

GA

2024年10月期 第3四半期

決算説明資料

2024年9月12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 People with
the Power of Technology and Innovation.

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、業界の課題をテクノロジーで解決し、
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**



INDEX

目次

2024年10月期 第3四半期決算トピックス	_____ P. 6
2024年10月期 第3四半期連結業績	_____ P. 15
事業別成長戦略	_____ P. 39
Appendix	_____ P. 57

2024年10月期 第3四半期 ビジネスハイライト

3Q業績サマリー

- ・ 第2四半期での上方修正後、計画通りに進捗。第3四半期の累計業績は、前年同期比で増収増益にて着地
- ・ RENOSYマーケットプレイス事業は、堅調なトップライン成長に加え、ストックビジネス粗利も大きく成長したことでグループ全体の利益率向上に寄与
- ・ ITANDI事業は、売上・粗利共に計画通り進捗、セグメント利益はYoY+70%と堅調に推移

3Q決算トピックス

- ・ 不動産データ領域リーディングカンパニー株式会社マーキュリーリアルテックイノベーターのTOB完了^{注1)}
- ・ 2024年6月公表『中期経営計画2026』の解像度を高めるべく『GA technologies Investor Day 2024』実施^{注2)}
- ・ 『かんたんネット売却』リリース後、申込件数が単月で100件を突破^{注3)}
- ・ オリックス銀行株式会社へ第三者割当増資を実施し、商品拡充に向けたパートナーシップを強化^{注4)}
- ・ 三井不動産リアルティ株式会社、イタンジ賃貸業務システムを導入決定^{注5)}

注1) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2493582/00.pdf> 注2) https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/ir_material/232789/00.pdf 注3) 2024年7月時点。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2484552/00.pdf>
注4) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2468850/00.pdf> 注5) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2472977/00.pdf>

2024年10月期 第3四半期決算トピックス

2024年10月期 第3四半期決算トピックス

マーキュリー社公開買付け完了：案件概要

買収対象会社	株式会社マーキュリーリアルテックイノベーター（証券コード：5025 / マーキュリー社）
取引ストラクチャー	対象会社株式の公開買付け（TOB） <ul style="list-style-type: none">完全希薄化後ベースで過半持分の取得を企図し、本件後もマーキュリー社は上場を維持
公開買付期間	2024年7月17日～2024年8月14日（20営業日）
異動日	2024年8月21日
買付価格	1株あたり509円（7月12日終値対比▲10%）
買付金額の総額	684百万円
応募合意株主	陣隆浩氏及びJINX社（同氏の資産管理会社）
買付前の所有株式数	80,000株（議決権所有割合：2.87% ^{注1)} ）
買付数	1,344,000株（議決権所有割合：48.14% ^{注1)} ）
買付後の所有株式数	1,424,000株（議決権所有割合：51.00% ^{注1)} ）

注1) 対象者四半期報告書に記載された2024年5月31日現在の発行済株式総数（2,744,000株）に、対象会社から報告を受けた同日現在残存する新株予約権及び同日以降日本までの間に発行された新株予約権の目的となる対象者株式の数（179,000株）を加算した株式数（2,923,000株）から、対象会社四半期報告書に記載された同日現在の対象会社が所有する自己株式数（130,900株）を控除した株式数（2,792,100株）に係る議決権の数（27,921個）を分母として計算

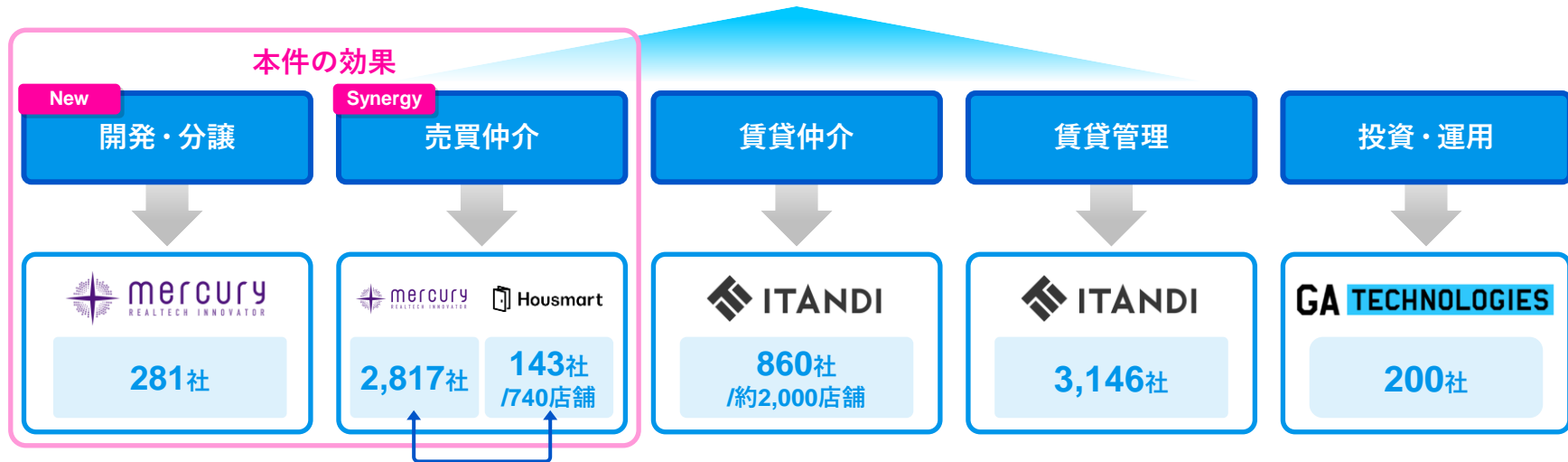
マーキュリー社公開買付け完了：案件意義

両社の保有する不動産データを掛け合わせることで、
中長期的に第三の収益の柱として不動産データ事業の拡大を企図



マーキュリー社公開買付け完了：業務支援SaaSサービス領域が拡大

GAグループは幅広い不動産領域へ業務支援SaaSサービスを提供

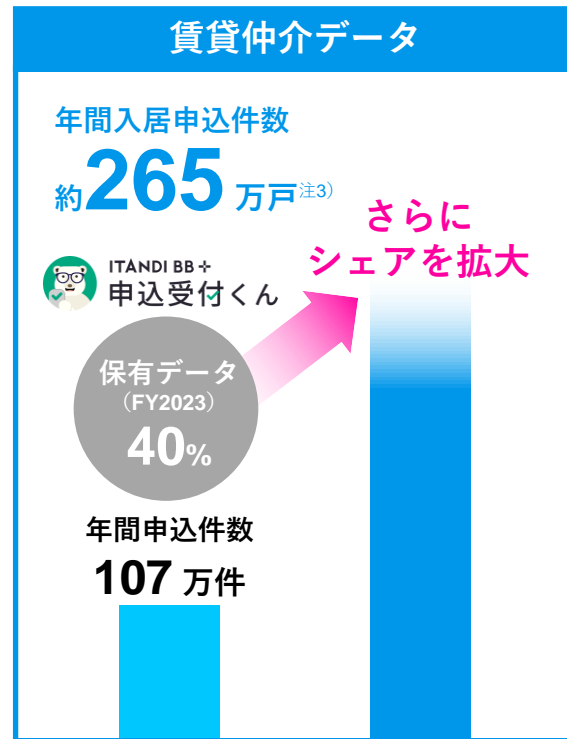
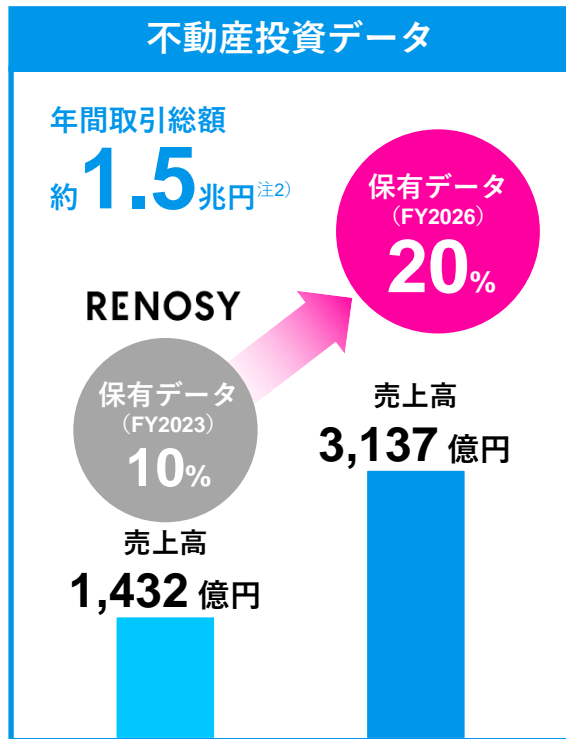
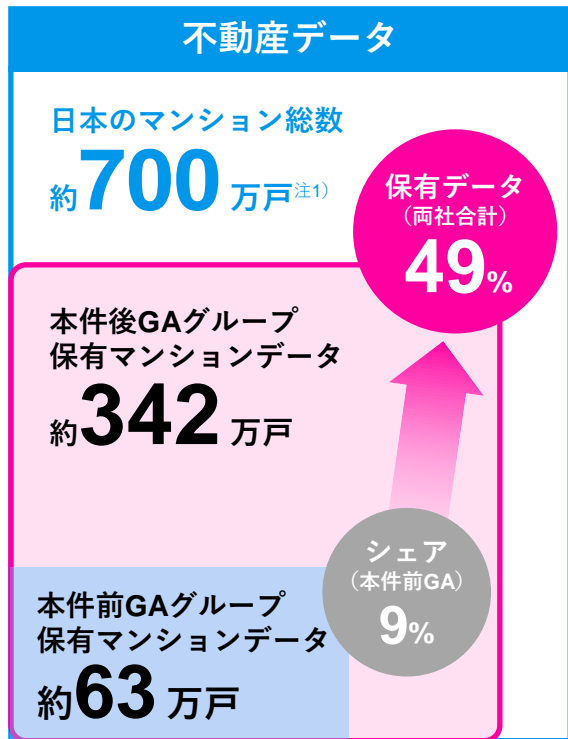


本件による潜在的なクロスセルポテンシャルにより加速度的に増加していく想定

全国約12万社^{注1)} ある不動産会社のうち、合計約7,400社^{注2)} の顧客に既にSaaSサービスを提供

2024年10月期 第3四半期決算トピックス

マーキュリー社公開買付け完了：GAグループで保有するデータ量が拡大



注1) 国土交通省「分譲マンションストック数の推移」より2022年末時点の数値を使用 注2) 株式会社東京カンテイ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」(2021年1月)、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向(首都圏)」(2021年5月)、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、投資用不動産会社上位10社の業績を参考に年間の流通取引金額を1.5兆円と推計。 注3) 全国賃貸住宅新聞発行「賃貸仲介・入居者動向 データブック 2024」の2023年賃貸仲介件数(推計) 178万件より、ITANDIの申込から契約までのキャンセル率33%を基に入居申込数を265万件と算出し、ITANDIの年間電子入居申込数107万件から割合を推計

マーキュリー社公開買付け完了：不動産データの拡充とマネタイズノウハウ獲得

現在GAグループにて保有できていない不動産データの拡充と
マーキュリー社のデータマネタイズノウハウを活用して将来の不動産データビジネスの礎を築く

			不動産データ/トランザクションデータ			データマネタイズ		
			GA TECHNOLOGIES	mercury REAL ESTATE TECHNOLOGY	資本業務提携後	GA TECHNOLOGIES	mercury REAL ESTATE TECHNOLOGY	資本業務提携後
コア事業	コンパクトマンション	新築	▲	●	●			
		中古	●	●	●			
		賃貸	●	●	●			
準コア事業	ファミリーマンション	新築	▲	●	●		●	
		中古	▲	●	▲		●	
		賃貸	●	●	●		●	
	アパート・土地・戸建	新築	▲	▲	▲	▲		
		中古	▲	▲	▲	▲		
		賃貸	●	●	●	●		
ポテンシャル事業	プレミアム物件	新築	▲	●	●	●		
		中古	▲	●	▲	●		
		賃貸	●	●	●	●		

