

GA

事業計画及び
成長可能性に関する事項

2024年12月 (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.

目次

1. カンパニーハイライト	P. 4
2. ビジネスモデル	P. 21
3. 成長戦略及び経営指標	P. 46
4. Appendix	P. 78

1

カンパニーハイライト

1. カンパニーハイライト

GA technologiesの概要

設立
2013

上場年次
2018

上場市場

東証グロース市場

連結売上収益 / 成長率

1,898億円 / 29%^{注1)}

ネット売上収益

318億円^{注1)}

コア事業利益率

12.7%^{注1)}

CCC
キャッシュ・コンバー
ジョン・サイクル

21.0days^{注1)}

マーケットシェアと顧客満足度

中古マンション投資売上・マッチング件数

5年連続 No.1^{注2)}

新築・中古マンション投資売上・マッチング件数

2年連続 No.1^{注2)}

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3)}

仲介会社向け業務効率化サービス

- ・売上に対する満足度
- ・サポート体制満足度
- ・2年連続仲介会社利用率

No.1^{注3)}

業者間流通サイト

- ・管理会社に導入して欲しい業者間サイト
- ・使いやすい業者間サイト

No.1^{注4)}



7つの国と地域^{注1)}

- ・日本
- ・タイ王国
- ・アメリカ合衆国
- ・マレーシア
- ・中華人民共和国
- ・台湾
- ・香港



従業員数

1,487人^{注1)}

ビジネスモデルと収益構造

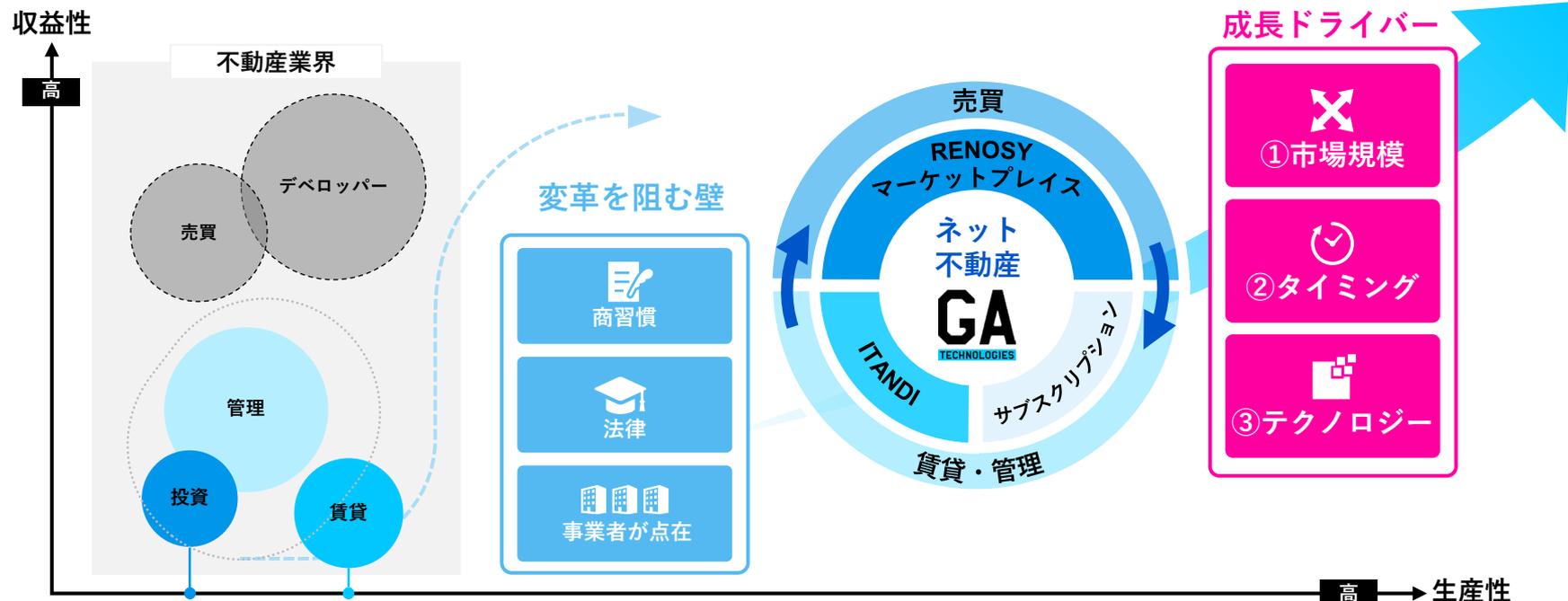
一気通貫のオンラインプラットフォームを通して唯一無二の不動産サービスを提供

	RENOSY	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	
事業ドメイン	不動産売買 管理・賃貸	賃貸管理・仲介 売買仲介 賃貸管理・仲介 不動産データ
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 データサービス
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 ストック型 導入社数×月額利用料 リカーリング型 ダウンロード数×手数料

1. カンパニーハイライト

参入障壁が高い唯一無二のビジネスモデル

不動産投資、管理、賃貸事業を1つのオンラインプラットフォームに統合することで、独自の競争力が生まれ、高い参入障壁を構築。今後の成長は、①市場規模、②タイミング、③テクノロジーの成長ドライバーを軸に業容を拡大



1. カンパニーハイライト

① 市場規模：アセットライトな戦略による高い成長の可能性

RENOSYマーケットプレイスは、国内及び海外の同業他社と比較しても、
効率的なマッチングにより、短い在庫回転期間を実現している

	 RENOSY RENOSY ネット不動産	国内不動産上場企業 ^{注1)} 売上ランキング 上位20社平均	海外比較企業 ^{注2)}
 365 マッチング日数	4日 ^{注3)}	80日 ^{注4)}	44日 ^{注5)}
 在庫回転期間	27日 ^{注6)}	303日 ^{注7)}	157日 ^{注7)}
 オンラインで ^{注8)} 一気通貫 (投資・管理・賃貸)	○	×	×
 クロスボーダーの ^{注8)} マーケットプレイス	○	×	×

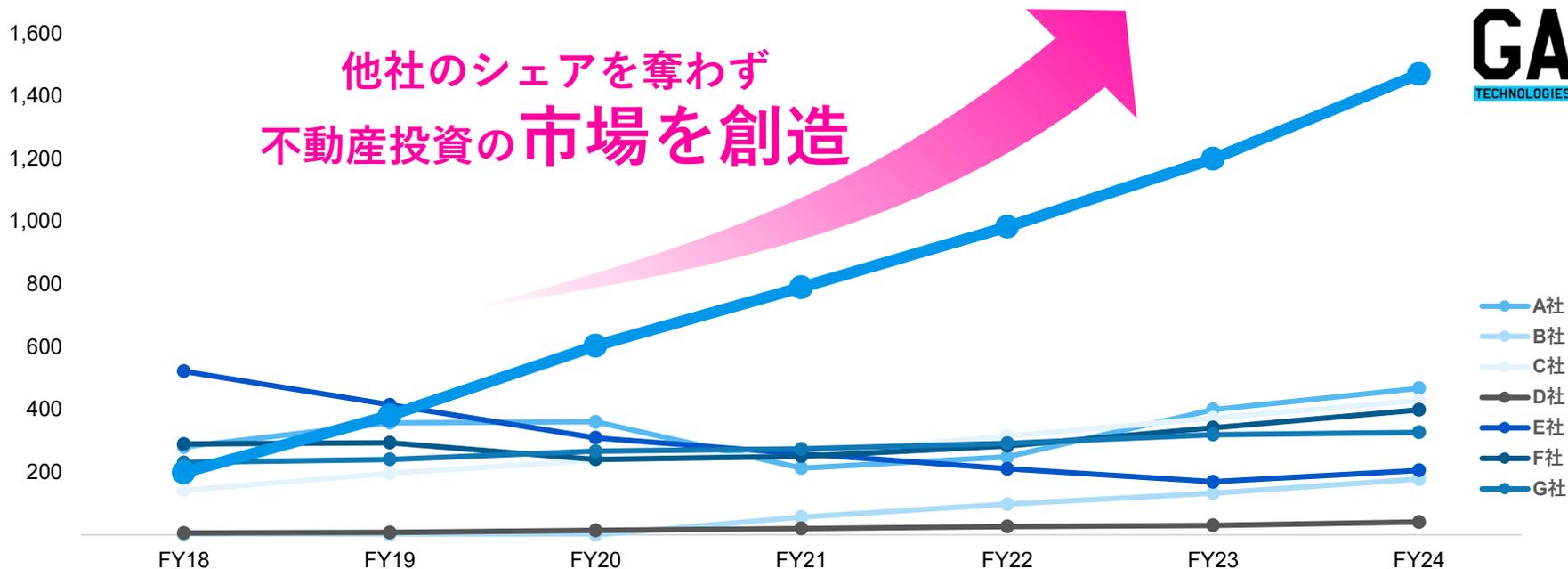
注1) リビングテクノロジーズ株式会社が運営する「国内上場不動産会社売上高ランキング2024」の売上高上位20社（GA除く）注2) 海外比較企業：Opendoor、Offerpad 注3) 2024年10月末時点。RENOSYマーケットプレイスへ物件情報を掲載してから申込みまでの期間 注4) 公益財団法人東日本不動産流通機構より「首都圏不動産流通市場の動向（2023年）」資料の中古マンションの登録から成約に至る日数を参照 注5) 2社の平均値【取得方法】Opendoor：https://www.realestatelitch.com/opendoor-reviews-and-how-it-works/?utm_source=chatgpt.com#how-it-works より2024年におけるon market日数 Offerpad：HP掲載のIR資料よりon market日数 注6) FY24.10期における在庫回転期間 注7) プルーフバークより各社の直近会計年度の財務情報を入力し、当社にて集計。2024年10月末時点 注8) 当社調べ

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：RENOSYによる市場創造の実現

「リアル×テクノロジー」で不動産投資を開放、簡単で身近なものにすることで
 新たな顧客層を開拓・獲得し、市場の創造を実現^{注1,2)}

(売上高：億円)



注1) 投資用中古コンパクトマンションを取り扱う上場企業及び一定程度の売上のある非上場企業を抽出。当社及びA~E社においては上場企業であるため決算短信、決算説明資料、有価証券報告書等に記載の投資用中古コンパクトマンションの比率で売上を推計
 F~G社については非上場企業のため、企業サイト等で開示されている売上を記載 注2) FY24を各社の直近期とし算出

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：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

仲介
利用率
No.1^{注1)}

ITANDI BB +

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 cloudSaaS上場企業 ARRランキング 2024年10月^{注2)}

順位	企業	対象	ARR (億円)	ARR成長率 (%/YoY)
1位	SanSan	全社	363.1	34.0
2位	ラクス	クラウド事業売上	360.0	40.1
3位	Appier Group	全社	303.0	35.0
4位	サイボウズ	クラウド関連事業	279.6	32.0
5位	フリー	全社	262.3	18.5
6位	インフォマート	全社	260.9	26.8
7位	プラスアルファ・コンサルティング	全社	141.6	13.6
8位	エス・エム・エス	介護事業者分野 (カイゴケ)	116.8	25.2
9位	弁護士ドットコム	全社	113.0	24.0
10位	セーフイー	全社	107.6	40.1
11位	ブレイド	連結	102.3	26.4
12位	カオナビ	全社	95.1	25.1
13位	HENNGE	HENNGE ONE事業	86.7	29.2
14位	Kubell	Chatwork事業	81.6	24.6
15位	スマレジ	クラウドサービス月額利用料	73.8	25.1
16位	メドレー	医療プラットフォーム	66.0	29.2
17位	PKSHA Technology	AI SaaS	65.3	24.6
18位	ソラコム	リカーリング収益	64.1	38.8
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	61.6	41.6
20位	ヒューマンテクノロジーズ	全社	55.0	15.0
21位	うるる	全社	51.1	16.7
22位	ヤプリー	アプリ運営プラットフォーム事業	45.4	23.8
23位	ITANDI	全社	45.1	71.8
24位	ウォンテッドリー	フロー収益	44.6	27.7
25位	AI inside	リカーリング	41.6	19.7
26位	チームスピリット	全社	40.0	14.1
27位	ヌーラボ	全社	39.9	11.8
28位	スパイダープラス	ICT事業部	39.6	6.2
29位	チームスピリット	全社	38.4	6.2
30位	Finatextホールディングス	全社	35.8	19.0

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) (https://lmc-c.co.jp/wp-content/uploads/2024/03/lmc_release_20240304.pdf)注2) SaaS上場企業 ARRランキング2024年10月更新 (https://note.com/_funeo/n/nb24ea0219b53) より当社作成。ITANDIについてはFY24.10期 通期決算のARRを使用

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：GAグループが目指す世界への成長拡大イメージ

GAグループが目指すシェア拡大戦略

RENOSYマーケットプレイス^{注4)}
(中古コンパクトマンション)

売上収益

投資用不動産マーケット
1.5兆円^{注1,2)}FY28 28.7%
(4,300億円)FY24 12.3%
(1,847億円)FY19 2.5%
(375億円)

リピーターの拡大

- ・マーケットプレイス内での売上の拡大

売却DXの推進

- ・認知度の向上
- ・改正宅建業法の施行

購入DXの推進

- ・デジタルマーケティングの活用

賃貸管理DX^{注5)}

管理賃貸戸数

全国賃貸管理戸数^{注3)}
1,925万戸FY28 47.1%
(907万戸)FY24 27.3%
(527万戸)FY19 0%
(3,927戸)

M&Aの推進

- ・M&Aによる管理戸数拡大
- ・預け替え

サードパーティの拡大

- ・ITANDIによるサードパーティの拡大

賃貸管理DXのスタート

- ・ファーストパーティ
- ・ITANDIのM&A(賃貸管理DX)

注1) 2024年6月公表「中期経営計画2026」にて策定に用いた市場規模 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社の業績を参考に推計注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」より集計注4) 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5) 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

② タイミング：ネット不動産の到来

2022年の法改正により不動産のオンライン取引が可能となり、
「ネット不動産」業界の先駆者かつリーディングカンパニーへ

ネット証券

ネット銀行

ネット生保

ネット不動産

ネット証券 誕生

1998年 松井証券^{注1)}

ネット銀行 誕生

2000年 ジャパンネット銀行(現PayPay銀行)^{注2)}

ネット生保 誕生

2008年 ライフネット生命^{注3)}
2008年 アクサダイレクト生命^{注4)}

1998

2000

2008

2021

2022

2021年 宅地建物取引業法の改正も含まれたデジタル改革関連法が成立

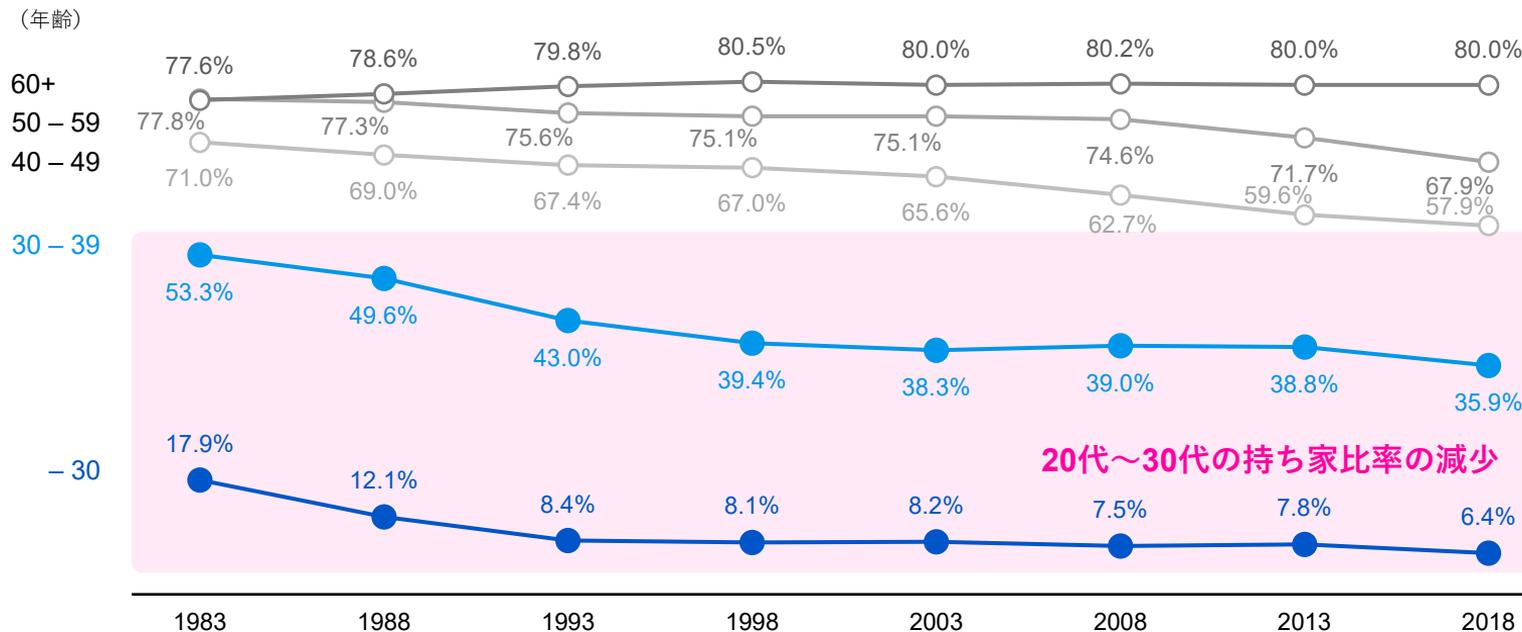
2022年5月 不動産売買契約、重要事項説明書等を含めた各種契約の電子化へ

「ネット不動産」の到来

1. カンパニーハイライト

② タイミング：若年層における持ち家比率の低下

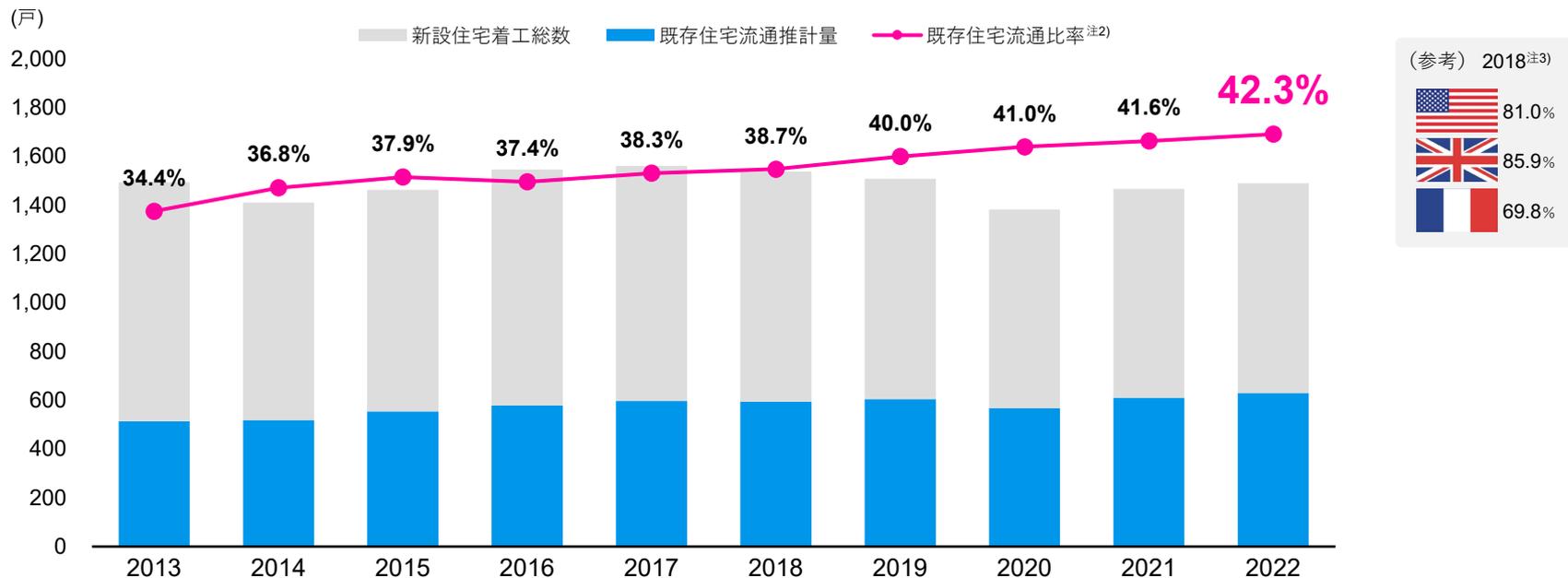
日本における持ち家比率の低下傾向、若年層における賃貸需要は拡大

年齢別持家比率の推移^{注1)}

1. カンパニーハイライト

② タイミング：中古住宅流通比率の向上

中古不動産流通量は増加傾向、他の国と比較しても成長の余地が大きい

中古住宅流通の比較^{注1)}

1. カンパニーハイライト

③ テクノロジー：テックを活用したシンプルなソリューション

一連のプロセスをテクノロジーで一気通貫に行う唯一無二のビジネスモデルを構築

RENOSY

(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/管理)

