

2024年6月期

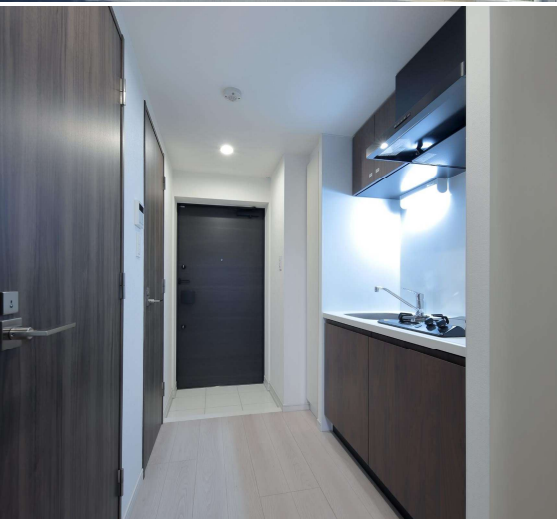
決算補足説明資料



2024年6月期

株式会社デュアルタップ
(東証スタンダード 3469)

2024年 8月 14日



目次

00 会社概要

- ・会社概要
- ・企業理念
- ・事業概要
- ・沿革

01 業績サマリー

- ・2024年6月期 事業別サマリー
 - (1)不動産販売事業
 - (2)賃貸管理事業
 - (3)建物管理事業
 - (4)海外事業
- ・BS概要
- ・PL概要
- ・当社の業績動向に影響を与えた要因
- ・対策と戦略
- ・デュアルトップの事業戦略
- ・四半期別業績推移
- ・セグメント情報
- ・2025年6月期 業績予想(1),(2)

02 事業詳細

- ・事業の詳細説明
 - (1)不動産販売事業
 - └ 開発コンセプト
 - └ 当社の強み「開発力」
 - └ 自社ブランド「XEBC」
 - (2)賃貸管理事業
 - └ 新しい取り組み
 - (3)建物管理事業
 - └ 新しい取り組み
 - (4)海外事業
 - └ 日本流の強みを活かした建物管理
 - └ 業務拡大に向けて

03 トピックス

- ・3か年計画:4つの重点戦略
 - └ 中古リノベーション再販事業開始
 - └ 「経営企画室」の新設
 - └ 本社移転による固定費削減
 - └ 経営効率化・グループの再編
 - └ 株主優待制度新設
 - └ 名古屋証券取引所へ重複上場申請
 - └ サステナビリティ:女性活躍推進
 - └ サステナビリティ:地域ボランティア
 - └ サステナビリティ:スポーツ大会への協賛
 - └ DX化の積極導入

04 「3か年計画」の再掲載

- ・デュアルトップのビジョンと目標
- ・3か年計画-4つの重点戦略
- ・業績予想・目標
- ・業績推移及び3か年計画

05 Appendix

- ・参考情報リンク集
- ・メディア情報



00 会社概要

会社概要

社名	株式会社デュアルタップ
代表者	臼井 貴弘
所在地	東京都中央区日本橋久松町4-7
設立	2006年8月
資本金	223,713千円(2024年6月末時点)
従業員数	218名(2024年6月末時点/連結子会社含)
事業内容	不動産企画・開発事業 建物管理事業 不動産分譲事業 海外不動産事業 賃貸管理事業 損害保険代理店業務
子会社	Dualtap Building Management Sdn. Bhd. 株式会社デュアルタップコミュニティ 株式会社建物管理サービス 株式会社Dualtap International



臼井 貴弘 Takahiro Usui

1977年生まれ。東京都出身。
2000年 不動産売買・仲介会社入社後、不動産アセット・プロパティマネジメント事業取締役就任
2006年8月 株式会社デュアルタップ設立、代表取締役社長就任。デュアルタップインターナショナル、デュアルタップ合人社ビルマネジメント、デュアルタップコミュニティを設立し、各社の代表取締役 及びマレーシア建物管理会社 Dualtap Building Management Sdn. Bhd. のDirectorを歴任

役員一覧	代表取締役社長	臼井 貴弘
	取締役	藤村 由美
	社外取締役(監査等委員)	籠原 一晃
	社外取締役(監査等委員)	酒井 康弘
	社外取締役(監査等委員)	木呂子 義之
	執行役員	大野 慎也
	特別顧問	中川 秀直
	顧問	松本 鉄郎

企業理念



事業概要

Mission 笑顔創造企業

わたしたちデュアルタップは
「不動産を通じての知的エンターテインメント」を
提供する企業です

不動産を通じ お客様の笑顔に貢献したい

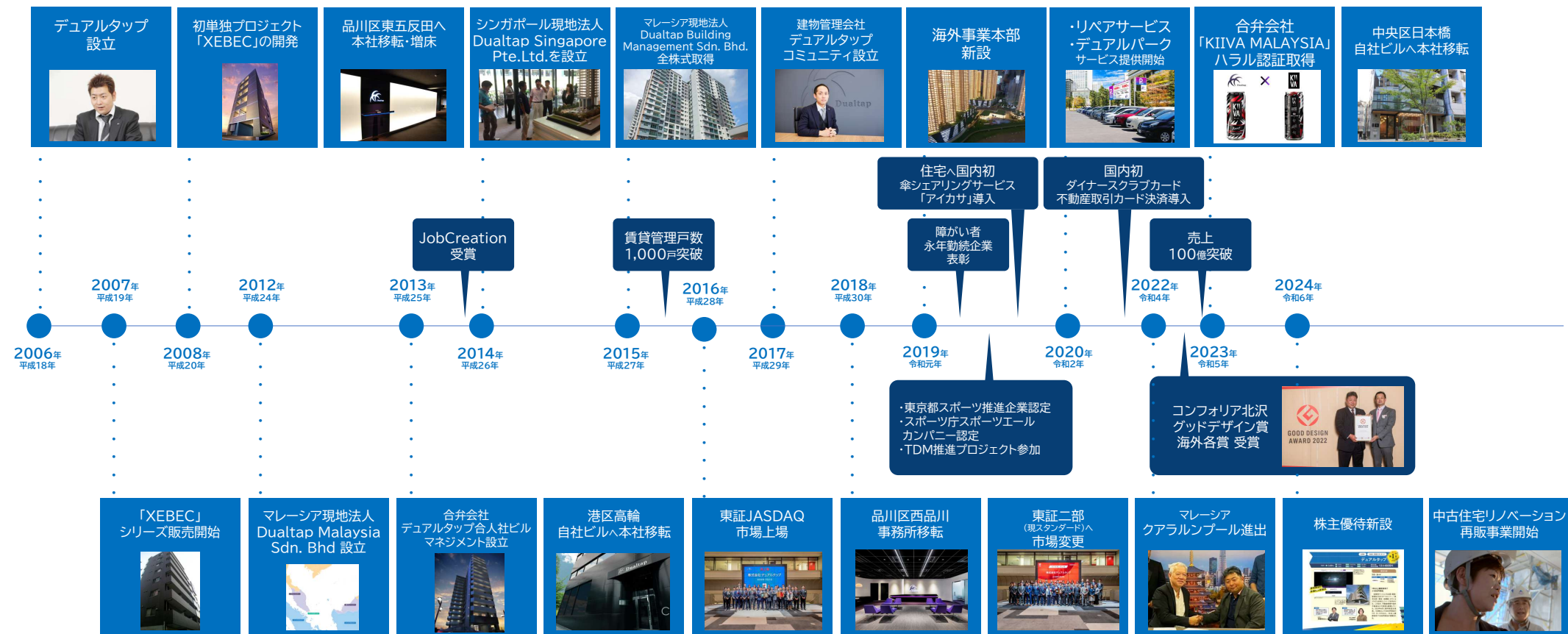
そしてこれを企業理念として掲げ

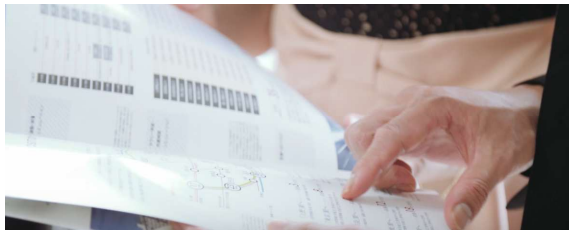
これからも一人でも多くの笑顔を創造し

さらなるお客様の発展をお約束します



沿革





01 業績サマリー

2024年6月期 事業別サマリー(1) 不動産販売事業

プロジェクト利益率を重視し 大型案件の決済を2025年6月期に延期

- ・大きく拡充した在庫を最終期(4Q)で販売し、計画達成を見込んでいたが、プロジェクトごとの利益率最大化を優先し、大型案件の期ずれを決断

→結果として、不動産販売事業の通期実績:売上高37億円(達成率50%)

