

GA

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年6月更新 (証券コード：3491)

GA TECHNOLOGIES

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

- | | |
|---------------------|-----|
| 1. カンパニーハイライト | P4 |
| 2. ビジネスモデル | P11 |
| 3. 市場環境・競争優位性 | P23 |
| 4. 成長戦略及び経営指標 | P50 |
| 5. GAグループの価値創造ストーリー | P67 |
| 6. ESG・サステナビリティ | P74 |
| 7. 認識するリスクおよび対応策 | P82 |
| 8. Appendix | P85 |

1. カンパニーハイライト

WHY : 私達に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

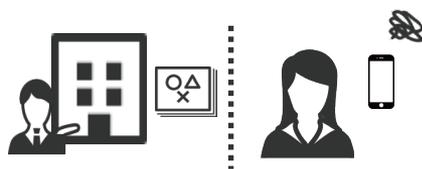
アナログで低い生産性



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



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 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

1. カンパニーハイライト

両事業の競争優位性、強み

一連のプロセスをテクノロジー（デジタル）で一気通貫に行う唯一無二のビジネスモデル

RENOSYマーケットプレイス

(買う／売る)

	投資不動産 1.0 紙と電話主体	投資不動産 2.0 部分的にデジタル対応	投資不動産 3.0 デジタルで一気通貫に対応
不動産情報収集	×	▲	✓
デジタルマーケティング	×	▲	✓
WEB商談	×	▲	✓
電子申込	×	×	✓
ローン契約	×	×	✓
電子保険契約	×	×	✓
電子契約	×	×	✓
デジタル運用管理	×	×	✓
AI物件査定	×	×	✓
電子媒介申込	×	×	✓
電子売買契約	×	×	✓

ITANDI

(貸す／借りる)

	賃貸 1.0 紙とFax主体	賃貸 2.0 部分的にデジタル対応	賃貸 3.0 デジタルで一気通貫に対応
不動産情報収集	×	▲	✓
来店問合せ	×	▲	✓
WEB内見予約	×	▲	✓
WEB入居申込	×	▲	✓
保証会社自動連携	×	×	✓
電子契約	×	×	✓
更新退去	×	×	✓
内装工事	×	×	✓
精算管理	×	×	✓
物件管理	×	×	✓
家主管理	×	×	✓

1. カンパニーハイライト

「GAグループが目指す世界」への成長拡大イメージ

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

1. カンパニーハイライト 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 売買オンラインマッチング	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

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  <small>powered by RENOSY</small>
ITANDI	<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のプラットフォームとして、リアルタイムな業者間サイトを提供 	ITANDI BB + ITANDI BB

2. ビジネスモデル

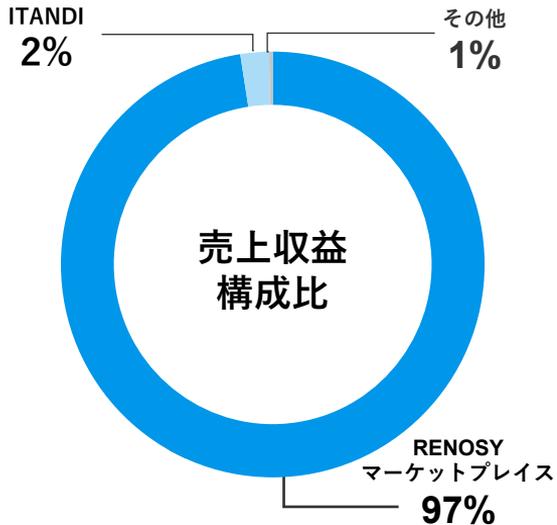
2. ビジネスモデル

直近セグメント業績

連結売上収益

FY2023

約1,466億円



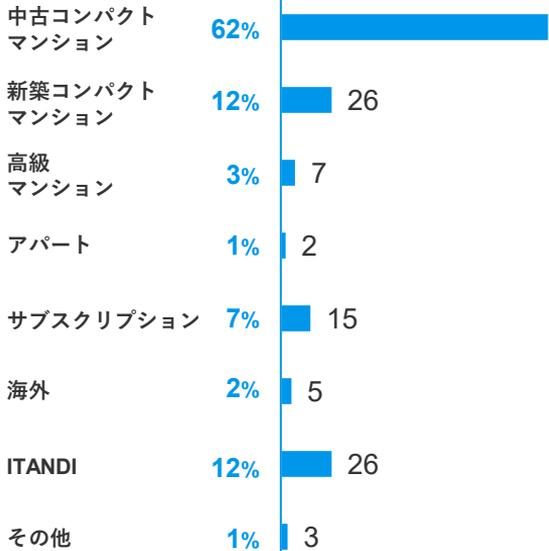
連結売上総利益

FY2023

約226億円

(億円)

139



ビジネス展開地



6つの国と地域

注1)

