2026年11月25日

各　位

会 社 名　　株 式 会 社 Ｎ Ａ Ｎ Ｋ Ａ Ｉ
代表者名　　代表取締役社長　　岡嶋　信行
（コード番号　9044　東証プライム市場）
問合せ先　　総務広報部長　　新階　寛仁
（TEL. 06-4950-7280）

株式会社タスキホールディングス（証券コード：166A）との資本業務提携（持分法適用会社化）及び同社株式の取得に関するお知らせ

当社は、株式会社タスキホールディングス（以下「タスキホールディングス」といいます。）との間で資本業務提携契約（以下「本資本業務提携契約」といい、本資本業務提携契約に基づく資本業務提携を「本資本業務提携」といいます。）を締結することを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

また、本資本業務提携に伴い、当社は市場外の相対取引によりタスキホールディングスの普通株式を取得（以下「本株式取得」といいます。）し、タスキホールディングスは当社の持分法適用会社となる予定です。

なお、本株式取得は、金融商品取引法第167条第１項及び同法施行令第31条に規定する「公開買付けに準ずる行為として政令で定める買い集め行為」に該当することとなるため、併せてお知らせいたします。

本資料は、金融商品取引法施行令第30条第１項第２号に基づく公表を兼ねるものです。

記

１．本資本業務提携の目的

当社グループは、公共交通と不動産をコア事業と位置付け、地域を起点に、人々の移動・暮らし・まちづくりに関わる多様な事業を展開しています。不動産事業では、ターミナル駅を中心とした商業施設・オフィスや大規模物流施設等の賃貸事業に加え、関西圏を中心にマンション分譲事業を展開しており、鉄道沿線を中心としたまちづくりを通じて培ってきた豊富な事業基盤と地域ネットワークを強みとしています。当社グループは、不動産事業を今後の成長を牽引する事業と位置付け、「NANKAI グループ中期経営計画 2025-2027」において「飛躍的な不動産事業の拡大」を掲げています。「大家業から総合不動産事業への脱却」をめざし、事業エリアの拡充、事業スキームの多様化、既存領域の深度化を通じて、さらなる事業成長に取り組んでいます。

タスキホールディングスグループは、テクノロジーを積極的に活用し、東京23区を中心に、主力となるIoTレジデンス事業に加え、中古収益不動産の価値向上をはかるリファイニング事業、不動産活用に関する資産コンサルティング事業、不動産金融、さらには不動産業界のAX/DXを推進するAI Dynamics事業等を展開しております。これらの事業を通じて培ってきた不動産情報の収集ネットワーク、不動産開発力及び商品企画力に加え、AIをはじめとするテクノロジーを不動産開発の現場に実装し、新たな付加価値や事業モデルの創出につなげる力を強みとしております。

当社は、「飛躍的な不動産事業の拡大」の実現に向け、事業エリアの拡充や不動産回転型ビジネスの強化を加速すべく、M&A 等のインオーガニックな手法を活用した成長機会を検討してまいりました。こうした中、タスキホールディングスとの提携について検討を重ねた結果、同社が有する首都圏における事業基盤、不動産開発力・商品企画力及び不動産に関するテクノロジーの知見と、当社グループが関西圏で培ってきた強固な事業基盤、地域ネットワークは、高い親和性と補完性を有していると判断いたしました。首都圏と関西圏にそれぞれ強みを有する両社が連携することで、相互の事業基盤を活用したエリア展開を加速するとともに、開発案件や投資機会の拡大等、双方の強みを活かした事業成長が期待できることから、同社を当社グループの不動産事業の成長戦略を加速できる戦略的パートナーとして位置付け、本資本業務提携に至りました。

今後は、本資本業務提携を通じて、両社が有する不動産開発力、都市・沿線開発のノウハウ、地域ネットワーク、テクノロジー及び金融機能を相互に活用し、従来の不動産事業の枠組みを超えた新たな価値を創出する「次世代テックデベロッパー」をめざすとともに、両社グループの成長の加速及び中長期的な企業価値の向上をはかってまいります。

