

# GA

2023年10月期 第2四半期  
**決算説明資料**

2023年6月12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2四半期 ビジネスハイライト	P9
2023年10月期 第2四半期業績	P14
事業別トピックス	P40
財務戦略	P62
ESGについて	P71
Appendix	P82

# 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

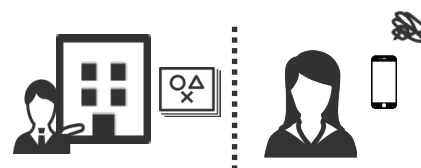
アナログで低い生産性



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

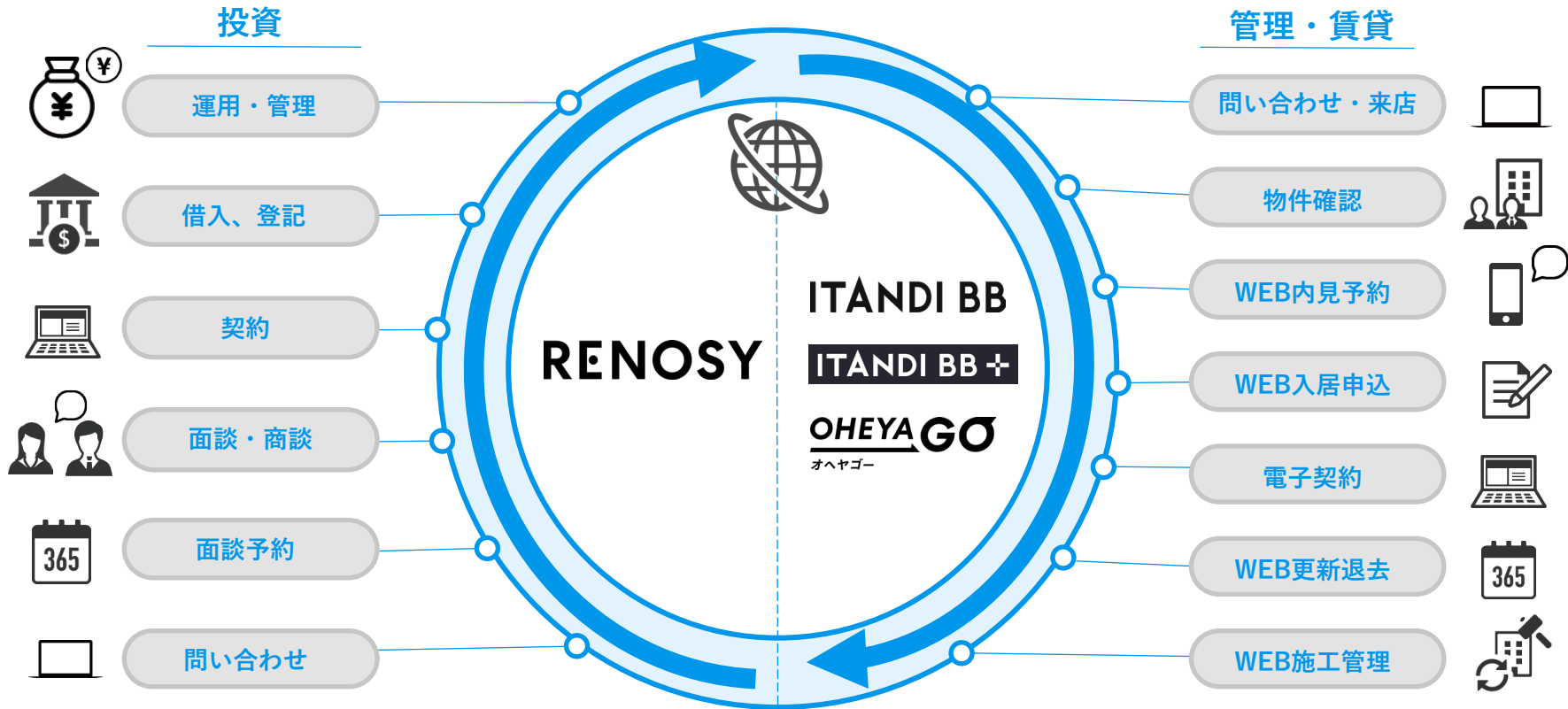
ITANDI BB  
ITANDI BB+OHEYA GO  
オヘヤゴ

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

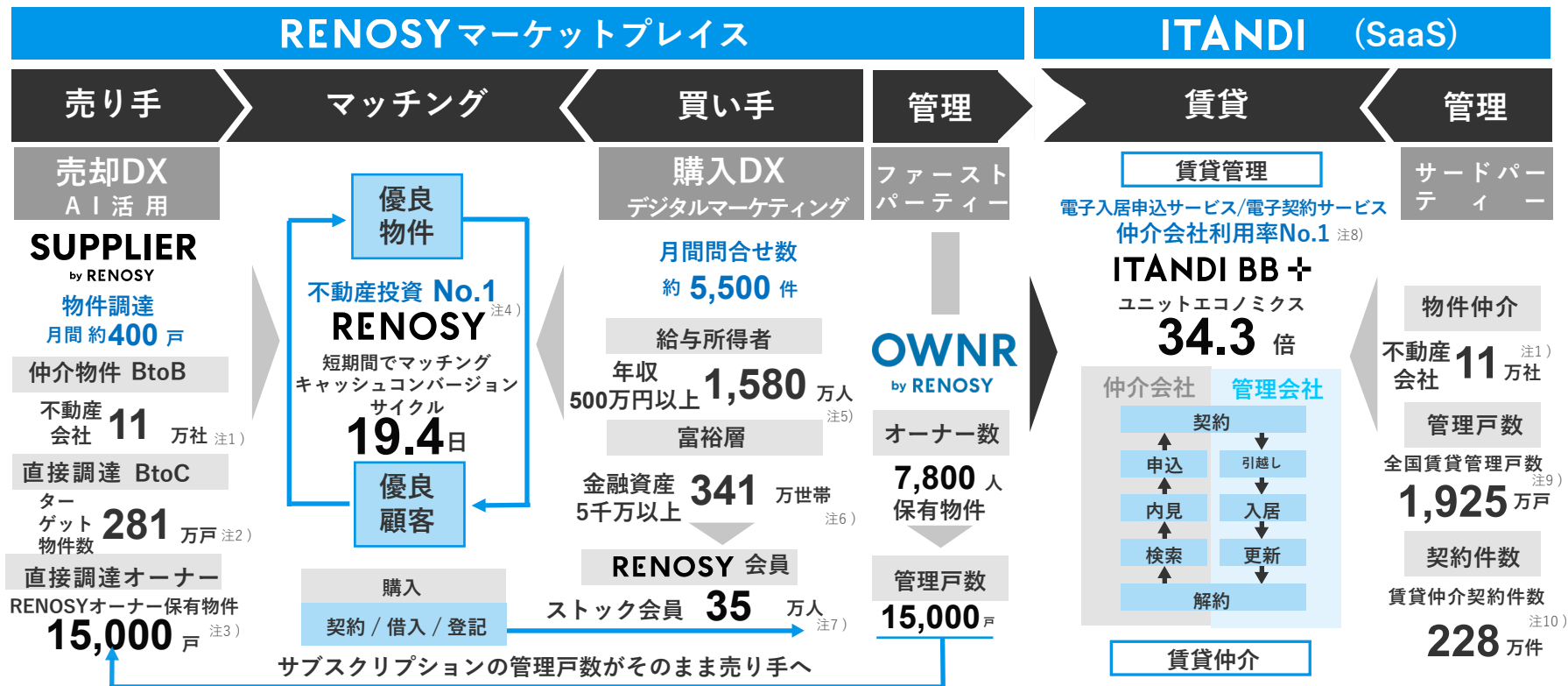
## オンライン上で一気通貫にサービスを提供



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P97を参照

## 事業概要

セグメント	事業内容	プロダクト
<p>RENOSY マーケット プレイス</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン トランザクション</li> <li>サブスクリプション</li> <li>サードパーティ サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>ネット不動産投資サービス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul> </li> <li>▶ <b>プロパティマネジメント（資産管理）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul> </li> <li>▶ <b>第三者のRENOSY利用</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>RENOSY</b></p> <p>dearlife by RENOSY</p>
<p>ITANDI</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>SaaS</li> <li>BtoB マーケット プレイス</li> <li>BtoC マーケット プレイス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>不動産会社向けパーティカルSaaS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul> </li> <li>▶ <b>不動産会社向け業者間サイト</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>BtoBのマーケットプレイスとして、業者間サイトを提供</li> </ul> </li> <li>▶ <b>ネット不動産賃貸サービス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>ITANDI BB+</b></p> <p><b>ITANDI BB</b> <small>イタンジ ビービー</small></p> <p><b>OHEYA GO</b> <small>オヘヤゴー</small></p>



# 2023年10月期 第2四半期 ビジネスハイライト

## 2023年10月期 2Q ビジネスハイライト

### 連結業績サマリー

- ・ 売上収益は両事業の好調な業績拡大を背景に、634億と**計画通り進捗**
- ・ 事業利益<sup>注1)</sup>は収益構造改革が奏功し、進捗率57%、YoY+277%の9.1億と**計画を上回る**

### RENOSY業績サマリー

- ・ 順調なRENOSY会員獲得等により、売上は**計画通り進捗**
- ・ 粗利は改善施策が奏功し、粗利率14%、YoY+44%の87億と**計画を上回る高い成長**

### ITANDI業績サマリー

- ・ 継続的な引き合いの強さやネットワーク効果により、売上は**計画を上回る高進捗**
- ・ 粗利はYoY+73%の13億、セグメント利益もYoY+176%の4.4億と**大幅伸長**

# 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

## FY2023.10 収益構造の改革

2021年10月期の下方修正以降、収益構造改革を実施し、来期以降も強く利益創出を追求

2022年10月期

◆手数料率の改善施策

- ・商品ラインナップ拡充
- ・売却DX(直接調達)の強化

期初計画に対して  
約**+10億**の利益計上

2023年10月期

◆さらなる利益創出施策

- ・人件費コントロール
- ・コーポレート機能集約
- ・事業の選択と集中の徹底

過去最高益の  
約**19億**を目指す

来期以降

◆収益構造改革の継続

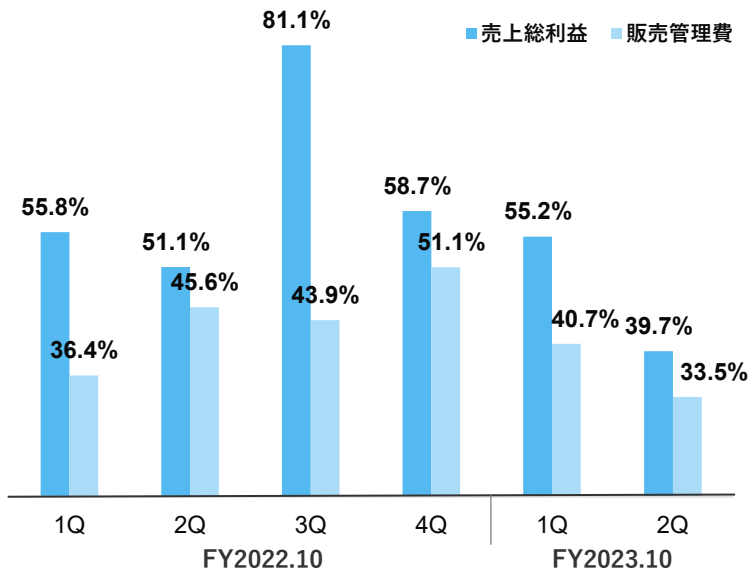
- ・事業の選択と集中の徹底を継続
- ・コストコントロール徹底を継続
- ・さらなる増収増益を目指す

売上成長と  
**利益創出追求**

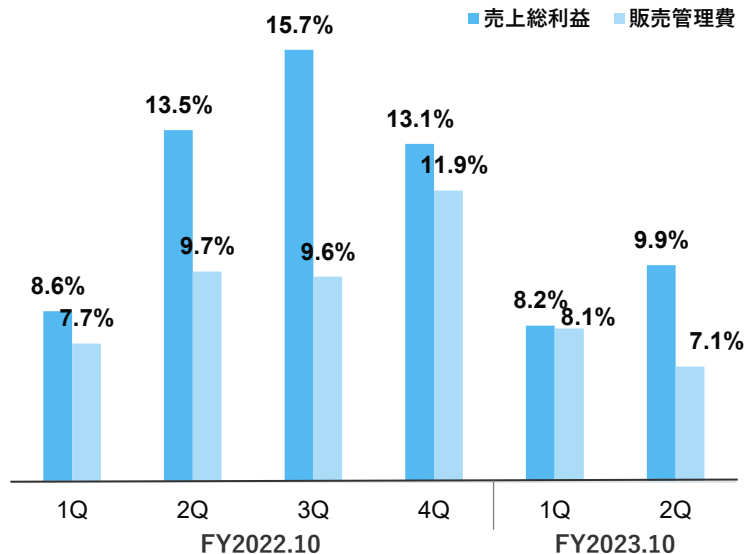
# FY2023.10 収益構造の改革

売上総利益を着実に増加させつつも、収益構造の改革により、  
販管費はYoY増加率、QoQ増加率ともに売上総利益の成長率を下回る水準で推移

売上総利益・販売管理費のYoY増加率（％）



売上総利益（LTM）・販売管理費（LTM）のQoQ増加率（％）



# 2023年10月期 第2四半期業績

2023年10月期 第2四半期業績

## 2023年10月期 2Q業績ハイライト

RENOSY、ITANDI両事業の好調な業績拡大や収益構造改革により、事業利益は計画を上回る進捗

	売上収益	売上総利益	事業利益 (セグメント利益)	Topics
連結	YoY +30% <b>634.1億</b> (YoY+145億)	YoY +45% <b>100.2億</b> (YoY+31.2億)	YoY +277% <b>9.1億</b> (YoY+6.6億)	売上は600億を超え、粗利も100億の大台に。収益構造改革により、事業利益もYoY+277%の約9億を計上
RENOSY マーケット プレイス	YoY +29% <b>617.3億</b> (YoY+139億)	YoY +44% <b>87.0億</b> (YoY +26.5億)	YoY +48% <b>28.1億</b> (YoY+9.1億)	粗利はYoY+44%と好調に推移し、粗利額が拡大。セグメント利益は+48%と、YoYで約1.5倍に
ITANDI	YoY +72% <b>15.6億</b> (YoY+6億)	YoY +73% <b>13.3億</b> (YoY+5.6億)	YoY +176% <b>4.4億</b> (YoY+2.8億)	上期は賃貸の繁忙期にあたり、リカーリング収益も増加し、売上、粗利、利益ともにYoYで高い成長

2023年10月期 第2四半期業績

## 2023年10月期 2Q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、事業利益は大幅伸長

(百万円)		FY2022.10.2Q 実績 (IFRS)	FY2023.10.2Q 実績 (IFRS)	前期比 増減率 <small>注1)</small>
連結	売上収益	48,901	63,411	+30%
	売上総利益	6,905	10,028	+45%
	事業利益	241	910	+277%
	当期純利益	△61	377	-
RENOSY マーケット プレイス	売上収益	47,782	61,736	+29%
	売上総利益	6,045	8,703	+44%
	セグメント利益	1,897	2,816	+48%
ITANDI	売上収益	912	1,569	+72%
	売上総利益	768	1,331	+73%
	セグメント利益	161	445	+176%
調整額	全社費用	△1,579	△2,181	-
	その他 <small>注2)</small>	△128	△52	-

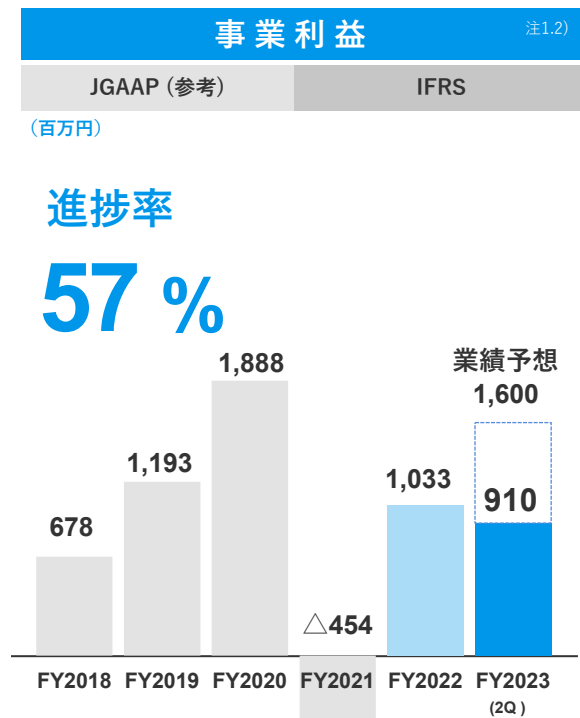
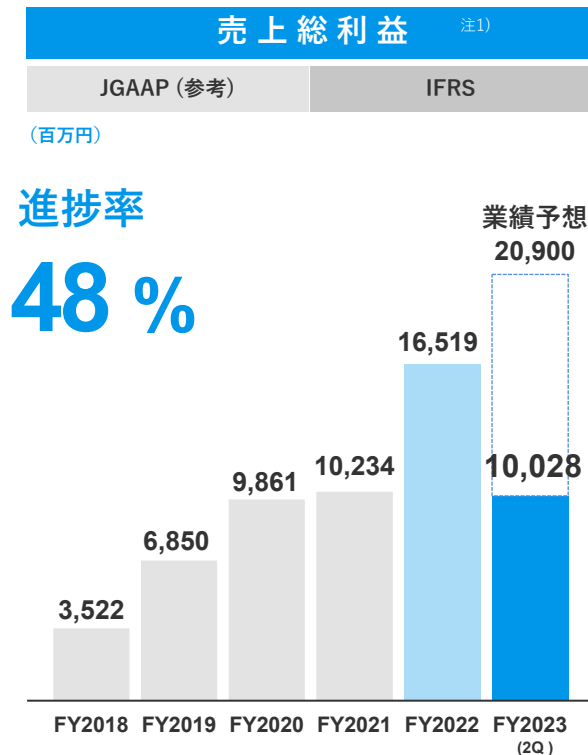
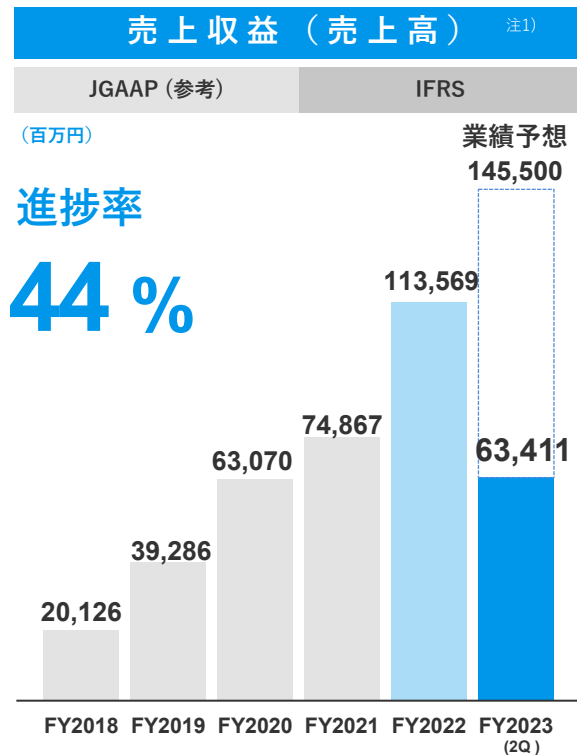
注1) 表上計算にて算出。FY2023.10.2Q 実績 ÷ FY2022.10.2Q 実績 - 1 注2) その他に含まれるもの：セグメント間取引消去、企業連結の結果識別した無形資産の償却額及び取得関連費用



2023年10月期 第2四半期業績

## 第2四半期連結業績推移

売上は計画通り進捗し、粗利、事業利益共に計画を上回る進捗率を達成



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2四半期業績

## 四半期業績推移 (IFRS)

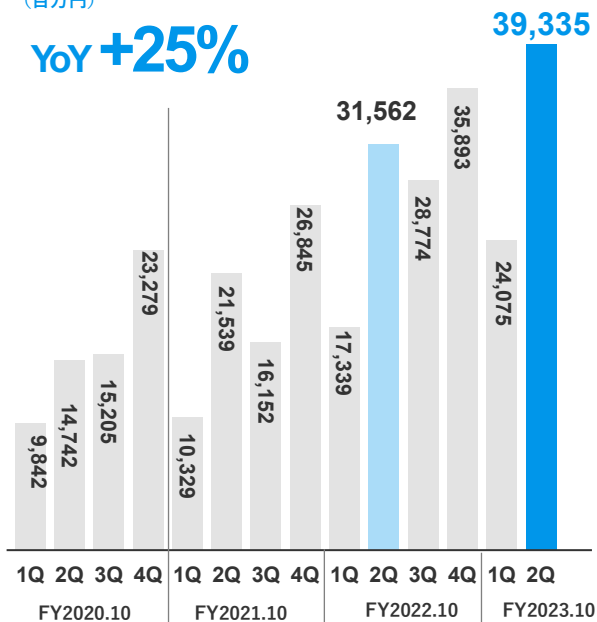
売上収益はYoY+25%、売上総利益はYoY+40%と好調に推移し、事業利益は四半期過去最高益を更新

