プライベートバンキング | 富裕層顧客接点の拡大 | | ストック | AUM残高 | 0 ▶ 300億 |
| ZISEDAI | 業務効率化・AI活用 | | ストック | ZISEDAI LAND導入社数 | 360社 ▶ 1,000社 |
| リファイニング | 安定収益事業 | フロー | ストック | AUM残高（※） | 235億 ▶ 600億 |
| 開発・土地販売 | コア事業 | フロー | | 棚卸資産残高 | 852億 ▶ 1,400億 |

- 金融商品、不動産売買仲介手数料
- AUM残高に連動した手数料収入

- 「ZISEDAI LAND」の月額利用料＋オプションフィー
- 「ZISEDAI TOUCH&PLAN」の月額利用料

- 中古物件のバリューアップ後販売
- 賃料収入、ファンド組成・運用による手数料収入

- 相続税対策需要のある富裕層顧客へIoTレジデンスの販売

（※）リファイニングにおけるAUM残高(運用資産残高)はファンド運用資産残高と棚卸資産残高の合計額

# 2.高回転×ストック収益　事業地域ポートフォリオの拡大構想

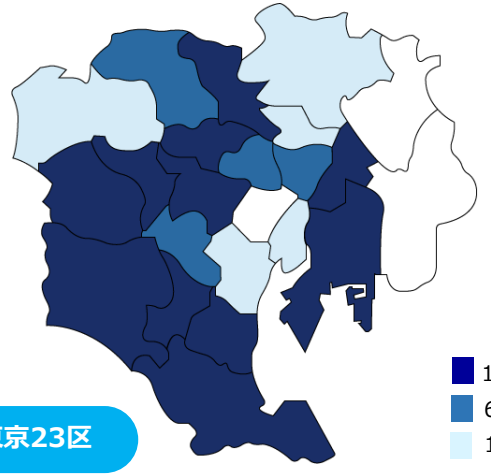
- 各事業の地方展開を通じて、多面的な収益基盤を構築
- 今後継続的に地方企業や地方自治体との連携も検討しながら、ビジネスチャンスの創出に取り組む

## これまで

### 東京23区に特化した事業展開

東京23区に経営資源を集中し、ドミナント戦略による高い収益性と競争優位性を確立

**FY2026.9 のパイプライン分布**




**ドミナント戦略による仕入競争力の向上**

**エリア集中によるブランド力の向上**

**ノウハウの蓄積による収益機会の最大化**

## これから

### 関西圏進出を足がかりに全国へ展開

東京23区で培ったノウハウ・ブランドを活かし、
まずは東京に次ぐ経済規模を有する関西圏から順次主要都市・全国へと事業エリアを拡大
各地域で強固な事業基盤を有する企業との連携を推進

| | |
|---|---|
| IoTレジデンス | 東京23区を重点的に継続 |
| リファイニング | 関西エリアでの事業基盤構築後、順次全国展開 |
| 資産コンサルティング | 先行して進出した大阪・福岡を起点に順次全国展開 |
| 空き家 | 地方自治体との連携協定を通じ、順次全国展開 |



# 3. ウェルスマネジメントの強化　潜在的市場規模

- 増加する富裕層をターゲットとして、富裕層顧客との新たなタッチポイントと総合的な資産ソリューションを目指すことを企図し、新会社「タスキウェルスマネジメント」を2026年9月1日に設立
- 富裕層の個人・法人資産や次世代承継までを一体的にサポートする「プライベートバンキング」モデルを展開

## 潜在的市場規模

**469兆円**

富裕層以上の
純金融資産保有総額合計




## 富裕層向けコンシェルジュプラットフォーム

資産管理 / 相続 / 事業承継 / 税務

### 金融領域

株・投資信託 / 保険商品

### 投資用不動産領域

- 不動産ST
- 不動産ファンド（展開済）
- 収益ニーズ向け不動産（展開済）
- 相続ニーズ向け不動産（展開済）

出所：野村総合研究所ニュースリリース（2025）より、当社作成

# 3.ウェルスマネジメントの強化　独自ポジショニングによる競争優位性

- 金融商品のみならず、グループアセットを活用し自社不動産や不動産ファンドまで提供できる点が強み
- コンパクトな組織運営で、顧客要望に即した柔軟な対応が可能

## タスキウェルスマネジメントの競争優位性

不動産と金融を融合した総合資産ソリューションの提供が可能
グループ内に開発・仕入れ・アセットマネジメント機能を有する
独自の事業基盤が競争優位性の源泉

| | TWM（※） | IFA | 証券会社 |
|---|---|---|---|
| 金融商品提案 | ○ | ○ | ○ |
| 不動産投資提案 | ○ | △ | △ |
| 自社不動産商品提案 | ○ | × | × |
| 不動産ファンド提供 | ○ | △ | △ |
| 資産形成から相続まで | ○ | △ | △ |

