個人投資家向けオンライン会社説明会

2021年12月16日

代表取締役社長執行役員CEO　樋口 龍

GA TECHNOLOGIES

証券コード：3491

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」は私たちの志（ambition）であり、目的(Purpose)でもある。この目的を達成するために、未だ解決されていない大きな課題に取り組む

■生活に不可欠な「衣食住」の中で最も進化が遅れている「住（不動産）」にテクノロジーを持ちいれ、「Our ambition」に基づく事業活動を通じて社会課題の解決を行う

OUR AMBITION

テクノロジー×イノベーションで、
人々に感動を生む
世界のトップ企業を創る。

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

2021 @ GA technologies Co., Ltd

GA technologies Groupが取り組む課題

■住（不動産）は、「老朽化・空き家問き家問題・情報の非対称性・価格や手数料の不透明さ・アナログな業界・縦割りの業界構造・取引の煩雑さ」などの課題を抱える

■その中でも「アナログ・情報の非対称性・ユーザー体験」の３つの不動産課題をテクノロジーを活用し解決することで、透明性、利便性の高いなめらかな不動産取引を目指す。さらに、それらを通じてより大きな社会課題の解決に取り組む

社会課題

・事業を通じたSDGsへの貢献（書面の電子化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

2021 @ GA technologies Co., Ltd

GA technologiesグループの事業構成

FY2021.10.3Qまで

RENOSYマーケットプレイス事業

- iBuyer事業
- Living事業

DX事業

- ITANDI
  SaaS事業、付帯サービス事業、
  セルフ内見型賃貸プラットフォーム事業

新規事業

- RENOSY X（SaaS事業）
- RENOSY ASSET MANAGEMENT “RAM”
  （アセットマネジメント事業）
- 神居秒算（インバウンドプラットフォーム事業）
- アドバタイジング（広告）事業

FY2021.10.4Qから

RENOSYマーケットプレイス

- オンライントランザクション
  iBuyer事業 、Living事業、パートナーズ
- サブスプリクション
  RENOSY ASSET MANAGEMENT “RAM”
  （アセットマネジメント事業）
- サードパーティーサービス
  (旧アドバタイジング事業)
  ※サードパーティーサービスは新規事業にて計上

ITANDI

- SaaS
  仲介会社向けSaaS
  管理会社向けSaaS
- マーケットプレイス
  ITANDI BB
  OHEYA GO

新規事業等

- RENOSYマーケットプレイス関連事業
  RENOSY X
  神居秒算
  サードパーティーサービス

注1）会計上の報告セグメントについては、2021年10月期以前は「RENOSY事業」の単一セグメントであるが、2022年10月期より「RENOSYマーケットプレイス」、「ITANDI」の２つのセグメントに変更予定。

2021 @ GA technologies Co., Ltd

通期業績ハイライト（連結）

■連結業績
グループの成長を牽引しているRENOSYマーケットプレイスは堅調に売上高を拡大。事業部利益は確保しているが、想定の粗利には届かず連結利益は減益。期初、連結利益確保の前提で投資計画を組んだが、粗利の低下により投資が先行

■RENOSYマーケットプレイス
マーケットリーダーを目指しトップラインの拡大に成功。粗利額も初の100億円を突破。事業部利益は60億円を計画してものの、手数料の低下により目標を下回る

■ITANDI
ARRは初の10億円超えで、順調に拡大。粗利率も約80%とSaaSの特徴である高い基準を維持

■新規事業等
神居秒算はコロナ禍の影響により減収減益。他新規事業は来期以降の回収フェーズに向けての準備期間

売上高
85,388百万円
YoY +35%

売上総利益
11,447百万円
YoY +16%

営業利益
△ 39百万円

	RENOSY マーケットプレイス	ITANDI	新規事業等	本社費	連結調整	連結合計
売上高	83,616	1,170	727	-	▲126	85,388
売上総利益	10,334	934	201	-	▲23	11,447
粗利率	12.36%	79.85%	27.70%	-	-	13.41%
事業部利益（営業利益）	3,778	14	▲83	▲3,044	▲705	▲39

注1）会計上の報告セグメントについては、2021年10月期以前は「RENOSY事業」の単一セグメントであるが、2022年10月期より「RENOSYマーケットプレイス」、「ITANDI」の２つのセグメントに変更予定であり、当該セグメント区分に準拠した場合の金額を記載している。

2021 @ GA technologies Co., Ltd

FY2022.10 通期連結業績予想

連結

（百万円）

	（参考） 旧基準 （JGAAP） FY2021.10	新基準 （IFRS） FY2022.10（予想）
売上収益	85,388	110,000
売上総利益	11,448	13,200
EBITDA	1,446	4,000
営業利益	▲39	57
当期純利益	▲1,269	▲ 700

2021 @ GA technologies Co., Ltd

FY2022.10 通期連結セグメント別業績予想

事業セグメント別

（予想）　（百万円）

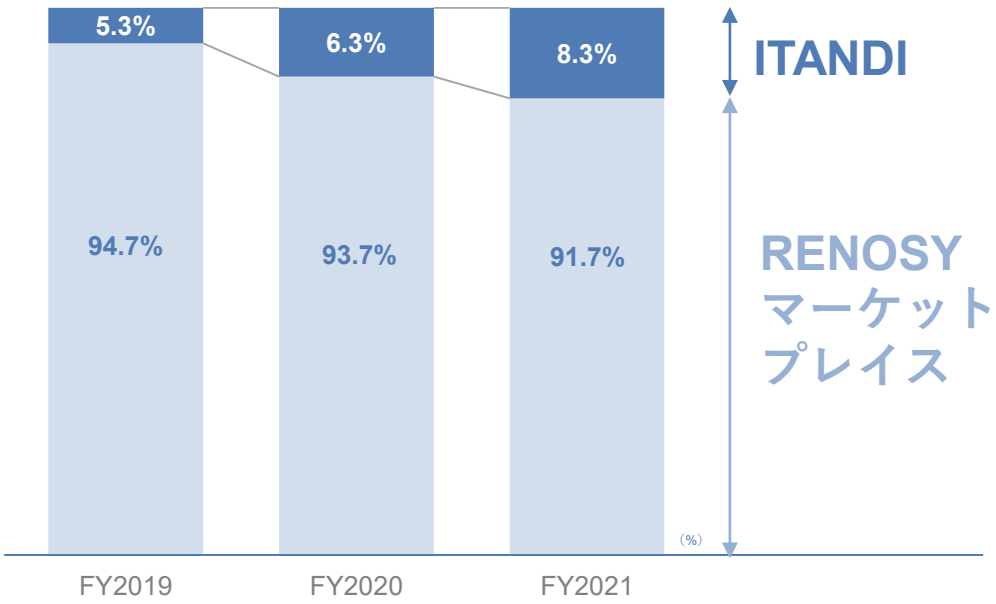
		FY2022.10	FY2021.10	前期比
RENOSY マーケットプレイス	売上高	**114,112**	83,616	+36%
	売上総利益	**11,837**	10,334	+15%
	事業部利益	**3,109**	3,778	▲18%
ITANDI	売上高	**1,691**	1,170	+45%
	売上総利益	**1,340**	934	+43%
	事業部利益	**▲152**	14	–

2021 @ GA technologies Co., Ltd

通期業績
事業別売上総利益構成比の推移

■RENOSYマーケットプレイスの粗利も継続的に拡大する中、第二事業のイタンジの粗利構成比も拡大基調

ITANDIの粗利構成比は拡大基調



2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイス
ハイライト

■Gross Merchandise Value（GMV)である流通取引総額は、974億と、1000億の大台目前

■１年間の成約件数は5千件を超え、サブスクリプションのストックが拡大

■RENOSY会員数は約24万人となり、商品ラインナップ拡充によるクロスセルによるLTV向上を目指す

GMV[注1)]

974.5億円

成約件数[注2)]

5,209件

会員数[注3)]

約24万人

注1） iBuyer事業、Living事業、パートナーズ の年間取扱高累計
注2） iBuyer事業、Living事業、パートナーズ の年間成約数累計
注3） 会員登録した累計の人数を指す

