

株式会社GA technologies

個人投資家向けオンライン会社説明会

2022年7月1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.

業績予想の修正

■ 2022年10月期の業績予想を上方修正

■ 売上収益については、RENOSYマーケットプレイスのオンライントランザクションにおいて、トップラインの成長と利益のバランスを考慮し、収益性の高い商品ヘリソースを集中投入しており、利益の伸長に対して売上収益の伸びが限定的になると見込んでいるため据え置き

2022年10月期

業績予想の修正

売上収益

据え置き

110,000

(百万円)

FY2022.10
予想

売上総利益

上方修正

+16%

15,250

(百万円)

FY2022.10
予想

FY2022.10
上方修正

EBITDA

上方修正

+18%

4,700

(百万円)

FY2022.10
予想

FY2022.10
上方修正

営業利益

上方修正

+777%

500

(百万円)

FY2022.10
予想

FY2022.10
上方修正

FY2022.10 通期連結セグメント別業績予想

事業セグメント別

(百万円)

		FY2021.10 (IFRS) ①	FY2022.10 期初計画 (IFRS) ②	FY2022.10 2Q 業績修正後 (IFRS) ③	業績修正後 前期比 増減率 (③/①-1)注1)	業績修正後 期初計画比 増減率 (③/②-1)注1)
RENOSY マーケット プレイス	売上収益	73,095	107,261	107,261	+47%	—
	売上総利益	9,121	11,837	13,418	+47%	+13%
	事業部利益	2,879	3,109	3,663	+27%	+18%
ITANDI	売上収益	1,170	1,691	1,810	+55%	+7%
	売上総利益	934	1,340	1,504	+61%	+12%
	事業部利益	1	▲ 152	113	+11,200%	—

注1)表上計算にて算出

業績予想の修正理由

■ 前期より実施しているRENOSYマーケットプレイス、ITANDI事業への選択と集中により収益およびコスト改善が進む

■ RENOSYマーケットプレイスにおいては、従前より実施している各種手数料改善施策の効果が出ていることに加え、2021年12月にM&Aを発表したリコルディとの経営統合により利益が改善

■ イタンジにおいては、改正宅建業法の施行を前に市場ニーズが高まり、引き合いが多いことに加え、製品、サービスへの高評価により獲得社数も増加し、月間経常収益(MRR)が向上

RENOSY マーケットプレイス

事業の選択と集中、手数料の改善施策等が奏功

①事業の選択と集中

■ 収益事業への選択と集中により収益、コスト改善

②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

■ 商品ラインアップの拡充

■ RENOSY会員への付帯サービスの提供

③リコルディ経営権取得による効果

■ 業績の積み増し（2022年3月よりPLへヒット）

■ 商品ラインアップの拡充

■ マーケットシェアの拡大

■ 手数料の改善

ITANDI

市場ニーズの高まりが後押しし、MRRが向上

①管理会社向けSaaS

■ ITANDI BBの認知拡大に伴う利用率の増加

■ 改正宅建業法の施行を控え、SMB^{注1)}からの反響が増加

②仲介会社向けSaaS

■ ITANDI BBとの連携強化により機能改善

■ サービス評価が高まりSMBの獲得が増加

FY2022.10 成長投資および利益の方向性

成長路線を拡大しつつ、投資は選択と集中をさらに徹底 前期をボトムに、再び利益創出へ

	前期	今期
事業	・新規事業をはじめ、複数の成長の種を育成	・RENOSYマーケットプレイスとITANDIの2事業にフォーカス ・新規事業もRENOSYマーケットプレイスの関連事業に絞る
コスト	・積極的な投資により人件費が増加 ・人員増加によりオフィスも拡大	・人件費の増加も成長事業のみに ・オフィスの拠点及びレイアウト等の見直しにより、年間賃料約1億円のコストダウンを実現
収益	・調達コストの上昇により手数料が減収	・売り手DX推進等による手数料改善施策の実施 ・マーケットシェア拡大による強固な参入障壁の構築
採用・組織	・新規事業をはじめ、全部門において積極採用（積極投資）	・採用および人員配置は選択と集中を徹底 ・組織改編を行い、強化事業への異動を実施
M&A	・マーケットシェア拡大のスピードを高めるため、積極的なM&Aを実施	・新規のM&Aより、既存M&A7社とのシナジー創出を優先

改正宅地建物取引業法の施行

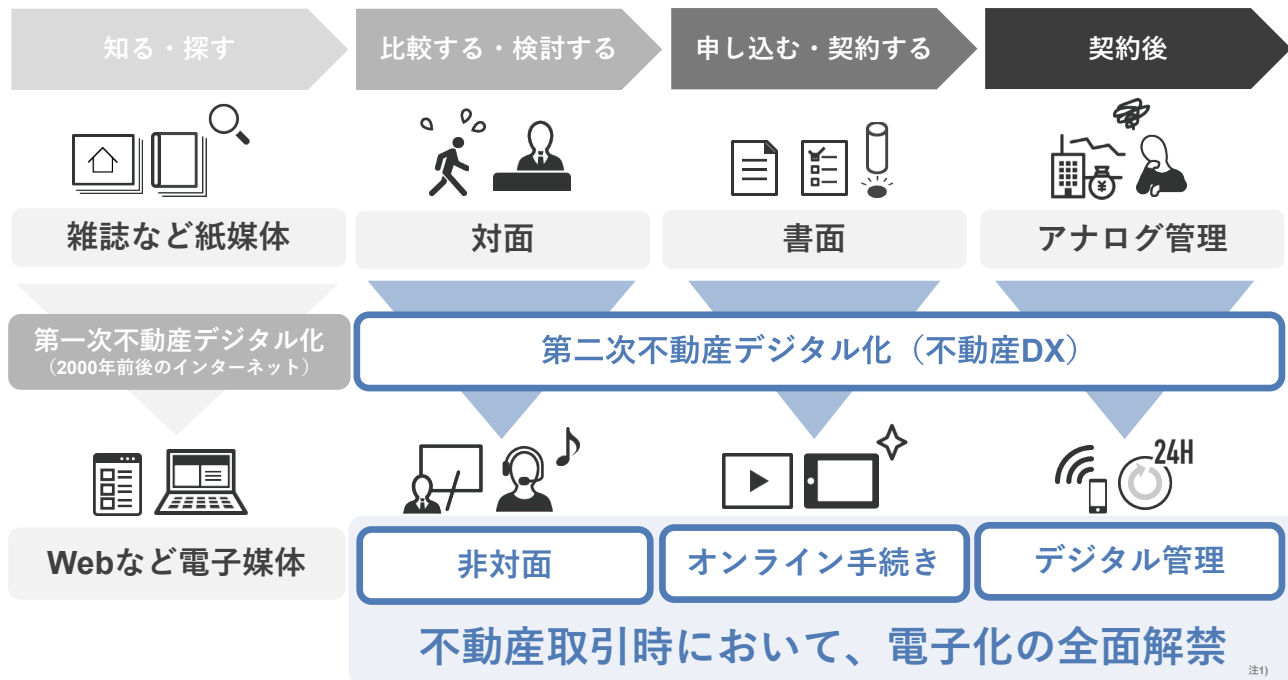
■2021年5月にデジタル改革関連法が成立し、2022年5月18日に改正宅地建物取引業法が施行

■主な改正点として、これまで対面や押印が必要だった契約手続の電子化が可能に

■不動産業界においても、対面・書面での取引から非対面・オンラインでの手続きが可能となり、デジタル化が加速

2022年5月18日 改正宅地建物取引業法がいに施行

20年ぶりに起こる不動産業界のパラダイムシフト



注1)「業判師常駐や納税書面・対面撤廃へ政府が工程表」日本経済新聞 2020.10.9

ネット不動産の到来

■1995年のWindows@95発売以降、インターネットが爆発的に普及し、さまざまな業種がネットと融合

■1998年4月の証券取引受託契約準則の改正により取引の一部自由化が行われ、ネット証券が誕生

■その後、ネット銀行、ネット保険が誕生し、2022年5月の改正宅地建物取引業法の施行により、ネット不動産がいよいよ到来

日本における金融とインターネットの融合の歴史

ネット証券

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

注1)松井証券のサイトより参照 (<https://www.matsui.co.jp/first/merit/history/>)

注2)ジャパンネット銀行のサイトより参照 (<https://www.japanetbank.co.jp/company/15th/>)

注3)ライフネット生命のサイトより参照 (<https://www.lifenet-seimei.co.jp/profile/history/>)

注4)アクサダイレクト生命のサイトより参照 (https://www.axa-direct.co.jp/company/official_info/pr/2019/190125.html)

ネット不動産解禁に 合わせた プロモーション①

■ 改正宅建業法の施行日（5月18日）
に向けて、各種PR、メディアタイアップ、
オウンドメディアでの記事展開などを実施

■ ネット不動産への注目度アップと、
RENOSYのブランド認知向上を目的
とした、統合キャンペーンを展開

■ 染谷将太さんを起用したRENOSY
の新CMシリーズ「ネット不動産、解禁」
のクリエイティブで、全国タク
シーやWEBでのCMを展開。また、
同企画にて都内主要駅や大阪・名古屋
でのOOH^{注1)}の実施



※ QRコードを読み込むと「ネット不動産、解禁 階段での対決」篇の
YouTubeページに遷移します

新CMシリーズ「ネット不動産、解禁」



OOH展開「ネット不動産、解禁」



注1)OOH= Out of home(アウト・オブ・ホーム)

日本経済新聞
全国版 5月18日 朝刊

ネット不動産解禁に 合わせた プロモーション②

■ ネット不動産の解禁となる、改正宅建業法の施行日（5月18日）には、日本経済新聞 全国版の朝刊にて、「ネット不動産、本日、解禁。」のクリエイティブにて企業広告を実施

■ GAグループが提供する主な「ネット不動産」関連サービスとして、RENOSY、電子契約くん、OHEYAGOの訴求と共に、新しい不動産取引の時代到来を表現

ネット不動産 本日、解禁。

不動産取引が変わるときが来た。

本日、改正宅建業法施行が施行され、
不動産取引における電子契約が解禁された。

これにより、オンラインで完結する不動産取引が実現する。

私たちGAテクノロジーズグループは、2013年の創業以来、
不動産×インターネットのバイオニアとしてこの日を心待ちにし、
新しい不動産取引体験の実現を目指してサービスを磨き続けてきた。

「RENOSY」を通じて、ユーザーがオンラインで完結できる不動産取引を。
「電子契約くん」で、不動産賃貸取引に特化した電子契約システムの提供を。
「OHEYAGO」では、無店舗でセルフ内見型の、ネット不動産賃貸サービスを。

ネット証券やネット銀行など、
あらゆる巨大産業がインターネットによって進化してきたこの20年。
ついに、不動産も大きな進化の出発点に立った。

ネット不動産、本日、解禁。
いよいよ、不動産取引が変わるときが来た。

GA TECHNOLOGIES GROUP

GAテクノロジーズグループが提供する「ネット不動産」サービス(抜粋)

オンライン不動産取引
マーケットプレイス
RENOSY

不動産賃貸取引に特化した
電子契約システム
電子契約くん

ネット不動産
賃貸サービス
OHEYAGO

ネット不動産としての の外部評価

■経済産業省と東京証券取引所が
共同で実施する「デジタルトランス
フォーメーション銘柄（DX銘柄
柄）」に3年連続選出^{注1)}

■不動産取引のデジタル化や業界
基盤となるプラットフォームサー
ビスの取り組みが高く評価される

2020・2021・2022年 「デジタルトランスフォーメーション銘柄（DX銘柄）」 3年連続選出



DX銘柄2022
Digital Transformation

不動産業界
唯一の3年連続選出

グロース市場
唯一の3年連続選出



RENOSY
ITANDI

GROWTH^{TOKYO}



不動産取引のデジタル化等、ネット不動産としての
取り組みが外部からも高い評価を受ける

RENOSYマーケットプレイス ネット不動産の実 現で加速する成長

■ ネット不動産の実現により、問い合わせから契約まで簡単でスマートな取引が可能となり、RENOSYのブランド力や顧客体験が向上し、認知度が拡大

■ その結果、RENOSY会員数や利用意向が増加し、成約率が向上

■ 成約率の向上で、収益率が改善され、ひいては利益額が増加し、利益成長が加速

ネット不動産



RENOSY



認知度拡大

ネット不動産によって、RENOSYのブランド力および顧客体験が向上し、認知度が拡大

会員数増加

RENOSY認知度向上および効果的なデジタルマーケティングにより、RENOSY会員数が増加

利用意向増加

会員増加により、ファーストパーティのみならず、サードパーティを含め、RENOSYの利用意向が増加

成約率向上

利用意向の増加および商品ラインアップの拡充により、機会損失がなくなり成約率が向上

収益率改善

成約率向上に伴い収益率が改善

さらなる
認知度向上へ

利益成長が加速

利益額
の増加

ネット不動産による 賃貸業界の変革加速

■ネット不動産の到来により、賃貸取引のプロセスが完全にオンライン化可能となる

■その結果、店舗を持たない新たな業態や、これまで実現が難しかったリモートワークの浸透など、賃貸業界において変革が加速

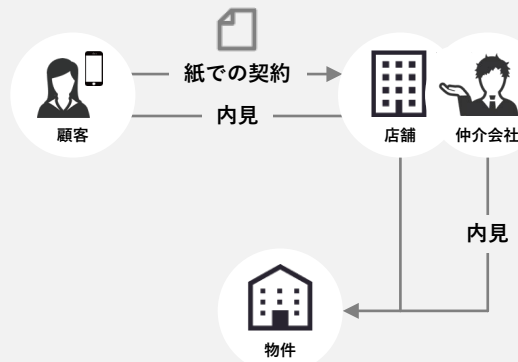
■イタンジは、ネット不動産のリーディングカンパニーとして業界変革を推進するとともに、歴史的な転換点を活かしさらなるシェア拡大を目指す