不動産データ拡充

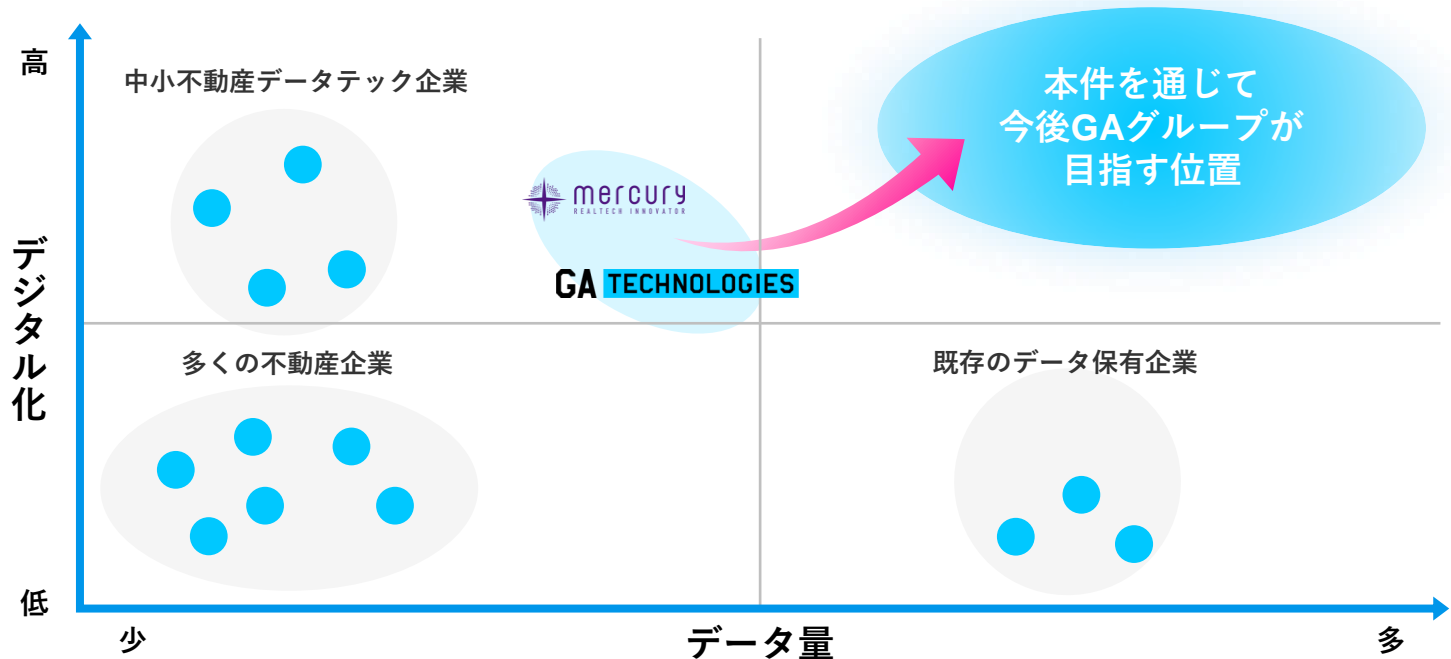
マネタイズノウハウ獲得

マネタイズノウハウ最大化

マーキュリー社公開買付け完了：GAグループが目指す姿

本件を通じて、データ量とデジタル化を兼ね備えた業界唯一のポジションへ

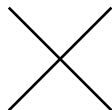
不動産データ業界における各社の位置づけ



2024年10月期 第3四半期決算トピックス

オリックス銀行 第三者割当増資を実施

本提携によりエンドローン強化が進むことでプロダクトラインアップ拡充強化に繋がる



従来

コンパクトマンションへの
投資用不動産ローンにおける協働

今後

アパート、プレミアム物件等の取組
への商品拡充・新規顧客層の開拓や
提携ローンを開発

パートナーシップ関係を一層深め、長期的な関係の構築と強化を目指す

かんたんネット売却

『かんたんネット売却』リリース後、申込件数は単月で100件を突破^{注1)}

RENOSY

投資用不動産の売却にまつわる 意思決定をサポート！



手残りシミュレーション

希望売却価格からの手残り金額がわかる



売り出し事例掲載

所有物件の相場がわかる

注1) 2024年7月時点。 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2484552/00.pdf>

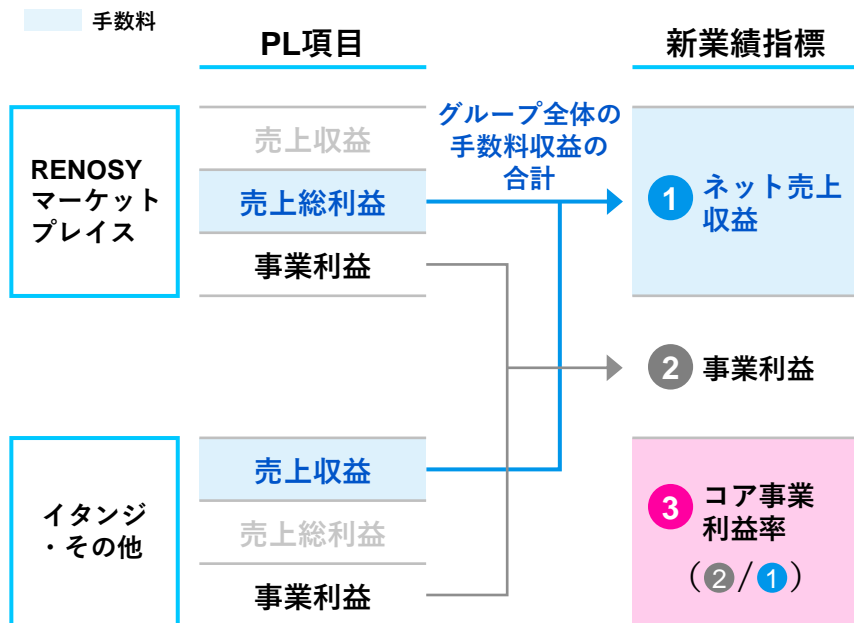
2024年10月期 第3四半期連結業績

2024年10月期 第3四半期連結業績

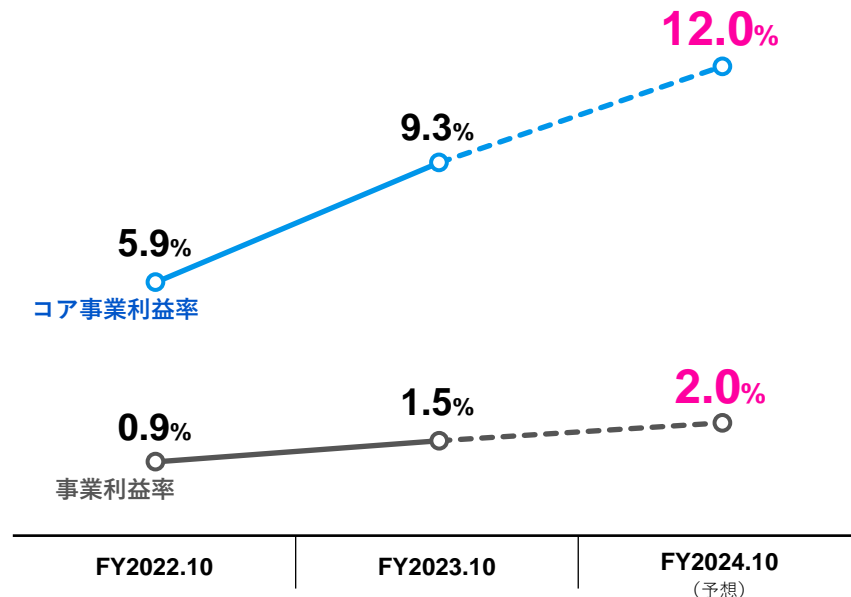
ネット売上収益及びコア事業利益率

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による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コア事業利益率^{注1)}も業績指標（KPI）に適用

ネット売上収益とコア事業利益の構成



コア事業利益率の推移



注1) 2024年10月期 第3四半期より調整後事業利益率からコア事業利益率へ名称変更

2024年10月期 第3四半期連結業績

重要KPIハイライト

売上、利益共に上方修正後計画値通りに推移、ストックビジネス粗利も大きく成長

売上収益

1,316.4億

(YoY 約+33%)

成長率目標：20%～30%

売上総利益

214.6億

(YoY 約+36%)

成長率目標：20%～30%

ストックビジネス粗利^{注1)}

55.1億

(YoY 約+80%)

成長率目標：30%～40%

ネット売上収益^{注2)}

221.0億

(YoY 約+36%)

成長率目標：20%～30%

コア事業利益率^{注3)}

12.1%

(前年同期 9.8%)

利益率目標：15%～

ノンオーガニック比率^{注4)}

42.4%

(前年同期 42.6%)

比率目標：40%～50%

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国内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3四半期連結業績

2024年10月期 第3四半期業績

第2四半期上方修正後、計画通りに進捗しており、Gr全体の収益率改善トレンドを維持

セグメント	FY2023.10 3Q ^{注1)}			FY2024.10 3Q			YoY		
	売上収益	売上総利益 (粗利率)	事業利益 (事業利益率)	売上収益	売上総利益 (粗利率)	事業利益 (事業利益率)	売上収益	売上総利益	事業利益
RENOZYマーケットプレイス ^{注2)}	96,390	13,709 (14.2%)	4,472 (4.6%)	128,088	18,548 (14.5%)	6,054 (4.7%)	+32.9%	+35.3%	+35.4%
オンライントランザクション	92,046	12,205 (13.3%)	3,968 (4.3%)	120,058	15,590 (13.0%)	5,514 (4.6%)	+30.4%	+27.7%	+38.9%
サブスクリプション									
国内	3,684	1,041 (28.3%)	427 (11.6%)	5,784	1,797 (31.1%)	1,001 (17.3%)	+57.0%	+72.7%	+134.0%
海外	658	462 (70.3%)	75 (11.4%)	2,245	1,160 (51.7%)	-460 (-)	+241.0%	+150.8%	-
イタンジ	2,399	2,025 (84.4%)	639 (26.6%)	3,199	2,674 (83.6%)	1,033 (32.3%)	+33.3%	+32.1%	+61.8%
その他	194	64 (33.2%)	-99	383	272 (71.2%)	93 (24.3%)	+97.4%	+322.6%	-
調整額 (全社費用他)	-13	-12	-3,418	-28	-29	-4,506	-	-	-
連結	98,971	15,786 (16.0%)	1,593 (1.6%)	131,643	21,466 (16.3%)	2,674 (2.0%)	+33.0%	+36.0%	+67.9%

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2四半期 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) オンライントランザクション：後述を除いたすべてのRENOZYセグメント サブスクリプション (国内)：RENOZY Asset Management、Core Asset Management サブスクリプション (海外)：RENOZY Thailand、RW OpCo、RENOZY Malaysia

2024年10月期 第3四半期連結業績

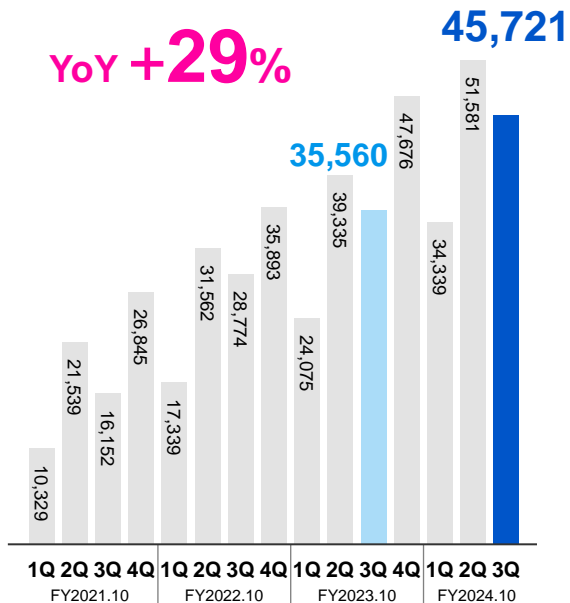
連結業績推移

売上収益、売上総利益においてYoY約30%と堅調に推移。事業利益は米国RW OpCo除きでは増益

売上収益

(百万円)

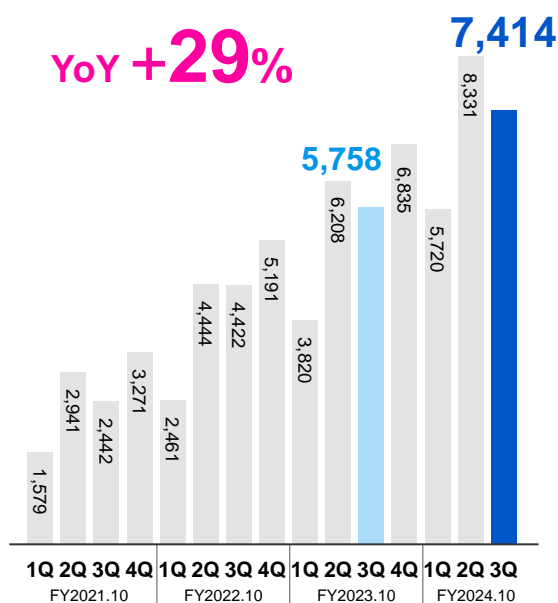
YoY +29%



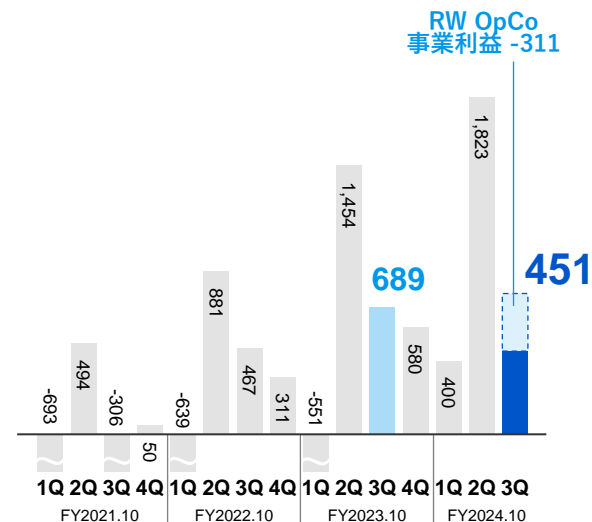
売上総利益

(百万円)

