toggle

事業計画及び
成長可能性に関する事項

つくる・かえる・かわる

Nov. 13, 2026

toggle holdings Inc.

CONTENTS

01 会社・事業概要

02 FY2026/9 実績、FY2027/9 業績予想

03 今後の成長戦略

04 事業のリスク

05 Appendix

toggle

Section 01

会社・事業概要

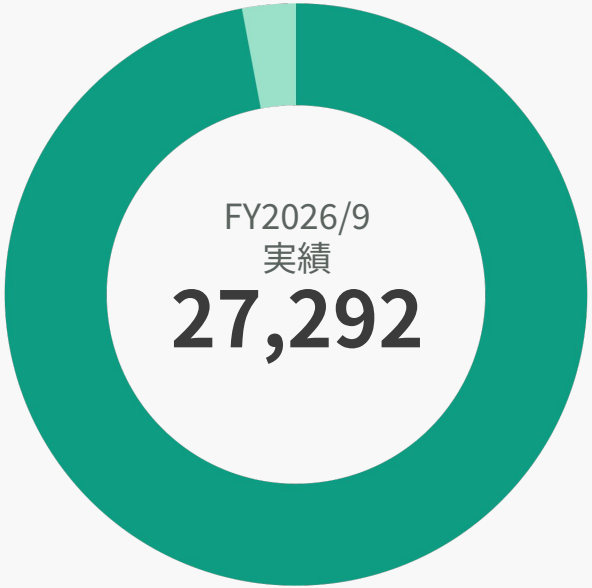
Company Profile

01



売上高構成図

売上高構成比
（単位：百万円）



Land Creation

26,640百万円
(97.6%)

不動産再開発 ／ 既存の収益基盤

- 複数の土地を取りまとめることで、延べ床面積を拡張し、新たな開発機会を創出する
- 複数の土地を取りまとめ、開発可能な用地にし、開発企画を付して不動産デベロッパーや開発投資家へ販売
- 用地の仕入れから販売までの属人的なフローをAgentic Platformにより標準化・効率化

Agentic Platform

651百万円
(2.4%)

業務自動化・効率化、M&A ／ 当社の事業基盤

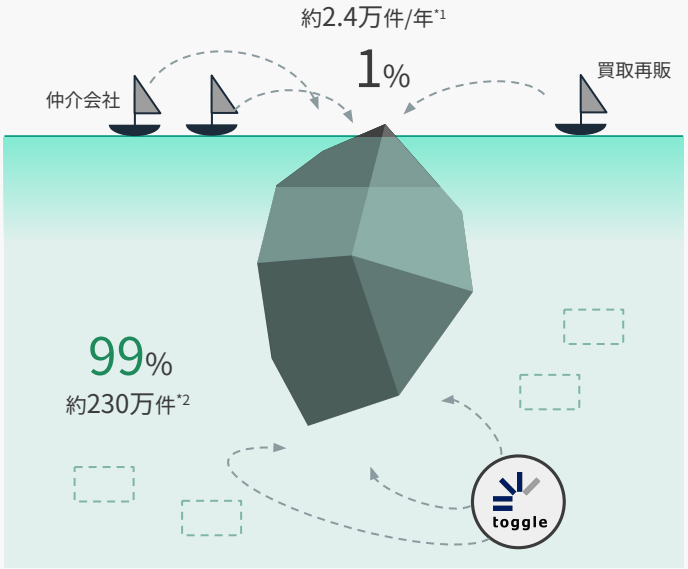
- 当社の事業の基盤であり、業務を観測、構造化、自動化し収益性向上を実現
- 現在の収益は、SaaSプロダクトの販売と、自動化エージェントの提供が中心
- 自動化エージェントの提供を通じてM&Aを検討。M&Aした会社の売上はAgentic Platformに計上し、事業拡大後に切り分ける

© toggle holdings inc.

機会は、情報として存在しない

競合が「少ない」のではなく、取り合う対象が解析なしには情報として存在しないため、競争そのものが発生しない

東京都の不動産市場



不動産業界における公開情報 —オンマーケット

- 不動産業界であれば誰でも分かる→誰でも営業できる→価格競争
- 代表例：区分マンションの買取再販ー参入容易・出口もWeb広告で誰でも可
- 仲介の査定対象は「単筆の土地の現在価値」

不動産業者でも見えない土地情報 —オフマーケット

- 複数の土地併合により増加する床面積 - 登記簿・地図・レインズにも非掲載
- 土地×組合せを解析 -「解けば価値が上がる土地」を面で炙り出し営業
- 仲介査定の約2倍で買っても採算が取れる - 同じ資産を取り合っていない
- 売り手は単独より高く売却/買い手は高値でも採算性を確保することが可能

*1　東日本不動産流通機構「不動産市場動向（統計）表6 土地（全体）の基本指標［東京都］」より、2025年の土地の新規登録件数
*2　東京都「東京の土地2024（土地関係資料集）」第3章「土地所有状況」表3-1-4「民有地の所有者数及び面積」より、東京都内の民有地所有者数。時点は同資料記載年次に基づく

© toggle holdings inc.

不動産開発における“属人知の超克”

Agentic Platformを活用することで、99%の潜在的な開発可能性のある土地の解析、建築シミュレーションそして地権者との合意形成プロセスにおける属人的な部分をソフトウェアが担う



土地の解析＆ボリュームチェック

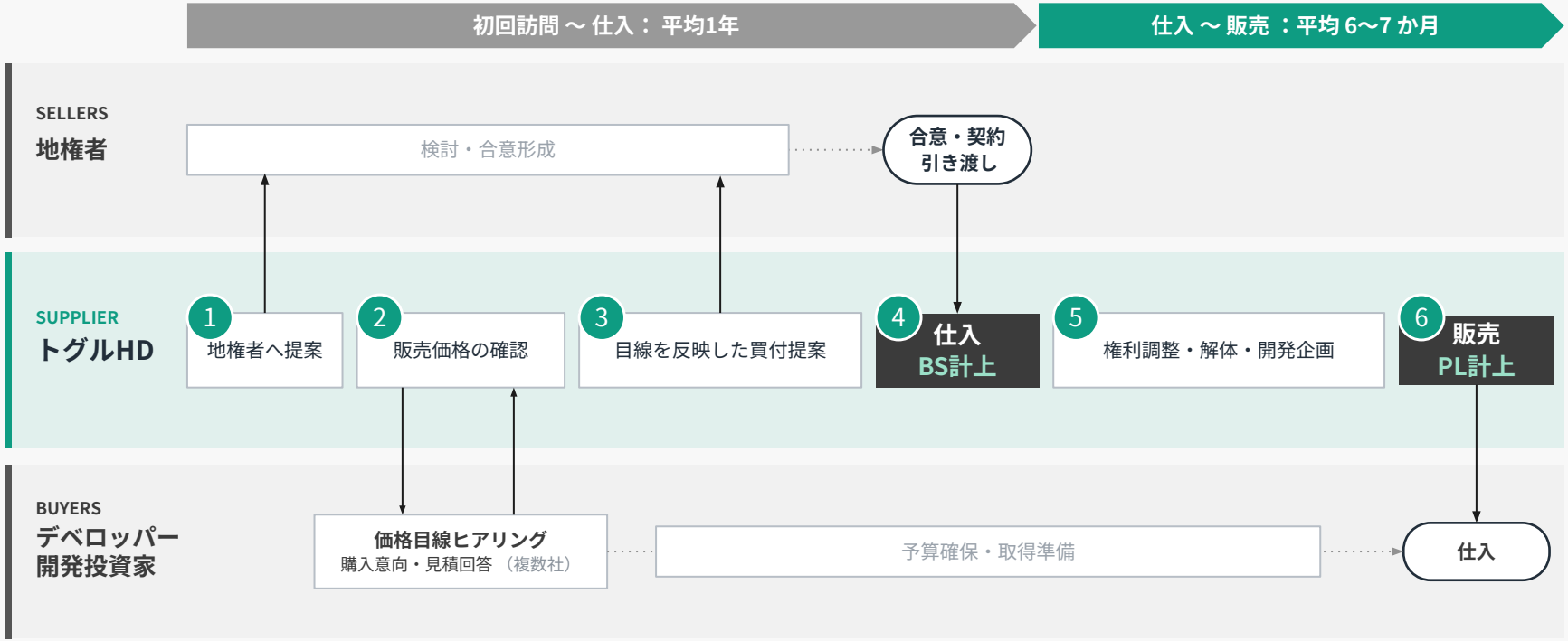


営業プロセスの標準化

© toggle holdings inc.

ビジネスフロー

市場に流通していない開発用地を創出し、 販売価格を確認したうえで仕入れ実行。デベロッパー・投資家へ販売

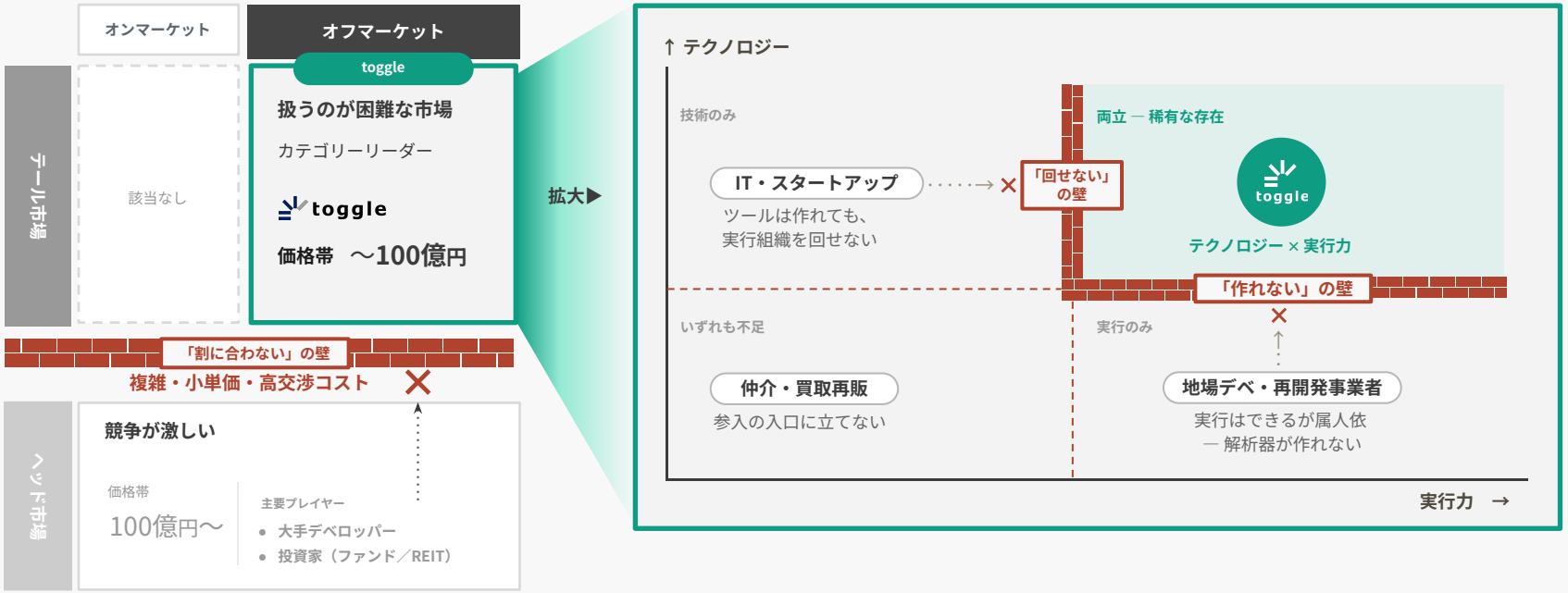


© toggle holdings inc.

