

2026年 6 月 4 日

各 位

株式会社タスキホールディングス  
(コード：166A 東証グロース)  
M&A・グループ戦略部  
(TEL 03-6447-0575)

## 個人投資家様向けIRセミナー登壇のご報告及び 使用資料公開のお知らせ

当社は、2026年 5 月30日に開催されましたIR Robotics主催「第10回 個人投資家サミット」に登壇いたしました。今回のセミナーでは、代表取締役社長の柏村雄より、「成長はこうして『仕組み化』する～DX×人材×事業ポートフォリオの多角化による独自の収益構造～」についてご説明し、投資家の皆様からのご質問にお答えいたしました。当日使用した資料を一部再構成し添付しておりますので、この機会に皆様に広くご覧いただき、当社へのご理解を深めていただきたく存じます。詳細につきましては、下記をご覧ください。

### 記

#### ■概要

セミナー名： 個人投資家サミット  
開催日： 2026年 5 月30日（土）  
登壇者： 代表取締役社長 柏村 雄  
主催： 株式会社IR Robotics

#### ■配信コンテンツ

当日の動画（IRTV channel）

[https://www.youtube.com/live/sPIS0bIFpcA?t=17200&si=Al\\_AViB3mFpcmhji](https://www.youtube.com/live/sPIS0bIFpcA?t=17200&si=Al_AViB3mFpcmhji)

以上



# 株式会社タスキホールディングス 会社説明資料

2026.5.30 @個人投資家サミット



Life Platformer

東証グロース市場：166A

# 本日まで記憶に留めていただきたいこと

---

1. 6年間で営業利益20倍超の高成長企業
2. 不動産×テックの独自ビジネス
3. 配当利回り4%以上！積極的な株主還元
4. グロース⇒プライムへ市場変更申請中

1. 会社・事業のご紹介
2. 長期ビジョン・中期経営計画およびFY2026.9 通期計画
3. FY2026.9 2Q 決算・事業概況
4. Q&A
5. appendix

1. 会社・事業のご紹介
2. 長期ビジョン・中期経営計画およびFY2026.9 通期計画
3. FY2026.9 2Q 決算・事業概況
4. Q&A
5. appendix

## 自己紹介

### 代表取締役社長 柏村 雄

出身地 : 東京都  
 休日の過ごし方 : サーフィン・読書  
 家族構成 : 愛妻・長男・次男・三男  
 座右の銘 : 世に生を得るは事を成すにあり

2003年 **大学卒業**

在学中に組織マネジメントを学ぶ

2003年 **就職**

株式会社新日本建物に入社

2017年 **MBO**

(株) TNエステート (現 (株) タスキ) のCFO就任  
 (株) 新日本建物から独立

2020年 **IPO**

東証マザーズ (現 : グロース) 市場に上場

2021年 **就任**

(株) タスキの代表取締役社長に就任

2024年 **就任**

(株) タスキホールディングスの代表取締役社長に就任

## これまでのあゆみ

1975年

関東空調サービス(株)  
を設立

1994年

(株)新日本建物に  
商号変更

2001年

現スタンダード市場  
に店頭登録

2013年

(株)TNエステートを設立  
(現タスキ)

2016年

(株)TNエステート  
第2創業期

 **新日本建物**

2017年

不動産TECH企業を目指して  
MBOにより独立  
(株)タスキに商号変更  
IPO準備開始

2024年4月

タスキホールディングス  
株式移転による経営統合

新日本建物：タスキ

121億円：195億円  
(時価総額)

**TASUKI**  
Life Platformer

2020年

東証マザーズ上場  
(現グロース市場)

2021年

(株)タスキプロス  
設立

**TASUKI**  
PROCE

2022年

(株)ZISEDAL  
設立

**ZISE>AI**

**TASUKI**  
HOLDINGS  
Life Platformer

## 不動産価値流通のデジタル化を推進し、9期連続で増収増益を達成

### 当社グループの強み

都心不動産に特化し蓄積したノウハウと  
**AI・デジタル活用**の掛け合わせによる  
生産性の向上により高成長を実現

### 不動産テック

導入社数 (※1) **288社** YoY +128社  
ユーザー数 (※1) **3,119人** YoY +1,101人

### 業績実績

|      | FY2024.9実績 | FY2025.9実績     | YoY            |
|------|------------|----------------|----------------|
| 売上高  | 474.5億円    | <b>744.1億円</b> | <b>+56.8%</b>  |
| 営業利益 | 40.6億円     | <b>88.1億円</b>  | <b>+116.8%</b> |

### 役職員数 (※2)

グループ役職員数 **215名**  
一人あたり売上高 **467**百万円  
一人あたり営業利益 **51**百万円

### 東証プライムへの市場変更

- 2026年2月26日付で**市場区分変更申請を完了し**、  
鋭意対応中

### FY2026.9 計画

売上高 **1004.5億円** YoY +34.9%  
営業利益 **110億円** YoY +24.7%

(※1) 2026.3.31時点の実績

(※2) 役職員数は、常勤役員・契約社員・業務委託・フリーランスを含み、派遣社員を除いた2026.3.31時点の実績。一人あたり売上高および営業利益は、FY2026.9計画を2026.3.31時点の役職員数で除して算出

## テクノロジー×リアル融合によって生産性向上を追求できるビジネスモデル

### 不動産領域



#### Life Platform事業

IoTレジデンスの企画・開発・販売  
中古物件の取得・販売  
不動産ファンドの組成・運用  
資産コンサルティング  
空き家再生

#### Finance Consulting事業

ベンチャー不動産事業者向けに不動産担保ローン  
を提供



### 不動産テック・DX領域



#### AI Dynamics (AID) 事業

不動産業界のDX化を推し進め、  
業務効率化・コスト削減・事業推進に寄与する  
生成AIを活用したSaaSプロダクトの提供



# LAND



# TOUCH & PLAN

不動産領域での実地経験に裏付けされた実務有用性の高いSaaSプロダクトを自社開発

## 売上高

(単位：百万円)



FY2019.9

5,118 百万円

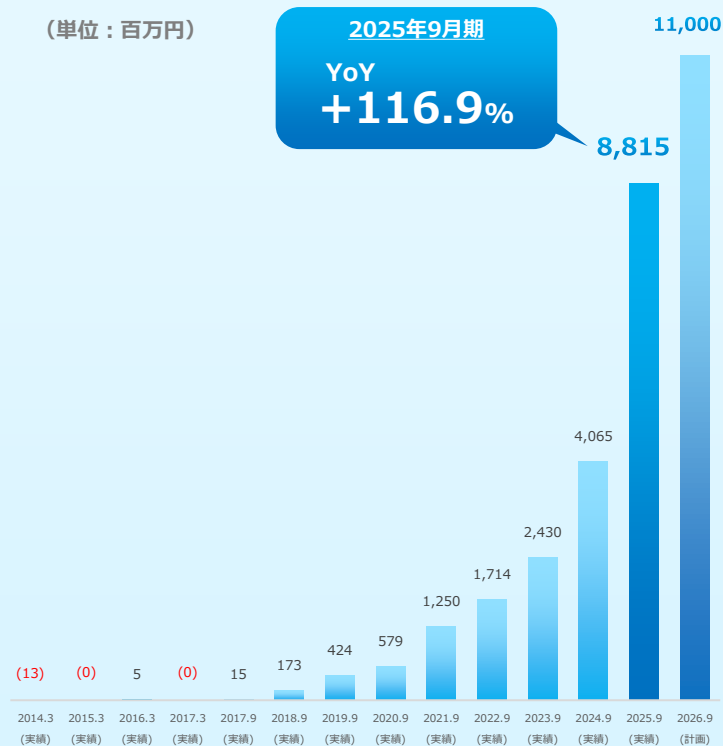
14.5倍

FY2025.9

74,412 百万円

## 営業利益

(単位：百万円)



FY2019.9

424 百万円

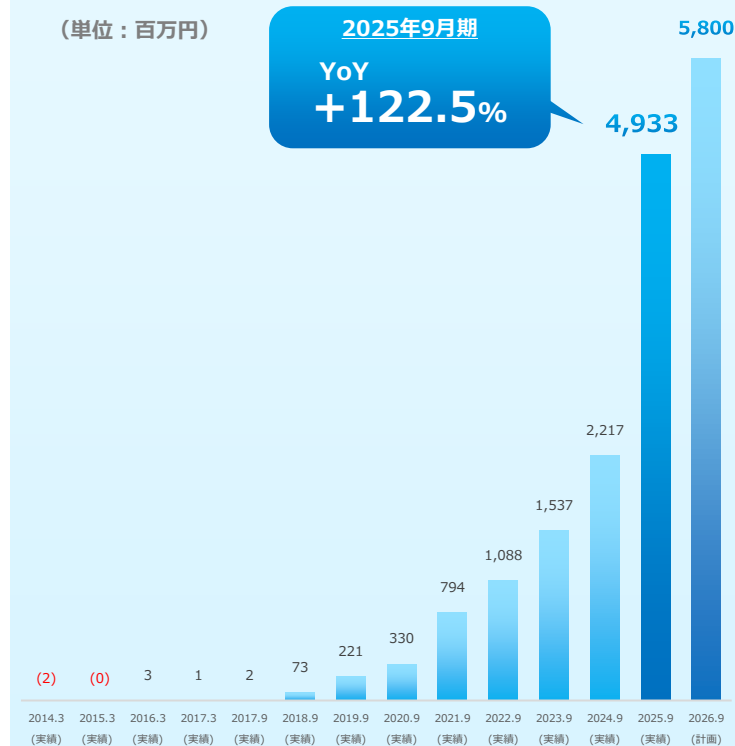
20.8倍

FY2025.9

8,815 百万円

## 親会社株主に帰属する当期純利益

(単位：百万円)



FY2019.9

221 百万円

22.3倍

FY2025.9

4,933 百万円

# 【AI Dynamics (AID) 事業】提供サービス

- パーティカルSaaSプロダクト「ZISEDAI LAND」「ZISEDAI TOUCH & PLAN」を展開
- 不動産仕入、管理、開発SaaSとして、業務効率化を実現するAIサービス

| 提供サービス | 物件情報管理サービス                                                                                                                                                           | 建築プラン自動生成AIサービス                                                                                                                                                         |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        |   |   |
|        | 導入費用                                                                                                                                                                 | -                                                                                                                                                                       |
|        | 月額費用                                                                                                                                                                 | 月額10万円/アカウント                                                                                                                                                            |
|        | オプション                                                                                                                                                                | -                                                                                                                                                                       |
|        | 生成AI-OCR 10万円+@30円 (従量課金)<br>登記簿謄本取得 3万円+実費                                                                                                                          |                                                                                                                                                                         |

# 【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI LANDの提供価値



どこからでも物件情報が確認可能に  
仕入業務の見える化を促進し、業務スピードを大幅に向上

**特許取得済**

## Before

- ・紙の地図に物件位置をマーキング、  
帰社後に改めてExcelなどに入力
- ・外出先⇄オフィスの往復や電話確認
- ・地図やファイルの破損リスク
- ・同一案件の重複対応など社内共有の煩雑さ



## After

- ・スマホ、タブレットで利用可能 外出先からでも登録・閲覧
- ・クラウド保存でファイルの破損、紛失リスクを低減
- ・社内でのクリアな情報共有
- ・蓄積データからスムーズな事業検討が可能



### 自動取得可能

- ・用途地域/建ぺい率
- ・容積率/日影規制
- ・高度地区/防火地域

### 提供機能

- ・物件情報の登録、閲覧
- ・物件ごとストレージ機能
- ・路線価、ハザード情報取得
- ・物件概要書/販売用資料の自動作成
- ・周辺事例の登録、表示
- ・営業分析機能



