

A large, thick green arc that starts from the bottom left and curves upwards and to the right, ending at the top right edge of the page.

2025年6月期
17期決算説明資料

株式会社ティーソン

INDEX

01 通期業績

02 事業概要

03 成長戦略

Appendix

01

通期業績

2025年6月期(17期) 通期業績

全ての重要指標においてプラス成長し増収増益となった
本業の利益を示す営業利益は成長率+177%を達成

※()は前年数値

売上高

5,125

百万円

(前期:4,125)

YOY成長率

+24%

売上総利益

986

百万円

(前期:768)

YOY成長率

+28%

営業利益

330

百万円

(前期:119)

YOY成長率

+177%

当期純利益

91

百万円

(前期:57)

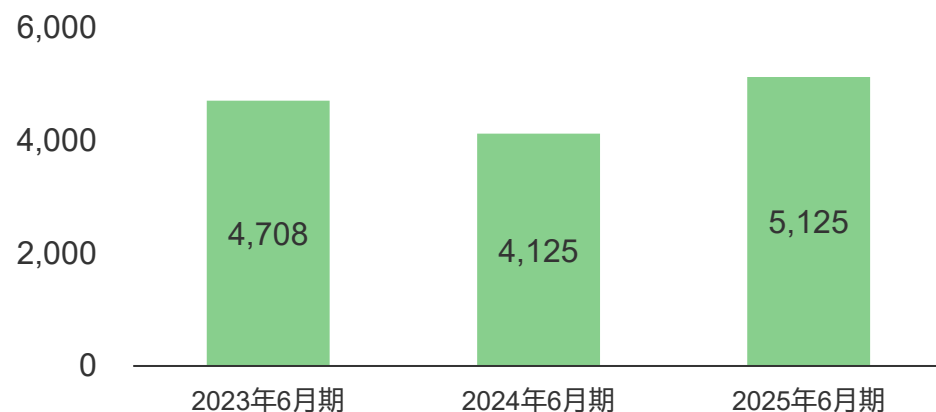
YOY成長率

+59%

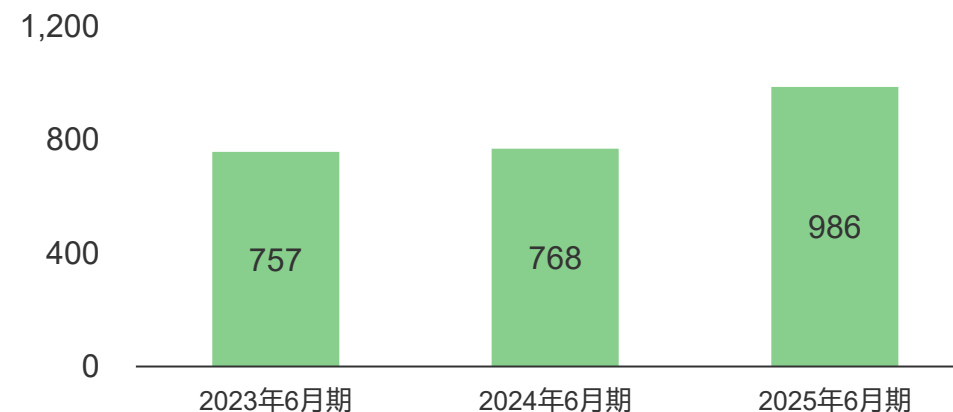
主要業績の推移 直近3年分

創業以来初となる売上50億突破。

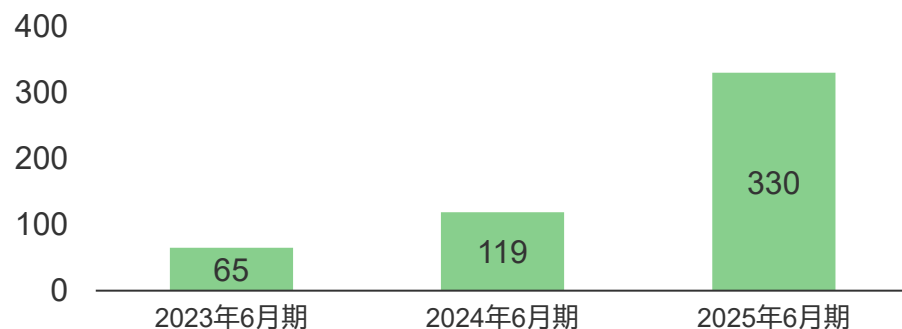
■ 売上高 単位：百万円



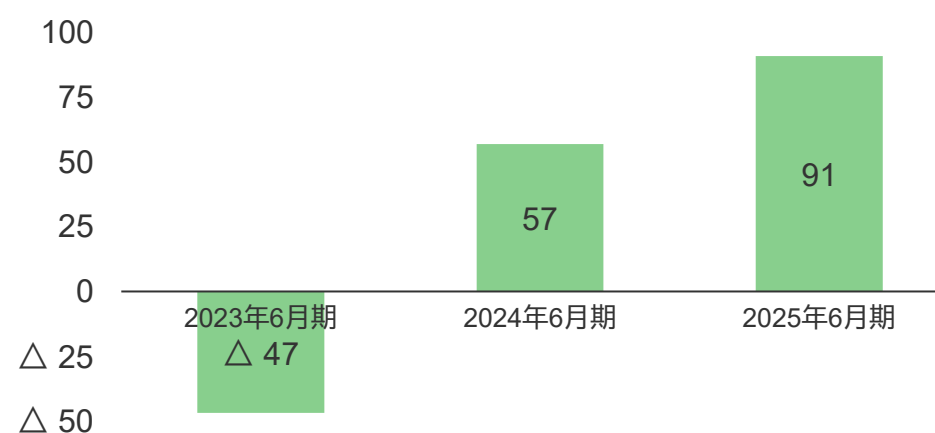
■ 売上総利益 単位：百万円



■ 営業利益 単位：百万円

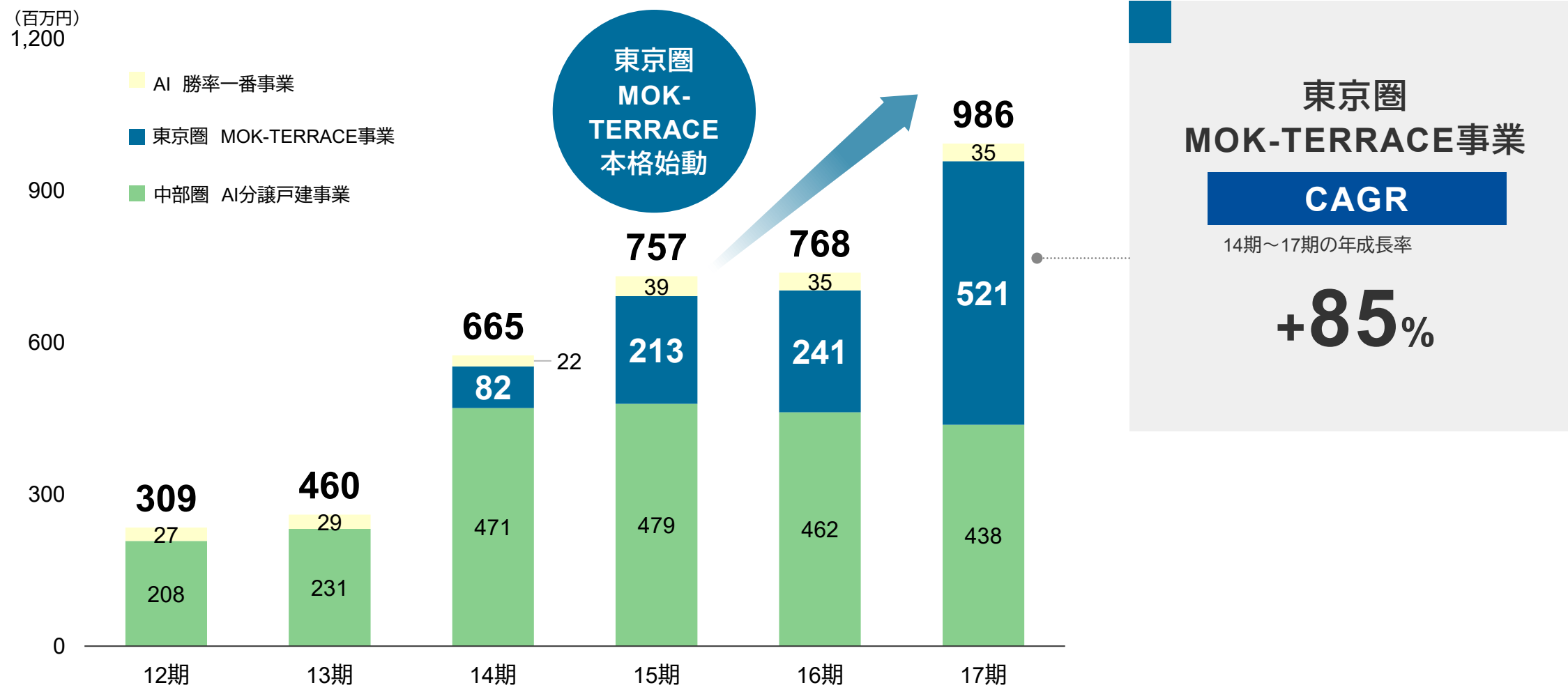


■ 当期純利益 単位：百万円

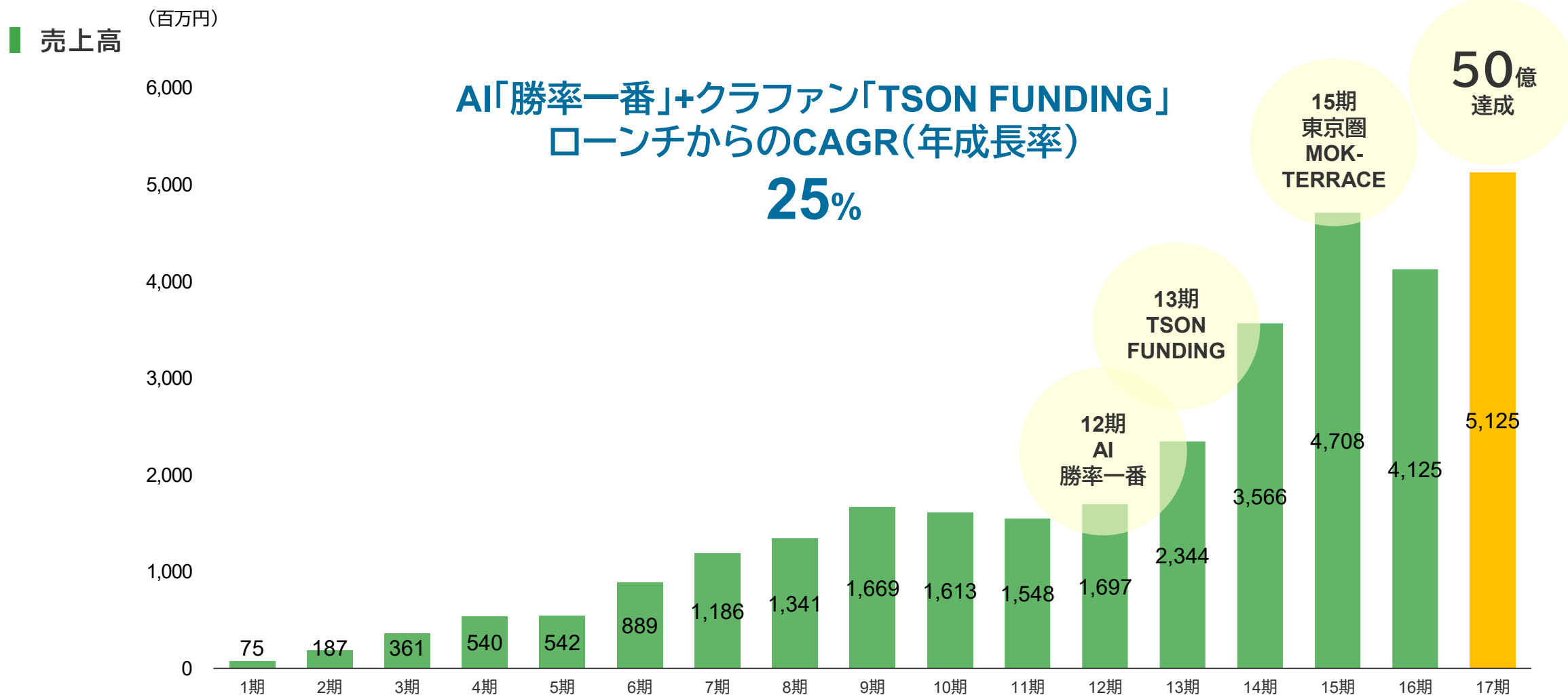


セグメント別 売上総利益

中部圏分譲戸建て事業に加え、15期から東京圏MOK-TERRACE事業が本格始動
新たな成長の柱となる事業が立ち上がり、全社の売上総利益を押し上げている



