

FY2021.10 通期決算説明資料

第1部：FY2021.10業績及びFY2022.10業績予想

2020.11.1 - 2021.10.31

2021年12月15日（証券コード：3491）



GA TECHNOLOGIES

FY2021.10 通期業績

9期連続増収 上場後初減益





更なる高みを目指して挑戦

GA technologiesグループの事業構成



注1) 会計上の報告セグメントについては、2021年10月期以前は「RENOZY事業」の単一セグメントであるが、2022年10月期より「RENOZYマーケットプレイス」、「ITANDI」の2つのセグメントに変更予定。

通期業績ハイライト (連結)

■連結業績

グループの成長を牽引している
RENOSYマーケットプレイスは堅調に
売上高を拡大。事業部利益は確保しているが、
想定外の粗利には届かず連結利益は減益。
期初、連結利益確保の前提で投資計画を組んだが、
粗利の低下により投資が先行

■RENOSYマーケットプレイス

マーケットリーダーを目指しトップラインの
拡大に成功。粗利額も初の100億円を突破。
事業部利益は60億円を計画してものの、
手数料の低下により目標を下回る

■ITANDI

ARRは初の10億円超えで、順調に拡大。
粗利率も約80%とSaaSの特徴である高い
基準を維持

■新規事業等

神居秒算はコロナ禍の影響により減収減益。
他新規事業は来期以降の回収フェーズに
向けての準備期間

売上高

85,388 百万円

YoY+35%

売上総利益

11,447 百万円

YoY+16%

営業利益

△39 百万円

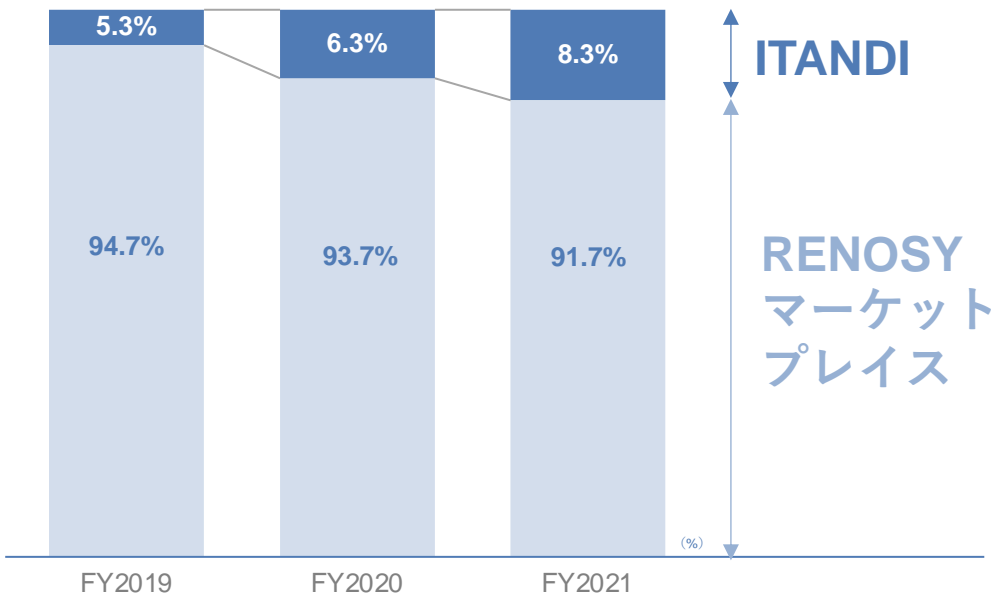
	RENOSY マーケットプレイス	ITANDI	新規事業等	本社費	連結調整	連結合計
売上高	83,616	1,170	727	-	▲126	85,388
売上総利益	10,334	934	201	-	▲23	11,447
粗利率	12.36%	79.85%	27.70%	-	-	13.41%
事業部利益 (営業利益)	3,778	14	▲83	▲3,044	▲705	▲39

注1) 会計上の報告セグメントについては、2021年10月期以前は「RENOSY事業」の単一セグメントであるが、2022年10月期より「RENOSYマーケットプレイス」、「ITANDI」の2つのセグメントに変更予定であり、当該セグメント区分に準拠した場合の金額を記載している。

通期業績 事業別売上総利益 構成比の推移

■RENOSYマーケットプレイスの粗利も継続的に拡大する中、第二事業のイタンジの粗利構成比も拡大基調

ITANDIの粗利構成比は拡大基調



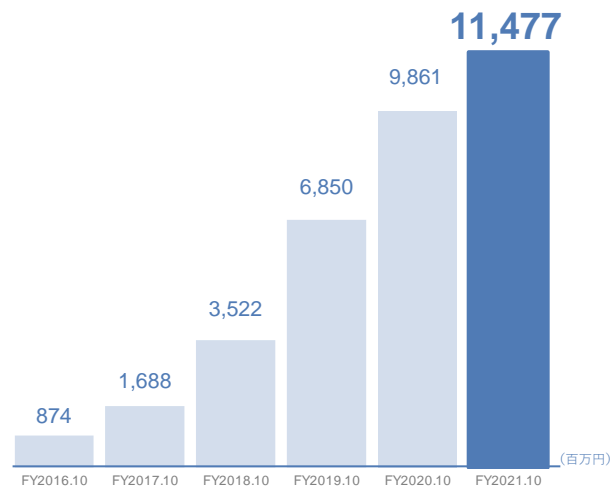
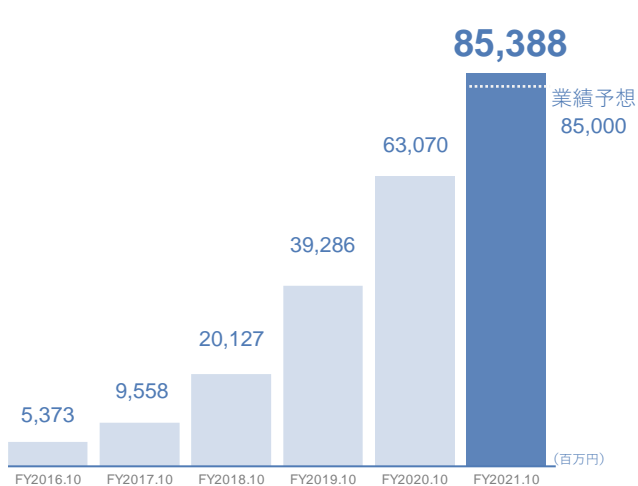
通期業績推移

