

## Company Report

2026年6月11日

株式会社ストラテジー・アドバイザーズ  
伊藤 研一



## 下期の仕入と来期業績計画に期待

タスキホールディングス(以下、同社)の26/9期中間期(以下、H1)決算は、売上高が前年同期比28.4%増の430.9億円、営業利益が同37.2%増の48.0億円となり、大幅な増収・増益となった。期初計画に対する進捗率(売上高42.9%、営業利益43.7%)も良好であり、売上高、営業利益共に、小幅ながら計画を上振れて推移している模様。

棚卸資産残高も745.9億円(前年同期末比74.1%増)となり、極めて好調に推移している。IoTレジデンス及びリファイニングの仕入件数は、H1時点で129件となり、通期計画の165件に対する進捗率は、78.2%となった。1)仕入担当のアクイジションスタッフが81名(前年同期末は57名)と増加していること、2)DXを活用した生産性改善により、四半期の一人当たりの仕入件数が前年同期比で増加(IoTレジデンス:1.91件→2.39件、リファイニング:1.00件→2.37件)していること、などにより、人的リソースの増加×生産性改善の成果が顕在化している。

なお、主力のIoTレジデンスは、売上総利益率が改善傾向にある。実質賃金の改善に伴い、東京23区を中心に賃料上昇が継続していることを背景として、販売価格の引上げにより建設資材高騰等のコストアップを吸収できるようになってきたことが主因。東京23区のシングル向け賃貸物件の平均賃料(1平方メートル当たり)は、2025年以降、上昇率が加速しており、2026年3月は、4,530円(前年同月比11.9%)となった。足元では実質賃金もプラスに転じたことを踏まえると、事業環境は良好と言えよう。

株価は堅調に推移しており、最高値を更新した。棚卸資産の積み上がりが顕著であることに加えて、売上総利益率が改善傾向にあることが確認され、期初計画の上方修正も期待される業績進捗を織り込みつつあることが一因であろう。

PBRは1.9倍、PERは10倍まで上昇し、相対的に高い評価となっている。一方で、中期経営計画最終年度のEPS目標(140円)で算出したPERは、6.7倍であり、27/9期業績が完全に株価に織り込まれているとは言えない。26/9期決算発表で開示される27/9期業績目標次第では、株価が一段と上昇する可能性が十分にあると言えよう。

### 株価・出来高(1年間)



出所:ストラテジー・アドバイザーズ

### 主要指標

株価(6/9)	972
52週間高値(26/6/9)	972
52週間安値(25/10/31)	649
上場来高値(26/6/9)	972
上場来安値(24/8/5)	512
発行済株式数(百万株)	61.7
時価総額(十億円)	60.0
EV(十億円)	108.3
自己資本比率(25/9実績、%)	38.3
ROE(25/9実績、%)	18.5
PER(26/9会予、倍)	10.3
PBR(25/9実績、倍)	1.9
配当利回り(26/9会予、%)	4.1

出所:ストラテジー・アドバイザーズ

### 日本基準-連結

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	DPS (円)
25/9 H1	33,567	-	3,505	-	3,134	-	1,806	-	34.8	0.0
<b>26/9 H1</b>	<b>43,090</b>	<b>28.4</b>	<b>4,808</b>	<b>37.2</b>	<b>3,902</b>	<b>24.5</b>	<b>2,165</b>	<b>19.8</b>	<b>35.1</b>	<b>16.0</b>
<b>【タスキ HD】</b>										
24/9	47,455	-	4,065	-	3,560	-	2,217	-	53.4	16.0
25/9	74,412	56.8	8,815	116.8	7,808	119.3	4,933	122.5	91.0	36.0
26/9 会社予想	100,450	35.0	11,000	24.8	9,300	19.1	5,800	17.6	94.1	40.0

注:タスキホールディングスになった24/9期の前期比はなし。25/9期のEPSには、2025年2月に発行した新株予約権の行使による株式数の増加の影響は含まれていない。純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益。

出所:会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## 1. 26/9 期 H1 決算は、期初計画対比で良好な進捗

### H1 は大幅な増収・増益を達成

タスキホールディングス（以下、同社）の 26/9 期中間期（以下、H1）決算は、売上高が前年同期比 28.4%増の 430.9 億円、営業利益が同 37.2%増の 48.0 億円となり、大幅な増収・増益となった。期初計画に対する進捗率(売上高 42.9%、営業利益 43.7%)も良好であり、売上高、営業利益共に、小幅ながら計画を上振れて推移している模様。

Q1 は、賃貸用不動産の相続税評価要件の変更や小口化商品の相続税評価方法の見直し、外国人の不動産購入規制といった制度変更懸念の浮上により、一部の顧客で買い控えが発生した。このような市場環境の中、同社は、売り急ぐことなく、戦略的な販売抑制を実施した結果、H1 では、売上高、売上総利益率共に前年同期を上回る好業績となった。なお、H1 の売上総利益率は 19.2%となり、前年同期比 1.0pt 改善。前述の販売抑制の効果が確認されたと言える。

### 仕入も好調に推移

棚卸資産残高も 745.9 億円(前年同期末比 74.1%増)となり、仕入も極めて好調に推移している。IoT レジデンス及びリファイニング（中古物件を仕入れ、バリューアップして売却する不動産再生事業）の仕入件数は、H1 時点で 129 件となっており、通期計画の 165 件に対する進捗率は、78.2%となっている。

また、リファイニングの棚卸資産は 128.4 億円となり、前年同期末比 2.7 倍と激増している。賃料上昇局面では、リファイニングのバリューアップ余地が大きいことに加えて、金融機関に対する与信改善にも寄与するとのことであり、積極的な仕入を行っている。IoT レジデンスのみならず、リファイニングや資産コンサルティングの貢献も顕著になってきており、アセットクラスの多様化が進んでいる点も、同社の質的な変化を裏付けるものであろう。

### ZISEDAI 連結は自信の表れ

なお、同社は、決算発表と同時に、非連結子会社であった株式会社 ZISEDAI を連結し、「AI Dynamics 事業」を新設することを発表した。ZISEDAI は、AI を活用した SaaS プロダクトの開発・提供を行っている子会社である。開発コスト先行で赤字となっていた同子会社を連結化したことは、将来の黒字化の目途が立ったという同社の自信の表れであるとストラテジー・アドバイザーズでは捉えている。Life Platform 事業に加えて、AI Dynamics 事業(以下、AID 事業)も成長軌道に乗れば、不動産企業特有の低バリュエーションから脱することが期待されるため、今後の動向に注目と言える。

図表 1. タスキホールディングスの 26/9 期 H1 決算要約表

(百万円)	25/9 H1	26/9 H1 (A)	前年同期比	進捗率 (A)÷(B)	26/9 通期 会社予想 (B)
売上高	33,567	<b>43,090</b>	28.4%	42.9%	100,450
売上総利益	6,105	<b>8,285</b>	35.7%	-	-
売上総利益率	18.2%	<b>19.2%</b>	-	-	-
EBITDA	3,632	<b>5,050</b>	39.0%	43.9%	11,500
営業利益	3,505	<b>4,808</b>	37.2%	43.7%	11,000
営業利益率	10.4%	<b>11.2%</b>	-	-	-
棚卸資産	42,852	<b>74,597</b>	74.1%	-	-

