

株式会社 GAテクノロジーズ

FY2021.10 3Q

決算説明資料

2021.5.1 - 2021.7.31

2021年 9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。

# 通期業績予想の修正

# FY2021.10 通期業績予想の修正

RENOSYマーケットプレイス事業の取引量増大に伴い、調達価格が高騰した商品が増加し、従前の計画よりマージン（売上総利益）の低い取引が多く発生した結果、マージン（売上総利益）が低下し、それに伴いEBITDA及び営業利益は下方修正

## 売上高 (百万円)

85,000 85,000

FY2021.10  
(期初計画)

FY2021.10  
(修正)

## EBITDA (百万円)

3,878

986

FY2021.10  
(期初計画)

FY2021.10  
(修正)

## 営業利益 (百万円)

2,455

△490

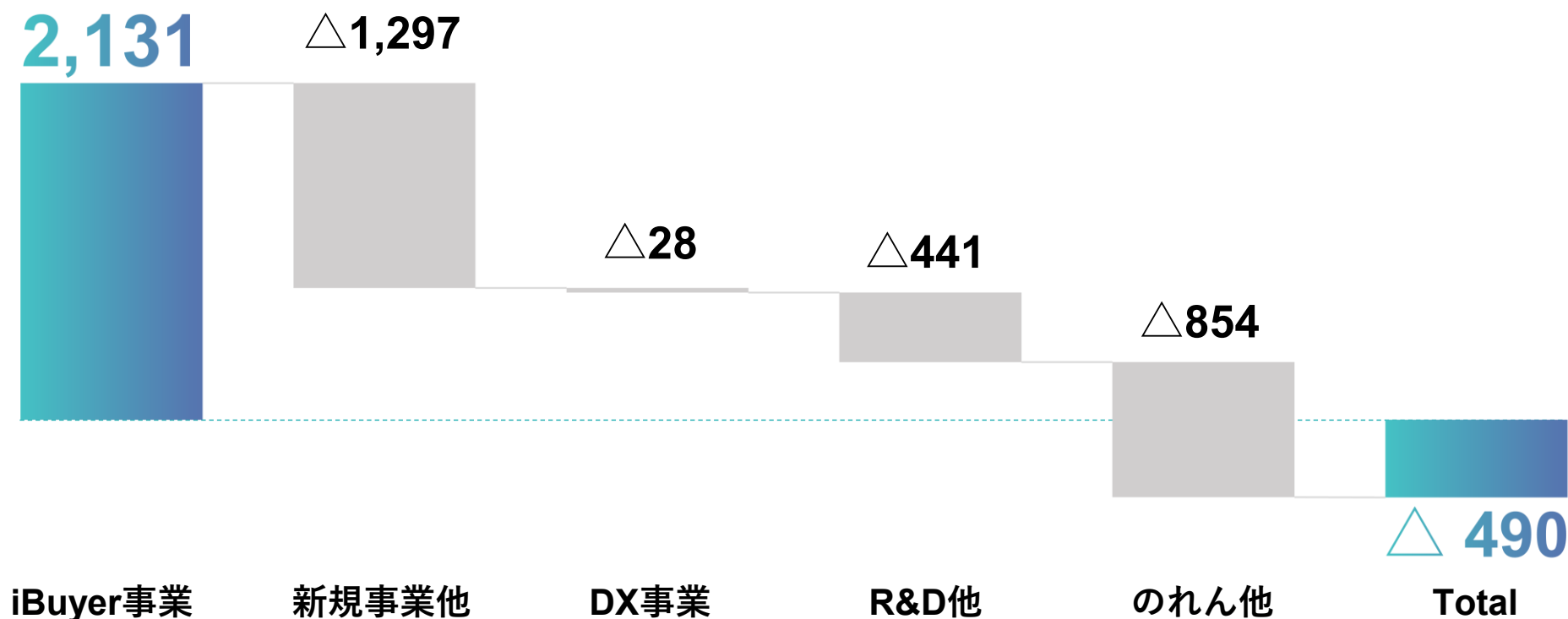
FY2021.10  
(期初計画)

FY2021.10  
(修正)

# FY2021.10 営業利益内訳見込み（業績修正後）

本業であるiBuyer事業では利益を確保しつつも、新規事業およびR&D等へ積極投資

## FY2021.10 営業利益内訳見込み（百万円）



# 各事業への投資の拡大

RENOSYマーケットプレイス事業でオンライン不動産取引を実現しマーケットシェアを拡大  
また新規事業およびDX事業においても成長のための積極投資を継続

## 成長のための主な投資

RENOSY  
マーケットプレイス  
事業

認知度拡大、集客のためのマーケティング活動  
業務効率化のためのシステム開発  
セールス人員強化のための採用費・人件費

新規事業

コア事業に次ぐ、事業成長のための採用費・人件費  
RENOSY Xのシステム開発  
神居秒算のコロナ禍影響によりコストが先行

DX事業

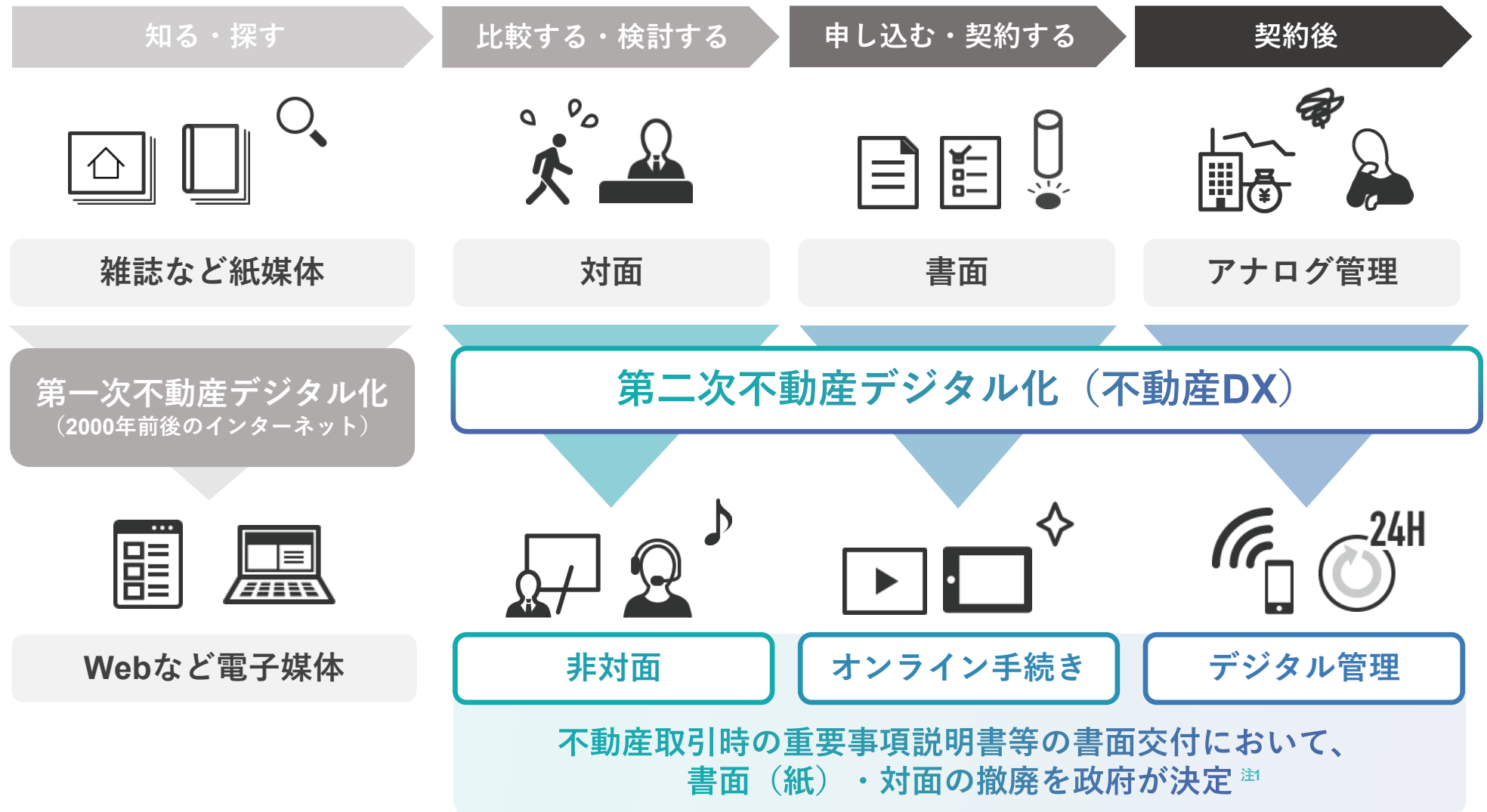
DX推進のための積極的なシステム開発  
セールスおよびCS人員拡大の採用費・人件費

# オンライン不動産取引 の実現



GA TECHNOLOGIES

# 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

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

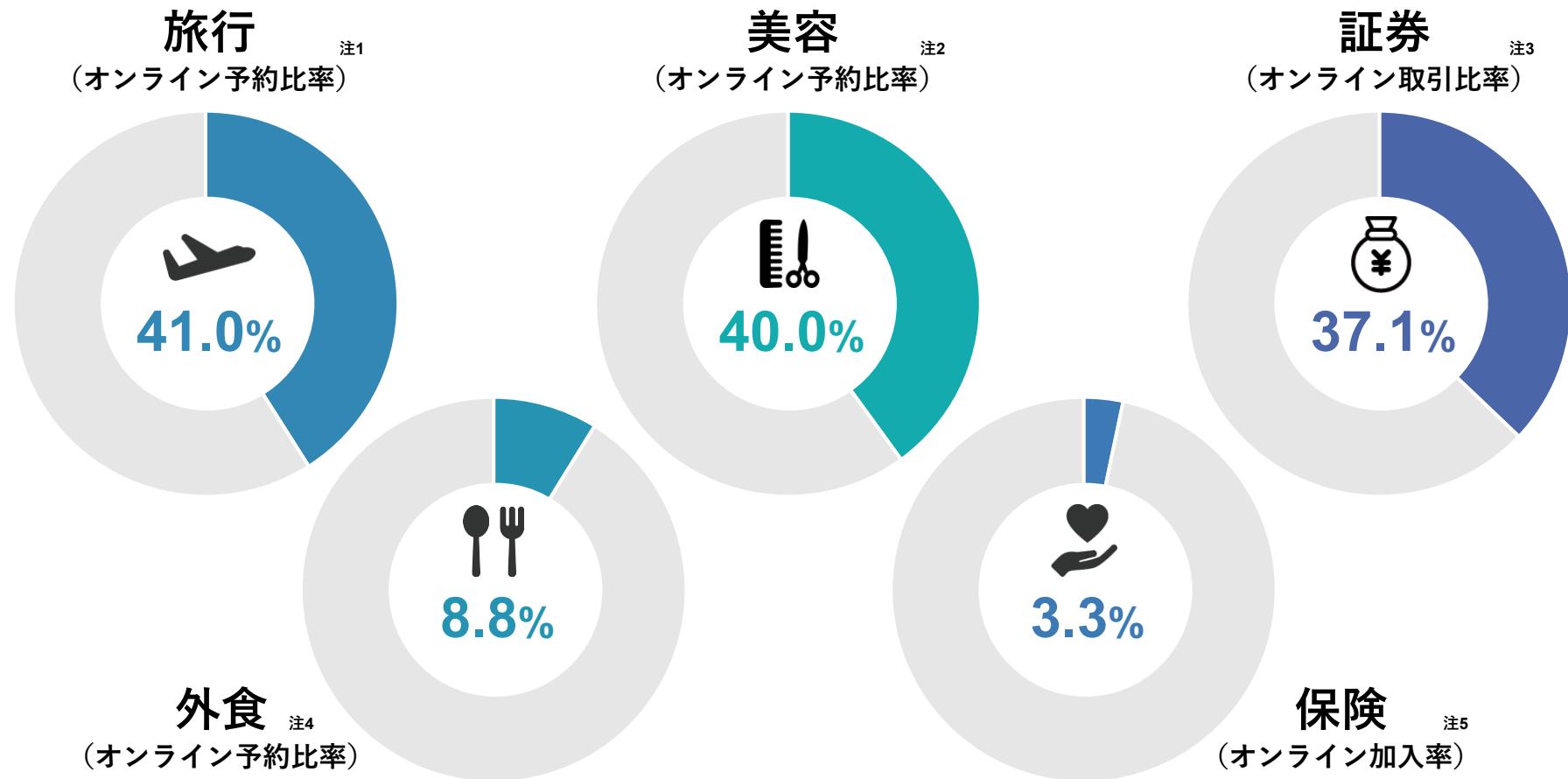
# オンライン不動産取引の概要

オンライン不動産取引とは、以下①～⑤の工程すべてがWEB上で出来ることを指し、さらに金融機関取引まで拡大することでワンクリックでの不動産購入を実現



# 他業種のオンライン取引比率

他業種のオンライン取引率は旅行を筆頭に、美容、証券と続くが、不動産同様、煩雑な手続きが伴う保険はインターネット販売の普及率はまだ低い



注1) Phocus Wright『Japan Online Travel Overview 2019』2019年3月より2018年の数値を参照

注3) 日本証券業協会『証券投資に関する全国調査(調査結果概要)』(2018年)より2018年の数値を参照

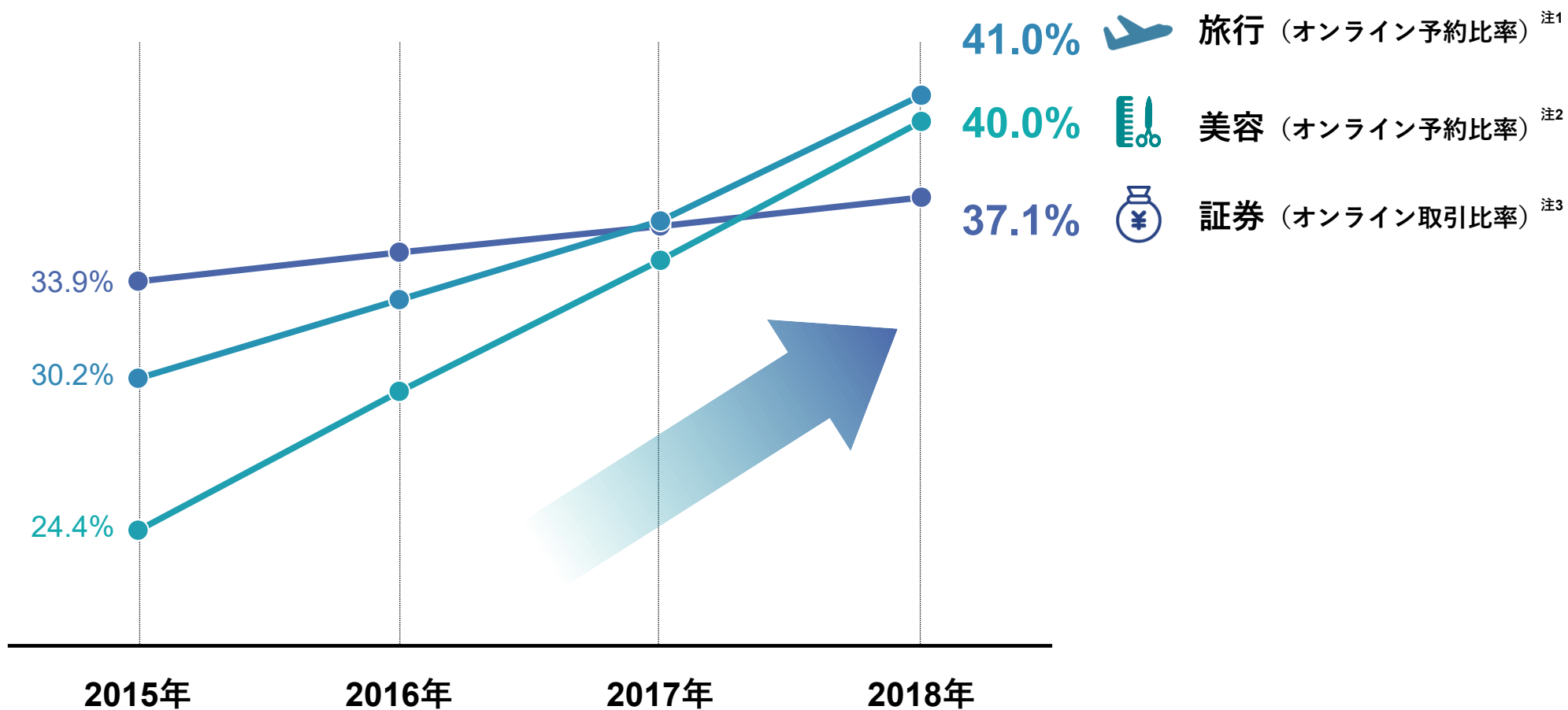
注5) 生命保険文化センター『平成30年度 生命保険に関する全国実態調査』2018年9月より2018年の数値を参照

注2) 株式会社リクルートライフスタイル『美容センサス2020年上期 資料編(詳細版)』2020年6月より2018年の数値を参照

注4) 株式会社リクルートライフスタイル『2019年度外食&中食動向：東名阪夕食』2020年9月より2018年の数値を参考に算出

# 他業種のオンライン取引比率推移

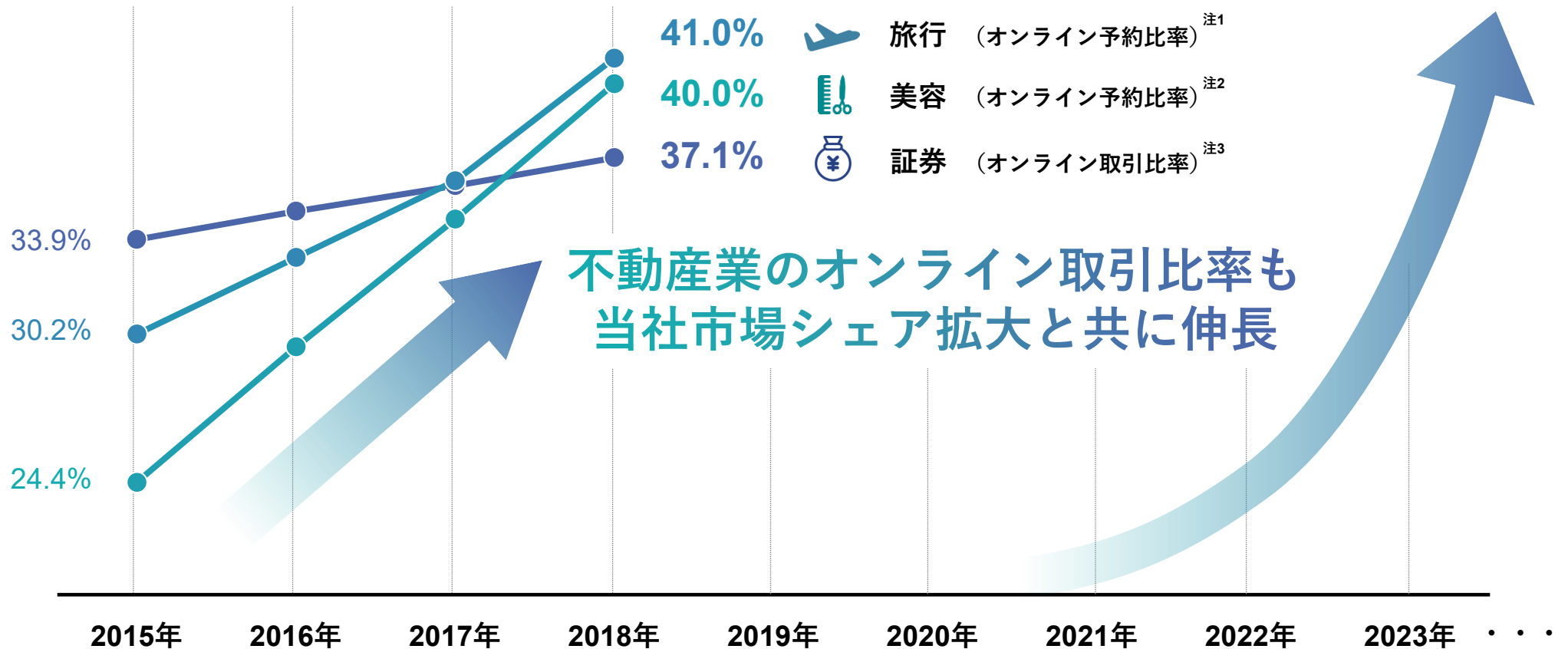
他業種もここ数年で、10ポイント以上オンライン取引率が増加している



注1) 日本旅行業協会『数字が語る旅行業2019』2019年6月、Phocus Wright『Japan Online Travel Overview 2019』2019年3月 注2) 株式会社リクルートライフスタイル『美容センサス2020年上期 資料編(詳細版)』2020年6月  
注3) 日本証券業協会『証券投資に関する全国調査(調査結果概要)』(2018年)

