

FY2022.10 1Q 決算説明資料

2021.11.1 - 2022.10.31

2022年3月17日（証券コード：3491）



GA TECHNOLOGIES

Our ambition (私たちの志)

■ 「テクノロジー×イノベーションで、人々に感動を生む」は私たちの志 (ambition) であり、目的 (Purpose) でもある。この目的を達成するために、未だ解決されていない大きな課題に取り組む

■ 生活に不可欠な「衣食住」の中で最も進化が遅れている「住 (不動産)」にテクノロジーを持ちいれ、「Our ambition」に基づく事業活動を通じて社会課題の解決を行う

OUR AMBITION

テクノロジー×イノベーションで、
人々に感動を生む
世界のトップ企業を創る。

Building a world leading company
that inspires and impresses people with
the power of technology and innovation.

RENOSYマーケットプレイス 改正宅地建物取引業 法の施行

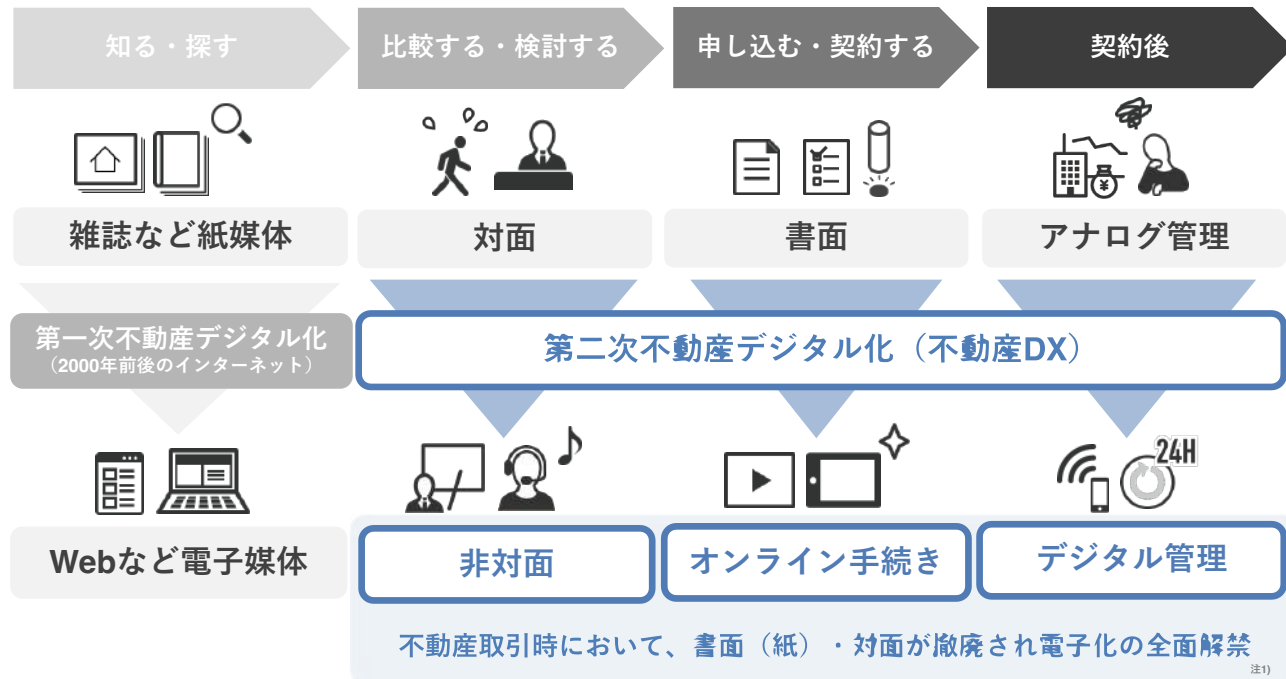
■2021年5月にデジタル改革関連法が成立し、2022年5月までに改正宅地建物取引業法の施行がなされる予定

■主な改正点として、これまで対面や郵送が必要だった契約手続などの規制が緩和

■不動産業界においても、対面・書面での取引から非対面・オンラインでの手続きが可能となり、デジタル化が加速

2022年5月 改正宅地建物取引業法の施行

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

RENOSYマーケットプレイス ネット不動産の到来

■1995年のWindows@95発売以降、インターネットが爆発的に普及し、さまざまな業種がネットと融合

■1998年4月の証券取引受託契約準則の改正により取引の一部自由化が行われ、ネット証券が誕生

■その後、ネット銀行、ネット保険が誕生し、2021年に改正された宅地建物取引業法の施行より、ネット不動産がいよいよ到来

日本における金融とインターネットの融合の歴史

ネット証券

ネット銀行

ネット生保

ネット不動産

ネット証券 誕生

1998年 松井証券 注1)

ネット銀行 誕生

2000年 ジャパンネット銀行(現PayPay銀行) 注2)

ネット生保 誕生

2008年 ライフネット生命 注3)
2008年 アクサダイレクト生命 注4)

1998

2000

2008

2021

2022

2021年 宅地建物取引業法の改正も含まれたデジタル改革関連法が成立

2022年5月 不動産売買契約、重要事項説明書等を含めた各種契約の電子化へ

「ネット不動産」の到来

注1)松井証券のサイトより参照 (<https://www.matsui.co.jp/first/merit/history/>)

注2)ジャパンネット銀行のサイトより参照 (<https://www.japannetbank.co.jp/company/15th/>)

注3)ライフネット生命のサイトより参照 (<https://www.lifenet-seimei.co.jp/profile/history/>)

注4)アクサダイレクト生命のサイトより参照 (https://www.axa-direct.co.jp/company/official_info/pr/2019/190125.html)

RENOSYマーケットプレイス 不動産業務のオン ライン化の実現

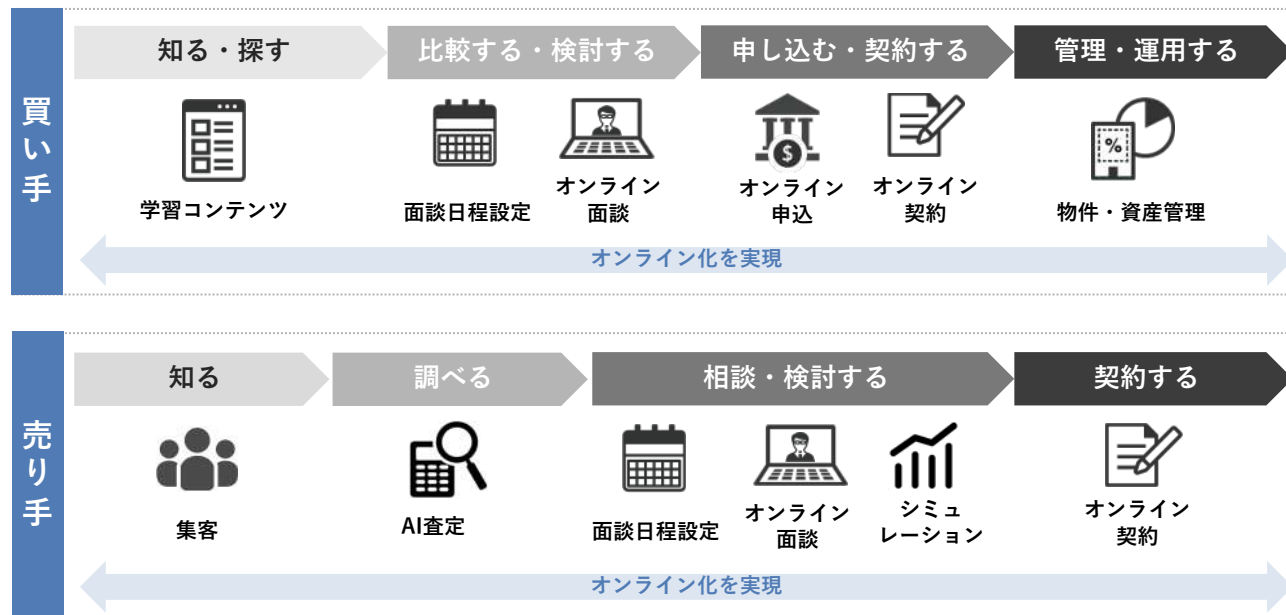
■従来から買い手に対するDXを推進、業務効率化を図る

■同様に、売り手に対するDXを促進することで、さらなる業務効率化を実現し、生産性を向上

■買い手・売り手の双方のDXを業界に先駆けて推進

先行した不動産業務オンライン化 による当社のイニシアティブ

買い手・売り手のオンライン化の実現



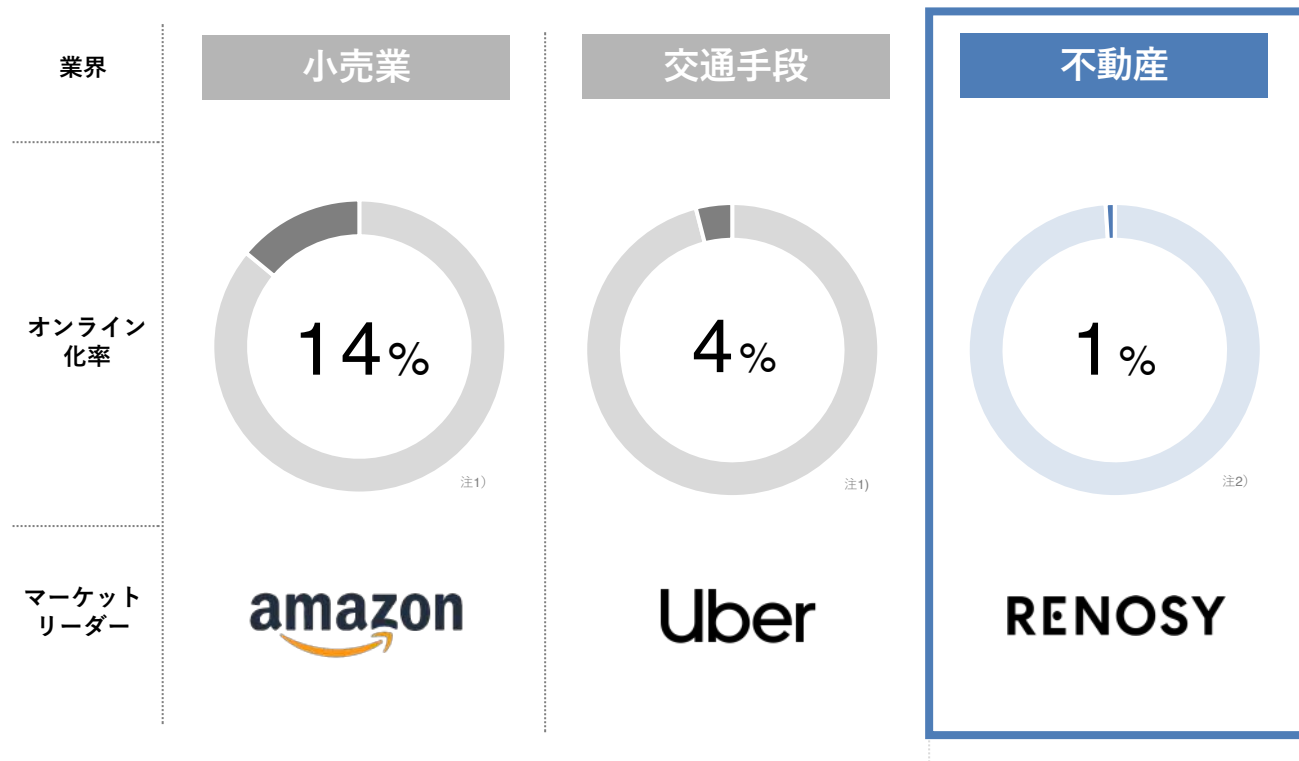
RENOSYマーケットプレイス 不動産のオンライン化

■不動産（取引）のオンライン化率は未だ1%程度にとどまる

■他業界のオンライン化率は不動産と比較し相対的に高く、マーケットリーダーは高い評価を獲得

■RENOSYマーケットプレイスのシェアを高めるべく、さらなるオンライン化を推進し、マーケットリーダーへ

ネット不動産のマーケットリーダーへ



注1)オンライン普及率の指標は、公開ファイリングとサードパーティの調査に基づき記載。入手可能なiBuyer情報に基づく不動産のオンライン普及率時価総額の値は、2020年11月11日現在で概算
注2)2021年10月期のRENOSYマーケットプレイスのオンライン取引比率からオンライン取引を経た売上高を算出し、首都圏の中古マンション50㎡以上のSAM(6.9兆)で除して換算

GA technologiesグループ 事業概要

	事業領域	事業概要	主要サービス・プロダクト
RENOSY マーケット プレイス	オンラインランザクション	RENOSYのメディアを活用して、売り手（売却）と買い手（購入）の顧客を獲得、双方をマッチングし実取引までも一気通貫で提供。新築・中古コンパクトマンション、海外不動産等全投資物件他、実需、高級賃貸仲介も扱い多数の商品ラインナップを揃える	RENOSY
	サブスクリプション	不動産を所有するオーナー様向けプロパティマネジメントとして、資産価値を守るサービスを定額のサブスクリプションで複数プランを提供	
	サードパーティサービス	RENOSYのメディアをサードパーティ事業者に解放し、メディアの利用や送客サービスを提供	
ITANDI	SaaS	不動産事業者（主に賃貸の管理会社、仲介会社）に業務効率化システムを月額料金、従量課金により提供	ITANDI BB+
	マーケットプレイス	暮らしと人をつなぐプラットフォームを構築、BtoBでは業者間サイトとして現在無料提供、BtoCでは賃貸サイトとして成約ごとの手数料等による収益モデルで提供	ITANDI BB OHEYAGO オヘヤゴ
新規事業 他	RENOSYマーケットプレイス 関連事業	RENOSYマーケットプレイスに関連した新規事業を展開。住宅ローン申し込みプラットフォームや中華圏最大級の日本不動産プラットフォームを運営	RENOSY X 神居秒算

注1)サードパーティサービスはセグメント情報では新規事業（その他）にて計上

FY2022.10 成長投資および利益の方向性

成長路線を拡大しつつ、投資は選択と集中をさらに徹底、
前期をボトムに、再び利益創出へ

	前期	今期
事業	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業をはじめ、複数の成長の種を育成 	<ul style="list-style-type: none"> RENOSYマーケットプレイスとITANDIの2事業にフォーカス 新規事業もRENOSYマーケットプレイスの関連事業に絞る
コスト	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な投資により人件費が増加 人員増加によりオフィスも拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 人件費の増加も成長事業のみに オフィスの拠点及びレイアウト等の見直しにより、年間賃料約1億円のコストダウンを実現
収益	<ul style="list-style-type: none"> 調達価格が高騰し、調達コストの上昇により手数料が減収 	<ul style="list-style-type: none"> 売り手DX推進等による手数料改善施策の実施 マーケットシェア拡大による強固な参入障壁の構築
採用・組織	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業をはじめ、全部門において積極採用（積極投資） 	<ul style="list-style-type: none"> 採用および人員配置は選択と集中を徹底 組織改編を行い、強化事業への異動を実施
M&A	<ul style="list-style-type: none"> マーケットシェア拡大のスピードを高めるため、積極的なM&Aを実施 	<ul style="list-style-type: none"> 新規のM&Aより、既存M&A7社とのシナジー創出を優先

FY2022.10 1Q サマリー

GA technologiesグループ 連結

- ・ 期初ガイダンスに対して、売上・利益ともに計画通りの進捗。連結営業利益はマイナス6億円となるも、毎期の季節性による売上進捗の弱さによるものであり、想定の範囲内での着地。通期の営業利益創出に変更はなし
- ・ マーケットシェア拡大による将来的な利益最大化のため、積極的な成長投資を継続。但し、規律を持った投資を実行し、RENOSYマーケットプレイス、ITANDIにリソースを集中
- ・ M&AのPMIに注力。新規M&Aを積極的に行うより、既M&A先とのシナジー効果の最大化を目指す

RENOSYマーケットプレイス

オンラインランザクション

- ・ テクノロジーの強化によりRENOSYの認知が拡大し、ユーザー体験の向上により買い手、売り手の取引数も増加
- ・ 商品ランナップの拡充により、新規顧客、既存顧客の獲得を見込む
- ・ 月間問い合わせも5,000件以上と順調に伸び、会員数も約26万人まで拡大

サブスクリプション

- ・ オンラインランザクションの取引数の増加にともない、預かり戸数10,000戸、預かり資産2,500億円に拡大

サードパーティサービス^{※1)}

- ・ 送客サービスに面談予約機能の提供を開始。ユーザーとクライアントとのマッチング向上に向けた 施策、取り組みを継続中

ITANDI

SaaS

- ・ 改正された宅建業法の施行を目前に、電子申込や電子契約の新規獲得が増加
- ・ 仲介向けSaaSの営業人員増加に伴い特に中小企業の獲得が好調に推移

マーケットプレイス

- ・ ITANDI BBのPVが400万/月を超え、リアルタイムな情報を参照できるサイトとして、不動産会社からの高い認知度を得て更に成長

新規事業他

RENOSYマーケットプレイス関連事業

- ・ 神居秒算はコロナ禍の影響もあり、収益よりサイト価値を高める戦略にシフト。サイト内の掲載物件数の拡大を狙う
- ・ RENOSY Xはサードパーティ事業者に金融機関向けSaaSプロダクトを展開中

FY2022.10 1Q 業績 ハイライト (連結)

■連結業績

RENOSYマーケットプレイスがグループ成長を牽引し、堅調に売上収益、売上総利益が拡大。連結営業利益はマイナス6億円となるも、YoYでは赤字幅は縮小。第二事業のITANDIも売上、粗利共に拡大し、グループ粗利割合14%まで成長

■RENOSYマーケットプレイス

売上YoY+68%、粗利YoY+51%と大幅に伸長。手数料の向上施策とシェア拡大のための投資を継続。規模拡大と収益のバランスを取りながら高い成長を目指す

■ITANDI

SaaS事業が成長を牽引し、売上収益YoY+70%、粗利YoY+80%と高い伸び。好調な売上、粗利成長を背景に、事業部利益も58百万円の黒字に

■新規事業等

新規事業は、RENOSYマーケットプレイスの土台と強みを生かし、収益性が高い事業を選定。そのため、粗利率は40%を越えるが、神居秒算のコロナ禍の影響により事業部利益はマイナス

売上収益

17,339 百万円

YoY+68%

売上総利益

2,461 百万円

YoY+56%

営業利益

△ 669 百万円

(前期1Q△722百万円)

	RENOSY マーケットプレイス	ITANDI	新規事業等	本社費	連結調整他	連結合計
売上収益	16,797 (YoY+68%)	417 (YoY+70%)	133 (YoY+104%)	-	△8	17,339
売上総利益	2,063 (YoY+51%)	347 (YoY+80%)	54 (YoY+154%)	-	△4	2,461
粗利率	12.29%	83.29%	40.58%	-	-	14.19%
事業部利益 (営業利益)	133 (YoY+96%)	58 (前期1Q△0)	△54 (前期1Q△56)	△703	△103	△669