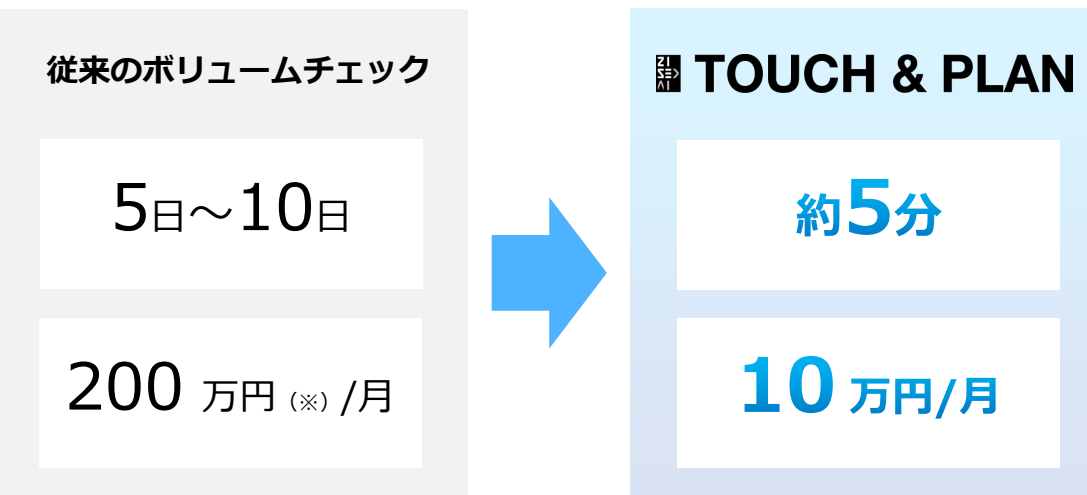
1社あたり  
月額  
**10万円**

## ■ TOUCH & PLAN 仕入担当者のスキルの均一化と事業検討の迅速化、コスト削減を実現

### 特許取得済

#### 1 費用・時間の大幅な削減

事業検討に必須のボリュームチェック業務は、設計事務所に依頼をすると1件あたり5日～10日を要し、金額も約10万円/件と時間も費用も負担となっている状況



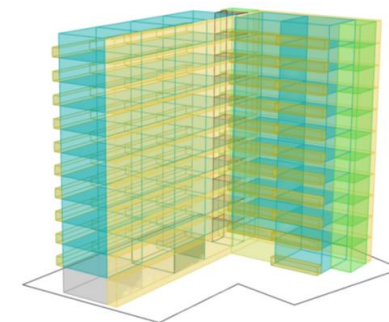
(※) 10万円/件を1ヶ月間に20件依頼した場合

#### 2 ヒューマンエラーの抑止・スキル均一化

斜線制限や天空率・日影制限といった建築法規に関する専門性を要するため、担当者によって判断基準があいまいになりやすい



■ TOUCH & PLAN  
ボリュームチェックエンジン



# 【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI TOUCH & PLANの提供価値Ⅱ

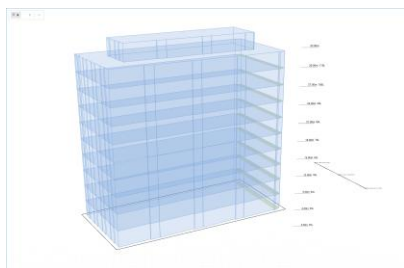
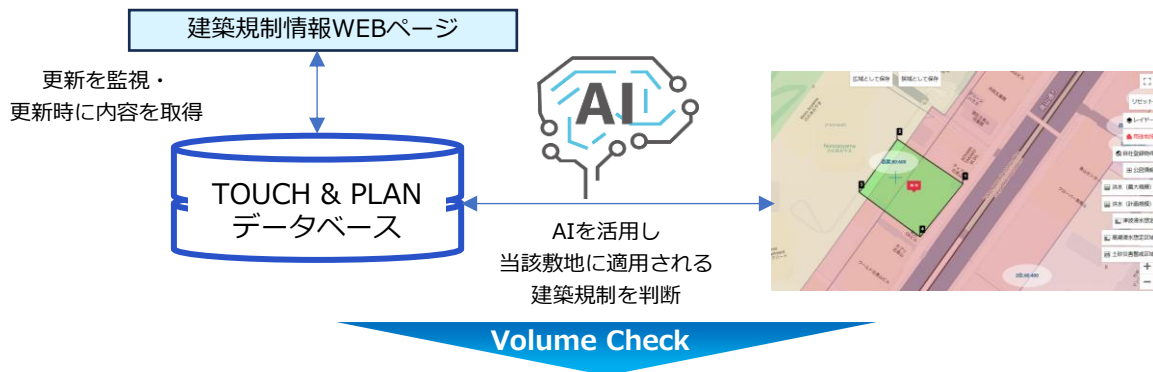
- 複雑な建築規制に対応可能な独自のアルゴリズム開発が順調に進捗
- 対応可能な敷地条件が増加したことにより、提供可能な事業者数も伴って増加

## 特許取得

### 複数の建築規制の情報取得・管理・更新

特許番号：特許第7580097号 (P7580097)

発明の名称：地理的領域に関連付けられた情報を提供する方法、プログラム及び情報処理システム



▲高層プラン・低層プランの2パターンを表示



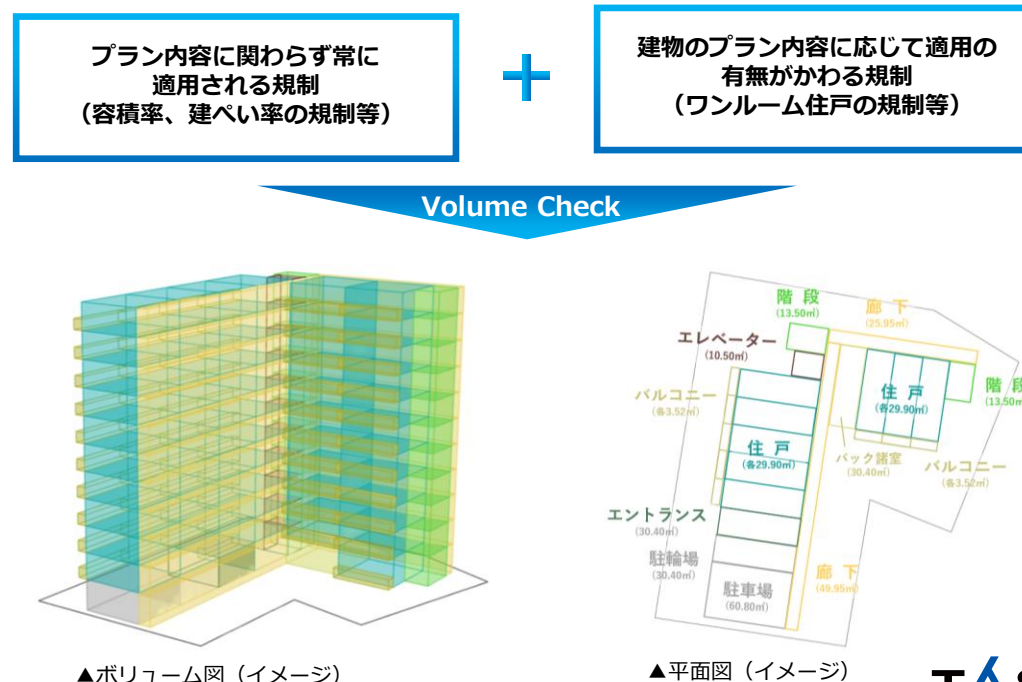
▲地図上にボリューム図を表示

## 特許取得

### 住戸割り作成のアルゴリズム

特許番号：特許第7599191号 (P7599191)

発明の名称：建物のプランを生成する方法、プログラム及び情報処理装置



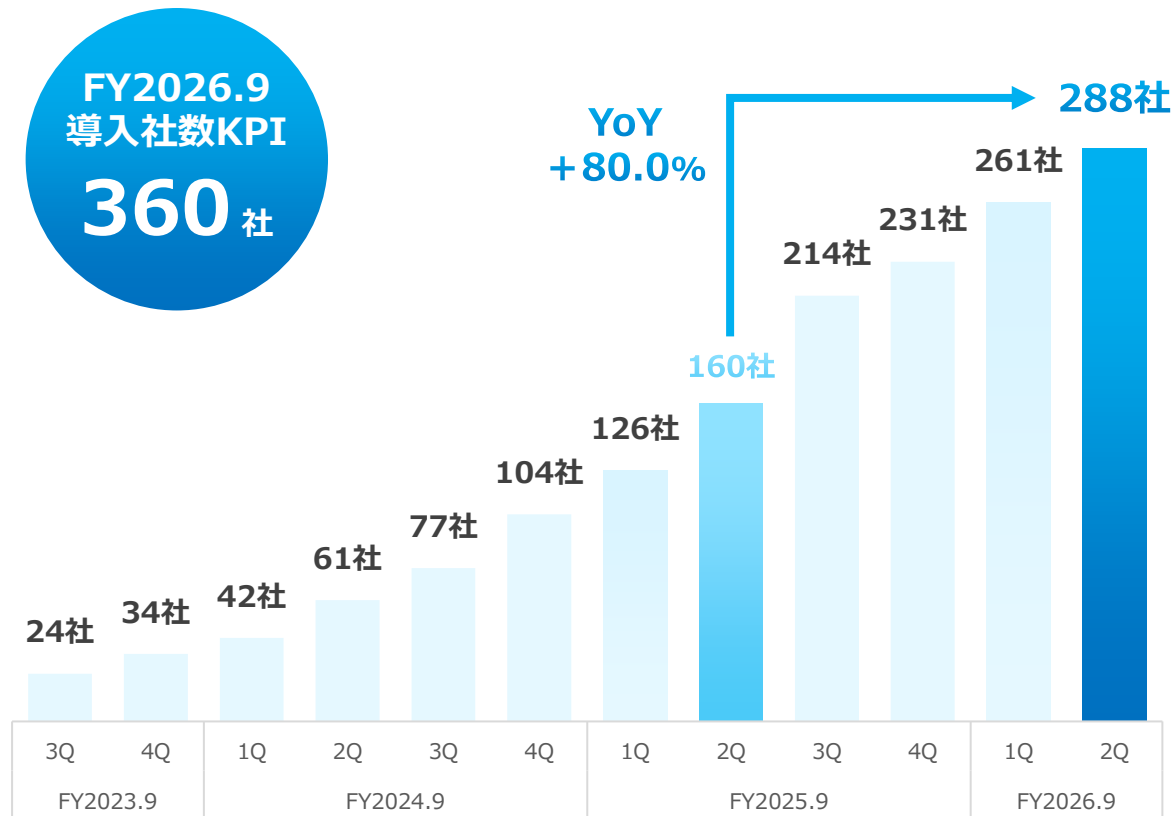
▲ボリューム図 (イメージ)

▲平面図 (イメージ)

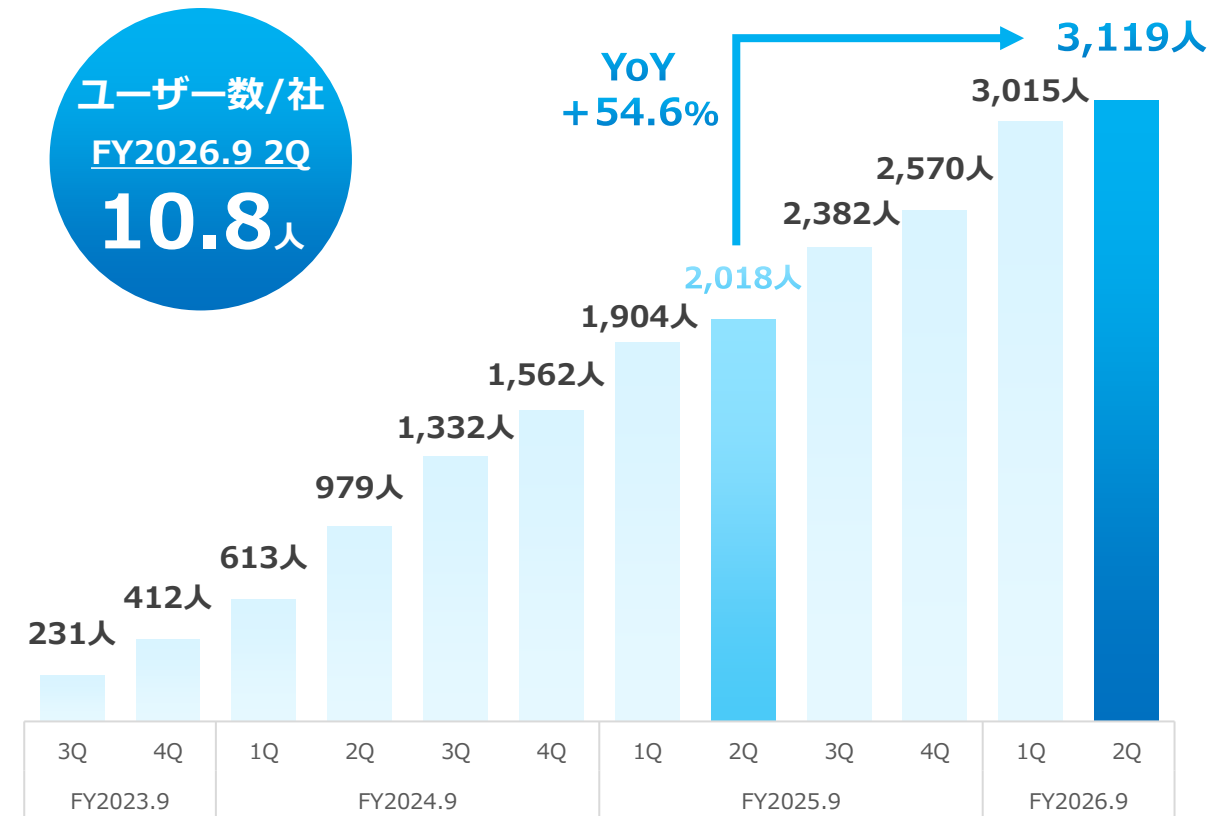
## 【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI LAND営業状況①

- 導入社数は2Qで新たに27社を積み上げ、通期KPIの達成に向けて順調に進捗
- ユーザー数の増加に伴い、収益基盤は一段と強固に

### 導入社数実績の推移



### ユーザー数の推移

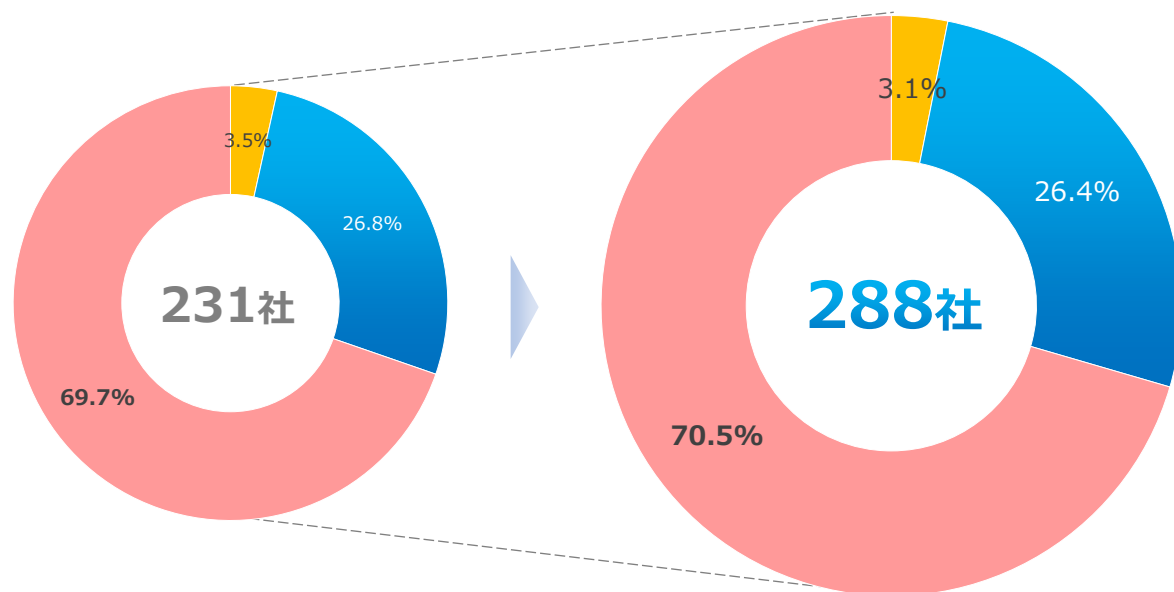


## 【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI LAND営業状況②

- ターゲットセグメントである売買仲介事業者への導入が引き続き拡大

### 不動産取引業者の規模別数

■ 大規模(50人～) ■ 中規模(5～49人) ■ 小規模(～4人)