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

③ テクノロジー：RENOSYマーケットプレイス

オンラインにて一気通貫での顧客サポートを実現し、投資物件の取扱件数は5年連続No.1を獲得

取扱件数
5年連続No.1 ^{注1)}

管理資産残高
5,052億円 ^{注2)}

AI査定件数
3.5万件超 ^{注3)}

投資



管理



売却



1. カンパニーハイライト

③ テクノロジー：ITANDI

テクノロジーを通して不動産業界におけるアナログな業務プロセスを改善し、
管理領域・仲介領域共にNo.1を獲得

管理

管理会社に導入してほしい
業者間流通サイト **No.1**^{注1)}

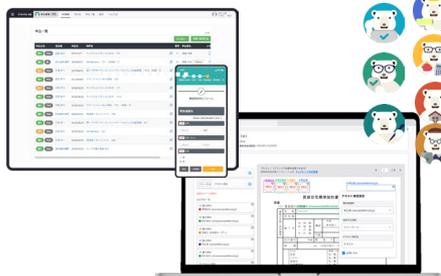
ITANDI BB



リアルタイム性のある業者間流通サイト

内見予約・電子申込・電子契約
仲介会社利用率
2年連続No.1^{注2)}

ITANDI BB+



管理会社向け募集・管理支援サービス

仲介

仲介会社利用率
2年連続No.1^{注2)}

ITANDI BB+
Nomad cloud

仲介会社向けCRMサービス

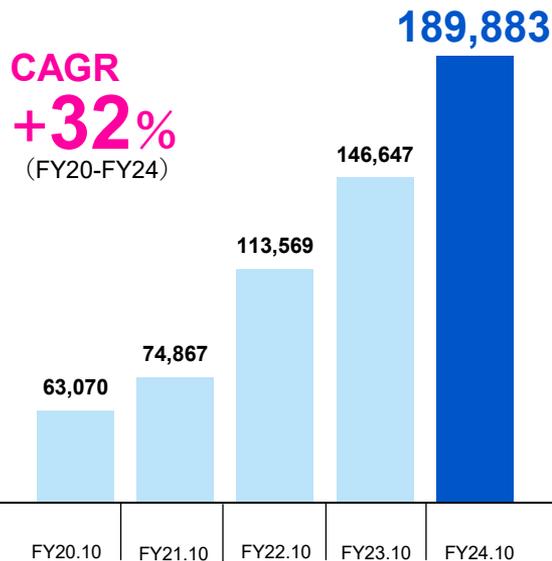
1. カンパニーハイライト

④ 成長の軌跡：通期連結業績推移

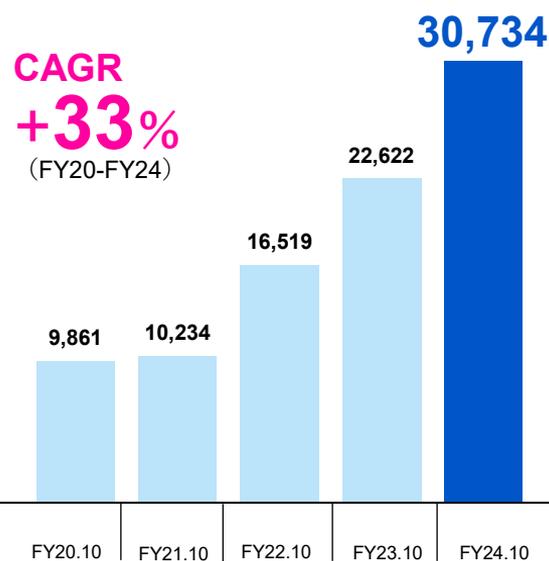
売上収益、売上総利益、事業利益共に業績伸長し、FY24は過去最高を更新



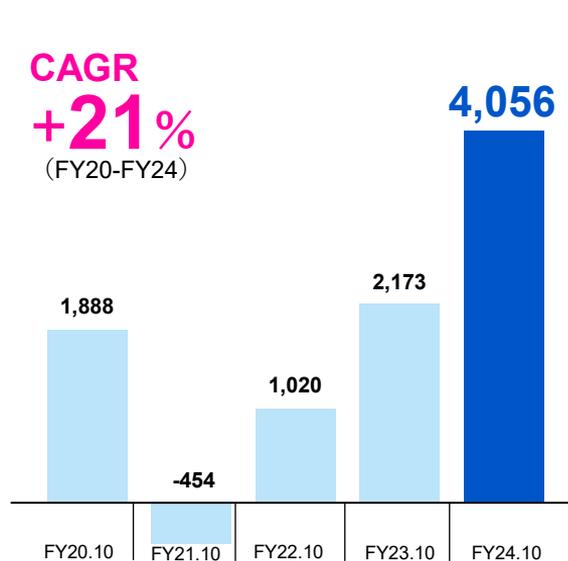
(百万円)



(百万円)



(百万円)



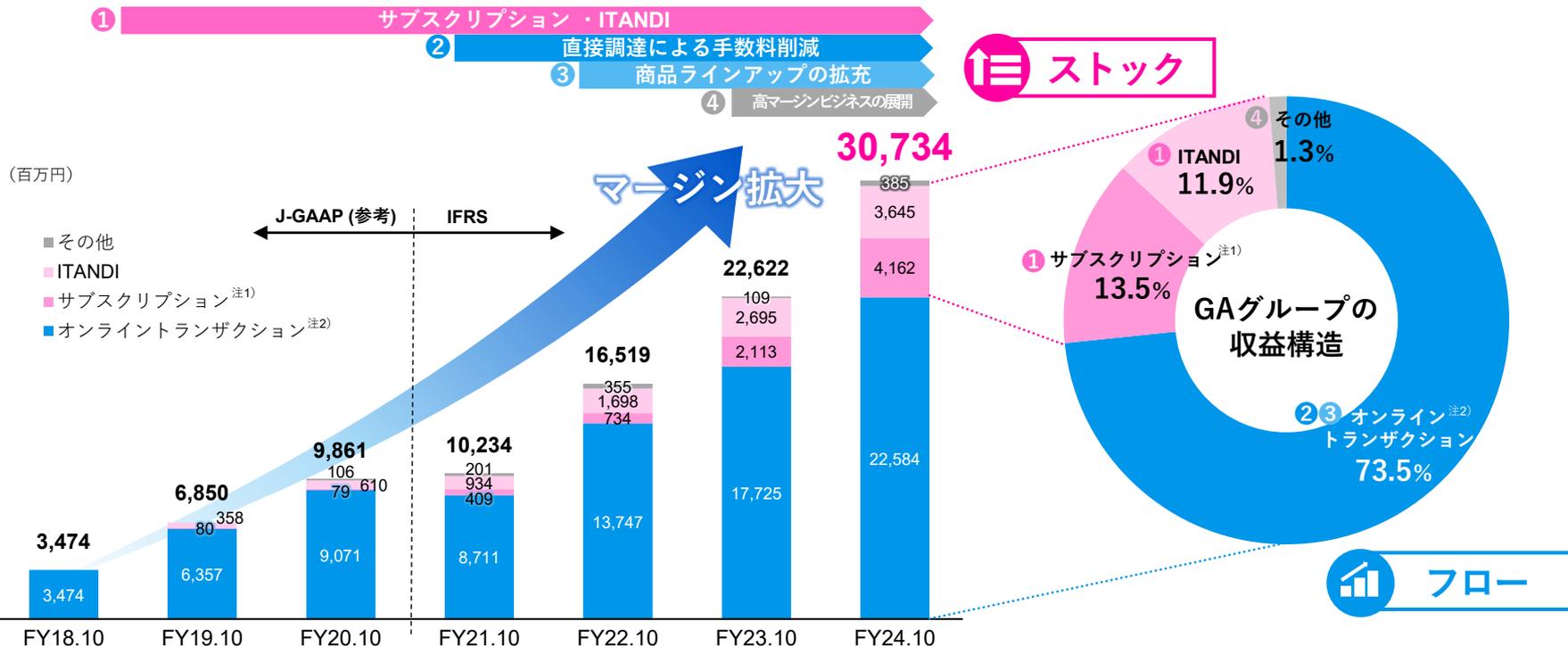
注1) FY20.10期は営業利益にて作成

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

1. カンパニーハイライト

④ 成長の軌跡：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



2

ビジネスモデル

RENOSYマーケットプレイス

2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

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

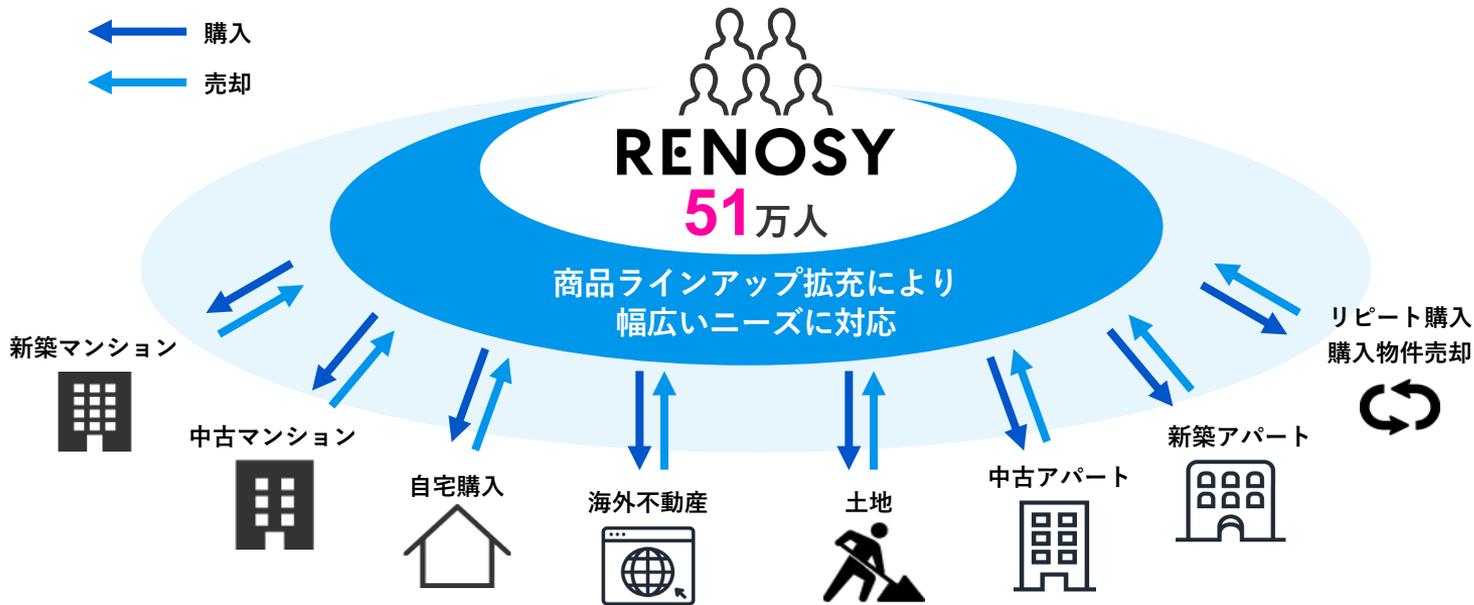
高額な商品



RENOSY エコシステムの構築

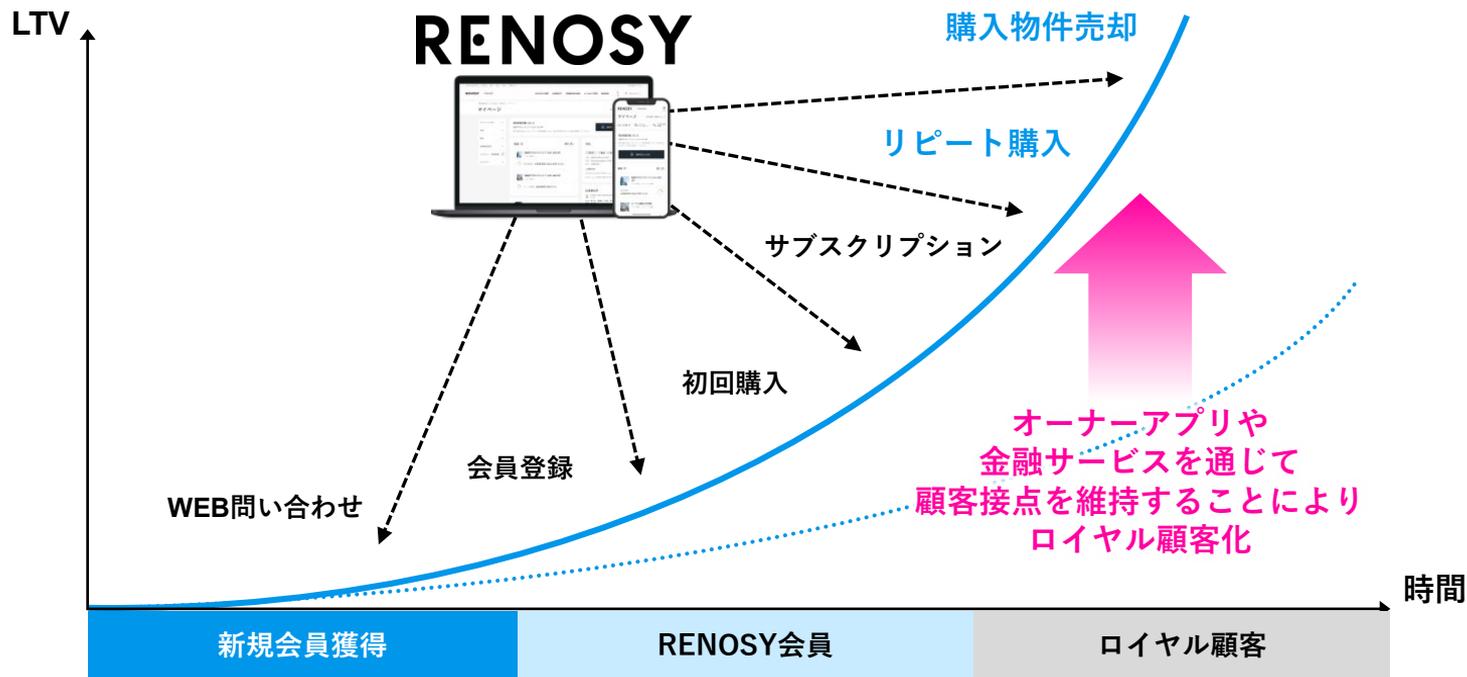
RENOSY会員の顧客資産が積み上がることで、売り手（売却）と買い手（購入）のエコシステムを構築、さらに商品ラインアップの拡充でエコシステムを強化

RENOSYマーケットプレイス エコシステム



2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

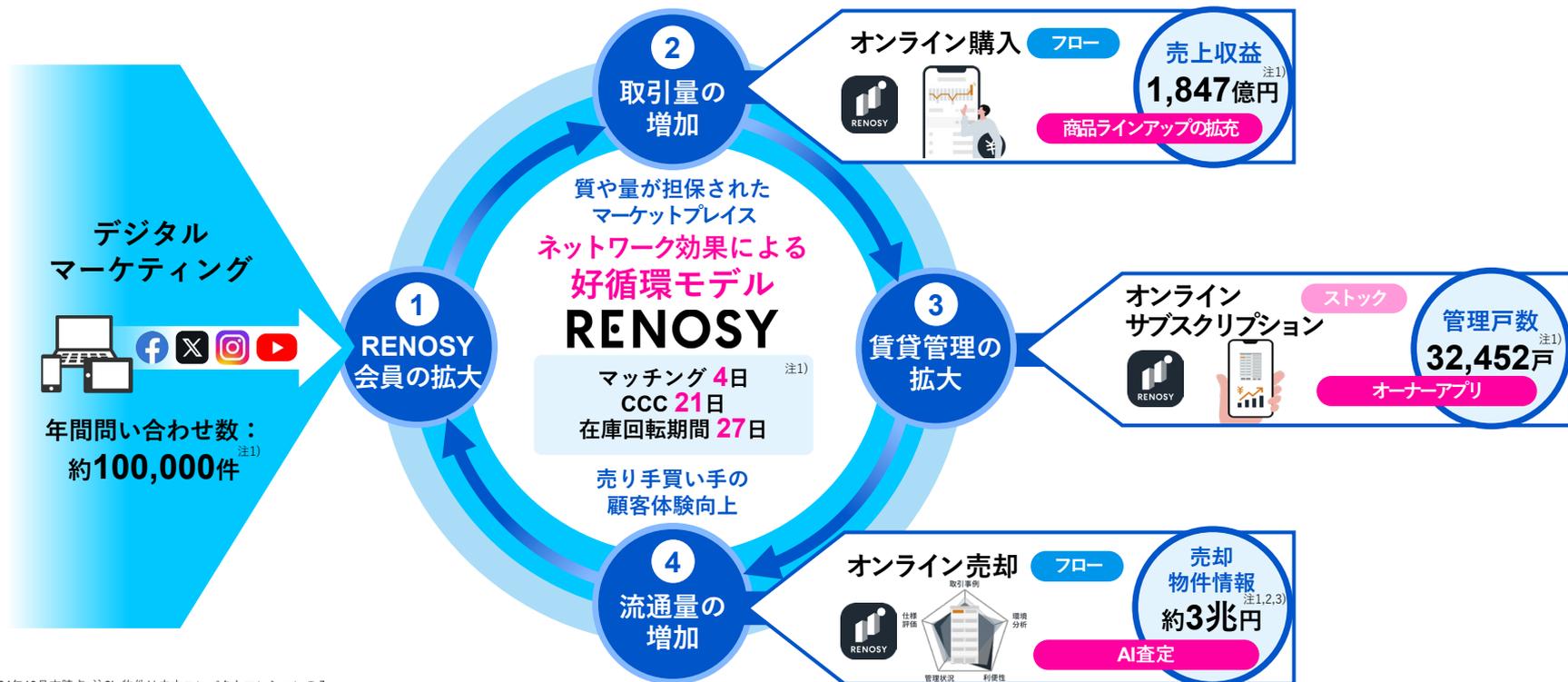
RENOSYマーケットプレイス マネタイズポイント



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を確立を目指す



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

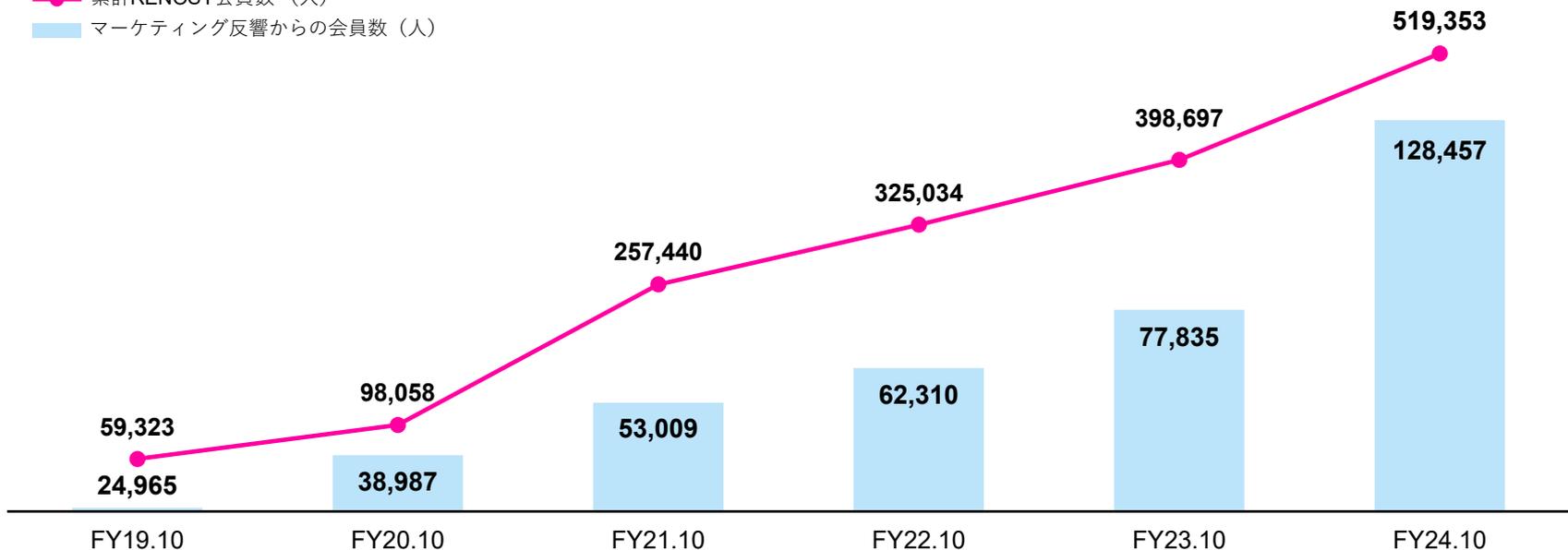
2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