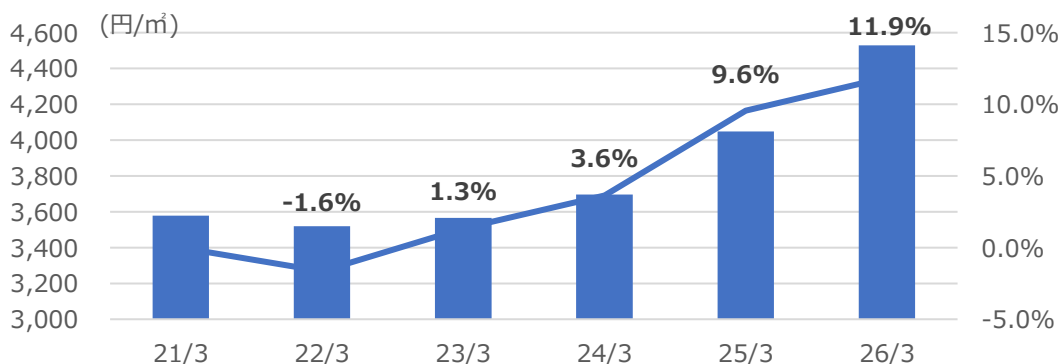
出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## Life Platform 事業は、収益性が改善傾向

## 2. Life Platform 事業は、IoT レジデンス中心にマージンが改善

Life Platform 事業の主力セグメントである IoT レジデンスは、売上総利益率が改善傾向にある(図表 3 参照)。建設資材の高騰等を主因に、24/9 期から売上総利益率は鈍化傾向にあったが、25/9 期下期以降、再度マージンは改善傾向にある。実質賃金の改善に伴い、東京 23 区を中心に賃料上昇が継続していることを背景として、販売価格の引上げにより建設資材高騰等のコストアップを吸収できるようになってきたことが要因であろう。事実、東京 23 区のシングル向け賃貸物件の平均賃料(1 平方メートル当たり)は、2025 年以降、上昇率が加速している。2025 年 3 月の平均賃料は、4,090 円(前年同月比 9.6%増)となり、2026 年 3 月は、4,530 円(同 11.9%)となった。二年連続で大幅成長をしており、顕著に上昇している。名目賃金上昇に伴い、賃貸物件の家賃値上げが浸透してきたことが要因であり、足元では実質賃金もプラスに転じたことを踏まえると、事業環境は良好と言える。

図表 2. 東京 23 区のシングル向け賃貸物件の年度末平均賃料(棒)と前年比(線)推移

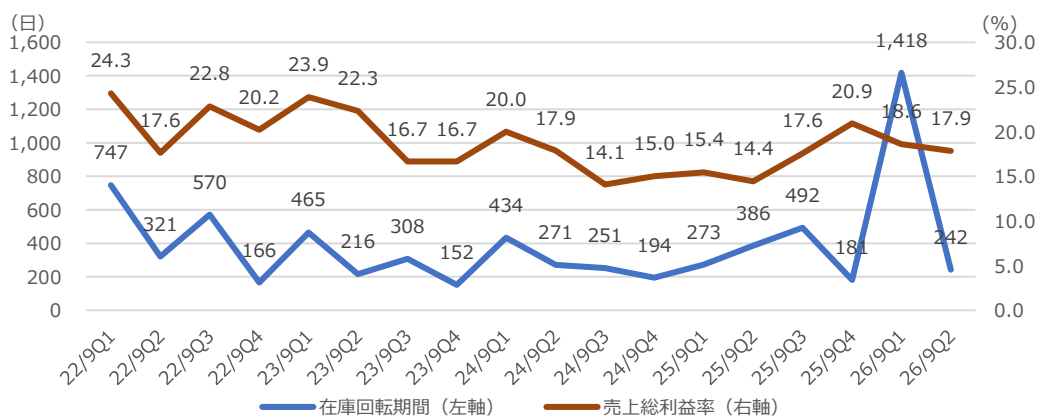


出所：「LIFULL HOME'S マーケットレポート」を基にした会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## 高回転率を維持しつつ、収益性は改善

また、棚卸資産の回転期間も低位抑制されており、在庫回転率の高いビジネスを継続しつつ、マージンの確保が進んでいる。ストラテジー・アドバイザーズのヒアリングによると、仕入れた土地をそのまま転売するケースも一定程度販売件数に含まれている模様であり、在庫回転率を重視した規律ある事業運営を実施していると言える。同社の強みは、投資マンション専門のデベロッパーとして、収益性が見込める土地を目利きし、仕入れられることであり、今後も収益性の高い土地を仕入れられるかが重要であろう。

図表 3. IoT レジデンスの在庫回転期間と売上総利益率の四半期推移



注：各四半期の在庫回転期間は平均棚卸資産÷四半期売上原価×90 日で算出

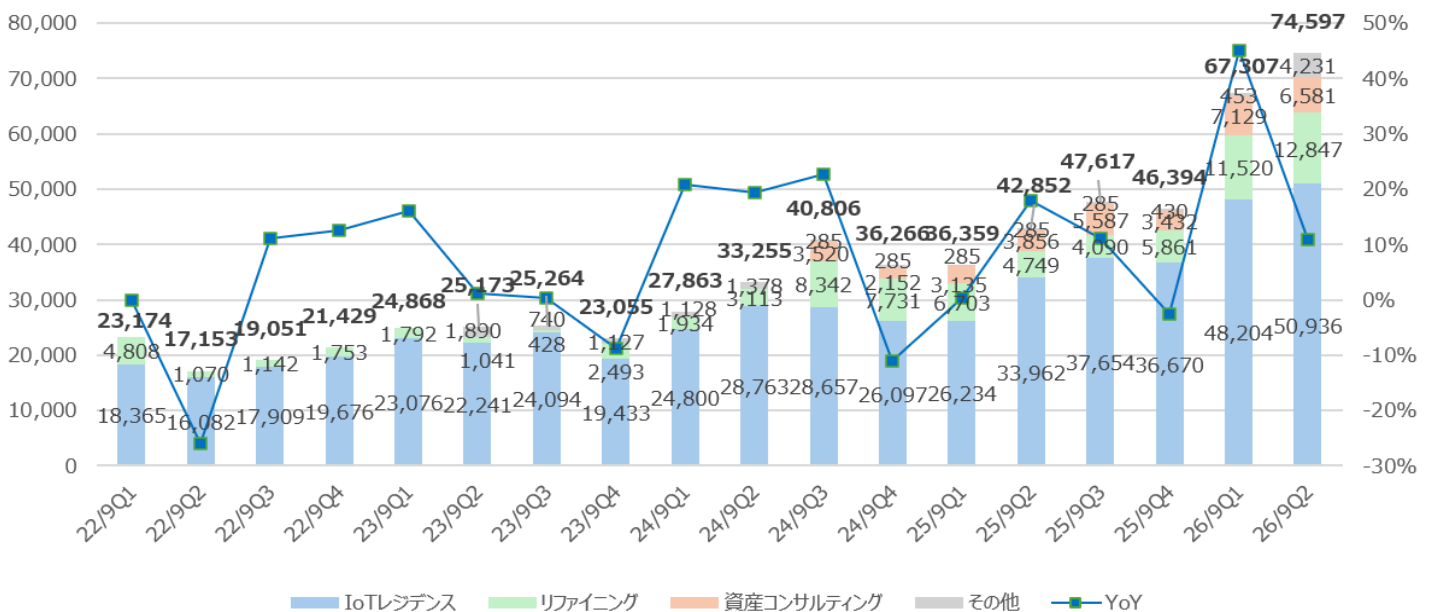
出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

