

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2022年12月（証券コード：3491）



GA TECHNOLOGIES

目次

1. カンパニーハイライト ...P4
2. ビジネスモデル ...P9
3. 市場環境・競争優位性 ...P21
4. 成長戦略及び経営指標 ...P45
5. ESG・サステナビリティ ...P71
6. 認識するリスクおよび対応策 ...P82
7. Appendix ...P85

Our Ambition (私たちの志)

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.

1. カンパニーハイライト

1. カンパニーハイライト

WHY：私達が取り組む課題と提供価値

社会課題をテクノロジーで解決するネット不動産のパイオニア

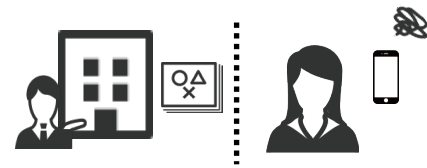
アナログで低い生産性



ユーザー体験の悪さ



情報の非対称性



不動産業界の課題をDXで解決し、
透明性が高く、なめらかな顧客体験をネット不動産で提供

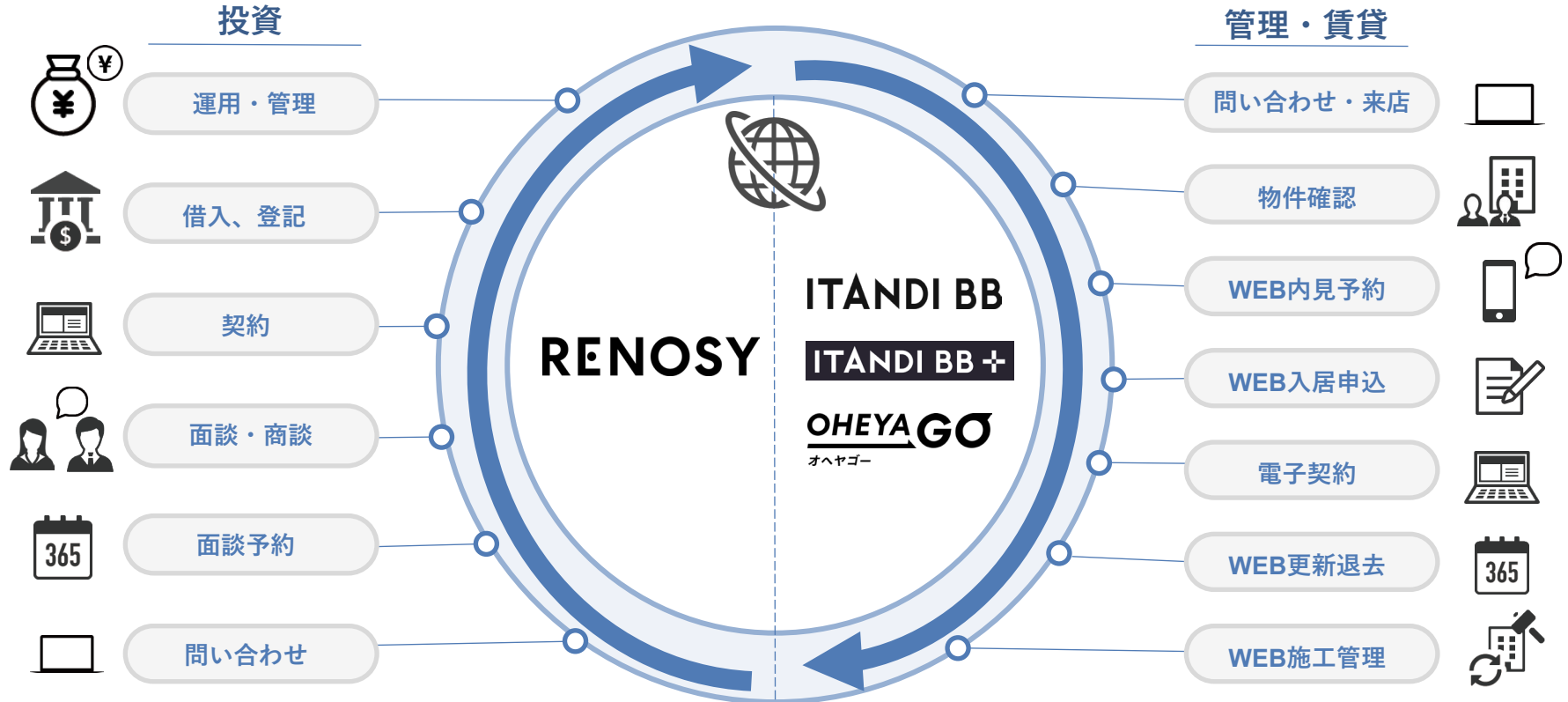
RENOSY

ITANDI BB
ITANDI BB+OHEYA GO
オヘヤゴー

1. カンパニーハイライト

WHAT：課題解決に向けての取り組み

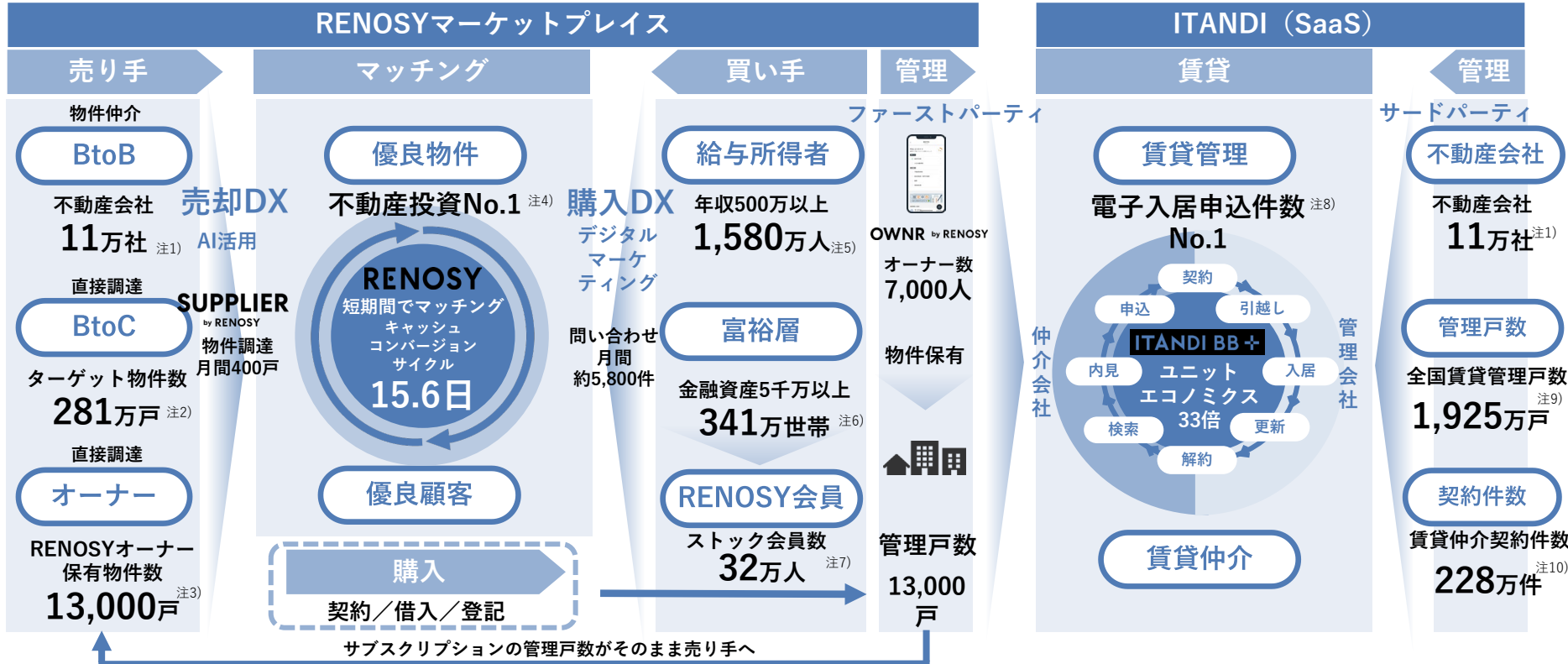
オンライン上で一気通貫にサービスを提供



1. カンパニーハイライト



HOW: どのようにやっているのか ビジネスモデル

一連のプロセスをテクノロジーで一気通貫に行う唯一無二のビジネスモデル



1. カンパニーハイライト

事業概要

セグメント	事業内容	プロダクト
RENOSY マーケット プレイス	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ネット不動産投資サービス <ul style="list-style-type: none"> RENOSYのメディアを活用して、不動産投資の売り手(売却)と買い手(購入)の顧客を獲得、双方をマッチングし販売するサービスをテクノロジーを活用して提供 ▶ プロパティマネジメント（資産管理） <ul style="list-style-type: none"> 資産価値を守るサービスをサブスクリプションで複数プランを提供 ▶ 第三者のRENOSY利用 <ul style="list-style-type: none"> 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 	RENOSY   MORTGAGE GATEWAY <small>by RENOSY</small>
ITANDI	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 不動産会社向けパーティカルSaaS <ul style="list-style-type: none"> 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 ▶ 不動産会社向け業者間サイト <ul style="list-style-type: none"> BtoBのマーケットプレイスとして、業者間サイトを提供 ▶ ネット不動産賃貸サービス <ul style="list-style-type: none"> BtoCのマーケットプレイスとして賃貸サイトを成約ごとの手数料等による収益モデルで提供 	ITANDI BB + ITANDI BB <small>イタンジ ビービー</small> OHEYA GO <small>オヘヤゴ</small>

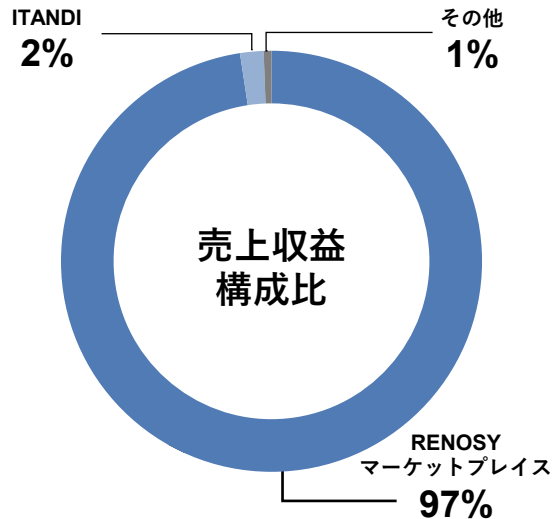
2. ビジネスモデル

2. ビジネスモデル

直近セグメント業績

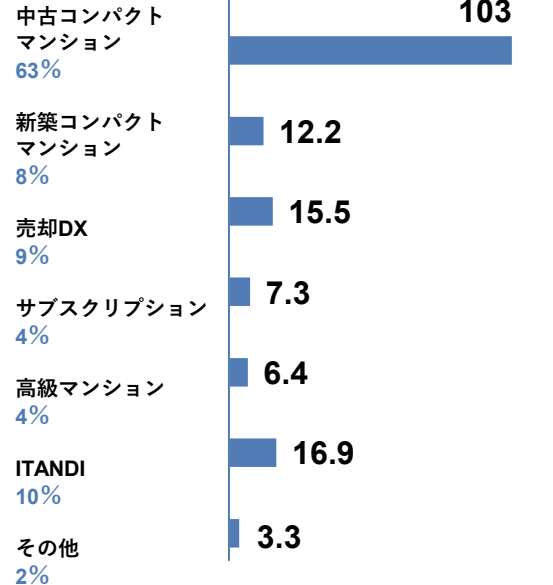
連結売上収益

FY2022

約**1,135億円**

連結売上総利益

FY2022

約**165億円**

ビジネス展開地

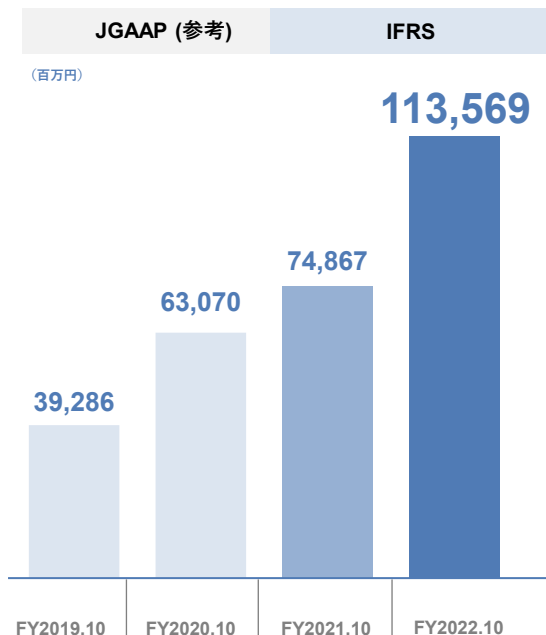
5カ国^{注1)}

日本、タイ、
中華圏 (中国、台湾、香港)

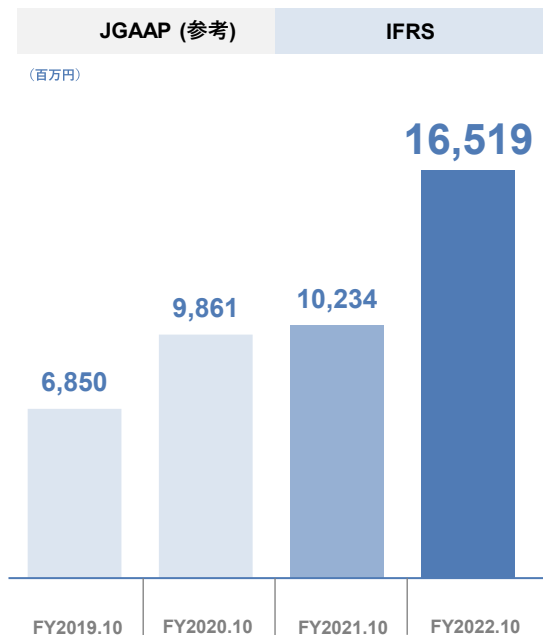
通期連結業績推移

売上収益、売上総利益共に好調に成長。営業利益は2021年の赤字から、2022年は黒字回復

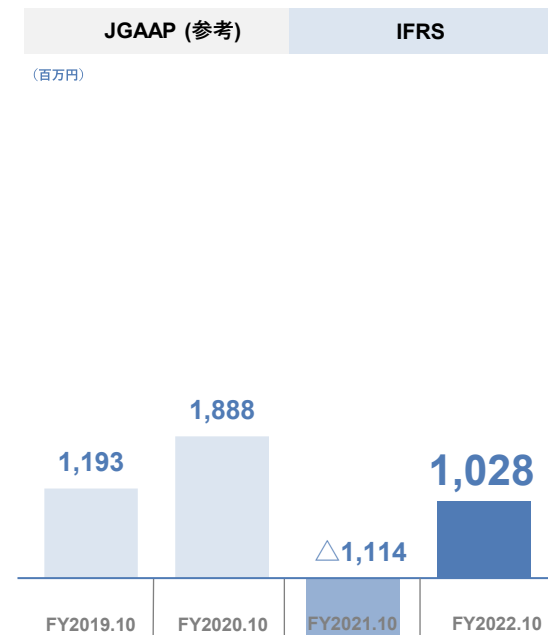
売上収益（売上高）



売上総利益



営業利益 注1)



注1) 営業利益においては、セグメント利益又は損失の調整額を含んでいます。FY2022においては△3,971百万円、FY2021においては△3,253百万円となります。

RENOSYモデル マネージド・マーケットプレイス

サービスの質を完全に供給側に任せる従来のマーケットプレイスモデルとは異なり、専門性をテクノロジーでレバレッジし、自らサービスの質をコントロールするのがマネージド・マーケットプレイス

