

株式会社 GAテクノロジーズ

FY2021.10 1Q

決算説明資料

2020.11.1 - 2021.1.31

2021年 3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

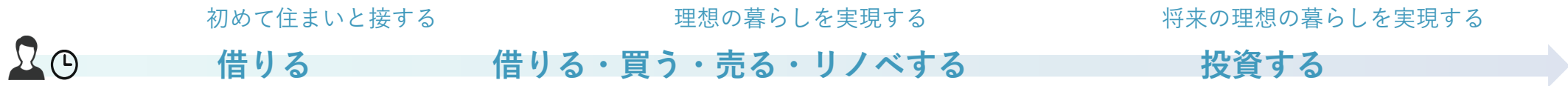
---

世界のトップ企業を創る。

# 事業内容と マーケット規模

# 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

**BtoC**

高級賃貸仲介事業 売買仲介事業  
リノベーション事業

買取再販事業  
不動産管理事業

**OHEYA GO**  
オヘヤゴー

**RENOSY**

賃貸

ワンストップで全ての領域をカバー

売買

賃貸BtoB事業

**ITANDI BB**

**nomad cloud**

**BtoB**

売買BtoB事業

**RENOSY X** (リノシークロス)

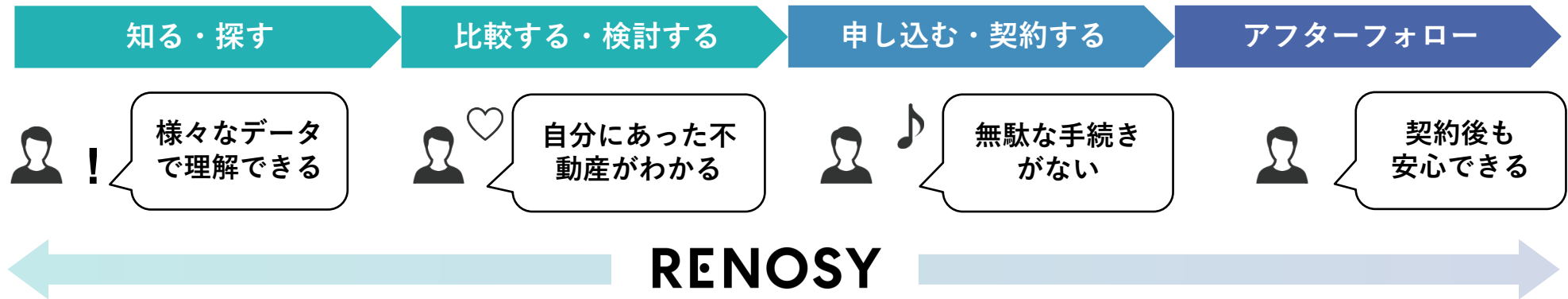
**MORTGAGE GATEWAY** by RENOSY

2秒でブッカク!

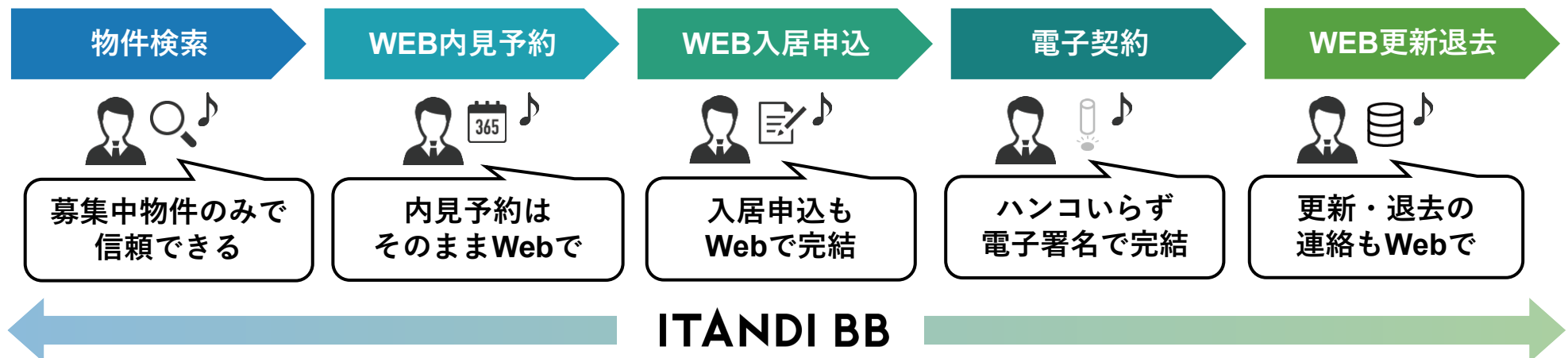
ブッケンSCAN!

## 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

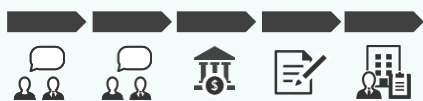


不動産業界の課題をDXで解決し、なめらかな顧客体験を提供する



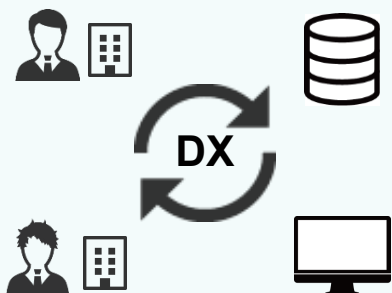
## リアルとテックの融合

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

## なめらかな顧客体験を提供するサービスラインナップ

不動産テック  
総合サービス

# RENOSY



住まい探しと資産運用を、  
もっとカンタンに。

セルフ内見型  
賃貸サイト

# OHEYA GO



スマホ一つで、  
あなたのペースで、  
理想の物件に出会える

リアルタイム  
不動産業者間サイト

# ITANDI BB



物件確認不要の  
「リアルタイム」  
不動産業者間サイト

中華圏向け不動産  
インバウンドポータル

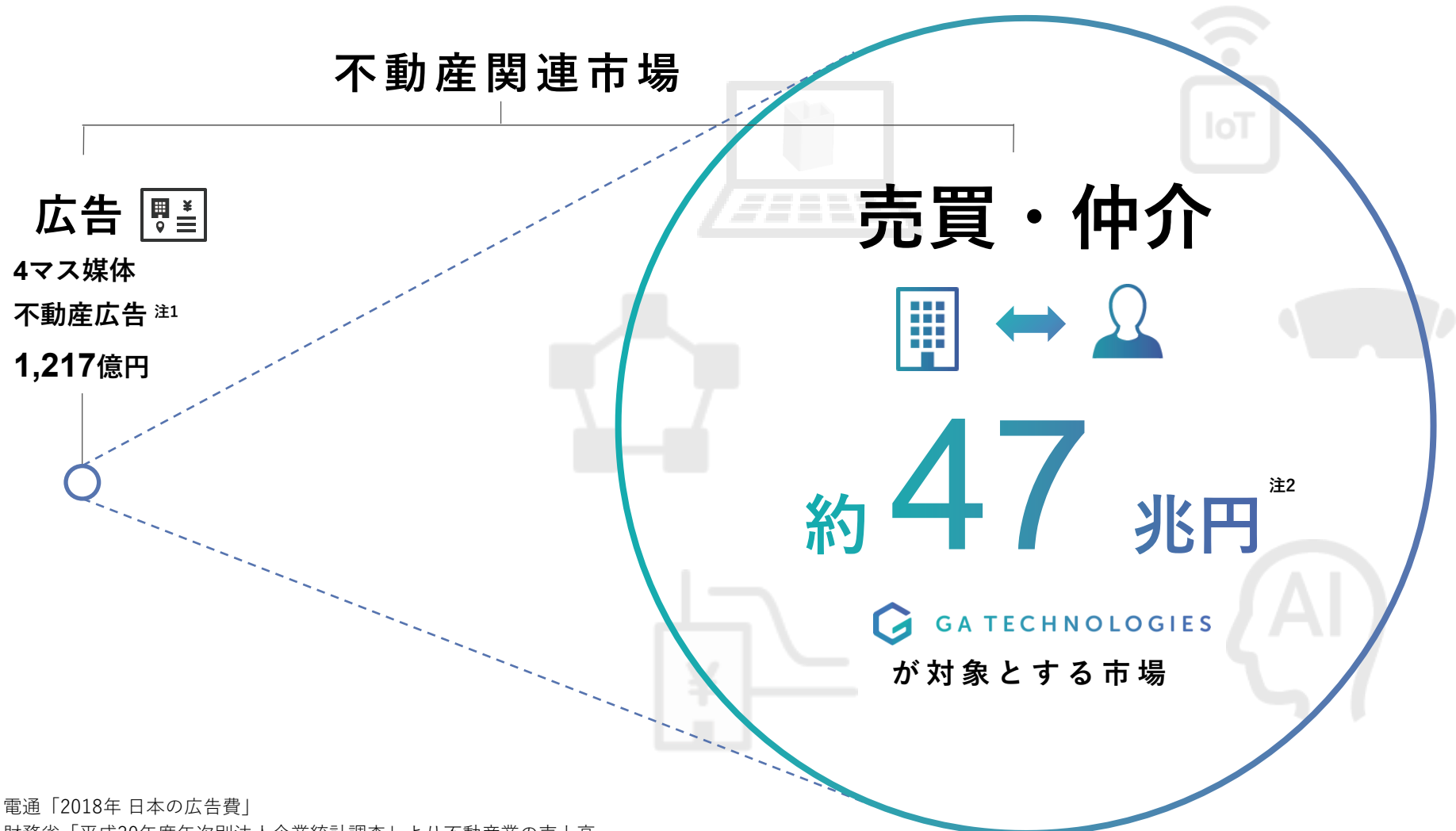
# 神居秒算



インバウンド日本不動産  
トータルサポート No.1

# 対象はリアルな市場

不動産関連広告市場に比べ、不動産の売買・仲介を伴うリアルな市場は巨大

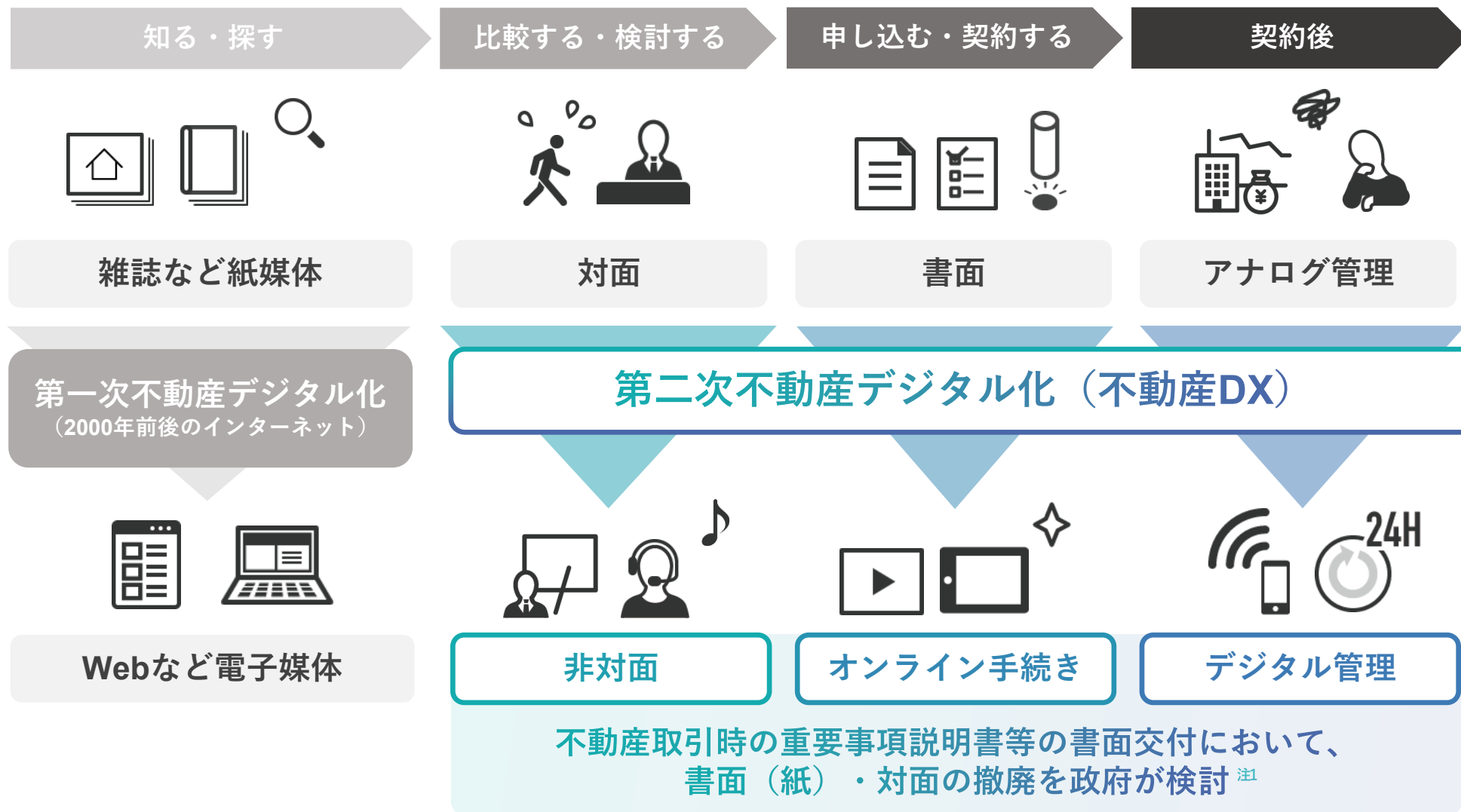


注1) 電通「2018年 日本の広告費」

注2) 財務省「平成30年度年次別法人企業統計調査」より不動産業の売上高



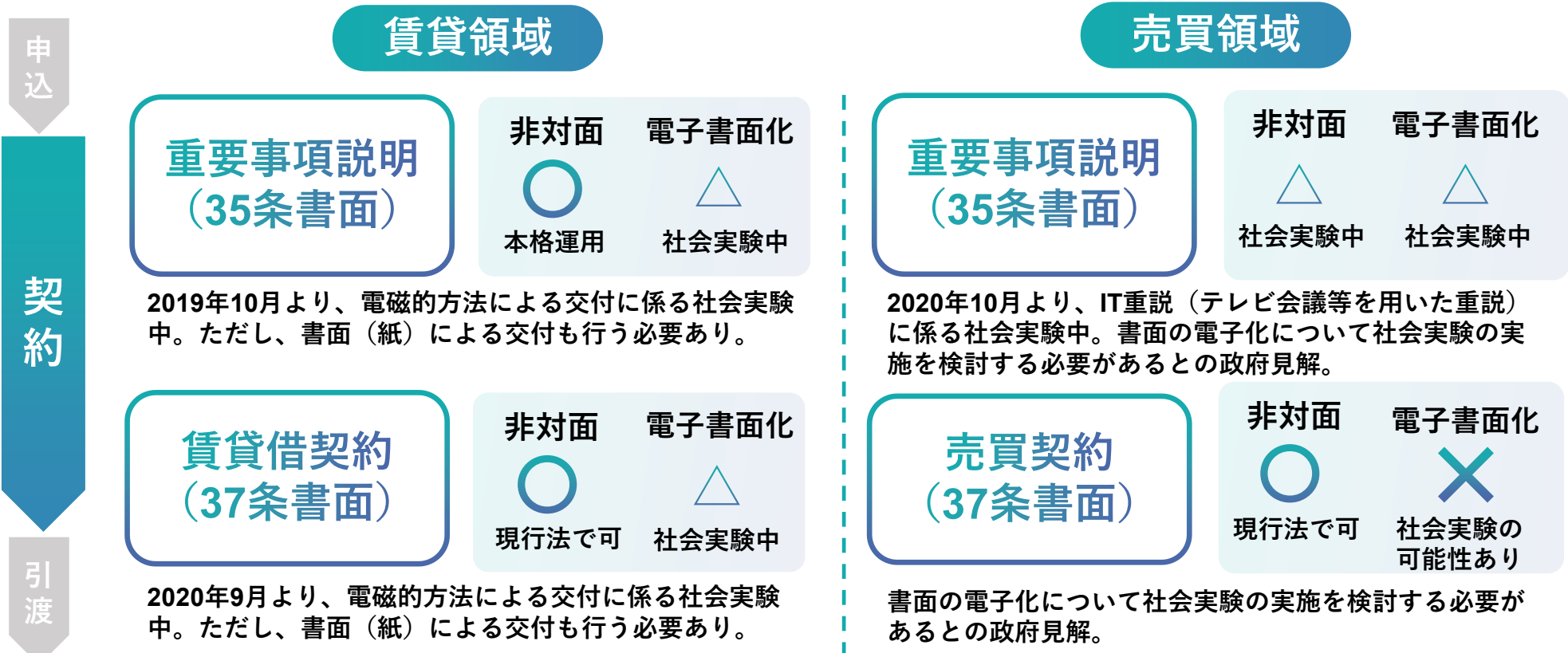
# 20年ぶりに起こる不動産業界のパラダイムシフト



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



政府はデジタル化を強力に推進するためのデジタル改革関連6法案を2月9日に閣議決定。IT重説の完全デジタル化実現を含む宅地建物取引業法の改正も含まれている。<sup>注1</sup>

