



18期決算説明資料

2026年6月期

株式会社TSON



INDEX

01

通期業績

業績と財務、事業別KPI

02

事業概要

事業モデル、成長エンジン、運用実績

03

成長戦略

100億円への道筋と事業の拡張

Appendix

会社情報

サステナビリティ、沿革、会社概要

01

通期業績



2026年6月期(18期)通期業績

売上高 売上総利益 経常利益 EBITDA 全ての重要指標は順調に成長

18期 売上高

6,498

百万円

17期 5,126百万円

前年比 +26.8%

売上総利益

1,230 百万円

前年比 +24.7%

営業利益

430 百万円

前年比 +30.0%

EBITDA

226 百万円

前年比 +98.2%

経常利益

111 百万円

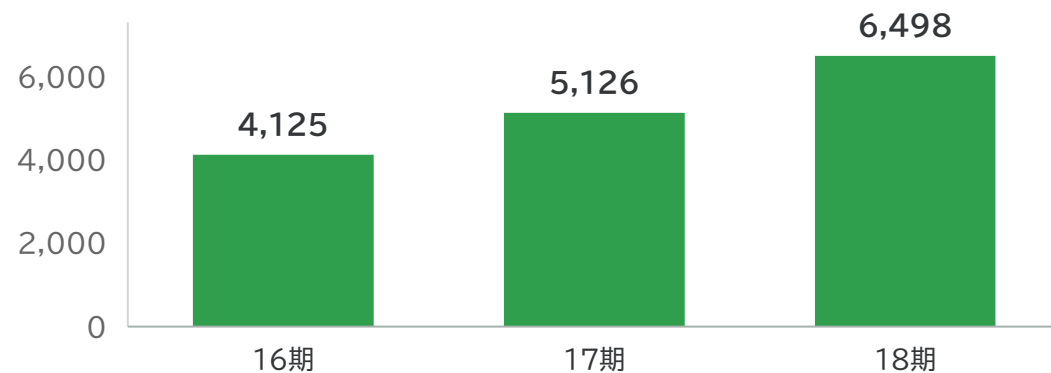
前年比 +36.9%

※業績数値：第18期決算報告書。EBITDA＝税引前利益＋支払利息・社債利息＋減価償却費（試算表）。

主要業績の推移 直近3期

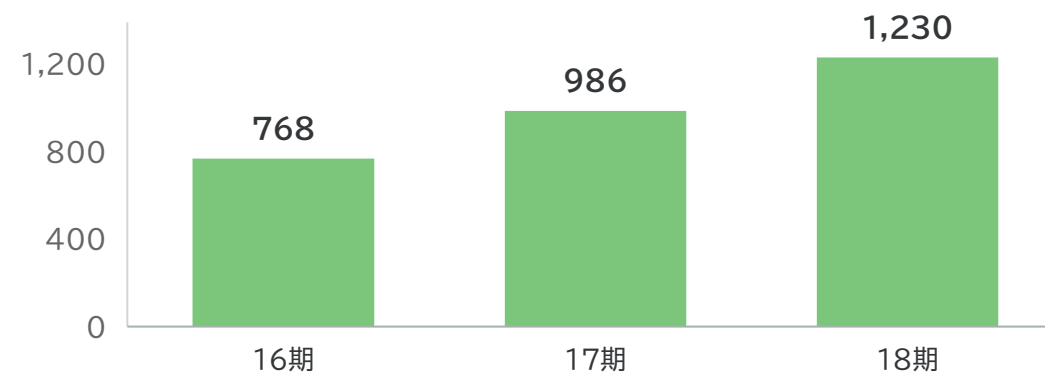
直近3期で売上高1.6倍、営業利益3.6倍へ

売上高

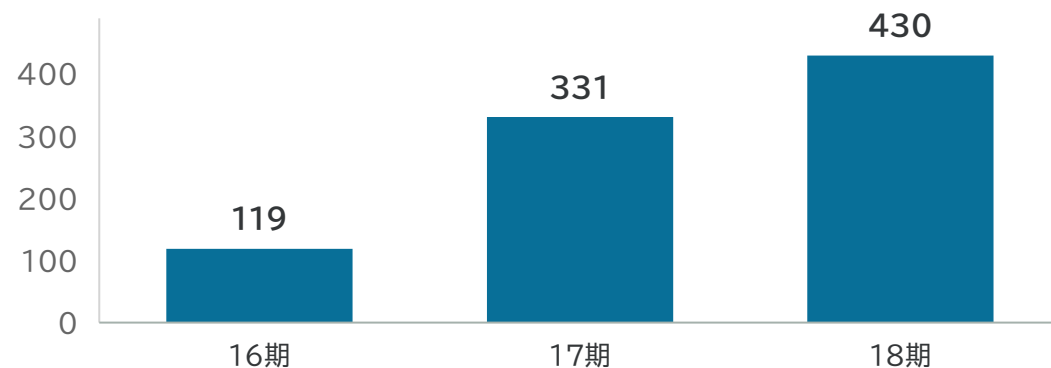


売上総利益

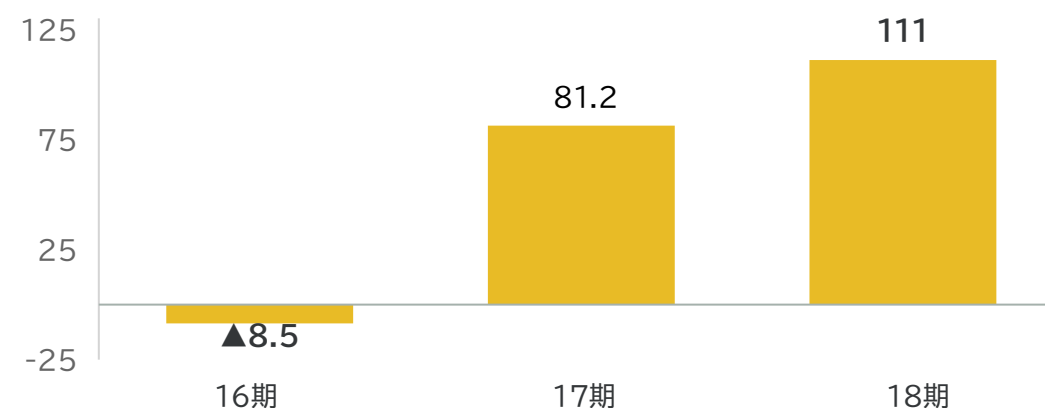
単位:百万円



営業利益



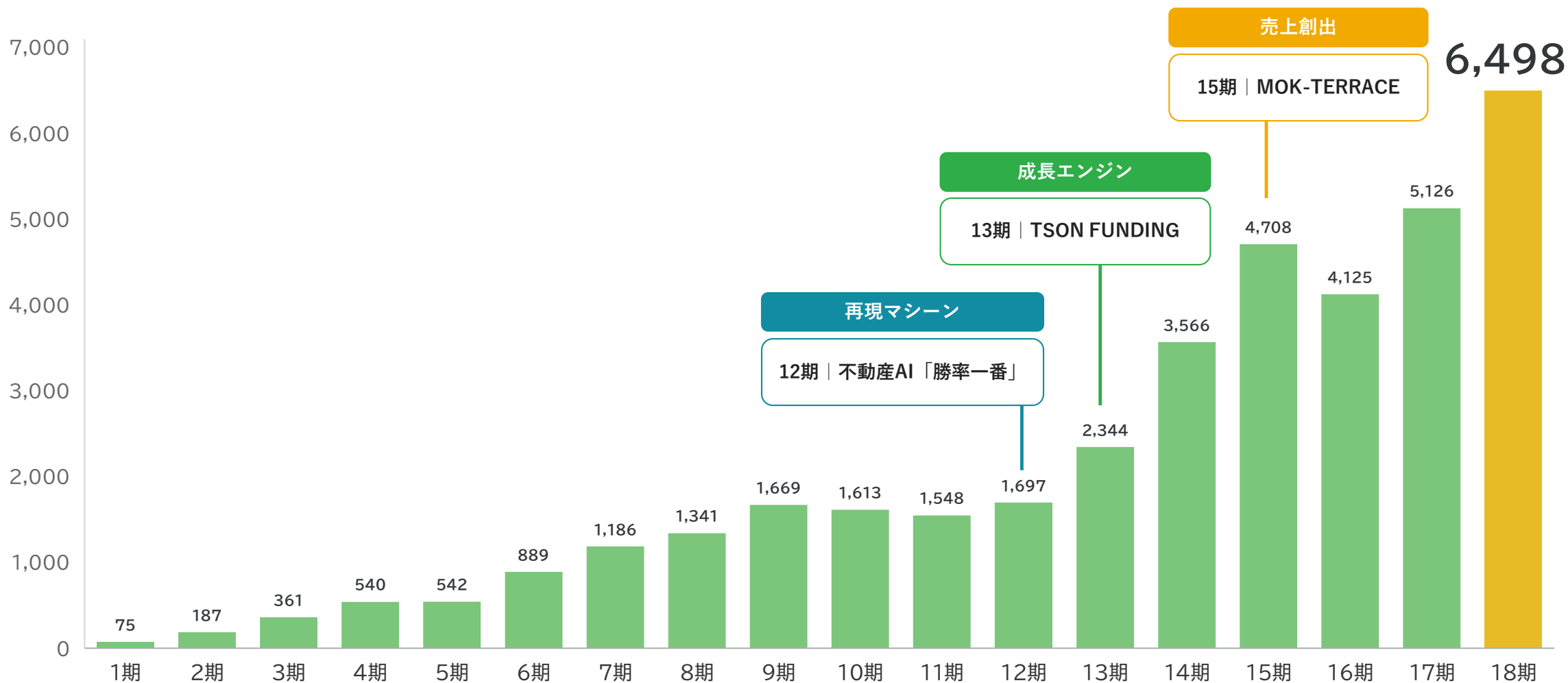
経常利益



売上高の推移

不動産AIとクラウドファンディングの立ち上げを経て、18期売上高(64億円)は過去最高を更新

(百万円)



