

株式会社スピカコンサルティングとの 経営統合について

2023年6月14日（証券コード：3491）

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。

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

株式会社スピカコンサルティングとの経営統合の意義

GA technologiesとスピカコンサルティングが経営統合^{注1)}



GA TECHNOLOGIES

背景・目的

社会課題をリアル×テクノロジーの融合により、DXで解決し、透明性が高く、なめらかな顧客体験を提供しているGA technologiesと、業界特化型M&A仲介業を展開し、中立的な立場から譲渡企業・譲受企業の間においてM&A成立を目指すアドバイザー業務を提供する株式会社スピカコンサルティングとの経営統合により、M&A事業の成長を加速

現状の課題

当社はすでにグループ会社のMtechAにおいてM&A仲介事業をスタートしているが、自前での事業展開では市場シェア拡大や同業界で存在感を発揮するには一定程度時間がかかる想定

完全業界特化型M&A仲介の強みと経験豊富な経営陣及びプレイヤーを獲得することで、早期に事業を立ち上げ、シェア拡大を図る

実現する3つの効果

- ①M&A事業及びバリューアップコンサルティング業の更なる確立
- ②MtechAの持つテクノロジーの強みとスピカコンサルティングの業界特化型営業及び経験豊富なM&Aプレイヤーの融合によりテクノロジードリブンなプラットフォームを構築
- ③事業譲渡後のオーナーへの資産運用を一気通貫でサポートすることでGAグループの総合提案力を高める

株式会社スピカコンサルティング 会社概要

スピカコンサルティングは完全業界特化型M&A仲介を強みに
顧客満足度と品質の高さによりシェアを拡大

会社概要

社名	株式会社スピカコンサルティング
代表者	代表取締役 中原 駿男
設立	2022年8月23日
資本金	50百万円
所在地	東京都港区南青山三丁目1番3号
従業員数	正社員 9名
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● M&A仲介事業 ● コンサルティング事業

スピカコンサルティングの強み

完全業界特化型M&A仲介

- ・ 業界の商習慣を熟知
- ・ 実績に基づくバリュエーション
- ・ 豊富な候補先ニーズ

高いコンサルティング力

- ・ バリュアアップコンサルティング
- ・ 業界特化における高い顧客満足度
- ・ M&Aコンサルティング

業界を熟知した経営陣

- ・ M&A業界における経営経験

業界を熟知した高い実績を誇る経営陣

M&A業界のリーディングカンパニーで 優秀な実績を収めた業界最高峰の実力ある経営陣
及び突出した実績を保有する業界特化M&Aプレイヤー

経営陣略歴 / 執行役員紹介



代表取締役
中原 駿男氏

- 2010年 慶應義塾大学経済学部卒
- 2010~2014年 株式会社みずほ銀行
- 2014~2018年 株式会社日本M&Aセンター
- 2018~2022年 株式会社fundbook
 - 2020年4月 取締役に就任
 - 業界特化の業界再編戦略本部を立ち上げ
- 2022年8月 スピカコンサルティング創業



取締役
松栄 遥氏

- 2012年 横浜国立大学工学部卒
- 2012~2016年 株式会社キーエンス
- 2016年~2019年 株式会社日本M&Aセンター
- 2019年 株式会社M&Aコンサルティング(旧株式会社スパイラルコンサルティング)を設立し、代表取締役に就任。
- 2023年4月 スピカコンサルティング取締役に就任