① 新規顧客獲得の加速

効率的なデジタルマーケティングにより、RENOSYストック会員総数は約51万人

ストック会員数と反響数^{注1,2)}

- 累計RENOSY会員数 (人)
- マーケティング反響からの会員数 (人)



2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

② 取引量の増加

幅広い顧客のニーズを満たすために商品ラインアップの拡充を実施
中古コンパクトマンション領域でのNo.1の地位を活かし、新商品でもさらなる成長を目指す

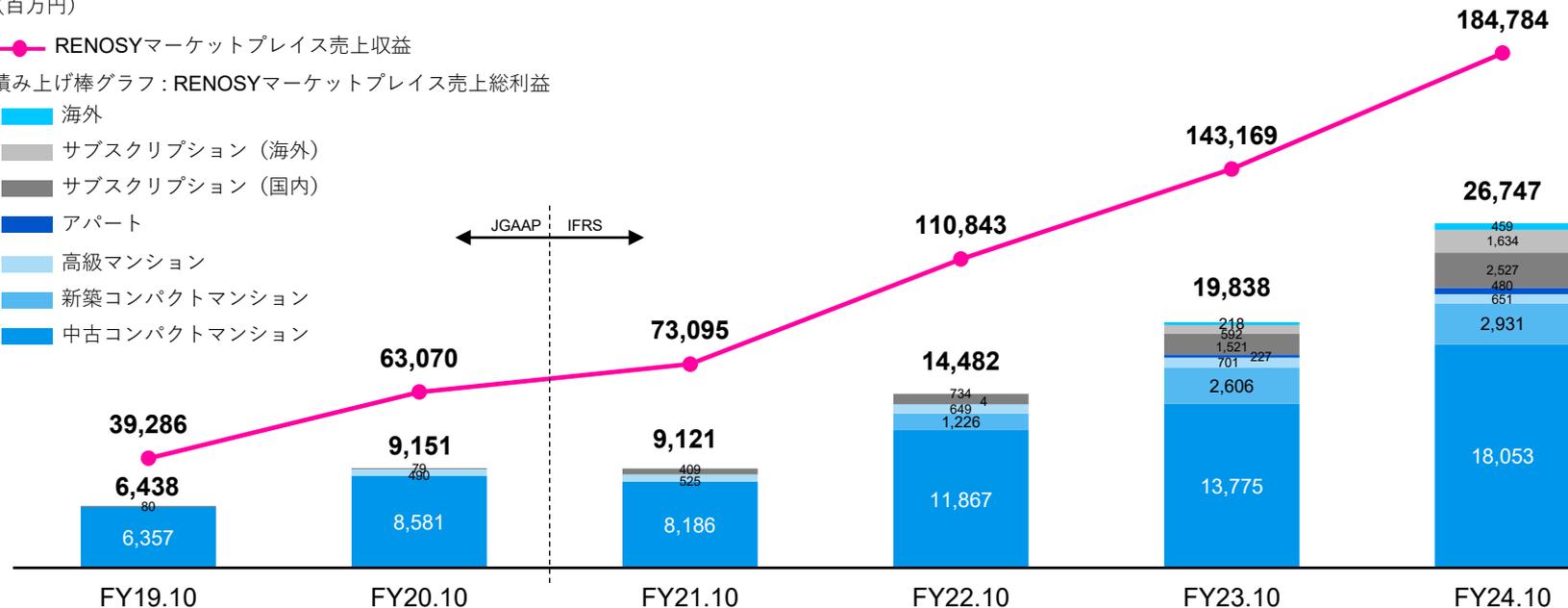
売上収益及び売上総利益^{注1,2)}

(百万円)

● RENOSYマーケットプレイス売上収益

積み上げ棒グラフ：RENOSYマーケットプレイス売上総利益

- 海外
- サブスクリプション (海外)
- サブスクリプション (国内)
- アパート
- 高級マンション
- 新築コンパクトマンション
- 中古コンパクトマンション

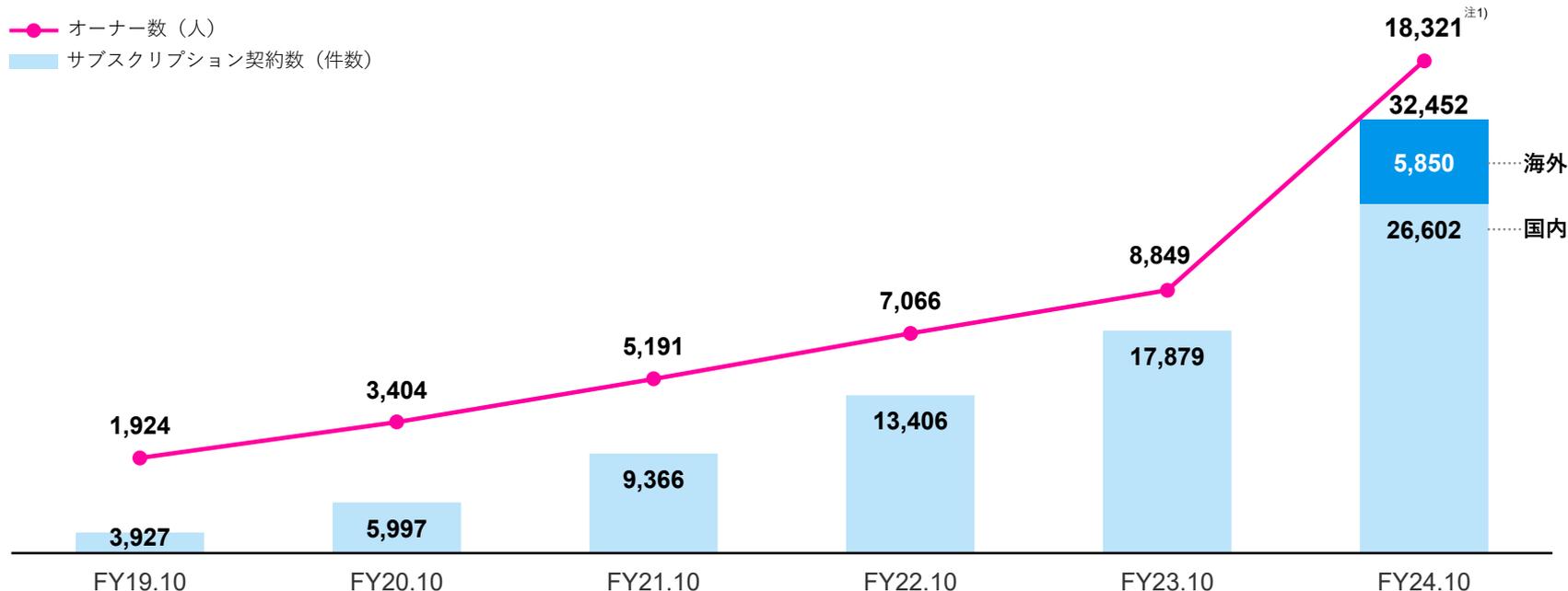


2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

③ 賃貸管理の拡大

オーナー数とサブスク契約件数が共に増加することで、安定した収入源を確保
直近のM&Aにより海外サブスクリプション件数が増加

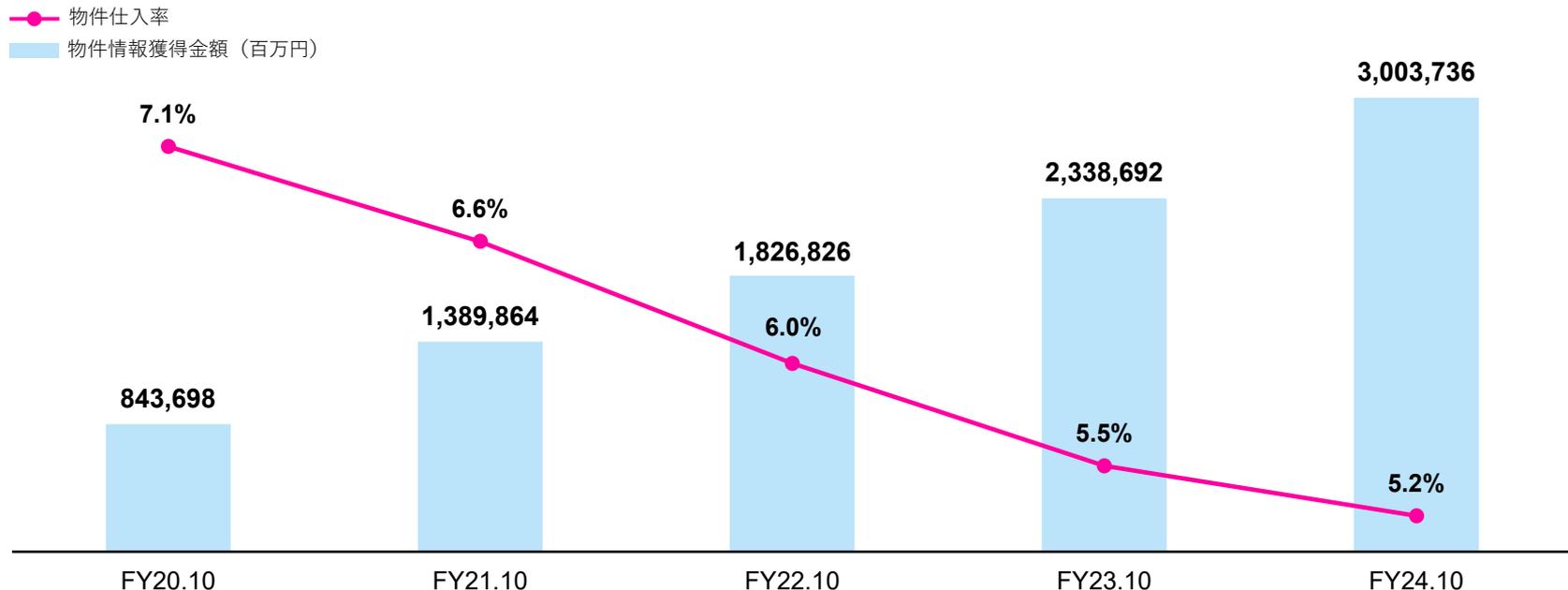
オーナー数・サブスクリプション契約件数



2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

④ 流通量の増加

顧客基盤が拡大することで、豊富な仕入物件の情報獲得が可能になり、質の良い物件に絞った仕入を行うことで、マーケットプレイスの質の担保に繋がる

物件情報獲得金額・物件仕入率^{注1,2,3)}

注1) 物件情報獲得金額の算出方法：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

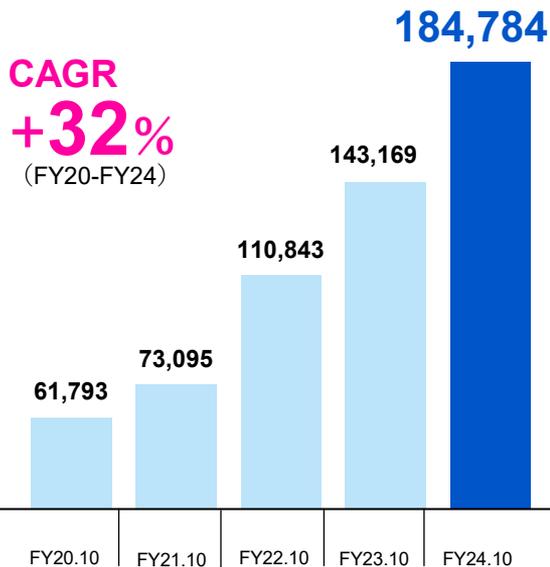
注2) 物件は中古コンパクトマンションのみ 注3) 算出方法：物件情報獲得金額÷仕入金額

RENOSYマーケットプレイス 通期業績推移

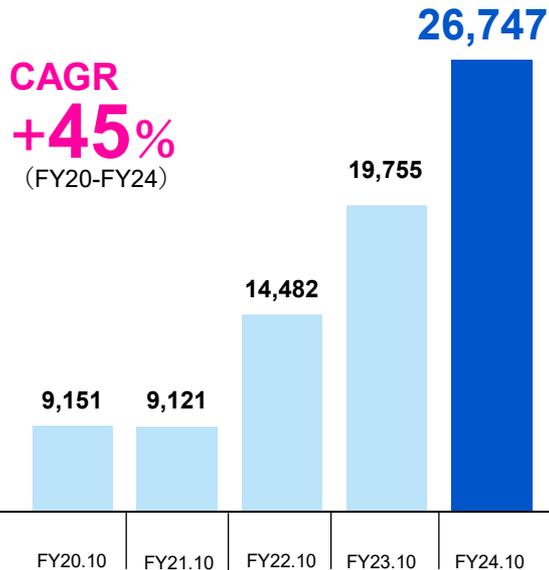
直近3期は売上収益・総利益共に過去最高を更新



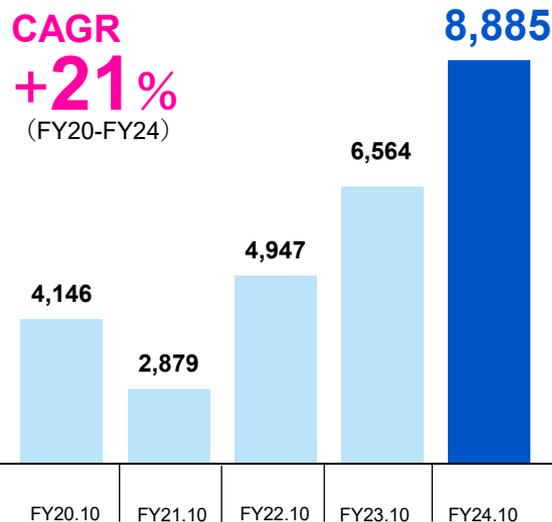
(百万円)



(百万円)

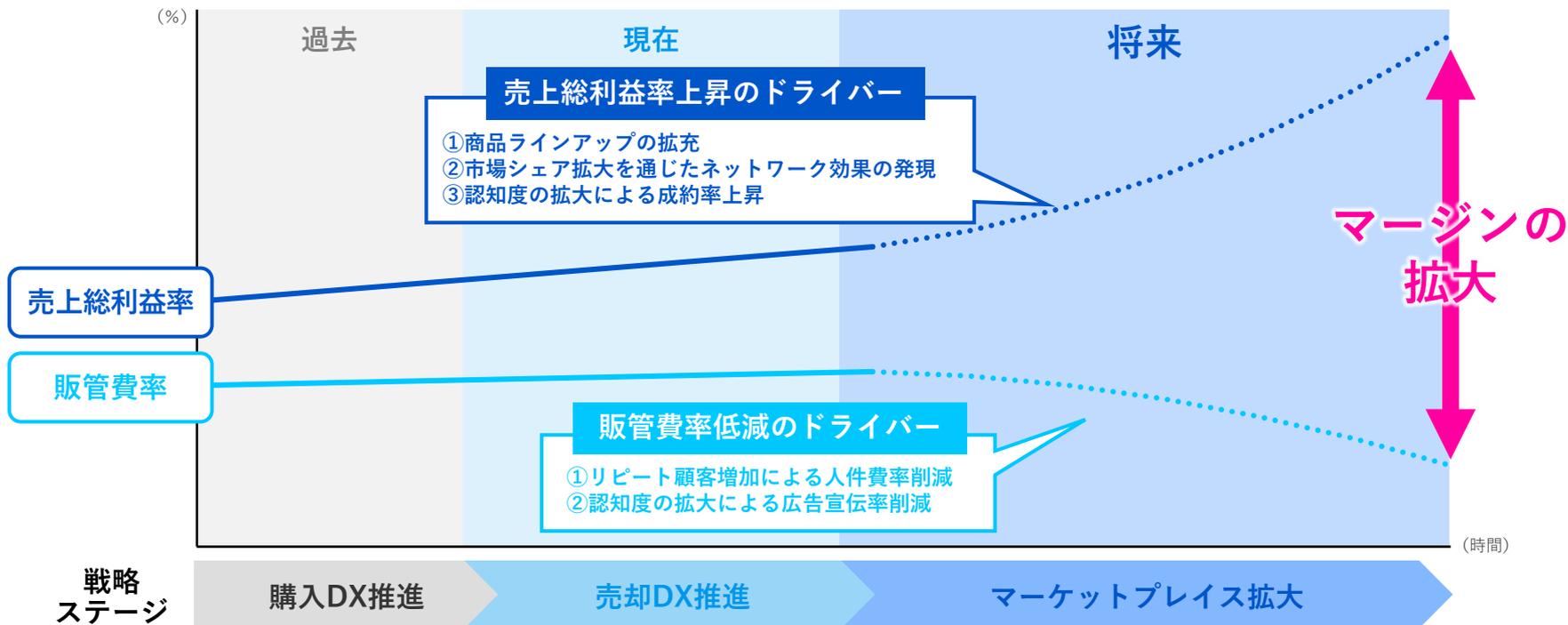


(百万円)



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



ITANDI

事業概要

ITANDI事業では、賃貸管理、賃貸仲介、売買仲介、データサービスの事業領域で事業を展開



賃貸

ITANDI BB

リアルタイム
不動産業者間サイト

ITANDI BB +



不動産賃貸業務の
DXサービス群

2024年1月M&A



売買



PropoCloud
売買仲介の
営業支援CRM

2秒でブックク!