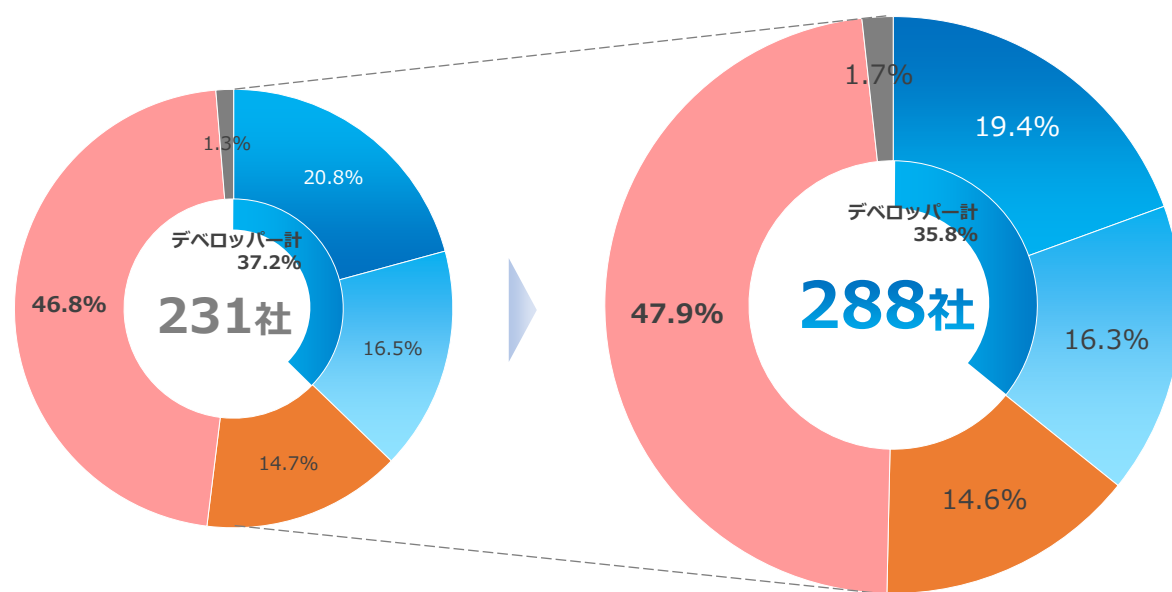


FY2025.9

FY2026.9 2Q

### 導入企業の業種別内訳

■ デベロッパー（レジデンス） ■ デベロッパー（レジデンス以外） ■ 買取再販 ■ 売買仲介 ■ その他（金融事業者等）



FY2025.9

FY2026.9 2Q

# 【Life Platform事業】 相続税対策に有効な商品規格

**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

## 【土地】 小規模住宅の特例

貸付事業用住宅で200㎡（約60坪）までの土地面積については、評価額の**50%**となり税額も減額されます

## 【建物】 賃貸事業用不動産の評価

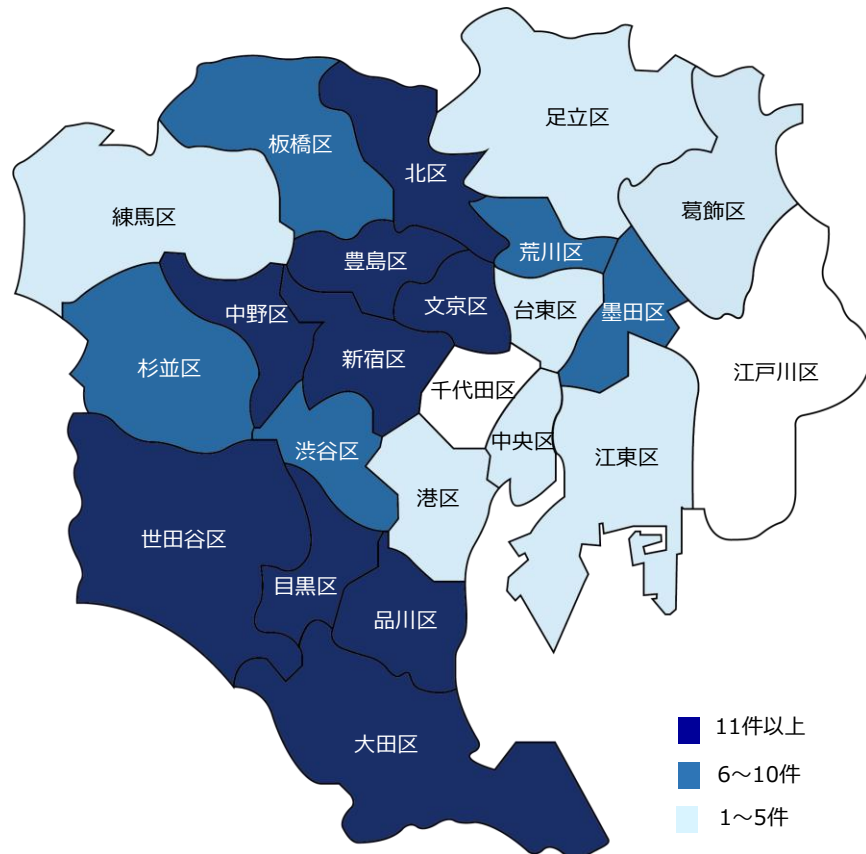
全室が継続的に賃貸されている住宅は**30%**の評価減となり、税額も減額されます

※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。

# 【Life Platform事業】IoTレジデンスの競争優位性 ～ドミナント戦略～

- 投資用不動産として成長ポテンシャルの高い東京23区で集中的に展開し、独自の競争力を高めることで、ニッチトップを確立させ、事業成長を目指す

FY2026.9 2Qのパイプライン分布



## ドミナント戦略



同時に複数棟の発注でコスト削減 ⇒ 用地取得における競合優位性

同時発注による  
建築コスト削減幅

建築コスト

用地取得コスト

**TASUKI**  
HOLDINGS  
Life Platformer

用地取得における  
当社の価格調整余地

VS

建築コスト

用地取得コスト

競合他社

他社より高く  
ビット可能



タッチポイントを増やしてブランド認知・想起強化

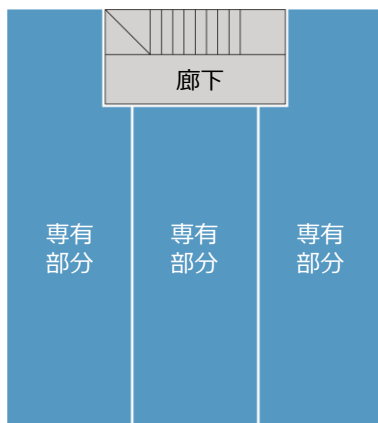


エリアターゲティングによる効率的な仕入・販売活動

# 【Life Platform事業】IoTレジデンスの競争優位性 ～企画力～

- コンパクトレジデンスの企画に特化することで蓄積された独自のプラン
- 一般的な企画に比べ、**専有部分比率を約20%アップ**

## TASUKI IoT RESIDENCE

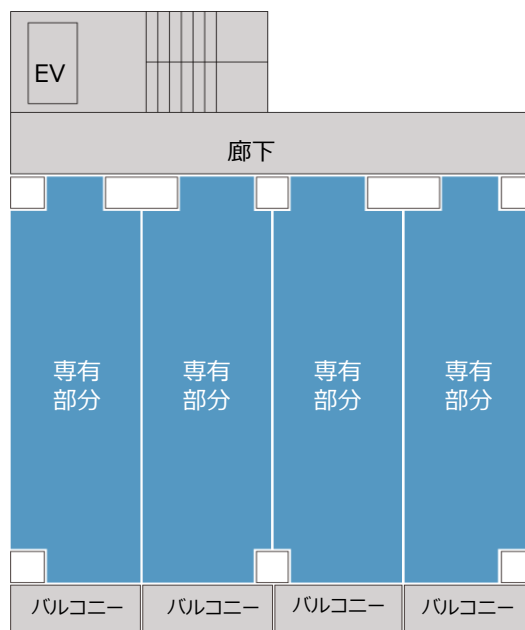


専有部分 : 69.72㎡

施工床面積 : 78.12㎡

専有部分比率 : 89.25%

## 他社の一般的な レジデンス



専有部分 : 101.60㎡

施工床面積 : 144.81㎡

専有部分比率 : 70.16%

>  
約20%

## タスキsmart神楽坂Ⅱ

東京都新宿区山吹町

東京メトロ有楽町線「江戸川橋」駅 徒歩4分

東京メトロ東西線「神楽坂」駅 徒歩9分

鉄筋コンクリート造 地上5階建 9戸



## タスキsmart不動前Ⅱ

東京都品川区西五反田六丁目

東急目黒線「不動前」駅 徒歩8分

都営浅草線「五反田」駅 徒歩9分

東急池上線「大崎広小路」駅 徒歩9分

JR山手線「五反田」駅 徒歩10分

鉄筋コンクリート造 地上5階地下1階建 15戸



# 【Life Platform事業】多角化する事業ポートフォリオ

- 経営統合、M&Aにより事業ポートフォリオは多角的に推移
- 今後もフロー、ストック収入のバランスを重視した収益構造を目指す

## タスキ

不動産小口化・  
アセットマネジメント

**TASUKI**  
FUNDS



IoTレジデンス  
「タスキsmart」

**TASUKI**  
*Smart*



中古レジデンス/オフィス

**TASUKI**  
REFINING



## 新日本建物

IoTレジデンス  
「ルネサンスコート」  
シリーズ

THE BRAND OF  
**RENAISSANCE**



IoTレジデンス  
「プレミアムルネサンスコート」  
シリーズ



物流施設・オフィス



## オーラ

資産コンサルティング



## タスキ パートナーズ

空き家再生

**TASUKI**  
PARTNERS



販売価格

10万円～

3億～5億

3億～15億

6億～10億

10億～20億

20億～50億

3億～15億

500万～5,000万

顧客

個人投資家

個人投資家  
(相続税対策)

個人投資家  
事業会社

個人投資家  
事業会社  
機関投資家

事業会社  
機関投資家

事業会社  
機関投資家

機関投資家  
不動産デベロッパー

投資家  
(投資用・実需)

収益構造

ストック

フロー

ストック+フロー

フロー

フロー

フロー

フロー

フロー

## 【Life Platform事業】成長のフィロソフィー

- アキュジションスタッフの増加 × 生産性（1人あたり仕入件数）の向上 = 売上成長の最短ルート

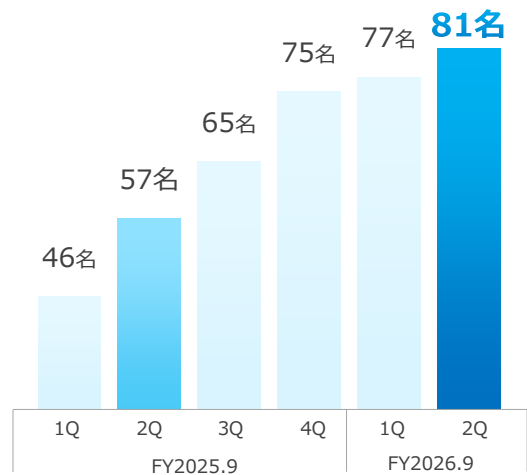
アキュジションスタッフ数

×

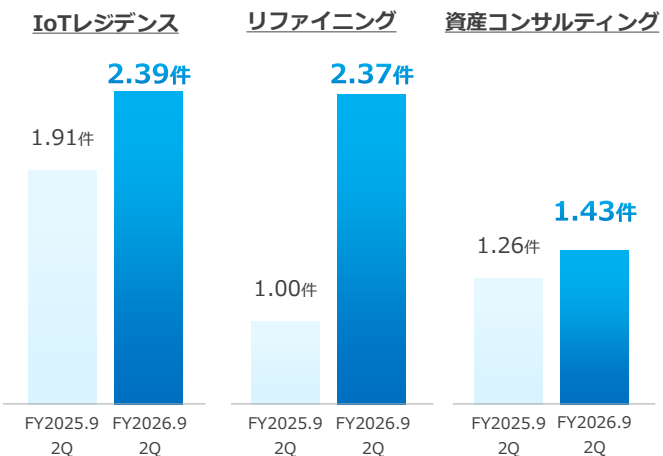
生産性  
（1人あたり仕入件数）

=

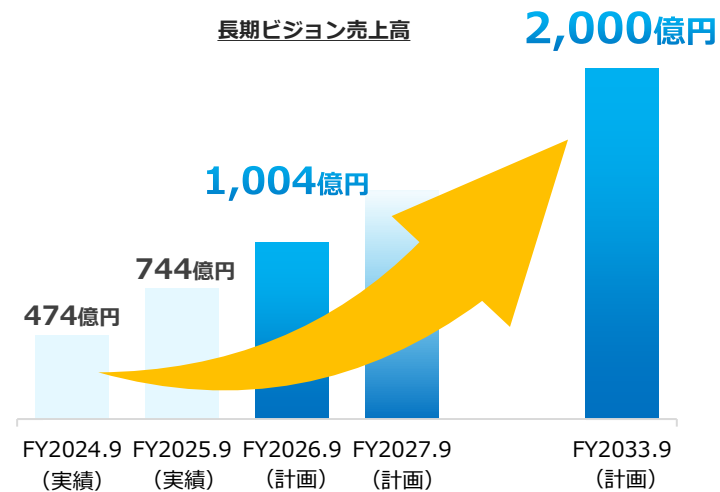
売上成長



FY2027.9のアキュジションスタッフ  
100名体制の構築に向け、順調に推移



DXにより各セグメントの  
1人あたり仕入件数はYoYで増加



人的資本の強化とDX推進により、長期ビジョン売上高2,000億円の達成を目指す

## 株主還元

- 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
- FY2026.9の配当金は40円（中間：16円、期末：24円）を計画、2026年5月26日時点の株価ベースで配当利回りは4.32%