■売上高

期初計画を達成。YoY35%増と順調に成長し、連結売上高は850億円まで拡大

■売上総利益

粗利額は連結で初の100億円を越え、YoY16%増と順調に成長。トップラインの伸び率と粗利額の成長の差は、RENOSYマーケットプレイス(旧i buyer事業)の手数料の低下とマーケットシェア拡大を優先したことによるもの

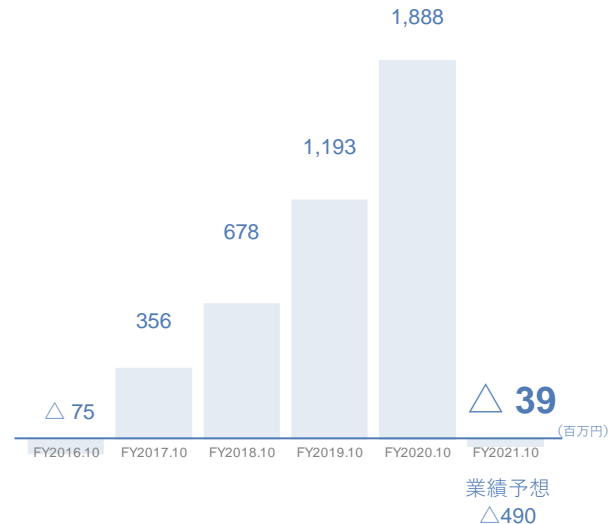
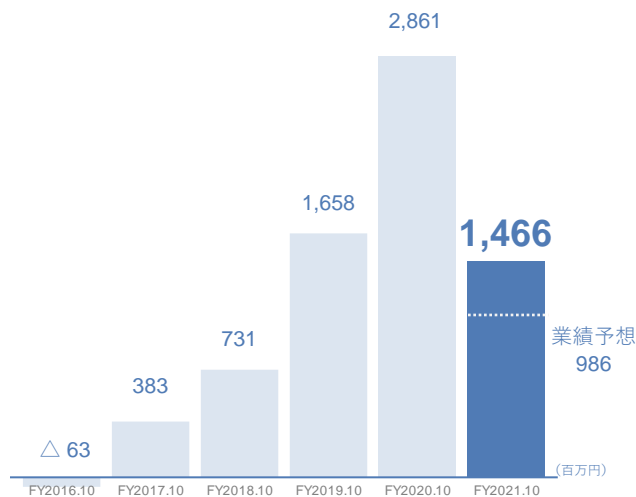


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成 注2) 当社第3四半期決算発表 (2021年9月14日) で開示した業績予想

通期業績推移

■上場後初の赤字決算。RENOSマーケットプレイス（i Buyer事業）の手数料の低下による粗利減で先行投資部分が追いつかず減益

■人材の配置転換等により採用及び人件費が当初見込みよりも減少したこと、及び好調なマーケティング活動により好調に推移した結果、広告宣伝費が圧縮され販売管理費が想定を下回ったことから、EBITDA、営業利益、は前回発表予想を上回る



注1) キャッシュフロー創出力を表すEBITDA（営業利益＋償却費） 注2) FY2019.10（第7期）以降は、連結財務諸表にて作成 注3) 当社第3四半期決算発表（2021年9月14日）で開示した業績予想

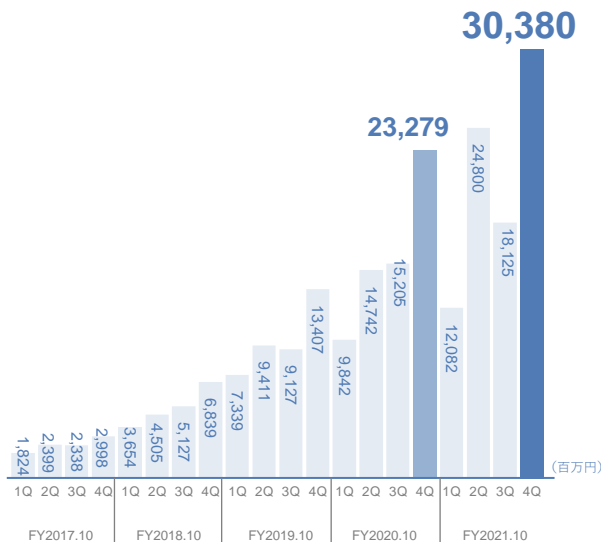
FY2021.10 4Q 四半期推移

■売上高、粗利額共に四半期過去最高

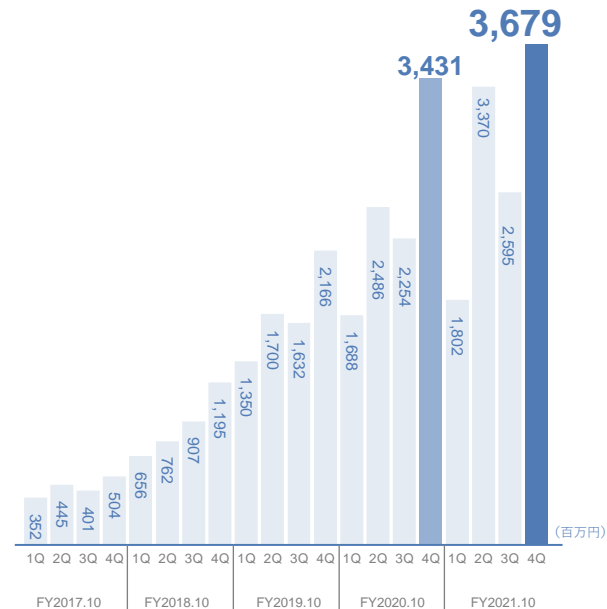
■売上高はRENOSYマーケットプレイス（iBuyer事業）の成長が大きく貢献。YoYも31%増と順調に成長