注1) 「IT重説の完全デジタル化は22年に解禁」 日刊不動産経済通信 2021.2.9

# GAグループのアドバンテージ

エンジニア比率は約3割。ソフトウェアの内製化を含むITへの投資を積極的に実施  
経済産業省および東京証券取引所より「DX銘柄2020」に選出

## テクノロジー領域に対する投資



157人

エンジニアの比率は27%

エンジニア従業員数  
2021年1月末時点



## PropTechに対する認知



選出された35銘柄のうち  
不動産業界に属するのは  
GAを含み2銘柄のみ

# マーケットプレイス構想



GA TECHNOLOGIES



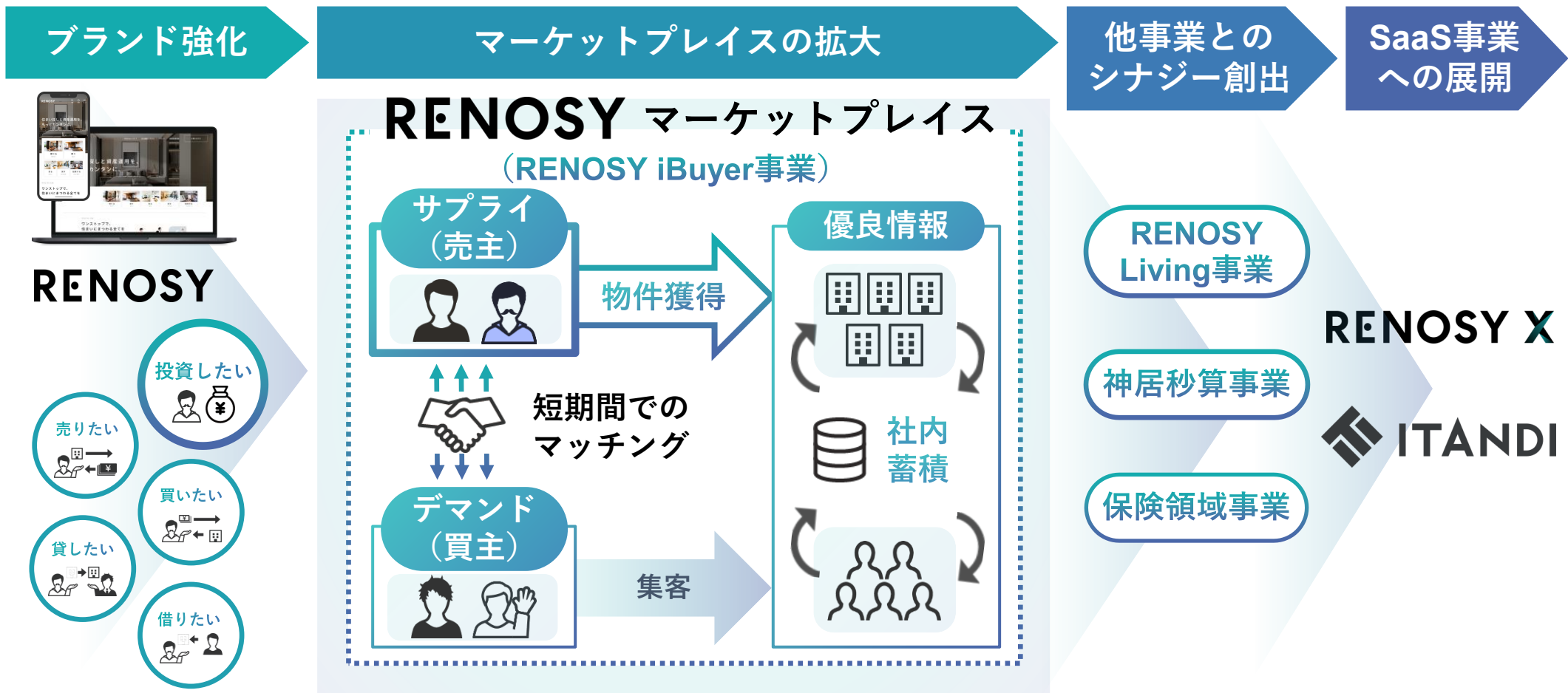
# 1.5兆円のコンパクト マンスション投資市場 全てを取るために、 1Qは体制を整えた



# そして真に目指すは、 中古マンション 投資市場13兆円

# GAテクノロジーズの戦略（マーケットプレイス構想）

1. サービス品質・ブランドを向上させることで、顧客認知をあげ、強い口コミ効果で更なるエンドユーザーを獲得し、グロースループを構築
2. サプライ（売主）・デマンド（買主）を近づけることによる商品調達力の強化



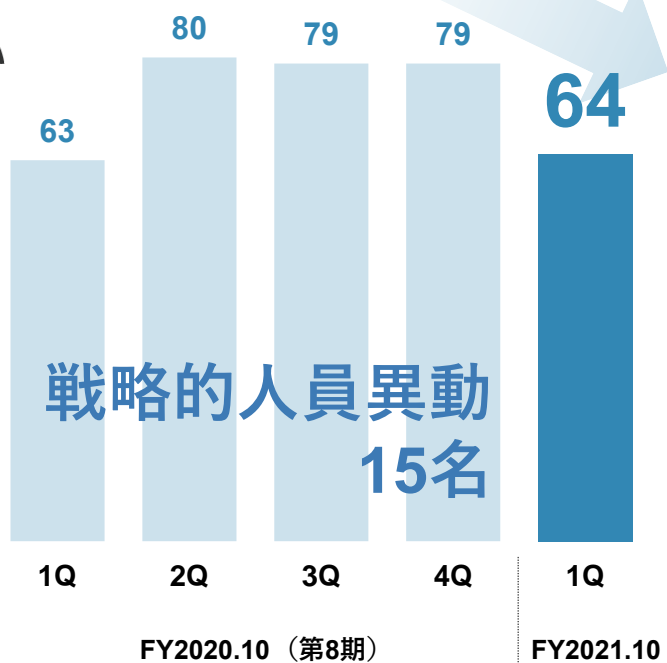
# マーケットプレイス構想への着手

■iBuyerセールス人員をCS（カスタマーサクセス）、サプライヤー等へ戦略的に15名異動

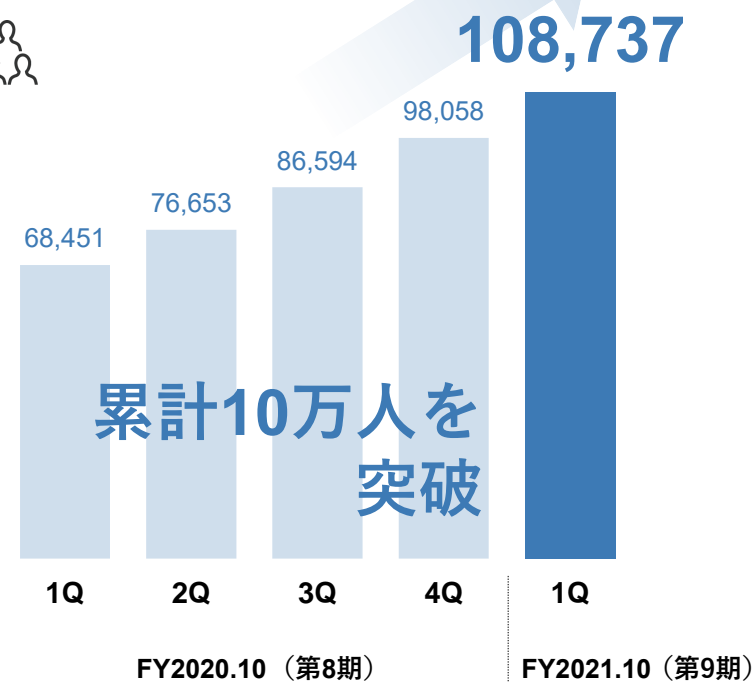
- ・CS：顧客満足度の向上により、強い口コミ効果やLTVの上昇を狙う
- ・サプライヤー：商品調達の質・規模を向上

■RENOSY会員数はコロナ禍の影響なく好調に推移し、累計10万人を突破

## セールス人員数 推移 (人)



## RENOSY会員数 推移 (人)





# iBuyerセールス採用施策

現在

## 【採用強化施策】

- ・リファラル採用の強化
- ・iBuyer専任の採用組織を組成

## 【足元の採用状況】

- ・2月～3月には5名入社
- ・4月入社の新卒20名の配属を予定

## 【通期の採用計画】

- ・月間で2、3名の採用を計画
- ・2021年10月末には90～100名前後を想定

## 【マーケットプレイス構想の効果】

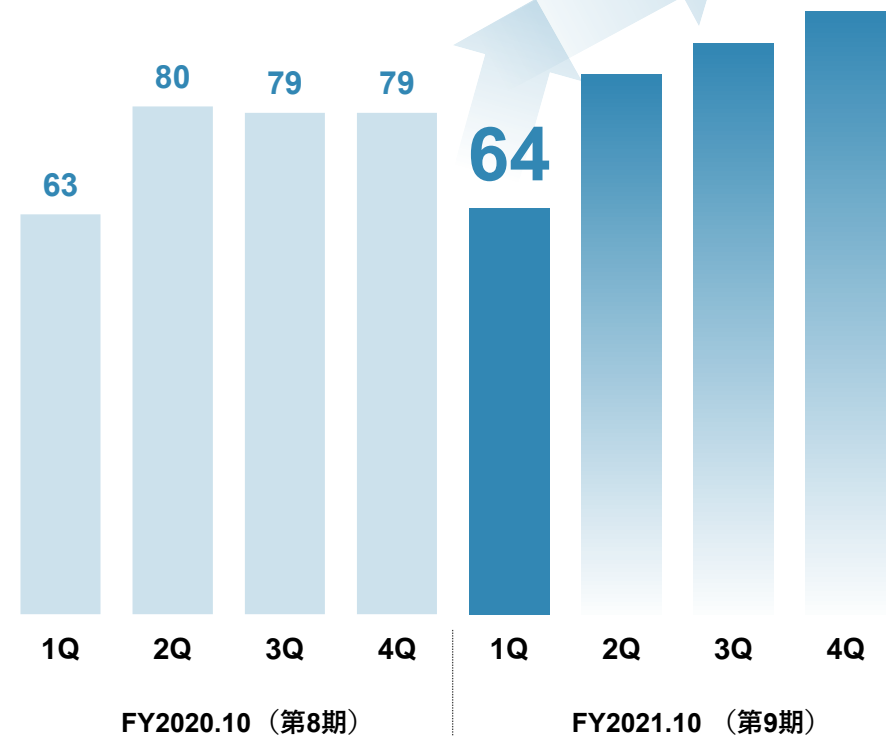
- ・中長期的な戦略では、  
マーケットプレイス構想の実現で、  
人員に比例しない大幅な成長へ

将来

## セールス人員数 推移 (人)

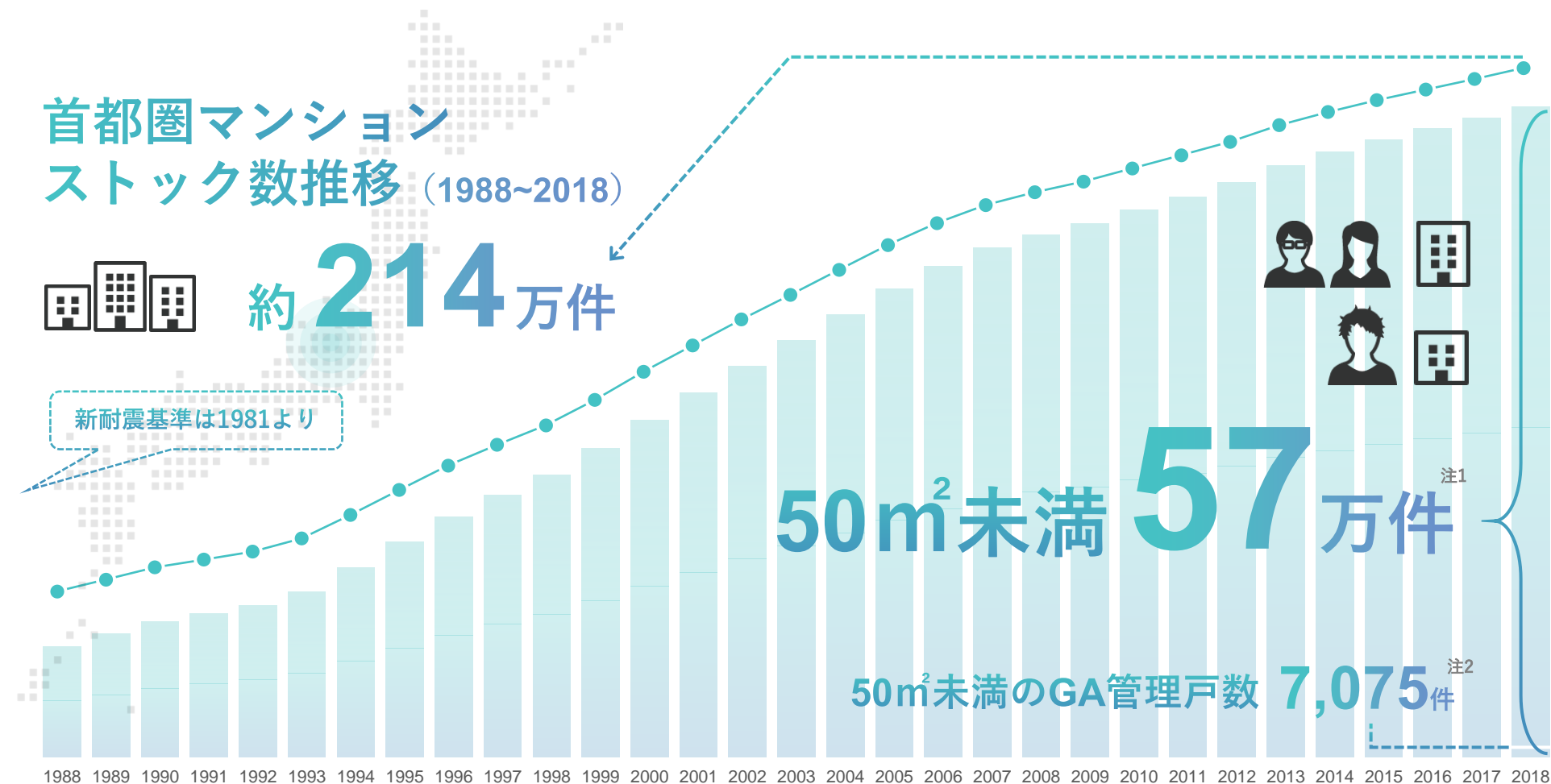


90～100名  
前後予定



# RENOSY iBuyer事業 市場ポテンシャル

iBuyerのメインターゲットである首都圏50㎡以下のマンションストック数は57万件と市場ポテンシャルは大きい

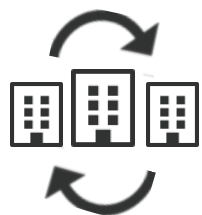


注1) 「全国マンション市場 40年史」不動産経済研究所2013.10, 「首都圏マンション市場予測 2013-2018」不動産経済研究所より推計 注2) 2021年1月末時点

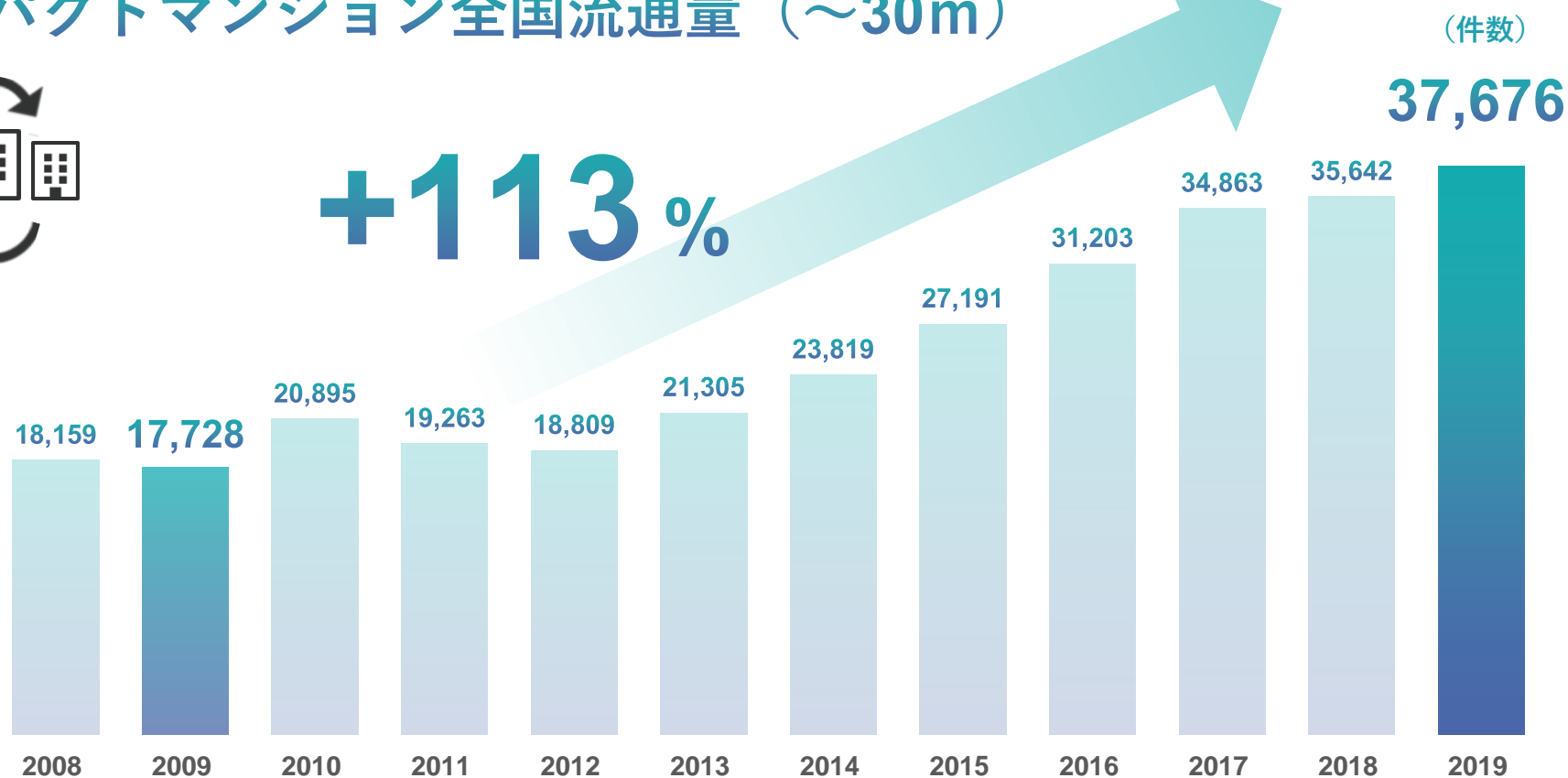
# コンパクトマンション市場動向

10年前と比べて2倍以上の流通があり、今後も市場の拡大が見込まれる

コンパクトマンション全国流通量（～30㎡）



+113%



注1) 「既存住宅販売量指数」 国土交通省 2020.4.28

# 不動産購入層のポテンシャル

iBuyerの顧客ターゲットである年収500万円以上の人口は全国で1,550万人おり、顧客開拓の拡大余地は非常に大きい

ローン可能人口  
(年収500万円以上と定義)

