



2023年10月期 第3四半期
決算説明資料

2023年9月14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 通期業績予想の修正	P9
持続的な成長に向けた構造改革～変革と成長～	P12
2023年10月期 第3四半期業績	P19
事業別トピックス	P46
財務戦略	P73
ESGについて	P82
Appendix	P93

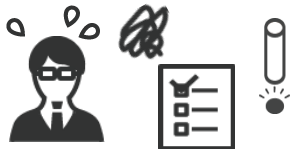
ビジネスモデルについて

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

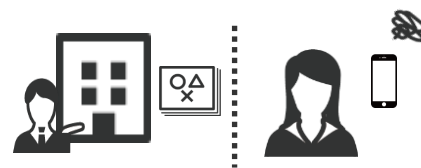
アナログで低い生産性



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

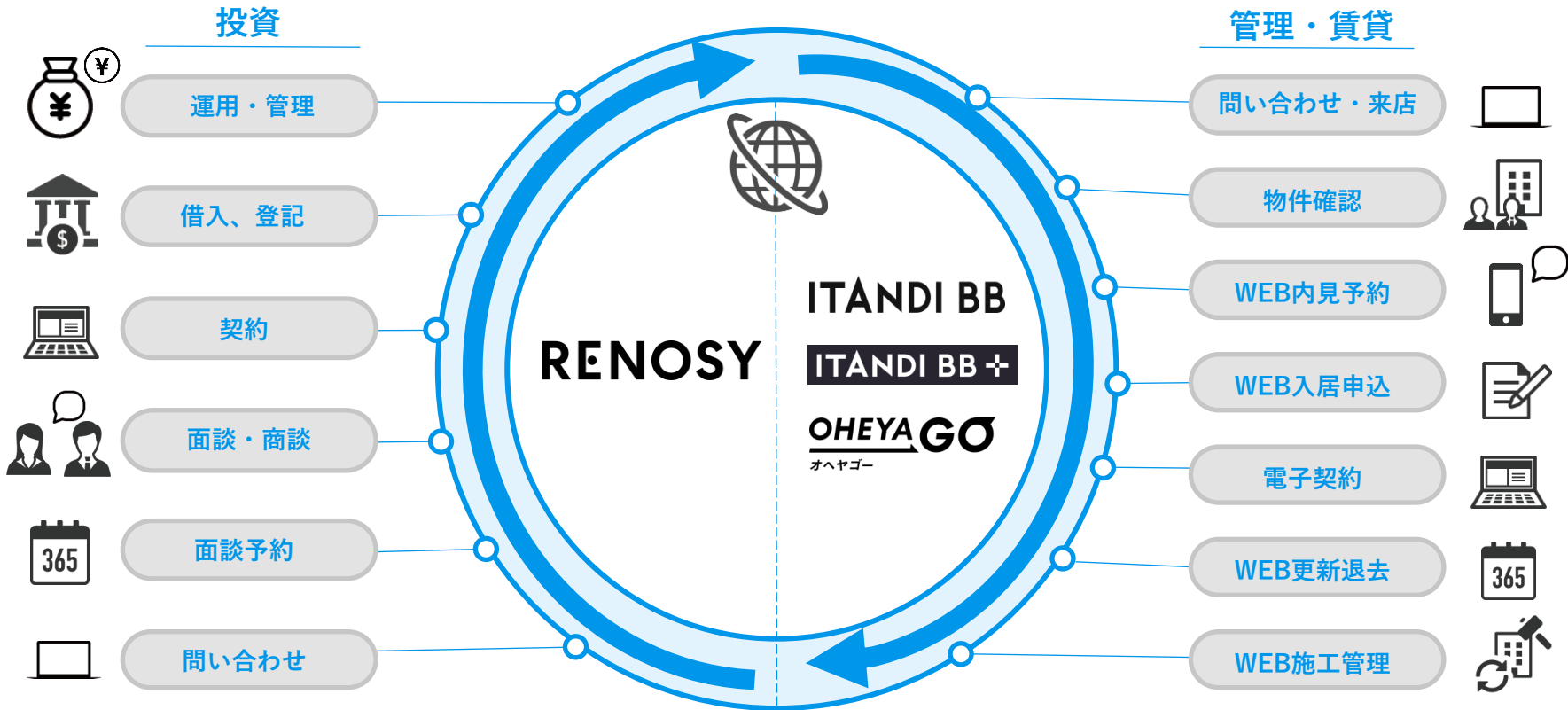
RENOSY

ITANDI BB
ITANDI BB+OHEYA GO
オヘヤゴSPICA
CONSULTING

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

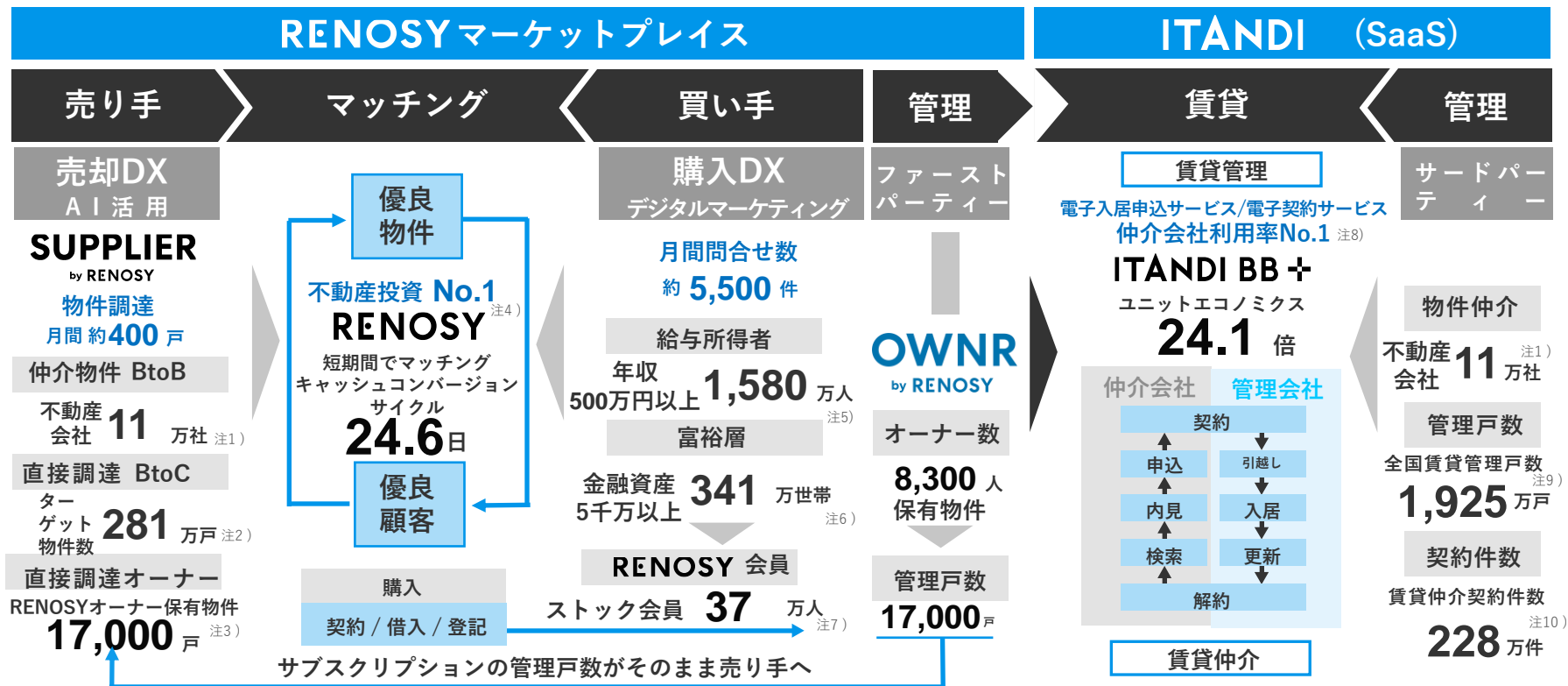
オンライン上で一気通貫にサービスを提供



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P106を参照

事業概要

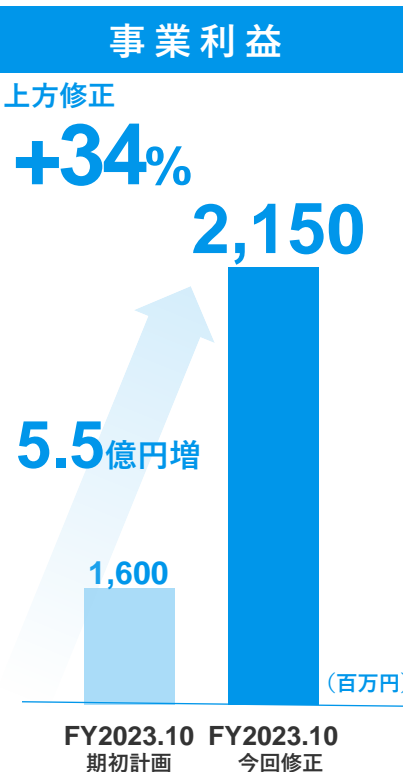
セグメント	事業内容	プロダクト
<p>RENOSY マーケット プレイス</p> <ul style="list-style-type: none"> オンライン トランザクション サブスクリプション サードパーティ サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ネット不動産投資サービス <ul style="list-style-type: none"> RENOSYのメディアを活用して、不動産投資の売り手（売却）と買い手（購入）の顧客を獲得、双方をマッチングし販売するサービスをテクノロジーを活用して提供 ▶ プロパティマネジメント（資産管理） <ul 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 	<p>RENOSY</p> <p>dearlife by RENOSY</p>
<p>ITANDI</p> <ul style="list-style-type: none"> SaaS BtoB マーケット プレイス BtoC マーケット プレイス 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 不動産会社向けパーティカル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初期費用、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、リアルタイムな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、成約ごとの手数料等による収益モデルの賃貸サイトを提供 	<p>ITANDI BB+</p> <p>ITANDI BB <small>イタディ ビービー</small></p> <p>OHEYA GO <small>オヘヤゴー</small></p>

2023年10月期 通期業績予想の修正

2023年10月期 通期業績予想の修正

2023年10月期 通期業績予想の修正

売上総利益以下の利益を上方修正。事業利益は3Q時点で期初計画を達成し、21.5億と過去最高益を見込む



(百万円)		注1)			注2)	
		FY2022.10 実績 (IFRS) ①	FY2023.10 期初計画 (IFRS) ②	FY2023.10 3Q 業績修正後 (IFRS) ③	業績修正後 前期比増減率 (③/①-1)	業績修正後 期初計画比 増減率 (③/②-1)
連結	売上収益	113,569	+145,500	145,500	+28.1%	+0.0%
	売上総利益	16,519	20,900	21,800	+32.0%	+4.3%
	事業利益	1,022	1,600	2,150	+110.4%	+34.4%
	当期利益 ^{注3)}	386	430	940	+143.5%	+118.6%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	110,843	142,000	142,000	+28.1%	+0.0%
	売上総利益	14,482	18,200	19,000	+31.2%	+4.4%
	セグメント利益	4,947	5,950	6,120	+23.7%	+2.9%
ITANDI	売上収益	2,046	3,000	3,150	+54.0%	+5.0%
	売上総利益	1,698	2,480	2,630	+54.9%	+6.0%
	セグメント利益	281	510	700	+149.1%	+37.3%

注1)2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

注2)表上計算にて算出 注3)親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

2023年10月期 通期業績予想の修正

2023年10月期 通期業績予想の修正理由

RENOSYマーケットプレイス、ITANDI両事業が好調に推移したことに加え、収益構造の改革が功を奏す

RENOSYマーケットプレイス

手数料改善施策の奏功や
ストックビジネスが拡大①オンラインランザクション
手数料改善施策

- 売却DXによる、オーナーからの直接調達強化
- 商品ラインアップの拡充

②サブスクリプションの伸長

- 管理戸数増加によるスケールメリット
- 複数プラン提供、DX活用による業務効率化

ITANDI

ITANDIのプレゼンスの高まりに
より獲得社数が増加①「ITANDI BB+」の高いシェア
及び評価

- 電子入居申込及び電子契約は業界シェアNo.1^{注1)}
- 仲介業者からの高い評価^{注2)}

②導入社数伸長による収益拡大

- パーティカルSaaSの強みを生かし、導入社数を加速
- 加えて、クロスセルのプロダクト導入も増加

収益構造改革

不採算事業からの撤退及び事業
の選択と集中、販管費の圧縮

①事業の選択と集中

- 不採算事業から撤退し、RENOSYとITANDIにリソースを集中

②販管費のコストコントロール

- 最適な人材ポートフォリオ勘案の人材配置（社内異動）、DXによる効率化などによる人件費圧縮
- コーポレート機能を集約

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 [期間] 2022年2月21日～4月8日 [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で顧客管理システムを採用している会社 [有効回答数] 145件

持続的な成長に向けた構造改革

～変革と成長～

持続的な成長に向けた構造改革

2021年10月期の下方修正以降、以下の4つを基軸に構造改革を実施



ビジネスモデル

- 収益の安定性向上に向けてストック収益比率を高め、事業基盤の強化及び収益構造を転換
- M&Aでグループジョインした企業とのシナジー実現及び継続的な事業成長に繋がるM&A強化
- 四半期業績のボラティリティ軽減を目指し広告費投下平準化／各種オペレーション改善施策を実施



経営管理

- 主要事業に関する中長期の事業戦略を策定し、計画的な予算策定及び厳格な業績管理体制の構築
- 週次のKPI管理を徹底し、グループ会社含めた業績進捗をタイムリーに把握する体制も構築
- 財務戦略策定及び財務健全性に関する管理指標を導入し、財務規律を持った事業成長を実現



組織・マネジメント

- グループ事業運営の意思決定スピードの迅速化に向けた事業本部制への本格移行の実施
- 経営会議のあり方の変革（経営課題を抽出、優先順位付し、KPIはテック活用により可視化）
- 各領域における専門性及び経験値の高い優秀な人材採用によるマネジメント体制強化



ガバナンス／コンプライアンス

- 社外取締役が過半数を占める取締役体制によるガバナンス強化及び多様性のある構成
- 不正の起こらない仕組み作りやコンプライアンス研修の実施など継続的なコンプライアンス強化

ビジネスモデル

既存事業の構造改革を断行し、安定的／継続的な成長を遂げる体制を構築

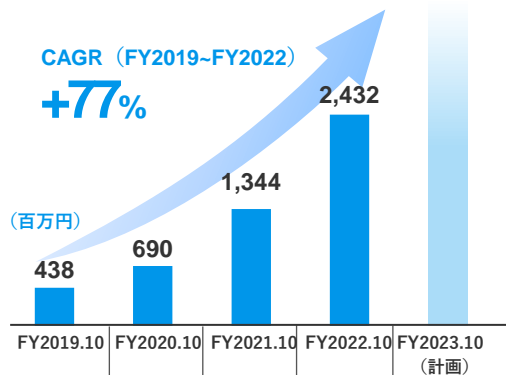


ビジネスモデル

- ・収益の安定性向上に向けてストック収益比率を高め、事業基盤の強化及び収益構造を転換
- ・M&Aでグループジョインした企業とのシナジー実現及び継続的な事業成長に繋がるM&A強化
- ・四半期業績のボラティリティ軽減を目指し広告費投下平準化／各種オペレーション改善施策を実施

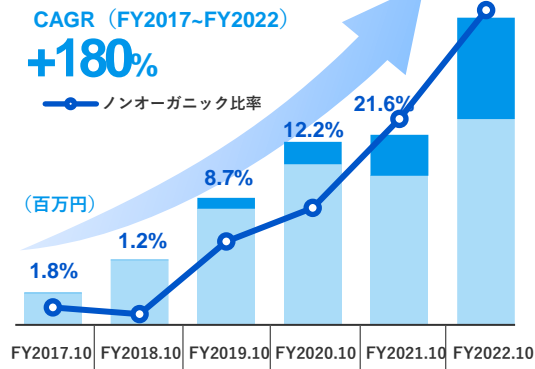
ストックビジネス粗利の向上

ストックビジネス売上総利益推移



M&Aによるノンオーガニック成長

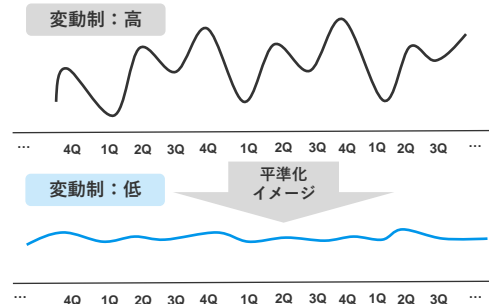
ノンオーガニック売上総利益 **32.9%**



四半期業績の平準化施策

安定的成長のため売上の平準化を実施

- ✓ 広告宣伝費投下の平準化
- ✓ オペレーションの改善



経営管理

中長期事業戦略に基づく、計画的な予算策定及び厳格な業績管理体制の構築 並びに財務規律を持った事業成長の実現

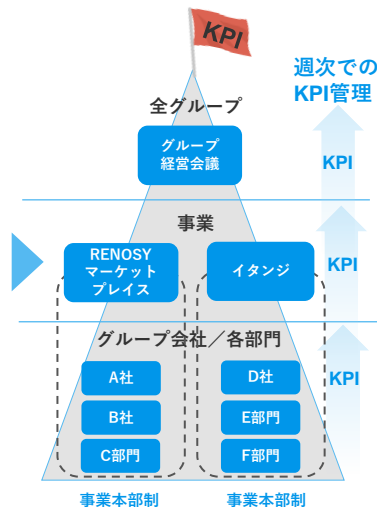
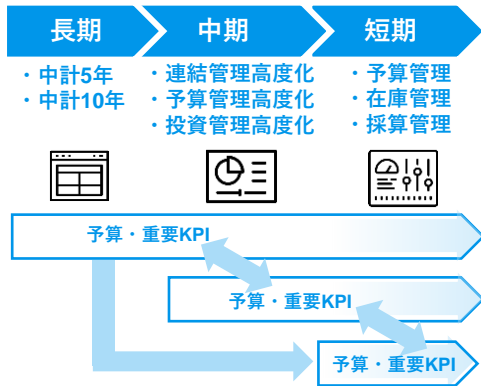


経営管理

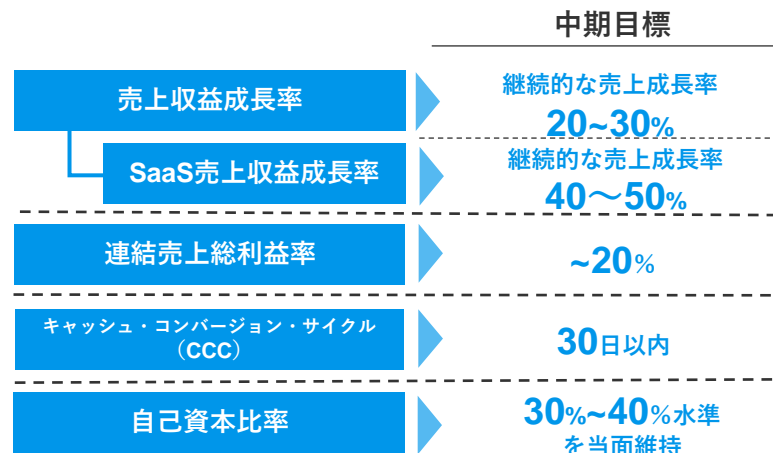
- ・主要事業に関する中長期の事業戦略を策定し、計画的な予算策定及び厳格な業績管理体制の構築
- ・週次のKPI管理を徹底し、グループ会社含めた業績進捗をタイムリーに把握する体制も構築
- ・財務戦略策定及び財務健全性に関する管理指標を導入し、財務規律を持った事業成長を実現

中長期戦略に紐づく週次のKPI管理体制を構築

中長期戦略が毎期の予算・重要KPIとなり、現場ではそれを週次で管理



財務戦略策定及び財務安定性指標の設定、管理



組織・マネジメント

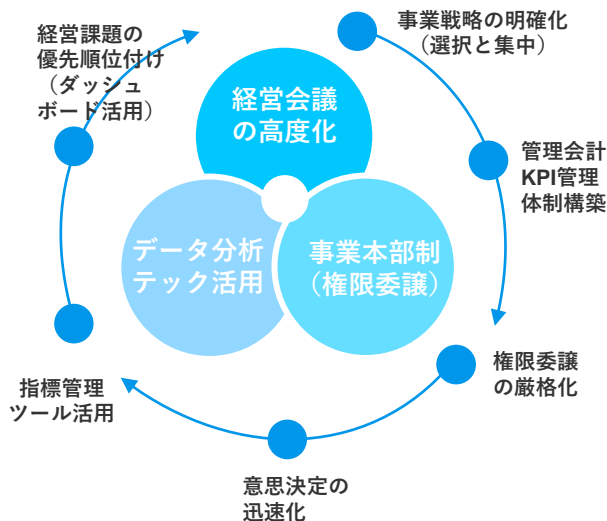
事業改革を支える、高い経験を持つ優秀な人材の招集



組織・マネジメント

- ・グループ事業運営の意思決定スピードの迅速化に向けた事業本部制への本格移行の実施
- ・経営会議のあり方の変革（経営課題を抽出、優先順位付し、KPIはテック活用により可視化）
- ・各領域における専門性及び経験値の高い優秀な人材採用によるマネジメント体制強化

経営管理体制の強化



各領域での高い実績を有する人材採用によりマネジメント体制を強化

経営全般／ネット銀行・証券化

取締役 副社長執行役員 CSO



櫻井 文夫

40年に渡る不動産業界での経験と経営に関する卓越した知見

- 1982年：三井不動産販売株式会社（現三井不動産リアルティ株式会社）
- 2000年：同社経営本部 経営企画室室長 兼不動産インフォメディア株式会社 代表取締役社長
- 2003年：同社執行役員 経営企画本部長
- 2011年：同社取締役 常務執行役員
- 2018年：同社取締役 専務執行役員
- 2022年：当社取締役 副社長 執行役員CSO

財務戦略／M&A／資金調達／管理会計

執行役員 CFO



藤川 祐一

金融業界での長年のキャリアを持ち、M&A及び資金調達等に精通

- 2006年：株式会社三菱UFJ銀行 法人営業株式会社 投資銀行本部
- 2012年：三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社 投資銀行本部
- 2018年：株式会社三菱UFJフィナンシャルグループ 人事部企画
- 2019年：ゴールドマン・サックス証券株式会社 M&Aアドバイザー及び資金調達
- 2022年：当社執行役員CFO

業務オペレーション運営・改善

執行役員 CEOオフィス室長



佐藤 将之

創業期のアマゾンJPに参画、調達・物流を担当し1兆円企業に牽引

- 1994年：株式会社セガ・エンタープライゼス（現：株式会社セガ）
- 1999年：Sega of America, Inc. ソフトウェア生産及び物流担当
- 2000年：アマゾンジャパン株式会社 サプライチェーン担当
- 2010年：同社フルフィルメントセンター 運営統括本部長
- 2023年：当社執行役員 CEOオフィス室長

持続的な成長に向けた構造改革～変革と成長～

ガバナンス／コンプライアンス

盤石なガバナンス体制の施行及び継続的なコンプライアンス強化の実施



ガバナンス／コンプライアンス

- ・ 社外取締役が過半数を占める取締役体制によるガバナンス強化及び多様性のある構成
- ・ 不正の起こらない仕組み作りやコンプライアンス研修の実施など継続的にコンプライアンスを強化