物件確認の
自動応答サービス

2024年8月M&A



データ

Realnet
マンションサマリ

新築マンションの
市場調査・分析システム

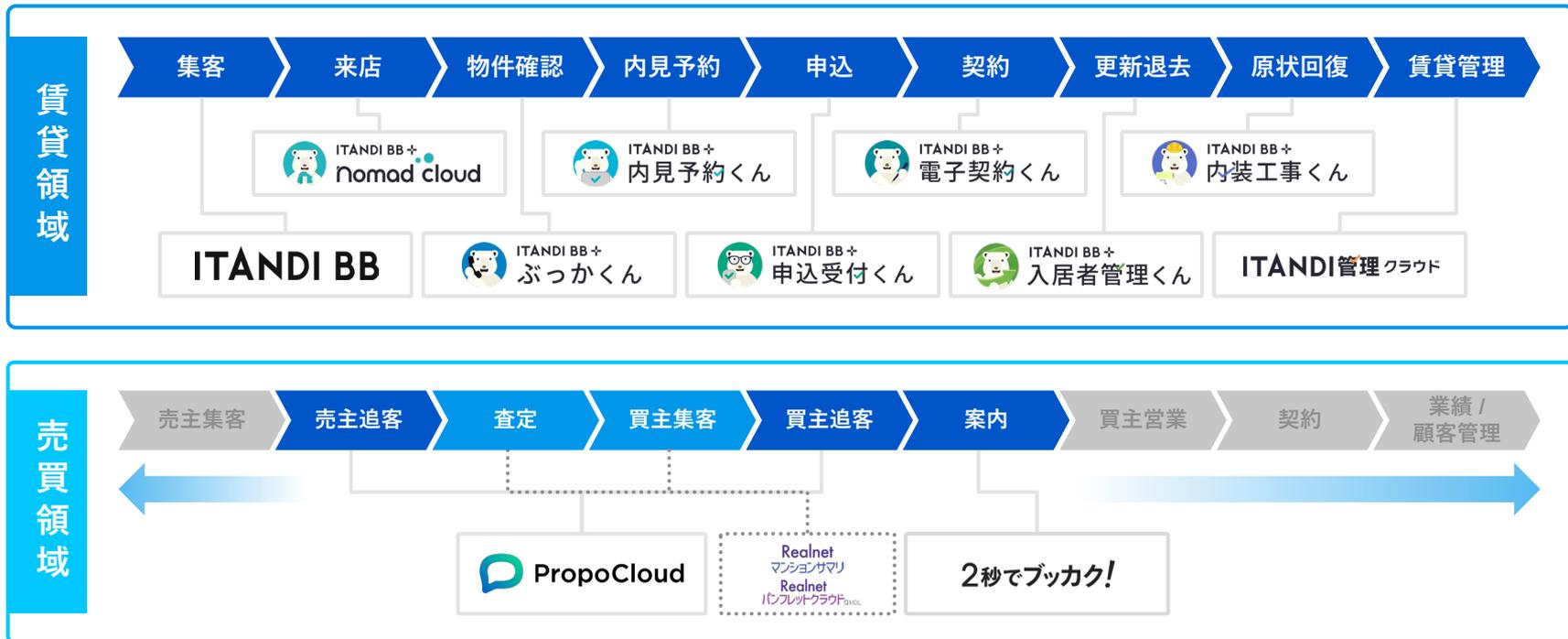
Realnet
パンフレットクラウドTMMDL

マンションデータ
ダウンロードサービス

2. ビジネスモデル ITANDI

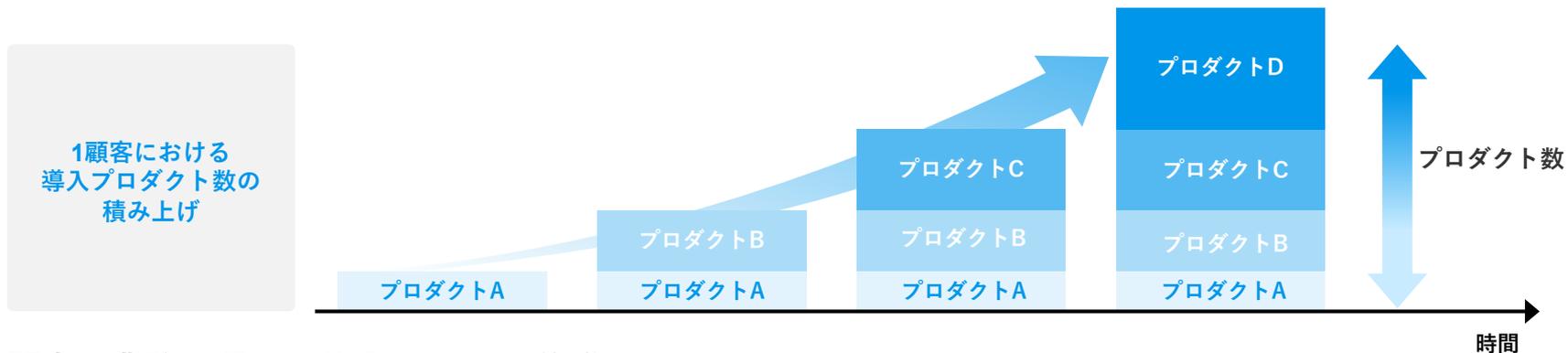
賃貸・売買領域における商品ラインアップの拡充

賃貸領域は網羅性の高いプロダクト展開を実施し、
 売買領域はグループシナジーを活用したプロダクトの拡充、開発によるカバー領域の拡大を企図

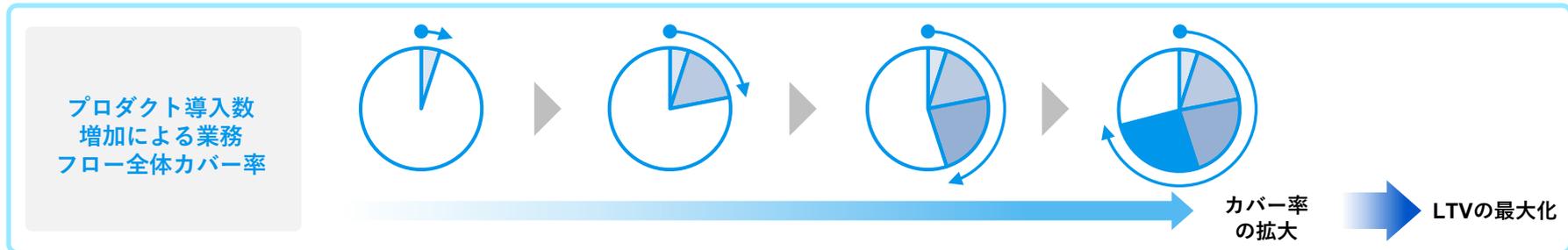


マネタイズポイント

周辺業務から中核業務へ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



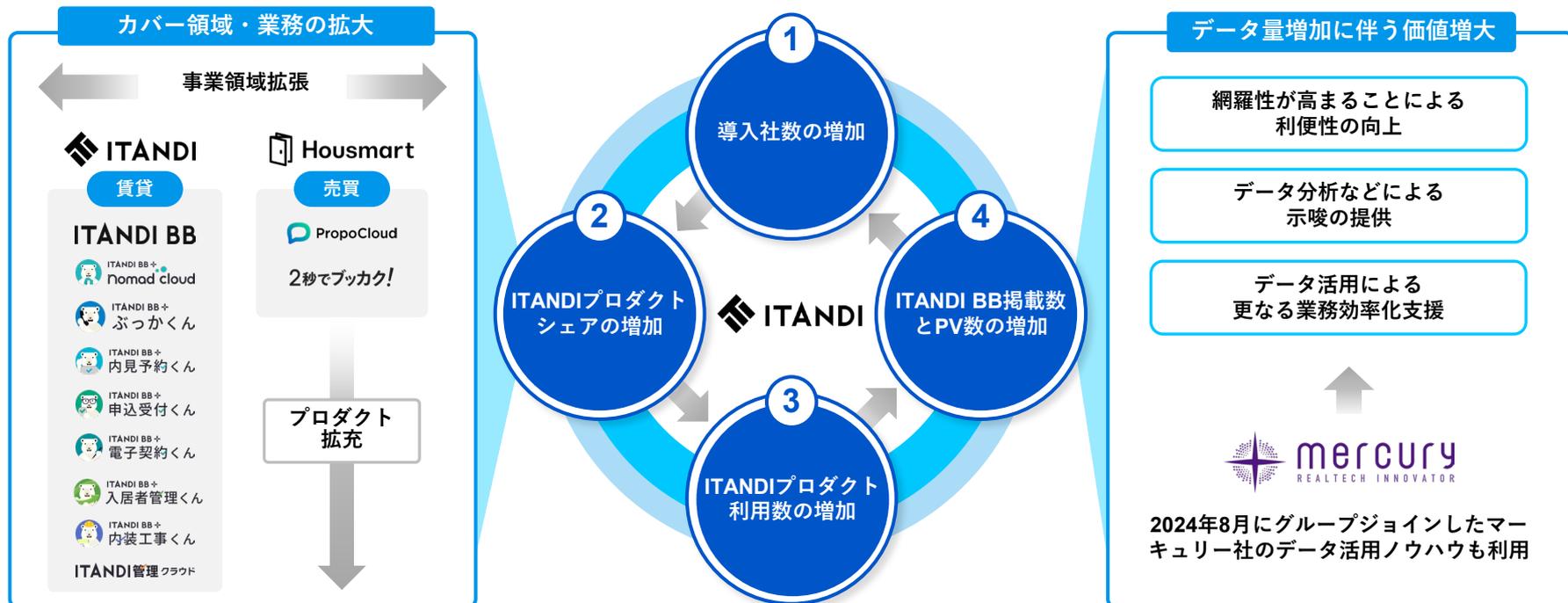
顧客の業務に深く入り込み、DXを推進



2. ビジネスモデル ITANDI

ITANDIのビジネスモデル

導入社数の増加とプロダクトの利用増加は、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



2. ビジネスモデル ITANDI

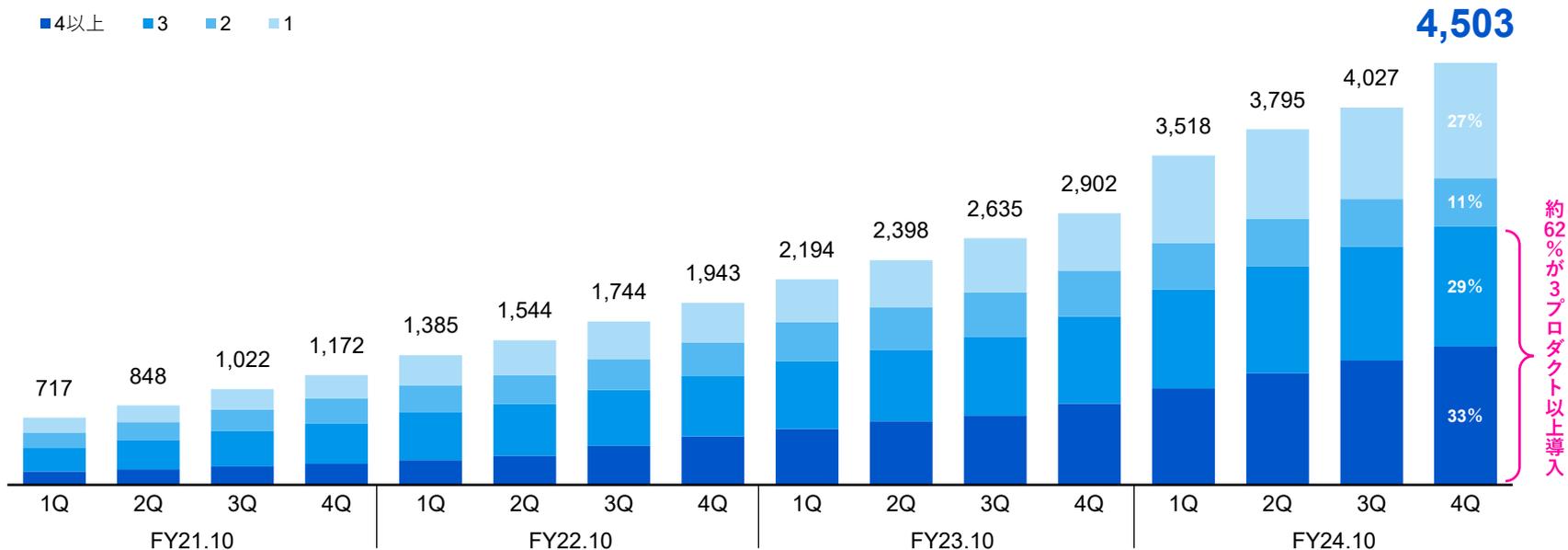
① 導入社数の増加

バーティカルSaaSの強みを生かし、着実に導入プロダクト数を拡大することで、
3プロダクト以上導入社数が60%超を維持

累計顧客数^{注1,2)}

(社)

■4以上 ■3 ■2 ■1



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

2. ビジネスモデル ITANDI

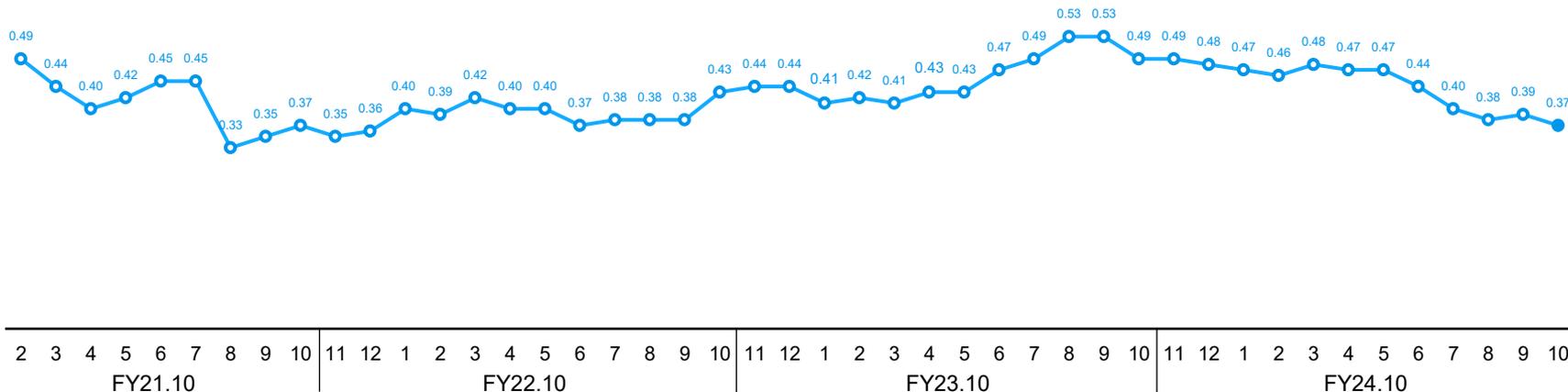
① 低水準のチャーンレート

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。月間解約率 = 当月の解約数 / 前月末時点の導入プロダクト数
 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

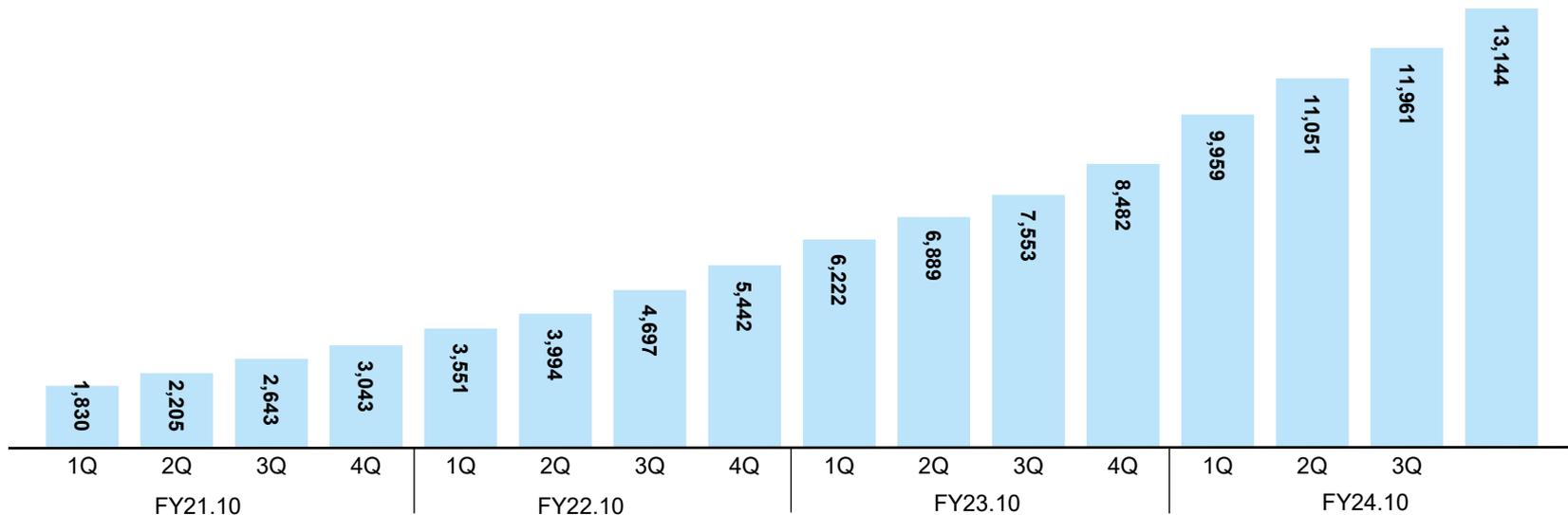
2. ビジネスモデル ITANDI

② プロダクトシェアの増加

既存事業の成長とM&Aによるプロダクトの拡充により、導入プロダクト数が増加

導入プロダクト数^{注1,2)}

(プロダクト)



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の期間についても適及し算出したため、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

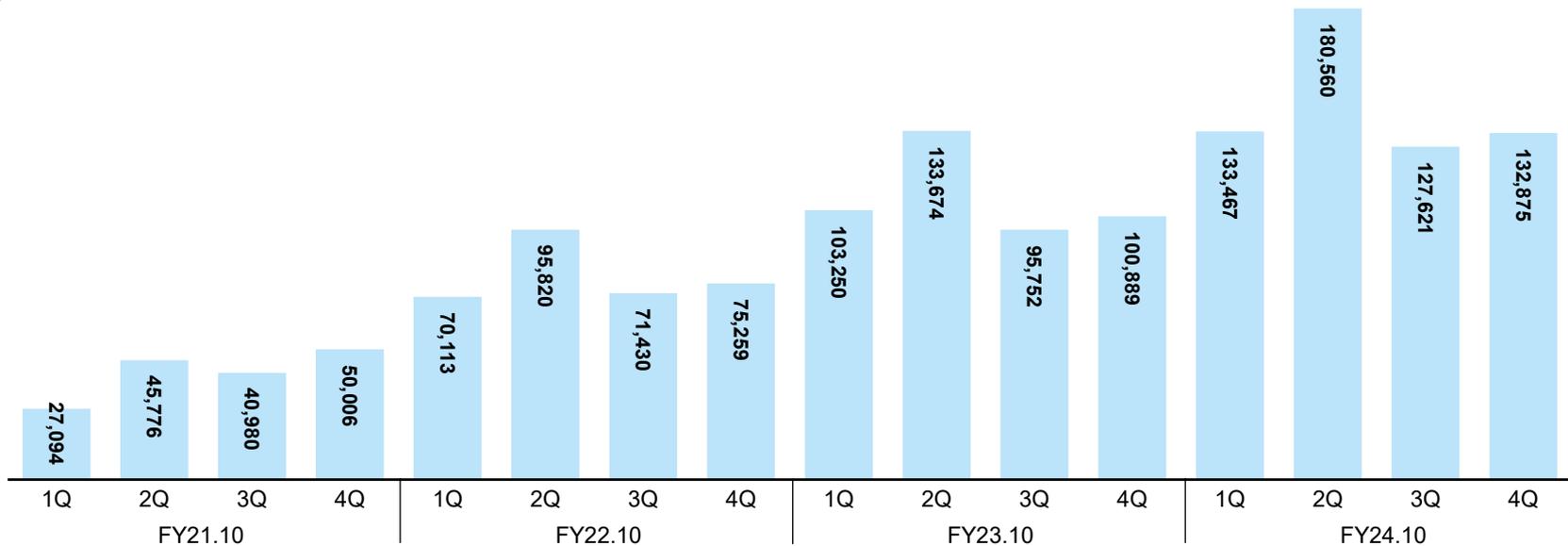
2. ビジネスモデル ITANDI

③ ITANDIプロダクト利用数の増加

電子入居申込サービスの継続的な利用がライフラインサービスの増加を推進

ライフラインサービス利用者数^{注1)}

(件)



