

GA

2024年10月期 通期

決算説明資料

2024年12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 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

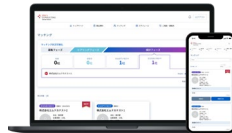


ITANDI BB

ITANDI BB +



**SPICA
CONSULTING**



目次

2024年10月期 通期業績	P. 5
2024年10月期 第4四半期業績	P. 15
中長期成長戦略	P. 37
2025年10月期 業績予想	P. 59
Appendix	P. 64

2024年10月期 通期業績

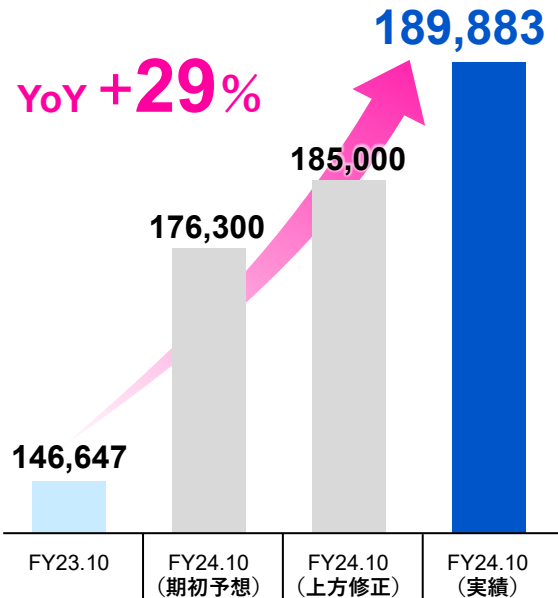
2024年10月期 通期業績

2024年10月期 通期連結業績

売上、利益共に最高益を更新し、上方修正計画を上回り着地

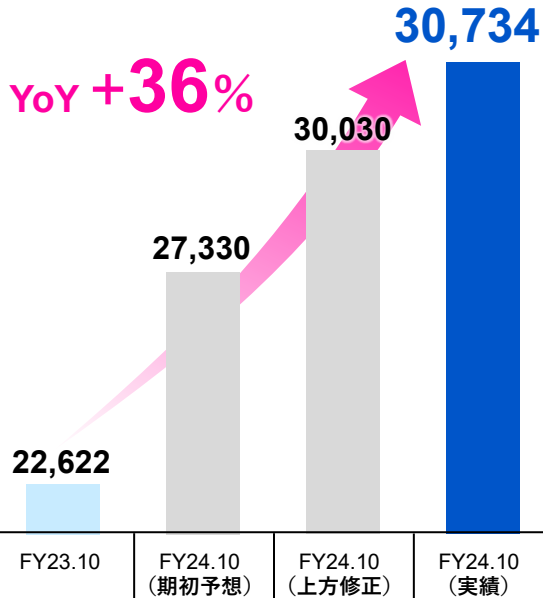
売上収益

(百万円)



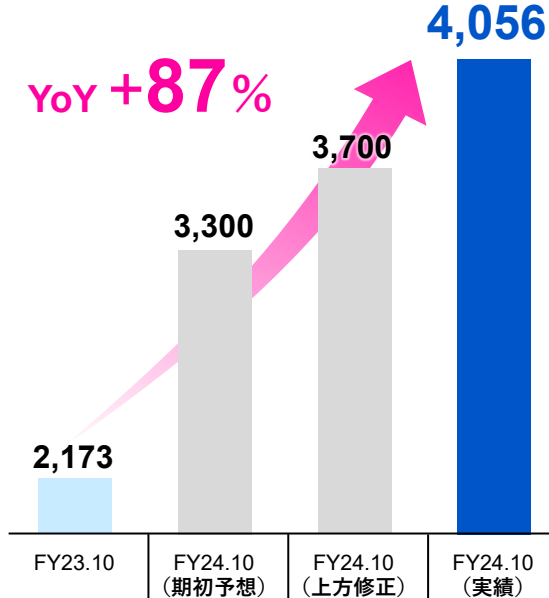
売上総利益

(百万円)



事業利益

(百万円)



2024年10月期 通期業績

2024年10月期 通期連結業績

ネット売上収益、コア事業利益率は中計目標値を達成

(百万円)	FY23.10 実績	FY24.10 実績	FY24.10 中計目標値 ^{注1)}	中計目標比 ^{注1)}
ネット売上収益	23,130	31,846	30,960	+2.9%
成長率 (%)	34.2%	36.6%	33.9%	+2.7%
事業利益	2,173	4,056	3,700	+10.3%
成長率 (%)	113.0%	86.6%	70.2%	+16.4%
コア事業利益率 (%)	9.4%	12.7%	12.0%	+0.7%
成長率 (%)	58.5%	35.5%	27.6%	+7.9%

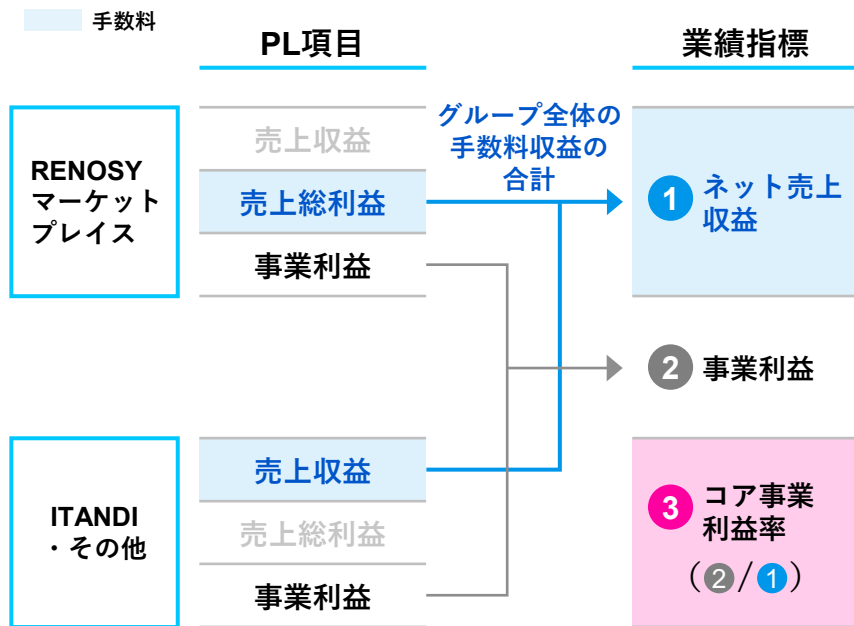
注1) 2024年6月13日に公表した「中期経営計画2026」における目標値

2024年10月期 通期業績

ネット売上収益及びコア事業利益率

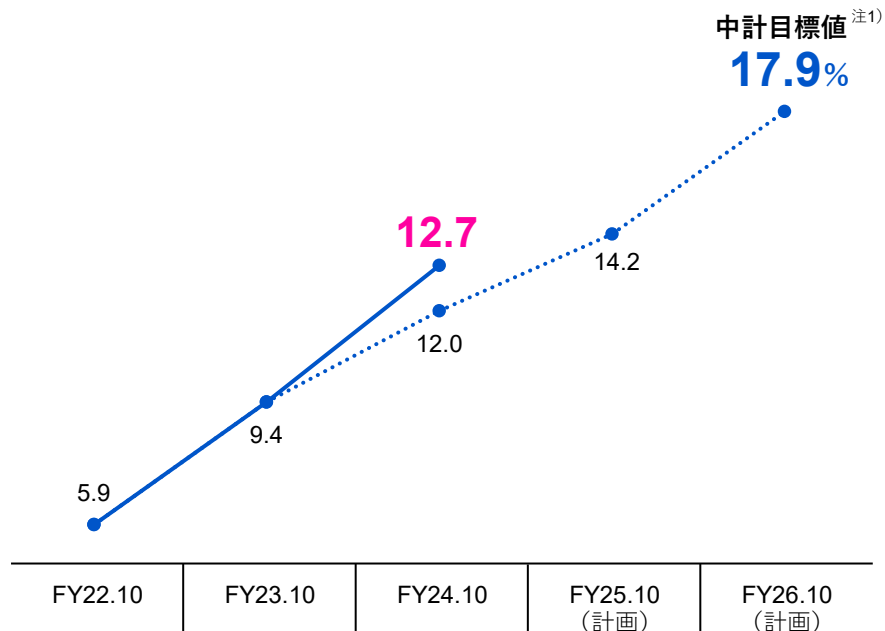
コア事業利益率は期初目標値を上回り、中計目標値の早期達成確度が高まった格好

ネット売上収益とコア事業利益の構成



コア事業利益率

(%)



注1) 2024年6月13日に公表した「中期経営計画2026」における目標値

2024年10月期 通期業績

2024年10月期 通期業績

RENOSY、ITANDI両事業共にYoYで大幅に業績拡大し、売上利益共に過去最高値を更新

セグメント		FY23.10 注1)			FY24.10			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
連結		146,647	22,622 (15.4%)	2,173 (1.5%)	189,883	30,734 (16.2%)	4,056 (2.1%)	+29.5%	+35.9%	+86.6%
RENOSYマーケットプレイス 注2)		143,169	19,838 (13.9%)	6,606 (4.6%)	184,784	26,747 (14.5%)	8,885 (4.8%)	+29.1%	+34.8%	+34.5%
オンライントランザクション		137,291	17,725 (12.9%)	5,871 (4.3%)	173,777	22,584 (13.0%)	8,256 (4.8%)	+26.6%	+27.4%	+40.6%
サブスクリプション		国内	5,027 (30.3%)	674 (13.4%)	7,772	2,527 (32.5%)	1,388 (17.9%)	+54.6%	+66.2%	+105.8%
		海外	850 (69.7%)	59 (7.0%)	3,233	1,634 (50.6%)	-759 (-)	+280.4%	+176.0%	-
ITANDI		3,202	2,695 (84.1%)	702 (21.9%)	4,513	3,645 (80.8%)	1,316 (29.2%)	+40.9%	+35.3%	+87.6%
その他		292	109 (37.5%)	-127	625	385 (61.6%)	26 (4.3%)	+113.9%	+252.0%	-
調整額 (全社費用他)		-16	-20	-5,007	-39	-43	-6,173	-	-	-

注1) FY23.10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、FY23.102Q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

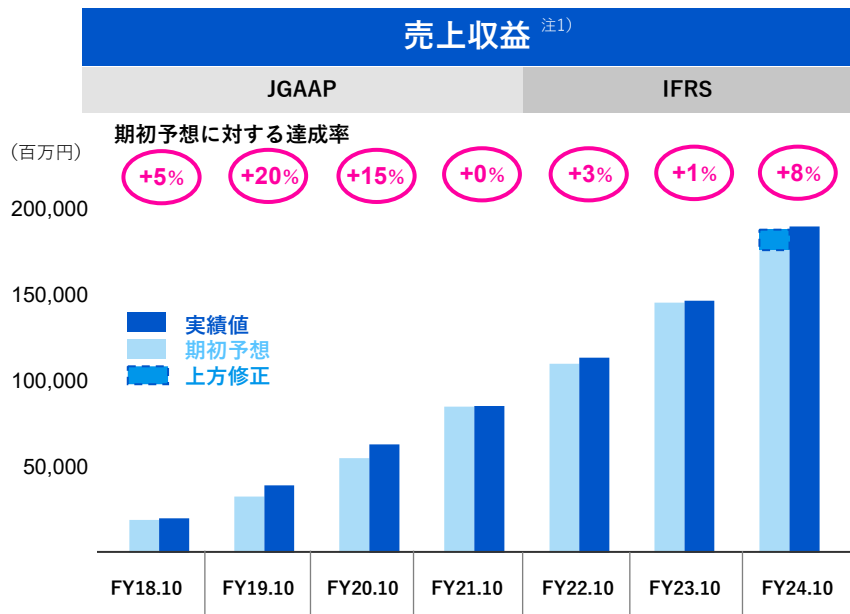
注2) オンライントランザクション：サブスクリプションを除くRENOSYマーケットプレイス事業 サブスクリプション (国内)：RENOSY Asset Management、Core Asset Management サブスクリプション (海外)：RENOSY Thailand、RW OpCo

2024年10月期 通期業績

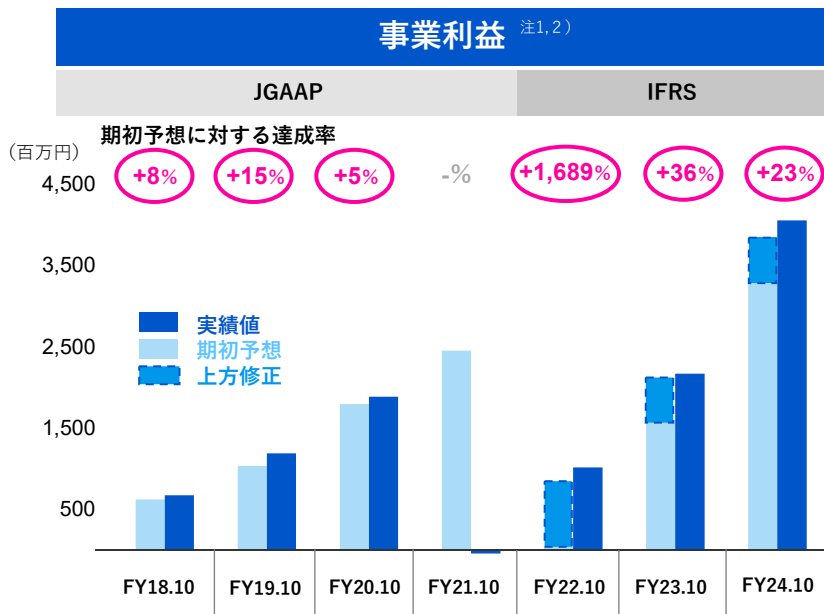
通期業績予想に対する達成率

FY22より着手している構造改革が奏功
売上収益は7期連続、事業利益は3期連続で計画を達成

上場以来、**7期連続**計画を上回り増収



3期連続計画を大幅達成



注1) FY21.10期以前はJGAAPにて予算策定、FY22.10期以降はIFRSにて予算策定しており、他ページとは表記が異なる

注2) FY23.10 2Q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、FY22.10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 通期業績

マージン拡大に向けた収益構造の転換

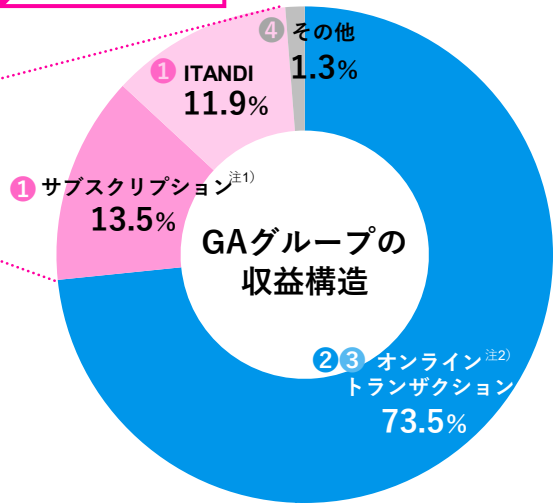
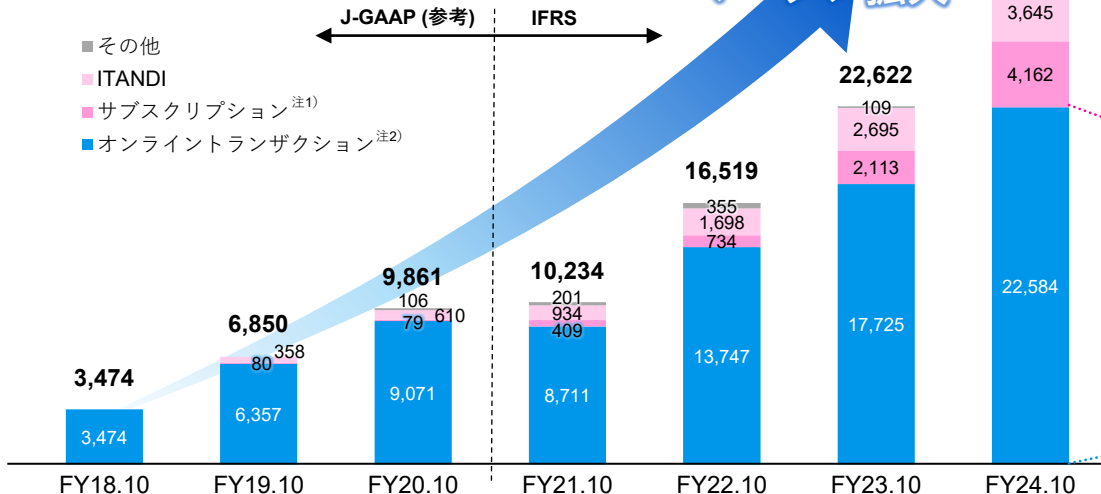
戦略的な①ストックビジネスの積み上げにより収益性を高める構造への転換を実現
更に②手数料改善、③商品ラインアップ拡充により利益率を高める施策を積極推進中

- ① サブスクリプション・ITANDI
- ② 直接調達による手数料削減
- ③ 商品ラインアップの拡充
- ④ 高マージンビジネスの展開

↑ ストック

(百万円)

マージン拡大



フロー

注1) サブスクリプション：RENOSY Asset Management、Core Asset Management、RENOSY Thailand、RW OpCo 注2) オンライントランザクション：サブスクリプションを除くRENOSYマーケットプレイス事業

2024年10月期 通期業績

主要イベントの振り返り

FY24.10 期初方針

- グループ全体の収益構造の見える化
- ストックビジネスの拡大による安定的な収益構造の構築
- 業績のボラティリティの低減
- M&Aを通じたノンオーガニック成長とグローバル展開の推進
- テクノロジー部門の推進体制の強化