2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス

サービス概要

「住まい探しと資産運用をもっとカンタンに」をコンセプトとしたRENOSYマーケットプレイスは３つのサービスからなる

住まい探しと資産運用をもっとカンタンに

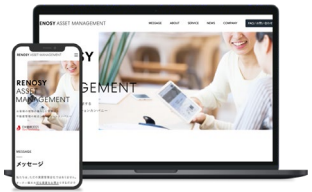
オンライン トランザクション

RENOSY

すべての不動産取引をRENOSYマーケットプレイス上で行う

サブスクリプション

RENOSY ASSET MANAGEMENT



オーナー所有の不動産に対して、定額かつ独自の管理プランの提供

サードパーティー サービス

RENOSY

RENOSY会員に対して他サービスの提供

2021 @ GA technologies Co., Ltd

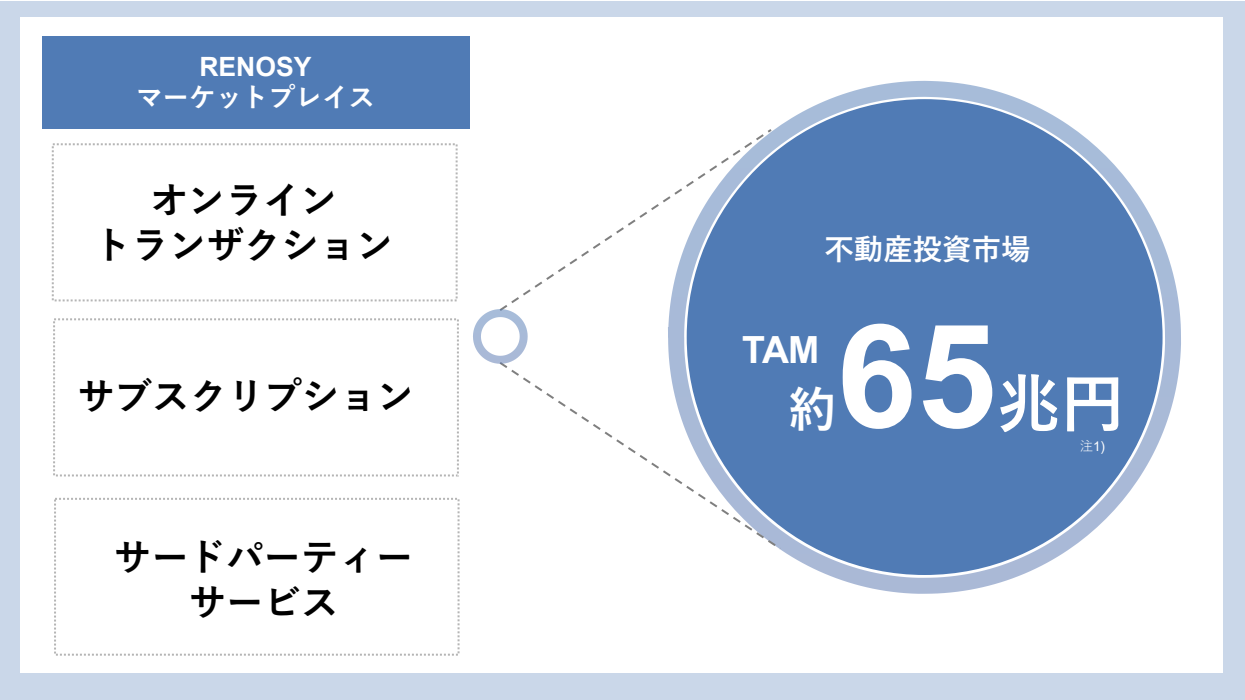
RENOSYマーケットプレイス

成長のポテンシャル

■RENOSYマーケットプレイスの成長ポテンシャルはTAMで約65兆円と巨大であり、今後の成長余地は大きい

■オンライントランザクションのマーケットシェア拡大を基軸として、サブスクリプション、サードパーティサービスを伸長

成長余地の大きい巨大なマーケット



注1)ニッセッセイ基礎研究所　不動産投資レポート　我が国の不動産投資市場規模用途別「収益不動産」の市場規模（住宅）(2021年3月12日)参照

2021 @ GA technologies Co., Ltd

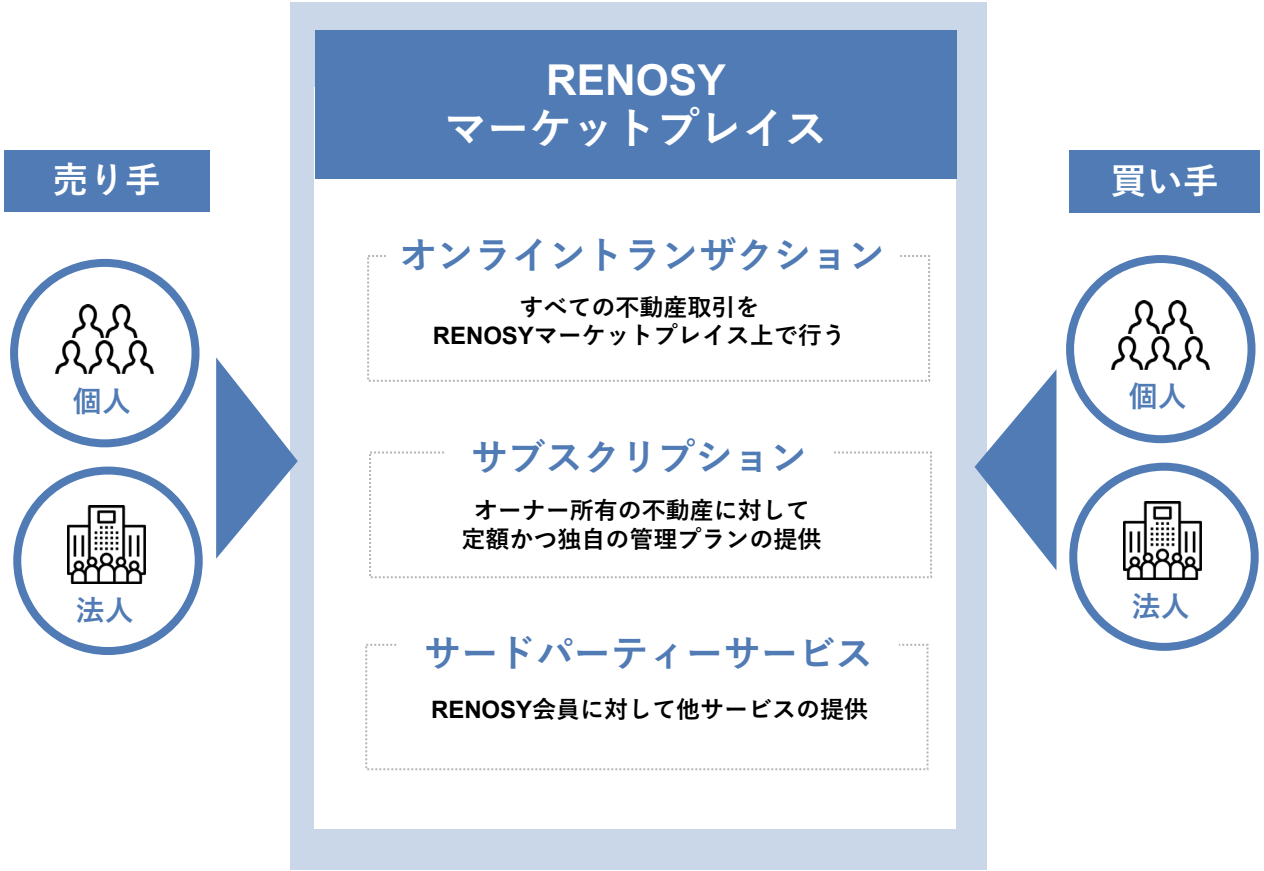
RENOSYマーケットプレイス
ビジネスモデル

■RENOSYマーケットプレイス
不動産を投資する、売る、貸す、借りる等に興味を持った人を集客

■オンライントランザクション
RENOSYマーケットプレイス上で、投資する、売る、貸す、借りる等の需給マッチングだけではなく、自社でセールスを抱え全ての不動産取引を行う

■サブスクリプション
不動産を所有するオーナー様向け管理事業として、資産価値を守る定額サービスを複数プランで提供

■ サードパーティーサービス
RENOSY会員向けに、デジタル接点強化による他の関連サービスの提供



2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス

不動産のオンライン化

■不動産（取引）のオンライン化率は未だ1%程度にとどまる

■他業界のオンライン化率は不動産と比較し相対的に高く、マーケットリーダーは高い評価を獲得

■不動産業界においても、同様に期待が寄せられ、RENOSYマーケットプレイスのシェアを高めるべく、さらなるオンライン化を推進

業界	小売業	交通手段	不動産
オンライン化率	14% 注1）	4% 注1）	1% 注2）
マーケットリーダー	amazon	Uber	RENOSY

注1）オンライン普及率の指標は、公開ファイリングとサードパーティの調査に基づいています。入手可能なiBuyer情報に基づく不動産のオンライン普及率時価総額の値は、2020年11月11日現在で概算されています。
注2）2021年10月期のRENOSYマーケットプレイスのオンライン取引比率からオンライン取引を経た売上高を算出し、首都圏の中古マンション50㎡以上のSAM（6.9兆）で除して換算