# タスキホールディングス | 166A (東証グロース)

## 仕入は、計画以上の進捗

なお、26/9 期 Q2 の仕入は、極めて順調に推移した。上述の通り、IoT レジデンス・リファイニングの今年度の仕入件数目標は、165 件であるが、H1 で既に 129 件(進捗率 78.2%)の仕入を実施済み。棚卸資産残高も、745.9 億円(前年同期末比 74.1%増) となっており、前倒しで仕入が進んでいる。仕入好調の要因は、1) 仕入担当のアクイジションスタッフが 81 名(前年同期末は 57 名)と増加していること、2) DX を活用した生産性改善により、四半期の一人当たりの仕入件数が前年同期比で増加(IoT レジデンス : 1.91 件→2.39 件、リファイニング : 1.00 件→2.37 件)していること、であり、人的リソースの増加×生産性改善の成果が顕在化している。同社は、27/9 期末までにアクイジションスタッフを 100 名まで増やす方針。競合他社対比で、高額のインセンティブを提供していることから、業界経験のある優秀な人材の確保が進んでいる模様である。

図表 4. Life Platform 事業における棚卸資産残高の四半期推移 (百万円)



注：22/9Q1～24/9Q2 はタスキ（タスキ連結からタスキプロスを除いた分）と新日本建物（単体）の単純合算数値。新日本建物等の過去実績は 9 月決算に置き換えて表示。棚卸資産残高は、販売用不動産、仕掛販売用不動産、前渡金の合計

出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

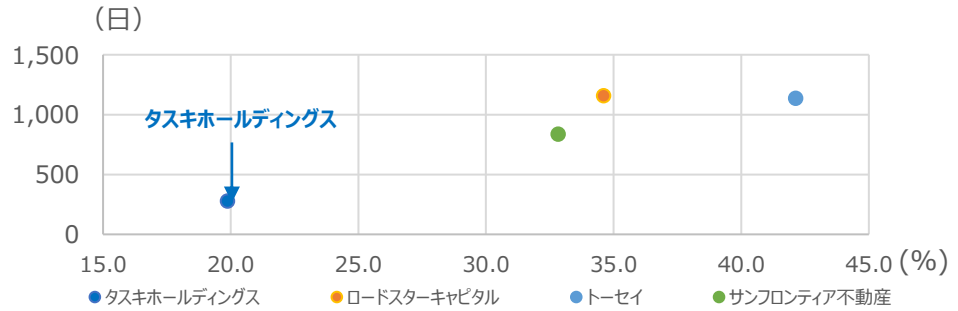
## リファイニングへ戦術的にポートフォリオをシフト

また、大きな変化は、リファイニングの仕入を強化していることである。賃金上昇局面では、中古物件のバリューアップ余地が大きいことに加えて、仕入時点で賃料が確定していることから、金融機関からの融資も受けやすいとのことである。さらに、バリューアップ期間に賃料収入が得られるため、ストック収益の獲得にも寄与することが期待される。同社は、中東情勢を背景とした建材の調達や価格上昇のリスクをヘッジすべく、建材等の調達リスクを伴わないリファイニングへ戦術的にポートフォリオをシフトする方針。既に、IoT レジデンスのアクイジションスタッフを一部、リファイニングにシフトさせた。下期以降も積極的に行っているリファイニングの仕入に注目と言えよう。

## リファイニングの出口戦略にも注目

なお、中古物件のバリューアップを中心とした再生事業を実施しているトーセイ(TSE 8923)や、ロードスターキャピタル(TSE 3482)、サンフロンティア不動産(TSE 8934)は、売上総利益率が 30～40%と高い一方で、在庫回転期間は長い。リファイニングは、時間をかけてバリューアップを実施すれば、収益性が高まるビジネスモデルであり、高回転モデルの IoT レジデンスとは、異なるビジネスモデルとなっている。27/9 期以降、高水準の在庫回転率を維持しながら、ポートフォリオ転換によって、収益性を改善させられるかに注目したい。なお、リファイニングが拡大した場合、私募ファンド・REIT 等を活用した出口の確保も重要になる。出口を確保することで、より金額が大きい案件の獲得が可能となり、その結果、メガバンクからの調達が増加し、金融機関との信頼関係が改善することも期待されよう。