仕入れを積極的に進めている

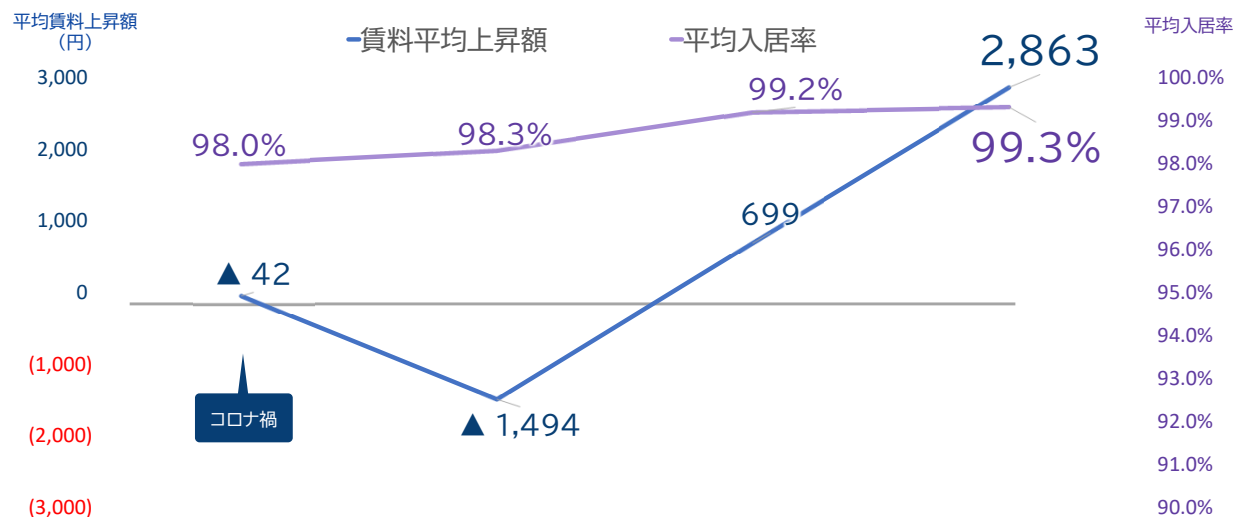
販売用不動産及び開発用不動産の在庫は順調に積みあがっている

- ・すべて23区内
 - ▶ 渋谷区、品川区、新宿区、墨田区、葛飾区、杉並区、江東区、大田区
- ・取引先との信頼関係が強固であり継続的に物件仕入れが可能となっている
- ・取得のための資金調達も順調

2024年6月期 事業別サマリー(2) 賃貸管理事業

高い入居率を維持。賃料はコロナ禍以降、上昇中

- ▶ 物価上昇に伴う賃料の見直しを実施
付加価値を付けた賃料設定の工夫を継続検討中



	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期
平均入居率	98.0%	98.3%	99.2%	99.3%
平均賃料上昇額	-42	-1,494	699	2,863

・入居率

- ✓ 99.3%と高い水準を維持

・賃料上昇額

- ✓ コロナ禍以前の賃料水準を上回るまでに上昇
- ✓ 平均賃料上昇額は2,863円だが、18,000円上昇した物件もあり
(単身世帯向け居室)

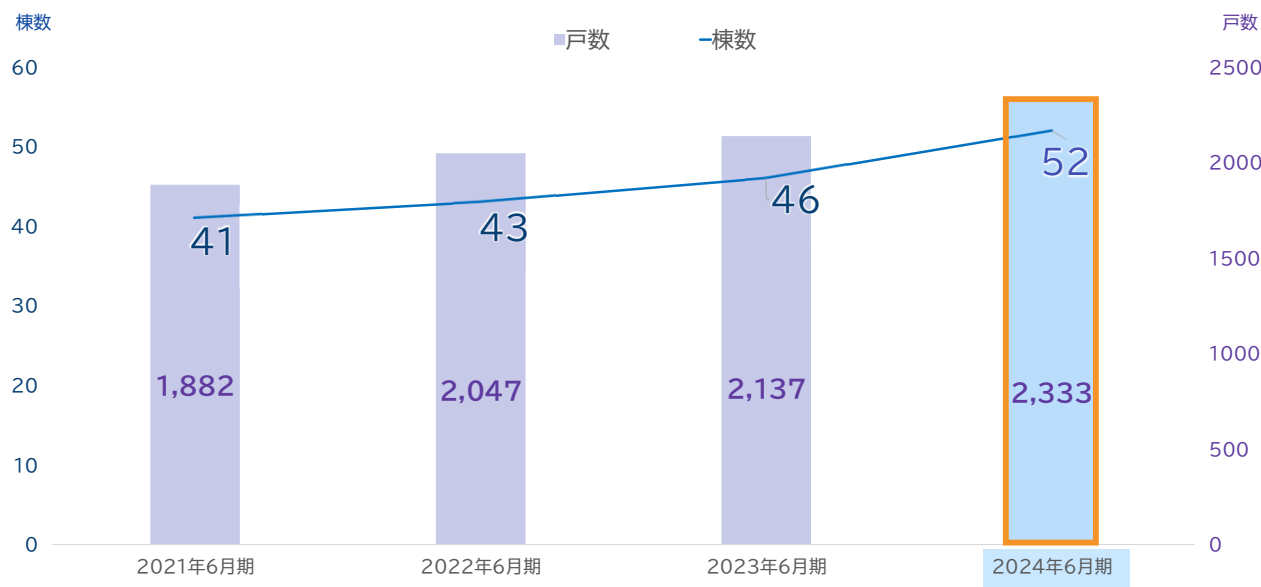
- ▶ 仲介業者とのネットワークを強化
- ▶ インバウンド需要の拡大に対する受け入れ態勢を強化
 - ↳ 外国在住の人も審査可能な保証会社との提携
 - ↳ 多言語対応の24時間サポート

▶ 26ページに事業詳細

2024年6月期 事業別サマリー(3) 建物管理事業

建物管理事業は堅調に管理戸数が増加

▶ 独自の提案型ソリューションで他社との差別化を積極推進



棟数	41	43	46	52
戸数	1,882	2,047	2,137	2,333

・デュアルトップ独自の強みを活かし、コンサル・既存顧客からの案件紹介が増加

- ▶ 豊富な業務ノウハウに基づく高品質な管理
- ▶ ホスピタリティ溢れるサービスと提案力
- ▶ 競争力のある価格提示
- ▶ 小規模物件から大規模物件まで丁寧できめ細やかな提案

・大型物件の受注も順調

・入居者の利便向上につながる新しいソリューションの導入

▶ 29ページに事業詳細

2024年6月期 事業別サマリー(4) 海外事業

マレーシア建物管理

オフィスタワー新規受注 管理開始

Port Tech Tower

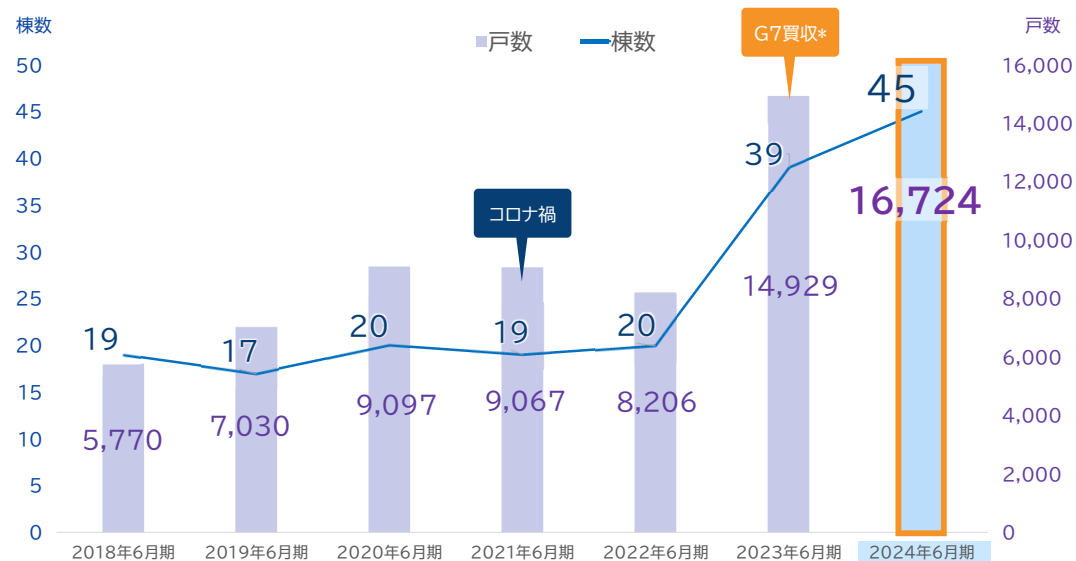


地域	クアラルンプール
種別	オフィスタワー
戸数	149戸
管理開始	2024年6月

- ▶ クアラルンプール所在の区分オフィスビルの管理受託に成功
- ▶ 住居系(コンドミニウムや戸建て街区)以外の管理を開始

管理物件数推移

- ▶ 買収・経済活動の回復に伴い管理戸数も増加
- ▶ 建物管理事業開始から**10年**でジョホールエリア**TOP5**クラスに成長



棟数	19	17	20	19	20	39	45
戸数	5,770	7,030	9,097	9,067	8,206	14,929	16,724

*G7...KLの建物管理会社

▶ 32ページに事業詳細を掲載

BS 概要

単位:百万円、%

	第17期末 2023年6月期	構成比	第18期末 2024年6月期	構成比	前期比 増減額
流動資産	4,829	91.5%	4,487	74.8%	△342
現金及び預金	1,992	37.7%	1,030	17.2%	△961
販売用不動産	696	13.2%	1,866	31.1%	+1,169
仕掛販売用不動産	1,873	35.5%	1,262	21.1%	△610
固定資産	447	8.5%	1,509	25.2%	+1,061
資産合計	5,277	100.0%	5,996	100.0%	+718
流動負債	440	8.3%	2,234	37.3%	+1,794
固定負債	2,635	49.9%	1,973	32.9%	△661
純資産	2,201	41.7%	1,788	29.8%	△413
自己資本比率	41.6%	—	29.7%	—	△11.8%
有利子負債	2,603	49.3%	3,770	62.0%	1,167

