

GA

2023年10月期

通期決算説明資料

2023年12月11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

第一部：

ビジネスモデルについて

P5

2023年10月期 通期連結業績

P16

2024年10月期 通期業績予想

P34

第二部：

Our Ambition 達成に向けての価値創造ストーリー

P39

財務戦略

P59

ESGについて

P74

Appendix

P85

第一部

ビジネスモデル及び

2023年10月期 通期業績/2024年10月期 業績予想

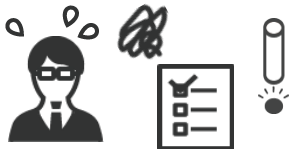
ビジネスモデルについて

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

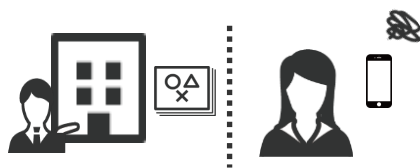
アナログで低い生産性



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+

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

日本における金融とインターネットの融合の歴史

ネット証券

ネット銀行

ネット生保

ネット不動産

ネット証券 誕生

1998年 松井証券^{注1)}

1998

ネット銀行 誕生

2000年 ジャパンネット銀行(現PayPay銀行)^{注2)}

2000

ネット生保 誕生

2008年 ライフネット生命^{注3)}
2008年 アクサダイレクト生命^{注4)}

2008

2021 2022

2021年 宅地建物取引業法の改正も含まれたデジタル改革関連法が成立

2022年5月 不動産売買契約、重要事項説明書等を含めた各種契約の電子化へ

「ネット不動産」の到来

注1)松井証券のサイトより参照 (<https://www.matsui.co.jp/first/merit/history/>)注2)ジャパンネット銀行のサイトより参照 (<https://www.japannetbank.co.jp/company/15th/>)注3)ライフネット生命のサイトより参照 (<https://www.lifenet-seimei.co.jp/profile/history/>)注4)アクサダイレクト生命のサイトより参照 (https://www.axa-direct.co.jp/company/official_info/pr/2019/190125.html)

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 ネット不動産による業界DX改革

売買オンラインマッチング

RENOSYマーケットプレイス

Buy (買う)

Sell (売る)

買い手

- ・デジタルマーケティングによる買い手の集客
- ・AI査定した物件をエージェントがマッチングし販売

RENOSY

マッチング



売り手

- ・各種不動産関連データを豊富に蓄積したDBを保有
- ・AI査定を活用し透明性のある適正な価格での不動産売却を売り手に提供

ネット不動産で
不動産業界をDX改革

賃貸オンラインマッチング+マネジメント

賃貸管理DX

Lease (貸す)

Rent (借りる)

RENOSY ASSET MANAGEMENT プロパティマネジメント

- ・RENOSYで販売された投資用不動産を資産管理
- ・入居者付や家賃保証等のサービスを提供
- ・物件の資産価値を最適化

ファーストパーティとしてノウハウをITANDIへ提供

情報取得 → 営業活動 → 契約締結 → 賃貸管理

賃貸管理オペレーションをDX

ITANDI

賃貸管理/仲介
パーティカルSaaS

- ・賃貸管理、仲介システムをSaaSで一気通貫に提供
- ・不動産業者間サイトのマッチングプラットフォームも運営

サードパーティ提供により、
スケール加速

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 ネット不動産による業界DX改革

売買オンラインマッチング

RENOSYマーケットプレイス

Buy (買う)

Sell (売る)

買い手

年間問合せ数 約78,000件^{注1)}ターゲット顧客 1,580万人^{注4)}
(年収500万円以上の給与所得者)不動産投資 No.1^{注5)}

RENOSY

マッチング

キャッシュコンバージョンサイクル

20.5日^{注1)}

売り手

年間物件調達数 約5,600件^{注1)}ターゲット物件 280万戸^{注6)}
(中古コンパクトマンション)ネット不動産で
繋がる物件・顧客

賃貸オンラインマッチング+マネジメント

賃貸管理DX

Lease (貸す)

Rent (借りる)

RENOSY ASSET MANAGEMENT プロパティマネジメント

累計管理戸数 約18,000戸^{注2)}ターゲット管理戸数 1,925万戸^{注7)}
(全国賃貸管理戸数)電子入居申込数 No.1^{注8)}

賃貸業務支援4サービス

仲介利用率 No.1^{注9)}

ユニットエコノミクス

26.2倍^{注1)}

ITANDI

賃貸管理/仲介
パーティカルSaaS取扱管理戸数 約500万戸^{注3)}ターゲット管理戸数 1,925万戸^{注7)}
(全国賃貸管理戸数)

ビジネスモデルについて

両事業の競争優位性、強み

一連のプロセスをテクノロジー（デジタル）で一気通貫に行う唯一無二のビジネスモデル

RENOSYマーケットプレイス

(買う／売る)

	投資不動産 1.0 紙と電話主体	投資不動産 2.0 部分的にデジタル対応	投資不動産 3.0 デジタルで一気通貫に対応
不動産情報収集	×	▲	✓
デジタルマーケティング	×	▲	✓
WEB商談	×	▲	✓
電子申込	×	×	✓
ローン契約	×	×	✓
電子保険契約	×	×	✓
電子契約	×	×	✓
デジタル運用管理	×	×	✓
AI物件査定	×	×	✓
電子媒介申込	×	×	✓
電子売買契約	×	×	✓

ITANDI

(貸す／借りる)

	賃貸 1.0 紙とFax主体	賃貸 2.0 部分的にデジタル対応	賃貸 3.0 デジタルで一気通貫に対応
不動産情報収集	×	▲	✓
来店問合せ	×	▲	✓
WEB内見予約	×	▲	✓
WEB入居申込	×	▲	✓
保証会社自動連携	×	×	✓
電子契約	×	×	✓
更新退去	×	×	✓
内装工事	×	×	✓
精算管理	×	×	✓
物件管理	×	×	✓
家主管理	×	×	✓

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

ネット不動産による強みで短期間での売上拡大を実現

国内不動産上場企業売上ランキング2023 注1)

売上ランキング		(百万円)
1	三井不動産	2,269,103
2	三菱地所	1,377,827
3	オープンハウスグループ	1,148,484
4	東急不動産ホールディングス	1,005,836
5	住友不動産	939,904



RENOZY



ITANDI

国内不動産上場企業
売上ランキング上位20社 注1)
平均創業年数

61年 注2)

GA technologies創業年数

10年

FY2023.10 実績

14	GA technologies	146,647
----	-----------------	---------

FY2022.10 実績

21	GA technologies	113,569
----	-----------------	---------

創業からたった10年で売上14位に

注1)リビン・テクノロジーズ株式会社運営マガジンBiz 不動産業界売上高ランキング2023年に掲載された売上高上位20位までの企業（当社を除く）について、各社の直近の本決算の通期売上高をBloombergより取得のうえ当社作成

注2)創業年数は2023年10月時点で算出

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

強みを生かして短期間でのARR拡大、シェア拡大を実現

「ITANDIBB+」 仲介会社利用実績No.1を獲得 注1)

「内見予約くん」「申込受付くん」は9割以上の利用率

ITANDI BB +

仲介
利用率
No.1 注1)ITANDI BB+
内見予約くん

92.2%

注1)

ITANDI BB+
申込受付くん

94.3%

注1)

ITANDI BB+
電子契約くんITANDI BB+
nomad cloud

SaaS上場企業 ARRランキング 2023年10月 注2)

順位	企業	対象	ARR (億円)	ARR成長率 (%/YoY)
1位	SanSan	全社	271.4	30.3
2位	ラクス	クラウド事業売上	256.9	36.4
3位	Appier Group	全社	225	35.0
4位	サイボウズ	クラウド関連事業	220.8	18.6
5位	マネーフォワード	グループSaaS ARR	211.3	40.0
6位	フリー	全社	205.7	36.1
7位	インフォマート	全社	117.1	19.5
8位	プラスアルファ・コンサルティング	全社	94.6	31.7
9位	エス・エム・エス	介護事業者分野 (カイボケ)	91.1	15.0
10位	セーフィー	全社	80.9	27.1
11位	ブレイド	連結	76	17.6
12位	カオナビ	全社	67.1	29.9
13位	HENNGE	HENNGE ONE事業	65.5	21.9
14位	メドレー	医療プラットフォーム	57	89.0
15位	PKSHA Technology	AI SaaS	55	19.0
16位	Chatwork	Chatwork事業	53.2	29.8
17位	弁護士ドットコム	クラウドサイン	49.3	35.2
18位	スマレジ	クラウドサービス月額利用料	46.6	49.6
19位	リンクアンドモチベーション	モチベーションクラウドシリーズ	43.1	26.0
20位	ヤプリ	アプリ運営プラットフォーム事業	39.9	20.5
21位	ウォンテッドリー	フロー収益	39.2	4.5
22位	AI inside	リカーリング	37.6	16.7
23位	チームスピリット	全社	33.6	15.7
24位	ヌーラボ	全社	33.6	32.1
25位	スパイダープラス	ICT事業部	30.6	27.0
26位	サイバーセキュリティクラウド	全社	28.7	42.5
27位	イタンジ	全社	25.2	32.0
28位	スターティアホールディングス	デジタルマーケティング事業	24.6	13.3
29位	Finatextホールディングス	全社	24.4	40.6
30位	オロ	クラウドソリューション事業_既存顧客ストック	23.6	21.4

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（2023/07/26）n=333

注2) SaaS上場企業 ARRランキング 2023年10月更新（https://note.com/_funeo/n/nacafb1b3dfe0）より当社作成。イタンジについては、2023年10月期通期決算のARRを使用

ビジネスモデルについて

「GAグループが目指す世界」への成長拡大イメージ

RENOSYマーケットプレイス
(中古コンパクトマンション)^{注3)}

購入DX推進

- デジタルマーケティング活用



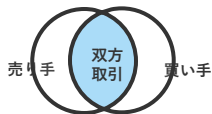
売却DX推進

- 認知度向上
- 改正宅建業法施行



リピート拡大

- マーケットプレイス内での売買拡大

GAグループが目指す
シェア拡大戦略マーケット投資用^{注1)}
不動産 1.5兆円シェア率

2.5%

FY2019

8.7%

FY2024
計画

28.7%

FY2028
計画全国賃貸管理戸数^{注2)}
1,925万戸シェア率

0%

29.9%

47.1%

買う売る貸す借りるの全てを
オンライン化することでシェア拡大を目指す

賃貸管理DX^{注4)}

賃貸DXスタート

- ファーストパーティ
- イタンジをM&A
(賃貸DX)



サードパーティ拡大

- ITANDIによるサードパーティの拡大



M&A推進

- M&Aによる管理戸数拡大
- 預け替え



ビジネスモデルについて
事業モデル

不動産の「買う」「売る」「貸す」「借りる」をDXし、高付加価値な事業モデル

	RENOSYマーケットプレイス	ITANDI		
当社の提供価値	ネット不動産で、不動産にまつわる一連の手続きを透明性高く、簡単便利に提供			
ビジネスモデル	オンライントランザクション 売買オンライスマッチング	サブスクリプション プロパティマネジメント	賃貸管理/仲介向け パーティカルSaaS	ライフラインサービス
収益構造 (ネット売上収益)	フロー型 成約件数×手数料	ストック型 管理戸数×手数料	ストック型 導入社数×月額利用料	リカーリング型 送客数×手数料

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>イタンディ ビービー</small></p> <p>OHEYA GO <small>オヘヤゴー</small></p>

2023年10月期 通期連結業績



過去最高益を更新 成長の再始動

2023年10月期 通期連結業績

2023年10月期の振り返り

FY2023.10
期初方針

成長への投資は継続しつつ、コスト削減施策を実施、さらなる利益創出を実現

- RENOSYマーケットプレイスとITANDIの2事業にフォーカスし、選択と集中を徹底
- 持続的な収益成長に向けた構造改革に着手
 - ・人材ポートフォリオ最適化による人材配置（異動）やDXによる効率化により人件費を圧縮
 - ・グループ会社移転などコーポレート機能を集約し、オペレーションコストを削減
 - ・事業戦略の見直しを行い、不採算事業から撤退

RENOSY
マーケットプレイス

- 物件保有のオーナーからの直接調達強化や、新築コンパクトマンション等の販売拡大により、手数料率が改善
- スケールメリットやDX活用による業務効率化でサブスクリプションが大きく伸長し、収益に貢献

ITANDI

- 電子入居申込及び電子契約は業界シェアNo.1^{注1)}となり、仲介業者からも高い評価を獲得^{注2)}
- パーティカルSaaSの強みが発揮され導入社数が増加。クロスセルでのプロダクト導入数も伸長し、収益拡大

その他

- スピカコンサルティングがグループジョインし、既存事業とのシナジーにつながるM&A仲介事業を強化
- 神居秒算やRENOSY Thailandなどの海外事業拡大の基礎固めを継続実施

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

2023年10月期 通期連結業績

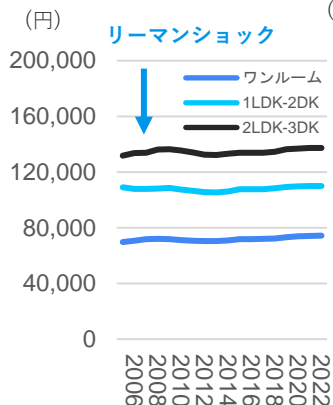
投資用不動産市況の動向について

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い傾向
金利の上昇下降による投資用不動産への影響は少なく、**当社ビジネスは影響を受けづらい**

東京マンション、オフィス賃料他推移

マンション賃料は景況感に左右されづらく
株価やオフィス、リートは経済環境の影響大

東京マンション賃料^{注1)}



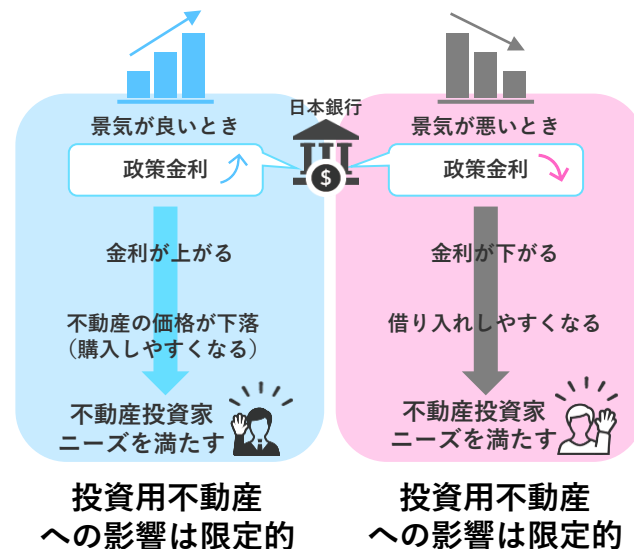
東京オフィス賃料^{注2)}



東証REIT指数^{注4)}



景況感による投資用不動産への影響



2023年10月期 通期業績

2023年10月期 通期業績ハイライト

RENOSY、ITANDI両事業の好調な業績拡大や収益構造改革により、
売上収益とすべての利益項目が過去最高値を更新

	売上収益	売上総利益	事業利益 (セグメント利益)	Topics
連結	YoY +29% 1,466.4億 (YoY+330億)	YoY +37% 226.2億 (YoY+61.0億)	YoY +113% 21.7億 (YoY+11.5億)	売上は期初計画の1,455億を11億更新して着地。売上成長の伸び率を利益成長が上回りYoY+113%の21億と大幅増益
RENOSY マーケット プレイス	YoY +29% 1,430.4億 (YoY+322億)	YoY +36% 197.5億 (YoY+52.7億)	YoY +33% 65.6億 (YoY+16.1億)	粗利はYoY+36%と好調に拡大し、約200億に。粗利率も13.8%と回復基調。粗利率向上を背景に利益も計画を上回る
ITANDI	YoY +56% 32.0億 (YoY+11億)	YoY +59% 26.9億 (YoY+9.9億)	YoY +149% 7.0億 (YoY+4.2億)	導入社数、プロダクトのクロスセル等の好調な増加に伴い、高い成長率及び増収増益を実現

2023年10月期 通期業績

連結業績推移 (IFRS)

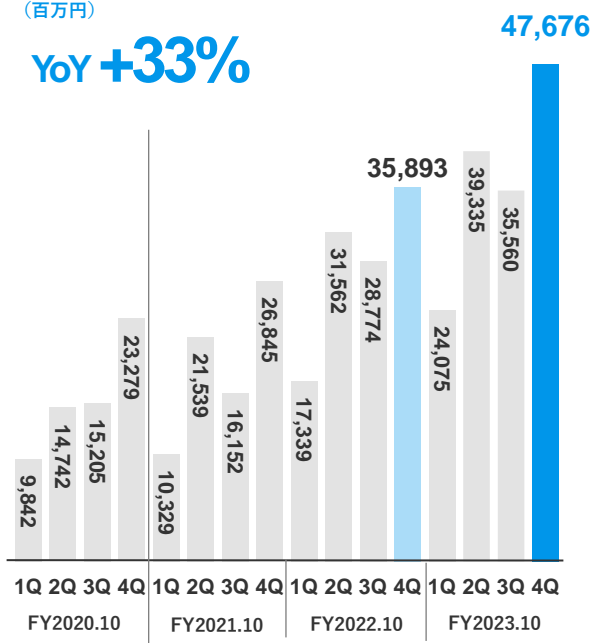
売上収益及び売上総利益ともに四半期業績で過去最高を更新し、事業利益はYoY+83%と大幅に伸長

売上収益 (売上高)

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY +33%

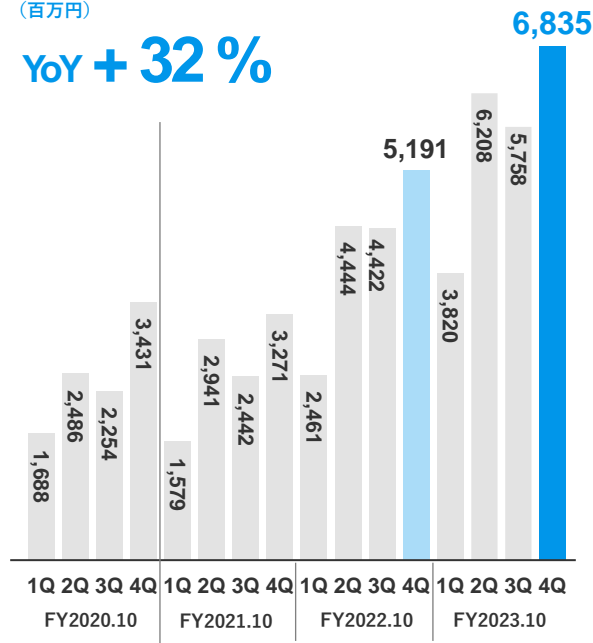


売上総利益

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

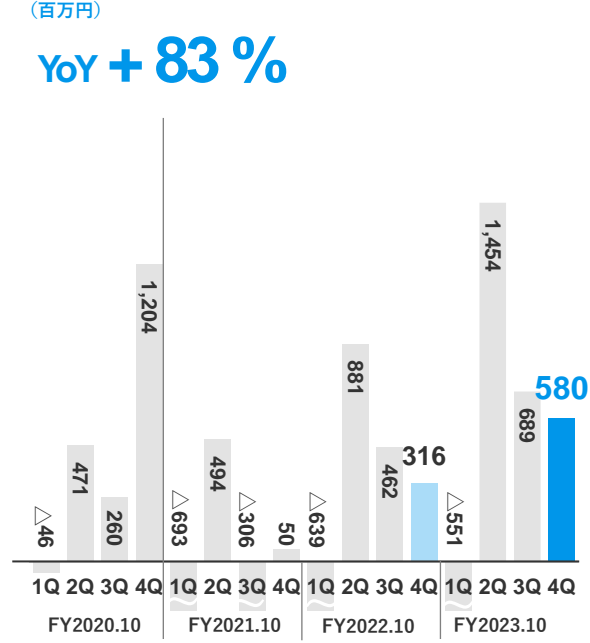
YoY +32%

事業利益 注1,2)

