

Company Report

2026 年 8 月 21 日

株式会社ストラテジー・アドバイザーズ
伊藤 研一



来期計画次第で、株価は一層の上昇余地

タスキホールディングス(以下、同社)の 26/9 期 Q3 累計決算は、売上高 600.2 億円(前年同期比 41.1%増)、営業利益 75.6 億円(同 92.4%増)の好決算となった。前年同期と比較した期初計画に対する進捗率(売上高 59.8%、営業利益 68.8%)も良好であり、計画達成確度の高い安心感のある内容であった。

最重要 KPI である棚卸資産残高は、売上計上が進んでいるにも関わらず、851.7 億円(前期末比 83.6%増)まで増加。Q2 末と比較すると、Q3 末の棚卸資産件数の増加ペースは加速しており、仕入体制強化の成果が一段と表れていると言えよう。なお、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、Q3 時点で 167 件となり、通期計画(165 件)を上回る進捗となっている。

なお、同社は、Q3 決算説明資料にて、Life Platform 事業の富裕層ターゲット戦略を開示した。同社はこれまで、投資用マンション販売後の顧客アセットを活用しきれていないことを経営課題として認識してきた。今後は、既存事業である投資用不動産の提供に加えて、株や投資信託といった金融資産の提供から資産管理、相続、事業承継の対応に至るまで、包括的に対応可能なコンシェルジュプラットフォームサービスへと事業を発展させていくことで、新たな成長機会を創出する方針である。

株価は、最高値近辺での推移が継続している。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、調達資金を寝かすことなく、積極的に成長投資に振り向けたことを市場が評価したと、ストラテジー・アドバイザーズでは捉えている。

PBR は 2.2 倍、PER は 12 倍まで上昇し、中堅デベロッパーの中では、相対的に高いバリュエーションとなっている。一方で、中期経営計画最終年度(27/9 期)の EPS 目標(140 円)で算出した PER は 8.3 倍であり、27/9 期業績目標が完全に株価に織り込まれているとは言い難い。期末決算発表で開示される業績計画を受けて、株価が一段と上昇する可能性は十分にある。配当利回りも 4.3%と高く、株価の下支え要因になり得ると同時に、高成長が期待される投資妙味の高い銘柄であろう。

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(8/20)	1,157
52週間高値(26/6/25)	1,228
52週間安値(25/10/31)	649
上場来高値(26/6/25)	1,228
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)	71.4
EV (十億円)	131.6
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)	12.3
PBR (25/9実績、倍)	2.2
配当利回り (26/9会予、%)	4.3

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 Q1-Q3	42,553	59.5	3,934	85.2	3,237	83.3	1,860	71.0	35.3	-
26/9 Q1-Q3	60,021	41.1	7,569	92.4	6,169	90.6	3,530	80.1	54.3	-
【タスキ HD】										
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	94.0	50.0

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. プライムへ市場変更後の初決算に相応しい好決算

Q3 累計大幅増益、計画達成への確度高まる好決算

タスキホールディングス(以下、同社)の 26/9 期 Q3 累計決算は、売上高 600.2 億円(前年同期比 41.1%増)、営業利益 75.6 億円(同 92.4%増)の好決算となった。東証プライムへ市場変更後、初の四半期決算となったが、前年同期と比較した期初計画に対する進捗率(売上高 59.8%、営業利益 68.8%)も良好であり、計画達成確度の高い安心感のある内容であった。

当期は、例年と比較すると、売上高の計上タイミングが後ろ倒しとなっている。Q1 で、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が浮上し、一部の顧客で買い控えが発生した。このような状況でも、マージンの確保を優先し、売却タイミングを後ろ倒しにした結果、Q2 以降、収益性を確保しつつ、棚卸資産の売上計上が進んでいる。Q3 も同様に、四半期営業利益は前年同期比 6.4 倍の大幅増益となった。

Q3 で仕入の通期計画を超過し棚卸資産が急増

最重要 KPI である棚卸資産残高は、売上計上が進んでいるにも関わらず、851.7 億円(前期末比 83.6%増)まで増加した。Q2 末と比較すると、Q3 末の棚卸資産件数の増加ペースは加速しており、仕入体制強化の成果が一段と表れている模様。なお、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、Q3 時点で 167 件となり、通期計画(165 件)を上回る進捗となっている。想定以上に仕入が好調に推移した結果、Q3 末の自己資本比率は一時的に 28.1%まで低下しており、Q4 の仕入の一部を 27/9 期以降に後ろ倒しにし、期末の自己資本比率改善を図る方針とのことである。

