

株式会社 GAテクノロジーズ

FY2020.10

通期決算説明資料

2019.11.1 - 2020.10.31

2020年 12月 15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 の事業構成

不動産の全領域（賃貸・売買・リノベーション・投資）を網羅し、
全ての不動産会社へSaaSでプロダクトを提供



ITANDI事業

Living事業

iBuyer事業

賃貸仲介事業

高級賃貸仲介事業 売買取介事業
リノベーション事業

買取再販事業



BtoC :



RENOSY



賃貸BtoB事業

売買BtoB事業



BtoB :

ITANDI BB

RENOSY X (リノシークロス)



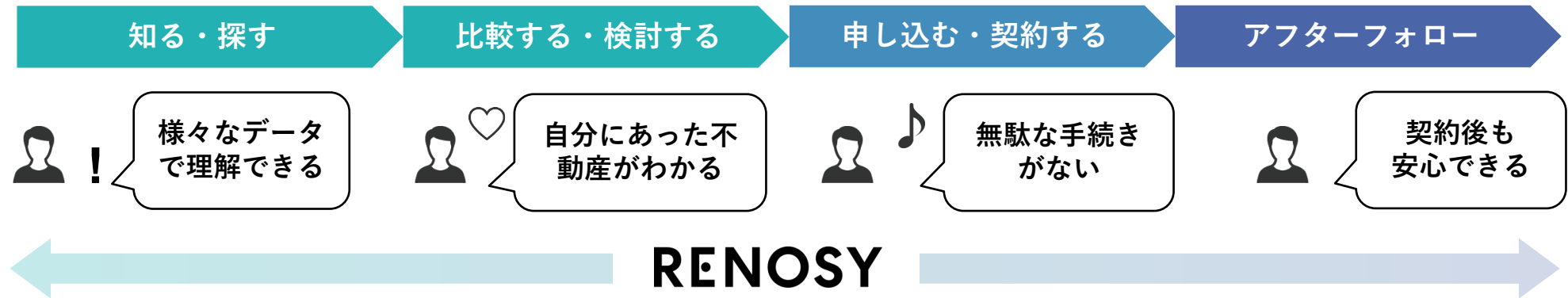
MORTGAGE GATEWAY by RENOSY

2秒でブックク!

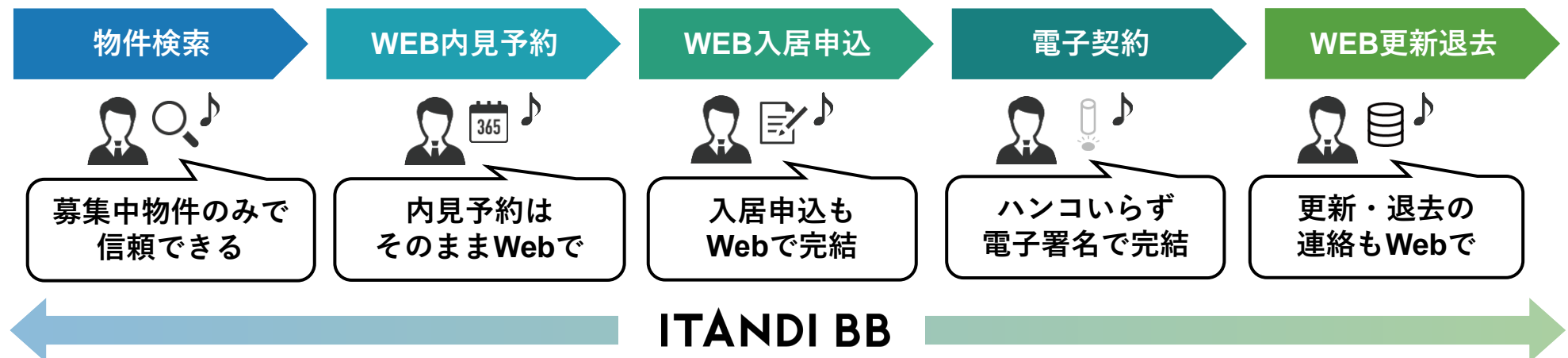
ブッケンSCAN!

GAグループによる一気通貫なサービス・顧客体験の提供

RENOSY



ITANDI BB

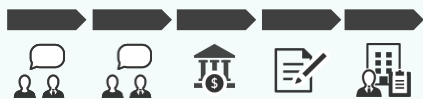


不動産業界の課題をDXで解決し、なめらかな顧客体験を提供する



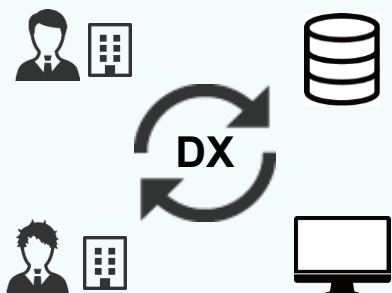
リアルとテックの融合

メディア運営から不動産取引まで一気通貫に行うことで、安定した高品質のサービスとなめらかな顧客体験を提供



顧客の悩みをワンストップでフェアに解決

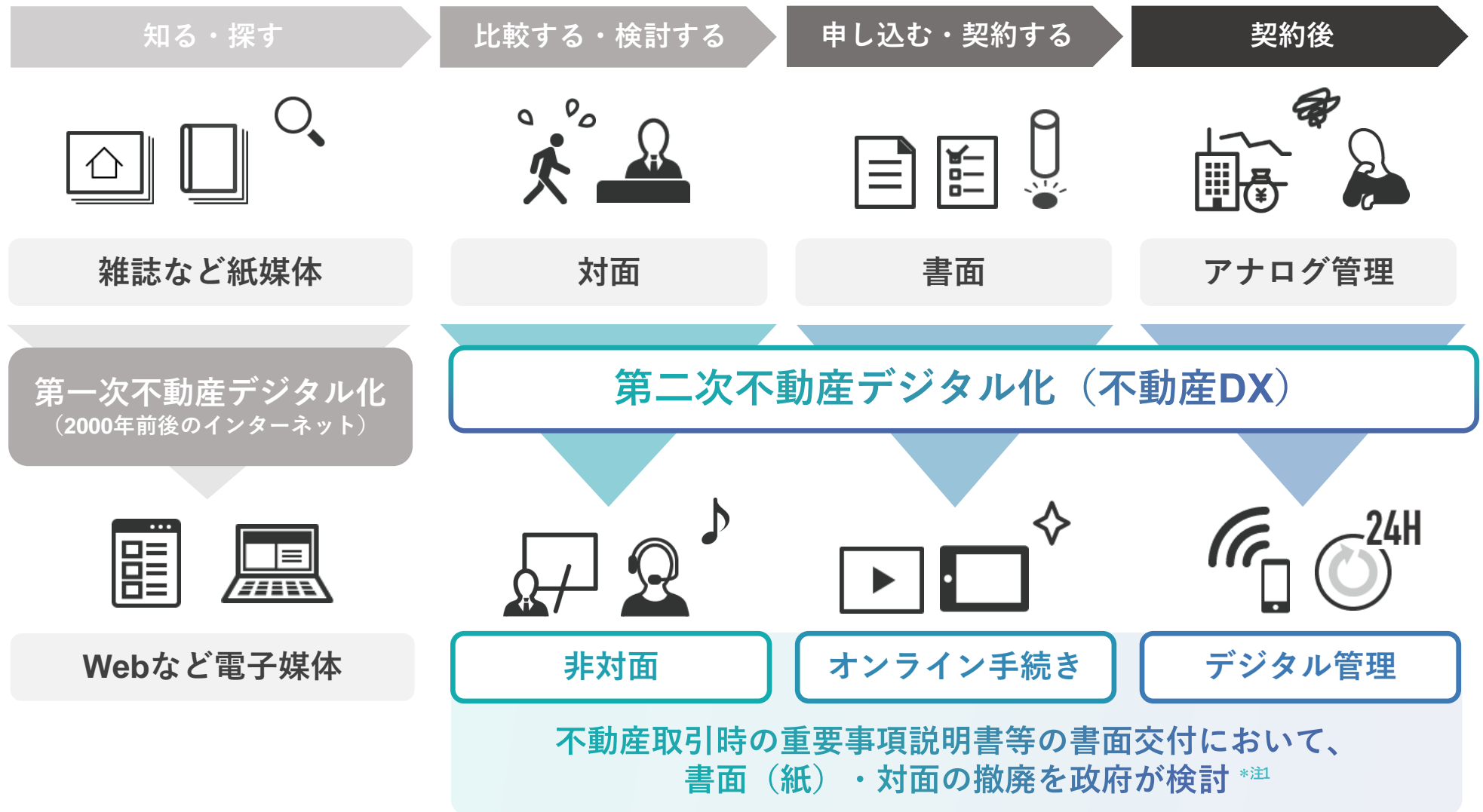
「借りる・貸す・売る・買う・投資する・リノベする」すべての領域をカバーし顧客本位のサービスを提供



不動産業界全体のDX推進

他の不動産会社に対するプロダクトを提供し(BtoB)、DXにより他社の顧客サービスを間接的に支援することで、不動産市場全体でのなめらかな顧客体験を追求

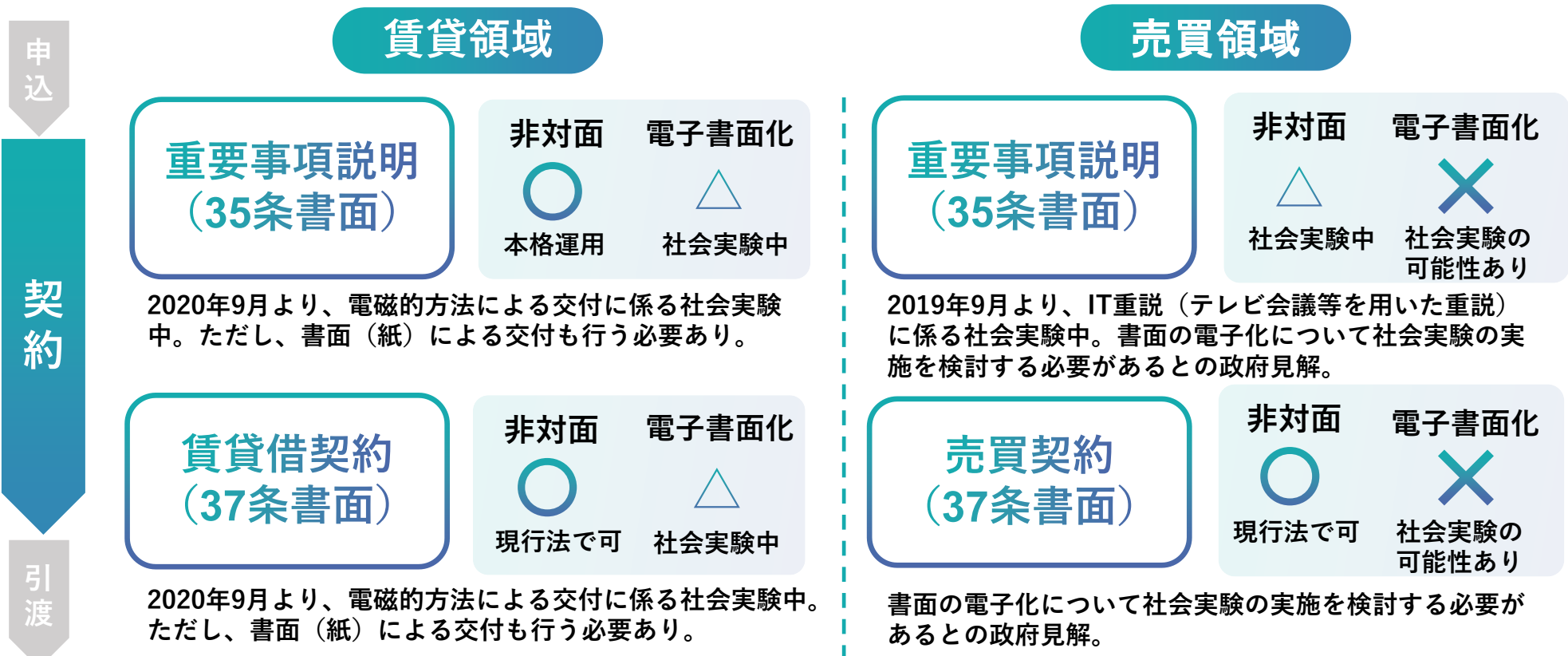
20年ぶりに起こる不動産業界のパラダイムシフト



注1) 「薬剤師常駐や納税 書面・対面撤廃へ政府が工程表」日本経済新聞 2020.10.9

不動産取引のオンライン化に関する政府の動向

賃貸、売買の不動産取引に関して、現行法により重要事項説明書（35条書面）および契約書（37条書面）に関して書面での交付が義務付けられている。



赤羽国交相「不動産取引は、契約時に書面を使うことが法律に書かれているが、デジタル化できないか議論した。法改正は必要になるが、進めていこうという話しになった」^{*注1}との発言あり

注1) 「賃貸借契約の契約書などデジタル化進める考え」NHK NEWS WEB 2020.10.22

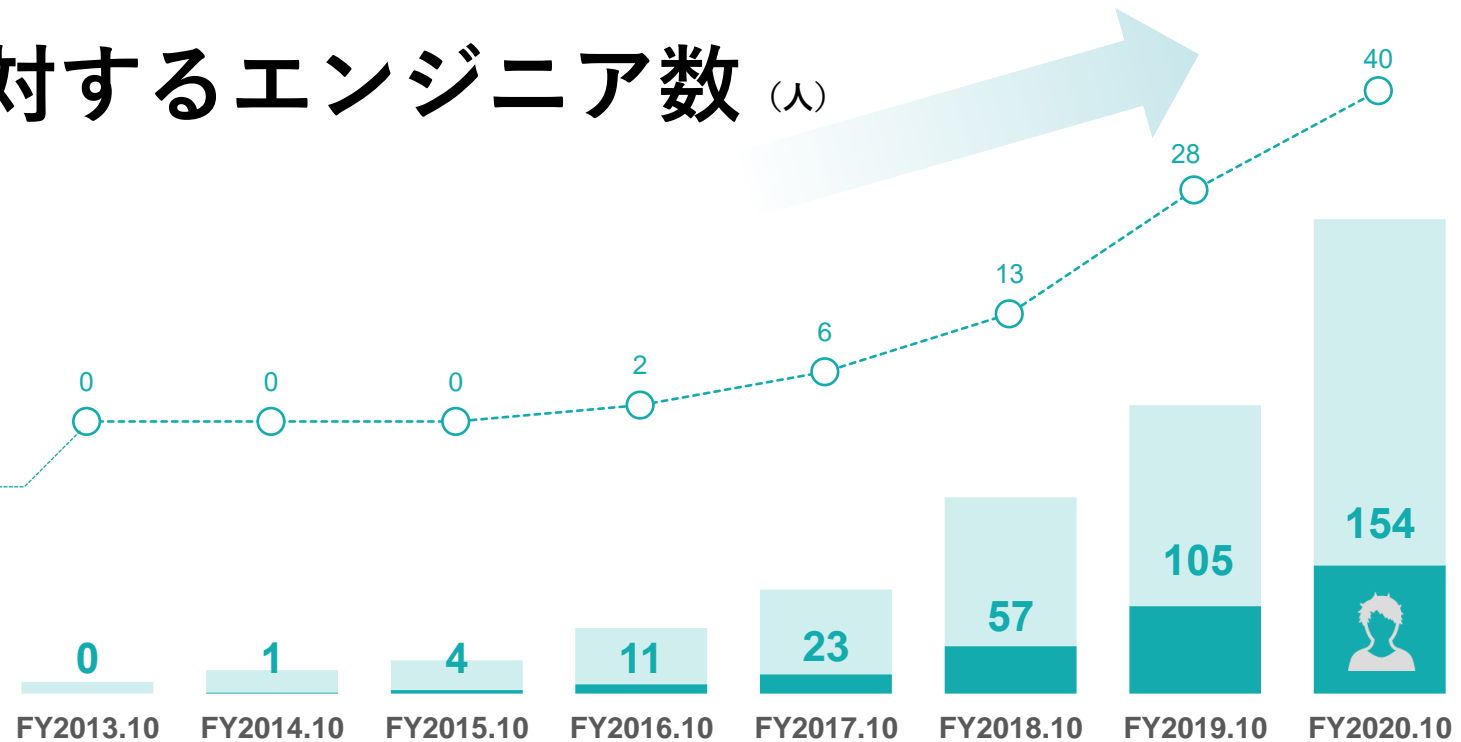
テクノロジー領域に対する投資の推移

創業当時から、不動産ビジネスのデジタル化を成し遂げるため、テクノロジーに対して積極的に投資。現在では、エンジニア数154人、プロダクト数40に至り、当社の不動産DXの基盤を形成。

全社員に対するエンジニア数 (人)