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY +83%

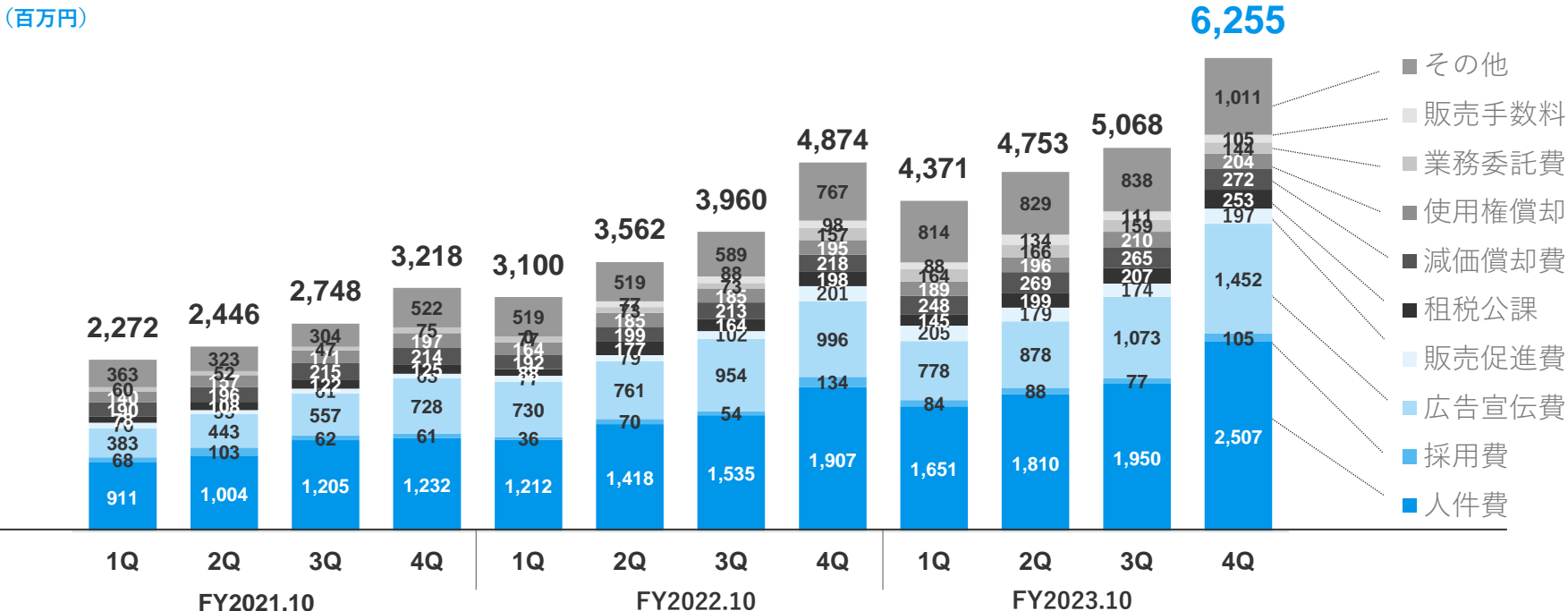


注1) FY2020.10月期は営業利益にて作成 注2) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

2023年10月期 通期業績

販管費推移

四半期業績の平準化及び認知度向上（利用意向向上）のための広告宣伝費を積み増しし、
人件費の増加は業績賞与計上によるもので、どちらも一過性の費用計上

販管費推移 注1)

注1) 2023年10月期において、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月期および2023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

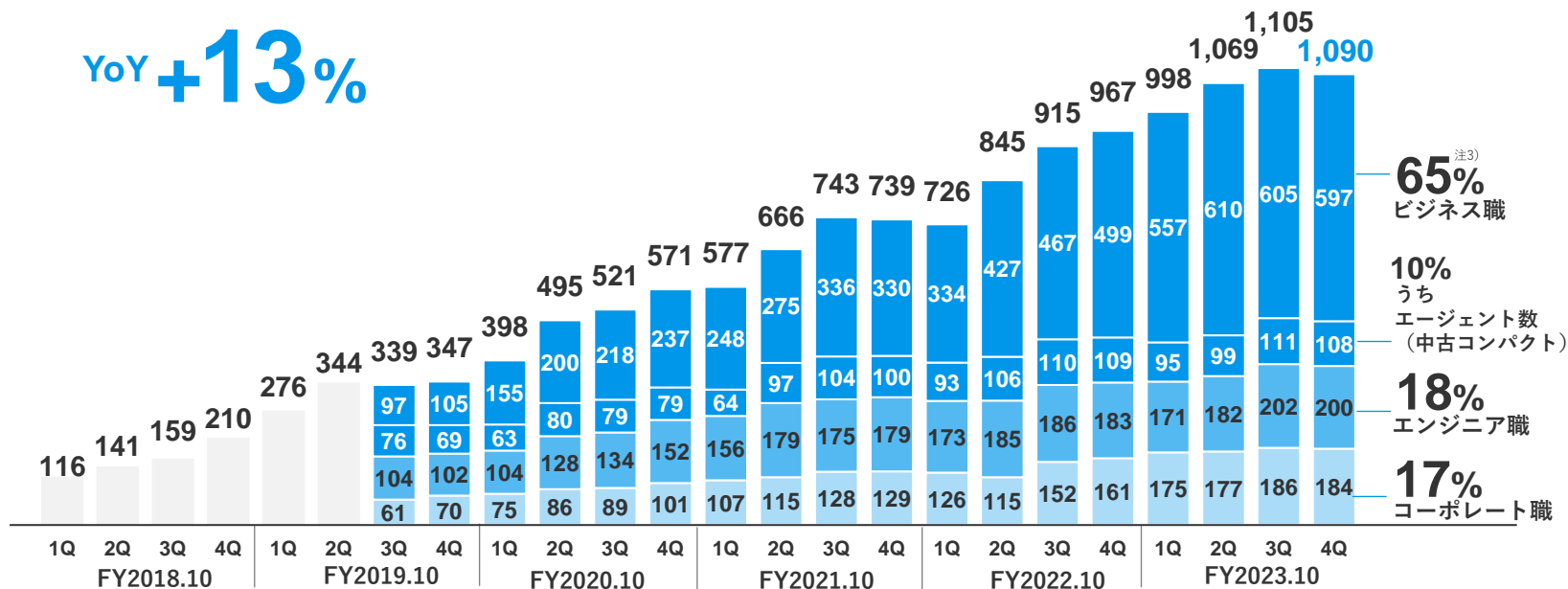
連結従業員推移

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)

YoY +13%



注1)2023.10.31時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く

注2)FY2019.10以降は、連結従業員数 注3)四捨五入の関係で構成比の合計が100%にならない場合がある

RENOSYマーケットプレイス業績

重要KPIハイライト

各指標好調に推移。粗利率改善施策等により売上総利益成長率はYoY + 36%成長と計画を上回る進捗

売上総利益

YoY約+36%

197.5億

(YoY約+約52億)

成長率目標：20%～30%

RENOSY会員数 注1)

YoY約 +23%

39.8万人

(YoY+約7.3万人)

▶ Appendix P90

サブスクリプション契約件数 注2)

YoY約 +33%

17,879戸

(YoY+4,473戸)

購入DX成約件数 注3)

YoY約 +25%

5,621件

(YoY+1,142件)

▶ Appendix P91

売却DX成約件数 注4)

YoY約 +61%

2,165件

(YoY+823件)

▶ Appendix P91

エージェント数/ARPA 注5)
(中古コンパクトマンション)

エージェント数：108人

YoY約+20%

ARPA 1,061百万

(YoY+約1.8億)

2023年10月期 通期 RENOSYマーケットプレイス業績

売上総利益推移

オーナーからの直接調達やサブスクリプションの好調な業績拡大等により、粗利額は過去最高益を達成

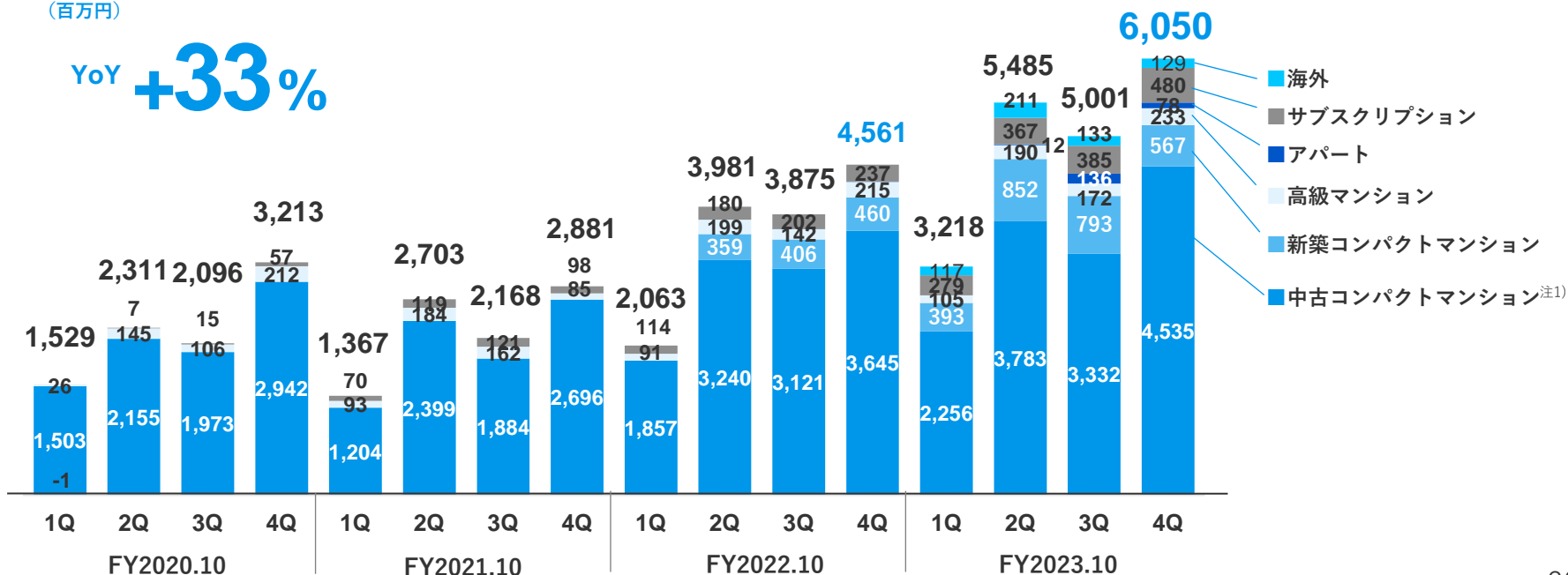
売上総利益四半期推移

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

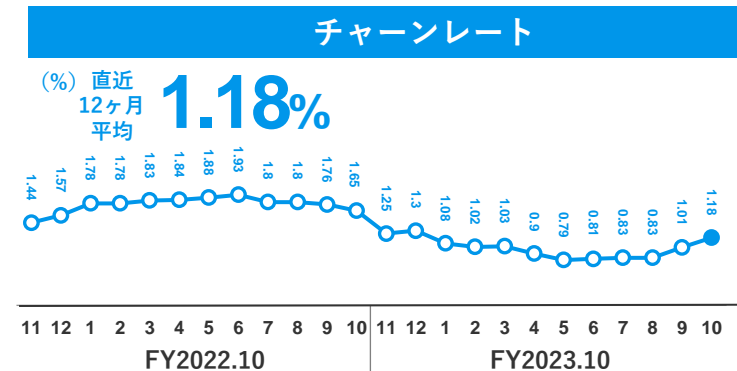
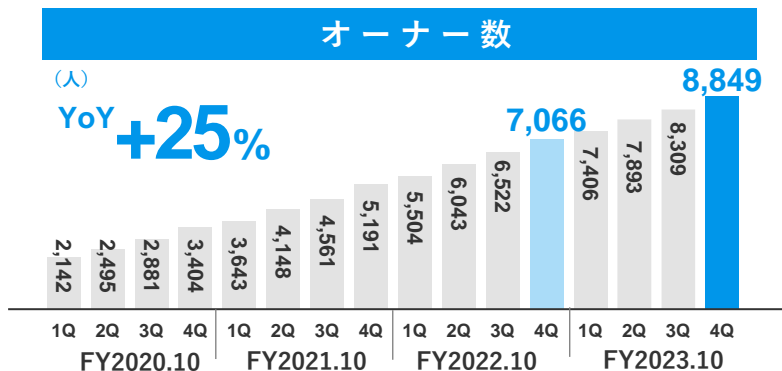
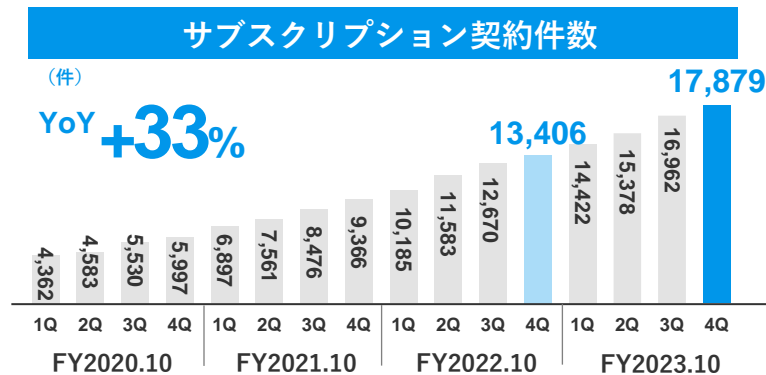
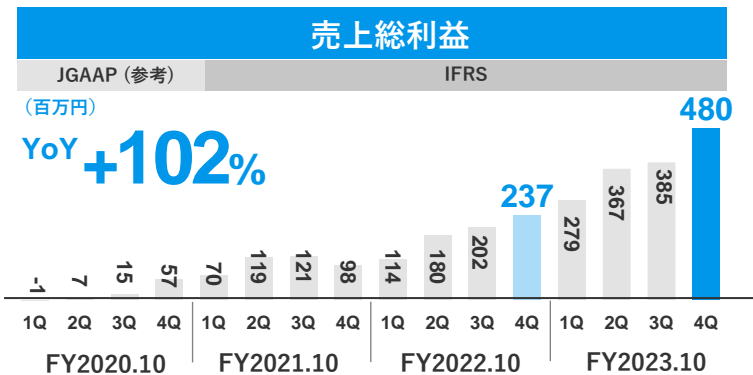
YoY +33%



2023年10月期 通期 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の成長に伴うスケールメリットがもたらす効果により、粗利額も拡大



2023年10月期 通期 RENOSYマーケットプレイス業績

業績推移 (IFRS)

売上収益、売上総利益は好調に推移。セグメント利益の成長率は業績平準化施策の広告宣伝費投下によるもの

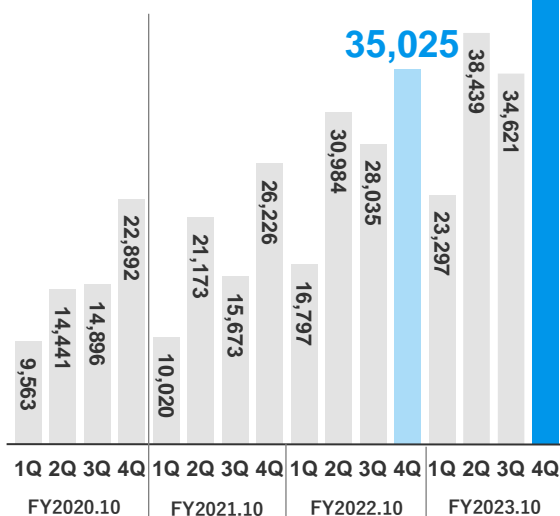
売上収益 (売上高)

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY **+33%**

46,690



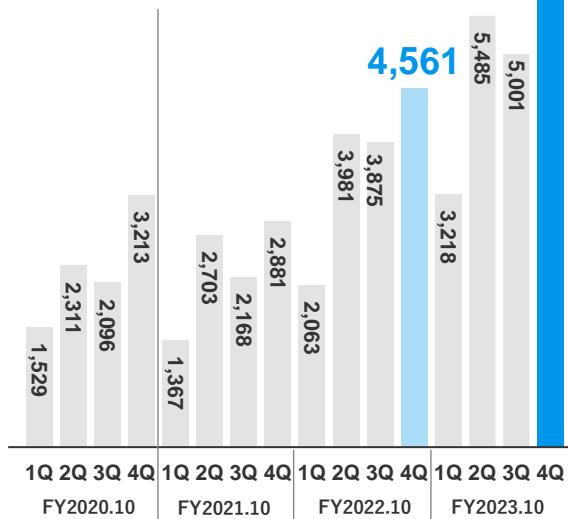
売上総利益

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY **+33%**

6,050



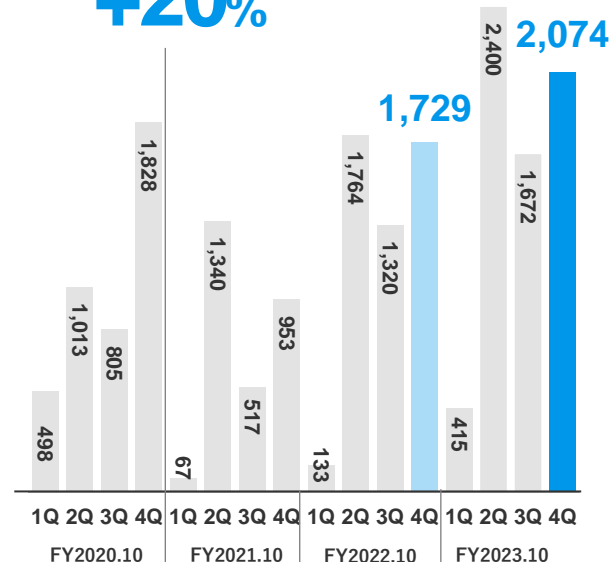
セグメント利益

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY **+20%**

2,074



ITANDI業績

2023年10月期 通期 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及び顧客数、導入プロダクト数が伸長

ARR

注1)

YoY +32%

25.2億

(YoY+6.1億)

成長率目標：30%~40%

累計顧客数

注3)

YoY約 +42%

2,681社

(YoY+788社)

導入プロダクト数

YoY約 +56%

8,487プロダクト

(YoY+3,034プロダクト)

チャーンレート

注2)

0.59%

(前年同期 0.47%)

ユニットエコノミクス

注4)

26.2倍

(前年同期 25.5倍)

ITANDI BB PV数

YoY約 +32%

956万PV

(YoY+230万PV)

▶ Appendix P93

▶ Appendix P92

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10月末時点と2023年10月末時点でのARRを比較

注2) ITANDI BB+の2023年10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10月末時点 注4) P102参照。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10月末時点

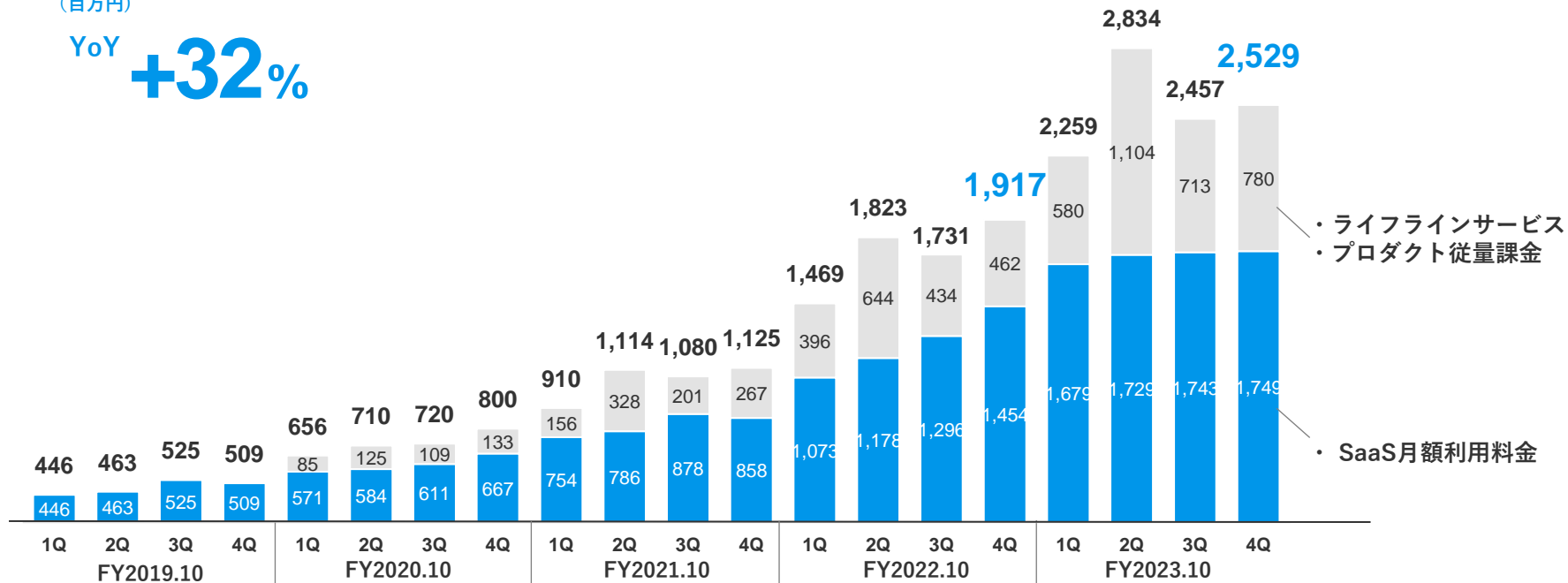
2023年10月期 通期 ITANDI業績

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+32%と伸長

ARR推移^{注1)}

(百万円)

