

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

MISSION

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。

連結売上高
2,000億円SaaS導入企業数
1,500社

② 中長期の経営戦略

1. M&Aによる事業拡大

既存事業領域の拡大や新規事業領域進出を目的としたM&Aを実施。
不動産テック領域でのエコシステム構築投資も推進

3. Life Platform事業の安定…

東京圏の投資用一棟マンション市場における事業規模・事業領域の
拡大で競争優位性を確立

2. SaaS事業のARR増大

新規ユーザー獲得と顧客単価引き上げに注力。セールス&マーケティング投資で機能拡張とリプレイスユーザー増加を実現

4. グループシナジーの発揮

2024年経営統合によるグループシナジーを源泉に、事業間の連携強化とコーポレート部門の統一で効率化

③ 対処すべき課題

① 経営体制強化

- ・ プロフェッショナル人財採用と経営効率化
- ・ グループ内シナジー発揮の仕組み構築
- ・ 不動産テック領域でのパートナー獲得

② 既存ビジネス拡大

- ・ 優秀人財の確保育成と組織風土醸成
- ・ グループDX推進とプロダクト開発
- ・ 事業ポートフォリオ多角化と収益構造多層化

③ システム安定化とガバナンス

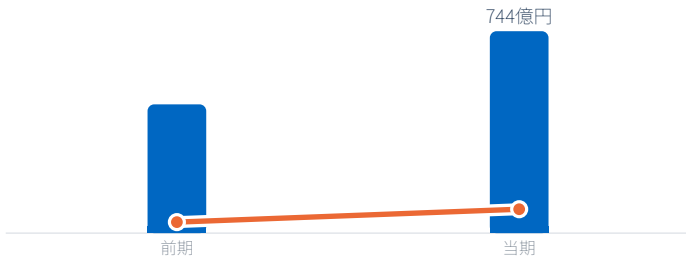
- ・ 通信ネットワークの災害対策とセキュリティ強化
- ・ 内部管理体制とコーポレート・ガバナンス構築
- ・ ESG経営推進とサステナビリティ対応

面で使えるポイント

- ・ 2024年の経営統合でグループシナジー創出。2033年売上高2,000億円目指す中長期成長戦略に関心
- ・ 不動産テック領域でのSaaS事業拡大。導入企業1,500社達成で先行者利益を獲得する野心的な事業構想
- ・ 「価値をつなげば、未来はもっと良くなる」というVISION下で、テクノロジーと人財の掛け算で業界アップデート

証券コード 166A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
744億円営業利益率
11.8%財務健康度
58点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 57.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
704万円

不動産業内 69位/130社

平均年齢
39.3歳

不動産業内 67位/131社

平均勤続
3.8年

不動産業内 105位/131社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: タスキホールディングス、株式会社FUNDITと資本業務提携契

要するに
株式会社タスキホールディングス 事業要約

…

主力事業・セグメント

- Lifeプラットフォーム 99.7%
- Financeコンサル 0.3%

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率11.8%の安定した収益性
- 将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