注1)連結調整他には、セグメント情報におけるセグメント利益と営業利益の差異の調整額も含む

FY2022.10 1Q 業績進捗率推移

■売上収益（売上高）は期初計画に対して進捗率16%、売上総利益は19%で着地。季節性により毎期1Qの進捗率は低い傾向

売上収益（売上高）

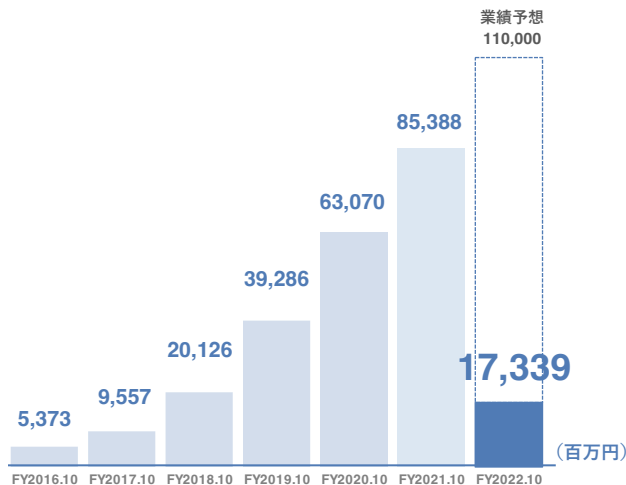
注1,2)

進捗率

16%

JGAAP(参考)

IFRS



売上総利益

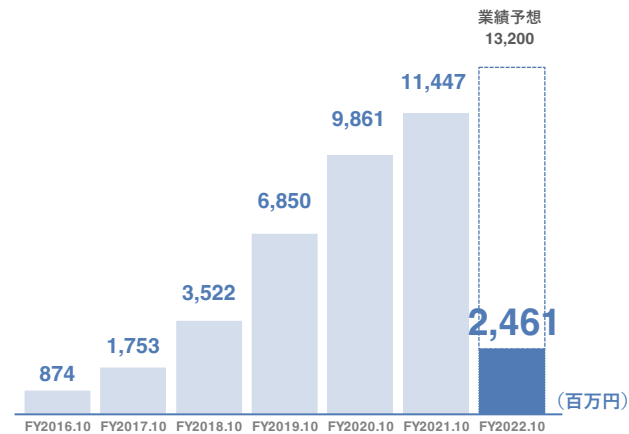
注1,2)

進捗率

19%

JGAAP(参考)

IFRS

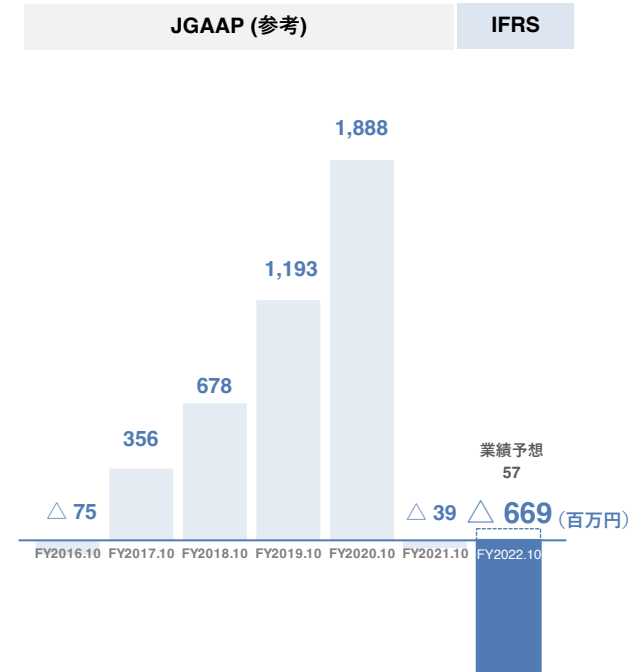
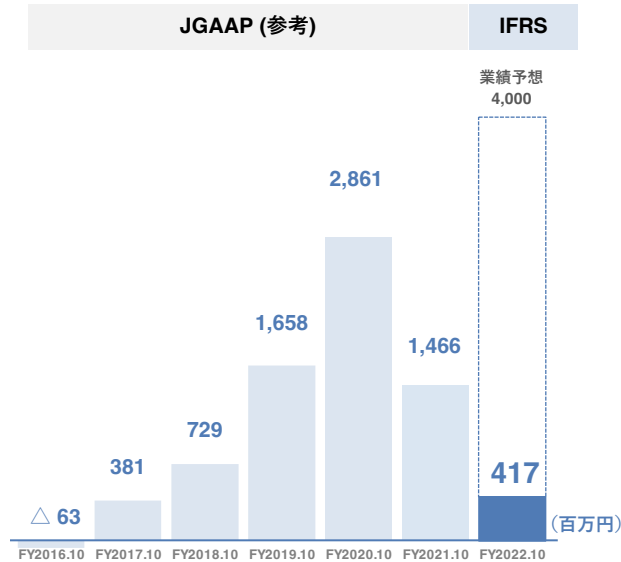


注1) FY2019.10（第7期）以降は、連結財務諸表にて作成 注2) FY2021.10 通期決算発表で開示した業績予想

FY2022.10 1Q 業績進捗率推移

■1Qは売上進捗の弱さに比例し、EBITDAおよび営業利益の進捗も低い伸び

■期初計画に対して、進捗は弱いものの、通期の利益創出に向けては計画通りであり、ガイダンスに変更はなし



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 注3)FY2021.10 通期決算発表で開示した業績予想

FY2022.10 1Q 四半期推移 (IFRS)

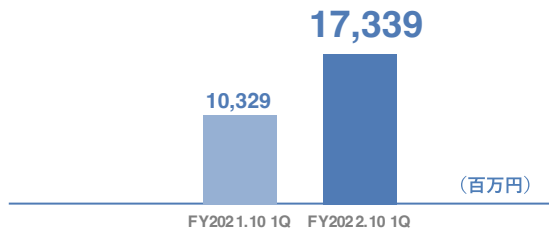
■売上収益、売上総利益共にYoY+50%以上と好調に推移

■営業利益に比べEBITDAの成長率が大きな理由は、賃貸借契約やマスターリース等、IFRS上、使用権資産（投資不動産含む）として計上するものにつき発生する減価償却費によるもの

■営業利益の赤字幅は縮小

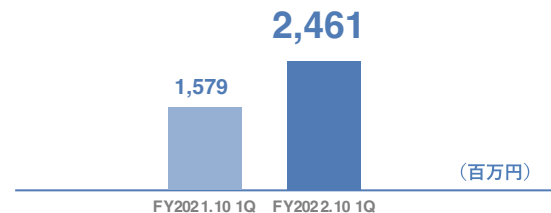
売上収益

YoY
+ 68%



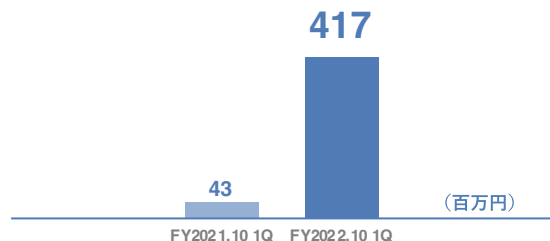
売上総利益

YoY
+ 56%

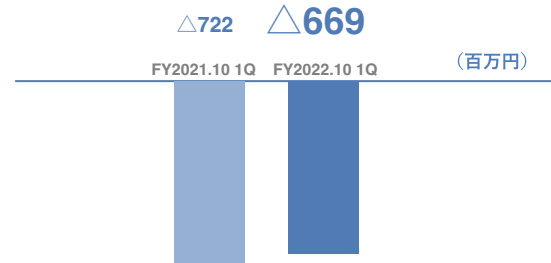


EBITDA

YoY
+ 862%



営業利益



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

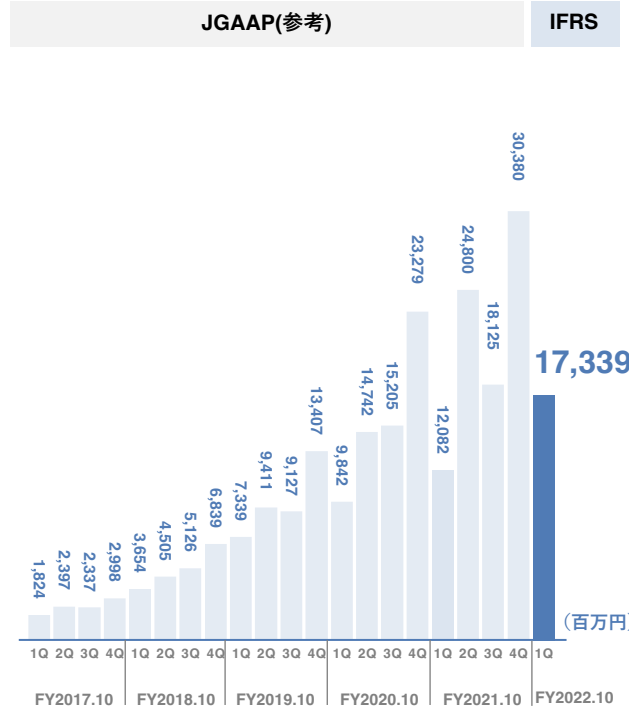
FY2022.10 1Q 四半期推移（参考）

■RENOSYマーケットプライスおよびITANDIともに、売上収益（売上高）は好調に推移

■ITANDIの粗利に占める割合は14%と徐々に拡大。粗利率が80%以上と高く、今後も利益貢献拡大を見込む

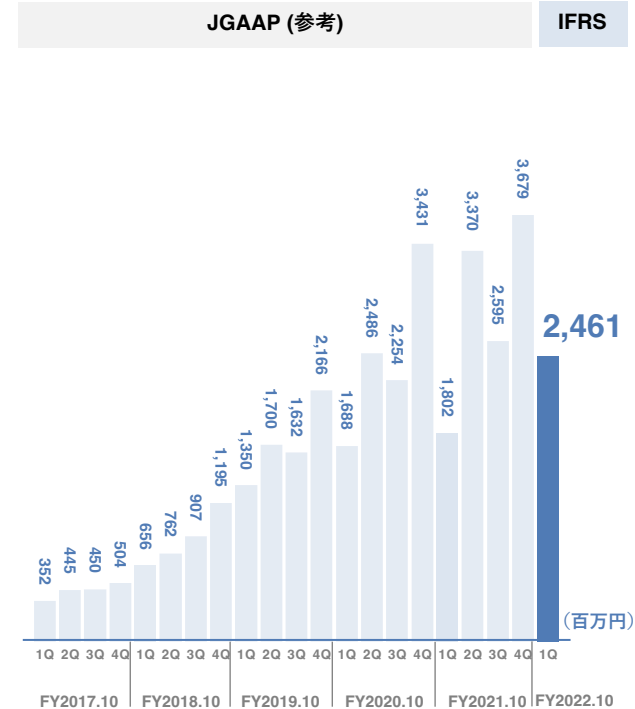
売上収益（売上高）

注1)



売上総利益

注1)



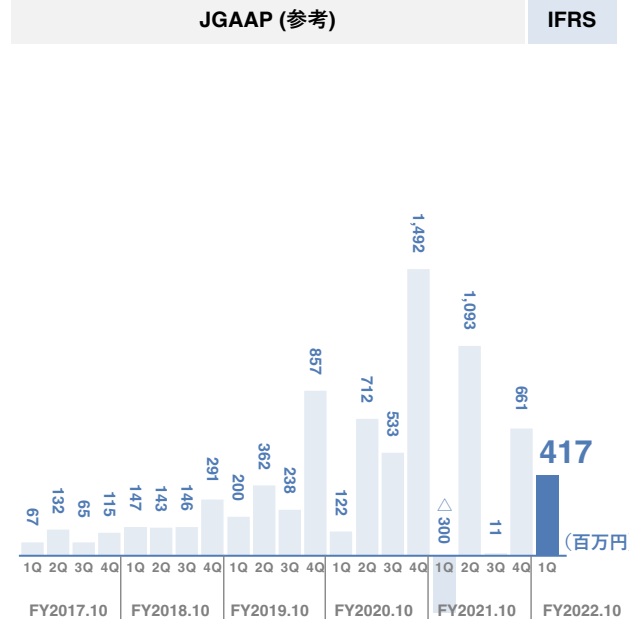
注1)FY2019.10(第7期)以降は、連結財務諸表にて作成

FY2022.10 1Q 四半期推移（参考）

■EBITDAおよび営業利益は、計画通り進捗

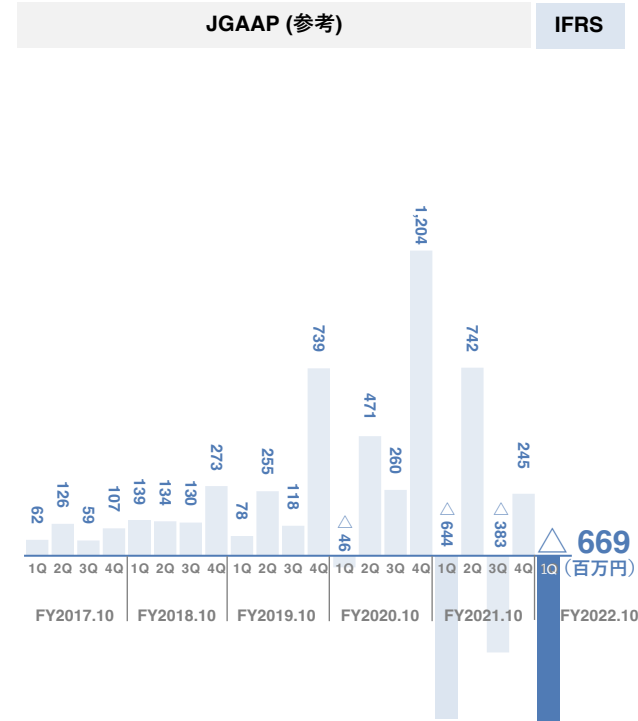
EBITDA

注1,2)



営業利益

注2)



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

FY2022.10 1Q

販管費推移

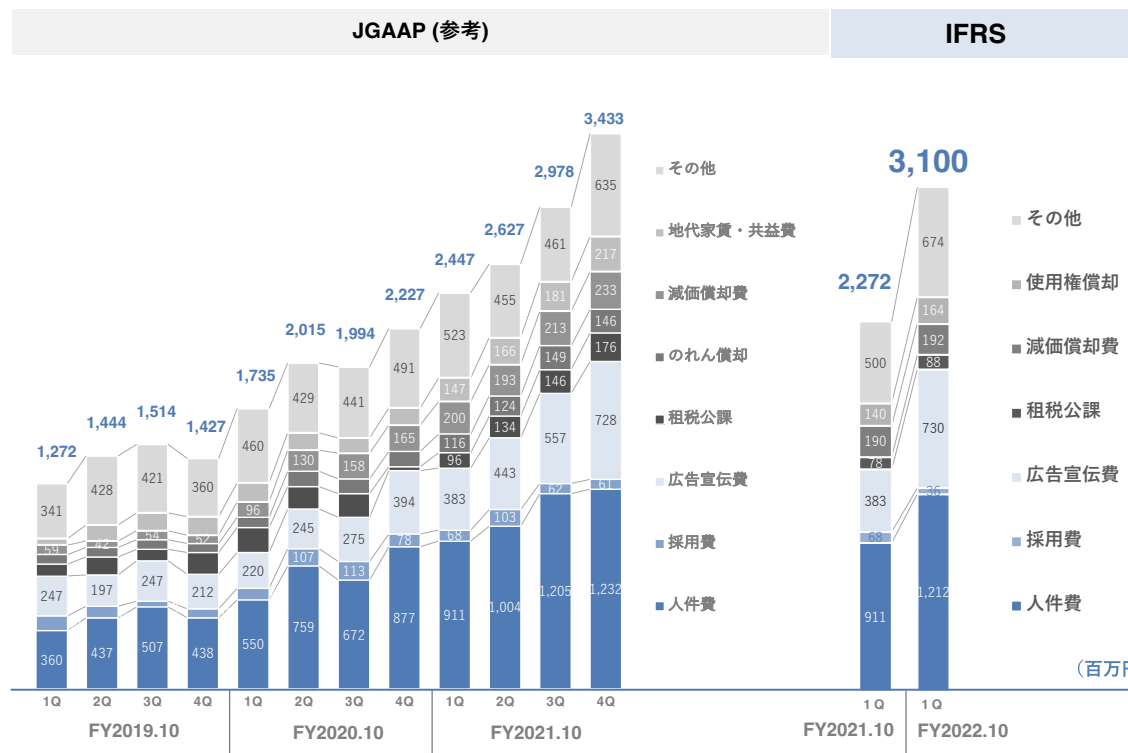
■マーケットシェア拡大のための積極投資により、広告宣伝費が増加

■IFRS適用により使用権償却科目を追加（オフィス、社宅、複合機等の使用権資産の償却）

■選択と集中の人材戦略により、成長事業への投資は、異動等により強化し、新規採用は抑制したため、QoQでは従業員数の微減に伴い、人件費も微減

販管費推移

注1)



注1)FY2019.10(第7期)以降は、連結財務諸表にて作成

FY2022.10 1Q

成長投資

■1QよりIFRSでの集計となるが、会計基準変更による過去分の数値に影響なし

■新規事業への投資は、成長が見込める分野へ規律を持って行い、ROIが合わないと判断した事業は速やかに撤退

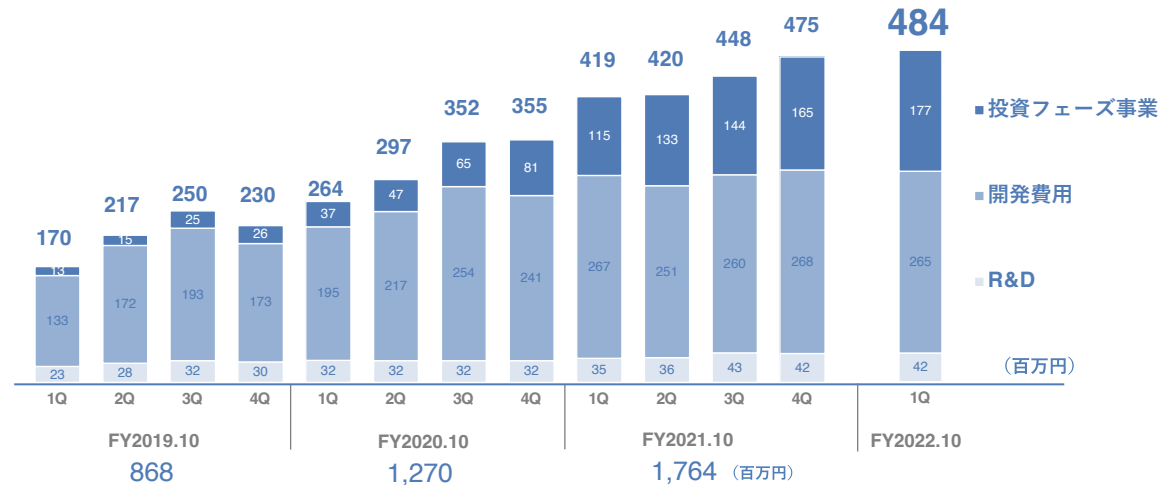
成長投資

注1)