注1)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

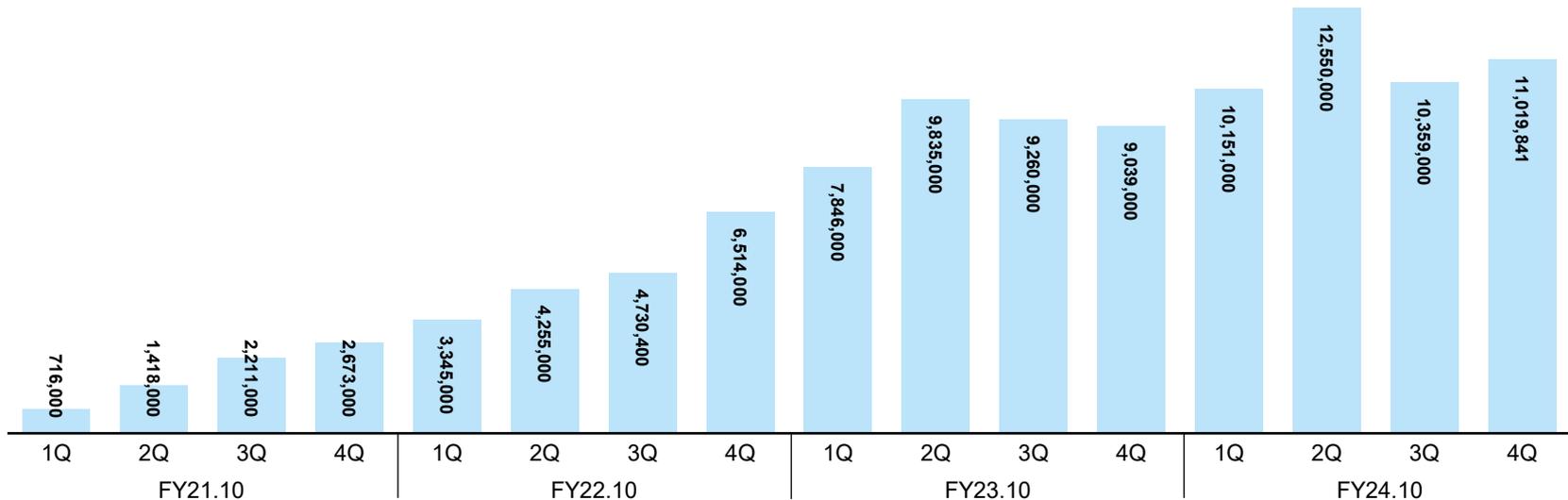
2. ビジネスモデル ITANDI

④ ITANDI BB PV数の増加

ITANDI BBのPV数は年々高まっており、ネットワーク効果が指数関数的に増大

ITANDI BB PV数^{注1)}

(PV)



注1) PV数はGoogle Analyticsによりカウント

2. ビジネスモデル ITANDI

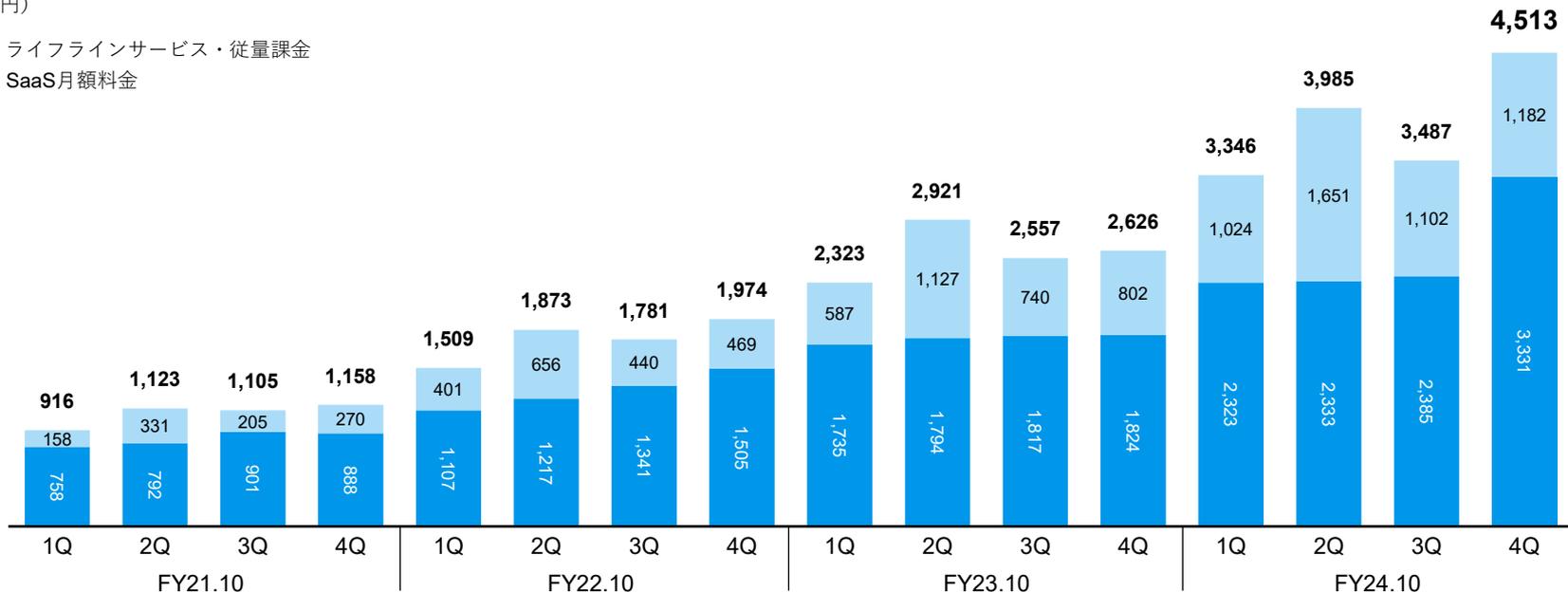
ARR推移

ARRは電子入居申込の増加により飛躍的に成長

ARR^{注1,2,3)}

(百万円)

- ライフラインサービス・従量課金
- SaaS月額料金

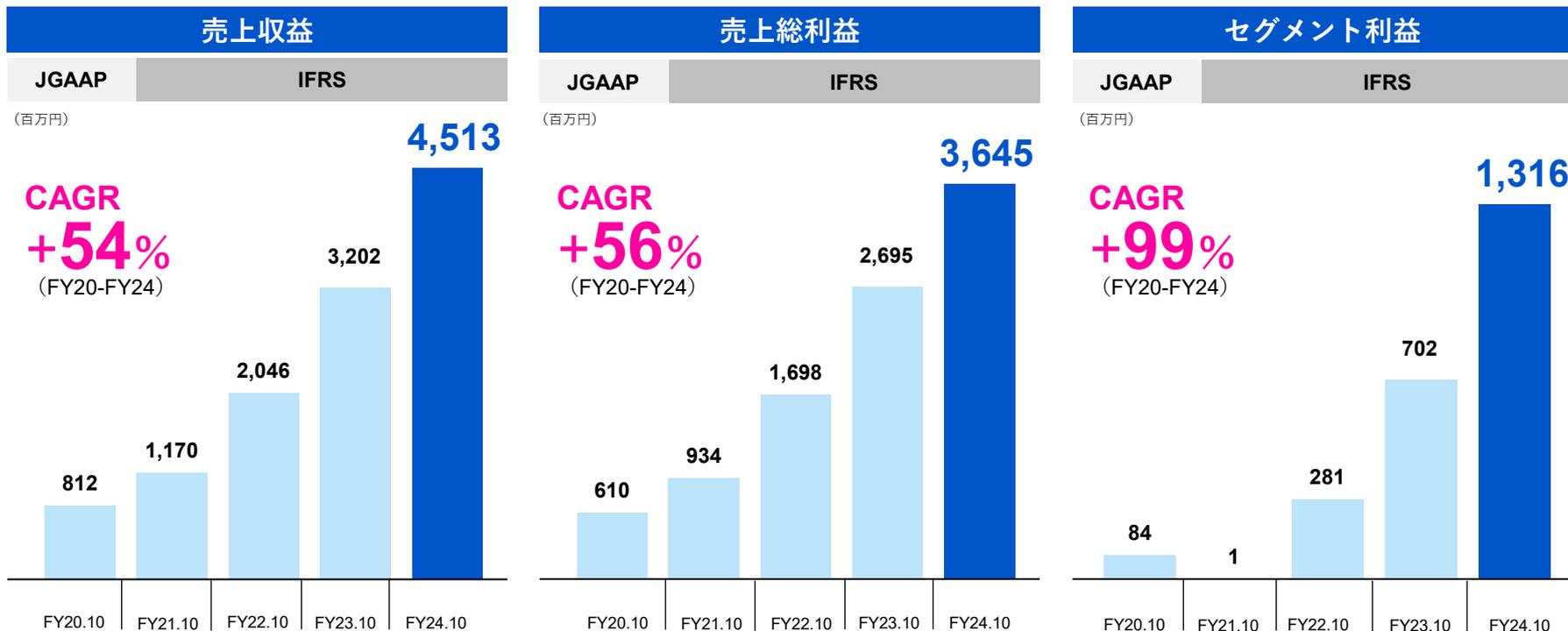


注1) Annual Recurring Revenue、各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出 注2) FY24.10.1Qより、「ITANDI管理クラウド」「内装工事くん」をはじめとするITANDI BB+内の全てのSaaSプロダクト及びHousmart社の「PropoCloud」及びRENSOY XのSaaSプロダクトを加えて算出。ただし、SaaS月額料金内訳には反映されていないため、FY24.10.3QよりFY24.10.1Q及び2Qへ遡及し算出。ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、FY21.10.1Q～FY23.10.4Qの期間についても遡及し算出したため、FY23.10.4Q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。追加しているマーキュリー社の値については概算値

ITANDI通期業績推移

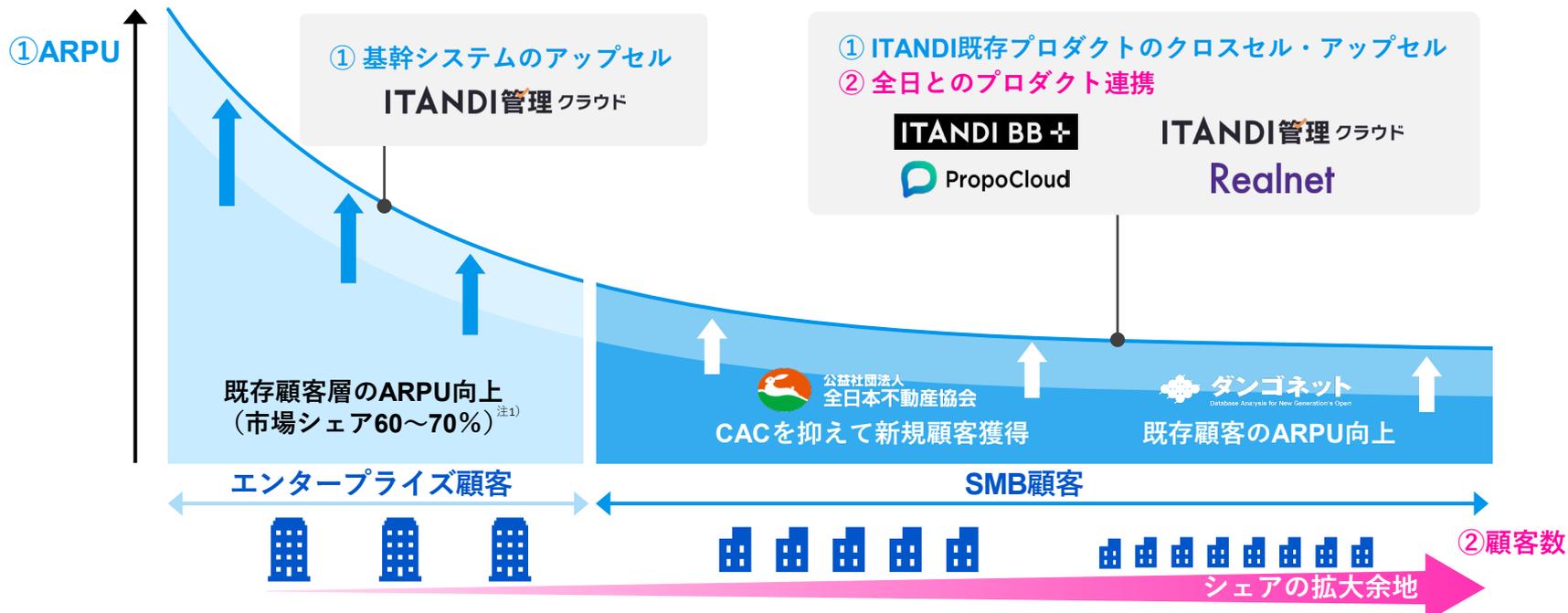
売上収益、売上総利益共に拡大。セグメント利益も大きく伸長



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

3

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

2021

2022

2023

2024年10月期 – 2026年10月期

目指す未来

中期経営計画 2026

新たな成長軌道へ

売上収益

3,230億円

事業利益

100億

持続的な成長に
向けた構造改革
を実行

1,466億円

21億

748億円

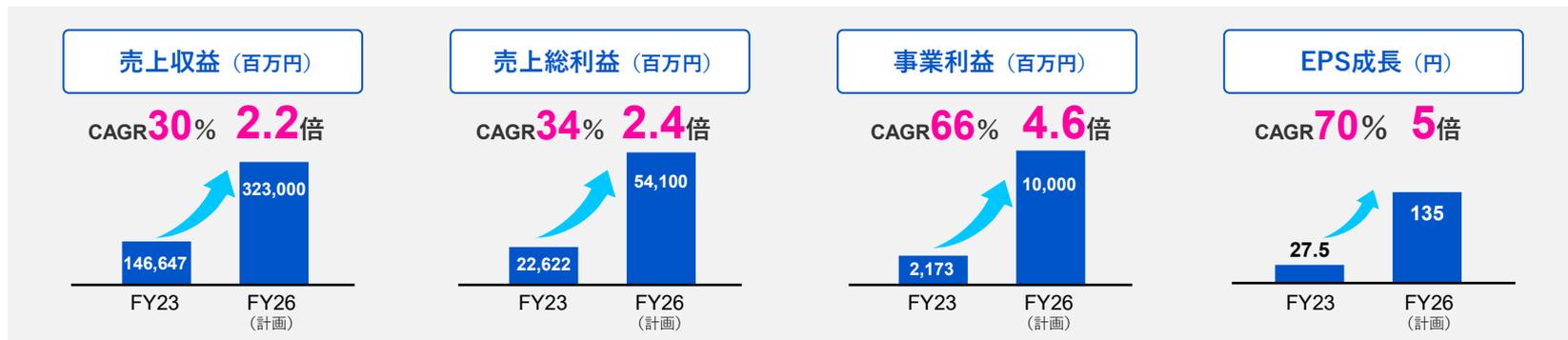
-0.4億

不動産をワンクリックで
カンタンに取引



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

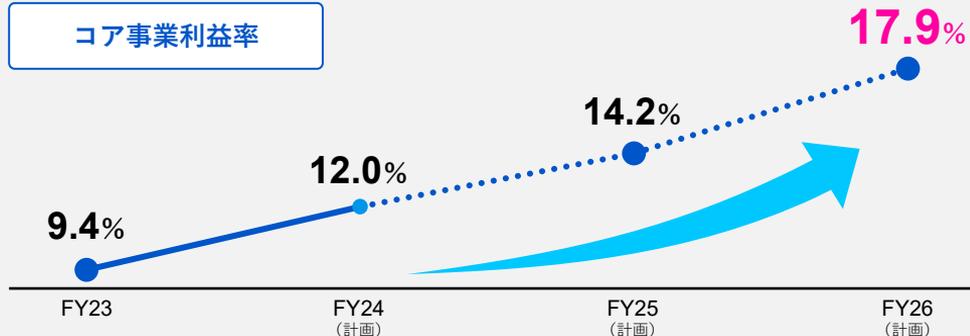
コア事業利益率約20%を目指す

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/tidnet/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4) Ministry of Commerce, Thailandより取得した決算情報を基にシェアを計算

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

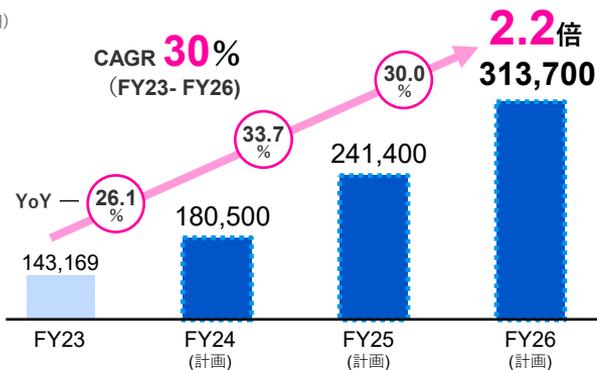
重要KPI

- ・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

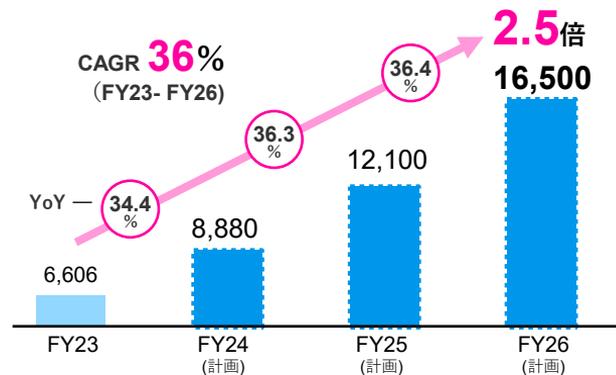
売上収益

(百万円)



事業利益

(百万円)



中期経営計画2026 ITANDI (2024年6月13日公表分)

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

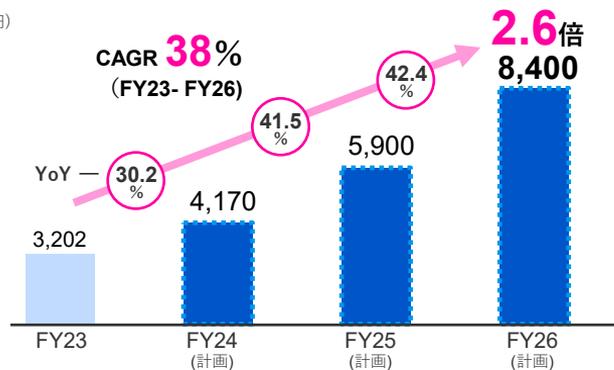
- 注力エリアにおける賃貸管理SaaS利用のマーケットシェア拡大
- プラットフォームパワーの醸成及びクロスセル効果の発現
- 売買仲介SaaS利用のマーケットシェア拡大
- Sales増強による高成長率の実現

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

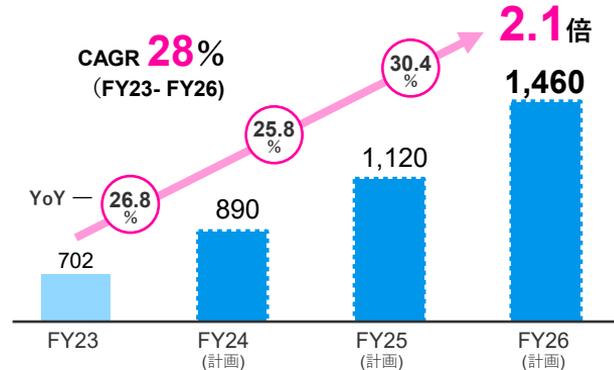
売上収益

(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

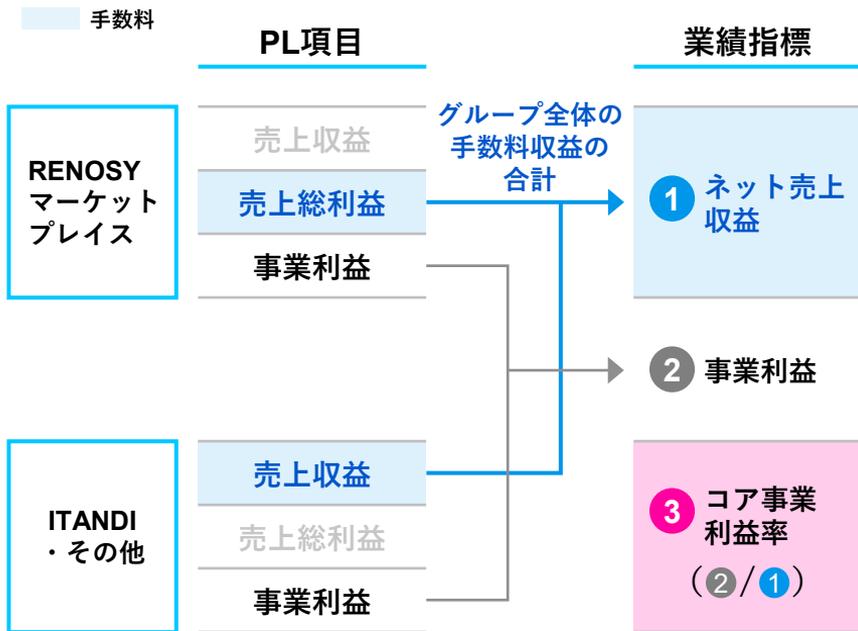
- ・データマネタイゼーション
- ・AIによる最適な顧客提案
- ・個人の業務ノウハウの形式知化と自動化
- ・テクノロジー人材採用及び育成強化

