

株式会社 GAテクノロジーズ

日本不動産  
販売プラットフォーム  
神居秒算事業の取得による  
シナジーについて

2020年 6月 11日

証券コード：3491



GA TECHNOLOGIES

# GAテクノロジーズの M&A戦略について

# GAが考える不動産業界の3つの課題

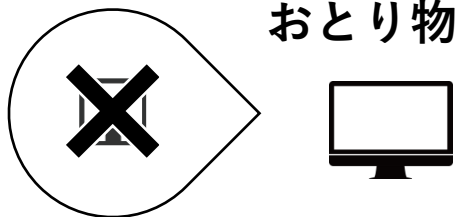
以前より、不動産業界全体にDX<sup>注1</sup>が必要と考えている

## 情報の非対称性

顧客囲い込み



おとり物件



## テクノロジー化の遅れ

FAX中心の情報連携



紙の契約書



## 低い中古不動産流通量

国内既存住宅流通シェアは欧米諸国に比べ1/6~1/5



注1) Digital transformation。企業活動のデジタル化による変革のこと。

# 業界全体のDXのために

不動産業界のAmazonを目指す

自社で集客・仕入れ・販売・アフターフォロー



自社設備の業界提供  
**RENOSY X**

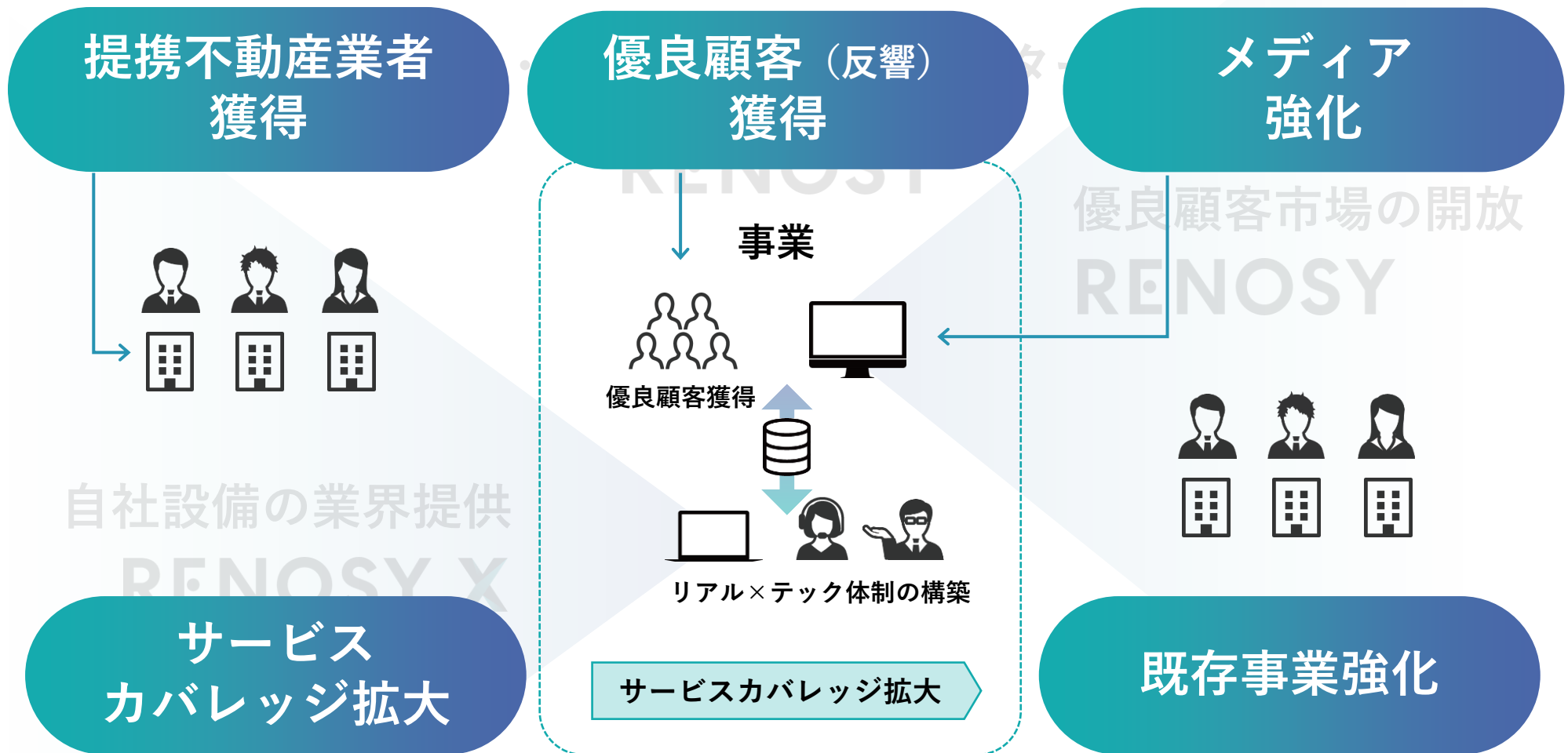


優良顧客市場の開放  
**RENOSY**



# M&A戦略

toC / toB全体のDXのため、以下の点に基づき事業強化を行なっている



# M&A戦略

toC / toB全体のDXのため、以下の点に基づき事業強化を行なっている

	ITANDI	LEGAL ASSURENT COMPANY	Yes Renovation Package Renovation For Rent	MODERN STANDARD
提携不動産業者獲得	○			
優良顧客（反響）獲得				○
メディア強化	○			○
サービスカバレッジ拡大		○		
既存事業強化			○	

# 2020年6月11日 株式会社GAテクノロジーズは 中華圏最大級<sup>注1</sup>の日本不動産販売プラットフォーム 「神居秒算」を取得することについて NeoXグループと基本合意



注1) NeoX Japan調べ：インバウンド不動産投資ポータルサイトの物件掲載数（2020年4月末時点）

# NeoXグループ および 神居秒算事業について



GA TECHNOLOGIES



# NeoXグループ<sup>注1</sup> について

NeoXグループはAI事業及び不動産関連事業として、  
中華圏の投資家を中心とする顧客向けに日本の不動産を紹介する  
プラットフォーム「神居秒算」を運営

## 【日本法人】NeoX株式会社 (以下「NeoX Japan」)

本店所在地	東京都渋谷区渋谷1-3-9
設立年月日	2016年12月21日
資本金	500万円
代表取締役	何書勉 (ほう・しゅうめん)
corporate site	<a href="https://corp.neox-inc.com/">https://corp.neox-inc.com/</a>