なお、同社は、建築資材の高騰や納期遅延のリスクを踏まえ、IoT レジデンスに加えて、リファイニングの仕入を強化している。Q3 末のリファイニングの棚卸資産は 151.5 億円となり、前期末比 2.6 倍に増加している。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ことであり、積極的な仕入を行っている。加えて、リファイニングの場合、売却までの期間、賃料収入の獲得も可能であることから、ストック収益の拡大による収益構造の安定化に繋がる。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ていよう。

図表 1. タスキホールディングスの 26/9 期 Q3 決算要約表

(百万円)	25/9 Q3 累計	26/9 Q3 累計 (A)	前年同期比	進捗率 (A)÷(B)	26/9 通期 会社予想 (B)
売上高	42,553	60,021	41.1%	59.8%	100,450
売上総利益	7,692	12,617	64.0%	-	-
売上総利益率	18.1%	21.0%	-	-	-
EBITDA	4,187	7,942	89.7%	69.1%	11,500
営業利益	3,934	7,569	92.4%	68.8%	11,000
営業利益率	9.2%	12.6%	-	-	-
棚卸資産	47,617	85,171	78.9%	-	-

出所：会社資料よりストラテジー・アドバイザーズ作成

2. 在庫回転期間を短縮しつつ、事業規模拡大による収益性改善へ

23 区賃料高でマージン改善と 用地転売による高回転を両立

Life Platform 事業の主力セグメントである IoT レジデンスは、仕入好調かつ、収益性の改善が進んでいる。建築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築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、上昇が加速している。2025 年 6 月の平均賃料は、4,102 円(前年同月比 9.8%増)であったが、2026 年 6 月は、4,548 円(同 10.9%増)に上昇した。

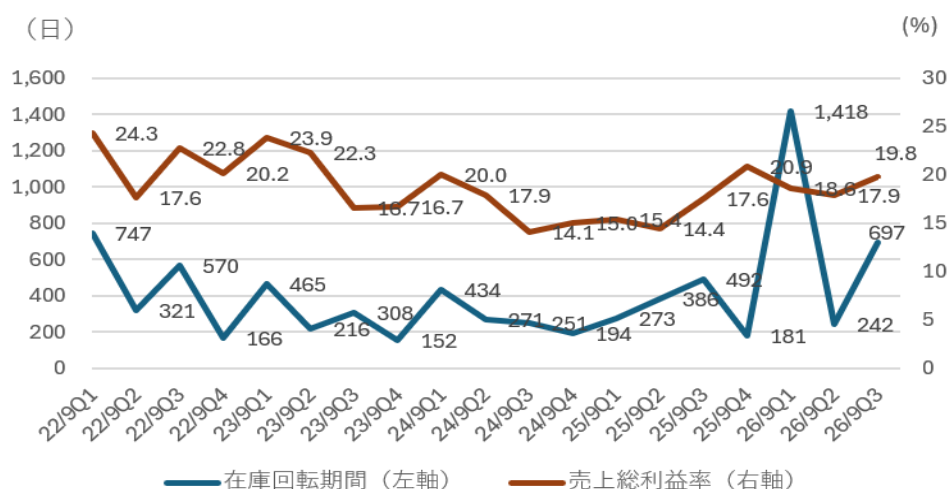
また、IoT レジデンスは、更地のまま売却するケースも一定割合の割合を占めている。更地のまま転売する場合、3 カ月程度で売却するため、在庫回転期間の短縮に寄与している。投資用マンションの開発を行った場合、売却まで 1 年程度を要するため、更地のままマンション開発業者に転売することで、収益性を維持しつつ、バランスシートの負担を軽減することが期待される。

なお、マンション開発専門の開発業者である同社が仕入れた用地は、買い手となるマンション開発業者にとって、プロが目利きしてくれた投資リターンが見込める物件であると言える。上述の通り、東京 23 区の賃料上昇が顕著であることから、同社に一定程度マージンを付与したとしても、買い手となるマンション開発業者にも十分投資リターンが確保されているのであろう。

一方で、懸念は、中東情勢に端を発した建築資材高騰及び、納期遅延の影響である。当期業績に与える影響は軽微とのことだが、来期以降、一部の案件で影響が顕在化するリスクがある。ストラテジー・アドバイザーズでは、すでに一定程度、更地のまま転売していることを踏まえると、IoT レジデンス全体の収益性に与える影響は限定的と見ているが、今後も外部環境の変化を注視していく必要がある。

なお、同社は、決算発表と同時に、「AI レジデンス」構想の実証実験開始のプレスリリースを行った。AI を活用し、居住者の生活パターンや行動文脈の理解、照明や空調等の自律制御、家庭内ロボティクスとの連携等を進めていく方針であり、今後の動向に期待したい。同社のミッションは、「人を起点に。空間をデジタルに。未来を変える仕組みをつくる。」であり、投資用マンションの開発業者という枠を超え、テクノロジーを活用した先進的なマンション開発のリーディングカンパニーへの飛躍が期待される。