２．本資本業務提携の内容

（１）業務提携の内容

当社とタスキホールディングスは、両社グループが有する経営資源、事業基盤及びノウハウを相互に活用し、以下の取組みを中心に業務提携を推進していくことで合意しております。なお、具体的な取組みの内容及び進め方については、今後、両社間で協議のうえ決定してまいります。

①　事業エリアの相互拡大

当社グループが関西圏で、タスキホールディングスグループが首都圏で得た土地・物件情報や、培ってきた地域ネットワーク及び人財を相互に活用し、それぞれの事業基盤を相互の主要エリアへ拡大することで、事業機会の拡大をはかります。

②　開発ノウハウの相互活用による事業領域の拡大

両社グループが有する不動産開発・運営・分譲ノウハウを相互に活用し、既存事業の競争力を向上します。また、タスキホールディングスグループにおける、不動産 AX/DX、事業用地取得、空き家再生といった各種ノウハウを当社グループの事業領域でも展開し、新たな商品・サービスの開発及び事業領域の拡大を推進します。

③　投下資本の拡大による成長加速

両社グループの信用力、資金調達基盤及び資金力を活用し、共同投資等を通じて、案件の大型化・多様化をはかり、事業の成長を加速します。

④　総合不動産事業としての機能の強化

不動産の取得、開発から、ファンド組成・運用、売却まで、両社グループが有する機能を相互に活用するとともに、物件管理に当社グループの PM・BM 機能を適用することで、不動産バリューチェーンの拡充及びタスキホールディングスグループにおける物件価値向上機能の内製化を推進し、飛躍的な不動産事業の拡大に向けた競争力及び収益力の向上をはかります。

（２）資本提携の内容

本資本業務提携に伴い、当社は、タスキホールディングスの主要株主である村上 三郎氏を含む８者（法人・個人を含みます。）と本株式取得に係る契約（以下「本株式売買契約」といいます。）を締結し、市場外の相対取引により、2026 年 12 月上旬を目途にタスキホールディングスの普通株式 13,037,020 株（議決権数 130,370 個、発行済株式（自己株式を除きます。）の総数に対する割合 21.12%、総株主の議決権数に対する割合 21.23%）を取得する予定であり、タスキホールディングスは当社の持分法適用会社となる見込みです。

（１）　対　象　銘　柄	株式会社タスキホールディングス
（２）　取得前の所有株式数	０株 （議決権の数：０個） （議決権所有割合：０％）
（３）　取　得　株　式　数	普通株式 13,037,020 株 （議決権の数：130,370 個）
（４）　取　得　価　額	14,079,981,600 円（１株につき 1,080 円）
（５）　取得後の所有株式数	13,037,020 株 （議決権の数：130,370 個） （議決権所有割合：21.23%）
（６）　株　式　取　得　日	2026 年 12 月上旬（予定）

（注）　議決権所有割合は、2026 年９月末時点におけるタスキホールディングスの総株主の議決権数(613,969 個）に対する割合（小数点以下第３位を四捨五入）となります。

（3）本資本業務提携に伴う重要な合意

当社は、タスキホールディングスとの間で、本資本業務提携契約において、本株式取得により当社がタスキホールディングスの普通株式に係る議決権を20%以上保有したことを効力発生条件とする以下の合意（以下「本合意」といいます。）をしております。

ア、取締役候補者の指名権

当社は、タスキホールディングスの非常勤取締役候補者１名を指名する権利を有しており、タスキホールディングスは、当該候補者がタスキホールディングスの取締役に選任されるよう適切な措置を講じる旨を合意しております。