YoY +29%

事業利益^{注1)}

(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

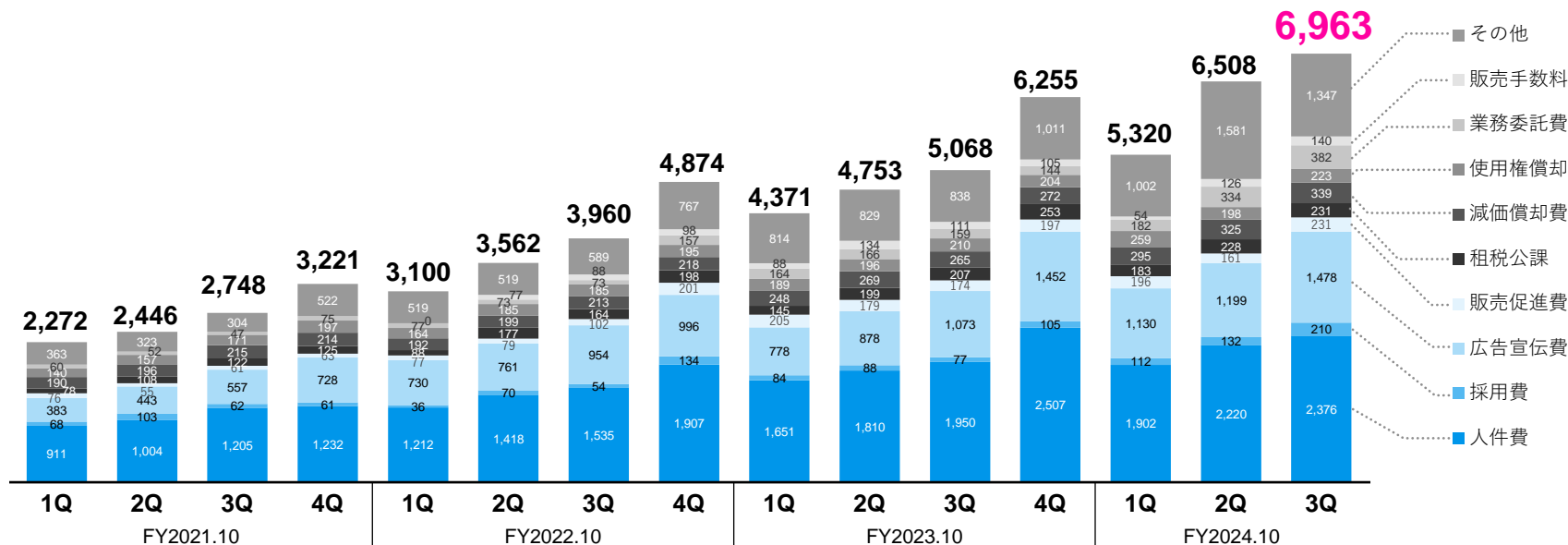
2024年10月期 第3四半期連結業績

販管費推移

第3四半期よりRW OpCoのコスト増加はあるも適切な販管費コントロールを維持

販管費 注1)

(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

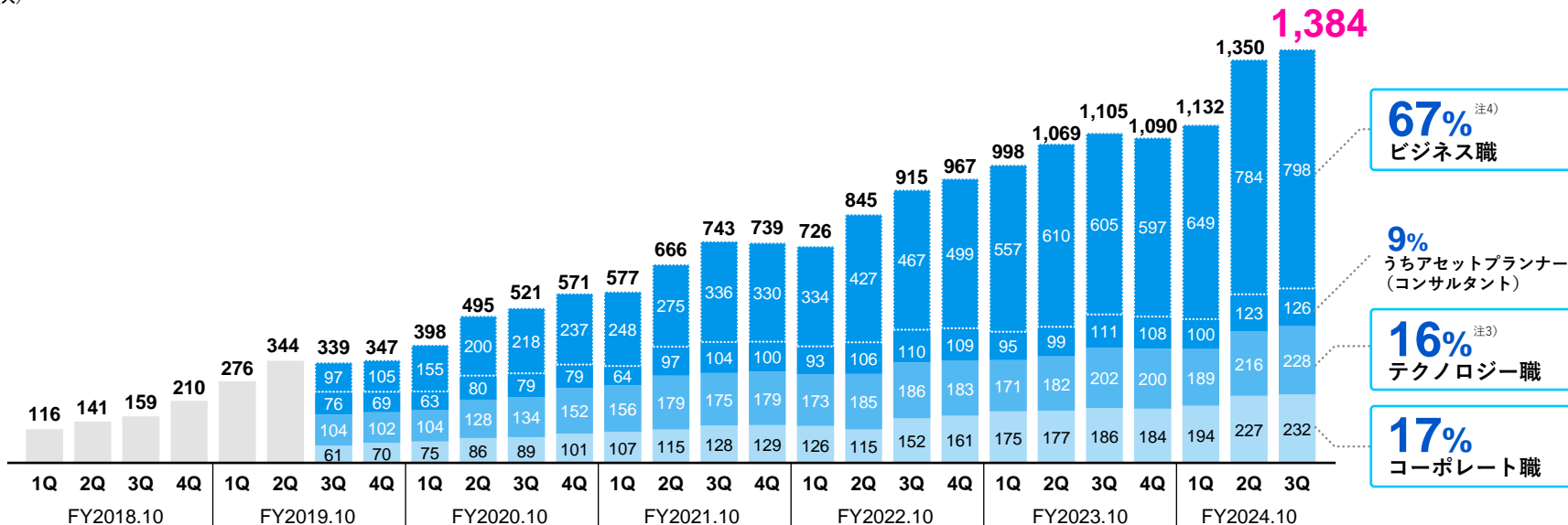
2024年10月期 第3四半期連結業績

連結従業員数推移

人員数は引き続き慎重にコントロール
 アセットプランナーは126名に増員しており、計画通りの採用進捗

従業員数^{注1,2)}

(人)



注1) 2024年7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2) 2019年10月期以降は、連結従業員数

注3) 2024年10月期 第2四半期よりエンジニア職からテクノロジー職に呼称を変更

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

2024年10月期 第3四半期連結業績

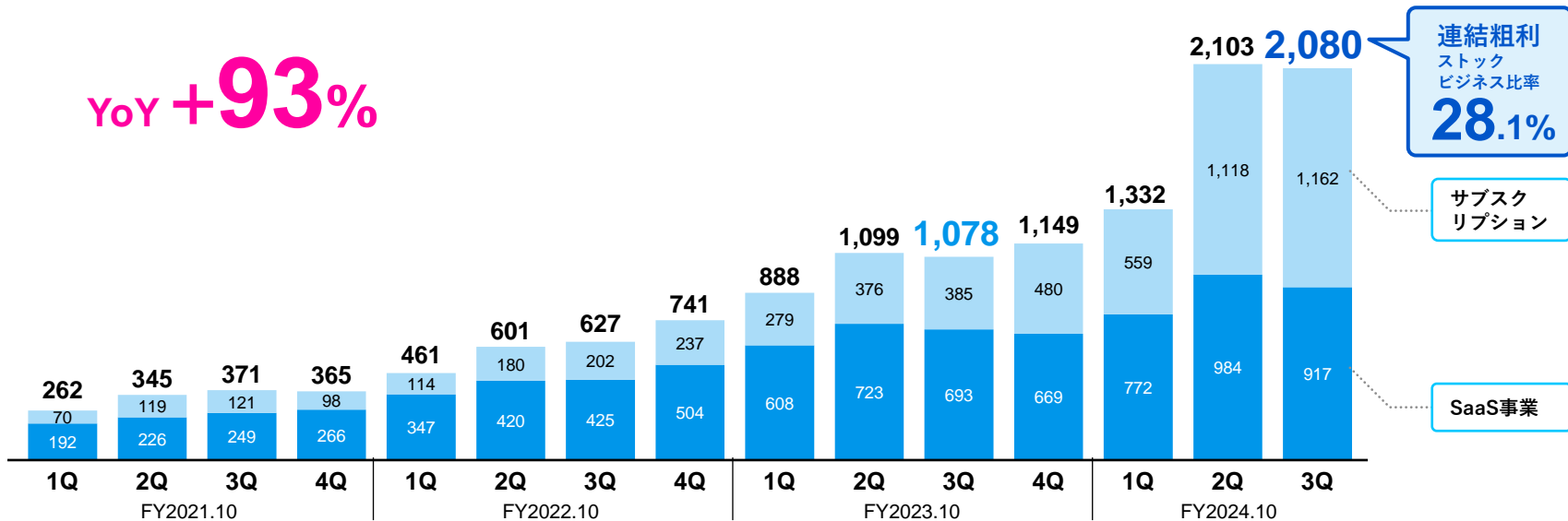
ストックビジネス売上総利益推移

RW OpCoのM&A等によりストックビジネス粗利はYoY+93%
連結粗利に占める割合は約28%

ストックビジネス売上総利益 注1)

(百万円)

YoY +93%



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ITANDI事業の売上総利益の合計

RENOSYマーケットプレイス業績

重要KPIハイライト

資産運用に対する個人の意欲の高まりにより成約件数が増加、サブスクリプション契約件数も伸長

売上総利益

YoY 約+35%

185.4億

(YoY 約+48億)

成長率目標：20%~30%

RENOSY会員数^{注1)}

YoY 約+30%

48.8万人

(YoY 約+11.2万人)

サブスクリプション契約件数^{注2)}

YoY 約+86%

31,621戸

(YoY +14,659戸)

購入DX成約件数^{注3)}

YoY 約+14%

1,537件

(YoY +190件)

売却DX成約件数^{注4)}

YoY 約+3%

592件

(YoY +15件)

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+14%

コンサルタント数：126人

ARPA (FY23/10) 1,061百万

(YoY 約+1.8億)

注1) RENOSY会員ストック数(会員登録した累計の人数)の累計。2024年7月末時点。注2) 2020年10月期 第1四半期までは成約件数、それ以降は管理戸数で集計。注3) 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(2024年10月期 第3四半期累計)。注4) 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3四半期累計)。注5) 中古コンパクトマンションコンサルタント数は2024年7月末時点。ARPA(Average Revenue per Agent)は、中古コンパクトマンションの通期売上収益を、当該年度の各月末時点のコンサルタント数の平均値で除して算出。注6) 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

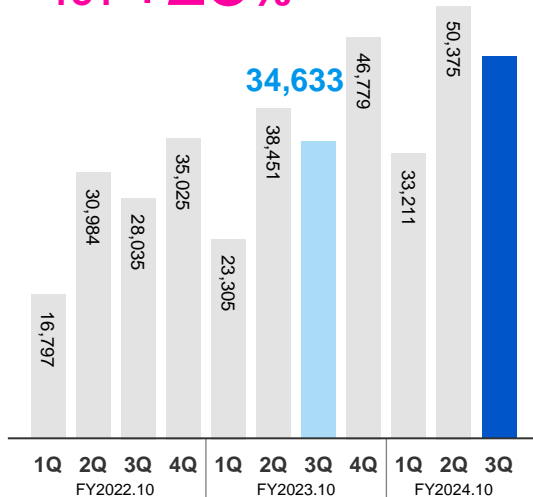
業績推移

売上収益は計画に沿った成約件数増加が奏功しYoY約30%成長
直近M&Aによるサブスクリプション契約件数増加により粗利もYoY約30%成長

売上収益

(百万円)

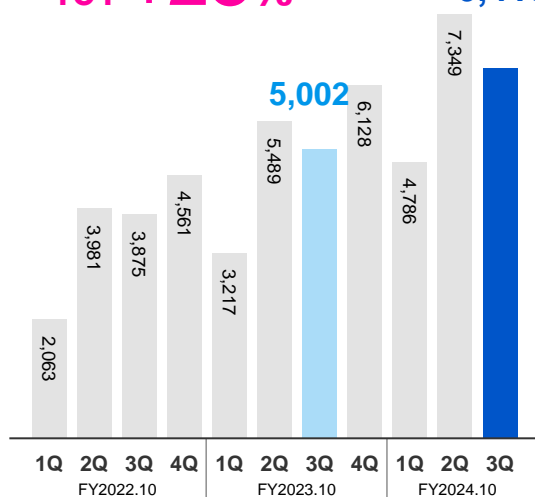
YoY +28%



売上総利益

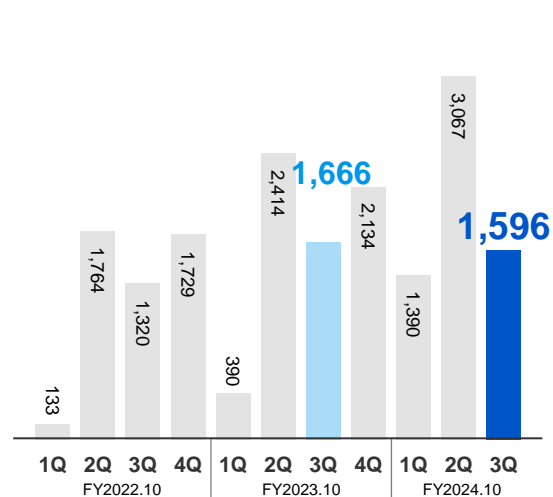
(百万円)

YoY +28%



セグメント利益

(百万円)



2024年10月期 第3四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

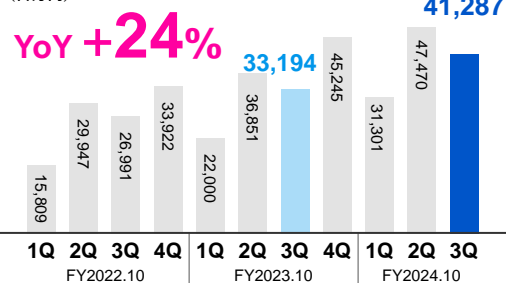
業績推移

オンライントランザクションは増収増益。サブスクリプションは売上・粗利共に堅調に増大

オンライントランザクション

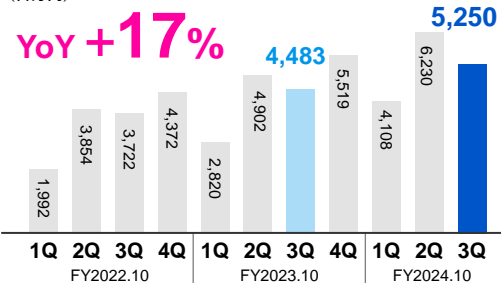
売上収益

(百万円)



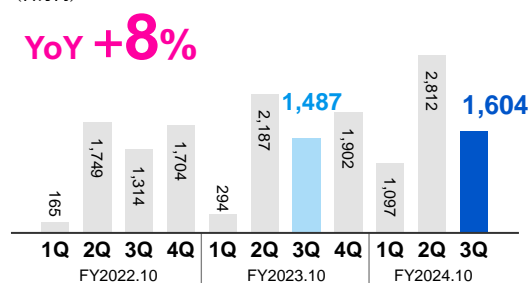
売上総利益

(百万円)