ガバナンスの効いた取締役会構成

社外取締役が過半数かつダイバーシティを意識した多様性ある人選

◆社内取締役3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

- ・ 社外取締役過半数（62.5%）
- ・ 女性
- ・ 外国人
- ・ 幅広い年齢層

◆社外取締役5名



久多良木 健
社外取締役



グジチ・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）

不正の起こらない仕組み作り、コンプライアンス強化

①コンプライアンス研修実施

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
RENSOY 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

②販売と契約部門の分離

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



販売部門

物件提案



顧客

物件契約



契約部門

宅地建物取引士
不動産取引に関する国家資格

③第三者機関による確認

第三者機関による契約時の説明実施、理解度の確認

充分な説明の実施、内容の理解度などの確認



業務委託
第三者機関



顧客



契約部門

④定期的なコンタクト

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）

定期的な
フォローアップ



オーナー
（顧客）

コールセンター

アプリ活用

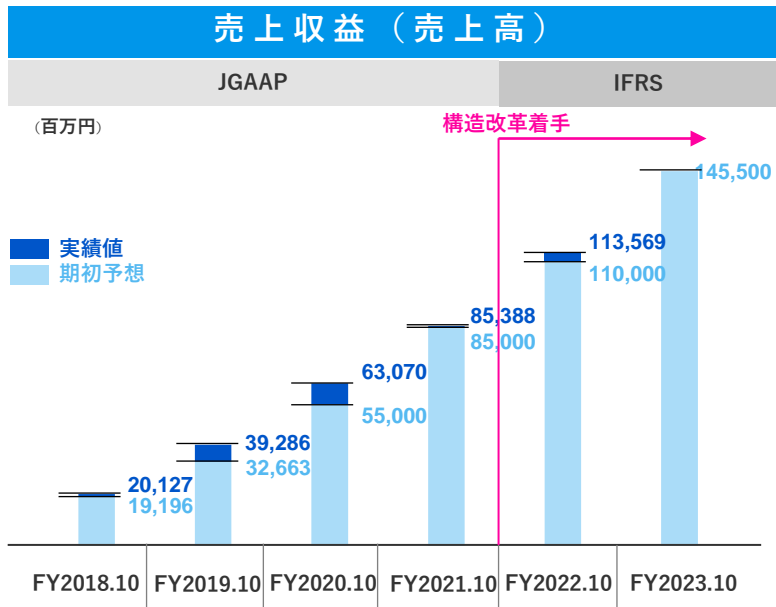
大きなクレームへの発展等を未然に防止

持続的な成長に向けた構造改革～変革と成長～

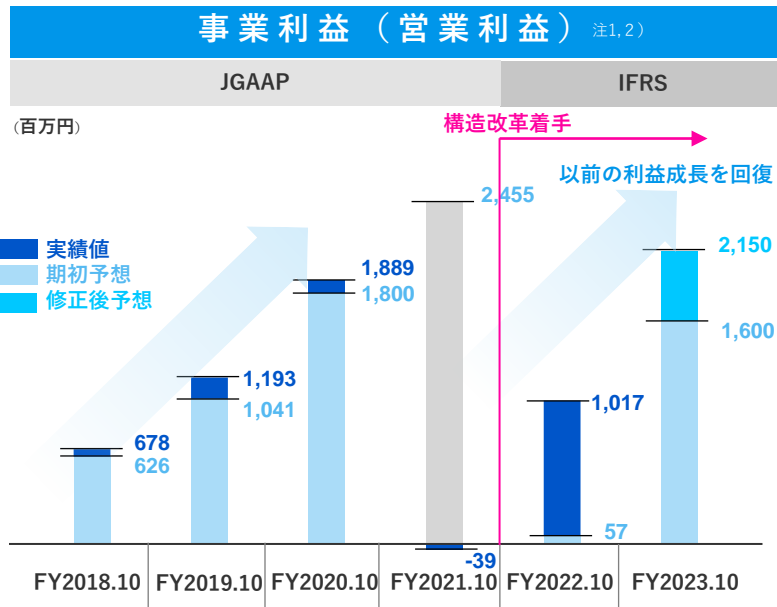
構造改革による成果

構造改革着手後の2022年10月期より、利益は期初予想を大幅に上回る成果を達成

上場以来**5期連続**計画を上回り増収



FY2022.10以降、計画を**大幅達成**



注1) FY2021.10期まではJGAAP営業利益、FY2022.10期はIFRS営業利益、FY2023.10期はIFRS事業利益を使用

注2) 2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

2023年10月期 第3四半期業績

2023年10月期 第3四半期業績

2023年10月期 3Q ビジネスハイライト

連結業績サマリー

- ・ 売上収益は**計画通り進捗**。両事業の好調な業績拡大を背景に**利益は上方修正**
- ・ 事業利益^{注1)}は**収益構造改革が奏功**し、進捗率75%、YoY + 128%の16億
- ・ 当期利益^{注2)}はYoY + 287%の6.2億と**大幅伸長**

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**
- ・ 売上総利益、セグメント利益は、手数料改善施策の奏功やサブスクリプションの高進捗等により**計画を上方修正**。粗利率も14.2%と高水準をキープ

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等により、売上収益、売上総利益、セグメント利益の**計画を上方修正**
- ・ 粗利はYoY + 70%の20億、セグメント利益もYoY + 160%の6.3億と**大幅伸長**

注1)国際会計基準における事業利益は、日本会計基準の営業利益に相当 注2)親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

2023年10月期 第3四半期業績

2023年10月期 3Q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り進捗

	売上収益	売上総利益	事業利益 (セグメント利益)	Topics
連結	YoY +27% 989.7億 (YoY+212億)	YoY +39% 157.8億 (YoY+44.5億)	YoY +128% 16.0億 (YoY+9.0億)	売上は900億を超え、粗利も150億の大台に。収益構造改革により、事業利益はYoY +128%の16億を計上
RENOSY マーケット プレイス	YoY +27% 963.5億 (YoY+205億)	YoY +38% 137.0億 (YoY +37.8億)	YoY +39% 44.8億 (YoY+12.7億)	粗利はYoY +38%と順調に推移し、粗利額が拡大。セグメント利益はYoY +39%と粗利成長を上回る
ITANDI	YoY +68% 23.9億 (YoY+9億)	YoY +70% 20.2億 (YoY+8.3億)	YoY +160% 6.3億 (YoY+3.9億)	売上、粗利はYoY約+70%と好調に伸長。セグメント利益は、YoY +160%の約6億と期初計画を1億上回る進捗

2023年10月期 第3四半期業績

2023年10月期 3Q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2倍以上の大幅伸長

(百万円)		FY2022.10.3Q 実績 (IFRS) ^{注1)}	FY2023.10.3Q 実績 (IFRS)	前期比 増減率 ^{注2)}
連結	売上収益	77,675	98,971	+27%
	売上総利益	11,327	15,786	+39%
	事業利益	703	1,604	+128%
	当期利益 ^{注3)}	160	620	+287%
RENOSY マーケット プレイス	売上収益	75,817	96,358	+27%
	売上総利益	9,921	13,704	+38%
	セグメント利益	3,218	4,489	+39%
ITANDI	売上収益	1,430	2,399	+68%
	売上総利益	1,193	2,025	+70%
	セグメント利益	246	639	+160%
調整額	全社費用	△2,441	△3,313	-
	その他 ^{注4)}	△160	△94	-

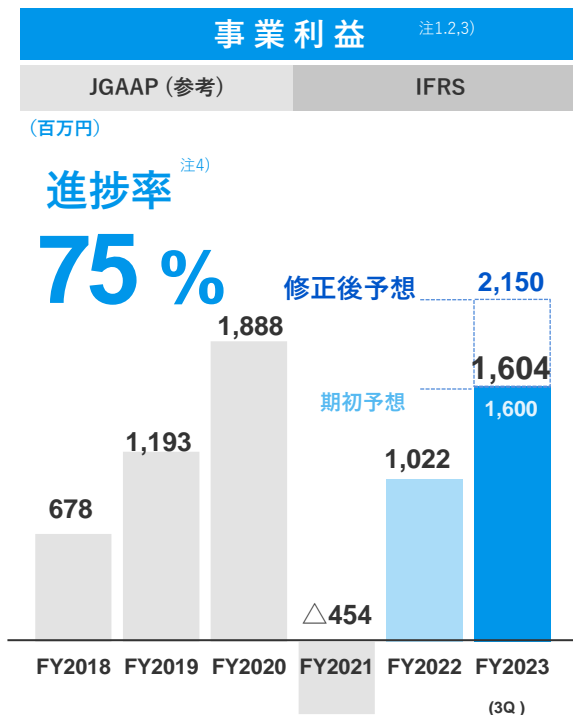
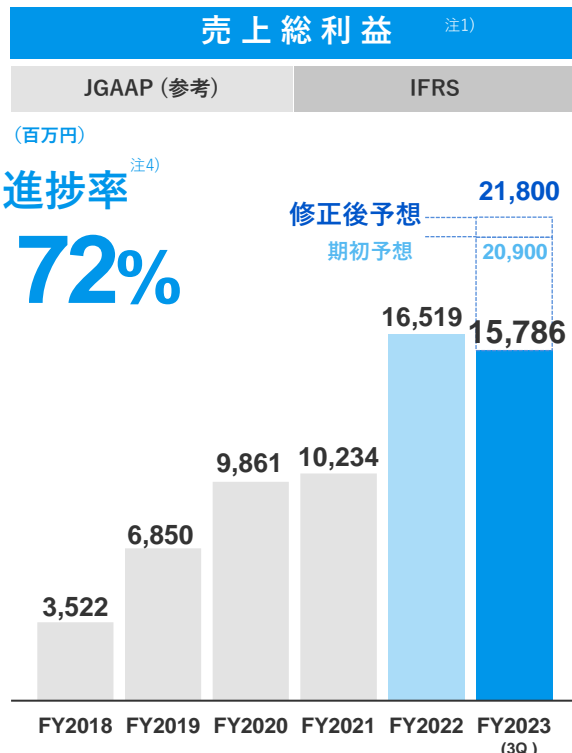
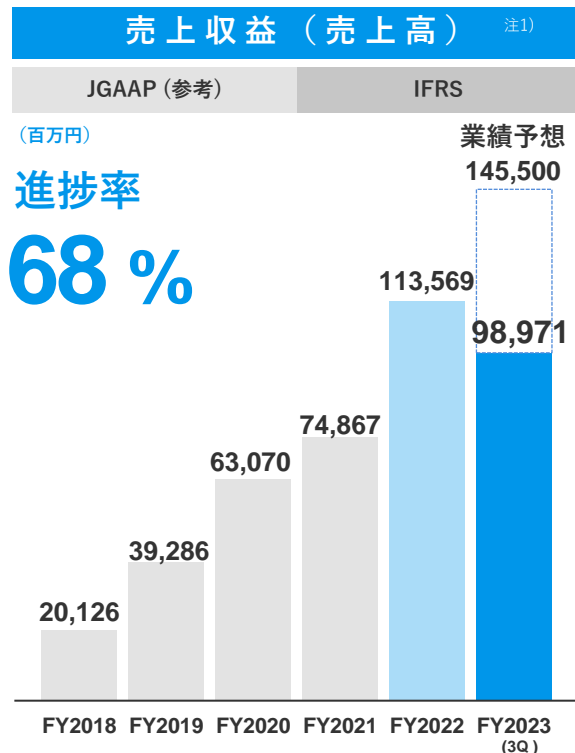
注1) 2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

注2) 売上計算にて算出。FY2023.10.3Q 実績 ÷ FY2022.10.3Q 実績 - 1 注3) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す 注4) 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3四半期業績

3Q連結業績進捗

売上は計画通り進捗。粗利、事業利益共に計画を上回る進捗で期初予想を上方修正



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 注3) 2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映 注4) FY2023.10 3Q決算発表で開示した業績予想ベースでの進捗率

2023年10月期 第3四半期業績

連結業績推移 (IFRS)

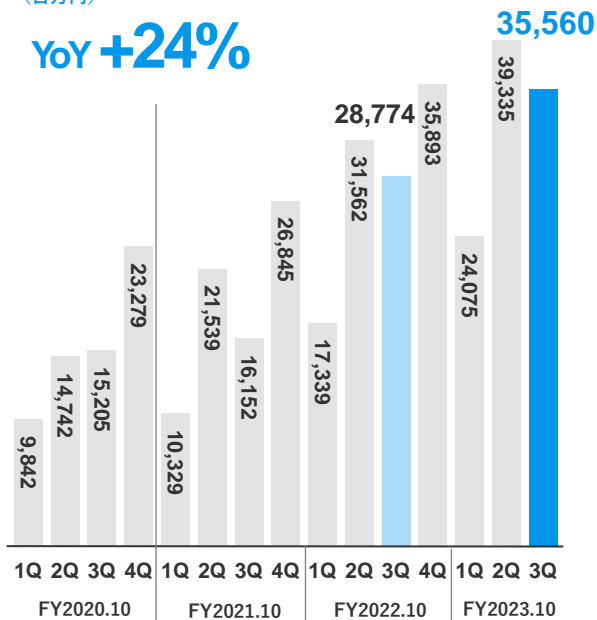
売上収益はYoY+24%、売上総利益はYoY+30%、事業利益はYoY+50%と好調に推移

売上収益 (売上高)

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY +24%

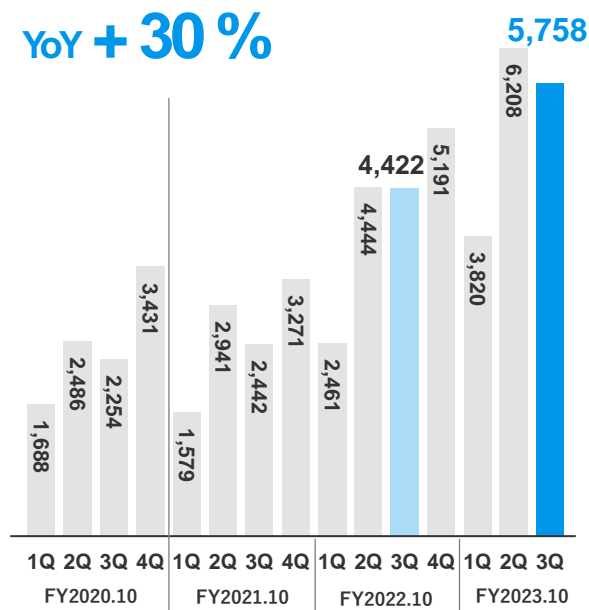


売上総利益

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

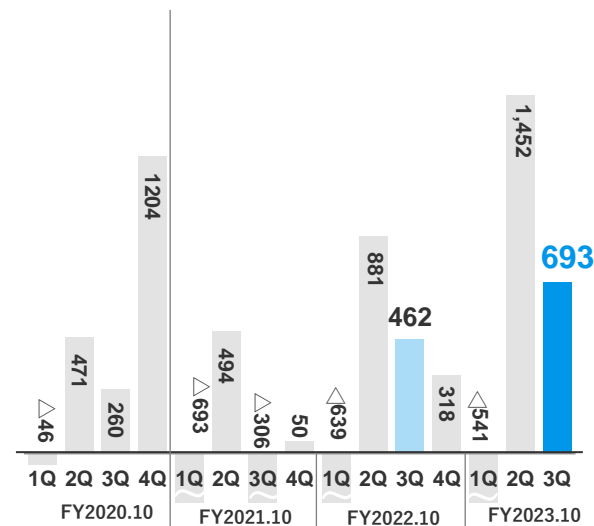
YoY + 30%

事業利益 注1,2)

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY + 50%



注1) FY2020.10月期は営業利益にて作成 注2) 2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

2023年10月期 第3四半期業績

ストックビジネス売上総利益

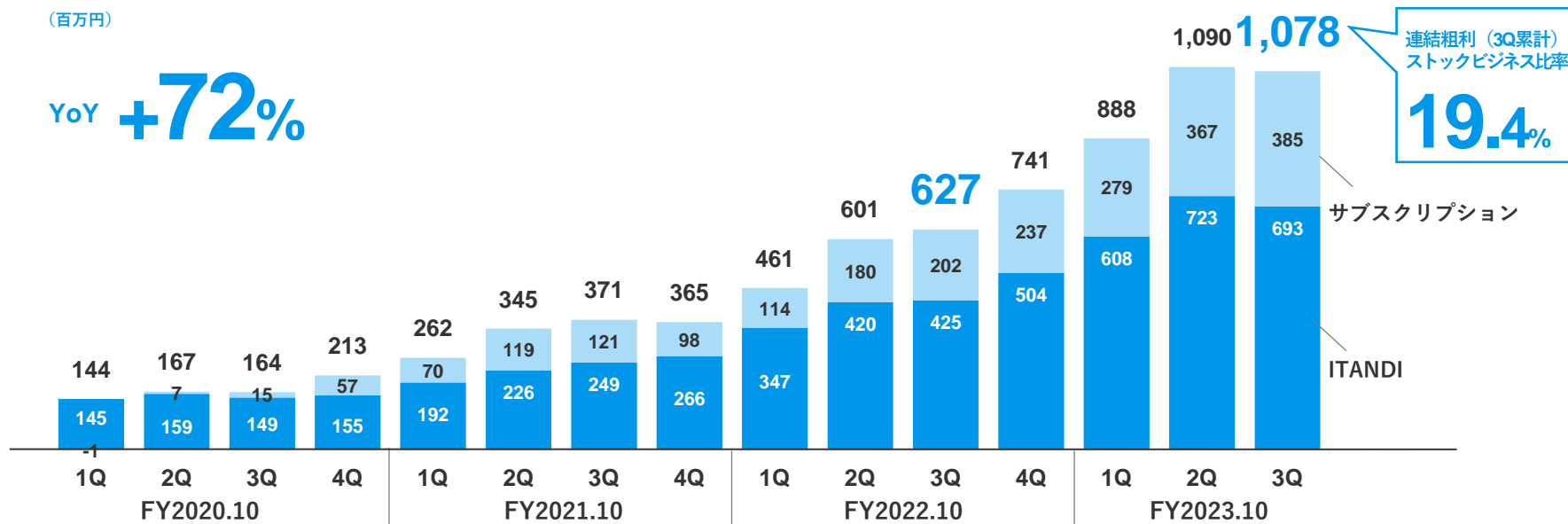
ストックビジネスであるITANDI、サブスクリプション両事業の売上総利益は売上収益の増加とともに拡大し、YoY+72%と高成長

ストックビジネスの売上総利益の推移 注1)

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

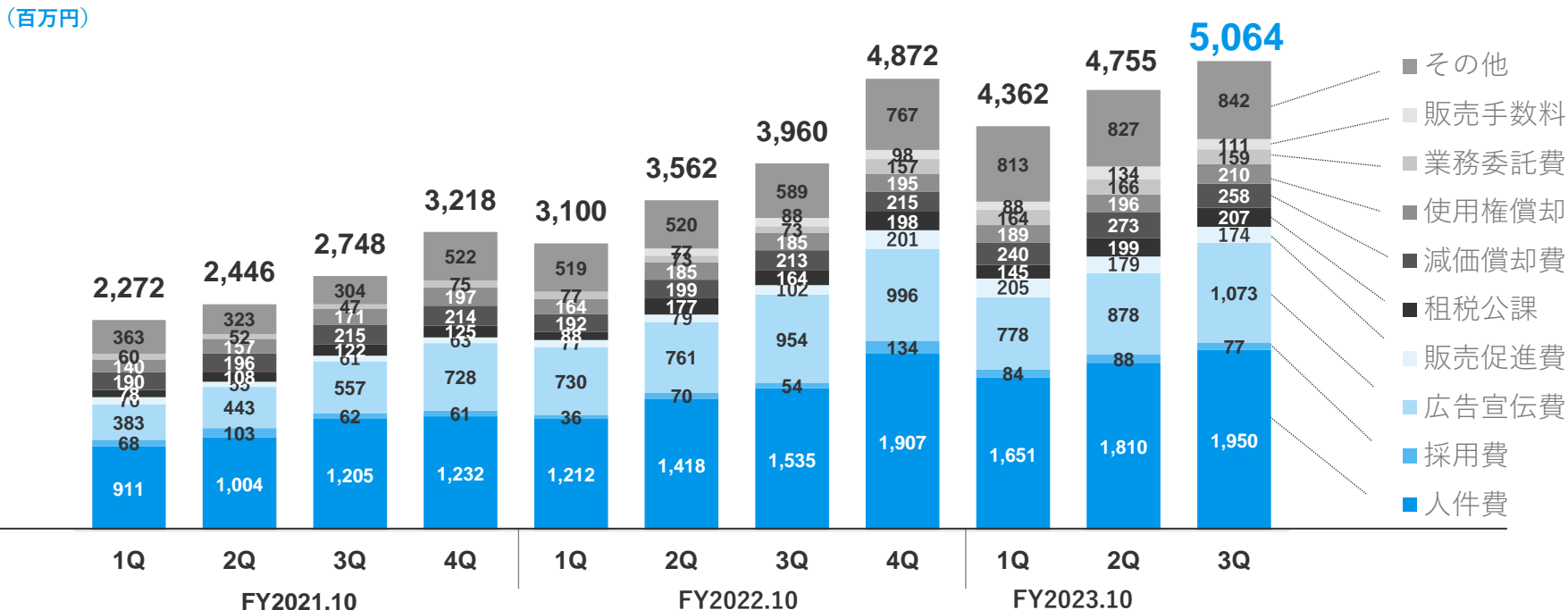
YoY **+72%**

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。ストックビジネスの売上総利益は、RENOSYマーケットプレイス事業のサブスクリプションビジネスおよびITANDI事業の売上総利益の合計

2023年10月期 第3四半期業績

販管費推移

業績拡大のための広告宣伝費が増加、人件費は増加するもコストコントロールを実施

販管費推移 注1)