イ、株式の追加取得制限

当社は、タスキホールディングスの事前の書面による同意を得た場合を除き、当社及び当社子会社・関連会社の議決権保有割合の合計が 30%を超えることとなるタスキホールディングスの株式の取得及びタスキホールディングスの株式に対する公開買付けを、自ら行わず、また、当社子会社又は関連会社をして行わせない旨を合意しております。

３．本資本業務提携の相手先の概要（2026 年９月 30 日現在）

（1）	名称	株式会社タスキホールディングス	
（2）	所在地	東京都港区北青山二丁目７番９号	
（3）	代表者の役職・氏名	代表取締役社長　柏村 雄	
（4）	事業内容	Life Platform 事業（IoT レジデンス事業、リファイニング事業、資産コンサルティング事業等）、AI Dynamics 事業、Finance Consulting 事業	
（5）	資本金	6,287 百万円	
（6）	設立年月日	2024 年４月１日	
（7）	大株主及び持株比率	村上 三郎	16.20%
		日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	8.73%
		株式会社東京ウエルズ	5.21%
		株式会社ユニテックス	2.10%
		株式会社ジェイ・エス・ビー	1.70%
		京東株式会社	1.50%
		JP モルガン証券株式会社	1.48%
		株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1.33%
		東京短資株式会社	0.90%
		中野 孝一	0.84%
（8）	当社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。
		人的関係	該当事項はありません。
		取引関係	該当事項はありません。
		関連当事者への該当状況	該当事項はありません。

（9）　当該会社の最近３年間の連結経営成績及び連結財政状態			
決算期	2024年９月期	2025年９月期	2026年９月期
連結純資産	21,929百万円	33,005百万円	37,986百万円
連結総資産	59,415百万円	83,248百万円	121,602百万円
１株当たり連結純資産	413.42円	518.09円	585.55円
連結売上高	47,455百万円	74,412百万円	101,909百万円
連結営業利益	4,065百万円	8,815百万円	13,630百万円
連結経常利益	3,560百万円	7,808百万円	11,661百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	2,217百万円	4,933百万円	7,588百万円
１株当たり連結当期純利益	53.39円	90.99円	123.02円
１株当たり配当金	16.00円	36.00円	50.00円

（注）１　タスキホールディングスは、2024年４月１日付で株式会社タスキと株式会社新日本建物の経営統合に伴い、両社の共同持株会社として設立されました。その設立に際し、株式会社タスキを取得企業として企業結合を行っているため、2024年９月期の連結経営成績は、取得企業である株式会社タスキの2023年10月１日から2024年９月30日までの連結経営成績を基礎に、株式会社新日本建物の2024年４月１日から2024年９月30日までの経営成績と、株式会社オーラの2024年５月１日から2024年９月30日までの経営成績を連結したものとなります。

２　2024年９月期の１株当たり当期純利益は、タスキホールディングスが2024年４月１日付で共同株式移転の方法により設立された会社であるため、タスキホールディングスの設立前の2023年10月１日から2024年３月31日までの期間については、株式会社タスキの期中平均株式数に株式移転比率を乗じた数値を用いて算出し、2024年４月１日から2024年９月30日までの期間については、タスキホールディングスの期中平均株式数を用いて算出しております。

４．日　程

（1）　当社決定日	2026年11月25日
（2）　本株式売買契約締結日	2026年11月25日
（3）　本資本業務提携契約締結日	2026年11月25日
（4）　本株式取得日	2026年12月上旬（予定）
（5）　本資本業務提携の開始日	2026年12月上旬（予定）

５．今後の見通し

本資本業務提携による当社の 2027 年３月期業績への影響は軽微であると見込んでおります。今後公表すべき事項が生じた場合は速やかにお知らせいたします。

以　上

（参考）当期連結業績予想（2026年11月２日公表分）及び前期連結実績

	連結営業収益	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
当期連結業績予想（2027年３月期）	288,800百万円	40,000百万円	35,400百万円	23,800百万円
前期連結実績（2026年３月期）	264,714百万円	39,945百万円	37,763百万円	25,135百万円