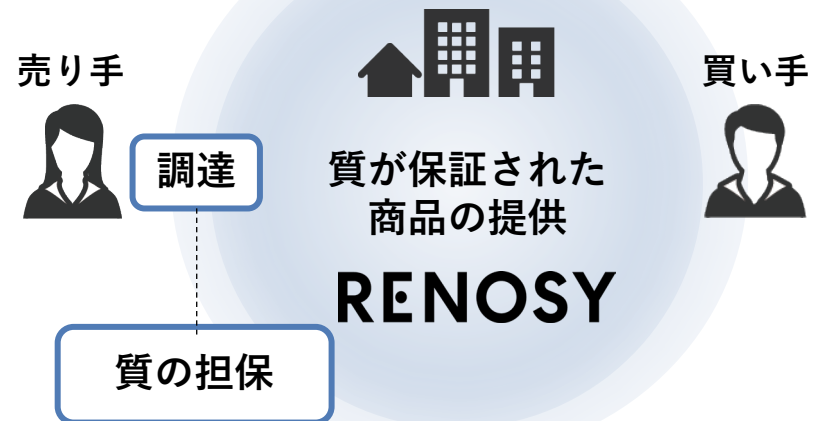
従来のマーケットプレイス

低額商品や日用品



マネージド・マーケットプレイス

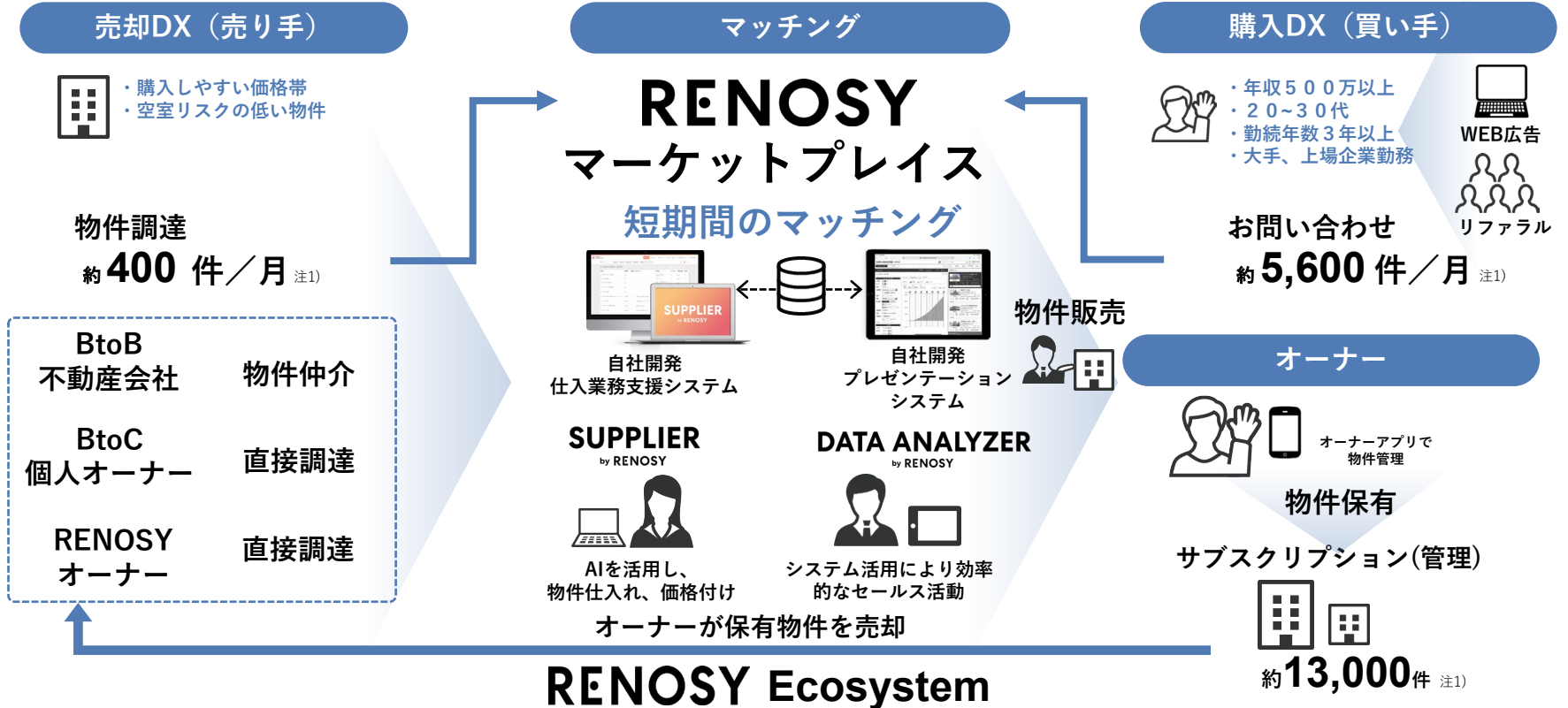
高額な商品



2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイスビジネスモデル

物件の調達、集客から契約まで一連のプロセスをオンラインで一気通貫で行う



BtoB
不動産会社 物件仲介

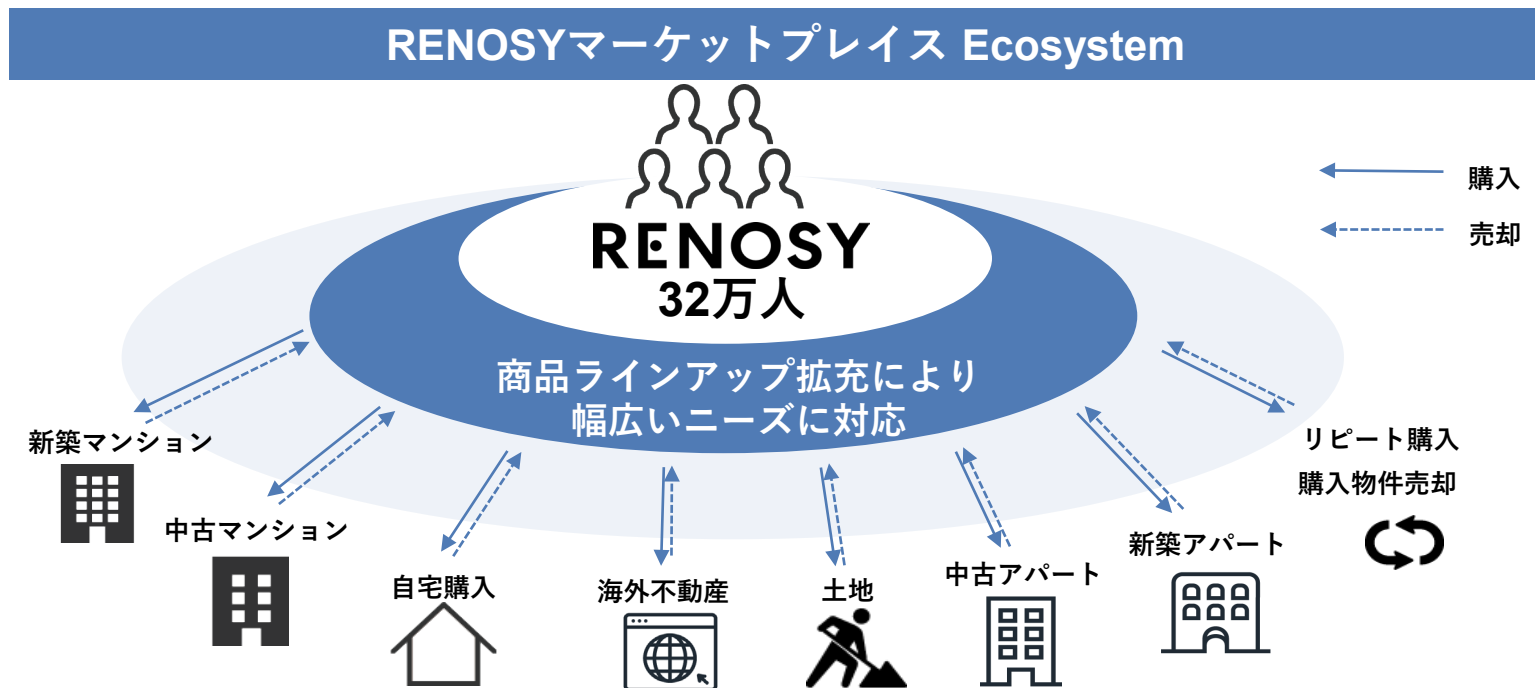
BtoC
個人オーナー 直接調達

RENOSY
オーナー 直接調達

※注1) 2022年10月末時点

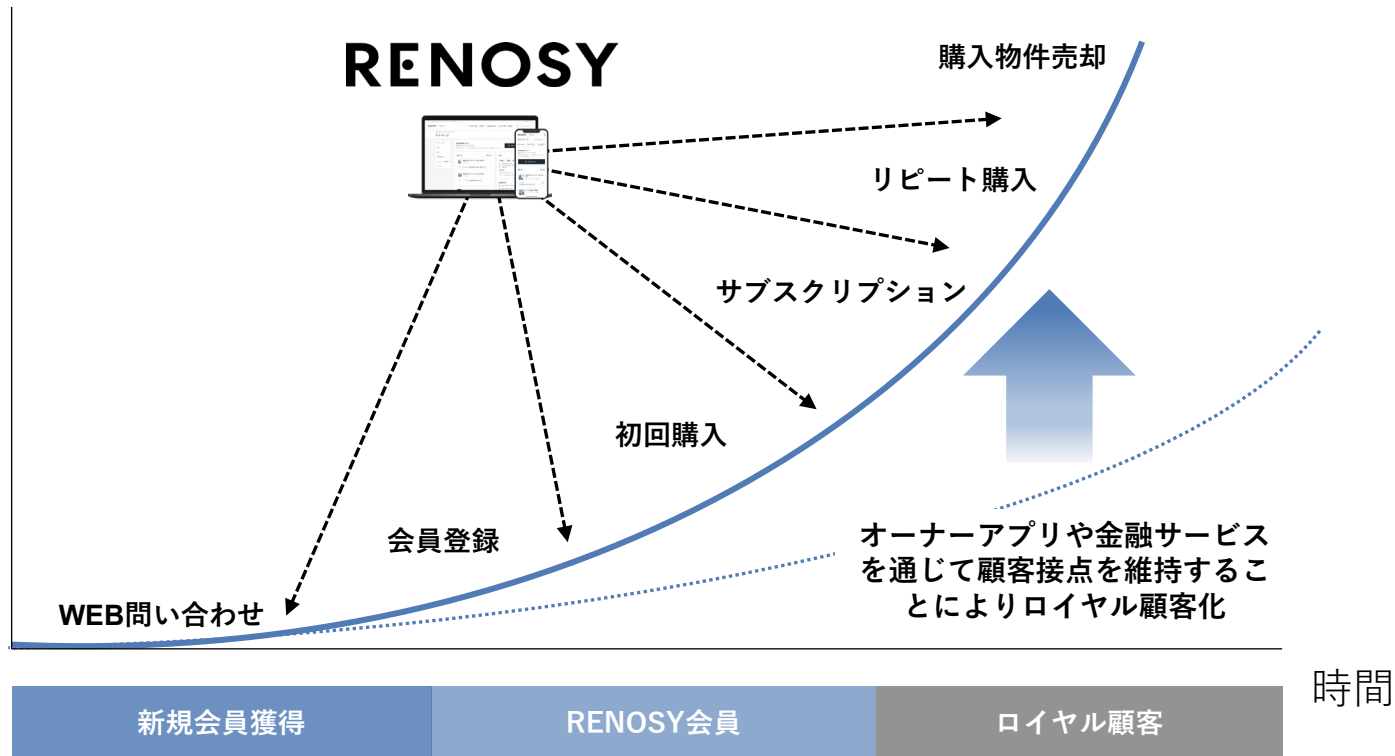
RENOSY エコシステムの構築

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



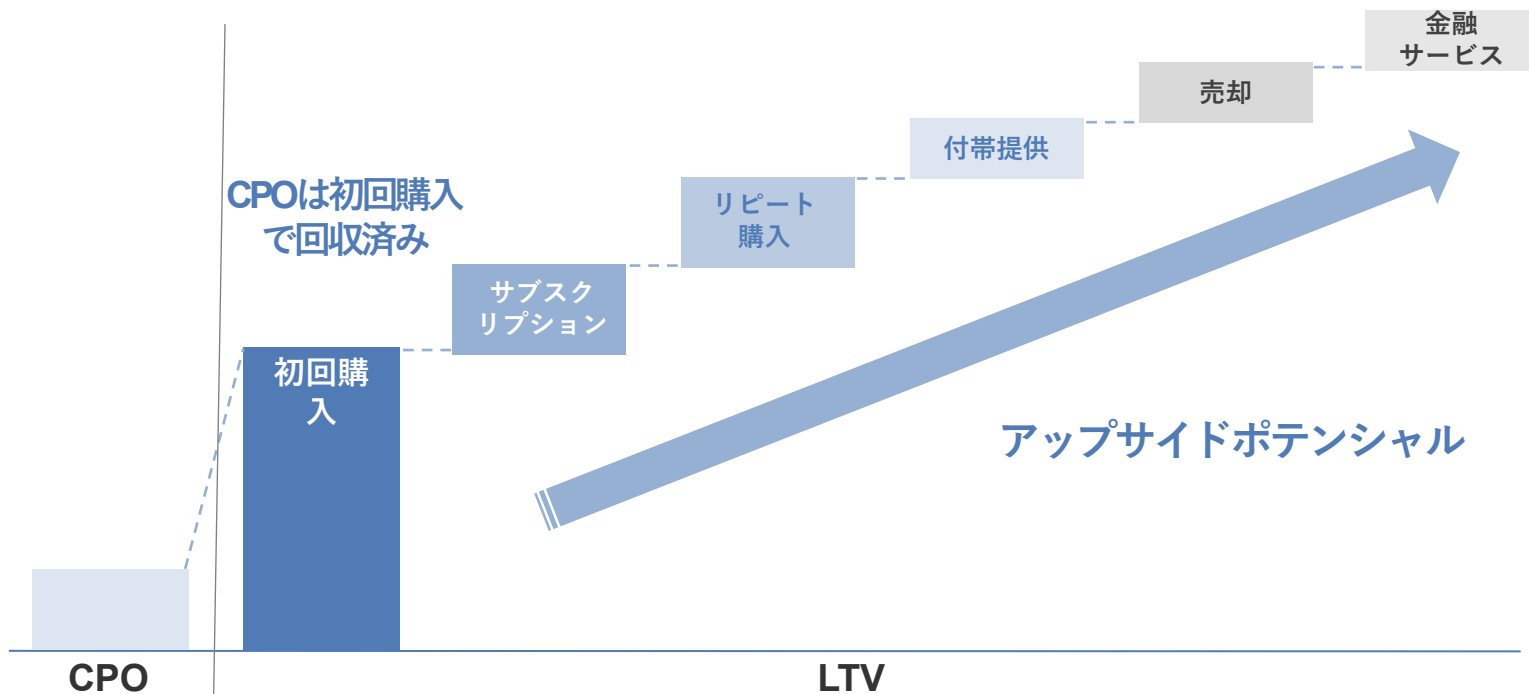
RENOSYマーケットプレイス マネタイズポイント

LTV



ユニットエコノミクスの拡大

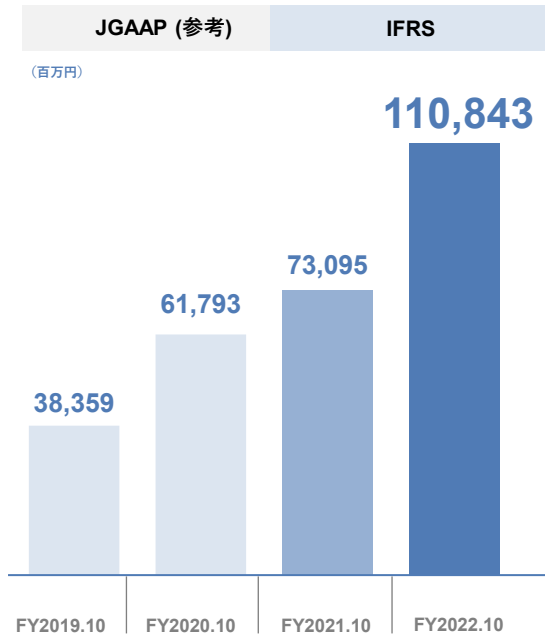
リピート購入やサブスクリプション契約、その他付帯サービス等の増加によりLTVが更に向上



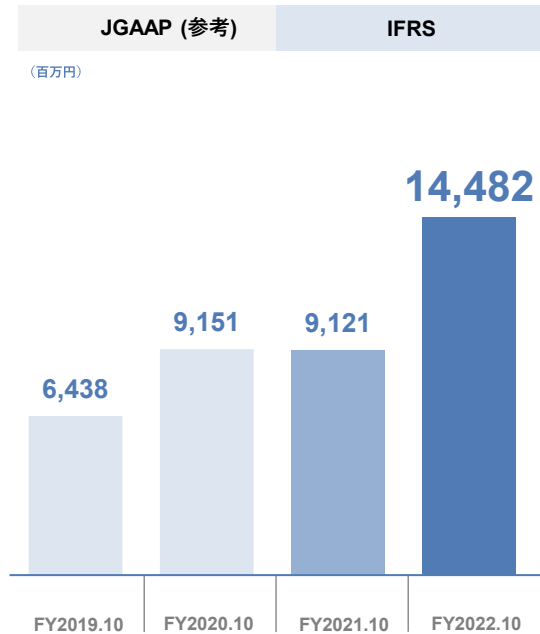
RENOSYマーケットプレイス通期業績推移

売上収益の高い成長に加えて、売上総利益、セグメント利益も高い利益水準を保つ

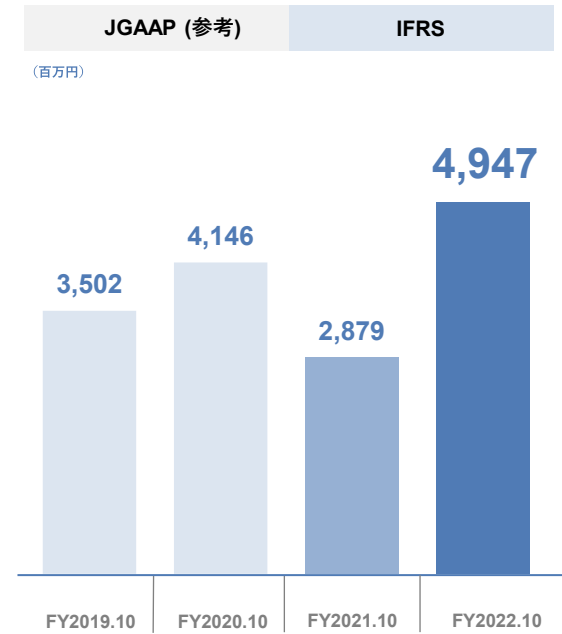
売上収益（売上高）



売上総利益



セグメント利益



2. ビジネスモデル ITANDI

ITANDIビジネスモデル

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

仲介会社向けSaaS

ITANDI BB+



ターゲット



収益モデル

アカウント数×月額利用料

管理会社向けSaaS

ITANDI BB+



アカウント数×月額利用料
サービス利用量×単価
(=従量課金)

不動産会社向け業者間サイト

ITANDI BB

不動産会社向け業者間サイト



管理会社と仲介会社をマッ
チングし、取引を効率化する
マーケットプレイス

ライフライン事業者
(電気ガス等)