主要KPI | 不動産ファンド事業

269ファンドの償還実績が、高い再出資率を支える

累計運用ファンド数 **379**件累計運用額 **373**億円ファンド会員数 **16,024**人

2026年6月末時点

※同一者による2回目以降の出資53,592回÷総出資回数58,126回=92.20%

※累計運用・累計償還・償還遅延・元本割れは2026年9月25日時点。ファンド会員数は2026年6月末時点。

主要KPI | MOK-TERRACE事業

東京圏の新築一棟アパート。販売会員の拡大と供給実績を3つの指標で示す

MOK-TERRACE一棟投資会員

3,132名

2026年9月29日

東京圏売上高CAGR

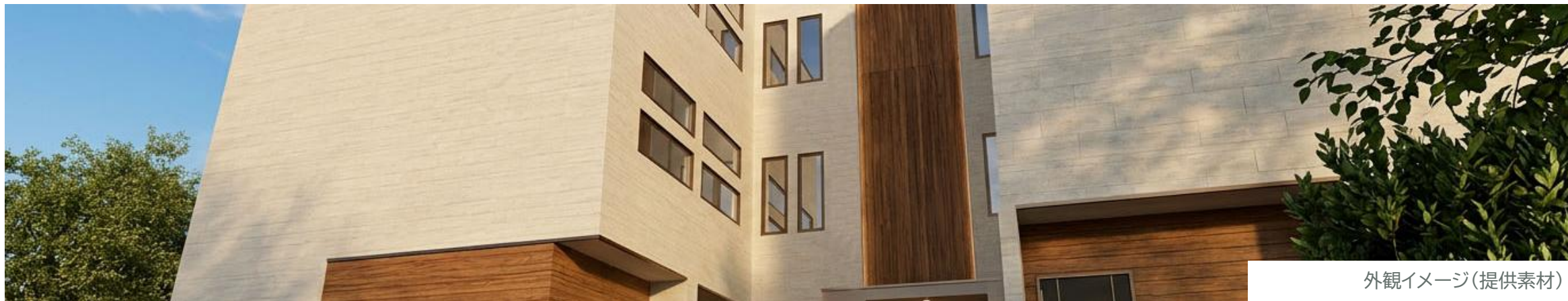
118.3%

2022年6月期～2026年6月期

累計着工棟数(東京圏)

107棟

18期着工49棟 | 2026年6月末



外観イメージ(提供素材)