- ・データ活用ビジネス
売上収益**20億円**以上^{注2)}
- ・商談成約率**20%**向上
- ・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2026 ネット売上収益及びコア事業利益率

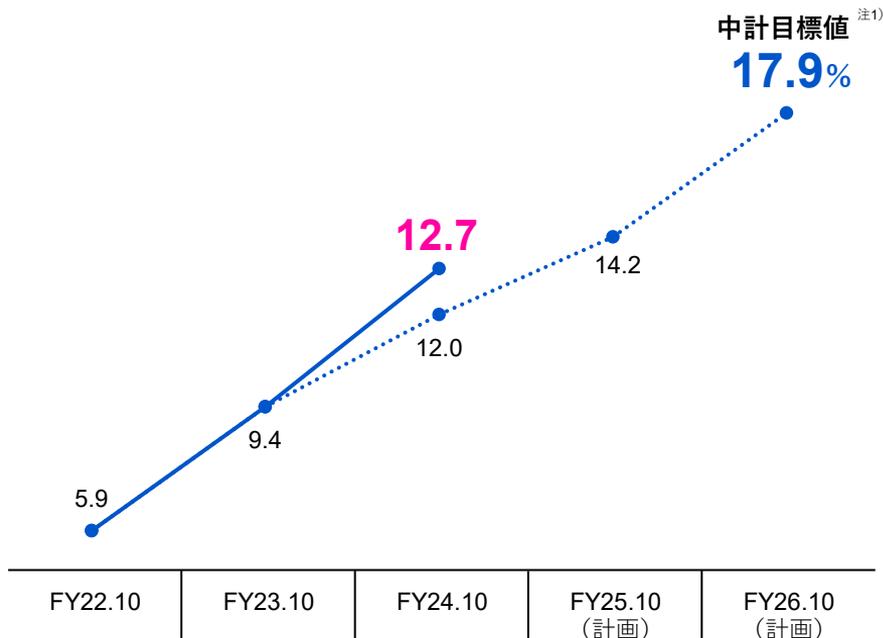
FY24におけるコア事業利益率は期初目標値を上回り、中計目標値の早期達成確度が高まった格好

ネット売上収益とコア事業利益の構成



コア事業利益率

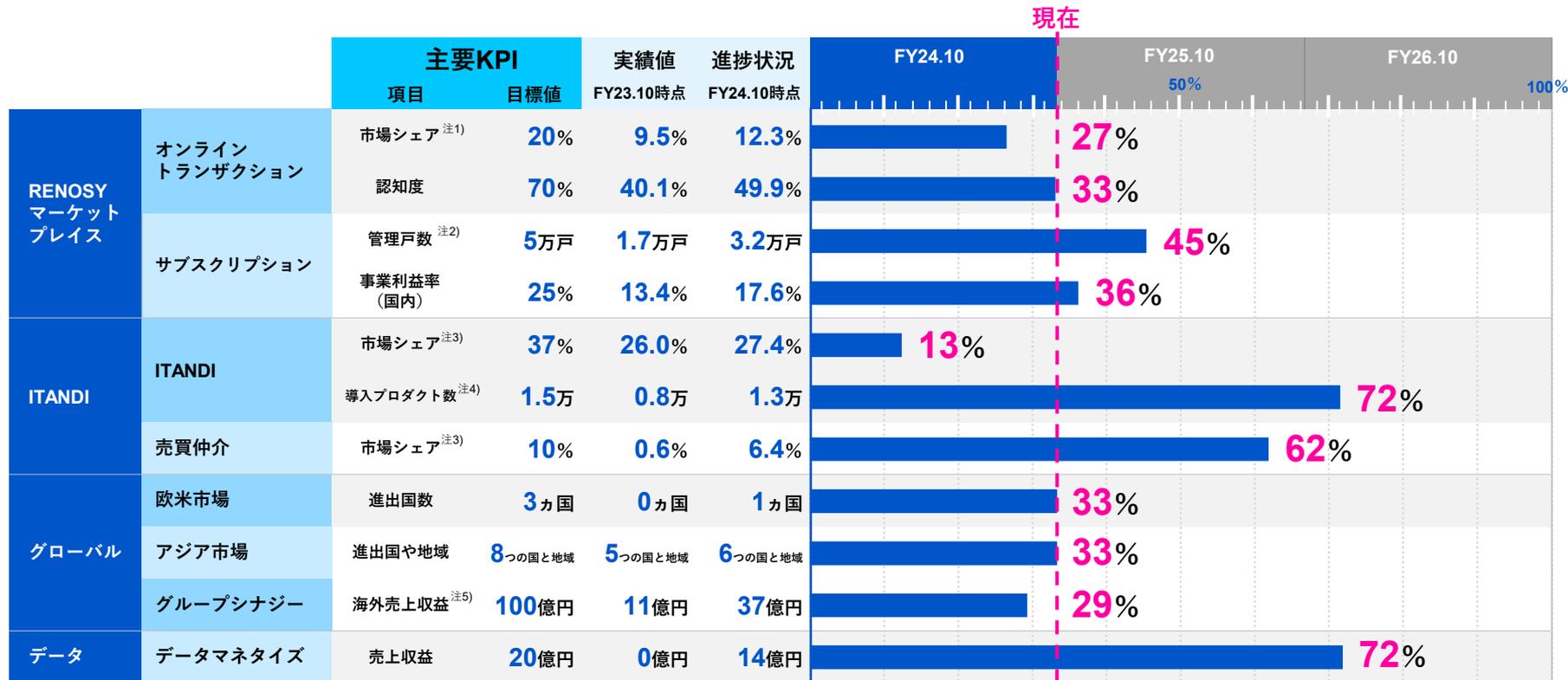
(%)



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

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マーケットプレイス売上収益の割合で算出 注2) P29 サブスクリプション契約件数 注3) P53をご参照 注4) P40 導入プロダクト数 注5) P58をご参照

海外展開と不動産データ戦略

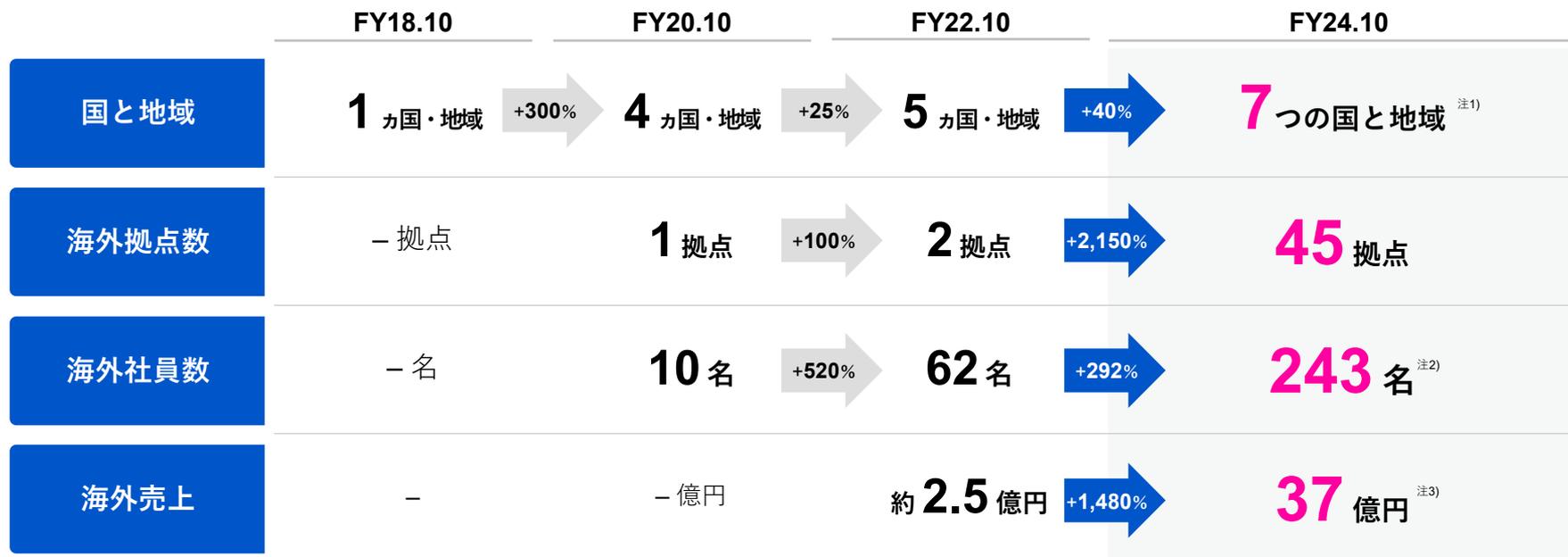
海外事業のビジネスモデルと収益イメージ

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



海外事業領域の拡大の軌跡

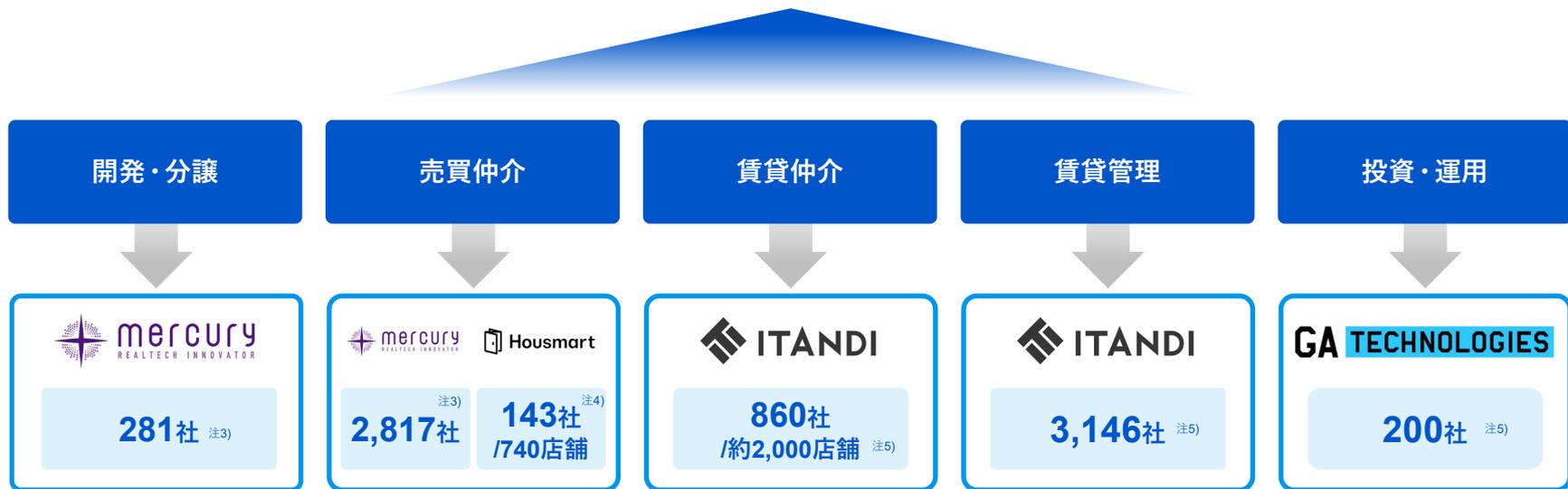
北米及びASEANの7つの国と地域で海外事業を展開
海外拠点数は45拠点へ拡大し、海外売上は直近2年で約15倍へ成長



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

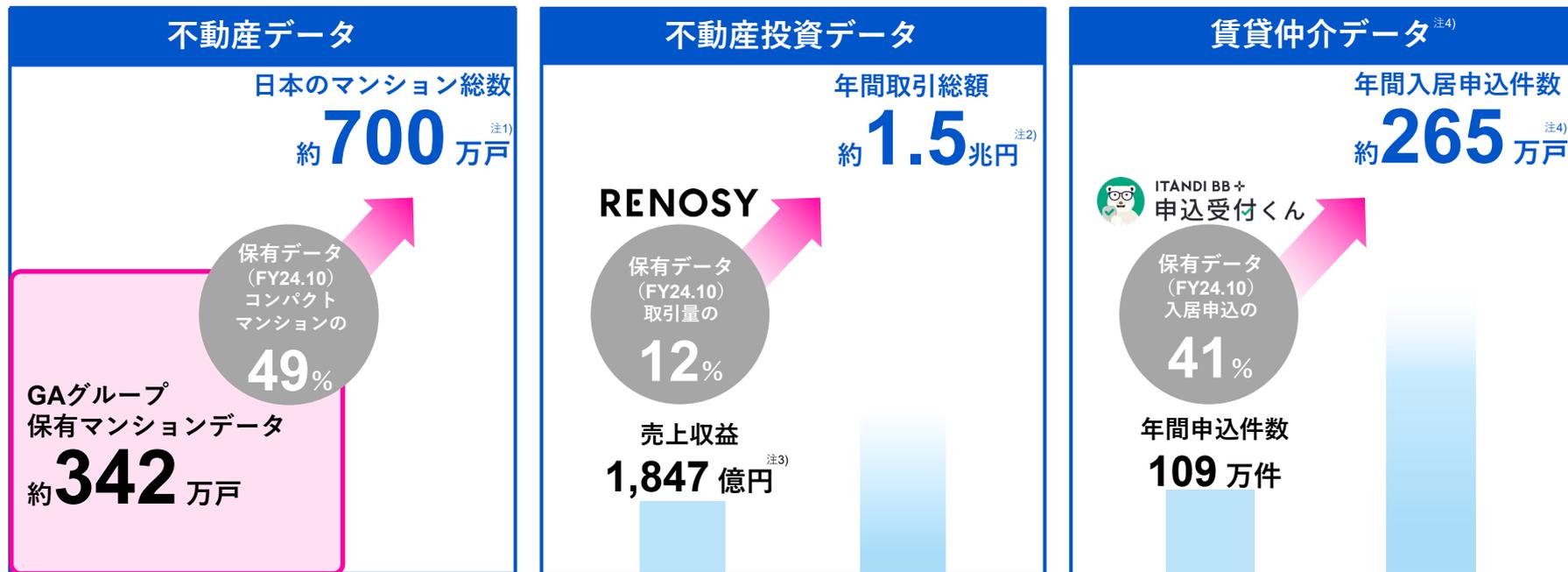
業務支援SaaSサービス領域の拡大

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



GAグループの取引データ戦略における競争優位性

GAグループではコンパクトマンションの約50%のデータ及び年間入居申込の約40%のデータを保有しており、不動産テック分野では競争優位性が高い

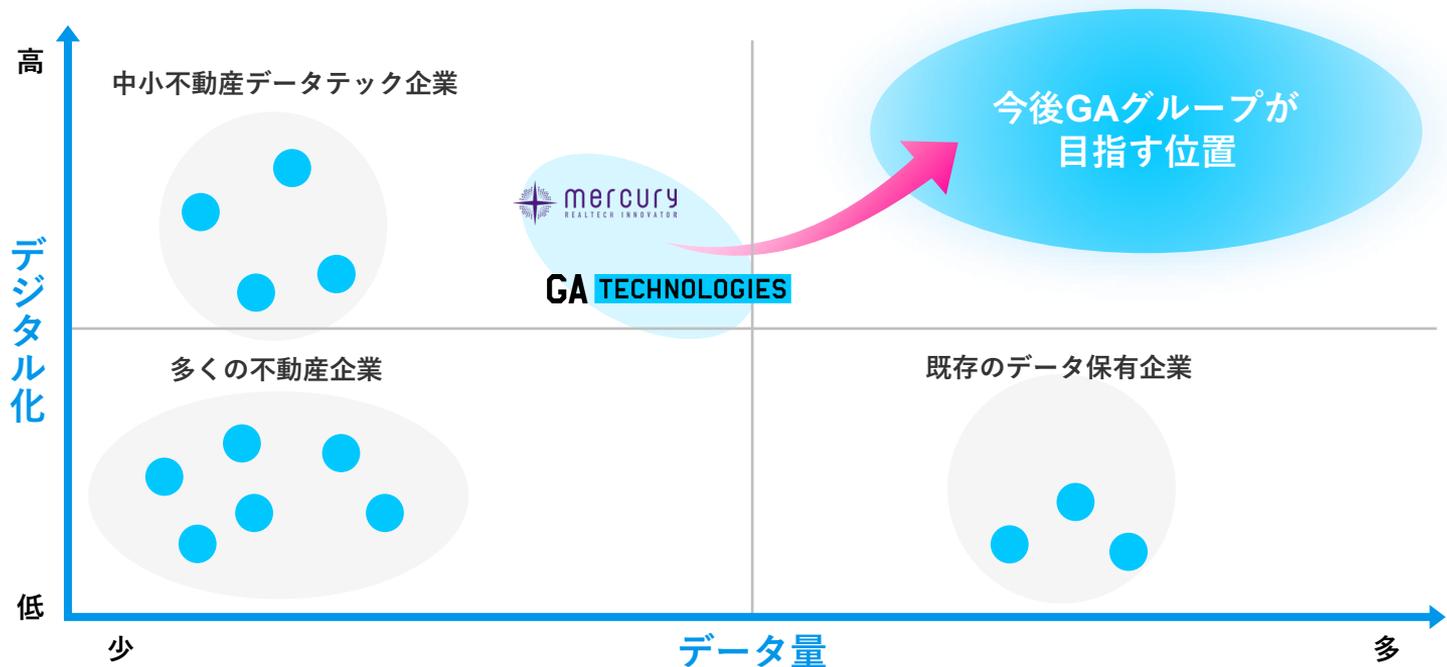


注1) 国土交通省「分譲マンションストック数の推移」より2022年末時点の数値を使用 注2) 株式会社東京カンテイ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」(2021年1月)、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向 (首都圏)」(2021年5月)、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、投資用不動産会社上位10社の業績を参考に年間の流通取引金額を1.5兆円と推計 注3) FY24.10期におけるRENOZYマーケットプレイス売上収益 注4) 全国賃貸住宅新聞発行「賃貸仲介・入居者動向 データブック 2024」の2023年賃貸仲介件数(推計) 178万件より、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、FY24.10期におけるITANDIの年間電子入居申込数109万件から割合を推計

