

TSUKURUBA

Kabu Berry Lab IRセミナー

株式会社ツクルバ

(東証グロース：2978)

2024年4月19日

目次

1. 会社・事業紹介
2. 中古・リノベ住宅市場の成長性
3. 中古・リノベ住宅プラットフォーム カウカモの強み
4. 2024年7月期 第2四半期連結業績および通期連結業績予想

1. 会社・事業紹介

会社概要

2011年創業、成長中の上場ベンチャー

名称	株式会社ツクルバ
設立	2011年8月
正社員数	194名（2023年7月末日現在）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">中古・リノベーション住宅の流通プラットフォーム「cowcamo（カウカモ）」事業
受賞歴 （抜粋）	デロイト テクノロジー企業成長率ランキング 日本テクノロジーFast50 2017/2018/2019/2020 蔵前ベンチャー賞 2021年 第4回 WOMAN's VALUE AWARD 優秀賞

恵比寿オフィス



代官山オフィス



自己紹介

門間 賢都 (もんま けんと)

執行役員CFO 財務本部長

- 1991年生まれ
- 米ダートマス大学工学部卒業後、米スタンフォード大学大学院経営科学修士課程を修了。
- 2015年、モルガン・スタンレー証券に入行。投資銀行部門にて、主にテクノロジー、メディア、テレコム業界の企業へM&Aおよび資金調達に関わるアドバイザーを提供。
- 2017年からはツイッターのアジア太平洋地域財務責任者として、広告事業の戦略推進および事業拡大に従事。
- 2023年1月ツクルバに参画、同年8月より現職。



事業

住宅・不動産領域でデザイン×テクノロジーを強みに、カウカモ事業・不動産企画デザイン事業を実施

カウカモ事業



中古・リノベーション住宅の流通プラットフォーム「cowcamo (カウカモ)」の企画・開発・運営

不動産企画デザイン事業

(2023/11 事業譲渡完了)



空間プロデュース業務、自社シェアードワークプレイス事業、外部パートナーと協業した不動産企画

中古・リノベーション住宅の流通プラットフォーム

カウカモは売主と買主の課題を解消する中古・リノベーション住宅のプラットフォーム

売主



適正価格が
つかない



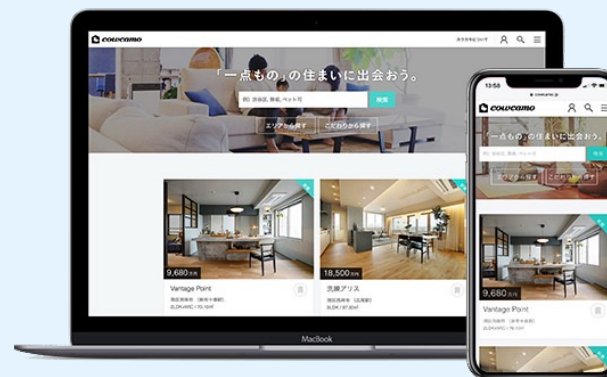
売却まで
時間がかかる



カウカモ

cowcamo

売/買 両サイドをつなぐ
マーケットプレイス型
プラットフォーム



買主



よい物件が
見つからない



自分でリノベは
ハードルが高い



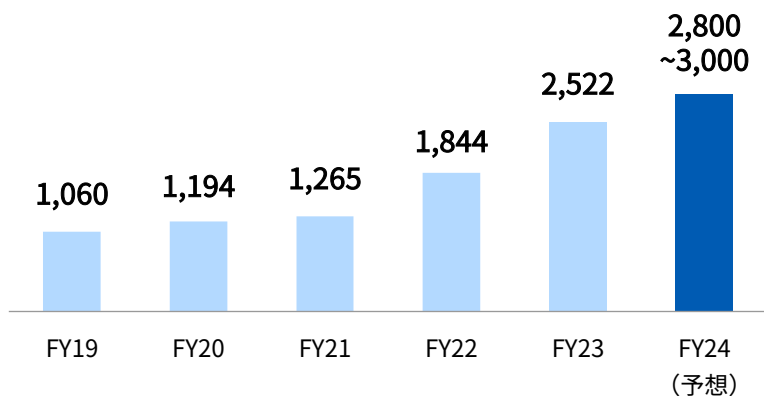
「一点もの」の住まいに会おう。



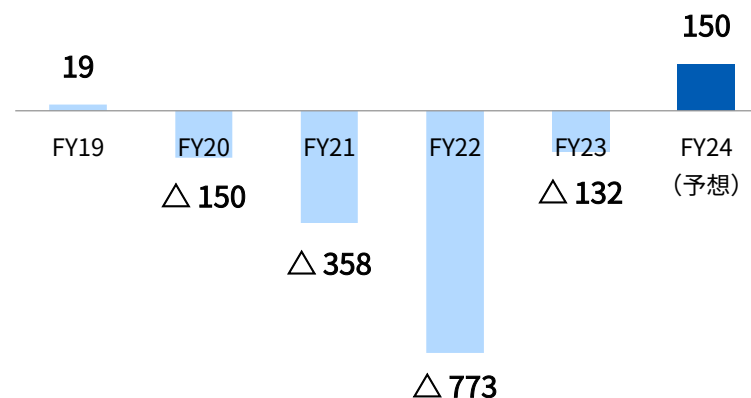
上場からの軌跡

上場以降、売上総利益は今期予想で約2.7倍、流通総額（GMV）は昨年7月で約3.4倍、会員数は昨年7月で約4.4倍。来期以降の高成長を見据え、今期は通期黒字化に最注力

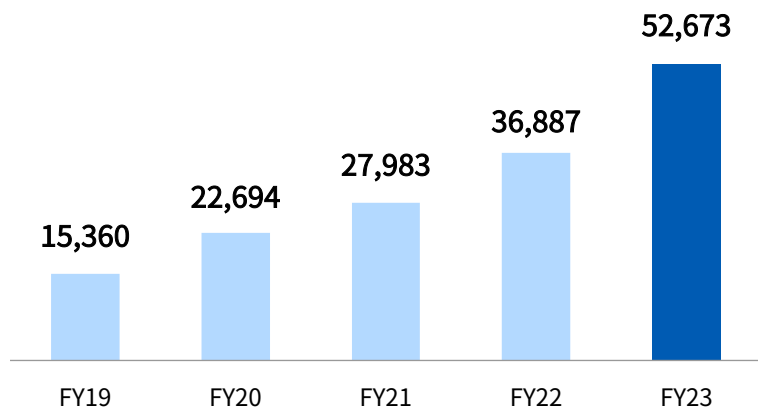
売上総利益 (単位：百万円)



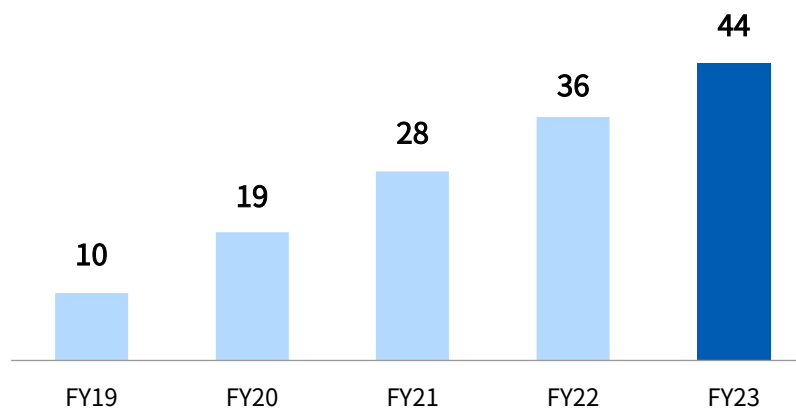
営業利益 (単位：百万円)



流通総額 (GMV) (単位：百万円)



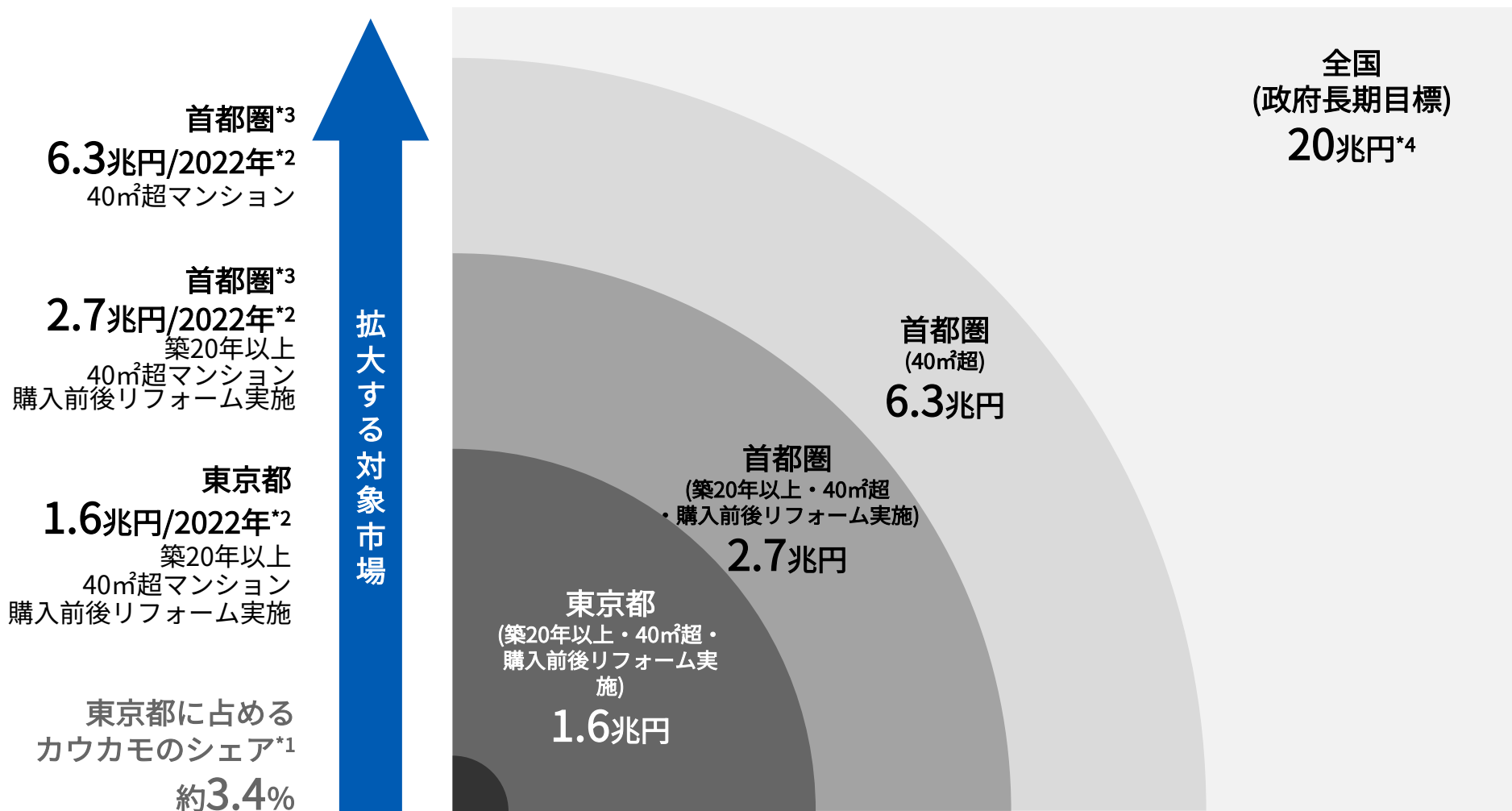
会員数 (単位：万人)