図表 2. 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 (東証プライム)

リファイニング強化で安定的なストック収益を確立

また、同社は、建築資材の高騰や納期遅延のリスクを踏まえ、リファイニングの仕入を強化してきたが、その成果が顕在化している。Q3 末のリファイニングの棚卸資産は 151.5 億円となり、棚卸資産残高全体に占める割合は、17.8%まで拡大した。リファイニングについては、築年数が一定程度経過している物件は、エントランスや外壁に手を加えるだけでバリューアップに繋がることも多く、拡大余地は大きい。また、賃料収入の獲得も可能であることから、ストック性の高い収益に繋がる。売買実績を積み重ねることで、金融機関の与信枠拡大にも寄与する見込みであり、今後、事業規模の拡大にも注目したい。

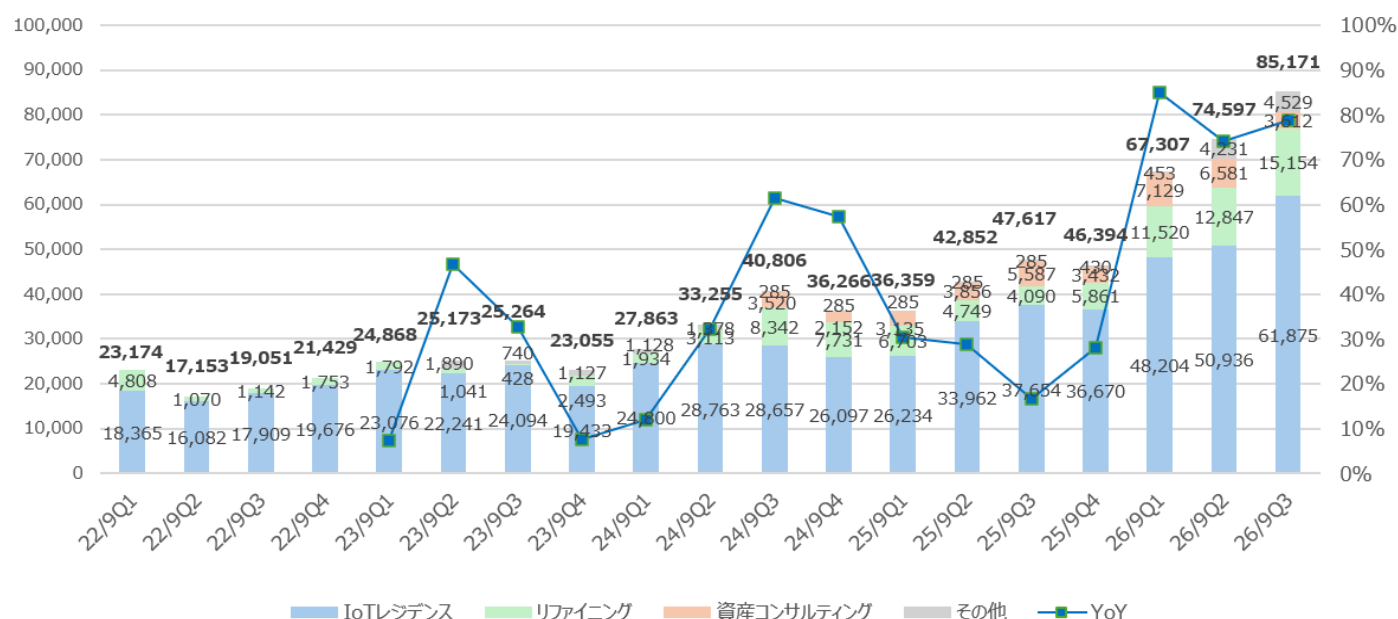
なお、リファイニングでは従来、1 年以内に売却見込みの物件を取り扱ってきたが、今後は、数年間保有し、バリューアップを行った上で、より高い収益性で売却する物件も取り扱っていく方針。在庫回転期間の長期化に伴うバランスシート負担の増加懸念はある一方で、競合他社では 30%以上の売上総利益率を確保しているケースも散見され、保有期間と収益性のバランスを確保しながら、事業拡大を進めることが期待される。

案件大型化と規模拡大に伴う収益性改善に注目

資産コンサルティングは、Q3 に 6 件の売却を実施し、売上高は 71.2 億円と堅調に推移した。仕入も好調で、棚卸資産件数は 47 件となった。同業他社と比較すると、同社はアセットライトなモデルを志向しており、売却可能な状態となった段階で土地を取得することで、自社のバランスシート計上期間を最大限短くしている。立ち退き交渉を要するケースも一定程度あるため、丁寧なコミュニケーションが不可欠なビジネスであろう。