PL 概要

通期計画に対し 売上高達成率 約 58%

- ▶ 主力の不動産販売事業での大型案件の期ずれが要因
工期長期化と建築コスト高騰により、プロジェクトごとの利益率最大化を優先した結果 販売期間が長期化し 期ずれが発生
- ▶ 本社移転コスト、建築コスト増、海外子会社減損、株主優待制度導入などが影響し 利益が赤字
- ▶▶▶ 将来的不安要素を2024年6月期にすべて解消し 来期からの安定成長を目指す

来期以降 売上と利益の大幅な改善を見込む

単位:百万円、%

	第16期 2022年6月期	第17期 2023年6月期	第18期 2024年6月期	前年同期比		計画比	
	実績	実績	実績	増減額	増減比	計画	達成率
売上高	10,756	8,627	5,172	△3,454	△40%	9,000	58%
営業利益	50	307	△255	△563	—	180	—
経常利益	95	272	△331	△604	—	100	—
親会社株主に帰属する当期純利益	57	192	△386	△579	—	30	—

当社の業績動向に影響を与えた要因

建築業界全体の課題

- ▶ 建築業界全体の課題である労働力不足と資材価格の高騰がプロジェクト工期の長期化と建築コストの高騰を引き起こした

- ▶ 建設業就業者の減少・労働力不足

↳ 1997年685万人→2022年479万人(3割減)※国土交通省「建設業就業者推移」より

- ▶ 働き方改革「建設業の2024年問題」

プロジェクト工期が長期化
平均で約20%~30%延長

- ▶ 資材価格高騰(約20~40%増加)※国土交通省「主要建設資材需給・価格動向調査結果」より
- ▶ 円安の影響
- ▶ 労務コスト増加(公共工事設計労務単価が約10%増加)

建築コストが高騰
2015年比 約134%増加

※建設物価調査会 総合研究所 2024年7月調査 集合住宅の建築費指数
2015年との比較

対策と戦略

課題を踏まえた建設業者への対応

▶ プロジェクトの管理方法やパートナーシップ強化など「4つの間接的なアプローチ」で効果的な対応を目指す

1. コスト管理の強化



- ・プロジェクト初期段階からの詳細なコスト見積と予算管理
- ・資材価格の変動や労務費の上昇に対するバッファを設定

2. プロジェクトの段階的实施



- ・一度に大規模なプロジェクトの実施するのではなく、段階的に開発を進めることで資材価格や労務費の変動に柔軟に対応

3. 代替資材の検討



- ・建築資材の代替品を建設業者と初期段階からコストの抑制を検討

4. パートナーシップの強化



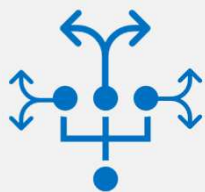
- ・建設業者や資材供給業者との長期的なパートナーシップを構築
→ 安定的な供給とコスト管理を実施
- ・信頼できるパートナーとの協力
→ コスト上昇リスクを分散

デュアルタップの事業戦略

以下の3戦略を組み合わせ 市場の変化に対応し「持続可能な成長」を目指す

▶ 建設業者へのアプローチに加え、以下の「3つの戦略」を組み合わせ市場の変化に臨機応変に対応

1.商品ラインナップの多角化



- ▶ 主力の新築ワンルームマンション販売に加えシナジーを生む事業領域へ展開
- ▶ 新築、中古、ワンルーム、ファミリー、オフィス、高齢者向け住宅、外国人観光客向けホテル、アパートなど 多様な選択肢を検討

2.テクノロジーの活用



- ▶ DX化を進め、業務効率化とコスト削減を図る
- ▶ プロセスの最適化と作業の標準化
- ▶ デジタルマーケティングと顧客管理
- ▶ 非対面、オンラインへの移行

▶ 45ページ「DX化」参照

3. 投資家向けプロモーションの強化



- ▶ 個人投資家へのアピールの機会を増加
- ▶ 安定収益を見込める物件の提供
- ▶ 特に需要が見込まれるエリアでの物件開発
- ▶ 多彩なサービスを積極的に取り入れ 多様な付加価値を提供
- ▶ 建物管理・賃貸管理サービスを包括的に提案し投資家にとって魅力的な選択肢を提供

四半期別業績推移

販売用・開発用不動産の仕入れは順調であり、これら不動産の売上計上時期は2025年6月期以降と見込まれる

単位:百万円、%

決算期	第17期 2023年6月期					第18期 2024年6月期				
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
売上高	4,973	1,256	529	1,867	8,627	570	565	1,703	2,333	5,172
売上原価	4,205	1,087	429	1,624	7,345	455	457	1,413	2,002	4,329
売上原価率 (%)	84.5	86.5	81.0	87.0	85.1	79.8	80.9	83.0	85.8	83.7
売上総利益	768	169	100	242	1,281	114	107	289	330	842
営業利益	508	△59	△99	△41	307	△148	△150	△7	50	△255
営業利益率 (%)	10.2	△4.8	△18.9	△2.2	3.6	△25.9	△26.7	△0.4	2.2	△4.9
経常利益	492	△72	△99	△48	272	△155	△176	△24	24	△331
親会社株主に帰属する 四半期当期純利益	330	△57	△61	△18	192	△163	△168	△38	△15	△386

セグメント情報

セグメント別売上

単位:百万円

	第17期 2023年6月期	第18期 2024年6月期	前期比
セグメント	売上高	売上高	増減
不動産販売事業	7,248	3,731	△3,516
不動産管理事業	1,100	1,111	10
◇賃貸管理事業	911	899	△12
◇建物管理事業	188	212	23
海外不動産事業	225	319	93
営業支援事業(※)	52	9	△42
合計	8,627	5,172	△3,454

不動産販売事業

- ・大型案件の期ずれ
- ・仕入れを積極的に進める

賃貸管理事業

- ・入居率 99.3%(6月末時点)
- ・賃料がコロナ禍以前の賃料水準を上回るまでに上昇(最大18,000円アップ)

建物管理事業

- ・コンサル・既存顧客からの案件紹介増加
- ・新規管理物件の受注の増加
- ・利便性向上のソリューションの導入

海外不動産事業

- ・大型オフィスタワー新規受注
- ・日本流の強みを活かした建物管理サービスの提供

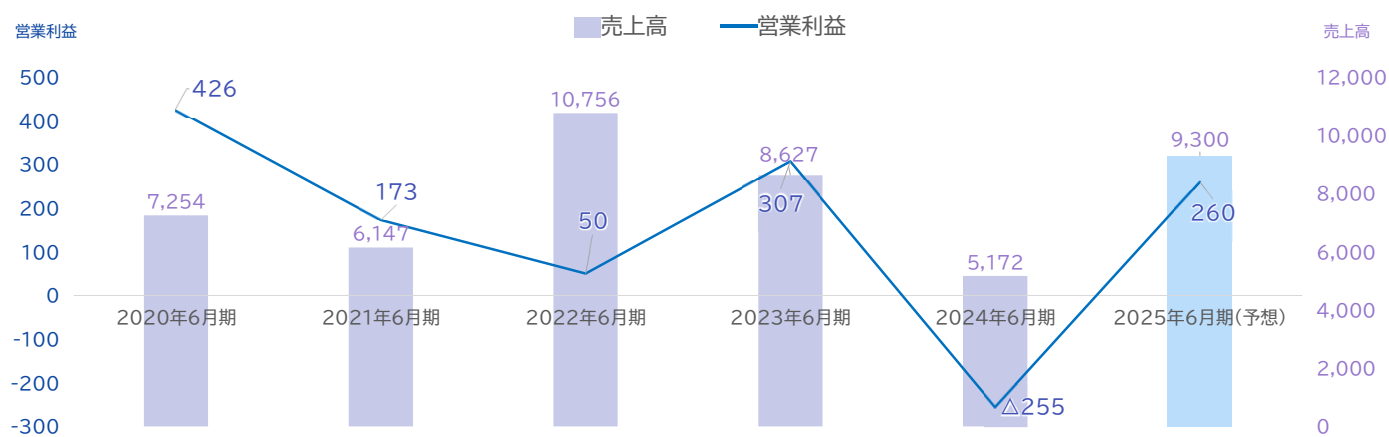
※営業支援事業は2023年10月12日に 売却済み

2025年6月期 業績予想(1)