## 【中国法人】淼瀛（上海）信息技術有限公司 (以下「NeoX China」)

本店所在地	中国上海自由贸易试验区德堡路38号2幢
営業所	上海市普陀区中山北路3300号環球港B座28E
設立年月日	2017年01月17日
資本金	約2,000万円 (124.2111万人民币元)
執行董事總經理	何書勉

注1) NeoX株式会社及び淼瀛（上海）信息技術有限公司を合わせてNeoXグループと呼びます

# 中華圏最大級の日本不動産販売プラットフォーム



掲載物件数

約

12,000

件



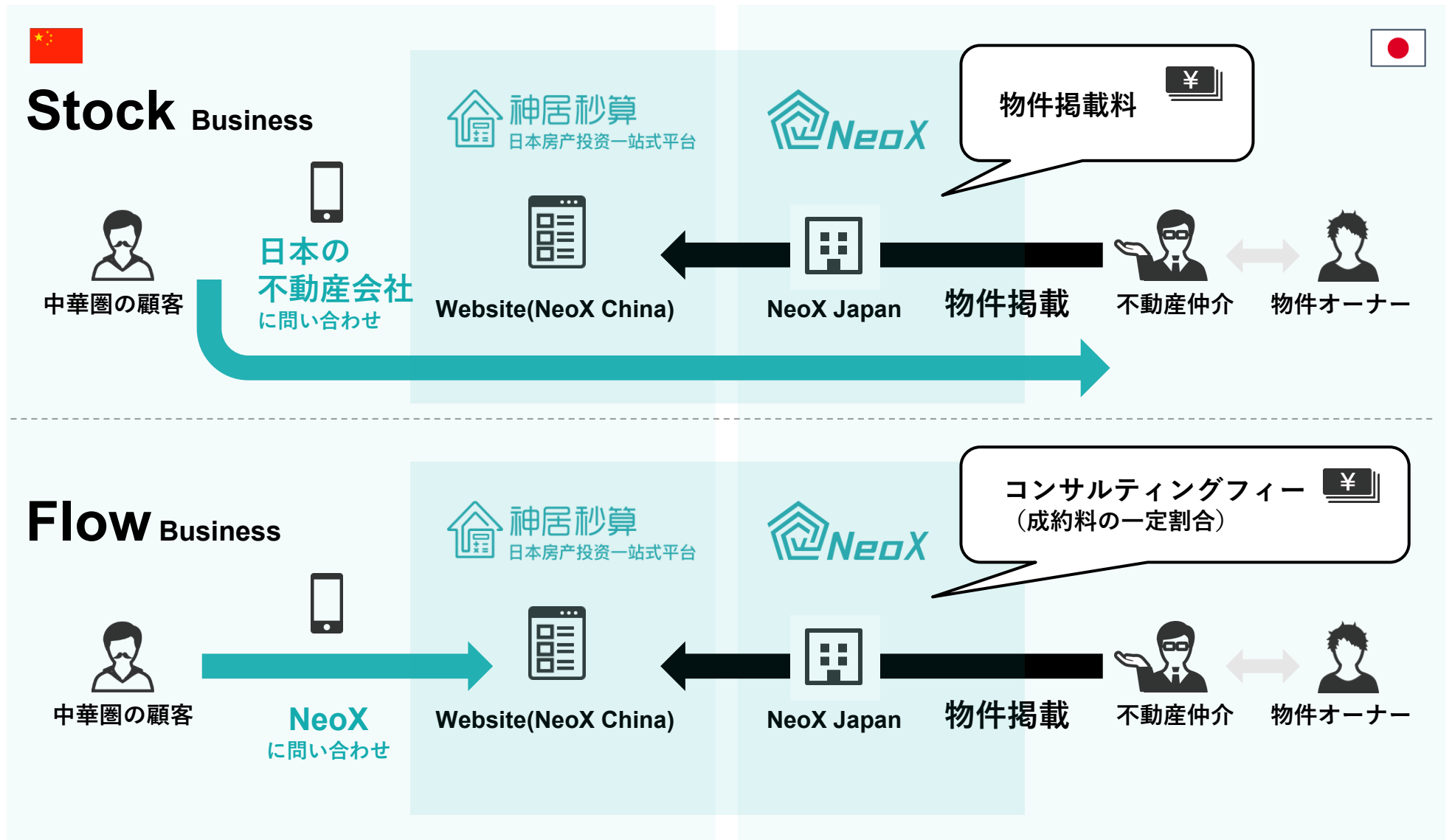
月間問合せ数

約

1,000

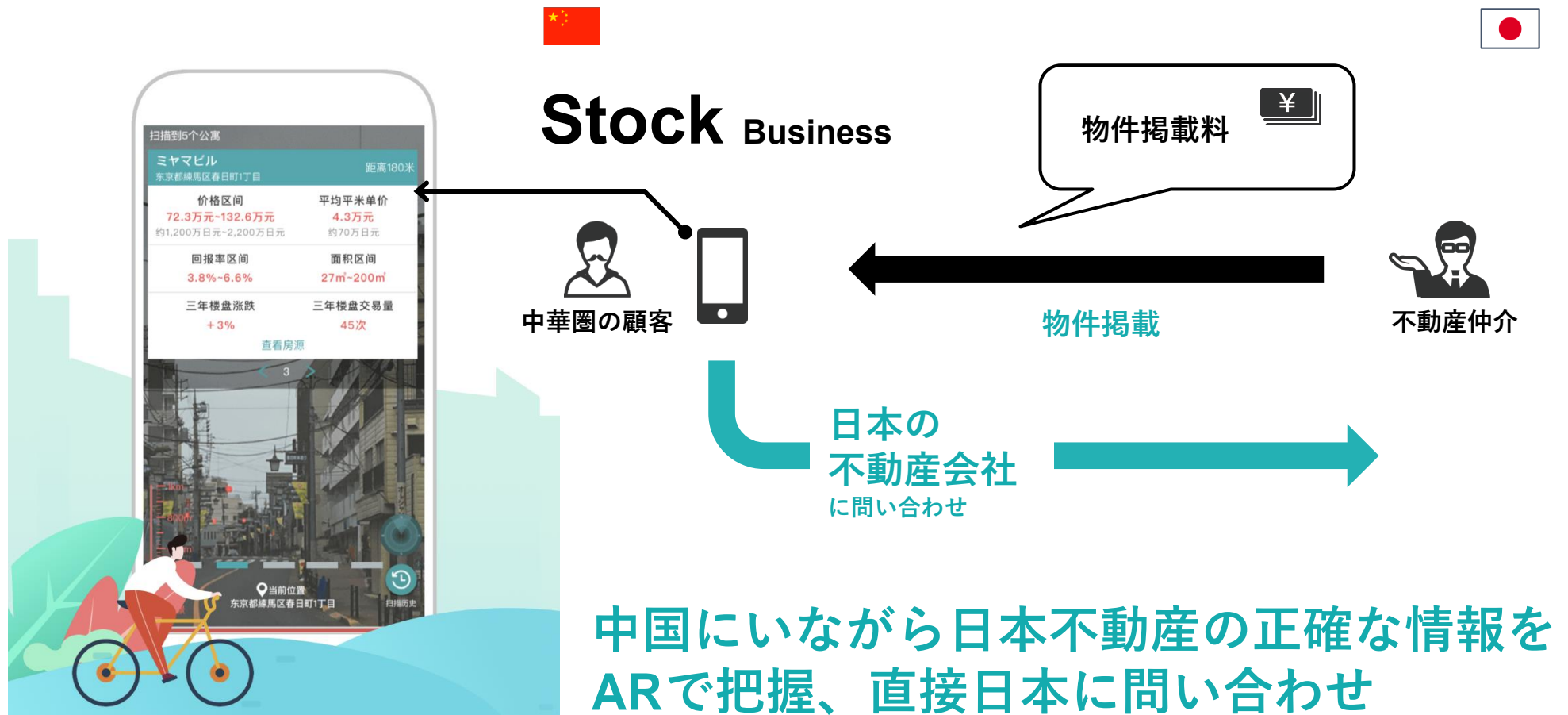
件/月

# 神居秒算事業のビジネスモデル



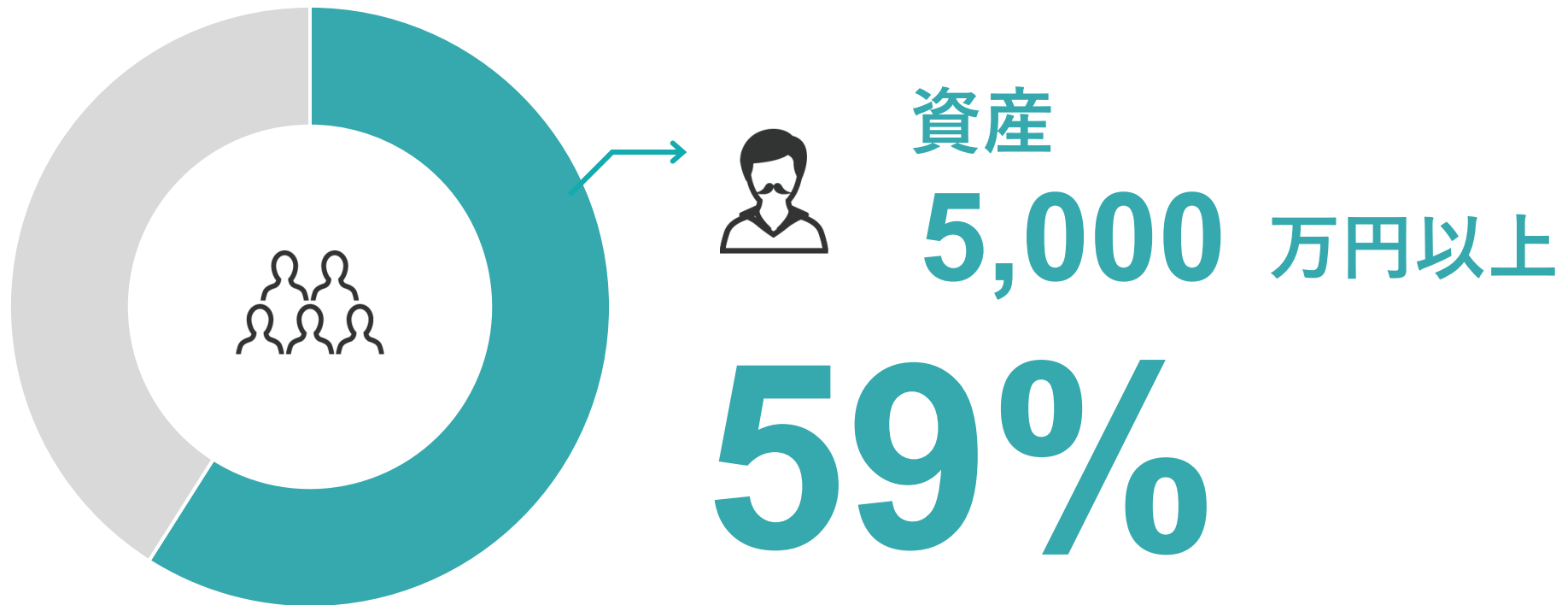
# 神居秒算事業の強み

自社開発のARアプリでビジネスモデルがさらに加速



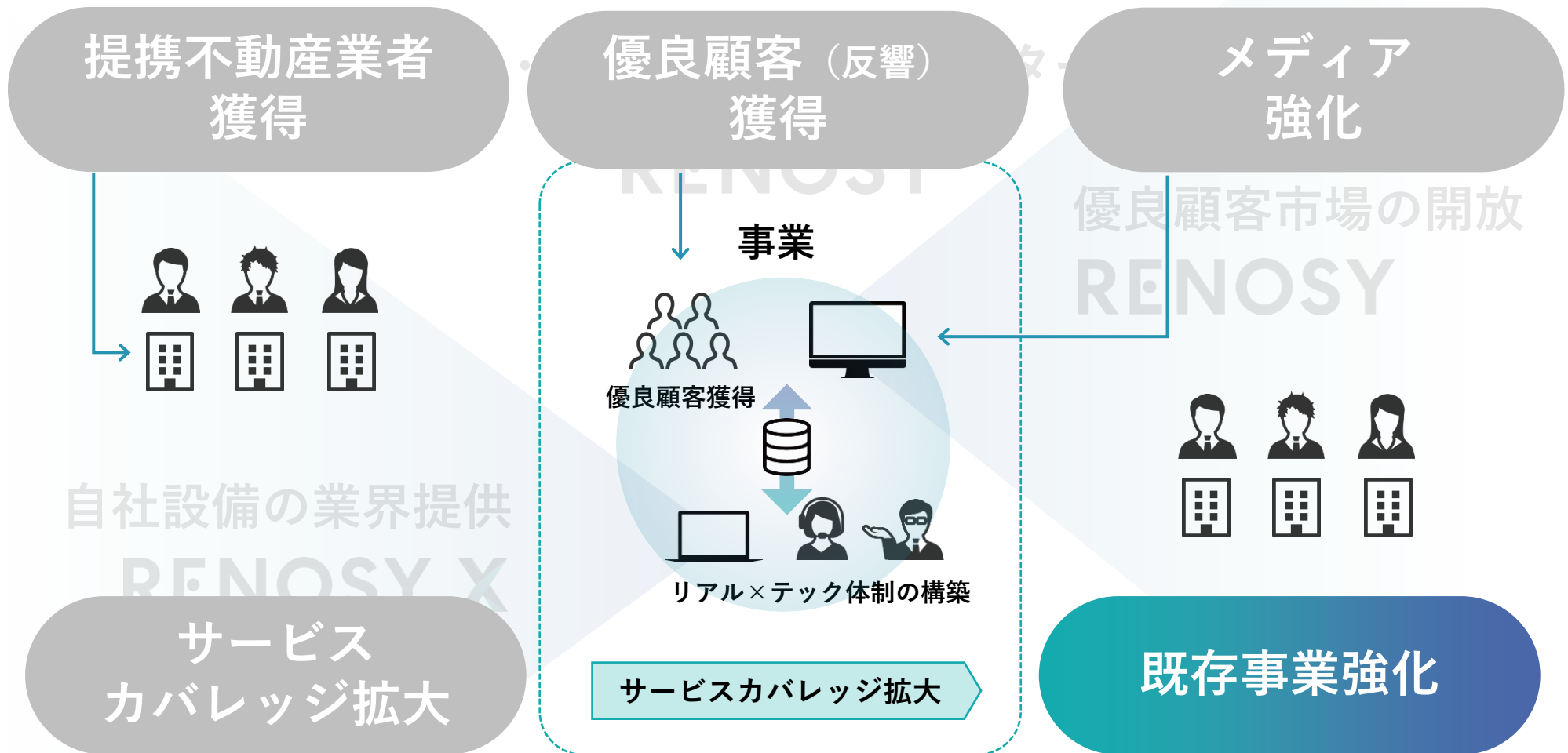
