

株式会社 GAテクノロジーズ

FY2020.10 1Q

決算説明資料

2019.11.1 - 2020.1.31

2020年 3月 12日

証券コード：3491



GA TECHNOLOGIES

## PHILOSOPHY

---

テクノロジー×イノベーションで、  
人々に感動を。

## VISION

---

世界のトップ企業を創る。

# GA TECHNOLOGIES GROUP



“住まい”に縛られない「本当の理想の暮らし」を実現



借りる

住む

投資する

初めて理想の暮らしを考える

「今、したい生活」を実現する

未来の理想の暮らしを創る

## RENOSY事業

ITANDI

賃貸BtoB / BtoC事業



Rent-Lease-Sell-Buy

高級不動産仲介事業



iBuyer

買取再販事業



RENOSY LIVING  
RENOSY SELL

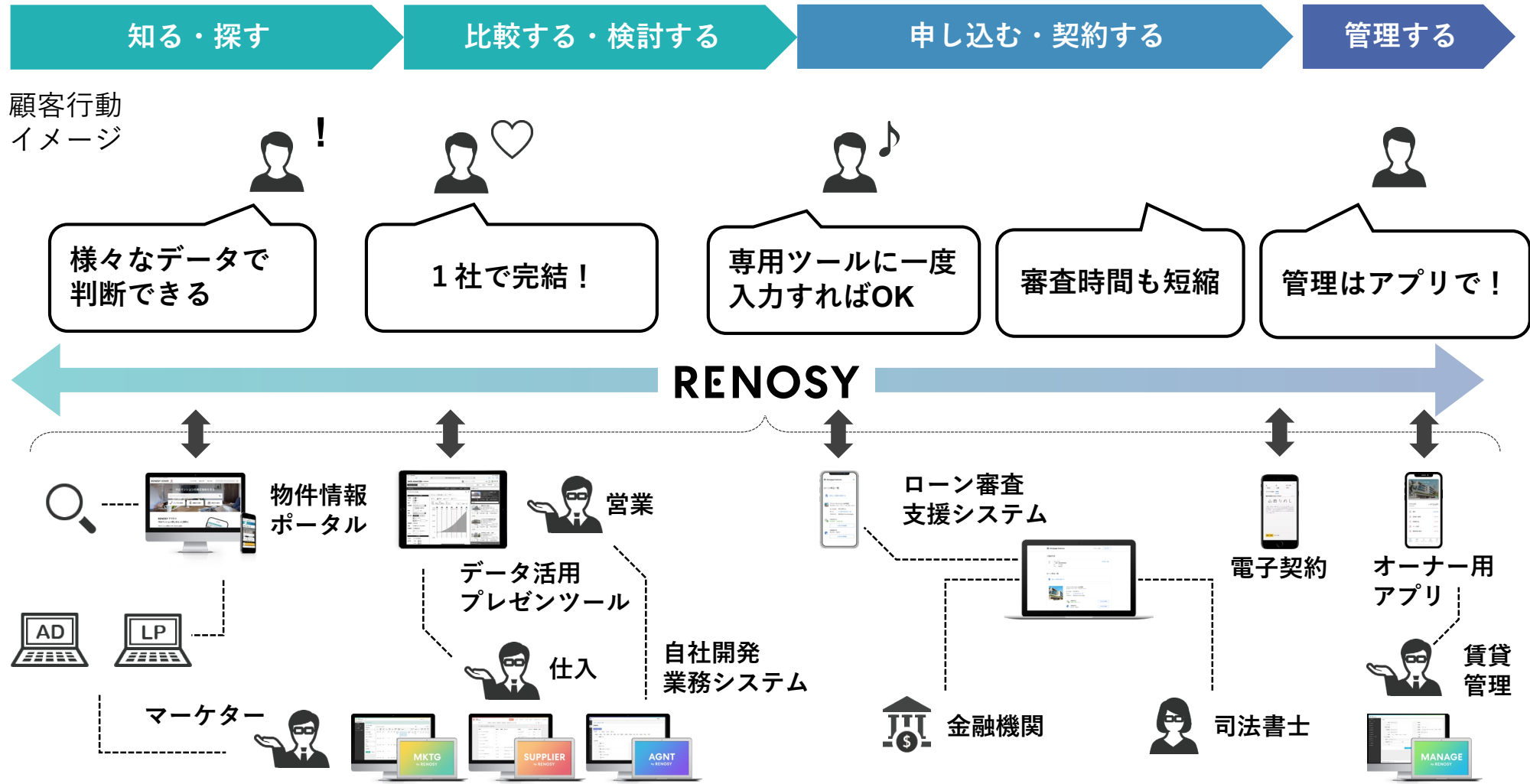
MODERN  
STANDARD

RENOSY ASSET

OWNR  
by RENOSY



# “不動産購入を1Clickで”を実現するRENOSY



# FY2020.10 1Q 業績 (連結)



GA TECHNOLOGIES

# FY2020.10 1Q 業績ハイライト (連結)

## GAテクノロジーズグループ

売上高

**9,842** 百万円

YoY **+ 34 %**

売上総利益

**1,688** 百万円

YoY **+ 25 %**

営業利益

**-46** 百万円

YoY **- 159 %**

売上高 YoY+34%の98.4億円、売上総利益 YoY+25%の16.8億円と、1Qとして過去最高

営業利益の減益は、RENOSY事業(iBuyer)において、ストックビジネスである  
賃貸管理強化のための事業体制変更、新規事業創出等に向けた、セールス人員の部署異動  
季節偏重により、例年通り、主に2Q、4Qに営業利益を計上見込

RENOSY事業(iBuyer/RLSB)、ITANDI事業の3事業を確立していくと共に、  
フロービジネス、ストックビジネスを成長させる為、積極的な投資を継続

# FY2020.10 1Q 業績サマリー

## RENOSY iBuyer

1Qは、主に賃貸管理強化を目的にした事業体制の変更に注力  
RENOSY会員は順調に増加、在庫回転期間は同業他社と比較し高水準をキープ

## RENOSY Rent-Lease-Sell-Buy

M&A後のPMIは順調、高級賃貸を借りるプロセスにて自宅購入検討者にリーチ  
相互送客のシナジーを高めていく

## ITANDI

管理会社向け、仲介会社向けのSaaS事業は順調に成長  
両SaaS事業の収益をベースに、申込受付くん、OHEYAGOに積極的投資  
申込受付くん電子申込数 QoQで+157%成長

# 経営の重点項目

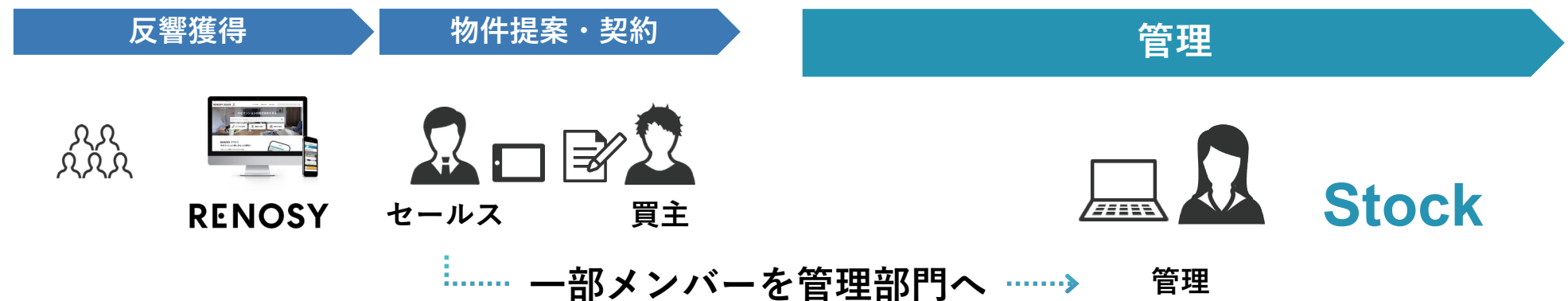
iBuyerはプロダクトマーケットフィットにより収益化実現  
イタンジ、Rent-Lease-Sell-Buyは事業拡大、収益確立のための投資フェーズ