2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス

DXの横展開による生産性向上

■従来から買い手に対するDXを推進、業務効率化を図る

■同様に、今後は売り手に対するDXを促進することで、さらなる業務効率化を実現し、生産性向上を目指す

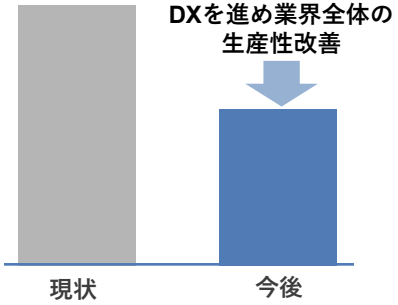
■将来的には買い手、売り手含めた業界全体の生産性改善を実現

	Attracting	Transaction	Closing
STEP 1 買い手DX	ポータルにより効率化	複雑なプロセスをシステム化	電子契約により効率化

買い手DXを横展開

	Attracting	Transaction	Closing
STEP 2 売り手DX	AIによる売却査定	複雑なプロセスをシステム化	電子契約により効率化

STEP 3



売り手DXによる
さらなる
生産性改善

2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス

オンライン トランザクション 手数料改善施策

■手数料については、マーケットシェア拡大を優先し、FY2022も低下の見込み

■ネットワーク効果を高め、参入障壁を強固にすることで各種シナジー効果を狙う

■数年後にはシェア拡大によるネットワーク効果と改善施策により、手数料は向上の見込み

FY2021通期

マーケットシェア拡大を優先

手数料減収の理由

■マーケットプレイスのマーケットシェアを高めるべく取引量を増やした結果、調達価格が高騰した商品が増加し、調達コスト上昇の影響により手数料の減収

■小さな利益より、マーケットシェアを高めることを優先

今後目指すべき方向

マーケットシェア拡大優先を継続

シェア拡大優先の理由

■ネットワーク効果を高め参入障壁を強固にするため

①マーケットプレイス効果
②データネットワーク効果
③コスト優位性
④ブランド価値の向上

改善施策による手数料向上

手数料改善施策

■売り手DXによる、直接オーナーからの調達強化

■商品ラインナップの拡充
(ex) 新築コンパクトマンションを専門に取り扱う企業のM&A等

■ RENOSY会員への付帯サービスの提供

2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス

オンライン トランザクション 成長ストーリー

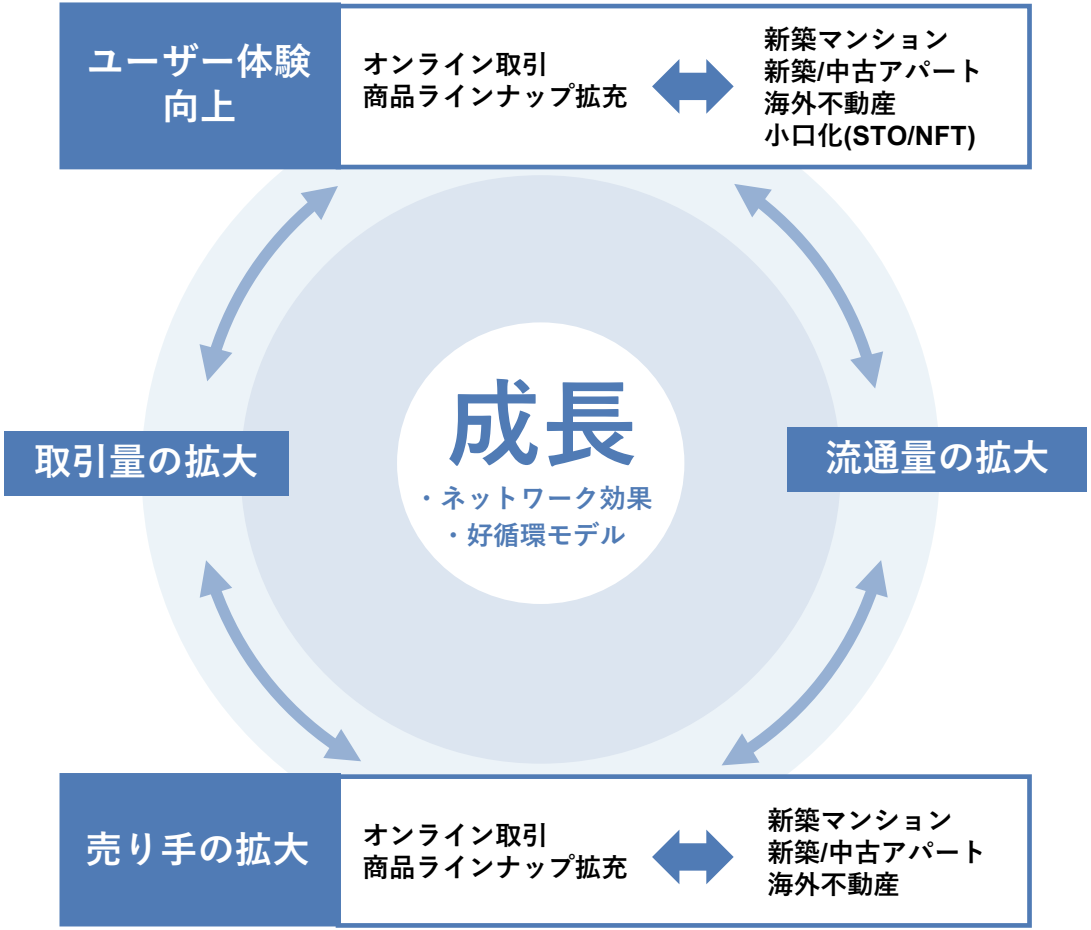
■商品ラインナップの拡充

■今までは既存事業の中古コンパクトマンションのマーケットシェア拡大に注力

■今後は商品のラインナップの拡充を目指し、まずは新築コンパクトマンションを専門に扱う企業をM&A

■将来的には、新築・中古アパート、一棟、そして海外不動産などを取り扱うことでマーケットプレイスを強化

■それらのネットワーク効果により、好循環な収益モデルを構築し、**手数料**も改善



2021 @ GA technologies Co., Ltd

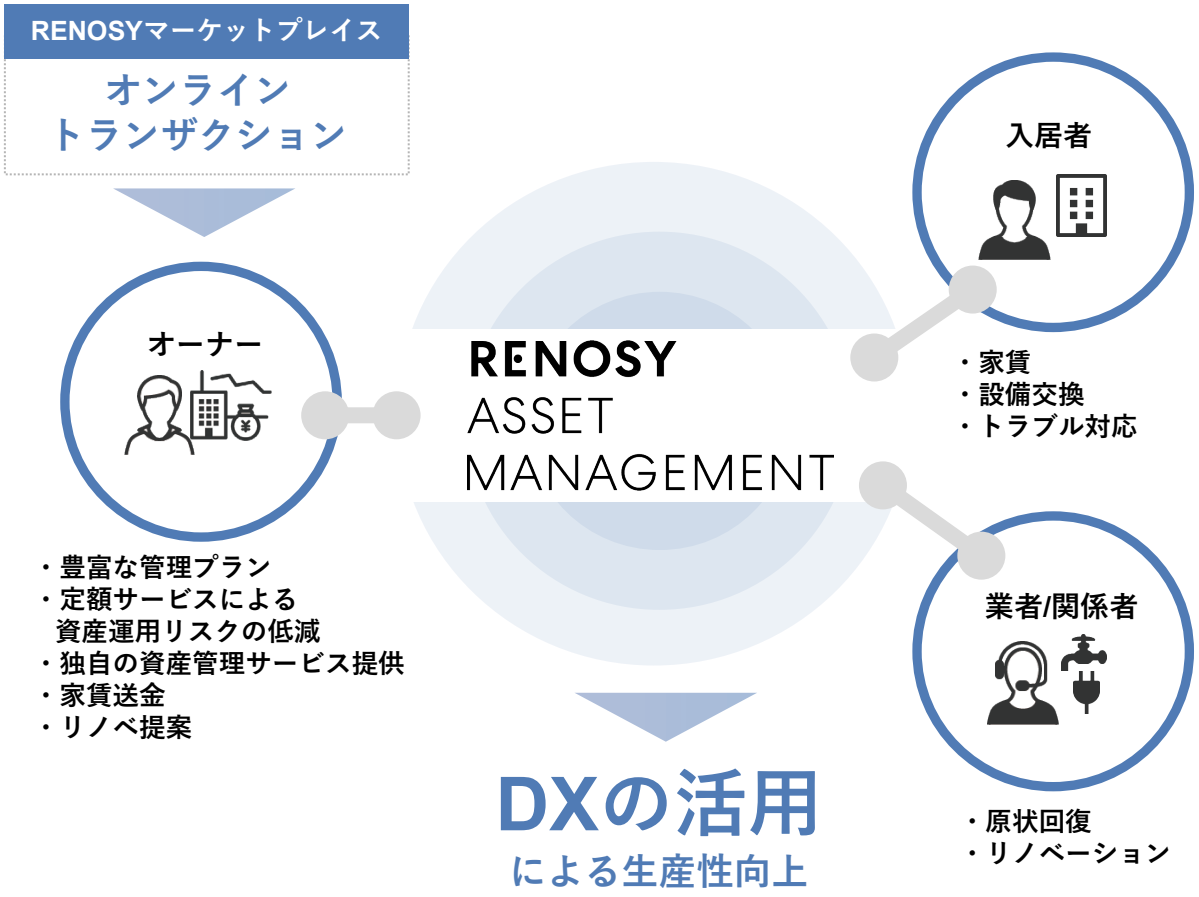
RENOSYマーケットプレイス

サブスクリプションビジネスモデル

■ RENOSYマーケットプレイス（オンライントランザクション）売上拡大がベースとなり、販売戸数の100%流入による、毎月の管理戸数増大は、業界トップ水準

