

株式会社 GAテクノロジーズ

FY2021.10 2Q

決算説明資料

2021.2.1 - 2021.4.30

2021年 6月 14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。

当社グループの事業内容

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



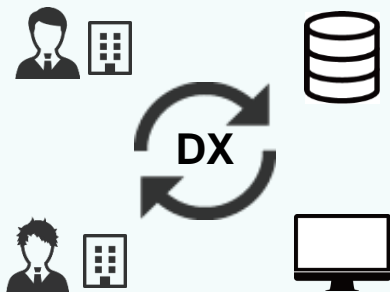
リアルとテックの融合

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



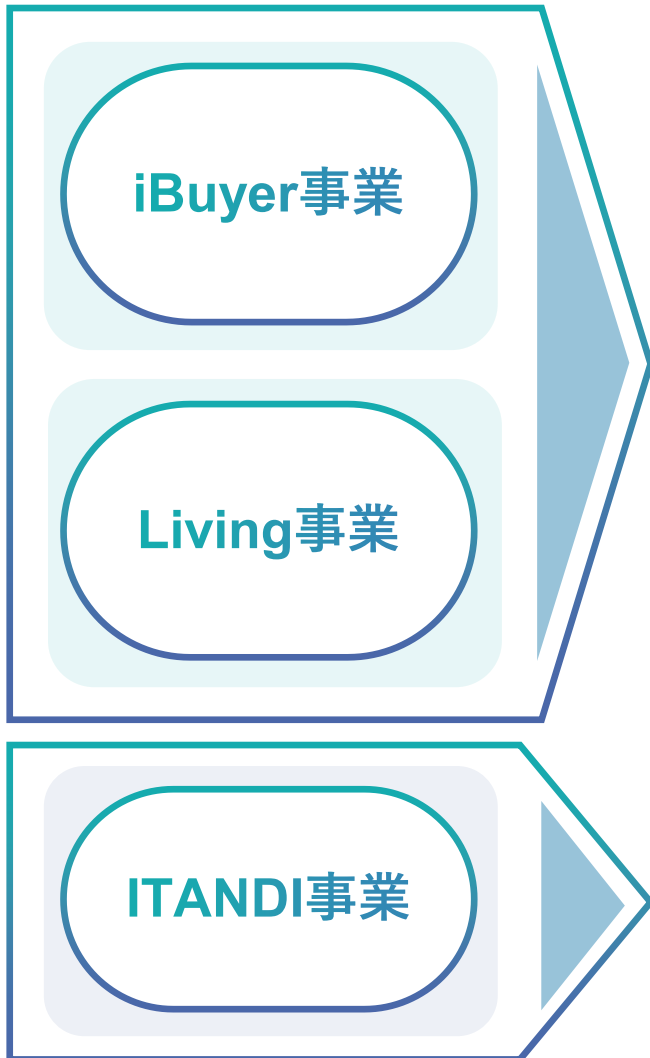
不動産業界全体のDX推進

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

GA TECHNOLOGIES GROUP の事業構成

従来の事業構成を変更。オンライン不動産サービスのRENOSYを拡大していくマーケットプレイス事業と、RENOSYにまつわる新規事業、そしてITANDIが進めるDX事業の3つに大別

従来



今後

RENOSY マーケットプレイス事業

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

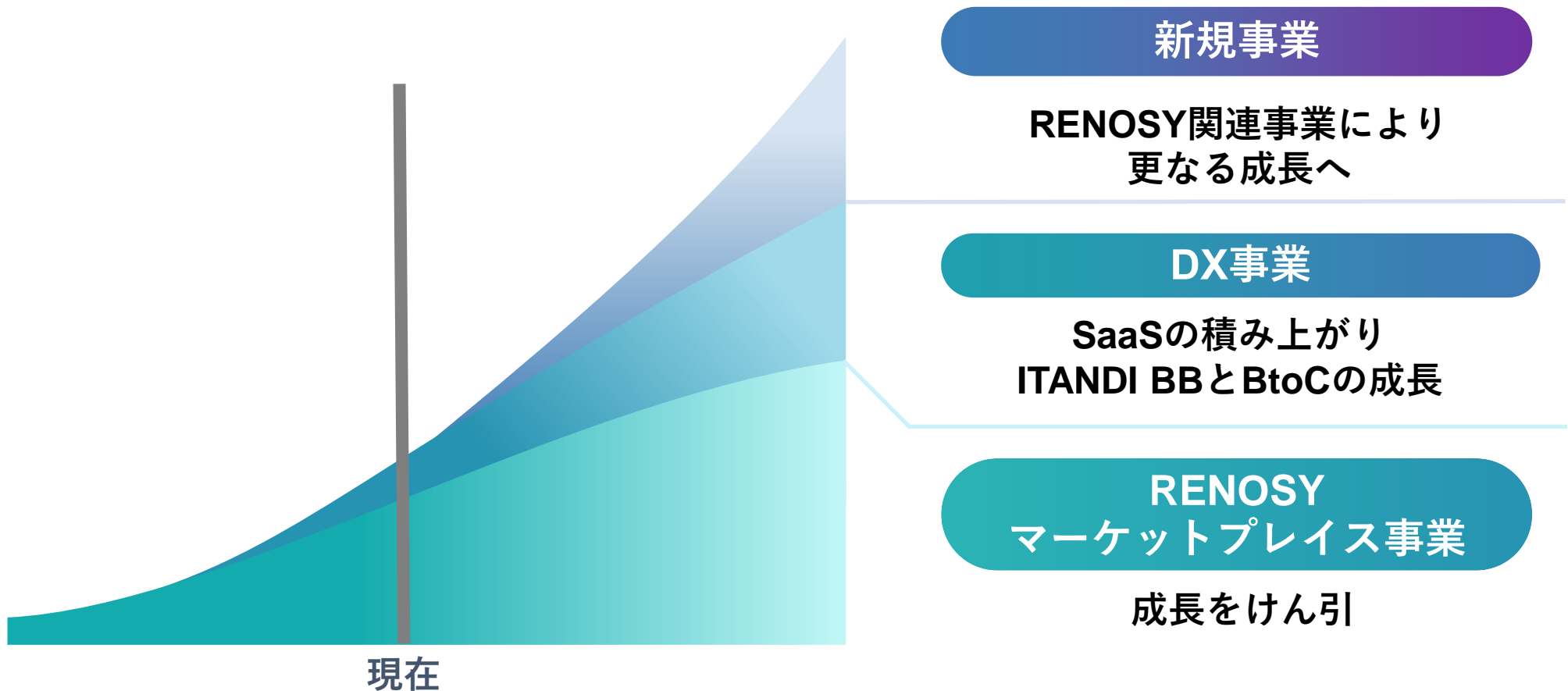
新規事業

- RENOSY X (SaaS事業)
- RENOSY ASSET MANAGEMENT “RAM” (アセットマネジメント事業)
- 神居秒算 (インバウンドプラットフォーム事業)
- アドバタイジング (広告) 事業 

DX事業

- ITANDI (SaaS事業、付帯サービス事業、セルフ内見型賃貸プラットフォーム事業)

RENOSYマーケットプレイス事業で成長をけん引し
中長期的には粗利率の高いストックビジネスが拡大



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

なめらかな顧客体験を提供するDX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。

中華圏向け不動産
インバウンドプラット
フォーム



インバウンド日本不動産
トータルサポート No.1

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

GA TECHNOLOGIES GROUP のDXにおけるアドバンテージ

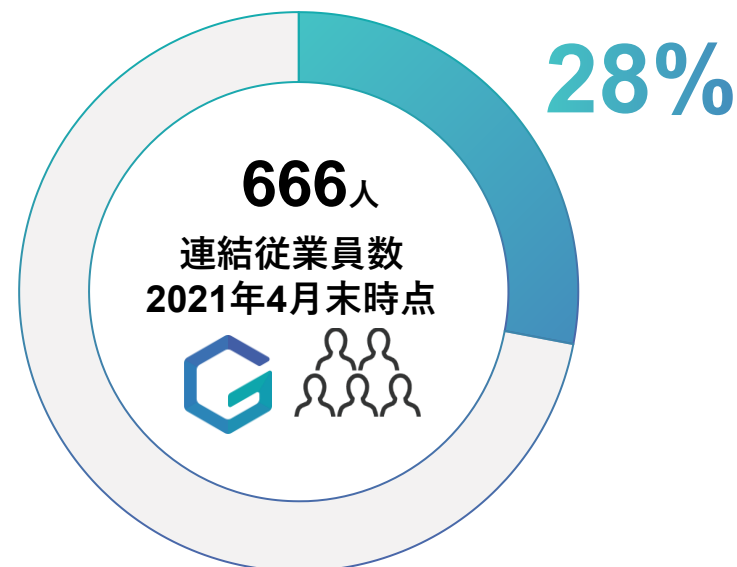
エンジニア比率は約3割

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しており、経済産業省および東京証券取引所主催の「DX銘柄」に2年連続で選出される

エンジニアの比率は約3割

186人

エンジニア従業員数
2021年4月末時点



2年連続DX銘柄に選出

経済産業省および東京証券取引所が選ぶ、DX銘柄に2020年に続き、2年連続で選出される。また、経済産業省が定めるDX認定制度に基づいた「DX認定事業者^{注1)}」の認定も取得。

DX銘柄
2年連続 選出



DX銘柄2021
Digital Transformation

注1) 認定事業者は株式会社GA technologies

不動産取引のオンライン化に関する政府の動向

現行法で、賃貸・売買の不動産取引に関して重要事項説明書（35条書面）および契約書（37条書面）は書面での交付が義務付けられているが、賃貸領域に関しては2022年5月までにデジタル改革関連法案が施行される予定



重要事項説明（35条書面）

電磁的方法による
交付に係る社会実験中。
ただし、書面（紙）による
交付も行う必要あり。

賃貸
領域

○ 2019.10

○ 2020.9

○ 2021.5

○ 今後



電磁的方法による
交付に係る社会実験中。
ただし、書面（紙）による
交付も行う必要あり。

賃貸借契約（37条書面）

デジタル改革
関連法 成立



2022年5月までに
施行予定

FY2021.10 2Q 業績 (連結)



GA TECHNOLOGIES

FY2021.10 2Q業績ハイライト (連結)

売上高

24,800 百万円

YoY **+ 68 %**

売上総利益

3,370 百万円

YoY **+ 36 %**

営業利益

742 百万円

YoY **+ 58 %**

【売上高】

売上高はRENOSYマーケットプレイス事業の伸長により、YoY 68%増の約250億と過去最高の四半期売上高

【売上総利益】

売上総利益は売上拡大に伴いYoY 36%増の約34億を計上

【営業利益】

営業利益はYoY58%増の約7億と、好調な売上成長を背景に積極的な投資を実施しながらも、2Qとしては過去最高の営業利益を計上

FY2021.10 2Q事業別サマリー

RENOSY マーケットプレイス事業

RENOSYのデジタルマーケティング等が奏功し、会員数は質・量共に増加。不動産オンライン化により生産性も向上し、売上高は過去最高に

新規事業

アセットマネジメント事業はiBuyer事業の拡大に比例し、伸長。RENOSY Xも順調な売上の積み上げ。神居秒算はコロナ影響で苦戦

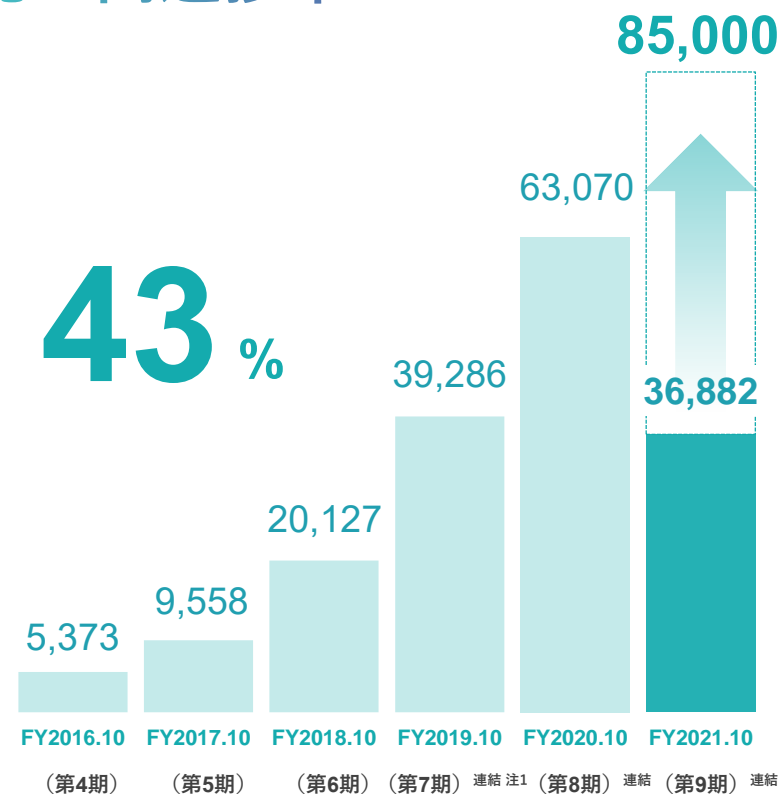
DX事業

管理会社向け、仲介会社向けSaaS共に契約社数は好調に増加し、売上は拡大。電子入居申込数増による付帯サービス事業も拡大

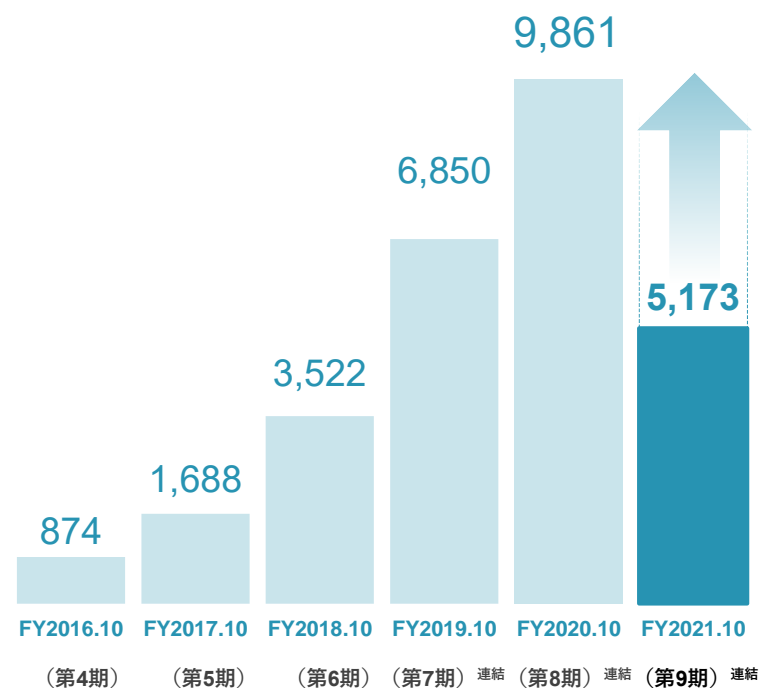
FY2021.10 2Q 業績進捗率推移

売上高進捗率は43%と好調に推移し、粗利も順調に拡大、通期計画達成に向けて前進

売上高進捗率 (百万円)



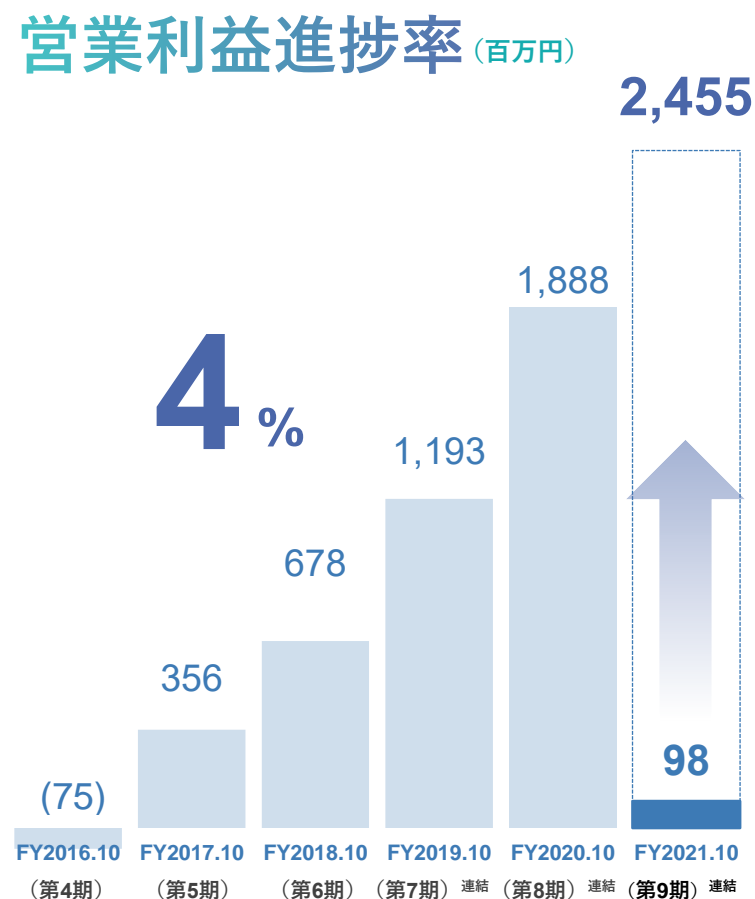
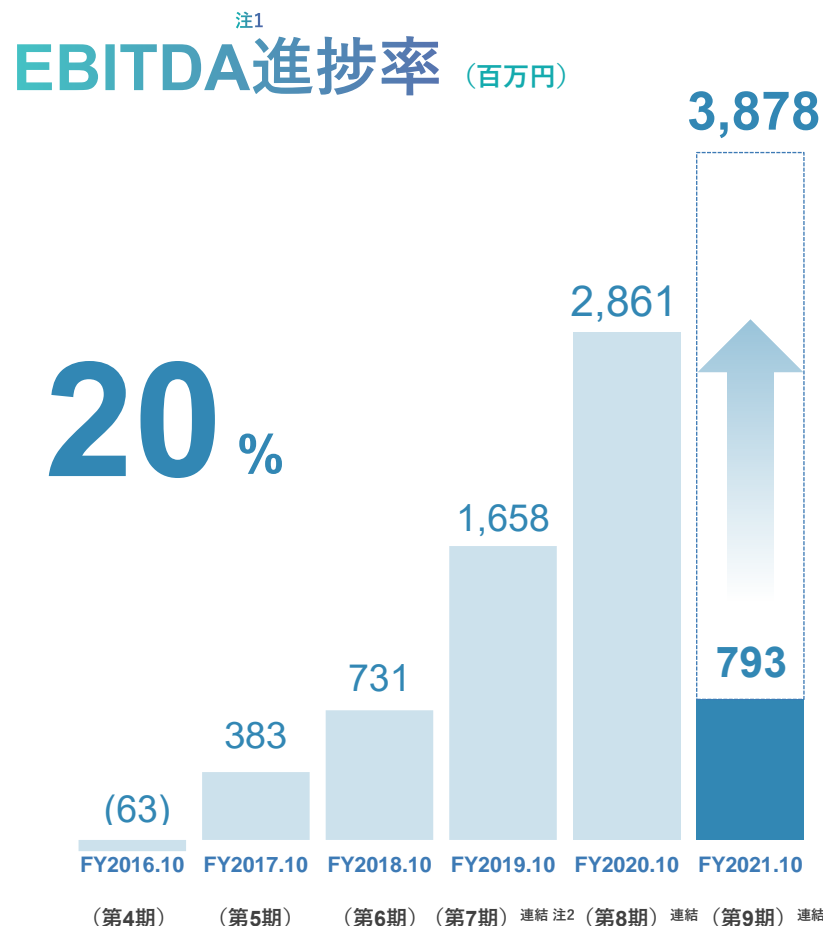
売上総利益 (百万円)