YoY
+32%

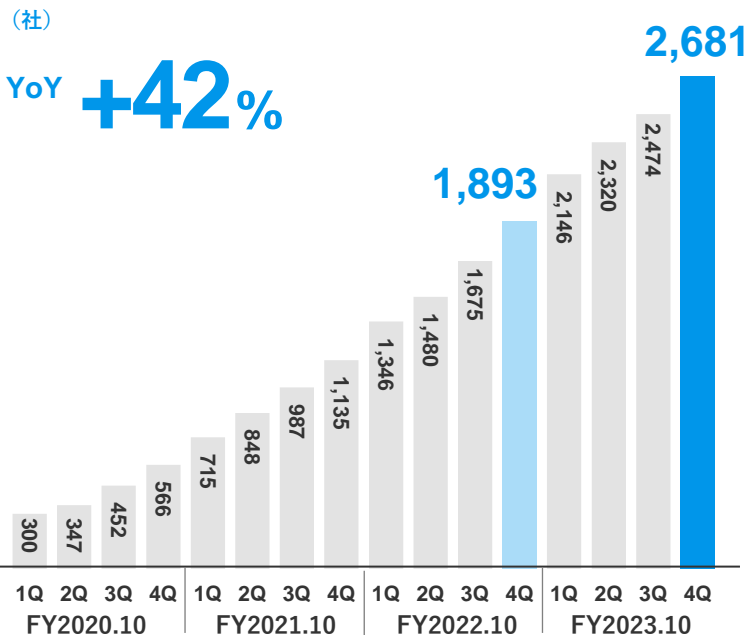
注1) Annual Recurring Revenue、各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出。ITANDI BB+の2022年10月時点と2023年10月時点での各四半期の月末ARRを比較

2023年10月期 通期 ITANDI業績

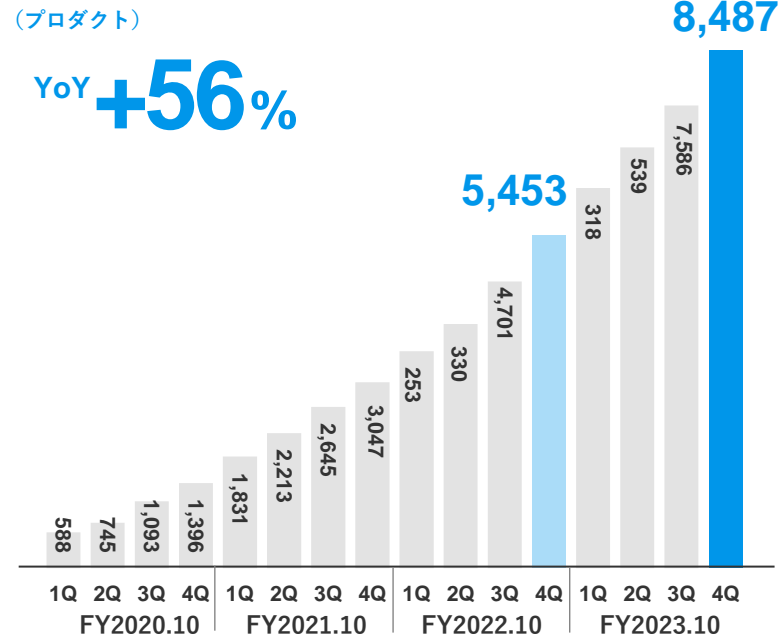
顧客数および導入プロダクト数の推移

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

累計顧客数推移



導入プロダクト数推移



2023年10月期 通期 ITANDI業績

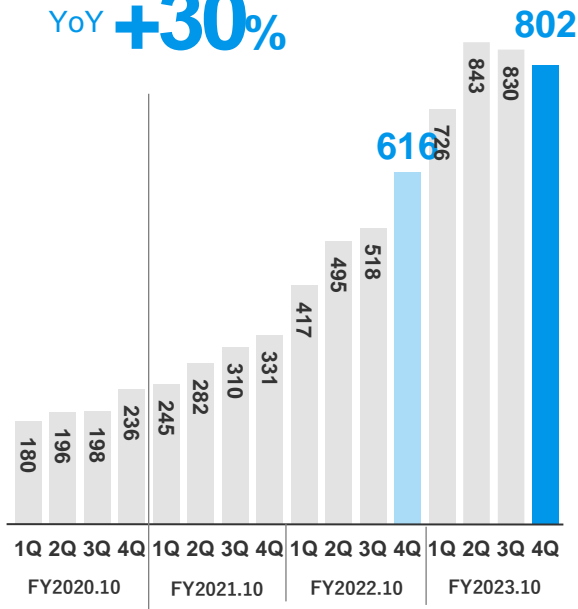
業績推移 (IFRS)

引越繁忙期である2Q業績が高くなる季節性はあるものの、
売上、粗利共に3割成長と好調に推移し、セグメント利益はYoY+79%と拡大

売上収益 (売上高)

JGAAP (参考) IFRS

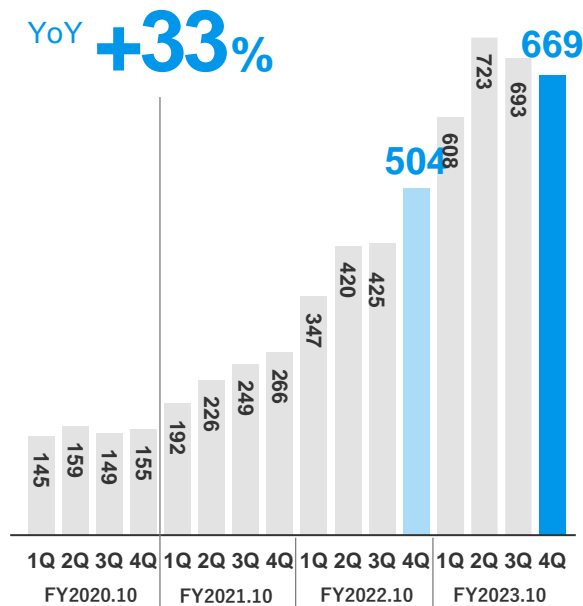
(百万円)

YoY **+30%**

売上総利益

JGAAP (参考) IFRS

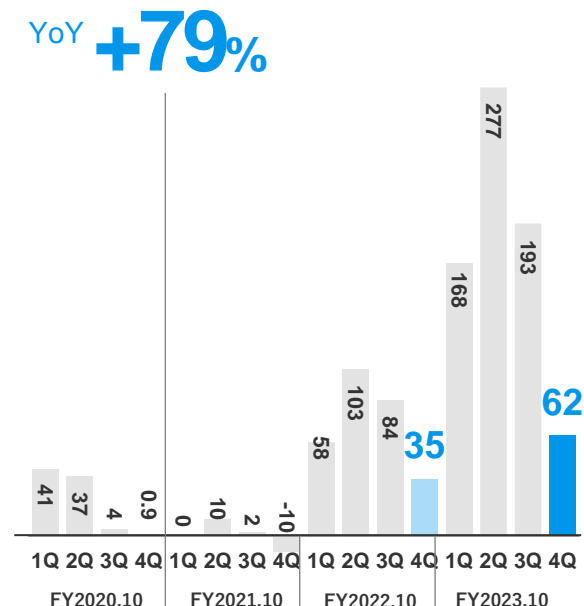
(百万円)

YoY **+33%**

セグメント利益

JGAAP (参考) IFRS

(百万円)

YoY **+79%**

2024年10月期 通期業績予想

2024年10月期 通期業績予想

2024年10月期 通期連結業績予想

シェア拡大に向けて売上成長を目指しつつ、事業利益はYoY約1.5倍としっかり確保する方針
2024年10月期から、ネット計上の売上収益、調整後事業利益率を新指標として採用

(百万円)		FY2023.10 実績 (IFRS)	FY2024.10 計画 (IFRS)	前期比増減	前期比増減率 ^{注1)}
連結	売上収益	146,647	176,300	+29,653	+20.2%
	売上総利益 (粗利率)	22,622 (15.4%)	27,330 (15.5%)	+4,708	+20.8%
	事業利益 (事業利益率)	2,173 (1.5%)	3,300 (1.9%)	+1,126	+51.8%
	当期純利益 ^{注2)} (当期純利益率)	1,011 (0.7%)	1,690 (1.0%)	+679	+67.2%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	143,048	171,800	+28,752	+20.1%
	売上総利益 (粗利率)	19,755 (13.8%)	23,760 (13.8%)	+4,005	+20.3%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	6,564 (4.6%)	8,150 (4.7%)	+1,586	+24.2%
ITANDI	売上収益	3,202	4,170	+968	+30.2%
	売上総利益 (粗利率)	2,695 (84.1%)	3,420 (82.0%)	+725	+26.9%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	702 (21.9%)	890 (21.3%)	+188	+26.8%

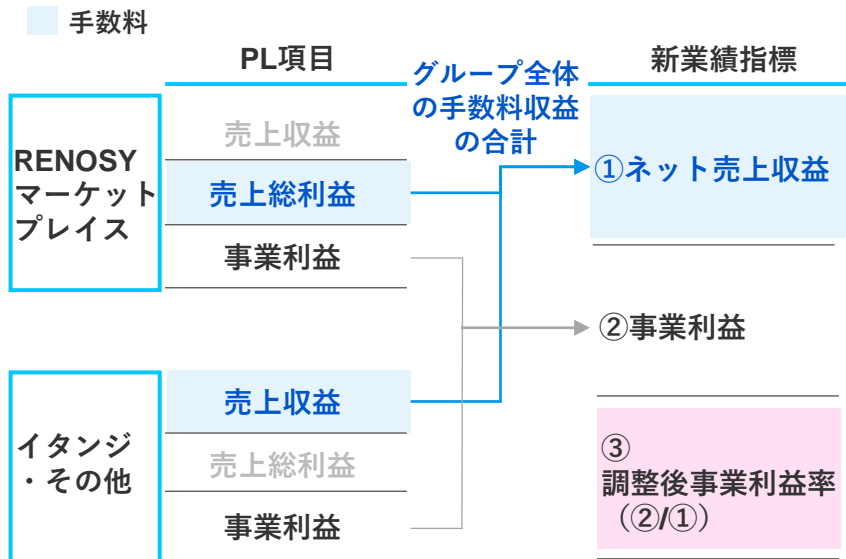
注1) 売上計算にて算出。FY2024.10 計画 ÷ FY2023.10 実績 - 1 注2) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

2024年10月期 通期業績予想

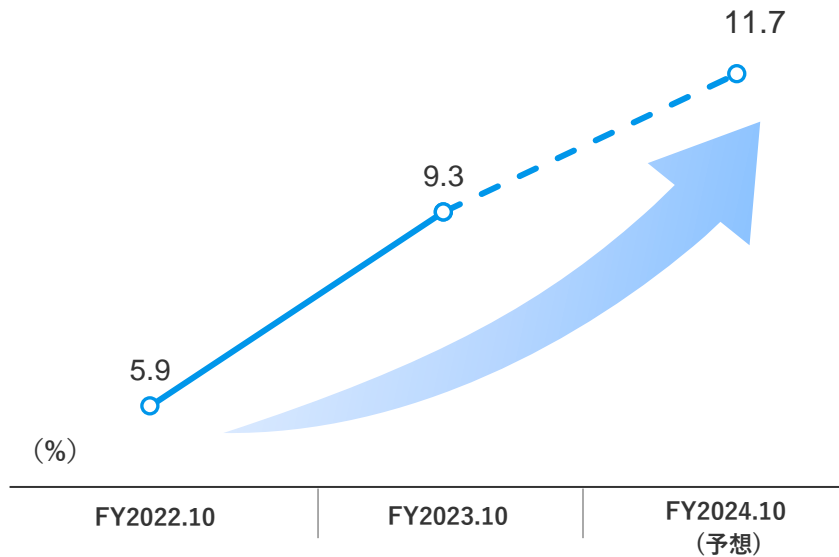
新業績指標について

今後はネット売上収益を活用して、グループ全体の手数料を稼ぐ力を見える化し、ネット売上収益に対する事業利益の割合を示す調整後事業利益率も業績指標（KPI）に適用

ネット売上収益と調整後事業利益の構成



調整後事業利益率の推移



2024年10月期 通期業績予想

重要KPI目標

売上収益、売上総利益の成長率は20%以上を目指す。調整後事業利益率は11.7%と利益幅を拡大見込み

売上収益

1,763.0億

(YoY約+20%)

成長率目標：20%～30%

売上総利益

273.3億

(YoY約+21%)

成長率目標：20%～30%

ストックビジネス粗利^{注1)}

53.7億

(YoY約+28%)

成長率目標：30%～40%

▶ Appendix P88

ネット売上収益^{注2)}

282.6億

(YoY約+21%)

成長率目標：20%～30%

調整後事業利益^{注3)}

11.7%

(前年同期 9.3%)

利益率目標：10%～

ノンオーガニック比率^{注4)}

41.1%

(前年同期 32.9%)

比率目標：40%～50%

▶ 財務戦略 P61

注1) 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 注2) RENOSYマーケットプレイス事業の売上総利益 + (連結売上収益 - RENOSYマーケットプレイス事業の売上収益) で算出
注3) 連結事業利益 ÷ ネット売上収益で算出 注4) 中古コンパクトマンションおよびサブスクリプション以外の事業の売上総利益の合計をノンオーガニックの売上総利益と定義し、全体の売上総利益に占める割合を算出

2024年10月期 業績予想及び成長ドライバー

FY2024.10 通期連結業績予想の前提

FY2024.10予算の前提（トップライン）

全体	→	既存、新規事業どちらも、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、引き続き収益性の改善を図る
ITANDI 賃貸管理会社向け SaaS	↗	引き続き投資フェーズとして、短期的な利益拡大ではなく、マーケットシェアの拡大を優先。当期から一定の利益寄与も見込む
ITANDI 賃貸仲介・売買仲介 向けSaaS	↗	賃貸仲介向けSaaSは引き続き堅調な収益を見込み、売買仲介向けSaaSも他プロダクトとのシナジーを活かし、収益拡大
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

FY2024.10予算の前提（コスト）

対売上比率（前期比）

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するため、200名程度の純増を予定。並行して、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 オンラインラン ザクション	→	セールス人員を増強し、20~30名を採用予定。また、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、各オペレーションのDX等による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
ITANDI 賃貸管理会社向け SaaS	↘	引き続きマーケットシェア拡大のための投資は実施するものの、業務効率化、生産性向上でコスト減を図る
ITANDI 賃貸仲介・売買仲介 向けSaaS	↗	エンジニア、セールス、CS等の必要な人材を確保し、売買仲介向けSaaS立ち上げのため一定程度投資を予定
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。最小コストで早期立ち上げを見込む

第二部

Our Ambition 達成に向けての 価値創造ストーリー

GAグループが目指す10年後の世界
～価値創造ストーリー～

GAグループが目指す10年後の世界～価値創造ストーリー～

GAグループが目指す10年後の世界

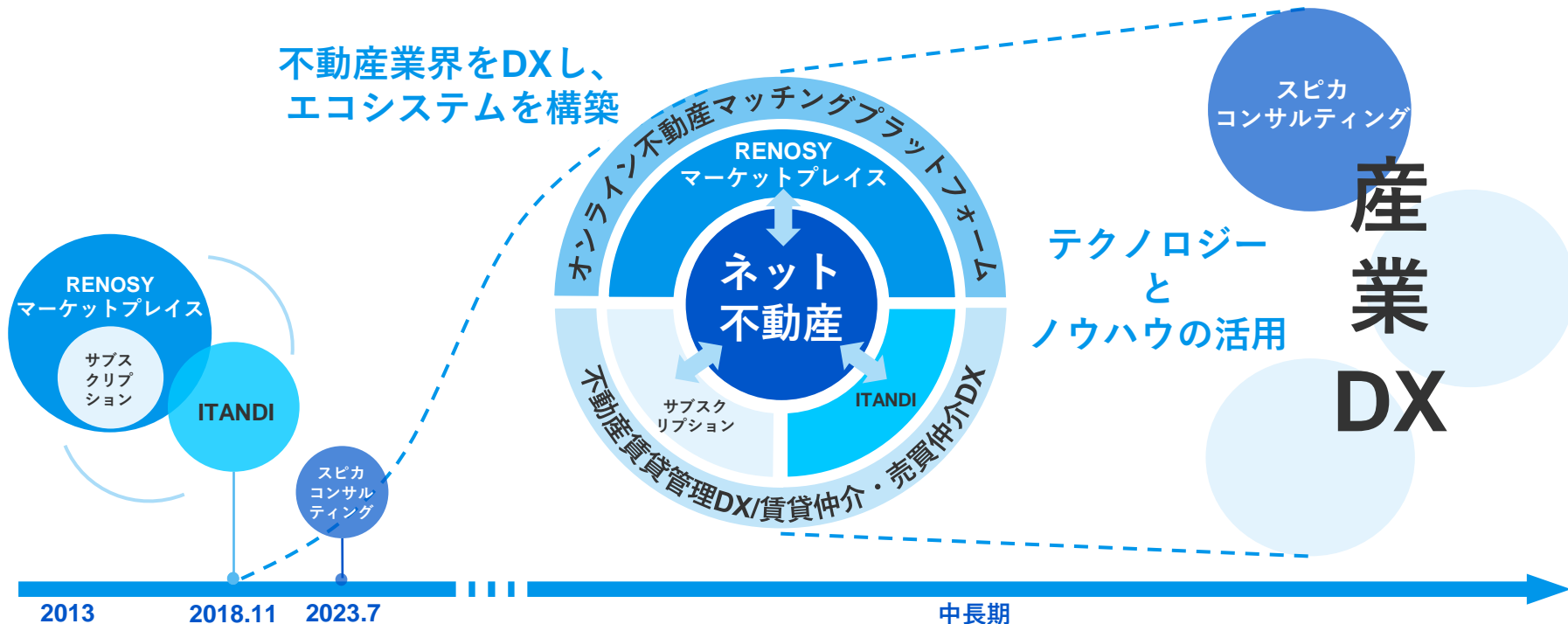


不動産をワンクリックでカンタンに取引

申込から引渡を1日で実現

10年後の世界

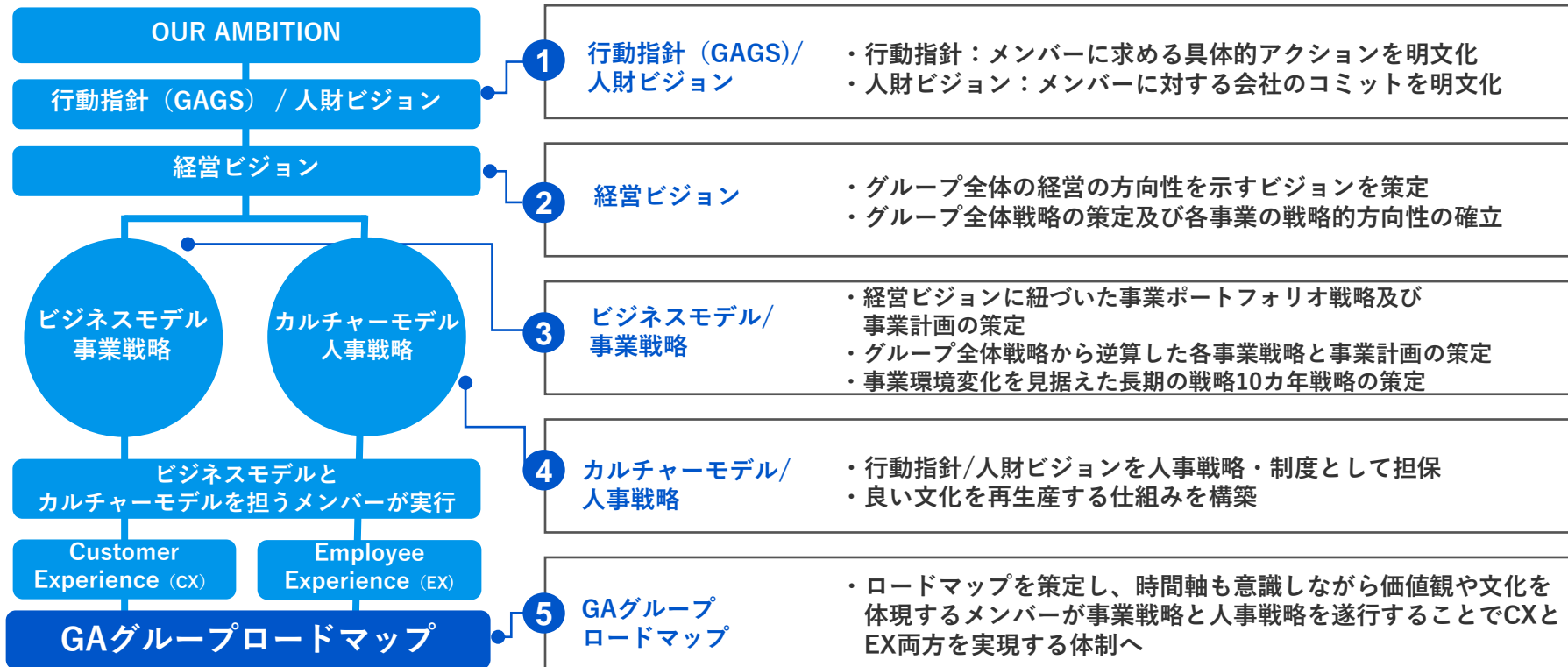
ネット不動産のエコシステムの完成により不動産業界のDX変革を実現
リアル×テックのノウハウを活用して更なる産業DXを強力に推進