### FY2026.9配当計画

2025年9月期配当

1株あたり配当金額

36円

2026年9月期配当予想

1株あたり配当金額

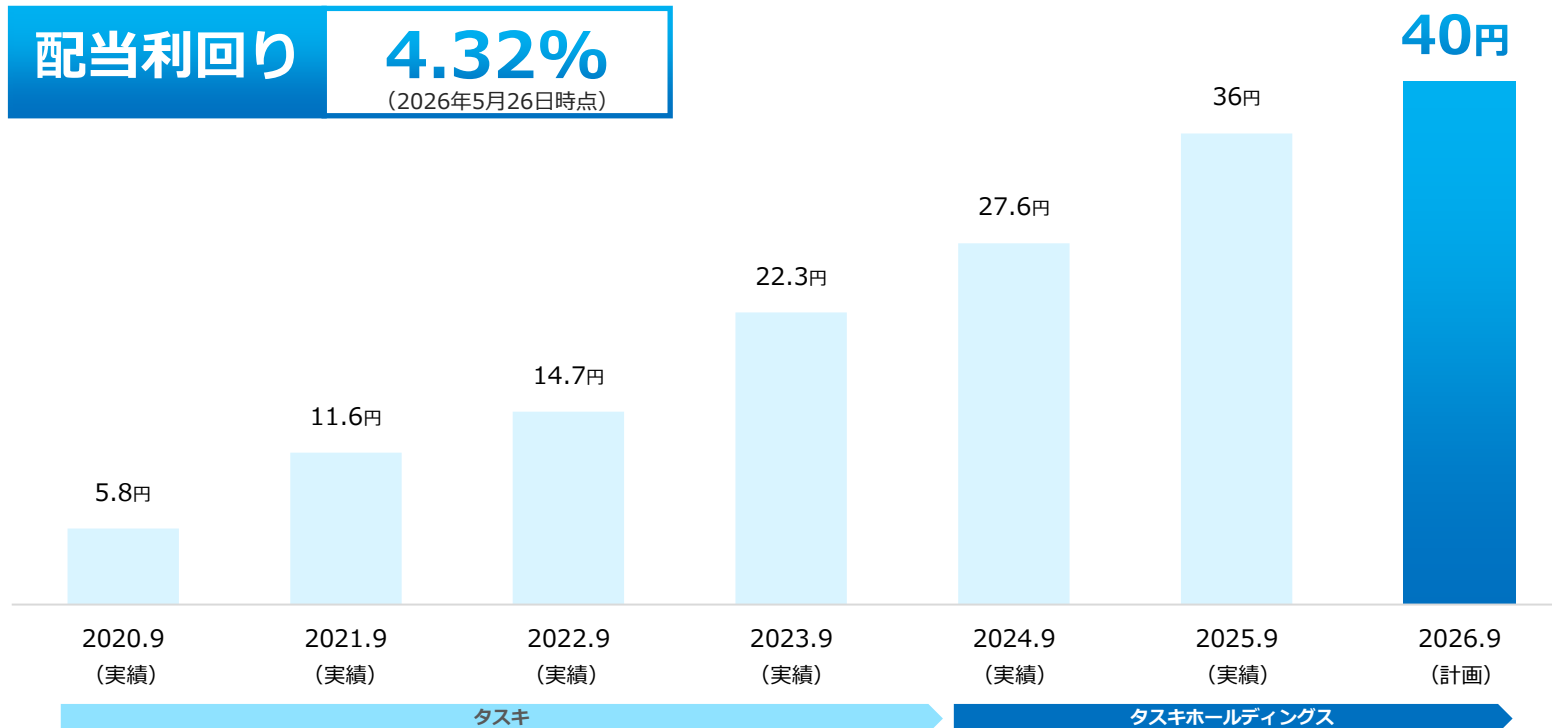
40円

### 1株あたり配当金額の推移 (※)

配当利回り

4.32%

(2026年5月26日時点)



(※) 2024年4月の経営統合におけるタスキ株式会社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株あたり配当金額は、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株あたり配当金額は、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

## 2026.2.26付で東証プライムへの市場区分変更申請を前倒しで完了 FY2026.9中の市場変更を目指し鋭意対応中

| FY2024.9 |   |   |    |   |   | FY2025.9 |    |    |    |   |   |    |   |   |    |   |   | FY2026.9 |    |    |    |   |   |    |   |   |    |   |   |
|----------|---|---|----|---|---|----------|----|----|----|---|---|----|---|---|----|---|---|----------|----|----|----|---|---|----|---|---|----|---|---|
| 3Q       |   |   | 4Q |   |   | 1Q       |    |    | 2Q |   |   | 3Q |   |   | 4Q |   |   | 1Q       |    |    | 2Q |   |   | 3Q |   |   | 4Q |   |   |
| 4        | 5 | 6 | 7  | 8 | 9 | 10       | 11 | 12 | 1  | 2 | 3 | 4  | 5 | 6 | 7  | 8 | 9 | 10       | 11 | 12 | 1  | 2 | 3 | 4  | 5 | 6 | 7  | 8 | 9 |



### タスキホールディングスとして運用実績の審査ポイントとなる要件（一部抜粋）

1. 企業の継続性及び収益性
2. 企業経営の健全性
3. コーポレートガバナンス及び内部管理体制の有効性
4. 企業内容等の開示の適正性

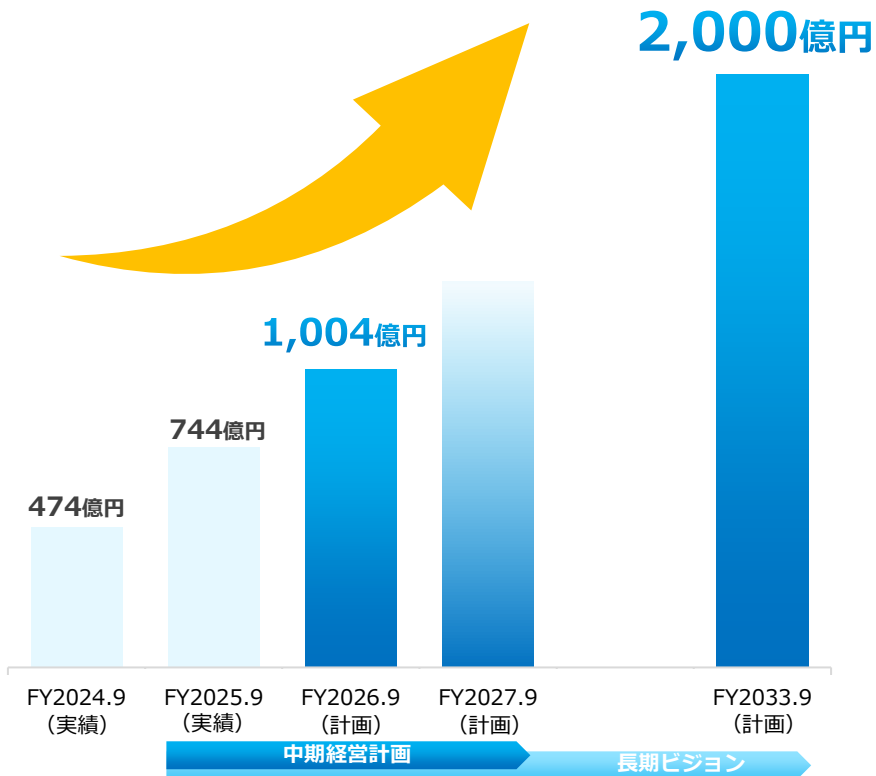
(※) 今後の業績の動向、審査の状況、市場動向等によって日程が変更になる可能性があります

1. 会社・事業のご紹介
- 2. 長期ビジョン・中期経営計画およびFY2026.9 通期計画**
3. FY2026.9 2Q 決算・事業概況
4. Q&A
5. appendix

## 長期ビジョンおよびFY2026.9 業績計画

- 長期ビジョン「BEYOND2033」として、FY2033.9に売上高2,000億円の達成を目指す
- FY2026.9通期売上高は100,450百万円（YoY+34.9%）を計画し、達成に向け順調に進捗

### 長期ビジョン「BEYOND2033」売上高



### FY2026.9 業績計画

| (百万円)                 | FY2025.9<br>(実績) | FY2026.9<br>(計画) | 増減率    |
|-----------------------|------------------|------------------|--------|
| 売上高                   | 74,412           | 100,450          | +34.9% |
| EBITDA <sup>(※)</sup> | 9,102            | 11,500           | +26.3% |
| 営業利益                  | 8,815            | 11,000           | +24.7% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益   | 4,933            | 5,800            | +17.5% |

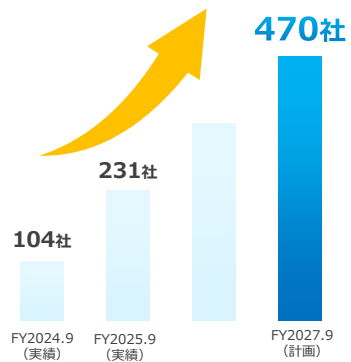
(※) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却額＋株式報酬費用＋PPA(棚卸資産の評価替え)取崩額として算出

# 中期経営計画 FY2027.9 KPI

## FY2027.9 計画 主要KPI

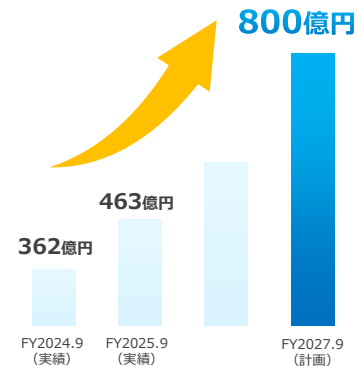
### AI Dynamics事業 導入企業社数

470社



### Life Platform事業 棚卸資産残高

800億円  
(FY2024.9 2倍超)



### EBITDA成長率 (CAGR)

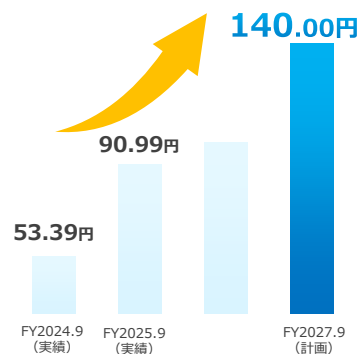
35%超 ▶ 40%超

## FY2027.9 計画 財務KPI

### EPS

目標

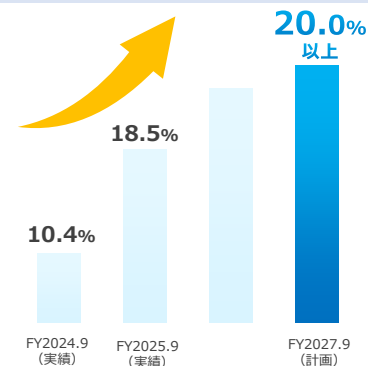
140.00円



### ROE

目標

20%以上



### 自己資本比率

目標

30%以上

(※1) FY2025.9未発行済株式数（自己株式を除く）を用いて算出

1. 会社・事業のご紹介
2. 長期ビジョン・中期経営計画およびFY2026.9 通期計画
- 3. FY2026.9 2Q 決算・事業概況**
4. Q&A
5. appendix

## 前年同期を大幅に上回る増収・増益を達成、 四半期売上高は過去最高を更新

売上高

430.9億円

(YoY + 28.4%)

EBITDA (※)

50.5億円

(YoY + 39.0%)

営業利益

48.0億円

(YoY + 37.2%)

事業進捗

1Qにおける戦略的な販売抑制が奏功し、2Qは過去最高の売上高を実現、売上総利益率はQoQ + 2.1ポイント

仕入状況

順調な仕入を背景に、棚卸資産残高はFY2025.9末比 + 60.9%となり過去最高を更新

新規連結

SaaS事業の枠を超え、AIを核とする「AI Dynamics事業」として再定義

中長期成長ドライバーとしての重要性が高まったことを受け、2Qから新規連結

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

## 【FY2026.9 2Q決算】PLサマリ

- 1Qの戦略的な販売抑制が奏功し、2Qの販売拡大・利益率向上に寄与、YoYで大幅な増収・増益を達成
- 売上高および各段階損益は計画を上回って進捗し、通期計画達成に向け視界良好

| (百万円)               | FY2025.9 2Q | FY2026.9 2Q (※1) | 増減率     | FY2026.9計画 | FY2026.9進捗率 |
|---------------------|-------------|------------------|---------|------------|-------------|
| 売上高                 | 33,567      | 43,090           | + 28.4% | 100,450    | 42.9%       |
| 売上総利益               | 6,105       | 8,285            | + 35.7% | —          | —           |
| 売上総利益率              | 18.2%       | 19.2%            | —       | —          | —           |
| 販売管理費               | 2,600       | 3,476            | + 33.7% | —          | —           |
| EBITDA (※2)         | 3,632       | 5,050            | + 39.0% | 11,500     | 43.9%       |
| 営業利益                | 3,505       | 4,808            | + 37.2% | 11,000     | 43.7%       |
| 営業利益率               | 10.4%       | 11.2%            | —       | —          | —           |
| 経常利益                | 3,134       | 3,902            | + 24.5% | 9,300      | 42.0%       |
| 経常利益率               | 9.3%        | 9.1%             | —       | —          | —           |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,806       | 2,165            | + 19.8% | 5,800      | 37.3%       |
| 純利益率                | 5.4%        | 5.0%             | —       | —          | —           |

(※1) FY2026.9 2QよりZISEDAIを連結

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

# 【FY2026.9 2Q決算】BSサマリ

- （仕掛）販売用不動産・前渡金は、FY2025.9末比+60.8%と過去最高を更新
- 自己資本比率は一時的に低下するも、引き続き適正水準を維持

| (百万円)           | FY2025.9      | FY2026.9 2Q    | 増減額           | 増減率           |
|-----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|
| <b>流動資産</b>     | <b>75,577</b> | <b>99,809</b>  | <b>24,232</b> | <b>+32.1%</b> |
| 現金及び預金          | 26,203        | 21,245         | △4,958        | △18.9%        |
| （仕掛）販売用不動産・前渡金  | 46,394        | 74,597         | 28,202        | +60.8%        |
| <b>固定資産</b>     | <b>7,656</b>  | <b>6,480</b>   | <b>△1,175</b> | <b>△15.4%</b> |
| 有形固定資産          | 2,897         | 1,519          | △1,377        | △47.6%        |
| 無形固定資産          | 3,075         | 2,902          | △173          | △5.6%         |
| <b>資産合計</b>     | <b>83,248</b> | <b>106,303</b> | <b>23,054</b> | <b>+27.7%</b> |
| <b>流動負債</b>     | <b>19,745</b> | <b>23,133</b>  | <b>3,388</b>  | <b>+17.2%</b> |
| 社債・借入金          | 16,893        | 19,307         | 2,414         | +14.3%        |
| <b>固定負債</b>     | <b>30,498</b> | <b>49,864</b>  | <b>19,366</b> | <b>+63.5%</b> |
| 社債・借入金          | 30,112        | 48,742         | 18,630        | +61.9%        |
| <b>負債合計</b>     | <b>50,243</b> | <b>72,997</b>  | <b>22,754</b> | <b>+45.3%</b> |
| <b>純資産</b>      | <b>33,005</b> | <b>33,305</b>  | <b>300</b>    | <b>+0.9%</b>  |
| <b>負債・純資産合計</b> | <b>83,248</b> | <b>106,303</b> | <b>23,054</b> | <b>+27.7%</b> |
| 自己資本比率          | 38.3%         | 29.9%          | △8.4%         | —             |