注1) 2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

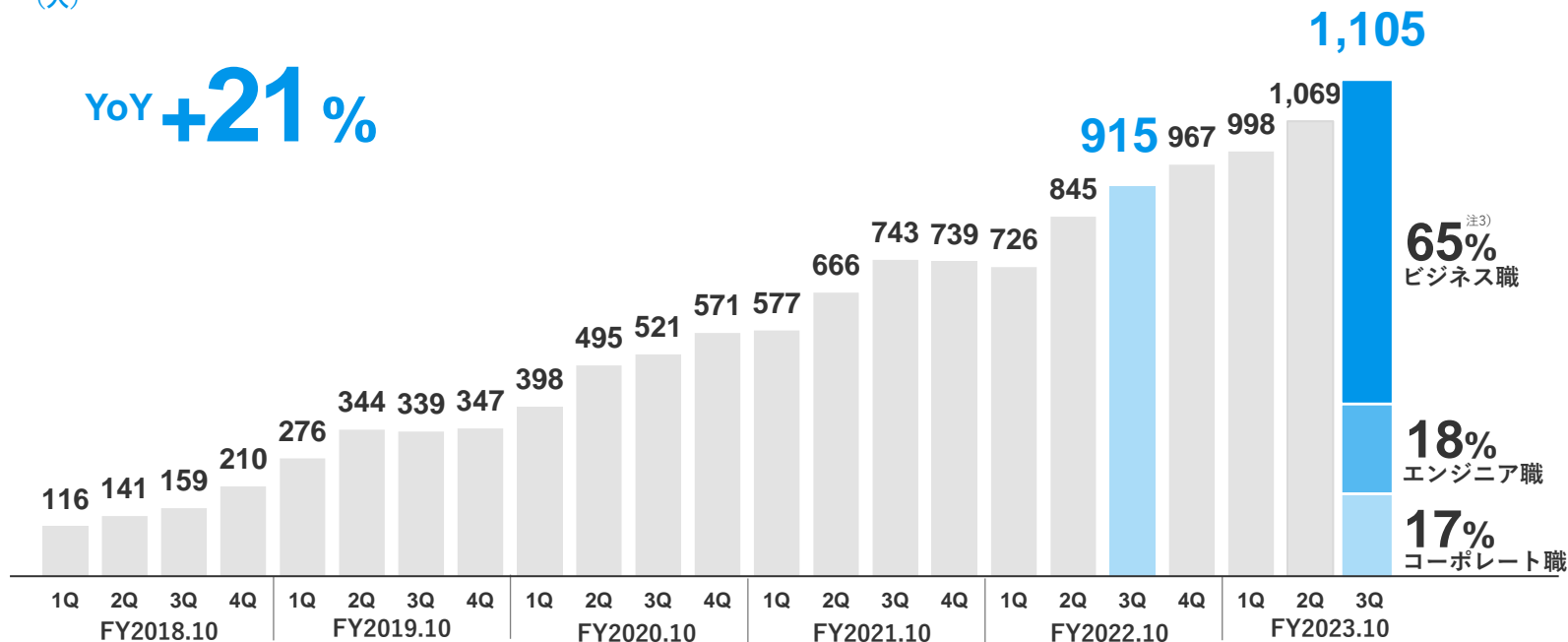
2023年10月期 第3四半期業績

連結従業員推移

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)



RENOSYマーケットプレイス業績

2023年10月期 第3四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

重要KPIハイライト

各指標順調に推移。粗利率改善施策等により売上総利益は目標を超えるYoY+38%成長と計画を上回る進捗

売上収益成長率

成長率目標：20%～30%

売上収益

963.5億

(YoY約+27%)

売上総利益成長率

成長率目標：20%～30%

売上総利益

137.0億

(YoY約+38%)

RENOSY会員数 注1)

YoY約 +22%

37.6万人

(YoY+約6.7万人)

購入DX成約件数 注2)

YoY約 +24%

3,811件

(YoY+743件)

売却DX成約件数 注3)

YoY約 +49%

1,434件

(YoY+469件)

サブスクリプション契約件数 注4)

YoY約 +34%

16,962戸

(YoY+4,292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7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(FY2023.10.3Q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(FY2023.10.3Q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

売上収益推移

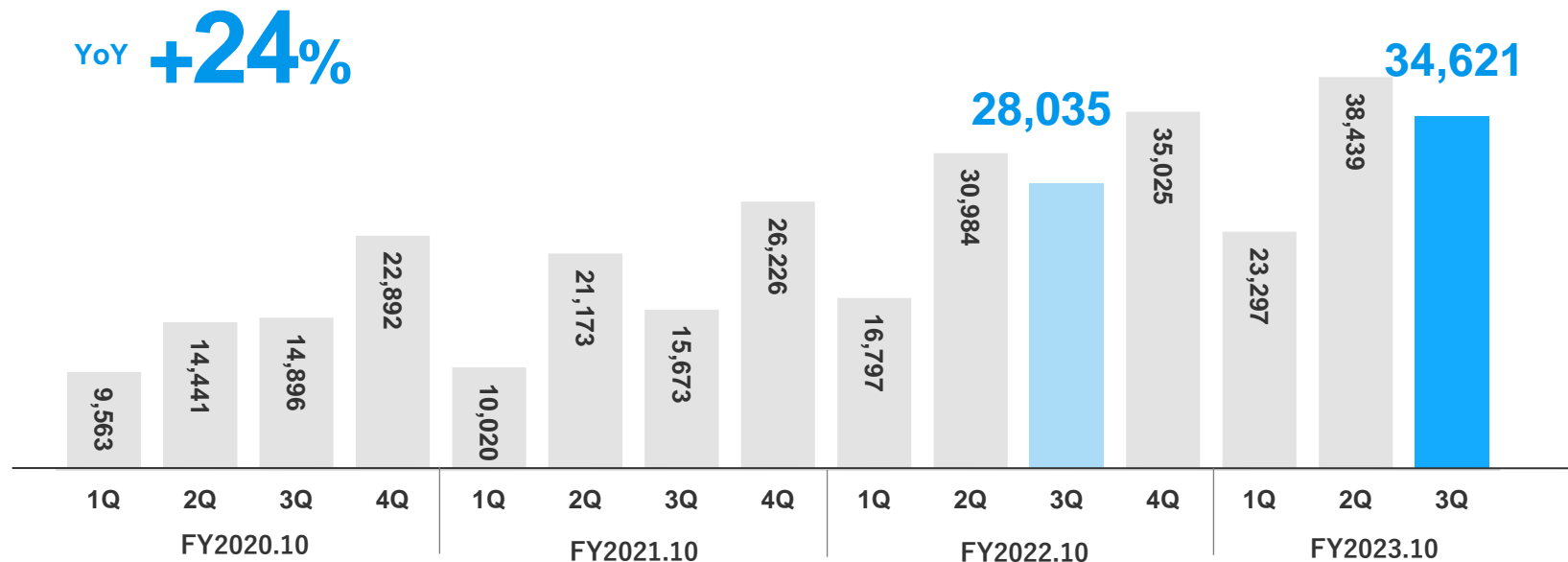
四半期の売上収益はYoY+24%、第3四半期としては過去最高売上収益を達成

売上収益四半期推移

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)



2023年10月期 第3四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

売上総利益推移

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

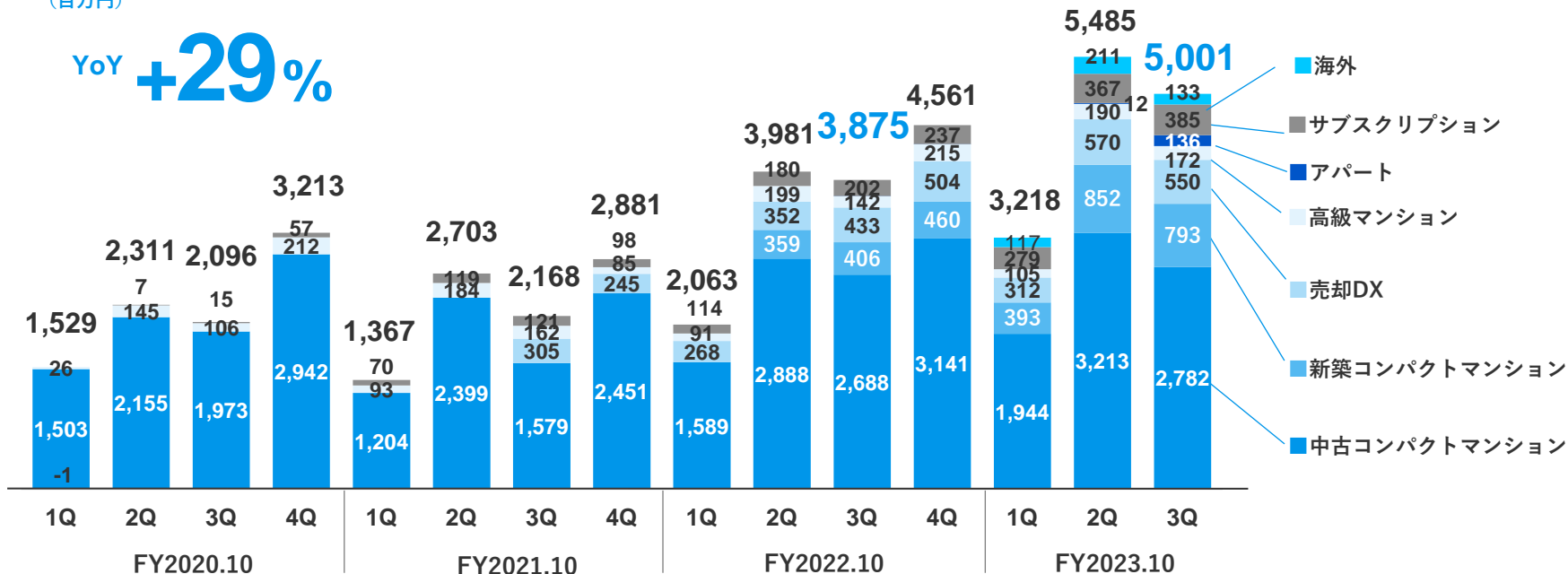
売上総利益四半期推移

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

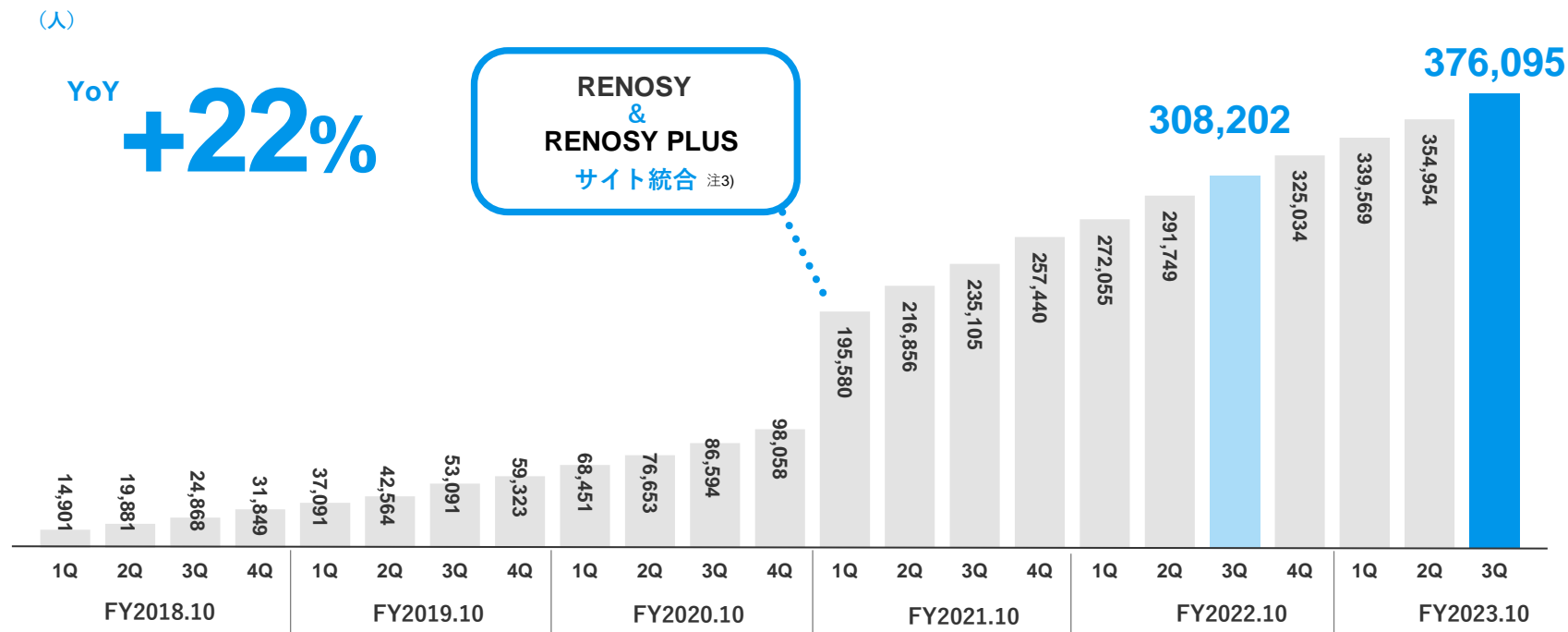
YoY +29%



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37万人へ

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

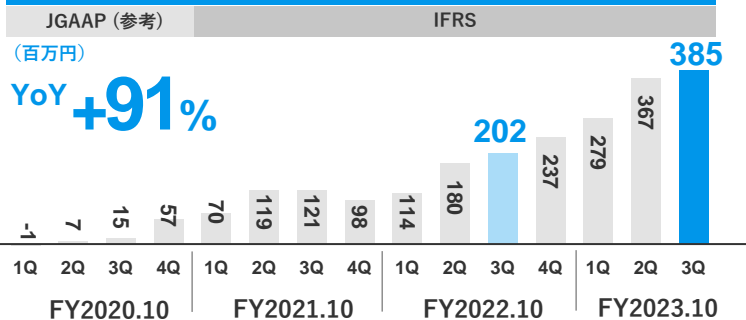
注3) 2022年4月1日より「株式会社Modern Standard」から社名変更

2023年10月期 第3四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

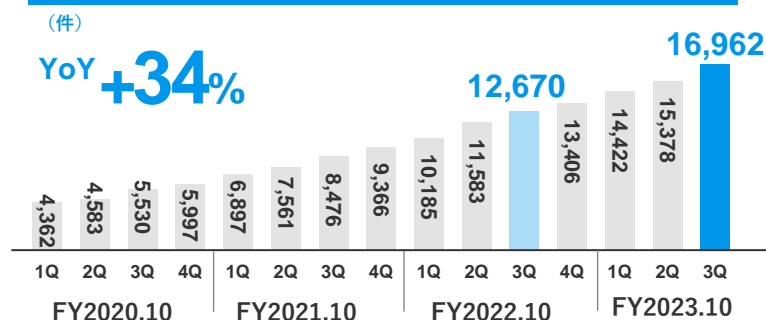
サブスクリプションKPI推移

サブスクリプション契約件数はYoY+34%となり、オーナー数もYoY+27%の成長を遂げ、好調な伸び

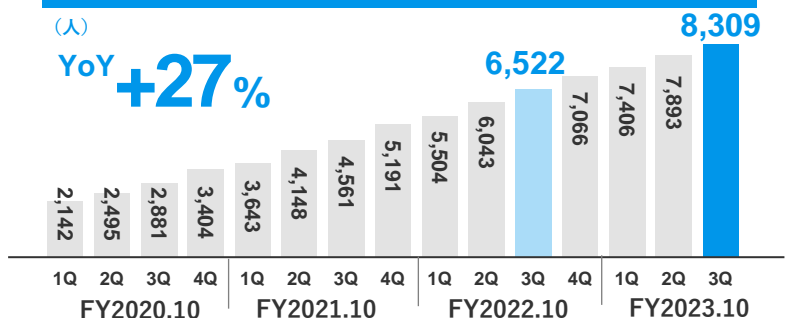
売上総利益



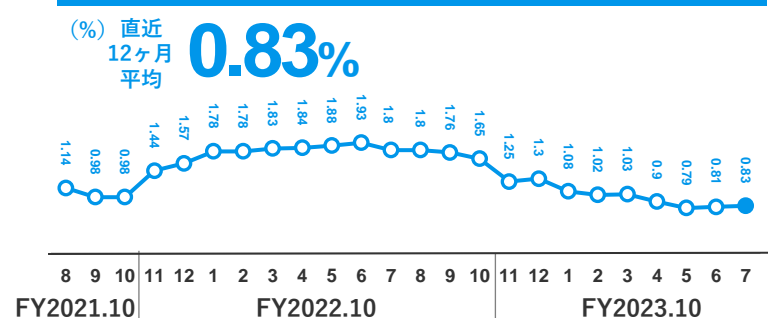
サブスクリプション契約件数



オーナー数



チャーンレート



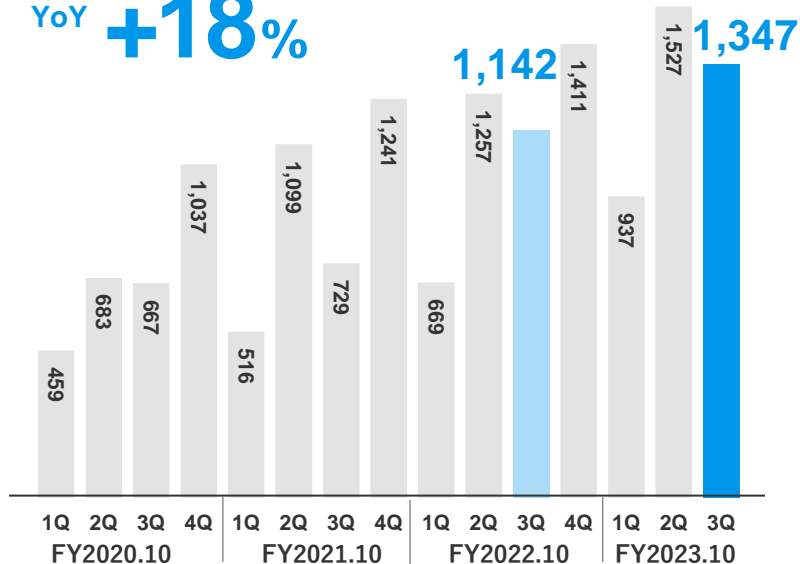
2023年10月期 第2四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

購入DX、売却DX成約件数推移

購入DXは堅調に増加し、売却DXはDX強化によりYoY +51%と成約件数も拡大し、粗利額の向上に寄与

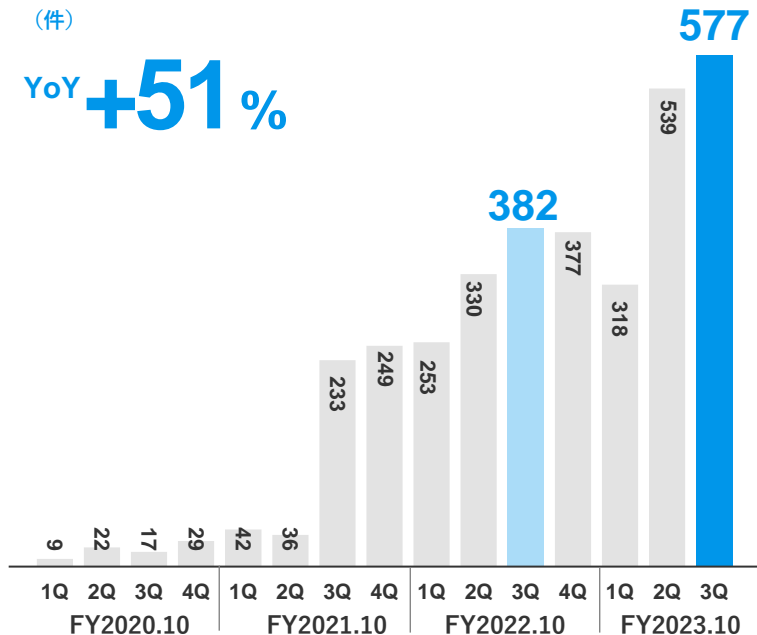
購入DX 注1,2)

(件)

YoY **+18%**

売却DX 注3)

(件)

YoY **+51%**

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

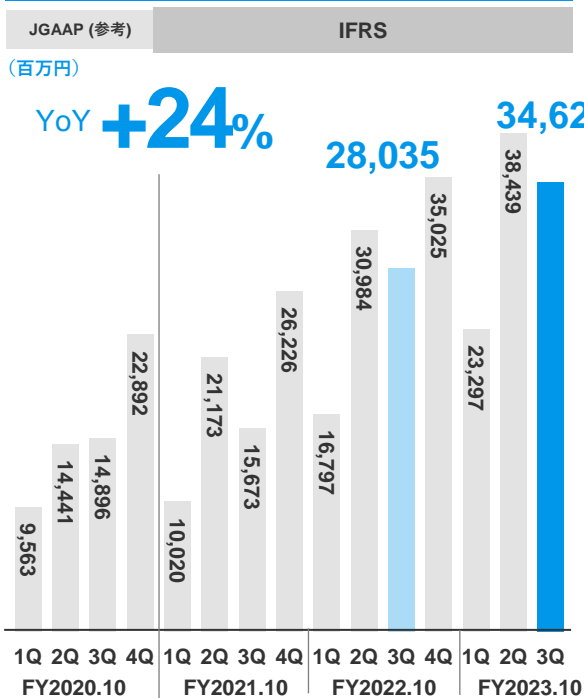
注2) 従来の集計ではグループ内取引をダブルカウントしていたところ、当FY2023.3Q決算説明会資料より、グループ内取引を除いて再集計。よって、FY2023.2Qまでの決算説明資料のデータとは差異が発生

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

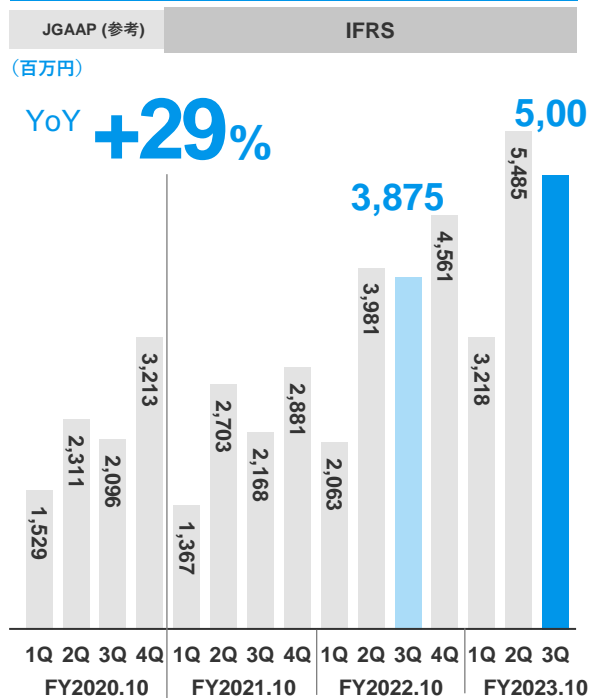
業績推移 (IFRS)

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

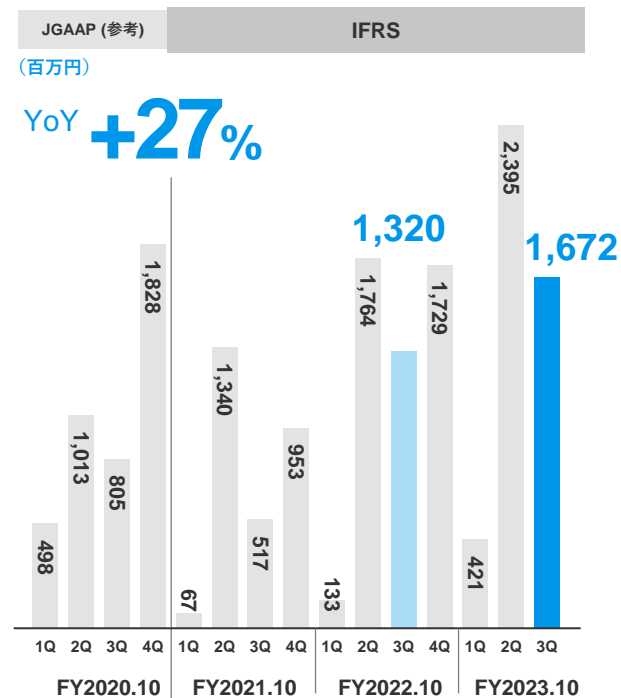
売上収益 (売上高)



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24.1倍と高い水準で推移

YoY ARR成長率 注1)

YoY +42%

24.5億

(YoY+7.2億)

累計顧客数 注3)

YoY約 +48%

2,474社

(YoY+799社)

チャーンレート 注2)**0.50%**

(前年同期 0.48%)

ユニットエコノミクス 注4)**24.1倍**

(前年同期 30.6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7月末時点と2023年7月末時点でのARRを比較