プロダクト数
累計推移

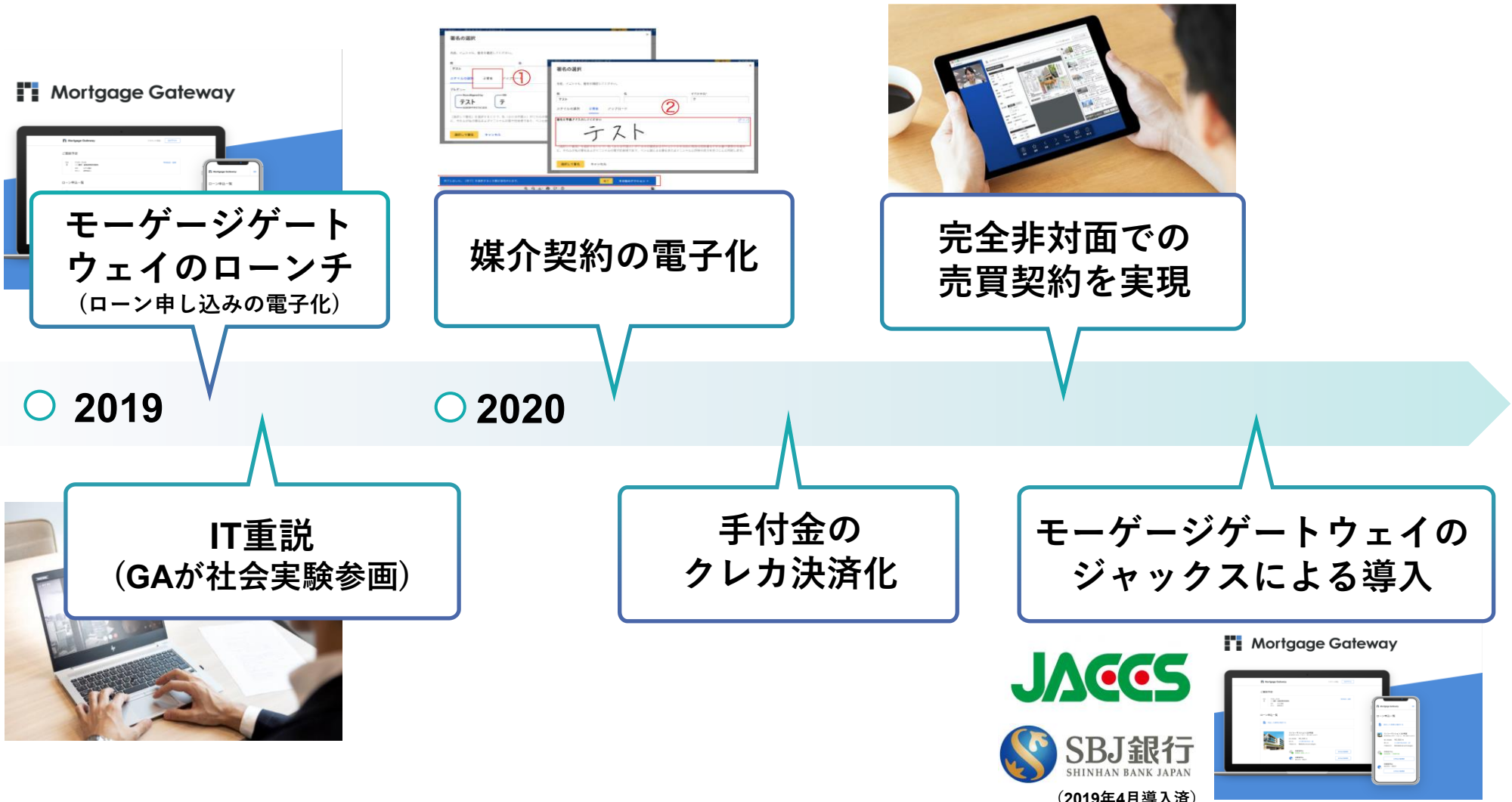


ITANDI
グループ化

MODERN
STANDARD
グループ化

不動産取引デジタル化へのGAの取り組み

GAでは早くから不動産取引のデジタル化に取り組んできた



FY2020.10 業績（連結）



GA TECHNOLOGIES

コロナ禍においても、
上方修正した目標を

達成



通期業績の予実比較

FY2020.10 売上高

(単位：百万円)

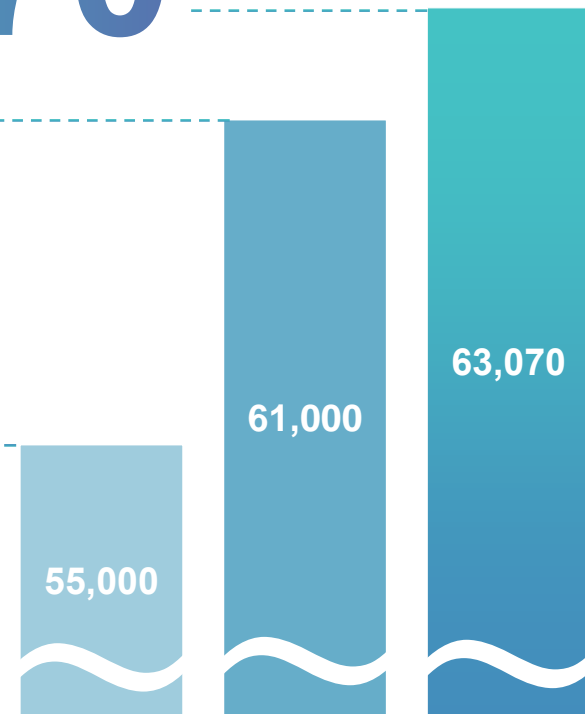
63,070

上方修正 *注2

61,000

売上高予想 *注1

55,000



FY2020.10
予想

FY2020.10
上方修正

FY2020.10
実績

FY2020.10 営業利益

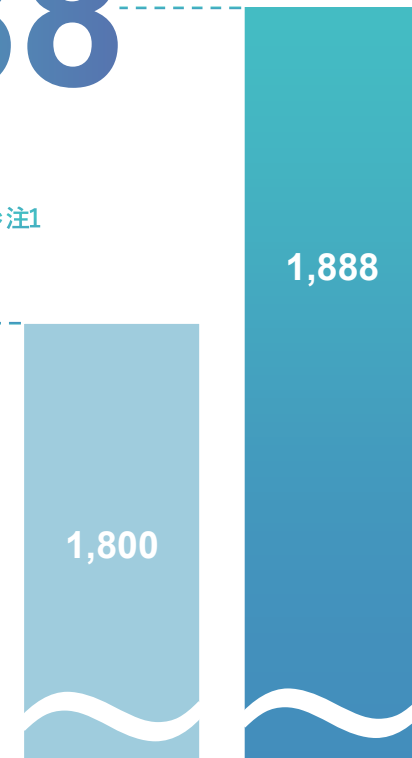
(単位：百万円)

1,888

営業利益予想 *注1

1,800

1,888



FY2020.10
予想

FY2020.10
実績

注1) 2019年10月期 決算短信に記載の業績予想 注2) 2020年3月12日に上方修正した業績予想

FY2020.10 通期業績ハイライト（連結）

GAテクノロジーズグループ

売上高

63,070 百万円

YoY **+ 61** %

売上総利益

9,861 百万円

YoY **+ 44** %

営業利益

1,888 百万円

YoY **+ 58** %

売上高は、新型コロナウイルスの感染拡大による金融機関の業務縮小の影響を受けつつも、4Qには解消し営業活動が正常化。YoYで+61%と大幅に成長

売上総利益は、仕入コスト増の影響があったが、YoY+44%と成長し、粗利額としては約99億円と過去最高額を計上

営業利益はYoYで+58%、通期営業利益のうち、4Qのみで6割の約12億を達成

FY2020.10 通期業績サマリー

RENOSY iBuyer

緊急事態宣言発出中の金融機関の業務縮小による営業活動の減速が4Qに解消
RENOSY会員、セールス人員、ARPAの好調な推移により、過去最高の売上計上

RENOSY Living

M&Aシナジーやマーケティング強化で高水準の反響数獲得、セールス人員は順調に増加
iBuyer事業にて確立したOMO体制をLiving事業に展開中、更なる成長へ

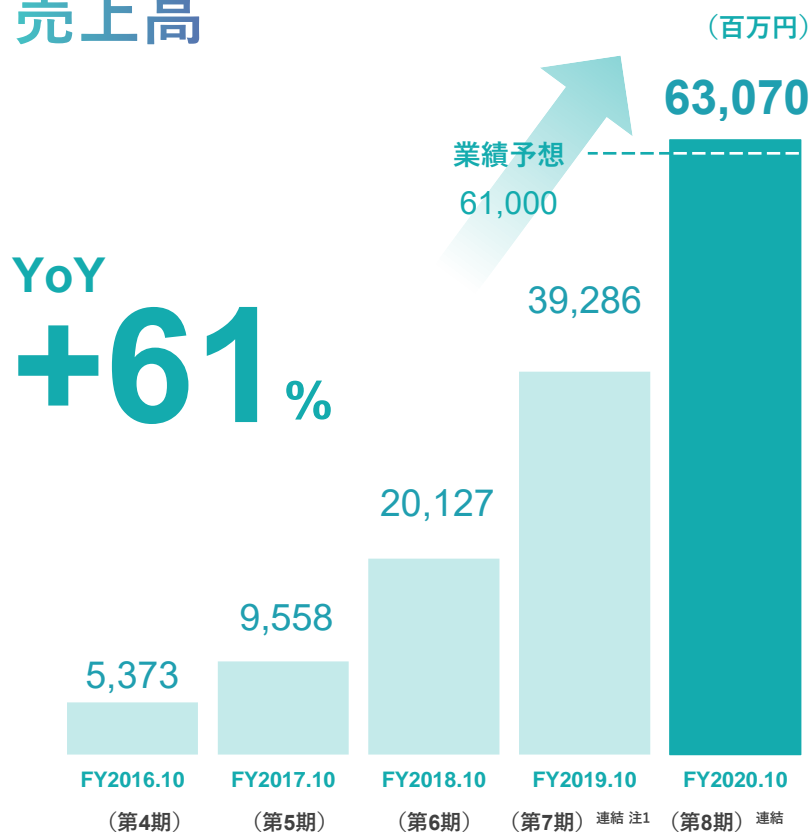
ITANDI

賃貸市場のコロナ禍における営業活動の非対面化要請により引き合いが増加
管理会社向け、仲介会社向けのSaaS事業は引き合い増により契約社数が増え好調に推移
管理会社向けSaaSの利用拠点増加に伴い、OHEYAGO掲載数、電子申込数は拡大

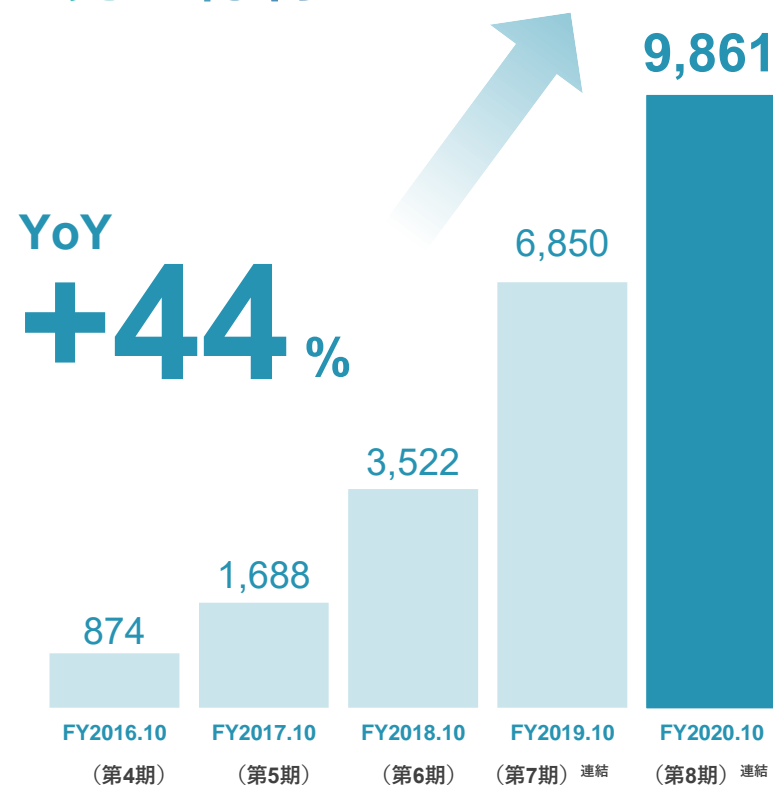
FY2020.10 4Q 通期業績推移

売上高は2020年3月12日に上方修正をした通期業績予想610億を上回る、630億での着地
YoYで売上高+61%、売上総利益で+44%とコロナ禍においても高成長を実現

売上高



売上総利益

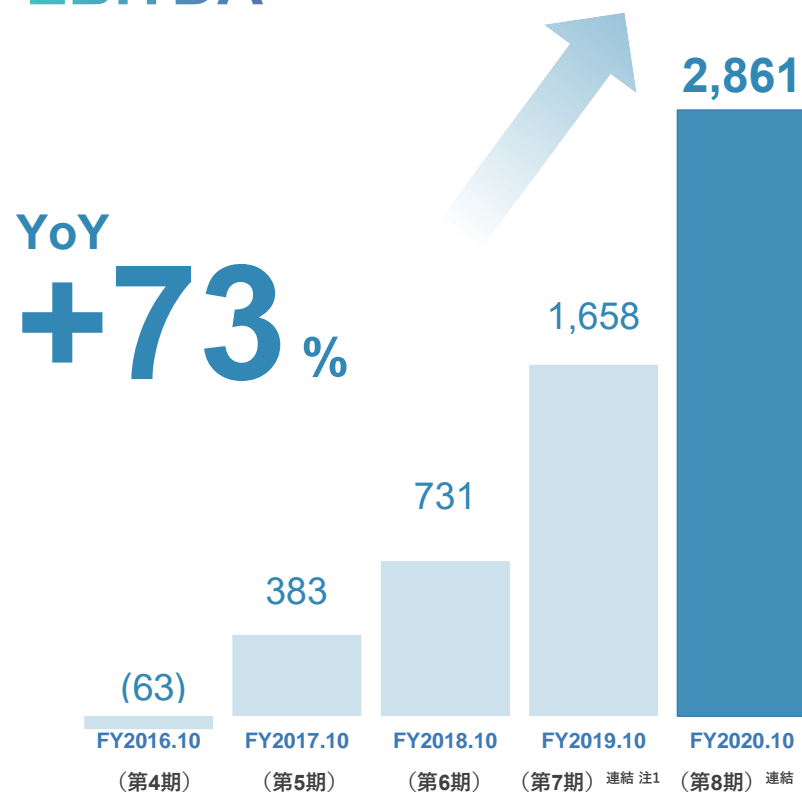


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

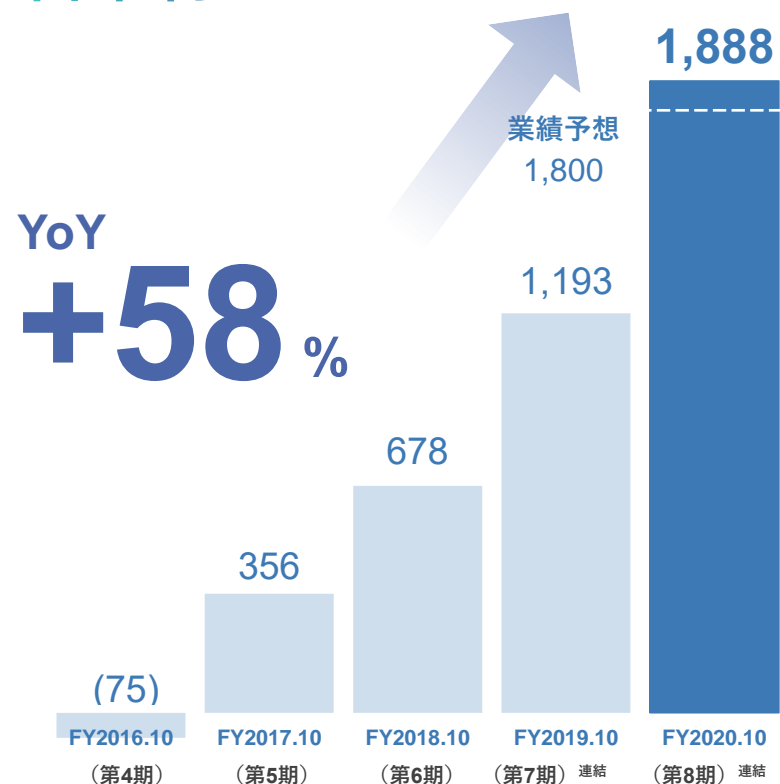
FY2020.10 4Q 通期業績推移

キャッシュフロー創出力を表すEBITDA（営業利益＋償却費）はYoY+73%の28億円
営業利益も業績予想18億円を上回り達成し、YoY+58%と利益面においても大幅伸長

EBITDA



営業利益

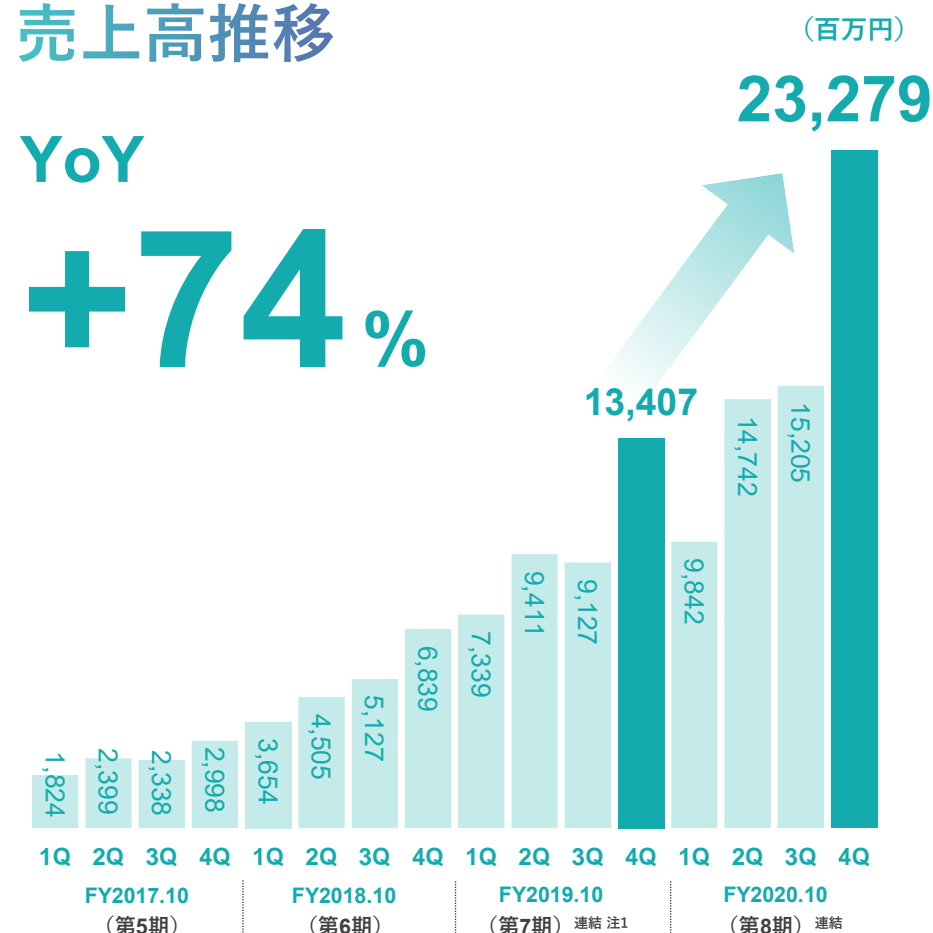


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

FY2020.10 4Q 四半期推移

四半期売上高はYoY+74%の約100億円増と高い売上高成長を維持
 売上総利益もYoY+59%の約13億円増

売上高推移



売上総利益推移



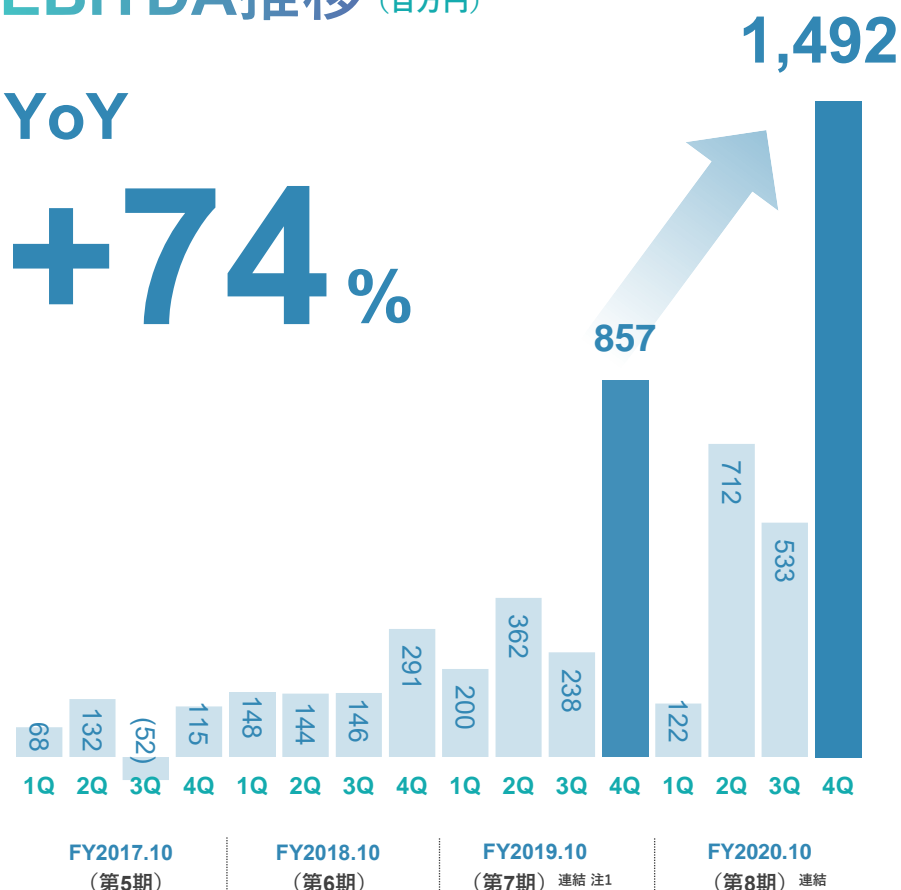
FY2020.10 4Q 四半期推移

EBITDAは売上増加に伴いYoY+74%と拡大
 営業利益もYoY+63%で推移し、積極的な成長投資を継続しながらも過去最高益を達成

EBITDA推移 (百万円)