2. 中古・リノベ住宅市場の成長性

中古・リノベ住宅市場の市場規模

東京都の築20年物件だけでも1.6兆円の巨大市場。カウカモのシェアはまだ3.4%



*1 カウカモのFY23のGMVを2022年の東京都の築20年以上・40㎡超のマンション・築21~25年中古マンション購入前後のリフォーム実施割合(85.7%)の市場規模(推定)で割ることにより算出

*2 公益財団法人東日本不動産流通機構「年報マーケットウォッチ 2022年度」、公益財団法人不動産流通推進センター「2023不動産業統計集(3月期改訂) 3 不動産流通」
リフォーム産業新聞社「中古住宅リノベ市場データブック 2022-2023」からツクルバが推計

*3 首都圏: 1都3県(東京/埼玉/千葉/神奈川) *4 国土交通省「住生活基本計画」(令和3年3月19日) 中古住宅流通市場・リフォーム市場合計

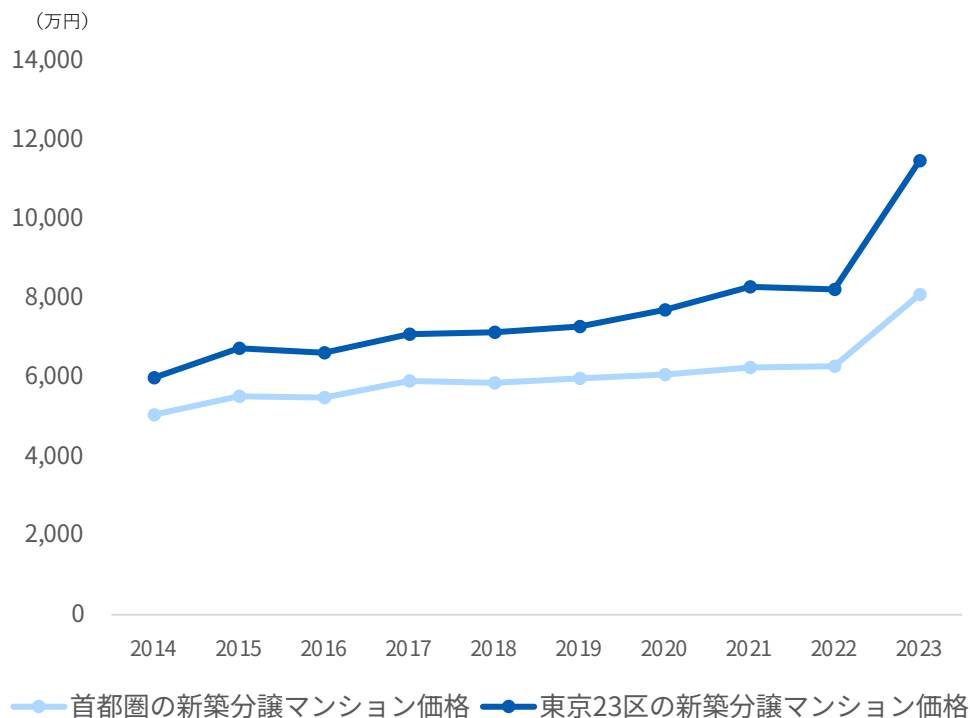
*5 上記はイメージであり、値の差を面積比で正確に表していない

中古・リノベ住宅が求められる理由（需要側）

新築マンション価格の高騰や、意識や嗜好、ライフスタイルの変化に伴い、自分らしい暮らしを実現しやすい中古・リノベ住宅が有力な選択肢へ

① 新築マンション価格の高騰

首都圏・東京23区の新築マンション価格の推移



出所：(株)不動産経済研究所「全国新築分譲マンション市場動向」

② 意識や嗜好、ライフスタイルの変化

環境意識



趣味嗜好



ライフスタイル

小規模世帯の増加

テレワーク

共働き

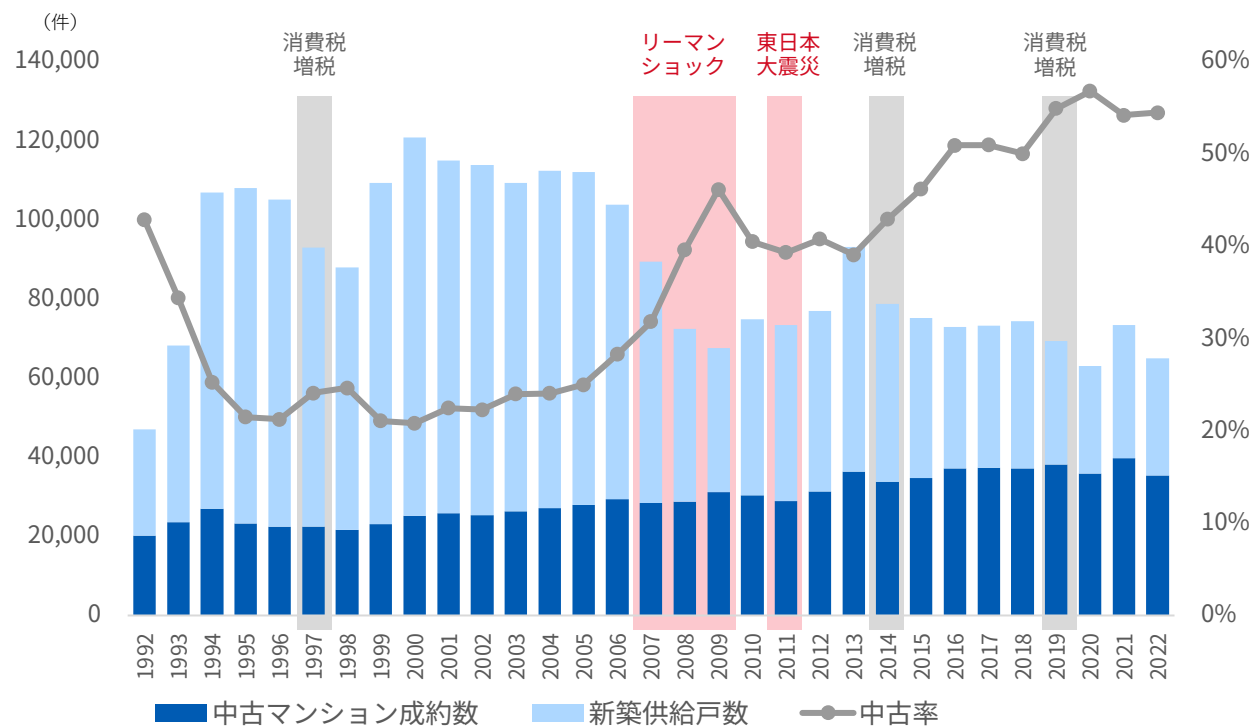


中古・リノベ住宅が求められる理由（供給側）

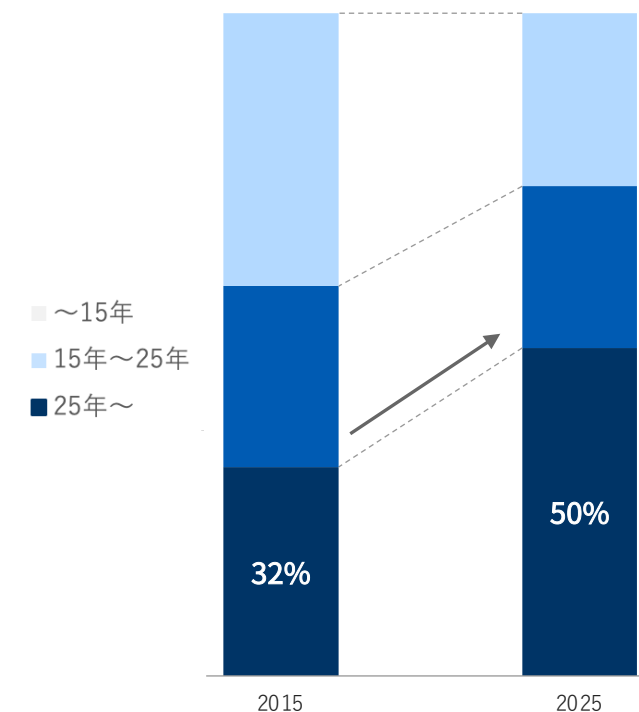
中古マンションは経済環境に大きな影響を受けず増加。2025年には“築古”が市場の半数を占め、中古・リノベ住宅があたりまえの選択肢になることが想定