■不動産投資運用の資産管理を“賃貸管理“に留まらない、独自の長期的・安定的、豊富なサービスラインナップを備え、月額のサブスクリプションで提供。

■事業のDXを通じて、オーナーをはじめとしたRAMに関わる全ての人々の顧客体験および生産性の向上を実現

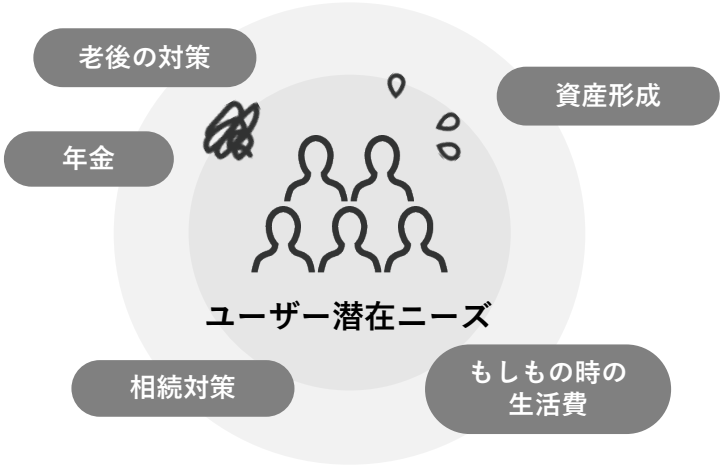


2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス　サードパーティーサービス　事業開始の背景

ユーザー課題

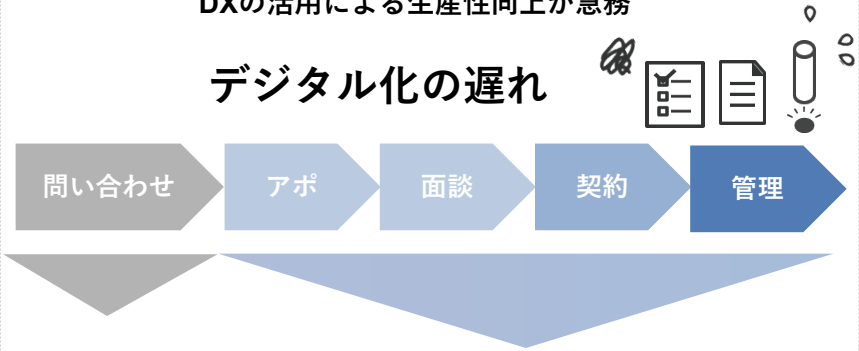
お金にまつわる不安や課題はあるが、
「面倒」「複雑」「今やる必要を感じない」など
やらない理由も多く、結果として対策遅れに



業界課題

業界の商習慣として電話、FAX、紙でのサービス提供を行って
きたことを背景に、生産性向上に大きな課題があり、
DXの活用による生産性向上が急務

デジタル化の遅れ



まずは、オンラインでの集客サービス提供

今後は順次、オンライントランザクションで開発したソリューションをサードパーティーに提供

サードパーティサービス　事業開始へ

2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス

サードパーティーサービス取り組み

■RENOSYマーケットプレイスで獲得した会員に対して、さらなる顧客接点の拡大が目的

■老後資金、資産形成、相続といったお金にまつわる不安や不便に対して、DXを活用して、さまざなま商品ランナップを提供

■RENOSY会員に対して、顧客体験、業務生産性の向上に努め、サードパーティにおいてもマーケットシェアを拡大

マーケットシェア拡大へ

2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス　シェア拡大の道筋

首都圏の中古マンション50㎡未満に占めるGA technologiesのシェア

FY2021.10実績

売上800億達成により
シェア率伸長

5.3%

FY2022.10見込み

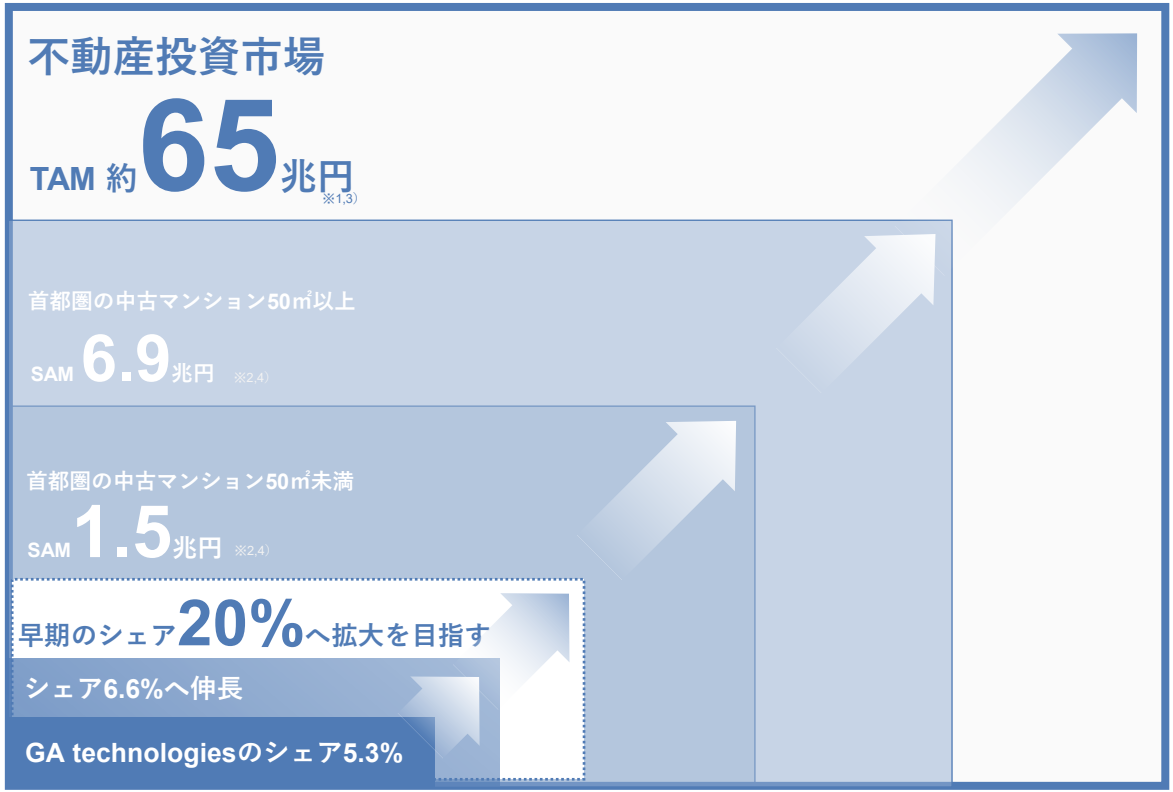
売上1,000億達成により

6.6%

今後

サードパーティサービスを含めて、早期のシェア拡大を目指す

20%



注1）ニッセイ基礎研究所　不動産投資レポート　我が国の不動産投資市場規模　用途別「収益不動産」の市場規模(2021年3月12日)参照
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「プレスリリーズ　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）TAM…Total Addressable Market(RENOSY マーケットプレイス事業が獲得する可能性のある最大の市場規模)　注4）SAM…Serviceable Available Market(RENOSY マーケットプレイス事業がターゲットとする市場規模)

2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス

海外展開

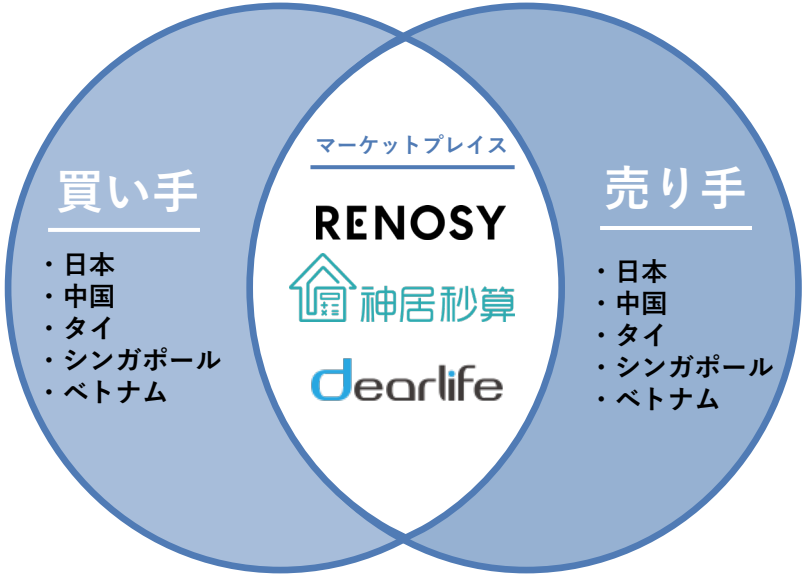
■各国の買い手、売り手をマーケットプレイスでマッチングし、クロスボーダーでの不動産取引を実現