FY24.10 振り返り

- コア事業利益率は中計目標12%を上回る**12.7%**で着地
- **ストック型収益が全体の約25%**を占めるまでに
- 平準化施策により**第1四半期の黒字化を達成**
- **国内M&A3件、海外M&A1件**を実施、**7つの国や地域に進出**
- **業界トップクラスのテクノロジー人材**の採用

事業戦略

グローバル

RW OpCo社と経営統合を実施し、北米に進出

M&A

Housmart社と経営統合を実施

M&A

マーキュリー社と経営統合を実施

RENOSY

投資用不動産の売却がネットで完結する「かんたんネット売却」をリリース

ITANDI

「申込受付くん」、入居申込件数年間100万件突破

組織戦略

テック

後藤CTO、奥村CDO、熊谷CPOが就任
テクノロジー領域の推進体制を強化

ブランド

篠原CCOが就任し、RENOSY事業におけるクリエイティブ体制を強化

DE&I

DE&IカOUNシルを発足し、多様な人材が働きやすい環境整備へ

財務戦略

業績目標

「中期経営計画2026」を発表

第三者割当増資

オリックス銀行に対する第三者割当増資を実施し、商材拡充に向けた関係強化

IR

当社初のInvestor Day2024を開催
機関投資家向けに国内外同時に実施

2024年10月期 通期業績

テクノロジーの推進体制を強化

業界トップクラスのテクノロジー人財をトップに据え、テクノロジー領域の推進体制を強化



常務執行役員 CTO 後藤 正徳

2001年：株式会社富士通研究所
2006年：グーグル合同会社
技術開発本部長
2024年：当社常務執行役員 CTO

世界的なIT企業での技術開発本部長としての経験とノウハウ



執行役員 CDO 奥村 純

2014年：株式会社ディー・エヌ・エー
2019年：株式会社エウレカ
執行役員/Data Director
2024年：当社執行役員 CDO

AI技術における高い知見とデータ活用による事業貢献の経験



執行役員 CPO 熊谷 巨太郎
(RENSOY担当)

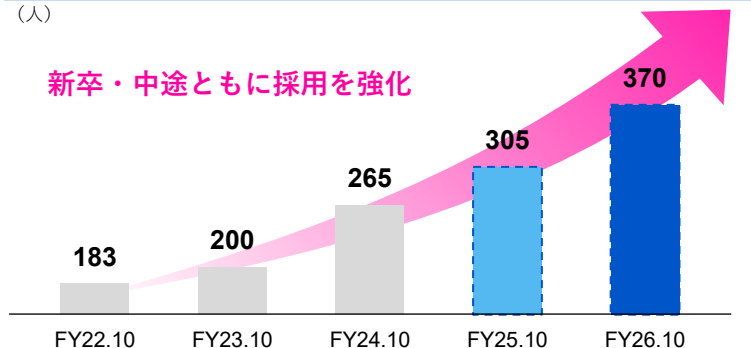
2004年：株式会社ACCESS
2012年：楽天グループ株式会社
シニアプロダクトマネージャー
2024年：当社執行役員 CPO

大手旅行予約サイトのPdMとしての豊富な経験と知見

テクノロジー組織の拡大

(人)

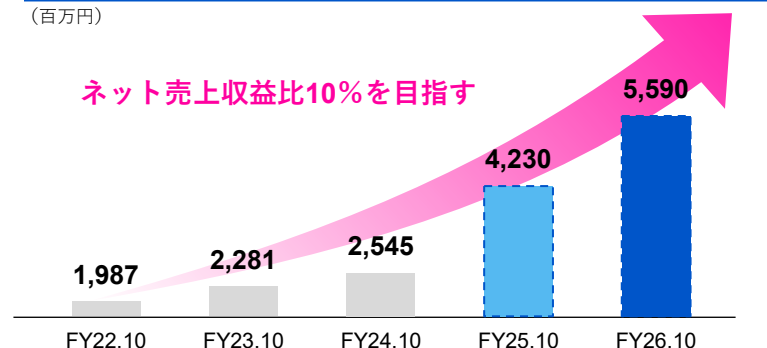
新卒・中途ともに採用を強化



テクノロジー投資額の拡大

(百万円)

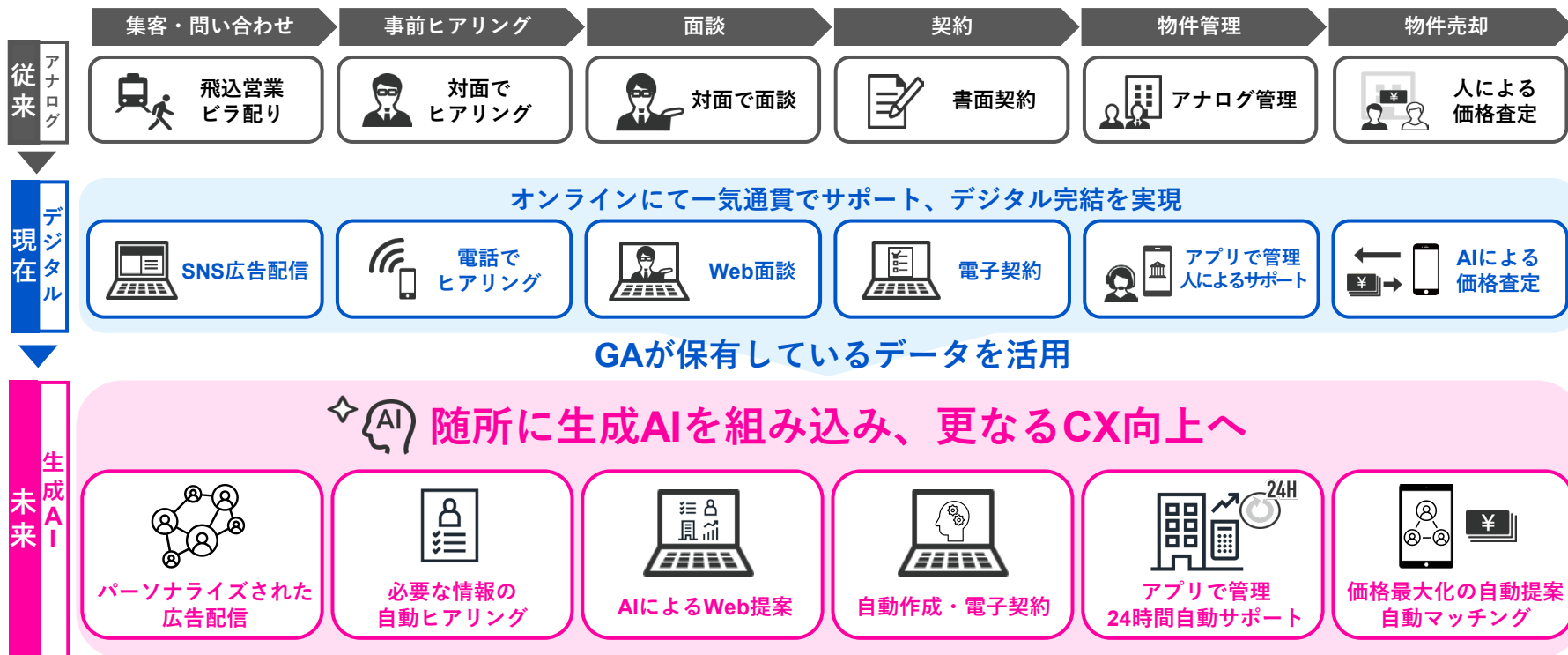
ネット売上収益比10%を目指す



2024年10月期 通期業績

生成AI活用による不動産投資体験

テクノロジーに加え生成AIを導入することで、CX向上と生産性向上を目指す



2024年10月期 第4四半期業績

2024年10月期 第4四半期業績

重要KPIハイライト

売上、利益共に過去最高益を更新、ストックビジネス粗利も大きく伸長し利益率向上に貢献

(百万円)

売上収益

189,883

(YoY 約+29%)

成長率目標：20%～30%

売上総利益

30,734

(YoY 約+36%)

成長率目標：20%～30%

ストックビジネス粗利^{注1)}

7,808

(YoY 約+85%)

成長率目標：30%～40%

ネット売上収益^{注2)}

31,846

(YoY 約+37%)

成長率目標：20%～30%

コア事業利益率^{注3)}

12.7%

(前年同期 9.4%)

利益率目標：15%～

ノンオーガニック比率^{注4)}

42.6%

(前年同期 41.1%)

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4四半期業績

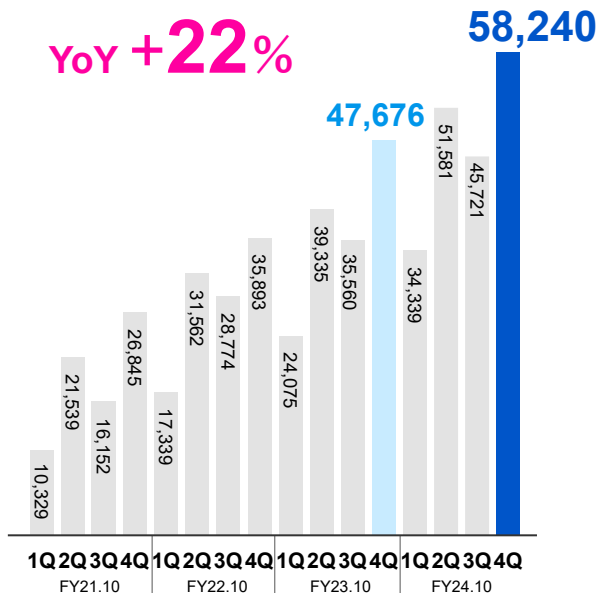
連結業績推移

増収増益に加え、事業利益は全四半期で黒字着地となりボラティリティ低減を実現

売上収益

(百万円)

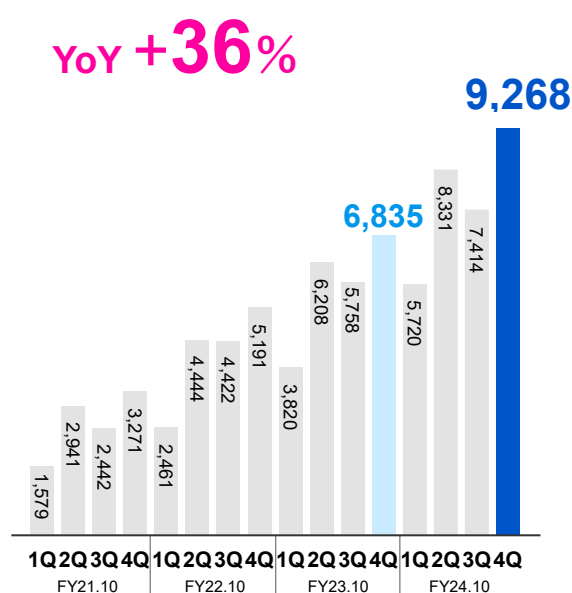
YoY +22%



売上総利益

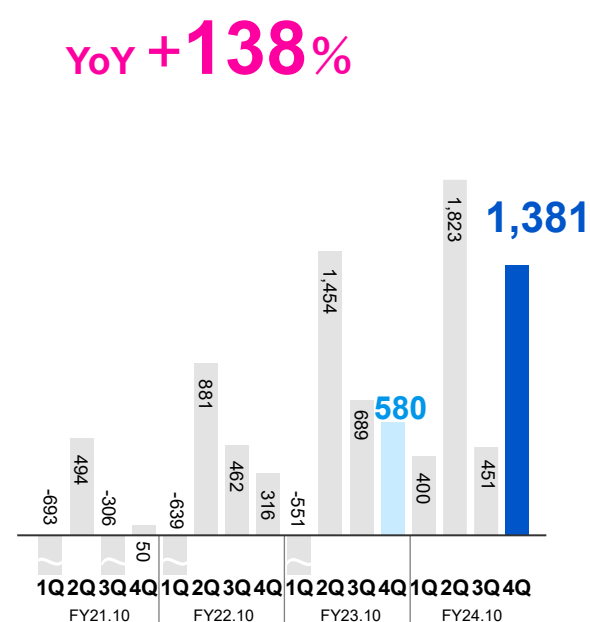
(百万円)

YoY +36%

事業利益^{注1)}

(百万円)

YoY +138%



注1) FY23.10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、FY22.10期およびFY23.10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

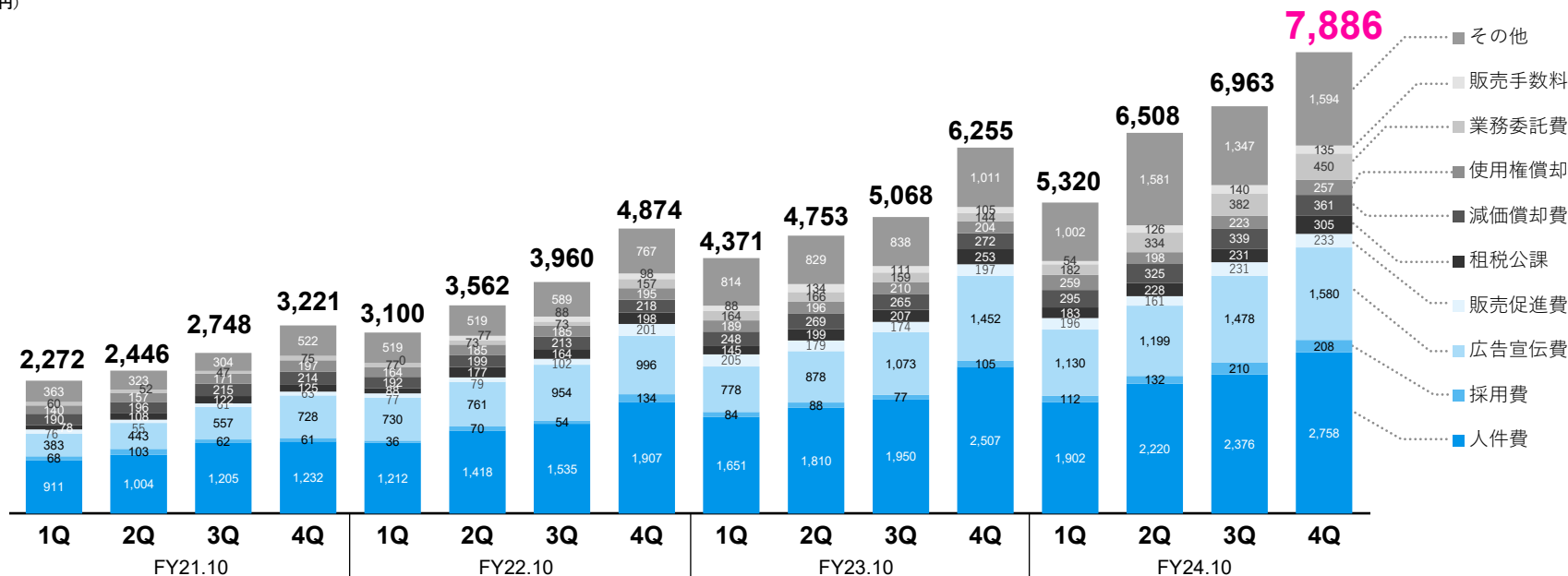
2024年10月期 第4四半期業績

販管費推移

M&A関連費用及び業績賞与の一過性要因によりQoQで増加
 ネット売上収益に占める販管费率^{注1)}は改善トレンドにあり、適切な販管費コントロールを維持

販管費^{注2)}

(百万円)



注1) 販管费率の推移については、本資料のP56「中期経営計画の達成に向けた生産性向上施策」をご参照

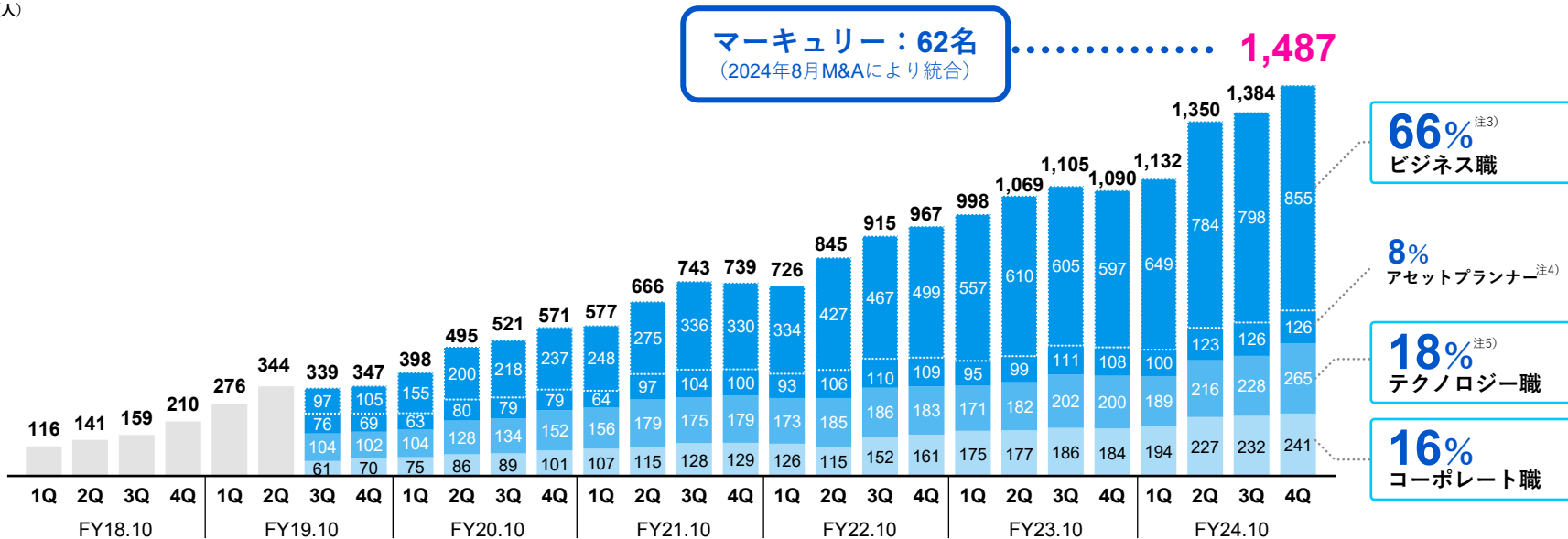
注2) FY23.10期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22.10期およびFY23.10期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