YoY

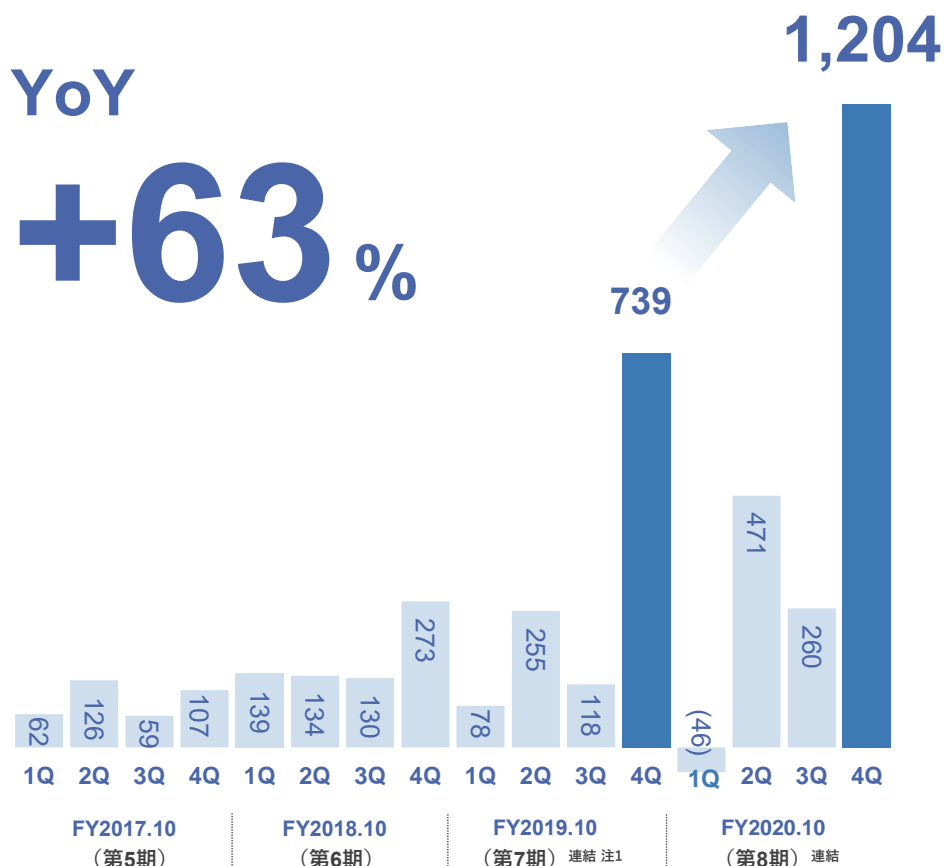
+74%



営業利益推移

YoY

+63%

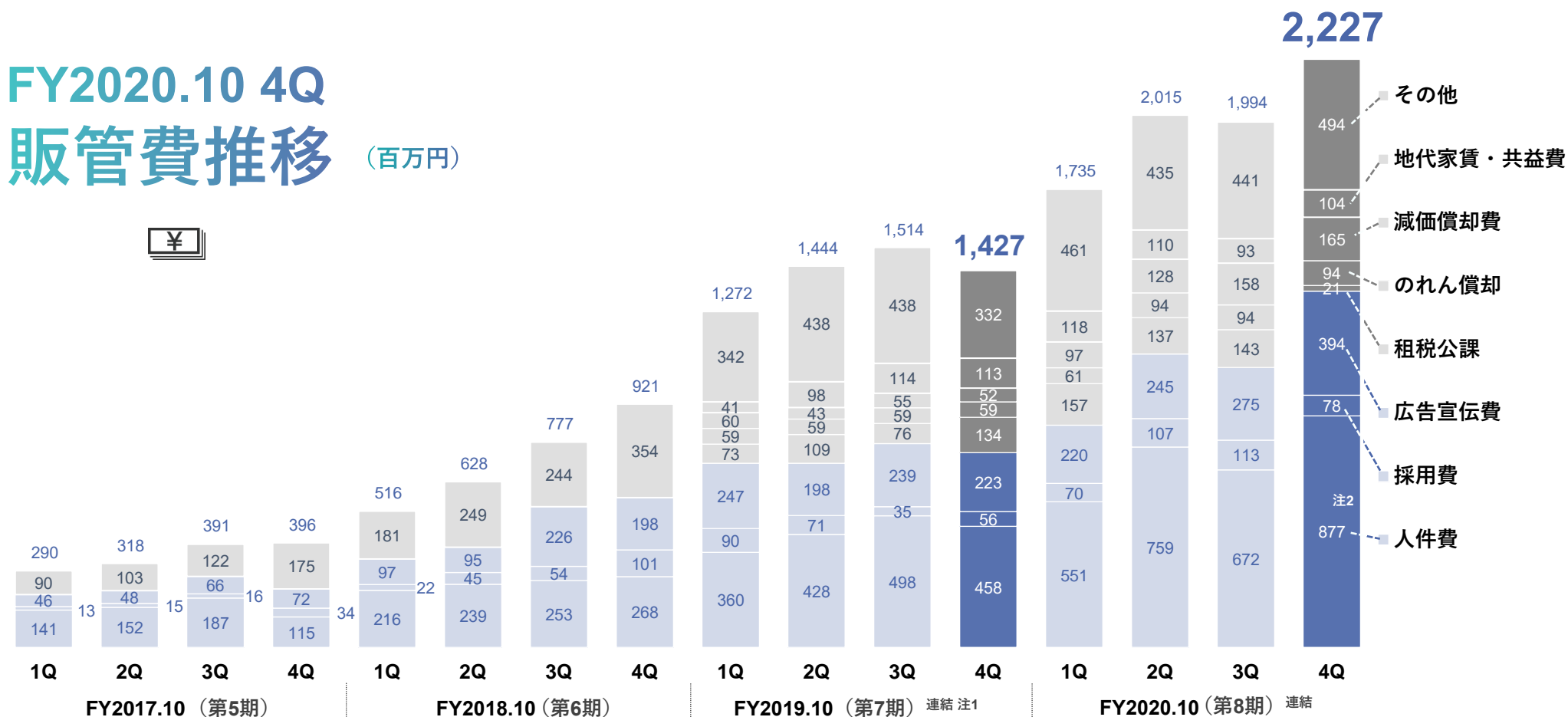


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

FY2020.10 4Q 販管費推移

積極的な採用活動による人件費増加、売上増により広告宣伝費は拡大するも売上高販管費比率は、YoYで10%程度と同水準で推移

FY2020.10 4Q 販管費推移 (百万円)



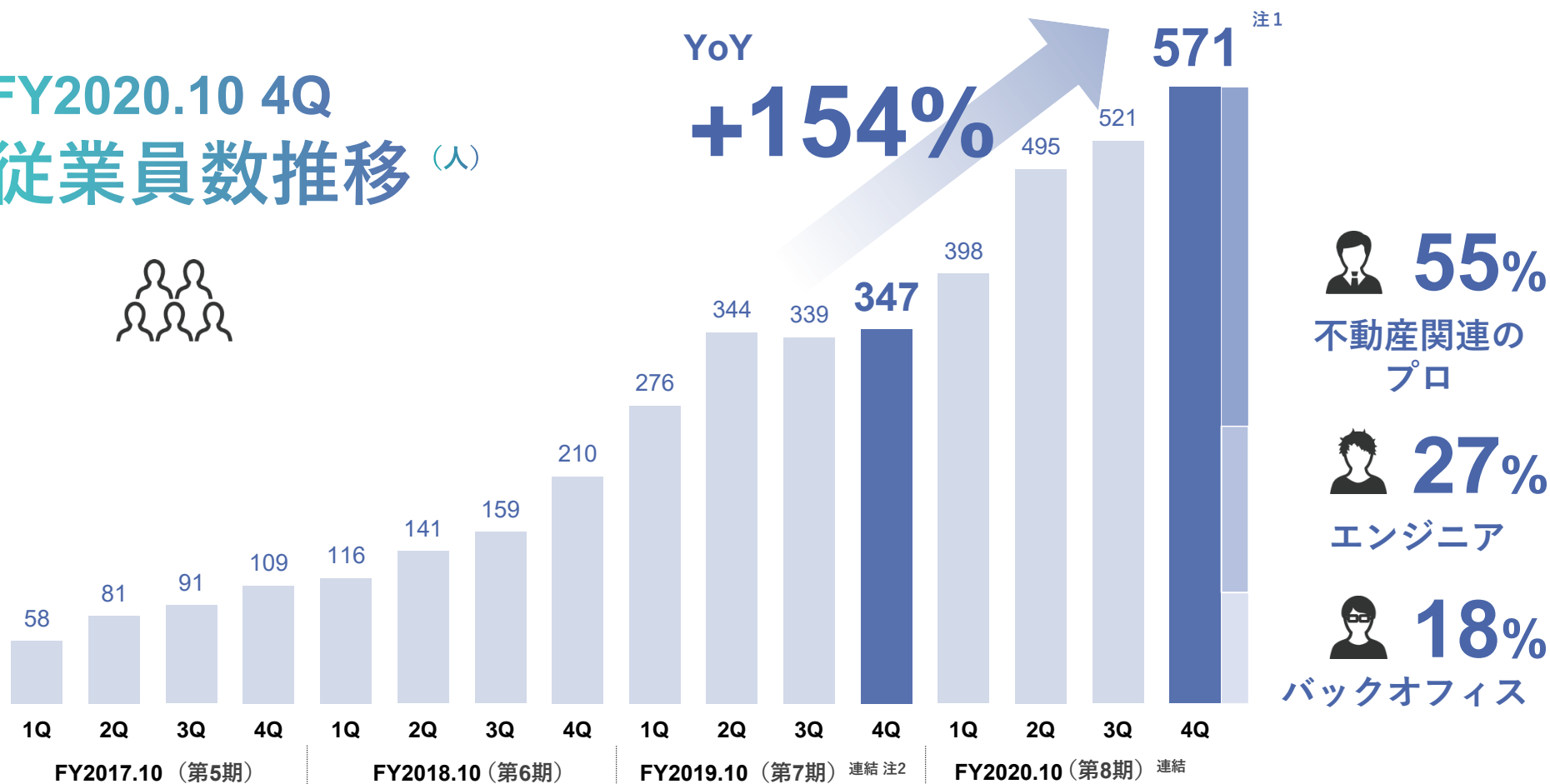
注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

注2) 仲介手数料売上に対するセールスの人件費を第3四半期において第1四半期及び第2四半期に係る当該費用も含めて売上原価に振替えを実施 (146百万円)。この影響を考慮しない場合の第3四半期の人件費は818百万円。第4四半期についても、仲介手数料売上に対するセールスの人件費は売上原価に計上

FY2020.10 4Q 従業員数推移

コロナ禍において採用活動を控える企業が多い中、継続して積極採用を展開
エンジニアが従業員の約3割を占め、積極的なDX推進を後押し

FY2020.10 4Q 従業員数推移 (人)



注1) 2020.7.31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、連結財務諸表にて作成。

損益計算書サマリー（連結）

売上、利益ともにYoYで大幅伸長、通期で業績予想を上回って着地

	YoYでの比較				業績予想における進捗		
	FY2020.10 4Q ①	FY2019.10 4Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②)	FY2020.10 業績予想③	FY2020.10 4Q累計④	達成率 (④/③)
売上高	23,279	13,407	9,872	+74%	61,000	63,070	103%
売上総利益	3,432	2,166	1,266	+58%	---	9,861	---
EBITDA	1,492	857	635	+74%	---	2,861	---
営業利益	1,204	739	465	+63%	1,800	1,888	105%
経常利益	1,132	718	414	+58%	1,530	1,654	108%
親会社株主に帰属する 当期純利益	761	400	361	+90%	770	903	117%

貸借対照表サマリー（連結）

資産：現預金及びのれん（モダンスタンダード社、神居秒算事業2社のM&A）の増加により約180億円規模へ
負債：借入及び社債の増加により有利子負債が3,733百万円増加
純資産：親会社株主に帰属する当期純利益及びモダンスタンダード社M&A時の株式交換等により増加

（百万円）

	FY2020.10 4Q ①	FY2019.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (③/②)
資産合計	18,505	11,839	6,665	+56%
流動資産 (現預金) (在庫)	8,453 (6,386) (1,386)	5,512 (4,279) (682)	2,941 (2,107) (703)	+53% (+49%) (+103%)
固定資産 (ソフトウェア(仮勘定含む)) (のれん) (顧客関連資産)	10,051 (2,600) (3,911) (853)	6,327 (1,890) (1,707) (724)	3,724 (710) (2,204) (128)	+59% (+38%) (+129%) (+18%)
負債 (有利子負債)	11,367 (7,194)	6,082 (3,461)	5,284 (3,733)	+87% (+108%)
純資産	7,137	5,757	1,380	+24%
負債・純資産合計	18,505	11,839	6,665	+56%

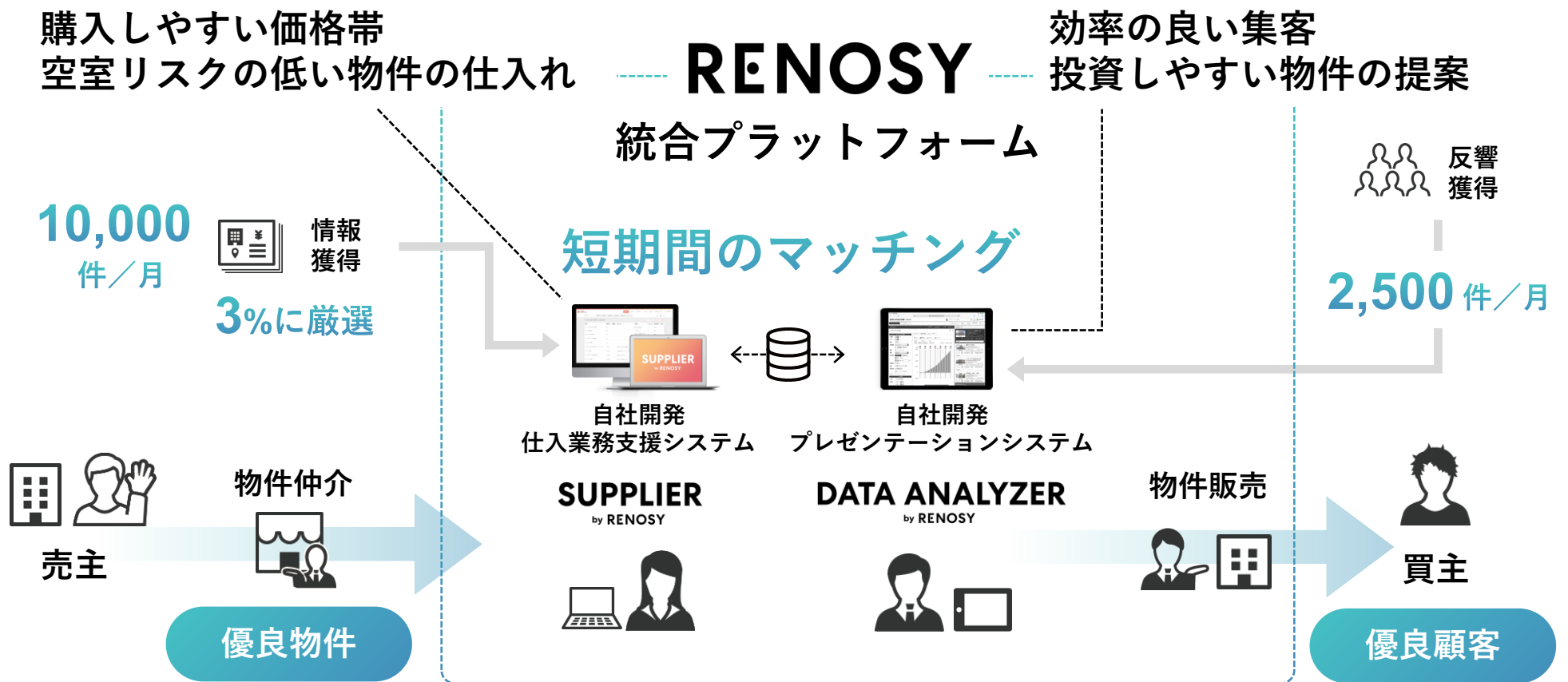
RENOSY iBuyer 事業



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、在庫を極小化したビジネスモデル



商品特徴

不況下においても空室や家賃下落のリスクが低く、
投資商品として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～）