なお、ストラテジー・アドバイザーズでは、資産コンサルティングにおいて、東京 23 区以外の物件も取り扱うようになった点に注目している。事実、Q3 に取得したパイプラインには、横浜市やさいたま市の物件が含まれている。同社のビジネスモデルは、東京 23 区に特化していたため、市場が限定的であったが、資産コンサルティングについては、首都圏近郊地域での拡大ポテンシャルを秘めている。また、Q3 に大型化した案件も 3 件あることから、想定以上に事業規模の拡大が進んでいる。同事業は、事業規模の拡大と共に収益性も改善傾向にあるビジネスモデルであり、今後も、当初のスコープに入っていなかった周辺の物件も含め、規模と収益性の両輪での拡大が期待される。

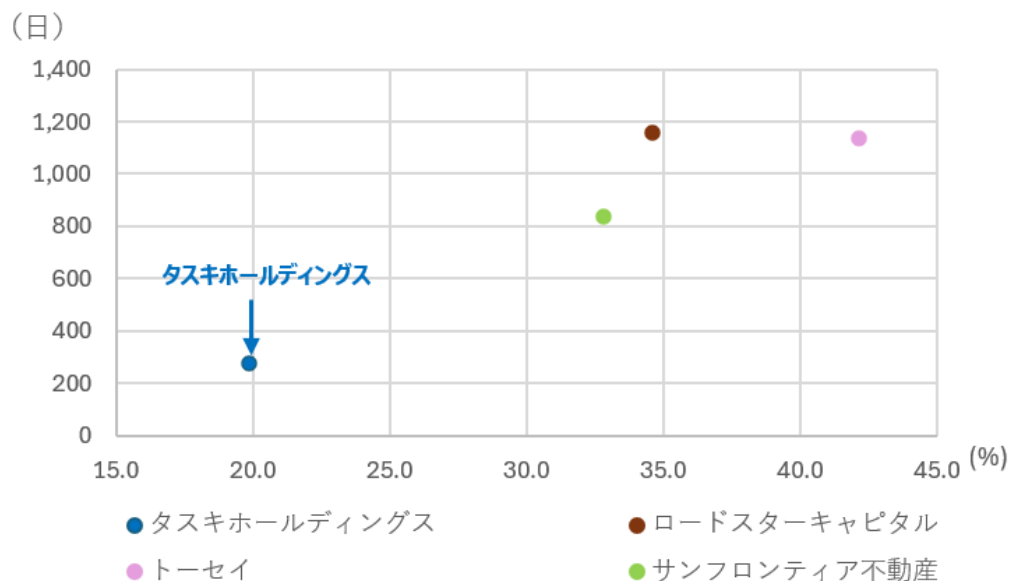
図表 3. Life Platform 事業における棚卸資産残高の四半期推移 (百万円)



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

タスキホールディングス | 166A (東証プライム)