注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

FY2021.10 2Q 業績進捗率推移

EBITDAおよび営業利益は1Qの減益が響き、2Q累計での進捗は弱含み

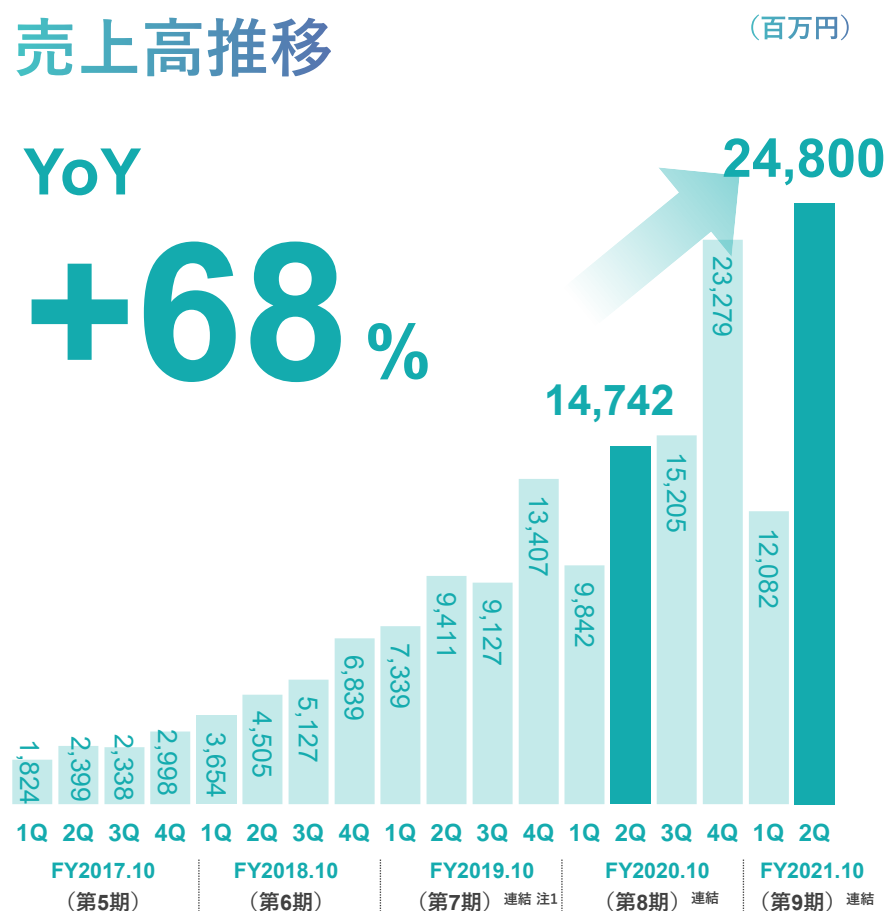


注1) キャッシュフロー創出力を表すEBITDA (営業利益+償却費) 注2) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

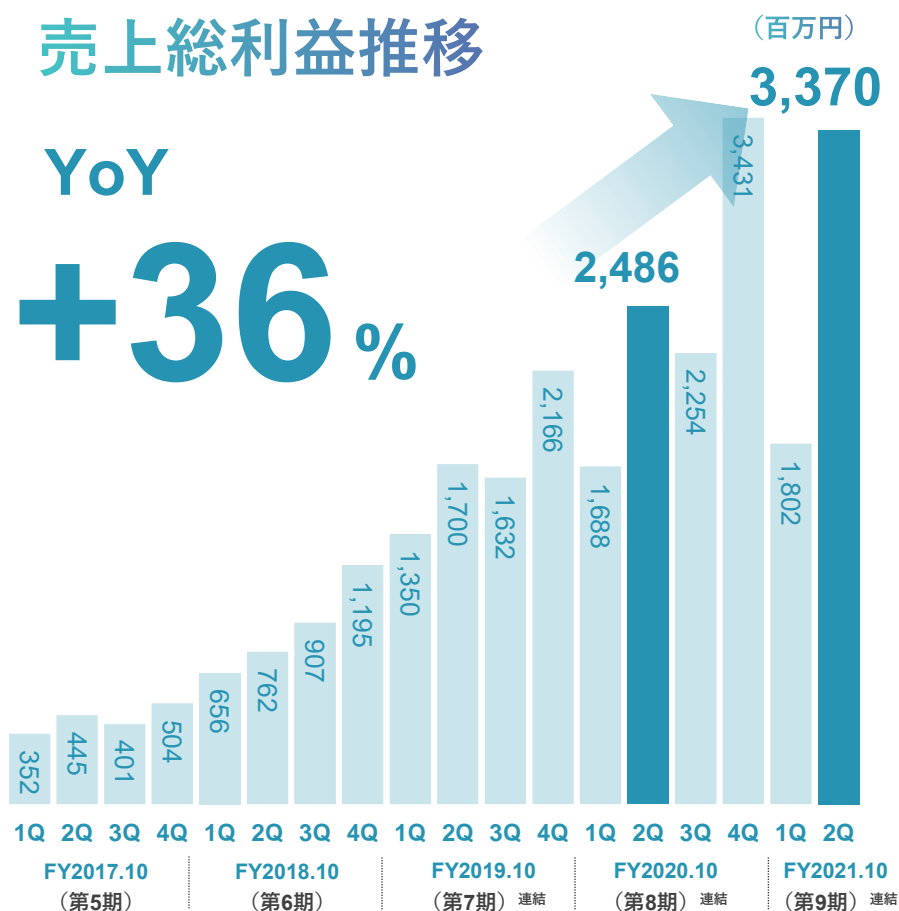
FY2021.10 2Q 四半期推移

四半期売上高はYoY+68%の248億円とRENOSYマーケットプレイス上のシナジー効果などにより、過去最高の売上高となる。売上総利益はYoY+36%の約34億円へと伸長

売上高推移



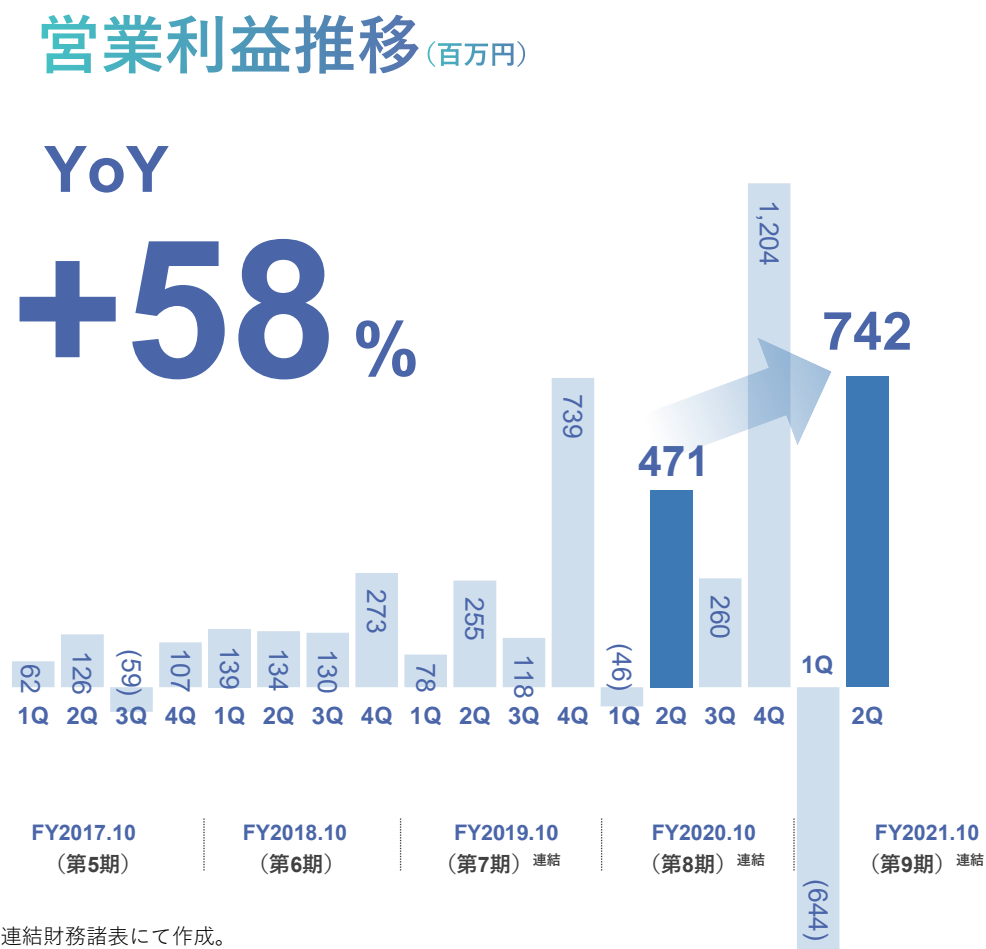
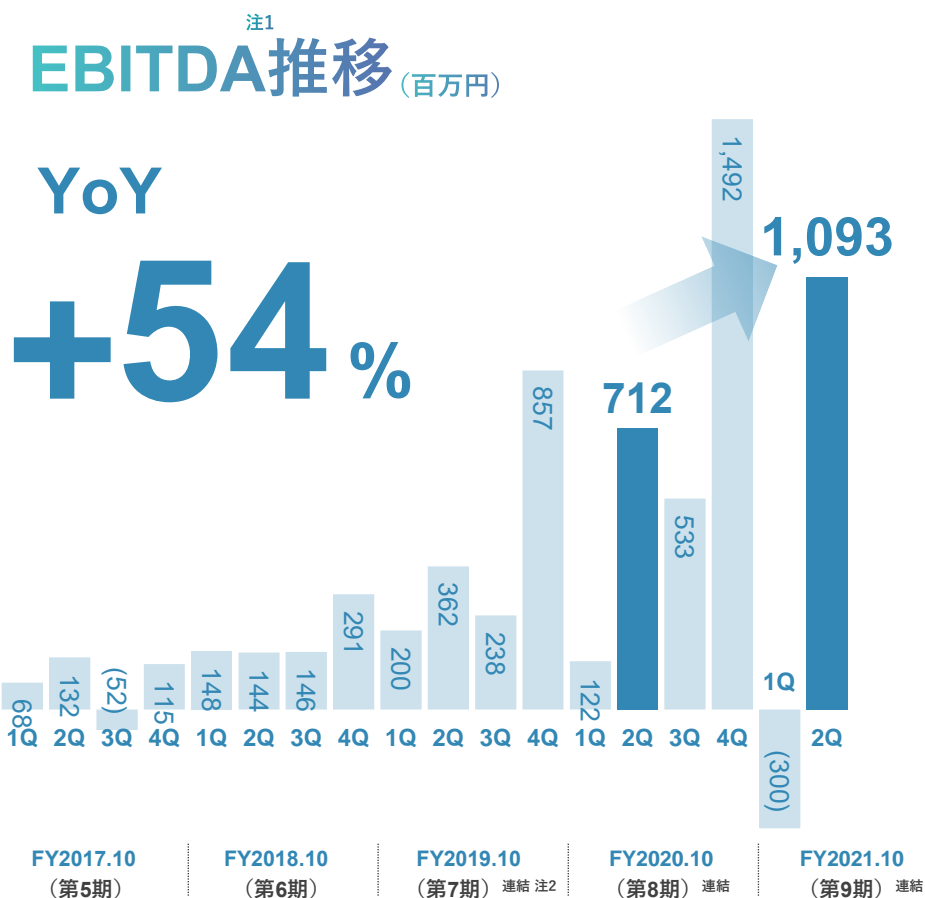
売上総利益推移



注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

FY2021.10 2Q 四半期推移

事業への積極的投資は継続されるも、好調な売上成長により、EBITDAと営業利益はYoYで+50%以上の伸長

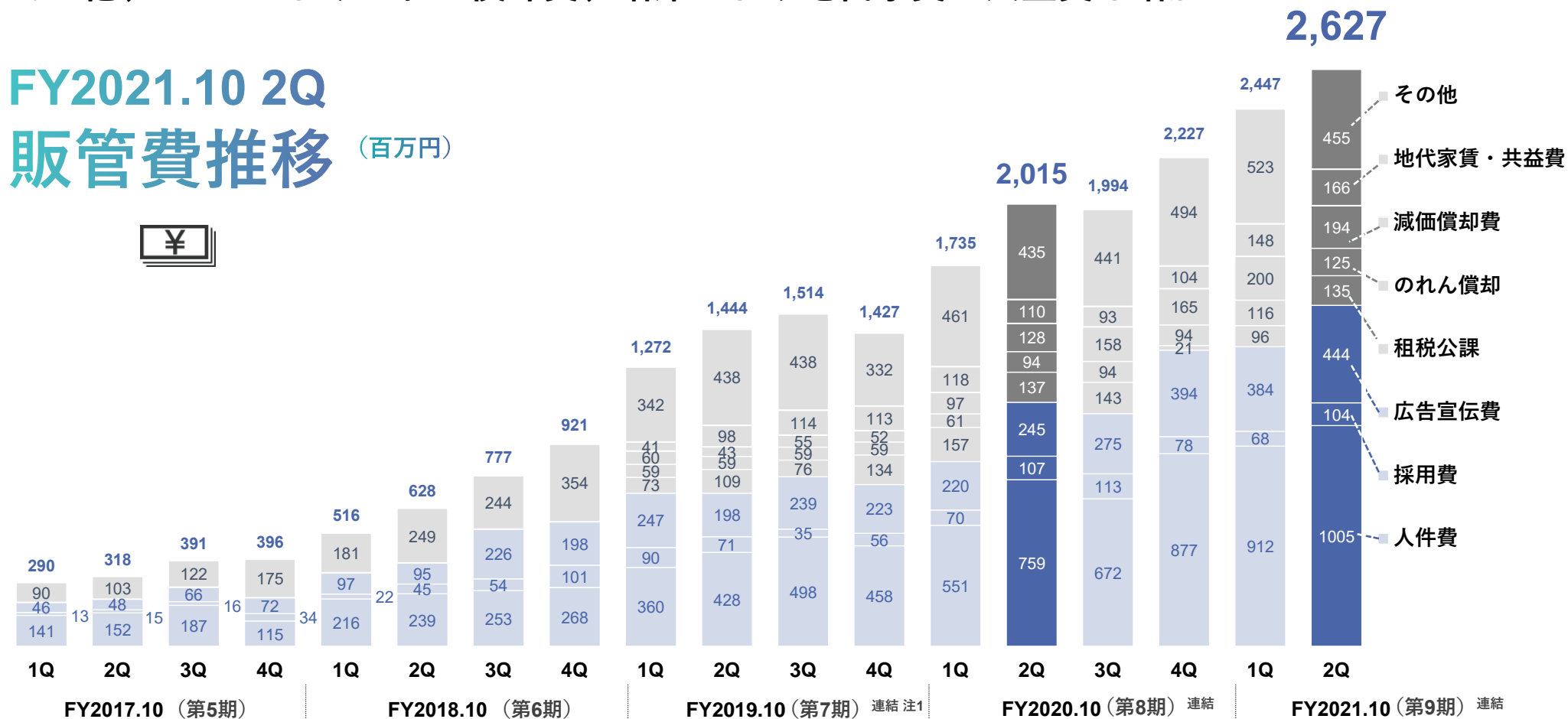


注1) キャッシュフロー創出力を表すEBITDA (営業利益+償却費) 注2) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

FY2021.10 2Q 販管費推移

主に積極的な採用活動により人件費、売上規模拡大により広告宣伝費が増加。
 その他、M&Aによりのれん償却費、増床により地代家賃・共益費も増加

FY2021.10 2Q 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 2Q 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 2Q 従業員数推移 注1 (人)



YoY
+35%



注1) 2021.4.30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）

2Qの売上、利益ともに前年対比で高い成長を遂げるも、累計では1Qでの減益が響く

	YoYでの比較				業績予想における進捗		
	FY2021.10 2Q ①	FY2020.10 2Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②)	FY2021.10 2Q累計③	FY2021.10 業績予想④	達成率 (③/④)
売上高	24,800	14,742	10,058	+68%	36,882	85,000	43%
売上総利益	3,370	2,486	883	+36%	5,173	---	---
EBITDA	1,093	712	381	+54%	793	3,878	20%
営業利益	742	471	271	+58%	98	2,455	4%
経常利益	637	393	243	+62%	-141	2,060	-7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	345	199	146	+73%	-248	1,000	-25%