送客数×送客手数料

管理会社
仲介会社

無償提供

ネット不動産賃貸サービス

OHEYA GO
オヘヤゴー

セルフ内見型賃貸サイト



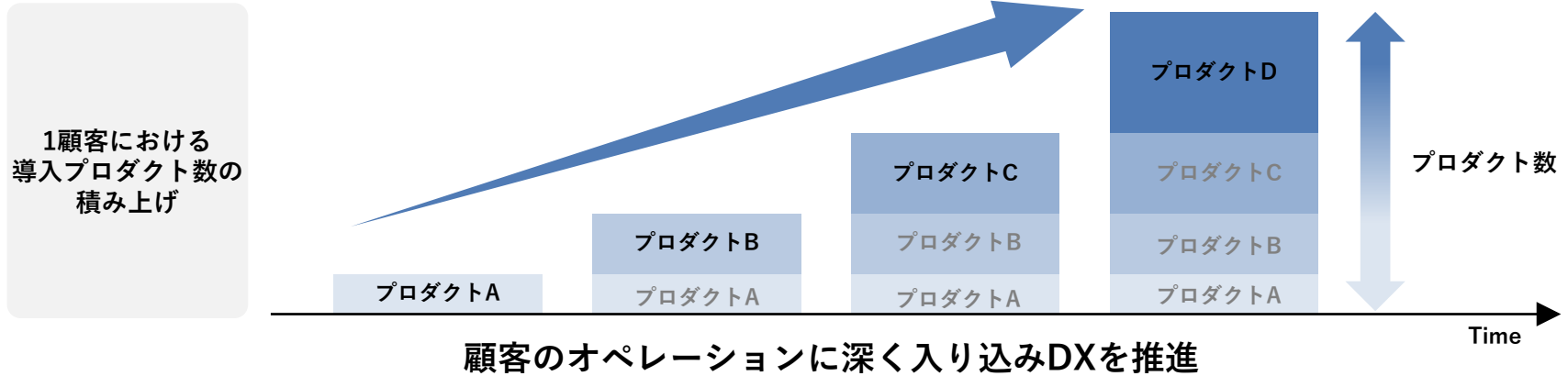
検索、内見、契約までオンライ
ンで一気通貫のサービスを提供

入居者
管理会社

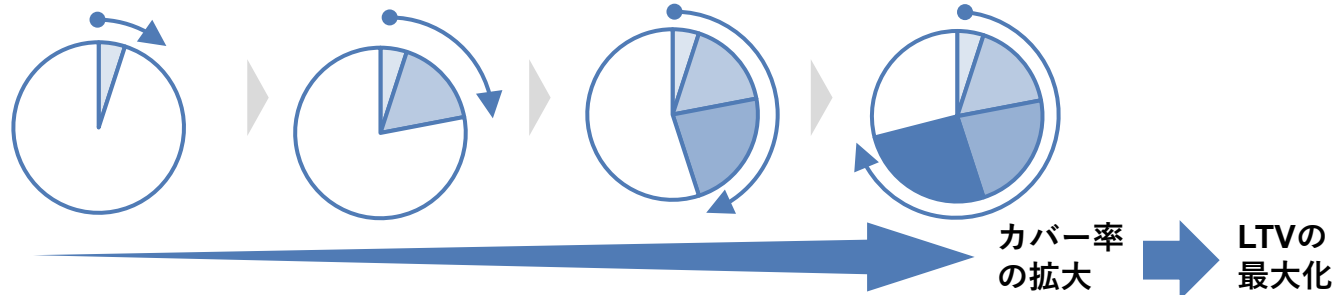
仲介成約数×仲介手数料

マネタイズポイント

周辺業務から中核業務へと複数製品の導入を進めることで、業務フローの効率化を推進。
継続的に収益を積み上げLTVの最大化を図ると共に低水準のチャーンを実現



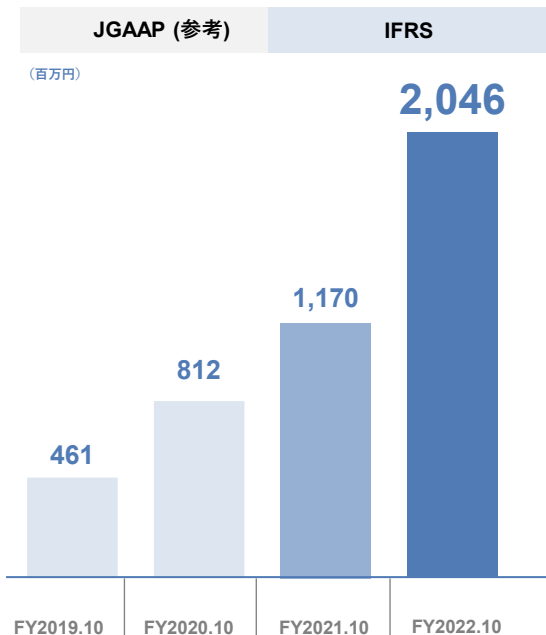
製品導入数増加による業務フロー全体カバー率



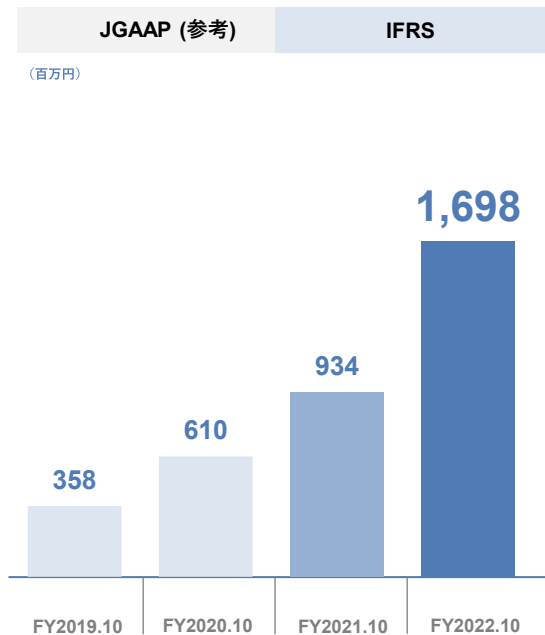
ITANDI通期業績推移

SaaS事業が好調に推移し、売上収益、売上総利益が拡大。セグメント利益も大きく伸長

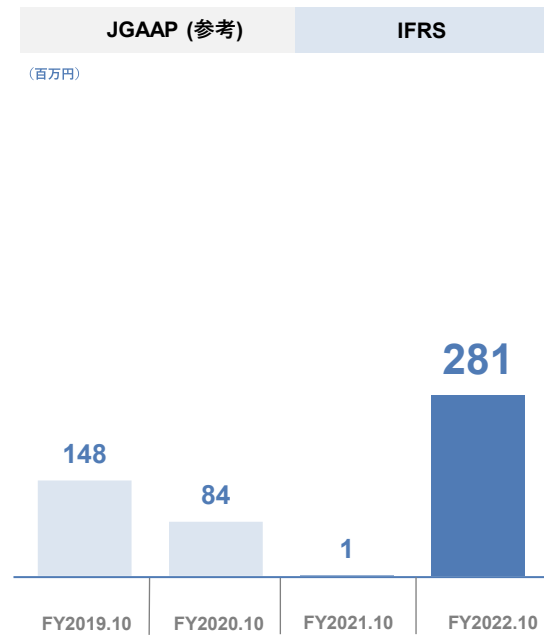
売上収益（売上高）



売上総利益



セグメント利益



3. 市場環境・競争優位性

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

市場環境

3. 市場環境・競争優位性

5つの業態からなる不動産業界

不動産業界

開発・分譲

流通

投資・運用

不動産投資市場
TAM 約**65兆円**

注1)

RENOSY
マーケットプレイス

管理

全国の借家戸数
1,925万戸

注2) (ストック数)

ITANDI

賃貸

入居申込件数
325万件/年^{注3)}
うち、契約件数
228万件/年^{注4)}

3. 市場環境・競争優位性

テクノロジーとの親和性

- 投資用不動産は、家賃、価格、利回りで数値化が可能のため、金融商品と同等であり、テクノロジーとの親和性が高い。そのため、株式投資と同様に遠方、海外からも投資ができ、約9割が内見せずに売買する
- 不動産の賃貸は、売買と比較して、費用負担が少なく手軽で簡単に引越ができ住み替えがしやすい。そのため、内見するニーズが低く、また法改正によりIT重説（注1）なども可能となり、店舗にいかずとも非対面で手続きができ、テクノロジーとの親和性が高い

RENOSY
マーケットプレイス

投資・運用

金融商品



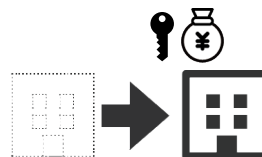
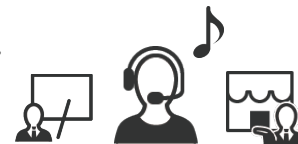
内見不要



ITANDI

管理・賃貸

手軽さ

内見不要
来店不要

3. 市場環境・競争優位性

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

FY2022.10実績

売上1,100億達成により

7.1%

FY2023.10見込み

売上1,400億達成により

9.3%

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9.3%へ伸長

GA technologiesのシェア7.1%

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

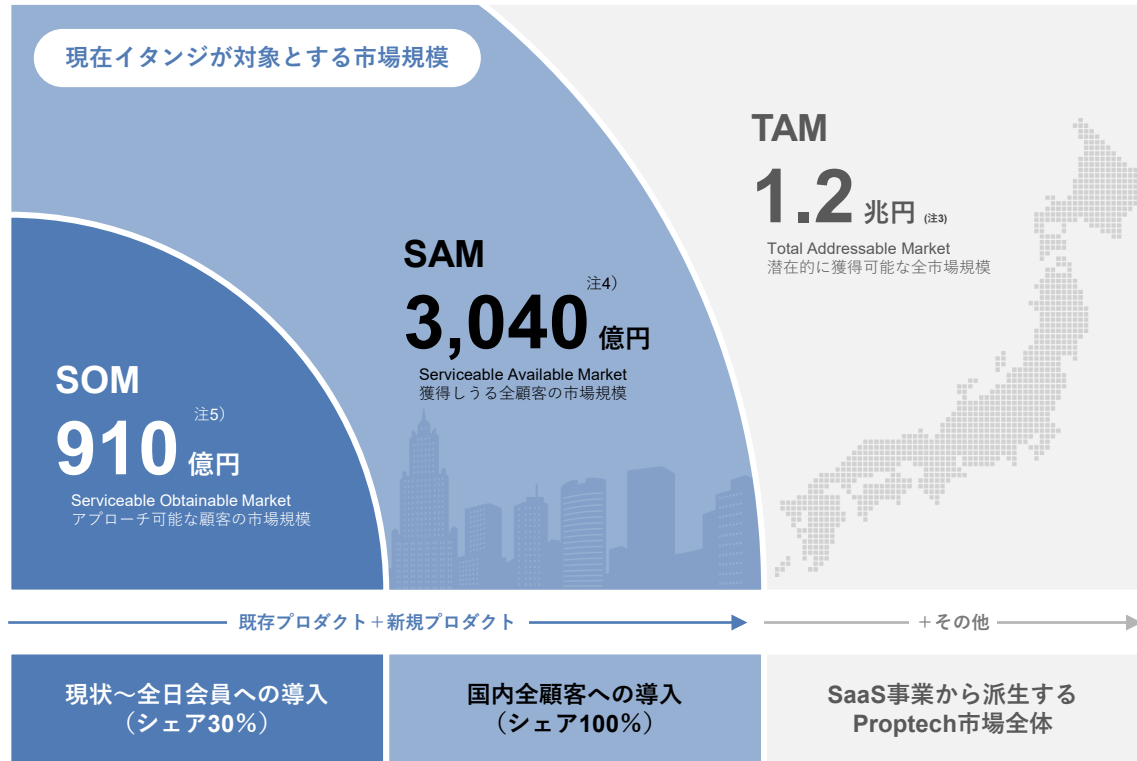
投資用不動産会社上位10社の業績を参考に推計

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)

3. 市場環境・競争優位性

ITANDI ターゲット市場規模









注1) 既存プロダクトARPUは管理会社向け/仲介会社向けを含む価格レンジを記載 注2) 出典：一般財団法人 不動産適正取引推進機構「令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」

注3) 出典：矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」、TAMには以下の事業領域を含む：(BtoC)メディア/マッチング/設計・施工/住宅ローン/クラウドファンディング/シェアリング、(BtoB)マッチング/不動産情報/不動産仲介・管理業務支援・価格査定/VR・AR/IoT(クラウド型監視カメラ/画像解析/スマートロック) 注4) SOM = SAM × 30% 注5) SAM = 各プロダクトごとのARR合計 = ①仲介会社向け既存プロダクトARR + ②管理会社向け既存プロダクトARR + ③管理会社向け新規プロダクトARR ①仲介会社向け既存プロダクトARR = 仲介会社数 × ARPU ②管理会社向け既存プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU ③管理会社向け新規プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU 仲介会社数 = 宅建業者数 × 仲介会社割合 管理会社数 = 宅建業者数 × 管理会社割合 ※兼業しているケースもあるため重複あり

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

競争優位性

当社の競争優位性

- 1** オンライン不動産取引のパイオニア 
- 2** リアルとテクノロジーを組み合わせた参入障壁の高い独自のビジネスモデル 
- 3** 優良顧客基盤によるストックビジネス 
- 4** ネットワーク性が高く継続的に拡大するマーケットプレイス 
- 5** 収益性の高いSaaS事業の展開 
- 6** M&A戦略を通じた非連続の成長力 

3. 市場環境・競争優位性 ①オンライン不動産取引のパイオニア

ネット不動産の到来

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)}

1998

ネット銀行 誕生

2000年 ジャパンネット銀行(現PayPay銀行)^{注2)}

2000

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)}

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)

3. 市場環境・競争優位性 ①オンライン不動産取引のパイオニア

ネット不動産の特徴、強み

ネット不動産による強みで短期間での売上拡大を実現

国内不動産上場企業
売上ランキング上計20社
平均創業年数

59年
注1,4)

GA technologies創業年数

9年

国内不動産上場企業売上ランキング2021 注1)

売上ランキング		(百万円)
1	三井不動産	2,007,554
2	三菱地所	1,207,594
3	住友不動産	917,472
4	東急不動産ホールディングス	907,735
5	オープンハウスグループ	810,540



FY2022.10 実績

16	GA technologies	113,569
----	-----------------	---------

注2)

FY2021.10 実績

22	GA technologies	85,388
----	-----------------	--------

注3)

創業からたった9年で売上16位に

注1)リビン・テクノロジー株式会社運営マガジンBiz 不動産業界売上高ランキング2022年を参考に各社の2020年12月期から2021年11月期までに公表された有価証券報告書より集計

注2)IFRSでの算出 注3) JGAAPでの算出 注4)創業年数は2022年4月時点で算出

3. 市場環境・競争優位性 ①オンライン不動産取引のパイオニア

ネット不動産の特徴、強み



GA technologies
ネット不動産 注1,3)



国内不動産上場企業
売上ランキング
上位20社平均 注2,3)

9年

創業年数

注2)

59年

52%

売上高成長率
(YoY)

△1%

20日

在庫回転
期間

265日

26%

売上高
有利子負債比率

128%

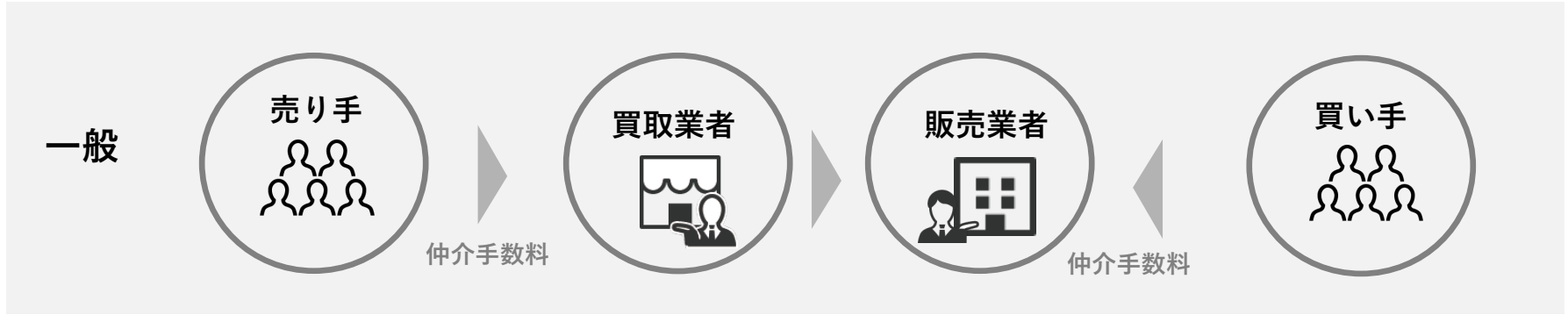
SaaS
ビジネス

×

3. 市場環境・競争優位性 ②参入障壁の高いビジネスモデル

オンライントランザクション事業概要①

不動産投資するなら **RENOSY** から 投資物件売却するなら **RENOSY** へ



業者を挟まないことで中間マージンがカットされ、売り手、買い手のメリットに



3. 市場環境・競争優位性 ②参入障壁の高いビジネスモデル

オンライントランザクション事業概要②

不動産の
オンライン化の実現

RENOSY

不動産取引のオンライン化による顧客体験向上



+

不動産の
リアル業務の
オペレーション構築

不動産契約に関わる関係者



人の介在が必要

リアルオペレーションの構築は一朝一夕に出来ないため
ネットとリアル双方の強化が参入障壁の高さに

3. 市場環境・競争優位性 ③優良顧客基盤によるストックビジネス

購入DXターゲット顧客(買い手)

購入DXのターゲット顧客のTAMは国内だけでも大きく、成長余地も高い

国内 個人ターゲット

1,580万人の給与所得者

注1)

年収500万円以上
1,580万人

年収1,000万円以上
240万人

年収2,500万円以上
14.5万人

国内 世帯ターゲット

約342万世帯の富裕層

注2)

5,000万円以上
341.8万世帯

1億円以上
124万世帯

5億円以上
8.7万世帯

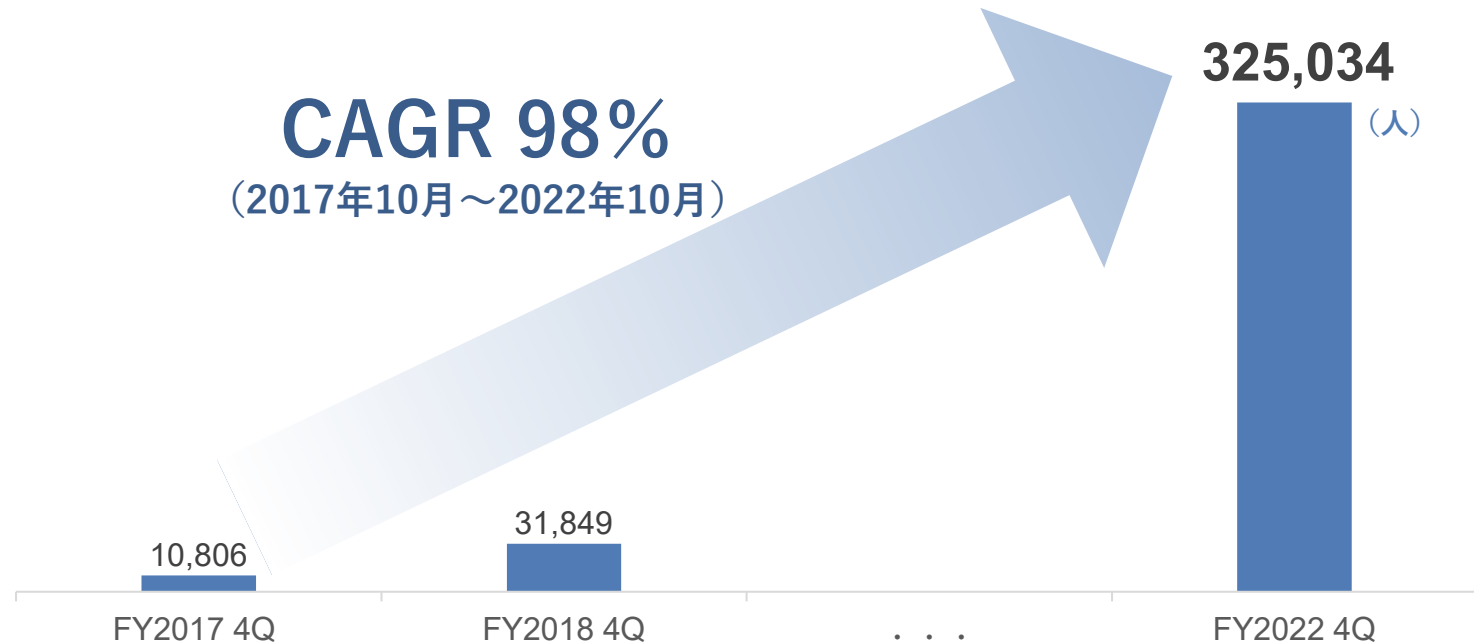
注1) 出典：国税庁 民間給与実態統計調査結果 令和2年度データを当社にて集計

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資産保有額別世帯数と資産規模 2020年12月21日付データ

