

2026年 8 月 6 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 浅 井 亨
(TEL 03-6447-0575)

2026年 9 月期 第 3 四半期決算発表後の質疑応答について

2026年 9 月期第 3 四半期決算発表後、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. 中東情勢の影響による建築資材価格等の上昇が懸念される中、原価上昇リスクは業績予想にはどの程度織り込まれているのでしょうか。

A. 当期に売上計上を予定している物件については、現時点で影響はございません。来期以降は一部資材価格の上昇による影響が生じる可能性があるかと認識しておりますが、都心部における賃料上昇を背景に、一定程度の価格転嫁は可能であると考えております。加えて、リファイニング事業をはじめとする資材価格変動の影響を受けにくいビジネスへのシフトを進めることで、リスクの分散・低減を図ってまいります。

Q. 3 Q累計の業績進捗は当初想定どおりでしょうか。

A. 3 Q累計の業績は、売上高・利益ともに概ね当初計画どおりに推移しております。なお、当社の期初計画は上期：下期で4：6の構成としており、さらに下期については3 Q：4 Qで1：2の売上・利益配分を見込んでおります。現時点で順調に進捗しております。

Q. 資産コンサルティング事業の売上総利益率は、3 Qにおいて大きく上昇しているように見受けられます。利益率上昇の要因や、計画に対する進捗状況について教えてください。

A. 資産コンサルティング事業については順調に事業が伸長しております。各プロジェクトにおいて収益性の向上が着実に進んでおり、第 3 四半期については高利益率の大型プロジェクトの売却が業績に大きく寄与いたしました。また、第 4 四半期においても案件の積み上げが順調に進んでおります。一方で、IoTレジデンス事業およびリファイニング事業についても、各施策を着実に実行し、今期計画の達成に向けて取り組みを進めております。

Q. リファイニング事業の売上総利益率が非常に高く、IoTレジデンス事業を上回っている点が印象的です。今後、リファイニング事業とIoTレジデンス事業の構成比はどのように変化していくとお考えでしょうか。また、リファイニング事業の比率が高まった場合の収益面への影響や棚卸資産回転率の変化、金融機関との関係性への影響についてもお聞かせください。

A. リファイニング事業の売上総利益率が高い主な要因は、これまで積み上げてきた保有資産から得られる賃貸収入が収益に寄与しているためです。当社は以前から成長戦略の一環としてストック型ビジネスの拡大を検討してまいりました。引き続き、棚卸資産回転率の向上を通じて自己資本比率の改善を図りながら、一定の資産保有余力を確保し、賃貸収入などの安定的なストック収益の積み上げにも取り組んでいきたいと考えています。また、金融機関の融資姿勢は、案件の規模や属性、マーケット環境などによって異なります。リファイニング案件に積極的な金融機関もあれば、開発案件や土地売却案件を選好する金融機関も存在します。当社としては、それぞれの特性を踏まえながら最適な資金調達環境を構築し、事業ポートフォリオのバランスを適切に維持していく方針です。

Q. AI Dynamics事業の売上総利益ベースでの黒字化はいつ頃を見込んでいるのでしょうか。

A. AI Dynamics事業は今期第2四半期より連結対象としておりますが、来期における売上総利益ベースでの黒字化を目指しております。その実現に向けて、今期中に事業基盤の整備を進めるとともに、導入社数の着実な積み上げを図り、収益拡大に向けた体制構築に取り組んでまいります。

Q. 本日公表されたAIレジデンス構想について、PoC（概念実証）を開始されるとのことですが、サービスリリースのおおよその時期についてどのようにお考えでしょうか。
また、PoCは自社単独で進められるのか、それとも外部パートナーとの協業を前提としているのかについても教えてください。

A. AIレジデンスに関するPoCは、当社グループのZISEDAIを中核として推進していく予定ですが、ZISEDAI単独での取り組みに限定するものではありません。具体的な推進方法については複数の選択肢を検討しており、AIコンサルティング企業やホームオートメーション、Home OSの開発を手掛ける企業との協業の可能性があります。また、すでにタブレットやアプリ、音声AI、各種センシング技術を活用したラグジュアリー住宅向けソリューションを開発している企業との連携も有力な選択肢の一つと考えています。こうした先行技術やノウハウを共同住宅向けのAIレジデンスへ展開することで、開発スピードの向上やサービス品質の高度化を図るとともに、当社が強みを有する用地仕入れや不動産開発機能との連携によるシナジー創出も期待しています。なお、現時点ではPoCの検証フェーズにあるため、具体的なサービスリリース時期については未定ですが、実証結果やパートナーシップの進捗を踏まえながら、事業化に向けた検討を進めてまいります。

Q. 富裕層ターゲット戦略について、今後どのような収益機会を見込んでいるのか教えてください。

A. 富裕層のお客様との長期的な関係構築を通じて、当社グループのバリューチェーン内で継続的にサービスをご利用いただくことを目指しています。具体的には、不動産投資や相続対策に関するご相談に加え、プライベート・バンキング機能を通じた金融商品の仲介、相続実務や税務に関するサポートなど、お客様の資産全般に関わる総合的なコンサルティングサービスの提供を検討しています。また、こうした関係性の中で生じる保有不動産の売却や組み換えニーズにも対応することで、不動産取引機会の創出も期待しています。今後は、資産の形成・管理・承継・活用を包括的に支援することで、お客様との接点を拡大し、継続的かつ多面的な収益機会の創出につなげていきたいと考えています。

Q. 足元では自己資本比率が低下傾向にあるように見受けられます。今後、継続的な事業成長を実現するとともに、一定水準の自己資本比率を維持していくためには、銀行借入以外の資金調達手段や自己資本の拡充も必要になると考えられますが、今後の財務・資本戦略についてどのようにお考えでしょうか。

A. 自己資本比率の低下は、主に積極的な物件仕入れに伴い棚卸資産が増加していることによるものです。現時点では事業拡大に向けた先行投資の局面と捉えており、期末時点では積極的な販売により30%程度まで回復する見込みです。今後については、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. 浮動株比率70%について、算定の考え方および基礎となる株主構成はいつ時点のものを教えてください。

A. 浮動株比率は東京証券取引所が公表しています。決算期に応じで見直し時期が決まっており、当社は9月決算のため毎年4月末に浮動株比率が見直されます。また、浮動株比率は、発行済株式数から、

- ①大株主上位10位が保有する株式
- ②役員が保有する株式
- ③自己株式
- ④特定投資株式

などを差し引いた株式の比率となります。

Q. 浮動株時価総額について、新TOPIXの継続基準である400億円をどのような前提・方法で算定されているのでしょうか。

A. 東京証券取引所に上場している銘柄について、発行済株式数に東京証券取引所公表の浮動株比率を乗じることで浮動株式数を算定し、これに過去1か月間の平均株価を乗じることで浮動株時価総額を算出しています。その後、各銘柄の浮動株時価総額を上位順に累積し、その累積額が全銘柄の浮動株時価総額合計の97%に達する水準を算出しています。