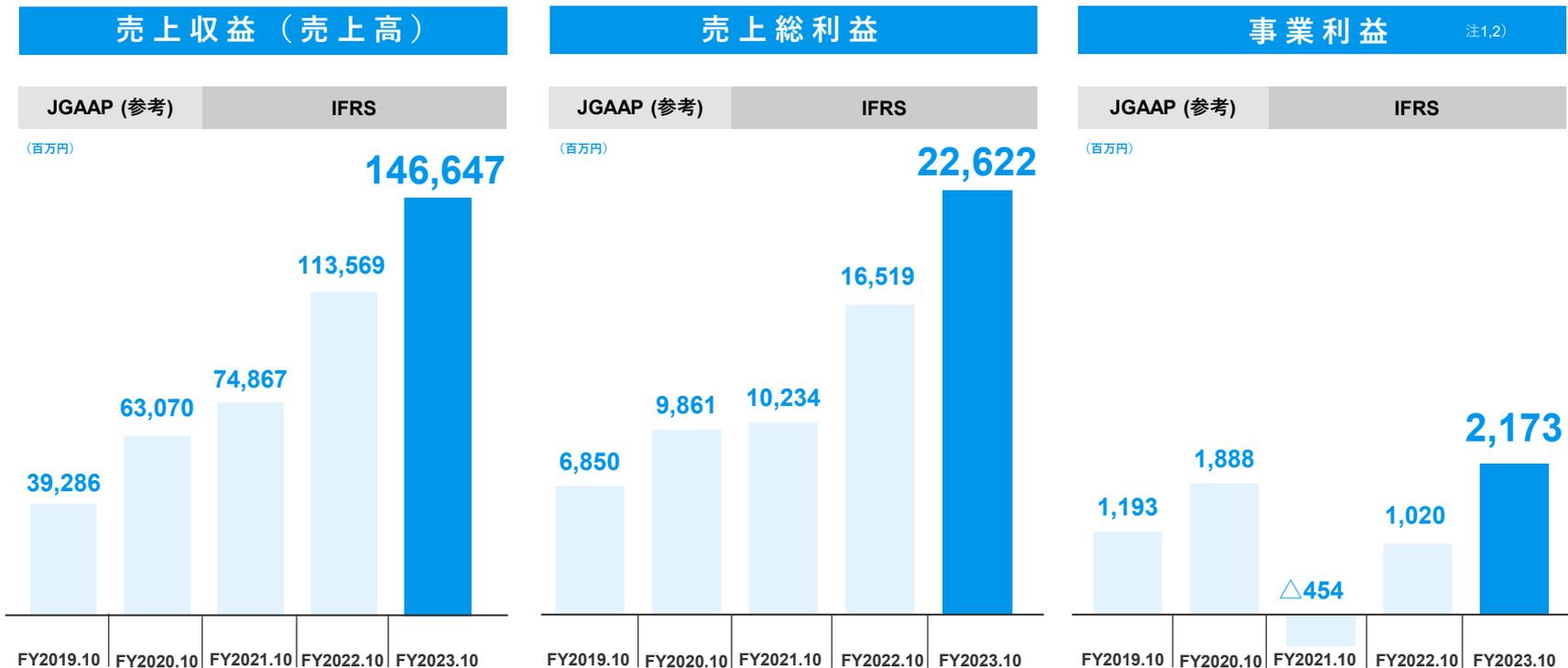


日本、中華圏（中国、台湾、香港）タイ、米国

注1) 2024年3月時点

通期連結業績推移

売上収益、売上総利益共に好調に成長
事業利益も2022年に黒字に回復し、2023年には過去最高益を更新



注1) 2019年10月期および2020年10月期は営業利益にて作成

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

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

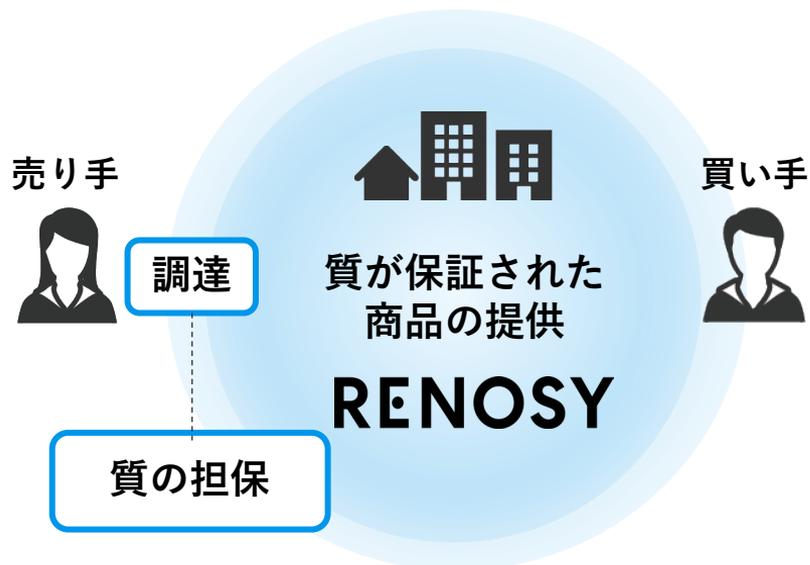
従来のマーケットプレイス

低額商品や日用品



マネージド・マーケットプレイス

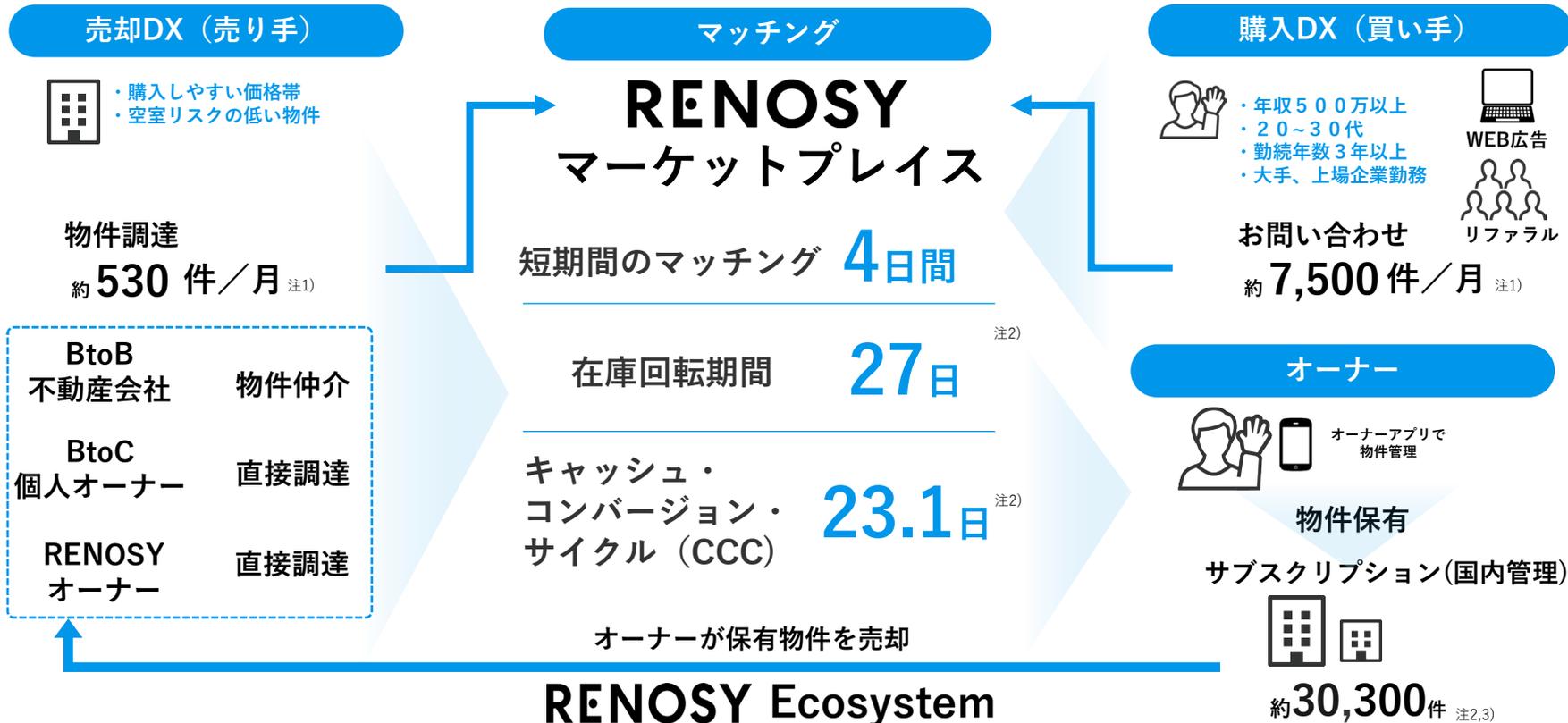
高額な商品



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

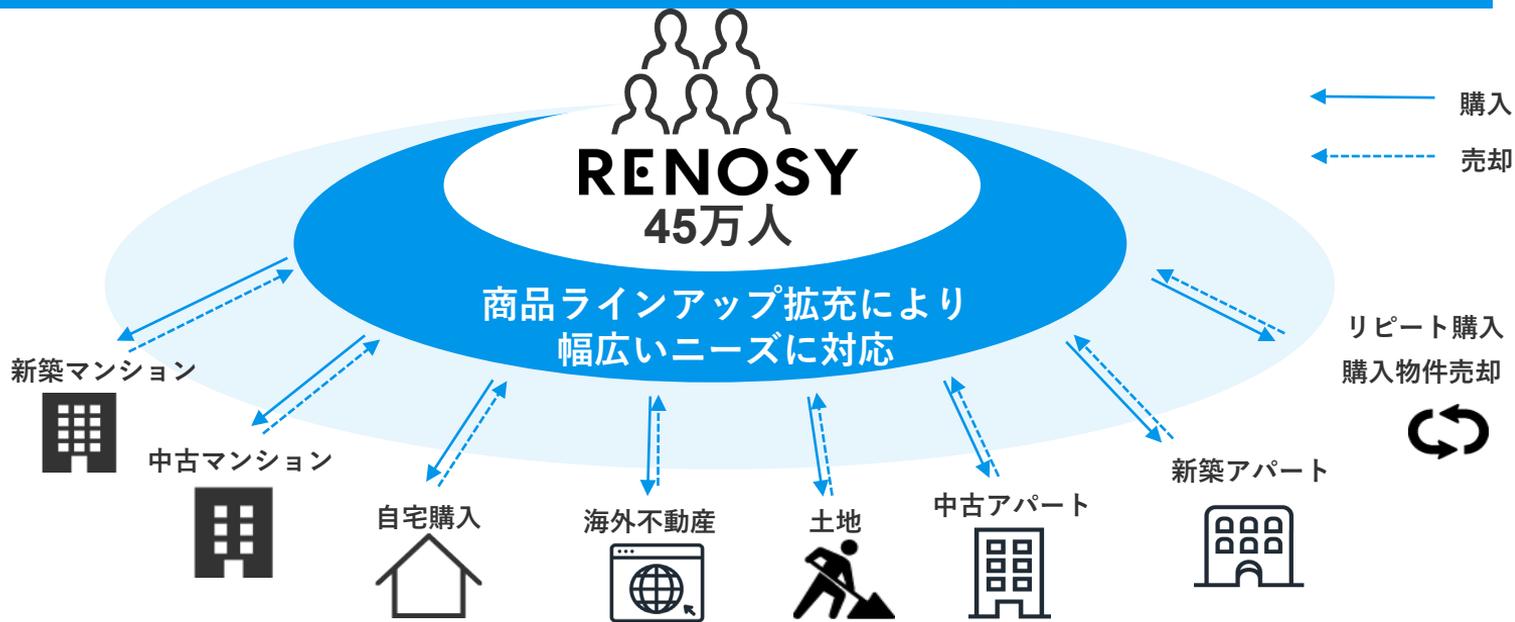


注1) 2023年5月~2024年4月の月間平均 注2) 2024年4月末時点。 注3) 2024年10月期 第2四半期よりRW OpCoの管理戸数を含む。

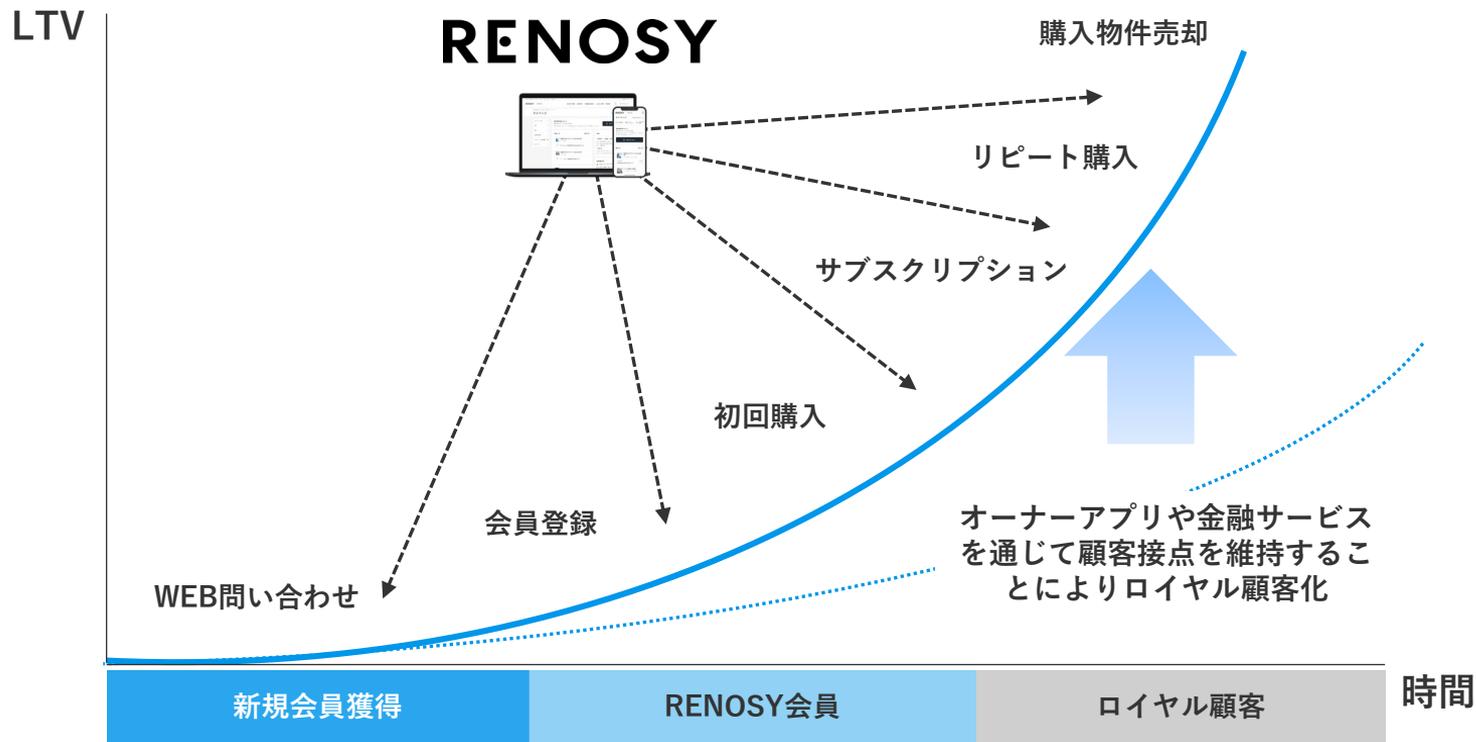
RENOSY エコシステムの構築

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、さらに商品ラインアップの拡充でエコシステムを強化

RENOSYマーケットプレイス Ecosystem

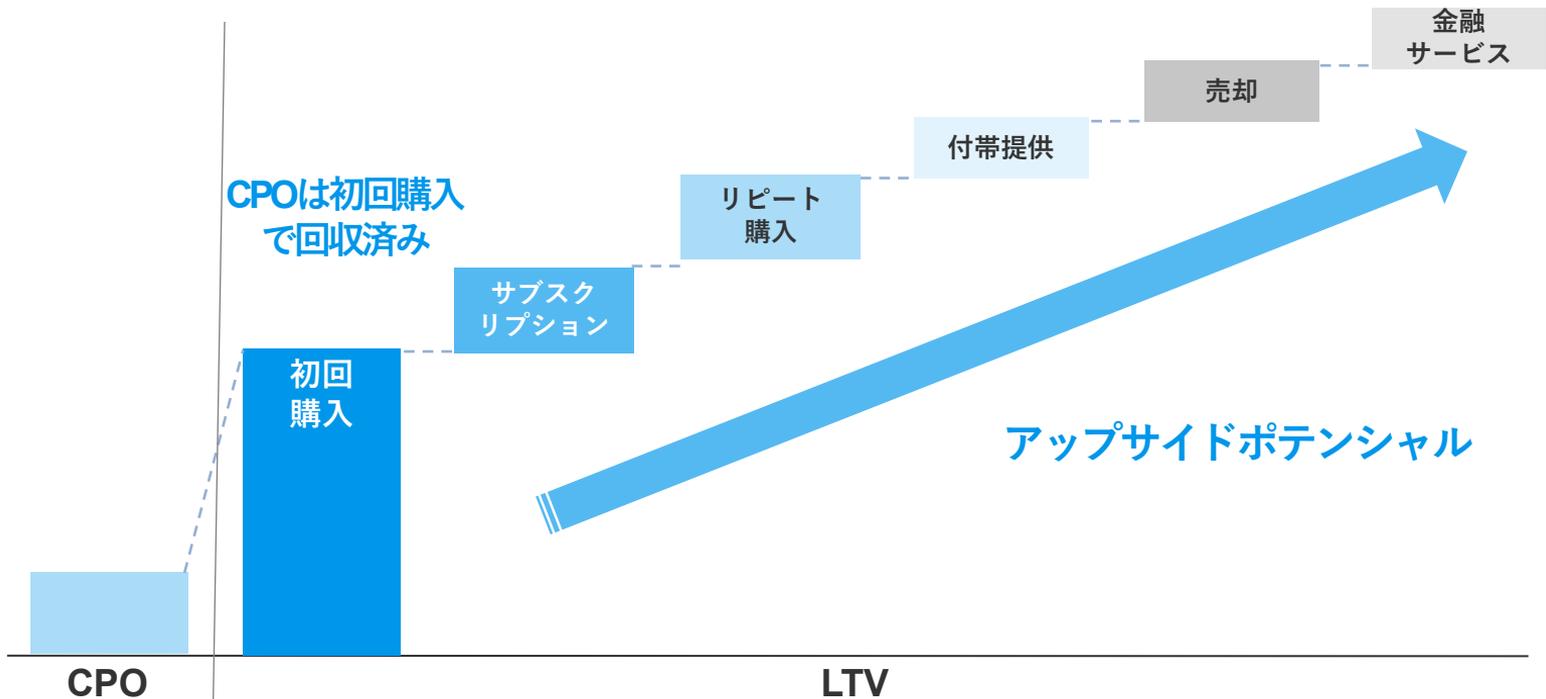


RENOSYマーケットプレイス マネタイズポイント



成長戦略 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



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

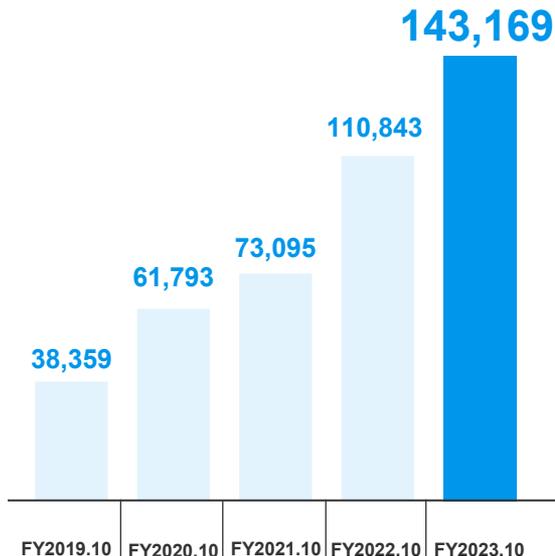
売上収益の高い成長に加えて、売上総利益、セグメント利益も高い利益水準を保つ

売上収益（売上高）^{注1)}売上総利益^{注1)}セグメント利益^{注1)}

JGAAP (参考)

IFRS

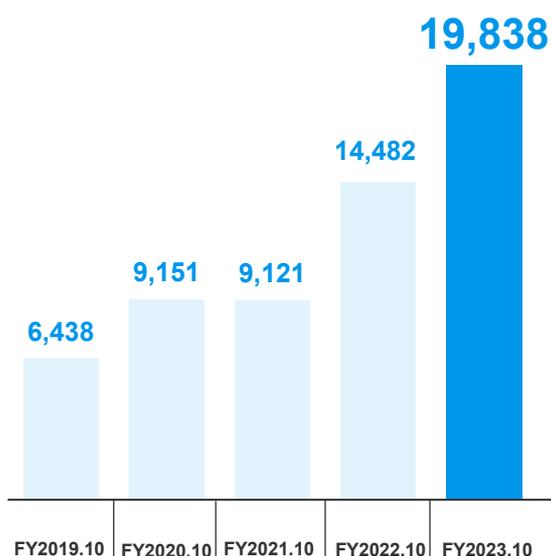
(百万円)



JGAAP (参考)

IFRS

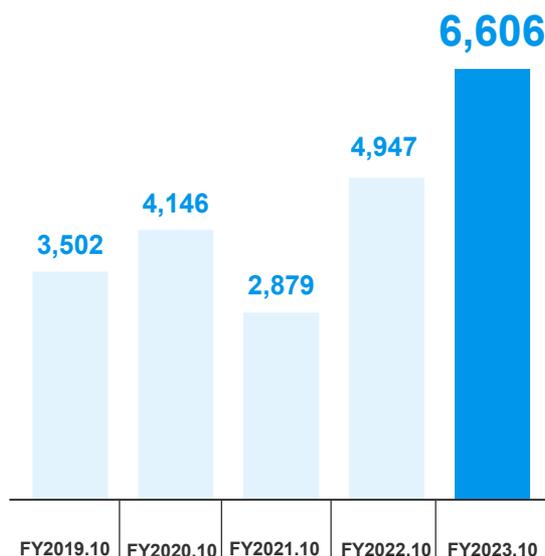
(百万円)



JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)



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

2. ビジネスモデル ITANDI

ITANDIビジネスモデル

不動産のインフラとなり、人々が大切なことに向き合えるように

仲介会社向けSaaS

ITANDI BB+



賃貸仲介向けCRMサービス



売買仲介向けCRMサービス

管理会社向けSaaS

募集支援サービス

ITANDI BB+



管理支援サービス

ITANDI管理クラウド



ライフラインサービス



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

リアルタイムな
物件データを保有

管理会社と仲介会社をマッ
チングし、取引を効率化す
るプラットフォーム

ターゲット



仲介会社



管理会社

ライフライン事業者
(電気ガス等)