# 今後のオンライン不動産取引の伸長

オンライン不動産取引が実現できているのは創業時よりDX推進をしてきた当社のみであり、今後当社が市場シェアを拡大して行くとともに伸長が見込まれる



注1) 日本旅行業協会『数字が語る旅行業2019』2019年6月、Phocus Wright『Japan Online Travel Overview 2019』2019年3月 注2) 株式会社リクルートライフスタイル『美容センサス2020上期 資料編(詳細版)』2020年6月  
注3) 日本証券業協会『証券投資に関する全国調査(調査結果概要)』(2018年)

# FY2021.10 3Q 業績 (連結)

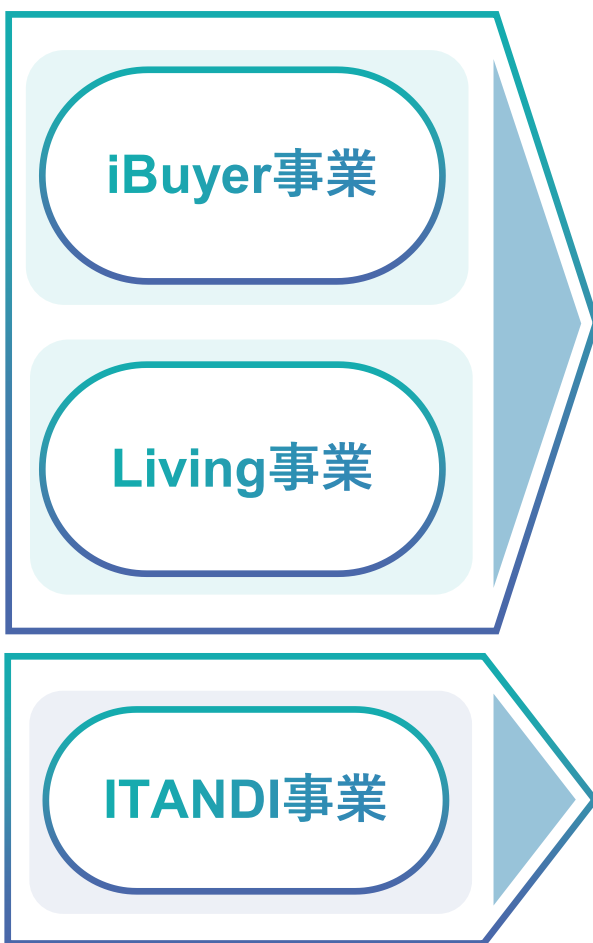


GA TECHNOLOGIES

# GA technologiesグループの事業構成



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

FY2021.10 1Qまで



FY2021.10 2Q以降

## 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の減速要因

## RENOSY マーケットプレイス事業（iBuyer事業）の減速要因

### 【季節性：稼働日数の減少】

2Qと比較し、ゴールデンウィークやオリンピックなどによりセールスの稼働日数において、3Qは15日間、約2割が稼働減

### 【一過性：ストックビジネス強化への戦略シフト】

ストックビジネス強化のため、アセットマネジメント事業でのパッケージプランの変更を実施。顧客メリットは高まるものの、パッケージ料金上昇による敬遠が発生。移行期間の過渡期において契約遅延するも、ストックビジネス強化変換期の一時的な事象

### 【一過性：Web商談予約システムの導入】

オンライン不動産取引実現のため、従来インサイドセールスが担っていたお客様とのアポイントメントを自動化するWeb商談予約システムを開発・導入。システム導入初期段階において一時的に成約率が低下。人が介在しないため今後の生産性向上には寄与



# FY2021.10 3Q 業績ハイライト（連結）

売上高

**18,125** 百万円

YoY **+ 19 %**

売上総利益

**2,595** 百万円

YoY **+ 15 %**

営業利益

**△ 383** 百万円

## 【売上高】

売上高はRENOSYマーケットプレイス事業（iBuyer事業）において稼働日の減少などの影響があり減速し、YoY +19%と約2割の増加

## 【売上総利益】

売上総利益は売上進捗に比例し、YoY +15%

## 【営業利益】

営業利益は新規事業等への先行投資の結果、減益

# FY2021.10 3Q 事業別サマリー

## RENOSY マーケットプレイス事業

iBuyer事業は、稼働日の減少などの影響により売上高が鈍化  
RENOSYのデジタルマーケティング施策等で会員数は質・量共に継続して増大

## 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  
神居秒算は新型コロナウイルス感染拡大による影響で契約数停滞

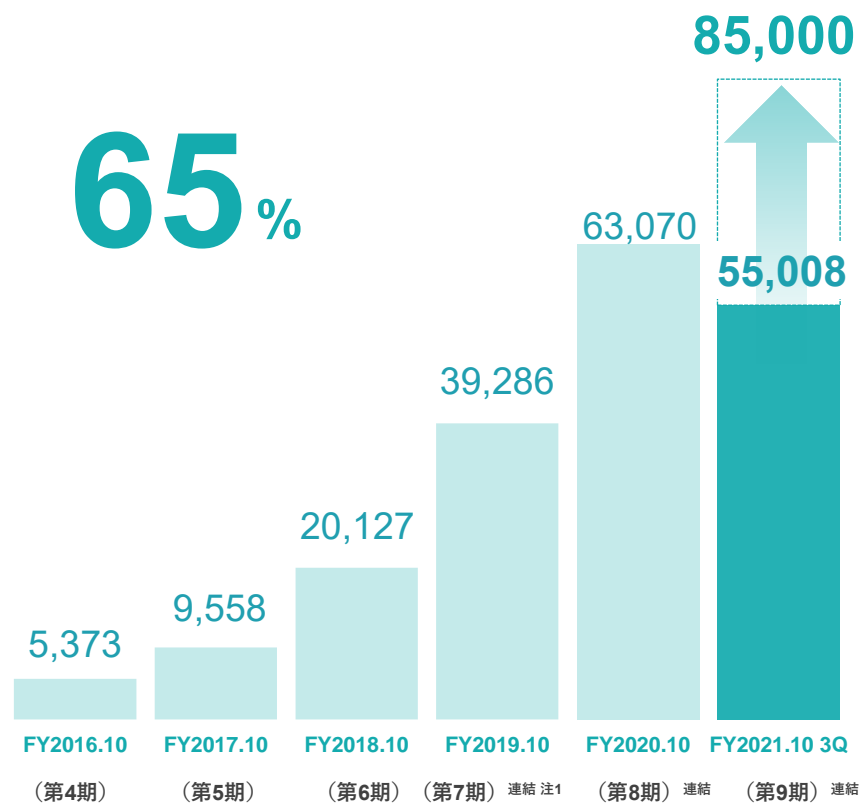
## DX事業

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

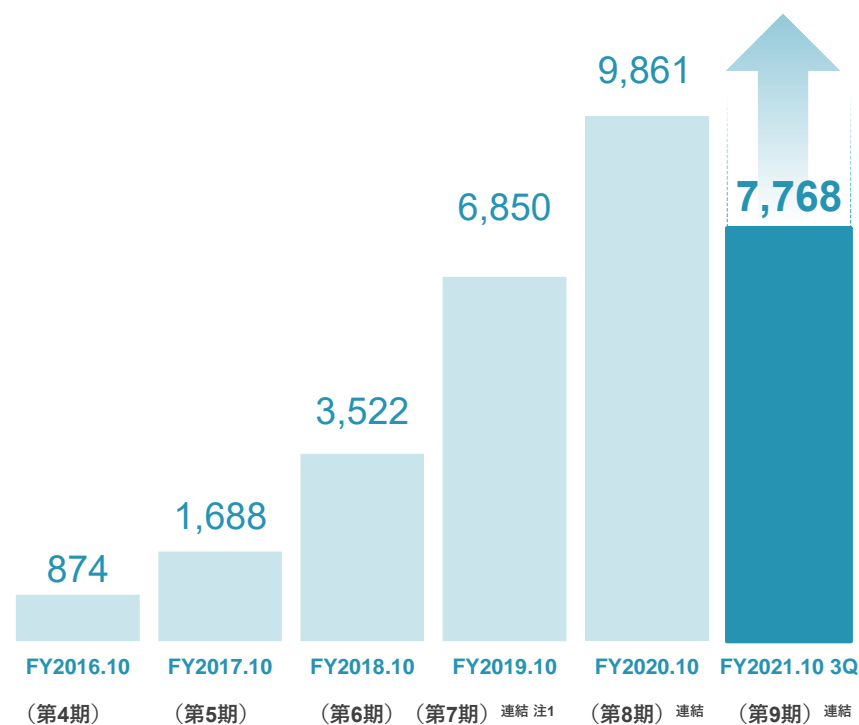
# FY2021.10 3Q 業績進捗率推移（業績修正後）

売上高進捗率は65%の推移。粗利は堅調に推移し、着実な積み上げ

## 売上高進捗率（百万円）



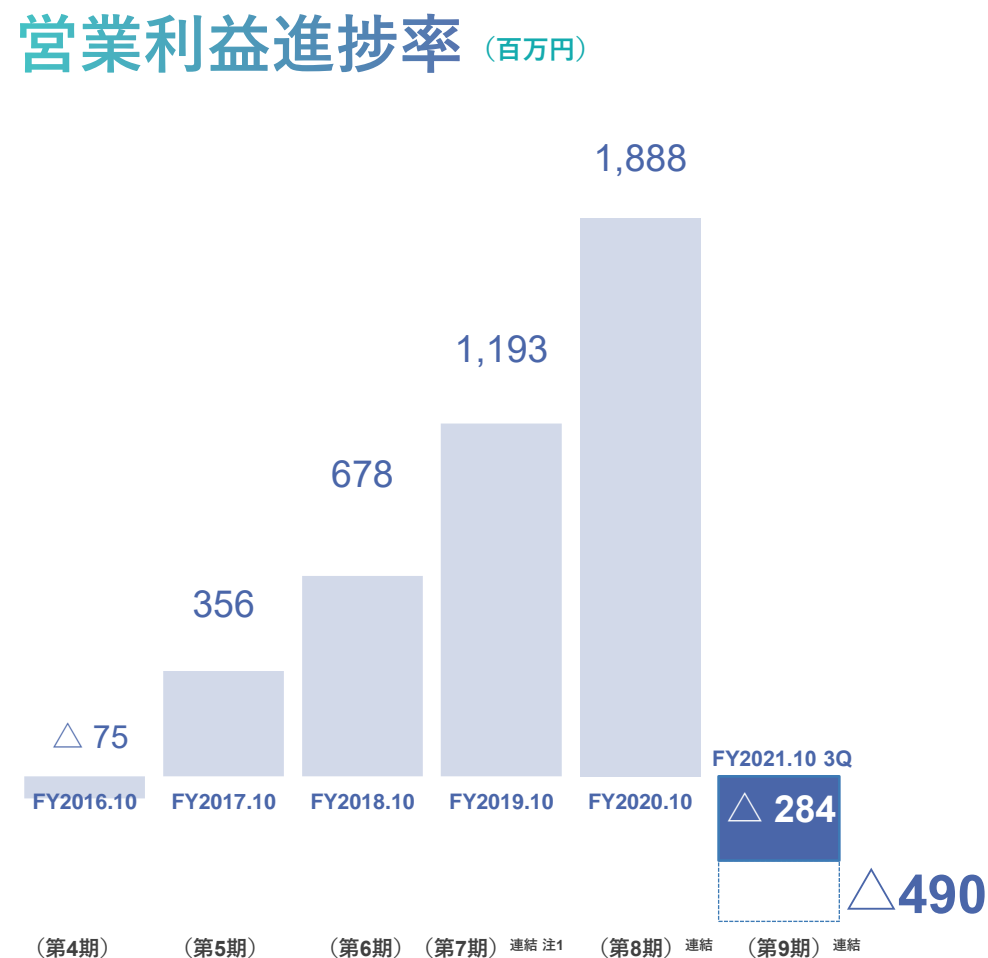
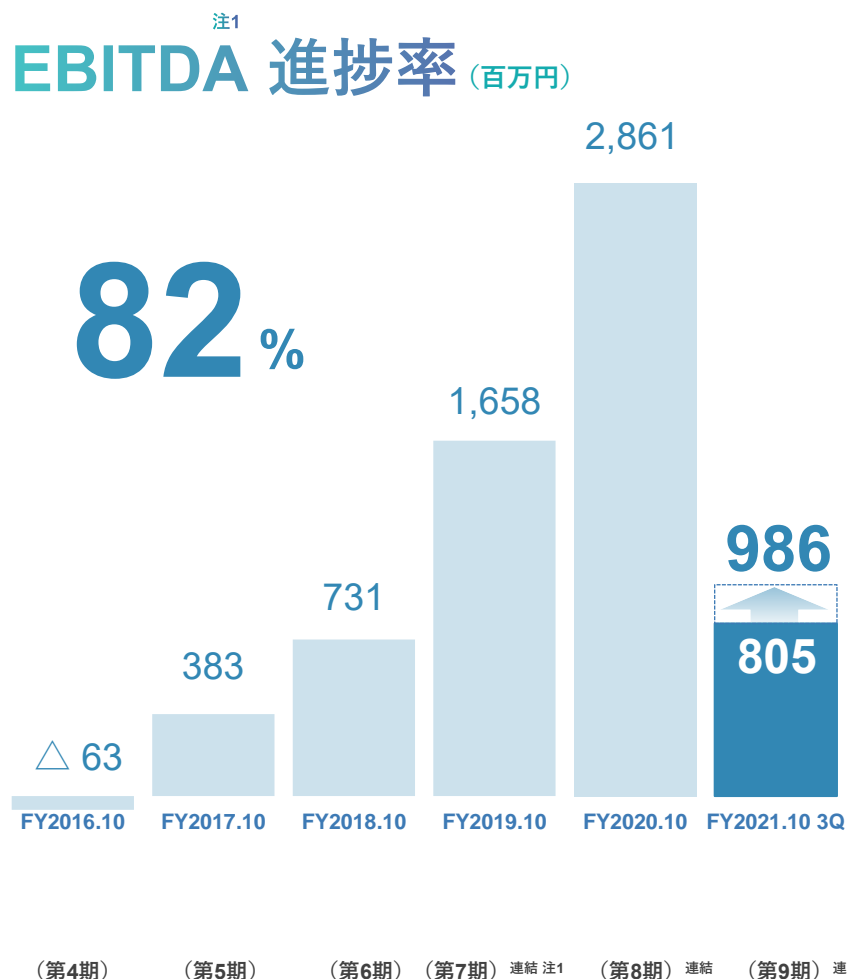
## 売上総利益（百万円）