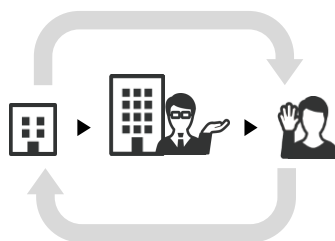
コンパクトマンション（目安：～50㎡）

主要都市（首都圏、大阪、名古屋、福岡）

同業他社に比べ圧倒的な在庫回転期間^{注1}

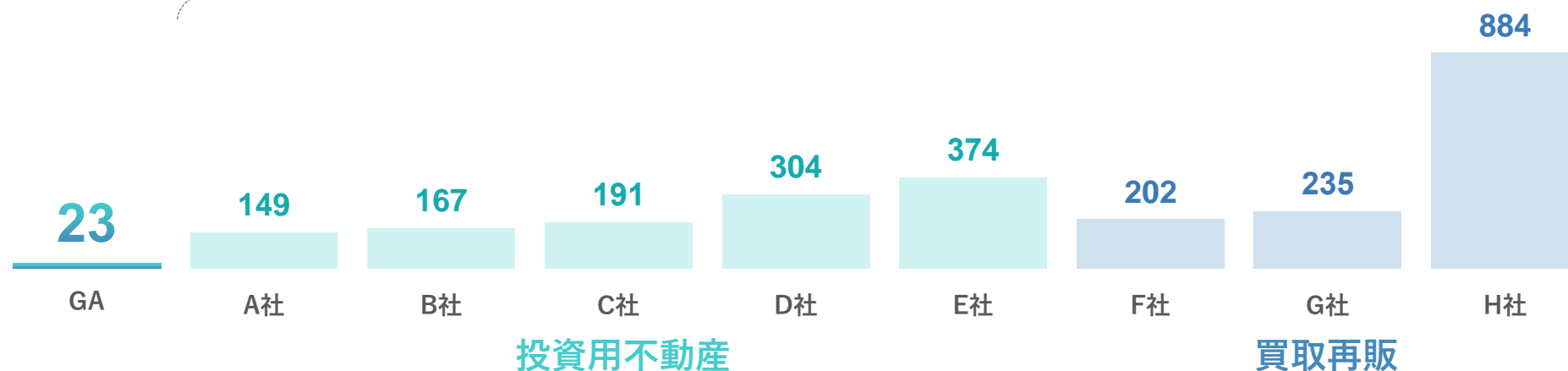
テクノロジーによる効率的なマッチングにより、仕入から販売までの期間短縮を実現
在庫を抱えないため、不況下でも事業への影響は軽微

在庫回転期間



約 **23** 日/回

GA以外の不動産業8社平均 約 **313.3** 日/回



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。当社は2020年度の月平均数値。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。

RENOSY iBuyer 事業の重要な指標

以下の指標を拡大

RENOSY会員数

セールス人員数

ARPA

(セールス一人当たりの売上高)



メディア強化による
集客力拡大



リアルの営業体制強化
による成約数拡大

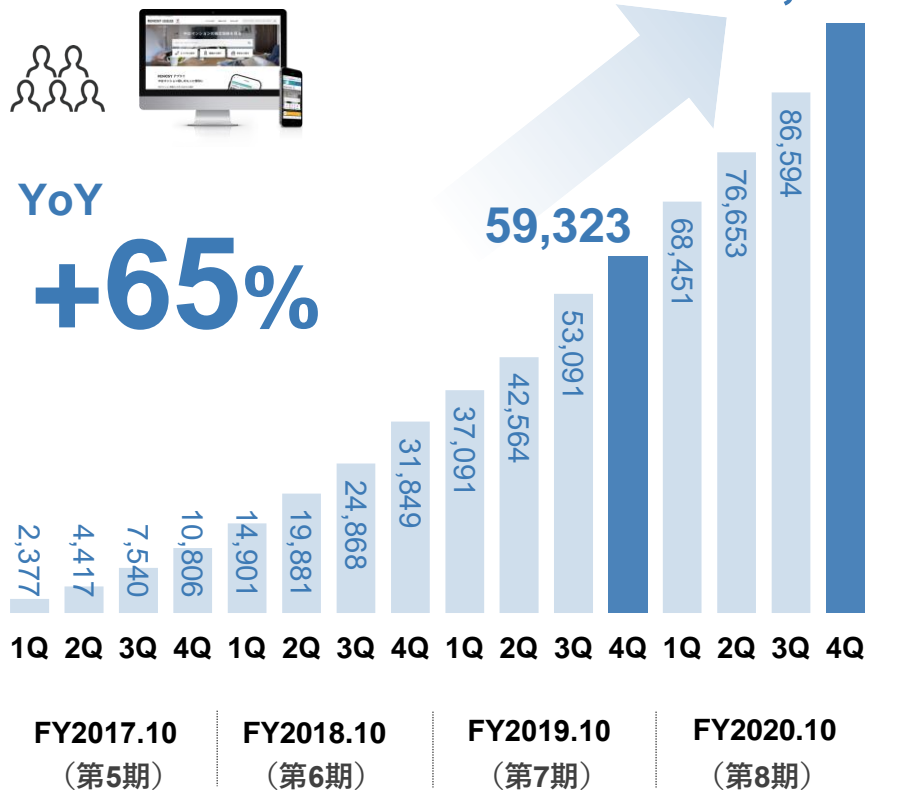


自社開発システム
による業務効率化

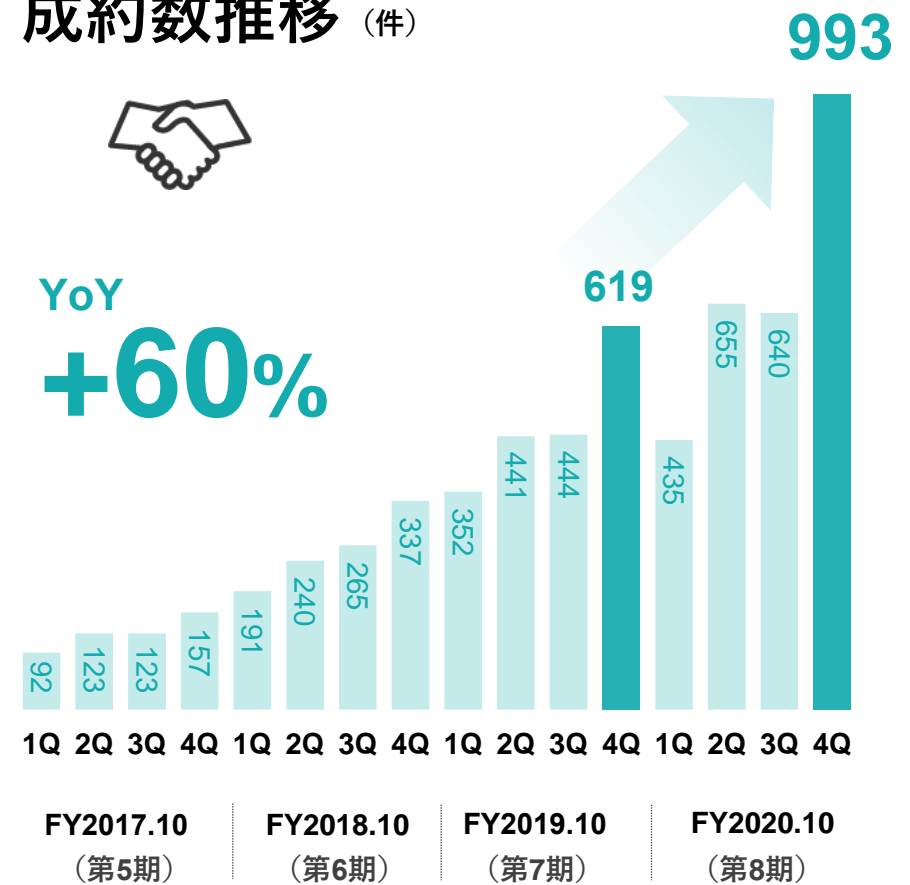
RENOSY会員数および成約数 四半期推移

RENOSY会員数はYoYで約4万人、QoQで1.1万人増となり累計会員数10万人も目前に成約数はYoY374件増、通期累計2,723件となる。成約単価も向上中。

RENOSY会員数推移 (人)

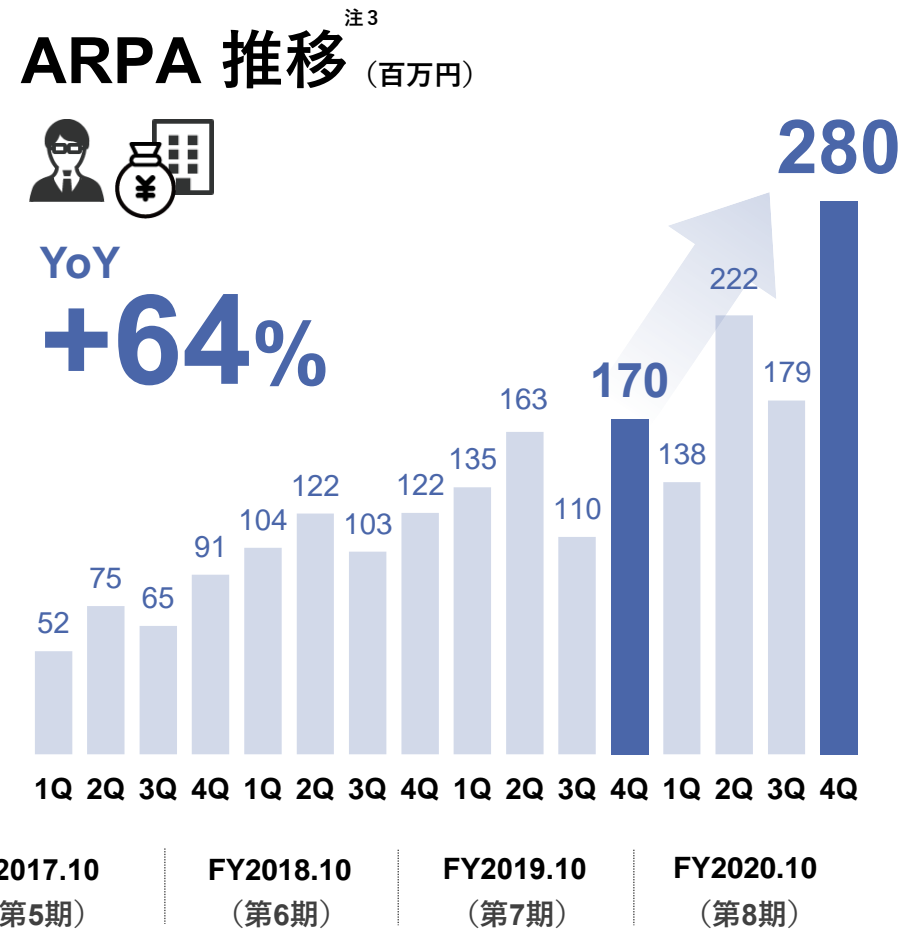
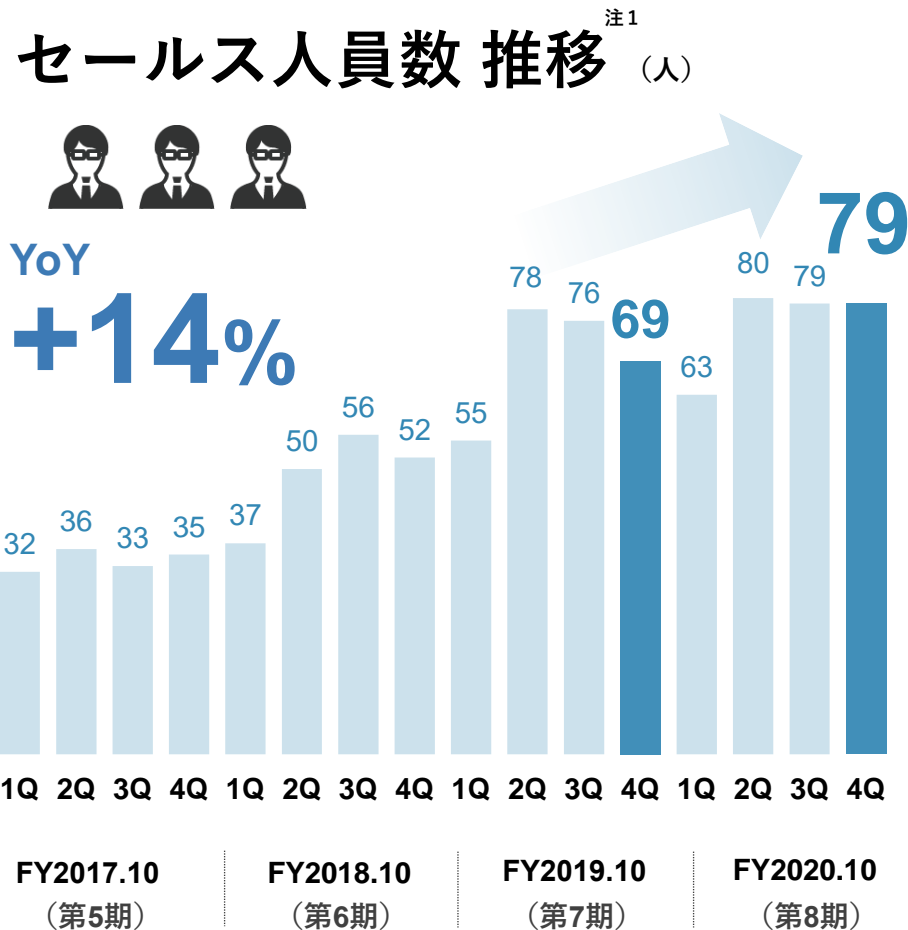


成約数推移 (件)



iBuyer事業 セールス人員数推移およびARPA^{注2} 推移

セールス人員数はQoQで横ばい、YoYでは10名増の+14%
 セールス一人当たりの売上高であるARPAは、YoY+64%と生産性がさらに向上



注1) 期末での営業正社員数 注2) ARPA = Average Revenue Per Agent 注3) RENOSY iBuyer事業売上高 / 直前四半期末RENOSY iBuyer事業セールス人員数にて算出

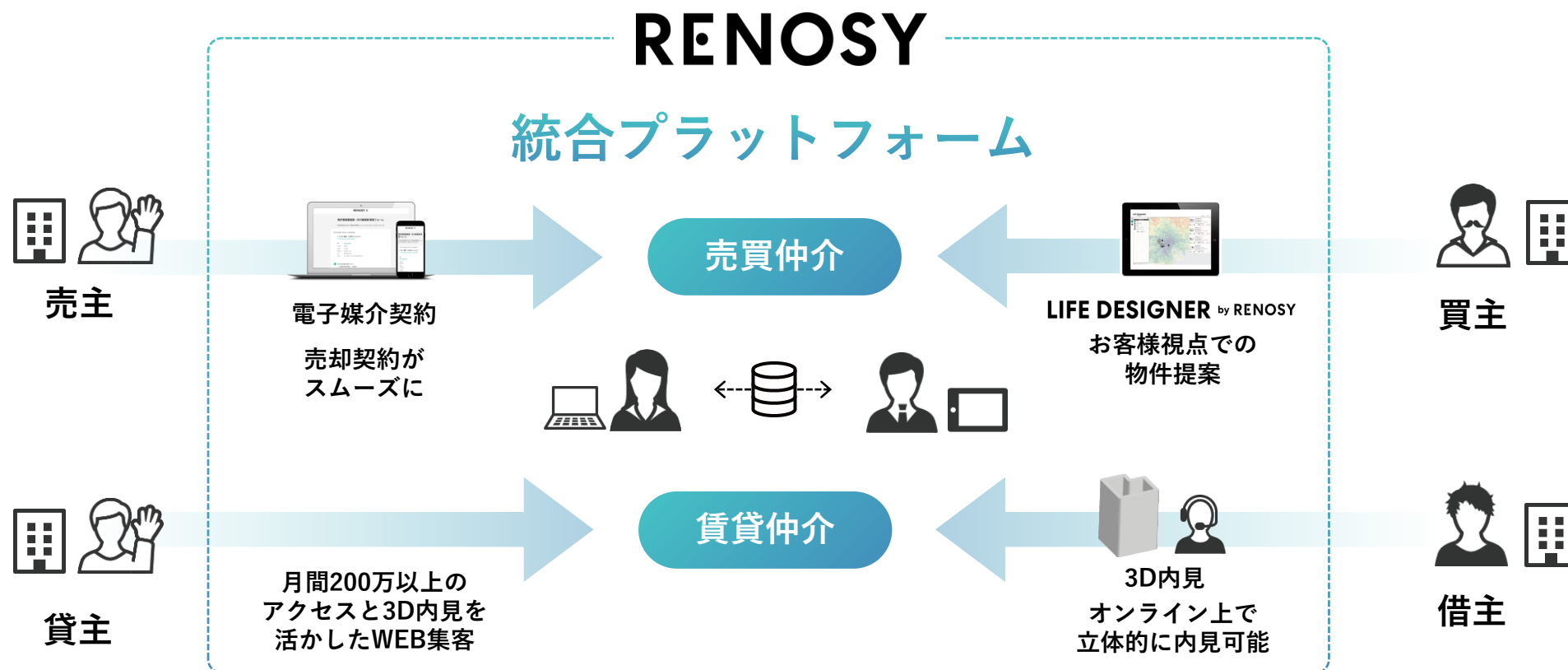
RENOSY Living 事業 (Rent-Lease-Sell-Buy)