# セグメント区分

- SaaS事業の枠を超え、「AI×クラウド×ソリューション」のビジネス観を体現する「AI Dynamics事業」として再定義
- 中長期成長ドライバーとしての戦略的重要性が高まったことを背景に、2Qから新規連結

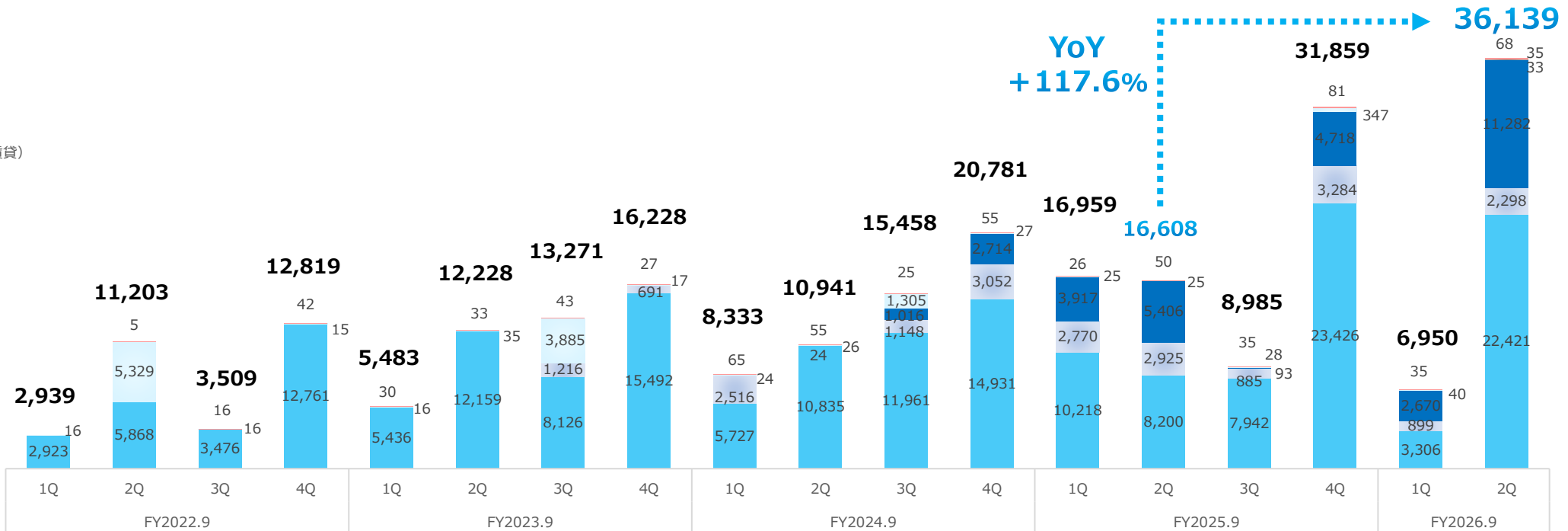
## 決算説明資料におけるセグメント区分



# 【FY2026.9 2Q決算】 四半期売上高の推移

- 売上高は全体でYoY+117.6%と大幅に伸長、IoTレジデンスおよび資産コンサルティングが牽引
- IoTレジデンスは、富裕層への販売に加え、事業法人への販路が拡大

■ Finance Consulting  
■ AI Dynamics  
■ その他（オフィス、ホテル、物流施設、賃貸）  
■ 資産コンサルティング  
■ リファイニング  
■ IoTレジデンス  
 （百万円）



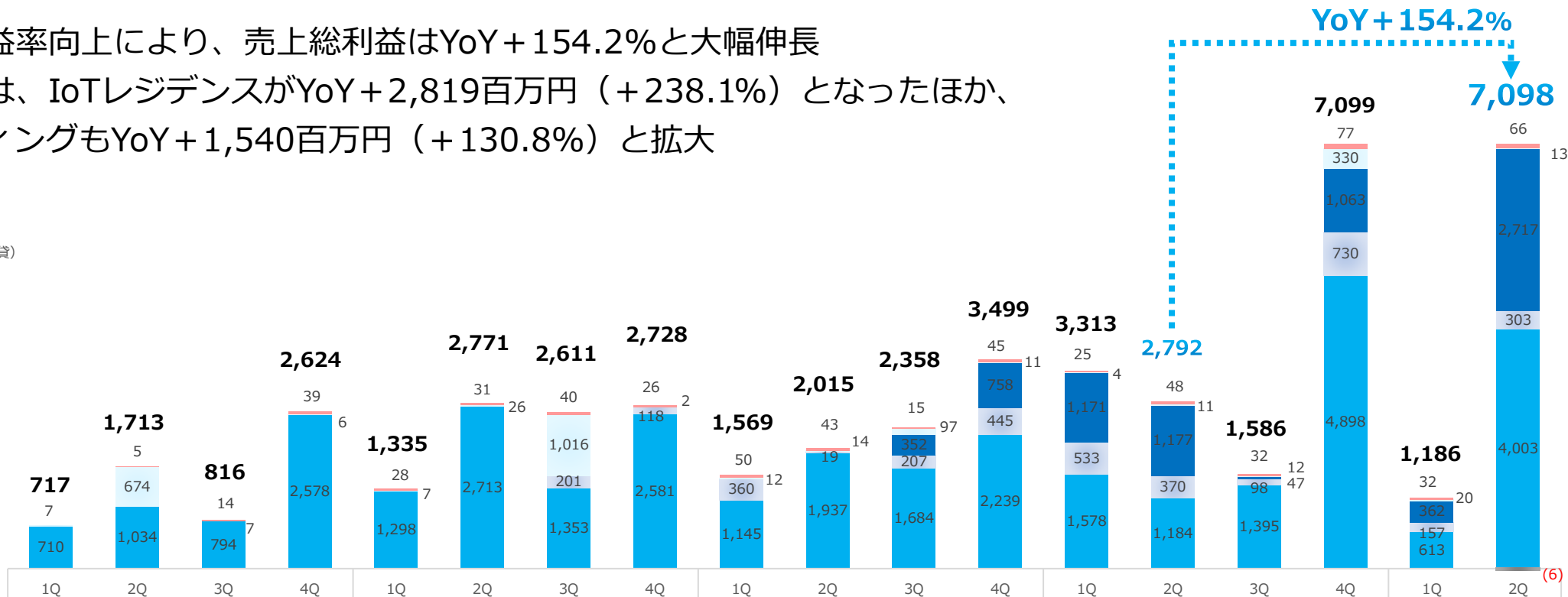
| 売上高（百万円）              | FY2022.9 |        |       |        | FY2023.9 |        |        |        | FY2024.9 |        |        |        | FY2025.9 |        |       |        | FY2026.9 |        |
|-----------------------|----------|--------|-------|--------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|----------|--------|-------|--------|----------|--------|
|                       | 1Q       | 2Q     | 3Q    | 4Q     | 1Q       | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q       | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q       | 2Q     | 3Q    | 4Q     | 1Q       | 2Q     |
| Finance Consulting    | 0        | 5      | 16    | 42     | 30       | 33     | 43     | 27     | 65       | 55     | 25     | 55     | 26       | 50     | 35    | 81     | 35       | 68     |
| AI Dynamics (AID)     | -        | -      | -     | -      | -        | -      | -      | -      | -        | -      | -      | -      | -        | -      | -     | -      | -        | 35     |
| その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸） | 16       | 5,329  | 16    | 15     | 16       | 35     | 3,885  | 17     | 24       | 26     | 1,305  | 27     | 25       | 25     | 28    | 347    | 40       | 33     |
| 資産コンサルティング            | 0        | 0      | 0     | 0      | 0        | 0      | 0      | 0      | 0        | 0      | 1,016  | 2,714  | 3,917    | 5,406  | 93    | 4,718  | 2,670    | 11,282 |
| リファイニング               | 0        | 0      | 0     | 0      | 0        | 0      | 1,216  | 691    | 2,516    | 24     | 1,148  | 3,052  | 2,770    | 2,925  | 885   | 3,284  | 899      | 2,298  |
| IoTレジデンス              | 2,923    | 5,868  | 3,476 | 12,761 | 5,436    | 12,159 | 8,126  | 15,492 | 5,727    | 10,835 | 11,961 | 14,931 | 10,218   | 8,200  | 7,942 | 23,426 | 3,306    | 22,421 |
| 合計                    | 2,939    | 11,203 | 3,509 | 12,819 | 5,483    | 12,228 | 13,271 | 16,228 | 8,333    | 10,941 | 15,458 | 20,781 | 16,959   | 16,608 | 8,985 | 31,859 | 6,950    | 36,139 |

※新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値  
 ※FY2026.9 2QよりZISEDAIを連結、2Qには期首からの累計値を表示

# 【FY2026.9 2Q決算】四半期売上総利益の推移

- 売上高拡大と利益率向上により、売上総利益はYoY + 154.2%と大幅伸長
- セグメント別では、IoTレジデンスがYoY + 2,819百万円 (+238.1%) となったほか、資産コンサルティングもYoY + 1,540百万円 (+130.8%) と拡大

■ Finance Consulting  
■ AI Dynamics  
■ その他（オフィス、ホテル、物流施設、賃貸）  
■ 資産コンサルティング  
■ リファイニング  
■ IoTレジデンス  
 (百万円)



| 売上総利益率                | FY2022.9 |        |       |       | FY2023.9 |       |       |       | FY2024.9 |       |       |       | FY2025.9 |       |       |       | FY2026.9 |        |
|-----------------------|----------|--------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|--------|
|                       | 1Q       | 2Q     | 3Q    | 4Q    | 1Q       | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q       | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q       | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q       | 2Q     |
| Finance Consulting    | -        | 100.0% | 91.1% | 93.5% | 95.3%    | 92.9% | 93.6% | 94.1% | 76.3%    | 79.8% | 60.9% | 81.3% | 94.6%    | 96.2% | 91.6% | 95.0% | 93.2%    | 97.3%  |
| AI Dynamics (AID)     | -        | -      | -     | -     | -        | -     | -     | -     | -        | -     | -     | -     | -        | -     | -     | -     | -        | -18.6% |
| その他（オフィス・ホテル・物流施設・賃貸） | 44.3%    | 12.7%  | 45.7% | 43.7% | 45.0%    | 75.4% | 26.2% | 14.6% | 51.6%    | 53.3% | 7.5%  | 41.9% | 19.8%    | 43.9% | 42.6% | 95.0% | 50.1%    | 42.0%  |
| 資産コンサルティング            | -        | -      | -     | -     | -        | -     | -     | -     | -        | -     | 34.7% | 27.9% | 29.9%    | 21.8% | 50.9% | 22.5% | 13.6%    | 24.1%  |
| リファイニング               | -        | -      | -     | -     | -        | -     | 16.6% | 17.1% | 14.3%    | 82.5% | 18.1% | 14.6% | 19.3%    | 12.7% | 11.1% | 22.2% | 17.5%    | 13.2%  |
| IoTレジデンス              | 24.3%    | 17.6%  | 22.9% | 20.2% | 23.9%    | 22.3% | 16.7% | 16.7% | 20.0%    | 17.9% | 14.1% | 15.0% | 15.4%    | 14.4% | 17.6% | 20.9% | 18.6%    | 17.9%  |
| 合計                    | 24.4%    | 15.3%  | 23.3% | 20.5% | 24.3%    | 22.7% | 19.7% | 16.8% | 18.8%    | 18.4% | 15.3% | 16.8% | 19.5%    | 16.8% | 17.7% | 22.3% | 17.1%    | 19.6%  |

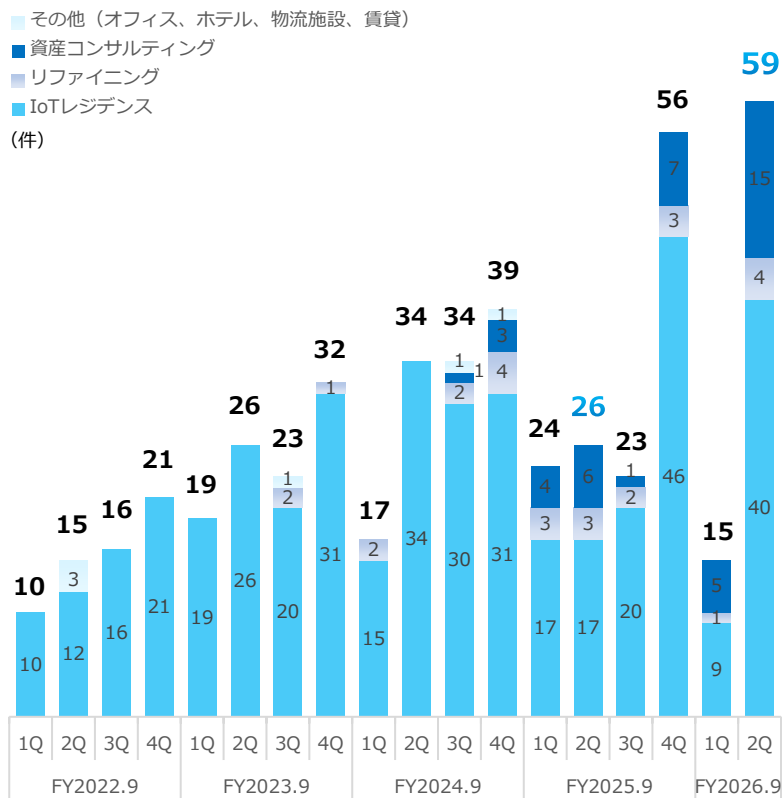
※新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキクロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