執行役員
藤川 祐喜氏



執行役員
原 佑輔氏



執行役員
沖田 大紀氏



経営統合の概要

買収対象会社

株式会社スピカコンサルティング

取引価額及びストラクチャー

非公表

買収資金の調達方法

手元現預金にて充当

財務への影響

買収後2~3年のPLインパクトは軽微
それ以降は、事業利益に大きく貢献することを想定

クロージング

2023年7月3日に買収完了予定

本経営統合の戦略的意義

本経営統合の戦略的意義

戦略①

■ MtechA事業の更なる事業成長の加速

- ・ 事業の順調な滑り出しを受け、更なる市場シェア拡大を目指す戦略
- ・ 経験豊富な経営陣及びプレイヤーを獲得することで、事業成長の加速を企図

戦略②

■ 本邦随一のテクノロジードリブンなM&A仲介プラットフォームを構築

- ・ MtechAのアナログ業務DXによる顧客体験向上のテクノロジーの強みを活用
- ・ スピカコンサルティングの業界特化型営業及びコンサルティング力を融合

戦略③

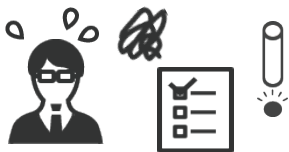
■ 事業譲渡後オーナーの資産形成を一気通貫でサポート

