

株式会社リコルディとの 経営統合に期待されるシナジーについて

2021年12月15日（証券コード：3491）



GA TECHNOLOGIES

M&Aの方針

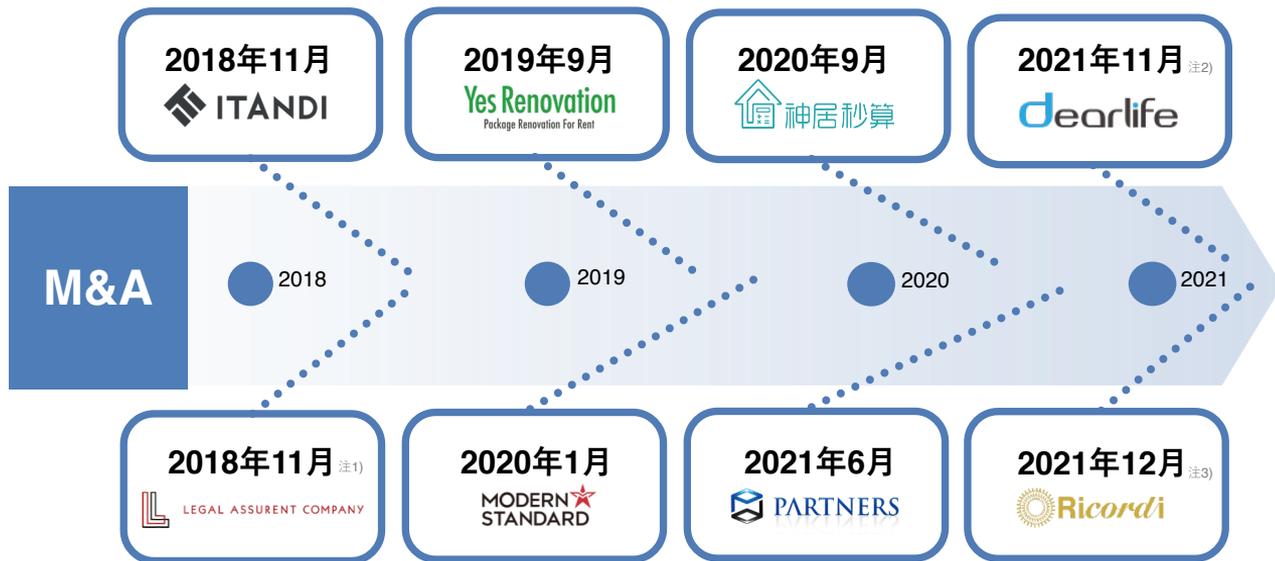
■ 「Our ambition」の達成の為に自前で事業を作るか、時間を買うかを検討

