

GA

2023年10月期 第1四半期
決算説明資料

2023年3月16日（証券コード：3491）

GA TECHNOLOGIES

Our Ambition (私たちの志)

テクノロジー×イノベーションで、
人々に感動を生む
世界のトップ企業を創る。

Building a world leading company
that inspires and impresses people with
the power of technology and innovation.

目次

ビジネスモデルについて	P4
2023年10月期第1四半期 ビジネスハイライト	P9
2023年10月期 第1四半期業績	P22
事業別トピックス	P50
財務戦略	P67
ESGについて	P72
Appendix	P83

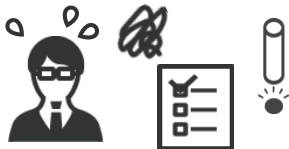
ビジネスモデルについて

ビジネスモデルについて

WHY：私達が取り組む課題と提供価値

社会課題をリアル×テクノロジーの融合により解決

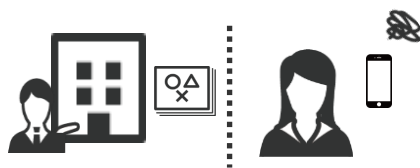
アナログで低い生産性



ユーザー体験の悪さ



情報の非対称性



各産業、業界の課題をDXで解決し、
透明性が高く、なめらかな顧客体験を提供

RENOSY

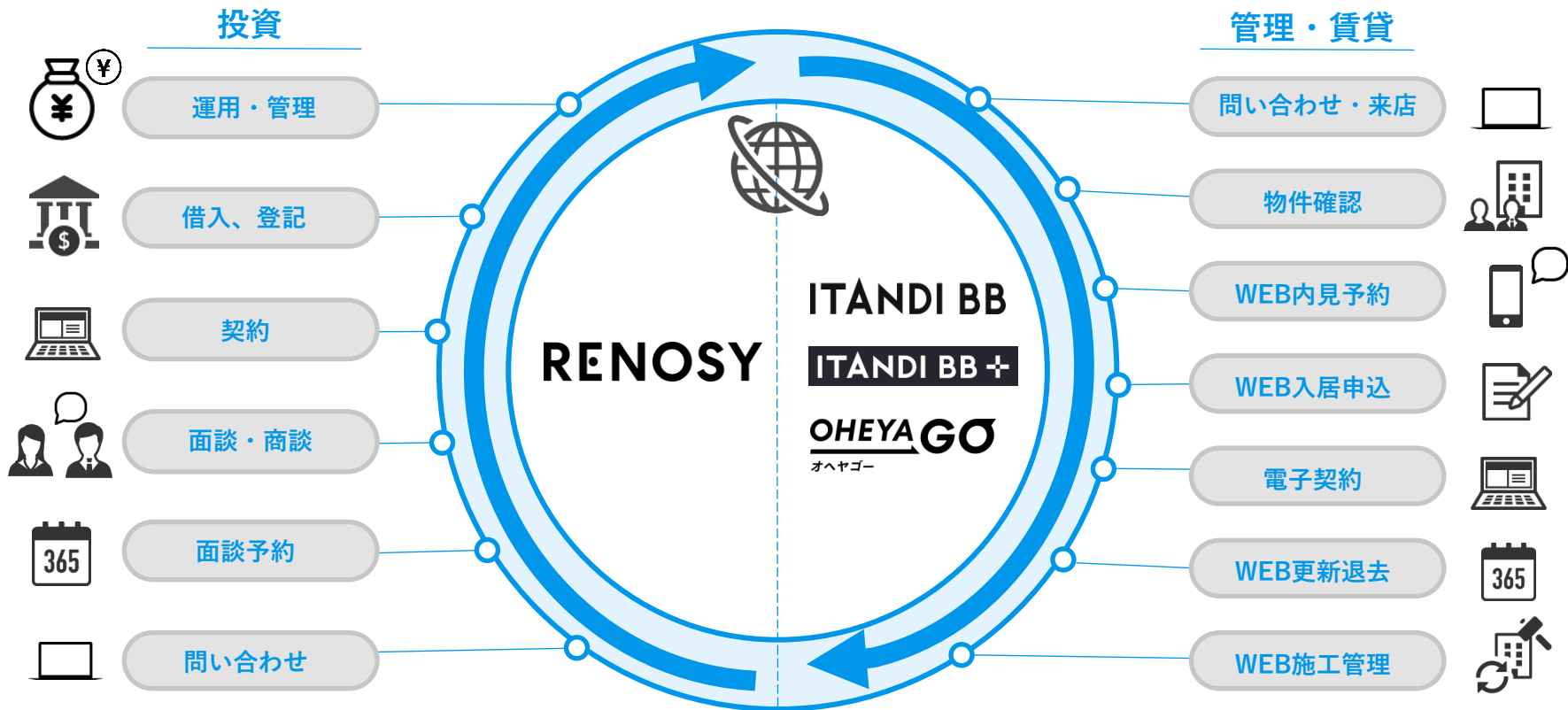
ITANDI BB
ITANDI BB+OHEYA GO
オヘヤゴ

Mtech

ビジネスモデルについて

WHAT：課題解決に向けての取り組み

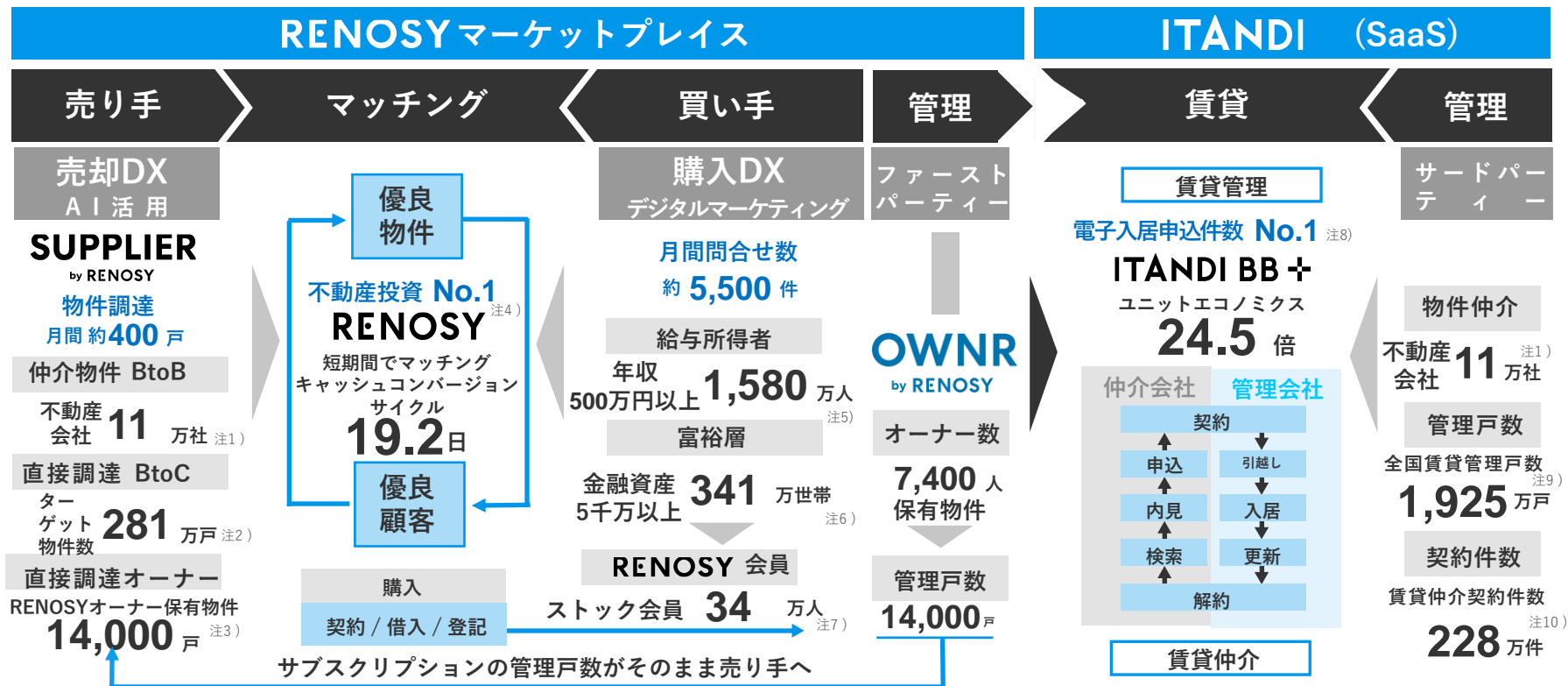
オンライン上で一気通貫にサービスを提供



ビジネスモデルについて


HOW: どのようにやっているのか ビジネスモデル

一連のプロセスをテクノロジーで一気通貫に行う唯一無二のビジネスモデル



注1)～注10) についてはP98を参照

事業概要

セグメント	事業内容	プロダクト
RENOSY マーケット プレイス	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ネット不動産投資サービス <ul style="list-style-type: none"> RENOSYのメディアを活用して、不動産投資の売り手(売却)と買い手(購入)の顧客を獲得、双方をマッチングし販売するサービスをテクノロジーを活用して提供 ▶ プロパティマネジメント（資産管理） <ul style="list-style-type: none"> 資産価値を守るサービスをサブスクリプションで複数プランを提供 ▶ 第三者のRENOSY利用 <ul style="list-style-type: none"> RENOSYのメディアをサードパーティ事業者に開放し、メディアの利用や送客サービスを提供 	RENOSY  <small>powered by RENOSY</small>
ITANDI	<ul style="list-style-type: none"> ▶ SaaS <ul style="list-style-type: none"> 不動産事業者（主に賃貸の管理会社、仲介会社）に業務効率化システムを月額料金、従量課金により提供 ▶ 不動産会社向け業者間サイト <ul style="list-style-type: none"> BtoBのマーケットプレイスとして、業者間サイトを提供 ▶ ネット不動産賃貸サービス <ul style="list-style-type: none"> BtoCのマーケットプレイスとして賃貸サイトを成約ごとの手数料等による収益モデルで提供 	ITANDI BB+ ITANDI BB <small>イタンディ ビービー</small> OHEYA GO <small>オヘヤゴー</small>

2023年10月期 第1四半期 ビジネスハイライト

2023年10月期 1Q ビジネスハイライト

1Q決算トピックス

- ・ プロップテック以外の新領域である**M&A仲介事業へ参入**
- ・ 不動産投資家向けネット銀行 **RENOSY BANK**の提供を3月16日より開始
- ・ 新規事業は**強みを生かせる領域に特化**、再現性のあるビジネスモデルを横展開

1Q業績サマリー

- ・ RENOSYマーケットプレイスは金利環境の変化があるも、**計画通りに進捗**
- ・ ITANDIは継続的な引き合いの強さにより、**計画を上回る進捗**
- ・ 成長投資は継続しながら、コストコントロールを徹底、**過去最高益を目指す**
- ・ RENOSYとITANDIへの**選択と集中を引き続き徹底**し、業績計画達成に向けて邁進

2023年10月期 第1四半期 ビジネスハイライト

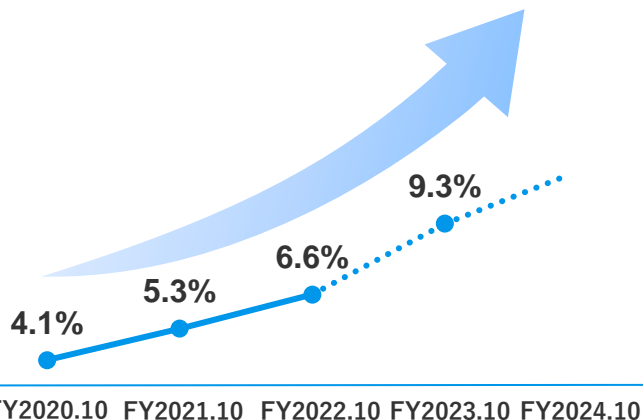
2023年10月期 1Q ビジネスハイライト

今期もRENOZYとITANDIへの選択と集中によりシェアを拡大し、社会的インフラに

RENOZYマーケットプレイス

不動産投資市場シェア

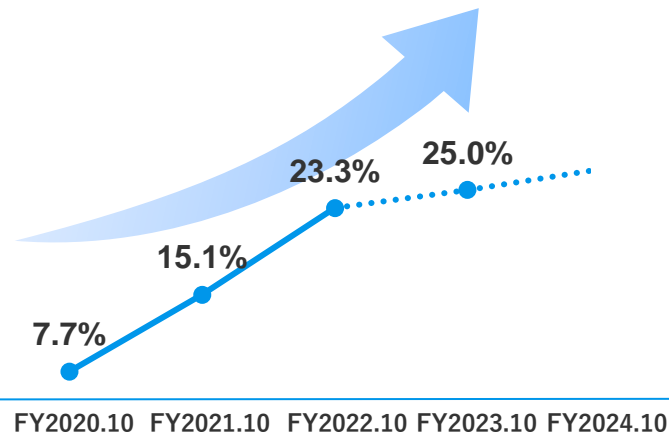
市場規模**1.5兆円**のうち、
 約**10%**のマーケットシェアを獲得予定^{注1)}



ITANDI

賃貸入居申込シェア

賃貸入居申込数**325万件**のうち、
 約**25%**のマーケットシェアを獲得^{注2)}



注1)株式会社東京カンテイ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」(2021年1月)、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向(首都圏)」(2021年5月)、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、投資用不動産会社上位10社の業績を参考に1.5兆円を推計し、2023年10月期のRENOZYマーケットプレイスの業績予想である売上収益1,420億円よりマーケットシェアを算出

注2) REAN JAPAN Market Report ~ 第1版_2020_1224の賃貸仲介契約件数228万件よりITANDIの申込から契約までのキャンセル率30%元に入居申込数を325万件と算出し、ITANDIの電子入居申込数から割合を推計

