

# FY2022.10 3Q 決算説明資料

2021.11.1 - 2022.7.31

2022年9月14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 世界のトップ企業を創る。」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.

## 営業利益

2Q発表時の業績計画を  
さらに3.5億円上方修正

上方修正

**+ 70%**

**850**

**3.5億円増**

500

(百万円)

FY2022.10 前回予想  
(2022.6.14)

今回修正

		FY2021.10 実績 (IFRS)	FY2022.10 期初計画 (IFRS)	FY2022.10 2Q 業績修正後 (IFRS)	FY2022.10 3Q 業績修正後 (IFRS)	3Q業績修正後 前期比増減率 <small>注1)</small>
連結	売上収益	74,867	110,000	110,000	110,000	+47%
	売上総利益	10,234	13,200	15,250	15,710	+54%
	営業利益	△1,114	57	500	850	-
	当期純利益	△854	△700	△350	180	-
RENOSY マーケット プレイス	売上収益	73,095	107,261	107,261	107,390	+47%
	売上総利益	9,121	11,837	13,418	13,730	+51%
	事業部利益	2,879	3,109	3,663	4,395	+53%
ITANDI	売上収益	1,170	1,691	1,810	1,970	+68%
	売上総利益	934	1,340	1,504	1,630	+75%
	事業部利益	1	△152	113	265	+26400%

注1) 表上計算にて算出。FY2022.10 3Q 業績修正後数値 ÷ FY2021.10 実績 - 1

## 業績予想の修正理由

- 前期より実施しているRENOSYマーケットプレイス、ITANDI事業への選択と集中により収益およびコスト改善が進む
- RENOSYマーケットプレイスにおいては、従前より実施している各種手数料改善施策の効果により売上総利益以下の利益率が向上
- イタンジにおいては、改正宅建業法の施行前後において市場ニーズが高まり、引き合いが多いことに加え、製品、サービスへの高評価により獲得社数も増加し、月間経常収益（MRR）が向上

### RENOSY マーケットプレイス

#### 事業の選択と集中、手数料の改善施策等が奏功

##### ①事業の選択と集中

- 収益事業への選択と集中により収益、コスト改善

##### ②手数料改善施策

- 売り手DXによる、直接オーナーからの調達強化
- 商品ラインアップの拡充
- RENOSY会員への付帯サービスの提供

### ITANDI

#### 市場ニーズの高まりが後押しし、MRRが向上

##### ①管理会社向けSaaS

- ITANDI BBの認知拡大に伴う利用率の増加
- 改正宅建業法の施行により、SMB<sup>注1)</sup>からの反響が増加

##### ②仲介会社向けSaaS

- ITANDI BBとの連携強化により機能改善
- サービス評価が高まりSMBの獲得が増加

## 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"> <li>新規事業をはじめ、複数の成長の種を育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RENOSYマーケットプレイスとITANDIの2事業にフォーカス</li> <li>新規事業もRENOSYマーケットプレイスの関連事業に絞る</li> </ul>
コスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>積極的な投資により人件費が増加</li> <li>人員増加によりオフィスも拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人件費の増加も成長事業のみに</li> <li>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</li> </ul>
収益	<ul style="list-style-type: none"> <li>調達コストの上昇により手数料が減収</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売り手DX推進等による手数料改善施策の実施</li> <li>マーケットシェア拡大による強固な参入障壁の構築</li> </ul>
採用・組織	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規事業をはじめ、全部門において積極採用（積極投資）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用および人員配置は選択と集中を徹底</li> <li>組織改編を行い、強化事業への異動を実施</li> </ul>
M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>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&amp;Aを実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規のM&amp;Aより、既存M&amp;A8社とのシナジー創出を優先</li> </ul>

## 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、海外不動産含む全ての投資物件の他、実需、高級賃貸仲介も扱い多数の商品ラインアップを揃える	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 <sup>注1)</sup>	RENOSYのメディアをサードパーティ事業者に開放し、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 3Q サマリー

## GA technologiesグループ 連結

- 2Qで発表した業績予想に対して、3Qにおいて売上高は据え置き、売上総利益、営業利益については更に上方修正を実施
- 売上は計画達成に向けて着実に伸長。営業利益は2Q発表時の通期5億円を上回る7億円で着地。通期営業利益は5億円から8.5億円に上方修正
- RENOSYマーケットプレイスの手数料改善施策により収益性が向上。中長期でマーケットシェアを獲得するためにトップラインの拡大、商品ラインアップを拡充しつつ、収益性のバランスを取る戦略を継続
- イタンジのVertical SaaS領域では、サービスラインアップ拡充によるクロスセルが成長スピード向上の重要施策。クロスセルに繋げるユーザーの面を取るため、ドライバーである電子入居申込、電子契約の強化を継続

## RENOSYマーケットプレイス

オンライントランザクション

- RENOSYには、月間5,000~6,000件の問い合わせがあり、不動産投資マーケットプレイスとして圧倒的利用意向を誇るサービスに成長
- 買い手のプロダクト、マーケティング強化に加え、「投資物件を売るならRENOSY」のプロダクト、マーケティングも強化中

サブスクリプション

- オンライントランザクションの取引件数増加にともない、預かり戸数12,670戸へ
- オペレーション、プロダクトの改善によって収益性が向上

サードパーティサービス 注1)

- 送客サービスに面談予約機能の提供を開始。加えて顧客の成約率の向上に向けてライフランシュミレーター、CRMの提供準備中

## ITANDI

SaaS

- 改正宅建業法の施行に合わせた無料プロモーションが功を奏し、電子契約サービスの契約企業が350社を突破。新規サービスもリリースしARPAが向上

マーケットプレイス

- ITANDI BBがリアルタイムな物件情報を参照できるサイトとして不動産会社から高い認知度と満足度を獲得し、各SaaSプロダクトの成長を後押し
- ITANDI BBのPV数は、繁忙期を過ぎても月間440万回と過去最高を更新、業界のインフラとして影響力を拡大中

## 新規事業他

RENOSYマーケットプレイス関連事業

- RENOSYの海外展開強化に向けて、タイ王国にて、5月にM&AをしたRENOSY (Thailand) 注2)とのシナジー強化に向けてPMI始動
- インバウンド、アウトバウンド不動産取引を実現するために、日本、中国、タイ王国のクロスボーダー取引を強化

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

注2) 当社は2021年11月にDear Life Corporation Ltd., (以下、Dear Life社) および親会社であるDLホールディングス株式会社との経営統合を発表し、2022年3月11日にRENOSY (Thailand) を新設。2022年5月1日、Dear Life社の事業をRENOSY (Thailand) に譲渡。ブランドも統合し「dearlife by RENOSY」としてサービス提供を開始。

# FY2022.10 3Q 業績 ハイライト (連結)

## ■ 連結業績

RENOSYマーケットプレイス、イタンジ両事業が好調に推移し、売上収益、売上総利益共にYoY+60%を超え伸長。粗利率も14%台で推移し、営業利益は7億の黒字化を達成

## ■ RENOSYマーケットプレイス

売上YoY+62%、粗利YoY+59%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。引き続き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+79%と高い伸び。好調な売上、粗利成長を背景に、事業部利益も約2.5億と黒字幅を拡大

## ■ 新規事業等

選択と集中をしながら規律ある投資を継続

売上収益

77,675 百万円

YoY+62%

売上総利益

11,327 百万円

YoY+63%

営業利益

700 百万円

(前期3Q△516百万円)

	RENOSY マーケットプレイス	ITANDI	新規事業等	本社費	連結調整他 <small>注1)</small>	連結合計
売上収益	75,817 (YoY+62%)	1,430 (YoY+70%)	449 (YoY+41%)	-	△21	77,675
売上総利益	9,921 (YoY+59%)	1,193 (YoY+79%)	224 (YoY+276%)	-	△11	11,327
粗利率	13.09%	83.43%	49.92%	-	-	14.58%
事業部利益 (営業利益)	3,218 (YoY+67%)	246 (YoY+1,990%)	△153 (前期3Q△162)	△2,441 (前期3Q△2,186)	△168 (前期3Q△105)	700

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 3Q 業績進捗率推移

- 売上収益（売上高）は計画に対して進捗率71%と好調に推移
- 同様に売上総利益の進捗率も72%と好調に進捗

## 売上収益（売上高）

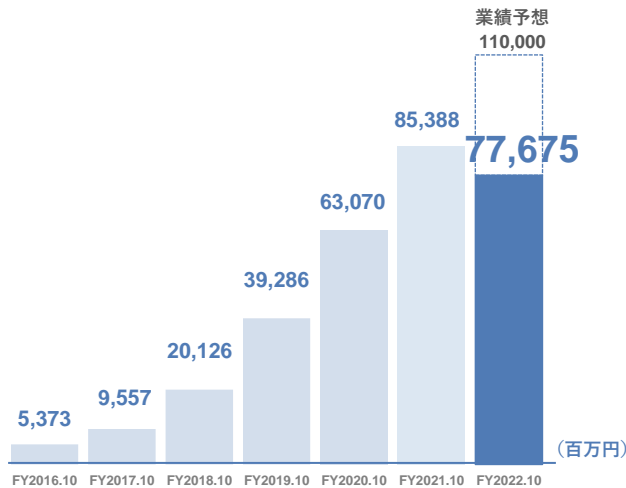
注1,2)

進捗率

71%

JGAAP(参考)

IFRS



## 売上総利益

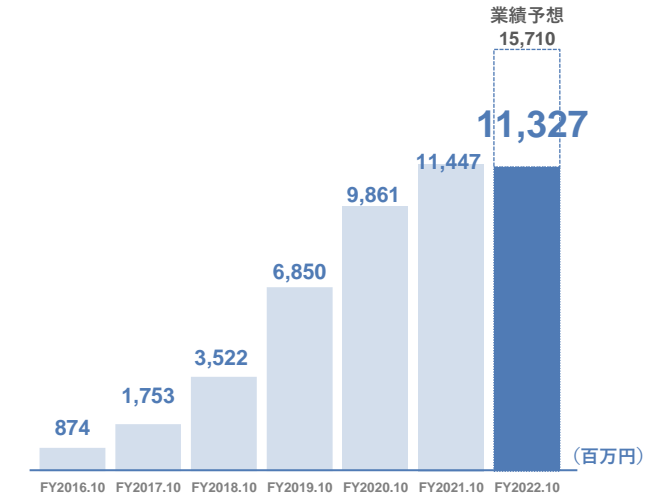
注1,2)

進捗率

72%

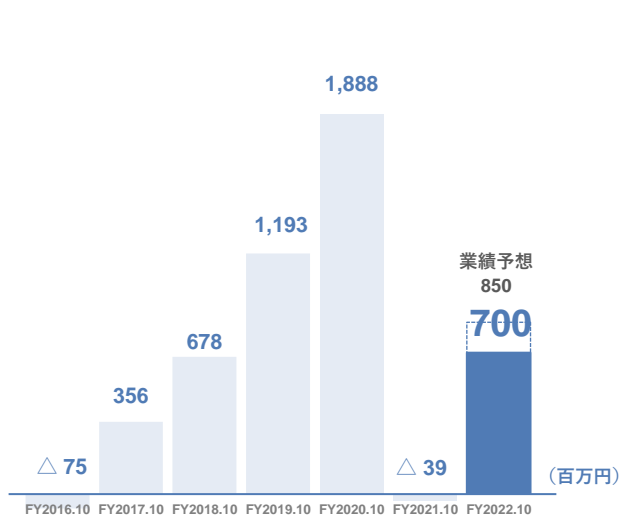
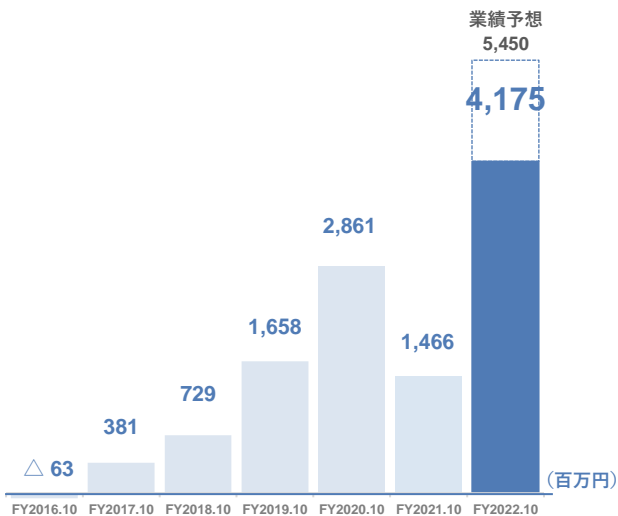
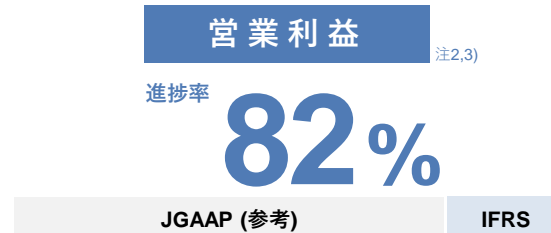
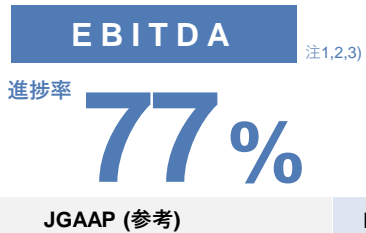
JGAAP(参考)

IFRS



# FY2022.10 3Q 業績進捗率推移

- EBITDAは2Q発表時の業績予想47億円から54.5億円に上方修正。進捗率も77%と好調
- 営業利益は2Q発表時の業績予想5億円から8.5億に上方修正。進捗率は82%と利益創出に向けて前進



# FY2022.10 3Q 四半期推移 (IFRS)

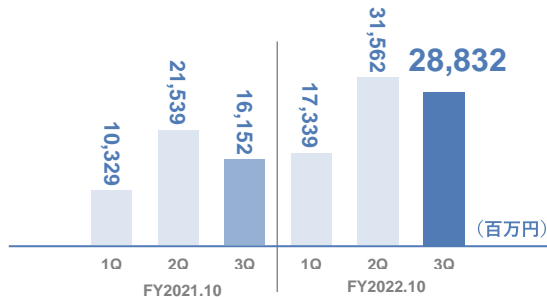
■売上収益、売上総利益共にYoY+約80%成長と好調に推移

■同様にEBITDA、営業利益も高いYoY成長を遂げる。営業利益は2Qに続き3Qも黒字を計上

■なお、営業利益に比べEBITDA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

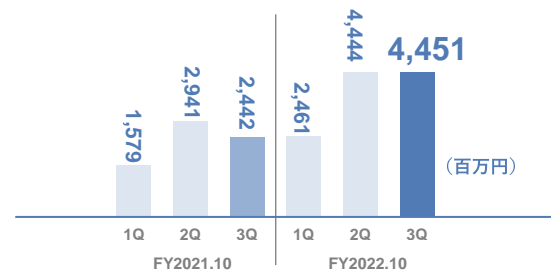
## 売上収益

YoY  
**+79%**



## 売上総利益

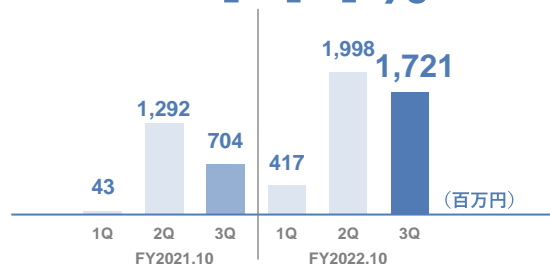
YoY  
**+82%**



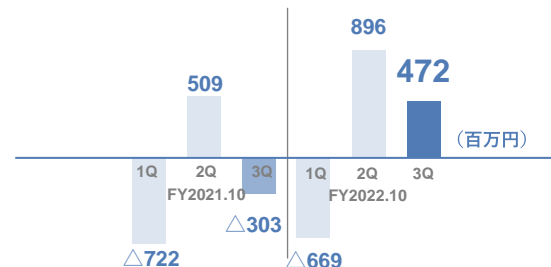
## EBITDA

注1)

YoY  
**+144%**



## 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)

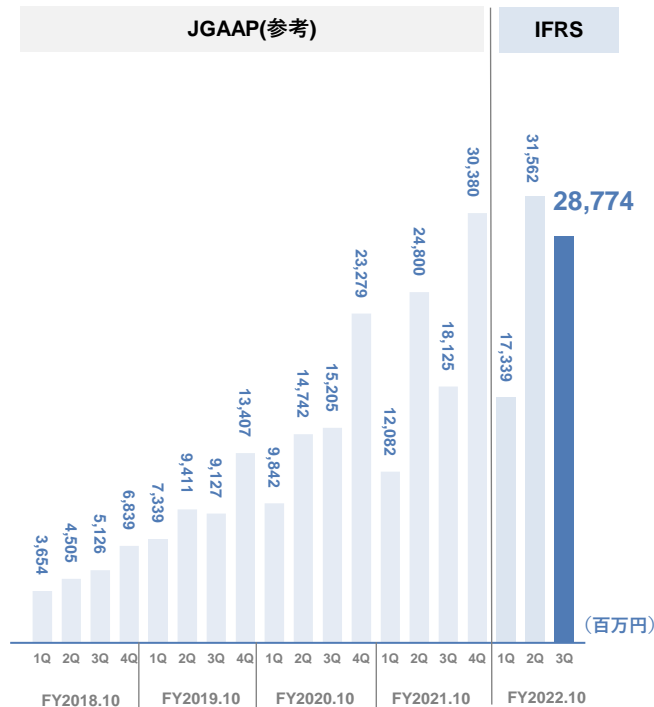
# FY2022.10 3Q

## 四半期推移（参考）

- RENOSYマーケットプレイスおよびITANDIともに、売上収益（売上高）は好調に推移
- 粗利額も拡大し、RENOSYマーケットプレイスの粗利率等の改善により3Qは15%台となる

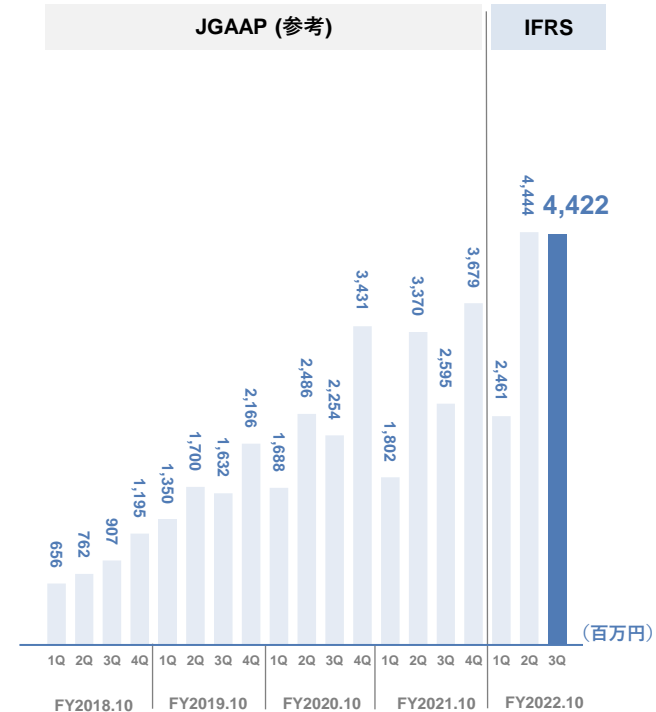
### 売上収益（売上高）

注1)