連結従業員数推移

直近マーキュリーのM&Aによる増加分を除くと人員数は横ばいにて推移

従業員数 ^{注1,2)}

(人)



注1) 2024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2) FY19.10期以降は、連結従業員数 注3) 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 注4) FY24.103Qよりコンサルタントからアセットプランナーに呼称を変更 注5) FY24.102Qよりエンジニア職からテクノロジー職に呼称を変更

2024年10月期 第4四半期業績

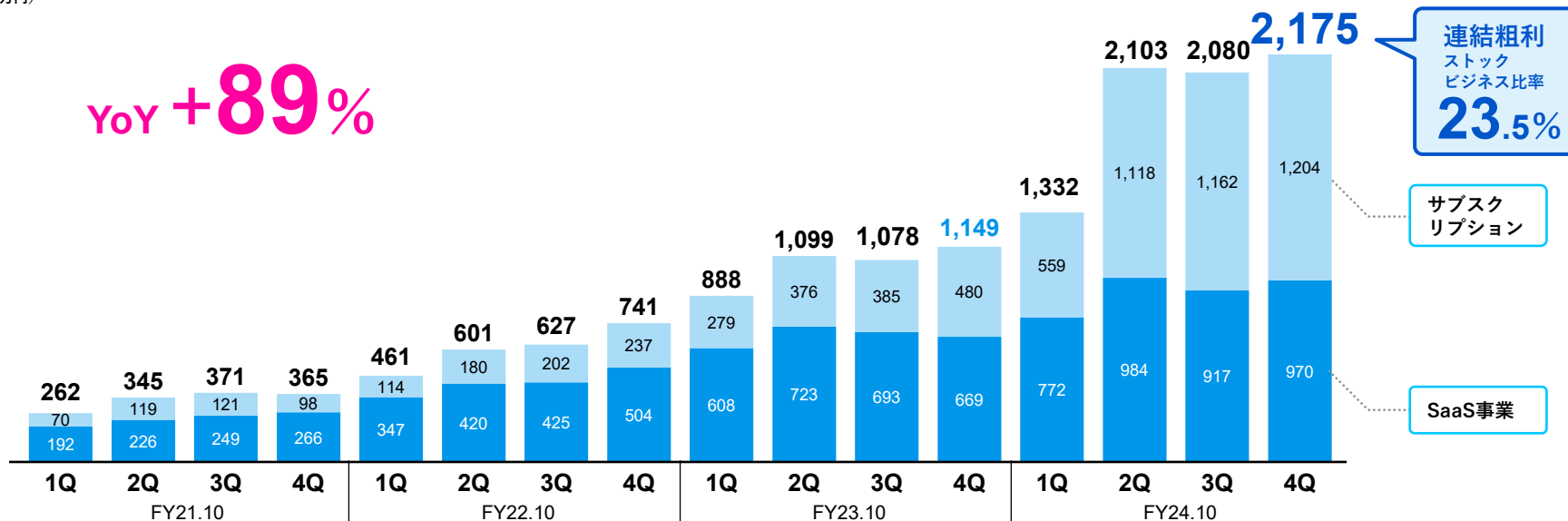
ストックビジネス売上総利益推移

SaaS事業、サブスクリプション共に業容拡大し、連結粗利に占める割合が20%を超える水準を維持
安定収益基盤の構築に寄与

ストックビジネス売上総利益 注1)

(百万円)

YoY +89%



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

重要KPIハイライト

会員数が50万人の大台を突破し、成約件数の伸びと共にサブスクリプション契約件数も順調に拡大

売上総利益

YoY 約+35%

26,747百万円

(YoY 約+6,908百万円)

成長率目標：20%～30%

RENOSY会員数^{注1)}

YoY 約+30%

51.9万人

(YoY 約+12.0万人)

サブスクリプション契約件数^{注2)}

YoY 約+82%

32,452戸

(YoY +14,573戸)

購入DX成約件数^{注3)}

YoY 約+2%

1,862件

(YoY +42件)

売却DX成約件数^{注4)}

YoY 約+16%

846件

(YoY +115件)

アセットプランナー数 / ARPA^{注5,6)}

(中古コンパクトマンション)

YoY 約+17%

アセットプランナー数：126人

ARPA (FY24.10) 1,130百万円

(YoY 約+69百万円)

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10月末時点 注2) FY20.10 1Q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 (FY24.10 4Q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 (FY24.10 4Q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10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) FY24.10 4Qよりコンサルタントの呼称をアセットプランナーに変更

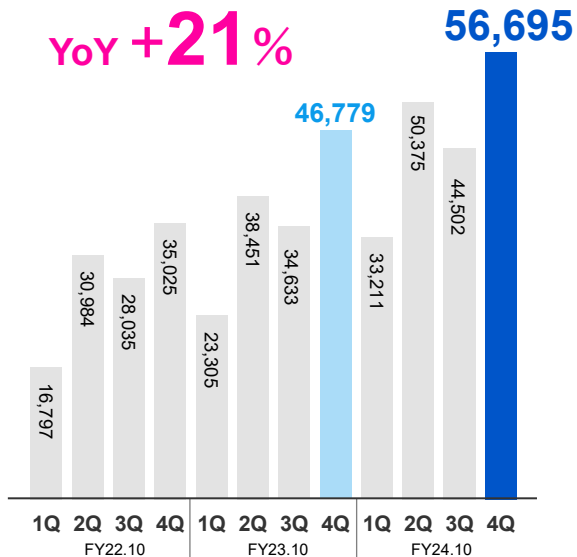
業績推移

商品ラインアップの拡充、ストックビジネスの拡大により、粗利、事業利益共に増大

売上収益

(百万円)

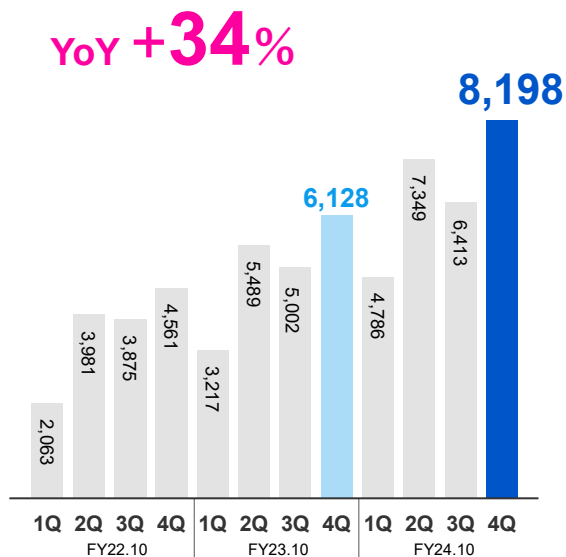
YoY +21%



売上総利益

(百万円)

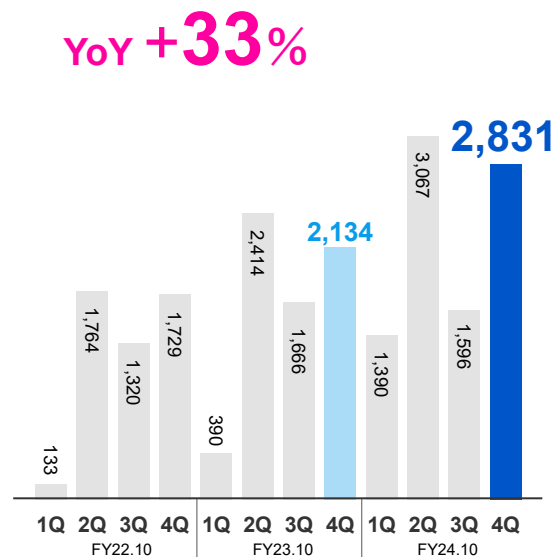
YoY +34%



セグメント利益

(百万円)

YoY +33%



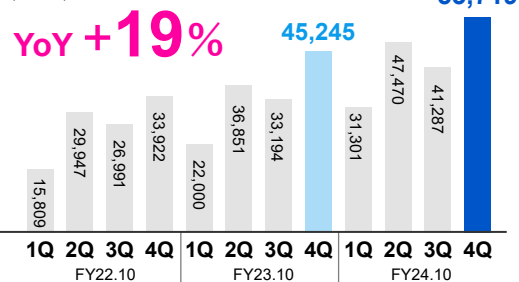
業績推移

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

オンラインランザクション

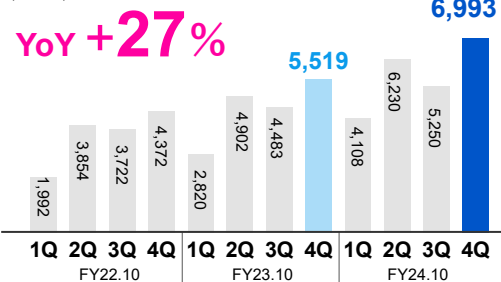
売上収益

(百万円)



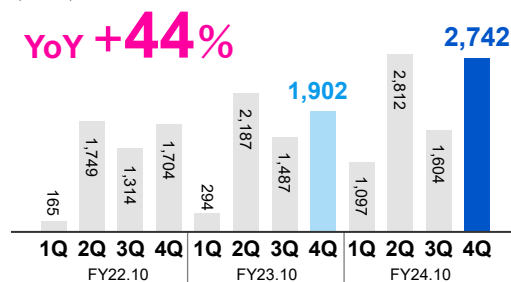
売上総利益

(百万円)



セグメント利益

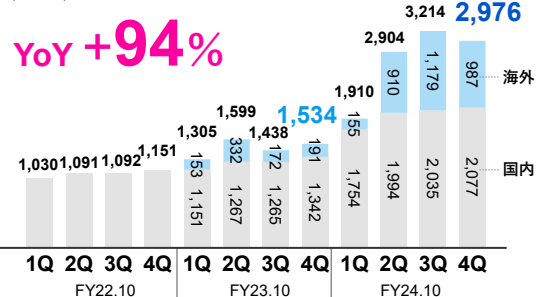
(百万円)



サブスクリプション

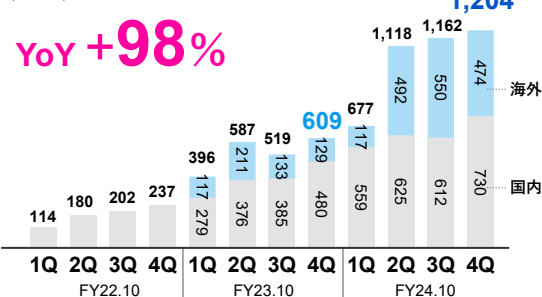
売上収益

(百万円)



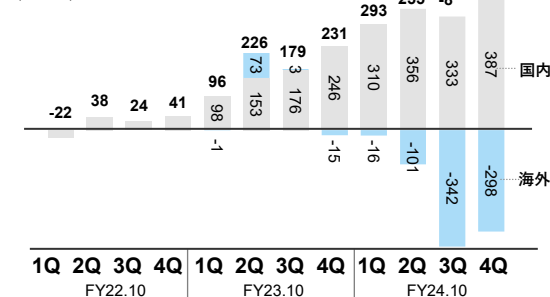
売上総利益

(百万円)



セグメント利益

(百万円)



2024年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

売上総利益推移

各プロダクトの堅調な積み上がりにより収益の多様化が大きく進展

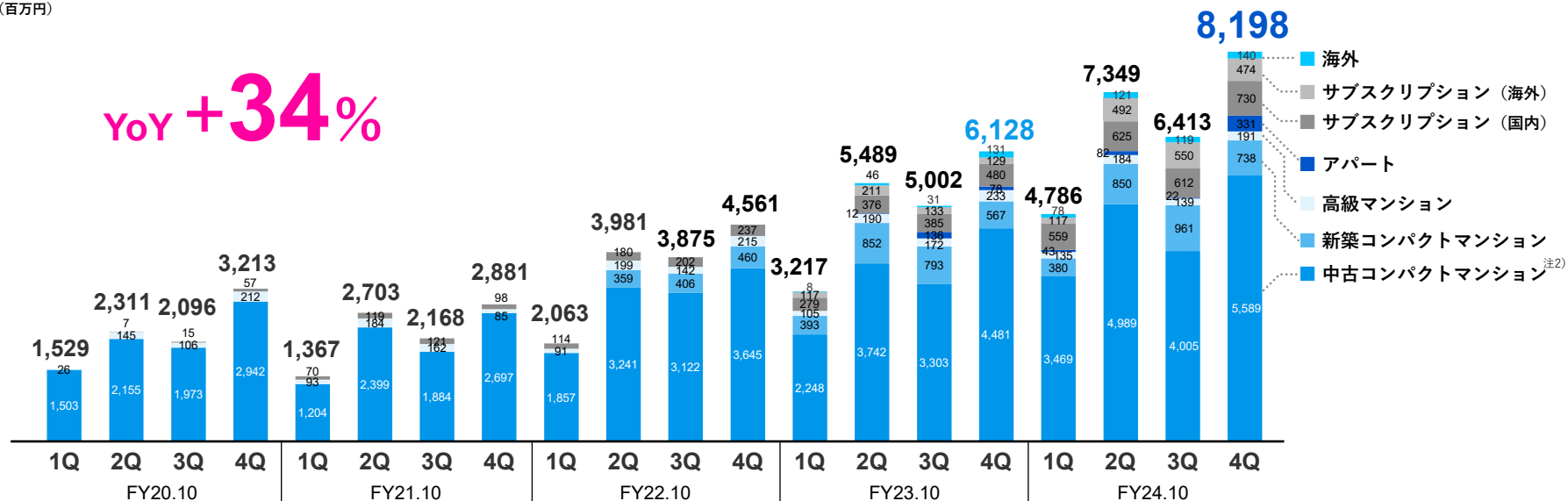
売上総利益 注1)

JGAAP

IFRS

(百万円)

YoY +34%



注1) FY24.10 1Qより、神居移算を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FY23.10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

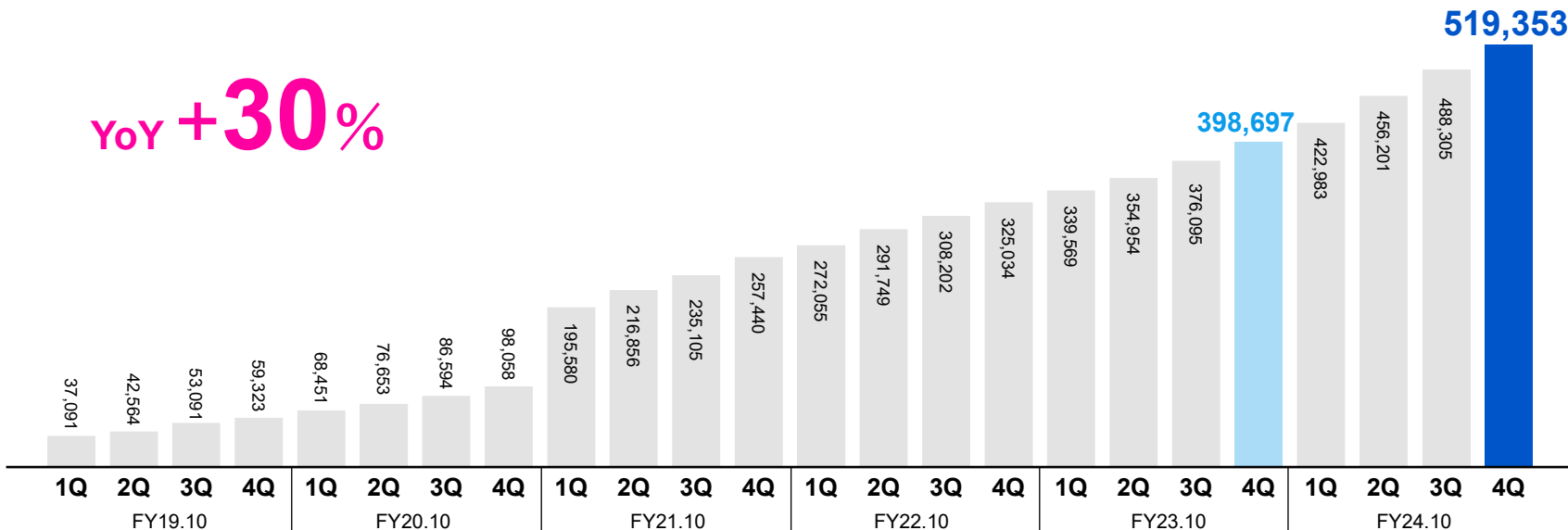
注2) 中古コンパクトマンションの売上総利益を正確に示すため、FY23.10期 通期決算説明資料より「売却DX」の粗利額は、当通期決算説明資料より中古コンパクトマンションに合算

RENOSY会員ストック数推移

認知度拡大施策の積極推進により会員数が50万人の大台を突破

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FY21.101Q以降のRENOSY会員ストック数は、FY22.102Qからの集計定義の変更により、FY22.101Qまでに公表した会員数とは異なる