注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成

# FY2021.10 3Q 業績進捗率推移（業績修正後）

EBITDAおよび営業利益は1Qおよび3Qの減益が響く

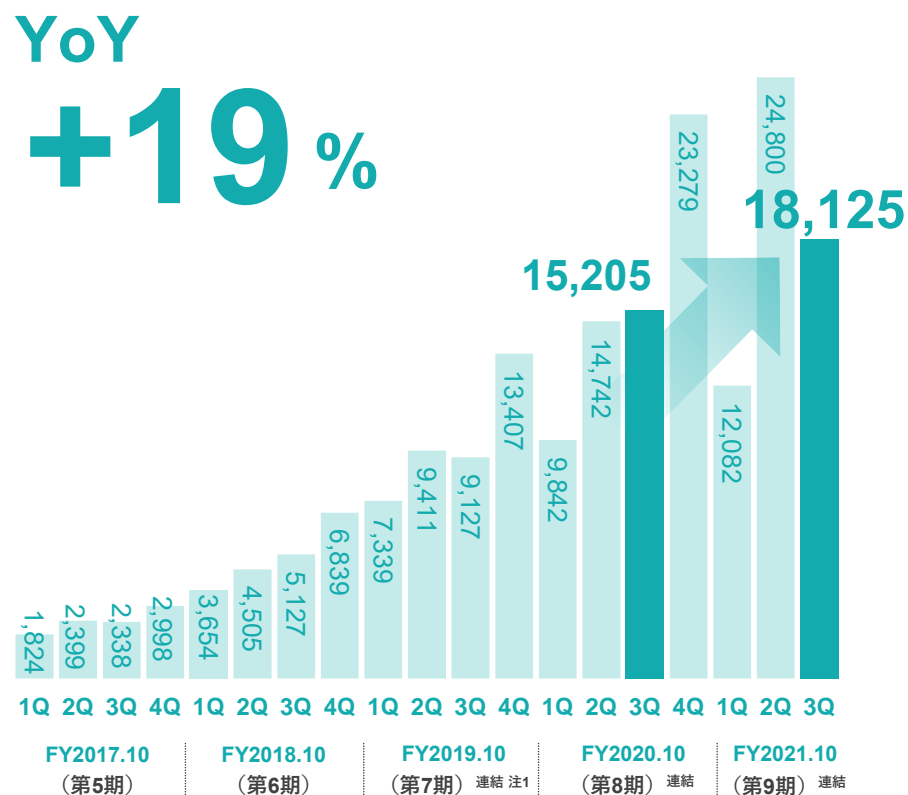


注1) キャッシュフロー創出力を表すEBITDA（営業利益+償却費） 注2) FY2019.10（第7期）以降は、連結財務諸表にて作成

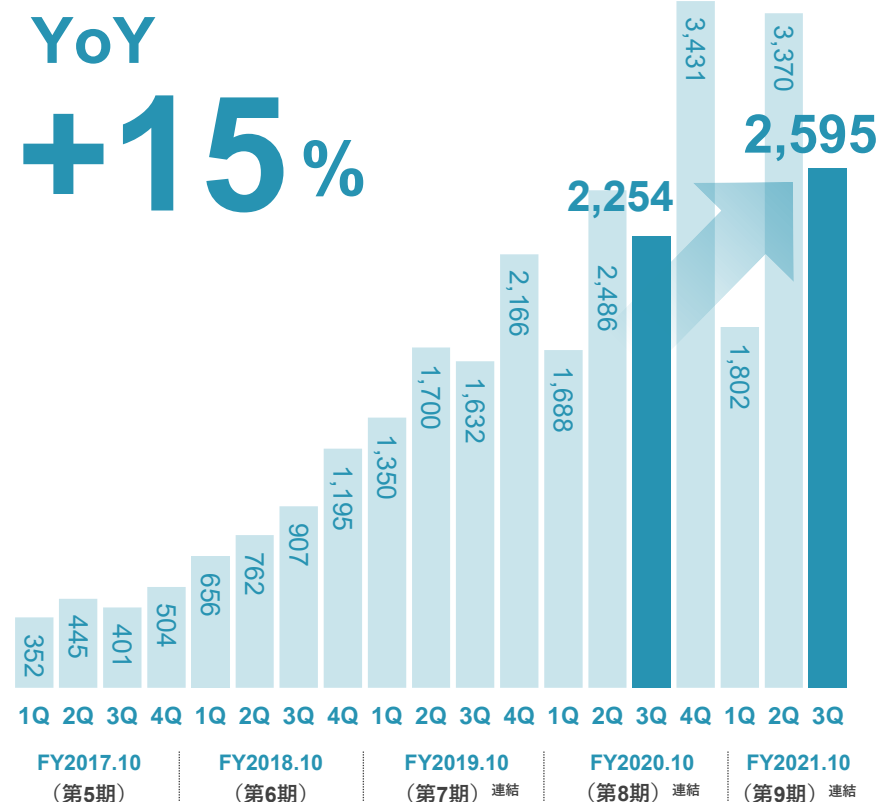
# FY2021.10 3Q 四半期推移

売上高はRENOSYマーケットプレイス事業（iBuyer事業）の減速によりYoY +19%  
 売上総利益も売上進捗に比例し、YoY +15%

## 売上高推移 (百万円)



## 売上総利益推移 (百万円)



注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成

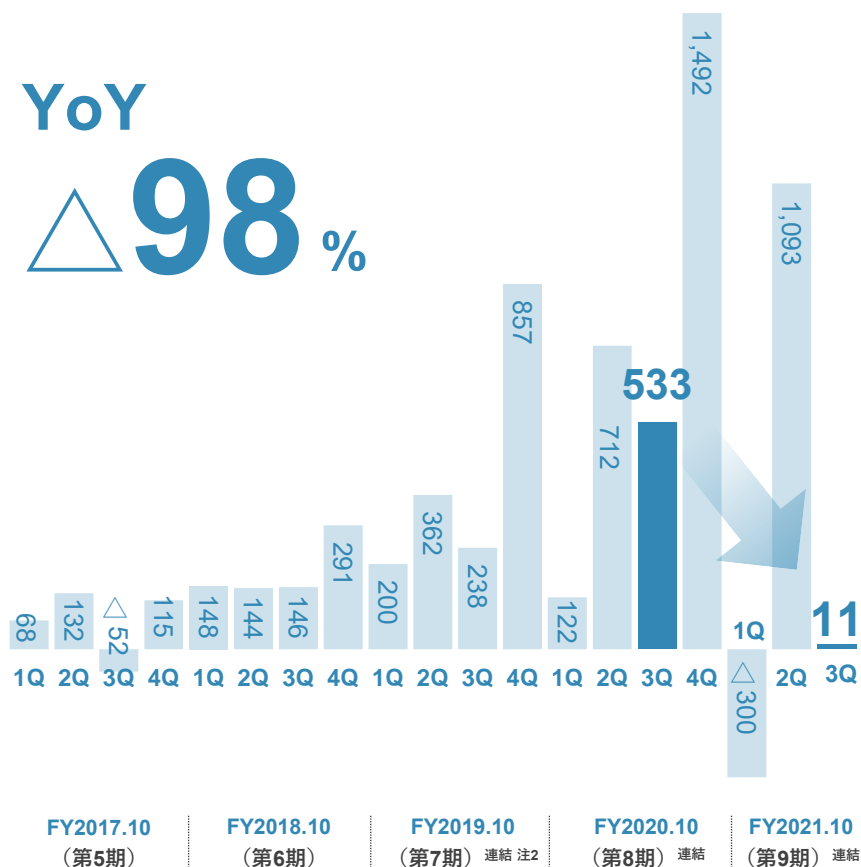
# FY2021.10 3Q 四半期推移

売上高の減速および新規事業等への先行投資により、EBITDAと営業利益はマイナスに

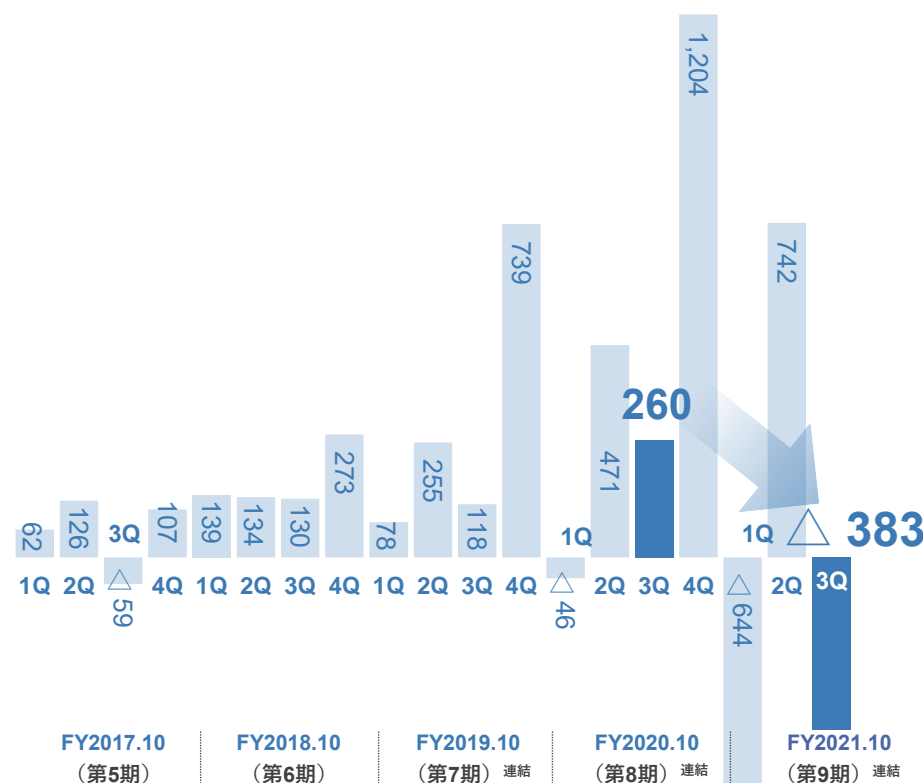
## 注1 EBITDA 推移 (百万円)

YoY

△ 98 %



## 営業利益推移 (百万円)

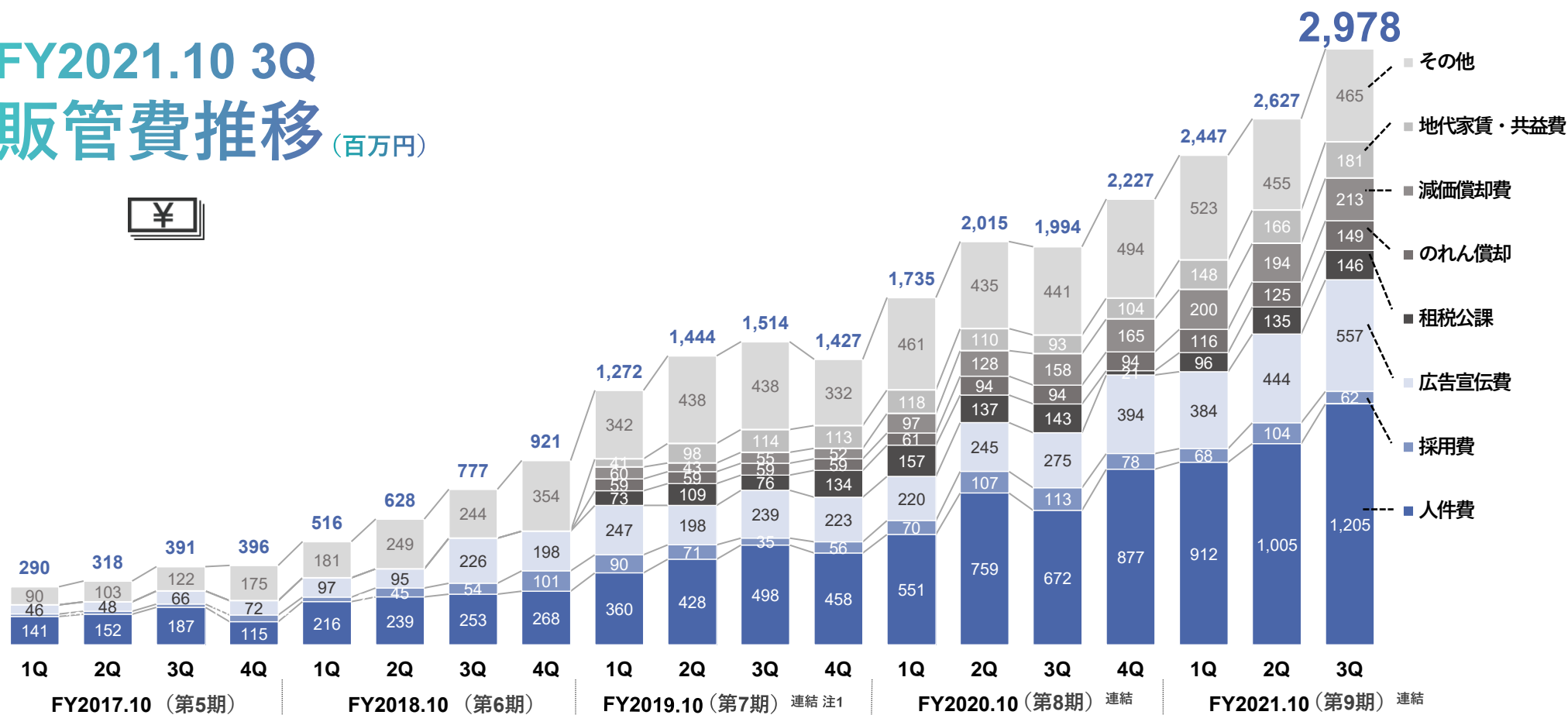


注1) キャッシュフロー創出力を表すEBITDA (営業利益+償却費) 注2) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成

# FY2021.10 3Q 販管費推移

マーケットシェア拡大のための積極投資により、人件費および広告宣伝費が増加  
ソフトウェア開発費増により、減価償却費も増加

## FY2021.10 3Q 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

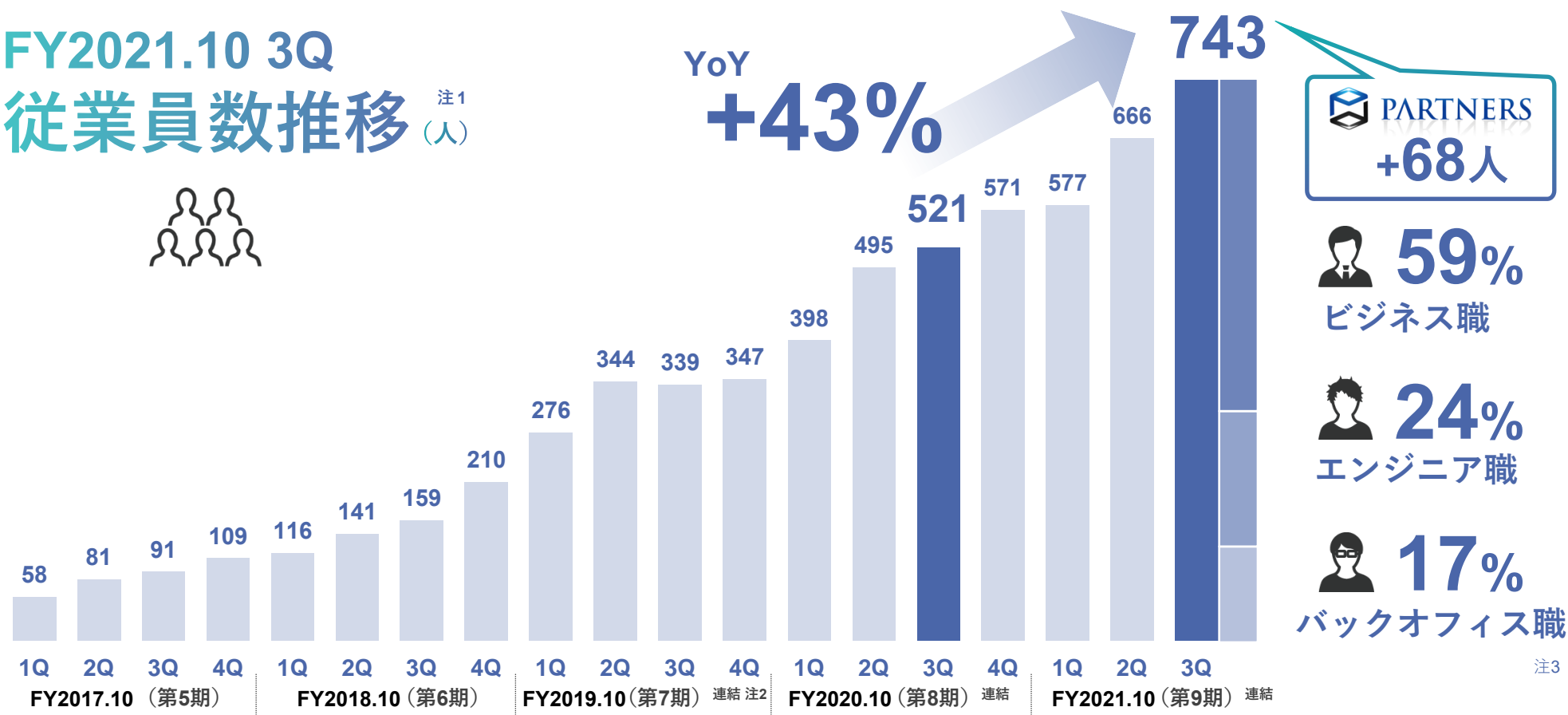
# FY2021.10 3Q 従業員数推移

優秀な人材確保と採用費削減効果の高いリファラル採用を推進中  
QoQでの人員増加は主に2021年6月にM&Aをしたパートナーズ社の人員増

## FY2021.10 3Q 従業員数推移 注1 (人)



YoY  
**+43%**





# 損益計算書サマリー（連結）（業績修正後）

損益計算書のサマリーは以下のとおり

	YoYでの比較				業績予想における進捗		
	FY2021.10 3Q ①	FY2020.10 3Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②)	FY2021.10 3Q累計③	FY2021.10 業績予想④	達成率 (③/④)
売上高	18,125	15,205	2,919	+19%	55,008	85,000	65%
売上総利益	2,595	2,254	340	+15%	7,768	---	---
EBITDA	11	533	△521	△98%	805	986	82%
営業利益	△383	260	△643	---	△284	△490	---
経常利益	△439	198	△638	---	△581	△970	---
親会社株主に帰属する 当期純利益	△356	27	△384	---	△604	△1,340	---

# 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4Qの販売機会逸失を抑えるための在庫積み増しにより、約300億円規模へ

負債：主に有利子負債の減少

純資産：主に公募・第三者割当増資により122億円の大幅増加

(百万円)

	FY2021.10 3Q ①	FY2020.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (③/②)
資産合計	29,369	18,505	10,864	+59%
流動資産 (現預金) (在庫)	17,890 (10,292) (6,108)	8,453 (6,386) (1,386)	9,437 (3,906) (4,722)	+112% (+61%) (+341%)
固定資産 (有形固定資産) (ソフトウェア(仮勘定含む)) (のれん)	11,478 (1,277) (2,959) (4,850)	10,051 (1,230) (2,600) (3,911)	1,427 (47) (359) (939)	+14% (+4%) (+14%) (+24%)
負債 (有利子負債)	10,005 (6,100)	11,367 (7,194)	△1,361 (△1,094)	△12% (△15%)
純資産	19,364	7,137	12,226	+171%
負債・純資産合計	29,369	18,505	10,864	+59%

# 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

トータル会員数

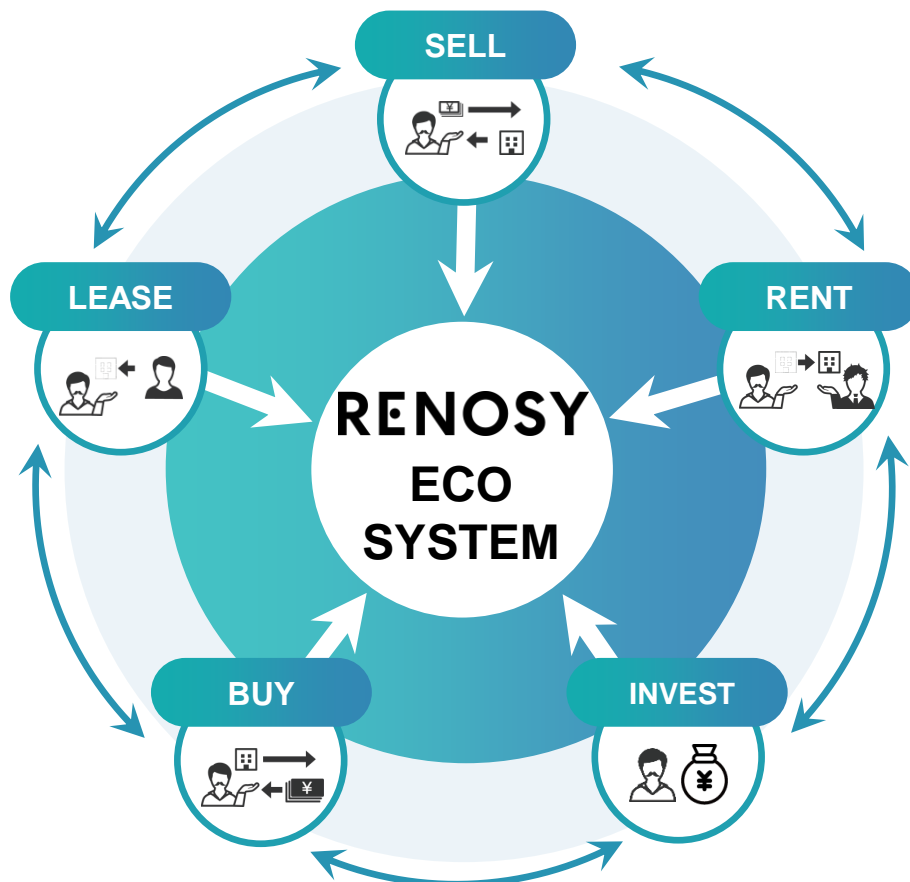
約 **5,000** 人      約 **22** 万人



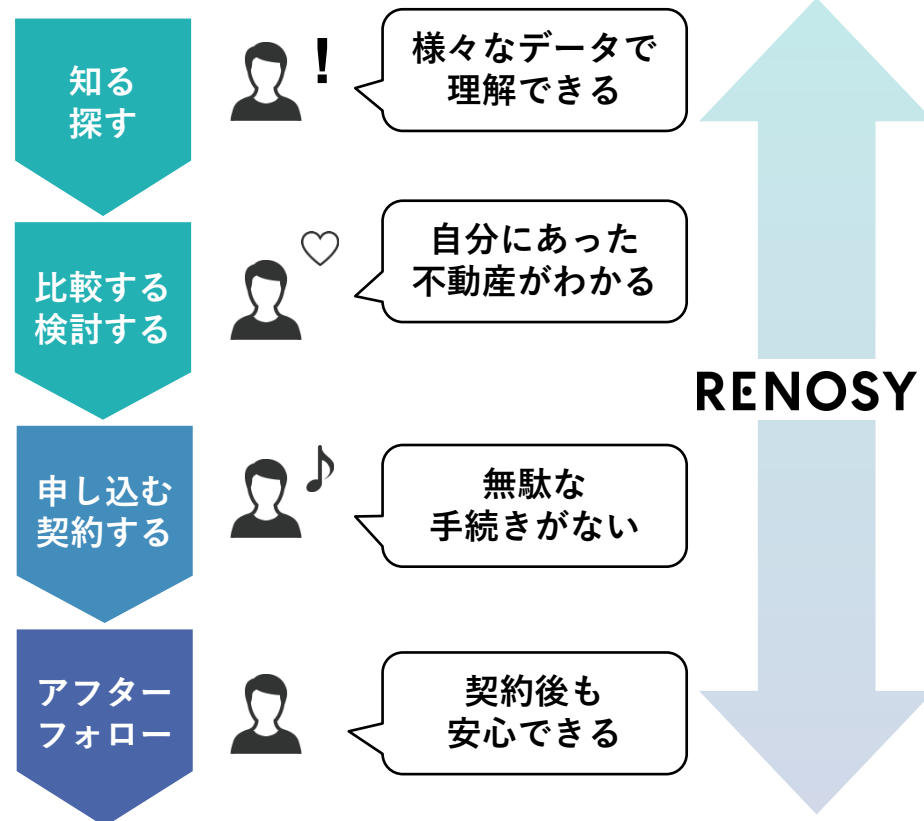
# RENOSY マーケットプレイス事業概要②

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、一気通貫でのサービス・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