従来

不完全なオンライン化



内見時や契約時に来店 & 紙が発生

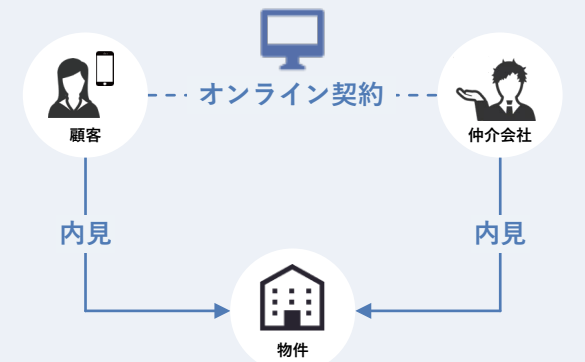


今後 (2022年5月18日～)

一気通貫のオンライン化



来店や契約書の書面交付が不要に



シェア拡大の追い風に

ネット不動産の 特徴、強み

■ネット不動産は、不動産の検索に加えて、面談や契約など必要な手続きをすべてオンラインでシームレスにできるため、生産性が高く、圧倒的高速度で伸長できることが大きな特徴

■ランキング上位20社の平均創業年数は59年だが、GAは創業9年で、約6倍の成長スピードを実現

■未来型不動産はエンジニアを内製化しテクノロジードリブンの意思決定

■上場している不動産会社の売上ランキングでGA technologies Groupは前期売上850億で22位。今期の業績予想1,100億を達成すると16位へと躍進

ネット不動産による強みで短期間での 売上拡大を実現

国内不動産上場企業
売上ランキング上記20社
平均創業年数

59年 注1,4)

GA technologies
創業年数

9年

国内不動産上場企業売上ランキング2021 注1)

売上ランキング		(百万円)
1	三井不動産	2,007,554
2	三菱地所	1,207,594
3	住友不動産	917,472
4	東急不動産ホールディングス	907,735
5	オープンハウスグループ	810,540



FY2022.10 今期ガイダンス達成予想

16	GA technologies	110,000
----	-----------------	---------

注2)

FY2021.10 実績

22	GA technologies	85,388
----	-----------------	--------

注3)

創業からたった9年で売上16位に

注1) リビン・テクノロジー株式会社運営マガジンBiz不動産業界売上高ランキング2022年を参考に各社の2020年12月期から2021年11月期までに公表された有価証券報告書より集計
注2) IFRSでの算出 注3) JGAAPでの算出 注4) 創業年数は2022年4月時点で算出

ネット不動産の 特徴、強み

■国内不動産上場企業売上ランキング上位20社平均と比較し、どの指標においても高い水準の効率性、成長性を誇る

■テクノロジーを活用し、一気通貫で業務を行い、そのノウハウを同業の不動産事業者を提供することで事業のレバレッジを最大化

■粗利率の高いSaaS事業を行っていることも大きな強み



GA technologies
ネット不動産 注1)



GA TECHNOLOGIES

国内不動産上場企業
売上ランキング
上位20社平均 注1)

9年	創業年数 注2)	59年
35%	売上高 成長率 (YoY)	△1%
11日	在庫回転 期間	265日
8%	売上高 有利子負債 比率	128%
	SaaS ビジネス	×

注1)リビン・テクノロジー株式会社運営マガジンBiz 不動産業界売上高ランキング2022年を参考に各社の2020年12月期から2021年11月期までに公表された有価証券報告書および決算説明資料の連結数値より集計 注2) 創業年数は2022年4月時点で算出

FY2022.10 2Q 業績 ハイライト（連結）

■連結業績

RENOSYマーケットプレイス、イタ
ンジ両事業が好調に推移し、売上収
益、売上総利益共にYoY+50%を超
え拡大。粗利率も14%台で推移し、
営業利益は2億強の黒字化を達成

■RENOSYマーケットプレイス

売上YoY+53%、粗利YoY+49%と大
幅に伸長。手数料の向上施策とシェ
ア拡大のための投資を継続。引き続
き規模拡大と収益のバランスを取り
ながら高い成長を目指す

■ITANDI

SaaS事業が成長を牽引し、売上収
益YoY+73%、粗利YoY+83%と高い
伸び。好調な売上、粗利成長を背景
に、事業部利益も1.6億の黒字に

■新規事業等

選択と集中をしながら規律を持って
投資を継続

売上収益

48,901 百万円

YoY+53%

売上総利益

6,905 百万円

YoY+53%

営業利益

227 百万円

（前期2Q△212百万円）

	RENOSY マーケットプレイス	ITANDI	新規事業等	本社費	連結調整他	連結合計
売上収益	47,782 (YoY+53%)	912 (YoY+73%)	221 (YoY+48%)	-	△15	48,901
売上総利益	6,045 (YoY+49%)	768 (YoY+83%)	98 (YoY+189%)	-	△7	6,905
粗利率	12.65%	84.21%	44.33%	-	-	14.12%
事業部利益 (営業利益)	1,897 (YoY+35%)	161 (YoY+1,600%)	△110 (前期2Q△121)	△1,579 (前期2Q△1,429)	△142 (前期2Q△79)	227

注1)連結調整他には、セグメント情報におけるセグメント利益と営業利益の差異の調整額も含む

A vertical blue bar on the left side of the slide, featuring a pattern of overlapping, semi-transparent geometric shapes (triangles and polygons) in various shades of blue, creating a textured, crystalline effect.

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

■リコルディとの経営統合により、
GMV^{注1)}である流通取引総額は、576
億、YoY+約38%と順調に拡大

■同様に成約件数は2,479件となり、
YoY約+49%の伸長

■RENOSY会員数は約29万人となり、
商品ラインアップ拡充によるLTV向
上を目指す

GMV^{注1,2)}
576.1 億円
YoY 約+38%

成約件数^{注3)}
2,479 件
YoY 約+49%

会員数^{注4)}
約 **29** 万人
YoY +35%

注1) GMV = Gross Merchandise Value

注2) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の取扱高。経営統合前の企業の数値は含まず (FY2022.10 2Q累計)

注3) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の成約件数。経営統合前の企業の数値は含まず (FY2022.10 2Q累計)

注4) RENOSY会員ストック数 (会員登録した累計の人数) を指す

RENOSYマーケットプレイス FY2022.10 2Q 四半期推移 (IFRS)

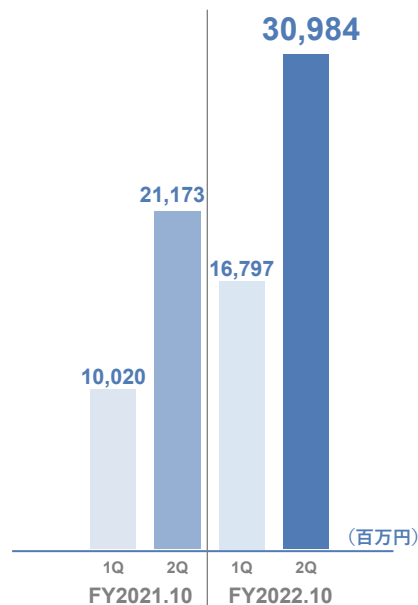
■ RENOSYマーケットプレイスは売り手DXによる直接調達、商品ラインアップの拡充やRENOSY会員数増加により、需給ともに好調に推移

■ 手数料率改善施策およびリコルディとの経営統合による効果等により、売上収益、売上総利益、事業部利益もYoYで成長

■ 手数料率改善施策により、粗利率は徐々に向上

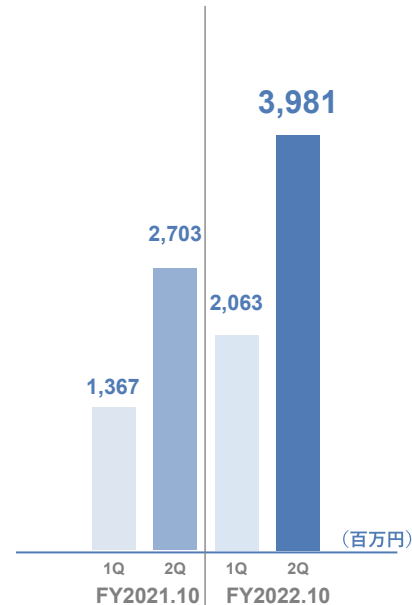
売上収益

YoY
+46%



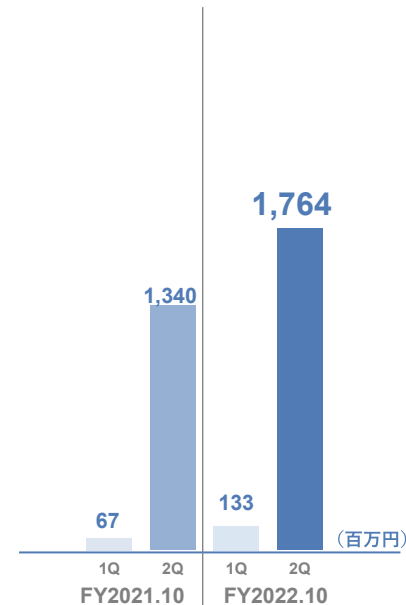
売上総利益

YoY
+47%



事業部利益

YoY
+32%



RENOSYマーケットプレイス RENOSY会員 ストック数 推移

■RENOSY会員定義の一部変更を実施。不動産投資に関しては会員登録があった際、即時会員としてカウントしていたが、実需においては、面談実施時に会員としてカウントしていたため、不動産投資と同様の定義に変更（FY2021.10 1Q以降、人数を割戻し計上）

■ RENOSYの認知度向上に伴い、会員ストック数も拡大。YoYで35%成長し、QoQで約20,000人の増加

RENOSY会員ストック数

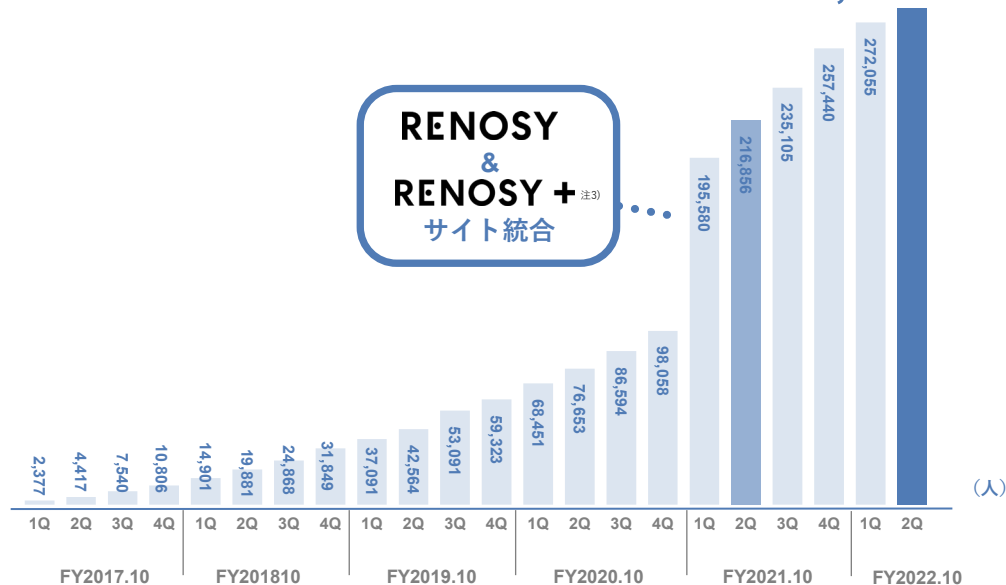
注1,2)

YoY
+35%

291,749

RENOSY
&
RENOSY +
サイト統合

注3)



KPI推移

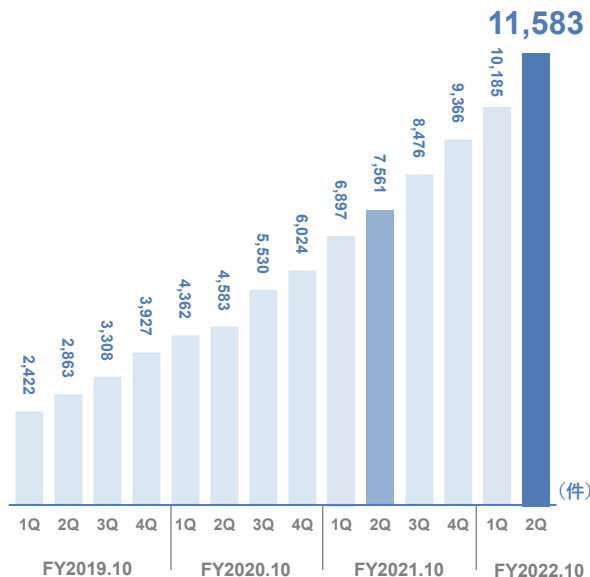
■サブスクリプションの累計契約件数は、好調な販売を背景にYoYで+53%成長し、ストック戸数は1万戸を超える

■オーナー数もYoY+46%の成長を遂げ、累計で約6千人と好調な伸び

サブスクリプション契約件数

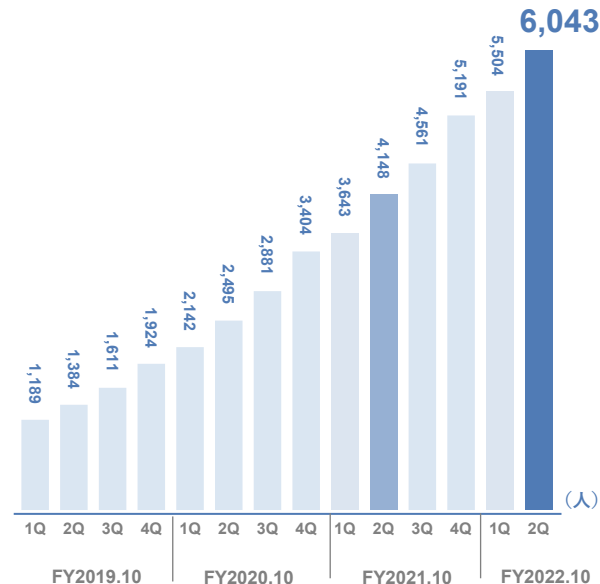
注1)

YoY
+53%



オーナー数

YoY
+46%



注1)FY2020.10 1Qまでは成約件数、それ以降は管理個数で集計

A vertical blue bar on the left side of the page, featuring a pattern of overlapping, semi-transparent geometric shapes (triangles and polygons) in various shades of blue, creating a textured, crystalline effect.