# 神居秒算事業の顧客属性

神居秒算顧客の59%が資産5,000万円以上



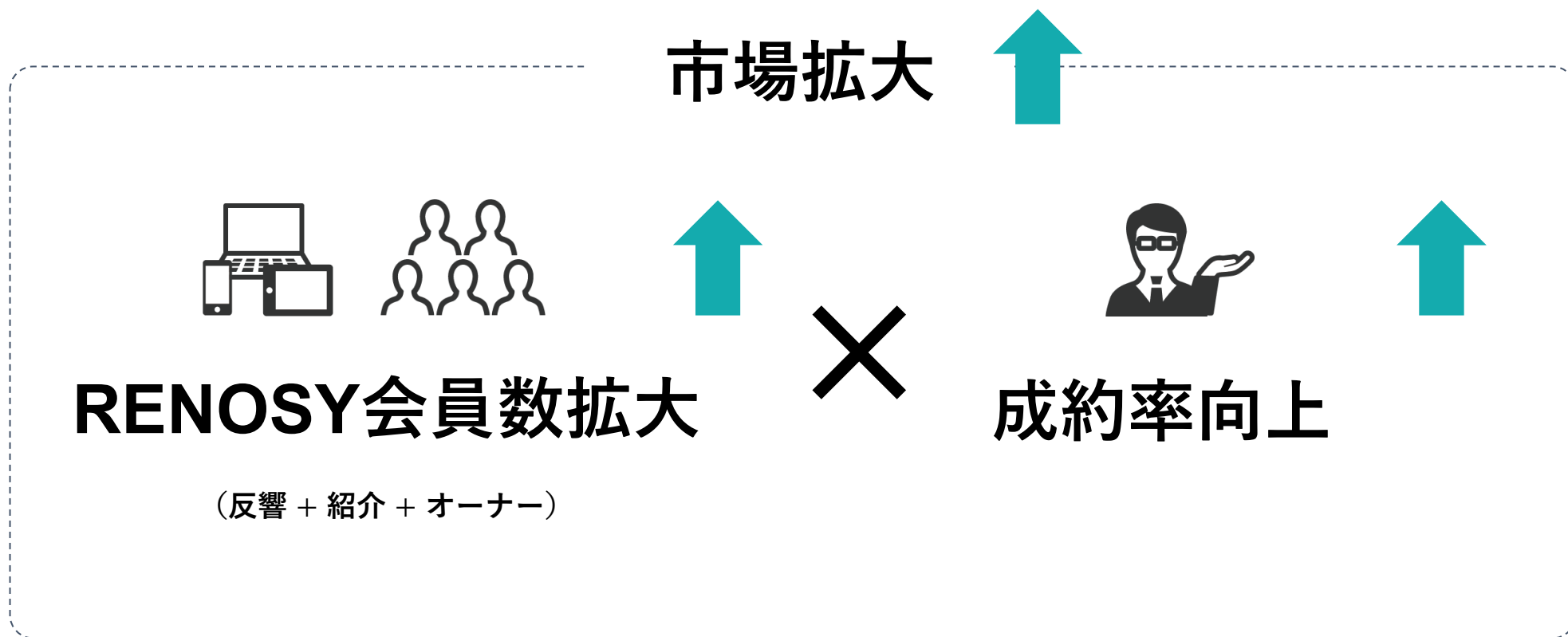
# 神居秒算事業の取得による シナジーについて

# 既存事業強化の観点



# GAテクノロジーズ RENOSY事業の基本戦略

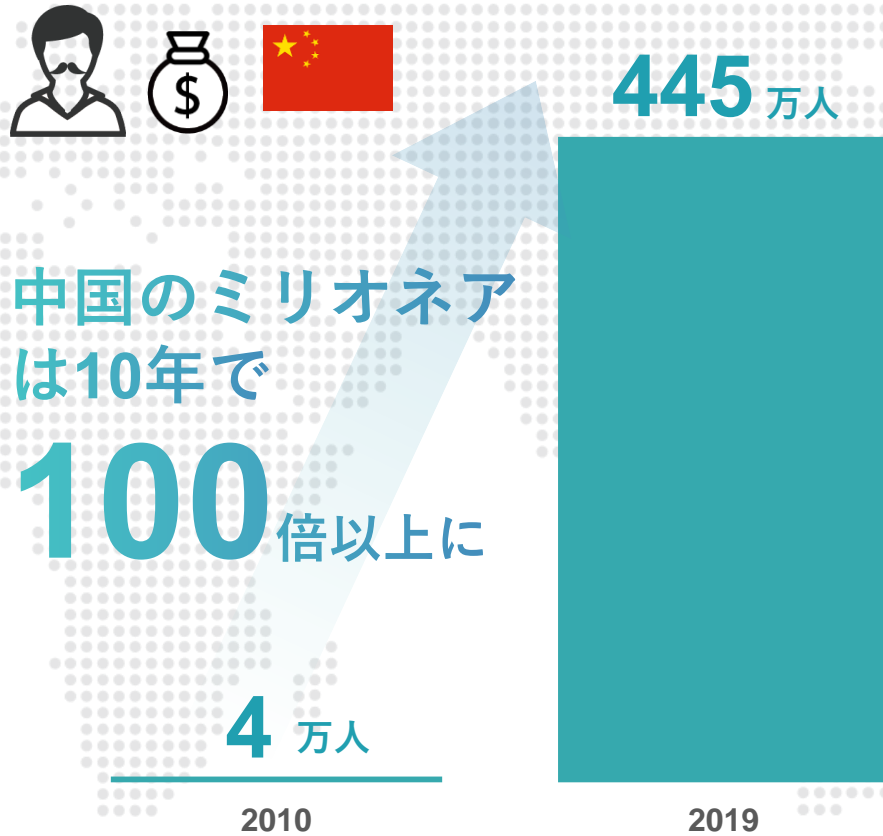
優良顧客候補であるRENOSY会員、成約率を向上させながら、同時に市場を広げていく