強み | 新築一棟メゾネット事業の売上創出を支える2つのサービス

新築一棟メゾネット事業の売上を、資金調達力とAIの仕入れ基準が支える

強み1. 成長エンジン
クラウドファンディング

379 累計運用ファンド

仕入れの即応性を高める

TSO FUNDING



強み2. 再現マシン
不動産AI「勝率一番」

購入基準 80点以上

6指標で事業勝率をスコアリング



資金調達の速さ × 判断の再現性 → 無理のない継続的な成長へ

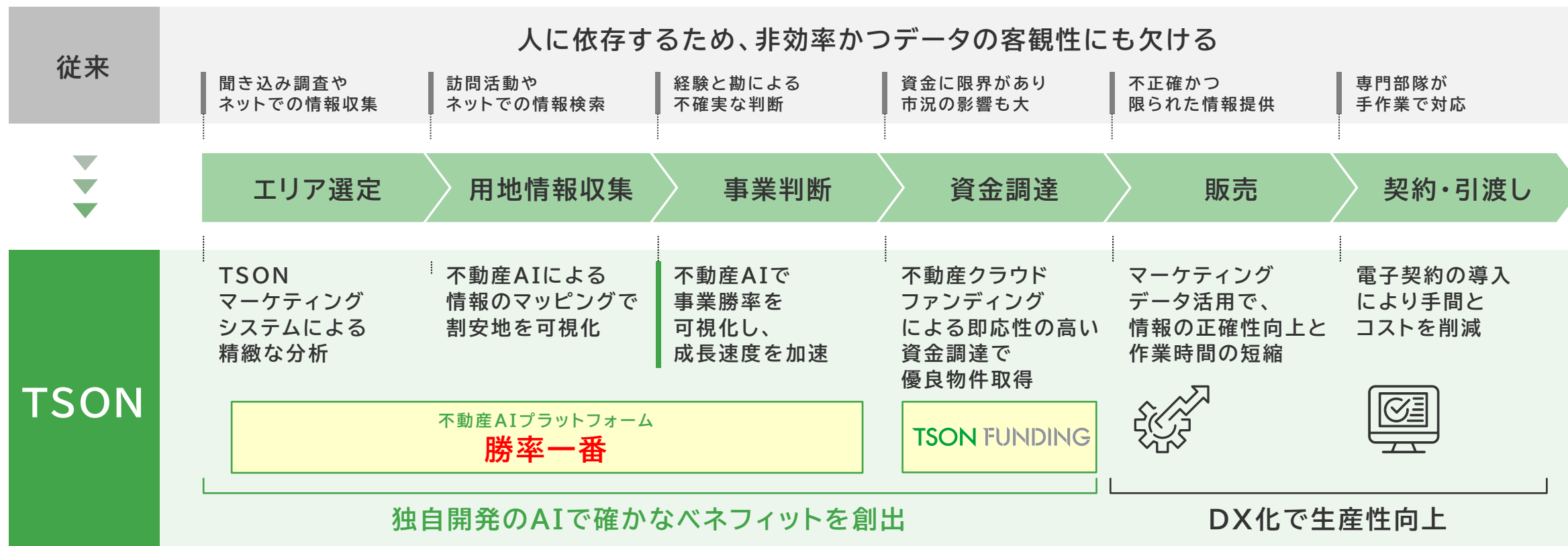
02

事業概要



革新的な独自のAIビジネスフローが、「人を豊かにする」という経営ビジョンを実現する

■ 一般的な不動産ビジネスのフロー



当社ビジョン「新しいAIビジネスモデルを創り、人を豊かにする。」を体現

不動産クラウドファンディング | 確かなベネフィットと実績を武器に成長資金調達

業界NO.1※のファンド運営実績数を誇る「TSON FUNDING」は会員1.6万人を突破

■ 事業の特徴

投資家からの出資金で不動産を取得し、運用や売却で得られた利益を配当として還元

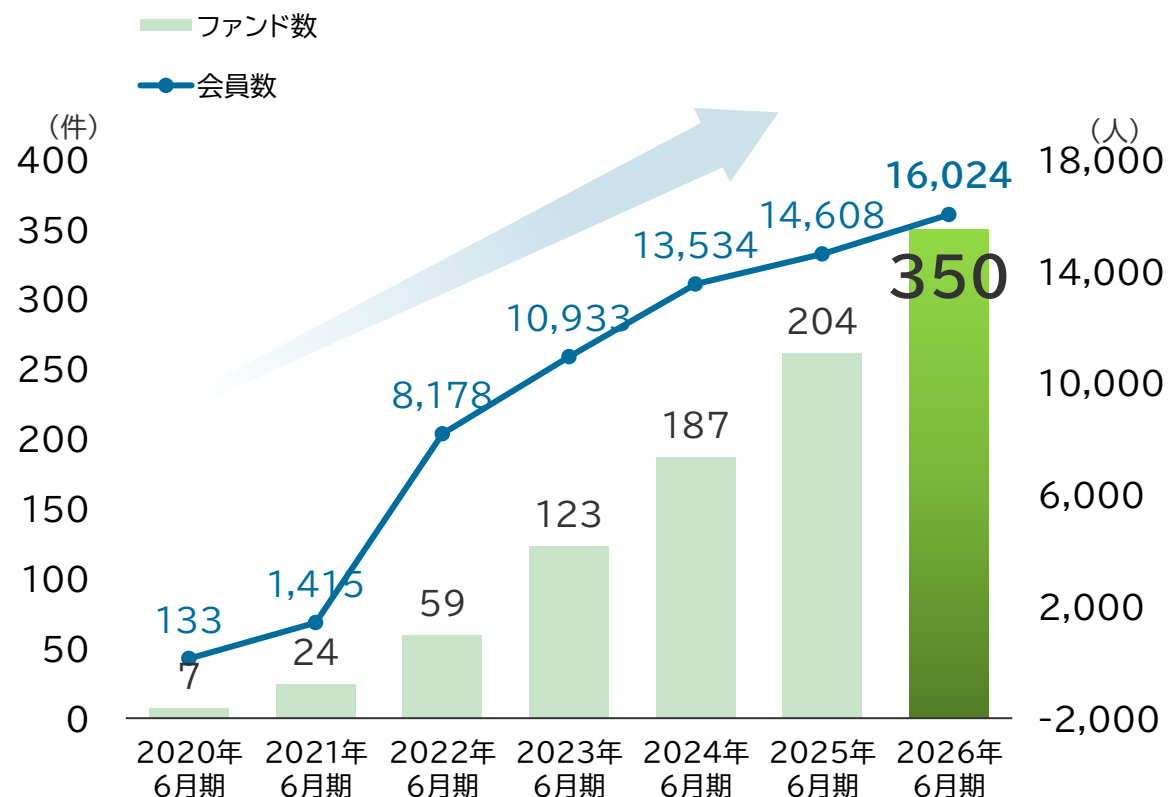


※累計ファンド組成数・累計償還ファンド数で2年連続全国No.1

[100億円以上の運用実績のある不動産クラウドファンディング事業者調査。2025年9月19日時点(参考:「ゴクラク」不動産クラウドファンディングカオスマップ2024・2025)]