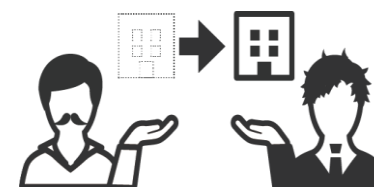
オンライン化による  
労働生産性向上



マーケットプレイス  
上のデータ蓄積、  
分析、活用

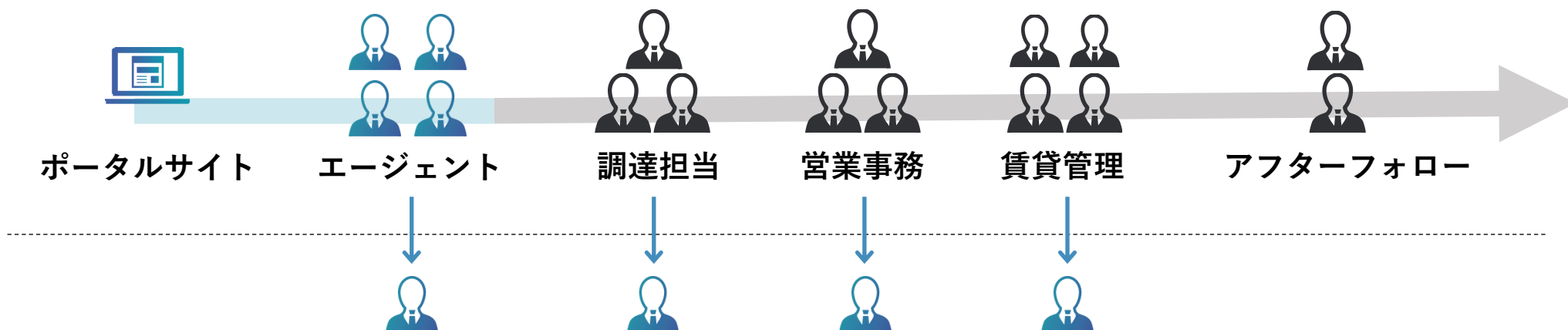


サプライとデマンド  
の短期マッチング



# 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で提供、  
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



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

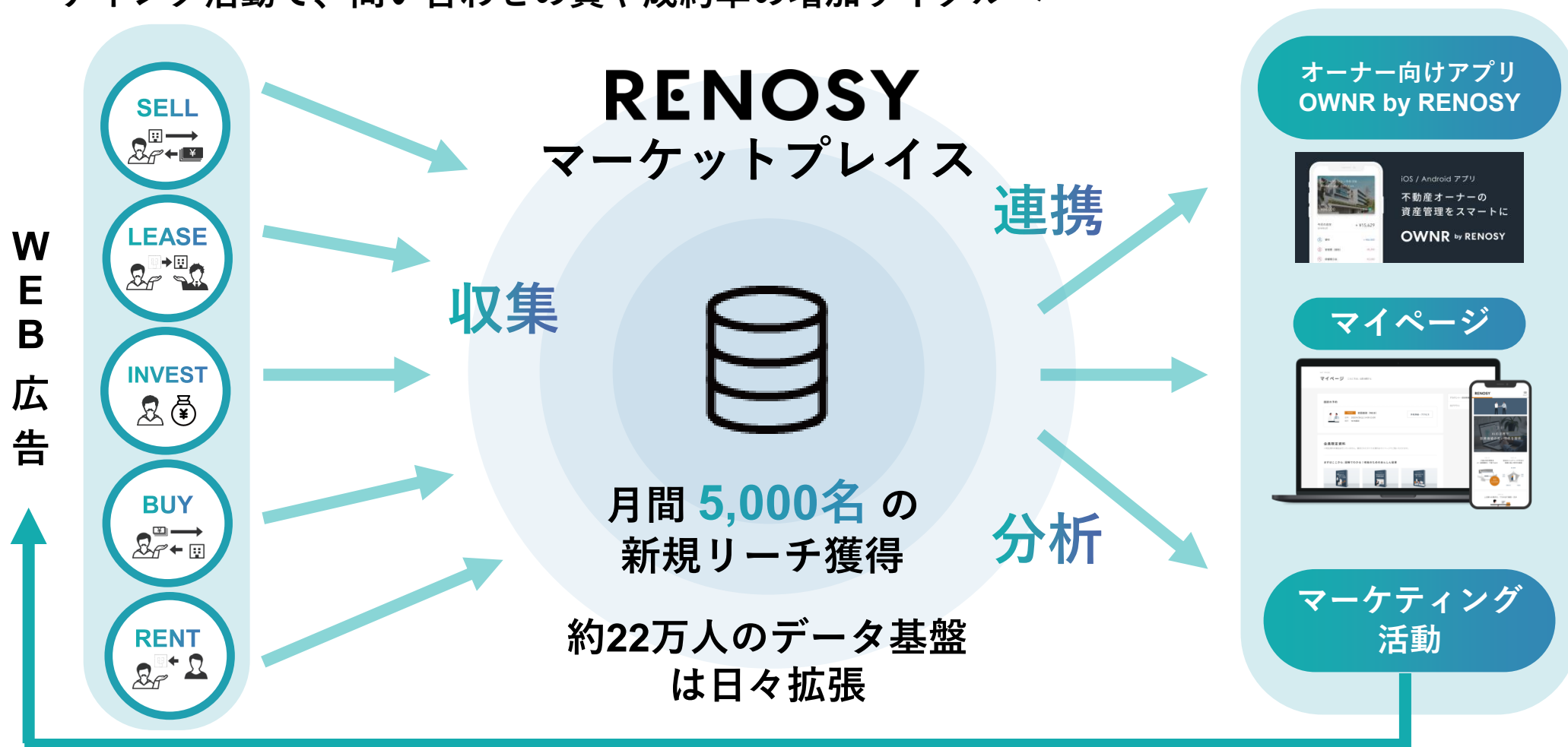
社内開発  
業務改善システム



オーナー向けアプリ  
OWNR by RENOSY

## 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22万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の増加サイクルへ





# ③ テック活用によるサプライと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調達

効率の良い集客  
投資しやすい物件の提案

RENOSY  
マーケットプレイス

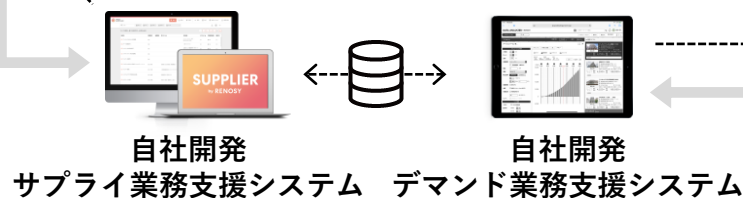
短期間のマッチング

10,000  
件/月

情報  
獲得  
4%に厳選

会員増加数

5,000  
件/月



SUPPLIER  
by RENOSY

INSIGHT by RENOSY

物件販売



物件仲介

優良物件



優良顧客

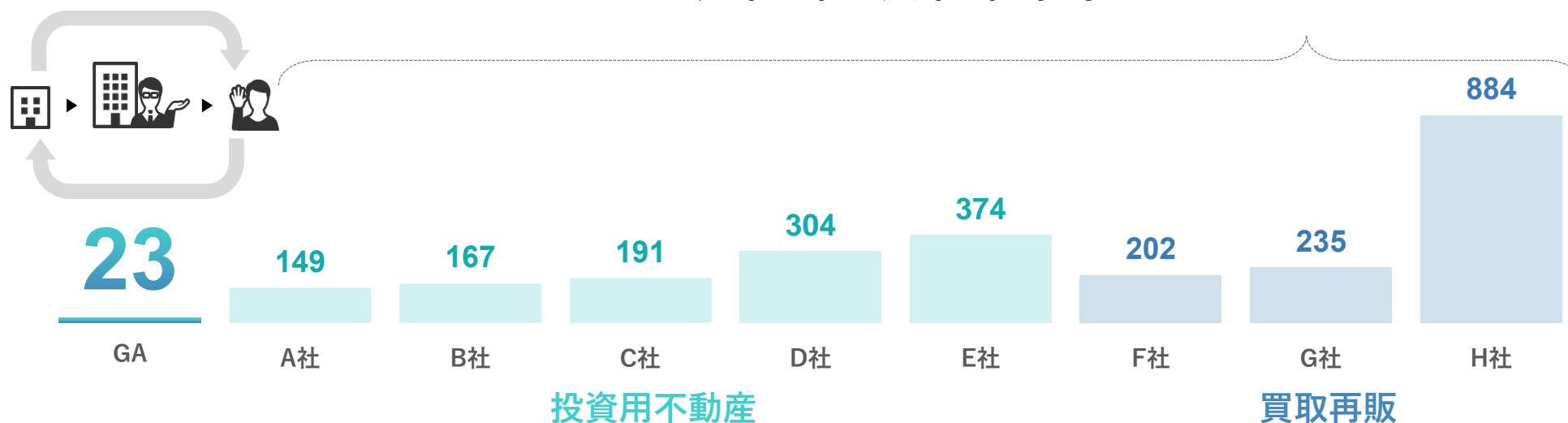
# RENOSYマーケットプレイス事業の競争優位性

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<sup>注1</sup> (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

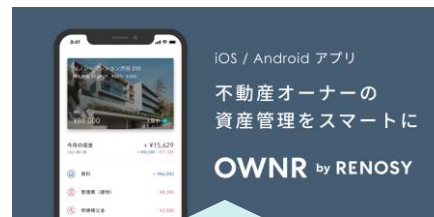
# プロダクト優位性

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

## デジタルマーケティング



## オーナー向けアプリ OWNER by RENOSY



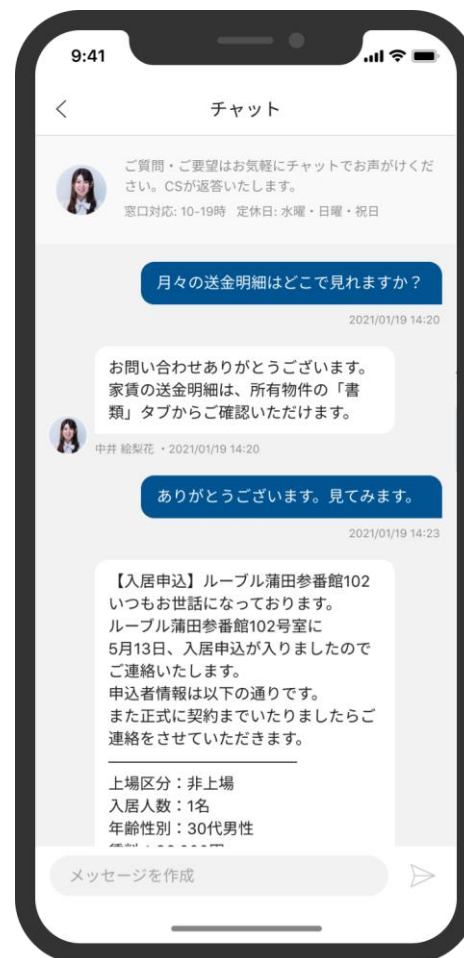
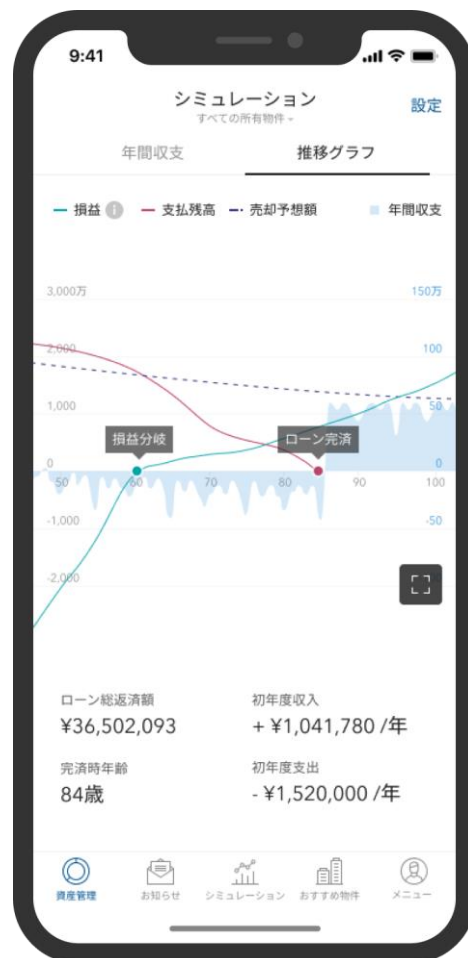
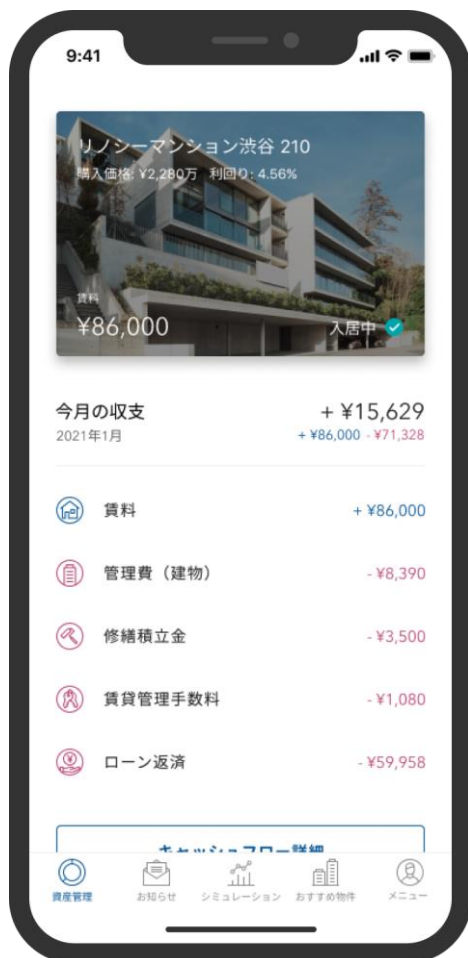
## マイページ



# オーナー向けアプリ プロダクト優位性 ① OWNER by RENOSY



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


# FY2021.10 3Q

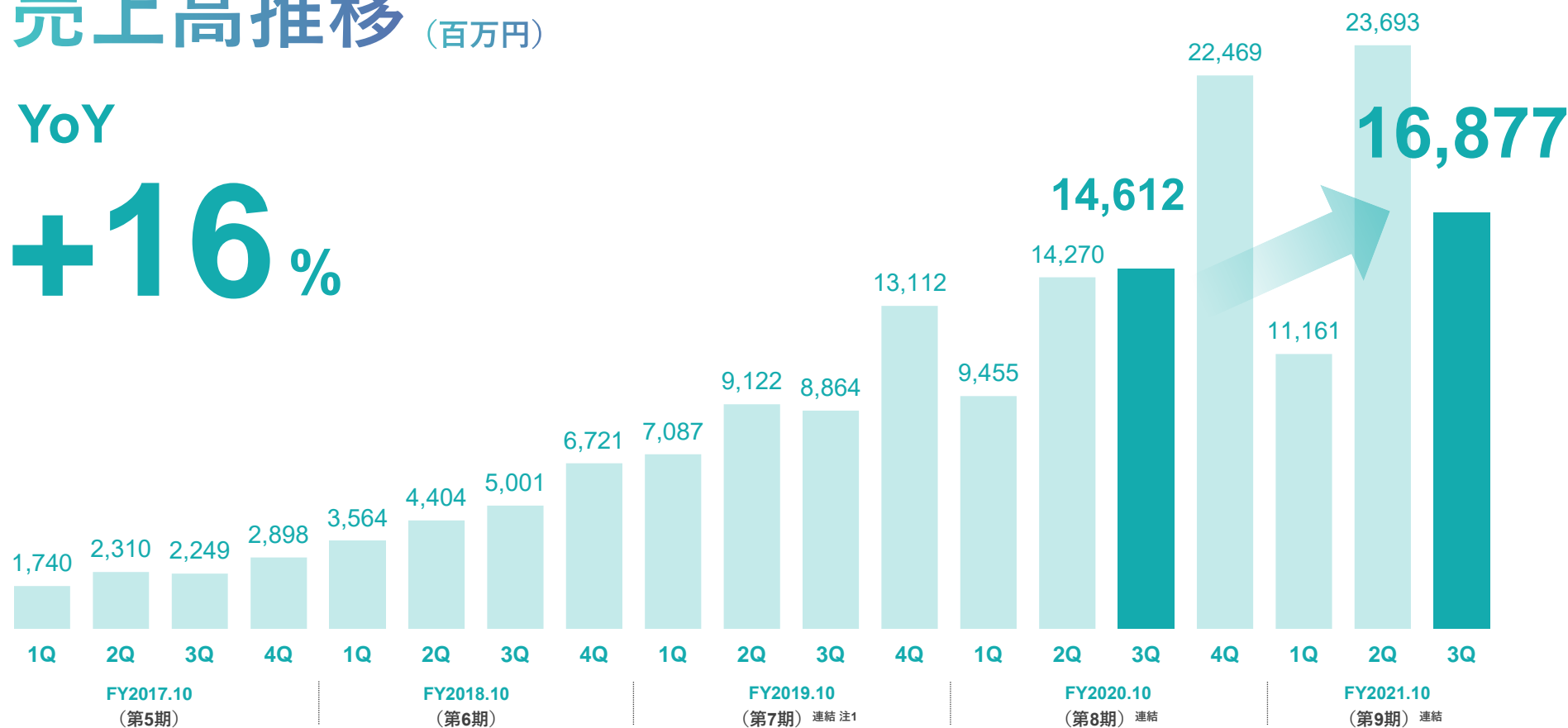
## RENOSY マーケットプレイス事業 四半期推移

iBuyer事業の稼働日の減少等によりYoYの成長率は+16%にとどまる

### 売上高推移 (百万円)

YoY

+16%



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<sup>注1</sup>  
(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



注1)

# RENOSY会員ストック数 推移

RENOSYの認知度拡大効果もあり、会員ストック数も拡大。YoYで153%増加し、QoQで14,772人の増加

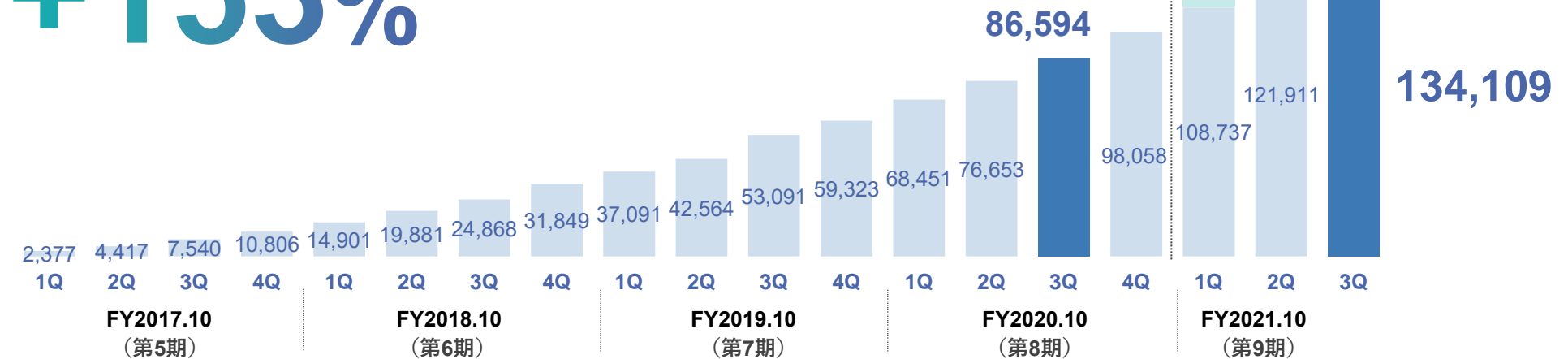
## RENOSY会員ストック数推移 (人)