③ 景気に左右されづらい安定した流通件数（フロー）と、築古住戸（ストック）の増加

首都圏の新築・中古マンションの流通件数の推移



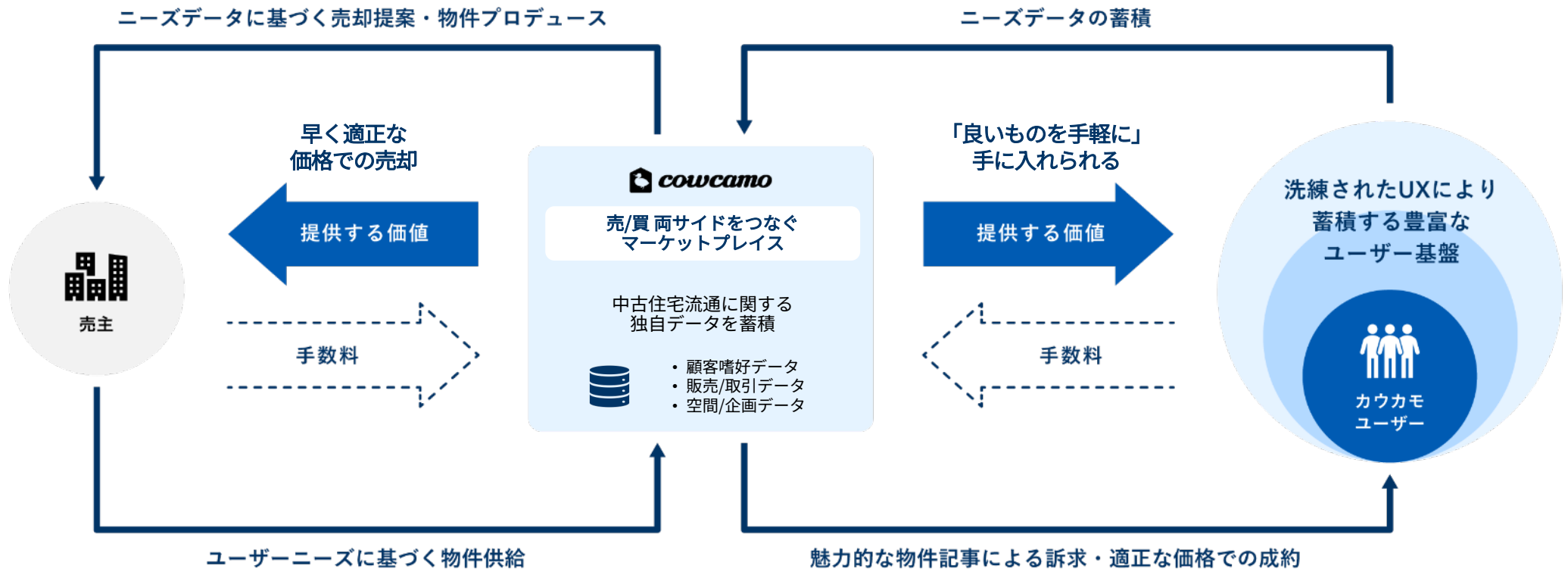
首都圏の中古マンションの築年帯別構成比率



3. 中古・リノベ住宅プラットフォーム カウカモの強み

ビジネスモデル | マーケットプレイス型プラットフォーム

蓄積されたデータを活用し、売主から供給される物件の流通に介在することで、両者に対してユニークな価値提供を行い、売/買が循環する成長サイクルを構築



買主にとってのカウカモ① | 見るだけで楽しい

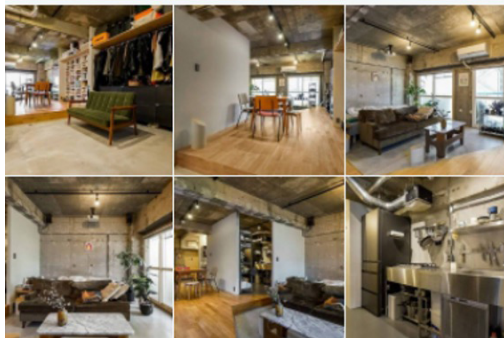
スペック情報だけではなく、豊富な写真とストーリーのある独自の取材記事で、見るだけで楽しい

豊富な写真データ



群泳とダンスフロア

品川区北品川（大崎駅徒歩6分）
LDK+DEN / 54.54㎡
ペット飼育：不可



ストーリー性のある取材記事



売主さまのご紹介



Yさま

元々おひとり暮らしだった売主さまが2018年にフルリノベーションした住戸。途中からおふたり暮らしになり、ともにリモートワーク中心の生活となったことをきっかけに、お住み替えを決めたそう。

さまざまな街の
“いいとこ取り”な環境



玄関扉を開けた瞬間現れたのは、約6.8帖の広々とした多目的スペース（DEN）！ 売主さまはソファを置いて、読書や作業スペースにしているそうですよ。



売主さま

収納がないので、壁面をワードローブにしています。上部の吊り棚は造り付けです。



cowcamo

売主さまのように収納ボックスを併用すれば、衣替えがスムーズにできそう！ これは真似したいポイントです！



上・ご紹介するマンションの最寄り駅は、JR山手線、湘南新宿ライン、埼京線、りんかい線が乗り入れる「大崎」（徒歩6分）。再開発によって駅周辺は整備され、高層ビルと豊かな自然のコントラストが美しい街並です。／左下・JR山手線、都営浅草線「五反田」駅も徒歩圏内（徒歩14分）。グルメに事欠かないエリアなので、お散歩がてら腹ごしらえにGO！／右下・新幹線や飛行機でのお出掛けに便利なビッグターミナル「品川」駅（徒歩21分）が隣駅。旅行や出張時の交通利便性はもちろん、水族館や映画館をお目当てに足を延ばすのもオススメです。



cowcamo

「大崎」駅南口からは空中デッキが続いていたりと、アーバンかつ近未来的な雰囲気が漂います。駅直結の商業施設

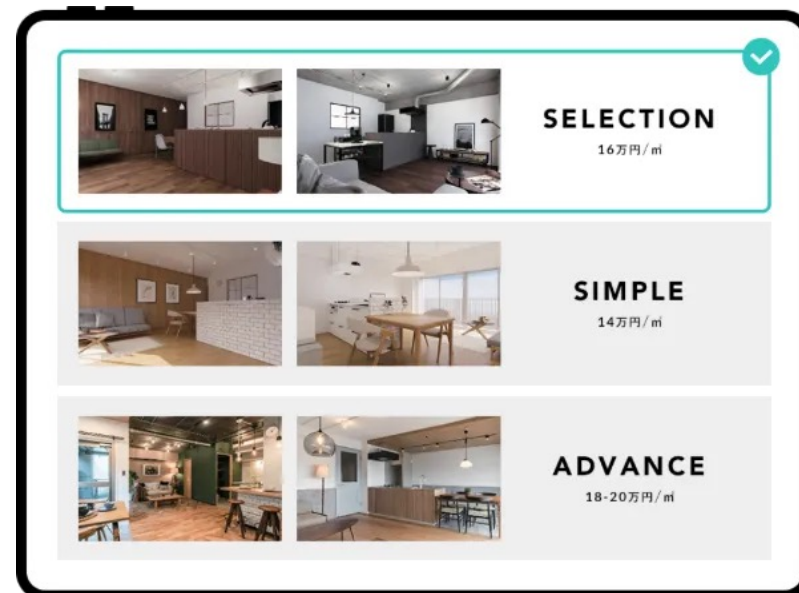
買主にとってのカウカモ② | 一気通貫したサービス

メディアでの情報掲載だけでなく、物件探しの相談やリノベの企画設計までを、一気通貫してサポート

不動産のプロが
物件探しの伴走サポート
(カウカモコンシェル)

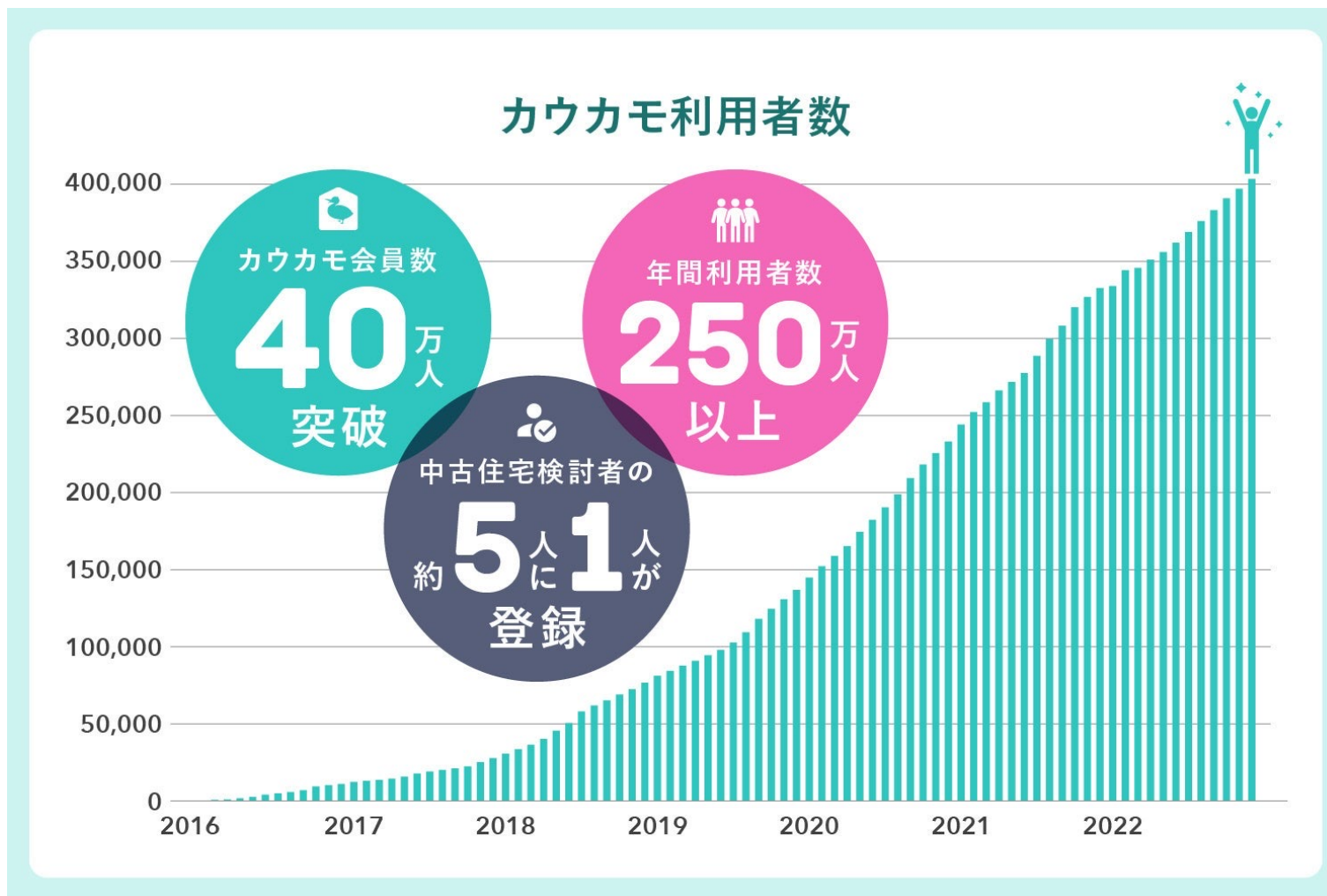


定額・選択式プランで
初めてでも簡単リノベ
(リノベーションサービス)