セグメント利益

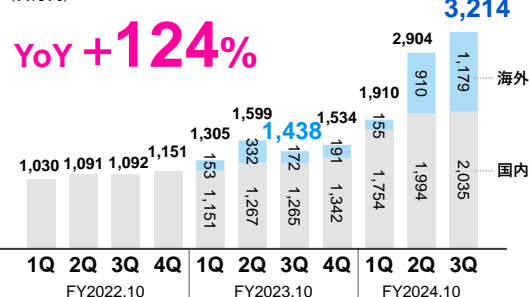
(百万円)



サブスクリプション

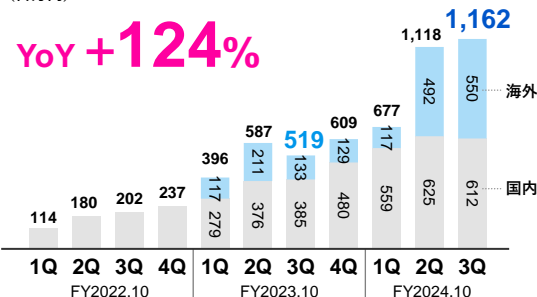
売上収益

(百万円)



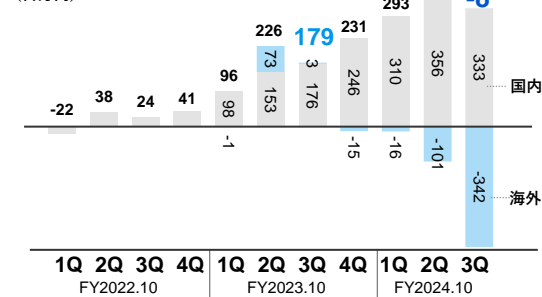
売上総利益

(百万円)



セグメント利益

(百万円)



2024年10月期 第3四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

売上総利益推移

商品ラインアップの拡充等により前年同期比で約30%の増益

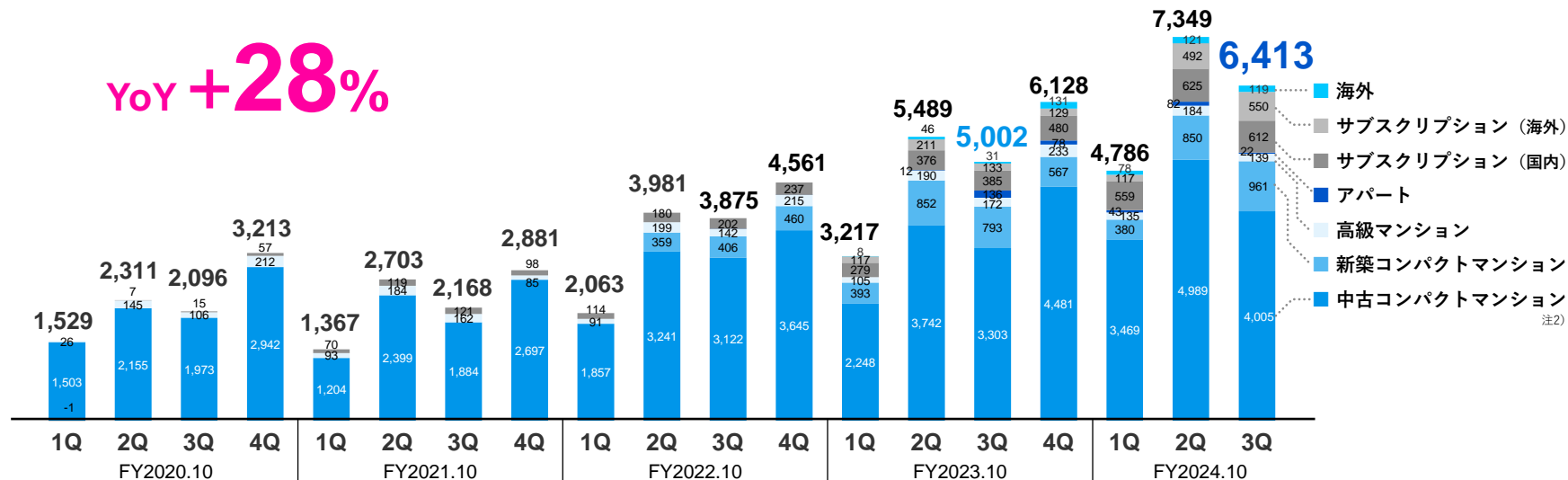
売上総利益 注1)

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY +28%



注1) 2024年10月期 第1四半期より、神居抄算を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

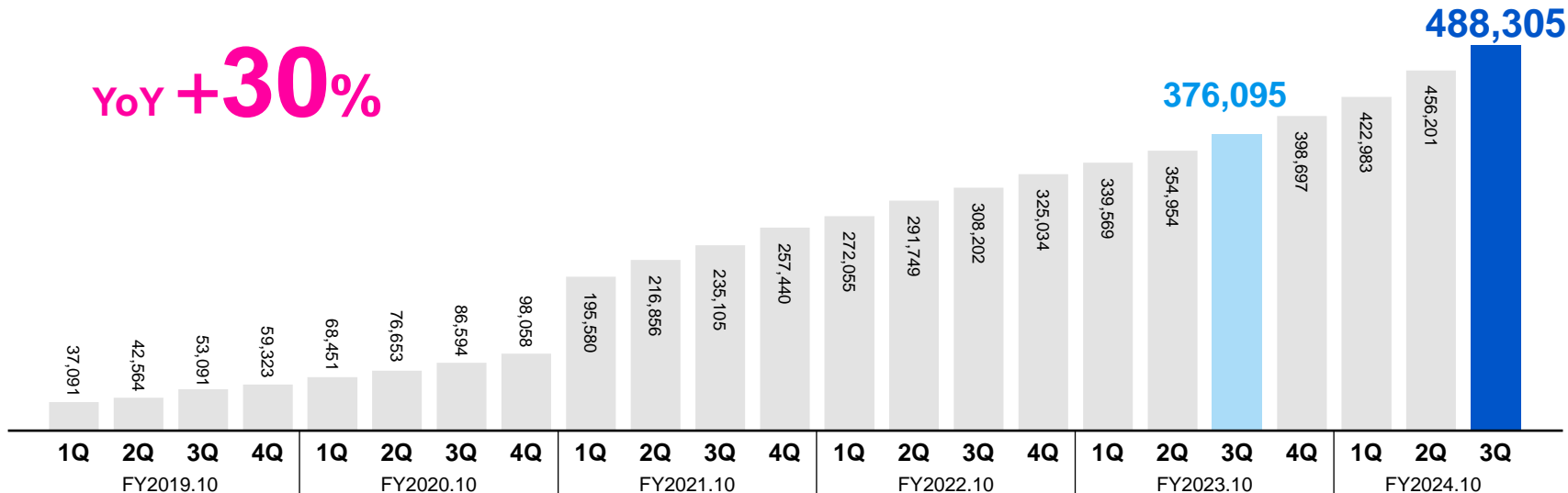
2024年10月期 第3四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

RENOSY会員ストック数推移

RENOSY認知度拡大施策及び「貯蓄から投資」による個人の積極的な投資姿勢等により
会員数は引き続き拡大

RENOSY会員ストック数 注1,2)

(人)



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

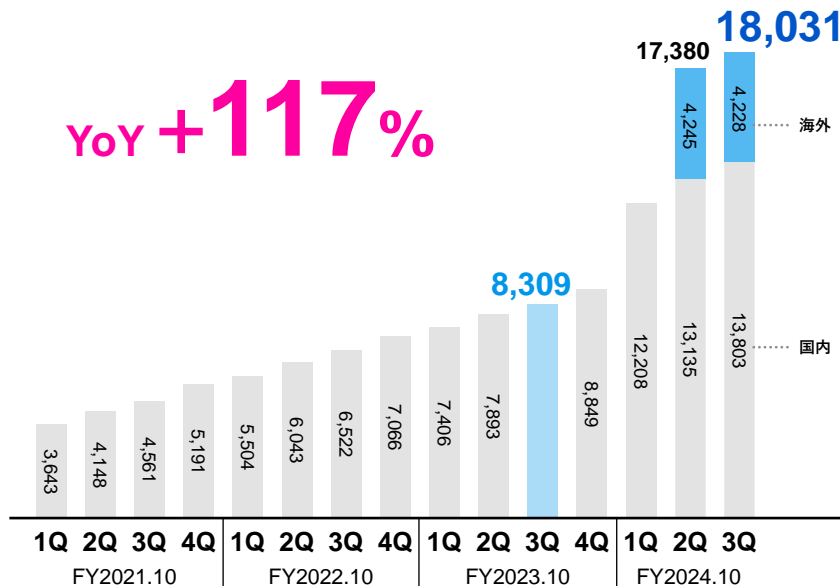
2024年10月期 第3四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

サブスクリプションKPI推移

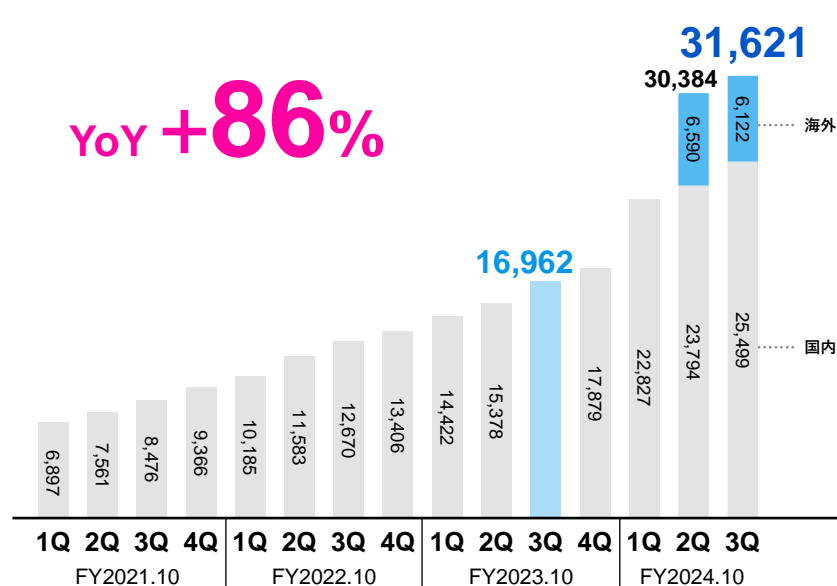
オーナー数、サブスク契約件数共に増加基調を維持

オーナー数 ^{注1)}

(人)

サブスクリプション契約件数 ^{注1)}

(件)



注1) 国内：2024年10月期第1四半期より株式会社Core Asset Managementの値を含む 海外：2024年10月期第2四半期よりRW OpCoのオーナー数及び管理戸数

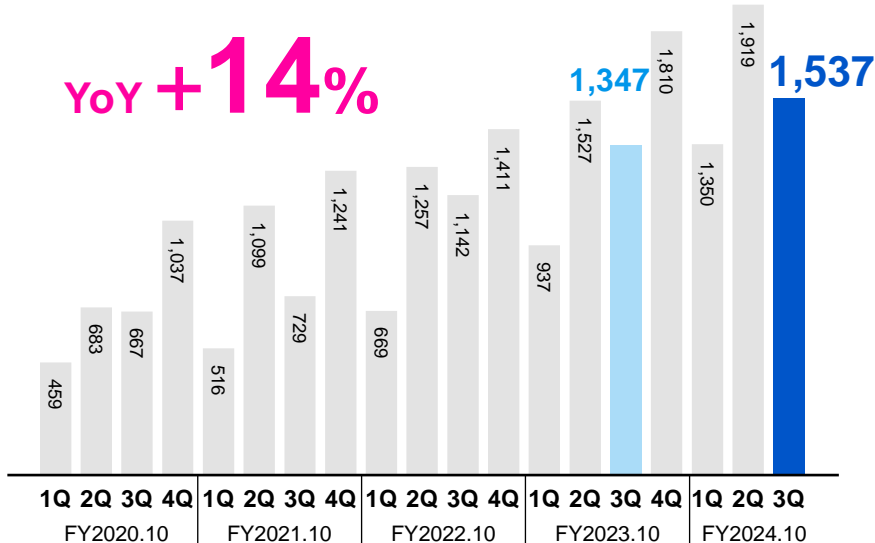
2024年10月期 第3四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

購入DX、売却DX成約件数推移

売却DXの取引件数が好調に推移し、粗利率向上に寄与

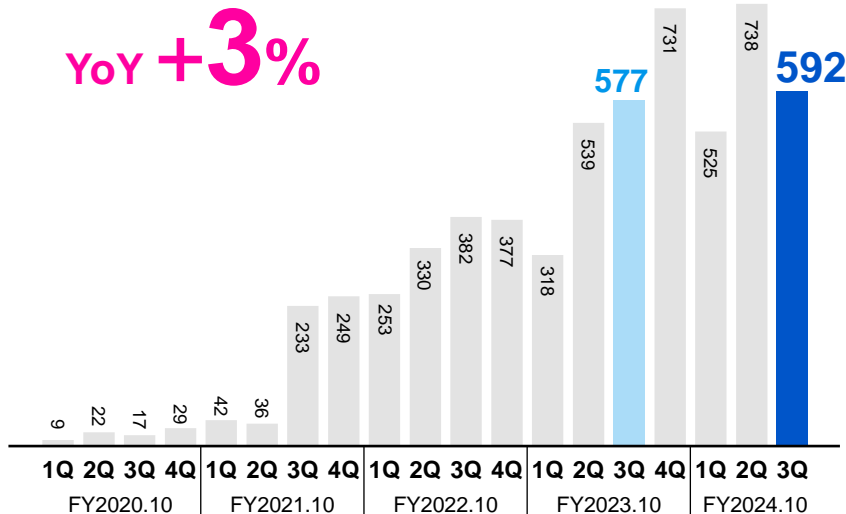
購入(買い手) DX 注1,2)