GA TECHNOLOGIES

ビジネスモデル

住まいの「借りる」「貸す」「買う」「売る」をリアルとテクノロジー両方に精通したチームが仲介。オープンで透明性のある独自の仕組みやAIを活用しサービスを提供



商品特徴

顧客のメリットを最優先に考える住まいの窓口（住まいに関するコンサルティング）



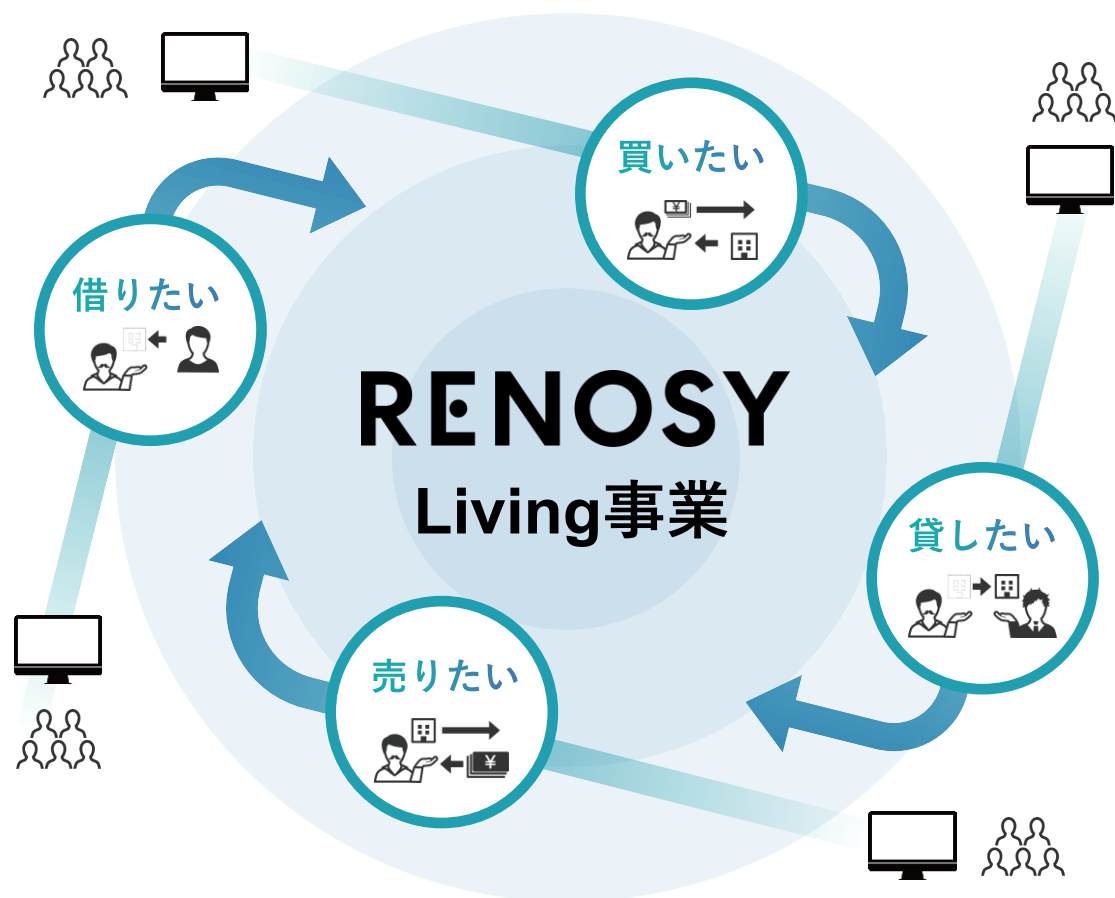
新築マンション、新築戸建、中古マンション、
中古リノベーション（目安：新築～30年）

ファミリー向け（目安：50㎡～）

東京23区、神奈川、千葉、埼玉

RENOSY Living事業の強み

業界最高水準の累計会員数を誇るサービスサイト「RENOSY」で
顧客のニーズやライフステージに応じた最適なソリューションを提供



RENOSY

月間PV
合計 約 **280** 万

UU

合計 約 **80** 万

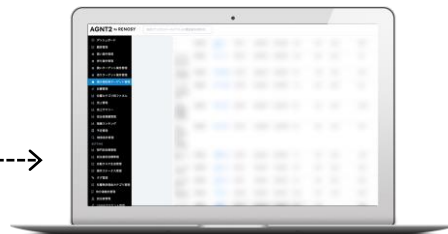
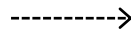
業務効率向上のためのテクノロジー群

業務の中で見えてくる様々な課題をテクノロジーで解決しながら、業務の効率向上を目指している



お客様視点での
物件提案

LIFE DESIGNER by RENOSY



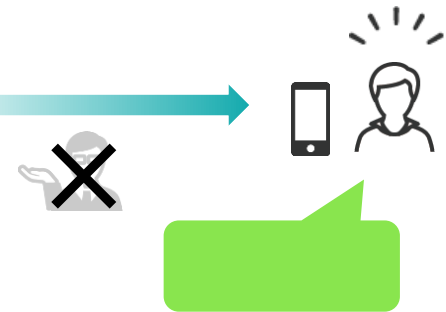
お客様の情報を
一元管理

AGNT2 by RENOSY



QRですぐ
物件確認できる

2秒でブック!



LINEやメールで通知

売主様が直接
物件への反応を
確認できる

透明化システム

RENOSY Living 事業の重要な指標

以下の指標を拡大

RENOSY会員数

セールス人員数

ARPA

(セールス一人当たりの売上高)



メディア強化による
集客力拡大



リアルの営業体制強化
による成約数拡大

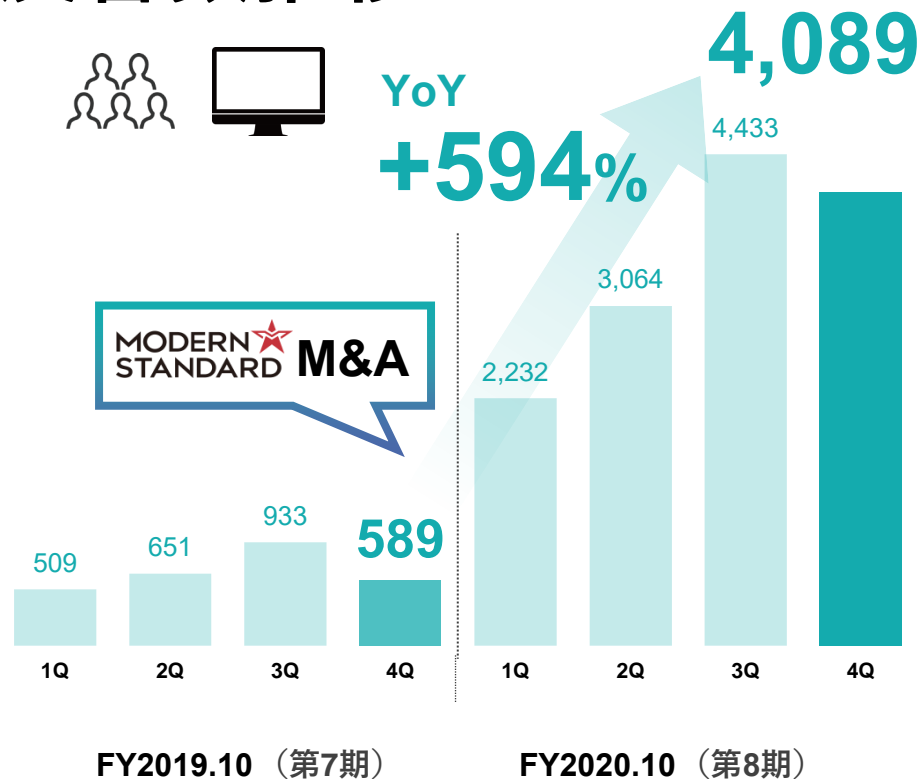


自社開発システム
による業務効率化

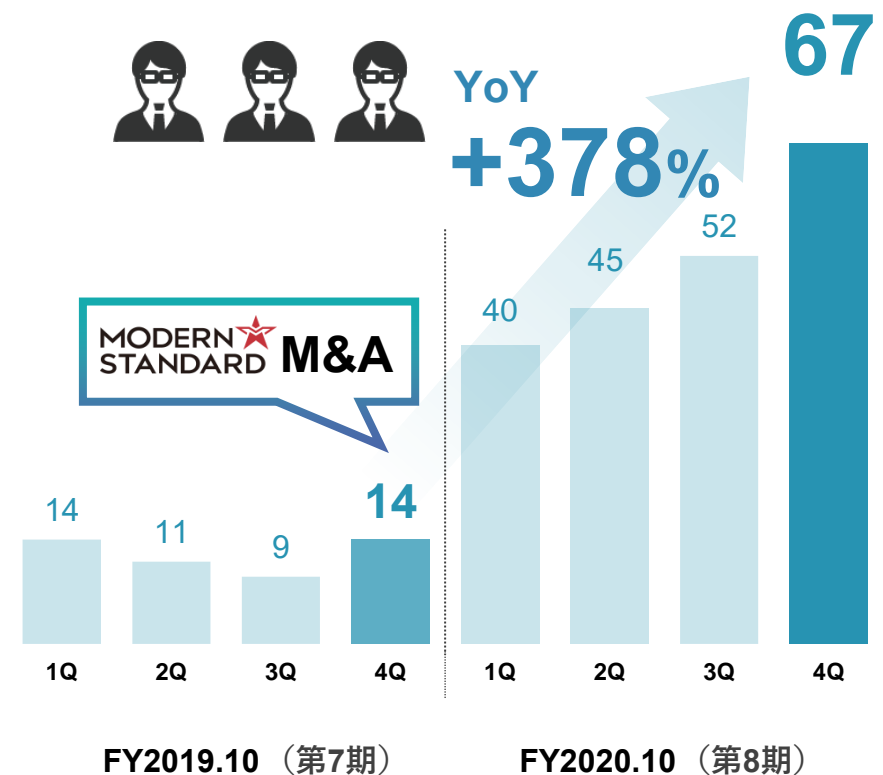
Living事業 反響数推移およびセールス人員数推移

モダンスタンダードとのM&Aによるシナジーにより、2019年12月以降の反響数は急拡大
セールス人員もYoYで14名から67名と約5倍に

反響数推移 (件)



セールス人員数推移 (人)



ITANDI 事業

事業構成

収益フェーズ

- ① 管理会社向け SaaS
- ② 仲介会社向け SaaS

ITANDI BB

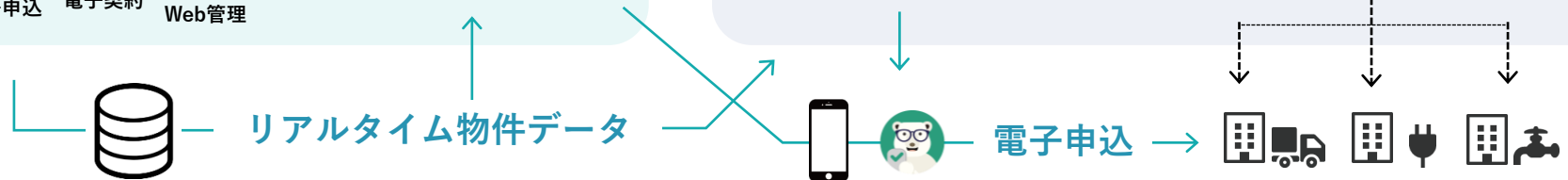


物確電話自動応答 24時間内見予約 Web入居申込 電子契約 更新退去Web管理



投資フェーズ

- ③ セルフ内見型賃貸サイト
- ④ 付帯サービス事業



ターゲット



マネタイズ

アカウント契約

アカウント契約

仲介成約

送客

主要KPI

MRR^{注1}
月間経常収益

MRR

掲載物件数

電子申込利用数

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。

ITANDIの戦略

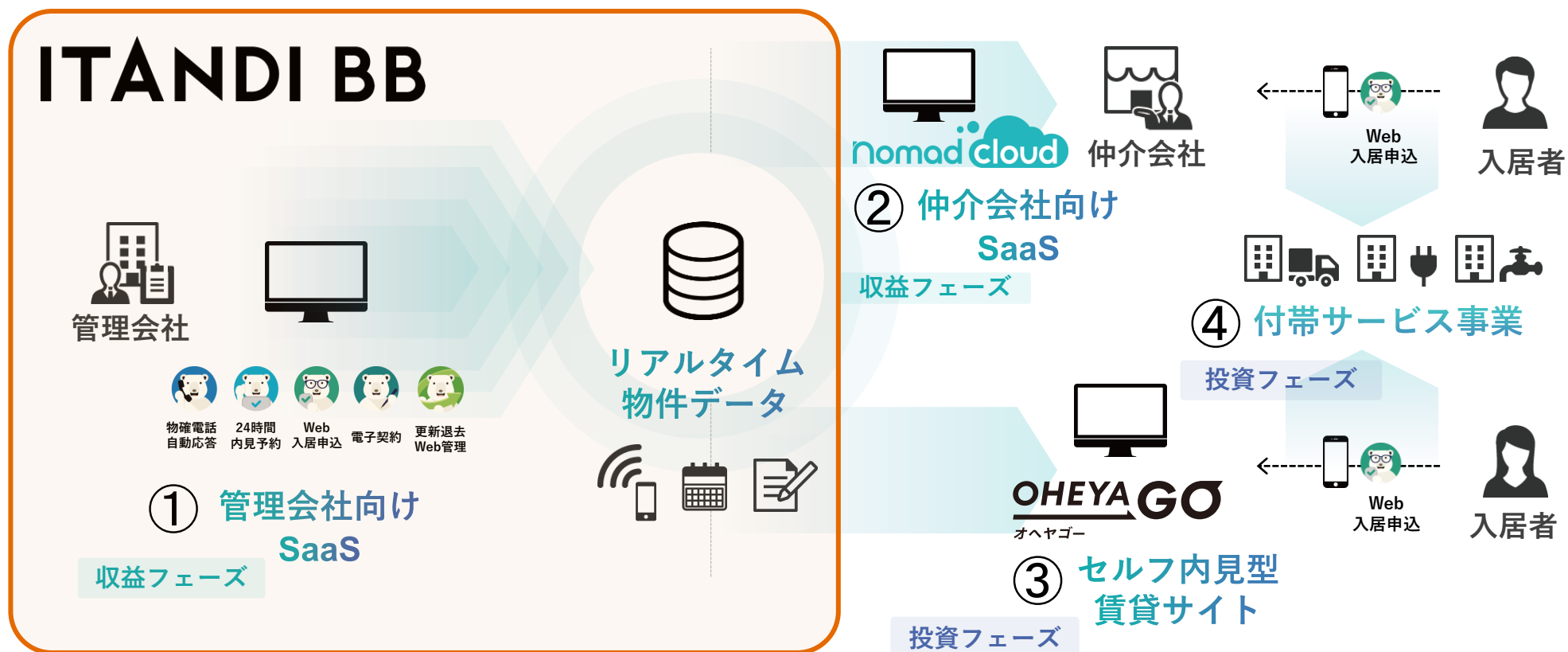
1 BtoB領域のシステム拡販

- ① 管理会社向けSaaS
- ② 仲介会社向けSaaS

2 ITANDI BBの拡充 (業者間リアルタイム物件データベース)

3 BtoC領域の価値提供

- ③ セルフ内見型賃貸サイト
- ④ 付帯サービス事業



ITANDI 事業の重要な指標

以下の指標を拡大

管理会社向け、仲介会社向け
SaaSのMRR

OHEYAGO
の掲載物件数

Web入居申込
(申込受付くん)
電子申込利用数



**ITANDI BBの
ネットワーク効果による拡大**



**管理会社向けSaaS導入
に比例し増加**



**電子申利用数に比例し
付帯サービス送客増**

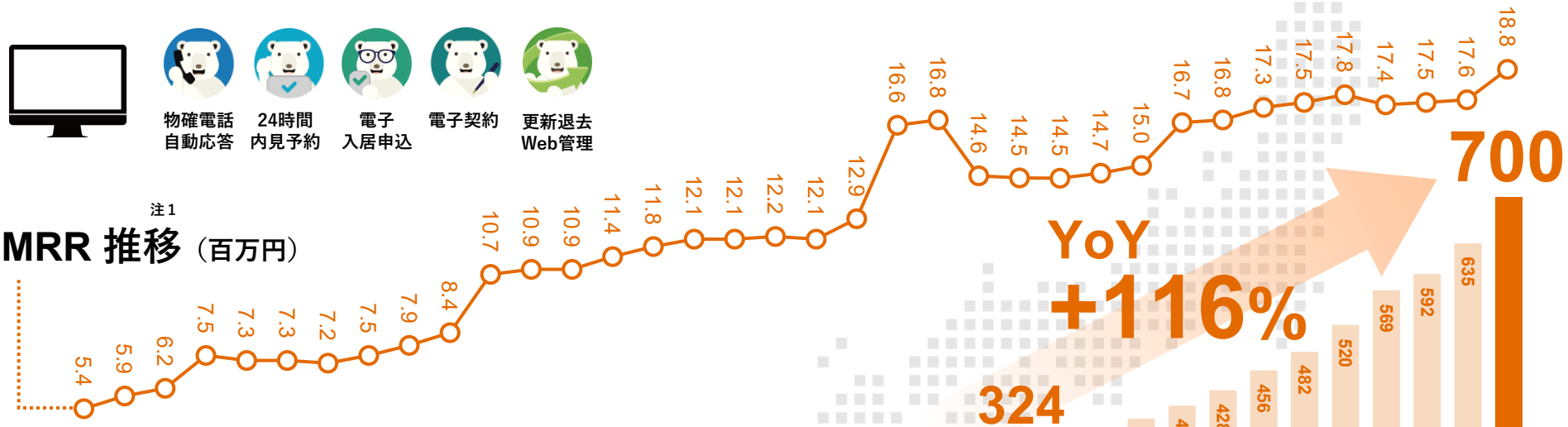
管理会社向けSaaS KPI推移

管理会社向けSaaSは契約社数が700社となり、YoYで+116%と2倍以上の大幅伸長。

電子入居申込は原則、付帯サービス利用が条件の無料提供のためMRRは微増だが、付帯収益は拡大

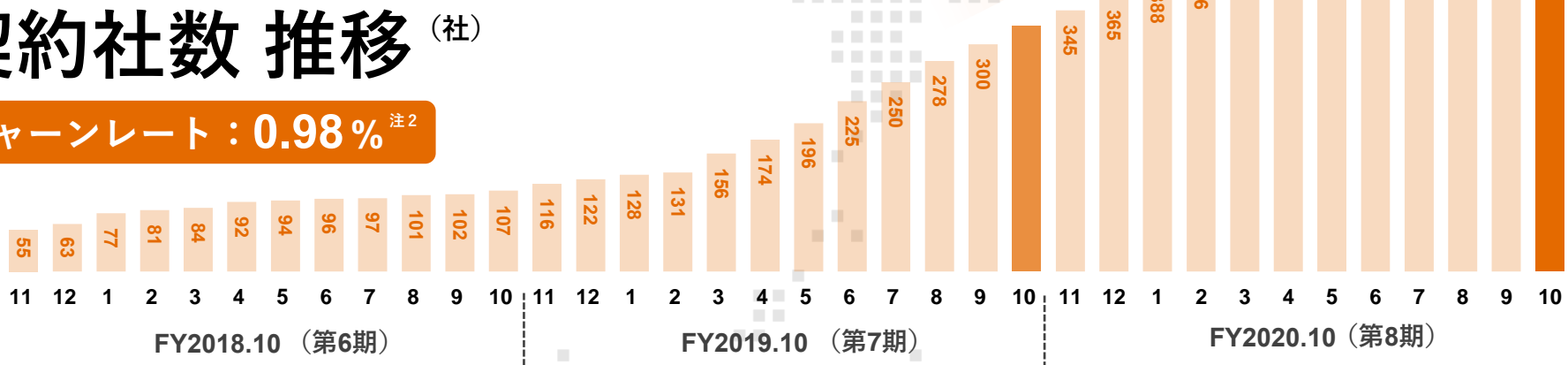


注1
MRR 推移 (百万円)



契約社数 推移 (社)