不動産テックとクラファンの2つの成長エンジンで売上は急成長。東京圏MOK-TERRACE事業で再び増収へ



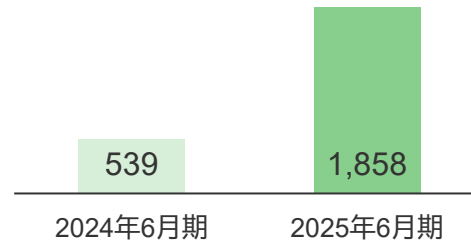
2025年6月期 主要KPI

事業成長のために必要な会員数は順調に増加している。

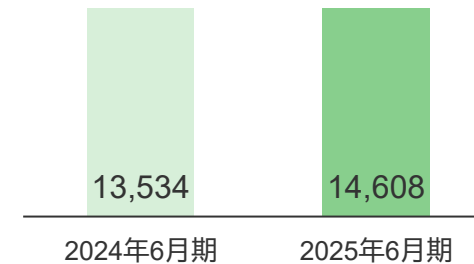
主要KPI

MOK-TERRACE
一棟会員数

1,858名

TSONFUNDING
ファンド会員数

14,608名



不動産クラウドファンディング「TSONFUNDING」の運用実績

2025年6月期においても、全ファンドで想定以上の利回り配当、償還遅延0にて運用。

償還実績

172ファンド

運用実績

償還遅延

0ファンド

想定配当下振れ

0ファンド

配当実績

平均利回り

6.05%

リピーター率

90.12%※

※リピーター率算出式
25年6月末までの総出資回数のうち、