■売上総利益は粗利率低下とマーケットシェア拡大に伴いYoY7%の増加にとどまる

売上高 注1)
YoY **+31%**



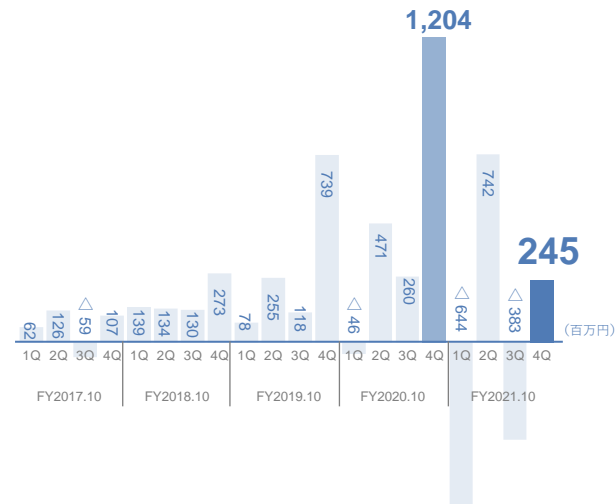
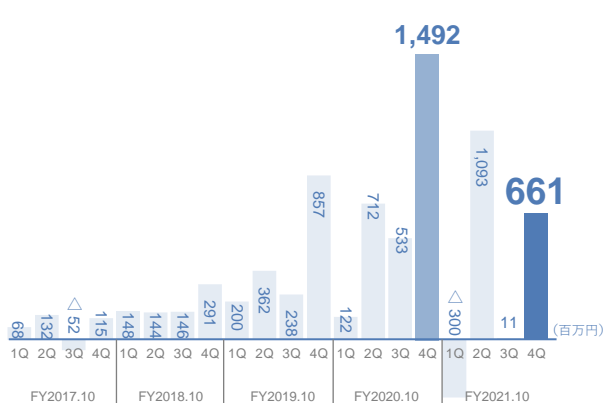
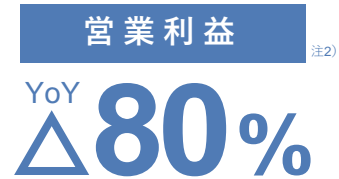
売上総利益 注1)
YoY **+7%**



注1) FY2019.10（第7期）以降は、連結財務諸表にて作成

FY2021.10 4Q 四半期推移

RENOSYマーケットプレイスの手数料率低下、マーケットシェア拡大及び新規事業育成の先行投資により、EBITDAはYoY56%減、営業利益は80%減となる



注1) キャッシュフロー創出力を表すEBITDA (営業利益+償却費) 注2) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成

FY2021.10 4Q 販管費推移

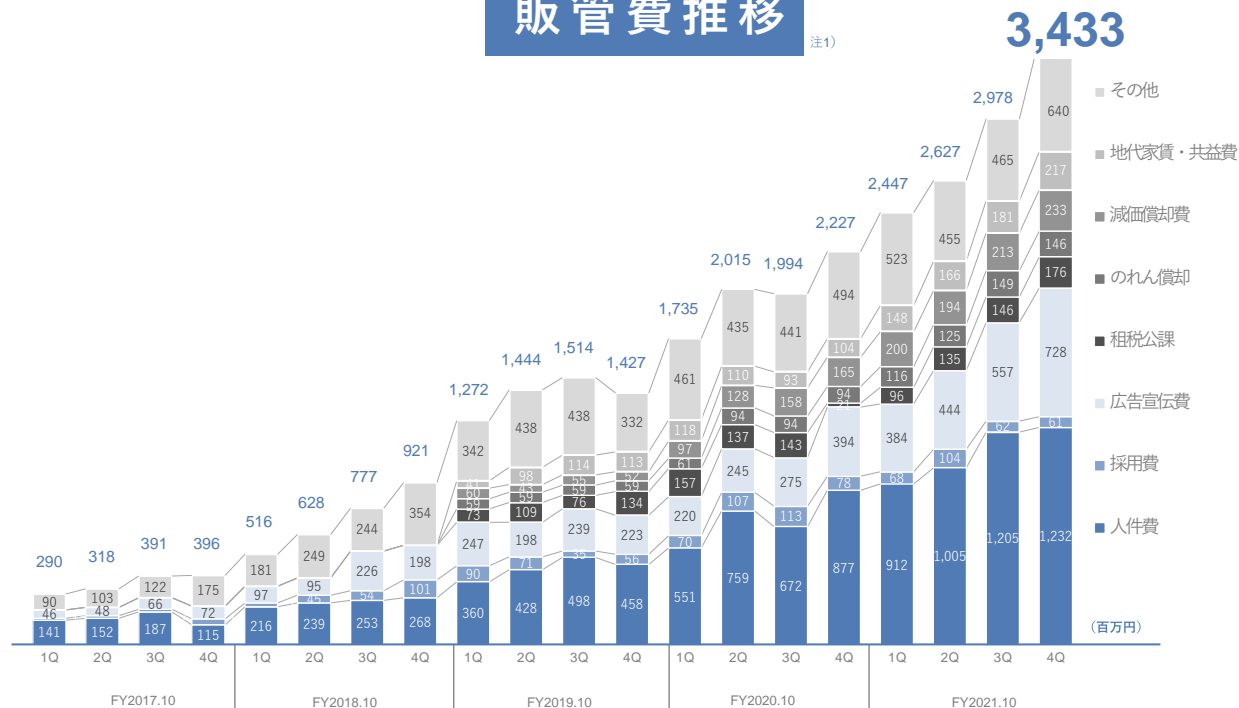
■マーケットシェア拡大のための積極投資により、広告宣伝費が増加

■ソフトウェア開発費増により、減価償却費も増加

■その他費用は、主に販売促進関連費用、業務委託費、研究開発費等が増加

FY2021.10 4Q 販管費推移

注1)