管理会社

管理会社

仲介会社

収益モデル

アカウント数×月額利用料

アカウント数×月額利用料
サービス利用量×単価

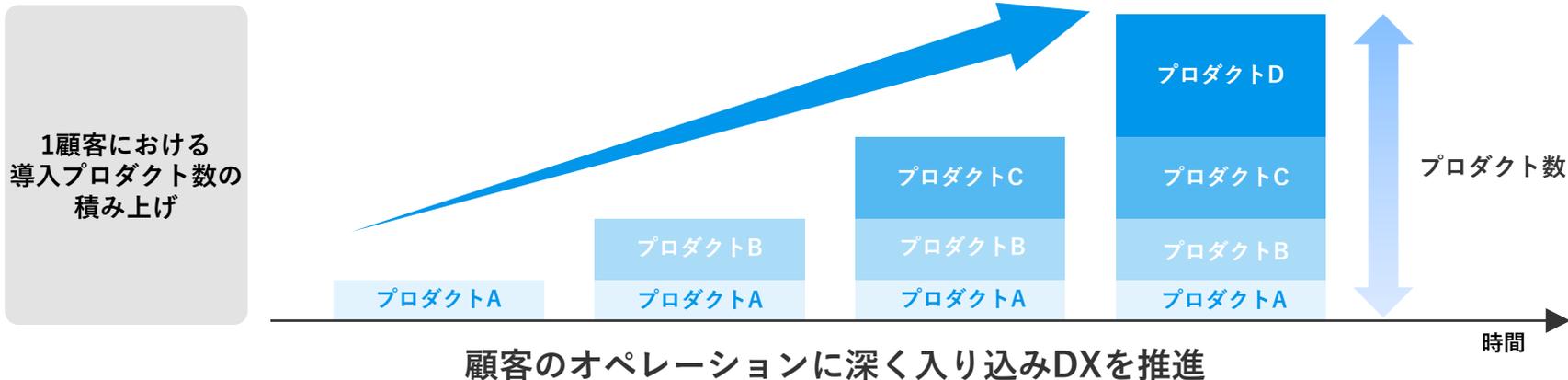
送客数×送客手数料

アカウント数×月額利用料

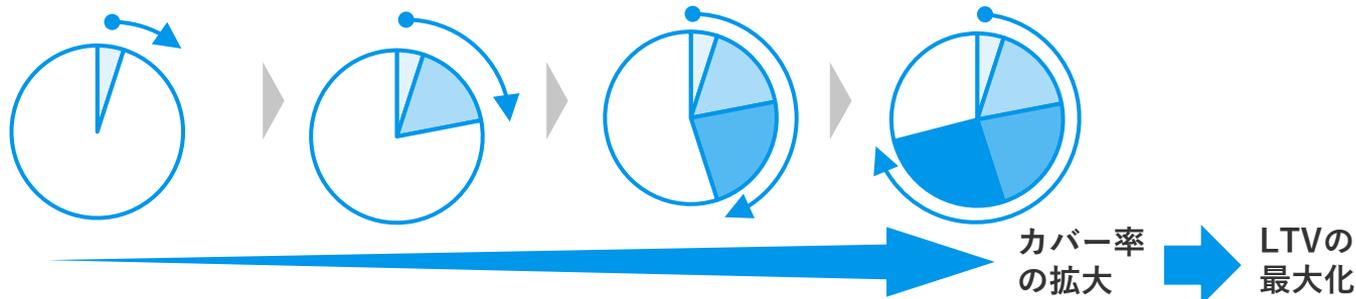
無償提供

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



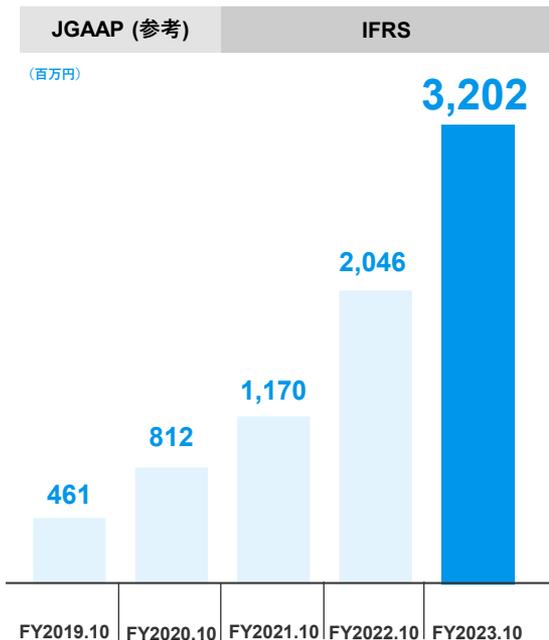
製品導入数増加による業務フロー全体カバー率



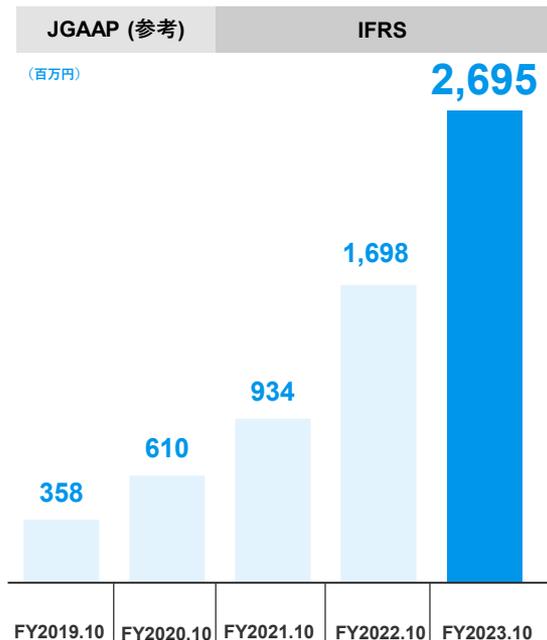
ITANDI通期業績推移

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

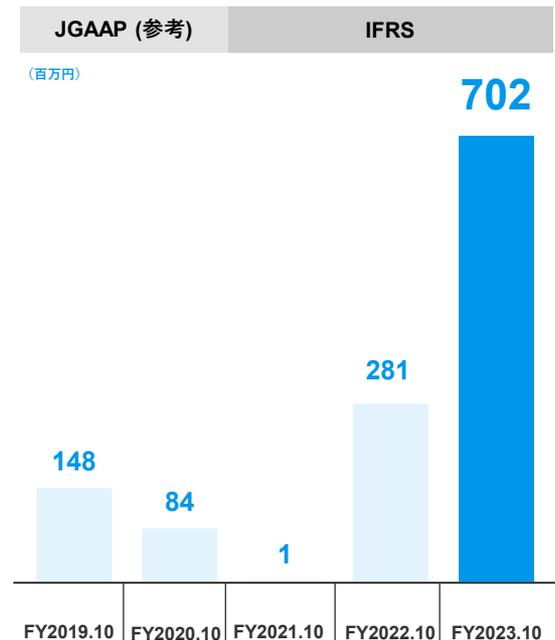
売上収益（売上高）



売上総利益



セグメント利益



3. 市場環境・競争優位性

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)

管理

全国の借家戸数
1,925万戸

注2) (ストック数)

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)}

RENOSY
マーケットプレイス

ITANDI

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（住宅）（2021年3月12日）参照

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) 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FY2022のキャンセル率を参考に算出・推計

注4) 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

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なため、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



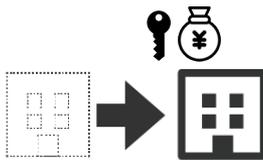
内見不要



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

「買う」「売る」の全てをオンライン化することでシェア拡大を目指す

投資用不動産マーケット1.5兆円

(首都圏の中古コンパクトマンション50㎡未満)

に占めるGA technologiesのシェア^{注5)}

FY2019.10実績

売上375億達成により

- 購入DX推進
— デジタルマーケティング活用

FY2024.10見込み

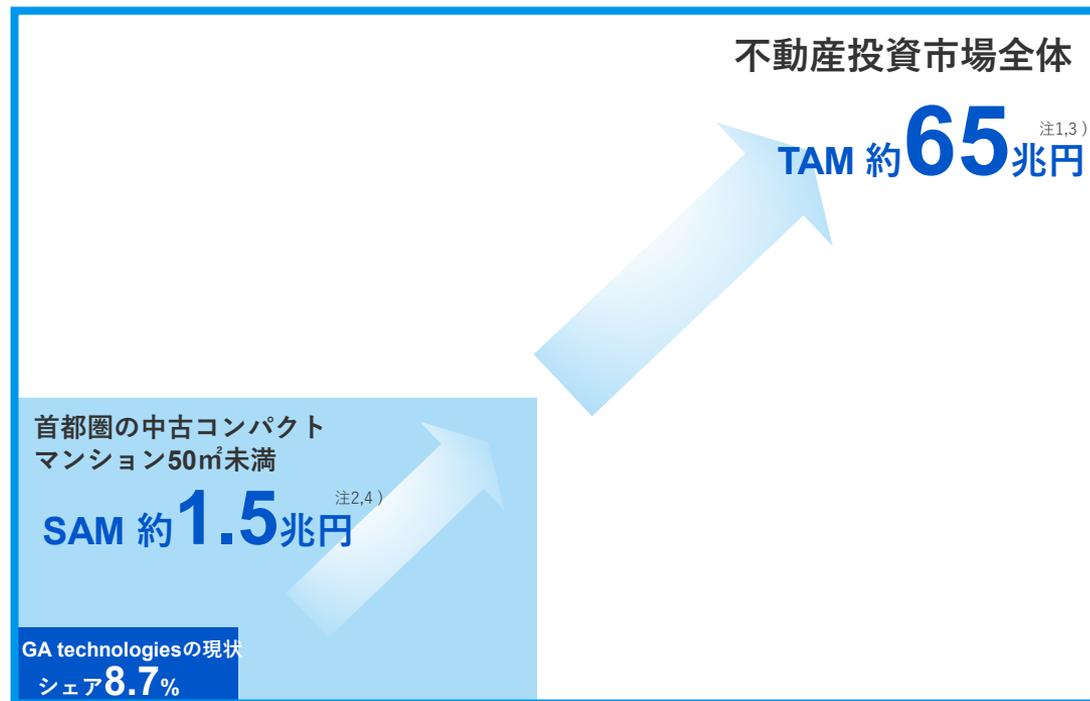
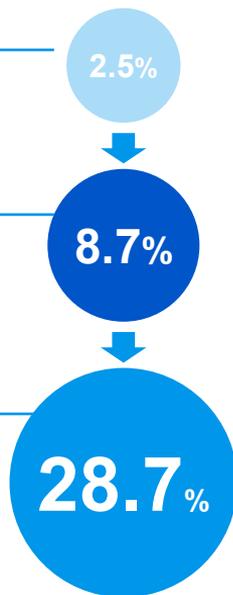
売上1,300億達成により

- 売却DX推進
— 認知度向上
— 改正宅建業法施行

今後 (FY2028.10見込み)

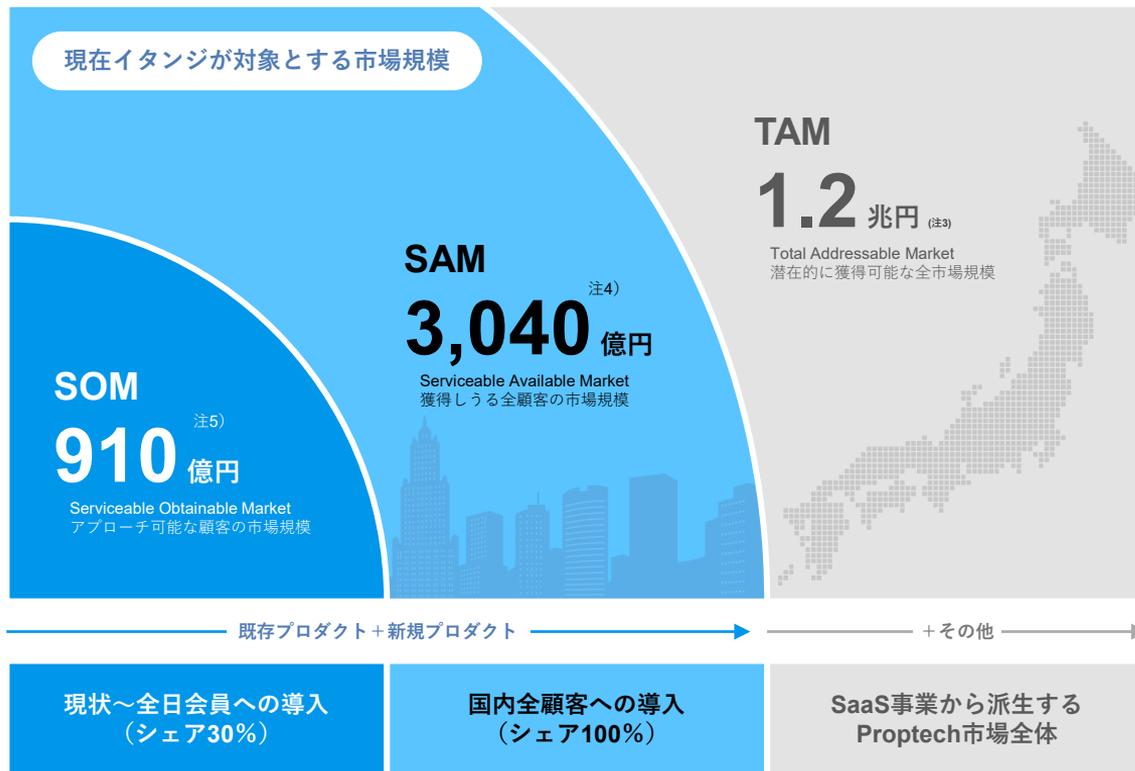
売上4,300億達成により

- リピート拡大
— マーケットプレイス内での売買取大



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 ①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

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



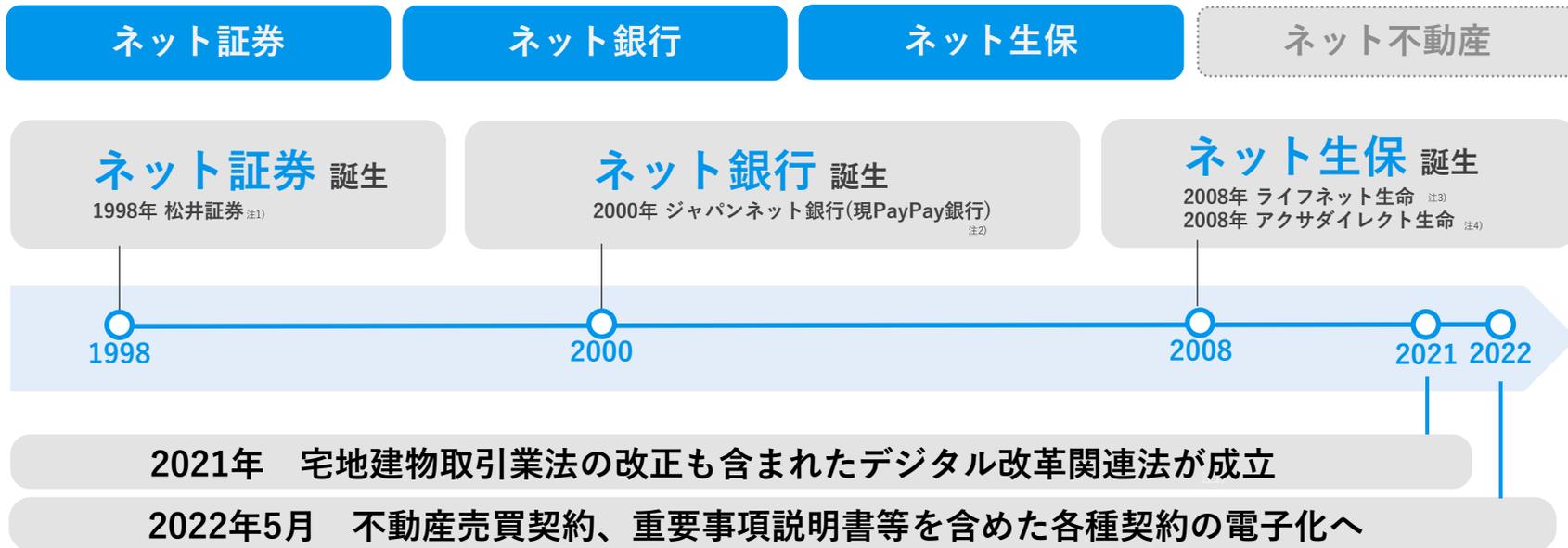
6 M&A戦略を通じた非連続の成長力



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)

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

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)

10年	創業年数 注2)	61年
29%	売上高成長率 (YoY)	12%
26日	在庫回転 期間	300日
20%	売上高 有利子負債比率	133%
ITANDI	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