チャーンレート: 0.98% 注2



注1) システムを契約している管理会社数

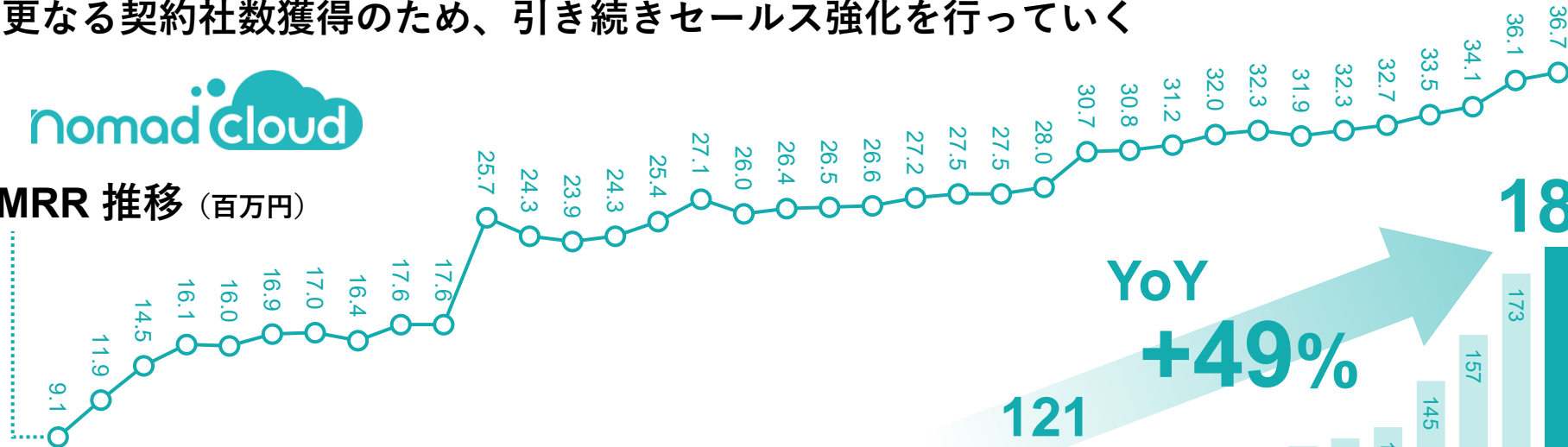
注2) 2019年11月から2020年10月までの1年間における平均月間チャーンレート

仲介会社向けSaaS KPI推移

契約社数はコロナ禍での引き合い拡大に加え、セールス人員強化により前年同月比+49%の180社。更なる契約社数獲得のため、引き続きセールス強化を行っていく

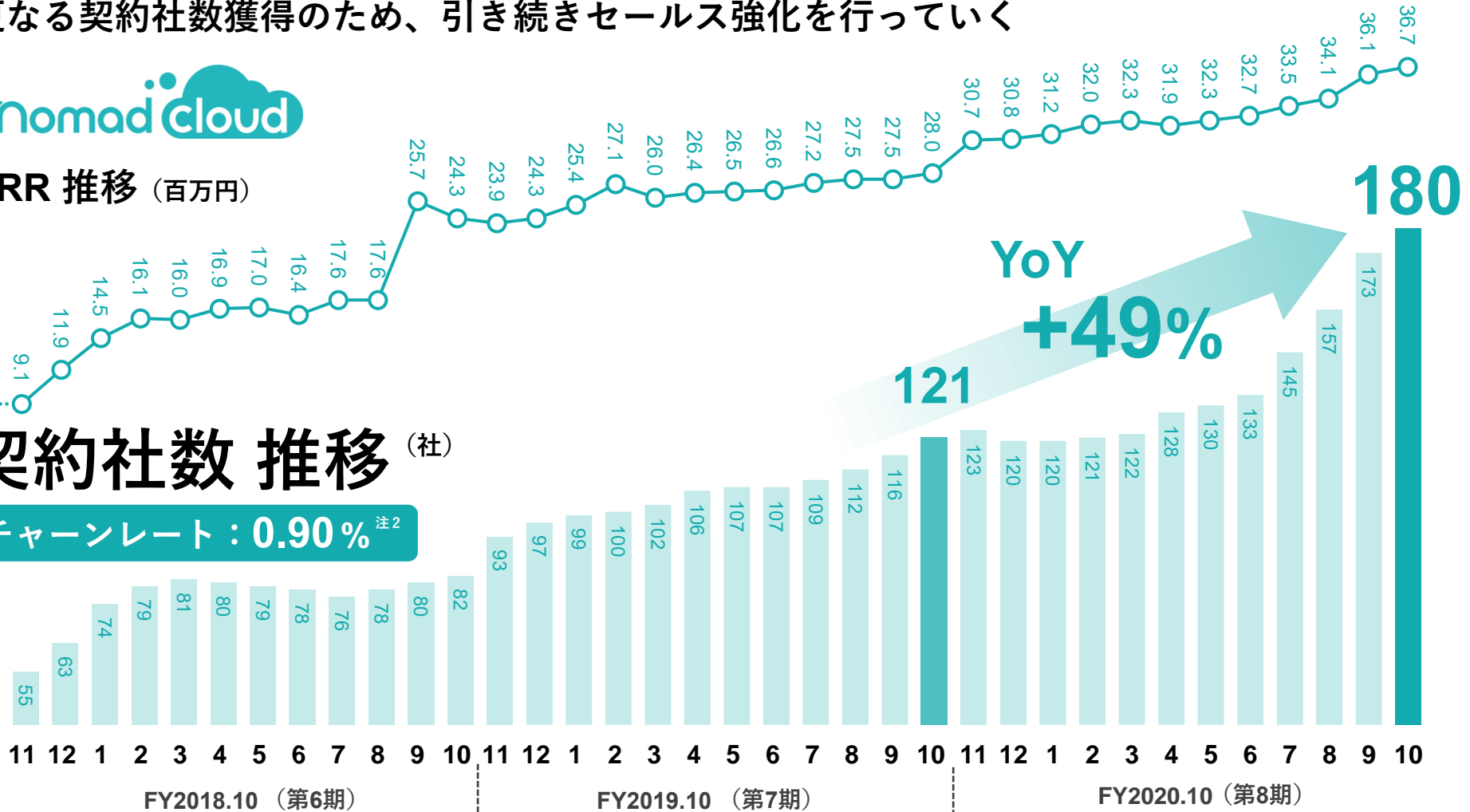


MRR 推移 (百万円)



契約社数 推移 (社)

チャーンレート: 0.90% ^{注2}



注1) システムを契約している仲介会社数

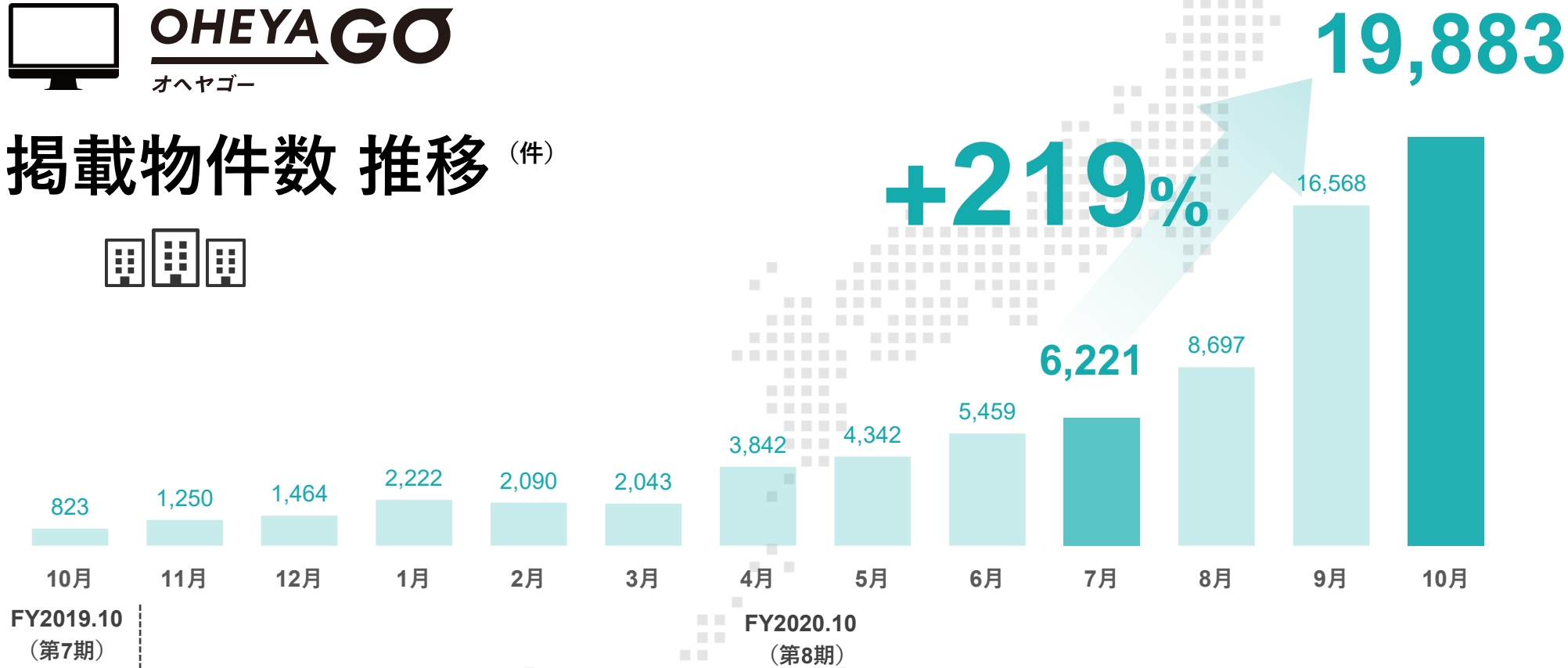
注2) 2019年11月から2020年10月までの1年間における平均月間チャーンレート

OHEYAGO KPI推移

管理会社向けSaaSの利用拠点増加に伴い、OHEYAGOへの物件掲載は好調に推移
 管理戸数の多い大手管理会社へ順次システム導入されたことにより掲載物件数は約2万件に



掲載物件数 推移 (件)



付帯サービス事業KPI推移

付帯サービスは電子入居申込時に電気、ガス、引越業者等の提携先に送客することでマネタイズ
電子入居申込の導入拠点数は2年連続No.1で、成長が加速し、YoY+610%の1,634拠点と約7倍に



業界導入社数
2年連続 No.1 注1

電子入居申込

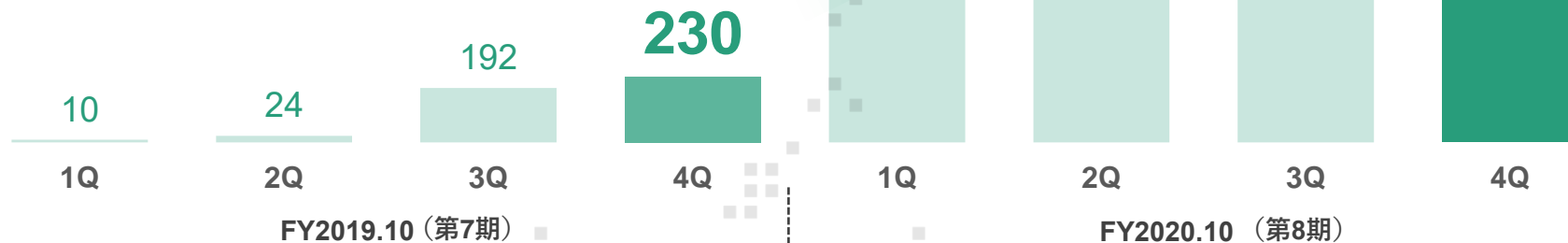


電子申込利用数 推移 (件)



注2

導入拠点数 推移 (拠点)



YoY
+610%

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。

ITANDI プロダクト成約企業（一部抜粋）

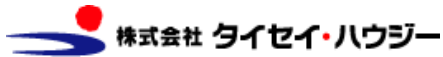
ITANDI BB、ノマドクラウドともに業界大手への導入実績（五十音順）

ITANDI BB（管理会社向けSaaS）



伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社

CENTURY 21

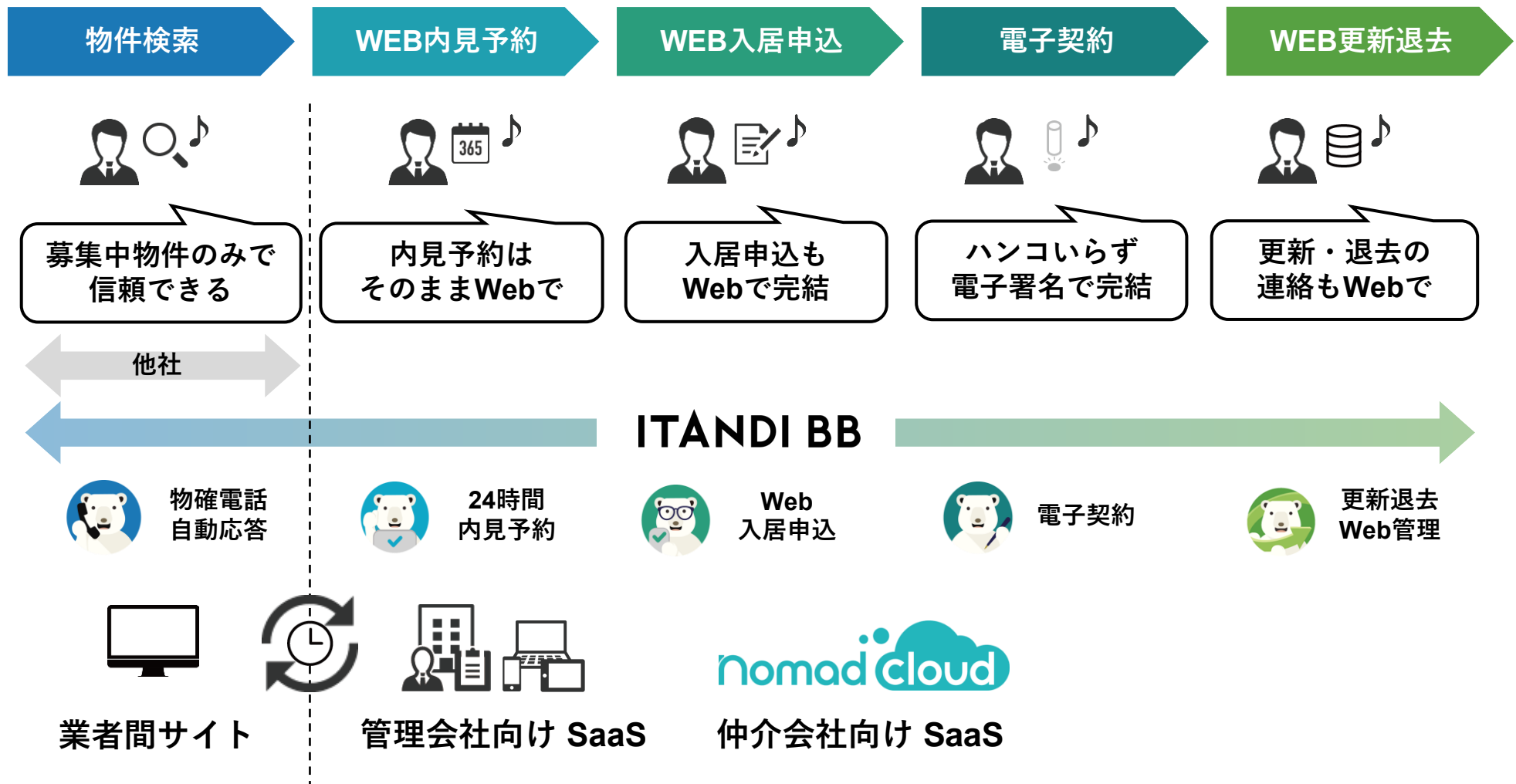


nomad cloud（仲介会社向けSaaS）

S-FIT



不動産賃貸業務をワンストップ&オンライン化



ITANDIの戦略

リアルタイムな物件データベースを軸に各サービス拡大



掲載物件数拡大およびサービス改善

ITANDI BB



管理会社向けSaaS

電子申込・契約で圧倒的シェアNo.1へ向け投資



仲介会社向けSaaS

セールス強化、OHEYAGO連携で収益拡大

FY2021.10 業績予想 および戦略について

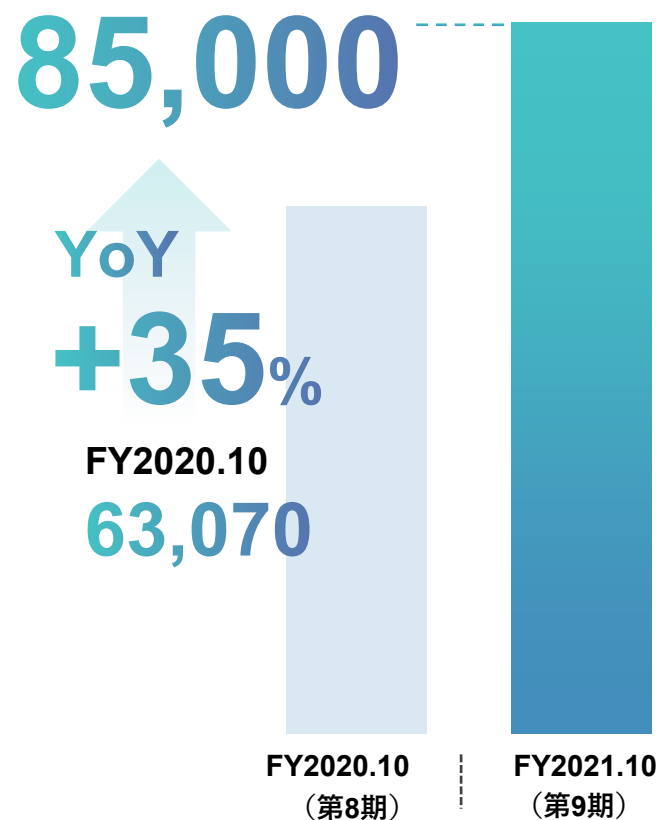


GA TECHNOLOGIES

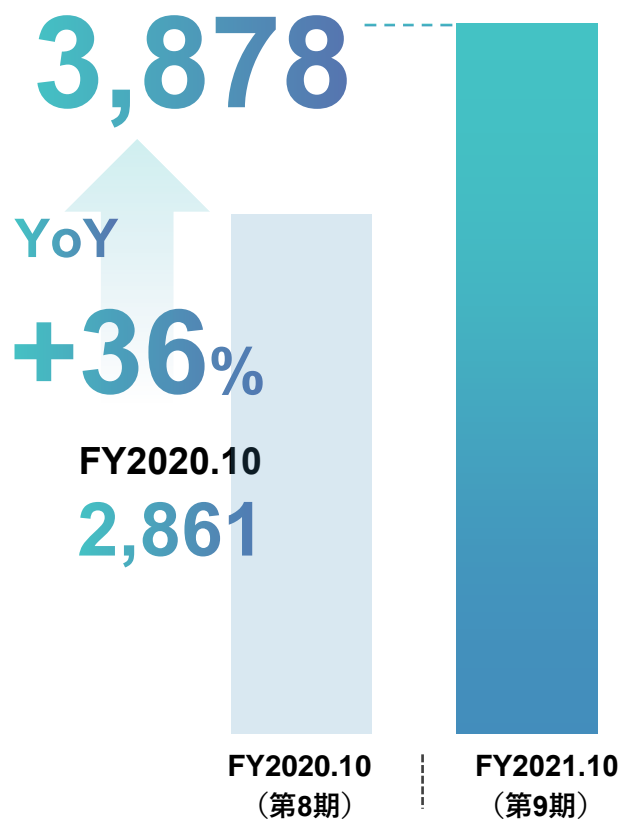
FY2021.10 業績予想

2021年10月期においても成長にコミットし、人員採用含め積極的な投資を継続
YoYで売上高+35%、EBITDA+36%、営業利益+30%と更なる収益拡大を目指す