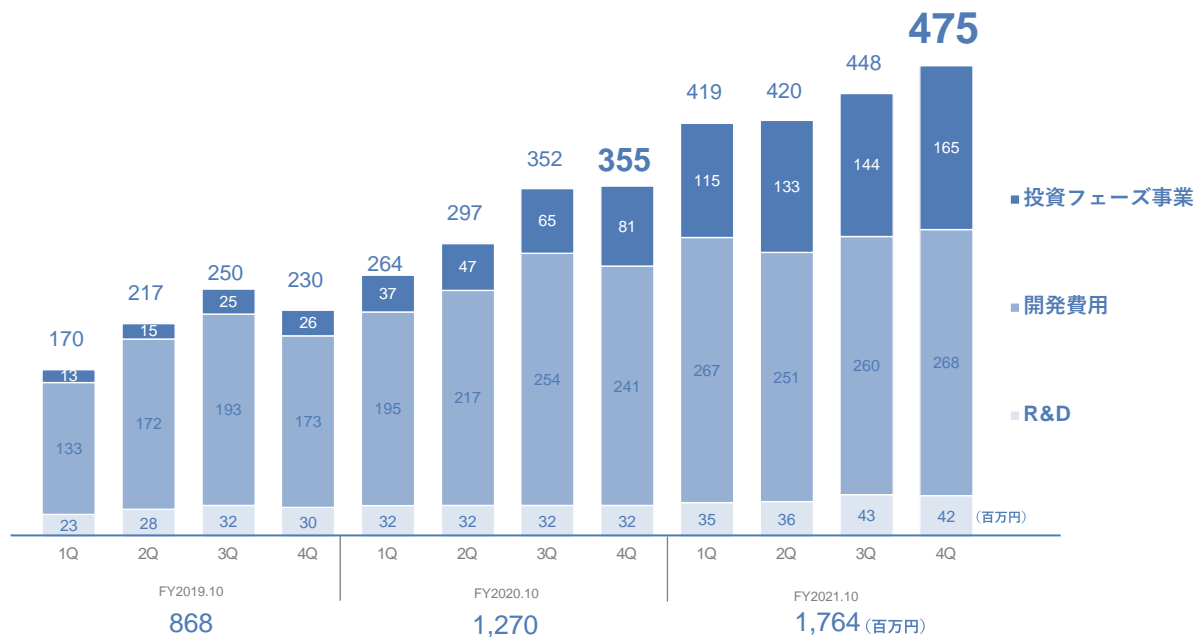
注1) FY2019.10（第7期）以降は、連結財務諸表にて作成

FY2021.10 4Q 成長投資

■開発およびR&Dに積極投資

■新規事業にも積極的に投資を行っているが、規律を持って投資し、ROIが合わないと判断した事業は速やかに撤退

成長投資 注1)
YoY
+33%



注1) 成長投資内訳(資産計上を含む)「R&D=AI関連部署の人的費」「開発費用=開発関連部署の人的費」「投資フェーズ=神居秒算、住まいのアドバイザー、ITANDI(OHEYAGO、ITANDIBB、付帯事業)、RENOSY Xの人的費」

FY2021.10 4Q 従業員推移

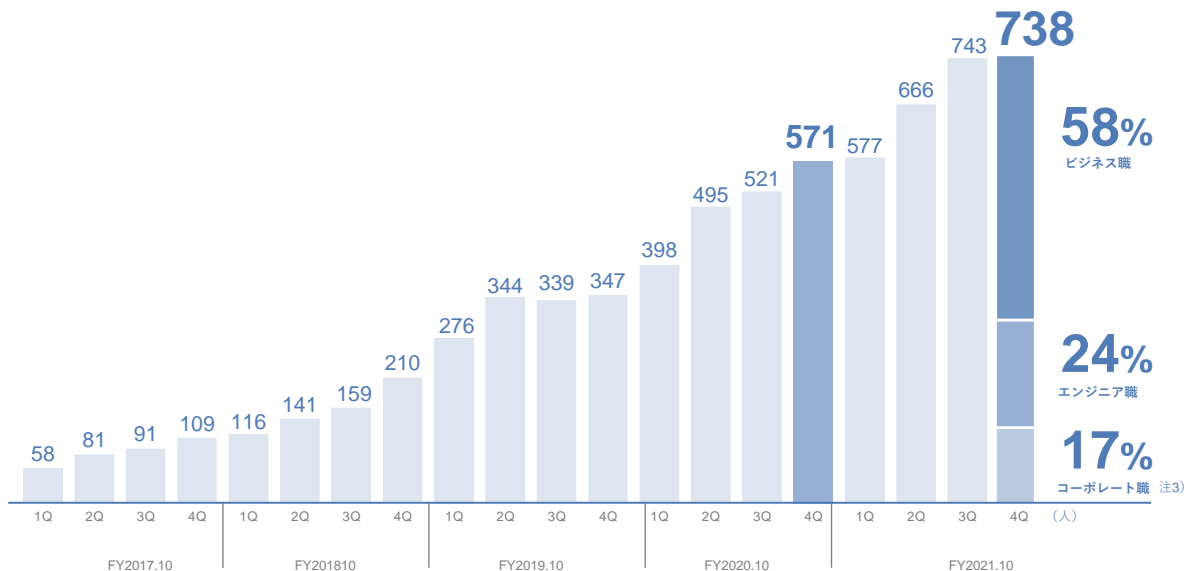
■優秀な人材確保と採用費削減
効果の高いリファラル採用を実施

■好調な採用活動およびM&Aによる
人員増により、YoYで+29%
の増員

従業員数

注1,2)

YoY
+29%



注1) 2021.10.31時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く

注2) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成 注3)四捨五入の関係で構成比の合計が100%にならない場合がある

損益計算書サマリー (連結)

■営業外費用

融資やコミットメントラインに係る支払手数料254百万円、有利子負債の支払利息65百万円、公募・第三者割当増資に係る株式交付費63百万円等、合計416百万円

■特別損失

ソフトウェアや有形固定資産の減損損失△621百万円等、合計△752百万円

YoYでの比較

	FY2021.10 4Q ①	FY2020.10 4Q②	増減額 (③=①-②)	増減率 (③/②)
売上高	30,380	23,279	7,100	+31%
売上総利益	3,679	3,431	247	+7%
EBITDA	661	1,492	△831	△56%
営業利益	245	1,204	△958	△80%
経常利益	149	1,132	△982	△87%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△664	760	△1,425	---

業績予想における進捗

(百万円)

	FY2021.10 累計③	FY2021.10 業績予想④	達成率 (③/④)
売上高	85,388	85,000	100%
売上総利益	11,447	---	---
EBITDA	1,466	986	148%
営業利益	△39	△490	---
経常利益	△431	△970	---
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△1,269	△1,340	---

貸借対照表サマリー (連結)

■資産

公募・第三者割当増資による現預金の増加や販売量の増加による在庫積み増し等により、約300億円規模へ

■負債

重要な増減なし

■純資産

主に公募・第三者割当増資により118億円の大幅増加

(百万円)

	FY2021.10 4Q ①	FY2020.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (③/②)
資産合計	30,177	18,584	11,593	+62%
流動資産 (現預金) (在庫)	19,405 (15,393) (2,795)	8,453 (6,386) (1,386)	10,951 (9,007) (1,409)	+130% (+141%) (+102%)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア(仮勘定含む)) (のれん)	10,772 (1,354) (2,444) (4,554)	10,130 (1,230) (2,600) (3,762)	641 (124) (▲155) (792)	+6% (+10%) (▲6%) (+21%)
負債 (有利子負債)	11,443 (6,853)	11,446 (7,194)	▲2 (▲341)	▲0% (▲5%)
純資産	18,773	7,137	11,595	+162%
負債・純資産合計	30,177	18,584	11,593	+62%

RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイス ハイライト

■Gross Merchandise Value (GMV)である流通取引総額は、974億と、1000億の大台目前

■1年間の成約件数は5千件を超え、サブスクリプションのストックが拡大

■RENOSY会員数は約24万人となり、商品ラインナップ拡充によるクロスセルによるLTV向上を目指す

注1)
GMV
974.5億円

注2)
成約件数
5,209件

注3)
会員数
約24万人

注1) iBuyer事業、Living事業、パートナーズの年間取扱高累計

注2) iBuyer事業、Living事業、パートナーズの年間成約数累計

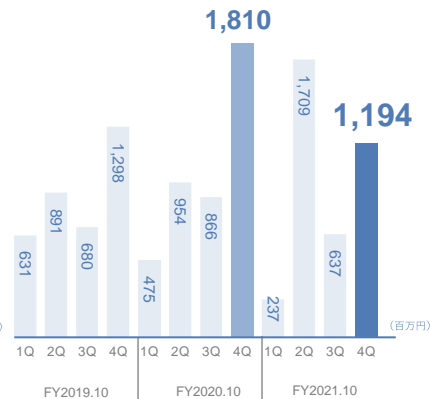
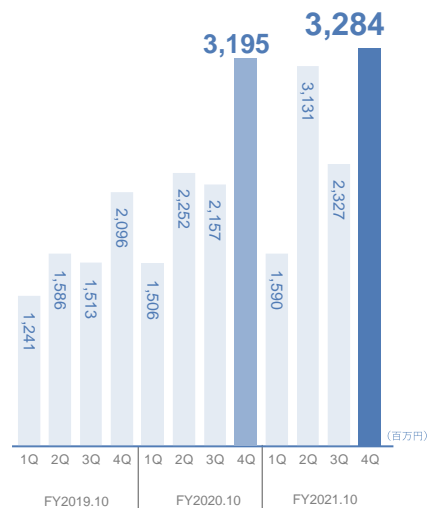
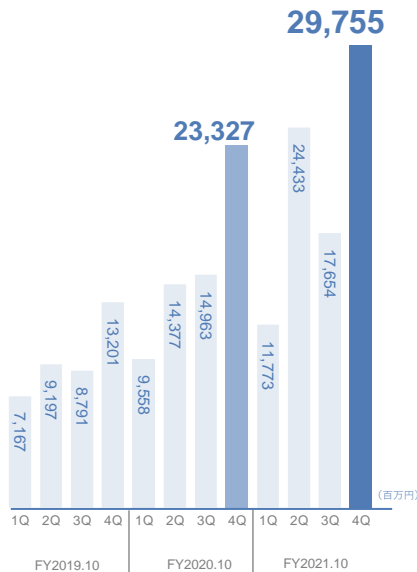
注3) 会員登録した累計の人数を指す

RENOSY マーケットプレイス 四半期推移

■ 売上高は四半期初の約300億円となり、YoY+28%と躍進

■ 売上総利益も過去最高となるも、手数料の低下により伸長率は微増

■ 事業部利益は確保できているが、マーケットシェア拡大のため、人件費と広告宣伝費が増加し、加えて手数料の低下の影響もあり、YoYではマイナスの成長率



注1) 会計上の報告セグメントについては、FY2021.10以前は「RENOSY事業」の単一セグメントであるが、FY2022.10より「RENOSYマーケットプレイス」、「ITANDI」の2つのセグメントに変更予定であるため、当該セグメント区分に準拠した場合の金額を過去に遡って集計・記載している。

RENOSY マーケットプレイス RENOSY会員 ストック数 推移

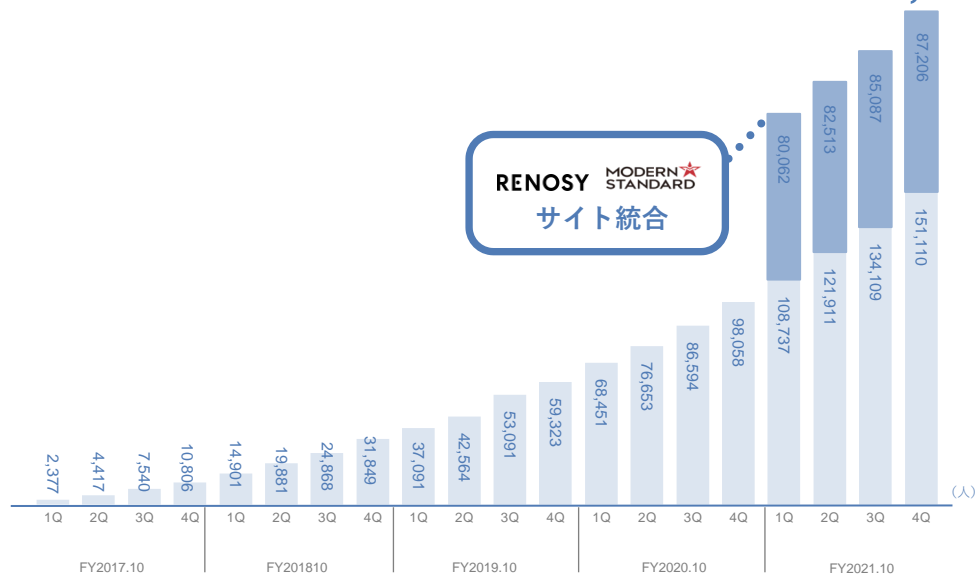
■ RENOSYの認知度向上に伴い、
会員ストック数も拡大。YoYで
143%成長し、QoQで19,120人の
増加

RENOSY会員ストック数

注1)

YoY
+143%

238,315



注1) RENOSY会員ストック数とは、会員登録した累計の人数を指す

RENOSYマーケットプレイス (サブスクリプション)

KPI推移

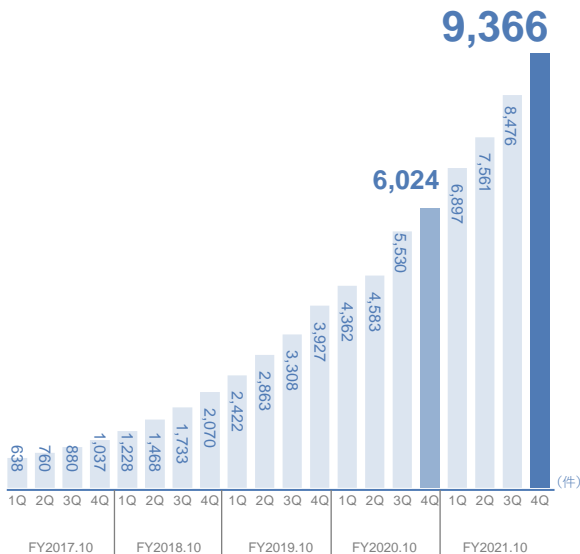
■累計契約件数はYoYで+55%成長し、9,300件を超え、ストック戸数が1万戸に迫る