GAグループが目指す10年後の世界～価値創造ストーリー～

経営メカニズムの再構築

創業10年を迎え、今後の持続的な成長に向けて経営メカニズムを洗練し再構築



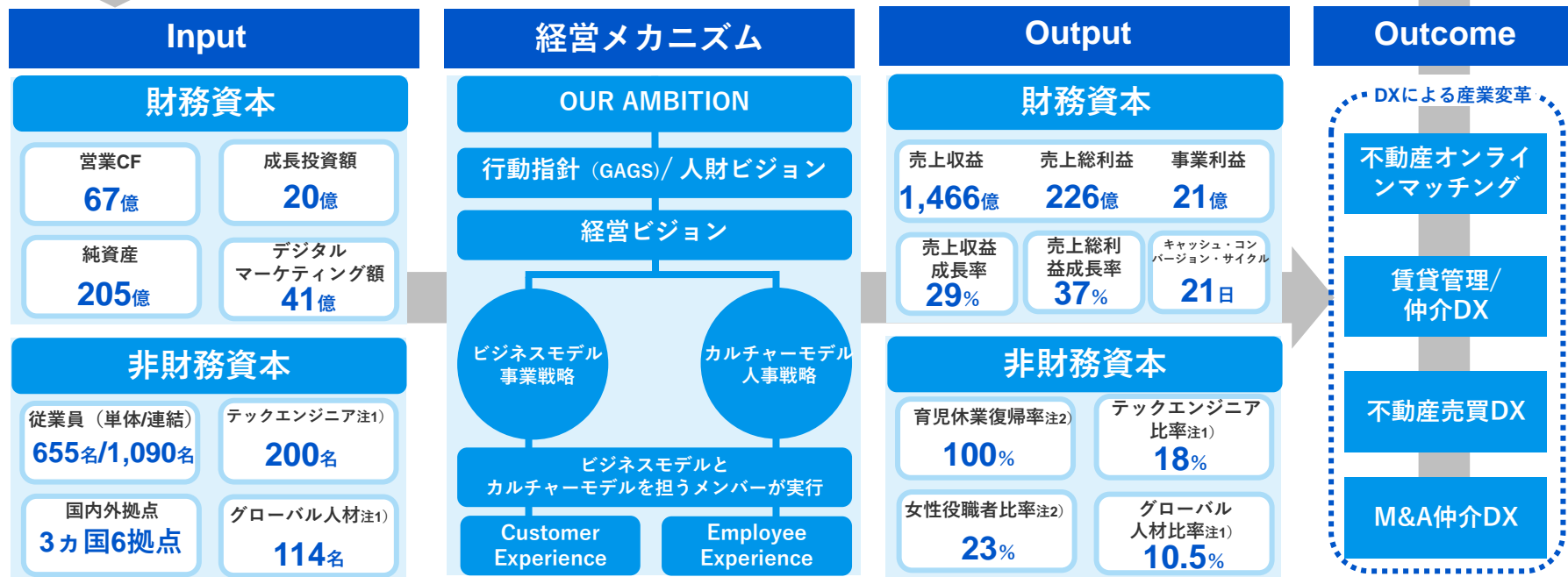
GAグループが目指す10年後の世界～価値創造ストーリー～

価値創造モデル

【OUR AMBITION 基本理念の実現】

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。

企業価値向上



注1) 連結 注2) 単体

価値創造プロセス：事業戦略から導く企業価値向上の考え方

持続的な成長に向けた構造改革で企業価値向上を目指す



価値創造プロセス：人事戦略から導く企業価値向上の考え方

従業員のパフォーマンスを最大化することにより企業価値向上を目指す



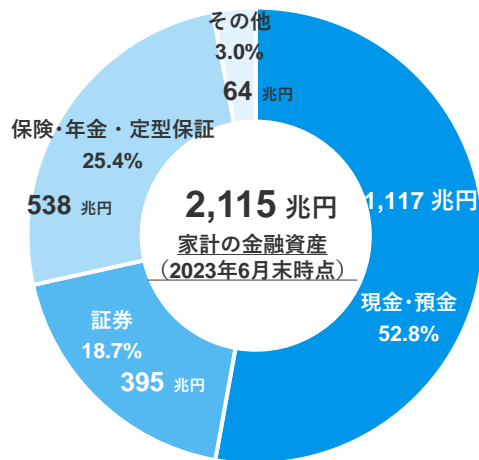
事業別成長戦略
RENOSYマーケットプレイス

日本における資産運用

国家戦略の「貯蓄から投資へ」「資産所得倍増計画」の転換の受け皿として機能する不動産投資

日本における家計の金融資産内訳^{注1)}

約2,000兆円のうち、約1,000兆円が現金及び預金。
株式、投資信託の割合は約19%と、米国の約55%、
英国の約42%（2021年末）と比べてかなり低い。



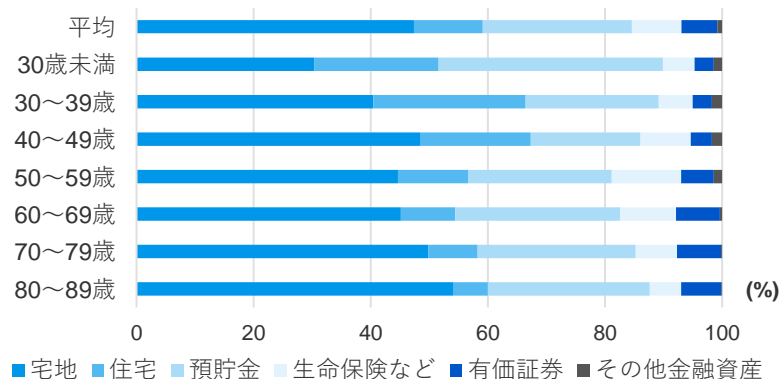
<国家戦略>
「貯蓄から投資へ」
「資産所得倍増計画」

現預金を投資へ

投資受け皿としての不動産の優位性^{注2)}

資産構成の半分が宅地住宅などの不動産

世帯主年齢別資産構成（2019年）



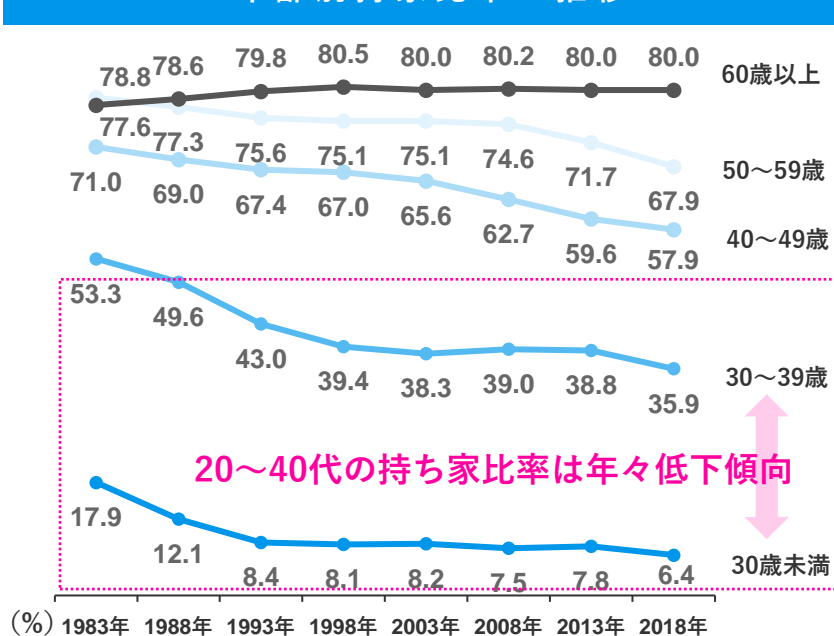
現預金のキャッシュアロケーション先として、株・投資信託などの有価証券より不動産は高いポテンシャルがあり、RENOSYはその担い手となる

日本における不動産投資のポテンシャル

日本においては賃貸比率の増加や中古住宅流通増加も踏まえると投資用不動産のポテンシャルは高い

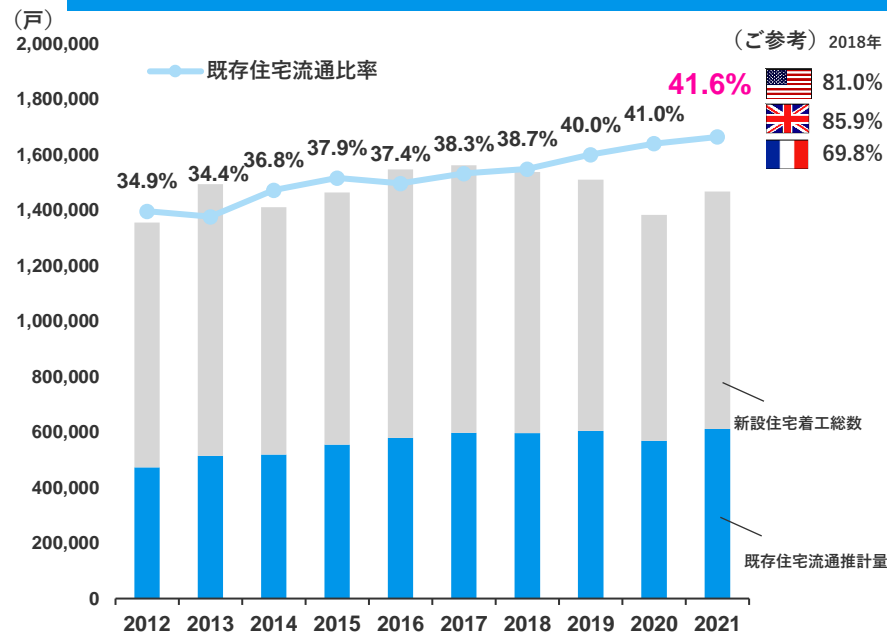
日本における持ち家比率は年々低下傾向

年齢別持家比率の推移 注1)



中古住宅流通は日本が圧倒的に低い

中古住宅流通の国際比較 注2)



注1) 令和2年版厚生労働白書（厚生労働省）より当社作成

注2) 日本：一般社団法人不動産流通経営協会「既存住宅流通量の地域別推計について」（令和5年2月）、アメリカ・イギリス・フランス：国土交通省「既存住宅市場の活性化について」（令和2年5月7日）

RENOSYマーケットプレイスにおけるテック活用

不動産にまつわるバリューチェーンを一気通貫で全てオンライン化し、買い手、売り手両方のDXを強化



デジタル戦略の概要

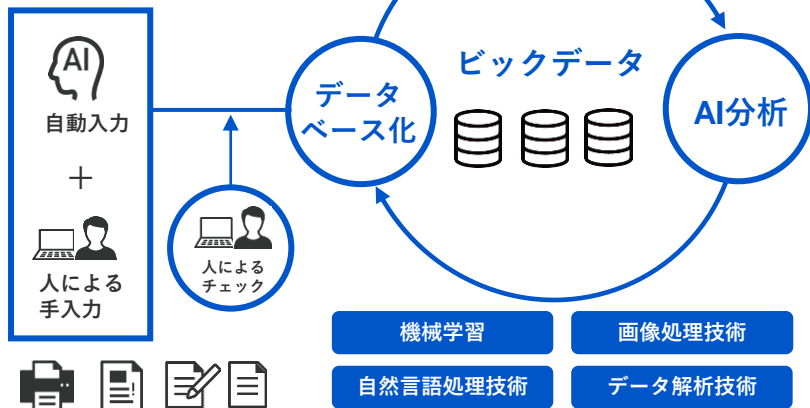
ラストワンマイルのデータ保有の強みとそれらデータのAI活用で価値を創出

アナログデータ大量高速インプット

- ・ラストワンマイルのデータ保有が強み
- ・大量のアナログ情報を深いデータまで取得

紙やFAX等のアナログな情報のインプット

- ① 売買データ
- ・成約データ
 - ・周辺地域データ
 - ・建物データ
 - ・投資用不動産流通データ etc
- ② 賃貸データ
- ・周辺地域データ
 - ・建物データ
 - ・空室情報データ
 - ・募集要件データ
 - ・入居者属性データ etc



AIによる自動化

- ・あらゆる情報をデータベース化
- ・AI活用による分析

AIによる価値創出

- ・生産性向上、業務効率化
- ・新しい価値を創出

生産性向上、業務効率化

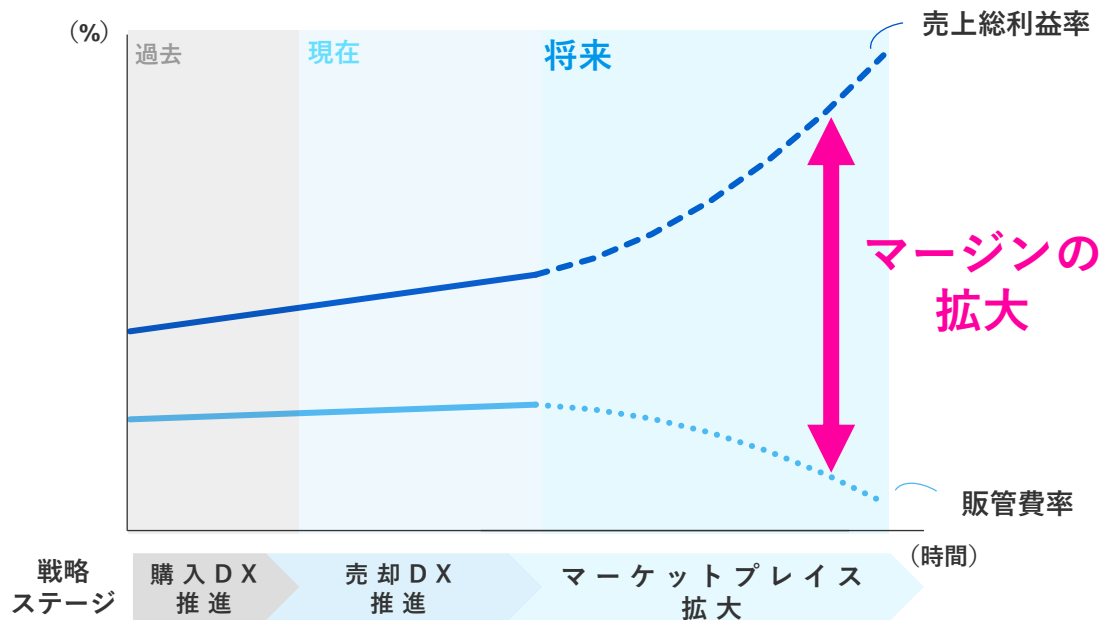
AI査定

募集条件に応じた
空室期間予測データ活用の
新サービス提供

RENOSYマーケットプレイス中長期戦略

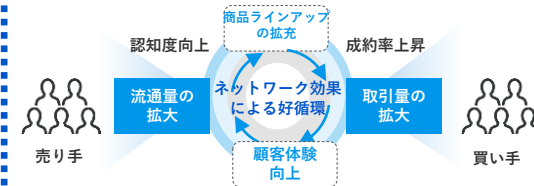
RENOSYマーケットプレイスの売上が拡大することで、スケール化が進展。商品ラインアップ拡充や市場シェア拡大を通じたネットワーク効果の発現と、広告宣伝費率・人件費率の低減によるマージン拡大を期待