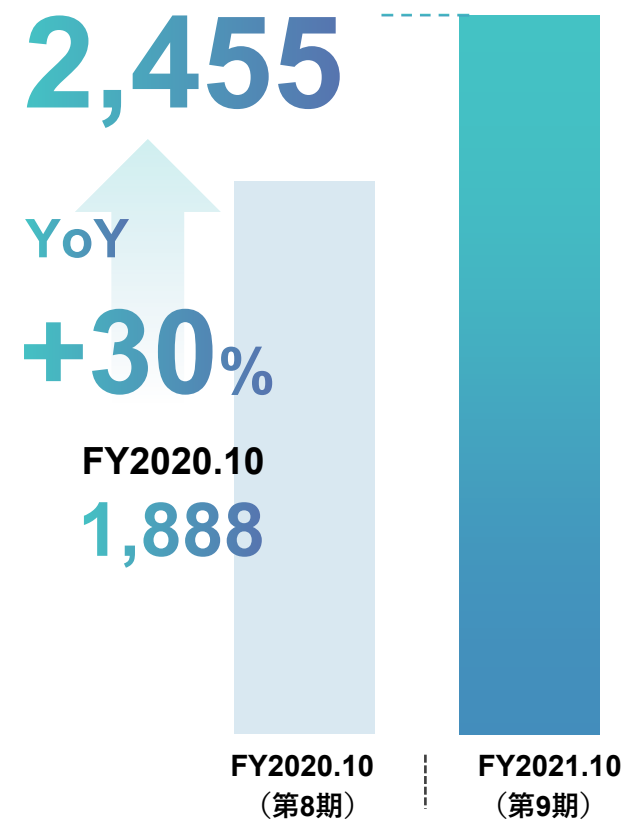
FY2021.10 売上高 (百万円)



FY2021.10 EBITDA



FY2021.10 営業利益



FY2021.10 業績予想の前提の考え方

RENOSY iBuyer

- ・ セールス人員数は、2021年10月末時点で100名規模まで増員を目指す
- ・ ARPAはシステム投資や営業の仕組化を進めることで更なる向上を目指す

RENOSY Living

- ・ セールス人員数は、2021年10月末時点で80名規模まで増員を目指す
- ・ iBuyerで培った事業成長の成功モデルを再現させることで、ARPAも更なる向上を目指す

ITANDI

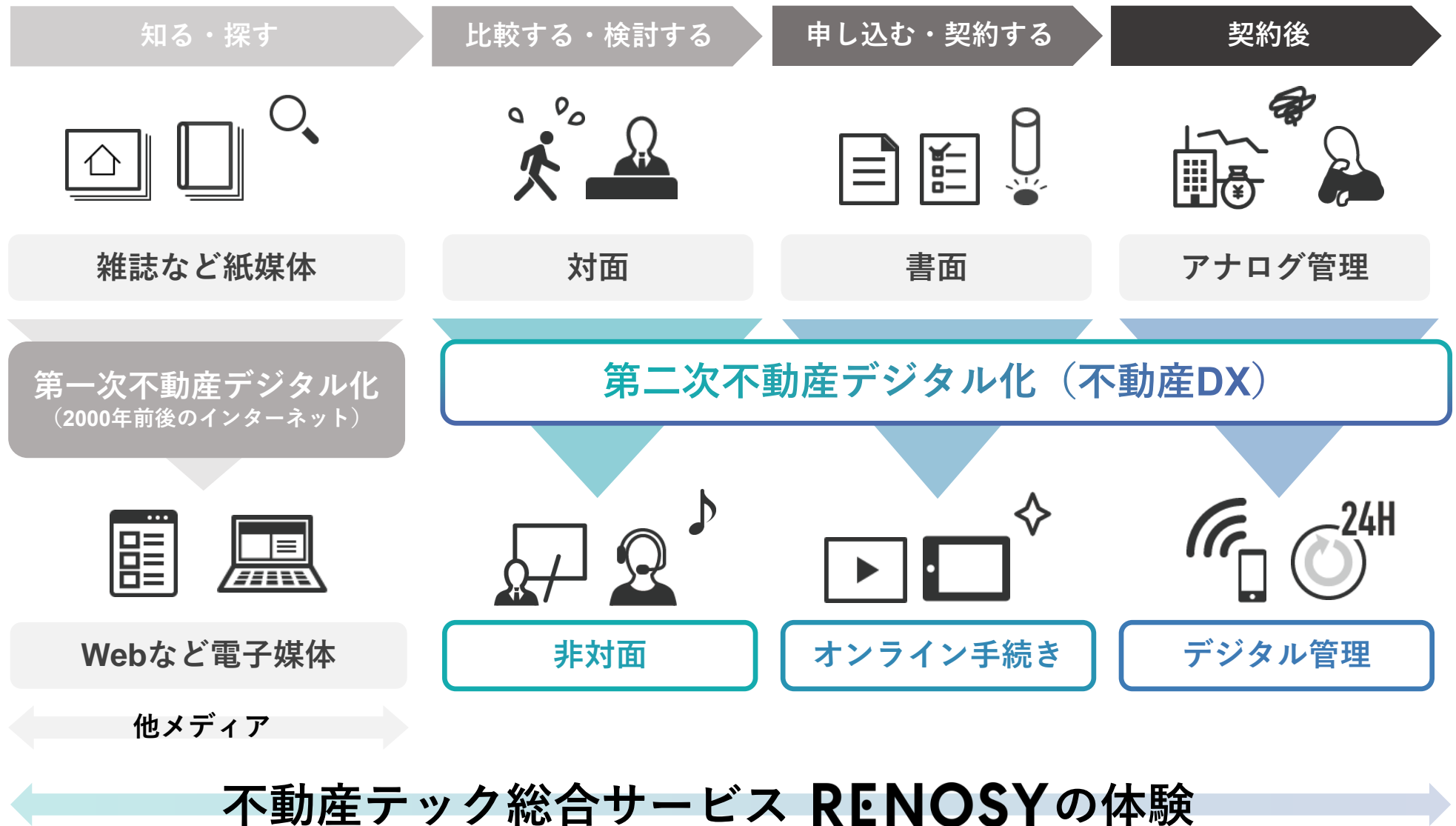
- ・ セールス及びCSの強化により導入社数を継続的に増加させ、更なるMRRの拡大を目指す
- ・ OHEYAGOの事業化及び電子契約における市場シェア獲得の為に投資を継続

FY2021.10 業績予想

(金額単位：百万円)

	FY2021.10 業績予想 ①	FY2020.10 累計 ②	増減率 (①/②)
売上高	85,000	63,070	+35%
EBITDA	3,878	2,861	+36%
営業利益	2,455	1,888	+30%
経常利益	2,060	1,654	+25%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,000	903	+11%

20年ぶりに起こる不動産業界のパラダイムシフト

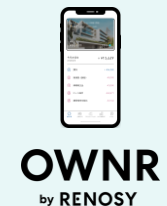
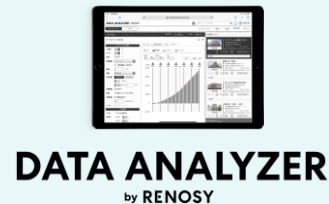


GAテクノロジーズの戦略（リアルとテックの融合）

メディア運営から不動産取引まで一気通貫に行うことで、安定した高品質のサービスとなめらかな顧客体験を提供する



iBuyer事業



Living事業



不動産テック総合サービス **RENOSY** の体験

GAテクノロジーズの戦略（RENOSYリニューアル）

これまで複数のサイトにまたがっていたサービス群を「RENOSY」に統合。「住まい探しと資産運用を、もっとカンタンに。」をコンセプトに、12月よりサービスの本格提供開始

業界最高水準の サービスラインナップを RENOSYに統合



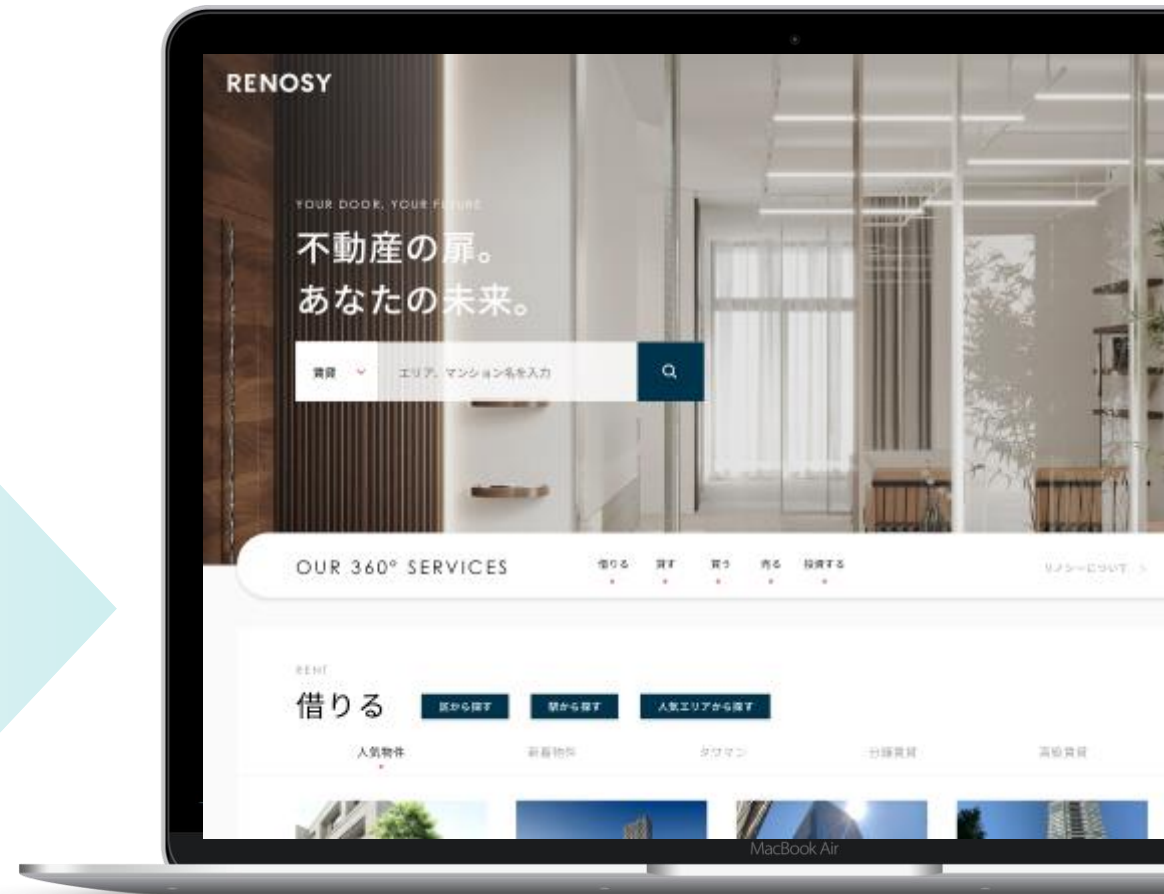
RENOSY 住まいの窓口
RENOSY スマート売却



MODERN
STANDARD



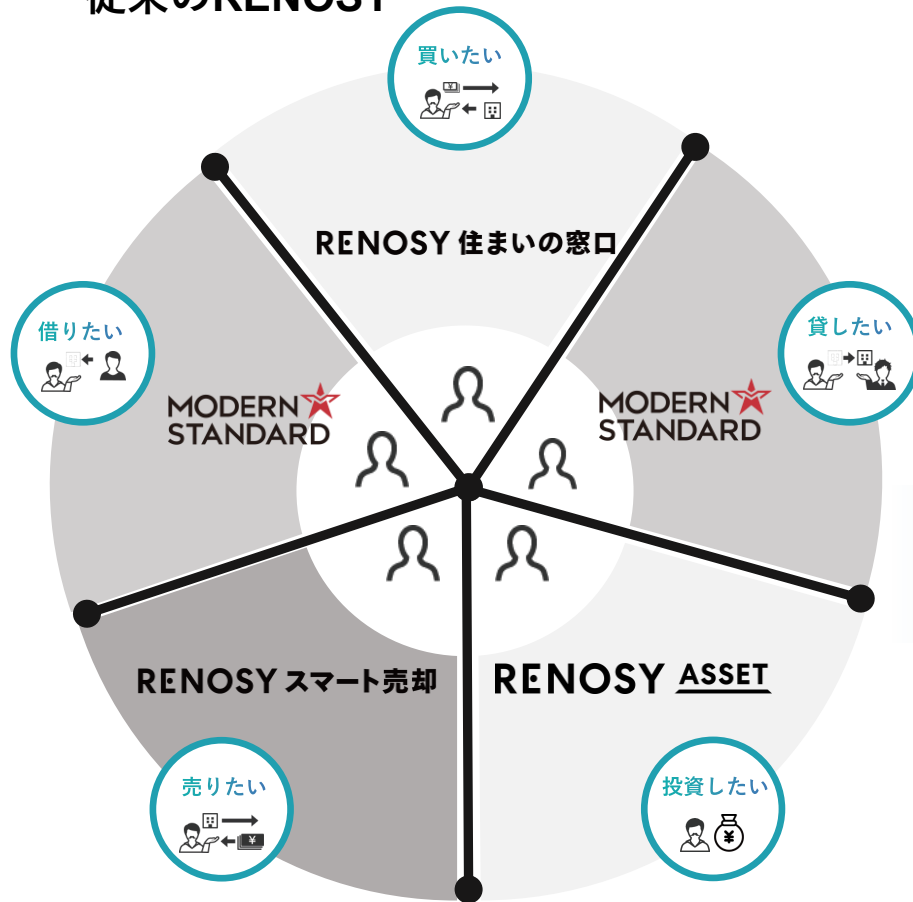
RENOSY ASSET



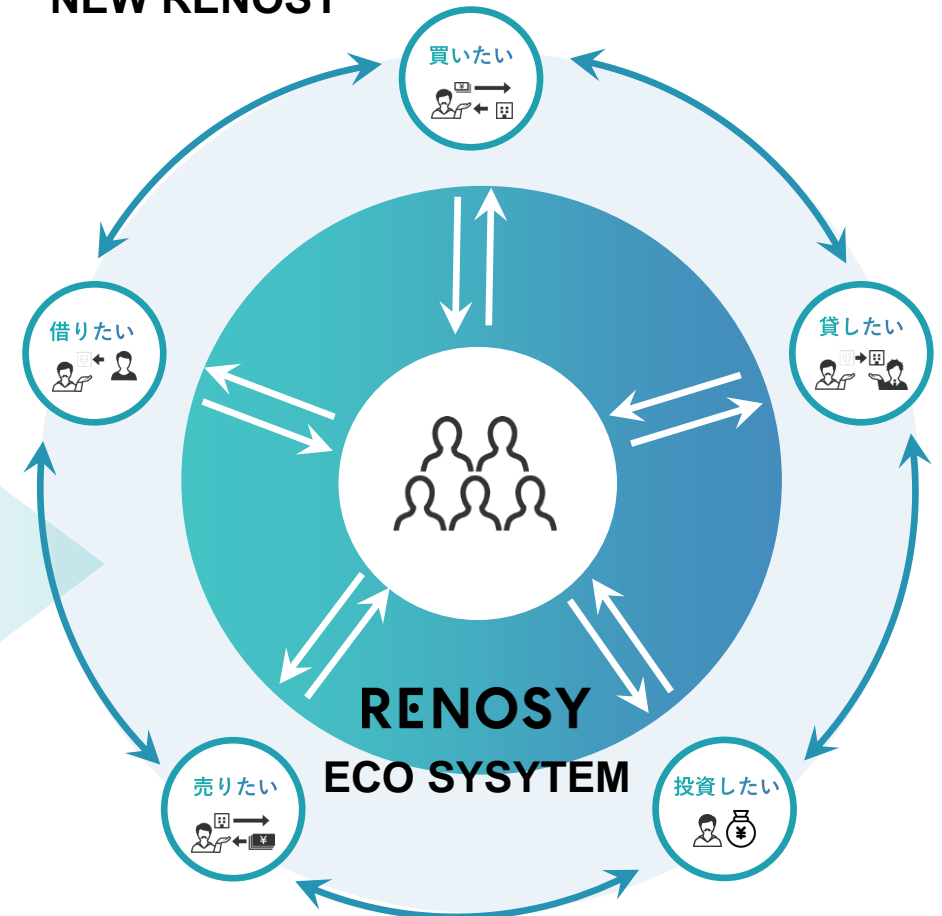
GAテクノロジーズの戦略（ワンストップの追求）

RENOSYにブランドを統合することにより、ユーザーの入り口を一本化し、RENOSYのエコシステムをよりなめらかに

従来のRENOSY



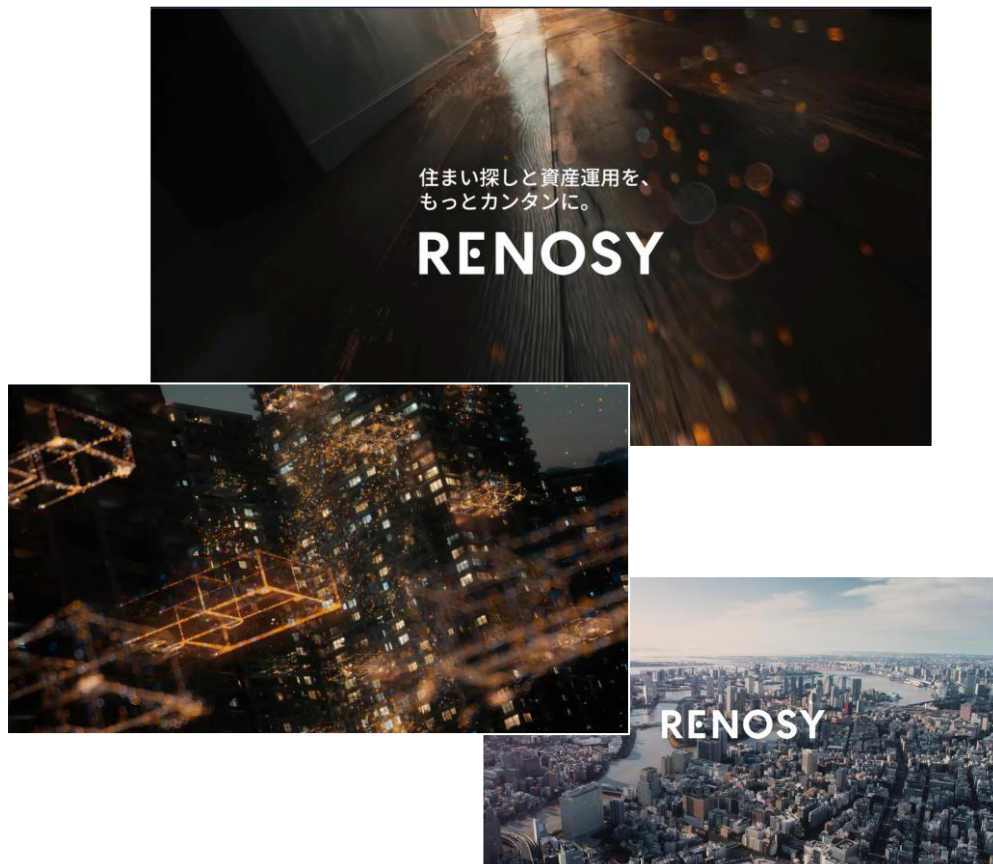
NEW RENOSY



GAテクノロジーズの戦略（認知拡大&ブランド強化）

「RENOZY」の認知拡大のためのブランドムービーを制作。12月17日よりオンライン媒体へ広告を配信。またエージェントのユニフォームも導入し、リアル接点でのブランド訴求も強化

RENOZY ブランドムービー



RENOZY エージェント ユニフォーム



GAテクノロジーズの戦略（業界全体のDX推進）

自社開発したプロダクトを自社グループ内の不動産取引に実際に用いることで、プロダクトのPDCAサイクルを高速化し、価値のあるプロダクトを他の不動産関連企業に外販



This section shows the partnership between GA Technologies and RENOSY X:

- GA TECHNOLOGIES** (Left): Includes icons for MKTG, SUPPLIER, and AGNT.
- GA TECHNOLOGIES** (Center): The main logo.
- RENOSY X** (Right): The main logo.
- 投資用不動産買取再販会社** (Investment real estate buyback and resale company): Represented by a building and person icon.
- 売買仲介会社** (Buy/sell brokerage company): Represented by a storefront and person icon.