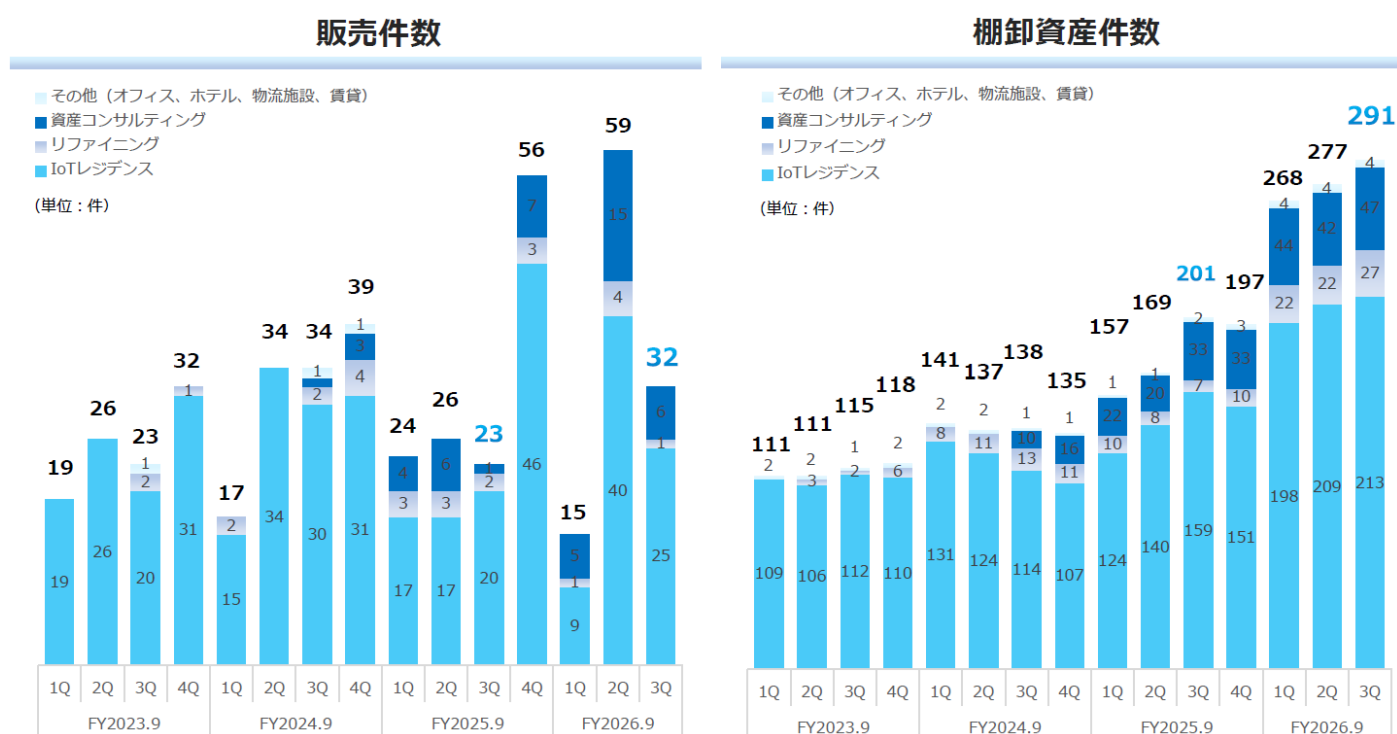
図表 4. 在庫回転期間（縦軸）と売上総利益率（横軸）の同業他社散布図



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

図表 5. 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

3. Life Platform 事業は、富裕層向け金融プラットフォームへ

不動産から金融や相続へ富裕層向け戦略を強化

同社は、Q3 決算説明資料にて、Life Platform 事業の富裕層ターゲット戦略を開示した。同社は、富裕層向けの投資用マンション開発デベロッパーとして、3 億円から 20 億円のマンション開発を手掛けてきたが、顧客アセットを活用しきれていないことを経営課題として認識してきた。一般的に、3 億円以上の投資用マンションを購入する顧客は、純金融資産 1 億円以上の富裕層及び超富裕層である。今後、既存事業である投資用不動産の提供に加えて、株や投資信託といった金融資産の提供から資産管理、相続、事業承継の対応に至るまで、包括的に対応可能なコンシェルジュプラットフォームサービスへと事業を発展させていくことが期待される。

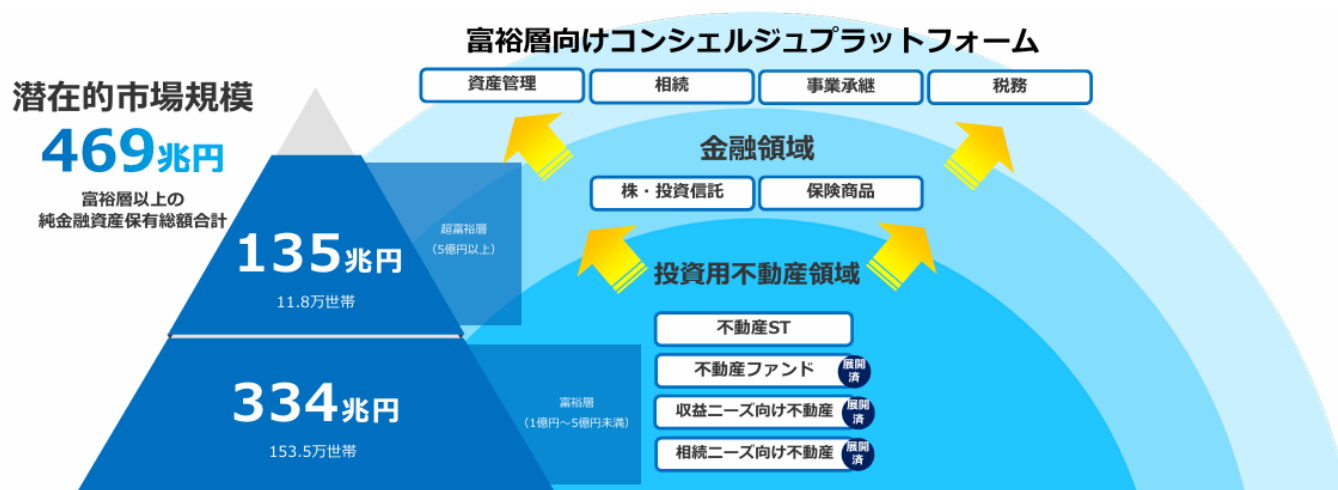
ストラテジー・アドバイザーズでは、富裕層、超富裕層の純金融資産に占める不動産の比率は、50%以上となることも少なくなく、不動産を中心とした資産形成ニーズは旺盛であると考え。同社の子会社であるタスキにおいて、すでに第二種金融商品取引業や、投資助言・代理業の免許を有しているが、今後は、より包括的な金融サービスを提供可能な体制を確立し、富裕層向けサービスを拡大していく見込みであり、今後の動向に注目したい。