# 市場の拡大

2010年 - 2019年の10年間で、中国のミリオネア（総資産100万ドル以上）は急増<sup>注1</sup>



ポテンシャルも大きい

中国のミリオネア  
● 445万人

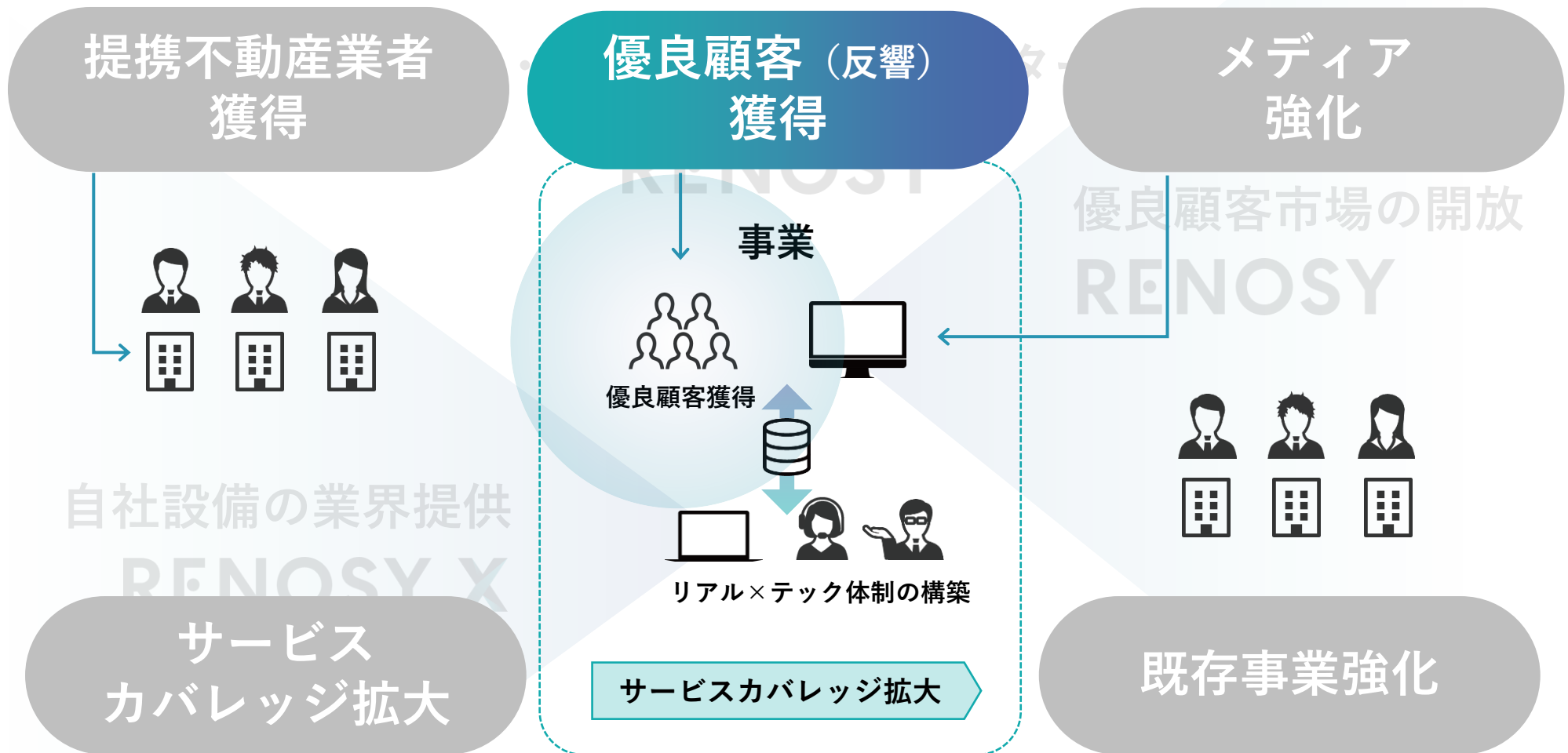
● 13.930億人

アメリカの  
ミリオネア  
● 1,861万人

● 3.282億人

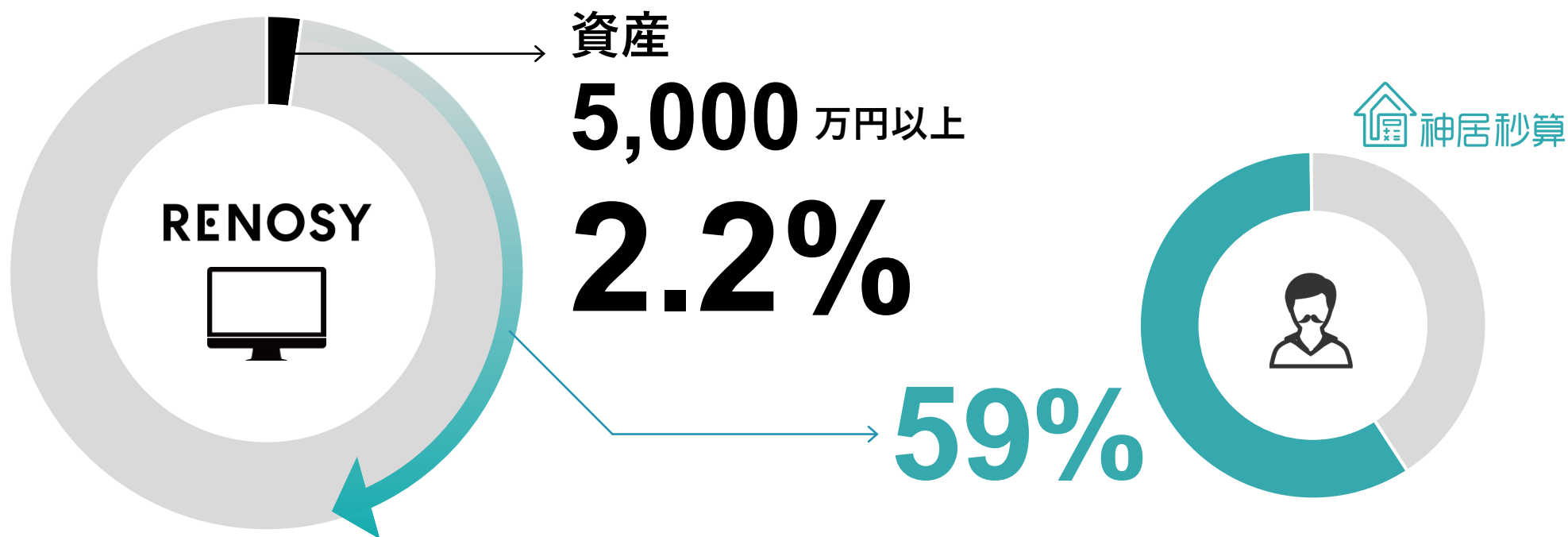
注1) 「The Global wealth report 2019」 CREDIT SUISSE