This section shows the partnership between ITANDI, RENOSY ASSET MANAGEMENT, and MODERN STANDARD:

- ITANDI** (Left): Includes five polar bear icons.
- RENOSY ASSET MANAGEMENT** (Center): The main logo.
- MODERN STANDARD** (Top Right): The main logo with a red star.
- ITANDI** (Right): The main logo.
- 賃貸仲介会社** (Lease brokerage company): Represented by a storefront and person icon.
- 賃貸管理会社** (Lease management company): Represented by a building and person icon.

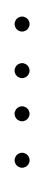
業界全体のDX推進① (RENOSY X)

MORTGAGE GATEWAY by RENOSY

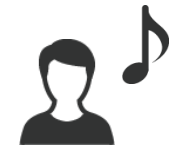
不動産会社・金融機関への導入を加速



(不動産提携企業170社以上)



ツールに一度
入力すればOK



情報入力

審査時間も
短縮できる

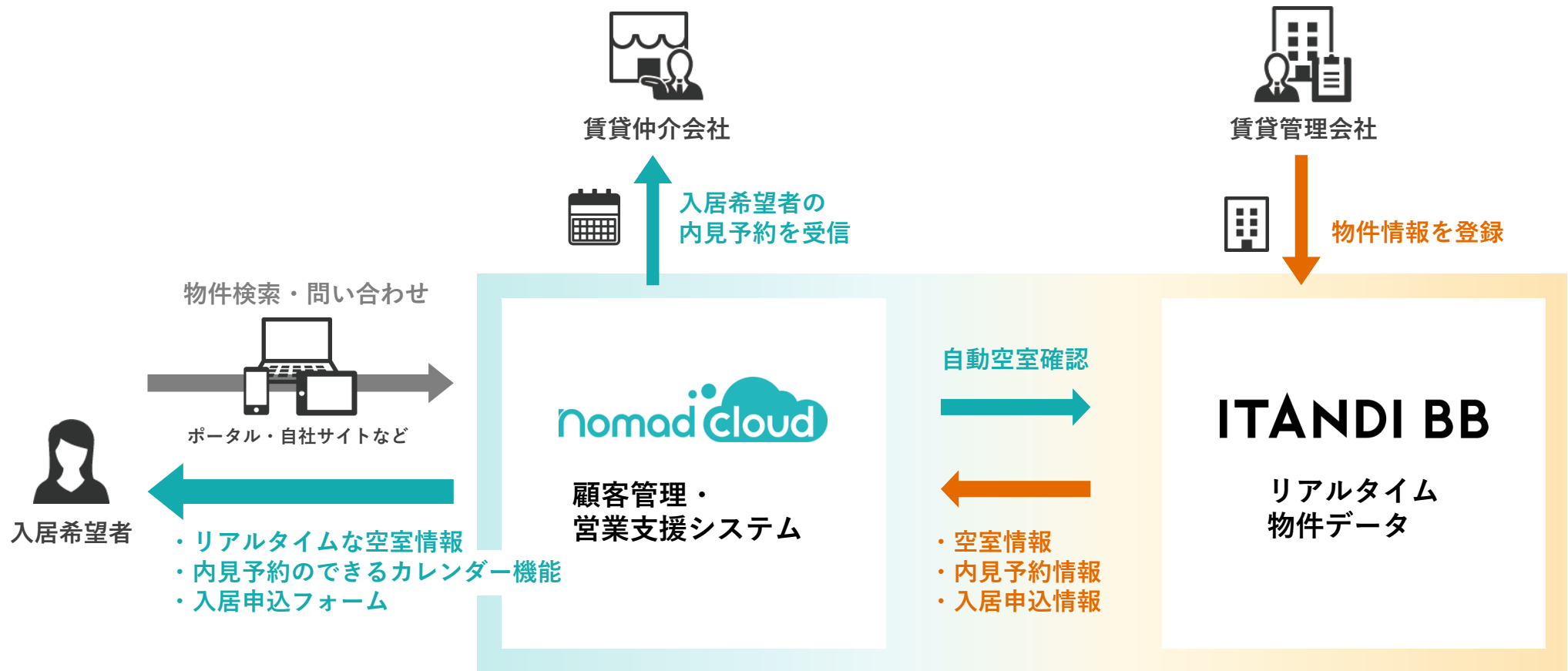


金融
機関

情報確認

業界全体のDX推進② (ITANDI)

リアルタイムな物件情報と入居希望者を直接繋げ、物件問い合わせから内見予約までを自動化



M&A戦略（神居秒算の進捗状況）

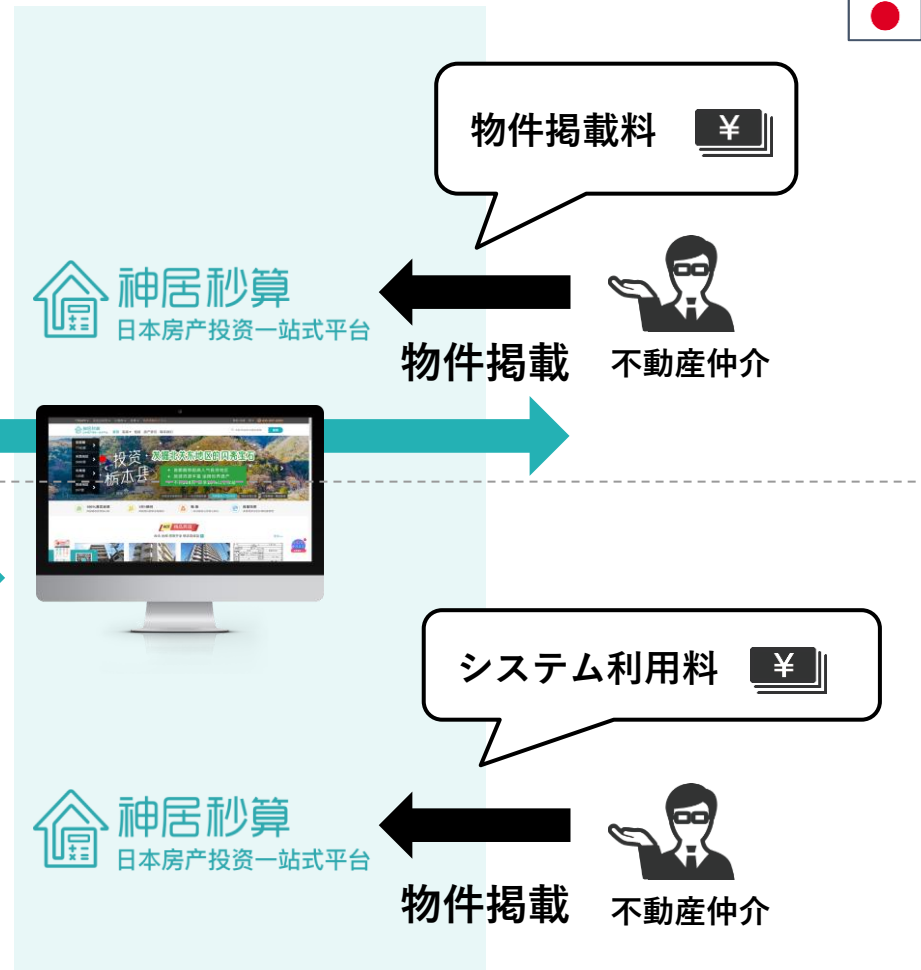
海外展開の足掛かりとして、中華圏最大の日本不動産投資プラットフォーム「神居秒算」を2020年9月に取得。2021年10月期は投資時期と位置づけ、ストック、フロービジネスを強化中。



Stock Business



Flow Business



事業成長の再現性

BtoC・BtoBそれぞれにおいて成功している事業の成長手法を、投資フェーズの事業に再現性を持って活用することで、事業成功の確度を高める。

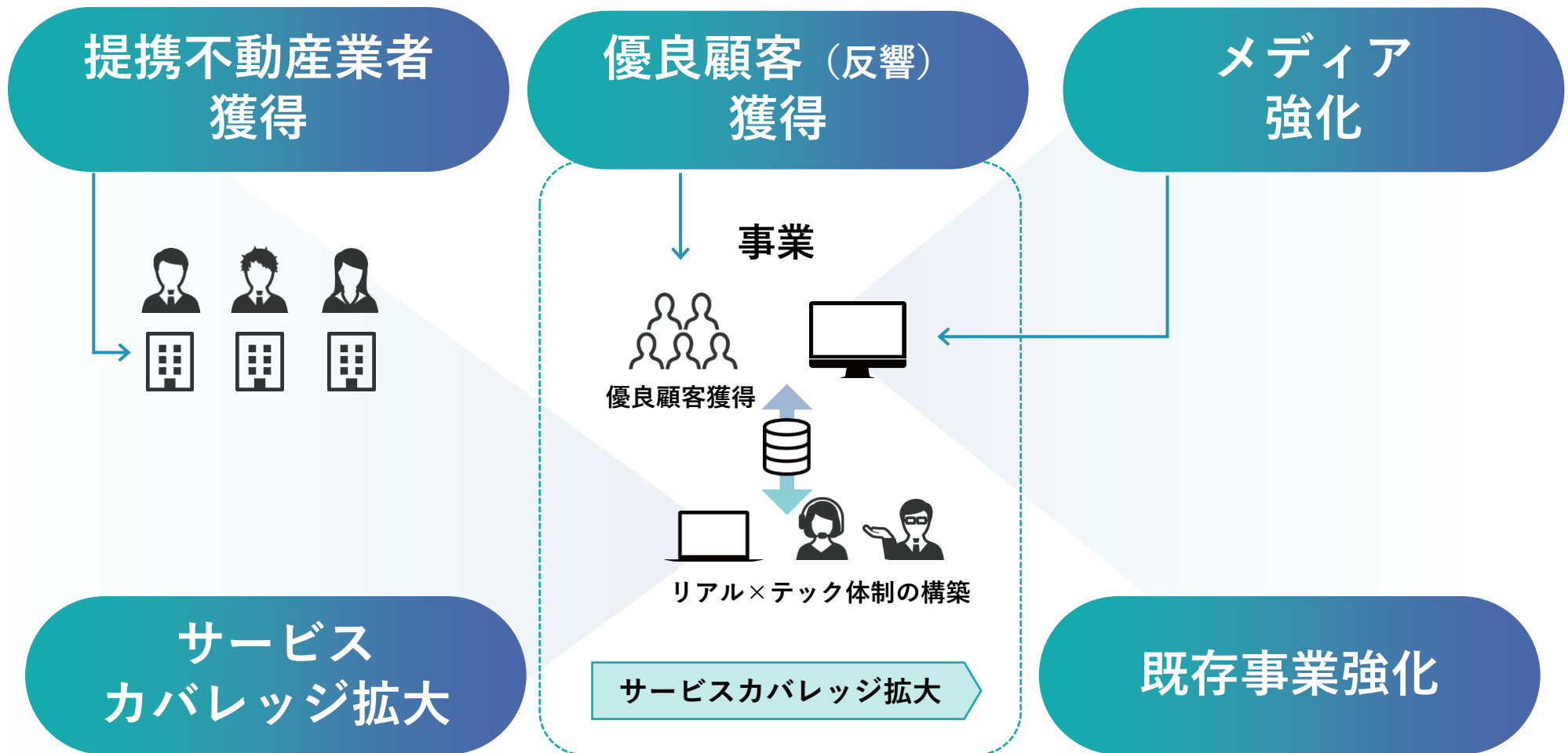


事業成長の再現性

Appendix






M&A戦略と基準

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による貢献領域

グループ会社各社の事業シナジー

	 ITANDI 2018年11月	注1)  LEGAL ASSURENT COMPANY 2018年11月	 Yes Renovation Package Renovation For Rent 2019年9月	 MODERN STANDARD 2019年12月	 神居秒算 2020年9月
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	○	○	○	○	○

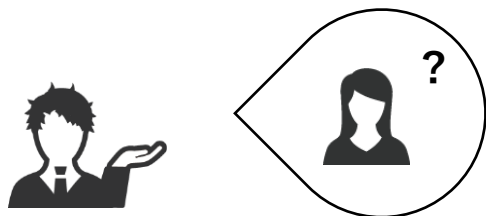
注1) 2020年5月に株式会社RENOSY ASSET MANAGEMENTに商号変更

GAが考える不動産業界の3つの課題

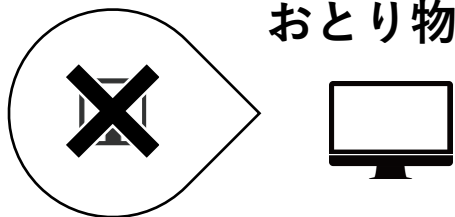
不動産業界全体にDXが必要

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



ITANDI事業

不動産管理 不動産仲介
システム市場 ^{注1)}

約
200億円

付帯サービス市場規模 ^{注1)}

約 **500億円**

OHEYAGO TAM ^{注2)}
(賃貸仲介市場)

約 **1,900億円**

Living事業

東京都中古住宅不動産の
推計取扱高 ^{注3)}

約
4兆円

首都圏中古住宅不動産の
推計取扱高 ^{注3)}

約 **8兆円**

全国中古住宅不動産の
推計取扱高 ^{注3)}

約 **18兆円**

iBuyer事業

区分マンション
投資市場 ^{注4)}

約
1.5兆円

中古マンション投資市場に
おけるGAのTAM ^{注5)}

約 **13兆円**

証券化された
不動産の総額 ^{注6)}

約 **33兆円**

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。

注3) 「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。

注4) 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5) 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6) 「不動産投資市場の現状について」国土交通省

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

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

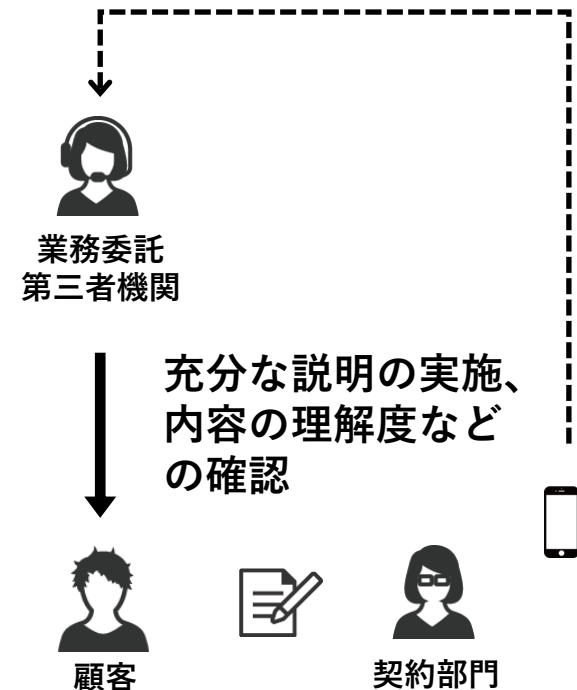


宅建免許保有の
専門チームによる
物件契約

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



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、
在学中に起業を経験
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
カク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

SDGs / ESG の積極的な取り組み

ペーパーレス化による
地球環境資源への配慮



GAグループ内で使用するシステムや、他社にSaaSとして提供するシステムで、ペーパーレス化を促進するプロダクトを展開。業界全体のペーパーレス化促進を進める

<ペーパーレス化を促進するプロダクト群 (例)>



MORTGAGE GATEWAY by RENOSY

INSIGHT by RENOSY **SUPPLIER** by RENOSY

中古不動産の流通を活性化させ、
持続可能なまちづくりに貢献



GAグループでは、事業を通じて中古不動産の流通を活性化させていく。また、中古不動産に対するリノベーション事業などで、持続可能なまちづくりへの参加を行う

RENOSY



スポーツ支援・アスリート支援

<川崎フロンターレ オフィシャルスポンサー>



※明治安田生命J1リーグ【2020シーズン 優勝】

<パラアスリートの採用>

<日本ブラインドサッカー協会 パートナー>



※当社社員
寺西一 選手(ブラインドサッカー) / 藤本佳伸 選手(車いすテニス)

<学生スポーツの支援 / スポーツ選手のキャリア支援>



青山学院大学サッカー部への協賛



立正大学サッカー部への協賛

Football Assistへの協賛

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	11億8,235万9,020円（2020年10月末日時点）
従業員数 ^{注1}	571名（2020年10月末日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・不動産テック総合ブランド「RENOSY」の運営・「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・中古マンションのリノベーション設計加工
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。