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290億円規模へ
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：主に公募・第三者割当増資により約118億円の大幅増加

(百万円)

	FY2021.10 2Q ①	FY2020.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (③/②)
資産合計	29,029	18,505	10,524	+57%
流動資産 (現預金) (在庫)	18,920 (14,888) (3,141)	8,453 (6,386) (1,386)	10,467 (8,501) (1,755)	+124% (+133%) (+127%)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア(仮勘定含む)) (のれん)	10,108 (1,313) (2,878) (3,670)	10,051 (1,230) (2,600) (3,911)	57 (83) (278) (-241)	+1% (+7%) (+11%) (-6%)
負債 (有利子負債)	10,071 (6,465)	11,367 (7,194)	-1,295 (-729)	-11% (-10%)
純資産	18,958	7,137	11,820	+166%
負債・純資産合計	29,029	18,505	10,524	+57%

RENOSY

マーケットプレイス事業



GA TECHNOLOGIES

RENOSY マーケットプレイス事業概要①

RENOSYは「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、不動産取引に関連するラインナップを全て網羅したオンライン不動産サービス



RENOSY

月間会員増加数

約 **5,000** 人

トータル会員数

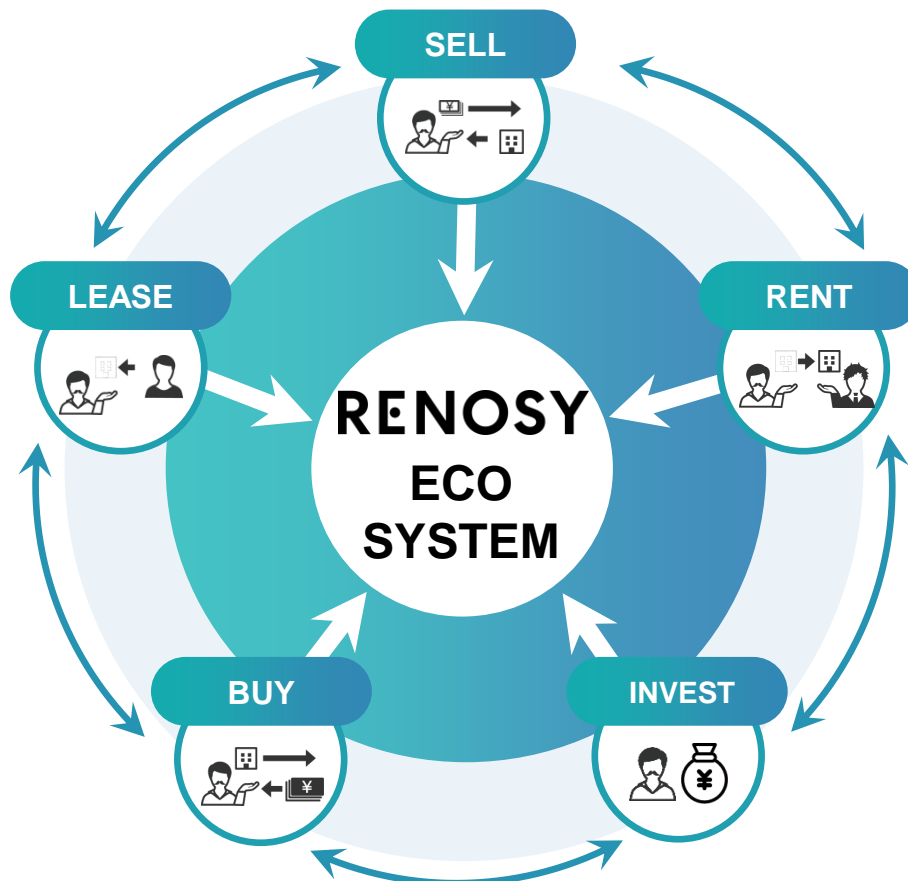
約 **20** 万人



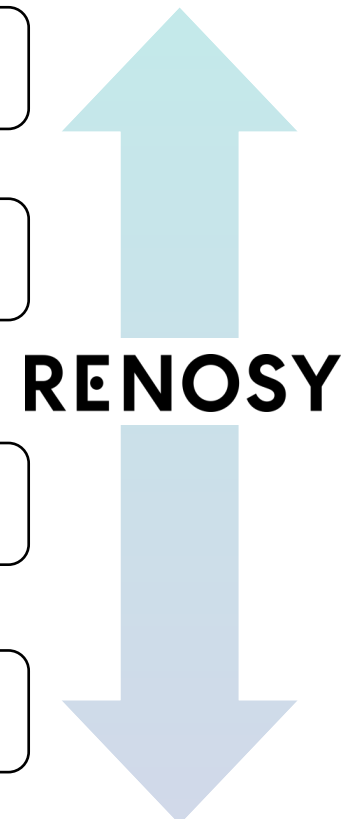
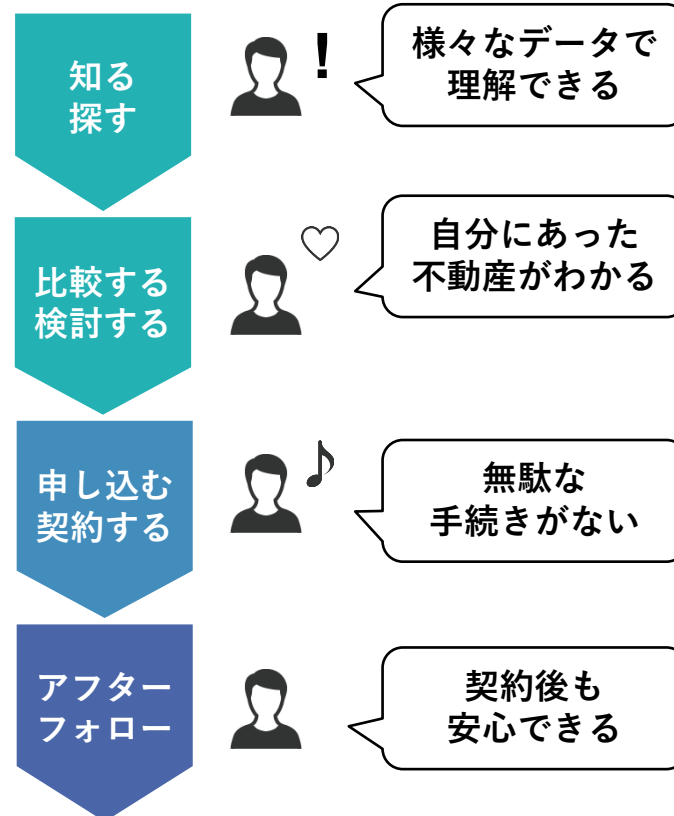
RENOSY マーケットプレイス事業概要②

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GAグループによるワンストップで、一気通貫なサービス・顧客体験の提供を実現

ワンストップの実現



一気通貫の実現



RENOSY マーケットプレイス事業の特長

不動産の業務プロセスをオンライン化し革新。不動産取引に関わる手続きの省力化と高生産性を実現し、全く新しいマーケットプレイス＝取引体験を提供

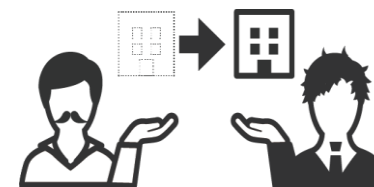
オンライン化による
労働生産性向上



マーケットプレイス
上のデータ蓄積、
分析、活用

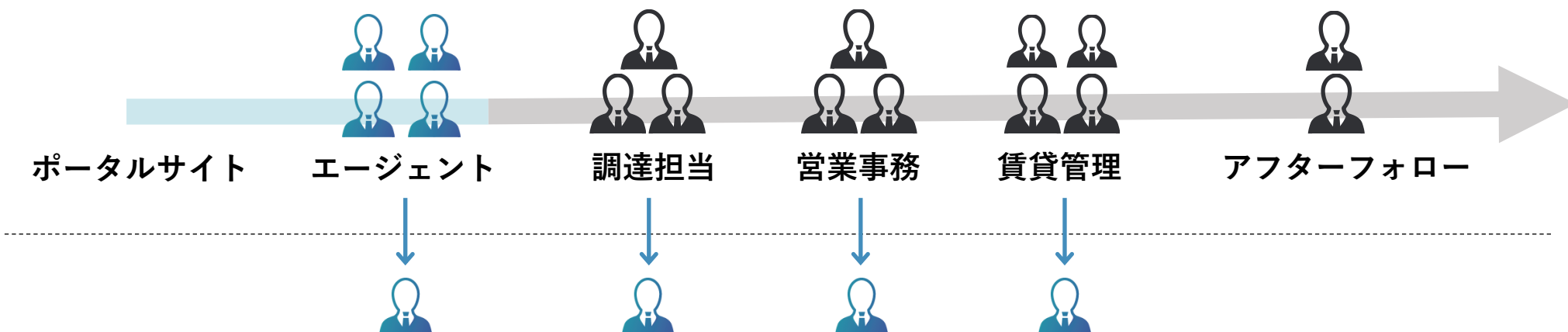


サプライ、デマンド
の短期マッチング



①オンライン化による労働生産性向上

ポータルサイトからアフターフォローまで一気通貫に提供、
かつ不動産取引の全プロセスをオンライン化することで一人あたり生産性が飛躍的に向上



オンライン化により集約的な業務の省力化と高生産性を同時に実現



RENOSY
マーケットプレイス

SUPPLIER by RENOSY **LIFE DESIGNER** by RENOSY

AGNT by RENOSY **INSIGHT** by RENOSY **FLOW** by RENOSY

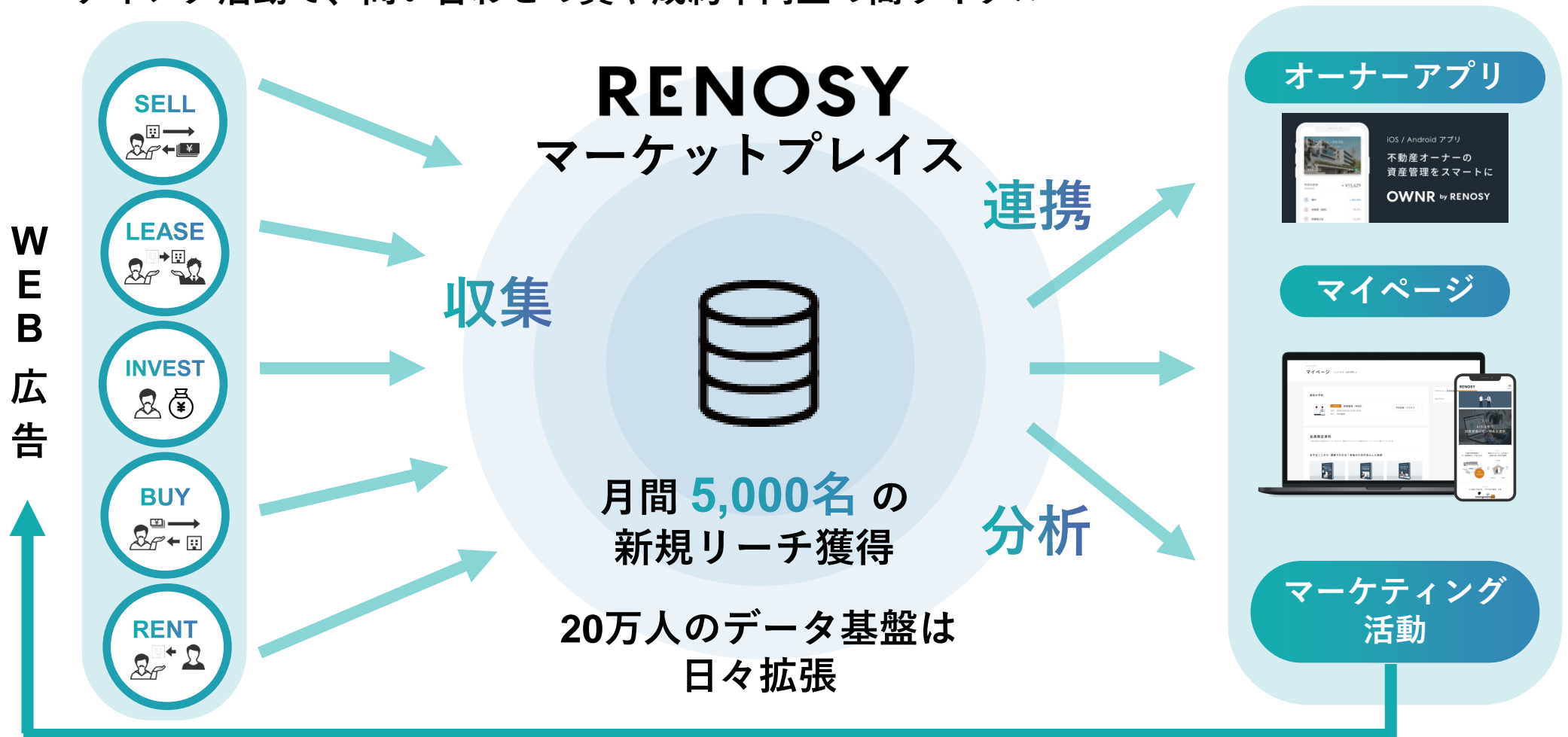
社内開発
業務改善システム



オーナーアプリ

②マーケットプレイス上のデータ蓄積、分析、活用

RENOSYマーケットプレイスにより、既存顧客のアップセルやクロスセルを通じたLTV向上の他、約20万人分のデータ分析や成約データを持つ強みを活かした効率的なマーケティング活動で、問い合わせの質や成約率向上の高サイクルへ



③ テック活用によるサプライ・デマンドの短期マッチング

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
4%に厳選

会員増加数

5,000
件/月

物件仲介
売主
(サプライ)

物件仲介

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)

優良物件

優良顧客

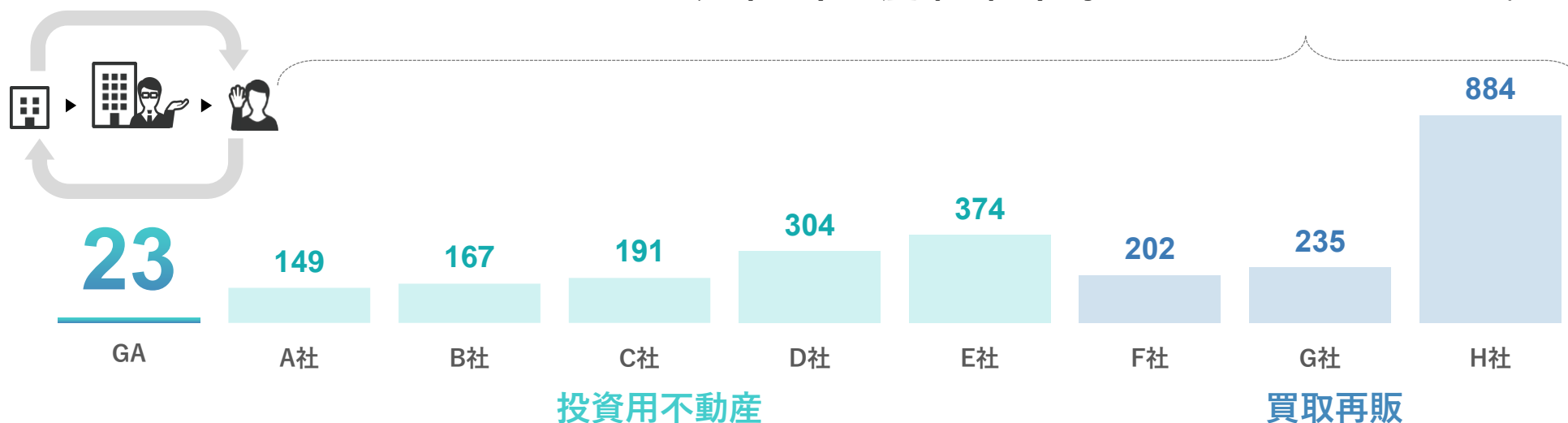
RENOSYマーケットプレイス事業の競争優位性

オンライン化により、商品調達から販売までの圧倒的な期間短縮を実現
在庫を抱えないビジネスモデルにより、不況下でも事業への影響は非常に軽微

圧倒的に短期の在庫回転期間^{注1} (iBuyer事業)

約 **23** 日/回

GA以外の不動産業8社平均 約 **313.3** 日/回

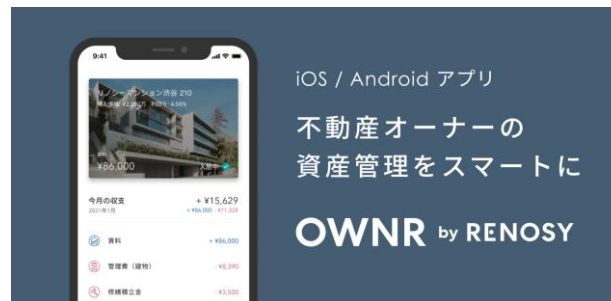


注1) 在庫回転期間=平均在庫金額/(売上原価/365)により算出。商品を調達してから販売するまでの期間のことを指す。当社は2020年度の月平均数値。一般的に、この値が小さいほど、在庫がはける回数が多くキャッシュフローが健全であるとされる。