■ 事業を推進するにあたり、足りないパーツがあり、それらを埋める優良企業があれば、ファウンダーに直接アプローチ

■ M&A案件は10社近くを常時検討し、持ち込み案件はなし

■ 共に世界的な企業をつくることを強く提案し、志に共感してくれた企業をM&A

2018年11月に最初のM&A実施後、丸3年で8社をM&A



注1) 2020年5月に株式会社RENOSY ASSET MANAGEMENTに商号変更 注2) 2022年5月1日事業譲渡予定

注3) 2022年3月1日までに株式譲渡予定

M&A発表

株式会社リコルディ との経営統合

■ RENOSYマーケットプレイスの
オンライントランザクションと
同じく投資用不動産の取引をメイ
ンに取り扱うリコルディを経営統
合

■ 新築が入ることでRENOSYマー
ケットプレイスの商品ラインナップ
の拡充に

株式会社リコルディと経営統合



Ricordi



GA TECHNOLOGIES

マシヨン投資 販売実績
No.1

マシヨン投資市場
No.1

中古マシヨン投資市場
2年連続 No.1

- ネットで購入されている不動産会社 No.1
- 安心・信頼できる不動産会社 No.1
- 友人に紹介したい不動産会社 No.1

M&A発表 株式会社リコルディ 業績概要

■2021年6月期実績

- ・売上高、粗利、営業利益、成約数と堅調に推移。
- ・特に営業利益はYoY95%と高い成長率を実現

■2022年6月期予想

- ・2022年度も業績拡大を計画
- ・売上高、粗利、成約件数は3割成長以上を想定
- ・営業利益に関しては、約4.5倍の大幅伸長を見込む



株式会社リコルディ との経営統合による 政策課題への対応強化

国土交通省発表の「不動産業2030」に記載の業界の役割、重点的に対応すべき政策課題にもリコルディとのM&Aにより推進

国土交通省発表による不動産のビジョン

不動産業ビジョン2030～令和時代の『不動産最適活用』に向けて～(概要) 国土交通省

3. 民の役割：官民共通の目標を実現するために求められる民の役割を以下のとおり整理。

【業種共通の役割】
 他業種連携によるトータルサービス提供 AI, IoT等新技術の有効活用 業界の魅力度向上による人材確保
 法令遵守・コンプライアンス徹底による信頼産業としての地位確立

【業種固有の役割】

開発・分譲	流通	管理	賃貸	売買	不動産投資・運用
<ul style="list-style-type: none"> ・ 耐震性、省エネ性等に優れた高品質な不動産の供給、老朽ストックの更新 ・ ホテル、サウナリゾートなど多様なニーズに応える不動産の供給を通じた国際競争力の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 的確な情報提供による取引の活性化 ・ 消費者の多様なニーズに対応するコンサルティングサービスの強化 ・ 地域のやり手として地域活性化を促す存在 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 管理業務の維持・向上を通じてストック型社会の実現 ・ コミュニティ形成、高齢者支援など社会課題解決サービスの提供 ・ AI/ITサービスの推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・ “所有から利用へ”の中、多様なニーズに応える活用も、併時に ・ ESGに即した中長期的な投資を多様な投資家から呼び込める不動産開発、再生、投資環境整備 ・ 人生100年時代に向け長期的な資産形成ができる投資環境の整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ESGに即した中長期的な投資を多様な投資家から呼び込める不動産開発、再生、投資環境整備 ・ 人生100年時代に向け長期的な資産形成ができる投資環境の整備 	

4. 官の役割：官民共通の目標を実現するために求められる官の役割を以下のとおり整理のうえ、今後10年程度の間に重点的に検討すべき具体的な政策課題を整理。

市場環境整備 社会ニーズの変化を踏まえた不動産政策の展開 不動産業に対する適切な指導・監督

今後重点的に検討すべき政策課題(例)

<ul style="list-style-type: none"> ○ 賃貸住宅管理業者登録制度の法制化 ○ 不動産の「たたみ方」などの出口戦略のあり方 ○ マンション管理の適正化、老朽ストックの再生 ○ 心理的負担を巡る課題の解決 ○ 不動産業分野における新技術の活用方策 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 不動産情報サービスと個人情報保護の関係整理 ○ 高齢者、外国人等による円滑な不動産取引の実現方策 ○ 国民向け不動産教育の推進 ○ 産・学・官連携による不動産政策研究の推進 ○ ESGに即した不動産投資の推進方策 ○ ESGに即した不動産投資の推進方策 ○ 老朽建物取引にAI/ITを活用する取組の促進
---	---

 Ricordi との経営統合により強化

AI、IoTなどの新技術の有効活用

高齢者、外国人等による円滑な不動産取引

ESGに即した不動産投資の推進

不動産業分野における新技術の活用

AI & IoT活用の新築・コンパクトマンション参入 DX活用による外国人等へのなめらかな不動産取引 ESGに即した長期的資産形成の推進

シェア拡大の道筋

リコルディ社との経営統合により
新築・一棟・首都圏以外等の商品
ラインナップの拡充により、SAM
が拡大

Ricordi 経営統合によりシェア拡大へ



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

注2) SAM...Serviceable Available Market(RENOS)のマーケットアレイスがターゲットとする市場規模)

注3) ニッセイ基礎研究所 賃貸マンションの売買総額(2021年7月)