YoY
+16%

JGAAP

IFRS



注1)成長投資内訳(資産計上を含む)「R&D=AI関連部署の人的費」「開発費用=開発関連部署の人的費」「投資フェーズ=神居秒算、住まいのアドバイザー、ITANDI(OHEYAGO)、ITANDIBB、付帯事業)、RENOSY Xの人的費」

FY2022.10 1Q 従業員推移

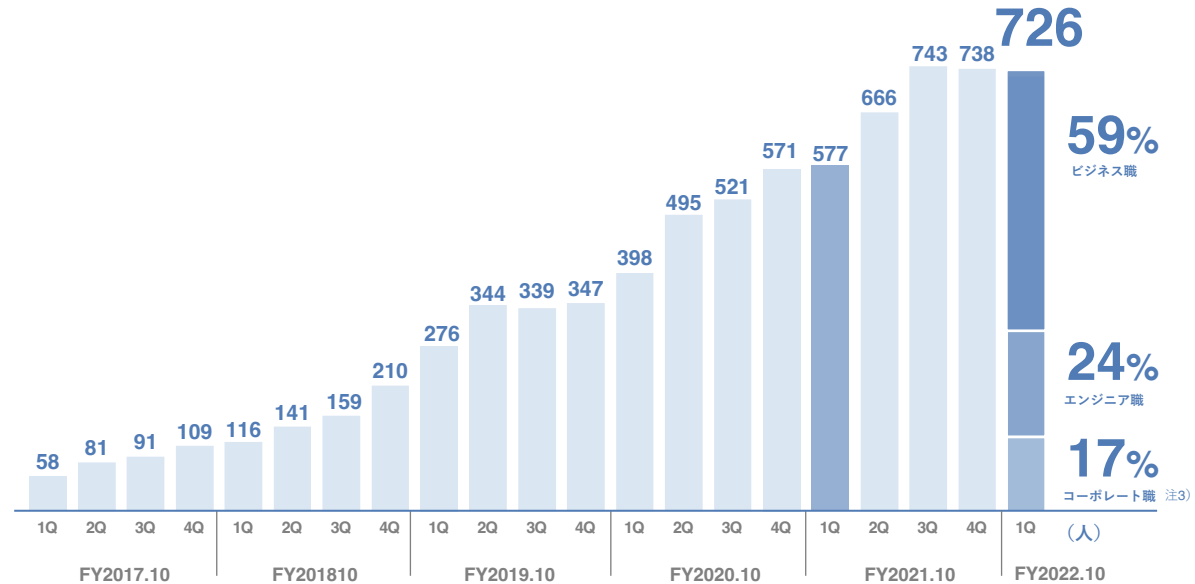
■優秀な人材確保と採用費削減効果の高いリファラル採用を実施

■選択と集中の人事戦略により、従業員数は微減。新規採用は最小としながらも、成長事業へは異動等による強化を実施

従業員数

注1,2,3)

YoY
+26%



注1)2022.1.31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 注3)四捨五入の関係で構成比の合計が100%にならない場合がある

RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイス ハイライト

■Gross Merchandise Value (GMV)
である流通取引総額は、202億、
YoY+約40%と順調に拡大

■成約件数は900件を超え、YoY約
+70%と大幅伸長

■RENOSY会員数は約26万人となり、
商品ラインナップ拡充によるLTV向
上を目指す

注1)
GMV
202億円
YoY 約+40%

注2)
成約件数
924件
YoY 約+70%

注3)
会員数
約 26万人
YoY +35%

注1) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の取扱高 (FY2022.10 1Q累計)
注2) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の成約件数 (FY2022.10 1Q累計)
注3) RENOSY会員ストック数 (会員登録した累計の人数) を指す

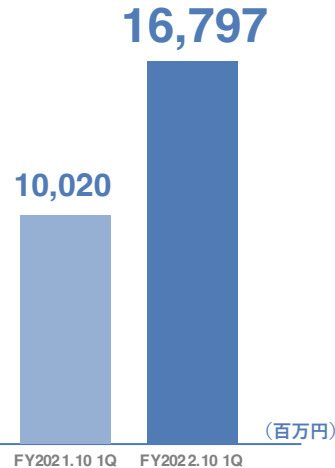
RENOSYマーケットプレイス FY2022.10 1Q 四半期推移 (IFRS)

■ RENOSYマーケットプレイスは
売り手DXによる直接調達や
RENOSY会員数増加により、需給
ともに好調に推移し、売上収益、
売上総利益もYoYで成長

■ 事業部利益は、YoY+96%と大幅
に伸長

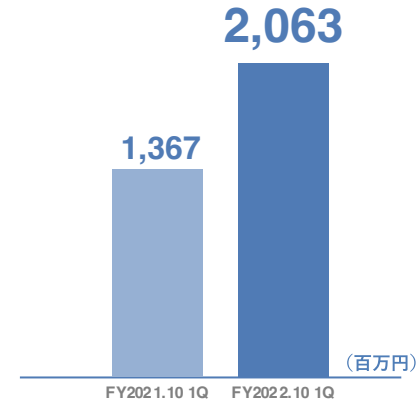
売上収益

YoY
+68%



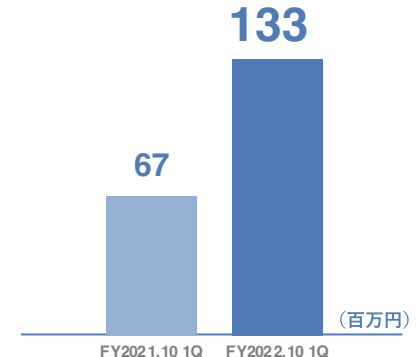
売上総利益

YoY
+51%



事業部利益

YoY
+96%



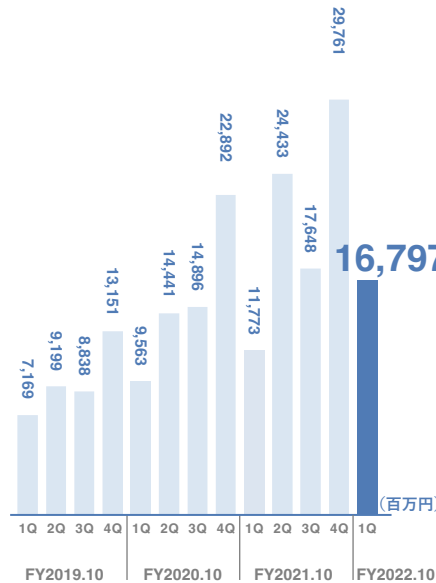
RENOSYマーケットプレイス FY2022.10 1Q 四半期推移 (参考)

■好調な需給を背景に、売上収益、粗利、事業部利益と好調に推移

売上収益

JGAAP (参考)

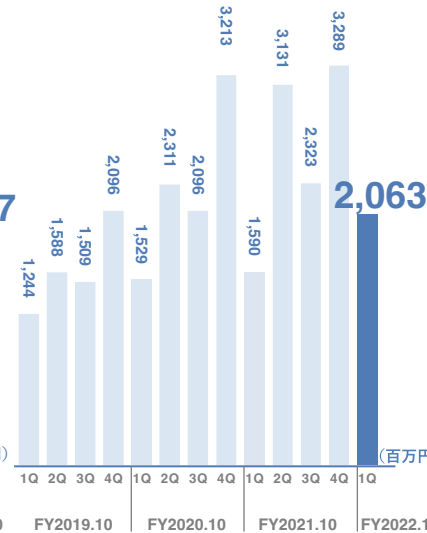
IFRS



売上総利益

JGAAP (参考)

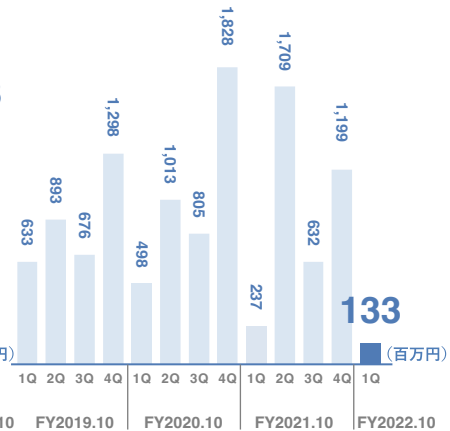
IFRS



事業部利益

JGAAP (参考)

IFRS



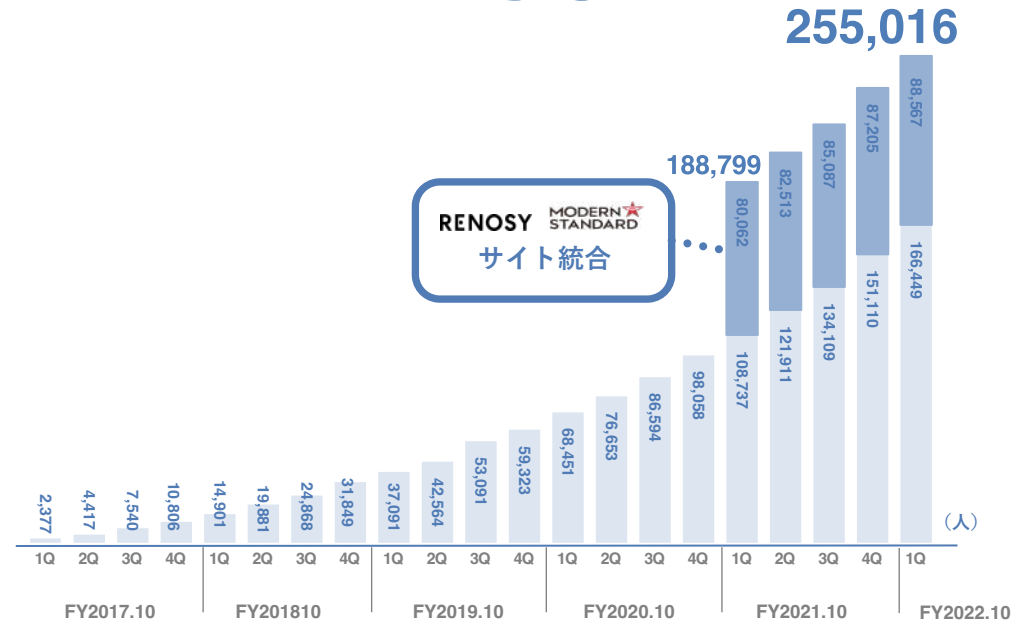
RENOSYマーケットプレイス RENOSY会員 ストック数 推移

■ RENOSYの認知度向上に伴い、
会員ストック数も拡大。YoYで35%
成長し、QoQで約17,000人の増加

RENOSY会員ストック数

注1)

YoY
+35%



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マーケットプレイス (サブスクリプション)

KPI推移

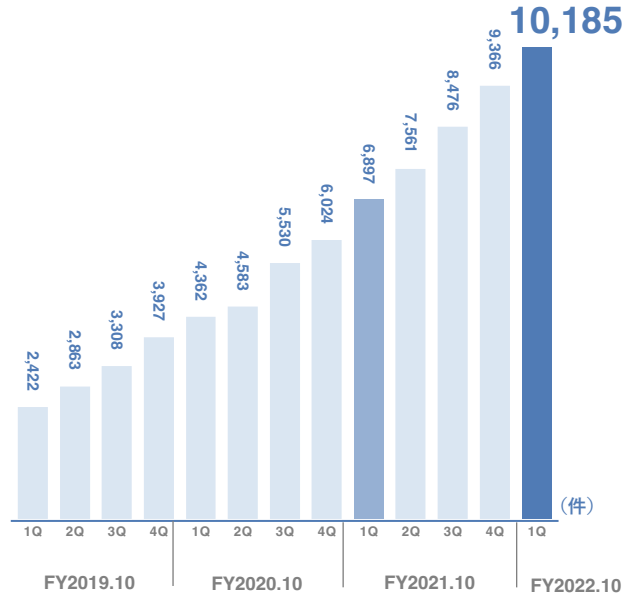
■サブスクリプションの累計契約件数はYoYで+48%成長し、ストック戸数が1万戸台へ

■オーナー数もYoY+51%の成長を遂げ、累計で約5,500人と好調な伸び

サブスクリプション契約件数

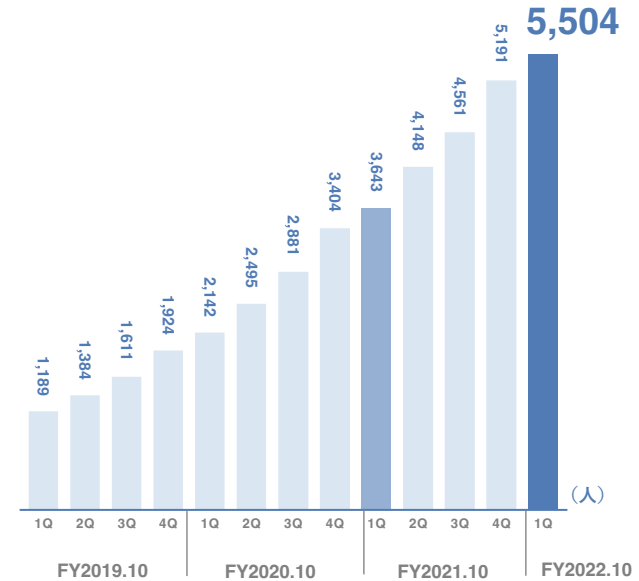
注1)

YoY
+48%



オーナー数

YoY
+51%



注1)FY2020.10 1Qまでは成約件数、それ以降は管理個数で集計

A vertical blue bar on the left side of the page, featuring a pattern of overlapping, semi-transparent geometric shapes like triangles and hexagons in various shades of blue.

ITANDI

ITANDI ハイライト

■ARRはYoYで61.4%と成長率が加速

■電子契約の規制緩和を目前に、契約の前段階である電子入居申込市場では約70%のシェアを獲得

■粗利率の高いSaaSでストック収益を獲得

■SaaSのチャーンレートは低水準で推移しており、安定した将来的な収益を見込む

YoY ARR成長率^{注1)}

61.4%

電子入居申込のシェア^{注2)}

69.4%

SaaS粗利率^{注3)}

83.3%

チャーンレート^{注4)}

0.44%

注1) Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出。MRRには、月額利用料金、従量課金、付帯事業の収益を含む。ITANDI BB+の2021年1月時点と2022年1月時点でのARRを比較
 注2) 2021年3月時点 TPC マーケットリサーチ株式会社の調査内容より当社推計
 注3) ITANDI BB+のFY2022年1Q(2021年11月から2022年1月)の数値
 注4) ITANDI BB+の2022年1月末時点での直近12ヶ月の平均月次チャーンレート

ITANDI

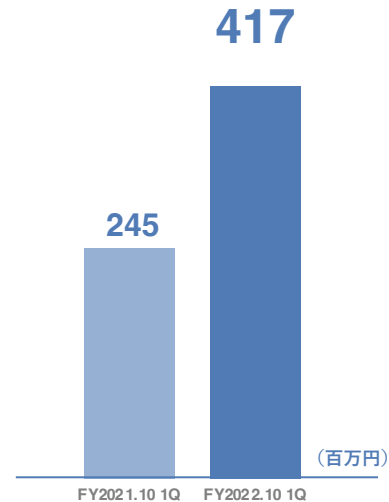
FY2022.10 1Q 業績推移 (IFRS)

■ SaaS事業が好調に推移し、売上収益はYoY+70%の成長

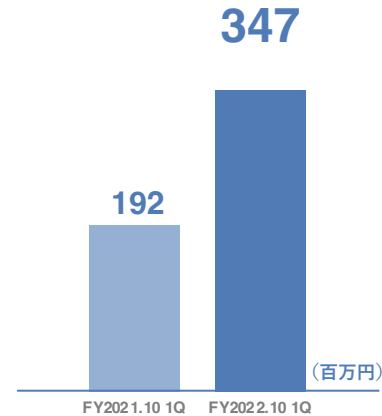
■ 売上総利益はYoY+80%と高い成長率

■ 事業部利益は58百万円の黒字で着地。費用対効果の高い投資によって、黒字化と高い成長率を同時に実現

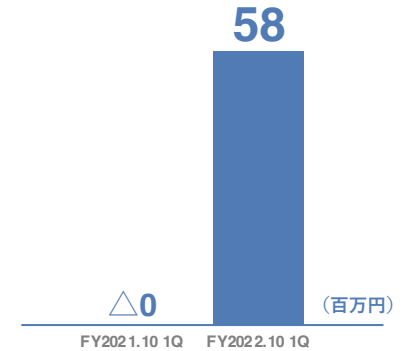
売上収益

YoY
+70%

売上総利益

YoY
+80%

事業部利益

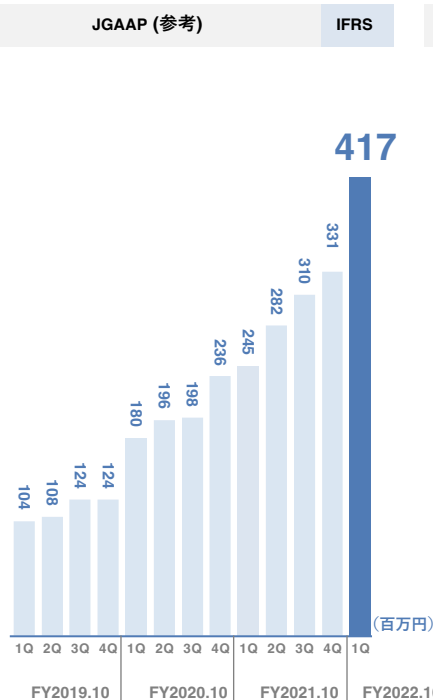


FY2022.10 1Q

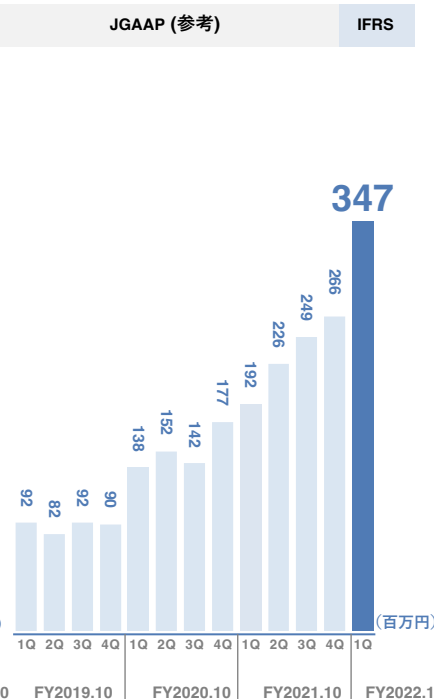
業績推移 (参考)