プロダクト優位性

各カテゴリにおいて、自社によるプロダクト開発・オンライン化を進めることで、競合他社に対する優位性を確保

オーナーアプリ



マイページ

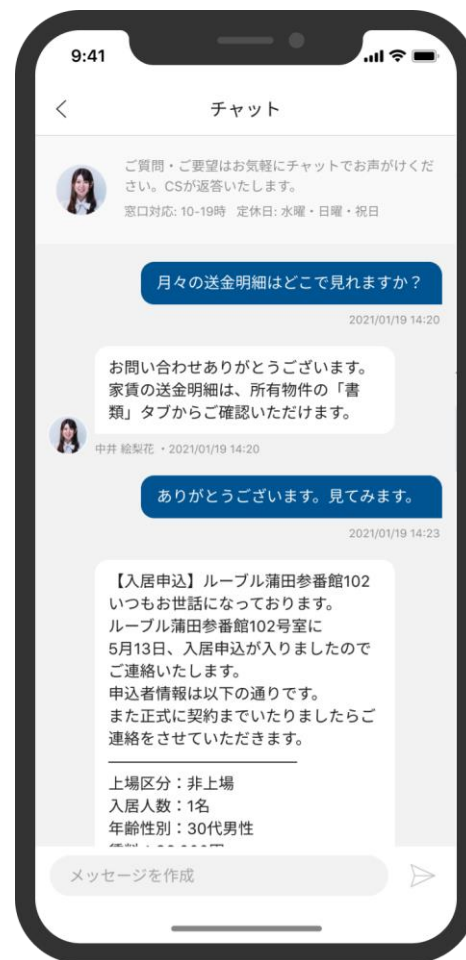
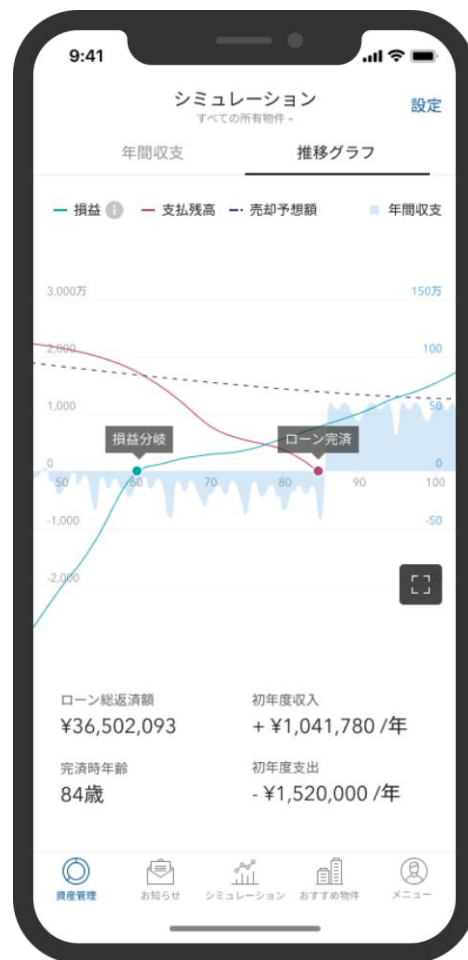
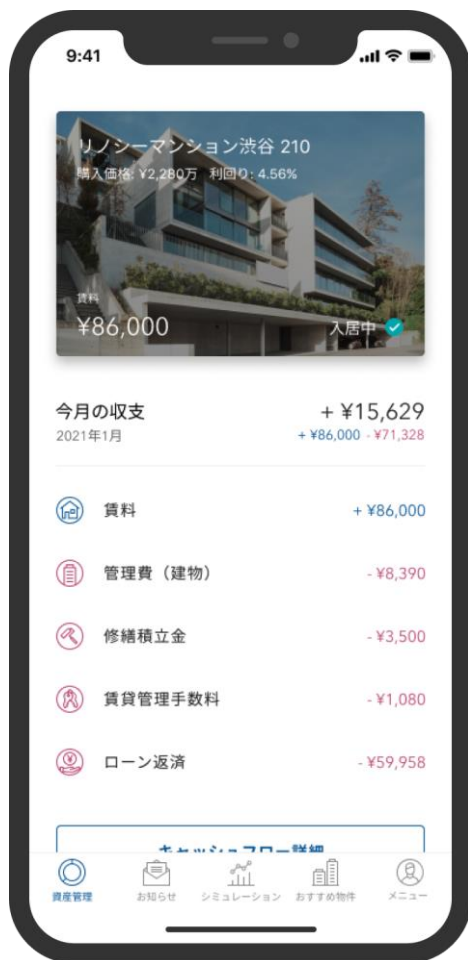


デジタル マーケティング



プロダクト優位性 ① オーナーアプリ

スマートフォン上でオーナーの所有物件の管理・運用から新着販売物件の確認まで不動産投資のすべてをサポート。テクノロジーの活用により、スマートな資産管理を実現





プロダクト優位性 ② マイページ

マイページに、自身の物件を登録することでAIによる売却価格と推定賃料のダブル査定が可能。推定価格の更新は毎月一回あり、相場や関連データを見ながら自身のタイミングで売却、住み替え、賃貸について相談が出来る



RENOSY



会員増加数

5,000
人/月

プロダクト優位性 ③ デジタルマーケティング



インハウスでマーケティング部隊を抱えることで、費用対効果の高いデジタルマーケティングを実現。ターゲット顧客に対してのアプローチと効果分析を実施

 未来の自分に 0:16	 RENOSY リノシー 未来の自分に リノシーでよかったって 思ってほしくて 0:16	 未来の自分に リノシーでよかったって 思ってほしくて 0:16	 RENOSY リノシー 0:31	 RENOSY リノシー 0:31	 RENOSY リノシー 0:31
 RENOSY 住まいの窓口 1:50	 年金代わりに 継続的な収入で 安定した収入を見込めます 入居率 99.3% RENOSY 0:42	 RENOSY Frontale 1:52	 家賃収入を 受け取るだけ 0:26	 年金代わりに 継続的な収入で 安定した収入を見込めます 入居率 99.3% RENOSY 0:44	 RENOSY まずは資料請求 0:42
 30歳からの マンション投資 月の収支例 (物件価格2,000万 / 家賃収入8万7000円程度) 0:37	 RENOSY まずは資料請求 0:44	 安定したリターンが 期待できます 0:31	 シティタワー麻布十番 1:26	 amazon エッセン셜 30,000円 プレゼント 0:26	 貯金と投資 でここまで違う 0:19
 不動産投資は 積立型の金融商品 といえます。 0:26	 資産になる不動産に 投資 0:19	 RENOSY 0:31	 RENOSY 1:57	 パークコート浜離宮ザ・タワー 2:06	 0:32
 LIFE DESIGN TALK by RENOBY 9:07	 RENOBY スマート売却 そんな方に、RENOBY スマート売却 2:05	 RENOBY 0:32	 RENOBY 0:16	 RENOBY 0:16	 0:41

FY2021.10 2Q

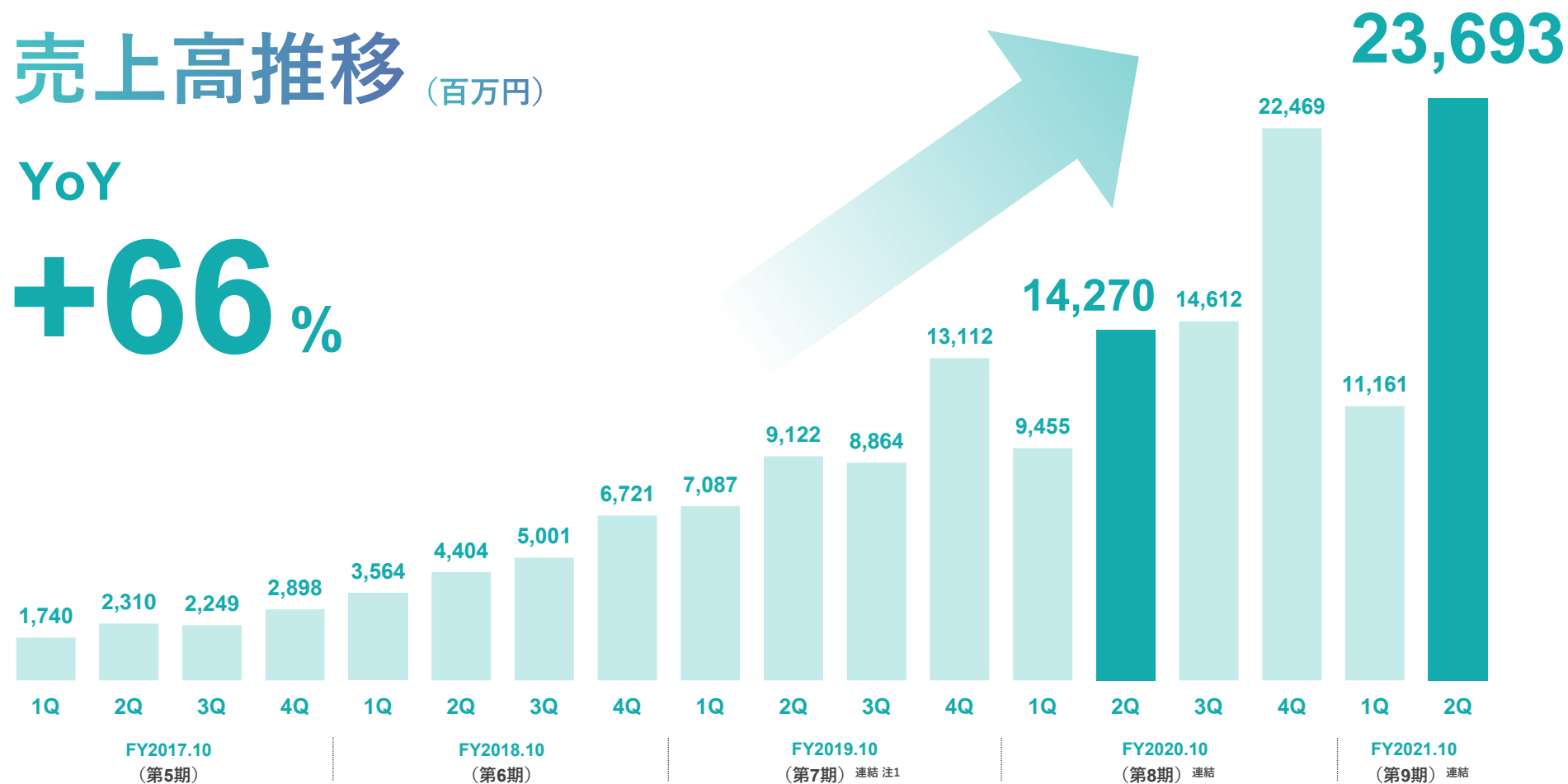
RENOSY マーケットプレイス事業 四半期推移

iBuyer事業が売上を牽引し、YoY+66%と高成長。四半期売上は過去最高

売上高推移 (百万円)

YoY

+66%



注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

RENOSY マーケットプレイス事業の重要な指標

以下の指標を拡大

RENOSY会員数

セールス人員数

ARPA^{注1}
(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

注1) ARPA = Average Revenue Per Agent : 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

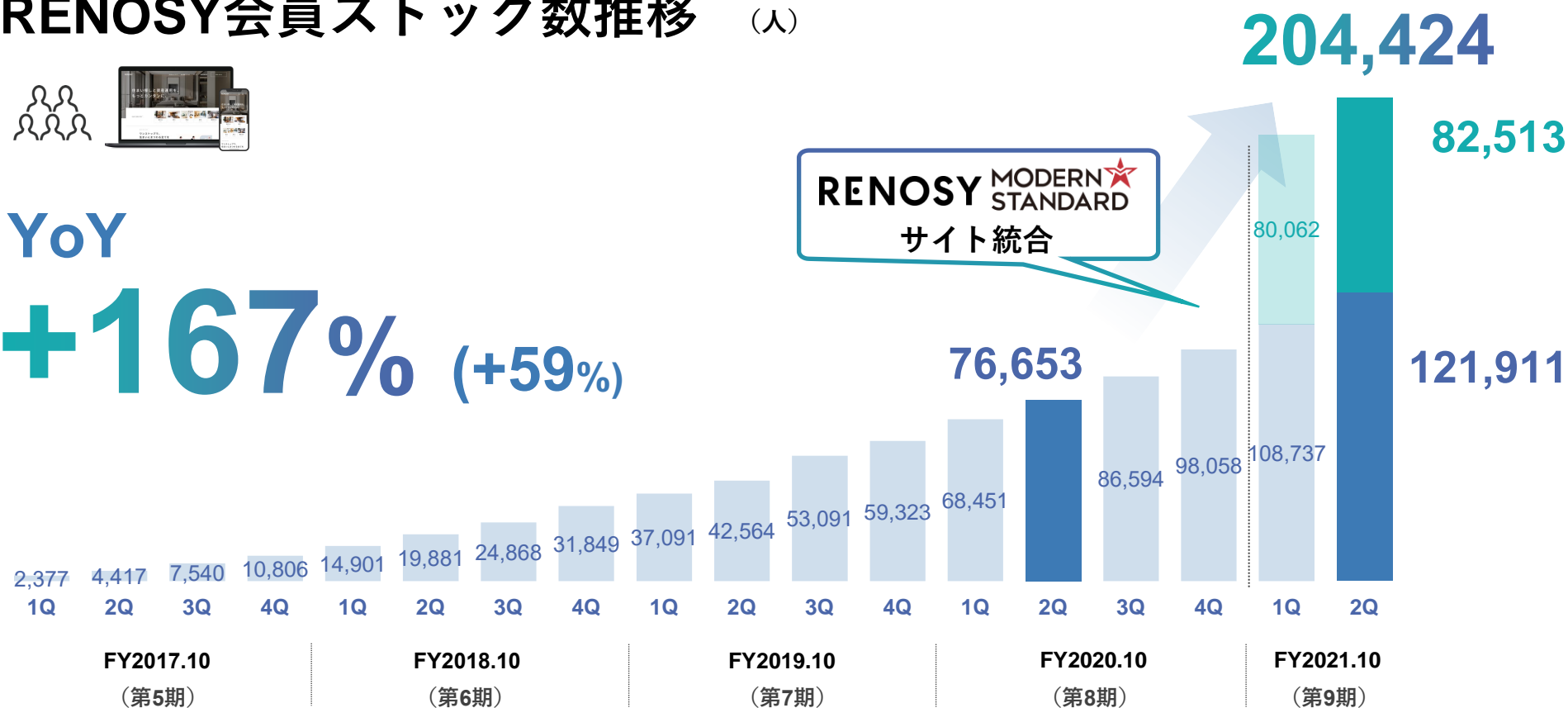
RENOSY会員ストック数 推移

モダンスタンダードとのサイト統合により、RENOSY会員数は約20万人に。
デジタルマーケティング等の集客が奏功し、質、量共に拡大中

RENOSY会員ストック数推移 (人)



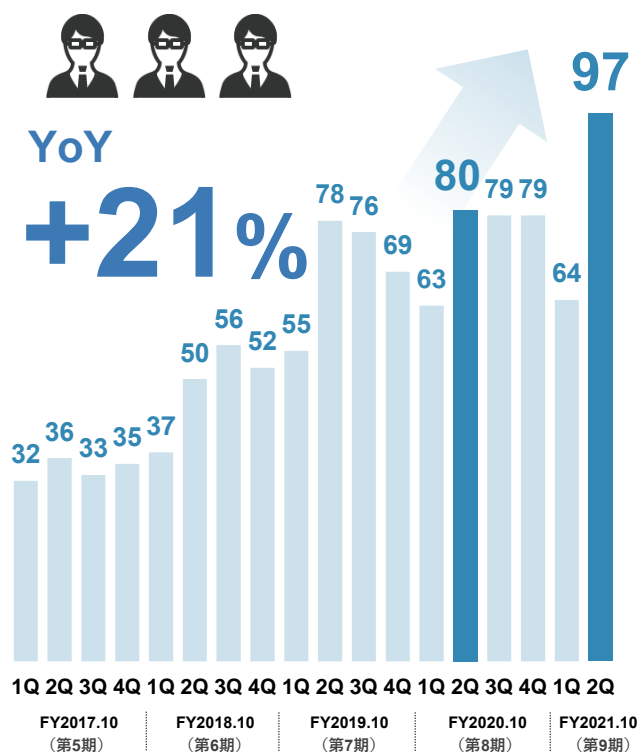
YoY
+167% (+59%)



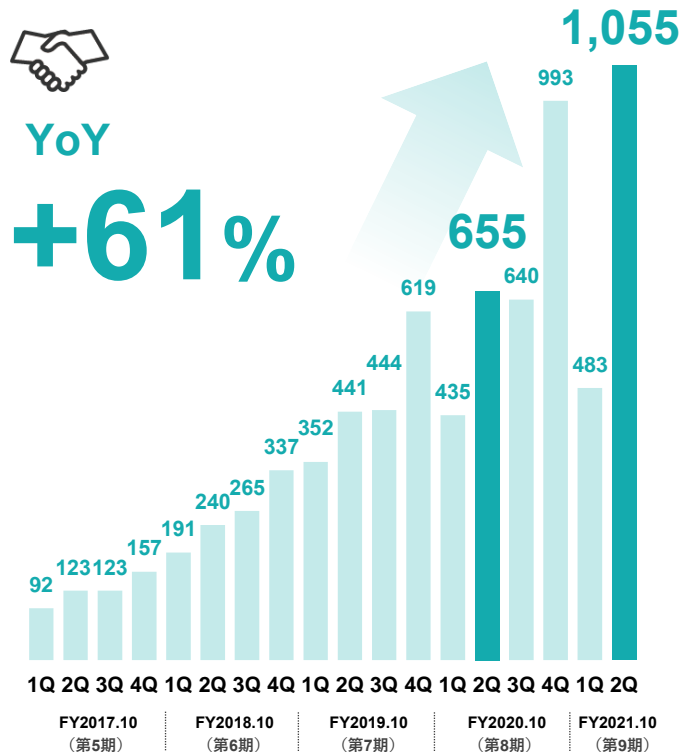
RENOSY iBuyer事業のKPI推移

セールス人員は、戦略的異動を行った1Qと比較し、新卒20名を含み33名の増加。不動産取引に関わるあらゆる業務をオンライン化することで生産性は向上し、成約数、ARPAともに過去最高