‘なんかいいね’があふれてる NANKAI × TASUKI HOLDINGS Life Platformer

株式会社NANKAI と 株式会社タスキホールディングスの資本業務提携について

2026年11月25日

株式会社NANKAI
株式会社タスキホールディングス

資本業務提携の概要

- このたび、株式会社NANKAI（以下、NANKAI）及び株式会社タスキホールディングス（以下、タスキホールディングス）は、資本業務提携契約を締結いたしました
- NANKAIがタスキホールディングス発行済株式数の21.12%※1を取得し、タスキホールディングスはNANKAIの持分法適用会社となる見込みです

NANKAI	
社名	株式会社NANKAI NANKAI　Co., Ltd
証券コード	9044　東証プライム
設立	1925年3月26日
資本金	72,983百万円※2
従業員数（連結）	9,408名※3
本店	大阪市中央区難波五丁目1番60号
事業内容	運輸業、不動産業、流通業、レジャー・サービス業、建設業、その他の事業



TASUKI HOLDINGS	
社名	株式会社タスキホールディングス TASUKI Holdings Inc.
証券コード	166A　東証プライム
設立	2024年4月1日
資本金	6,286百万円※2
従業員数（連結）	190名※2
本店	東京都港区北青山二丁目7番9号
事業内容	Life Platform事業、AI Dynamics事業、Finance Consulting事業

※1 2026年9月30日時点発行済株式（自己株式を除きます。）の総数に対する割合に基づく
※2 2026年9月30日時点
※3 2026年3月31日時点

資本業務提携によってめざす姿

- NANKAI及びタスキホールディングスは、両社が有する不動産開発力、都市・沿線開発のノウハウ、地域ネットワーク、テクノロジー及び金融機能を相互に活用し、従来の不動産事業の枠組みを超えた新たな価値を創出する**「次世代テックデベロッパー」**をめざすとともに、両社グループの成長の加速及び中長期的な企業価値の向上をはかってまいります

「次世代テックデベロッパー」

一般的なデベロッパーとは一線を画し、不動産DX、不動産セキュリティ・トークン※等の
テック・金融分野で独自性を発揮し、業界で一定の存在感と競争力を保持

NANKAI

- ✓ 関西圏での強固な事業基盤
- ✓ 鉄道沿線・都市開発の実績
- ✓ 鉄道沿線を中心としたまちづくりを通じて培った地域ネットワーク及び豊富な不動産資産

＋

NANKAIグループ中期経営計画 2025-2027
「飛躍的な不動産事業の拡大」に向け、
重点取組として、事業エリアの拡充、スキームの多様化、
既存領域の深度化等を企図

さらなる事業拡大

両社の強みの融合

TASUKI HOLDINGS

- ✓ 首都圏、特に東京23区を中心とした事業基盤
- ✓ 不動産開発及び商品企画ノウハウ
- ✓ 不動産とテクノロジーを融合する不動産AX/DXに関するノウハウ

＋

タスキホールディングス BEYOND 2033
都市開発の基盤を創る次世代ライフプラットフォーマーとして、ZISEDAIの業界OS化、高回転×ストック収益、ウェルスマネジメントの強化を企図

さらなる事業拡大

① 事業エリアの相互拡大
② 開発ノウハウの相互活用による事業領域の拡大
③ 投下資本の拡大による成長加速
④ 総合不動産事業としての機能の強化

※ 不動産を裏付け資産としたブロックチェーンなどの先端技術を活用したデジタル証券

①事業エリアの相互拡大

- NANKAIグループが関西圏で、タスキホールディングスグループが首都圏で得た土地・物件情報や、培ってきた地域ネットワーク及び人財を相互に活用し、それぞれの事業基盤を相互の主要エリアへ拡大することで、事業機会の拡大をはかります