■オーナー数もYoY+53%の成長を遂げ、累計で約5,200人と好調な伸び

サブスクリプション契約数

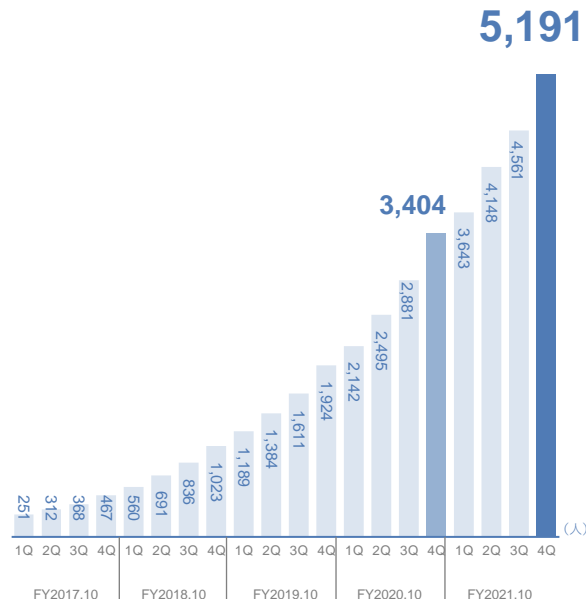
注1)

+55%



オーナー数

YoY +53%



注1) FY2020.10 1Qまでは成約件数、それ以降は管理個数で集計

A vertical blue bar on the left side of the page, featuring a complex geometric pattern of overlapping triangles and polygons in various shades of blue.

ITANDI

ITANDI ハイライト

■ARRはYoYで41.8%の高い成長率。
M&A後3年でのARR成長率は107%

■電子契約の規制緩和を目前に、
契約の前段階である電子入居申込
市場では約70%のシェアを獲得

■粗利率の高いSaaSでストック収
益を獲得

■SaaSのチャーンレートが低水準
で推移しており、将来的な収益も
安定して見込める

YoY ARR成長率^{注1)}

41.8%

電子入居申込のシェア^{注2)}

69.4%

SaaS粗利率^{注3)}

79.8%

チャーンレート^{注4)}

0.50%

注1) Annual Recurring Revenue。ITANDI BB+の2020年10月時点と2021年10月時点でのARRを比較

注2) 2021年10月時点 TPC マーケットリサーチ株式会社の調査内容より当社推計

注3) ITANDI BB+の2021年10月末時点での数値

注4) ITANDI BB+の2020年11月から2021年10月までの1年間における平均月間チャーンレート

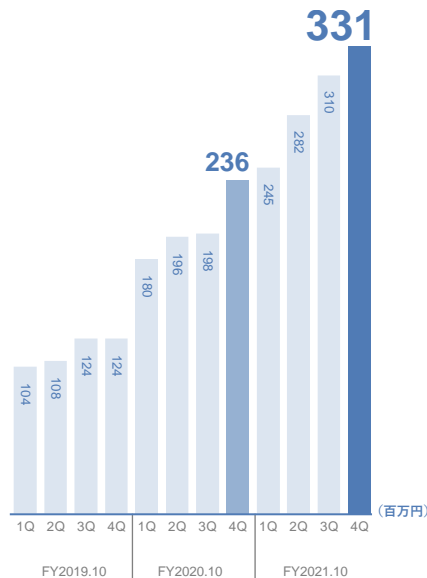
ITANDI FY2021.10 4Q 業績推移

■ SaaS事業が好調に推移し、5月にはMRR（月間経常収益）が1億円を超え、売上高はYoY+40%の成長。売上高の月平均成長率は+3.63%

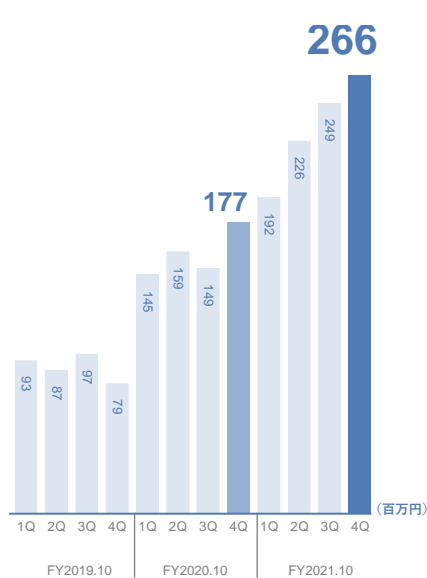
■ 売上総利益はYoY+50%と高い成長率

■ 事業部利益は4Qに 800万円の黒字となり、さらに通年でも黒字

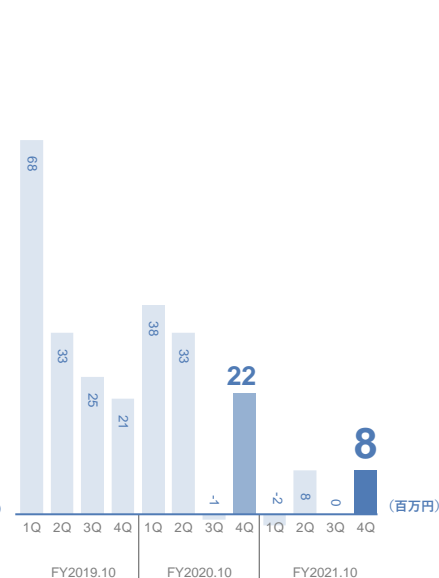
売上高
YoY
+40%



売上総利益
YoY
+50%



事業部利益
YoY
△62%



注1) 会計上の報告セグメントについては、FY2021.10以前は「RENOSY事業」の単一セグメントであるが、FY2022.10より「RENOSYマーケットプレイス」、「ITANDI」の2つのセグメントに変更予定であるため、当該セグメント区分に準拠した場合の金額を過去に遡って集計・記載している。

ITANDI 管理会社向けSaaS KPI推移

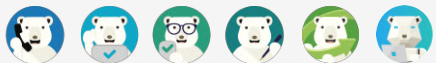
■MRRはYoY+53%と拡大基調。
1月から3月の引越繁忙期に備えて、
エンタープライズの契約数も増加