注2) ITANDI BB+の2023年7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7月末時点 注4) P106参照。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7月末時点

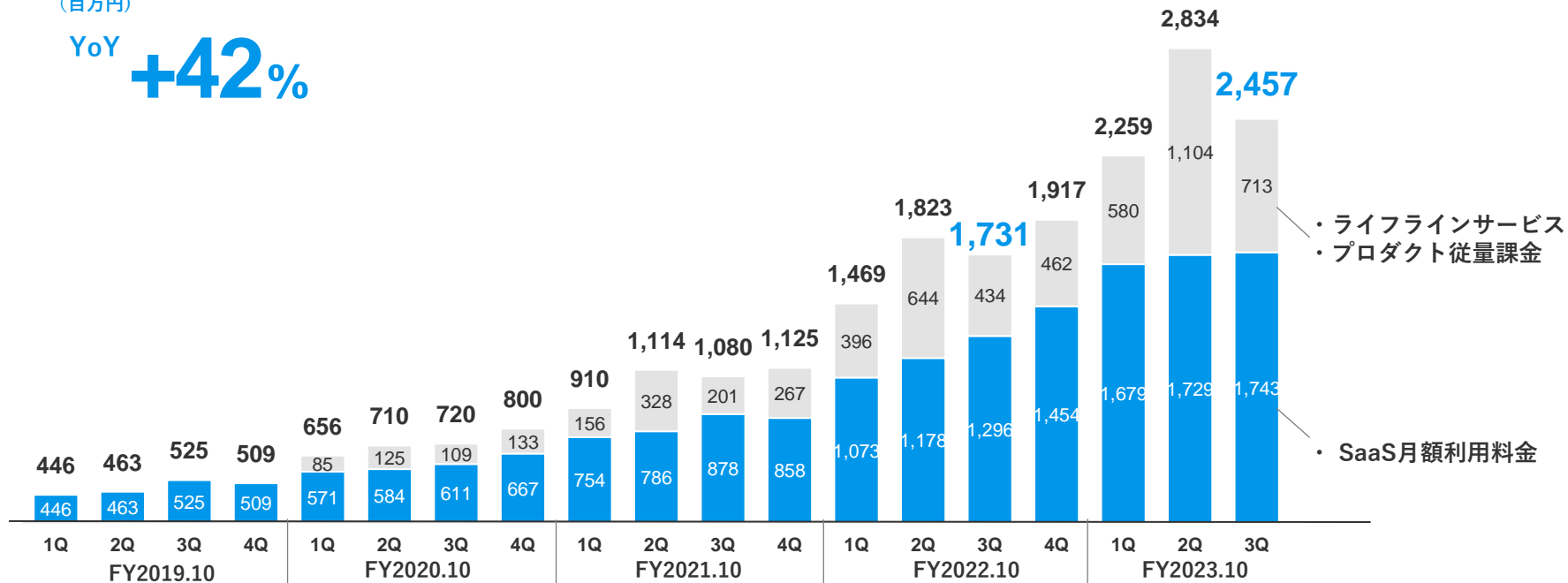
2023年10月期 第3四半期 ITANDI業績

ARR推移

引越の繁忙期を過ぎ、ライフラインサービスのリカーリングは
電子入居申込数に比例し減少するも、ARRはYoY+42%と伸長

ARR推移^{注1)}

(百万円)

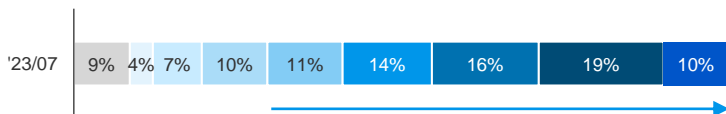
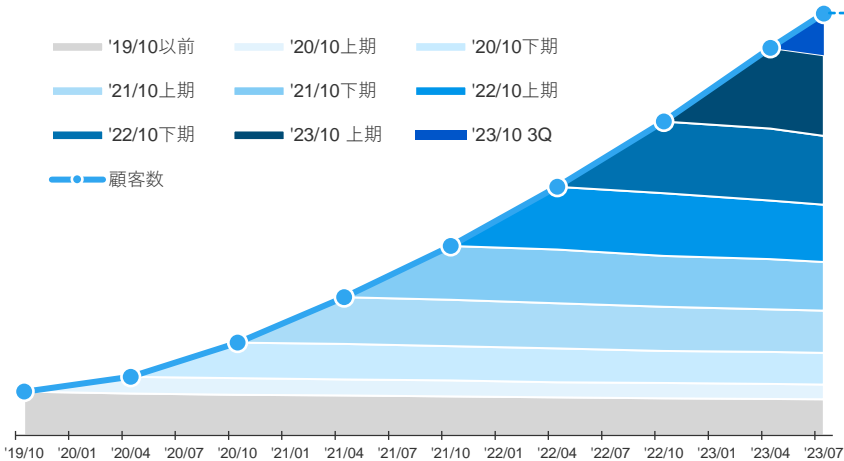
YoY
+42%

注1) 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7月時点と2023年7月時点での各四半期の月末ARRを比較

顧客数および導入プロダクト数の積み上げ推移

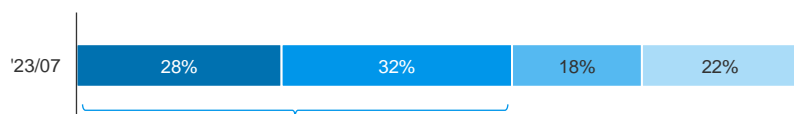
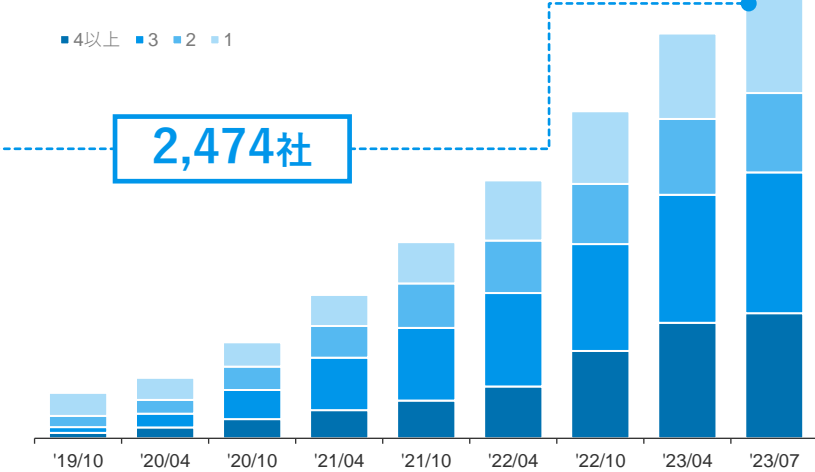
パーティカルSaaSの強みを生かし、顧客獲得ペースを加速、クロスセルでのプロダクト導入も増加

導入年ごとの顧客数推移



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



約半数が3プロダクト以上導入

2023年10月期 第3四半期 ITANDI業績

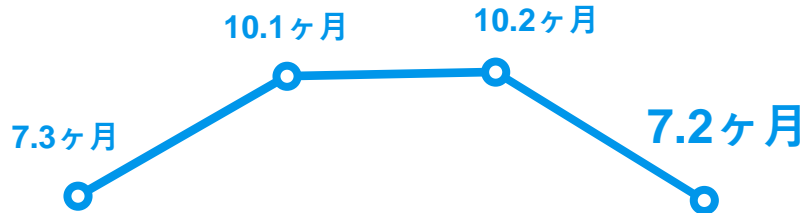
直近12ヶ月のユニットエコノミクス

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_3Q

FY2020.10

FY2021.10

FY2022.10

FY2023.10_3Q

注1)P106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。

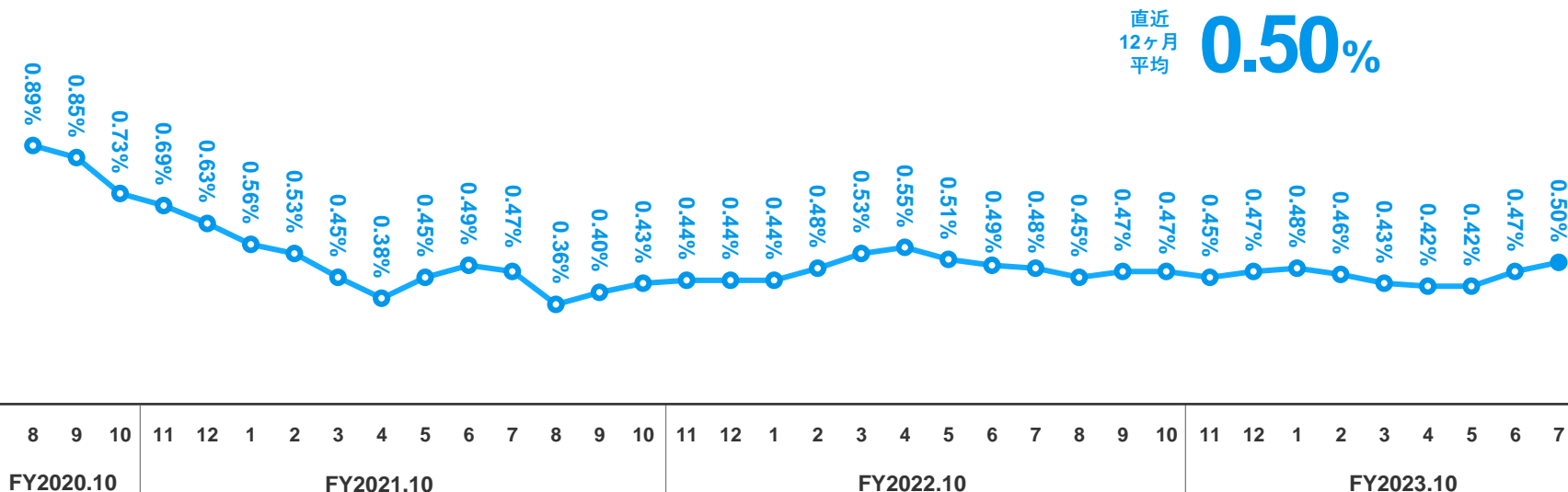
2023年10月期 第3四半期 ITANDI業績

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、チャーンレートは低水準を維持

チャーンレート 注1)

(%)



注1) ITANDI BB+の2023年7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3四半期 ITANDI業績

業績推移 (IFRS)

売上、粗利共にYoY+60%超と好調に伸長、セグメント利益はYoY+128%と大幅に拡大

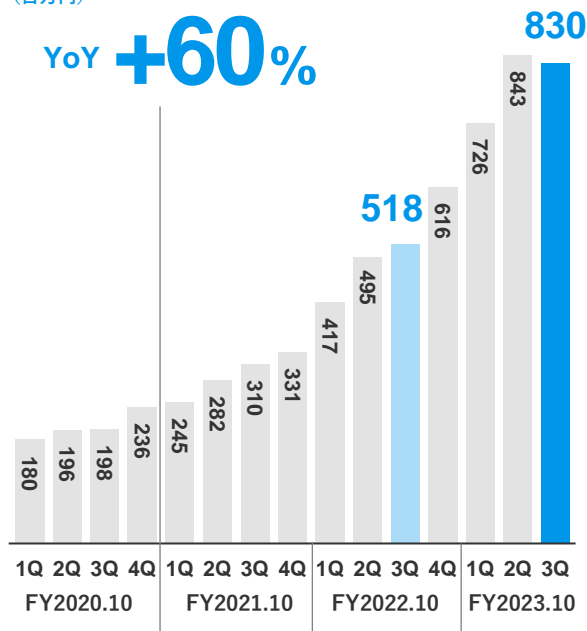
売上収益 (売上高)

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY +60%



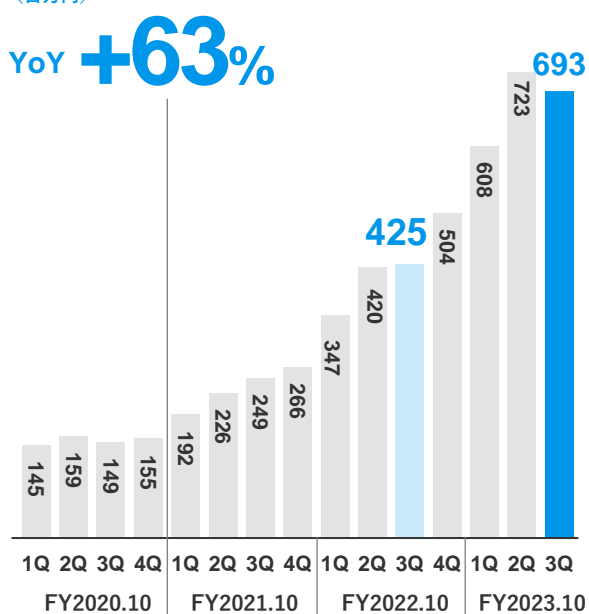
売上総利益

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY +63%



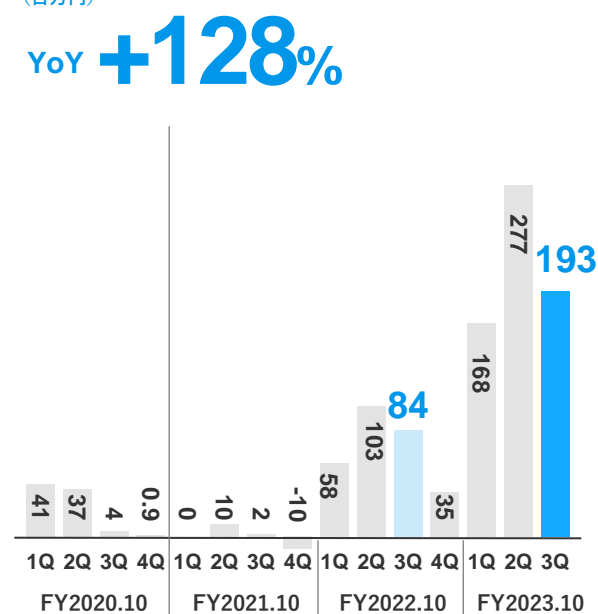
セグメント利益

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY +128%



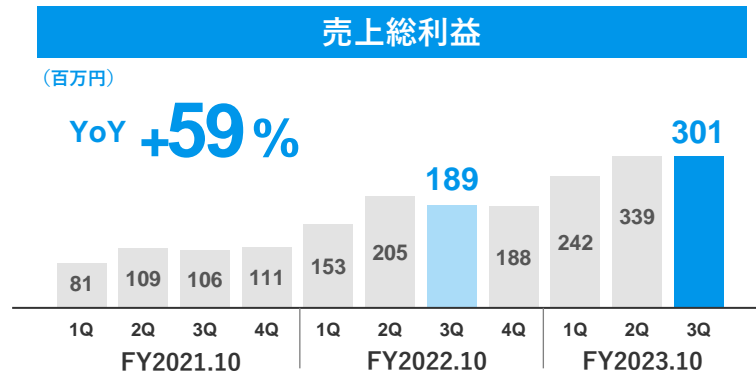
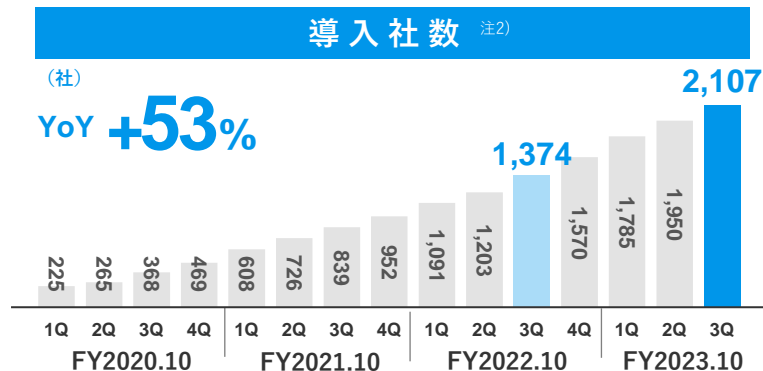
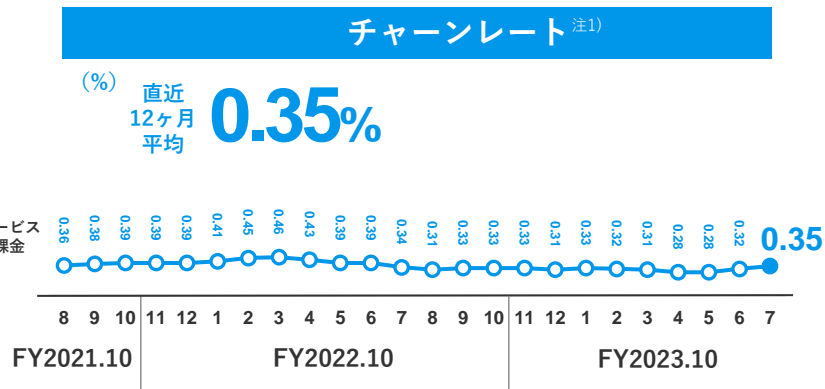
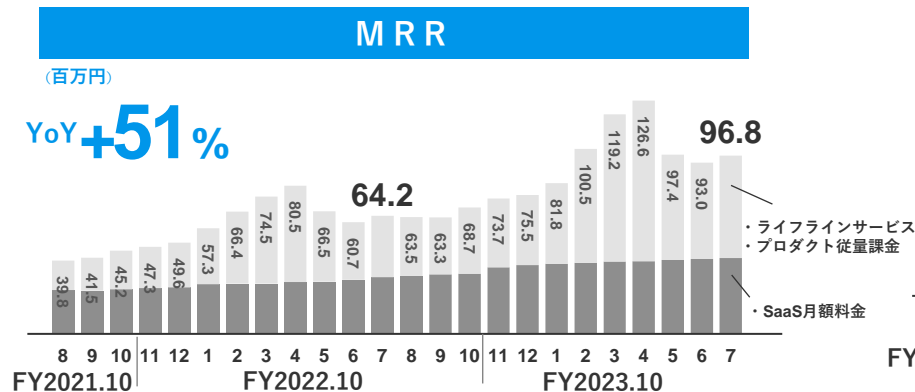
管理会社向けSaaS KPI推移

ITANDI BB+

GA TECHNOLOGIES



チャーンレートは0.35%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2,100社超に



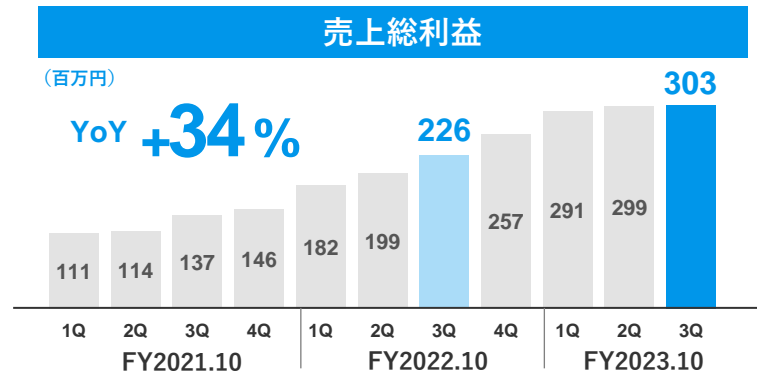
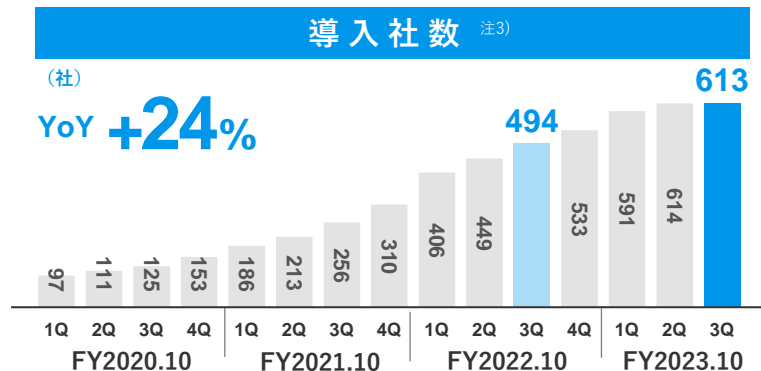
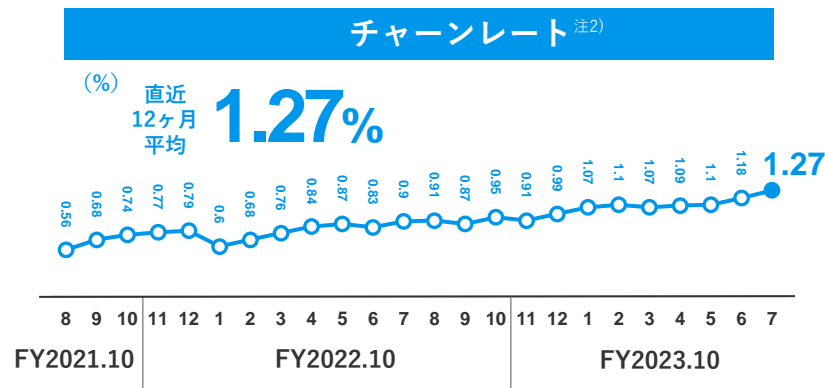
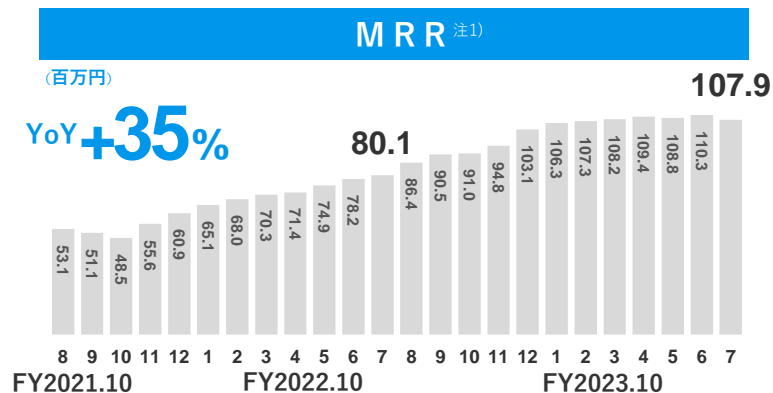
注1)導入社数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出 注2)システムの運用を開始している管理会社数