3. 市場環境・競争優位性 ③優良顧客基盤によるストックビジネス

優良顧客基盤の拡大

高属性の会員が積み上がりRENOSY会員の高い年平均成長率

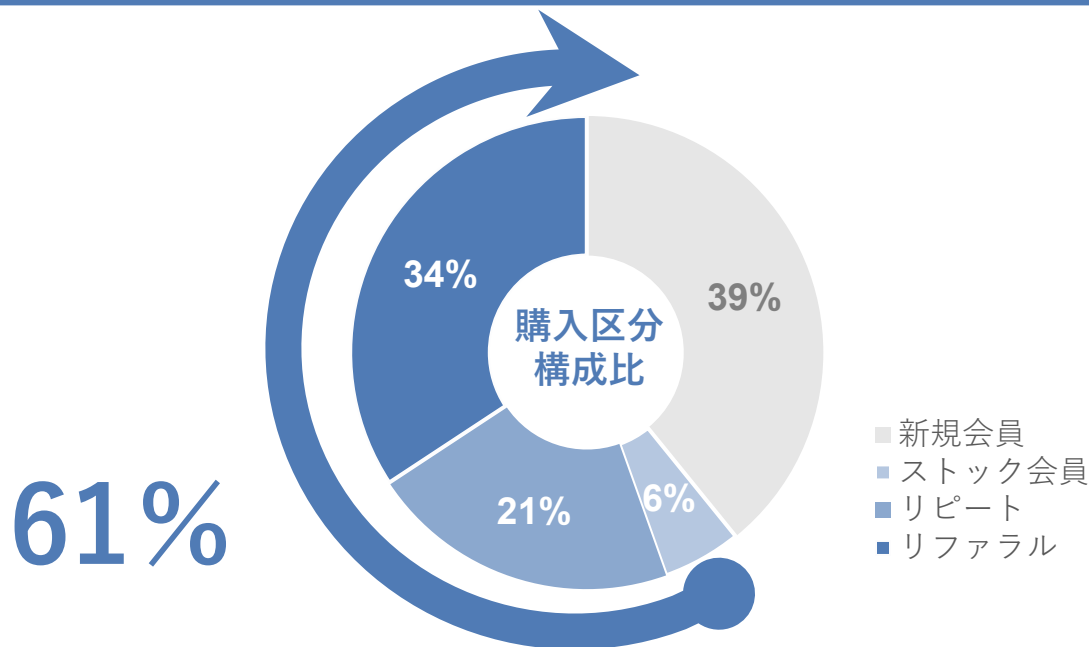


3. 市場環境・競争優位性 ③優良顧客基盤によるストックビジネス

顧客資産活用によるストックビジネス

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^{注1)}

売上収益に占めるストック比率^{注2)}



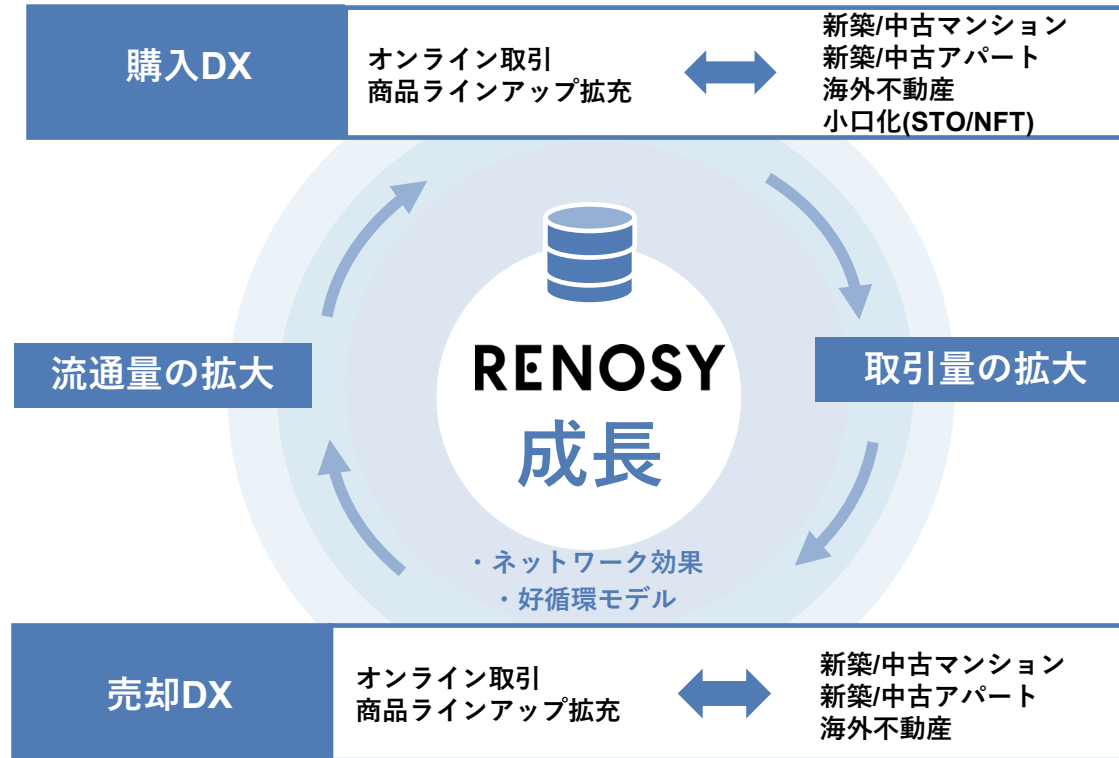
注1) FY2019.10～FY2021.10の3年間の購入別データをもとに算出

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

3. 市場環境・競争優位性 ④ネットワーク性が高く継続的に拡大する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 GMV、LTV向上

購入DXに加えて、売却DXの強化によりネットワーク効果が高まる好循環モデルが誕生



ITANDI成長戦略

不動産領域のデジタル化拡大を見据え、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**新規顧客獲得**と
既存顧客の**ARPU向上**を図る

OHEYA GO

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

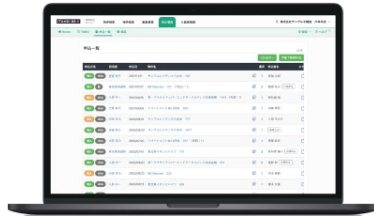
3. 市場環境・競争優位性 ⑤収益性の高いSaaS事業の展開

シェアおよび顧客満足度の実績

管理会社向け電子入居申込サービス

2年連続 利用件数
No.1 注1)

ITANDI BB+
申込受付くん

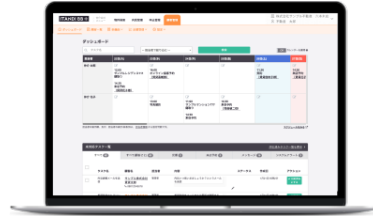


仲介会社向け業務効率化サービス

売上貢献に対する満足度
No.1 注2)

サポート体制満足度
No.1 注2)

ITANDI BB+
nomad cloud



業者間流通サイト

管理会社に導入してほしい
業者間流通サイト **No.1** 注2)

使いやすい
業者間流通サイト **No.1** 注2)

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

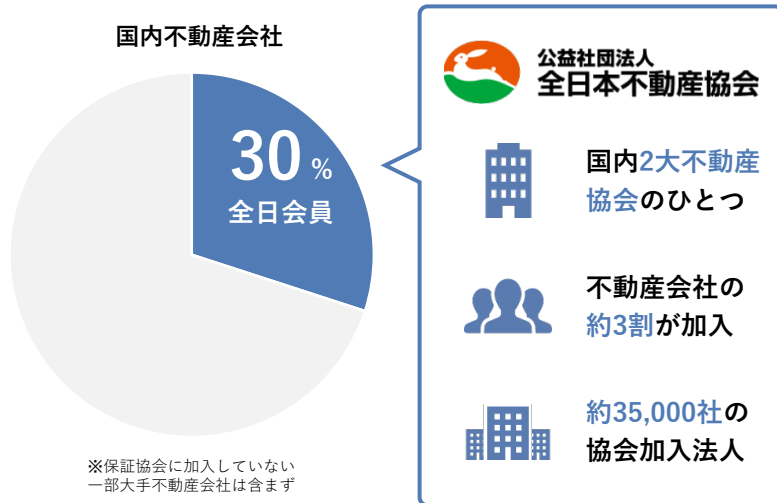
注2) [調査実施機関] 株式会社工業市場研究所 [調査期間] 2022年2月21日～4月8日
[調査対象] 各都道府県の県庁所在地及び政令指定都市を中心に、宅地建物取引士名簿に掲載されている不動産事業者（株式会社）で顧客管理システムを採用している会社
[調査方法] 電話によるヒアリング調査 + FAXアンケート [ヒアリング件数] 荷電数2,900、アンケート送付数426 [有効回答数] 145件（※賃貸仲介向けCRMシステム導入会社）
[分析] 有効回答数が多かった4システムで比較

3. 市場環境・競争優位性 ⑤収益性の高いSaaS事業の展開

全日本不動産協会がITANDI BBをインフラシステムとして採択

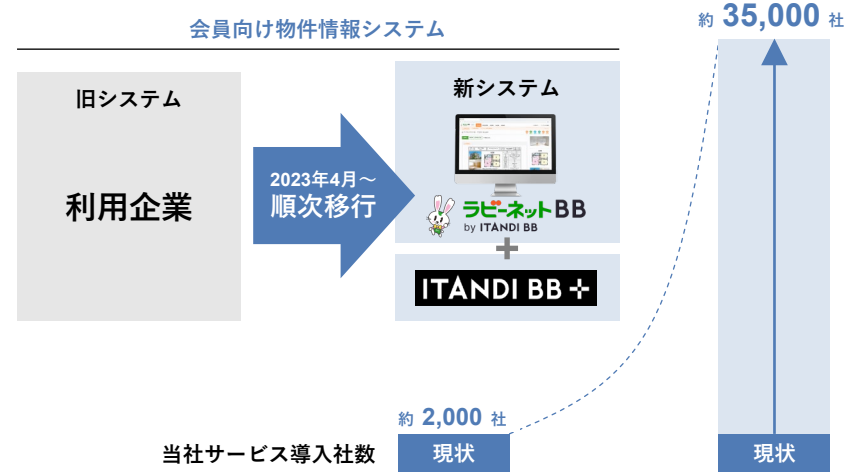
所属会員数約35,000社を抱える2大不動産協会の一つである全日本不動産協会の会員向けインフラシステムに、当社システムが採用。「ラビーネットBB」と連携可能なプロダクト群を所属会員に対して提供、SMB領域まで含めた業界全体のデジタル化促進を図る

全日本不動産協会（全日）について



本取り組みのインパクト

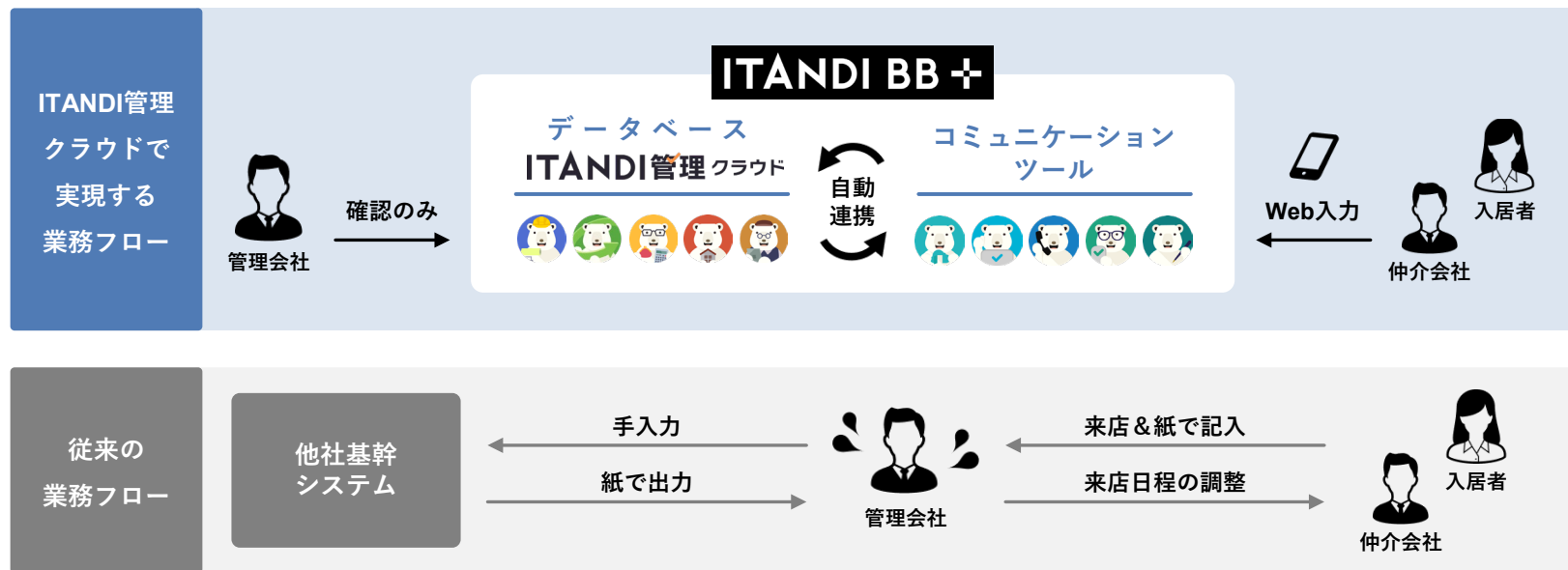
当社プロダクトと連携する新システムがインフラとなることで、導入社数増加が期待



3. 市場環境・競争優位性 ⑤収益性の高いSaaS事業の展開

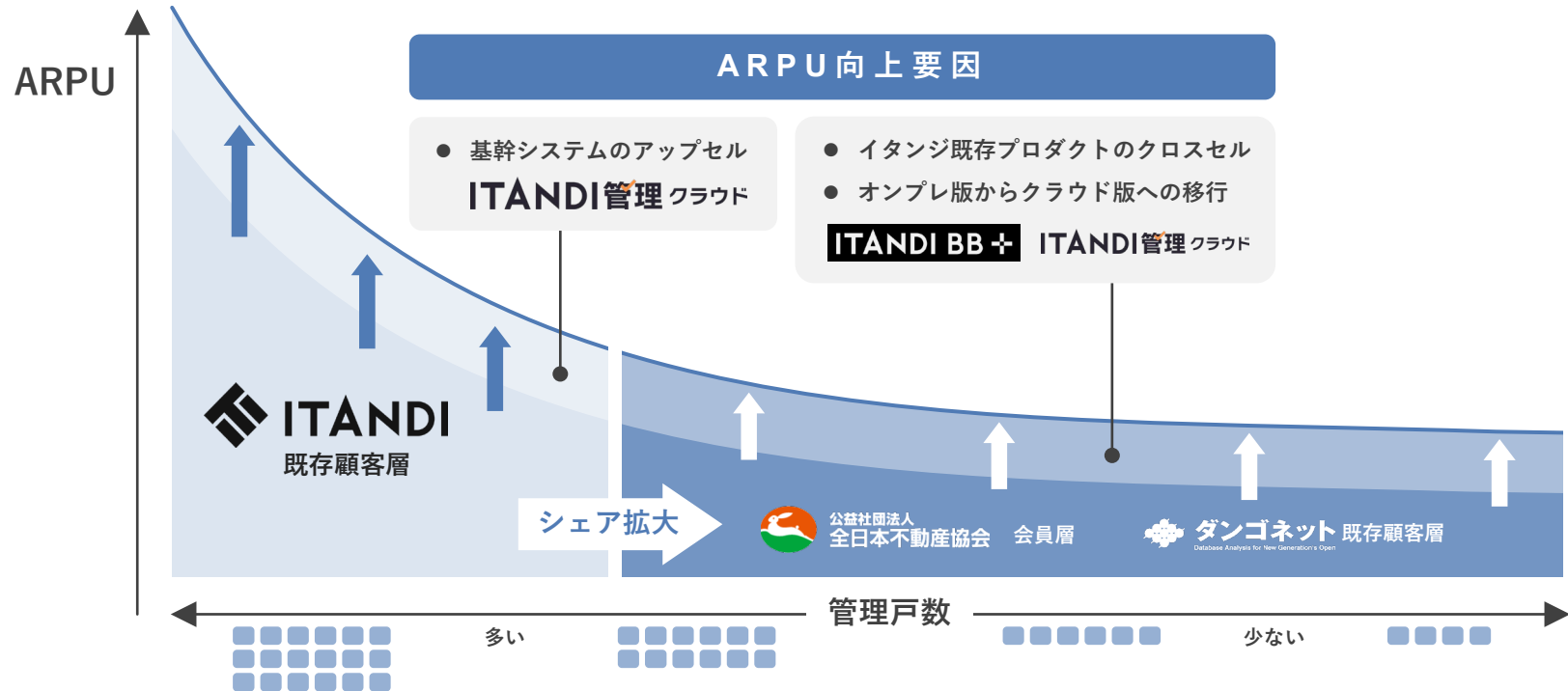
基幹システム「ITANDI管理クラウド」の提供開始

これまでITANDI BB+が提供してきたコミュニケーションツールに加え、2023年春より、業務データベースとなる基幹システム「ITANDI管理クラウド」の提供を開始。業務フロー全体をカバーすることで更なる利便性の向上を実現



基幹システムの戦略上の位置付け

基幹システムを起点にロングテールへの導入社数拡大とARPU向上を両立



M&A戦略

以下の点に基づき事業強化のためM&Aを実施、海外においても同様の軸で展開

M & A 戦略の 5 つの 軸

国内

1

市場シェア及び商流拡大



2

優良顧客（反響）獲得



3

商品ラインアップ拡充



4

メディア強化



5

サービスカバレッジ拡大



海外



中華圏

東南アジア・オセアニア

北米

欧州・中東

etc.