ユニークなポジショニング*1

市場に流通している土地の奪い合い競争を避け、流通していない潜在的な開発用地の掘り起こしにより高収益を実現

- 再開発用地取得の競争環境



*1　当社の業界におけるポジショニングについて当社独自の分析を示したもの

© toggle holdings inc.

作れない、回せない — 解析と現場実行の二重障壁

博士の解析力と、20件/日以上の飛び込みをやりきる実行力が同じ組織に同居していることが、最も模倣しにくい資産

作れない

正確な「地図」がない

公図 / 地番 / 道路幅 / 都市計画 …

データはあるが形式等が異なり、そのままでは重ね合わせることができない

- 経度・緯度等を用いて補正

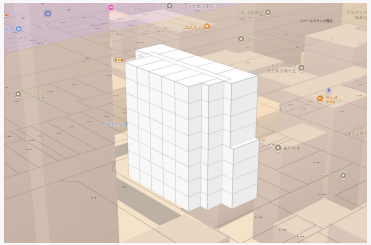


法令を満たす解が出せない

天空率 / 日影規制 / 斜線制限 / 接道条件 …

複数の法令要件を満たす建物の規模・形状を逆算する必要がある

- 決定論的アルゴリズムで建物形状を逆算。自動実装は当社のみ



回せない

不動産再開発は属人性が高い

業界知識 / 合意形成 / 訪問効率 / 事業計画 …

地権者ごとに事情や売却意向が異なり、経験者の勘や個人のスキルに依存する

- 営業活動を徹底的に標準化



営業のマネジメントが難しい

行動管理 / KPI / 採用 / 教育 …

多数の候補地と地権者への営業を並行して管理・改善する必要がある

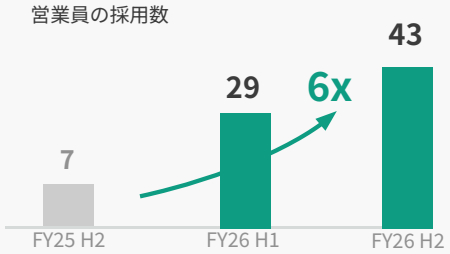
- 徹底的な行動管理と分析
  採用活動にも反映



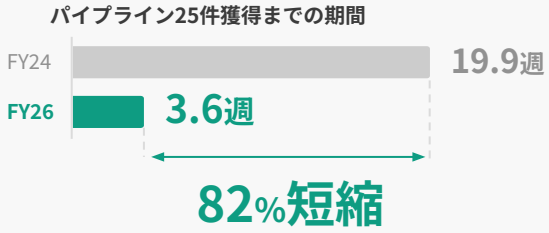
© toggle holdings inc.

自動化による営業員増でスケール可能なビジネス

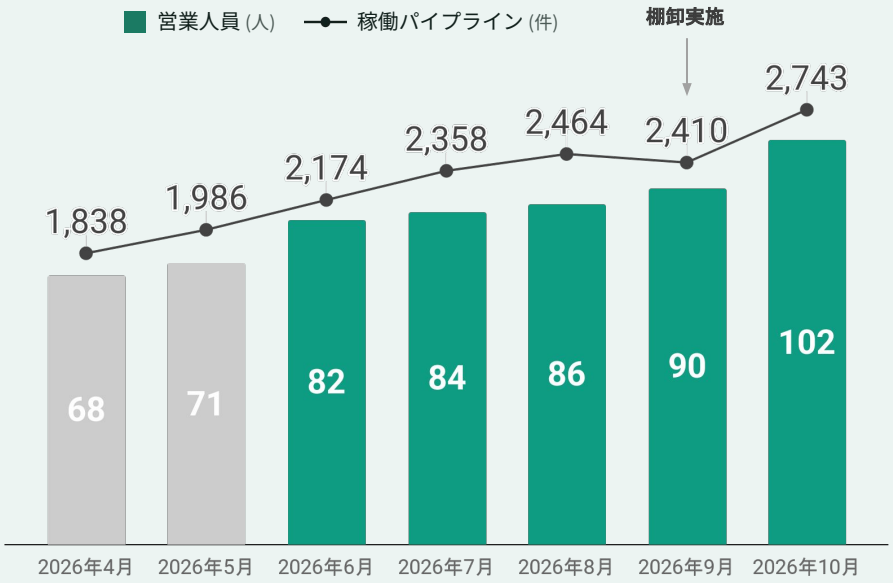
不動産経験に依存せず採用できる体制へ



入社後の立ち上がりが大幅に短縮



営業人員・稼働パイプラインの拡大



© toggle holdings inc.

不動産再開発の拡大余地

東京での開拓余地と、地域展開による拡大

東京の潜在案件
8〜10万件*1
未訪問の開拓余地

訪問済み案件
約1万件
増員で拡大

アクティブ案件
約2,000件*2
増員で拡大

FY2026/9 当社の成約案件数 **50件/年**

*1　当社土地解析システムにおける独自の集計による
*2　アクティブ案件は、現在も合意形成が進行している案件

営業員増による開拓
訪問済み案件と
アクティブ案件の両方が増える

既訪問先もアクティブ化
相続・事業承継、高齢化・転居
空き家化、ライフステージの変化
意向の変化で、非アクティブの案件も動き出す

対象地域の拡大
東京圏・大阪・福岡に加え
さらにエリアを拡大



© toggle holdings inc.

Section 02

FY2026/9 実績、FY2027/9 業績予想

Financial Results

02

toggle

決算のポイント

2026年9月期

連結売上高 YoY**2.2倍**、連結当期純利益は同**3.2倍**

2027年9月期

仕入計画通り進捗　売上**351億円**分の仕入契約締結済み

FY26通期実績/FY27進捗

売上高・営業利益・当期純利益は業績予想を上回って着地。売上高はYoYで+120.9%、当期純利益は+225.0%と大幅な増収増益
今期の高成長に向けた仕入も計画通りの進捗で、売上高351億円分の仕入契約締結済み

FY2026 実績

（百万円）	FY2025/9 通期実績	FY2026/9 業績予想	FY2026/9 通期実績	業績予想比 達成率	YoY 増減率
売上高	12,353	25,560	27,292	106.8%	+120.9%
営業利益	1,137	2,798	2,821	100.8%	+148.0%
経常利益	926	2,517	2,498	99.3%	+169.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	564	1,674	1,834	109.6%	+225.0%

FY2027 予想・進捗

FY2027/9 業績予想	YoY 増減率
43,034	+57.7%
6,280	+122.6%
5,851	+134.2%
4,005	+118.3%

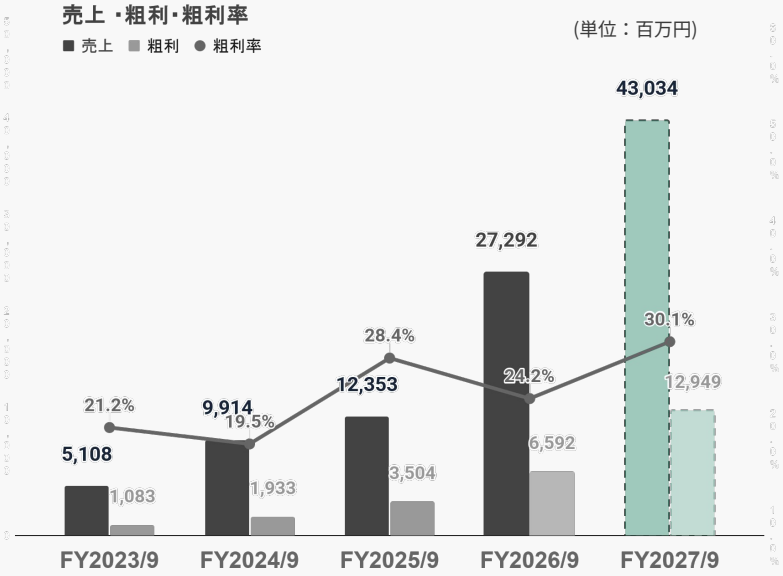
351億円分[*1]
仕入契約締結済

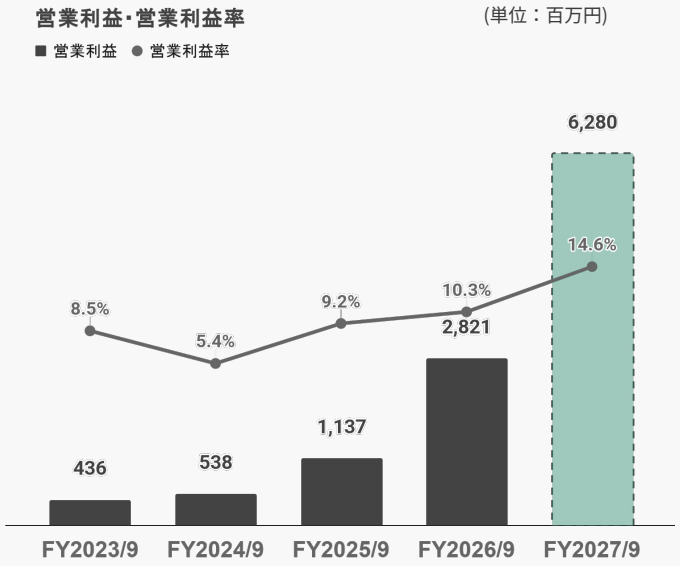
11月末 想定BS計上在庫
211億円[*2]

*1 売却済み、在庫計上済み、仕入契約締結済みの案件について、販売実績及び見込額の合計
*2 11月末時点で計上予定の在庫金額の見込

© toggle holdings inc.

財務実績の概要





売上 CAGR*1 70.4% 事業拡大により高い成長を継続

粗利 CAGR 86.0% 高付加価値案件の拡大により利益成長を加速

営業利益 CAGR 94.8% 自動化によるオペレーションレバレッジ、売上成長を上回る利益成長を実現

*1 年平均成長率。2023年9月期～2027年9月期予想で算出

© toggle holdings inc.