YoY  
**+153%**

RENOSY MODERN STANDARD  
サイト統合

**219,196**



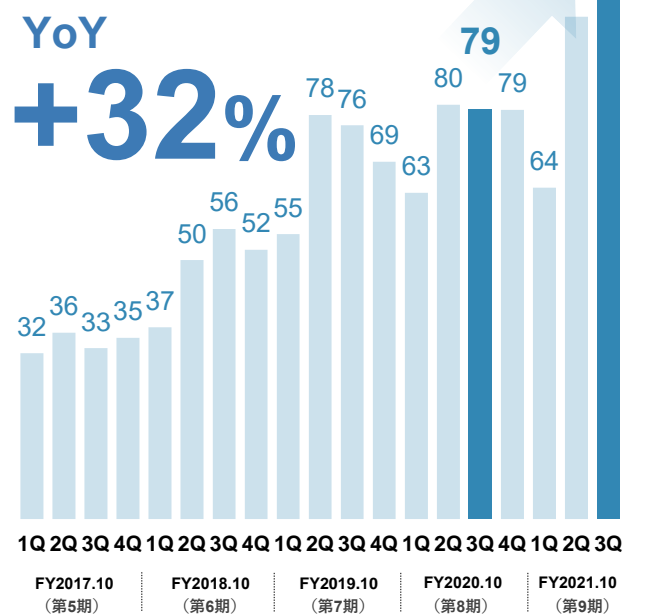
注1) RENOSY会員ストック数とは、会員登録した累計の人数を指す

# RENOSY iBuyer事業のKPI推移

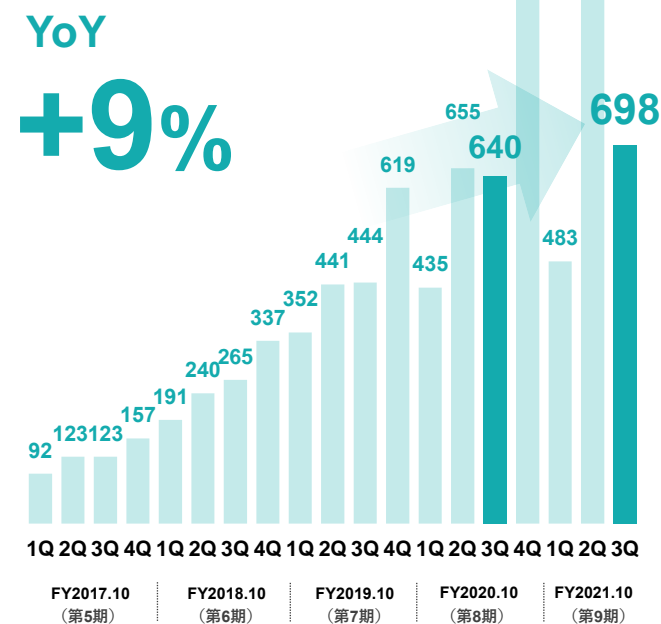
セールス人員は増加するも、iBuyerの従来の季節性に加え、ストックビジネス強化への戦略シフト、またWeb商談予約システム導入に伴う一時的な成約率低下などにより、ARPAも低下

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 iBuyer事業のKPI推移

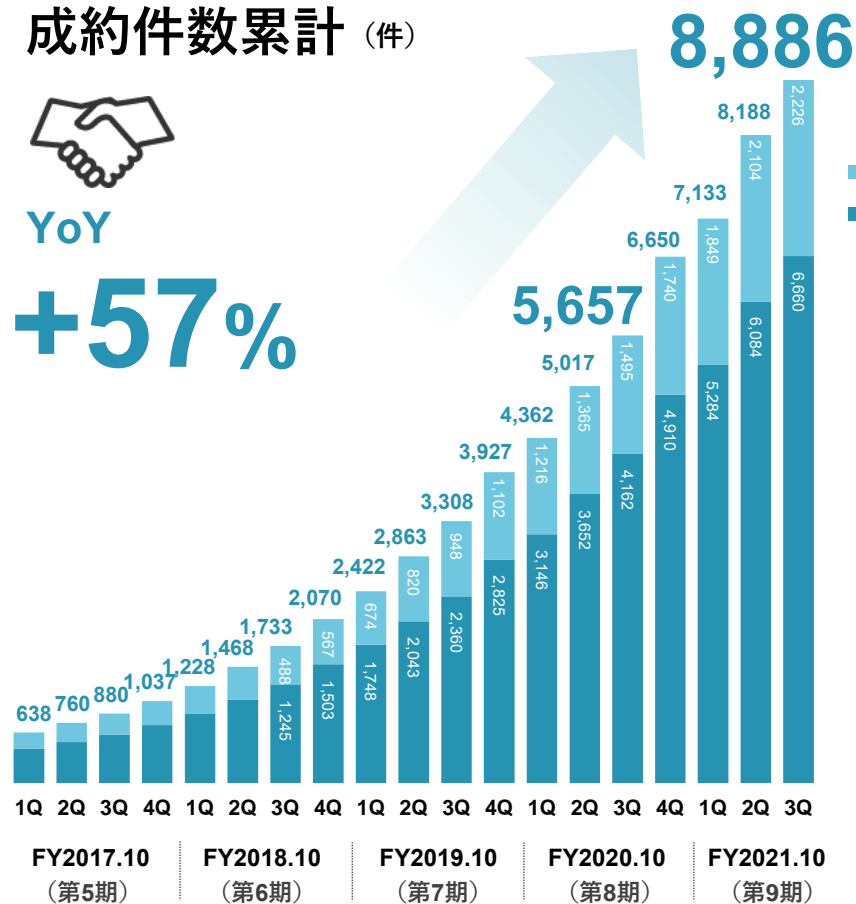
累計成約件数はYoYで+57%の約9,000件となり、約25%がリピート購入  
オーナー数もYoY+58%の成長を遂げ、累計で4,500人を超える好調な伸び

成約件数累計 (件)



YoY

+57%

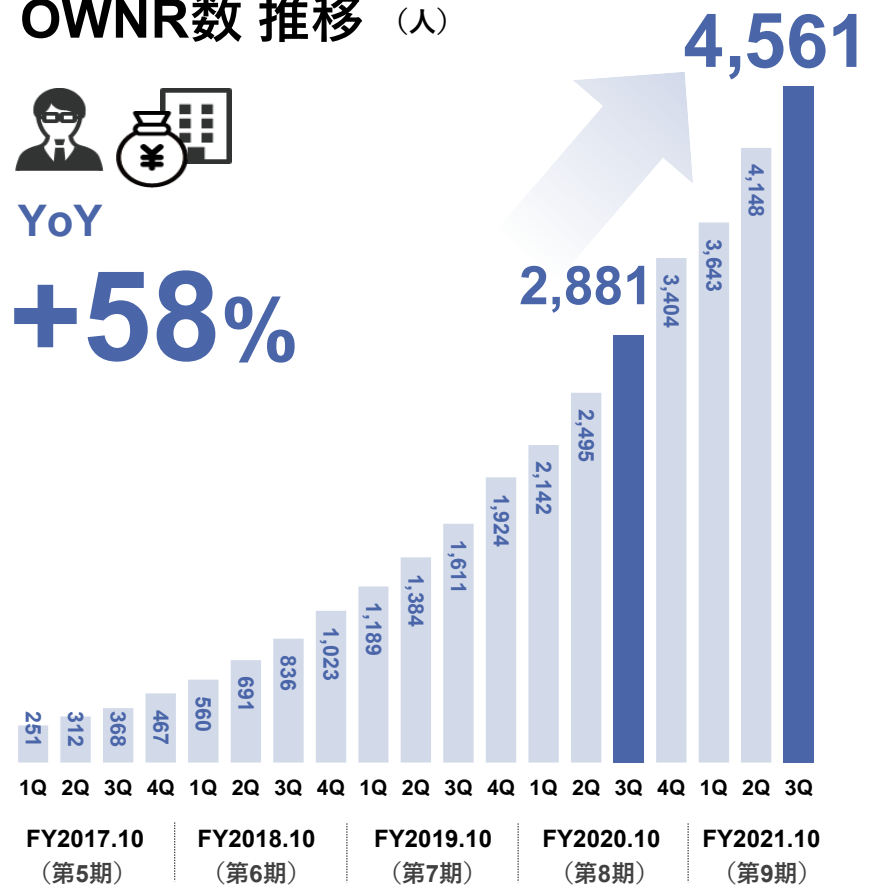


OWNER数推移 (人)



YoY

+58%



# 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  
 当社のシェアはまだ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

RENOSYマーケットプレイス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会員数増加に伴い、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

## RENOSY

人数 <sup>注1)</sup>


5億以上

通期売上規模

1億以上

1億以下

RENOSY X (リノシークロス)  
SaaS事業

 11人



神居秒算  
インバウンドプラットフォーム事業

 8人



RENOSY ASSET MANAGEMENT  
アセットマネジメント事業

 31人



アドバタイジング事業

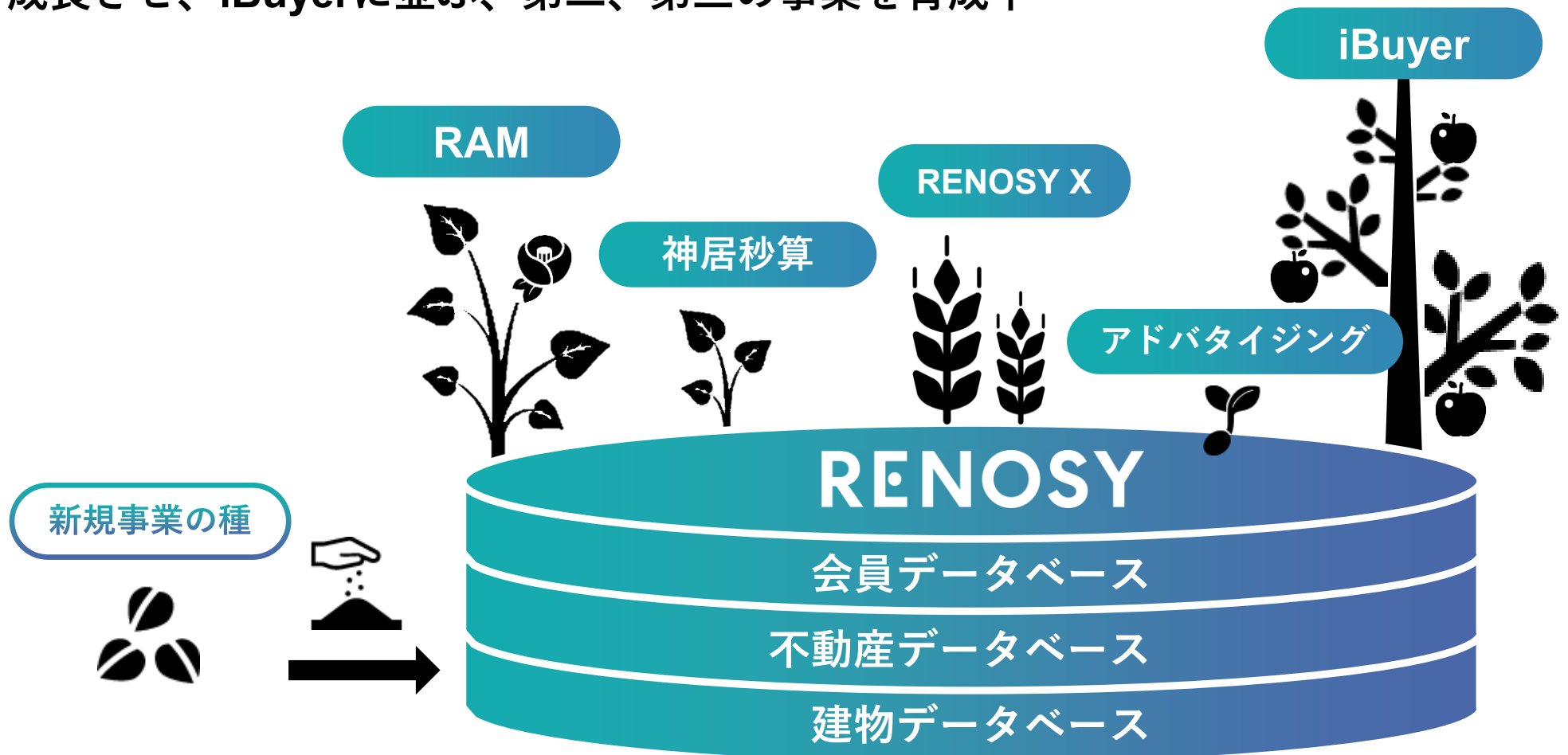
 3人 (兼務)



注1) 2021.7.31時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く

# 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+



## 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

管理会社



仲介会社



仲介会社



入居者



入居者



仲介会社



## 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

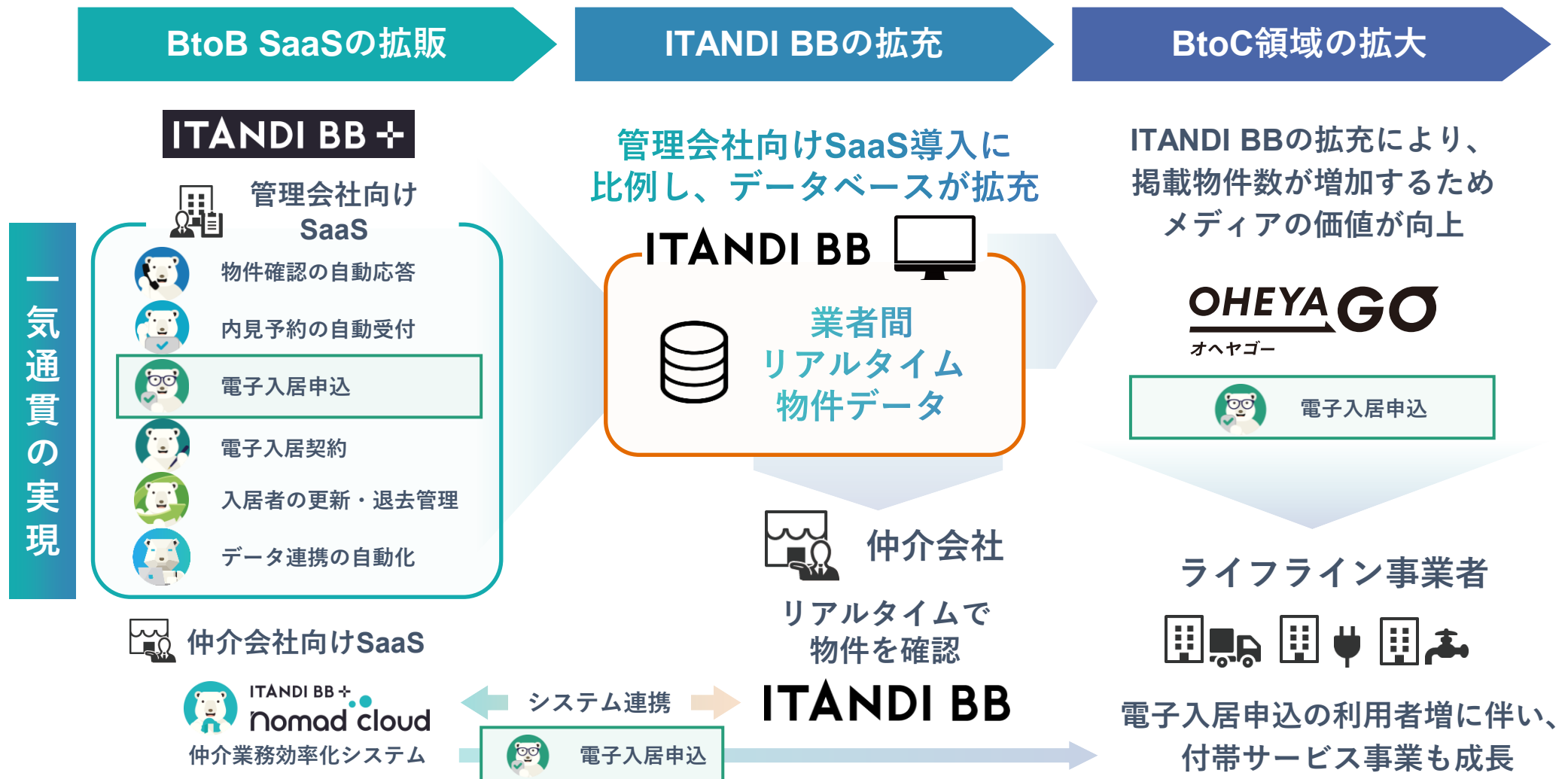
仲介成約数  
× 仲介手数料

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

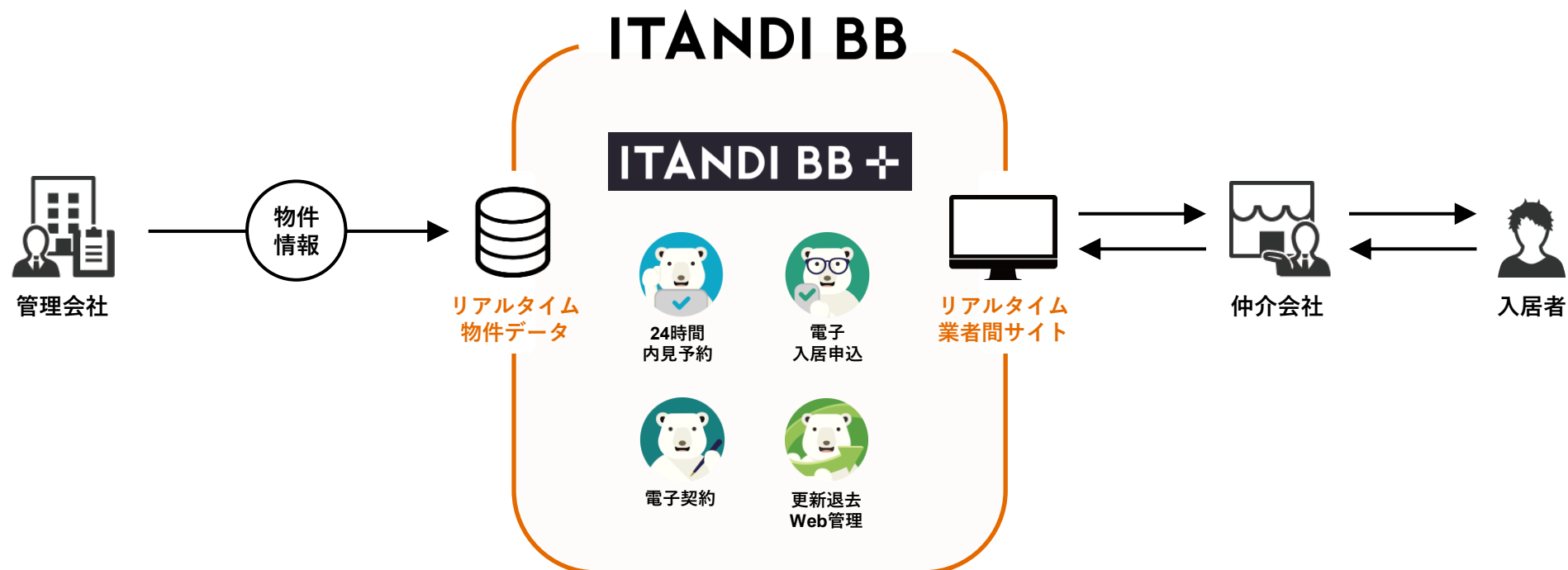


一気通貫の実現

# 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



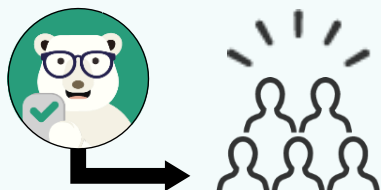
# DX事業の強み

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 0.43%<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0.43%