2024年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

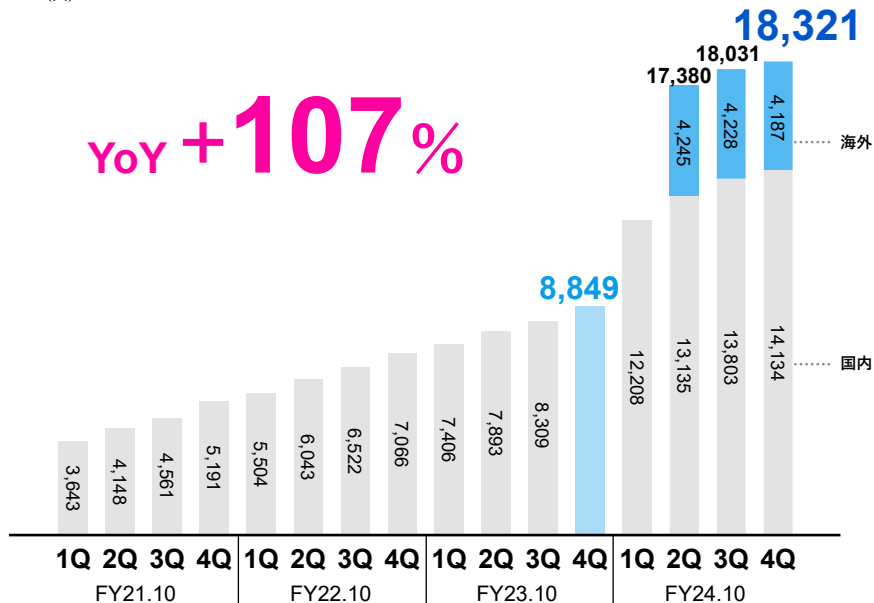
サブスクリプションKPI推移

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)}

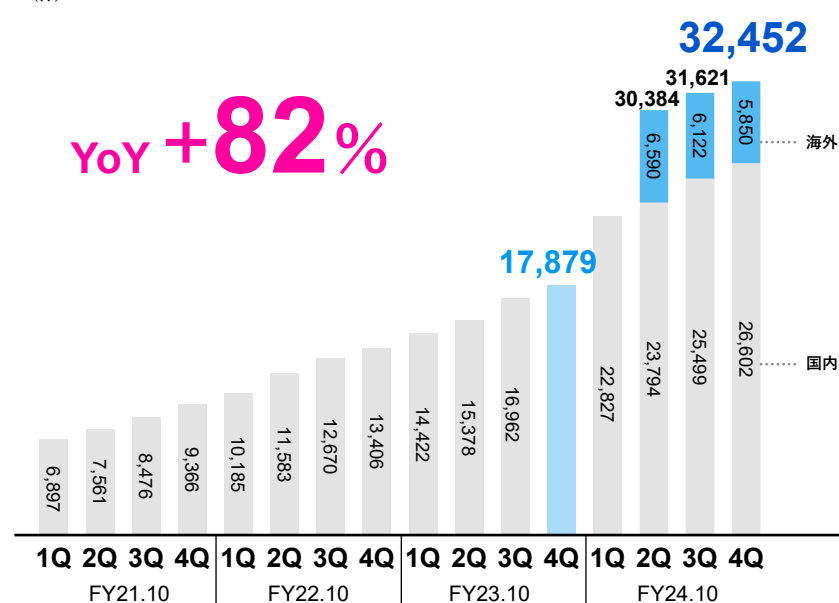
(人)

YoY +107%

サブスクリプション契約件数 ^{注1)}

(件)

YoY +82%



注1) 国内：FY24.10 1Qより株式会社Core Asset Managementの値を含む 海外：FY24.10 2QよりRW OpCoのオーナー数及び管理戸数

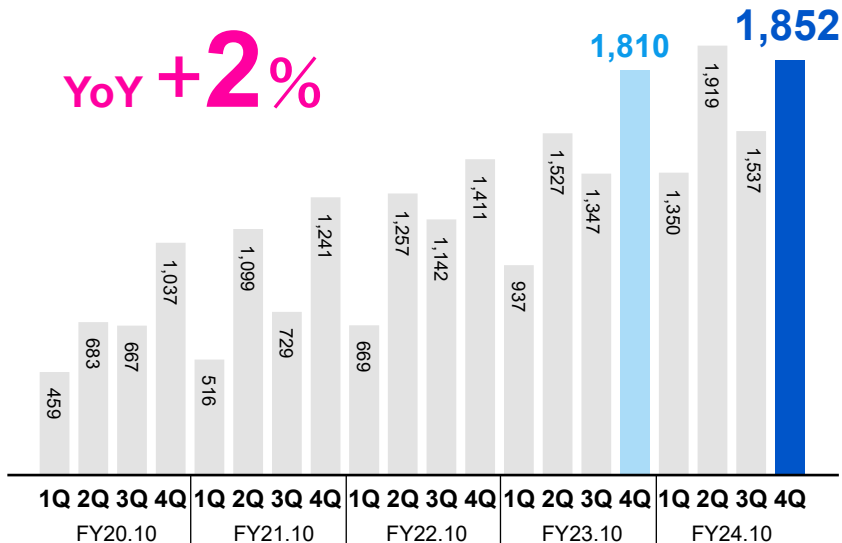
2024年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

購入DX、売却DX成約件数推移

取引件数の伸びは緩やかになっているものの、一件あたりの取引金額の上昇により引き続き高い成長率を維持。なお、売却DXの取引件数が好調に推移し、粗利率向上に寄与

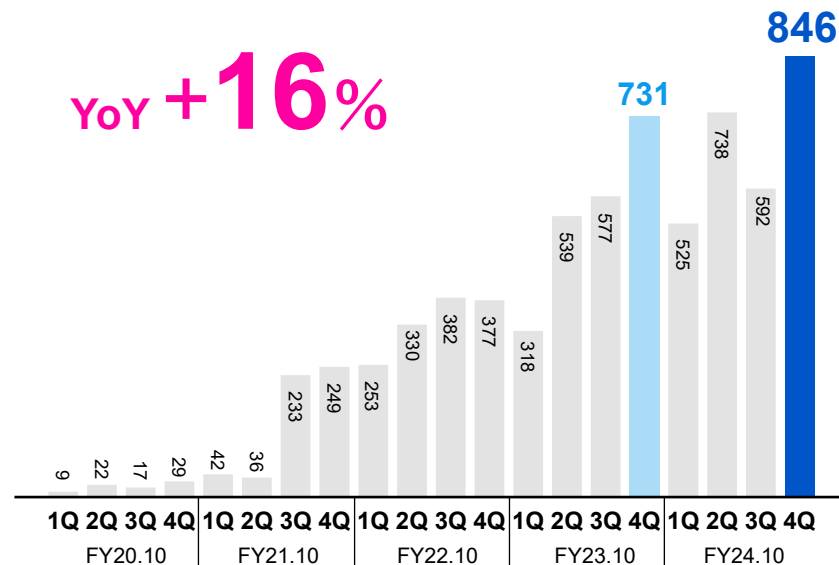
購入(買い手) DX 注1,2)

(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、FY23.103Q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、FY23.102Q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

2024年10月期 第4四半期業績 ITANDI

重要KPIハイライト

直近M&A企業の連結取り込みにより、顧客数、プロダクト数、ARRと大幅に伸長

ARR^{注1,2,6)}

YoY 約+72%

4,513百万円

(YoY +1,887百万円)

成長率目標：30%~40%

累計顧客数^{注2,4,6)}

YoY 約+55%

4,503社

(YoY +1,601社)

導入プロダクト数^{注2,6)}

YoY 約+55%

13,144プロダクト

(YoY +4,662プロダクト)

チャーンレート^{注3,6)}

0.37%

(前年同期 0.49%)

ユニットエコノミクス^{注5,6)}

40.8倍

(前年同期 26.2倍)

ITANDI BB PV数

YoY 約+22%

1,101万PV

(YoY +198万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) FY24.10.1Qより、従来までの主要プロダクトにITANDI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10月末時点。注5) FY23.10.1QからCACの計算方法を変更。CACについて、FY22.10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は変更なし。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。注6) FY24.10.4Qよりマーキュリー社の値を含む。各項目へ追加しているマーキュリー社の値については概算値

業績推移

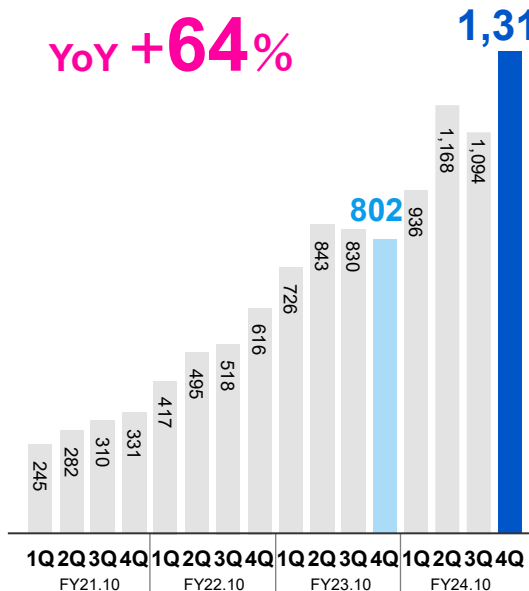
売上・粗利共に計画を大幅達成、セグメント利益はYoY+349%と大きく伸長

売上収益

(百万円)

YoY +64%

1,314

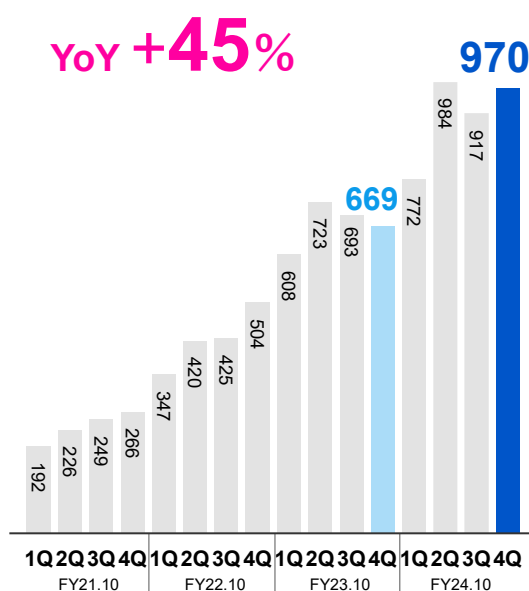


売上総利益

(百万円)

YoY +45%

970

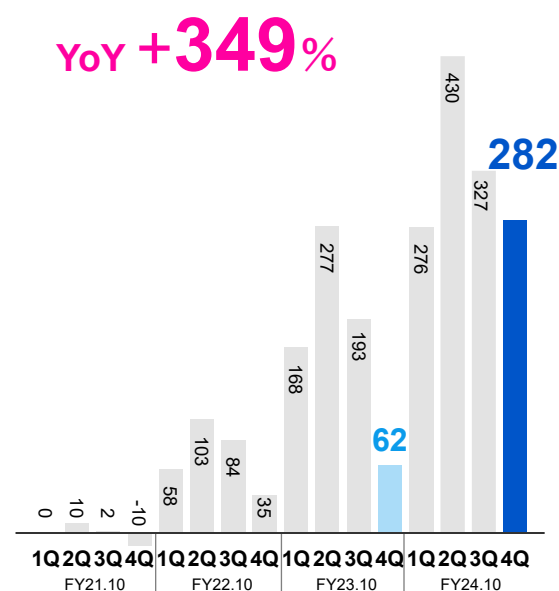


セグメント利益

(百万円)

YoY +349%

282



2024年10月期 第4四半期業績 ITANDI

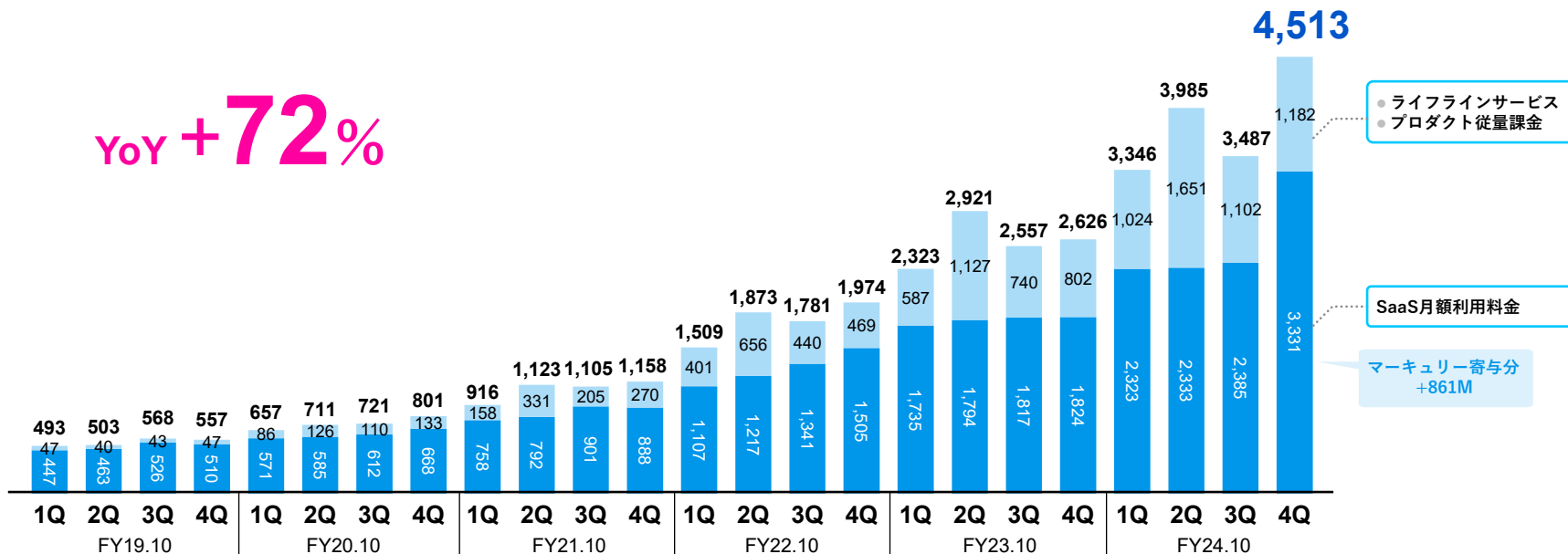
ARR推移

既存事業の成長とマーキュリー社M&Aにより、ARR YoY+72%と順調に拡大

ARR 注1,2,3)

(百万円)

YoY +72%



注1) Annual Recurring Revenue. 各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出 注2) FY24.10 1Q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、FY24.10 3QよりFY24.10 1Q及び2Qへ遡及し算出。ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、FY21.10 1Q～FY23.10 4Qの期間についても遡及し算出したため、FY23.10 4Q以前に開示したデータとは異なる
注3) FY24.10 4QよりマーキュリーをSaaS月額従量課金に追加。尚、マーキュリー社の値については概算値

2024年10月期 第4四半期業績 ITANDI

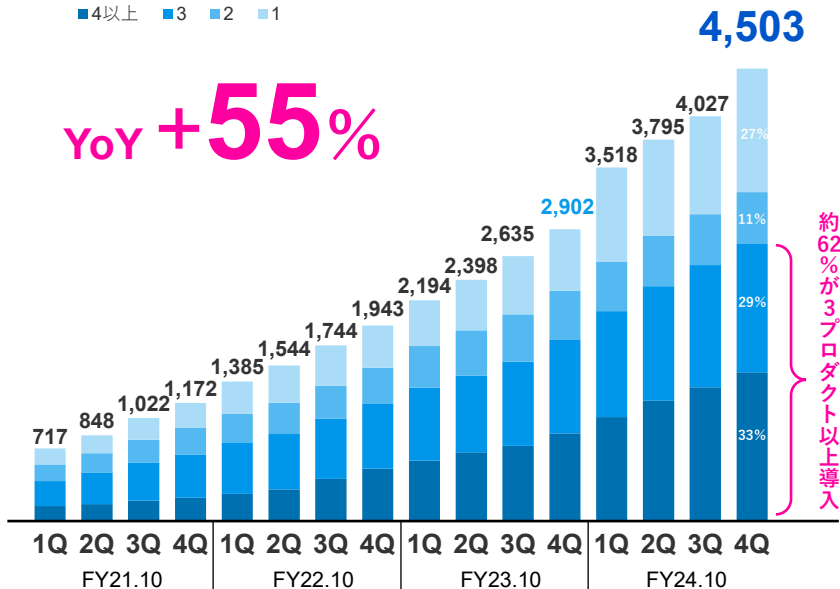
顧客数および導入プロダクト数の推移

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62%と高い水準を維持

累計顧客数^{注1,2)}

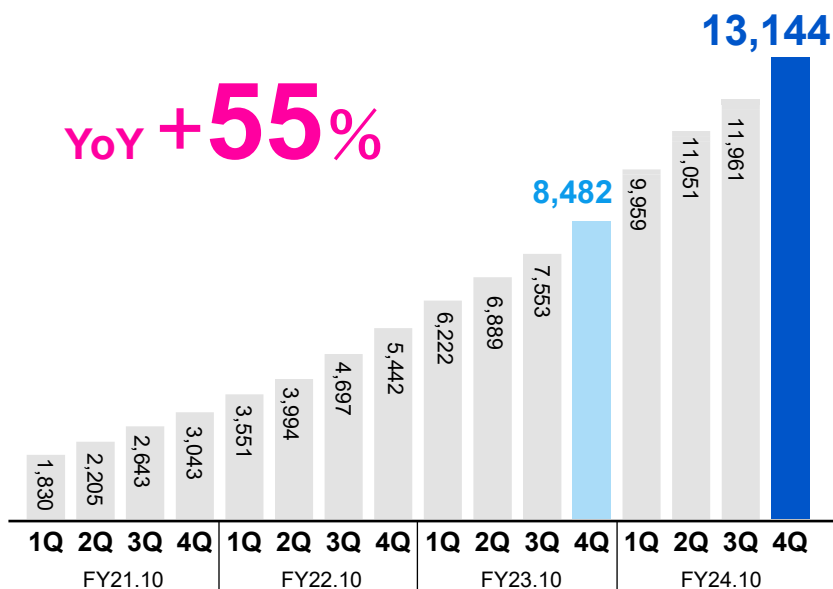
(社)

■ 4以上 ■ 3 ■ 2 ■ 1

導入プロダクト数^{注1,2)}

(プロダクト)