- ・ 事業譲渡後のオーナーに対して不動産や金融商品への投資を提案し、一气通貫にサポートすることで、既存事業とのシナジー効果発現を目指す

当社のM&A仲介事業進出の理由

不動産業界と同様の課題を抱えるM&A仲介事業に参入、知見活用で**高い事業再現性リアル（オペレーションの構築）**と**テクノロジー**を融合し、社会課題を解決

アナログで低い生産性



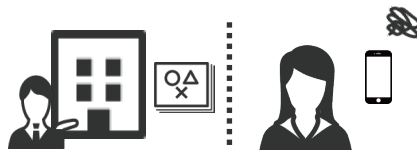
DDに必要な書類や
データがアナログ管理

ユーザー体験の悪さ



企業選定時のプロセス
がアナログかつ煩雑

情報の非対称性



クローズドの中で実施さ
れるため情報が不透明

M&Aはネットで完結せず、**リアル**の**オペレーション構築**が重要

高額

譲渡価格は高額

一物一価

同じ企業は存在しない

専門性

専門性を要するため、
専門家の介在が必要

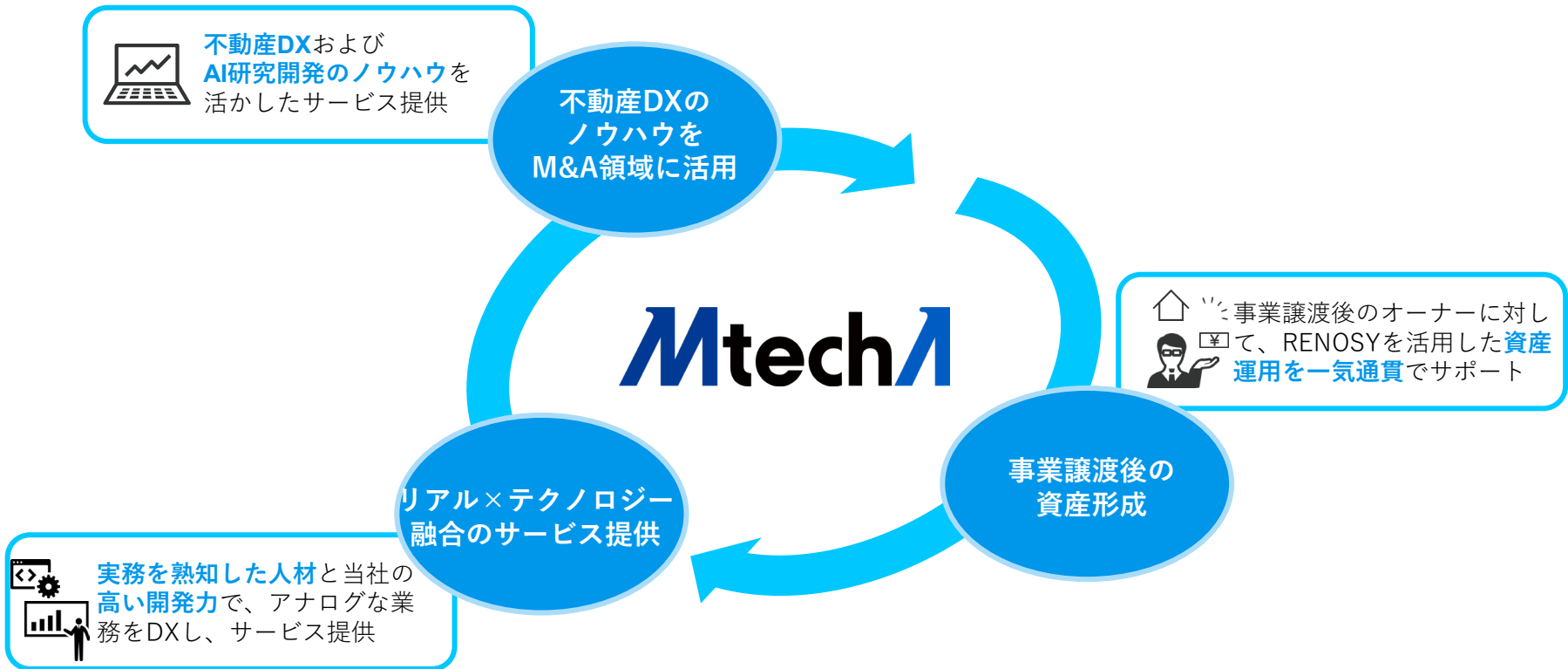


テクノロジー活用

テクノロジー

アナログな業界をDXで効率化、
顧客体験向上