不動産の採用ノウハウを活かした IFA 確保が鍵

なお、会社側は、富裕層向けビジネスを拡大していくうえで、バランスシートを活用しないアセットライトなビジネスを志向しており、中期的に同事業が拡大した場合、本業である不動産開発の財務余力改善に寄与するポテンシャルもあると見ている。一方で、懸念は人材の確保であろう。事実、独立系ファイナンシャルアドバイザー (IFA) 事業者としてすでに上場しているアイ・パートナーズフィナンシャル(7345 東証グロース)は、所属 IFA 数が 200 人を超えてから伸び悩んでいる。

同社が富裕層向けコンシェルジュプラットフォームサービスを成功させるためには、不動産をフックとしたサービスの差別化に加えて、不動産や金融資産、相続、事業承継等を包括的にアドバイス可能な優秀な人材の確保が重要であろう。幸い、同社の不動産仕入を担うアキュイジションスタッフは堅調に増加しており、同社の採用力は高いとストラテジー・アドバイザーズでは考える。富裕層向けビジネスの拡大に向けて、異業種の人材採用でも成功を収められるかに注目したい。

図表 6. 富裕層ターゲット戦略



出所：会社資料

4. 株価は、最高値を更新するも配当利回りは高く、更なる上昇に期待

株価は、堅調な推移が継続

株価は堅調に推移しており、最高値近辺での推移が続いている。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。ストラテジー・アドバイザーズでは、調達資金を寝かすことなく、積極的に成長投資に振り向け、自己資本比率が一時的に30%を下回る水準まで、仕入を実施できた攻めの経営を市場が評価したと捉えている。

なお、競合各社の株価は、2025年以降、10年国債金利が一段と上昇したことを受けて、全般的に軟調な推移となっている。一方で、タスキHDの株価は、2026年以降も堅調に推移しており、相対的に極めて良好な株価パフォーマンスと言えよう。

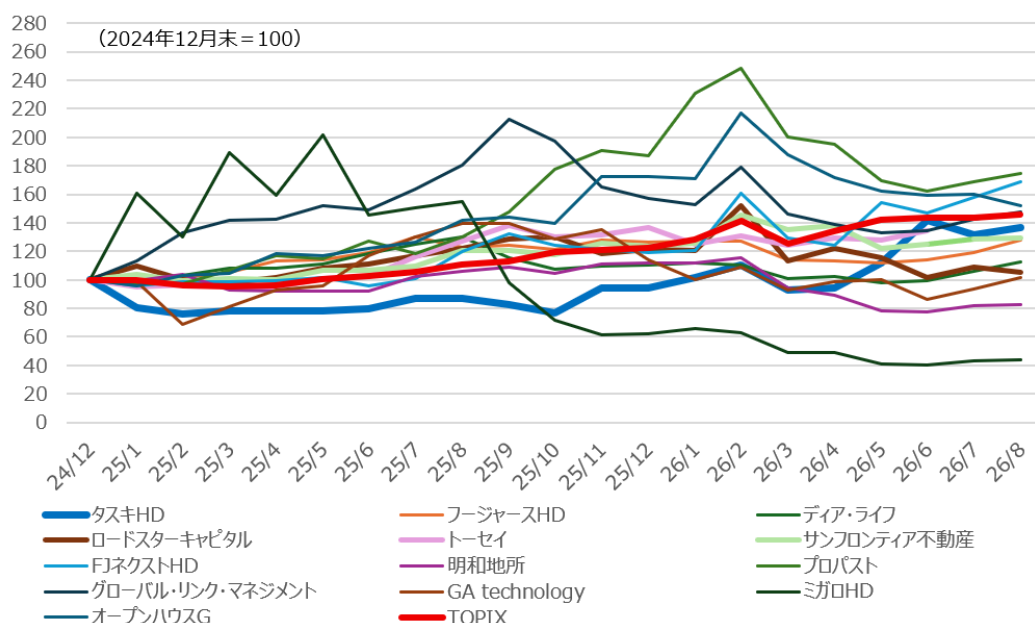
希薄化を乗り越え、中計達成と来期業績拡大へ挑む

今後の株価を占う上で、ストラテジー・アドバイザーズでは中期経営計画最終年度となる27/9期の業績計画に注目している。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であり、売上高や営業利益は中期経営計画以上の成果を上げることが期待される。なお、ストラテジー・アドバイザーズでは、主力のIoTレジデンスに加えて、リファイニングや資産コンサルティング、空き家再生など、事業ポートフォリオを多角化させながら、バランスよく高成長を継続している点を高く評価している。