マーケティング戦略 売却DX拡大

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



オンライン化

RENOSY

オンライン化



+

不動産契約に関わる関係者



金融機関



建物管理会社



賃貸管理会社



仲介会社



司法書士

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(買い手) DXターゲット

購入DX(買い手)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

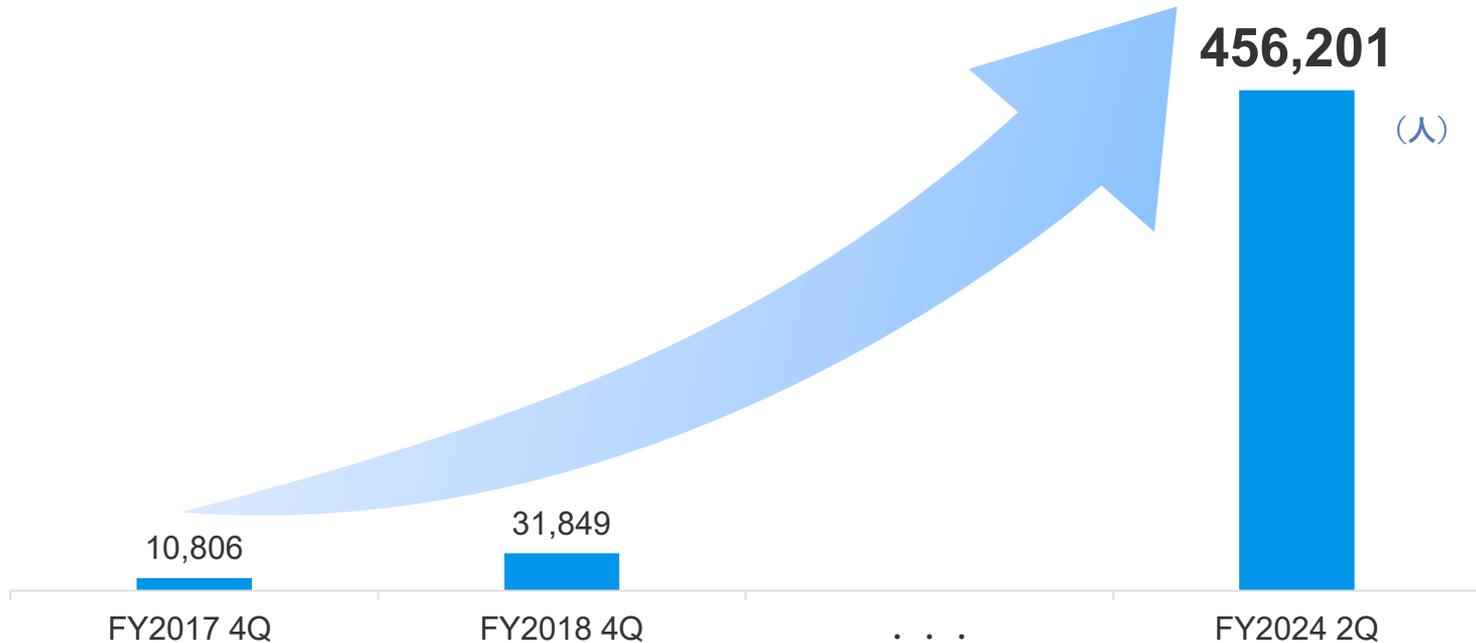
5億円以上
8.7万世帯

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

優良顧客基盤の拡大

高属性のRENOSY会員が大幅に増加

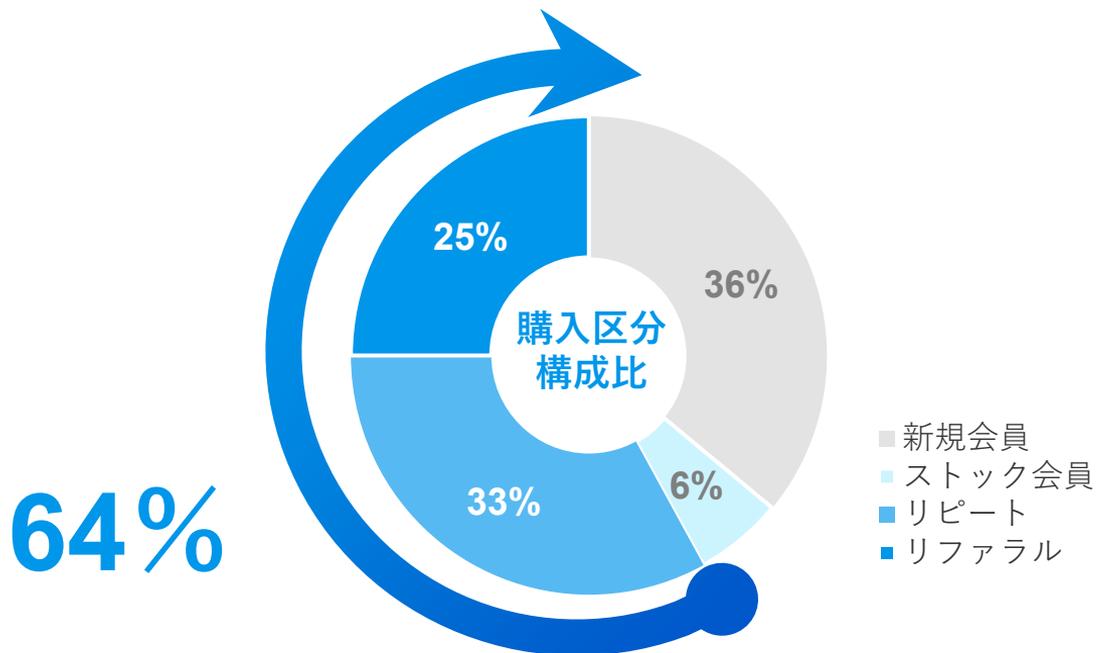


3. 市場環境・競争優位性 ③優良顧客基盤によるストックビジネス

顧客資産活用によるストックビジネス

注1)
 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

売上収益に占めるストック比率 注2)



注1) 2021年2月～2024年1月の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tock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

売却DX（売り手）

年間1兆円分の
物件情報獲得^{注1)}年間物件調達
約6,400戸^{注3)}供給不動産会社
11万社マンションTAM
281万戸RENOZY
管理物件
約30,300戸^{注4,5)}

流通量の拡大

商品ラインアップ拡充
新築/中古マンション、新築/中古アパート、
海外不動産、不動産自己信託流動化質や量が担保された
マーケットプレイス

RENOZY

ネットワーク効果に
よる好循環モデル売り手買い手の
顧客体験向上

RENOZY BANK

RENOZY BANKの活用で取引量の拡大に寄与

取引量の拡大

購入DX（買い手）

年間約100,000人
の会員獲得^{注2)}年収500万円以上
1,580万人
給与所得者金融資産5千万円以上
341万世帯月間問い合わせ数
約7,500件^{注6)}RENOZYストック会員
45万人^{注4)}

注1) 2021年11月～2022年10月までの1年間で当社に届いた物件情報の累計金額 注2) 2023年5月～2024年4月の会員獲得数 注3) 2023年5月～2024年4月の購入DXの件数
注4) 2024年4月末時点 注5) 2024年10月期 第2四半期よりRW OpCoの管理戸数を含む 注6) 2023年5月～2024年4月の問い合わせ件数の月間平均

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

3. 市場環境・競争優位性 ⑤収益性の高いSaaS事業の展開

バーティカルSaaSの強みによるシェア拡大

強みを生かして短期間でのARR拡大、シェア拡大を実現

「ITANDI BB +」 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

93.8%

注1)

ITANDI BB +
申込受付くん

95.3%

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「2024年賃貸不動産マーケットのお客様動向調査」(2024/3/4) n=386

注2) SaaS上場企業 ARRランキング 2023年10月更新 (https://note.com/funeo/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

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

内見予約／入居申込／電子契約サービス

2年連続
仲介会社利用率No.1 注1)ITANDI BB+
申込受付くんITANDI BB+
電子契約くんITANDI BB+
内見予約くん

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)2年連続 仲介会社利用率
No.1 注1)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) リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2024年 賃貸不動産マーケットのお客様動向調査」(2024/3/4) n=386

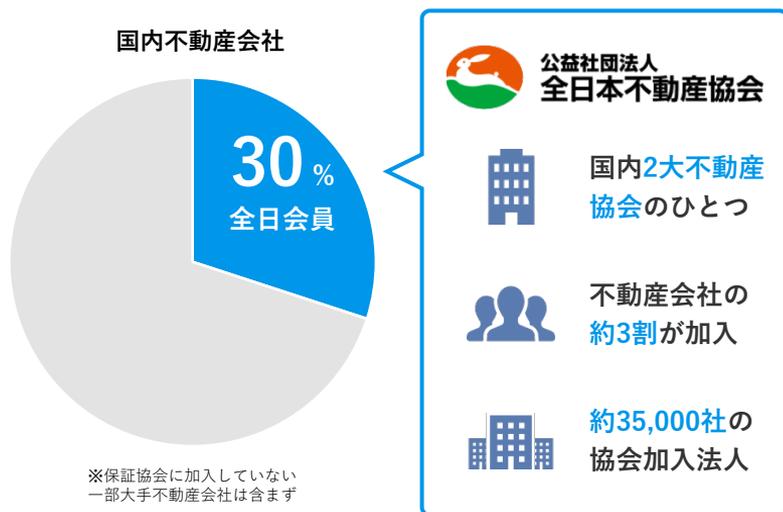
注2) [調査実施機関] 株式会社工業市場研究所 [調査期間] 2022年2月21日～4月8日
 [調査対象] 各都道府県の県庁所在地及び政令指定都市を中心に、宅地建物取引士名簿に掲載されている不動産事業者(株式会社)で顧客管理システムを採用している会社
 [調査方法] 電話によるヒアリング調査 + FAXアンケート [ヒアリング件数] 荷電数2,900、アンケート送付数426 [有効回答数] 145件 (※賃貸仲介向けCRMシステム導入会社)
 [分析] 有効回答数が多かった4システムで比較

3. 市場環境・競争優位性 ⑤収益性の高いSaaS事業の展開

全日本不動産協会の「ラビーネット」を提供開始

全日本不動産協会の会員支援システム「ラビーネット」を2023年4月より提供開始
 協会の**所属会員35,000社超**の不動産業務を一気通貫にアップデート

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

ラビーネットが当社プロダクトと連携することで、
ITANDI BB + の導入社数増加が期待できる

会員向け物件情報システム

旧システム

利用
企業

順次移行



2023年4月19日より提供開始

当社サービス導入社数 **約 3,800社**
FY2024.2Q

約 **35,000** 社

FY2024.2Q

3. 市場環境・競争優位性 ⑤収益性の高いSaaS事業の展開

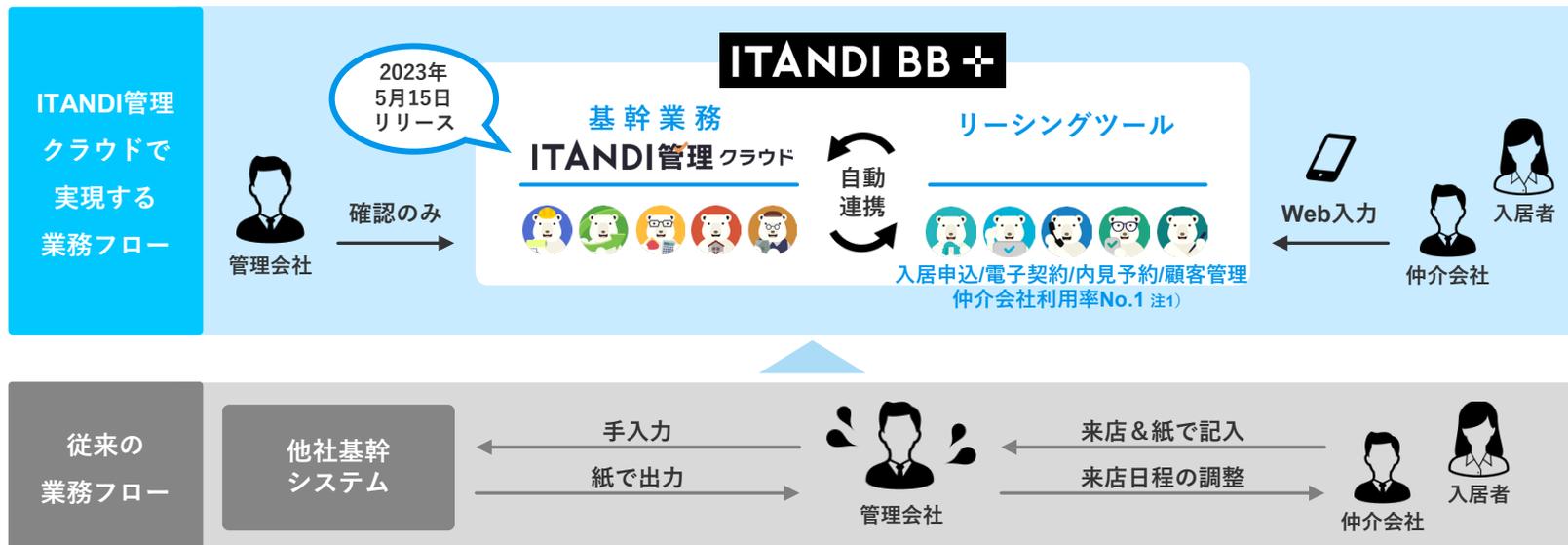
賃貸管理システム「ITANDI管理クラウド」の提供開始

リーシングツールに加えて、賃貸管理の要となる「ITANDI管理クラウド」の提供を開始
賃貸管理業務の全フローをカバーすることで更なる利便性及び顧客満足度の向上に貢献