仲介会社向けSaaS KPI推移

ITANDI BB +



大手企業のチャーンによりMRRは一時的に減少するも、YoYでは+35%と好調に推移



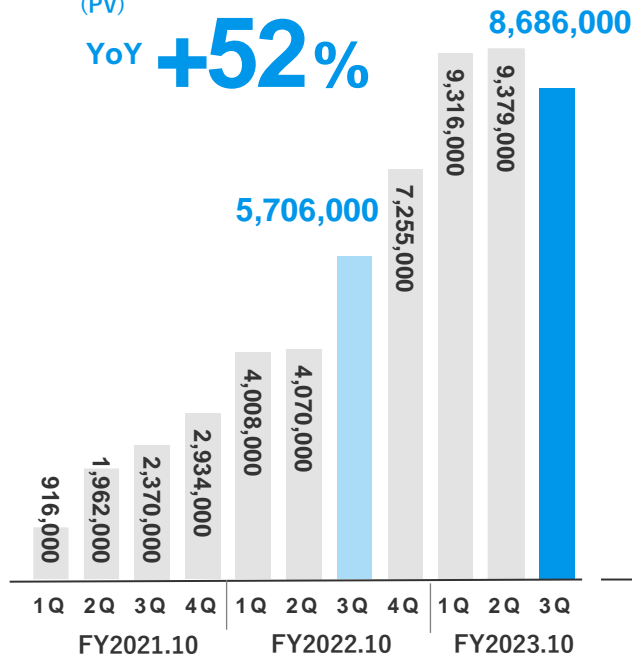
2023年10月期 第3四半期 ITANDI業績

その他指標

ITANDI BB月間PV数はYoY +52%と伸長。電子入居申込数は季節性により、QoQでは減少

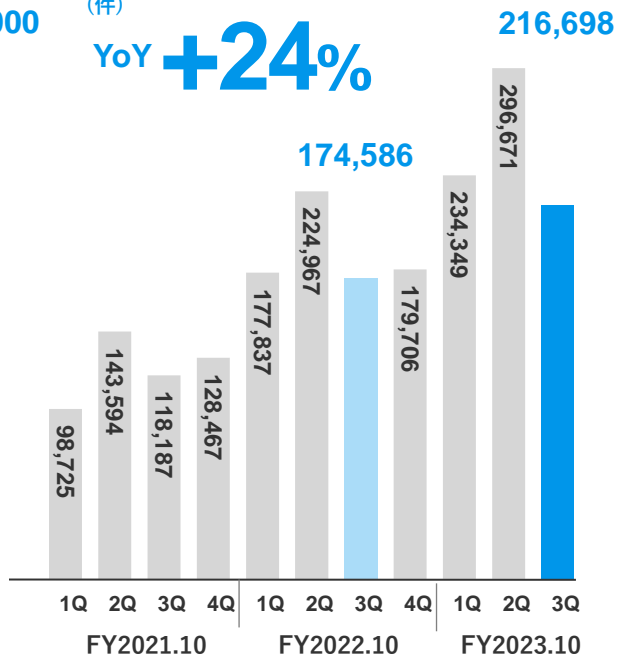
ITANDI BB月間 PV数 注1,3)

(PV)

YoY **+52%**

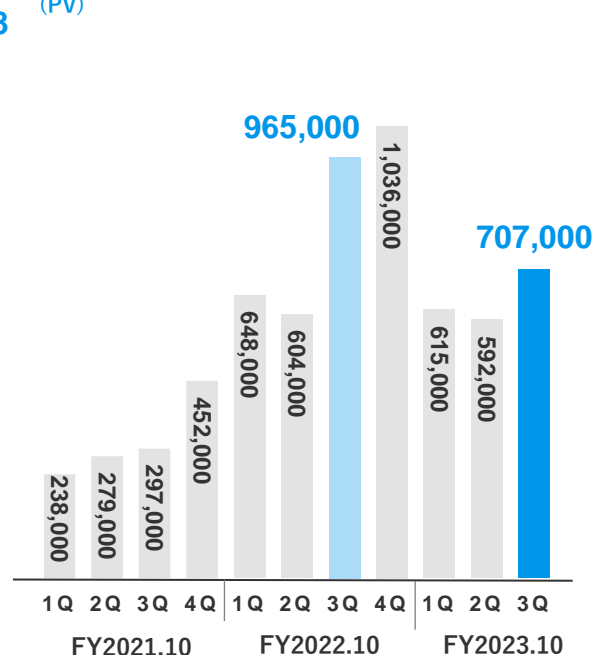
電子入居申込数 注2)

(件)

YoY **+24%**

OHEYAGO PV数 注1,3)

(PV)



注1) 百の位で切り捨て。四半期の最終月の数値を記載 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) PV数のデータ取得ツールについて、2023年7月1日をもってGoogleユニバーサルアナリティクスプロパティにおけるデータ処理が停止されたため、Googleアナリティクス4へ移行。2022年7月（FY2022.3Q）以降の数字をGoogleアナリティクス4におけるデータ処理の定義で更新したため、FY2023.2Qまでの決算説明資料のデータとは差異が発生

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

VISION 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^{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
17,000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
37万人

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

中古コンパクトマンション 売上成長戦略

RENOSYマーケットプレイス成長の柱である中古コンパクトマンションは①セールス人員数及び②ARPA（セールス一人あたりの売上収益）双方を増加させることで、中長期的な売上成長を推し進める

RENOSYマーケットプレイス 中古コンパクトマンション主要KPI

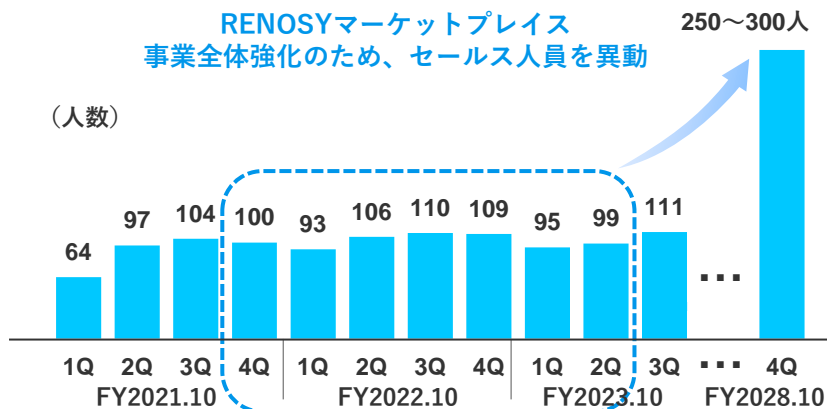


注1) 中古コンパクトマンションの見込み通期売上収益を、2023年10月期の各月末時点のセールス人員数（2023年8、9、10月については2023年10月末時点の見込みセールス人員数を使用）の平均値で除して算出

中古コンパクトマンション ①セールス人員採用戦略

優秀な人材を年間30～40名程度採用予定。中長期的には250～300人体制を目指す

セールス人員数推移



FY2021.4Q以降

2021年10月期
4Q以降、採用
戦略、人員配置
を見直し

FY2022.1Q～FY2023.2Qまで

事業全体の底上
げに注力し、サ
ブスクリプショ
ンやアクイジ
ション部門を強
化

FY2023.3Q以降

年間20名強採用
するも、他部門
への異動を実施。
今期2Qで凡そ体
制強化完了

今後

3Q以降は中古
コンパクトマン
ションセールス
人員を拡大予定

セールス採用施策

FY2021よりセールス採用に特化した採用チームを発足



責任者

元外資系金融機関
のトップヘッドハ
ンターを責任者に



ターゲット

各業界の優秀な人
材をターゲットに
リクルーティング



採用数

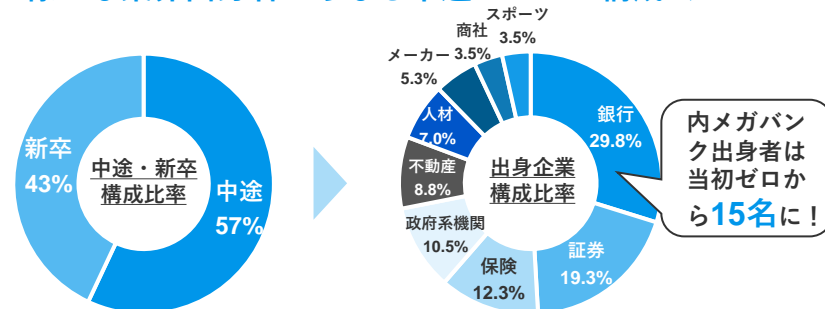
チーム発足後は、
年間20名強の優
秀な人材の中途
採用を実現



今後の戦略

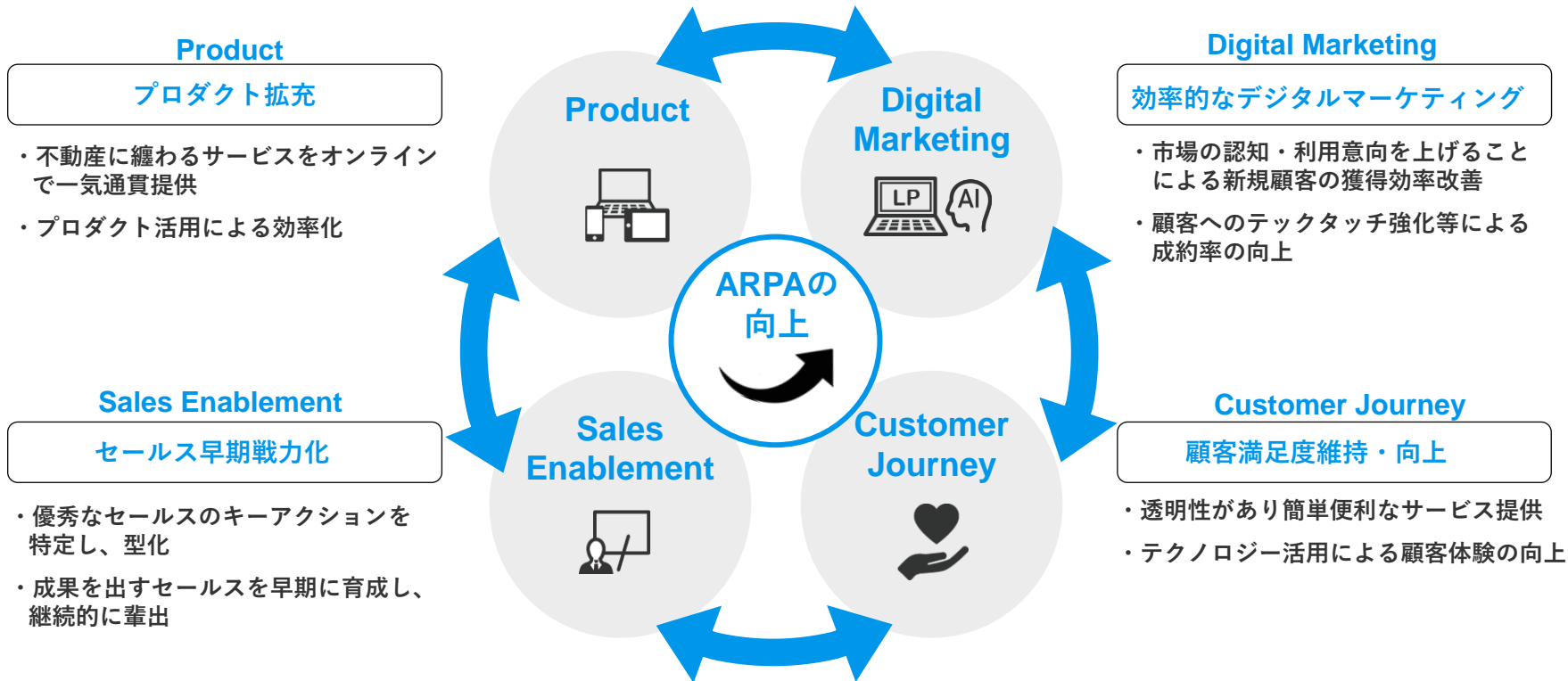
採用チームの増員
(3名⇒6名)と採
用ブランディングに
着手し、採用を加速

様々な業界出身者からなる中途セールス構成^{注1)}



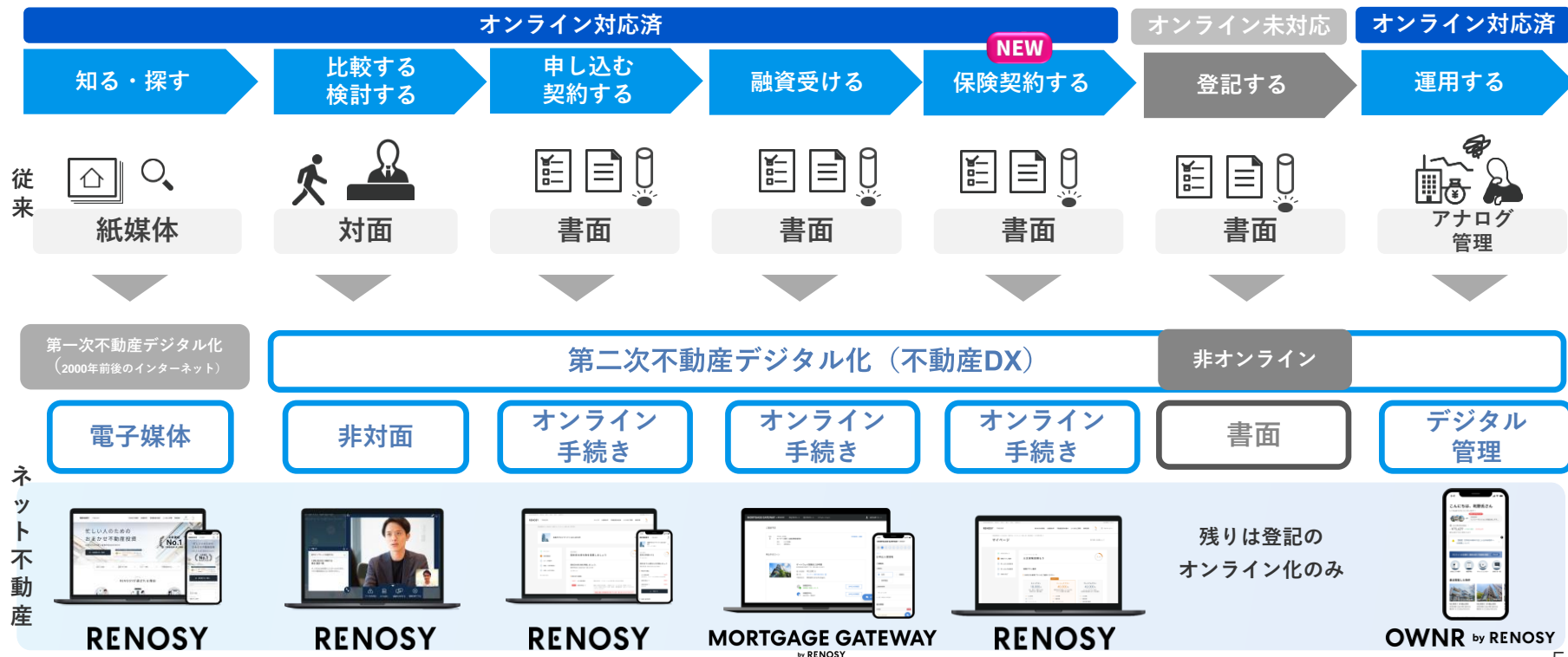
中古コンパクトマンション ②ARPA向上施策

リアル×テックの両輪でARPAを向上させる



中古コンパクトマンション ②ARPA向上施策 Product

オンラインエリアのワンストップサービスを拡大し、業務効率及び利便性を強化

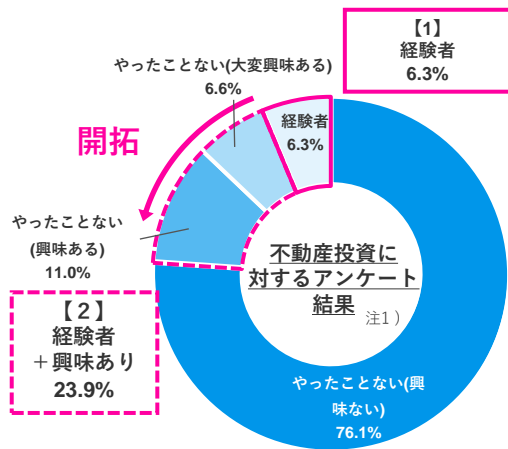


中古コンパクトマンション ②ARPA向上施策 Digital Marketing

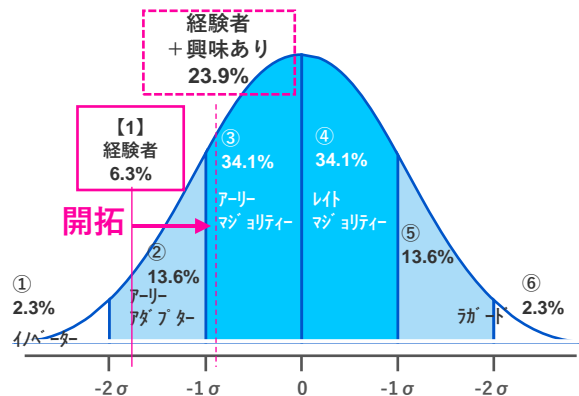
不動産投資に興味のある投資未経験層の開拓にフォーカスするとともに、新規顧客の獲得効率改善と成約率改善を狙う

RENOSYターゲット顧客の分類及びマーケティング施策

開拓顧客ターゲット



(参考) マーケティング理論上の現状認識 (注2)



顧客開拓のためのマーケティング施策

1 認知度・利用意向向上による獲得効率改善

- ・クリエイティブ制作体制の強化
- ・機械学習モデルを用いた広告配信の最適化

2 テックタッチ強化等による成約率改善

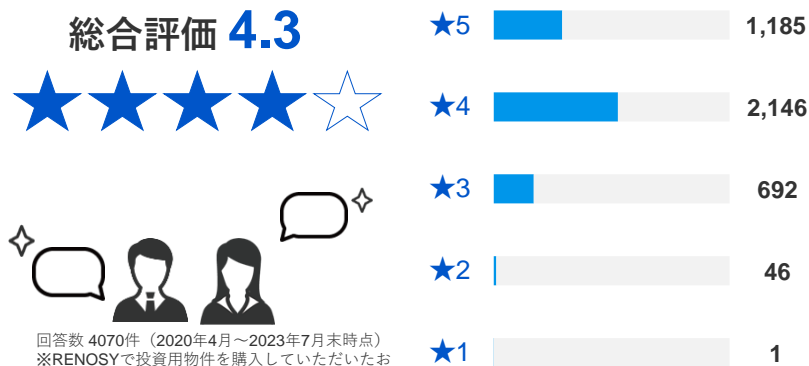
- ・不動産投資に関するコンテンツの接触率強化
- ・顧客の状況に応じたUX最適化
- ・商品ラインナップ拡充によるユーザーのニーズカバー率向上

中古コンパクトマンション ②ARPA向上施策 Customer Journey

プロダクトの活用やセールスの好対応等により、
良質なカスタマージャーニーが形成され、高い顧客満足度を実現

顧客満足度

顧客の総合評価は4.3と82%が4以上の高評価



注1) RENOSYサイト (<https://www.renosy.com/asset/reviews>) に記載の評判・口コミを原文ママ掲載しております。

顧客の口コミ^{注1)} 及び属性（勤務先）

高属性の顧客からの口コミによる高い信頼性



ファナック
株式会社

条件を変えた際にシミュレーションが一瞬で作成され、物件情報と共に送られてくるスピード感にとっても感動しました。他社とも比較しましたが、**シミュレーションのスピード感、セールス担当のスピード感**どれをとっても**ピカイチ**で、**信頼**できると感じます



Google LLC

すでによく選ばれた良い物を見ることができて良かったです。**担当者の方が**いつでも平日も週末も**親切**に答えてくれてありがとうございます。また**アプリで簡単に管理**でき、様々な良いプランを使って気軽に長期投資できるので良いです。友達にもオススメしたいです



楽天グループ
株式会社

不動産投資を始めるのにやはり不安が大きかったが、メリットデメリットをしっかりと教えてくれたことで**安心感**が生まれた。長期的に運用していくにあたり、**アプリで簡単に管理**できる点とプランが沢山あったのも良かったです。**担当者**と**距離が近く** 質問などしやすかった



顧客の勤務先上位企業

アクセントゥア株式会社
ソフトバンクグループ株式会社
東京海上日動火災保険株式会社

野村證券株式会社
株式会社三井住友銀行
株式会社三菱UFJ銀行

中古コンパクトマンション ②ARPA向上施策 Sales Enablement

セールスの型化により、営業基盤を確立。人材の早期戦力化、成果を出し続ける人材を輩出

FY2022 セールス育成のSales Enablementチームを発足

目的

今後の人員拡大に備えた営業基盤の確立。育成に伴うマネージャーの負担やパフォーマンスのバラツキを低減。早期の戦力化、成果を出し続ける人材の育成

1 成果者のキーアクションを特定し、セールスを型化

2 キーアクション実行のための知識・スキルを習得

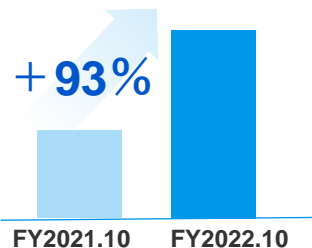
3 期待行動レベルの可視化と適切なコーチング支援

4 結果に基づく振り返りと軌道修正、目標設定・管理

5 独り立ちするまでオンボーディング期間を継続

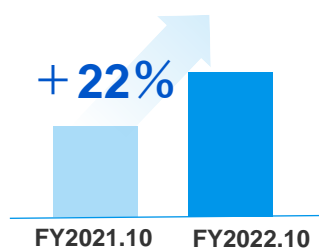
Sales Enablement実施後の成果^{注1)}

ARPA（セールス一人当たりの売上）

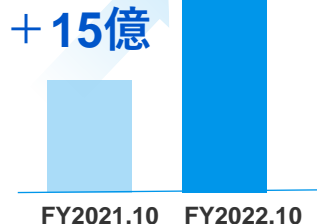


売上収益^{注2)}

目標売上達成率



離職率^{注3)}



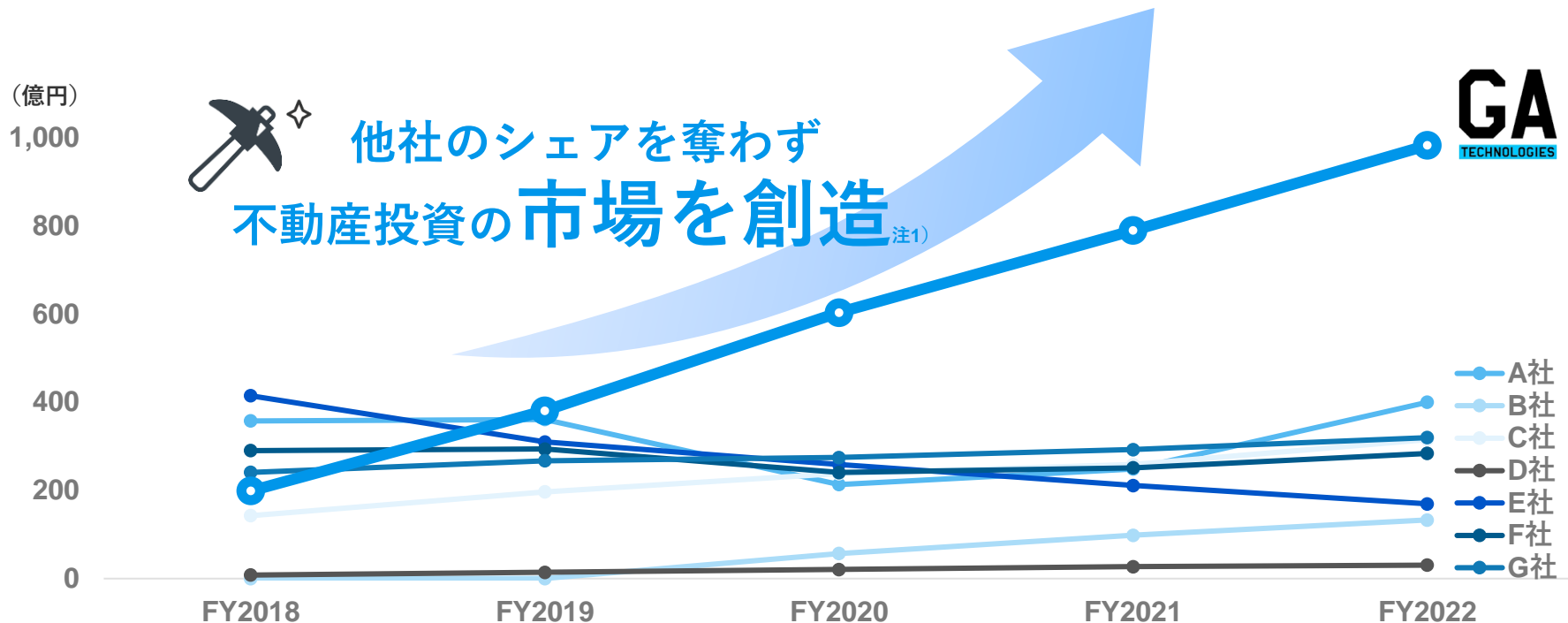
23.8% → 5.0%

FY2021.10 FY2022.10

注1) セールスの中途入社者に対しては入社後1ヶ月間の研修を実施。「FY2021中途入社者の研修実施後3ヶ月間」と「FY2022中途入社者の研修実施後3ヶ月間（オンボーディング期間）」の実績を比較 注2) FY2021とFY2022の入社人数はそれぞれ16名、19名 注3) 入社1年後の離職率