1,550万人<sup>注1</sup>

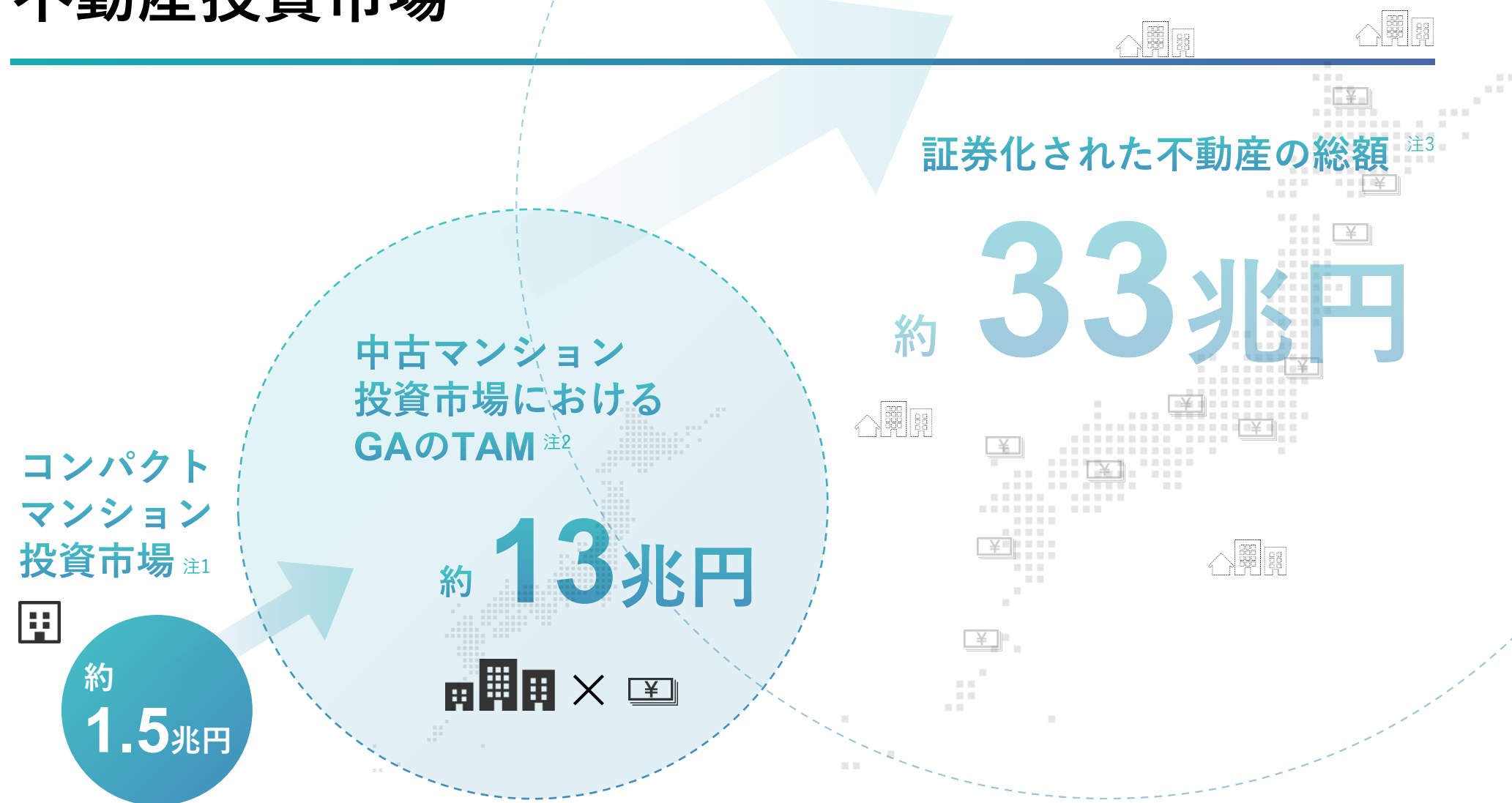


GA technologiesのオーナー数<sup>注2</sup>

3,819人

注1) 「平成30年分民間給与実態統計調査」国税庁 注2) 2021年1月末時点

# 不動産投資市場



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コンパクトマンションとし、自社で推計。  
注2) TAM (Total Addressable Market) は、首都圏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

# 事業構造の概要 注1

RENOSY事業で成長をけん引し、中長期的にはストックビジネスを拡大



注1) 事業構造の概念図であり、将来の収益予測を示すものではありません

# FY2021.10 1Q 業績 (連結)



GA TECHNOLOGIES

# FY2021.10 1Q業績ハイライト (連結)

売上高

**12,082** 百万円

YoY **+ 23 %**

売上総利益

**1,802** 百万円

YoY **+ 7 %**

営業利益

**-644** 百万円

YoY **- %**

## 【売上高】

YoY 23%増の約121億に、1Qにおいては過去最高を達成

## 【売上総利益】

YoY 7%増の約18億とマーケットプレイス構想を見据え、商品調達の質・規模を拡大したことに伴い、微増に留まる

## 【営業利益】

売上総利益の微増及び採用等の積極的な投資の結果マイナス季節偏重により、例年通り、下期に営業利益を計上見込



# FY2021.10 1Q事業別サマリー

## RENOSY iBuyer

戦略的なCS、サプライヤー部門等への異動によりQoQで15名のセールス人員が減少  
RENOSY会員数及びAPRAは好調に推移したものの、  
セールス人員異動により売上進捗は停滞

## RENOSY Living

2020年12月より、サービスラインナップを統合したRENOSYの本格提供開始  
iBuyer事業にて確立したOMO体制を展開中、更なる成長へ

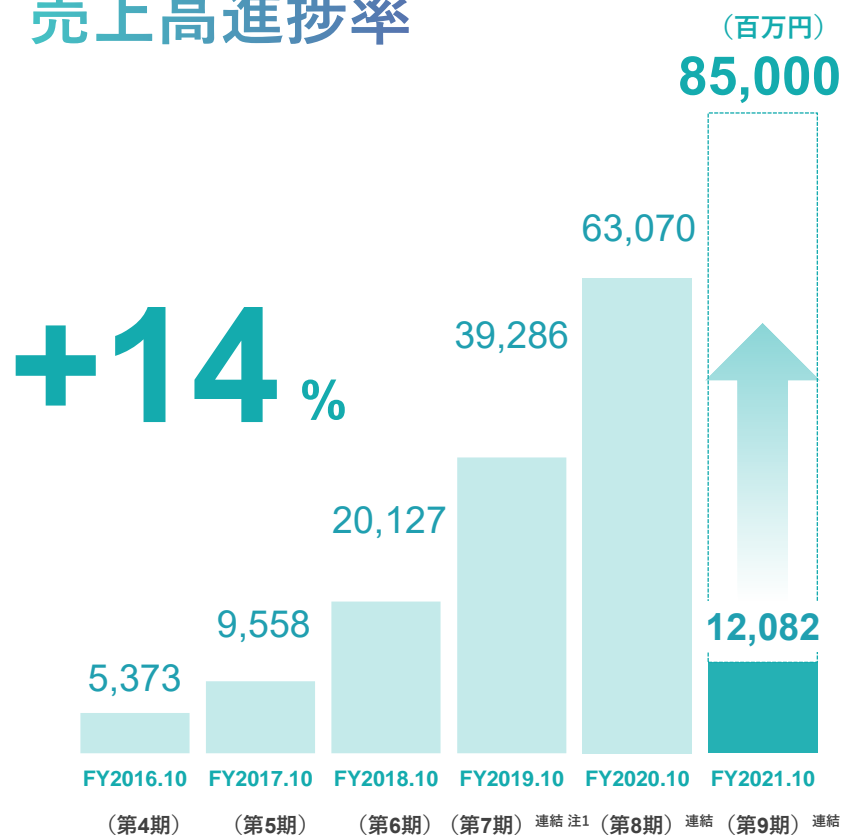
## ITANDI

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

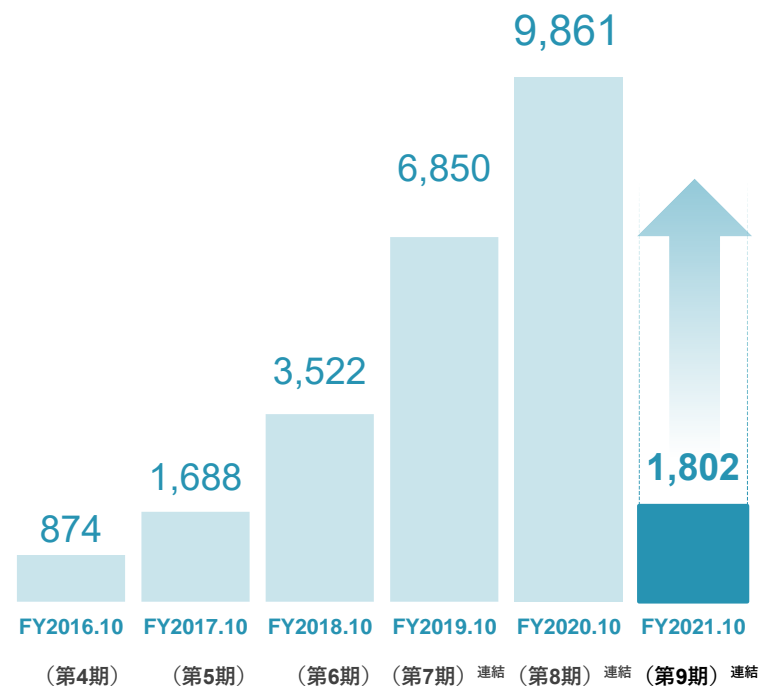
# FY2021.10 1Q 業績進捗率推移

1Qは季節性の影響により売上、粗利とも通期進捗に対して弱含み

## 売上高進捗率



## 売上総利益

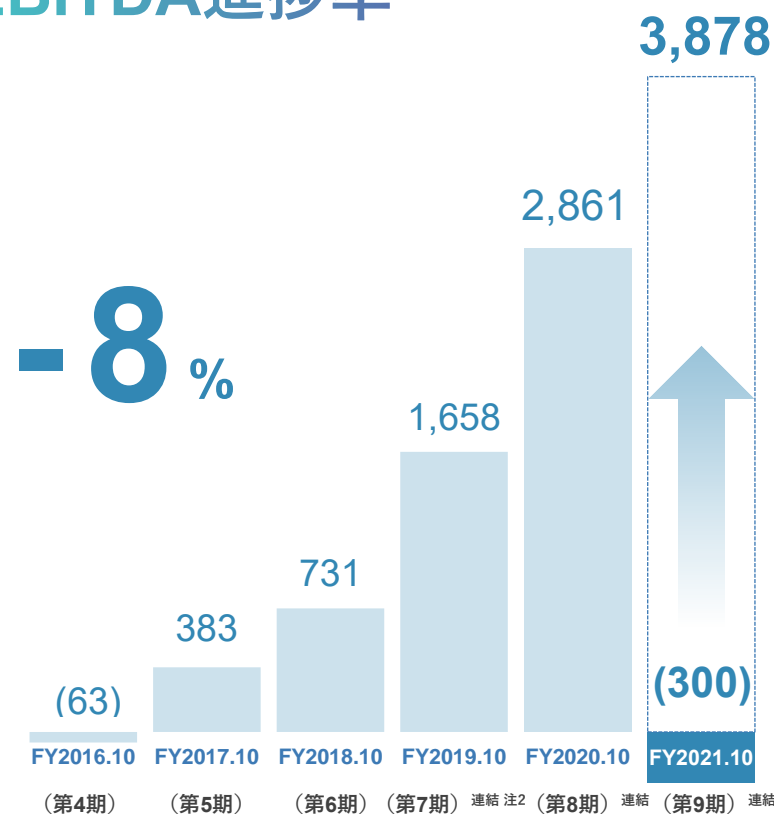


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

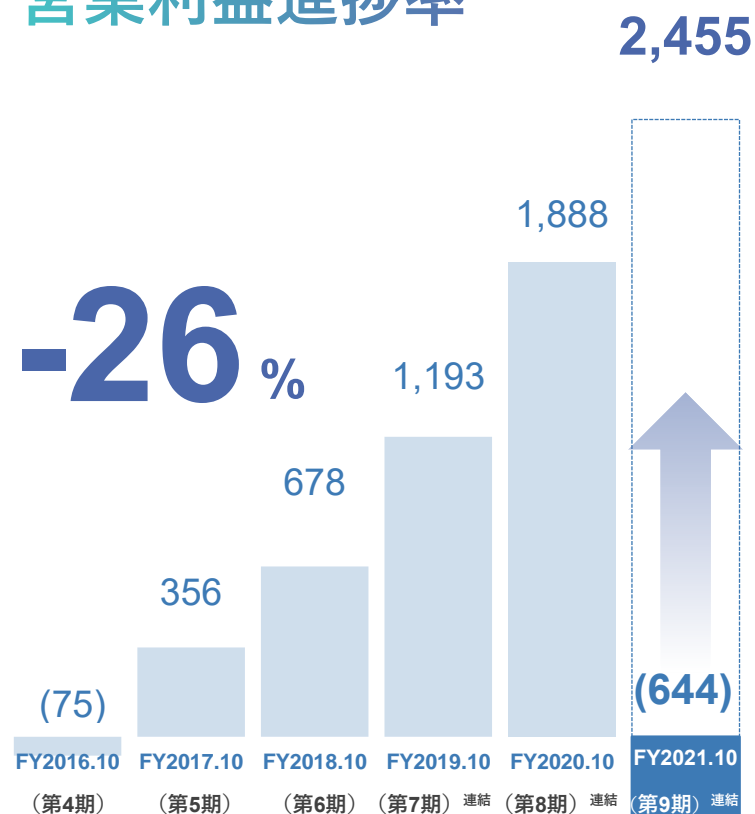
# FY2021.10 1Q 業績進捗率推移

EBITDA<sup>注1</sup> と営業利益は売上の季節性及び採用等の積極的な投資の結果マイナスへ

## EBITDA進捗率



## 営業利益進捗率



注1) キャッシュフロー創出力を表すEBITDA (営業利益+償却費) 注2) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

# FY2021.10 1Q 四半期推移

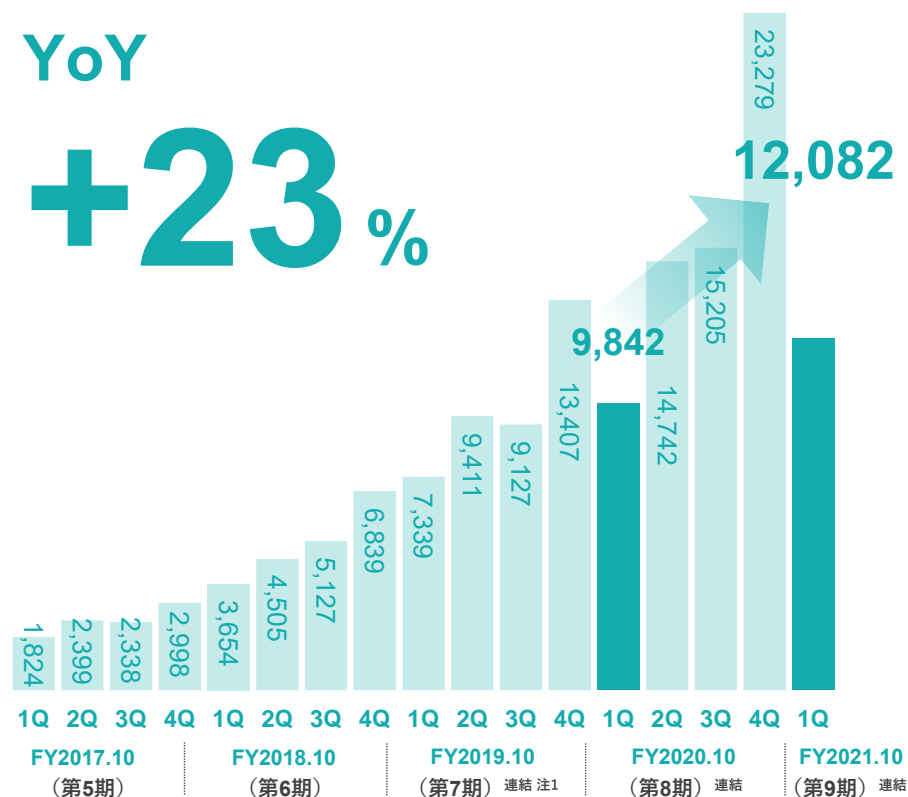
四半期売上高はYoY+23%の約121億円。売上総利益はYoY+7%の約18億円増、マーケットプレイス構想を見据えた商品調達規模拡大に伴い粗利率は低下

## 売上高推移

(百万円)