# 優良顧客獲得の観点

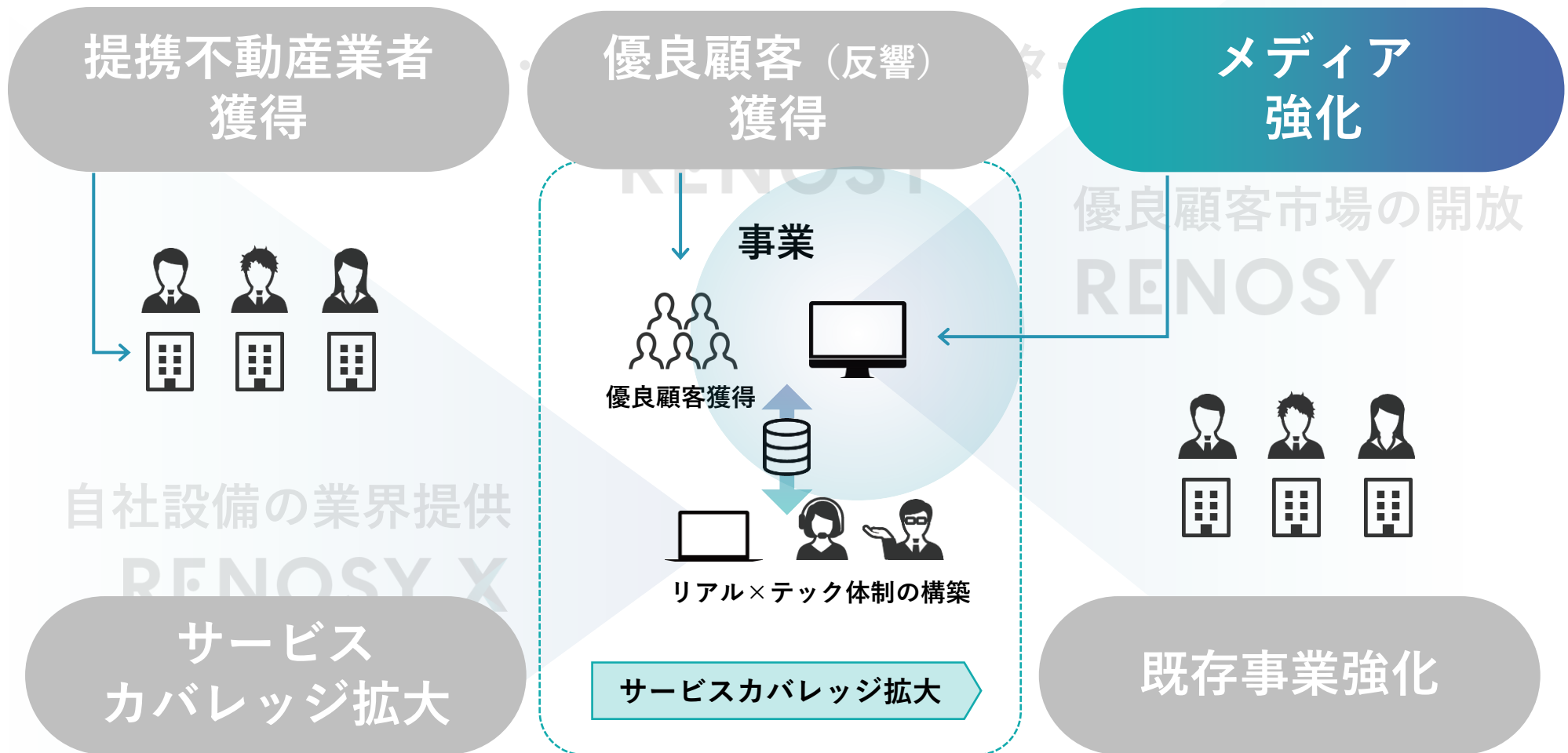


# RENOSYの顧客属性向上

神居秒算の資産5,000万円以上の顧客層を獲得できることで、RENOSYがより顧客属性の高いメディアに



# メディア強化の観点



# 統合によるメディア強化


将来的なメディア統合により、月間反響数で、  
投資（iBuyer）2,000件、賃貸（Modern Standard）1,000件、  
実需（Living）500件、インバウンド（神居秒算）1,000件となる