※FY2026.9 2QよりZISEDAIを連結、2Qには期首からの累計値を表示

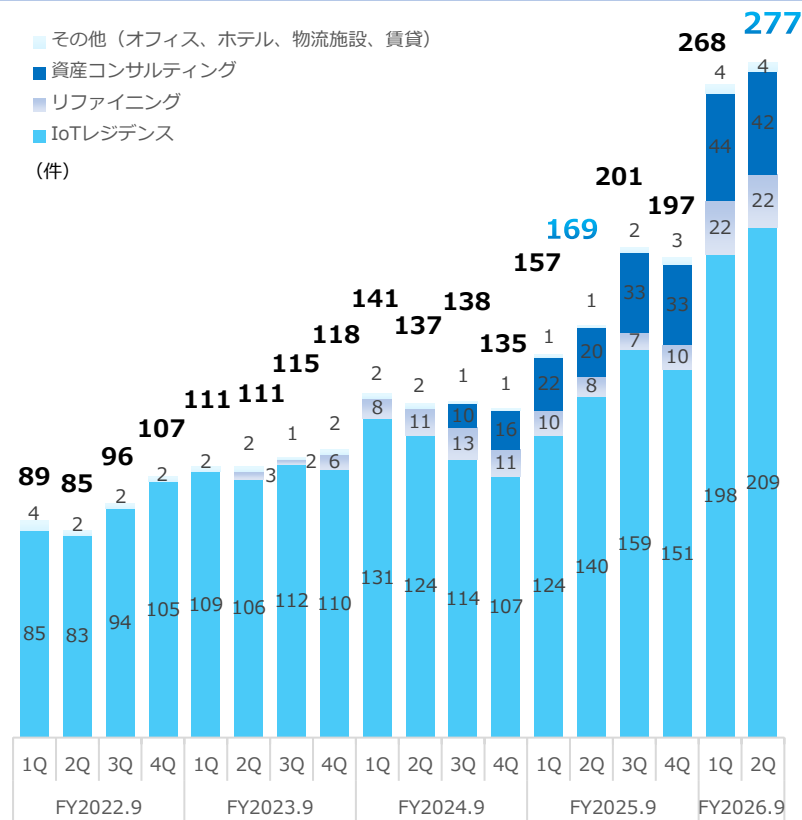
# 【FY2026.9 2Q決算】 販売件数と棚卸資産の状況

- 投資需要は、1Qの様子見ムードから一転し、2Qは積極姿勢へ  
事業法人への販路拡大もあり、販売件数は四半期として過去最高の59件を記録
- 仕入活動も大幅に進捗し、棚卸件数・棚卸残高ともに過去最高を更新

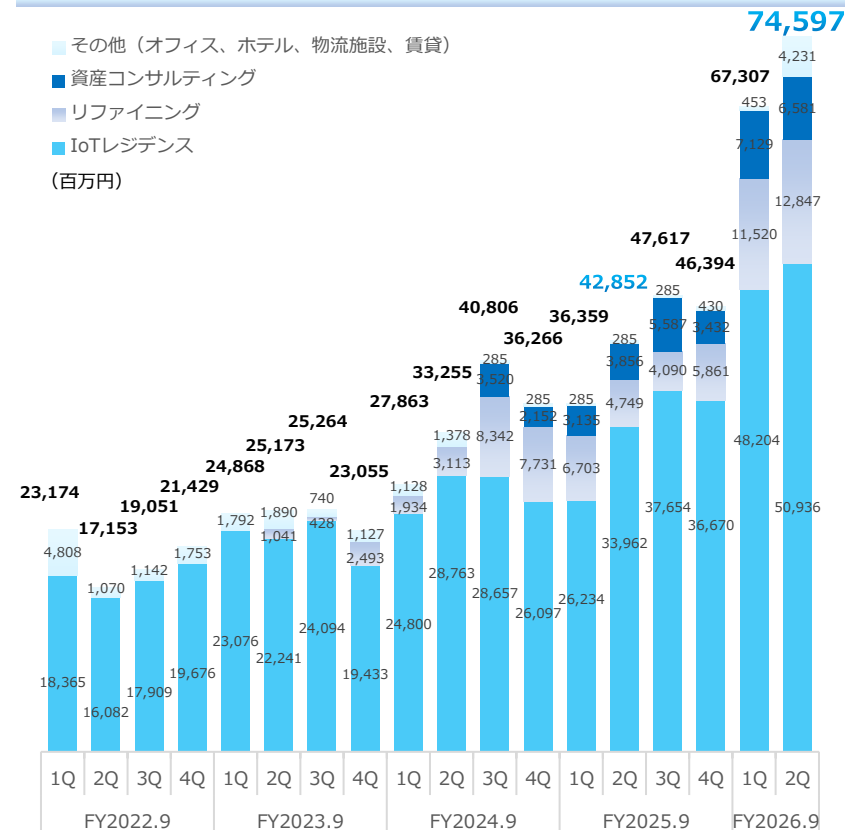
## 販売件数



## 棚卸資産件数



## 棚卸資産残高 (※)

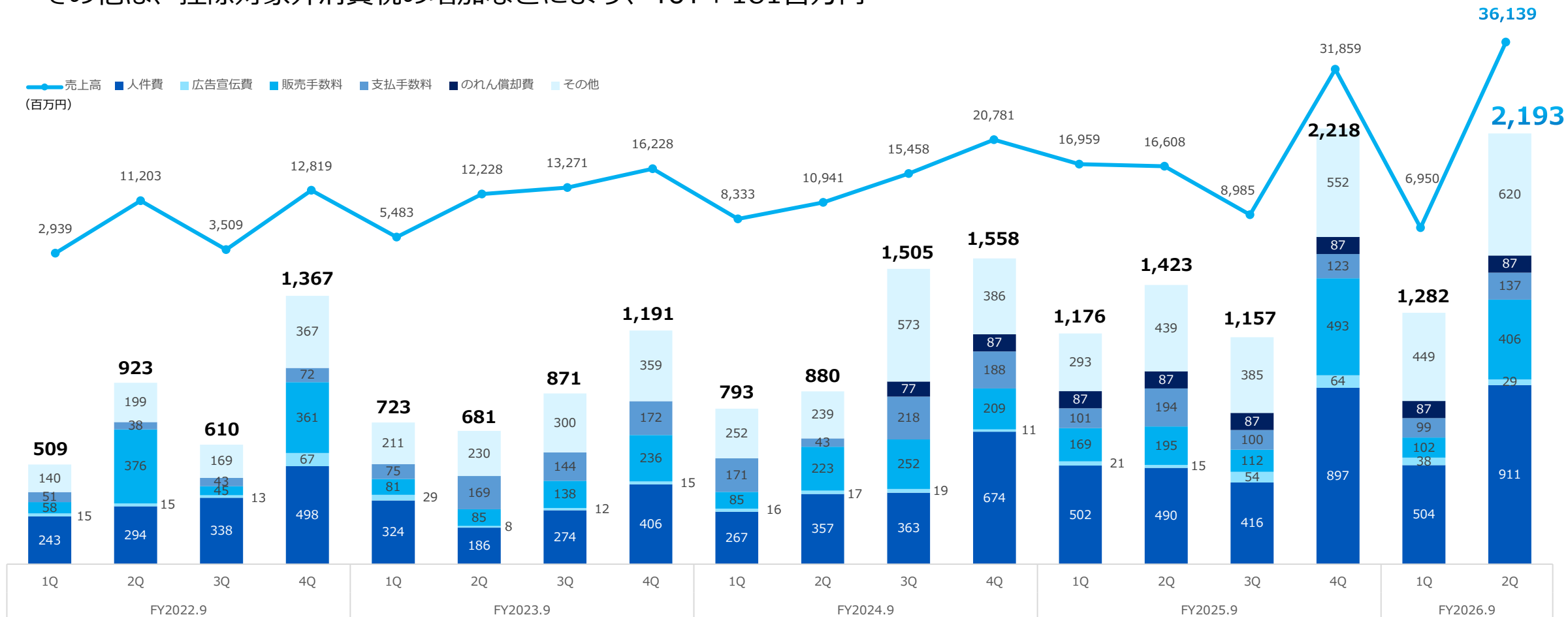


(※) 販売用不動産・仕掛販売用不動産・前渡金

新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキと新日本建物（単体）の単純合算数値

# 【FY2026.9 2Q決算】販売管理費の推移

- 販売手数料は、売上高の増加と連動して、YoY+211百万円
- 人件費は、新規採用・ZISEDAI連結による人員増に加え、売上高の伸長に伴うインセンティブ増により、YoY+421百万円
- その他は、控除対象外消費税の増加などにより、YoY+181百万円

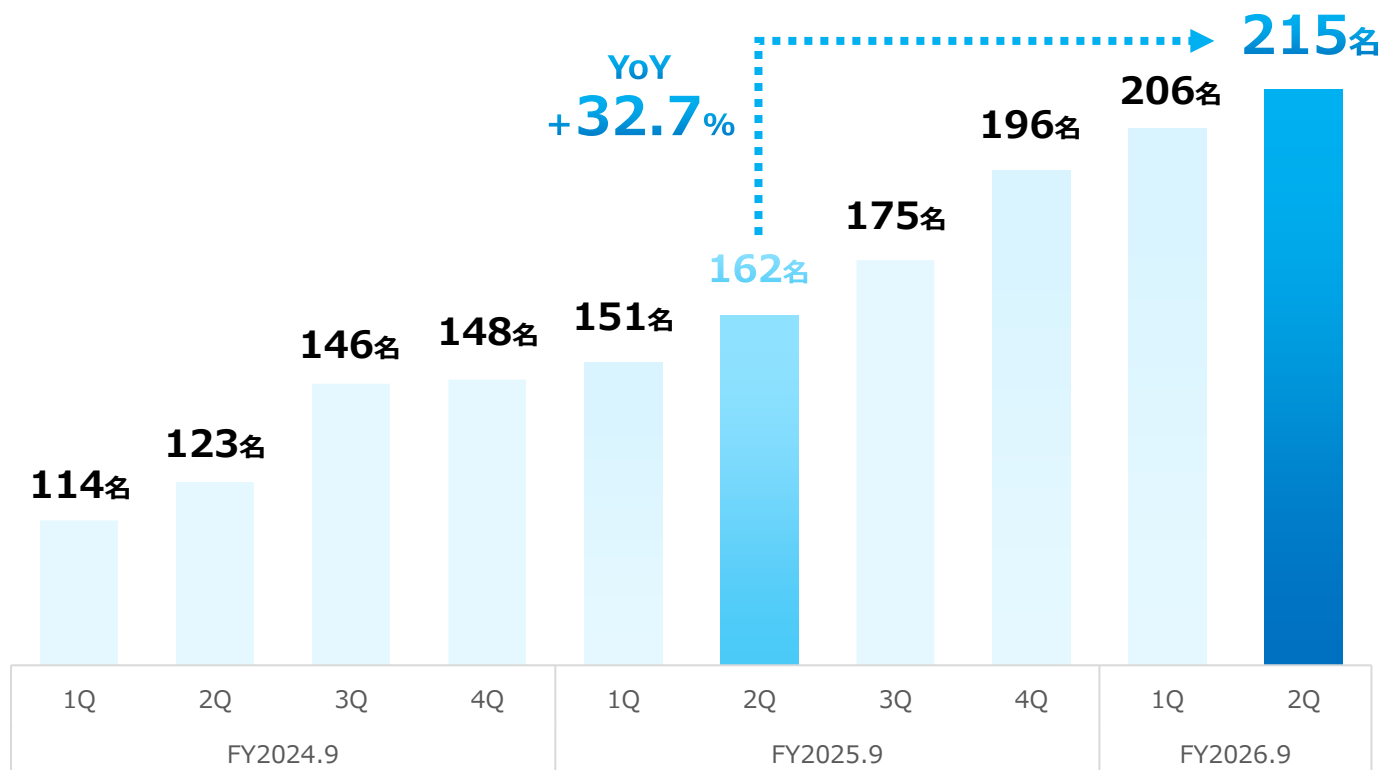


新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示、FY2022.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプラス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値

## 【FY2026.9 2Q決算】役職員数の推移

- 引き続きリファラル中心の採用活動が順調に進捗し、2Qは役職員全体で新たに9名の増加
- アキュイジションおよびミドルオフィスの採用により、今後の開発件数の増加を見据え、仕入・開発・販売機能を増強

職能別グループ役職員数の推移 (※)



職能別の内訳 (※)

|                       | FY2026.9<br>1Q | FY2026.9<br>2Q | 増減  |
|-----------------------|----------------|----------------|-----|
| アキュイジション              | 77名            | 81名            | +4名 |
| ミドルオフィス               | 61名            | 65名            | +4名 |
| コーポレート                | 39名            | 40名            | +1名 |
| AI Dynamics<br>(AID)  | 25名            | 25名            | ±0名 |
| Finance<br>Consulting | 4名             | 4名             | ±0名 |
| 計                     | 206名           | 215名           | +9名 |

### 中期経営計画進捗状況

#### アキュイジションスタッフ

48名  
2024.9

81名  
2026.9 2Q

100名  
2027.9 (計画)