2026年9月期 連結業績実績サマリー

（百万円）	FY2025/9 通期実績	FY2026/9 通期実績	YoY 増減額	YoY 増減率	
売上高	**12,353**	**27,292**	+14,938	+120.9%	（+）Land Creationでの案件拡大
売上総利益	**3,504**	**6,592**	+3,088	+88.1%	（−）Land Creationの不採算案件3件の整理に伴う粗利率の一時的な低下
売上総利益率	*28.4%*	*24.2%*	*△4.2pt*		
販売費及び一般管理費	**2,366**	**3,770**	+1,404	+59.3%	（−）営業人員の増員に伴う人件費の増加 （+）バックオフィス採用は必要最小限で運営できる体制を構築済み。増収に伴う営業レバレッジの発現
販管費率	*19.2%*	*13.8%*	*△5.3pt*		
営業利益	**1,137**	**2,821**	+1,684	+148.0%	（+）業務委託費用、その他販管費の売上比率の低下
営業利益率	*9.2%*	*10.3%*	*+1.1pt*		
経常利益	**926**	**2,498**	+1,571	+169.6%	（+）在庫回転率の向上により売上高対比の金利負担が0.4pt減少
経常利益率	*7.5%*	*9.2%*	*+1.7pt*		
親会社株主に帰属する当期純利益	**564**	**1,834**	+1,270	+225.0%	
当期純利益率	*4.6%*	*6.7%*	*+2.1pt*		
1株当たり当期純利益（円）*1	48.23	151.36	+103.13	+213.8%	

*1　2026年7月11日付の株式分割（1株→5株）が2025年9月期の期首に行われたと仮定して算出。

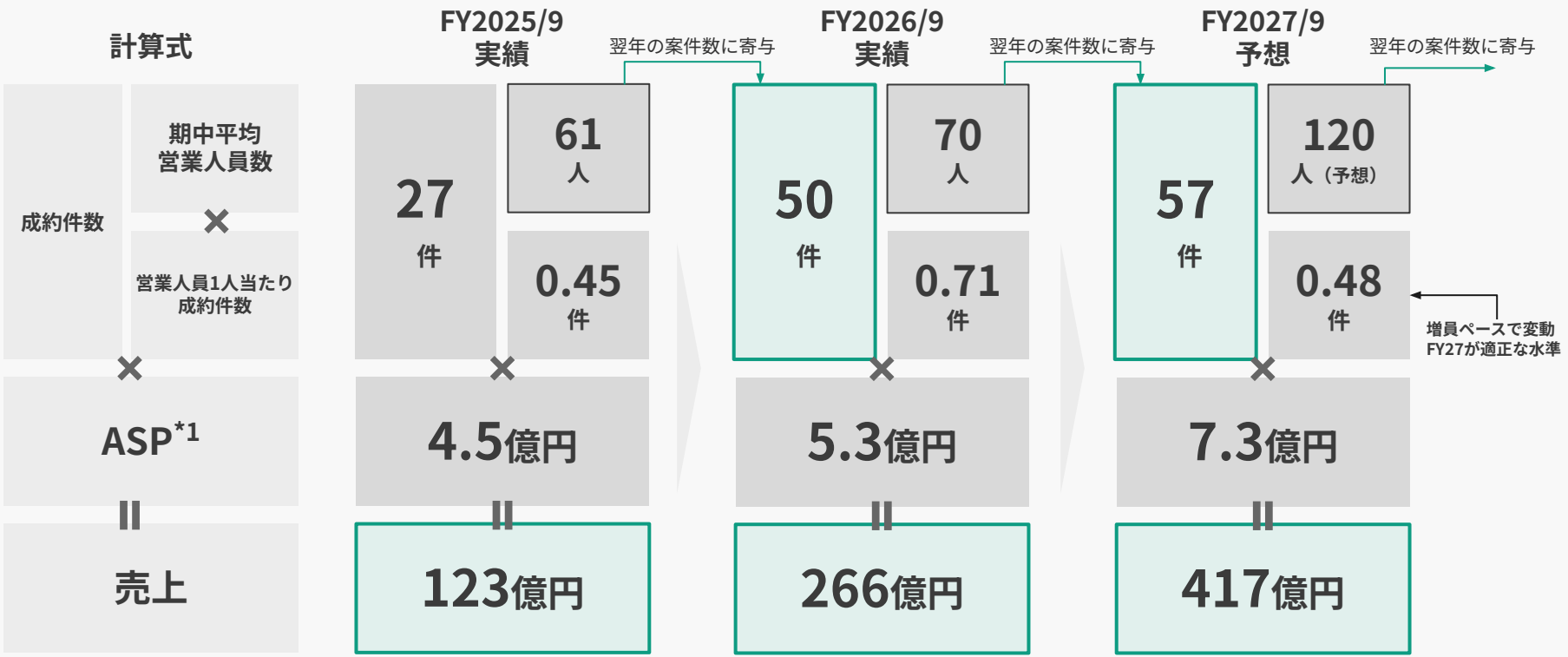
© toggle holdings inc.

2027年9月期 通期業績予想サマリー

（百万円）	FY2026/9 通期実績	FY2027/9 通期予想	前期比 増減額	前期比 増減率	
売上高	**27,292**	**43,034**	+15,741	+57.7%	（＋）営業員の増員 90名（FY26期末）⇒150名（FY27期末）
営業利益 *営業利益率*	**2,821** *10.3%*	**6,280** *14.6%*	+3,458 *+4.3pt*	+122.6%	（＋）粗利率の平常水準への回帰 （－）営業人員の増員に伴う人件費の増加 （＋）バックオフィス採用は必要最小限で運営できる体制を構築済み。増収に伴う営業レバレッジの発現 （＋）業務委託費用、その他販管費の売上比率の低下
経常利益 *経常利益率*	**2,498** *9.2%*	**5,851** *13.6%*	+3,352 *+4.4pt*	+134.2%	（－）金利上昇を織り込み予算上は借入金利(融資手数料込)を3.0%で設定（足もと約2.7%） （＋）上場による信用力向上を通じた利息上昇抑制
親会社株主に帰属する当期純利益 *当期純利益率*	**1,834** *6.7%*	**4,005** *9.3%*	+2,170 *+2.6pt*	+118.3%	

© toggle holdings inc.

Land Creation収益計算式と動向



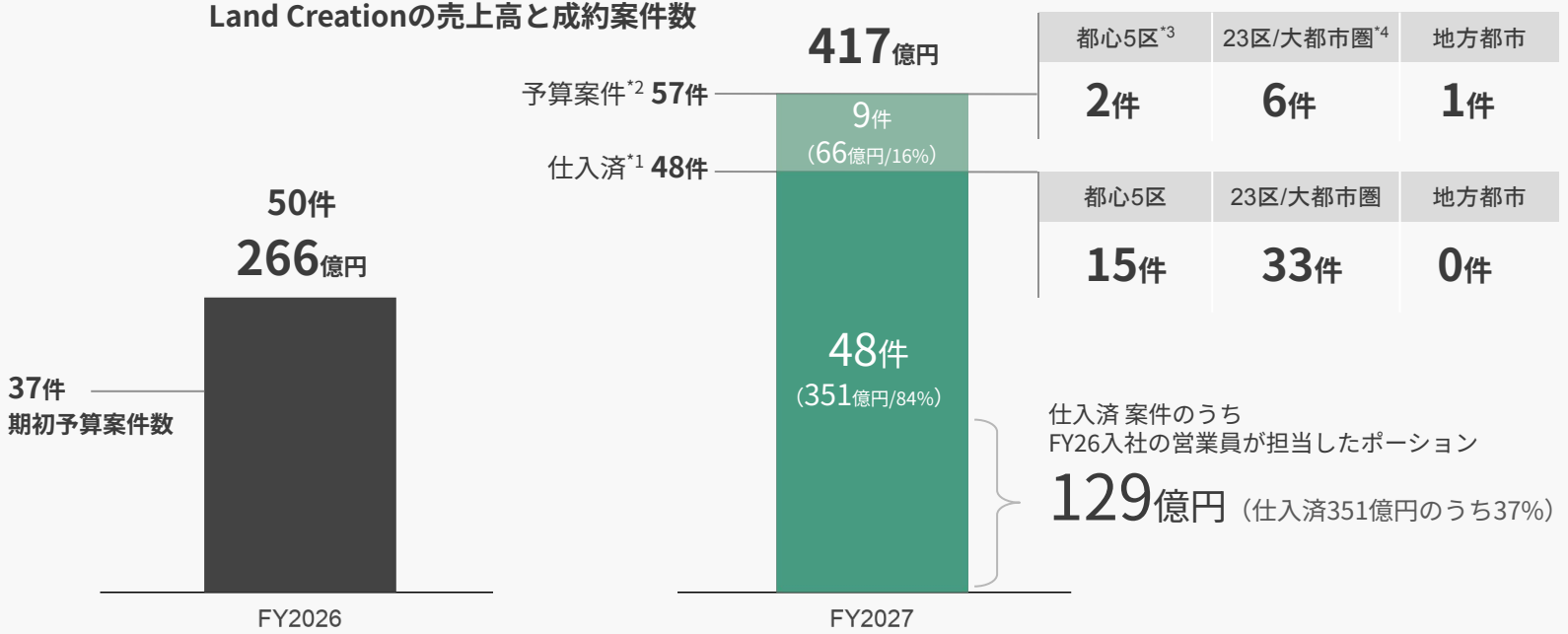
*1 ASP= Average Selling Price/平均販売価格とは、デベロッパーに販売する土地の平均価格

© toggle holdings inc.

Land Creation案件の状況

仕入が計画通りに進捗し、売上予算の84%について仕入契約締結まで完了

Land Creationの売上高と成約案件数



*1 仕入済案件は仕入が完了又は仕入契約が締結済みで決済待ちの案件
*2 予算案件は具体的な金額・条件を提示済みかつ成約に向けた前向きな協議が進行中の高確度案件
*3 都心5区とは、千代田区、中央区、港区、渋谷区、新宿区
*4 23区/都市圏とは、都心5区を除く東京23区、武蔵野市、三鷹市及び調布市、並びに東京外の人口100万人以上の市におけるDID地区

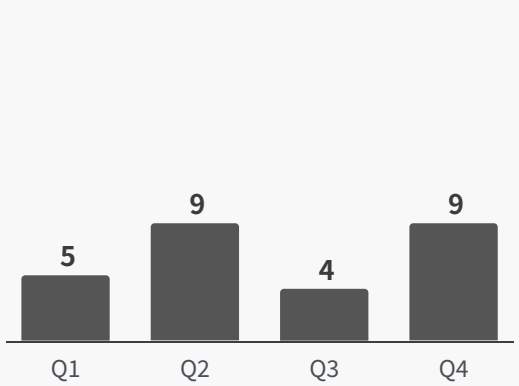
© toggle holdings inc.