■RENOSYと神居秒算で既に多くの会員を獲得

■ディアライフのM&Aにより、東南アジアでの買い手、売り手獲得を目指す

■テクノロジーとリアルの融合により、今までにない顧客体験の創造を追求

クロスボーダーでの不動産取引を目指す



GA technologiesグループだからできる理由

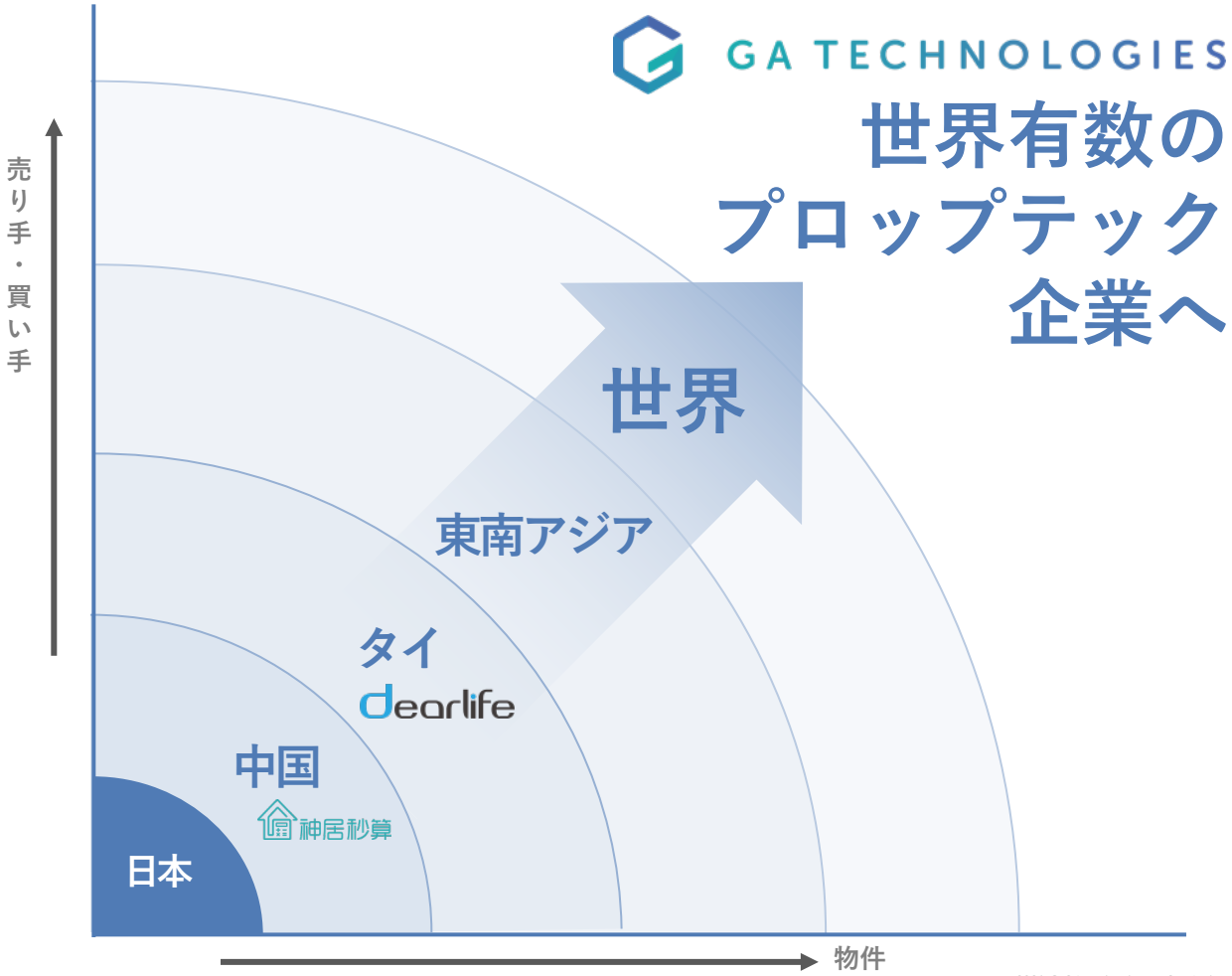
- 既に日本人・中国人の買い手がいる
- ディアライフの東南アジア(6.6億人)展開
- テクノロジーとリアルの融合

2021 @ GA technologies Co., Ltd

RENOSYマーケットプレイス

海外展開

日本から世界へ、売り手、買い手、取り扱い物件を拡大し、世界有数のプロップテック企業を目指す



2021 @ GA technologies Co., Ltd

ITANDI

ITANDI
ハイライト

■ARRはYoYで41.8%の高い成長率。M&A後3年でのARR成長率は107%

■電子契約の規制緩和を目前に、契約の前段階である電子入居申込市場では約70%のシェアを獲得

■粗利率の高いSaaSでストック収益を獲得

■SaaSのチャーンレートが低水準で推移しており、将来的な収益も安定して見込める

YoY ARR成長率[注1)]

41.8%

電子入居申込のシェア[注2)]

69.4%

SaaS粗利率[注3)]

79.8%

チャーンレート[注4)]

0.50%

注1) Annual Recurring Revenue。ITANDI BB+の2020年10月時点と2021年10月時点でのARRを比較
注2) 2021年10月時点　TPC マーケットリサーチ株式会社の調査内容より当社推計
注3) ITANDI BB+の2021年10月末時点での数値
注4) ITANDI BB+の2020年11月から2021年10月までの 1 年間における平均月間チャーンレート

2021 @ GA technologies Co., Ltd

ITANDI
サービス概要

■ビジョンを達成するため、SaaS・マーケットプレイスの双方でサービスを展開

■各サービスはリアルタイムな物件データを共有しており、独自のポジションを築く

くらしと人をつなぐプラットフォームに

SaaS

ITANDI BB +

管理会社向け

仲介会社向け

ITANDI BB + nomad cloud

Marketplace

ITANDI BB

不動産会社向け
業者間サイト

OHEYA GO
オヘヤゴー

セルフ内見型
賃貸サイト

2021 @ GA technologies Co., Ltd

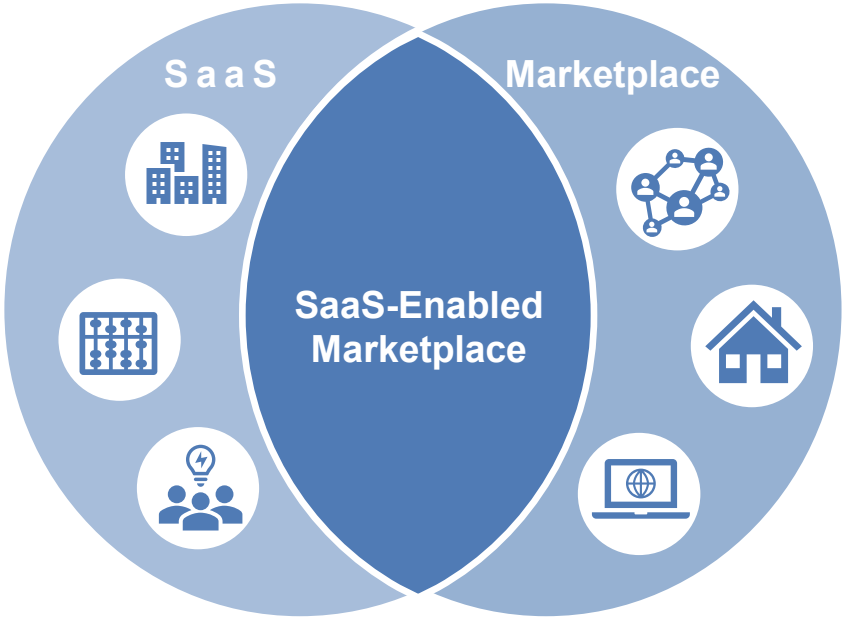
ITANDI

狙い

■ SaaS、マーケットプレイスそれぞれの強み弱みを補完するビジネスモデル（SaaS-Enabled Marketplace）を構築し、スピード感ある成長を目指す

強固なビジネスモデル

ネットワーク効果が働かずシェア拡大にコストがかかる一方、業務に入り込むため他社からリプレイスされづらい。



スイッチングコストは低いが、ネットワーク効果が働くと急速にシェアを拡大し独占的なポジションを築きやすい。

イタンジが狙うのはSaaSとMarketplaceの強み弱みを相互補完するSaaS-Enabled Marketplace

2021 @ GA technologies Co., Ltd

ITANDI

ITANDI BBとは

■ ITANDI BBは管理会社向けSaaS（ITANDI BB+）を組み込んだマーケットプレイス

■内見予約や電子入居申込の機能を仲介会社がITANDIBB上で利用し、仲介業務を行う

■管理会社は物件掲載をすることで、管理会社向けSaaSの機能が利用可能

■上記が他社の業者サイトにはない機能として評価され、管理と仲介双方の業務効率化に貢献

物件確認不要の リアルタイム データベース	利用拠点 40,000店舗	月間閲覧回数 300万回
不動産賃貸業務を ワンストップ ＆オンライン化	月間WEB内見予約 87,000件	月間Web申込 40,000件