買主にとってのカウカモ③ | 利用者数の増加

昨年6月のカウカモ8周年時点で、会員40万人超、年間利用者は250万人以上。
東京・横浜エリアでは中古住宅検討者5人に1人が登録

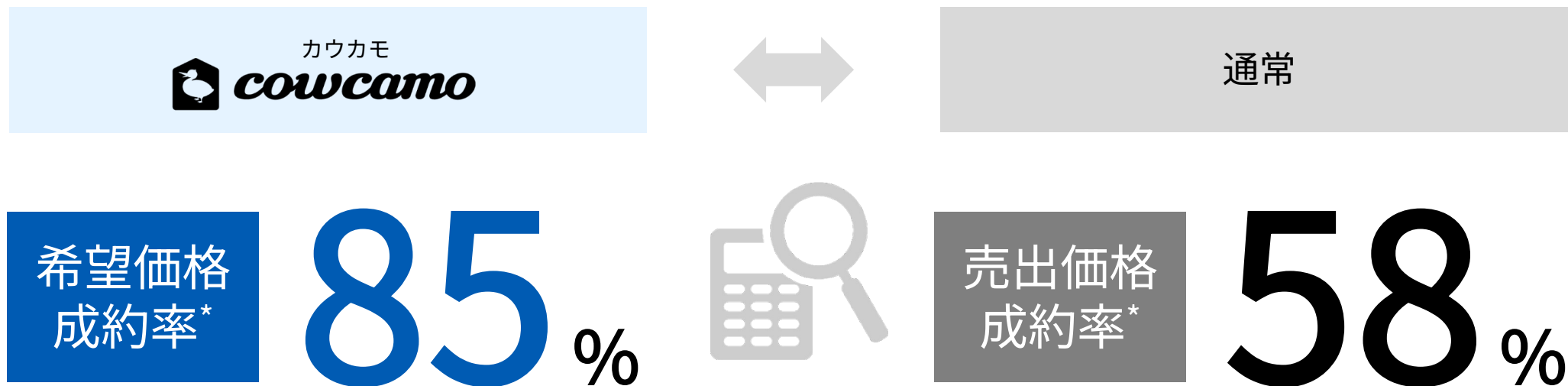


* 年間利用者数：会員登録をせずに情報を閲覧している方を含む（2022年1月1日～2022年12月31日実績）

* 中古住宅検討者：東京・横浜エリアにおける25歳以上50歳未満の人口×推計持ち家許容割合×推計中古住宅許容割合、5年以内に住み替えを希望する割合により算出

売主にとってのカウカモ① | 適正価格で売れる

リノベ物件の購入希望者が多数いるため、適正な価格で売れる



* 「内見希望の可能性がある上限のチャレンジ価格幅」又は「3か月以内で70%の確率で売れることを想定した価格よりも高い、お問い合わせが取れる価格幅」で成約した率

* 首都圏で3か月以内に売れた物件のうち、5%以内の値下げで制約したもの (東京カンテイ2021年7月29日)
https://www.kantei.ne.jp/report/108kairi_shuto.pdf

売主にとってのカウカモ② | 早く売れる

リノベ物件の購入希望者が多数いるため、早く売れる



通常

カウカモでの
平均
売却期間*

約**2**ヶ月



首都圏での
平均
売却期間*

約**4**ヶ月

* カウカモ平均：「ツクルバが媒介を取得してストーリー記事を掲載したFY21成約物件」の「媒介取得から契約までの日数の平均」

* 東京カンテイ2021年7月29日
https://www.kantei.ne.jp/report/108kairi_shuto.pdf

競合環境

メディアとして不動産ポータルサイト、仲介・リノベ受託として不動産仲介会社と部分的に競合



不動産流通市場の課題と、カウカモの目指す姿

デザイン×テクノロジーで、顧客本位の住宅流通への変革を目指す

不動産流通の課題

社会

- ・ 老朽住宅ストックの活性化
- ・ 多様な生活形態への対応

顧客

- ・ ニーズにあった商品の少なさ
- ・ 供給者との情報非対称性

業界

- ・ 多段階流通による流通摩擦
- ・ IT化の遅れ・非効率な工程

技術の進化



高機能端末



新技術の台頭



電子取引普及

業界環境の変化



ニーズの多様化



ストック活用
政策の推進



新築高騰

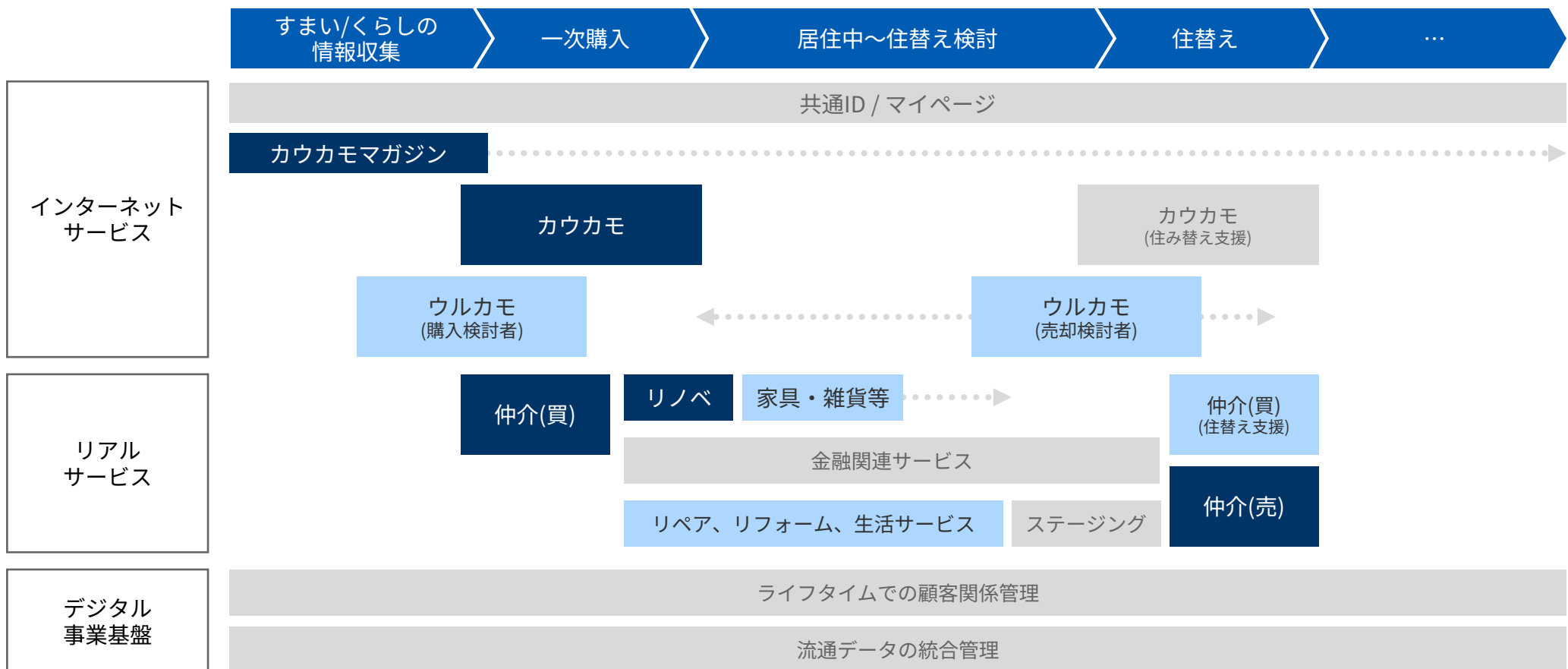
仕組み・体験のデザイン
×テクノロジー活用

デザイン×テクノロジーを活用し、顧客本位の住宅流通の未来を推進

長期展望 | テクノロジーを活用したライフタイムでの顧客関係性の発展

インターネットの特徴を活かしたサービスと、住まいの流通や暮らしにかかわるリアルサービス、デジタル事業基盤の統合を通じて、顧客とライフタイムにわたる持続的な関係性を構築していきます。

顧客ライフタイムに沿ったサービス展開イメージ



凡例： ■ 現在の主なサービス ■ 開発中のサービス ■ 将来構想 ...▶ ライフタイムに沿った拡張方向性

4. 2024年7月期 第2四半期連結業績 および通期連結業績予想

当社事業の収益形態と財務指標・KPIとの対応

当社事業の収益形態は手数料収益と販売収益が存在し、売上高についてネット計上、グロス計上が混在するため、売上総利益を財務上の主要収益指標（財務KPI）に定めています。また、事業KPIについても、各収益形態に共通の指標として捉えることが可能なGMVおよびテイクレートを選択しています。

		買主（需要）サイド			売主（供給）サイド	
		不動産 仲介手数料	付帯サービス 斡旋手数料	インテリア等 販売収益	不動産 仲介手数料	不動産 販売収益
		買主への仲介を起点とする仲介手数料	リノベーション事業者、付帯サービス事業者等への顧客斡旋による手数料	家具・インテリア商材の仕入・販売による収益	売主への仲介を起点とする仲介手数料	自社企画商品の仕入・開発・販売による収益
財務指標	売上高	ネット計上 (手数料を計上)	ネット計上 (手数料を計上)	グロス計上 (販売金額を計上)	ネット計上 (手数料を計上)	グロス計上 (販売金額を計上)
	財務KPI 売上総利益	取引金額 ×手数料率	取引金額 ×手数料率	販売金額 ×粗利率	取引金額 ×手数料率	販売金額 ×粗利率
事業KPI	流通総額 (GMV)	売買物件 取引金額	付帯サービス 取引金額	インテリア等 販売金額	売買物件 取引金額	不動産 販売金額
	収益獲得率 (テイクレート)	仲介手数料率	斡旋手数料率	販売粗利率	仲介手数料率	販売粗利率

ハイライト

当四半期は売上高・売上総利益ともに伸長し、営業損益を大幅に改善しました。上半期の進捗は順調であり、通期連結業績予想の達成を見込みます。

2024年7月期 第2四半期連結業績 (2023年11月~2024年1月)

売上高・売上総利益ともに不動産企画デザイン事業の譲渡の影響を受けつつも伸長。期初方針通り、営業損益を大幅に改善（詳細は決算説明会資料P6を参照）

売上高 ^{*1}	892	百万円	(前年同期比 ^{*2} +8%、調整後 ^{*2,3} +20%)
売上総利益 ^{*1}	596	百万円	(前年同期比 ^{*2} +5%、調整後 ^{*2,3} +9%)
営業利益	△12	百万円	(前年同期比 ^{*2} +76百万円)

<カウカモ事業KPI^{*4}>

GMV	12,833	百万円	(前年同期比 ^{*2} +13%)
テイクレート	4.7	%	(前年同期比 ^{*2} △4%)