■ 戦略

再出資率の向上でファンド運用は順調に推移



不動産AI「勝率一番」 | 1.0から3.0へ進化

データ検索から完全自動収集を経て、生成AIを活用した意思決定支援ツールへ

勝率一番 1.0

データ検索ツール

7億件超の不動産データから
必要な情報を自在に検索

勝率一番 2.0

データ収集を完全自動化

データを継続的に蓄積し、
検索・分析する仕組みを強化

勝率一番 3.0

意思決定支援ツール

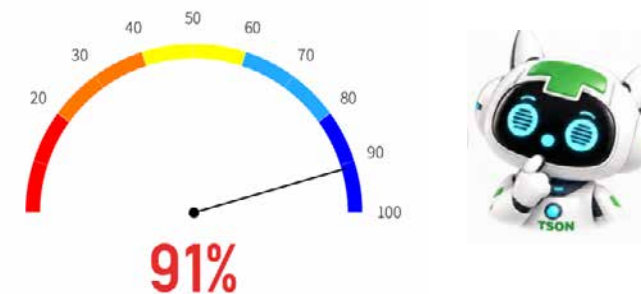
生成AIが判断に必要な情報を提示
「探す」から「届ける」へ

進化の方向

検索 → 自動収集・分析 → 生成AIによる意思決定支援

投資版「勝率一番」 | テクノロジーの力で勝てる物件か判断

収益シミュレーションと出口戦略の両面からスコアリング (インカムゲイン) (キャピタルゲイン)

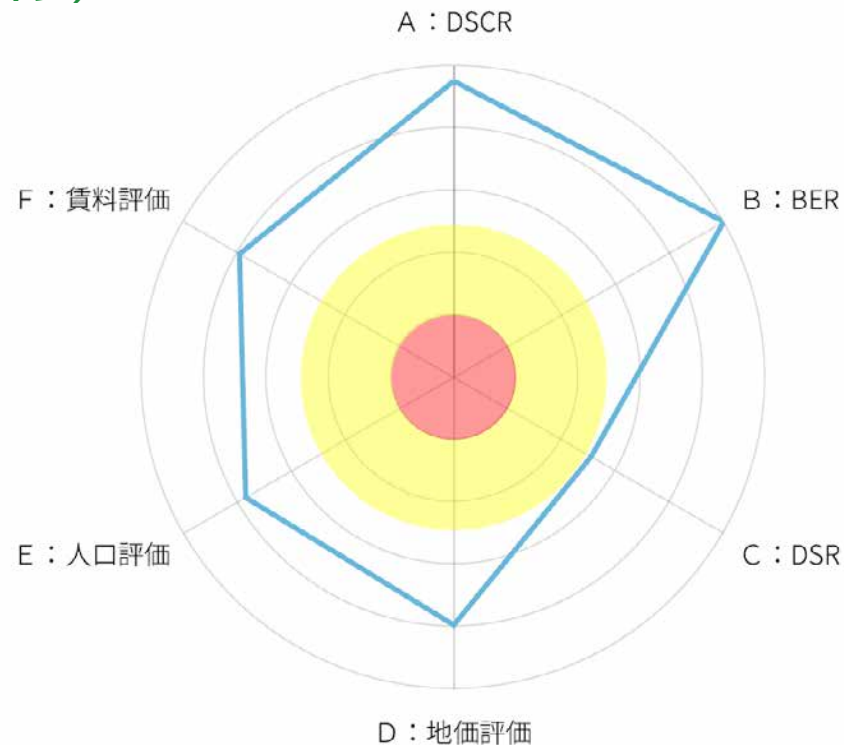


キャピタルゲイン

04 地価評価

05 人口評価

06 賃料評価



インカムゲイン

01 安全指数 DSCR

02 損益分岐入居率 BER

03 返済比率 DSR

MOK-TERRACE(東京圏)の用地は、**80**点以上を厳選して仕入れる

新築一棟アパート事業 | MOK-TERRACE(東京圏)・メゾネット(中部圏)