四半期のLand Creation案件変動性

案件の計上は、地権者との合意形成の時期により四半期で変動
過去実績においても、通年で案件にコミットする運営体制を徹底しており、通期で予算を達成

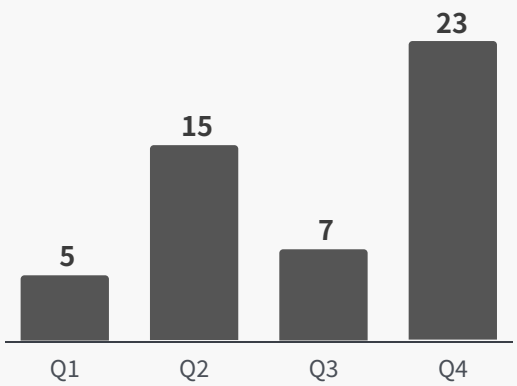
FY2025/9

27件



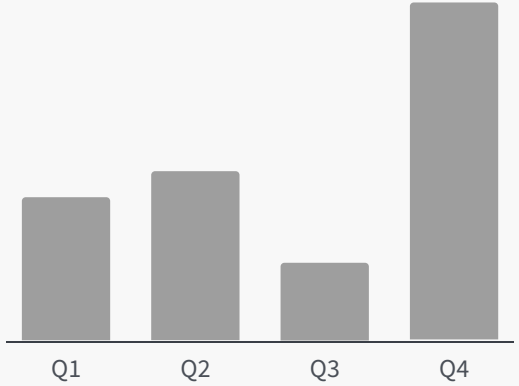
FY2026/9

50件



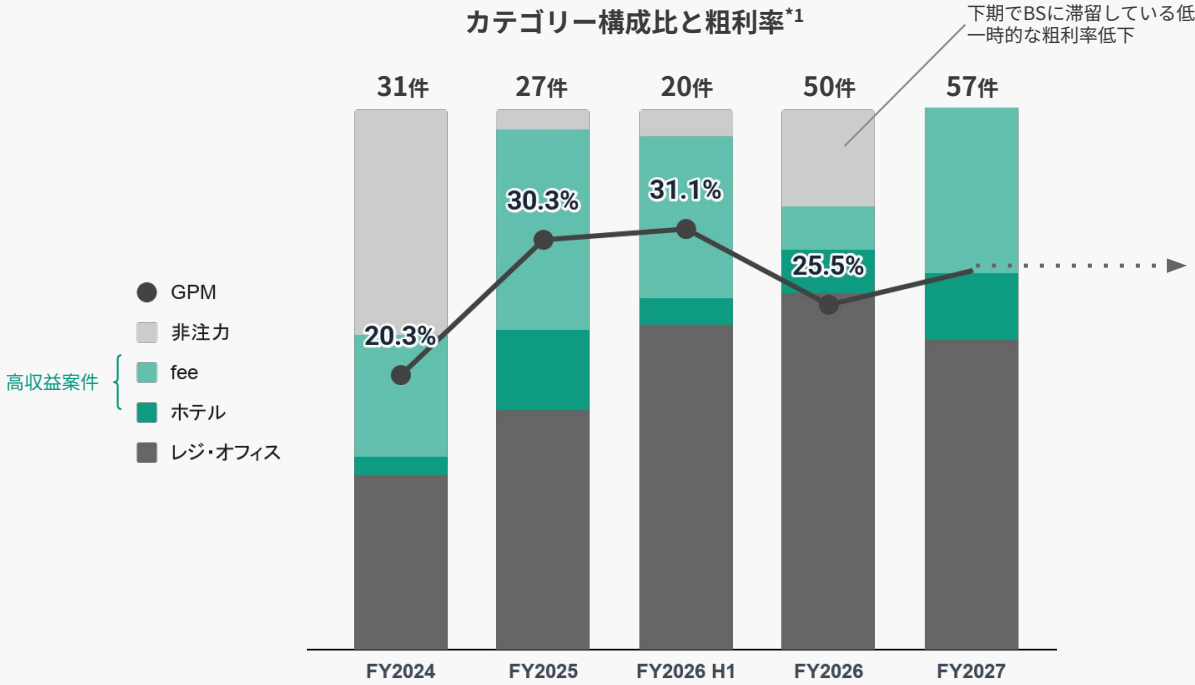
FY2027/9

57件（見込）



© toggle holdings inc.

粗利率の推移



*1　FY2024の全社粗利（19.5%）、FY2025の全社粗利（28.4%）との主な差異は、当該グラフの粗利は管理会計によるものであり、原価に含まれる人件費（現在は販管費で計上）等が含まれていないことによるものです

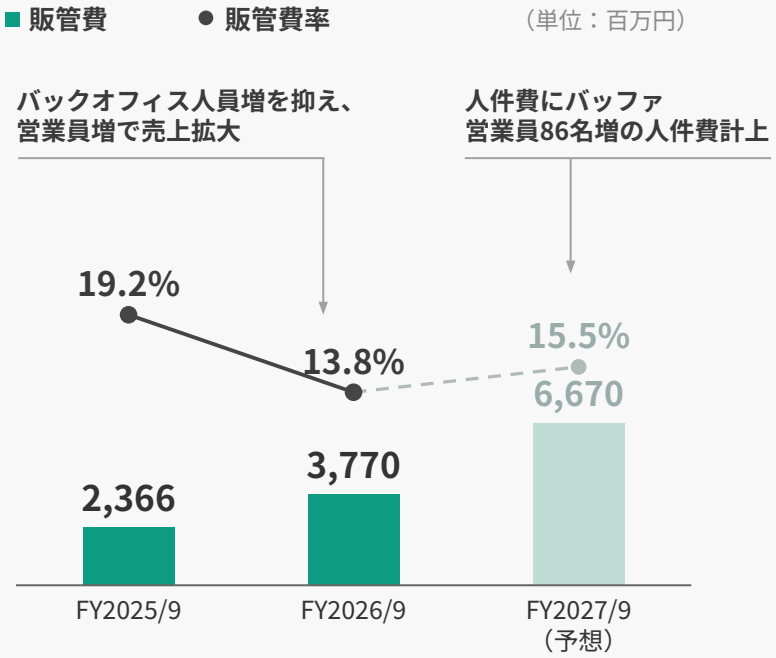
中長期的に FY27の水準で推移想定

- FY26で低採算案件を全掃き出し
- ホテル・フィー案件の増加

© toggle holdings inc.

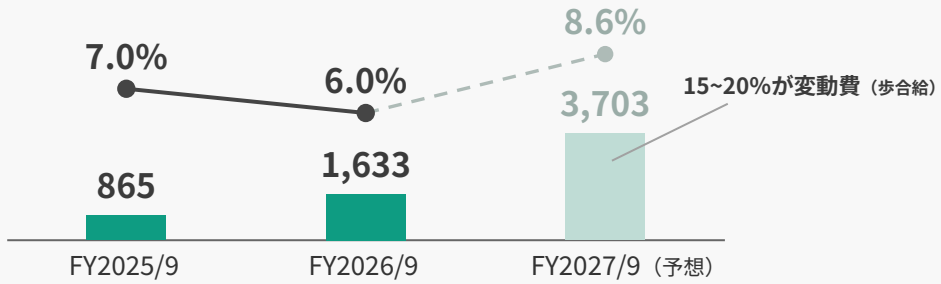
販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費



人件費

（単位：百万円）



人件費以外の主な費目

（単位：百万円）

費目	FY2025/9	FY2026/9	FY2027/9（予想）
業務委託費	279	230	310
システム利用料	107	308	460
採用・研修費	201	280	432
租税公課	187	222	477
その他	727	1,094	1,288

自動化・内製化により、人件費以外の販管費率の抑制

© toggle holdings inc.

2026年9月期 連結貸借対照表

（百万円）	FY2025/9末	FY2026/9末
資産の部		
流動資産	**15,606**	**19,217**
現金及び預金	4,713	6,890
売上債権	67	85
販売用不動産*1	10,483	10,165
その他	341	2,076
固定資産	**486**	**2,082**
有形固定資産	119	144
無形固定資産	41	294
投資その他の資産	325	1,644
資産合計	**16,093**	**21,300**

2026/11末（見込）
211億円

（百万円）	FY2025/9末	FY2026/9末
負債の部		
流動負債	**8,447**	**7,821**
仕入債務	276	258
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	7,641	6,281
その他	529	1,282
固定負債	**2,311**	**3,890**
長期借入金・社債	2,244	3,808
その他	67	82
負債合計	**10,758**	**11,712**
純資産の部		
純資産	**5,334**	**9,587**
資本金・資本剰余金	6,564	8,909
利益剰余金	△1,407	427
その他の純資産	177	250
負債純資産合計	**16,093**	**21,300**

*1 販売用不動産（販売用不動産・仕掛販売用不動産等）

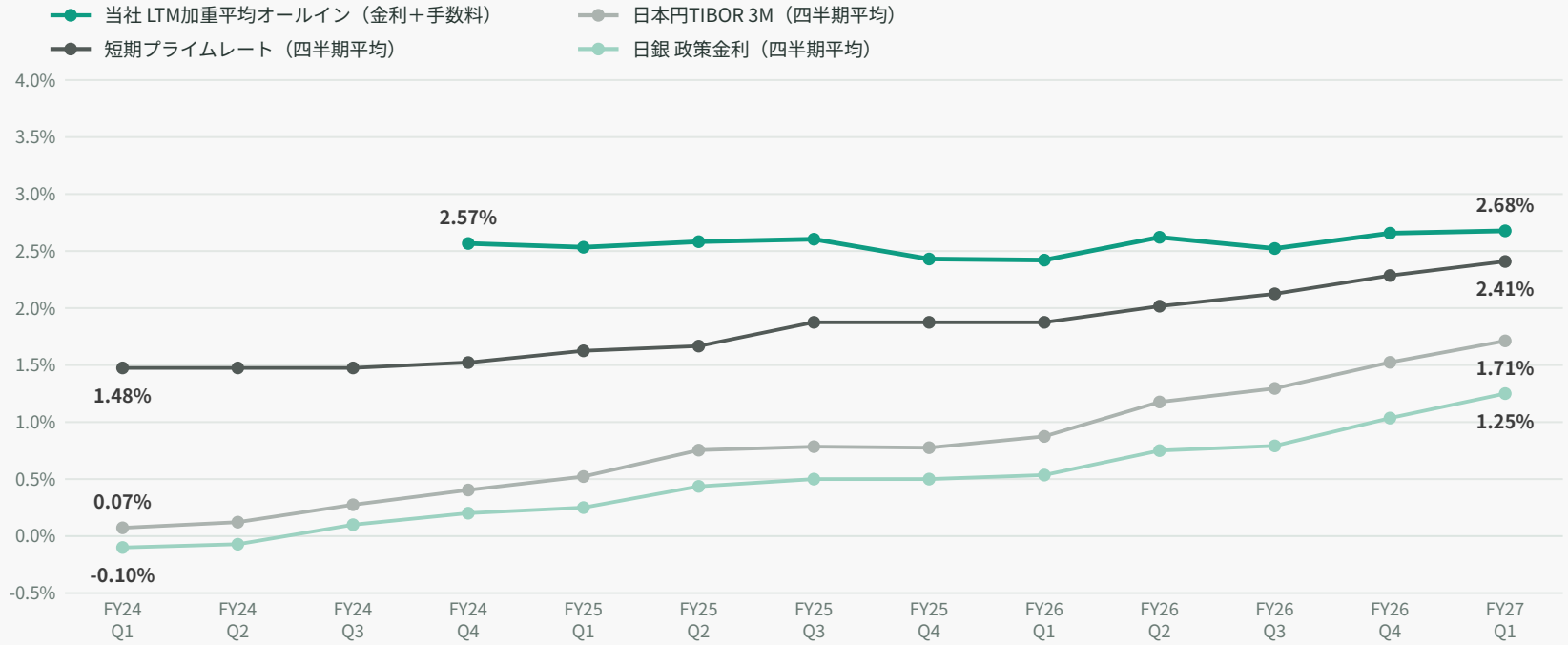
自己資本比率 FY25 32% → FY26 44%
※自己資本：純資産－新株予約権で計算

D/Eレシオ FY25 1.85x → FY26 1.05x

© toggle holdings inc.