当社M&A事業の強み



スピカコンサルティングの強み

バリューアップコンサルティング

— 業界の知見に基づいた株式価値向上のための
経営コンサルティングを実施

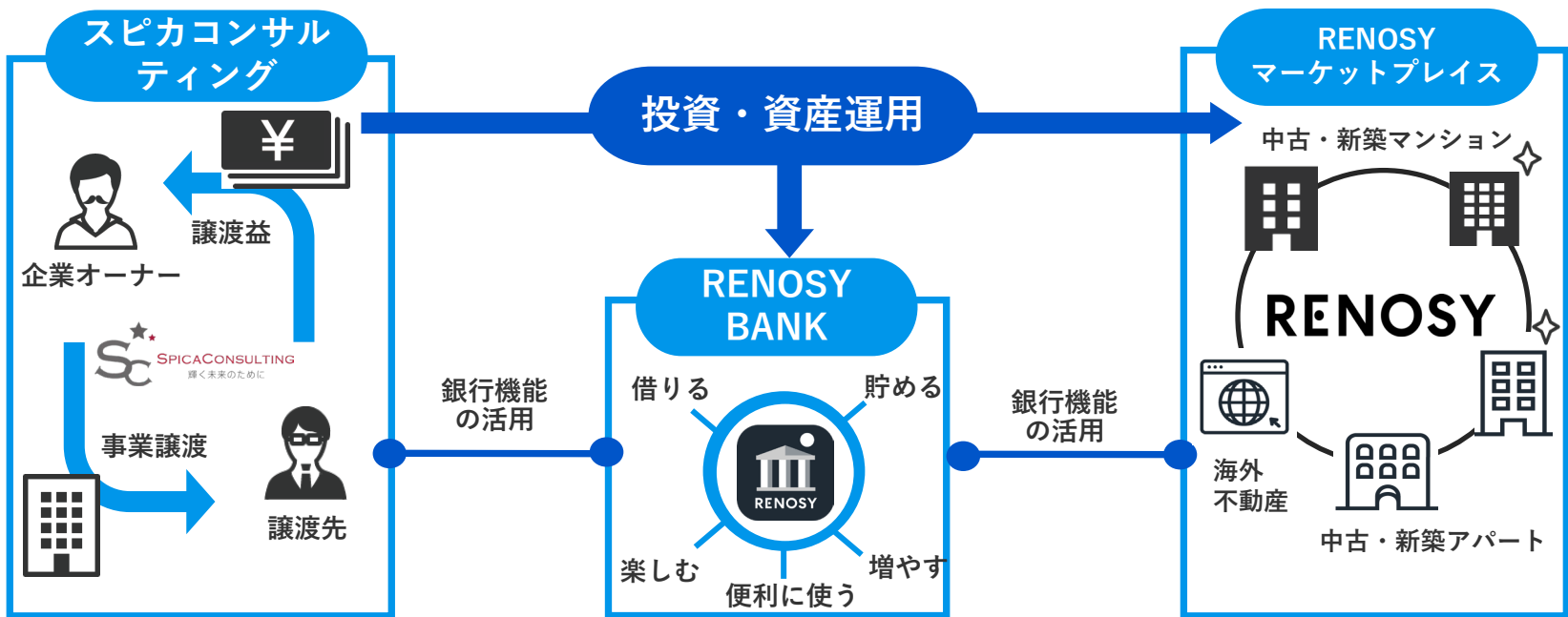
完全業界特化M&A

— 業界での豊富な成約実績のあるプロフェッショナルによるM&Aサービスを提供

スピカコンサルティングは「企業価値を上げる経営パートナー」としての
コンサルティングプロフェッショナルファーム

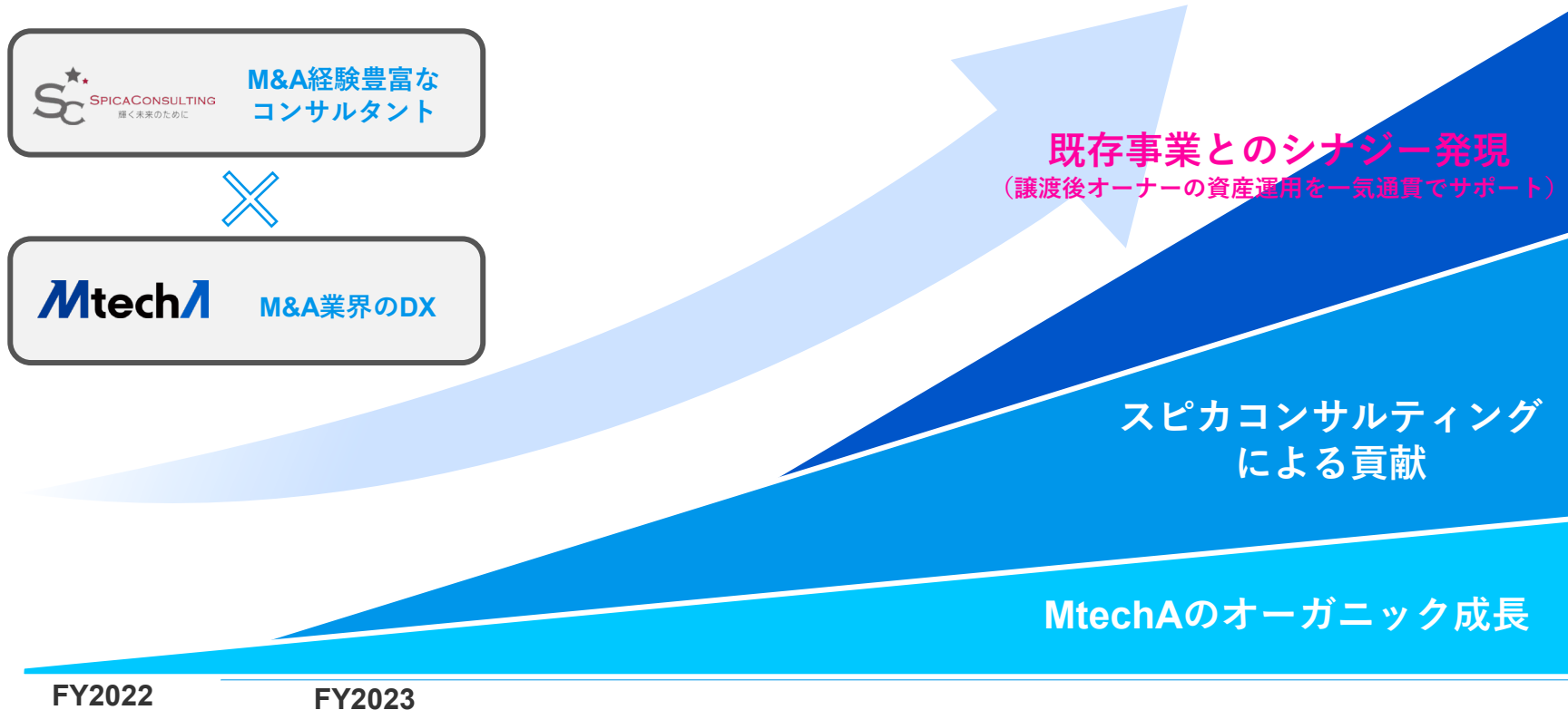
経営統合によるシナジー

事業譲渡後のオーナーに対して不動産や金融商品への投資を提案し、
一気通貫にサポートすることで既存事業とのシナジー効果発現を目指す



スピカコンサルティンググループジョインによる成長加速イメージ

M&A業界でリアルとテクノロジーを融合してテクノロジー駆動なプラットフォームを構築



Appendix

当社の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