2021 @ GA technologies Co., Ltd

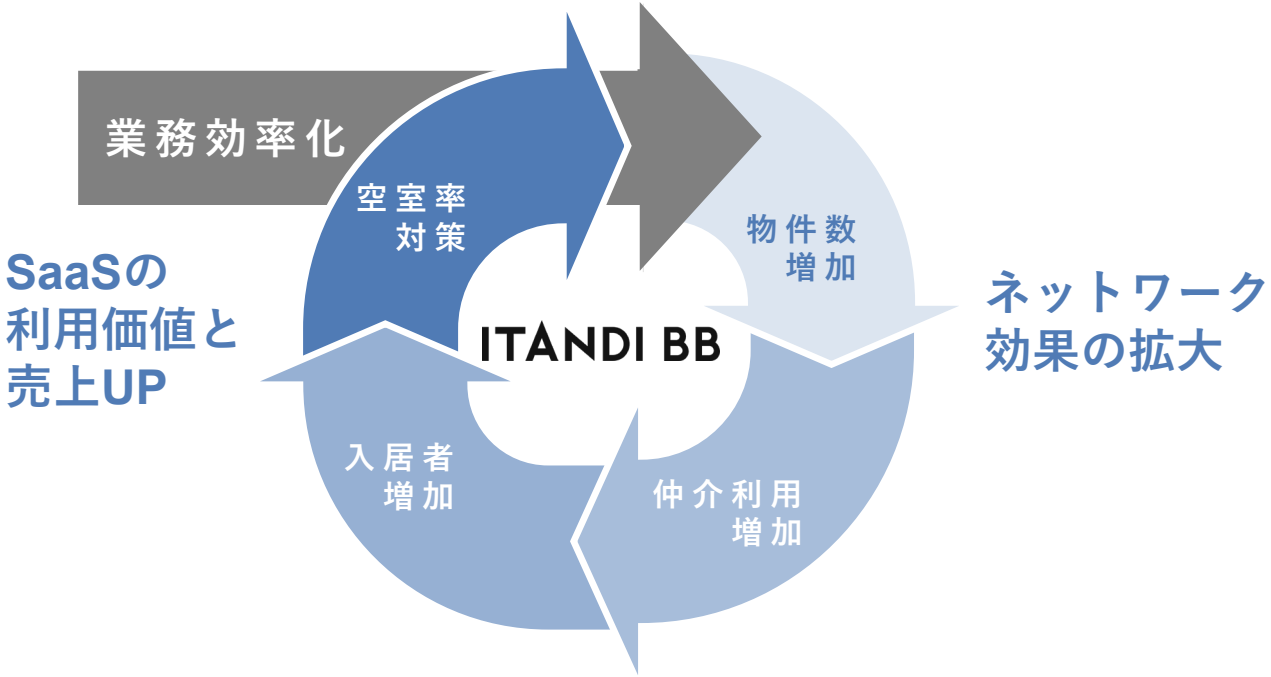
ITANDI
好循環モデル

■ ITANDI BBを中心とした好循環モデルを構築

■仲介会社の閲覧が少ないフェーズでは、管理のエンタープライズを中心に業務効率化ニーズに応えるSaaSにより物件掲載を獲得

■物件掲載数の増加に比例して仲介会社の利用が増加し、マーケットプレイスとしてのネットワーク性が高まる

■今後は、エンタープライズの業務効率化ニーズに加え、SMB（Small and Medium Business）も含めた管理会社の空室率対策ニーズに応える



2021 @ GA technologies Co., Ltd

ITANDI
投資戦略

■仲介会社向けSaaSのストック利益率は70%越える

■収益フェーズのサービスで得た利益を他のサービスへ投資

■特に賃貸住宅管理適正化法の施行、電子契約解禁が予定されている管理領域へはシェアを優先し新規顧客獲得、サービス拡充へ投資

■継続的な成長のため新規事業も準備中

仲介会社向けSaaSの収益を他の事業へ再投資

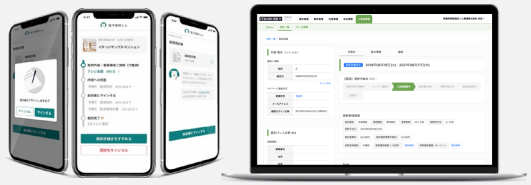
ITANDI BB ✢ nomad cloud

ストック利益率

約70%

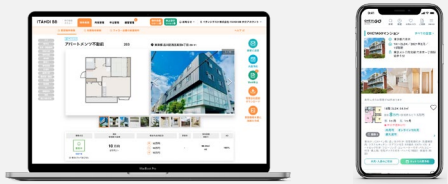
ストック利益率とは、売上に対するストック収益の利益率のこと。新規顧客獲得をストップした際に生じる利益となる。

01｜管理向けSaaS



ITANDI BB ✢ 申込受付くん　ITANDI BB ✢ 電子契約くん　ITANDI BB ✢ 更新退去くん

02｜マーケットプレイス



ITANDI BB　OHEYA GO オヘヤゴー

03｜新規事業

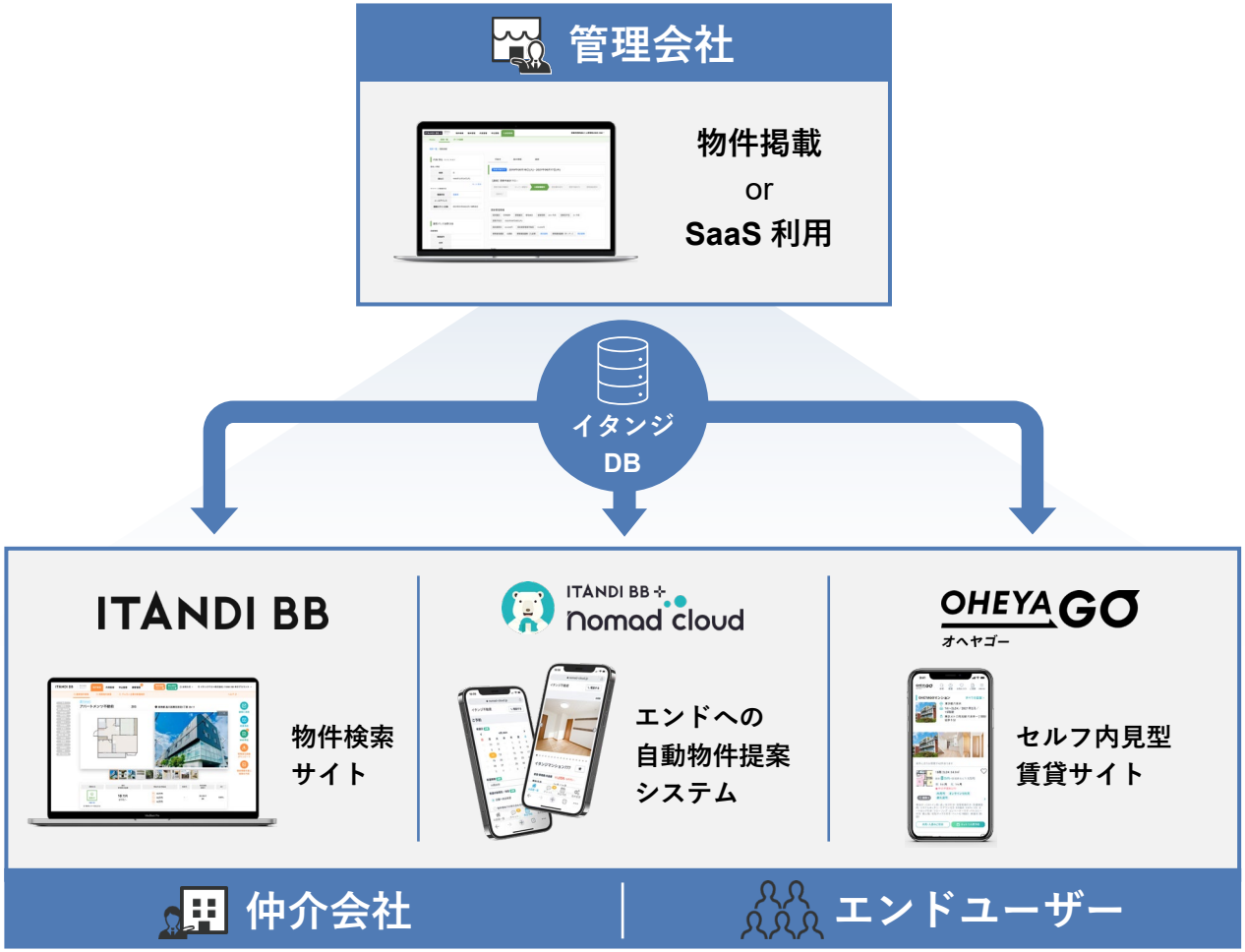
2021 @ GA technologies Co., Ltd

ITANDI

リアルタイムデータベースの活用

■管理会社がITANDI BBに物件を掲載する、またはSaaSを利用するとイタンジのDBに物件データが蓄積される

■蓄積されたデータはリアルタイムな物件情報として各種マーケットプレイスに掲載、または仲介会社向けSaaSのコンテンツとして利用され、管理会社の空室率改善ニーズに応える