創業10年を迎えて

GA technologiesは、3月12日に**創業10周年**を迎えました
次の10年に向けてさらに飛躍します

企業ロゴの刷新

新時代のテック企業として、骨太で力強さのあるロゴに変更。スピードやテクノロジー、清潔さをイメージさせるブルーをコーポレートカラーに採用

GA TECHNOLOGIES

サイトのリニューアル

コーポレートサイトを始めとし、全サイトを全面リニューアル



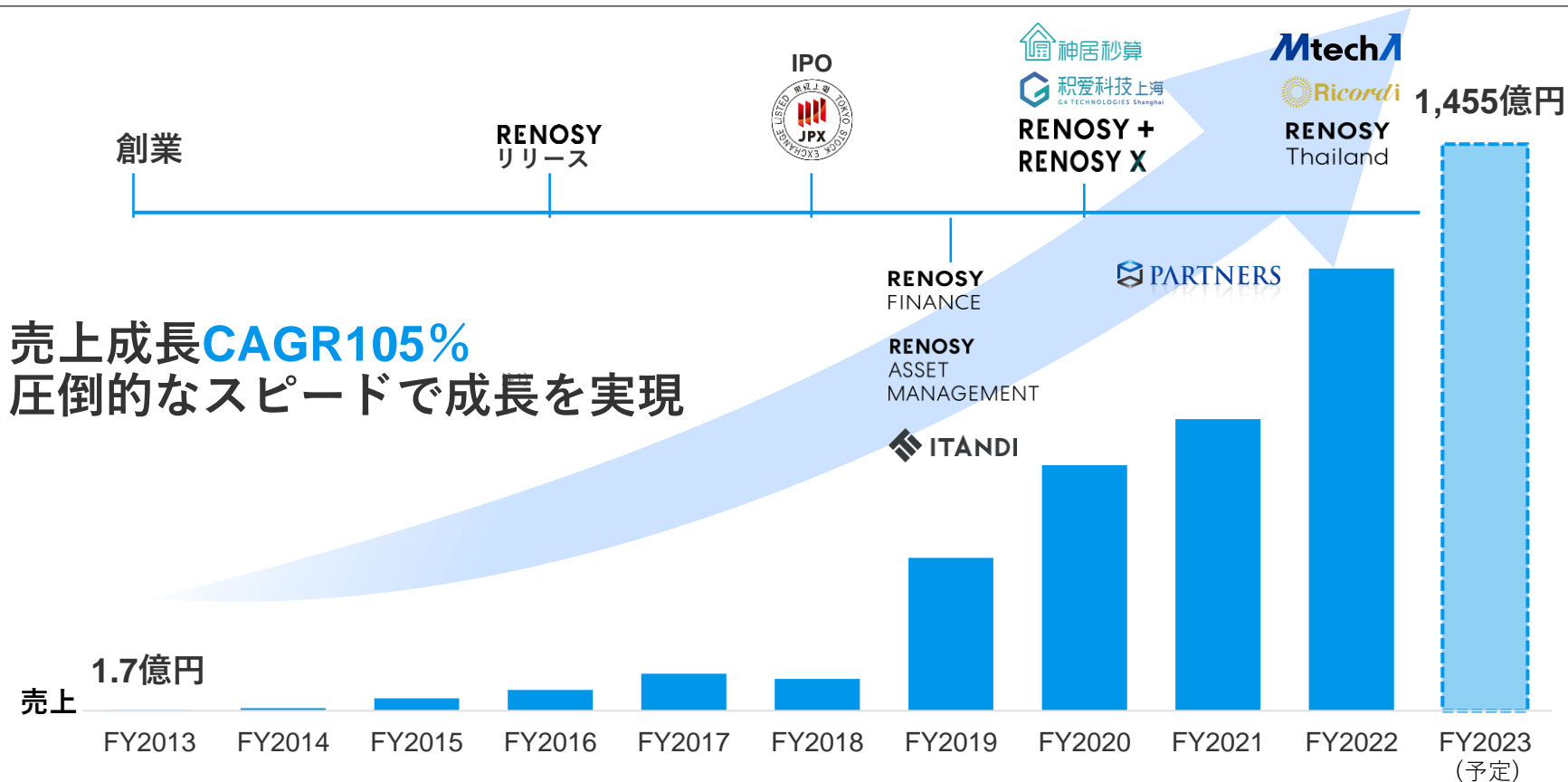
新領域への進出

不動産DXで得た知見を生かし、同様の課題を持つ領域に横展開。不動産領域以外の事業に初進出

Mtech

2023年10月期 第1四半期 ビジネスハイライト

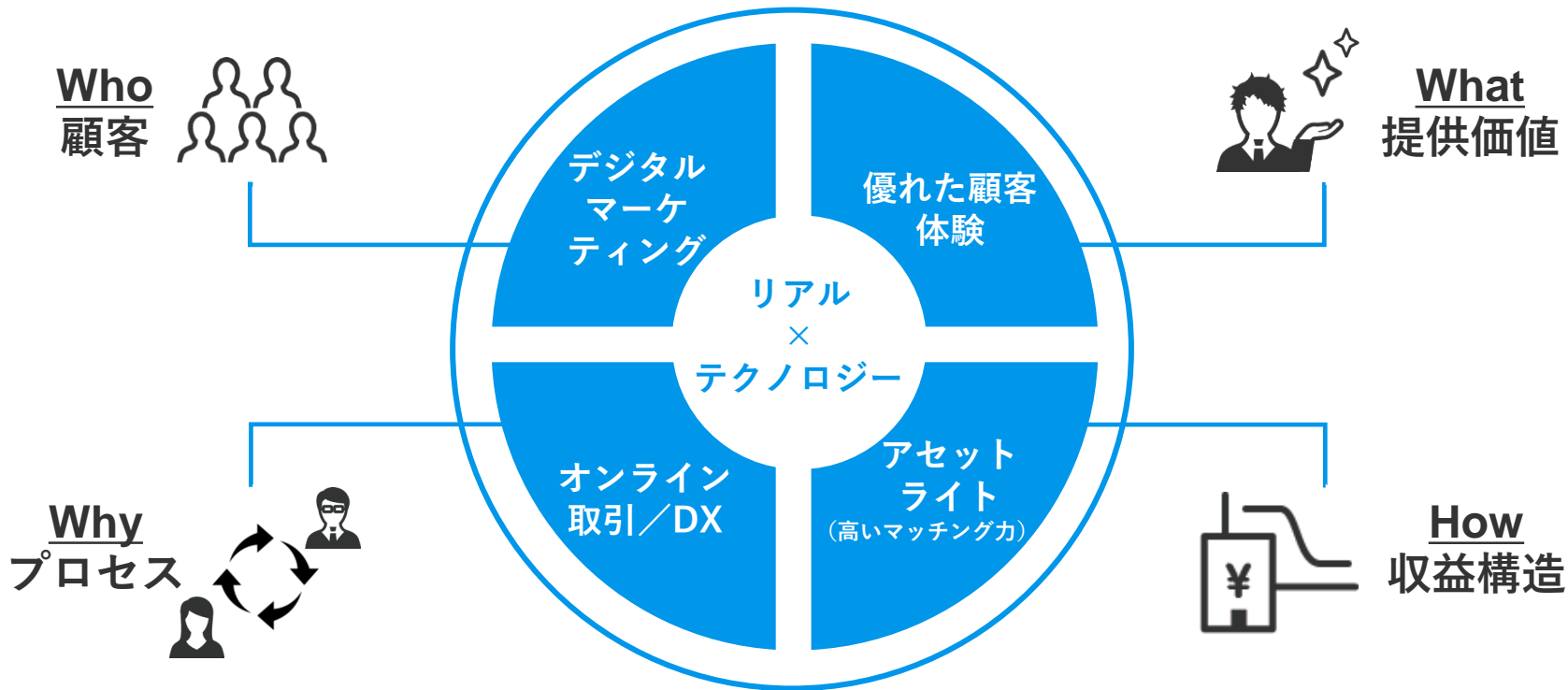
創業10年の歩み①



注1)FY2013.10通期売上実績値とFY2023.10 通期売上収益予想値との比較

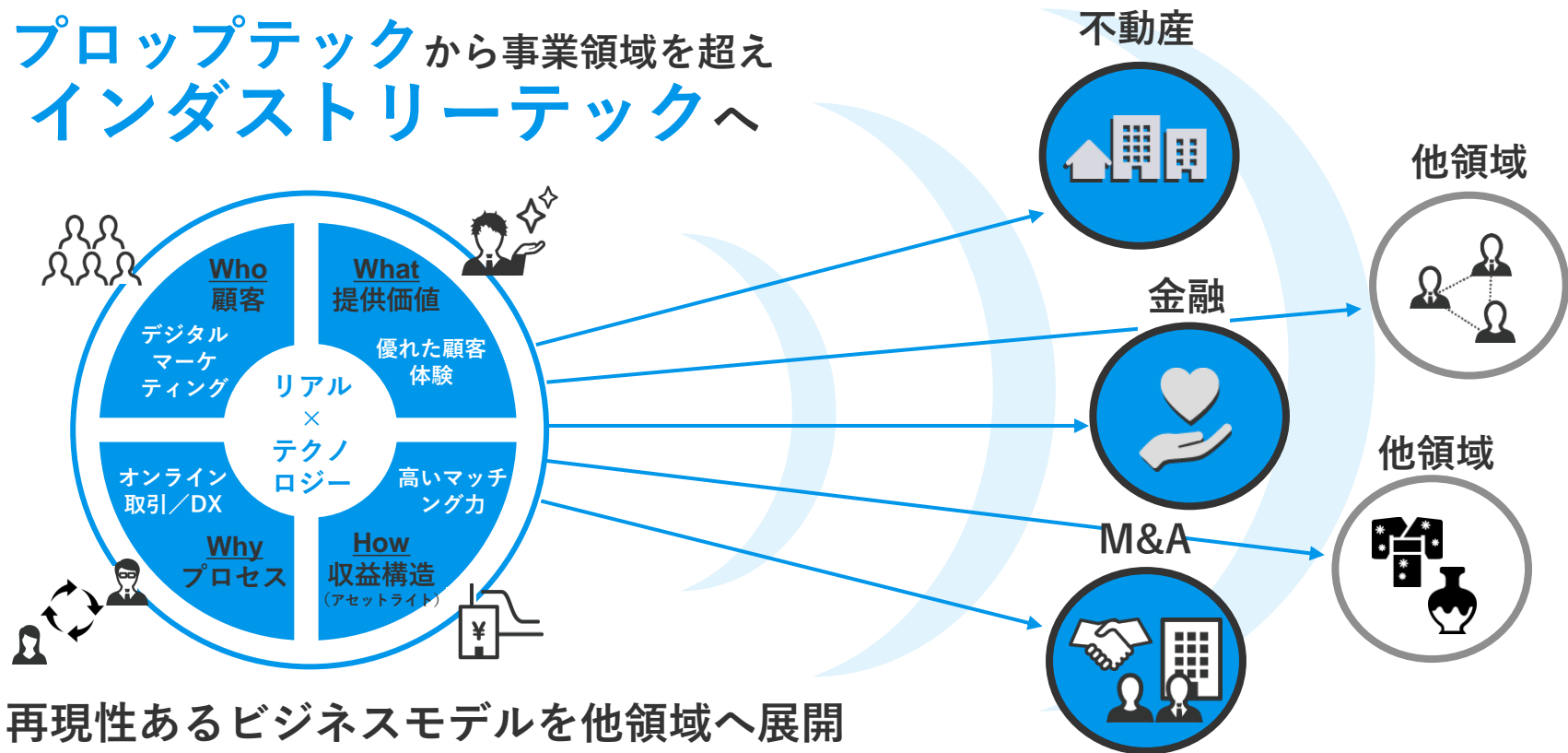
創業10年の歩み②

圧倒的な成長を実現したリアル×テクノロジーを軸とした強固なビジネスモデル



創業10年の歩み③

プロップテックから事業領域を超え インダストリーテックへ



再現性あるビジネスモデルを他領域へ展開

インダストリーテック RENOSY BANK サービス提供開始

不動産投資家向けネット銀行「RENOSY BANK」を3月16日より提供開始

RENOSY BANK

NEOBANK®を活用したホワイトラベル



貯める・増やす

円預金/仕組預金/外貨預金等



借りる

住宅ローン/カードローン等



便利に使う

スマートフォン専用アプリ等



楽しむ

公営競技/スポーツくじ



不動産を中心とした投資・資産形成をお考えの皆さまを対象とした銀行サービス。アプリで銀行取引やサービス利用が完結

RENOSY BANKの口座を開設すると、住宅ローンを始めとした借入や外貨預金などのさまざまな金融商品・サービスが利用可能に

銀行機能は住信SBIネット銀行が担うため、当社に借入等の与信リスクなし

インダストリーテック M&A仲介DXサービス新会社「MtechA（エムテカ）」

不動産業界と同様の課題を抱えるM&A仲介事業に参入、知見活用で**高い事業再現性リアル（オペレーションの構築）**と**テクノロジー**を融合し、社会課題を解決

アナログで低い生産性



DDに必要な書類や
データがアナログ管理

ユーザー体験の悪さ



企業選定時のプロセス
がアナログかつ煩雑

情報の非対称性



クローズドの中で実施さ
れるため情報が不透明

M&Aはネットで完結せず、**リアル**の**オペレーション構築**が重要

高額

譲渡価格は高額

一物一価

同じ企業は存在しない

専門性

専門性を要するため、
専門家の介在が必要



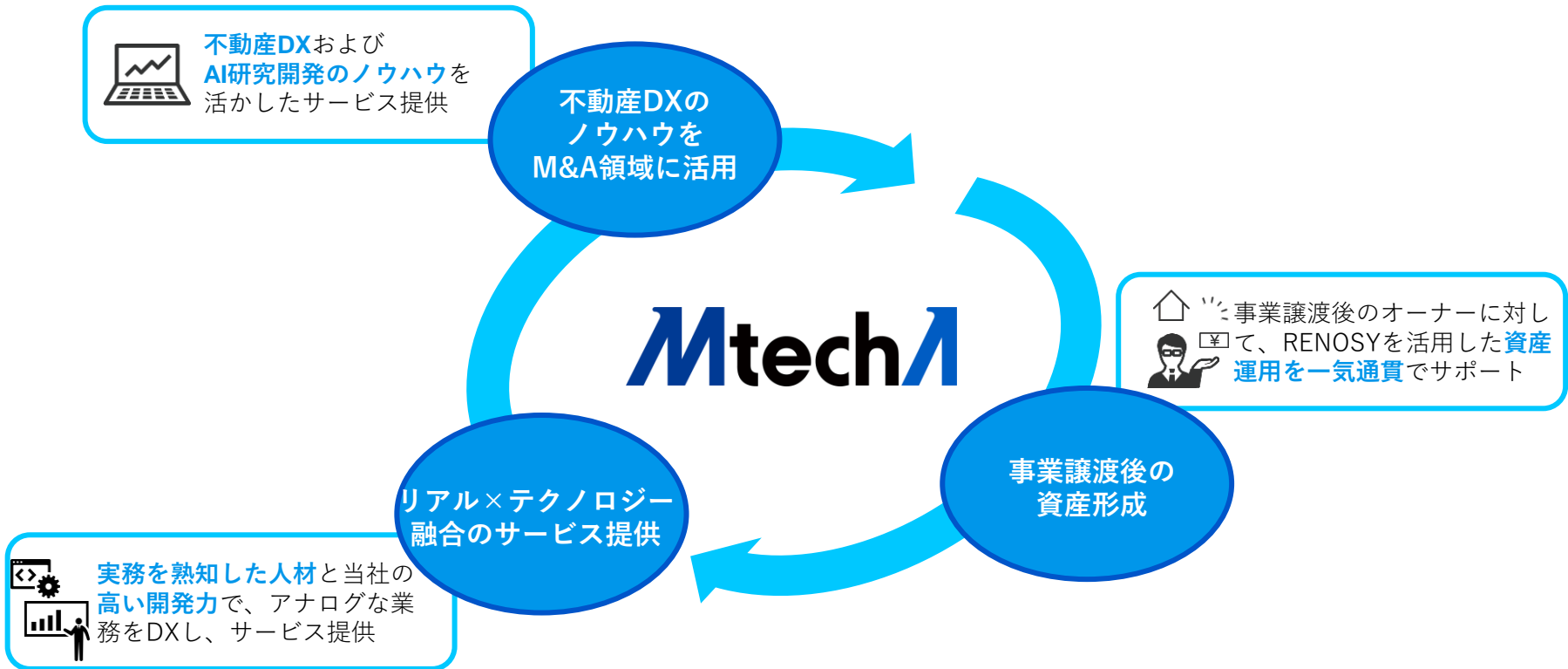
テクノロジー活用

テクノロジー

アナログな業界をDXで効率化、
顧客体験向上

2023年10月期 第1四半期 ビジネスハイライト

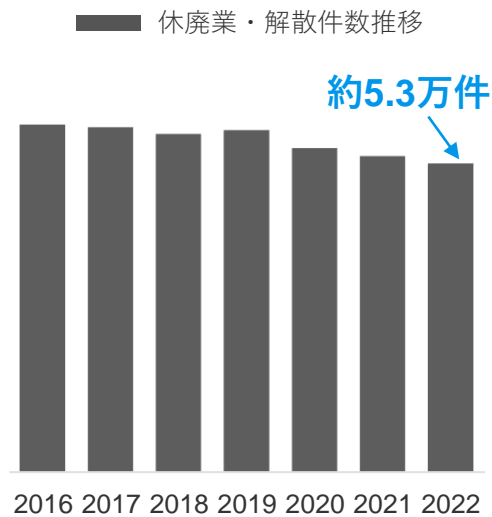
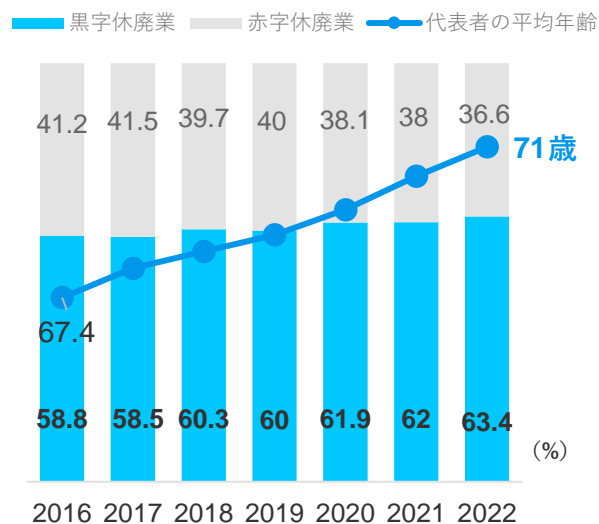
「MtechA」の強み



2023年10月期 第1四半期 ビジネスハイライト

M&A業界伸長の背景にある中小企業事業継承の課題

中小企業・小規模事業者の事業承継は喫緊の課題

休廃業・解散件数推移 注1)黒字・赤字 休廃業割合 注1,2)売上高損失 & 雇用機会損失 注1)

< 売上高損失 >

23,677
億円

※2021年比
1,352億増加



< 雇用機会損失 >

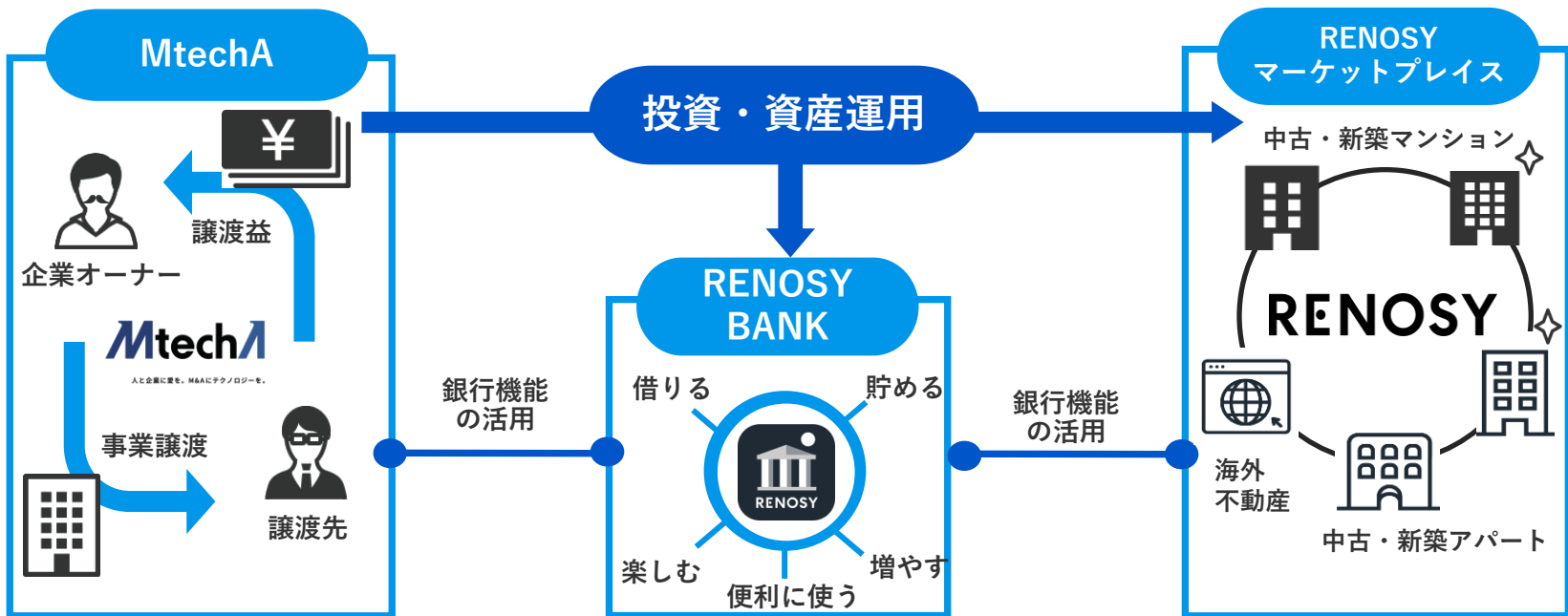
82,053人

※2021年比
3,642人増加



「MtechA」他事業と高シナジーのビジネスモデル

事業譲渡後のオーナーに対して不動産や金融商品への投資をサポートし、
既存事業とのシナジー効果発現を目指す



規律ある新規ビジネス基準/運営方針・体制

既存事業とのシナジーやマーケットの大きな領域をターゲットに基準を定め進出

新規ビジネス：市場選定基準

1

変革が必要な社会課題があり、
テクノロジーで解決できること



2

マーケット（TAM）が大きいこと



3

設備投資等の大きな初期投資が
不要なこと



4

強みであるリアル×テクノロジー
のノウハウが生かせること



新規ビジネス：組織の運営方針・体制

1

少数精鋭チーム



2

利益範囲内での投資



3

業界トッププレイヤーを登用



4

投資リターンを慎重に見極めながら、
M&A等による更なるスケール化も検討



2023年10月期 第1四半期業績

2023年10月期 第1四半期業績

FY2023.10 収益構造の改革

売上成長への投資は継続しながらも、コストコントロールを徹底し、さらなる利益創出

人件費コントロール

異動やDXによる効率化により、期初想定250名から**100名**程度削減し、純増100~150名に

コーポレート機能の集約

グループ会社移転やバックオフィス等のコーポレート機能の集約など、**オペレーションコスト**を削減

事業の選択と集中の徹底

事業戦略の見直しを行い、**不採算事業**から撤退し、RENOSYとITANDIにさらにリソースを集中

施策効果の出る
2Q以降で
利益を積み増し

過去最高益 を目指す

過去最高益
18.8億 注1)

期初計画
16億

FY2023.10
事業利益

注1) 2020年10月期の日本会計基準における営業利益

利益指標変更の理由

利益指標をIFRSの営業利益から事業利益へ以下3点の理由により変更

1 JGAAP営業利益との平仄合わせ

日本基準(JGAAP)の営業利益と平仄をあわせ、他社との比較を容易に

2 稼ぐ力のより正確な把握

IFRSの事業利益はその他収益費用の計上がなく、事業の稼ぐ力をより正確に把握できる指標であるため

3 ストックオプションの業績要件

2022年9月発行の第9、10、11回のストックオプションにおける行使条件の業績要件が「事業利益」であるため

JGAAPとIFRSの損益計算書比較

日本基準 (JGAAP)

国際会計基準 (IFRS)

売上高		売上収益	
-) 売上原価		-) 売上原価	
売上総利益		売上総利益	
-) 販管費及び一般管理費		-) 販管費及び一般管理費	
営業利益		事業利益	
+) 営業外収益	}	+) その他の収益	}
-) 営業外費用		-) その他の費用	
経常利益		営業利益	
+) 特別利益	}	+) 金融収益	}
-) 特別損失		-) 金融費用	

2023年10月期 1Q業績ハイライト

RENOSYマーケットプレイス、ITANDI両事業とも好調に推移
 連結粗利率はYoYで1.7ポイント改善し、事業利益は赤字幅が縮小

	売上収益	売上総利益	事業利益 (セグメント利益)	Topics
連結	YoY +39% 240.7億 (YoY+67億)	YoY +55% 38.2億 (YoY+13.5億)	前年参考値：△6.3億 △5.4億	従来の季節性により業績進捗は弱い ¹ が、計画比では、売上、利益共に順調に推移
RENOSY マーケット プレイス	YoY +39% 232.9億 (YoY+64億)	YoY +56% 32.1億 (YoY +11.5億)	YoY +217% 4.2億 (YoY+2.8億)	粗利はYoY +56%と好調に推移し、粗利額が拡大。セグメント利益は+217%と大幅伸長
ITANDI	YoY +74% 7.2億 (YoY+3億)	YoY +75% 6億 (YoY+2.6億)	YoY +190% 1.6億 (YoY+1.1億)	賃貸の繁忙期を前に導入社数も増加し、売上、利益ともにYoYで高い成長

2023年10月期 第1四半期業績

2023年10月期 1Q連結業績

RENOSYマーケットプレイス、ITANDI共にYoYで高い成長率を遂げ、セグメント利益は大幅伸長

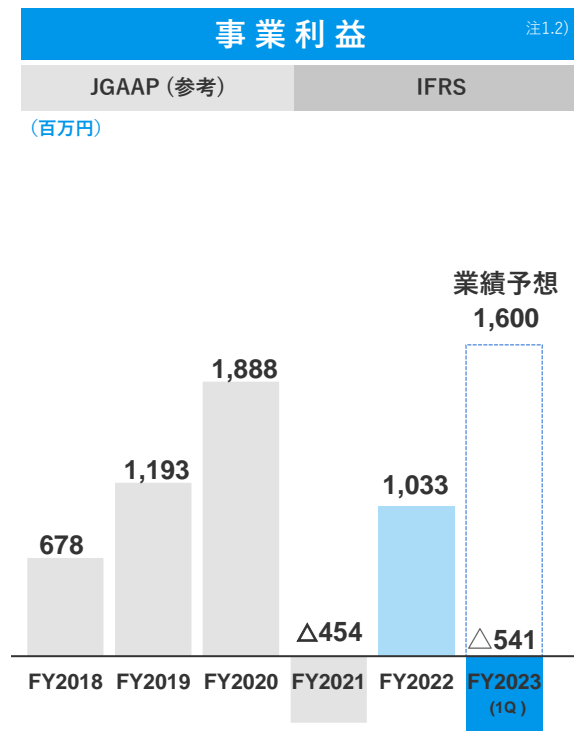
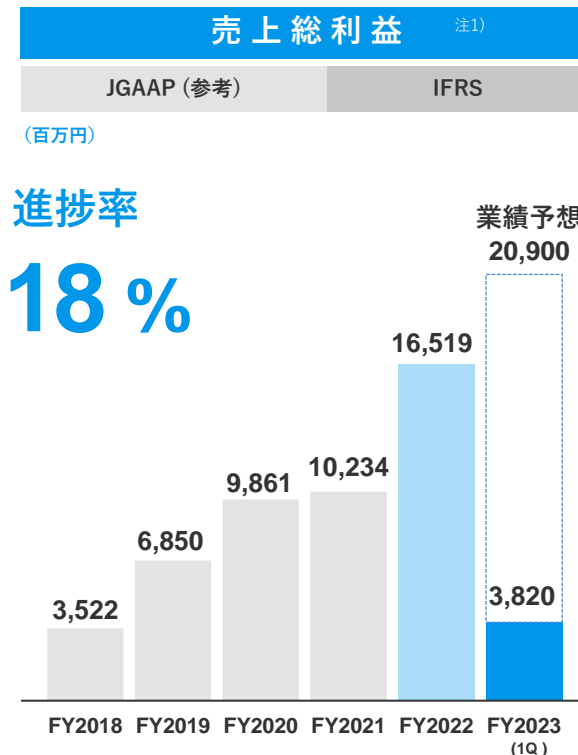
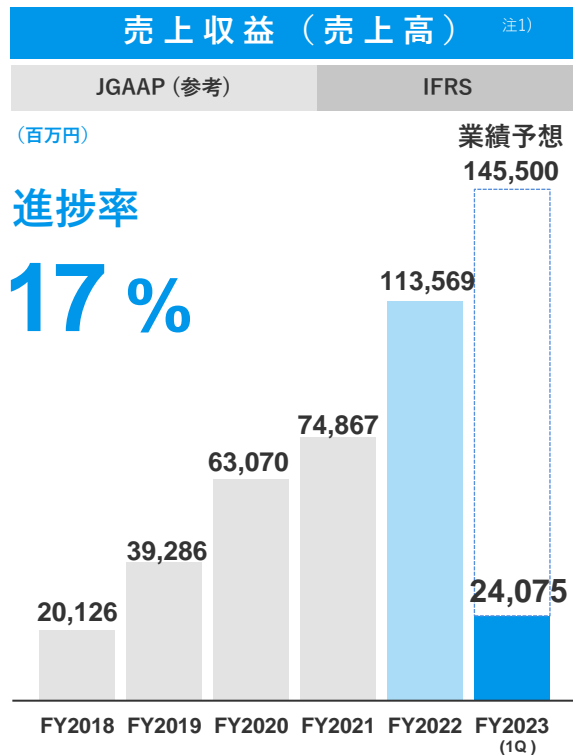
(百万円)		FY2022.10.1Q 実績 (IFRS)	FY2023.10.1Q 実績 (IFRS)	前期比 増減率 <small>注1)</small>
連結	売上収益	17,339	24,075	+39%
	売上総利益	2,461	3,820	+55%
	事業利益	△639	△541	-
	当期純利益	△561	△499	-
RENOSY マーケット プレイス	売上収益	16,797	23,297	+39%
	売上総利益	2,063	3,218	+56%
	セグメント利益	133	421	+217%
ITANDI	売上収益	417	726	+74%
	売上総利益	347	608	+75%
	セグメント利益	58	168	+190%
調整額	全社費用	△703	△1,025	-
	その他 <small>注2)</small>	△73	△24	-

注1) 表上計算にて算出。FY2023.10.1Q 実績 ÷ FY2022.10.1Q 実績 - 1 注2) その他に含まれるもの：セグメント間取引消去、企業連結の結果識別した無形資産の償却額及び取得関連費用

2023年10月期 第1四半期業績

第1四半期連結業績推移

季節性により1Qの進捗率は低い傾向であるものの、計画通りの着地



注1) FY2019.10以降は、連結財務諸表にて作成
 注2) FY2018.10月期～FY2020.10月期までは営業利益にて作成

2023年10月期 第1四半期業績

四半期業績推移 (IFRS)

売上収益はYoY+39%、売上総利益はYoY+55%と順調に推移し、事業利益赤字幅はYoYで縮小

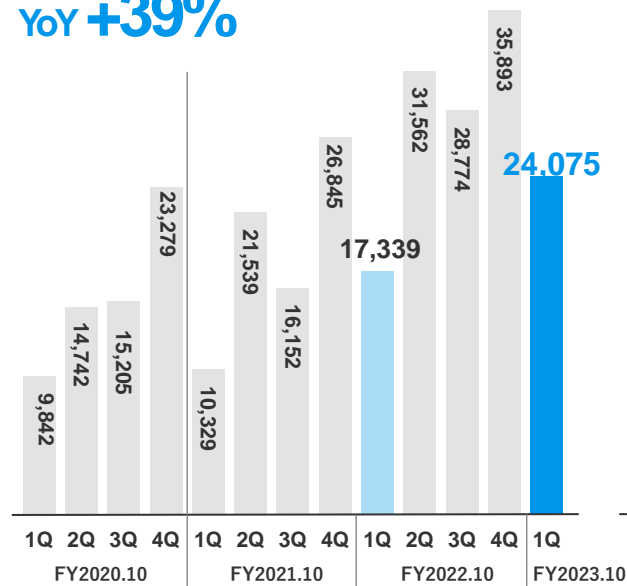
売上収益 (売上高)

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY +39%



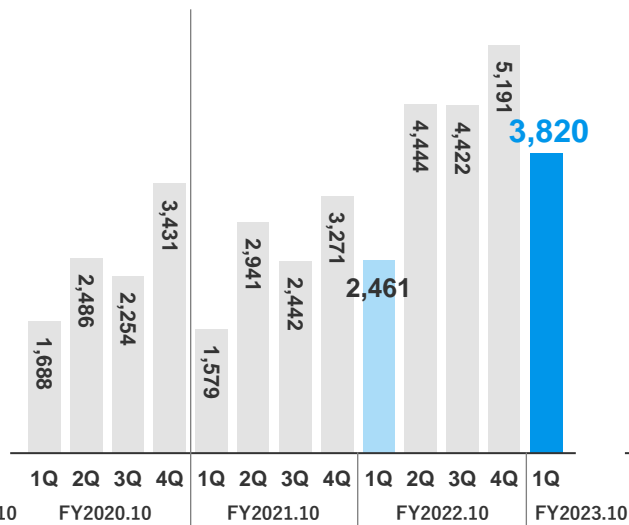
売上総利益

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

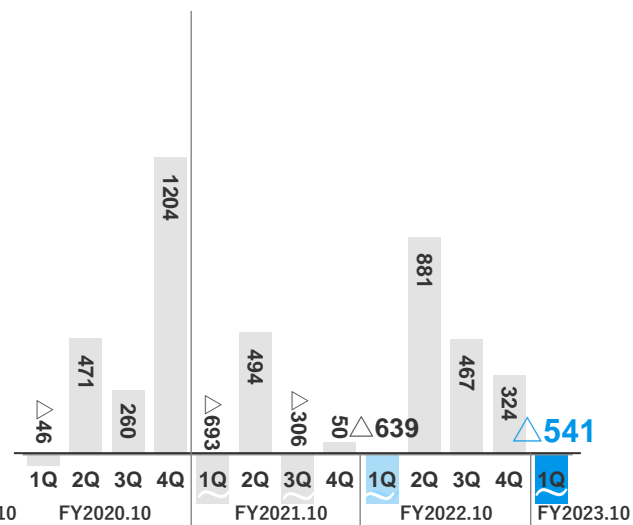
YoY +55%

事業利益 注1)

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)