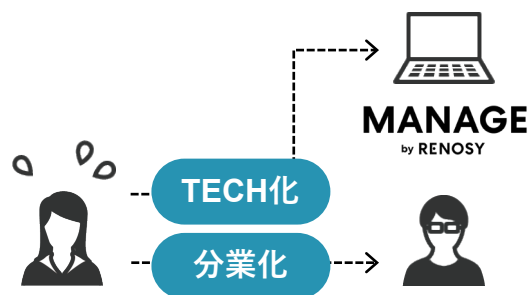


# 管理収益獲得を見込み賃貸管理業務を強化

RENOSY事業(iBuyer)において、  
ストックビジネスである賃貸管理強化を目的にした事業体制の変更



定型業務の徹底的な整理



顧客体験向上のサービス強化

RENOSY ワイドプラン

管理 + 設備保証

¥6,980 /月

RENOSY マスタープラン

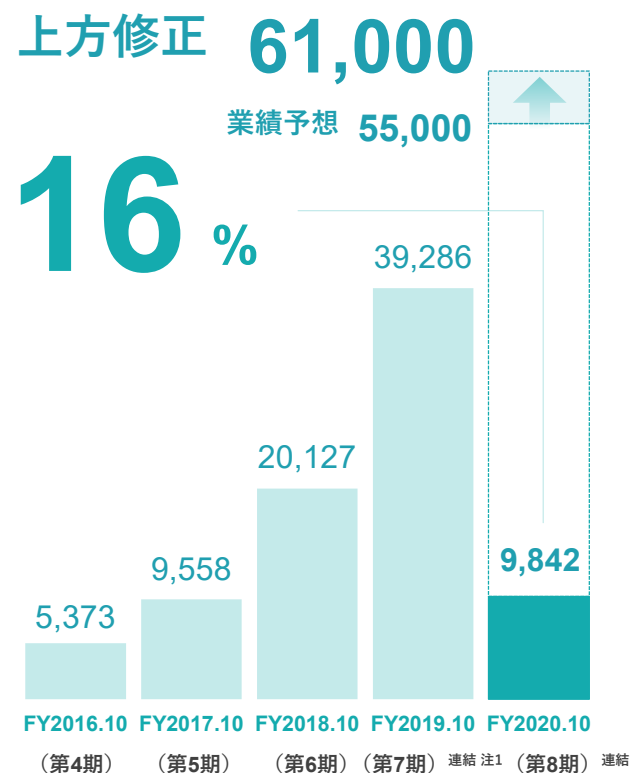
管理 + 設備保証 + マスター

設定家賃の 87~91% /月

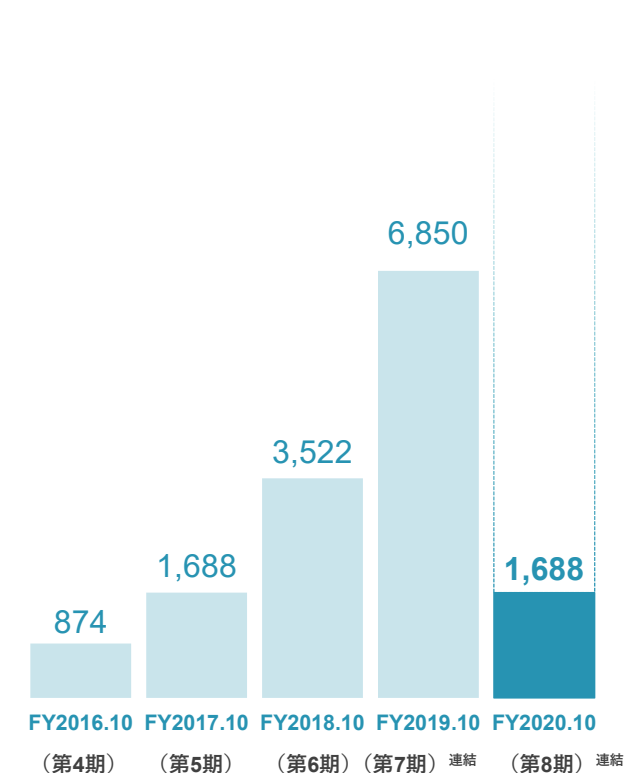
# FY2020.10 1Q 通期推移 および 進捗率

売上を上方修正 セールスの採用が計画を上回る見込みであること、テクノロジー、マーケティングへの投資効果による生産性向上が見込まれること等で販売件数増加見込

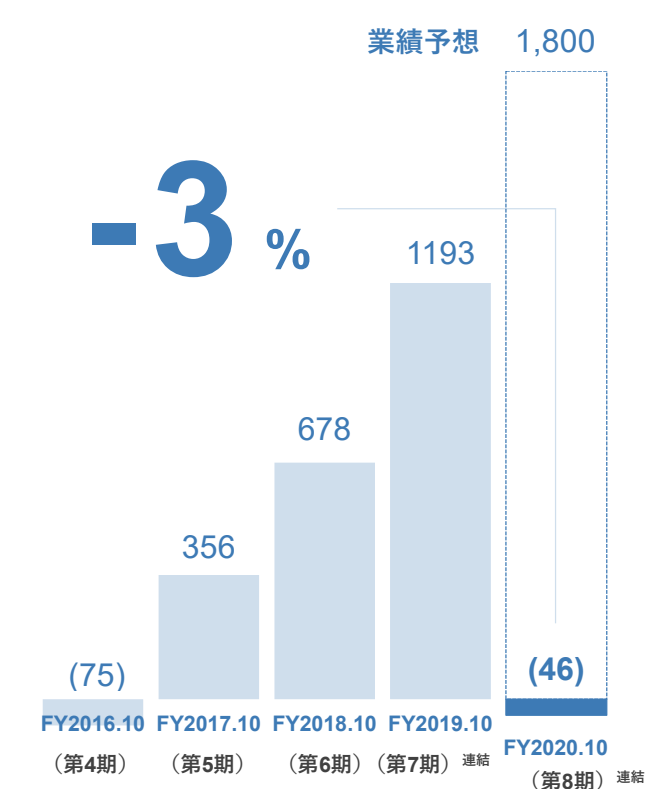
FY2020.10 1Q (百万円)  
売上高進捗率



FY2020.10 1Q (百万円)  
売上総利益



FY2020.10 1Q (百万円)  
営業利益進捗率



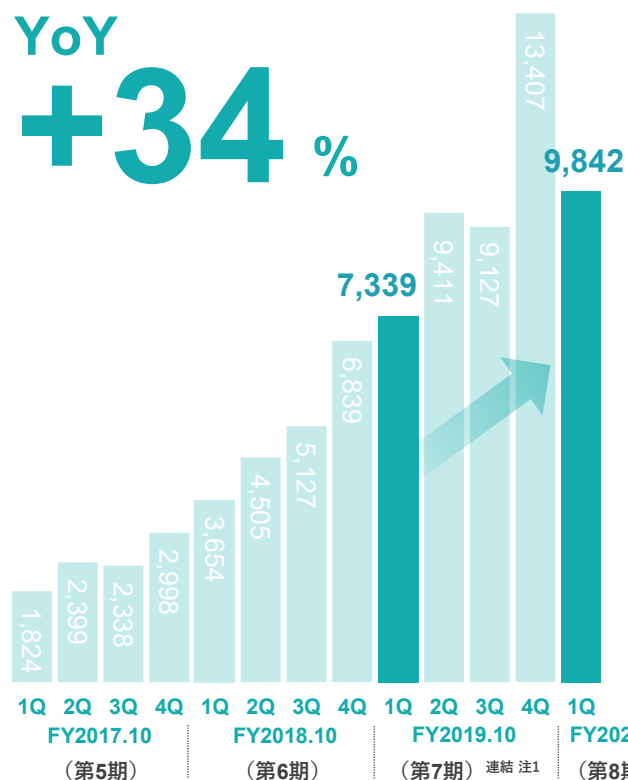
注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連携財務諸表にて作成。

# FY2020.10 1Q 四半期推移

各事業の堅調な業績拡大により、YoYで売上高+34%、売上総利益+25%  
 売上、粗利は堅調に推移するも、採用など先行投資により営業利益は減益

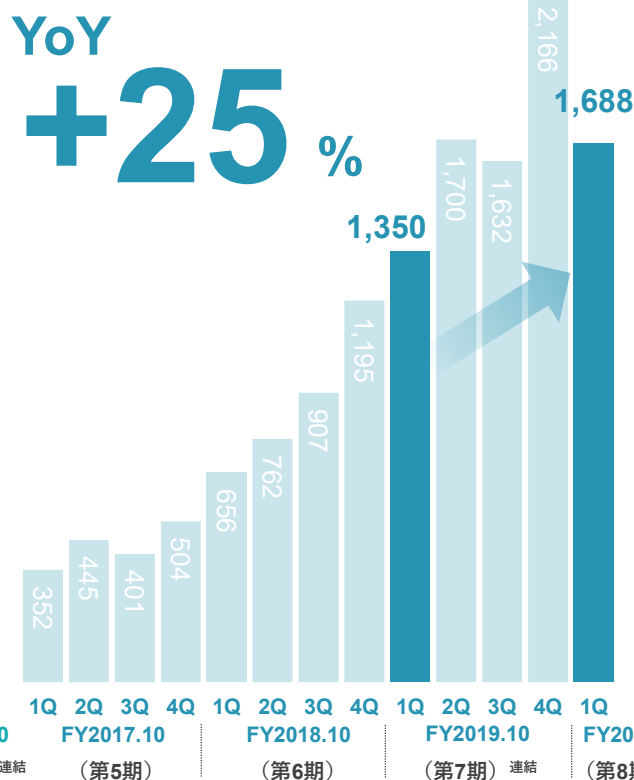
## FY2020.10 1Q 売上高推移

(百万円)



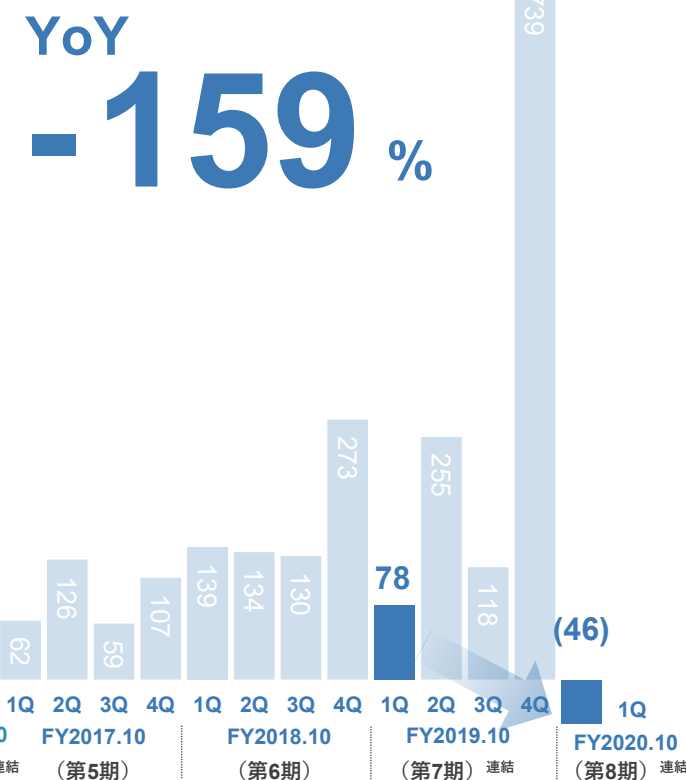
## FY2020.10 1Q 売上総利益推移

(百万円)



## FY2020.10 1Q 営業利益推移

(百万円)

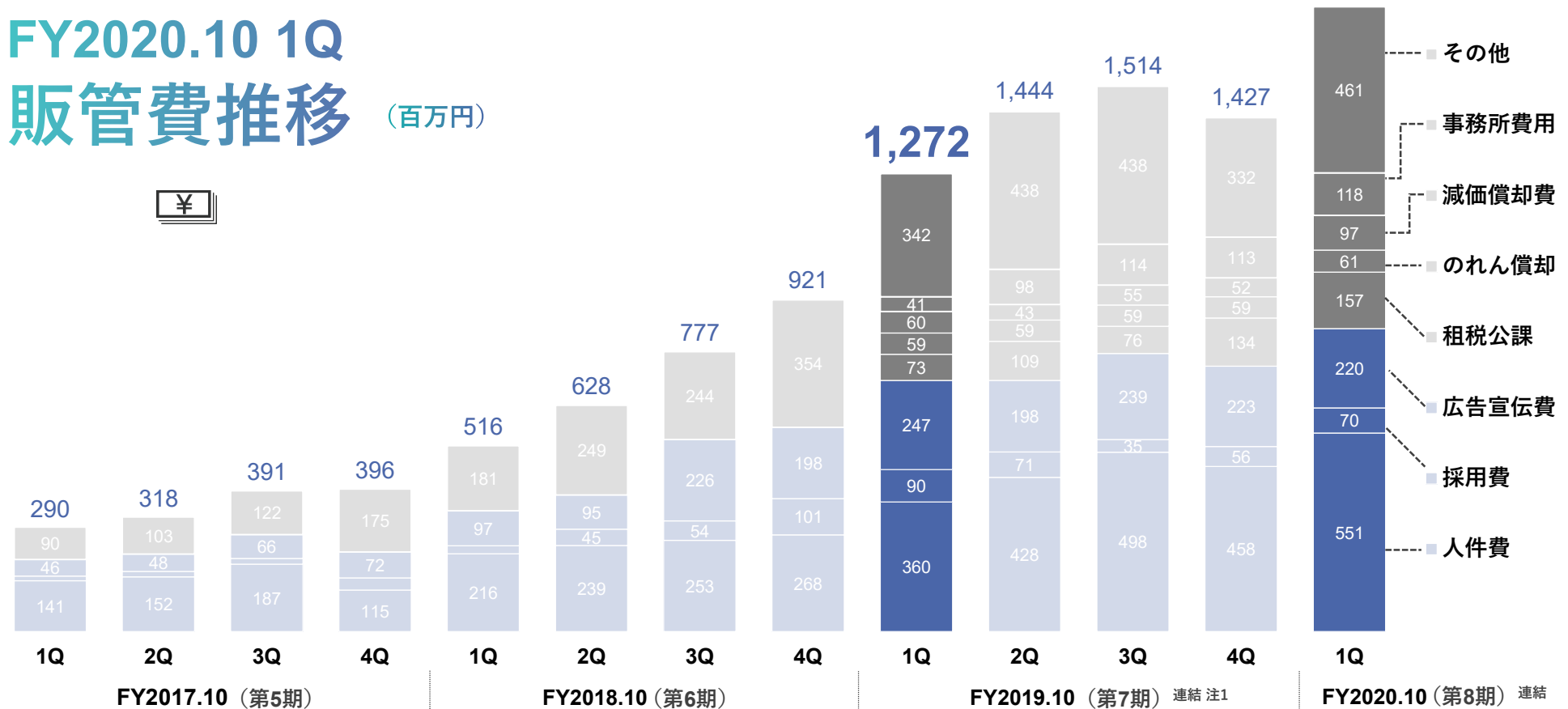


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連携財務諸表にて作成。

# FY2020.10 1Q 販管費推移

QoQで従業員数約50人増など、好調な採用により人件費増  
費用対効果の大きい広告施策などが奏功し、YoYで広告宣伝費圧縮

## FY2020.10 1Q 販管費推移 (百万円)

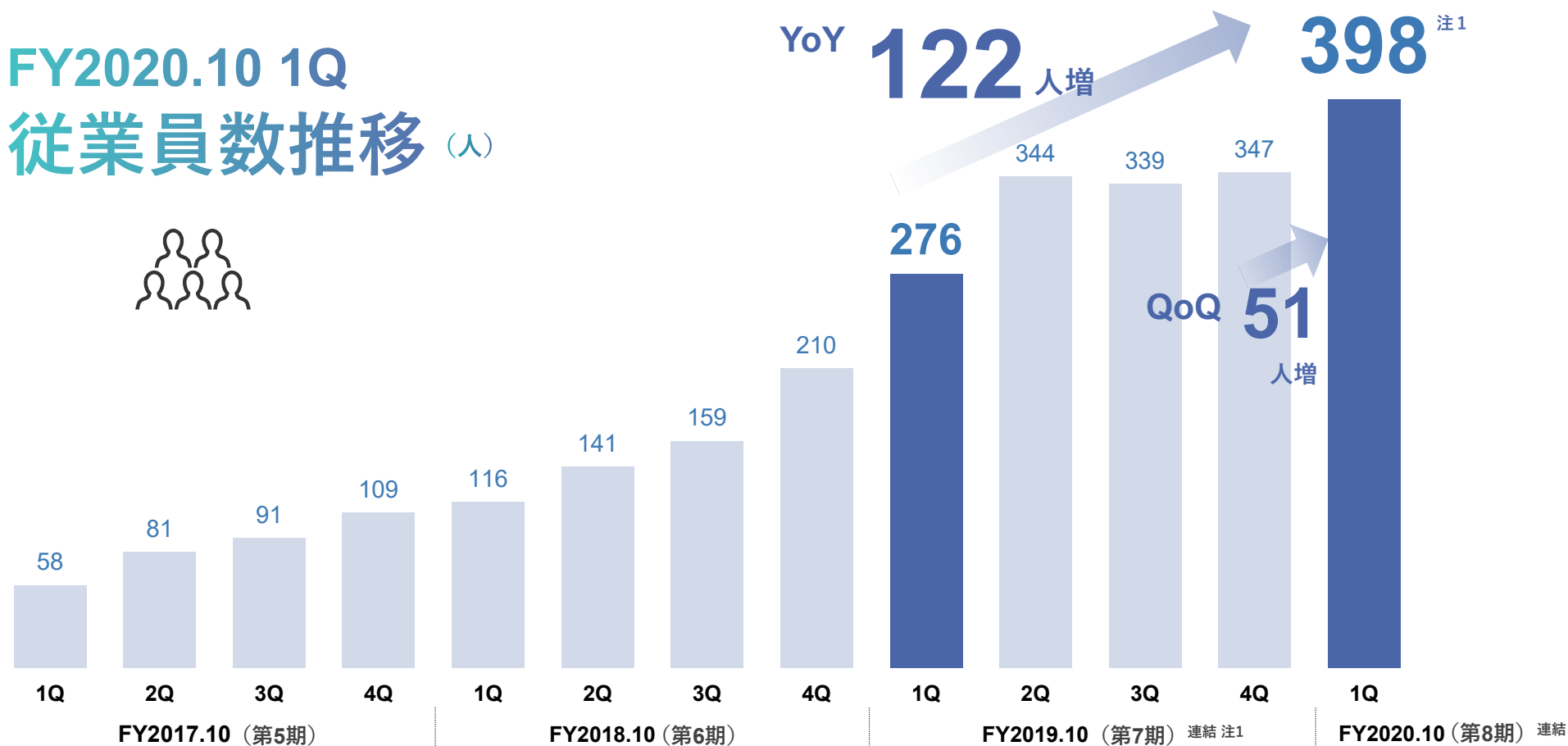


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連携財務諸表にて作成。

# FY2020.10 1Q 従業員数推移

既存事業強化、新規事業創出および体制構築のための積極的人材投資により、YoYで122人、QoQで51人増

## FY2020.10 1Q 従業員数推移 (人)



注1) 2020.1.31時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く 注2) FY2019.10 (第7期) 以降は、連携財務諸表にて作成。