ファミリーの長期入居を想定した住まいを、東京圏・中部圏で企画・建築・一棟販売



企画・建築

東京圏でファミリー向けの新築一棟を供給

メゾネット

上下階を1住戸で使う、生活音に配慮した間取り

投資家へ販売

長期入居を見据えた収益物件として、一棟単位で販売

首都圏 累計着工107棟 | 18期着工49棟/年

MOK-TERRACE | メゾネットの居住価値

住戸内で生活空間を階ごとに分け、ファミリーの暮らしやすさを高める



3F 個室・プライベート空間

家族の生活時間に応じた使い分け

2F LDK・団らんの空間

明るい居住空間を住戸の中心に

1F 玄関・土間・生活収納

外出用品や趣味の道具を置ける余地

断面図は住空間のコンセプトを示すイメージです。実際の間取り・仕様は物件により異なります。

03

成長戦略

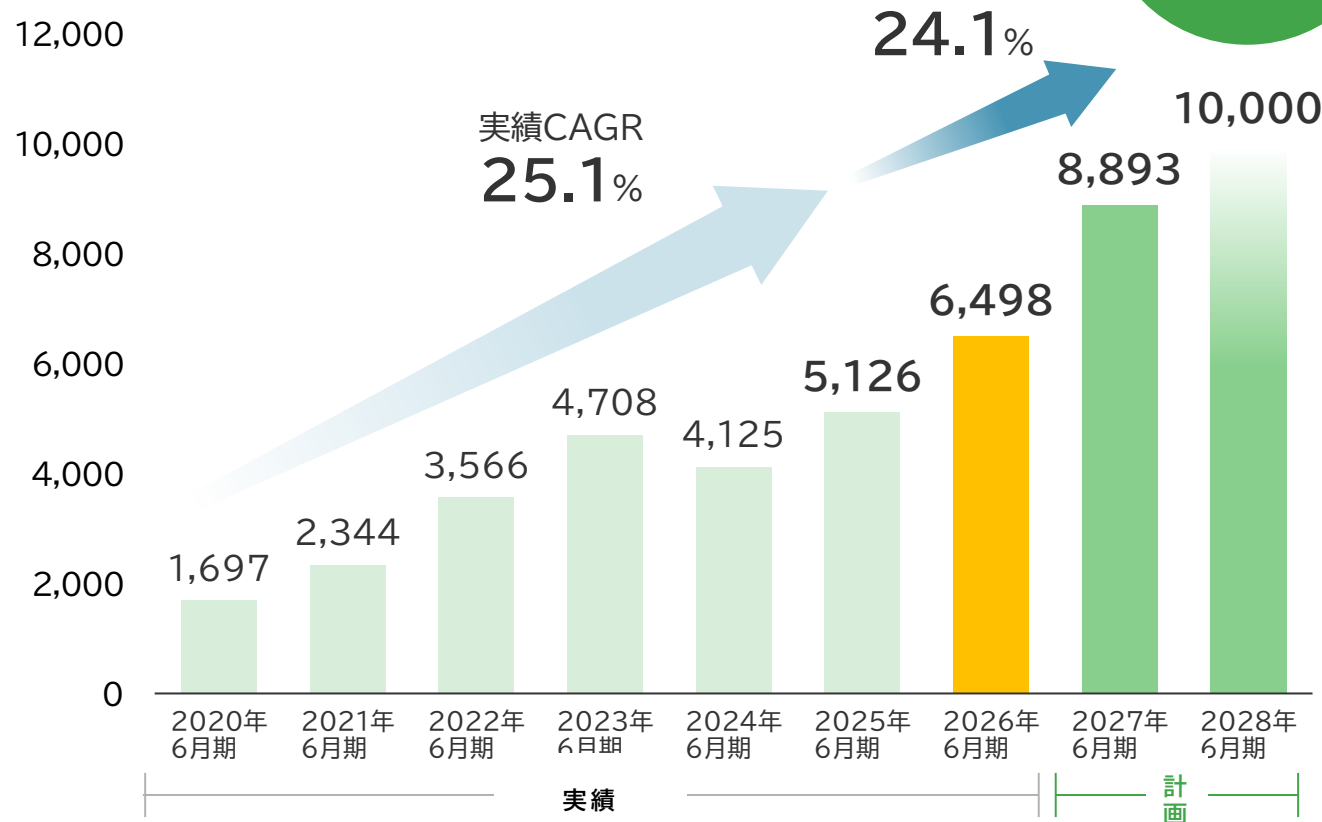


売上100億円ロードマップ

AIを活用した独創的なビジネスモデルで、積極的に事業規模を拡大する

売上目標

(百万円)