(件)



売却(売り手) DX 注3)

(件)



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

ITANDI業績

重要KPIハイライト

顧客数及び導入プロダクト数の伸びがARRの成長を牽引

ARR ^{注1,2)}

YoY 約+36%

34.8億

(YoY +9.3億)

成長率目標：30%~40%

累計顧客数 ^{注2,4)}

YoY 約+53%

4,027社

(YoY +1,392社)

導入プロダクト数 ^{注2)}

YoY 約+58%

11,961 プロダクト

(YoY +4,408プロダクト)

チャーンレート ^{注3)}**0.40%**

(前年同期 0.49%)

ユニットエコノミクス ^{注5)}**39.0倍**

(前年同期 24.1倍)

ITANDI BB PV数

YoY 約+12%

1,035 万PV

(YoY +109万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。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「PropoCloud」およびRENOSY XのSaaSプロダクトを追加算出。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7月末時点。注5) 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3四半期 ITANDI業績

業績推移

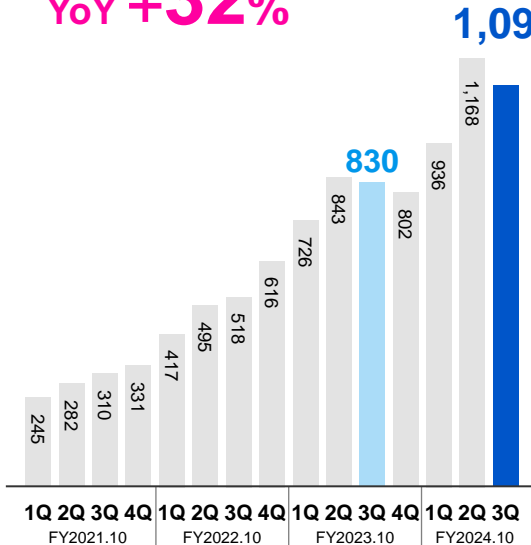
売上・粗利共に計画通り進捗、セグメント利益はYoY+70%と堅調

売上収益

(百万円)

YoY +32%

1,094

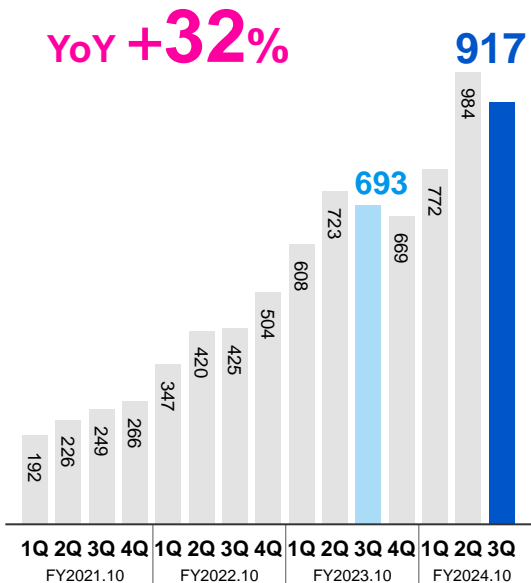


売上総利益

(百万円)

YoY +32%

917

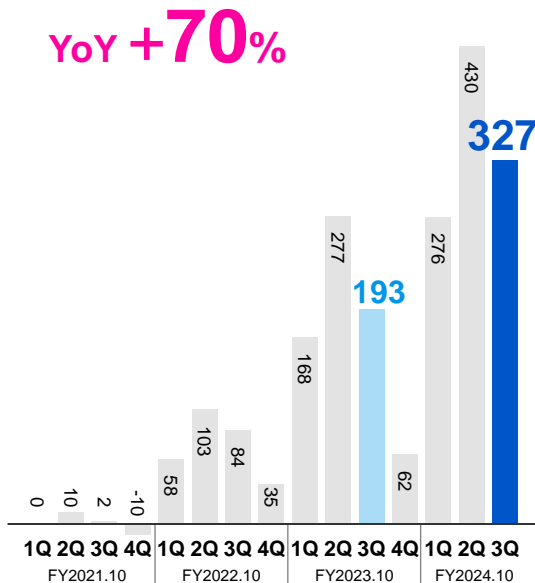


セグメント利益

(百万円)

YoY +70%

327



2024年10月期 第3四半期 ITANDI業績

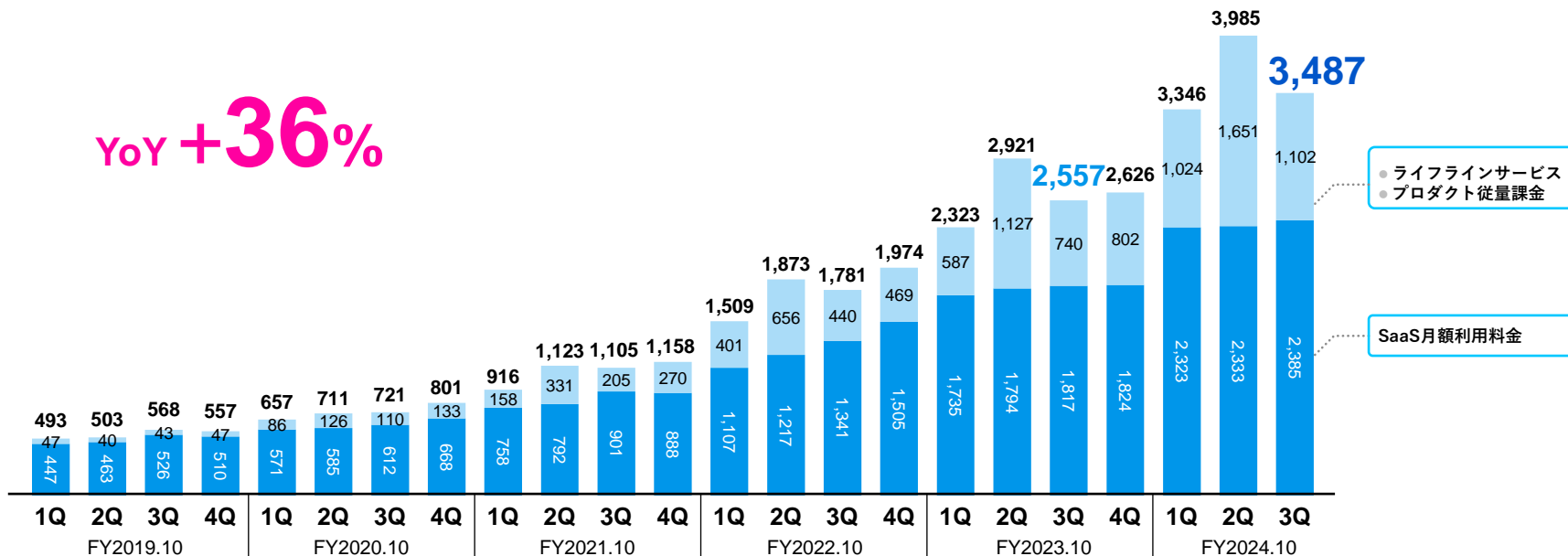
ARR推移

引越繁忙期明けによるライフラインサービスの落ち着きがあるものの
ARR YoY+36%と順調に拡大

ARR 注1,2)

(百万円)

YoY +36%



注1) Annual Recurring Revenue、各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出 注2) 2024年10月期 第1四半期より、「ITANDI管理クラウド」「内装工事くん」をはじめとするITANDI BB+内の全てのSaaSプロダクト及びHousmart社の「PropoCloud」及びRENSOY XのSaaSプロダクトを加えて算出。ただし、SaaS月額料金内訳には反映されていないため、2024年10月期 第3四半期より2024年10月期 第1四半期及び第2四半期へ遡及し算出。ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、2021年10月期第1四半期～2023年10月期 第4四半期の期間についても遡及し算出したため、2023年10月期 第4四半期以前に開示したデータとは異なる

2024年10月期 第3四半期 ITANDI業績

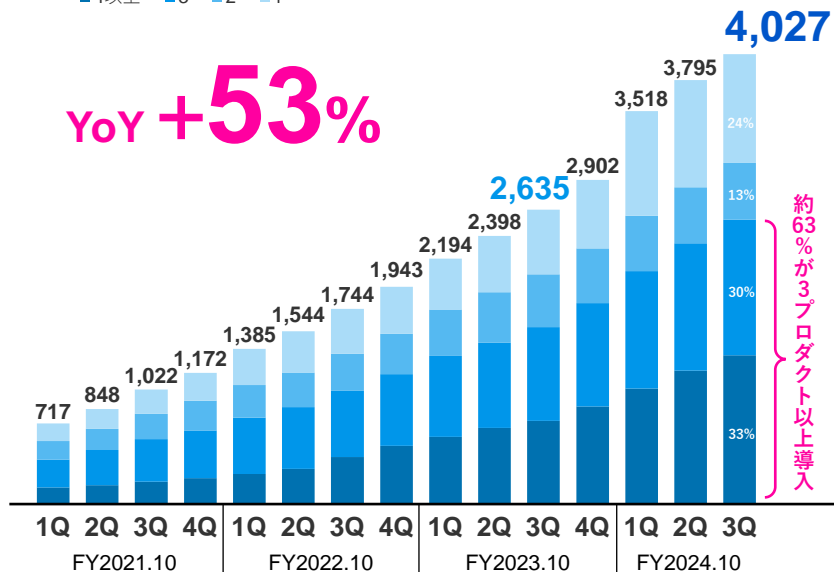
顧客数および導入プロダクト数の推移

導入プロダクト数の着実な拡大により、3プロダクト以上導入社数が約63%まで上昇

累計顧客数 注1)

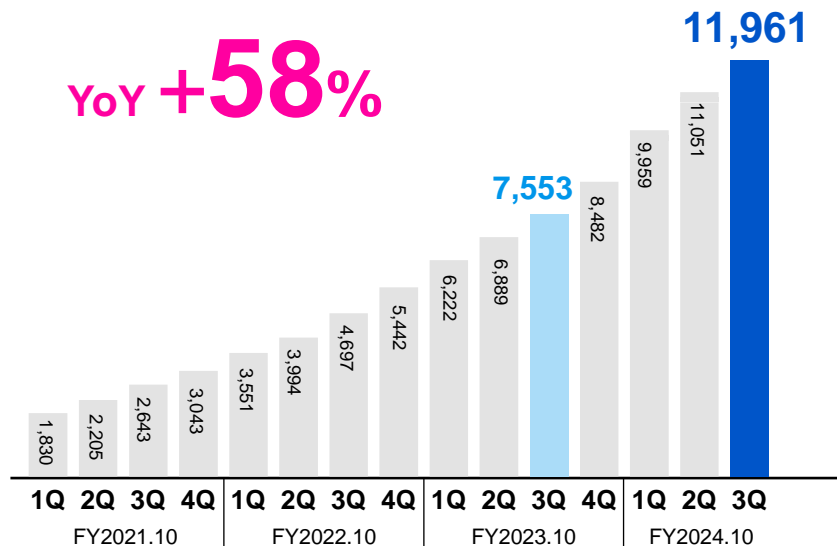
(社)

■ 4以上 ■ 3 ■ 2 ■ 1



導入プロダクト数 注1)

(プロダクト)



注1) 2024年10月期 第1四半期より、「ITANDI管理クラウド」「内装工事くん」をはじめとするITANDI BB+内の全てのSaaSプロダクト及びHousmart社の「PropoCloud」及びRENSOY XのSaaSプロダクトを加えて算出
 ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、2021年10月期第1四半期～2023年10月期 第4四半期の期間についても適及し算出したため、2023年10月期 第4四半期以前に開示したデータとは異なる

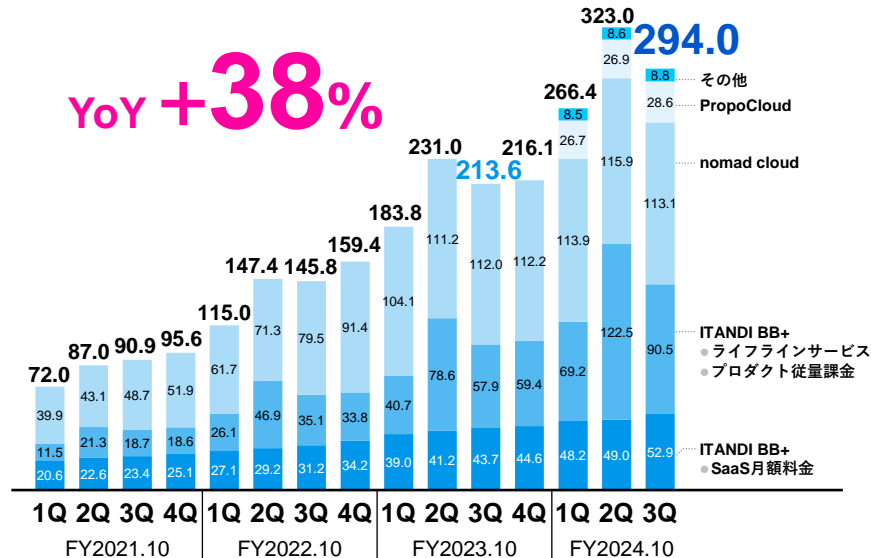
2024年10月期 第3四半期 ITANDI業績

SaaS KPI推移

不動産賃貸および売買の両領域への販路拡大により、MRR並びに売上総利益共にYoY約40%成長

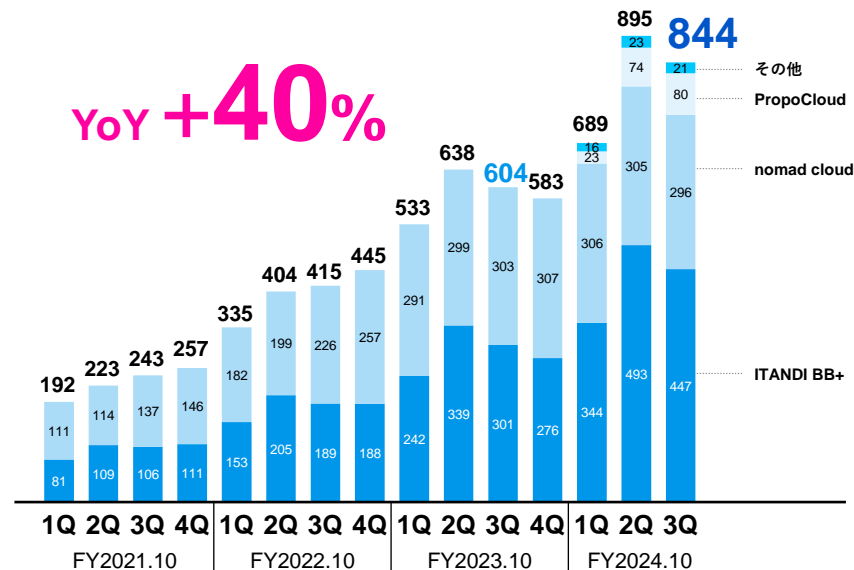
MRR 注1)