金利上昇局面における借入コストの管理

政策金利が+1.05pt上昇する中、借入コスト（金利＋手数料）は+0.11ptにとどまり、横ばいで推移
上場による信用力向上を背景に、手数料率の上昇を抑制する



*1　出所：日本銀行、全銀協TIBOR運営機関の公表データ

© toggle holdings inc.

Section 03

今後の成長戦略

Growth Strategy



中長期の成長イメージ

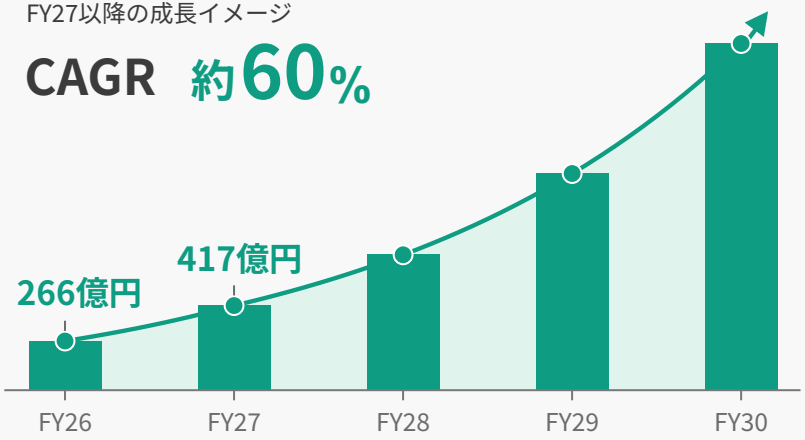
Land Creationは単体で高成長を継続。M&Aによる非連続な成長で、Agentic Platformを第2の成長ドライバーへ
2030年までに売上高or粗利比率で1：1を目指す

Land Creation

高い成長率で拡大を継続

FY27以降の成長イメージ

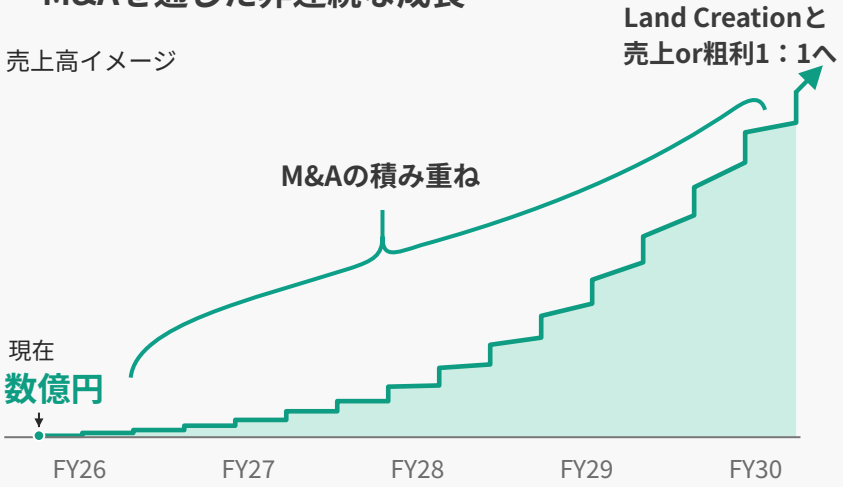
CAGR 約60%



Agentic Platform

M&Aを通じた非連続な成長

売上高イメージ



© toggle holdings inc.

事業ポートフォリオ

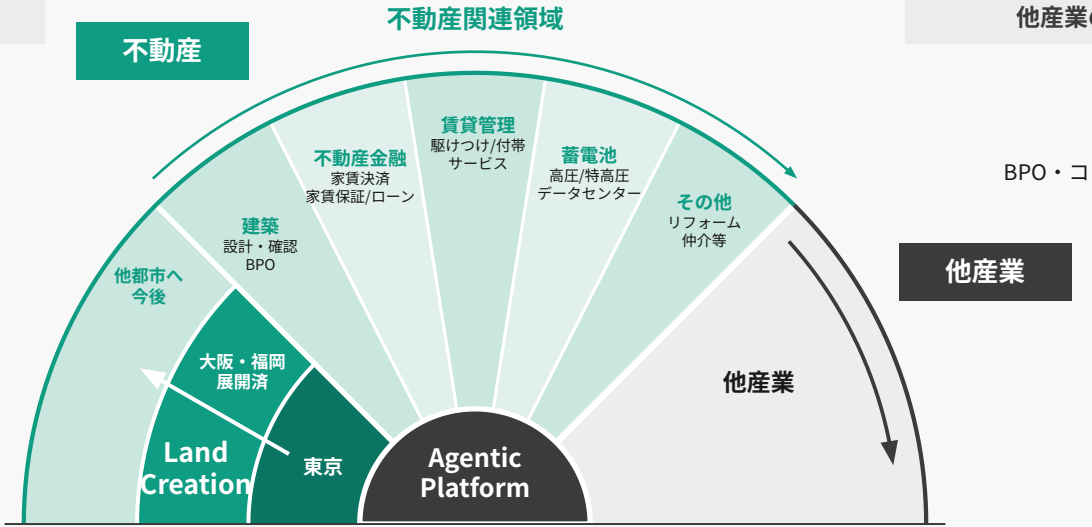
不動産関連領域の市場規模*2

約69兆円

Land Creationの市場規模*1

254兆円

全国の未活用・未流通住宅用地の
潜在ストック価値



他産業の市場規模*3

15兆円～

BPO・コンタクトセンター 5.1兆円
人材派遣 9.9兆円

*1　全国の未活用・未流通住宅用地の潜在ストック価値について、約18.5万ha（国土交通省 2023年低未利用地調査）×10,000㎡/ha×137,000円/㎡（2025年地価公示・全国住宅地平均㎡単価）により当社算定
*2　建築53.0兆円（国土交通省「令和8年度 建設投資見通し」建築）＋家賃決済13.9兆円（総務省「令和5年住宅・土地統計調査」借家1,946万戸×1か月当たり家賃59,656円×12か月による当社推計、取引額ベース）＋賃貸管理1.6兆円（総務省・経済産業省「2025年経済構造実態調査」住宅管理サービス（賃貸住宅））＋家賃債務保証0.27兆円（矢野経済研究所、2025年度）の合計。蓄電池・その他は含まない
*3　矢野経済研究所「BPO市場」（2024年度）5.1兆円＋厚生労働省「労働者派遣事業報告書の集計結果」（令和6年度）9.9兆円　※市場規模は定義・対象が異なる。図形の大きさは市場規模に比例しない

© toggle holdings inc.

属人知の超克とは -Agentic Platform-

業務データの観測から実行までを内製で垂直統合。Agentic Platformを基盤にLand Creationの拡大、産業領域の拡大

LAYER 1
属人知の観測

LAYER 2
知識の蓄積

LAYER 3
実行

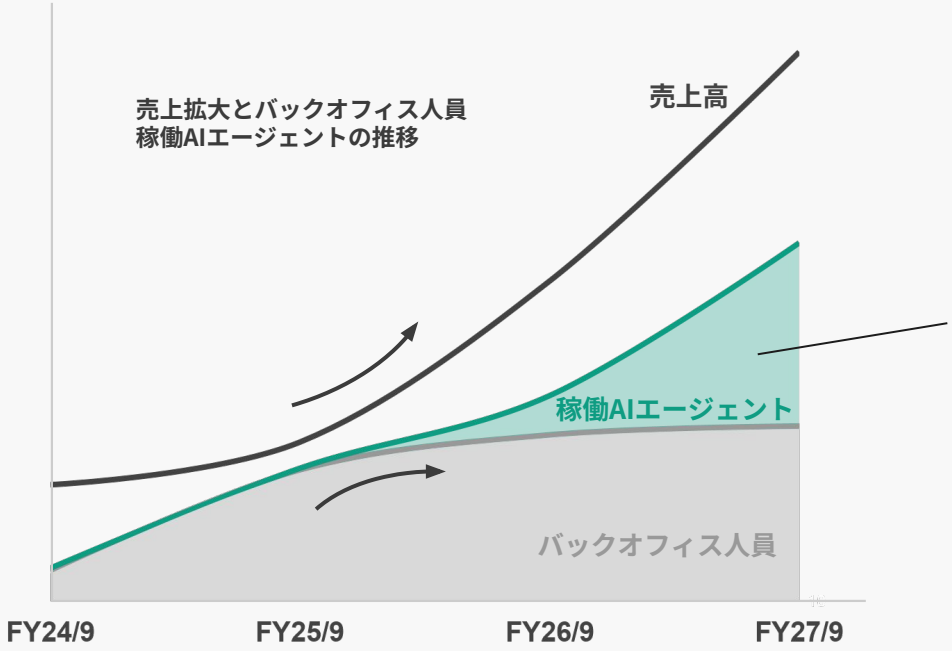


データ還流
実行現場が増えるほど属人知の観測が蓄積される複利構造

© toggle holdings inc.

AIエージェントの自社導入による効果 -Agentic Platform-

自社開発のAI導入により、売上が成長するなかでバックオフィス人員はほぼ横ばいで推移
社内実績として、2026年6月単月で2,809h/月（全体の約10%）の作業を自動化し、営業人員25人分の採用予算を捻出



社内実績 ― 2026年6月単月

業務時間の創出時間

2,809h/月

成長投資へ再配分 ▼

削減コストの再投資余力
営業人員 25人分 の採用予算

© toggle holdings inc.