ITANDI

ITANDI ハイライト

■ARRはYoYで+63.6%と成長率が加速

■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76%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のチャーンレートは低水準で推移しており、安定した将来的な収益を見込む

YoY ARR成長率^{注1)}

+63.6%

電子入居申込のシェア^{注2)}

75.5%

SaaS粗利率^{注3)}

85.0%

チャーンレート^{注4)}

0.57%

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、付帯事業の収益を含む。ITANDI BB+の2021年4月時点と2022年4月時点でのARRを比較

注2) 2022年4月15日時点 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FY2022年2Q(2022年2月から2022年4月)の数値

注4) ITANDI BB+の2022年4月末時点での直近12ヶ月の平均月次チャーンレート

FY2022.10 2Q 業績推移 (IFRS)

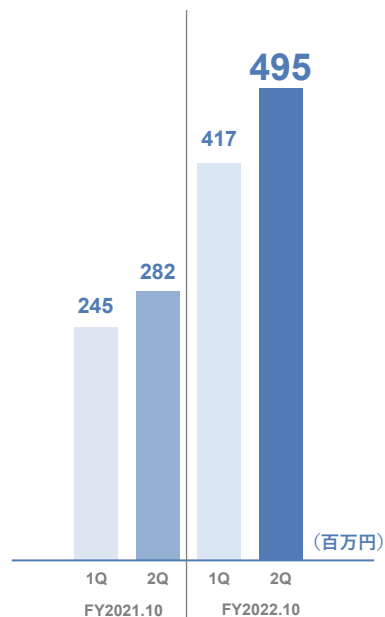
■ SaaS事業が好調に推移し、売上収益はYoY+75%の成長

■ 売上総利益はYoY+86%と高い成長率

■ 事業部利益は103百万円の黒字で着地。費用対効果の高い投資によって、黒字化と高い成長率を同時に実現

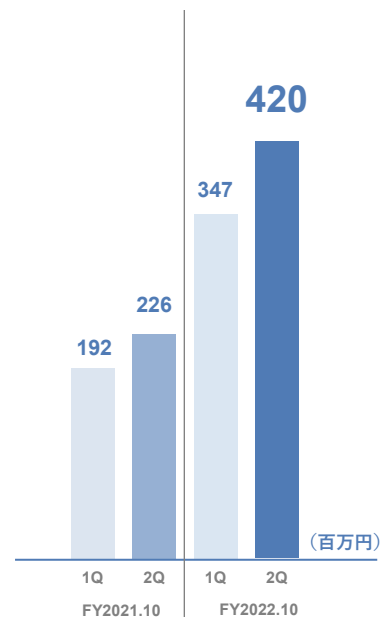
売上収益

YoY
+75%



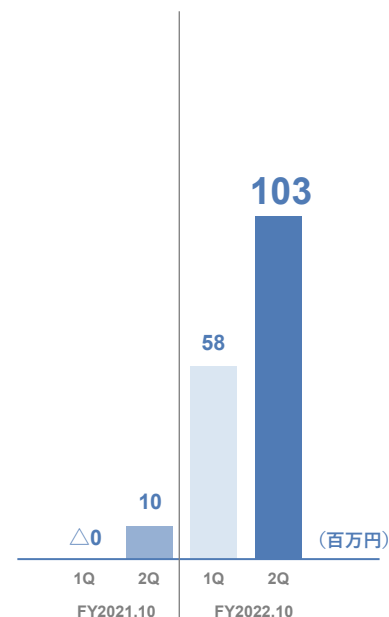
売上総利益

YoY
+86%



事業部利益

YoY
+903%



ITANDI

管理会社向けSaaS KPI推移

■ KPIを「契約社数」から「導入社数」へ変更。チャーンレートも導入社数を基に算出

■ MRRはYoY+69%と成長率が加速。電子申込件数、付帯件数が好調に推移しリカーリングによる収益が大きく増加

■ チャーンレートは直近12ヶ月平均0.43%と低水準で推移

■ 導入社数が1,200社を突破し、YoYでは+66%と大きく伸長

■ 粗利額も好調に推移し、YoYで+88%とMRRの伸びを上回る

ITANDI BB+



物確電話
自動応答

24時間
内見予約

電子
入居申込

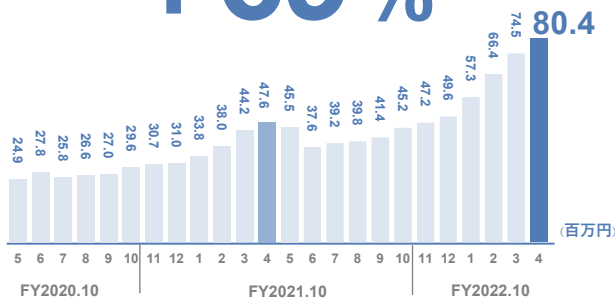
電子契約

更新退去
Web管理

データ連携
自動化

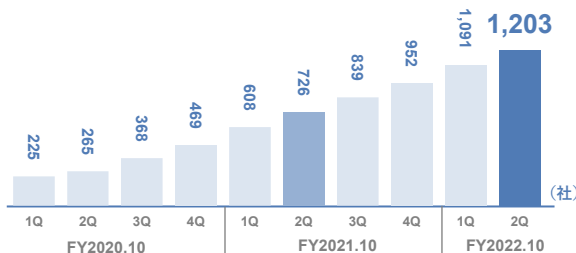
MRR

注1)

YoY
+69%


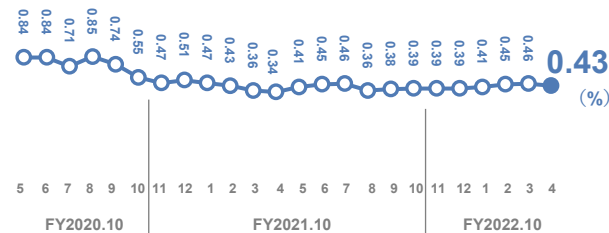
導入社数

注3)

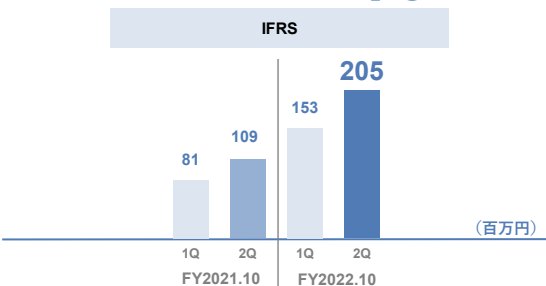
YoY
+66%


チャーンレート

注2)

直近
12ヶ月
平均
0.43%


売上総利益

YoY
+88%


注1)SaaS月額利用料金、付帯サービス、プロダクト従量課金 注2)導入社数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出 注3)システムの運用を開始している管理会社数

仲介会社向けSaaS KPI推移

■ 従来の契約社数から導入社数へ定義を変更。それによりチャーンレートは導入社数を基に算出

■ MRRはYoY+58%と好調に推移。
2021年9月、10月はエンタープライズの退会により一時的に減少したが、再び拡大基調

■ チャーンレートは直近12ヶ月平均0.84%と低水準で推移

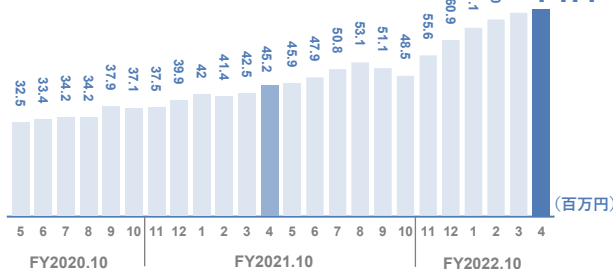
■ 導入社数は約450社に到達、セールス人員強化等によりYoY+111%と2倍以上の大幅伸長

■ 粗利額もYoY+75%と好調に推移

MRR

注1)

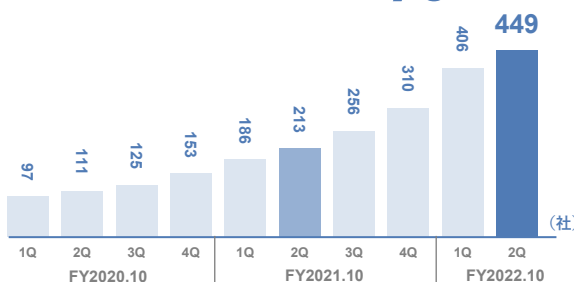
YoY
+58%



導入社数

注3)

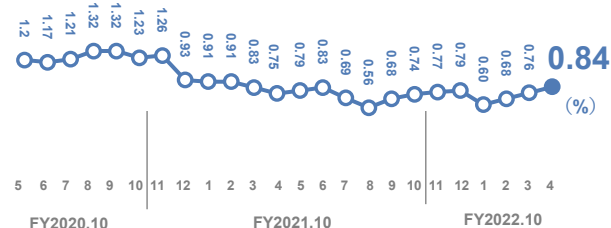
YoY
+111%



チャーンレート

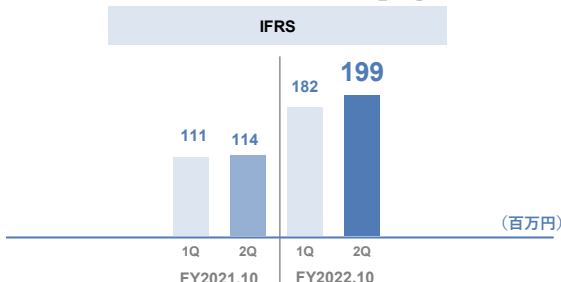
注2)

直近
12ヶ月
平均 **0.84%**



売上総利益

YoY
+75%



ITANDI 重要指標

■積極的な投資により全ての指標でYoY大幅伸長

■ITANDI BBは2020年6月のリリース以来好調にPV数が推移し、YoYで2倍以上の成長を継続

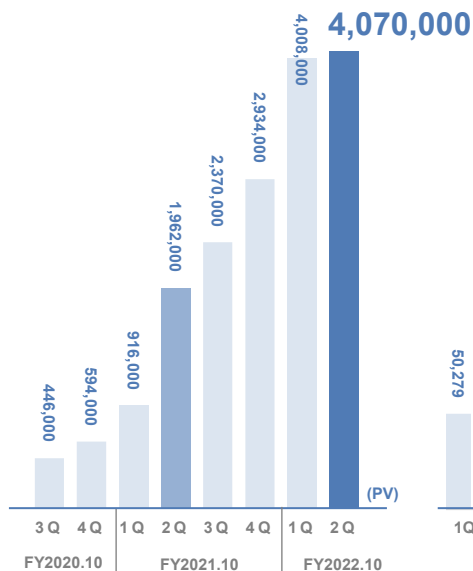
■電子入居申込の新規顧客の獲得により電子入居申込数が向上

■電子入居申込の導入社数増加に伴い、掲載物件数も増加。ただし一定数のエンタープライズ企業の導入が済んだため、今後の掲載物件数は微増の予定。そのため、KPIを掲載物件数からPV数へ3Qより変更予定

ITANDI BB月間 PV数

注1,3)

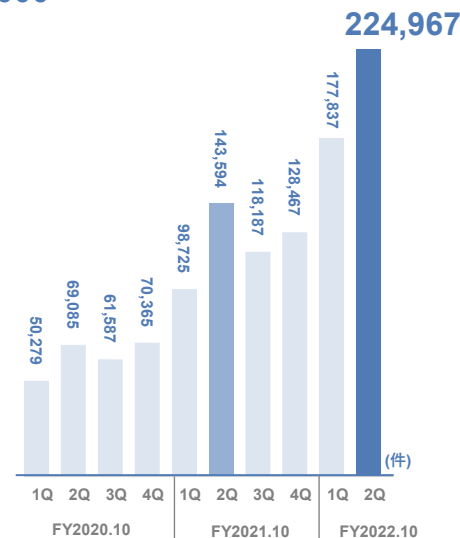
YoY
+107%



電子入居申込数

注2)

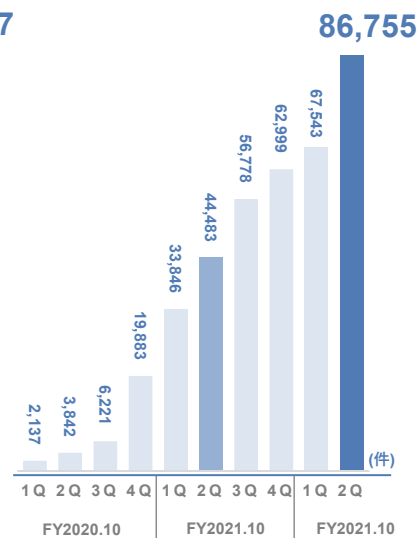
YoY
+57%



OHEYAGO 掲載物件数

注3)

YoY
+95%



注1)百の位で切り捨て 注2)FY2021.10 3Q以前に公表した資料では一部集計が異なっております。正しくはFY2021.10 通期以降に公表した数値を参照
注3)四半期の最終月の数値を記載

成長戦略について

A vertical blue bar on the left side of the slide, featuring a subtle geometric pattern of overlapping triangles and polygons in various shades of blue.