(百万円)



売上総利益

(百万円)



注1) Monthly Recurring Revenue。2024年10月期 第2四半期より四半期の平均値の記載に変更したため、2024年10月期 第1四半期までの決算説明資料のデータとは異なる

2024年10月期 第3四半期 ITANDI業績

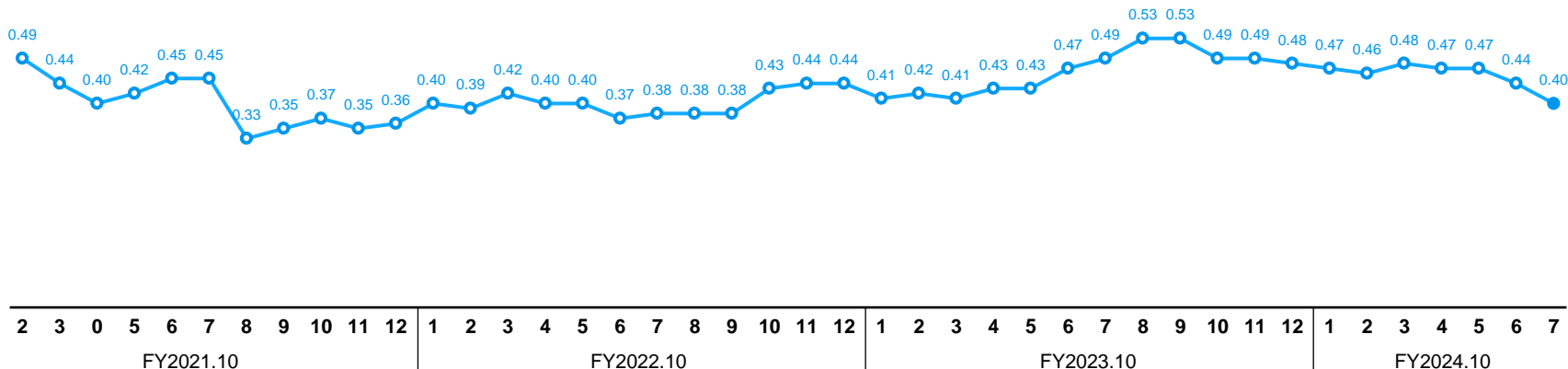
チャーンレート推移

複数プロダクト導入社数の比率上昇に伴いチャーンレートは改善傾向

チャーンレート 注1)

(%)

直近
12ヶ月
平均 **0.40%**



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

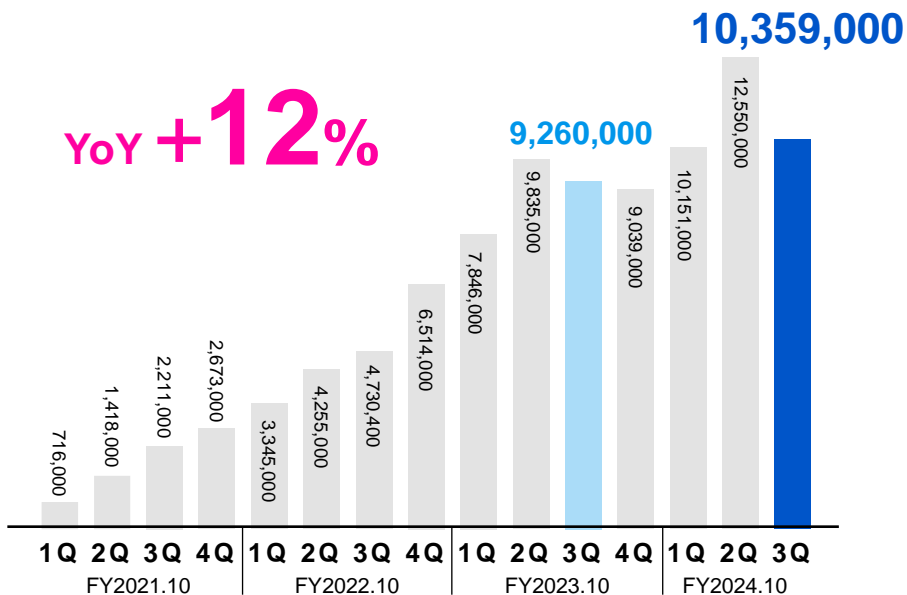
2024年10月期 第3四半期 ITANDI業績

その他指標

引越繁忙期明けで落ち着きがあるものの、前年同期比では堅調に推移

ITANDI BB PV数 注1,3)

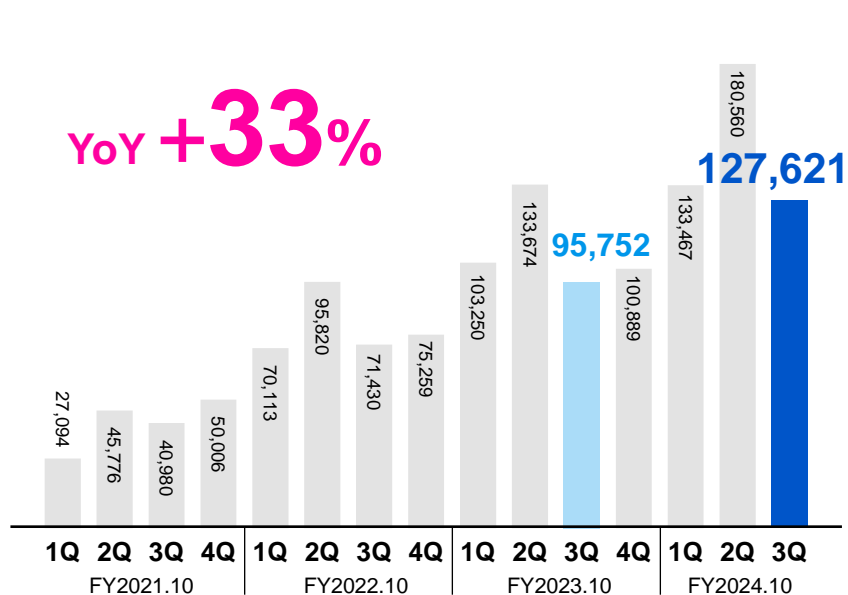
(PV)



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

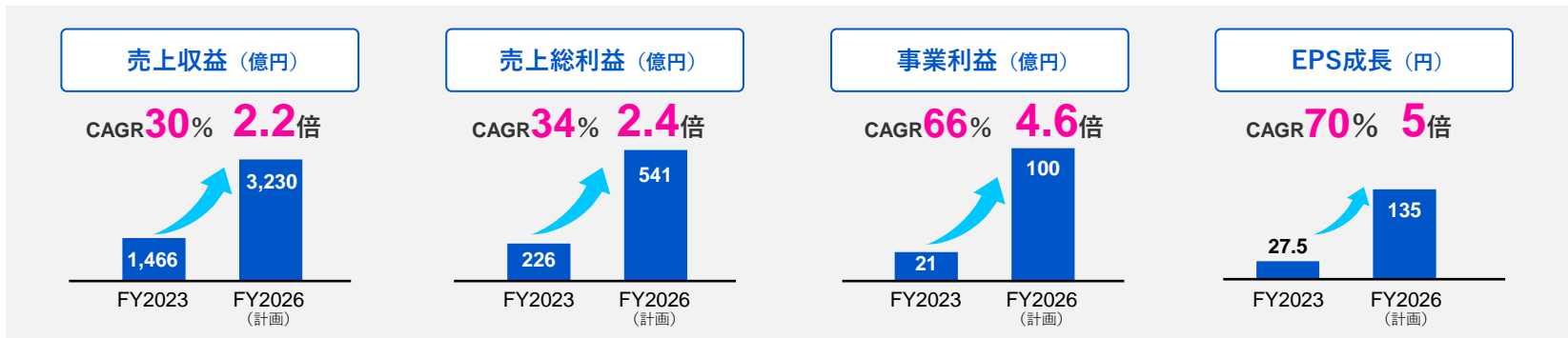


注1) 百の位で切り捨て、2024年10月期 第2四半期より四半期の平均値の記載に変更したため、2024年10月期 第1四半期までの決算説明資料のデータとは異なる
 注2) 2024年10月期 第1四半期より、電子入居申込数よりライフラインサービス利用数に変更。
 注3) PV数のデータ取得ツールについて、2023年7月1日をもってGoogleユニバーサルアナリティクスプロパティにおけるデータ処理が停止されたため、Googleアナリティクス4へ移行。2022年7月（2022年10月期 第3四半期）以降の数字をGoogleアナリティクス4におけるデータ処理の定義で更新したため、2023年10月期 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

事業別成長戦略

中期経営計画2026 (2024年6月13日公表分)

中期経営計画2026



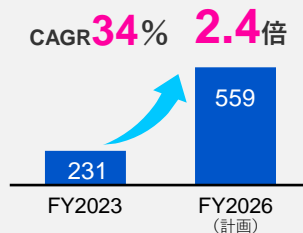
(百万円)		FY2023.10 実績	FY2024.10 計画	FY2025.10 計画	FY2026.10 計画
連結	売上収益	146,647	185,000	248,000	323,000
	成長率	29.1%	26.2%	34.1%	30.2%
	売上総利益	22,622	30,030	41,000	54,100
	粗利率	15.4%	16.2%	16.5%	16.7%
	事業利益	2,173	3,700	6,000	10,000
	事業利益率	1.5%	2.0%	2.4%	3.1%

中期経営計画2026 (2024年6月13日公表分)

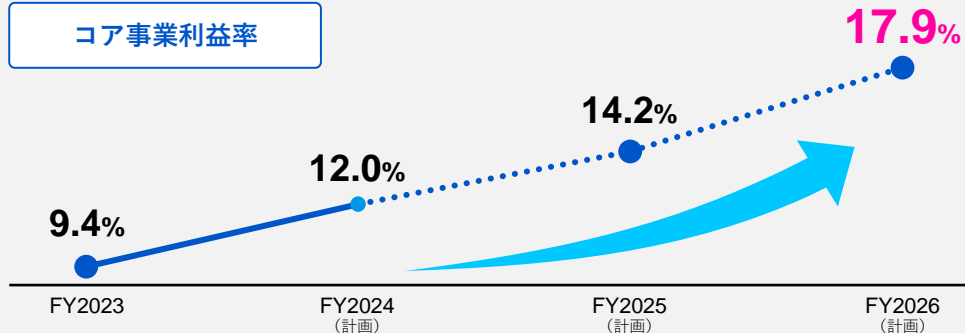
コア事業利益率

コア事業利益率約**20%**を目指す

ネット売上収益 (億円)



コア事業利益率



(百万円)

	FY2023.10 実績	FY2024.10 計画	FY2025.10 計画	FY2026.10 計画
コア事業利益率	ネット売上収益	23,130	30,960	42,300
	成長率	34.2%	33.9%	36.6%
	事業利益	2,173	3,700	6,000
	コア事業利益率	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 (2024年6月13日公表分)

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

強み

- 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気通貫で提供し、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

注1) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/t/doi/2437813/00.pdf>

注2) 「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3) 全国賃貸住宅新聞発行「賃貸仲介・入居者動向データブック2024」の2023年賃貸仲介件数(推計)178万件より、ITANDIの申込から契約までのキャンセル率33%を基に入居申込数を265万件と算出し、ITANDIの年間電子入居申込数107万件から割合を推計