## 売上収益 (売上高)

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY +25%

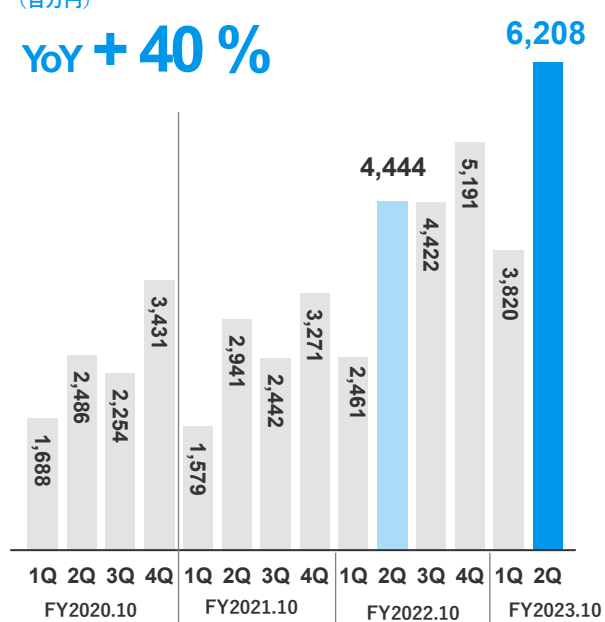


## 売上総利益

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

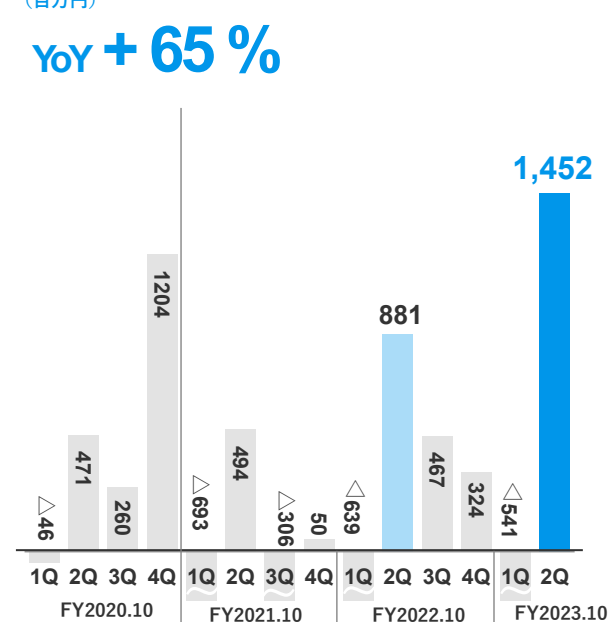
YoY + 40 %

事業利益 注1)

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY + 65 %



注1) FY2020.10月期は営業利益にて作成

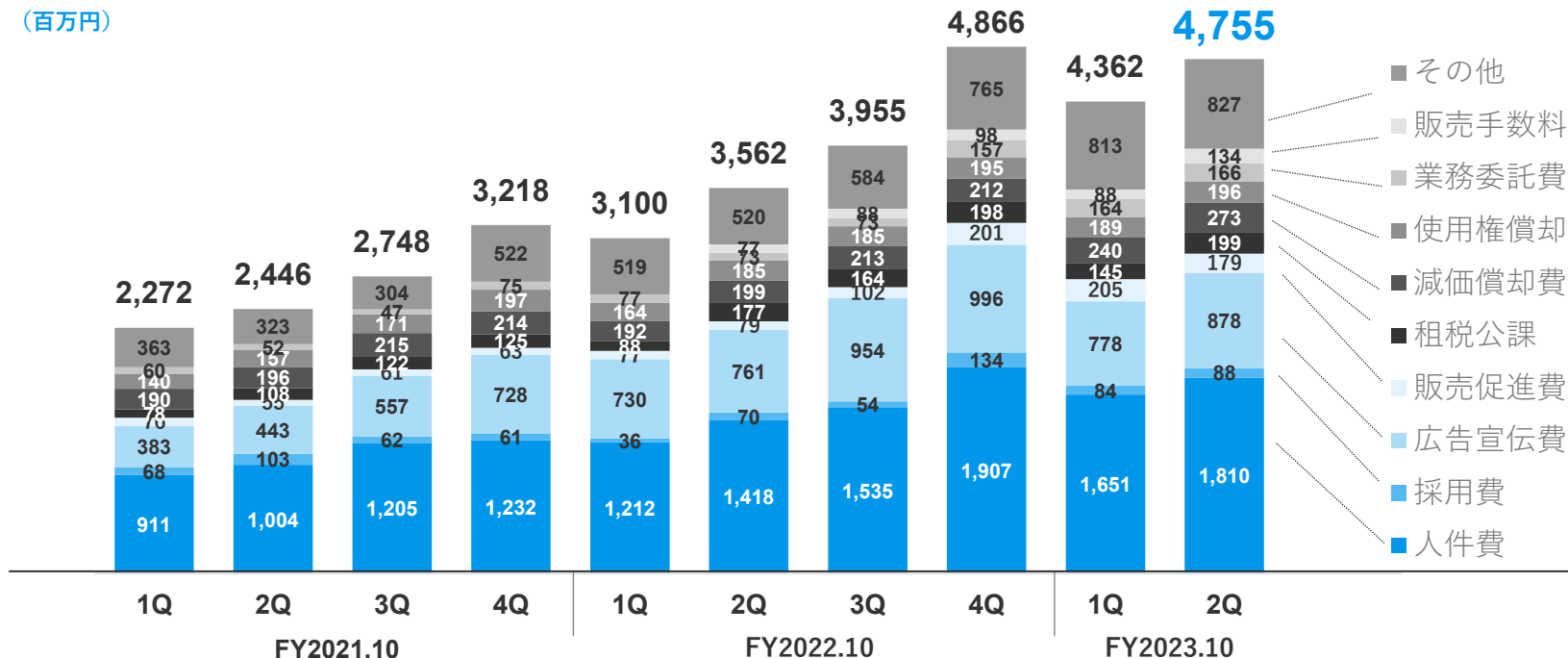
2023年10月期 第2四半期業績

## 販管費推移

業績拡大のための広告宣伝費及び新卒入社等の人員増により人件費は増加

販管費推移 注1)

(百万円)



2023年10月期 第2四半期業績

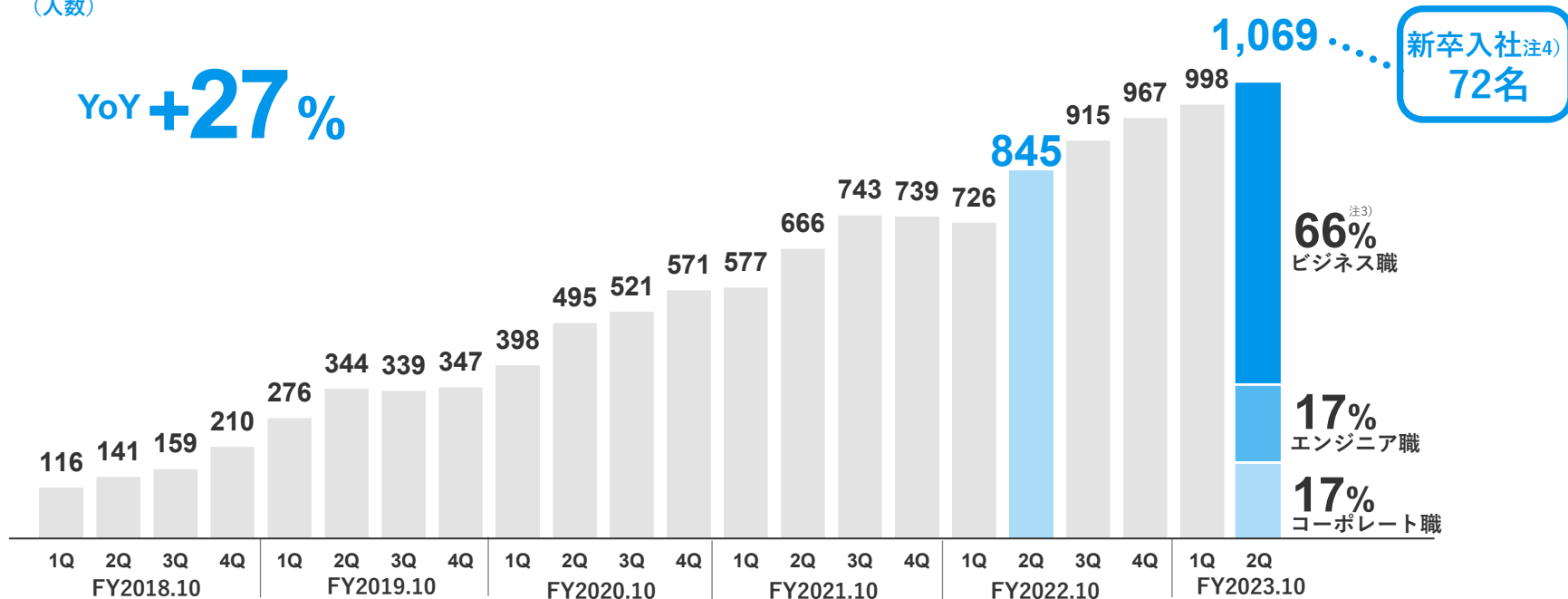
## 従業員推移

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)

YoY +27%



注1)2023.4.30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

注4)FY2023の新卒入社は2022年11月入社9名を含めて72名

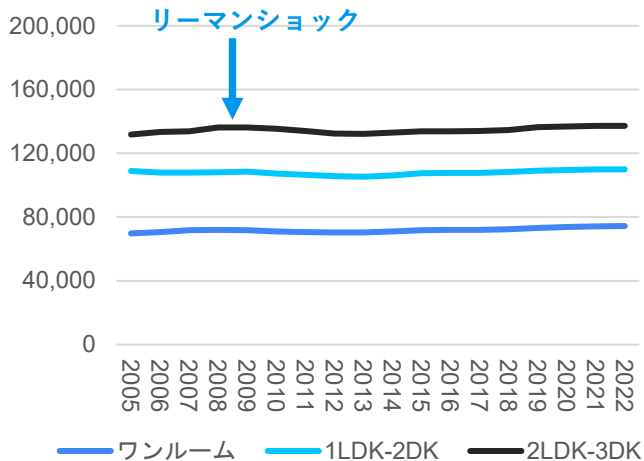
## RENOSYマーケットプレイス業績

## 不動産市況の動向について

マンション賃料は過去の推移からも景況感に左右されにくく、  
円安、物価上昇等の外部環境の変化はあるものの、**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)

景況感に左右されにくいマンション賃料



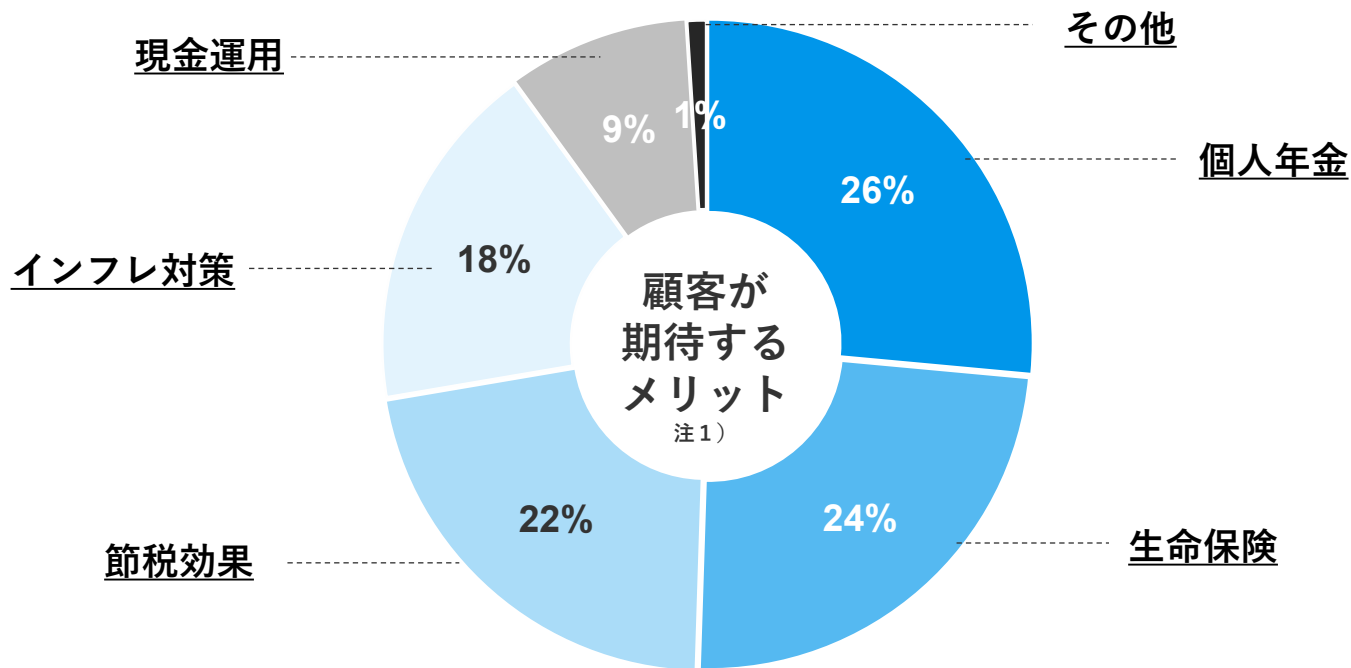
## 他指標の推移

株価やオフィス、リートは経済環境の影響大



## 不動産投資に期待するメリット

顧客が不動産投資に期待するメリットは年金対策や保険の代替、節税等、景況感にされ左右されにくく、  
**インフレ基調においてはポジティブに**



2023年10月期 第2四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

## 売上収益推移（四半期）

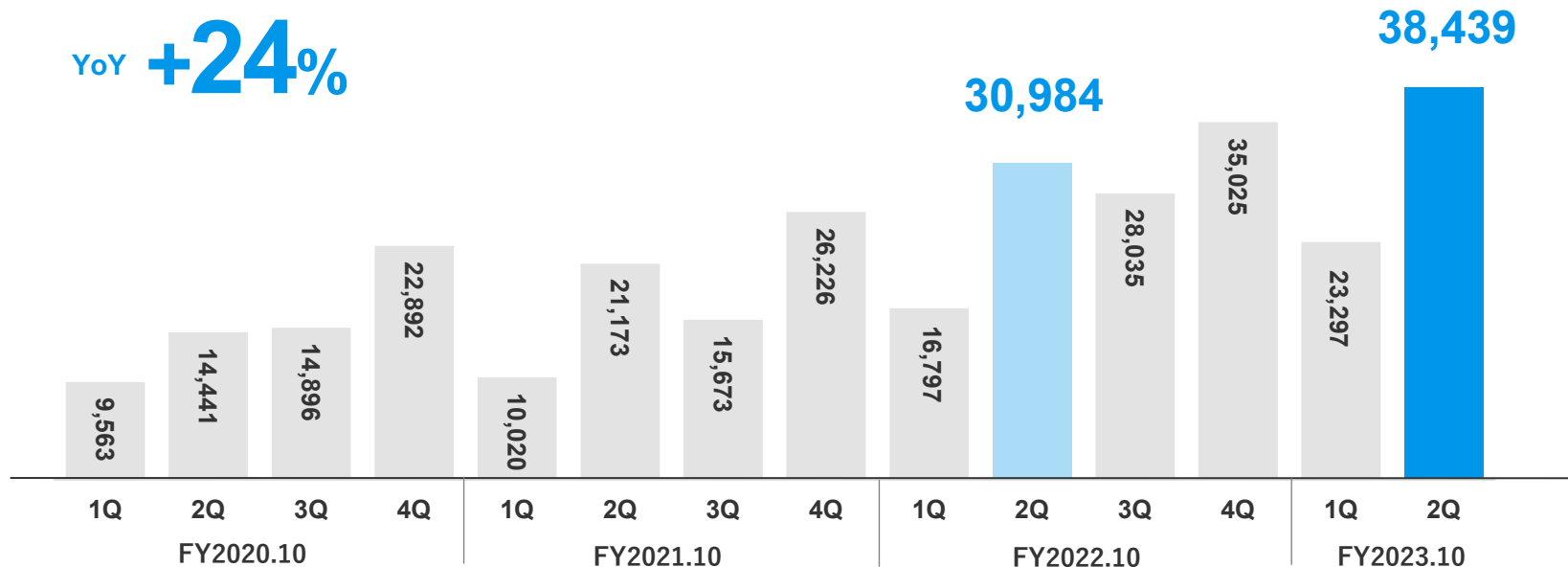
四半期の売上収益はYoY+24%となり、四半期の過去最高売上収益を達成

## 売上収益四半期推移

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)





# 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る

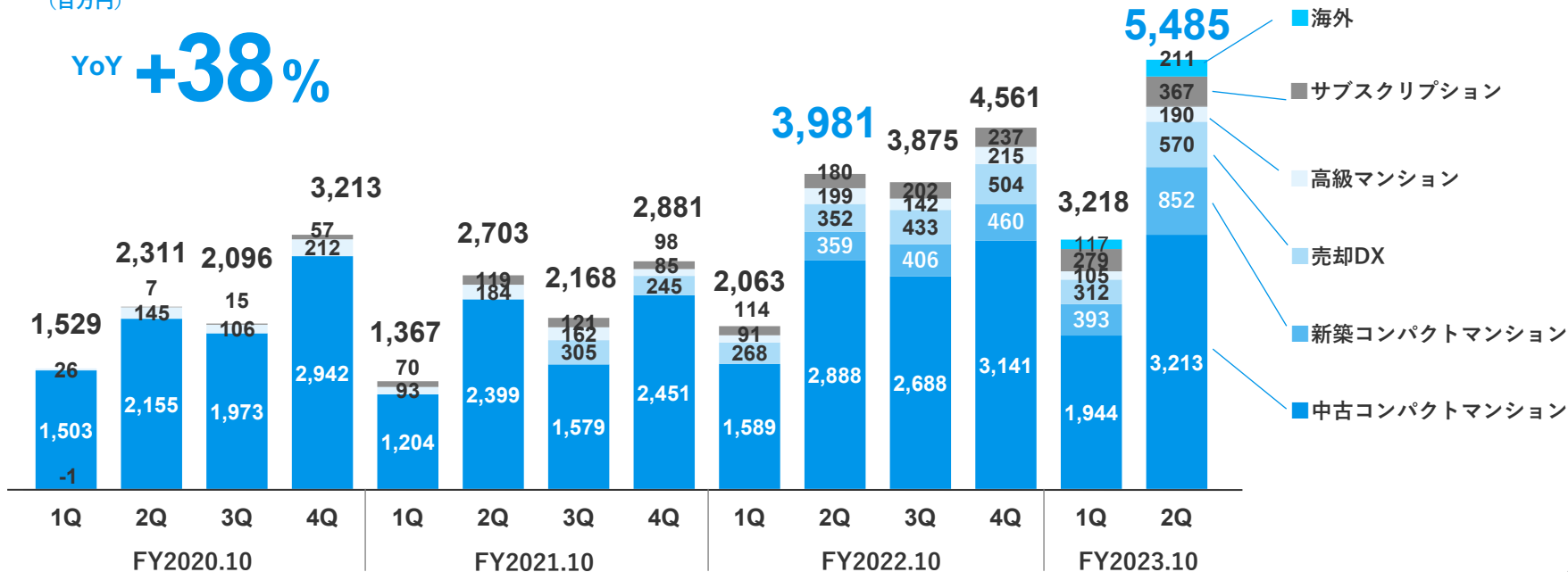
## 売上総利益四半期推移

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

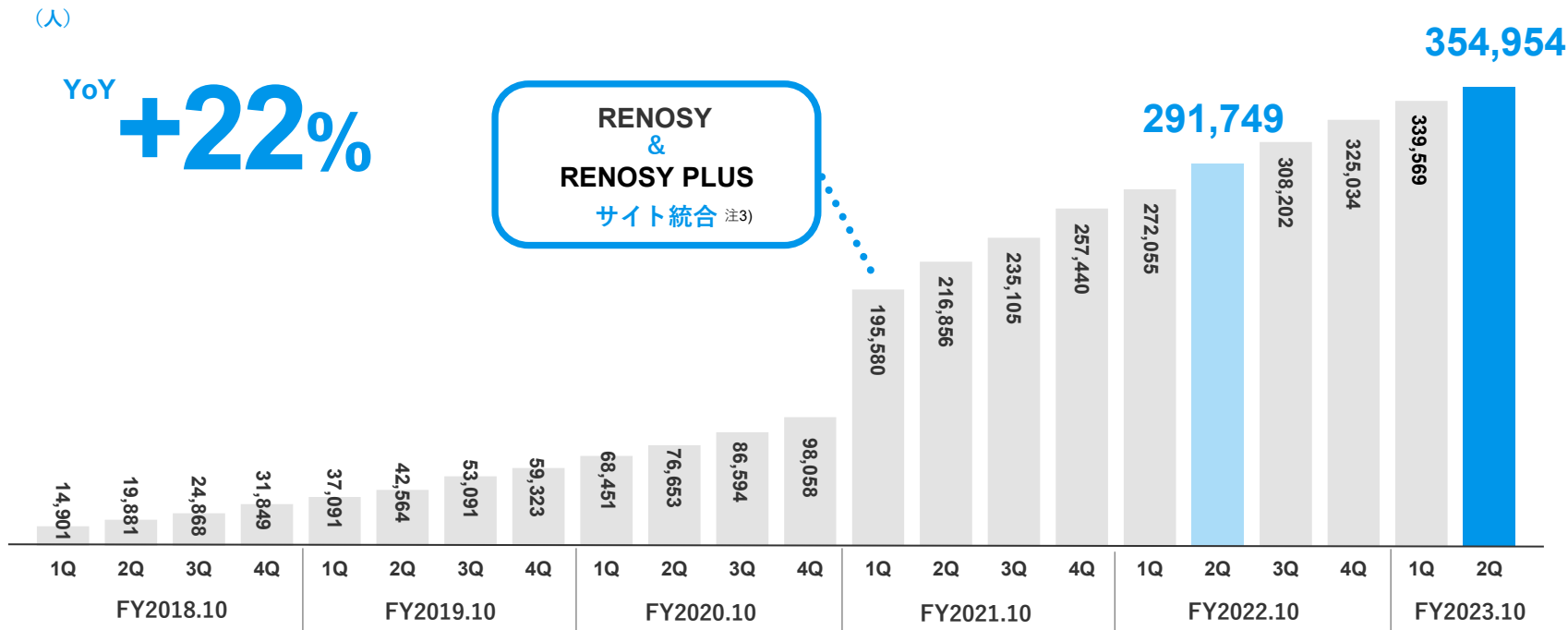
YoY **+38%**



2023年10月期 第2四半期 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等により、会員数は約35万人へ