YoY

**+23%**

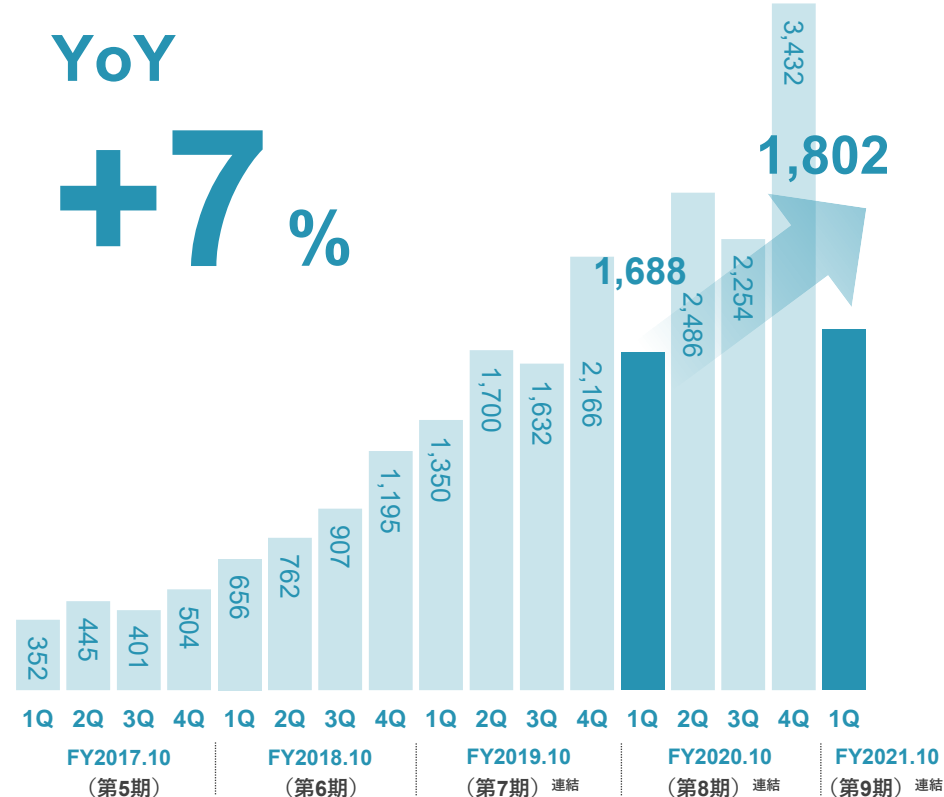


## 売上総利益推移

(百万円)

YoY

**+7%**



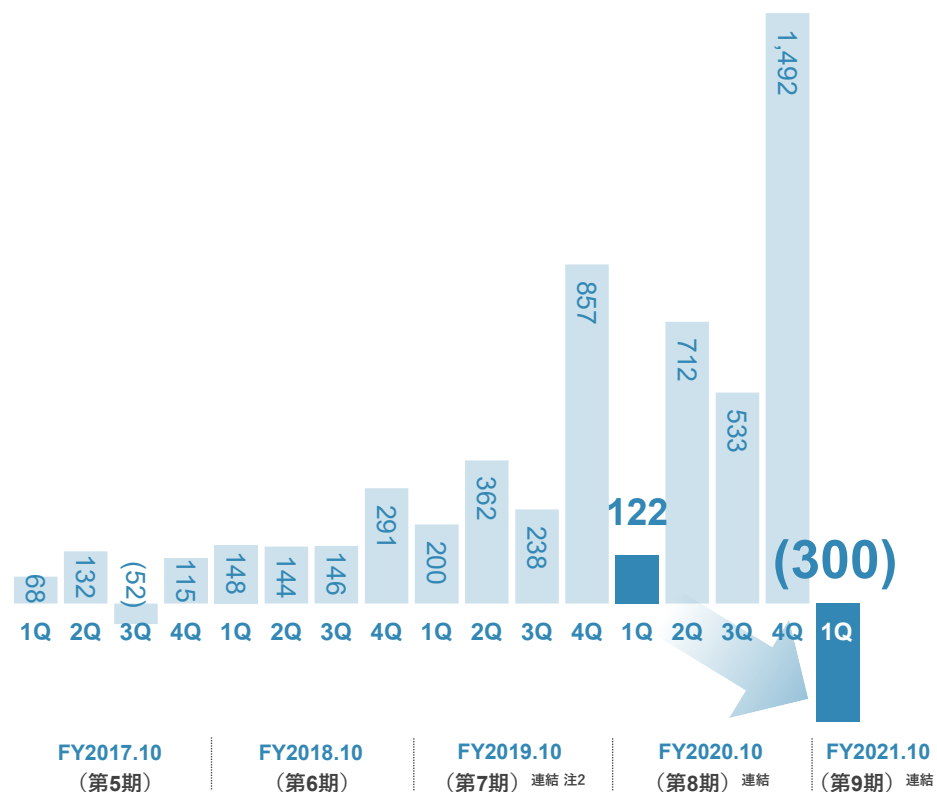
注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

# FY2021.10 1Q 四半期推移

EBITDA<sup>注1</sup> と営業利益は積極投資によりマイナスへ

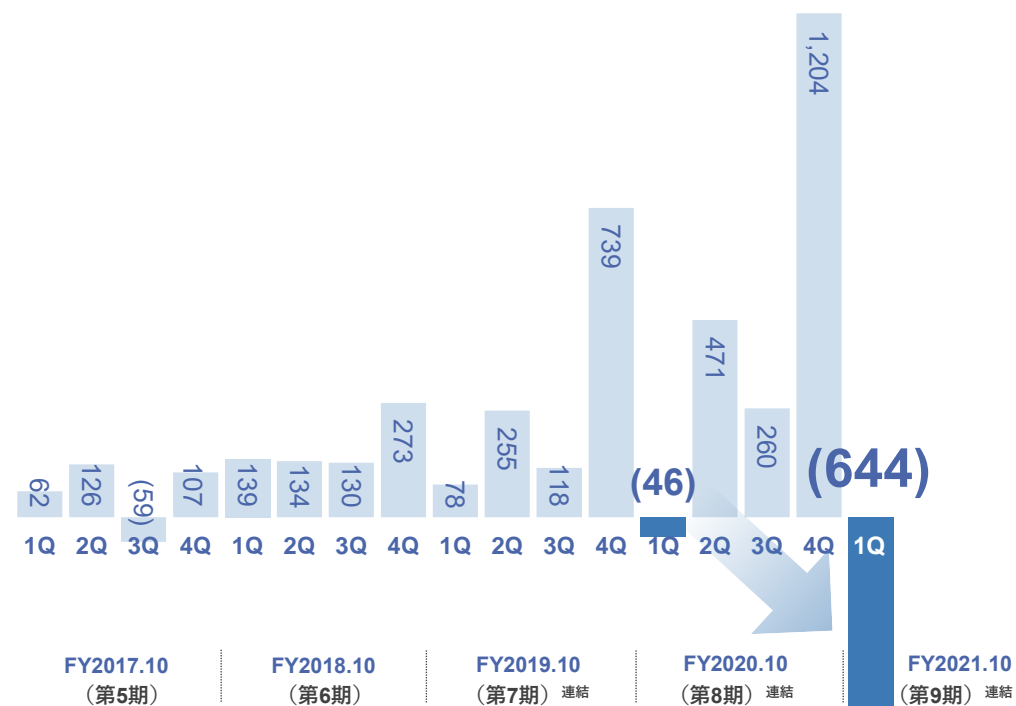
## EBITDA推移

(百万円)



## 営業利益推移

(百万円)

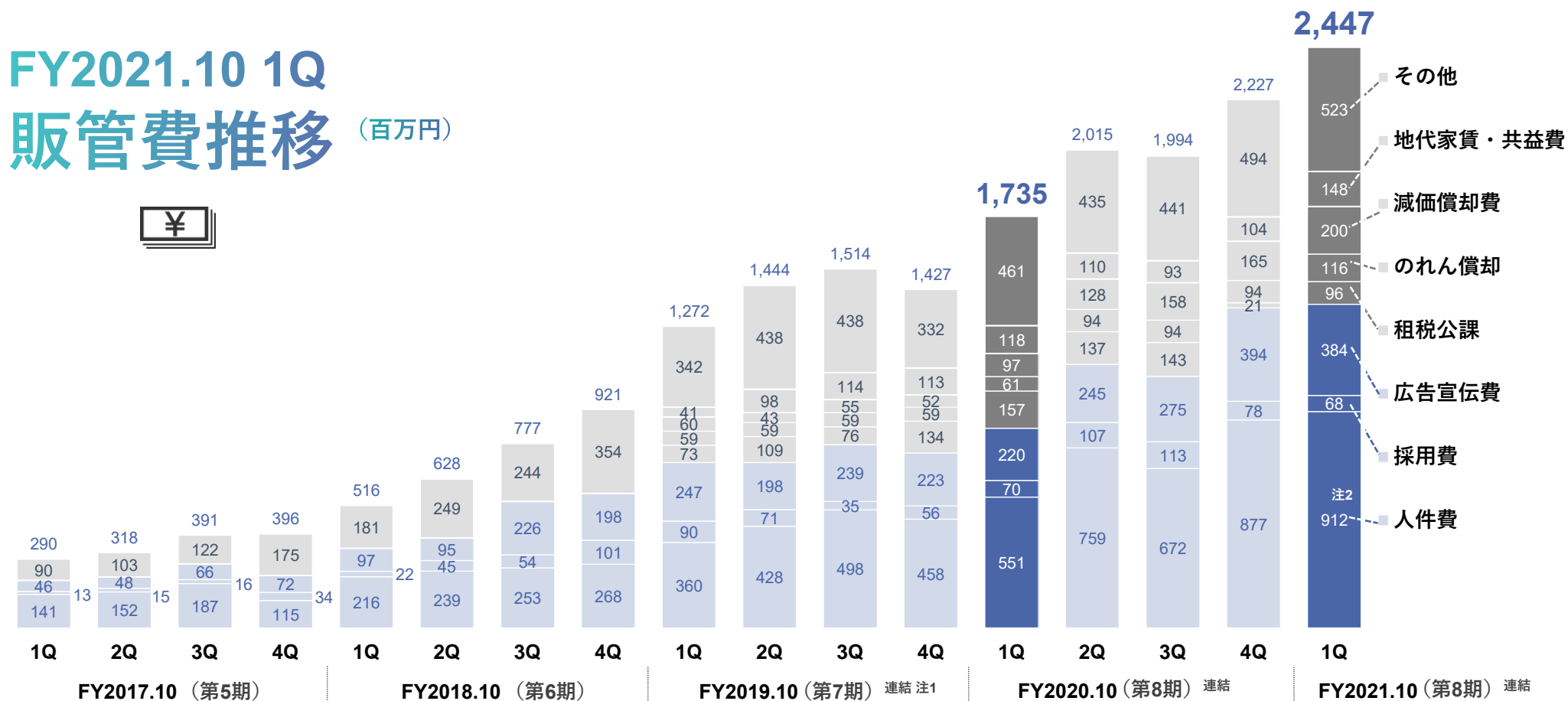


注1) キャッシュフロー創出力を表すEBITDA (営業利益+償却費) 注2) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

# FY2021.10 1Q 販管費推移

主に積極的な採用活動による人件費、売上拡大による広告費が増加。その他、ソフトウェア償却による減価償却費、M&Aによるのれん償却費、増床による地代家賃・共益費も増加

## FY2021.10 1Q 販管費推移 (百万円)

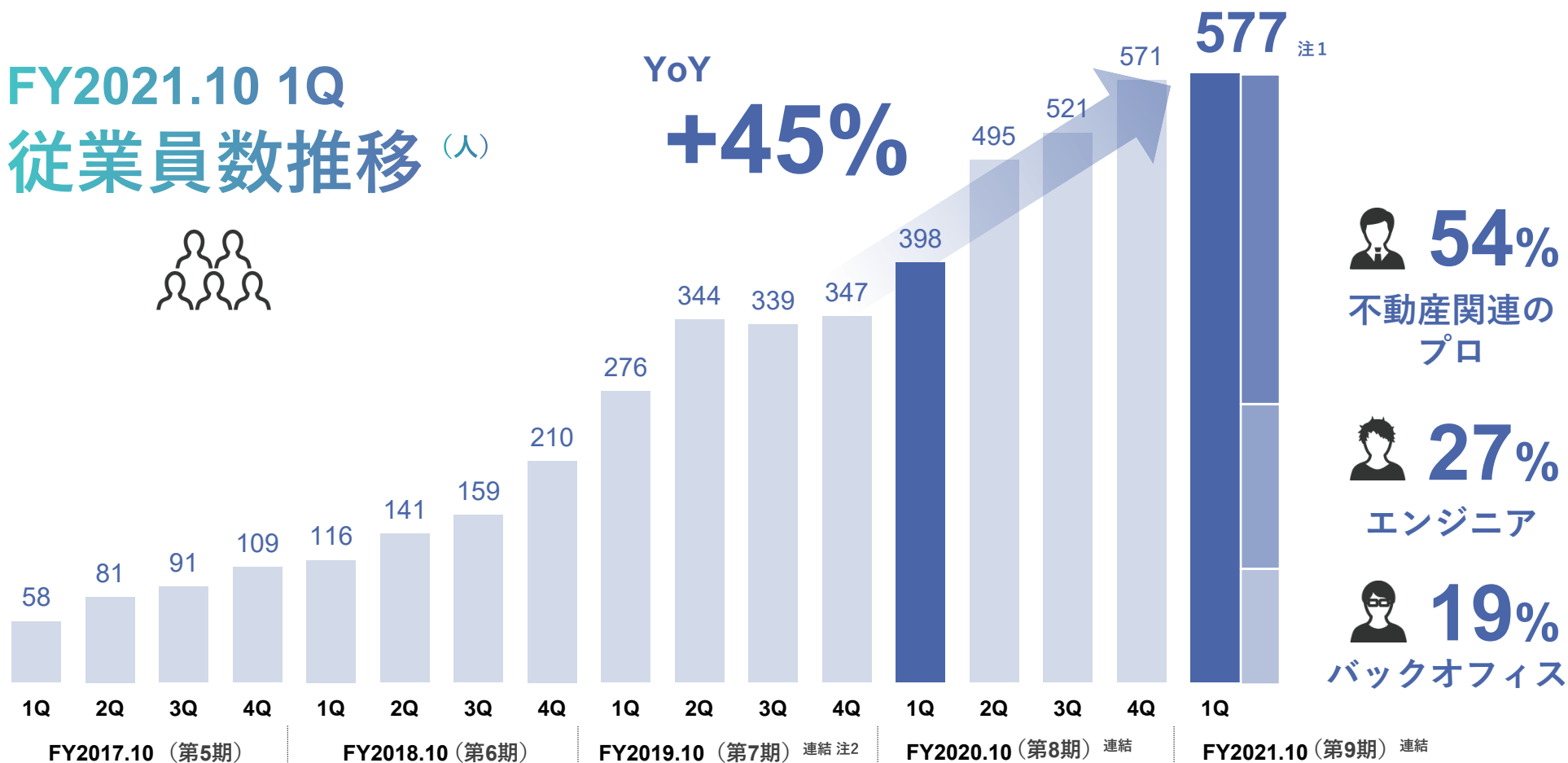


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

# FY2021.10 1Q 従業員数推移

優秀な人材確保とコスト削減効果の高いリファラル採用を推進中  
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

## FY2021.10 1Q 従業員数推移 (人)



注1) 2021.1.31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、連結財務諸表にて作成。

# 損益計算書サマリー（連結）

売上高はYoYで増収するものの、商品調達の質・規模を拡大したことに伴い、売上総利益は微増にとどまる。採用等の積極的な投資の結果、営業損失を計上

YoYでの比較

業績予想における進捗

(百万円)

	FY2021.10 1Q ①	FY2020.10 1Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②)	FY2021.10 業績予想③	FY2021.10 1Q累計④	達成率 (④/③)
売上高	12,082	9,842	2,240	+23%	85,000	12,082	14%
売上総利益	1,802	1,688	114	+7%	---	---	---
EBITDA	(300)	122	(422)	---%	3,878	(300)	-8%
営業利益	(644)	(46)	(597)	---%	2,455	(644)	-26%
経常利益	(778)	(70)	(708)	---%	2,060	(778)	-38%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(593)	(84)	(509)	---%	1,000	(593)	-59%



# 貸借対照表サマリー（連結）

**資産**：公募・第三者割当増資による現預金の増加及び在庫の増加により約280億円規模へ  
**負債**：有利子負債及び未払法人税等・消費税等の減少  
**純資産**：公募・第三者割当増資により約115億円の大幅増加

(百万円)

	FY2021.10 1Q ①	FY2020.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (③/②)
資産合計	<b>27,936</b>	18,505	9,431	<b>+51%</b>
流動資産 (現預金) (在庫)	<b>17,794</b> (13,942) (2,950)	8,453 (6,386) (1,386)	9,340 (7,555) (1,564)	<b>+111%</b> (+118%) (+113%)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア(仮勘定含む)) (のれん)	<b>10,141</b> (1,319) (2,765) (3,794)	10,051 (1,230) (2,600) (3,911)	90 (-89) (165) (-116)	<b>+1%</b> (-7%) (+6%) (-3%)
負債 (有利子負債)	<b>9,335</b> (6,109)	11,367 (7,194)	-2,031 (-1,084)	<b>-18%</b> (-15%)
純資産	<b>18,600</b>	7,137	11,462	<b>+161%</b>
負債・純資産合計	<b>27,936</b>	18,505	9,431	<b>+51%</b>

# 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

購入しやすい価格帯  
空室リスクの低い物件の商品調達

## RENOSY

効率の良い集客  
投資しやすい物件の提案

マーケットプレイス

### 短期間のマッチング

10,000  
件/月

情報  
獲得

3%に厳選

反響  
獲得

2,500  
件/月

売主  
(サプライ)

物件仲介

優良物件

自社開発 サプライ業務支援システム      自社開発 デマンド業務支援システム

SUPPLIER  
by RENOSY

INSIGHT by RENOSY

物件販売

買主  
(デマンド)