同一者による2回以上の出資割合

※各数値は25年6月末時点のもの

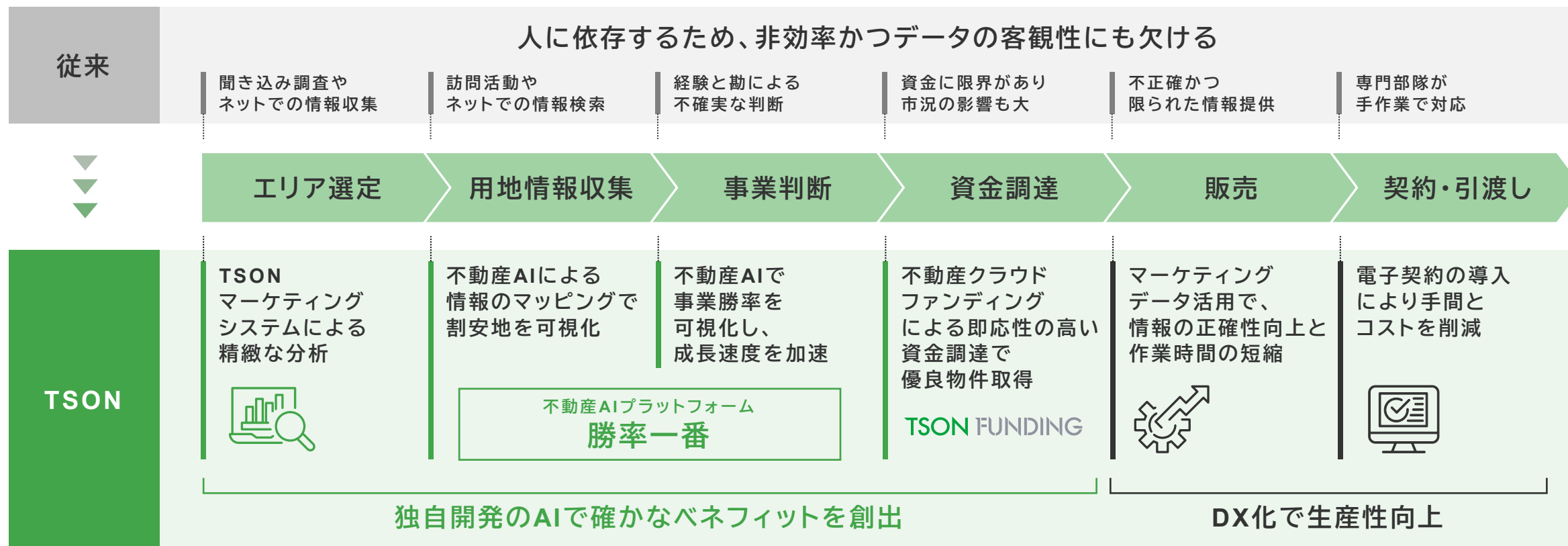
02

事業概要

DXで実現する独自のビジネスフロー

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

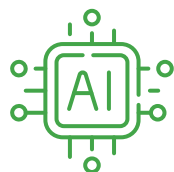
2つの成長エンジン・2つの売上創出セグメント

先進テクノロジーを駆使した独創的な成長エンジンが、不動産の新しい価値を創造する

不動産AIを軸に、
売上確保のための土壌を醸成

成長エンジン

テック事業



不動産AI
「勝率一番」の
開発・運用

不動産ファンド 事業



市場からの
直接調達を
可能にする
「TSON FUNDING」

AI × 不動産

高効率な
ビジネスサイクル

高い配当率を実現し
再投資を促す

売上創出セグメント

新築アパート 事業



ファミリー向け
収益物件
「MOK-TERRACE」の
開発・販売

分譲戸建て 事業



販売勝率が高い
戸建て物件の
開発・販売

03

成長戦略

売上100億円へのロードマップ

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」で新築一棟ファミリー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

成長エンジン① 不動産AI「勝率一番」

累計5億件のビッグデータが実現する画期的な不動産AIが、事業成功勝率と生産性を上げる

事業の特徴



業界特有の、人の経験や勘に頼る
ビジネスモデルには限界がある

現場の知恵にデータの合理性をプラス

- 独自に蓄積したビッグデータをもとに販売価格と販売期間を自動で査定し、
勝率(≒売行き)を0~100%で一発表示
- 自動+手動でデータを収集することで、
幅広い市場データを確保
- オープンイノベーションによって継続的に進化