2024年7月期 通期連結業績予想

上半期の進捗は順調であり、引き続き通期連結業績予想の達成を見込む

売上高	5,200	百万円	(前年比 ^{*2} +25%、調整後 ^{*2,3} +35%)
売上総利益	2,800~3,000	百万円	(前年比 ^{*2} +11~19%、調整後 ^{*2,3} +15~23%)
営業利益	150	百万円	(前年比 ^{*2} +282百万円)

*1 売上高と売上総利益の乖離は、自社企画商品の販売増に起因（決算説明会資料P8）

*2 2023年7月期以前は連結会計を行っていないため、単体会計の数値を表示・参照

*3 2023年11月1日付の不動産企画デザイン事業の譲渡完了を踏まえ、カウカモ事業のみの増減率を表記

*4 決済ベース

全社 | 2024年7月期 第2四半期 連結業績サマリ

当四半期は売上高・売上総利益ともに伸長し、期初方針通り営業損益を大幅に改善しました。なお、当四半期連結業績の主要因および今後の見通しについては、決算説明会資料P6をご参照ください。

(単位：百万円)

	2024年7月期 第2四半期 (連結)	2023年7月期 第2四半期 (単体) *	前年同期比*	2024年7月期 上半期 (連結)	2023年7月期 上半期 (単体) *	前年同期比*
売上高	892	824	+8%	2,045	1,567	+30%
売上総利益	596	568	+5%	1,283	1,116	+15%
営業利益	△12	△89	+76	37	△189	+226
経常利益	△21	△90	+69	23	△197	+220
当期純利益	78	△91	+169	123	△201	+324

* 2023年7月期以前は連結会計を行っていないため、単体会計の数値を表示・参照

参考 | 2024年7月期 第2四半期 連結業績の主要因と今後の見通し

当四半期における売上総利益、営業費用、特別利益の主要因は以下の通りです。売上総利益については、主にカウカモ事業のGMVが想定を下回りましたが、足元の推移は堅調であり、下半期は期初方針通りの成長を見込みます。

2024年7月期 第2四半期 連結業績の主要因と今後の見通し

売上総利益

- カウカモ事業の下振れ：当四半期の売上総利益の成長率が前年同期比で+9%と、通期連結業績予想（前年比+15~23%）を下振れ

<事業KPIごとの要因>

- GMV：取引件数および購買単価が想定を下回ったことにより、GMVの成長率は前年同期比で+13%に留まる。足元では、取引件数、購買単価ともに堅調に推移
- テイクレート：4.7%と概ね期初方針通りの水準で推移。下半期においても、同水準での推移を見込む
- 不動産企画デザイン事業の譲渡：当四半期首の譲渡完了に伴い、前年同期比で売上総利益が21百万円剥落

営業費用

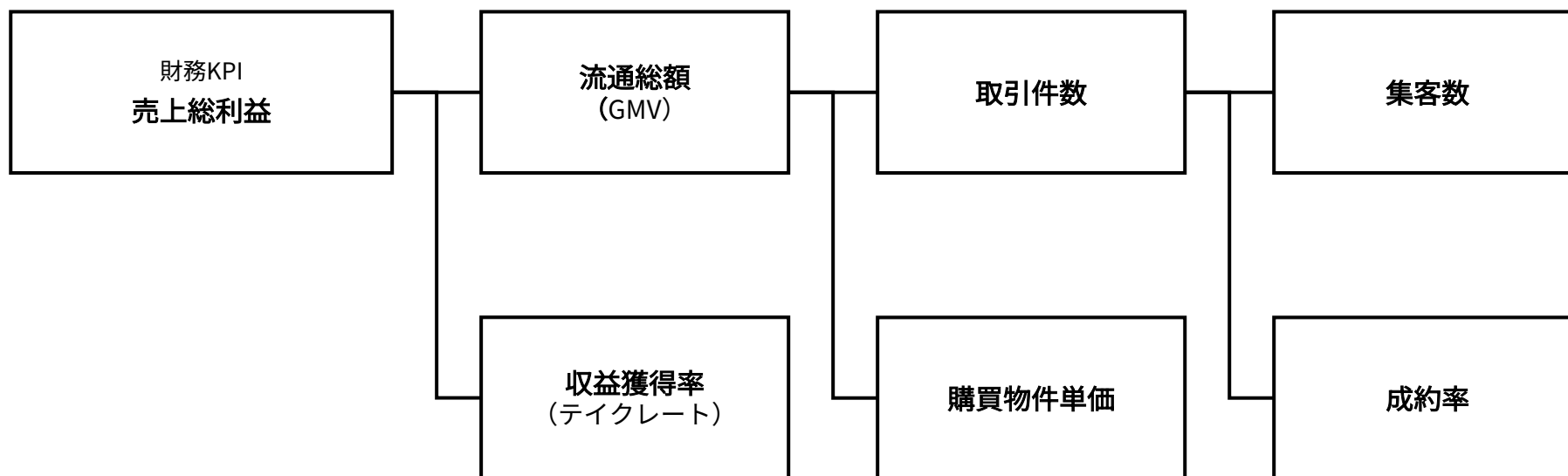
- 人件費・採用費：期初方針通りの人員計画の進捗および当四半期採用計画の第1四半期への前倒しにより、前年同期比で39百万円減少*。下半期においては、新卒社員の入社や採用計画の進捗に伴い、一定の増加を見込む
- 不動産企画デザイン事業の譲渡：当四半期首の譲渡完了に伴い、前年同期比で人件費などが14百万円減少

特別利益

- 不動産企画デザイン事業の譲渡：当四半期首の譲渡完了に伴い、当四半期において特別利益を49百万円計上
- 投資有価証券の売却（2023年12月14日公表）：当四半期において特別利益を50百万円計上

* 不動産企画デザイン事業の譲渡による人件費減を除く

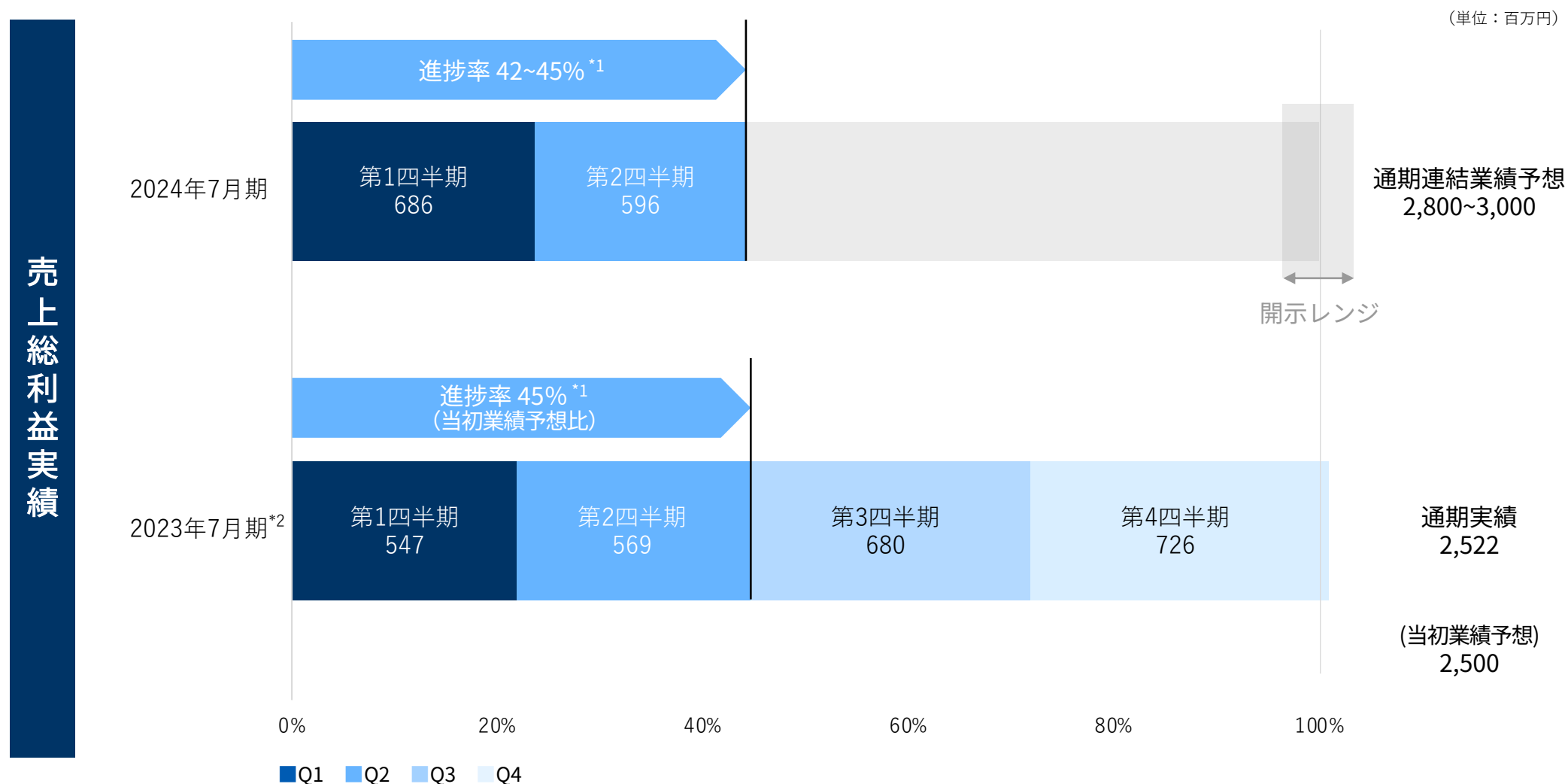
参考 | 2024年7月期 第2四半期 連結業績の主要因分解



※モデルの簡素化のために、不動産仲介手数料のKPIの関係性のみを整理

全社 | 期初の通期連結業績予想に対する進捗状況

最終的に通期業績予想を上方修正した前期と比較し、当期の進捗率は順調に推移しています。また、期初方針通り、2023年11月1日付で不動産企画デザイン事業の譲渡が完了しており、当四半期以降はカウカモ事業のみの売上・利益貢献となります。