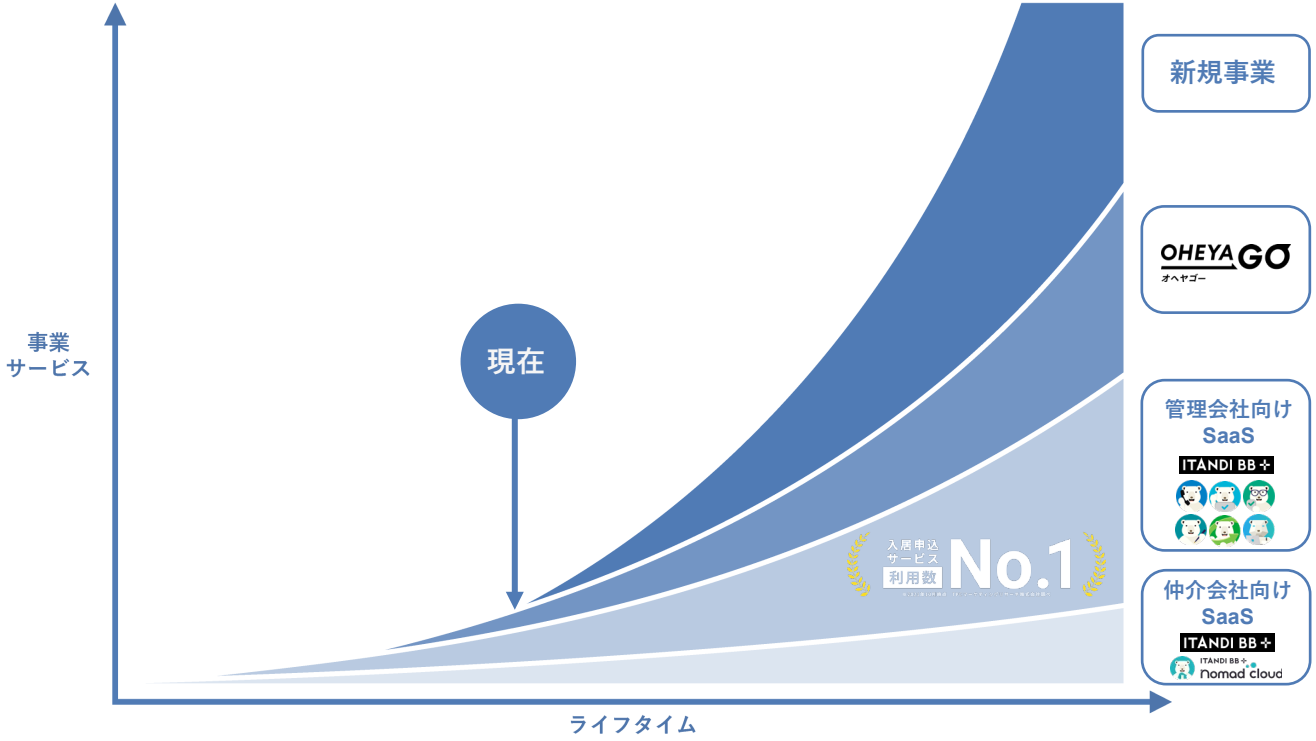


2021 @ GA technologies Co., Ltd

ITANDI
成長戦略

中長期では、管理会社向けSaaS、仲介会社向けSaaSを基軸にマーケットシェアを拡大し、ひとと暮らしをつなぐ各事業を伸長

利用者数No.1の申込受付くんの顧客基盤を活用し、他事業へサービス利用を拡大



2021 @ GA technologies Co., Ltd

ITANDI

TAM

■不動産業界のDXニーズを捉えて、デジタルとリアル双方を掛け合わせた価値提供を行う

■電子入居申込のように今までになかったマーケットの創出を行うことでTAM自体の拡大も同時に実現

■特に市場規模の大きい不動産周辺領域ではリアルタイムな物件データベースを活かした新規事業によりスケールを狙う

OHEYA GO オヘヤゴー — 1,900億円

ITANDI BB 業者間サイト/物件DB

ITANDI BB ✢ 管理向けSaaS

ITANDI BB ✢ ITANDI BB ✢ nomad cloud 仲介向けSaaS

6,267億円

約1.8兆円

不動産周辺領域 — 9,633億円

注1) 株式会社矢野経済研究所「プレスリリース　個人向け不動産仲介市場に関する調査を実施」（2019年8月）、全国賃貸管理ビジネス協会「全国家賃動向」（2019年9月）を参考に推計
注2) 賃株式会社矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査」（2018年11月）を参考に推計
注3) 家賃保証、引越し、原状回復、くらしサポートの市場規模合計。
株式会社矢野経済研究所「プレスリリース　個人向け不動産仲介市場に関する調査を実施」（2019年8月）、一般社団法人リサーチセンター「ホリスティック企業レポート　日本社宅サービス（8945 東証マザーズ）」（2011年6月）を参考に推計した233万件をもとにそれぞれ集計。家賃保証：「家賃債務保証の現状」経済産業省、「全国家賃動向2021年4月調査」全国賃貸管理ビジネス協会を参考に推計。引越し：りんごくんの引越し総研を参考に推計。
原状回復工事：年間の賃貸契約件数233万件にRAMおよび同業他社の原状回復費用の平均値を参考に推計。暮らしサポート：「ジャパンレスキューシステムレポート」株式会社シェアードリサーチを参考に推計。

M&A戦略

M&A戦略

リアルとテクノロジーの統合戦略

■リアルやテクノロジー事業は単体においては利益総額と高利益率、高効率の両立が困難

■RENOSYマーケットプレイス同様に、不動産事業とテクノロジー・DXを組み合わせることで、それぞれの事業における利益と成長・効率の向上を目指す

リアルとテクノロジーの統合戦略

リアル主体	リアル+テクノロジー	テクノロジーのみ
強み： • 利益額が大きく、素早い利益成長が可能 課題： • コスト効率を高めづらい • 成長に人の介在を要する	不動産事業とテクノロジー・DX事業を組み合わせることで、利益と成長・効率の両立を実現	強み： • 人の介在が少なく、急成長が可能 課題： • 大きな利益獲得に多くの顧客獲得を要する
LEGAL ASSURENT COMPANY 注1) PARTNERS dearlife Ricordi	RENOSY Yes Renovation Package Renovation For Rent MODERN STANDARD	神居秒算

