

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

企業理念

タスキで世界をつなぐ～革新的なイノベーションで社会のハブになる～

SaaS導入企業数
1,500社中規模企業シェア
44%Life Platf
1,100億円SaaS契約企業数
350社

② 中長期の経営戦略

1. SaaS型営業組織の確立

不動産仕入・開発に特化したVertical SaaSの専門人材育成と顧客獲得率向上

3. プロダクト進化・顧客単価向上

TASUKI TECH LANDとTASUKI TECH TOUCH&PLANの機能拡張・精度向上

2. 販売パートナーモデルの確立

不動産業界に精通した企業とのパートナー契約で全国展開を実現

4. Life Platform売上げ増計…

2023年9月期184億円から2026年9月期371億円への倍増。IoTレジデンス101件、リファイニング21件の仕入目標

③ 対処すべき課題

① IoTレジデンスの強化

- ・ 東京23区・駅近特化による立地選定と商品企画力の強化
- ・ ニッチトップカンパニーとしてのブランディング強化

② SaaS型ビジネスの強化

- ・ フロー収入から安定的ストック収益への転換
- ・ 不動産価値流通プラットフォーム「TASUKI TECH」の拡大

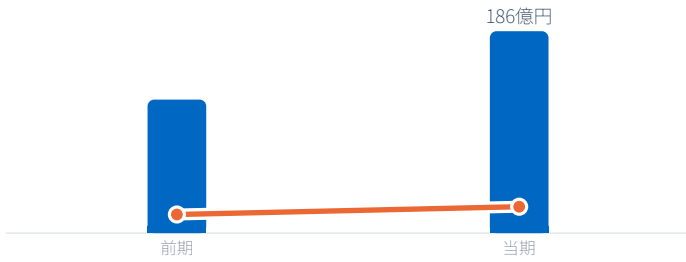
③ 経営基盤の整備

- ・ 新規事業の開拓とグループシナジー効果の追求
- ・ 優秀人材の採用・育成
- ・ システム安定性確保とセキュリティ対策

面接で使えるポイント

- ・ 東京23区・駅近特化のIoTレジデンスでニッチトップを目指す戦略
- ・ TASUKI TECHを中核にSaaS事業を2023年に1,500社導入を目標に展開
- ・ 不動産業のDX化と安定ストック収益実現のため新規事業開拓に注力

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
186億円営業利益率
13.1%財務健康度
63点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 59.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
850万円平均年齢
39.5歳平均勤続
3.3年

※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…）

直近ニュース一言