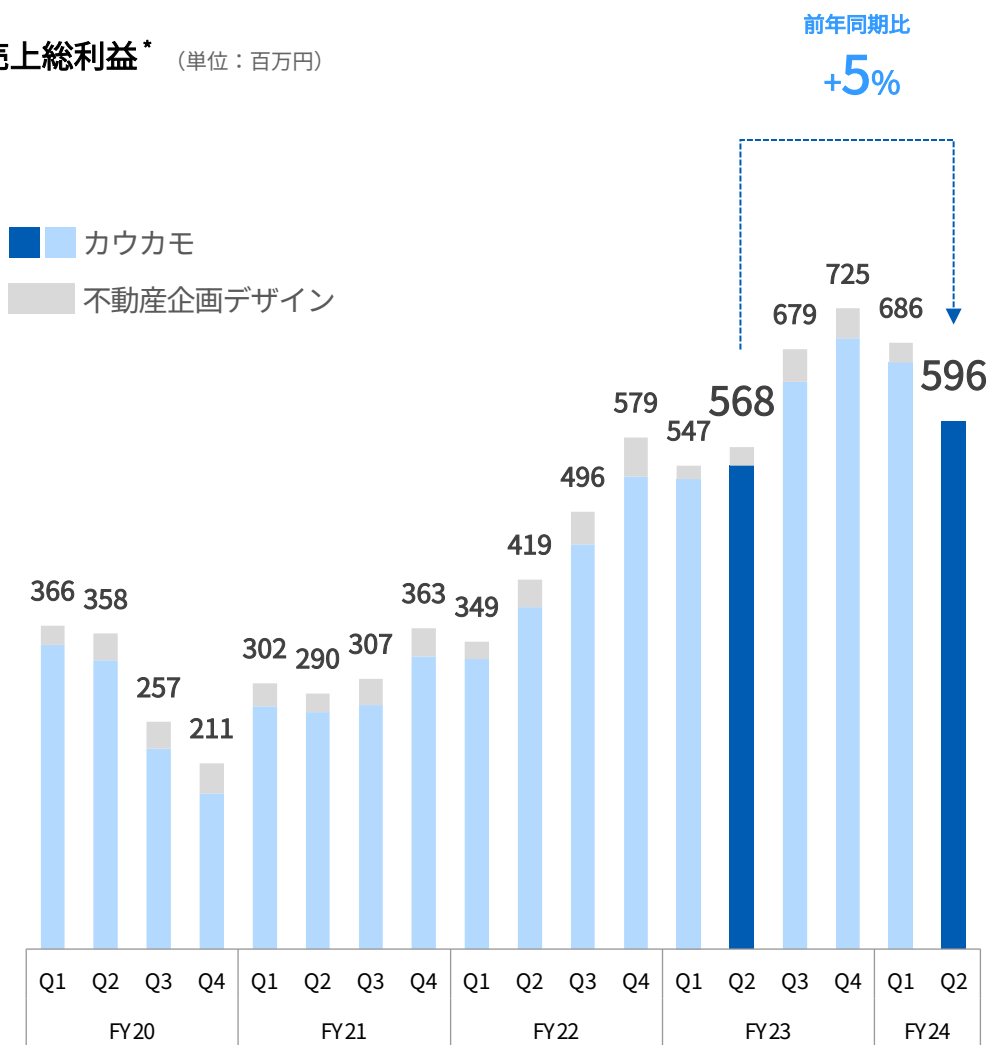
*1 2023年11月1日付の不動産企画デザイン事業の譲渡に伴い、進捗率は不動産企画デザイン事業を控除したカウカモ事業のみの進捗率を表示

*2 2023年7月期以前は連結会計を行っていないため、単体会計の数値を表示・参照

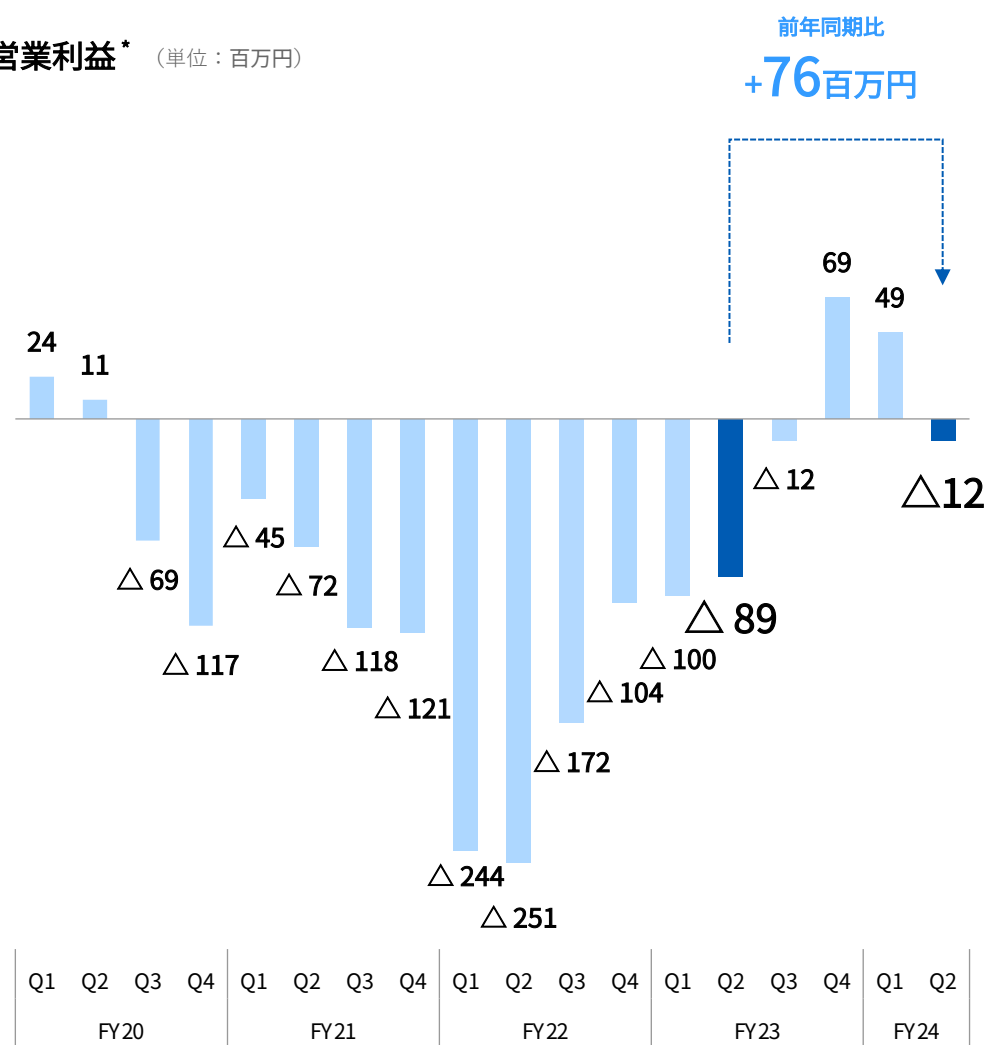
全社 | 売上総利益・営業利益の四半期推移

売上総利益は、不動産企画デザイン事業の譲渡の影響を受けつつも伸長しました。営業損益は、期初方針通り大幅に改善しております。

売上総利益* (単位：百万円)



営業利益* (単位：百万円)



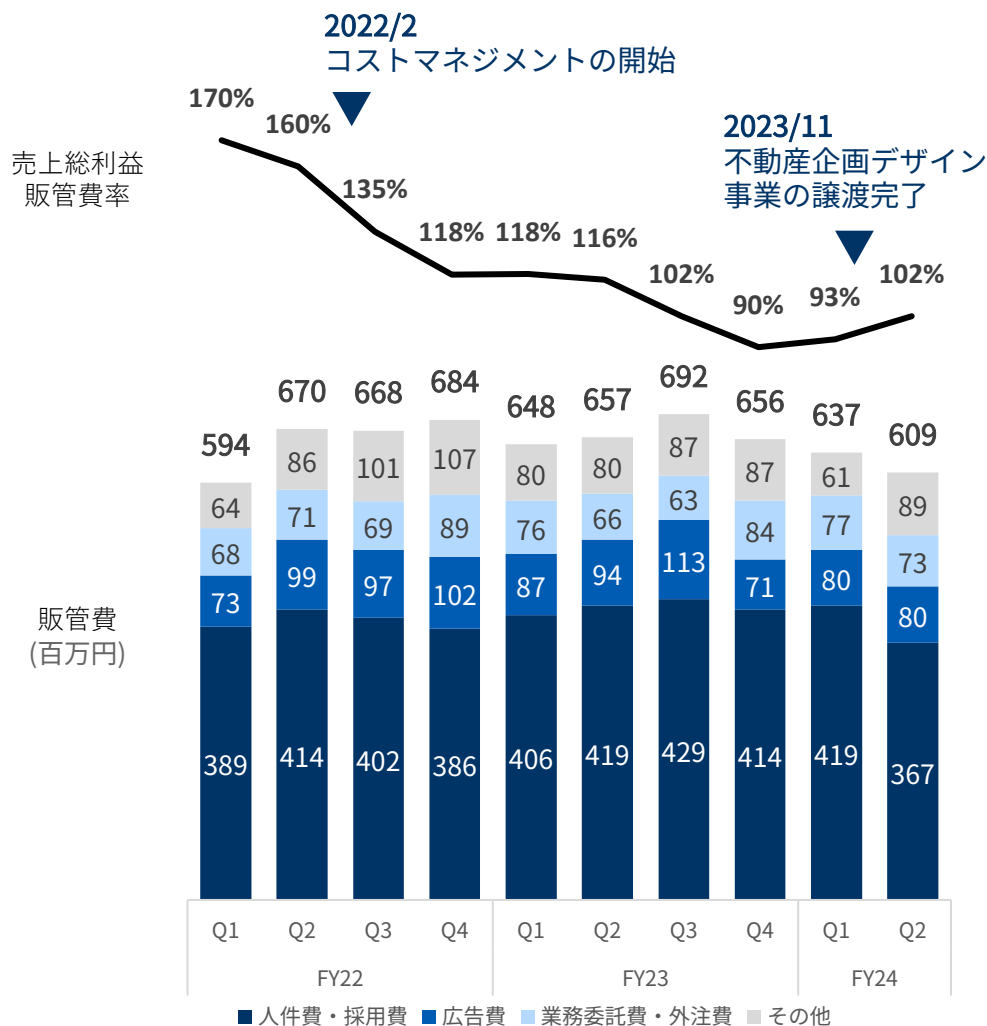
FYは同年7月に終了する決算期を指す

* 2023年7月期以前は連結会計を行っていないため、単体会計の数値を表示・参照

全社 | 販管費および売上総利益販管費率の推移

販管費を抑制しつつ売上総利益を伸長する期初方針を継続し、売上総利益販管費率が前年同期比で12%（14pt）改善しました。当四半期においては、不動産企画デザイン事業の譲渡完了に加え、期初方針通りの人員計画の進捗などにより、人件費・採用費が減少しました。

販管費および売上総利益販管費率の推移*



販管費の状況

人件費・採用費

- 不動産企画デザイン事業の譲渡完了に加え、期初方針通りの人員計画の進捗や当四半期採用計画の第1四半期への前倒しにより、人件費・採用費が減少
- 第3四半期以降は、新卒社員の入社や採用計画の進捗に伴い、一定の増加を見込む。また、来期成長を見据えた営業組織の拡大についても、通期計画の進捗を鑑みつつ順次実施する予定