■ SaaS事業が好調に推移し、売上収益（売上高）、売上総利益、事業部利益と拡大

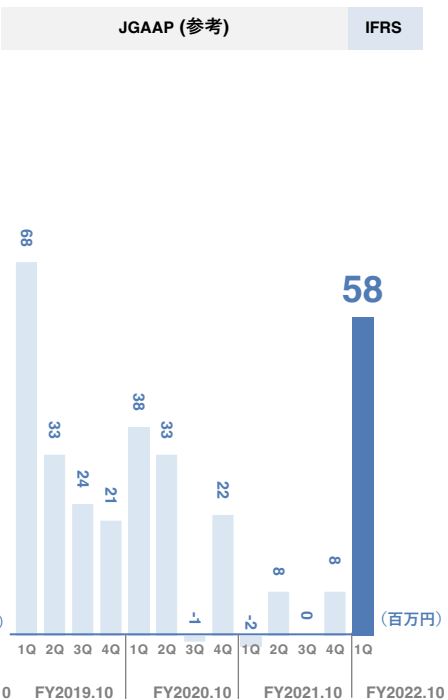
売上収益（売上高）



売上総利益



事業部利益



ITANDI 管理会社向けSaaS KPI推移

■ KPIを「契約社数」から「導入社数」へ変更。チャーンレートも導入社数を基に算出

■ MRRはYoY+69%と成長率が加速。電子申込件数、付帯件数が好調に推移し従量課金による収益が大きく増加

■ チャーンレートは直近12ヶ月平均0.41%と減少傾向で推移

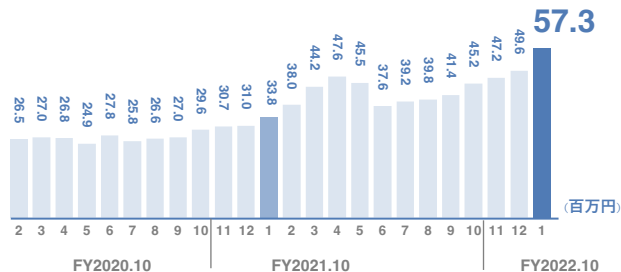
■ 導入社数が1,000社を突破し、YoYでは+79%と大きく伸長

■ 粗利額も好調に推移し、YoYで+88%とMRRの伸びを上回る

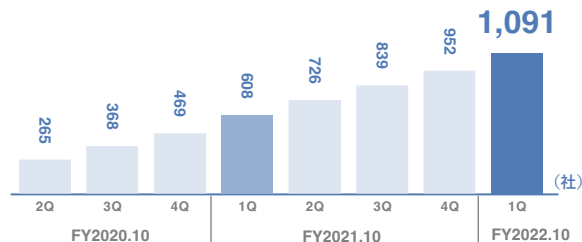
ITANDI BB+



MRR
注1)
YoY
+69%

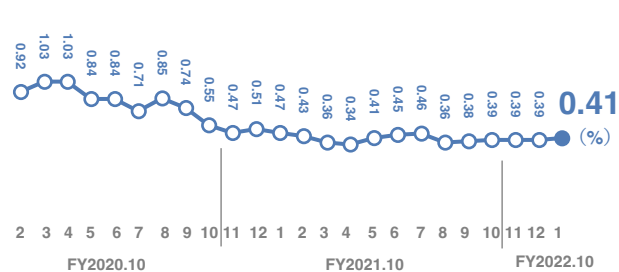


導入社数
注3)
YoY
+79%



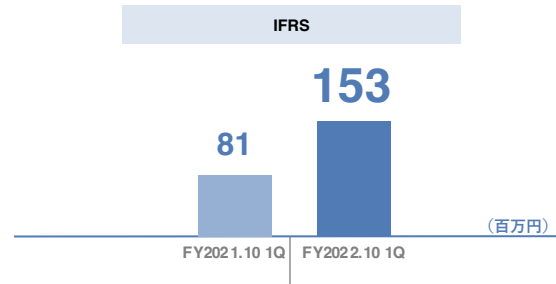
チャーンレート
注2)

直近
12ヶ月
平均
0.41%



売上総利益

YoY
+88%



注1)SaaS月額利用料金、付帯サービス、プロダクト従量課金 注2)導入社数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出 注3)システムの運用を開始している管理会社数

ITANDI 仲介会社向けSaaS KPI推移

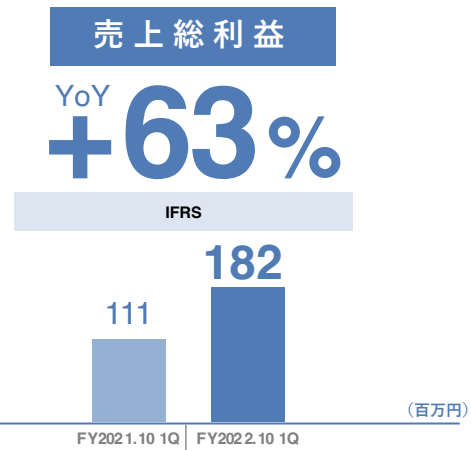
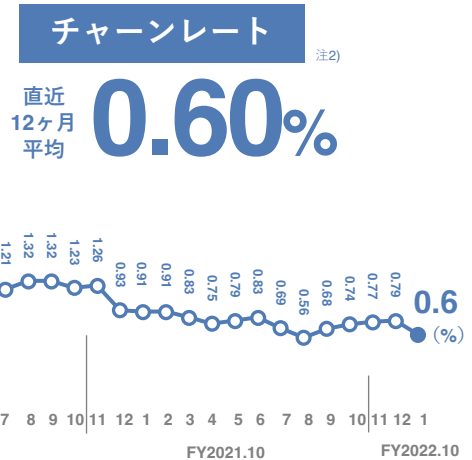
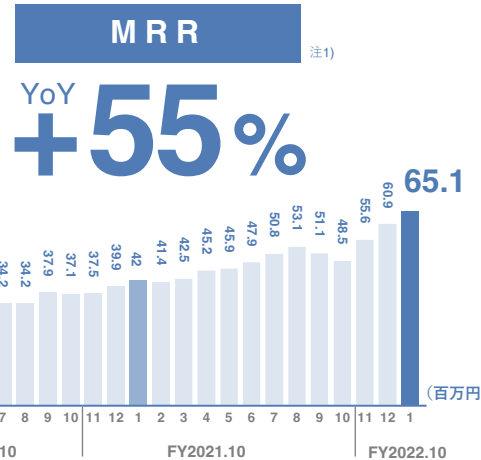
■ 従来の契約社数から導入社数へ定義を変更。それによりチャーンレートの導入社数を基に算出

■ MRRはYoY+55%と好調に推移。2021年9月、10月はエンタープライズの退会により一時的に減少したが、1Qでは再び拡大基調

■ チャーンレートは直近12ヶ月平均0.60%と減少傾向で推移

■ 導入社数は400社に到達、セールス人員強化等によりYoY+118%と2倍以上の大幅伸長

■ 粗利額もYoY+63%と好調に推移



注1)SaaS月額利用料金、プロダクト従量課金 注2)導入社数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出 注3)システムの運用を開始している仲介会社数

ITANDI 重要指標

ITANDIの収益の先行指標

■積極的な投資により全ての指標でYoY大幅伸長

■ITANDI BBは2020年6月のリリース以来好調にPV数が推移し、YoYで約4.4倍へ

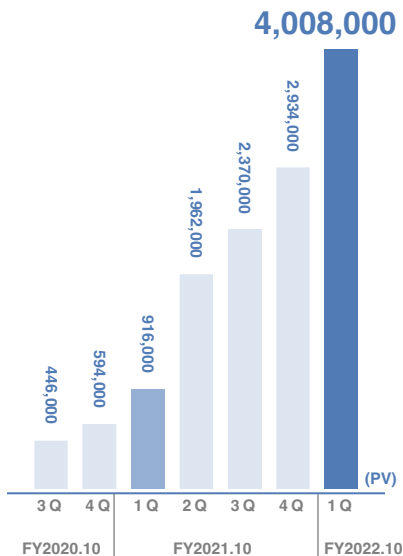
■電子入居申込の新規顧客の獲得により電子入居申込数が向上

■OHEYAGOにおける集客力の先行指標となる掲載物件数がYoYで大幅成長。掲載物件数増加により、検索から流入する入居希望者も増加

ITANDI BB月間PV数

注1,3)

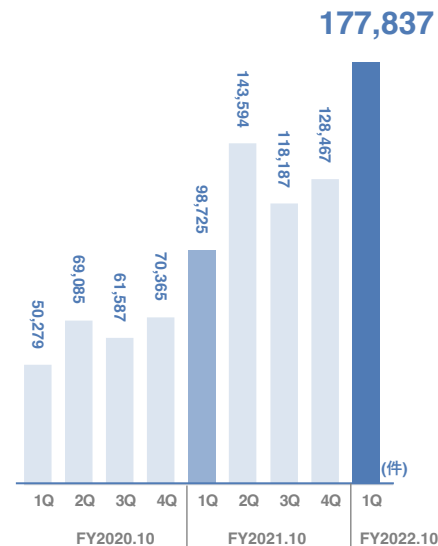
YoY
+337%



電子入居申込数

注2)

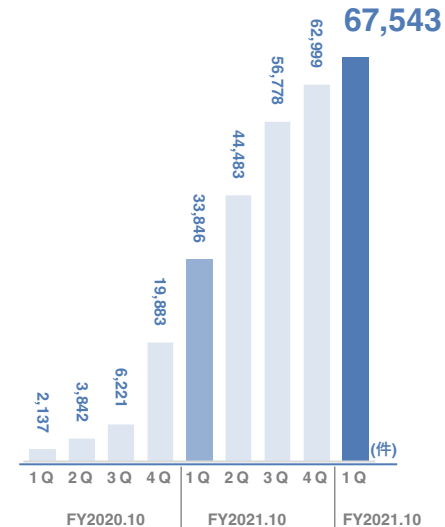
YoY
+80%



OHEYAGO 掲載物件数

注3)

YoY
+100%



注1)百の位で切り捨て 注2)本日以前に公表した資料では異なっておりますが、正しくは本資料の数値 注3)四半期の最終月の数値を記載

成長戦略について

A vertical blue bar on the left side of the slide, featuring a pattern of overlapping, semi-transparent geometric shapes (triangles and polygons) in various shades of blue, creating a textured, crystalline effect.

RENOSYマーケットプレイス

住まい探しと資産運用をもっとカンタンに

■ 「住まい探しと資産運用をもっとカンタンに」をコンセプトとしたRENOSYマーケットプレイスは、3つのサービスからなる

オンライン
トランザクション

サブスクリプション

サードパーティ
サービス

RENOSY



すべての不動産取引を
RENOSYマーケットプ
レイス上で行う

RENOSY



オーナー所有の不動産に
対して、定額かつ独自の
管理プランの提供

RENOSY



RENOSY会員に対して
他サービスの提供

RENOSYマーケットプレイス 事業概要

■RENOSYマーケットプレイス

不動産を投資する、売る、貸す、借りる等に興味を持った人を集客

■オンライントランザクション

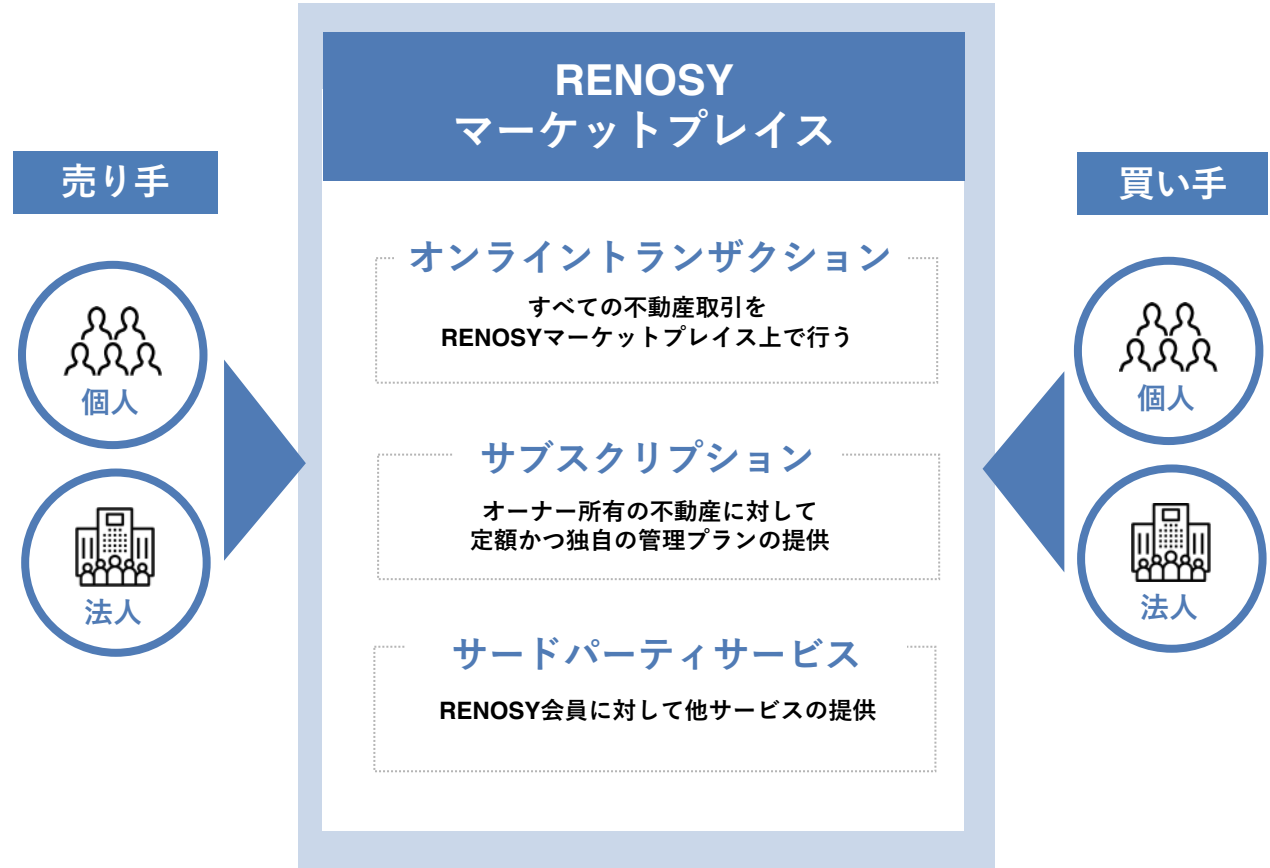
RENOSYマーケットプレイス上で、投資する、売る、貸す、借りる等の需給マッチングだけではなく、自社でセールスを抱え全ての不動産取引を行う

■サブスクリプション

不動産を所有するオーナー様向け管理事業として、資産価値を守る定額サービスを複数プランで提供

■サードパーティサービス

RENOSY会員向けに、デジタル接点強化による他の関連サービスの提供



■ RENOSYは創業以来、不動産にテクノロジーを入れ、顧客満足度を追求した結果、顧客に選ばれている

RENOSYの特徴

(RENOSYが顧客に選ばれている理由)



Brand

(ブランド)

安心、安全、透明性を提供し、不動産投資No.1の高いブランド力



Innovation

(イノベーション)

従来、不透明で煩雑であった不動産取引をパッケージ化することで誰でも手軽で簡単に売買が可能に



Product

(プロダクト)

メディアから商談、契約、不動産購入後の管理まで全てのプロダクトを揃え、一気通貫のサービスを提供



Usability

(ユーザビリティ)

全てオンラインで取引が完結し、便利で使い勝手がよいだけでなく高い顧客満足度も獲得



One-stop

(ワンストップ)

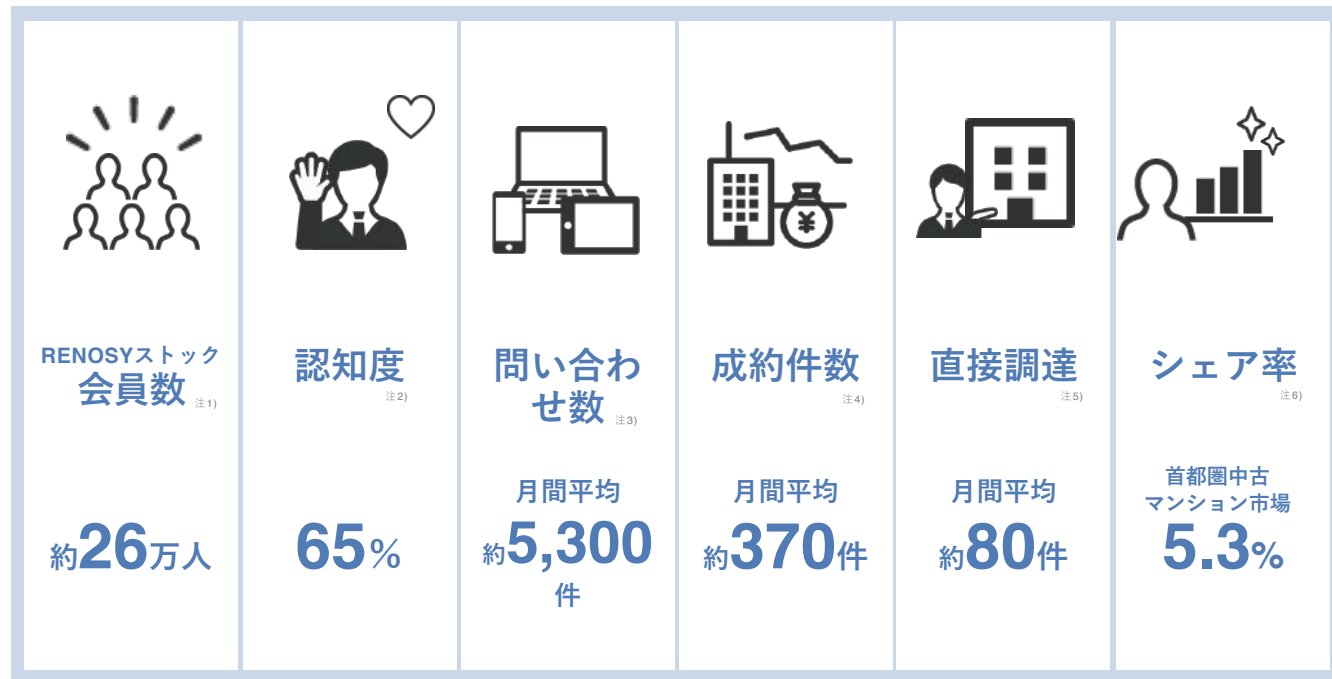
新築、中古マンション、一棟、新築、中古アパート海外不動産、小口化等幅広い商品を提供

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)