戦略ステージとマージン

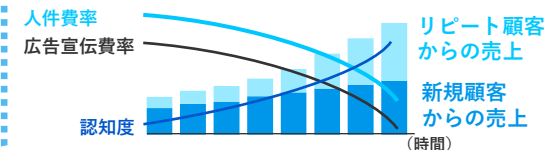


マージン拡大のドライバー

- 商品ラインアップの拡充
- 市場シェア拡大を通じたネットワーク効果の発現（売上拡大、競争力のある仕入れ）
- 認知度の拡大による成約率上昇



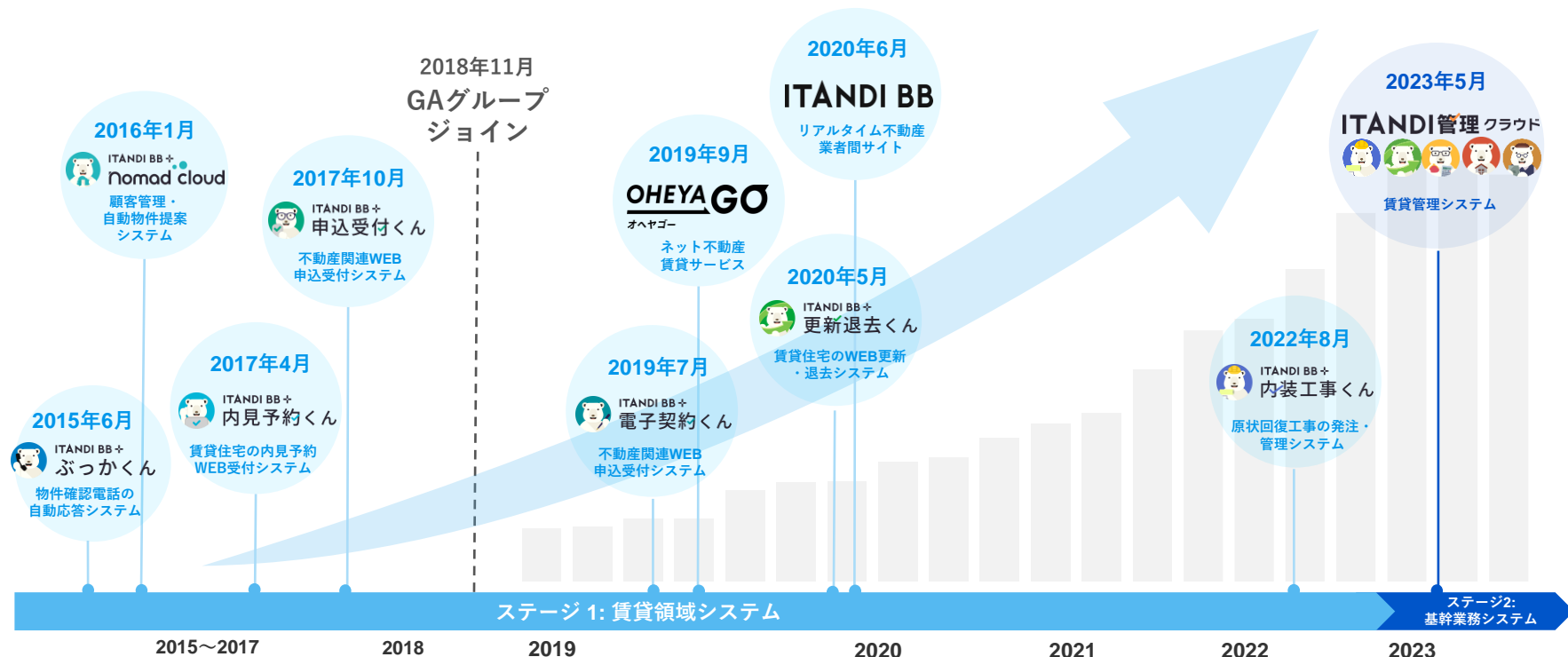
- リピート顧客増加による人件費率削減
- 認知度の拡大による広告宣伝率削減



事業別成長戦略
ITANDI

ITANDIの中長期戦略 今までの軌跡

賃貸領域システムのクロスセル・アップセルで大きく成長



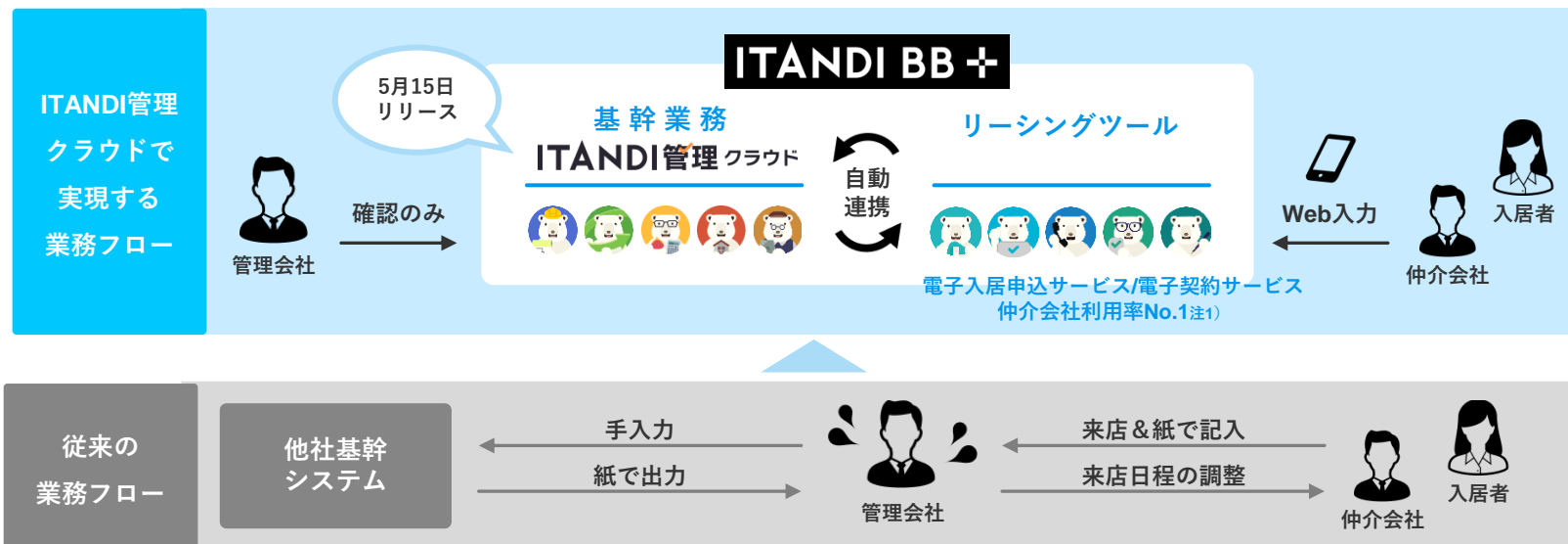
ITANDIの中長期戦略 「イタンジ管理クラウド」の提供開始

2023年5月より「イタンジ管理クラウド」の提供を開始し、不動産業界のインフラへの第一歩として、賃貸管理業務を一気通貫でDXすることに成功

基幹業務システム進出で一気通貫の完成

×

リーシングツールの高い実績を生かし成長



ITANDIの中長期戦略 売買領域への進出

売買仲介会社向けCRMサービス「Propocloud」を提供する
株式会社Housmartと経営統合し、売買仲介領域へ進出

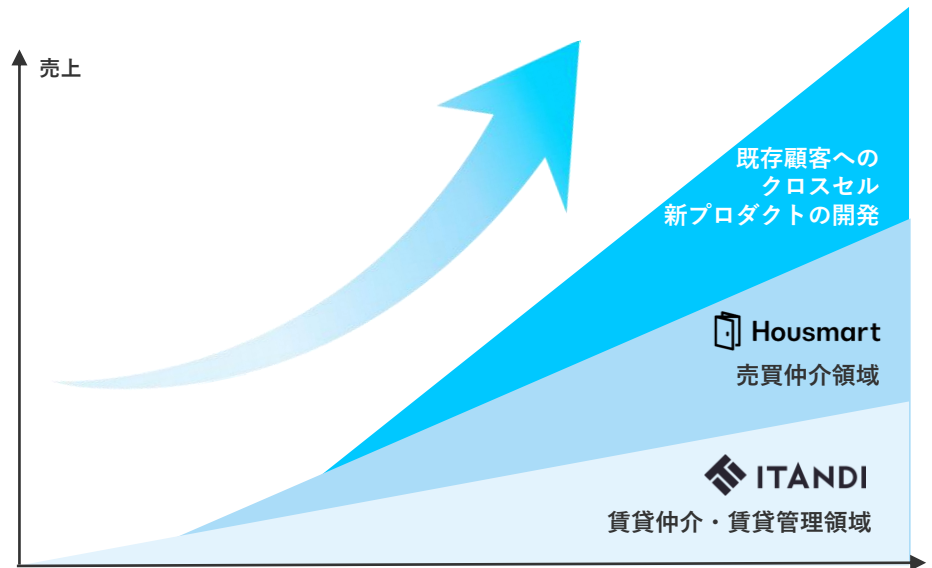


不動産売買仲介業務の業務効率化に特化した
売買仲介CRMサービス

PropoCloud
を提供

双方プロダクトの
競争優位性・顧客基盤を活用した
顧客価値最大化とシェア拡大
を目指す

イタンジ・Housmartの中長期戦略



ITANDIの中長期戦略 イタンジが目指す世界

クロスセルと領域拡大を通じて不動産のインフラを目指す

領域拡大

FY2015~

賃貸領域を中心に拡大

ITANDI BB

ITANDI BB +
Nomad cloud

OHEYAGO

オヘヤゴ

FY2023・FY2024~

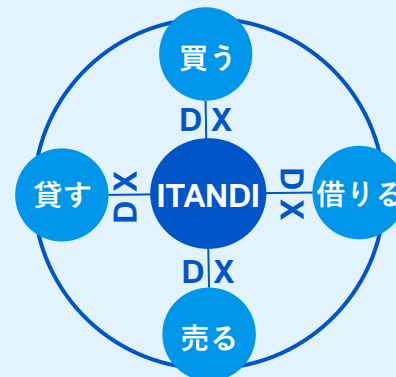
基幹システムの提供開始、
売買領域への進出


ITANDI管理 クラウド

new 売買仲介会社向け
CRMサービス

PropoCloud

中長期

さらに領域を広げて
不動産のインフラになる↑
ライフ
ライン↑
保険↑
金融↑
その他周辺
領域



テクノロジー×イノベーションで、
人々に感動を

Our Ambitionの実現は間近に

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

FY2024ターゲット

・売却DXの強化により、直接調達比率の向上
・プロダクトミックスによる粗利率の向上

・賃貸管理の基幹システム「ITANDI管理クラウド」拡販
・売買仲介会社向けプロダクトの導入/提供

・アジア市場における展開地域の拡大
・グローバル人材の採用強化

・M&A仲介事業における更なるテクノロジーの活用

・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

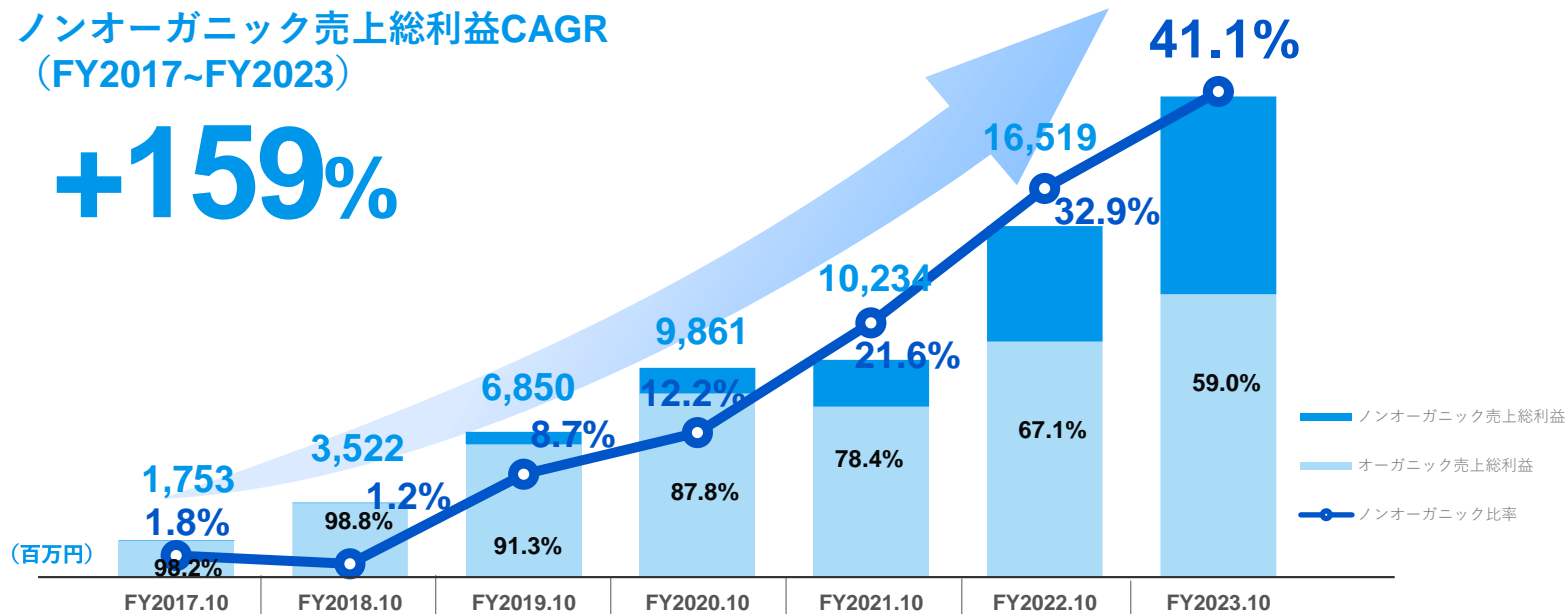
売上総利益に占めるノンオーガニック比率の上昇

売上総利益に占めるノンオーガニック比率は6年で41.1%まで増加
 ノンオーガニックの売上総利益CAGRは159%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~FY2023)

+159%



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



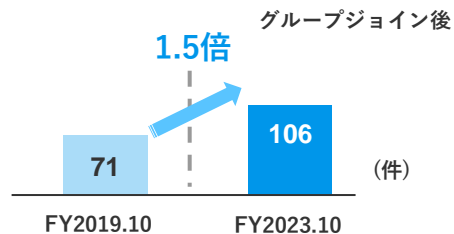
- ・ 事業譲渡後のオーナーに対して不動産や金融商品への投資を提案し、事業譲渡後オーナーの資産形成を一気通貫でサポート可能に

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

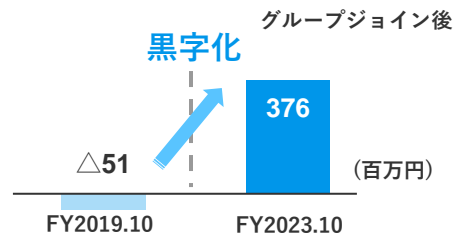
Yes Renovation
Package Renovation For Rent

工事受注件数



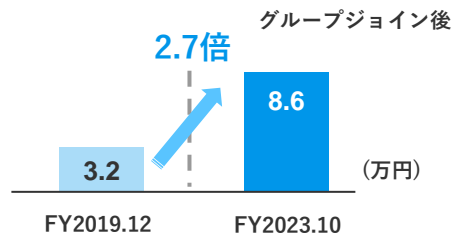
MODERN STANDARD 注1)

営業利益



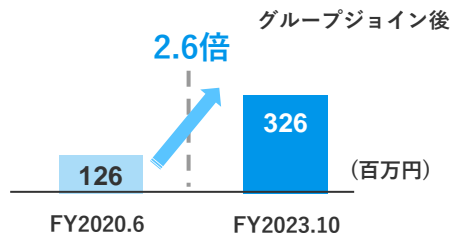
神居秒算

1反響あたり売上高



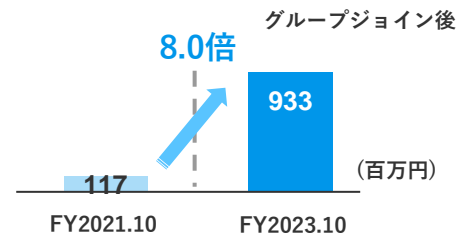
PARTNERS

営業利益



Ricordi

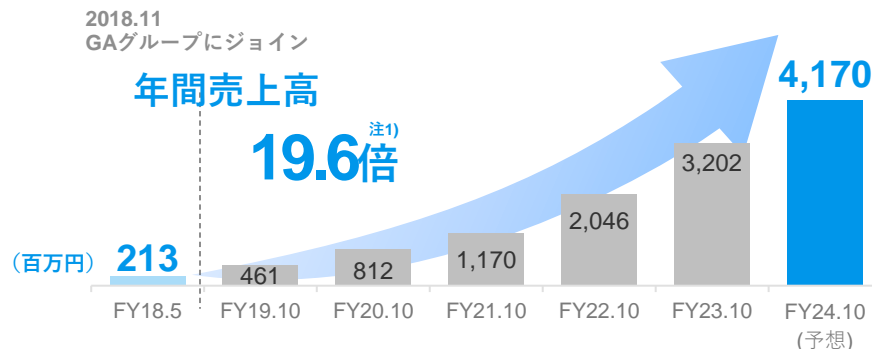
営業利益



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	2,529	(百万円)
累計顧客数	252	566	1,135	1,893	2,681	(社)
チャーンレート	-	0.73	0.43	0.47	0.59	(%)
ユニット エコノミクス	-	14.0	28.0	25.5	26.2	(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 (FY2023.10)

(百万円)

FY2024.10 予想売上高...②	4,170
推定PSR...③ ^{注3)}	8.0 ~ 10.0倍
②×③ 推定株式価値...④	33,360~41,700
④/① 株式価値の増大分	11.9 ~ 14.9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)		FY2022.10 ^{注1)}	FY2023.10 ^{注2)}	増減額 (②-①)	増減率 (②/①-1)
流動資産	現金及び預金	11,842	17,452	5,610	47%
	在庫 ^{注2)}	8,056	10,183	2,127	26%
	(回転期間 ^{注3)}	(20.6日)	(26.8日)	(6.2日)	30%
	営業債権 ^{注4)}	667	867	200	30%
	(回転期間 ^{注3)}	(1.8日)	(1.9日)	(0.1日)	6%
	その他	2,298	2,639	341	15%
非流動資産		32,348	30,210	-2,138	-7%
資産合計		55,211	61,352	6,141	11%
負債	営業債務 ^{注5)}	2,073	3,516	1,443	70%
	(回転期間 ^{注2)}	(6.8日)	(8.2日)	(1.4日)	21%
	その他	33,833	37,251	3,418	10%
純資産	資本金	7,238	7,262	24	0%
	利益剰余金	-33	989	1,022	-
	その他	12,100	12,333	233	2%
負債・純資産合計		55,211	61,352	6,141	11%

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)

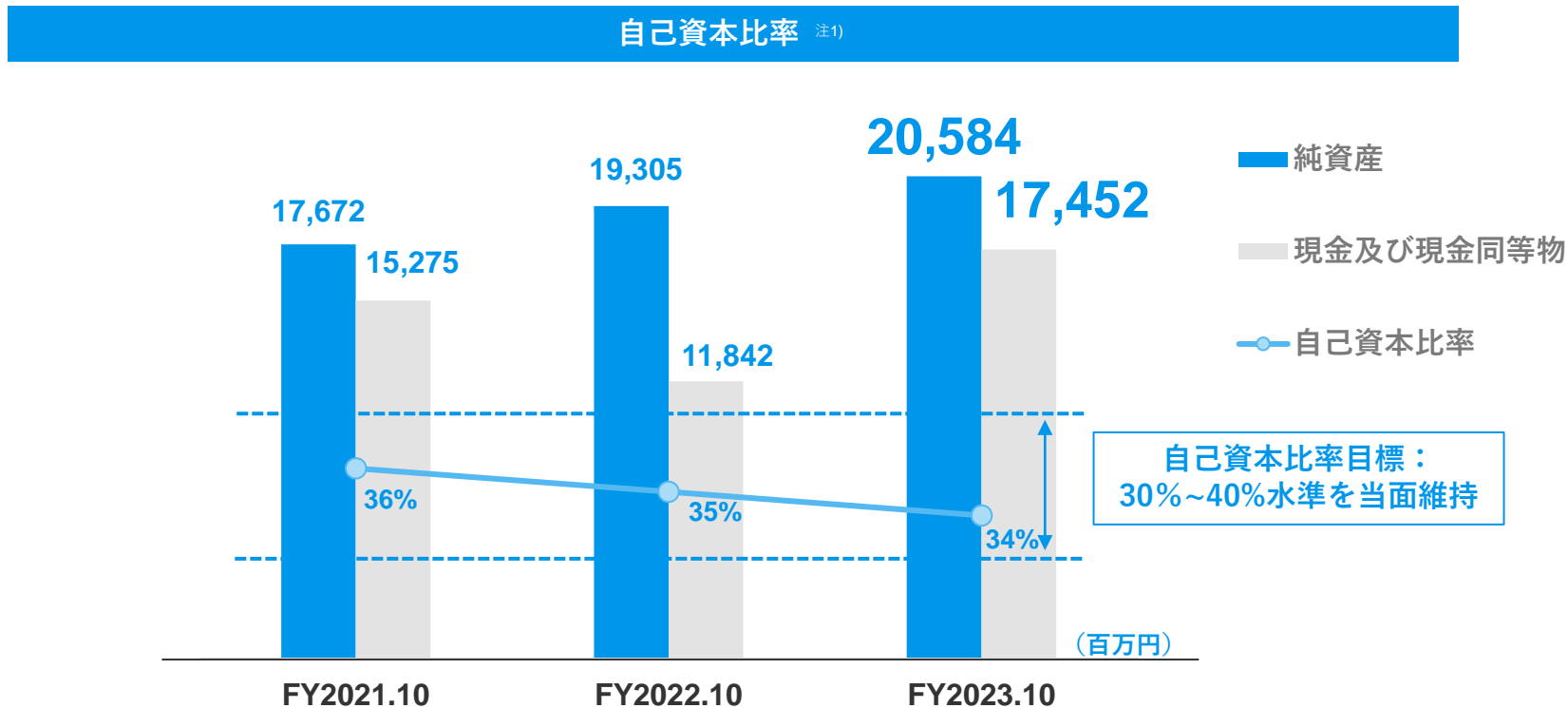
財務基盤の安定
(健全な自己資本比率)

