

GA

2024年10月期 第1四半期

決算説明資料

2024年3月11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。

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

目次

ビジネスモデルについて	P4
2024年10月期 第1四半期連結業績	P13
事業別成長戦略	P36
財務戦略	P58
ESGについて	P73
Appendix	P81

ビジネスモデルについて

ビジネスモデルについて

WHY：私達が取り組む課題と提供価値

社会課題をリアル×テクノロジーの融合により解決

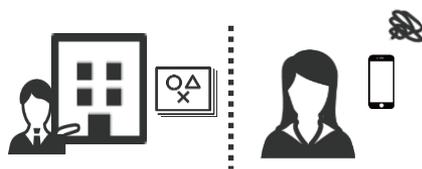
アナログで低い生産性



ユーザー体験の悪さ



情報の非対称性

各産業、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提供

RENOSY

ITANDI BB
ITANDI BB+

 SPICA
CONSULTING


ビジネスモデルについて

WHAT：課題解決に向けての取り組み

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)

ビジネスモデルについて

WHAT : 課題解決に向けての取り組み ネット不動産による業界DX改革

売買オンラインマッチング

RENOSYマーケットプレイス

Buy (買う)

Sell (売る)

買い手

- デジタルマーケティングによる買い手の集客
- AI査定した物件をエージェントがマッチングし販売

RENOSY
マッチング

売り手

- 各種不動産関連データを豊富に蓄積したDBを保有
- AI査定を活用し透明性のある適正な価格での不動産売却を売り手に提供

ネット不動産で
不動産業界をDX改革

賃貸オンラインマッチング+マネジメント

賃貸管理DX

Lease (貸す)

Rent (借りる)

RENOSY ASSET MANAGEMENT プロパティマネジメント

- RENOSYで販売された投資用不動産を資産管理
- 入居者付や家賃保証等のサービスを提供
- 物件の資産価値を最適化

ファーストパーティとしてノウハウをITANDIへ提供

情報取得 → 営業活動 → 契約締結 → 賃貸管理

賃貸管理オペレーションをDX

ITANDI

賃貸管理/仲介
パーティカルSaaS

- 賃貸管理、仲介システムをSaaSで一気通貫に提供
- 不動産業者間サイトのマッチングプラットフォームも運営

サードパーティ提供により、
スケール加速

ビジネスモデルについて

WHAT：課題解決に向けての取り組み

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2023 注1)

売上ランキング		(百万円)
1	三井不動産	2,269,103
2	三菱地所	1,377,827
3	オープンハウスグループ	1,148,484
4	東急不動産ホールディングス	1,005,836
5	住友不動産	939,904



RENOZY



ITANDI

国内不動産上場企業
売上ランキング上位20社 注1)
平均創業年数

61年 注2)

GA technologies創業年数

10年

FY2023.10 実績

14	GA technologies	146,647
----	-----------------	---------

FY2022.10 実績

21	GA technologies	113,569
----	-----------------	---------

創業からたった10年で売上14位に

注1)リビン・テクノロジーズ株式会社運営マガジンBiz 不動産業界売上高ランキング2023年に掲載された売上高上位20位までの企業（当社を除く）について、各社の直近の本決算の通期売上高をBloombergより取得のうえ当社作成

注2)創業年数は2023年10月時点で算出

ビジネスモデルについて

WHAT：課題解決に向けての取り組み

強みを生かして短期間でのARR拡大、シェア拡大を実現

「ITANDIBB+」 仲介会社利用実績No.1を獲得 注1)

「内見予約くん」「申込受付くん」は9割以上の利用率

ITANDI BB +

仲介
利用率
No.1 注1)ITANDI BB+
内見予約くん

92.2%

注1)

ITANDI BB+
申込受付くん

94.3%

注1)

ITANDI BB+
電子契約くんITANDI BB+
nomad cloud

SaaS上場企業 ARRランキング 2023年10月 注2)

順位	企業	対象	ARR (億円)	ARR成長率 (%/YoY)
1位	SanSan	全社	271.4	30.3
2位	ラクス	クラウド事業売上	256.9	36.4
3位	Appier Group	全社	225	35.0
4位	サイボウズ	クラウド関連事業	220.8	18.6
5位	マネーフォワード	グループSaaS ARR	211.3	40.0
6位	フリー	全社	205.7	36.1
7位	インフォマート	全社	117.1	19.5
8位	プラスアルファ・コンサルティング	全社	94.6	31.7
9位	エス・エム・エス	介護事業者分野 (カイボケ)	91.1	15.0
10位	セーフィー	全社	80.9	27.1
11位	ブレイド	連結	76	17.6
12位	カオナビ	全社	67.1	29.9
13位	HENNGE	HENNGE ONE事業	65.5	21.9
14位	メドレー	医療プラットフォーム	57	89.0
15位	PKSHA Technology	AI SaaS	55	19.0
16位	Chatwork	Chatwork事業	53.2	29.8
17位	弁護士ドットコム	クラウドサイン	49.3	35.2
18位	スマレジ	クラウドサービス月額利用料	46.6	49.6
19位	リンクアンドモチベーション	モチベーションクラウドシリーズ	43.1	26.0
20位	ヤプリ	アプリ運営プラットフォーム事業	39.9	20.5
21位	ウォンテッドリー	フロー収益	39.2	4.5
22位	AI inside	リカーリング	37.6	16.7
23位	チームスピリット	全社	33.6	15.7
24位	ヌーラボ	全社	33.6	32.1
25位	スパイダープラス	ICT事業部	30.6	27.0
26位	サイバーセキュリティクラウド	全社	28.7	42.5
27位	イタンジ	全社	25.2	32.0
28位	スターティアホールディングス	デジタルマーケティング事業	24.6	13.3
29位	Finatextホールディングス	全社	24.4	40.6
30位	オロ	クラウドソリューション事業_既存顧客ストック	23.6	21.4

注1) リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2023年引越しシーズン（1~3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査」（2023/01/24）n=405（2023/07/26）n=333

注2) SaaS上場企業 ARRランキング 2023年10月更新（https://note.com/_funeco/n/nacafb1b3dfe0）より当社作成。イタンジについては、2023年10月期通期決算のARRを使用

ビジネスモデルについて

「GAグループが目指す世界」への成長イメージ

RENOSYマーケットプレイス
(中古コンパクトマンション) 注3

購入DX推進

- デジタルマーケティング活用



売却DX推進

- 認知度向上
- 改正宅建業法施行



リピート拡大

- マーケットプレイス内での売買拡大



売上収益

マーケット投資用 注1
不動産 1.5兆円シェア率

2.5%

FY2019

FY2024
計画FY2028
計画

8.7%

28.7%

GAグループが目指す
シェア拡大戦略全国賃貸管理戸数 注2
1,925万戸シェア率

0%

29.9%

47.1%

賃貸管理DX 注4

賃貸管理戸数



賃貸DXスタート

- ファーストパーティ
- イタンジをM&A (賃貸DX)



サードパーティ拡大

- ITANDIによるサードパーティの拡大



M&A推進

- M&Aによる管理戸数拡大
- 預け替え



買う売る貸す借りるの全てを
オンライン化することでシェア拡大を目指す

注1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2 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 注3 当社の中古コンパクトマンションの売上収益 (実績または予想値) を分子に使用 注4 シェア率は 当社の管理戸数 (サブスクリプション契約数) に、ITANDIの「申込受付くん」を導入している賃貸管理会社の管理戸数を合計したもの (実績または予想値) を分子に使用

ビジネスモデルについて
事業モデル

不動産の「買う」「売る」「貸す」「借りる」をDXし、高付加価値な事業モデル

	RENOSYマーケットプレイス		ITANDI	
当社の提供価値	ネット不動産で、不動産にまつわる一連の手続きを透明性高く、簡単便利に提供			
ビジネスモデル	オンライントランザクション 売買オンライマッピング	サブスクリプション プロパティマネジメント	賃貸管理/仲介向け パーティカルSaaS	ライフラインサービス
収益構造 (ネット売上収益)	フロー型 成約件数×手数料	ストック型 管理戸数×手数料	ストック型 導入社数×月額利用料	リカーリング型 送客数×手数料

事業概要

セグメント	事業内容	プロダクト
<p>RENOSY マーケット プレイス</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<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 	<p>RENOSY</p> <p>dearlife powered by RENOSY</p>
<p>ITANDI</p> <ul style="list-style-type: none"> SaaS BtoB マーケット プレイス 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 不動産会社向けバーティカル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初期費用、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、リアルタイムな業者間サイトを提供 	<p>ITANDI BB +</p> <p>ITANDI BB</p>

2024年10月期 第1四半期連結業績

2024年10月期 第1四半期 ビジネスハイライト

1Q決算トピックス

- ・ 米国不動産テックのリーディングカンパニーであるRW OpCo, LLCとの**経営統合**を発表
- ・ ITANDIが**売買仲介向けSaaSで高いシェア**を誇る株式会社Housmartと**経営統合**
- ・ 株式会社Core Asset Management^{注1)}のM&Aにより**サブスクリプション契約件数が拡大**

1Q業績サマリー

- ・ 四半期業績ボラティリティ低減施策により事業利益は前期マイナス5億から**約4億の黒字化を達成**
- ・ 連結業績の売上収益は計画どおり進捗し、**粗利、事業利益は計画を上回り伸長**
- ・ RENOSYマーケットプレイスは業績ボラティリティ低減施策により、**売上、利益が大きく伸長**
- ・ ITANDIは**計画通りの進捗**となり、導入社数も増加し順調に業績を拡大

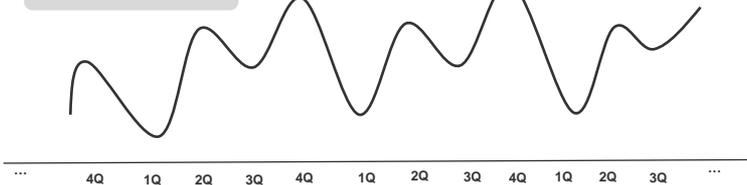
四半期業績ボラティリティの低減施策

四半期業績のボラティリティ低減を目指した平準化施策を実施し、
毎期赤字トレンドであった1Qの事業利益黒字化を実現

安定的成長のため
売上の平準化施策を実施

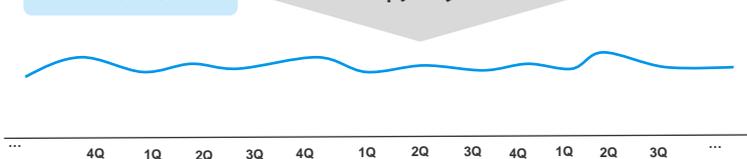
- ✓RENOSY 広告宣伝費投下の平準化
- ✓オペレーションの改善

変動制：高



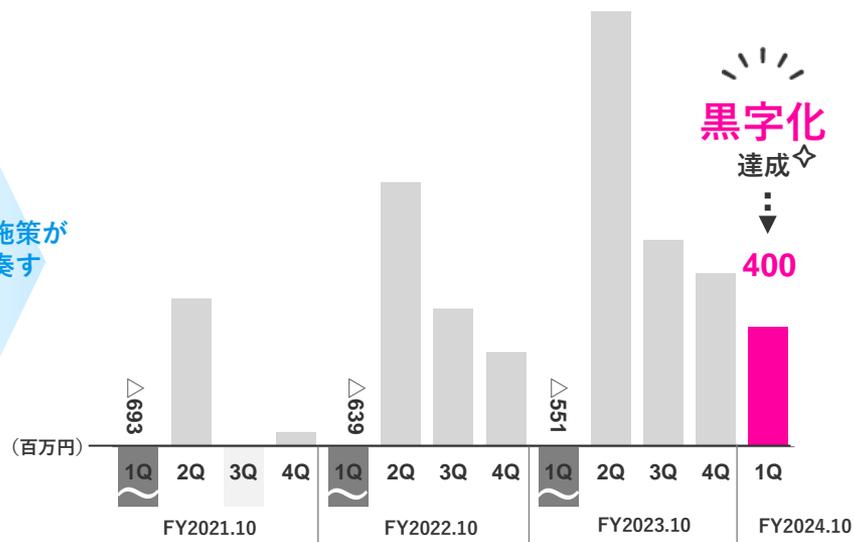
変動制：低

平準化
イメージ



平準化施策が
功を奏す

事業利益の黒字化を実現
今後も全ての四半期で黒字化を目指す



2024年10月期 第1四半期連結業績

重要KPIハイライト

ストックビジネス粗利は、好調なサブスクリプションの業績寄与等によりYoY1.5倍と高い成長
調整後事業利益率も前期マイナスからプラス約7%へ

売上収益

343.3億

(YoY約+43%)

成長率目標：20%～30%

売上総利益

57.2億

(YoY約+50%)

成長率目標：20%～30%

ストックビジネス粗利 注1)

13.3億

(YoY約+50%)

成長率目標：30%～40%

▶ Appendix P88

ネット売上収益 注2)

59.1億

(YoY約+48%)

成長率目標：20%～30%

調整後事業利益率 注3)

6.8%

(前年同期 △13.8%)

利益率目標：15%～

ノンオーガニック比率 注4)

39.0%

(前年同期 41.0%)

比率目標：40%～50%

▶ 財務戦略 P60

注1) RENOSYマーケットプレイス事業のサブスクリプションビジネスおよびITANDI事業の売上総利益の合計 注2) RENOSYマーケットプレイス事業の売上総利益 + (連結売上収益 - RENOSYマーケットプレイス事業の売上収益) で算出
注3) 連結事業利益 ÷ ネット売上収益で算出 注4) 中古コンパクトマンションおよびサブスクリプション以外の事業の売上総利益の合計をノンオーガニックの売上総利益と定義し、全体の売上総利益に占める割合を算出

2024年10月期 第1四半期連結業績

2024年10月期 第1四半期業績

RENOSYマーケットプレイスの業績伸長により、事業利益はYoY約+10億を計上、1Q時点で黒字化を達成

(百万円)		FY2023.10.1Q 実績 <small>注1)</small>	FY2024.10.1Q 実績	前期比増減率 <small>注2)</small>
連結	売上収益	24,075	34,339	+42.6%
	売上総利益 (粗利率)	3,820 (15.9%)	5,720 (16.7%)	+49.7%
	事業利益 (事業利益率)	△551 (△2.3%)	400 (1.2%)	-
	当期純利益 <small>注3)</small> (当期純利益率)	△506 (△2.1%)	84 (0.2%)	-
RENOSY マーケットプレイス <small>注4)</small>	売上収益	23,305	33,211	+42.5%
	売上総利益 (粗利率)	3,217 (13.8%)	4,786 (14.4%)	+48.8%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	390 (1.7%)	1,390 (4.2%)	+255.8%
ITANDI	売上収益	726	936	+29.0%
	売上総利益 (粗利率)	608 (83.8%)	772 (82.5%)	+26.9%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	168 (23.1%)	276 (29.5%)	+64.3%
調整額	全社費用	△1,025	△1,240	-
	その他 <small>注5)</small>	△27	△139	-

注1) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年10月期 第1四半期 実績に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映 注2) 売上計算にて算出。FY2024.10.1Q実績÷FY2023.10.1Q実績-1 注3) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す 注4) 2024年10月期 第1四半期より、神居秒算をRENOSYマーケットプレイスへセグメント変更 セグメント変更に伴い2023年10月期累計期間に係る数値については、変更後のセグメント区分により組み替えて表示注5) その他に含まれるもの：セグメント間取引消去、企業連結の結果識別した無形資産の償却額及び取得関連費用

2024年10月期 第1四半期連結業績

第1四半期連結業績推移

売上収益は計画どおりの進捗を遂げ、粗利、事業利益については計画を上回る高進捗

売上収益（売上高）注1)

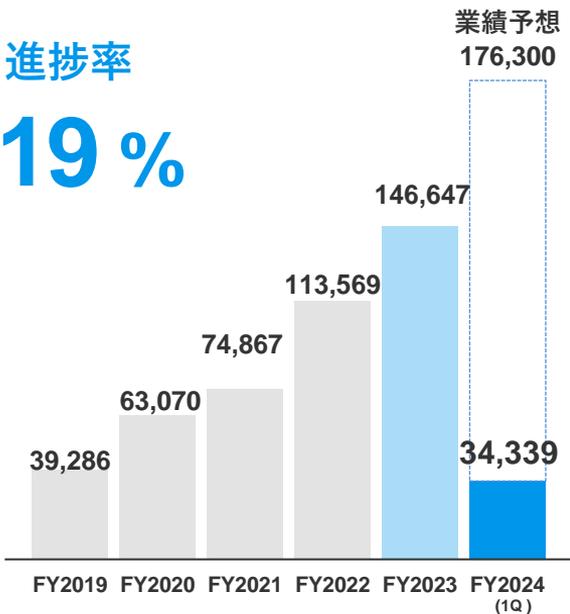
JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

進捗率

19%

業績予想
176,300

売上総利益注1)

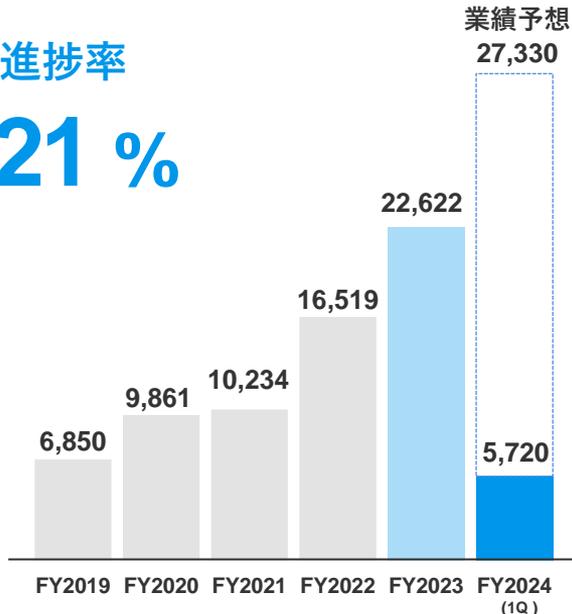
JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

進捗率

21%

業績予想
27,330

事業利益注1.2)

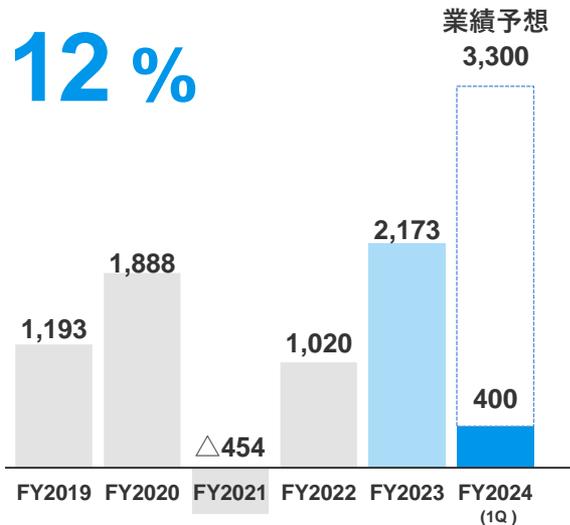
JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

進捗率

12%

業績予想
3,300

注1) 2019年10月期以降は、連結財務諸表にて作成

注2) 2019年10月期～2020年10月期までは営業利益にて作成

2024年10月期 第1四半期連結業績

連結業績推移 (IFRS)

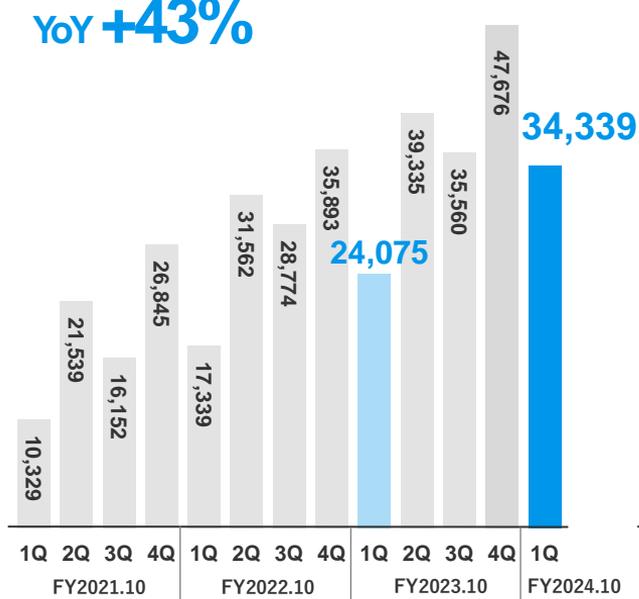
四半期業績のボラティリティ低減施策が奏功し、事業利益は黒字化を達成

売上収益 (売上高)

IFRS

(百万円)