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

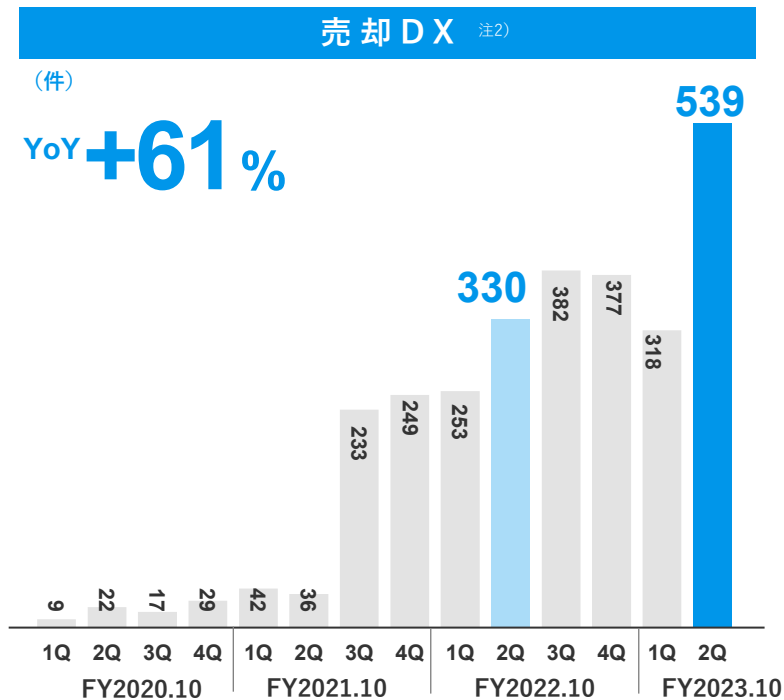
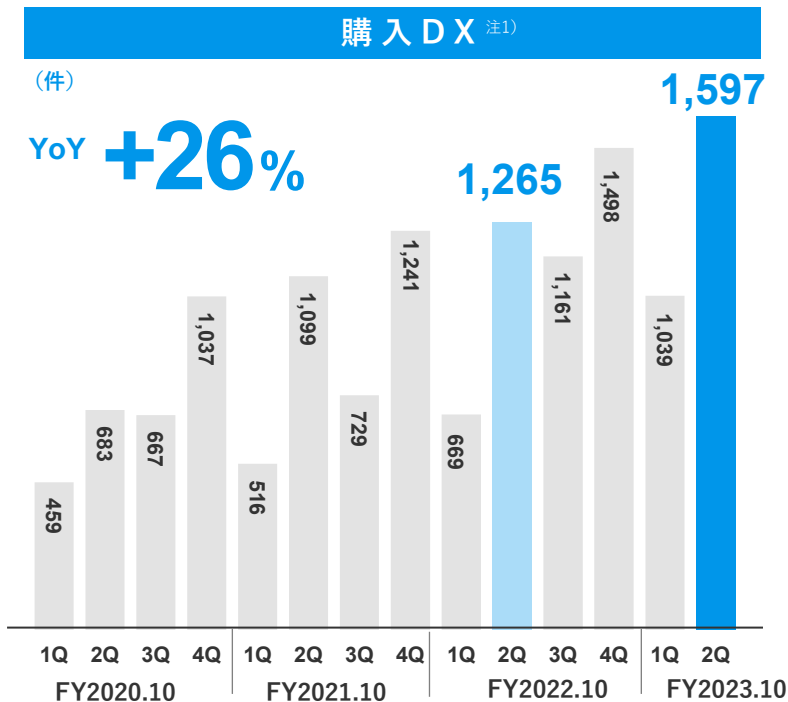
注2)グラフ中のFY2021.10 1Q以降のRENOSY会員ストック数は、2022年10月期2Qからの集計定義の変更により、2022年10月期1Qまでに公表した会員数とは異なる

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2四半期 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は順調に増加し、売却DXの強化により、YoY +61%と成約件数も拡大し、粗利額の向上に寄与



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

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

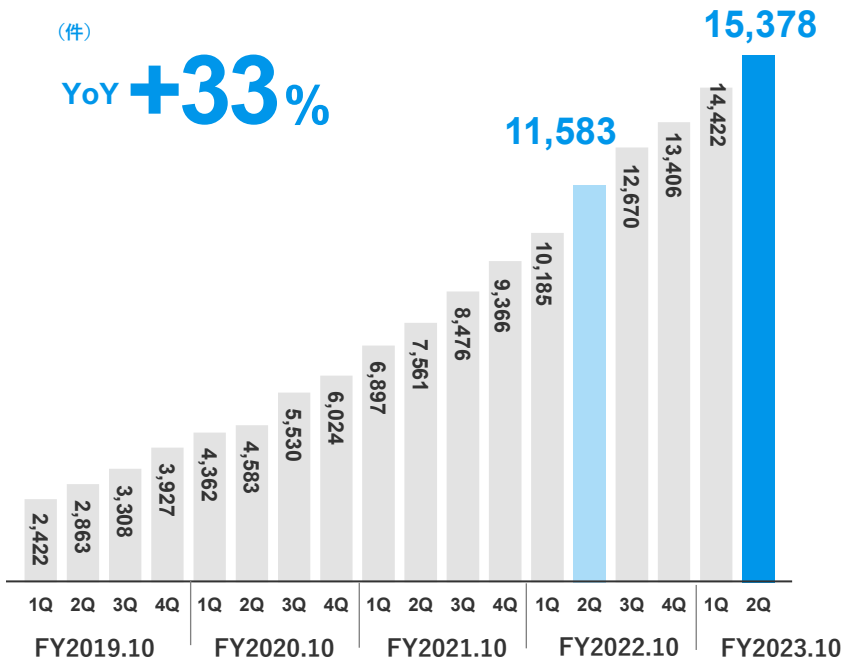
2023年10月期 第2四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

## 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+33%となり、オーナー数もYoY+31%の成長を遂げ、好調な伸び

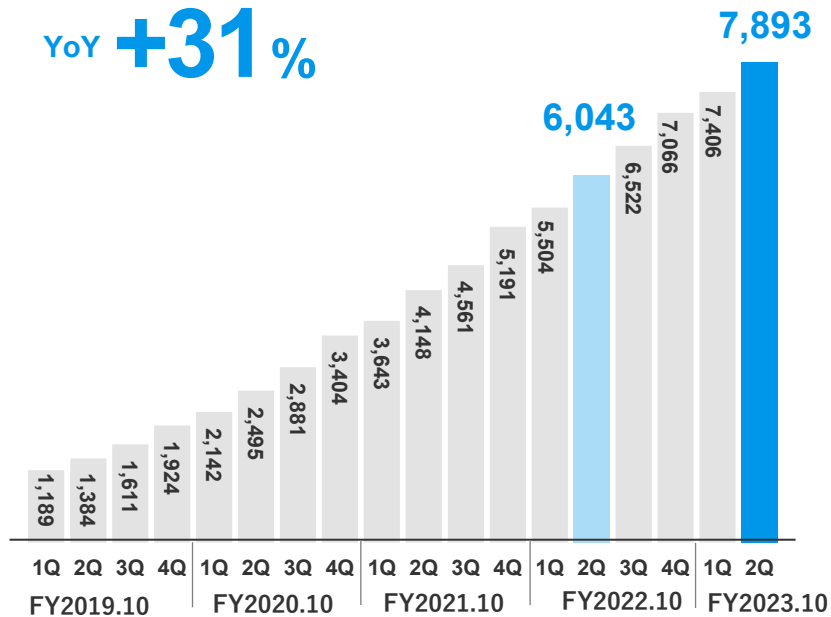
サブスクリプション契約件数 注1)

(件)

YoY **+33%**

## オーナー数

(人)

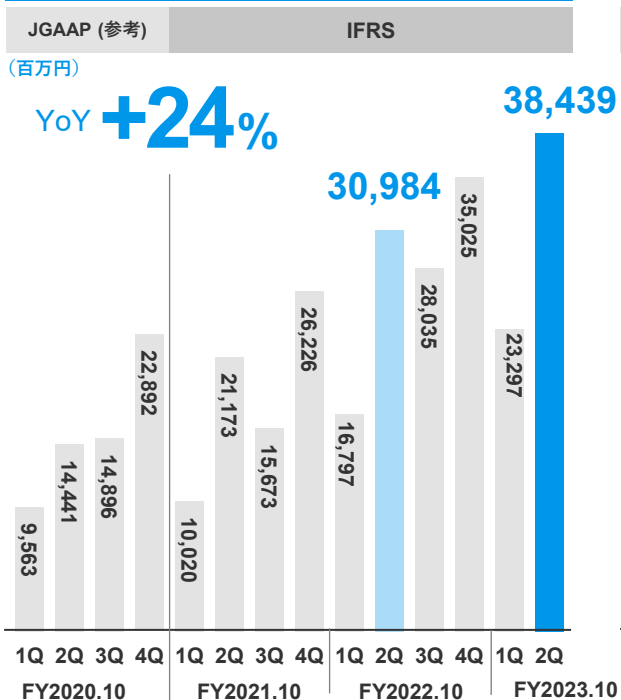
YoY **+31%**

注1)FY2020.10 1Qまでは成約件数、それ以降は管理戸数で集計

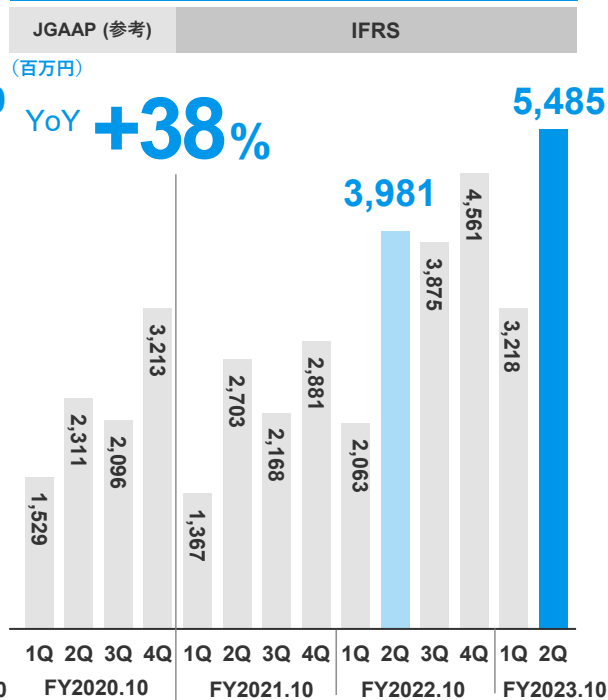
# 四半期推移 (IFRS)

## 売上収益、売上総利益は好調に推移し、セグメント利益も成長

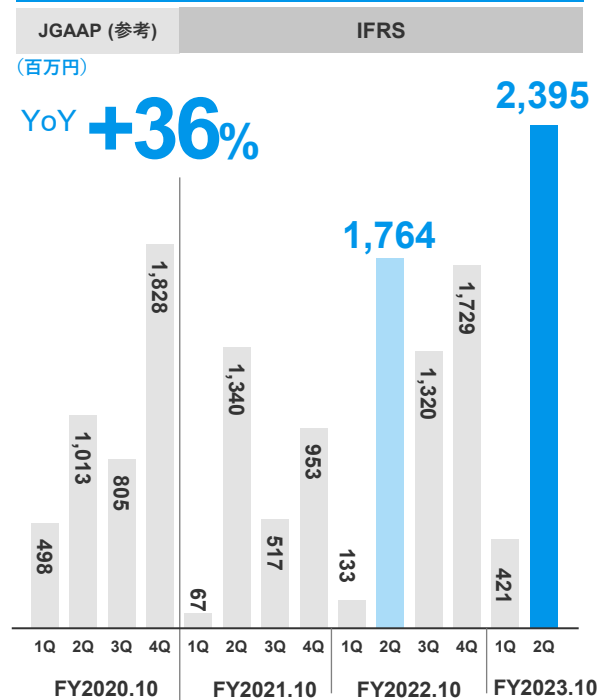
### 売上収益 (売上高)



### 売上総利益



### セグメント利益



## ITANDI業績

## 重要KPIハイライト

バーティカルSaaSのネットワーク効果により、  
ARR成長率及び顧客数が伸長。ユニットエコノミクスも34.3倍と高い水準で推移

YoY ARR成長率 注1)

YoY +55%

**28.3億**

(YoY+10.1億)

累計顧客数 注3)

YoY約 +57%

**2,320社**

(YoY+840社)

チャーンレート 注2)**0.42%**

(前年同期 0.55%)

ユニットエコノミクス 注4)**34.3倍**

(前年同期 34.9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4月末時点と2023年4月末時点でのARRを比較

注2) ITANDI BB+の2023年4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4月末時点 注4) P97参照。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月期過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4月末時点

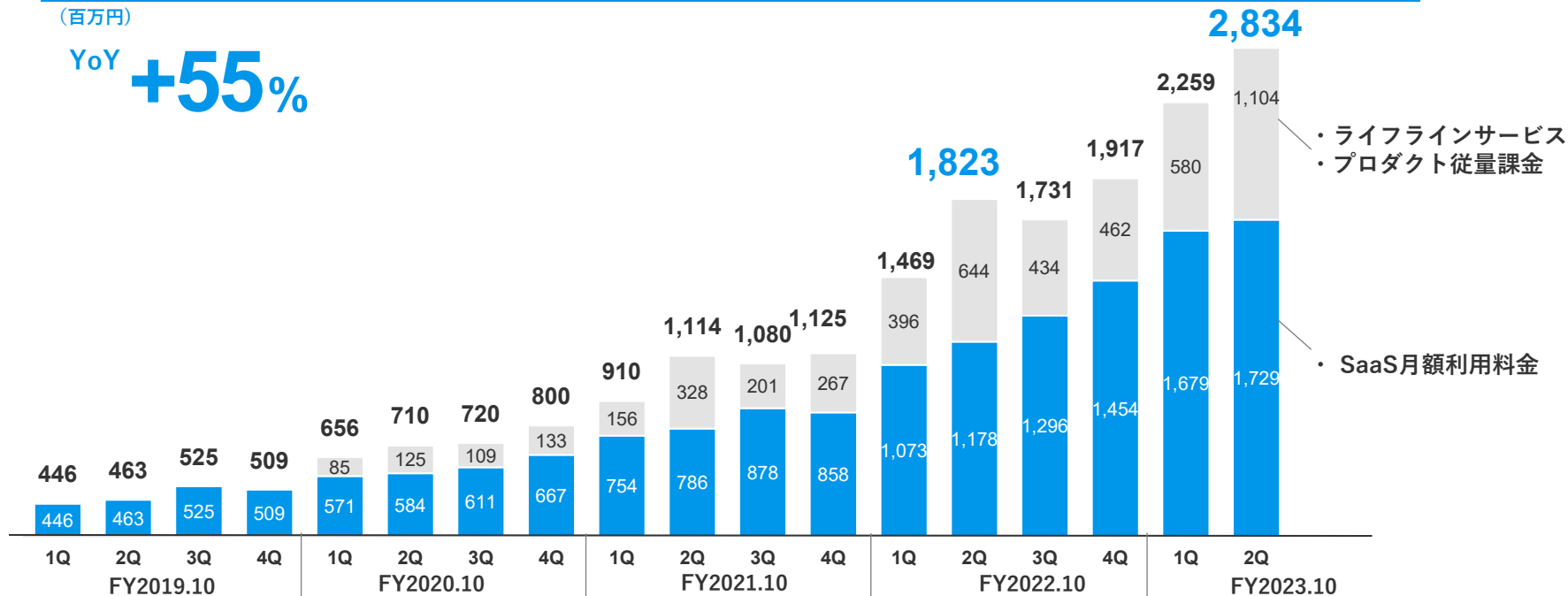
2023年10月期 第2四半期 ITANDI業績

## 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<sup>注)</sup>

(百万円)

YoY **+55%**

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

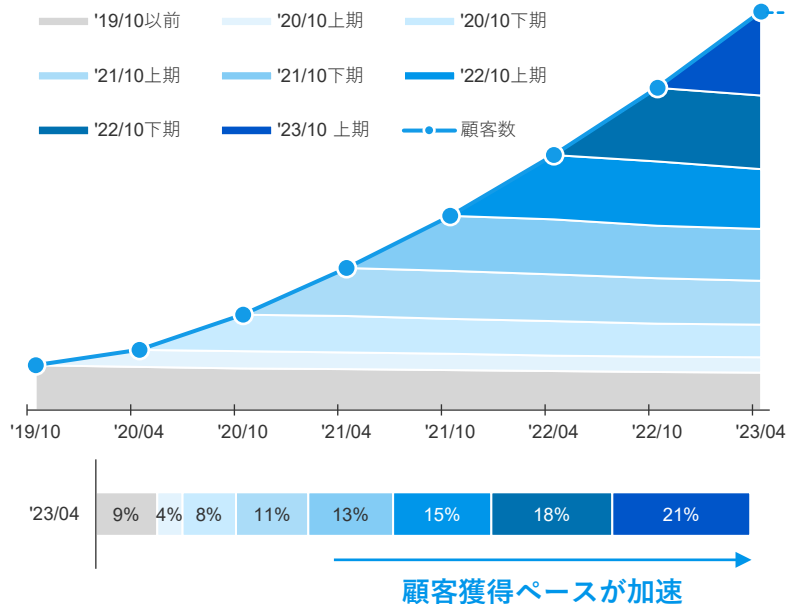


2023年10月期 第2四半期 ITANDI業績

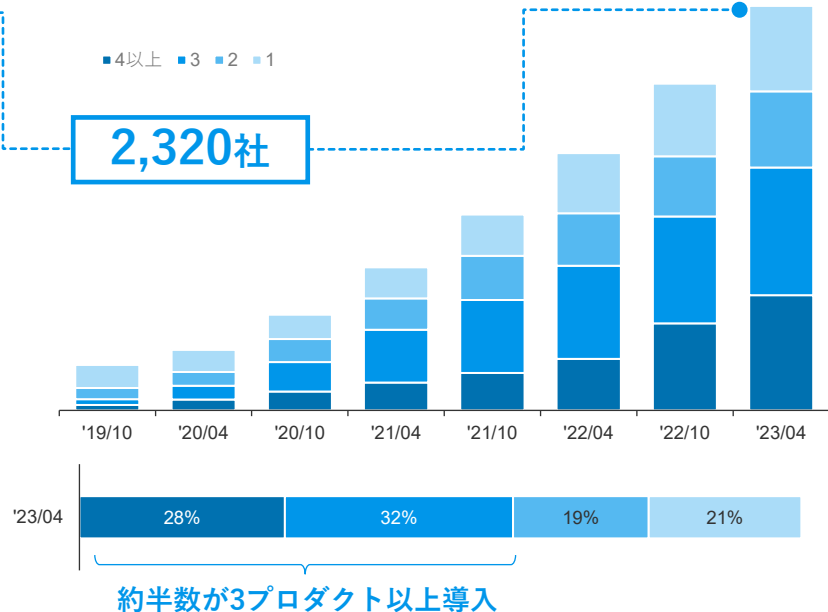
# 顧客数および導入プロダクト数の積み上げ推移

パーティカル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



導入プロダクト数ごとの顧客数推移



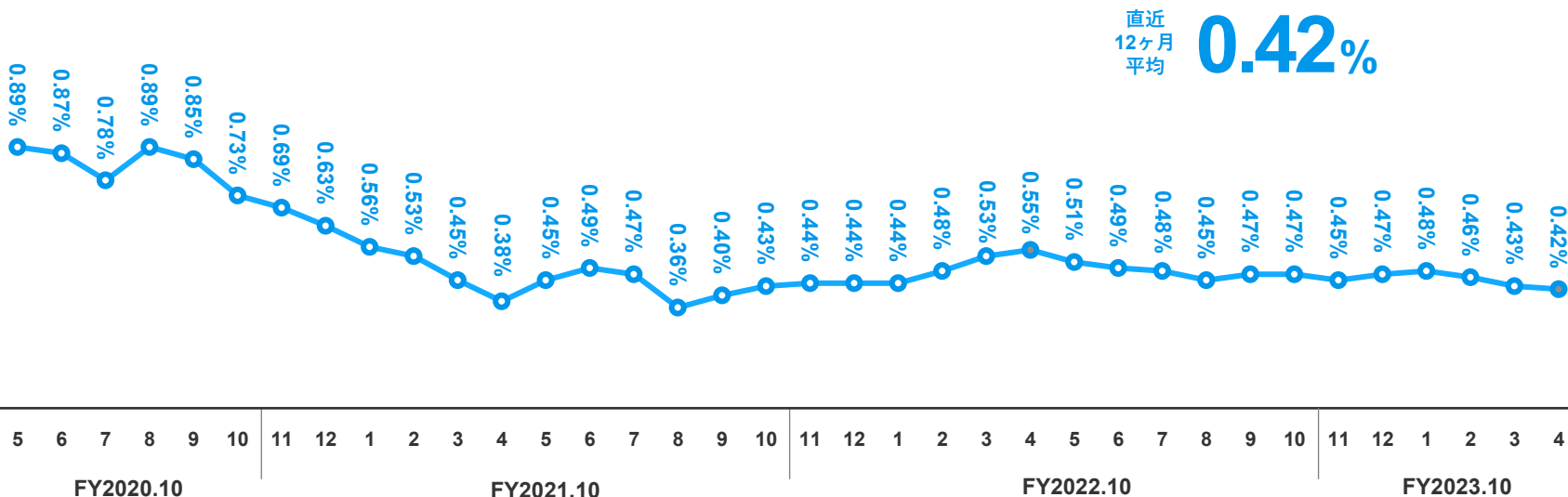
2023年10月期 第2四半期 ITANDI業績

# 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)

(%)