RENOSYマーケットプレイス 強み

■ RENOSYマーケットプレイスの強みは大きく6つ

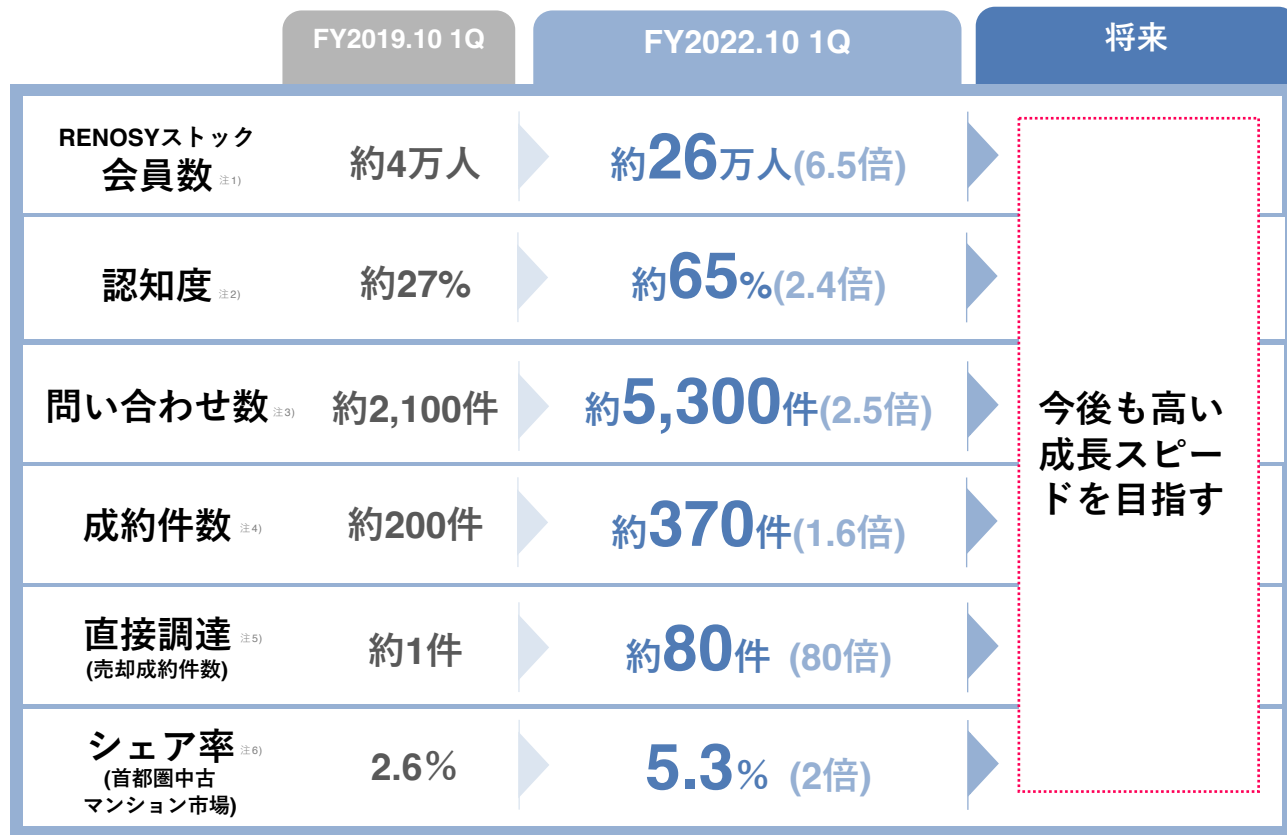
RENOSYマーケットプレイスの強み



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 注2)ネットリサーチサービス「Fastask」を利用して実施した自社サービスの認知度調査 注3) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の月間の問い合わせ数平均
注4) RENOSYマーケットプレイス内の投資(パートナーズ除く)、実需の月間成約件数平均 注5)パートナーズの個人から直接調達物件の月間成約件数平均 注6)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したSAMから、投資の売上実績(FY2021:10)を除いて算出

RENOSYマーケットプレイス 成長の実現可能性

■ RENOSYマーケットプレイスの早期のシェア拡大のために、今後もスピードをゆるめずに高い成長率を目指し、積極的な事業展開を継続



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 注2)ネットリサーチサービス「Fastask」を利用して実施した自社サービスの認知度調査 注3) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実業の月間の問い合わせ数平均
注4) RENOSYマーケットプレイス内の投資(パートナーズ除く)、実業の月間成約件数平均 注5)パートナーズの個人から直接調達物件の月間成約件数平均 注6)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したSAMから、投資の売上実績を除いて算出

RENOSYマーケットプレイス 収益力強化

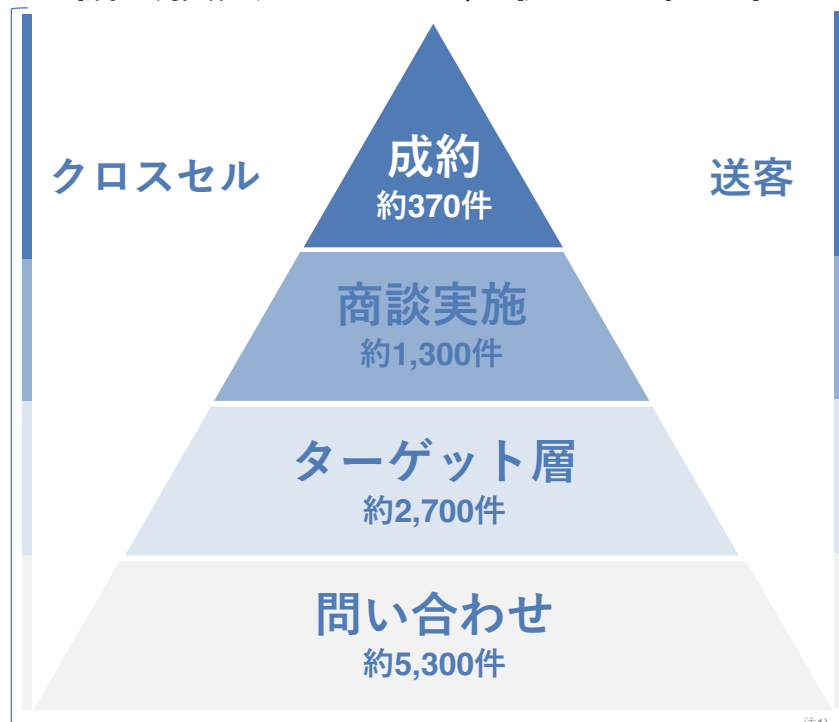
■認知度拡大によるRENOSY会員の増加により、問い合わせ数も拡大

■商品ランナップを拡充することでファーストパーティによるクロスセルや、サードパーティサービスへの送客等により、問い合わせから、成約までの各タイミングの顧客に対して一切の機会損失をなくし収益を拡大

RENOSY
オンライン
トランザクション
(ファーストパーティ)



ファーストパーティ、サードパーティ双方で 機会損失をなくし、収益を最大化



RENOSY
サードパーティ
サービス



戦略的なマーケティング手法により、属性の高い顧客
かつ深いデータの「問い合わせ」を獲得

注1) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の月間平均数を記載

RENOSYマーケットプレイス オンライン トランザクション 重要KPI

■ RENOSY会員への付帯サービスの提供

■ 将来的には、新規、リピート顧客の獲得施策により、CPAが改善され、低単価での集客が可能に。それによる、CPOの最適化を目指す

■ 売り手獲得施策・商品ランナップの拡充により、LTVは向上

■ アップセル、クロスセルを強化し、顧客のベネフィットを追求、満足度を高めることで、CPOを最適化し、LTVを向上させ、ユニットエコノミクスの最大化を図る

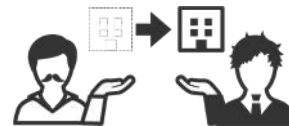
CPOの最適化

新規・
リピート顧客獲得施策

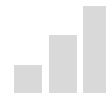


LTVの向上

売り手獲得施策・
商品ランナップ拡充



ユニットエコノミクスの最大化



RENOSYマーケットプレイス オンライン トランザクション 成長ストーリー

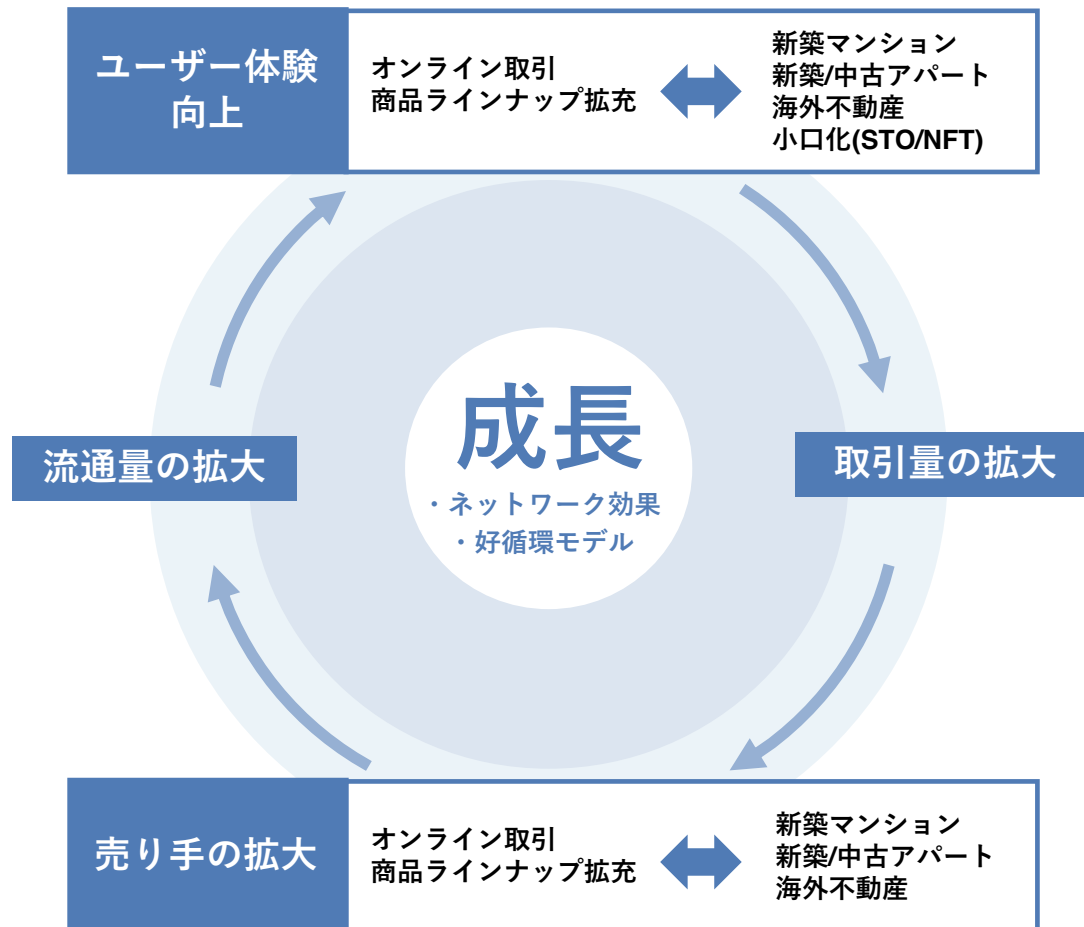
■商品ラインナップの拡充

■従来は既存事業の中古コンパクトマンションのマーケットシェア拡大に注力

■今後は商品のラインナップの拡充を目指し、まずは新築コンパクトマンションを専門に扱う企業をM&A

■将来的には、新築・中古アパート、一棟、そして海外不動産の取り扱いの拡大などを取り扱うことでマーケットプレイスを強化

■それらのネットワーク効果により、好循環な収益モデルを構築



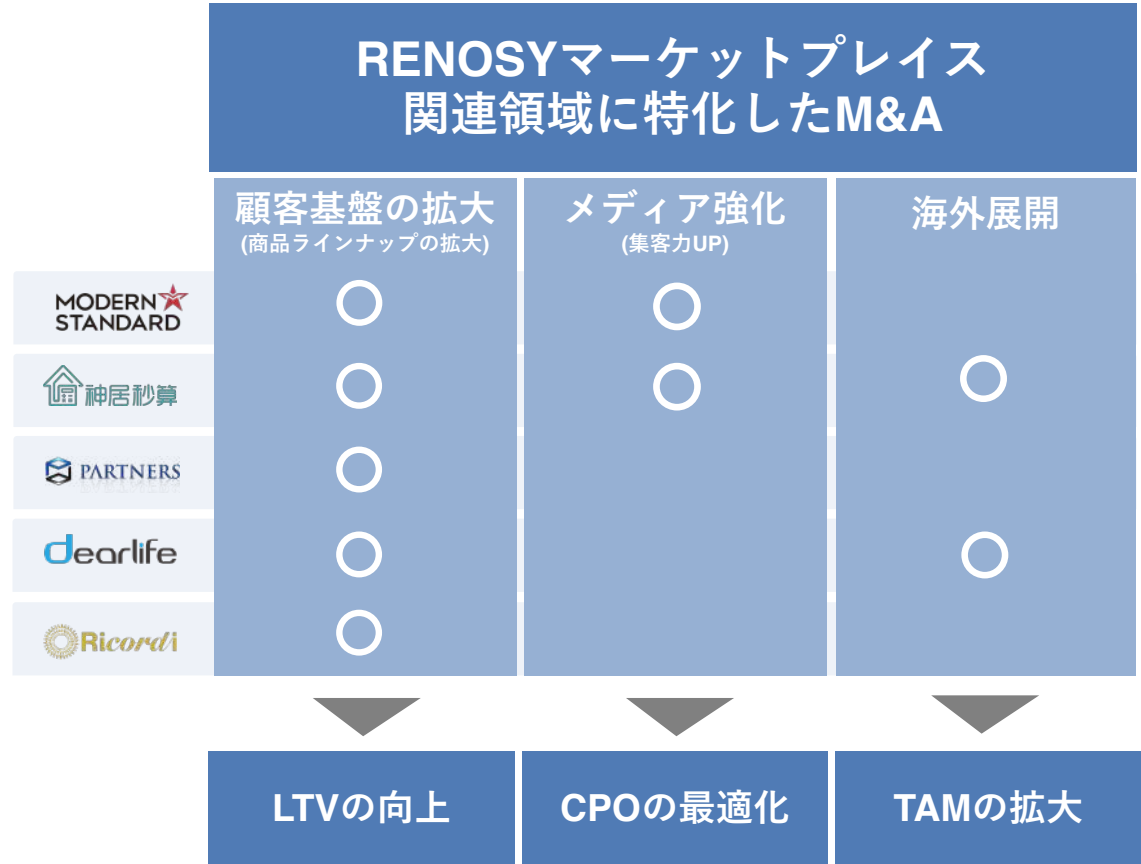
RENOSYマーケットプレイス 関連領域に特化した M&Aで成長を加速

■RENOSYマーケットプレイスの成長を加速するために積極的なM&Aを実施

■積極的なM&Aは、RENOSYマーケットプレイス領域に特化し、領域外の多角的なM&Aは一切実施せず

■顧客基盤の拡大（＝商品ラインナップの拡充）を基軸に、LTVを向上させ、メディアの強化（＝集客力の向上）でCPOの改善を図る

■海外展開もM&Aにより足がかりを作り、TAM拡大へと繋げる



RENOSYマーケットプレイス シェア拡大の道筋

首都圏の中古マンション50㎡未満に
占めるGA technologiesのシェア

FY2021.10実績

売上800億達成により
シェア率伸長

5.3%

FY2022.10見込み

売上1,000億達成により

6.6%

今後

サードパーティサービ
スを含めて、早期の
シェア拡大を目指す

20%

不動産投資市場

TAM 約 **65** 兆円 ※1,3)

首都圏の中古マンション50㎡以上

SAM **6.9** 兆円 ※2,4)

首都圏の中古マンション50㎡未満

SAM **1.5** 兆円 ※2,4)

早期のシェア**20%**へ拡大を目指す

シェア6.6%へ伸長

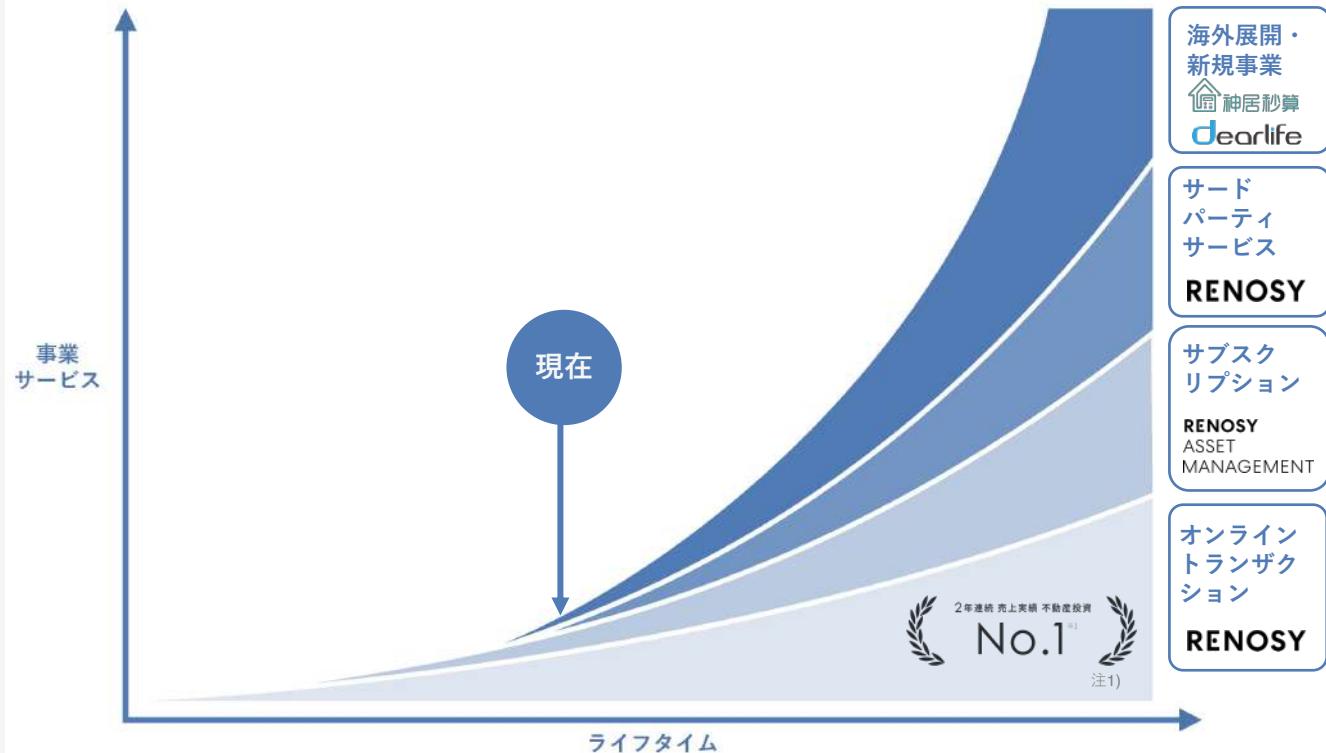
GA technologiesのシェア5.3%

注1) ニッセイ基礎研究所「不動産投資レポート 我が国の不動産投資市場規模 用途別「収益不動産」の市場規模(2021年3月12日)参照
注2) 株式会社東京カンテイ「アレスリリース 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「アレスリリース 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)

RENOSYマーケットプレイス 成長戦略

■中長期では、オンライントランザクションを基軸にマーケットシェアを拡大し、海外展開を含めた各事業を伸長

不動産投資 売上実績No.1のRENOSYの会員・顧客基盤を活用し、他事業へサービス利用を拡大



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)

A vertical blue bar on the left side of the page, featuring a complex geometric pattern of overlapping triangles and polygons in various shades of blue.