（※）TWM：タスキウェルスマネジメント

## ロードマップ

AUM
FY2030.9 KPI　300 億円

**1 事業基盤の構築**
- IFA・営業人員の採用強化
- 専門人財（商品・法務・IT等）の確保
- アライアンス先の開拓

**2 許認可の取得**
- 金融商品仲介業等の許認可取得
- コンプライアンス・ガバナンス体制の強化

**3 顧客基盤の強化**
- 富裕層・法人顧客の獲得
- マーケティング・紹介ネットワークの拡大
- コミュニティ機能の強化

**ロードマップを着実に遂行し顧客接点の拡大とLife Platform事業の顧客LTV向上に貢献**

# 3. ウェルスマネジメントの強化　ビジネスモデル

■ 当社グループと富裕層コミュニティの接合点として、継続取引につながるリード顧客の構築（顧客ライフタイムバリューの最大化）を目指す

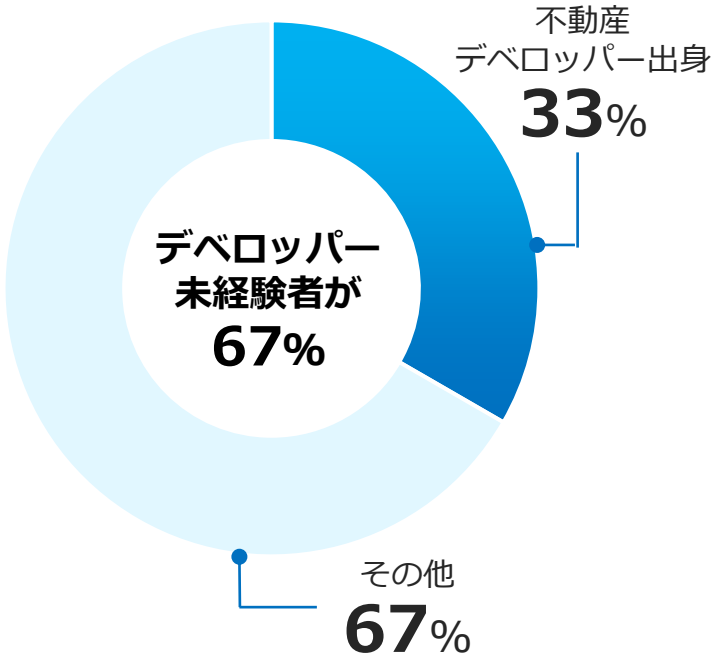


# 人財戦略

- マーケット認知度の向上を背景に、他業界からも多様な経験・専門性を有する人財の獲得が進展
- コンパクトな案件を多く手がけるビジネスモデルにより、若手人財が早期に専門性を習得できる環境を提供
- 企業風土とのアンマッチを防ぐリファラル採用と、従業員エンゲージメントを通じ人財の定着を促進