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月期および2023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



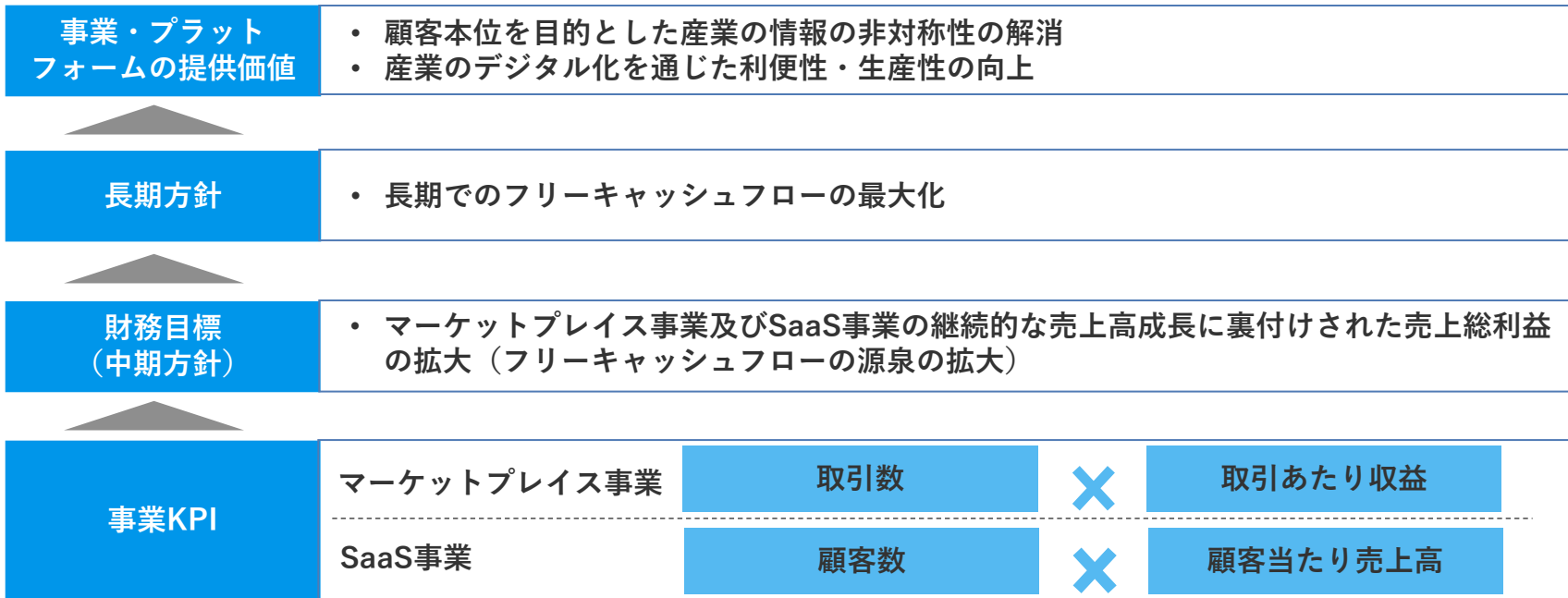
注1) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

財務数値目標

	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	中期目標
売上収益成長率	51.7 %	29.1 %	継続的な売上成長率 20~30%
SaaS売上収益成長率	74.8%	56.5%	継続的な売上成長率 40~50%
連結売上総利益率	14.5%	15.4%	~20%
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	15.6日	20.5日	30日以内
自己資本比率	35%	34%	30%~40%水準 を当面維持

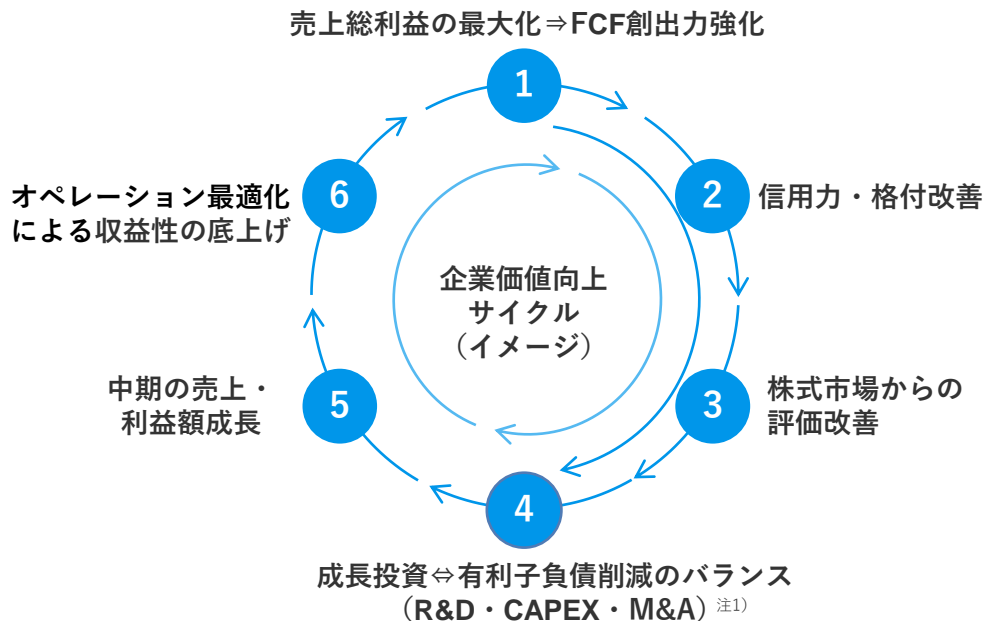
企業価値向上についての考え方（1/2）

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

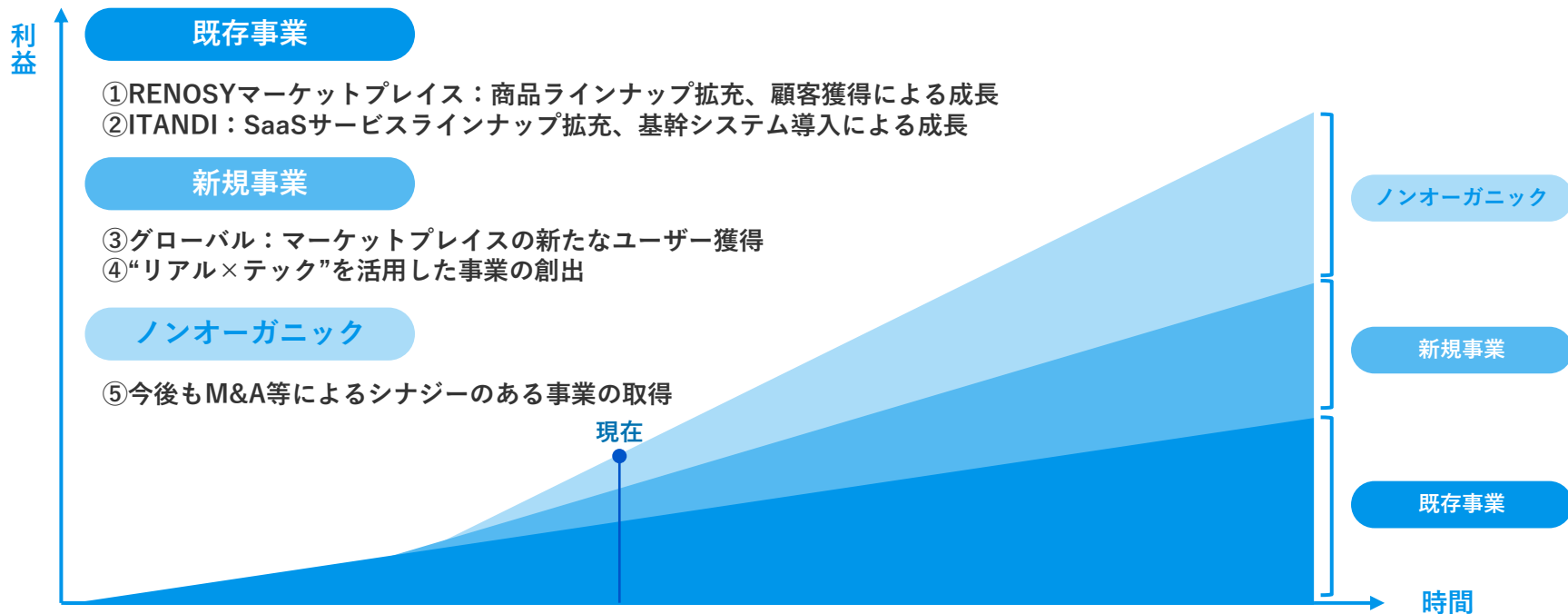


企業価値向上サイクル

- 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

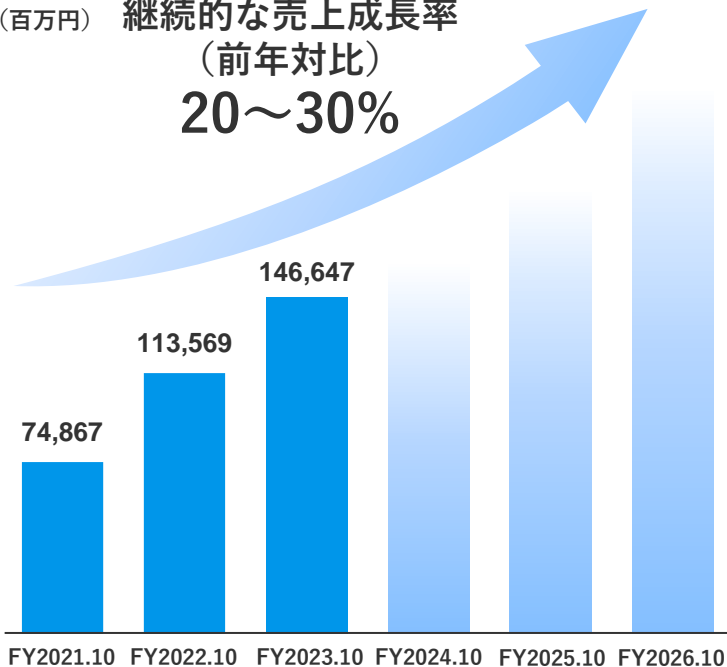


連結売上収益・売上総利益率目標

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

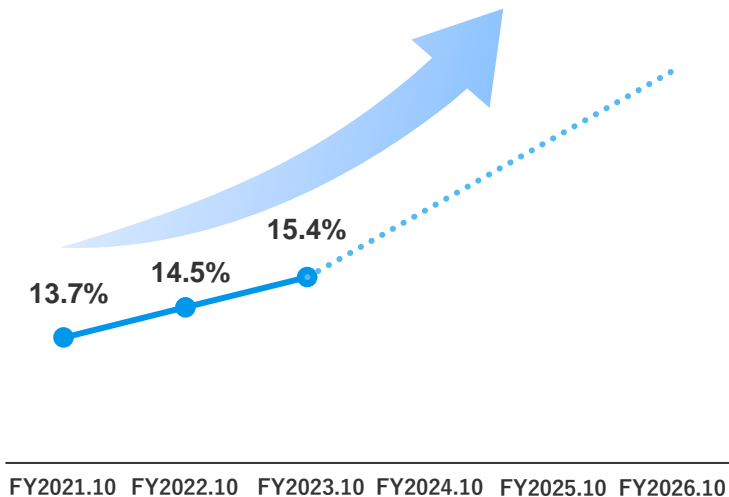
連結売上収益

(百万円) 継続的な売上成長率
(前年対比)
20~30%



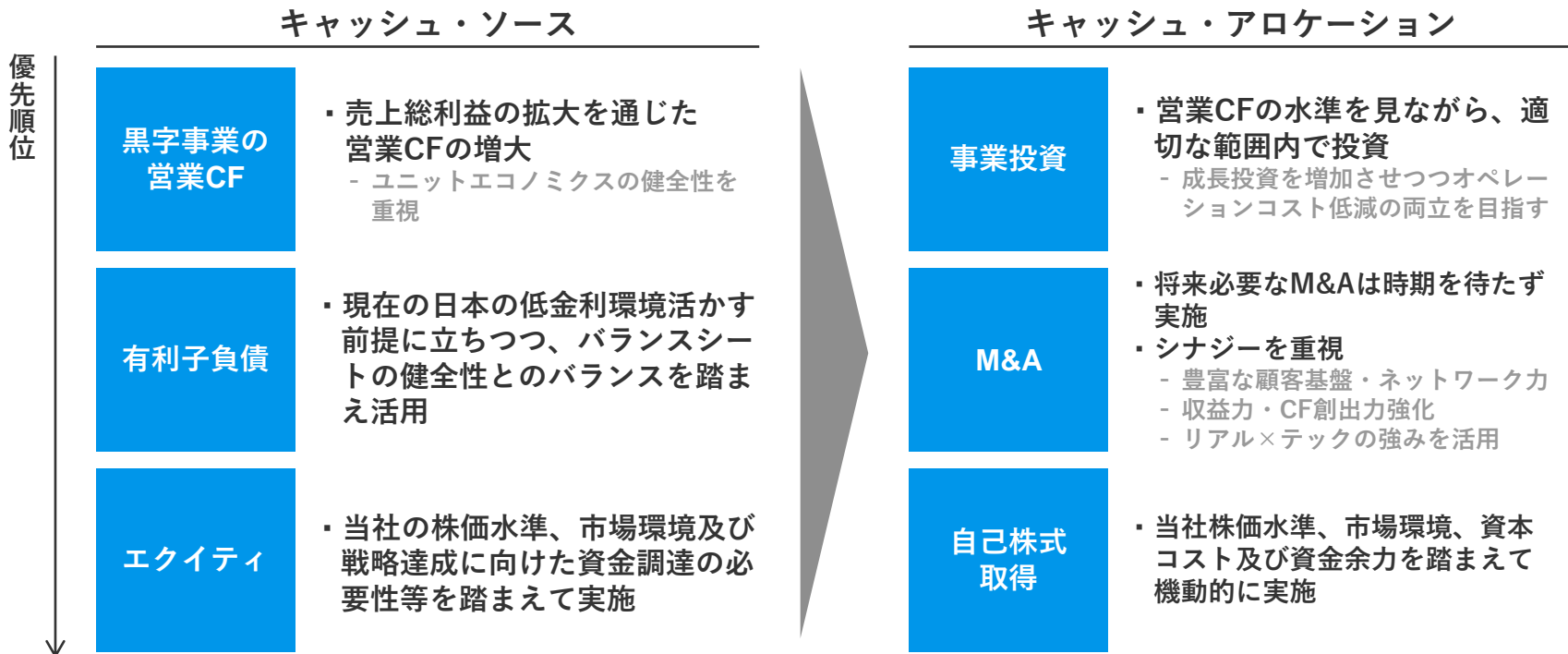
連結売上総利益率

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

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RENSOYをはじめ、入居管理の電子化を担うRENSOY 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、RENSOY 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



RENSOY

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星に格付け

NIKKEI
Smart Work
★★★ 2024

「えるぼし認定」
3つ星を取得



ファミワンカンファレンス
風土醸成部門賞



ESGについて

ESGへの取り組み ～ガバナンス（Governance）について～

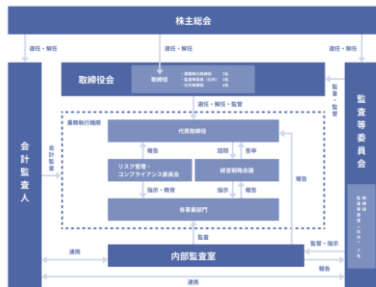
テクノロジー×イノベーションで新しい価値を創造しながら ガバナンスの効いた企業経営

ガバナンスの体制の構築



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

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

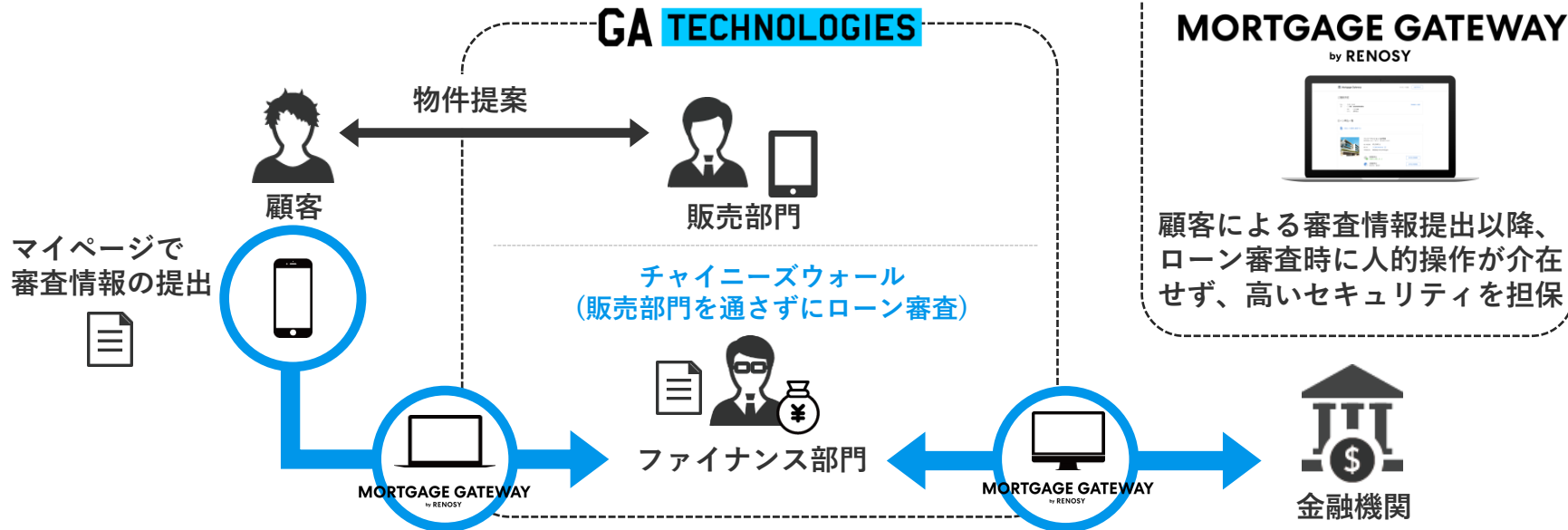
ESGについて

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



販売部門



物件提案



顧客



物件契約



契約部門

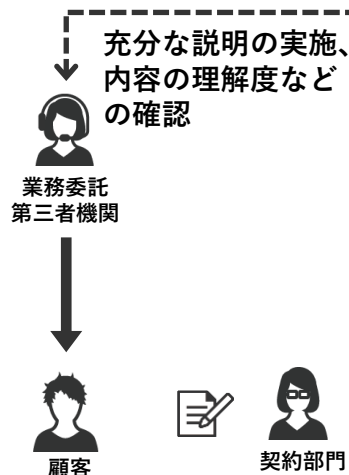


宅地建物取引士

不動産取引に関する国家資格

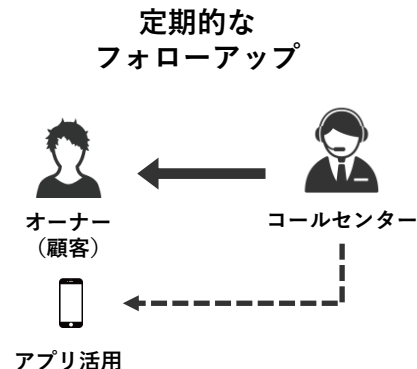
⑤

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1,12)

FY2023

Scope1 <small>注2)</small>	0
Scope2 <small>注3)</small>	395
Scope1,Scope2合計	395
電気使用量 (kwh)	866,345
CO2排出量/売上高 (t/百万円)	0.0026

■ガバナンス 注12)

FY2023

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12)