# 損益計算書サマリー（連結）

売上高、売上総利益はYoY増収と堅調に推移

営業利益、経常利益、当期純利益は成長への先行投資のため減益

	YoYでの比較				業績予想における進捗		
	FY2020.10 1Q ①	FY2019.10 1Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②)	FY2020.10 業績予想③	FY2020.10 1Q ①	進捗率 (①/③)
売上高	9,842	7,339	2,503	+34%	61,000	9,842	16%
売上総利益	1,688	1,350	338	+25%	---	1,688	---
営業利益	(46)	78	(124)	-159%	1,800	(46)	-3%
経常利益	(70)	55	(125)	-227%	1,530	(70)	-5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(84)	(24)	(60)	-250%	770	(84)	-11%

# 貸借対照表サマリー（連結）

主にモダンスタンダード社のM&Aにより、新たにのれん1,345M、無形資産（顧客関連資産）235M、借入金▲1,000Mの計上等に伴い、純資産が363M増加

(百万円)

	FY2020.10 1Q ①	FY2019.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (③/②)
資産合計	<b>13,377</b>	11,839	1,537	<b>+13%</b>
流動資産 (現金及び現金同等物) (販売用不動産)	<b>4,990</b> (2,556) (1,837)	5,512 (4,279) (682)	-521 (-1,722) (1,154)	<b>-9%</b> (-40%) (+169%)
固定資産 (ソフトウェア(仮勘定含む)) (のれん) (顧客関連資産)	<b>8,386</b> (2,117) (2,991) (937)	6,327 (1,890) (1,707) (724)	2,059 (227) (1,284) (213)	<b>+33%</b> (+12%) (+75%) (+29%)
負債 (有利子負債)	<b>7,256</b> (4,884)	6,082 (3,461)	1,174 (1,423)	<b>+19%</b> (+41%)
純資産 (株式交換) (MSワラント)	<b>6,120</b> (699) (---)	5,757 (699) (2,092)	363 (0) (---)	<b>+6%</b> (+0%) (---%)
負債・純資産合計	<b>13,377</b>	11,839	1,537	<b>+13%</b>

# iBuyer事業



GA TECHNOLOGIES

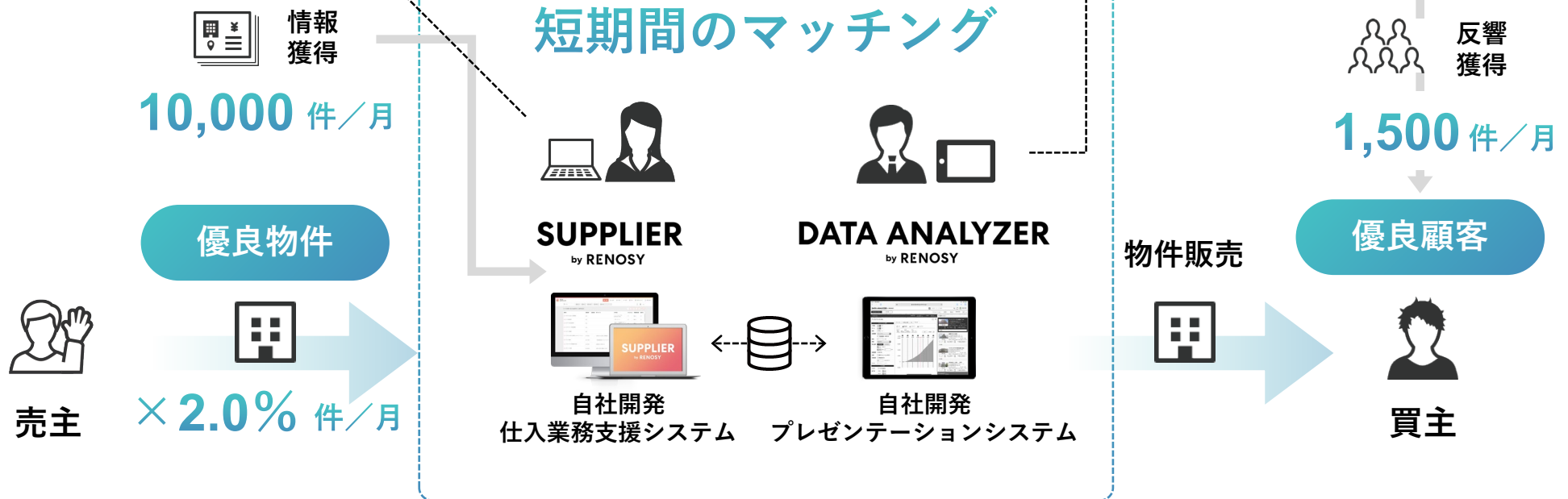


# ビジネスモデル

不動産の業務プロセスを革新、省力化と高生産性を実現  
テクノロジーを活用したデットを抱えないビジネスモデル

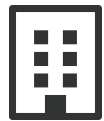
購入しやすい価格帯  
空室リスクの低い物件  
の仕入れ

効率良い集客  
投資しやすい物件  
の提案



# 商品特徴

投資対象として空室のリスクが低く、比較的小口で購入可能な主要都市の区分マンション



**中古**（目安：築10年～）

**区分マンション**（目安：～50㎡）

**主要都市**（首都圏、大阪、名古屋、福岡）

**新耐震基準**（築年数 1981年～）

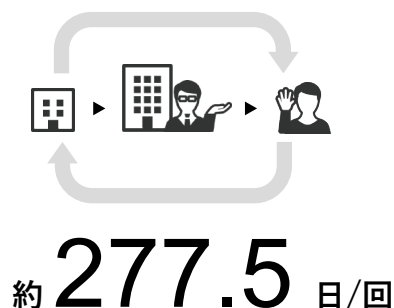
# 同業他社に比べ圧倒的な在庫回転期間<sup>注1</sup>

テクノロジーによる短期間のマッチングにより、在庫回転期間は14日/回、在庫回転率は27.6回/年と仕入から販売までの効率化を実現

## 在庫回転期間

約 **14** 日/回

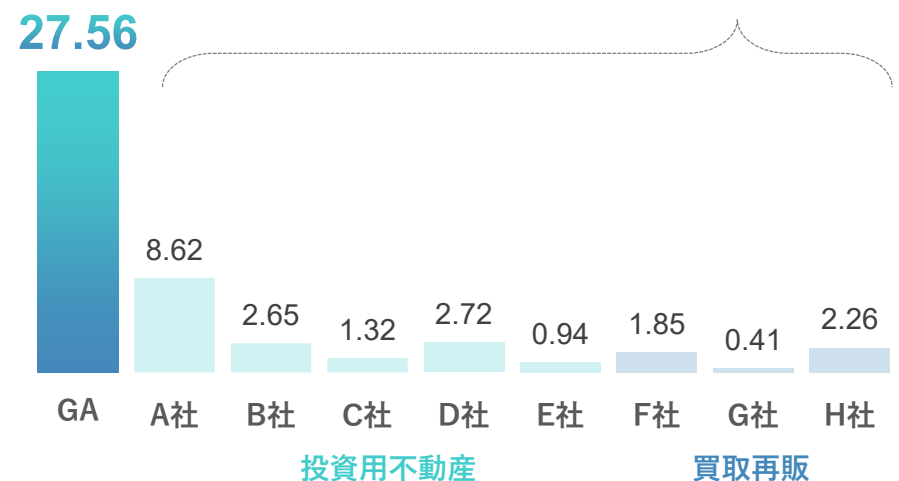
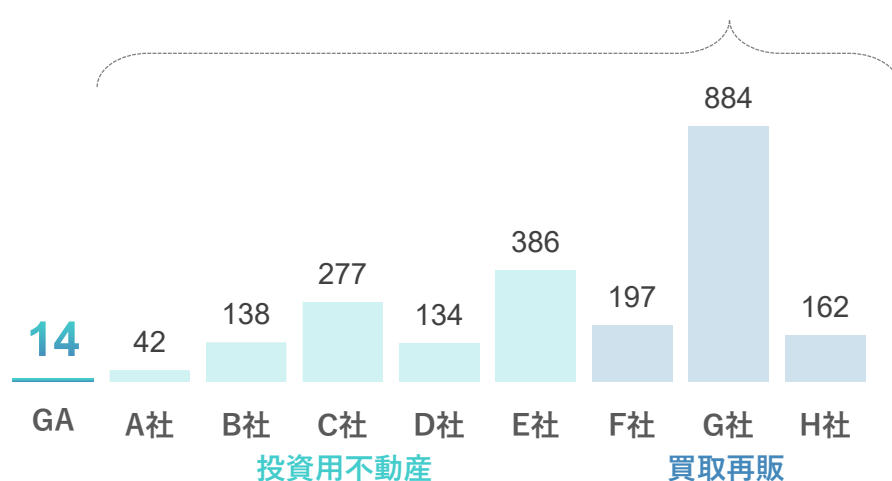
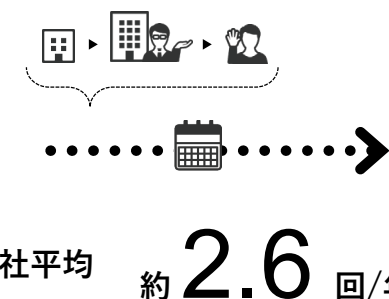
GA以外の不動産業8社平均



## 在庫回転率<sup>注2</sup>

約 **27.6** 回/年

GA以外の不動産業8社平均



注1) 在庫回転期間=平均在庫金額/(売上原価/365)により算出。商品を仕入れてから販売するまでの期間のことを指す。

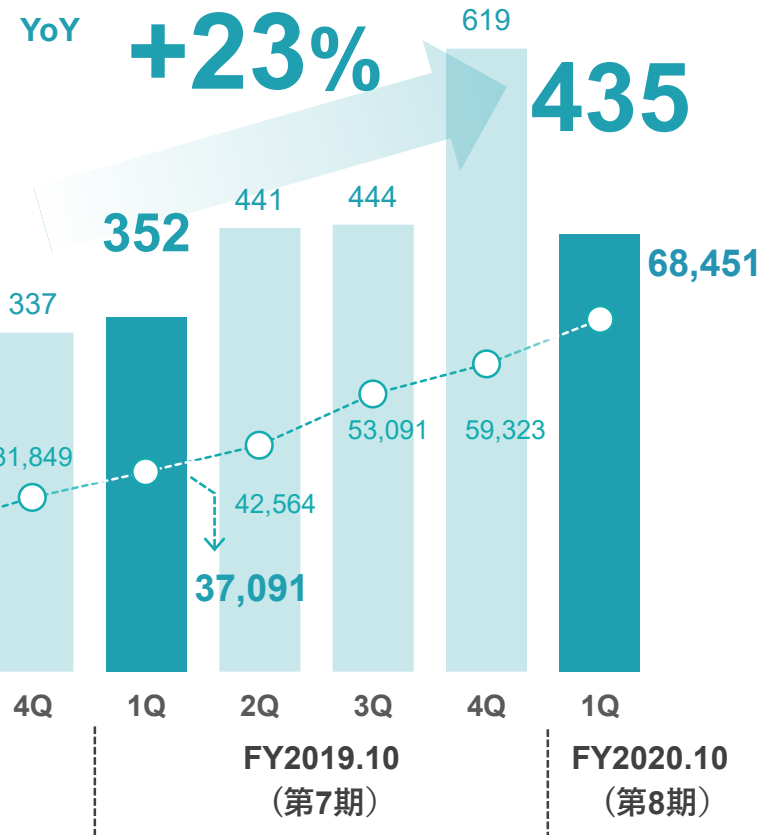
一般的に、この値が小さいほど、在庫がはける回数が多くキャッシュフローが健全であるとされる。