経営基盤を強化し、安定成長へ

2025年6月期は「3か年計画」の2年目目標の数値通りを見込む

▶ 2025年6月期は 売上93億円 営業利益2.6億円を目指す



売上高	7,254	6,147	10,756	8,627	5,172	9,300
営業利益	426	173	50	307	△255	260
営業利益率	5.9%	2.8%	0.5%	3.6%	△4.9%	2.8%

単位:百万円

第19期
2025年6月期 予想

売上高 9,300

営業利益 260

経常利益 170

親会社株主に帰属
する当期純利益 100

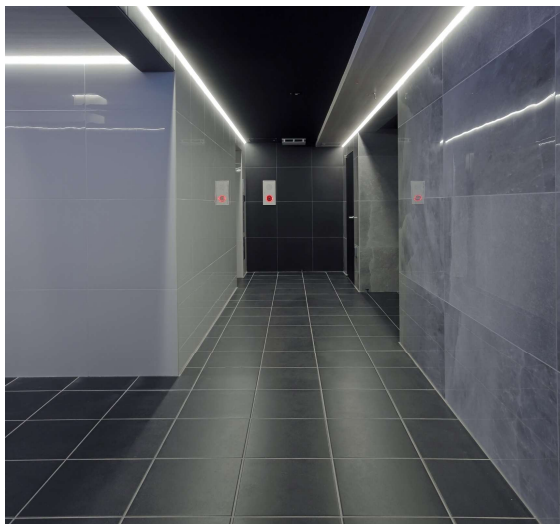
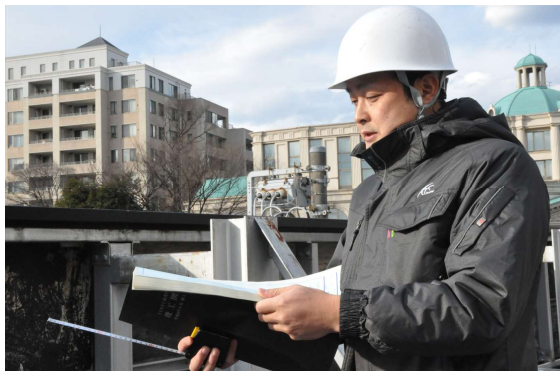
2025年6月期 業績予想(2)

2024年6月期の結果と課題

- ▶ 2024年6月期の業績は、大型案件の期ずれにより当初の目標を大幅に下回る結果となりました
- ▶ この状況を踏まえ、また建設業界の課題が今後も続く(15ページご参照)と予想されるため、2025年6月期以降の目標達成に向け、**より堅実かつ実効性のある戦略**を進めてまいります

2025年6月期の目標達成に向けた方針

- ▶ 2024年6月期中に将来的な不確実性を解消するための措置を講じたことで、来期以降の**目標達成と安定成長に向けた基盤**が整ったと考えております
- ▶ このため、2025年6月期の目標は、当初策定した3か年計画の目標(売上93億円 営業利益2.6億円)を維持し、**確実に達成するための取り組みを一層強化**してまいります

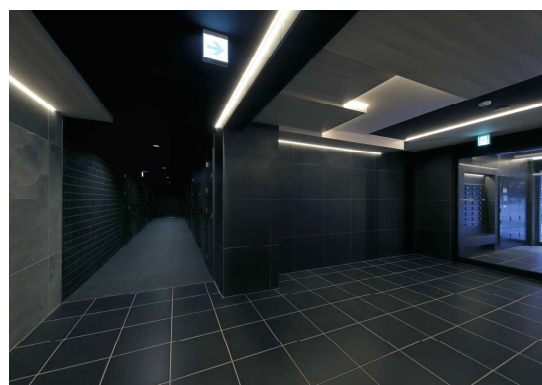
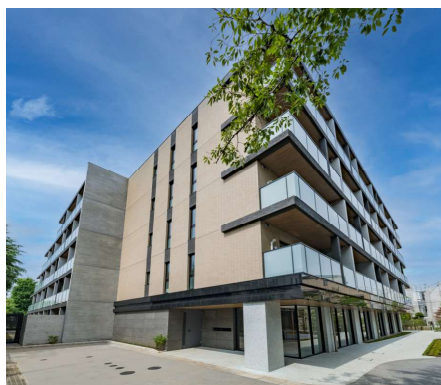


02 事業詳細

不動産販売事業

開発コンセプト

高品質の素材や高い機能性を持った空間づくりを重視



先を読むチカラ
細やかな開発

開発に求められるのは「先を読むチカラ」
実績と経験のあるスタッフが、不動産情報ネット
ワークを張り巡らせ、当社のコンセプトにマッチする
案件を早期に獲得



東京23区
高い資産価値

東京23区・駅から徒歩10分以内・主要沿線で
投機的に収益性の高いエリアに特化した
賃貸需要と資産価値の高い物件を開発



デザイン性
機能性

エリアや築年数と並んで、空室率を大きく左右する
建物の外観や設備・仕様
洗練された高級感があるデザインと住む人のことを
考え抜いた実用性の高い設備を備える

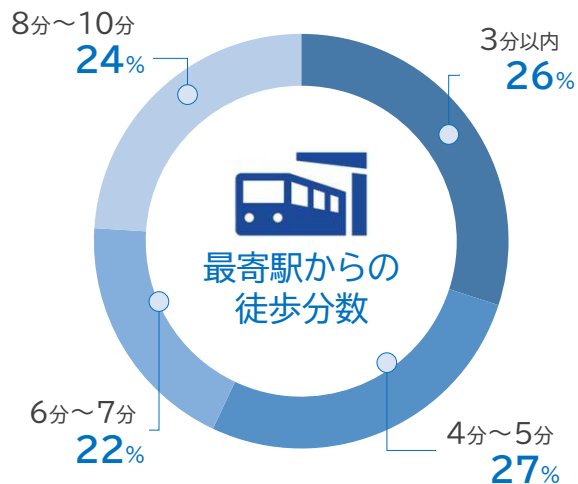
不動産販売事業 - 当社の強み「開発力」

駅徒歩10分以内の開発力

「^{ジーベック*}XEBEC」= 駅チカ
*当社自社ブランド

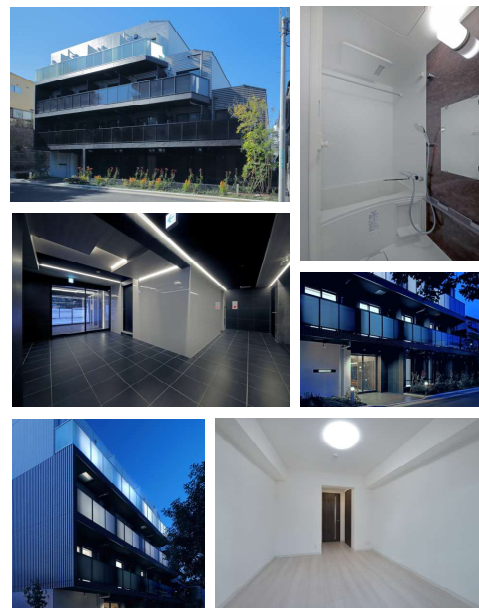
▶ 供給物件の53%以上が

駅から徒歩5分以内の立地



マンション企画・開発実績

東京23区内で 累計 76 棟
2,497 戸の供給実績



不動産販売事業 - 自社ブランド「XEPEC(ジーベック)」

XEPECシリーズのこだわり

高品質の素材 × 高機能な設備 × 高いデザイン性



- ▶ 床材やドア・収納に使用するシート材
 - ↳ 美しく、より強く、傷のつきにくい素材を採用
- ▶ 水回り
 - ↳ 耐久性があり割れにくくデザイン性の優れたタイル素材を採用
- ▶ 機能面:「暮らしやすい住まい」の実現
 - ↳ 引き戸を採用
 - ↳ トイレや洗面台の収納スペースなどスペースの有効活用に徹底的にこだわる



- ▶ 一般的な投資用物件ではあまり見られないような機能を装備
- ▶ ワイドシンクのキッチン
- ▶ ゆったりサイズのバスルーム
- ▶ お風呂の追い焚き機能
- ▶ IoT機器



- ▶ デザイン性
 - ↳ ティンドを取り入れるだけでなく色のコーディネーションにもこだわる
- ▶ 高いデザイン性と持続可能な美しさが評価
 - ↳ 「グッドデザイン賞」
 - ↳ 「FXデザインアワード(英)」
 - ↳ 「A' デザインアワード(伊)」
 - ↳ など世界的デザイン賞を多数受賞

賃貸管理事業

安心のサポートシステム



家賃管理

集金代行など家賃に関する業務の代行



契約管理

入居・退去・交渉



24時間365日

夜間・休日でも
入居者から出てくる
トラブル・クレームを対応・解決



空室管理

サブリースシステム^(※1)