**電子入居申込の業界導入社数 2年連続 No.1<sup>注2</sup>**

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



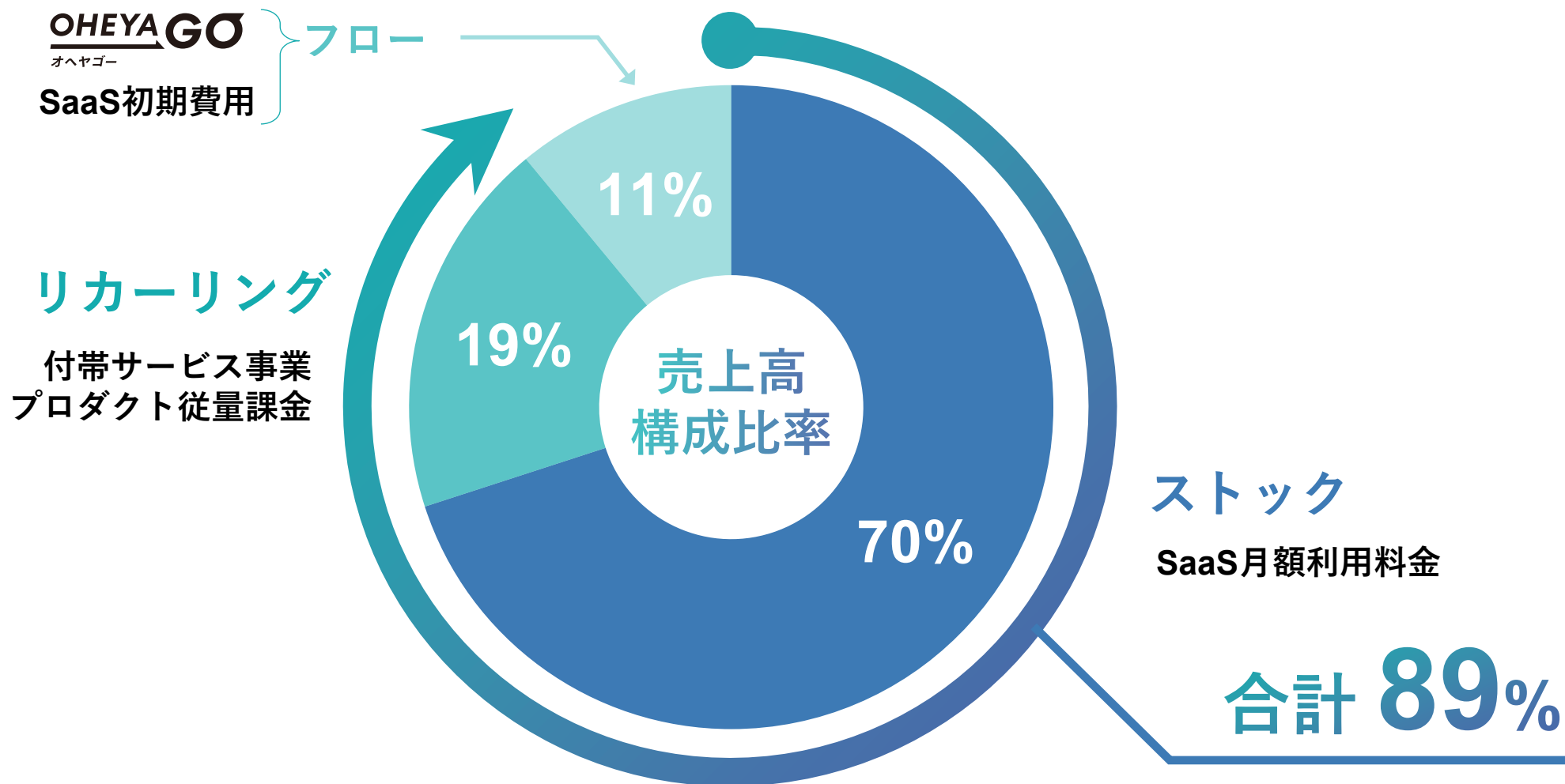
**高いストックビジネス比率**

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) 2021年7月時点 ITANDI BB+とノマドクラウドの月次解約率の平均値 注2) 東京商工リサーチの調査

# 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<sup>注1)</sup>比率は約9割と安定的な収益基盤を構築



注1) 継続収益（リカーリングレベニュー）を得ることを目的としたビジネスモデルを指す

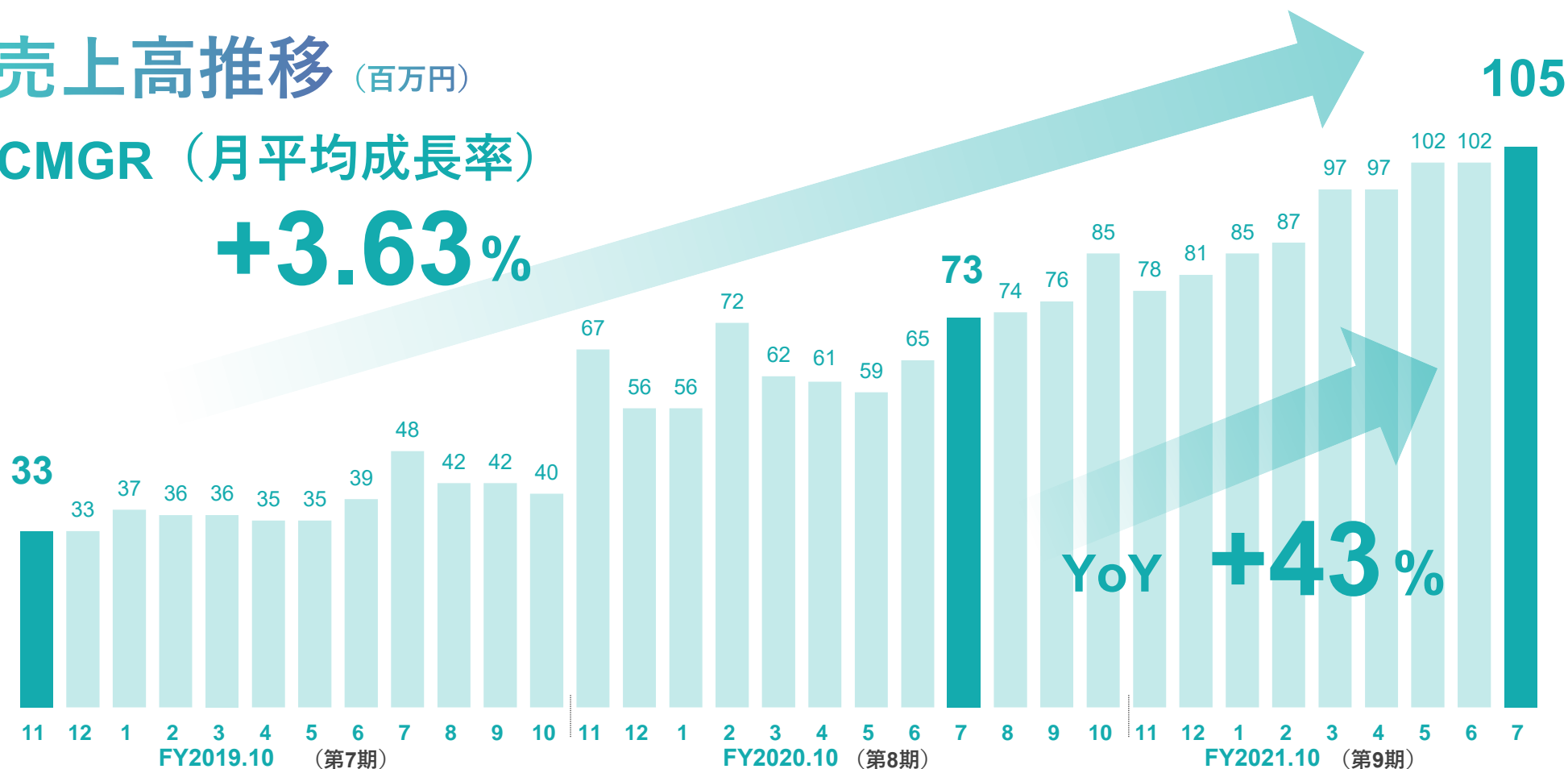
# FY2021.10 3Q DX事業 月次推移

SaaS事業と付帯サービス事業の両事業とも好調に推移し、5月にはMRR（月間経常収益）が1億円を超え、YoY+43%の成長。売上高の月平均成長率は+3.63%

## 売上高推移 (百万円)

### CMGR (月平均成長率)

# +3.63%



# 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**

**電子入居申込  
利用数**

**ITANDI BB  
月間PV数**

**OHEYAGO  
掲載物件数**



ITANDI BBの  
ネットワーク効果  
による拡大



電子入居申込増に比例し  
付帯サービス  
送客が増加



利用仲介会社の  
増加に比例し  
PV数も増加



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

契約社数が1,100社を突破、YoYでは+94%と約2倍近くの成長。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のYoYは+31%となり、付帯収益が拡大

## ITANDI BB+



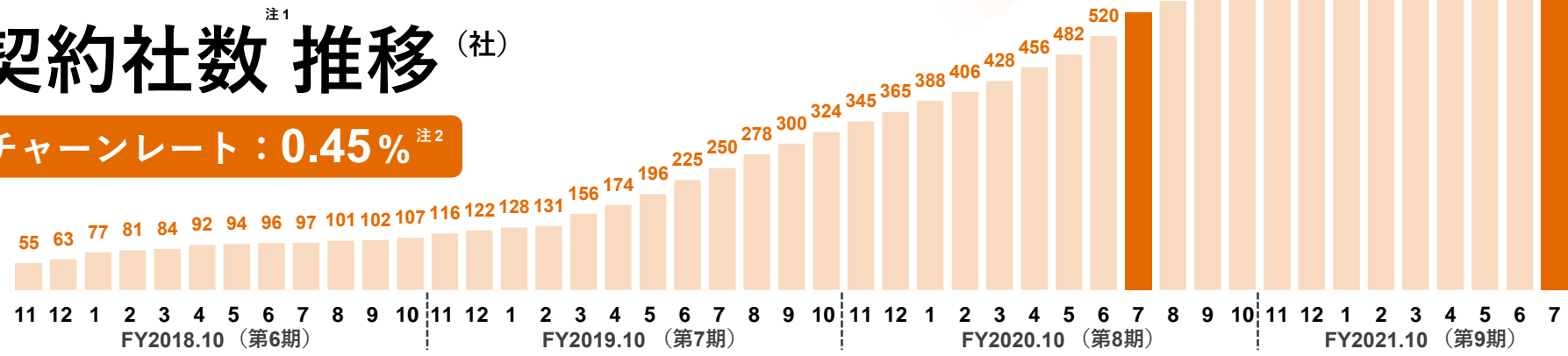
### MRR 推移 (百万円)



YoY +94%

### 契約社数 推移 (社)

チャーンレート: 0.45% 注2



注1) システムを契約している管理会社数 注2) 2020年8月から2021年7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

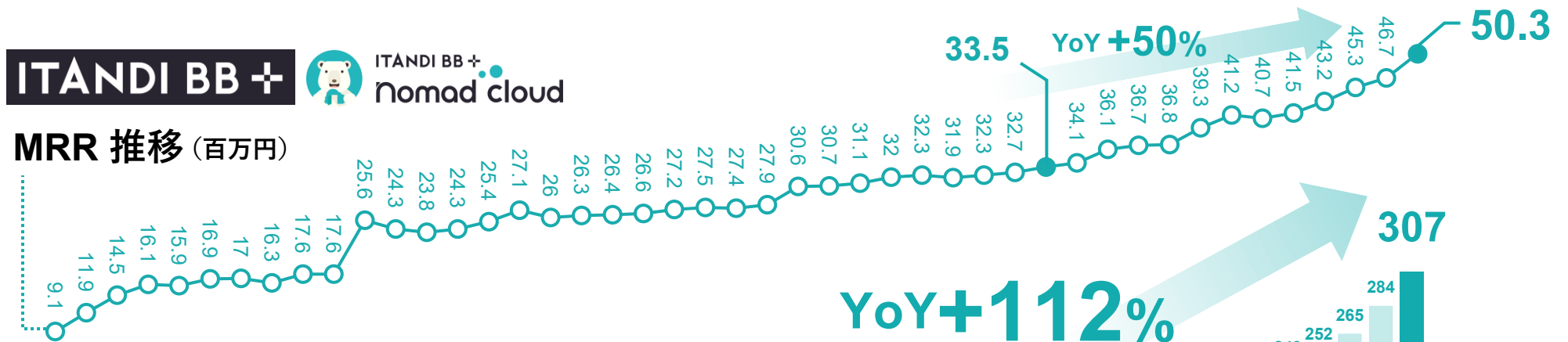
収益フェーズ

契約社数は300社を突破、セールス人員強化等によりYoY+112%と2倍以上の大幅伸長  
MRRは5千万円を超え、YoY+50%と拡大基調

ITANDI BB+

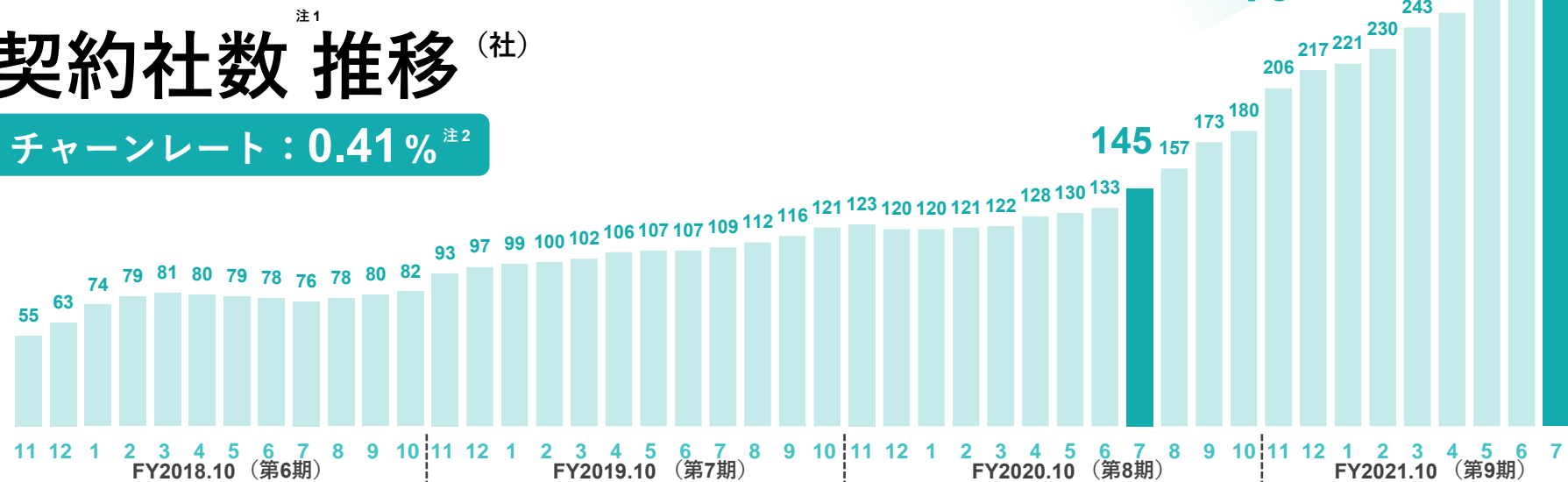


MRR 推移 (百万円)



契約社数 推移 (社)

チャーンレート: 0.41%



注1) システムを契約している仲介会社数 注2) 2020年8月から2021年7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 注1

付帯サービス事業は、コロナ禍での非接触業務への需要の高まりにより、電子入居申込利用数がYoY+90%と伸長し、売上はYoY+233%と3倍以上の高成長

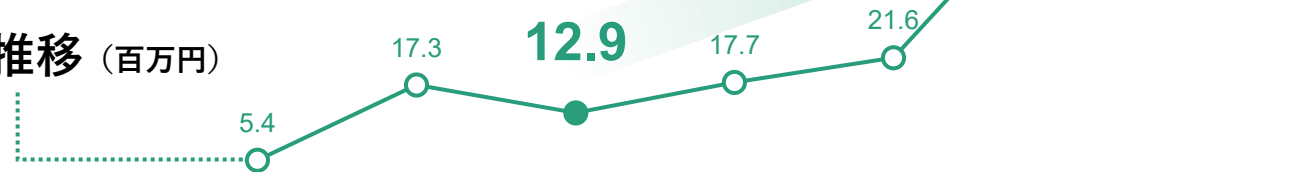


電子入居申込

業界導入社数  
2年連続 No.1 注2

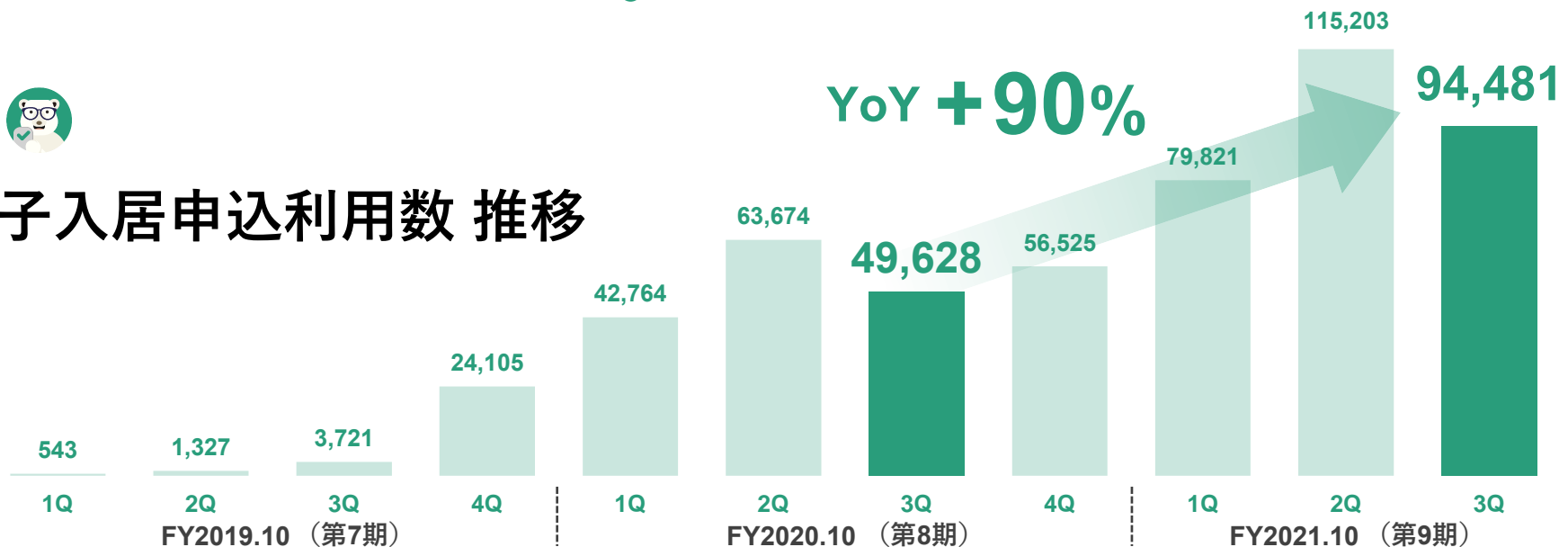
YoY +233%

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

YoY +90%



注1) 付帯サービス事業と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 注2) 東京商工リサーチの調査

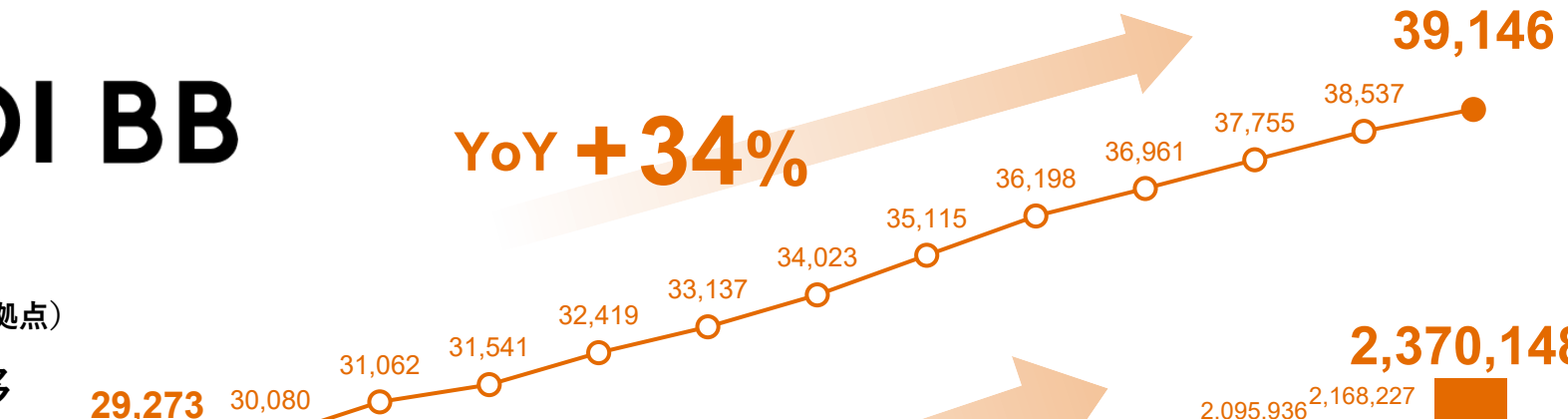
# ITANDI BB KPI推移

ITANDI BB（リアルタイム不動産業者間サイト）の利用仲介店舗は4万件に到達目前  
 利用仲介店舗数増加に比例し、月間PV数はYoY+431%と、大幅に伸長