M&A実施基準 -Agentic Platform-

一株当たり価値の向上を最優先し、EPS成長に寄与するM&Aを実行

M&Aターゲットのイメージ

領域	バリュエーション	営業利益 / EBITDA
① 不動産周辺領域 ② 業務改善余地の多い企業	～500億円前後	～100億円前後

EPS成長　**利益成長率 > 株式数増加率**
希薄化後の一株当たり利益を最重要視

ROE 取得後： **15** %～　**ROIC** 取得後： **7** %～

01 適正な価格で取得

- 事業を事前に観測し、改善余地を可視化
- エビデンスに基づく価値評価を実施
- サービス提供を通じてデータを取得しながらDDを実行

高値掴みを防ぎ、投資リターンを確保

02 希薄化を最小化

- Cash / Debtを基本とする
- Equityを用いる場合も 利益成長率 > 株式数増加率を必須条件とする
- 一時的な希薄化はあるものの、 中長期でEPS成長

財務規律を保ち、EPS成長を実現

03 利益・FCFを拡大

- 業務自動化により、収益性・生産性を向上
- データ活用により、グループシナジーを最大化
- 取得後の改善をEPSへ確実に還元

取得後の利益成長をEPSへ確実に還元

© toggle holdings inc.

Section 04

事業のリスク

Business Risks

04

主要なリスク情報及び対応策（1/2）

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
（1）不動産市況の変動リスク 国内外の経済情勢、金融政策、税制変更、需給バランス等により不動産市況が変動し、販売価格下落や仕入価格上昇等を通じて業績に影響を及ぼす可能性がある。	特定地域・アセットへの集中を避けた分散投資、市場動向の継続的な情報収集・分析、「デベNAVI」等ストック型収益基盤の強化によりリスク低減を図る。	影響：中 可能性：中	景気後退
（2）金利変動リスク 仕入・開発資金の多くを借入で調達しており、金利上昇により支払利息増加、不動産価格下落、資金調達環境悪化のおそれがある。	仕入から売却までの期間短縮による借入期間短縮、投資委員会による粗利率管理、自己資本の充実、金融機関との良好な関係維持により対応する。	影響：中 可能性：高	金融政策の変更
（3）特定の取引への依存及び業績変動リスク 一件当たりの取引金額が高額で、決済時期の遅延等により大型案件の決済がずれ込み、四半期・年度業績が大きく変動する可能性がある。	適時適切な情報開示、「デベNAVI」等ストック型収益モデルの育成、工程管理の徹底と複数プロジェクトの分散展開により業績平準化を図る。	影響：中 可能性：高	特定時期なし

注　その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください

© toggle holdings inc.

主要なリスク情報及び対応策（2/2）

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
（4） 親会社であるFuni株式会社との関係に関するリスク 親会社Funi（代表取締役 伊藤嘉盛の資産管理会社）は中長期保有目的の収益不動産投資を基本方針とし、売却前提・5〜20億円規模を基本方針とする当社子会社つくる地所とは投資期間・対象を異にする。 もっとも、伊藤が当社代表取締役とFuniの実質保有者・役員を兼務するため、Funi等による不動産取得に関し事業機会の競合・取引条件の妥当性・利益相反が生じるおそれ。管理が適切に機能しない場合、事業機会の逸失、少数株主利益の毀損、ガバナンスへの市場の信頼低下を通じて業績に影響を及ぼす可能性がある。	「代表取締役の不動産買付けに関する事前通知規程」等に基づき、代表取締役個人及びその実質支配法人（Funiを含む）の不動産取引全件を、独立社外役員で構成する特別委員会の事前通知・審議を経なければ契約締結できない体制を整備。 委員会は対面・オンライン開催を原則とし、機動性を要する場合は電子メールで開催。必要情報（所在・面積・価格・売主等）を通知し、一定期間内の質疑・異議申立てを可能とする運用。異議がある場合は解消まで売買契約を締結不可。 審議結果は取締役会で定期的に振り返り報告。Funiとの取引は関連当事者取引として取締役会の事前承認及び利害関係取締役の決議不参加とし、監査役会が管理台帳を月次で確認。	影響：低 可能性：低	特定時期なし

注　その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください

© toggle holdings inc.

toggle

Section 05

Appendix

05



Company Profile

設立	2020年6月
代表者	代表取締役 伊藤 嘉盛
所在地	東京都港区六本木 1-6-1 泉ガーデンタワー 36F
決算期	9月 進行期：2027年9月期
従業員数	239名 連結 / 2026年8月末

グループ会社 Group Companies

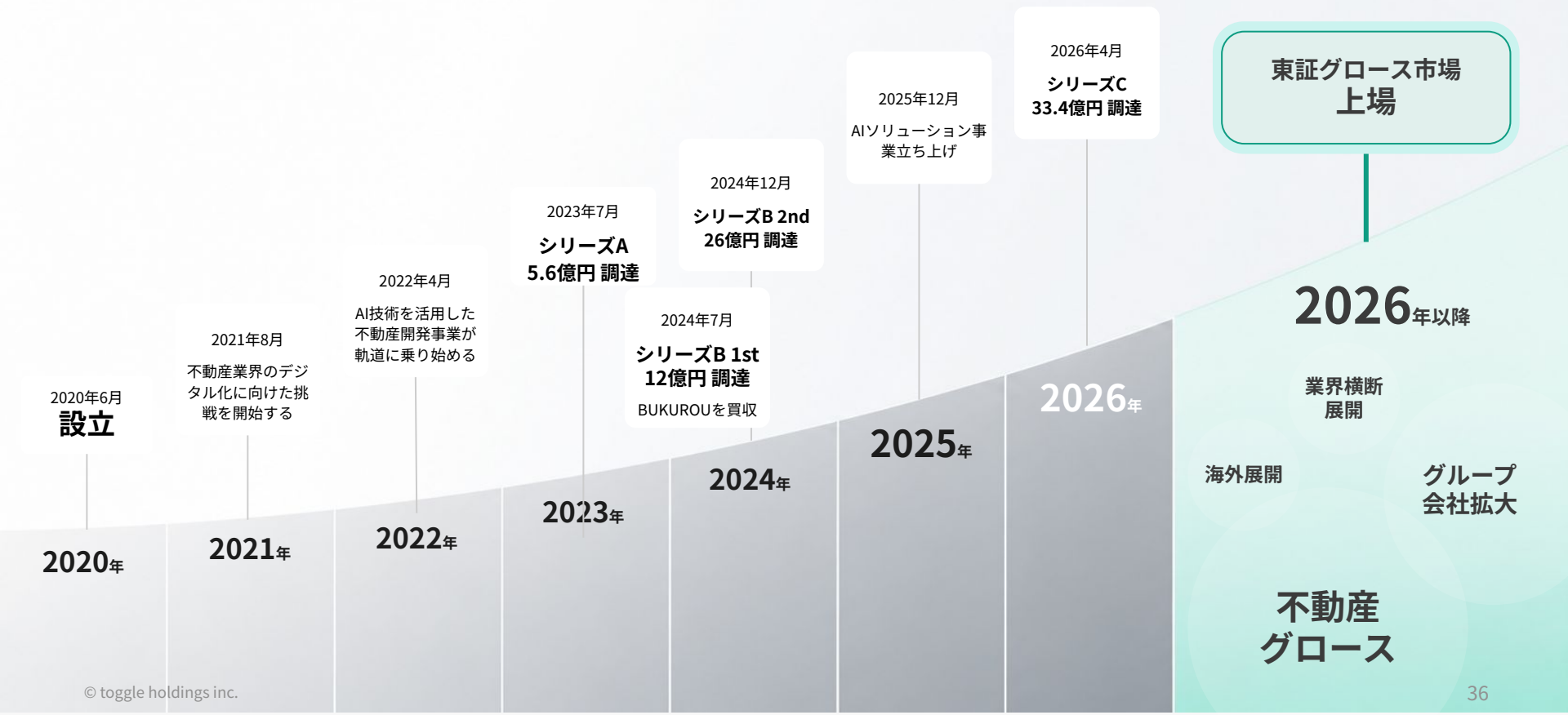
つくる地所株式会社	連結 100%・不動産開発/売買
つくるAI株式会社	連結 100%・ソフトウェア開発
つくる資産株式会社	連結 51.0%・不動産業
株式会社S-FIT	持分法適用 20.0%・PM/仲介

産業変革事業 Industry Transformation

Land Creation	テクノロジー主導の不動産開発事業
Agentic Platform	業界横断的な業務フロー改善・効率化・M&A

© toggle holdings inc.

沿革



© toggle holdings inc.

Representative Profile / Yoshimori Ito



1984年生まれ

不動産業を家業とする家庭に育ち、幼少期より不動産に関する知見を培う

学生時代は金融工学を専攻し、早稲田大学大学院ファイナンス研究科にてMBA（ファイナンス）を取得。東京大学大学院工学系研究科システム創成学専攻にて博士（システム創成学）を取得

東京大学大学院では脳科学分野の博士課程にも在籍

社内で最もコードを書く経営者 として、AI・データ基盤の内製を自ら牽引する

2008 → 2012

Japan Morris Inc.

4年で3拠点に拡大。
上場企業グループへ売却

EXIT 1

2012 → 2018

ITANDI, Inc.

不動産賃貸SaaS。日本を代表する
プロップテックカンパニーに
GA technologies へ売却

EXIT 2

2020 → NOW

toggle holdings

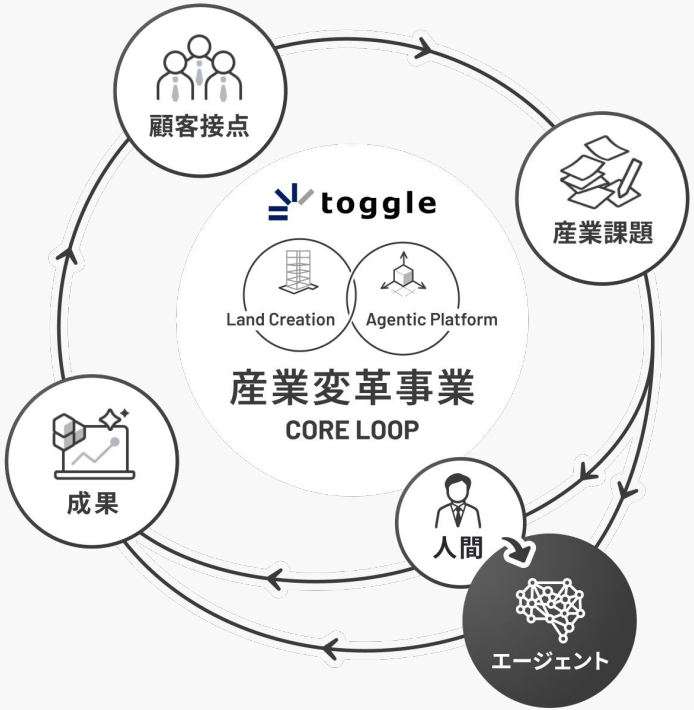
2度のEXIT経験を基盤に、属人知の超克へ

CURRENT

© toggle holdings inc.