多言語対応

グローバルな
入居対応



最短期間で リフォーム対応

空室期間を
できるだけ短期に

仲介会社とのネットワークの強化

▶ 直接訪問し、仲介会社との関係性を強化

「深いネットワーク」で当社管理物件の魅力を入居者に存分に伝えていただいています

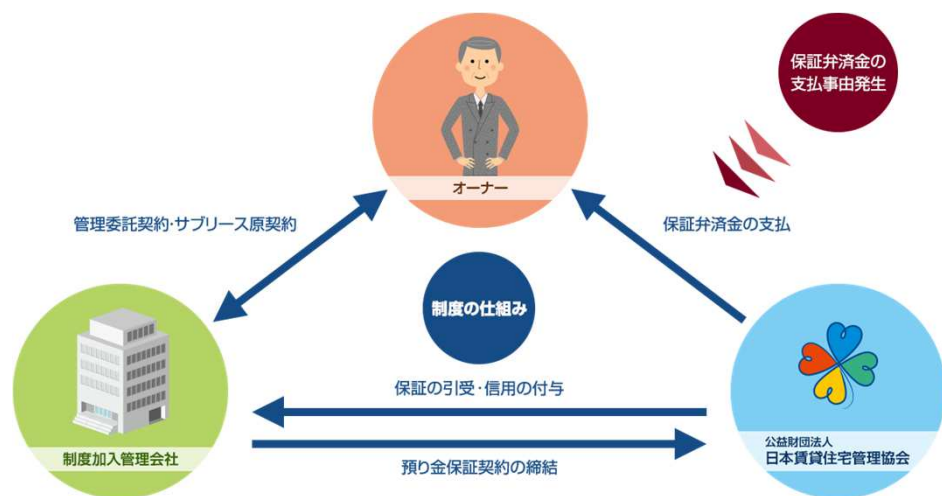
▶ 次ページに2024年6月期のトピックス



賃貸管理事業 - 「日管協預かり金保証制度」加入 / 「airdoor」

補償・信用格付制度の「日管協預かり金保証制度」への加入

- ▶ 健全経営を行う企業として認定された証
↳ 三者機関の厳正かつ客観的な加入審査
- ▶ オーナーと入居者、管理会社からの信頼と安心の獲得



オンライン賃貸プラットフォーム「airdoor(エアドア)」への掲載スタート

- ▶ オンラインで検索・内見予約・契約まで完結
- ▶ 管理会社が直接物件を掲載する



賃貸管理事業 - 「トレファク引越」 / 情報誌への掲載

“リユース”一体型引越 (株)トレジャーファクトリーとの業務提携

- ▶ 「引越」と「不要家具買取」の一体型サービスによる入居者の利便性向上
- ▶ 入居者の引越の際の処分廃棄品を買い取ることで製造・開発にかかる環境負荷を低減 (SDGsへの取組)



参考:デュアルタップコーポレートサイト > デュアルタップグループのサステナビリティ

<https://www.dualtap.co.jp/company/csr.html>

ビル・不動産マネジメント情報誌 「月間プロパティマネジメント」で紹介されました

- ▶ 不動産ビジネスの最新動向を掲載した業界専門誌
- ▶ 長年の賃貸管理の実績が評価されてランキング上位に



住居中心型(個人中心)	2023年	2022年
1 Apaman Property	11,500	NA
2 三好不動産	4,348	1,864
3 ランドネット	2,687	2,458
4 ベルテックス	2,225	2,395
5 平和住宅情報センター	1,060	1,035
6 アイワ不動産	900	900
7 デ・リード	800	—
8 三和エステート	730	601
9 デュアルタップ	689	—
10 アーバン企画開発	660	NA

建物管理事業

管理組合や理事長様からご評価いただいております

事業開始(2017年)から 契約継続率 **100%**

▶ 事業開始から事業提携や新サービスを提供
管理組合や理事長様の利便性の向上と収益アップに貢献

- 2017年 デュアルタップコミュニティ設立
- 2019年 住宅で初 傘シェアリング「アイカサ」導入
- 2020年 住宅をリーズナブルに集中補修できる「リペアサービス」開始
時間貸し駐車場「デュアルパーク」運営開始
- 2021年 マンション管理情報サイト「D-Change」ローンチ
「デュアルタップでんき」サービス開始
- 2022年 電動マイクロモビリティシェア「LUUP」ポート導入
- 2023年 マンション管理アプリ「クラセル」導入
「スマート置き配」を管理物件に導入

▶ 次ページに2024年6月期のトピックス



<https://youtu.be/uF5wBrZ5vKA?si=Q7YFv8XbMrr1Zp-M>

▶ YouTube にも出演中

【マンション経営のプロが教える】
建物管理は絶対に委託すべき！
管理会社選びの3つのポイント

建物管理会社を選ぶ際の3つのポイントや、管理費・修繕費、よくあるトラブルと予防法などを詳しく解説しています。



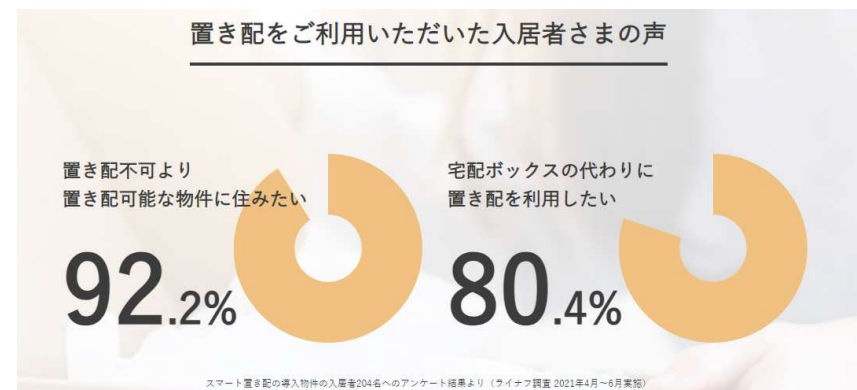
建物管理事業 - 新しい取組 「スマート置き配」

管理物件への「スマート置き配」の導入 「スマート置き配」を管理物件に導入

- ▶ 株式会社ライナフが提供する置き配システム
「スマート置き配」を管理物件に導入
- ▶ 入居者様の利便性向上
ライフスタイルの多様化による
荷物の非対面受取ニーズに応える
- ▶ 「物流2024年問題」などの配達問題における
CO2排出量削減への貢献(**SDGsへの取組**)
- ▶ **管理組合のコスト負担ゼロ**

 Linough

置き配
with Linough 

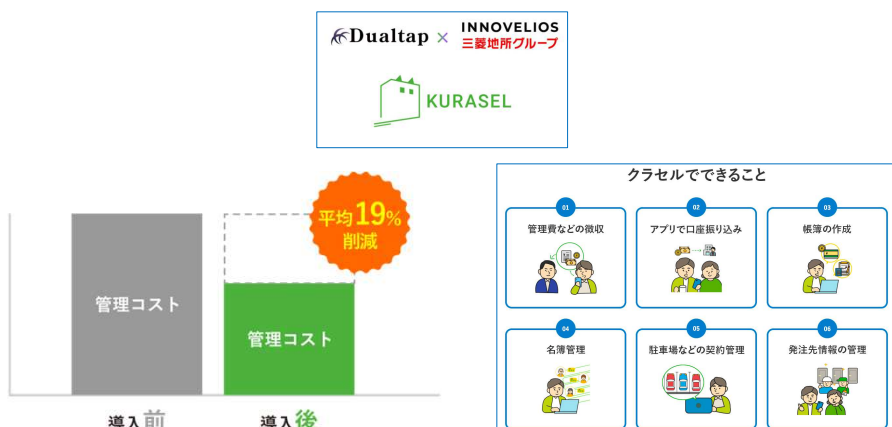


参考:デュアルタップコーポレートサイト > デュアルタップグループのサステナビリティ
<https://www.dualtap.co.jp/company/csr.html>

建物管理事業 - 新しい取組「クラセル」/「D-change」の紹介

マンション管理業務を自動化・簡略化できる「KURASEL(クラセル)」導入

- ▶ イノベリオス株式会社が提供する新しいマンション管理アプリ「KURASEL(クラセル)」を導入
- ▶ 煩わしいマンション管理業務を自動化・簡略化できコストの削減にも貢献
- ▶ 管理不全問題や老朽化マンション問題などの社会課題解決に寄与



マンション管理相談サイト「D-Change」が大好評

- ▶ 管理のプロが相談事の解決に向けてお手伝い
- ▶ 管理組合の目線で適正価格を提案
- ▶ 事例集やコラムなどの充実のメニュー

This block shows a screenshot of the D-Change website. The website features a blue header with the 'D-Change' logo and a main banner for 'マンション管理会社の' (Apartment Management Company) with a call to action '変更ならおまかせください。' (If you want to change, please leave it to us). A contact number '03-5843-6690' is visible. To the right of the website screenshot is a QR code with the text 'サイトはこちら' (Site is here) above it. At the bottom of the block, the URL 'https://d-change.jp/' is displayed on a blue background.