3. 市場環境・競争優位性 ⑥M&A戦略を通じた非連続の成長力

M&A後から現在までのKPI指標推移

過去に実施したM&A対象企業はスピーディに業績を改善



管理戸数

グループジョイン後

67倍



FY2018.10

FY2022.10

(戸)



導入社数

グループジョイン後

2.2倍

45



FY2019.9

FY2022.10

(社)



営業利益

グループジョイン後

黒字化

△51



FY2019.10

FY2022.10

(百万円)

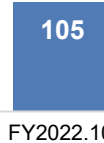


掲載社数

グループジョイン後

2.6倍

40



FY2020.10

FY2022.10

(社)



営業利益

グループジョイン後

2.2倍

126



FY2020.6

FY2022.10

(百万円)

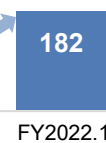


営業利益

グループジョイン後

1.6倍

117



FY2021.10

FY2022.10

(百万円)

注1) 2020年5月に「株式会社RENSOY ASSET MANAGEMENT」に社名変更

注2) 2021年4月に「株式会社RENSOY PLUS」に社名変更

4. 成長戦略及び経営指標

企業価値向上についての考え方 (1/2)

長期でのフリーキャッシュフローを最大化させることを経営目的とし、中期的には、マーケットプレイス事業及びSaaS事業を軸とした価値向上による売上総利益の最大化を目指す

事業・プラットフォームの提供価値

- 顧客本位を目的とした産業の情報の非対称性の解消
- 産業のデジタル化を通じた利便性・生産性の向上

長期方針

- 長期でのフリーキャッシュフローの最大化

財務目標
(中期方針)

- マーケットプレイス事業及びSaaS事業の継続的な売上高成長に裏付けされた売上総利益の拡大 (フリーキャッシュフローの源泉の拡大)

事業KPI

マーケットプレイス事業

取引数



取引あたり収益

SaaS事業

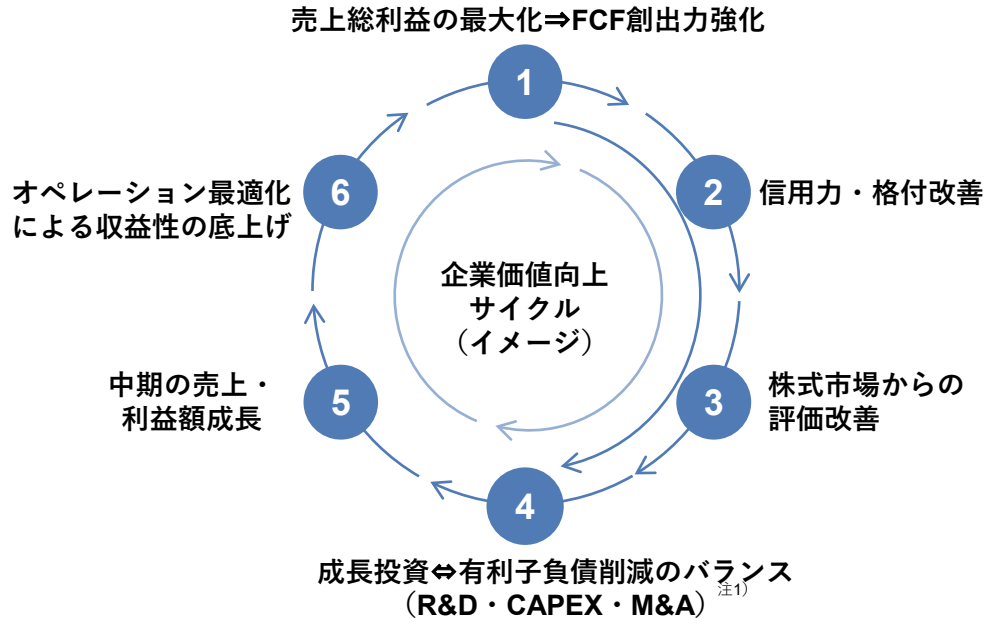
顧客数



顧客当たり売上高

企業価値向上についての考え方 (2/2)

売上総利益の最大化を図ることで企業価値向上サイクルを創出



企業価値向上サイクル

- ユーザー基盤の拡大を通じた売上総利益の成長によるフリーキャッシュフロー (FCF) 創出力強化
- オペレーション最適化による収益性の底上げ
- 創出された利益の再投資による売上総利益のさらなる拡大

注1)

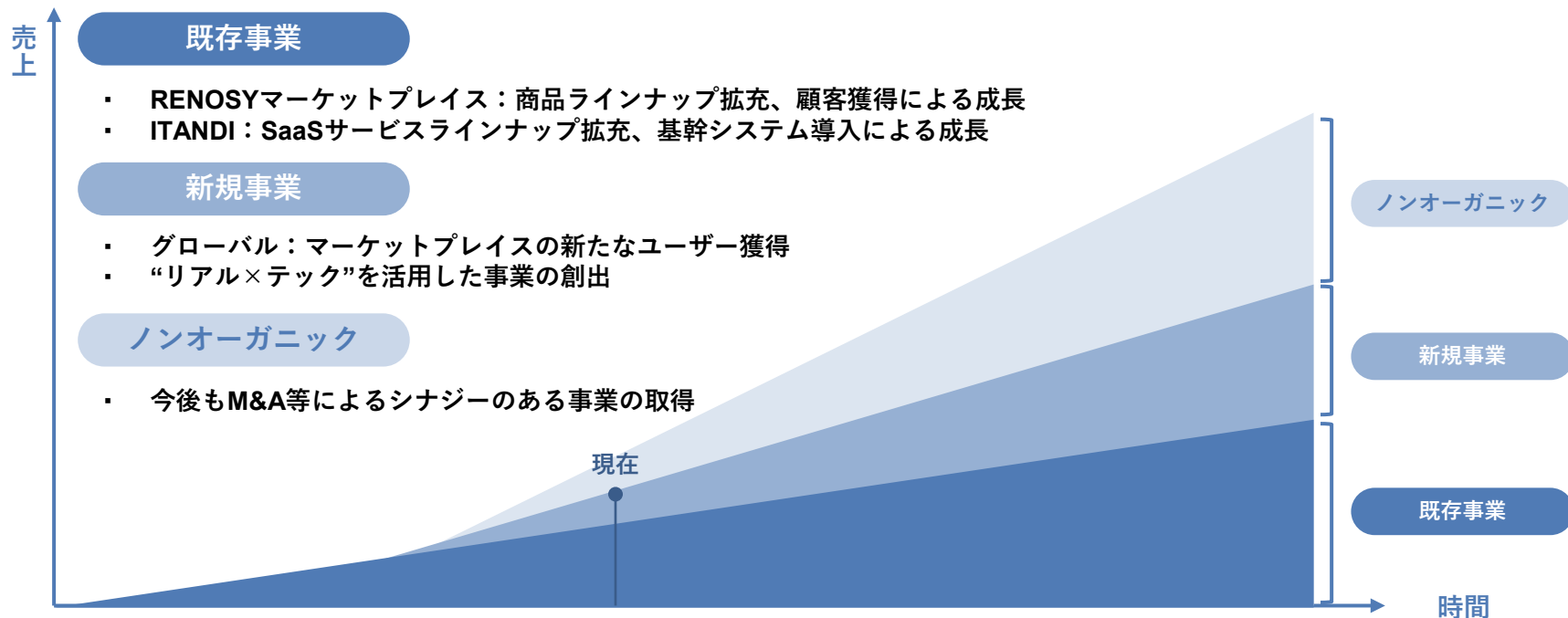
R&D (Research and Development) 研究開発

CAPEX(Capital Expenditure)資産価値を維持、向上させるための資本的支出

M&A (Mergers and Acquisitions) 合併と買収

中長期的成長イメージ

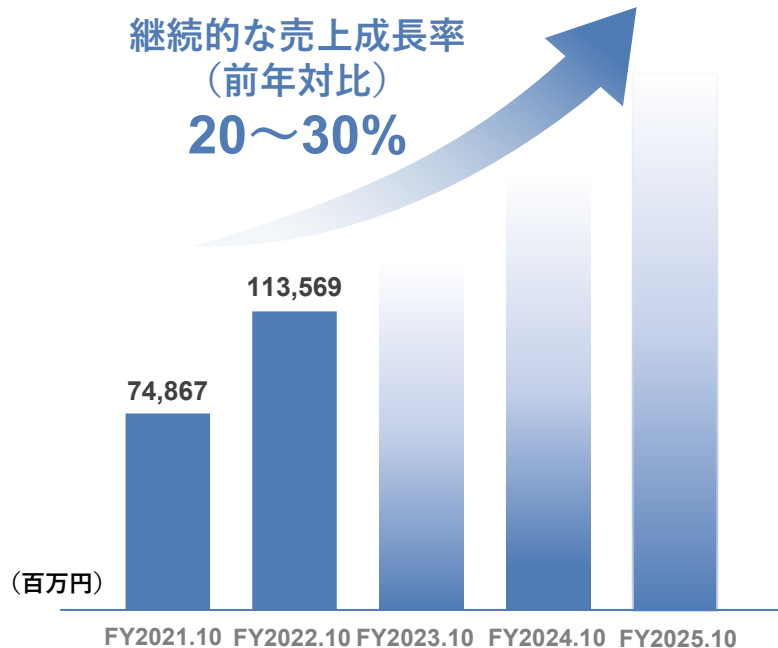
短期的には既存事業の収益力強化によるリターンの極大化に向けて積極的な成長投資を行い、中長期的には新たな価値創出のための新規事業や今後もM&Aによる非連続な成長に取り組む



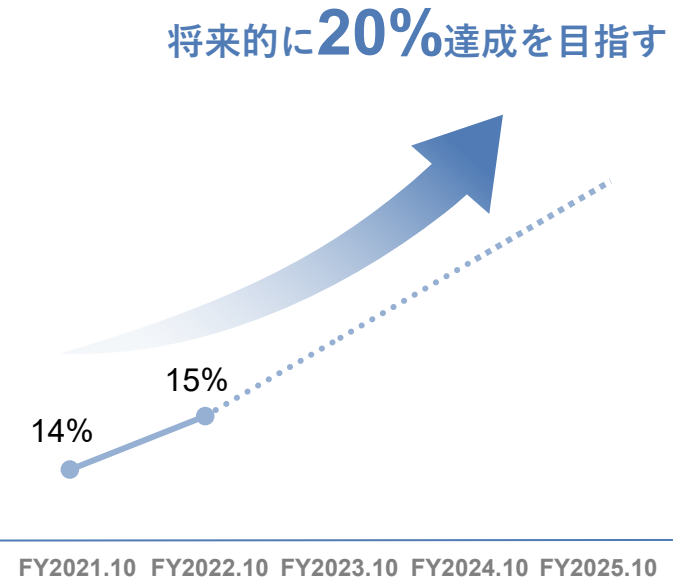
連結売上収益・売上総利益率目標

トプラインと利益の両成長のバランスを取りながら事業を拡大

連結売上収益

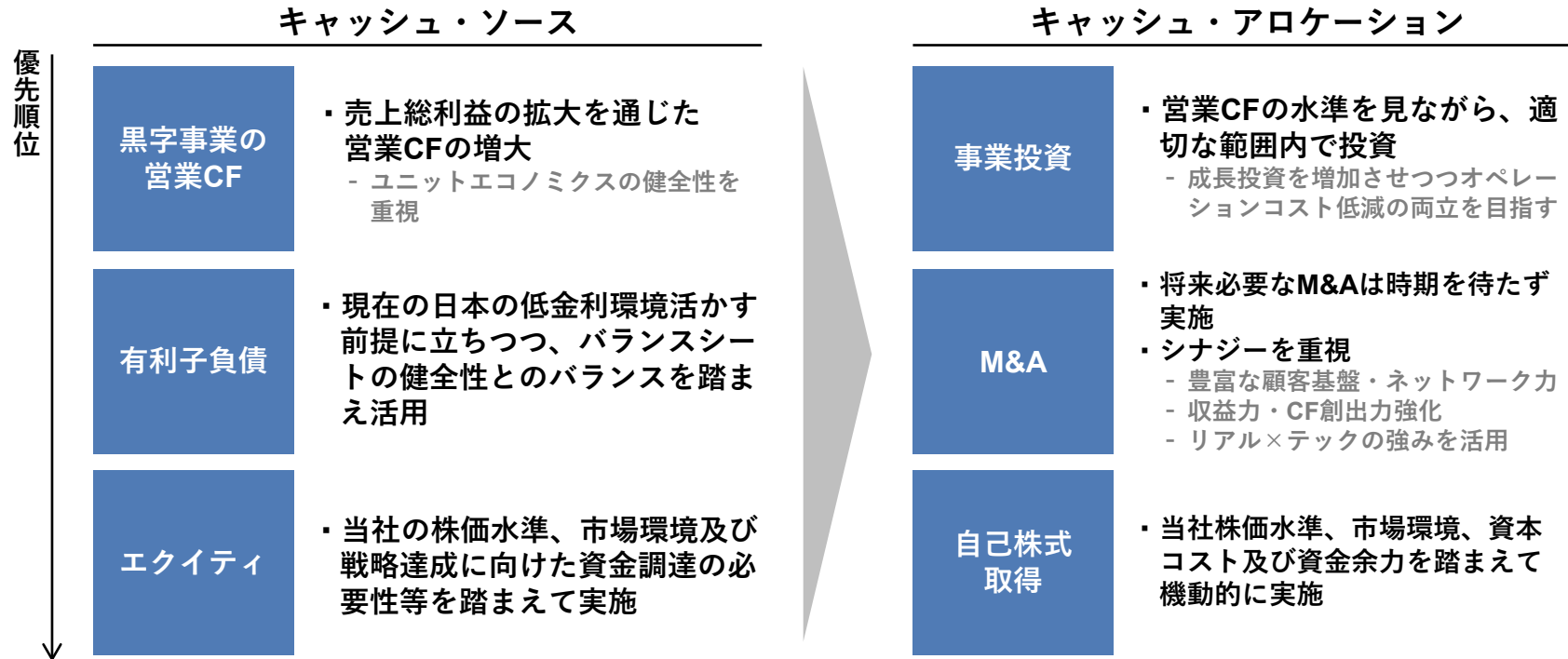


連結売上総利益率



規律のあるキャピタル・アロケーション

営業キャッシュフロー（CF）や有利子負債等から得られたキャッシュを主に事業投資及びM&Aに積極的に投下し、成長の加速化を図る



4. 成長戦略及び経営指標

貸借対照表サマリー

(百万円)		2021年10月期	2022年10月期	増減額
流動資産	現金及び預金	15,275	11,842	-3,433
	在庫 ^{注1)}	2,891	8,056	5,165
	(回転期間 ^{注2)}	(12.1日)	(20.6日)	(+8.5日)
	営業債権 ^{注3)}	284	667	384
	(回転期間 ^{注2)}	(1.2日)	(1.8日)	(+0.6日)
	その他	1,003	2,298	1,295
非流動資産		29,140	32,289	3,149
資産合計		48,594	55,152	6,558
負債	営業債務 ^{注4)}	1,532	2,073	541
	(回転期間 ^{注1)}	(8.6日)	(6.8日)	(-1.8日)
	その他	29,390	33,763	4,373
純資産	資本金	7,219	7,238	109
	利益剰余金	-419	-23	396
	その他	10,872	12,101	1,229
負債・純資産合計		48,594	55,152	6,559

低ワーキングキャピタル
(キャッシュ・コンバージョン・
サイクル〈CCC〉^{注5)} 管理の徹底)

財務基盤の安定
(健全な自己資本比率)

株主還元方針：
トータル・シェアホルダー・リ
ターン (TSR) ^{注6)}

注1) 棚卸資産 注2) 回転期間を算出する際の在庫、営業債権、営業債務は期中平均を用いて算出

注3) 営業債権及びその他の債権 注4) 営業債務及びその他の債務 注5) CCC (Cash Conversion Cycle) = キャッシュ・コンバージョン・サイクル 棚卸資産回転日数 + 売上債権回転日数 - 仕入債務回転日数)

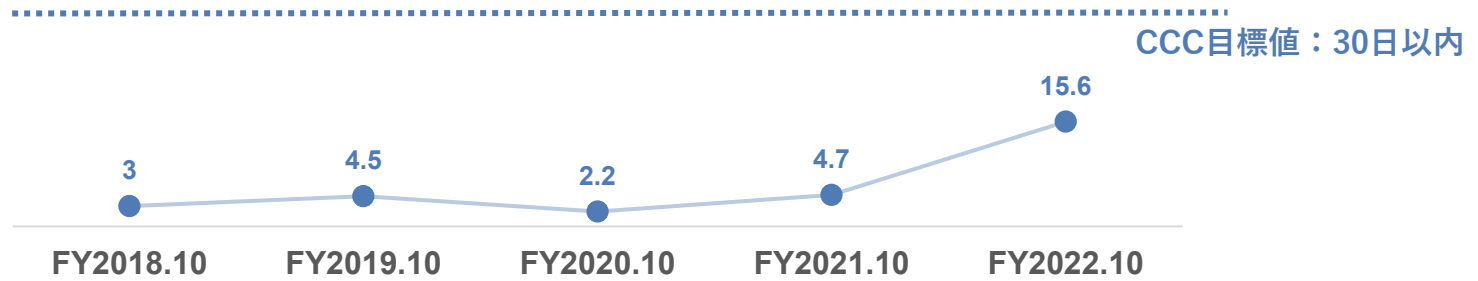
注6) トータル・シェアホルダー・リターン (TSR) 株主総利回り

4. 成長戦略及び経営指標

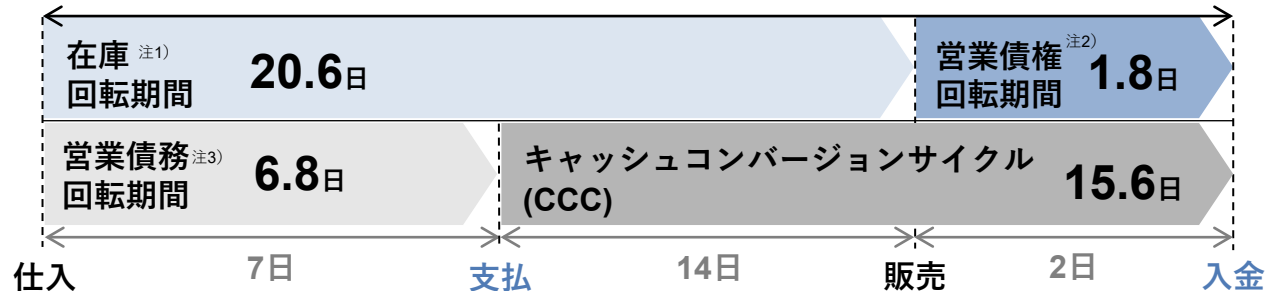
低ワーキングキャピタルなバランスシート（CCC管理の徹底）

CCCは低水準を維持しており、今後も30日以内での推移を目標とする

(日)

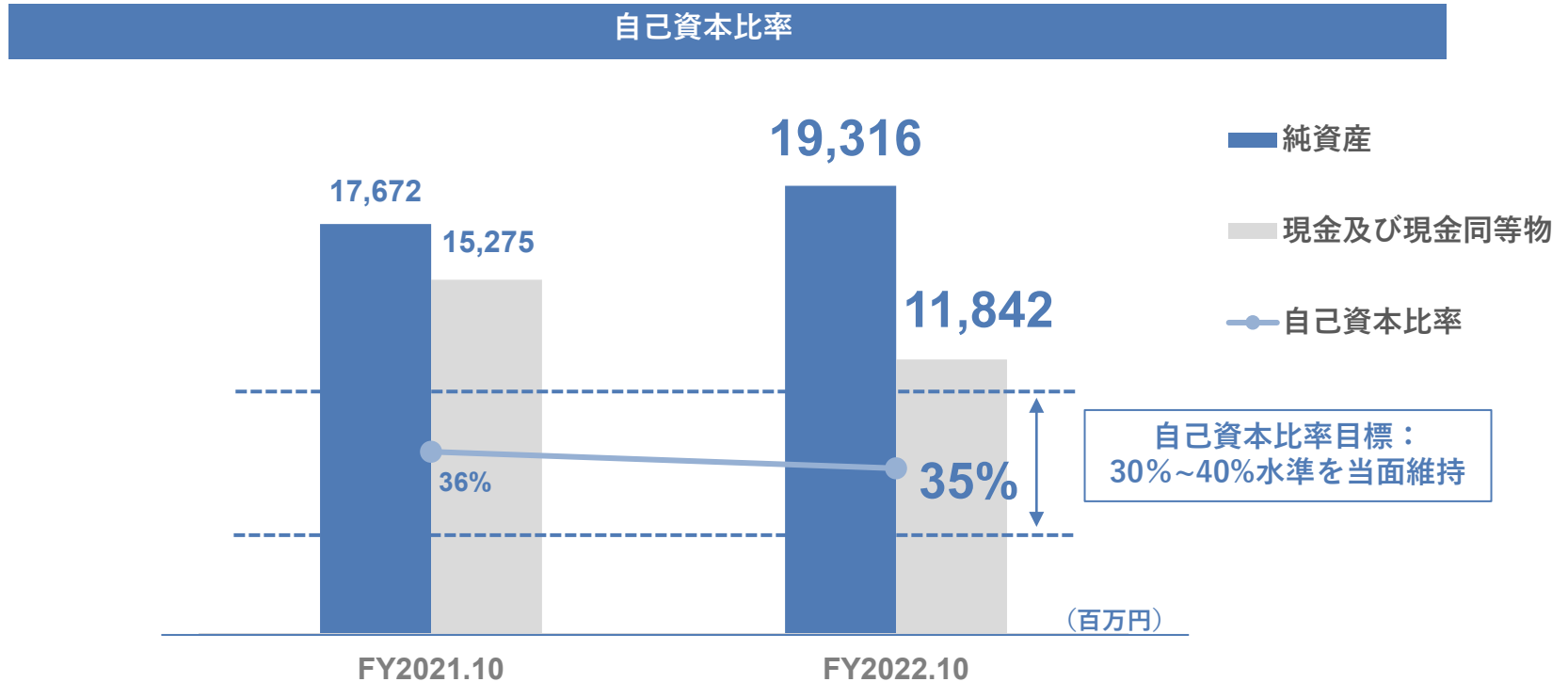


$$\text{CCC} = \text{在庫回転期間}^{\text{注1)}} + \text{営業債権回転期間}^{\text{注2)}} - \text{営業債務回転期間}^{\text{注3)}}$$