図表 5. 在庫回転期間 (縦軸) と売上総利益率 (横軸) の同業他社散布図



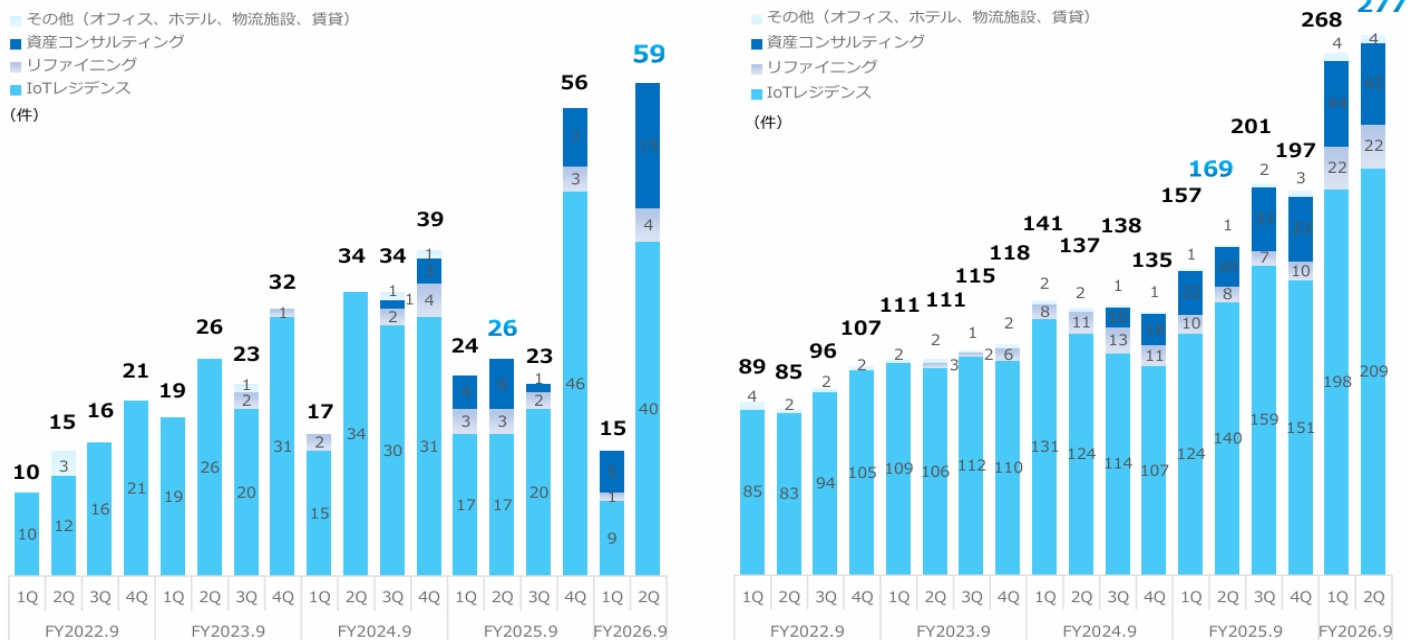
注：在庫回転期間は平均棚卸資産÷売上原価×365日で算出

出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## 資産コンサルティングも収益性改善に寄与

収益性の観点では、資産コンサルティングの拡大にも注目である。同セグメントの売上総利益率は、四半期ごとにバラつきが大きいものの、IoTレジデンスと比較すると、収益性は高い傾向にある。主な販売先は不動産デベロッパーであり、好立地を確保できれば、高い収益性を確保して売却することが可能なビジネスモデルとなっている。26/9期Q2は、15件の販売を行ったが、棚卸資産件数は42件となり、前四半期末比で2件の減少(Q2で13件仕入)に留まっている。棚卸資産残高も65.8億円となり、過去最高水準であることから、仕入も好調に推移していることが確認された。下期から来期にかけて、資産コンサルティングの寄与による収益性改善も期待されると言えよう。

図表 6. 販売件数(左側)及び棚卸資産件数(右側)の推移



出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## 3. AID 事業を担う ZISEDAI の連結化は、黒字化が見えてきた証

### ZISEDAI の連結を開始

同社は、26/9 期 Q2 から不動産業界向け DX プロダクトの自社開発・販売を担っている子会社である ZISEDAI を連結化し、SaaS 事業の名称を AI Dynamics (AID) 事業へと変更した。また、無形資産として資産計上していた開発費を、開発の都度一括で費用として処理する会計処理へと変更した。同社の場合、金融機関からの融資獲得が肝となるビジネスであり、赤字の子会社を連結化するハードルが一般的な事業会社と比較すると高かったが、このタイミングで連結化したことは、収益性が改善するフェーズに入りつつあるのではないかとストラテジー・アドバイザーズでは推測している。

### 導入企業社数は、堅調に増加

主力サービスである「ZISEDAI LAND」の導入企業社数は堅調に増えており、26/9 期 Q2 末では、前年同期末比 80% 増となった。また、ユーザー数も 3,119 名となった。一社当たりのユーザー数は減少傾向にあるものの、導入企業数の確保を優先した結果、堅調な推移となっている。同社は、中期経営計画最終年度となる 27/9 期までに 470 社まで導入企業社数を伸ばす想定だが、概ね計画に沿った進捗となっている。

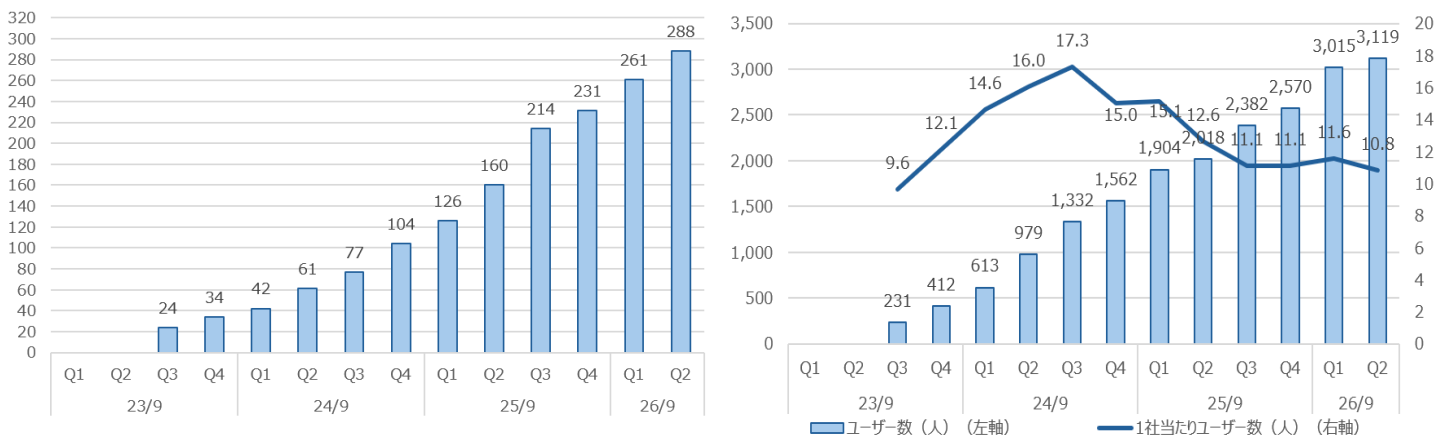
なお、従前と比較すると、大手企業での導入実績も増えつつあるとのことであり、仕入に強い不動産デベロッパーが開発した、仕入業務の生産性向上や見える化を実現するツールに対する顧客の信頼も厚いことが伺える。現状、約 3 割程度の企業が有料プランを利用しているとのことである。今後は、有料プランへの移行を促す営業活動にも期待したい。

### クロスセルにも期待

また、同社は、今年度下期中に、「ZISEDAI TOUCH & PLAN」のクロスセルを進める方針。「ZISEDAI TOUCH & PLAN」は、当該地区の建築規制に対応しつつ、土地の収益性を最大化する建築計画を自動算出する、建築プラン自動生成 AI サービスである。事業の検討に必須であるボリュームチェック業務（土地に対してどのくらいの建物を建てられるかを事前に検証する作業）及びそれに付随する資料作成業務を自動化することができ、設計事務所に依頼するのに比べて事業検討の費用・時間の大幅な削減に繋がるものとなっている。

すでに、「ZISEDAI LAND」の導入企業社数は 288 社となっており、既存顧客を中心に「ZISEDAI TOUCH & PLAN」とのクロスセルを進めることで、顧客単価の大幅な増加が期待される。同事業は、固定費を上回る売上高の大半が利益として寄与する高収益事業であり、AID 事業の収益化により、グループの財務余力の改善に繋がるほか、さらなる仕入キャパシティの獲得という好循環の形成が期待されよう。

図表 7. 「ZISEDAI LAND」導入企業数（社）とユーザー数（人）の推移



出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## 4. 株価は、最高値を更新も配当利回りは高く、更なる上昇に期待