YoY +43%

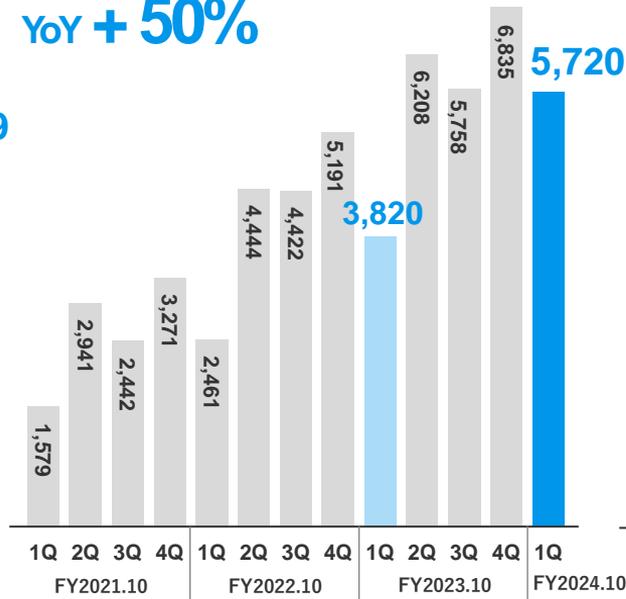


売上総利益

IFRS

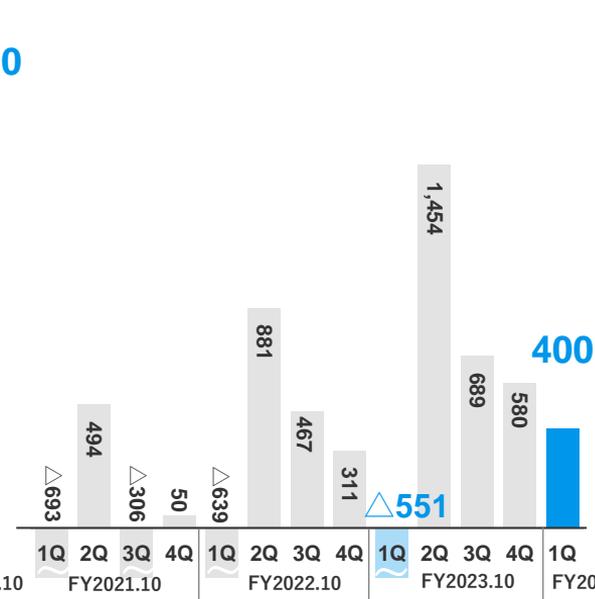
(百万円)

YoY +50%

事業利益 注1)

IFRS

(百万円)

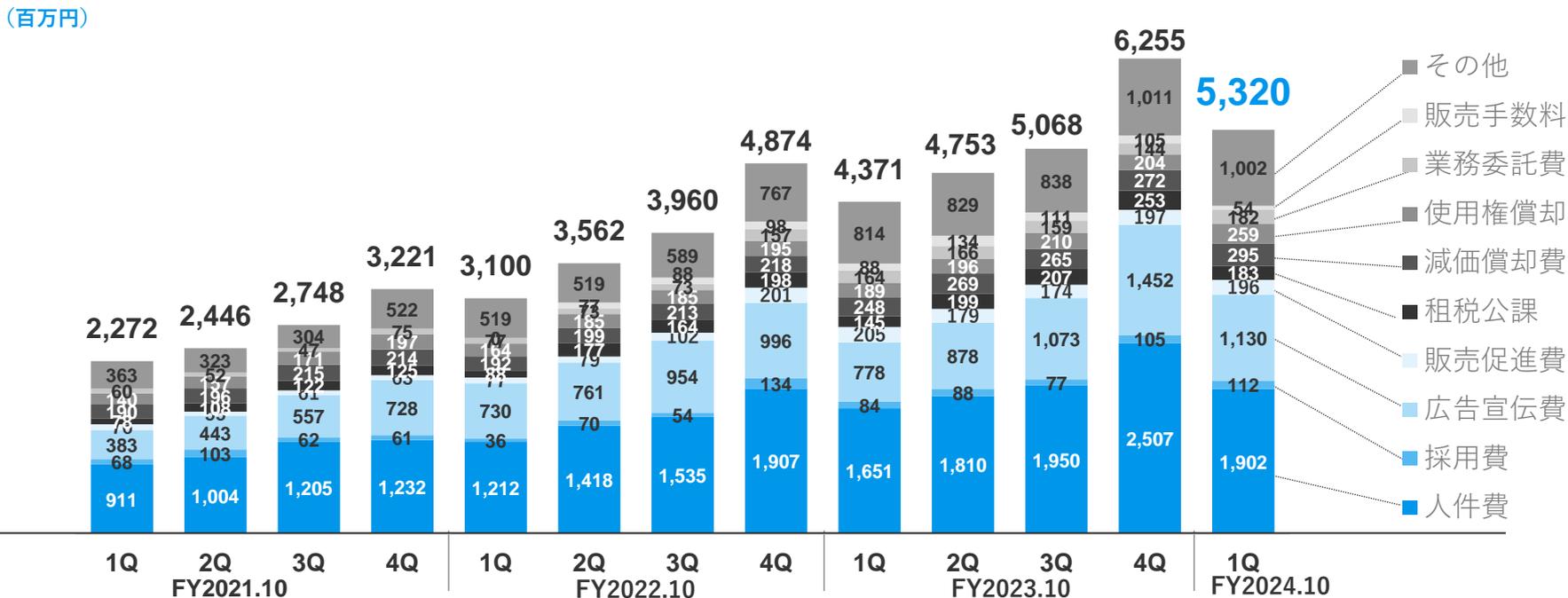


注1) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

2024年10月期 第1四半期連結業績

販管費推移

前4Qでの業績平準化施策のための広告宣伝費積み増し及び業績賞与等による一過性費用が無くなったことにより、広告宣伝費、人件費はQoQでは減少

販管費推移 注1)

注1) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

2024年10月期 第1四半期連結業績

連結従業員推移

M&Aでの増員は34名。1Qのコンサルタント数^{注1)}は每期減少傾向にあるものの、2Q時点では約120名を想定従業員数 ^{注2,3)}

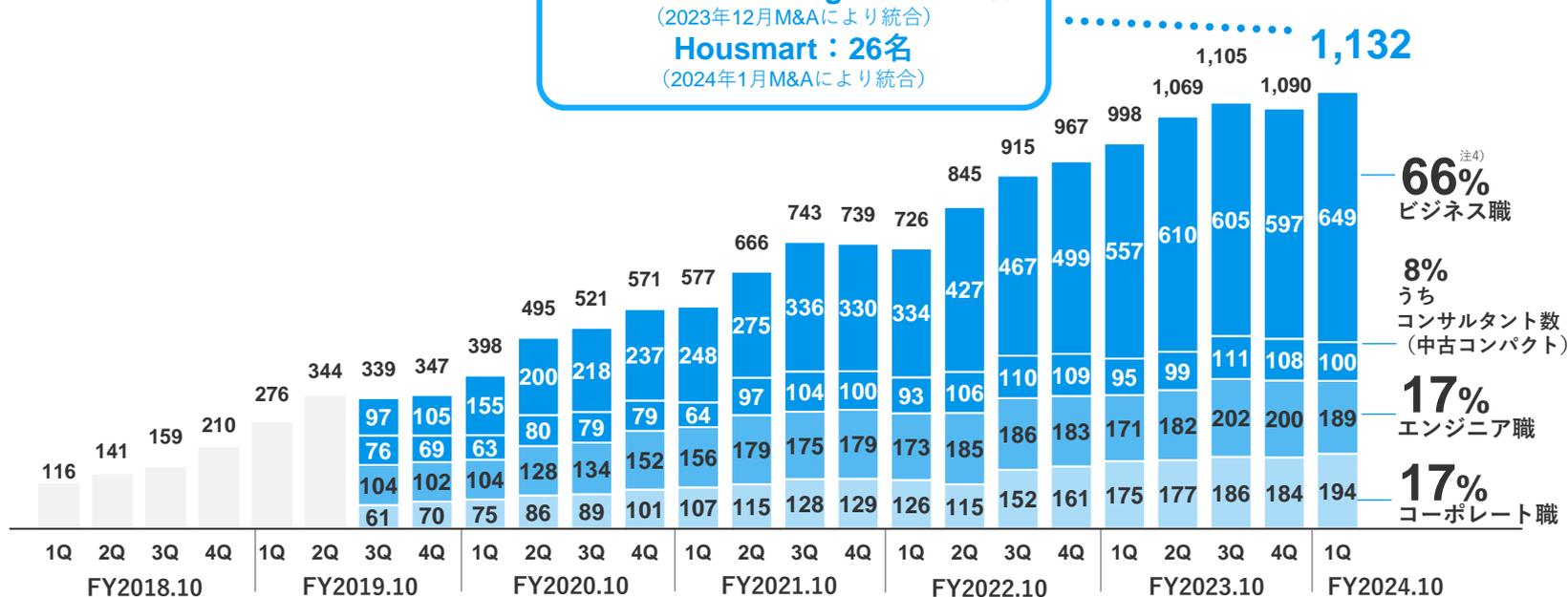
(人)

Core Asset Management : 8名

(2023年12月M&Aにより統合)

Housmart : 26名

(2024年1月M&Aにより統合)



注1) 2024年10月期 第1四半期よりエージェントの呼称をコンサルタントに変更。注2) 2023年10月31日時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く 注3) 2019年10月期以降は、連結従業員数
注4) 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業績

重要KPIハイライト

各指標好調に推移。RENOSY会員も40万人の大台となり、サブスク契約件数もYoY+58%と高い伸び

売上総利益

YoY約+49%

47.8億

(YoY約+約15億)

成長率目標：20%~30%

RENOSY会員数 注1)

YoY約+25%

42.2万人

(YoY+約8.3万人)

Appendix P89

サブスクリプション契約件数 注2)

YoY約+58%

22,827戸

(YoY+8,405戸)

購入DX成約件数 注3)

YoY約+44%

1,350件

(YoY+413件)

RENOSYマーケットプレイス事業 P26

売却DX成約件数 注4)

YoY約+65%

525件

(YoY+207件)

RENOSYマーケットプレイス事業 P26

コンサルタント数/ARPA 注5,6)
(中古コンパクトマンション)YoY約+5%
コンサルタント数：100人ARPA 1,061百万
(FY23/10) (YoY+約1.8億)

2024年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

売上総利益推移

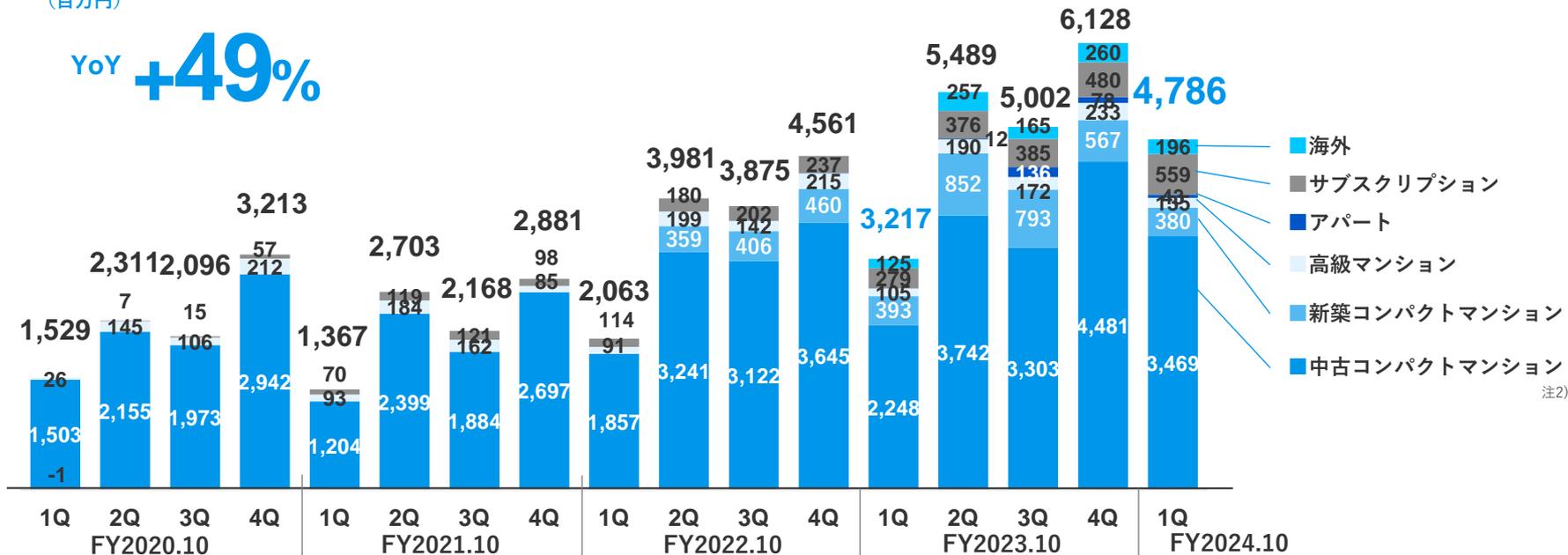
サブスクリプションの粗利額は、M&A等による契約件数の増加などを背景に過去最高益を計上

売上総利益四半期推移 注1)

JGAAP (参考)

IFRS

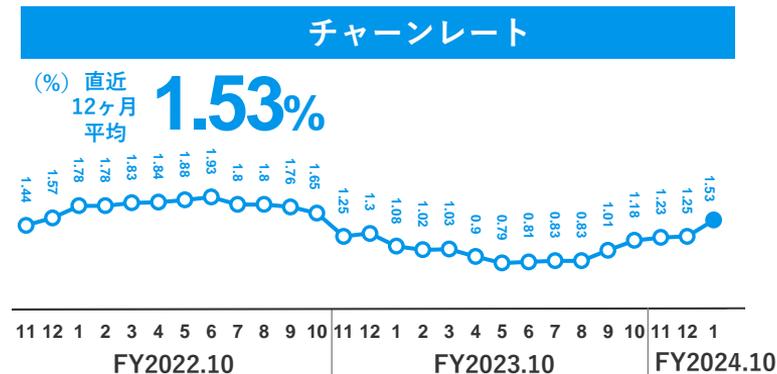
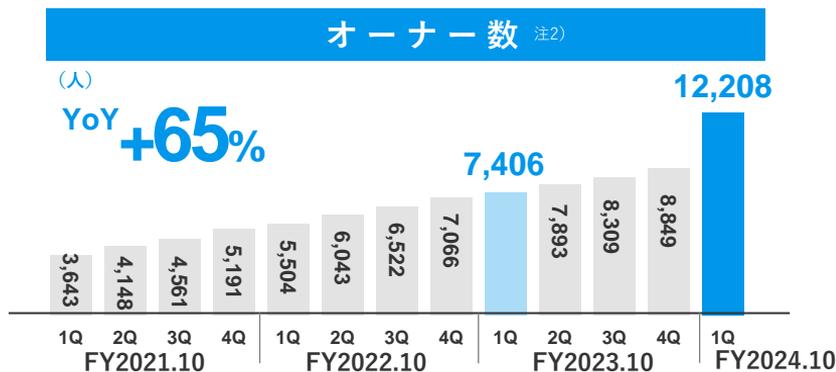
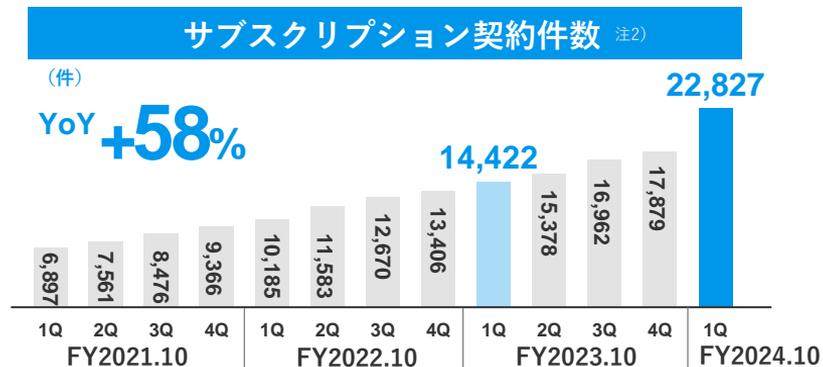
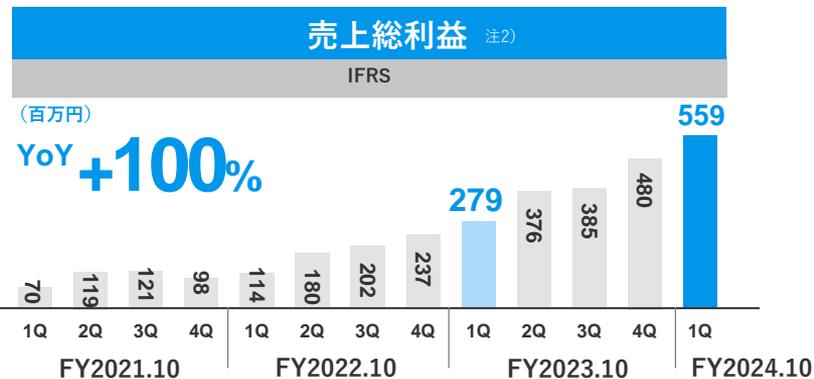
(百万円)

YoY **+49%**

注1) 2024年10月期 第1四半期より、神居秒算をRENOSYマーケットプレイスへセグメント変更。セグメント変更に伴い2023年10月期累計期間に係る数値については、変更後のセグメント区分により組み替えで表示
 注2) 中古コンパクトマンションの売上総利益を正確に示すため、2023年10月期 通期決算説明資料より「売却DX」の粗利額は、当通期決算説明資料より中古コンパクトマンションに合算

2024年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

サブスクリプションKPI推移

2023年12月に株式会社Core Asset Management^{注1)}をM&Aし、サブスク契約件数、オーナー数が増加

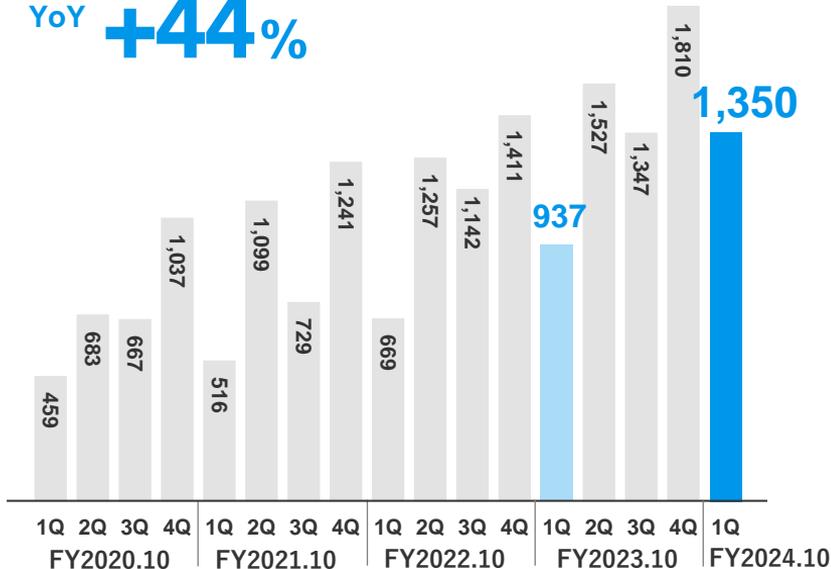
2024年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

購入DX、売却DX成約件数推移

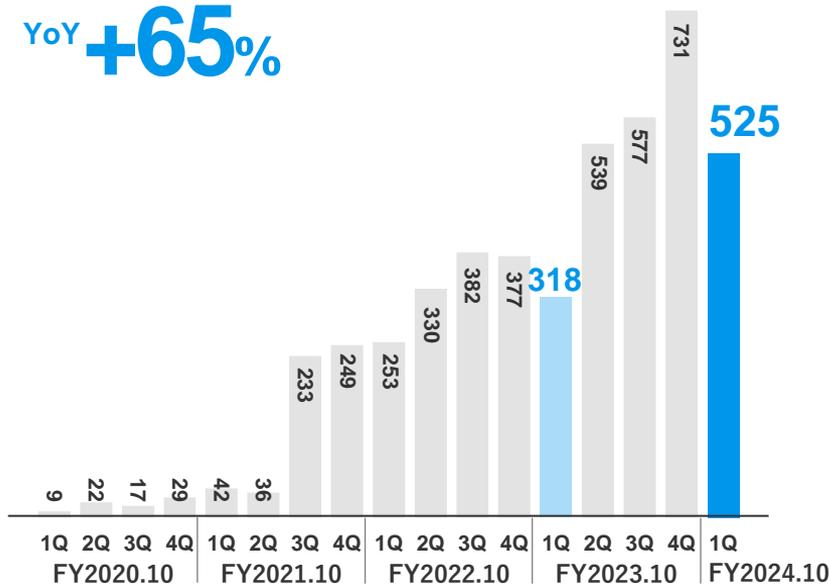
購入DXは好調に推移し、売却DXの成約件数はDX強化によりYoY+65%と拡大し、粗利率の向上に寄与

購入DX 注1,2)

(件)

YoY **+44%**売却DX 注3)

(件)

YoY **+65%**

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

注2) 従来の集計ではグループ内取引をダブルカウントしていたところ、2023年10月期 第3四半期決算説明会資料より、グループ内取引を除いて再集計。よって、2023年10月期 第2四半期までの決算説明資料のデータとは差異が発生

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

2024年10月期 第1四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

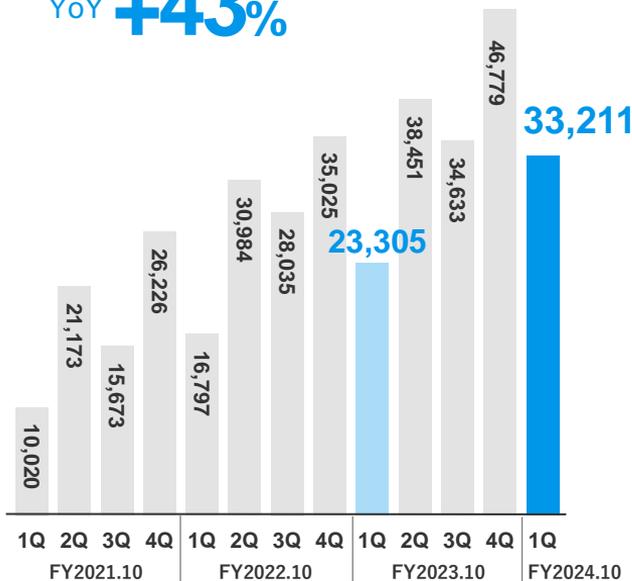
業績推移 (IFRS)

売上収益、売上総利益ともに好調に推移。セグメント利益はYoY約3.5倍と大幅に伸長

売上収益 (売上高) 注1)