RENOSYマーケットプレイス

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

サブスクリプション

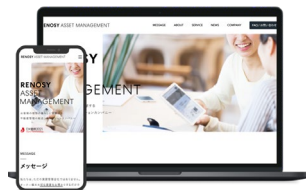
サードパーティ
サービス

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

RENOSY



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

RENOSY



RENOSY会員に対して
他サービスの提供

RENOSYマーケットプレイス 事業概要

■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

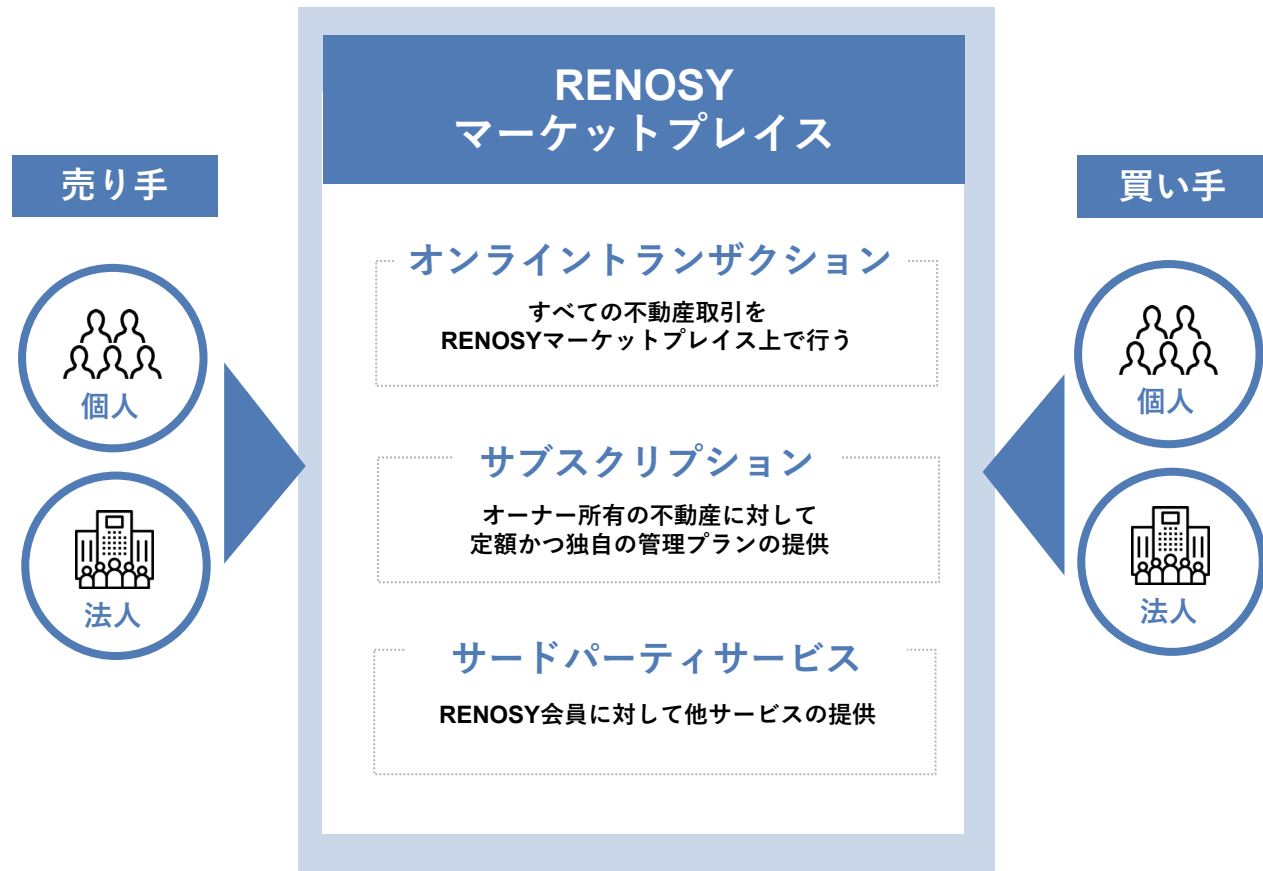
RENOSYマーケットプレイス上で、投資する、売る、貸す、借りる等の需給マッチングだけでなく、自社でセールスを抱え全ての不動産取引を行う

■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



■ RENOSYは創業以来、不動産にテクノロジーを入れ、顧客満足度を追求した結果、顧客に選ばれている

RENOSYの特徴 (RENOSYが顧客に選ばれている理由)



Brand (ブランド)

安心、安全、透明性を提供し、不動産投資No.1の高いブランド力



Innovation (イノベーション)

従来、不透明で煩雑であった不動産取引をパッケージ化することで誰でも手軽で簡単に売買が可能に



Product (プロダクト)

メディアから商談、契約、不動産購入後の管理まで全てのプロダクトを揃え、一気通貫のサービスを提供



Usability (ユーザビリティ)

全てオンラインで取引が完結し、便利で使い勝手がよいだけではなく高い顧客満足度も獲得



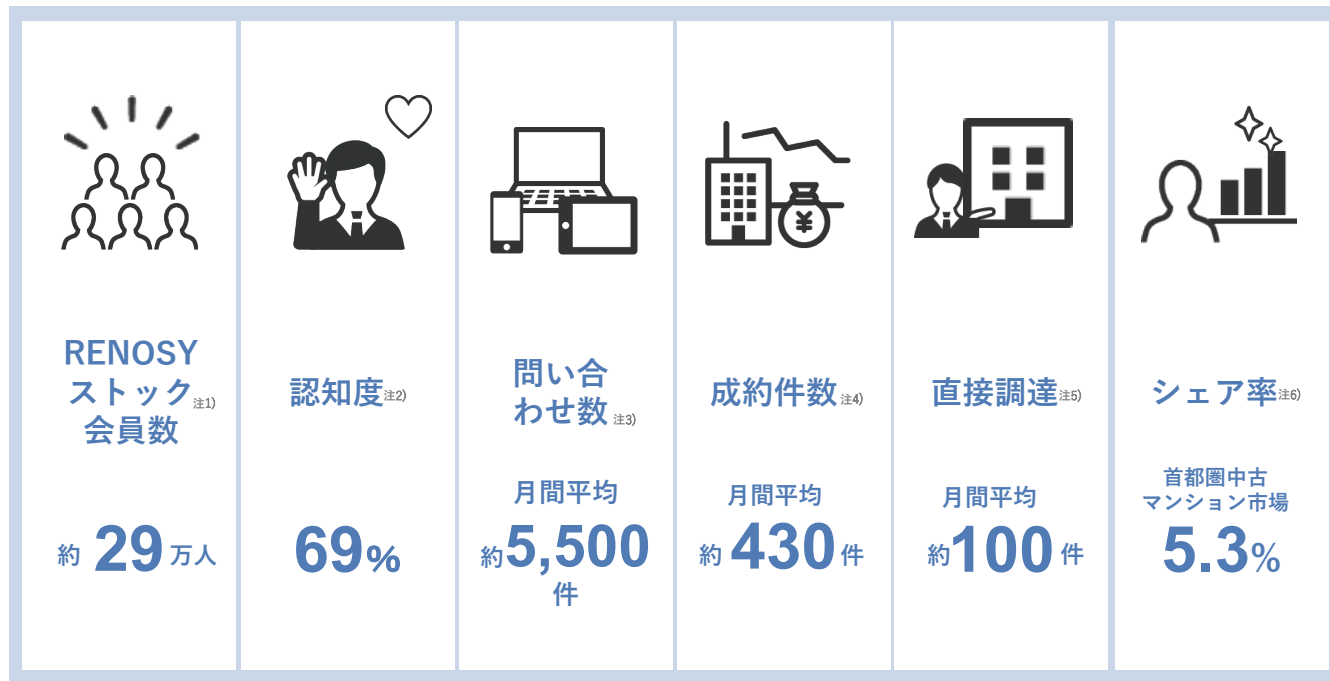
One-stop (ワンストップ)

新築、中古マンション、一棟、新築、中古アパート海外不動産、小口化等幅広い商品を提供

注1)東京商工リサーチによる中古マンション投資の売上実績 (2022年3月調べ)

■ RENOSYマーケットプレイスの強みは大きく6つ

RENOSYマーケットプレイスの強み



注1) RENOSY会員ストック数とは、会員登録した累計の人数を指す 注2) ネットリサーチサービス「Fastask」を利用して実施した自社サービスの認知度調査 注3) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の月間の問い合わせ数平均 注4) RENOSYマーケットプレイス内の投資(パートナーズ除く)、実需の月間成約件数平均 注5) パートナーズの個人から直接調達物件の月間成約件数平均 注6) 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したSAMから、投資の売上実績(FY2021.10)を除いて算出

RENOSYマーケットプレイス 成長の実現可能性

■ RENOSYマーケットプレイスの
早期のシェア拡大のために、今後も
スピードをゆるめずに高い成長率を
目指し、積極的な事業展開を継続

	FY2019.10	FY2022.10 2Q	将来
RENOSYストック 会員数 注1)	約4万人	約 29 万人(7.3倍)	今後も高い 成長スピー ドを目指す
認知度 注2)	約27%	約 69 %(2.6倍)	
問い合わせ数 注3)	月間平均 約2,100件	月間平均 約 5,500 件(2.6倍)	
成約件数 注4)	月間平均 約200件	月間平均 約 430 件(2.2倍)	
直接調達 (売却成約件数) 注5)	月間平均 約1件	月間平均 約 100 件(100倍)	
シェア率 注6) (首都圏中古 マンション市場)	2.6%	5.3 % (2倍)	

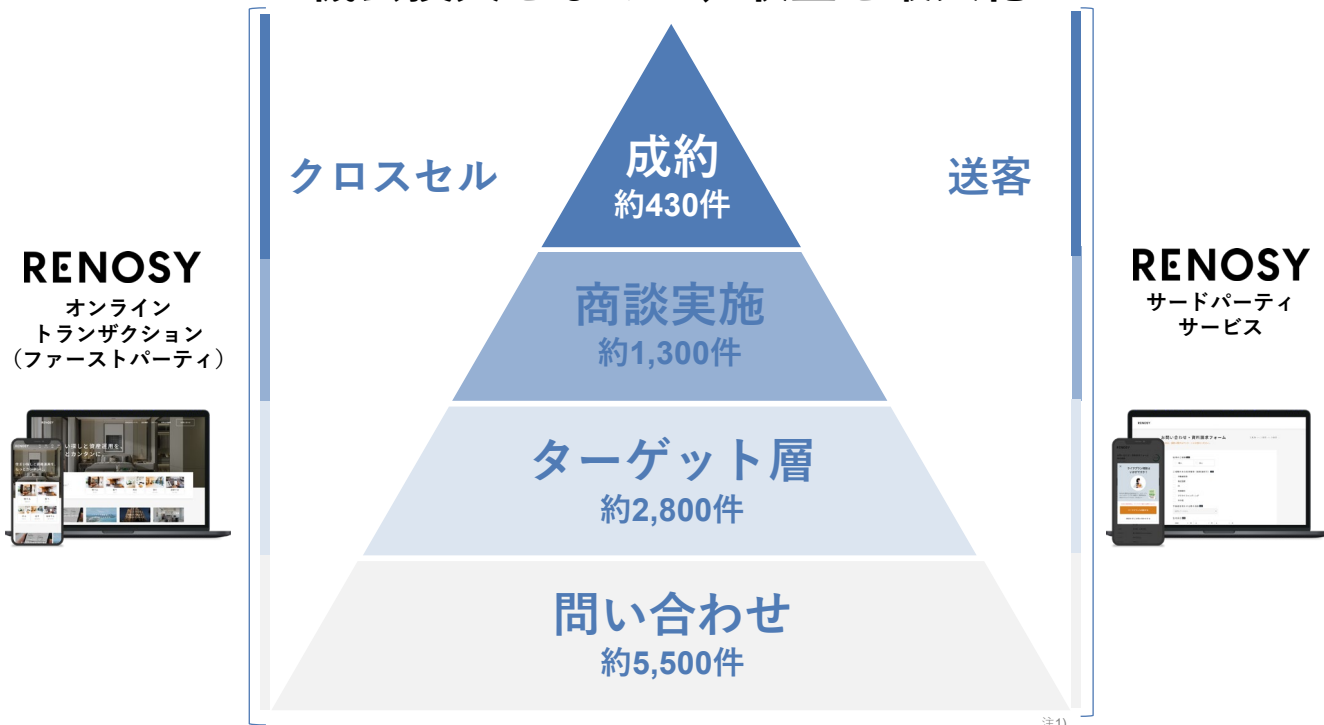
注1)RENOSY会員ストック数とは、会員登録した累計の人数を指す 注2)ネットリサーチサービス「Fastask」を利用して実施した自社サービスの認知度調査 注3)RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の月間の問い合わせ数平均 注4)RENOSYマーケットプレイス内の投資(パートナーズの仲介件数と直接調達物件の件数含む)、実需の月間成約件数平均 注5)パートナーズの仲介件数と直接調達物件の月間成約件数平均 注6)株式会社東京カンテイ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」(2021年1月)、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向(首都圏)」(2021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したSAMから、投資の売上実績を除いて算出

RENOSYマーケットプレイス 収益力強化

■認知度拡大によるRENOSY会員の増加により、問い合わせ数も拡大

■商品ラインアップを拡充することでファーストパーティによるクロスセルや、サードパーティサービスへの送客等により、問い合わせから、成約までの各タイミングの顧客に対して一切の機会損失をなくし収益を拡大