■チャーンレートは直近12ヶ月平均0.52%と減少傾向で推移

■契約社数が1,200社を突破し、
YoYでは+79%と大きく伸長

■粗利額もYoY+42%と好調に推移

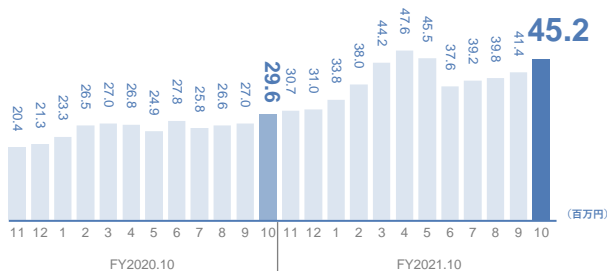
ITANDI BB+



物産電話自動応答 24時間内見予約 電子入居申込 電子契約 更新退去Web管理 データ連携自動化

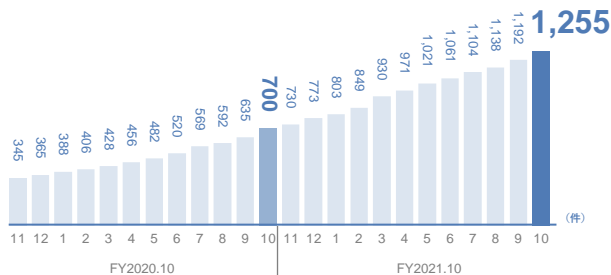
MRR

注1)
YoY
+53%



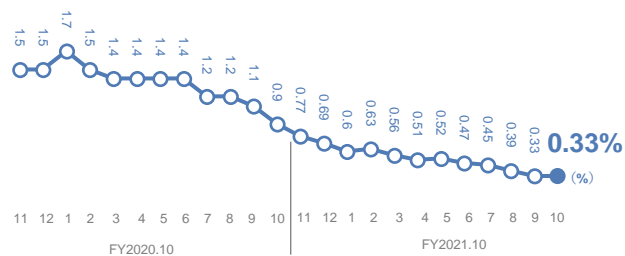
契約社数

注2)
YoY
+79%



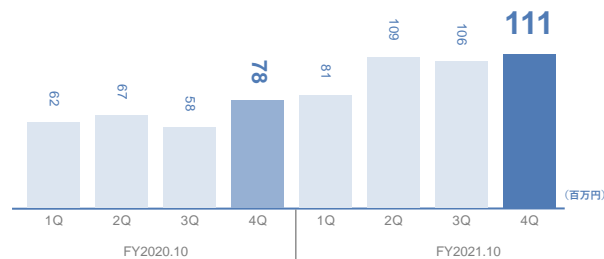
チャーンレート

直近
12ヶ月
平均
0.52%



売上総利益

YoY
+42%



注1) SaaS月額利用料金、付帯サービス、プロダクト従量課金 注2) システムを契約している管理会社数

ITANDI 仲介会社向けSaaS KPI推移

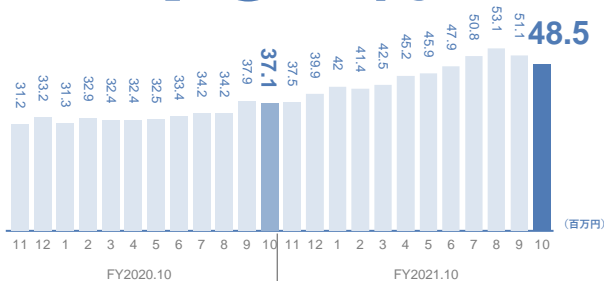
■ MRRはYoY+31%と拡大基調。
9月、10月はエンタープライズの退会により減少

■ チャーンレートは直近12ヶ月平均0.55%と減少傾向で推移

■ 契約社数は400社に到達、セールス人員強化等によりYoY+122%と2倍以上の大幅伸長

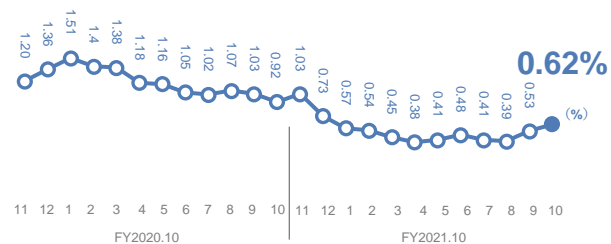
■ 粗利額も好調に推移し、YoYで+43%とMRRの伸びを上回る

MRR 注1)
YoY **+31%**



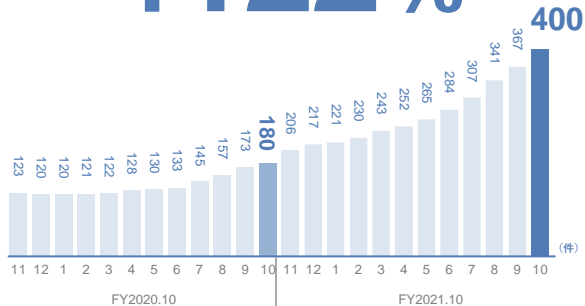
チャーンレート

直近12ヶ月平均 **0.55%**



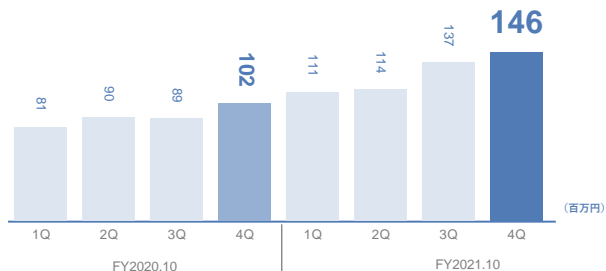
契約社数 注2)