注1) FY2020.10月期は営業利益にて作成

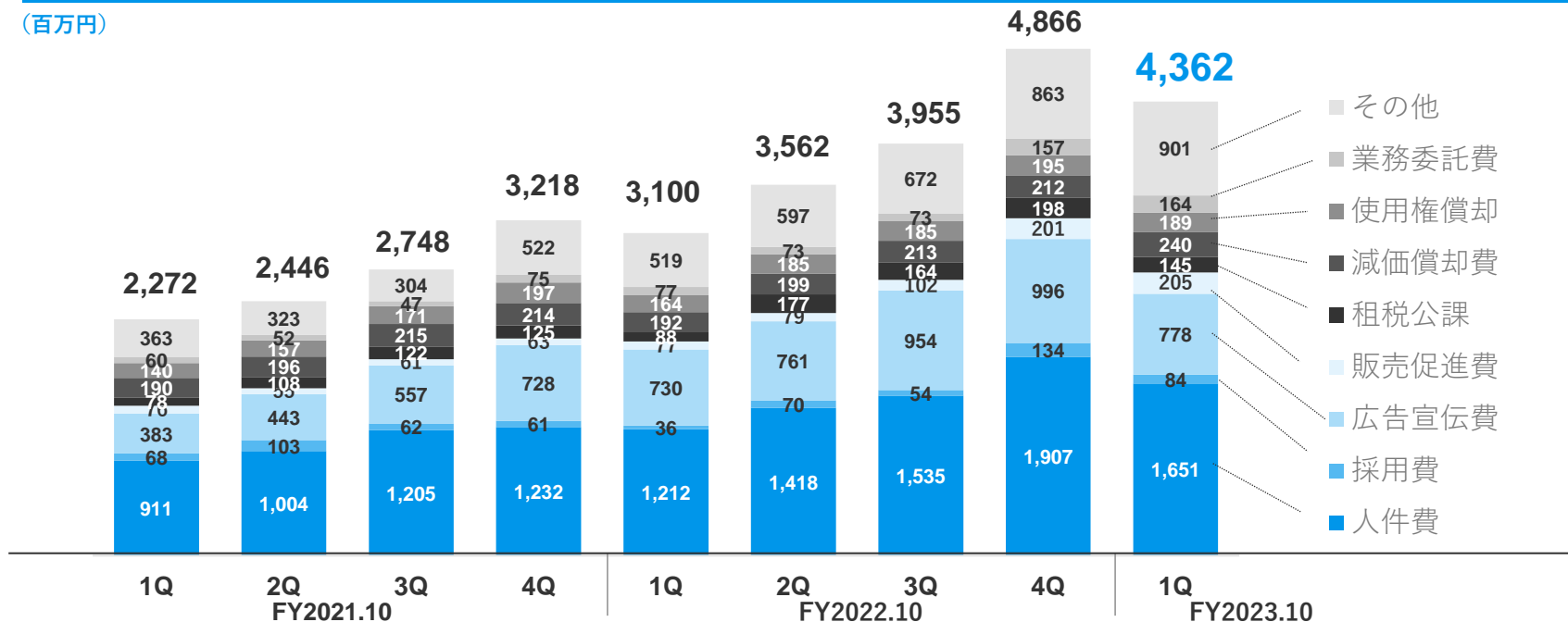
2023年10月期 第1四半期業績

販管費推移

効率的なマーケティング施策により広告宣伝費はQoQで削減
人件費は、前期4Qにおいて賞与等の一過性費用計上のためQoQ減少

販管費推移 注1)

(百万円)



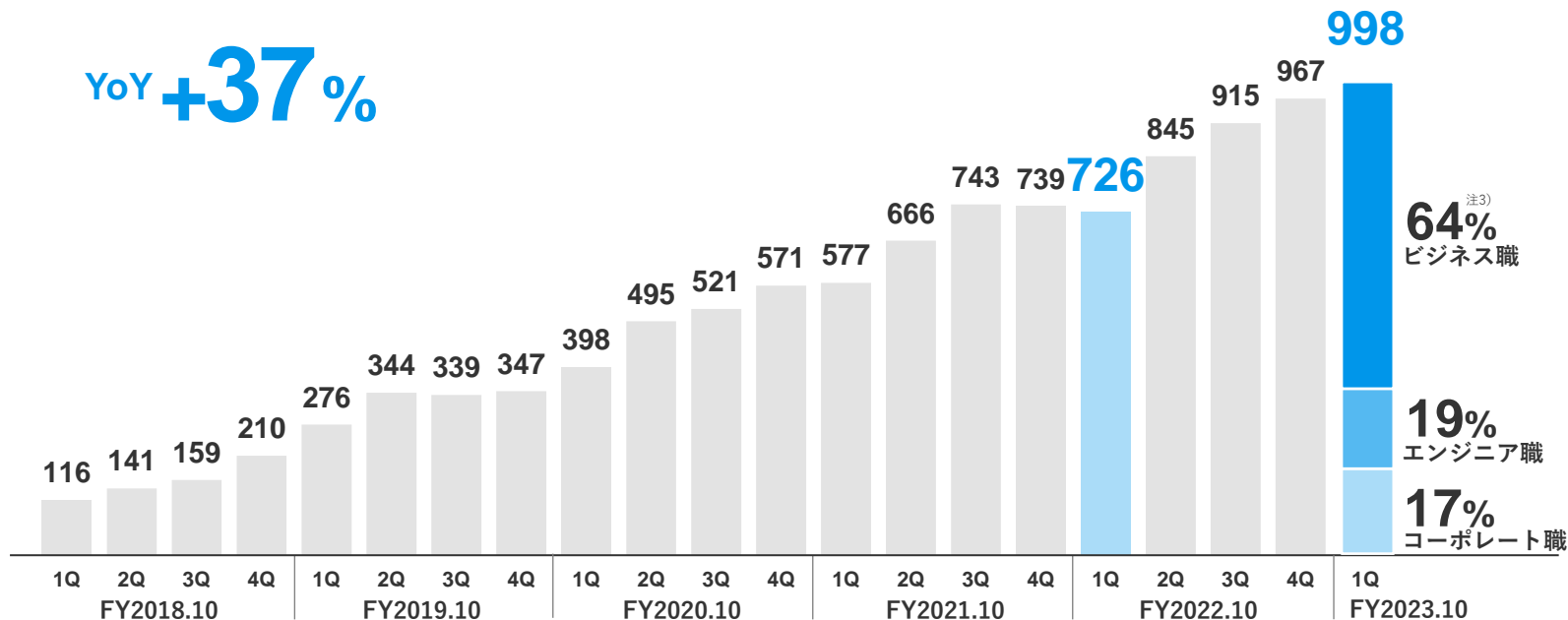
2023年10月期 第1四半期業績

従業員推移

採用費削減効果の高いリファラル採用等を積極的に実施し、コストコントロールに取り組む

従業員数 注1,2)

(人数)

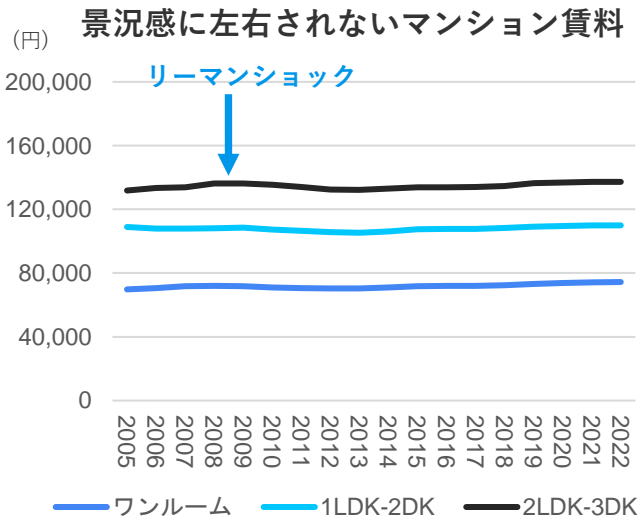


注1)2023.1.31時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く
 注2)FY2019.10以降は、連結従業員数 注3)四捨五入の関係で構成比の合計が100%にならない場合がある

RENOSYマーケットプレイス業績

金利環境に伴う変化について

マンション賃料は過去の推移からも景況感にされ左右されにくく、
足元、金利環境に伴う変化があるも、**当社ビジネスは計画通り進捗**

マンション（東京）賃料推移 注1)

他指標の推移

株価やオフィス、リートは経済環境の影響大



重要KPIハイライト

各指標順調に推移。購入DX成約数はYoY約1.5倍となり、サブスクリプション契約件数も比例し増加

売上収益成長率

成長率目標：20%～30%

売上収益

232.9億

(YoY約+39%)

売上総利益成長率

成長率目標：20%～30%

売上総利益

32.1億

(YoY約+56%)

RENOSY会員数 注1)

YoY約 +25%

33.9万人

(YoY+約6.7万人)

購入DX成約件数 注2)

YoY約 +55%

1,039件

(YoY+370件)

売却DX成約件数 注3)

YoY約 +26%

318件

(YoY+65件)

サブスクリプション契約件数 注4)

YoY約 +42%

14,422戸

(YoY+4,237戸)

注1) RENOSY会員ストック数(会員登録した累計の人数)の累計。2023年1月末時点。

注2) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の購入成約件数。経営統合前の企業数値は含まず(FY2023.10.1Q累計)

注3) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の売却成約件数。経営統合前の企業数値は含まず(FY2023.10.1Q累計)

注4) FY2020.10.1Qまでは成約件数、それ以降は管理戸数で集計

2023年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

売上収益推移（四半期）

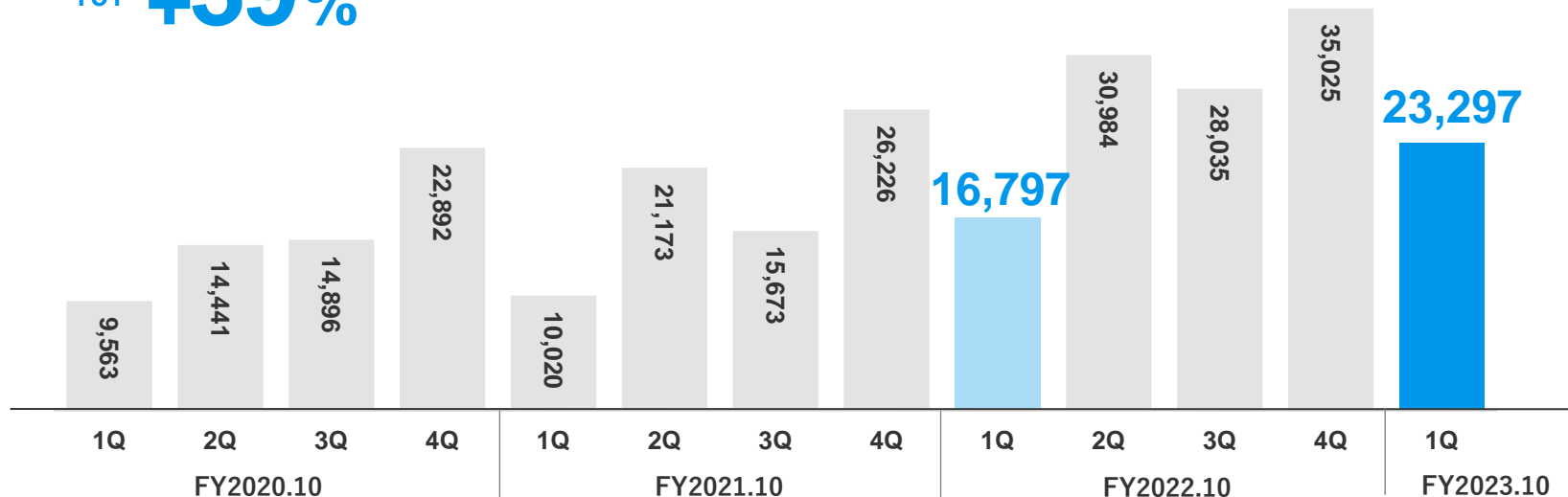
四半期の売上収益はYoY+39%となり、第1四半期での過去最高売上収益を達成

売上収益四半期推移

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY **+39%**

2023年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

売上総利益推移（四半期）

売却DXの推進、商品ラインアップの拡充等で、粗利額の最大化が図られ、YoY成長率が伸長

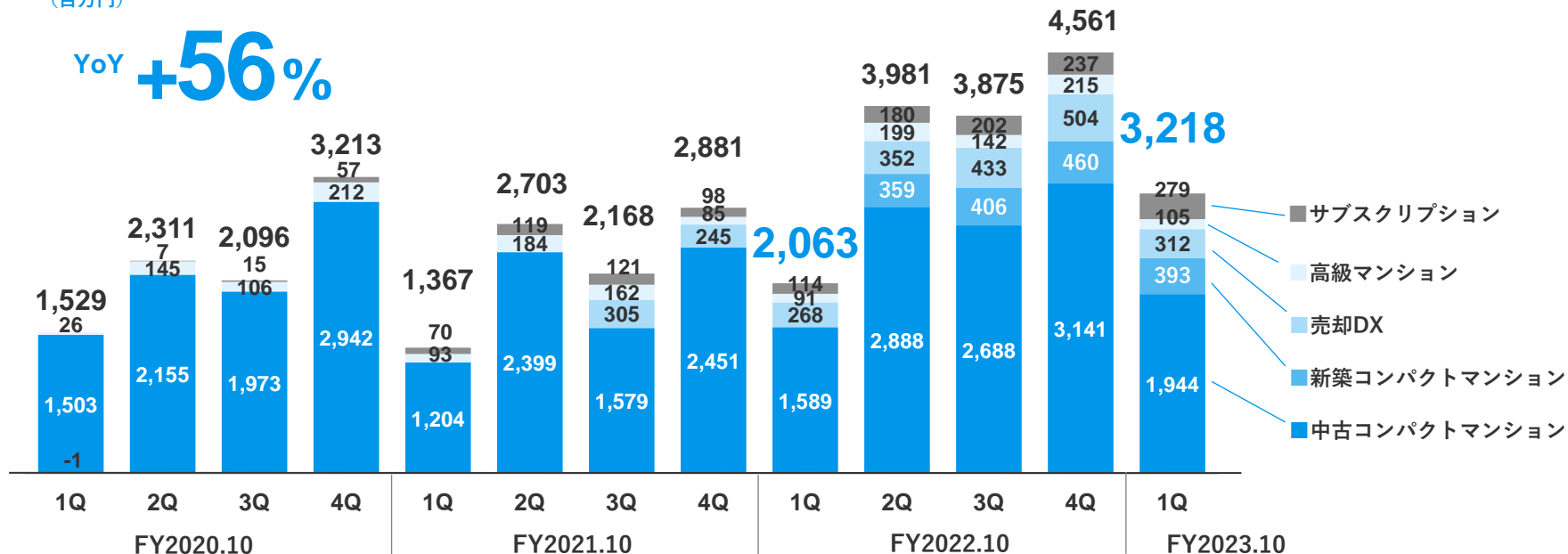
売上総利益四半期推移

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

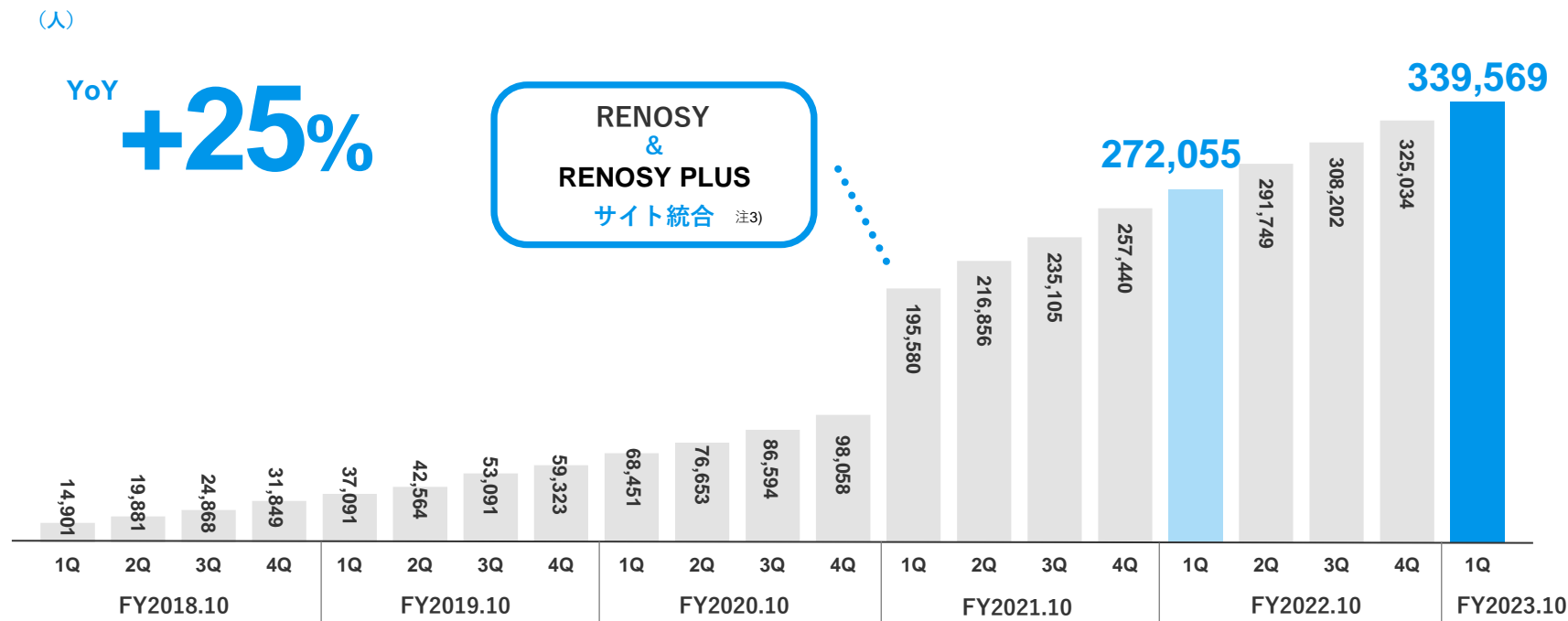
YoY +56%



2023年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

RENOSY会員 ストック数推移

デジタルマーケティングを活用した効率的な集客により、会員数は約34万人へ

RENOSY会員ストック数 注1,2)

注1)RENOSY会員ストック数とは、会員登録した累計の人数

注2)グラフ中のFY2021.10 1Q以降のRENOSY会員ストック数は、2022年10月期2Qからの集計定義の変更により、2022年10月期1Qまでに公表した会員数とは異なる

注3) 2022年4月1日より「株式会社Modern Standard」から社名変更

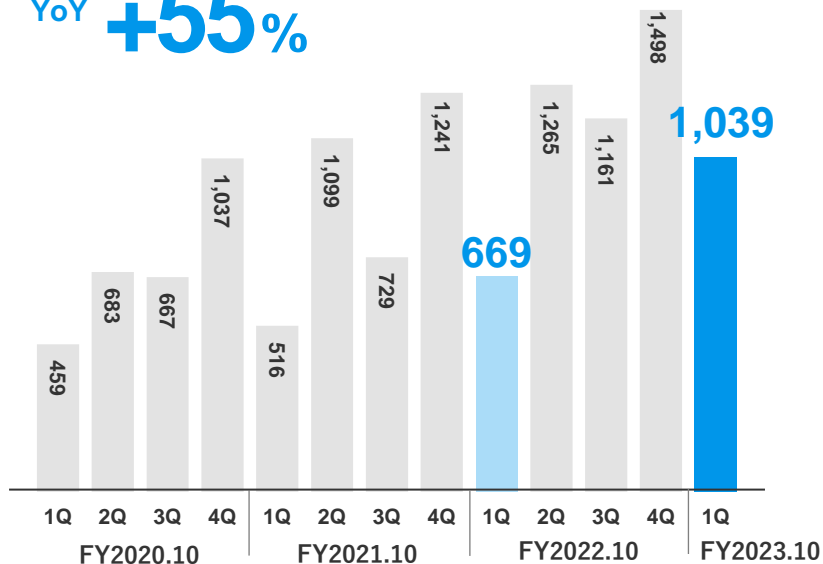
2023年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

購入DX、売却DX成約件数推移

購入DXの成約件数はYoY55%と好調に推移。
売却DXの強化により、成約件数も増加傾向、粗利額の向上に寄与

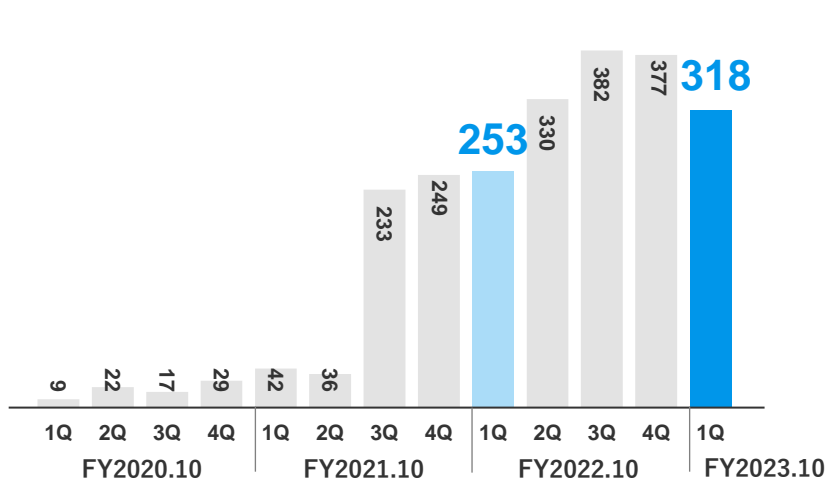
購入DX 注1)

(件)

YoY **+55%**

売却DX 注2)

(件)

YoY **+26%**

注1) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の購入成約件数。経営統合前の企業数値は含まず (FY2023.10.1Q累計)

注2) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の売却成約件数。経営統合前の企業数値は含まず (FY2023.10.1Q累計)

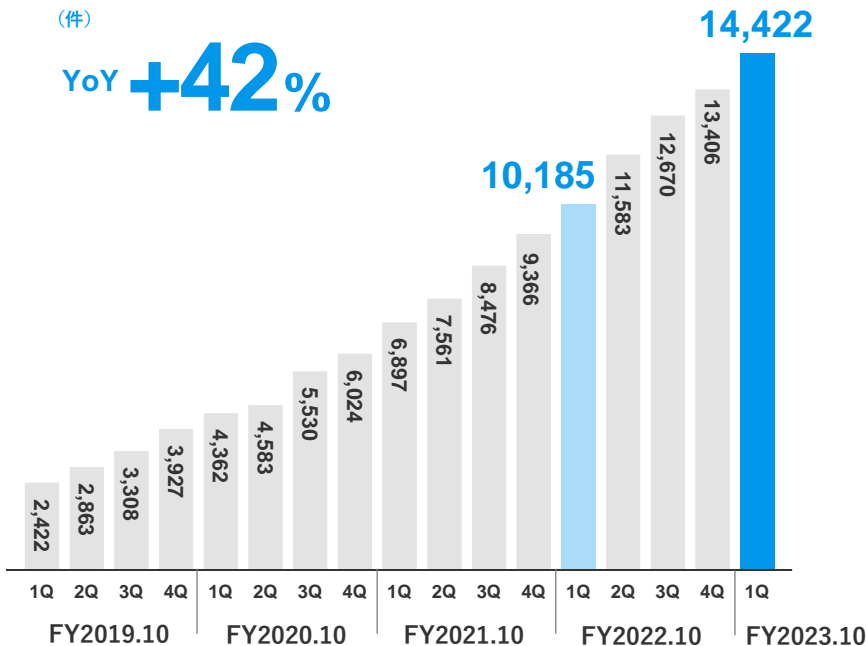
2023年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

サブスクリプション契約件数推移

サブスクリプション契約件数はYoY+42%となり、オーナー数もYoY+35%成長し、好調な伸び

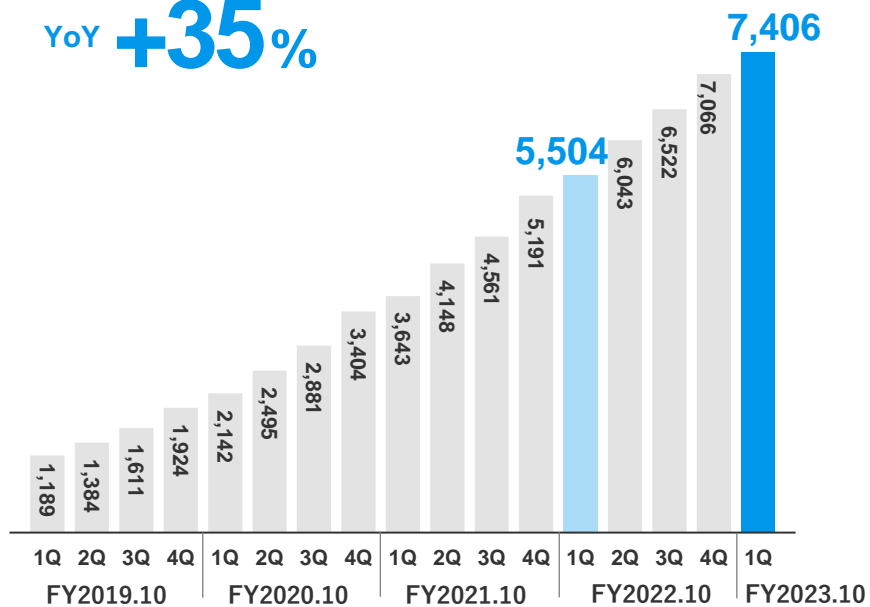
サブスクリプション契約件数 注1)