約**4,500**件／月

約**2,500**件／月

約**1,000**件／月

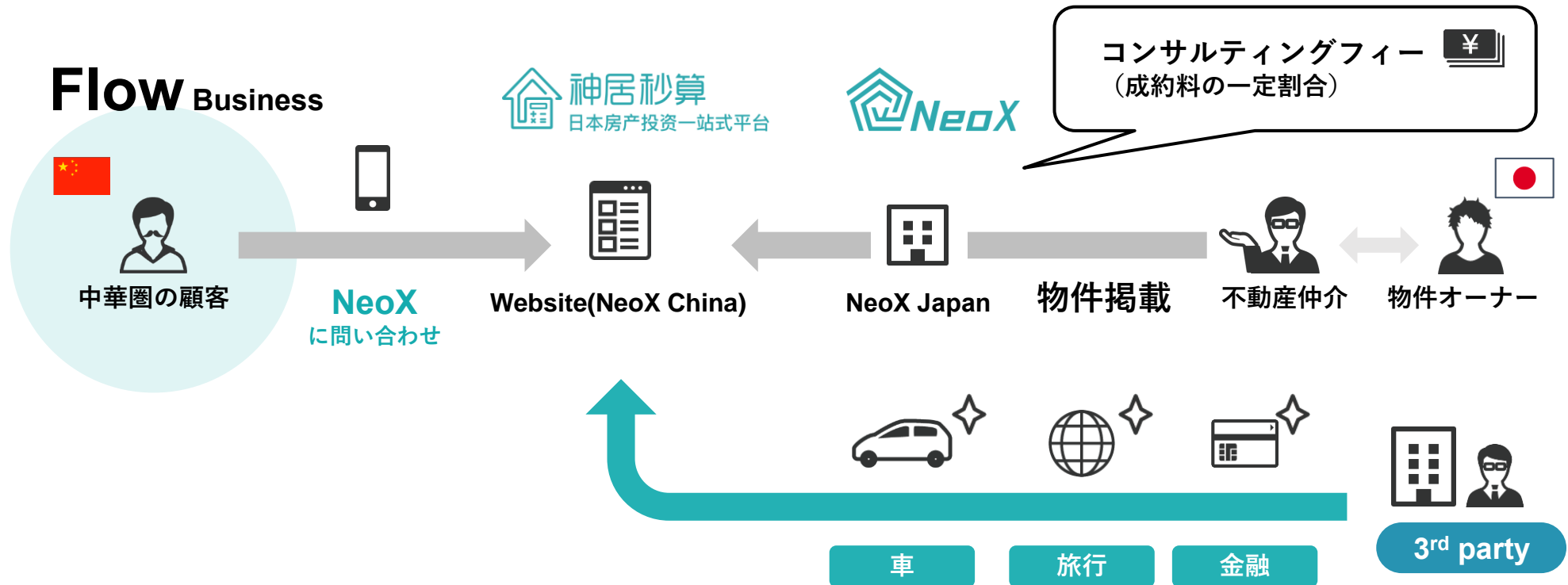
約**1,000**件／月

**RENOSY+** **MODERN**   
**STANDARD**

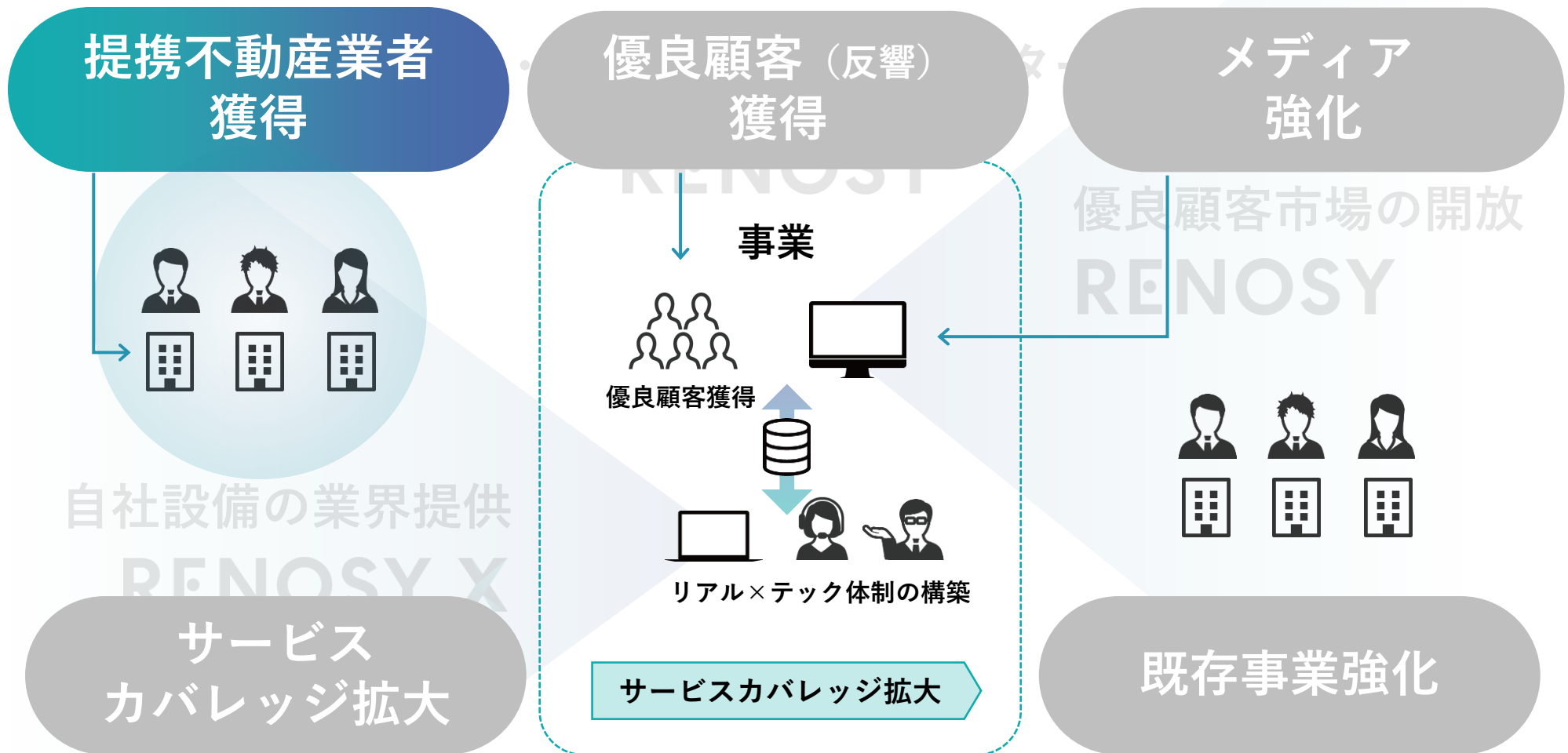
 **神居秒算**

# 中国富裕層に向けた多様なサービス提供

神居秒算事業で獲得できる中国の富裕層に対し、  
不動産以外の国内の商材・サービス提供による収益の広がり



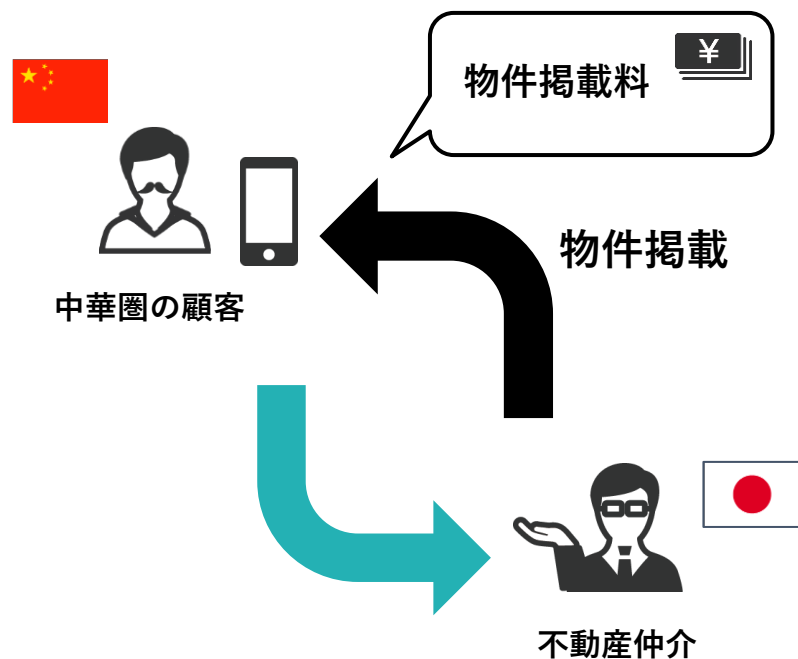