### 売上総利益

注1)



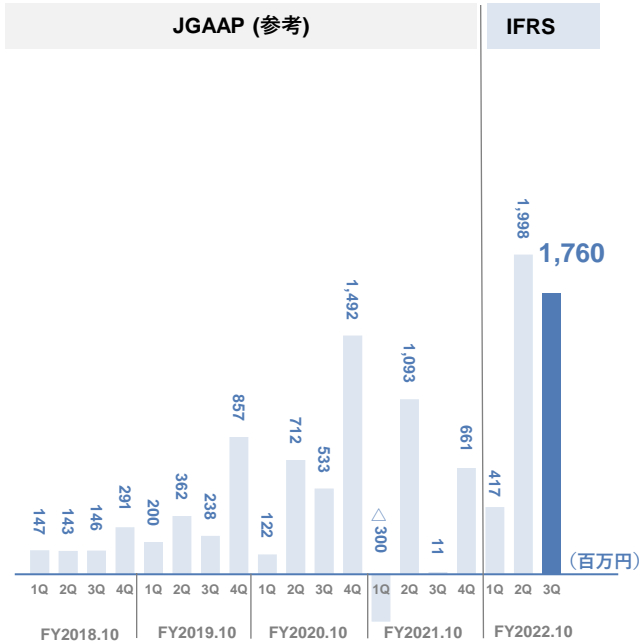
注1)FY2019.10(第7期)以降は、連結財務諸表にて作成

# FY2022.10 3Q 四半期推移（参考）

- EBITDAおよび営業利益は、好調に利益額を拡大

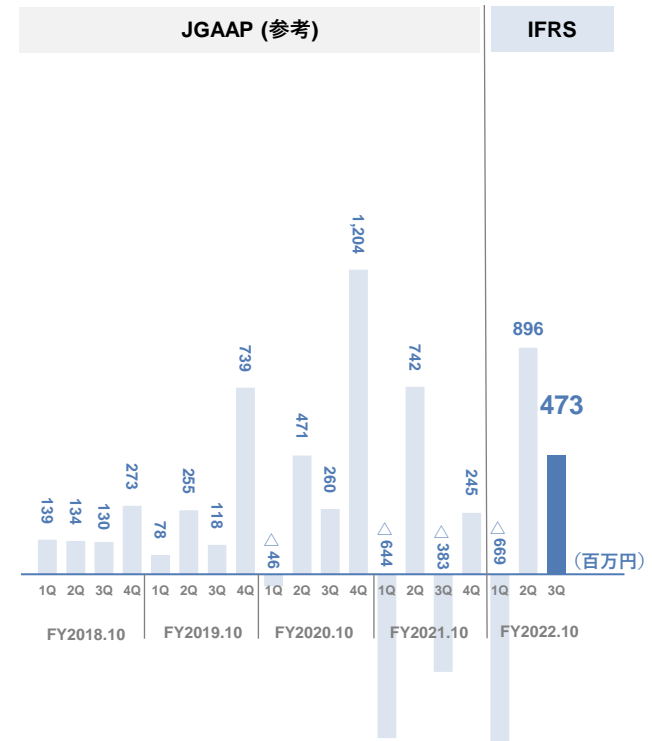
## EBITDA

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

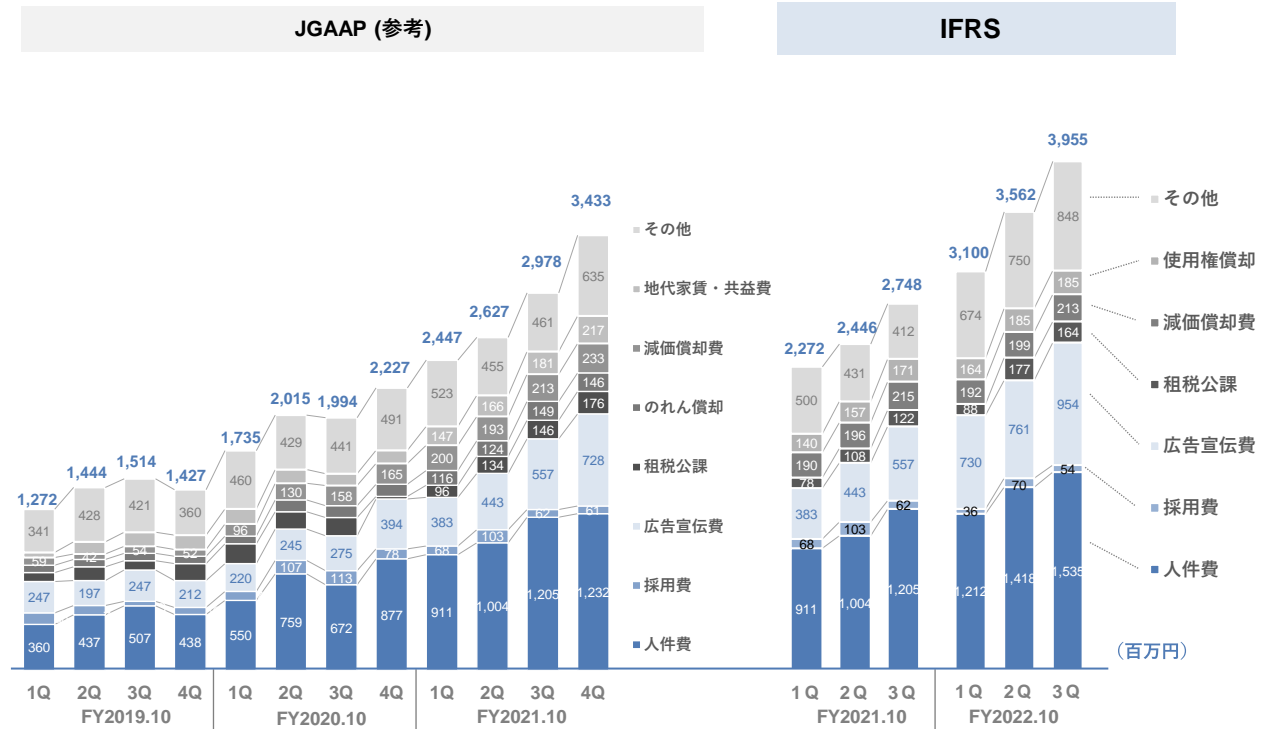
# FY2022.10 3Q

## 販管費推移

- RENOSYの認知度拡大のため広告宣伝費を積極投資
- 人件費は、新卒採用とリコルディおよびRENOSY (Thailand) との経営統合により増加
- 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)

### 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 3Q

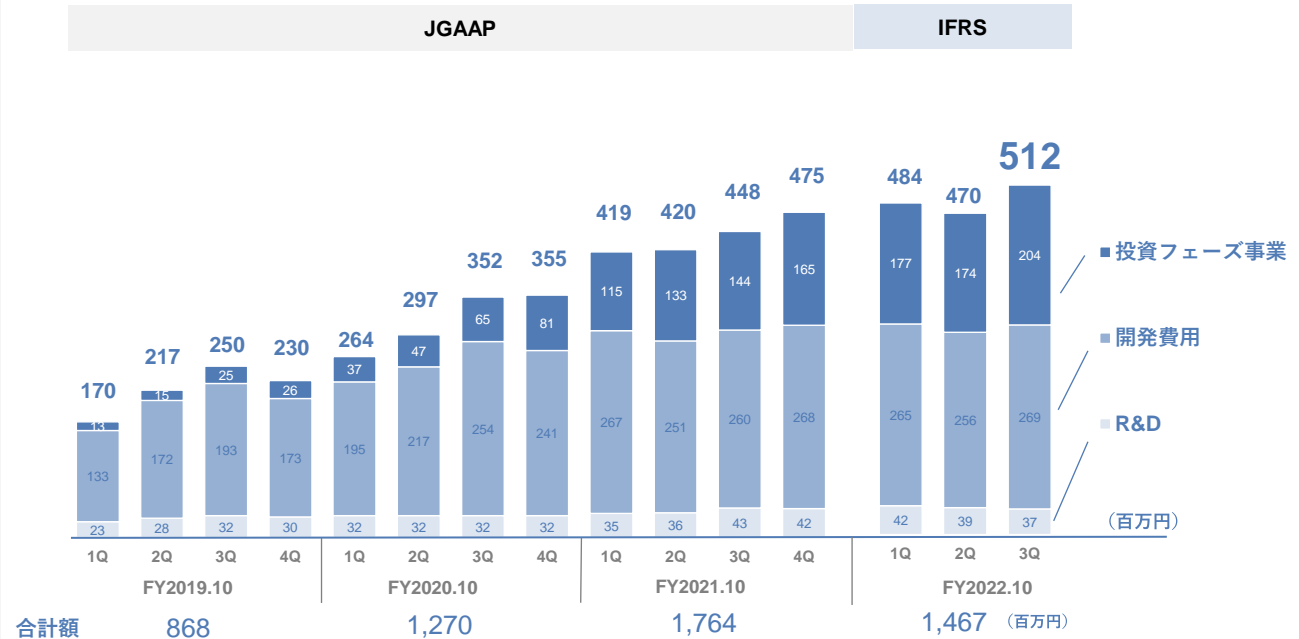
## 成長投資

- 2022年10月期 1QよりIFRSを適用しているが、会計基準変更による過去分の数値に影響なし
- 成長投資は継続するも、成長投資フェーズである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き、ROIが合わないと判断した事業は速やかに撤退
- 投資フェーズ事業の投資額増加については、RENOSYマーケットプレイスにおいて、商品ラインアップ拡大のための新規事業等を開始したことによるもの

### 成長投資

注1)

YoY  
**+14%**



注1)成長投資内訳(資産計上を含む)「R&D=AI関連部署の件数費」「開発費用=開発関連部署の件数費」「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の件数費」

# FY2022.10 3Q 従業員推移

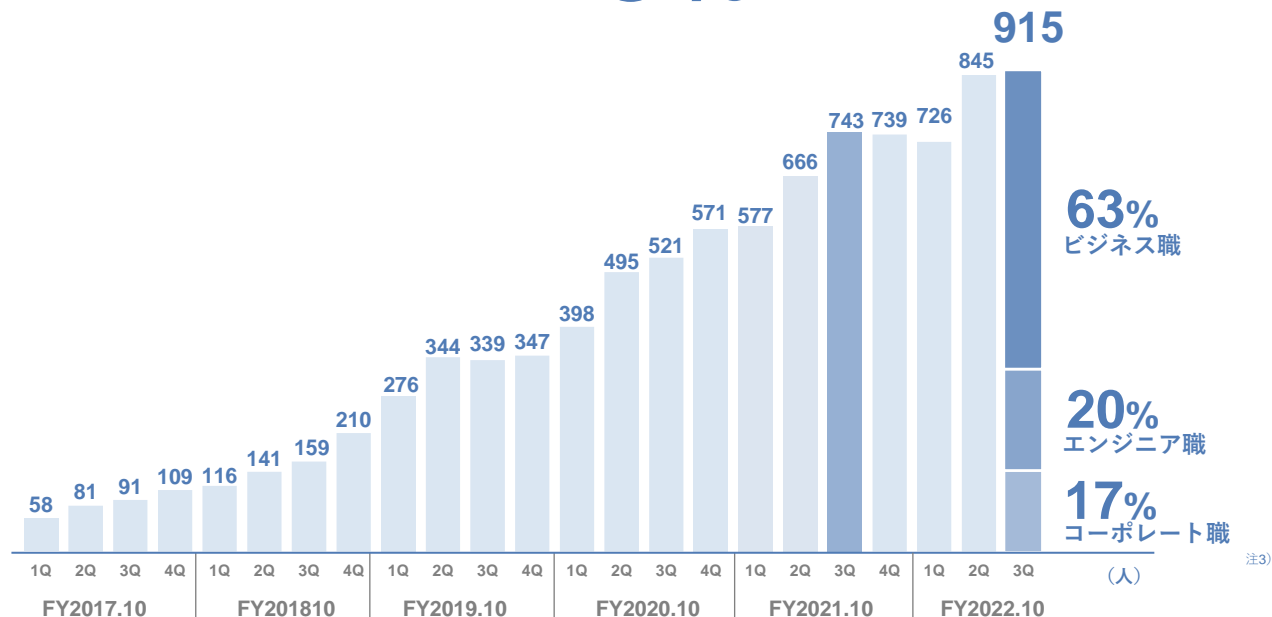
- 優秀な人材確保と採用費削減効果の高いリファラル採用を実施
- RENOSY (Thailand) との経営統合により、YoY23%増となる
- 引き続き、選択と集中の人事戦略を取り、新規採用は最小としながらも、成長事業への採用は強化

## 従業員数

注1,2)

RENOSY (Thailand) : 49名

YoY  
**+23%**



注1)2022.7.31時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く

注2)FY2019.10(第7期)以降は、連結財務諸表にて作成 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

- GMV<sup>注1)</sup>である流通取引総額は、約900億、YoY+約48%と順調に成長
- 同様に成約件数は3,975件となり、YoY約+44%の伸長
- RENOSY会員数は約30万人となり、商品ラインアップ拡充によるLTV向上を目指す

GMV<sup>注1.2)</sup>  
**898.8** 億円  
 YoY 約 +48%

成約件数<sup>注3)</sup>  
**3,975** 件  
 YoY 約 +44%

会員数<sup>注4)</sup>  
 約 **30** 万人  
 YoY +40%

注1) GMV = Gross Merchandise Value

注2) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の取扱高。経営統合前の企業の数値は含まず (FY2022.10 3Q累計)

注3) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の成約件数。経営統合前の企業の数値は含まず (FY2022.10 3Q累計)

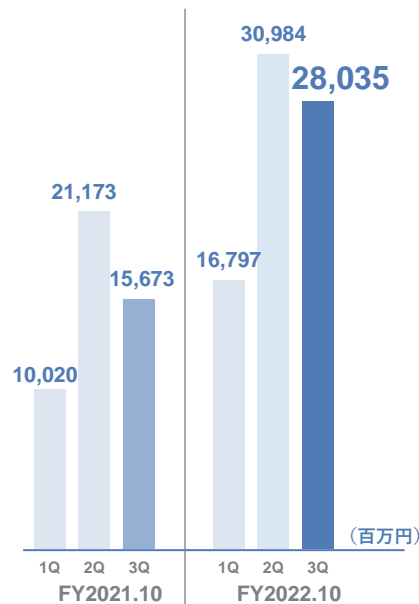
注4) RENOSY会員ストック数 (会員登録した累計の人数) を指す

## RENOSYマーケットプレイス FY2022.10 3Q 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、商品ラインアップの拡充やRENOSY会員数増加により、需給ともに好調
- 好調な需給を背景に、売上収益、売上総利益、事業部利益もYoYで高い成長率を実現
- 手数料率改善施策等により、粗利率は徐々に向上し、3Qは13.8%まで回復

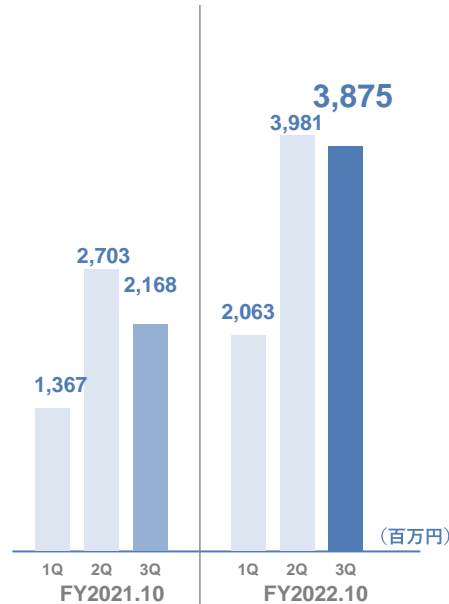
### 売上収益

YoY  
**+79%**



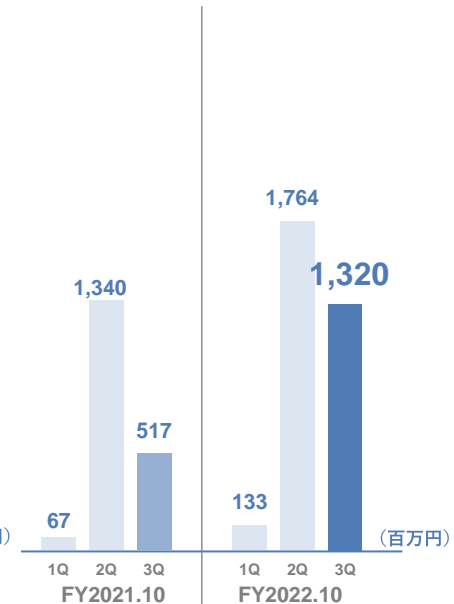
### 売上総利益

YoY  
**+79%**



### 事業部利益

YoY  
**+155%**



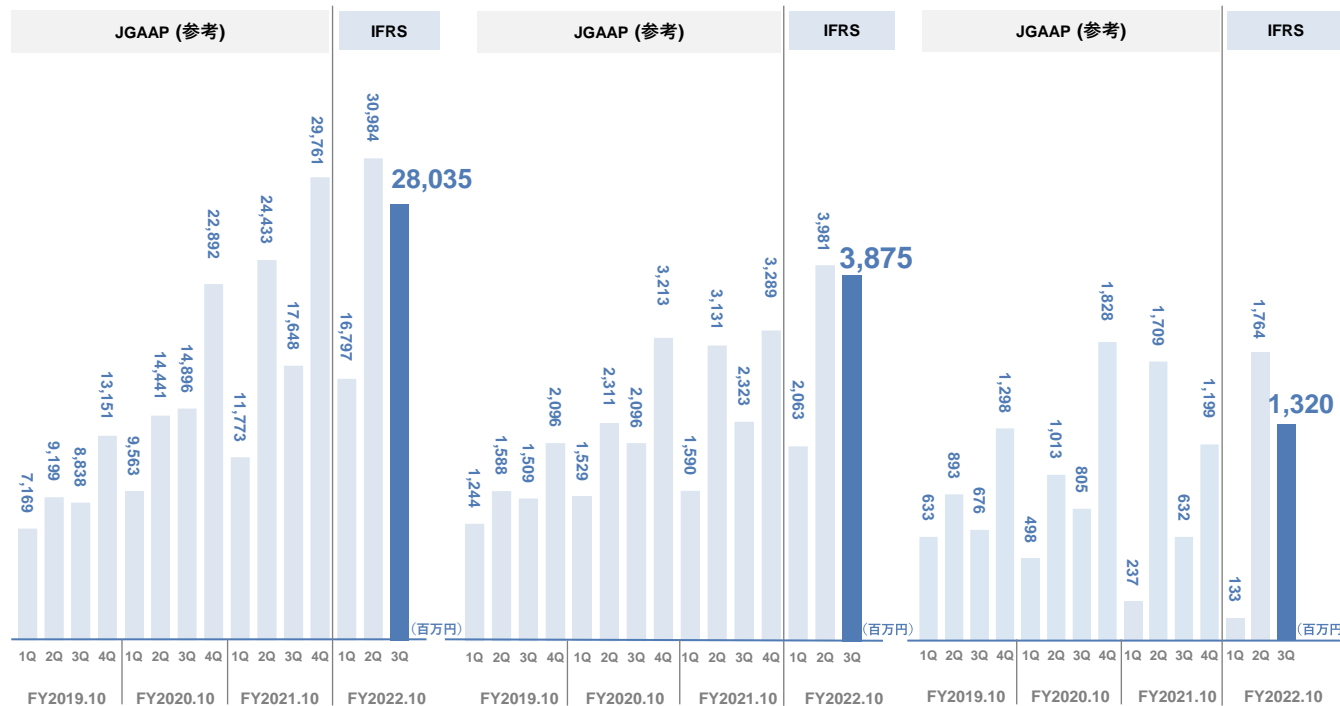
RENOSYマーケットプレイス  
**FY2022.10 3Q**  
**四半期推移 (参考)**