少人数での事業実行を可能とすることで
生産効率を向上し、新規事業の成長速度を力強く支援

戦略

DX化を推進

少数精鋭での売上拡大を可能とする
仕組みを構築

生産性向上に寄与

AIの精度を向上

累計5億件のビッグデータをさらに
月間情報収集力を1,400万件へ増強し精度向上

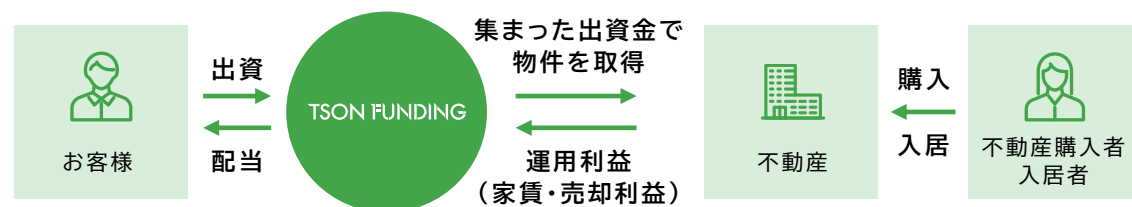
投資家へ確実な利益提供

成長エンジン② 不動産ファンド「TSON FUNDING」

業界NO.1のファンド運営実績数を誇るクラウド型「TSON FUNDING」は会員1.4万人を突破

■ 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



管理・手間は一切なし /
手軽に始められる不動産小口化投資



想定利回り

5~6%

運用実績

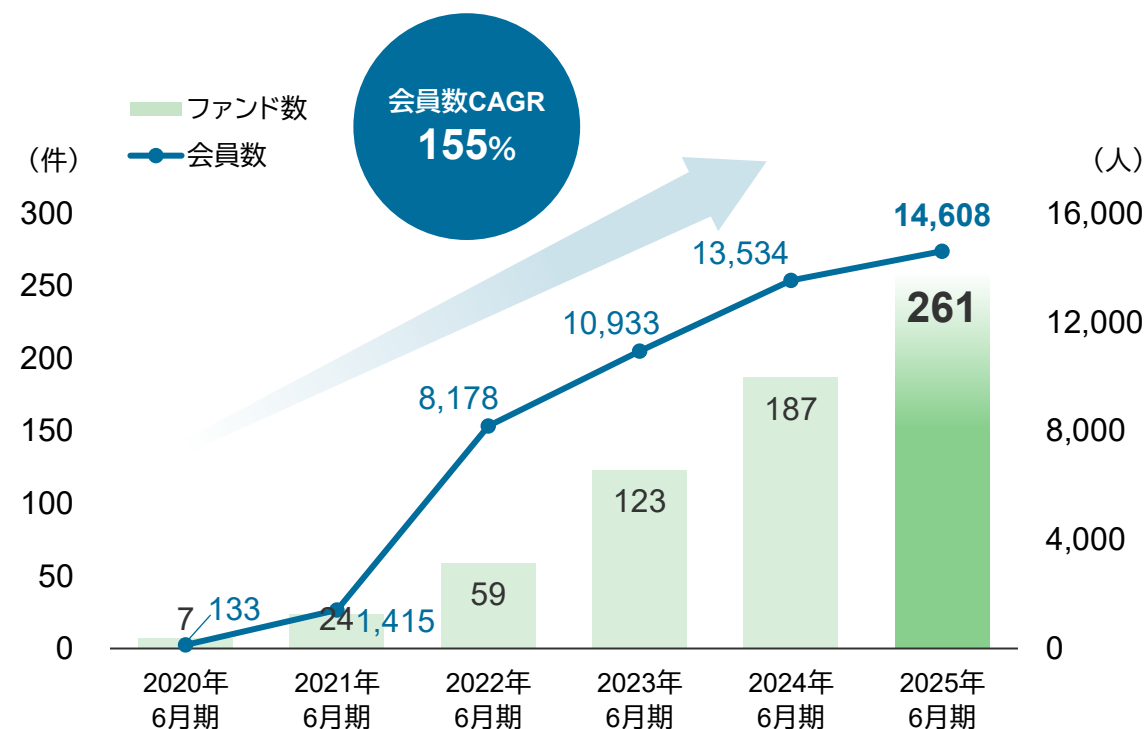
6ヶ月~1年

少額投資1口

10万円 から

■ 戦略

会員数の増加は、安定した成長資金の調達を可能とする



新築一棟アパート「MOK-TERRACE」

長期入居と高入居率を兼ね備えたDINKS・ファミリー物件に特化
DX化で少数精鋭の新築一棟事業はファミリー分野で地域No.1利回りの収益不動産を提供

特徴

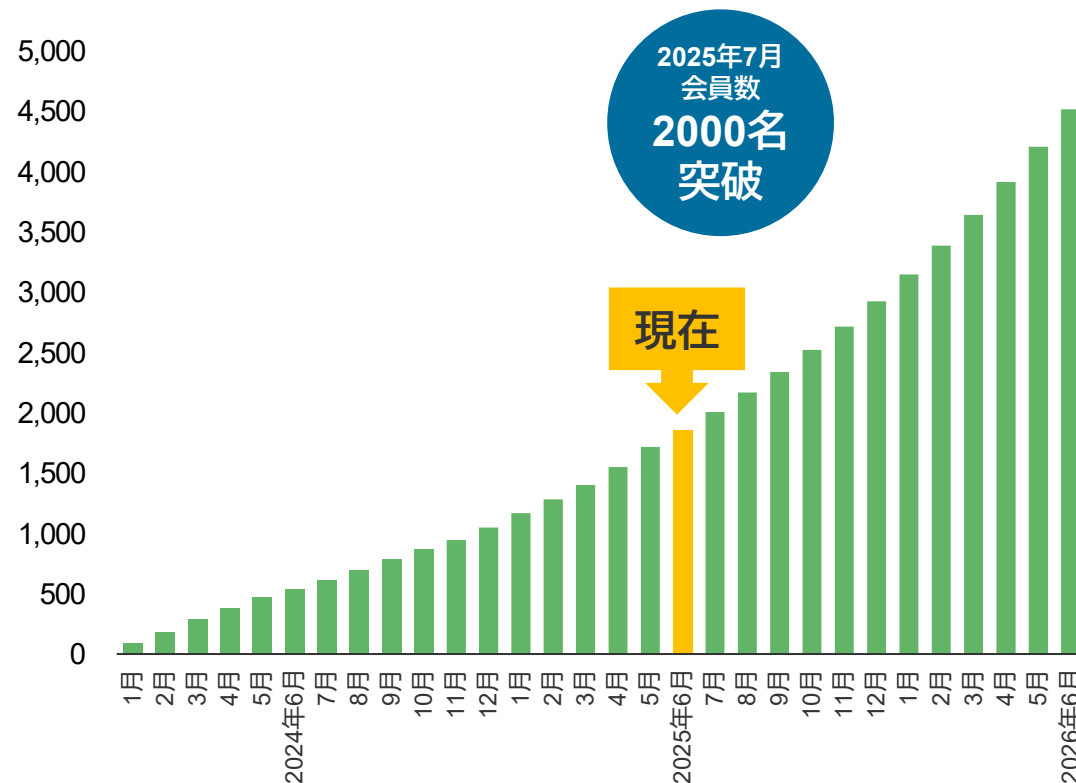
メゾネット型ファミリー物件の特徴

- 世帯数と家賃は上昇傾向。将来の資産価値・収益性も高い
- 希少価値の高いメゾネットは高入居率。