海外事業

マレーシアで日系唯一の建物管理会社 ジョホールエリアで 5本の指に入るほどに成長

- ▶ 2014年8月 マレーシアで建物管理事業スタート
- ▶ 国際ハブであるシンガポールに近いジョホールバルに拠点を置く
- ▶ 資本業務提携により首都クアラルンプール圏へ業務拡大し成長を続けている



マレーシアでのネットワーク マレーシアにおけるパートナー

- ▶ 自社グループのマレーシアでの事業や進出支援事業を通じマレーシアの政府系機関や企業との広く・深いネットワークを築く
- ▶ 独自ネットワークでキーパーソンにたどり着ける



マレーシア貿易開発公社
マレーシア企業の輸出促進を担う政府機関(日本のJETROに相当)



**マレーシアデジタル
エコノミー公社**
マレーシアのデジタル経済の促進・支援を担う政府機関



サイバービュー
「マルチメディア・スーパー・コリドー(MSC)」対象となるIT特区「サイバージャヤ」開発を行う政府系企業



ダマンサラ・アセット
全国的に投資開発事業を担う政府系企業「ジョホール・コーポレーション(JCORP)」傘下のプロパティ・サービス企業



イスカンダル地域開発庁
国家的な重点地域開発の一つでジョホール州南部の「イスカンダル地域」の開発を統括する政府機関



イスカンダルインベストメント
政府系投資ファンドのカザナ・ナショナル傘下で「イスカンダル計画」の中心地「メディニ地区」の開発を統括するデベロッパー



マレーシア政府観光局
マレーシア観光芸術文化省に所属し観光誘致を担う政府機関



マレーシア元留日学生協会
日本の高等教育機関に留学した卒業生による会員組織



東方政策元留学生同窓会
「ルックイースト政策」で日本に国費留学した元留学生の同窓会組織

海外事業 - 日本流の強みを活かした 建物管理

日本文化「おもてなし」の建物管理サービス 「おもてなし研修」で 日本流の強みを活かす

- ▶ 日本式Hospitalityとして挨拶や施設内のごみ拾い等を日常的に行えるよう指導
- ▶ 日本規律性として時間厳守や「ホウ・レン・ソウ(報連相)」の徹底を促す
- ▶ その土地や住む人に合う、マニュアルの枠を超えたスキルやチームワーク、お客様へ最高のサービスの提供
- ▶ おもてなしのサービスで感動とエンタテインメントを提供



日本の夏祭りをイメージした 特別イベントを開催

- ▶ 管理物件で「NATSU MATSURI(夏祭り) 2024」を開催
無料でおにぎりやたこ焼き、枝豆など日本食やマレーシアフードを提供
- ▶ 入居者やオーナーを中心に 200名近くが来場
- ▶ 日本人学校への送迎があり、周辺にも日本食レストランがあり
マレーシア駐在の日本人に特に人気の物件



海外事業 – 業務拡大に向けて

資本提携による業務拡大 クアラルンプールへの進出

- ▶ クアラルンプールに拠点をもち建物管理会社「G7 PROPERTIES」と資本業務提携(2022年9月1日)
- ▶ ジョホールバルに加え、クアラルンプールでの業務拡大への足掛かりに
- ▶ マレーシア全体での建物管理 TOP1 を目指す



ハラール認証[※]ドリンクの販売 KIIVAマレーシア

- ▶ 合併会社「KIIVA MALAYSIA」が、ハラール認証[※]のエネルギードリンク「KIIVA Carbonated Functional Drink」を販売
- ▶ 日本ベンチャー発のエネルギードリンクブランドでマレーシア進出は 国内初
- ▶ インドネシア、シンガポールなどの東南アジア諸国や中東地域(サウジアラビア、UAEなど)にも販売エリア拡大を視野に



※ハラール認証 イスラム教の戒律に則って製造されたことを示す認証システムで、この認証を取得した食品は、イスラム教徒に積極的に選択されやすくなります。



03 トピックス

「3か年計画:4つの重点戦略」の進捗

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

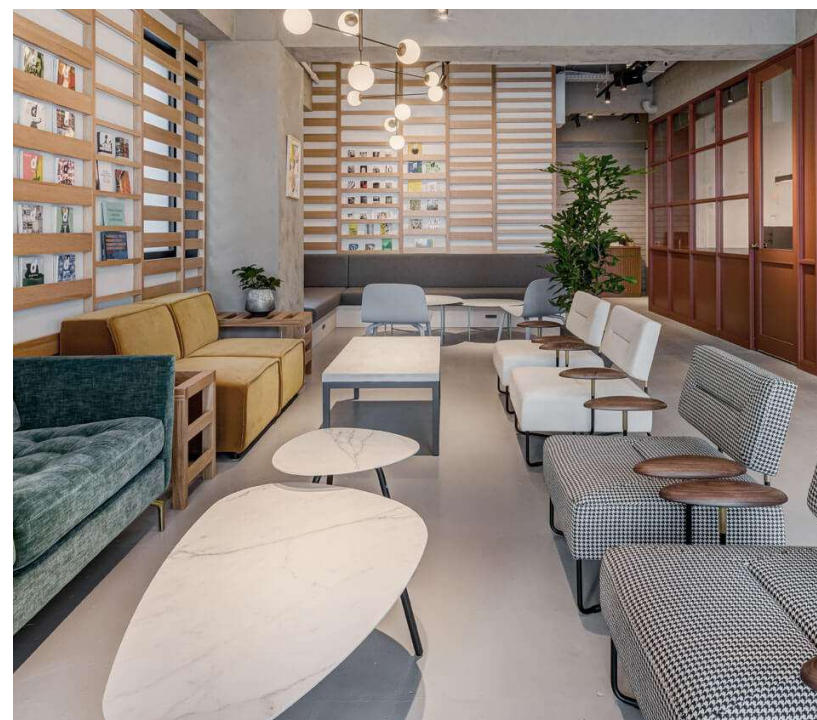
IV 企業価値向上

中古住宅のリノベーション再販事業開始 (2024年5月29日開示)

品質・デザイン面で 高付加価値の物件を

- ▶ 中古住宅のリフォームやリノベーションによる需要拡大
- ▶ 中古住宅の再生による循環型社会の形成を図ることで低炭素社会への貢献

新たな取り組みによる事業拡大



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

「経営企画室」の新設(2024年4月1日開示)

持続的成長と企業価値向上 IR強化を目指す

- ▶ 企業価値の向上への取り組み
- ▶ 成長戦略・事業戦略の立案
- ▶ IRの強化促進
- ▶ 社長直轄で投資や戦略への取り組みスピードアップ

企業価値の向上・IR 活動の充実を図り
当社事業へのご理解を深めて頂くために邁進

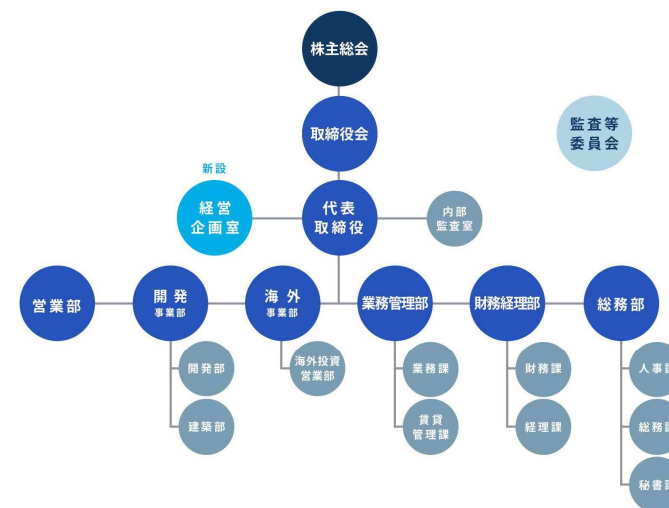
新任執行役員プロフィール



執行役員 経営企画室長 大野 慎也/Shinya Ono

早稲田大学工学部物理学科卒業 / 同大学院理工学研究科修了。
2002年よりオリックス株式会社にて法人融資部門・投資銀行部門・リスク管理部門・船舶投資部門等を経て、2020年から同社子会社の自動車関連事業者であるオリックス自動車株式会社へ出向。社長室にて中長期戦略の策定及び戦略実現にむけた新規プロジェクトを複数担当。
2024年 当社 執行役員 経営企画室長就任。(現任)

組織図



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

本社移転による固定費改善

- ▶ 賃貸コスト半額
- ▶ 安定的な賃貸収入の確保
- ▶ オフィスレイアウトの柔軟性の確保



3か年計画: 4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

経営効率化・グループの再編

連結子会社 デュアルタップグロウスの全株式を譲渡 (第1四半期)

- ▶ 事業の多角化を目指し、2020年9月に法人向けの営業支援事業を営む(株)デュアルタップグロウスを設立
- ▶ しかしながら、不動産販売事業とのシナジー効果を発揮することが難しく、本業である不動産販売事業に資本を集中すべく、事業の売却を決定
- ▶ 10月12日付で全株式を譲渡

3か年計画：4つの重点戦略

- I 安定基盤の強化
- II 新たな主軸の企画・構築
- III 財務目標
- IV 企業価値向上

株主優待制度の新設(2024年4月8日開示)