- 売上収益、粗利、事業部利益と好調に推移

売上収益 (売上高)

売上総利益

事業部利益



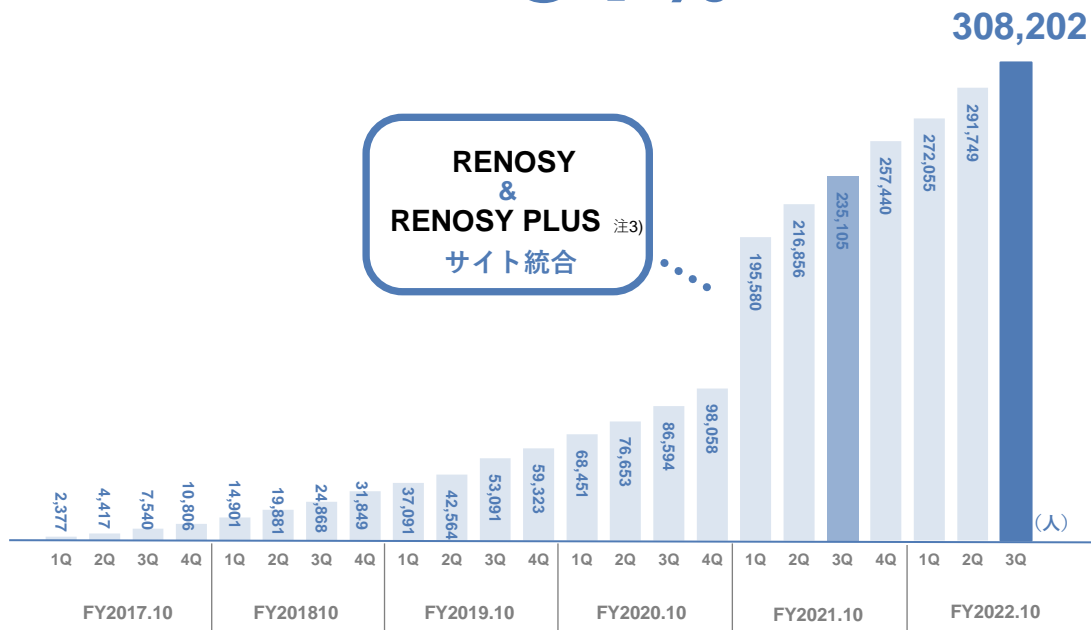
## RENOSYマーケットプレイス RENOSY会員 ストック数 推移

- RENOSYのプロモーション、マーケティング施策等により、高属性の会員を獲得し、ストック数も拡大。YoYで31%成長し、会員数は30万人台へ

### RENOSY会員ストック数

注1,2)

YoY  
**+31%**



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)グラフ中のFY2021.10 1Q以降のRENOSY会員ストック数は、2022年10月期2Qからの集計定義の変更により、2022年10月期1Qまでに公表した会員数とは異なる

注3) 2022年4月1日より「株式会社Modern Standard」から社名変更

## RENOSYマーケットプレイス (サブスクリプション)

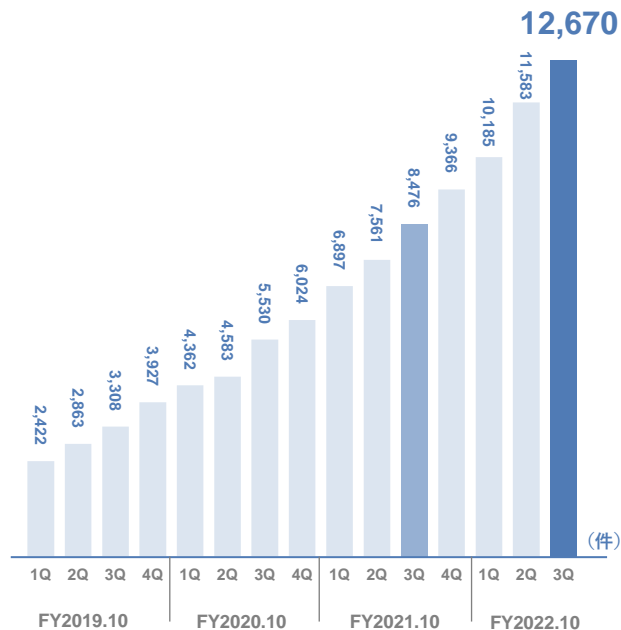
### KPI推移

- サブスクリプションの累計契約件数は、好調な販売を背景にYoYで約50%成長し、ストック戸数は約13,000戸となる
- オーナー数もYoY+43%の成長を遂げ、累計で約6,500人と好調な伸び

### サブスクリプション契約件数

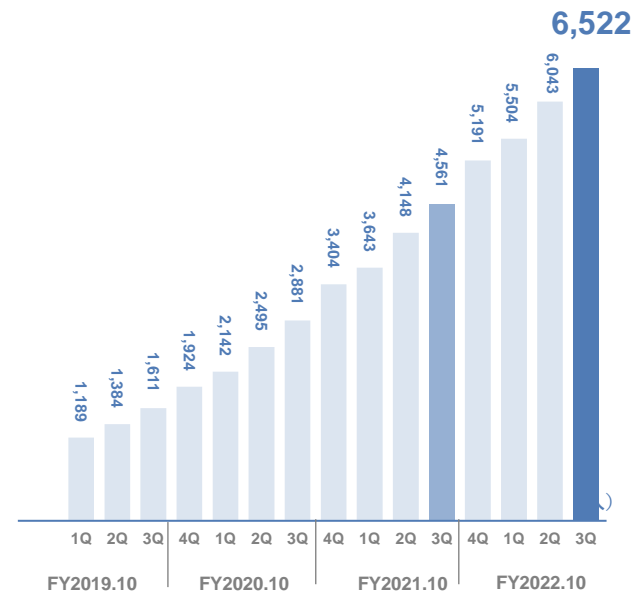
注1)

YoY  
**+49%**



### オーナー数

YoY  
**+43%**



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 (triangles and polygons) in various shades of blue, creating a textured, crystalline effect.

**ITANDI**

# ITANDI ハイライト

- ARRはYoYで+60.2%と高い成長率を維持
- 電子入居申込市場では約76%のシェアを獲得し、電子契約サービスの導入企業獲得を後押し
- 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

注1)  
YoY ARR成長率

+60.2%

注3)  
SaaS粗利率

83.5%

注2)  
電子入居申込のシェア

75.5%

注4)  
チャーンレート

0.52%

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7月時点と2022年7月時点でのARRを比較

注2) 2022年8月16日時点 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3Q(2022年5月から2022年7月)の数値

注4) ITANDI BB+の2022年7月末時点での直近12ヶ月の平均月次チャーンレート

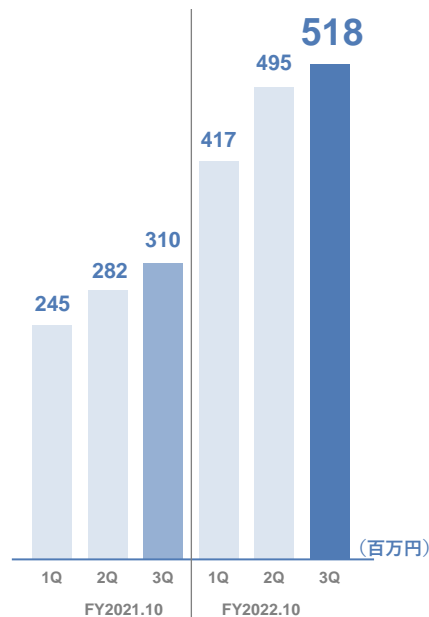


ITANDI

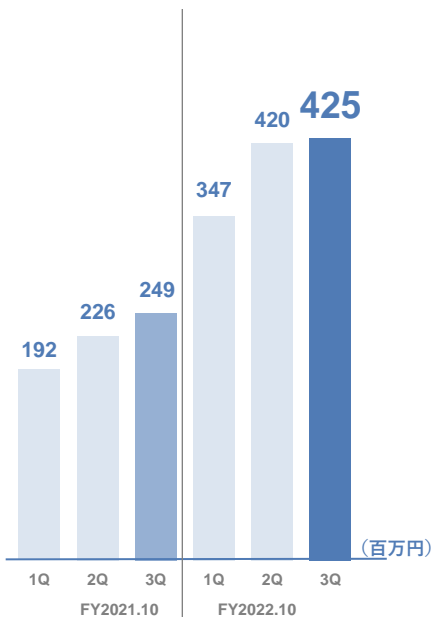
# FY2022.10 3Q 四半期推移 (IFRS)

- SaaS事業が好調に推移し、売上収益はYoY+67%の成長
- 売上総利益はYoY+71%と高い成長率
- 事業部利益は84百万円の黒字で着地。シェア拡大を優先し、エンジニアおよびセールスの人員を拡大しながらも利益を確保

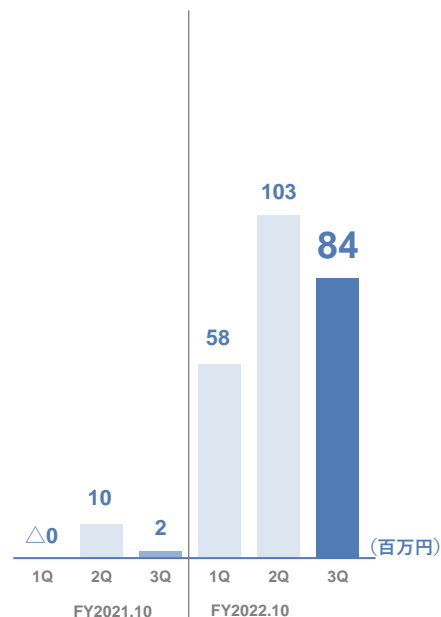
売上収益

YoY  
**+67%**

売上総利益

YoY  
**+71%**

事業部利益

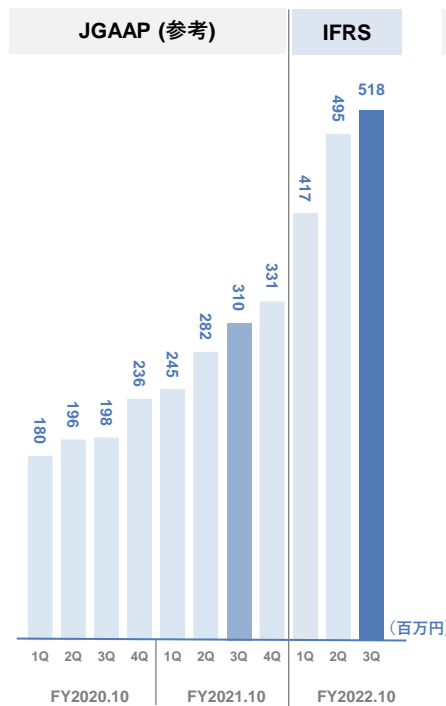
YoY  
**+3615%**

# FY2022.10 3Q

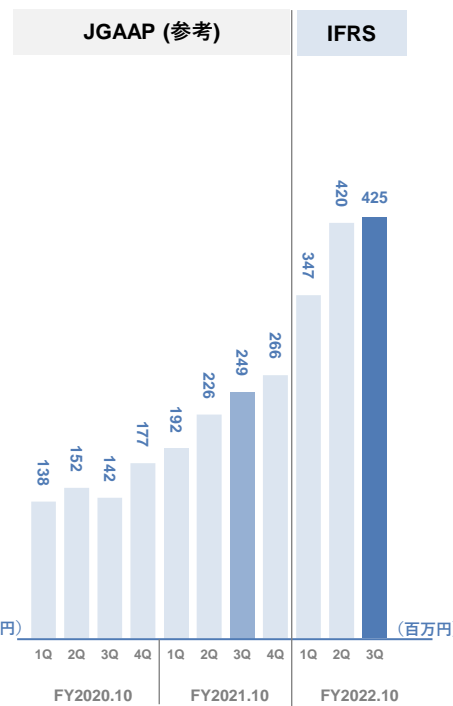
## 四半期推移 (参考)

- 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

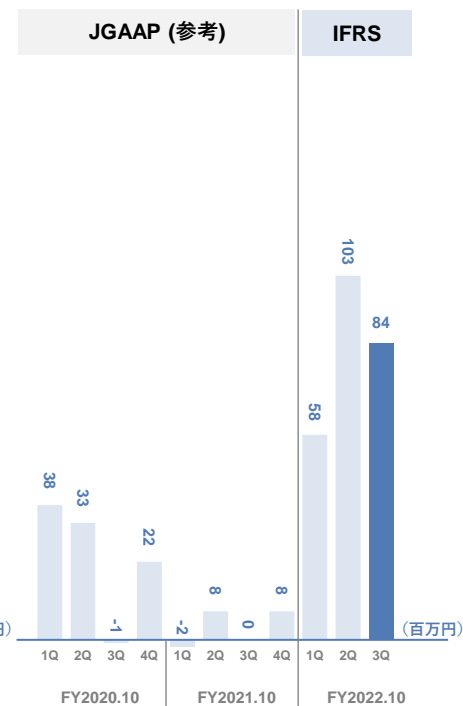
### 売上収益（売上高）



### 売上総利益



### 事業部利益



ITANDI

# 管理会社向けSaaS KPI推移

■ MRRはYoY+64%と高い成長率を維持。賃貸の繁忙期を終え賃貸市場全体の取引量が減少したものの、電子入居申込件数に連動したリカーリング収益（付帯サービス）がMRRを引き続き牽引

■ チャーンレートは直近12ヶ月平均0.34%と低水準で推移

■ 導入社数が1,300社を突破し、YoYでは+64%と大きく伸長

■ 粗利額も好調に推移し、YoYで+77%とMRRの伸びを上回る

## ITANDI BB+

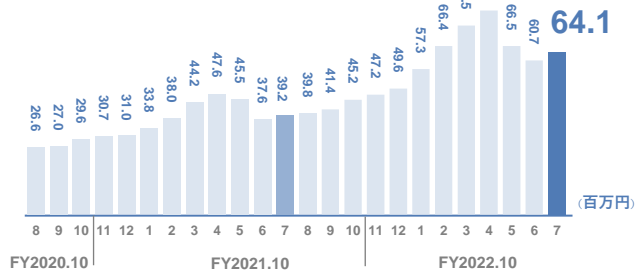


物確電話自動応答 24時間内見予約 電子入居申込 電子契約 更新退去Web管理 原状回復施工管理

### MRR

注1)

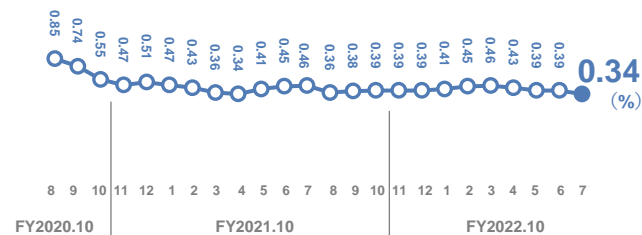
YoY  
**+64%**



### チャーンレート

注2)

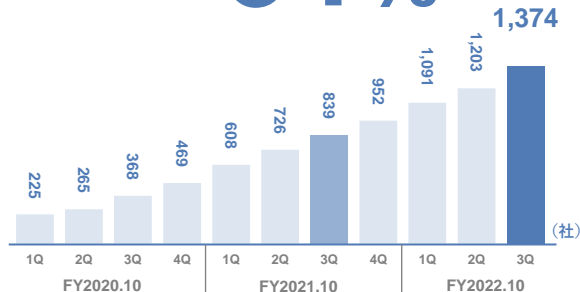
直近  
12ヶ月  
平均  
**0.34%**



### 導入社数

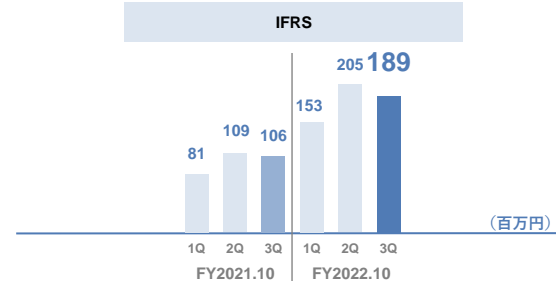
注3)

YoY  
**+64%**



### 売上総利益

YoY  
**+77%**

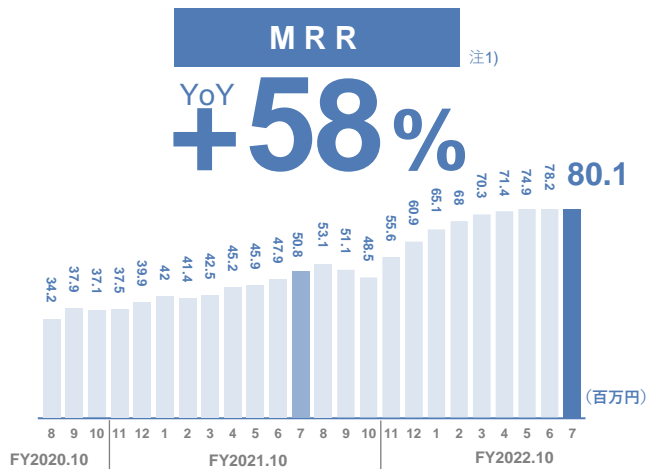


注1)SaaS月額利用料金、付帯サービス、プロダクト従量課金 注2)導入社数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出 注3)システムの運用を開始している管理会社社数

# ITANDI 仲介会社向けSaaS KPI推移

- MRRはYoY+58%と好調に推移。  
エンタープライズからSMBへも裾野を広げる戦略により、獲得企業が中小企業中心となりARPA注4)は減少傾向
- チャーンレートは直近12ヶ月平均0.90%と低水準で推移
- 導入社数は490社を超え拡大。  
セールス人員強化等によりYoY+93%と約2倍の伸長を継続
- 粗利額もYoY+64%と好調に推移

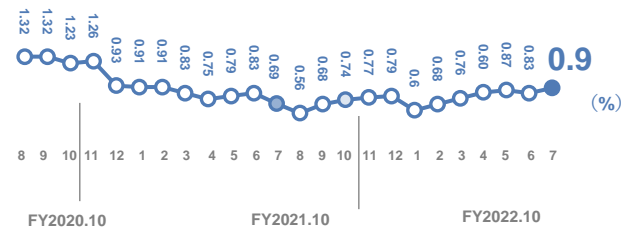
ITANDI BB+



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  
注4)ARPA= Average Revenue per Account: 一社当たりの平均売上高