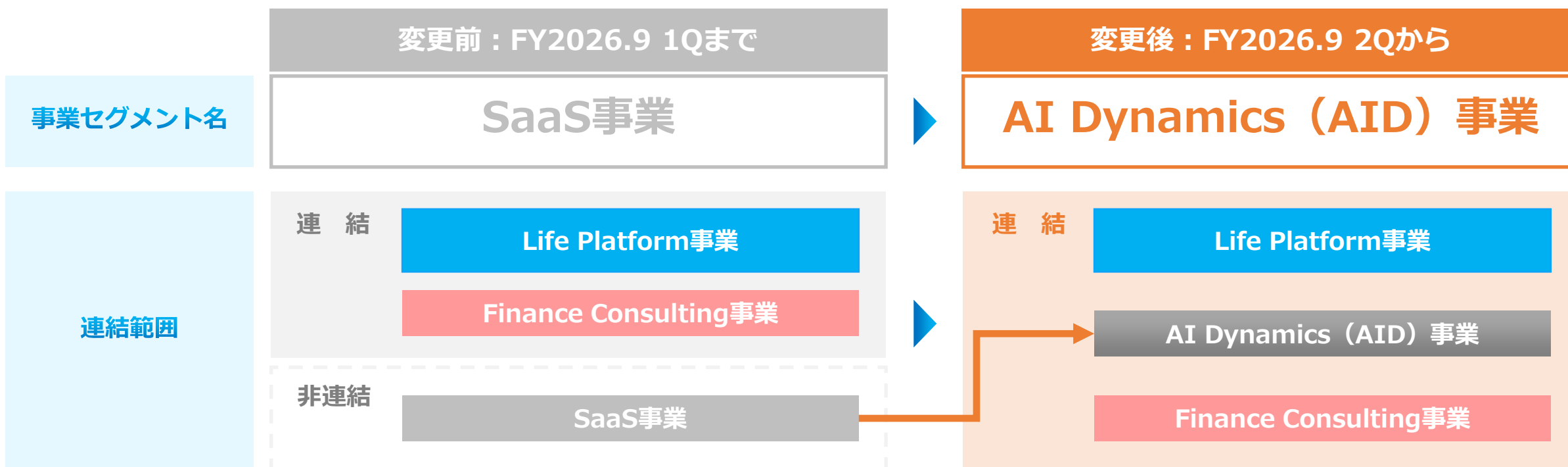
進捗率  
63.5  
%

(※) 常勤役員・契約社員・業務委託・フリーランスを含む、派遣社員を除く  
FY2024.9 1Q～FY2024.9 2Qはタスキ（タスキプロス連結）と新日本建物（単体）の単純合算数値  
新日本建物（単体）は3月決算であったがタスキHDが9月決算のため、過去実績も9月決算に置き換えて表示

## 【AI Dynamics (AID) 事業】 中長期成長ドライバーとして再定義

- SaaS事業にとどまらず、“AI×クラウド×ソリューション”を包括するAI事業として再定義
- AIが事業・業務・意思決定を動かす中核（=Dynamics：力学、原動力）となる事業コンセプトを表現
- 略称の“AID”には、「DXに困った人々を救う（=aid）AI」との意を含め、社会に効くAIを目指す

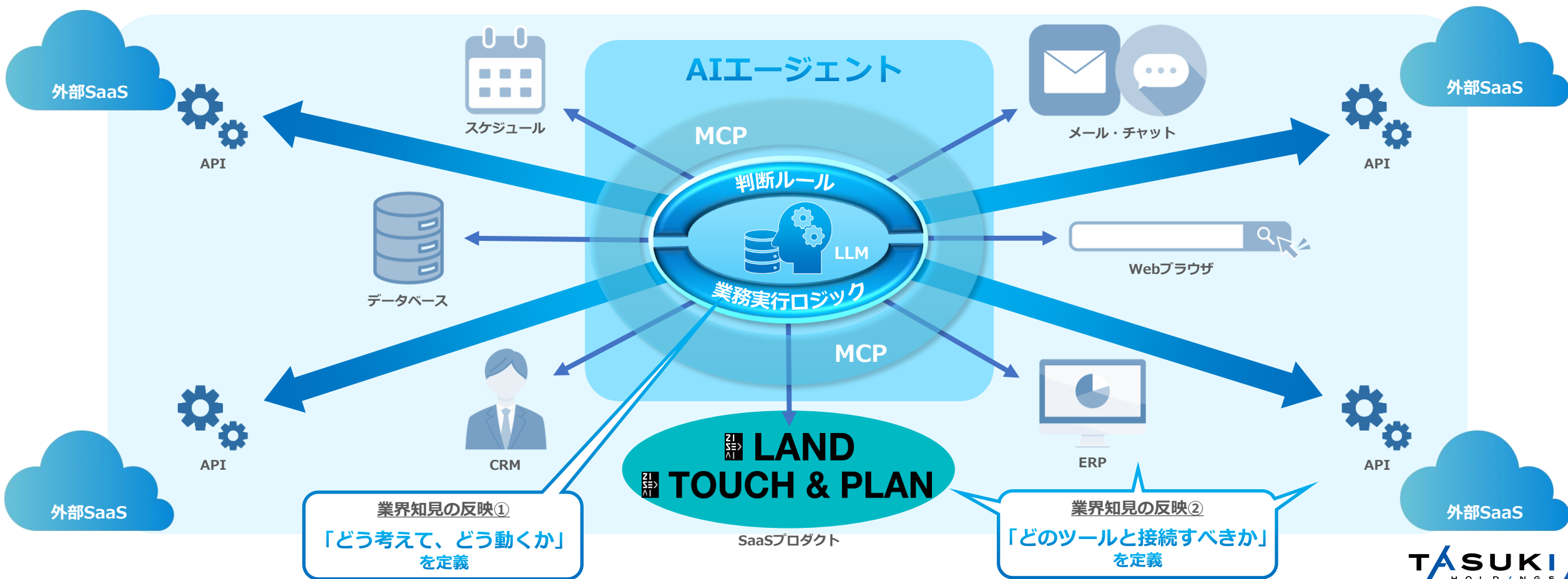
## AIがビジネスを動かす社会を創出



# 【AI Dynamics (AID) 事業】 ZISEDAI “AI” エコシステムへの進化

- SaaSの枠を超え、AIエージェントが自律的に判断・行動する新たな不動産業務プラットフォームを構築
- グループ内PoC (※1) およびアジャイル開発 (※2) を高度化し、再現性の高い業界知見反映型AIエージェントの実用化を目指す

## ZISEDAI AIEコシステム

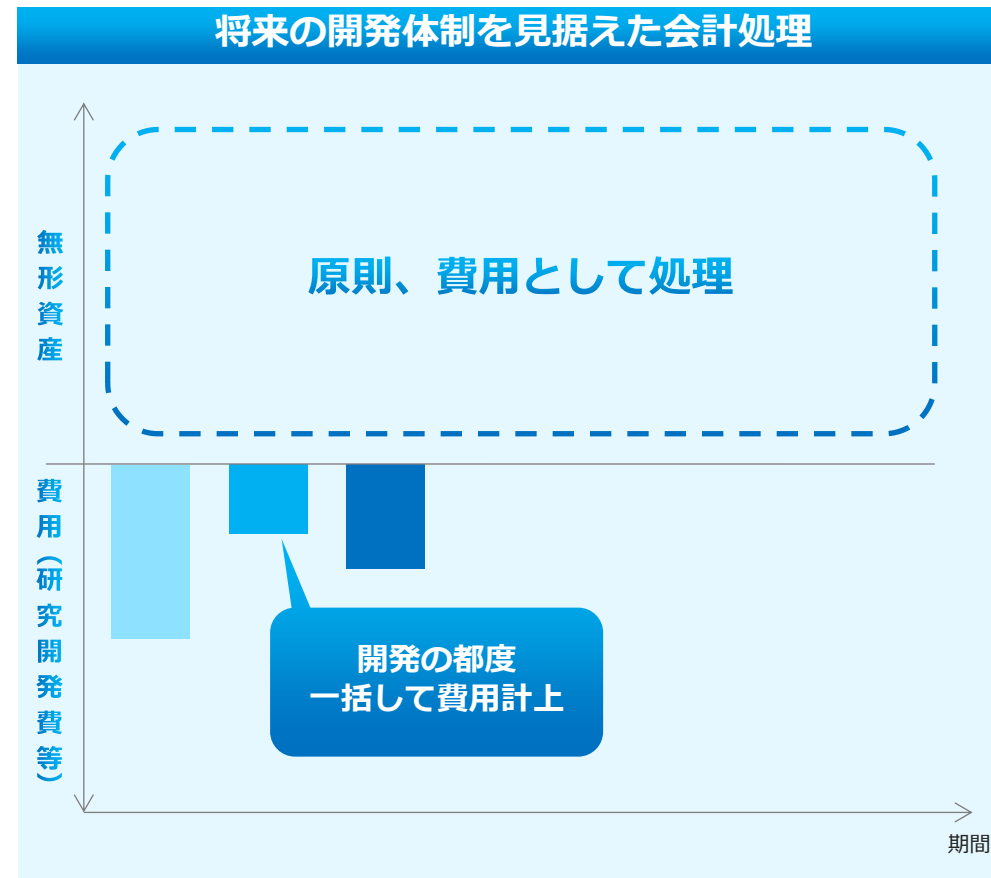
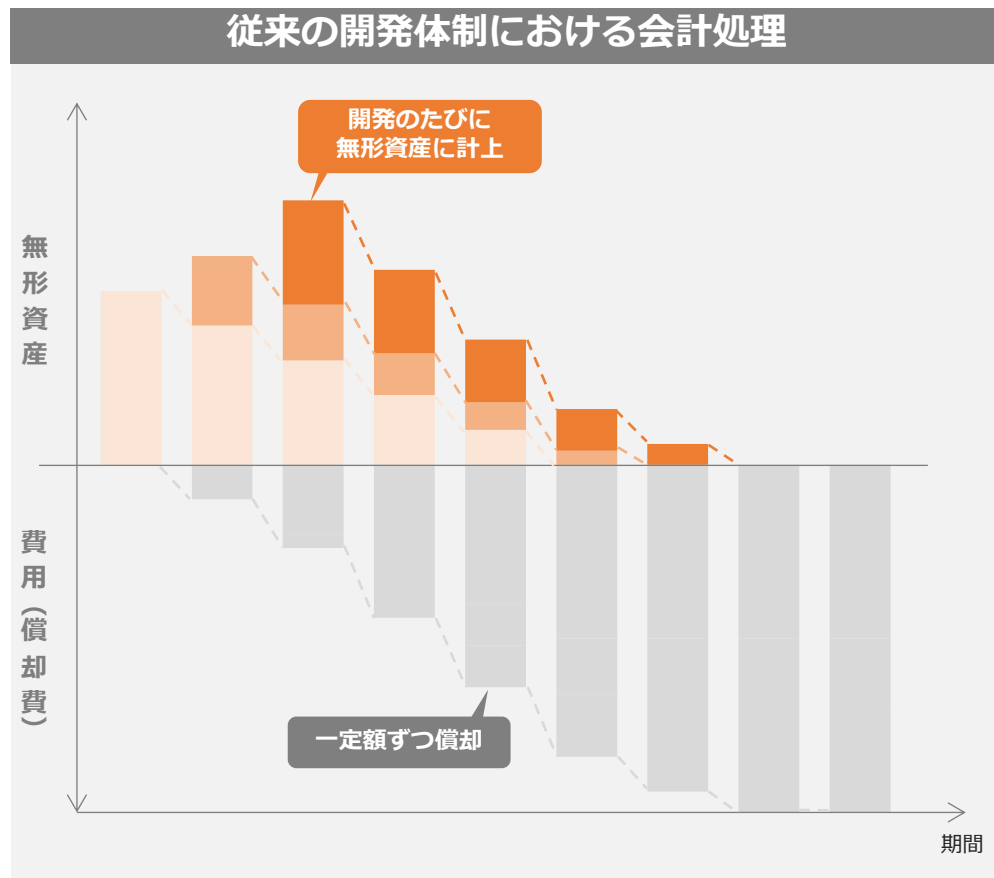


(※1) PoC (Proof of Concept) … 新たな技術・サービス等の実現可能性や有効性を検証するための実証実験

(※2) アジャイル開発 … 小さな単位で開発・検証・改善を繰り返し、ユーザーのニーズや市場環境の変化に応じて迅速に最適化していく開発手法

## 【AI Dynamics (AID) 事業】ソフトウェアのライトオフ

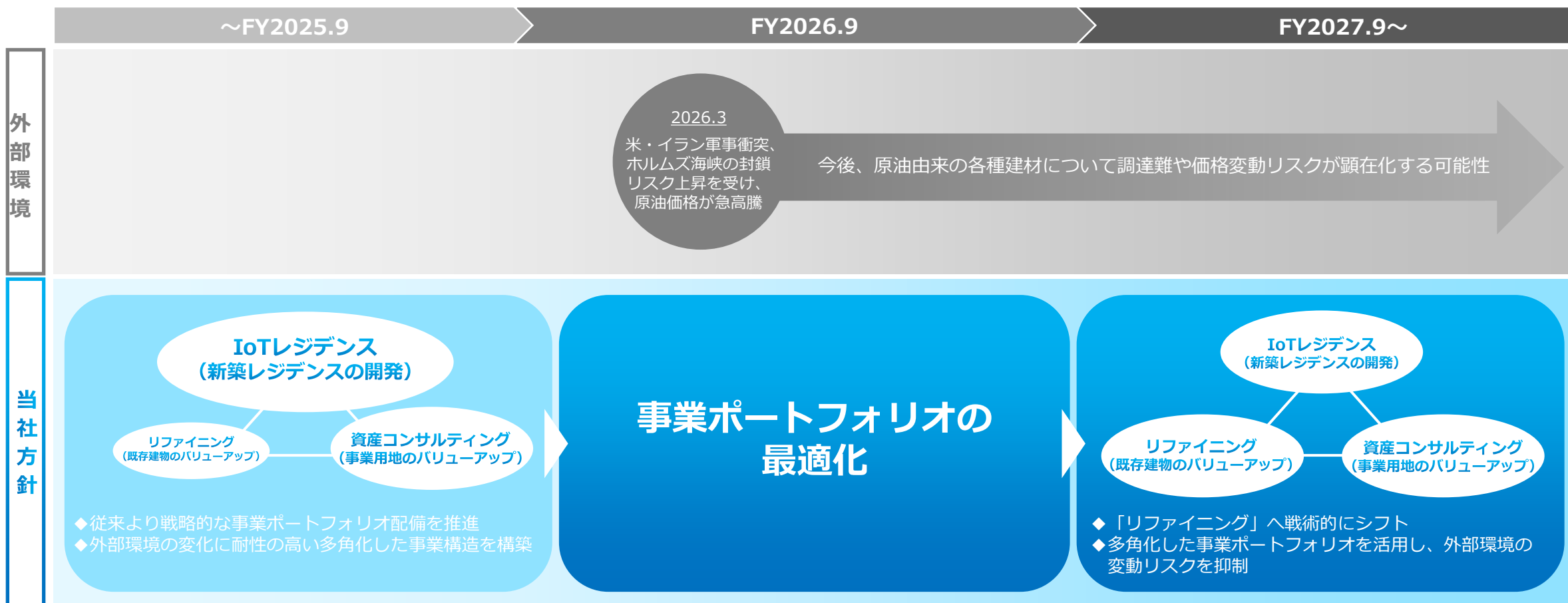
- 成長戦略上の重要性が高まる中、プロダクトの短期・継続的バージョンアップとアジャイル開発を高度化
- 技術進化が極めて速い業界特性を踏まえ、今後の事業方針と会計処理の整合性を図るため、無形資産をライトオフ