## 専門性

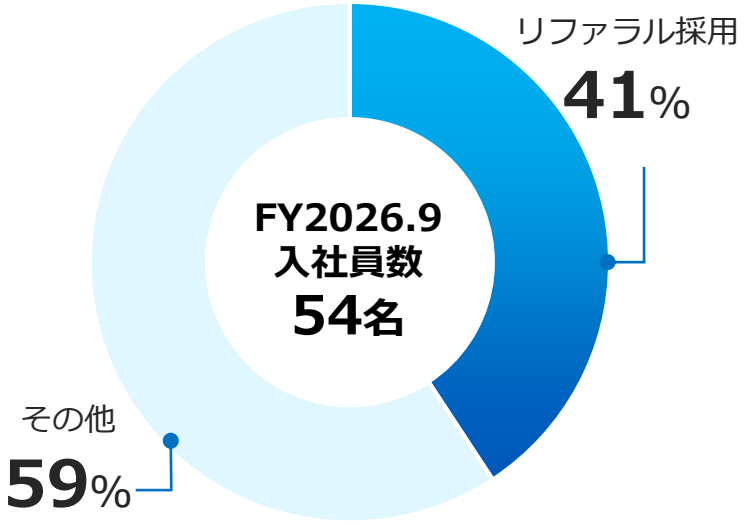
**多様なバックグラウンドを持つ人財が集積**




## 採用

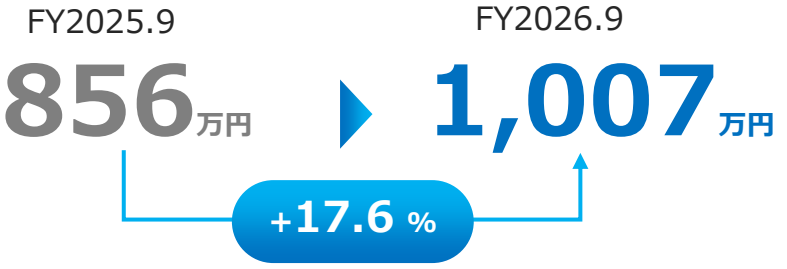
**企業文化にマッチしやすいリファラル採用**

**▶FY2026.9 離職率 (※1) 9.1%**




## 人財獲得における優位性

**平均年収の推移(※2)**




**従業員還元**

・固定報酬のベースアップ
・短期インセンティブ（業績賞与・プロジェクト報奨金等）
・長期インセンティブ（RS等 ※今後実施を検討）

**エンゲージメント**

一人あたりの案件数が多く、
早期から豊富な経験を積めることが人財競争力の源泉

(※1)FY2026.9の期首に在籍していた退職者数を、期首の総人員数で除して算出
(※2)タスキホールディングスと連結子会社の年間給与を通算し算出、賞与及び基準外賃金を含む

# キャピタルアロケーション

- 創出したキャッシュを成長投資へ優先配分しつつ、財務健全性を維持しながら株主還元を実施
- 自己資本比率30%以上をKPIとし、財務健全性と資本効率性のバランスをコントロール

## 営業CF

- 賃料収入等ストック収益の積み上げによる継続的なキャッシュ創出と、在庫期間の短縮による早期資金回収を両輪として営業CFの最大化を目指す

## 有利子負債

- 金利環境の変化を踏まえ、支払利息の増加を適切に織り込みながら投下資本利益率を意識した案件選別を実施

## 多様な調達手法

- クラウドファンディングの組成
- オフバランスファンドの組成




## 成長投資（不動産）

1. 都心部を中心とした高回転・高収益物件の投資を継続し、資本効率を意識した仕入れの実践
2. AI Dynamics事業におけるサービスラインの拡充や、顧客LTV向上に向けたウェルスマネジメント分野の事業基盤構築、M&Aを通じた各事業の体制強化や事業間シナジーの創出など、将来への成長投資

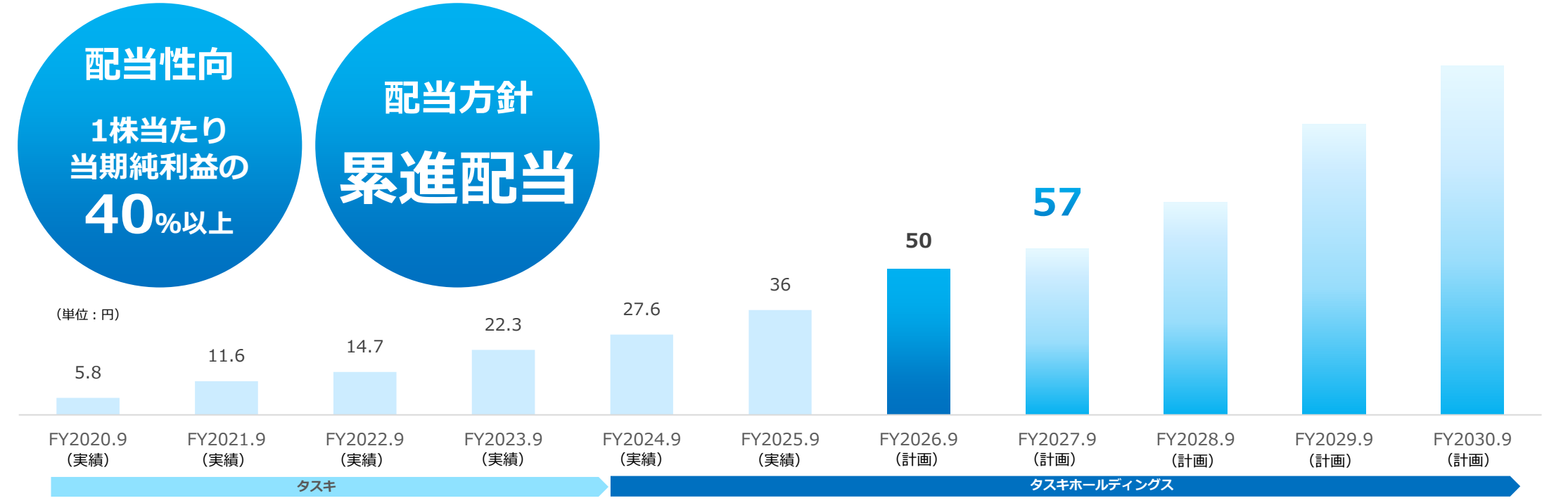
## 株主還元

- 配当性向40%以上、累進配当を基本方針

# 配当政策

- 1株当たり当期純利益の40%以上の配当性向と累進配当を基本方針とし、株主還元を実施
- FY2027.9の1株当たり配当金は、中間23円、期末34円の合計57円を計画