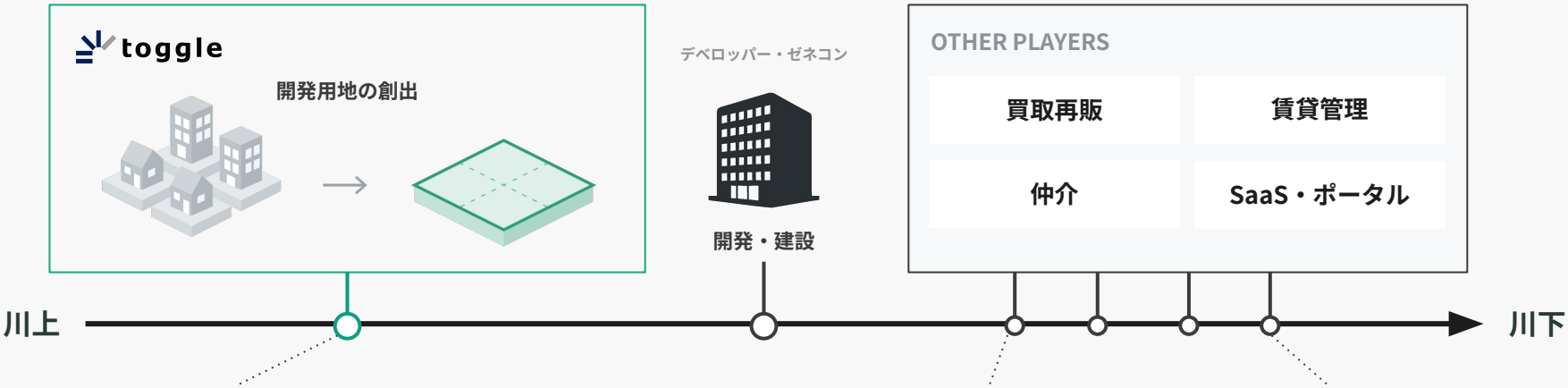
Mission

不動産業界における
属人知の超克を礎（いしずえ）として、
産業社会に革命をもたらす。



© toggle holdings inc.

なぜ川上*1で勝負するのか



開発用地の創出

TAM	254兆円*2
粗利率	高い
参入障壁	高い 技術 × 営業力

仲介・再販

TAM	40兆円*3
粗利率	低い
参入障壁	低い

SaaS・ポータル

TAM	1兆円*4
粗利率	低い
参入障壁	低い

*1 当社の業界におけるポジショニングについて当社独自の分析を示したもの
*2 全国の未活用・未流通住宅用地の潜在ストック価値について、約18.5万ha（国土交通省 2023年低未利用地調査）×10,000㎡/ha×137,000円/㎡（2025年地価公示・全国住宅地平均㎡単価）により当社算定
*3 国土交通省「2025年土地保有・動態調査（2024年取引分）」全国分析表4-3に基づく全国の土地取引額の概算
*4 矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査（2024年）」による2022年度の国内不動産テック市場規模

© toggle holdings inc.

プロジェクト事例

実績

東京都新宿区

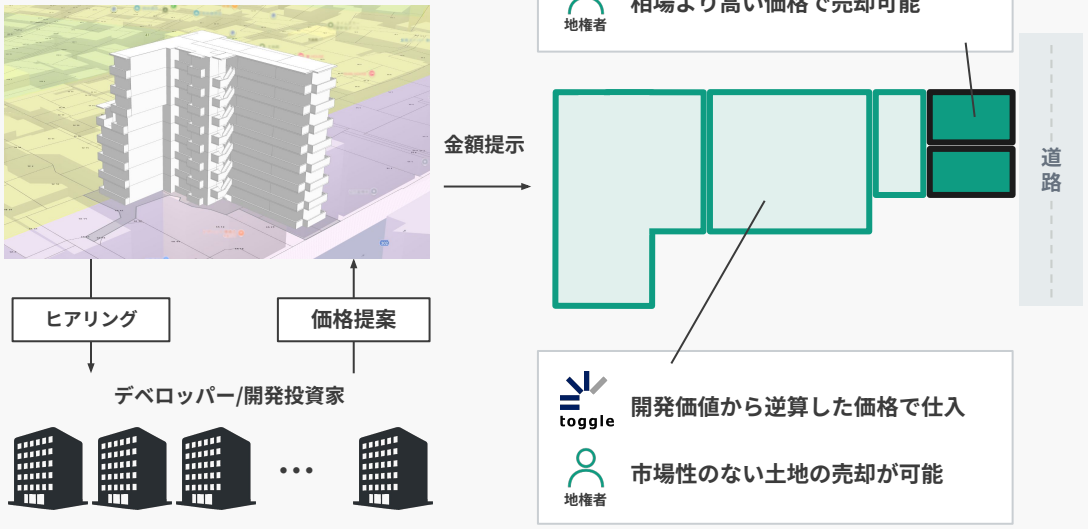


土地面積	556㎡（約168坪）
計画建物	分譲マンション RC+WRC / 地上10階 / 全36戸
リードタイム	約2年
スキーム	5筆取りまとめ

イメージ

① 一体化で価値が伸びる土地を解析

② ボリュームチェックを実行



© toggle holdings inc.

借入によるLand Creationの成長

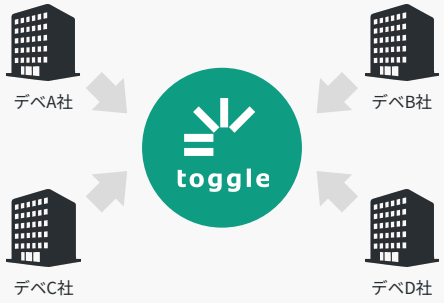
人口・経済活動が集積する都市部に対象を限定し、旺盛な土地需要を背景に、土地仕入れの資金をほぼ100%銀行借入で調達。 今後も不動産再開発の成長には借入を活用し、エクイティによる資金調達は行わない方針

都心に特化した用地開発

- 東京・ 大阪・福岡などの 人口・経済活動が 集積する都市部
- 再開発可能な まとまった 土地の 供給は限定的



旺盛な土地需要



- ボリュームチェック 正確な価値算定
- 1,000社を超える デベロッパーDB[*1]
- 仕入前から 売却先・価格目線

借入で成長可能

土地仕入れの資金調達

LTV[*2] ＝ 90~100%

土地仕入資金のほぼ全額を借入で調達
取引行数は30行[*3]以上

- 土地仕入資金として、 株式による資金調達 を行う予定なし
- 財務レバレッジを活かし、資本効率の高い経営

*1 2026年7月末時点で当社が取引及び商談等をおこなってきたデベロッパーや開発投資家
*2 LTV（Loan to Value）は、土地仕入れ価格に対する銀行借入額の割合。2025年4月以降の48件中43件のLTVが90%以上
*3 2026年7月末時点で当社が取引をしている金融機関の行数

© toggle holdings inc.

金利上昇の影響を受けにくい事業構造

希少な土地供給



トグルが供給する**希少な都心の土地**

まとまった開発用地

販売

不動産デベロッパー

市場の需要に応じて、開発用途を選択



オフィス　賃貸レジデンス　ホテル

デベロッパーの声

「市況に応じて開発用途は変えるが、金利や建築コストの上昇局面においても都市部を中心とした**再開発用地の仕入れを止めることはない**」

当社によるデベロッパーへのヒアリング*1

再開発×フィーデベによる高い利益率

年利3%としたモデル比較*2

	デベロッパー（参考モデル）	トグル（モデルケース）
保有期間	2年	**6〜7か月**
粗利率（金利控除前）*3	20%	**25%〜**
保有期間の金利負担	6.0%	**約1.6%**
金利控除後粗利率	14%	**約23.4%〜**

粗利率をしっかり確保できる構造が重要

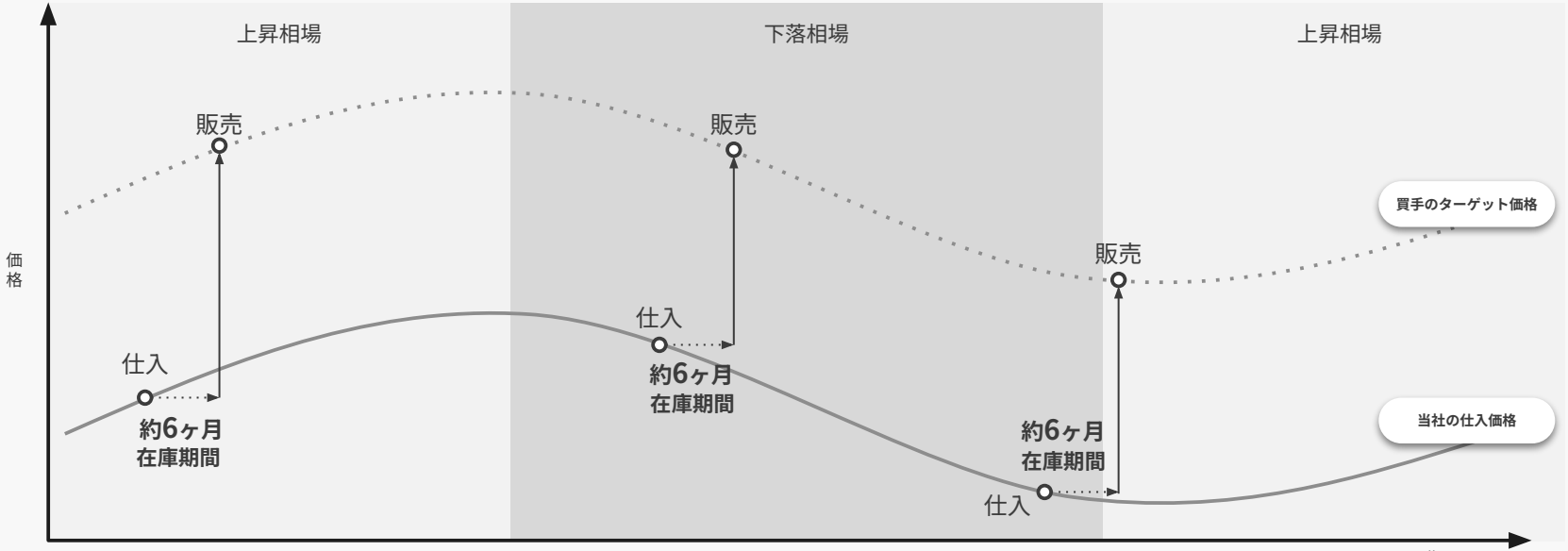
*1　2026年9月実施した大手不動産デベロッパーへのヒアリング
*2　両者とも原価全額を期初に借入れ、売却時に返済する単利の試算。借入手数料を含まない純粋な金利のみとし、段階的な資金投入等は考慮していません
*3　デベロッパーの保有2年・粗利率20%は比較用の仮定であり、物価上昇に伴う一時的な粗利益率上昇は除いた場合の仮定であり、業界平均ではありません。当社の保有期間6〜7ヶ月についてもモデルケースでの参考値であり、粗利率25%は、Land Creationにおける想定粗利率の下限で設定をしていますが、実現できることを保証するものではありません

© toggle holdings inc.

景気変動にも強いモデル

当社は在庫期間が6〜7か月であるため、市況悪化時でも粗利益率の押し下げ影響は最小化
過去事例として、リーマンショックでの不動産市況は、1年半で約16%下落[*1]であり、6〜7か月では5%程度の下落

当社の在庫回転と価格管理の概念図



*1 国土交通省「不動産価格指数（住宅）」に基づく。南関東圏の「更地・建物付土地」指数は、2008年4月の106.0から2009年10月の89.5へ低下

© toggle holdings inc.