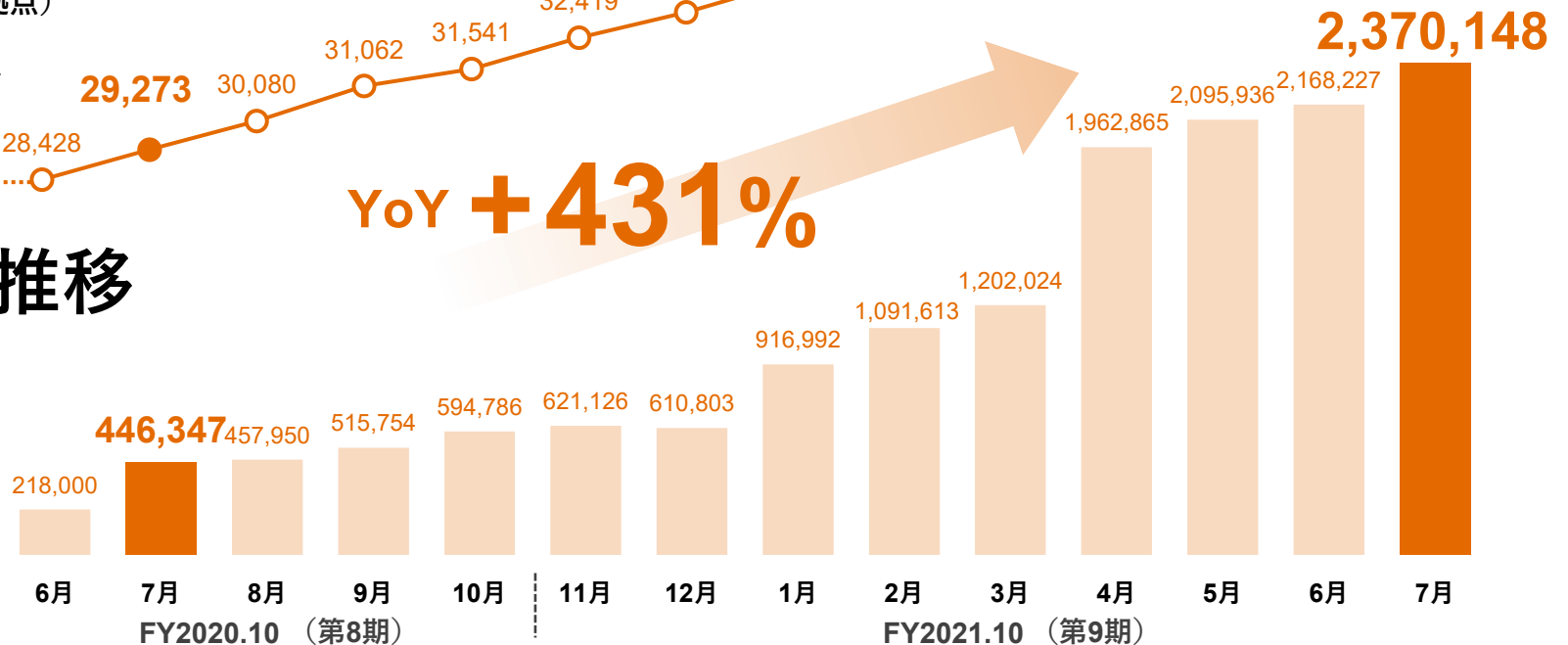
## ITANDI BB



仲介店舗数 推移



月間PV数 推移



# OHEYAGO KPI推移

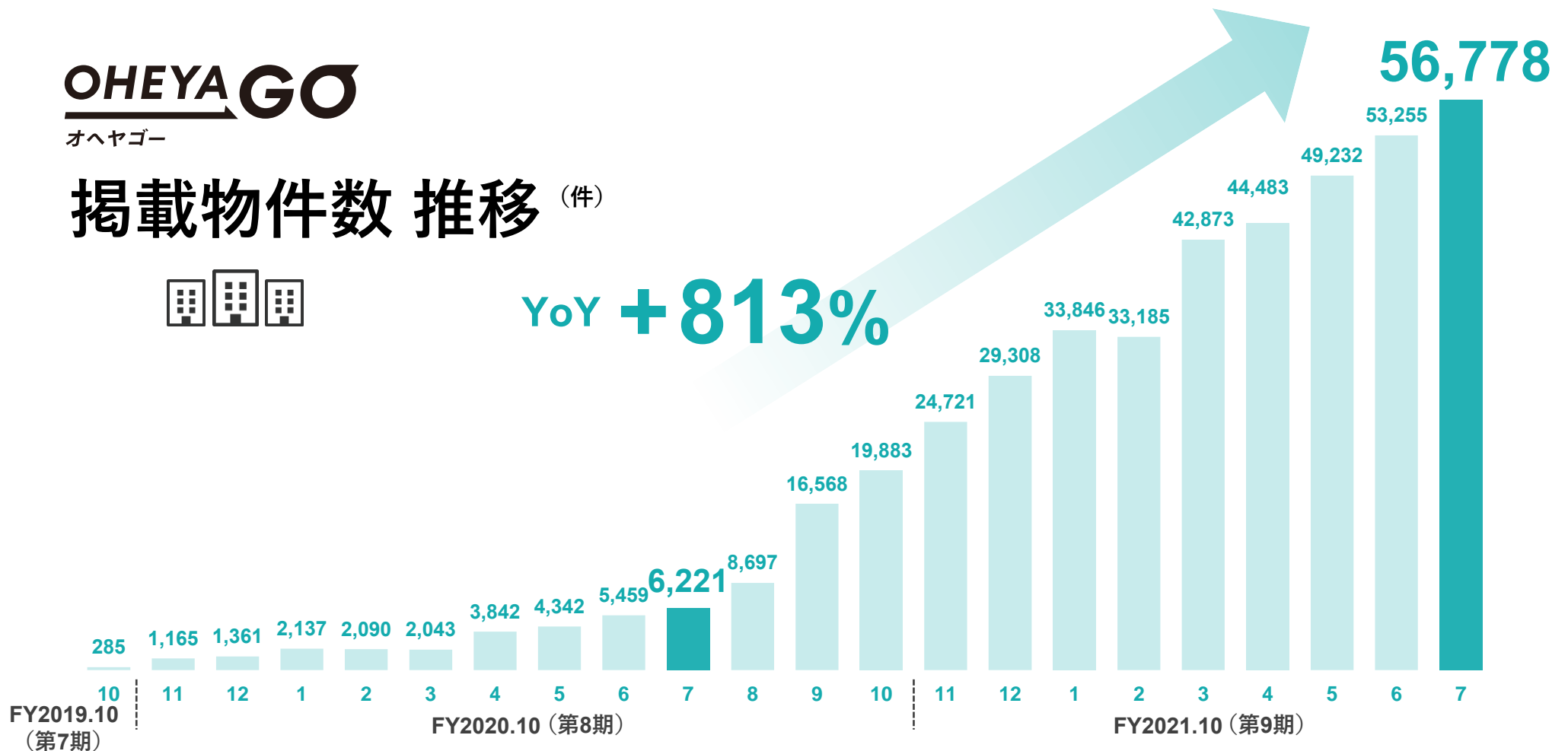
OHEYAGO（セルフ内見型賃貸サイト）はITANDI BBの物件データ量に比例して躍進し、掲載物件数は5万件を突破。YoYでは+813%と非常に高い伸長を遂げる



## 掲載物件数 推移 (件)



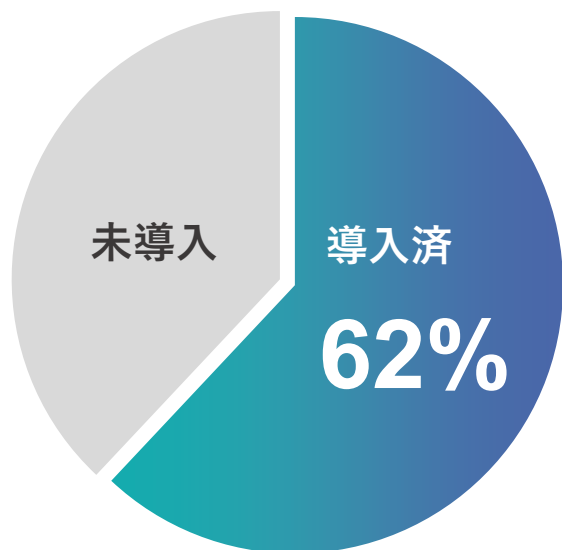
YoY + 813%



# 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、31社6割が契約と高い導入実績

## ITANDI SaaS 導入企業割合



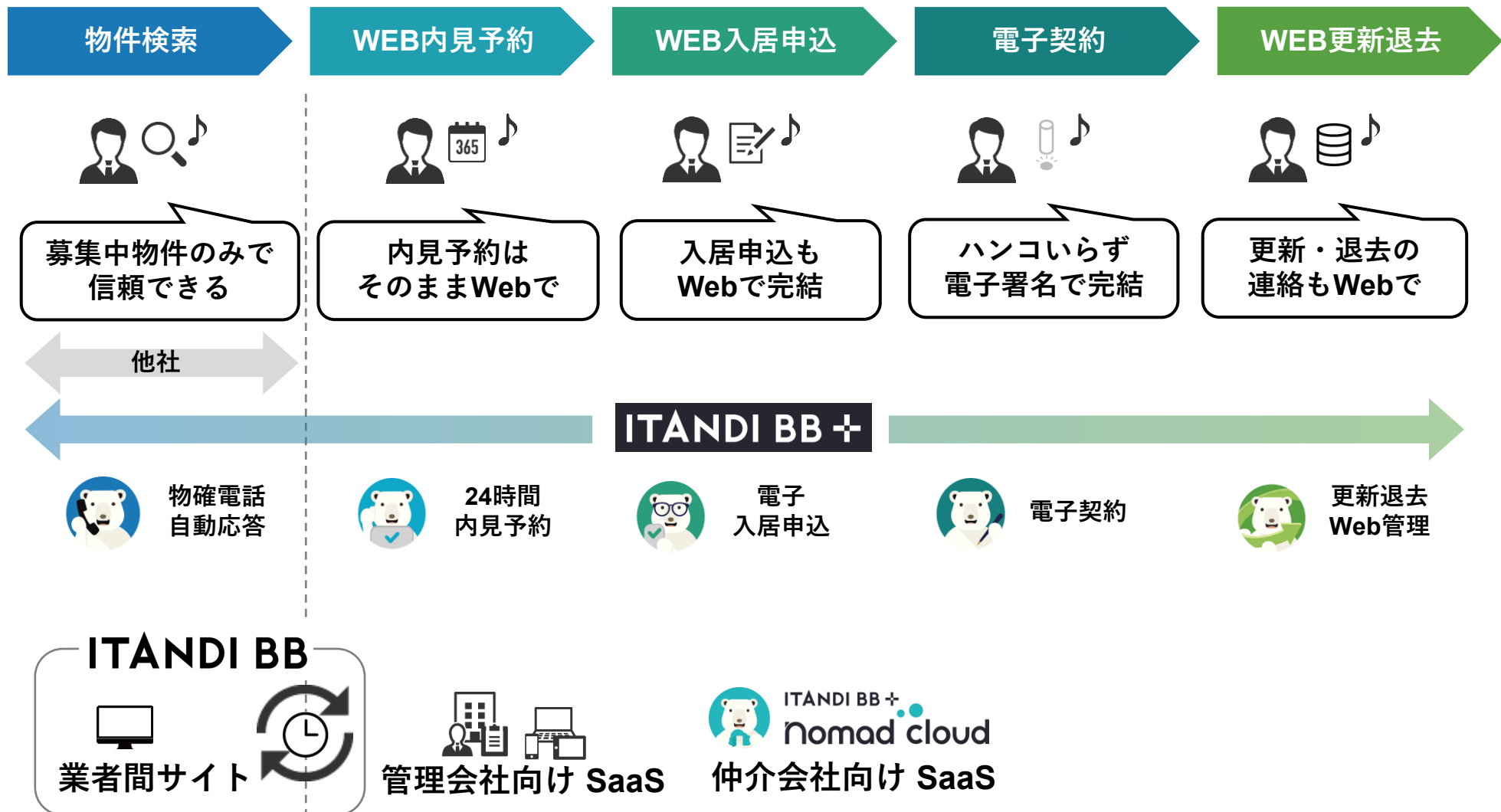
賃貸物件管理戸数ランキング  
トップ50社の内の導入率 (注1)

## ITANDI BB+ (管理会社向けSaaS)

## ITANDI BB+ Nomad cloud (仲介会社向けSaaS)

注1) 全国賃貸住宅新聞 2020年管理戸数ランキングを参考にイタンジが提供する賃貸不動産業務支援システムの導入企業数を算出

# 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



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



# 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 <sup>注1)</sup> 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分野においても一気にシェアを獲得

## 賃貸契約数



約 **233** <sup>注2)</sup> 万件/年

## 売買契約数



約 **42** <sup>注3)</sup> 万件/年

## 不動産会社



約 **12** <sup>注4)</sup> 万社



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**15%** <sup>注5)</sup> のシェアを獲得  
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) 東京商工リサーチの調査 注2) 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)を参考に推計  
注3) 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4) 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5) 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

**OHEYA GO**  
オヘヤゴー

1,900億円 注1)