注2) 在庫回転率=売上原価/年間の平均在庫金額(前年度末の在庫金額と当年度末の在庫金額の平均)により算出。年間で在庫がはける回数を示す。

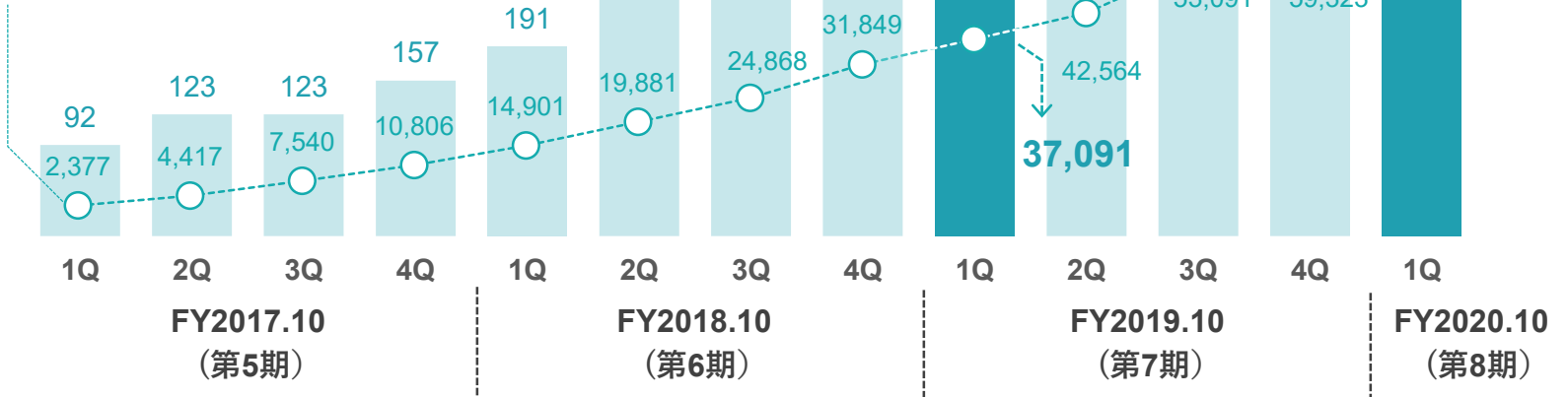
# 成約数およびRENOSY会員数推移

成約数はYoYで+23%、RENOSY会員数は順調に増加

## 成約数推移 (件)



## RENOSY会員数推移 (人)



# ARPA<sup>注1</sup> およびセールス人員数推移

賃貸管理強化を目的にした事業体制の変更と新規事業創出の為、  
セールス人員の一部を部署異動したことにより、パフォーマンスが一時的に減少

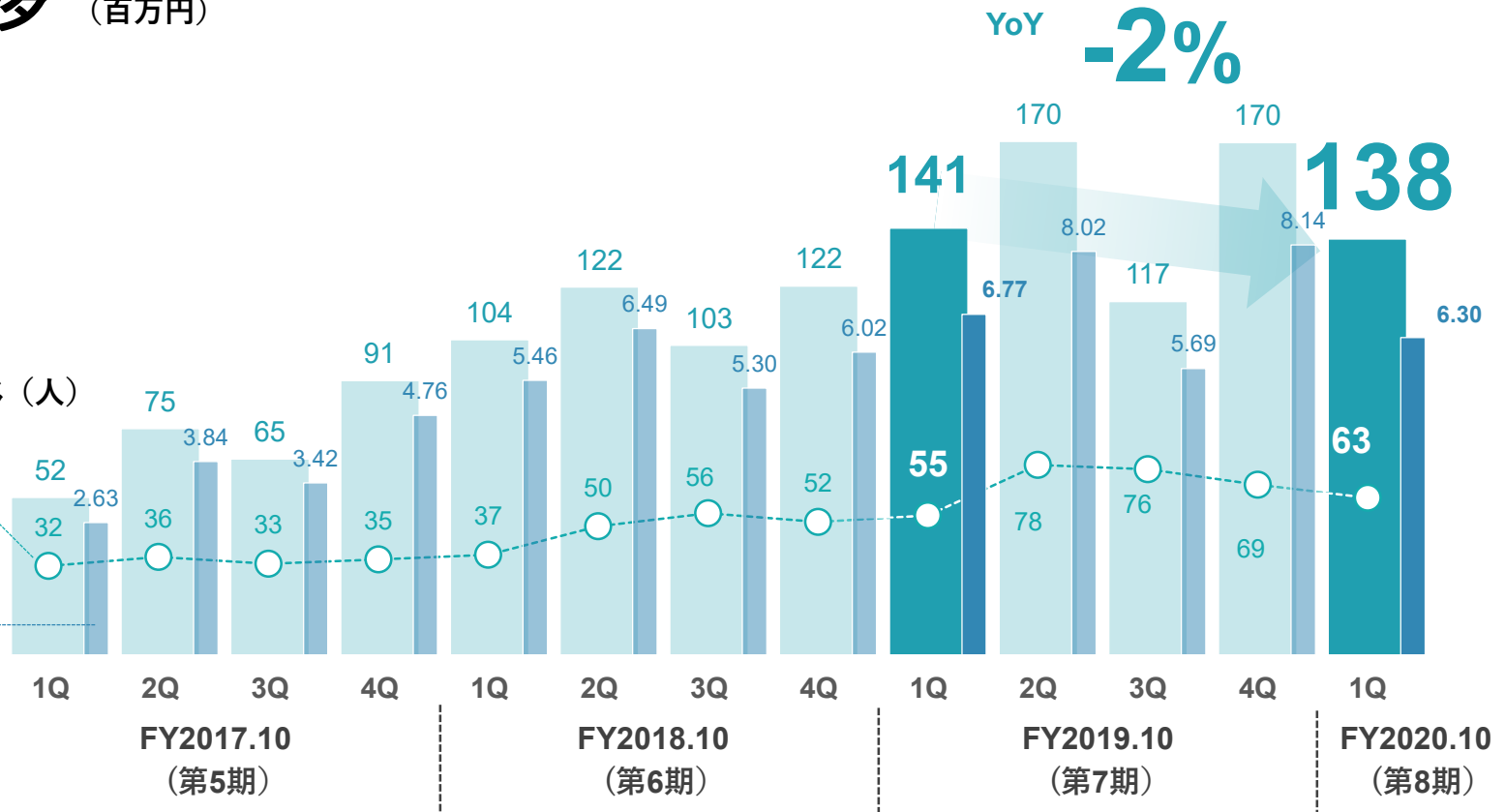
## ARPA推移 (百万円)



## 注2 セールス人員数 推移 (人)



一人当たりの  
成約件数推移 (件)