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

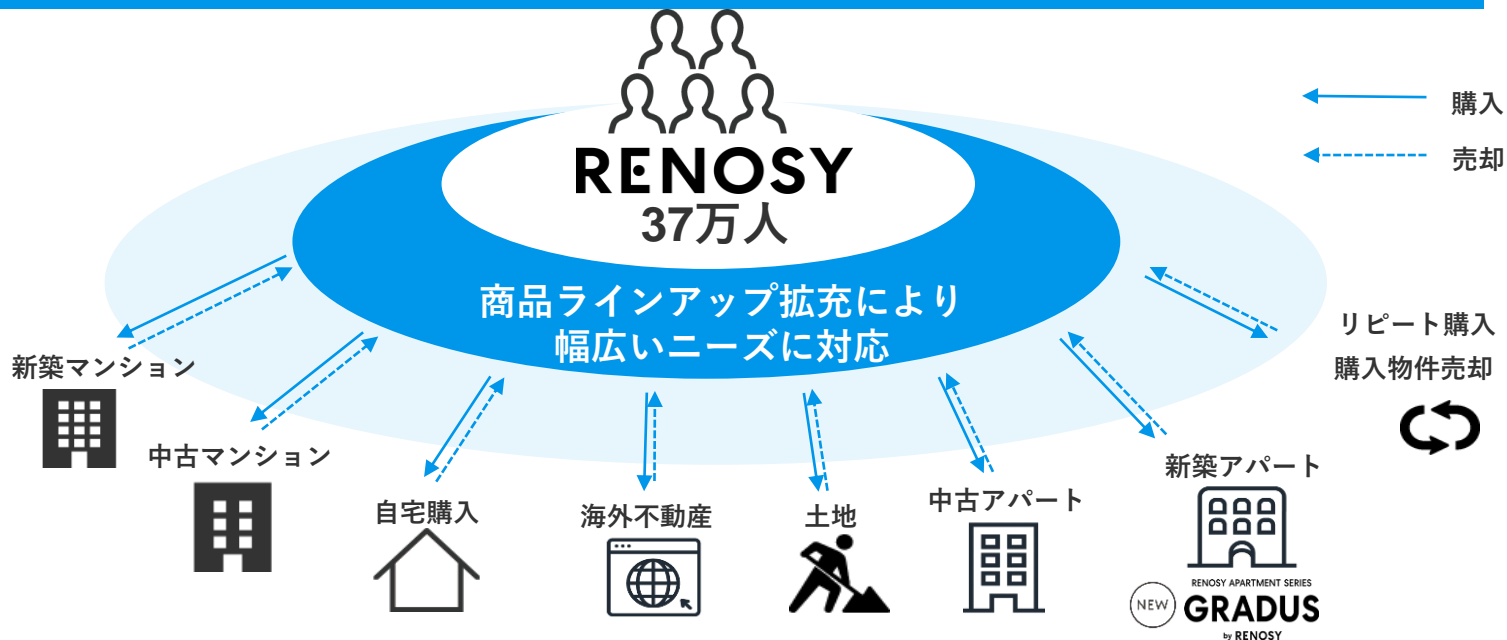


注1) 投資用中古コンパクトマンションを取り扱う上場企業及び一定程度の売上のある非上場企業を抽出。当社及びA~E社においては上場企業であるため決算短信、説明資料、有価証券報告書等に記載の投資用中古コンパクトマンションの比率で売上を推定。F~G社については非上場企業のため、企業サイト等で開示されている売上を記載

RENOSY エコシステム

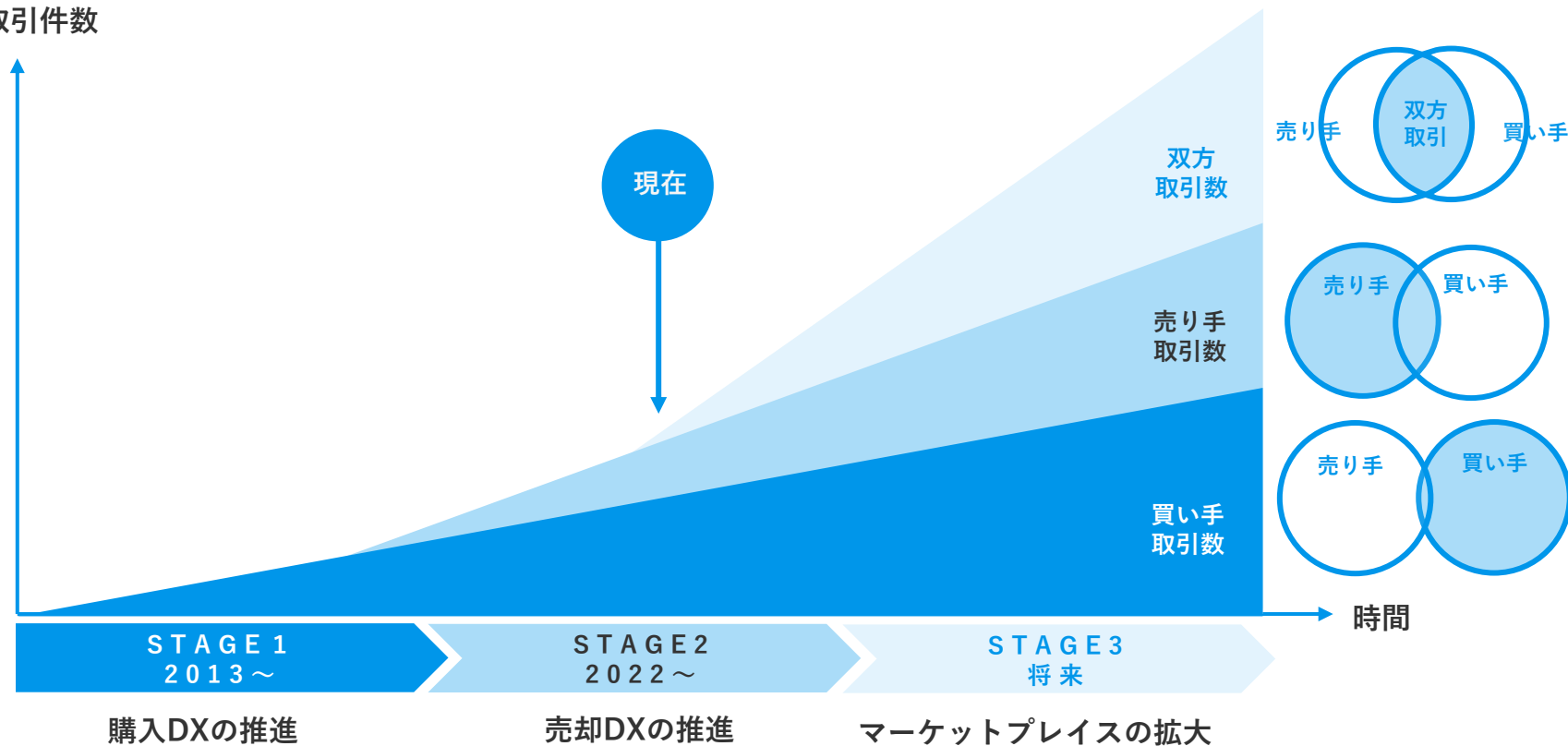
RENOSY会員の顧客資産が積み上がることで、売り手（売却）と買い手（購入）のエコシステムを構築、さらに商品ラインアップの拡充でエコシステムを強化

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・マーケットプレー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

OHEYA GO

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



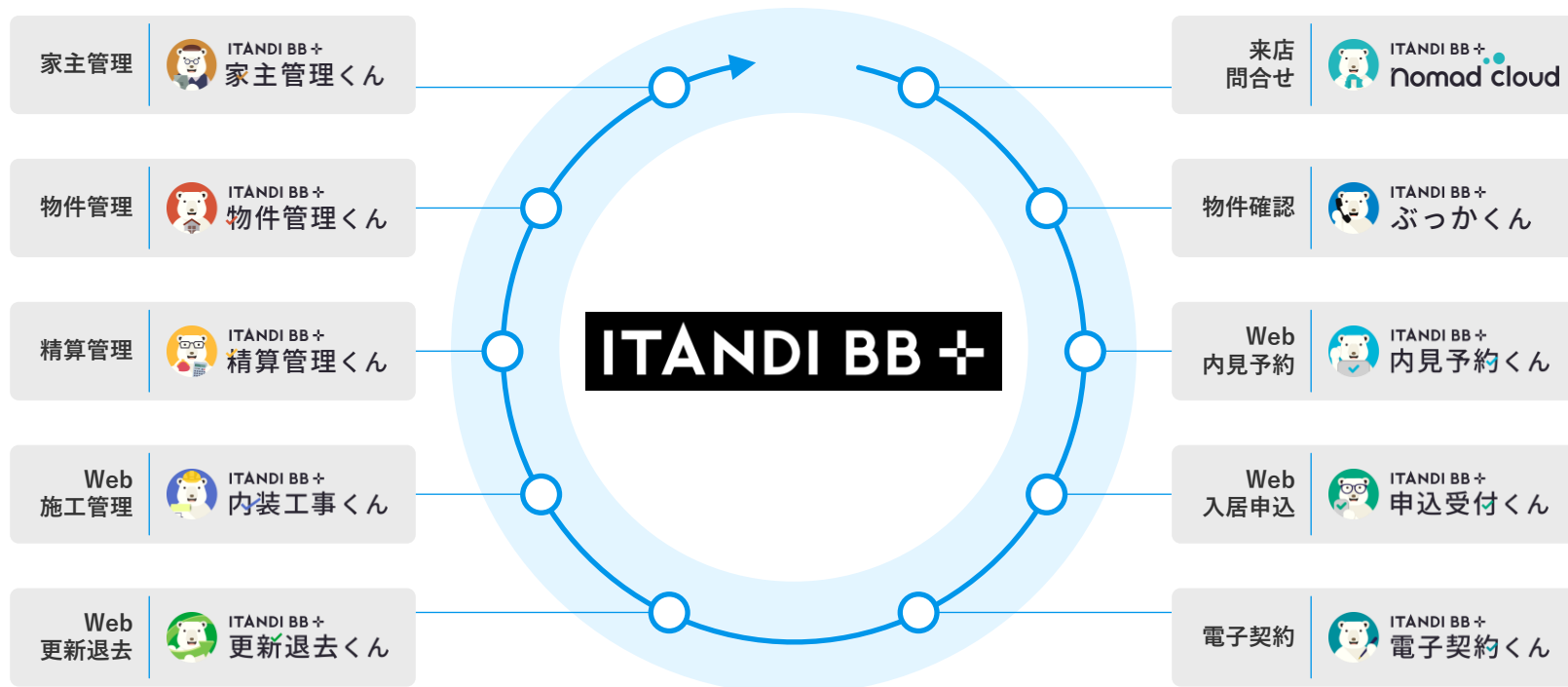
ITANDI BB+



事業別トピックス ITANDI

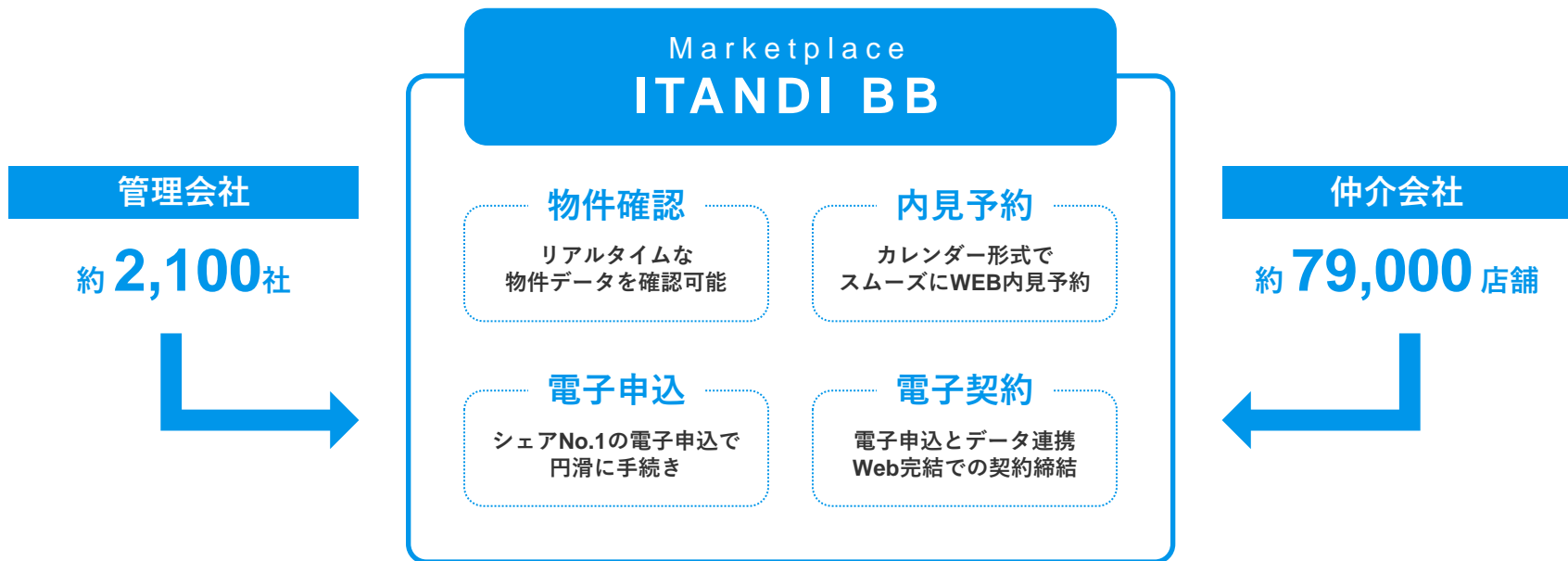
一気通貫のサービスラインアップ

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

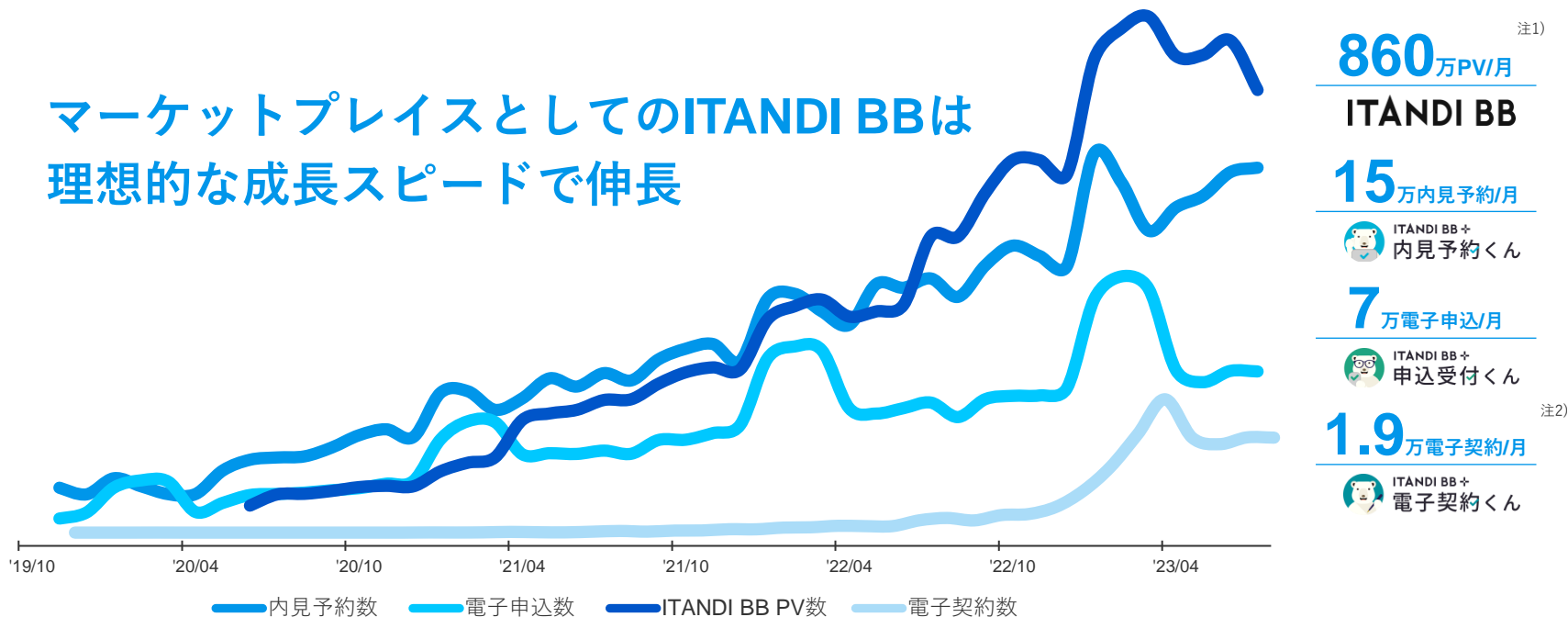
空室物件を掲載する管理会社と、消費者に物件を紹介したい仲介会社をマッチングし取引を効率化するマーケットプレイスリアルタイムな物件情報や、内見予約 / 電子申込 / 電子契約など従来の業者間サイトには無い機能によって差別化



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

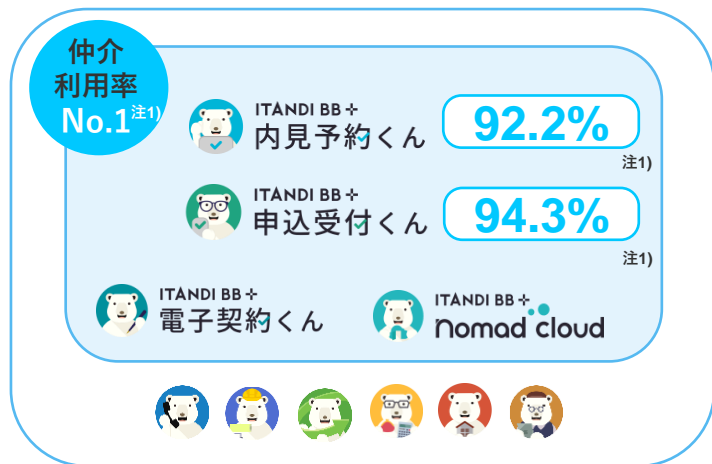
マーケットプレイスとしてのITANDI BBは
理想的な成長スピードで伸長



仲介会社利用実績

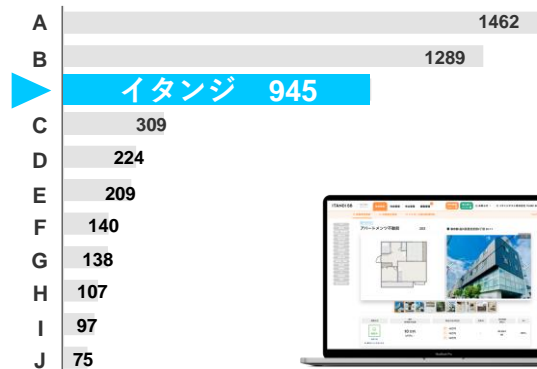
仲介利用率1位の「内見予約くん」「申込受付くん」「電子契約くん」の普及により物件数が増加
イタンジが物件情報収集ツールとしてトップ3に。好循環なサイクルが生まれている

ITANDI BB+



ITANDI BB

物件情報収集時によく利用するツール^{注1)}



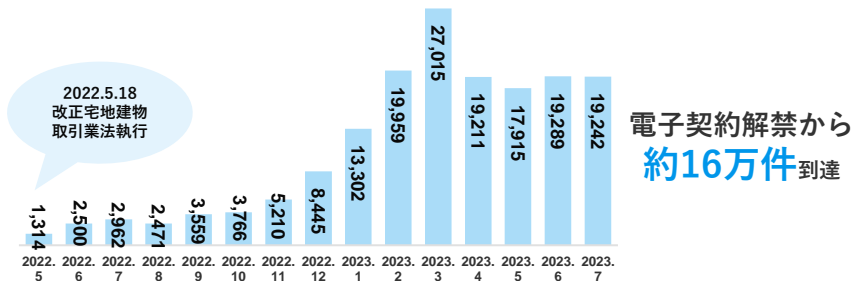
事業別トピックス ITANDI事業

電子契約くん利用実績

電子契約数は法改正から約16万件に到達し、仲介利用率は2位のツールとの圧倒的な差でNo.1を獲得
利用した入居者の7割以上が賃貸借契約は「電子契約がよい」と回答

「電子契約くん」の利用実績

「電子契約くん」による電子契約数 注1)

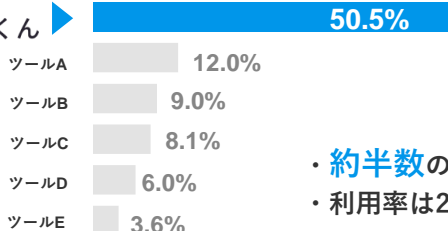


電子契約ツールの仲介利用率 注2)



ITANDI BB+

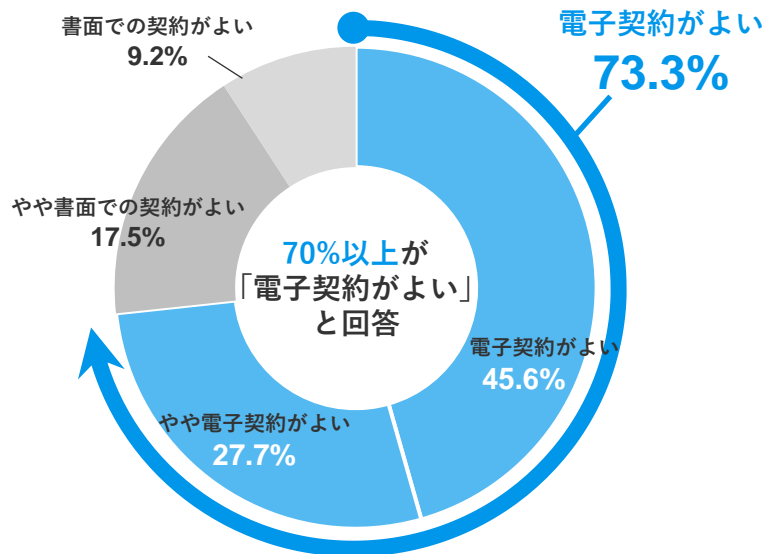
電子契約くん



- ・約半数の仲介会社が利用
- ・利用率は2位のツールの4倍に

今後の賃貸借契約の契約方法の希望 注3)