**ITANDI BB+**  
管理会社向けSaaS

**ITANDI BB**

**ITANDI BB+** ITANDI BB+ nomad cloud  
仲介会社向けSaaS

2秒でブックク! ブッケンSCAN!  
売買領域向けSaaS

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

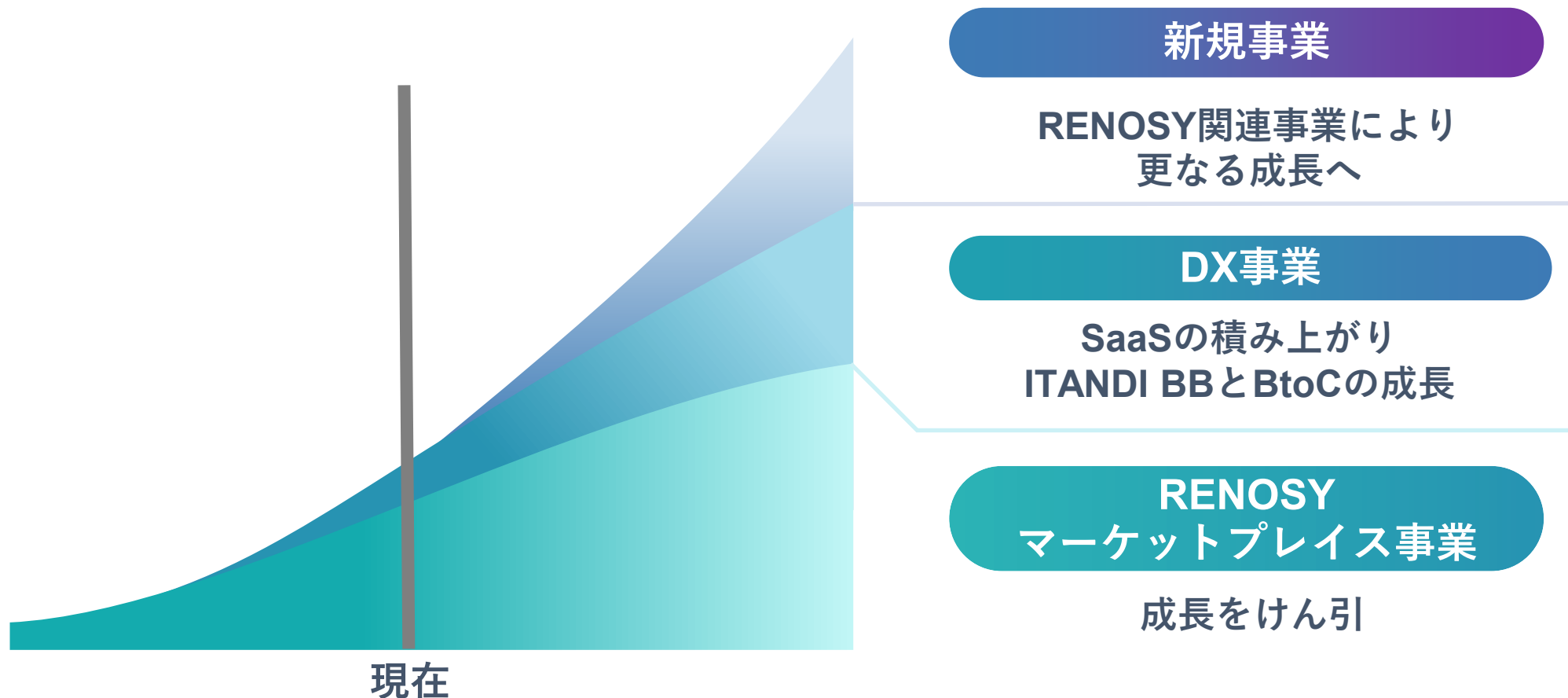
# 今後の成長戦略



GA TECHNOLOGIES

# 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

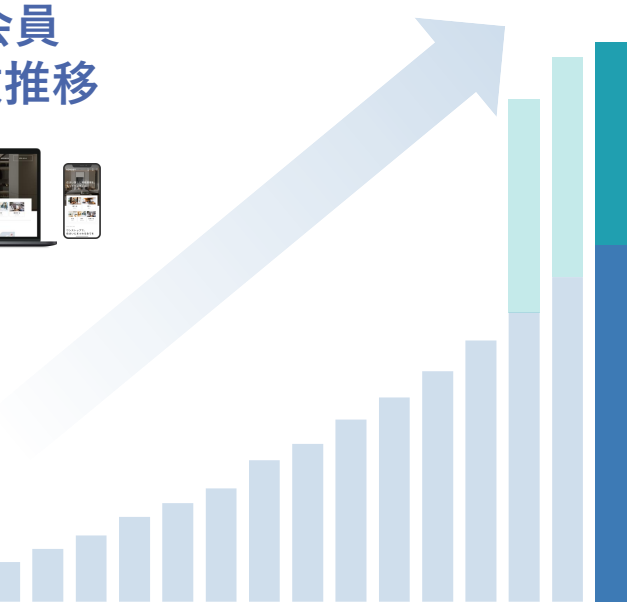


注1) 事業構造の概念図であり、将来の収益予測を示すものではありません

# RENOSY会員の質・量の開拓

RENOSY会員数は約22万人。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会員数は

約**22万人**

## 年収1,000万円以上の人口



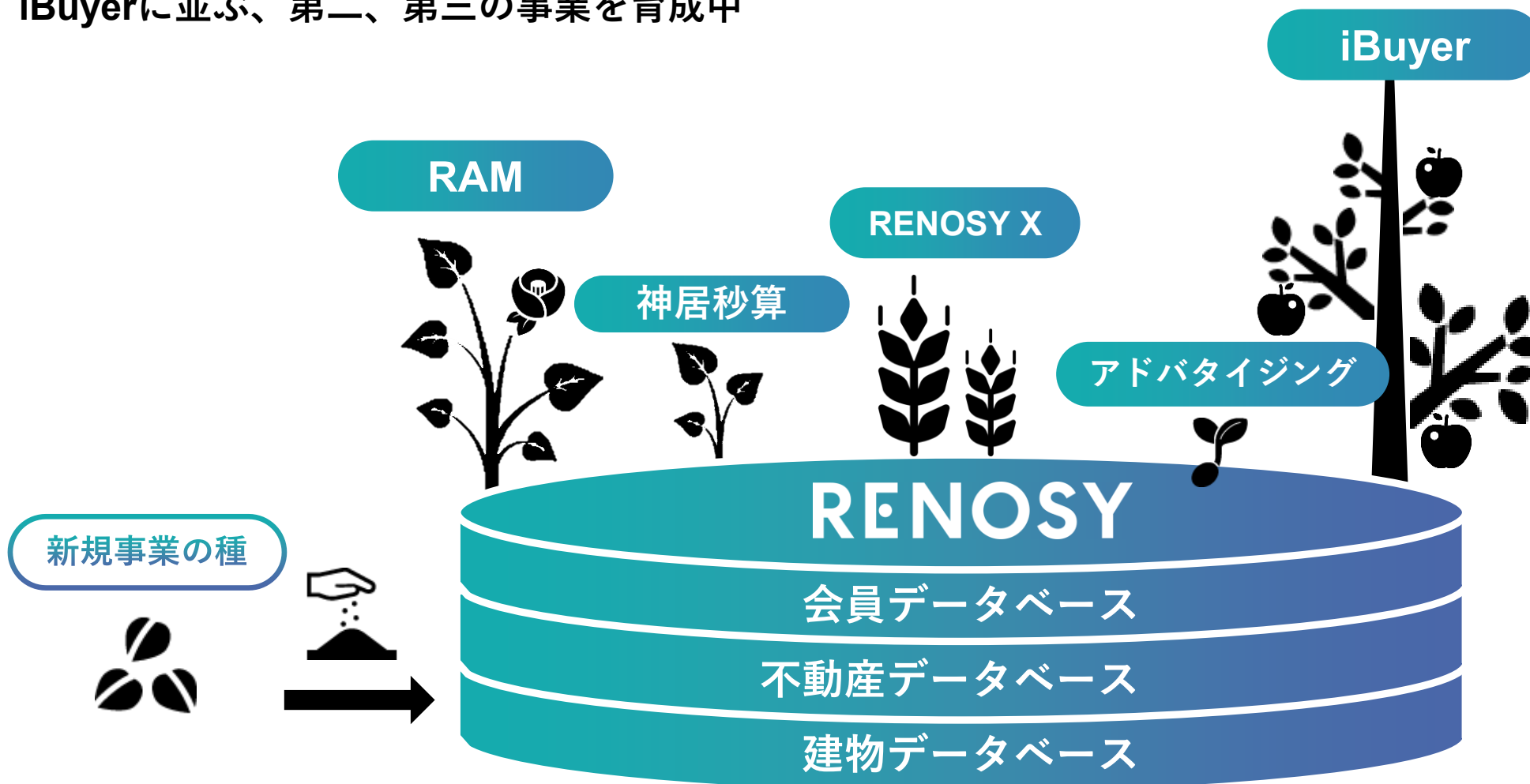
富裕層のターゲットのうち

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

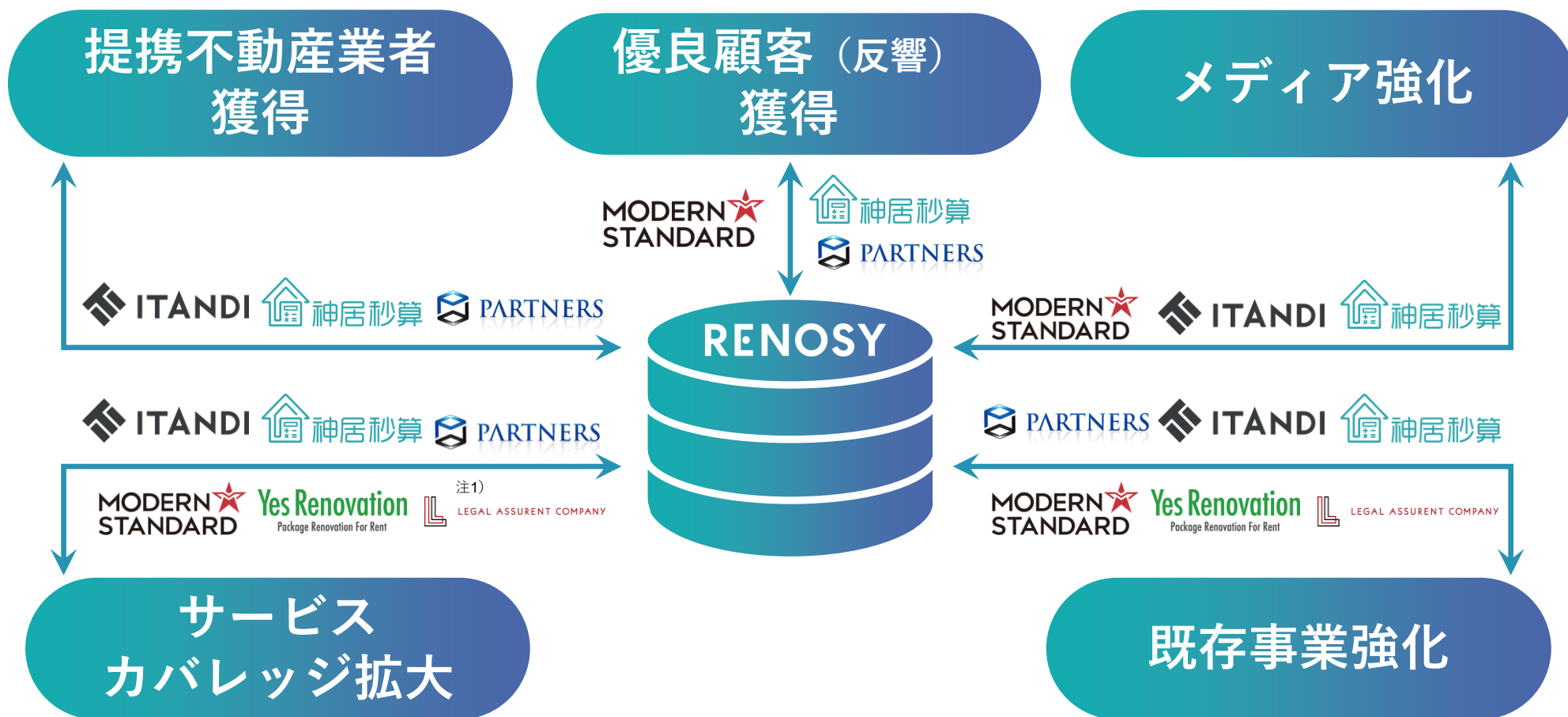
# 新規事業の成長

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

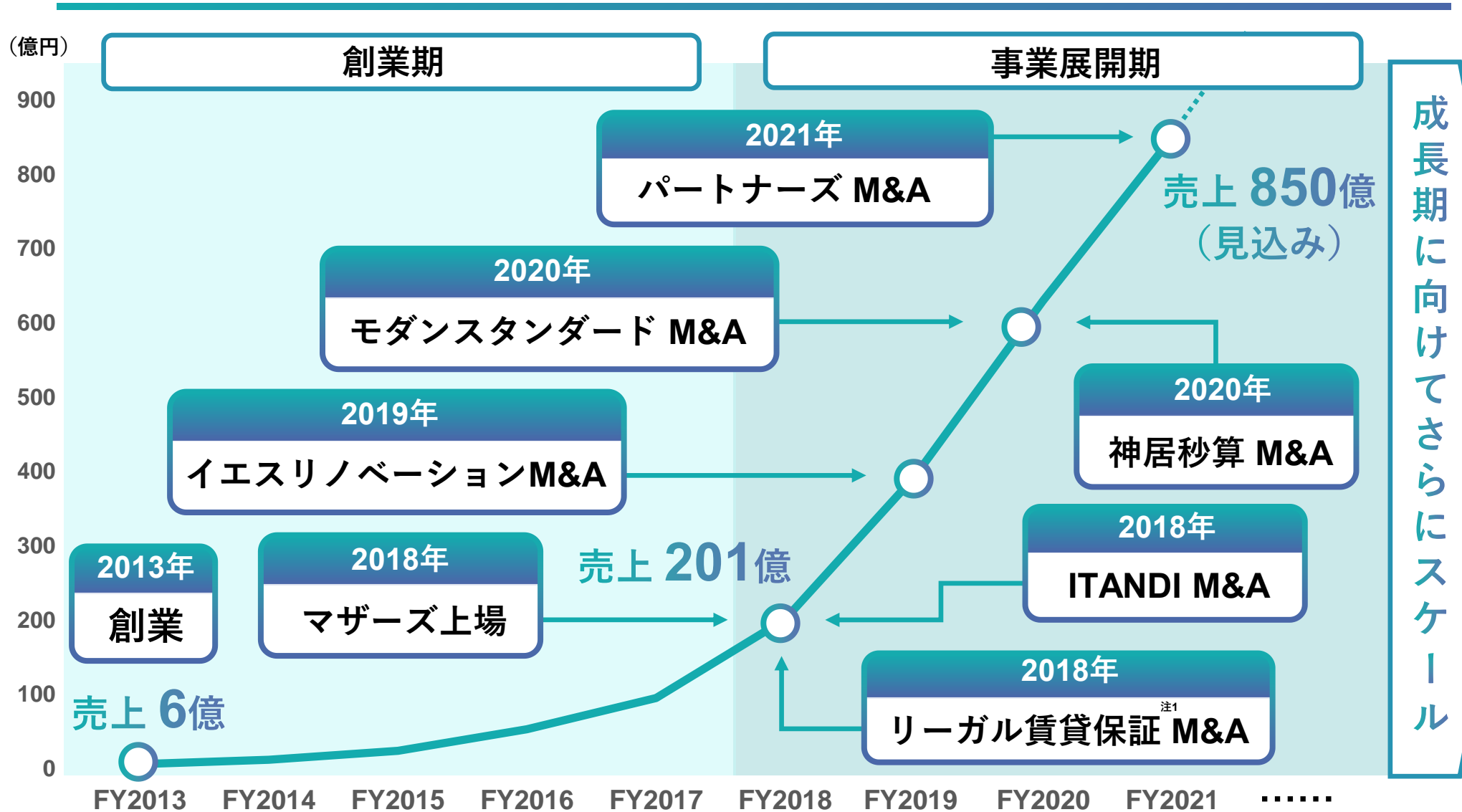
シナジーの高い領域の事業をM&Aすることで、各社の強みを生かしながら、他事業へのポジティブな波及効果があり、データ量の拡大とともにRENOZYマーケットプレイスの価値も増大



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



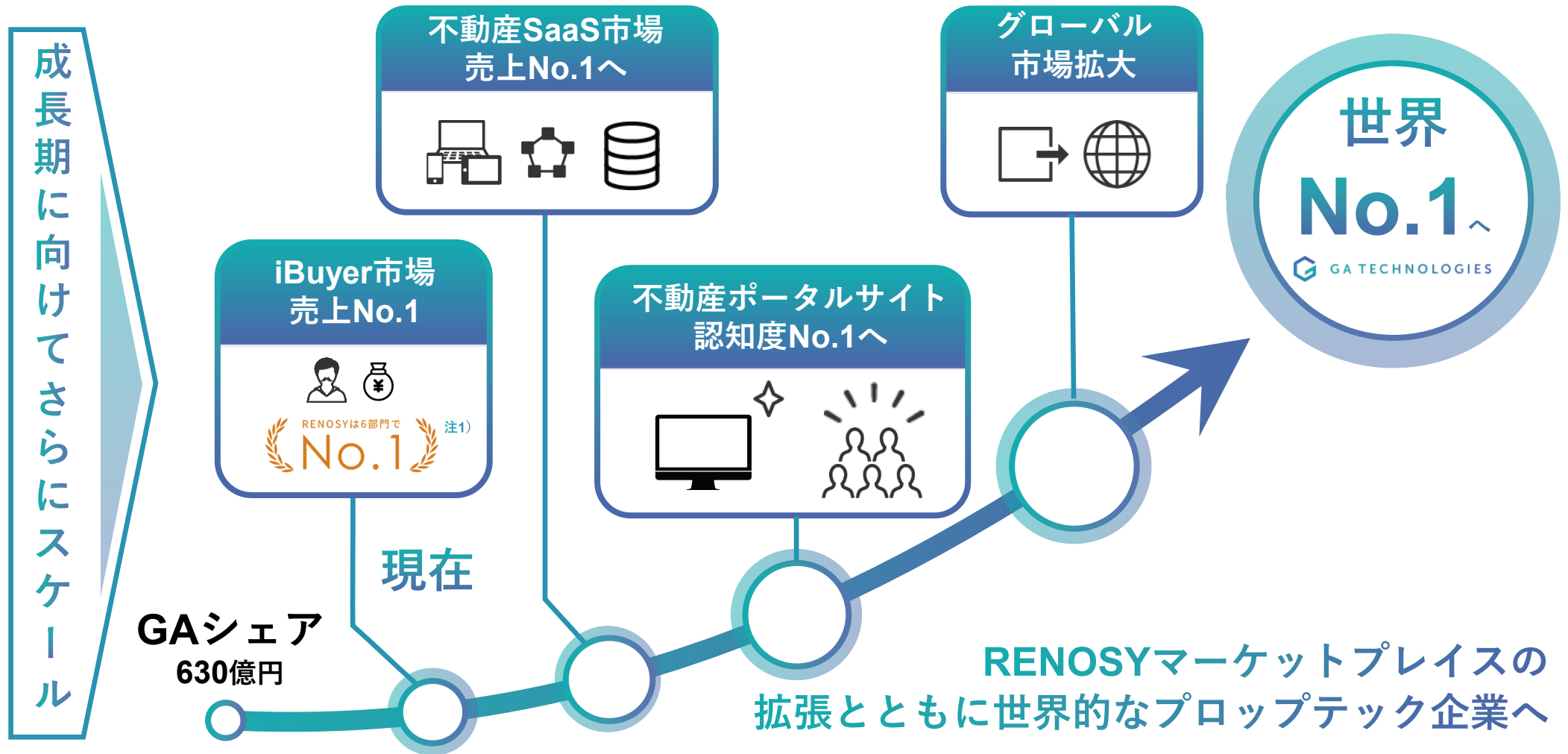
# GA technologiesグループ成長の軌跡



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

# 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

# FY2021.10 3Q 通期業績予想の修正

2021年5月にデジタル改革関連法が成立したことに伴い、不動産取引のオンライン化及びDXを推進し、RENOSYマーケットプレイス事業の市場シェアを早期に高める戦略へ。短期間でRENOSYマーケットプレイス事業等の市場シェアを高めるべく、取引量を増やした結果、調達価格が高騰した商品が増加し、マージン（売上総利益）を当初の予想である142億円から113億円へと下方修正。それを主要因としてEBITDA、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は期初予想を下回る見込み

(百万円)

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	一株あたりの 当期純利益
前回発表予想 (2020年12月15日発表) (A)	85,000	3,878	2,455	2,060	1,000	円 銭 29.80
今回修正予想 (B)	85,000	986	△490	△970	△1,340	△39.93
増減額 (B-A)	0	△2,892	△2,945	△3,030	△2,340	—
増減率 (%)	0.0%	△74.6%	—	—	—	—
(参考) 前期実績 (2020年10月期)	63,070	2,861	1,888	1,654	903	31.25

# GA technologiesグループの事業理念

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



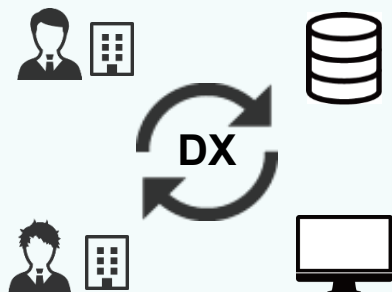
## リアルとテックの融合

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グループのサービス構成

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

## 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

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

# Prop Techの市場規模

時価総額

9,281  
億円

**Rightmove (英国)**

不動産ポータルサイトを運営

売上高 : 318億円  
営業利益 : 209億円

時価総額

24,062  
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 : 12,002億円  
営業利益 : 483億円

**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 : 853億円  
営業利益 : 401億円

時価総額

26,680  
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 : 3,657億円  
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 : 2,829億円  
営業利益 : ▲216億円

時価総額

11,631  
億円

時価総額

16,927  
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 : 970億円  
営業利益 : ▲1億円

時価総額

5,706  
億円

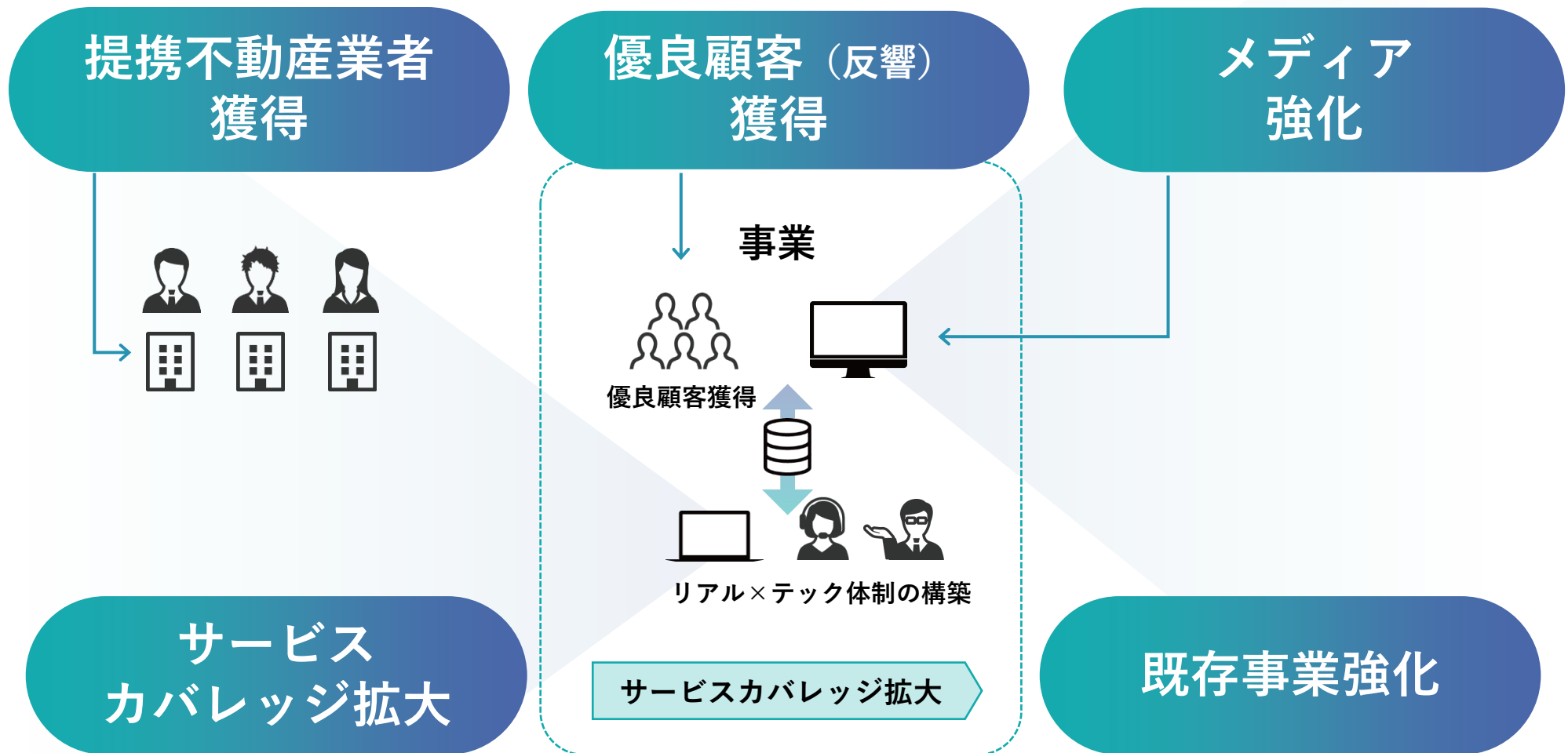
注1) 各社発表のIR資料より計算

注2) 株価は2021年8月31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8月31日)

# GA technologies 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 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 CTO  
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7月末日時点）

従業員数<sup>注1</sup> 743名（2021年7月末日時点）

事業内容

- ・ 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製品の開発
- ・ 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](mailto:ir@ga-tech.co.jp)

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