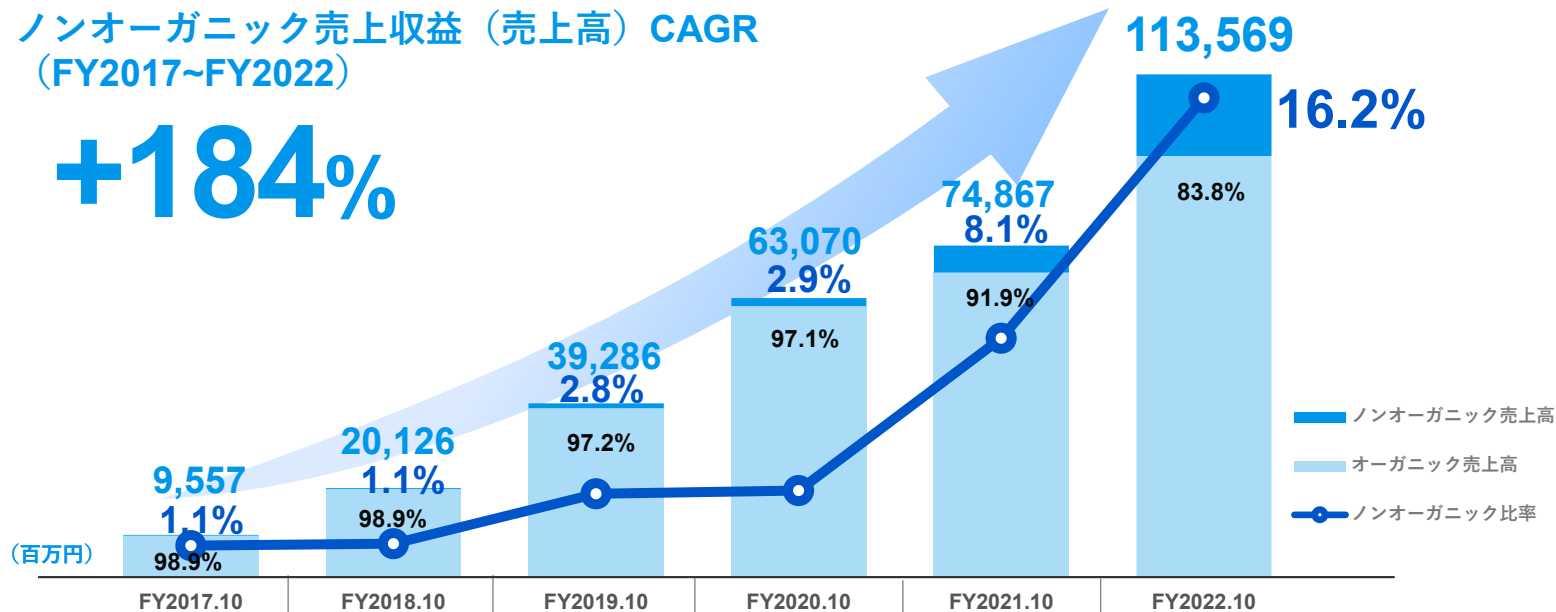
売上収益（売上高）に占めるノンオーガニック比率の上昇

売上収益（売上高）に占めるノンオーガニック比率は5年で16.2%まで増加
 ノンオーガニックの売上収益CAGRは184%と高水準

売上収益（売上高）に占めるノンオーガニック比率の推移^{注1)}

ノンオーガニック売上収益（売上高）CAGR
 (FY2017~FY2022)

+184%



注1) FY2017.10月期からFY2020.10月期はJGAAP。FY2021.10月期以降はIFRSにて計算。オーガニックの売上は、中古コンパクトマンションおよびサブスクリプションの売上の合計とし、ノンオーガニックはそれ以外の事業の売上を合計し、連結通期売上に対する各々の割合を算出

過去のM&A各社とのシナジー

GAグループジョイン後におけるシナジー効果^{注1)}



- 収益性の高いSaaS事業を展開することで当社グループの価値向上に大きく寄与
- 賃貸管理・仲介会社をメインに不動産DXを推進し、当社の目指す不動産DXを牽引