2023年「電子契約くん」入居者向けアンケート



注1) 電子契約数とは、電子契約がされたPDF数を示す

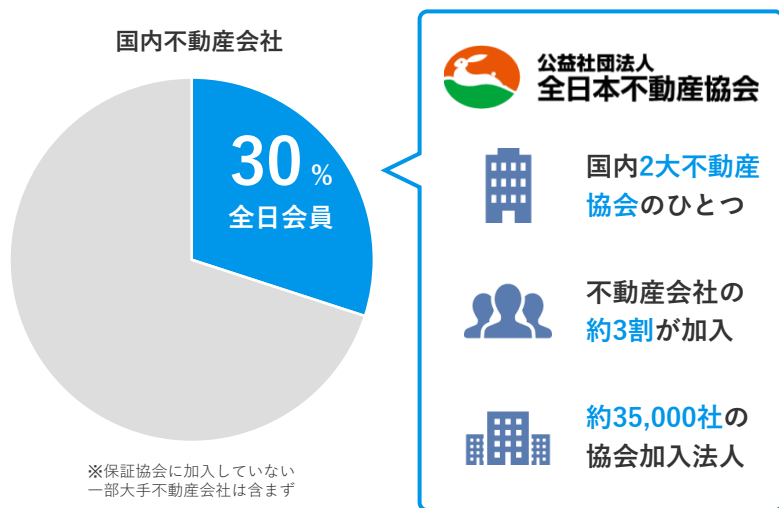
注2) リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2023年引越しシーズン（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査」（2023/07/26）n=333

注3) 2023年「電子契約くん」入居者向けアンケート（回答者数=519）

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

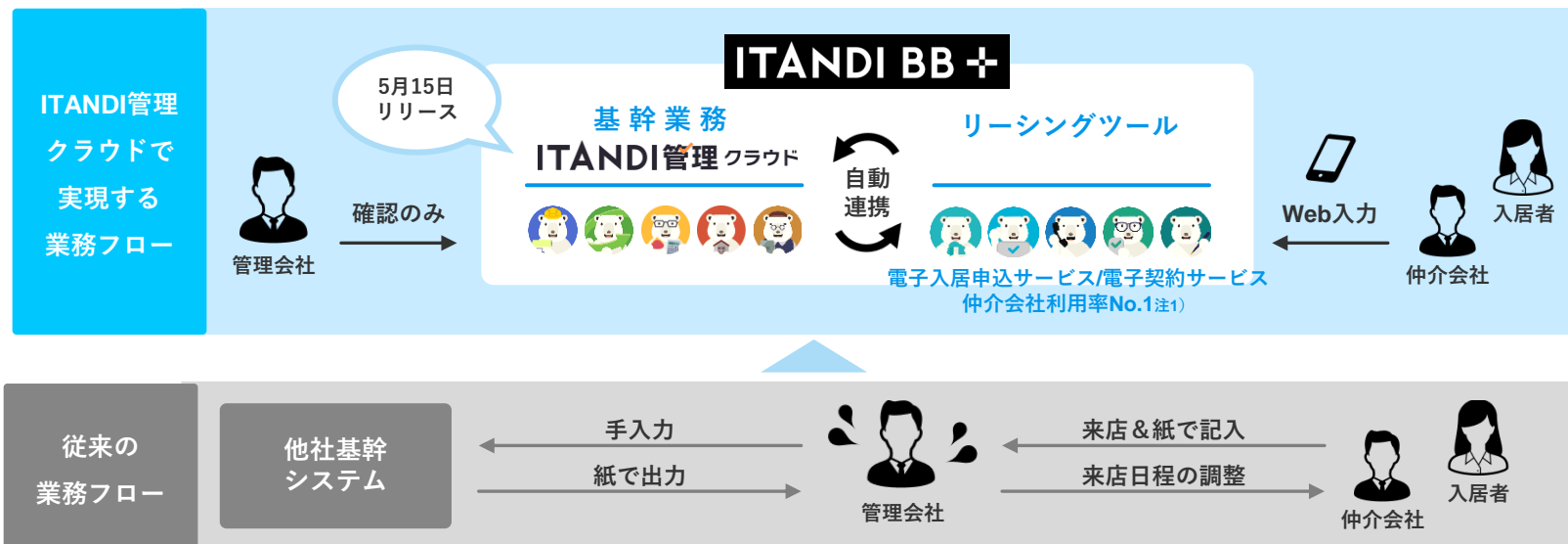
賃貸管理システム「ITANDI管理クラウド」を提供開始

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)

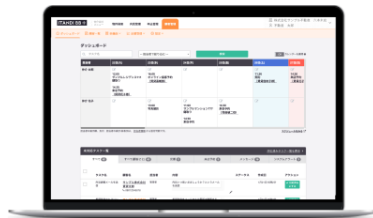
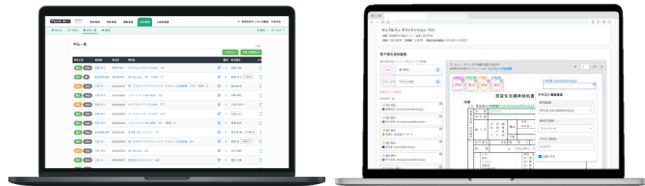
管理会社に導入してほしい

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+
申込受付くんITANDI BB+
電子契約くんITANDI BB+
nomad cloud

ITANDI BB

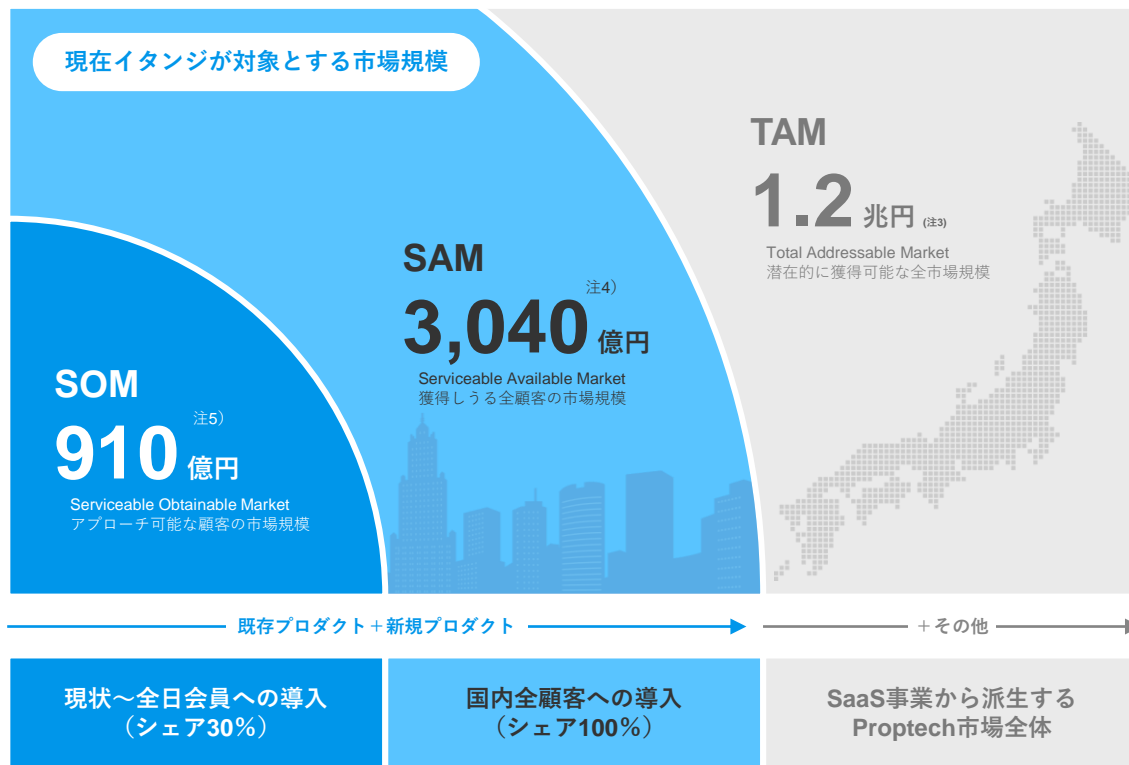


注1) リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社 [2023年引越しシーズン(1~3月)における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査] (2023/01/24) n=405

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 × ARPU仲介会社数 = 宅建業者数 × 仲介会社割管理会社数 = 宅建業者数 × 管理会社割※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

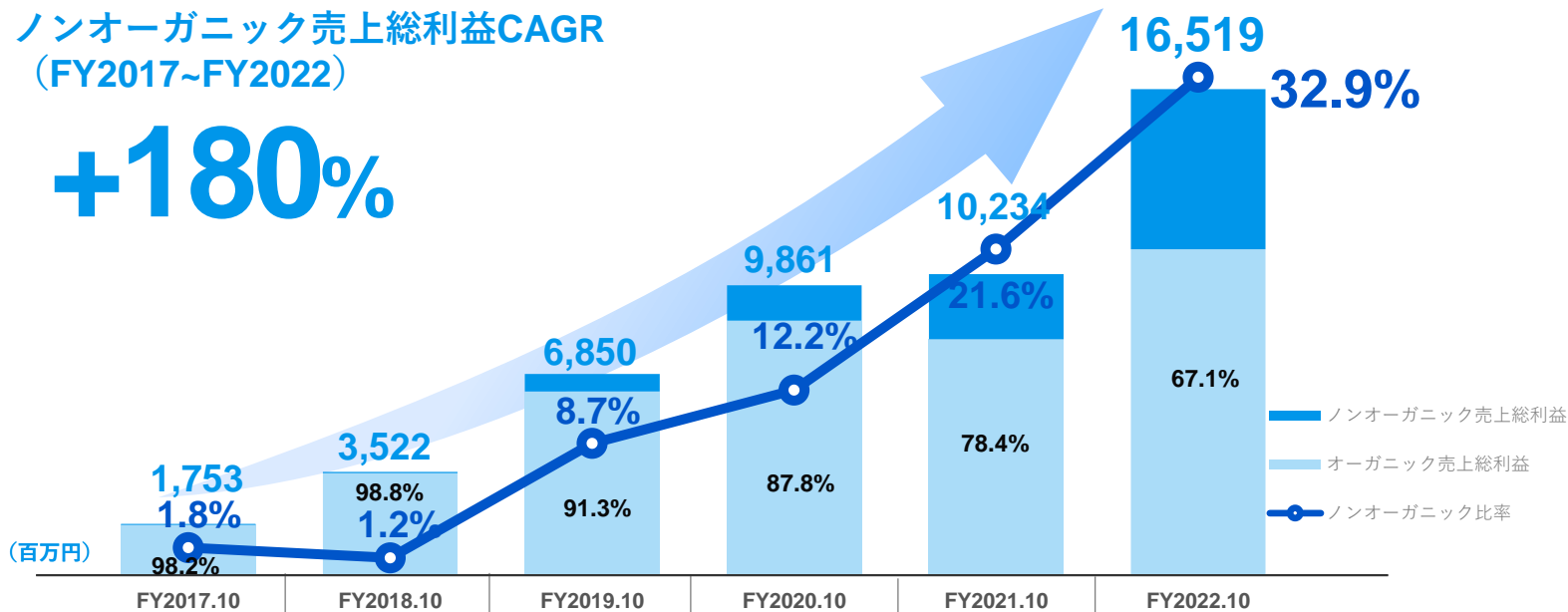
売上総利益に占めるノンオーガニック比率の上昇

売上総利益に占めるノンオーガニック比率は5年で32.9%まで増加
 ノンオーガニックの売上総利益CAGRは180%と高水準

売上総利益に占めるノンオーガニック比率の推移^{注1)}

ノンオーガニック売上総利益CAGR
 (FY2017~FY2022)

+180%



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総利益は、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総利益の合計とし、ノンオーガニックはそれ以外の事業の売上総利益を合計し、連結通期売上総利益に対する各々の割合を算出

過去のM&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^{注1)}

- 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マーケットプレイスの顧客にクロスセルを実施



- RENOSYマーケットプレイスで調達を行っている物件を中国圏の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マーケットプレイ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

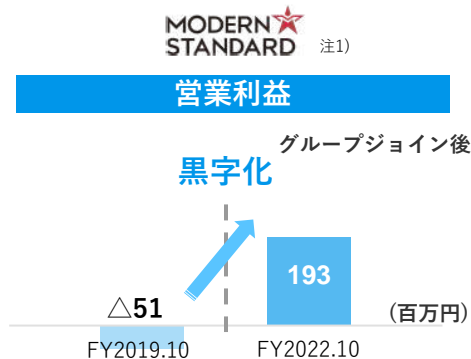
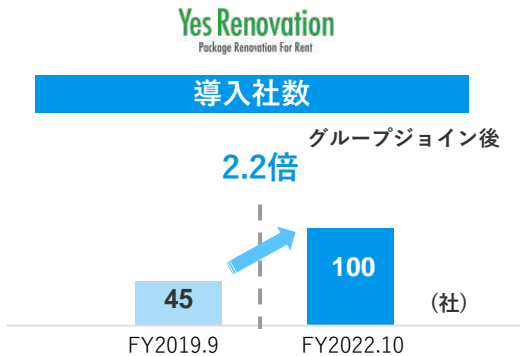
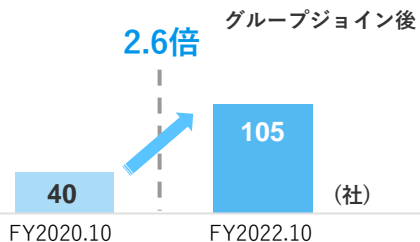
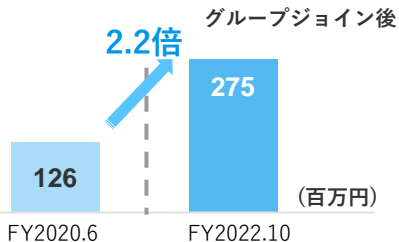
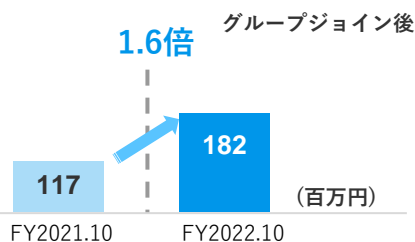


- RENOSYマーケットプレイス及び神居秒算の顧客に対して、タイ物件の提案が可能に

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&A後から現在までのKPI指標推移

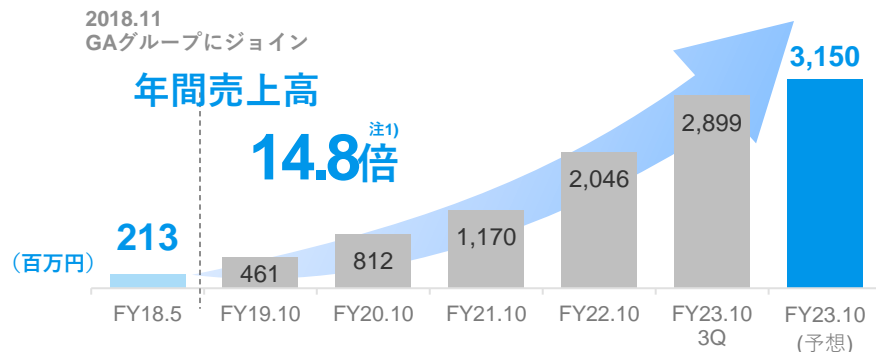
過去に実施したM&A対象企業はスピーディに業績を改善

**掲載社数****営業利益****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	2,457	(百万円)
累計顧客数	252	566	1,135	1,893	2,474	(社)
チャーンレート	-	0.73	0.43	0.47	0.50	(%)
ユニット エコノミクス	-	14.0	28.0	25.5	24.1	(倍)
プロダクト数	6	10	10	11	12	(個)

M&A時

(百万円)

株式価値...①	2,800 ^{注2)}
----------	----------------------

直近期 (FY2022.10)

(百万円)

FY2023.10 予想売上高...②	3,150
推定PSR...③ ^{注3)}	8.0 ~ 10.0倍
②×③ 推定株式価値...④	25,200~31,500
④/① 株式価値の増大分	9.0 ~ 11.3倍

注2) ITANDI株式の当社取得価額をもとに算出 注3) 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年売上高成長率が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	FY2022.10 ^{注1)}	FY2023.10 3Q ^②	増減額 (②-①)
流動資産	現金及び預金	15,275	11,842	11,366	-476
	在庫 ^{注2)}	2,891	8,056	11,457	3,401
	(回転期間 ^{注3)}	(12.1日)	(20.6日)	(29.1日)	(8.5日)
	営業債権 ^{注4)}	284	667	835	168
	(回転期間 ^{注3)}	(1.2日)	(1.8日)	(2.0日)	(0.2日)
	その他	1,003	2,298	3,454	1,156
非流動資産		29,140	32,309	30,775	-1,534
資産合計		48,593	55,172	57,888	2,716
負債	営業債務 ^{注5)}	1,531	2,073	2,196	123
	(回転期間 ^{注2)}	(8.6日)	(6.8日)	(6.4日)	(-0.4日)
	その他	29,390	33,792	35,529	1,737
純資産	資本金	7,129	7,238	7,261	23
	利益剰余金	-419	-32	599	631
	その他	10,962	12,100	12,302	202
負債・純資産合計		48,594	55,172	57,888	2,716

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6)}
管理の徹底)

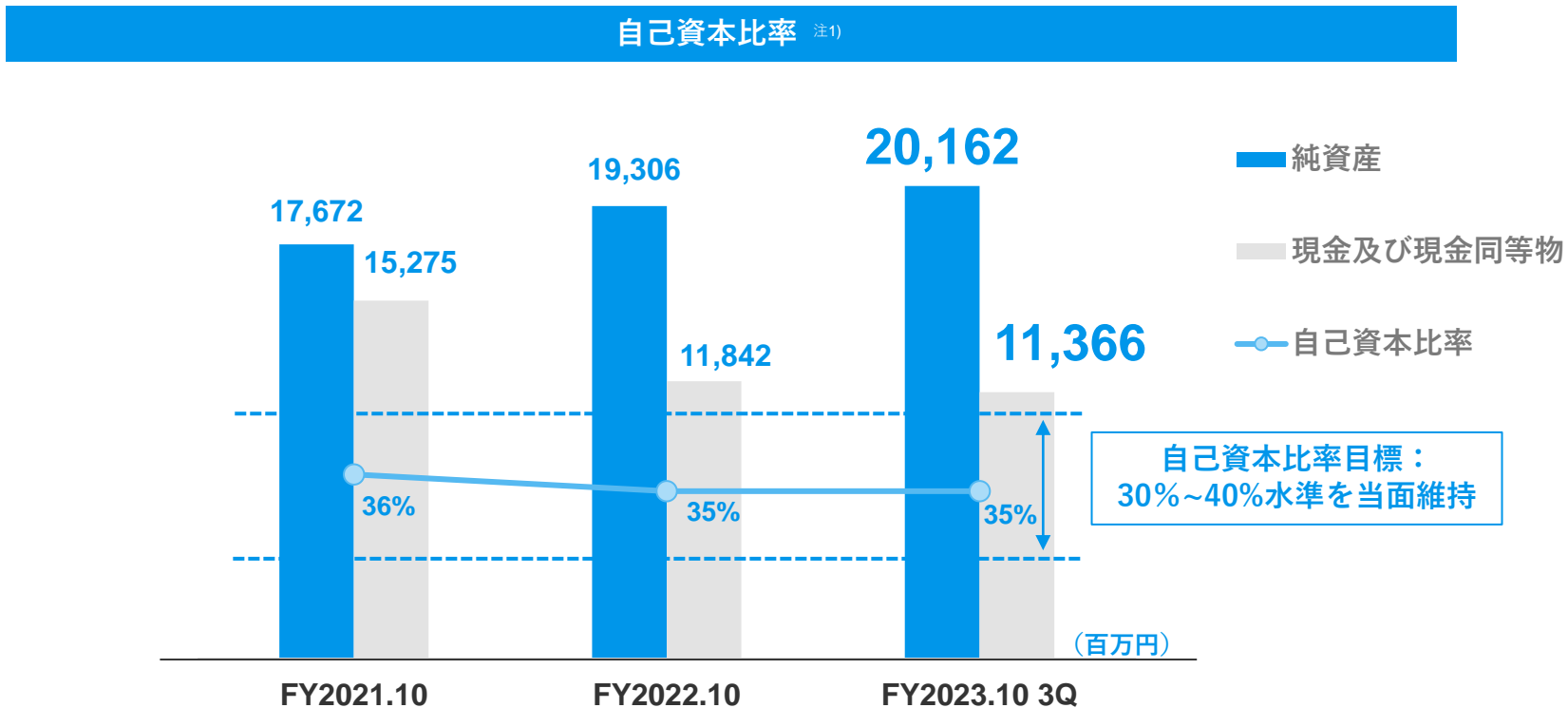
財務基盤の安定
(健全な自己資本比率)

株主還元方針：
トータル・シェアホルダー・
リターン (TSR) ^{注7)}

注1) 2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映 注2) 棚卸資産 注3) 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4) 営業債権及びその他の債権 注5) 営業債務及びその他の債務 注6) 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7) 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



注1) 2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

財務数値目標

	2022年10月期 実績	2023年10月期 3Q実績	中期目標
売上収益成長率	51.7 %	27.4 %	継続的な売上成長率 20~30%
SaaS売上収益成長率	74.8%	67.8%	継続的な売上成長率 40~50%
連結売上総利益率	14.6%	16.0%	~20%
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	15.6日	24.6日	30日以内
自己資本比率	35%	35%	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利用が拡大した「電子契約くん」を提供するITANDIや不動産売買手続きのオンライン化を進めるRENOSYをはじめ、入居管理の電子化を担うRENOSY ASSET MANAGEMENT、中華圏最大級の日本不動産プラットフォームを運営する神居秒算など、不動産業界のDXを通じたペーパーレス化に取り組むグループ企業が増加し、グループ全体で1,177万枚の紙削減に貢献

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



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

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

「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～

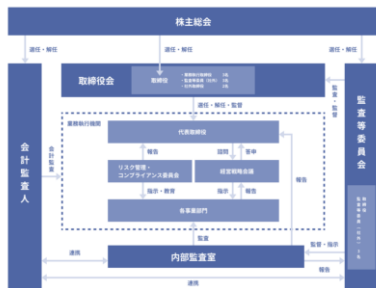
テクノロジー×イノベーションで新しい価値を創造しながら ガバナンスの効いた企業経営