NANKAI
IR・万博跡地・なにわ筋線等
大型プロジェクトを控える
関西圏での強固な事業基盤

相互基盤への拡大

TASUKI HOLDINGS
東京23区を中心とした
事業基盤

両社が手を組むことで、単独では実現が難しいスピードで
事業エリアを拡大させ、成長を実現する体制を構築

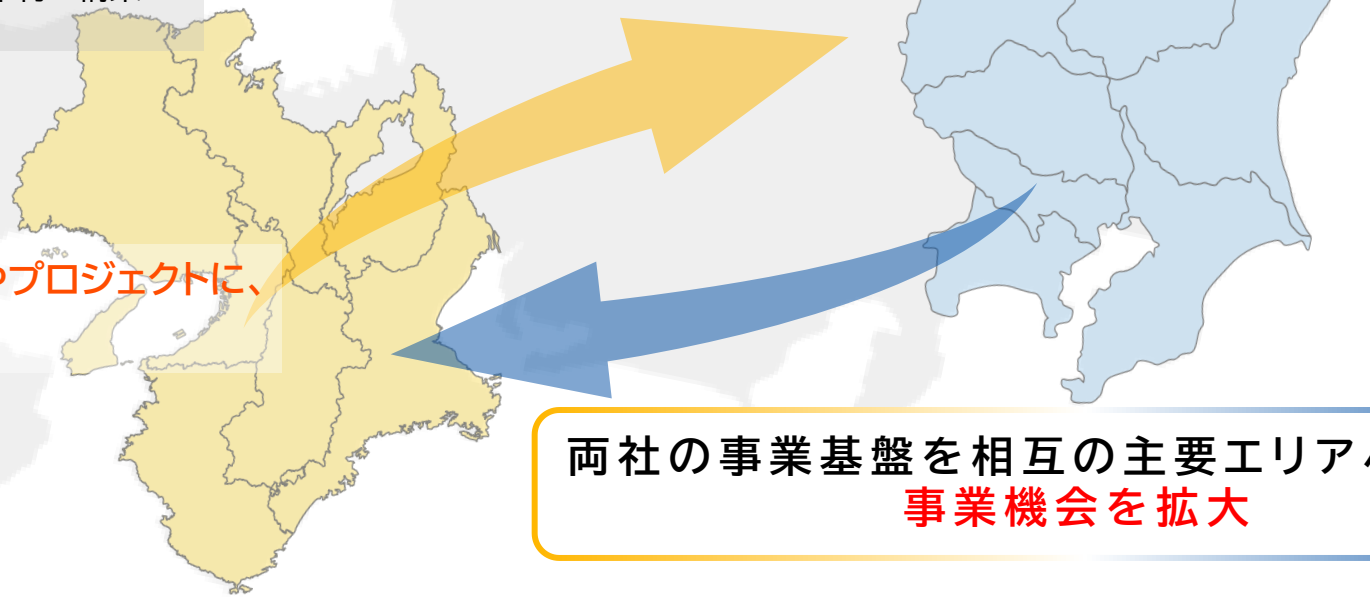
■ 提携の進め方
- ステップ1　情報の相互共有体制の構築
- ステップ2　共同検討及び事業化体制の構築
  ➡ **早期に実効性を確保**

▌首都圏（タスキホールディングスエリア）

タスキホールディングスグループの事業基盤を活かした
開発案件に、NANKAIグループが参画

▌関西圏（NANKAIエリア）

NANKAIグループが推進する開発案件やプロジェクトに、
タスキホールディングスグループが参画



**両社の事業基盤を相互の主要エリアへ拡大し、
事業機会を拡大**

②開発ノウハウの相互活用による事業領域の拡大
③投下資本の拡大による成長加速

- 両社グループが有する不動産開発・運営・分譲ノウハウを相互に活用し、既存事業の競争力を向上します
  また、タスキホールディングスグループの不動産AX/DX、事業用地取得、空き家再生といった各種ノウハウをNANKAIグループの事業領域でも展開し、新たな商品・サービスの開発及び事業領域の拡大を推進します