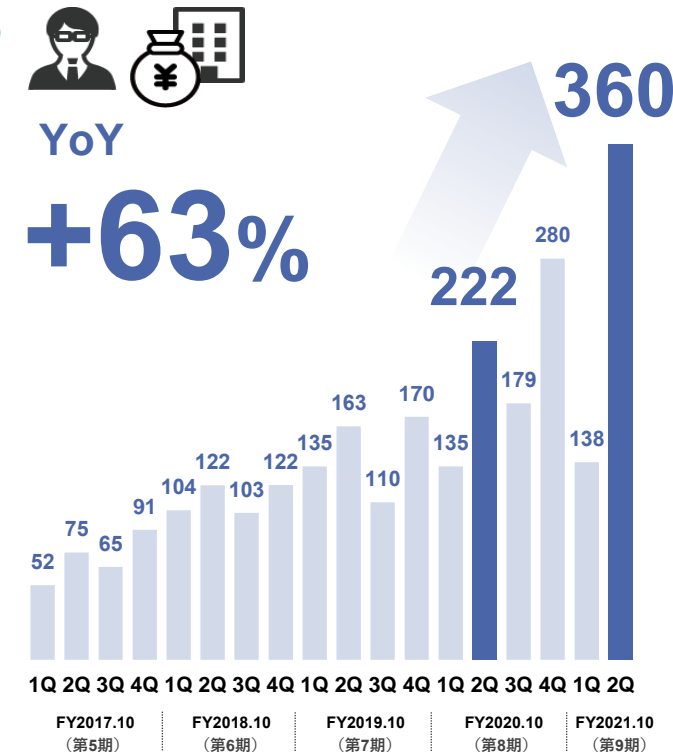
注1
セールス人員数 推移 (人)



成約数推移 (件)



注2
ARPA 推移 (百万円)



注1) 期末での営業正社員数 注2) ARPA = Average Revenue Per Agent : 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 マーケットプレイス事業 市場規模

メインターゲットの首都圏マンション市場はTAMで137兆と巨大。
50㎡未満に占めるGAのシェアはまだ4%と拡大余地あり。今後50㎡以上のマーケットにも進出。



注1) 株式会社東京カンテイ「プレスリリース マンションストック戸数ランキング」(2021年1月)、及び公益財団法人東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向」(2021年1月)を参考に推計

注2) 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3) TAM...Total Addressable Market(RENOSY マーケットプレイス事業が獲得する可能性のある最大の市場規模) 注4) SAM...Serviceable Available Market(RENOSY マーケットプレイス事業がターゲットとする市場規模)

注5) 2020年10月期のRENOSYマーケットプレイス事業の売上を50㎡未満のマーケットSAMで除算し算出

新規事業



GA TECHNOLOGIES

新規事業概要とシナジー

RENOSYとの親和性の高い事業に着手。シナジー効果で、RENOSYマーケットプレイスの強化、相互の製品サービスの価値拡大を目指す。

RENOSY

事業内容

シナジー効果

RENOSY X (リノシークロス)
SaaS事業

モーゲージゲートウェイを主力製品としたSaaSを展開し、不動産業界のDXを推進

iBuyerの規模拡大と共に、利用も増大システム利用増で競争優位性を得て、金融機関、他不動産会社への導入もさらに増加

 神居秒算
インバウンドプラットフォーム事業

インバウンド向け日本不動産プラットフォームの他、不動産にまつわるトータルサポートも提供

物件価格1500万円以下の商材への送客およびiBuyerの出口戦略

RENOSY ASSET MANAGEMENT
アセットマネジメント事業

アセットマネジメントの総合ソリューションカンパニーとして、不動産オーナー様、ご入居者様向けの各種サービスを提供

iBuyerとLiving事業の顧客数拡大に比例し、顧客および不動産管理戸数も増大





アドバタイジング事業

保険やその他ライフライン系の商材への送客による広告事業

RENOSY会員数拡大に伴い、各種サービスへの送客も増大

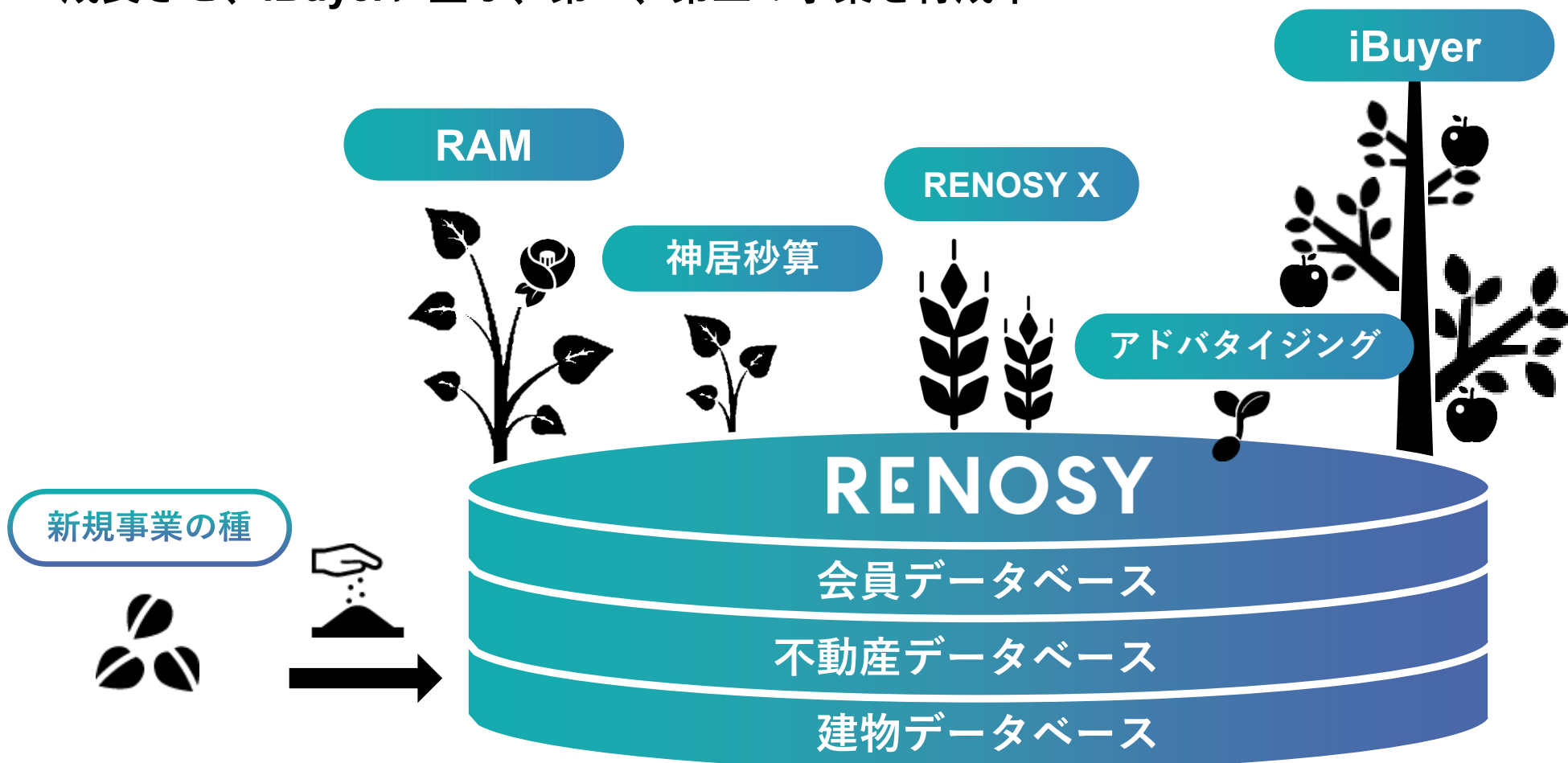
新規事業概要とシナジー

早期の収益化を目指して各事業が進行中

RENOZY	人数	通期売上規模		
		5億以上	1億以上	1億以下
RENOZY X (リノシークロス) SaaS事業	 14人		✓	
 神居秒算 インバウンドプラットフォーム事業	 17人			✓
RENOZY ASSET MANAGEMENT アセットマネジメント事業	 46人	✓		
アドバタイジング事業	 4人 (兼務)			✓

新規事業の成長

RENOSYのマーケットプレイス上に様々なデータが蓄積されることで、更に肥沃な土壌（マーケットプレイス）となり、その上に種（新規事業）をまき、成長させ、iBuyerに並ぶ、第二、第三の事業を育成中



DX 事業



GA TECHNOLOGIES

DX事業概要

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

ITANDI BB+



ITANDI BB+
Nomad Cloud

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
- ⑥ 売買領域向け SaaS

ITANDI BB

OHEYA GO
オヘヤゴー



2秒でブッカク!
ブッケンSCAN!



ターゲット



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

アカウント数
× 月額利用料

DX事業の成長戦略

電子入居申込を足掛かりに事業拡大

電子入居申込の導入社数・利用者数、ITANDI BBの拡大が成長のカギ

BtoB SaaSの拡販

ITANDI BBの拡充

BtoC領域の拡大

ITANDI BB +



管理会社向け
SaaS



物件確認の自動応答



内見予約の自動受付



電子入居申込



電子入居契約



入居者の更新・退去管理



データ連携の自動化

管理会社向けSaaS導入に
比例し、データベースが拡充

ITANDI BB



業者間
リアルタイム
物件データ

ITANDI BBの拡充により、
掲載物件数が増加するため
メディアの価値が向上



OHEYA GO
オヘヤゴ



電子入居申込

一
気
通
貫
の
実
現



仲介会社向けSaaS

ITANDI BB +
nomad cloud

仲介業務効率化システム

システム連携



電子入居申込



仲介会社

リアルタイムで
物件を確認

ITANDI BB

ライフライン事業者



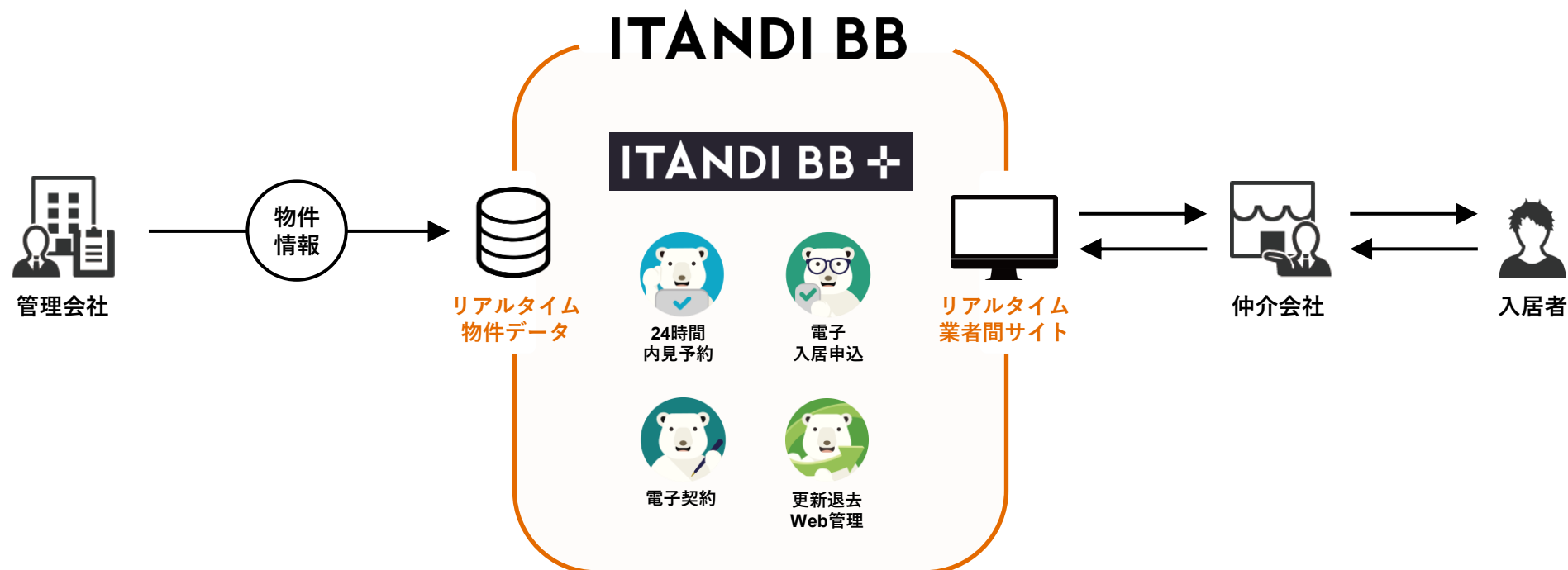
電子入居申込の利用者増に伴い、
付帯サービス事業も成長

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



DX事業の強み

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 0.45%^{注1}

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0.45%



電子入居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、電子入居申込の導入社数は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



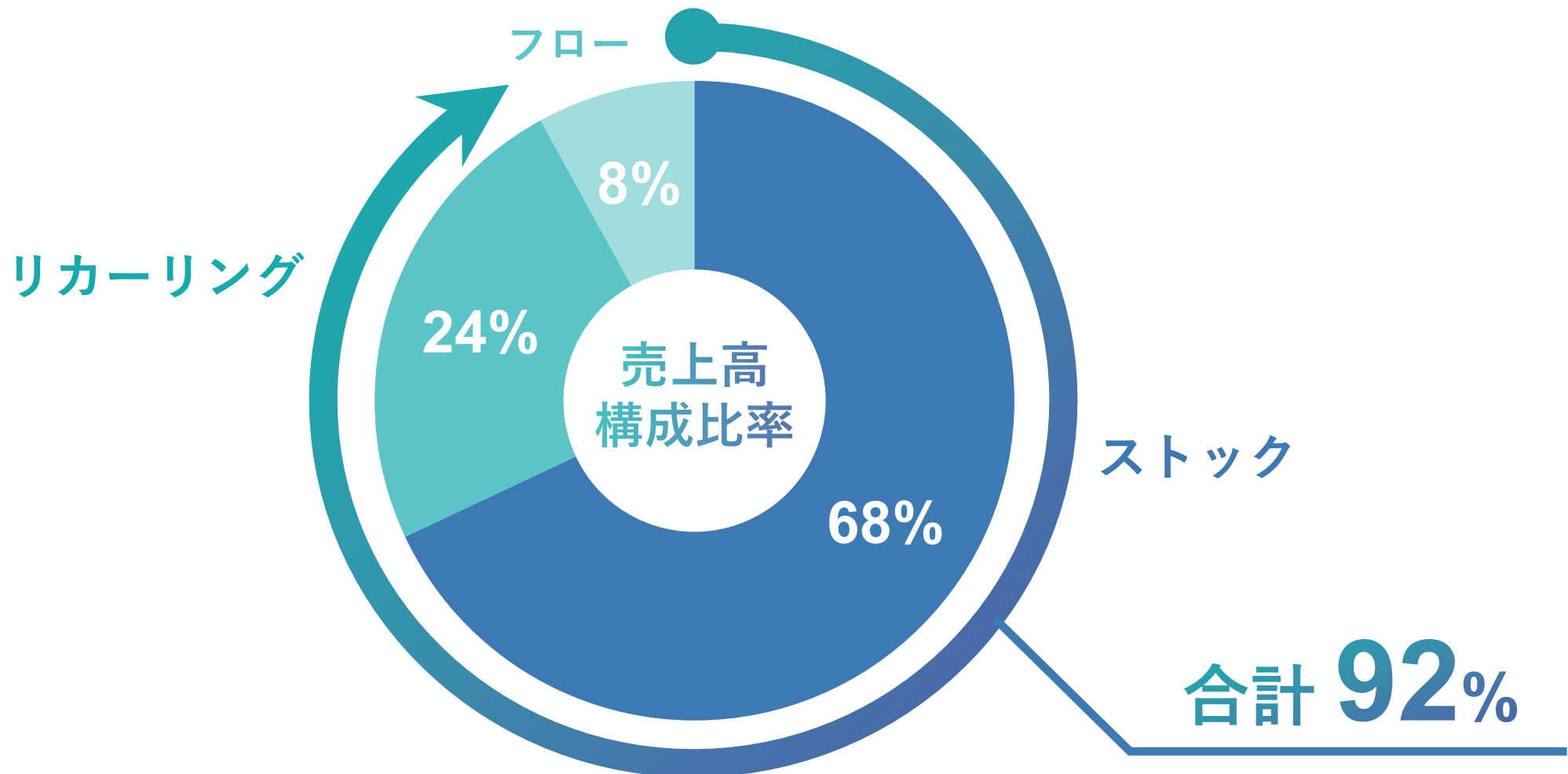
高いストックビジネス比率

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月次解約率の平均値

売上高のストック/フロー比率

売上高に占める、ストックおよびリカーリング比率は約9割と安定的な収益を獲得



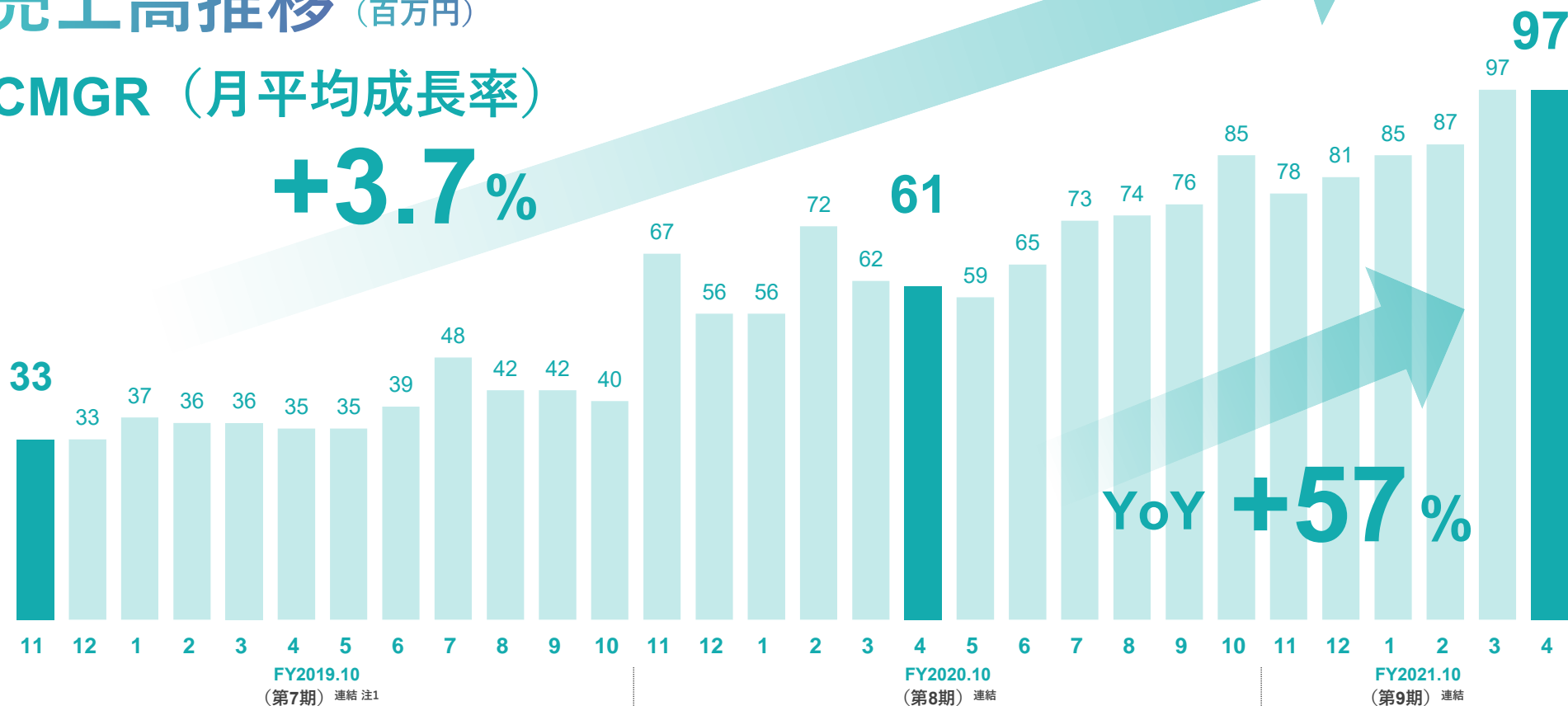
FY2021.10 2Q DX事業 月次推移

好調なSaaS事業を主軸に、付帯サービス事業の着実な成長も寄与し、売上高は前年同月比で、約1.5倍の成長

売上高推移 (百万円)