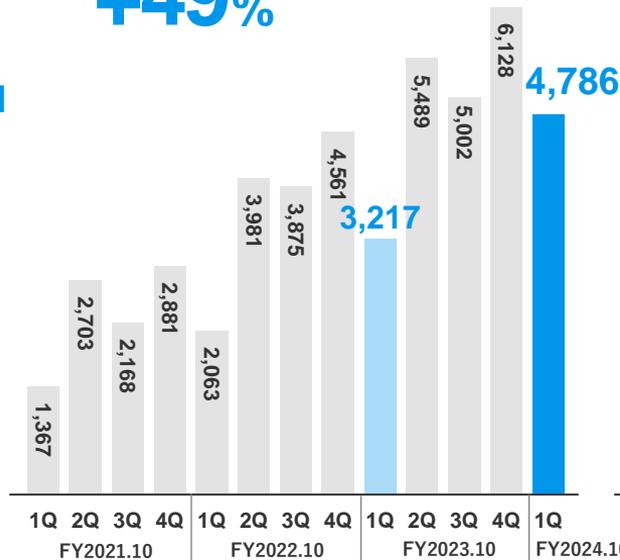
IFRS

(百万円)

YoY **+43%**売上総利益 注1)

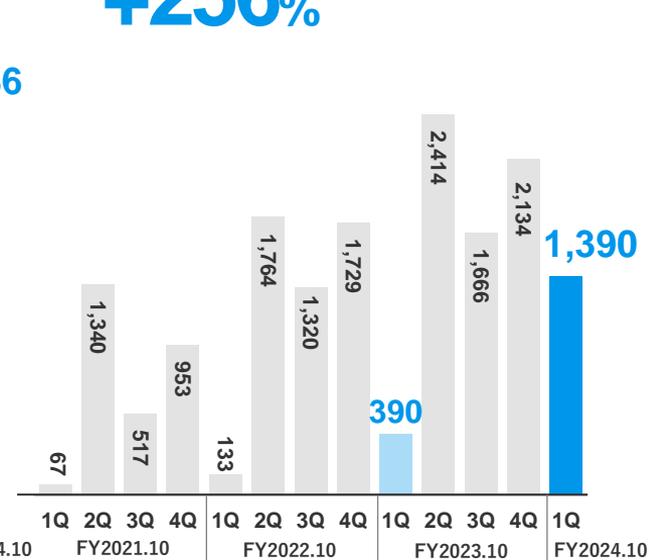
IFRS

(百万円)

YoY **+49%**セグメント利益 注1)

IFRS

(百万円)

YoY **+256%**

注1) 2024年10月期 第1四半期より、神居秒算をRENOSYマーケットプレイスへセグメント変更。セグメント変更に伴い2023年10月期累計期間に係る数値については、変更後のセグメント区分により組み替えで表示

ITANDI業績

重要KPIハイライト

パーティカルSaaSのネットワーク効果及びM&A等により、ARR及び顧客数、導入プロダクト数が伸長

ARR 注1,2)

YoY +44%

33.4億

(YoY+10.2億)

成長率目標：30%～40%

累計顧客数 注2,4)

YoY約 +54%

3,368社

(YoY+1,174社)

導入プロダクト数 注2)

YoY約 +58%

9,810プロダクト

(YoY+3,588プロダクト)

チャーンレート 注3)

0.47%

(前年同期 0.41%)

▶ Appendix P92

ユニットエコノミクス 注5)

29.9倍

(前年同期 24.5倍)

▶ Appendix P91

ITANDI BB PV数

YoY約 +28%

1,190万PV

(YoY+259万PV)

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、ライフラインサービスの収益を含む。ITANDI BB+の2023年1月末時点と2024年1月末時点でのARRを比較
 注2) 2024年10月期 第1四半期より、従来までの主要プロダクトにイタンジの全てのSaaSサービス及びHousmart社の「Propo Cloud」およびRENOSY XのSaaSサービスを追加し算出。注3) 導入プロダクト数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出 注4) 2024年1月末時点 注5) P91参照。2023年10月期 第1四半期からCACの計算方法を変更。CACについて、2022年10月期 通期決算説明資料においては、コストを人件費及び広告宣伝に限定し計算していたところ、厳密に関連する費用(企画職に関する人件費やシステム費用等)を含め再計算したことにより、回収期間を変更。LTVについての計算方法について変更はなし。結果、LTVをCACで割った倍率の過去12ヶ月平均値であるユニットエコノミクスの数値も変更。

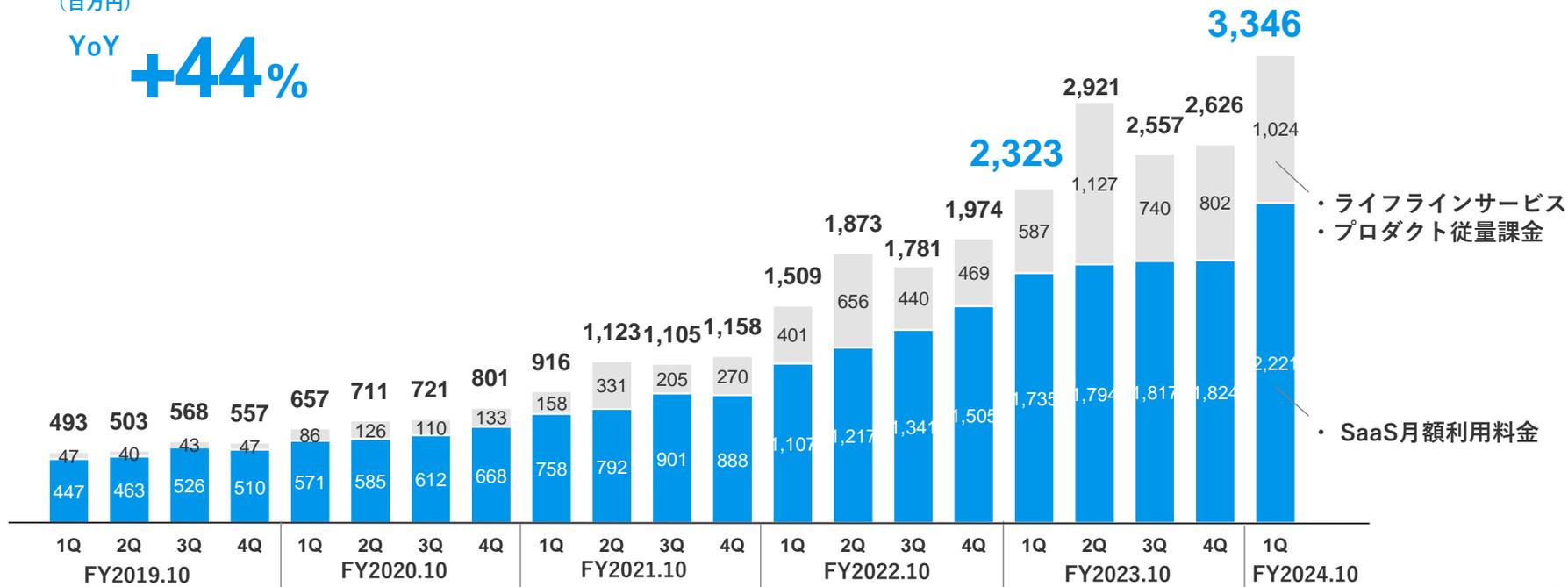
2024年10月期 第1四半期 ITANDI業績

ARR推移

HousmartのM&AによりSaaS月額利用料が大きく伸長
ライフラインサービスは電子入居申込数に比例し増加し、ARRはYoY +44%と拡大

ARR推移 注1, 2)

(百万円)

YoY
+44%

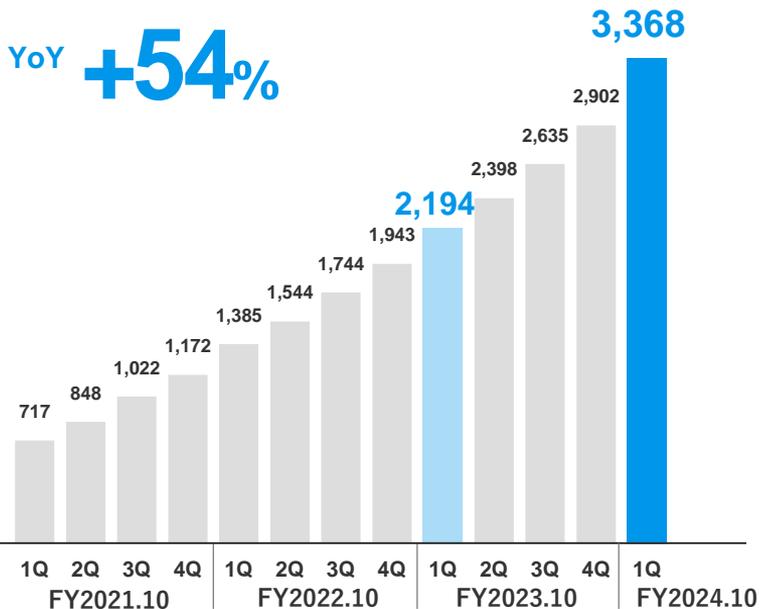
2024年10月期 第1四半期 ITANDI業績

顧客数および導入プロダクト数の推移

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

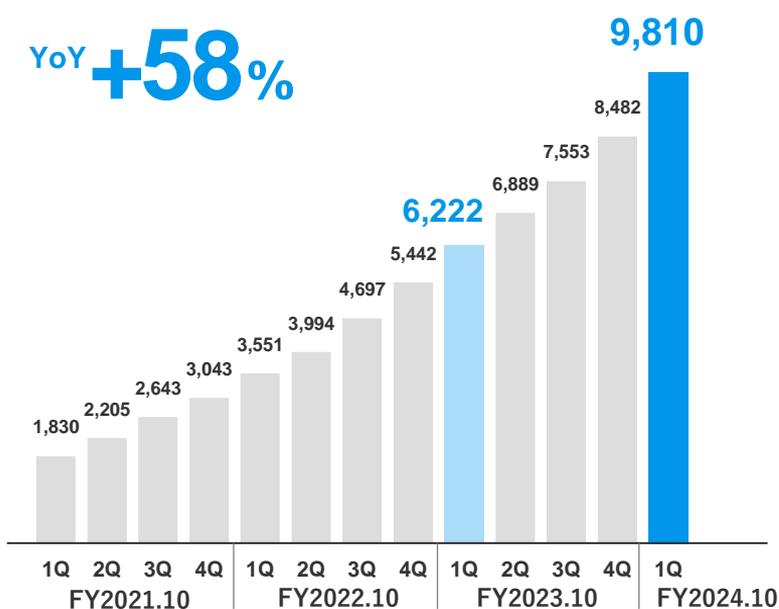
累計顧客数推移 注1)

(社)



導入プロダクト数推移 注1)

(プロダクト)

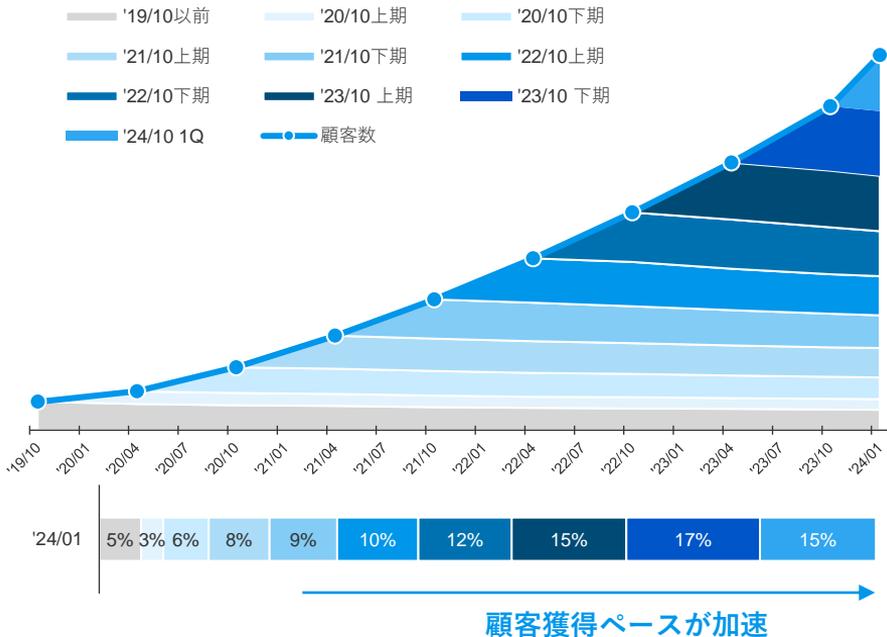


注1) 2024年10月期 第1四半期よりRENOSY X、Housmartを含む

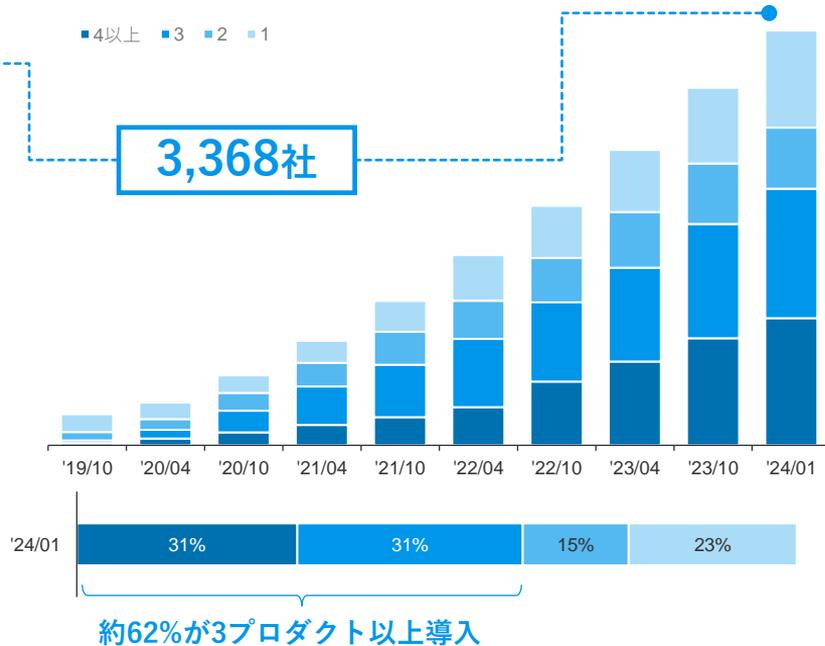
顧客数および導入プロダクト数の積み上げ推移

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 注1)



導入プロダクト数ごとの顧客数推移 注1)



注1) 2024年10月期 第1四半期よりRENOSY X、Housmartを含む

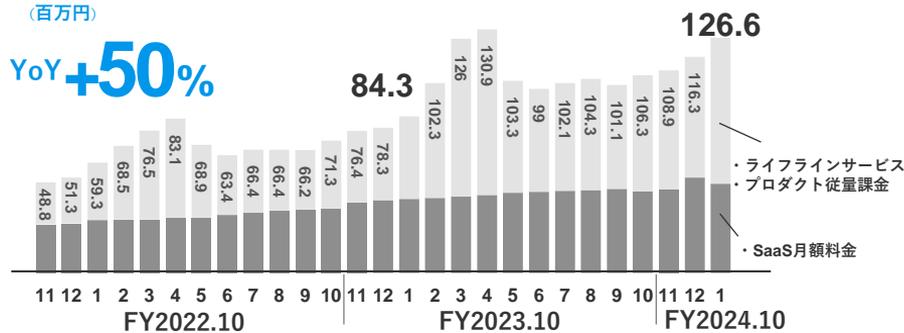
管理会社向けSaaS KPI推移

ITANDI BB+

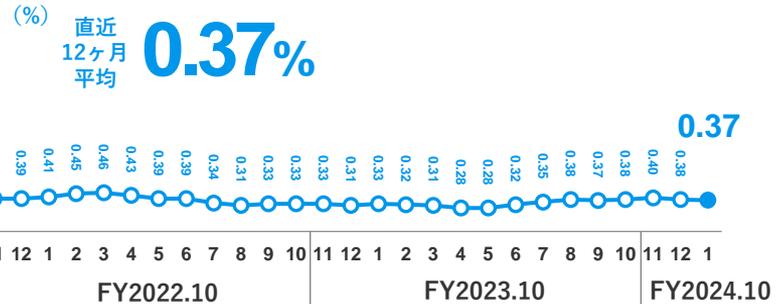


チャーンレートは0.37%と低水準で推移、市場ニーズの高まりが後押しし、導入社数は2,800社超に

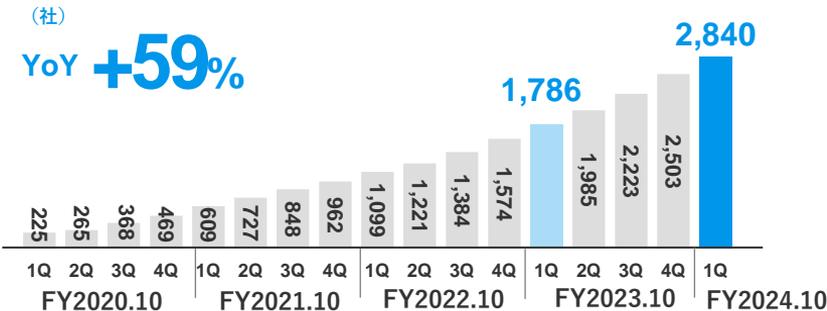
MRR



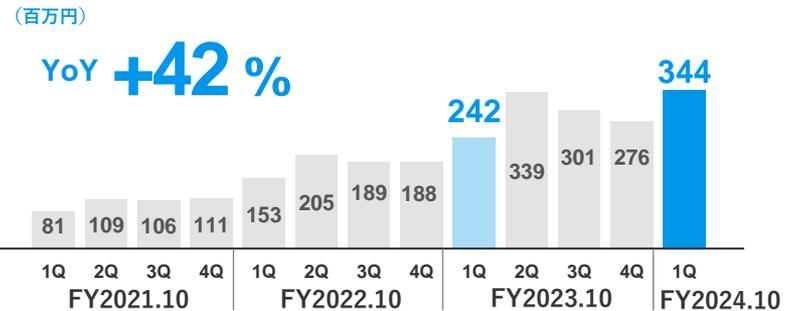
チャーンレート 注1)



導入社数 注2)



売上総利益



注1) 導入プロダクト数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出 注2) システムの運用を開始している管理会社数

2024年10月期 第1四半期 ITANDI業績

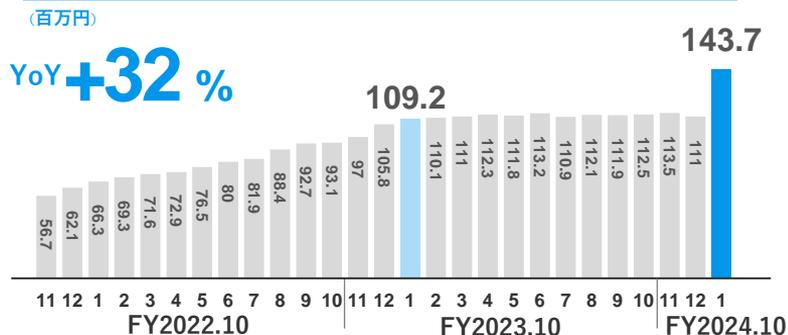
仲介会社向けSaaS KPI推移

ITANDI BB+

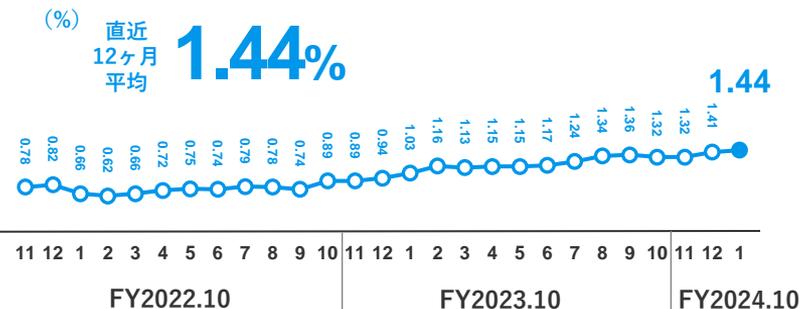


HousmartのM&Aにより、MRR及び導入社数はYoY+約30%成長し、粗利は四半期の過去最高益を更新

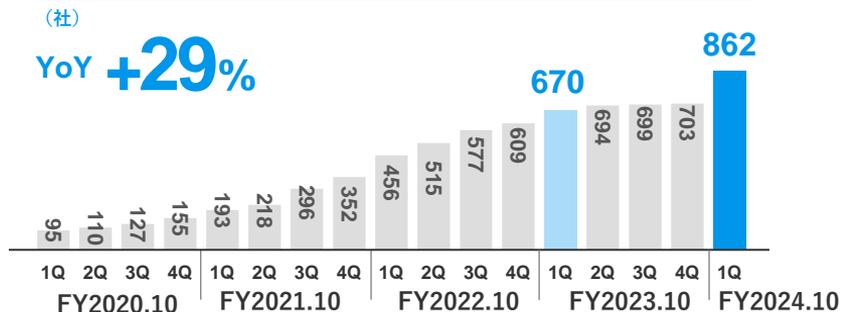
MRR 注1,2)



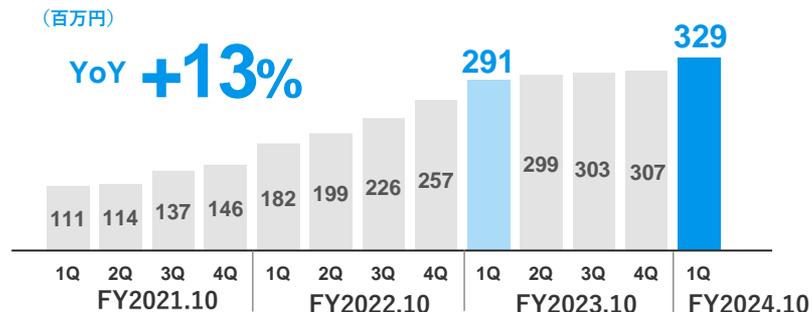
チャーンレート 注3)