## 1株あたり配当金額の推移（※）




（※）2024年4月の経営統合におけるタスキ株式とタスキホールディングス株式の株式移転比率は1：2.24
2020年9月期から2023年9月期までの1株当たり配当金額は、タスキ単体の配当実績を2.24で除して表示
2024年9月期の1株当たり配当金額は、タスキ単体の中間配当26円を2.24で除した11.6円に、タスキホールディングスの期末配当16円を加えた27.6円
2027年9月期以降の配当金額は予想EPSに配当性向40%を乗じて算出した予想値

# サステナビリティに関する取り組みについて

## 環境に配慮した物件開発の取り組み

### 省エネルギー性能の高い物件開発

#### ZEHデベロッパー認定取得

新日本建物は省エネルギー性能の高い物件開発を推進する建築主として、経済産業省が登録制度を設けている「ZEHデベロッパー」の認定を取得。

ZEH developer
ZM2023-00192-D

#### BELS認証取得物件を多数開発

BELS認証とは、一般社団法人 住宅性能評価・表示協会が運営する、建物の省エネルギー性能を評価し、星の数で表示する制度。評価は一次エネルギー消費量や外皮性能（断熱性や遮熱性）に基づいて行われる。BELS認証を取得することで、省エネ性能が高いことが証明されるため、光熱費削減や$CO^2$排出量の低減に寄与したり、売却時や賃貸時に高い評価を受けやすくなる。

BELS

【BELS認証を取得した開発物件一覧】

| 物件名 | 所在地 | BELS認証ランク |
|---|---|---|
| ルネサンスコート東新宿 | 東京都新宿区余丁町 | ★★★★★ |
| ルネサンスコート田端 | 東京都北区田端 | ★★★★ |
| ルネサンスコート文京白山 | 東京都文京区白山 | ★★★★ |
| ルネサンスコート東中野 | 東京都中野区東中野 | ★★★★★ |
| ルネサンスコート大森本町 | 東京都大田区大森本町 | ★★★ |
| ルネサンス西麻布プレミアムコート | 東京都港区西麻布 | ★★ |
| ルネサンスコート門前仲町 | 東京都江東区冬木 | ★★★ |
| ルネサンス千駄ヶ谷プレミアムコート | 東京都渋谷区千駄ヶ谷 | ★★★ |
| ルネコート西大井 | 東京都品川区二葉 | ★★★ |
| ルネコート羽田大鳥居 | 東京都大田区東糀谷 | ★★★ |
| ルネサンスコート奥沢 | 東京都世田谷区奥沢 | ★★★ |
| ルネコート大鳥居 | 東京都大田区西糀谷 | ★★★ |
| ルネコート西新宿 | 東京都新宿区西新宿 | ★★★ |
| ルネコート池袋本町 | 東京都豊島区池袋本町 | ★★★ |

※評価ランクについて：2024年4月1日以降の認証取得分より、評価ランク上限が5つ星から4つ星へ変更。あわせて評価基準も変更となっております。

## 人的資本経営への取り組み

### 1. 健康経営優良法人2026（中小規模法人部門）に認定

- 従業員一人ひとりの「ウェルビーイング」の実現に向けて、持続可能で健康的な労働環境づくりを実行中
- 金融機関とSDGs取り組み達成により金利優遇を受けられるサスティナビリティローンでの調達を実行
- 採用活動においても働きやすさについての一定の判断基準となるほか、離職率の低下や従業員エンゲージメント向上といった人的資本経営の推進に寄与

### 2. 健康経営の促進

従業員の心身の健康を重視し、健康的な職場環境を提供するため
有給消化率と時間外労働の目標をグループ全体で設定

#### 有給消化率

| 目標 | FY2026.9 実績 |
|---|---|
| 80%以上 | 70.7% |

#### 時間外労働

| 目標 | FY2026.9 実績 |
|---|---|
| 10h未満 | 19.1h |

# 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。

**お問い合わせ先**

M&A・グループ戦略部
MAIL　ir@tasuki-holdings.co.jp
IR情報　https://tasuki-holdings.co.jp/ir/