- 中古コンパクトマンションにおけるリフォーム・リノベーションを、バリューアップの選択肢としてワンストップで提案が可能に
- 新規顧客の増加及び既存顧客保有の中古コンパクトマンションの築年数経過に伴い、リノベーション需要の増加が見込まれる



- 高級賃貸を中心に、RENOSYマーケットプレースの顧客にクロスセルを実施



- RENOSYマーケットプレースで調達を行っている物件を中国顧客向けプラットフォームにて販売が可能に



- アクイジション機能を取り込むことによって、より多くの直接調達を可能に
- GAのもつDXの知見をパートナーズに取り入れることによって、グループ全体でのコスト削減に寄与



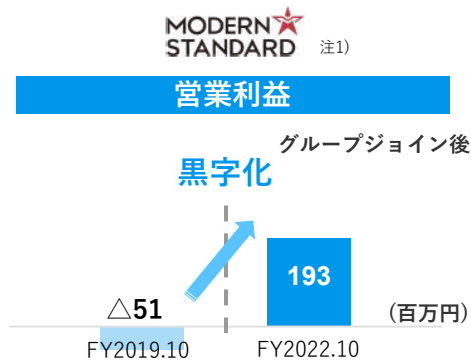
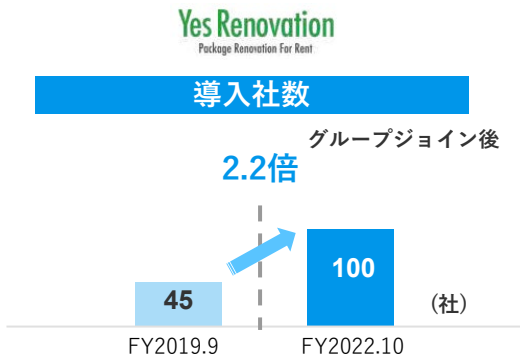
- RENOSYマーケットプレースへの問い合わせで新築物件に関心のある顧客の送客・新築物件提案がグループ内で可能に



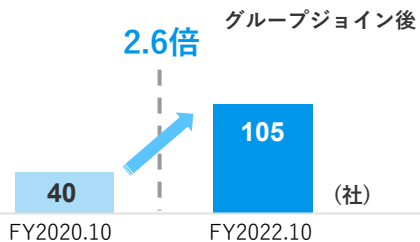
- RENOSYマーケットプレース及び神居秒算の顧客に対して、タイ物件の提案が可能に