CMGR (月平均成長率)

+3.7%



YoY +57%

注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

DX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

**電子入居申込
利用数**



電子入居申込増に比例し
付帯サービス
送客が増加

**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

管理会社向けSaaS KPI推移

主に電子入居申込契約の増加により契約社数が900社を超え、YoYで+113%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は約29%増となり、付帯収益が拡大

ITANDI BB+



MRR 推移 (百万円)



契約社数 推移 (社)



チャーンレート: 0.51% ^{注2}

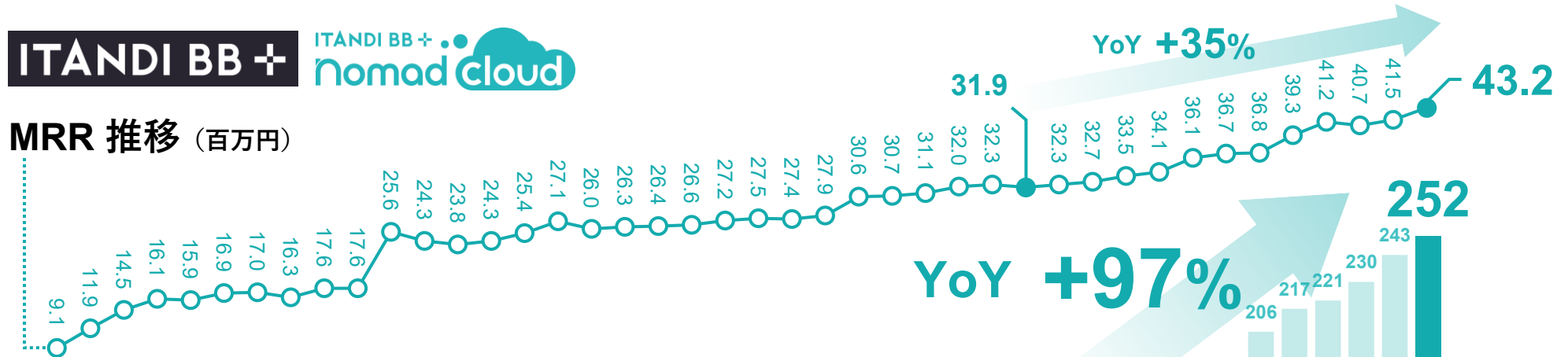
注1) システムを契約している管理会社数 注2) 2020年5月から2021年4月までの1年間における平均月間チャーンレート

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+97%と拡大
MRRはYoY約35%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

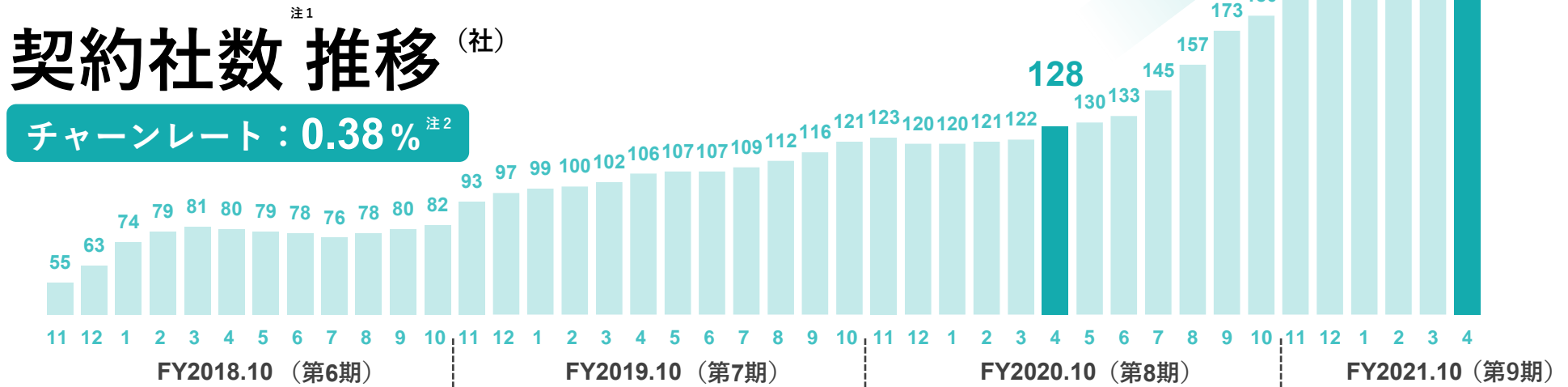


MRR 推移 (百万円)



契約社数 推移 (社)

チャーンレート: 0.38% ^{注2}



注1) システムを契約している仲介会社数

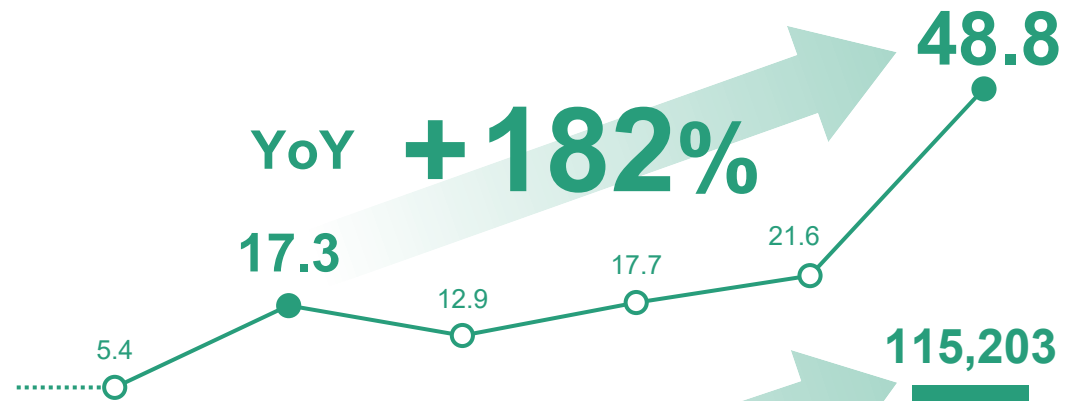
注2) 2020年5月から2021年4月までの1年間における平均月間チャーンレート

付帯サービス事業KPI推移

付帯サービス（電子入居申込時に電気、ガス、引越業者等の提携先に送客）の売上は、電子入居申込数拡大に伴い YoY+182%と高い成長率。電子入居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



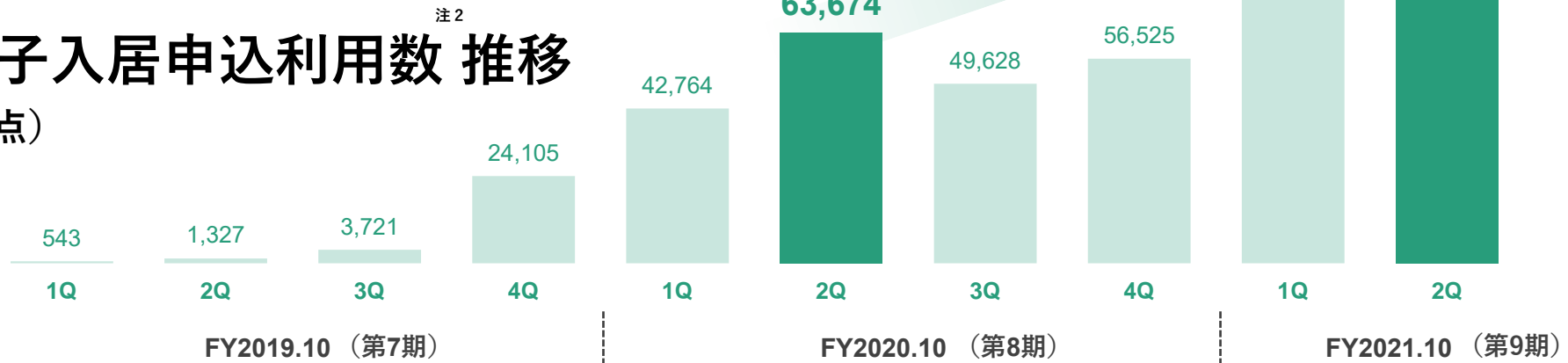
**業界導入社数
2年連続 No.1** 注1



付帯サービス事業売上 推移 (百万円)



**電子入居申込利用数 推移
(拠点)** 注2



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。

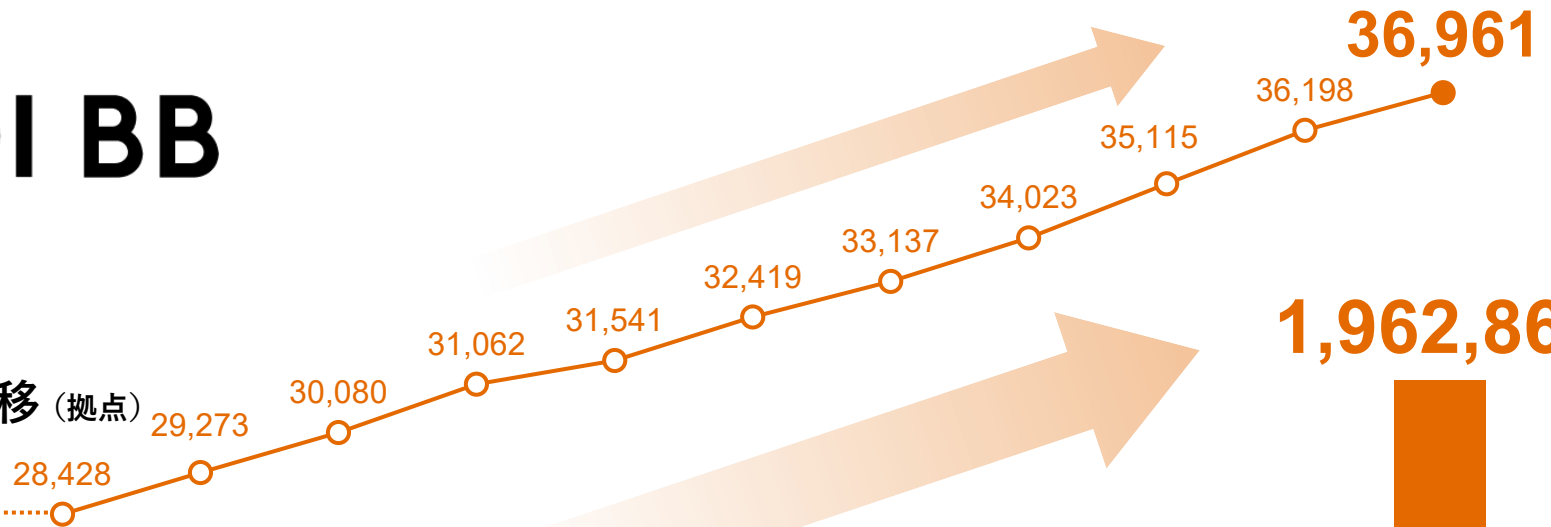
ITANDI BB KPI推移

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37,000店舗となり、2021年2月に100万を突破した月間PVは、4月には約200万PVまで伸長

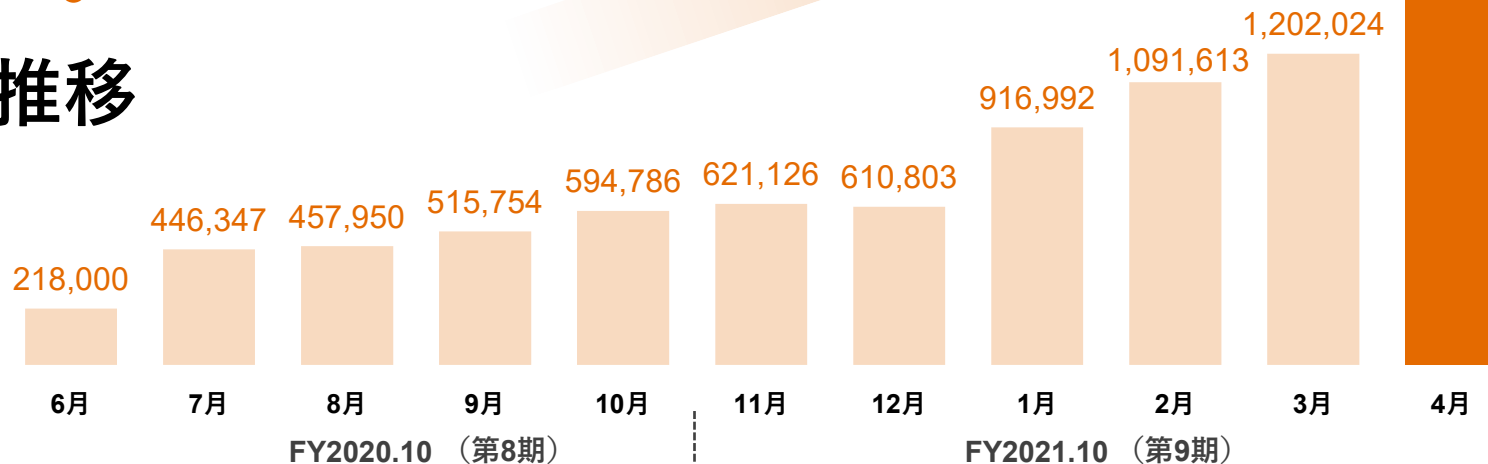
ITANDI BB



仲介店舗数 推移 (拠点)



月間PV数 推移



OHEYAGO KPI推移

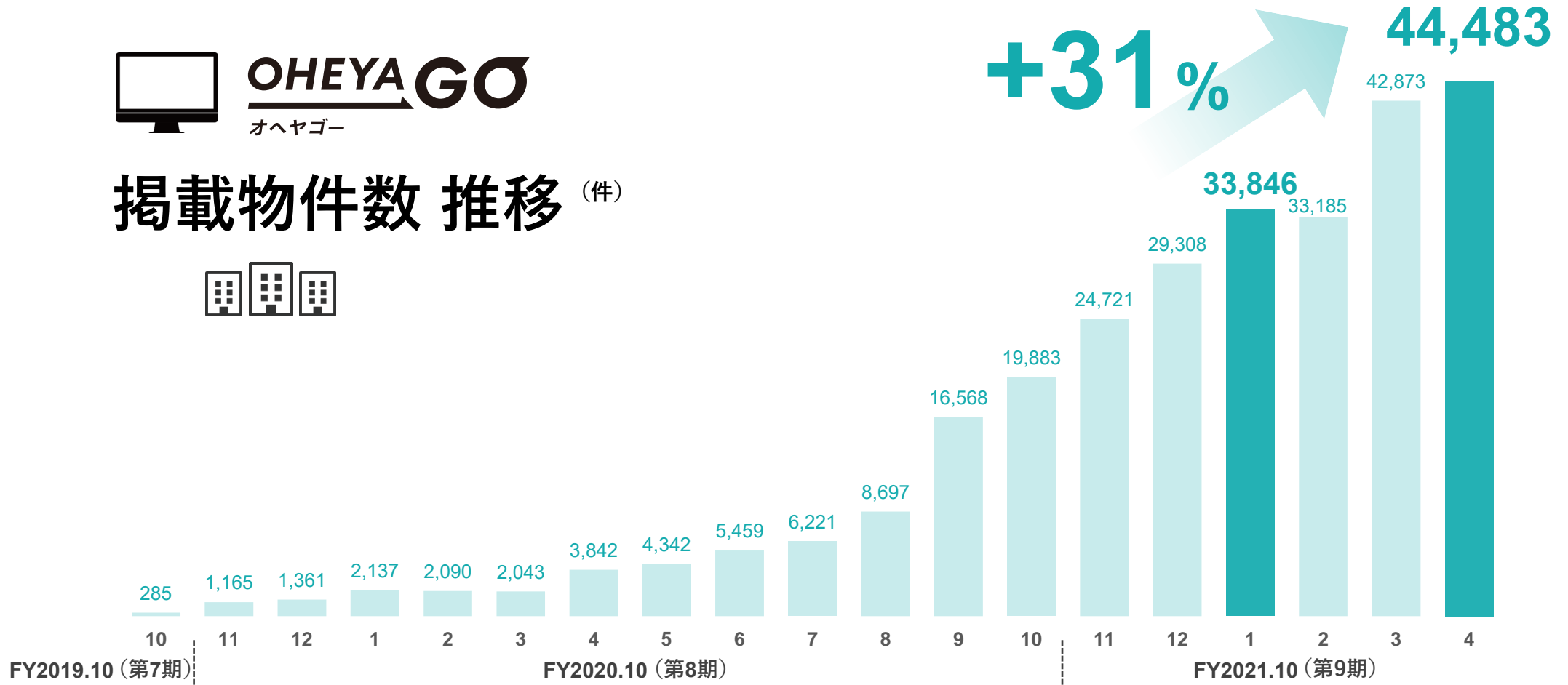
OHEYAGO（セルフ内見型賃貸サイト）は、ITANDI BBの掲載物件数増加に伴い、物件掲載は4万を超え、好調に推移