(件)

YoY **+42%**

オーナー数

(人)

YoY **+35%**

注1)FY2020.10 1Qまでは成約件数、それ以降は管理戸数で集計

2023年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

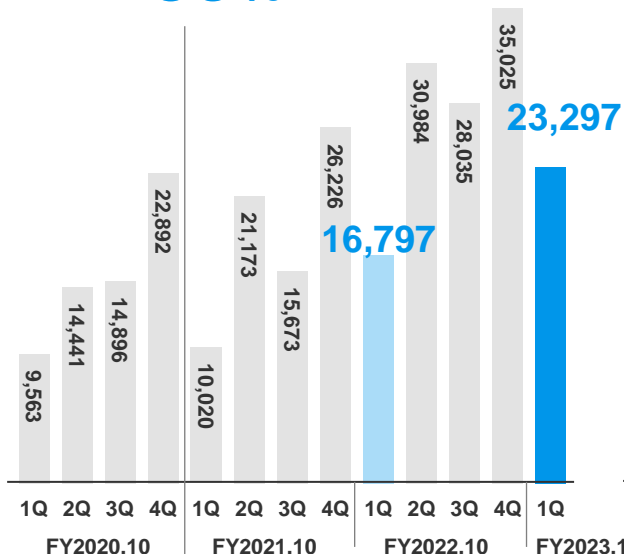
四半期推移 (IFRS)

売上収益、売上総利益は好調に推移し、セグメント利益は大幅に成長

売上収益 (売上高)

JGAAP (参考) IFRS

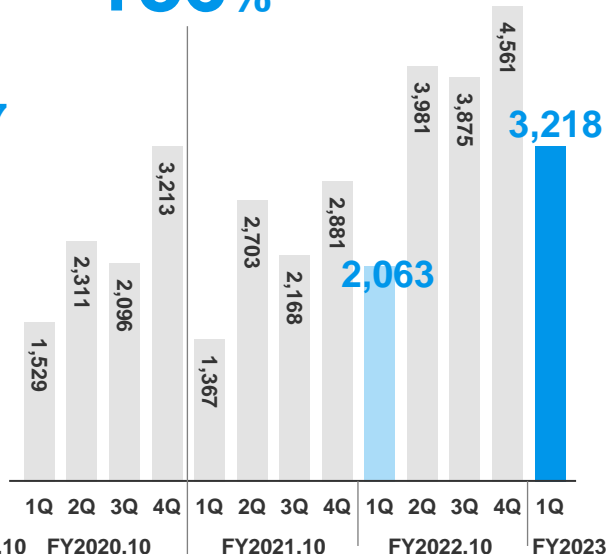
(百万円)

YoY **+39%**

売上総利益

JGAAP (参考) IFRS

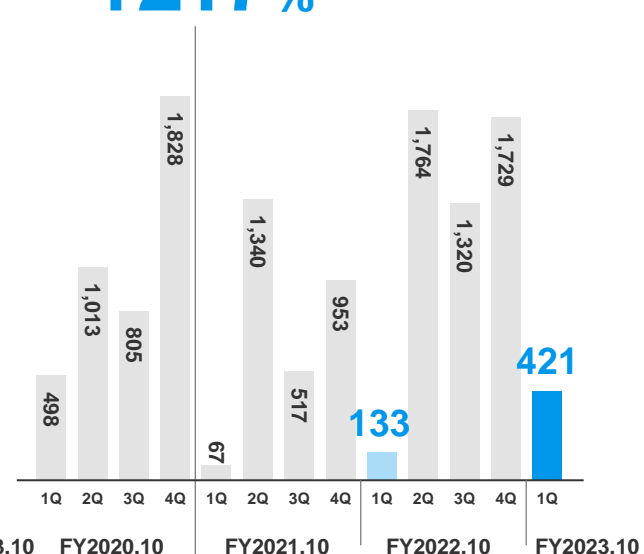
(百万円)

YoY **+56%**

セグメント利益

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY **+217%**

ITANDI業績

重要KPIハイライト

改正宅建業法施行による市場ニーズの高まりなどにより、ARR成長率及び顧客数が伸長。ユニットエコノミクスも24.5倍と高い水準で推移

YoY ARR成長率 注1)

YoY +54%

22.5億

(YoY+7.8億)

累計顧客数 注3)

YoY約 +59%

2,146社

(YoY+800社)

チャーンレート 注2)**0.48%**

(前年同期 0.44%)

ユニットエコノミクス 注4)**24.5倍**

(前年同期 33.4倍)

注1) Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出。MRRには、月額利用料金、従量課金、ライフラインサービスの収益を含む。ITANDI BB+の2022年1月末時点と2023年1月末時点でのARRを比較
注2) ITANDI BB+の2023年1月末時点での直近12ヶ月の平均月次チャーンレート 注3) 2023年1月末時点 注4) P98参照。2023年10月期1QからCACの計算方法を変更。CACについて、2022年10月期通期決算説明資料においては、コストを人件費及び広告宣伝に限定し計算していたところ、厳密に関連する費用(企画職に関する人件費やシステム費用等)を含め再計算したことにより、回収期間を変更。LTVについての計算方法について変更はなし。結果、LTVをCACで割った倍率の過去12ヶ月平均値であるユニットエコノミクスの数値も変更。2023年1月末時点

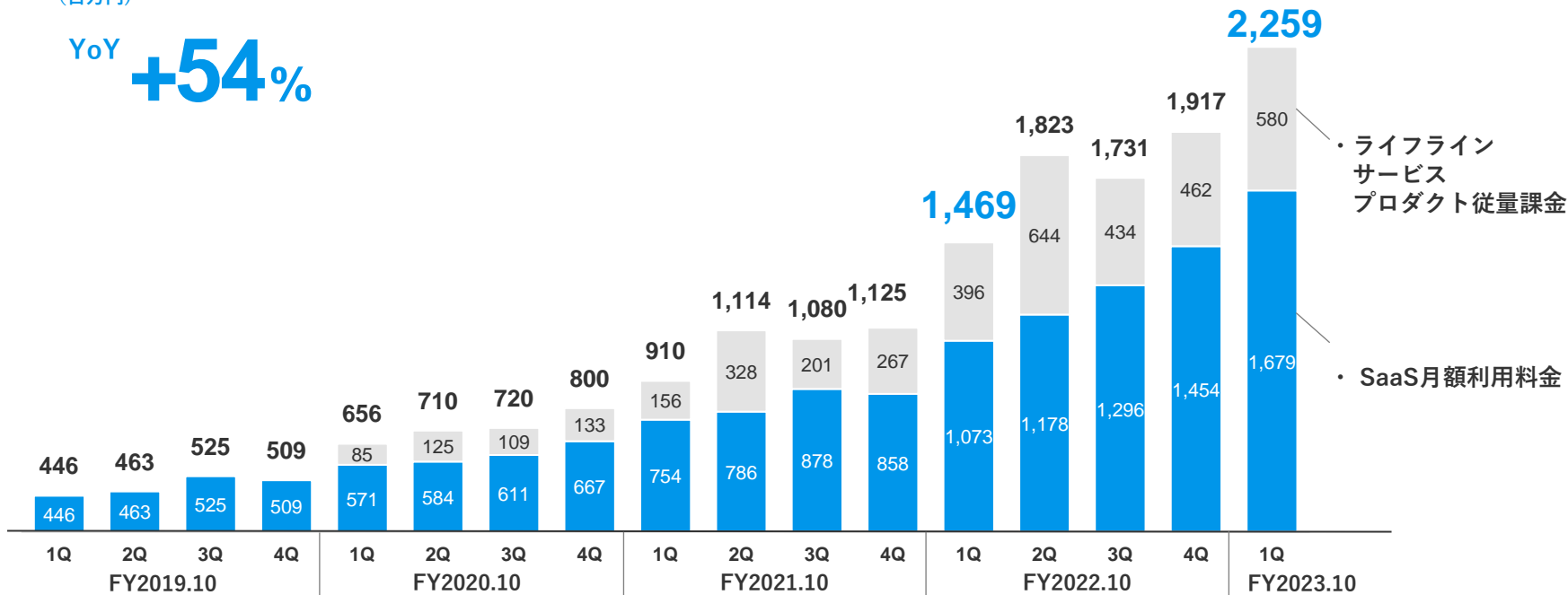
2023年10月期 第1四半期 ITANDI業績

ARR推移 (四半期)

ARRはYoY約1.5倍と大幅伸長、電子入居申込数に比例し伸長するライフラインサービスのリカーリングも寄与

ARR推移^{注)}

(百万円)

YoY
+54%

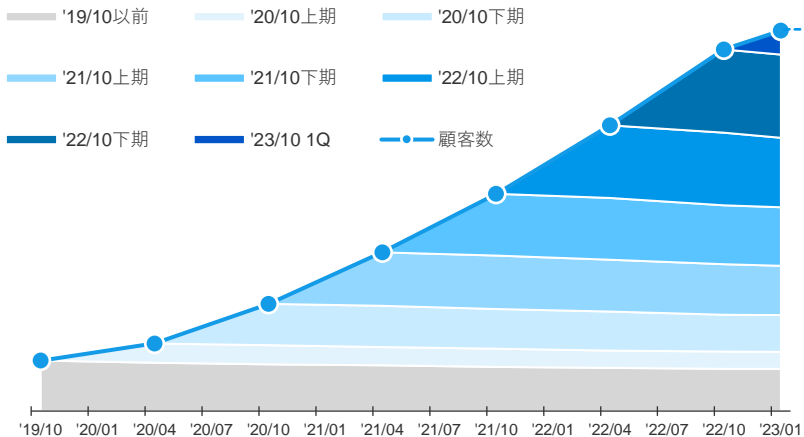
注) Annual Recurring Revenue、各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出。ITANDI BB+の2022年1月時点と2023年1月時点での各四半期の月末ARRを比較

2023年10月期 第1四半期 ITANDI業績

顧客数および導入プロダクト数の積み上げ推移

バーティカルSaaSの強みを生かし、顧客獲得ペースを加速、クロスセルでのプロダクト導入も増加

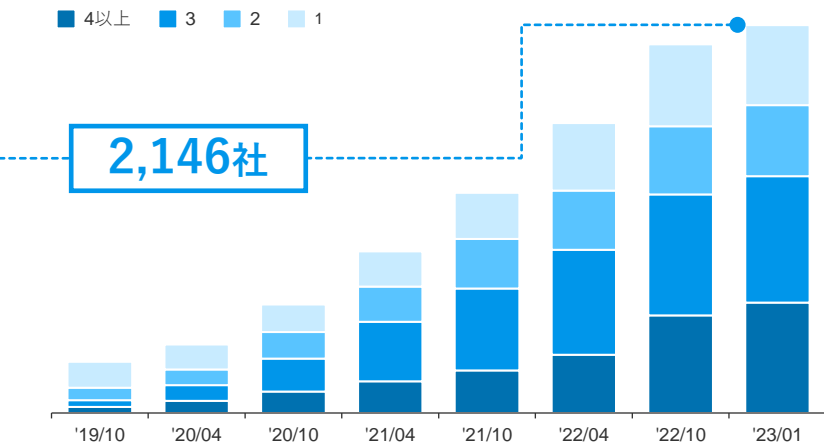
導入年ごとの顧客数推移



'23/01 11% 5% 10% 13% 15% 18% 22% 6%

顧客獲得ペースが加速

導入プロダクト数ごとの顧客数推移



2,146社

'23/01 28% 33% 18% 21%

約半数が3プロダクト以上導入

2023年10月期 第1四半期 ITANDI業績

チャーンレート

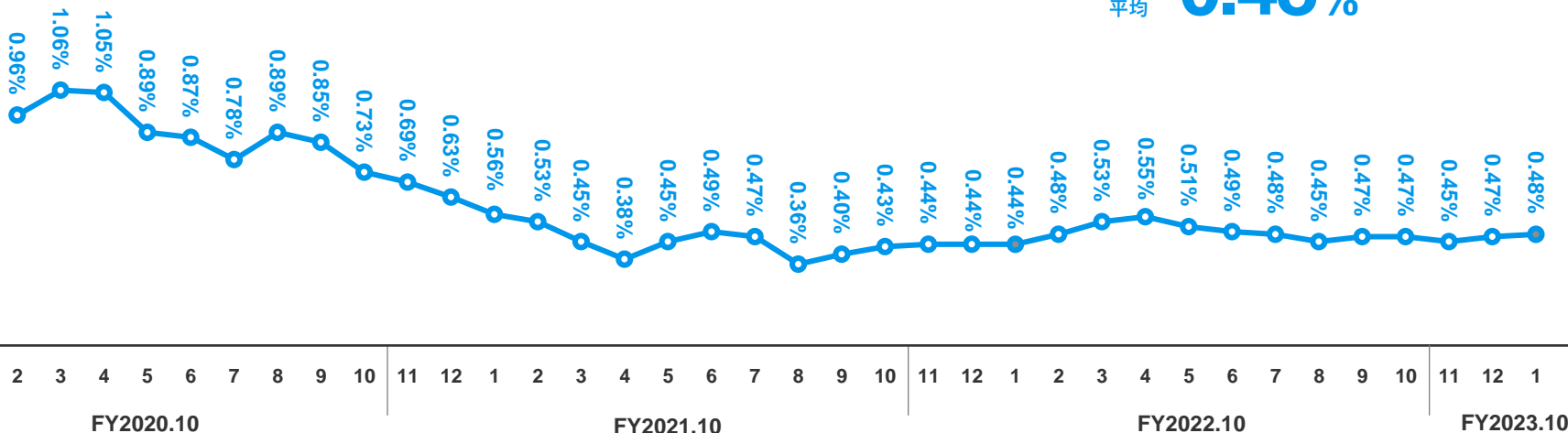
顧客からの製品・サービスの評価の高まりやCS強化等により、チャーンレートは改善傾向

チャーンレート 注1)

(%)

直近
12ヶ月
平均

0.48%



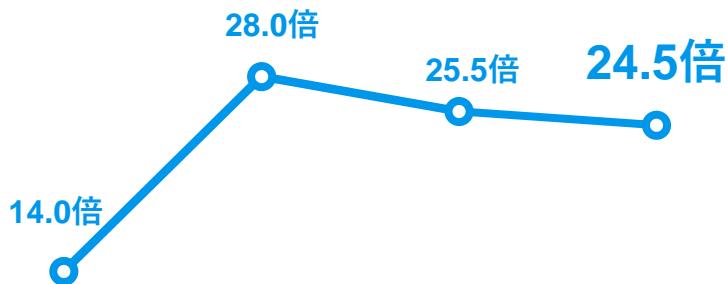
注1) ITANDI BB+の2023年1月末時点での直近12ヶ月の平均月次チャーンレート

2023年10月期 第1四半期 ITANDI業績

直近12ヶ月のユニットエコノミクス

ユニットエコノミクスを最大化し、CAC回収期間を短縮しながら新規獲得数の増加を目指す

ユニットエコノミクス 注1,2)



CAC回収期間 注1,2)



FY2020.10

FY2021.10

FY2022.10

FY2023.10_1Q

FY2020.10

FY2021.10

FY2022.10

FY2023.10_1Q

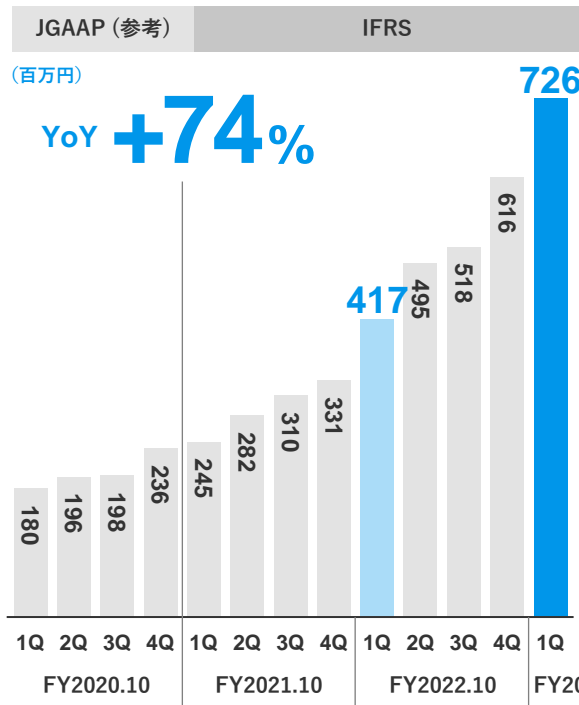
注1)P98を参照 注2) 2023年10月期1QからCACの計算方法を変更。CACについて、2022年10月期通期決算説明資料においては、コストを人件費及び広告宣伝に限定し計算していたところ、厳密に関連する費用(企画職に関する人件費やシステム費用等)を含め再計算したことにより、回収期間を変更。LTVについての計算方法について変更はなし。結果、LTVをCACで割った倍率の過去12ヶ月平均値であるユニットエコノミクスの数値も変更。

2023年10月期 第1四半期 ITANDI業績

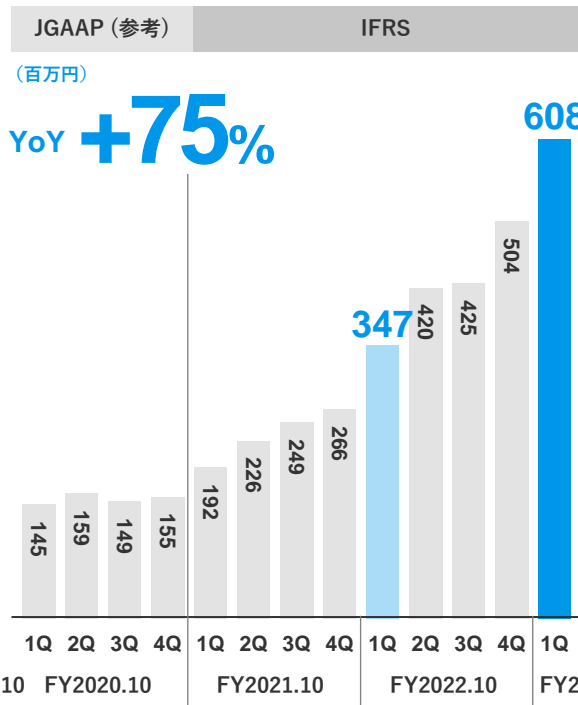
四半期推移 (IFRS)

バーティカルSaaSの強みを生かしたネットワーク効果等により、プロダクトの導入が加速し、売上、粗利、セグメント利益も大幅に伸長

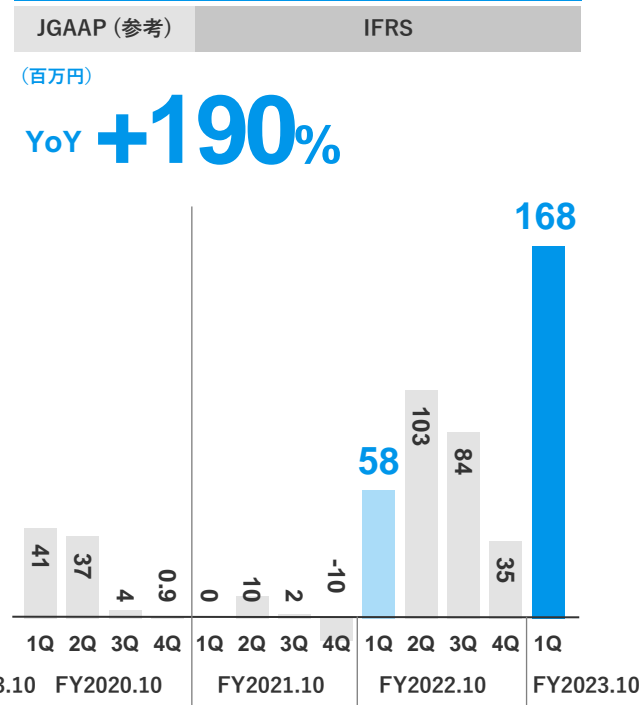
売上収益 (売上高)



売上総利益

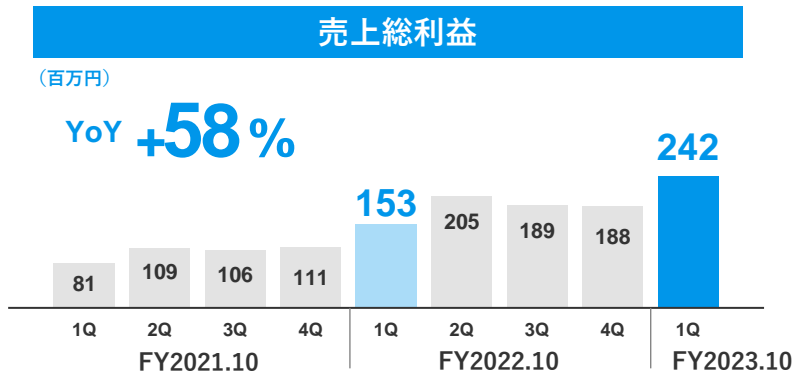
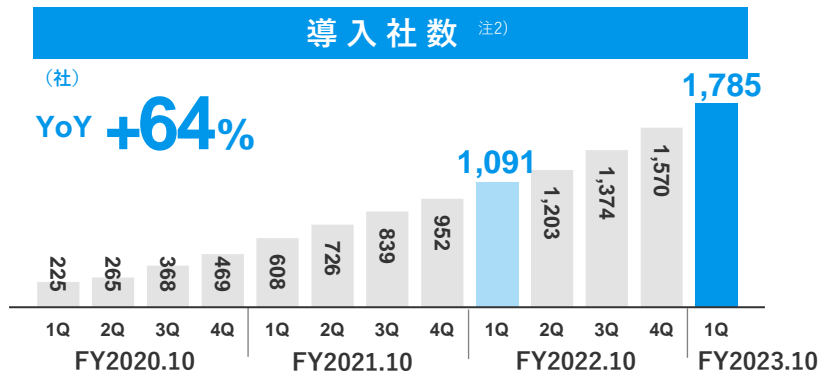
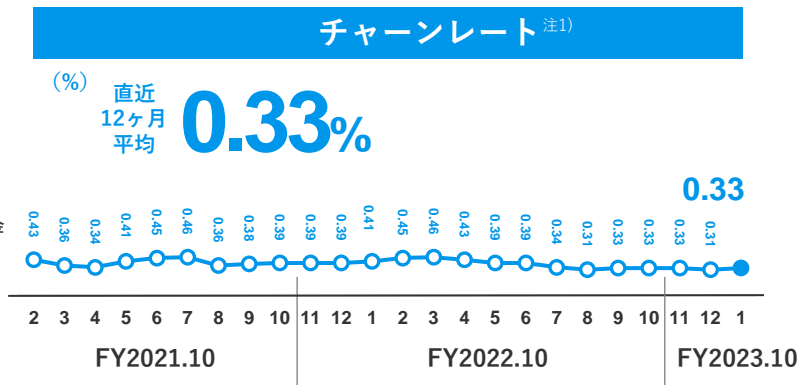
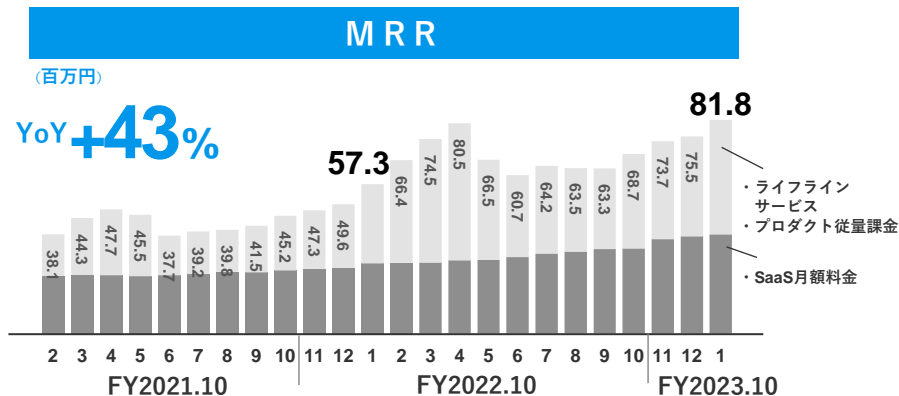