注1) ARPA = Average Revenue Per Agent 注2) 期末での営業正社員数

# Rent-Lease-Sell-Buy 事業



GA TECHNOLOGIES

# ビジネスモデル

業界最高水準の累計会員数を誇るサービスサイトから  
「借りたい」「貸したい」「売りたい」「買いたい」へ送客

月間PV  
約**180**万

UU  
約**55**万



MS website  
+  
RENOSY



# 商品特徴

高所得層をターゲット、活動エリアは都心6区中心



高所得層をターゲット

都心6区中心（千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区）

中古マンション・リノベーションを中心に取扱い



# 強み

業界最高水準の累計会員数を誇るMSのサービスサイトにRENOSYが加わり、より強力なシナジーを創出

合計 月間PV 約 **180** 万 UU 約 **55** 万

## 高級賃貸



月間PV 約 **100** 万  
UU 約 **20** 万

## 売買・リノベ



月間PV 約 **40** 万  
UU 約 **20** 万

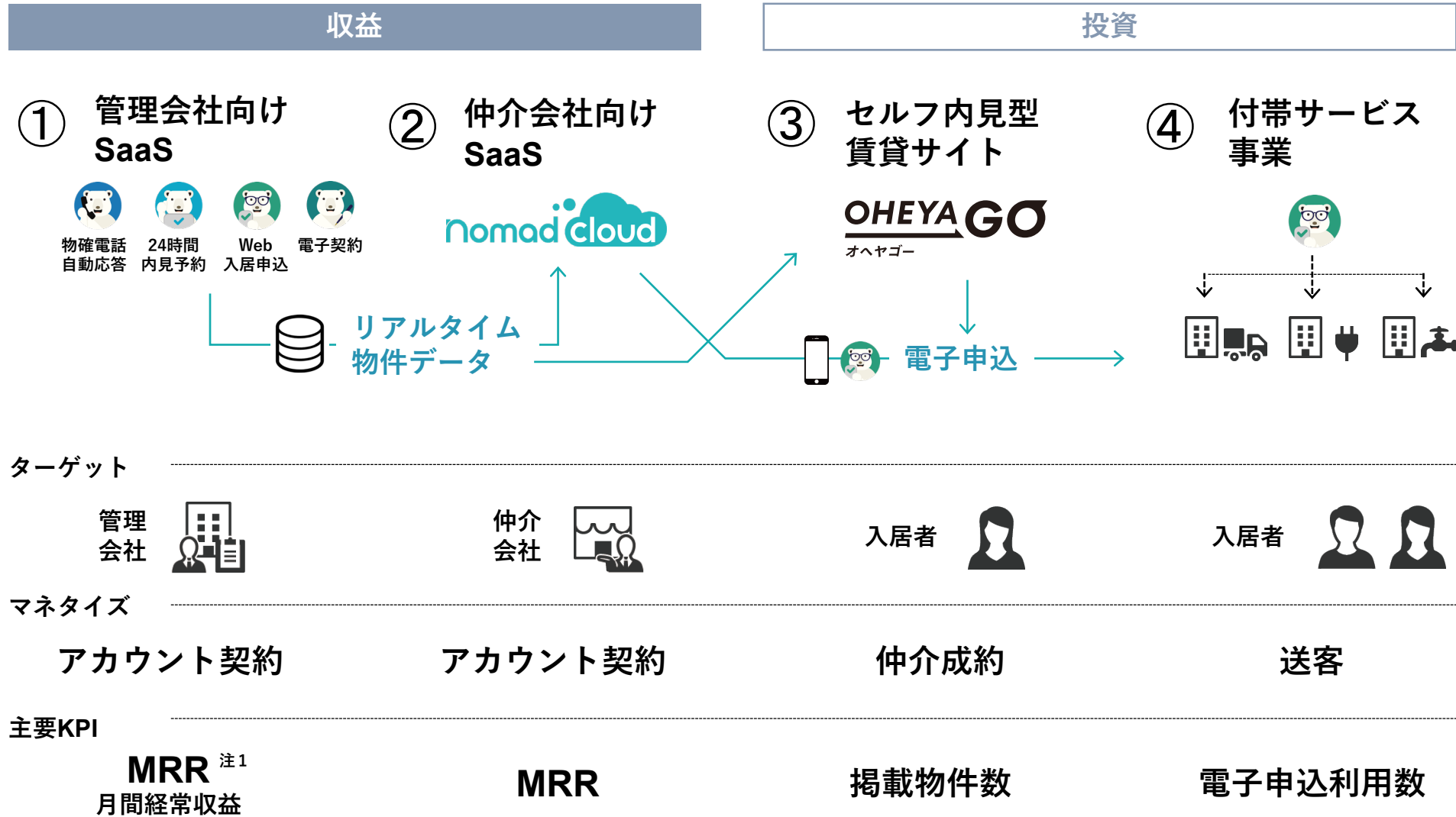
## 不動産投資



月間PV 約 **40** 万  
UU 約 **15** 万

# ITANDI事業

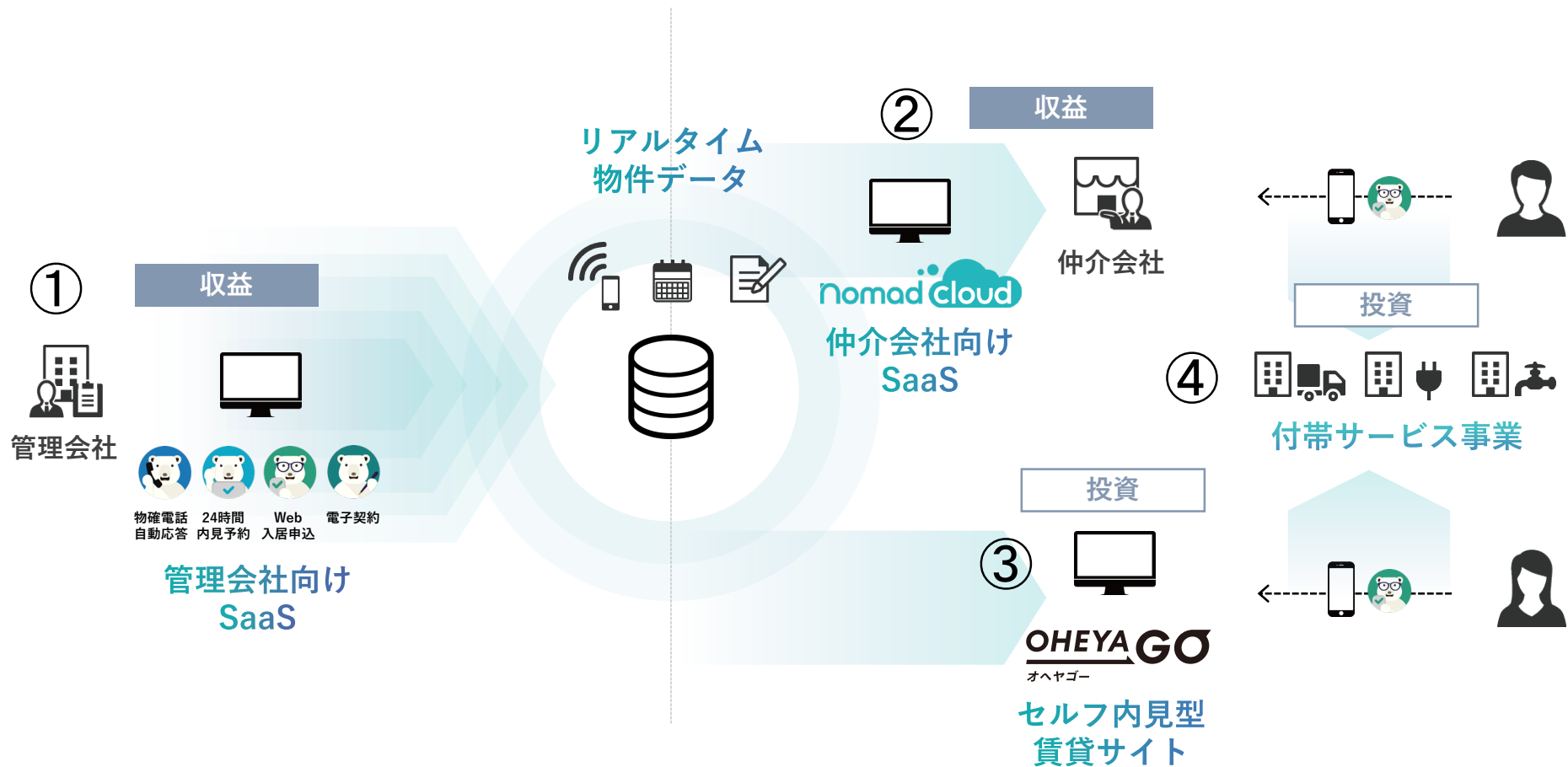
# 事業構成



注1) MRR = Monthly Recurring Revenue。初期費用や従量課金額などの売上を除いた、毎月決まって発生する売上を表す。

# 事業の特徴

管理会社向けSaaSシステムを通して集まるリアルタイム物件データを  
toB / toC サービスへ活用



# 管理会社向けSaaS KPI推移

管理会社向けSaaSの契約社数増加に伴い、MRR（月間経常収益）も増加



物確電話  
自動応答



24時間  
内見予約



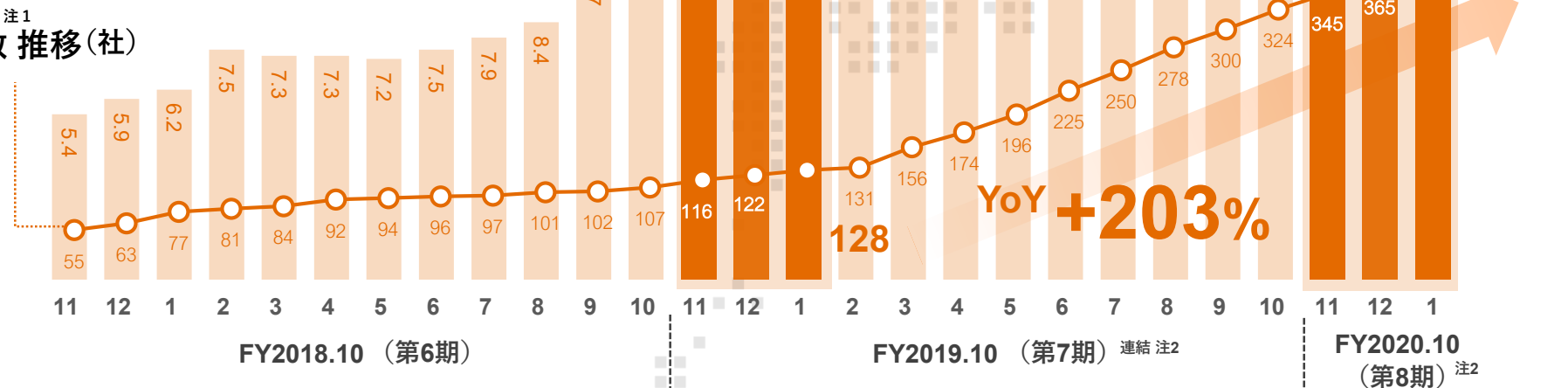
Web  
入居申込



電子契約

## MRR 推移 (百万円)

注1  
契約社数 推移(社)



注1) システムを契約している管理会社数

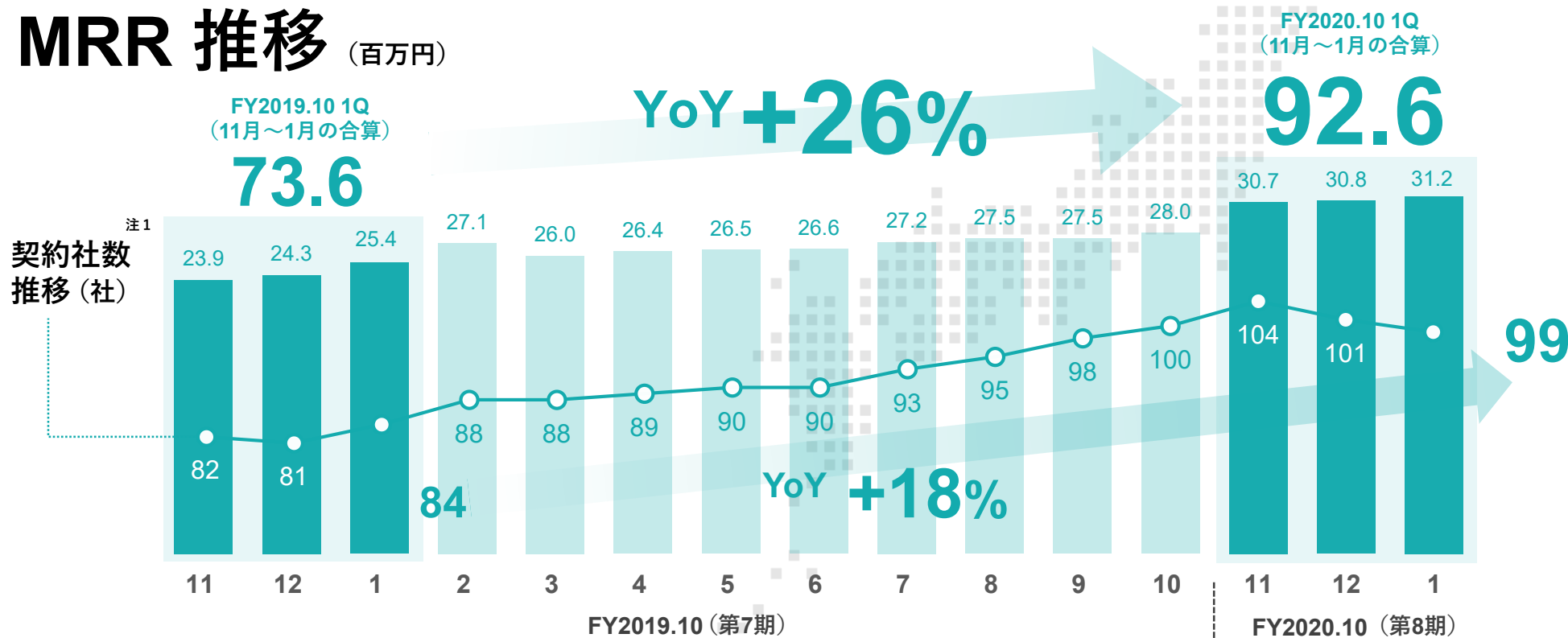
注2) FY2019.10 (第7期) 以降、連携財務諸表にて作成。

# 仲介会社向けSaaS KPI推移

仲介会社向けSaaSの契約社数増加に伴い、MRR（月間経常収益）も増加



## MRR 推移 (百万円)



注1) システムを契約している仲介会社数

# OHEYAGO KPI推移

管理会社向けSaaSの利用拠点増加に伴い、OHEYAGOの成約に繋がる掲載物件数も増加



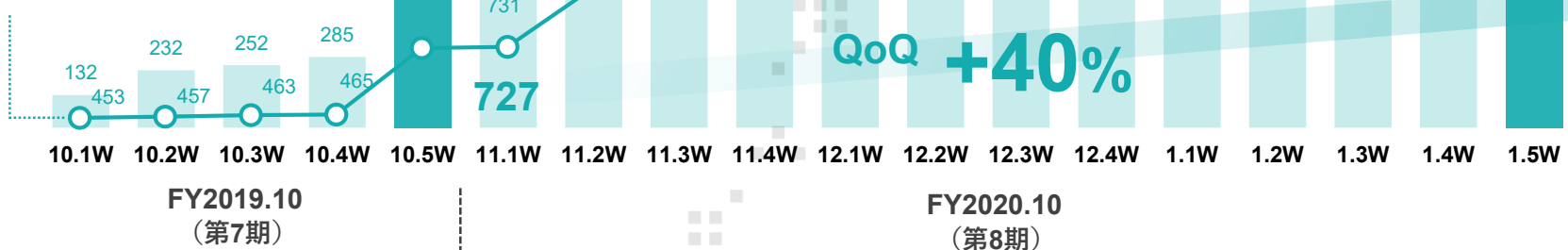
## 掲載物件数 推移 (件)