GAグループのデータ戦略における目指すポジショニング

豊富なデータ量と高度なデジタル化により業界で独自の地位を確立することを目指している

不動産データ業界における各社の位置づけ



M&A戦略及び実績

M&A戦略の概要

新規領域参入や既存事業拡大 (エリア拡大やプロダクト拡充、顧客獲得)、等を目的にM&Aを活用

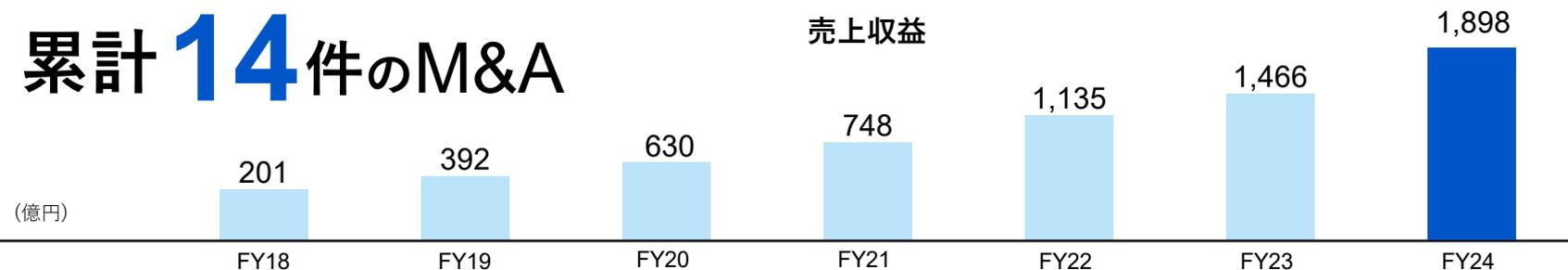


M&Aトラックレコード

累計14社のM&Aを実施し、①既存事業のロールアップと②新領域への参入を推進

累計 14 件のM&A

売上収益



① ロールアップ型

RENOZY
ASSET
MANAGEMENT

CORE
ASSET
MANAGEMENT

② 新領域 参入型

Add on戦略



YES
RENOVATION
by RENOSY

MODERN
STANDARD



海外戦略
エリア・チャネル
拡大



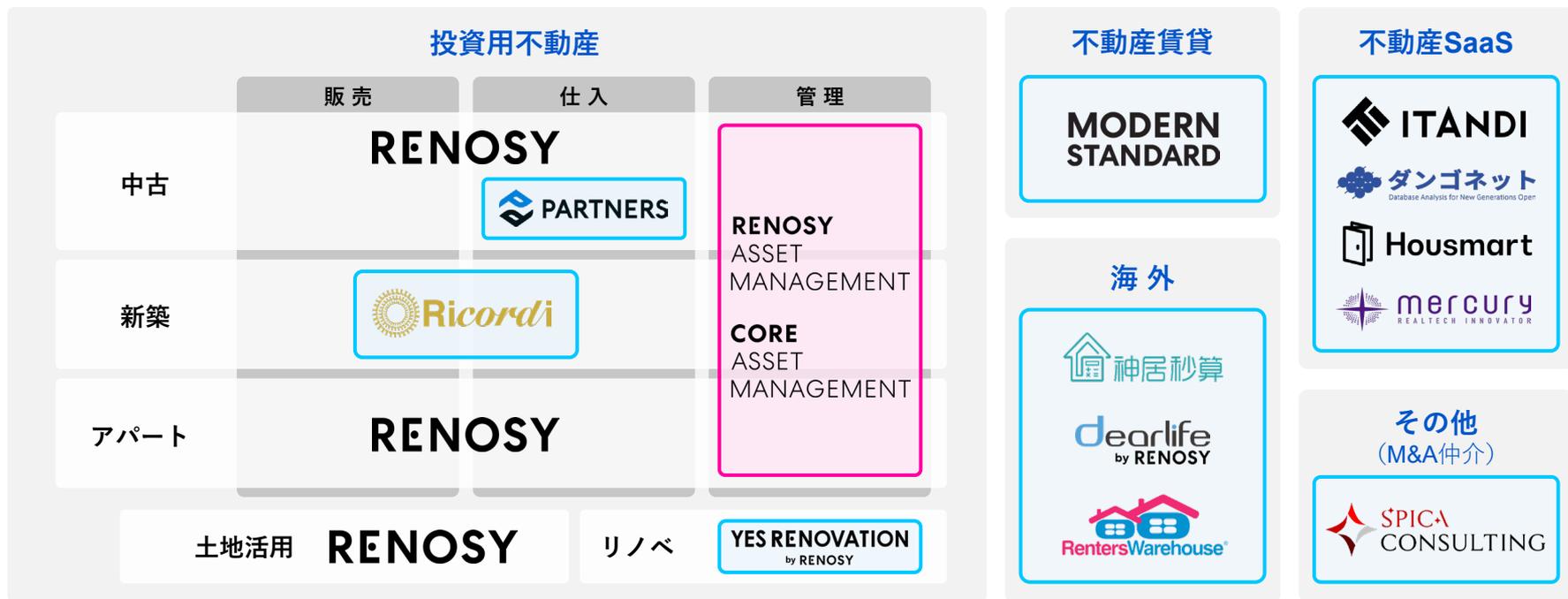
多角化戦略



M&Aによる事業領域を拡大

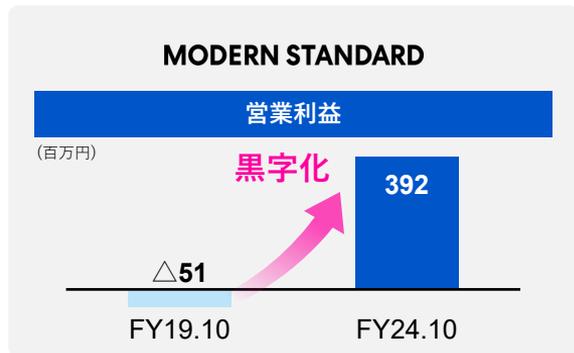
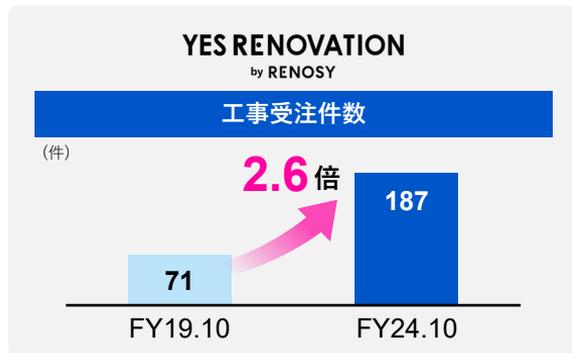
積極的なM&Aにより、RENOSY事業における商品ラインアップの拡充、管理部門の強化を実施
SaaS事業においてはプロダクトラインアップの拡充によりカバー領域を拡大

□ ロールアップ型 □ 新規参入型

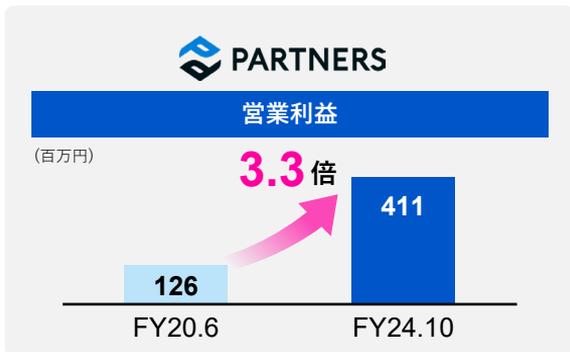
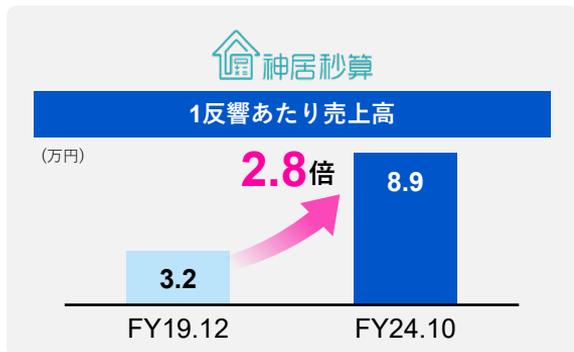


M&A後から現在までのKPI指標推移

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



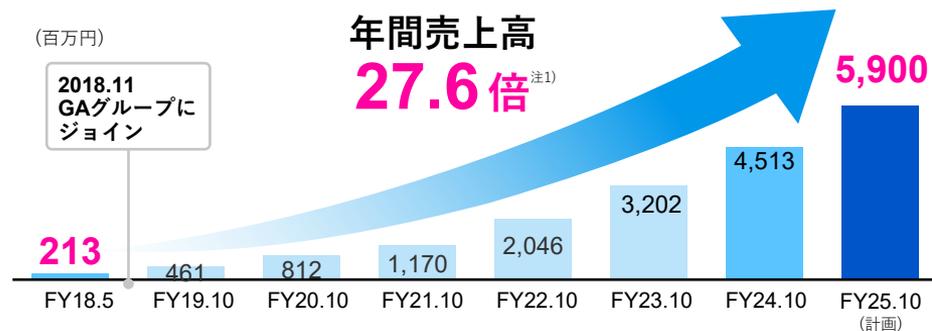
グループジョイン前
グループジョイン後



ITANDIの株式価値推移

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

ITANDIの主要業績と株式価値



ARR	(百万円)	509	800	1,125	1,917	2,529	4,513
累計顧客数	(社)	252	566	1,135	1,893	2,681	4,503
チャーンレート	(%)	-	0.73	0.43	0.47	0.59	0.37
ユニットエコノミクス	(倍)	-	14.0	28.0	25.5	26.2	41.0
プロダクト数	(個)	6	10	10	11	12	14 ^{注4)}

M&A時

(百万円)

株式価値...①	2,800
直近期 (FY24.10)	(百万円)
FY25.10 予想売上高...②	5,900
推定PSR...③ ^{注3)}	4.0~6.0倍
②×③ 推定株式価値...④	23,600~35,400
④ / ① 株式価値の増大分	8.4~12.6倍

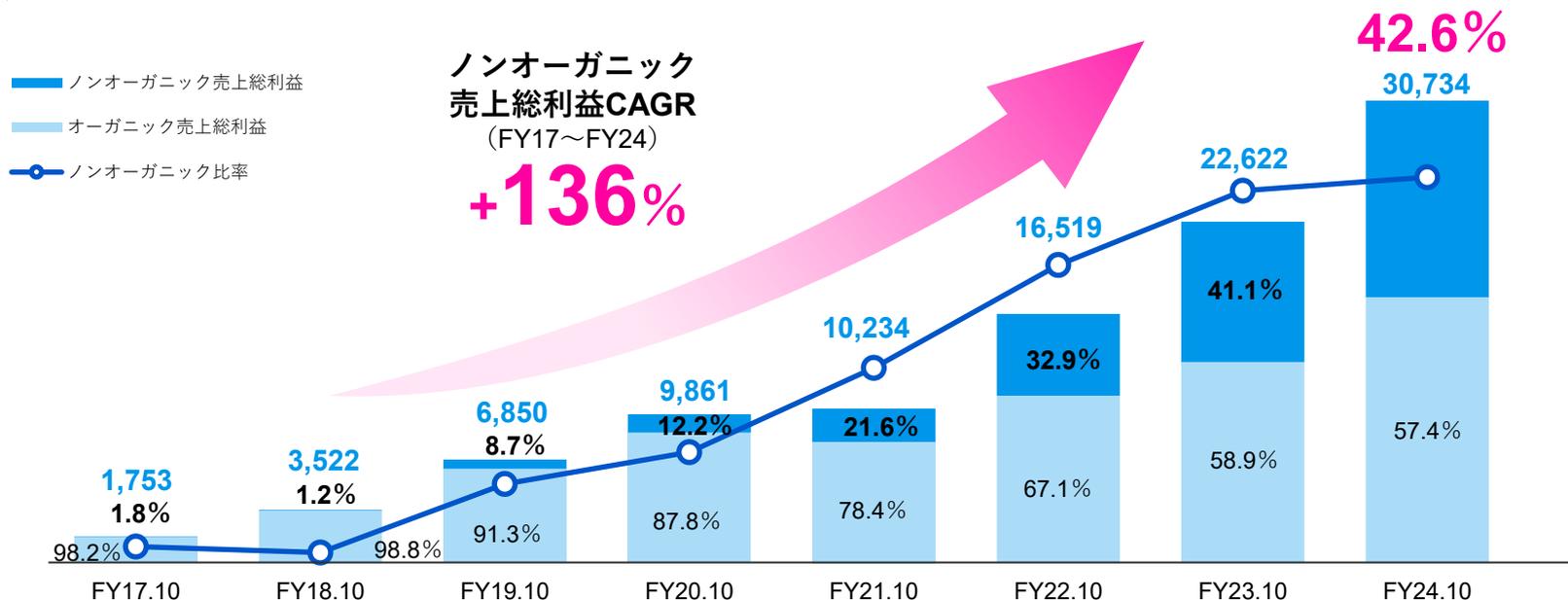
注1) GAグループへのジョイン前のFY18.5期のITANDIの年間売上高と、FY25.10期のITANDIセグメントの通期売上高(予想値)を比較 注2) ITANDI株式の当社取得価額をもとに算出 注3) 国内主要上場SaaS企業のうち、2024年10月24日時点で、ブルームバーグコンセンサス予想売上高を公表済の直近本決算の年間売上高で除して算出した売上高成長率が30%以上の企業を参照企業として抽出。2024年10月24日現在の株式時価総額を同ブルームバーグコンセンサス予想売上高で除して算出した各企業の予想PSRの中央値(5倍)を±1することで国内SaaS業界のPSRレンジを4~6倍と推定。参照企業と予想PSRは以下の通り【参照企業】カナミックネットワーク(3939)5.2倍、マネーフォワード(3994)6.6倍、Applier Group(4180)4.7倍、スパイダープラス(4192)3.2倍、BASE(4477)1.7倍、フリー(4478)4.9倍、メドレー(4480)4.3倍 注4) FY24.10期1Qより、Housmart「PropoCloud」及び「2秒でブッカク」を追加

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8年で42.6%まで増加
 ノンオーガニックの売上総利益CAGRは136%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)}

(百万円)



財務戦略及び経営指標

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

事業・プラットフォーム
の提供価値

- 顧客本位を目的とした産業の情報の非対称性の解消
- 産業のデジタル化を通じた利便性・生産性の向上

長期方針

- 長期でのフリーキャッシュフローの最大化

財務目標
(中期方針)

- マーケットプレイス事業及びSaaS事業の継続的な売上高成長に裏付けされた売上総利益の拡大 (フリーキャッシュフローの源泉の拡大)

事業KPI

マーケットプレイス事業

取引数



取引あたり収益

SaaS事業

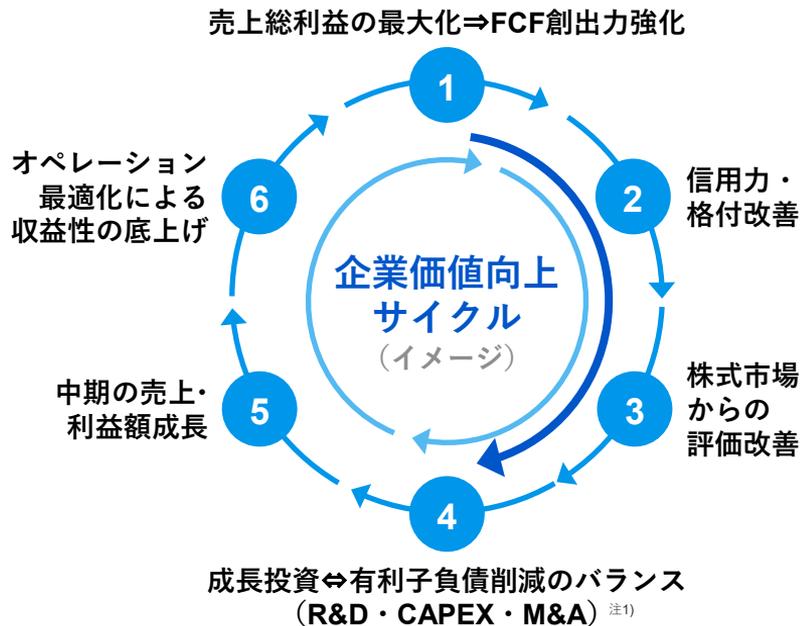
顧客数



顧客当たり売上高

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

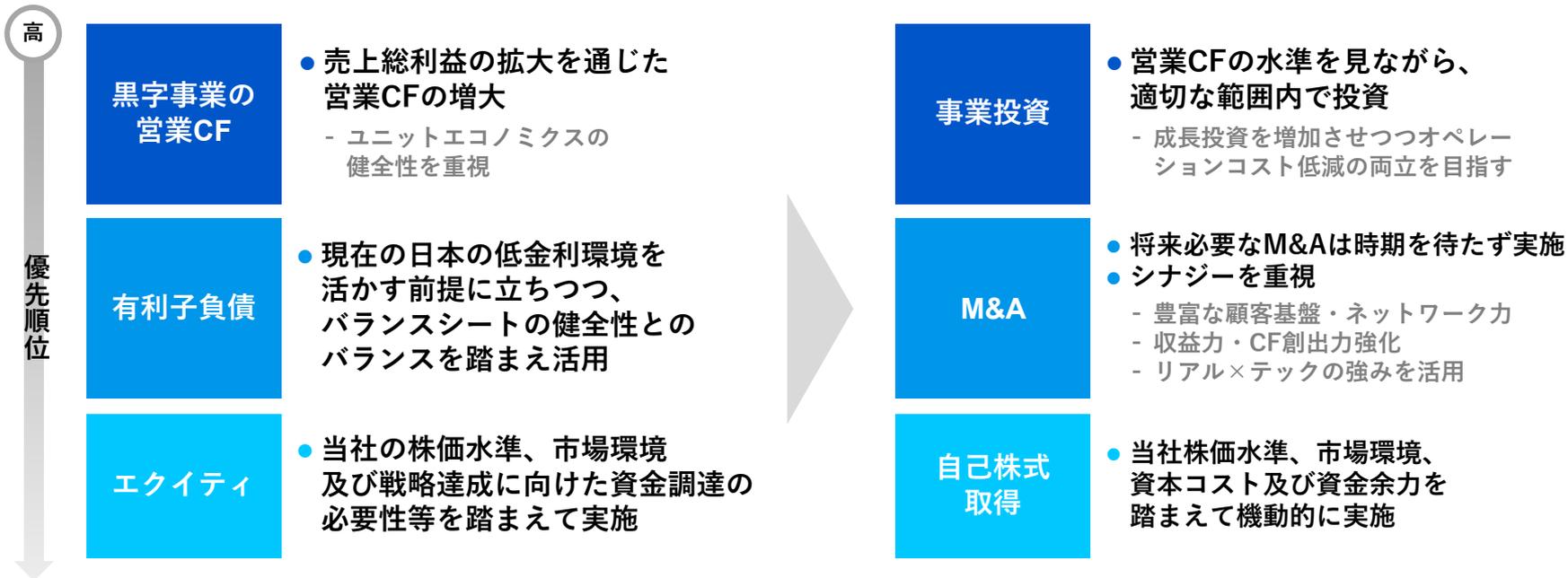
- ユーザー基盤の拡大を通じた売上総利益の成長によるフリーキャッシュフロー (FCF) 創出力強化
- オペレーション最適化による収益性の底上げ
- 創出された利益の再投資による売上総利益のさらなる拡大

規律のあるキャピタル・アロケーション

営業キャッシュフロー（CF）や有利子負債等から得られたキャッシュを主に事業投資及びM&Aに積極的に投下し、成長の加速化を図る

キャッシュ・ソース

キャッシュ・アロケーション



3. 成長戦略及び経営指標 財務戦略及び経営指標

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)