ファーストパーティ、サードパーティ双方で 機会損失をなくし、収益を最大化



戦略的なマーケティング手法により、属性の高い顧客
かつ深いデータの「問い合わせ」を獲得

注1) RENOSYマーケットプレイス内の投資、実需の月間平均数を記載

RENOSYマーケットプレイス オンライン トランザクション 重要KPI

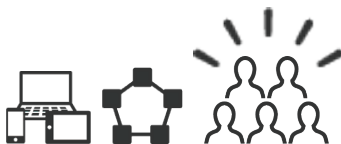
■将来的には、新規、リピート顧客の獲得施策により、CPA^{注1)}が改善され、低単価での集客が可能に。それによる、CPO^{注2)}の最適化を目指す

■売り手獲得施策・商品ラインアップの拡充により、LTV^{注3)}は向上

■アップセル、クロスセルを強化し、顧客のベネフィットを追求、満足度を高めることで、CPOを最適化し、LTVを向上させ、ユニットエコノミクスを最大化を図る

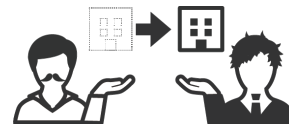
CPOの最適化

新規・ リピート顧客獲得施策



LTVの向上

売り手獲得施策・ 商品ラインアップ拡充



ユニットエコノミクスの最大化



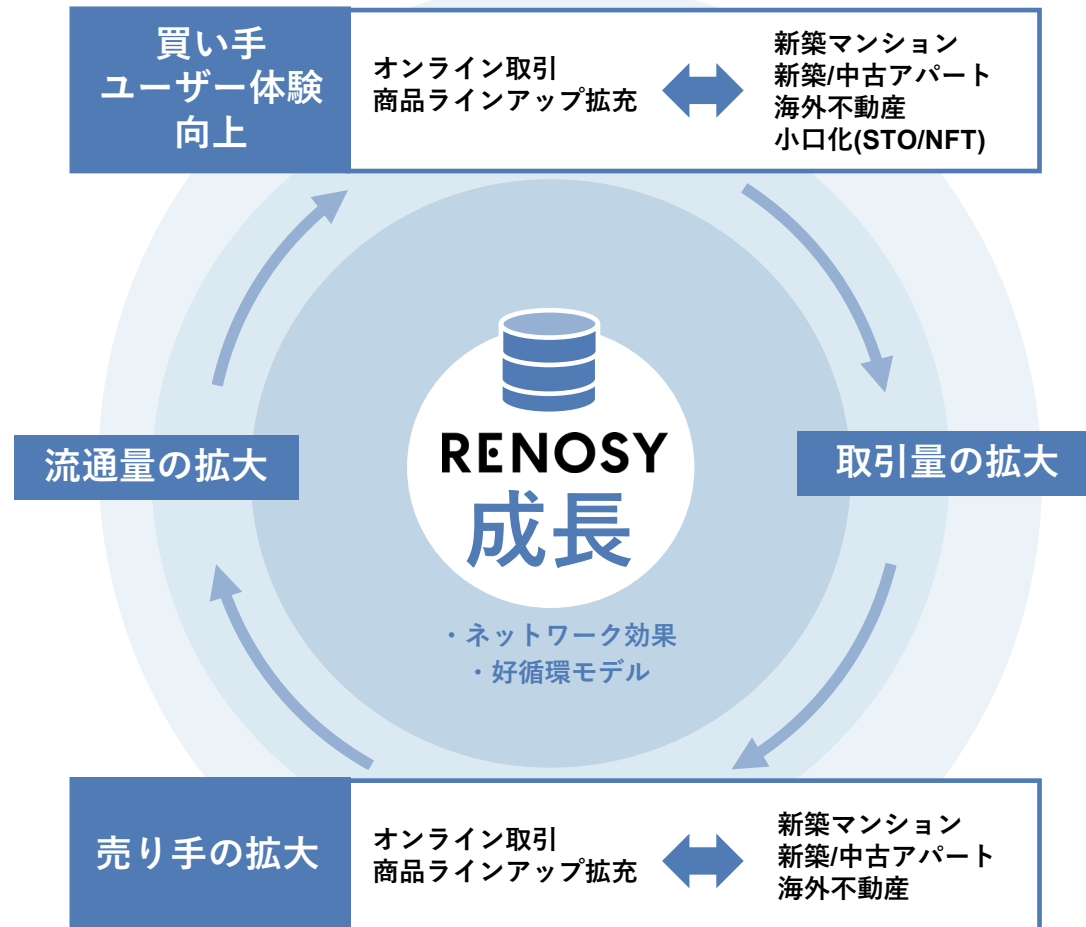
RENOSYマーケットプレイス オンライン トランザクション 成長ストーリー

■従来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

■新規で新築コンパクトマンションや新築・中古アパート等の取り扱いを開始し、マーケットプレイスを強化

■今後はさらなる商品ラインアップの拡充をファーストパーティのみならずサードパーティにも拡大することを目指す

■それらのネットワーク効果により、買い手、売り手の増加につながり、好循環な収益モデルを構築



A vertical blue bar on the left side of the page, featuring a complex geometric pattern of overlapping triangles and polygons in various shades of blue.

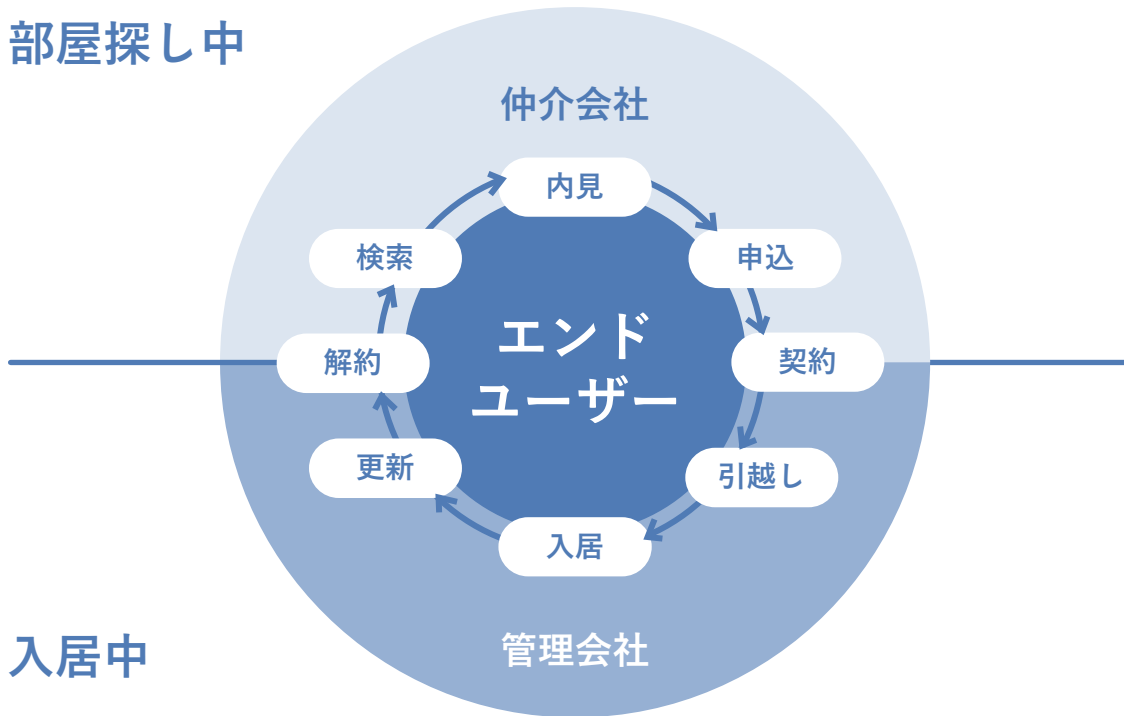
ITANDI

■短期的にはSaaSとマーケットプレイスを通じて不動産取引をなめらかにすることを目指す

■長期では不動産も含めた入居後の「暮らし」全般をアップデートするプラットフォームを目指す

暮らしと人を繋ぐプラットフォームで 人々の生活を豊かに

部屋探し中



入居中

賃貸業界の課題と イタンジの提供価値

■情報の非対称性

流通している募集情報が不正確で、^{注1)}消費者へのオトリ物件掲載などが問題に

■アナログな業務による低い生産性

電話やFAXが活用され、他の業界と比較してもIT化が遅れ、紙からシステムへのデータ入力といった単調な作業や、属人的な業務が多く残されている

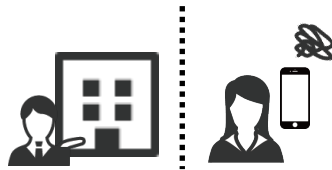
■労働力人口の減少による働き手の不足

不動産就業者のうち約5割が60歳以上で、^{注1)}離職率は8.1%と、^{注2)}将来的な労働力不足が他業界と比較し一層深刻

注1) 国土交通省『不動産業ビジョン2030』参照

注2) 厚生労働省『令和2年上半期雇用動向調査』

賃貸業界の課題



情報の非対称性



アナログな業務による
低い生産性



労働人口の減少による
働き手の不足

イタンジの提供価値

リアルタイムで正確な情報を
提供する

Marketplace

業務効率化を実現し
DXを促進する
賃貸業界特化型 **SaaS**

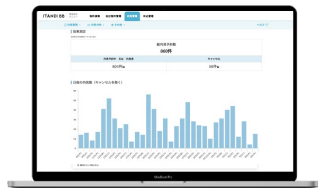
■ビジョンを達成するため、
SaaS・マーケットプレイスの双方
でサービスを展開

■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

暮らしと人を繋ぐプラットフォームで 人々の生活を豊かに

SaaS

ITANDI BB +



管理会社向け



仲介会社向け



Marketplace

ITANDI BB



不動産会社向け
業者間サイト

OHEYA GO

オヘヤゴ



ネット不動産
賃貸サービス

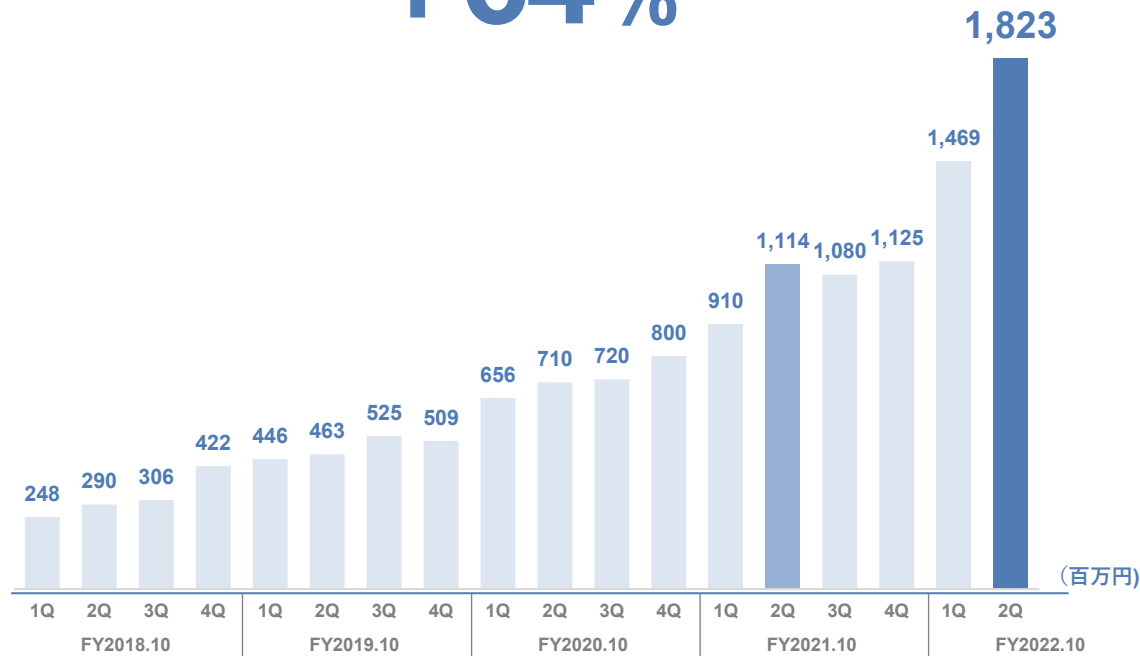
SaaS事業の 持続的な成長

■ ARRは主力サービスである管理会社向けSaaS、仲介会社向けSaaSの伸長により、YoY+64%を達成

ARR 成長

注1,2)

YoY
+64%



注1) Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出

注2) ITANDI BB+の2021年4月時点と2022年4月時点でのARRを比較

ITANDI

成長を促進する 3つの要因

■市場ニーズの高まり

■ITANDI BBのネットワーク効果

■サービスラインアップの拡充

01



市場ニーズの高まり

02



ITANDI BBの
ネットワーク効果

03



サービスライン
アップの拡充

施行を目前に電子契約へ高い期待

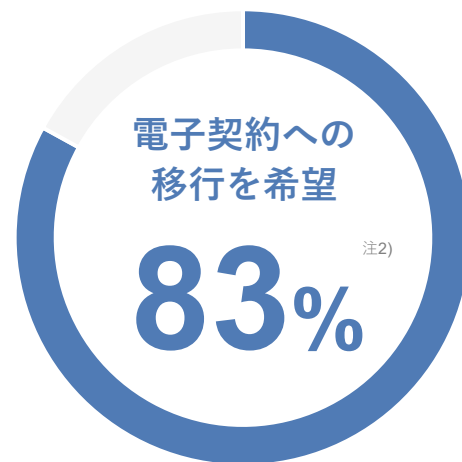
■入居希望者・不動産事業者ともに、電子契約への移行ニーズは高い。

2021年に改正され、2022年5月に施行された宅地建物取引業法の改正法によって、更にニーズは高まる想定

入居希望者



不動産事業者



注1) 出典：ITANDI株式会社（2021）賃貸借契約における電子契約の利用意向調査
質問文「法改正により今後、賃貸の入居契約について電子契約も選べるようになります。その場合、どちらで契約をしたいですか？」に対して「電子契約にしたい」と答えた人の割合