導入社数 注2,4)



売上総利益 注2)



2024年10月期 第1四半期 ITANDI業績

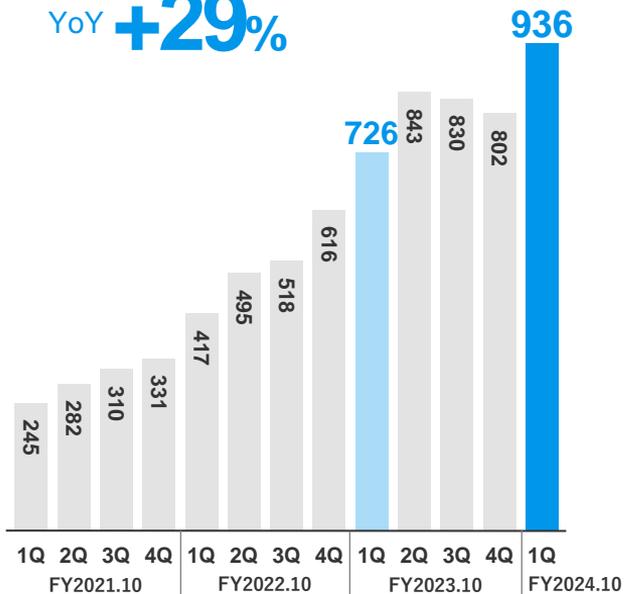
業績推移 (IFRS)

引越繁忙期である2Q業績が高くなる季節性はあるものの、
売上、粗利共に約3割成長と好調に推移し、セグメント利益はYoY+64%と大きく増加

売上収益 (売上高)

IFRS

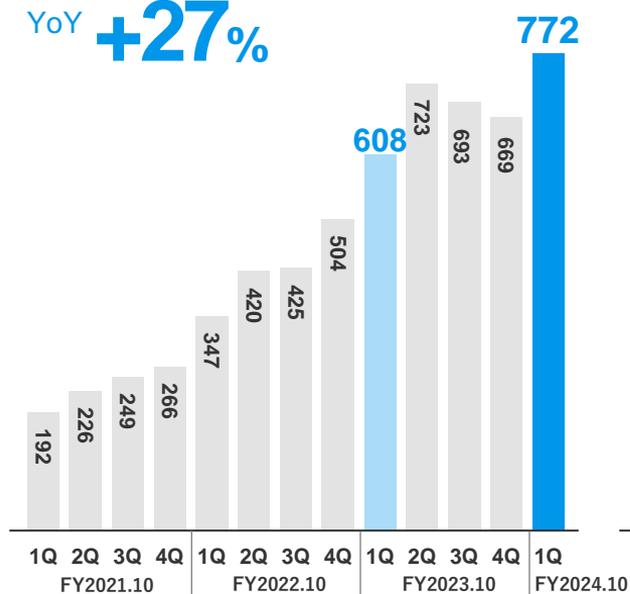
(百万円)

YoY **+29%**

売上総利益

IFRS

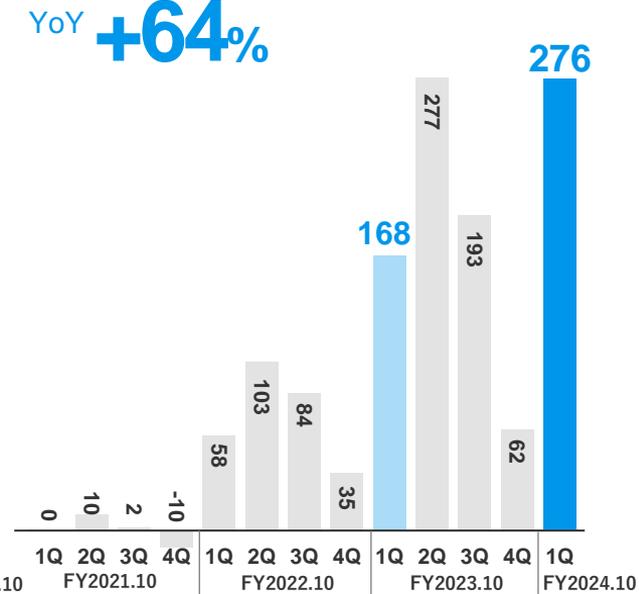
(百万円)

YoY **+27%**

セグメント利益

IFRS

(百万円)

YoY **+64%**

事業別成長戦略

事業別成長戦略
RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイス 売上成長戦略

認知度向上及び顧客ニーズをカバーした商品ラインアップの拡充が売上収益拡大のかなめ
(購入想起)

RENOSYマーケットプレイス 売上成長要素

売上収益
拡大

=

認知度向上

(購入想起)

×

ニーズカバー

(商品ラインアップの拡充)



成長施策：

デジタルマーケティング
施策の強化

顧客ニーズに沿った
商品カバレッジ増強

マーケティング施策強化による認知度向上

「RENOSY」指名キーワード検索による問い合わせ成約倍率は、指名なしと比較し約2.5倍
認知度（購入想起）向上のためのマーケティング強化により、成約率が向上

マーケティング施策

1 認知度（購入想起）向上による獲得効率改善

・クリエイティブ制作体制の強化



・機械学習モデルを用いた
広告配信の最適化



2 テックタッチ強化等による成約率改善

・不動産投資に関するコンテンツ
の接触率強化



・顧客の状況に応じたUX最適化



・商品ラインナップ拡充による
ユーザーのニーズカバー率向上



指名キーワードによる成約倍率

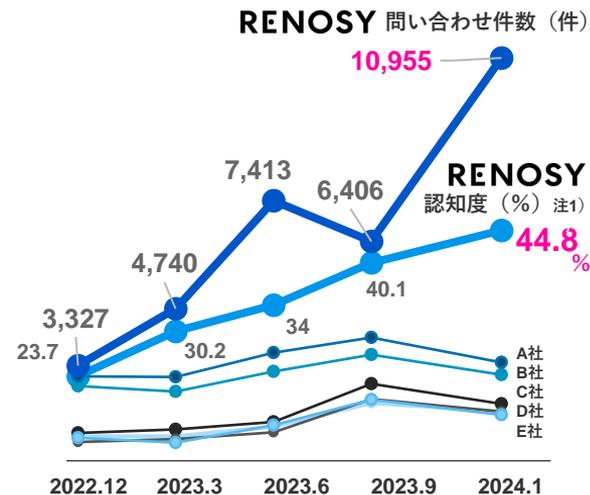
指名キーワード有り

成約率 **2.5倍**※

指名
キーワード
なし

※FY2023（2022年11月 - 2023年10月）の指名検索及び指名なし検索での問い合わせ件数、成約件数より算出

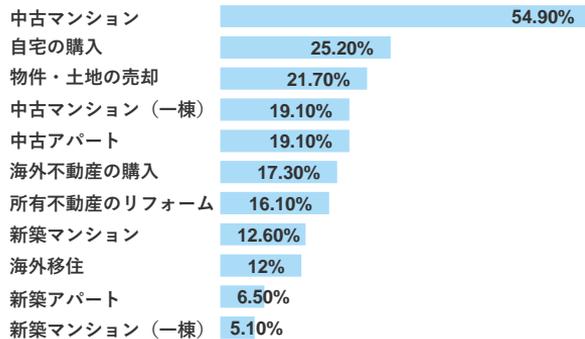
助成認知度及び問い合わせ件数の推移



事業別成長戦略 RENOSYマーケットプレイス

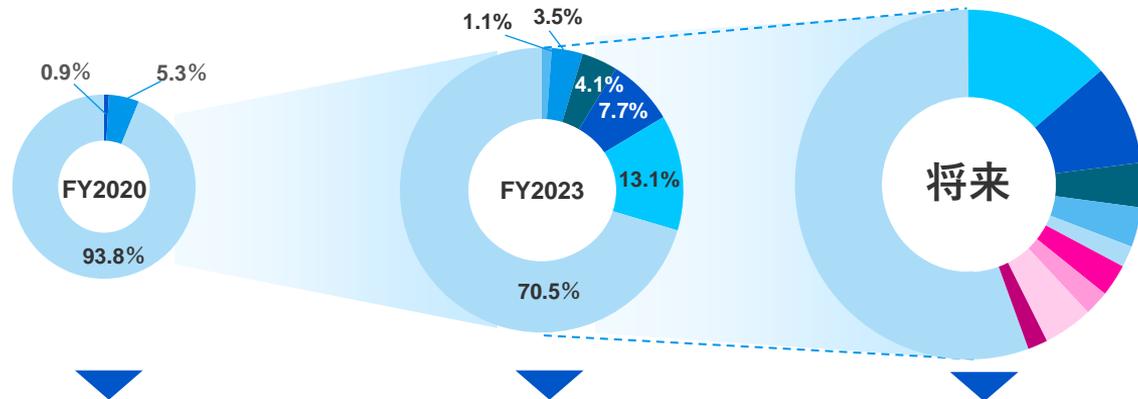
顧客ニーズに沿った商品ラインアップの拡充

商品ラインアップの拡充による顧客の選択肢の幅を増やすことにより、収益性アップを実現

アンケート結果による顧客ニーズ 注1)

RENOSYのオーナーに対して
行ったアンケートで
顧客ニーズを把握し
それに沿った
商品ラインアップを拡充

RENOSYマーケットプレイス 売上総利益に占める商品の割合



商品ラインアップ

■中古コンパクト
マンション

■高級マンション



■サブスクリプション

■新築コンパクト
マンション

■アパート



■海外

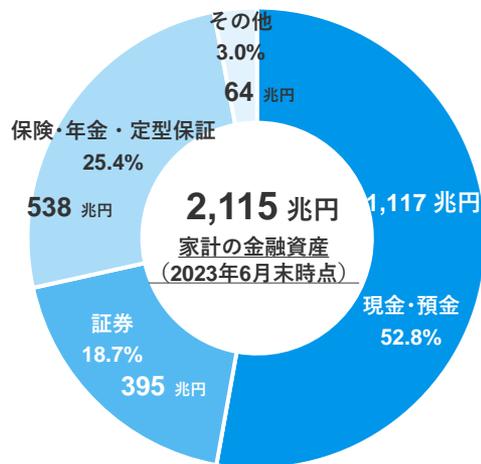
更なる商品ライン
アップの拡充を図る

日本における資産運用

国家戦略の「貯蓄から投資へ」「資産所得倍増計画」の転換の受け皿として機能する不動産投資

日本における家計の金融資産内訳^{注1)}

約2,000兆円のうち、約1,000兆円が現金及び預金。
株式、投資信託の割合は約19%と、米国の約55%、
英国の約42%（2021年末）と比べてかなり低い。



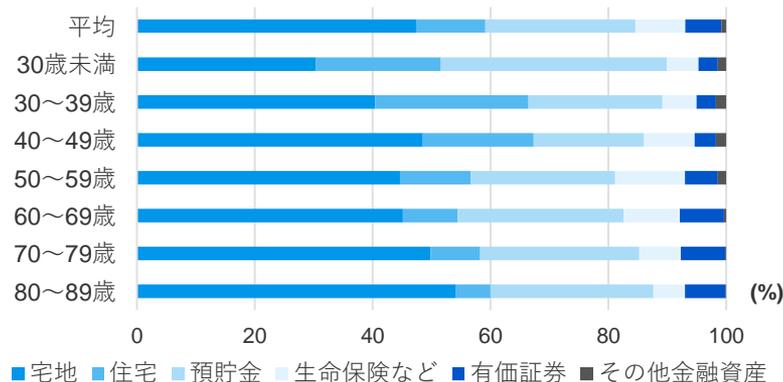
<国家戦略>
「貯蓄から投資へ」
「資産所得倍増計画」

現預金を投資へ

投資受け皿としての不動産の優位性^{注2)}

資産構成の半分が宅地住宅などの不動産

世帯主年齢別資産構成（2019年）



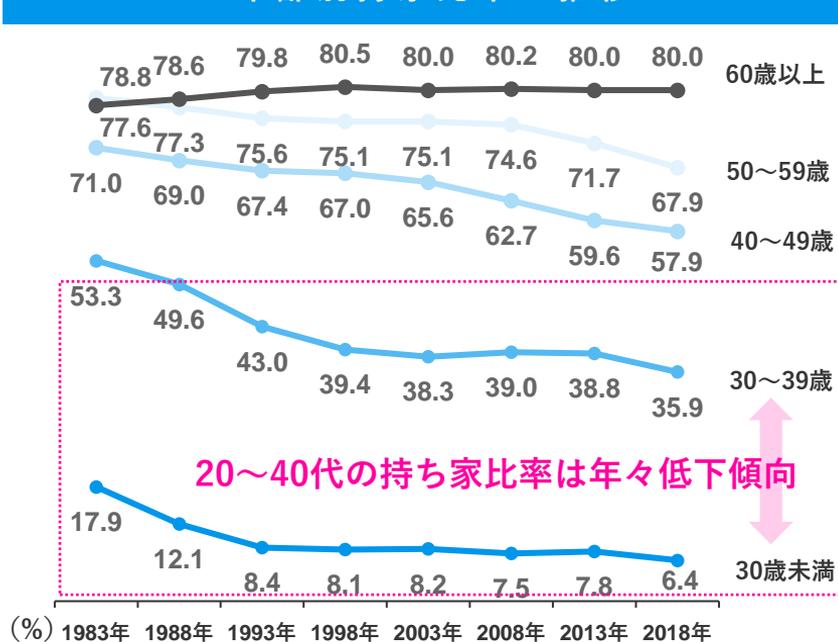
現預金のキャッシュアロケーション先として、株・投資信託などの有価証券より不動産は高いポテンシャルがあり、RENOSYはその担い手となる

日本における不動産投資のポテンシャル

日本においては賃貸比率の増加や中古住宅流通増加も踏まえると投資用不動産のポテンシャルは高い

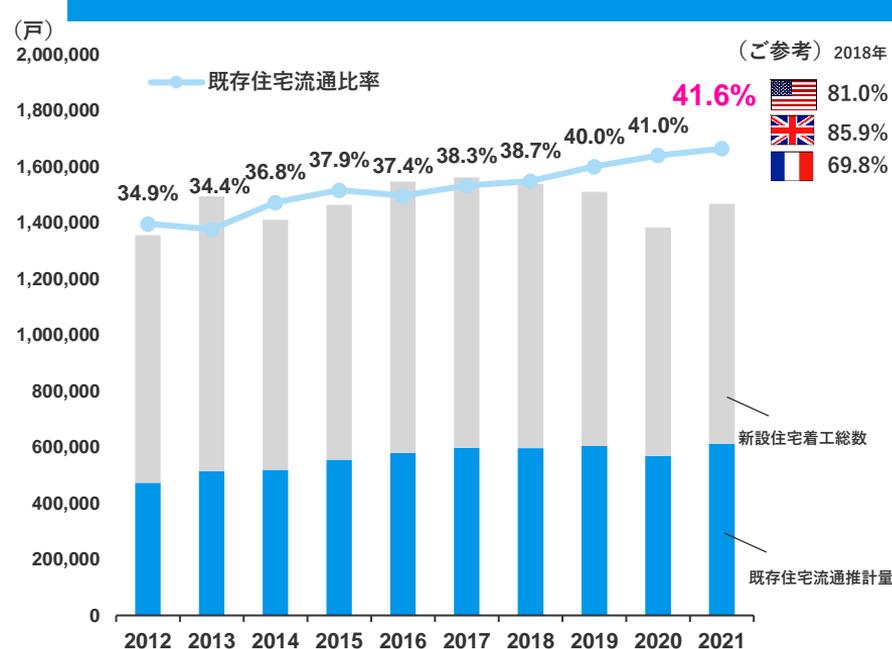
日本における持ち家比率は年々低下傾向

年齢別持家比率の推移 注1)



中古住宅流通は日本が圧倒的に低い

中古住宅流通の国際比較 注2)



注1) 令和2年版厚生労働白書（厚生労働省）より当社作成

注2) 日本：一般社団法人不動産流通経営協会「既存住宅流通量の地域別推計について」（令和5年2月）、アメリカ・イギリス・フランス：国土交通省「既存住宅市場の活性化について」（令和2年5月7日）

RENOSYマーケットプレイスにおけるテック活用

不動産にまつわるバリューチェーンを一気通貫で全てオンライン化し、買い手、売り手両方のDXを強化



デジタル戦略の概要

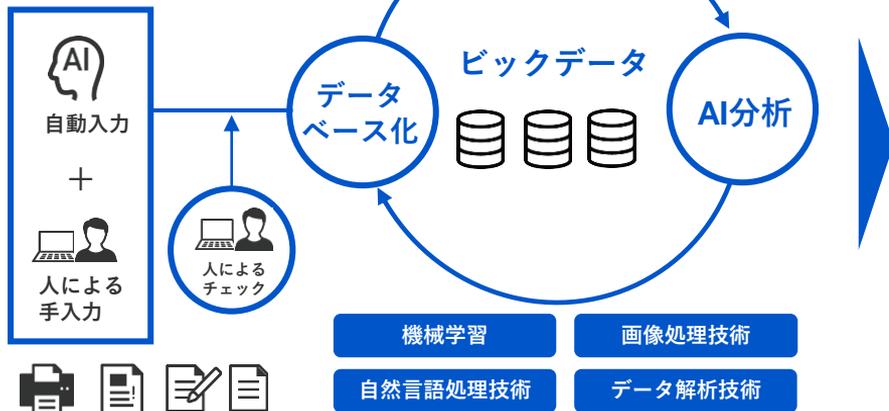
ラストワンマイルのデータ保有の強みとそれらデータのAI活用で価値を創出

アナログデータ大量高速インプット

- ・ラストワンマイルのデータ保有が強み
- ・大量のアナログ情報を深いデータまで取得

紙やFAX等のアナログな情報のインプット

- ① 売買データ
 - ・成約データ
 - ・周辺地域データ
 - ・建物データ
 - ・投資用不動産流通データ etc
- ② 賃貸データ
 - ・周辺地域データ
 - ・建物データ
 - ・空室情報データ
 - ・募集要件データ
 - ・入居者属性データ etc



AIによる自動化

- ・あらゆる情報をデータベース化
- ・AI活用による分析

AIによる価値創出

- ・生産性向上、業務効率化
- ・新しい価値を創出

生産性向上、業務効率化

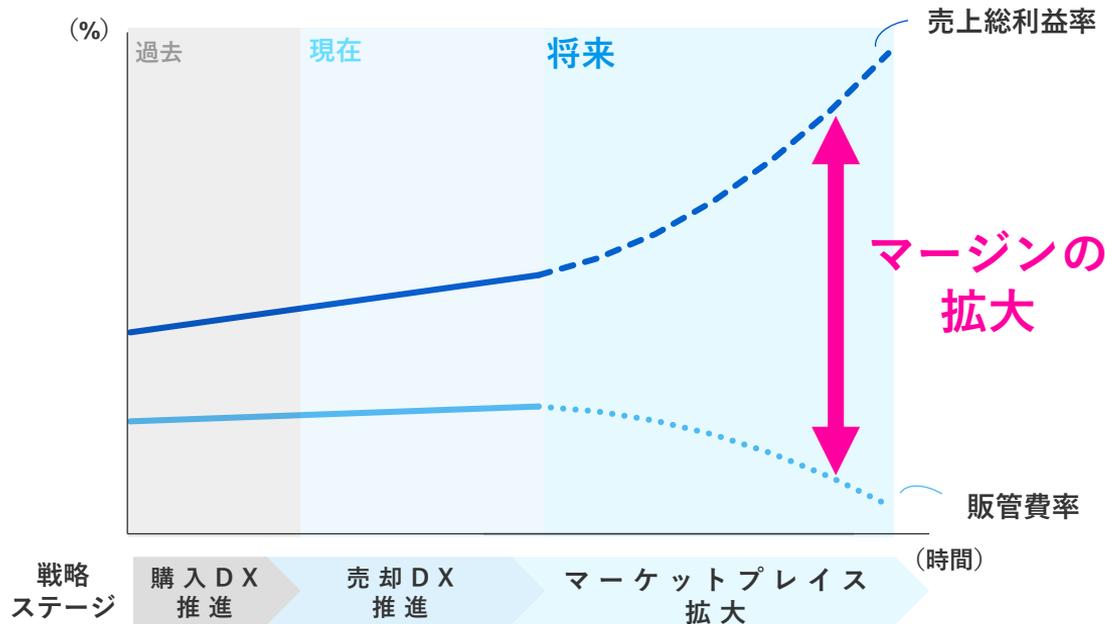
AI査定

募集条件に応じた
空室期間予測データ活用の
新サービス提供

RENOSYマーケットプレイス中長期戦略

RENOSYマーケットプレイスの売上が拡大することで、スケール化が進展。商品ラインアップ拡充や市場シェア拡大を通じたネットワーク効果の発現と、広告宣伝費率・人件費率の低減によるマージン拡大を期待