注5) Ministry of Commerce, Thailandより取得した決算情報に基づいてシェアを計算

注6) 2024年4月末時点

GA technologies Investor Day 2024 7月23日開催

中期経営計画の解像度を高めるべく今後の取り組み方針について説明
日英同時オンライン実施、初の取り組み



取締役 副社長執行役員
CSO

櫻井 文夫

不動産テックの
展望



取締役
専務執行役員

樋口 大

RENOSY
マーケットプレイス
成長戦略



ITANDI株式会社 代表取締役
社長執行役員 CEO

永嶋 彰弘

ITANDI
成長戦略



執行役員
CDO

奥村 純

データ戦略



執行役員
CBO

相良 奈美香

カスタマー・
セントリシティ



執行役員
CFO

藤川 祐一

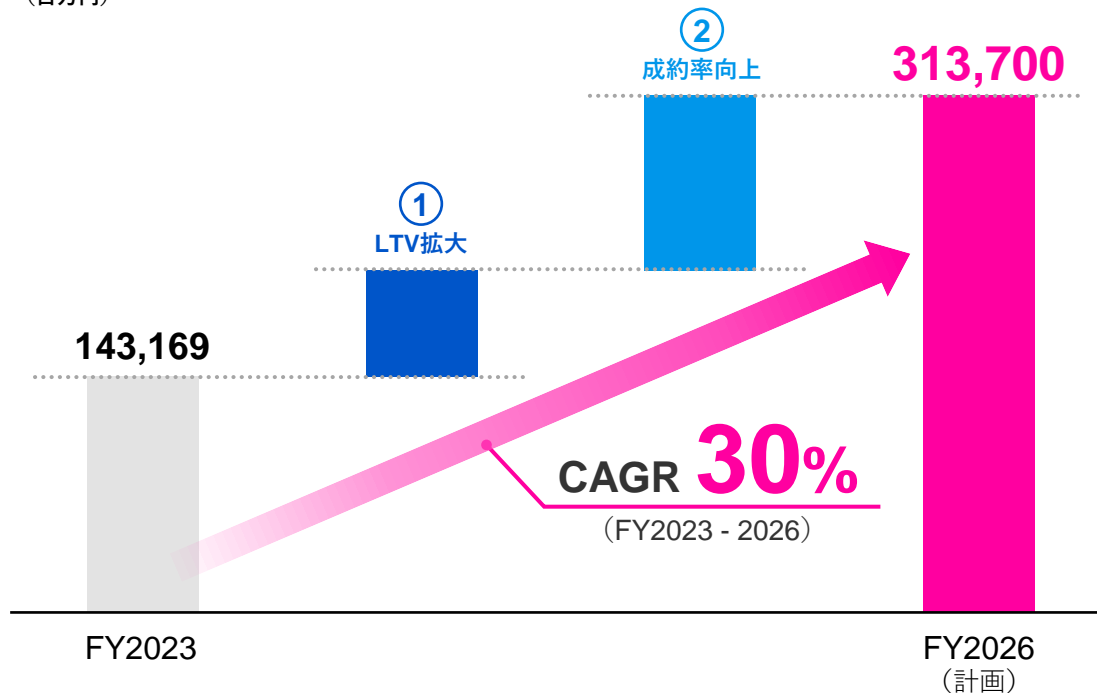
M&A戦略・
財務戦略

事業別成長戦略
RENOSYマーケットプレイス

中期経営計画2026達成に向けた注力ポイント

中計期間における売上収益拡大のドライバー

(百万円)



具体的な取り組み

① LTV拡大

- 物件保有期間における顧客体験向上
 - 日常管理業務をアプリで完結
 - ワンクリックでの購入、売却CX
- 商品ラインアップの拡充
 - 既存顧客のニーズへ対応
- サブスクリプション収益の積み上げ

② 成約率向上

- 商品ラインアップの拡充
 - 新規顧客層へのアプローチ
- マッチング精度の向上
 - 業界No.1を誇るデータの活用
 - カスタマイズされた物件提案
 - 最適なコンサルタントをアサイン
- 営業効率化によるARPAの拡大

事業別成長戦略 RENOSYマーケットプレイス

オーナーアプリを通じた顧客体験向上

借入可能額や不動産投資以外の資産状況についても可視化することで、資産管理機能を持たせる

RENOSYの
資産運用CX

① 資産状況の可視化

② 確定申告サポート

③ 日常管理業務

④ 物件追加購入

⑤ ワンクリック売却



事業別成長戦略 RENOSYマーケットプレイス

オーナーアプリを通じた顧客体験向上

難しく、面倒な確定申告手続きもアプリで完結させる

RENOSYの
資産運用CX

- 資産状況の可視化
- 確定申告サポート
- 日常管理業務
- 物件追加購入
- ワンクリック売却



事業別成長戦略 RENOSYマーケットプレイス

オーナーアプリを通じた顧客体験向上

設備故障時のコミュニケーションや入退去時のやり取りなども、アプリで完結させる

RENOSYの
資産運用CX

設備交換支払い設定

① — ② — ③

設備交換発生に伴うお支払い方法のご選択依頼

設備交換費のお支払い方法をお選びください。
総額：5,500 円

選択する

送信

詳細は以下よりご確認ください。修理・交換の際には、あらかじめお知らせいたします。

<交換箇所>

- ・レジスター交換

金額: 5,500 円

上記内容をご確認いただき、ご承認いただける場合には、その旨ご返信をお願い申し上げます。

尚、本通知から、2023年7月20日迄に何らご返信をいただけない場合には、上記内容についてご承認いただいたものとさせていただきます。修繕の遅延によるオーナー様の損失発生を防ぐため、ご返信期限が過ぎた場合は、自動的に承認とさせていただきます。



事業別成長戦略 RENOSYマーケットプレイス

オーナーアプリを通じた顧客体験向上

不動産投資経験者向けに、コンサルタントを介さず、アプリで物件購入できる仕組みを構築

RENOSYの
資産運用CX

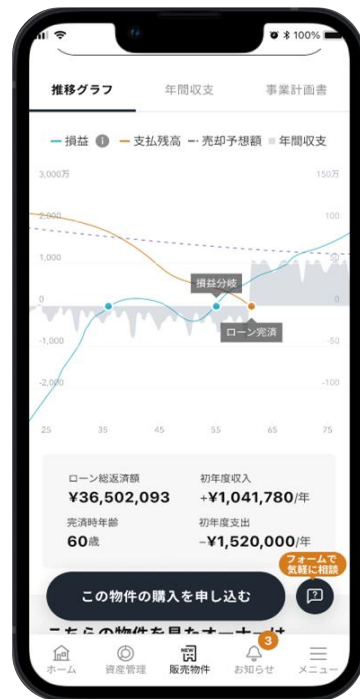
資産状況の可視化

確定申告サポート

日常管理業務

物件追加購入

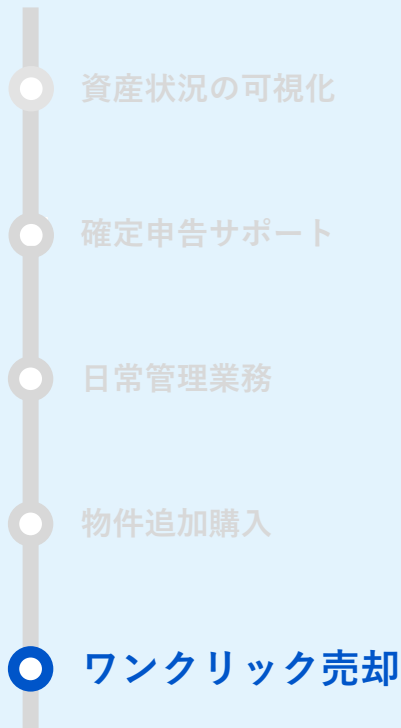
ワンクリック売却



事業別成長戦略 RENOSYマーケットプレイス

オーナーアプリを通じた顧客体験向上

保有物件の売却も、アプリでワンクリック完結させ、資産の流動性を高める

RENOSYの
資産運用CX

事業別成長戦略 RENOSYマーケットプレイス

商品ラインアップの拡充

中古コンパクト中心の販売から、顧客のニーズに合わせて商品ラインアップを拡大中

コア事業



短期注力プロダクト

商品	中古コンパクト	築古 (築25年以上)	プレミアム	アパート
主な年齢層	20代～	60代～	40代～	30代～
年収帯	700万円～	0万円～	2,000万円～	1,000万円～
物件価格帯	2,000～3,000万円	500～1,000万円	1億円～	6,000万円～
目的	年金対策	相続税対策	キャピタル ゲイン	高利回り

短期～中期注力プロダクト



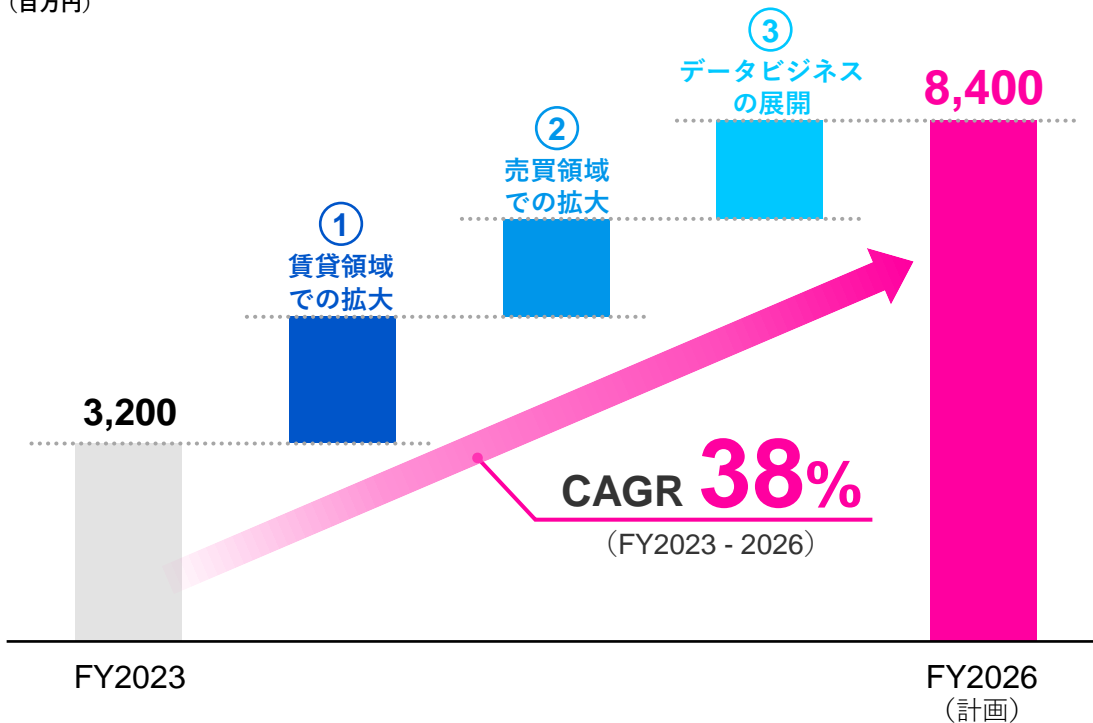
一棟収益 (レジビブル)	アメリカ不動産	戸建て
—	40代～	30代～
法人	2,000万円～	700万円～
2億円～	5,000万円～	2,000万円～
インカム ゲイン	節税	高利回り

事業別成長戦略
ITANDI

中期経営計画2026達成に向けた注力ポイント

中計期間における売上収益拡大のドライバー

(百万円)



具体的な取り組み

① 貸貸領域での拡大

- 顧客・エリア戦略の強化による更なるシェア拡大
- プロダクト拡充・ITANDI BBのネットワーク効果による価値拡大

② 売買領域での拡大

- SMBへの展開含む営業強化^{注1)}
- コアプロダクトの機能強化
- バリューチェーンの他領域進出

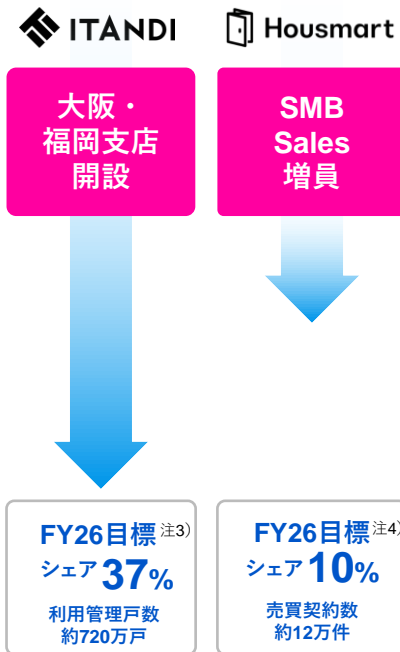
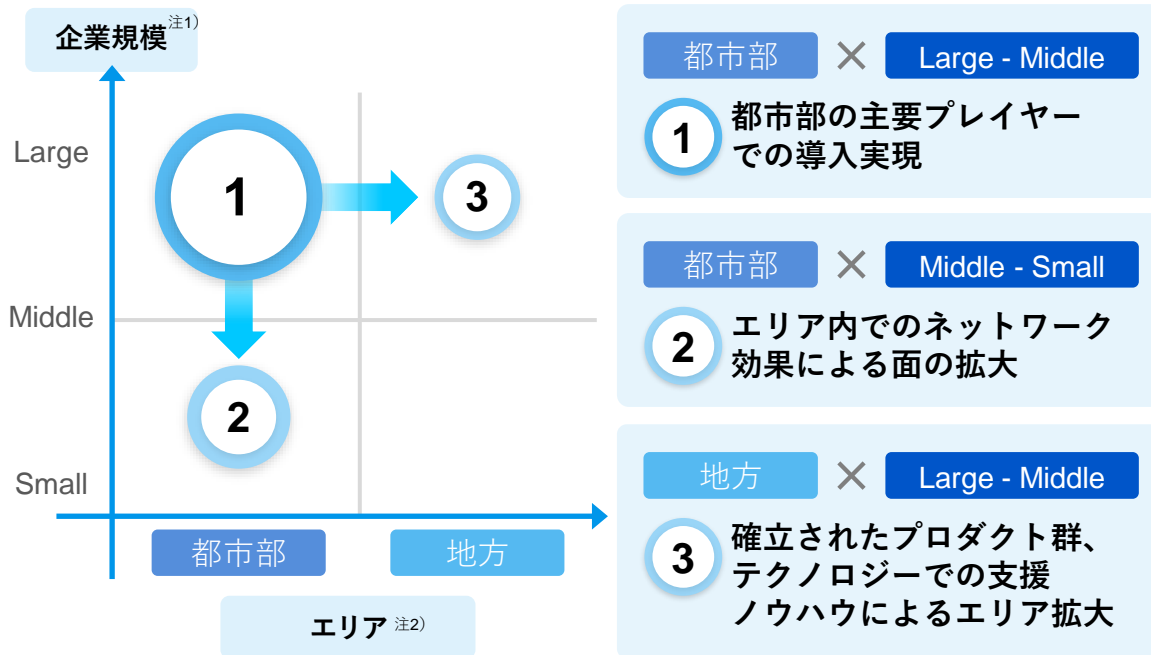
③ データビジネスの展開