### 株価は、最高値を更新

株価は堅調に推移しており、最高値を更新した。25年1月に発表した新株予約権による増資(約20%の希薄化)を嫌気し、一時的には軟調な推移となっていたが、調達資金を活用した積極的な事業拡大を資本市場は評価し、株価は再度上昇トレンドに転じている。上述の通り、棚卸資産の積み上がりが見られることに加えて、売上総利益率が改善傾向にあることが確認され、期初計画の上方修正も期待される業績進捗を織り込みつつあることが一因であろう。また、6月8日の適時開示で、東証プライム市場への上場市場区分変更の承認を発表(6/15日付でプライム市場へ変更)。プライム市場上場企業となることで、従前より信用力が増し、採用や資金調達でポジティブな効果が期待されよう。

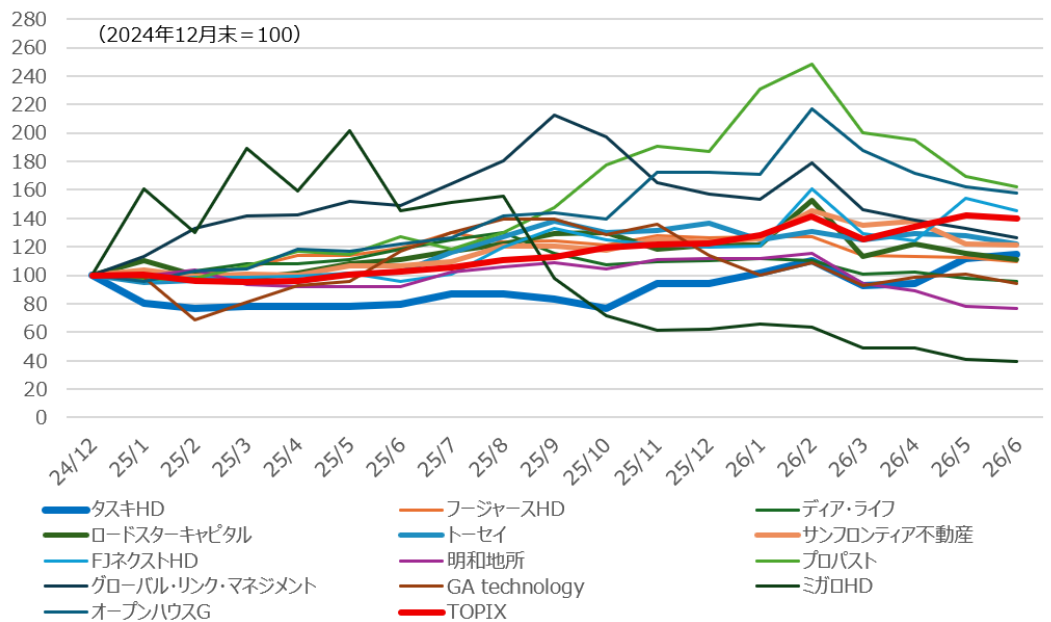
### 27/9 期業績目標に注目

なお、ストラテジー・アドバイザーズでは、今後の株価を占う上で、中期経営計画最終年度となる27/9期の業績期待に注目している。同社は、約20%程度の希薄化を伴う増資を実施したが、EPSの目標(27/9期140円)を据え置いている。希薄化の影響を跳ね返し、同計画を達成する意向とのことであり、売上高や営業利益は計画以上の成果を上げることが期待される。上期も計画をやや上回る進捗となっていることから、下期にどこまで棚卸資産を積み増し、来期以降の業績拡大に繋がられるかが注目される。

### 株主還元も積極的

足元の株価上昇に伴い、PBRは1.9倍、PERは10倍まで上昇し、相対的に高い評価となっている。一方で、中期経営計画最終年度のEPS目標(140円)で算出したPERは、6.7倍であり、27/9期業績が完全に株価に織り込まれているとは言えない。26/9期決算発表で開示される27/9期業績目標次第では、株価が一段と上昇する可能性が十分にあると言えよう。なお、ストラテジー・アドバイザーズでは、配当利回りも4.1%と高いことを踏まえ、株価のダウンサイドリスクは限定的と見ている。同社は、40%以上の配当性向と累進配当を基本方針としており、事業拡大と共に、株主還元にも積極的であることが、株価の好パフォーマンスに寄与していると言えよう。

図表 8. 都市型コンパクトマンションを提供する上場企業、不動産DXを活用することを特徴とする上場企業の株価推移 (2025年1月以降)



出所：ストラテジー・アドバイザーズ作成

# タスキホールディングス | 166A (東証グロース)

図表 9. 他の不動産金融企業との比較

企業名	コード	決算期	売上高 (百万円)	売上高 成長率 (%)	売上総 利益率 (%)	営業利益 (百万円)	営業利益 成長率 (%)	売上高 営業利益率 (%)	ROE (%)	ROIC (%)	自己資本 比率 (%)
<b>タスキホールディングス</b>	<b>166A</b>	<b>2025/09</b>	<b>74,412</b>	<b>60.3</b>	<b>19.9</b>	<b>8,815</b>	<b>72.4</b>	<b>11.8</b>	<b>18.5</b>	<b>9.4</b>	<b>38.3</b>
フージャースホールディングス	3284	2026/03	138,579	11.6	22.0	13,800	20.5	10.0	15.0	6.1	28.0
ディア・ライフ	3245	2025/09	78,505	23.2	13.7	7,726	24.3	9.8	20.2	12.1	59.3
ロードスターキャピタル	3482	2025/12	44,633	21.3	34.6	13,415	24.5	30.1	27.2	10.2	26.1
トーセイ	8923	2025/11	94,689	8.2	42.1	22,337	28.3	23.6	15.3	6.1	33.4
サンフロンティア不動産	8934	2026/03	116,083	14.3	32.8	25,356	26.2	21.8	14.4	8.4	45.3
FJネクストホールディングス	8935	2026/03	142,374	14.3	18.9	14,402	14.4	10.1	13.0	10.8	71.2
明和地所	8869	2026/03	90,108	12.5	21.3	7,751	16.4	8.6	10.8	4.7	24.4
プロバスト	3236	2025/05	27,839	3.3	18.3	3,334	16.8	12.0	17.3	8.3	40.1
グローバル・リンク・マネジメント	3486	2025/12	69,263	20.9	17.9	7,437	40.3	10.7	34.7	13.7	31.4
GA technology	3491	2025/10	248,947	31.6	16.9	7,095	30.3	2.9	14.5	8.1	37.4
ミガロホールディングス	5535	2026/03	57,532	15.9	15.9	3,061	7.9	5.3	10.9	4.5	26.3
オープンハウスグループ	3288	2025/09	1,336,468	18.3	18.2	145,933	18.6	10.9	20.1	8.8	38.1
平均値	-	-	-	19.7	22.5	-	26.2	12.9	17.8	8.5	38.4
中央値	-	-	-	15.9	18.9	-	24.3	10.7	15.3	8.4	37.4

注：成長率は過去5期の平均。タスキホールディングスの5期前はタスキの業績。ミガロホールディングスの5期前はプロパティエージェントの業績  
出所：ストラテジー・アドバイザーズ作成