戦略ステージとマージン

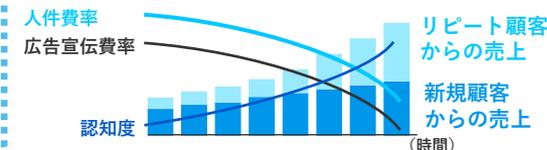


マージン拡大のドライバー

- 商品ラインアップの拡充
- 市場シェア拡大を通じたネットワーク効果の発現（売上拡大、競争力のある仕入れ）
- 認知度の拡大による成約率上昇



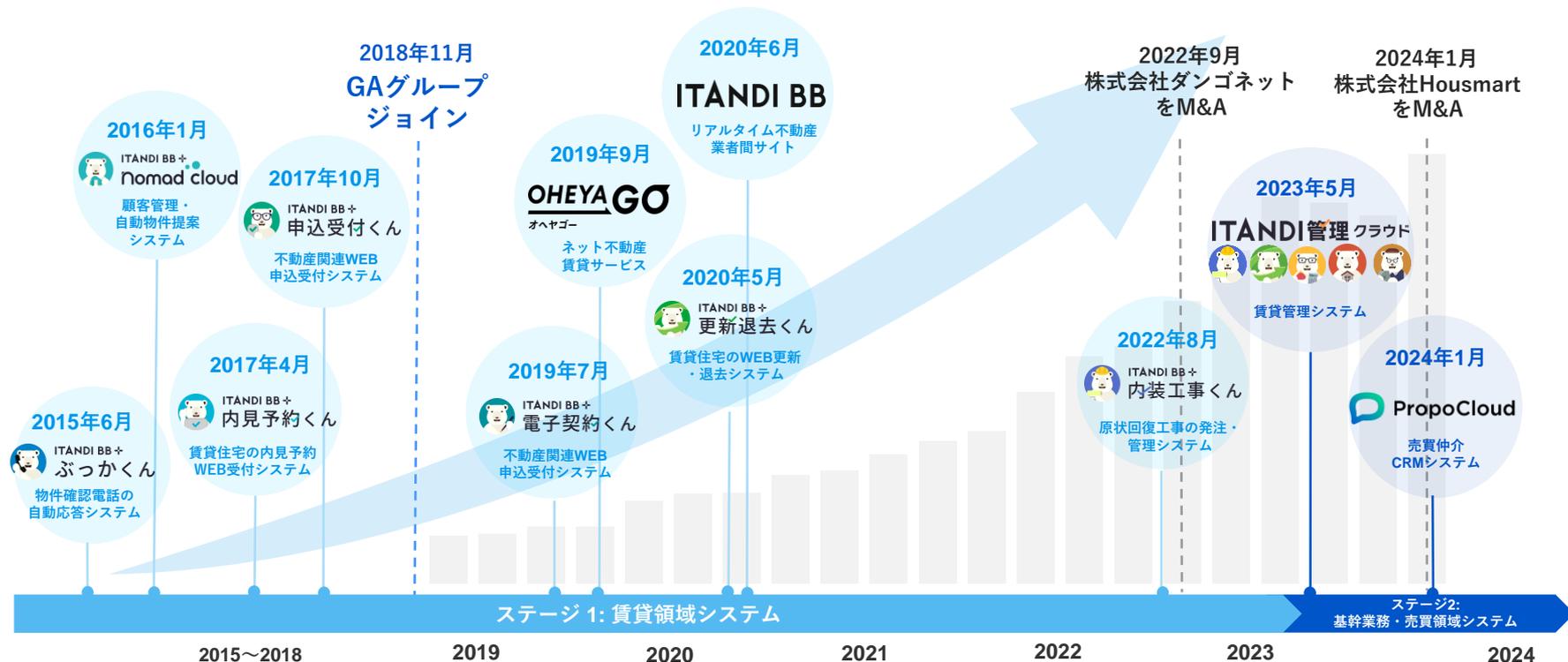
- リピート顧客増加による人件費率削減
- 認知度の拡大による広告宣伝率削減



事業別成長戦略
ITANDI

ITANDIの中長期戦略 今までの軌跡

賃貸領域システムのクロスセル・アップセルで大きく成長

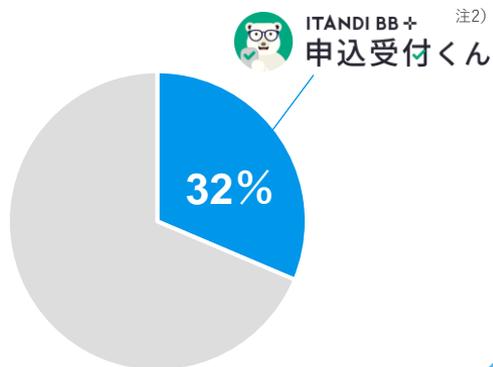


ITANDIの中長期戦略 「電子契約くん」の成長と今後のポテンシャル

電子申込、電子契約数は共に高い伸長。将来的には「申込受付くん」を通じた電子申込が「電子契約くん」にて契約されるポテンシャルを持つ

全国の申込のうち、
すでに**3割以上**が
「申込受付くん」を通っている

全国の申込数に占める「申込受付くん」の割合



約**320**万件^{注1)}

全国の申込数
に対するの
シェアの増加

1,019,038 件^{注2)}

ライフラインサービス
対象件数
463,782 件

電子申込数

約**228**万件^{注3)}

将来的に
電子契約される
ポテンシャル

132,492 件

電子契約数

「電子契約くん」は
業界変革に向けて
すでに大きく伸長している

「電子契約くん」の契約数の推移



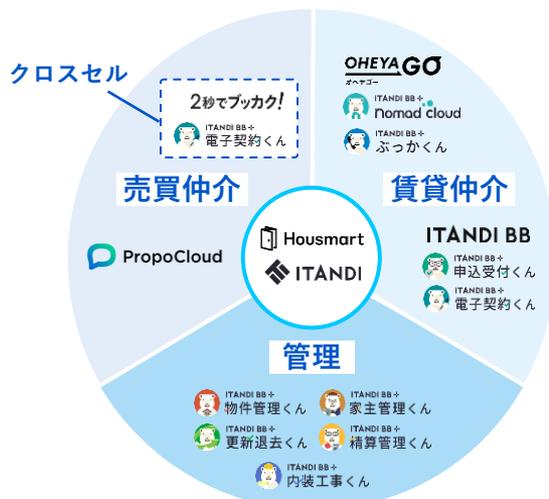
注1) 契約件数よりイタンジのシステム（申込受付くん）を利用した方の2022年10月期のキャンセル率を参考に算出・推計 注2) 2023年10月期 第2四半期～2024年 第1四半期の電子申込数を元に算出 注3) REAN JAPAN Market Report - 第1版_2020_1224 (https://rean-japan.jp/images/REAN-JAPAN-Market-Report%E7%AC%AC1%E7%89%88_2020_1224.pdf?20201223) 注4) スマートキャンブ株式会社 が今最も評価されているSaaSを表彰する「BOXIL SaaS AWARD 2024」において、導入事例セクション不動産業界部門でITANDI BB+の「電子契約くん」が1位に選出

ITANDIの中長期戦略 売買領域への進出

売買仲介会社向けCRMサービス「PropoCloud」を提供する 株式会社Housmartと経営統合し、売買仲介領域へ進出

統合プラットフォーム

ワンストップサービスを提供することで、
日本の不動産会社11万社に対し
更なる価値提供を目指す



双方プロダクトの競争優位性・顧客基盤を活用した
顧客価値最大化とシェア拡大を目指す

賃貸仲介市場規模
約2,300億^{注1)}

売買仲介市場規模
5,300億～^{注2)}

ITANDI
約 6,000 店舗

Housmart
約 700 店舗

ITANDIの中長期戦略 グローバルで不動産SaaS事業を展開

イタンジとRENOSY (Thailand) Co., Ltd. 両社の既存アセットの掛算で早期にシナジー効果を発現

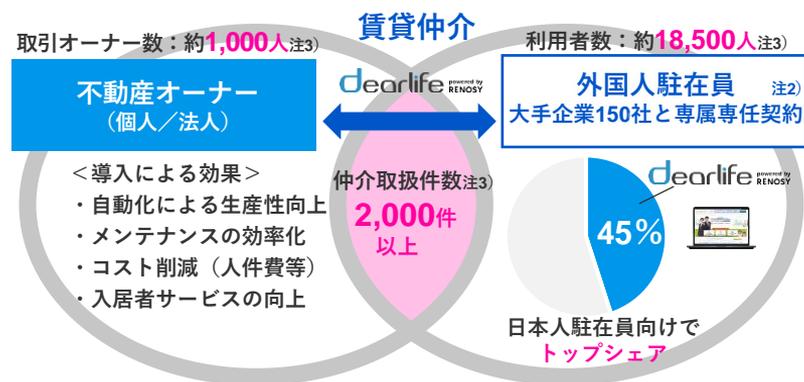
不動産SaaSにおいて高いシェアと顧客満足度

日本国内で展開していた不動産SaaS事業の実績とノウハウのあるプロダクト・サービスを横展開



外国人駐在員向け不動産賃貸仲介トップシェア^{注1)}

外国人駐在員対象の高級賃貸プラットフォームを運営し、駐在員及び不動産オーナーと多数の取引実績



将来の東南アジア地域における不動産管理DX事業基盤を強化

ITANDIの中長期戦略 イタンジが目指す世界

クロスセルと領域拡大を通じて不動産のインフラを目指す

領域拡大

中長期

さらに領域を広げて
不動産のインフラになる

FY2015~

賃貸領域を中心に拡大

ITANDI BB

ITANDI BB+
Nomad cloudOHEYAGO
オヘヤゴー

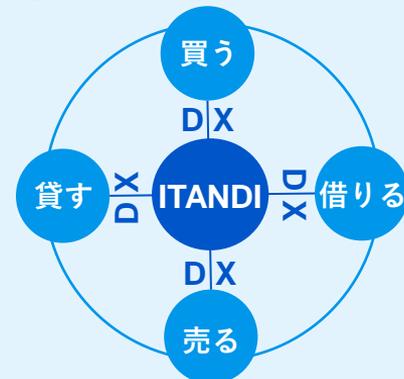
FY2023・FY2024~

基幹システムの提供開始、
売買領域への進出

ITANDI管理クラウド

new 売買仲介会社向け
CRMサービス

PropoCloud

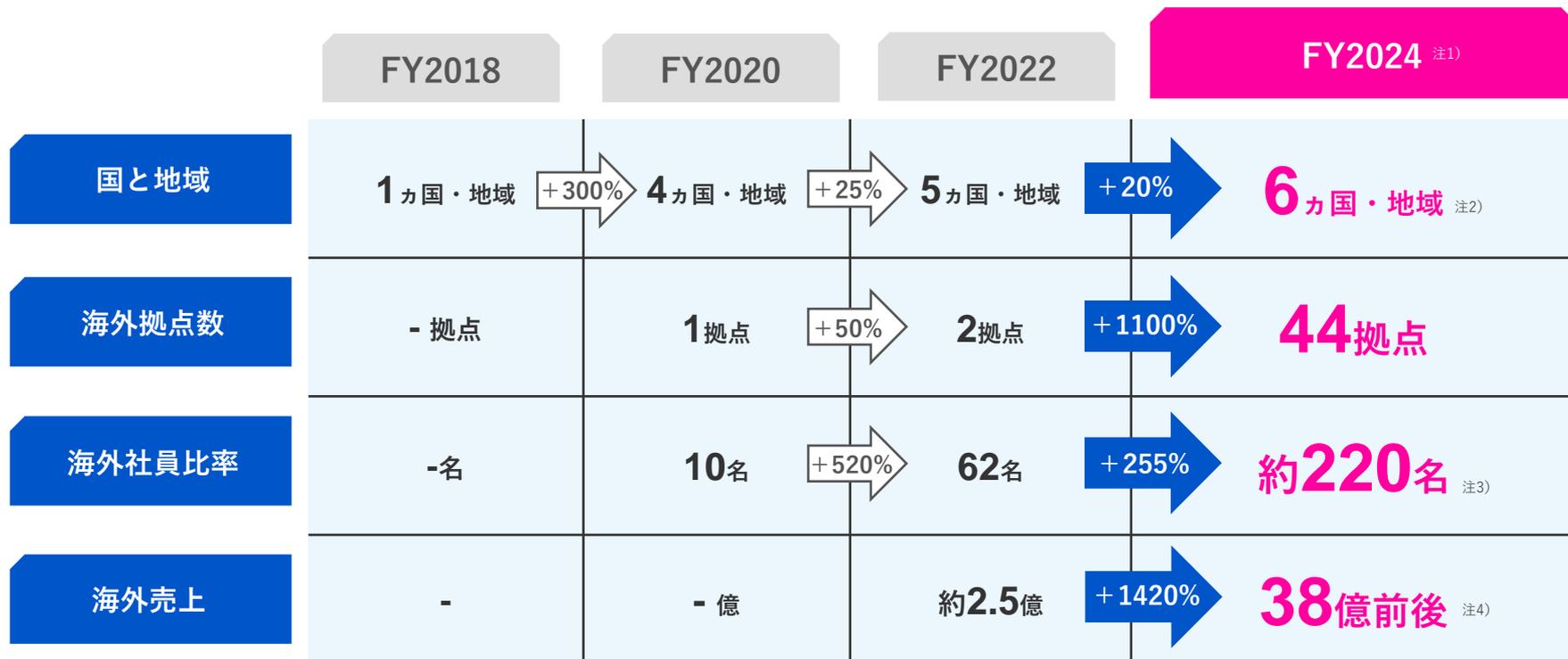
↑
ライフ
ライン↑
保険↑
金融↑
その他周辺
領域

その他重要戦略
海外展開について

その他重要戦略 海外展開について

海外事業領域の拡大の軌跡

グローバル市場での事業拡大の機会を見極め、戦略的なアプローチで海外事業を大きく推進



注1) 2024年10月期の数値は期末時点の見込み値 注2) 日本、中国、香港、台湾、タイ王国、アメリカ 注3) 株式会社神居秒算、積愛科技(上海)有限公司、RENOSY(Thailand) Co., Ltd.、RW OpCo, LLCの正社員数(見込み)
注4) 株式会社神居秒算、積愛科技(上海)有限公司、RENOSY(Thailand) Co., Ltd.、RW OpCo, LLCの売上(見込み)。RW OpCo, LLCの売上は1ドル=145.24円として算出しており、為替によって変動の可能性あり。

海外事業のビジネスモデルと収益イメージ

戦略的アプローチで、ストックビジネスによる安定的収益を確保しつつ、蓄積されたノウハウや知見、利益をフロービジネスに投下し成長を加速させ、グローバルでのネットワーク効果拡大も実現

Step1: ストック (安定収益)

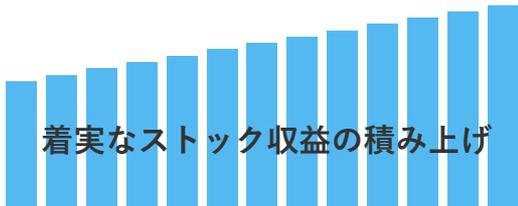
- 賃貸仲介や賃貸管理などの手堅いストックビジネスを中心にマーケットへ進出
- 安定収益を獲得しつつ、ノウハウや知見を蓄積。管理物件ストックも増加



サブスクフィー



仲介フィー



Step2: フロー (高収益)

- ストックビジネスで得たノウハウ、知見を生かし、フロービジネスを展開
- 安定収益に加えて、フローによる高収益で+αの成長

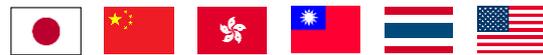


フロー

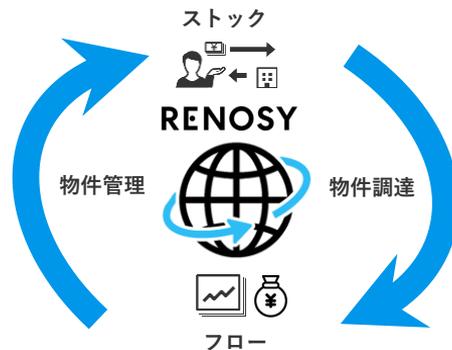
フローによる収益拡大



Step3: ネットワーク効果拡大



グローバルプラットフォームを構築



ネットワーク効果で成長加速

その他重要戦略 海外展開について

直近のM&A事例 RW OpCo, LLC

米国不動産テックのリーディングカンパニーであるRW OpCo, LLCと経営統合
米国内でプロパティマネジメント及び、投資用不動産マーケットプレイスを展開

会社概要

社名	RW OpCo, LLC
設立 ^{注1)}	2016年
所在地	1209 Orange Street, Wilmington, DE
従業員数 ^{注2)}	121名
事業内容	プロパティマネジメント及び投資用不動産マーケットプレイス事業
売上高 ^{注3) 注4)}	28,211千ドル (約4,097百万円)
粗利益 ^{注3) 注4)}	13,168千ドル (約1,913百万円)

不動産テック業界の経験が豊富な経営陣



Kevin Ortner (President)

- Author, Real Estate Revolution
- Member, Zillow Single-Family Rental Advisory Board