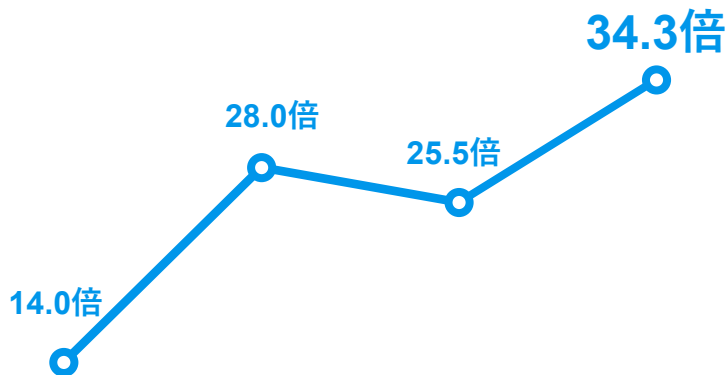
注1) ITANDI BB+の2023年4月末時点での直近12ヶ月の平均月次チャーンレート

2023年10月期 第2四半期 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\_2Q

FY2020.10

FY2021.10

FY2022.10

FY2023.10\_2Q

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2四半期 ITANDI業績

## 四半期推移 (IFRS)

売上、粗利共にYoY+70%超と好調に伸長、セグメント利益はYoY+169%と大幅に拡大

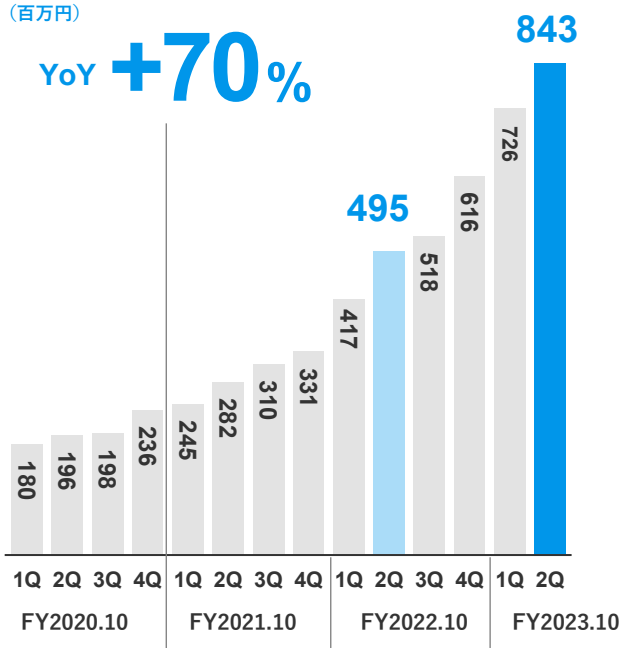
## 売上収益 (売上高)

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY +70%



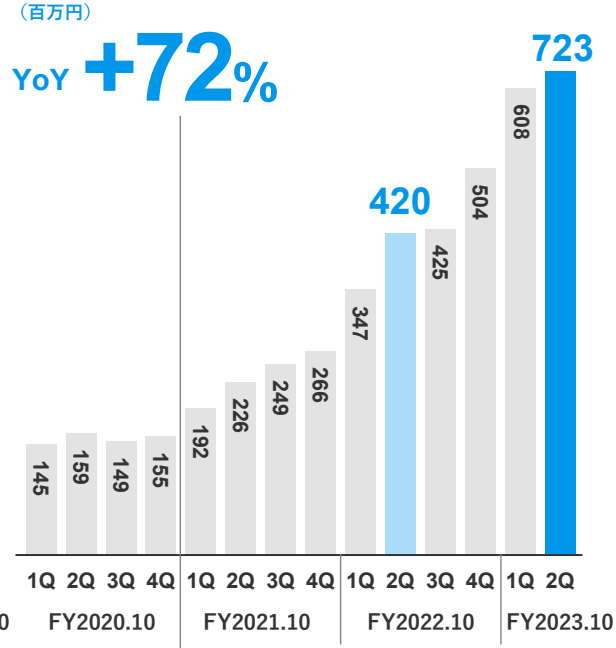
## 売上総利益

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY +72%



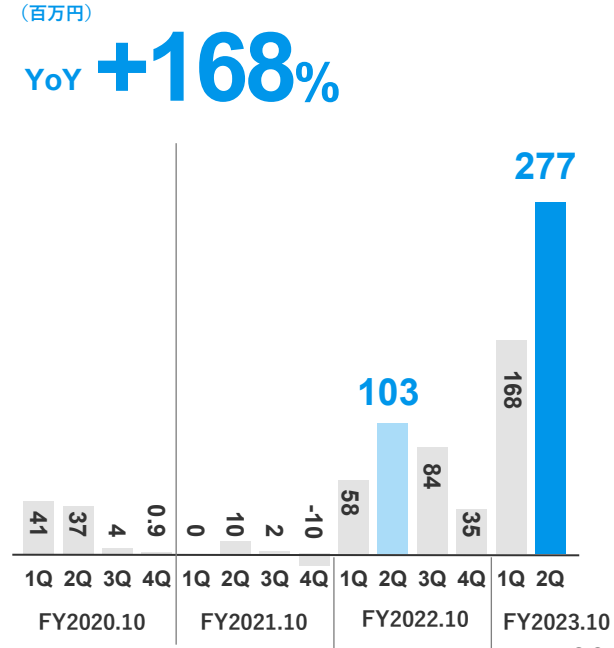
## セグメント利益

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY +168%

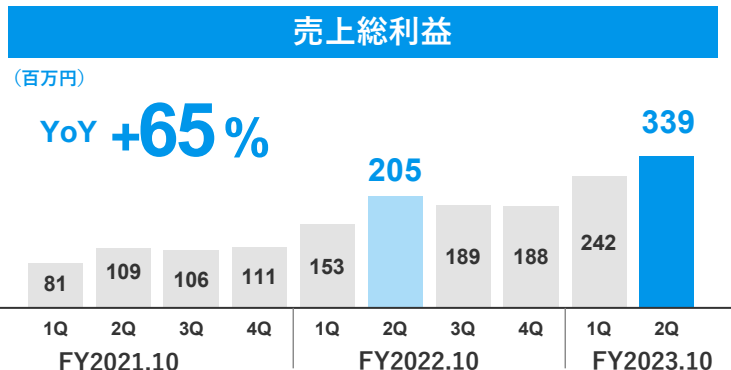
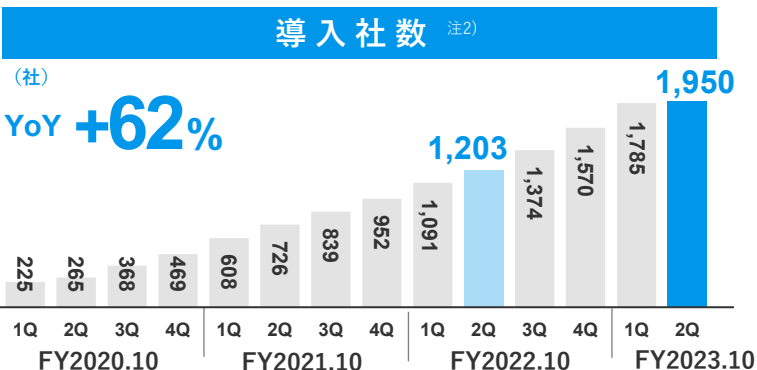
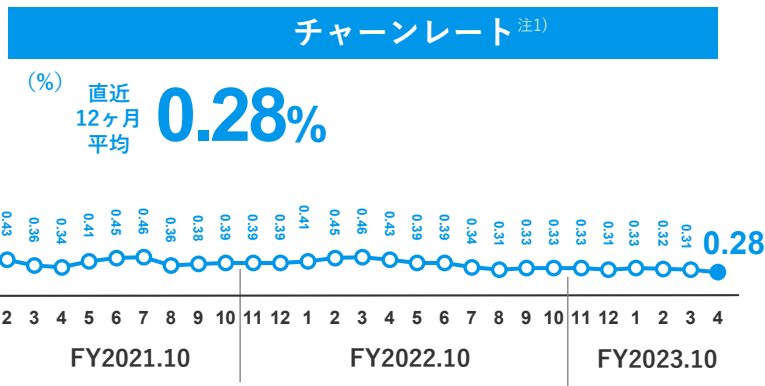
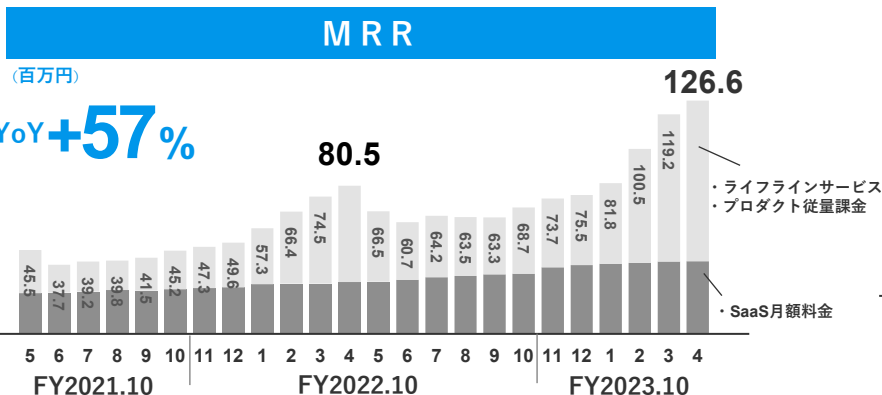


# 管理会社向けSaaS KPI推移

ITANDI BB+



チャーンレートは0.28%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1,900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

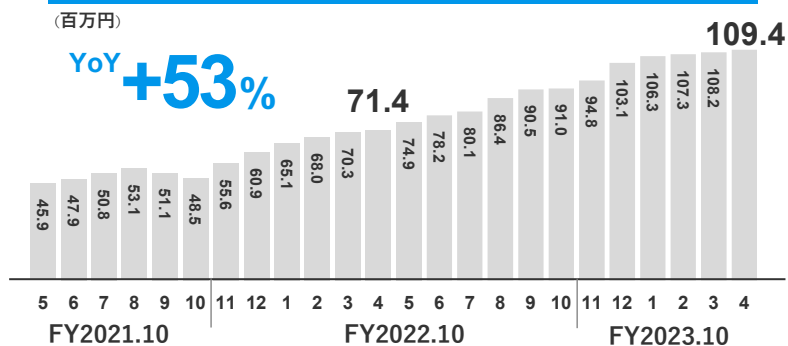
## 仲介会社向けSaaS KPI推移

ITANDI BB+

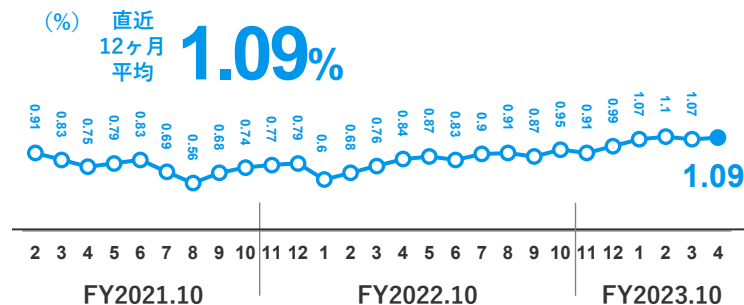


MRRが1億円を超え、導入社数も600社超に。売上総利益はMRRの上昇と共に向上

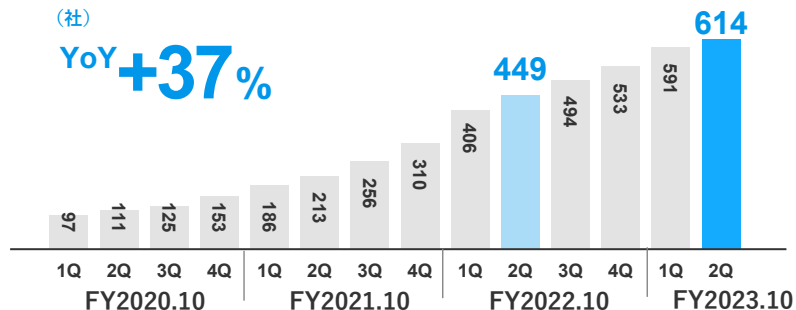
## MRR 注1)



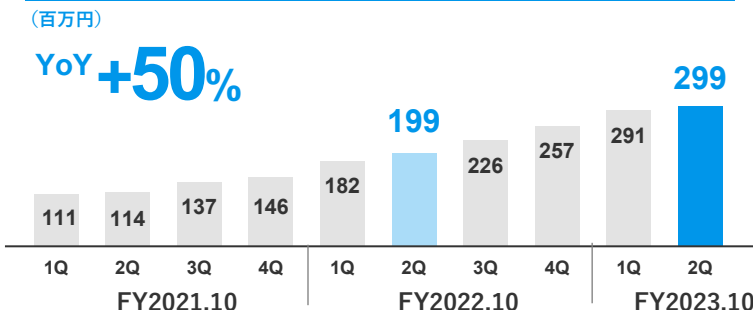
## チャーンレート 注2)



## 導入社数 注3)



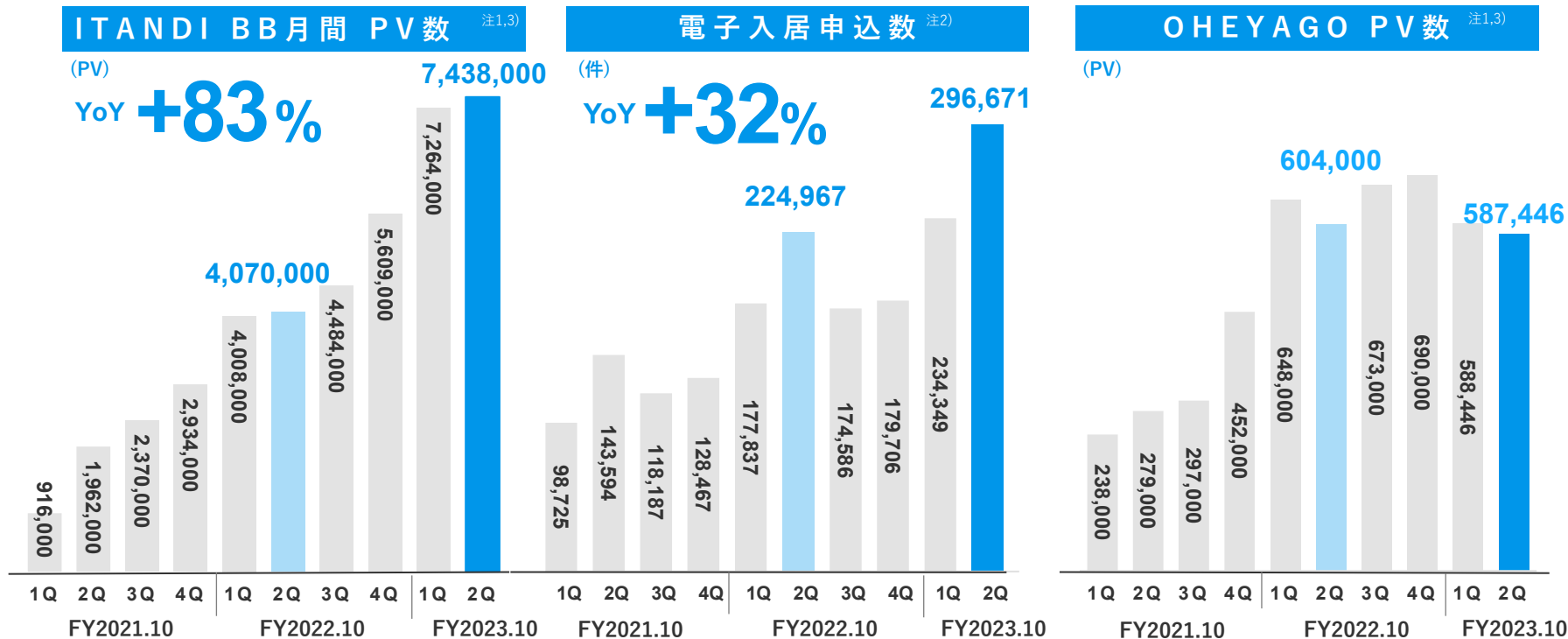
## 売上総利益



2023年10月期 第2四半期 ITANDI業績

# その他指標

ITANDI BB月間PV数はYoY +83%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

# RENOSYマーケットプレイスとは

## VISON 目的

何を目的としているのか？

誰でも、当たり前、不動産での資産形成ができる社会

## MISSION 行動

何をするのか？

(購入DX：買い手) 将来の安定した資産形成を「確度の高い不動産投資」で実現できる  
(売却DX：売り手) どんな物件でも、確実に、手残りを多く、売却できる

## Differe ntiator 強み

どうやってやるのか？

「日本一のデータ量とテクノロジー」 × 「誠実で顧客志向なプロ」 × 「ワンストップ」

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<sup>注1)</sup>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  
15,000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

## 購入DX（買い手）

年間67,000人の  
会員獲得<sup>注2)</sup>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  
35万人

取引量の拡大

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

不動産投資家向けネット銀行「RENOSY BANK」<sup>注1)</sup>のサービス提供がスタート  
資産形成ローン<sup>注2)</sup>をはじめ、GAグループとの「金融×不動産」の連携検討を開始

3月16日より、RENOSY BANK サービス提供開始

資産形成ローンを提供

RENOSY BANK

住宅ローン

資産形成ローン  
アパートやマンションの投資に

住宅ローン  
競売物件を有利に借りたあとも、ずっと便利！

フラット35  
ずっと金利が安く安心

カードローン

カードローン  
申込～返済までスマホで完結

目的ローン

教育ローン  
学校、塾、予備校の費用や教材費に

自動車ローン  
車、バイクの購入や譲渡に

リフォームローン  
リフォームや修繕費用の返済に

ホーム

資産形成 RENOSY ローン種 メニュー

貯める・増やす  
円預金/仕組預金/外貨預金等

借りる  
資産形成ローン/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

金融 × 不動産の連携イメージ



GA TECHNOLOGIES

投資用不動産販売×資産形成ローン

RENOSY +

居住用不動産販売×住宅ローン



RENOSY ASSET MANAGEMENT

賃貸管理×振込(手数料低減)