リコルディ社の 経営権取得効果

経営権取得による効果は、大きく5つ

経営権取得による効果

商品ラインナップの拡充	新築、中古と商品ラインナップを増やすことで顧客の選択肢が広がり、新たな顧客獲得に繋がる。新築という上流を抑えることで、真の一気通貫の完成
マーケットシェアの拡大	RENOSYマーケットプレイスのマーケットシェア拡大に寄与
セールスの業務効率化 および人員強化	当社が持つDXツールの活用やノウハウの共有、加えて、セールス人員の増員によるグループ人員強化などにより、さらなる事業の拡大を見込む
手数料の改善	新築を商品ラインナップに加えることで手数料の改善を見込む
EPSの向上	利益貢献度が高い企業がグループ入りすることで、1株あたりの株主利益最大化

M&A戦略

スケールメリット 及び市場シェア拡大に伴う効果

■投資用不動産を扱うリコルディとの経営統合により、同領域における事業投資を共同で行い、スケールメリットを実現

■引き続き投資を要する、システム開発や広告宣伝・集客などで、より大きな投資効果を引き出す

スケールメリット及び市場シェア拡大に伴う効果

RENOSY



RENOSYマーケットプレイスの拡大により
スケールメリットを実現



システム開発



広告宣伝・集客



商品の調達



金融機関との取引

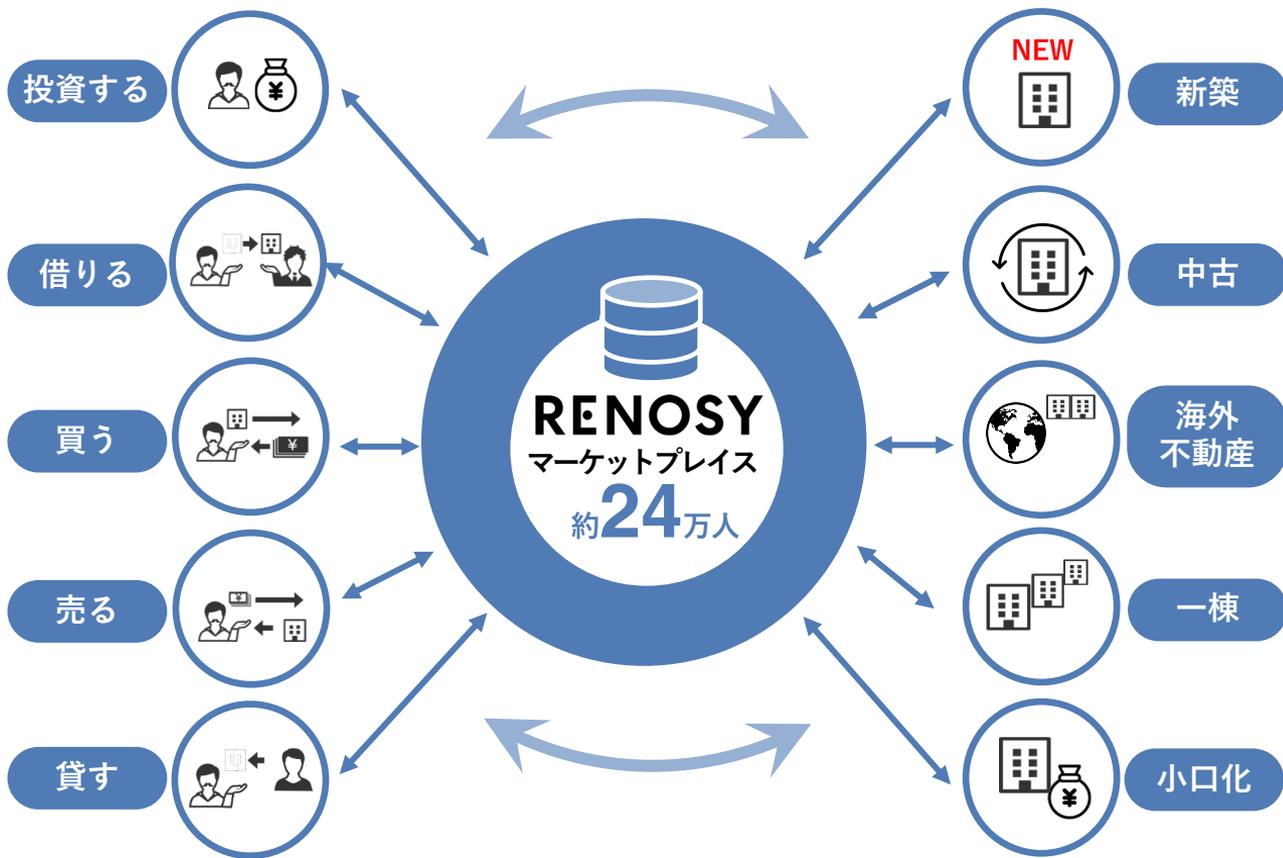
商品ラインナップ 拡充によるLTV向上

■RENOZY会員は2021年10月
末時点で約24万人

■商品ラインナップ拡充で、各
会員へのクロスセル機会が増加
し、LTVが向上

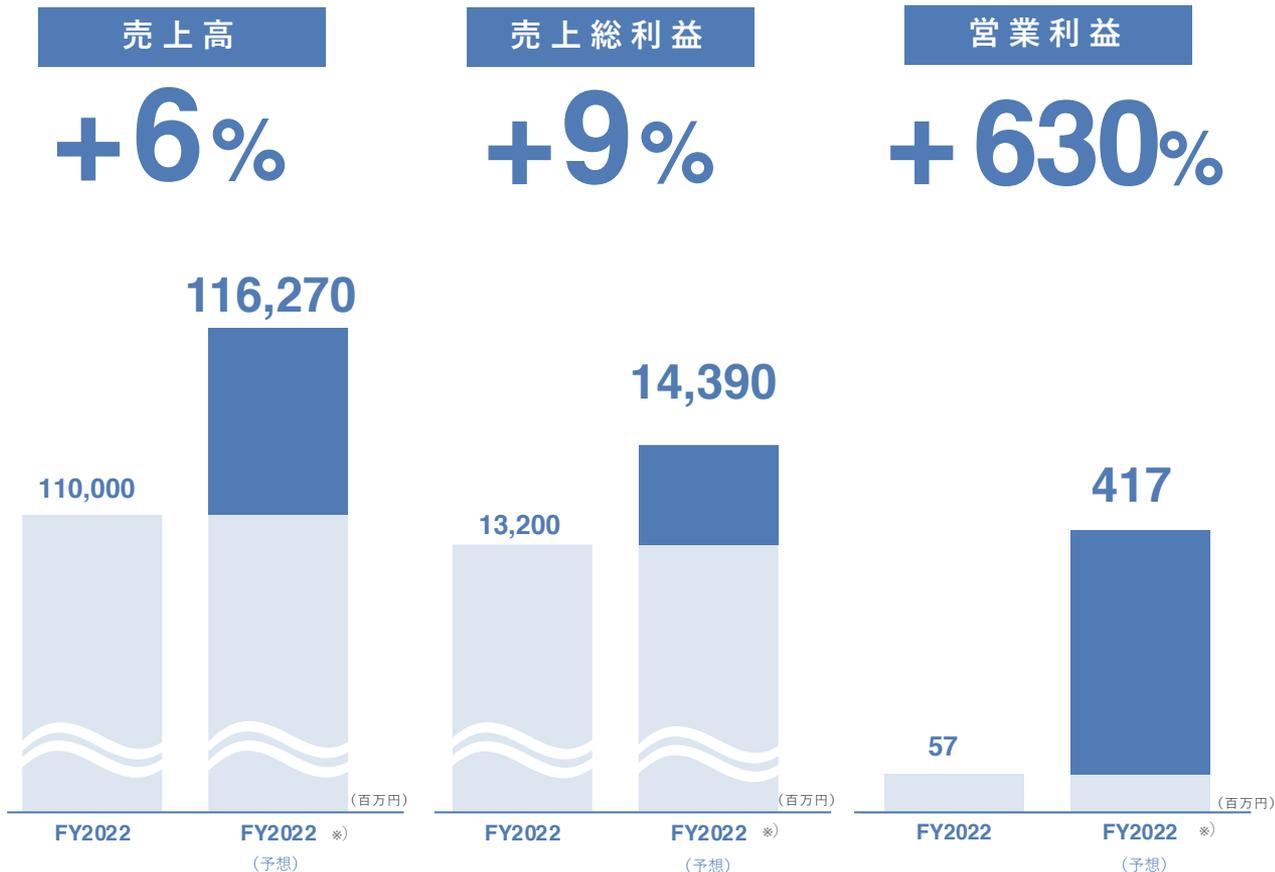
■継続的な会員増加に伴う、
ネットワーク効果の高まりによ
り、RENOZYマーケットプレイス
のリピート利用が期待できる