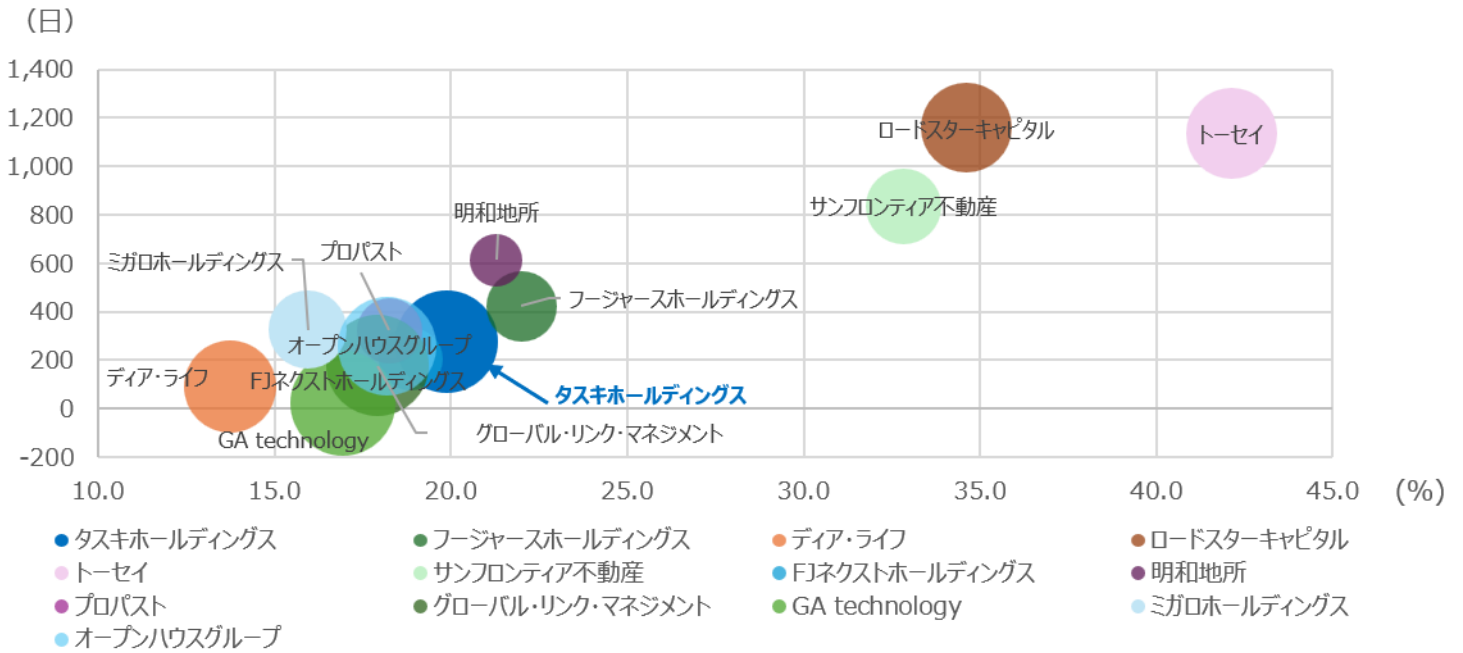
図表 10. 同業他社とのバリュエーション比較

企業名	コード	決算期	株価 (6/9) (円)	時価総額 (百万円)	PBR 直近実績 (倍)	PER 会社予想 (倍)	ROE 直近実績 (%)	配当利回り 会社予想 (%)
<b>タスキホールディングス</b>	<b>166A</b>	<b>2025/09</b>	<b>972</b>	<b>59,992</b>	<b>1.9</b>	<b>10.3</b>	<b>18.5</b>	<b>4.1</b>
フージャースホールディングス	3284	2026/03	1,141	46,669	0.9	6.5	15.0	6.6
ディア・ライフ	3245	2025/09	978	49,236	1.5	-	20.2	6.5
ロードスターキャピタル	3482	2025/12	2,756	46,502	1.4	5.1	27.2	3.6
トーセイ	8923	2025/11	1,538	149,139	1.5	9.8	15.3	3.6
サンフロンティア不動産	8934	2026/03	2,355	121,717	1.0	7.7	14.4	3.4
FJネクストホールディングス	8935	2026/03	1,765	57,808	0.7	5.5	13.0	4.5
明和地所	8869	2026/03	782	18,336	0.5	6.3	10.8	5.1
プロバスト	3236	2025/05	267	8,836	0.7	4.2	17.3	2.2
グローバル・リンク・マネジメント	3486	2025/12	1,714	27,285	1.8	5.3	34.7	5.8
GA technology	3491	2025/10	1,463	60,065	1.9	11.0	14.5	0.9
ミガロホールディングス	5535	2026/03	254	16,333	1.1	10.9	10.9	3.5
オープンハウスグループ	3288	2025/09	8,397	936,417	1.8	8.0	20.1	2.4

注：直近決算期が赤字の企業はROEの適用なし。時価総額は自己株式を除いた発行済株式数を用いて算出  
出所：ストラテジー・アドバイザーズ作成

# タスキホールディングス | 166A (東証グロース)

図表 11. 同業他社との在庫回転期間 (縦軸)・売上総利益率 (横軸)・PBR バブルチャート



出所：ストラテジー・アドバイザーズ作成

# タスキホールディングス | 166A (東証グロース)

図表 12. 半期/四半期業績動向

(百万円)	タスキ		タスキ HD		
	24/9 H1	H2	25/9 H1	H2	26/9 H1
<b>損益計算書</b>					
売上高	11,216	-	33,567	40,844	43,090
売上原価	9,102	-	27,461	32,158	34,805
売上総利益	2,114	-	6,105	8,686	8,285
売上総利益率	18.8%	-	18.2%	21.3%	19.2%
販売管理費	843	-	2,600	3,376	3,476
売上高販売管理費率	7.5%	-	7.7%	8.3%	8.1%
営業利益	1,271	-	3,505	5,310	4,808
売上高営業利益率	11.3%	-	10.4%	13.0%	11.2%
営業外損益	-123	-	-371	-636	-906
経常利益	1,147	-	3,134	4,674	3,902
売上高経常利益率	10.2%	-	9.3%	11.4%	9.1%
特別損益	0	-	1	6	-39
税前利益	1,147	-	3,136	4,681	3,862
法人税等合計	330	-	986	1,445	1,307
(法人税率)	28.8%	-	31.4%	30.9%	33.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	817	-	1,806	3,127	2,165
売上高当期純利益率	7.3%	-	5.4%	7.7%	5.0%