基幹業務システム進出で一気に通貫の完成

×

リーシングツールの高い実績を生かし成長

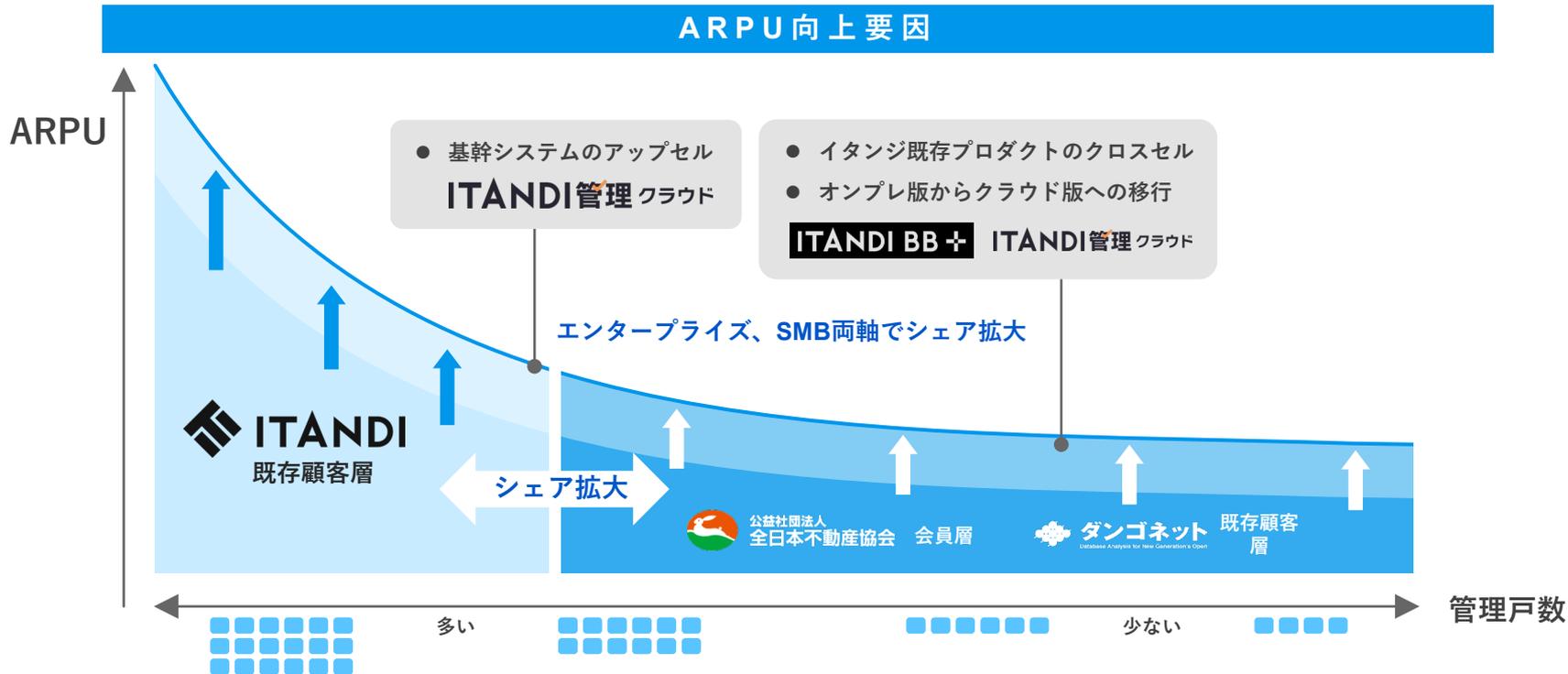


注1) 「リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2024年賃貸不動産マーケットのお客様動向調査」(2024/3/4) n=386」

3. 市場環境・競争優位性 ⑤収益性の高いSaaS事業の展開

ITANDI中長期戦略 エンタープライズ、SMB両軸でシェア拡大

賃貸管理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

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



地域



日本

中華圏

東南アジア・オセアニア

北米

欧州・中東

etc.

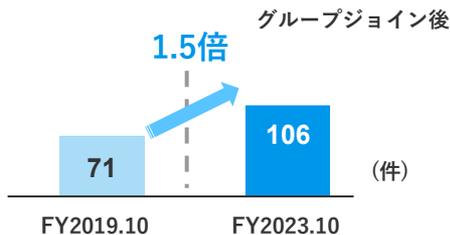
3. 市場環境・競争優位性 ⑥M&A戦略を通じた非連続の成長力

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

Yes Renovation
Package Renovation For Rent

工事受注件数

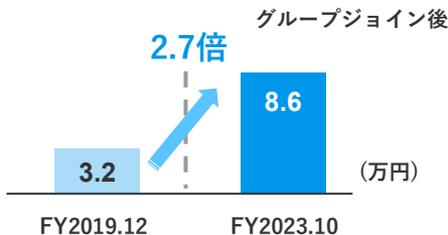
MODERN
STANDARD 注1)

営業利益



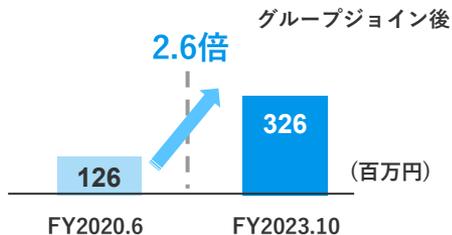
神居秒算

1反響あたり売上高



PARTNERS

営業利益



Ricordi

営業利益



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

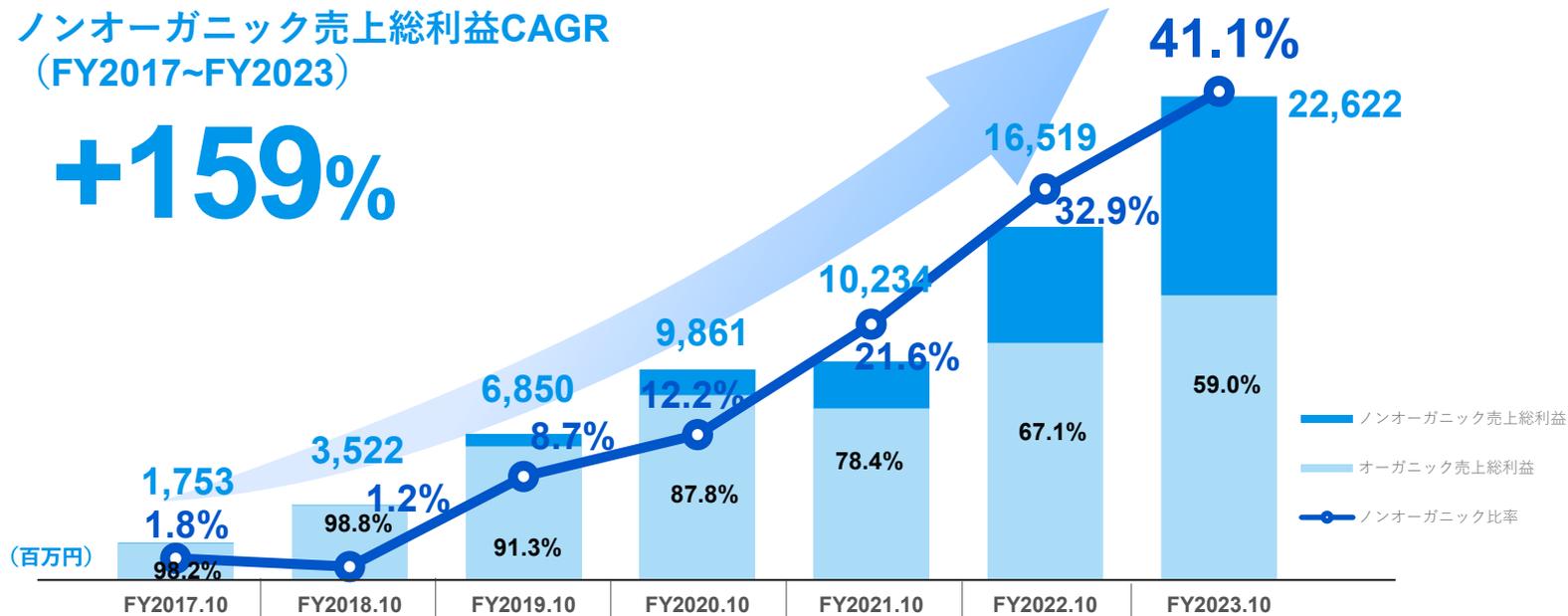
売上総利益に占めるノンオーガニック比率の上昇

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%



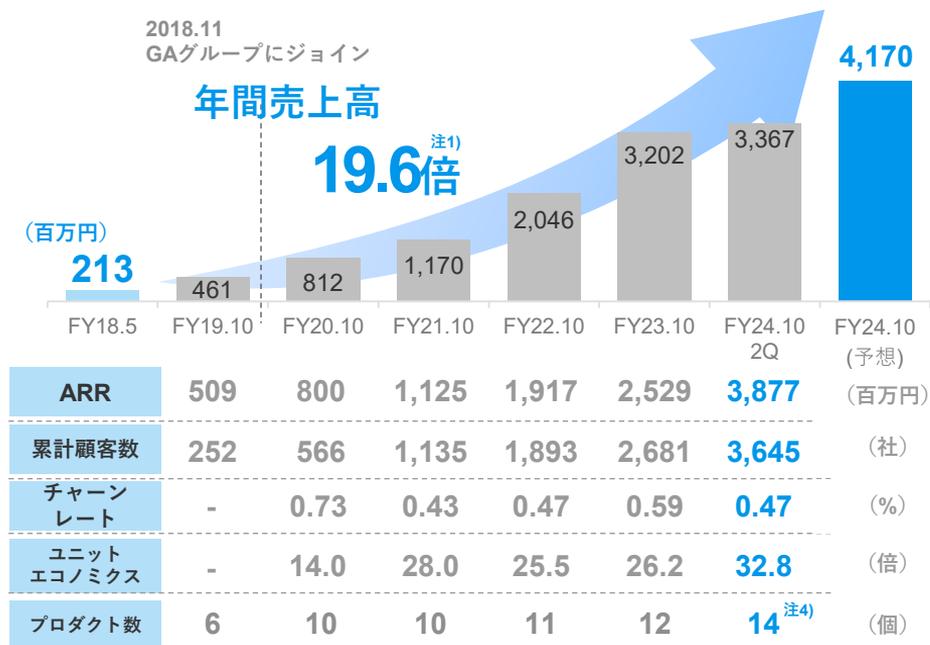
注1) 2017年10月期から2020年10月期はJGAAP。2021年10月期以降はIFRSにて計算。オーガニックの売上総利益は、中古コンパクトマンションおよびサブスクリプションの売上総利益の合計とし、ノンオーガニックはそれ以外の事業の売上総利益を合計し、連結当期売上総利益に対する各々の割合を算出

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

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

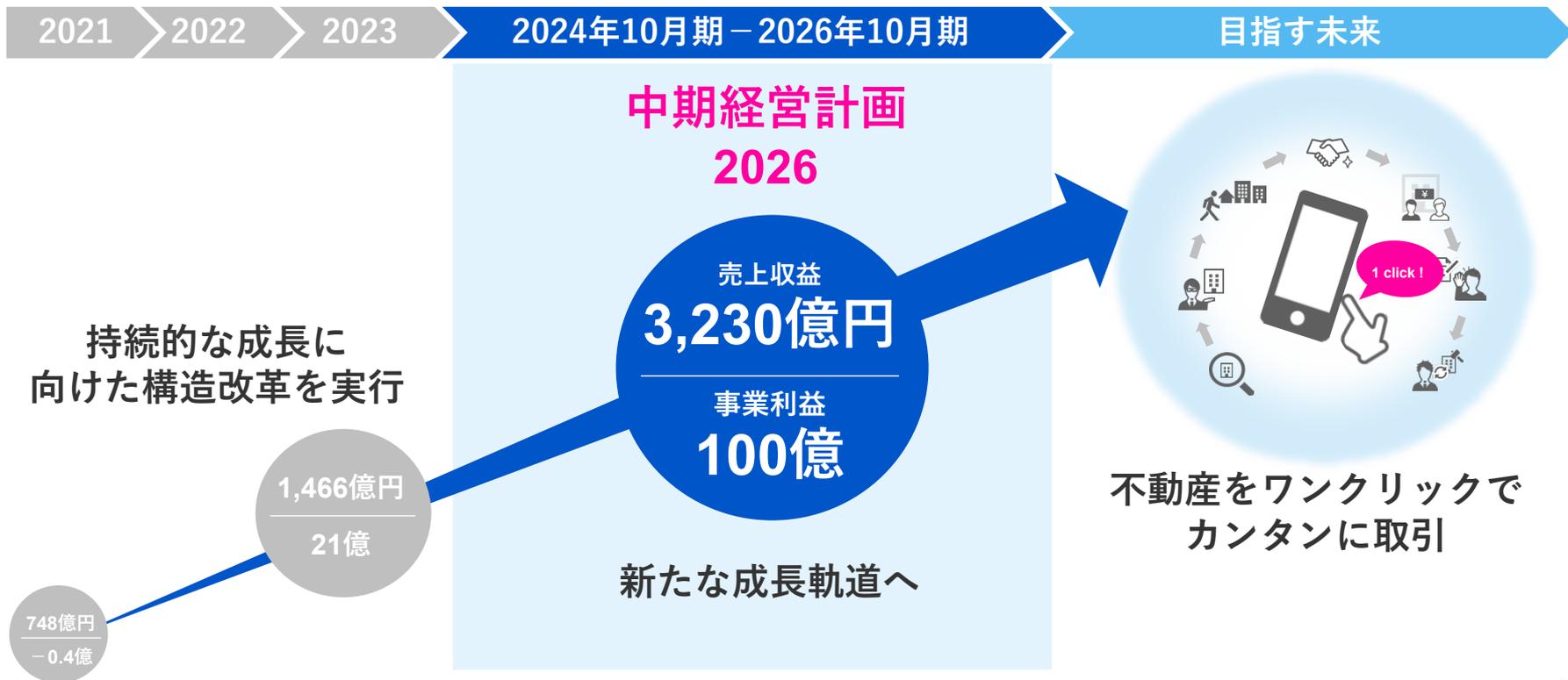
注2) ITANDI株式の当社取得価額をもとに算出 注3) 国内主要上場SaaS企業のうち、2023年6月7日時点で、ブルームバーグコンセンサス予想売上高を公表済の直近本決算の年間売上高で除して算出した売上高成長率が30%以上の企業を参照企業として抽出。2023年6月7日現在の株式時価総額をブルームバーグコンセンサス予想売上高で除して算出した各企業の予想PSRの中央値(9倍)を±1することで国内SaaS業界のPSRレンジを8~10倍と推定。参照企業と予想PSRは以下の通り
【参照企業】ラクス (3923) 12.0倍、マネーフォワード (3994) 11.4倍、プラスアルファ・コンサルティング (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

4. 成長戦略及び経営指標

中期経営計画2026

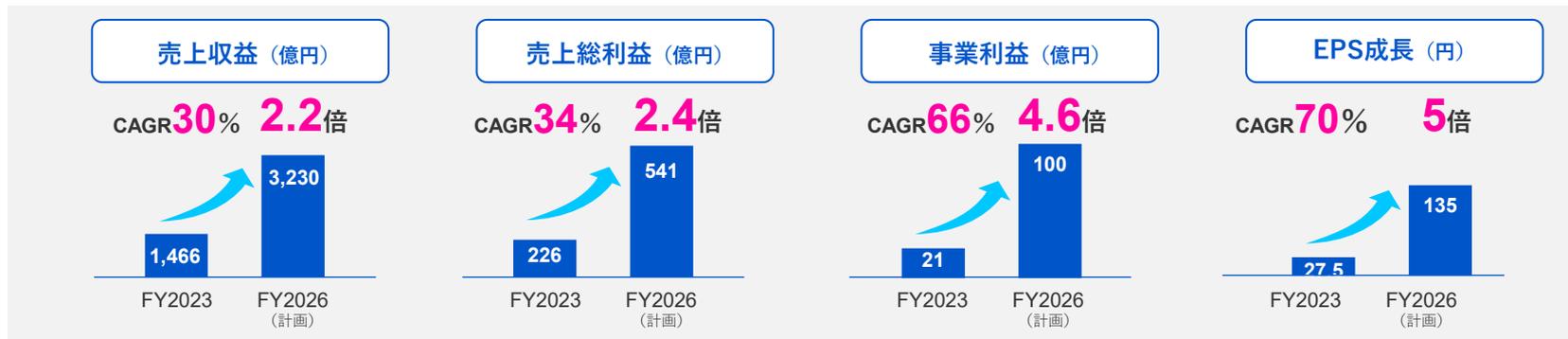
中期経営計画2026の位置づけ (2024年10月期～2026年10月期)