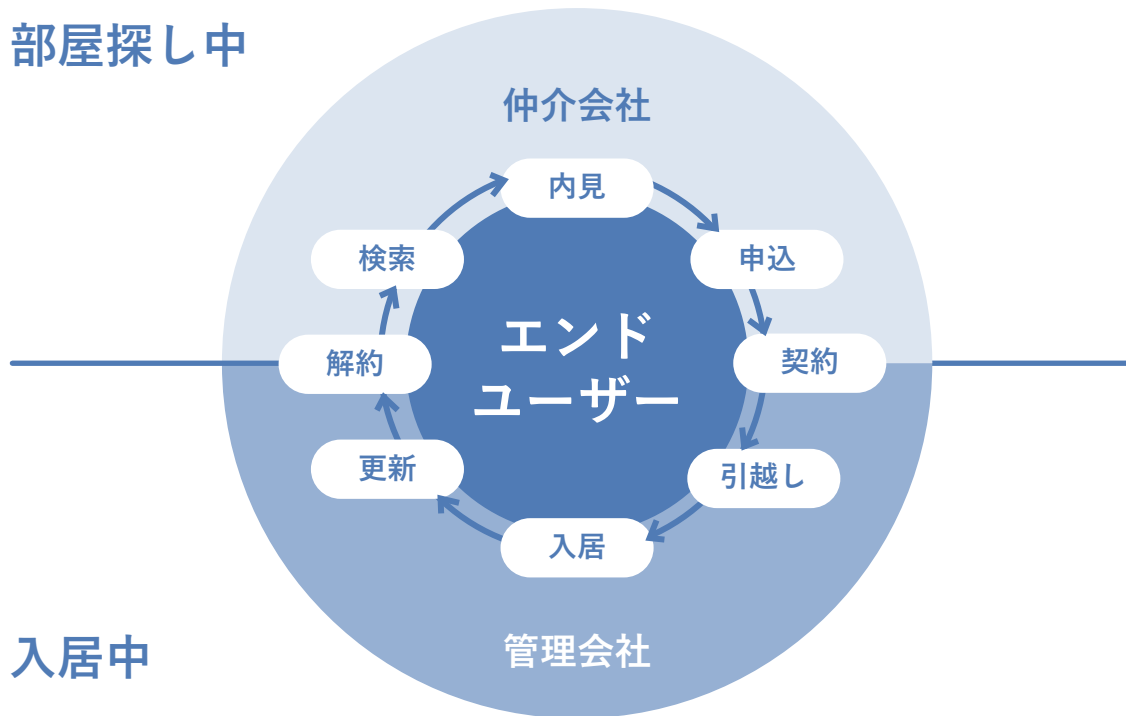
ITANDI

■短期的にはSaaSとマーケットプレイスを通じて不動産取引をなめらかにすることを旨とする

■長期では不動産も含めた入居後の「暮らし」全般をアップデートするプラットフォームを旨とする

暮らしと人を繋ぐプラットフォームで 人々の生活を豊かに

部屋探し中



入居中

ITANDI

賃貸業界の課題と イタンジの提供価値

■情報の非対称性

流通している募集情報が不正確で、^{注1)}消費者へのオトリ物件掲載などが問題に

■アナログな業務による低い生産性

電話やFAXが活用され、他の業界と比較してもIT化が遅れ、紙からシステムへのデータ入力といった単調な作業や、属人的な業務が多く残されている

■労働力人口の減少による働き手の不足

不動産就業者のうち約5割が60歳以上で、^{注1)}離職率は8.1%と^{注2)}将来的な労働力不足が他業界と比較し一層深刻

注1) 国土交通省『不動産業ビジョン2030』参照

注2) 厚生労働省『令和2年上半期雇用動向調査』

賃貸業界の課題



情報の非対称性



アナログな業務による
低い生産性



労働人口の減少による
働き手の不足

イタンジの提供価値

リアルタイムで正確な情報を
提供する

Marketplace

業務効率化を実現し
DXを促進する
賃貸業界特化型**SaaS**

■ビジョンを達成するため、
SaaS・マーケットプレースの双方
でサービスを展開

■各サービスはリアルタイムな物
件データを共有しており、独自の
ポジションを築く

暮らしと人を繋ぐプラットフォームで 人々の生活を豊かに

SaaS

ITANDI BB+



管理会社向け



仲介会社向け



Marketplace

ITANDI BB



不動産会社向け
業者間サイト

OHEYA GO

オヘヤゴー



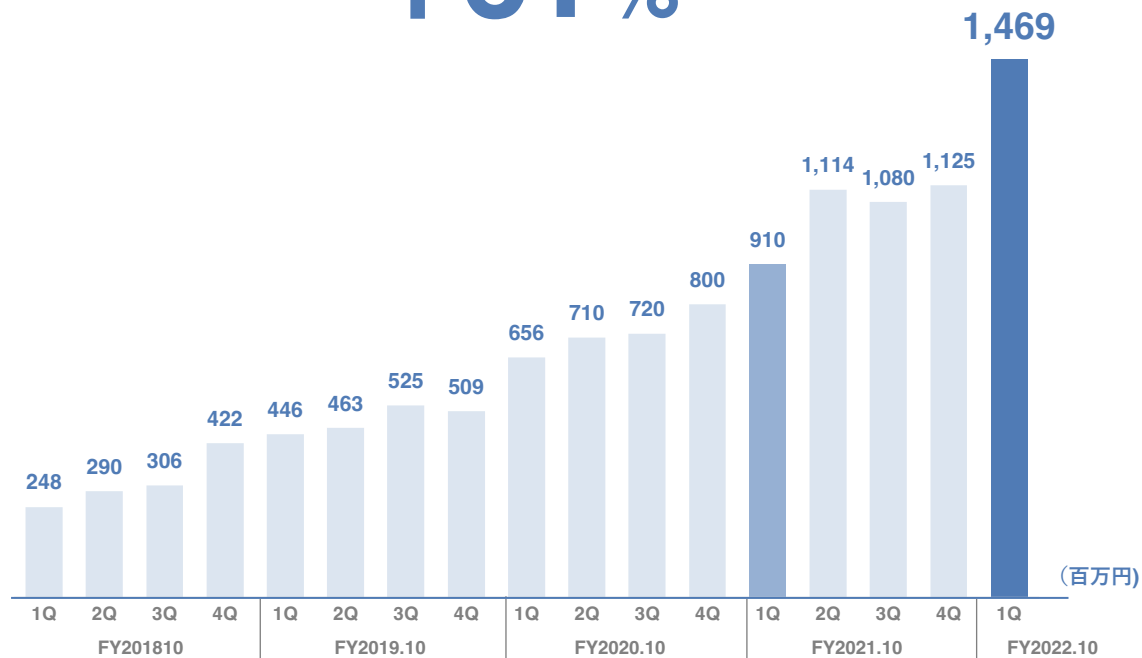
セルフ内見型
賃貸サイト

SaaS事業の 持続的な成長

■ ARRは主力サービスである管理会社向けSaaS、仲介会社向けSaaSの伸長により、YoY+61%を達成

ARR 成長

注1,2)

YoY
+61%

注1)Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出

注2)ITANDI BB+の2021年1月時点と2022年1月時点でのARRを比較

ITANDI 成長を促進する 3つの要因

- 市場ニーズの高まり
- ITANDI BBのネットワーク効果
- サービスラインナップの拡充

01



市場ニーズの高まり

02

ITANDI BBの
ネットワーク効果

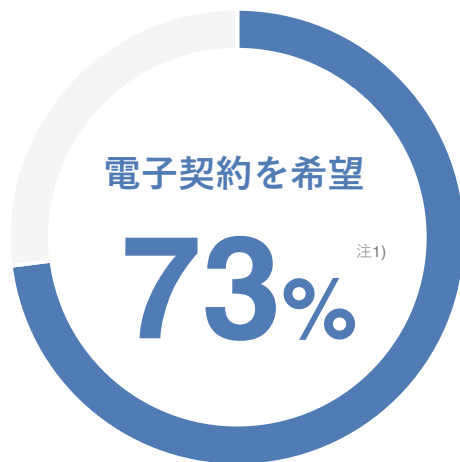
03

サービスライン
ナップの拡充

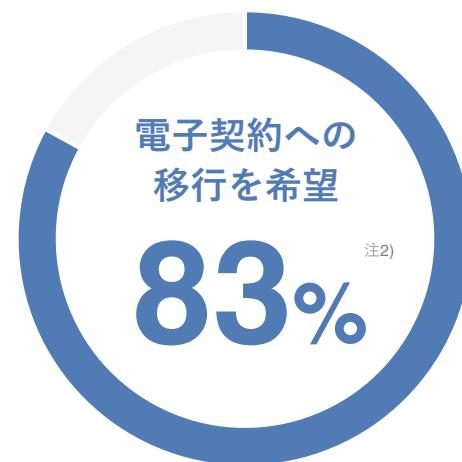
施行を目前に電子契約へ高い期待

■入居希望者・不動産事業者ともに、電子契約への移行ニーズは高い。
2021年に改正され、2022年5月までに施行される宅地建物取引業法の改正法によって、更にニーズは高まる想定

入居希望者



不動産事業者



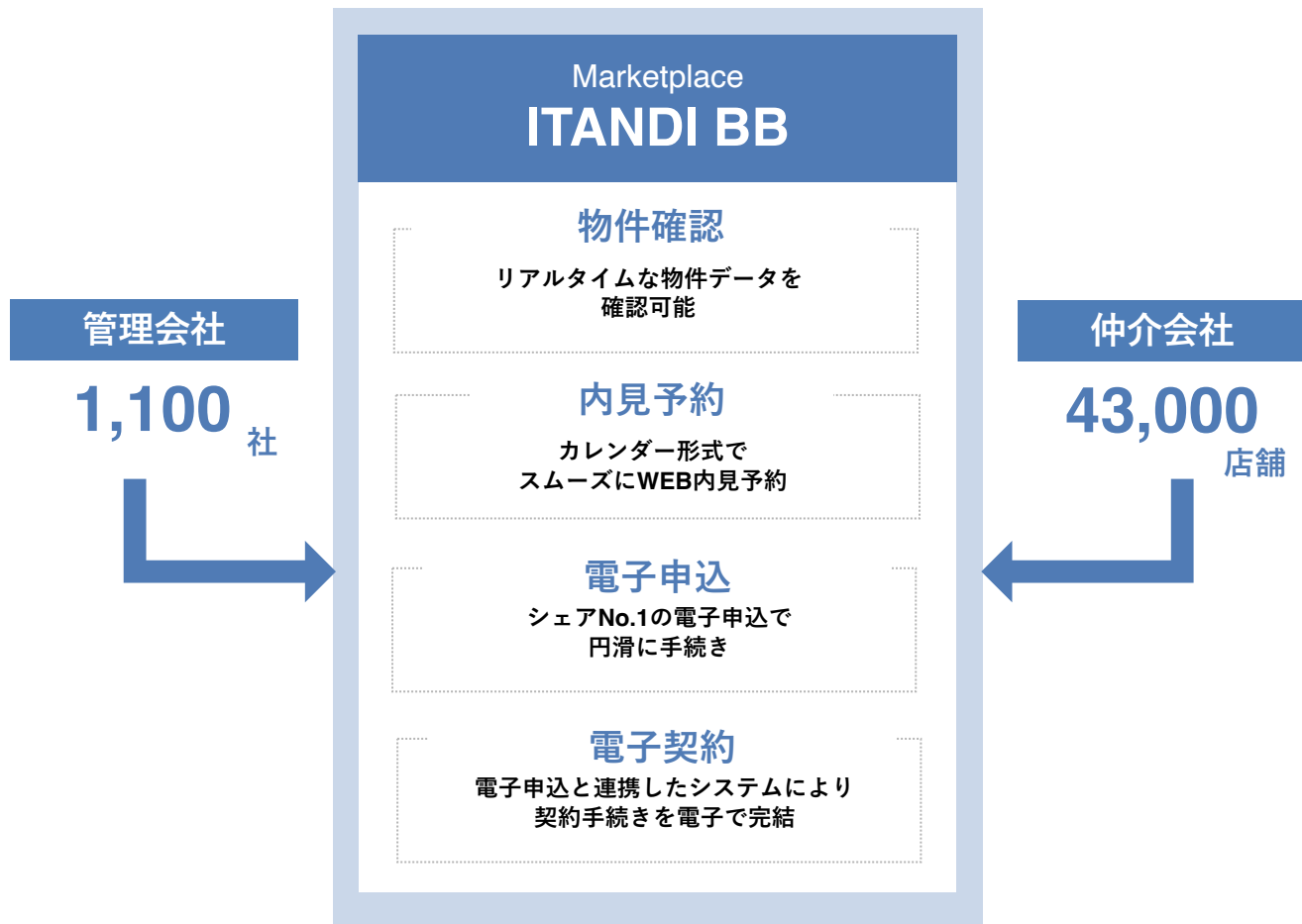
注1)出典：ITANDI株式会社（2021）賃貸借契約における電子契約の利用意向調査
質問文「法改正により今後、賃貸の入居契約について電子契約も選べるようになります。その場合、どちらで契約をしたいですか？」に対して「電子契約にしたい」と答えた人の割合

注2)出典：不動産テック7社・1団体 共同企画（2021）不動産業界のDX推進状況調査
質問文「デジタル改革関連法案が衆院本会議で可決され、不動産業界では書類（34条、35条、37条書面）の電子化について法改正が予定されているが、電子契約に移行できる体制への準備を行っていますか？」に対して、「移行できるように準備を進めている(30%)」「様子を見て移行したい(33%)」「移行したいがオペレーションが不安(10%)」「移行したいがシステム選定が不安(10%)」と答えた人を合計した割合

ITANDI BBとは

■空室物件を掲載する管理会社と、消費者に物件を紹介したい仲介会社をマッチングし、取引を効率化するマーケットプレイス

■リアルタイムな物件情報の確認や、内見予約、電子申込、電子契約といった、これまでの業者専用サイトにはなかった機能によって差別化しシェアを拡大



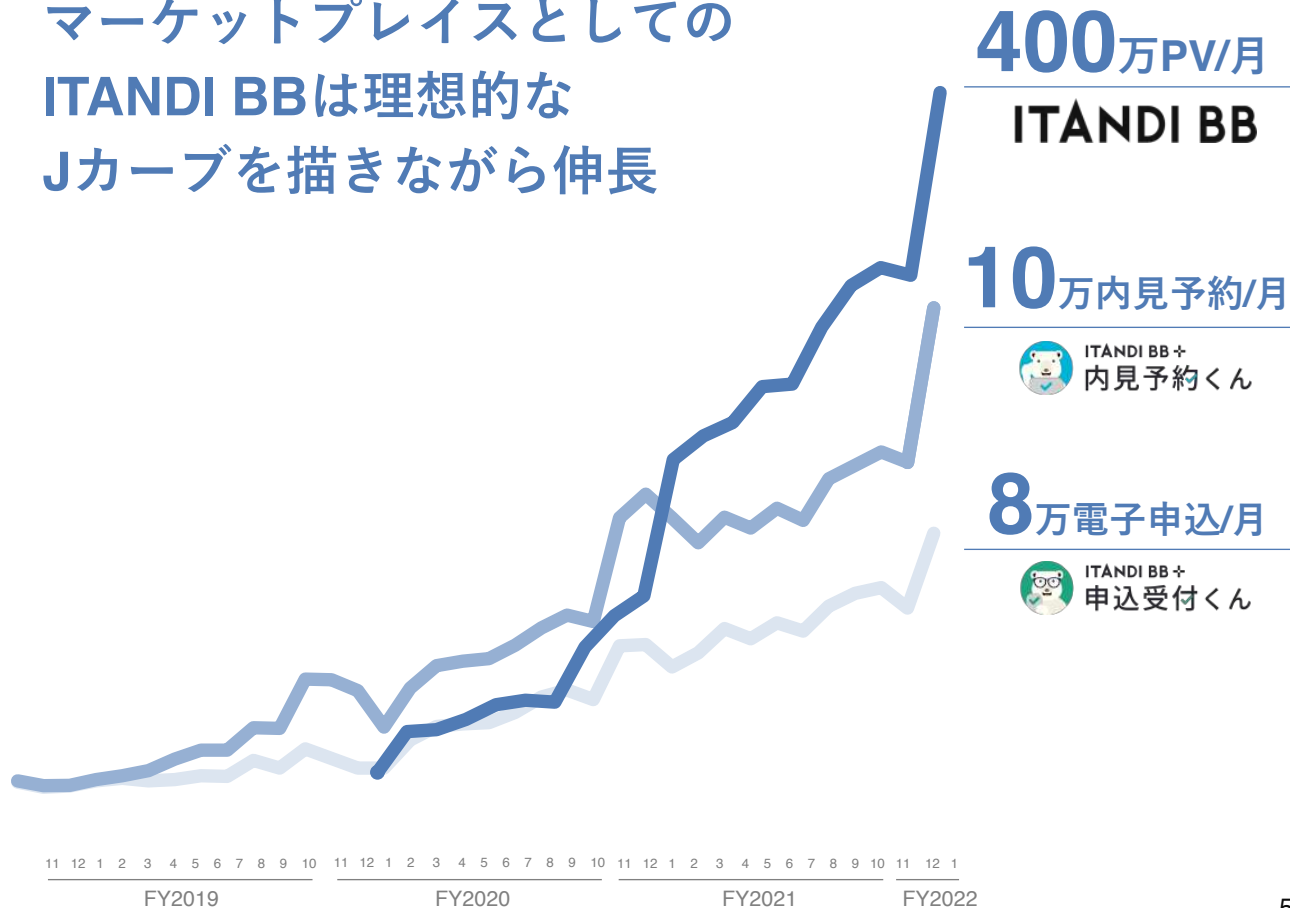
ITANDI BBの ネットワーク効果

■ITANDI BBへの物件掲載数が増えることで、仲介会社の閲覧（PV数）、内見予約、電子入居申込数なども指数関数的に成長

■ITANDI BBの成長に伴い、SaaSを利用する管理会社の業務効率化と売上UPに繋がり、さらなる導入企業数の増加を後押し

■2021年に改正された宅建業法の施行後は、電子契約数も指標に

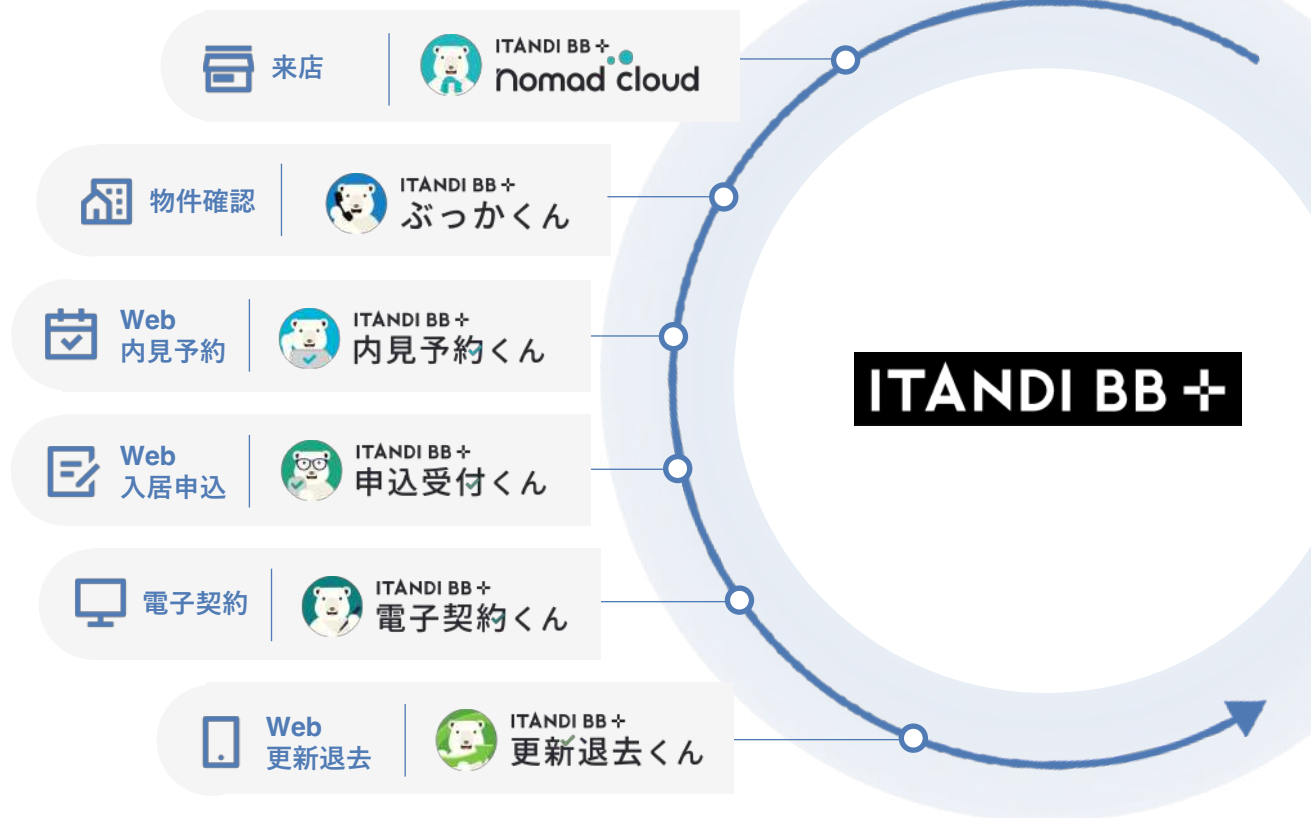
マーケットプレイスとしての ITANDI BBは理想的な Jカーブを描きながら伸長