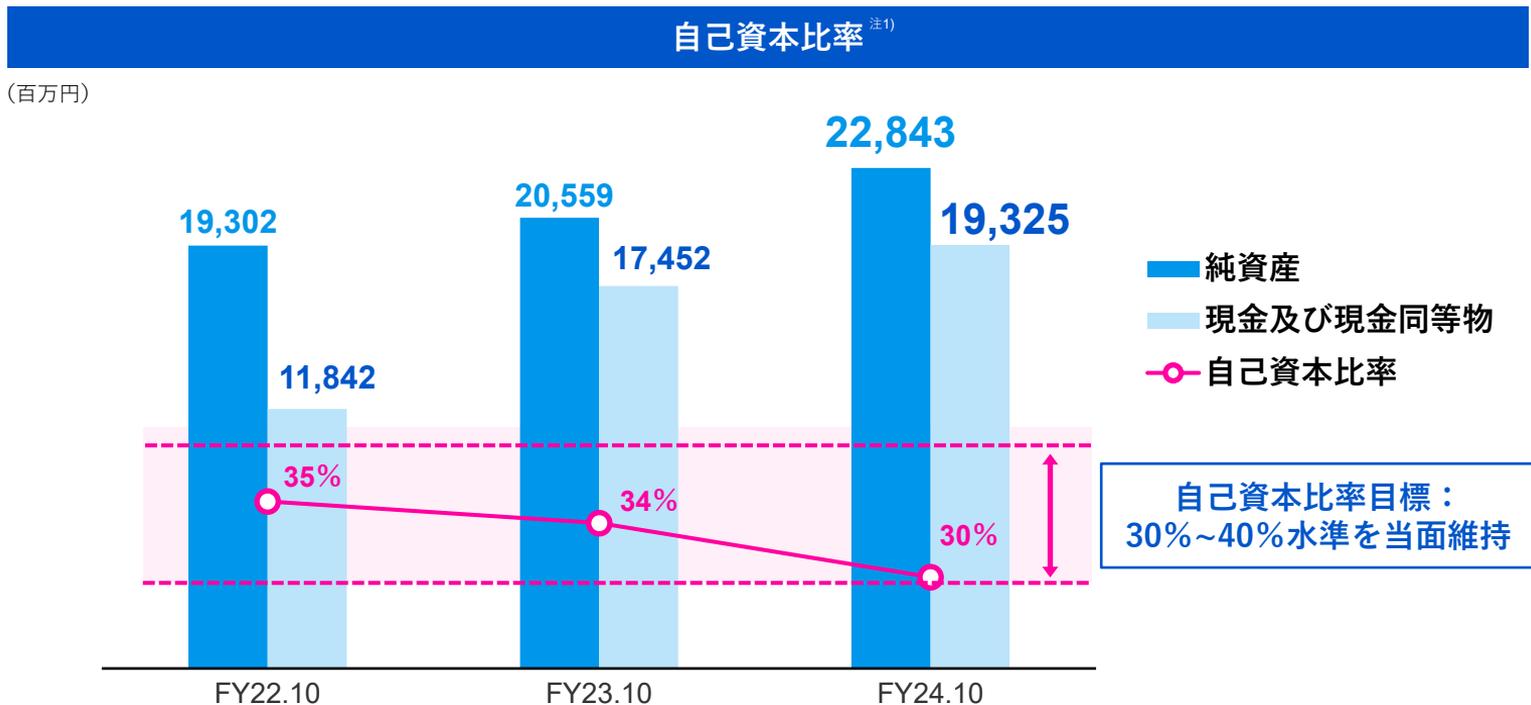
株主還元方針：

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



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、
将来的な実施を検討

||

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

	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

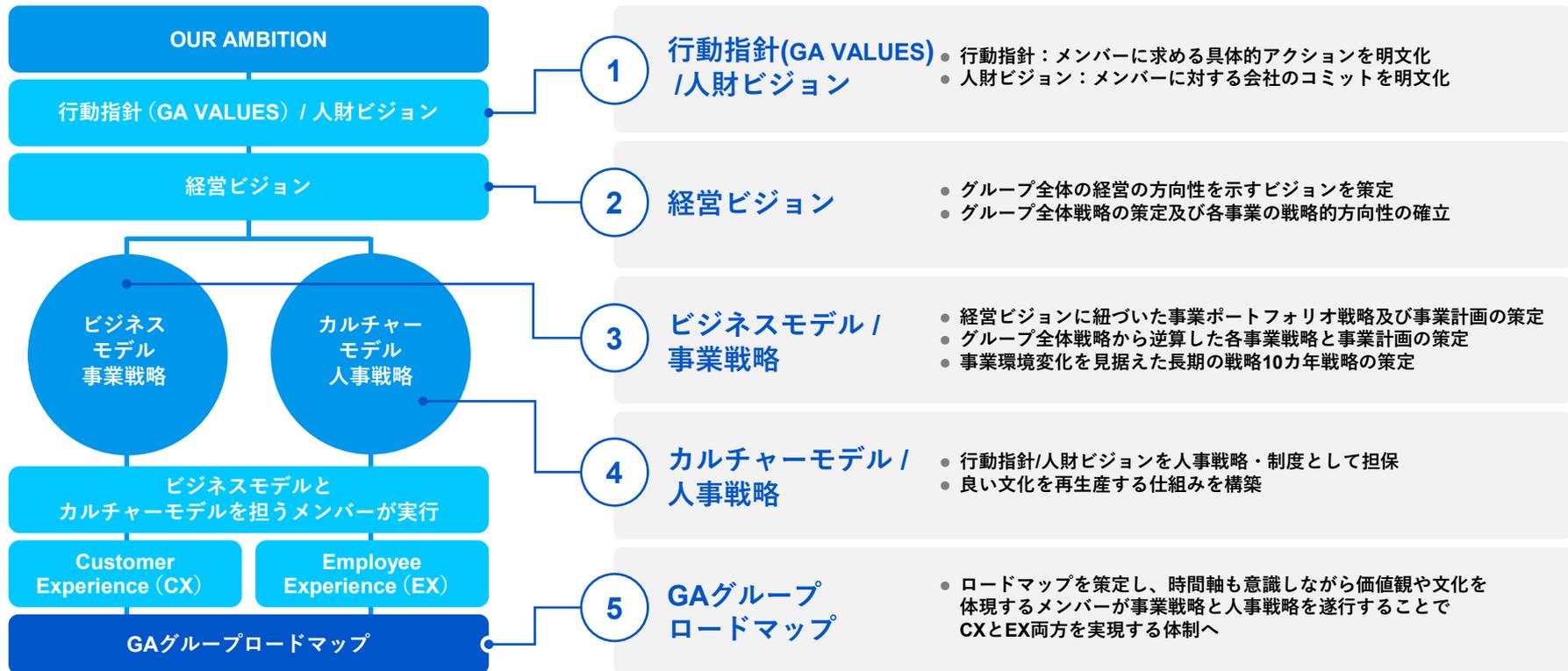
4

Appendix

GAグループの価値創造ストーリー

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

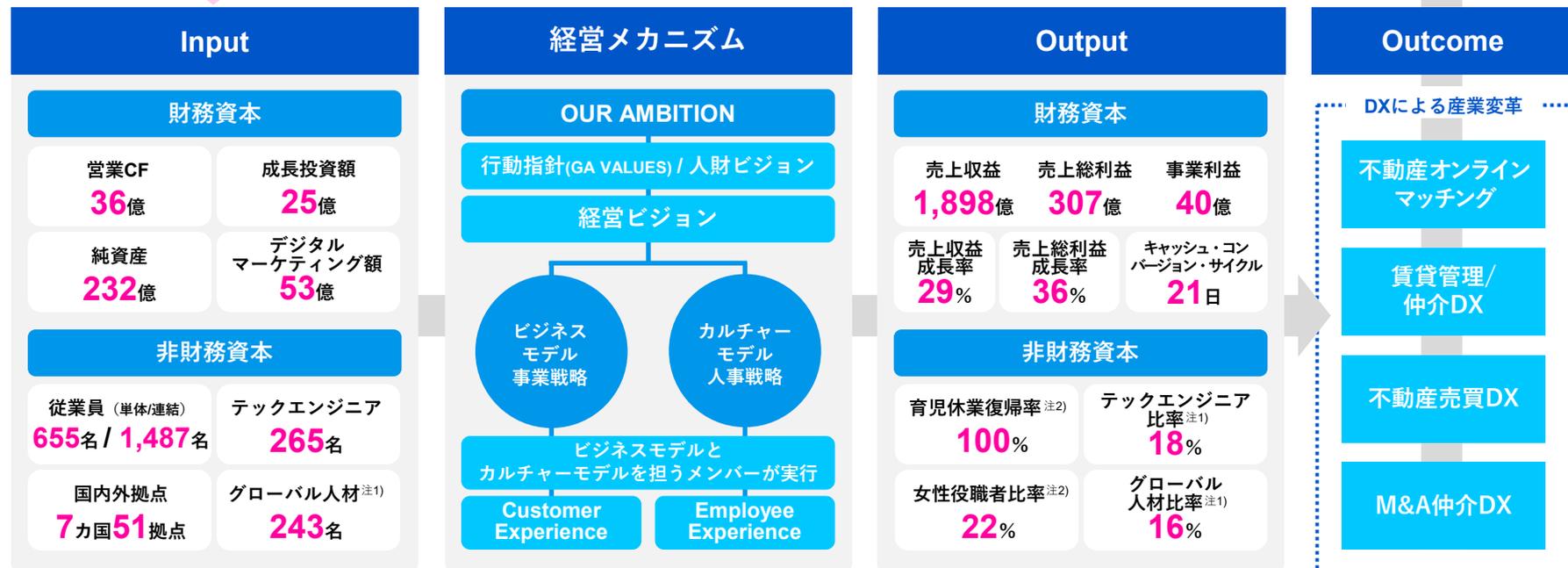


価値創造モデル

【OUR AMBITION 基本理念の実現】

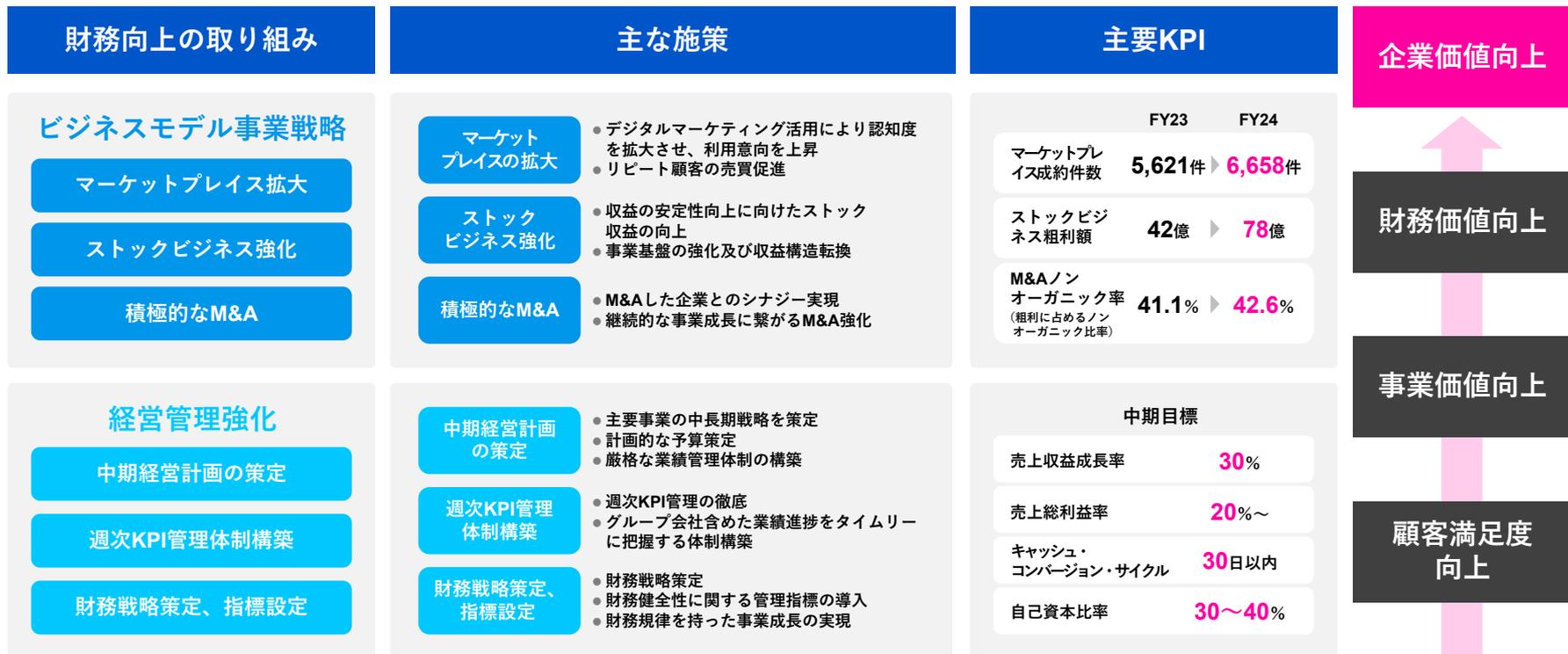
テクノロジー×イノベーションで、人々に感動を生む世界のトップ企業を創る。

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

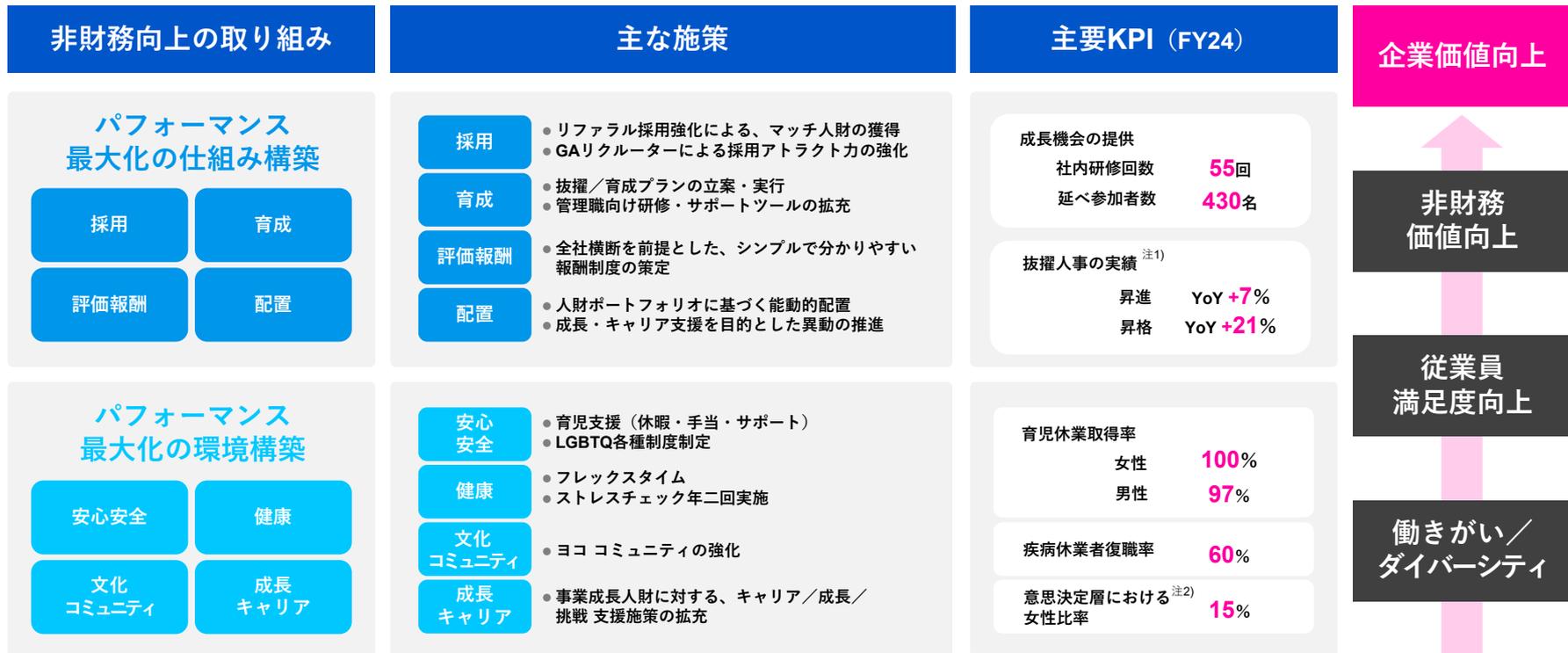
持続的な成長に向けた構造改革で企業価値向上を目指す



4. Appendix GAグループの価値創造ストーリー

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



ESG・サステナビリティ

GA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



4. Appendix ESG・サステナビリティ

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RENOSYをはじめ、入居管理の電子化を担うRENOSY ASSET MANAGEMENT、中華圏最大級の日本不動産プラットフォームを運営する神居秒算など、不動産業界のDXを通じたペーパーレス化に取り組むグループ企業が増加し、グループ全体で1,499万枚の紙削減に貢献

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、

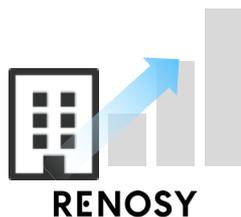
年間約 **1,499** 万枚の
紙の削減を達成

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、RENOSY ASSET MANAGEMENTを中心に中古不動産の活性化・ミニマムリノベーションを通じた持続可能なまちづくりへの貢献を実現する施策を展開

中古マンション取引



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



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、データ改ざんを防ぐ取引プラットフォームや仕組みを提供し市場の健全化に取り組む

データ改ざんを防ぐ
ローン審査プラットフォーム
MORTGAGE GATEWAY
by RENOSY



スポーツを通じた社会貢献



プロスポーツチーム、パラアスリートの採用を通じて、スポーツ分野で夢の実現を目指し挑戦し続ける人を応援。また社内のスポーツ文化育成にも取り組む

川崎フロンターレトップスポンサー



パラアスリートの採用 スポーツエールカンパニー



働きがいのある職場づくり



社員が健康的に、働きがいと誇りを持って業務に取り組めるように、多様な働き方を受け入れ活躍を支援する様々な制度や取り組みを実施。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

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
専務執行役員

独立社外取締役 5名



久寿良木 健
社外取締役



グジバチ・ピョートル・
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)

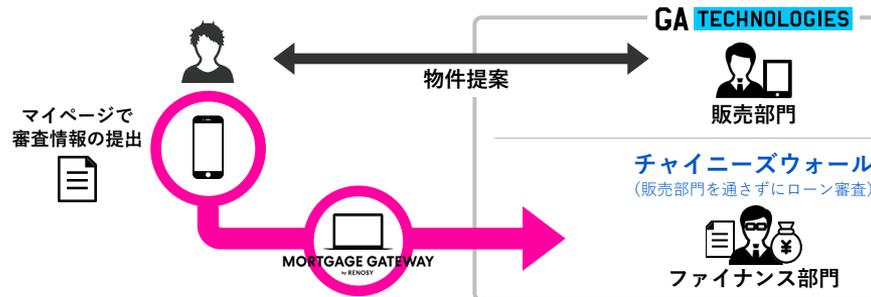


佐藤 沙織里
社外取締役
(監査等委員)

4. Appendix 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

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

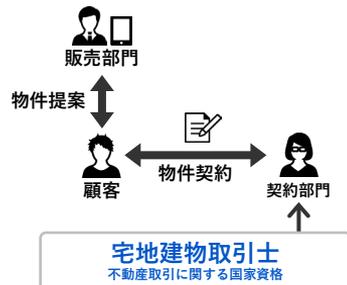
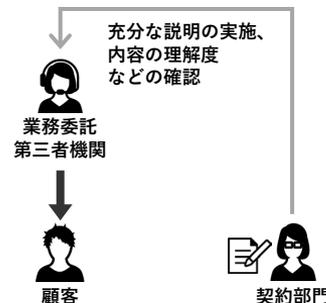
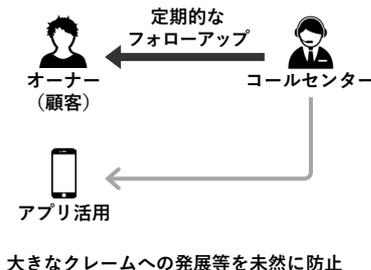
自社開発ローン審査業務支援システム

MORTGAGE GATEWAY
by RENOSY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）

4. Appendix ESG・サステナビリティ

ESGデータ

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%	15.7%

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) 連結(正社員)
 注9) GA technologies単体。2022年10月期から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) 2024年10月末時点

認識するリスクおよび対応策

4. Appendix 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（リノジー）」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（リノジー）」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、並びに短期間での原状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（リノジー）」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。

4. Appendix 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	<p>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。</p> <p>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おりません。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。</p>	低/中長期	大	<p>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います。</p>
事業内容・提供サービス： 情報の管理について	<p>当社グループは、会員やオーナーの個人情報を保有しており、「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、信用失墜、取引停止、損害賠償請求等が発生し、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。</p>	低/中長期	大	<p>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IS027001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として認識しております。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。</p>
M&Aについて	<p>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。</p>	低/中長期	大	<p>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、投資判断にあつたて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。</p>

4. Appendix

主要グループ会社一覧

会社名	持株比率	M&A/設立時期 ^{注1)}	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 ^{注2)}	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RENSOY 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RENSOY 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RENSOY ASSET MANAGEMENT ^{注3)}	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「RENSOY」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
RENSOY (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%	2022.8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% ^{注4)}	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
株式会社スビココンサルティング	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
台湾居理科技股份有限公司	100%	2024.3設立	台湾在住の投資家へRENSOYのサービス提供
株式会社マーキュリー	55.4% ^{注5)}	2024.8	不動産ビッグデータと最新のテクノロジーを融合した不動産マーケティングプラットフォーム「Realnet」の運営や不動産業界の市場調査・分析や営業の支援などのマーケティングサービスを提供
RENSOY Malaysia SDN. BHD.	100%	2024.9設立	マレーシア駐在員向け賃貸仲介事業、マレーシア不動産の売買・管理事業を運営

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RENSOY 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RENSOY ASSET MANAGEMENTに商号変更 注4) 間接的に100%の議決権を保有 注5) 2024年8月末時点

4. Appendix

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	1. ネット不動産投資サービスブランド「RENOSY」の開発・運営 2. 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)

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/>

当該資料の次回更新は、2025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。