掲載物件数 推移 (件)



+31%



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60%が利用と高い導入実績

ITANDI BB+

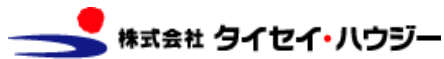


（管理会社向けSaaS）

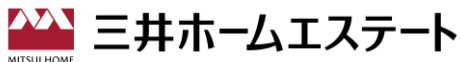
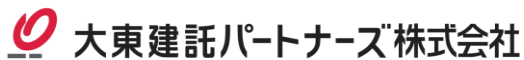


伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社

CENTURY 21



DAIKYO 大京穴吹不動産



ITANDI BB+

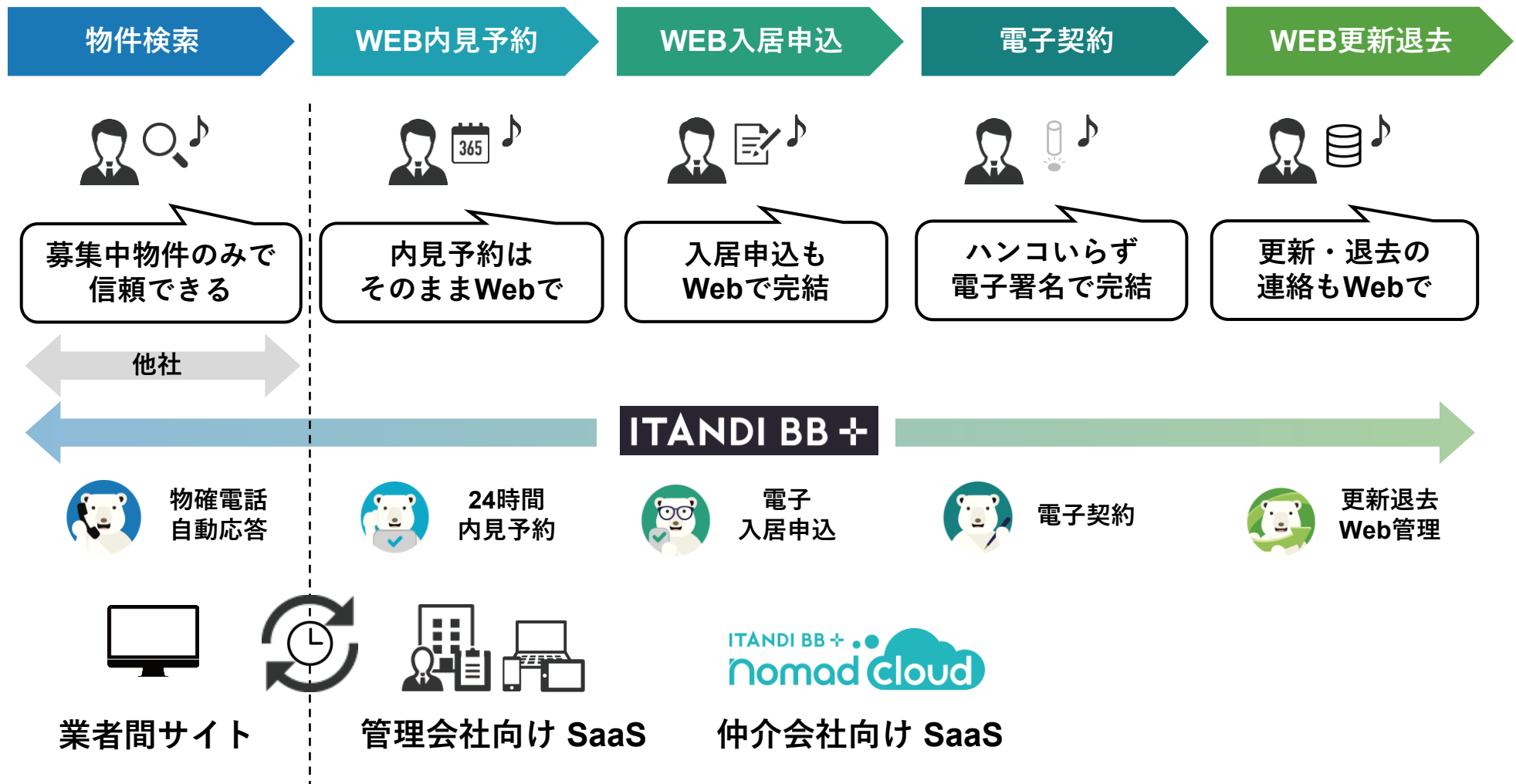


（仲介会社向けSaaS）

S-FIT



不動産賃貸業務をワンストップ&オンライン化



不動産取引のオンライン化に関する政府の動向

現行法で、賃貸・売買の不動産取引に関して重要事項説明書（35条書面）および契約書（37条書面）は書面での交付が義務付けられているが、賃貸領域に関しては2022年5月までにデジタル改革関連法が施行される予定



重要事項説明（35条書面）

電磁的方法による
交付に係る社会実験中。
ただし、書面（紙）による
交付も行う必要あり。

賃貸
領域

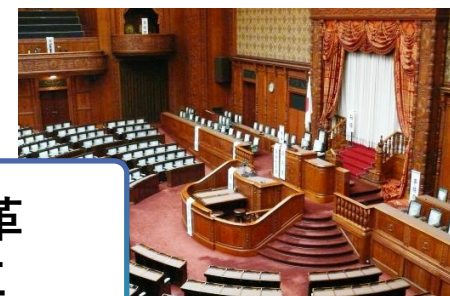
○ 2019.10

○ 2020.9

○ 2021.5

○ 今後

デジタル改革
関連法 成立



電磁的方法による
交付に係る社会実験中。
ただし、書面（紙）による
交付も行う必要あり。

賃貸借契約（37条書面）

2022年5月までに
施行予定

DX事業の成長戦略サマリー

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、売買領域へも参入

ITANDI BB+



管理会社向けSaaS

電子入居申込・契約で圧倒的シェアNo.1へ向け投資

ITANDI BB+



仲介会社向けSaaS

マーケティングおよびセールス強化で収益拡大

ITANDI BB

リアルタイムの特性を生かし業者間サイトを拡張



OHEYA GO
オヘヤゴー

掲載物件数拡大およびサービス改善

2秒でブッカク! ブッケンSCAN!

新規事業

売買領域への進出の他、不動産周辺領域のサービスへ拡大

DX事業の市場規模

2年連続市場シェアNo.1の電子入居申込システムのブランドを生かし、デジタル改革関連法施行後の電子契約システムの分野においても一気にシェアを獲得

賃貸契約数



約 **233** 万件/年 注1)

売買契約数



約 **42** 万件/年 注2)

不動産会社



約 **12** 万社 注3)



業界導入社数 2年連続 No.1

電子入居申込システムは賃貸契約233万件のうち、すでに約**13%**のシェアを獲得 注4)

DX事業は、賃貸、管理、売買と事業領域を拡大してSaaSでデジタル化を推進

注1) 株式会社矢野経済研究所「プレスリリース 個人向け不動産仲介市場に関する調査を実施」(2019年8月)、一般社団法人証券リサーチセンター「ホリスティック企業レポート 日本宅サービス(8945 東証マザーズ)」(2011年6月)を参考に推計
注2) 国土交通省「プレスリリース 不動産価格指数(令和3年2月・令和2年第4四半期分)を公表 添付資料:不動産取引件数・面積」(2021年5月)を参考に推計
注3) 国土交通省「令和元年度宅地建物取引業法の施行状況調査結果について」(2020年10月)を参照 注4) イタンジのシステムを利用した1年間の電子入居申込数より算出

DX事業の巨大なマーケット市場

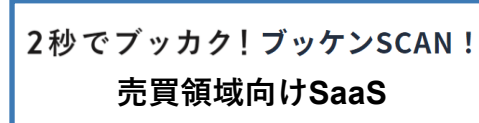
SaaS、賃貸仲介市場の他、不動産周辺領域のサービス全般も含めマーケットは巨大



1,900億円 注1)



6,267億円 注2)



約1.8兆円

不動産周辺領域

9,633億円 注3)

注1) 矢野経済研究所「プレスリリース 個人向け不動産仲介市場に関する調査を実施」(2019年8月)、全国賃貸管理ビジネス協会「全国家賃動向」(2019年9月)を参考に推計

注2) 株式会社矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査」(2018年11月)を参照

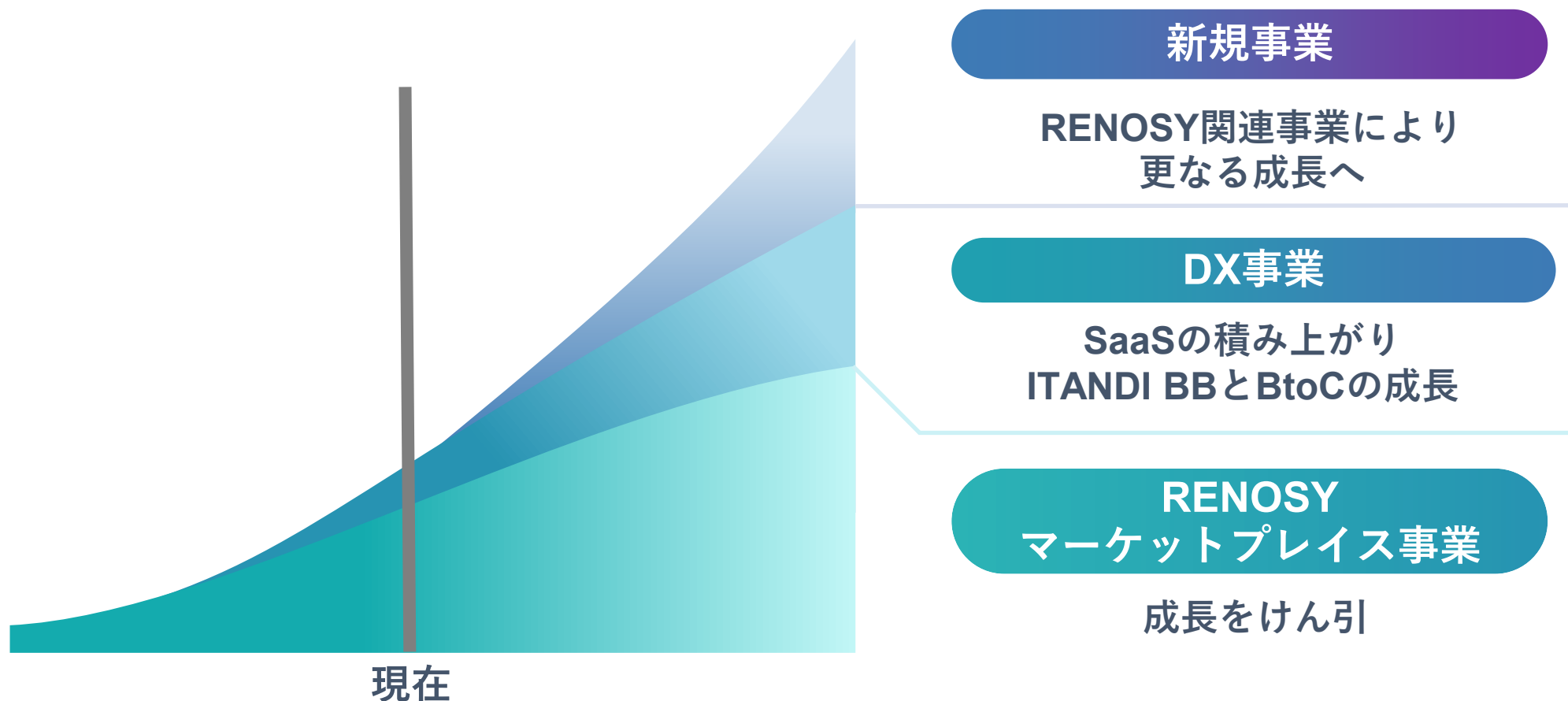
注3) 家賃保証、引越し、原状回復工事、暮らしサポートの市場規模合計。

株式会社矢野経済研究所「プレスリリース 個人向け不動産仲介市場に関する調査を実施」(2019年8月)、一般社団法人証券リサーチセンター「ホリスティック企業レポート 日本社宅サービス(8945 東証マザーズ)」(2011年6月)を参考に集計した年間賃貸契約件数233万件をもとにそれぞれ集計。家賃保証：「家賃債務保証の現状」経済産業省、「全国家賃動向2021年4月調査」全国賃貸管理ビジネス協会より推計。引越し：りんごりくんの引越し総研を元に推計。原状回復工事：年間の賃貸契約件数233万件にRAMおよび同業他社の原状回復費用の平均値を元に推計。暮らしサポート：「ジャパンレスキューシステムレポート」株式会社シェアードリサーチより推計。

今後の成長戦略

各事業の成長曲線^{注1)}

RENOSYマーケットプレイス事業で成長をけん引し、中長期的には粗利率の高いストックビジネスが拡大



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

RENOSY会員の質・量の開拓

RENOSY会員数は20万人を突破。年収1000万円以上の富裕層をターゲットに、さらなる質、量の拡大を目指し、ブランド戦略を強化

RENOSY会員
ストック数推移



2021年 RENOSY会員数が

20万人を突破

年収1,000万円以上の人口

300万人 注1)