(百万円)	タスキ		タスキ HD							
	24/9 Q1	Q2	24/9 Q3	Q4	25/9 Q1	Q2	Q3	Q4	26/9 Q1	Q2
<b>損益計算書</b>										
売上高	5,426	5,790	-	20,781	16,959	16,608	8,985	31,859	6,950	36,139
売上原価	4,518	4,584	-	17,281	13,645	13,815	7,399	24,759	5,764	29,040
売上総利益	908	1,206	-	3,499	3,313	2,792	1,586	7,099	1,186	7,098
売上総利益率	16.7%	20.8%	-	16.8%	19.5%	16.8%	17.7%	22.3%	17.1%	19.6%
販売管理費	425	418	-	1,558	1,176	1,423	1,157	2,218	1,282	2,193
売上高販売管理費率	7.8%	7.2%	-	7.5%	6.9%	8.6%	12.9%	7.0%	18.4%	6.1%
営業利益	482	788	-	1,941	2,136	1,368	428	4,881	-96	4,904
売上高営業利益率	8.9%	13.6%	-	9.3%	12.6%	8.2%	4.8%	15.3%	-1.4%	13.6%
営業外損益	-57	-66	-	-148	-155	-215	-326	-310	-448	-457
経常利益	425	722	-	1,793	1,981	1,153	102	4,571	-545	4,447
売上高経常利益率	7.8%	12.5%	-	8.6%	11.7%	6.9%	1.1%	14.3%	-7.8%	12.3%
特別損益	0	0	-	2	0	1	6	0	154	-194
税前利益	425	722	-	1,795	1,981	1,155	109	4,571	-391	4,253
法人税等合計	134	197	-	666	600	386	101	1,343	-49	1,357
(法人税率)	31.5%	27.3%	-	37.1%	30.3%	33.4%	92.7%	29.4%	-	31.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	291	525	-	1,129	1,197	608	53	3,073	-336	2,501
売上高当期純利益率	5.4%	9.1%	-	5.4%	7.1%	3.7%	0.6%	9.6%	-4.8%	6.9%

注：2024年4月の経営統合により24/9期H2以降、または24/9期Q3以降はタスキホールディングスの数値。

期中の経営統合のため24/9期H2と24/9期Q3の数字はなし

出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

# タスキホールディングス | 166A (東証グロース)

図表 13. 損益計算書の推移 (通期ベース)

(百万円)	タスキ 単体	タスキ 単体	タスキ 単体	タスキ 連結	タスキ 連結	タスキ HD	タスキ HD	タスキ HD
	19/9	20/9	21/9	22/9	23/9	24/9	25/9	26/9 会社予想
<b>売上高</b>	<b>5,118</b>	<b>7,027</b>	<b>9,190</b>	<b>12,276</b>	<b>18,565</b>	<b>47,455</b>	<b>74,412</b>	<b>100,450</b>
売上原価	3,983	5,623	6,967	9,321	14,466	39,482	59,620	
売上総利益	1,135	1,404	2,222	2,955	4,099	7,972	14,792	
売上総利益率	22.2%	20.0%	24.2%	24.1%	22.1%	16.8%	19.9%	
販売管理費	710	825	972	1,241	1,669	3,907	5,976	
<b>営業利益</b>	<b>424</b>	<b>579</b>	<b>1,250</b>	<b>1,714</b>	<b>2,430</b>	<b>4,065</b>	<b>8,815</b>	<b>11,000</b>
売上高営業利益率	8.3%	8.2%	13.6%	14.0%	13.1%	8.6%	11.8%	11.0%
営業外収益	2	31	1	6	13	29	97	
営業外費用	96	88	140	150	215	534	1,103	
<b>経常利益</b>	<b>330</b>	<b>522</b>	<b>1,112</b>	<b>1,570</b>	<b>2,228</b>	<b>3,560</b>	<b>7,808</b>	<b>9,300</b>
売上高経常利益率	6.4%	7.4%	12.1%	12.8%	12.0%	7.5%	10.5%	9.3%
特別利益	-	-	26	14	-	1	8	
特別損失	0	-	2	14	22	0	0	
税前利益	329	522	1,135	1,570	2,206	3,561	7,817	
法人税・住民税・事業税	108	191	341	482	668	1,200	2,431	
(法人税率)	32.7%	36.6%	30.0%	30.7%	30.3%	33.7%	31.1%	
当期純利益	221	330	794	1,088	1,537	2,360	5,385	
非支配株主に帰属する当期純利益	-	-	-	-	-	143	451	
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>221</b>	<b>330</b>	<b>794</b>	<b>1,088</b>	<b>1,537</b>	<b>2,217</b>	<b>4,933</b>	<b>5,800</b>
売上高当期純利益率	4.3%	4.7%	8.6%	8.9%	8.3%	4.7%	6.6%	5.8%
<b>EPS (円)</b>	<b>69.32</b>	<b>70.25</b>	<b>72.94</b>	<b>92.69</b>	<b>117.98</b>	<b>53.39</b>	<b>90.99</b>	<b>94.12</b>
ROE	37.7%	23.2%	30.4%	-	28.0%	-	18.5%	
ROIC (投下資本)	9.3%	9.2%	12.7%	-	12.5%	-	9.4%	
ROIC (事業資産)	10.8%	13.6%	21.1%	-	21.6%	-	13.9%	
配当金 (円)	0.0	26.0	52.0	33.0	50.0	16.0	36.0	40.0
期中平均株式数 (百万株)	3.2	4.7	5.4	11.7	13.0	41.5	54.2	
期末株式数 (百万株)	8.0	5.0	5.9	11.7	14.1	51.5	61.6	

注：21/9 期まではタスキの単体業績、22/9 期～23/9 期はタスキの連結業績、24/9 期以降はタスキホールディングスの連結業績の開示。

20 年 6 月 12 日付で 2.5:1 の株式併合を、21 年 12 月 10 日付で 1:2 の株式分割を行っており、EPS 等は遡及して調整している  
出所：会社資料より戦略・アドバイザーズ作成

# タスキホールディングス | 166A (東証グロース)

図表 14. 貸借対照表の推移 (通期ベース)