QoQ +170%



## 導入拠点数 推移

注1



QoQ +40%

注1) システムを導入利用している拠点の数。1契約社に対し、複数導入拠点が存在する。

# 申込受付くんKPI推移

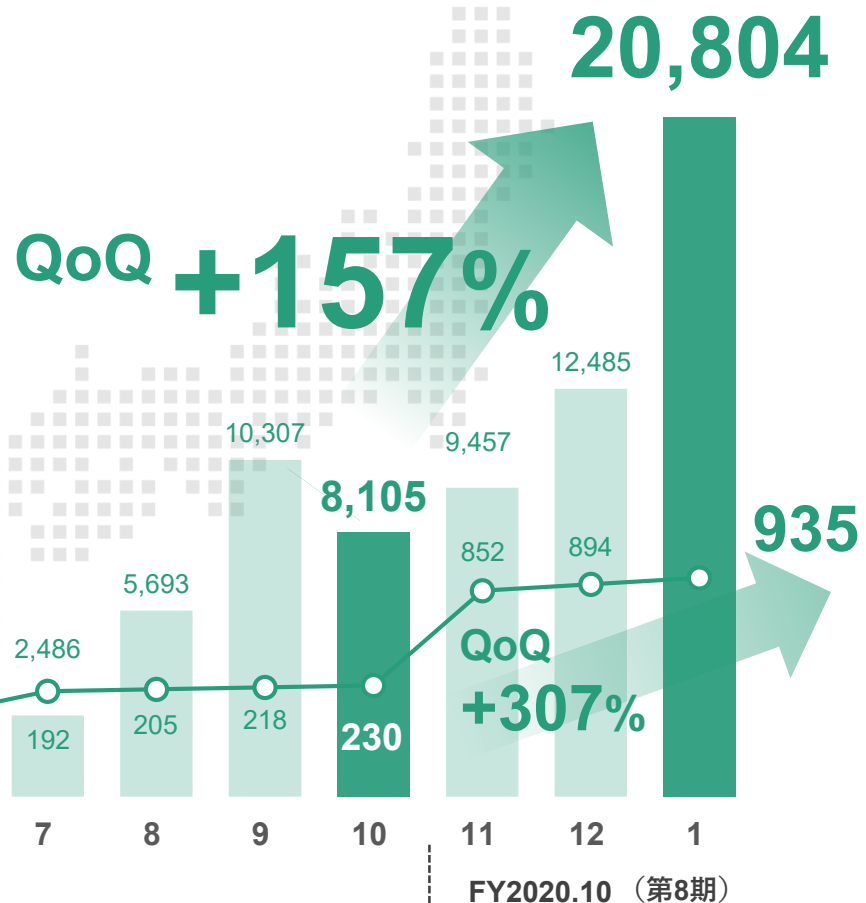
付帯サービス事業へのタッチポイントである電子申込数が大幅に増加



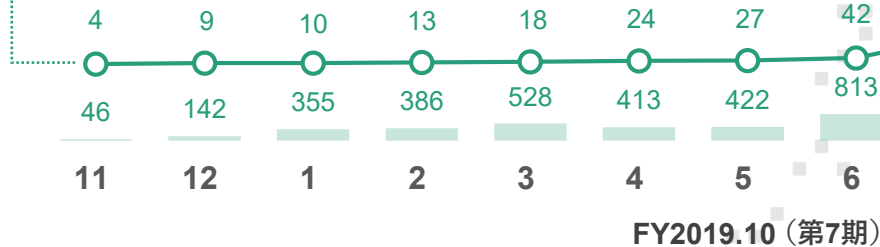
Web入居申込

業界導入社数  
No.1 認定 注1

## 電子申込数 推移 (件)



### 注2 導入拠点数 推移



注1) 東京商工リサーチの調査 注2) 申込受付くんを導入利用している拠点の数。1契約社に対し、複数導入拠点が存在する。



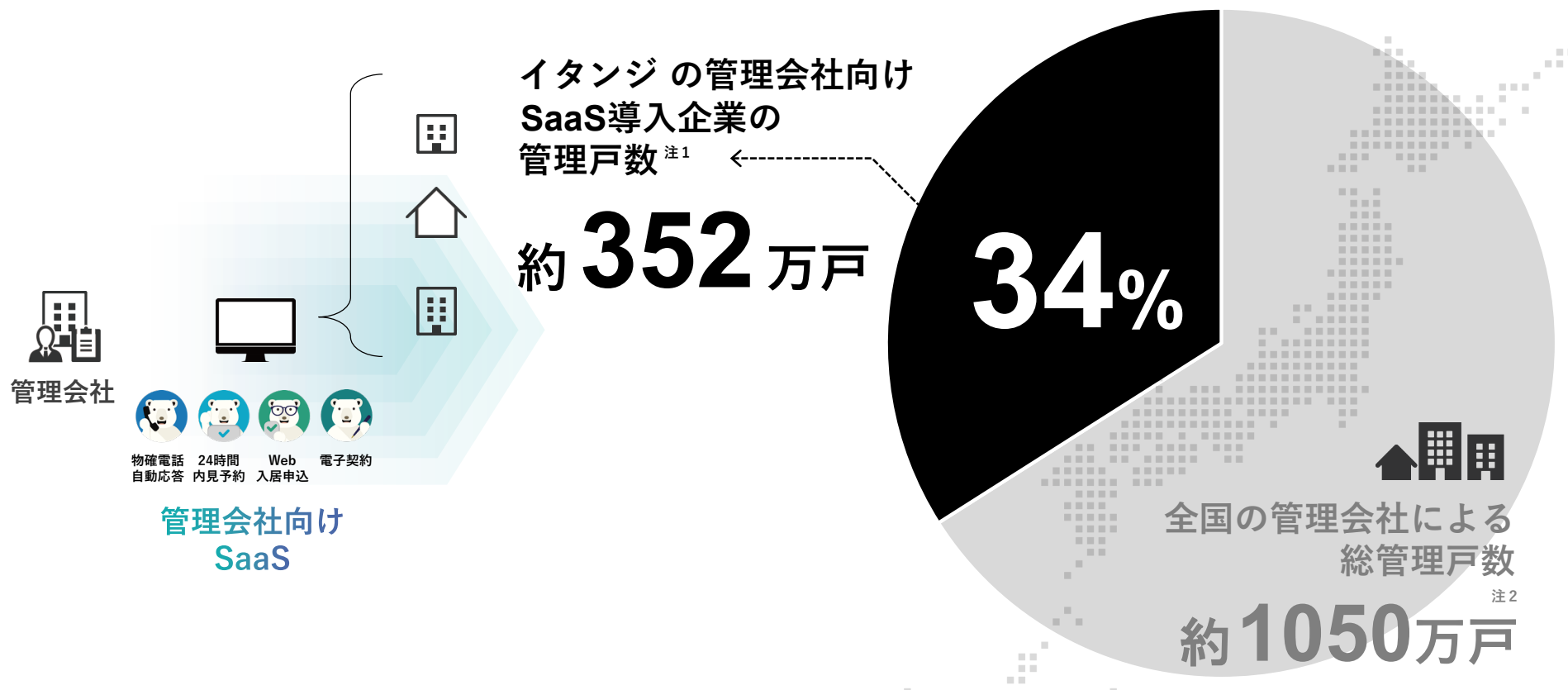
# 付帯サービス事業について

申込情報入力のタイミングで各種生活サービスの利用を促し、送客マーゲンを得る



# 強み

全国の管理戸数のうち、イタンジの管理会社向けSaaSを導入している企業の管理戸数は約34%を占める

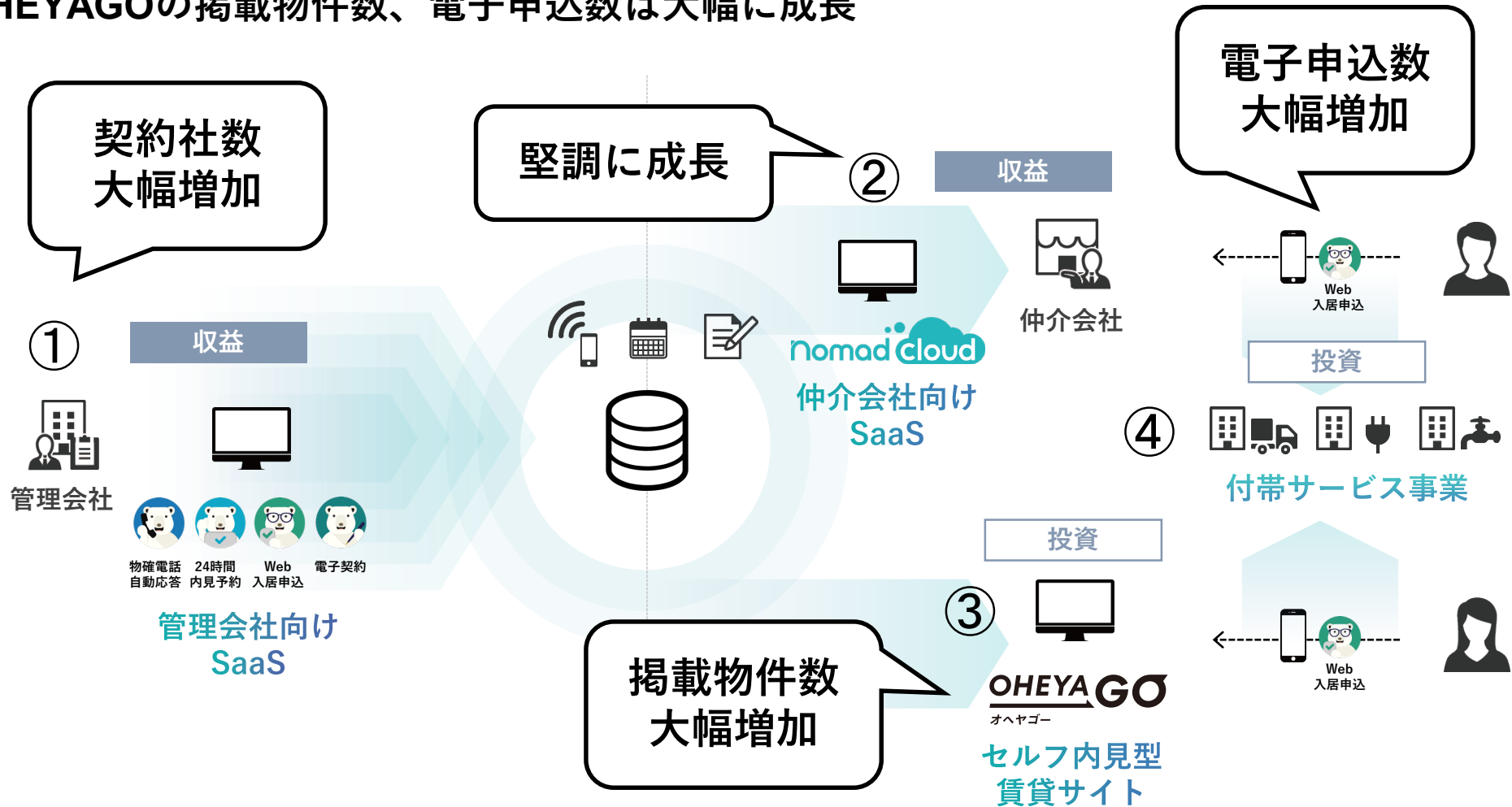


注1) イタンジによる自社サービスからの集計

注2) 「平成30年住宅・土地統計調査 住宅数概数集計」総務省統計局 2019.4, 「賃貸住宅の管理の現状について」国土交通省 2013 をもとに推計

# 事業進捗まとめ

管理会社向けSaaSの契約社数の増加と連動し、  
OHEYAGOの掲載物件数、電子申込数は大幅に成長



# 投資戰略

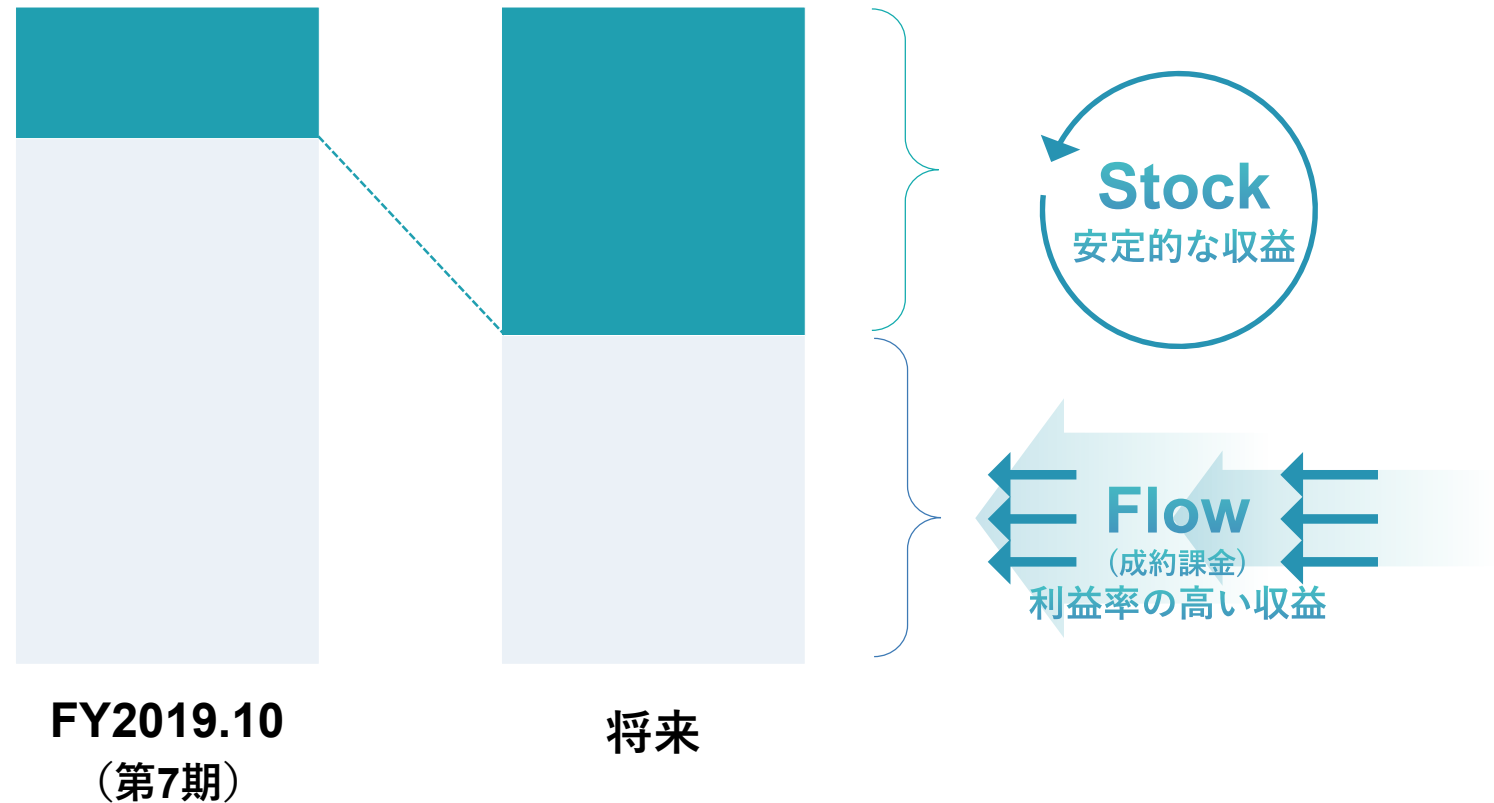


GA TECHNOLOGIES

# 成長と安定を両立させる事業体制へ

計画的にストック収入の割合を増やし、安定した事業基盤と更なる成長を続ける

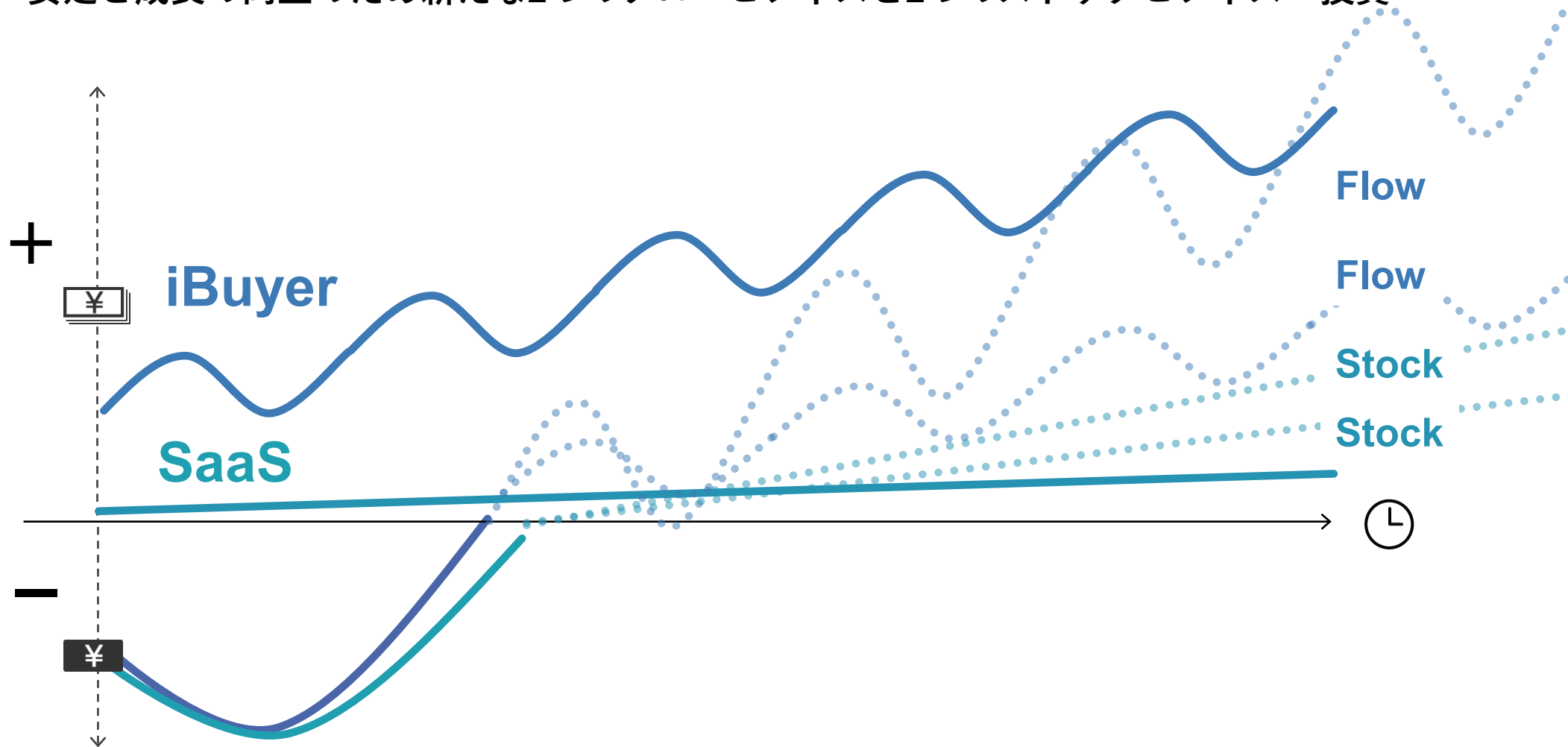
売上総利益の  
推移予想



# 安定して成長するための投資戦略

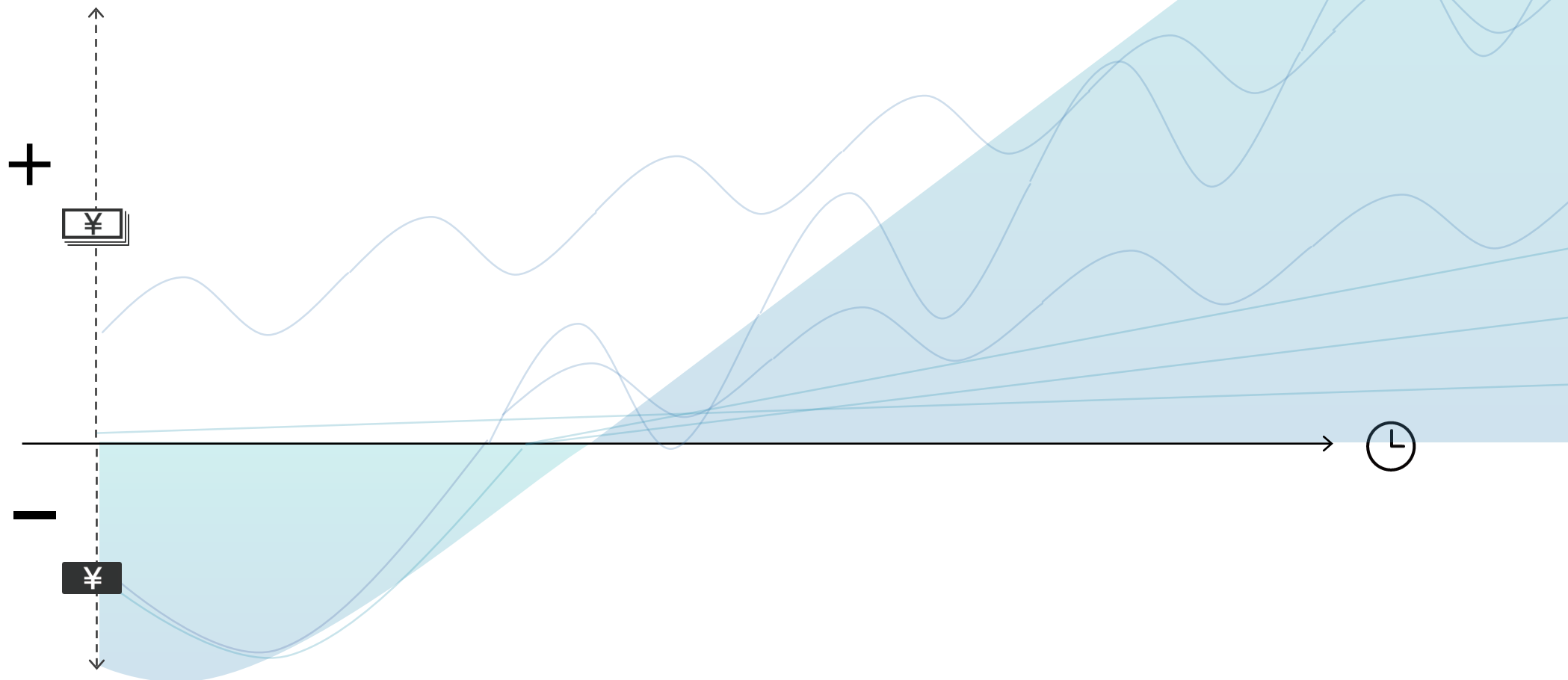
現状iBuyer事業によるストックビジネスでの収益がメイン

安定と成長の両立のため新たな2つのフロービジネスと2つのストックビジネスへ投資



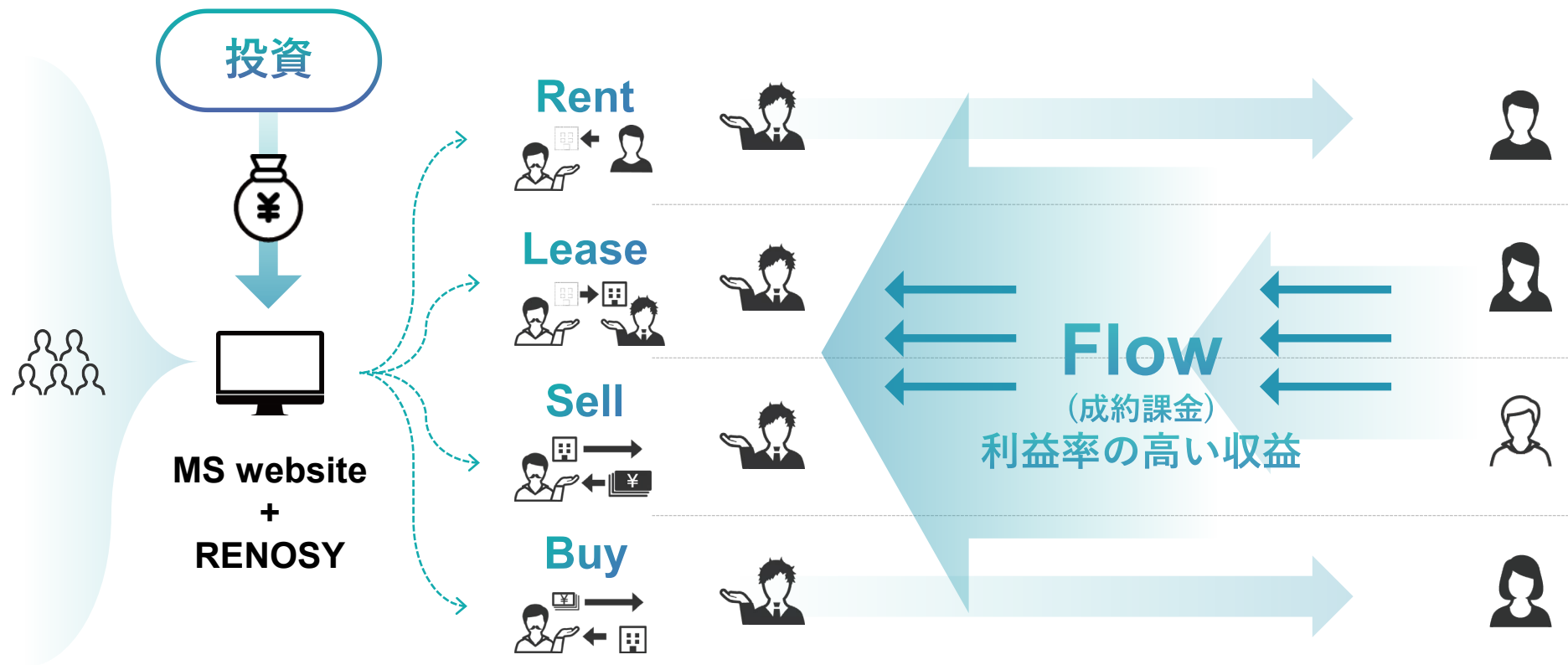
# 安定して成長するための投資戦略

複数の事業ポートフォリオを組み合わせ、相互補完し合うことで成長と安定を両立



# 戦略①：RENOSY(Rent-Lease-Sell-Buy)事業の強化

MSとのシナジーを最大化する仲介事業の体制構築とメディアの強化へ投資





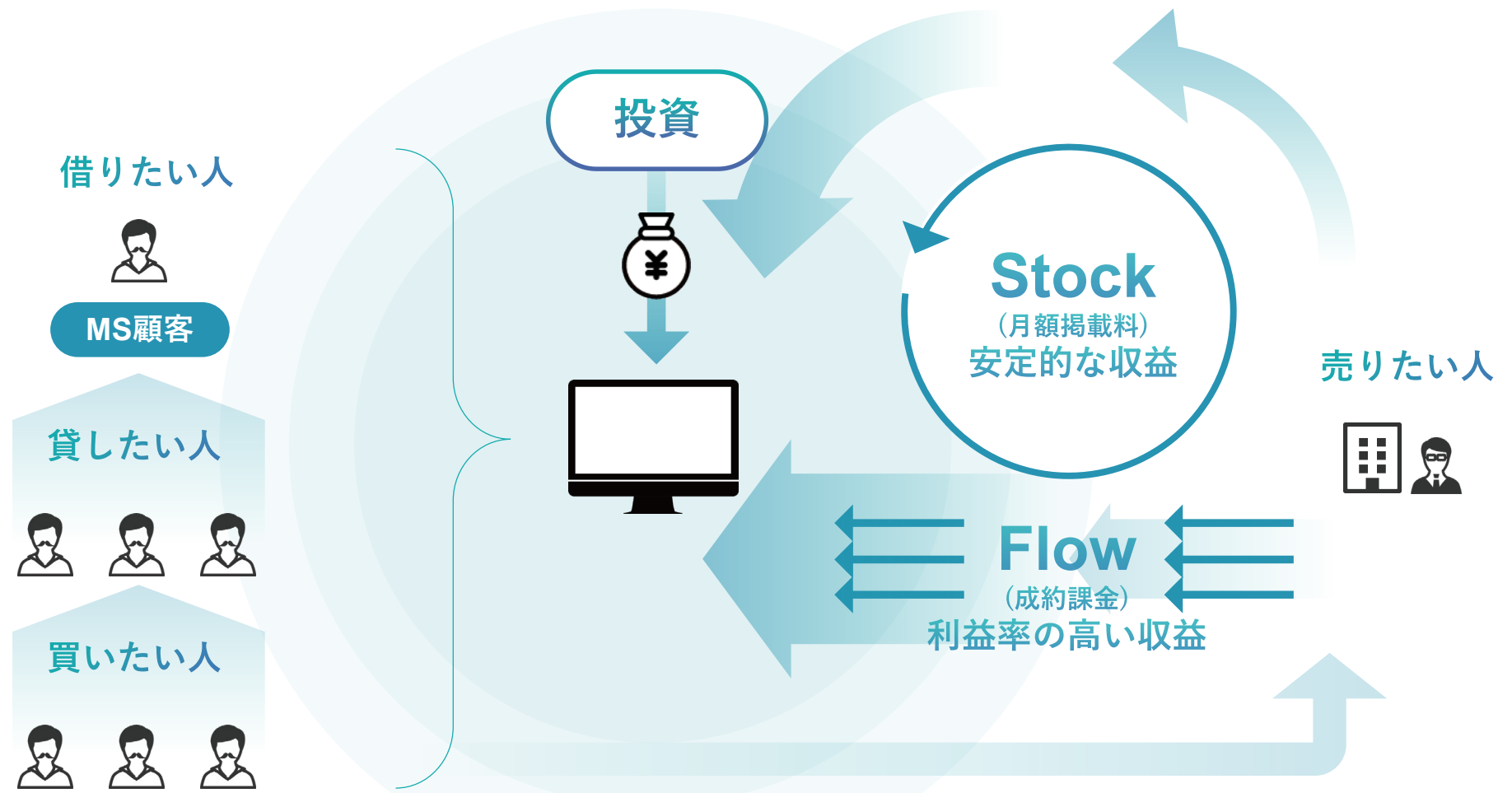
# 戦略②：イタンジ OHEYAGO

OHEYAGOの仲介成約数向上のため各タッチポイントを強化



# 戦略③：不動産売買プラットフォーム

ネットだけで完結する不動産売買プラットフォームの実現を目指す



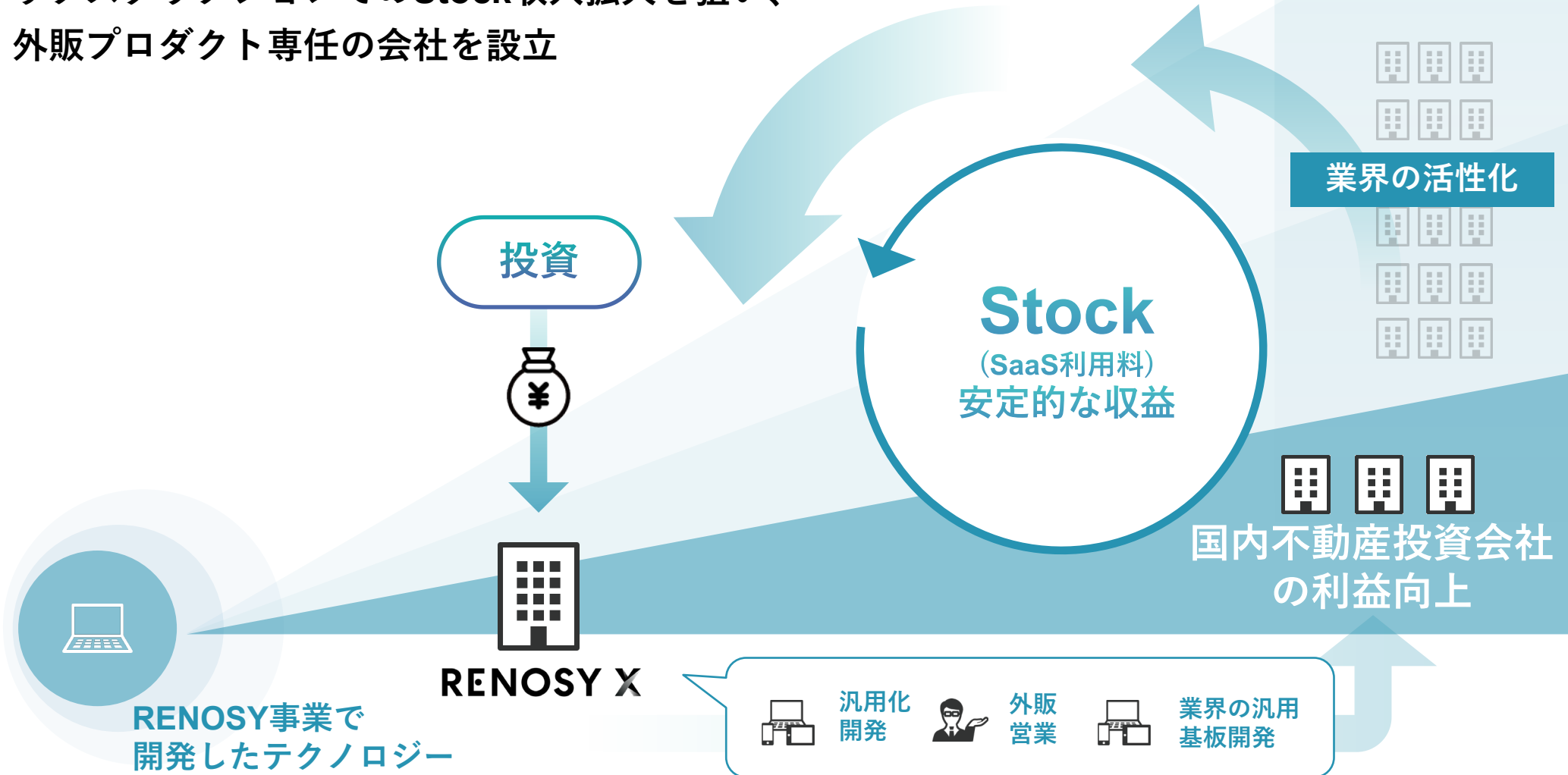
# 戦略④：賃貸管理業務の独立化

管理収益によるRENOSY事業(iBuyer)でのストックビジネス拡大を狙い、  