優良顧客

# 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コンパクトマンション



**中古**（目安：築10年～）

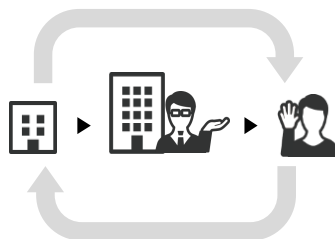
**コンパクトマンション**（目安：～50㎡）

**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<sup>注1</sup>

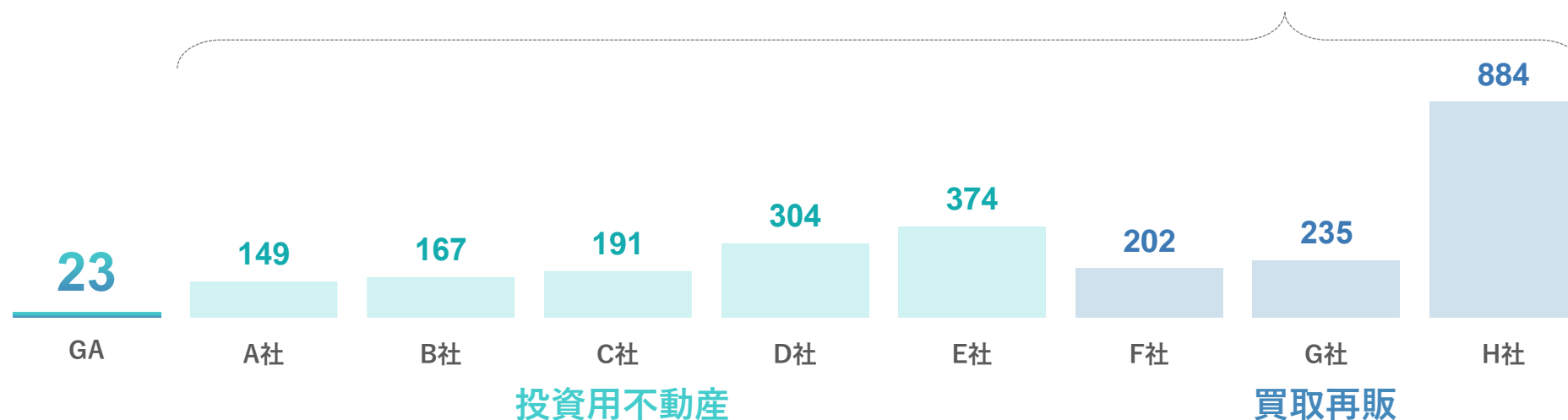
テクノロジーによる効率的なマッチングにより、商品調達から販売までの期間短縮を実現  
在庫を抱えないため、不況下でも事業への影響は軽微

## 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。商品を調達し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



リアルでの営業体制強化  
による成約数拡大

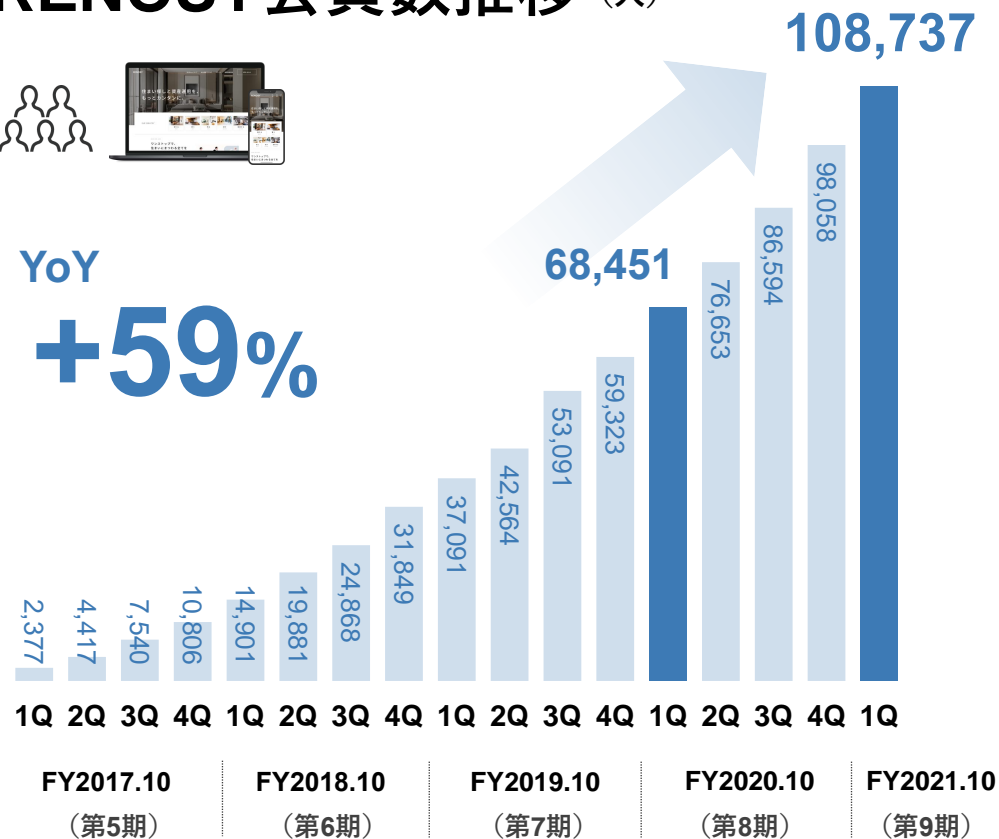


自社開発システム  
による業務効率化

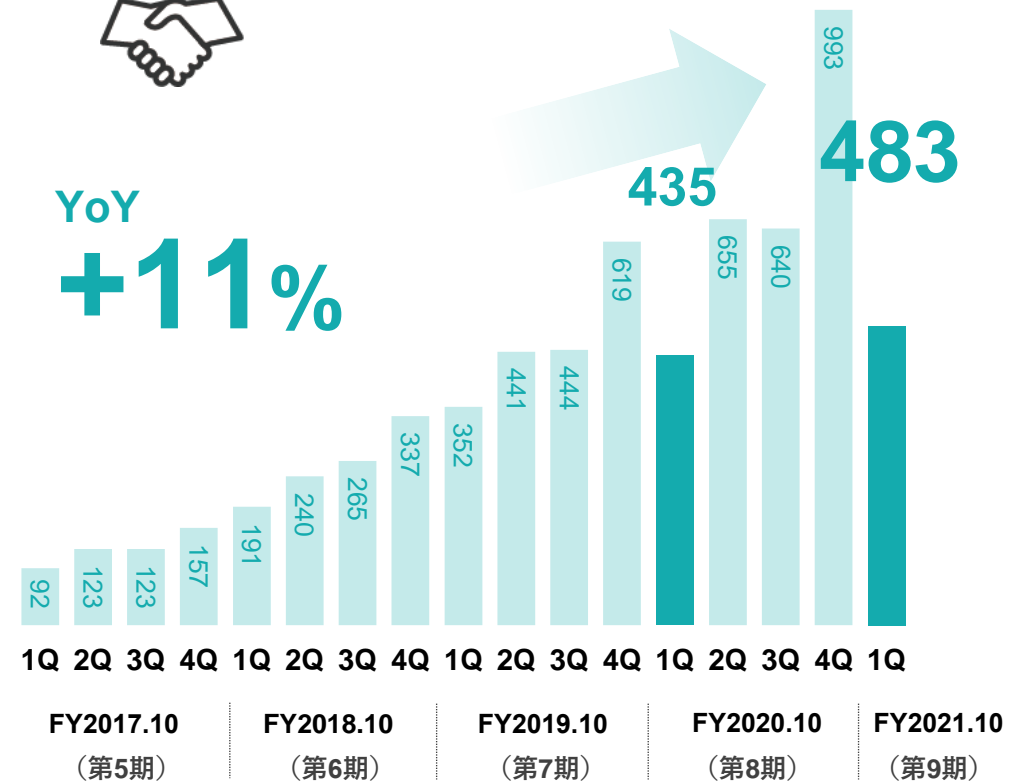
# RENOSY会員数および成約数 四半期推移

RENOSY会員数はYoYで約4万人増となり累計会員数10万人を突破  
成約数はYoY+11%。DINKS向け等商品ラインナップを拡大し、成約単価は向上

## RENOSY会員数推移 (人)



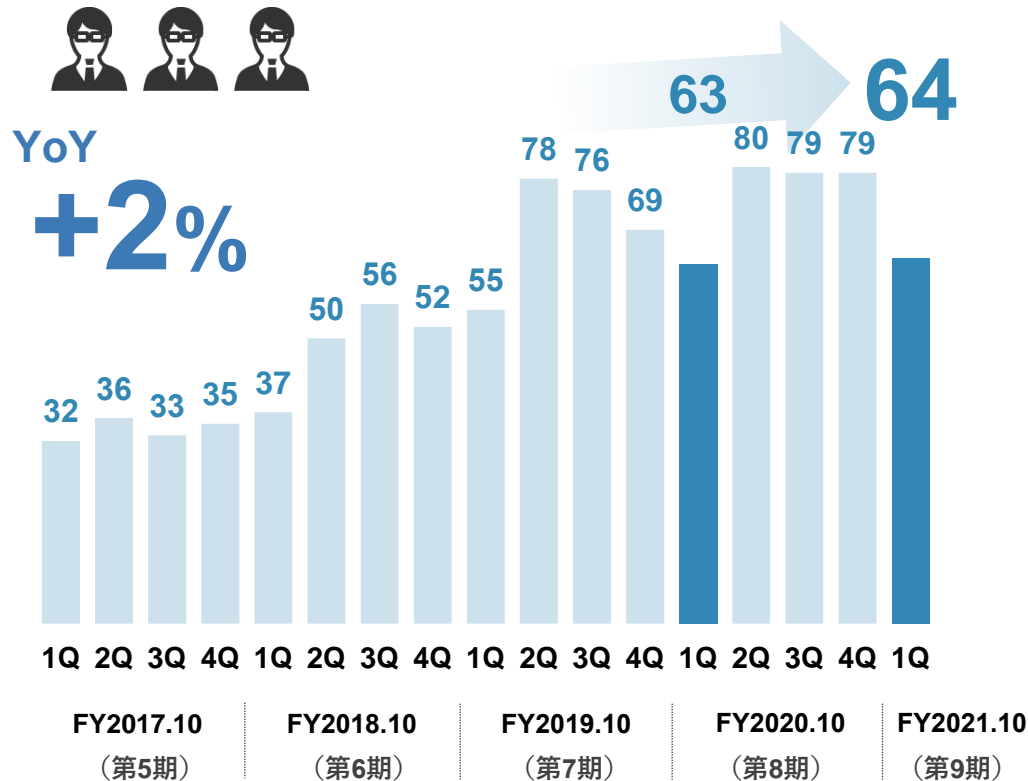
## 成約数推移 (件)



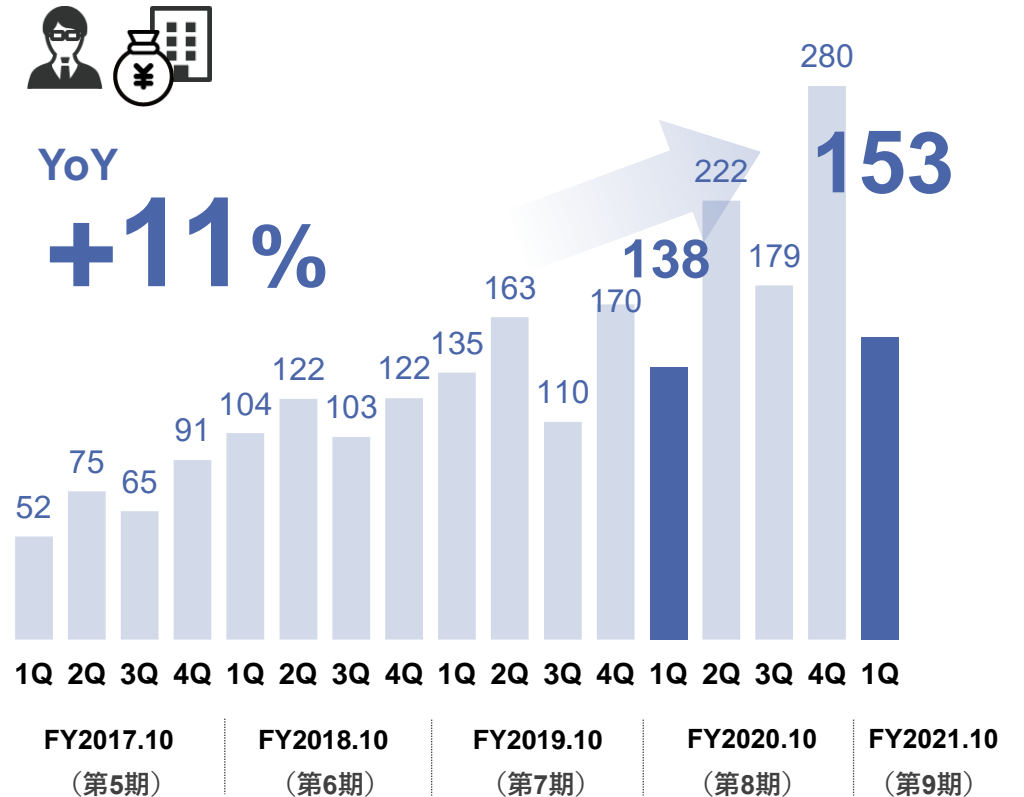
# iBuyer事業 セールス人員数推移およびARPA<sup>注2</sup> 推移

セールス人員数はCS・サプライヤー部門等への異動によりQoQで15名減  
 2Q以降採用を強化し、4月入社の新卒含め期末時点では90~100名前後を想定  
 ARPA（セールス一人当たりの売上高）は向上し、1Qでは過去最高