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を実施

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

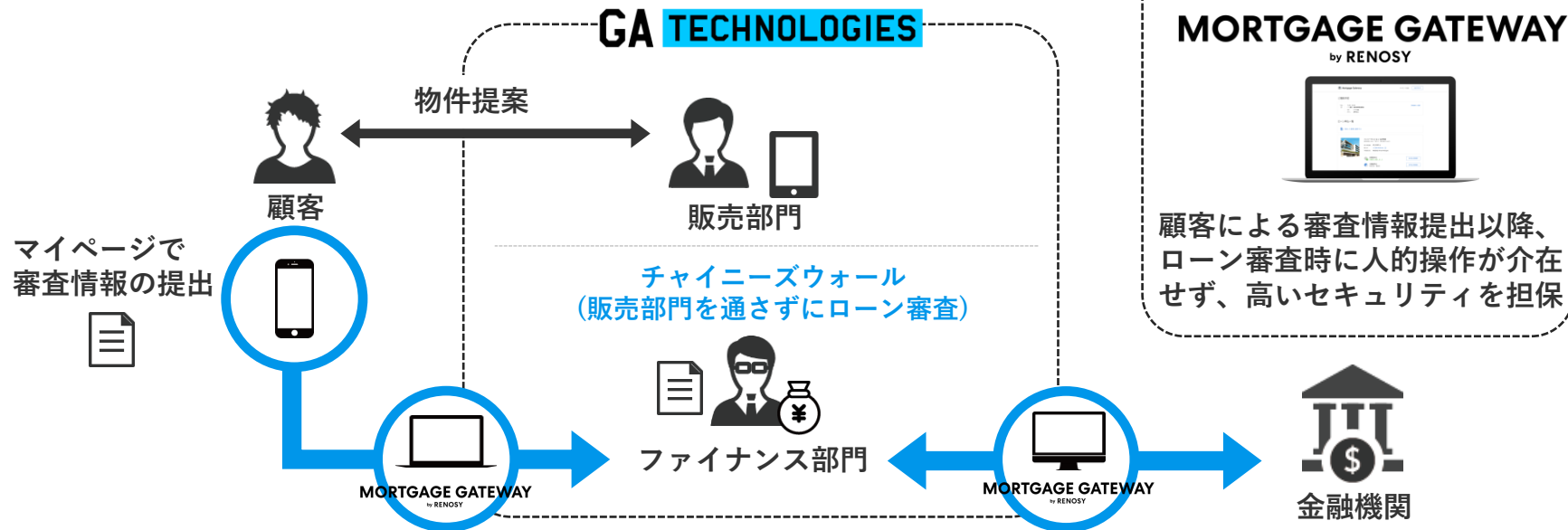
ESGについて

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



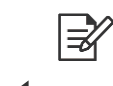
販売部門



物件提案



顧客



物件契約



契約部門

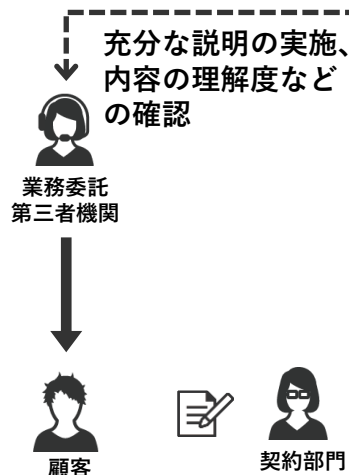


宅地建物取引士

不動産取引に関する国家資格

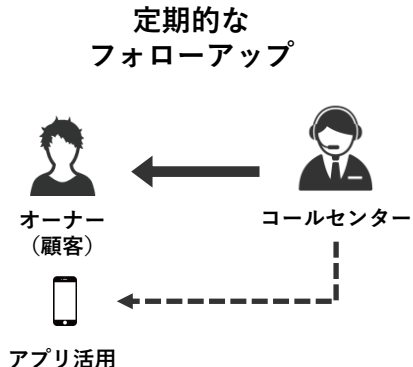
⑤

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

YoYでの比較

	FY2023.10 3Q ①	FY2022.10 3Q ②注2)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
売上収益	35,560	28,774	6,785	+24%
売上総利益	5,758	4,422	1,335	+30%
事業利益	693	462	231	+50%
金融費用	172	128	44	+34%
当期利益 ^{注1)}	243	221	21	+10%

業績予想における進捗

(百万円)

FY2023.10 3Q累計③	FY2023.10 業績予想④	達成率 (③ / ④)
98,971	145,500	68%
15,786	21,800	72%
1,604	2,150	75%
456	N/A	-
620	940	66%

注1)親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

注2) 2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

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）が増加、機会損失を無くするための調達に伴い販売用不動産が増加

(百万円)

	FY2023.10 3Q ①	FY2022.10 4Q ② ^{注3)}	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
資産合計	57,888	55,172	2,715	+5%
流動資産	27,112	22,863	4,249	+19%
(現預金)	(11,366)	(11,842)	(△475)	(△4%)
(販売用不動産)	(11,286)	(7,980)	(3,305)	(+41%)
(その他金融資産)注1)	(1,734)	(982)	(752)	(+77%)
固定資産	30,775	32,309	△1,533	△5%
(投資不動産)	(12,161)	(14,607)	(△2,445)	(△17%)
(のれん)	(7,952)	(7,464)	(487)	(+7%)
(無形資産)	(4,103)	(3,727)	(375)	(+10%)
(使用権資産)	(2,069)	(2,426)	(△356)	(△15%)
負債	37,725	35,865	1,860	+5%
(有利子負債)	(28,369)	(29,206)	(△837)	(△3%)
(その他金融負債)注2)	(4,094)	(2,831)	(1,263)	(+45%)
純資産	20,162	19,306	855	+4%
負債・純資産合計	57,888	55,172	2,715	+5%

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

注3) 2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

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

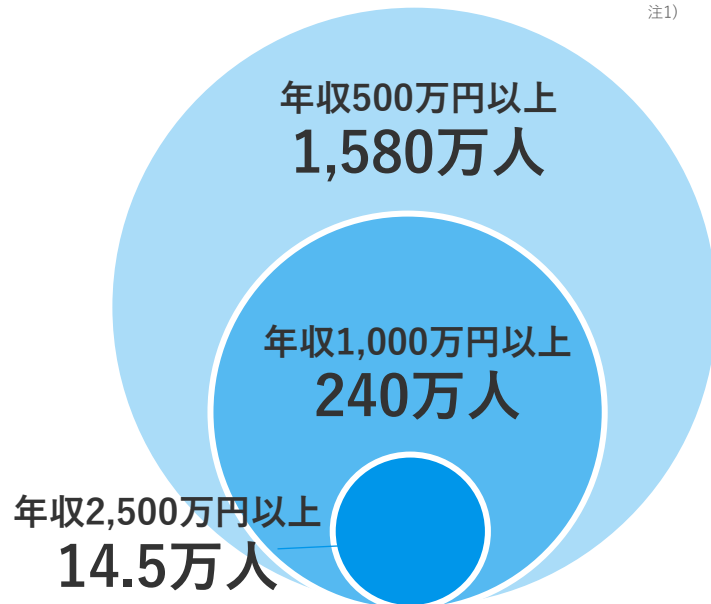
購入(買い手) DXターゲット

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

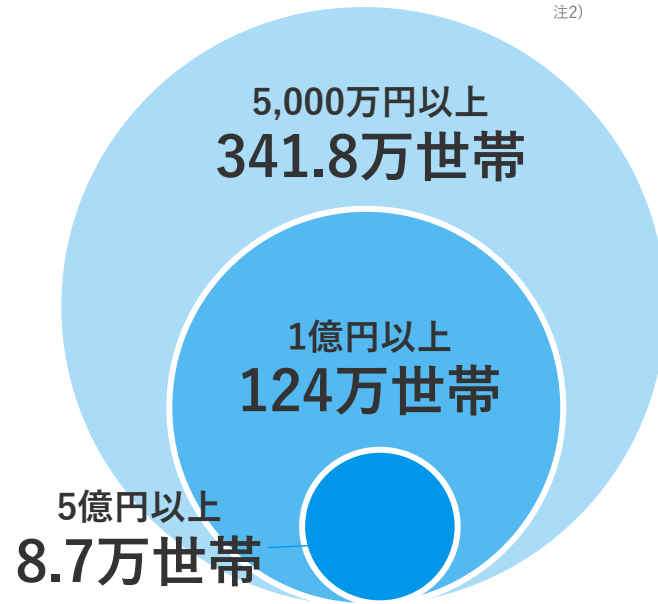
注1)



国内 世帯ターゲット

約**342**万世帯の富裕層

注2)



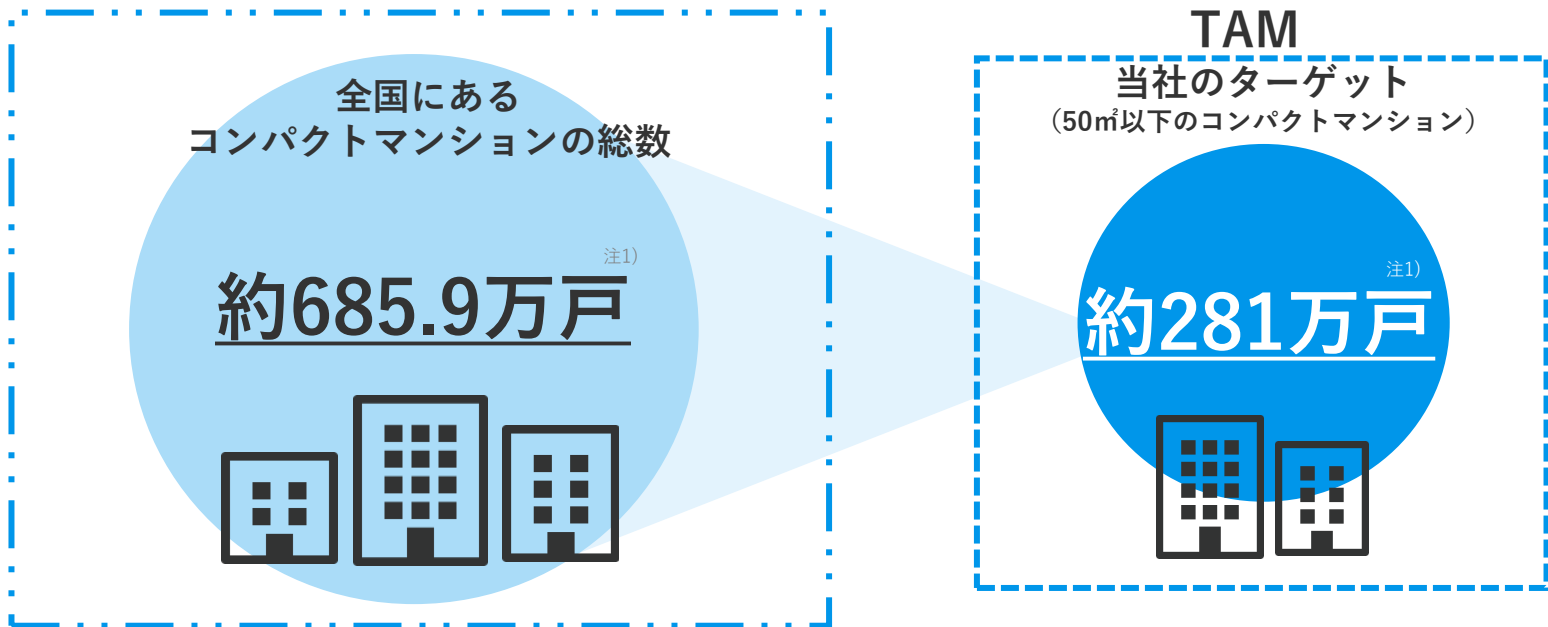
注1) 出典：国税庁 民間給与実態統計調査結果 令和2年度データを当社にて集計

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

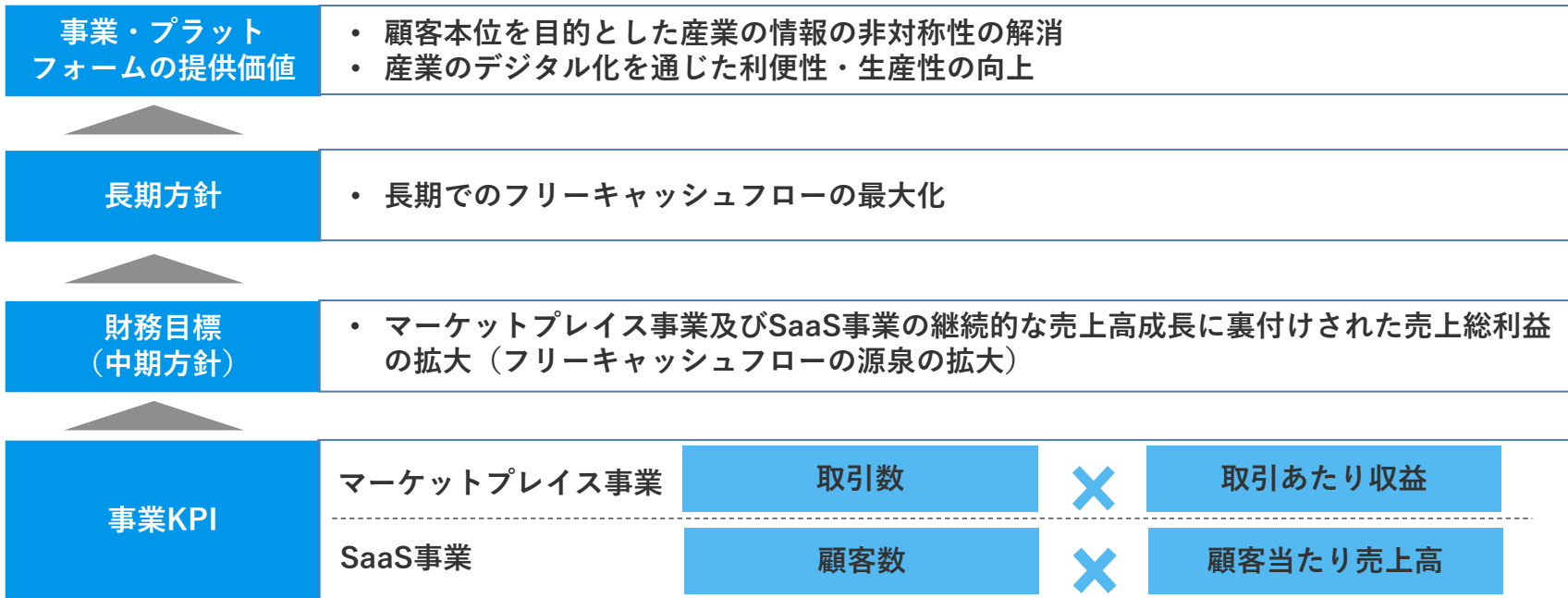
国内 売却DXターゲット



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

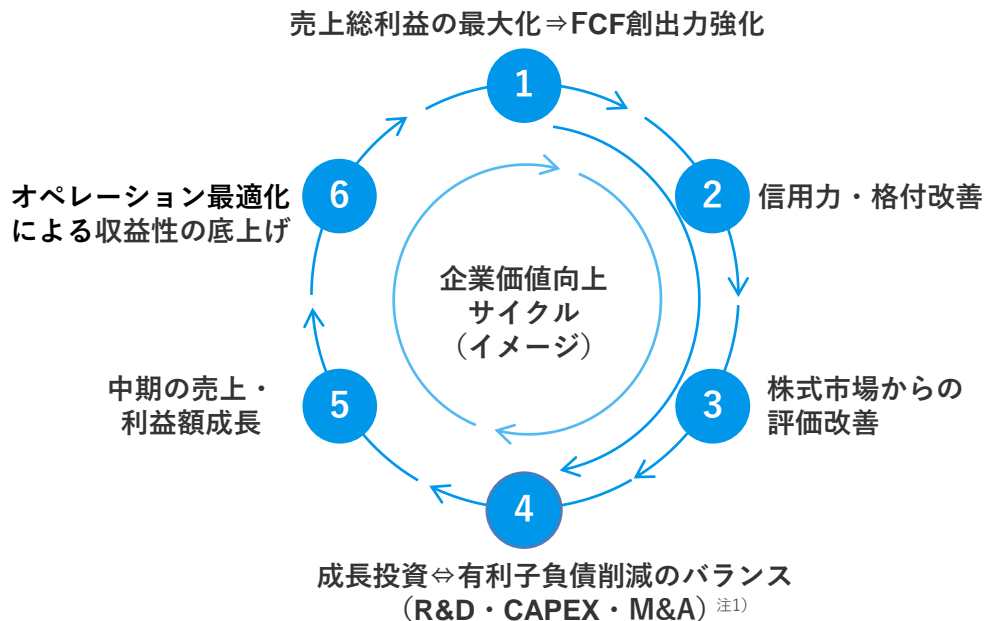
企業価値向上についての考え方（1/2）

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

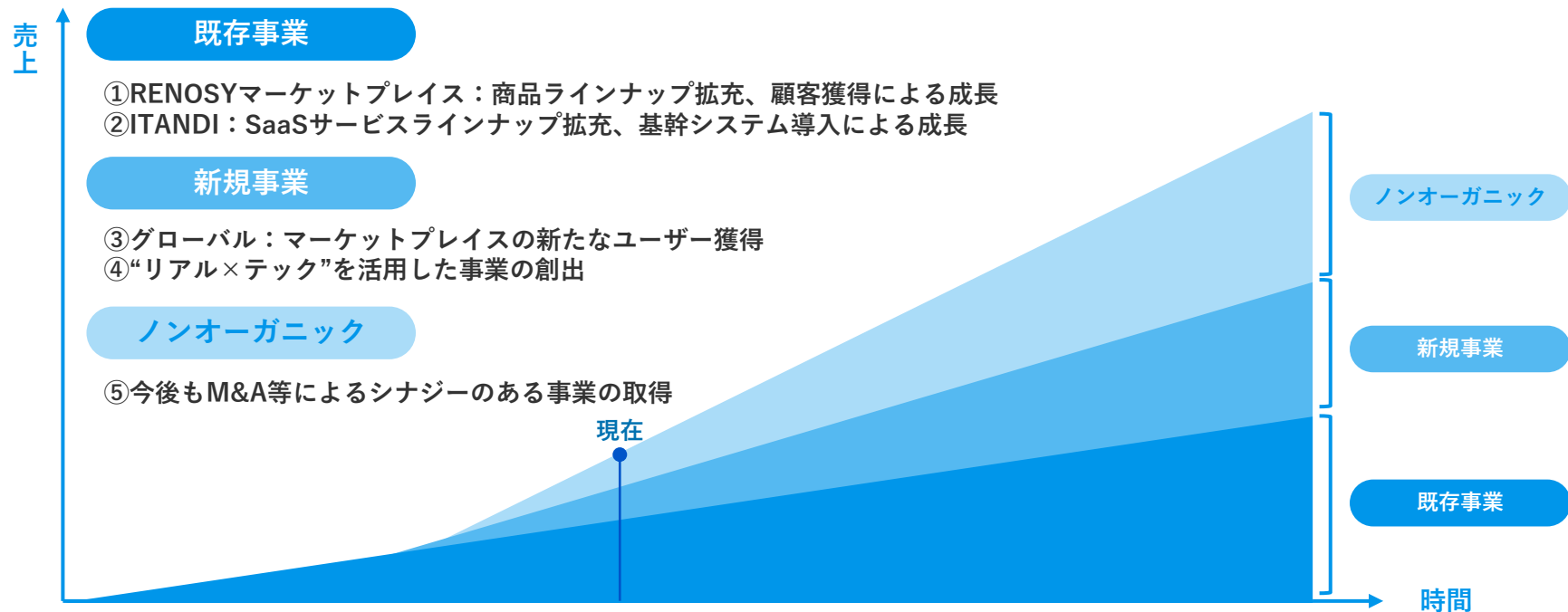


企業価値向上サイクル

- 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



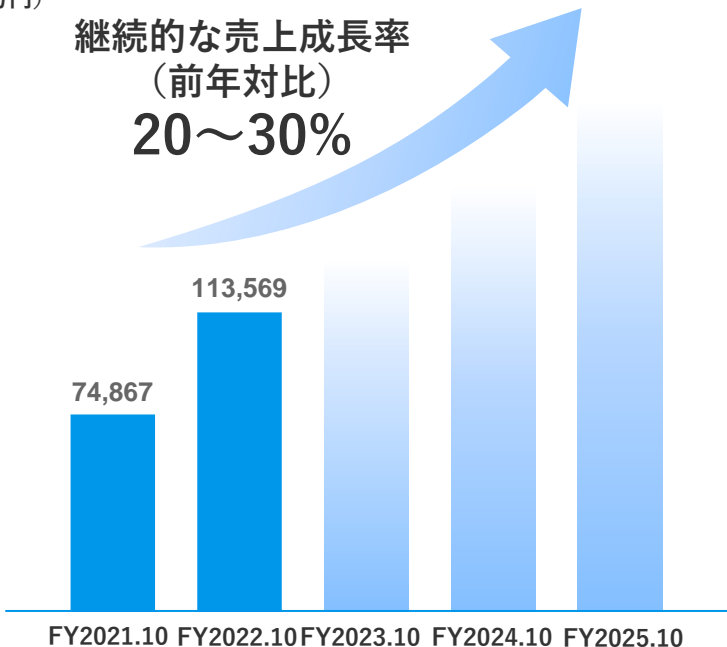
連結売上収益・売上総利益率目標

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

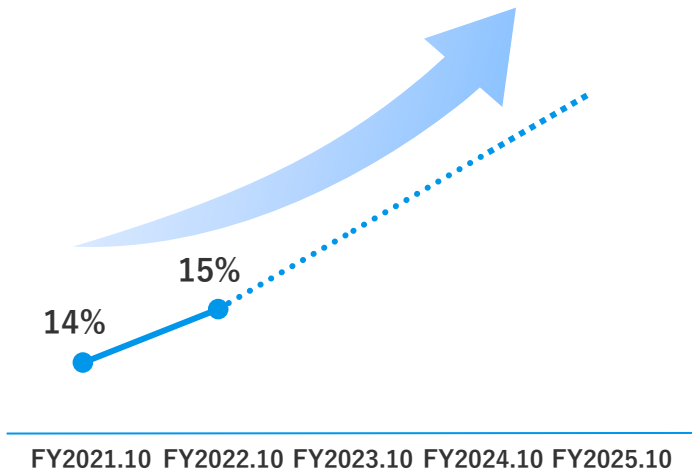
(百万円)

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

キャッシュ・ソース

優先順位
↓

黒字事業の 営業CF

- ・ 売上総利益の拡大を通じた営業CFの増大
 - ユニットエコノミクスの健全性を重視

有利子負債

- ・ 現在の日本の低金利環境活かす前提に立ちつつ、バランスシートの健全性とのバランスを踏まえ活用

エクイティ

- ・ 当社の株価水準、市場環境及び戦略達成に向けた資金調達の必要性等を踏まえて実施

キャッシュ・アロケーション

事業投資

- ・ 営業CFの水準を見ながら、適切な範囲内で投資
 - 成長投資を増加させつつオペレーションコスト低減の両立を目指す

M&A

- ・ 将来必要なM&Aは時期を待たず実施
- ・ シナジーを重視
 - 豊富な顧客基盤・ネットワーク力
 - 収益力・CF創出力強化
 - リアル×テックの強みを活用

自己株式 取得

- ・ 当社株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力を踏まえて機動的に実施

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

||

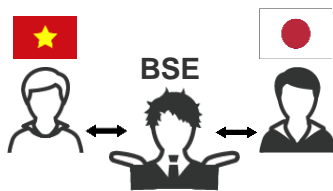
TSR
(株主総利回り)

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

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 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 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

会社名	持株比率	M&A/設立時期 <small>注1)</small>	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 <small>注2)</small>	100%	2020.1	都内の高級マンションやタワーマンションを中心とした賃貸仲介と不動産売買を提供
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 <small>注3)</small>	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. <small>注4)</small>	100%	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
株式会社 スピカコンサルティング	51.5%	2023.7	完全業界特化型M&A仲介サービスの提供

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7月末日時点）

従業員数^{注1} 1,105名（2023年7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

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