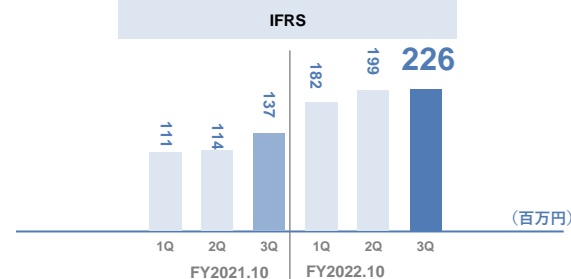
## チャーンレート 注2)

直近12ヶ月平均 **0.90%**



## 売上総利益

YoY **+64%**

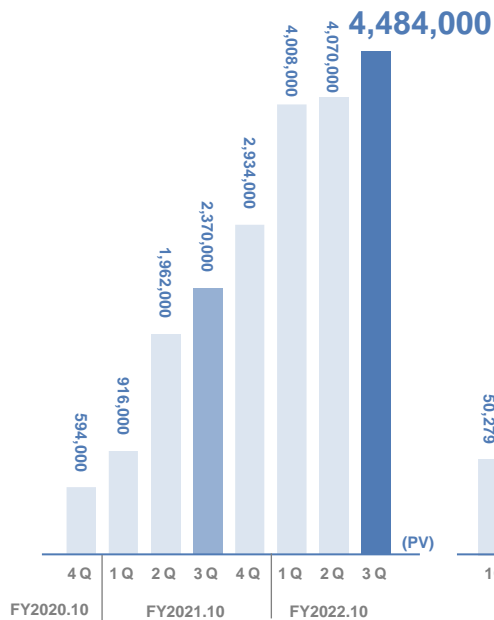


## ITANDI 重要指標

- 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、登録数、PV数が好調に推移し業界のインフラとしての影響力が拡大
- 電子入居申込はシェアNo.1の優位を活かし順調に顧客開拓が進んだことで、申込件数がYoYで大きく成長
- OHEYAGOは今期3Qより、KPIを掲載物件数からPV数へ変更。掲載物件数の増加および利用者の口コミ・認知度の向上により、PV数が大きく伸長

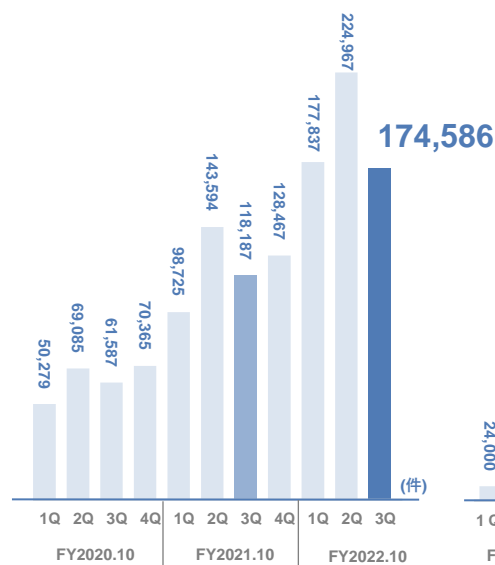
### ITANDI BB月間 PV数

注1,3)

YoY  
**+89%**

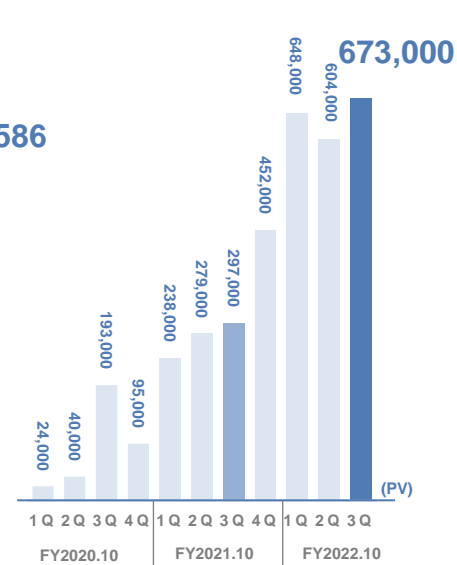
### 電子入居申込数

注2)

YoY  
**+48%**

### OHEYAGO PV数

注1,3)

YoY  
**+127%**

注1)百の位で切り捨て 注2)FY2021.10 3Q以前に公表した資料では一部集計が異なっております。正しくはFY2021.10 通期以降に公表した数値を参照  
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 page, featuring a subtle geometric pattern of overlapping triangles and squares in various shades of blue.

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

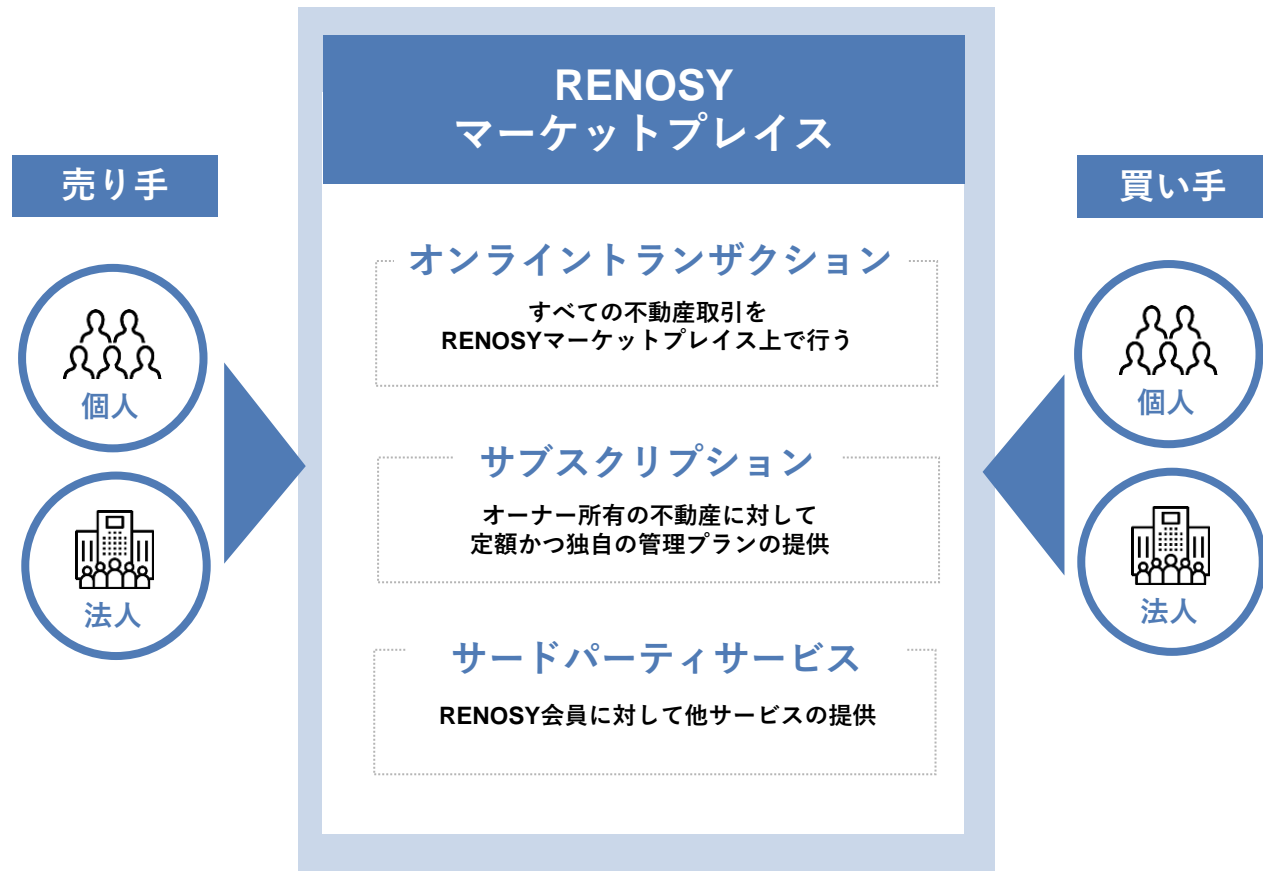
RENOSYマーケットプレイス上で、投資する、売る、貸す、借りる等の需給マッチングだけでなく、自社でセールスを抱え全ての不動産取引を行う

### ■ サブスクリプション

不動産を所有するオーナー様向けプロパティマネジメントとして、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の特徴

(RENOSYが顧客に選ばれている理由)

- 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



## 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)

AI査定システム、会員向けマイページ、オーナーアプリなどのプロダクト開発により、利便性、生産性を向上



## Usability (ユーザビリティ)

メディアから商談、契約、購入後の管理までオンラインで完結し、利便性の高い一気通貫のサービス提供



## One-stop (ワンストップ)

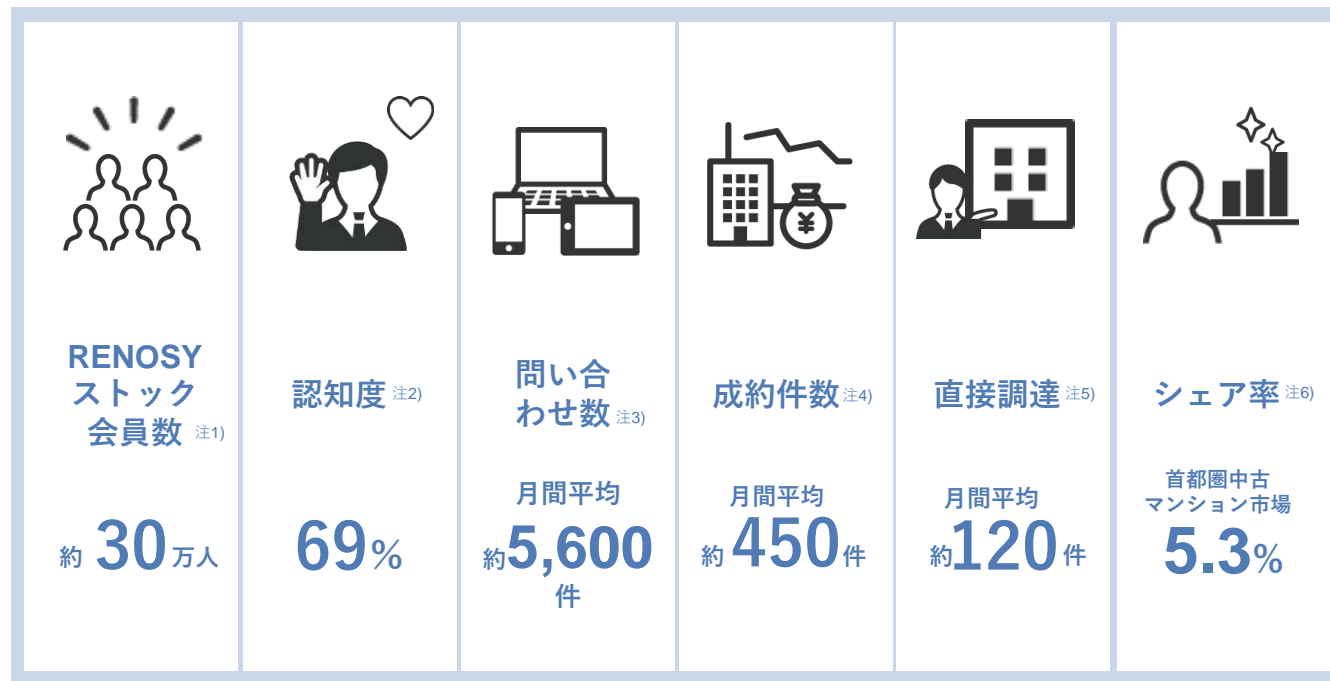
新築、中古マンション、一棟、新築、中古アパート海外不動産、小口化等幅広い商品を提供

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 (2022年3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(パートナーズの仲介件数と直接調達物件の件数含む)、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 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

	FY2019.10	FY2022.10 3Q	将来
RENOSYストック 会員数 <small>注1)</small>	約4万人	約 <b>30</b> 万人(7.5倍)	今後も高い 成長スピード を目指す
認知度 <small>注2)</small>	約27%	約 <b>69%</b> (2.6倍)	
問い合わせ数 <small>注3)</small>	月間平均 約2,100件	月間平均 約 <b>5,600</b> 件(2.7倍)	
成約件数 <small>注4)</small>	月間平均 約200件	月間平均 約 <b>450</b> 件(2.3倍)	
直接調達 <small>注5)</small> (売却成約件数)	月間平均 約1件	月間平均 約 <b>120</b> 件(120倍)	
シェア率 <small>注6)</small> (首都圏中古 マンション市場)	2.6%	<b>5.3%</b> (2倍)	

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(パートナーズの仲介件数と直接調達物件の件数含む)、実需の月間成約件数平均 注5)パートナーズの仲介件数と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 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 RENOSY会員の TAM

- RENOSY会員のターゲットは大きく2つ
- 金融機関からの借入可能な給与所得者（年収500万円以上）は、全給与所得者6,500万人のうち、約3分の1の1,580万人
- 1,580万人のうち、メインのターゲットは年収1,000万人の240万人
- 金融資産が5,000万円以上の富裕層は、合計474.5万世帯

## RENOSY会員のターゲット層

### 金融機関の借入可能な 給与所得者<sup>注1)</sup>



### 金融資産5,000万円以上の 富裕層<sup>注2)</sup>



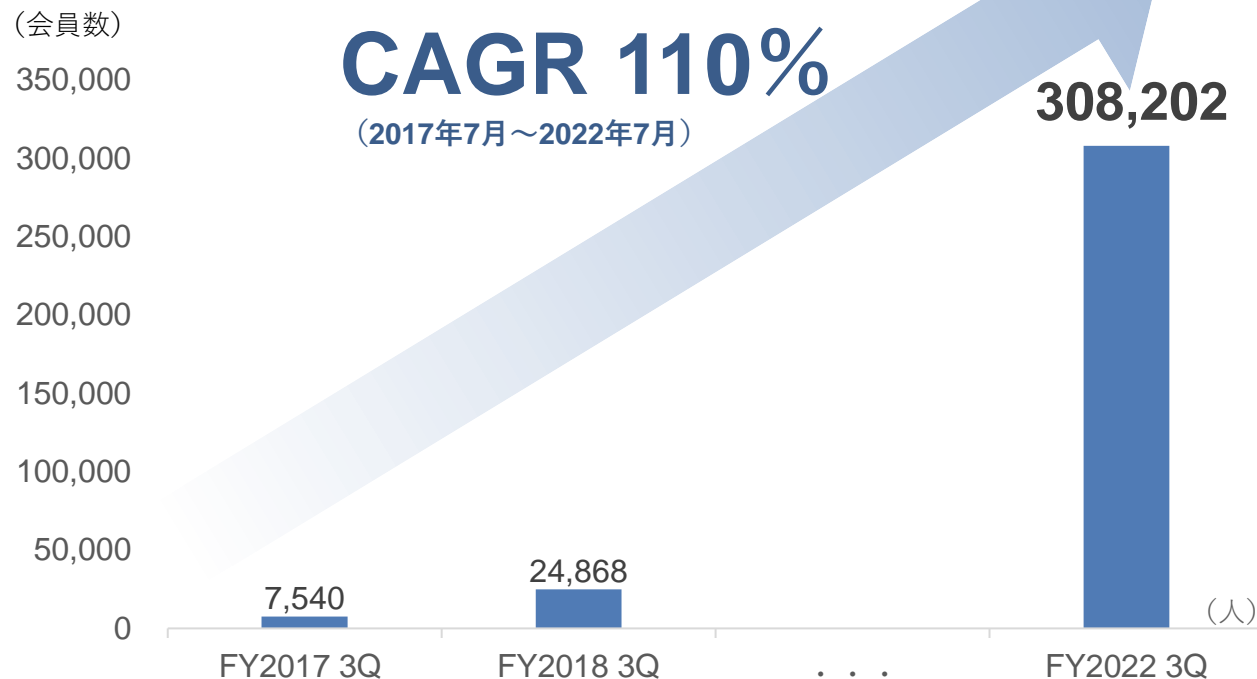
注1) 出典：国税庁 民間給与実態統計調査結果 令和2年度データを当社にて集計

注2) 出典：野村総合研究所リサーチ 2019年の日本における純金融資産保有額別世帯数と資産規模 2020年12月21日付データ

## RENOSYマーケットプレイス 優良顧客基盤の拡大

- RENOSY会員は30万人を突破し、高属性の会員が年々積み上がる
- シェア拡大やマーケティング施策等による認知度拡大で、CAGRは5年間で110%

高属性の会員が積み上がり  
高い年平均成長率を実現



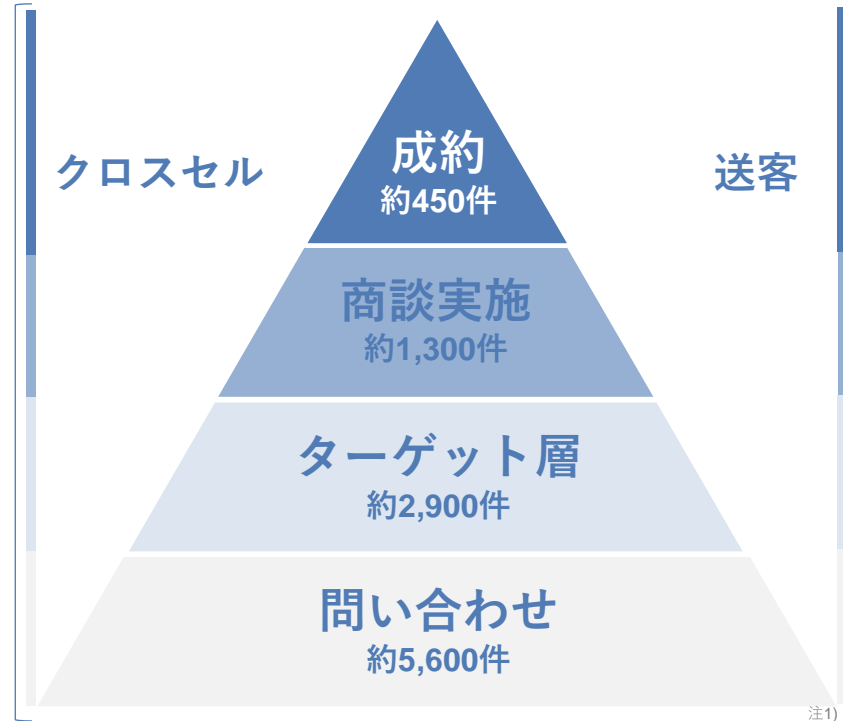
## RENOSYマーケットプレイス 収益力強化

- 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
- 商品ラインア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