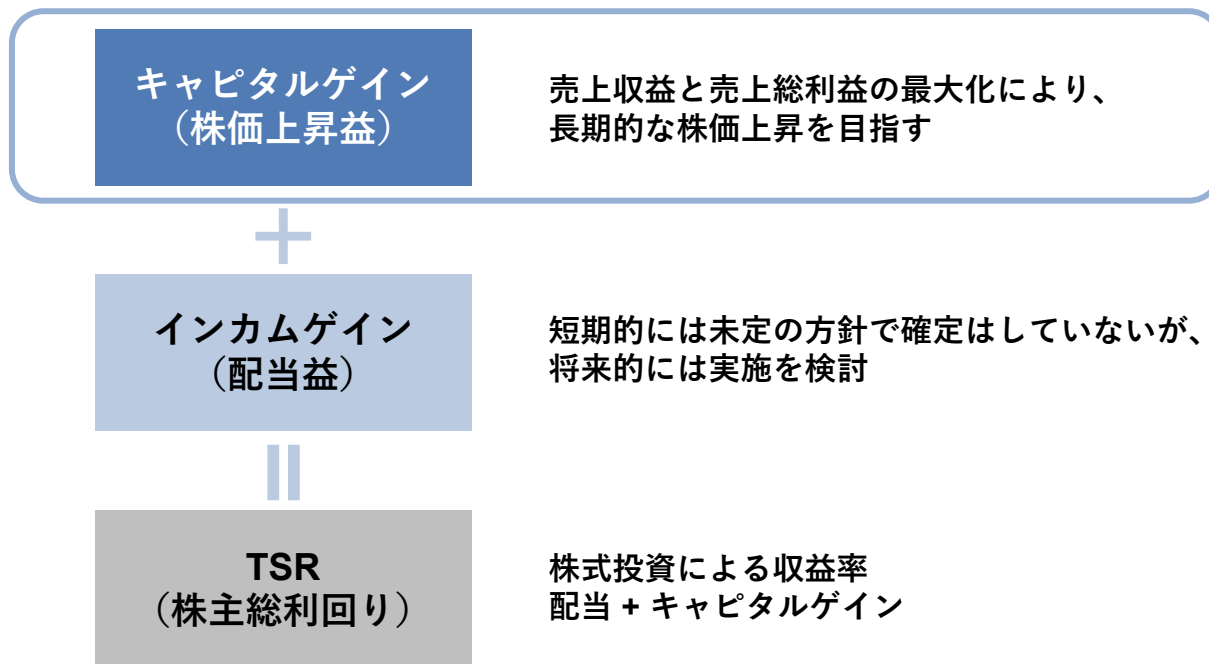
財務基盤の安定（健全な自己資本比率）

健全な自己資本比率と手元現預金水準を維持することで安定した財務基盤を堅持



株主還元方針について

長期的な株価上昇が重要と考え、売上収益成長を最優先し、将来キャッシュフローの最大化を目指すため、短期的には配当による株主還元は未定の方針



財務数値目標

	2022年10月期実績	中期目標
売上高成長率	51.7 %	継続的な売上成長率 20~30 %
連結売上総利益率	15%	~20 %
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	15.6日	30 日以内
自己資本比率	35%	30%~40%水準 を当面維持

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

2022年10月期 通期連結業績

2022年10月期 通期業績連結ハイライト

RENOSYマーケットプレイス、ITANDI両事業とも好調に推移し、YoYで高い成長率を遂げ、
売上収益、売上総利益は過去最高業績

	売上収益	売上総利益	営業利益 (セグメント利益)	Topics
連結	YoY +52% 1,135.6億 (YoY+387億)	YoY +61% 165.1億 (YoY+62.8億)	前年参考値：△11.1億 10.2億	注1) 経産省・東証が選定 DX銘柄2022 <u>3年連続選定</u>
RENOSY マーケット プレイス	YoY +52% 1,108.4億 (YoY+377.4億)	YoY +59% 144.8億 (YoY +53.6億)	YoY +72% 49.4億 (YoY+20.6億)	注2) 中古マンション投資 販売実績 <u>3年連続No.1</u>
ITANDI	YoY +75% 20.4億 (YoY+8.7億)	YoY +82% 16.9億 (YoY+7.6億)	YoY +28000% 2.8億 (YoY+2.7億)	注3) 電子入居申込 サービス利用数 <u>2年連続No.1</u>

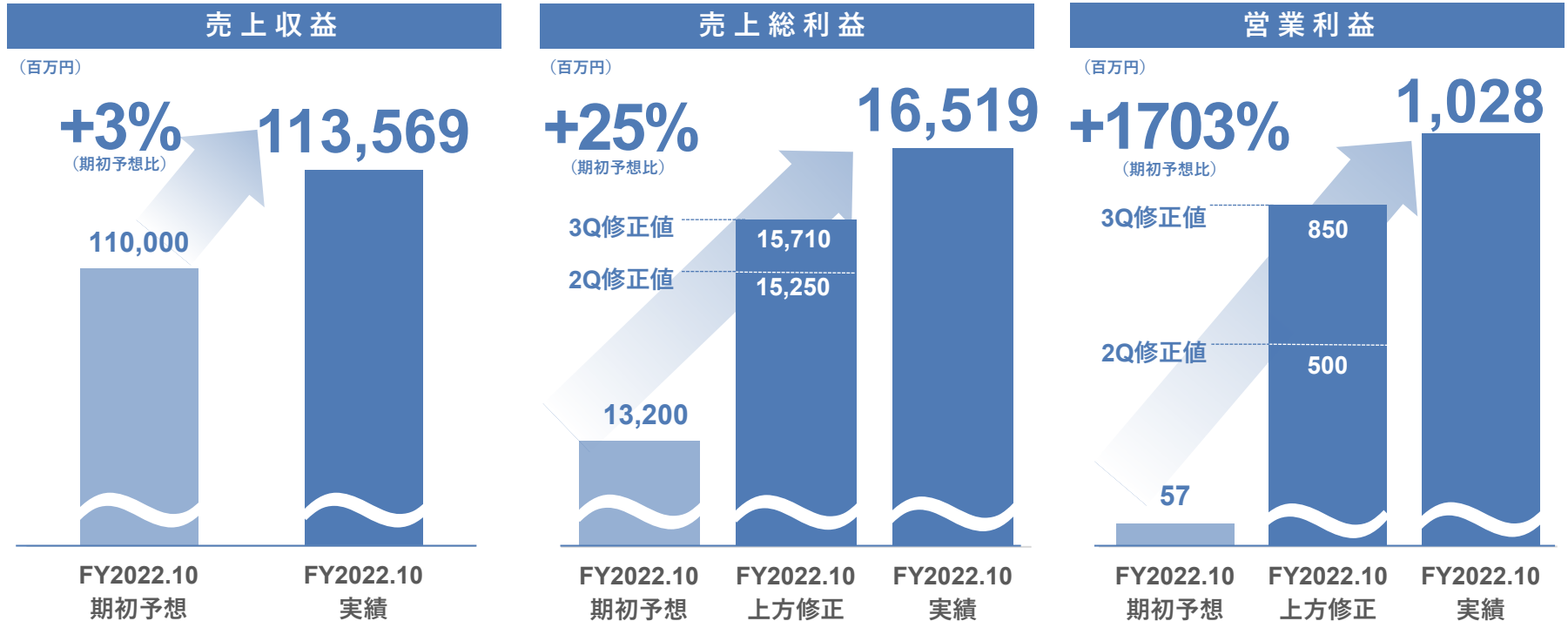
注1) 経済産業省「DX銘柄2022」「DX注目企業2022」を選定 <https://www.meti.go.jp/press/2022/06/20220607001/20220607001.html>

注2) 調査対象：国内の投資用マンション販売を行う上位5社／調査項目：各社の貯金決算年度における投資用中古マンションの販売戸数と売上高／調査手法：デスクリサーチならびに、関連企業等へのヒアリングベース調査／調査期間：各社の直近の決算年度／調査会社：株式会社東京商工リサーチ 注3) 調査対象期間2021年4月1日～2022年3月31日 TPCマーケティングリサーチ株式会社調べ

4. 成長戦略及び経営指標

FY2022 10月期 業績予想との差異

売上、利益とも3Q発表時の業績予想を上回る着地。営業利益については期初予想と比較し約10億の大幅増益



RENOSYマーケットプレイス 重要KPIハイライト 注5) (2022年10月期)

2022年10月期のRENOSYマーケットプレイス通期業績は
売上、粗利ともに約1.5倍の成長率を達成。購入DX、売却DXの成約件数も大幅に増加

通期売上収益成長率

成長率目標：20%～30%

売上収益

1,108.4億

(YoY約+52%)

通期売上総利益成長率

成長率目標：20%～30%

売上総利益

144.8億

(YoY約+59%)

RENOSY会員数 注1)

YoY約 +26%

32.5万人

(YoY+約6.7万人)

通期購入DX成約件数 注2)

YoY約 +21%

4,593件

(YoY+1,008件)

通期売却DX成約件数 注3)

YoY約 +51%

1,342件

(YoY+782件)

サブスクリプション 注4)

YoY約 +43%

13,406戸

(YoY+4,040戸)

注1) RENOSY会員ストック数(会員登録した累計の人数)の累計。2022年10月末時点。注2) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の購入成約件数。経営統合前の企業数値は含まず(FY2022.10.4Q累計)

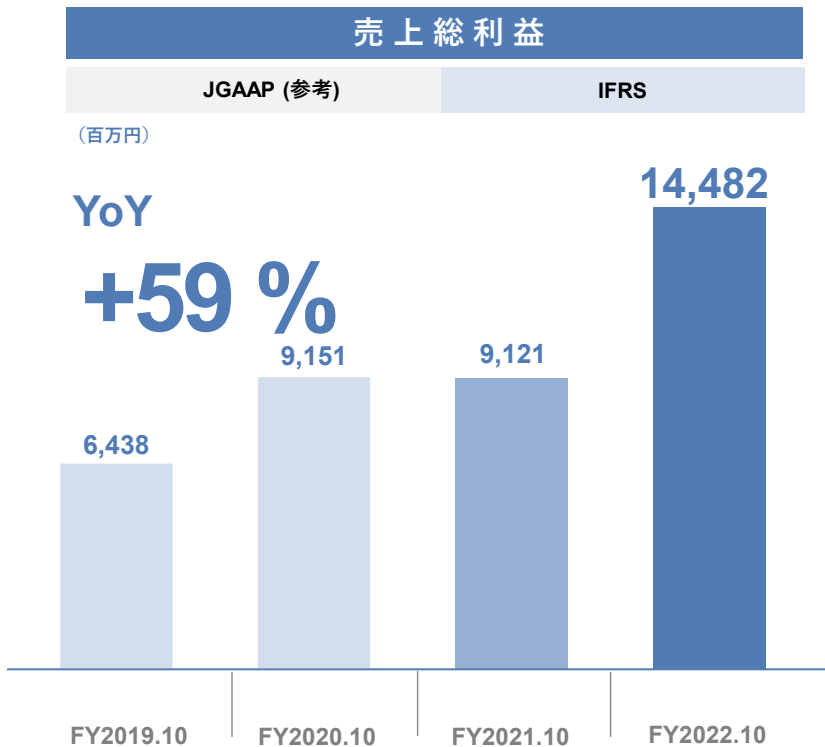
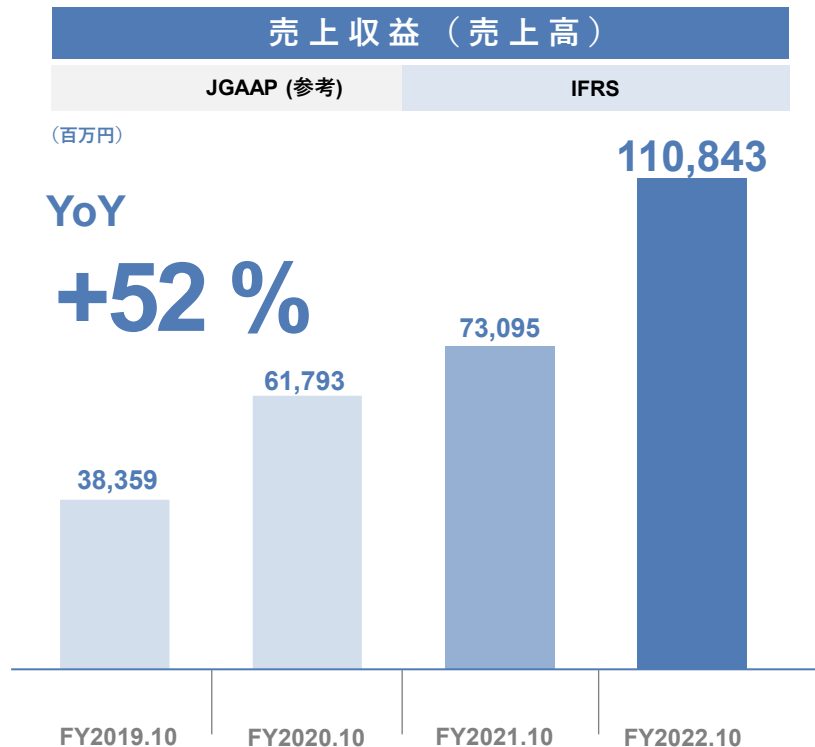
注3) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の売却成約件数。経営統合前の企業数値は含まず(FY2022.10.4Q累計)注4) FY2020.10.1Qまでは成約件数、それ以降は管理戸数で集計

注5) 2021年12月29日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載のGMVについては、よりわかりやすいKPIの観点から売上収益成長率及び売上総利益成長率に変更

4. 成長戦略及び経営指標 RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイス通期業績推移

売上収益はYoY+52%と好調に推移、売上総利益は改善施策等が奏功しYoY+59%と高い水準で推移



RENOSYマーケットプレイス通期業績推移

購入DXの成約数増加に伴い、サブスクリプション契約件数も拡大。
RENOSYストック会員はYoY+26%成長し、約67,000人の増加

RENOSYストック会員 注2,3)

(百万円)

YoY

+26%

325,034

257,440

98,058

59,323

FY2019.10

FY2020.10

FY2021.10

FY2022.10

サブスクリプション契約件数 注1)

(百万円)

YoY

+43%

13,406

9,366

6,024

3,927

FY2019.10

FY2020.10

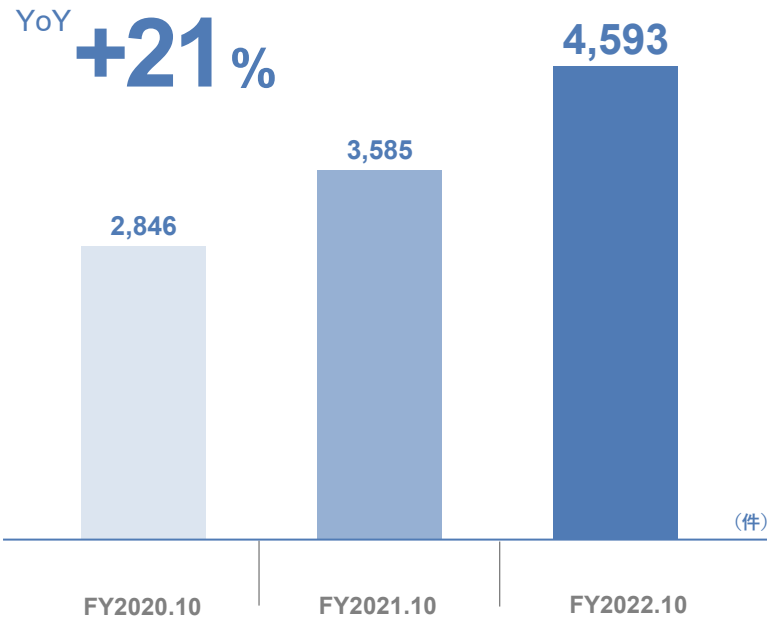
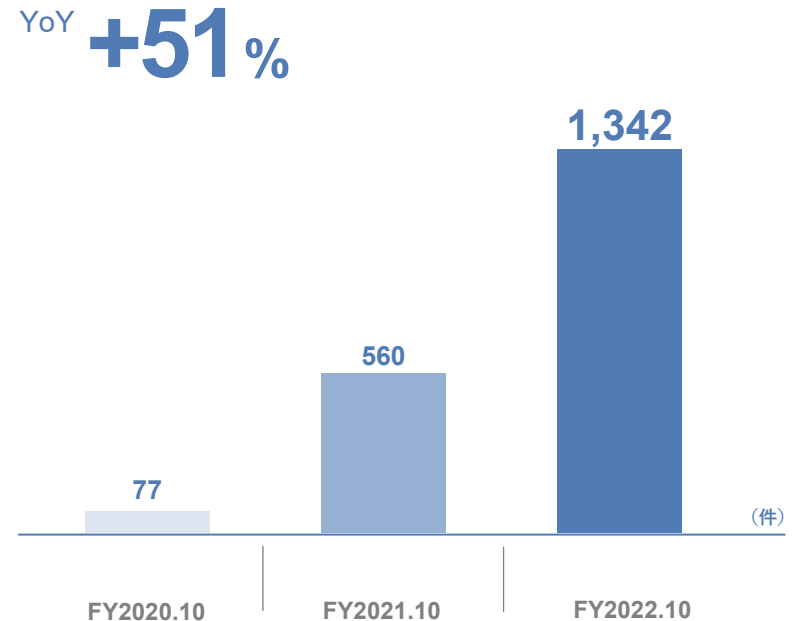
FY2021.10

FY2022.10

4. 成長戦略及び経営指標 RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイス通期業績推移

購入DXの成約件数はYoY21%と好調に推移。
 売却DXの成約件数は、強化施策によりYoY1.5倍となり、粗利率の向上に寄与

購入DX 注1)売却DX 注2)

注1) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の購入成約件数。経営統合前の企業数値は含まず (FY2022.10.4Q累計)

注2) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の売却成約件数。経営統合前の企業数値は含まず (FY2022.10.4Q累計)

ITANDI 重要KPIハイライト^{注5)} (2022年10月期)

改正宅建業法施行による市場ニーズの高まりなどにより、電子入居申込数2年連続No.1を獲得するなどARR成長率及び顧客数が大幅に伸長。ユニットエコノミクスも33倍と高い水準で推移

YoY ARR成長率^{注1)}

YoY +70%

19.1億

(YoY+7.9億)

顧客数^{注3)}

YoY約 +67%

2,000社

(YoY+800社)

チャーンレート^{注2)}

0.47%

(前年同期 0.43%)