FY2021

FY2022

FY2023

全従業員数 <small>注4)</small>	886名	1,169名	1,371名
正社員数 <small>注5)</small>	739名	967名	1,090名
非正社員数 <small>注6)</small>	147名	202名	281名
従業員に占める 女性比率 <small>注7)</small>	36.0%	38.5%	40.1%
平均年齢 (正社員) <small>注8)</small>	30.27歳	30.49歳	31.27歳
育児休暇取得率 (男女別) <small>注9)</small>	男性：77.7% 女性：100%	男性：45.8% 女性：100%	男性：80.0% 女性：100%
育児休暇取得後の 復職率 (男女別) <small>注10)</small>	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%
離職率 <small>注11)</small>	17.41%	15.61%	17.38%
女性役職者比率	19.82%	17.46%	23.18%

注1)算出対象は東京本社のみ 注2) Scope 1は算定対象外 注3) SCOPE2はオフィスにおける電気使用に係る二酸化炭素排出量、CO2係数：0.000457t-CO2/kWh。Location-basedに基づく実績
注4)連結(執行役員・正社員・アルバイト・契約社員) 注5)連結(執行役員・正社員) 注6)連結(アルバイト・契約社員) 注7) 連結 注8) 連結(正社員) 注9) GA technologies単体。FY2022からFY2023に1名の計上のずれが生じたため、FY2022の数値について以前開示した数字と相違あり注10) GA technologies単体 注11) GA technologies単体(正社員)。FY2021、FY2023：当期間内の離職者数÷当期首(または前期末)の在籍者数×100で算出FY2022：当期首の在籍者の内、退職した人の数で算出 注12)2023年10月末時点

Appendix

Appendix 2023年10月期 通期業績予想の修正

2023年10月期 通期業績予想対比の達成率

売上収益、売上総利益、事業利益と全ての指標において期初計画を上回り、過去最高業績を更新

売上収益

(百万円)

+1%

(期初予想比)

145,500

146,647

FY2023.10
期初予想FY2023.10
実績

売上総利益

(百万円)

+8%

(期初予想比)

20,900

21,800

22,622

FY2023.10
期初予想FY2023.10
上方修正FY2023.10
実績

事業利益

(百万円)

+36%

(期初予想比)

1,600

2,150

2,173

FY2023.10
期初予想FY2023.10
上方修正FY2023.10
実績

2023年10月期 通期業績

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 通期実績 注1)	FY2023.10 通期実績	前期比増減率 注2)
連結	売上収益	113,569	146,647	+29.1%
	売上総利益 (粗利率)	16,519 (14.5%)	22,622 (15.4%)	+36.9%
	事業利益 (事業利益率)	1,020 (0.9%)	2,173 (1.5%)	+113.0%
	当期純利益 注3) (当期純利益率)	384 (0.3%)	1,010 (0.7%)	+162.7%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	110,843	143,048	+29.1%
	売上総利益 (粗利率)	14,482 (13.1%)	19,755 (13.8%)	+36.4%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	4,947 (4.5%)	6,564 (4.6%)	+32.7%
ITANDI	売上収益	2,046	3,202	+56.5%
	売上総利益 (粗利率)	1,698 (83.0%)	2,695 (84.1%)	+58.7%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	281 (13.7%)	702 (21.9%)	+149.5%
調整額	全社費用	△3,785	△4,846	-
	その他 注4)	△187	△161	-

注1) 2023年10月期において、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月期および2023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。FY2023.10.通期実績 ÷ FY2022.10.通期実績 - 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

Appendix 2023年10月期 通期業績

ストックビジネス売上総利益

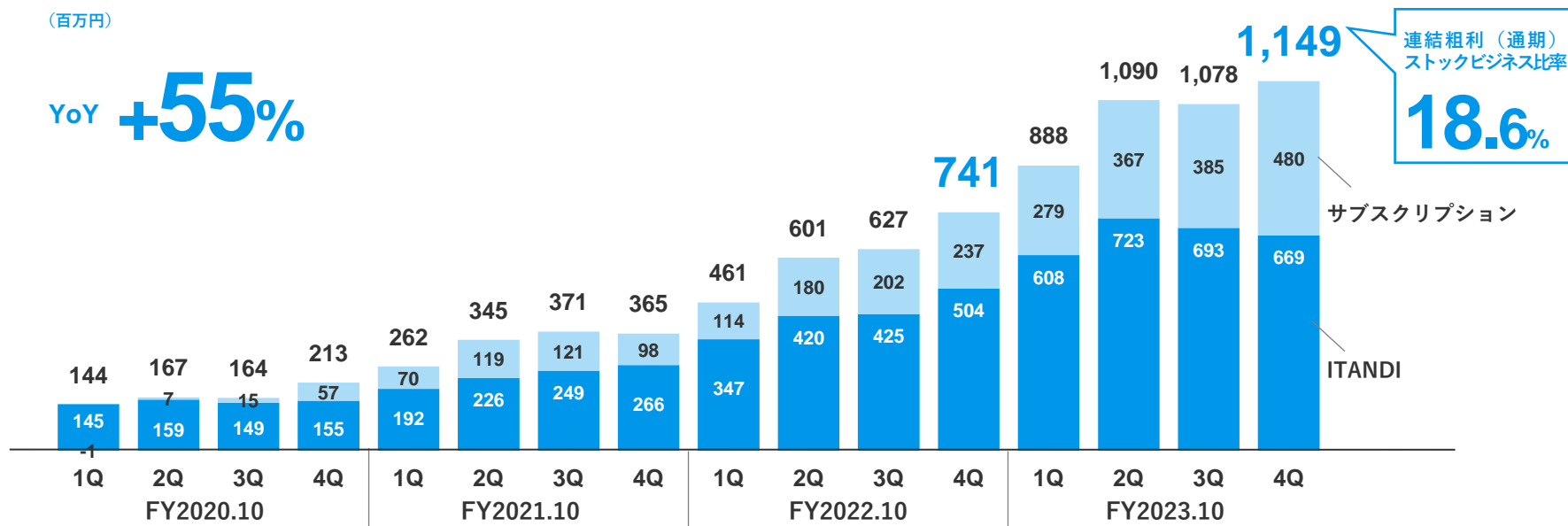
ストックビジネスであるITANDI、サブスクリプション両事業の売上総利益は売上収益の増加とともに拡大し、YoY+55%と高成長

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)

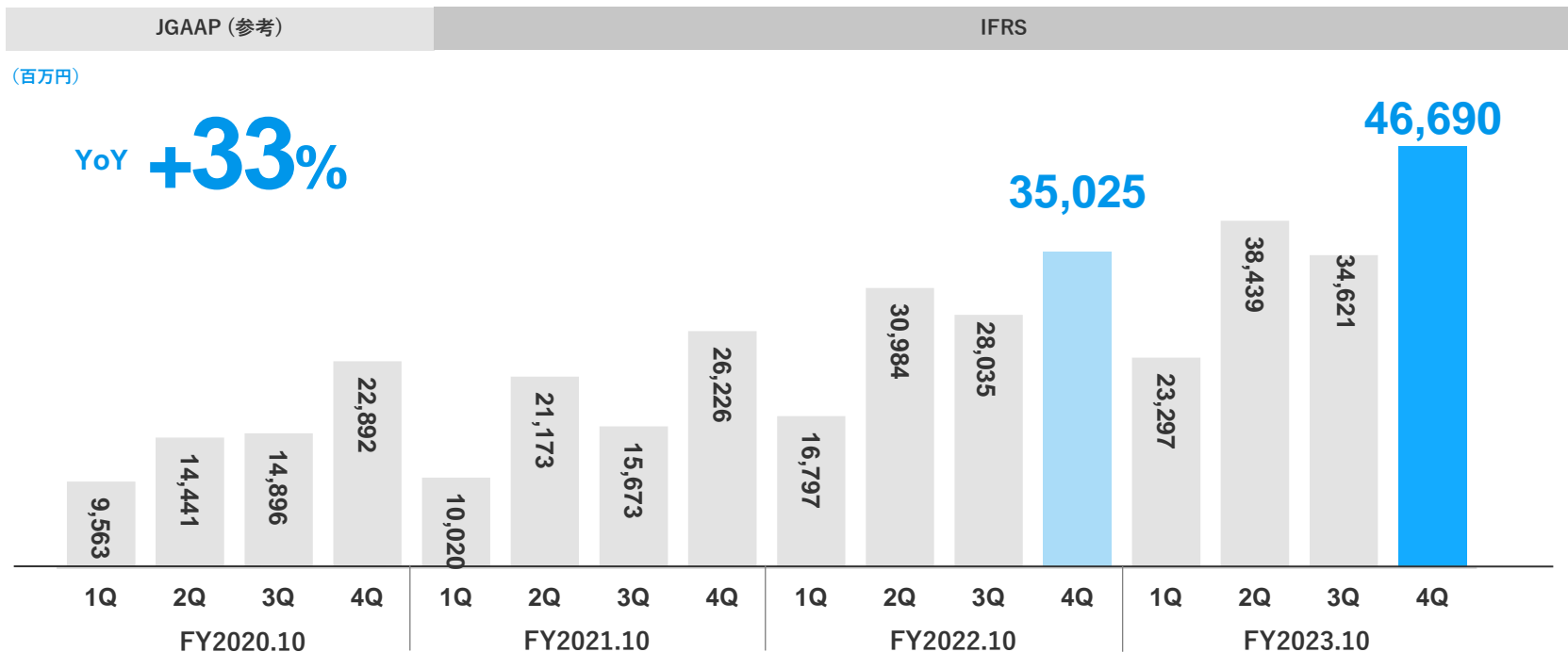
YoY **+55%**

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

売上収益推移

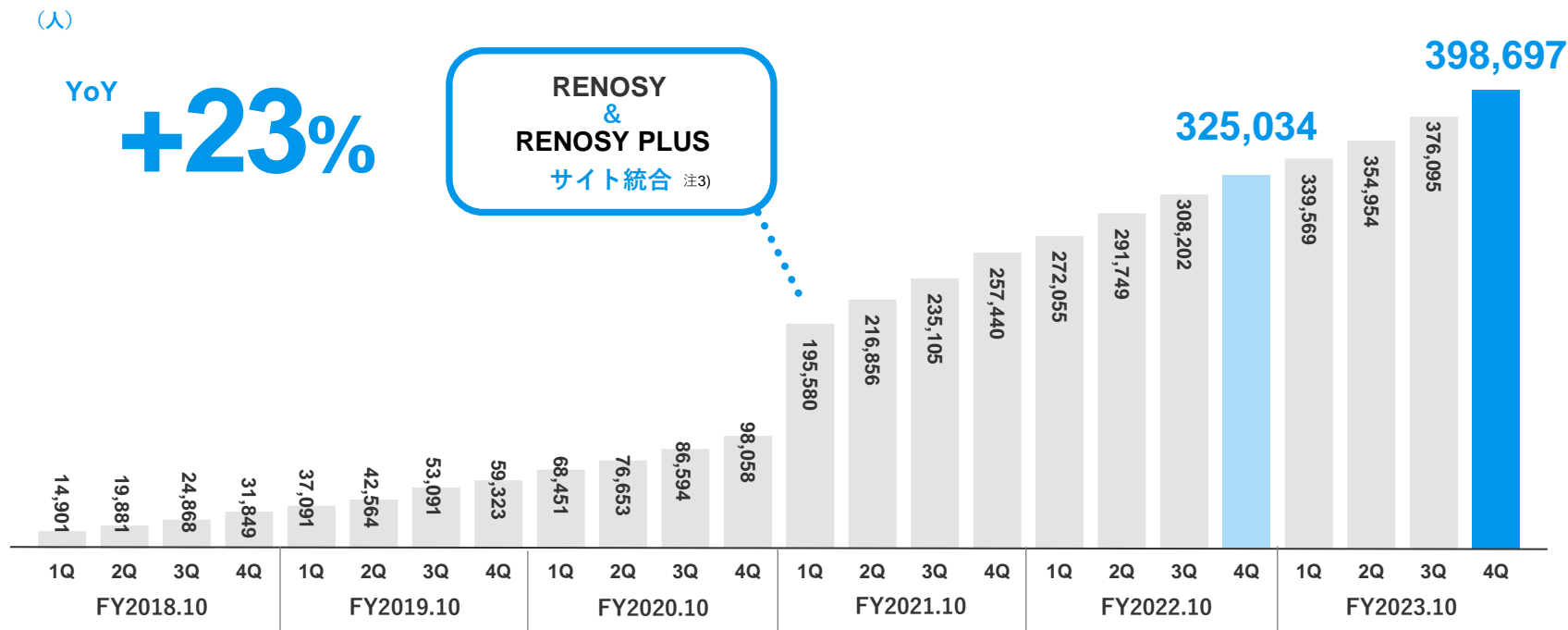
売上収益はYoY +33%の成長を遂げ、四半期のみで400億円台となり過去最高額を達成

売上収益四半期推移



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40万人の大台へ

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

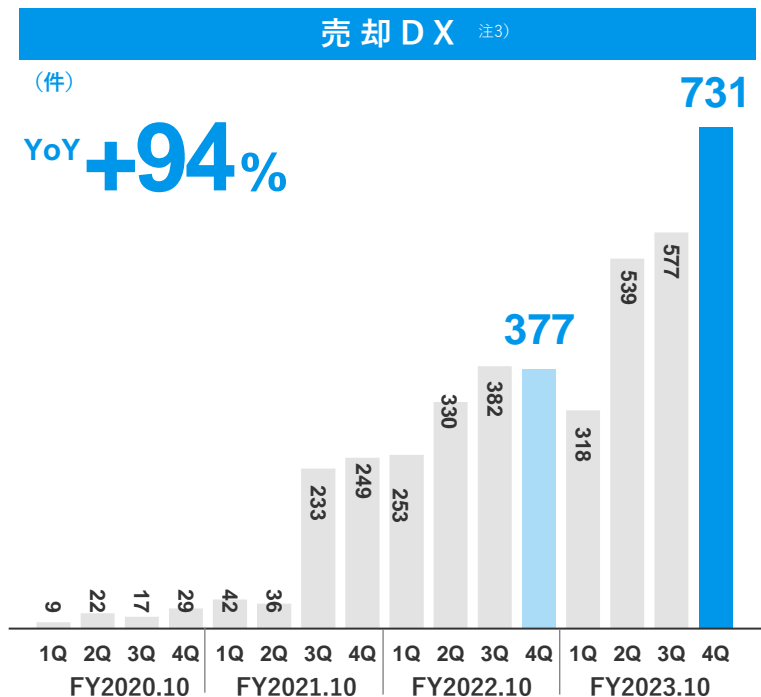
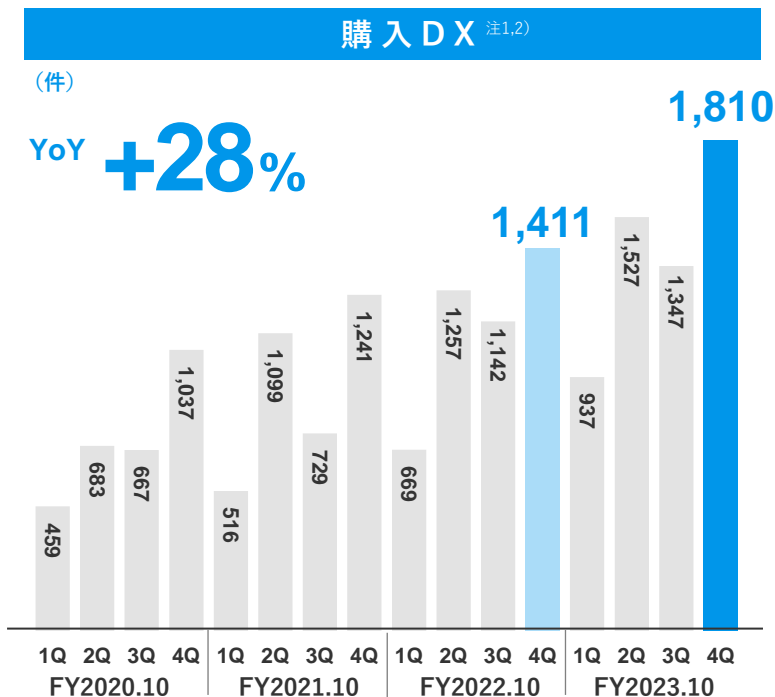
注2)グラフ中のFY2021.10 1Q以降のRENOSY会員ストック数は、2022年10月期2Qからの集計定義の変更により、2022年10月期1Qまでに公表した会員数とは異なる

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

Appendix 2023年10月期 通期 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 +94%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) 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

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)



FY2020.10

FY2021.10

FY2022.10

FY2023.10

CAC回収期間 注1,2)



FY2020.10

FY2021.10

FY2022.10

FY2023.10

チャーンレート

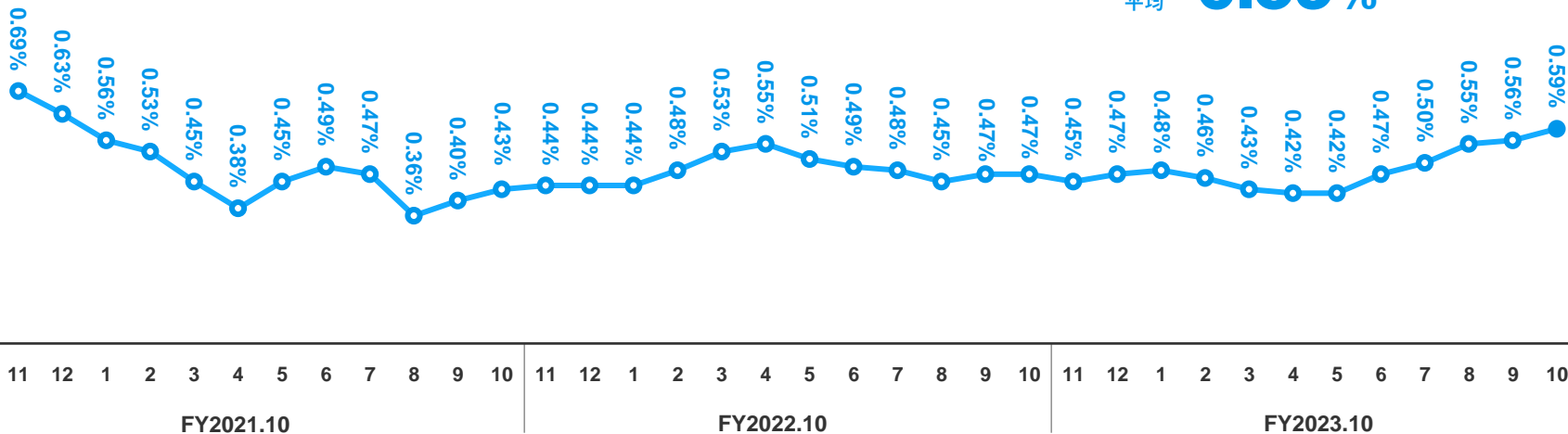
顧客からの製品・サービスの評価の高まりやCS強化等により、チャーンレートは低水準を維持

チャーンレート 注1)

(%)

直近
12ヶ月
平均

0.59%



管理会社向けSaaS KPI推移

ITANDI BB+

物確電話
自動応答24時間
内見予約電子
入居申込

電子契約

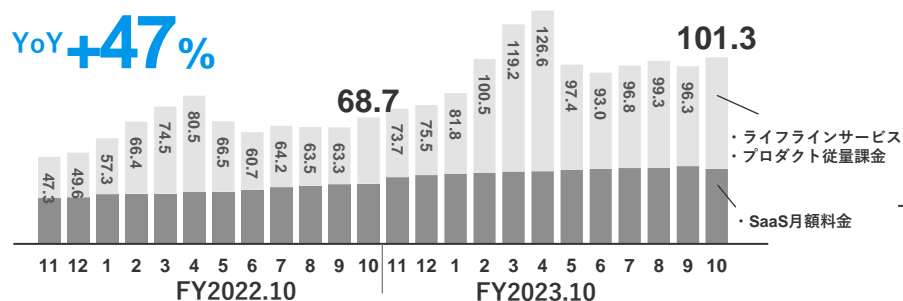
更新退去
Web管理原状回復
施工管理

GA TECHNOLOGIES

チャーンレートは0.38%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2,300社超に

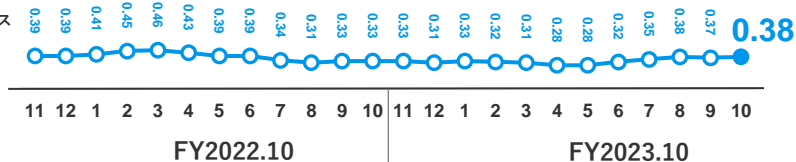
MRR

(百万円)