基本方針

1

SPCスキーム

ストックしてきたメゾネット収益物件をバルク売却

2

成長エンジン

TSON FUNDINGで新たな事業機会創出

3

再現マシン

不動産AI勝率一番の精度を高めより確実なベネフィットを提供

不動産流動化を実現したビジネスモデルで出口戦略を構想

TSONの3つの機能が、東海3県のメゾネット開発を支える

TSON

スポンサー

AI「勝率一番」

用地を選定

TSON FUNDING

開発資金を調達

国産材メゾネット

木造アパートを開発・供給

開発・供給



愛知・岐阜・三重で30億規模の供給



木造限定のGXサステナブルファンド

一括売却



SPC

(特別目的会社)

金融機関から調達
物件価格の約50%

金融レバレッジで
投資家へ高い配当利回りを目指す

エリア分散型 × ファミリー向け×子育て支援型メゾネットタイプ × 国産材 でサステナブルなファンドで社会貢献へ

※スキーム・配当条件は協議中。3県の囲いと建物、SPCのビルは事業イメージです。

勝率一番3.0 | 『意思決定支援ツール + 人』で勝てる不動産投資を提供

ビッグデータを入口に、生成AIとTSONスタッフが顧客の意思決定まで伴走

土地・住宅・賃貸など情報収集

不動産ビッグデータ

生成AI + TSONスタッフ

7億件超

データから判断材料へ



AIで新しい価値を創造

ビッグデータ → 生成AIが判断材料を届ける → TSONスタッフが伴走

賃貸管理業をスタート

ストック収益が、経営基盤の安定につながる

MOK-TERRACEの成長に伴い管理戸数を増やし、安定収益の基盤も拡大

MOK-TERRACEの成長

開発・供給の拡大

管理する住戸が増える



賃貸管理業をスタート

ストック収益

毎月の管理収入を積み上げる



経営基盤の安定

開発収益に継続収益を加え、
成長を支える安定基盤を拡大

管理接点からの派生サービスの展開:保険代理業・ネット通信OEM

開発者としての想い

メゾネットの良さを、入居者に
もしっかりと伝えたい。

入居者の声を徹底収集

暮らしの中の声を拾い上げる



MOK-TERRACEの商品力向上

間取り・設備・デザインへ反映

売上100億円、その先の拡大を支える盤石な収益基盤へ

不動産金融にテクノロジーを融合し新たな世界へ

強みである不動産AIを磨き上げプロップテック市場で事業拡大へ

プロップテック市場で事業規模拡大へ

既存事業からの派生でストックビジネスを展開

インカム型ファンドで賃貸収益

賃貸管理業スタート

「AI×クラファン×MOK-TERRACE」でファミリー向け新築一棟のリーディングカンパニーへ

不動産投資版「勝率一番」開発

TSON FUNDING ファンド実績NO1へ

MOK-TERRACE会員4,500人

第18期

第19期

第20期

2026

2027

2028

中長期ビジョン

●Property

プロパティ

×

●Finance

ファイナンス

×

●Technology

テクノロジー

3つの成長エンジン
で企業成長へ

Appendix



4つのテーマを通じてSDGsの達成に取り組むことで、持続的な成長と社会貢献を推進

1

国産材を利用した
住まいづくりで、
日本の森林を再生する

国産材の利用を推進することで安定した
木材需要を創出し、日本の森の維持に貢献



2

クリーンエネルギーを
活用し、環境にも家計にも
やさしい住まい

大容量の太陽光発電機能を
分譲住宅に搭載・供給



3

安心・安全な家づくり

廃棄物がなく液状化に強い地盤改良と
地震に強い「木造2×4工法」を採用



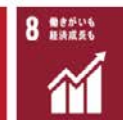
TSON | SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

株式会社TSONは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています

4

マーケティングの力で
効率的な働き方へ

市場調査を通じたマーケティングで
事業活動を合理化し、働き方を改革



不動産データの正確性やユニークさが評価され、公示地価や基準地価等の発表時には新聞各社の取材を受けているほか、様々な団体からの表彰実績や外部との連携実績も有する

メディア掲載

- 2021年2月17日 住宅市場AIデータ室へ、日本経済新聞による取材
- 2021年3月20日 中部経済新聞1面記事で「勝率一番」紹介
- 2021年9月5日 (財)関西情報センター発行「e-Kansaiレポート2021」でDX先進企業としてインタビュー取材
- 2021年9月22日 読売新聞に、公示地価についてのTSONの取材内容が掲載
- 2022年3月23日 読売新聞に、公示地価についてのTSONの取材内容が掲載
- 2023年3月23日 読売新聞に、公示地価についてのTSONの取材内容が掲載
- 2025年8月26日 中部経済新聞に、TSONの首都圏事業が朝刊一面にて掲載

読売新聞 中部経済新聞

日本経済新聞 NIKKEI



表彰

- 2015年12月24日 日経ビッグデータ「データ活用先進企業ランキング」で開発部門4位にランクイン
- 2021年9月5日 (一財)関西情報センターからDX先進企業8社に選ばれる
- 2021年12月14日 「NIKKEI BtoBマーケティングアワード2021」の表彰式でファイナリストとして紹介
- 2022年12月6日 2022年度IT奨励賞を受賞
- 2023年2月28日 2022年度IT賞表彰式典で表彰(IT奨励賞)