持続的な成長に向けた構造改革を礎に、新たなる成長軌道を描くため中期経営計画を策定



中期経営計画2026

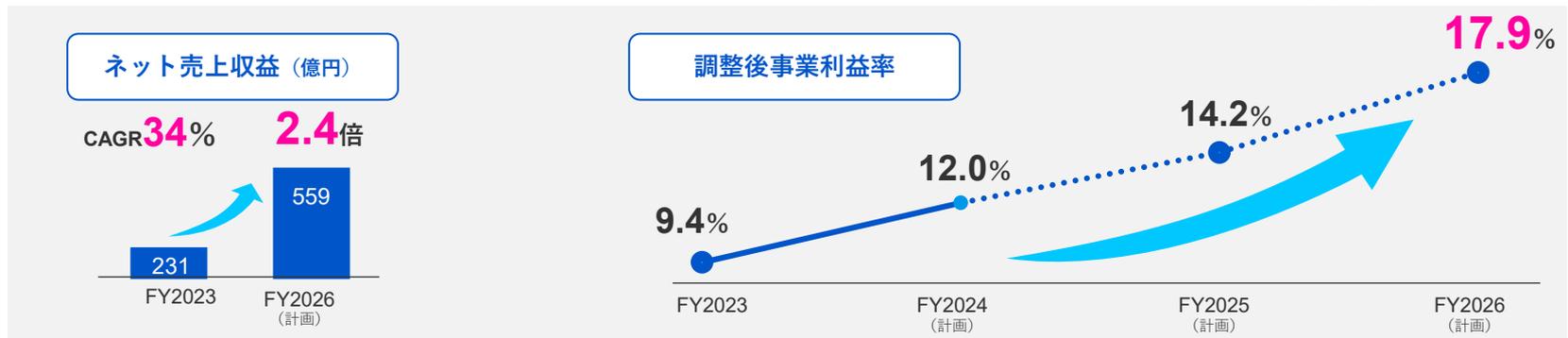
中期経営計画2026



(百万円)		FY2023.10 実績	FY2024.10 計画	FY2025.10 計画	FY2026.10 計画
連結	売上収益	146,647	185,000	248,000	323,000
	成長率	29.1%	26.2%	34.1%	30.2%
	売上総利益	22,622	30,030	41,000	54,100
	粗利率	15.4%	16.2%	16.5%	16.7%
	事業利益	2,173	3,700	6,000	10,000
	事業利益率	1.5%	2.0%	2.4%	3.1%

中期経営計画2026

調整後事業利益率

調整後事業利益率約**20%**を目指す

(百万円)		FY2023.10 実績	FY2024.10 計画	FY2025.10 計画	FY2026.10 計画
調整後事業利益率	ネット売上収益	23,130	30,960	42,300	55,900
	成長率	34.2%	33.9%	36.6%	32.2%
	事業利益	2,173	3,700	6,000	10,000
	調整後事業利益率	9.4%	12.0%	14.2%	17.9%

中期経営計画2026の基本戦略及び位置づけ

従来の強みを生かす戦略により、中期経営計画の実現を確固たるものとする

不動産DXエコシステム完成

- ・ RENOSY 投資マンション販売No.1^{注1)}
- ・ ITANDI 不動産仲介会社利用率No.1^{注2)}
賃貸入居申込シェア率40%^{注3)}

不動産投資領域で売る・買う・貸す・借りるをオンラインで一括通貫で提供し、圧倒的なシェアを獲得

コア事業の強化

グローバル化加速

- ・ 米国SFRオンラインマーケット
プレイストップクラス^{注4)}
- ・ タイ賃貸仲介件数トップクラス^{注5)}
- ・ 中華圏の富裕層獲得

米国・アジア・欧州3拠点でのクロス
ボーダー取引拡充の基盤を確立

コア事業の海外展開

テクノロジー戦略強化

- ・ 国内、海外のテック人材比率16%^{注6)}
- ・ ラストワンマイルのデータ保有
- ・ 業界屈指の著名エンジニア複数在籍

新たな収益源の獲得とテックを活用したビジネスのスケール化

第三の収益の柱創出

強
み

戦
略
と
位
置
づ
け

中期経営計画2026 RENOSYマーケットプレイス

RENOSY

RENOSYマーケットプレイス

圧倒的なシェアを獲得

不動産DXエコシステム完成

注力ポイント

RENOSY
オンラインランザクション

RENOSY
サブスクリプション（国内）

具体的な取り組み

- ・主力中古マンション市場でのシェア拡大
- ・デジタルマーケティングによる集客強化
- ・AI査定活用による不動産売却獲得強化

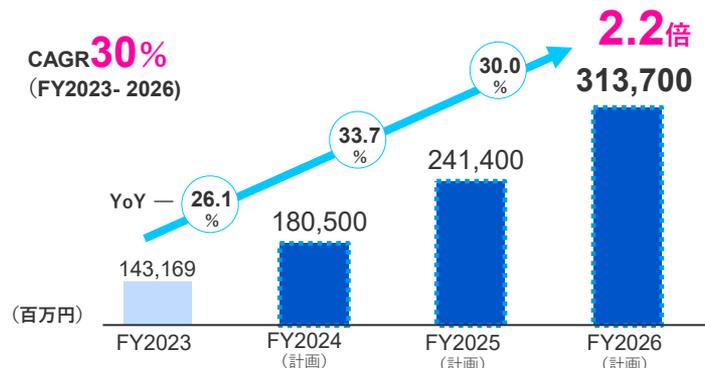
- ・ノンオーガニック含めた管理戸数拡大
- ・スケールメリットを生かした生産性向上

重要KPI

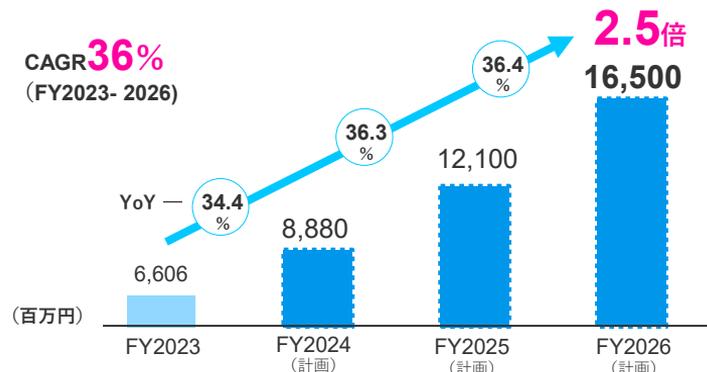
- ・市場シェア**20%以上**^{注1)}
- ・認知度**70%以上**
- ・直接調達比率**50%以上**^{注2)}

- ・管理戸数**5万戸以上**
- ・事業利益率**25%以上**

売上収益



事業利益



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社の業績を参考に年間の流通取引金額を1.5兆円と推計。そのうち当社の中古コンパクトマンションの売上収益の予想値を分子に使用 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をRENOSYマーケットプレイス内での投資・実需の購入成約件数で除した比率

中期経営計画2026 ITANDI



ITANDI

圧倒的なシェアを獲得

不動産DXエコシステム完成

注力ポイント

ITANDI

売買仲介
(Housmart 他)

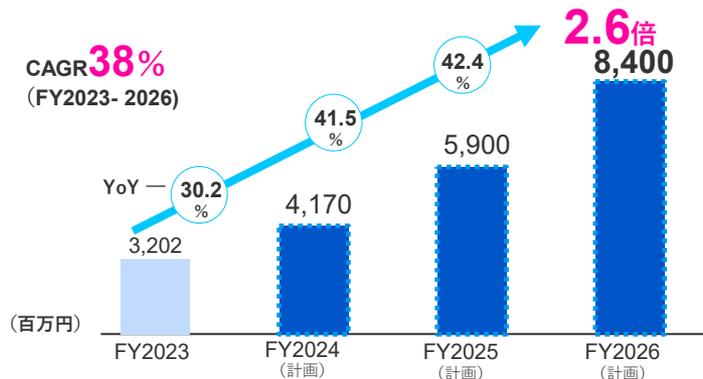
具体的な取り組み

- 注力エリアにおける賃貸管理SaaS利用のマーケットシェア拡大
- プラットフォームパワーの醸成及びクロスセル効果の発現
- 売買仲介SaaS利用のマーケットシェア拡大
- Sales増強による高成長率の実現

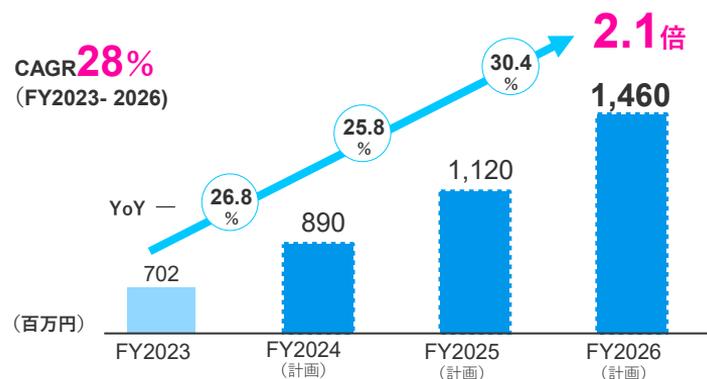
重要KPI

- 全国市場シェア**37%**^{注1)}
(利用管理戸数約**720万戸**)
- 導入プロダクト数
1.5万プロダクト以上
- 全国市場シェア率**10%**前後^{注2)}
(売買契約数約**12万件**)
- 事業売上CAGR**50%以上**

売上収益



事業利益



注1) 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス・活動調査結果」より参照した全国賃貸管理戸数1,925万戸のうち、賃貸管理SaaS利用管理戸数想定を720万戸としてシェアを算出 注2) 所有権移転登記個数等から推計されている全国のFRK既存住宅流通推計量63万件に対して、売却契約、購入契約それぞれ契約が存在するため2倍とし、126万件を分母とした際のシェア率。 https://www.frk.or.jp/information/2023chiikibetsu_kisonjyutaku.pdf

中期経営計画2026基本戦略 グローバル&テクノロジー

クロスボーダー取引拡充の基盤を確立

グローバル化加速

注力ポイント

欧米市場

アジア市場

グループシナジー

具体的な取り組み

- ・ 米国RW OpCoの利益成長加速
- ・ 進出地域の拡大
- ・ 顧客獲得強化（累計仲介件数）
- ・ 進出地域の拡大
- ・ クロスボーダー不動産取引強化

重要指標

- ・ 事業利益率**10%**
- ・ 1カ国⇒**3カ国**
- ・ 約2万件⇒約**2.5万件**^{注1)}
- ・ 5つの国と地域
⇒**8つの国と地域**
- ・ 海外売上**100億円以上**

新たな収益源の獲得

テクノロジー戦略強化

データマネタイズ

テクノロジー力向上

テクノロジー投資

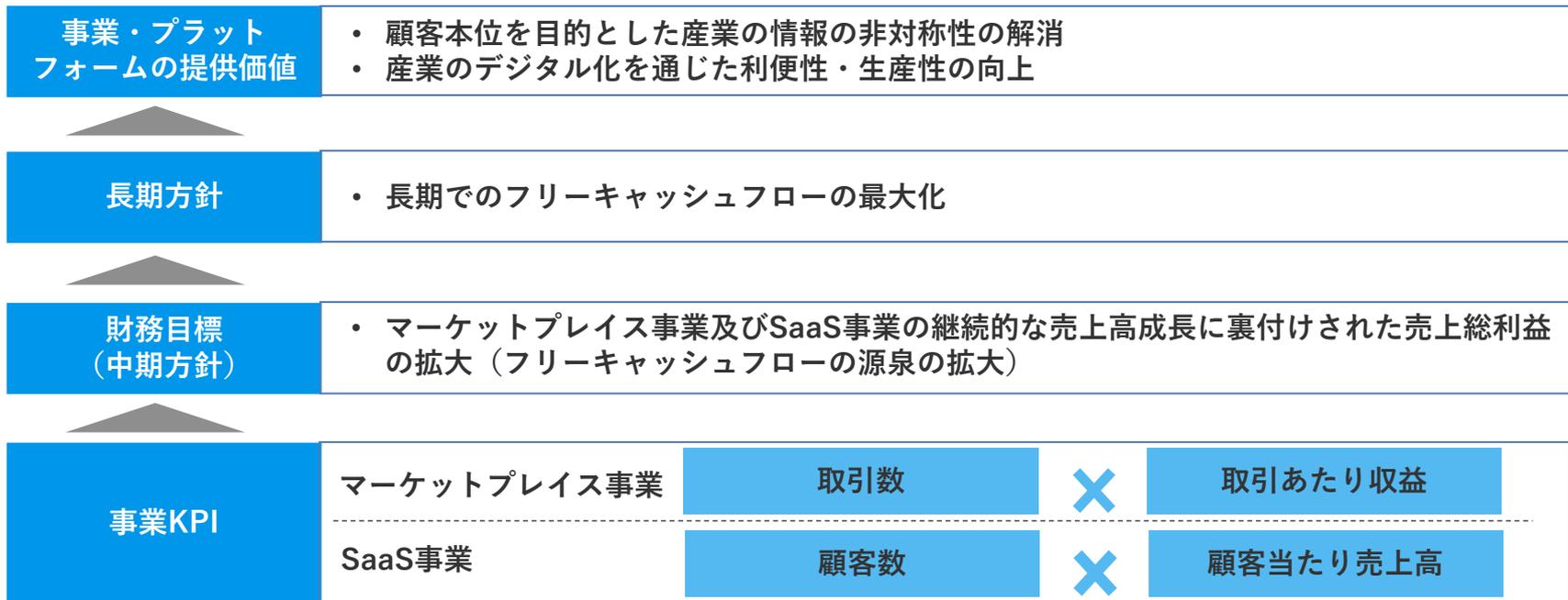
- ・ データマネタイゼーション
- ・ AIによる最適な顧客提案
- ・ 個人の業務ノウハウの形式知化と自動化
- ・ テクノロジー人材採用及び育成強化

- ・ データ活用ビジネス
売上収益**20億円以上**
- ・ 商談成約率**20%向上**^{注2)}
- ・ 賃貸管理定型業務
90%以上削減
- ・ テクノロジー投資率
10%以上（対ネット売上収益比）