セグメント利益





チャーンレートは0.33%と低水準で推移、市場ニーズの高まりが後押しし、導入社数は1,700社超に



注1)導入社数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出 注2)システムの運用を開始している管理会社数

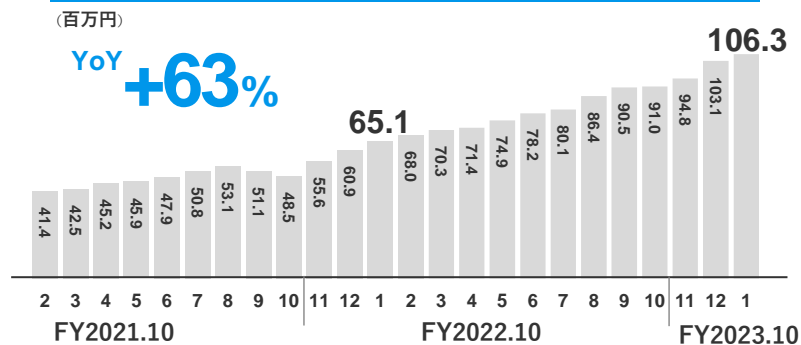
仲介会社向けSaaS KPI推移

ITANDI BB+

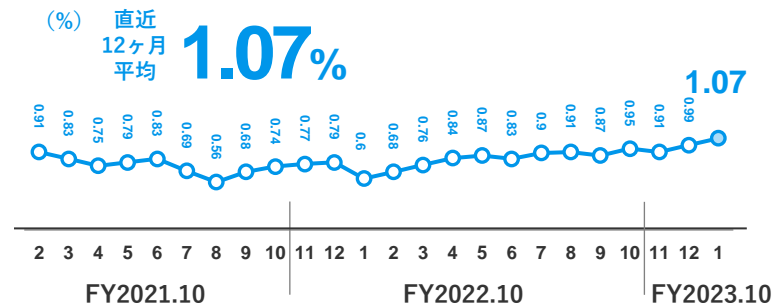


MRRが1億円を超え、導入社数が600社目前に。売上総利益もMRRの上昇と共に向上

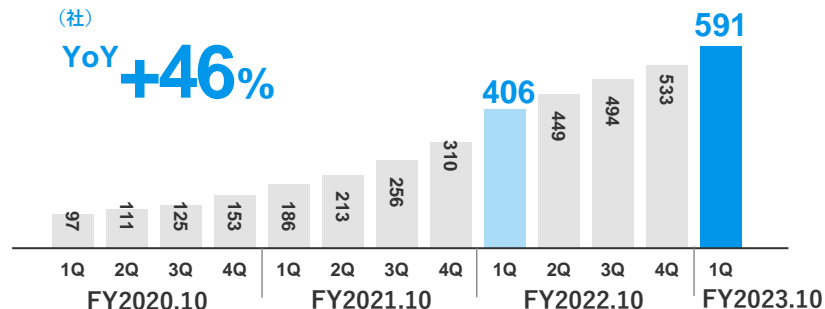
MRR 注1)



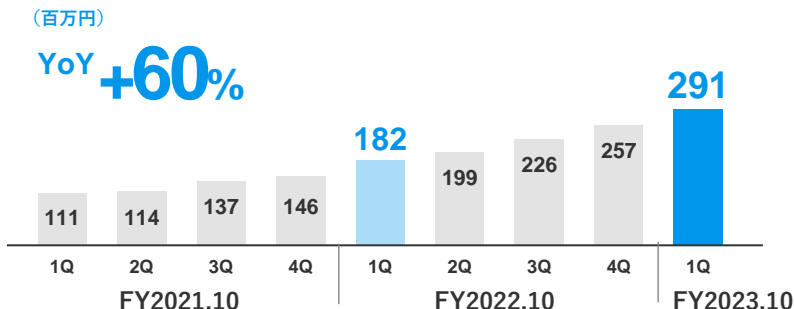
チャーンレート 注2)



導入社数 注3)



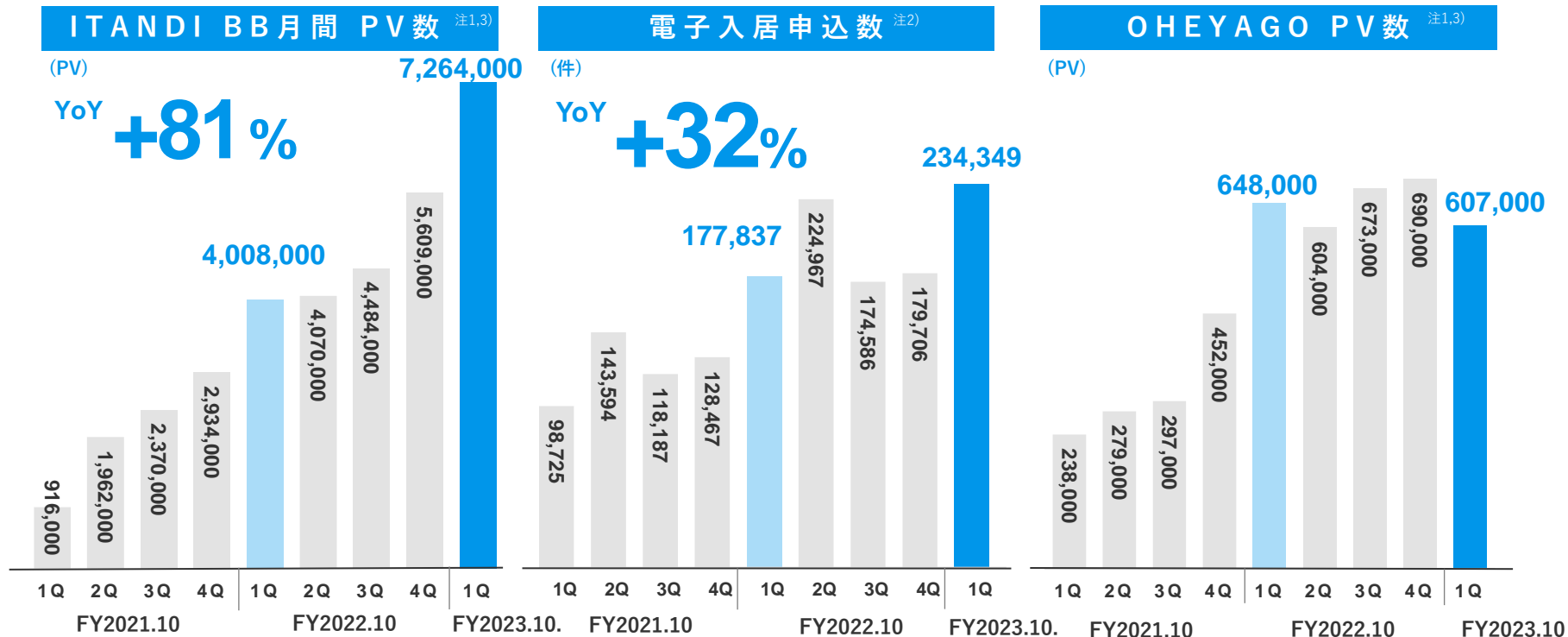
売上総利益



2023年10月期 第1四半期 ITANDI業績

その他指標

ITANDI BB月間PV数はYoY +81%と大幅伸長。OHEYAGO PV数は広告費縮小等で、足元のPV数は微減



注1)百の位で切り捨て 注2)FY2021.10 3Q以前に公表した資料では一部集計が異なっております。正しくはFY2021.10 通期以降に公表した数値を参照

注3)四半期の最終月の数値を記載

事業別トピックス

RENOSYマーケットプレイス

事業別トピックス RENOSYマーケットプレイス

国内有数の不動産投資マーケットプレイス

売却DX（売り手）

年間1兆円分の
物件情報獲得^{注1)}年間物件調達
約4,500戸供給不動産会社
11万社マンションTAM
281万戸RENOSY
管理物件
14,000戸

流通量の拡大

商品ラインアップ拡充
新築/中古マンション、新築/中古アパート、
海外不動産、不動産自己信託流動化質や量が担保された
マーケットプレイス

RENOSY

ネットワーク効果による好循環モデル

売り手買い手の
顧客体験向上

RENOSY BANK

RENOSY BANKの活用で取引量の拡大に寄与

取引量の拡大

購入DX（買い手）

年間67,000人の
会員獲得^{注2)}年収500万円以上
1,580万人
給与所得者金融資産5千万円以上
341万世帯月間問い合わせ数
約5,500件RENOSYストック会員
34万人

注1) 2021年11月～2022年10月までの1年間で当社に届いた物件情報の累計金額

注2) 2021年10月期4Qと2022年10月期4Q時点でのRENOSY会員の増加人数

事業別トピックス RENOSYマーケットプレイス

RENOSY BANKを活用した金融サービスについて

NEOBANK®とパートナー企業のビジネススキーム^{注)}

様々な業種の企業に銀行機能を提供



パートナー企業（一部）



銀行の持つサービス機能の中から、パートナー企業の課題解決に必要なものだけを、APIやFinTechを活用し連携。新たな価値を創造するサービスを提供することで、パートナー企業の顧客の満足度の向上を図る

RENOSY BANKの誕生

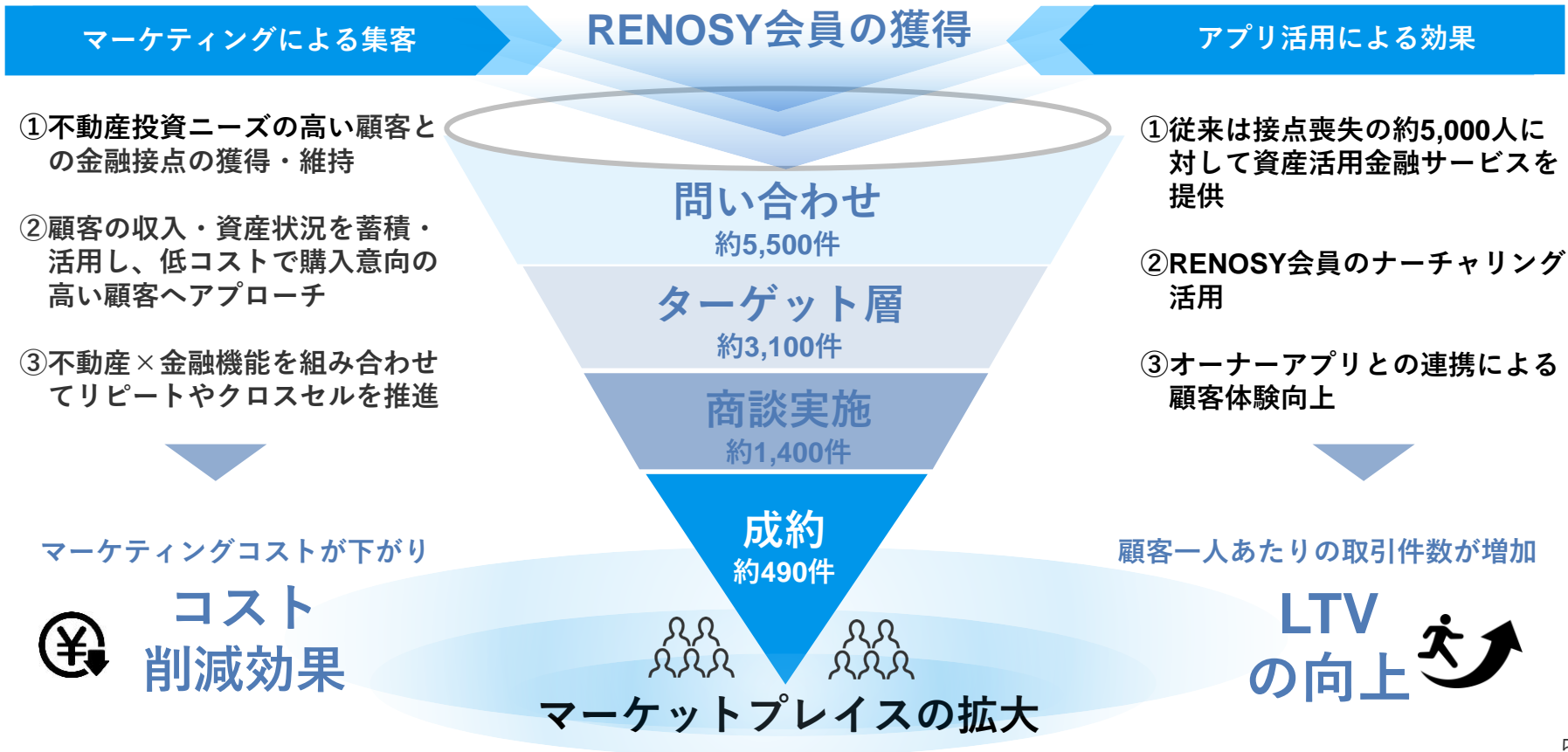
パートナー企業として仲間入り ✨



各社が導入しているNEOBANK。サービスを利用し、不動産×テクノロジー×金融の新たなサービスを提供

注) 「NEOBANK®」は住信SBIネット銀行の登録商標です。登録商標第5953666号。

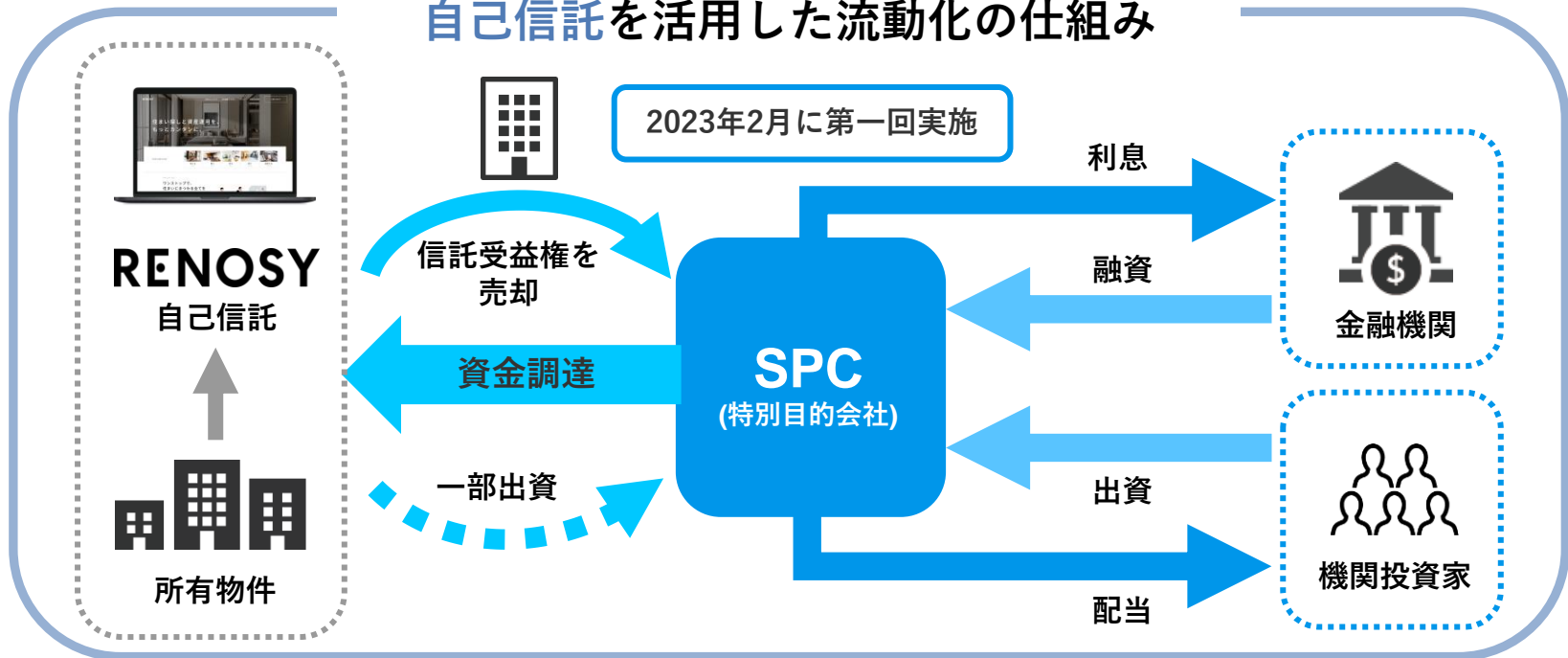
RENOSY BANK の提供によるPLインパクト



自己信託活用の流動化事業

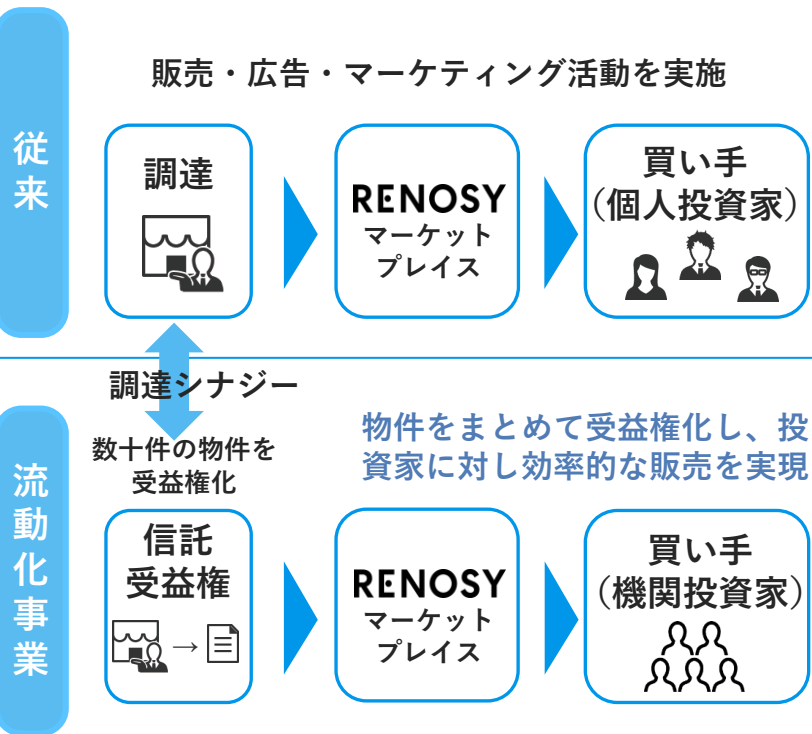
2023年2月に第一回を組成。今期中に複数回組成を実施予定

自己信託を活用した流動化の仕組み

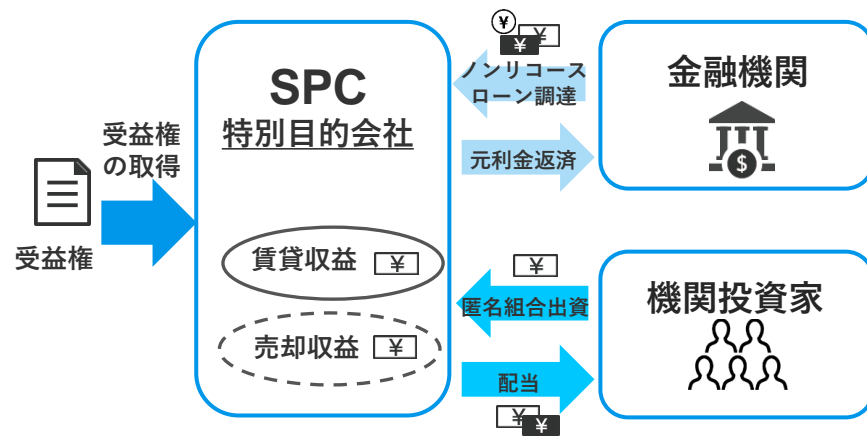


自己信託活用の流動化事業により得られるメリット

販売活動の効率化による生産性向上



SPCを活用した資金調達と高利回り商品の提供



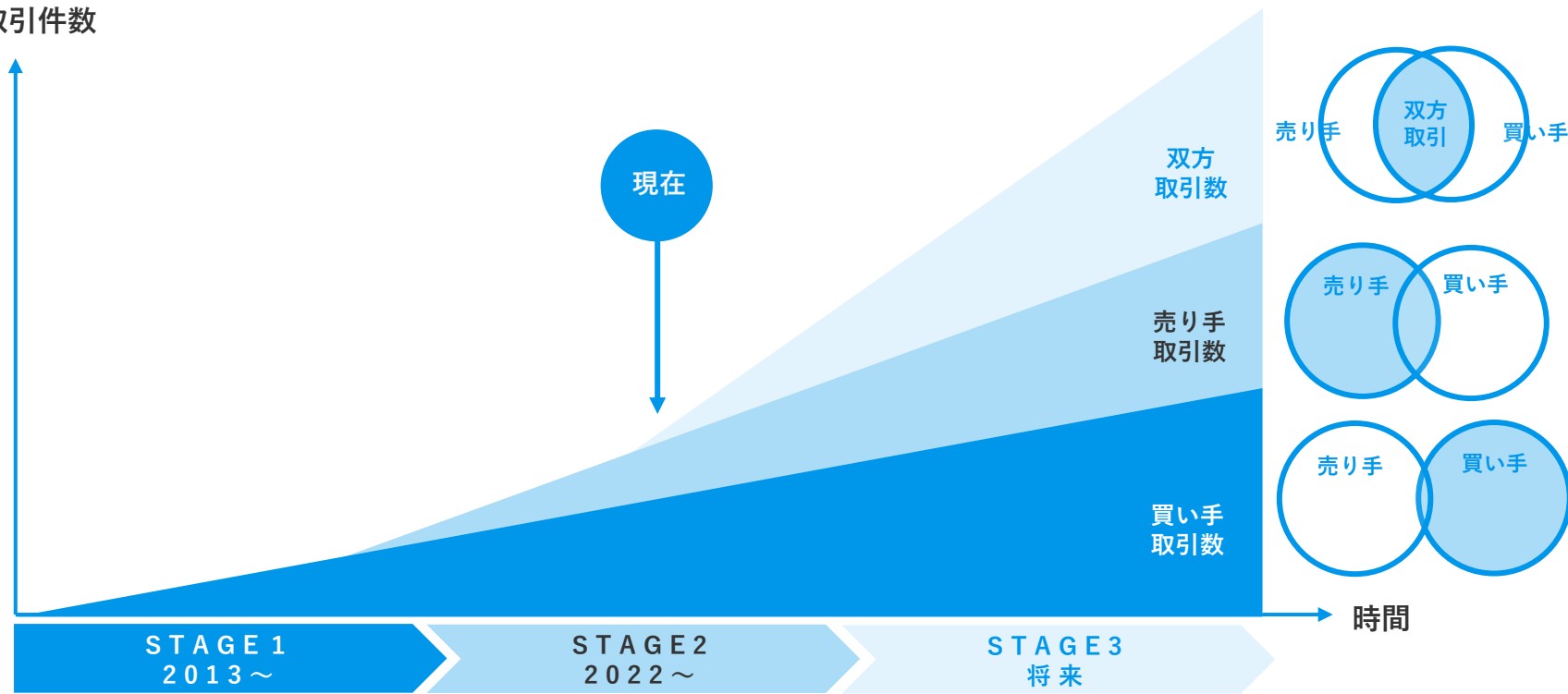
- ・ SPCを活用した資金調達による取扱い物件の拡大
- ・ 自己信託活用による流動化コストの最小化(利回り最大化)
- ・ ノンリコースローン活用で投資家への高利回り商品を提供
- ・ プロによる不動産運用で、安定性・透明性を確保

マーケットシェア拡大スピードが加速

事業別トピックス RENOSYマーケットプレイス

成長戦略 ステージ別マーケットプレイスの強化

取引件数



購入DXの推進

売却DXの推進

マーケットプレイスの拡大

事業別トピックス RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイス シェア拡大の道筋

首都圏の中古マンション50㎡未満に
占めるGA technologiesのシェア

FY2022.10実績

売上1,100億達成により

7.1%

FY2023.10見込み

売上1,400億達成により

9.3%

今後

サードパーティサービ
スを含めて、早期の
シェア拡大を目指す

20%

不動産投資市場

TAM 約 **65** 兆円 ※1,3)

首都圏の中古マンション50㎡以上

SAM **6.9** 兆円 ※2,4)