その他

- 2015年4月22日 名城大学と産学連携での新分譲戸建て住宅開発をスタート
- 2015年8月28日 当社の分譲住宅等販売データ(東海3県)が矢野経済研究所のHPに掲載。以後毎月データを提供中

TSON HISTORY【2008-2018】 | 事業基盤の形成

広告・マーケティングから住宅事業へ。データ活用の蓄積が次の成長を準備

設立・住宅事業の拡大

データ × 商品開発 × エリア拡大で、PropTechへの基盤を形成。

- 2008年8月 ■ 名古屋で株式会社トス企画を設立
- 2009年9月 ■ 賃貸住宅「メゾネットパーク」の開発・コンサルティングを開始
- 2012年11月 ■ TSONマーケティングシステムを活用した分譲住宅事業を開始
- 2013年9月 ■ 株式会社TSONに商号変更
- 2015年6月 ■ 売上高10億円を達成
- 2016年7月 ■ 太陽光発電搭載賃貸住宅「マチナカ発電所」を開発
- 2017年11月 ■ 東京支店を開設し、事業エリアを拡大

TSON HISTORY【2019–2022】 | AI×Finance

独自AIとクラウドファンディングの開始が、事業の拡張性を大きく変えた

PropTechへの転換

AIで案件を見極め、TSON FUNDINGで投資機会と成長資金を広げる。

- 2019年7月 ■ 不動産AI「勝率一番」のサービス提供を開始
- 2019年11月 ■ 不動産特定共同事業許可を取得(愛知県知事第6号)
- 2020年11月 ■ 不動産クラウドファンディング「TSON FUNDING」を開始
- 2021年7月 ■ 新ビジョン「新しいAIビジネスモデルを創り、人を豊かにする」を策定
- 2021年11月 ■ NIKKEI BtoBマーケティングアワード2021 ファイナリスト
- 2022年6月 ■ 売上高30億円を達成
- 2022年12月 ■ IT奨励賞(トランスフォーメーション領域)を受賞

TSON HISTORY【2023-2026】 | 成長の加速

テクノロジーとFinanceを事業に結びつけ、ファンド・売上高を拡大

事業・運用実績の拡大

Product × Funding × AI の好循環を、100億円への成長力へ。

2023年1月	■	名古屋支店開設／TSON FUNDING会員数が1万人に到達
2023年9月	■	東京支店を東京本社に昇格。名古屋との二本社体制へ
2023年11月	■	東京圏で新築一棟アパート「MOK-TERRACE」を販売開始
2024年9月	■	TSON FUNDING 累計運用200ファンドを突破
2025年5月	■	売上高50億円を達成
2026年6月	■	18期売上高64.98億円／累計運用350・償還250ファンド
2026年8月	■	MOK-TERRACE会員数3,000名突破を公表
2026年9月	■	TSON FUNDING 運用379件・373億円／償還269件・255億円 ※2026年9月25日時点

会社名	株式会社TS&N
設立	平成20年8月20日
拠点	■ 名古屋本社: 名古屋市中村区名駅3-22-8 大東海ビル2階 ■ 東京本社: 中央区日本橋3-5-11 八重洲中央ビル5階 ■ 名古屋支店: 名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋12階
代表	金子 勇樹
資本金	1億円
事業内容	■ 不動産特定共同事業法に基づく事業 ■ 不動産AIの開発 ■ 商品開発及び販売に関するマーケティング業務 ■ 戸建・賃貸住宅の設計、施工管理
登録	■ 宅地建物取引業者免許: 国土交通大臣(1)第10513号 ■ 建設業許可: 国土交通大臣免許(特-5)第28922号 ■ 不動産特定共同事業許可: 愛知県知事第6号 ■ 愛知県SDGs登録制度『あいちSDGsパートナーズ』
所属団体	■ (公社)愛知県宅地建物取引業協会 ■ (公社)東京都宅地建物取引業協会 ■ (公社)全国宅地建物取引業保証協会 ■ (一社)不動産特定共同事業者協議会

Vision ビジョン

新しいAIビジネスモデルを創り、人を豊かにする。

Mission ミッション

不動産投資事業(不動産特定共同事業)でNo.1を目指す。

Corporate Slogan コーポレートスローガン

変化に挑戦する

■ 役員紹介

コーポレート・ガバナンスの観点から、役員7名のうち3名を外部から選任

代表取締役	金子 勇樹	
取締役	小間幸一	
取締役	伊藤彰将	
取締役	中江良範	社外
常勤監査役	澤田直夫	
監査役	花井謙造	社外
監査役	伴野友昭	社外