YoY +55%



注1) FY24.10 1Q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、FY21.10 1Q～FY23.10 4Qの期間についても遡及し算出したため、FY23.10 4Q以前に開示したデータとは異なる 注2) FY24.10 4Qよりマーキュリー社を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

2024年10月期 第4四半期業績 ITANDI

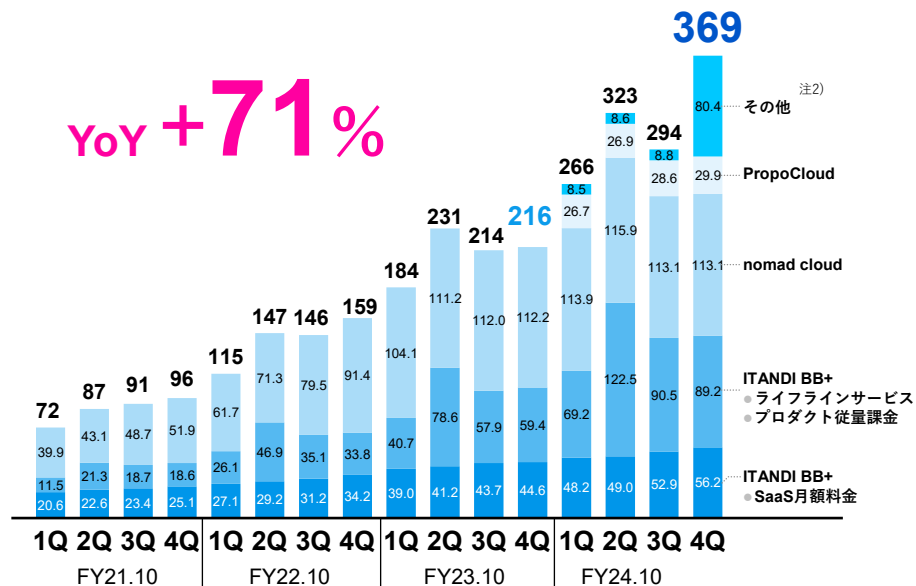
SaaS KPI推移

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で大幅に増大

MRR 注1)

(百万円)

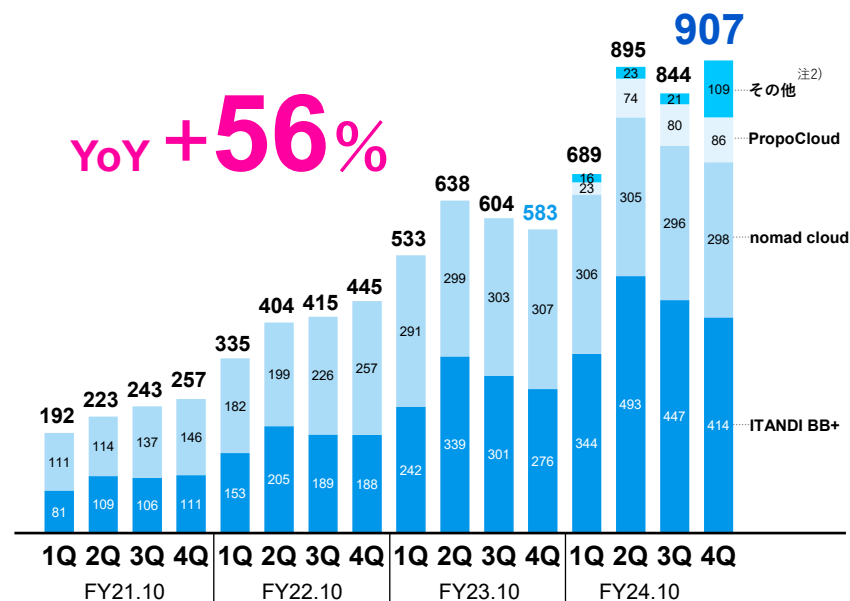
YoY +71%



売上総利益

(百万円)

YoY +56%



注1) Monthly Recurring Revenue。FY24.102Qより四半期の平均値の記載に変更したため、FY24.10 1Qまでの決算説明資料のデータとは異なる

注2) FY24.10 4Qよりマーキュリー社を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

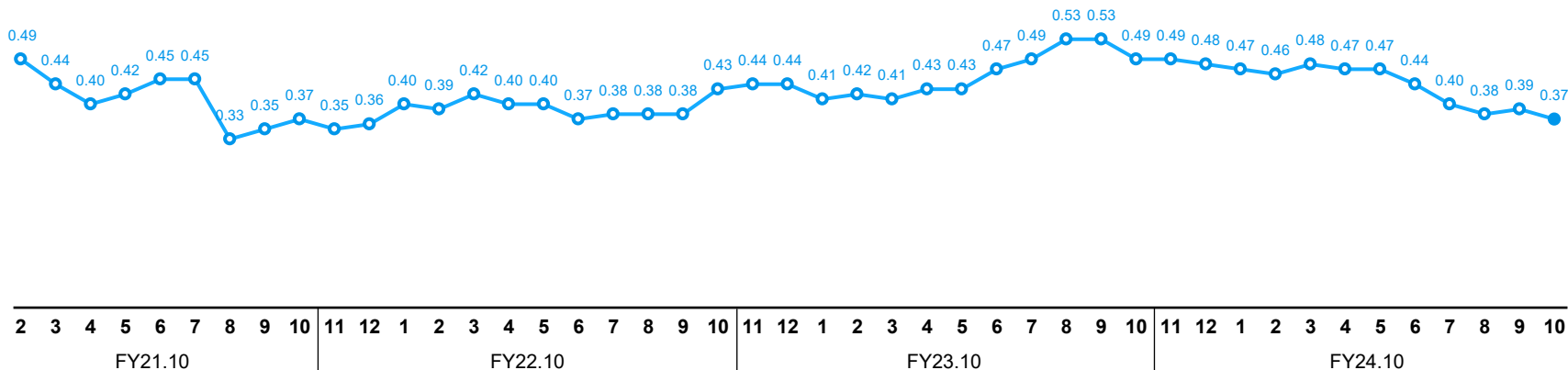
2024年10月期 第4四半期業績 ITANDI

チャーンレート推移

高い複数プロダクト導入社数比率の維持によりチャーンレートは改善傾向

チャーンレート^{注1,2)}

(%)

直近
12ヶ月
平均 **0.37%**

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) FY24.104Qよりマーキュリー社を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

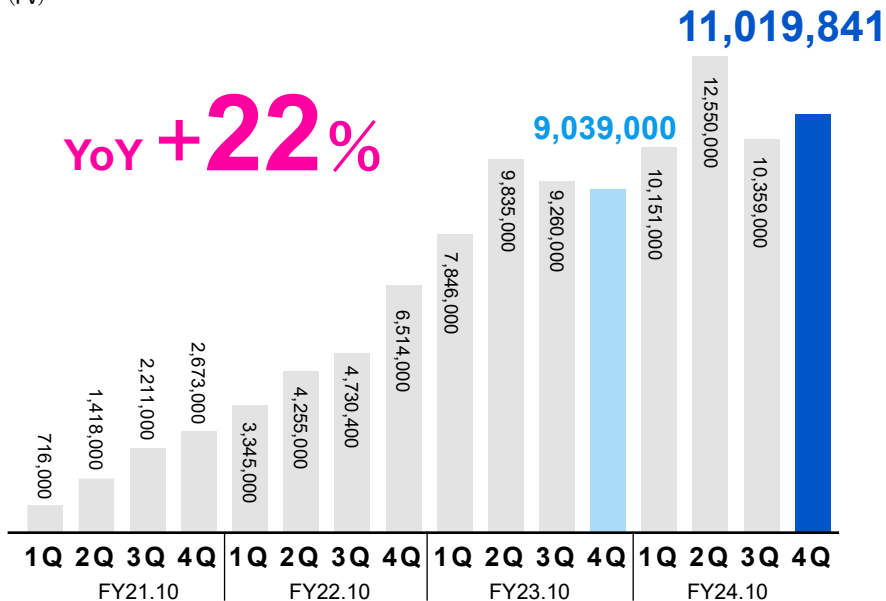
2024年10月期 第4四半期業績 ITANDI

その他指標

ITANDI BB PV数並びにライフラインサービス数共に、前年同期比で堅調に推移

ITANDI BB PV数 注1,3)

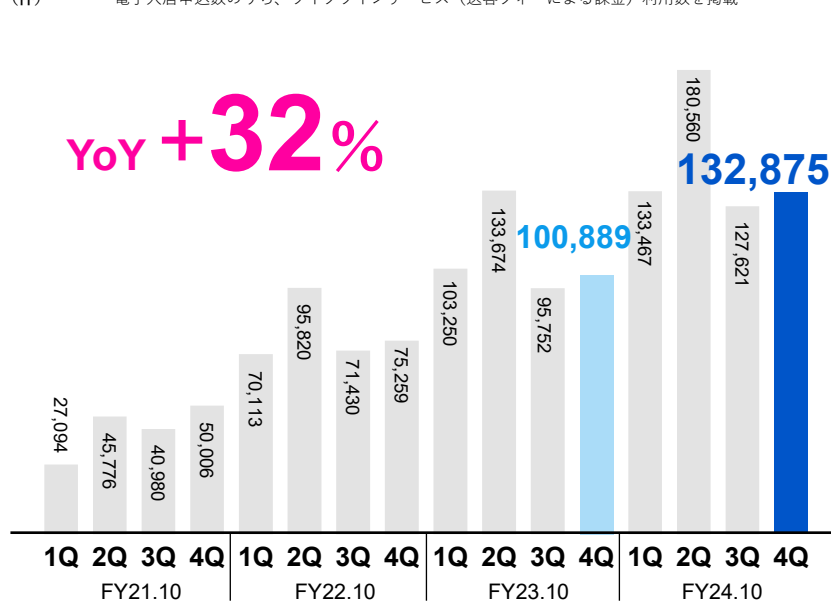
(PV)



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、FY24.10 2Qより四半期の平均値の記載に変更したため、FY24.10 1Qまでの決算説明資料のデータとは異なる 注2) FY24.10 1Q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（FY22.10 3Q）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、FY23.10 2Qまでの決算説明資料のデータとは差異が発生

中長期成長戦略

成長戦略の概要

中長期成長戦略 成長戦略の概要

① 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

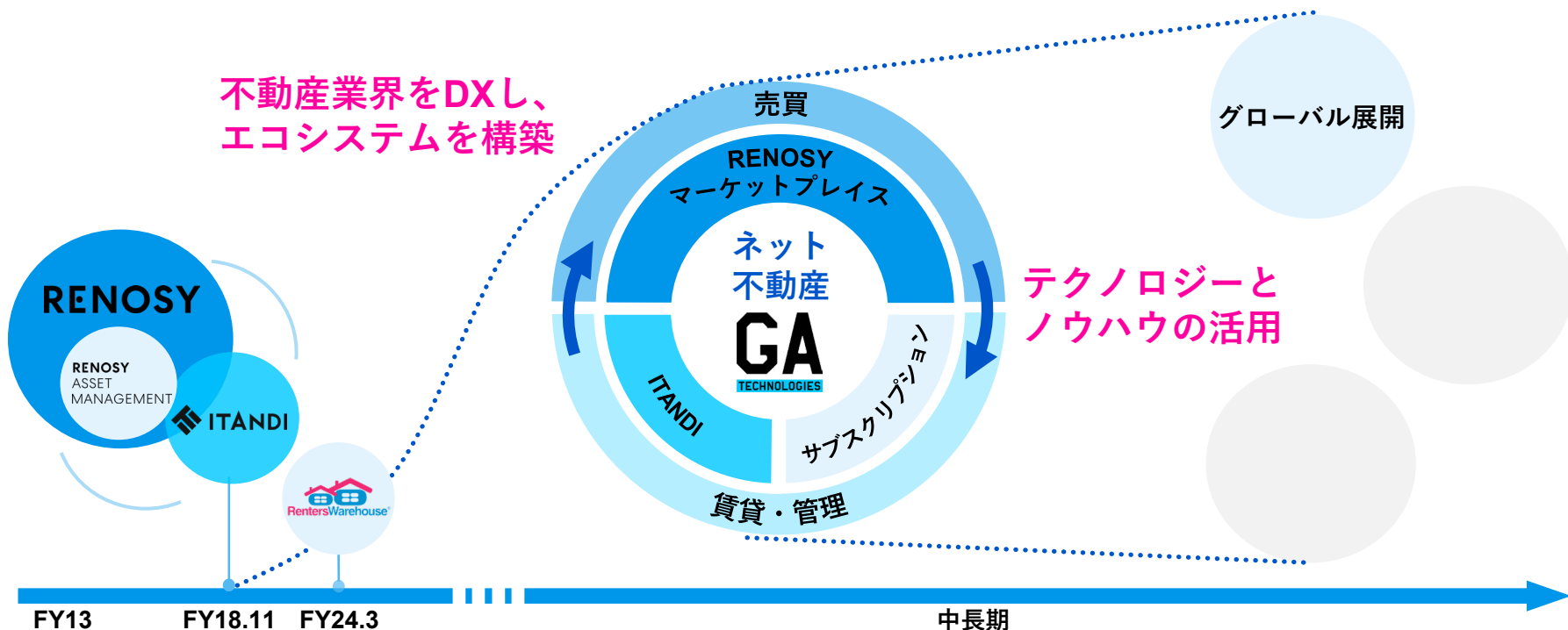


申込から引渡を1日で実現

中長期成長戦略 成長戦略の概要

① GAグループが目指す10年後の世界

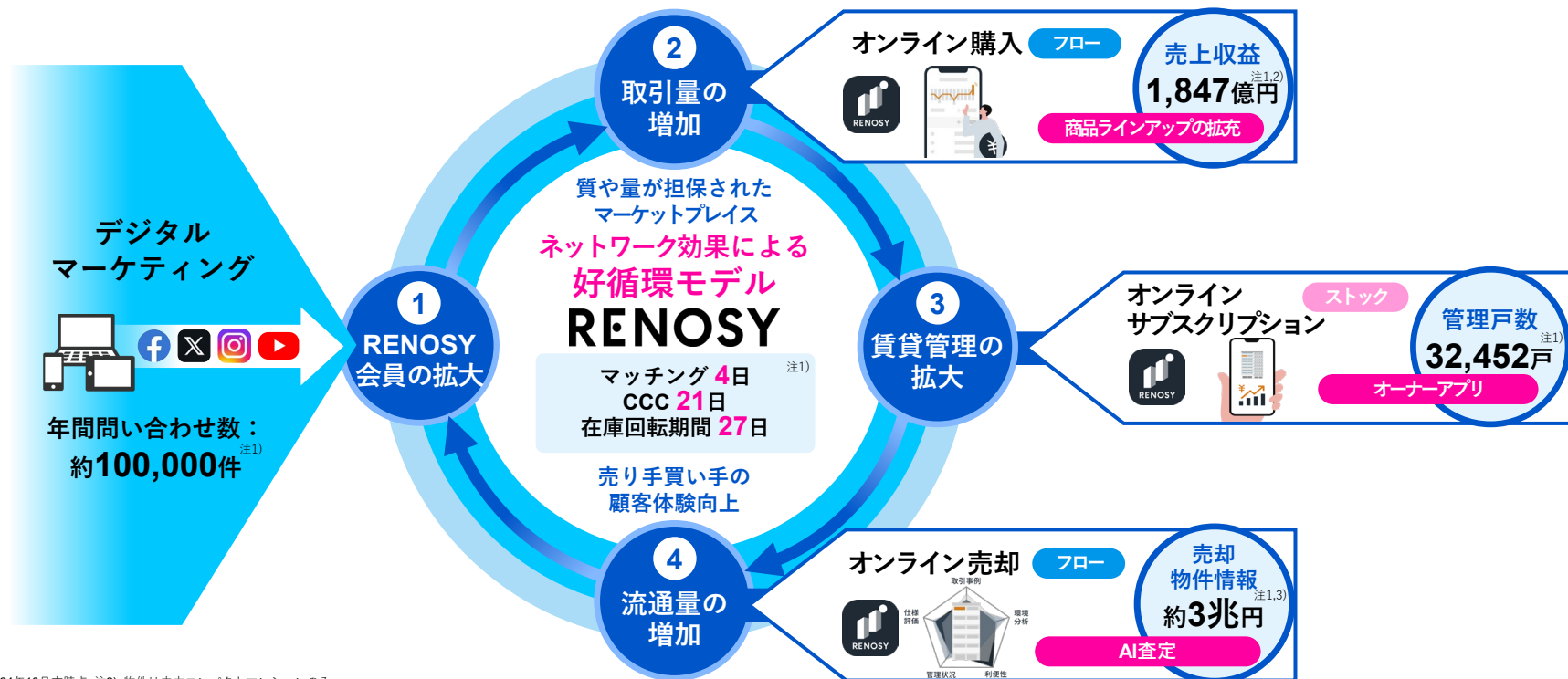
ネット不動産のエコシステムの完成により不動産業界のDX変革を実現
リアル×テックのノウハウを活用して更なる産業DXを強力に推進