刻々と変化する事業環境に対応する機動的な開発が可能に

## 【Life Platform事業】 外部環境の変化と当社事業方針

- 中東情勢を背景に、建材需要・価格の上昇が顕在化
- 建材等の調達リスクを伴わない「リファイニング」へ戦術的にポートフォリオをシフト



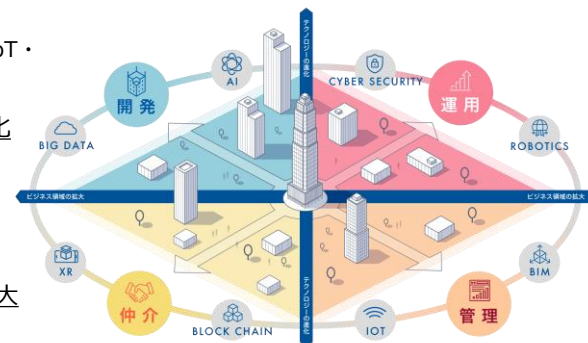
1. 会社・事業のご紹介
2. 長期ビジョン・中期経営計画およびFY2026.9 通期計画
3. FY2026.9 2Q 決算・事業概況
- 4. Q&A**
5. appendix

| 質問                                                                                                            | 回答                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| FY2026.9 1Qでは赤字スタートであり心配していましたが、2Qで大きく巻き返せた一番の要因は为什么呢。                                                        | 1Q時点では税制改正の報道もあり不動産マーケットに先行不透明感がありました。適正な利益率を維持するためにも売り急がず、戦略的な販売抑制を行った結果として2Qでは販売価格を下げることなく販売を実施することができました。                                                                                                                         |
| 四半期業績のブレが大きすぎて投資家としてはハラハラしています。今後もし販売の期ずれや市況の急変が重なった場合に、通期計画の下振れということもあり得るのではないかと思います。業績の平準化について、対策はあるのでしょうか。 | 業績の平準化は目指していますが、市況を見ながら、優先すべきは通期計画の達成として事業ポートフォリオ配分の変更など柔軟に対応していく方針であります。四半期業績のブレは通期計画達成のための戦術としてご理解いただきたいと思います。                                                                                                                     |
| 日本の人口減が続いていきますが、今後重きを置きたい地域やその理由について教えてください。                                                                  | 日本の人口減は大きな課題であり当社としても注視しております。しかしながら東京都の人口は右肩上がりであり、都内の駅近物件の需要は底堅く、賃料上昇も見込めるため、引き続き東京都の駅近物件にこだわって事業を行っていく方針です。                                                                                                                       |
| 開発物件について、エレベーターやバルコニーがないことによる空室率の影響はいかがでしょうか。                                                                 | 入居者ターゲットは20～30代と設定しています。バルコニーがないことによるセキュリティ性の向上と、エレベーターがないことによる占有面積の最大化をご評価いただいております。想定賃料は最上階の5階ではなく、3階が一番高くなるように設定しています。                                                                                                            |
| AI Dynamics事業の成長スピードはいかがでしょうか。                                                                                | AI Dynamics事業はFY2026.9 2Qより連結化いたしました。計画からは若干下振れている現状ではありますが、昨年12月にTOUCH & PLANの大幅アップデートを実施し、巻き返しを図っていくところです。Life Platform事業と比較すると、単価が大幅に異なりますので売上高の影響は軽微に見えますが、粗利50%以上を見込む事業であるので、今後利益貢献は大きくなっていき、ストック収入の積み上げによる収益安定化に貢献していくと考えています。 |
| LANDの活用により生産性向上がなされているとのことですが、他社にLANDを提供することで、強みが失われることにはならないのでしょうか。                                          | 不動産仕入れについては規格や間取り、事業収支構造、価格など各社様々な判断要素が存在するため、LANDを活用いただくことによって当社の競争力が低下することはありません。                                                                                                                                                  |
| 足元の財務戦略について教えてください。                                                                                           | 2025年9月に行使が完了した新株予約権について約63億円の調達完了できましたので、当面はこの資金を活用して事業を行うことを考えており、現時点で増資等は検討しておりません。                                                                                                                                               |

1. 会社・事業のご紹介
2. 長期ビジョン・中期経営計画およびFY2026.9 通期計画
3. FY2026.9 2Q 決算・事業概況
4. Q&A
- 5. appendix**

# CVC「TASUKI VENTURES」を通じたエコシステムの形成

- ・ インオーガニック戦略の一環として、CVC「TASUKI VENTURES」を通じたオープンイノベーションの創出を推進
- ・ 最先端のテクノロジーを有するベンチャー企業を中心に投資を実行



## 【CVC投資実績】



### 【株式会社Umee Technologies】

- ◆ 音声・心理分析AI技術の研究、ソリューション化を専門領域に事業展開
- ◆ 国立大学法人 電気通信大学認定ベンチャーとして、独自開発のAIエンジンで特許を取得するなど高い技術力

### 【連携のポイント】

- ① 「ZISEDAL LAND」との連携による機能拡張
- ② 新規プロダクトの共同開発

etc.



### 【LocationMind株式会社】

- ◆ 位置情報と人流データの分析活用提案を行う“位置情報AI事業”と衛星測位をセキュア化する“宇宙事業”を展開
- ◆ 東京大学 柴崎 亮介研究室発の技術ベンチャーとして高い技術優位性

### 【連携のポイント】

- ① 人流分析アプローチを加えた多角的な事業性評価
- ② 人流データを活用したテナントリーシングの強化
- ③ ZISEDAL LAND×人流分析による新規サービス提供

etc.



### 【株式会社ファーストキャビンHD】

- ◆ 「泊まれる飛行機」をコンセプトに、ファーストクラスのように上質なカプセルホテル「ファーストキャビン」を運営
- ◆ 関東・関西エリアを中心に駅徒歩5分以内の立地を確保し、上質な宿泊空間ときめ細やかなサービスにより、宿泊自体が目的となるような新たな宿泊体験を提供

### 【連携のポイント】

- ① 不動産開発力×ホテル運営ノウハウにより、空き物件のホテル化や収益不動産の開発機会を拡大
- ② グループが有するDXテクノロジーと空間データを活用し、「住む・泊まる」を横断したサービス提供とクロスセルにより収益性と顧客価値を同時に向上

etc.

## 直近の投資実績

- デジタルマーケティング領域でのトータルソリューションをワンストップで支援する株式会社FUNDiTと資本業務提携
- 新規顧客の開拓と長期的なリレーションシップの構築（LTV（※）の向上）による収益基盤の強化を図る

### FUNDiT社について

事業概要：デジタルマーケティングを中心とする  
中小型IT事業のM&Aとロールアップ

#### ◆ 共創型M&Aとロールアップによる圧倒的なアセット

グループ企業数  
**10**社以上

累計M&A実行件数  
**100**以上

電通ベンチャーズ、  
Hakuhodo DY ONE など  
業界大手各社との  
資本提携関係

#### ◆ 消費行動の全プロセスをワンストップ支援

認知・集客

獲得・購買

LTV（※）最大化

#### ◆ マーケティング領域やAI活用における高い専門性

コンテンツ  
マーケティング

SNS運用

SEO対策

AI活用

### FUNDiT社とのLTV向上に向けた取り組み



従来の取り組み＝商品・サービス価値の向上

▶ プロダクトアウトのアプローチ

IoT設備の導入

リファイニング

ZISEDAL LAND / TOUCH & PLANの各種機能

など

新たな取り組み＝顧客・ユーザー起点の企画

▶ マーケットインのアプローチ

市場・顧客ニーズの分析

ターゲット・ペルソナ設定

カスタマージャーニーの構築

各種コンテンツ・クリエイティブの制作

など

デジタルマーケティングを中長期的な  
収益向上に寄与する経営戦略として推進

（※）LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）… 1人の顧客から生涯にわたって得られる累計収益

## 経済産業省の定めるDX認定事業者に認定

- 当社グループが展開するテクノロジー×リアル融合による事業展開が認定基準に適合
- 不動産DXのさらなる推進に向け、今後もテクノロジー活用を加速

### 当社グループのDXの取り組み

- ◆2020年より掲げる「タスキDX」のもと、「グループDX戦略研究部」を設置、IT専門人財の採用や資格取得助成、グループ各社間での人材活用を強化
- ◆不動産領域で培ってきたノウハウとの融合により、実務有用性の高い不動産価値流通プラットフォームを自社開発可能な環境を構築
- ◆SaaSプロダクト「ZISEDAI LAND」「ZISEDAI TOUCH & PLAN」として上記プラットフォームを外部提供
- ◆「M&A・グループ戦略部」による、テクノロジー分野でのプロダクト連携やパートナーの獲得によるエコシステムの構築を目的としたM&A等の促進

#### DX認定制度について

- ◆「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「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
- ◆本制度の認定取得は、経済産業省と東京証券取引所が共同で実施する「DX銘柄」選定の必須条件にもなっている



Life Platformer

# サステナビリティに関する取り組みについて

「サステナビリティ委員会」を設置し、下記のマテリアリティに取り組む

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

E

### 環境負荷の低減

新日本建物物件における省エネルギー性能の高い物件開発の取り組み



低層階のエレベーター非設置  
IoT機器搭載など、  
CO<sub>2</sub>排出量を  
抑えた物件の提供

リファイニングによる  
中古物件の再生  
解体などで発生する  
CO<sub>2</sub>や廃棄物を抑制



S

### DX推進による サステナビリティの実現

自社開発のDXプロダクトの活用、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



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



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



# 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」の認定を取得しております。



#### 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です。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）に基づいて行われます。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CO2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ります。



【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  | ★★★       |
| ルネサンスコート自由が丘Ⅱ（仮称） | 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  | ★★★       |

※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  
**80%以上**

#### 時間外労働

目標  
**10h未満**

## 経営陣/スキルマトリックス

多様かつ独立した視点から経営課題等に対して客観的な判断を行うことを目的として、ジェンダーやスキル、経験などの多様性を考慮して取締役/監査役を選任し、高い経営の透明性を確保

| 氏名 / 役職 / 主な経歴                                                                                                                                                                                                                   | 専門性・経験 |       |                  |                |               |                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------|------------------|----------------|---------------|-----------------|
|                                                                                                                                                                                                                                  | 企業経営   | 財務・会計 | 法務・リスク<br>マネジメント | 営業・<br>マーケティング | IT・<br>テクノロジー | ESG・<br>ダイバーシティ |
|  <b>代表取締役社長 柏村 雄</b><br>株式会社タスキの創業メンバーとして管理業務全般に関する豊富な経験を有する。2021年～2024年には株式会社タスキの代表取締役社長を務め、強いリーダーシップを発揮し、DX推進による業務効率の向上及びAI Dynamics事業の発展に貢献。 | ●      | ●     | ●                | ●              | ●             |                 |
|  <b>取締役 村田 浩司</b><br>株式会社タスキの代表取締役社長を現任。株式会社タスキの創業メンバーであり、2018年からは同社代表取締役社長として、IoTレジデンスの開発事業立ち上げに尽力し、事業規模と事業領域の拡大に寄与。                          | ●      |       |                  | ●              |               | ●               |
|  <b>取締役 近藤 学</b><br>株式会社新日本建物の代表取締役を現任しており、企業経営の豊富な経験を有する。不動産事業における専門的な知識と幅広い人脈を強みに、業容拡大と企業価値の向上に貢献。                                          | ●      |       |                  | ●              |               | ●               |

# 経営陣/スキルマトリックス

| 氏名 / 役職 / 主な経歴                                                                                                                                                                                                                      | 専門性・経験 |       |                  |                |               |                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------|------------------|----------------|---------------|-----------------|
|                                                                                                                                                                                                                                     | 企業経営   | 財務・会計 | 法務・リスク<br>マネジメント | 営業・<br>マーケティング | IT・<br>テクノロジー | ESG・<br>ダイバーシティ |
|  <b>取締役 小野田 麻衣子</b> <span>社外</span> <span>独立</span><br>予防医学、人工知能（AI）及びロボット工学の研究に取り組んでいるほか、AI企業等のフェローを歴任し、ロボット開発を行うなど多岐にわたり活躍。                      | ●      |       |                  |                | ●             | ●               |
|  <b>取締役 大場 睦子</b> <span>社外</span> <span>独立</span><br>公認会計士として会計・財務に関する専門的な知見及び幅広い経験を有しており、これらの知見を活かして女性の視点からのガバナンス体制強化を行う。                         | ●      | ●     | ●                |                |               |                 |
|  <b>取締役 野口 謙吾</b> <span>社外</span> <span>独立</span><br>金融機関における長年の業務経験や企業経営者としての豊富な経験と高い知見を有しており、金融・財務の観点からガバナンス体制の強化を推進する。                          | ●      | ●     | ●                |                |               | ●               |
|  <b>常勤監査役 古賀 一正</b> <span>社外</span> <span>独立</span><br>金融機関における長年の業務や他社における財務経理部長、総務部長としての経験を有しており、財務及び会計に関する知見を活かして公正かつ客観的な立場から業務執行状況を監査。         | ●      | ●     | ●                |                |               | ●               |
|  <b>監査役 南 健</b> <span>社外</span> <span>独立</span><br>上場企業の管理管掌役員や、スタートアップのCFO、社外取締役、監査役の経験を有しており、資金調達・資本政策・管理会計などの幅広い経験と知識を生かして経営の健全性及び透明性・効率性を確保。 | ●      | ●     |                  |                |               |                 |
|  <b>監査役 熊谷 文麿</b> <span>社外</span> <span>独立</span><br>弁護士としての幅広い見識と社外取締役としての経験を有しており、法律的な見地から当社の企業経営全般に対して客観的な検証を行い、経営の健全性及び透明性を確保。               | ●      |       | ●                |                |               | ●               |

## 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。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではございません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

## お問い合わせ先

M&A・グループ戦略部

MAIL [ir@tasuki-holdings.co.jp](mailto:ir@tasuki-holdings.co.jp)

IR情報 <https://tasuki-holdings.co.jp/ir/>