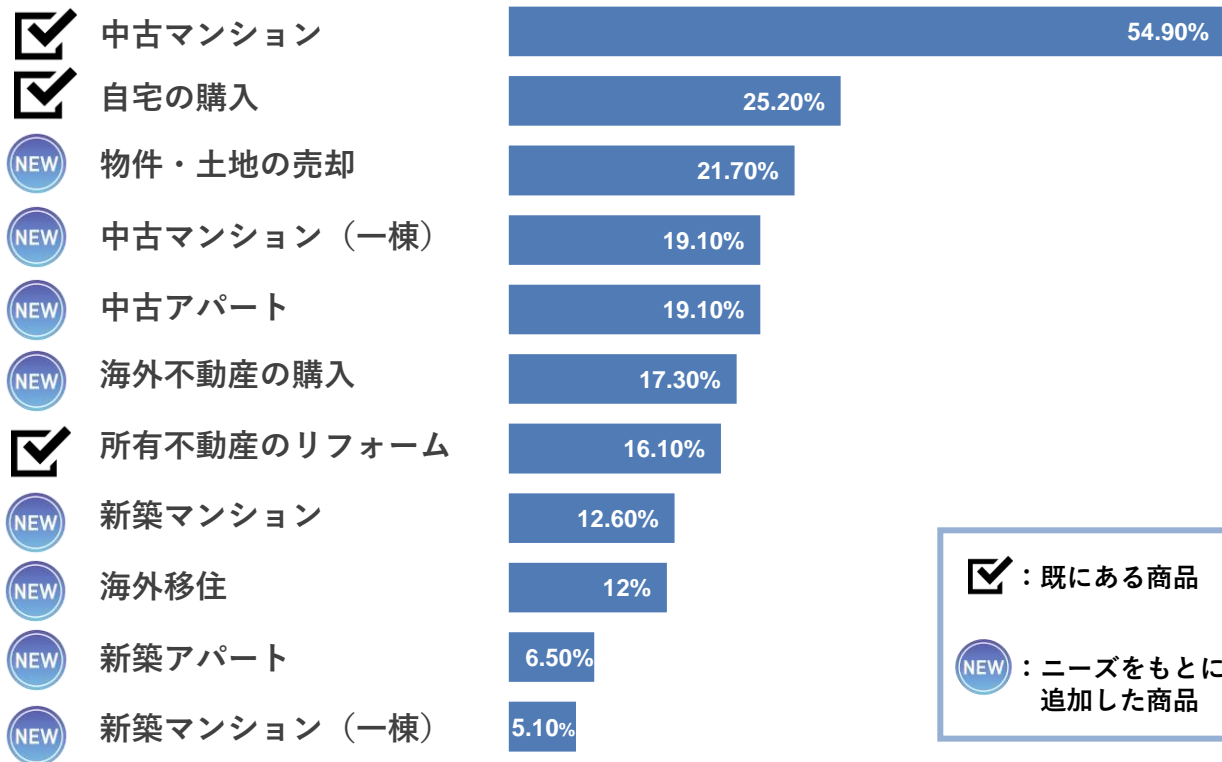
**RENOSY**  
サードパーティ  
サービス

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

# RENOSYマーケットプレイス 顧客ニーズに応じた 商品ラインアップ拡充

- RENOSYのオーナーに対して行ったアンケートで、顧客ニーズを把握
- 顧客ニーズを商品ラインアップに加えることで、CPOを最適化し、顧客のLTVが向上することでユニットエコノミクスが最大化

## アンケート結果による顧客ニーズに対する 商品ラインアップ対応状況<sup>注1)</sup>



注1) 2022年6月24日～2022年7月2日 RENOSY会員6,544人を対象に「サービス拡充に関するアンケート」を実施し、有効回答総数492件より集計

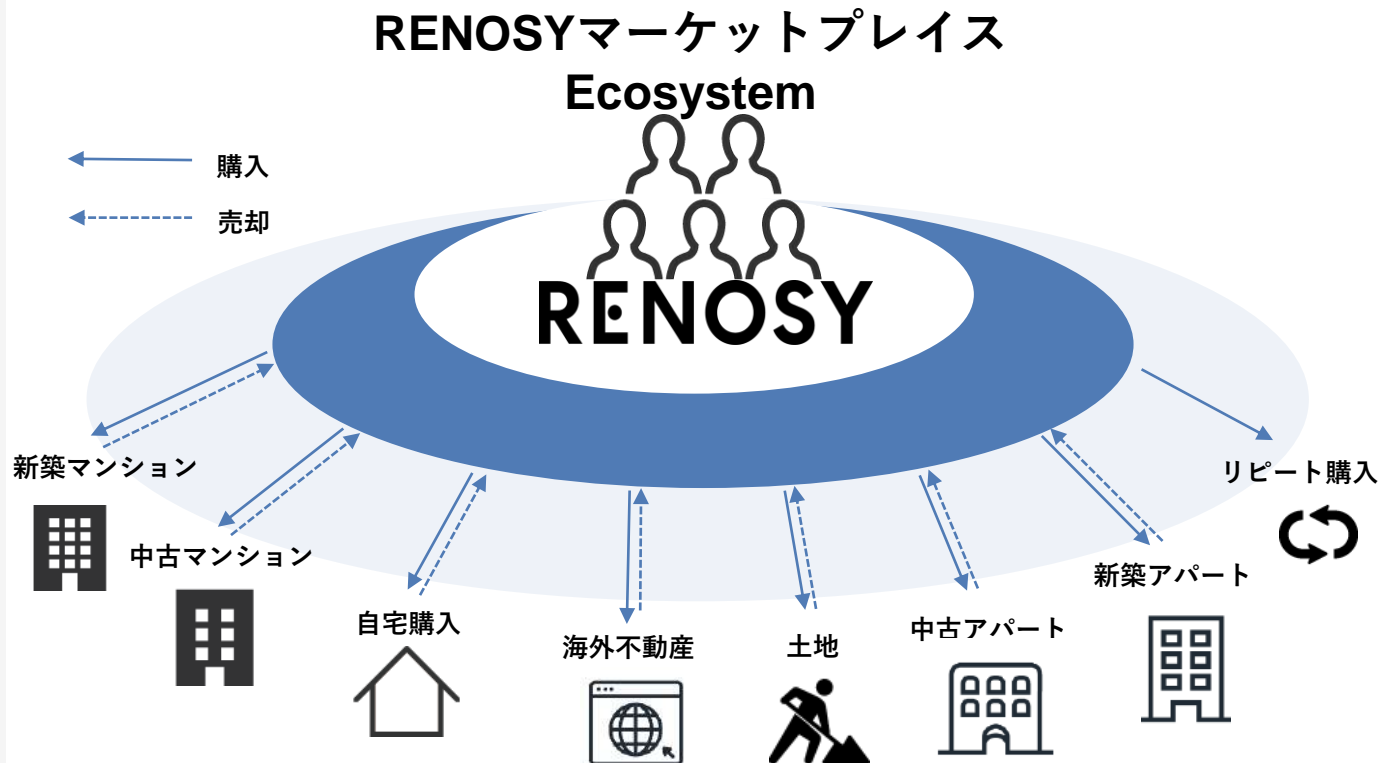


RENOSYマーケットプレイス

# RENOSY エコシステムの構築

- RENOSYマーケットプレイス上で、RENOSY会員の顧客資産が積み上がることで、売り手（売却）と買い手（購入）のエコシステムを構築
- 顧客のニーズに応えた商品ラインアップを増やすことで、アップセル、クロスセルでの購入が増え、LTVが最大化

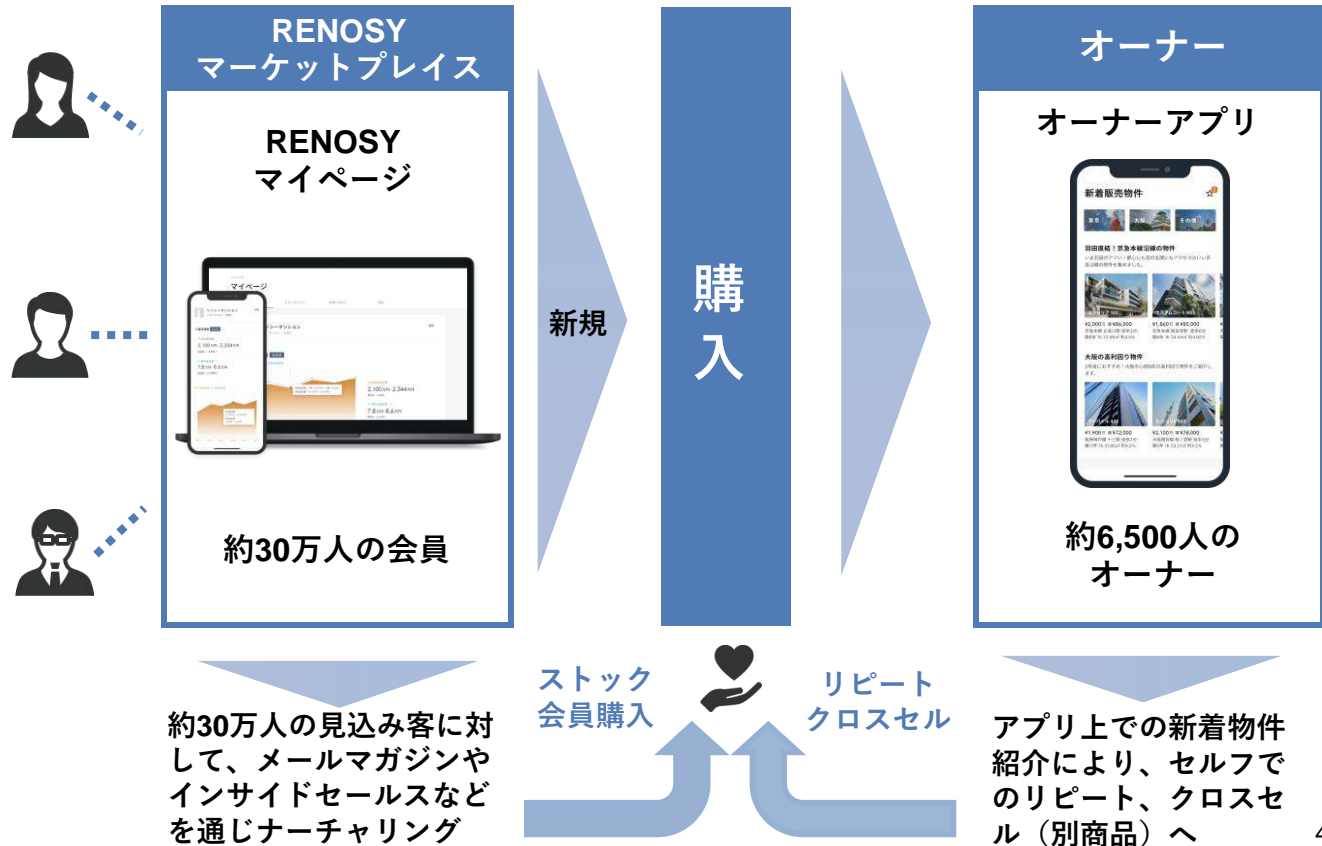
## RENOSYを基盤に購入/売却のエコシステムを構築 さらに商品ラインアップ拡充によりLTVが最大化



## RENOSYマーケットプレイス 顧客と繋がり続ける プロダクト群

- RENOSYのマイページやオーナーアプリ等のプロダクトにより、長期において顧客と繋がり続けることができ、ストック会員による購入やオーナーのリピート購入を実現

## オーナーアプリやマイページのプロダクトにより、 獲得顧客と長期の関係性を構築



## RENOSYマーケットプレイス 高い顧客満足度

- 物件購入後利用いただくオーナーアプリの月間アクティブユーザー（MAU）率は80%以上と高いアクティブ率を誇る
- オーナーアプリ上では新着物件が表示され、追加物件の購入が可能。セールス不要でリピート率の向上へ
- 高い顧客満足度を背景に投資不動産取得オーナーのチャーンレートは0.78%

## RENOSYの高い顧客エンゲージメント

オーナーアプリMAU率 約80%

確定申告機能など含め、豊富な機能により、オーナーから高評価

OWNR by RENOSY



オーナー約6,500人

チャーンレート 0.78%

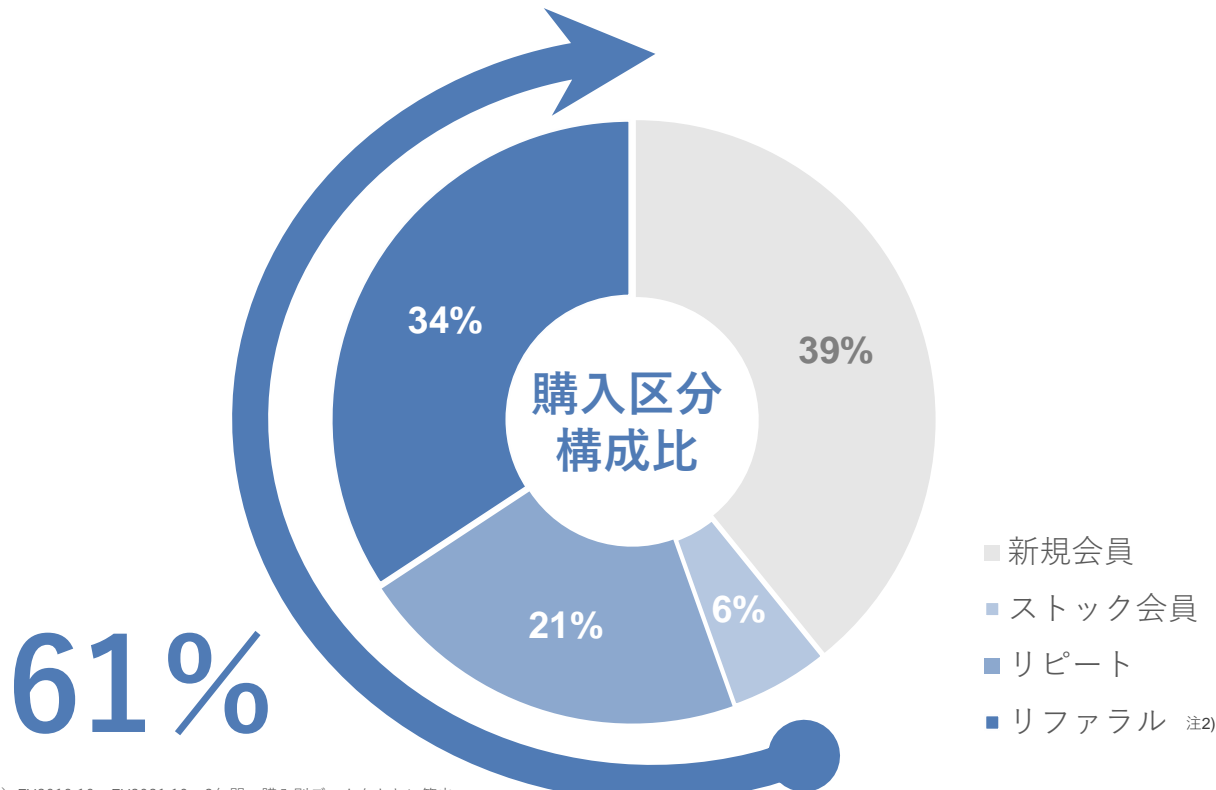
チャーンレート  
0.78%

サブスクリプション契約件数  
約13,000戸

## RENOSYマーケットプレイス 顧客資産活用による ストックビジネス

- 累積しているRENOSY会員の顧客資産活用により、リピート購入等を含めたストック比率は約6割

プロダクト活用により**強固な顧客資産**が築かれ、  
売上高に占める**ストック比率は約6割**<sup>注1)</sup>

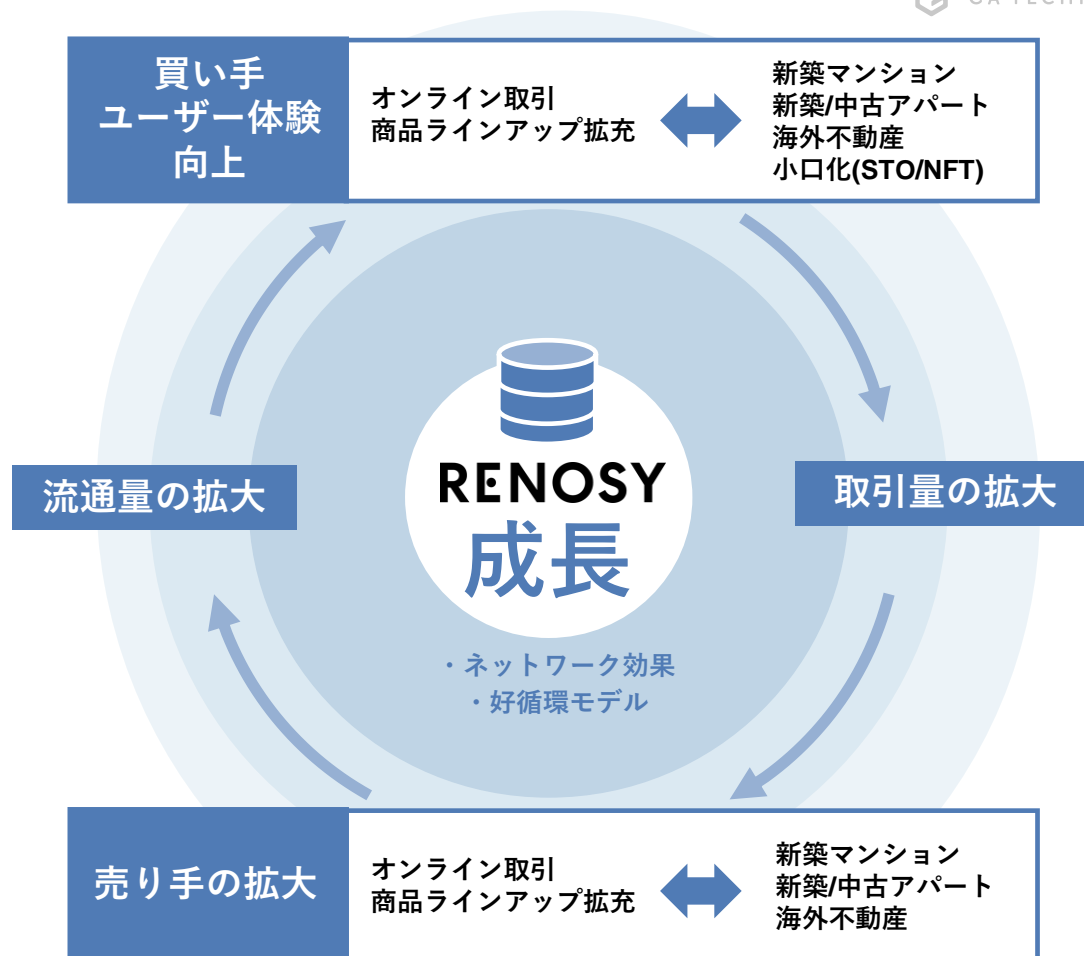


注1) FY2019.10～FY2021.10の3年間の購入別データをもとに算出

注2) 購入区分定義 ストック会員：過去会員になったが、未購入だった会員からの新規購入 リピート：一度購入した顧客が購入 リファラル：顧客からの口コミ等で購入  
新規会員：新規問い合わせ後、3か月以内の購入

# 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

- 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
- 新規で新築コンパクトマンションや新築・中古アパート等の取り扱いを開始し、マーケットプレイスを強化
- 今後はさらなる商品ラインアップの拡充をファーストパーティのみならずサードパーティにも拡大することを目指す
- それらのネットワーク効果により、買い手、売り手の増加につながり、好循環な収益モデルを構築