Zillow

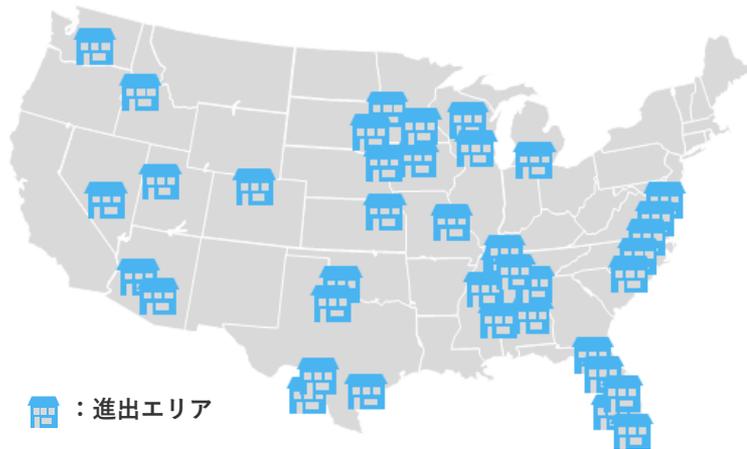


経営統合の意義

GA TECHNOLOGIES



大都市を中心として既に北米41拠点の強力なネットワークを構築
今後もエリアは拡大する見込み



その他重要戦略 海外展開について

過去のグローバルM&A事例

グループシナジーを生かしてグローバルでのクロスボーダー取引を推進



M&A時期	2020年10月
事業内容	中華圏最大級の日本不動産プラットフォーム「神居秒算」サイトを提供
国・地域	中国、香港、台湾

RENOSY
Thailand

dearlife
powered by RENOSY



M&A時期	2022年5月
事業内容	タイ王国最大級の日本人賃貸向けサービス「dearlife by RENOSY」の運営
国・地域	タイ王国

メディア事業

日本で唯一、中華圏の投資家と国内不動産仲介会社のマッチングメディア事業を展開

掲載物件数：3,536件^{注1)}

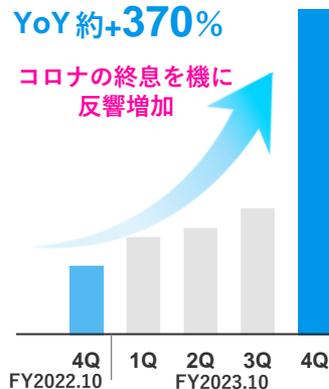
PV数：4,535,215^{注2)}



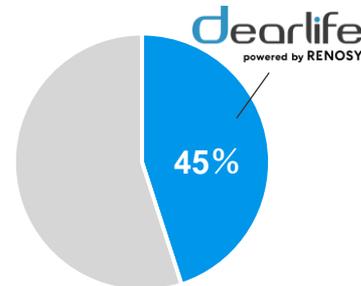
問い合わせ数

YoY約+370%

コロナの終息を機に
反響増加



日本人駐在員向け賃貸仲介シェア^{注3)}



日本人駐在員向け
賃貸仲介マーケットで
トップシェアを誇る

既存事業とのシナジー

経営統合後

日本人駐在員向け賃貸仲介



現在

非日系顧客を獲得することで、
プロダクトを拡充
不動産売買・賃貸管理領域へ



将来

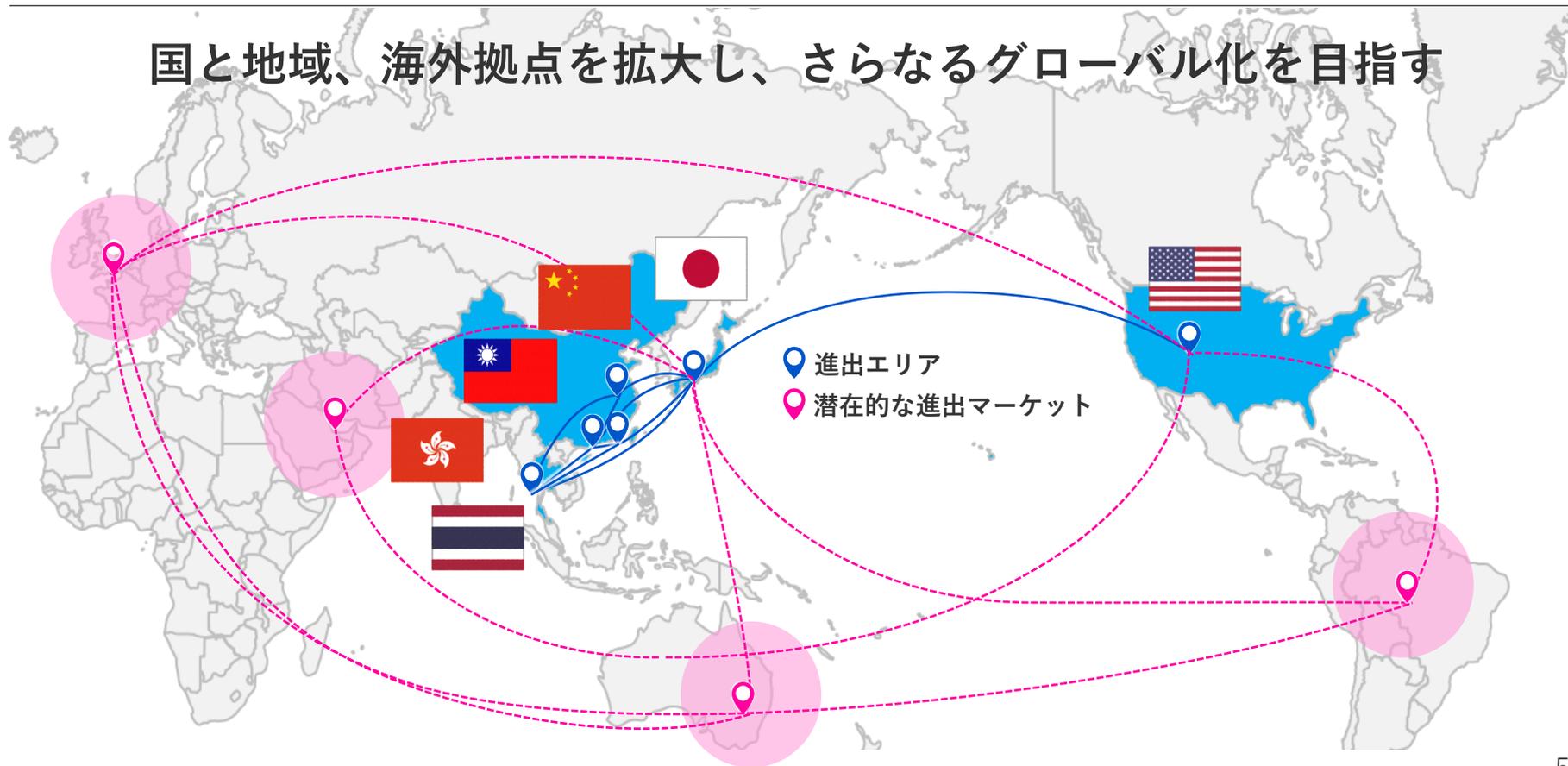
進出国を拡大させることで
クロスボーダーへの取り組み



その他重要戦略 海外展開について

海外事業拡大と成長ポテンシャル

国と地域、海外拠点を拡大し、さらなるグローバル化を目指す



財務戰略

成長戦略の今期アップデート

中期目標の売上成長20～30%に加え、粗利率20%を達成すべく、成長戦略を更に推進

成長戦略

1 **RENOSYマーケットプレイス：**
商品ラインナップ拡充、顧客獲得

2 **ITANDI：**
SaaSサービスラインナップ拡充、基幹システム導入

3 **グローバル：**
マーケットプレイスの新たなユーザー獲得

4 **新規事業：**
“リアル×テック”を活用した事業の創出

5 **ノンオーガニック：**
M&A等のシナジーのある事業の取得

FY2024ターゲット

・売却DXの強化により、直接調達比率の向上
・プロダクトミックスによる粗利率の向上

・賃貸管理の基幹システム「ITANDI管理クラウド」拡販
・売買仲介会社向けプロダクトの導入/提供

・アジア市場における展開地域の拡大
・グローバル人材の採用強化

・M&A仲介事業における更なるテクノロジーの活用

・M&A等によりグループジョインした企業とのシナジー実現及び事業成長に繋がるM&Aを継続的に強化

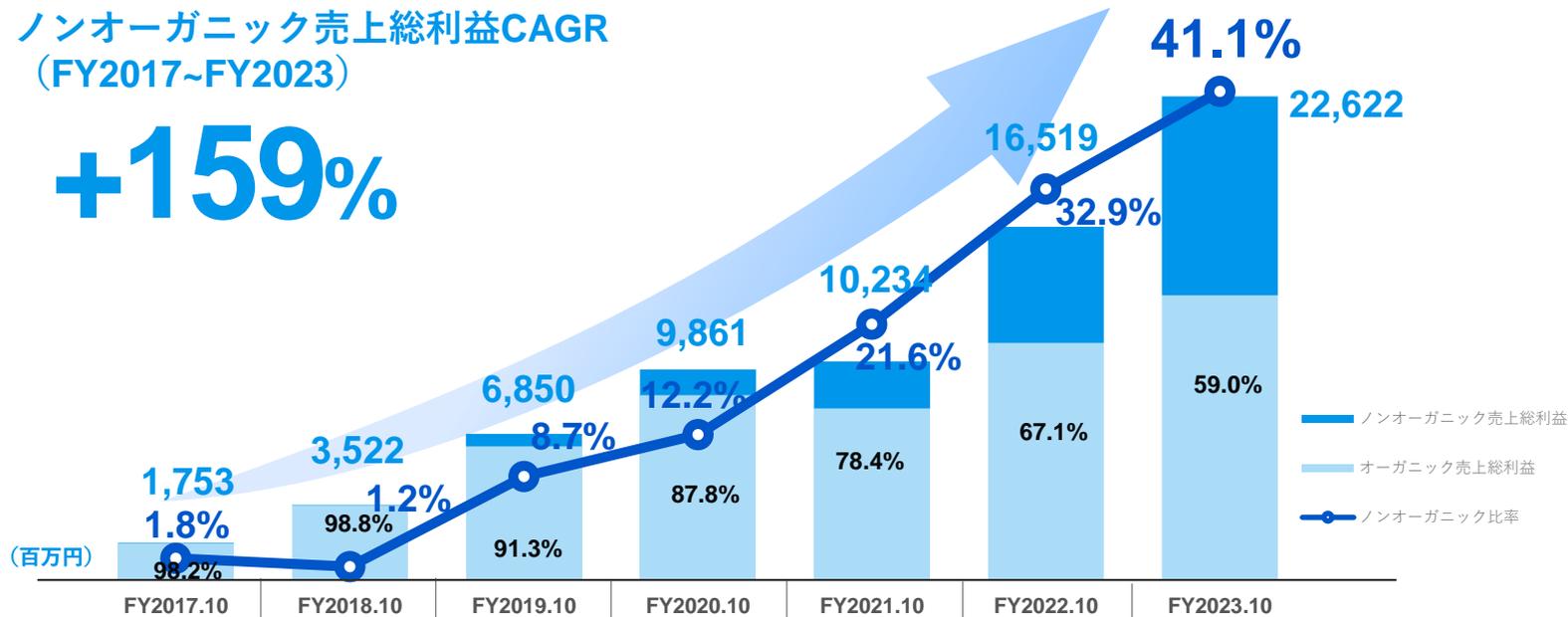
売上総利益に占めるノンオーガニック比率の上昇

売上総利益に占めるノンオーガニック比率は6年で41.1%まで増加
 ノンオーガニックの売上総利益CAGRは159%と高水準

売上総利益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総利益CAGR
 (FY2017~FY2023)

+159%



注1) 2017年10月期から2020年10月期はJGAAP。2021年10月期以降はIFRSにて計算。オーガニックの売上総利益は、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総利益の合計とし、ノンオーガニックはそれ以外の事業の売上総利益を合計し、連結通期売上総利益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マーケットプレイスの顧客にクロスセルを実施



- ・ RENOSYマーケットプレイスで調達を行っている物件を中国圏の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マーケットプレイ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マーケットプレイ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



- ・ 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、事業譲渡後オーナーの資産形成を一気通貫でサポート可能に

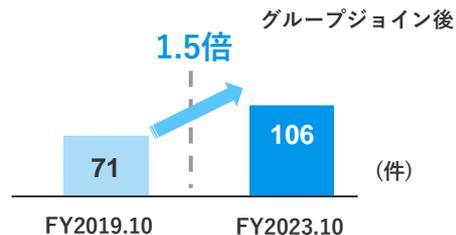
注1) 各社、M&A直前期から前年度（2023年10月期）にかけての主な成長内容を記載 注2) 2022年4月に「株式会社RENOSY PLUS」に社名変更

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

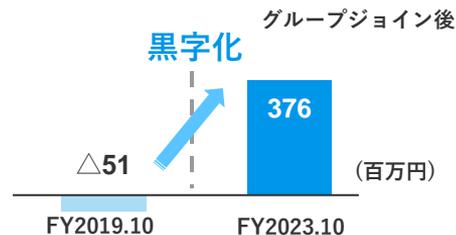
Yes Renovation
Package Renovation For Rent

工事受注件数



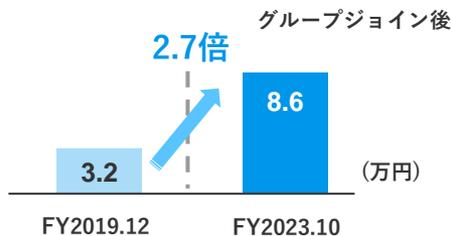
MODERN STANDARD 注1)

営業利益



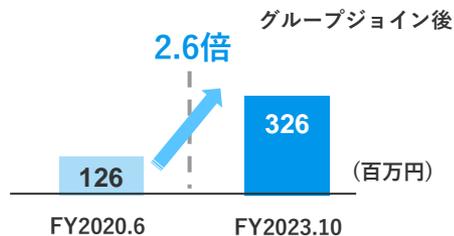
神居秒算

1反響あたり売上高



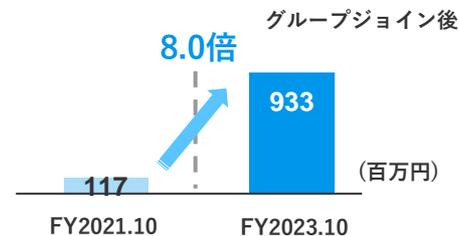
PARTNERS

営業利益



Ricordi

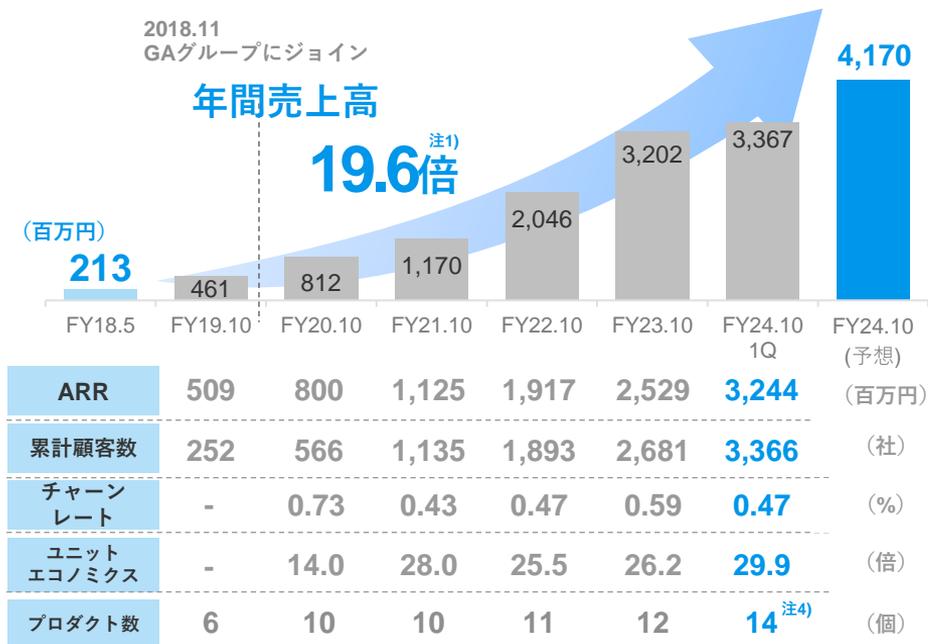
営業利益



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



M&A時

(百万円)

株式価値...①

2,800^{注2)}

直近期 (FY2023.10)

(百万円)

FY2024.10
予想売上高...②

4,170

推定PSR...③^{注3)}

8.0 ~ 10.0倍

②×③
推定株式価値...④

33,360~41,700

④/①
株式価値の増大分

11.9 ~ 14.9倍

注2) ITANDI株式の当社取得価額をもとに算出 注3) 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

貸借対照表サマリー

(百万円)		FY2022.10 ^{注1)}	FY2023.10 ^①	FY2024.10 1Q ^②	増減額 (②-①)
流動資産	現金及び預金	11,842	17,452	14,653	-2,799
	在庫 ^{注2)}	8,056	10,183	10,555	372
	(回転期間 ^{注3)}	(20.6日)	(26.8日)	(27.1日)	(0.2日)
	営業債権 ^{注4)}	667	867	920	53
	(回転期間 ^{注3)}	(1.5日)	(1.9日)	(2.0日)	(0.1日)
	その他	2,296	2,637	6,703	4,066
非流動資産		32,348	30,210	33,076	2,866
資産合計		55,211	61,352	65,910	4,558
負債	営業債務 ^{注5)}	2,073	3,516	2,392	-1,124
	(回転期間 ^{注2)}	(6.8日)	(8.2日)	(5.7日)	(-2.5日)
	その他	33,833	37,250	42,709	5,459
純資産	資本金	7,238	7,262	7,264	2
	利益剰余金	-33	989	1,073	84
	その他	12,100	12,332	12,470	138
負債・純資産合計		55,211	61,352	65,910	4,558

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6)}
管理の徹底)

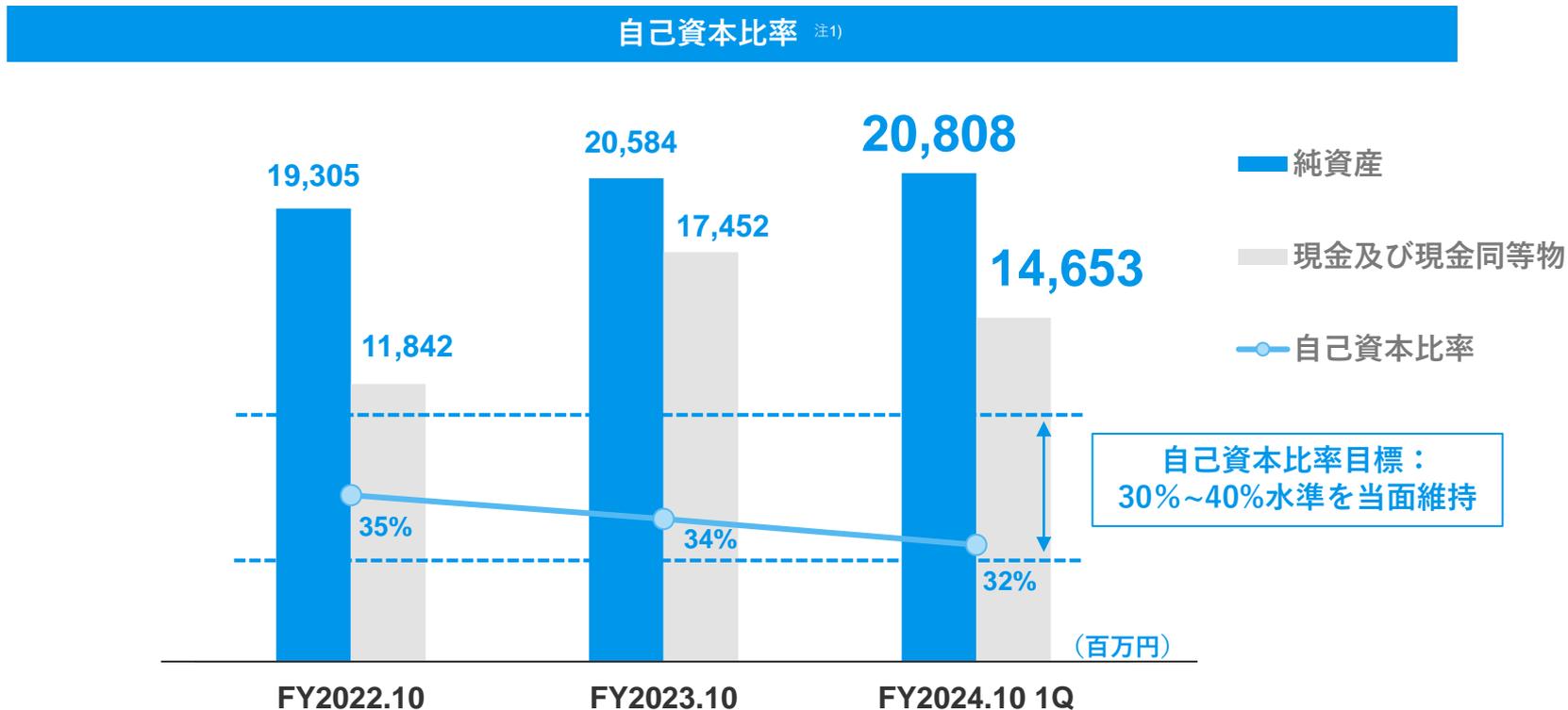
財務基盤の安定
(健全な自己資本比率)

株主還元方針：
トータル・シェアホルダー・
リターン (TSR) ^{注7)}

注1) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映 注2) 棚卸資産 注3) 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4) 営業債権及びその他の債権 注5) 営業債務及びその他の債務 注6) 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7) トータル・シェアホルダー・リターン (TSR) 株主総利回り

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



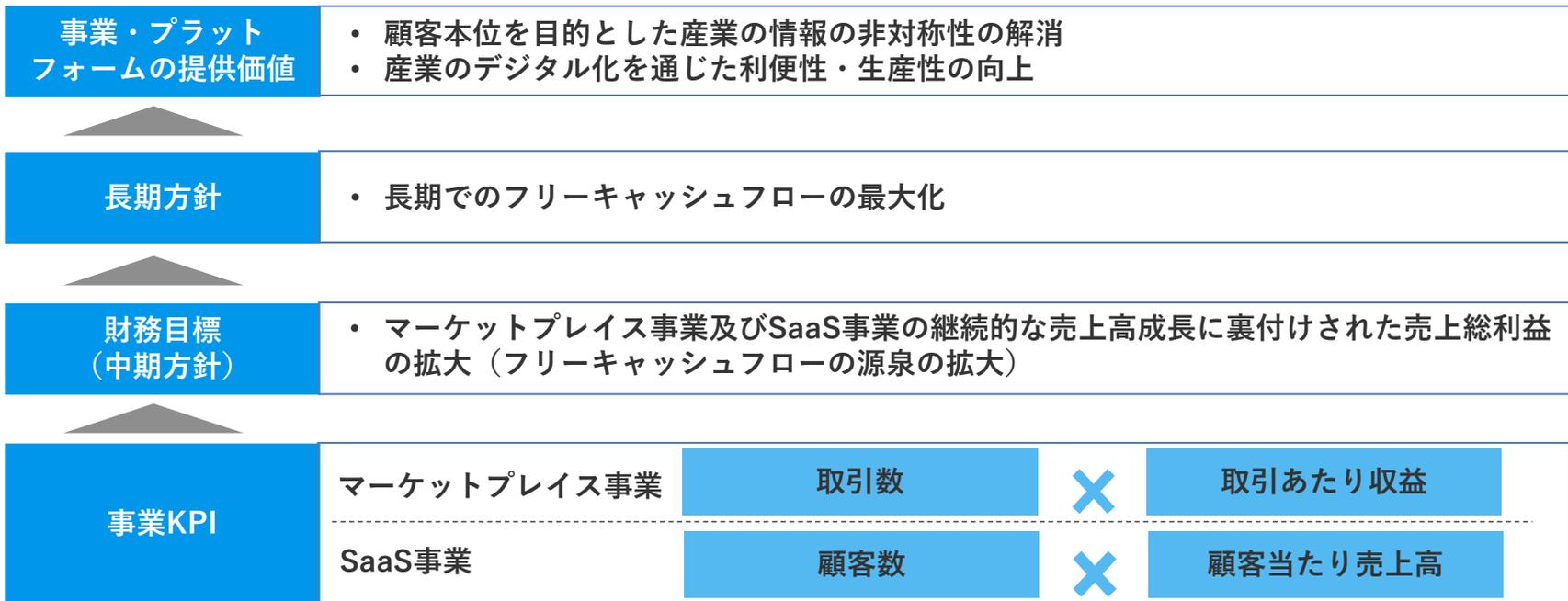
注1) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映。自己資本比率とは、親会社所有者帰属持ち分比率を指す。

財務数値目標

	2023年10月期 実績	2024年10月期 1Q実績	中期目標
売上収益成長率	29.1 %	42.6 %	継続的な売上成長率 20～30%
SaaS売上収益成長率	56.5%	29.0%	継続的な売上成長率 40～50%
連結売上総利益率	15.4%	16.7%	20%～
調整後事業利益率	9.3%	6.8%	15%～
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	20.5日	23.4日	30日以内
自己資本比率	34%	32%	30%～40%水準 を当面維持