賃貸管理に関するサービスを強化



# 戦略⑤：自社開発TECHの外販

サブスクリプションでのStock収入拡大を狙い、  
外販プロダクト専任の会社を設立



# 不動産投資市場

証券化された不動産の総額 注3

約 33兆円

中古マンション  
投資市場における  
GAのTAM 注2

約 13兆円

区分マンション  
投資市場 注1

約 1.5兆円

注1) 不動産投資会社上位10社の業績をもとに、50㎡以下のマンションを区分マンションとし、自社で推計。

注2) TAM (Total Addressable Market) は、首都圏区分マンションストック数および投資用中古マンション平均単価より算出。

注3) 「不動産投資市場の現状について」国土交通省

# 不動産売買市場（取扱高）

全国中古住宅不動産の推計取扱高<sup>注1</sup>

約 18兆円

首都圏  
中古住宅不動産の  
推計取扱高<sup>注1</sup>

約 8兆円

東京都  
中古住宅不動産の  
推計取扱高<sup>注1</sup>

約 4兆円

注1)「不動産業統計集」公益財団法人不動産流通推進センター 2019.3 より自社で推計。

# ITANDI事業市場

OHEYAGO TAM<sup>注2</sup>（賃貸仲介市場）

約1,900億円

付帯サービス<sup>注1</sup>  
市場規模

約500億円

不動産管理  
不動産仲介<sup>注1</sup>  
システム市場

約200億円

注1) イタンジによる業界調査をもとに推計。

注2) TAM=Total Addressable Market。OHEYAGOが獲得する可能性のある最大の市場規模。

# Appendix



# SDGs / ESG に積極的に取り組む

川崎フロンターレの  
オフィシャルスポンサー



日本ブラインドサッカー協会  
パートナー



スポーツ選手のキャリア支援



## 女性の社会進出を積極的に支援（女性社員比率）



31.5%

不動産業平均 <sup>注1</sup> 7.2%

注1) 「賃金構造基本統計調査」厚生労働省 令和元年

# 当社の開発体制を推進する役員



執行役員 CPO  
野口 真平

早稲田大学卒、  
大学主催のビジネスコンテストで優勝し、  
在学中に企業を経験  
卒業後に2度目の起業としてWebメディアを  
運営する会社を設立、後に上場会社へ売却

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



執行役員 CDO  
遠藤 晃

学習院大学卒、  
大手証券システム開発会社入社  
同窓会代行業をメインとしたベンチャー企業の  
最高技術責任者  
ガンホー・オンライン・エンターテイメント社  
入社、システム開発に従事

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



執行役員 CAIO  
稲本 浩久

大阪大学大学院修了後、株式会社リコー入社  
画像処理・認識技術の研究開発  
不動産向けVRサービス「theta360.biz」  
立ち上げを担当