商品ラインナップ拡充によるクロスセルでLTVを向上



株式会社リコルディ の経営権取得後の業 績インパクト

リコルディとの経営統合後の業績インパクトはポジティブで、売上高、売上総利益が積み増しとなる他、事業部利益（営業利益）も約4億のプラスを見込む



※ リコルディ社の2022年6月期の業績予想を、2022年3月（株式譲渡予定）以降8ヶ月分の業績で按分し、当社業績インパクトとして算出

M&A発表

株式会社リコルディ の経営権取得後の自 己資本

M&Aにより、のれん/自己資本倍率は一時的に増加するものの、自己資本は約13億円増加することにより親会社所有者帰属持分比率も増加し、財務健全性を確保

	2021年10月末 時点	(百万円) リコルディ社 2021年6月末時点を 加算したイメージ
のれん	4,554	6,474
親会社の所有者に帰属する持分 (自己資本)	18,992	20,342
総資産	30,565	31,406
親会社所有者帰属持分比率 (自己資本比率)	62.14%	64.77%
のれん/自己資本倍率	23.98%	31.83%

A vertical blue bar on the left side of the slide, featuring a pattern of overlapping, semi-transparent geometric shapes (triangles and polygons) in various shades of blue, creating a textured, crystalline effect.

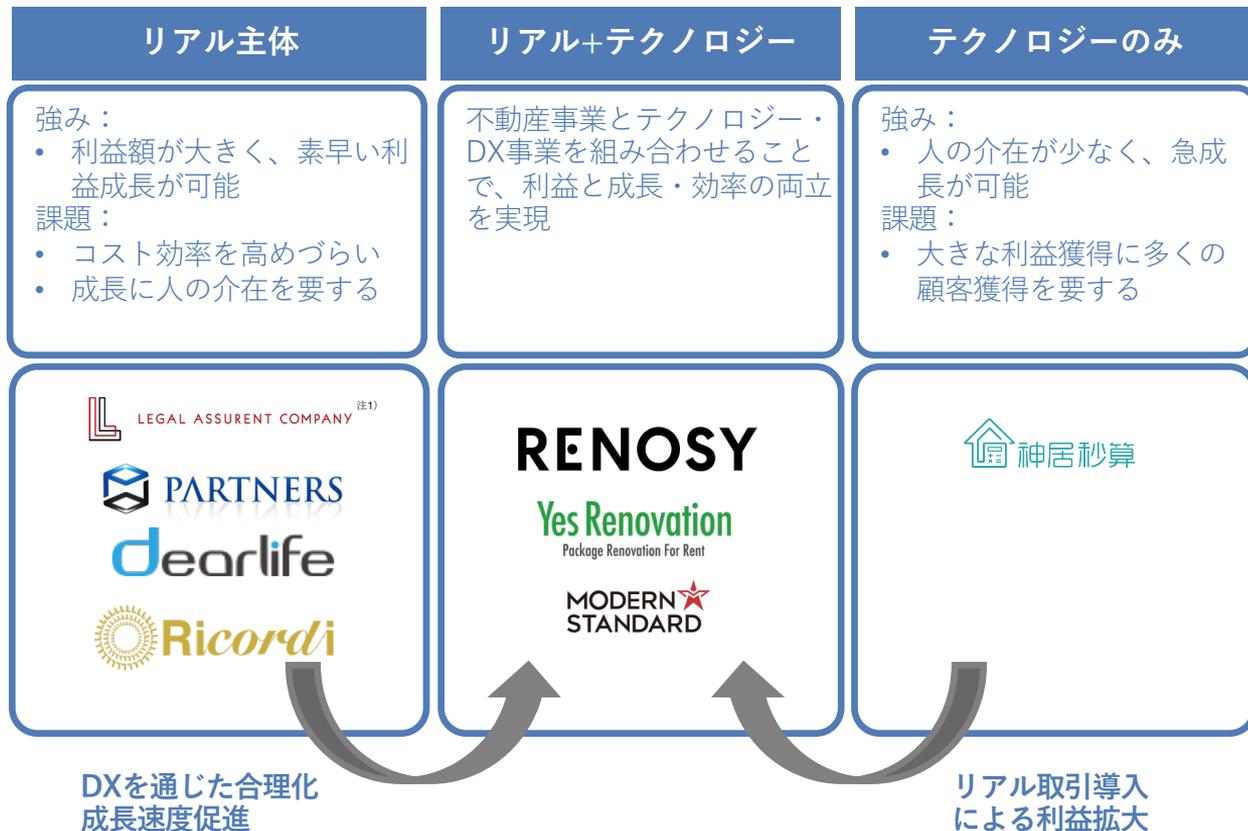
M&A戦略

リアルとテクノロジーの統合戦略

■不動産事業やテクノロジー事業は単体においては利益総額と高利益率、高効率の両立が困難

■RENOSYマーケットプレイス同様に、不動産事業とテクノロジー・DXを組み合わせることで、それぞれの事業における利益と成長・効率の向上を目指す

リアルとテクノロジーの統合戦略



注1) 2020年5月に株式会社RENOSY ASSET MANAGEMENTに商号変更

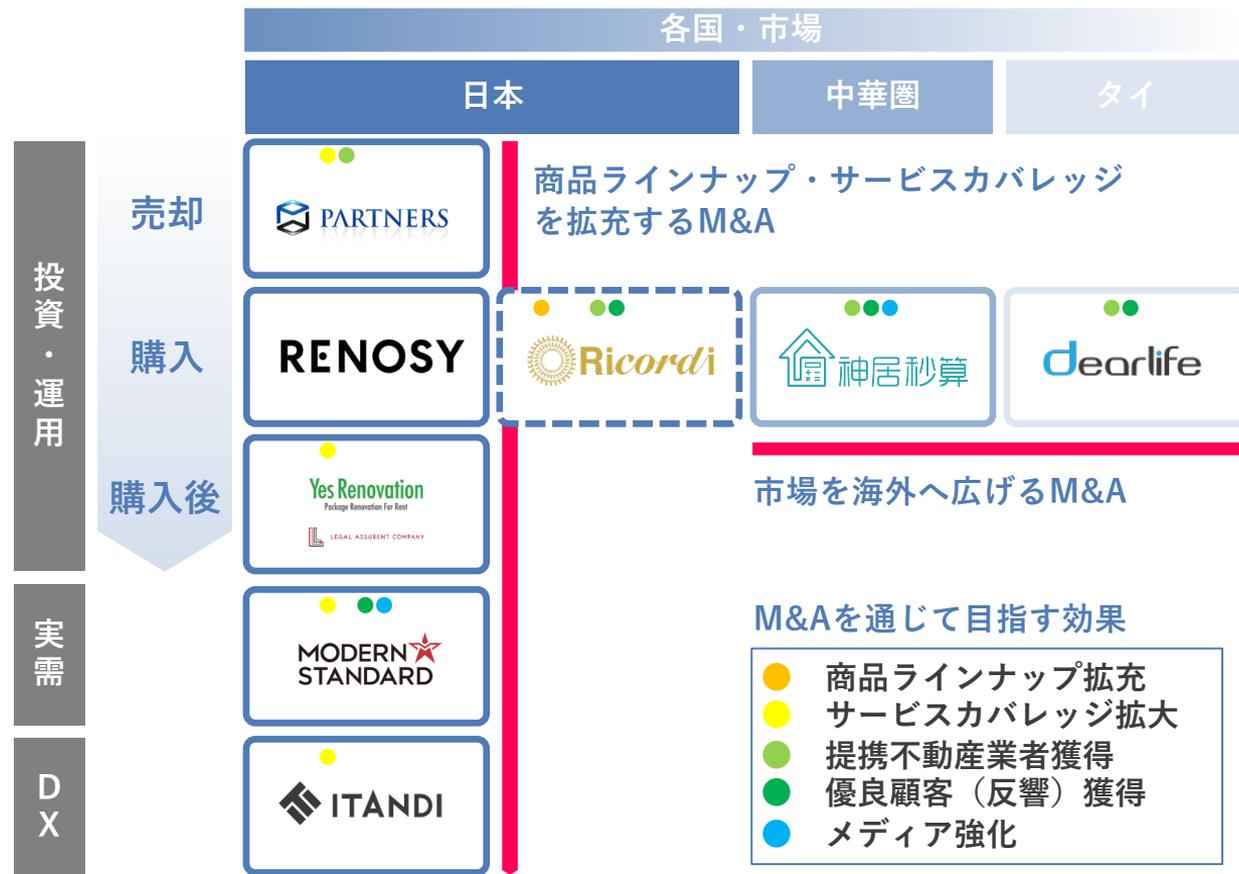
M&A戦略

M&Aを通じて 目指す効果

■M&Aを通じて、RENOSY
マーケットプレイスの成功を
横展開できる周辺商品及び海
外市場へ進出

■同時に、サービスカバレッ
ジを拡充するM&Aにより、顧
客の相互送客及びLTV拡大を
見込む

当社のM&A戦略



M&A後のPMI

(Post Merger Integration)