- ▶ 株主の皆様への感謝
- ▶ 当社株式の投資魅力の向上
- ▶ 認知度のアップ
- ▶ 個人投資家の増加

優待制度の内容



- ▶ 対象: 毎年6月末時点で100株以上保有
- ▶ 優待: 「QUOカード」4000円分
- ▶ 1年以上保有の株主の皆様: 追加で1000円分

※2024年6月末時点の株主名簿に記載または記録の株主の皆様より適用

配当と株主優待を合わせた利回りは12%超

※100株を投資した場合、2024年4月8日終値413円ベース

多数のメディアで取り上げられる

「安くて良い優待ベストセレクション」金券部門で1位に



3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

名古屋証券取引所へ重複上場申請

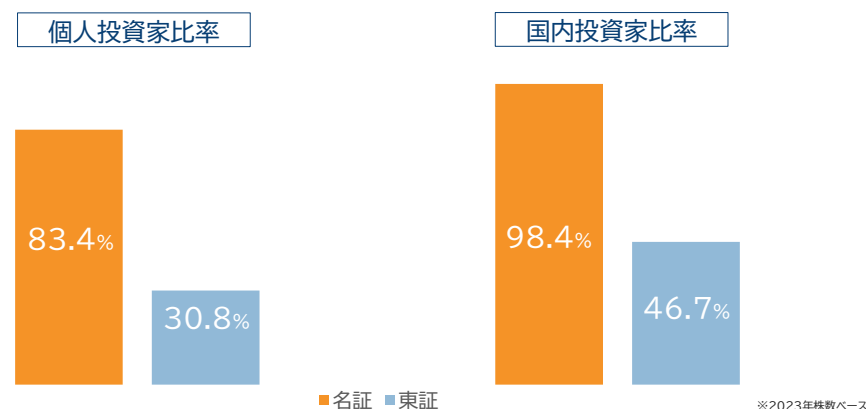
(2024年4月17日開示)

- ▶ 認知度向上
- ▶ 個人投資家へのアピール
- ▶ 今後の事業戦略の拡大を見据えて



名古屋証券取引所について

- ▶ 東証に次ぐ国内2番手の証券取引所
- ▶ 個人投資家を重視する証券取引所



- ▶ 日本最大級のIRイベント「名証IRエキスポ」や株主投資セミナー、オンライン説明会などを積極的に開催

3か年計画：4つの重点戦略

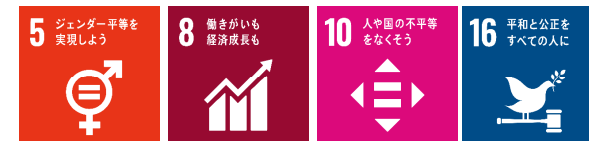
I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

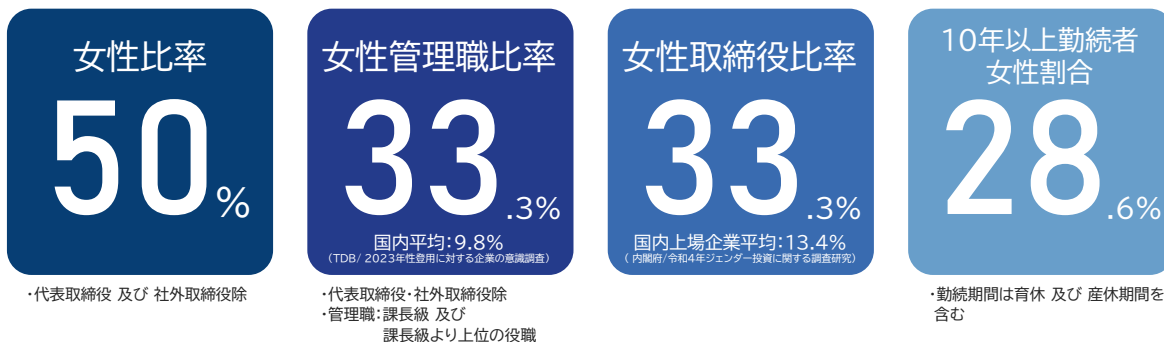
IV 企業価値向上

サステナビリティ：女性活躍推進・働きやすい会社づくり 積極的な女性役員・管理職への登用



当社の理念である「笑顔創造企業」の実現を目指し、笑顔で働ける環境づくりと社会の貢献に努めて参ります。

数字でみる デュアルタップの女性活躍推進 (2024年6月末時点)



男性の育児休業取得推進

- ▶ 2023年度における男性の育児休暇の取得率は24.4%
に対し、当社は100%取得(2024年6月期)
- ▶ 家族で過ごす時間を「育児休暇」という形で取ることで、仕事の意欲の向上を目指す
- ▶ 育休を取得し易くするため積極的に取得を促し、職場での良好な関係を保つ



参考:デュアルタップコーポレートサイト > デュアルタップグループのサステナビリティ
<https://www.dualtap.co.jp/company/csr.html>

3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標

IV 企業価値向上

サステナビリティ：地域ボランティアへの参加 地域や近隣企業、区と連携した活動



地域や中央区と連携し、「クリーンデー」「中央区緑のアダプト活動」「花咲く街角ボランティア」に参加し、花や緑でつまれた美しいまち・清潔なまちの実現を支援



－ 地域に根付いた活動 －

- ・クリーンデー
- ・花咲く街角ボランティア
- ・緑のアダプト活動
- ・こども110番 など

参考：デュアルタップコーポレートサイト > デュアルタップグループのサステナビリティ
<https://www.dualtap.co.jp/company/csr.html>

3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

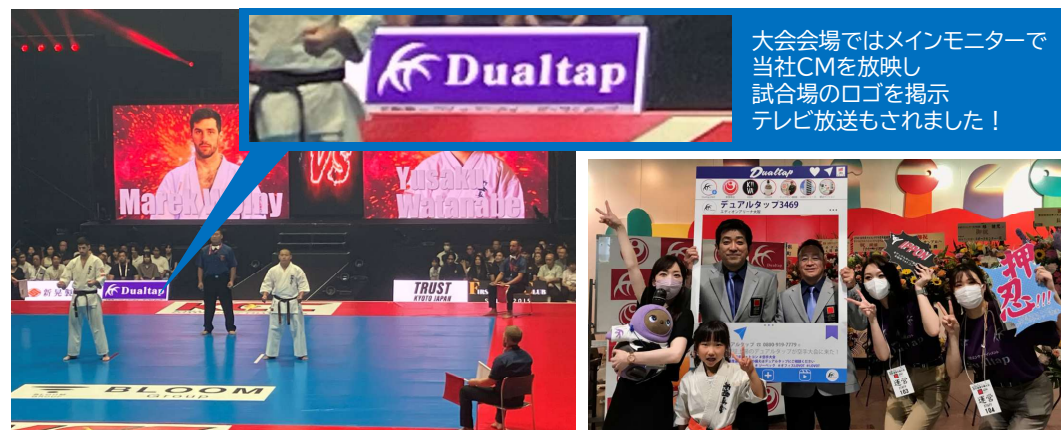
III 財務目標

IV 企業価値向上

サステナビリティ：スポーツ大会への協賛 スポーツ文化の振興に寄与



- ▶ 大会当日は会場内に社名とロゴマークを掲出し、選手の皆さんを応援
- ▶ 大会では、骨髄バンク支援活動として、骨髄バンクへの寄付の他、献血活動、普及啓発活動やドナー登録会などの活動も予定



大会会場ではメインモニターで
当社CMを放映し
試合場のロゴを掲示
テレビ放送もされました！



参考：デュアルタップコーポレートサイト > デュアルタップグループのサステナビリティ
<https://www.dualtap.co.jp/company/csr.html>

3か年計画：4つの重点戦略

I 安定基盤の強化

II 新たな主軸の企画・構築

III 財務目標










IV 企業価値向上

DX化の積極導入を進め スtockビジネスの拡充を目指す

ユーザー利便性向上の観点では、DX化・オンライン移行への需要が高い

当社も業務作業量削減による効率化が見込めるため、積極導入を進めている

- ▶ 不動産業全体でもオンライン契約を可能とするなど法整備が進む
- ▶ 作業効率化及び人員配置の効率化により、営業活動量増加が見込まれる
- ▶ サービス拡充によるユーザー満足度を目指し引き続きDX化を進める

内部	17年12月	勤怠管理システム 	勤怠管理システムの導入	ペーパーレスとデータ化による業務効率化、各種関連法案への対応
	20年 7月	アンチウイルス 	アンチウイルスのクラウド化	広範なテレメトリデータをゼロトラスト戦略に活用し、迅速に対応 ハイブリッドクラウドとマルチクラウド両方での基幹設備を保護
	20年11月	ワークフロー 	社内ワークフローのクラウド化	ペーパーレス化と業務効率化を目指し導入したワークフローをクラウド化することで セキュアな環境でリモートワークにも対応、より業務効率化を図る
	20年11月	資産管理ソフト 	資産管理ソフトのクラウド化	IT資産を一元的に管理し効率よく安全にPCやソフトウェア利用を目指し導入し クラウド化により リモートワークや可搬媒体にも対応
	18年10月	電子契約 	電子契約システムの導入	顧客とのスムーズなコミュニケーションにより契約締結作業及び管理の効率化とペーパーレス化 コスト削減にも大きく寄与
顧客向け	22年5月	不動産業者間サイト 	不動産会社システムの入替	より高度な不動産リーシング業務のワンストップサービスを提供するシステムへ入替 煩雑な賃貸管理業務をオンラインで完結し、ユーザー利便性を向上
	23年5月	賃貸管理・オーナー様専用サイト 	賃貸管理システムのクラウド化	管理業務の効率化を目指し導入したシステムをクラウド化することで より迅速かつ安全なサービスの提供と人員配置の効率化を図る
	17年8月	営業管理システム 	営業サポートシステムの入替	営業提案資料作成の効率化・正確化
	18年3月	CTI・顧客管理システム 	CTIシステムのクラウド化	顧客情報の管理の効率化と、営業と管理部門をより強固に連携させることを目指し導入した 顧客管理システムをクラウド化することで、外出先での営業活動を効率化・顧客満足度の向上