広告費

- マーケティング効率の改善やマーケティング手法の拡充に注力
- 第3四半期は、繁忙期に伴い一定の増加を見込む

業務委託・外注費

- 連結決算への移行等による費用増を必要最低限に留めつつ、人件費代替としての業務委託や業務効率化を目的とした外部サービスへの支出を実施

その他
うち、株式報酬費用
18百万円

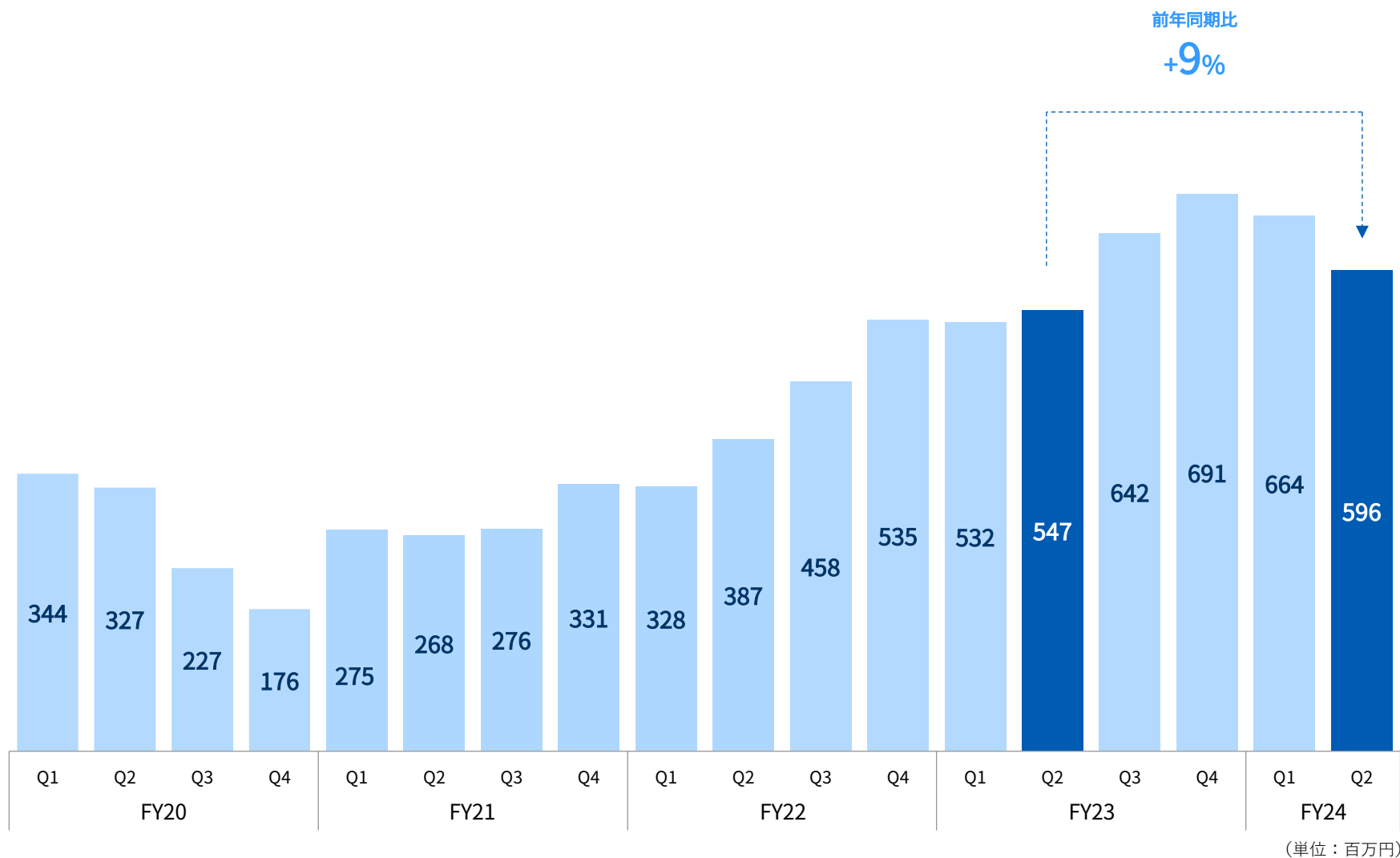
- 支出統制を継続し、各種経費の上昇を抑制
- 第3四半期以降は、期初方針通り、組織拡大に伴うオフィス増床による一定の増加を見込む

FYは同年7月に終了する決算期を指す

* 2023年7月期以前は連結会計を行っていないため、単体会計の数値を表示・参照

カウカモ事業 | 売上総利益の四半期推移*

カウカモ事業においては、当四半期の売上総利益の成長率が前年同期比+9%と通期連結業績予想（前年比+15~23%）を下振れるも、上半期の進捗は順調です。



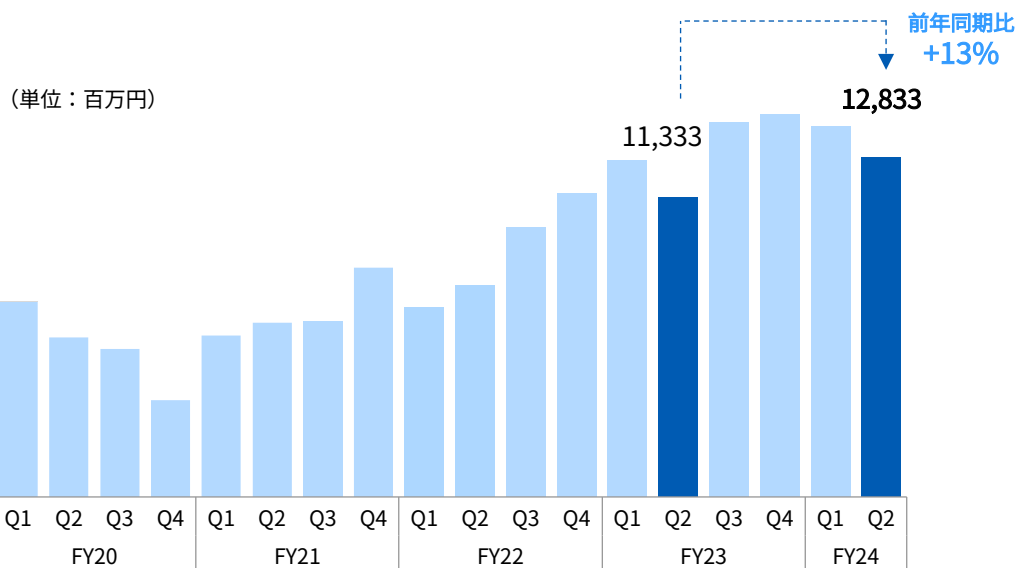
FYは同年7月に終了する決算期を指す

* 2023年7月期以前は連結会計を行っていないため、単体会計の数値を表示・参照

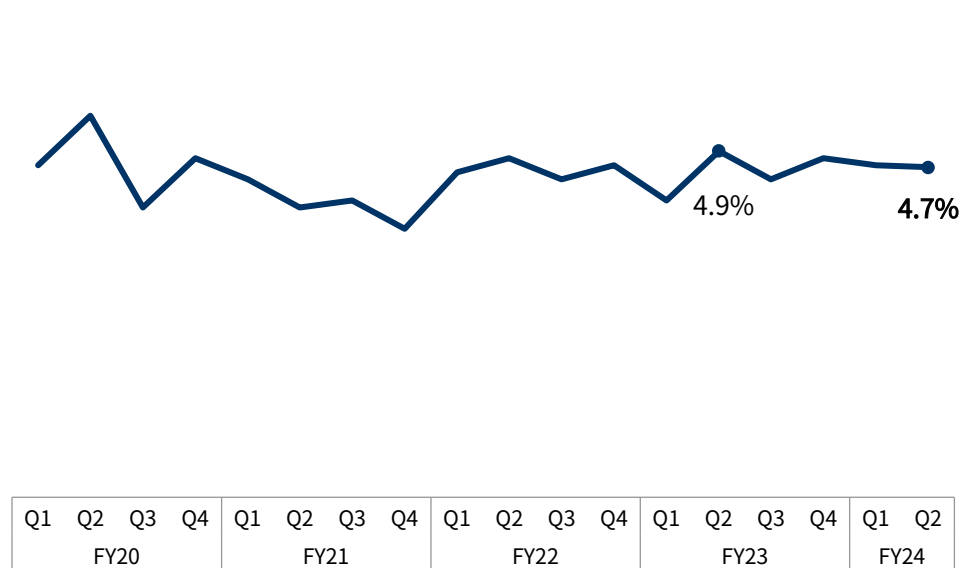
カウカモ事業 | GMV・テイクレートの四半期推移

カウカモ事業のGMVは前年同期比で+13%成長し、テイクレートは前年同期比△4%減で着地しました。GMVが想定を下回りましたが、足元の推移は堅調であり、下半期は期初方針通りの成長を見込みます。

GMV（決済ベース）*1



テイクレート*2



- 取引件数および購買単価が想定を下回ったことにより、GMVの成長率は前年同期比で+13%に留まる
 - 取引件数は、稼働人員増に対する集客数の不足により、想定を下回る（市場成長率は上回る）
 - 購買単価については、顧客構成の一時的変動により、想定を下回る
- 足元では、取引件数および購買単価ともに堅調に推移しており、下半期のGMVは期初方針通りの成長を見込む

- テイクレートに影響する大きな市場需給環境の変化はなく、4.7%と概ね期初方針通りの水準で推移
- 前年同期比では、リノベーションサービスや自社企画商品の販売増がプラスに寄与するも、個人売主向け仲介のテイクレート減により△4%低下
- 引き続き、売主サイドにおける物件供給の改善を推進するが、短期的には大幅なテイクレートの増減を想定しない

FYは同年7月に終了する決算期を指す

*1 プラットフォーム上の流通総額。カウカモで取引された商品およびサービスの総和（取引された物件の価額等およびリノベーション価格等の総和）

*2 流通総額（GMV）における付加価値獲得率。カウカモの売上総利益[決済ベース]をGMVで割ることにより算出

2024年7月期 連結業績予想

2024年7月期連結業績予想に、当四半期での変更はありません。

2024年7月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2024年7月期 連結業績予想 (連結) *1	2023年7月期 通期実績 (単体) *2	増減率	調整後増減率 *3 ※カウカモ事業の増減率
売上高	5,200	4,152	+25%	+35%
売上総利益	2,800 ~ 3,000	2,522	+11% ~ 19%	+15% ~ 23%
営業利益 (うち株式報酬費用)	150 (△88)	△132 (△39)	-	-
経常利益	130	△150	-	-
親会社株主に 帰属する当期純利益	175	△165	-	-