ユニットエコノミクス^{注4)}

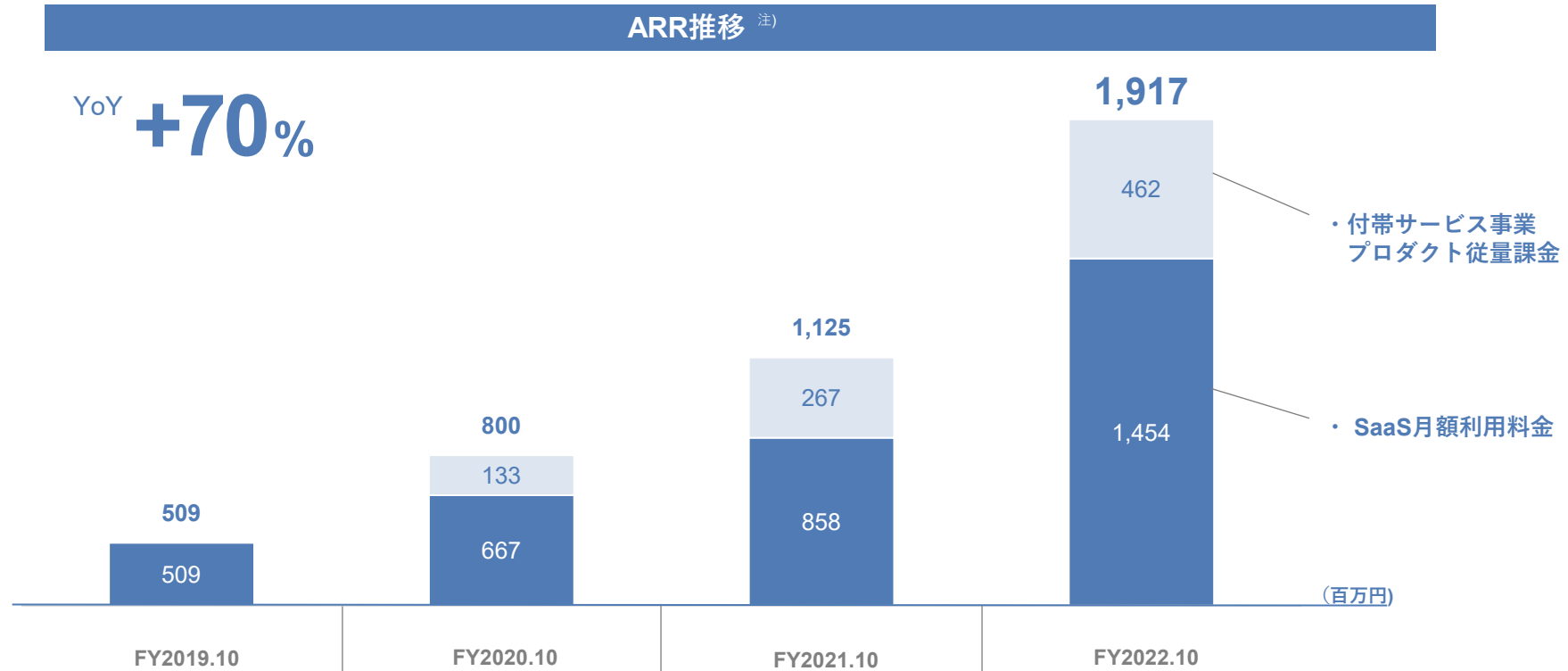
33倍

(前年同期 23倍)

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10月時点と2022年10月時点でのARRを比較
 注2) ITANDI BB+の2022年10月末時点での直近12ヶ月の平均月次チャーンレート 注3) 2022年10月時点 注4) 1顧客あたり経済性/LTVをCACで割った倍率の過去12ヶ月平均値/単位：倍 2022年10月時点
 注5) ITANDIのその他の指標についてはFY2022.10 通期決算説明資料のP40に記載

ITANDI通期業績推移

ARRはYoY+70%と大幅に伸長、電子入居申込数に比例し伸びる付帯サービスのリカーリングも寄与

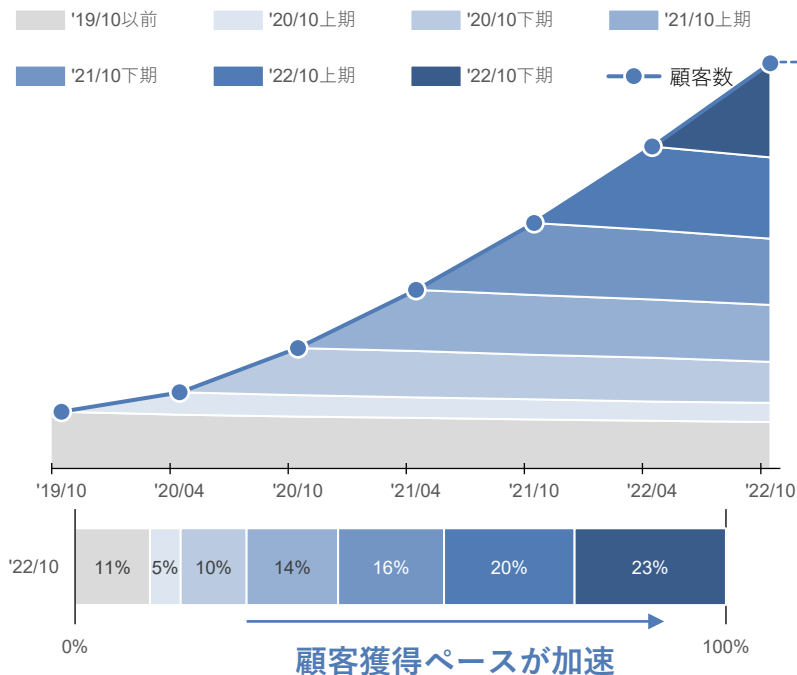


注) Annual Recurring Revenue、各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出 / ITANDI BB+の2021年10月時点と2022年10月時点での各四半期の月末ARRを比較

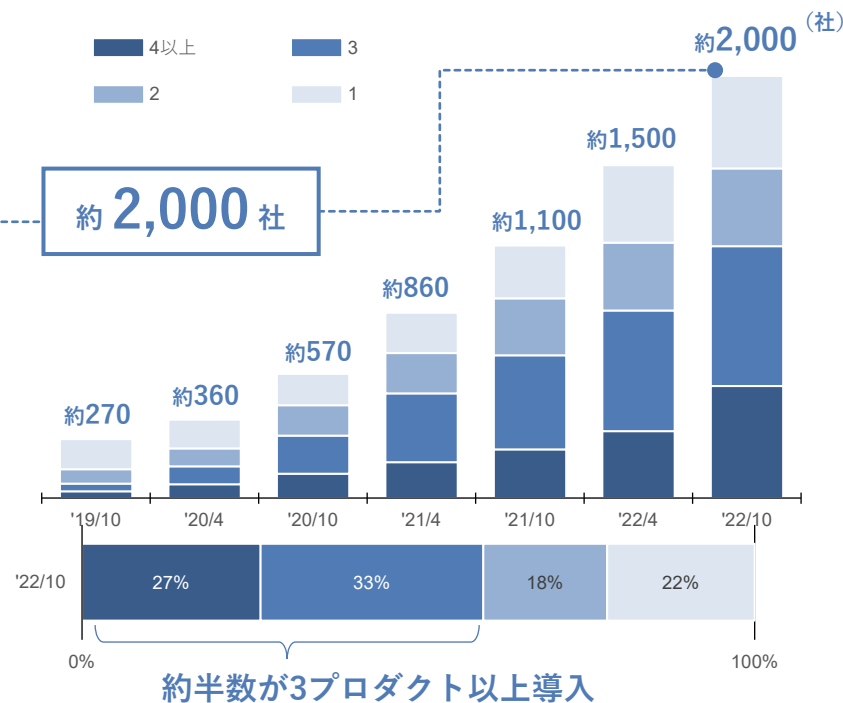
ITANDI通期業績推移

バーティカルSaaSの強みを生かし、顧客獲得ペースを加速、クロスセルでのプロダクト導入も増加

導入年ごとの顧客数推移



導入プロダクト数ごとの顧客数推移

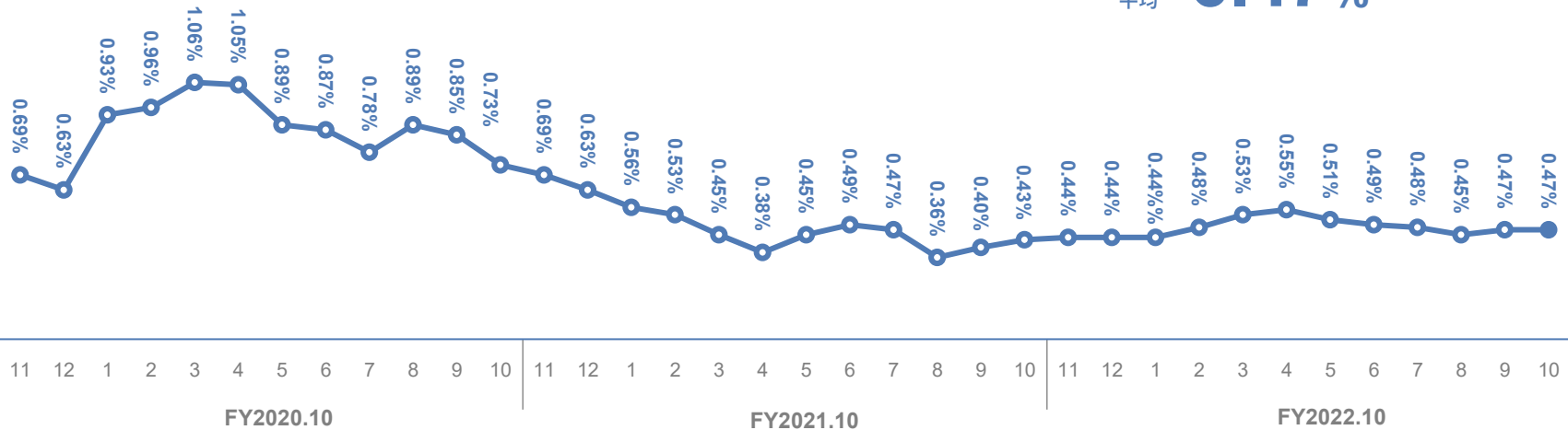


ITANDI通期業績推移

顧客からの製品・サービスの評価の高まりやCS強化等により、チャーンレートは改善傾向

チャーンレート 注1)

直近
12ヶ月
平均 **0.47%**

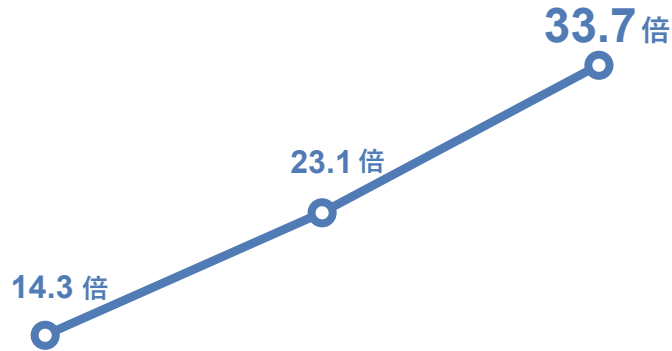


4. 成長戦略及び経営指標 ITANDI

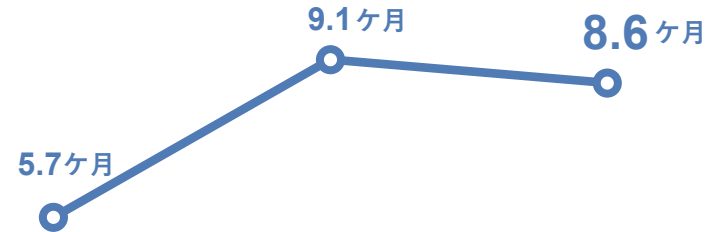
ITANDI通期業績推移

ユニットエコノミクスを最大化し、CAC回収期間を短縮しながら新規獲得数の増加を目指す

ユニットエコノミクス 注1)



CAC回収期間 注2)



FY2020.10

FY2021.10

FY2022.10

FY2020.10

FY2021.10

FY2022.10

注1) 1顧客あたり経済性、LTV (ライフタイムバリュー) ÷ CAC (顧客獲得コスト) で算出 (CAC: 1顧客あたり経済性/LTVをCACで割った倍率の過去12ヶ月平均値/単位: 倍 LTV: 1顧客あたり生涯価値/管理会社向けSaaSおよび仲介会社向けSaaSの単月粗利 (付帯収益・従量課金含む) を、過去12ヶ月平均チャーンレイトで割った値/ : 円)

注2) Customer Acquisition Cost: 1顧客あたり獲得コストの過去12ヶ月平均値/内訳として、営業人件費、企画/広報/マーケティング費用、広告費、オンボーディング人件費を含む/単位: 円
CAC回収期間: CACを1顧客あたりの単月粗利 (付帯収益・従量課金含む) で割った値/単位: ヶ月

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

2023年10月期 業績予想

4. 成長戦略及び経営指標

2023年10月期 通期連結業績予想

引き続きしっかりと利益を確保しながらも、シェア拡大に向けて高い売上成長も目指す
2023年10月期から、連結業績は営業利益に代わり、事業利益^{注1)}を業績目標の指標に変更

(百万円)		FY2022.10 実績 (IFRS) ①	FY2023.10 計画 (IFRS) ②	前期比増減額 (②-①)	前期比増減率 ^{注2)} (②/①-1)
連結	売上収益	113,569	145,500	31,931	+28.1%
	売上総利益	16,519	20,900	4,381	+26.5%
	事業利益	1,033	1,600	567	+54.8%
	当期純利益	395	430	35	+8.8%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	110,843	142,000	31,157	+28.1%
	売上総利益	14,482	18,200	3,718	+25.6%
	セグメント利益	4,947	5,950	1,003	+20.2%
ITANDI	売上収益	2,046	3,000	954	+46.6%
	売上総利益	1,698	2,480	782	+46%
	セグメント利益	281	510	229	+81.4%

注1)事業利益 = (売上収益 - 売上原価 - 販管費)

注2)売上計算にて算出

4. 成長戦略及び経営指標

2023年10月期 通期連結業績予想の前提^{注1)}

FY2023.10予算の前提（トップライン）

全体	↗	新規事業等一部の事業を除き、売上・マーケットシェアを拡大
RENOZY マーケットプレイス オンライントランザクション	↗	引き続きマーケットシェアを高め、売上を拡大。売却DXによる物件保有オーナーからの直接調達や商品ラインアップの拡充等により、手数料を維持・拡大
RENOZY マーケットプレイス サブスクリプション	↗	オンライント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、収益性の改善を図る
RENOZY マーケットプレイス サードパーティ	→	プロダクトマーケットフィットの達成を重視し、トップラインの拡大は限定的
ITANDI 仲介会社向けSaaS	↗	ITANDIの収益の柱。更に売上を拡大し、成長投資の原資となる利益拡大を見込む
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。1-2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

FY2023.10予算の前提（コスト）

全体	↗	売上の拡大、既存・新規事業への投資、M&A戦略を強化するための人員を増強。経営資源を最大限有効活用し、選択と集中を通じて余剰なコスト発生を引き続き回避
RENOZY マーケットプレイス オンライントランザクション	↗	セールスの人員強化等、マーケットシェア拡大のためのコストを一定程度見込むが、マーケティングの効率化や成約率の向上により、利益率を維持
RENOZY マーケットプレイス サブスクリプション	→	売上の拡大に伴う人員強化やDX推進のコストを見込むものの、利益率は改善見込み
RENOZY マーケットプレイス サードパーティ	→	投資フェーズと位置づけ、当期の大幅な利益寄与は見込まないが、一定の範囲内でコストをコントロール
ITANDI 仲介会社向けSaaS	↗	売上拡大のため、セールス、CSを中心に増員。前期までの先行投資の効果による利益貢献を見込む
ITANDI 管理会社向けSaaS	↗	セールス、CSを中心に増員し、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

注1) 2021年12月29日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載の成長投資については、当該ページにてコスト等の前提の記載により代替

5. ESG・サステナビリティ

GA technologies Groupが取り組む課題

社会課題

- ・ 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

不動産の課題

- ・ 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

安心・安全な取引環境の実現

スポーツを通じた社会貢献

持続可能なまちづくりへの貢献

働きがいのある職場づくり

ガバナンス・コンプライアンスの強化



ESG・サステナビリティに関する考え方

当社グループは「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。」をOur Ambitionに掲げており、事業の不動産分野はすべての方にかかわりがある社会的意義の大きな領域です。私たちは、テクノロジーを活用したアプローチで不動産課題を解決し、より大きな社会課題の解決に取り組み、価値あるサービスやプロダクトを創出して、社会の持続的な発展に貢献してまいります。

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

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

環境 (Environment)

地球環境を配慮した
事業活動を行う



当社グループでは、より不動産投資が身近になる環境の構築を目指しています。「RENOZY」「ITANDI」を始めとした各種オンラインサービスの提供により、不要な移動の削減やペーパーレス等、環境負荷の低減と社会・経済の持続的な成長への貢献に努めます。

社会 (Social)

事業活動を通じ、社会
への貢献と未来創造へ
の責任を果たしていく



より良い事業活動には社員1人1人の活躍が必要不可欠。時間、場所、性別、年齢、国籍、ライフステージの変化等の制約をIT活用や各種制度で取り除き、全ての社員が活躍できる場所や環境を提供しています。個人の貢献が会社全体、社会全体の成長へとつながることを目指します。

ガバナンス (Governance)

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を行う



当社グループでは、企業価値を最大化するとともに、長期的かつ安定的な株主価値の向上に努めております。迅速で合理的な意思決定体制及び業務執行の効率化を可能とする社内体制を構築し、腐敗防止に真摯に取り組み、コーポレートガバナンスの強化に取り組んでまいります。

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など）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、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



5. ESG・サステナビリティ

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

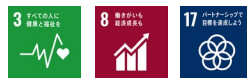
おとり物件のないお部屋探しサイト

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
★★★★ 2023

ファミワンカンファレンス
風土醸成部門賞



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

独立社外取締役 5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

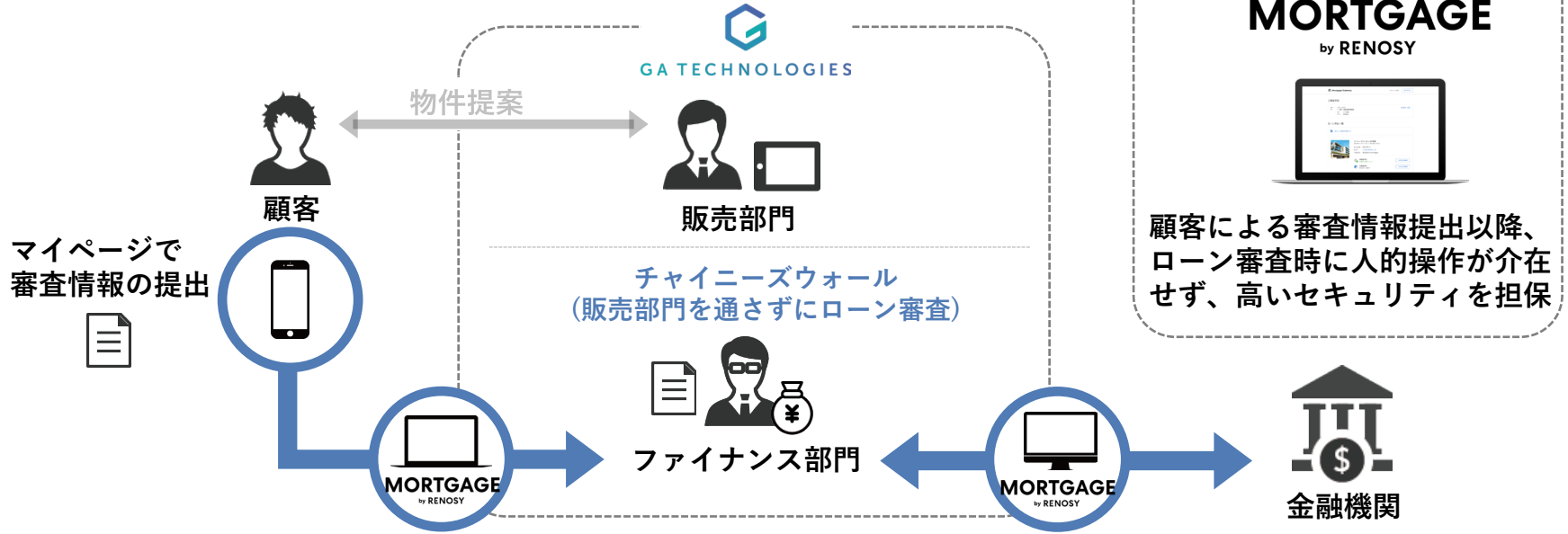
社外取締役
(監査等委員)

