

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 東証グロース)  
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)

### 2024年9月期決算発表後の質疑応答について

2024年11月12日の2024年9月期第決算発表後、アナリスト、投資家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. 取得原価の配分について、「評価替えを実施した棚卸資産40件のうち、22件の売却・引渡し」が完了し、その取得原価の配分額が費用化された」とありますが、今後残りの18件の売却時にも同様に費用化が生じ、マイナス影響が生じるのでしょうか？**

A. 取得原価の配分額の取り崩しは、2024年9月期においてその大半が完了しております。2025年9月期以降は約2億円が売上原価の減少として取り扱われますので、連結業績へのマイナス影響はございません。

**Q. 新日本建物社の売上総利益率について、決算説明資料上で11億77百万円の原価計上があったと記載がありますが、決算説明資料P23には「政策的に低利益率物件の販売」とあります。2024年9月期第4四半期の新日本建物の利益に、11億77百万円を足し戻して計算すると、新日本建物社の第4四半期の利益率は高かったのではないのでしょうか？**

A. 前提として、取得原価の配分額の取り崩し11億77百万円は、連結会計処理上で計上されるものであり、決算説明資料P23に記載している新日本建物単体の業績には影響ございません。一方で、2024年9月期第4四半期の新日本建物利益率については、建築費高騰の影響を受けて利益確保が難しいと判断した物件を、資金回収を優先して売却を進めたため、直近四半期と比較して低下しております。

**Q. 金利上昇の業績への影響はあるのでしょうか？**

A. 調達金利については、上昇の影響を受けている面もありますが、経営統合による与信力の向上もあり、中期経営計画のP9に記載の通りグループ全体での平均借入金利は減少しております。IoTレジデンスの需要については、住宅ローン金利の上昇懸念から、賃貸需要が高まり投資用レジデンスはより注目されると考えております。また、諸外国と比較すると日本の不動産は割安な状態が続いており、海外投資家からの需要は依然として強いままであります。

**Q. タスキ社のIoTレジデンス販売が好調でトップラインの増加、売上総利益率の回復傾向がありました。IoTレジデンス販売についてはどのような変化があったのでしょうか？建築費高騰の状況は落ち着いてきたのでしょうか？**

A. 建築費高騰の影響を受け、一部の用地販売では利益率の低下が生じていたものの、棚卸資産の回転を重視し戦略的に売却することで、この第4四半期は利益率が向上いたしました。依然、建築費の高騰は予断を許さない状況でございますが、当社がこれまでも強みとしてきた、ドミナント戦略と回転の速さをもって、市場環境の変化に柔軟に対応していきたいと考えております。

**Q. タスキ社のリファイニング事業は、2024年第4四半期の売上高が30億52百万円と伸長していますが、今後も拡大していく方針でしょうか？また、期末時点の棚卸資産が11件、残高で77億31百万円ありますが、こちらが売上計上されるのはいつ頃でしょうか？**

A. 昨年から本格取り組みを開始したリファイニング事業ですが、2024年9月期には8件の売却を実施し、社内でもノウハウが蓄積されてきております。リファイニング事業は当社が物件取得時に賃料収入が得られ、ストック収入の積み上げにも寄与する事業であり、今後も拡大していく方針で積極的に仕入を行っております。事業期間は長くても1年、物件によっては3ヶ月～半年という短期スパンでも事業完了するモデルとなっておりますので、期末時点で保有する11件については、2025年9月期中に大半の物件を売上計上する予定でございます。

**Q. オーラ社は高い成長目標を以前掲げていましたが、その通りの成長を期待してよいのでしょうか？**

A. オーラ社は2024年4月22日に開示した「株式会社オーラの株式取得に関する補足説明資料」と変わらず高い成長目標を掲げております。オーラは不動産オーナー様へ資産活用・売却のご提案を行っており、これまでできなかった不動産所有者の方々へ直接リーチができるようになったこと、より川上のところから不動産の売却案件を把握することができるようになったことは、グループとしても非常に大きいシナジーを生み出していると考えております。

**Q. SaaS事業において、足元の競争環境に変化はありましたでしょうか？**

A. 当社のプロダクトは価格面において圧倒的な競争優位性をもっておりましたが、それを受けて競合他社も料金プランを大幅に変更している動きがございます。その中で当社が選ばれる理由として、不動産事業を行うタスキ・新日本建物・オーラの豊富な経験を活かした実務有用性の高さが評価されていると考えております。日々の事業のなかでの気づきが、UI/UXの向上につながり、他社にはない競争優位性となっております。

**Q. 今回から、新たに累進配当政策の導入が盛り込まれましたが、累進配当政策の導入につき目標配当性向を引き上げていく方針はありますでしょうか？また、2024年3月までタスキ社では中間・期末と2回配当でしたが、タスキホールディングスとして期末1回配当を選択された理由はなんでしょうか？**

A. タスキは上場来、株主様への利益還元を重要視し、毎年増配を実現してきました。タスキホールディングスでもこの考え方を引き継ぎ、累進配当を基本とする非資金取引を除く利益の35%以上の配当性向目標といたしました。また、期中は事業投資・M&A投資への資金充当を優先する方針で期末1回配当といたしました。今後の配当性向の引き上げについては、成長投資とのバランスを鑑みながら検討をいたします。

以上