## セールス人員数 推移<sup>注1</sup> (人)



## ARPA 推移<sup>注3</sup> (百万円)



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



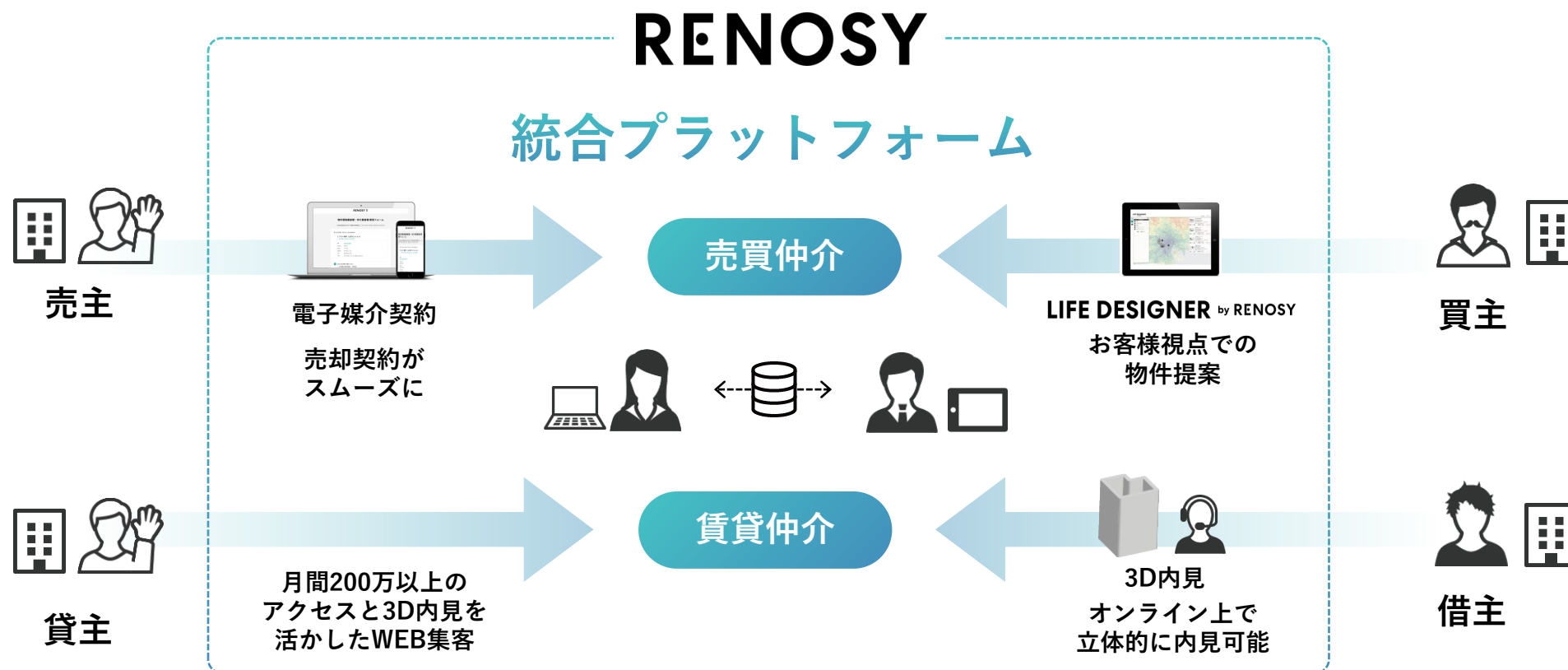
# RENOSY Living 事業



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）



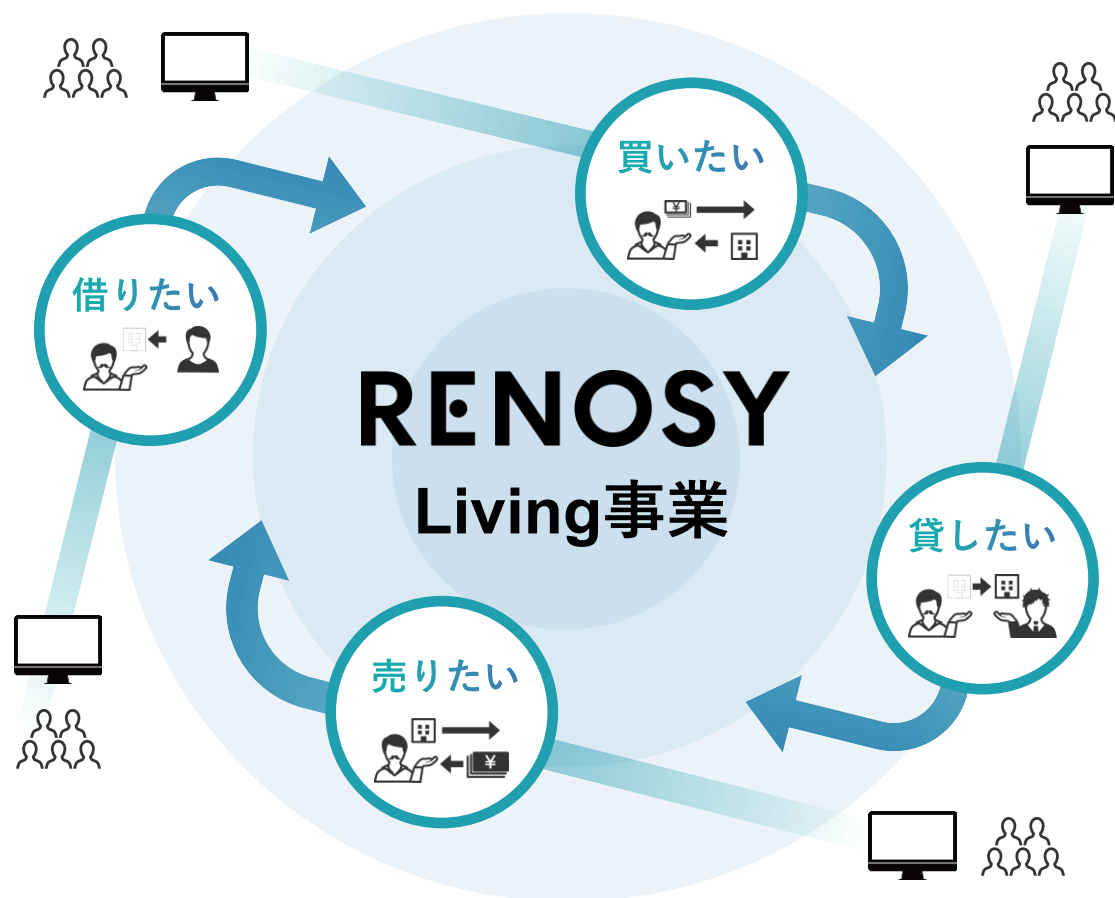
新築マンション、新築戸建、中古マンション、  
中古リノベーション（目安：新築～30年）

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

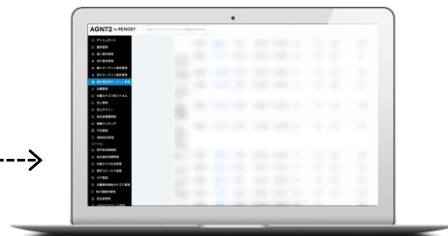
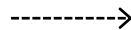
# 業務効率向上のためのテクノロジー群

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



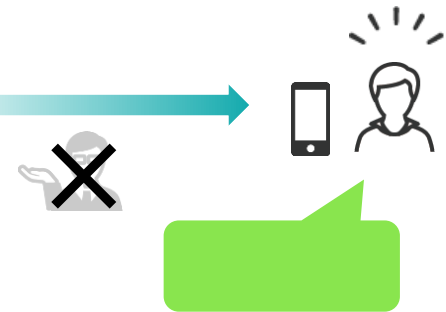
お客様の情報を  
一元管理

**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**

# ITANDI 事業

# ビジネスモデル

SaaSは安定成長、ITANDI BBとBtoC事業は更なる成長へ

## 収益フェーズ：安定成長

- ① 管理会社向け SaaS
- ② 仲介会社向け SaaS



## 投資フェーズ：更なる成長へ

- ③ 業者間リアルタイム物件データベース
- ④ セルフ内見型賃貸サイト
- ⑤ 付帯サービス事業

ITANDI BB



## ターゲット

管理会社



仲介会社



仲介会社



入居者



入居者



## 収益モデル

アカウント数  
× 月額利用料

アカウント数  
× 月額利用料

無償提供

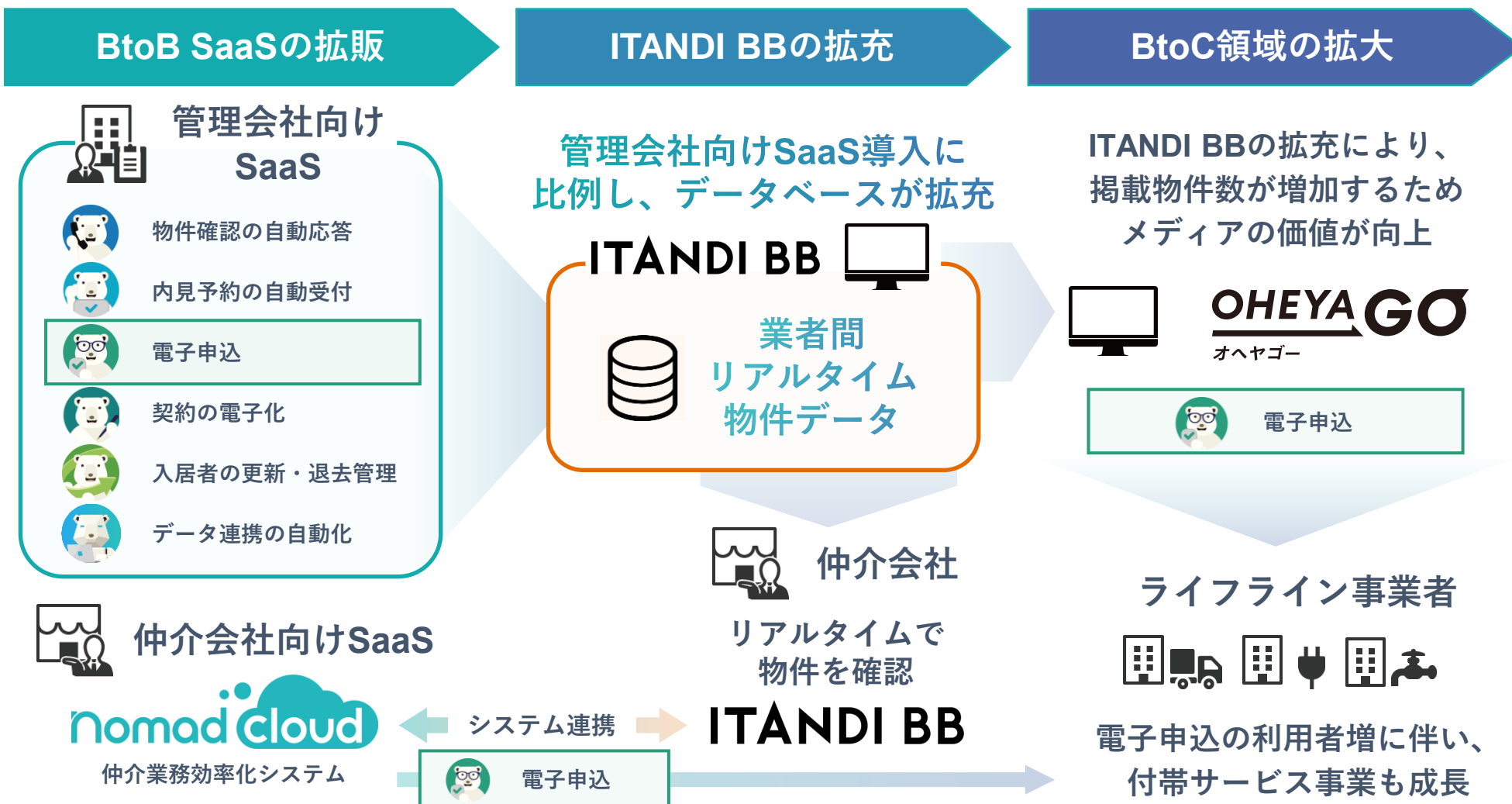
仲介成約数  
× 仲介手数料

送客数  
× 送客手数料



# ITANDIの事業系統図 電子申込を足掛かりに事業拡大

電子申込の導入社数・利用者数、ITANDI BBの拡大が成長のカギ



# ITANDI BBとは

物件確認不要のリアルタイム不動産業者間サイト「ITANDI BB」

1. 物件確認の必要がない  
リアルタイムデータベース

2. 不動産賃貸業務を  
ワンストップ&オンライン化



# ITANDI の強み

不動産業界の課題をDXで解決し、不動産取引をなめらかにする



**チャーンレート（解約率）は 0.56%<sup>注1</sup>**

不動産業者の実務を熟知し構築した仕様設計で高い顧客満足度を獲得し、チャーンレートは0.56%



**電子申込の業界導入社数 2年連続 No.1**

業界に先駆けた早期製品リリースにより、電子申込の導入社数は2年連続でNo.1  
不動産取引の完全電子化を見据えた布石となる



**高いストックビジネス比率**

高いストックビジネス比率による、安定した収益構造と強固な財務基盤を構築。引き続き継続収益を確保しつつ、更なる成長のための投資を実行。

注1) ITANDI BBとノマドクラウドの解約率の平均値

# 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**



ITANDI BBの  
ネットワーク効果  
による拡大

**ITANDI BB**  
月間PV数



利用仲介会社の  
増加に比例し  
PV数も増加

**OHEYAGO**  
掲載物件数



管理会社向け  
SaaS導入に  
比例し増加

Web入居申込  
**電子申込**  
利用数



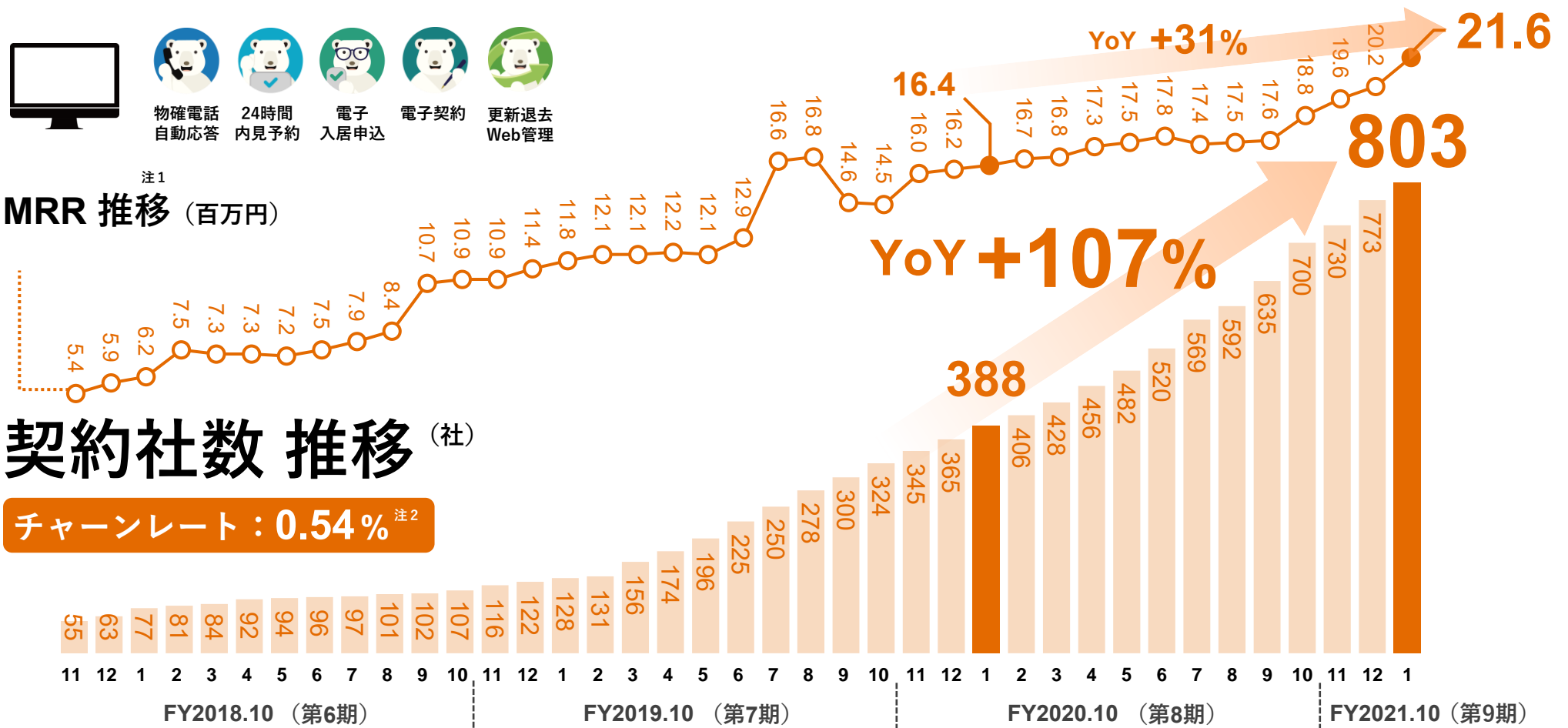
電子申込増に比例し  
付帯サービス  
送客が増加

# 管理会社向けSaaS KPI推移

主に電子申込契約の増加により契約社数が800社を超え、YoYで+107%と2倍以上の大幅伸長  
 電子申込は原則、付帯サービス利用が条件の無料提供のため、MRRは約31%増となり、付帯収益が拡大



注1  
MRR 推移 (百万円)



契約社数 推移 (社)

チャーンレート: 0.54% <sup>注2</sup>

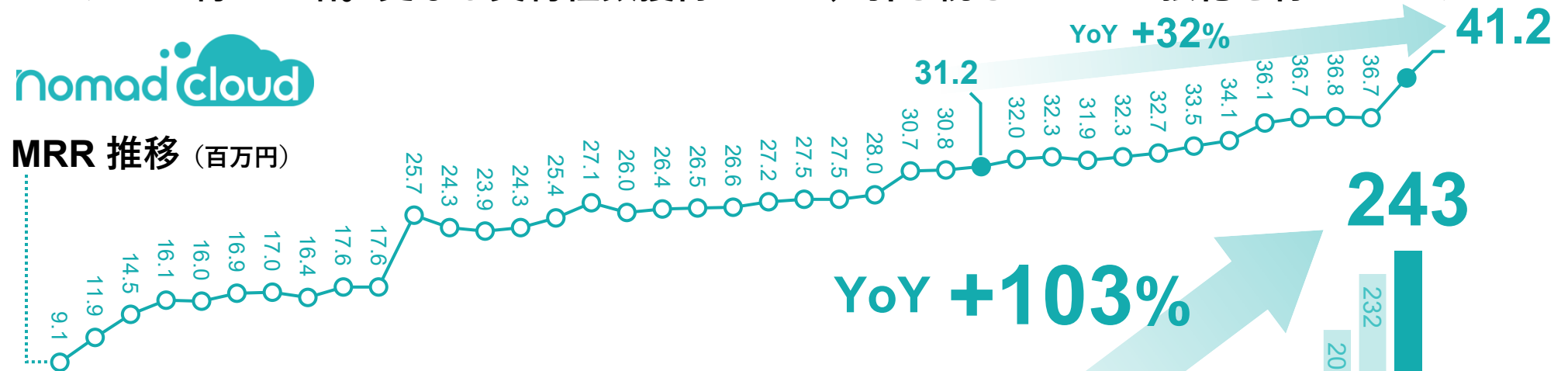
注1) システムを契約している管理会社数      注2) 2020年2月から2021年1月までの1年間における平均月間チャーンレート

# 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YoY+103%と急拡大  
MRRはYoY約32%増。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

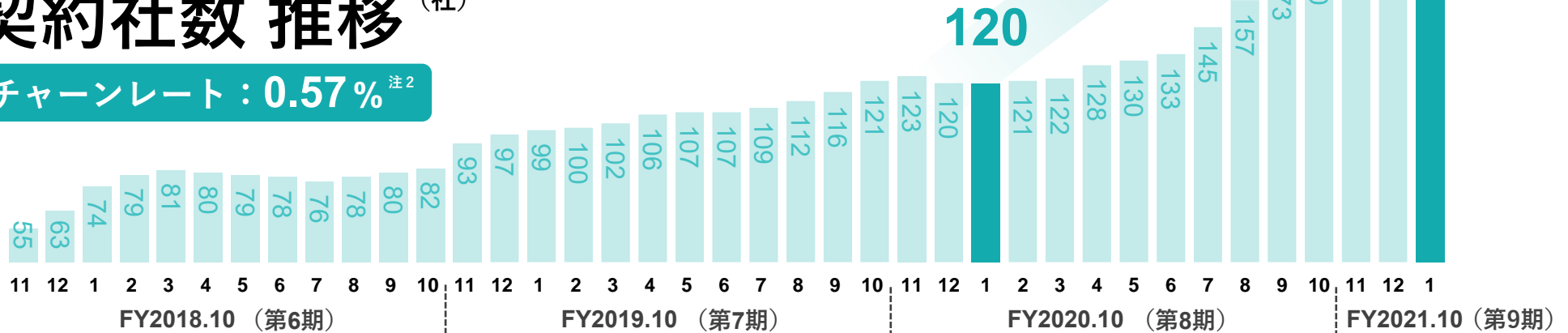


MRR 推移 (百万円)



契約社数 推移 (社)