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



執行役員 CMO  
田吹 洋

明治大学卒、イマジニア社入社  
企画やマーケティングに従事  
カカコム社で事業開発やマネジメント  
ITスタートアップ企業 マーケティング責任者

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

# 社外取締役が半数を占めるガバナンス体制

取締役 **8** 名

業務執行取締役



樋口 龍



清水 雅史



樋口 大



藤原 義久

社外取締役 **4** 名



久多良木 健



中島 和人



松葉 知久

監査等委員 **3** 名



猿渡 裕子

# 当社のローン審査支援および契約時の 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した業務フロー
2. 販売部門を通さないローン審査
3. 人的操作が介在しないローン審査業務
4. 社内弁護士、法務部、営業企画による研修の実施  
(修了者にはライセンスを付与)
5. 宅建免許所持を条件にした専門チームによる物件契約
6. 契約時の第三者機関による説明実施や理解度の確認

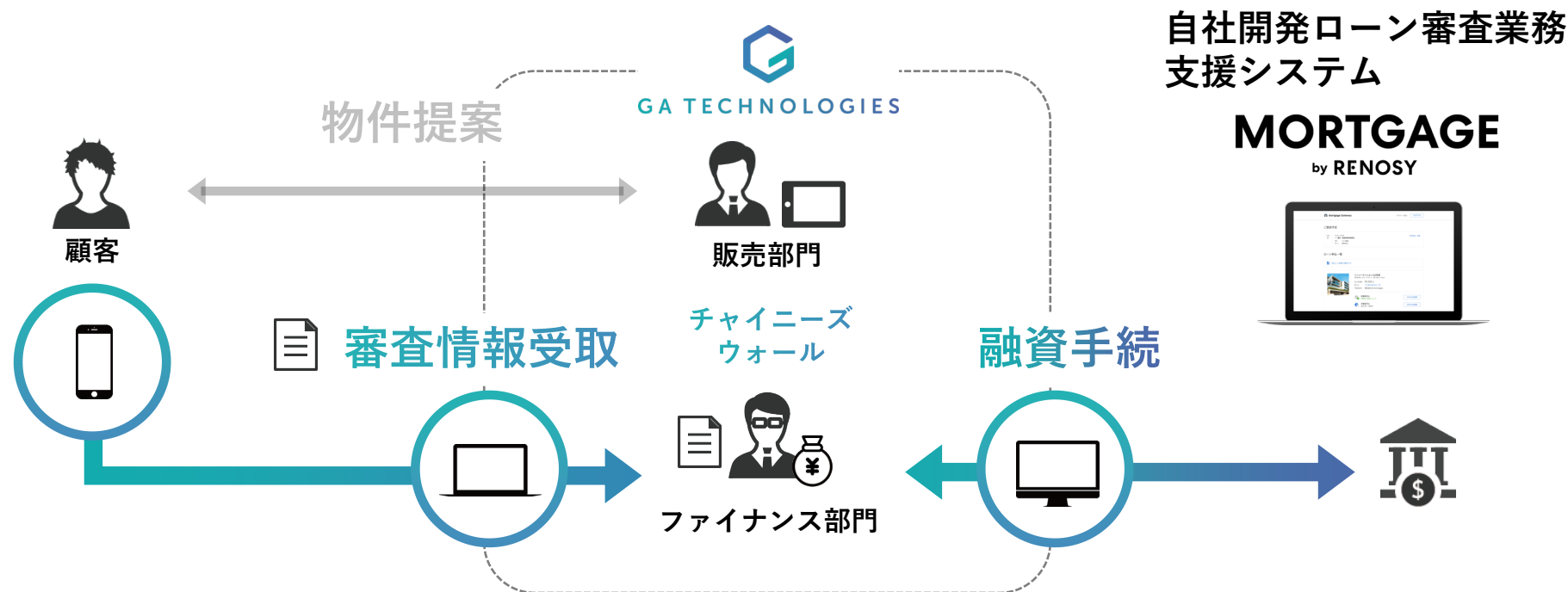
# ローン審査支援時の対応

## Point 1

販売部門と独立した  
ファイナンス部門

## Point 2

人的操作が介在しない  
自社開発システムでの情報連携



# ガバナンス強化およびコンプライアンス対策

- 社内弁護士
  - 法務部
  - 営業企画
- による研修を

2週間に1回実施

 修了者には  
RENOSY License



GA Compliance  
Book

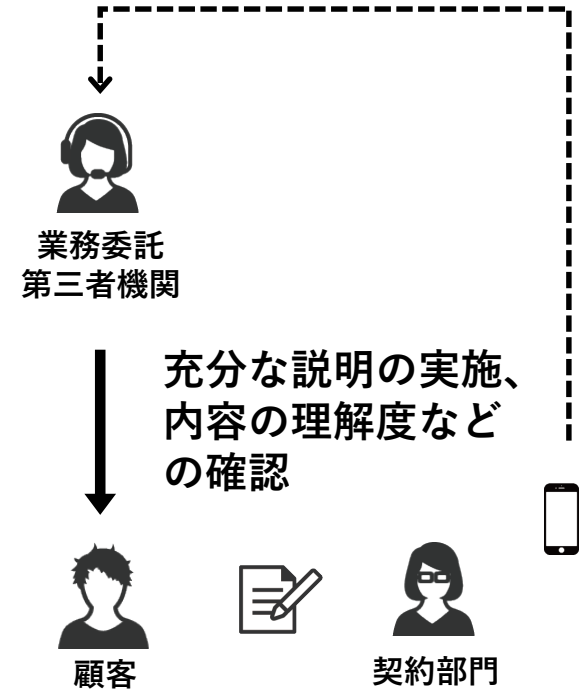


宅建免許保有の  
専門チームによる  
物件契約

宅地建物取引士  
不動産取引に関する国家資格



第三者機関による  
契約時の説明実施、  
理解度の確認



# 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	11億6,102万3,130円（2020年1月末日時点）
従業員数 <sup>注1</sup>	398名（2020年1月末日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・不動産テック総合ブランド「RENOSY」の運営</li><li>・「BEST BASHO（ベスト場所）」や「BLUEPRINT by RENOSY」などのAIやRPAを活用した研究開発</li><li>・中古マンションのリノベーション設計加工</li></ul>
役員	代表取締役社長CEO：樋口龍 専務取締役執行役員：清水雅史 取締役執行役員：樋口大、藤原義久 社外取締役：久夛良木健 監査等委員である取締役：中島和人（常勤）、松葉知久（社外）、猿渡裕子（社外）

注1) 連結／役員・契約社員・アルバイト・インターンを除く

# 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。