2026年11月18日

各　位

会 社 名　株式会社タスキホールディングス
代表者名　代表取締役社長　柏村　雄
（コード番号：166A　東証プライム）
問合せ先　執行役員　M&A・グループ戦略部長　淺井　亨
（TEL　03-6447-0575）

2026年９月期 決算および長期ビジョン・第２次中期経営計画発表後の質疑応答について

2026年９月期決算および長期ビジョン・第２次中期経営計画発表後、投資家、アナリストのみなさまからいただいた主なご質問とそれに対する当社の回答を、以下の通り開示いたします。

Q. 計画に対して段階利益が大きく上振れていますが、その要因はなんでしょうか。
A. 経営統合後のPMIの一環として、各社の仕入規律を厳格化し、案件ごとの採算性を重視した仕入を徹底したことで利益率が改善しました。

Q. 資産コンサルティングの４Qの売上総利益率が41.3%ですが、どのようなプロジェクトが寄与しているのでしょうか。
A. 資産コンサルティングは４Qの販売件数は７件でした。そのうち売上総利益率が50%を超える高収益のプロジェクトが２件あり、売上総利益率をけん引しました。

Q. 棚卸資産残高が過去最高の852億円まで大きく積み上がっており将来の売上寄与を期待できる反面、不良在庫を抱えるリスクも高いのではと懸念しています。どのようにバランスを考えられているのかを教えてください。
A. 棚卸資産の積み上げは成長に向けて必要である一方、市況が悪化した局面では財務負担となり得るため、棚卸資産残高のみならず、保有期間やキャッシュフローとのバランスを重視しております。当社グループの棚卸資産はコンパクトなものが多く、回転期間が短いため期末の棚卸資産残高のほとんどが２年以内に販売予定で、過剰な在庫水準にはなっておりません。また、リファイニングでは売却までの期間に賃料収入を得ることが可能です。また、IoTレジデンスについても、売却環境によってはリーシングを行い、賃料収入を確保しながら売却タイミングを見極めるとともに、満室稼働に近づけることで収益物件としての売却を進めやすくするなど、柔軟な出口戦略を取ることが可能です。

Q.金利高騰の影響は生じているのでしょうか。

A.個人顧客の融資可能額に若干の影響が生じております。一方で、超富裕層顧客やキャッシュリッチな事業法人等が新たに買い手となっております。また、当社の資金調達状況については金融機関より引き続き積極的な融資姿勢を示していただいております。加えて、仕入検討の際の事業計画決定において保守的に金利影響を織り込んでおります。

Q.自己資本比率がKPIの30%を下回っていますが、銀行借入以外の資金調達手段や自己資本の拡充についてどのようにお考えでしょうか。

A.積極的な物件仕入れに伴い棚卸資産が増加したことで、自己資本比率はKPIを下回りましたが適正水準を維持しております。棚卸資産回転率の向上を通じて資本効率を高めながら、適切な自己資本水準を維持しつつ、デットファイナンスを中心とした資金調達を行っていく方針です。なお、現時点ではエクイティファイナンスによる資金調達は予定しておらず、既存株主の皆さまの利益にも配慮しながら、財務の健全性と成長投資の両立を図ってまいります。

Q.AI Dynamics事業においてZISEDAI LANDの導入社数が順調に伸びている反面、売上が伸びていないように見えるのはなぜでしょうか。

A.ZISEDAI LANDは、現在1社あたり約10万円の平均単価となっておりますが、今後、ZISEDAI TOUCH&PLANの機能拡張に伴い、１アカウントあたり10万円の課金モデルによる導入拡大を図ることで、顧客数の増加に加えて顧客単価の向上を実現し、売上成長を加速させてまいります。AI Dynamics事業については、グループのAI主権確立を支える機能としての役割や、不動産DXの提供を通じて形成した顧客接点をLife Platform事業へ還流することで、単独での収益化を超えた事業ポートフォリオの一つと考えております。

Q.第２次中期経営計画最終年度の2030年９月期で、ストック収益の規模はどれくらいまで拡大するのでしょうか。

A.売上総利益額で、30億円程度を目指しております。リファイニングの賃料収入、アセットマネジメントフィー、ZISEDAI、プライベートバンキングが主なストック収益源です。

Q.プライベートバンキングビジネスを開始する目的を教えてください。

A.当社グループはこれまで不動産販売を通じて多くの富裕層のお客様との接点を築いてきた一方で、不動産販売後の顧客接点は限定的であり、継続的な関係構築が課題となっていました。こうした背景のもと、富裕層の資産に関する総合的なソリューションを提供することで不動産取引にとどまらない長期的な価値提供を実現する目的で、タスキウェルスマネジメントを設立いたしました。IFAのような金融商品の提案・仲介機能を備えつつ、当社グループが強みとする不動産領域を融合し、金融資産・不動産を含むお客様の資産全体を捉え、運用・管理・承継まで一気通貫で支援する独自のプライベートバンキング機能を展開し、顧客LTVの向上を目的としております。

Q.タスキウェルネスマネジメントは2030年９月期にAUM300億円となる計画ですが、実現に向けた人員計画と収益性、獲得可能な手数料のイメージを教えてください。
A.タスキウェルスマネジメントは2026年９月期に設立し、現在事業基盤構築を進めているところです。プライベートバンキング分野での経験豊富な人財を集めながら、2030年9月期には15名程度の体制構築を考えております。そのなかで、AUM300億円を掲げ、手数料収入としては10億円程度を計画としております。

Q.2030年９月期から、2033年９月期のCAGRは何パーセントを想定していますか。
A.CAGRは約10%の計画としております。第２次中期経営計画と比較すると緩やかな成長速度となっておりますが、当社としては常に計画を上回っていけるよう事業成長を継続させていく方針です。

Q.直近の株価についてどう考えているのでしょうか。
A.直近の株価状況については、金利影響とエクイティファイナンスへの懸念が影響していると考えております。当社は金利環境の変化を踏まえて、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行っております。また、アセットマネジメントビジネスも拡大しており、今後オフバランスファンドの組成も機動的に活用していく方針です。エクイティファイナンスは検討しておらず、ストック収益の積み上げと高回転を両立することにより営業キャッシュフローの最大化を目指しております。 IR活動の状況については、プライム市場への市場区分変更後、当社への関心の高まりを一層強く感じております。引き続き機関投資家・海外投資家へも認知拡大に向け取り組んでいく方針です。

以上