強みであるビッグデータと先端DXを駆使することで
少数精鋭でより利回りの高い商品を提供

MOK-TERRACE会員





Appendix

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1面TOP記事で「MOK-TERRACE事業」紹介

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

中部経済新聞 2025年8月26日 朝刊一面TOP記事にTSONが紹介されました。

2025年(令和7年)8月26日 火曜日 (日刊)

中部経済新聞

首都圏売上高100億円へ

3年後家族向け賃貸を拡販

不動産投資のティーンソン

不動産投資事業などのTSON(ティーンソン、本社名古屋市中村区)の金子典樹社長は、3年後の2028年6月期に首都圏売上高100億円を目指す。25年6月期の実績比で約3倍に引き上げる。ファミリー向け投資用メソネットタイプ賃貸物件「MOK-TE RRACE(モクテラス)」の成約実績が、2年で約60棟と好評に推移。さらなる拡販で成長の主軸とする。

(武蔵野新聞)

「経営の多角化も進める」と話す金子社長

モクテラスは首都圏向けの3階建てメソネットタイプの投資用賃貸物件。子どもがいる家族が下階に対する騒音などを気にせず、一戸建て住宅感覚で暮らせる間取り設計が特徴。首都圏では、競合する不動産会社は単身向けの賃貸物件を主力とし、駅10分圏内で用地を競って購入している。一方ファミリー向けの賃貸物件は希少性があり、駅15分圏内でも入居率が高い。