注2) 出典：不動産テック7社・1団体 共同企画（2021）不動産業界のDX推進状況調査
質問文「デジタル改革関連法案が衆院本会議で可決され、不動産業界では書類（34条、35条、37条書面）の電子化について法改正が予定されているが、電子契約に移行できる体制への準備を行っていますか？」
に対して、「移行できるように準備を進めている(30%)」「様子を見て移行したい(33%)」「移行したいがオペレーションが不安(10%)」「移行したいがシステム選定が不安(10%)」と答えた人を合計した割合

電子契約サービスの 契約数拡大

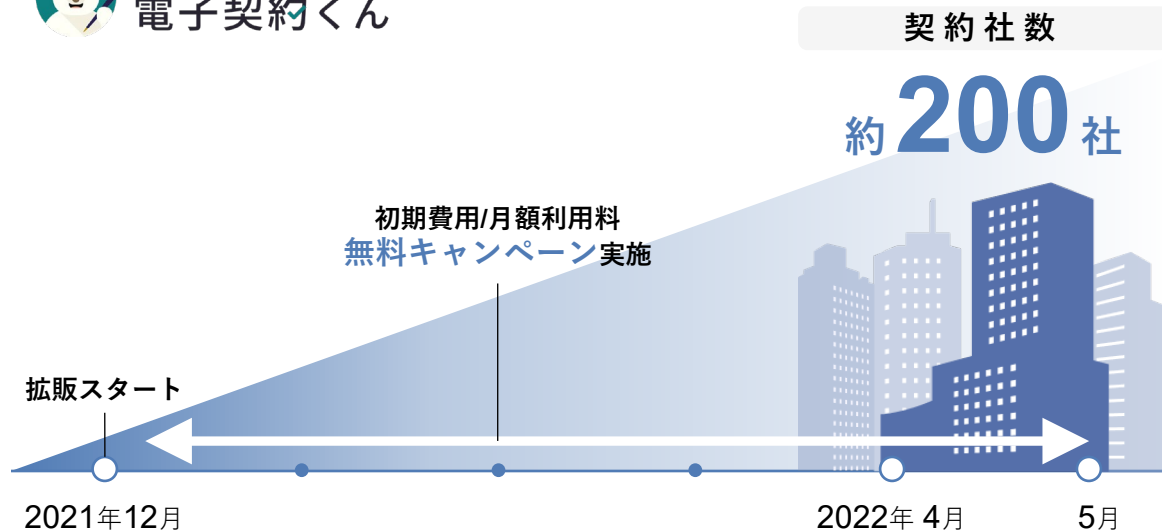
■電子契約くんは、2021年12月の
拡販以降、2022年4月までに契約社
数が約200社へ拡大

■今秋をめどに、管理会社最大手の
大東建託グループが導入予定

拡販の本格化から半年で約200社が契約



ITANDI BB+
電子契約くん



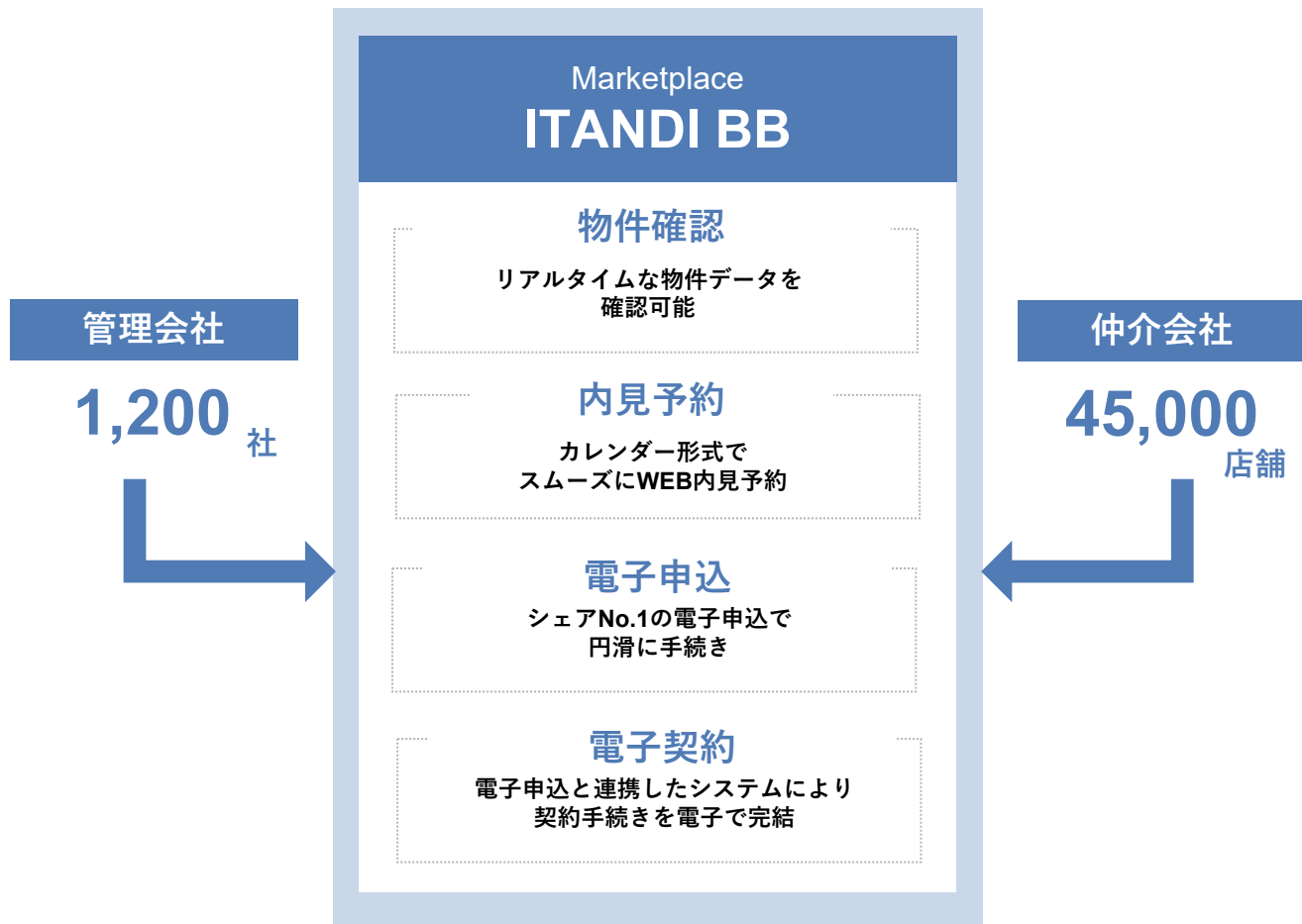
契約企業例



管理戸数ランキング1位^{注)}
大東建託グループ 他

■空室物件を掲載する管理会社と、消費者に物件を紹介したい仲介会社をマッチングし、取引を効率化するマーケットプレイス

■リアルタイムな物件情報の確認や、内見予約、電子申込、電子契約といった、これまでの業者専用サイトにはなかった機能によって差別化しシェアを拡大



ITANDI

ITANDI BBの ネットワーク効果

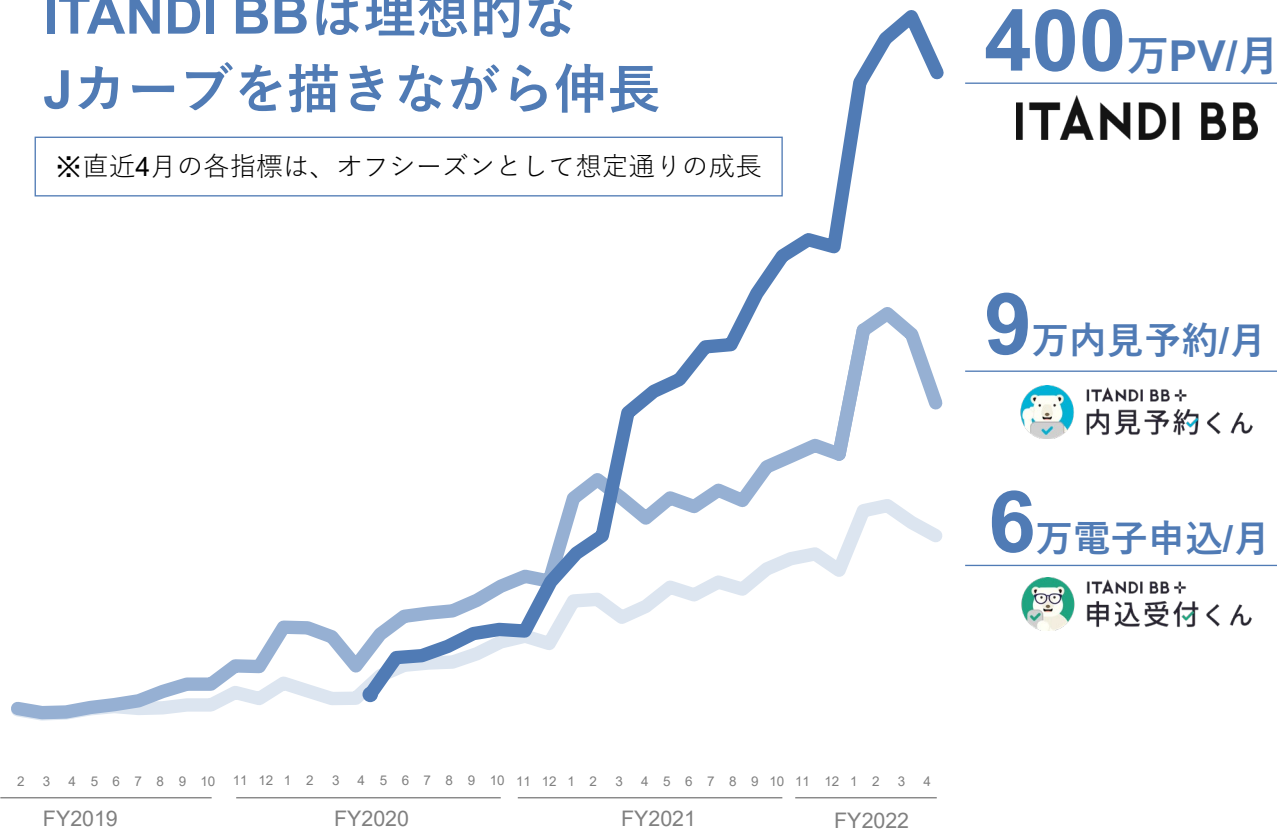
■ITANDI BBへの物件掲載数が増えることで、仲介会社の閲覧（PV数）、内見予約、電子入居申込数なども指数関数的に成長

■ITANDI BBの成長に伴い、SaaSを利用する管理会社の業務効率化と売上UPに繋がり、さらなる導入企業数の増加を後押し

■2022年5月の改正宅建業法施行後は、電子契約数も指標に

マーケットプレイスとしての ITANDI BBは理想的な Jカーブを描きながら伸長

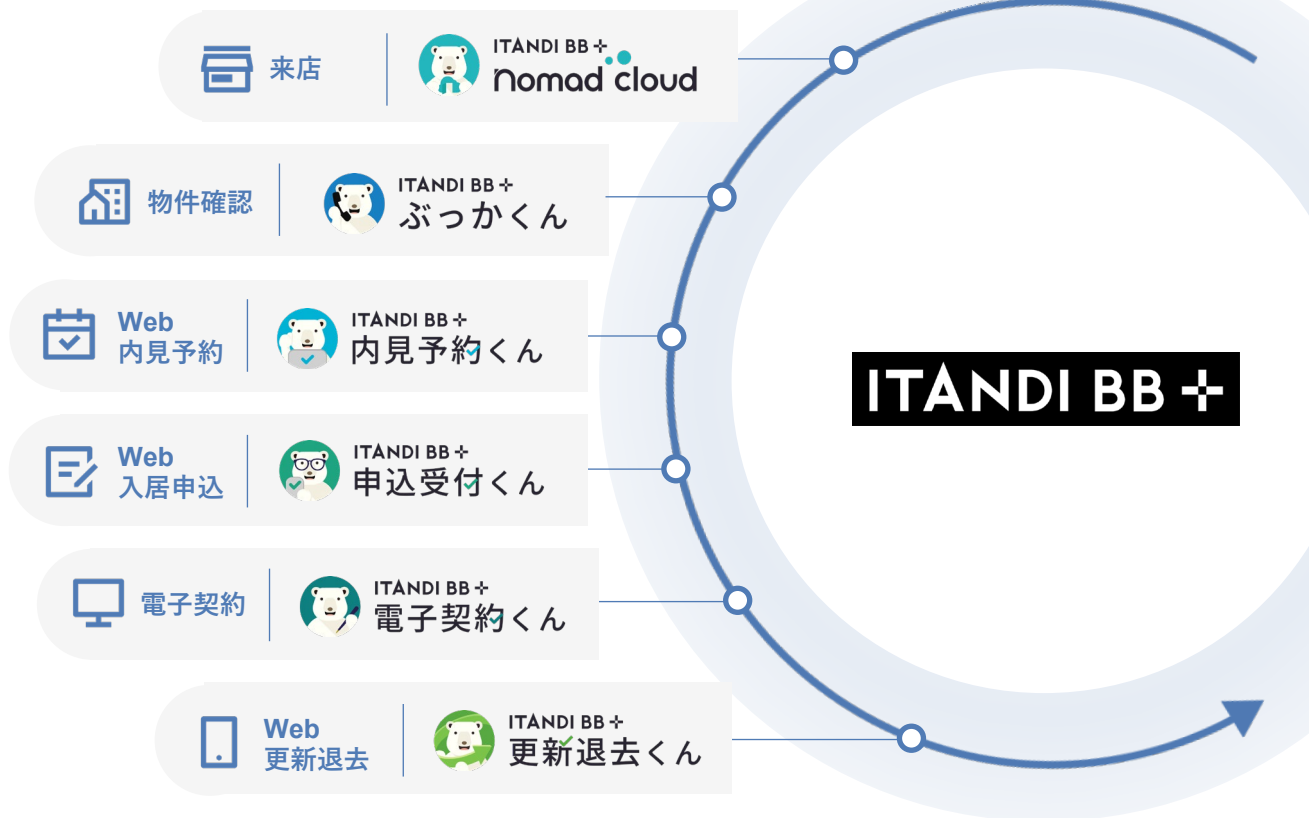
※直近4月の各指標は、オフシーズンとして想定通りの成長



サービスライン アップ拡充

■賃貸不動産会社向けサービスラインアップを拡充。不動産関連業務を一気通貫でデジタル化可能に

一気通貫でサービスを提供



将来的な不動産領域のデジタル拡大を見据え、 各領域で強みを洗練させ、成長を図る

■ITANDI BBでは募集物件のリアルタイム性を活かした物件検索や、内見予約、電子申込といった利用不動産会社にとっての利便性を強化し、業者間サイトとしての競争優位性を構築