当社のローン審査および契約時のガバナンス・コンプライアンス対策

1. 販売部門とファイナンス部門を分離・販売部門を通さないローン審査
2. 人的操作が介在しないシステム活用で改ざんのできない情報連携
3. 社内弁護士、営業部専任法務による研修の実施（修了者にはライセンスを付与）
4. 営業担当とは異なる、宅建免許所持を条件にした専門チームによる物件契約
5. 契約時の第三者機関による説明実施や理解度の確認
6. オーナー（顧客）の困りごとや状況確認のために定期的にコンタクト

ローン審査支援時の対応

- ① 販売部門と独立した
ファイナンス部門
- ② 人的操作が介在しない自社開発システムで改ざんのできない情報連携



ガバナンス強化およびコンプライアンス対策

③

社内弁護士および営業部専任法務による研修を販売部門に向けて

3か月に1回実施



修了者には
RENOSY License



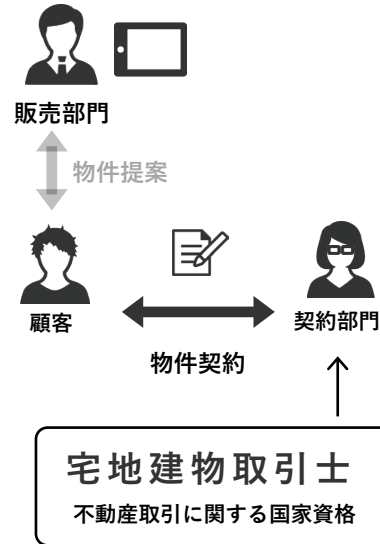
加えて、販売部門のマネージャー向け研修を強化し、

2週間に1回実施

さらに、不定期でもコンプラ研修を開催

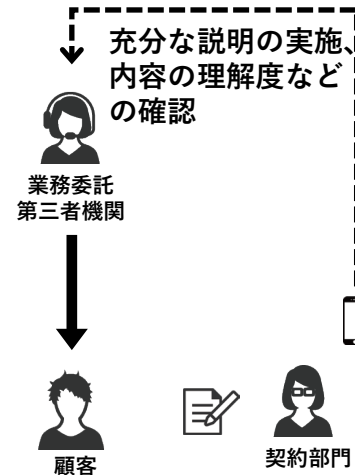
④

販売部門とは異なる、宅建免許保有の契約専門チームによる物件契約



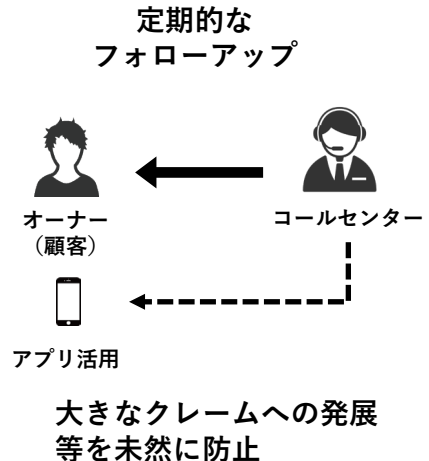
⑤

第三者機関による契約時の説明実施、理解度の確認



⑥

オーナー（顧客）の困りごとや状況確認のために定期的にコンタクト(コールセンターおよびアプリ活用)



5. ESG・サステナビリティ

ESGデータ

■環境 注1)

FY2022

Scope1 <small>注2)</small>	0
Scope2 <small>注3)</small>	384,542 (kg-CO2)
Scope1,Scope2合計	384,542 (kg-CO2)
電気使用量(kwh)	860,275
CO ₂ 排出量原単位	420

■ガバナンス

FY2022

取締役数	8名
女性取締役数	1名
社外取締役比率	2名

■社会

FY2022

全従業員数 <small>注4)</small>	1,169名
正社員数 <small>注5)</small>	967名
非正社員数 <small>注6)</small>	202名
従業員に占める女性比率	38.50%
平均年齢(正社員)	30.49歳
育児休暇取得率(男女別) <small>注8)</small>	男性：47.82% 女性：100.00%
離職率 <small>注7)</small>	15.61%

6. 認識するリスクおよび対応策

6. 認識するリスク及び対応策

認識するリスク①

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
新型コロナウイルス感染症について	当社グループが属する不動産業界は、新型コロナウイルスの感染拡大により、金融機関の稼働減に伴う販売活動の停滞、管理会社の営業停滞に伴う仲介可能物件数減少等が事業に重大な影響を及ぼす可能性があります。	中/不明	大	新型コロナウイルスの感染拡大により、当該リスクの顕在化の可能性は相応にあるものと認識しております。これらのリスク低減を図るため、非対面販売体制の早期確立、自社メディアの強化及び賃貸業界のDXシフト等、長期的な業界変化を見据えたDX推進に注力しております。
事業環境：不動産取引市場について	当社グループが属する不動産業界は、景気動向、金利水準、地価水準等の変化による不動産取引市場の動向に影響されます。したがって、不動産取引市場の動向が顧客の不動産投資意欲に影響を与えることにより、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	中/中長期	大	不動産取引市場の冷え込み等により当該リスクが顕在化する可能性は相応にあるものと認識しております。当社グループはこれらのリスク低減を図るため、不動産市場の動向を注視するとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めております。
事業内容・提供サービス：競合について	当社グループが属する不動産業界は、競合他社が多く存在しており、今後、他社の参入等により十分な差別化ができなくなり、競争が激化した場合には、価格競争及び販売件数の減少並びに仕入れ価格の上昇等により当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	中/中長期	大	競争激化により当該リスクが顕在化する可能性は相応にあるものと認識しております。当社グループはこれらのリスク低減を図るため、ITを活用した不動産総合プラットフォーム「RENOSY（リノシー）」を利用し、他社と差別化を図っております。今後も「RENOSY（リノシー）」の機能向上等により他社との差別化を強化する方針であります。
事業内容・提供サービス：賃貸物件の空室時	当社グループは、販売した投資不動産の賃貸管理業務まで一気通貫でサービス提供を行っておりますが、購入した顧客と当該賃貸物件の一部について空室時の家賃保証契約を行っております。当社グループでは、空室率を低下させるための施策を講じているものの、空室が多くなった場合には、家賃保証の費用が増加し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低/中長期	大	販売している投資不動産は東京を主とする、国内主要都市圏の駅から近い、単身者用マンションであることから、当該リスクが顕在化する可能性は低いと考えておりますが、中長期的に日本の人口動態が変化していくに伴い、リスクが今後変化していく可能性はありえると考えております。これらのリスク低減を図るため、AI技術を用いた、空室リスクの低い投資不動産の特定及び販売、並びに短期間での原状回復など様々な施策を講じております。
事業内容・提供サービス：技術革新等	「RENOSY（リノシー）」がサービスを提供しているIT技術分野は技術進歩が速く当社グループが想定する以上の技術革新により、当社グループの技術やサービスが競争力を失うような事態が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低/中長期	大	常に最先端のIT技術を当社サービスに導入するべく事業運営を心掛けておりますが、IT技術の技術進歩の方向性やスピードは予測することが困難であることから、当該リスクが顕在化する可能性は相応にあるものと認識しております。このようなリスクを低減するために継続的に最新の技術をもったエンジニアの採用及び継続的な社内研修を行うなどの対応を取っております。
事業内容・提供サービス：人材の確保・育成について	当社グループは、オンラインのみならず実業でのオペレーションも有していることから、今後の事業拡大のために優秀な人材の確保、育成並びに事業成長に必要な人員数の確保が重要な課題であると認識しており、積極的に人材を採用しておりますが、必要な人材を確保できない可能性や育成した人材が当社グループの事業に十分に寄与できない可能性があります。その場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低/中長期	大	当該リスクが発生する可能性は常に一定程度あり、発生した場合、特に当社グループの成長に対して相応のインパクトがあるものと認識しております。当社グループは、これらのリスク低減を図るために、幅広い採用ルートから積極的に人材を採用していくとともに、研修の実施等により人材の育成に取り組んでいく方針であります。

※その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業などのリスク」をご参照ください

6. 認識するリスク及び対応策

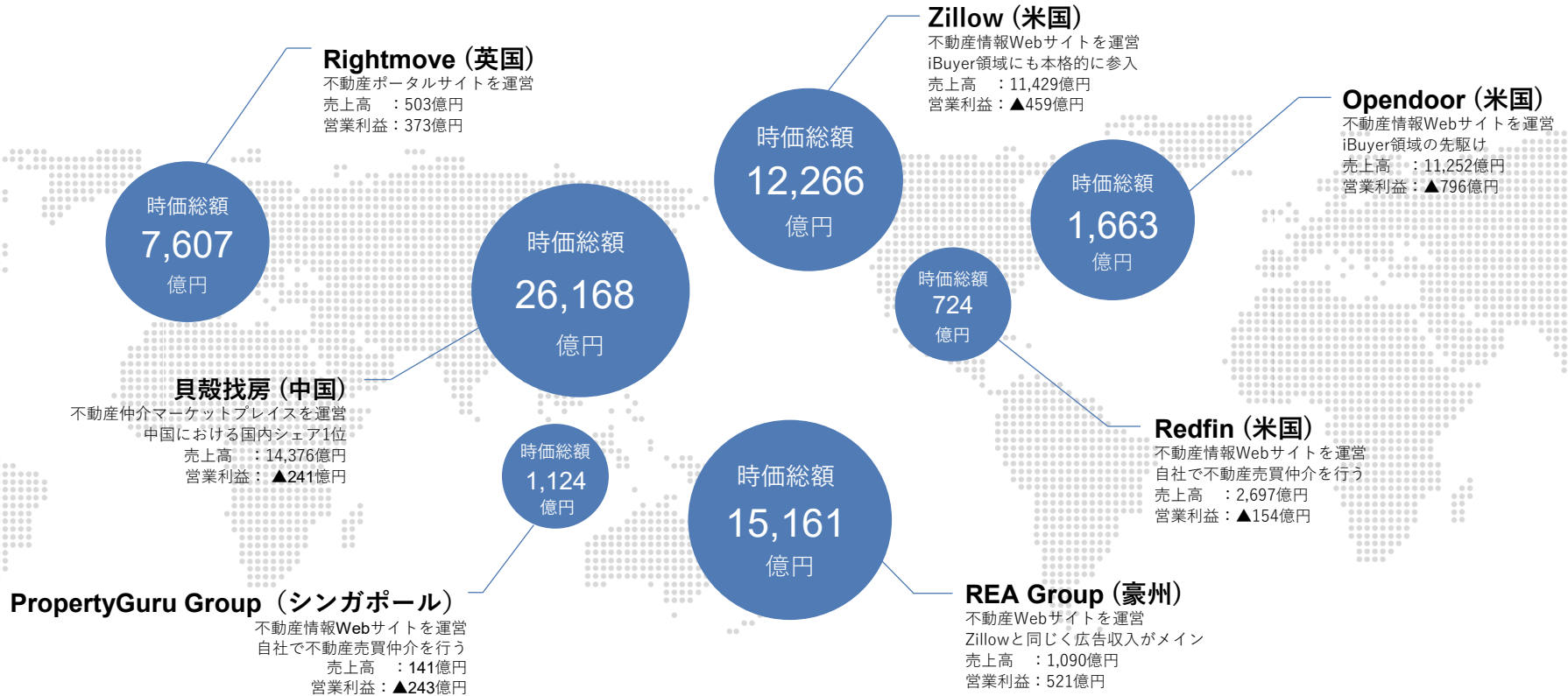
認識するリスク②

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業内容・提供サービス ：法的規制について	当社グループが属する不動産業界は、「宅地建物取引業法」、「建設業法」、「国土利用計画法」、「建築基準法」、「都市計画法」、「建物の区分所有等に関する法律」、「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」等の法的規制を受けております。当社グループではこれらの法的規制を遵守するように努めておりますが、法令違反が発生した場合や新たな法令の制定・法令の改正等が行われた場合、当社の事業活動が制約を受け、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。 また、当社グループは事業活動を行うに際し以下の許認可を得ており、現在、許認可が取消となる事由は発生していません。しかしながら、今後、何らかの理由によりこれらの許認可の取消等があった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低/中長期	大	法務部が中心となって各種法的規制に対応し、リスク管理・コンプライアンス委員会において、リスク管理及びコンプライアンス計画を推進しております。そのため、当該リスクが顕在化する可能性は低いものと考えておりますが、万が一、法的規制に抵触した場合には極めて大きな問題に発展する可能性のある重要なリスクであると認識しております。このようなリスクを低減するために法務部が各社法令等の改正等を適時にキャッチアップするとともに、新規事業の開始時点においても法務部のコンプライアンスチェックや外部弁護士との連携によるチェック体制を整備しており、法令違反等の予防に努めております。また、法務部が中心となって定期的に各部署及び各グループ会社に関連するコンプライアンス研修を実施し、当社グループのコンプライアンスに対する意識向上を図っています。
事業内容・提供サービス ：情報の管理について	当社グループは、会員やオーナーの個人情報を保有しており、「個人情報の保護に関する法律」の適用を受けております。また、株式会社RENOSY Xでは、金融機関を対象としたシステムの受注開発・サービス提供をおこなっており、「FISC（金融情報システムセンター）」安全対策基準に対応した体制の構築と運用が求められています。何らかの理由でこれらの情報が漏えいしてしまった場合、信用失墜、取引停止、損害賠償請求等が発生し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低/中長期	大	当社グループにおいて個人情報保護管理体制を、また、システムの開発をおこなう子会社では、FISC安全対策基準やISO27001を充足した管理体制を構築、運用しております。当該リスクが顕在化する可能性は低いものの、万が一、情報漏洩が発生した場合には、極めて大きな問題に発展する可能性があるためと認識しております。当社グループはプライバシーマーク、ISMSの認証を取得するとともに、各種情報の取り扱いの重要性については、社内研修等を通じて社員へ啓発活動を継続的に実施するなどの施策を講じております。
M&Aについて	当社グループは、企業価値を継続的に向上させる上で有効な手段となる場合や、市場において短期間で優位性を確立するといった大きな相乗効果が見込める場合には、今後も必要に応じてM&Aを実施する方針です。 しかしながら、事前の調査・検討内容に不十分な点が存在することや、買収後の市場環境や競争環境の著しい変化があった場合には、買収した事業が計画どおりに展開することができず、或いは投下資金の回収ができず、のれんの減損や追加費用が発生する可能性があります。その場合等には、当社グループの業績や成長見通し及び事業展開等に大きな影響を及ぼす可能性があります。	低/中長期	大	当社グループはM&Aを継続的に実施していることから、当該リスクが顕在化する可能性は少ないながらもあるものと認識しております。当社グループは市場動向や顧客のニーズ、相手先企業の業績、財務状況、技術優位性や市場競争力、当社グループの事業ポートフォリオ等を投資管理規定に基づき、十分に精査し、また、投資委員会を開催することで投資対象の選定から調査方針の決定、投資判断にあたっての調査及び審査をおこなうことで、当該リスクを低減できるものと認識しております。

※その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業などのリスク」をご参照ください

7. Appendix

Prop Techの市場規模



7. Appendix

グループ会社一覧



		持株比率	M&A/設立時期 注1)	事業内容
	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
	株式会社 RENOSY 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
	株式会社 RENOSY 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
	株式会社RENOSY 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
	株式会社RENOSY 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
	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)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
	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
	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
	RENOSY(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 RENOSY」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RENOSY 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

7. Appendix

指標定義及び注釈一覧

項目	定義 (ITANDI)
ユニットエコノミクス	1顧客あたり経済性/LTVをCACで割った倍率の過去12ヶ月平均値/単位：倍
LTV (Lifetime Value)	1顧客あたり生涯価値/管理会社向けSaaSおよび仲介会社向けSaaSの単月粗利（付帯収益・従量課金含む）を、過去12ヶ月平均チャーンレートの割った値/：円
CAC (Customer Acquisition Cost)	1顧客あたり獲得コストの過去12ヶ月平均値/内訳として、営業人件費、企画/広報/マーケティング費用、広告費、オンボーディング人件費を含む/単位：円
CAC回収期間 (Payback Period)	CACを1顧客あたりの単月粗利（付帯収益・従量課金含む）で割った値/単位：ヶ月
注釈	内容
不動産会社	注1) 一般財団法人 不動産適正取引推進機構 「令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」
ターゲット物件数	注2) 国交省調査 平成30年度マンション総合調査結果データ編： https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk5_000058.html 三井住友不動産 中古マンション専有面積動向2016年6月： https://smtrc.jp/useful/knowledge/market/2016_06.html より算出
RENOSYオーナー保有物件数	注3) 2022年10月時点 RENOSYオーナー保有物件数
不動産投資No.1	注4) 調査対象：国内の投資用マンション販売を行う上位5社/調査項目：各社の直近決算年度における投資用中古マンションの販売戸数と売上高/調査手法：デスクサーチならびに、関連企業等へのヒアリングベース調査/調査期間：各社の直近の決算年度/調査会社：株式会社東京商工リサーチ
年収500万以上	注5) 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
金融資産5千万以上世帯	注6) 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会員	注7) 2022年10月時点 RENOSY会員数
電子申し込み数No.1	注8) 調査対象期間2021年4月1日～2022年3月31日 TPCマーケティングリサーチ株式会社調べ
管理戸数	注9) 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査結果」より集計
賃貸仲介契約件数	注10) REAN JAPAN Market Report ~ 第1版_2020_1224 https://rean-japan.jp/images/REAN-JAPAN-Market-Report%E7%AC%AC1%E7%89%88_2020_1224.pdf?20201223

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	72億3,879万8,466円（2022年10月末日時点）
従業員数 ^{注1}	967名（2022年10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：久寿良木健、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）

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。

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/>

当該資料の次回更新は、**2023年12月**を予定しております。

各事業におけるKPIの進捗につきましては、
決算説明資料にて更新いたします。