TSONは不動産ファン

販売が好調の賃貸物件「モクテラス」

金子社長は「モクテラスが立ち上がってからの首都圏売上高の年間平均成長率は85%。今後は新たに賃貸管理業を開始するなど経営の多角化を進めて年平均46%の成長で、20期目を迎える28年6月期に100億円企業にしたい」と話している。

同社は2008年の設立。東海地方で展開する、売れ行きを見通しを示す独自の不動産AIツール「勝率一番」を用いた分譲一戸建て住宅事業を中核事業として成長してきた。現在ではモクテラス事業のほか、勝率一番などの外販を行うテック事業、不動産ファン事業を手掛けている。25

年6月期売上高は5億1800万円。

2025年(令和7年)
8月26日
火曜日

発行所
中部経済新聞社
〒450-8561
名古屋市中村区
名駅4-4-10

編集局 052(561)5212
販売部 052(561)5216
広告部 052(561)5213
事業部 052(561)5675
総務部 052(561)5215

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



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



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

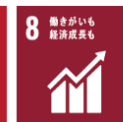
大容量の太陽光発電機能を
分譲住宅に搭載・供給



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



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

TSON HISTORY 【2008年～2018年】

設立当初は広告・マーケティング・IT事業からスタート。ビッグデータの蓄積で早期にAI開発開始。

設立初期
(2008～2012)

TSONは、広告・マーケティングを起点とした事業からスタートし、賃貸住宅開発や分譲住宅への展開など、住宅関連の分野で基盤を築きました。

2008 8

9

「株式会社トス企画」として名古屋市中区に設立（資本金500万円）

資本金を1,200万円に増資

2009 9

「メゾネットパーク」開発、コンサルティング事業（賃貸住宅）を開始

2012 11

「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

事業拡大
(2013～2018)

この時期には商号変更とともに、太陽光発電を組み合わせた住宅商品の開発や、東京支店の開設により、事業領域とエリア拡大が進みました。

2013 9

商号を「株式会社TSON」に変更

2015 6

売上高10億円達成

2016 7

「マチナカ発電所」を開発・商標登録（太陽光発電搭載賃貸住宅）

2017 11

東京支店（中央区）を開設

TSON HISTORY 【2019年～2025年】

独自のAI開発とクラウドファンディングでPropTech企業へと進化し成長してきました。

DX・AIシフトでPropTech企業へ
(2019～現在)

AI・DXを活用した新規事業が次々とスタート。PropTech分野での存在感を高め、ファンド事業や受賞歴、ビジョン策定などを通じて企業としての進化を遂げています。

- | | | | |
|------|----|---|--|
| 2019 | 7 | ● | AI「 勝率一番 」サービス提供開始 |
| | 8 | ● | 資本金を1億円に増資 |
| | 11 | ● | 不動産特定共同事業許可(愛知県知事第6号)取得 |
| 2020 | 11 | ● | 不動産クラウドファンディング「 TSON FUNDING 」開始 |
| 2021 | 7 | ● | 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」策定 |
| | 11 | ● | 「NIKKEI BtoBマーケティングアワード2021」ファイナリスト |
| 2022 | 6 | ● | 売上高30億円達成 |
| | 12 | ● | 「IT奨励賞(トランスフォーメーション領域)」受賞(IT協会) |
| 2023 | 1 | ● | 名古屋支店開設 |
| | 1 | ● | TSON FUNDING会員数が1万人に到達 |
| | 9 | ● | 東京支店を「東京本社」に昇格、名古屋本社との二本社体制に |
| | 11 | ● | 東京圏にて新築一棟アパート「 MOK-TERRACE 」販売開始 |
| 2024 | 9 | ● | TSON FUNDINGの運用実績が200ファンドを突破、運用額100億円企業で業界No.1 |
| 2025 | 5 | ● | 売上高50億円を達成 |

会社名	株式会社TSOON
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、賃貸管理
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 ■ (一社)不動産クラウドファンディング協会 ■ (一社)不動産テック協会

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。

Misson 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

役員7名のうち3名を外部から選任し、コーポレート・ガバナンスを強化

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