成長の織り込み不足と手厚い株主還元が支える株価

足元の株価上昇に伴い、PBRは2.2倍、PERは12倍まで上昇し、中堅デベロッパーの中では、相対的に高いバリュエーションとなっている。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8.3倍であり、27/9期業績目標が完全に株価に織り込まれているとは言い難い。26/9期決算発表で開示される27/9期業績計画次第では、株価が一段と上昇する可能性が十分にある。なお、ストラテジー・アドバイザーズでは、配当利回りも4.3%と高いことを踏まえ、株価のダウンスайд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、事業拡大ととも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よう。

図表 7. 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 (東証プライム)

図表 8. 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 (%)
タスキホールディングス	166A	2025/09	74,412	60.3	19.9	8,815	72.4	11.8	18.5	9.4	38.3
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	2026/05	29,465	9.3	17.4	3,247	13.6	11.0	13.7	12.4	29.4
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	-	-	-	20.1	22.4	-	26.0	12.8	17.6	8.9	37.6
中央値	-	-	-	15.9	18.9	-	24.3	10.7	15.0	8.8	33.4

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 9. 同業他社とのバリュエーション比較

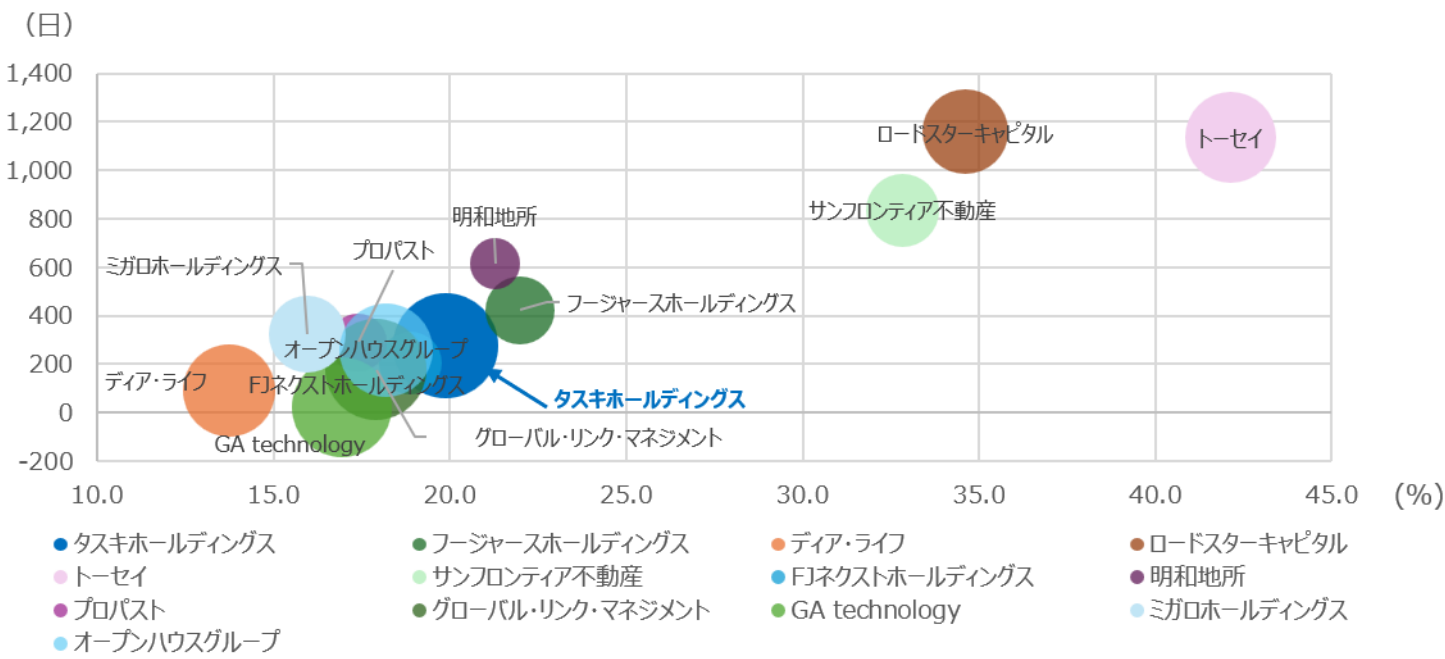
企業名	コード	決算期	株価 (8/20) (円)	時価総額 (百万円)	PBR 直近実績 (倍)	PER 会社予想 (倍)	ROE 直近実績 (%)	配当利回り 会社予想 (%)
タスキホールディングス	166A	2025/09	1,157	71,410	2.2	12.3	18.5	4.3
フージャースホールディングス	3284	2026/03	1,335	54,604	1.0	7.6	15.0	5.6
ディア・ライフ	3245	2025/09	1,158	58,282	1.8	-	20.2	5.5
ロードスターキャピタル	3482	2025/12	2,619	44,290	1.4	4.8	27.2	3.7
トーセイ	8923	2025/11	1,806	175,193	1.7	11.6	15.3	3.0
サンフロンティア不動産	8934	2026/03	2,519	144,047	1.1	8.3	14.4	3.2
FJ ネクストホールディングス	8935	2026/03	2,050	67,142	0.8	6.4	13.0	3.9
明和地所	8869	2026/03	844	19,790	0.5	6.8	10.8	4.7
プロバスト	3236	2026/05	288	9,531	0.7	5.9	13.7	3.5
グローバル・リンク・マネジメント	3486	2025/12	2,000	31,948	2.1	6.2	34.7	5.0
GA technology	3491	2025/10	1,583	64,986	2.1	11.9	14.5	0.8
ミガロホールディングス	5535	2026/03	281	18,070	1.2	12.0	10.9	3.2
オープンハウスグループ	3288	2025/09	8,113	896,079	1.7	7.8	20.1	2.5