*1 2023年9月14日公表の「連結決算への移行に伴う連結業績予想の公表に関するお知らせ」に基づき、2024年7月期は連結業績予想を表記。第1四半期決算発表時（2023年12月14日）に一部アップデートを実施

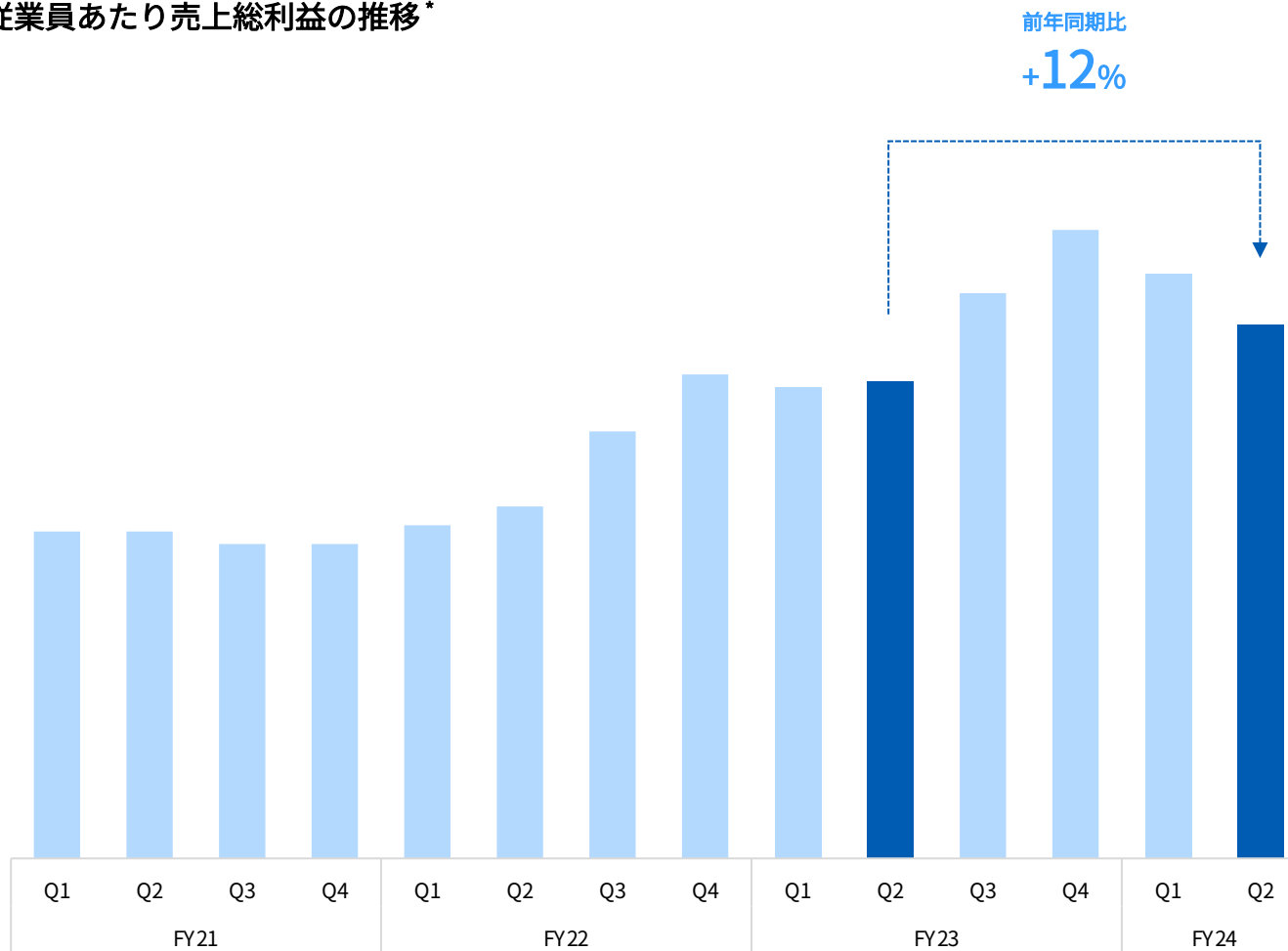
*2 2023年7月期以前は連結会計を行っていないため、単体会計の通期業績を表記

*3 2023年11月1日付の不動産企画デザイン事業の譲渡完了を踏まえ、カウカモ事業のみの増減率を表記

全社生産性の向上 | 従業員あたり売上総利益の推移

主に直接部門比率の改善により、全社生産性（従業員あたり売上総利益）が前年同期比で+12%向上しました。

従業員あたり売上総利益の推移*



FYは同年7月に終了する決算期を指す

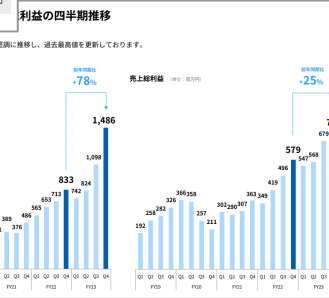
* 2023年7月期以前は連結会計を行っていないため、単体会計の数値を表示・参照

詳細はぜひIR (<https://tsukuruba.com/ir/>) をご覧ください

TSUKURUBA

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ツクルバ
(東証グロース：2978)
2022年10月12日



TSUKURUBA

決算説明会資料

2023年7月期 通期
株式会社ツクルバ
(東証グロース：2978)
2023年9月14日

ハイライト

当第4四半期は売上高・売上総利益ともに最高値を更新し、黒字転換しました。通期業績も期初予想を超過して着地しました。2024年7月期においては、全社生産性の向上を通じた営業利益の確実な創出に最注力します。

項目	2023年7月期 第4四半期業績 (2023年9月～2023年7月)	2023年7月期 通期業績	2024年7月期 通期業績予想
売上高	1,486 百万円 (前年同期比+78%)	4,152 百万円 (前年同期比+50%、予想比+6%)	5,200 百万円 (前年比+25%、調整後前年比+35%)
売上総利益	725 百万円 (前年同期比+25%)	2,522 百万円 (前年同期比+37%、予想比+1%)	2,800-3,000 百万円 (前年比+11-19%、調整後前年比+15-23%)
営業利益	69 百万円 (前年同期比+174百万円)	△132 百万円 (前年比+643百万円、予想比+88百万円)	150 百万円 (前年比+282百万円)

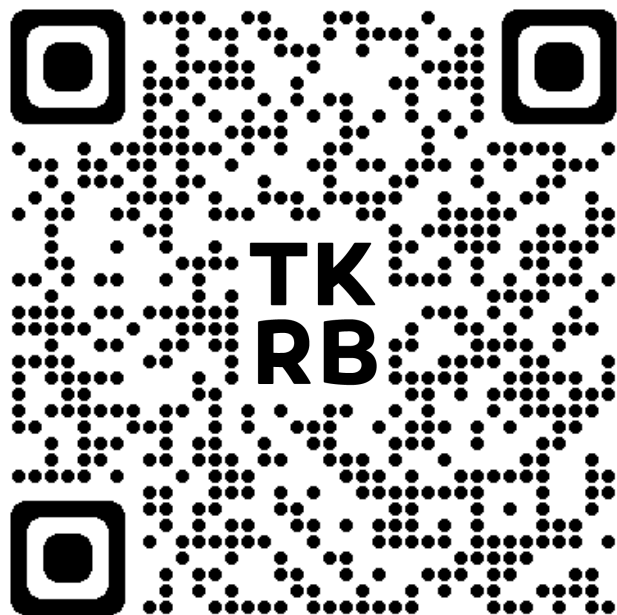
KPIの四半期推移

項目	FY20				FY21				FY22				FY23			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	419	539	443	282	371	389	376	486	505	655	713	633	742	824	8,056	1,464
売上総利益	366	358	257	211	362	286	307	363	349	419	498	579	547	568	679	735
営業利益	341	346	327	328	348	363	426	485	594	670	668	684	648	657	692	656
GMV	5,061	5,359	4,386	4,946	4,436	5,429	6,267	7,896	8,370	8,819	10,016	12,242	11,897	11,518	14,257	13,349
GMV*	7,480	6,039	5,696	5,651	6,105	6,596	6,623	8,463	7,173	8,004	10,232	11,496	12,735	11,333	14,165	14,446
プラットフォーム*	5.9	6.1	5.2	4.4	4.3	4.9	3.1	4.2	3.9	4.4	4.2	4.3	4.8	4.8	4.2	4.6
プラットフォーム*	4.7	5.4	4.1	4.8	4.5	4.1	4.2	3.8	4.6	4.8	4.5	4.7	4.2	4.9	4.5	4.8
取引量	123	121	95	93	130	118	106	159	180	179	223	214	216	239	273	256

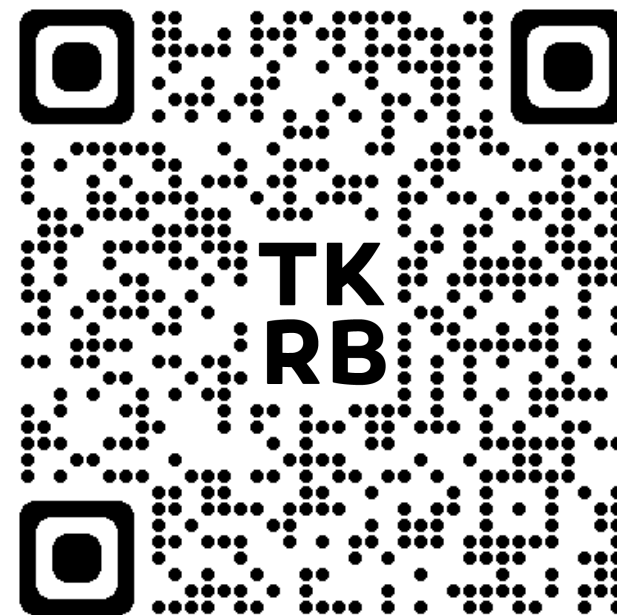
IR情報の発信

株主・投資家の皆さまに向けて、IR情報を発信しております。
メールアドレスのご登録やアカウントフォローのみでどなたでもご利用いただけます。ぜひご登録ください。

[IRニュースレター \(E-mail\)](#)



[IR通信 \(note\)](#)



ディスクレーム

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

お問い合わせ先

ツクルバ 財務本部
Email : ir@tsukuruba.com
IR情報 : <https://tsukuruba.com/ir/>

TSUKURUBA