YoY **+122%**



売上総利益

YoY **+43%**



注1) 月SaaS月額利用料金、プロダクト従量課金 注2) システムを契約している仲介会社数

ITANDI

電子入居申込 利用数 推移

■電子入居申込利用数はYoY+83%
と大幅増加

■電子入居申込利用数は引越シーズンの影響を受け、月によって利用数が増減するため、YoYの成長率を重視

■電子入居申込システムの「申込受付くん」は2年連続導入社数No.1

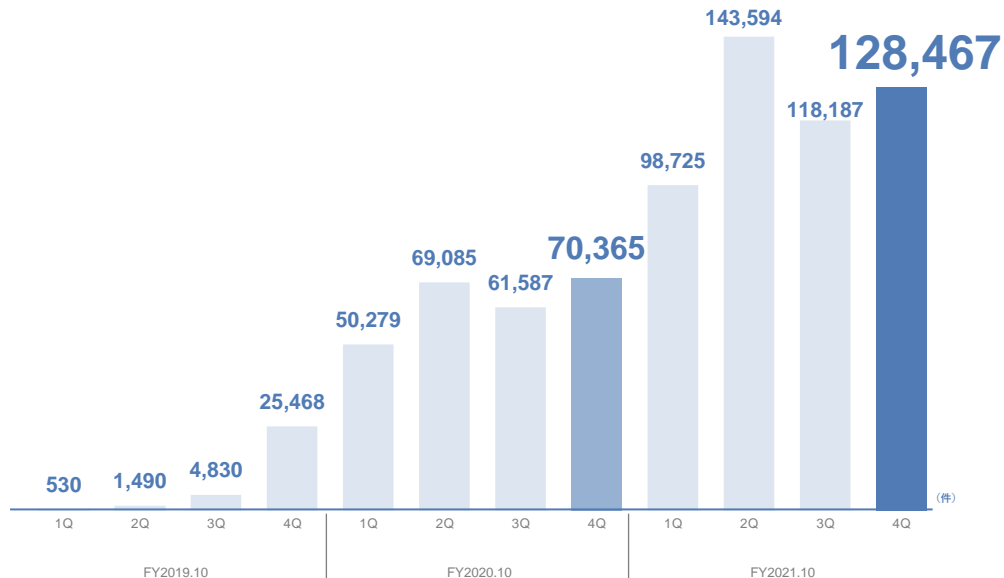


電子
入居申込

電子入居申込利用数

注1)

YoY
+83%



注1) 対象期間：2018年11月1日～2021年3月31日：本日以前に公表した資料では約41万件となっておりますが、正しくは約49万件です

FY2022.10 業績予想

国際会計基準(IFRS)の任意適用について

IFRS任意適用の目的

■資金調達の円滑化

海外投資家への財務諸表に関する説明が容易となり、資金調達の選択肢拡大を期待

■同業者との比較

国際的な会計基準に準拠することにより、グローバルな同業者との比較が容易に

■経営管理の効率化

海外子会社を含め、グループ内すべての会社にIFRSを適用することで、会社間の指標が統一され、経営管理を効率化

日本基準

有給休暇引当金

特段の処理なし

非上場株式等の評価方法

時価を把握することが困難な非上場株式等については、減損した場合を除き、取得原価で据え置く(時価評価しない)。

のれんの会計処理

M&Aの結果生じたのれん償却費が償却対象外一定の償却期間にわたり、每期規則的に償却処理を実施

オペレーティングリースの会計処理

BS	PL
特段の処理なし	オフィス等の賃貸借契約に係る賃料を、発生した月に費用計上

IFRS

有給休暇引当金

休暇付与日数と消化率等に基づき引当金を計上する

非上場株式等の評価方法

非上場株式等も含めた全ての金融商品について、時価を合理的に算定し、時価評価する。

のれんの会計処理

規則的な償却は実施しない。ただし、M&Aの結果生じたのれんについて対象事業の事業状況、将来の市場環境等を総合的に勘案し、より厳密な価値評価(減損テスト)を每期実施。

オペレーティングリースの会計処理

BS	PL
オフィス等の賃料総額の現在価値をバランスシート(資産および負債)に計上	・資産を定額法により每期償却 ・負債からの支払利息を每期計上

FY2022.10 通期連結業績予想の前提

FY2022.10予算の前提（トップライン）

全体		全事業において、売上・マーケットシェアを拡大
RENOSY マーケットプレイス オンライントラン ザクション		積極的なマーケティング活動等により、マーケットシェアを高め、引き続き売上を拡大。マーケットシェア拡大を優先し、手数料の低下を一定許容するものの、事業利益は確保
RENOSY マーケットプレイス サブスクリプショ ン		オンライントランザクションの成約数に比例し、売上は拡大。事業単体としても、DX推進し、収益性を改善
ITANDI 仲介会社向けSaaS		ITANDIの収益の柱。投資の原資となる利益を確保しながら、セールス等の強化により、売上拡大のペースを更に加速
ITANDI 管理会社向けSaaS		引き続き投資フェーズとして、短期的な利益の獲得ではなく、マーケットシェアの拡大を優先。2-3年後からの利益寄与を見込む
新規事業		事業立ち上げフェーズとして、販路の拡大・開拓を進め、事業モデルを確立

FY2022.10予算の前提（コスト）

全体		売上の拡大、事業への投資、M&A戦略のための人員を増強。経営資源を最大限有効活用し、余剰なコスト発生を回避
RENOSY マーケットプレイス オンライントラン ザクション		セールスを中心に約90名（約+20%）の増員を計画。広告費等、マーケットシェア拡大に必要なコストは増加
RENOSY マーケットプレイス サブスクリプショ ン		売上は拡大するものの、人員は微増、コスト増も限定的。当期より利益寄与を見込む
ITANDI 仲介会社向け SaaS		売上拡大のため、セールス、csを中心に約15名（約+35%）を増員し、売上加速のための先行投資を実施
ITANDI 管理会社向け SaaSI		セールス、CSを中心に約50名（約+55%）を増員し、引き続きマーケットシェア拡大のための先行投資を実施
新規事業		一定のルールを設けた上で、事業の進捗に応じて人員や投資額の増減を判断

FY2022.10 通期連結業績予想

連結

(百万円)

	(参考) 旧基準 (JGAAP) FY2021.10	新基準 (IFRS) FY2022.10 (予想)
売上収益	85,388	110,000
売上総利益	11,448	13,200
EBITDA	1,446	4,000
営業利益	▲39	57
当期純利益	▲1,269	▲700

FY2022.10 通期連結セグメント別業績予想

事業セグメント別

(予想)

(百万円)

		FY2022.10	FY2021.10	前期比
RENOSY マーケットプレイス	売上高	114,112	83,616	+36%
	売上総利益	11,837	10,334	+15%
	事業部利益	3,109	3,778	▲18%
ITANDI	売上高	1,691	1,170	+45%
	売上総利益	1,340	934	+43%
	事業部利益	▲152	14	-

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、
いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動と
いった国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、
当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

お問い合わせ先

IR担当

Email : ir@ga-tech.co.jp

IRサイト : <https://www.ga-tech.co.jp/ir/>