チャーンレート: 0.57%<sup>注2</sup>



注1) システムを契約している仲介会社数

注2) 2020年2月から2021年1月までの1年間における平均月間チャーンレート

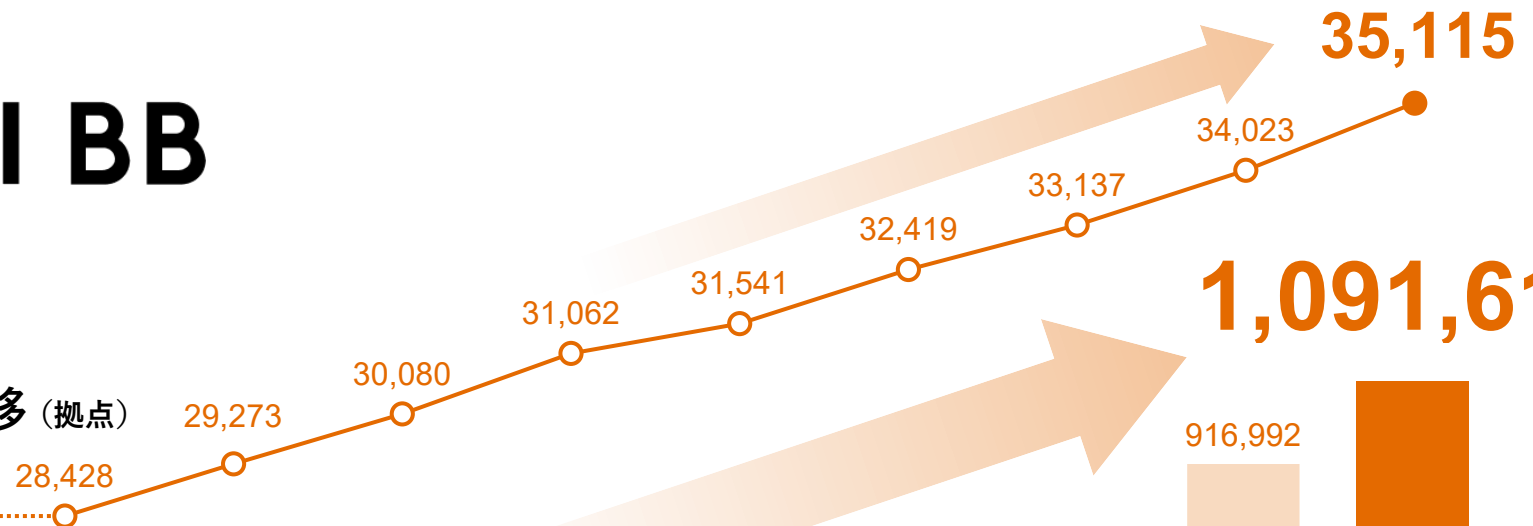
# ITANDI BB KPI推移

ITANDI BB（リアルタイム不動産業者間サイト）の利用仲介会社は約35,000店舗となり、2021年2月には100万PVを突破、掲載物件数は約150,000件へ

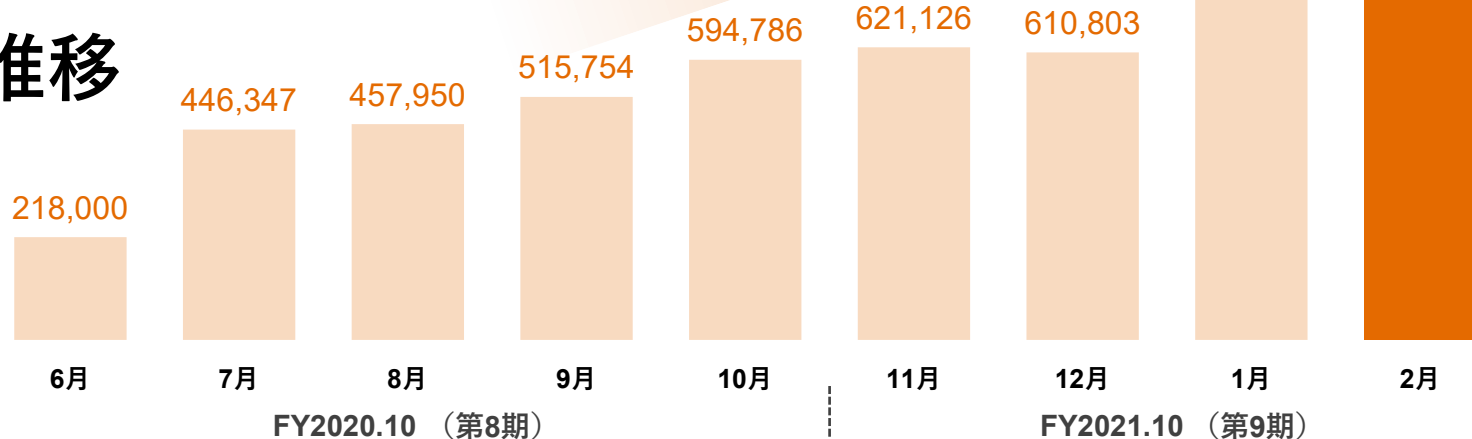
## ITANDI BB



仲介店舗数 推移 (拠点)



## 月間PV数 推移

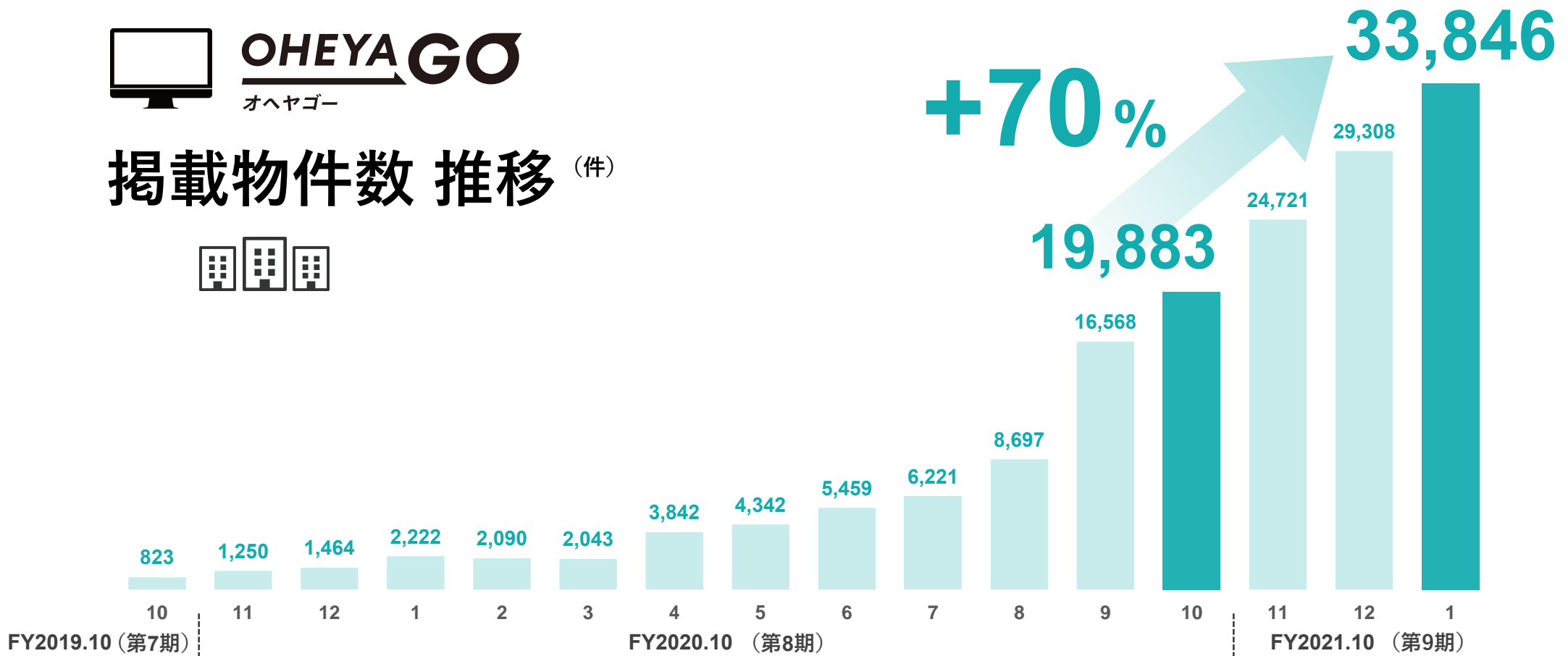


# OHEYAGO KPI推移

OHEYAGO（セルフ内見型賃貸サイト）は、ITANDI BBの掲載物件数増加に伴い、物件掲載は3万を超え、好調に推移



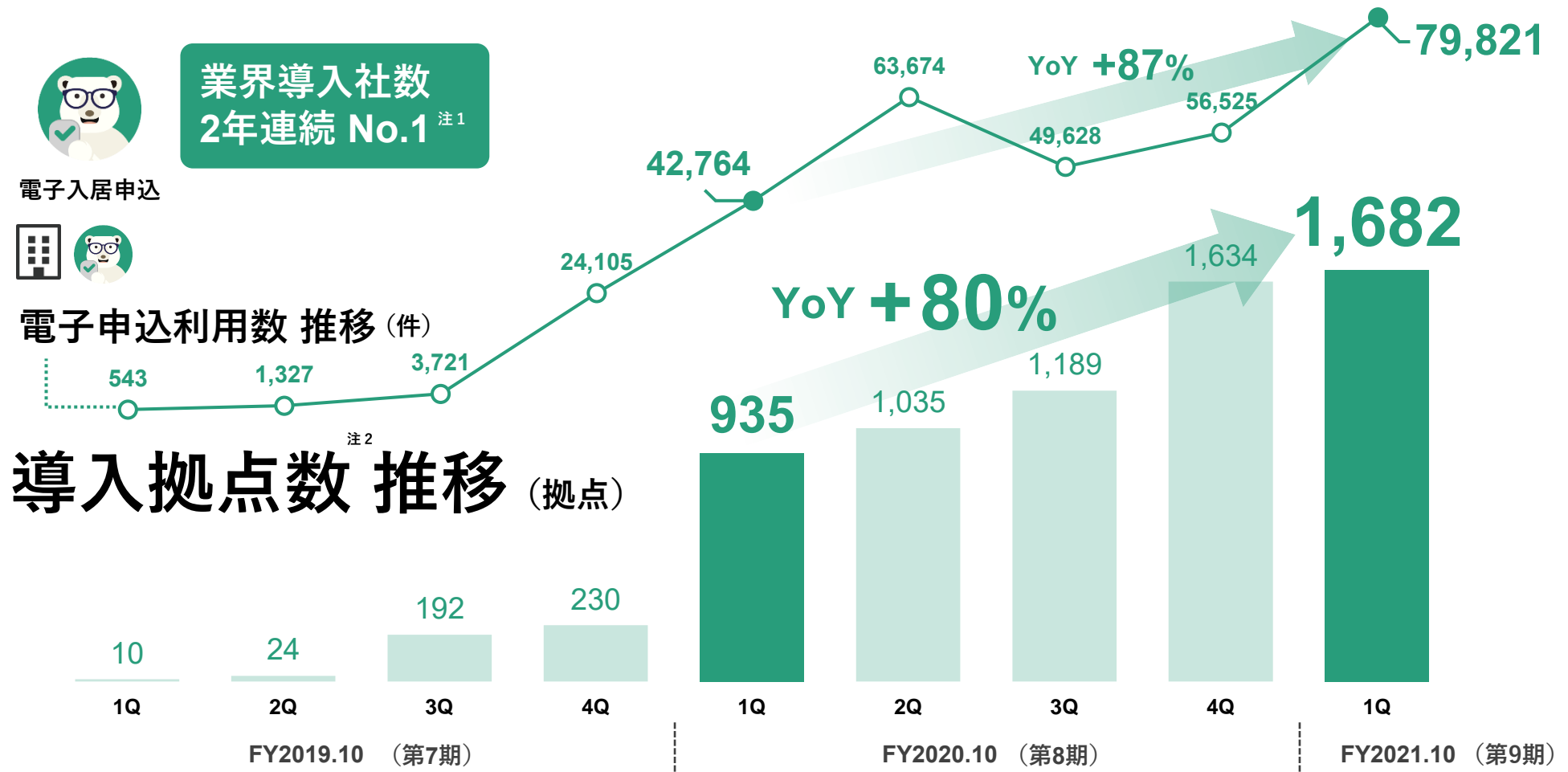
## 掲載物件数 推移 (件)





# 付帯サービス事業KPI推移

付帯サービス（電子申込時に電気、ガス、引越業者等の提携先に送客）は順調に拡大  
電子申込の導入拠点数は2年連続No.1で、業界のデファクトスタンダードへ



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 契約企業（一部抜粋）

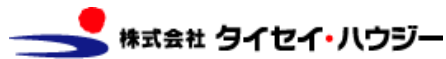
業界大手企業へのITANDI のSaaS導入割合は、管理会社上位50社のうち約6割が利用と高い導入実績

## 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



DAIKYO 大京穴吹不動産



大東建託リーシング株式会社



MISAWA ミサワホーム不動産株式会社



三井不動産レジデンシャルリース

nomad cloud（仲介会社向けSaaS）

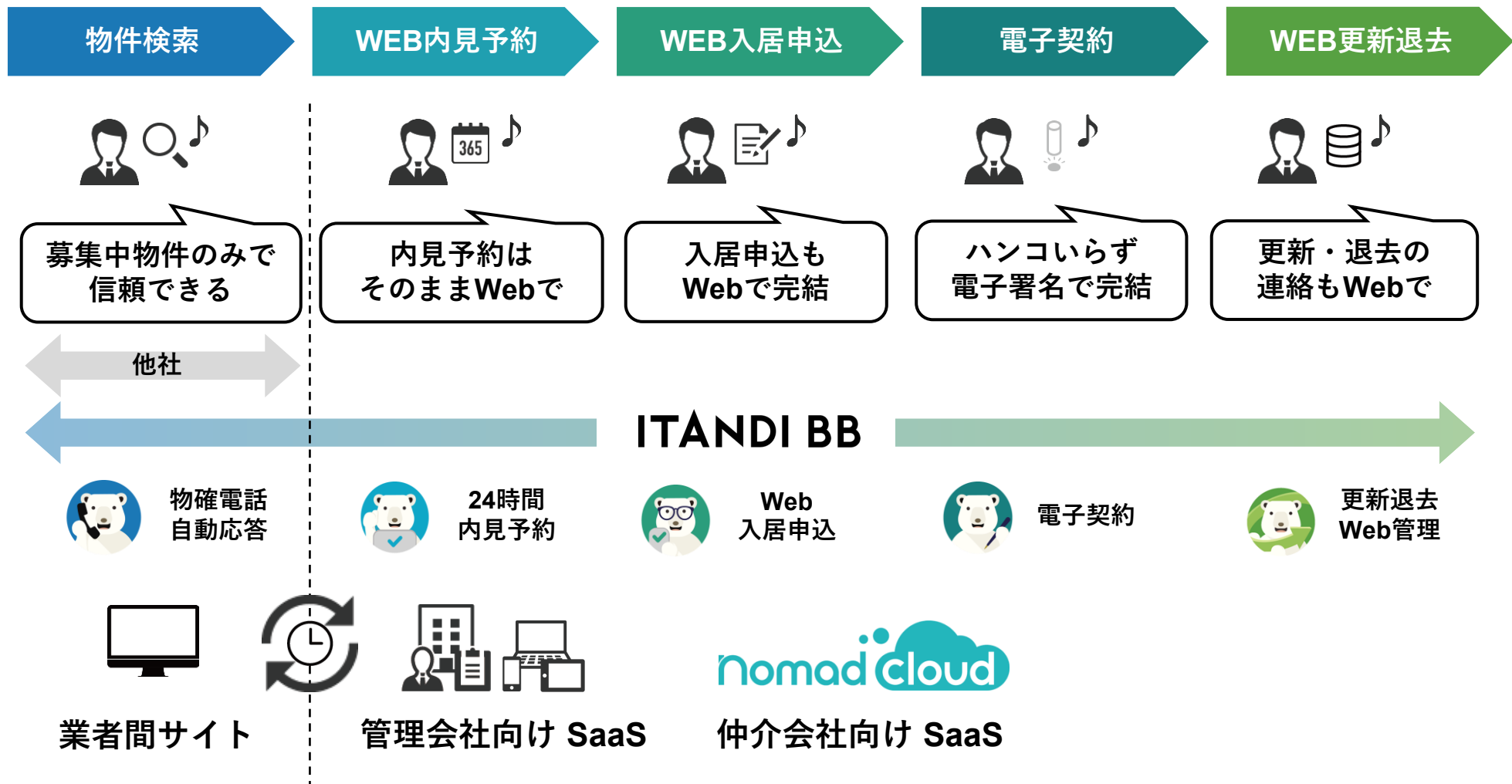
S-FIT



TAKUTO

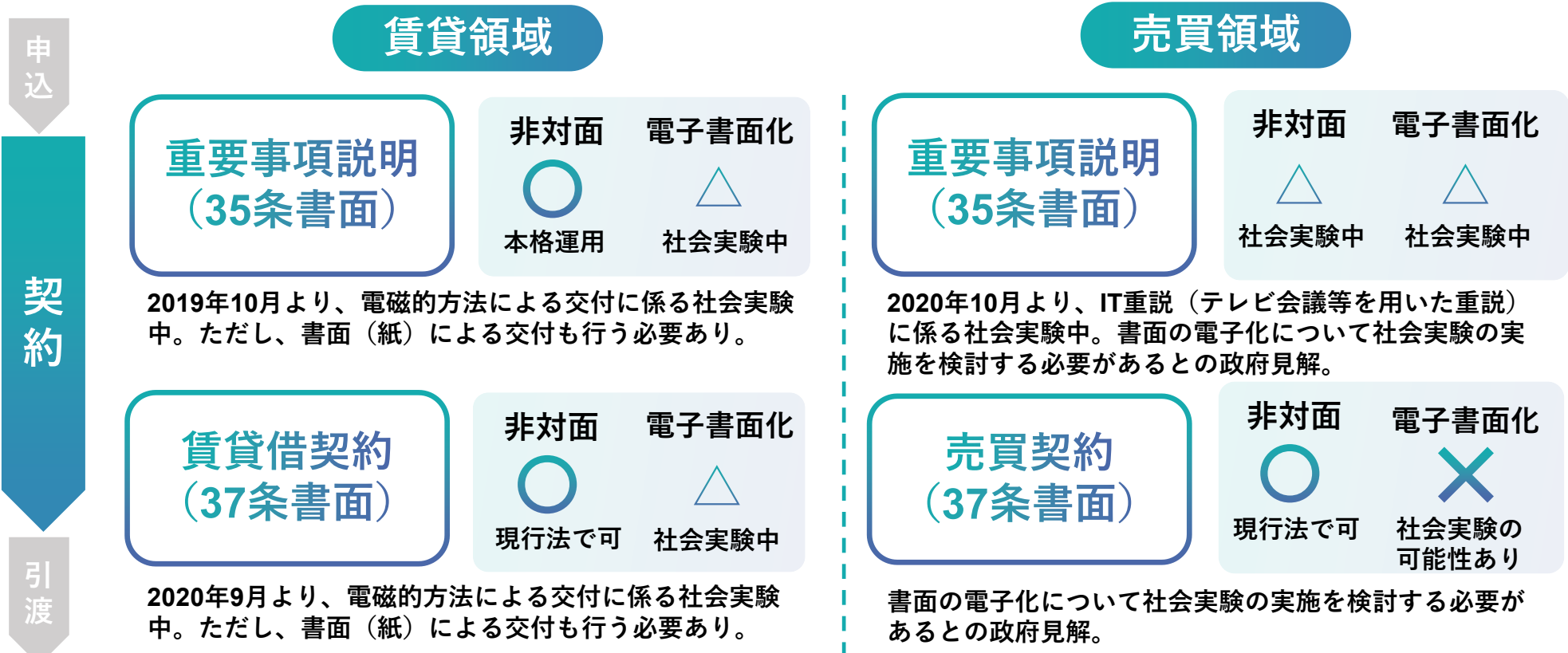


# 不動産賃貸業務をワンストップ&オンライン化



# 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



政府はデジタル化を強力に推進するためのデジタル改革関連6法案を2月9日に閣議決定。IT重説の完全デジタル化実現を含む宅地建物取引業法の改正も含まれている。<sup>注1</sup>