- データ価値提供とマネタイズ機会拡大
- データに基づく既存事業強化

事業別成長戦略 ITANDI

顧客数の増加 - エリア・顧客セグメントによる戦略的なシェアの獲得

都市部エンタープライズ企業獲得により効率的にシェアを獲得
徐々にエリア・顧客規模を広げていくことで網羅性を高めていく

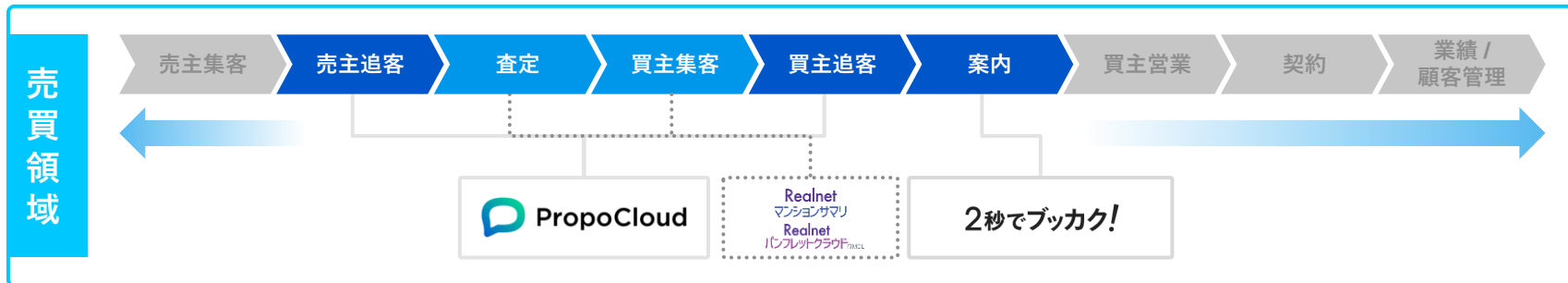


注1) 1社あたりの賃貸管理戸数2000戸をMiddleと定義し、それ以上をLarge、それ未満をSmallとする（なお、管理戸数については、弊社で顧客ヒアリングして算出した推計値）注2) 都市部：埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県、福岡県 地方：都市部以外の都道府県 注3) 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス・活動調査結果」より参照した全国賃貸管理戸数1,925万戸のうち、賃貸管理SaaS利用管理戸数想定を720万戸としてシェアを算出 注4) 所有権移転登記回数等から推計されている全国のF R K既存住宅流通推計量63万件に対して、売却契約、購入契約それ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/2023chikibetsu_kisonjyutaku.pdf

事業別成長戦略 ITANDI

プロダクトラインアップの拡充

賃貸領域は網羅性の高いプロダクト展開を実現し
 売買領域はグループシナジーを通じたプロダクト拡充、開発によるカバー領域拡大を企図



事業別成長戦略 ITANDI

データ提供ビジネスの進出

マーキュリー社の「新築物件情報」及び「マネタイズノウハウ」をデータビジネスの足掛かりとし、将来的には周辺業界も含めたデータソリューションを画策

第1フェーズ

GA TECHNOLOGIES



不動産売買のオンラインマッチング/
SaaSによる不動産業務の支援

不動産SaaS/マーケットプレイス

トランザクションデータ

不動産投資データ

賃貸管理データ

賃貸データ

売買データ

第2フェーズ



新築物件情報を中心に
不動産企業へデータを提供

データビジネス

不動産データ

トランザクションデータ

+

マネタイズノウハウ

第3フェーズ

新規開発 or M&A

周辺業界も含め
独自性の高いデータに基づく
“ソリューション”を展開

データソリューション

市場分析/予測

不動産開発

投資意思決定

不動産評価

不動産ファイナンス

リスクアセスメント

Appendix

損益計算書サマリー（連結）(IFRS)

YoYでの比較

(百万円)	FY2024.10 3Q ①	FY2023.10 3Q ② 注2)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
売上収益	45,721	35,560	10,161	+29%
売上総利益	7,414	5,758	1,656	+29%
事業利益	451	689	-238	-
金融費用	193	172	21	+12%
当期利益 ^{注1)}	94	240	-146	-

業績予想に対する達成率

FY2024.10 3Q ③ 累計	FY2024.10 業績予想 ④	達成率 (③/④)
131,643	185,000	71%
21,466	30,030	71%
2,674	3,700	72%
530	N/A	-
1,022	1,690	60%

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

Appendix

貸借対照表サマリー（連結）(IFRS)

(百万円)	FY2024.10 3Q ①	FY2023.10 4Q ② ^{注5)}	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
資産合計	76,044	61,352	14,691	+24%
流動資産	40,166	31,141	9,025	+29%
(現預金)	(19,223)	(17,452)	(1,770)	(+10%)
(販売用不動産)	(14,384)	(10,056)	(4,328)	(+43%)
(その他金融資産) 注1)	(2,440)	(970)	(1,469)	(+151%)
固定資産	35,877	30,210	5,666	+19%
(投資不動産) 注2)	(9,771)	(11,303)	(-1,532)	(-14%)
(のれん)	(14,350)	(7,773)	(6,577)	(+85%)
(無形資産)	(4,685)	(4,464)	(220)	(+5%)
(使用権資産)	(1,817)	(1,862)	(-44)	(-2%)
負債	53,999	40,767	13,232	+32%
(有利子負債)	(24,987)	(14,836)	(10,150)	(+68%)
(リース負債) 注3)	(13,313)	(15,398)	(-2,085)	(-14%)
(その他金融負債) 注4)	(8,448)	(3,477)	(4,971)	(+143%)
純資産	22,044	20,584	1,459	+7%
負債・純資産合計	76,044	61,352	14,691	+24%

注1) NEOインカムプランにかかる金融資産を含む 注2) サプリース契約にかかる使用権資産を含む 注3) 主にサプリース契約及びオフィス賃借契約にかかるもの
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、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

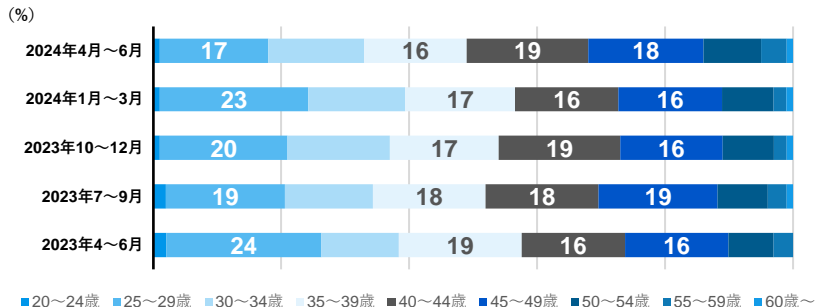
財務数値目標

	2023年10月期 実績	2024年10月期 3Q実績	中期目標
売上収益成長率	29.1 %	33.0 %	継続的な売上成長率 30%
SaaS売上収益成長率	56.5%	33.3%	継続的な売上成長率 30~40%
連結売上総利益率	15.4%	16.3%	20%~
コア事業利益率	9.3%	12.1%	20%~
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	20.5日	26.6日	30日以内
自己資本比率	34%	29%	30~40%水準を目処

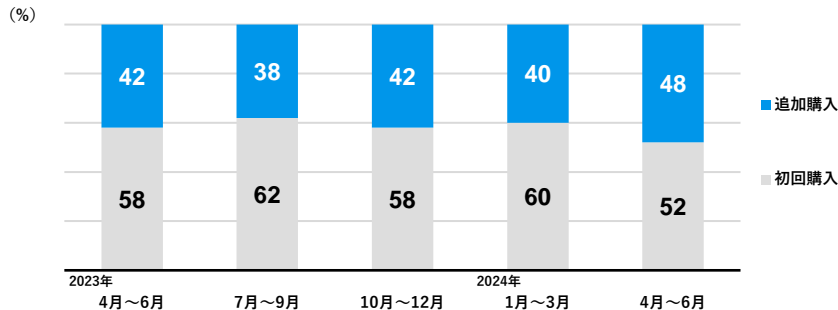
Appendix

RENOSY 不動産投資動向 (4月～6月)

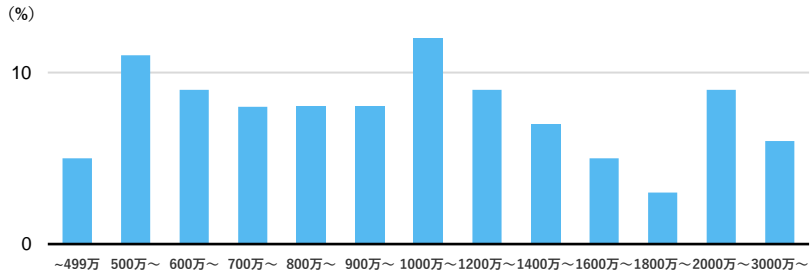
成約顧客年齢 注1)



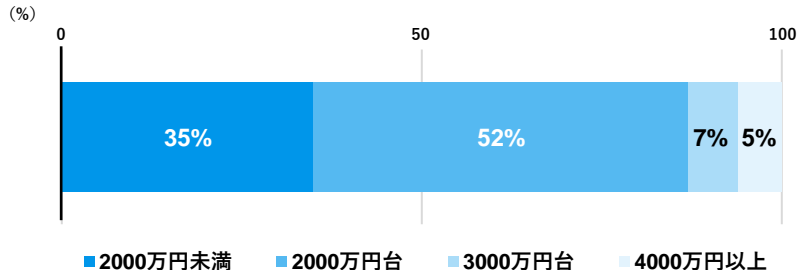
成約顧客の初回 / 追加購入比率 注1)



年収 注1)



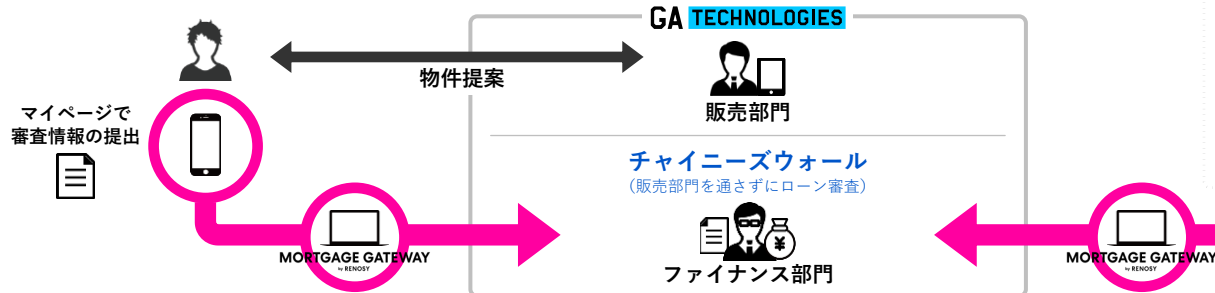
物件単価 注1)



注1) 調査期間：2024年4月～6月 (3ヶ月ごとの顧客動向データについては、2023年4月～2024年6月) 調査機関：RENOSY調べ 調査対象：RENOSYにおける成約数 調査方法：期間内の成約数を集計し、割合化

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改ざんのできない情報連携

自社開発ローン審査業務支援システム

MORTGAGE GATEWAY



顧客による審査情報提出以降、
ローン審査時に人的操作が介在せず、
高いセキュリティを担保



金融機関

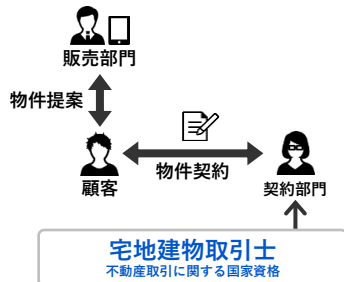
3 社内弁護士および営業部専任法務による研修を販売部門に向けて3か月に1回実施



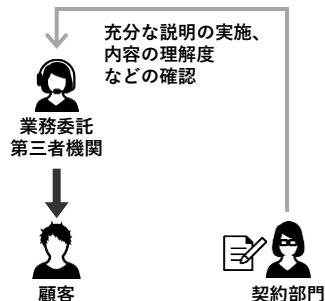
加えて、
販売部門のマネージャー向け研修を強化し、
2週間に1回実施

さらに、不定期でもコンプラ研修を開催

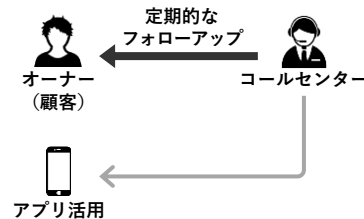
4 販売部門とは異なる、宅建免許保有の契約専門チームによる物件契約



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）



大きなクレームへの発展等を未然に防止

Appendix

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

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	73億 7,296万 6,541円 (2024年7月末日時点)
従業員数 ^{注1)}	1,384名 (2024年7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 専務執行役員：樋口大 社外取締役：久野良木健、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）

注1) 連結 / 役員・契約社員・アルバイト・インターンを除く

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、
いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、
金利、通貨為替変動といった国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、
当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

お問い合わせ先

IR担当

Email : ir@ga-tech.co.jp

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