■過去のM&Aを通じて蓄えたPMI推進ノウハウを用い、短期でのシナジー実現を目指す

■現経営陣によるマネジメント継続をベースとしつつ、当社グループのリソースを用いた成長加速を目指す

■当社が強みとする、テクノロジーと不動産業を組み合わせるノウハウを活かし、手数料の拡大と成長加速を実現

早期のシナジー実現を目指したPMI戦略

PMI推進

- ① 現経営陣によるマネジメントを継続し、GAグループ本体の経営にも参画することによる、各社ノウハウのGAグループ全体への波及を狙う
- ② 100日計画の策定と、計画に基づくPMI推進とKPIモニタリングを推進
- ③ ライン別の分科会立ち上げと早期の共同でのプロジェクト推進を目指す

事業

- ① テクノロジー企業には不動産取引の組み込みを模索し、事業のバリューチェーン拡大を目指す
- ② 不動産企業はDX化を推進し、集客やオペレーションの効率化を目指す
- ③ 当社グループ傘下となることによる、信用力強化を用い、採用、資金調達、広告・宣伝、取引先開拓などを強化し、成長を加速

管理

- ① バックオフィス統合によるコスト合理化を目指す
- ② 当社のDXツール導入による業務効率化を目指す
- ③ 共通の管理会計システムの早期導入、業績推移モニタリングを確立