DXを通じた合理化
成長速度促進

リアル取引導入
による利益拡大

注1）2020年5月に株式会社RENOSY ASSET MANAGEMENTに商号変更

2021 @ GA technologies Co., Ltd

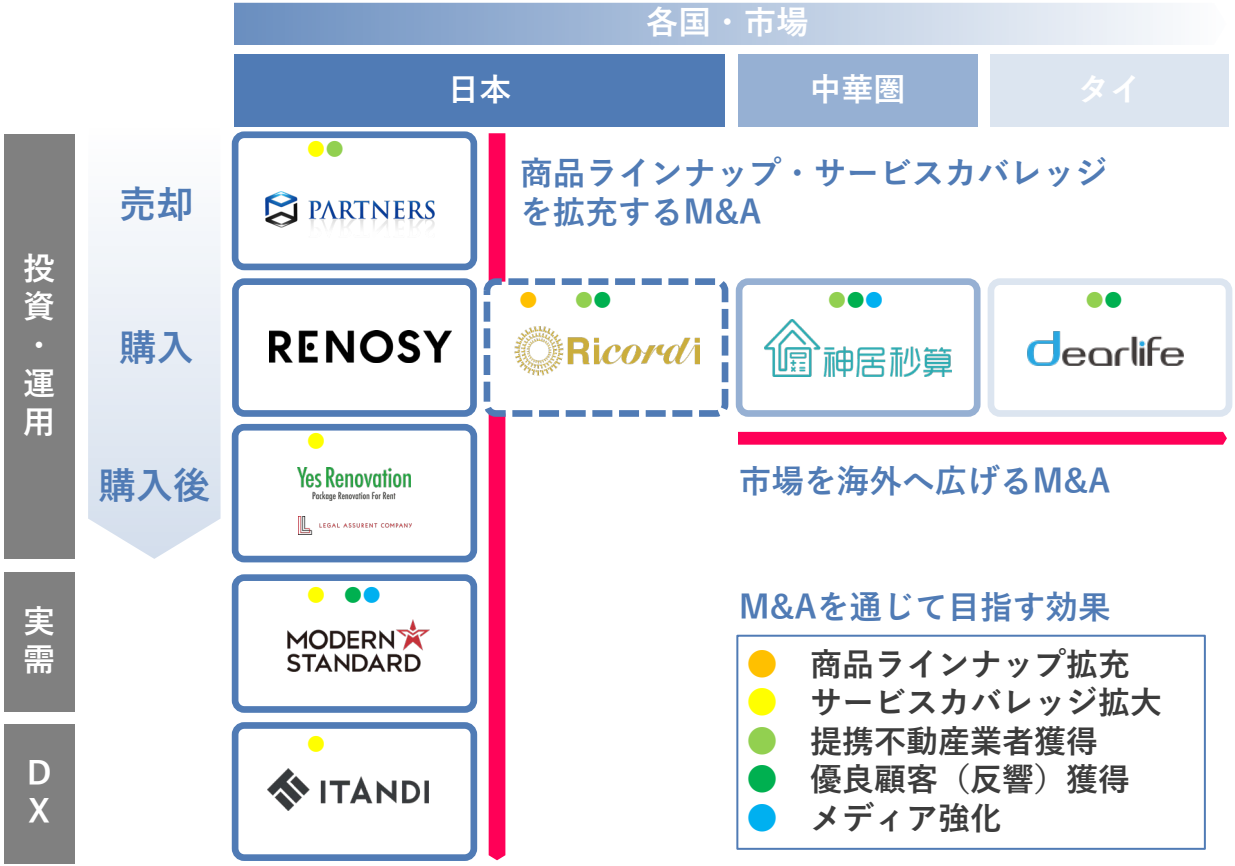
M&A戦略

M&Aを通じて目指す効果

■M&Aを通じて、RENOSYマーケットプレイスの成功を横展開できる周辺商品及び海外市場へ進出

■同時に、サービスカバレッジを拡充するM&Aにより、顧客の相互送客及びLTV拡大を見込む

当社のM&A戦略



2021 @ GA technologies Co., Ltd

M&A戦略

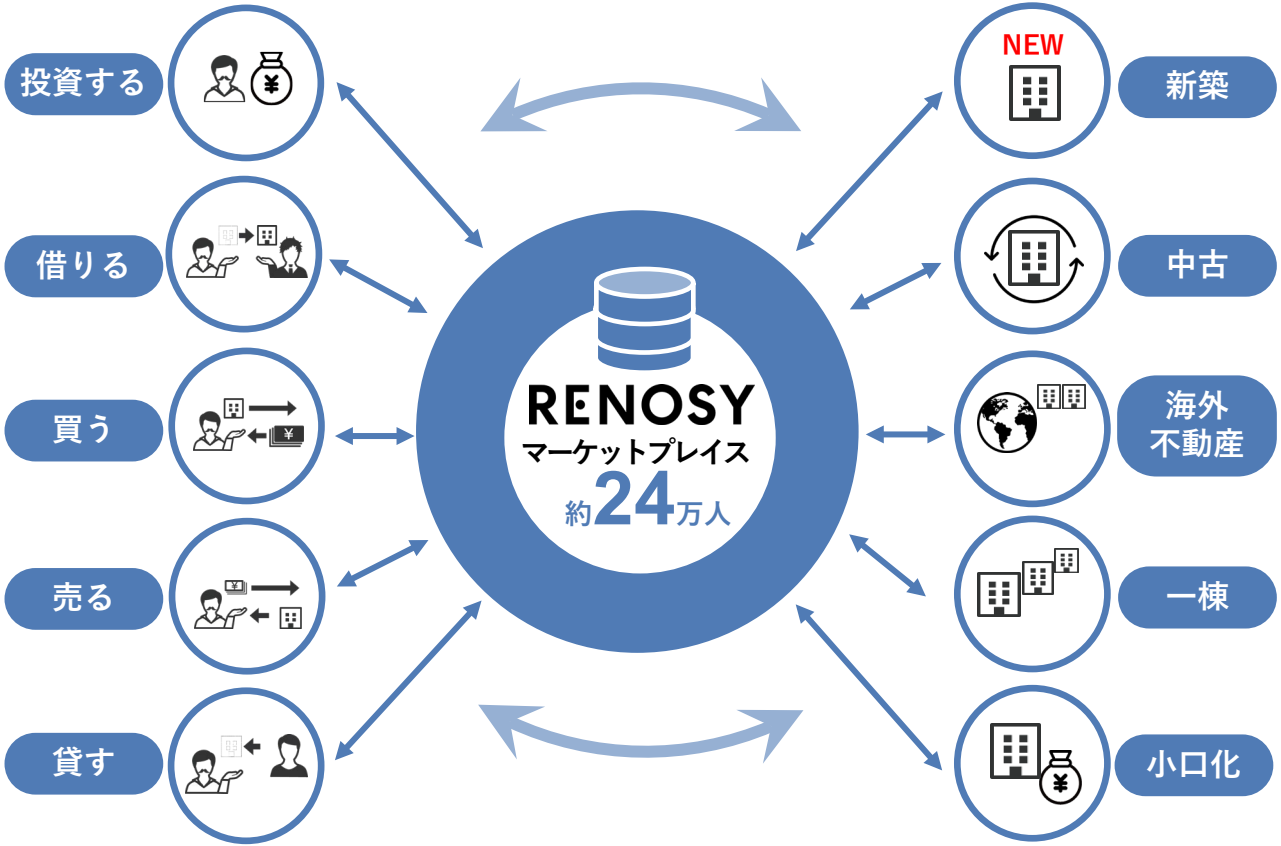
商品ラインナップ拡充によるLTV向上

■RENOSY会員は2021年10月末時点で約24万人

■商品ラインナップ拡充で、各会員へのクロスセル機会が増加し、LTVが向上

■継続的な会員増加に伴う、ネットワーク効果の高まりにより、RENOSYマーケットプレイスのリピート利用が期待できる

商品ラインナップ拡充によるクロスセルでLTVを向上



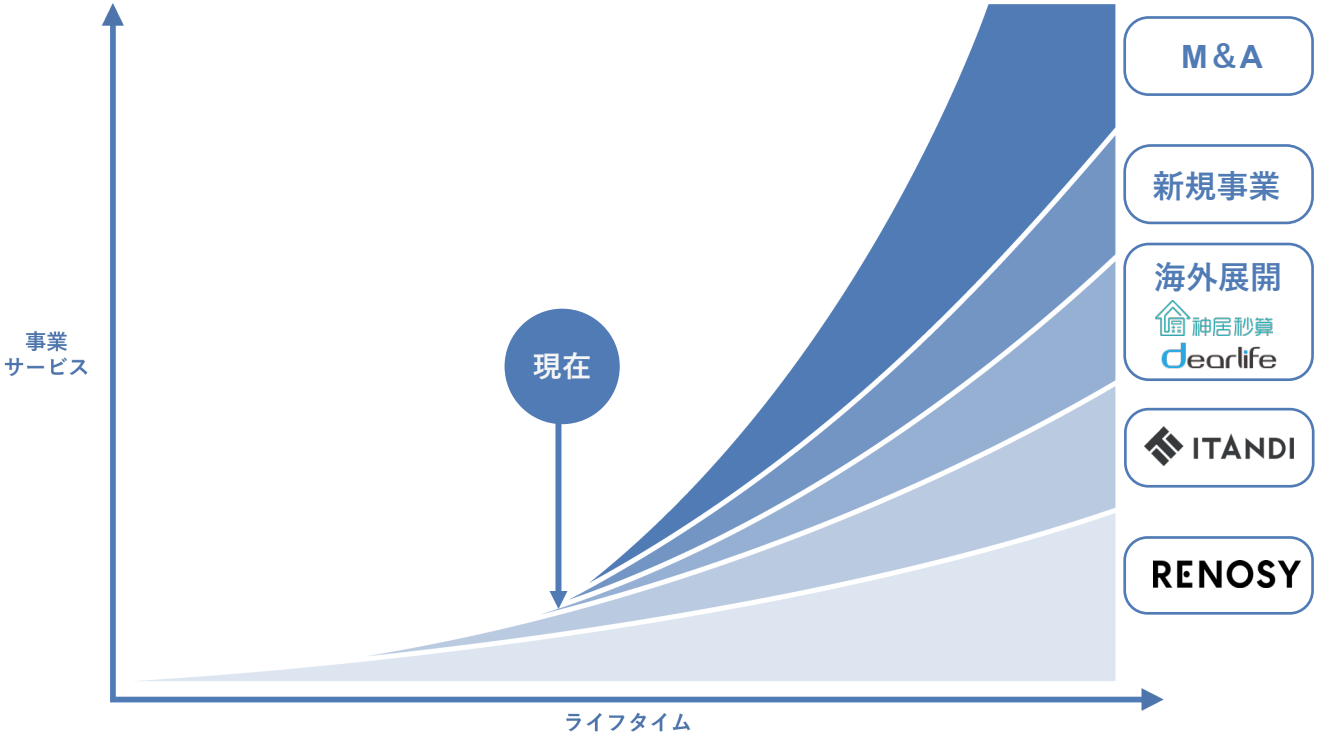
2021 @ GA technologies Co., Ltd

M&A戦略

GAグループの展望

RENOSYマーケットプレイスを中心に第２、第３の事業を創出する

GA technologies groupの今後の成長曲線



2021 @ GA technologies Co., Ltd

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/

2021 @ GA technologies Co., Ltd