首都圏の中古マンション50㎡未満

SAM **1.5** 兆円 ※2,4)早期のシェア**20%**へ拡大を目指す

シェア9.3%へ伸長

GA technologiesのシェア7.1%

注1) ニッセイ基礎研究所 不動産投資レポート 我が国の不動産投資市場規模 用途別「収益不動産」の市場規模(2021年3月12日)参照

注2) 株式会社東京カンテイ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」(2021年1月)、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向(首都圏)」(2021年5月)、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、投資用不動産会社上位10社の業績を参考に推計

注3) TAM…Total Addressable Market(RENOSY マーケットプレイス事業が獲得する可能性のある最大の市場規模)

注4) SAM…Serviceable Available Market(RENOSY マーケットプレイス事業がターゲットとする市場規模)

ITANDI

サービス概要

ビジョンを達成するため、SaaS・マーケットプレイスの双方でサービスを展開
各サービスはリアルタイムな物件データを共有しており、独自のポジションを築く

SaaS

ITANDI BB+



管理会社向け



仲介会社向け



Marketplace

ITANDI BB

不動産会社向け
業者間サイト

OHEYAGO

オヘヤゴ

ネット不動産
賃貸サービス

ITANDI BBとは

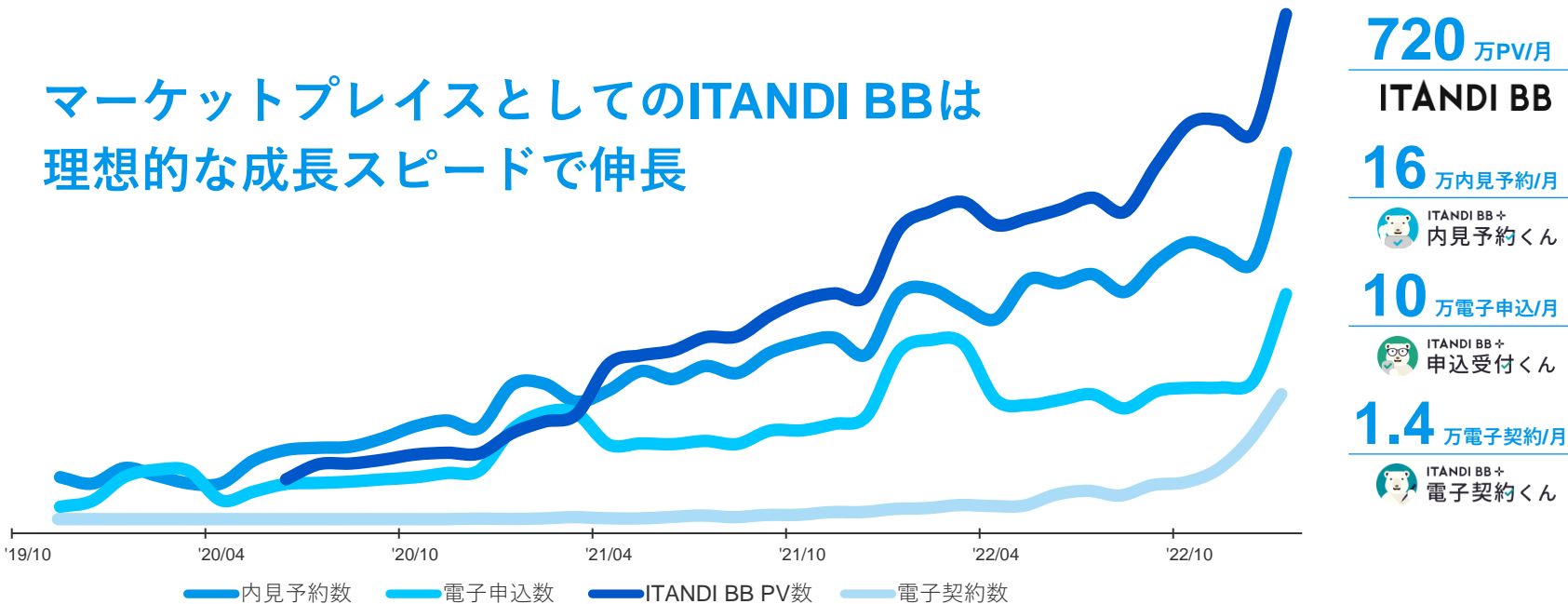
空室物件を掲載する管理会社と、消費者に物件を紹介したい仲介会社をマッチングし取引を効率化するマーケットプレイスリアルタイムな物件情報や、内見予約 / 電子申込 / 電子契約など従来の業者間サイトには無い機能によって差別化



ITANDI BBのネットワーク効果

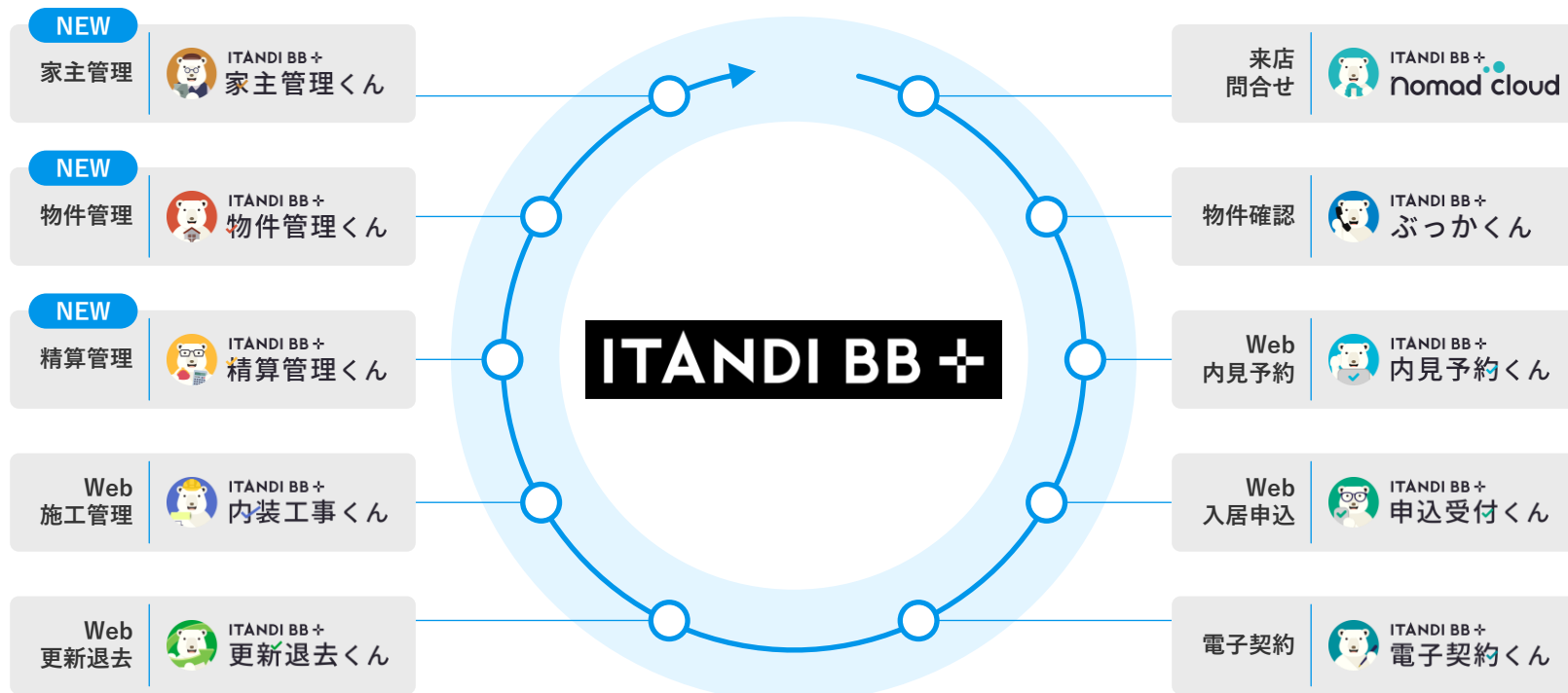
ITANDI BBへの物件掲載数が増えることで仲介会社によるPV数、内見予約、電子入居申込数なども指数関数的に成長
ITANDI BBの成長がSaaSを利用する管理会社の業務効率化と売上向上に繋がり、さらなる導入企業数の増加を後押し

マーケットプレイスとしてのITANDI BBは
理想的な成長スピードで伸長



一気通貫のサービスラインアップ

賃貸不動産会社向けサービスラインアップを拡充、不動産関連業務を一気通貫でデジタル化可能に



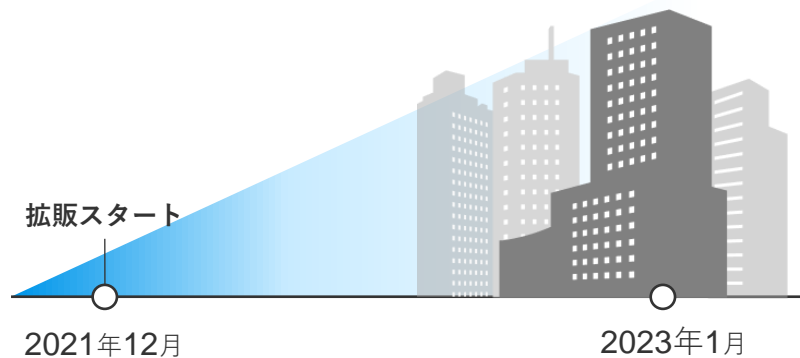
事業別トピックス ITANDI

電子契約サービスの契約社数拡大

電子契約くんは、2021年12月の拡販以降、2023年1月までに契約社数が約500社にまで拡大
電子契約の利用が拡大する中、電子契約ツールとしてはトップシェアを維持

契約社数

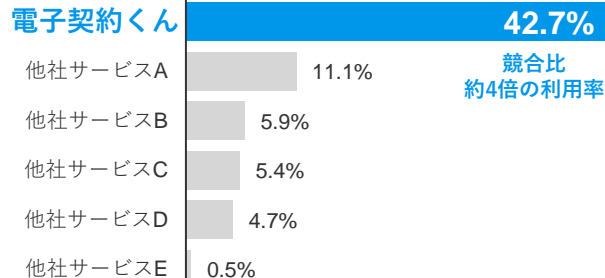
ITANDI BB+
電子契約くん 約**500**社

電子契約くんの利用率^{注1)}

電子契約を
行ったことが
ある割合



電子契約時に
利用した
ツール
(複数回答可)

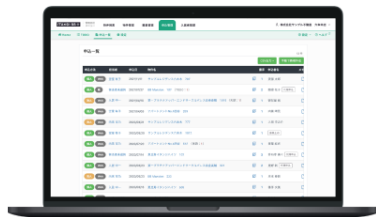


事業別トピックス ITANDI

シェアおよび顧客満足度の実績

管理会社向け電子入居申込サービス

2年連続 利用件数

No.1 注1)ITANDI BB+
申込受付くん

仲介会社向け業務効率化サービス

売上貢献に対する満足度

No.1 注2)

サポート体制満足度

No.1 注2)ITANDI BB+
nomad cloud

業者間流通サイト

管理会社に導入してほしい

業者間流通サイト No.1 注2)

使いやすい

業者間流通サイト No.1 注2)

ITANDI BB

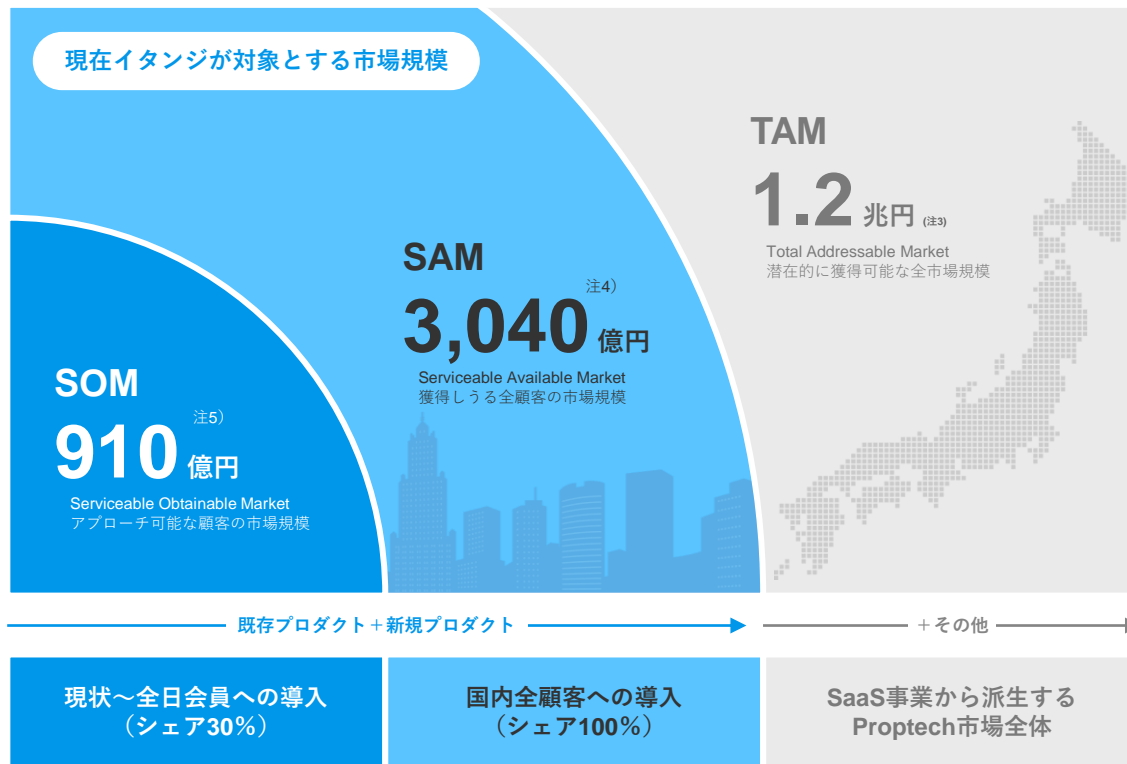


注1) [調査期間] 2021年4月1日～2022年3月31日
[調査委託先] TPC マーケットリサーチ株式会社

注2) [調査実施機関] 株式会社工業市場研究所 [調査期間] 2022年2月21日～4月8日
[調査対象] 各都道府県の県庁所在地及び政令指定都市を中心に、宅地建物取引士名簿に掲載されている不動産事業者（株式会社）で顧客管理システムを採用している会社
[調査方法] 電話によるヒアリング調査+ FAXアンケート [ヒアリング件数] 荷電数2,900、アンケート送付数426 [有効回答数] 145件（※賃貸仲介向けCRMシステム導入会社）
[分析] 有効回答数が多かった4システムで比較

事業別トピックス ITANDI

ターゲット市場規模



注1) 既存プロダクトARPUは管理会社向け/仲介会社向けを含む価格レンジを記載 注2) 出典：一般財団法人不動産適正取引推進機構「令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」

注3) 出典：矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」、TAMには以下の事業領域を含む：(BtoC)メディア/マッチング/設計・施工/住宅ローン/クラウドファンディング/シェアリング、(BtoB)マッチング/不動産情報/不動産仲介・管理業務支援・価格査定/VR・AR/IoT(クラウド型監視カメラ/画像解析/スマートロック) 注4) SOM = SAM × 30% 注5) SAM = 各プロダクトごとのARR合計 = ①仲介会社向け既存プロダクトARR + ②管理会社向け既存プロダクトARR + ③管理会社向け新規プロダクトARR ①仲介会社向け既存プロダクトARR = 仲介会社数 × ARPU ②管理会社向け既存プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU ③管理会社向け新規プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU 仲介会社数 = 宅建業者数 × 管理会社割合 ※ 兼業しているケースもあるため重複あり

財務戰略

貸借対照表サマリー

(百万円)		FY2021.10	FY2022.10①	FY2023.10 1Q ②	増減額 (②-①)
流動資産	現金及び預金	15,275	11,842	10,320	-1,522
	在庫 ^{注1)}	2,891	8,056	9,069	1,013
	(回転期間 ^{注2)}	(12.1日)	(20.6日)	(23.1日)	(2.5日)
	営業債権 ^{注3)}	284	667	790	123
	(回転期間 ^{注2)}	(1.2日)	(1.8日)	(1.6日)	(0.2日)
	その他	1,003	2,298	4,090	1,910
非流動資産		29,140	32,289	31,882	-407
資産合計		48,593	55,152	56,152	1,000
負債	営業債務 ^{注4)}	1,531	2,073	1,712	-361
	(回転期間 ^{注1)}	(8.6日)	(6.8日)	(5.5日)	(-1.3日)
	その他	29,390	33,763	35,697	1,934
純資産	資本金	7,129	7,238	7,243	5
	利益剰余金	-419	-23	-523	-500
	その他	10,962	12,101	12,023	-78
負債・純資産合計		48,594	55,152	56,152	1,000

低ワーキングキャピタル
(キャッシュ・コンバージョン・
サイクル〈CCC〉^{注5)}
管理の徹底)

財務基盤の安定
(健全な自己資本比率)

株主還元方針：
トータル・シェアホルダー・
リターン (TSR) ^{注6)}

注1) 棚卸資産 注2) 回転期間を算出する際の在庫、営業債権、営業債務は期中平均を用いて算出

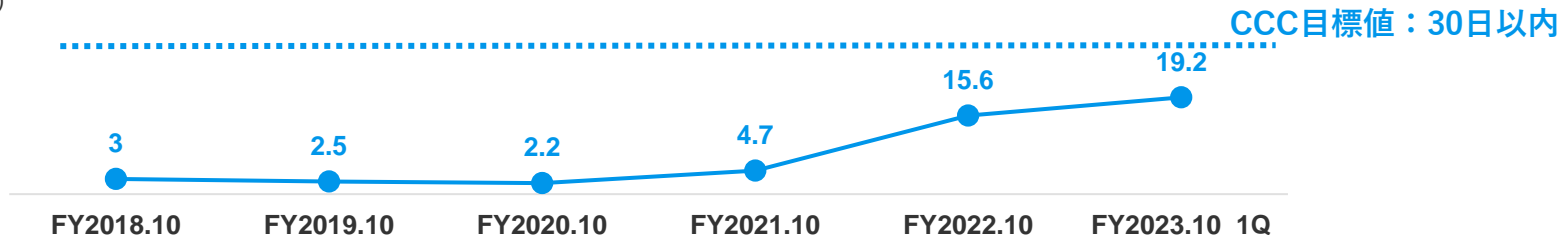
注3) 営業債権及びその他の債権 注4) 営業債務及びその他の債務 注5) CCC (Cash Conversion Cycle) = キャッシュ・コンバージョン・サイクル 棚卸資産回転日数 + 売上債権回転日数 - 仕入債務回転日数)

注6) トータル・シェアホルダー・リターン (TSR) 株主総利回り

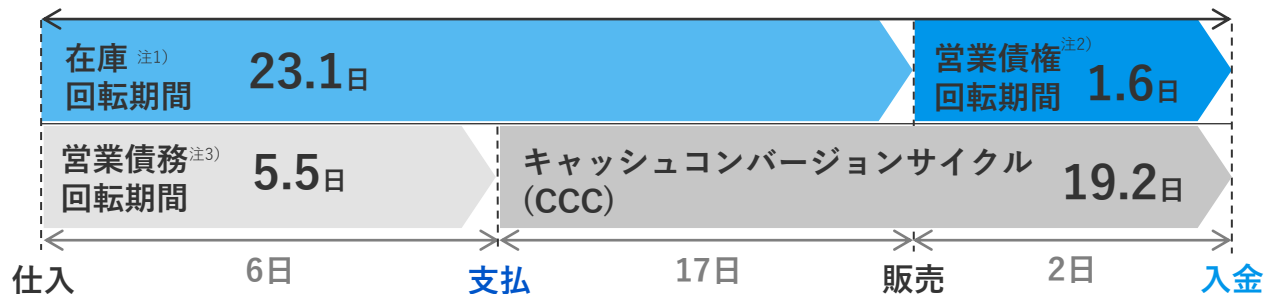
低ワーキングキャピタルなバランスシート（CCC管理の徹底）

CCCは低水準を維持しており、今後も30日以内での推移を目標とする

(日)

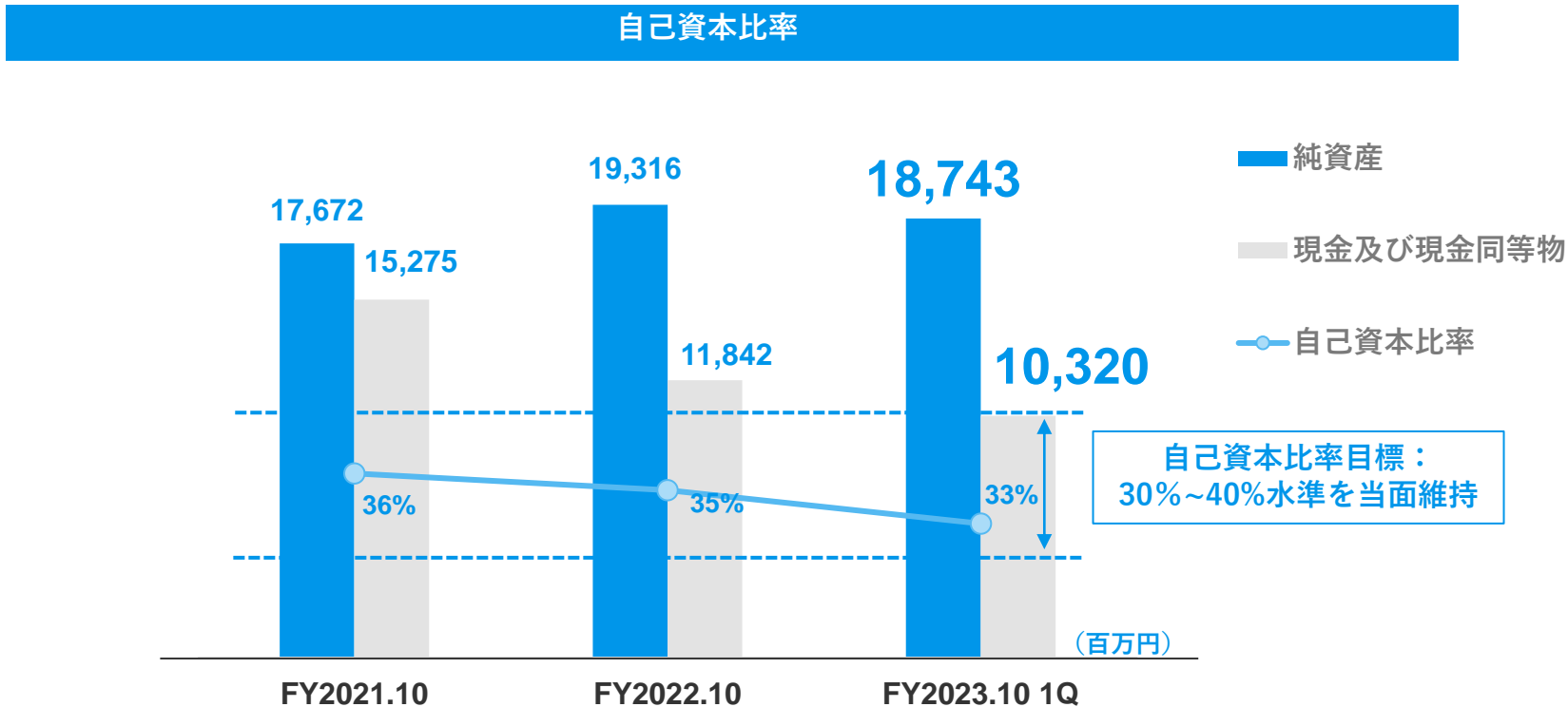


$$\text{CCC} = \text{在庫回転期間}^{\text{注1)}} + \text{営業債権回転期間}^{\text{注2)}} - \text{営業債務回転期間}^{\text{注3)}}$$



財務基盤の安定（健全な自己資本比率）

健全な自己資本比率と手元現預金水準を維持することで安定した財務基盤を堅持



財務数値目標

	2022年10月期 実績	2023年10月期 1Q実績	中期目標
売上高成長率	51.7 %	39 %	継続的な売上成長率 20~30 %
連結売上総利益率	14.6%	15.8%	~20 %
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	15.6日	19.2日	30 日以内
自己資本比率	35%	33%	30%~40%水準 を当面維持

ESGについて

GA technologies Groupが取り組む課題

社会課題

- ・ 事業を通じたSDGsへの貢献
(書面の電子化による地球環境資源への配慮)
- ・ 人生100年時代に向けた不動産を活用した備え
(資産形成)
- ・ 少子高齢化が抱える住宅問題