■ITANDI BB+(SaaS)はマーケットプレイスであるITANDI BBのネットワーク効果により新規の顧客獲得を加速させつつ、既存顧客には新プロダクトを利用促進しARPUの向上を目指す

■OHEYAGOは高い顧客満足度を活かしながら、継続的に掲載物件数を増加させ集客力を強化

ITANDI BB

リアルタイム性の強みと利便性の改善によって、競争優位性を強化

ITANDI BB +

ITANDI BBのネットワークを活かして、新規顧客獲得と既存顧客のARPUを向上

OHEYAGO
オヘヤゴー

体験価値の高さを活かしたプロモーションを実施し集客力UPを目指す

シェアおよび 顧客満足度の実績

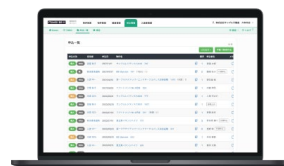
■申込受付くんは、昨年に引き続き電子入居申込サービスとして利用数No.1を獲得

■ノマドクラウドは、利便性に加え、特に売上貢献に対する満足度においてNo.1の評価を受けており、競合製品との差別化に繋がっている

■ITANDI BBは、仲介会社が管理会社に導入してほしい業者間流通サイトNo.1として、競合製品を大きく引き離す高い顧客満足度を誇る

管理会社向け 電子入居申込サービス

2年連続
利用件数
No.1^{注1)}

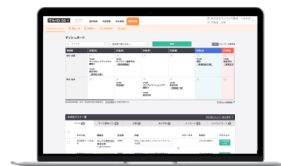


ITANDI BB +
申込受付くん

仲介会社向け 業務効率化サービス

売上貢献に対する満足度
No.1^{注2)}

サポート体制満足度
No.1^{注2)}

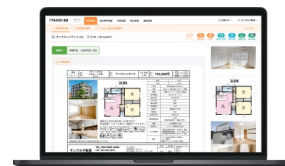


ITANDI BB +
Nomad cloud

業者間流通サイト

賃貸管理会社に
導入してほしい
業者間流通
サイト No.1^{注2)}

使いやすい
業者間流通
サイト No.1^{注2)}



ITANDI BB

注1) [調査期間] 2021年4月1日～2022年3月31日 [調査委託先] TPC マーケットリサーチ株式会社

注2) [調査実施機関] 株式会社工業市場研究所 [調査期間] 2022年2月21日～4月8日

[調査対象] 各都道府県の県庁所在地及び政令指定都市を中心に、宅地建物取引士名簿に掲載されている不動産事業者（株式会社）で顧客管理システムを採用している会社

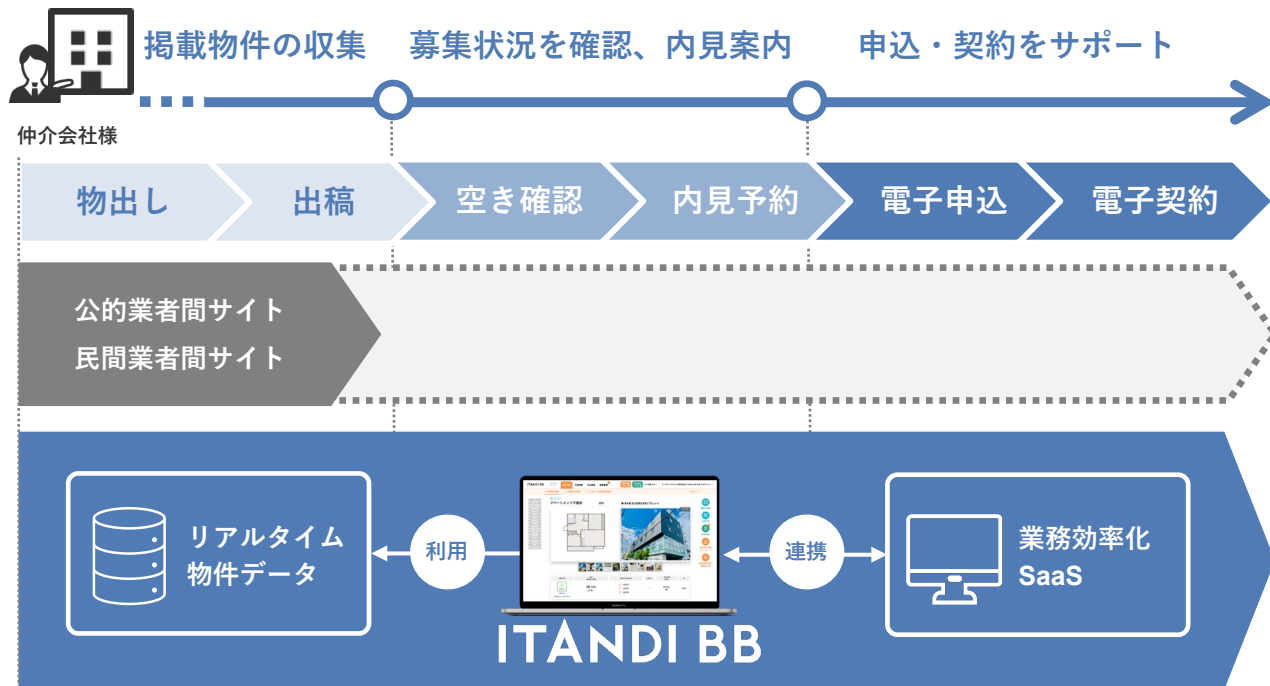
[調査方法] 電話によるヒアリング調査 + FAXアンケート [ヒアリング件数] 荷電数2,900、アンケート送付数426 [有効回答数] 145件（※賃貸仲介向けCRMシステム導入会社）

[分析] 有効回答数が多かった4システムで比較

■ ITANDI BBのリアルタイム性の強みと利便性のさらなる改善により、仲介会社の不動産業務をサポートし、他社の公的・民間業者間サイトとの差別化を行うことで競争優位性を強化

■ サイトのネットワークを活かして、これまでメインターゲットとしていたエンタープライズに加えて、SMB（Small and Medium Business）の空室率対策のニーズも満たし掲載数を増加させる

リアルタイム性の強みと利便性の改善によって 競争優位性を強化



ITANDI

ITANDI BB+(SaaS) 成長戦略

■ITANDI BBの45,000店舗、400万PV /月のネットワーク効果を活用して、SaaSの有料サービスへ展開する

■新規の獲得を継続しつつ、ARPUも向上させる

■ 2022年は申込受付くん、ノマドクラウドに続き、更新退去くん、電子契約くんの拡販に注力

ITANDI BBのネットワークを活かした 複数サービスの伸長により、ARPUを向上させる

ITANDI BB



45,000店舗
マーケットプレイスの
無料ユーザーの
有料化を図る

今期注力サービス



ITANDI BB+
更新退去くん



ITANDI BB+
電子契約くん



ITANDI BB+
申込受付くん



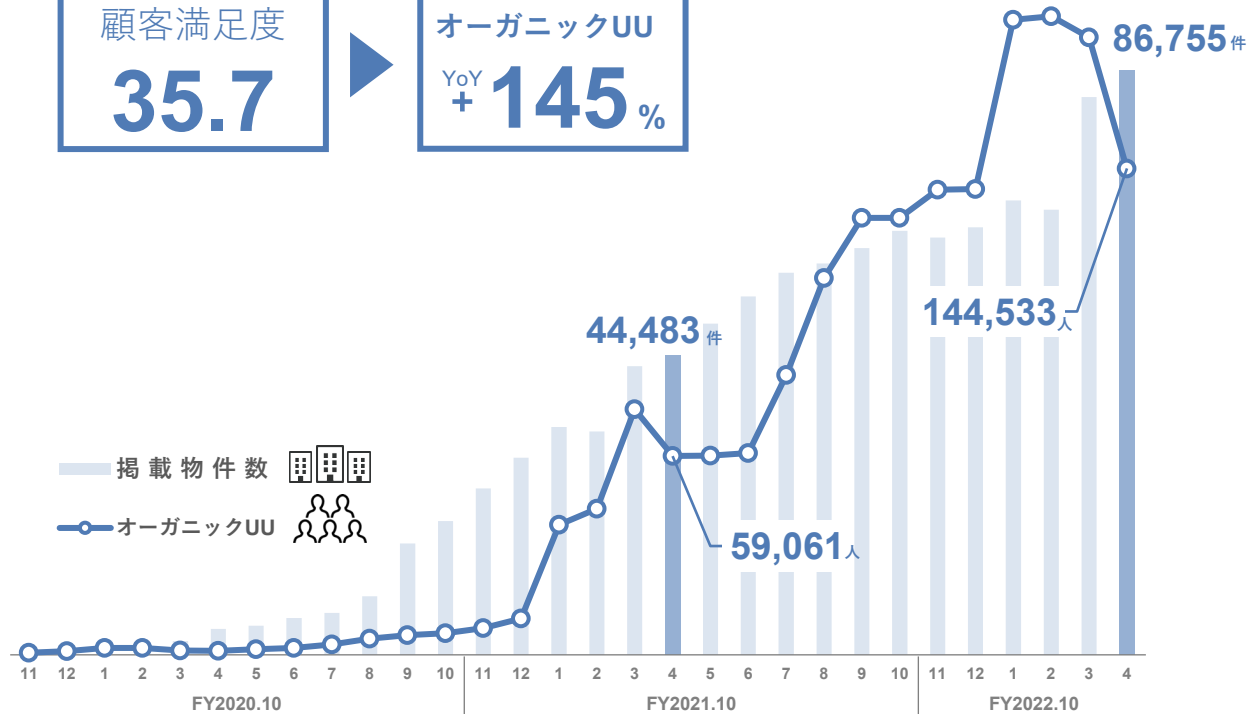
ITANDI BB+
nomad cloud

高い顧客満足度により集客力UP

■テクノロジーを使ったスマートなお部屋探し体験によりNPS^{注1)} 35.7
(他社不動産情報サイトの平均はマイナス36.7^{注2)})を獲得

■物件数の増加に加えて、引っ越しシーズンに入ったことによりサイトのUUが大きく向上

■SEOの強化と、高い顧客満足度を活かしたマーケティング施策によりバイラル効果を狙う



注1) 「Net Promoter Score (ネットプロモータースコア)」の略。顧客ロイヤリティを測る指標、対象期間：2021/05/01～2022/04/30

注2) NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社「NPS®ベンチマーク調査2019【不動産情報サイト】」を参照

質疑応答

Appendix

GA technologiesグループ 事業概要

	事業領域	事業概要	主要サービス・プロダクト
RENOSY マーケット プレイス	オンラインランザクション	RENOSYのメディアを活用して、売り手（売却）と買い手（購入）の顧客を獲得、双方をマッチングし実取引までも一気通貫で提供。新築・中古コンパクトマンション、海外不動産等全投資物件他、実需、高級賃貸仲介も扱い多数の商品ラインアップを揃える	RENOSY
	サブスクリプション	不動産を所有するオーナー様向けプロパティマネジメントとして、資産価値を守るサービスを定額のサブスクリプションで複数プランを提供	
	サードパーティサービス ^{注1)}	RENOSYのメディアをサードパーティ事業者に開放し、メディアの利用や送客サービスを提供	
ITANDI	SaaS	不動産事業者（主に賃貸の管理会社、仲介会社）に 業務効率化システムを月額料金、従量課金により提供	ITANDI BB+
	マーケットプレイス	暮らしと人をつなぐプラットフォームを構築、BtoBでは業者間サイトとして現在無料提供、BtoCでは賃貸サイトとして成約ごとの手数料等による収益モデルで提供	ITANDI BB イタンジ ビービー OHEYA GO オヘヤゴ
新規事業 他	RENOSYマーケットプレイス 関連事業	RENOSYマーケットプレイスに関連した新規事業を展開。住宅ローン申し込みプラットフォームや中華圏最大級の日本不動産プラットフォームを運営	RENOSY X 

注1)サードパーティサービスはセグメント情報では新規事業（その他）にて計上

FY2022.10 通期連結業績予想

連結

(百万円)

	FY2021.10 (IFRS) ①	FY2022.10 期初計画 (IFRS) ②	FY2022.10 2Q 業績修正後 (IFRS) ③	業績修正後 前期比 増減率 (③/①-1)注1)	業績修正後 期初計画比 増減率 (③/②-1)注1)
売上収益	74,867	110,000	110,000	+47%	—
売上総利益	10,234	13,200	15,250	+49%	+16%
EBITDA	3,172	4,000	4,700	+48%	+18%
営業利益	▲1,114	57	500	—	+777%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	▲854	▲700	▲350	—	—