OWNER by RENOSY

不動産資産管理×金融資産管理

注1) 住信SBIネット銀行「NEOBANK®」を活用したホワイトラベル

注2) 住信SBIネット銀行とジャックスにより組成された投資用コンパクトマンション向けローン

## ネット不動産の強化② 業界初<sup>注1)</sup>の組込型火災保険の実現

組込型火災保険の実現により、ユーザーがオンライン上で火災保険に申込でき、不動産の投資検討から保険手配まで一貫してオンライン手続きすることが可能に

### 組込型保険とは

海外で先行している保険サービスであり、旅行サイトでの航空券購入時の旅行保険や家電購入時の保証サービス等、製品やサービスに組み込まれて提供される保険のこと

#### 従来



不動産売買契約とは別に、別途自身で火災保険の見積もりを取り、契約する必要があります。また、現状では火災保険契約はオンライン化されておらず、まだまだ書面での手続きも多い

火災保険を  
別途契約



#### 今後



不動産売買の電子契約時にオンラインで火災保険契約も可能に

GA TECHNOLOGIES



東京海上日動

FINATEXT

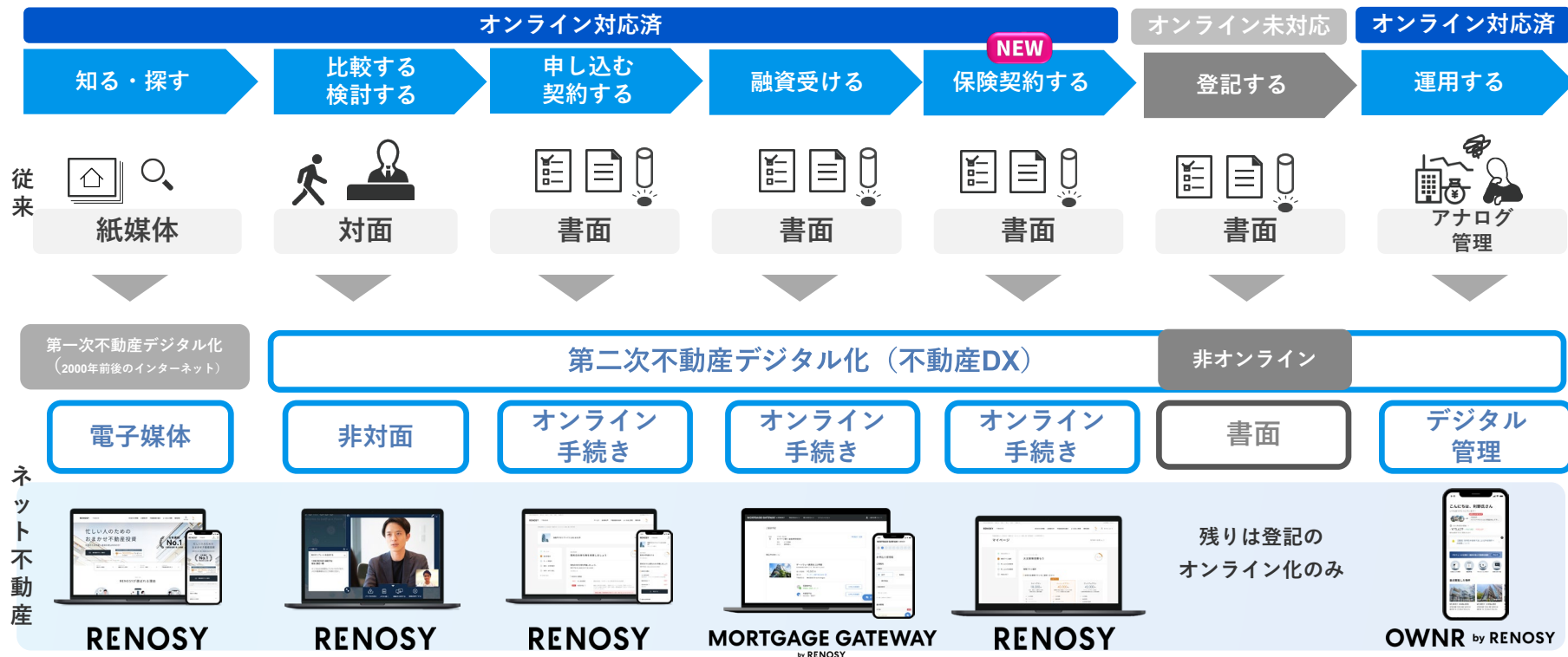
特徴

- ・不動産投資業界初
- ・リアルタイム見積もり入力レスで申込可能
- ・投資検討から保険の手配まで一貫したオンライン化
- ・東京海上日動、Finatext社との協業により実現

事業別トピックス RENOSYマーケットプレイス

# ネット不動産ワンストップの強化

保険機能の提携でオンラインエリアでのサービスが拡大し、ワンストップをさらに強化



# コンバージョンレートの向上施策

コンバージョン向上施策の掛け算によりコンバージョンレートは向上  
今後もさらなる向上を目指す

## コンバージョンレート向上施策

### デジタル マーケティング

効率的なデジタルマーケティング  
による集客により、購入確度の高  
い高属性の顧客を獲得

NEW

### RENOSY BANK

不動産投資ニーズの高い顧客と  
の金融接点の獲得・維持拡大。  
アプリ活用効果でLTVも向上



### オンライン取引によるカス タマージャーニー

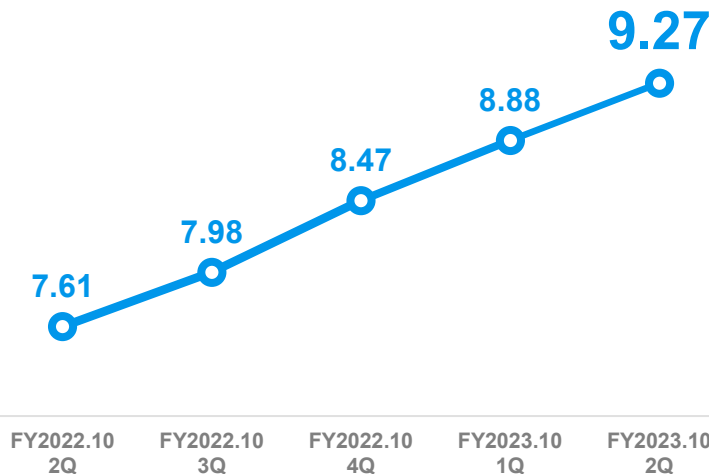
不動産DXにより、簡単で便利な  
オンライン取引を実現し、顧客体  
験が向上

### 商品ラインアップ拡充

顧客ニーズに合わせた商品ラ  
インアップを増やすことで、  
クロスセルやリピートを推進

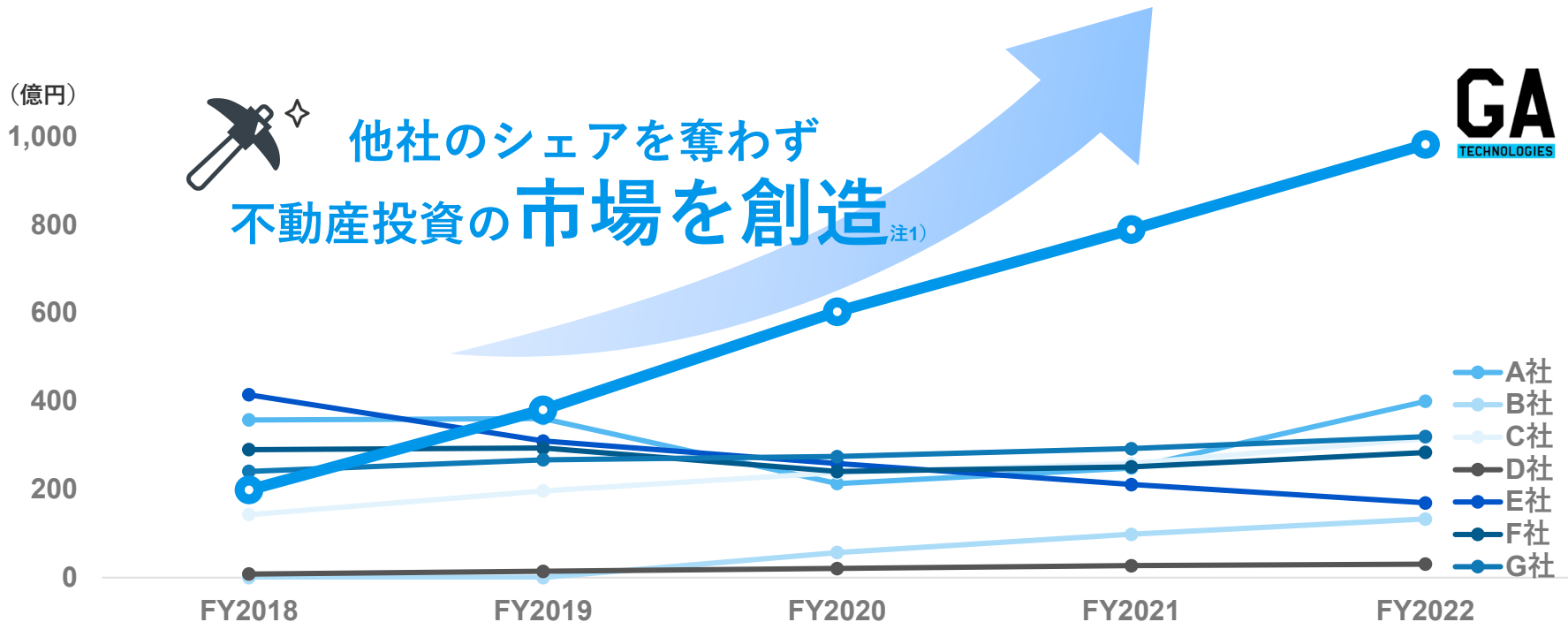
## コンバージョンレート (%) 注1)

コンバージョンレートは拡大基調



# RENOSYによる市場創造の実現

「リアル×テクノロジー」で不動産投資を開放、簡単で身近なものにすることで  
新しい顧客を開拓・獲得し、市場の創造を実現



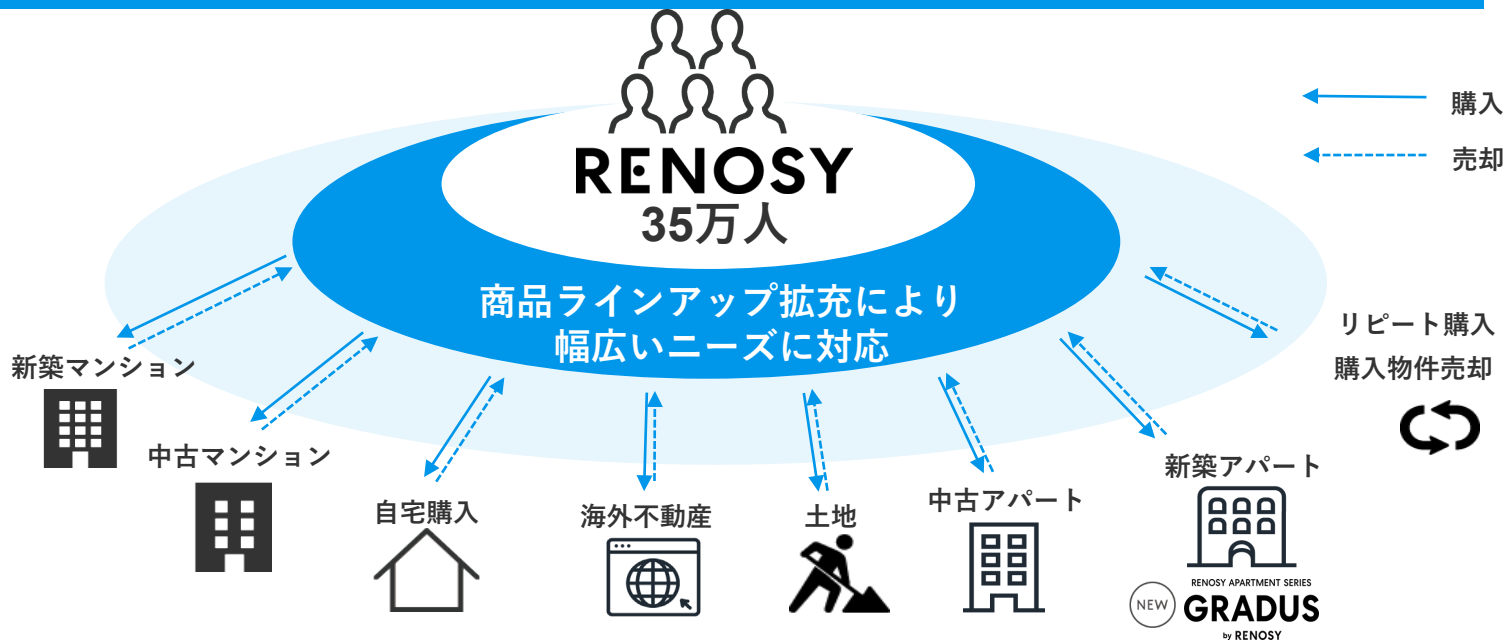
注1) 投資用中古コンパクトマンションを取り扱う上場企業及び一定程度の売上のある非上場企業を抽出。当社及びA~E社においては上場企業であるため決算短信、説明資料、有価証券報告書等に記載の投資用中古コンパクトマンションの比率で売上を推定。F~G社については非上場企業のため、企業サイト等で開示されている売上を記載



## RENOSY エコシステム

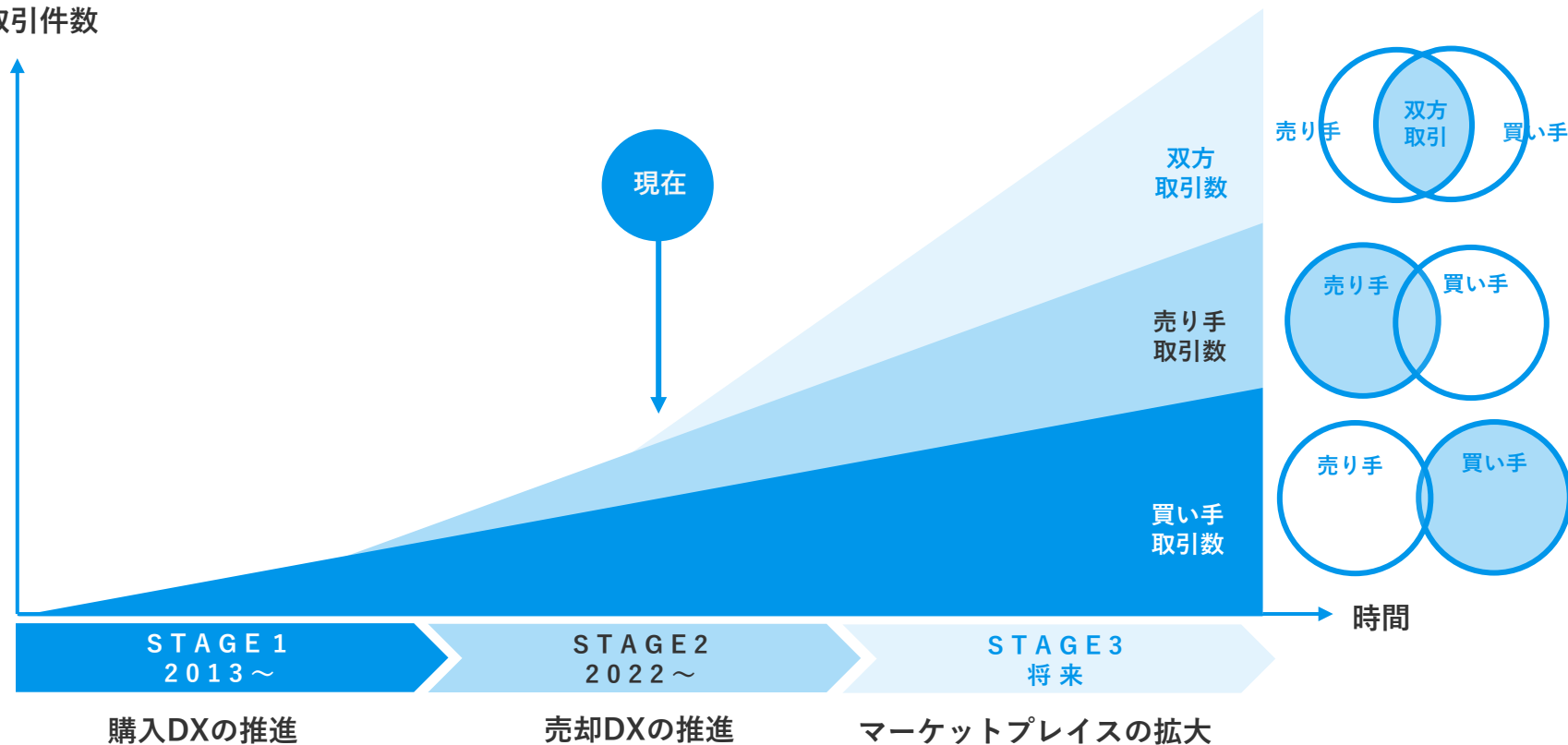
RENOSY会員の顧客資産が積み上がることで、売り手（売却）と買い手（購入）のエコシステムを構築、さらに商品ラインナップの拡充でエコシステムを強化