M&A後から現在までのKPI指標推移

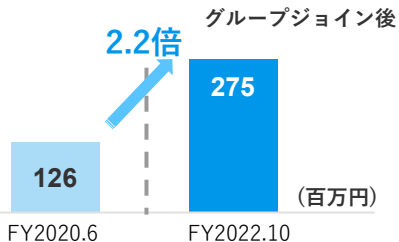
過去に実施したM&A対象企業はスピーディに業績を改善



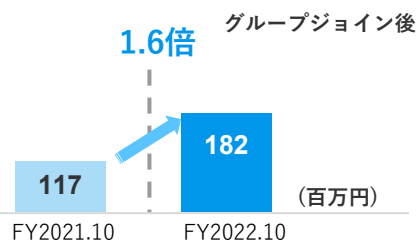
掲載社数



営業利益



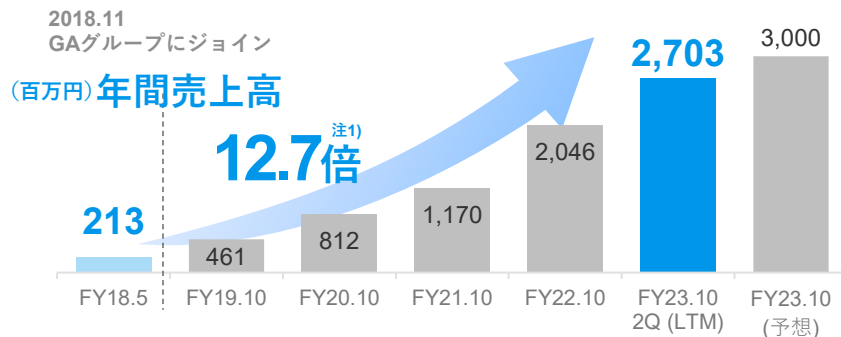
営業利益



ITANDIの株式価値推移

M&A後、継続的なバリューアップに成功。今後もさらなる株式価値の向上を目指す

ITANDIの主要業績と株式価値



ARR	509	800	1,125	1,917	2,834	(百万円)
累計顧客数	252	566	1,135	1,893	2,320	(社)
チャーンレート	-	0.73	0.43	0.47	0.42	(%)
ユニット エコノミクス	-	14.0	28.0	25.5	34.3	(倍)
プロダクト数 ^{注2)}	6	10	10	11	12	(個)

M&A時

株式価値...①	2,800 ^{注3)}
----------	----------------------

直近期 (FY2022.10)

FY2023.10 予想売上高...②	3,000
推定PSR...③ ^{注4)}	8.0 ~ 10.0倍
②×③ 推定株式価値...④	24,000~30,000
④/① 株式価値の増大分	8.6 ~ 10.7倍

注3) ITANDI株式の当社取得価額をもとに算出 注4) 国内主要上場SaaS企業のうち、2023年6月7日時点で、ブルームバーグコンセンサス予想売上高を公表済の直近本決算の年間売上高で除して算出した売上高成長率が30%以上の企業を参照企業として抽出。2023年6月7日現在の株式時価総額をブルームバーグコンセンサス予想売上高で除して算出した各企業の予想PSRの中央値(9倍)を±1することで国内SaaS業界のPSRレンジを8~10倍と推定。参照企業と予想PSRは以下の通り
【参照企業】ラクス(3923) 12.0倍、マネーフォワード(3994) 11.4倍、プラスアルファ・コンサルティング(4071) 12.5倍、Appier Group(4180) 6.0倍、スパイダープラス(4192) 7.4倍、Sansan(4443) 7.5倍、Chatwork(4448) 7.7倍、フリー(4478) 10.3倍、メドレー(4480) 9.1倍

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/>