成長戦略及び経営指標

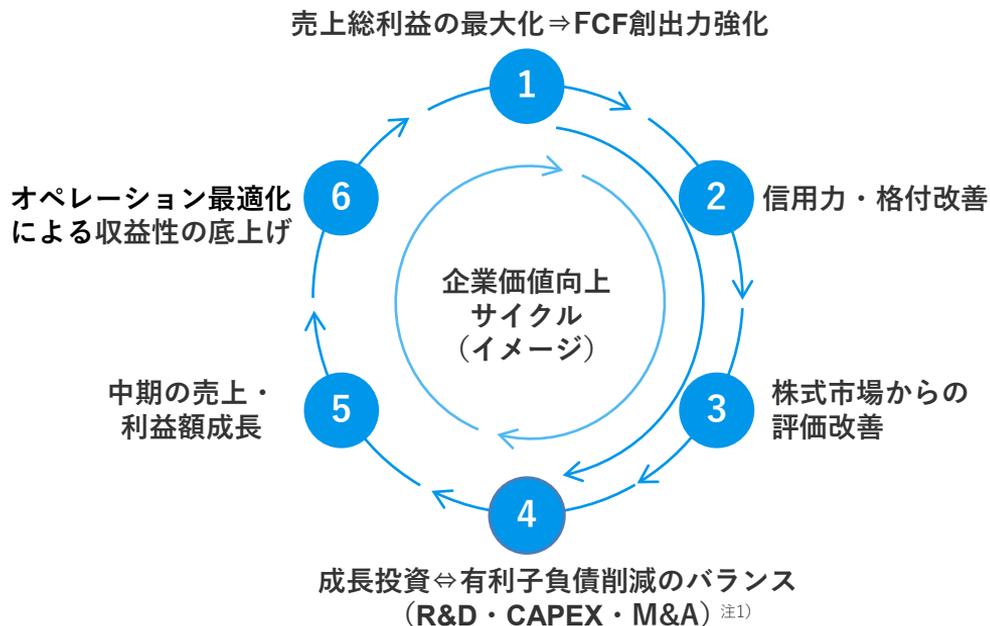
企業価値向上についての考え方 (1/2)

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



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

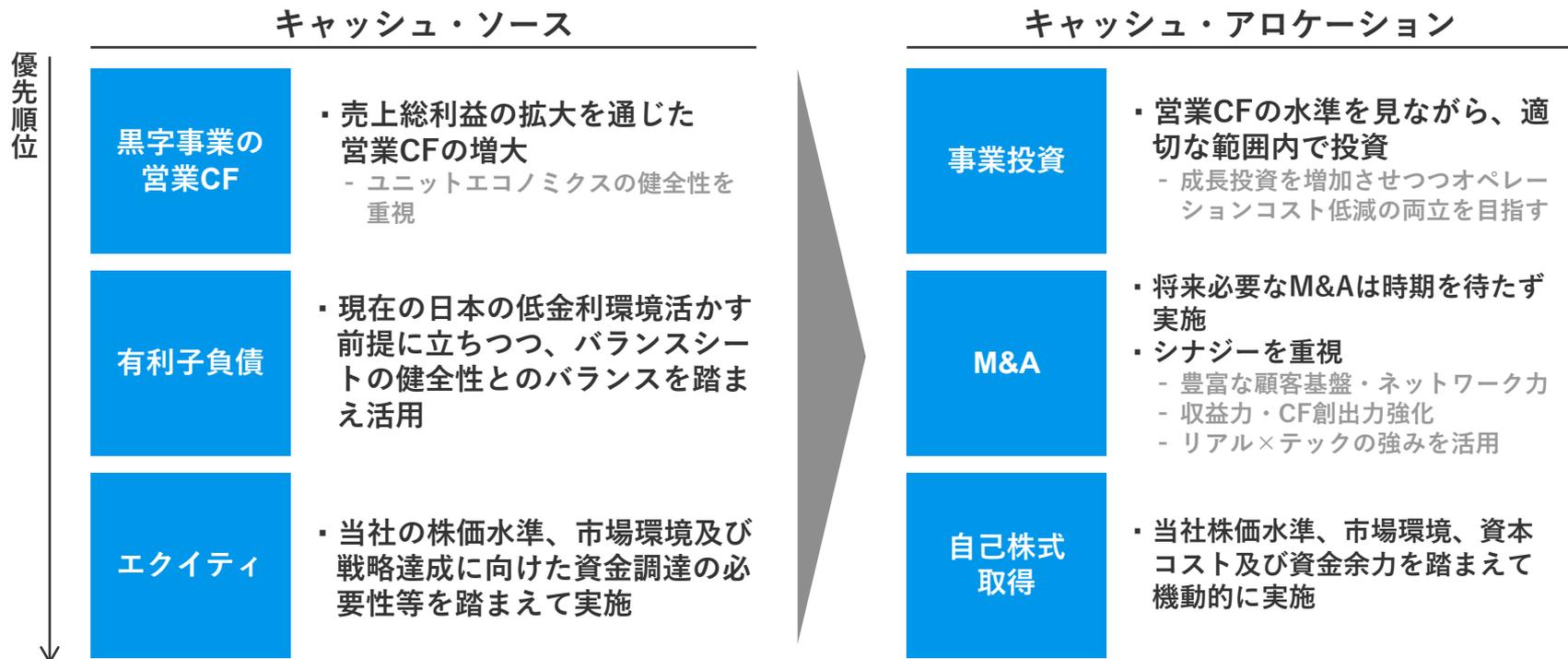


企業価値向上サイクル

- 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

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



4. 成長戦略及び経営指標

貸借対照表サマリー

(百万円)		FY2022.10 ^{注1)}	FY2023.10 ^①	FY2024.10 2Q ^②	増減額 (②-①)
流動資産	現金及び預金	11,842	17,452	20,216	2,764
	在庫 ^{注2)}	8,056	10,183	11,277	1,094
	(回転期間 ^{注3)}	(20.6日)	(26.8日)	(27.6日)	(0.8日)
	営業債権 ^{注4)}	667	867	1,219	352
	(回転期間 ^{注3)}	(1.5日)	(1.9日)	(2.2日)	(0.3日)
	その他	2,296	2,637	6,342	3,705
非流動資産		32,348	30,210	36,506	6,296
資産合計		55,211	61,352	75,562	14,210
負債	営業債務 ^{注5)}	2,073	3,516	3,431	-85
	(回転期間 ^{注2)}	(6.8日)	(8.2日)	(6.7日)	(-1.5日)
	その他	33,833	37,250	50,288	13,038
純資産	資本金	7,238	7,262	7,272	10
	利益剰余金	-33	989	1,917	928
	その他	12,100	12,332	12,651	319
負債・純資産合計		55,211	61,352	75,562	14,210

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)

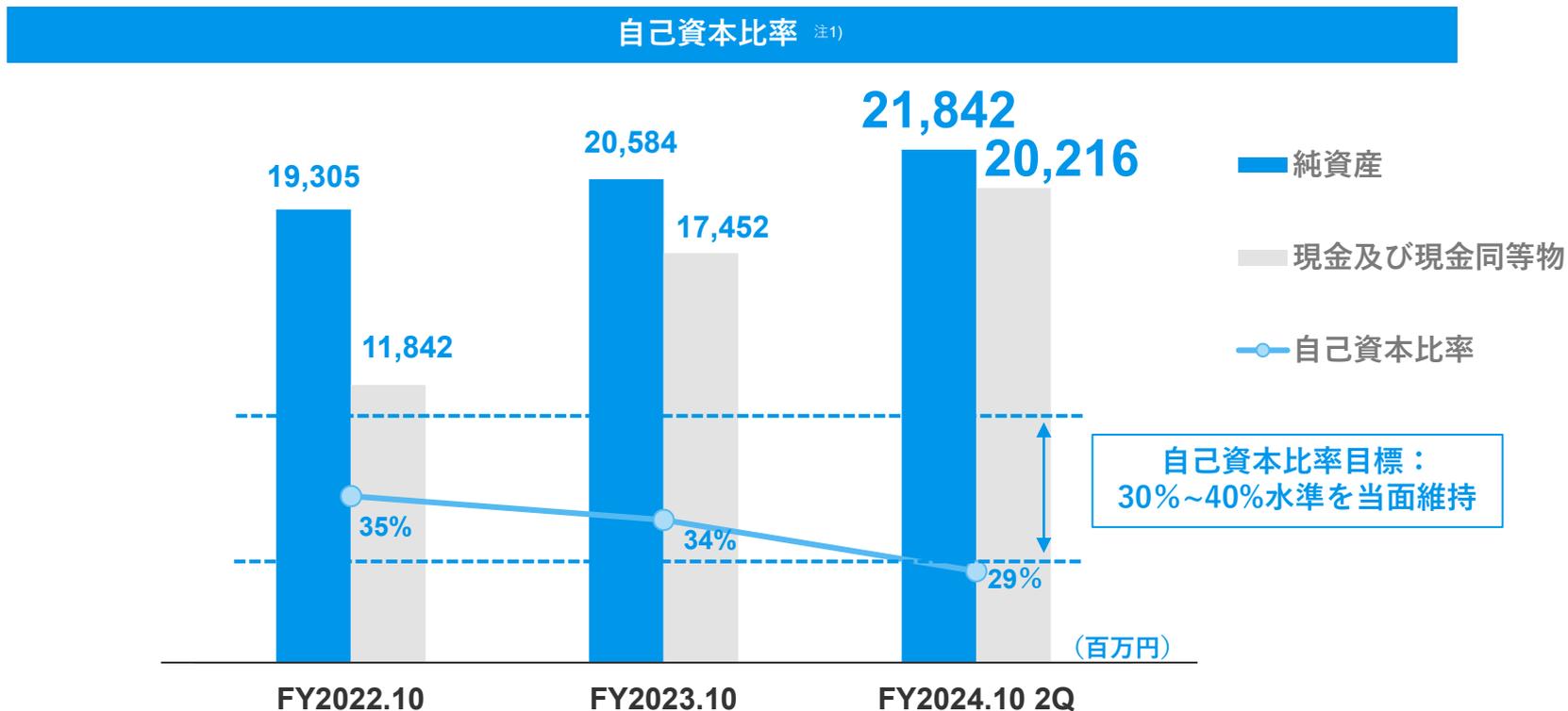
財務基盤の安定
(健全な自己資本比率)

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。

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

財務数値目標

	2023年10月期 実績	2024年10月期 2Q実績	中期目標
売上収益成長率	29.1 %	35.5 %	継続的な売上成長率 30%
SaaS売上収益成長率	56.5%	34.1%	継続的な売上成長率 30~40%
連結売上総利益率	15.4%	16.4%	20%~
調整後事業利益率	9.3%	15.4%	20%~
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	20.5日	23.1日	30日以内
自己資本比率	34%	29%	30%~40% 水準を目処