(百万円)	タスキ単体	タスキ単体	タスキ単体	タスキ連結	タスキ連結	タスキHD	タスキHD
	19/9	20/9	21/9	22/9	23/9	24/9	25/9
<b>流動資産</b>	<b>3,684</b>	<b>5,068</b>	<b>9,412</b>	<b>12,072</b>	<b>16,925</b>	<b>53,172</b>	<b>75,577</b>
現金及び預金	574	2,485	3,253	3,711	6,228	14,430	26,203
売上債権	-	-	-	-	-	-	-
棚卸資産	2,996	2,458	5,896	7,052	9,114	35,496	45,225
短期貸付金	-	-	-	1,145	1,289	1,964	2,021
その他	112	124	262	163	293	1,280	2,127
<b>固定資産</b>	<b>170</b>	<b>186</b>	<b>496</b>	<b>548</b>	<b>561</b>	<b>6,223</b>	<b>7,656</b>
有形固定資産	84	91	85	15	21	1,546	2,897
無形固定資産	32	39	35	98	4	3,352	3,075
投資その他の資産	52	54	375	433	535	1,325	1,683
投資有価証券	-	-	300	319	355	844	1,137
繰延税金資産	18	19	38	61	86	232	218
その他	33	35	37	53	93	247	327
<b>総資産</b>	<b>3,854</b>	<b>5,255</b>	<b>9,909</b>	<b>12,621</b>	<b>17,487</b>	<b>59,415</b>	<b>83,248</b>
<b>流動負債</b>	<b>2,567</b>	<b>1,543</b>	<b>2,101</b>	<b>5,459</b>	<b>3,855</b>	<b>16,139</b>	<b>19,745</b>
工事未払金	34	79	41	84	137	477	368
未払金・未払費用	46	57	65	141	82	1,018	319
有利子負債	2,305	1,186	1,622	4,615	2,946	12,189	16,893
短期借入金	604	326	194	1,261	1,059	5,801	10,477
1年内返済予定の長期借入金等	1,700	860	1,428	3,354	1,887	6,387	6,416
未払法人税等	115	156	283	345	480	1,453	1,153
その他	66	62	88	271	209	1,000	1,009
<b>固定負債</b>	<b>586</b>	<b>1,556</b>	<b>4,728</b>	<b>3,299</b>	<b>6,504</b>	<b>21,346</b>	<b>30,498</b>
有利子負債	547	1,495	4,700	3,255	6,422	21,031	30,112
退職給付に係る負債等	12	16	9	12	14	140	144
その他	26	44	17	31	67	174	240
<b>純資産</b>	<b>699</b>	<b>2,155</b>	<b>3,079</b>	<b>3,862</b>	<b>7,127</b>	<b>21,929</b>	<b>33,005</b>
株主資本	699	2,155	3,079	3,862	7,127	21,306	31,849
資本金	300	920	1,049	1,049	2,254	3,024	6,242
資本剰余金	100	605	734	734	1,939	13,913	17,131
利益剰余金	299	630	1,294	2,078	2,932	4,375	8,484
自己株式	-	-	-	-0	-0	-7	-9
その他包括利益累計額	-	-	-	-	-	-5	76
新株予約権	-	-	-	-	-	-	-
非支配株主持分	-	-	-	-	-	628	1,079
<b>負債および純資産合計</b>	<b>3,854</b>	<b>5,255</b>	<b>9,909</b>	<b>12,621</b>	<b>17,487</b>	<b>59,415</b>	<b>83,248</b>
有利子負債	2,853	2,682	6,323	7,871	9,369	33,220	47,005
自己資本比率	18.2%	41.0%	31.1%	30.6%	40.8%	35.9%	38.3%
D/E レシオ	4.10	1.27	2.06	2.04	1.31	1.56	1.47

注：21/9 期まではタスキの単体業績、22/9 期～23/9 期はタスキの連結業績、24/9 期以降はタスキホールディングスの連結業績の開示  
出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

# タスキホールディングス | 166A (東証グロース)

図表 15. キャッシュ・フロー計算書の推移 (通期ベース)

(百万円)	タスキ単体	タスキ単体	タスキ単体	タスキ連結	タスキ連結	タスキ HD	タスキ HD
	19/9	20/9	21/9	22/9	23/9	24/9	25/9
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>							
税引前利益	329	522	1,135	1,570	2,206	3,561	7,817
減価償却費・のれん償却額	6	11	8	9	8	195	423
運転資本	-287	583	-3,476	-1,112	-2,009	-3,624	-9,838
その他	3	-162	-313	-160	-652	-1,480	-4,173
合計	<b>52</b>	<b>955</b>	<b>-2,646</b>	<b>307</b>	<b>-448</b>	<b>-1,348</b>	<b>-5,770</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>							
有形固定資産の取得及び売却による収支	-59	-11	0	72	-13	-6	-1,421
無形固定資産の取得及び売却による収支	-19	-18	-30	-84	-24	-5	-60
投資有価証券の取得及び売却による収支	-	-	-288	0	53	-29	-152
その他	-36	33	42	-1,159	-159	-2,583	-84
合計	<b>-115</b>	<b>3</b>	<b>-276</b>	<b>-1,172</b>	<b>-144</b>	<b>-2,624</b>	<b>-1,718</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>							
短期借入金の純増減額	432	-241	-44	1,245	27	798	5,325
長期借入金の純増減額・社債の純増減額	-288	73	3,678	306	1,470	7,548	8,459
株式の発行	-	1,110	256	0	2,349	-	6,274
自己株式の取得による支出	-	-	0	-	-	-7	-2
配当金の支払額	-	-	-130	-303	-683	-1,371	-823
その他	-21	10	-70	76	-54	-124	25
合計	<b>122</b>	<b>952</b>	<b>3,690</b>	<b>1,323</b>	<b>3,109</b>	<b>6,844</b>	<b>19,260</b>
キャッシュに係る換算差額	-	-	-	-	-	-	-
キャッシュ増減額	58	1,910	768	457	2,516	8,202	11,770
キャッシュ期首残高	515	574	2,485	3,253	3,711	6,228	14,430
キャッシュ期末残高	574	2,485	3,253	3,711	6,228	14,430	26,201

注：21/9 期まではタスキの単体業績、22/9 期～23/9 期はタスキの連結業績、24/9 期以降はタスキホールディングスの連結業績の開示

24/9 期のキャッシュ増減額には、株式移転に伴う現金及び現金同等物の増加額が含まれる

出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

## ディスクレイマー

本レポートは、株式会社ストラテジー・アドバイザーズ（以下、発行者）が発行するレポートであり、外部の提携会社及びアナリストを主な執筆者として作成されたものです。

本レポートにおいては、対象となる企業について従来とは違ったアプローチによる紹介や解説を目的としております。発行者は原則、レポートに記載された内容に関してレビューならびに承認を行っておりません(しかし、明らかな誤りや適切ではない表現がある場合に限り、執筆者に対して指摘を行っております)。

発行者は、本レポートを発行するための企画提案およびインフラストラクチャーの提供に関して対価を直接的または間接的に対象企業より得ている場合があります。

執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは、本レポートを作成する以外にも対象会社より直接的または間接的に対価を得ている場合があります。また、執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは対象会社の有価証券に対して何らかの取引を行っている可能性あるいは将来行う可能性があります。

本レポートは、投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成されたものであり、有価証券取引及びその他の取引の勧誘を目的とするものではありません。有価証券およびその他の取引に関する最終決定は投資家ご自身の判断と責任で行ってください。

本レポートの作成に当たり、執筆者は対象企業への取材等を通じて情報提供を受けておりますが、当レポートに記載された仮説や見解は当該企業によるものではなく、執筆者による分析・評価によるものです。

本レポートは、執筆者が信頼できると判断した情報に基づき記載されたものですが、その正確性、完全性または適時性を保証するものではありません。本レポートに記載された見解や予測は、本レポート発行時における執筆者の判断であり、予告無しに変更されることがあります。

本レポートに記載された情報もしくは分析に、投資家が依拠した結果として被る可能性のある直接的、間接的、付随的もしくは特別な損害に対して、発行者ならびに執筆者が何ら責任を負うものではありません。

本レポートの著作権は、原則として発行者に帰属します。本レポートにおいて提供される情報に関して、発行者の承諾を得ずに、当該情報の複製、販売、表示、配布、公表、修正、頒布または営利目的での利用を行うことは法律で禁じられております。



Strategy Advisors

〒104-0061 東京都中央区銀座一丁目 27 番 8 号セントラルビル 703 号