# 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機能搭載で収益拡大

# ITANDI 業界DXへのロードマップ



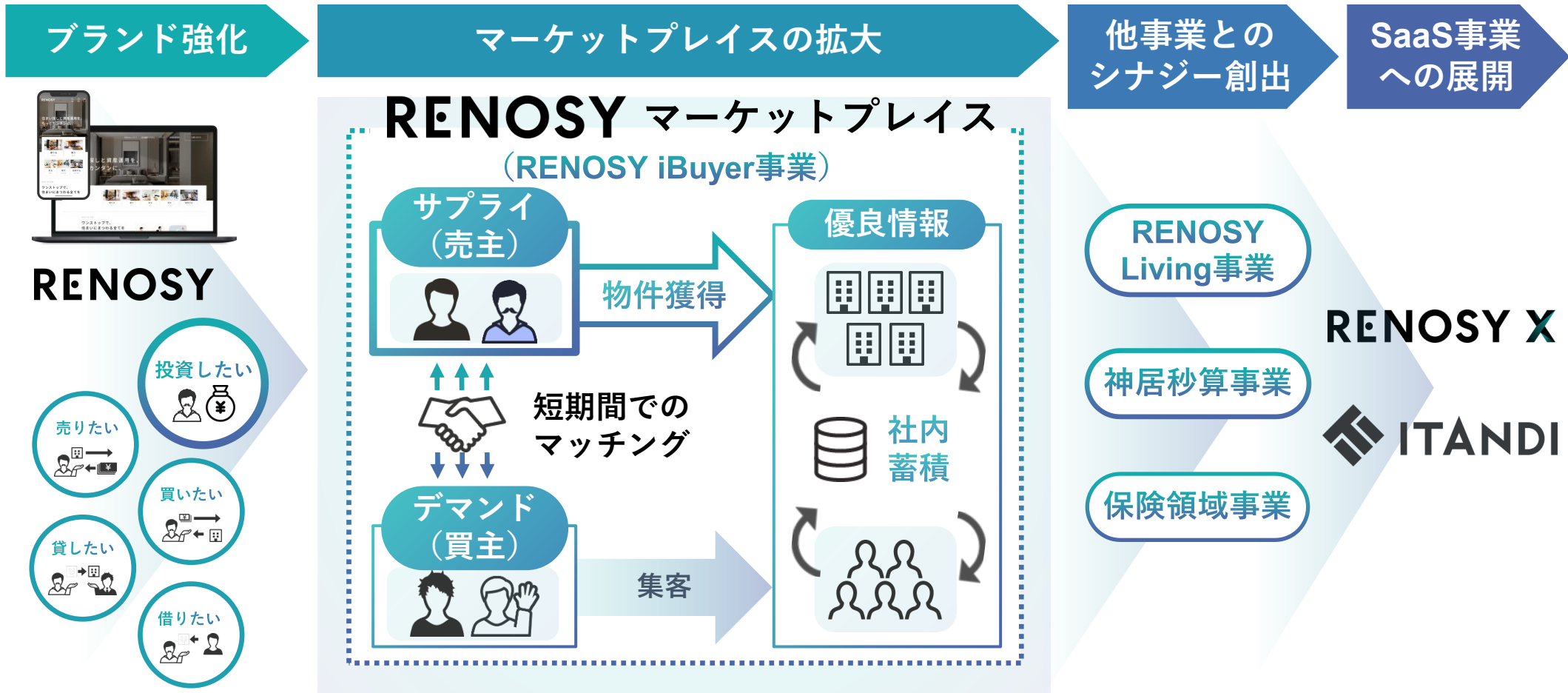
# 今後の成長戦略について



GA TECHNOLOGIES

# GAテクノロジーズの戦略（マーケットプレイス構想）

1. サービス品質・ブランドを向上させることで、顧客認知をあげ、強い口コミ効果で更なるエンドユーザーを獲得し、グロースループを構築
2. サプライ（売主）・デマンド（買主）を近づけることによる商品調達力の強化





# RENOSYの戦略（認知拡大&ブランド強化）

「RENOSY」の認知拡大のためのブランドムービーを制作。2020年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

RENOSY ブランドムービー



RENOSY エージェント ユニフォーム



# RENOSYの戦略（サイトの強化）

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、2020年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

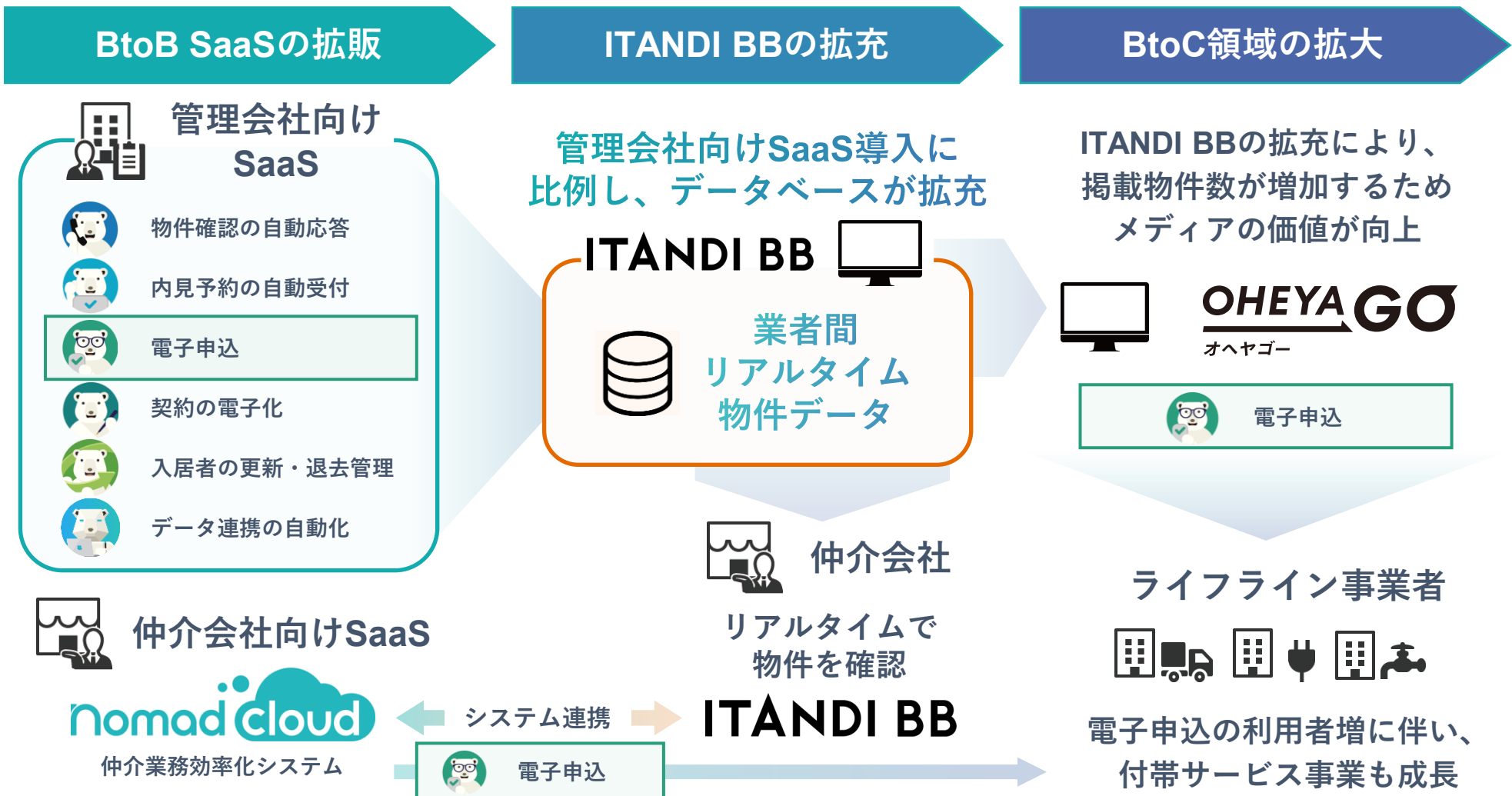
月間PV

約 **280** 万 UU 約 **80** 万



# ITANDIの戦略 電子申込を足掛かりに事業拡大

電子申込の導入社数・利用者数、ITANDI BBの拡大が成長のカギ



# GAテクノロジーズグループの戦略（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

自社開発（テック）

グループ内利用（リアル）

製品化/外販（業界のDX）



RENOSY X



# Appendix



# Prop Techの市場規模

時価総額

7,594  
億円

**Rightmove (英国)**

不動産ポータルサイトを運営

売上高 : 436億円  
営業利益 : 322億円

**貝殼找房 (中国)**

不動産仲介プラットフォームを運営  
中国における国内シェア1位

売上高 : 7,684億円  
営業利益 : ▲298億円

時価総額

76,709  
億円

**REA Group (豪州)**

不動産Webサイトを運営  
Zillowと同じく広告収入がメイン

売上高 : 736億円  
営業利益 : 199億円

時価総額

41,503  
億円

**Zillow (米国)**

不動産情報Webサイトを運営  
iBuyer領域にも本格的に参入

売上高 : 3,636億円  
営業利益 : ▲43億円

**Opendoor (米国)**

不動産情報Webサイトを運営  
iBuyer領域の先駆け

売上高 : 5,160億円  
営業利益 : ▲269億円

時価総額

16,553  
億円

時価総額

15,375  
億円

**Redfin (米国)**

不動産情報Webサイトを運営  
自社で不動産売買仲介を行う

売上高 : 964億円  
営業利益 : ▲1億円

時価総額

8,623  
億円

注1) 各社発表のIR資料より計算

注2) 株価は2021年3月12日現在

注3) 為替は1ドル=108.953円,1ポンド=151.940円,1オーストラリアドル=84.549円で計算 (2021年3月12日)

## 不動産テック事業 (イタンジ、RENOSY X)

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**

不動産テック市場 注3)  
(メディア・不動産情報・業務支援等)

約 **6,267億円**

## Living事業

東京都中古住宅不動産の  
推計取扱高 注4)

約  
**4兆円**

首都圏中古住宅不動産の  
推計取扱高 注4)

約 **8兆円**

全国中古住宅不動産の  
推計取扱高 注4)

約 **18兆円**

## iBuyer事業

コンパクトマンション  
投資市場 注5)

約  
**1.5兆円**

中古マンション投資市場に  
おけるGAのTAM 注6)

約 **13兆円**

証券化された  
不動産の総額 注7)

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) 「不動産テック市場規模推移と予測」矢野経済研究所,2018年11月28日

注4) 「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。

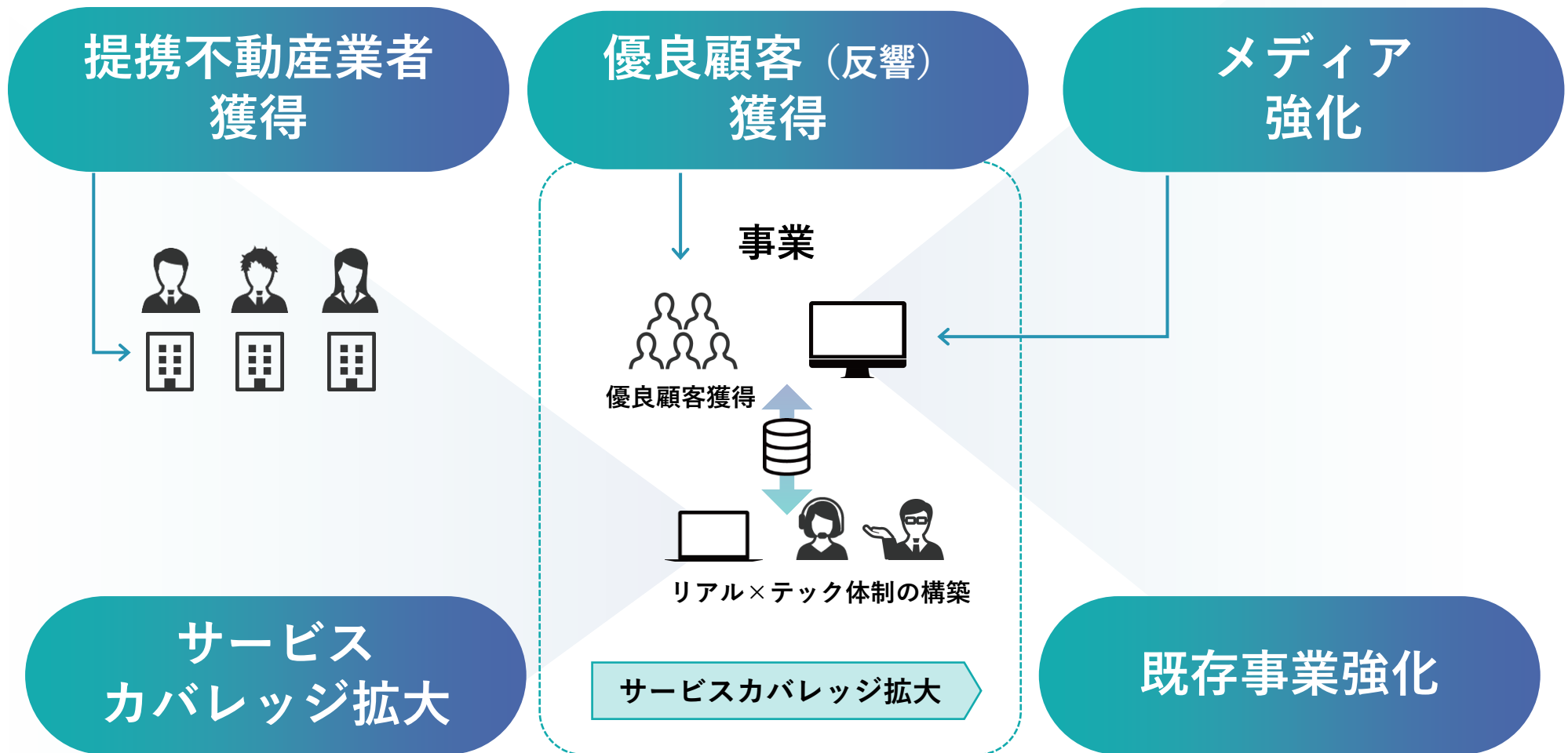
注5) 不動産投資会社上位10社の業績をもとに、50㎡以下のマンションをコンパクトマンションとし、自社で推計。

注6) TAM (Total Addressable Market) は、首都圏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7) 「不動産投資市場の現状について」国土交通省

# GAテクノロジーズの戦略（M&A）






toC / toB全体のDXのため、以下の点に基づき事業強化のためM&Aを実施





# M&Aの実施一覧

グループ会社各社の事業シナジーを最大限に高めるM&Aを実施

	 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

# 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

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



顧客



契約部門

第三者機関による  
契約時の説明実施、  
理解度の確認



業務委託  
第三者機関

充分な説明の実施、  
内容の理解度など  
の確認



顧客



契約部門



# 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



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	72億0,854万2,771円（2021年1月末日時点）
従業員数 <sup>注1</sup>	577名（2021年1月末日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ PropTech（不動産テック）総合サービス「RENOSY」の運営（不動産情報メディア、不動産売買仲介、不動産販売、設計施工、不動産管理）</li><li>・ SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発</li><li>・ AIを活用した不動産ビッグデータの研究</li><li>・ 中国人投資家向けプラットフォーム「神居秒算」など海外PropTech事業の運営</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：久野良木健 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。

お問い合わせ先

MSD IRグループ

Email : [ir@ga-tech.co.jp](mailto:ir@ga-tech.co.jp)

IRサイト : <https://www.ga-tech.co.jp/ir/>