## RENOSYマーケットプレイス Ecosystem



## 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



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

7.4%



FY2023.10見込み

売上1,400億達成により

9.5%



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

# 不動産賃貸業界の中小企業が抱える課題を一気通貫で解決

## 中小企業が抱える課題

### 1 人手不足



- 不動産会社（管理会社／仲介会社）の約9割が4名以下の**少人数で運営**されている
- アナログな業務が多く残るため業務量に対して人員が**慢性的に不足**

### 2 予算不足



業務フロー全体をデジタル化するための自社開発リソースや、**開発外注予算が不足**  
（個別のITツール導入のみに留まりアナログ業務が混在）

パッケージ  
として提供

## 当社サービス群による解決

業者間サイト、コミュニケーションツール、データベースに至るまで  
**全業務を一気通貫でデジタル化**

ITANDI BB

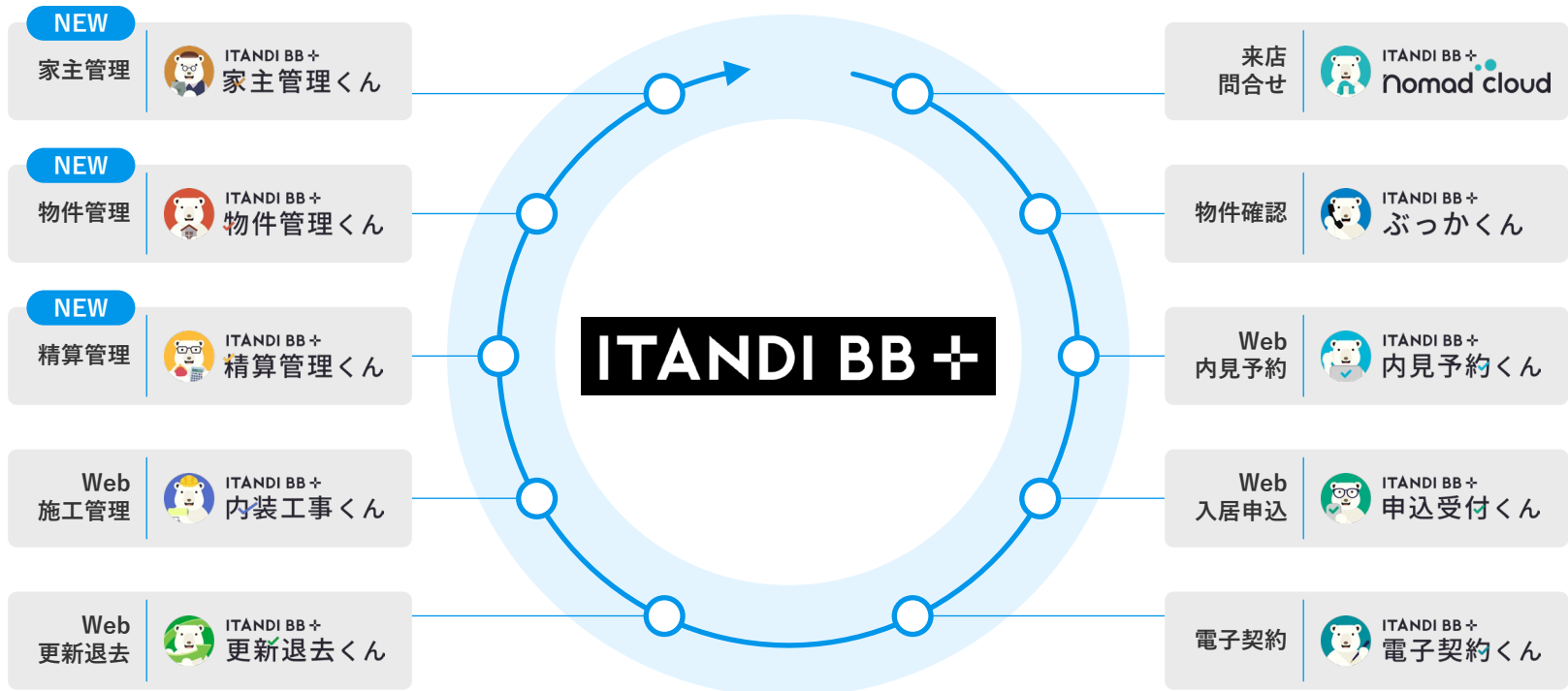


ITANDI BB+



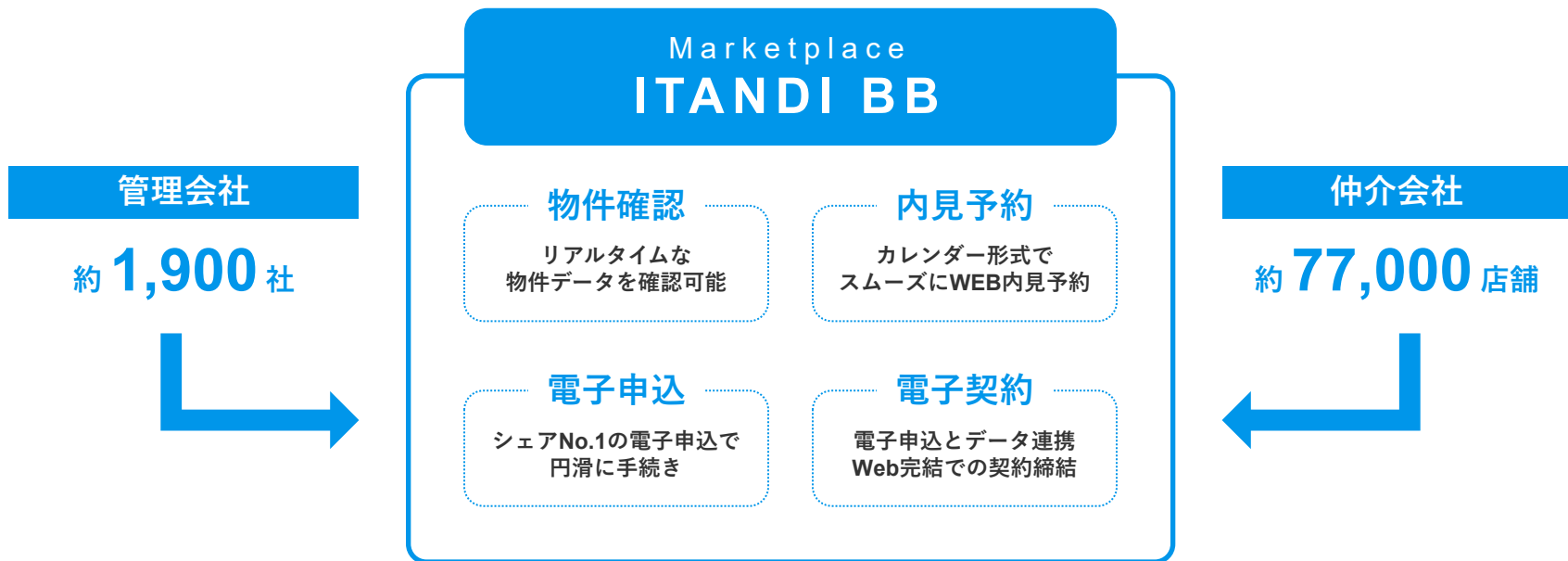
# 一気通貫のサービスラインアップ

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



## 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

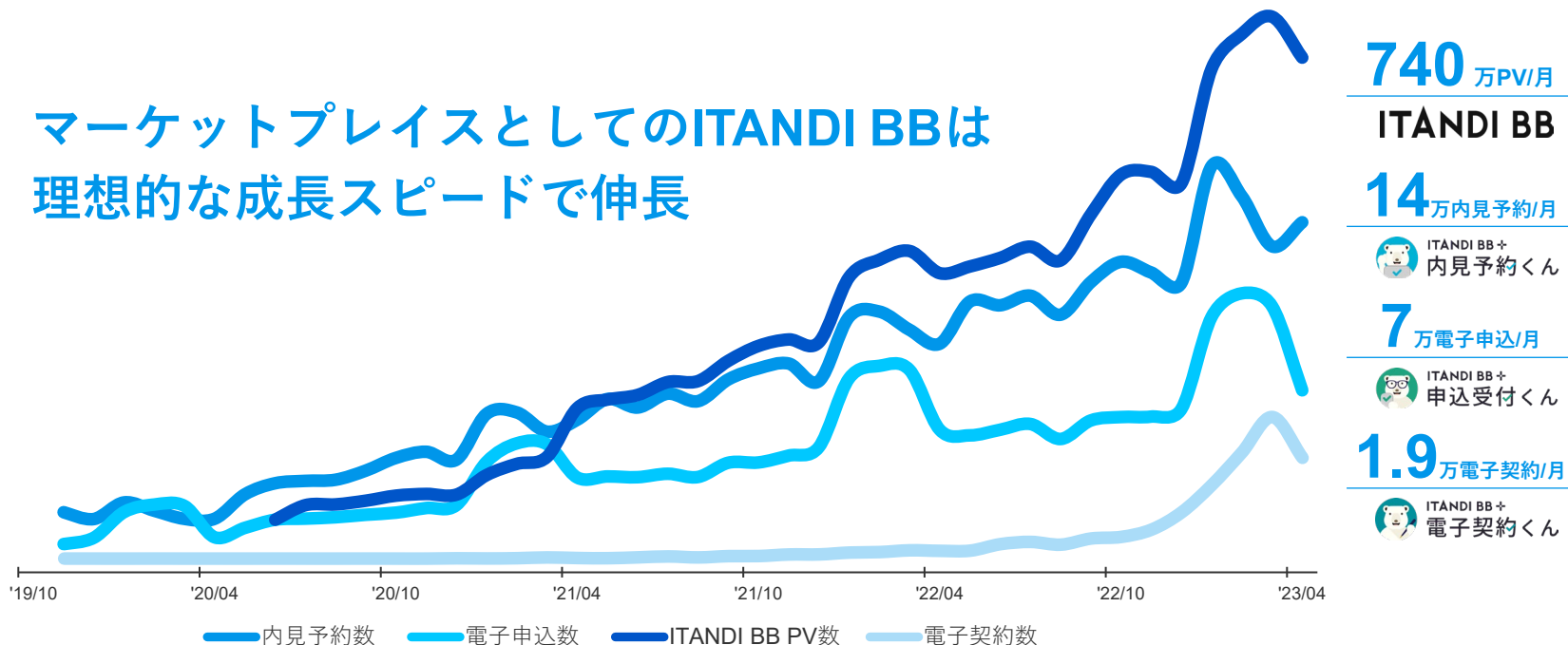




## ITANDI BBのネットワーク効果

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

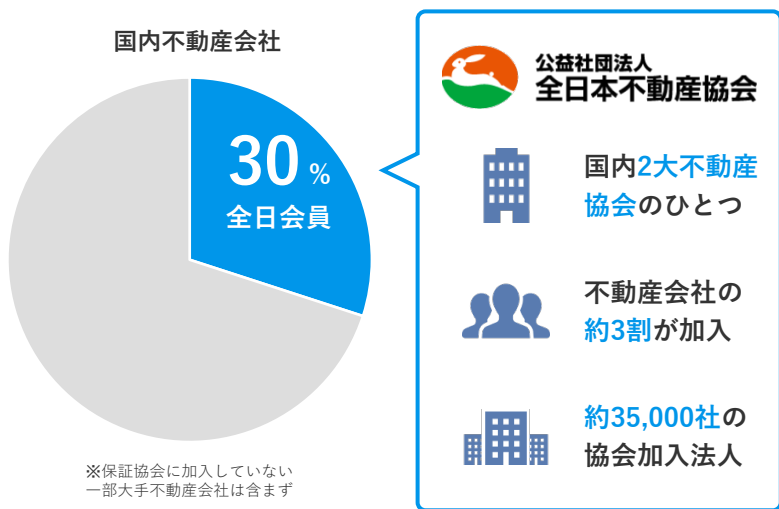
マーケットプレイスとしてのITANDI BBは  
理想的な成長スピードで伸長



# 全日本不動産協会の「ラビーネット」を提供開始

全日本不動産協会の会員支援システム「ラビーネット」を2023年4月より提供開始  
 協会の**所属会員35,000社超**の不動産業務を一気通貫にアップデート

## 全日本不動産協会（全日）について



## 本取り組みのインパクト

ラビーネットが当社プロダクトと連携することで、ITANDIBB+の導入社数増加が期待できる

### 会員向け物件情報システム

旧システム

利用  
企業

順次移行



2023年4月19日より提供開始

当社サービス導入社数

約 2,000 社  
現状

現状

約 35,000 社

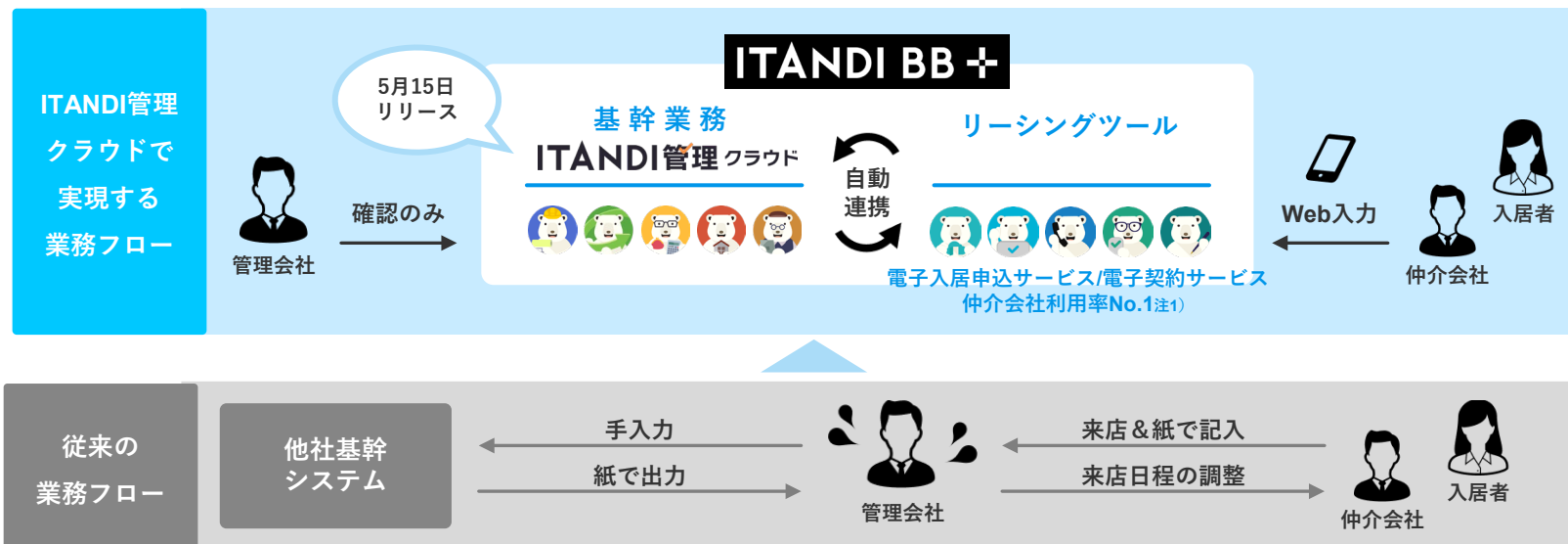
現状

# 賃貸管理システム「ITANDI管理クラウド」を提供開始

リーシングツールに加えて、賃貸管理の要となる「ITANDI管理クラウド」の提供を開始  
賃貸管理業務の全フローをカバーすることで更なる利便性及び顧客満足度の向上に貢献

基幹業務システム進出で一気に通貫の完成

× リーシングツールの高い実績を生かし成長



事業別トピックス ITANDI

## シェアおよび顧客満足度の実績

電子入居申込サービス／電子契約サービス

仲介会社向け業務効率化サービス

業者間流通サイト

仲介会社利用率

No.1 注1)

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)

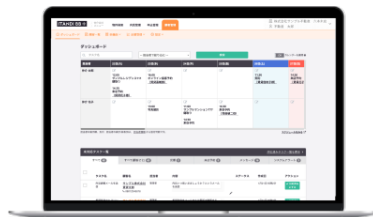
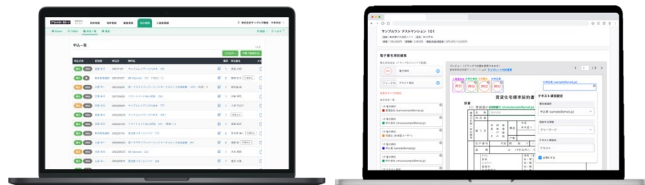
管理会社に導入してほしい

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



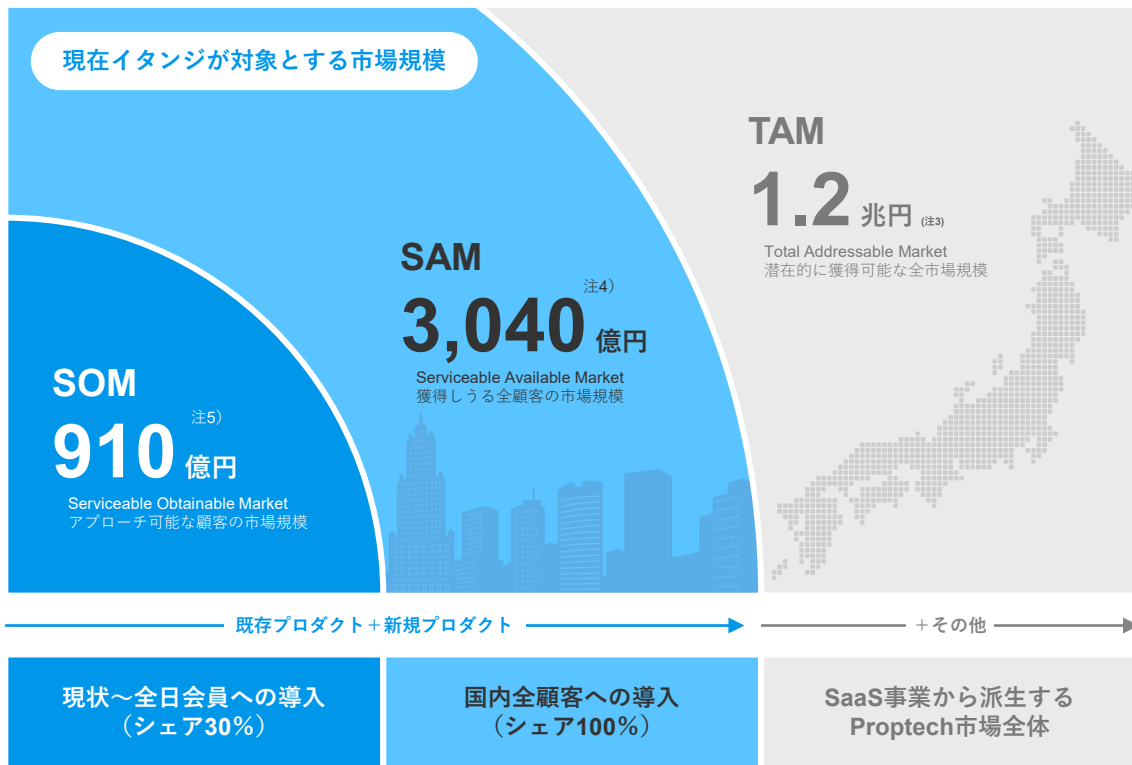
注1) リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社 [2023年引越しシーズン (1~3月) における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査] (2023/01/24) n=405

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ARR①仲介会社向け既存プロダクトARR = 仲介会社数 × ARPU②管理会社向け既存プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU③管理会社向け新規プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU①仲介会社数 =

宅建業者数 × 仲介会社割合管理会社数 = 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

# 成長戦略の今期アップデート

中期目標の売上成長20～30%に加え、粗利率20%を達成すべく、成長戦略を更に推進

## 成長戦略

1 **RENOSYマーケットプレイス：**  
商品ラインナップ拡充、顧客獲得

2 **ITANDI：**  
SaaSサービスラインナップ拡充、基幹システム導入

3 **グローバル：**  
マーケットプレイスの新たなユーザー獲得

4 **新規事業：**  
“リアル×テック”を活用した事業の創出

5 **ノンオーガニック：**  
M&A等のシナジーのある事業の取得

## FY2023アップデート

- ・不動産投資家向けネット銀行「RENOSY BANK」サービス提供
- ・自己信託活用の流動化事業

- ・全日本不動産協会によるITANDI BBのインフラ採択
- ・賃貸管理の基幹システム「ITANDI管理クラウド」提供

- ・タイでの投資用不動産の取扱開始
- ・アジアでの新たなユーザー獲得

- ・“リアル×テック”を活用したM&A仲介「MtechA」を  
新事業としてサービス提供開始

- ・M&A等によりグループジョインした企業とのシナ  
ジー実現及び事業成長に繋がるM&Aを継続的に強化

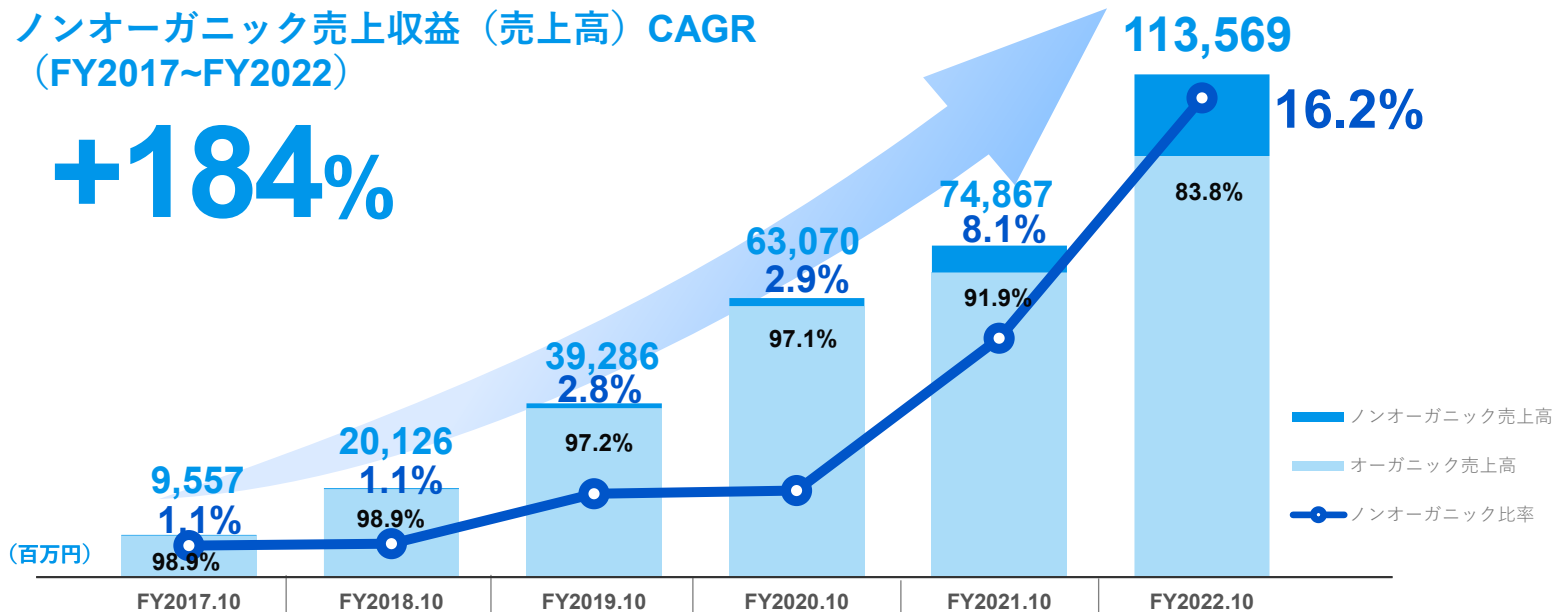
## 売上収益（売上高）に占めるノンオーガニック比率の上昇

売上収益（売上高）に占めるノンオーガニック比率は5年で16.2%まで増加  
 ノンオーガニックの売上収益CAGRは184%と高水準

### 売上収益（売上高）に占めるノンオーガニック比率の推移<sup>注1)</sup>

ノンオーガニック売上収益（売上高）CAGR  
 (FY2017~FY2022)

**+184%**



注1) FY2017.10月期からFY2020.10月期はJGAAP。FY2021.10月期以降はIFRSにて計算。オーガニックの売上は、中古コンパクトマンションおよびサブスクリプションの売上の合計とし、ノンオーガニックはそれ以外の事業の売上を合計し、連結通期売上に対する各々の割合を算出



## 過去のM&amp;A各社とのシナジー

GAグループジョイン後におけるシナジー効果<sup>注1)</sup>

- 収益性の高いSaaS事業を展開することで当社グループの価値向上に大きく寄与
- 賃貸管理・仲介会社をメインに不動産DXを推進し、当社の目指す不動産DXを牽引



- 中古コンパクトマンションにおけるリフォーム・リノベーションを、バリューアップの選択肢としてワンストップで提案が可能に
- 新規顧客の増加及び既存顧客保有の中古コンパクトマンションの築年数経過に伴い、リノベーション需要の増加が見込まれる



- 高級賃貸を中心に、RENOSYマーケットプレースの顧客にクロスセルを実施



- RENOSYマーケットプレースで調達を行っている物件を中国顧客向けプラットフォームにて販売が可能に



- アクイジション機能を取り込むことによって、より多くの直接調達を可能に
- GAのもつDXの知見をパートナーズに取り入れることによって、グループ全体でのコスト削減に寄与