中長期成長戦略 成長戦略の概要

② RENOSYマーケットプレイスのビジネスモデル

会員数の拡大は取引量並びに賃貸管理件数に繋がり、更に売却数が増えることでネットワーク効果が高まり、マーケットプレイスとしての地位の確立を目指す



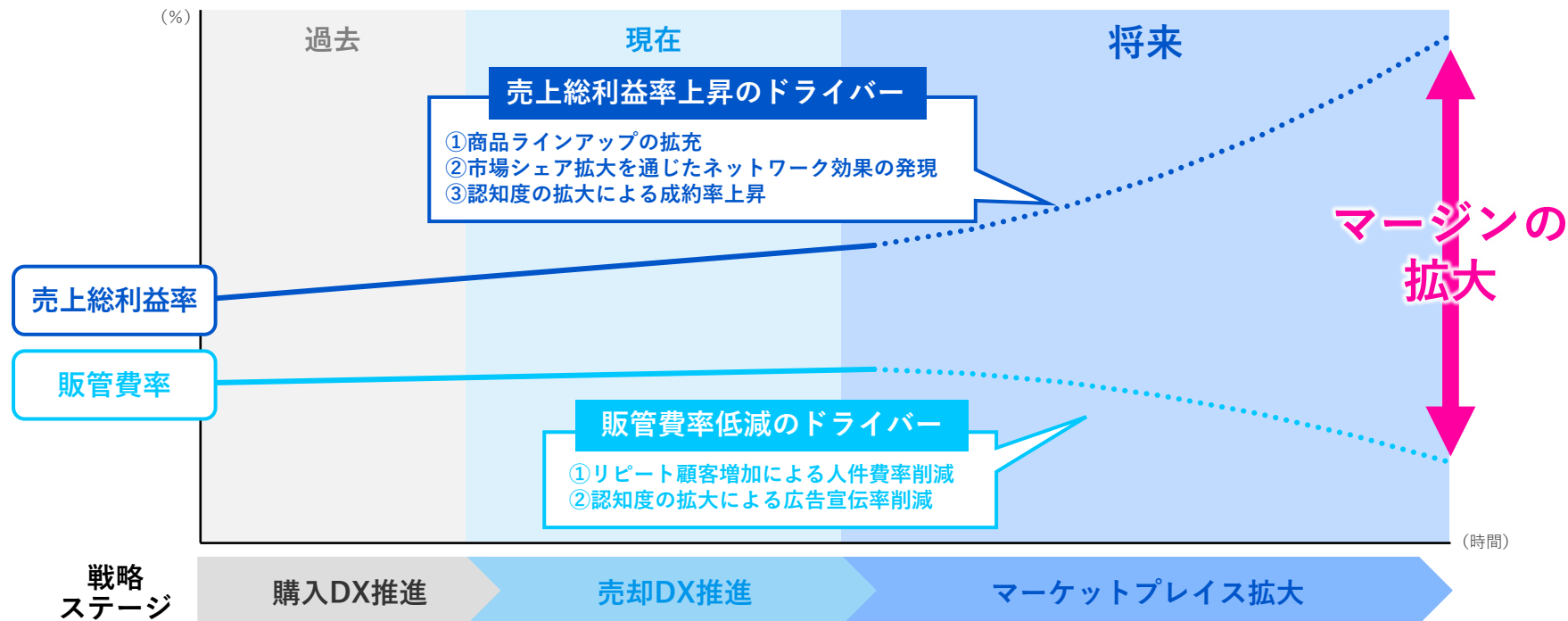
注1) 2024年10月末時点 注2) 物件は中古コンパクトマンションのみ

注3) 物件情報獲得金額の算出方法：FY24.10期における年間の不動産会社から届く仕入情報及びAI査定金額及びRENOSY ASSET MANAGEMENTにおける預かり資産残高の合計。不動産会社から届く仕入情報については、物件情報獲得件数×各年における平均販売金額にて算出した推計値

中長期成長戦略 成長戦略の概要

② RENOSYマーケットプレイス 中長期戦略

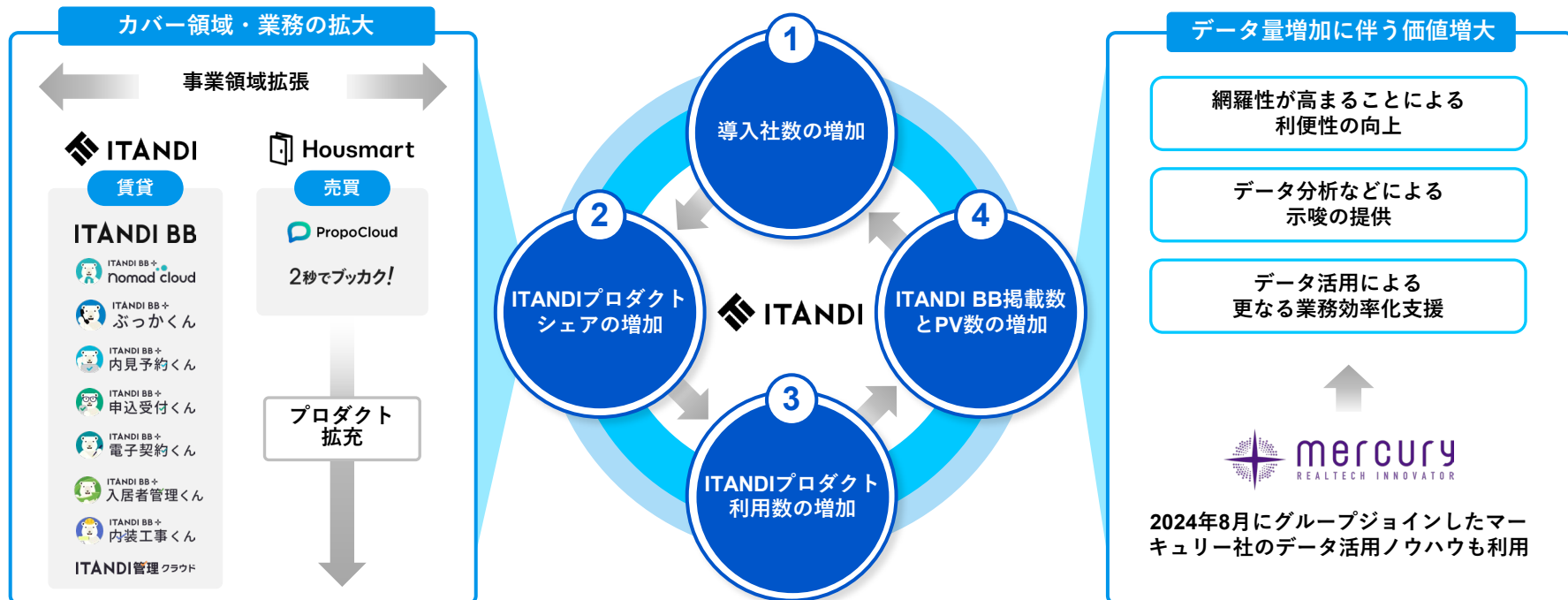
商品ラインアップ拡充や市場シェア拡大を通じたネットワーク効果の発現と、
 広告宣伝費率・人件費率の低減によるマージン拡大を図る戦略



中長期成長戦略 成長戦略の概要

③ ITANDIのビジネスモデル

導入社数の増加と製品の利用増加は、ITANDI BBの掲載数とPVの増加につながり、
指数関数的な利益成長の可能性をもたらすプラットフォームパワーを生み出す

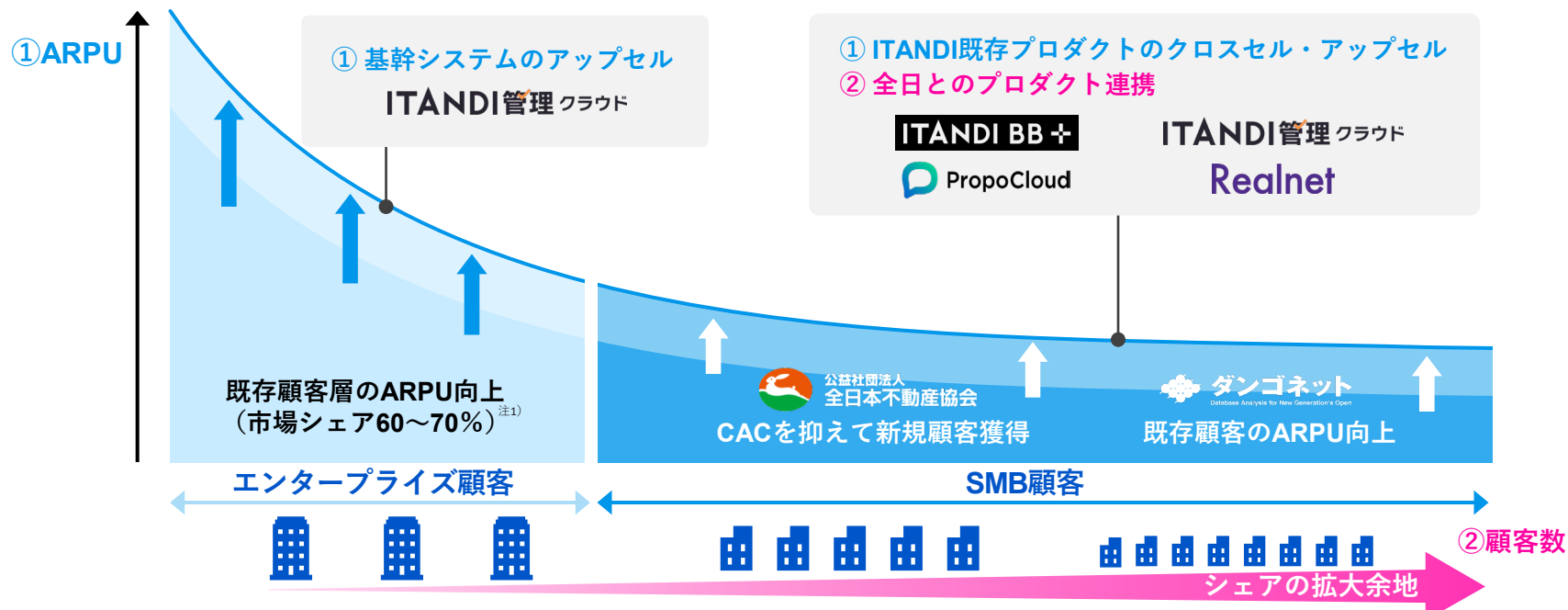


中長期成長戦略 成長戦略の概要

③ ITANDI 中長期戦略

既に市場シェアの高いエンプラにはARPU向上に向けたアップセル、SMBは全日提携を梃子に低い顧客獲得コストを維持しながら社数増加を図りつつ、ARPU向上を同時に実現を目指す

①ARPU向上 × ②顧客数増加

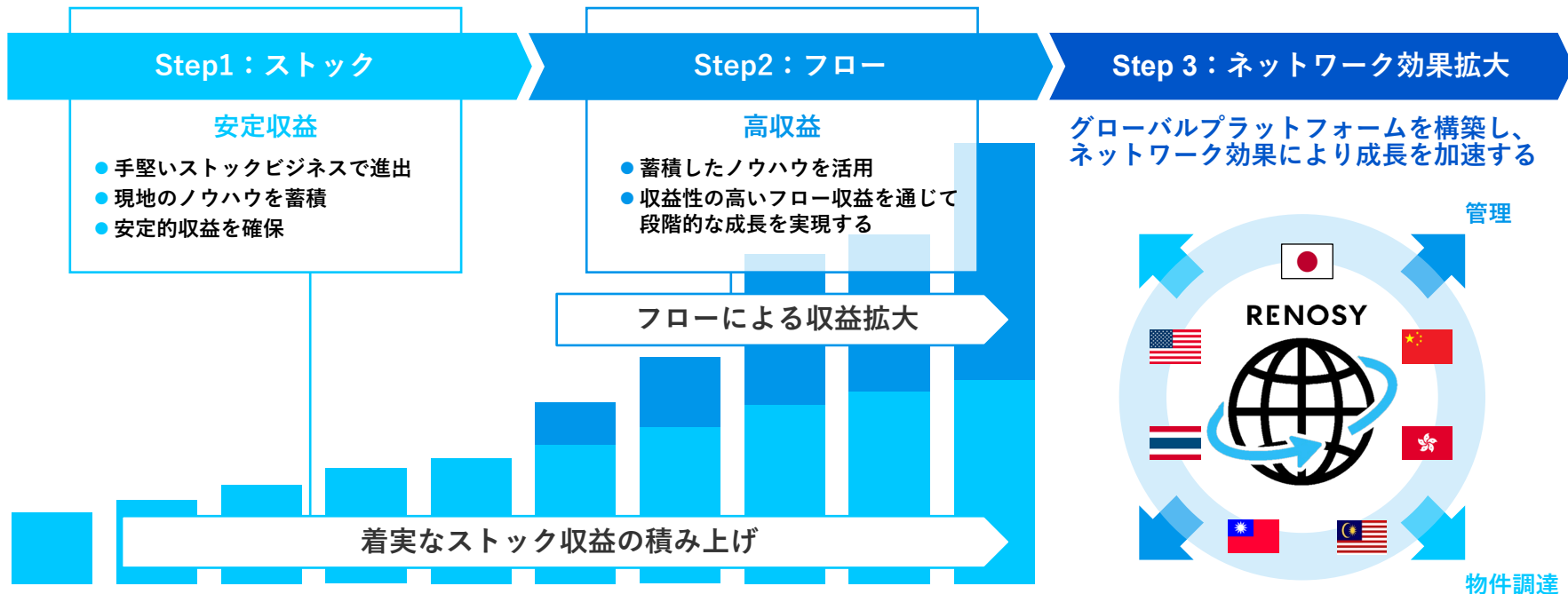


注1) エンタープライズ顧客：賃貸管理戸数5,001戸以上の管理会社 算出根拠：2024年10月末時点におけるITANDI募集支援事業本部のエンプラ契約社数÷全国賃貸住宅新聞社の「賃貸管理・オーナー動向データブック 2024-2025」の管理戸数ランキングの5,001戸の社数

中長期成長戦略 成長戦略の概要

④ 海外事業のビジネスモデルと収益イメージ

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を図る



中長期成長戦略 成長戦略の概要

④ 海外事業領域の拡大の軌跡

北米及びASEANの7つの国と地域で海外事業を展開
海外拠点数は45拠点へ拡大し、海外売上は直近2年で約15倍へ成長



注1) 日本、中国、香港、台湾、タイ王国、アメリカ、マレーシア 注2) 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、RENOSY Malaysia SDN.、台湾居瓊科技股份有限公司の正社員数
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の売上収益の合計

中期経営計画2026

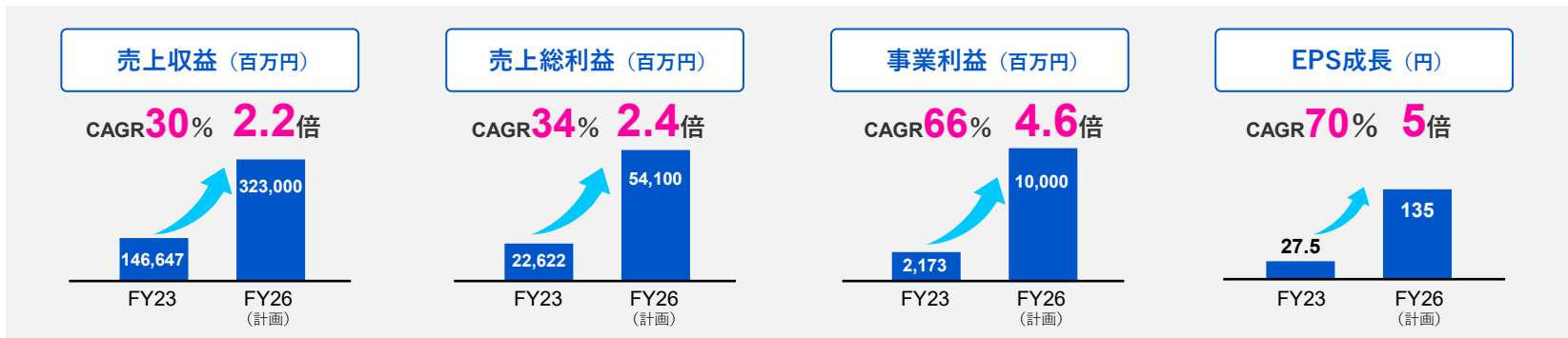
中期経営計画2026の位置づけ (2024年6月13日公表分)

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 (2024年6月13日公表分)

中期経営計画2026



(百万円)		FY23.10 実績	FY24.10 計画	FY25.10 計画	FY26.10 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%

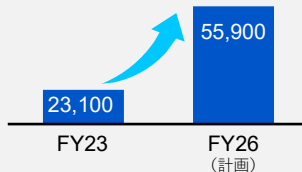
中期経営計画2026 (2024年6月13日公表分)

コア事業利益率

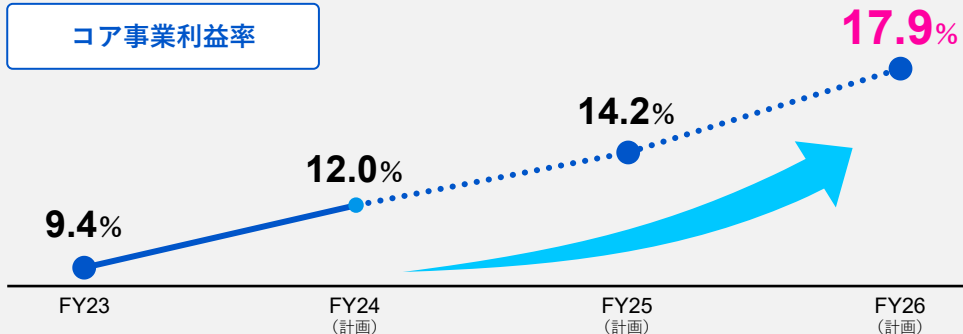
コア事業利益率約20%を目指す

ネット売上収益 (百万円)

CAGR **34%** **2.4倍**



コア事業利益率



(百万円)

		FY23.10 実績	FY24.10 計画	FY25.10 計画	FY26.10 計画
コア事業利益率	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
	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

グローバル化加速

テクノロジー戦略強化

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)}

- 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

- 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

戦略と位置づけ

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

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

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

コア事業の強化

コア事業の海外展開

第三の収益の柱創出

注1) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/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を基にシェアを計算

注6) 2024年4月末時点

中期経営計画2026 RENOSYマーケットプレイス (2024年6月13日公表分)