ITANDI サービスライン ナップ拡充

■賃貸不動産会社向けサービスラインナップを拡充。不動産関連業務を一気通貫でデジタル化可能に

一気通貫でサービスを提供



ITANDI 成長戦略

■ITANDI BBでは募集物件のリアルタイム性を活かした物件検索や、内見予約、電子申込といった利用不動産会社にとっての利便性を強化し、業者間サイトとしての競争優位性を構築

■ITANDI BB+(SaaS)はマーケットプレイスであるITANDI BBのネットワーク効果により新規の顧客獲得を加速させつつ、既存顧客には新プロダクトを利用促進しARPUの向上を目指す

■OHEYAGOは高い顧客満足度を活かしながら、継続的に掲載物件数を増加させ集客力を強化

将来的な不動産領域のデジタル拡大を見据え、 各領域で強みを洗練させ、成長を図る

ITANDI BB

リアルタイム性の強みと利便性の改善によって、競争優位性を強化

ITANDI BB+

ITANDI BBのネットワークを活かして、新規顧客獲得と既存顧客のARPUを向上

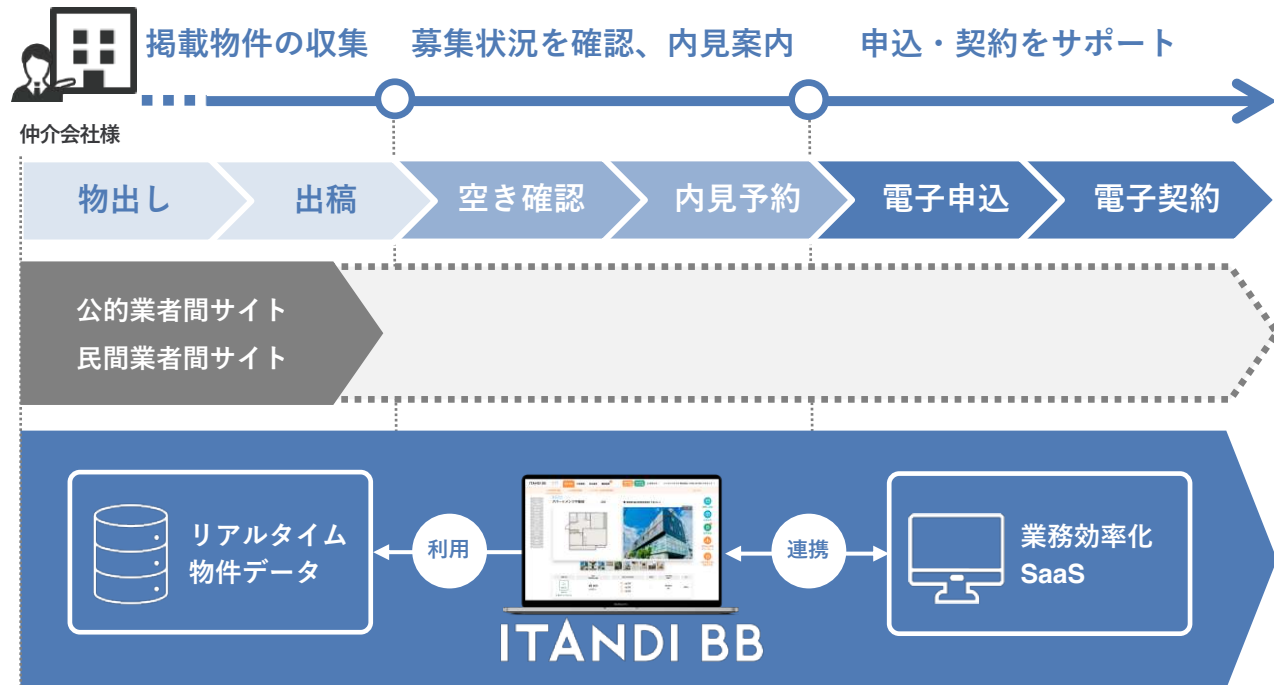
OHEYAGO オヘヤゴ

体験価値の高さを活かしたプロモーションを実施し集客力UPを目指す

■ ITANDI BBのリアルタイム性の強みと利便性のさらなる改善により、仲介会社の不動産業務をサポートし、他社の公的・民間業者間サイトとの差別化を行うことで競争優位性を強化

■ サイトのネットワークを活かして、これまでメインターゲットとしていたエンタープライズに加えて、SMB（Small and Medium Business）の空室率対策のニーズも満たし掲載数を増加させる

リアルタイム性の強みと利便性の改善によって 競争優位性を強化



ITANDI BB+(SaaS) 成長戦略

■ITANDI BBの43,000店舗、400万PVのネットワーク効果を活用して、SaaSの有料サービスへ展開する

■新規の獲得を継続しつつ、ARPUも向上させる

■2022年は申込受付くん、ノマドクラウドに続き、更新退去くん、電子契約くんの拡販に注力

ITANDI BBのネットワークを活かした 複数サービスの伸長により、ARPUを向上させる

ITANDI BB



43,000店舗

マーケットプレイスの
無料ユーザーの
有料化を図る

今期注力サービス



ITANDI BB+
更新退去くん



ITANDI BB+
電子契約くん



ITANDI BB+
申込受付くん



ITANDI BB+
Nomad cloud

OHEYAGO 成長戦略

■テクノロジーを使ったスマートなお部屋探し体験によりNPS^{注1)} **39.4**
(他社不動産情報サイトの平均はマイナス**36.7**^{注2)})を獲得。前Qの調査時より**15.4**ポイント増加

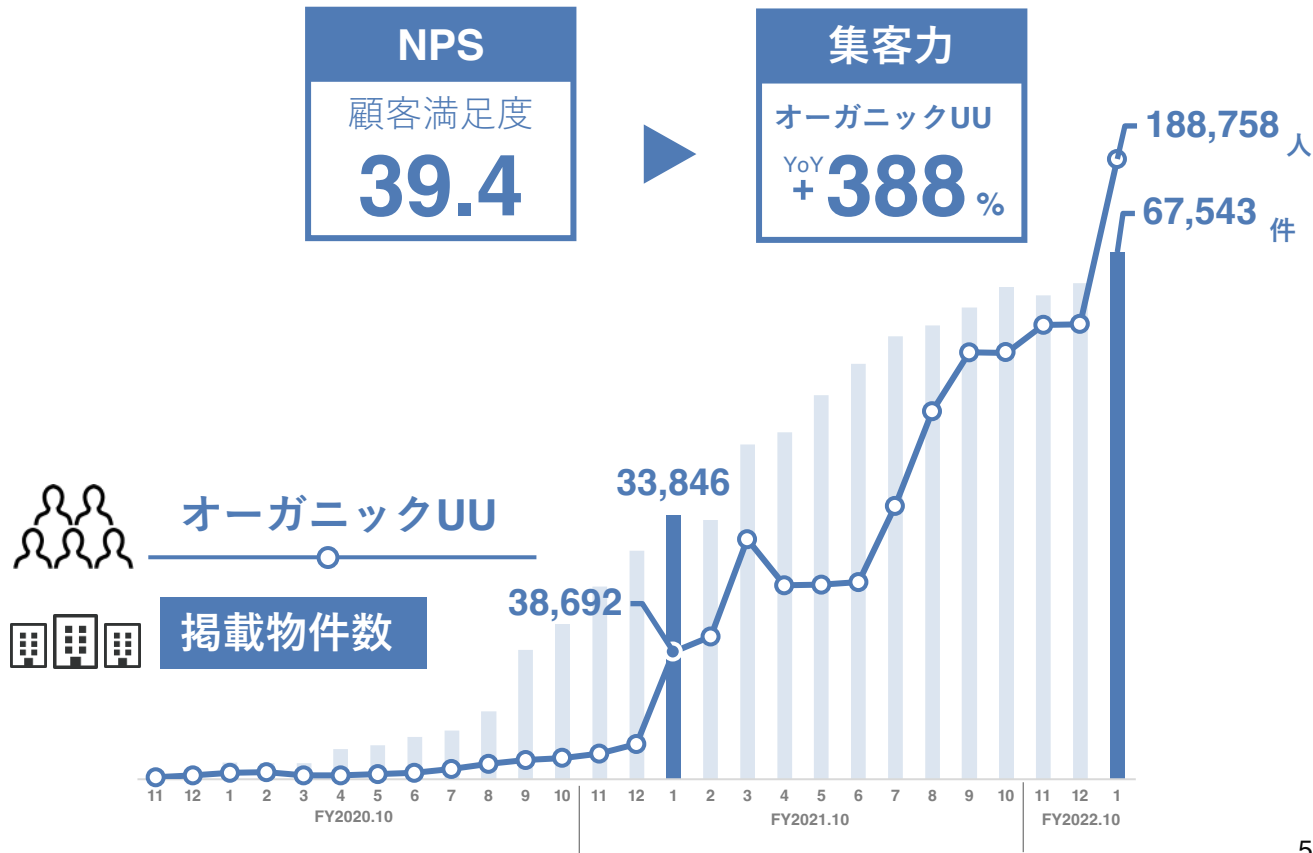
■物件数の増加に加えて、引っ越しシーズンに入ったことによりサイトのUUが大きく向上

■物件数増加によるSEOの強化と、高い顧客満足度を活かしたマーケティング施策によりバイラル効果を狙う

注1) 「Net Promoter Score (ネットプロモータースコア)」の略。顧客ロイヤルティを測る指標

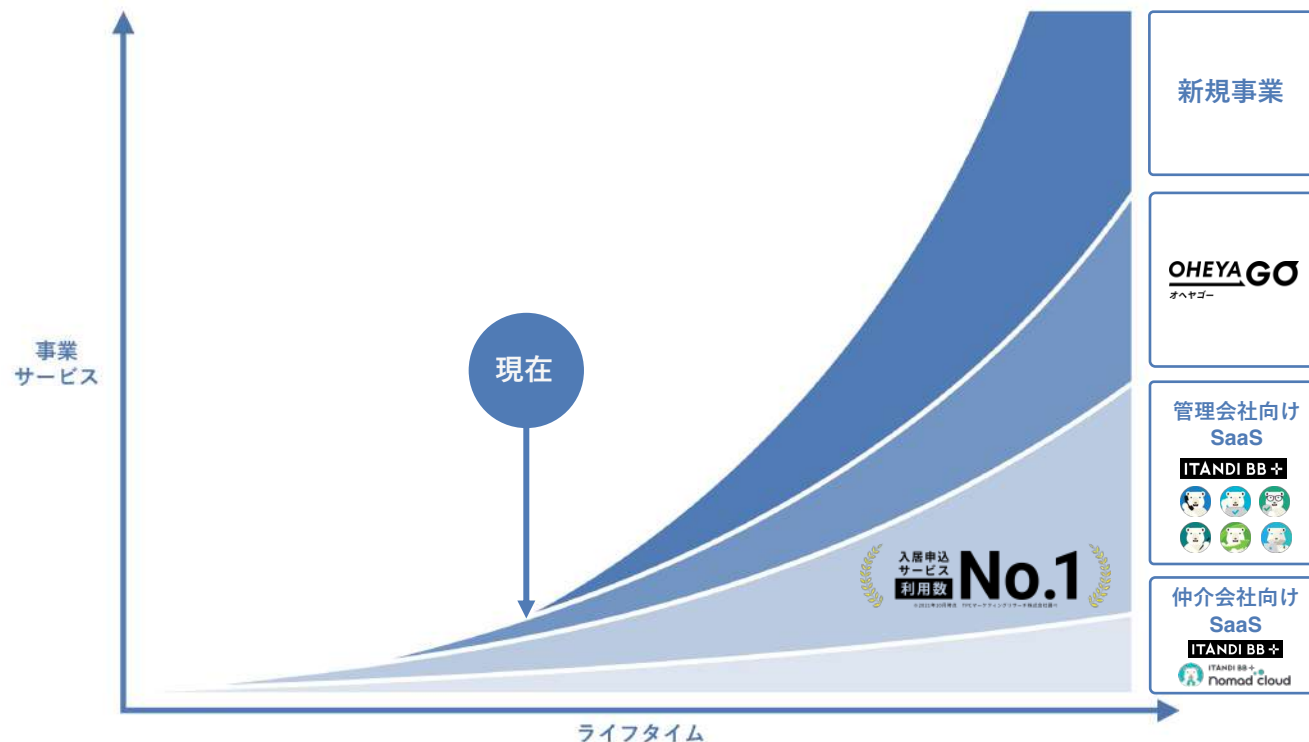
注2) NITコム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社「NPS®ベンチマーク調査2019【不動産情報サイト】」を参照

高い顧客満足度により集客力UP



■ 管理会社向けSaaS、仲介会社向けSaaSを基軸にマーケットシェアを拡大し、中長期では、不動産業界にとって欠かせない「暮らしと人をつなぐ」プラットフォームとしての成長を目指す

利用者数No.1の申込受付くんの顧客基盤を活用し、他事業へサービス利用を拡大



Appendix

損益計算書サマリー (連結) (IFRS)

■EBITDA

営業利益に比べEBITDAが大きくなるのは、本社等の賃貸借契約やサブリース等、IFRS上、使用権資産（投資不動産含む）として計上するものにつき発生する減価償却費によるため

■金融費用

有利子負債の支払い利息78百万円、融資やコミットメントラインに係る支払手数料32百万円等合計111百万円

YoYでの比較

	FY2022.10 1Q ①	FY2021.10 1Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (④/②)
売上収益 (売上高)	17,339	10,329	7,009	+68%
売上総利益	2,461	1,579	881	+56%
EBITDA	417	43	373	+862%
営業利益	△669	△722	52	---
親会社の所有者に 帰属する当期利益	△561	△587	26	---

業績予想における進捗 (百万円)

FY2022.10 累計④	FY2022.10 業績予想⑤	達成率 (④/⑤)
17,339	110,000	16%
2,461	13,200	19%
417	4,000	10%
△669	57	---
△561	△700	---

貸借対照表サマリー (連結) (IFRS)

(百万円)

■流動資産

2Qに向けての在庫積み増し、四半期純損失の計上、法人税等の支払い等により現預金等が減少

■固定資産

本社の賃貸借契約の延長に係る使用権資産の増加等

■負債

本社の賃貸借契約の延長に係るリース負債（有利子負債）の増加他

	FY2022.10 1Q ①	FY2021.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (①/②)
資産合計	48,292	48,594	△301	△1%
流動資産	18,478	19,453	△975	△5%
(現預金)	(13,024)	(15,275)	(△2,250)	(△15%)
(在庫)	(3,864)	(2,836)	(1,027)	(+36%)
固定資産	29,814	29,140	673	2%
(投資不動産)	(14,748)	(15,222)	(△473)	(△3%)
(のれん)	(5,082)	(5,082)	(0)	(+0%)
(無形資産)	(3,485)	(3,451)	(34)	(+1%)
(使用権資産)	(2,644)	(1,773)	(870)	(+49%)
負債	31,138	30,921	216	1%
(有利子負債)	(26,603)	(26,100)	(502)	(+2%)
純資産	17,154	17,672	△518	△3%
負債・純資産合計	48,292	48,594	△301	△1%

国際会計基準(IFRS) の任意適用について

IFRS任意適用の目的

■資金調達の円滑化

海外投資家への財務諸表に関する説明が容易となり、資金調達の選択肢拡大を期待

■同業者との比較

国際的な会計基準に準拠することにより、グローバルな同業者との比較が容易に

■経営管理の効率化

海外子会社を含め、グループ内すべての会社にIFRSを適用することで、会社間の指標が統一され、経営管理を効率化

日本基準

有給休暇引当金

特段の処理なし

非上場株式等の評価方法

時価を把握することが困難な非上場株式等については、減損した場合を除き、取得原価で据え置く(時価評価しない)

のれんの会計処理

M&Aの結果生じたのれん償却費が償却対象外一定の償却期間にわたり、每期定期的に償却処理を実施

オペレーティングリースの会計処理

BS	PL
特段の処理なし	オフィス等の賃貸借契約に係る賃料を、発生した月に費用計上

IFRS

有給休暇引当金

休暇付与日数と消化率等に基づき引当金を計上する

非上場株式等の評価方法

非上場株式等も含めた全ての金融商品について、時価を合理的に算定し、時価評価する

のれんの会計処理

規則的な償却は実施しない。ただし、M&Aの結果生じたのれんについて対象事業の事業状況、将来の市場環境等を総合的に勘案し、より厳密な価値評価(減損テスト)を每期実施