- RENOSYマーケットプレースへの問い合わせで新築物件に関心のある顧客の送客・新築物件提案がグループ内で可能に



- RENOSYマーケットプレース及び神居秒算の顧客に対して、タイ物件の提案が可能に

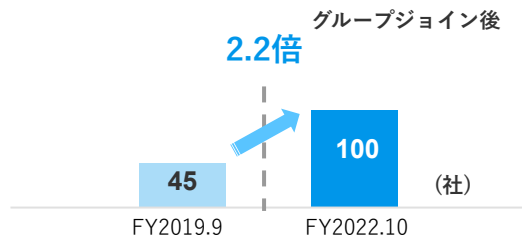
注1) 各社、M&A直前期から前年度（2022年10月期）にかけての主な成長内容を記載

## M&amp;A後から現在までのKPI指標推移

過去に実施したM&amp;A対象企業はスピーディに業績を改善

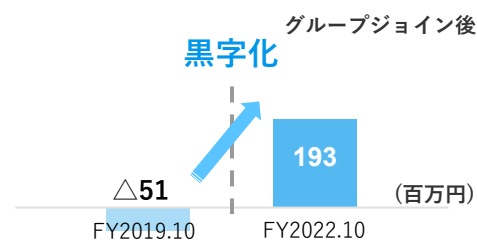
Yes Renovation  
Package Renovation For Rent

導入社数



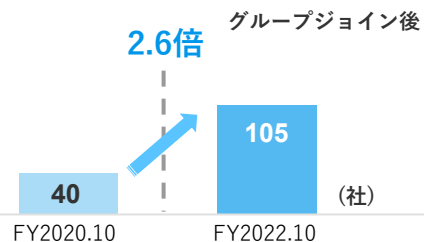
MODERN STANDARD 注1)

営業利益



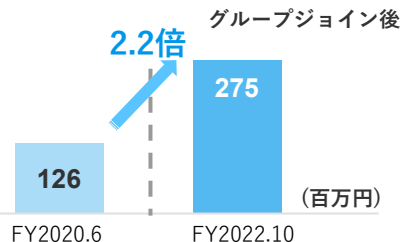
神居秒算

掲載社数



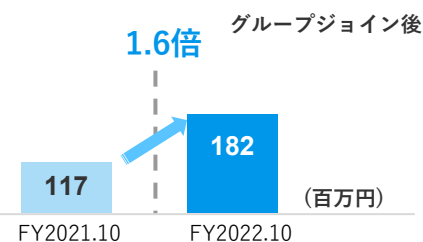
PARTNERS

営業利益



Ricordi

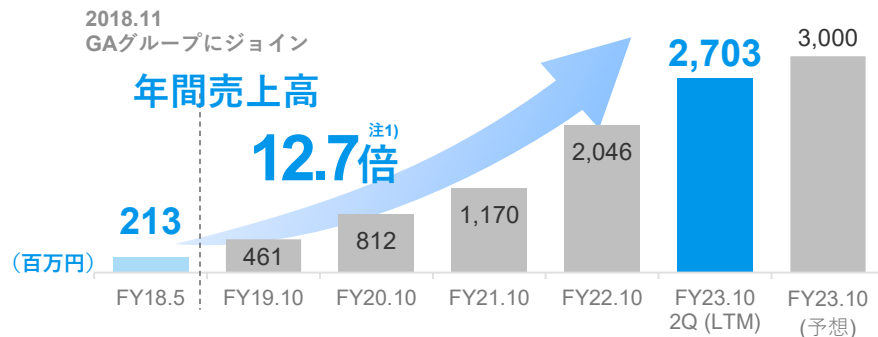
営業利益



## ITANDIの株式価値推移

M&A後、継続的なバリューアップに成功。今後もさらなる株式価値の向上を目指す

## ITANDIの主要業績と株式価値



ARR	509	800	1,125	1,917	2,834	(百万円)
累計顧客数	252	566	1,135	1,893	2,320	(社)
チャーンレート	-	0.73	0.43	0.47	0.42	(%)
ユニット エコノミクス	-	14.0	28.0	25.5	34.3	(倍)
プロダクト数 <sup>注2)</sup>	6	10	10	11	12	(個)

## M&amp;A時

(百万円)

株式価値...① 2,800<sup>注3)</sup>

## 直近期 (FY2022.10)

(百万円)

FY2023.10  
予想売上高...② 3,000

推定PSR...③<sup>注4)</sup> 8.0 ~ 10.0倍

②×③  
推定株式価値...④ 24,000~30,000

④/①  
株式価値の増大分 8.6 ~ 10.7倍

注3) ITANDI株式の当社取得価額をもとに算出 注4) 国内主要上場SaaS企業のうち、2023年6月7日時点で、ブルームバーグコンセンサス予想売上高を公表済の直近本決算の年間売上高で除して算出した売上高成長率が30%以上の企業を参照企業として抽出。2023年6月7日現在の株式時価総額を同ブルームバーグコンセンサス予想売上高で除して算出した各企業の予想PSRの中央値(9倍)を±1することで国内SaaS業界のPSRレンジを8~10倍と推定。参照企業と予想PSRは以下の通り

【参照企業】ラクス (3923) 12.0倍、マネーフォワード (3994) 11.4倍、プラスアルファ・コンサルティング (4071) 12.5倍、Appier Group (4180) 6.0倍、スパイダープラス (4192) 7.4倍、Sansan (4443) 7.5倍、Chatwork (4448) 7.7倍、フリー (4478) 10.3倍、メドレー (4480) 9.1倍

## 貸借対照表サマリー

(百万円)		FY2021.10	FY2022.10①	FY2023.10 2Q ②	増減額 (②-①)
流動資産	現金及び預金	15,275	11,842	12,820	978
	在庫 <sup>注1)</sup>	2,891	8,056	10,267	2,211
	(回転期間 <sup>注2)</sup>	(12.1日)	(20.6日)	(23.3日)	(2.7日)
	営業債権 <sup>注3)</sup>	284	667	855	188
	(回転期間 <sup>注2)</sup>	(1.2日)	(1.8日)	(1.6日)	(-0.2日)
	その他	1,003	2,298	3,877	1,579
非流動資産		29,140	32,289	30,874	-1,415
資産合計		48,593	55,152	58,693	3,541
負債	営業債務 <sup>注4)</sup>	1,531	2,073	1,826	-247
	(回転期間 <sup>注1)</sup>	(8.6日)	(6.8日)	(5.5日)	(-1.3日)
	その他	29,390	33,763	37,094	3,331
純資産	資本金	7,129	7,238	7,261	23
	利益剰余金	-419	-23	356	379
	その他	10,962	12,101	12,156	55
負債・純資産合計		48,594	55,152	58,693	3,541

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〉<sup>注5)</sup>  
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) <sup>注6)</sup>

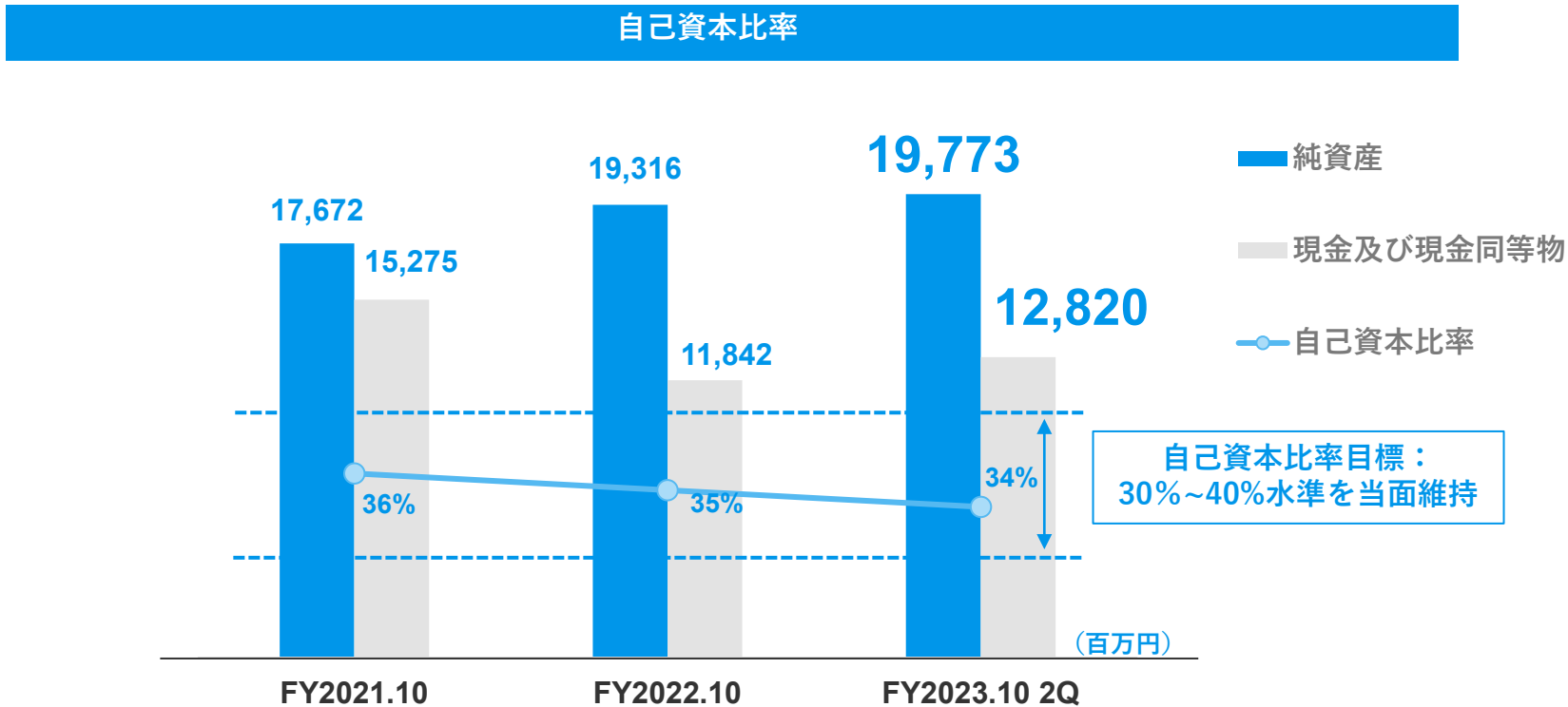
注1) 棚卸資産 注2) 回転期間を算出する際の在庫、営業債権、営業債務は期中平均を用いて算出

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

## 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 2Q実績	中期目標
売上収益成長率	51.7 %	29.7 %	継続的な売上成長率 20~30%
SaaS売上収益成長率	74.8%	72.0%	継続的な売上成長率 40~50%
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	19.4日	30日以内
自己資本比率	35%	34%	30%~40%水準 を当面維持

ESGについて

# GA technologies グループが取り組む課題

## 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 グループの 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



2022年5月の宅地建物取引業法施行改正を機に、オンライン完結型の不動産取引「ネット不動産」が解禁し、ITANDIが提供する不動産会社向けSaaSの利用が拡大。今後は不動産業界にとどまらず、他領域においても、テクノロジーを活用し、地球環境資源の課題をはじめ世の中の「不」の解決にチャレンジしていく。

グループ全体で1,177万枚の紙の削減  
(2022年4月1日から2023年3月末までの1年間)

不動産DXによるペーパーレス化で、

年間約 **1,177** 万枚の  
紙の削減を達成

### 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重視実施参画



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

データ改ざんを防ぐ  
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



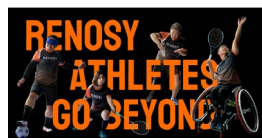
プロスポーツチーム、パラアスリートの採用を通じて、スポーツ分野で夢の実現を目指し挑戦し続ける人を応援。また社内のスポーツ文化育成にも取り組む

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

スポーツアールカンパニー



## 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

「日経スマートワーク経営調査」  
3.5星に格付け

ファミワンカンファレンス  
風土醸成部門賞

NIKKEI  
**Smart Work**  
★★★★ 2023



ESGについて

# ESGへの取り組み ～ガバナンス（Governance）について～

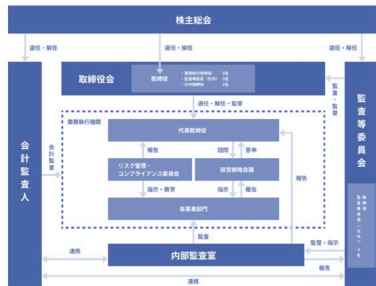
## テクノロジー×イノベーションで新しい価値を創造しながら ガバナンスの効いた企業経営

### 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ー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CSO



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

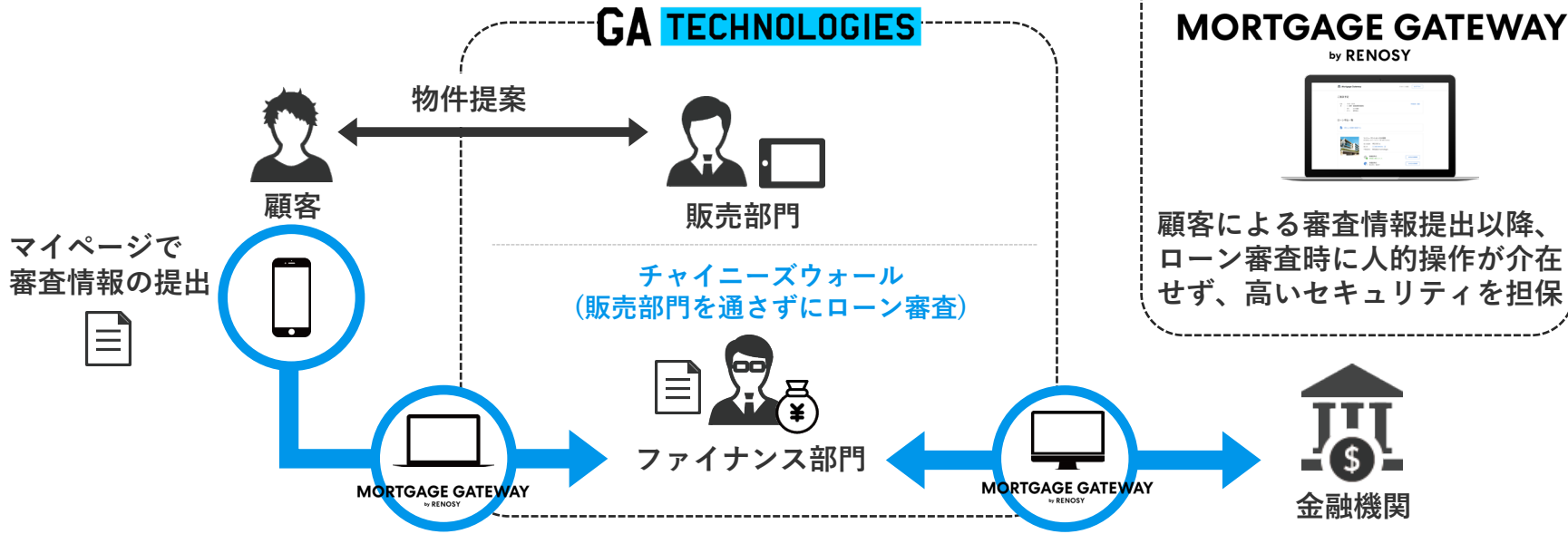
# ローン審査支援時の対応

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  
RENOSY License



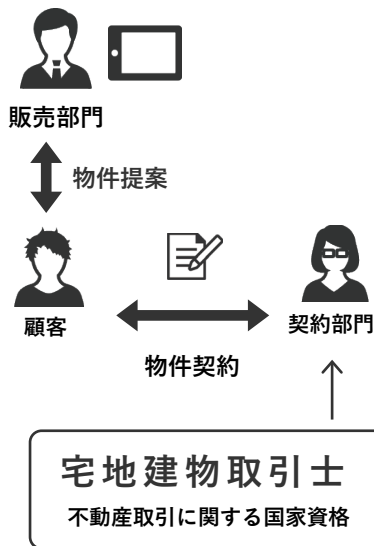
加えて、販売部門のマネージャー向け研修を強化し、

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

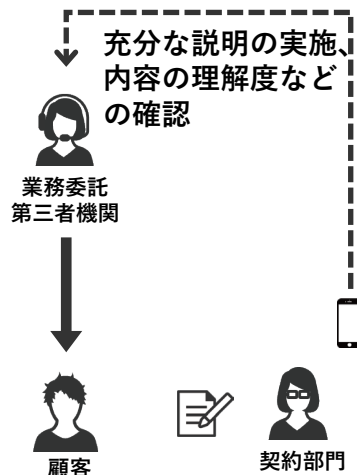
④

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



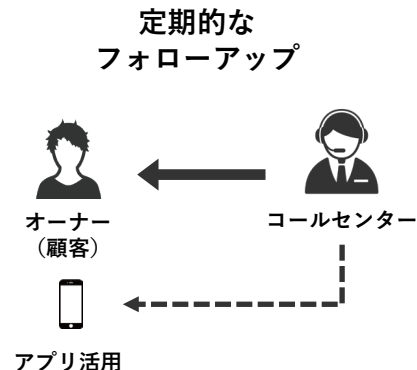
⑤

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 <sub>2</sub> 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

YoYでの比較

	FY2023.10 2Q ①	FY2022.10 2Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
売上収益	39,335	31,562	7,772	+25%
売上総利益	6,208	4,444	1,764	+40%
事業利益	1,452	881	571	+65%
金融費用	165	174	△9	△5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	876	500	376	+75%

業績予想における進捗

(百万円)

FY2023.10 2Q累計④	FY2023.10 業績予想⑤	達成率 (④/⑤)
63,411	145,500	44%
10,028	20,900	48%
910	1,600	57%
284	N/A	-
377	430	88%

## 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）および金融負債（賃料債権買取対価未払金）の増加、自己信託の組成に向けた販売用不動産の一時的増加等により総資産及び総負債が増加

(百万円)

	FY2023.10 2Q ①	FY2022.10 4Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
<b>資産合計</b>	<b>58,693</b>	<b>55,152</b>	<b>3,541</b>	<b>+6%</b>
<b>流動資産</b>	<b>27,819</b>	<b>22,863</b>	<b>4,955</b>	<b>+22%</b>
(現預金)	(12,820)	(11,842)	(978)	(+8%)
(販売用不動産)	(10,183)	(7,980)	(2,202)	(+28%)
(その他金融資産)注1)	(2,319)	(982)	(1,337)	(+136%)
<b>固定資産</b>	<b>30,874</b>	<b>32,289</b>	<b>△1,414</b>	<b>△4%</b>
(投資不動産)	(12,986)	(14,607)	(△1,621)	(△11%)
(のれん)	(7,465)	(7,590)	(△125)	(△2%)
(無形資産)	(3,997)	(3,582)	(415)	(+12%)
(使用権資産)	(2,146)	(2,426)	(△280)	(△12%)
<b>負債</b>	<b>38,920</b>	<b>35,836</b>	<b>3,084</b>	<b>+9%</b>
(有利子負債)	(29,860)	(29,206)	(653)	(+2%)
(その他金融負債)注2)	(4,604)	(2,831)	(1,773)	(+63%)
<b>純資産</b>	<b>19,773</b>	<b>19,316</b>	<b>457</b>	<b>+2%</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>58,693</b>	<b>55,152</b>	<b>3,541</b>	<b>+6%</b>

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 実績 (IFRS) ①	FY2023.10 計画 (IFRS) ②	前期比増減額 (②-①)	前期比増減率 <sup>注1)</sup> (②/①-1)
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

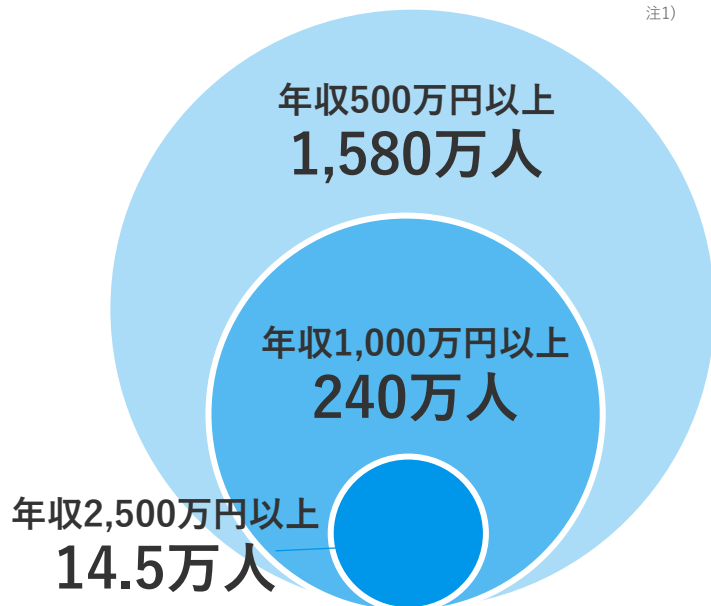
## 購入(買い手) DXターゲット

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

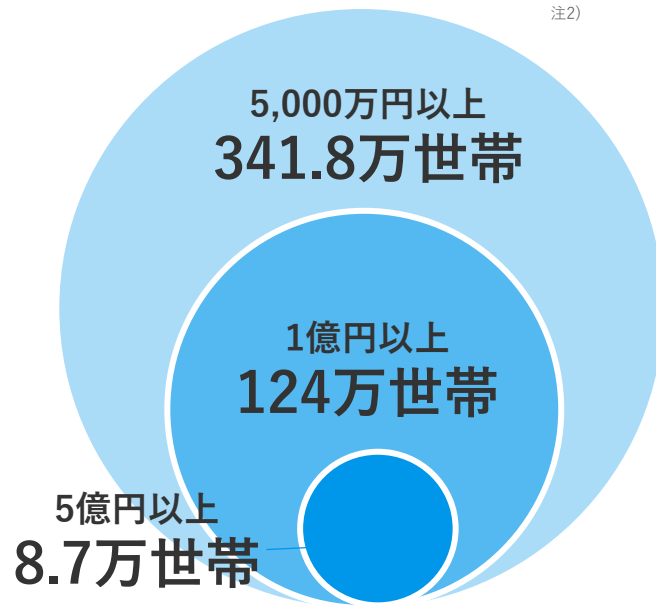
注1)