# 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

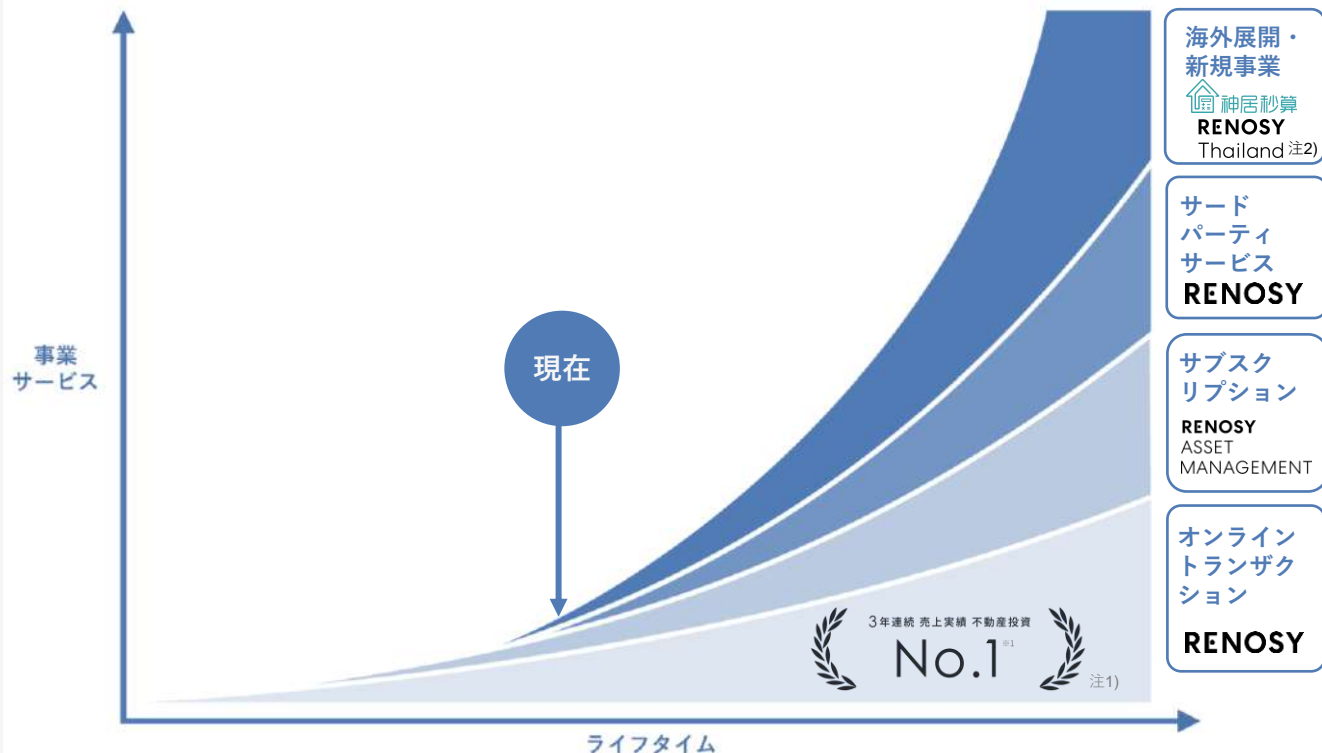
注2)株式会社東京カンテイ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」(2021年1月)、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向(首都圏)」(2021年5月)、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、投資用不動産会社上位10社の業績を参考に推計

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)

- 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(2022年3月調べ)  
注2) 2022年5月1日より「株式会社ディアライフ」から社名変更

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

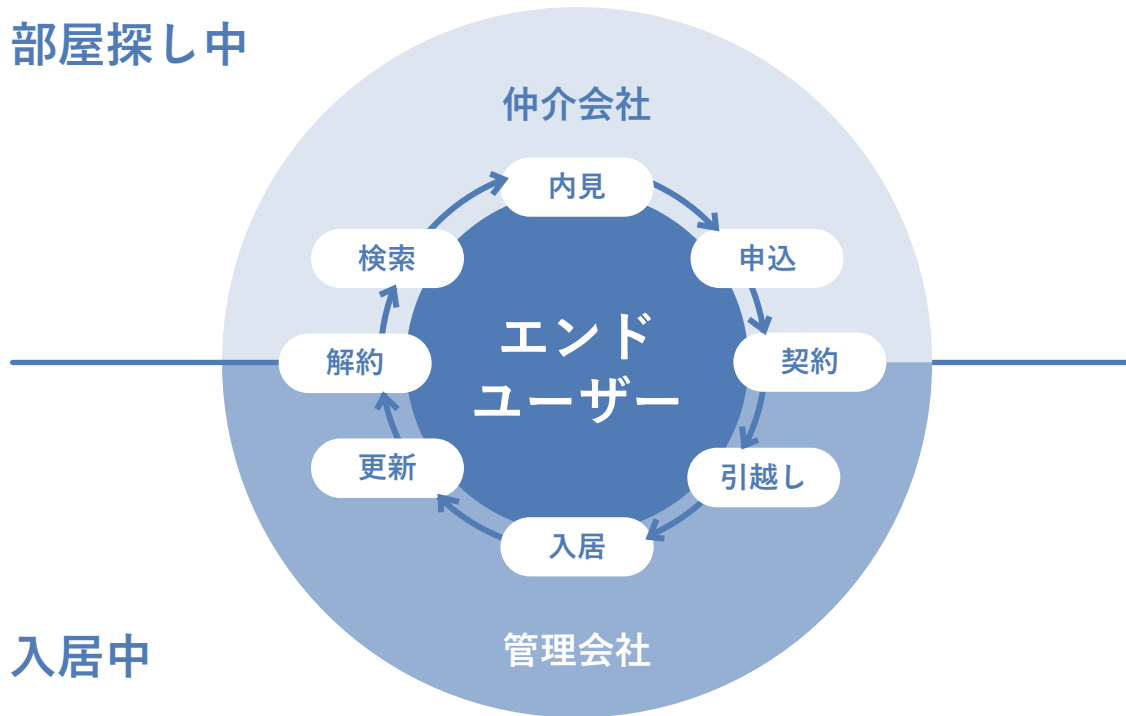
**ITANDI**



- 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目指す
- 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目指す

# 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<sup>注1)</sup>で、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<sup>注2)</sup>が60歳以上で、離職率は8.1%と、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・マーケットプレイ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



ネット不動産  
賃貸サービス

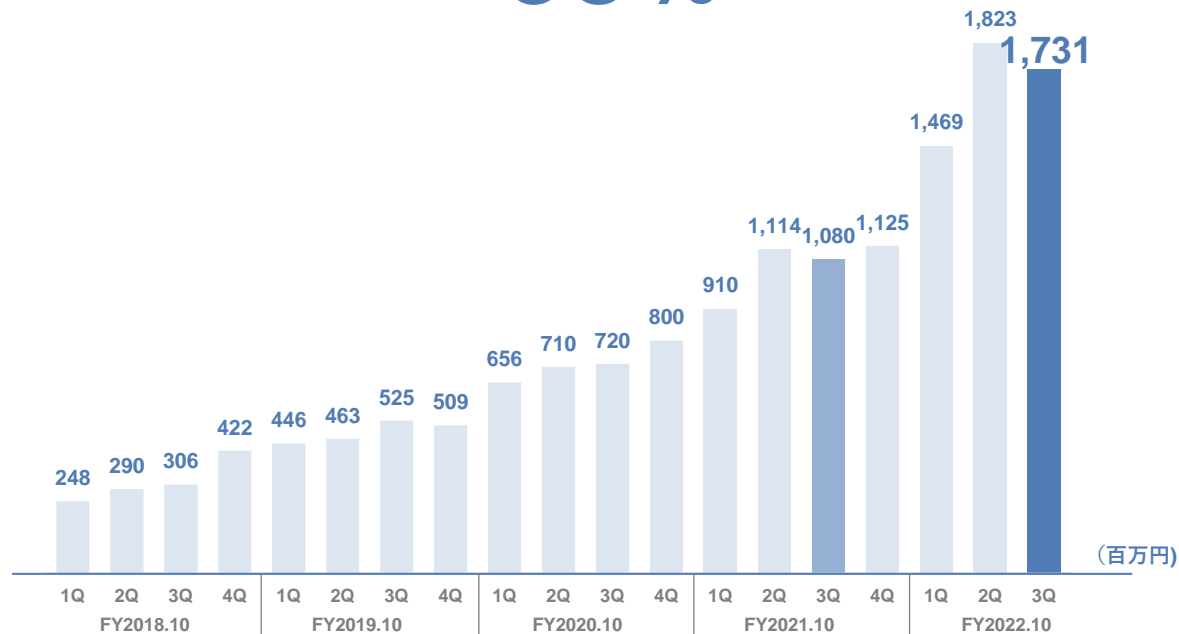
ITANDI

## 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+60%を達成

ARR 成長

注1,2)

YoY  
**+60%**

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7月時点と2022年7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
- サービスラインアップの拡充

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  
アップの拡充

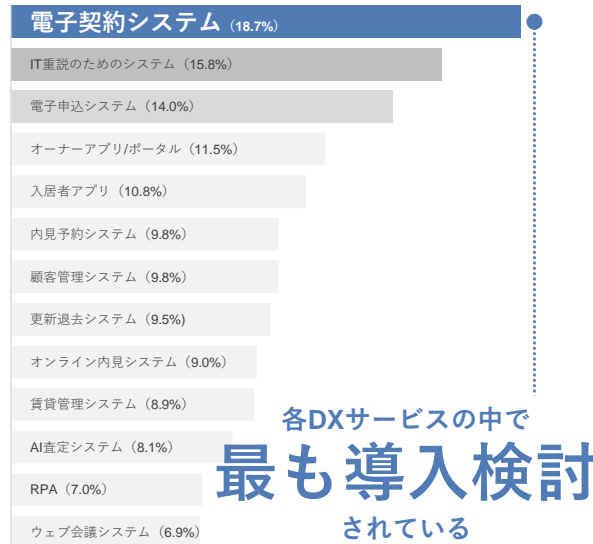
ITANDI

## 電子契約解禁によるDXツール導入の機運

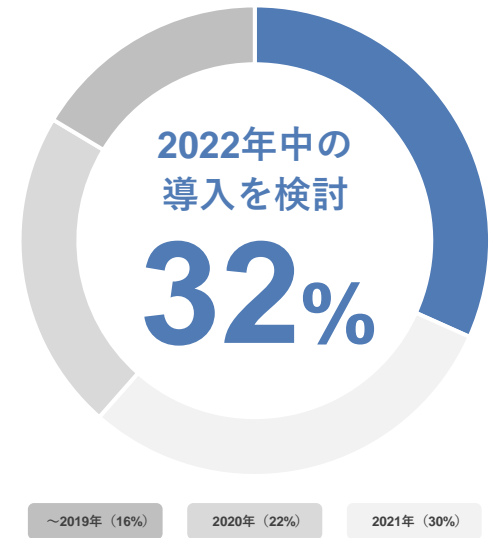
- 2021年改正の宅建業法が2022年5月に施行となったことを受け、電子契約サービスへの需要が急拡大
- 電子契約システムの導入検討を皮切りに、これまでDXが進んでこなかったSMB領域においても各種デジタルツールの導入意向が加速
- 電子契約システムのトップシェアを獲得することで、シームレスなデータ連携が可能なイタナジプロダクト全体へのクロスセルを狙う

# 改正宅建業法の施行により、ニーズがさらに顕在化 電子契約システムの早期導入の意向が強まる

### 導入検討中のDXサービス 注1)



### 電子契約システムの導入時期 注2)



注1,2) 出典：ITANDI株式会社、WealthPark株式会社、株式会社スペースリースマサテ株式会社、SUMAVE、全国賃貸住宅新聞による合同アンケート「不動産業界のDX推進状況調査(2022/08)」

【実施期間】2022年6月16日～7月7日、【回答数】766名、【調査対象】不動産管理会社/不動産仲介会社を中心とした不動産関連事業者、【実施方法】インターネットによる調査

注1) n=766、注2) n=104

## ITANDI 電子契約サービスの 契約数拡大

■電子契約くんは、2021年12月の  
拡販以降、2022年7月までに契約社  
数が350社を突破

■今秋をめどに、管理会社最大手の  
大東建託グループが導入予定

# 拡販の本格化から約半年で350社以上が契約



ITANDI BB+  
電子契約くん

契約  
社数

約 **350** 社

拡販スタート

2021年12月

初期費用/月額利用料  
無料キャンペーン実施


2022年7月

契約  
企業例

管理戸数ランキング1位<sup>注1)</sup>

 **大東建託グループ**  
PURSUING EFFECTIVE USE OF LAND

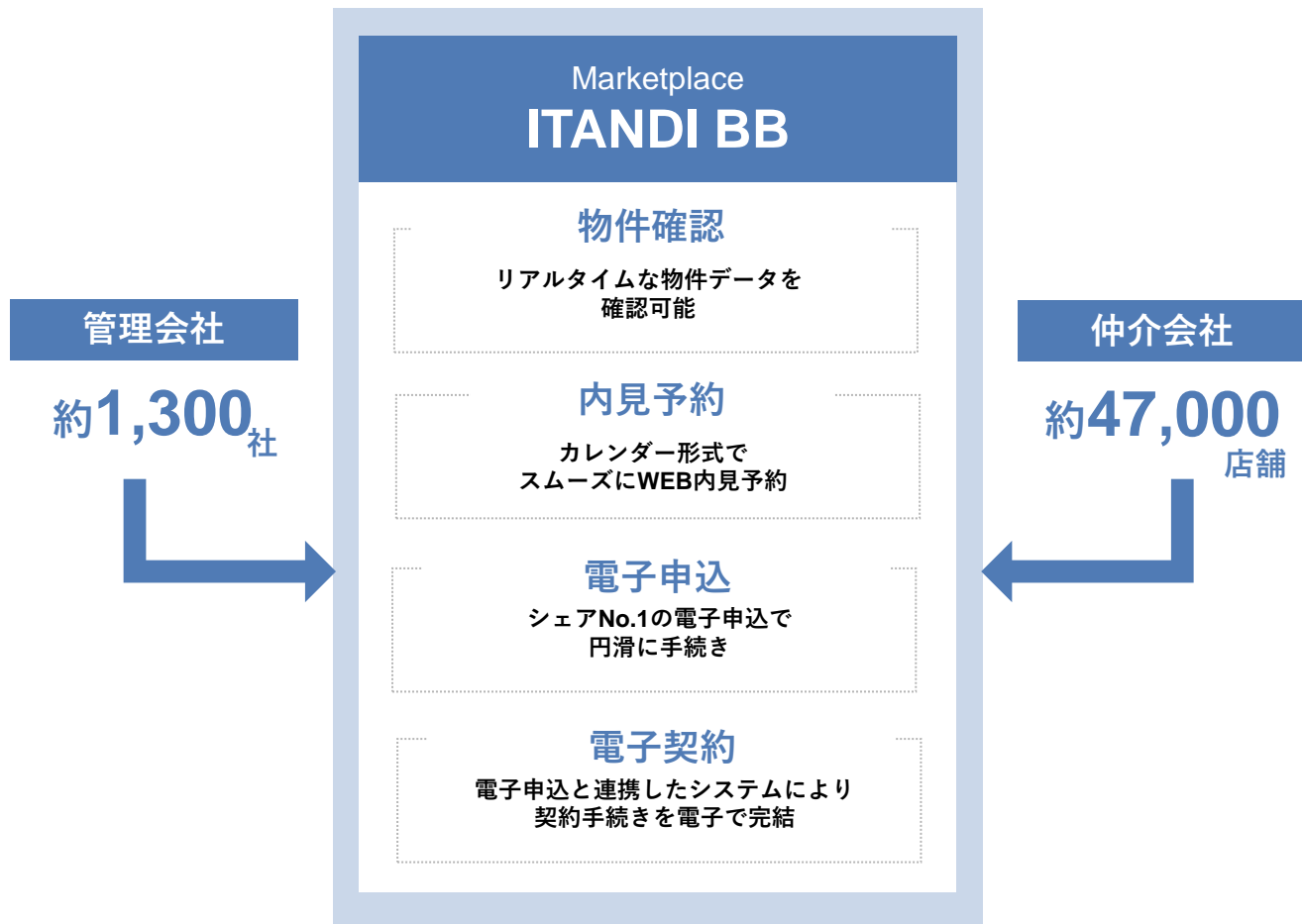
“しあわせ「感」理”  
あなぶきハウジングサービス

 エステムプランニング

他

## ITANDI 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





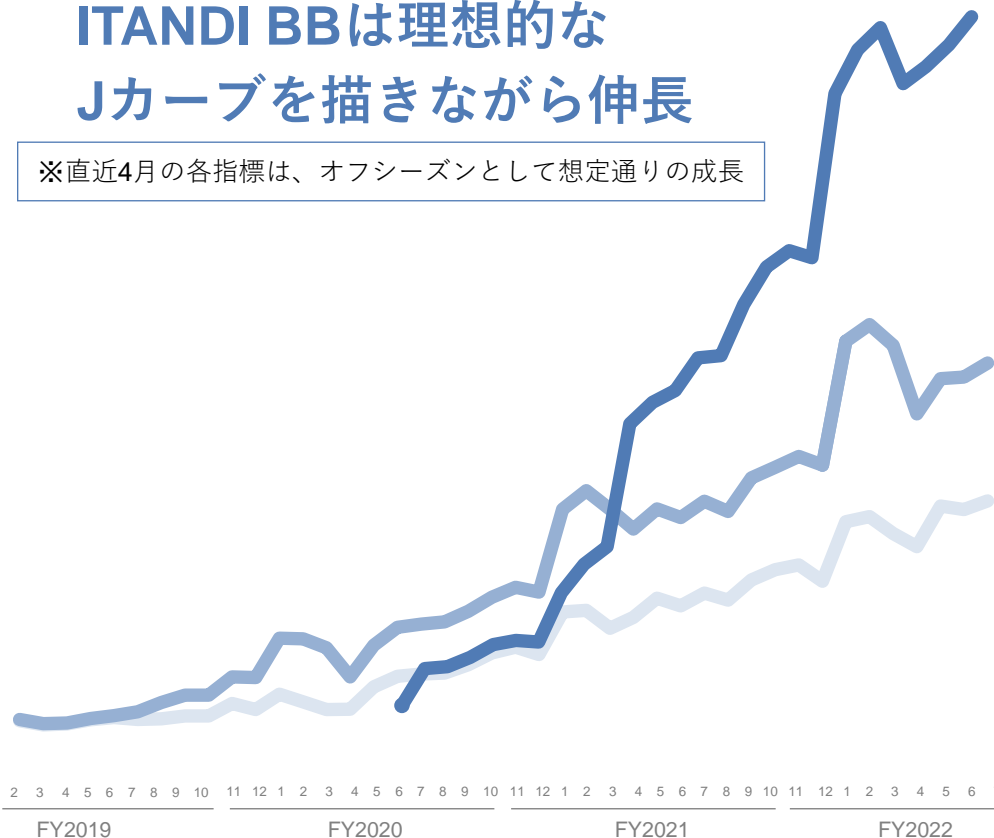
ITANDI

# 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
- 2022年5月の改正宅建業法施行後は、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