年収1000万円以上の
RENOSY会員数 注2)
60,458人



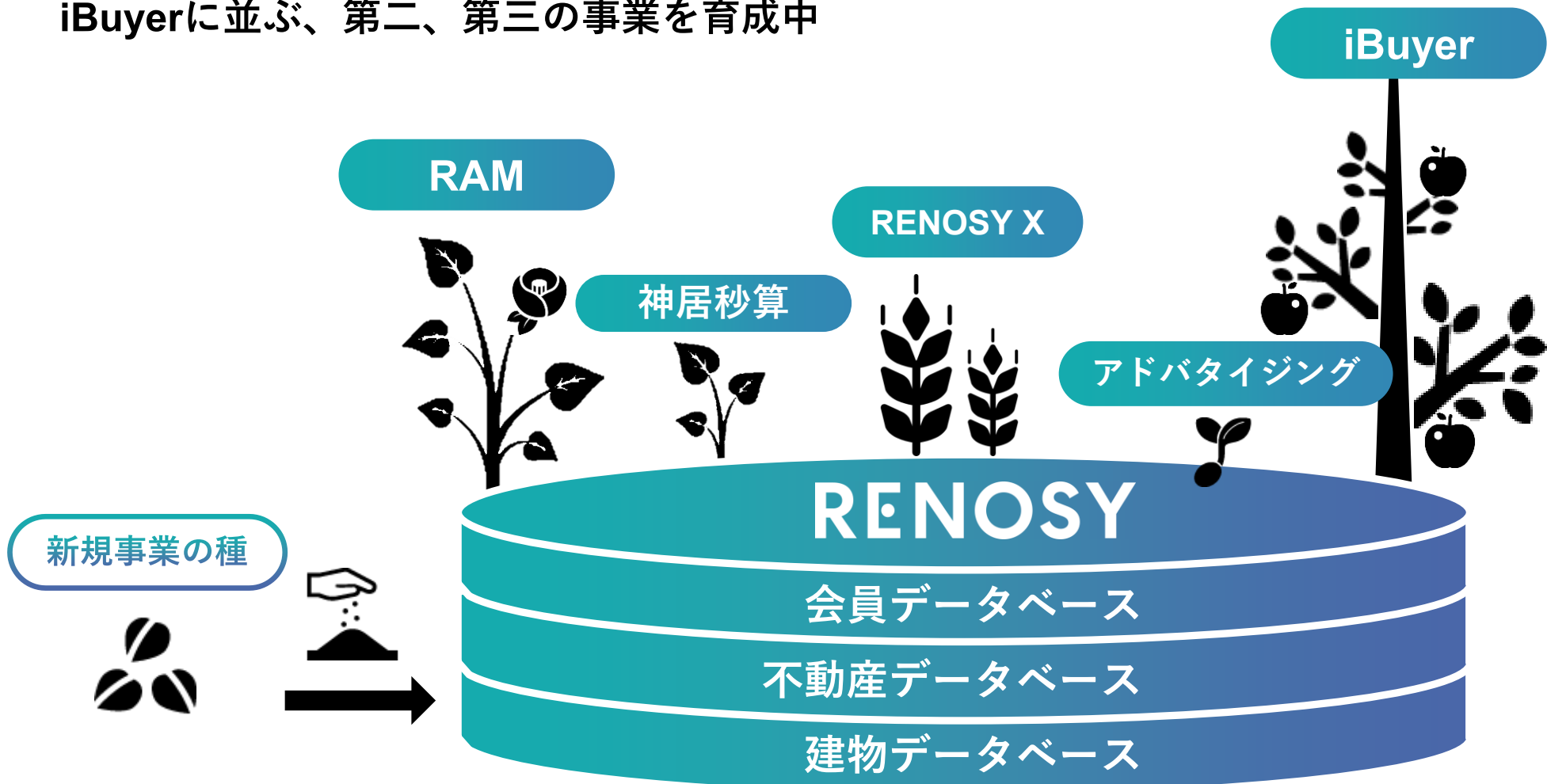
富裕層のターゲットのうち

数年以内に**100万人**の
会員獲得を目指す

注1) 「申告所得税標本調査」国税庁 注2) 2021年5月末時点の数値

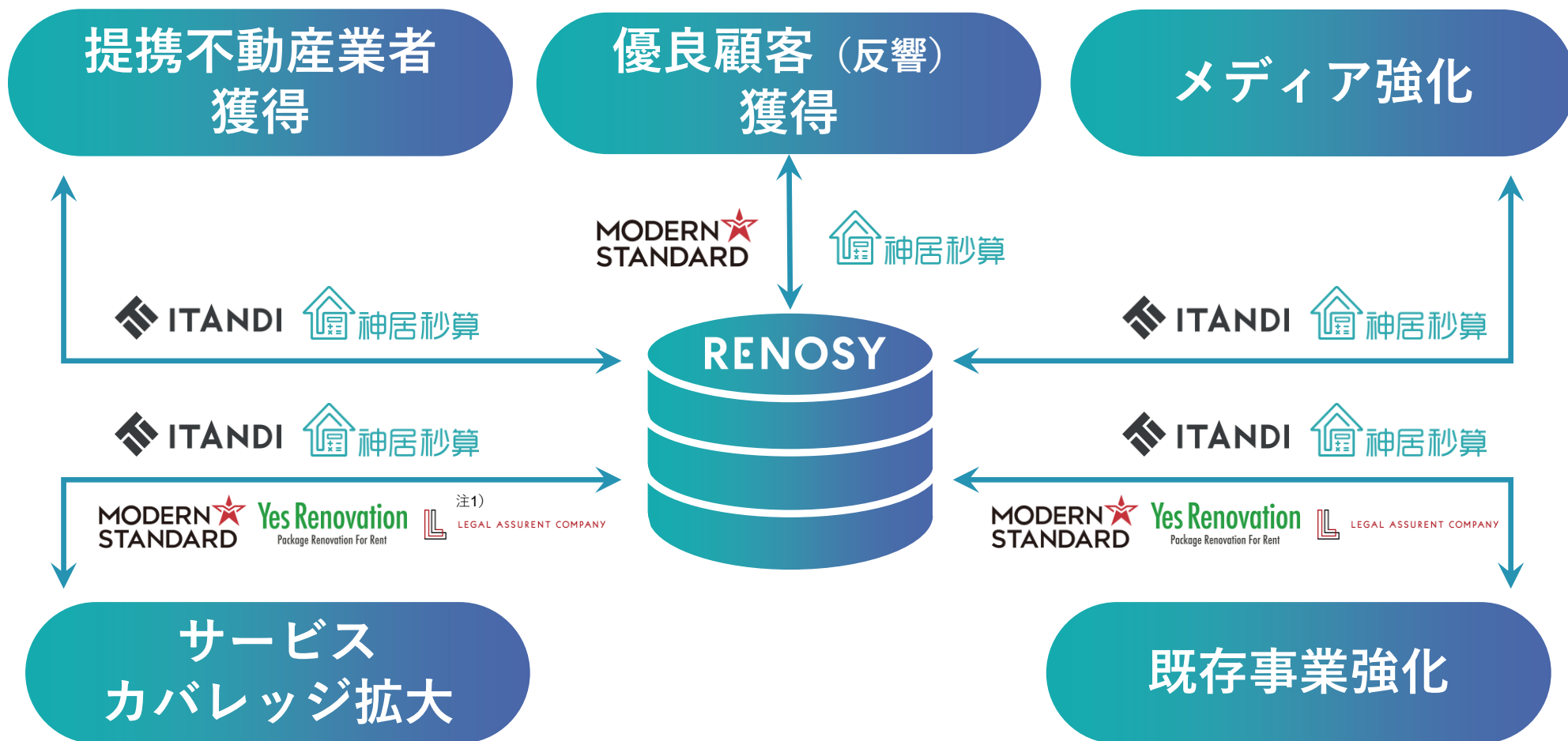
新規事業の成長

RENOSYのマーケットプレイス上に様々なデータが蓄積されることで、更に肥沃な土壌（マーケットプレイス）となり、その上に種（新規事業）をまき、成長させ
iBuyerに並ぶ、第二、第三の事業を育成中



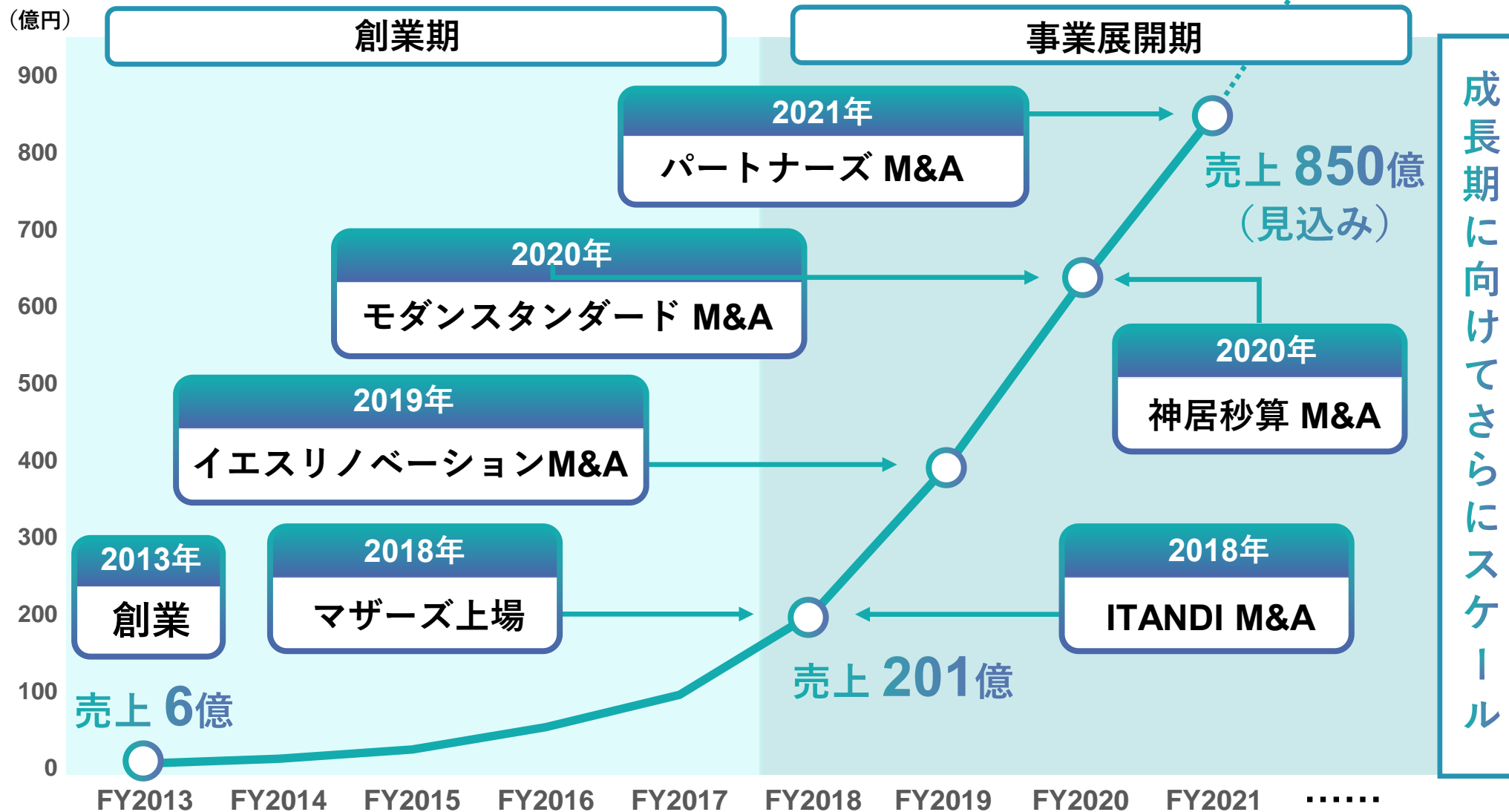
M&A戦略

シナジーの高い領域の事業をM&Aすることで、各社の強みを生かしながら、他事業へのポジティブな波及効果があり、データ量の拡大とともにRENOSYマーケットプレイスの価値も増大



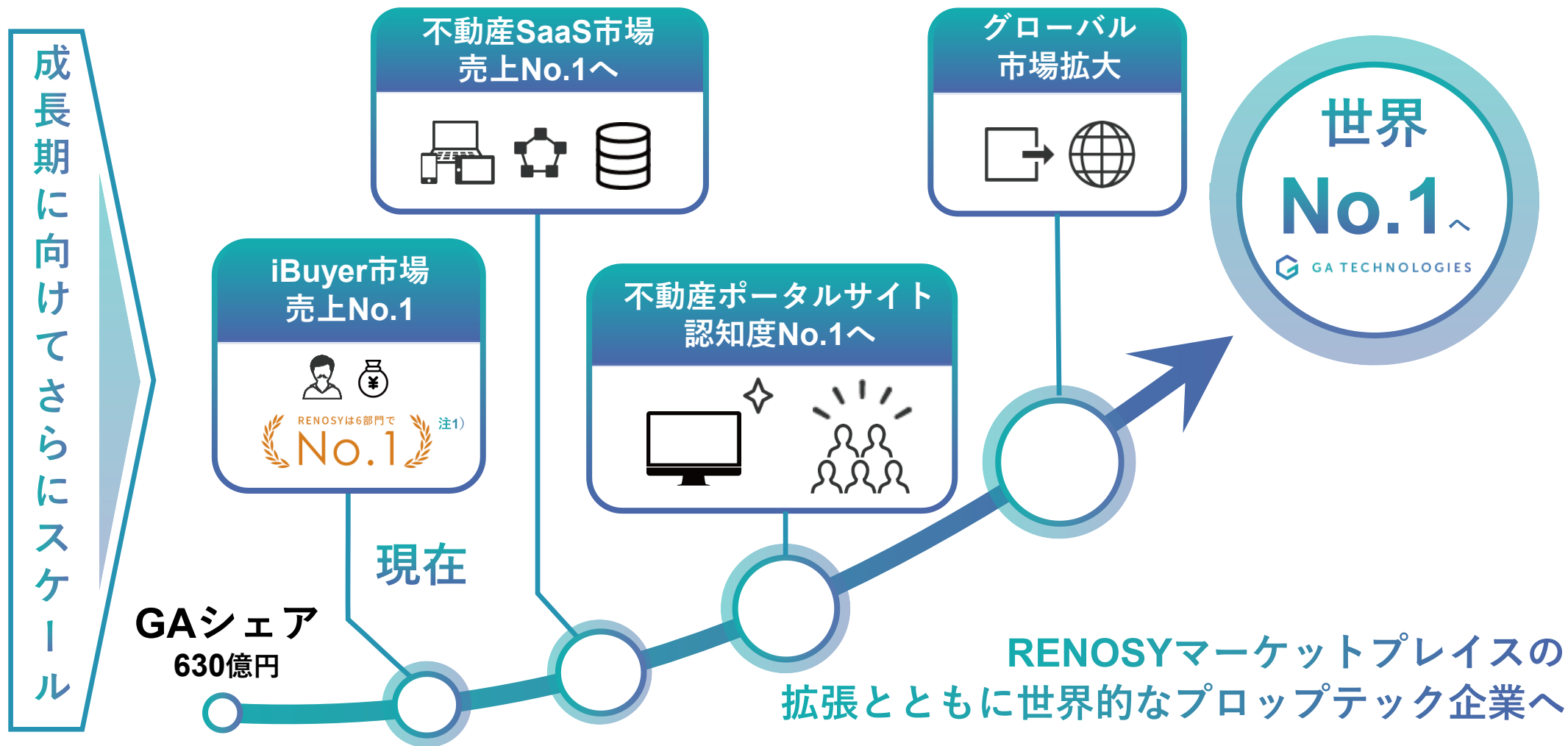
注1) 2020年5月に株式会社RENOSY ASSET MANAGEMENTに商号変更

GAグループ成長の軌跡



世界有数のプロップテック企業へ

RENOSYマーケットプレイスを武器に成長スピードを加速し、世界有数のプロップテック企業を目指す



注1) 東京商工リサーチによる中古マンション投資の売上実績 (2021年2月調べ)

Appendix



GA TECHNOLOGIES

Prop Techの市場規模

時価総額

8,437
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)

不動産仲介マーケットプレイスを運営
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

61,485
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

29,842
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

10,941
億円

時価総額

18,705
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

6,826
億円

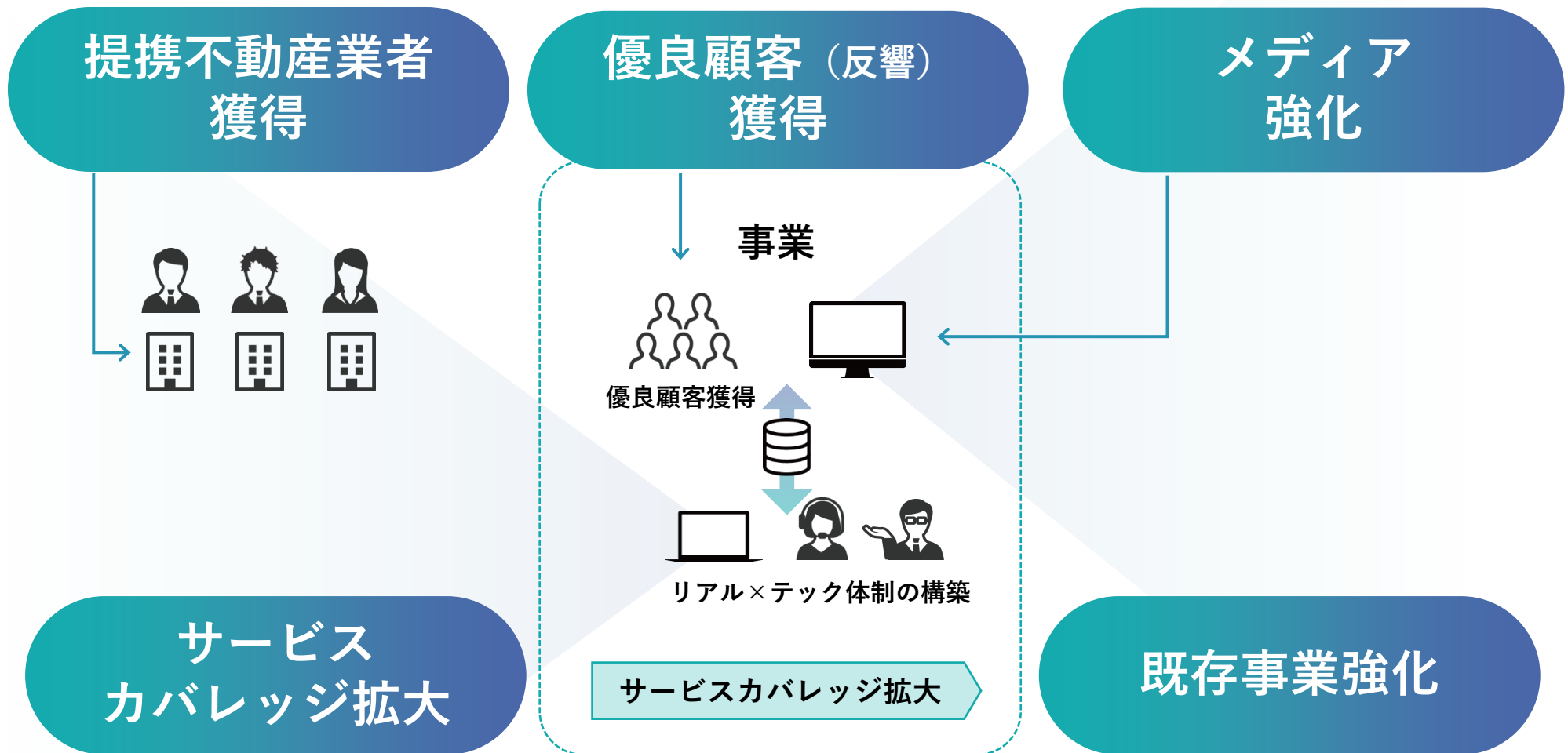
注1) 各社発表のIR資料より計算

注2) 株価は2021年6月11日時点

注3) 為替は1ドル=109.5245円,1ポンド=154.952円,1オーストラリアドル=84.934円で計算 (2021年6月11日)







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	<small>注1)</small>  LEGAL ASSURENT COMPANY 2018年11月	 Yes Renovation Package Renovation For Rent 2019年9月	 MODERN STANDARD 2020年1月	 神居秒算 2020年9月	 PARTNERS 2021年6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RENOZY 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



久夛良木 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

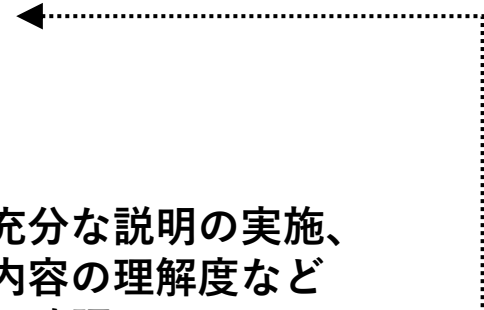


契約部門

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



十分な説明の実施、
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 COO
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
2021年 執行役員COO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CDO就任
2021年 執行役員CTO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CMO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	72億0,859万9,831円（2021年4月末日時点）
従業員数 ^{注1}	666名（2021年4月末日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 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）・ SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発・ AIを活用した不動産ビッグデータの研究・ 中国人投資家向けマーケットプレイス「神居秒算」など海外PropTech事業の運営
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

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