- 両社グループの信用力、資金調達基盤及び資金力を活用し、共同投資等を通じて、案件の大型化・多様化をはかり、事業の成長を加速します

NANKAI

- ✓ 鉄道沿線・都市開発の実績
- ✓ 鉄道沿線を中心としたまちづくりを通じて培った豊富な不動産資産及びその運営ノウハウ
- ✓ マンション分譲事業に関するノウハウ
- ✓ 機関投資家とのネットワーク、資金調達基盤等

相互活用・展開

TASUKI HOLDINGS

- ✓ 不動産開発及び不動産価値向上の豊富な実績
- ✓ 不動産AX/DXに関するノウハウ
- ✓ 事業用地取得、空き家再生等のノウハウ
- ✓ クラウドファンディング業務を通じた個人投資家とのネットワーク、資金調達基盤等

既存事業の競争力向上

新たな商品・サービスの開発

事業領域の拡大

案件大型化・多様化による事業の成長加速

④総合不動産事業としての機能の強化

- 不動産の取得、開発から、ファンド組成・運用、売却まで、両社グループが有する機能を相互に活用するとともに、物件管理にNANKAIグループのPM・BM機能を適用することで、不動産バリューチェーンの拡充及びタスキホールディングスグループにおける物件価値向上機能の内製化を推進し、飛躍的な不動産事業の拡大に向けた競争力及び収益力の向上をはかります

総合不動産事業としての機能の強化を通じ、飛躍的な不動産事業の拡大に向けた競争力・収益力を向上

	不動産の取得	開発（バリューアップ）	ファンド組成・運用	物件管理
	✓ 高い付加価値を生む用地・物件の探索 ✓ 用地企画 ✓ 「ZISEDAI LAND」、「ZISEDAI TOUCH&PLAN」※の活用 ✓ 用地・物件の取得、投資実行	✓ IoTレジデンスの開発 ✓ 中古不動産の価値向上（リファイニング） ✓ 分譲マンションの開発 ✓ 建物建設	✓ 私募ファンド組成・運用 ✓ 私募リート運用 ✓ クラウドファンディング ✓ セキュリティ・トークン	✓ NANKAIグループのPM・BM機能の適用

再投資

権利関係整理、建築企画後、売却

新築完成、バリューアップ後、売却

運用終了後、売却

※タスキホールディングスグループの株式会社ZISEDAIが提供する、クラウド上で物件情報の一元管理から用地情報の自動収集、建築プラン・事業収支表の作成など不動産開発業務の一連のプロセスを効率化・高度化する不動産事業者向けSaaS

両社グループの成長の加速と中長期的な企業価値の向上

- NANKAI及びタスキホールディングスは、資本業務提携によって両社の強みを融合し、両社の目標達成に向けた成長の加速と、中長期的な企業価値の向上をめざしてまいります

成長の加速と中長期的な企業価値の向上

NANKAI

飛躍的な不動産事業の拡大

営業利益目標
2035年度までの早期
300億円＋α
※「不動産業」「流通業」の合計

2027年3月期（業績予想）
189億円

- 大家業から総合不動産事業への脱却
- 関西圏外への事業エリアの拡充
- 回転型ビジネスの強化

両社の強みの融合

事業エリア相互拡大
×
ノウハウ相互活用による事業領域の拡大
×
投下資本の拡大
×
総合不動産事業としての機能の強化

TASUKI HOLDINGS

次世代ライフプラットフォーマーへ

売上高目標
2033年長期ビジョン
3,000億円＋α

2026年9月期
1,019億円

- 首都圏での事業基盤拡大
- 高回転・高収益な開発モデルの伸長
- 不動産AX/DX・不動産金融を含む独自領域の強化