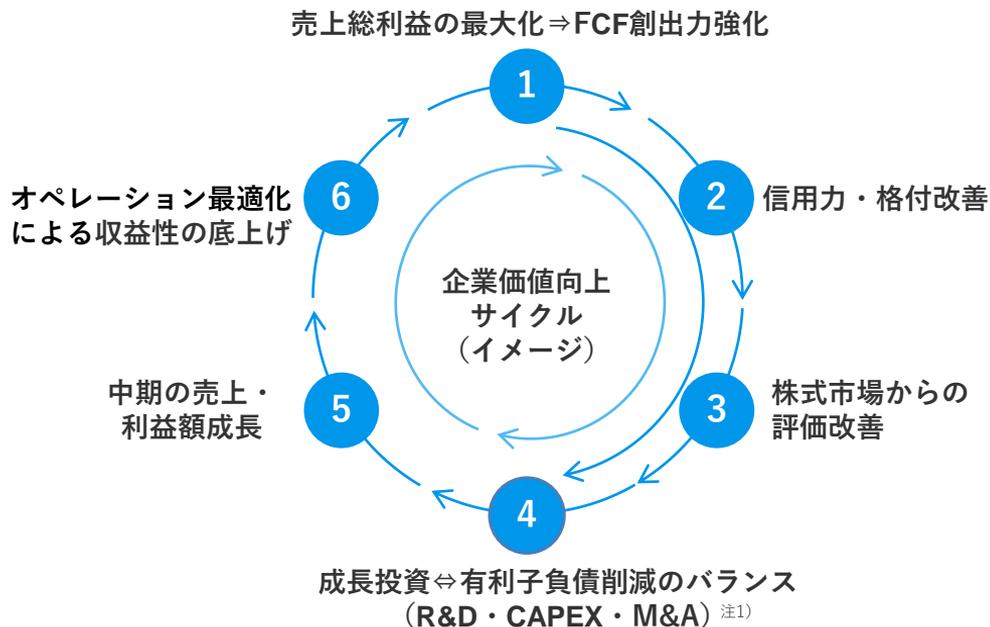
企業価値向上についての考え方（1/2）

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



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

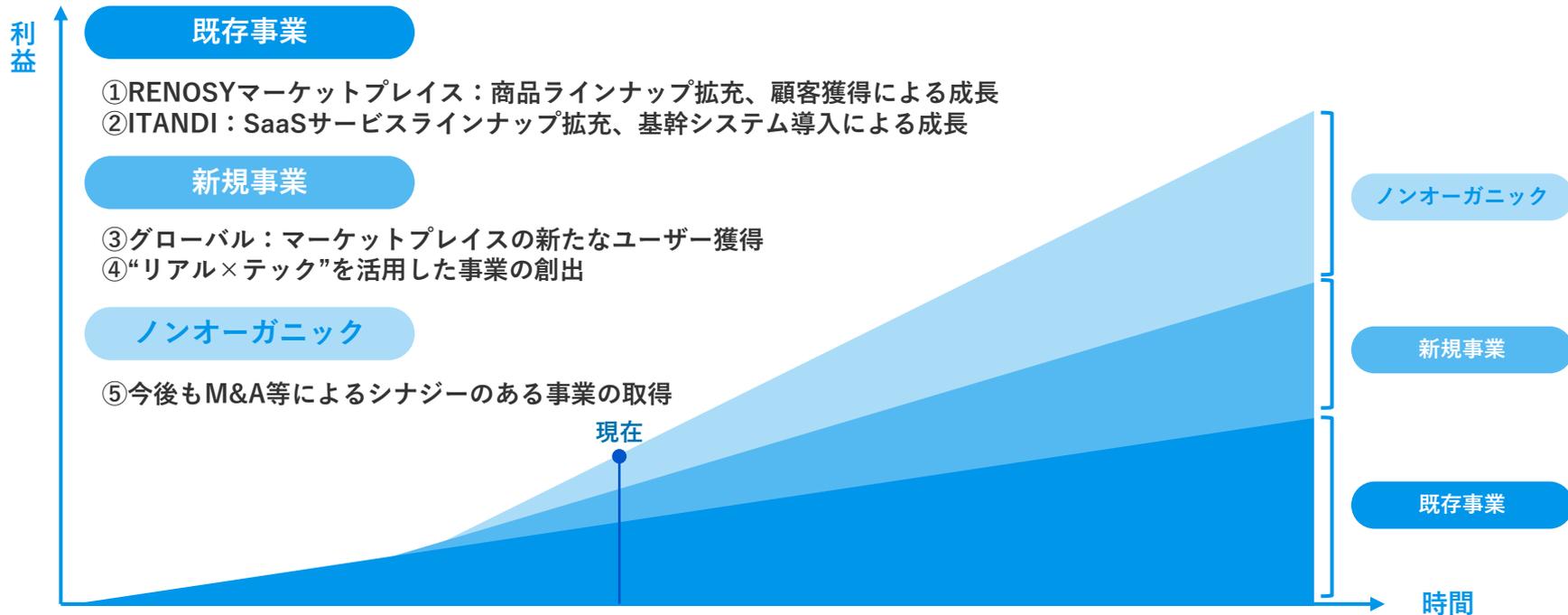


企業価値向上サイクル

- 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

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

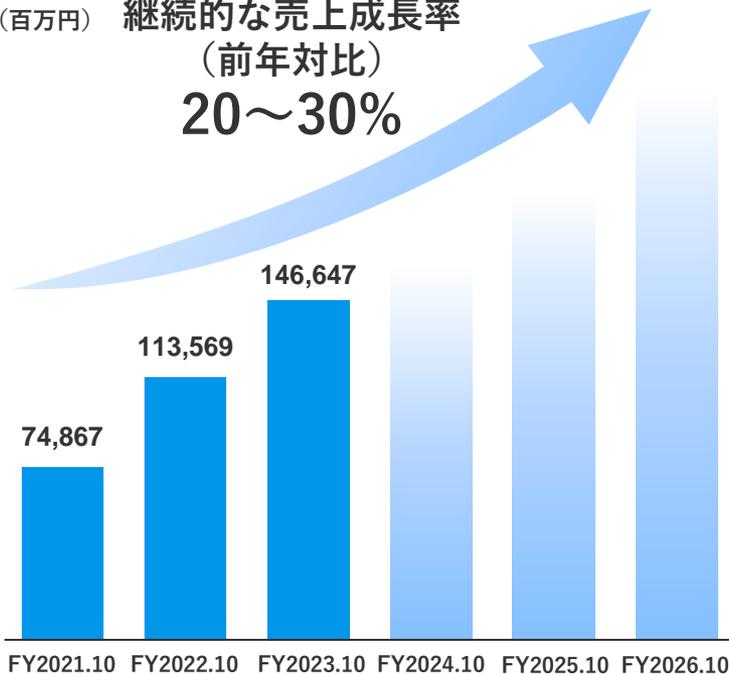
トップラインと利益の両成長のバランスを取りながら事業を拡大

連結売上収益

(百万円) 継続的な売上成長率

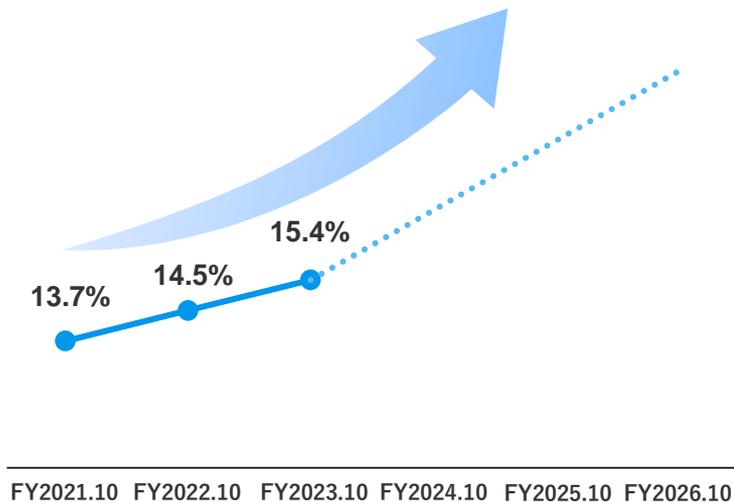
(前年対比)

20~30%



連結売上総利益率

将来的に20%達成を目指す



規律のあるキャッシュ・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

キャッシュ・ソース

優先順位
↓

黒字事業の 営業CF

- ・ 売上総利益の拡大を通じた営業CFの増大
 - ユニットエコノミクスの健全性を重視

有利子負債

- ・ 現在の日本の低金利環境を活かす前提に立ちつつ、バランスシートの健全性とのバランスを踏まえ活用

エクイティ

- ・ 当社の株価水準、市場環境及び戦略達成に向けた資金調達必要性等を踏まえて実施

キャッシュ・アロケーション

事業投資

- ・ 営業CFの水準を見ながら、適切な範囲内で投資
 - 成長投資を増加させつつオペレーションコスト低減の両立を目指す

M&A

- ・ 将来必要なM&Aは時期を待たず実施
- ・ シナジーを重視
 - 豊富な顧客基盤・ネットワーク力
 - 収益力・CF創出力強化
 - リアル×テックの強みを活用

自己株式 取得

- ・ 当社株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力を踏まえて機動的に実施

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行わない方針

キャピタルゲイン
(株価上昇益)

売上収益と売上総利益の最大化により、
長期的な株価上昇を目指す

+

インカムゲイン
(配当益)

短期的には配当を行わず、将来的に
実施を検討

||

TSR
(株主総利回り)

株式投資による収益率
配当 + キャピタルゲイン

ESGについて

GA technologies グループが取り組む課題

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 グループの 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について

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。「RENOSY」「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について

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



2022年5月の宅地建物取引業法施行改正を機に利用が拡大した「電子契約くん」を提供するITANDIや不動産売買手続きのオンライン化を進めるRENOSYをはじめ、入居管理の電子化を担うRENOSY ASSET MANAGEMENT、中華圏最大級の日本不動産プラットフォームを運営する神居秒算など、不動産業界のDXを通じたペーパーレス化に取り組むグループ企業が増加し、グループ全体で1,177万枚の紙削減に貢献

グループ全体で1,177万枚の紙の削減
(2022年4月1日から2023年3月末までの1年間)
不動産DXによるペーパーレス化で、

年間約 **1,177** 万枚の
紙の削減を達成

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



RENOSY

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について

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、データ介在を防ぐ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

データ改ざんを防ぐ
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



社員が健康的に、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

健康経営優良法人2024
(大規模法人部門)に認定

「えるぼし認定」
3つ星を取得



「日経スマートワーク経営調査」
3星に格付け

ファミワンカンファレンス
風土醸成部門賞

NIKKEI
Smart Work
★★★ 2024



ESGについて

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



ガバナンス体制の構築



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。コンプライアンス研修等も定期的実施。また、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CSO

樋口 大

取締役
常務執行役員

久寿良木 健

社外取締役

グンタチ・ビョートル・
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）

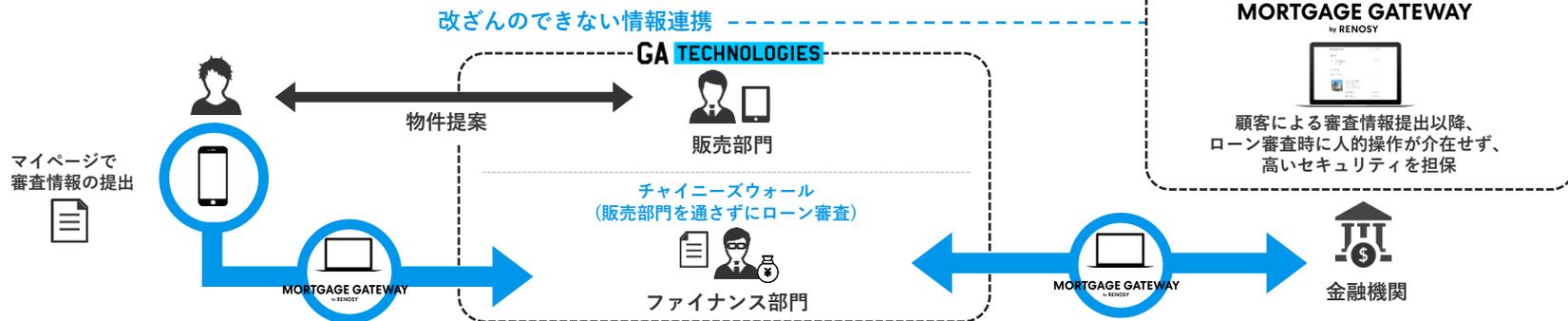
独立社外取締役 5名

ESGについて

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



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

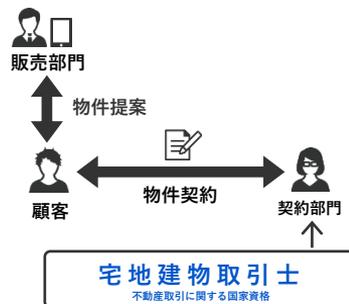
修了者には
RENOSY License



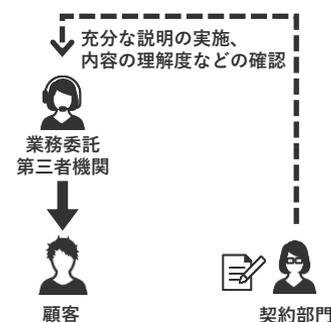
加えて、
販売部門のマネージャー向け研修を強化し、
2週間に1回実施

さらに、不定期でもコンプラ研修を開催

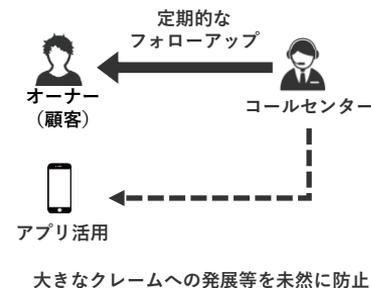
④ 販売部門とは異なる、宅建免許保有の契約専門チームによる物件契約



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）



ESGについて ESGデータ

■環境 注1,12)

FY2023

Scope1 <small>注2)</small>	0
Scope2 <small>注3)</small>	395
Scope1,Scope2合計	395
電気使用量 (kwh)	866,345
CO2排出量/売上高 (t/百万円)	0.0026

■ガバナンス 注12)

FY2023

取締役数	8名
女性取締役数	1名
社外取締役比率	62.50%

■社会 注12)

FY2021

FY2022

FY2023

全従業員数 <small>注4)</small>	886名	1,169名	1,371名
正社員数 <small>注5)</small>	739名	967名	1,090名
非正社員数 <small>注6)</small>	147名	202名	281名
従業員に占める 女性比率 <small>注7)</small>	36.0%	38.5%	40.1%
平均年齢 (正社員) <small>注8)</small>	30.27歳	30.49歳	31.27歳
育児休暇取得率 (男女別) <small>注9)</small>	男性：77.7% 女性：100%	男性：45.8% 女性：100%	男性：80.0% 女性：100%
育児休暇取得後の 復職率 (男女別) <small>注10)</small>	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%
離職率 <small>注11)</small>	17.41%	15.61%	17.38%
女性役職者比率	19.82%	17.46%	23.18%

注1)算出対象は東京本社のみ 注2) Scope 1は算定対象外 注3) SCOPE2はオフィスにおける電気使用に係る二酸化炭素排出量、CO2係数：0.000457t-CO2/kWh。Location-basedに基づく実績

注4)連結(執行役員・正社員・アルバイト・契約社員) 注5)連結(執行役員・正社員) 注6)連結(アルバイト・契約社員) 注7)連結 注8)連結(正社員) 注9)GA technologies単体。FY2022からFY2023に1名の計上のずれが生じたため、2022年10月期の数値について以前開示した数字と相違あり注10)GA technologies単体 注11)GA technologies単体(正社員)。2021年10月期、2023年10月期：当期間内の離職者数÷当期首(または前期末)の在籍者数×100で算出2022年10月期：当期初の在籍者の内、退職した人の数で算出 注12)2023年10月末時点

Appendix

2024年10月期 通期連結業績予想

シェア拡大に向けて売上成長を目指しつつ、事業利益はYoY約1.5倍としっかり確保する方針
2024年10月期から、ネット計上の売上収益、調整後事業利益率を新指標として採用

(百万円)		FY2023.10 実績 (IFRS)	FY2024.10 計画 (IFRS)	前期比増減	前期比増減率 ^{注1)}
連結	売上収益	146,647	176,300	+29,652	+20.2%
	売上総利益 (粗利率)	22,622 (15.4%)	27,330 (15.5%)	+4,707	+20.8%
	事業利益 (事業利益率)	2,173 (1.5%)	3,300 (1.9%)	+1,126	+51.9%
	当期純利益 ^{注2)} (当期純利益率)	1,010 (0.7%)	1,690 (1.0%)	+679	+67.2%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	143,169	171,800	+28,630	+20.0%
	売上総利益 (粗利率)	19,838 (13.9%)	23,760 (13.8%)	+3,921	+19.8%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	6,606 (4.6%)	8,150 (4.7%)	+1,543	+23.4%
ITANDI	売上収益	3,202	4,170	+967	+30.2%
	売上総利益 (粗利率)	2,695 (84.1%)	3,420 (82.0%)	+724	+26.9%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	702 (21.9%)	890 (21.3%)	+187	+26.8%

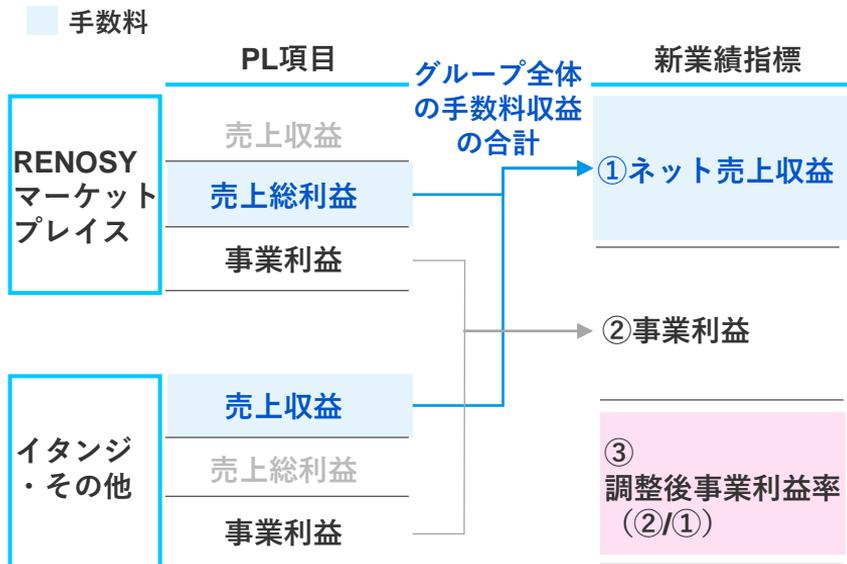
注1) 売上計算にて算出。2024年10月期計画 ÷ 2023年10月期実績-1 注2) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

注3) 2024年10月期 第1四半期より、神居砂算をRENOSYマーケットプレイスへセグメント変更 セグメント変更に伴い2023年10月期累計期間に係る数値については、変更後のセグメント区分により組み替えて表示

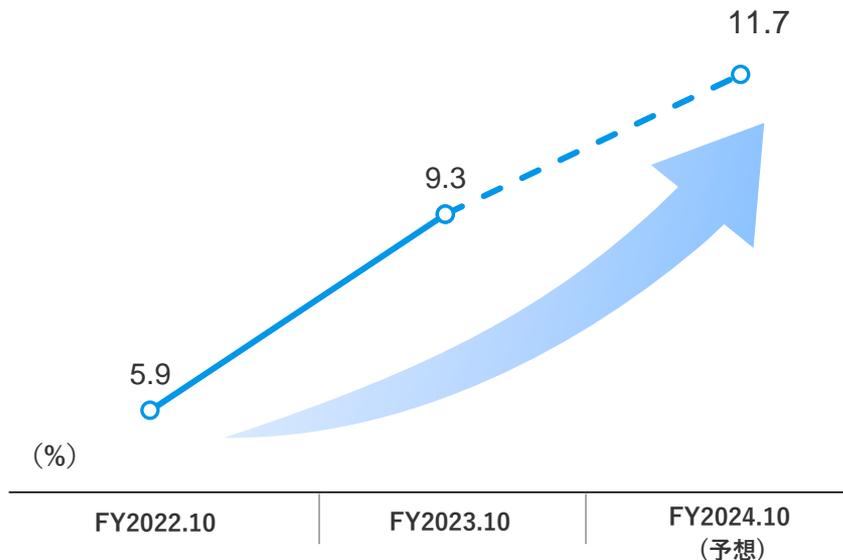
新業績指標について

今後はネット売上収益を活用して、グループ全体の手数料を稼ぐ力を見える化し、ネット売上収益に対する事業利益の割合を示す調整後事業利益率も業績指標（KPI）に適用

ネット売上収益と調整後事業利益の構成



調整後事業利益率の推移



FY2024.10 通期連結業績予想の前提

FY2024.10予算の前提（トップライン）

全体	→	既存、新規事業どちらも、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	→	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
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、引き続き収益性の改善を図る
ITANDI 賃貸管理会社向け SaaS	↗	引き続き投資フェーズとして、短期的な利益拡大ではなく、マーケットシェアの拡大を優先。当期から一定の利益寄与も見込む
ITANDI 賃貸仲介・売買仲介 向けSaaS	↗	賃貸仲介向けSaaSは引き続き堅調な収益を見込み、売買仲介向けSaaSも他プロダクトとのシナジーを活かし、収益拡大
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

FY2024.10予算の前提（コスト）

対売上比率（前期比）

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するため、200名程度の純増を予定。並行して、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
RENOSY マーケットプレイス オンラインラン ザクション	→	セールス人員を増強し、20~30名を採用予定。また、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、各オペレーションのDX等による効率化や成約率の向上により、利益率を維持
RENOSY 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
ITANDI 賃貸管理会社向け SaaS	↘	引き続きマーケットシェア拡大のための投資は実施するものの、業務効率化、生産性向上でコスト減を図る
ITANDI 賃貸仲介・売買仲介 向けSaaS	↗	エンジニア、セールス、CS等の必要な人材を確保し、売買仲介向けSaaS立ち上げのため一定程度投資を予定
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。最小コストで早期立ち上げを見込む

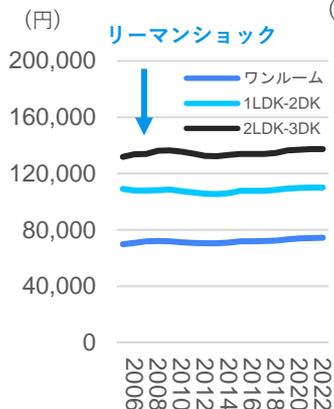
投資用不動産市況の動向について

マンション賃料は過去の推移からも景況感に左右されにくい傾向
金利の上昇・下降による投資用不動産への影響は少なく、**当社ビジネスは影響を受けづらい**

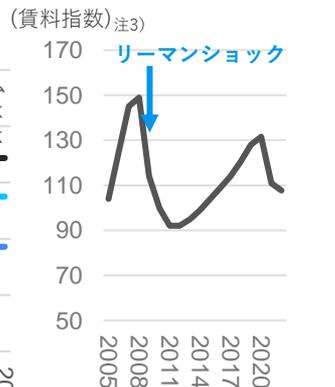
東京マンション、オフィス賃料他推移

マンション賃料は景況感に左右されづらく
株価やオフィス、リートは経済環境の影響大

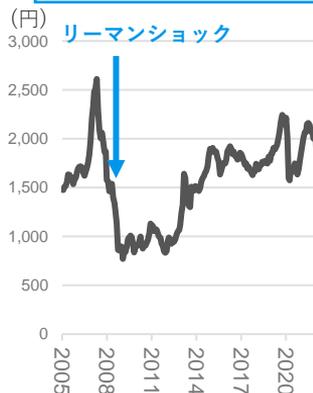
東京マンション賃料^{注1)}



東京オフィス賃料^{注2)}



東証REIT指数^{注4)}



景況感による投資用不動産への影響



損益計算書サマリー（連結）（IFRS）

トップライン及び利益の順調な伸びにより増収増益にて着地

YoYでの比較

	FY2024.10 1Q①	FY2023.10 1Q② 注2)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
売上収益	34,339	24,075	10,263	+43%
売上総利益	5,720	3,820	1,899	+50%
事業利益	400	△551	951	-
金融費用	164	119	45	+38%
当期利益 注1)	84	△506	590	-