※直近4月の各指標は、オフシーズンとして想定通りの成長



**440**万PV/月  
ITANDI BB

**11**万内見予約/月

ITANDI BB+  
内見予約くん

**6**万電子申込/月

ITANDI BB+  
申込受付くん

## ITANDI サービスライン アップ拡充

- 賃貸不動産会社向けサービスラインアップを拡充。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

問い合わせ・来店



ITANDI BB+  
Nomad cloud

物件確認



ITANDI BB+  
ぶっかくん

Web  
内見予約



ITANDI BB+  
内見予約くん

Web  
入居申込



ITANDI BB+  
申込受付くん

電子契約



ITANDI BB+  
電子契約くん

Web  
更新退去



ITANDI BB+  
更新退去くん

Web  
施工管理



ITANDI BB+  
内装工事くん

# ITANDI BB+

## 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 オヘヤゴー

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 シェアおよび 顧客満足度の実績

- 申込受付くんは、昨年に引き続き電子入居申込サービスとして利用数No.1を獲得
- ノマドクラウドは、利便性に加え、特に売上貢献に対する満足度においてNo.1の評価を受けており、競合製品との差別化に繋がっている
- ITANDI BBは、仲介会社が管理会社に導入してほしい業者間流通サイトNo.1として、競合製品を大きく引き離す高い顧客満足度を誇る

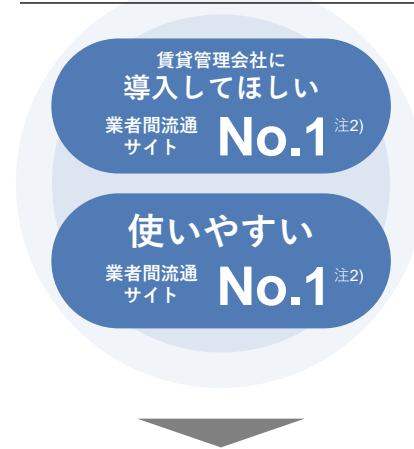
### 管理会社向け 電子入居申込サービス



### 仲介会社向け 業務効率化サービス



### 業者間流通サイト



# ITANDI BB

注1) [調査期間] 2021年4月1日～2022年3月31日 [調査委託先] TPC マーケットリサーチ株式会社

注2) [調査実施機関] 株式会社工業市場研究所 [調査期間] 2022年2月21日～4月8日

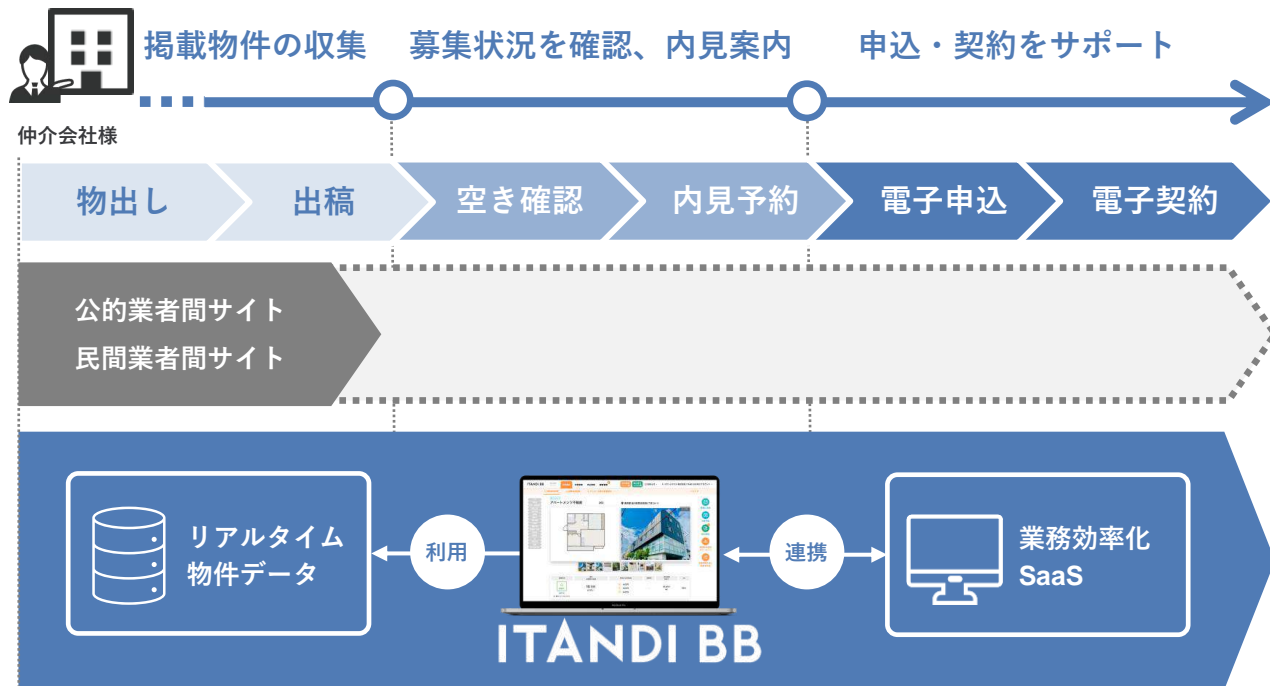
[調査対象] 各都道府県の県庁所在地及び政令指定都市を中心に、宅地建物取引士名簿に掲載されている不動産事業者（株式会社）で顧客管理システムを採用している会社

[調査方法] 電話によるヒアリング調査 + FAXアンケート [ヒアリング件数] 荷電数2,900、アンケート送付数426 [有効回答数] 145件（※賃貸仲介向けCRMシステム導入会社）

[分析] 有効回答数が多かった4システムで比較

- 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 ITANDI BB+(SaaS) 成長戦略

- ITANDI BBの47,000店舗、  
440万PV /月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



**47,000** 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



ITANDI BB+  
内装工事くん

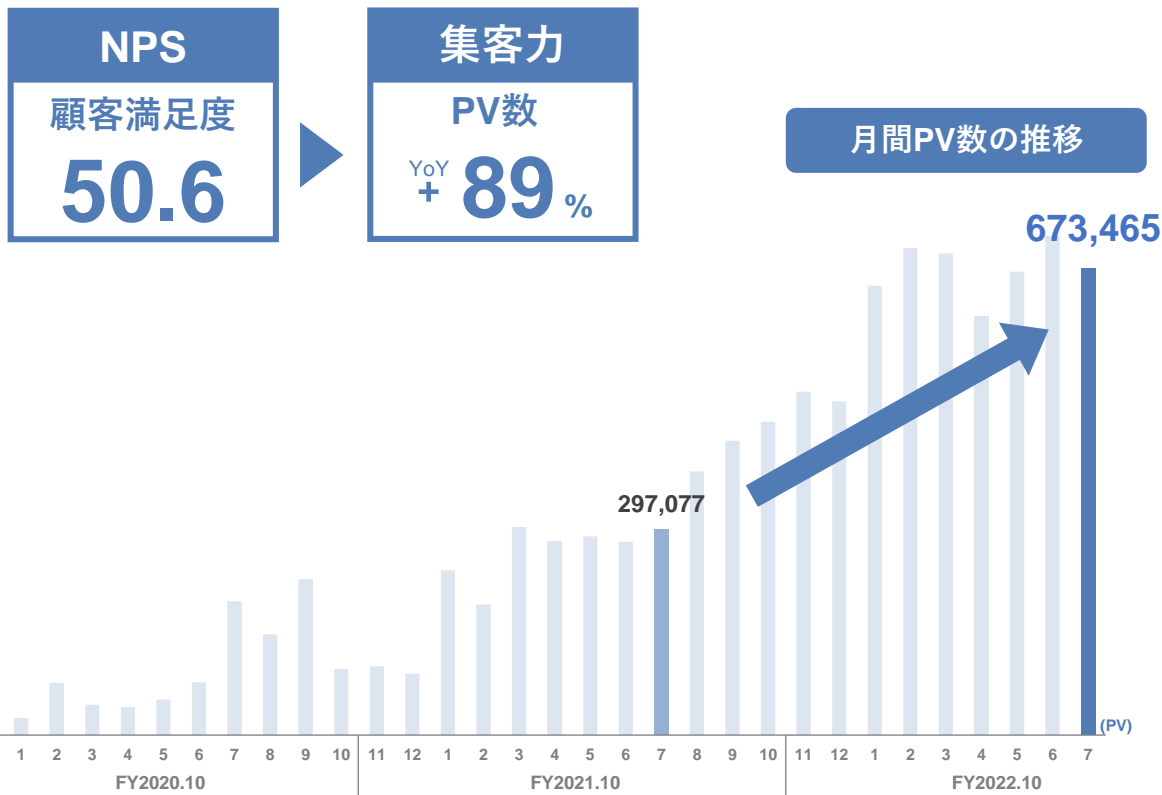
# ITANDI OHEYAGO 成長戦略

- 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<sup>注1)</sup> 50.6を獲得（他社不動産情報サイトの平均はマイナス36.7<sup>注2)</sup>）
- 引っ越しシーズンを過ぎた5～7月においても繁忙期と同水準のPV数を獲得、YoY+89%と高い成長スピードを維持
- 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、対象期間：2021/05/01 - 2022/04/30

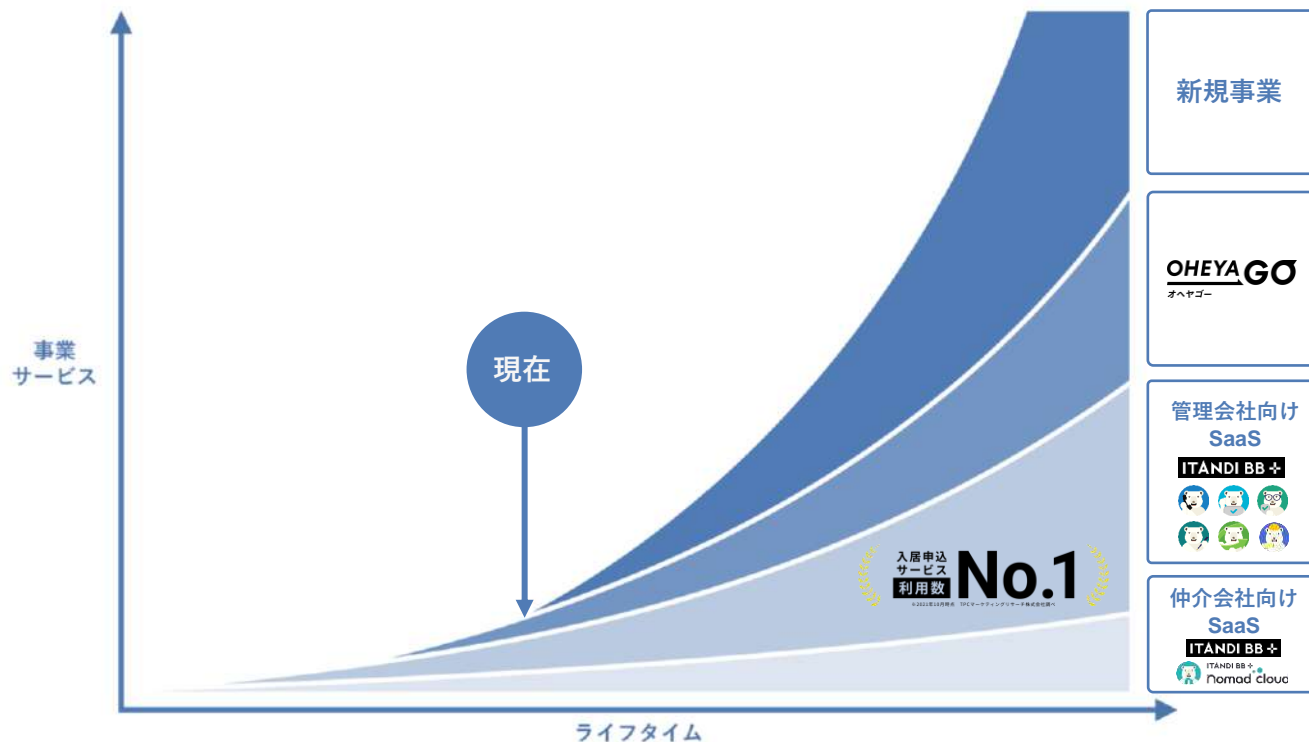
注2) NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社「NPS<sup>®</sup>ベンチマーク調査 2019【不動産情報サイト】」を参照

## 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







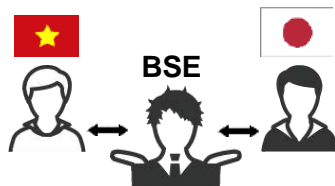
## その他重要戦略

## その他重要戦略 優秀な人材の採用 施策の強化

- 優秀な人材を確保するため、特色ある独自の施策を実施

# 成長の源泉である人材採用の独自施策

## ベトナム オフショア開発



高度IT人材を多数抱えているベトナムで、オフショア開発を実施。ベトナム人のブリッジSEを自社内で育成し、コミュニケーションロスを軽減。コストとスピード面でのメリットを享受

## 新卒エンジニア内定者向け ブートキャンプ



新卒でエンジニアに内定した学生向けに入社前の8~12ヶ月間、プログラミング等の技術研修を実施。現場で必要とされるWEBアプリ開発など入社後即戦力となるエンジニアを自前で養成

## リファラル& 顧客リクルーティング



リファラル採用の強化により915名中、約3割の251名がリファラル入社。また、事業や成長性などに魅力を感じた顧客の入社が累計100名を超えるなど、特色ある独自の採用ルートで優秀な人材を獲得

## 5月にディアライフ社が RENOSY (Thailand)<sup>注1</sup>としてグループジョイン

- 2022年5月にM&Aを発表したタイのディアライフ社が、5月にRENOSY (Thailand) としてGAグループに参画
- RENOSYにおいてタイの賃貸物件の取り扱いをスタート
- 中国に続いて、タイとグローバル拠点を徐々に拡大

RENOSY  
Thailand



RENOSY上でタイの賃貸物件の取り扱いがスタート  
中華圏の神居秒算に次いで、グローバル化が加速



dearlife by RENOSY

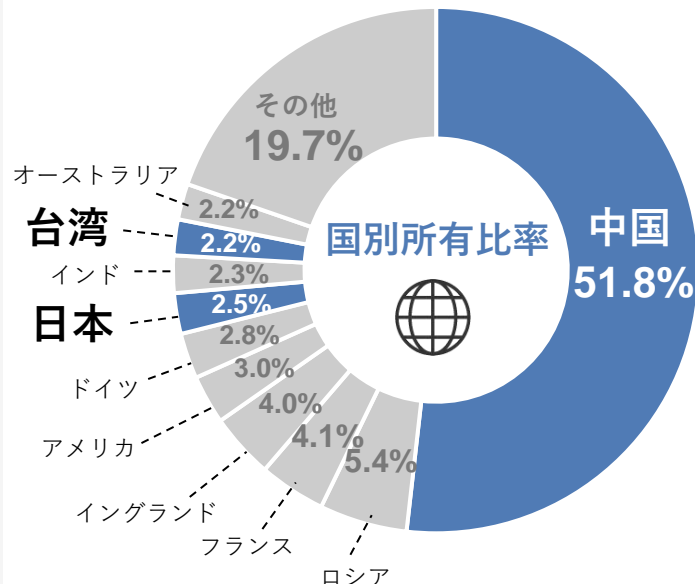
注1)当社は2021年11月にDear Life Corporation Ltd. (以下、Dear Life社) および親会社であるDLホールディングス株式会社との経営統合を発表し、2022年3月11日にRENOSY (Thailand) を新設。2022年5月1日、Dear Life社の事業をRENOSY (Thailand)に譲渡。ブランドも統合し「dearlife by RENOSY」としてサービス提供を開始。

## その他重要戦略 海外戦略

- 海外戦略としてタイにて投資不動産の取り扱いを始動
- タイの外国人によるコンドミニアム取得のうち約半分が中国人と圧倒的シェア。日本人の取得も上位10位にランクイン
- 神居秒算で中華圏、RENOSYで日本人と既に多くの買い手を獲得
- 日本において、RENOSY会員にアンケートを取ったところ、38.6%の方が「検討したい」と回答し、うち年収1,000万円以上の方は45.7%が「海外への投資を検討・既に投資」との回答結果<sup>注1)</sup>があり、海外不動産取得のニーズは高い

## RENOSY (Thailand) グループジョインにより タイの投資用不動産の取り扱いを始動

タイにおけるコンドミニアム  
国別所有比率<sup>注2)</sup>



国別所有率は中国人が51.8%と  
約半分を占める

タイの投資用不動産の  
取り扱いをスタート



# RENOSY Thailand

中華圏、日本人の  
買い手を既に獲得



神居秒算

月間1,000件の  
→ 問い合わせ

# RENOSY

月間5,600件の  
→ 問い合わせ

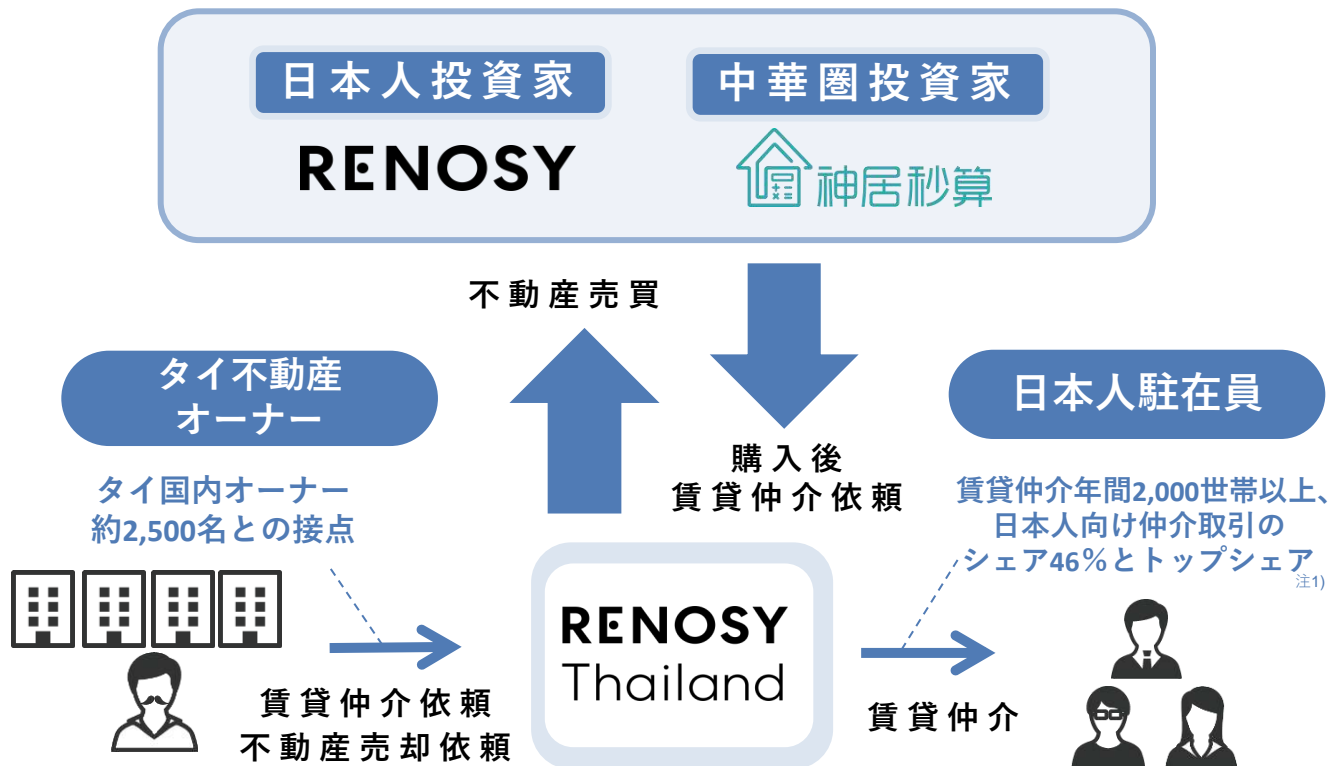
## その他重要戦略 海外戦略

- RENOSY (Thailand) の年間の賃貸不動産仲介取り扱い件数が約2000世帯とタイ国内でトップ<sup>注1)</sup>シェア
- タイの在留邦人の数<sup>注2)</sup>は10年前の2012年の約55,000人と比較し、2021年には82,000人と増加し続けている
- その邦人向けの賃貸仲介においてトップシェアを誇り、タイ国内のオーナー約2500名との接点を持つ
- 不動産オーナーとの接点を活かして、タイの投資用不動産を調達。既に関手を集めているRENOSYや神居秒算で販売し、販売後は強固な顧客基盤を活かして賃貸物件の仲介が可能