04 「3か年計画」の再掲載

(2023年8月29日開示)

デュアルタップのビジョンと目標

Group VISION 企業理念

『笑顔創造企業』

一人でも多くのお客様の笑顔を創造し
さらなるお客様の発展をお約束する

長期
ビジョン

『医・食・住・遊』を
展開する
コングロマリット企業へ

中期
目標

顧客も従業員も株主も
笑顔となる安定成長の会社

3か年
計画

2024年6月期～2026年6月期
4つの重点戦略

3か年計画:4つの重点戦略 – I・II (2024年6月期、2025年6月期、2026年6月期)

重点戦略

I.安定基盤の強化

II.新たな主軸の企画・構築

事業戦略

- ▶ **不動産販売強化**
 - 物件調達の深耕
 - 販路の拡大
 - 共同開発事業の構築
- ▶ **ストックビジネスの拡充**
 - 個人向け直販の拡充
 - 顧客アプローチの見直し
 - ブランドの多様化
 - 賃貸管理・建物管理
 - M&Aや業務提携を通して管理物件拡大

- ▶ 開発のノウハウを生かした社会的意義とニーズに合致した**新規事業の構築**
- ▶ 業務提携や資本提携も視野にいれた**アライアンスの構築**

3か年計画:4つの重点戦略 – Ⅲ・Ⅳ (2024年6月期、2025年6月期、2026年6月期)

重点戦略

Ⅲ.財務目標

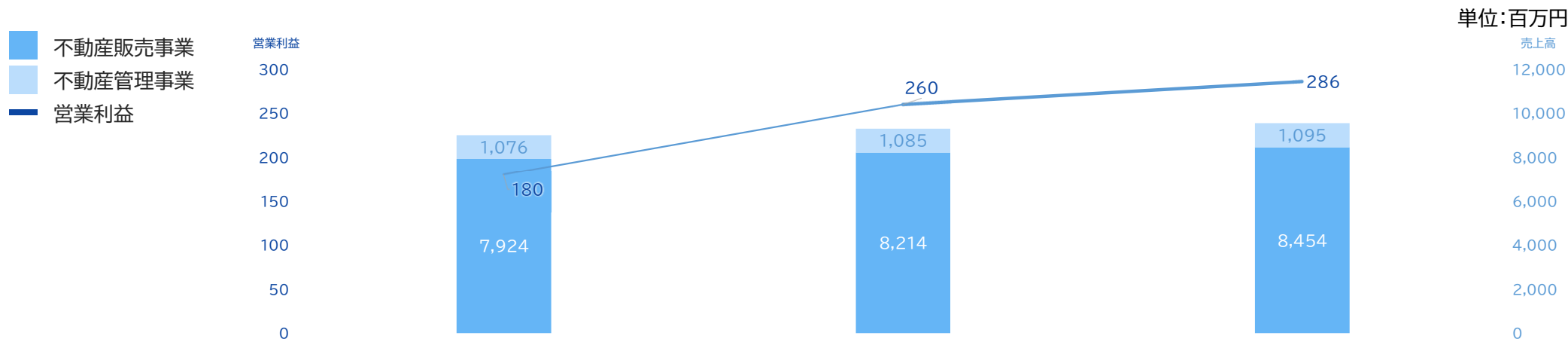
Ⅳ.企業価値向上

事業戦略

- ▶ 安定的な成長
 - 継続的な成長目標 3%~5%
- ▶ 手元流動資金の向上
 - 投資資金の回収早期化
- ▶ 営業利益率の安定化
 - 継続的な目標 3%~4%
- ▶ 経営効率化
 - グループの再編
 - コスト削減 本社移転に伴う固定費の削減等
 - 予算管理の徹底

- ▶ 業績へのコミットメント
- ▶ 資本政策の実施検討
- ▶ 配当方針の明確化
- ▶ IRの強化
 - 情報発信頻度の向上
 - 決算発表時の補足説明資料の導入
 - 投資家の対話の場を企画
 - 決算の早期化を検討

業績予想・目標

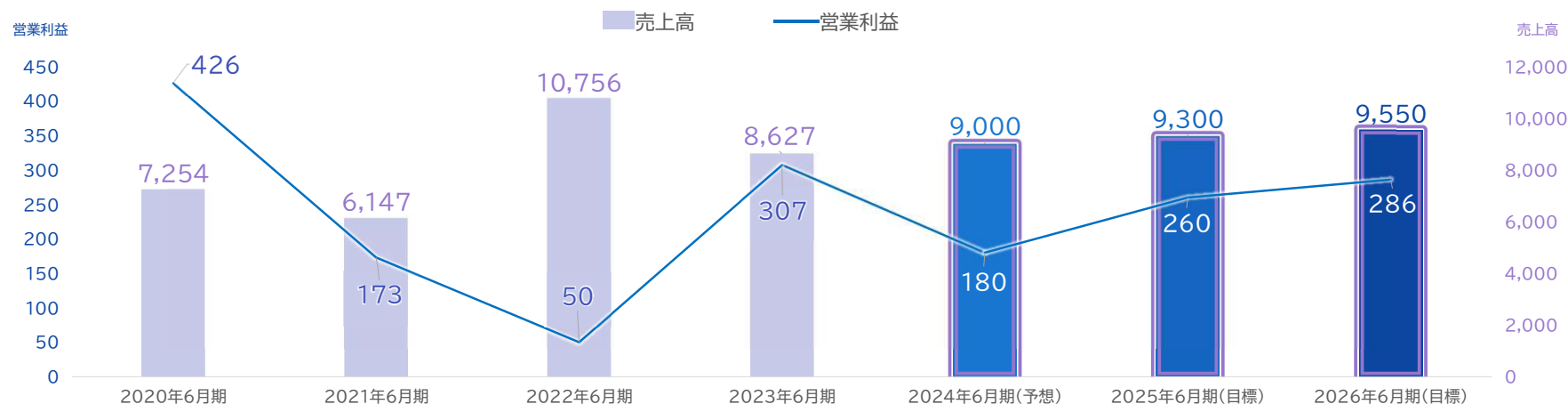


	1年目 2024年6月期予想	2年目 2025年6月期目標	3年目 2026年6月期目標
不動産販売事業	7,924	8,214	8,454
不動産管理事業	1,076	1,085	1,095
営業利益	180	260	286
全社売上額	9,000	9,300	9,550

安定的な成長 ▶ 目標：年3~5%

業績推移 及び 3か年計画

単位:百万円



売上高	7,254	6,147	10,756	8,627	9,000	9,300	9,550
営業利益	426	173	50	307	180	260	286
営業利益率	5.9%	2.8%	0.5%	3.6%	2.0%	2.8%	3.0%

ボラティリティを減らし 継続的に増収・増益を狙う



05 Appendix

参考情報リンク集

IR情報トップページ



<https://www.dualtap.co.jp/ir>

業績ハイライト



<https://www.dualtap.co.jp/ir/highlight.html>

IRニュース



<https://www.dualtap.co.jp/ir/news.html>

YouTubeチャンネル



https://www.youtube.com/@dualtap_channel

メディア情報

雑誌『株主手帳』(2024年6月号)

優待制度新設による注目度の上昇と当社の事業内容について取材を受けました



雑誌『空手LIFE』(2024年7&8月号)

当社の強みと企業理念、将来的なビジョンについて取材を受けました



雑誌『安くて良い株主優待』

(2024年7月発売)

金券&クオカード部門で1位



ダイナース会員誌『シグネチャー』 (2024年7.8月合併号)

当社のXEBECのこだわりと開発の強みについて取材を受けました



投資家情報WEBメディア 『アドバイザーナビ』(2024年5月)

事業概要と成長戦略に関するIRインタビューを受けました



各種雑誌・WEBメディアでも 多数取り上げられています



笑顔創造企業



免責事項

この資料に掲載されているデュアルタップの現在の計画・見通し・戦略等のうち歴史的事実でないものは、現在入手可能な情報から得られたデュアルタップの経営者の判断に基づいております。実際の業績はさまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果になる場合がございます。実際の業績に影響を与え得る重要な要素は、事業活動を取り巻く個人消費動向を中心とした経済情勢及び業界環境などですが、これらに限定されるものではありません。
この資料に掲載されている情報は、あくまでデュアルタップをより理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。
また、掲載されている情報は常に最新情報を反映しているものではなく、今後予告なしに内容変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

この資料に関するお問い合わせ先：
株式会社デュアルタップ (TEL)03-6849-0055(代表)
<https://www.dualtap.co.jp>

2024年6月期

株式会社デュアルタップ
(東証スタンダード 3469)

2024年 8月 14日