M&A戦略 過去のM&A実績 ITANDI

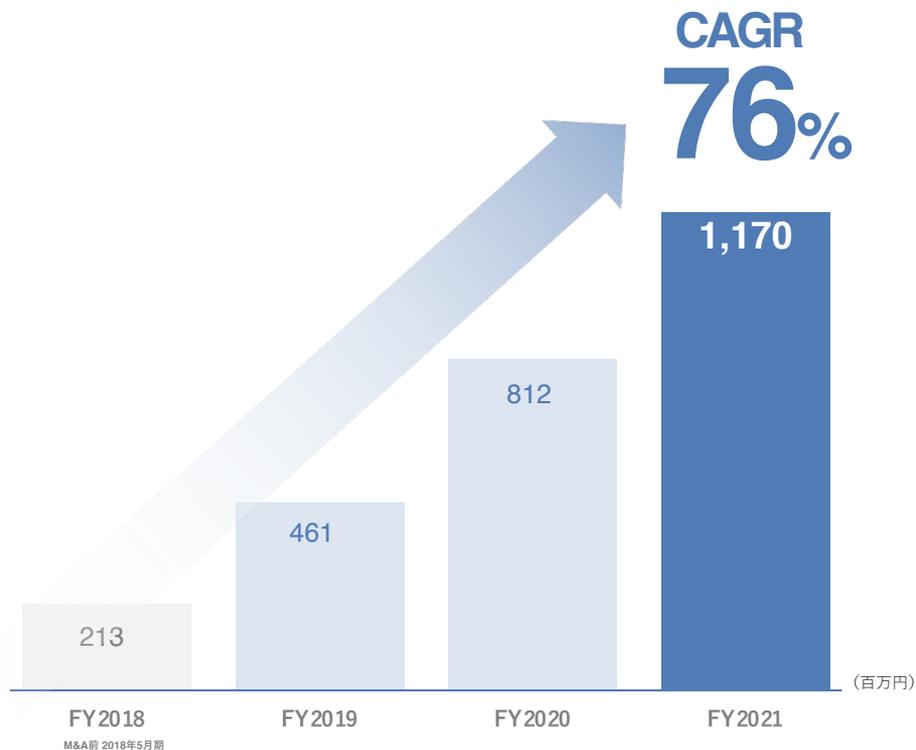
■2018年11月にM&AをしたITANDIは経営統合後、業績を拡大

■売上高の4年CAGRは76%を記録し、GAグループ参画後のPMIの成功により、成長を加速

■成功のPMIを横展開・再現し、他のM&Aにおいてもグループ参画後の相互の高い成長を実現



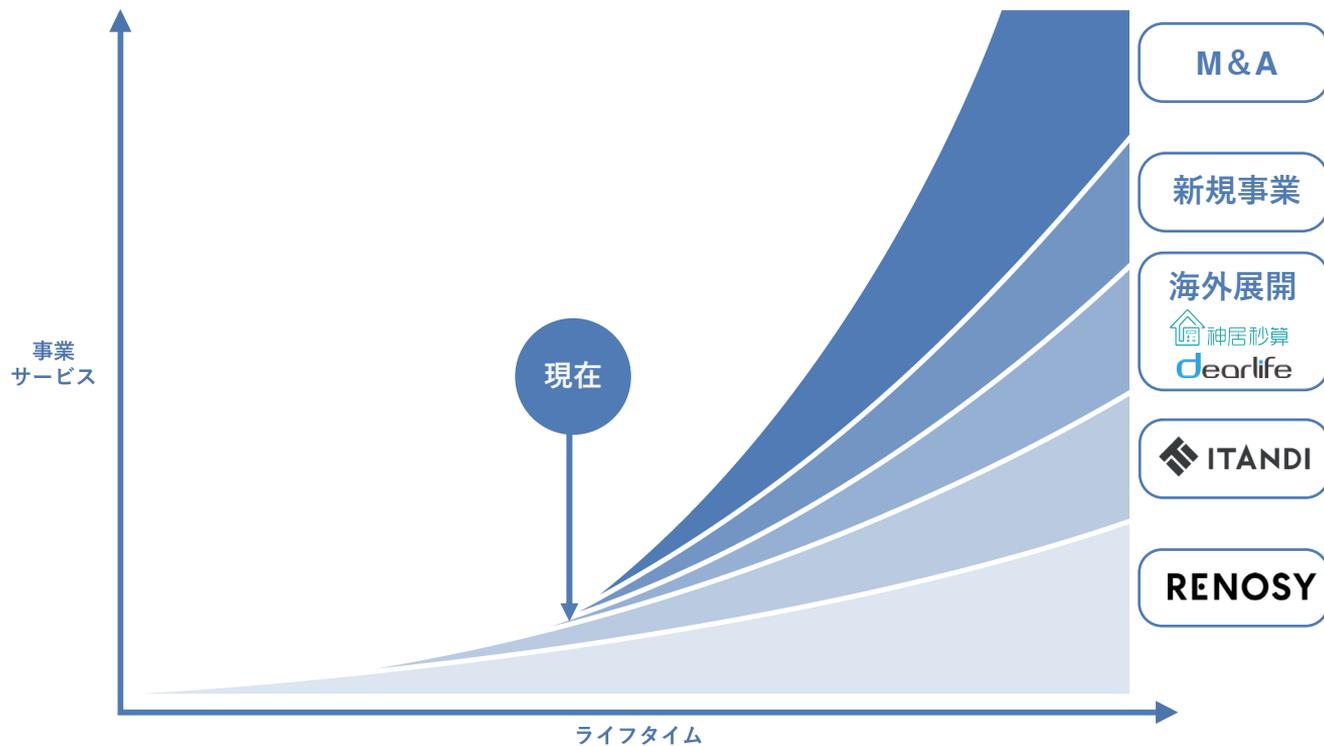
M&A後の売上高成長率



GAグループの展望

RENOSYマーケットプレイスを中心に第2、第3の事業を創出する

GA technologies groupの 今後の成長曲線



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/>