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
オンライントランザクション

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

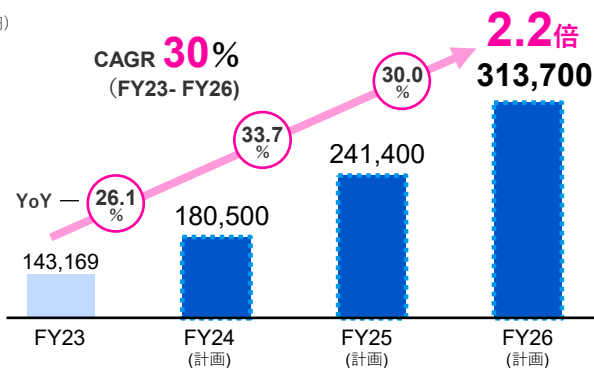
重要KPI

- ・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

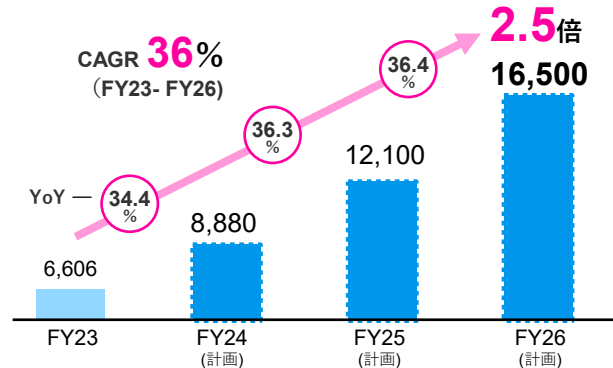
売上収益

(百万円)



事業利益

(百万円)



ITANDI

圧倒的なシェアを獲得

不動産DXエコシステム完成

注カポイント

ITANDI

売買仲介
(Housmart 他)

具体的な取り組み

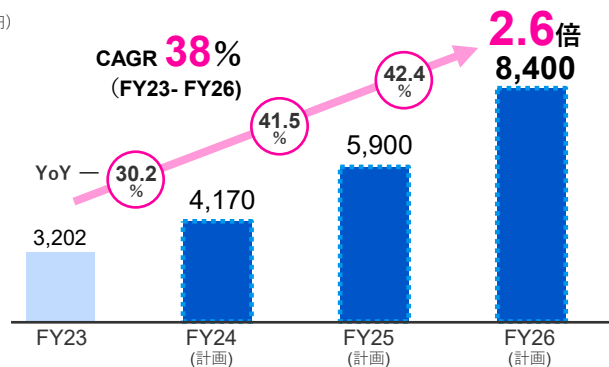
- 注カエリアにおける賃貸管理SaaS利用のマーケットシェア拡大
- プラットフォームパワーの醸成及びクロスセル効果の発現
- 売買仲介SaaS利用のマーケットシェア拡大
- Sales増強による高成長率の実現

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

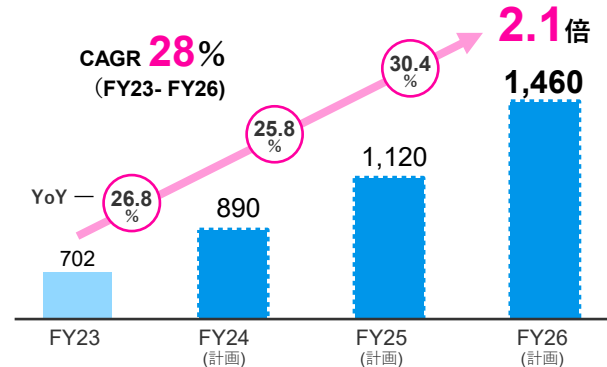
売上収益

(百万円)



事業利益

(百万円)



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 (2024年6月13日公表分)

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KPI

- ・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

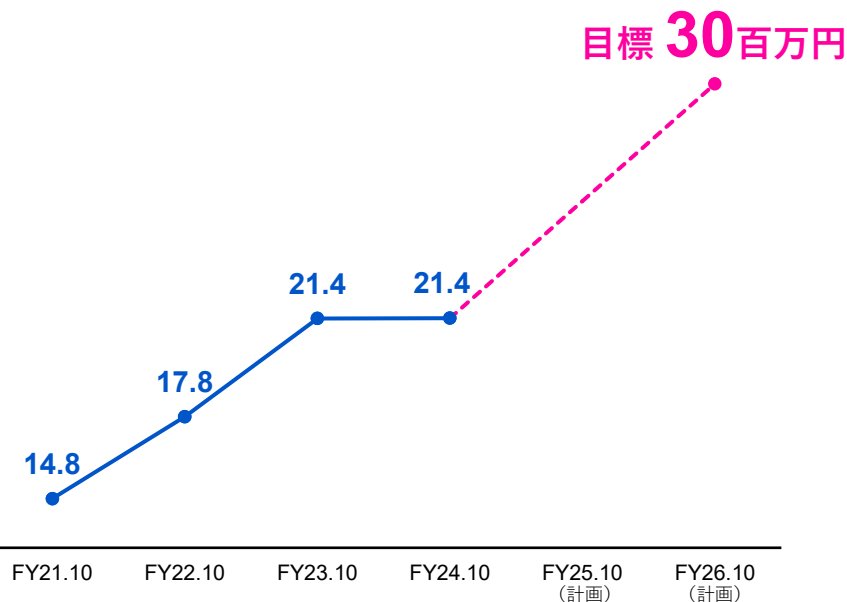
- ・データ活用ビジネス
売上収益**20億円**以上
- ・商談成約率**20%**向上^{注2)}
- ・賃貸管理定型業務
90%以上削減
- ・テクノロジー投資率
10%以上（対ネット売上収益比）

中期経営計画の達成に向けた生産性向上施策

成約率の向上、テクノロジーの強化等により、一人あたり生産性の向上を目指す

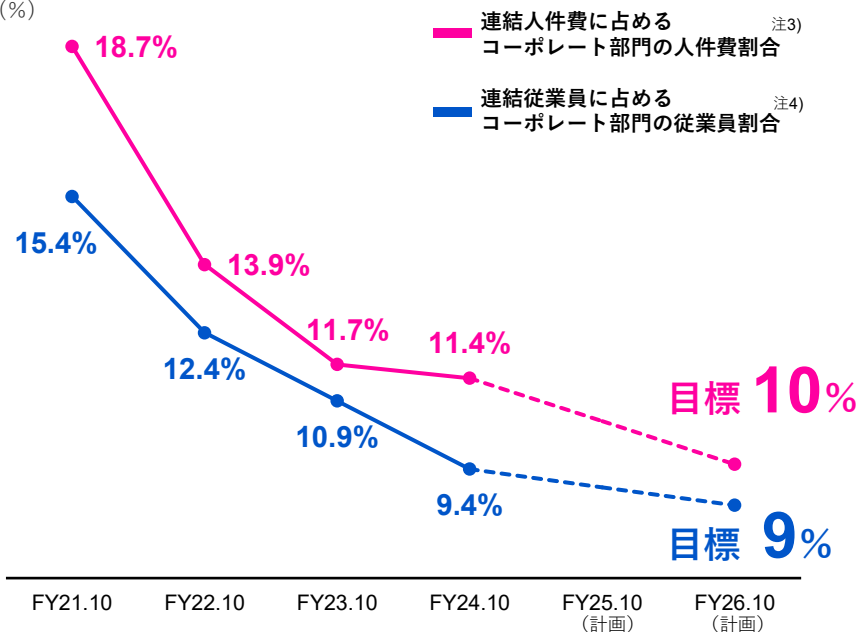
一人あたりネット売上収益^{注1)}

(百万円)



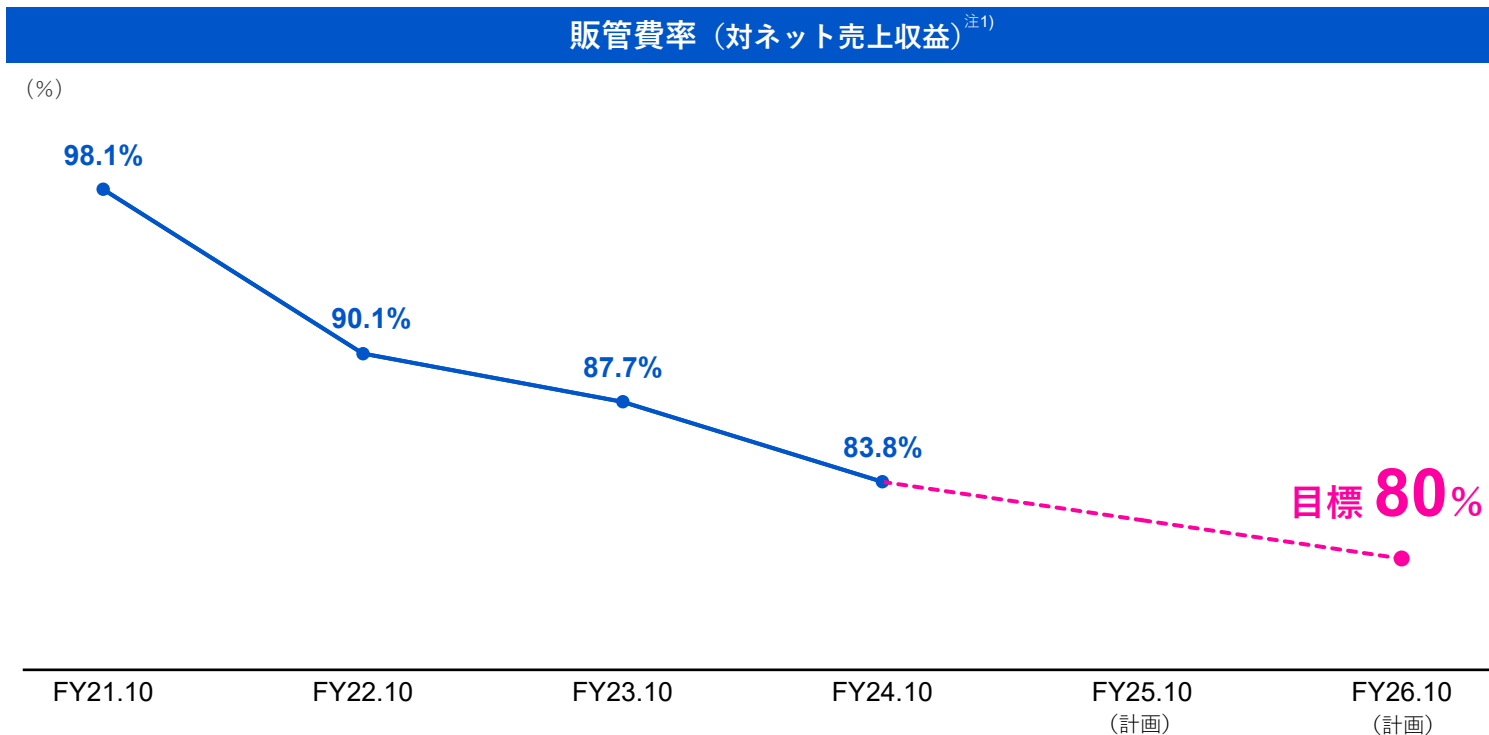
コーポレート部門の生産性^{注2)}

(%)



中期経営計画の達成に向けた生産性向上施策

FY22より着手している構造改革により、販管費率が低減
今後も効率化を進め販管費率80%を目指す

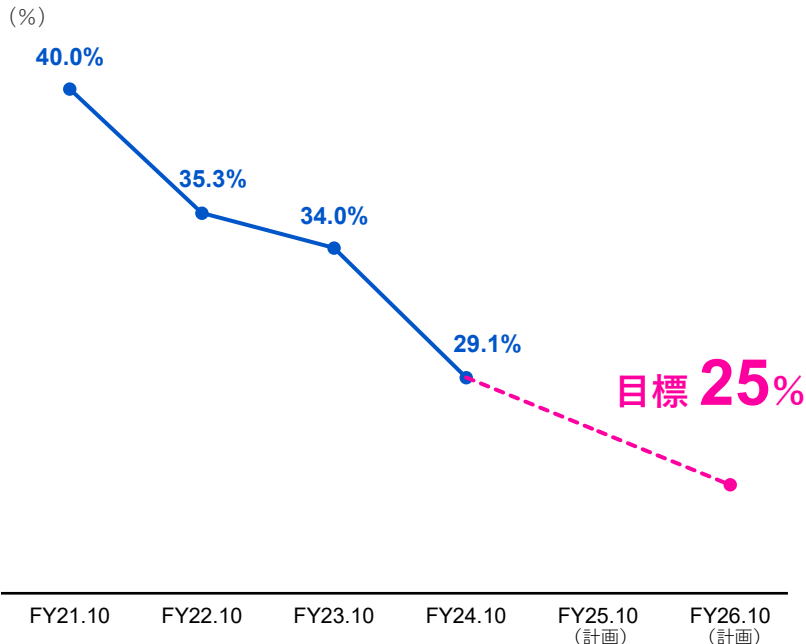


注1) 算出方法：各期における販管費をネット売上収益にて除算し算出

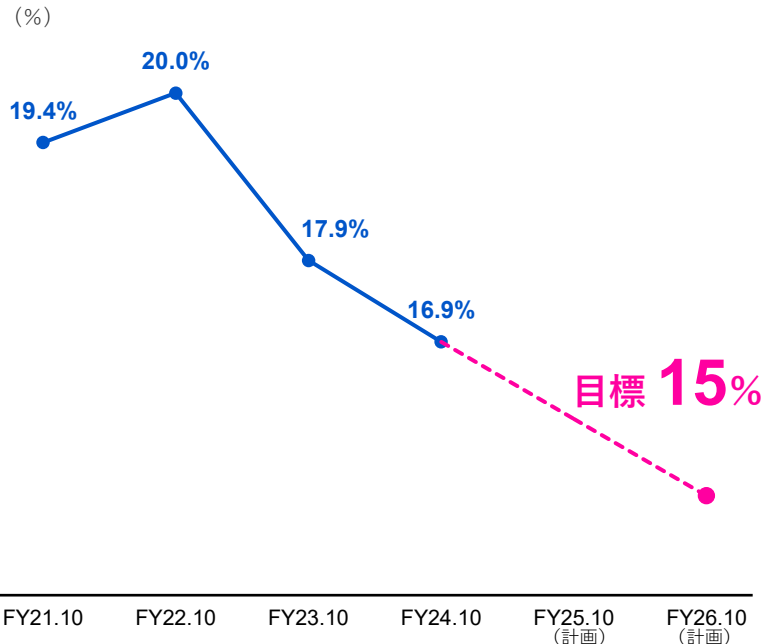
中期経営計画の達成に向けた生産性向上施策

人件費率並びに広告宣伝費の低減を図り利益率向上に繋げる
今後更なる生産性向上に向けてプラットフォームパワーの拡大を図る

人件費率（対ネット売上収益）^{注1)}

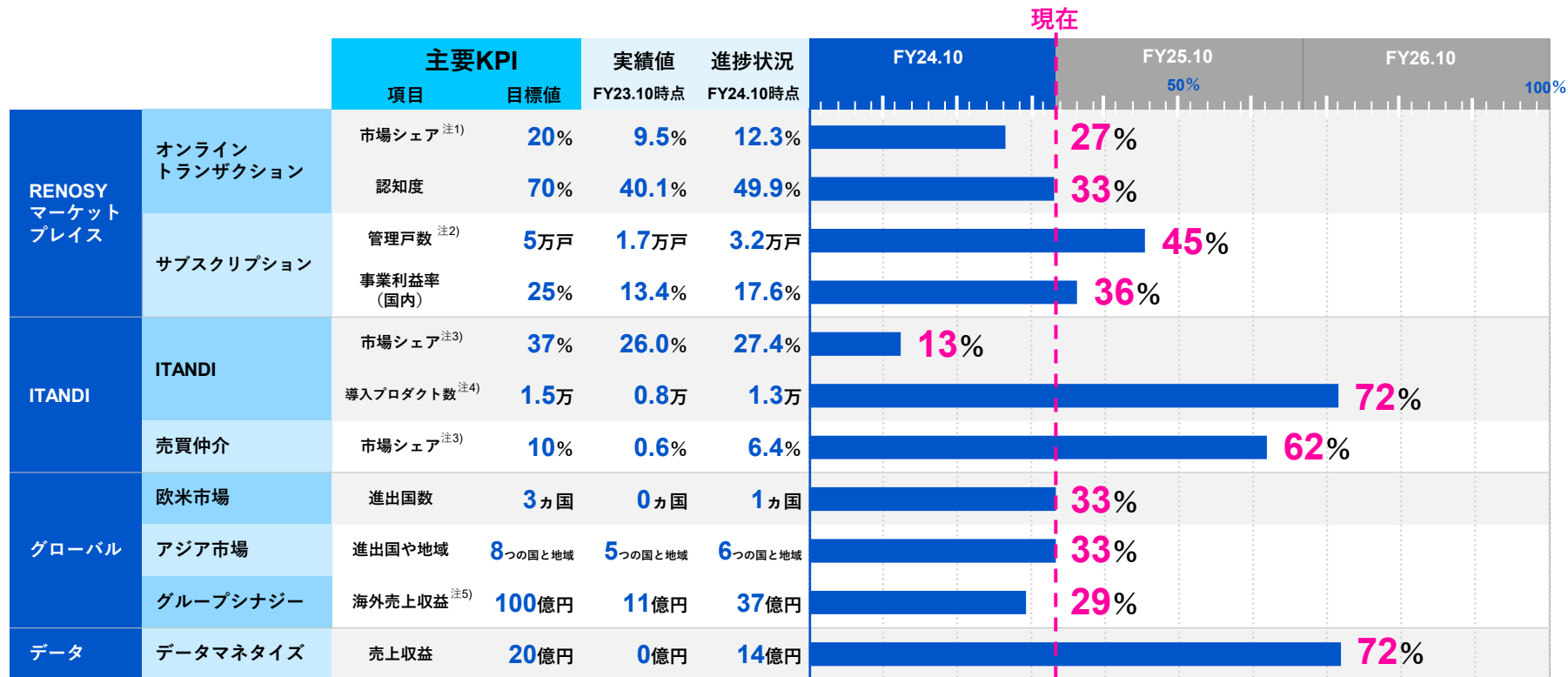


広告宣伝費率（対ネット売上収益）^{注2)}



中期経営計画2026 進捗状況

主要KPIの進捗率は概ねオントラックであり、中計初年度は計画通りに推移



注1)「中期経営計画2026」公表時点でのTAM1.5兆円に基づき算出。市場シェアは1.5兆円に対するRENSOYマーケットプレース売上収益の割合で算出 注2) P27 サブスクリプション契約件数 注3) P53をご参照 注4) P33 導入プロダクト数 注5) P46をご参照