オペレーティングリースの会計処理

BS	PL
オフィス等の賃料総額の現在価値をバランスシート(資産および負債)に計上	<ul style="list-style-type: none"> 資産を定額法により每期償却 負債からの支払利息を每期計上

FY2022.10 通期連結業績予想の前提

FY2022.10予算の前提（トップライン）

全体	↗	全事業において、売上・マーケットシェアを拡大
RENOZY マーケットプレイス オンラインランザ クション	↗	積極的なマーケティング活動等により、マーケットシェアを高め、引き続き売上を拡大。マーケットシェア拡大を優先し、手数料の低下を一定許容するものの、事業利益は確保
RENOZY マーケットプレイス サブスクリプション	↗	オンラインランザクションの成約数に比例し、売上は拡大。事業単体としても、DX推進し、収益性を改善
ITANDI 仲介会社向けSaaS	↗	ITANDIの収益の柱。投資の原資となる利益を確保しながら、セールス等の強化により、売上拡大のペースを更に加速
ITANDI 管理会社向けSaaS	↗	引き続き投資フェーズとして、短期的な利益の獲得ではなく、マーケットシェアの拡大を優先。2-3年後からの利益寄与を見込む
新規事業等	↗	事業立ち上げフェーズとして、販路の拡大・開拓を進め、事業モデルを確立

FY2022.10予算の前提（コスト）

全体	↗	売上の拡大、事業への投資、M&A戦略のための人員を増強。経営資源を最大限有効活用し、余剰なコスト発生を回避
RENOZY マーケットプレイス オンラインランザ クション	↗	セールスを中心に約90名（約+20%）の増員を計画。広告費等、マーケットシェア拡大に必要なコストは増加
RENOZY マーケットプレイス サブスクリプション	→	売上は拡大するものの、人員は微増、コスト増も限定的。当期より利益寄与を見込む
ITANDI 仲介会社向けSaaS	↗	売上拡大のため、セールス、csを中心に約15名（約+35%）を増員し、売上加速のための先行投資を実施
ITANDI 管理会社向けSaaS	↗	セールス、CSを中心に約50名（約+55%）を増員し、引き続きマーケットシェア拡大のための先行投資を実施
新規事業等	↗	一定のルールを設けた上で、事業の進捗に応じて人員や投資額の増減を判断

FY2022.10 通期連結業績予想

連結

(百万円)

	(参考) 旧基準 (JGAAP) FY2021.10	新基準 (IFRS) FY2022.10 (予想)
売上収益 (売上高)	85,388	110,000
売上総利益	11,447	13,200
EBITDA	1,466	4,000
営業利益	▲39	57
当期純利益	▲1,269	▲700

FY2022.10 通期連結セグメント別業績予想

事業セグメント別

(百万円)

		FY2022.10 (予想)	FY2021.10	前期比
RENOSY マーケットプレイス	売上収益 (売上高)	107,261	83,616	+28%
	売上総利益	11,837	10,334	+15%
	事業部利益	3,109	3,778	▲18%
ITANDI	売上収益 (売上高)	1,691	1,170	+45%
	売上総利益	1,340	934	+43%
	事業部利益	▲152	14	-

デジタル改革関連法について

■デジタル改革関連法とは

一つの法律を指すのではなく複数の法律案の総称。「デジタル社会の形成を図るための関連法律の整備に関する法律案」では、今後のデジタル利活用を推進しやすくするためのルールや規制を緩和

■不動産業界が注目すべき「押印・書面の交付等を求める手続きの見直し」

この見直しにより合計48法律の改正を予定。これまで対面や郵送が必要だった契約手続きなどの規制が緩和されることで、不動産業界のデジタル化が加速することを期待

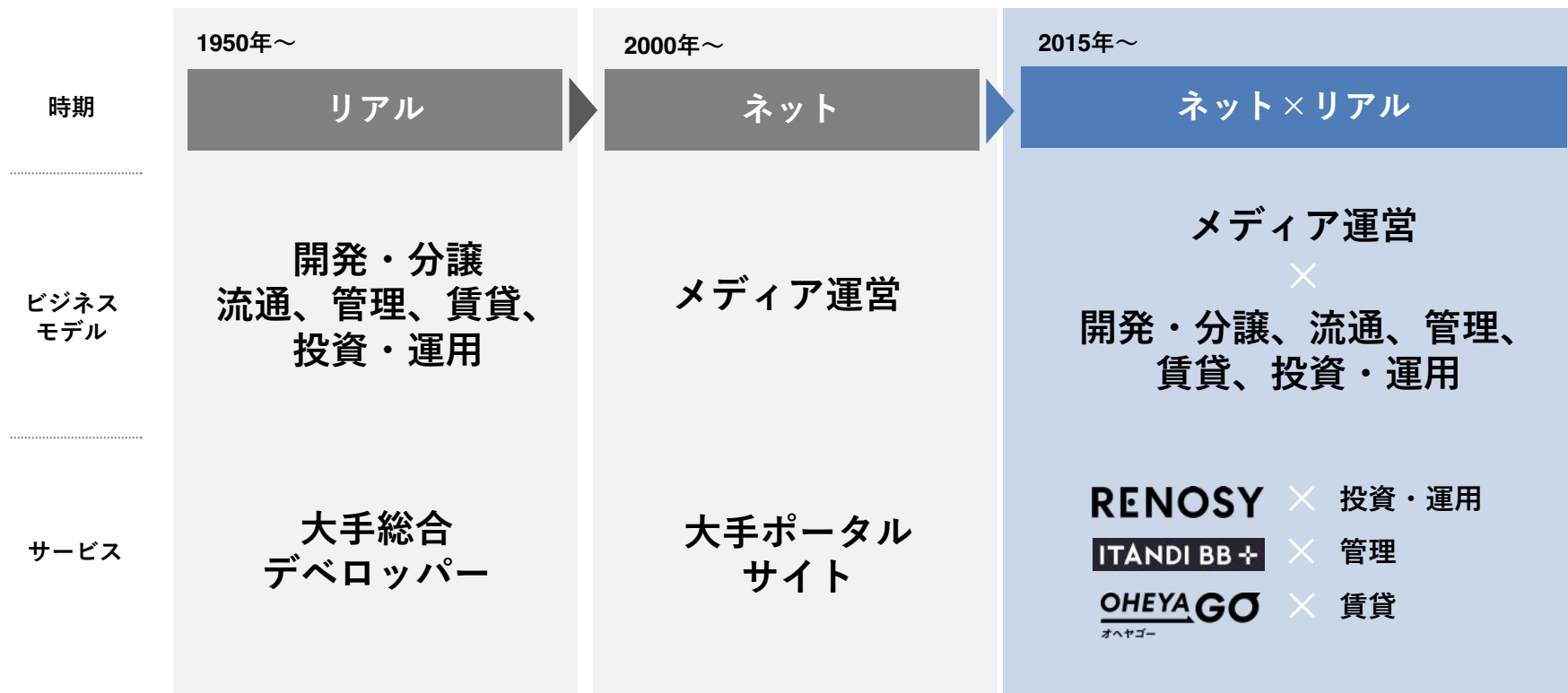
不動産取引のオンライン化に関する政府の動向

		申込	契約			
		申込手続き	重要事項説明	35条書面	賃貸借/売買契約	37条書面
従来	契約書類は紙での交付が必須 対面が主流	○	○	×	○	×
施行後	全てオンライン化に	○	○	○	○	○

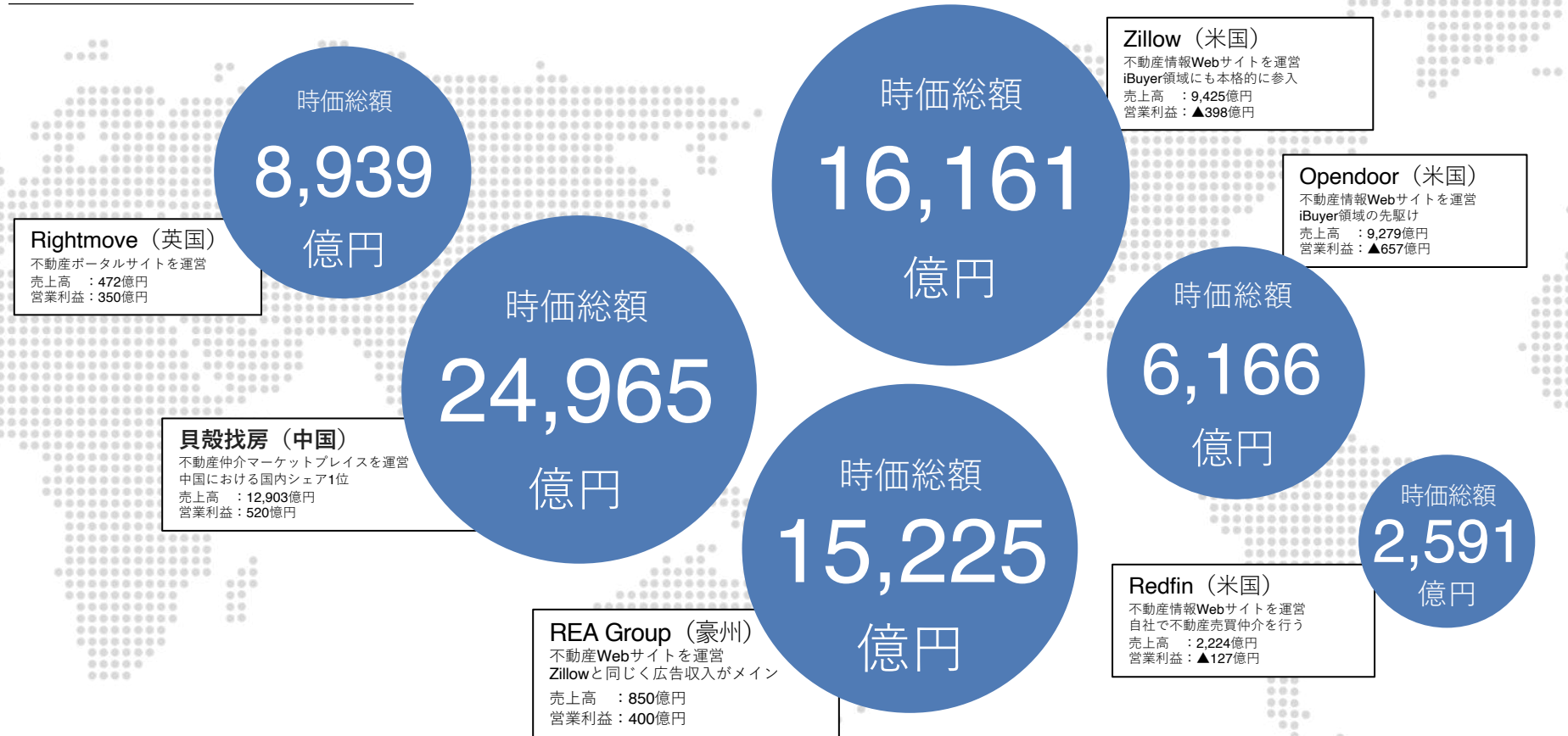
	従来	デジタル改革関連法施行以降 (2022年5月までに改正予定)
重要事項説明書の交付方法	宅地建物取引業者は取引の相手方に対し、契約が成立するまでのあいだに、宅地建物取引士に取引に関わる重要事項について書面を交付して説明することが義務付けられている。すでに、一定の条件を満たせばビデオチャット等の対面以外の方法で説明を行うことは認められているが、重要事項説明書は必ず紙で交付しなくてはならない。また、重要事項説明書には、宅地建物取引士の記名と押印が必要	取引の相手方の承諾を得た上でなら、重要事項説明書を書面交付ではなく電子文書として提供することが可能に。また、重要事項説明書上の、宅地建物取引士の押印は不要となる
契約書面の交付方法	宅地建物取引業者は、契約が成立したときは当該契約の各当事者に対し、契約の内容を記載した不動産取引契約書を交付しなければならない。また、契約書には、宅地建物取引士の記名と押印が必要	取引当事者の承諾を得た上でなら、不動産契約書を書面交付ではなく、電子文書として提供することが可能に。また、契約書上の、宅地建物取引士の押印は不要となる

賃貸および売買契約において、オンラインによる非対面化や書面の電子化により、デジタルで完結することが可能に

GAtechnologiesGroupのユニークなポジショニング



Prop Techの市場規模



注1) 各社発表のIR資料より計算

注2) 株価は2022年3月3日時点

注3) 為替は1ドル=115.8688円,1ポンド=154.935円,1オーストラリアドル=84.613円で計算 (2022年3月3日時点)

当社の取締役体制

取締役会のガバナンス機能強化により社外取締役が過半数を占める。また経営の多様性や経済活動のグローバル化を見据え、性別や国籍、年齢などの多様性を踏まえた取締役で構成

ガバナンスおよびダイバーシティーを踏まえた取締役体制

社内取締役 3名



樋口 龍

代表取締役社長
執行役員CEO



櫻井 文夫

取締役副社長
執行役員



樋口 大

取締役
常務執行役員

独立社外取締役 5名



久寿良木 健

社外取締役



グジバチ・
ピョートル・
フェリクス

社外取締役



松葉 知久

社外取締役
(監査等委員)



桑原 利郎

社外取締役
(監査等委員)



佐藤 沙織里

社外取締役
(監査等委員)

当社のテクノロジーを牽引するメンバー

不動産の課題をテクノロジーで解決し、あらゆる不動産業務の生産性と利便性向上を担い、テクノロジードリブんな企業成長を実現



野口 真平

常務執行役員 COO
(イタンジ代表取締役)

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。イタンジには創業期から参画。メディアやSaaSを立ち上げた後、代表取締役役に就任し、売上拡大を牽引

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



田吹 洋

常務執行役員 CMO

明治大学卒。イマジニア入社し、企画やマーケティングに従事。カカコム社では事業開発やマネジメント、他ITスタートアップ企業のマーケティング責任者を務める。当社入社後は、RENOSYマーケットプレイスのシステム構築、及びデータから半自動で顧客エンゲージメントを高める仕組みの企画開発に従事

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



遠藤 晃

執行役員 CTO

学習院大学卒。大手証券システム開発会社入社。その後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を経験。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。当社入社後はリアル事業のテクノロジー化に取り組み、業務フローに合わせ最適化したCRMやSFAの開発・運用を推進

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



稲本 浩久

AI Strategy Center室長

大阪大学大学院基礎工学研究科修了。リコーに入社し、画像処理・認識技術の研究開発に従事。不動産向けVRソリューションサービス「theta360.biz」の立ち上げを担当。当社入社後は、AI活用の間取り図自動書き起こしシステム開発や仕入れ業務システムへのAI・RPAの導入等を行う

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 AI Strategy Center室長就任

GA technologies Groupが取り組む課題

■住（不動産）は、「老朽化・空き家問題・情報の非対称性・価格や手数料の不透明さ・アナログな業界・縦割りの業界構造・取引の煩雑さ」などの課題を抱える

■その中でも「アナログ・情報の非対称性・ユーザー体験」の3つの不動産課題をテクノロジーを活用し解決することで、透明性、利便性の高いなめらかな不動産取引を目指す。さらに、それらを通じてより大きな社会課題の解決に取り組む

社会課題の解決

- ・事業を通じたSDGsへの貢献（書面の電子化による地球環境資源への配慮）
- ・人生100年時代に向けた不動産を活用した備え（資産形成）
- ・少子高齢化が抱える住宅問題

不動産課題の解決

- ・生産性が低く業務がアナログ
- ・情報の非対称性
- ・ユーザー体験の悪さ

地球環境への配慮

持続可能なまちづくりへの貢献

安心・安全な取引環境の実現

働きがいのある職場づくり

スポーツを通じた社会貢献

ガバナンス・コンプライアンスの強化



GA technologies Groupのサステナビリティへの取り組み

GA technologies Groupのサステナビリティへの取り組み

地球環境への配慮



自社内の不動産取引のデジタル化（GA technologies）と、ITANDIが提供するSaaSサービスによる不動産業界への貢献により、不動産取引で発生する紙を年間 約655万枚削減を実現。2022年5月までに施行予定の改正宅地建物取引業法施行後は、さらに契約の完全電子化も進むことが予想される



年間累計268万枚を削減

ITANDI BB+
申込受付くん
約387万枚/年間に削減

ITANDI BB+
電子契約くん
ITANDI BB+
更新退去くん

来年の電子契約開始とこの夏より提供開始した新プロダクトで更なる加速を見込む

持続可能なまちづくりへの貢献



サステナビリティ活動として3つのテーマを基に、GA technologies、RENOSY ASSET MANAGEMENT を中心に中古不動産の活性化・ミニマムリノベーションを通じた持続可能なまちづくりへの貢献を実現する施策を展開

<中古マンション取引>



<国土交通省の推進するIT重説実施参画>



<賃貸マンション向け、ミニマムリノベーションで空き家や空室を低減>



Before



After

リノベーション件数：163件（内、ミニマムリノベーションの数130件）

GA technologies Groupのサステナビリティへの取り組み

安心・安全な取引環境の実現



GA Gr.では、テクノロジーの介在による透明性の高い不動産取引を目指して、下記のような取引プラットフォームや仕組みを提供し市場の健全化に取り組む



おとり物件のないお部屋探しサイト
OHEAYAGO



データ改竄を防ぐローン審査プラットフォーム
MORTGAGE GATEWAY

働きがいのある職場づくり



社員が働きがいと誇りを持って業務に取り組めるように、多様な働き方を受け入れ活躍を支援する様々な制度や取り組み実施。そのような取り組みが評価される



「働きがいのある会社ランキング」
中規模部門にてベストカンパニーに選出



「日経スマートワーク経営調査」
3.5星に格付け

スポーツを通じた社会貢献



プロスポーツチームや教育機関の支援、パラアスリートの採用を通じて、スポーツ分野で夢の実現を目指し挑戦し続ける人を応援。また社内のスポーツ文化育成にも取り組む

<川崎フロンターレトップスポンサー>



※明治安田生命J1リーグ
【2021シーズン 優勝】

<パラアスリートの採用>



※2名が東京2020パラリンピック
競技大会出場

<スポーツユェルカンパニー>



ガバナンス・コンプライアンスの強化



既存のガバナンス体制に加え、GA-CSIRT（Computer Security Incident Response Team）と呼ばれるインシデントレスポンスを担当するチームを発足。さらに、サイバーセキュリティ分野を重点強化



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	72億2,057万4,649円（2022年1月末日時点）
従業員数 ^{注1}	726名（2022年1月末日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・オンライン不動産取引マーケットプレイス「RENOSY」の開発・運営・SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発
役員	代表取締役社長 執行役員 CEO：樋口 龍 取締役副社長 執行役員：櫻井 文夫 取締役常務執行役員：樋口 大 社外取締役：久野 良木 健、グジバチ・ピョートル・フェリクス 監査等委員である取締役：松葉 知久（社外）、桑原 利郎（社外）、佐藤 沙織里（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

IR担当

Email : ir@ga-tech.co.jp

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