5. GAグループの 価値創造ストーリー

GAグループが目指す10年後の世界

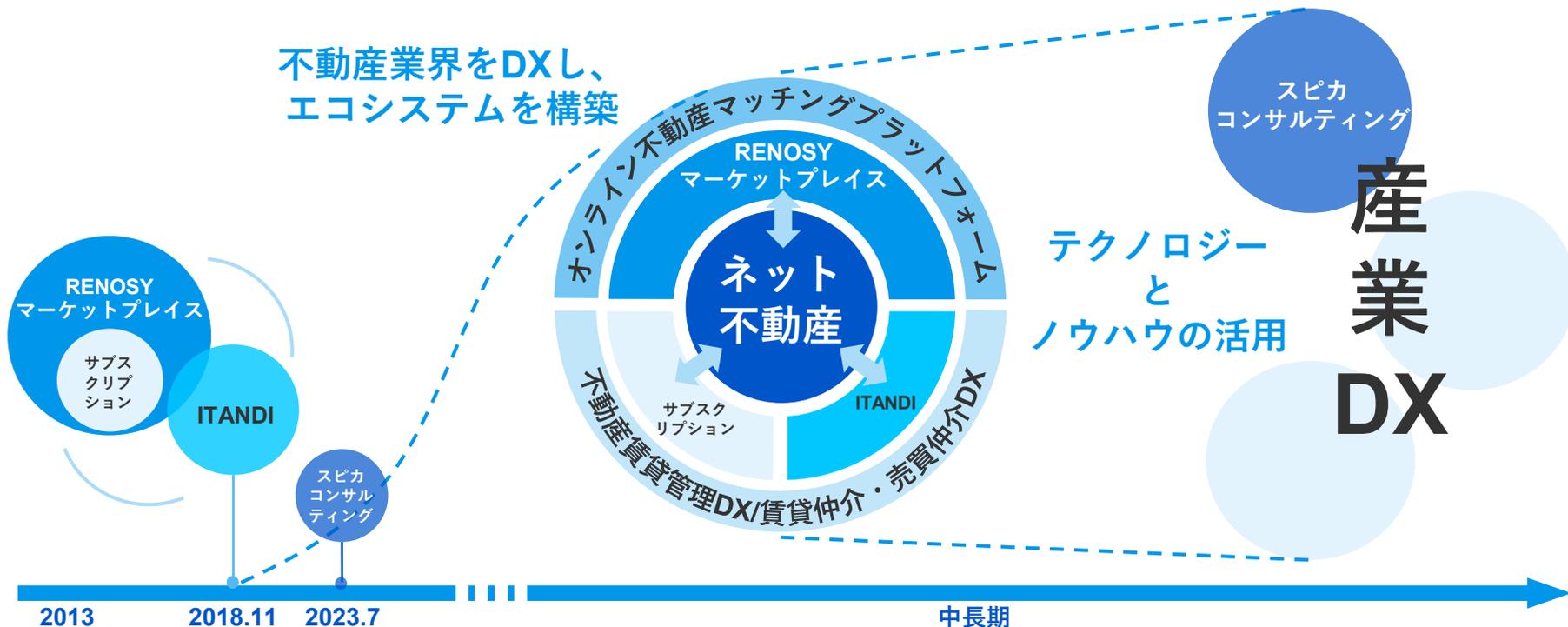


不動産をワンクリックでカンタンに取引

申込から引渡を1日で実現

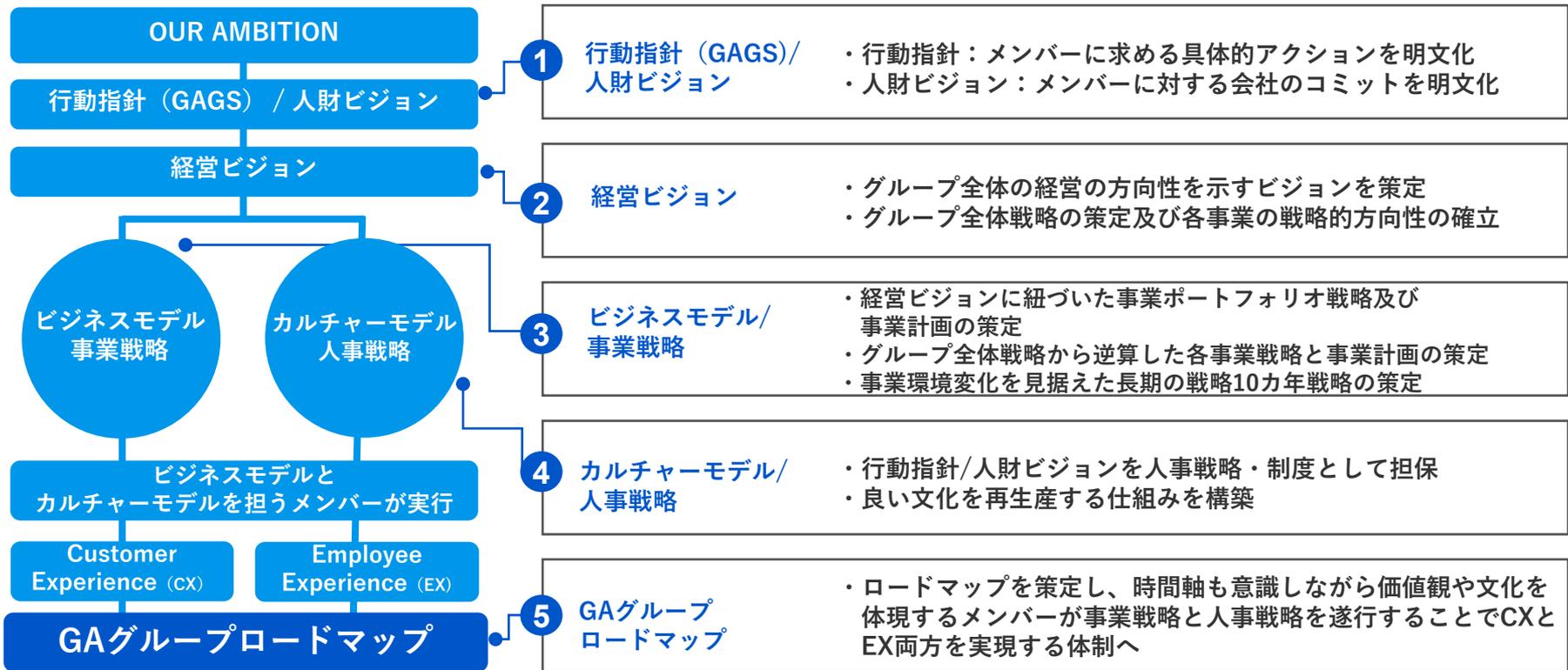
10年後の世界

ネット不動産のエコシステムの完成により不動産業界のDX変革を実現
リアル×テックのノウハウを活用して更なる産業DXを強力に推進



価値創造フレームワーク：経営メカニズム

GAグループの事業運営を以下の経営メカニズムにより実施

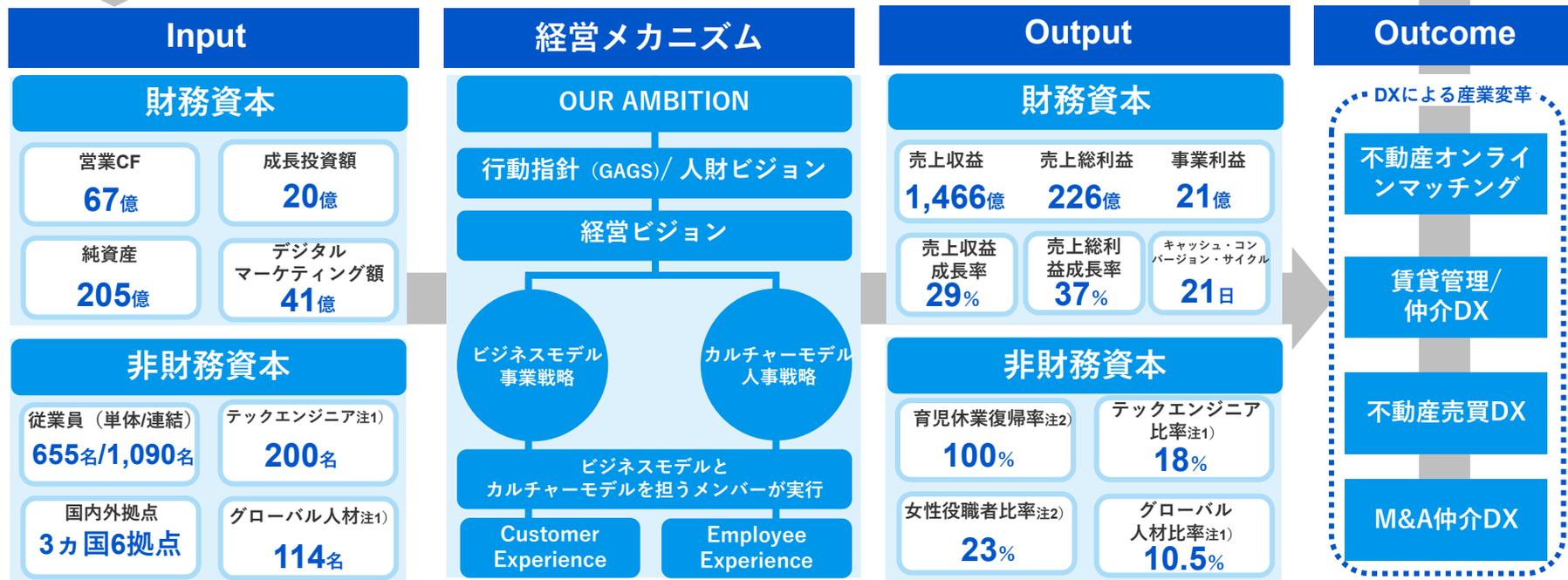


価値創造モデル

【OUR AMBITION 基本理念の実現】

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。

企業価値向上



価値創造プロセス：事業戦略から導く企業価値向上の考え方

持続的な成長に向けた構造改革で企業価値向上を目指す



価値創造プロセス：人事戦略から導く企業価値向上の考え方

従業員のパフォーマンスを最大化することにより企業価値向上を目指す



6. ESG・サステナビリティ

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・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RENSOYをはじめ、入居管理の電子化を担うRENSOY 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1,499万枚の紙削減に貢献

グループ全体で1,499万枚の紙の削減
(2023年4月1日から2024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 **1,499** 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、RENSOY ASSET MANAGEMENT を中心に中古不動産の活性化・ミニマムリノベーションを通じた持続可能なまちづくりへの貢献を実現する施策を展開

中古マンション取引



賃貸マンション向け、ミニマムリノベーションで空き家や空室を低減



Before

After

ESGへの取り組み ～社会（Social）について～

事業活動を通じ、社会への貢献と未来創造への責任を果たす

安心・安全な取引環境の実現



テクノロジーの介在による透明性の高い不動産取引を目指して、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

スポーツアールカンパニー



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

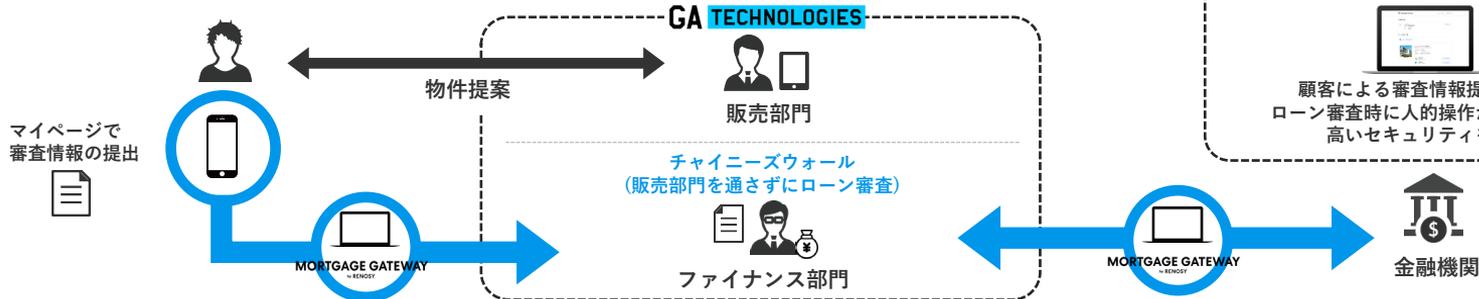
社外取締役
（監査等委員）

独立社外取締役 5名

6. ESG・サステナビリティ

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



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

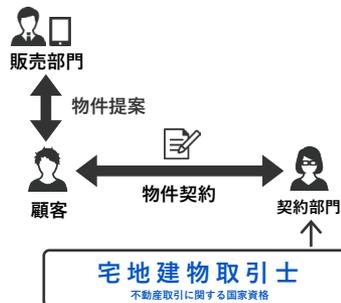
修了者には
RENOSY License



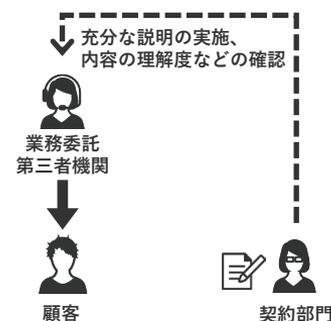
加えて、
販売部門のマネージャー向け研修を強化し、
2週間に1回実施

さらに、不定期でもコンプラ研修を開催

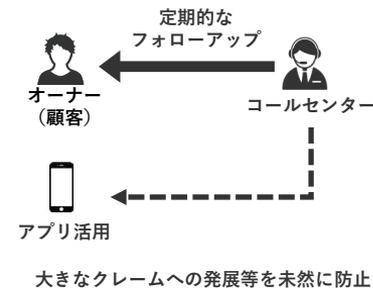
④ 販売部門とは異なる、宅建免許保有の契約専門チームによる物件契約



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）



6. ESG・サステナビリティ

ESGデータ

■環境 注1,12)

FY2023

Scope1 注2)	0
Scope2 注3)	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 注4)	886名	1,169名	1,371名
正社員数 注5)	739名	967名	1,090名
非正社員数 注6)	147名	202名	281名
従業員に占める 女性比率 注7)	36.0%	38.5%	40.1%
平均年齢 (正社員) 注8)	30.27歳	30.49歳	31.27歳
育児休暇取得率 (男女別) 注9)	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) 注10)	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%
離職率 注11)	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。2022年10月期から2023年10月期に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

7. 認識するリスクおよび対応策

7. 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
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ます。また、M&A仲介業は許認可や資格が不要であるため参入障壁が比較的低い事業であると認識しています。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、価格競争や顧客の離反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「RENOZY（リノシー）」を利用し、他社と差別化を図っております。また、M&A仲介DX事業においては、当社グループが不動産DXで培ったAI活用などのノウハウをM&A領域に活用することで他社との差別化を図っております。今後も「RENOZY（リノシー）」の機能向上やM&A仲介のDX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、並びに短期間で元の状況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	「RENOZY（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。
事業内容・海外での事業展開について	当社グループは、タイや中国において事業を展開しており、今後シンガポールをはじめとする東南アジア北米での事業展開も視野に入れております。海外での事業展開において、日本とは異なる法制度、商慣習及び労使関係や経済の動向並びに為替相場の変動、その他政治的及び社会的要因といった様々な要因の発生が見込まれ、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。	中/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、海外進出後のガバナンス体制の構築や、法制度、政治・経済・社会情勢の変化等の適時な把握体制の確立により、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. 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 ：法的リスクについて	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」、「マンションの管理の適正化の推進に関する法律」、「借地借家法」、「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。M&A仲介業務については、現在のところ、特に関係省庁の許認可等の制限を受けることはありませんが、M&Aは金融商品取引法、会社法及び各種税法といった各種法令の影響を受けやすい構造となっております。今後、法令等の制定、改廃により、M&A取引の拡大、促進に影響を及ぼすものがあつたときは、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。なお、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つた場合には、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及びリスク管理・コンプライアンス委員会直下のコンプライアンス小委員会において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おります。
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等を保有しており、「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、何らかの理由により、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。	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ことを認識しております。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場合や、買収後の市場環境や競争環境の著しい変化があつた場合には、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程に基づき、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、投資判断にあつた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

8. Appendix

8. Appendix

グループ会社一覧

会社名	持株比率	M&A/設立時期 <small>注1)</small>	事業内容
イタンジ株式会社	100%	2018.11	賃貸会社向けSaaSシリーズ「ITANDI BB+」や不動産業者間サイト「ITANDI BB」を提供
株式会社Modern Standard <small>注2)</small>	100%	2020.1	都内の高級マンションやタワーマンションを中心とした賃貸仲介と不動産売買を提供
株式会社RENOSY FINANCE	100%	2018.11設立	不動産オーナー向けに、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「MORTGAGE GATEWAY by RENOSY」等の開発・運営
株式会社RENOSY ASSET MANAGEMENT <small>注3)</small>	100%	2018.11	不動産オーナー向けにサブスクリプション（定額利用）で様々な管理プランを提供
株式会社神居秒算	100%	2020.10	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」を運営
积爱科技（上海）有限公司	100%	2020.10	情報テクノロジー、コンピュータ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	ネット不動産マーケットプレイス「RENOSY」において、不動産の売却DXサービスを提供
株式会社リコルディ	100%	2022.3	新築コンパクトマンションを活用したサービスの提供
RENOSY (Thailand) Co.,Ltd.	100%	2022.5	タイ駐在員向け賃貸プラットフォーム「dearlife」の運営
株式会社MtechA	100% <small>注4)</small>	2022.8.1設立	AIなどのテクノロジーを活用したM&A仲介DXサービス「MtechA」を提供
株式会社ダンゴネット	100%	2022.9	賃貸管理業務の基幹ソフトウェア「賃貸名人」の開発・運営
株式会社スピカコンサルティング	51.5%	2023.7	完全業界特化型M&A仲介サービスの提供
株式会社Core Asset Management	100%	2023.12	不動産オーナー向けにサブスクリプション（定額利用）で様々な管理プランを提供
株式会社Housmart	100%	2024.1	不動産営業支援SaaS「PropoCloud(プロポクラウド)」の運営
RW OpCo, LLC	100%	2024.3	米国における投資用不動産のオンラインマーケットプレイス「Renters Warehouse」を展開し、プロパティマネジメントサービスを提供

注1) 設立と記載のないものはM&A時期 注2) 2024年4月1日より「株式会社RENOSY PLUS」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

8. 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（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
不動産会社	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	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	2024年4月時点 RENOSYオーナー保有物件数
不動産投資No.1	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	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	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	2024年4月時点 RENOSY会員数
ターゲット管理戸数	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	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
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	「リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2024年 賃貸不動産マーケットのお客様動向調査」(2024/1/28) n=386」 https://lmc-c.co.jp/wp/wp-content/uploads/2024/03/lmc_release_20240304.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	72億7,299万8,541円（2024年4月末日時点）
従業員数 ^{注1}	1,350名（2024年4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：久夛良木健、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、**2024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。