作れない壁はLLM*1では乗り越えられない

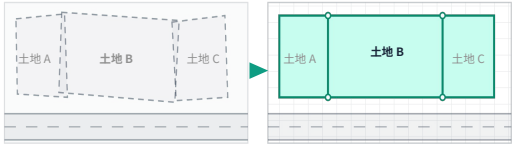
LLM単体ではできないこと（当社が実装）

- **決定論的な正確性を保証すること**
  LLMは確率的に出力を生成するため、毎回同じ検証済みの結果を返せない
- **複雑な法律を計算ルールに変換すること**
  法律や規制には曖昧さ・例外・自治体ごとの行政解釈があり、専門家の判断が必要
- **前例のない複数制約下の最適化を解くこと**
  実現可能な建築ボリュームの算出には、幾何学・数学・業界固有のアルゴリズムの組み合わせが必要
- **分散した不完全なデータをそのまま扱うこと**
  PDF・紙の資料・地図・公的データベースは、形式の統一、位置情報の付与、補正、継続的な更新が前提

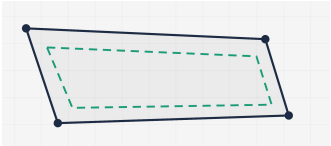
LLMが得意なこと

- 文章の理解・生成、要約
- 公開情報やネット上の事例から学習する
- 初期的なリサーチを行う
- 確率的に「もっともらしい」概算

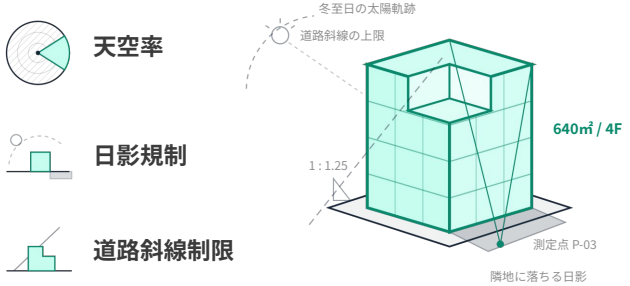
01 正確な地図の作成



02 法令要件を満たす床面積の計算



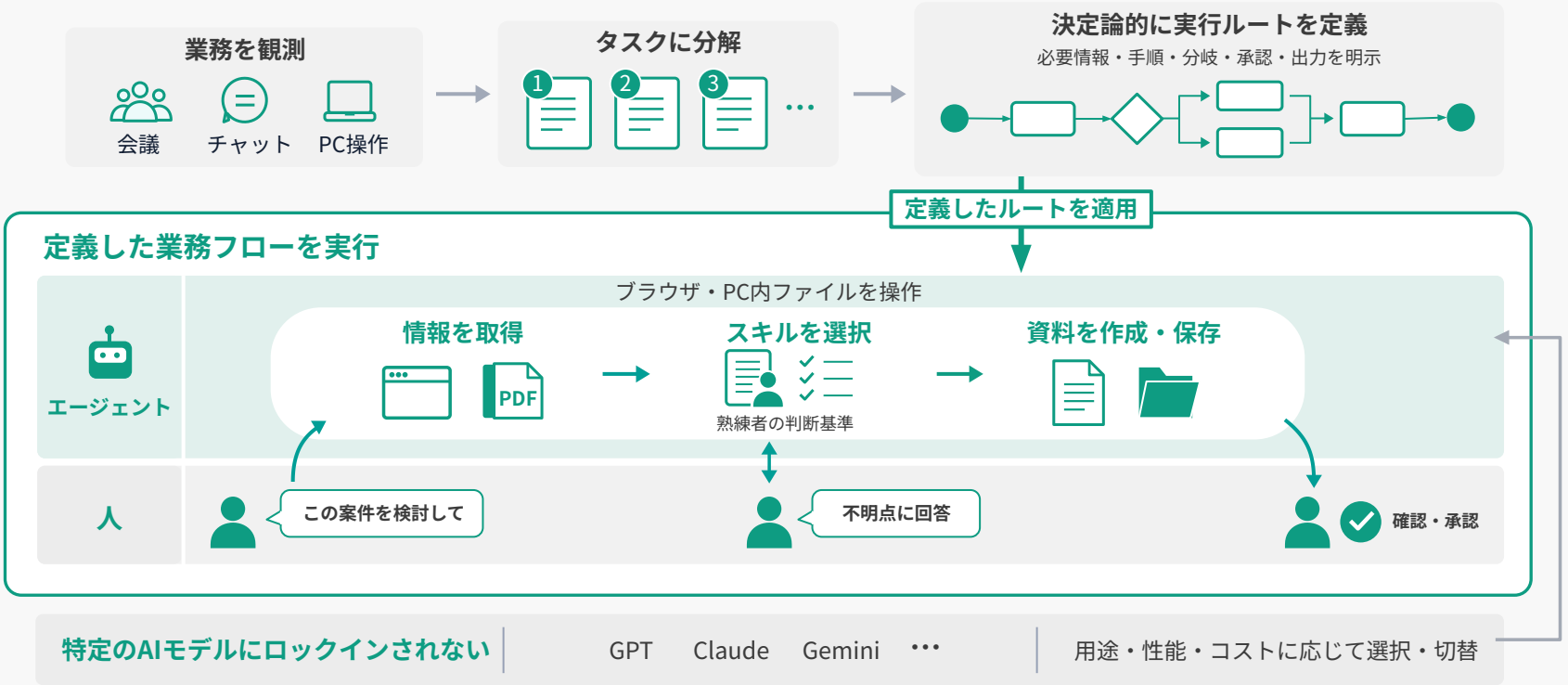
03 制約下の最大ボリューム逆算



*1 LLM（大規模言語モデル）とは、膨大なテキストデータを学習し、人間の言語を高度に理解・生成するAIの基盤技術

© toggle holdings inc.

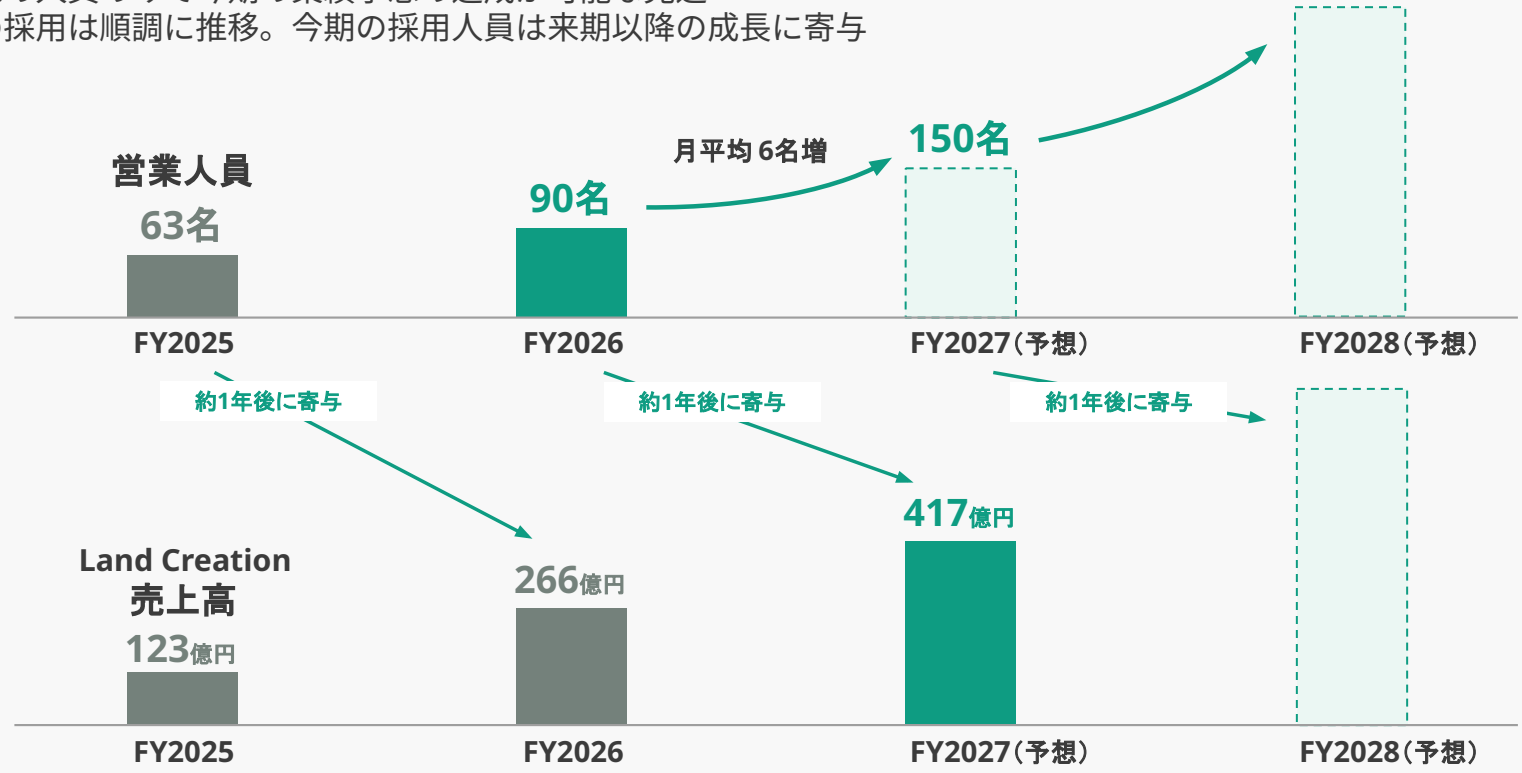
特定のAIモデルに依存しない、業務自動化の自社基盤



© toggle holdings inc.

Land Creationの営業員と売上高推移

前期末の人員のみで今期の業績予想の達成が可能な見込
足元の採用は順調に推移。今期の採用人員は来期以降の成長に寄与



© toggle holdings inc.

免責事項

本資料は、当社の事業内容、事業計画および成長戦略等に関する情報提供を目的として作成したものであり、当社株式・有価証券等の取得を勧誘することを目的とするものではありません。

投資に関する最終的な判断は、ご自身の責任とご判断にて行っていただきますようお願いいたします。

本資料には、当社の計画、戦略、目標、見通し等、将来に関する記述が含まれる場合があります。

これらは、作成時点で入手可能な情報および一定の前提に基づく当社の見解であり、経済環境、競争状況、市場需要、為替・金利、制度・規制の変更、その他の要因により、実際の結果は本資料に記載された内容と大きく異なる可能性があります。

したがって、将来に関する記述は、その達成や実現を保証するものではありません。

本資料の利用（引用・転載を含む）により生じた損失・損害等について、当社は一切の責任を負いません。

本資料の次回の開示については、2027年11月もしくは12月を予定しています。


toggle