注1) 出典：タイ商務省の登記簿データをもとに当社作成。2021年度のバンコクで日本人向け賃貸仲介を行う主要10社のうちのシェア

注2) 外務省「海外在留邦人数調査統計(2021)」

## RENOSY (Thailand) の強固な顧客・不動産オーナー接点を生かし、投資不動産の調達、購入後の入居付に高いアドバンテージ



# Appendix

# FY2022.10 通期連結業績予想

## 連結

(百万円)

	FY2021.10 (IFRS) ①	FY2022.10 期初計画 (IFRS) ②	FY2022.10 2Q 業績修正後	FY2022.10 3Q 業績修正後 (IFRS) ③	業績修正後 前期比 増減率 (③/①-1) 注1)	業績修正後 期初計画比 増減率 (③/②-1) 注2)
売上収益	74,867	110,000	110,000	110,000	+47%	-
売上総利益	10,234	13,200	15,250	15,710	+54%	+19%
EBITDA	3,172	4,000	4,700	5,450	+72%	+36%
営業利益	△1,114	57	500	850	-	+1391%
親会社の所有者に帰 属する当期利益	△854	△700	△350	180	-	-

注1)表上計算にて算出。FY2022.10 3Q 業績修正後数値 ÷ FY2021.10 実績 -1 注2)表上計算にて算出。FY2022.10 3Q 業績修正後数値 ÷ FY2022.10 期初計画 -1

# 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

## ■ 親会社の所有者に帰属する当期利益

有利子負債の支払い利息248百万円、融資やコミットメントラインに係る支払手数料164百万円等合計413百万円の金融費用を計上

## YoYでの比較

	FY2022.10 3Q ①	FY2021.10 3Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (①/②-1)
売上収益	28,774	16,152	12,622	+78%
売上総利益	4,422	2,442	1,980	+81%
EBITDA	1,760	704	1,056	+150%
営業利益	473	△303	776	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	225	△272	497	-

## 業績予想における進捗 (百万円)

FY2022.10 3Q累計④	FY2022.10 業績予想⑤	達成率 (④/⑤)
77,675	110,000	71%
11,327	15,710	72%
4,175	5,450	77%
700	850	82%
164	180	91%



# 貸借対照表サマリー (連結) (IFRS)

(百万円)

## ■ 流動資産

リコルディの新規連結や4Qに向けて調達を増加させたことによる販売用不動産の増加等により増加

## ■ 固定資産

リコルディの新規連結による投資不動産（サブリース賃料の資産計上分）、のれん及び本社の賃貸借契約に係る使用権資産の増加、並びに本社の賃貸借契約の延長による使用権資産の増加等により増加

## ■ 負債

新規借入やリコルディの新規連結による有利子負債の増加等により増加

	FY2022.10 3Q ①	FY2021.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (①/②-1)
<b>資産合計</b>	<b>54,975</b>	<b>48,594</b>	<b>6,381</b>	<b>+13%</b>
<b>流動資産</b>	<b>22,524</b>	<b>19,453</b>	<b>3,070</b>	<b>+16%</b>
(現預金)	(12,864)	(15,275)	(△2,410)	(△16%)
(販売用不動産)	(6,579)	(2,836)	(3,743)	(+132%)
(賃料債権)	(461)	(-)	(461)	(-)
<b>固定資産</b>	<b>32,451</b>	<b>29,140</b>	<b>3,310</b>	<b>+11%</b>
(投資不動産)	(15,382)	(15,222)	(160)	(+1%)
(のれん)	(7,019)	(5,082)	(1,936)	(+38%)
(無形資産)	(3,537)	(3,451)	(86)	(+3%)
(使用権資産)	(2,618)	(1,773)	(845)	(+48%)
<b>負債</b>	<b>36,056</b>	<b>30,921</b>	<b>5,135</b>	<b>+17%</b>
(有利子負債)	(29,683)	(26,100)	(3,583)	(+14%)
<b>純資産</b>	<b>18,918</b>	<b>17,672</b>	<b>1,245</b>	<b>+7%</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>54,975</b>	<b>48,594</b>	<b>6,381</b>	<b>+13%</b>

# 国際会計基準(IFRS) の任意適用について

## IFRS任意適用の目的

### ■ 資金調達の手軽化

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"> <li>資産を定額法により每期償却</li> <li>負債からの支払利息を每期計上</li> </ul>

# 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
RENOSY 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
RENOSY 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
RENOSY 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
RENOSY 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

# 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

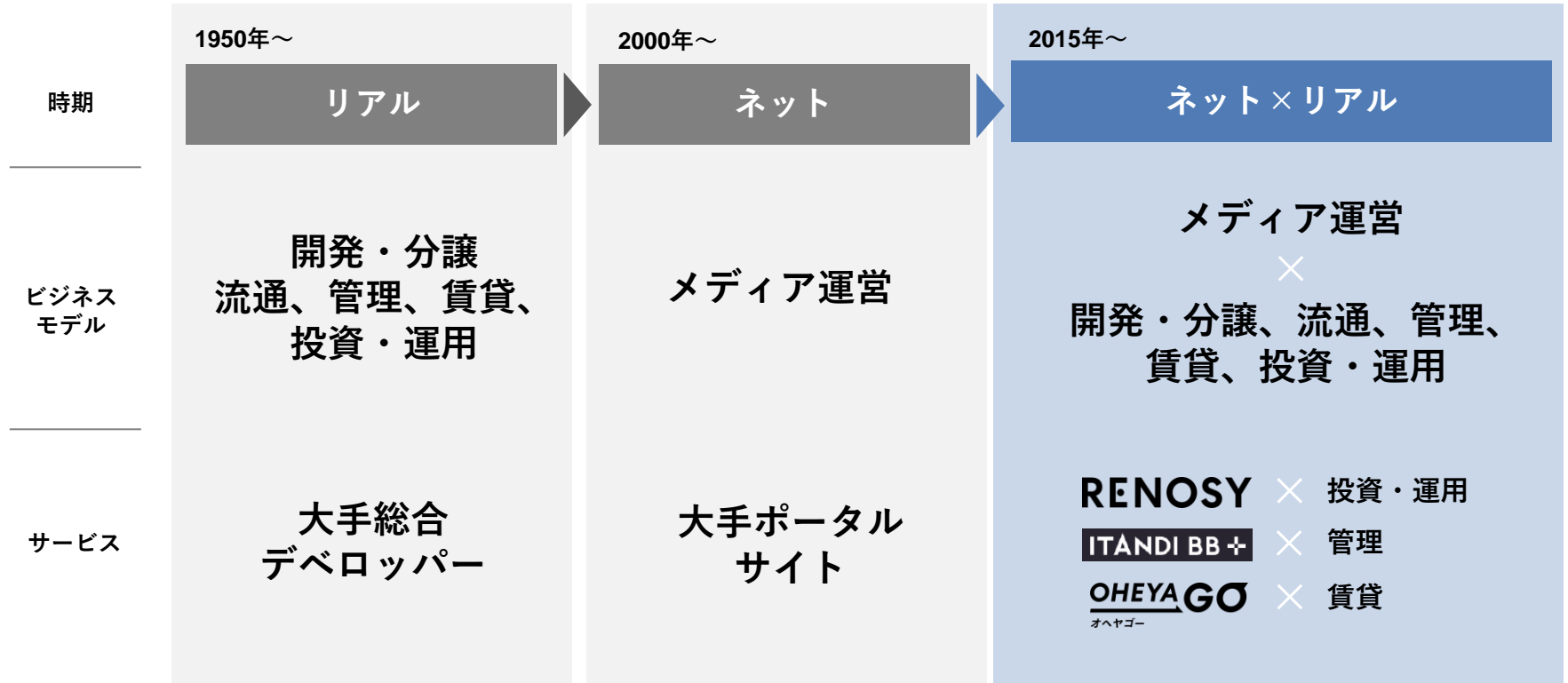
# 不動産取引のオンライン化に関する政府の動向

		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	○	○	○	○	○

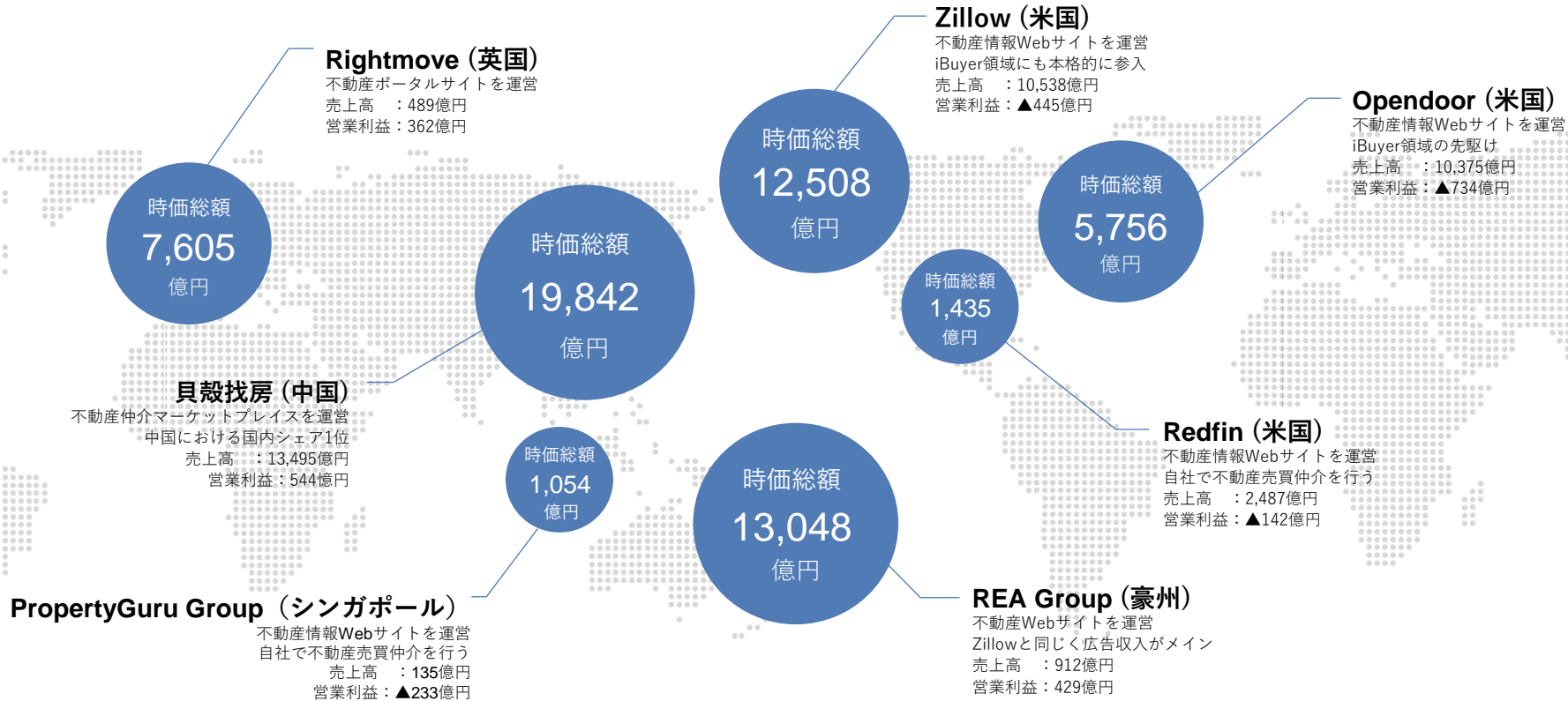
	従来	デジタル改革関連法施行以降 (2022年5月に改正法施行)
重要事項説明書の交付方法	宅地建物取引業者は取引の相手方に対し、契約が成立するまでのあいだに、宅地建物取引士に取引に関わる重要事項について書面を交付して説明することが義務付けられている。すでに、一定の条件を満たせばビデオチャット等の対面以外の方法で説明を行うことは認められているが、重要事項説明書は必ず紙で交付しなくてはならない。また、重要事項説明書には、宅地建物取引士の記名と押印が必要	取引の相手方の承諾を得た上でなら、重要事項説明書を書面交付ではなく電子文書として提供することが可能に。また、重要事項説明書上の、宅地建物取引士の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

# GA technologies Groupのユニークなポジショニング



# Prop Techの市場規模<sup>注1</sup>



注1) 各社発表のIR資料より計算。株価は2022年8月19日時点。為替は1ドル=134.913円,1ポンド=163.111円,1オーストラリアドル=90.018円で計算 (2022年8月10日時点)。

# 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ンな企業成長を実現



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

## GA technologies GroupのESG・サステナビリティへの取り組み

地球環境資源への配慮

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





# ESGへの取り組み ～環境（Environment）について～

## 地球環境を配慮した事業活動

### 地球環境資源への配慮



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、自社だけに止まらない業界全体のDX・ペーパーレス化を推進。2022年5月に施行した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

グループ全体で794万枚の紙の削減  
(2021年4月1日から2022年3月末までの1年間)



### 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、RENSOY 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

# ESGへの取り組み ～社会（Social）について～

## 事業活動を通じ、社会への貢献と未来創造への責任を果たす

### 安心・安全な取引環境の実現



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

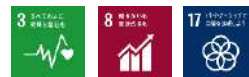
おとり物件のないお部屋探しサイト

**OHEYA GO**  
オヘヤゴー

データ改竄を防ぐ  
ローン審査プラットフォーム

**MORTGAGE GATEWAY** by RENOSY

### スポーツを通じた社会貢献



プロスポーツチーム、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



パラアスリートの採用



スポーツエールカンパニー



### 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

**NIKKEI Smart Work**  
★★★★ 2022

# ESGへの取り組み ～ガバナンス（Governance）について～

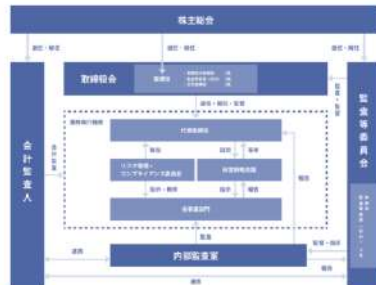
## テクノロジー×イノベーションで新しい価値を創造しながら ガバナンスの効いた企業経営

### ガバナンスの体制の構築



持続可能な発展と企業価値の最大化をはかるために、すべてのステークホルダーを尊重した健全性・透明性の高い経営を行うとともに、迅速で合理的な意思決定・業務執行を可能とする社内体制の構築に努める。またコンプライアンス研修等も定期的を実施

#### 当社のコーポレートガバナンス体制の概要



### セキュリティ分野のガバナンス強化



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



# ESGへの取り組み ～ガバナンス（Governance）について～

## ガバナンスおよびダイバシティーを踏まえた取締役体制



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

### 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



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)

### 独立社外取締役 5名



		持株比率	M&A/設立時期 注1)	事業内容
	ITANDI イタンジ株式会社	100%	2018.11	賃貸会社向けSaaSシステム「ITANDI BB+」や、セルフ内見型お部屋探しサービス「OHEYAGO」等を提供
	RENSOY+ 株式会社 RENSOY PLUS 注2)	100%	2020.1	東京23区内の高級賃貸物件の仲介サービス等を提供
	RENSOY FINANCE 株式会社 RENSOY FINANCE	100%	2018.11設立	リノベーション費用のワンストップ貸付サービスを提供
	RENSOY X 株式会社RENSOY X	100%	2019.11設立	住宅ローン申込プラットフォームサービスや、不動産業務のDXを推進するBtoB向けSaaS型サービス等を提供
	RENSOY ASSET MANAGEMENT 注3)	100%	2018.11	不動産オーナー様、ご入居者様向けにプロパティマネジメントやカスタマーサクセス、リノベーション等のサービスを提供
	神居秒算 株式会社神居秒算	100%	2020.9	中華圏の投資家と日本の不動産をマッチングするプラットフォーム「神居秒算」サイトを提供
	積愛科技上海 GA TECHNOLOGIES Shanghai 積愛科技(上海)有限公司	100%	2020.9	情報テクノロジー、コンピューターテクノロジー領域における技術サービス、技術開発、技術コンサルティング等を提供
	PARTNERS 株式会社パートナーズ	100%	2021.6	直接調達に強みを持ち、クラウドファンディングやインシュアランス事業、不動産売買仲介事業、賃貸管理事業等を提供
	Ricordi 株式会社リコルディ	100%	2022.3	新築の資産運用型マンションの販売・賃貸、中古住宅のリノベーション、販売等を提供
	RENSOY Thailand RENSOY(Thailand) Co.,Ltd.	100% 注4)	2022.5	タイの賃貸検索プラットフォーム「dearlife by RENSOSY」の運営、日本人・外国人を対象にバンコク・シラチャを中心とした高級賃貸物件の仲介サービス等を提供

注1) 設立と記載のないものはM&A時期 注2) 2022年4月1日より「株式会社Modern Standard」から社名変更 注3) 2020年5月にリーガル賃貸保証株式会社から株式会社RENSOY ASSET MANAGEMENTに商号変更  
注4) 間接的に100%の議決権を有しております

# 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	72億2,576万7,228円（2022年7月末日時点）
従業員数 <sup>注1</sup>	915名（2022年7月末日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発</li> </ul>
役員	<p>代表取締役社長 執行役員 CEO：樋口 龍</p> <p>取締役副社長 執行役員：櫻井 文夫</p> <p>取締役常務執行役員：樋口 大</p> <p>社外取締役：久寿良木 健、グジバチ・ピョートル・フェリクス</p> <p>監査等委員である取締役：松葉知久（社外）、桑原利郎（社外）</p> <p>佐藤 沙織里（社外）</p>

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

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