### 国内 世帯ターゲット

約**342**万世帯の富裕層

注2)



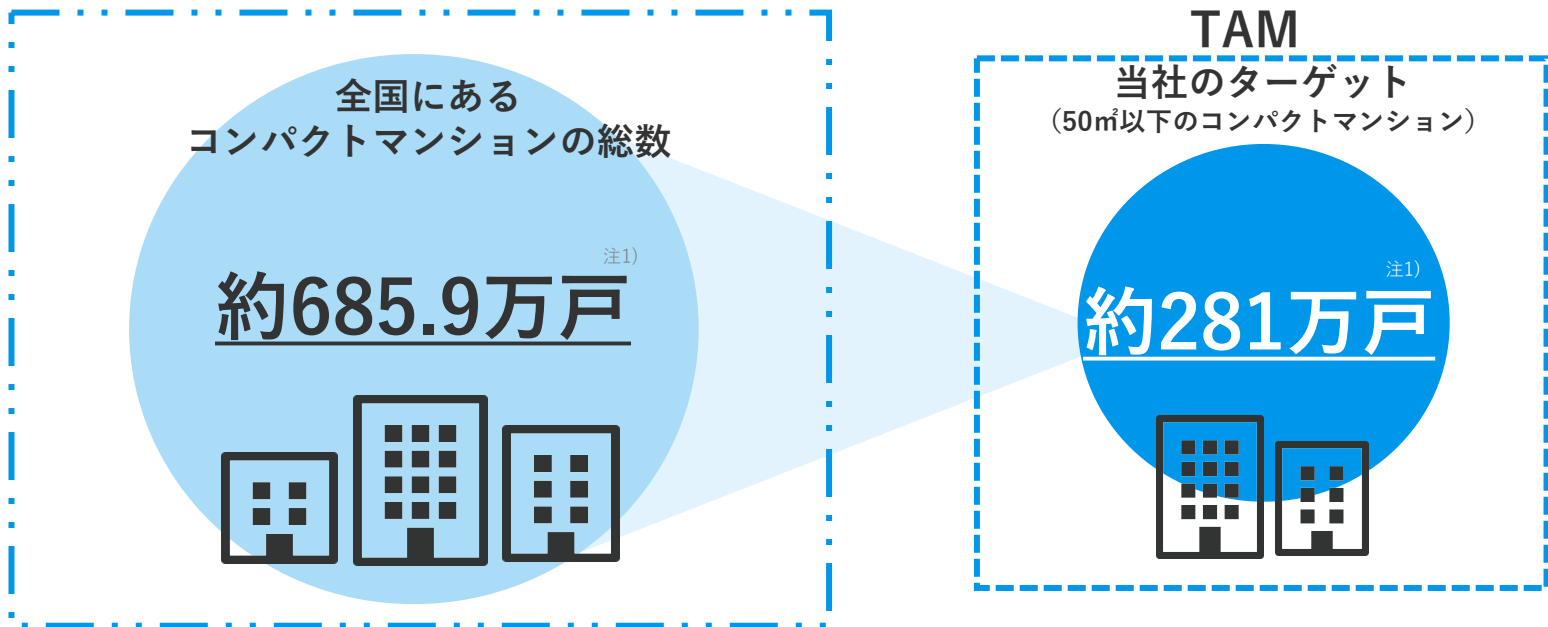
注1) 出典：国税庁 民間給与実態統計調査結果 令和2年度データを当社にて集計

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

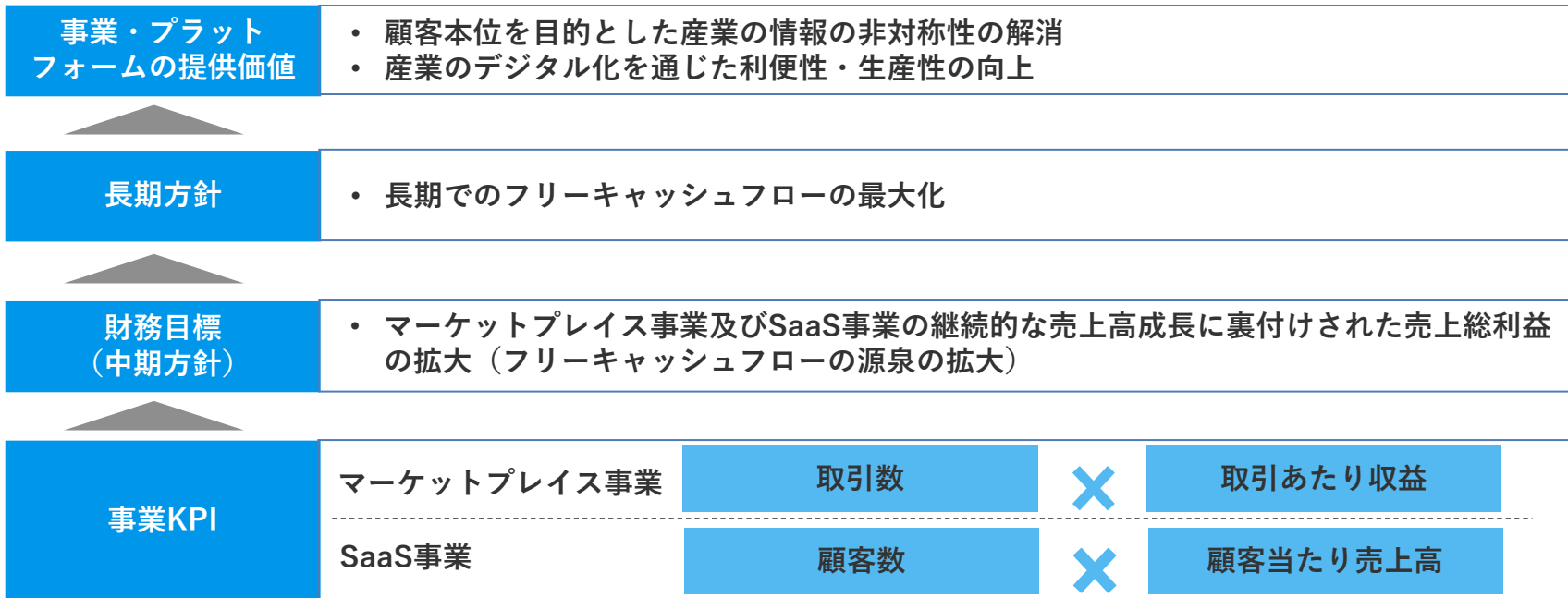


注1) 国土省調査 平成30年度マンション総合調査結果データ編 : [https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku\\_house\\_tk5\\_000058.html](https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk5_000058.html)  
三井住友不動産 中古マンション専有面積動向2016年6月 : [https://smtrc.jp/useful/knowledge/market/2016\\_06.html](https://smtrc.jp/useful/knowledge/market/2016_06.html) より算出



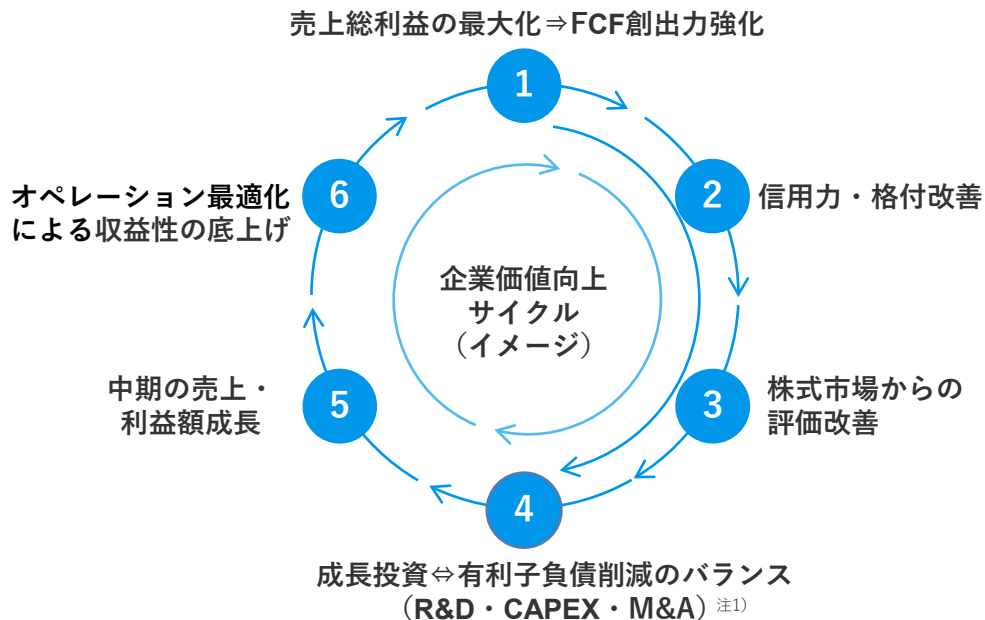
## 企業価値向上についての考え方（1/2）

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

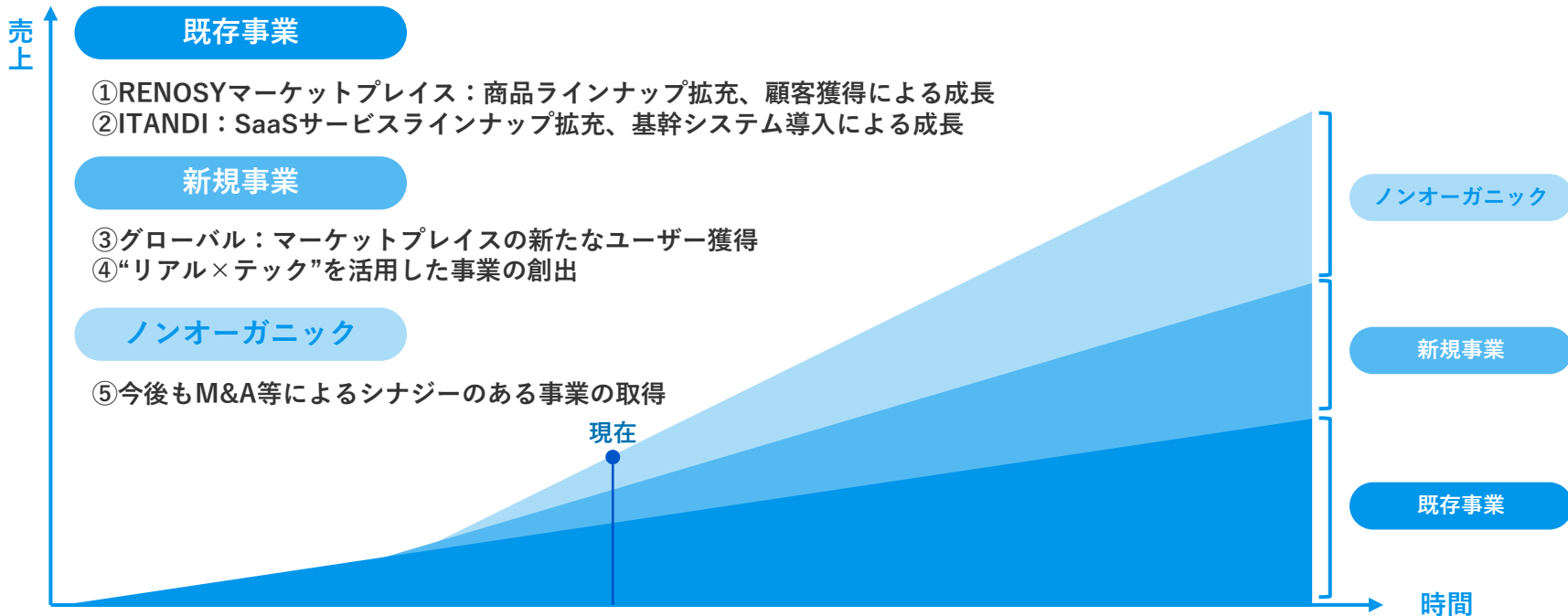


#### 企業価値向上サイクル

- 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



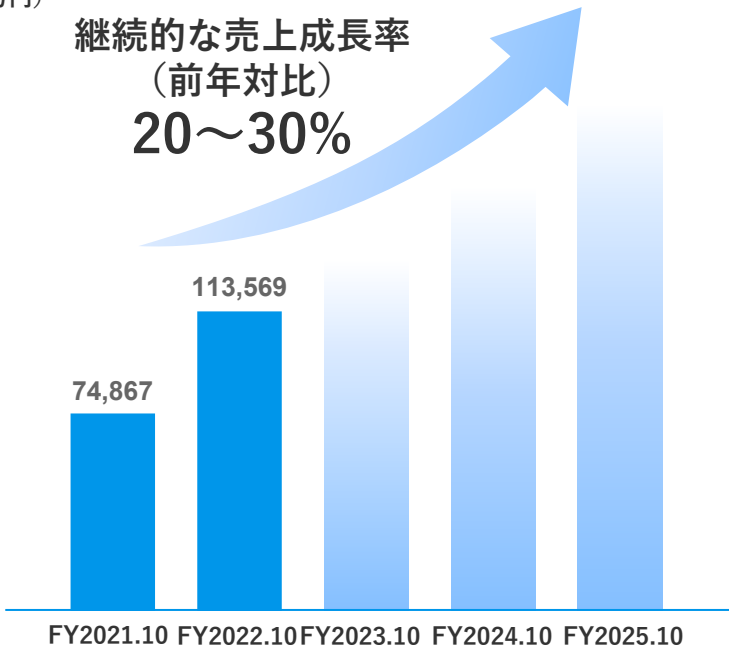
## 連結売上収益・売上総利益率目標

トッ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

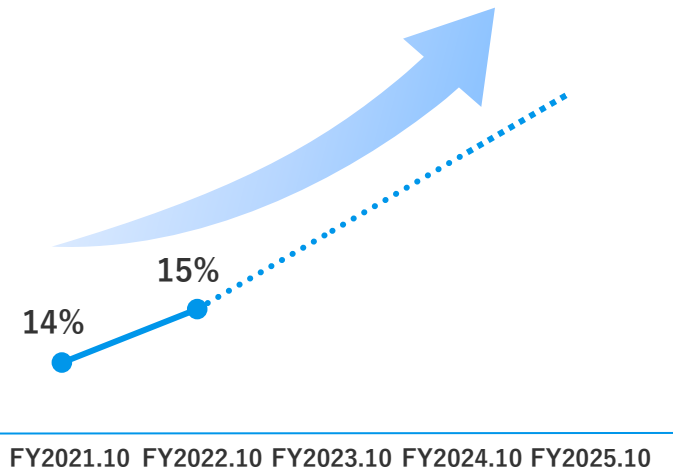
(百万円)

継続的な売上成長率  
(前年対比)  
20~30%



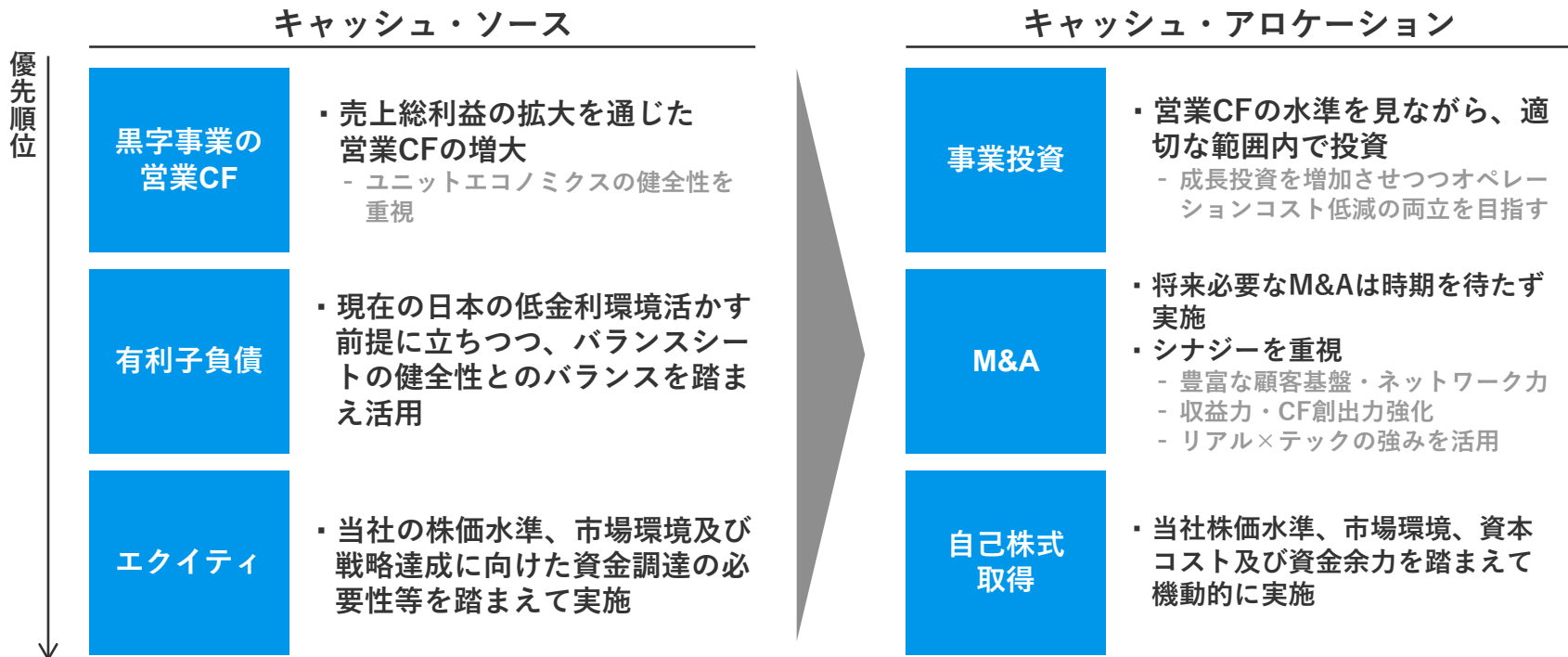
### 連結売上総利益率

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

||

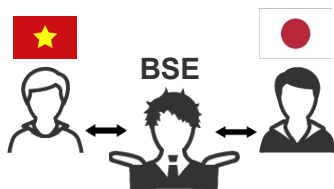
TSR  
(株主総利回り)

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んな企業成長を実現



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： <a href="https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk5_000058.html">https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk5_000058.html</a> 三井住友不動産 中古マンション専有面積動向2016年6月： <a href="https://smtrc.jp/useful/knowledge/market/2016_06.html">https://smtrc.jp/useful/knowledge/market/2016_06.html</a> 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
電子入居申込サービス/電子契約サービス 仲介会社利用率No.1	注8) 「リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2023年引越しシーズン（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査」(2023/01/24) n=405
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 <a href="https://rean-japan.jp/images/REAN-JAPAN-Market-Report%E7%AC%AC1%E7%89%88_2020_1224.pdf?20201223">https://rean-japan.jp/images/REAN-JAPAN-Market-Report%E7%AC%AC1%E7%89%88_2020_1224.pdf?20201223</a>

## グループ会社一覧



		持株比率	M&A/設立時期 <sup>注1)</sup>	事業内容
	ITANDI 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
	RENOSY + 株式会社 RENOSY PLUS <sup>注2)</sup>	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
	RENOSY FINANCE 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
	RENOSY X 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
	RENOSY ASSET MANAGEMENT <sup>注3)</sup> 株式会社RENOSY ASSET MANAGEMENT	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
	神居秒算 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 GATECHNOLOGIES SHANGHAI	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
	PARTNERS 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
	Ricordi 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 RENOSY(Thailand) Co.,Ltd. <sup>注4)</sup>	100%	2022.5	タイ駐在員向け賃貸プラットフォーム「dearlife」の運営
	MtechA 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
	ダンゴネット 株式会社ダンゴネット Database Analysis for New Generation's Open	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 72億6,173万4,937円（2023年4月末日時点）

従業員数<sup>注1</sup> 1,069名（2023年4月末日時点）

事業内容

- ・ ネット不動産投資サービスブランド「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CSO：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](mailto:ir@ga-tech.co.jp)

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