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 (東証プライム)

図表 10. 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



注：縦軸は在庫回転期間（日）、横軸は売上総利益率（%）、円の大きさはPBR（倍）を示す。
出所：ストラテジー・アドバイザーズ作成

図表 11. 四半期業績動向

(百万円)	タスキ HD						
	25/9				26/9		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
損益計算書							
売上高	16,959	16,608	8,985	31,859	6,950	36,139	16,931
(前年同期比)	—	—	-41.9%	53.3%	-59.0%	117.6%	88.4%
売上総利益	3,313	2,792	1,586	7,099	1,186	7,098	4,332
売上総利益率	19.5%	16.8%	17.7%	22.3%	17.1%	19.6%	25.6%
販売管理費	1,176	1,423	1,157	2,218	1,282	2,193	1,571
売上高販売管理費率	6.9%	8.6%	12.9%	7.0%	18.4%	6.1%	9.3%
営業利益	2,136	1,368	428	4,881	-96	4,904	2,761
(前年同期比)	—	—	-49.8%	151.5%	—	258.5%	545.1%
営業外損益	-155	-215	-326	-310	-448	-457	-494
経常利益	1,981	1,153	102	4,571	-545	4,447	2,267

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 25/9 期 Q2 以前の前年同期比はなし。
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 (東証プライム)

図表 12. 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
売上高	5,118	7,027	9,190	12,276	18,565	47,455	74,412	100,450
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	
営業利益	424	579	1,250	1,714	2,430	4,065	8,815	11,000
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	
経常利益	330	522	1,112	1,570	2,228	3,560	7,808	9,300
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	
親会社株主に帰属する当期純利益	221	330	794	1,088	1,537	2,217	4,933	5,800
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%
EPS (円)	69.32	70.25	72.94	92.69	117.98	53.39	90.99	94.03
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	50.0
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 (東証プライム)

図表 13. 貸借対照表の推移 (通期ベース)

(百万円)	タスキ単体 19/9	タスキ単体 20/9	タスキ単体 21/9	タスキ連結 22/9	タスキ連結 23/9	タスキ HD 24/9	タスキ HD 25/9
流動資産	3,684	5,068	9,412	12,072	16,925	53,172	75,577
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
固定資産	170	186	496	548	561	6,223	7,656
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
総資産	3,854	5,255	9,909	12,621	17,487	59,415	83,248
流動負債	2,567	1,543	2,101	5,459	3,855	16,139	19,745
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
固定負債	586	1,556	4,728	3,299	6,504	21,346	30,498
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
純資産	699	2,155	3,079	3,862	7,127	21,929	33,005
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
負債および純資産合計	3,854	5,255	9,909	12,621	17,487	59,415	83,248
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 (東証プライム)

図表 14. 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 19/9	タスキ単体 20/9	タスキ単体 21/9	タスキ連結 22/9	タスキ連結 23/9	タスキ HD 24/9	タスキ HD 25/9
営業活動によるキャッシュ・フロー							
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	52	955	-2,646	307	-448	-1,348	-5,770
投資活動によるキャッシュ・フロー							
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	-115	3	-276	-1,172	-144	-2,624	-1,718
財務活動によるキャッシュ・フロー							
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	122	952	3,690	1,323	3,109	6,844	19,260
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

ディスクレーマー

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



Strategy Advisors