YoY **+47%**

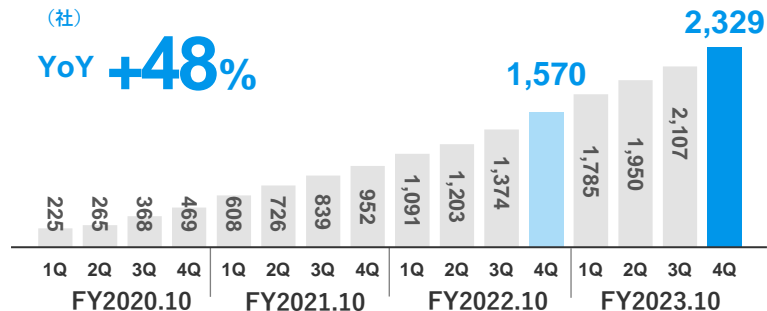
チャーンレート^{注1)}

(%)

直近
12ヶ月
平均**0.38%**

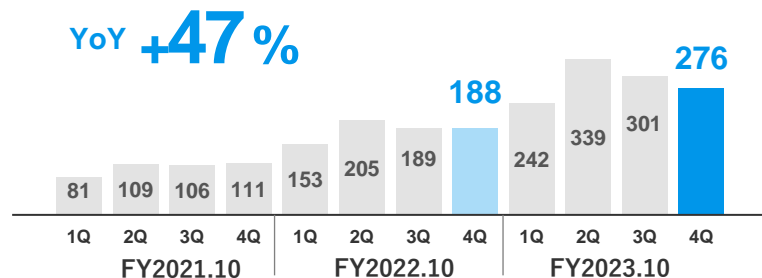
導入社数^{注2)}

(社)

YoY **+48%**

売上総利益

(百万円)

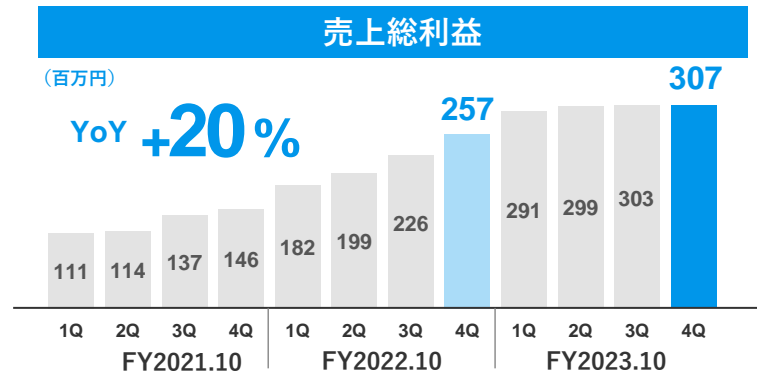
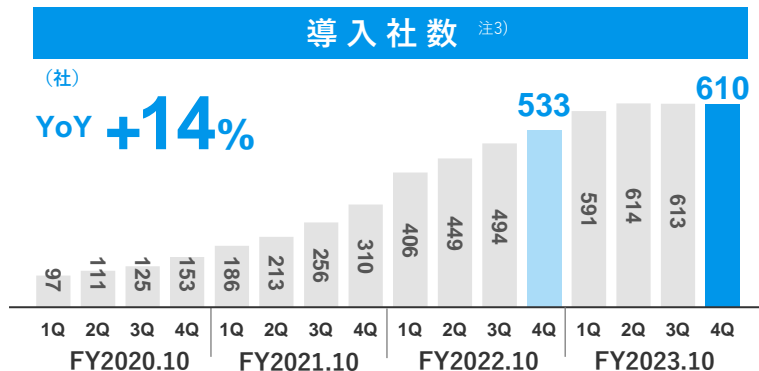
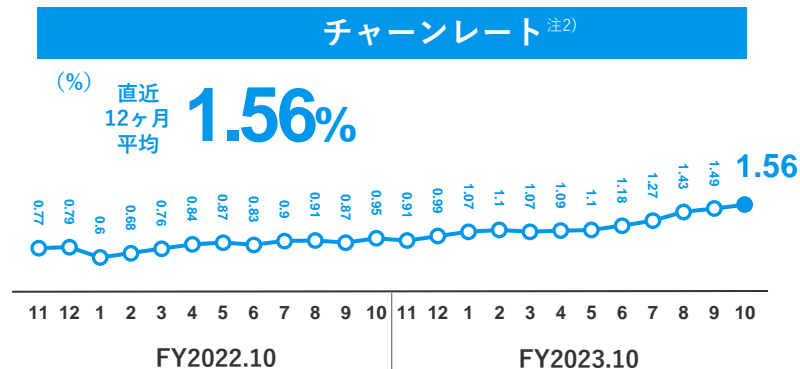
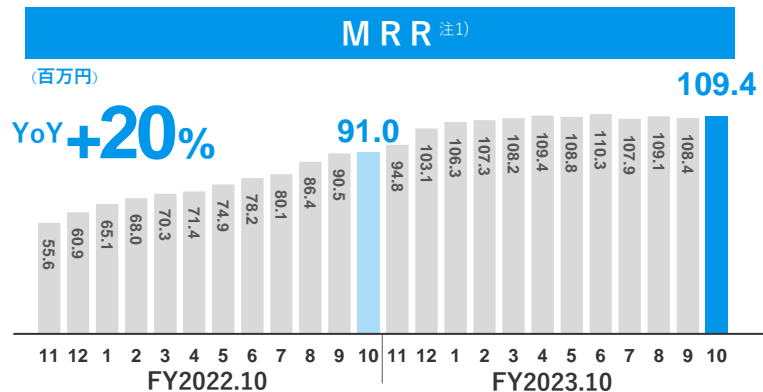
YoY **+47%**

仲介会社向けSaaS KPI推移

ITANDI BB +



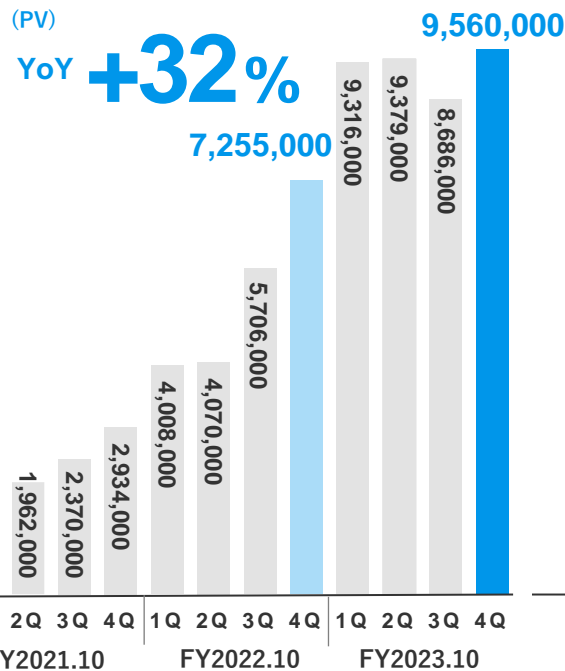
MRRはYoY +20%と堅調に推移。売上総利益は四半期の過去最高益を更新



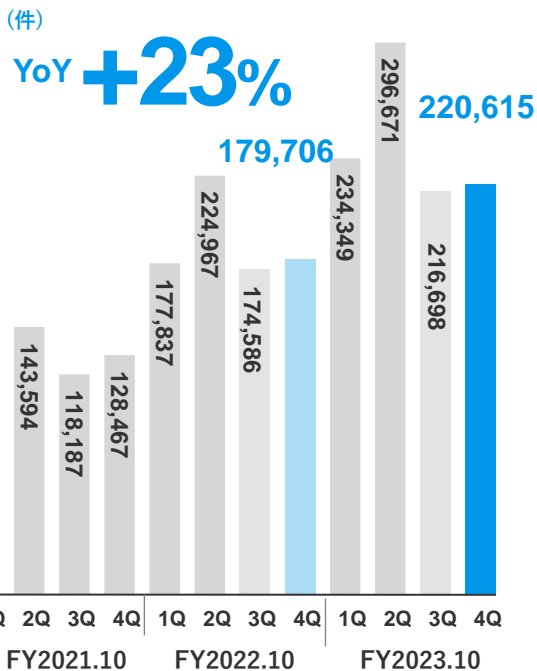
その他指標

ITANDI BB月間PV数はYoY +32%と伸長。電子入居申込数のQoQ横ばいは季節性によるもの

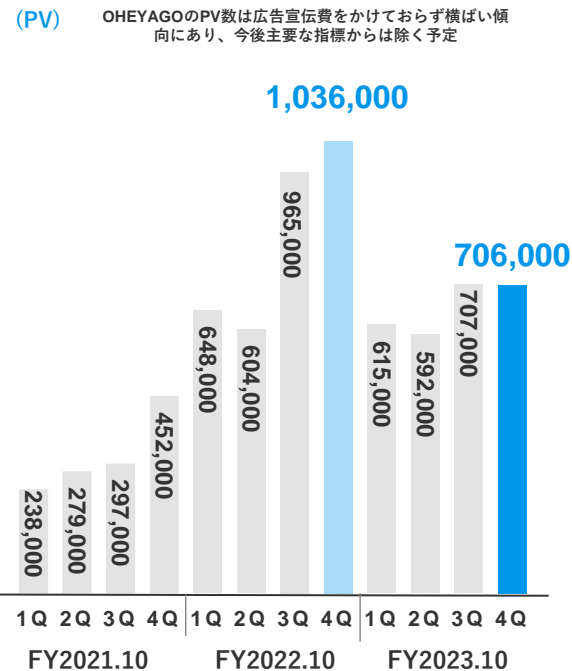
ITANDI BB月間 PV数 注1,3)



電子入居申込数 注2)



OHEYAGO PV数 注1,3)



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

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

業績予想に対する達成率（百万円）

	FY2023.10 4Q①	FY2022.10 4Q② 注2)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)	FY2023.10 通期③	FY2023.10 業績予想④	達成率 (③ / ④)
売上収益	47,676	35,893	11,783	+33%	146,647	145,500	101%
売上総利益	6,835	5,191	1,644	+32%	22,622	21,800	104%
事業利益	580	316	263	+83%	2,173	2,150	101%
金融費用	181	129	52	+40%	637	N/A	-
当期利益 ^{注1)}	397	224	173	+77%	1,010	940	107%

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月期および2023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）

営業CFが大きくプラスになったことを受け現預金が増加
機会損失を無くすための調達に伴い販売用不動産が増加

(百万円)

	FY2023.10 Q4 ①	FY2022.10 Q4 ② ^{注3)}	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
資産合計	61,352	55,211	6,141	+11%
流動資産 (現預金) (販売用不動産) (その他金融資産)注1)	31,141 (17,452) (10,056) (970)	22,863 (11,842) (7,980) (982)	8,278 (5,610) (2,076) (△12)	+36% (+47%) (+26%) (△1%)
固定資産 (投資不動産) (のれん) (無形資産) (使用権資産)	30,210 (11,303) (7,773) (4,464) (1,862)	32,348 (14,607) (7,284) (4,001) (2,426)	△2,138 (△3,304) (489) (463) (△564)	△7% (△23%) (+7%) (+12%) (△23%)
負債 (有利子負債) (その他金融負債)注2)	40,767 (30,235) (3,477)	35,906 (29,206) (2,831)	4,861 (1,029) (646)	+14% (+4%) (+23%)
純資産	20,584	19,305	1,279	+7%
負債・純資産合計	61,352	55,211	6,141	+11%

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月期および2023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

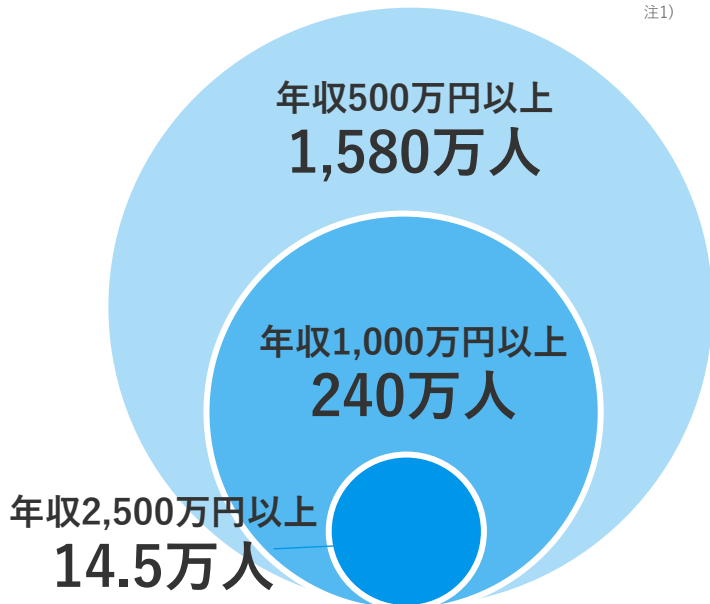
購入(買い手) DXターゲット

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

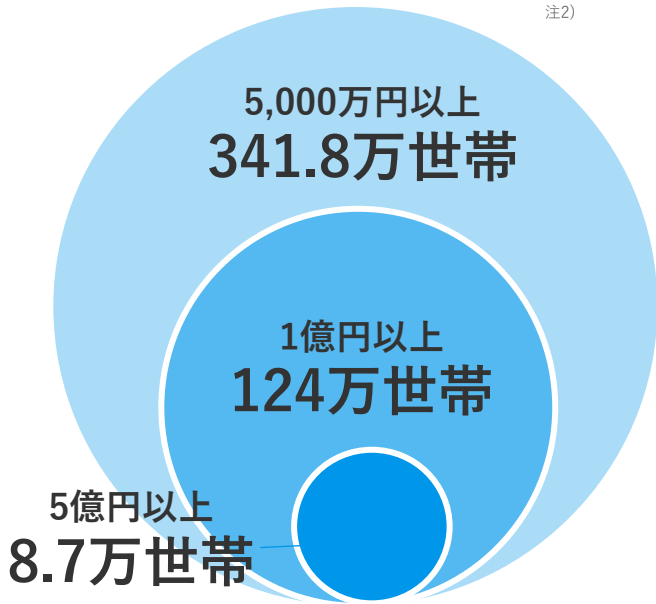
注1)



国内 世帯ターゲット

約**342**万世帯の富裕層

注2)



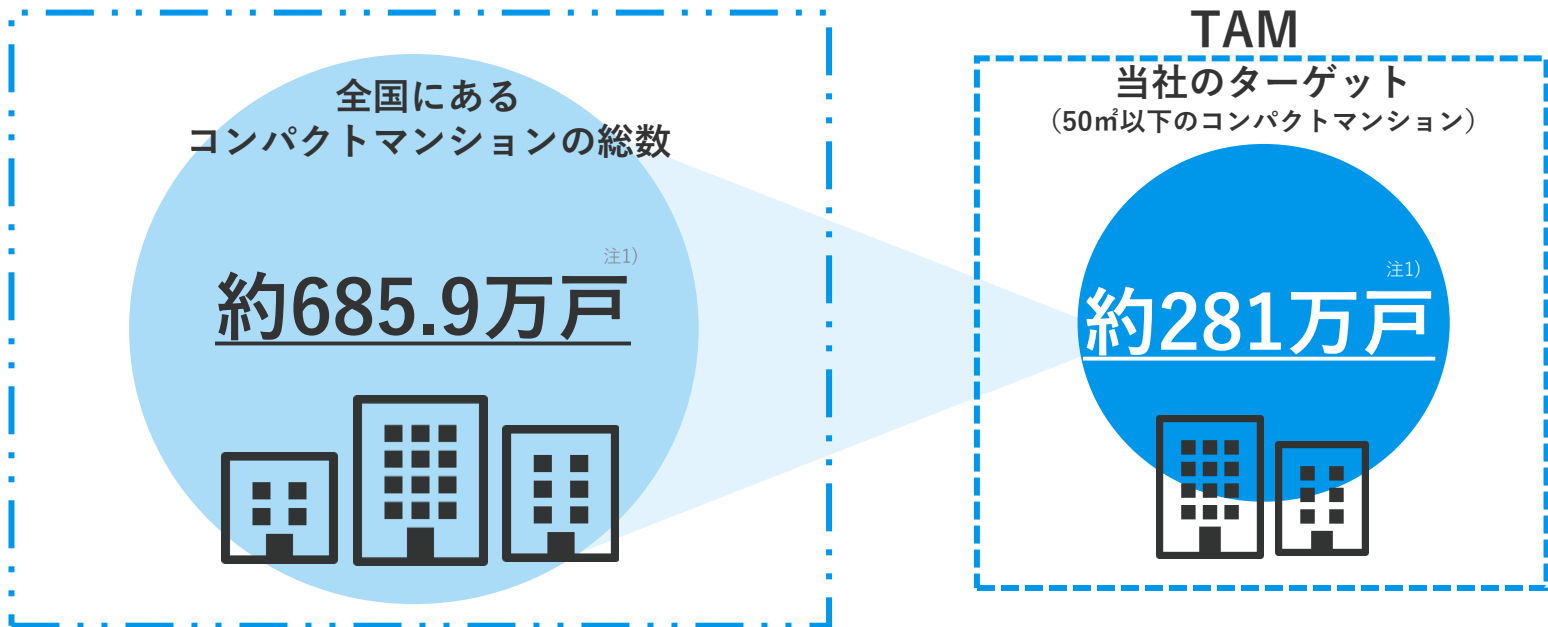
注1) 出典：国税庁 民間給与実態統計調査結果 令和2年度データを当社にて集計

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

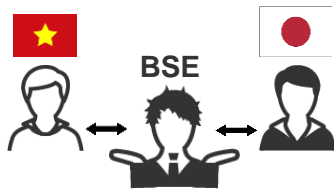


注1) 国交省調査 平成30年度マンション総合調査結果データ編: https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk5_000058.html
三井住友不動産 中古マンション専有面積動向2016年6月: https://smtrc.jp/useful/knowledge/market/2016_06.html より算出

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
年収500万以上	注4) 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
不動産投資No.1	注5) 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
ターゲット物件数	注6) 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
ターゲット管理戸数	注7) 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
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
不動産賃貸業務支援4サービスにおいて 仲介会社利用率No.1	注9) 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」結果より https://lmc-c.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/07/lmc_release_20230726.pdf

グループ会社一覧

会社名	持株比率	M&A/設立時期 ^{注1)}	事業内容
イタンジ株式会社	100%	2018.11	賃貸会社向けSaaSシリーズ「ITANDI BB+」や不動産業者間サイト「ITANDI BB」、またBtoCのネット不動産賃貸サービス「OHEYAGO」等を提供
株式会社 RENOSY PLUS ^{注2)}	100%	2020.1	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 by RENOSY」等の開発・運営
株式会社 RENOSY ASSET MANAGEMENT ^{注3)}	100%	2018.11	不動産オーナー向けにサブスクリプション（定額利用）で様々な管理プランを提供
株式会社神居秒算	100%	2020.9	中華圏の投資家と日本の不動産をマッチングするプラットフォーム「神居秒算」を運営
積愛科技(上海)有限公司	100%	2020.9	情報テクノロジー、コンピュータテクノロジー領域における技術サービス、技術開発、技術コンサルティング等を提供
株式会社パートナーズ	100%	2021.6	ネット不動産マーケットプレイス「RENOSY」において、不動産の売却DXサービスを提供
株式会社リコルディ	100%	2022.3	新築コンパクトマンションを活用したサービスの提供
RENOSY(Thailand) Co.,Ltd.	100% ^{注4)}	2022.5	タイ駐在員向け賃貸プラットフォーム「dearlife」の運営
株式会社MtechA	100%	2022.8.1設立	AIなどのテクノロジーを活用したM&A仲介DXサービス「MtechA」を提供
株式会社ダンゴネット	100%	2022.9	賃貸管理業務の基幹ソフトウェア「賃貸名人」の開発・運営
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 72億6,247万6,717円（2023年10月末日時点）

従業員数^{注1} 1,090名（2023年10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/>