不動産の課題

- ・ 生産性が低く業務がアナログ
- ・ 情報の非対称性
- ・ ユーザー体験の悪さ

GA technologies Groupの ESG・サステナビリティへの取り組み

地球環境資源への配慮

安心・安全な取引環境の実現

スポーツを通じた社会貢献

持続可能なまちづくりへの貢献

働きがいのある職場づくり

ガバナンス・コンプライアンスの強化



ESGについて

ESG・サステナビリティに関する考え方

当社グループは「テクノロジー×イノベーションで、人々に感動を生む世界のトップ企業を創る。」をOur Ambitionに掲げており、事業の不動産分野はすべての方にかかわりがある社会的意義の大きな領域です。私たちは、テクノロジーを活用したアプローチで不動産課題を解決し、より大きな社会課題の解決に取り組み、価値あるサービスやプロダクトを創出して、社会の持続的な発展に貢献してまいります。

不動産課題の解決



- ・生産性が低く業務がアナログ
- ・情報の非対称性
- ・ユーザー体験の悪さ

社会課題の解決



- ・事業を通じたSDGsへの貢献
(書面の電子化による地球環境資源への配慮)
- ・人生100年時代に向けた不動産を活用した備え
(資産形成)
- ・少子高齢化が抱える住宅問題

環境 (Environment)

地球環境を配慮した
事業活動を行う



当社グループでは、より不動産投資が身近になる環境の構築を目指しています。「RENOSY」「ITANDI」を始めとした各種オンラインサービスの提供により、不要な移動の削減やペーパーレス等、環境負荷の低減と社会・経済の持続的な成長への貢献に努めます。

社会 (Social)

事業活動を通じ、社会
への貢献と未来創造へ
の責任を果たしていく



より良い事業活動には社員1人1人の活躍が必要不可欠。時間、場所、性別、年齢、国籍、ライフステージの変化等の制約をIT活用や各種制度で取り除き、全ての社員が活躍できる場所や環境を提供しています。個人の貢献が会社全体、社会全体の成長へとつながることを目指します。

ガバナンス (Governance)

新しい価値を創造しながら、ガバナンスの効
いた企業経営を行う



当社グループでは、企業価値を最大化するとともに、長期的かつ安定的な株主価値の向上に努めております。迅速で合理的な意思決定体制及び業務執行の効率化を可能とする社内体制を構築し、腐敗防止に真摯に取り組み、コーポレートガバナンスの強化に取り組んでまいります。

ESGについて

ESGへの取り組み ～環境（Environment）について～

地球環境を配慮した事業活動

地球環境資源への配慮



自社内の不動産取引のデジタル化（GA technologiesなど）と、ITANDIが提供するSaaSサービスによる不動産業界への貢献により、自社だけに止まらない業界全体のDX・ペーパーレス化を推進。2022年5月に施行した改正宅地建物取引業法施行後は、さらに契約の完全電子化も進むことが予想される

グループ全体で794万枚の紙の削減
(2021年4月1日から2022年3月末までの1年間)



持続可能なまちづくりへの貢献



サステナビリティ活動として3つのテーマを基に、GA technologies、RENOSY ASSET MANAGEMENT を中心に中古不動産の活性化・ミニマムリノベーションを通じた持続可能なまちづくりへの貢献を実現する施策を展開

中古マンション取引



国土交通省の推進する
IT重説実施参画



賃貸マンション向け、ミニマムリノベーションで空き家や空室を低減



Before

After

ESGについて

ESGへの取り組み ～社会（Social）について～

事業活動を通じ、社会への貢献と未来創造への責任を果たす

安心・安全な取引環境の実現



テクノロジーの介在による透明性の高い不動産取引を目指して、下記のような取引プラットフォームや仕組みを提供し市場の健全化に取り組む

おとり物件のないお部屋探しサイト

OHEYA GO
オヘヤゴー

データ改竄を防ぐ
ローン審査プラットフォーム

MORTGAGE GATEWAY by RENOSY

スポーツを通じた社会貢献



プロスポーツチーム、パラアスリートの採用を通じて、スポーツ分野で夢の実現を目指し挑戦し続ける人を応援。また社内のスポーツ文化育成にも取り組む

川崎フロンターレトップスポンサー



パラアスリートの採用

スポーツエールカンパニー



働きがいのある職場づくり



社員が働きがいと誇りを持って業務に取り組めるように、多様な働き方を受け入れ活躍を支援する様々な制度や取り組み実施。そのような取り組みが評価される

「働きがいのある会社ランキング」
中規模部門にてベストカンパニーに選出



「日経スマートワーク経営調査」
3.5星に格付け

NIKKEI
Smart Work

★★★★ 2023

ファミワンカンファレンス
風土醸成部門賞



ESGについて

ESGへの取り組み ～ガバナンス（Governance）について～

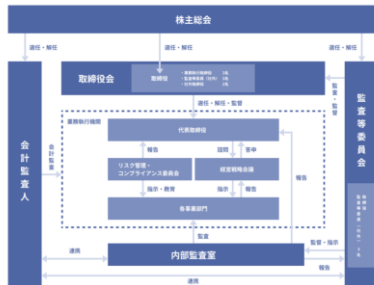
テクノロジー×イノベーションで新しい価値を創造しながら ガバナンスの効いた企業経営

ガバナンスの体制の構築



持続可能な発展と企業価値の最大化をはかるために、すべてのステークホルダーを尊重した健全性・透明性の高い経営を行うとともに、迅速で合理的な意思決定・業務執行を可能とする社内体制の構築に努める。またコンプライアンス研修等も定期的にも実施

当社のコーポレートガバナンス体制の概要



セキュリティ分野のガバナンス強化



既存のガバナンス体制に加え、GA-CSIRT（Computer Security Incident Response Team）と呼ばれるインシデントレスポンスを担当するチームを発足。さらに、サイバーセキュリティ分野を重点強化



ESGへの取り組み ～ガバナンス（Governance）について～

ガバナンスおよびダイバシティーを踏まえた取締役体制



取締役会のガバナンス機能強化により社外取締役が過半数を占める。また経営の多様性や経済活動のグローバル化を見据え、性別や国籍、年齢などの多様性を踏まえた取締役で構成

社内取締役 3名

独立社外取締役 5名



樋口 龍

代表取締役社長
執行役員CEO



櫻井 文夫

取締役副社長
執行役員



樋口 大

取締役
常務執行役員



久寿良木 健

社外取締役



グジバチ・
ピョートル・
フェリクス

社外取締役



松葉 知久

社外取締役
(監査等委員)



桑原 利郎

社外取締役
(監査等委員)



佐藤 沙織里

社外取締役
(監査等委員)

当社のローン審査および契約時のガバナンス・コンプライアンス対策

1. 販売部門とファイナンス部門を分離・販売部門を通さないローン審査
2. 人的操作が介在しないシステム活用で改ざんのできない情報連携
3. 社内弁護士、営業部専任法務による研修の実施（修了者にはライセンスを付与）
4. 営業担当とは異なる、宅建免許所持を条件にした専門チームによる物件契約
5. 契約時の第三者機関による説明実施や理解度の確認
6. オーナー（顧客）の困りごとや状況確認のために定期的にコンタクト

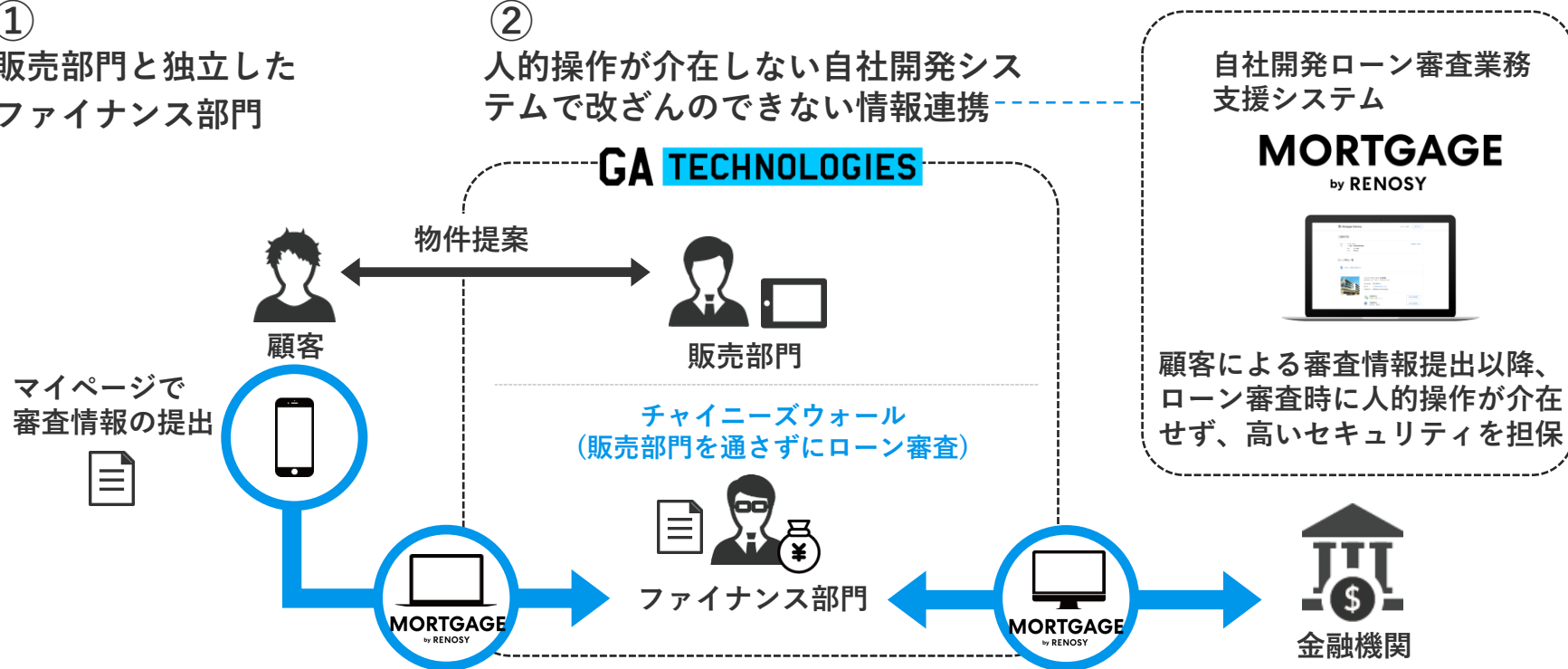
ESGについて

ローン審査支援時の対応

①

販売部門と独立した
ファイナンス部門

②

人的操作が介在しない自社開発シス
テムで改ざんのできない情報連携

ESGについて

ガバナンス強化およびコンプライアンス対策

③

社内弁護士および営業部専任法務による研修を販売部門に向けて

3か月に1回実施



修了者には
RENSOSY License



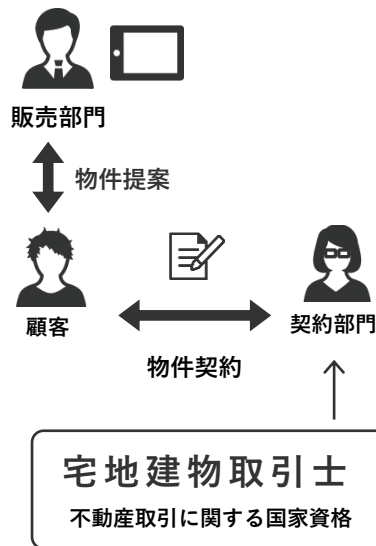
加えて、販売部門のマネージャー向け研修を強化し、

2週間に1回実施

さらに、不定期でもコンプラ研修を開催

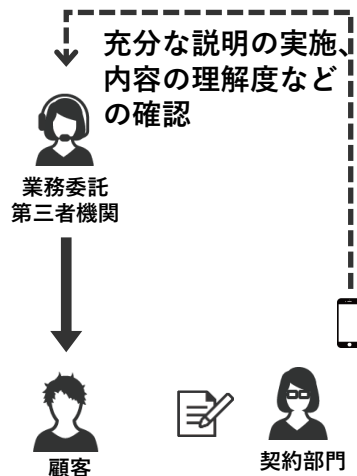
④

販売部門とは異なる、宅建免許保有の契約専門チームによる物件契約



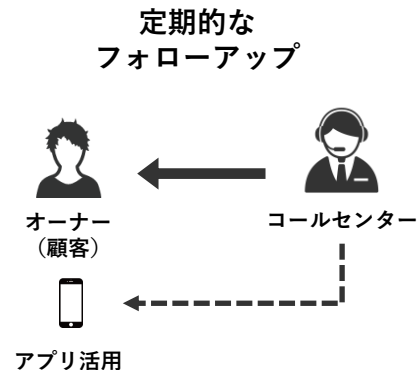
⑤

第三者機関による契約時の説明実施、理解度の確認



⑥

オーナー（顧客）の困りごとや状況確認のために定期的にコンタクト(コールセンターおよびアプリ活用)



大きなクレームへの発展等を未然に防止

ESGについて

ESGデータ

■ 環境 注1,9) FY2022

Scope1 <small>注2)</small>	0
Scope2 <small>注3)</small>	384
Scope1,Scope2合計	384
電気使用量(kwh)	860,275
CO ₂ 排出量原単位	420

■ ガバナンス 注9) FY2022

取締役数	8名
女性取締役数	1名
社外取締役比率	62.50%

■ 社会 注9) FY2022

全従業員数 <small>注4)</small>	1,169名
正社員数 <small>注5)</small>	967名
非正社員数 <small>注6)</small>	202名
従業員に占める女性比率	38.50%
平均年齢(正社員)	30.49歳
育児休暇取得率(男女別) <small>注7)</small>	男性：47.82% 女性：100.00%
離職率 <small>注8)</small>	15.61%

Appendix

損益計算書サマリー（連結）（IFRS）

トップライン及び利益の順調な伸びにより増収増益にて着地

四半期業績着地

	FY2023.10 1Q ①	FY2022.10 1Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
売上収益	24,075	17,339	6,736	+39%
売上総利益	3,820	2,461	1,359	+55%
事業利益	△541	△639	-	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	△499	△561	-	-

業績予想における着地

（百万円）

FY2023.10 1Q累計④	FY2023.10 業績予想⑤	達成率 (④/⑤)
24,075	145,500	17%
3,820	20,900	18%
△541	1,600	-
△499	430	-

貸借対照表サマリー（連結）（IFRS）

NEOインカムプランにかかる金融資産（賃料債権）、
金融負債（賃料債権買取対価未払金）の増加等により総資産及び総負債が増加（百万円）

	FY2023.10 1Q ①	FY2022.10 4Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
資産合計	56,152	55,152	1,000	+2%
流動資産	24,269	22,863	1,406	+6%
(現預金)	(10,320)	(11,842)	(△1,521)	(△13%)
(販売用不動産)	(8,951)	(7,980)	(970)	(+12%)
(その他金融資産)注1)	(2,678)	(982)	(1,696)	(+173%)
固定資産	31,882	32,289	△406	△1%
(投資不動産)	(13,778)	(14,607)	(△828)	(△6%)
(のれん)	(7,595)	(7,590)	(4)	(+0%)
(無形資産)	(3,703)	(3,582)	(121)	(+3%)
(使用権資産)	(2,440)	(2,426)	(13)	(+1%)
負債	37,409	35,836	1,572	+4%
(有利子負債)	(28,964)	(29,206)	(△242)	(△1%)
(その他金融負債)注2)	(4,661)	(2,831)	(1,830)	(+65%)
純資産	18,743	19,316	△572	△3%
負債・純資産合計	56,152	55,152	1,000	+2%

注1)NEOインカムプランにかかる金融資産を含む

注2)NEOインカムプランにかかる金融負債を含む

2023年10月期 通期連結業績予想

引き続きしっかりと利益を確保しながらも、シェア拡大に向けて高い売上成長も目指す
2023年10月期から、連結業績は営業利益に代わり、事業利益を業績目標の指標に変更

(百万円)		FY2022.10	FY2023.10	前期比増減額 (②-①)	前期比増減率 ^{注1)} (②/①-1)
		実績 (IFRS) ①	計画 (IFRS) ②		
連結	売上収益	113,569	145,500	31,931	+28.1%
	売上総利益	16,519	20,900	4,381	+26.5%
	事業利益	1,033	1,600	567	+54.8%
	当期純利益	395	430	35	+8.8%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	110,843	142,000	31,157	+28.1%
	売上総利益	14,482	18,200	3,718	+25.6%
	セグメント利益	4,947	5,950	1,003	+20.2%
ITANDI	売上収益	2,046	3,000	954	+46.6%
	売上総利益	1,698	2,480	782	+46%
	セグメント利益	281	510	229	+81.4%

注1) 売上計算にて算出。FY2023.10 計画 ÷ FY2022.10 実績 - 1

2023年10月期 通期連結業績予想の前提

FY2023.10予算の前提（トップライン）

全体	↗	新規事業等一部の事業を除き、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	↗	引き続きマーケットシェアを高め、売上を拡大。売却DXによる物件保有オーナーからの直接調達や商品ラインアップの拡充等により、手数料を維持・拡大
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、収益性の改善を図る
RENOSY マーケットプレイス サードパーティ	→	プロダクトマーケットフィットの達成を重視し、トップラインの拡大は限定的
ITANDI 仲介会社向けSaaS	↗	ITANDIの収益の柱。更に売上を拡大し、成長投資の原資となる利益拡大を見込む
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。1-2年後からの利益寄与を見込む
新規事業等	↗	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

FY2023.10予算の前提（コスト）

全体	↗	売上の拡大、既存・新規事業への投資、M&A戦略を強化するための人員を増強。経営資源を最大限有効活用し、選択と集中を通じて余剰なコスト発生を引き続き回避
RENOSY マーケットプレイス オンライントラン ザクション	↗	セールスの人員強化等、マーケットシェア拡大のためのコストを一定程度見込むが、マーケティングの効率化や成約率の向上により、利益率を維持
RENOSY マーケットプレイス サブスクリプション	→	売上の拡大に伴う人員強化やDX推進のコストを見込むものの、利益率は改善見込み
RENOSY マーケットプレイス サードパーティ	→	投資フェーズと位置づけ、当期の大幅な利益寄与は見込まないが、一定の範囲内でコストをコントロール
ITANDI 仲介会社向けSaaS	↗	売上拡大のため、セールス、CSを中心に増員。前期までの先行投資の効果による利益貢献を見込む
ITANDI 管理会社向けSaaS	↗	セールス、CSを中心に増員し、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
新規事業等	↗	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

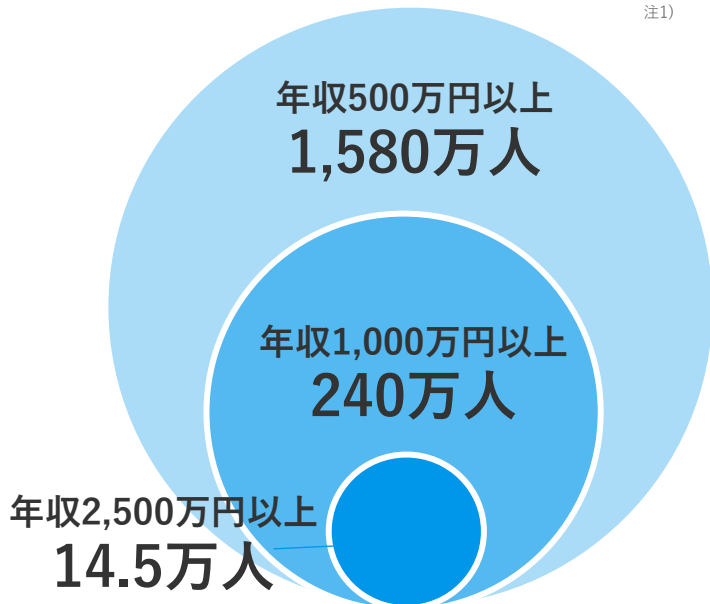
購入(買い手) DXターゲット

購入DX(買い手)のターゲット顧客のTAMは国内だけでも大きく、成長余地も高い

国内 個人ターゲット

1,580万人の給与所得者

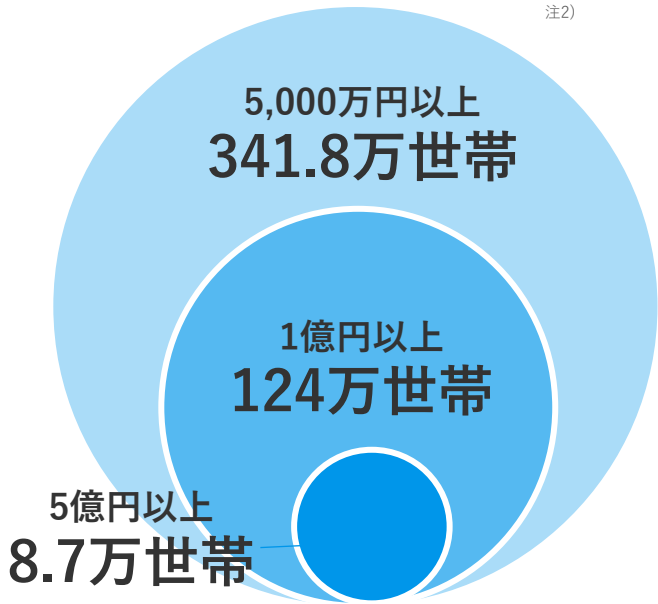
注1)



国内 世帯ターゲット

約**342**万世帯の富裕層

注2)