# 提携不動産業者獲得の観点



# ストックビジネスの強化

M&A後、不動産仲介・管理会社のシステム利用契約社を約3倍に拡大する計画  
掲載料によるストック収入を増やす

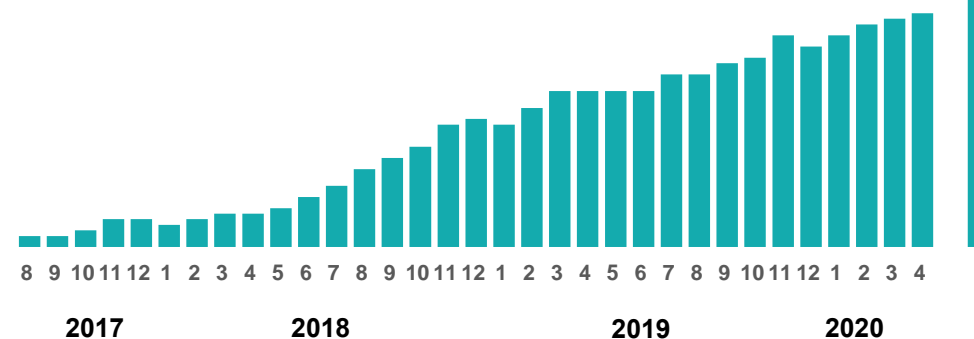
## Stock Business



## 提携不動産業者数



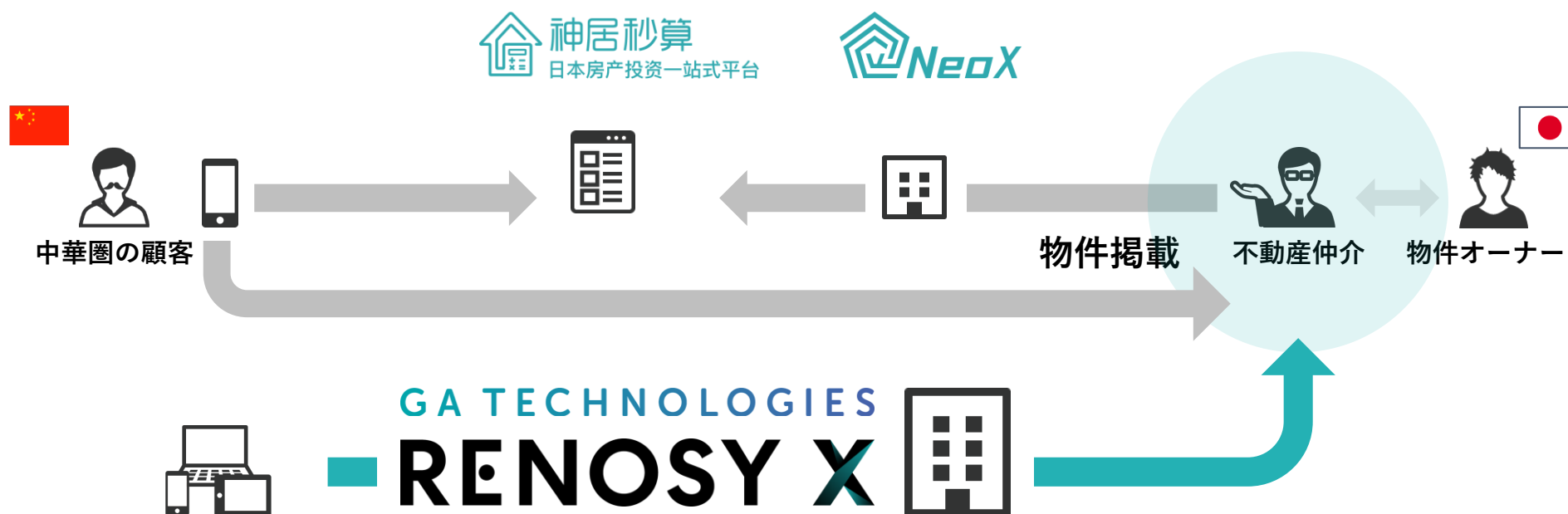
約3倍に





# BtoBシステムの拡販（RENOSY Xとのシナジー）

神居秒算のシステムを契約する不動産仲介を獲得、さらに契約数を増やしていき、  
RENOSY XよりBtoBシステム販売



テクノロジー ×  
イノベーションで、  
人々に感動を。