2025年10月期 業績予想

2025年10月期 業績予想

2025年10月期 業績予想

引き続きネット売上収益並びにコア事業利益率を重要指標に据え、更なる成長を目指す

(百万円)		FY24.10 実績	FY25.10 予想	前期比増減
ネット売上収益		31,846	42,300	+10,458
	成長率 (%)	+36.6%	+33.1%	-
事業利益		4,056	6,000	+1,944
	成長率 (%)	+86.6%	+47.9%	-
コア事業利益率 (%)		12.7%	14.2%	+1.5%
	成長率 (%)	+35.5%	+11.8%	-

2025年10月期 業績予想

2025年10月期 通期連結業績予想

RENOSY、ITANDI両事業共に、2期連続での中計目標達成を計画

(百万円)		FY24.10 実績	FY25.10 予想	前期比増減額	前期比増減率 ^{注1)}
連結	売上収益	189,883	248,000	+58,117	+30.6%
	売上総利益 (粗利率)	30,734 (16.2%)	41,000 (16.5%)	+10,265	+33.4%
	事業利益 (事業利益率)	4,056 (2.1%)	6,000 (2.4%)	+1,944	+47.9%
	当期純利益 ^{注2)} (当期純利益率)	1,841 (1.0%)	3,000 (1.2%)	+1,158	+62.9%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	184,784	241,400	+56,616	+30.6%
	売上総利益 (粗利率)	26,747 (14.5%)	35,700 (14.8%)	+8,953	+33.5%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	8,885 (4.8%)	12,100 (5.0%)	+3,215	+36.2%
ITANDI	売上収益	4,513	5,900	+1,387	+30.7%
	売上総利益 (粗利率)	3,645 (80.8%)	4,830 (81.9%)	+1,185	+32.5%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	1,316 (29.2%)	1,120 (21.3%)	-	-%

注1)表上計算にて算出。FY25.10計画÷FY24.10実績-1 注2) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

2025年10月期 業績予想

2025年10月期の見通し

財務KPI

ネット売上収益

42,300百万円

コア事業利益率

14.2%

方針・施策

- ネットワーク効果拡大によるプラットフォームとしての地位を確立することで、さらなる利益成長を目指す
- 中計達成に向け生産性向上施策を実施、マージン拡大を図る

RENOSY

- RENOSYオーナーへのCX向上及び商品ラインアップ拡充により、LTVの拡大を図る
- 業界No.1^(注1)を誇るデータの活用と最適なコンサルタントのアサインによりマッチング精度の向上を図る
- 効率的な営業推進体制を構築することで、成約率を向上させ新規顧客層を取り込む

ITANDI

- 賃貸領域において顧客・エリア戦略の強化による更なるシェア拡大
- 売買領域においてSMBへの展開を含む営業強化及びコアプロダクトの機能強化によりシェア拡大
- マーキュリー社とのデータビジネスの展開によるマネタイズ機会の拡大

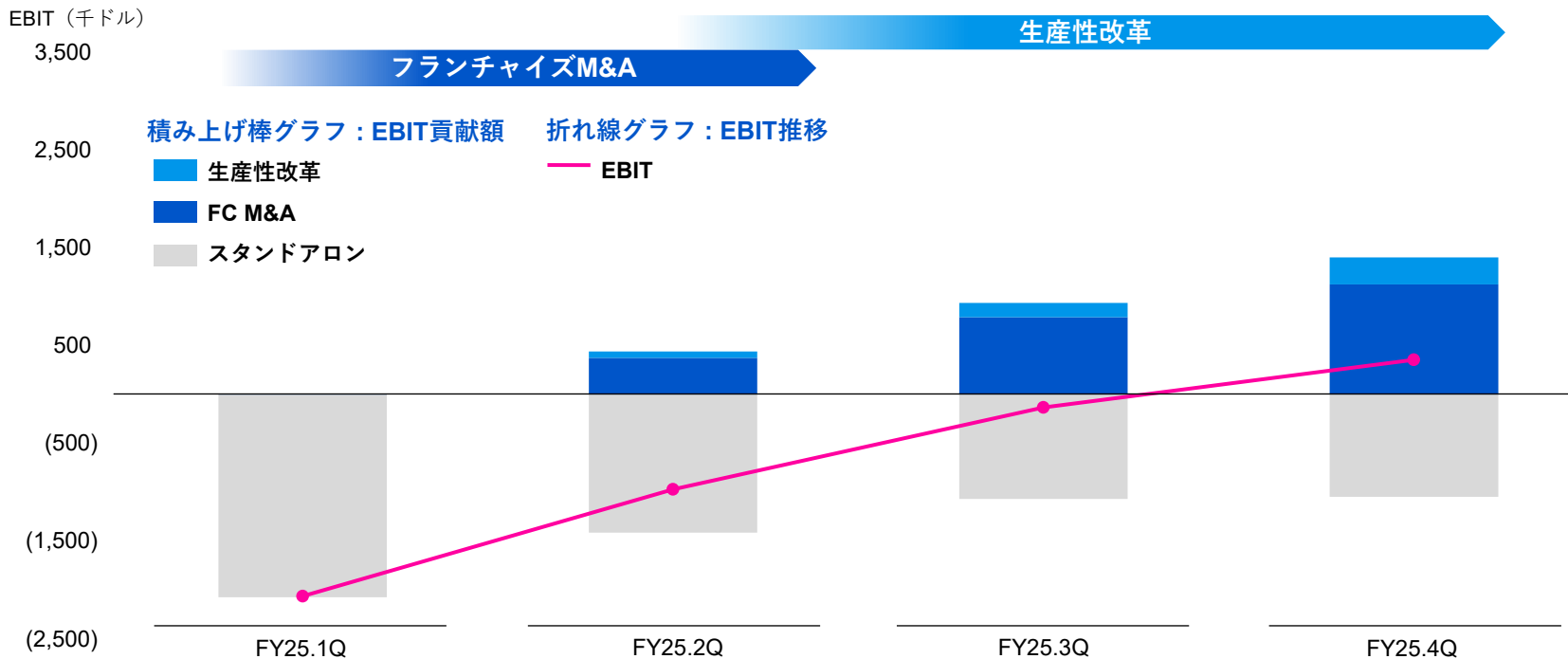
グローバル・データ

- 米国事業の単月黒字化及びFY26での着実な利益創出体質への転換に向け、成長戦略に基づいた施策及び構造改革を実行する
- テクノロジー領域の更なる推進体制構築により、個人業務ノウハウの自動化等の業務効率化、生産性向上を図る

2025年10月期 業績予想

RW OpCo 着実な利益創出体質への転換に向けた戦略

FY25.4Q時点での黒字化及びFY26での着実な利益創出体質への転換を目指す戦略



Appendix

損益計算書サマリー（連結）

YoYでの比較

(百万円)	FY24.10 4Q ①	FY23.10 4Q ② 注2)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
売上収益	58,240	47,676	10,563	+22%
売上総利益	9,268	6,835	2,432	+36%
事業利益	1,381	580	801	+138%
金融費用	216	181	34	+19%
当期利益 ^{注1)}	819	397	421	+106%

業績予想に対する達成率

FY24.10 4Q ③ 累計	FY24.10 業績予想 ^{注3)} ④	達成率 (③/④-1)
189,883	185,000	+3%
30,734	30,030	+2%
4,056	3,700	+10%
746	N/A	-
1,841	1,690	+9%

注1) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す 注2) FY23.10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、FY22.10期およびFY23.10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3) 2024年6月13日に公表をした上方修正後の業績予想

Appendix

貸借対照表サマリー

(百万円)		FY22.10 ^{注1)}	FY23.10 ①	FY24.10 ②	増減額 ② - ①
流動資産	現金及び預金	11,842	17,452	19,325	1,873
	在庫 ^{注2)}	8,056	10,183	13,950	3,767
	(回転期間 ^{注3)})	(20.6日)	(26.8日)	(27.7日)	(0.8日)
	営業債権 ^{注4)}	667	867	1,253	386
	(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	4,173	1,536
非流動資産		32,348	30,210	38,427	8,217
資産合計		55,211	61,352	77,130	15,778
負債	営業債務 ^{注5)}	2,073	3,516	4,102	586
	(回転期間 ^{注2)})	(6.8日)	(8.2日)	(8.7日)	(0.5日)
	その他	33,832	37,250	49,776	12,526
純資産	資本金	7,238	7,262	7,372	110
	利益剰余金	-33	989	2,831	1,842
	その他	12,100	12,332	13,047	715
負債・純資産合計		55,211	61,352	77,130	15,778
CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)		15.3日	20.5日	21.0日	0.5日

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)}

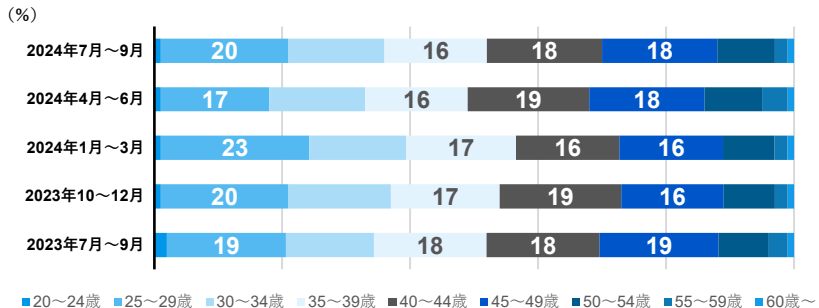
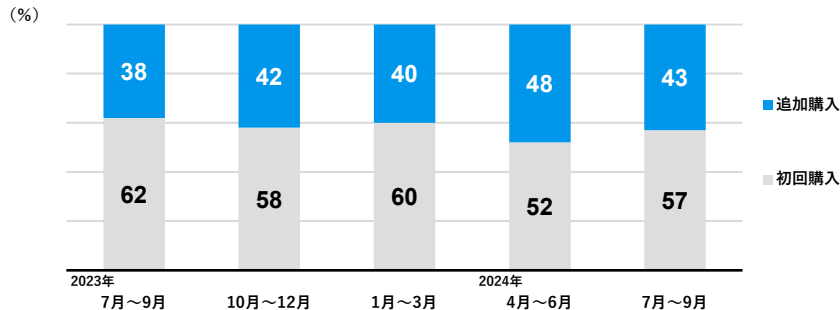
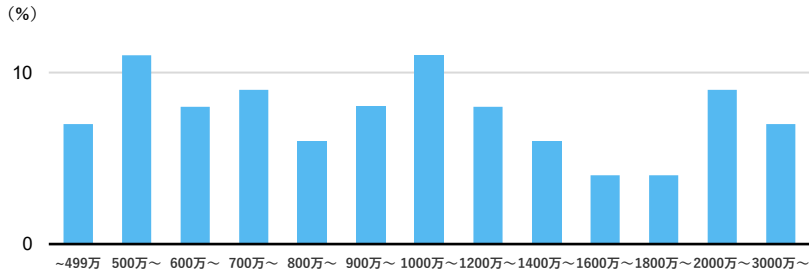
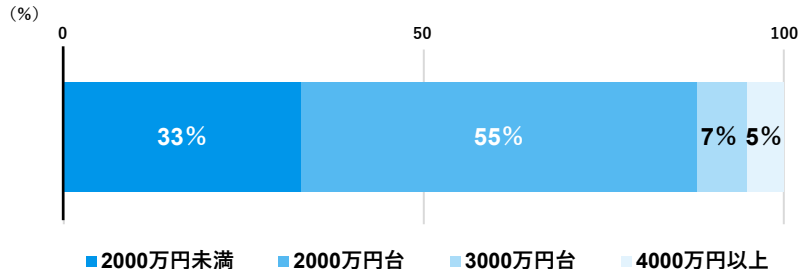
注1) FY23.10期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY22.10期およびFY23.10期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映 注2) 棚卸資産 注3) 回転期間を算出する際の在庫、営業債権、営業債務は期中平均を用いて算出
注4) 営業債権及びその他の債権 注5) 営業債務及びその他の債務 注6) CCC (Cash Conversion Cycle) = キャッシュ・コンバージョン・サイクル 棚卸資産回転日数 + 売上債権回転日数 - 仕入債務回転日数 注7) トータル・シェアホルダー・リターン (TSR) 株主総利回り

財務数値目標

	FY23.10 実績	FY24.10 実績	中期目標
売上収益成長率	29.1%	29.5%	継続的な売上成長率 30%
SaaS売上収益成長率	56.5%	40.9%	継続的な売上成長率 30～40%
連結売上総利益率	15.4%	16.2%	20%～
コア事業利益率	9.3%	12.7%	20%～
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	20.5日	21.0日	30日以内
自己資本比率	34%	30%	30～40%水準を目処

Appendix

RENOSY 不動産投資動向 (7月～9月)

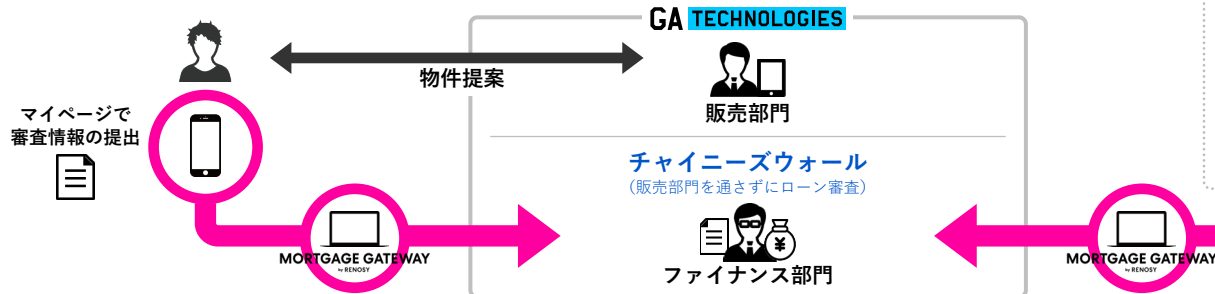
成約顧客年齢 注1)成約顧客の初回 / 追加購入比率 注1)年収 注1)物件単価 注1)

注1) 調査期間：2024年7月～9月 (3ヶ月ごとの顧客動向データについては、2023年7月～2024年9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

Appendix

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

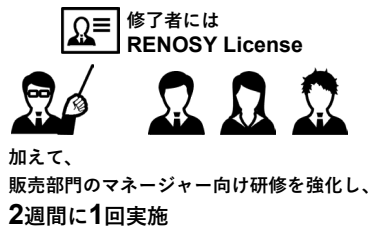


顧客による審査情報提出以降、
ローン審査時に人的操作が介在せず、
高いセキュリティを担保



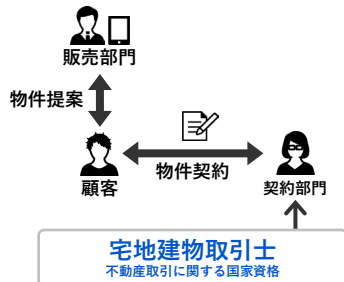
金融機関

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

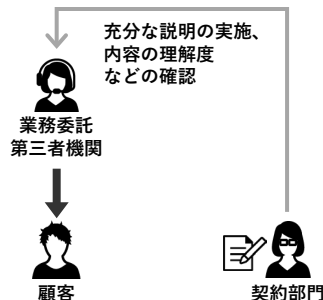


さらに、不定期でもコンプラ研修を開催

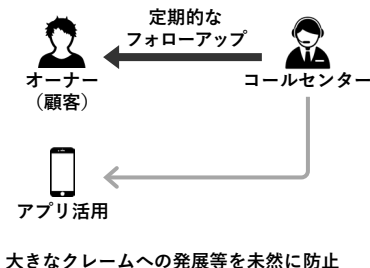
4 販売部門とは異なる、宅建免許保有の契約専門チームによる物件契約



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）



環境^{注1,12)}

FY24

Scope1 ^{注2)}	0
Scope2 ^{注3)}	455
Scope1,Scope2合計	455
電気使用量 (kwh)	957,275
CO2排出量/売上高 (t/百万円)	0.0024

ガバナンス^{注12)}

FY24

取締役数	8名
女性取締役数	1名
社外取締役比率	62.5%

社会^{注12)}

FY22

FY23

FY24

全従業員数 ^{注4)}	1,169名	1,371名	1,743名
正社員数 ^{注5)}	967名	1,090名	1,487名
非正社員数 ^{注6)}	202名	281名	256名
従業員に占める 女性比率 ^{注7)}	38.5%	40.1%	38.4%
平均年齢 (正社員) ^{注8)}	30.49歳	31.27歳	31.60歳
育児休暇取得率 (男女別) ^{注9)}	男性：45.8% 女性：100%	男性：80.0% 女性：100%	男性：96.5% 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)}	15.6%	17.3%	13.6%
女性役職者比率	15.7%	23.8%	18.3%

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(正社員)

注8) GA単体。FY22.10期からFY23.10期に1名の計上のずれが生じたため、FY22.10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単体(正社員)。FY23.10期、FY24.10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 FY22.10期：当期初の在籍者の内、退職した人の数で算出 注12) FY24.10時点

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	73億 7,296万 6,541円 (2024年10月末日時点)
従業員数 ^{注1)}	1,487名 (2024年10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/>