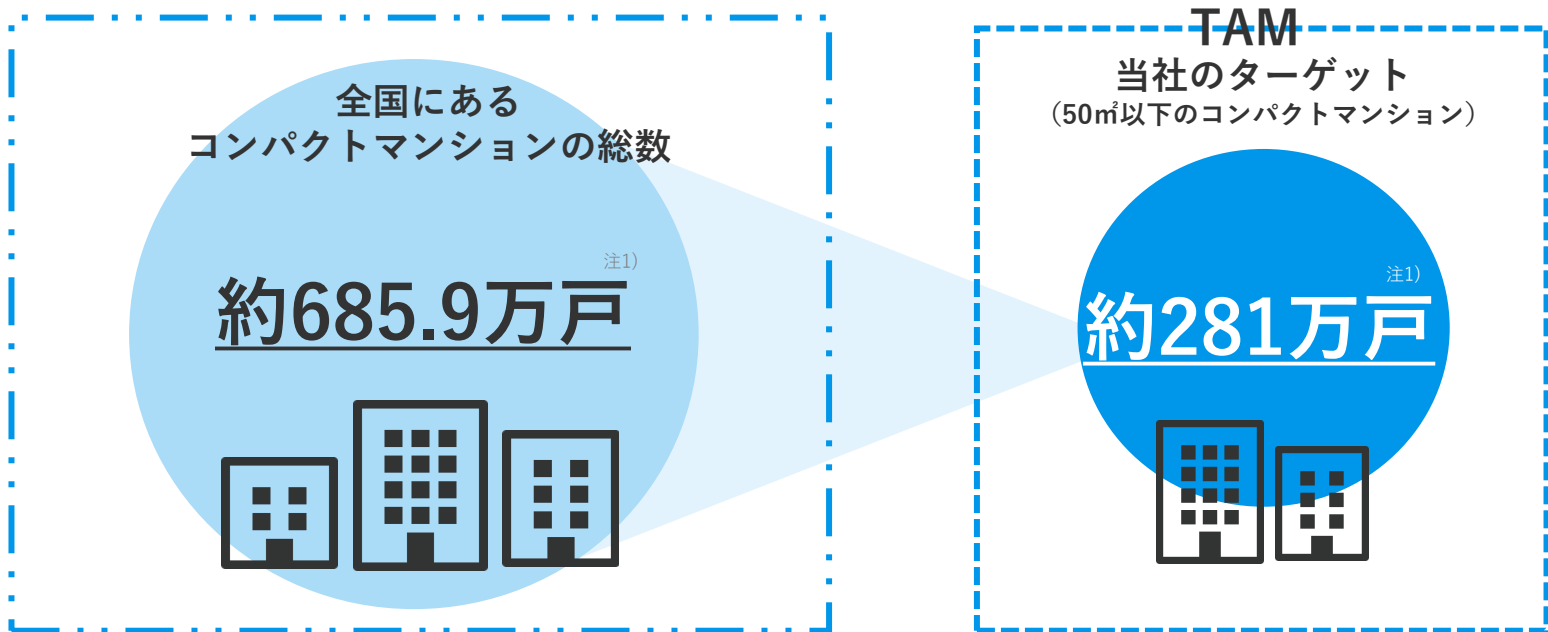
注1) 出典：国税庁 民間給与実態統計調査結果 令和2年度データを当社にて集計

注2) 出典：野村総合研究所リサーチ 2019年の日本における純金資産保有額別世帯数と資産規模 2020年12月21日付データ

売却(売り手) DXターゲット

売却DX (売り手) の国内のターゲット物件数は約281万戸であり、新築物件の追加も考慮すると年々TAMは拡大

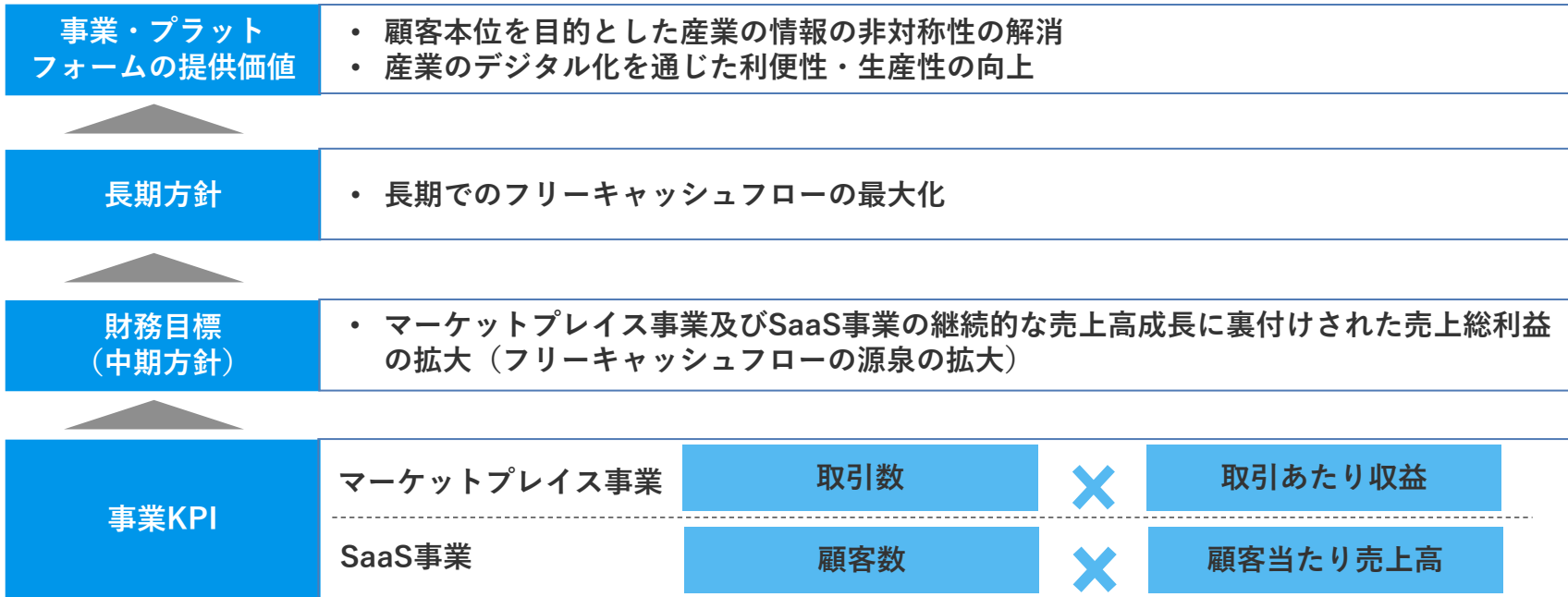
国内 売却DXターゲット



注1) 国交省調査 平成30年度マンション総合調査結果データ編: https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk5_000058.html
三井住友不動産 中古マンション専有面積動向2016年6月: https://smtrc.jp/useful/knowledge/market/2016_06.html より算出

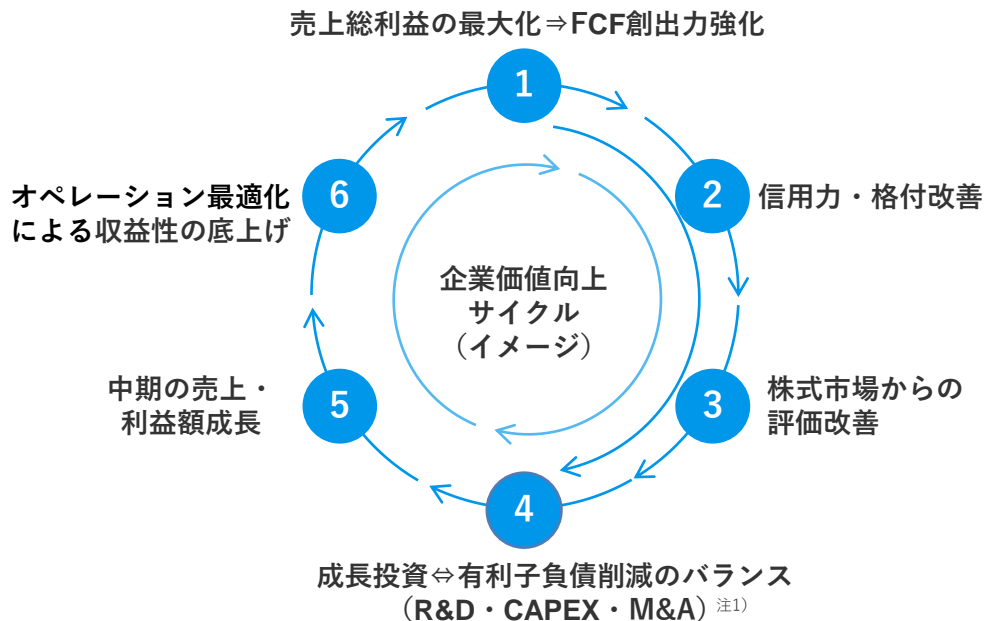
企業価値向上についての考え方（1/2）

長期でのフリーキャッシュフローを最大化させることを経営目的とし、中期的には、マーケットプレイス事業及びSaaS事業を軸とした価値向上による売上総利益の最大化を目指す



企業価値向上についての考え方 (2/2)

売上総利益の最大化を図ることで企業価値向上サイクルを創出

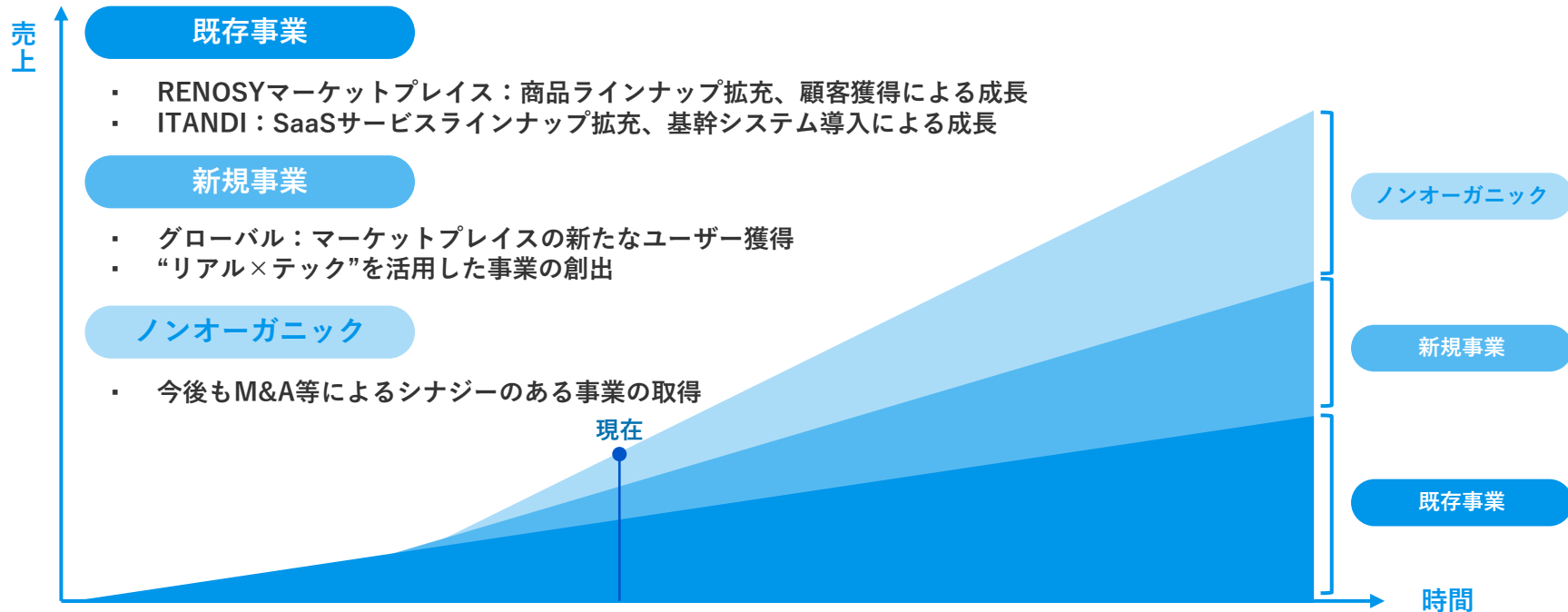


企業価値向上サイクル

- ユーザー基盤の拡大を通じた売上総利益の成長によるフリーキャッシュフロー (FCF) 創出力強化
- オペレーション最適化による収益性の底上げ
- 創出された利益の再投資による売上総利益のさらなる拡大

中長期的成長イメージ

短期的には既存事業の収益力強化によるリターンの極大化に向けて積極的な成長投資を行い、中長期的には新たな価値創出のための新規事業や今後もM&Aによる非連続な成長に取り組む

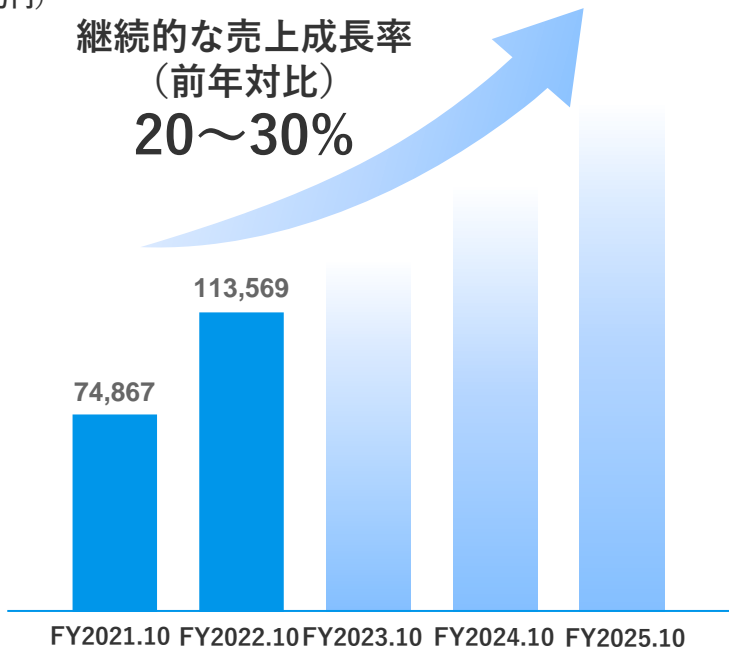


連結売上収益・売上総利益率目標

トプラインと利益の両成長のバランスを取りながら事業を拡大

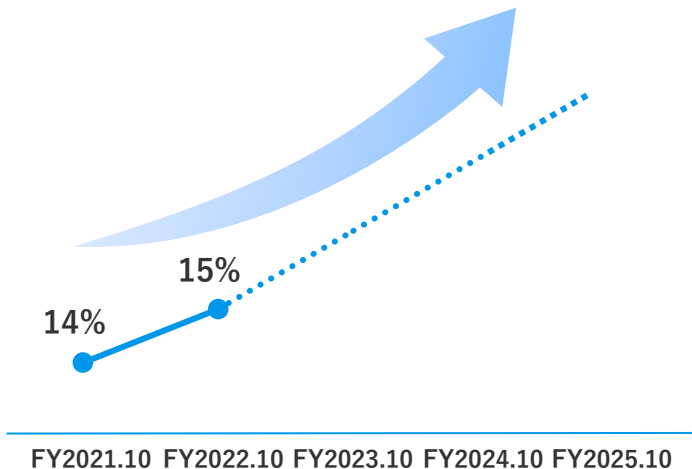
連結売上収益

(百万円)

継続的な売上成長率
(前年対比)
20~30%

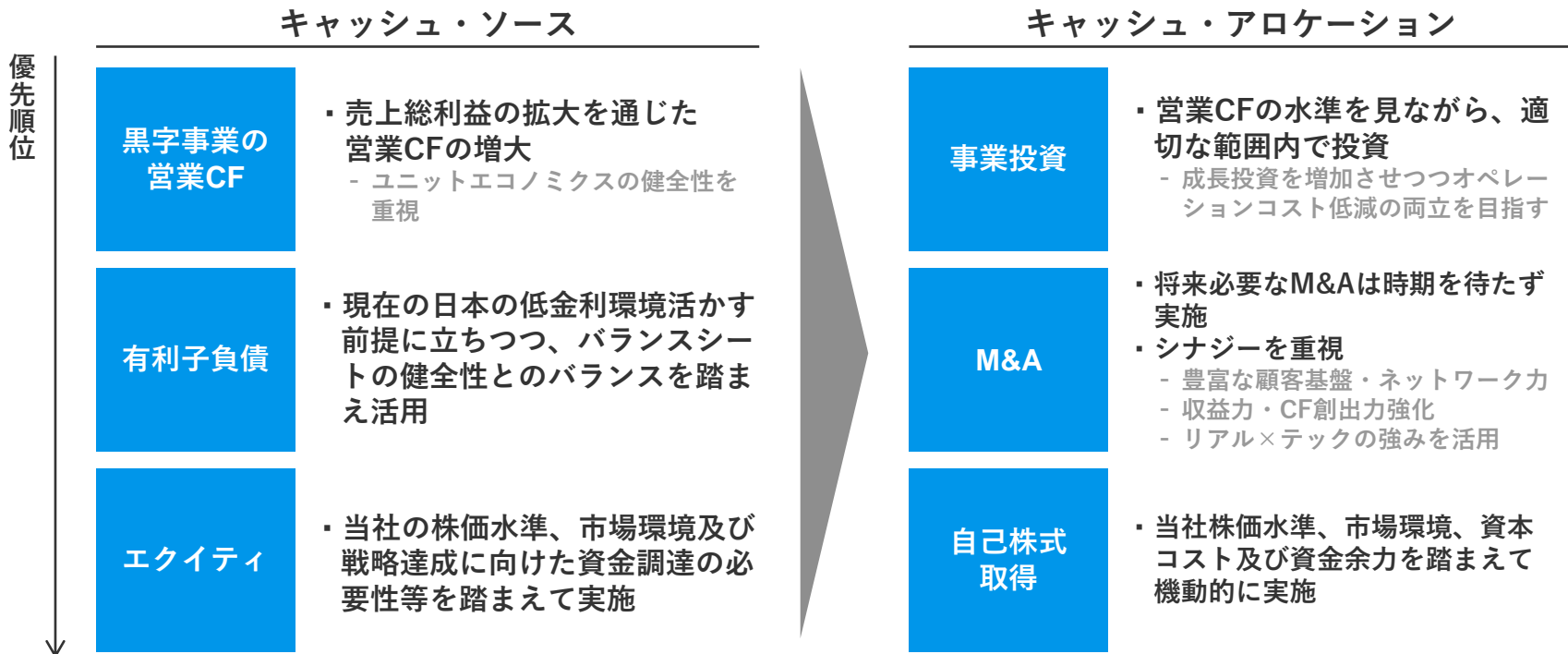
連結売上総利益率

将来的に20%達成を目指す



規律のあるキャッシュ・アロケーション

営業キャッシュフロー（CF）や有利子負債等から得られたキャッシュを主に事業投資及びM&Aに積極的に投下し、成長の加速化を図る



株主還元方針について

長期的な株価上昇が重要と考え、売上収益成長を最優先し、将来キャッシュフローの最大化を目指すため、短期的には配当による株主還元は行わない方針

キャピタルゲイン
(株価上昇益)

売上収益と売上総利益の最大化により、
長期的な株価上昇を目指す

+

インカムゲイン
(配当益)

短期的には配当を行わず、将来的に
実施を検討

||

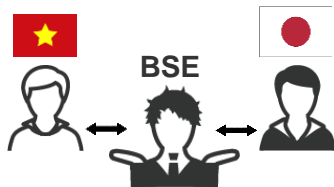
TSR
(株主総利回り)

株式投資による収益率
配当 + キャピタルゲイン

優秀な人材の採用施策の強化

優秀な人材を確保するため、特色ある独自の施策を実施

ベトナム オフショア開発



高度IT人材を多数抱えているベトナムで、オフショア開発を実施。ベトナム人のブリッジSEを自社内で育成し、コミュニケーションコストを軽減。コストとスピード面でのメリットを享受

新卒エンジニア内定者向け ブートキャンプ



新卒でエンジニアに内定した学生向けに入社前の8~12ヶ月間、プログラミング等の技術研修を実施。現場で必要とされるWEBアプリ開発など入社後即戦力となるエンジニアを自前で養成

リファラル& 顧客リクルーティング



リファラル採用の強化により累計で250名以上が従業員の紹介で入社。また、事業や成長性などに魅力を感じた顧客の入社が累計100名を超えるなど、特色ある独自の採用ルートで優秀な人材を獲得

当社のテクノロジーを牽引するメンバー

不動産の課題をテクノロジーで解決し、あらゆる不動産業務の生産性と利便性向上を担い、テクノロジードリブンの企業成長を実現



野口 真平

常務執行役員 COO
(イタンジ代表取締役
社長執行役員CEO)

早稲田大学卒。大学主催のビジネスコンテストで優勝し、在学中に起業を経験。卒業後に2度目の起業としてWebメディアを運営する会社を設立、後に上場会社へ売却。イタンジには創業期から参画。メディアやSaaSを立ち上げた後、代表取締役役に就任し、売上拡大を牽引

2014年 イタンジ株式会社入社
執行役員
2018年 同社代表取締役就任
当社執行役員就任
2019年 執行役員CPO就任
2021年 執行役員COO就任



田吹 洋

常務執行役員
CMO of RENOSY

明治大学卒。イマジニア入社し、企画やマーケティングに従事。カカコム社では事業開発やマネジメント、他ITスタートアップ企業のマーケティング責任者を務める。当社入社後は、RENOSYマーケットプレースのシステム構築、及びデータから半自動で顧客エンゲージメントを高める仕組みの企画開発に従事

2018年 当社入社
プロダクト企画・
マーケティング部門責任者
2020年 執行役員CMO就任



遠藤 晃

執行役員
CTO of RENOSY

学習院大学卒。大手証券システム開発会社入社。その後同窓会代行業をメインとしたベンチャー企業の最高技術責任者を経験。ガンホー・オンライン・エンターテイメント社入社、システム開発に従事。当社入社後はリアル事業のテクノロジー化に取り組み、業務フローに合わせ最適化したCRMやSFAの開発・運用を推進

2018年 当社入社
新卒エンジニア育成チーム責任者
2020年 執行役員CDO就任
2021年 執行役員CTO就任



稲本 浩久

AI Strategy Center室長

大阪大学大学院基礎工学研究科修了。リコーに入社し、画像処理・認識技術の研究開発に従事。不動産向けVRソリューションサービス「theta360.biz」の立ち上げを担当。当社入社後は、AI活用の間取り図自動書き起こしシステム開発や仕入れ業務システムへのAI・RPAの導入等を行う

2017年 当社入社
AI・RPAを活用した
不動産業務の自動化システムを開発
2019年 AI Strategy Center室長就任

指標定義及び注釈一覧

項目	定義 (ITANDI)
ユニットエコノミクス	1顧客あたり経済性。LTVをCACで割った倍率の過去12ヶ月平均値。単位：倍
LTV (Lifetime Value)	1顧客あたり生涯価値/管理会社向けSaaSおよび仲介会社向けSaaSの単月粗利（ライフラインサービス収益・従量課金含む）を、過去12ヶ月平均チャーンレートの割った値。単位：円
CAC (Customer Acquisition Cost)	1顧客あたり獲得コストの過去12ヶ月平均値。単位：円
CAC回収期間 (Payback Period)	CACを1顧客あたりの単月粗利（ライフラインサービス収益・従量課金含む）で割った値。単位：ヶ月
注釈	内容
不動産会社	注1) 一般財団法人 不動産適正取引推進機構 「令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」
ターゲット物件数	注2) 国交省調査 平成30年度マンション総合調査結果データ編： https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk5_000058.html 三井住友不動産 中古マンション専有面積動向2016年6月： https://smtrc.jp/useful/knowledge/market/2016_06.html より算出
RENOSYオーナー保有物件数	注3) 2023年1月時点 RENOSYオーナー保有物件数
不動産投資No.1	注4) 調査対象：国内の投資用マンション販売を行う上位5社/調査項目：各社の直近決算年度における投資用中古マンションの販売戸数と売上高/調査手法：デスクサーチならびに、関連企業等へのヒアリングベース調査/調査期間：各社の直近の決算年度/調査会社：株式会社東京商工リサーチ
年収500万以上	注5) 出典：国税庁 民間給与実態統計調査結果 令和2年度データを当社にて集計
金融資産5千万以上世帯	注6) 出典：野村総合研究所リサーチ 2019年の日本における純金融資産保有額別世帯数と資産規模 2020年12月21日付データ
RENOSY会員	注7) 2023年1月時点 RENOSY会員数
電子申し込み数No.1	注8) 調査対象期間2021年4月1日～2022年3月31日 TPCマーケティングリサーチ株式会社調べ
管理戸数	注9) 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス・活動調査結果」より集計
賃貸仲介契約件数	注10) REAN JAPAN Market Report ~ 第1版_2020_1224 https://rean-japan.jp/images/REAN-JAPAN-Market-Report%E7%AC%AC1%E7%89%88_2020_1224.pdf?20201223

グループ会社一覧



		持株比率	M&A/設立時期 ^{注1)}	事業内容
	イタンジ株式会社	100%	2018.11	賃貸会社向けSaaSシリーズ「ITANDI BB+」や不動産業者間サイト「ITANDI BB」、またBtoCのネット不動産賃貸サービス「OHEYAGO」等を提供
	株式会社 RENOSY PLUS ^{注2)}	100%	2020.1	ネット不動産マーケットプレイス「RENOSY」において、高級賃貸サービスを提供
	株式会社 RENOSY FINANCE	100%	2018.11設立	不動産オーナー向けに、リノベーション費用のワンストップ貸付サービスを提供
	株式会社 RENOSY X	100%	2019.11設立	住宅ローン申込プラットフォームサービス「MORTGAGE GATEWAY」等の開発・運営
	株式会社RENOSY ASSET MANAGEMENT ^{注3)}	100%	2018.11	不動産オーナー向けにサブスクリプション（定額利用）で様々な管理プランを提供
	株式会社神居秒算	100%	2020.9	中華圏の投資家と日本の不動産をマッチングするプラットフォーム「神居秒算」を運営
	積愛科技(上海) 有限公司	100%	2020.9	情報テクノロジー、コンピューターテクノロジー領域における技術サービス、技術開発、技術コンサルティング等を提供
	株式会社 パートナーズ	100%	2021.6	ネット不動産マーケットプレイス「RENOSY」において、不動産の売却DXサービスを提供
	株式会社 リコルディ	100%	2022.3	新築コンパクトマンションを活用したサービスの提供
	RENOSY(Thailand) Co.,Ltd.	100% ^{注4)}	2022.5	タイ駐在員向け賃貸プラットフォーム「dearlife」の運営
	株式会社MtechA	100%	2022.8.1設立	AIなどのテクノロジーを活用したM&A仲介DXサービス「MtechA」を提供
	株式会社ダンゴネット	100%	2022.9	賃貸管理業務の基幹ソフトウェア「賃貸名人」の開発・運営

会社概要

設立	2013年3月12日
本社所在地	東京都港区六本木3丁目2番1号 住友不動産六本木グランドタワー40階
資本金	72億3,879万8,466円（2022年10月末日時点）
従業員数 ^{注1}	998名（2023年1月末日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・オンライン不動産取引マーケットプレイス「RENOSY」の開発・運営・SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発
役員	代表取締役社長 執行役員 CEO：樋口龍 取締役副社長 執行役員：櫻井文夫 取締役常務執行役員：樋口大 社外取締役：久寿良木健、グジバチ・ピョートル・フェリクス 監査等委員である取締役：松葉知久（社外）、桑原利郎（社外） 佐藤 沙織里（社外）

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/>