業績予想に対する達成率

(百万円)

FY2024.10 1Q③	FY2024.10 業績予想④	達成率 (③ / ④)
34,339	176,300	19%
5,720	27,330	21%
400	3,300	12%
164	N/A	-
84	1,690	5%

注1)親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

注2) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

貸借対照表サマリー（連結）（IFRS）

NEOインカムプランにかかる金融資産（賃料債権）、
金融負債（賃料債権買取対価未払金）の増加等により総資産及び総負債が増加

（百万円）

	FY2024.10 1Q ①	FY2023.10 4Q ② ^{注5)}	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
資産合計	65,910	61,352	4,558	7%
流動資産	32,834	31,141	1,692	+5%
(現預金)	(14,653)	(17,452)	(△2,799)	(△16%)
(販売用不動産)	(10,449)	(10,056)	(393)	(+4%)
(その他金融資産) 注1)	(4,678)	(970)	(3,707)	(+382%)
固定資産	33,076	30,210	2,865	+9%
(投資不動産) 注2)	(10,943)	(11,303)	(△360)	(△3%)
(のれん)	(10,523)	(7,773)	(2,750)	(+35%)
(無形資産)	(4,546)	(4,464)	(82)	(+2%)
(使用権資産)	(1,879)	(1,862)	(17)	(+1%)
負債	45,102	40,767	4,334	+11%
(有利子負債)	(17,908)	(14,836)	(3,072)	(+21%)
(リース負債) 注3)	(14,850)	(15,398)	(△548)	(△4%)
(その他金融負債) 注4)	(7,201)	(3,477)	(3,723)	(+107%)
純資産	20,808	20,584	224	+1%
負債・純資産合計	65,910	61,352	4,558	+7%

注1)NEOインカムプランにかかる金融資産を含む 注2)サブリース契約にかかる使用権資産を含む 注3)主にサブリース契約及びオフィス賃借契約にかかるもの 注4)NEOインカムプランにかかる金融負債を含む
注5) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

Appendix 2024年10月期 第1四半期

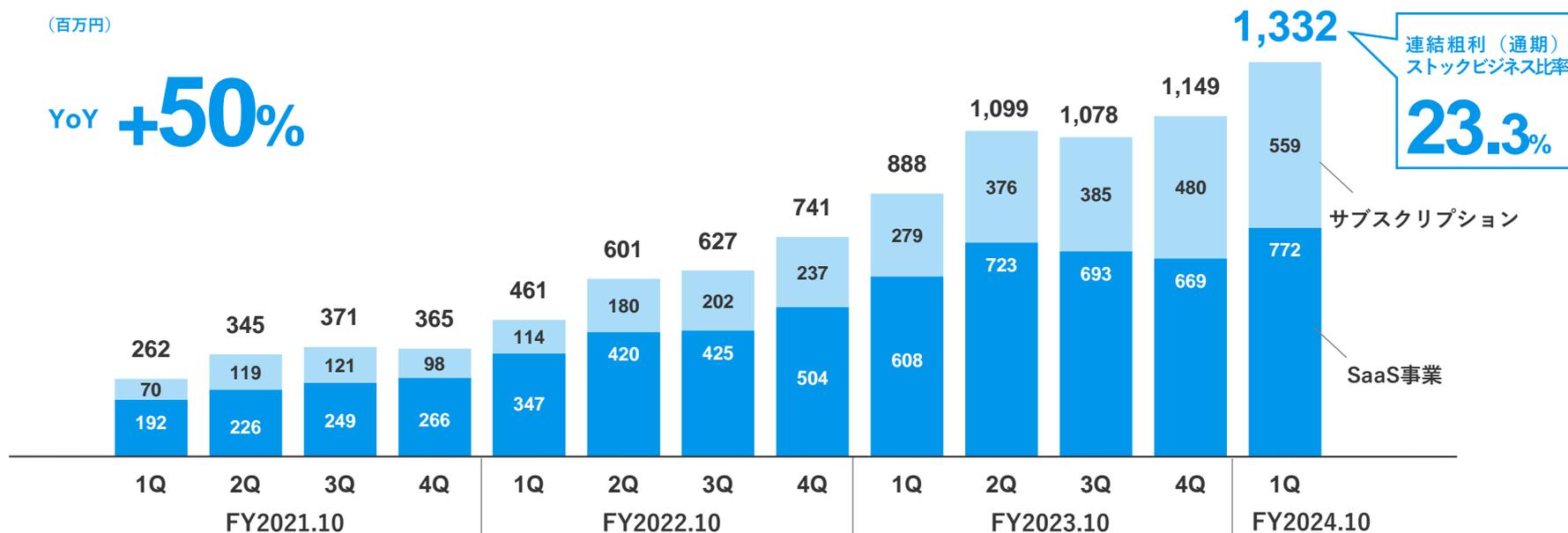
ストックビジネス売上総利益

ストックビジネスであるSaaS、サブスクリプション両事業の
売上総利益は売上収益の増加とともに拡大し、YoY+50%と高成長

ストックビジネスの売上総利益の推移 注1)

IFRS

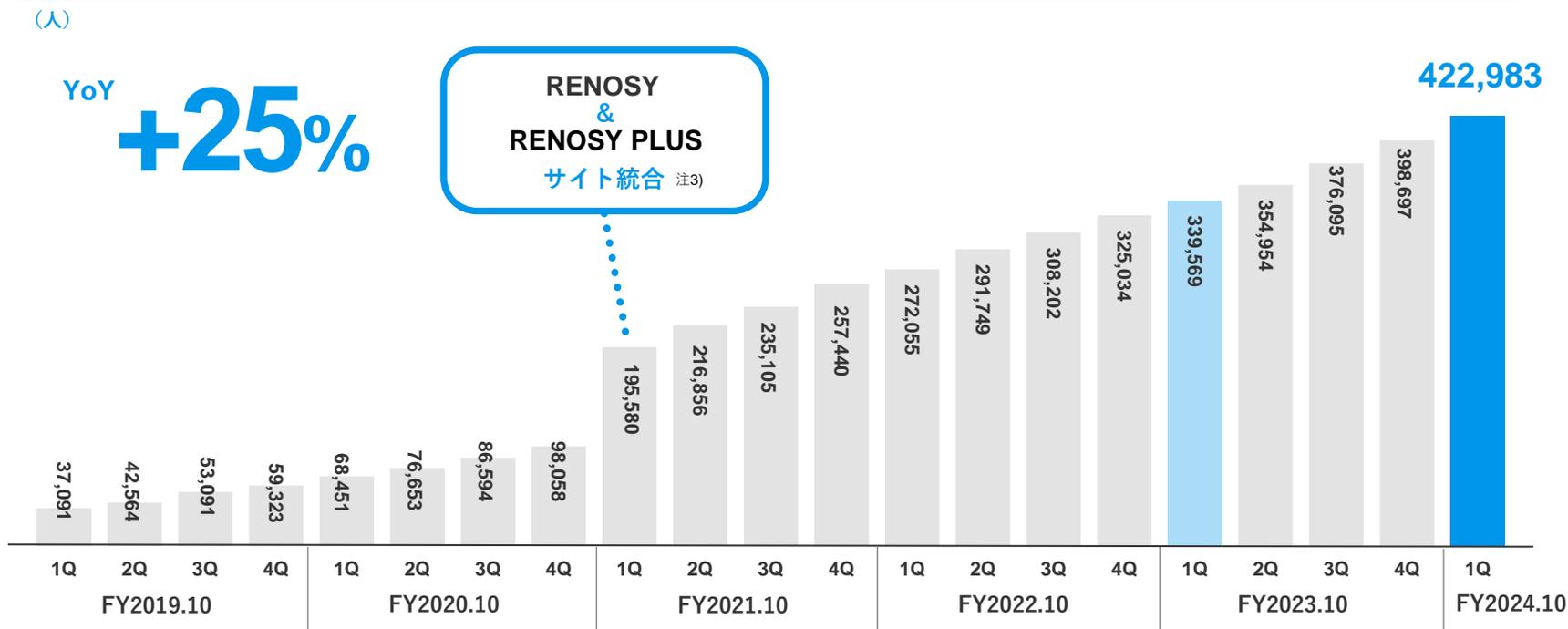
(百万円)

YoY **+50%**

注1) ストックビジネスの売上総利益は、RENOSYマーケットプレイス事業のサブスクリプションビジネスおよびTANDI事業の売上総利益の合計

RENOSY会員 ストック数推移

デジタルマーケティングを活用した効率的な集客等により、会員数は40万人の大台へ

RENOSY会員ストック数 注1,2)

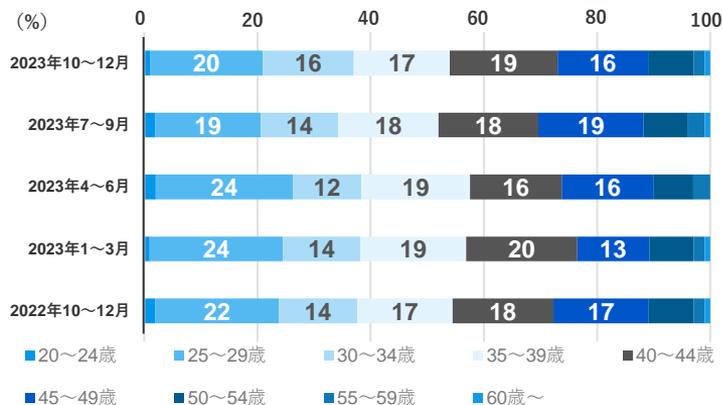
注1) RENOSY会員ストック数とは、会員登録した累計の人数

注2) グラフ中の2021年10月期 第1四半期以降のRENOSY会員ストック数は、2022年10月期第2四半期からの集計定義の変更により、2022年10月期第1四半期までに公表した会員数とは異なる

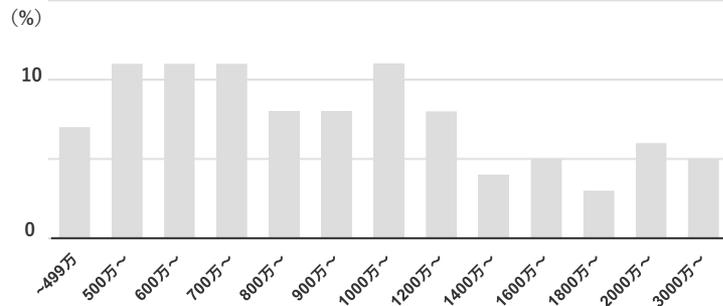
注3) 2022年4月1日より「株式会社Modern Standard」から社名変更

RENOSY 不動産投資動向

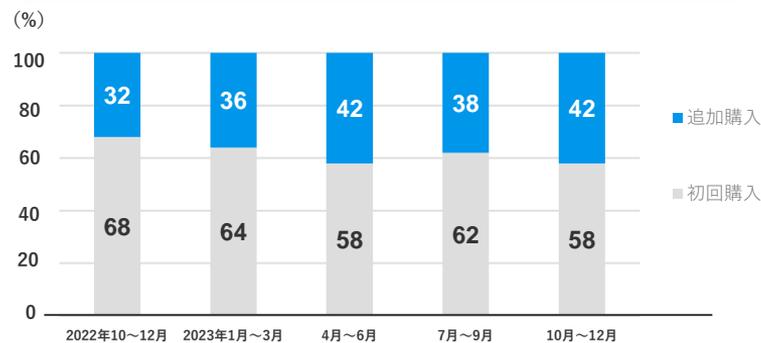
成約顧客年齢 注1)



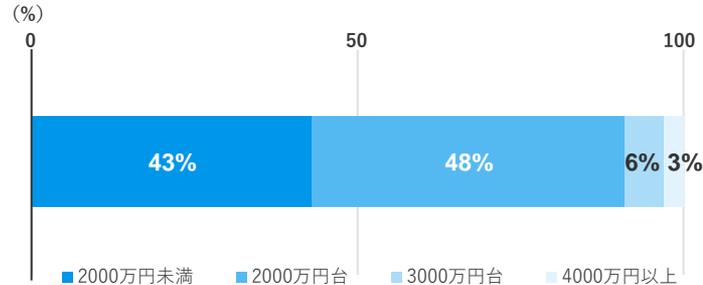
年収 注1)



成約顧客の通算購入回数 注1)



物件単価 注1)



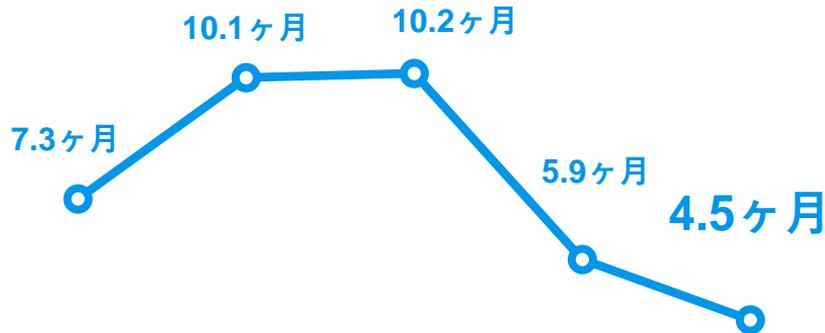
直近12ヶ月のユニットエコノミクス

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1,2)



CAC回収期間 注1,2)



FY2020.10	FY2021.10	FY2022.10	FY2023.10	FY2024.10 1Q
-----------	-----------	-----------	-----------	--------------

FY2020.10	FY2021.10	FY2022.10	FY2023.10	FY2024.10 1Q
-----------	-----------	-----------	-----------	--------------

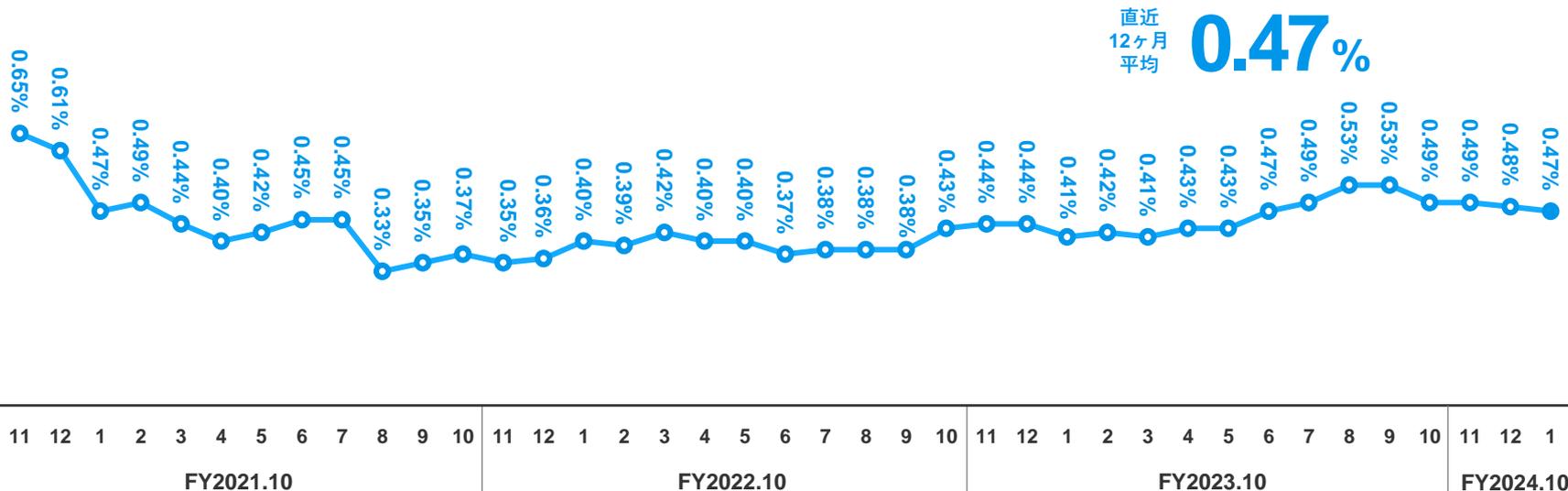
注1)P94を参照 注2) 2023年10月期 第1四半期からCACの計算方法を変更。CACについて、2022年10月期通期決算説明資料においては、コストを人件費及び広告宣伝に限定し計算していたところ、厳密に関連する費用(企画職に関する人件費やシステム費用等)を含め再計算したことにより、回収期間を変更。LTVについての計算方法について変更はなし。結果、LTVをCACで割った倍率の過去12ヶ月平均値であるユニットエコノミクスの数値も変更。2024年10月期 第1四半期より、従来までの主要プロダクトにイタンジの全SaaSサービス及びHousmart社の「PropoCloud」を追加し算出。

チャーンレート

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、チャーンレートは低水準を維持

チャーンレート 注1)

(%)



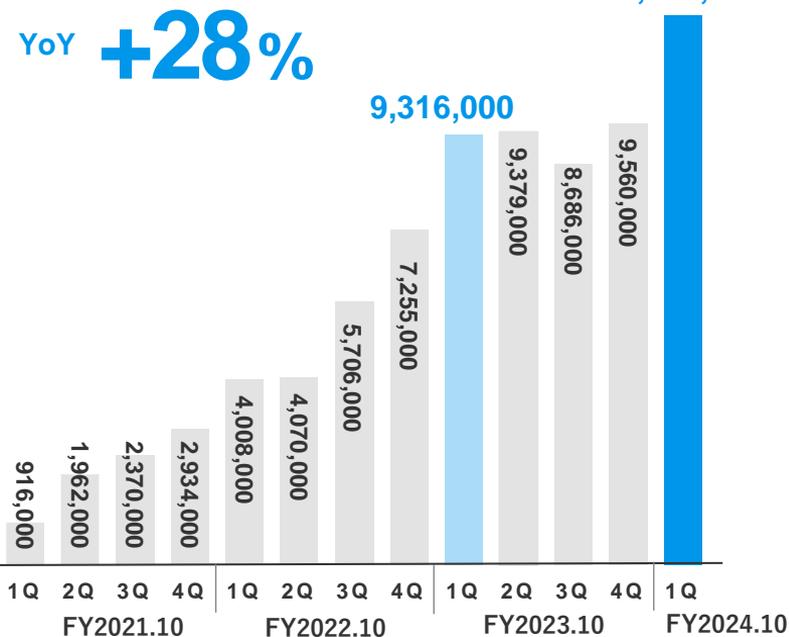
注1) 導入プロダクト数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出

その他指標

ITANDI BBのプレゼンスが高まり、ITANDIBBの月間PV数はYoY +28%と伸長し、約1,200万PVを達成

ITANDI BB月間 PV数 注1,3)

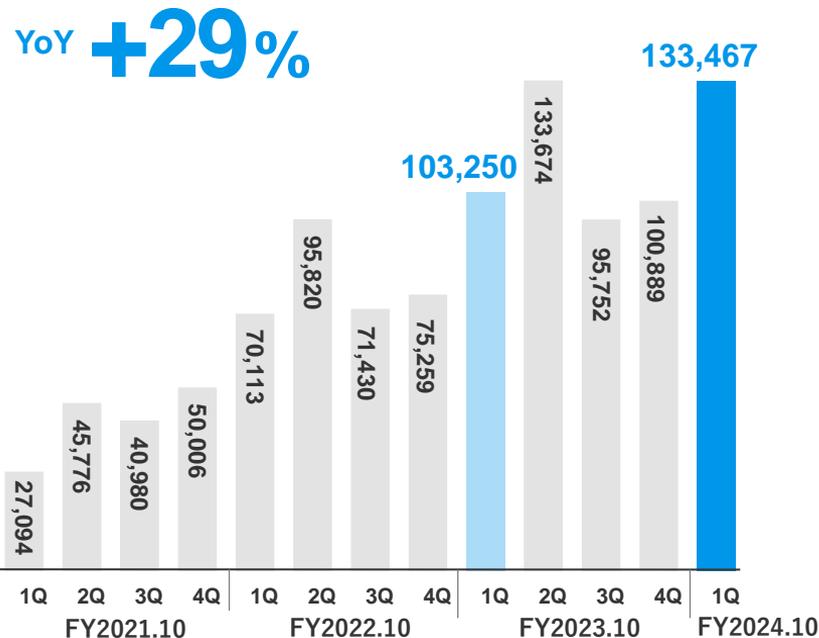
(PV)



ライフラインサービス利用数 注2)

(件)

電子入居申込数のうち、ライフラインサービス（送客フィーによる課金）利用数を掲載



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（ライフラインサービス収益・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。単位：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。単位：円
CAC回収期間 (Payback Period)	CACを1顧客あたりの単月粗利（ライフラインサービス収益・従量課金含む）で割った値。単位：ヶ月
注釈	内容
年収500万以上	注4) 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
不動産投資No.1	注5) 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
ターゲット物件数	注6) 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
ターゲット管理戸数	注7) 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
電子入居申込サービス/電子契約サービス 仲介会社利用率No.1	注8) 「リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2023年引越しシーズン（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査」（2023/01/24）n=405
不動産賃貸業務支援4サービスにおいて 仲介会社利用率No.1	注9) リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2023年引越しシーズン（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査」結果より https://lmc-c.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/07/lmc_release_20230726.pdf

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	72億6,430万2,681円（2024年1月末日時点）
従業員数 ^{注1}	1,132名（2024年1月末日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ ネット不動産投資サービスブランド「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CSO：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。

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/>