注1)表上計算にて算出

FY2022.10 2Q

販管費推移

■RENOSYの認知度拡大のため広告宣伝費を積極投資

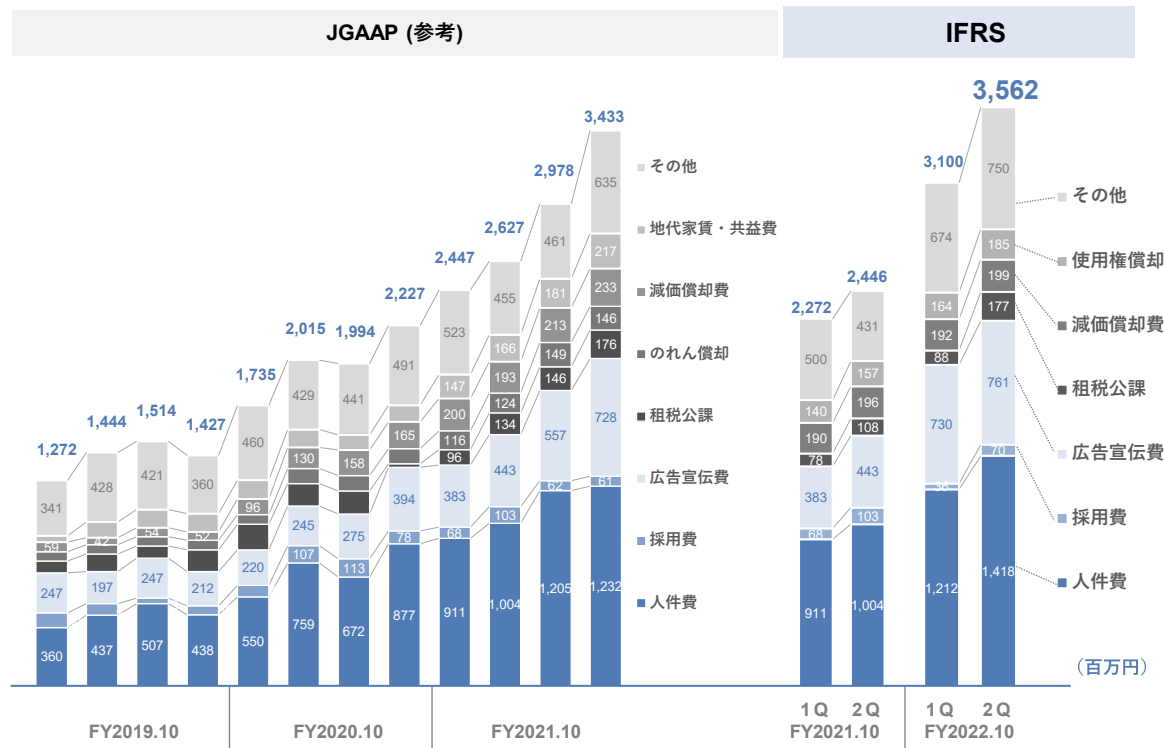
■人件費は、新卒採用とリコルディとの経営統合により増加

■その他費用は、リコルディが行っている販売代理及び賃貸管理の委託に係る支払手数料による増加

■IFRS適用により使用権償却科目を追加（オフィス、社宅、複合機等の使用権資産の償却）

販管費推移

注1)



注1)FY2019.10(第7期)以降は、連結財務諸表にて作成

FY2022.10 2Q

成長投資

■2022年10月期 1QよりIFRSを適用しているが、会計基準変更による過去分の数値に影響なし

■成長投資は継続するも、成長投資フェーズである新規事業への投資は、成長が見込める分野へ規律を持って行い、ROIが合わないと判断した事業は速やかに撤退

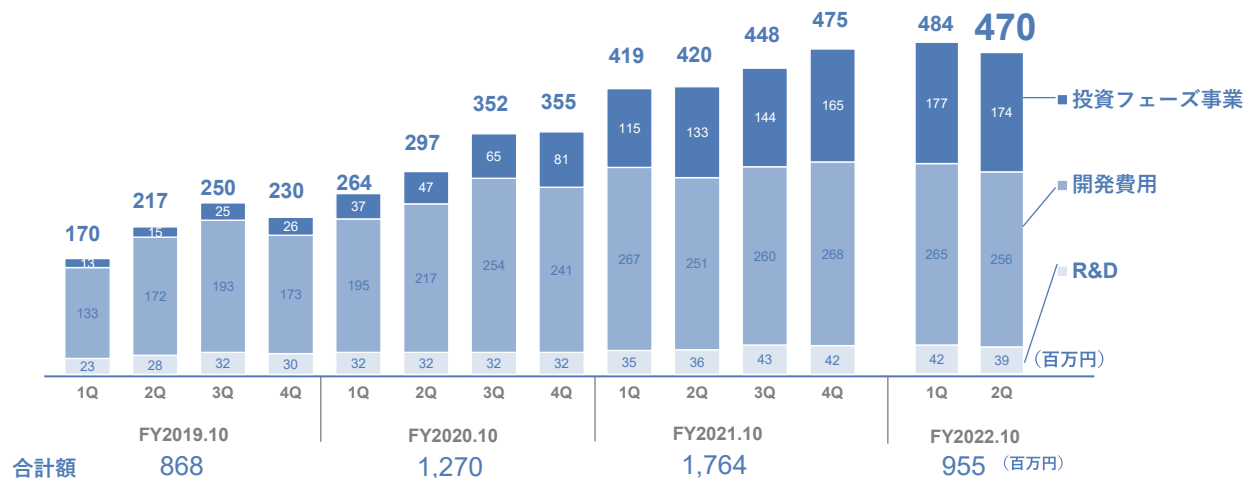
成長投資

注1)

YoY
+12%

JGAAP

IFRS



注1)成長投資内訳(資産計上を含む)「R&D=AI関連部署の人的費」「開発費用=開発関連部署の人的費」「投資フェーズ=神居秒算、住まいのアドバイザー、ITANDI(OHEYAGO、ITANDIBB、付帯事業)、RENOSY Xの人的費」

FY2022.10 2Q 従業員推移

■優秀な人材確保と採用費削減効果の高いリファラル採用を実施

■新卒採用とリコルディとの経営統合により、YoY27%増となる

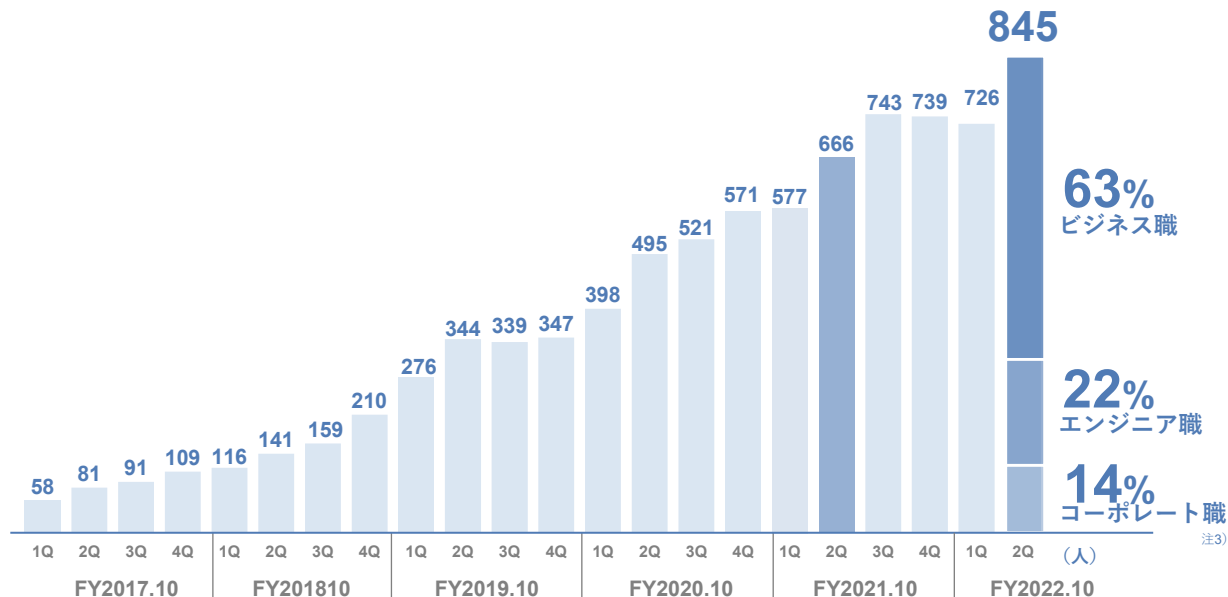
■引き続き、選択と集中の人事戦略を取り、新規採用は最小としながらも、成長事業への採用は強化

従業員数

注1,2,3)

YoY
+27%

新卒：69名
リコルディ：52名



注1)2022.4.30時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く

注2)FY2019.10(第7期)以降は、連結財務諸表にて作成

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3)新卒については2021年11月に入社した5名を除く

損益計算書サマリー (連結) (IFRS)

■EBITDA

営業利益に比べEBITDAが大きくなるのは、本社等の賃貸借契約やサブリース等、IFRS上、使用権資産（投資不動産含む）として計上するものにつき発生する減価償却費によるため

■親会社の所有者に帰属する当期利益

有利子負債の支払い利息158百万円、融資やコミットメントラインに係る支払手数料122百万円等合計285百万円の金融費用を計上

YoYでの比較

	FY2022.10 2Q ①	FY2021.10 2Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (①/②-1)
売上収益	31,562	21,539	10,022	+47%
売上総利益	4,444	2,941	1,502	+51%
EBITDA	1,998	1,292	705	+55%
営業利益	896	509	387	+76%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	500	235	264	+112%

業績予想における進捗 (百万円)

FY2022.10 2Q累計④	FY2022.10 業績予想⑤	達成率 (④ / ⑤)
48,901	110,000	44%
6,905	15,250	45%
2,415	4,700	51%
227	500	45%
△61	△350	---

貸借対照表サマリー (連結) (IFRS)

(百万円)

■流動資産

リコルディの新規連結による販売用不動産の増加や新賃貸管理プランによる賃料債権の増加等により増加

■固定資産

リコルディの新規連結による投資不動産（サブリース賃料の資産計上分）、のれん及び本社の賃貸借契約に係る使用権資産の増加、並びに本社の賃貸借契約の延長による使用権資産の増加等により増加

■負債

新規借入やリコルディの新規連結による有利子負債の増加等により増加

	FY2022.10 2Q ①	FY2021.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (①/②-1)
資産合計	55,225	48,594	6,631	+14%
流動資産	21,540	19,453	2,086	+11%
(現金)	(15,095)	(15,275)	(△180)	(△1%)
(販売用不動産)	(3,504)	(2,836)	(667)	(+24%)
(賃料債権)	(389)	(—)	(389)	(—)
固定資産	33,685	29,140	4,544	+16%
(投資不動産)	(16,153)	(15,222)	(931)	(+6%)
(のれん)	(7,346)	(5,082)	(2,263)	(+45%)
(無形資産)	(3,515)	(3,451)	(64)	(+2%)
(使用権資産)	(2,832)	(1,773)	(1,059)	(+60%)
負債	36,247	30,921	5,326	+17%
(有利子負債)	(30,518)	(26,100)	(4,418)	(+17%)
純資産	18,977	17,672	1,304	+7%
負債・純資産合計	55,225	48,594	6,631	+14%

国際会計基準(IFRS) の任意適用について

IFRS任意適用の目的

■資金調達の円滑化

海外投資家への財務諸表に関する説明が容易となり、資金調達の選択肢拡大を期待

■同業者との比較

国際的な会計基準に準拠することにより、グローバルな同業者との比較が容易に

■経営管理の効率化

海外子会社を含め、グループ内すべての会社にIFRSを適用することで、会社間の指標が統一され、経営管理を効率化

日本基準

有給休暇引当金

特段の処理なし

非上場株式等の評価方法

時価を把握することが困難な非上場株式等については、減損した場合を除き、取得原価で据え置く(時価評価しない)

のれんの会計処理

M&Aの結果生じたのれん償却費が償却対象外一定の償却期間にわたり、每期規則的に償却処理を実施

オペレーティングリースの会計処理

BS	PL
特段の処理なし	オフィス等の賃貸借契約に係る賃料を、発生した月に費用計上

IFRS

有給休暇引当金

休暇付与日数と消化率等に基づき引当金を計上する

非上場株式等の評価方法

非上場株式等も含めた全ての金融商品について、時価を合理的に算定し、時価評価する

のれんの会計処理

規則的な償却は実施しない。ただし、M&Aの結果生じたのれんについて対象事業の事業状況、将来の市場環境等を総合的に勘案し、より厳密な価値評価(減損テスト)を每期実施

オペレーティングリースの会計処理

BS	PL
オフィス等の賃料総額の現在価値をバランスシート(資産および負債)に計上	・資産を定額法により每期償却 ・負債からの支払利息を每期計上

FY2022.10 通期連結業績予想の前提

FY2022.10予算の前提（トップライン）

全体		全事業において、売上・マーケットシェアを拡大
RENOSY マーケットプレイス オンラインランザ クション		積極的なマーケティング活動等により、マーケットシェアを高め、引き続き売上を拡大。マーケットシェア拡大を優先し、手数料の低下を一定許容するものの、事業利益は確保
RENOSY マーケットプレイス サブスクリプション		オンラインランザクションの成約数に比例し、売上は拡大。事業単体としても、DX推進し、収益性を改善
ITANDI 仲介会社向けSaaS		ITANDIの収益の柱。投資の原資となる利益を確保しながら、セールス等の強化により、売上拡大のペースを更に加速
ITANDI 管理会社向けSaaS		引き続き投資フェーズとして、短期的な利益の獲得ではなく、マーケットシェアの拡大を優先。2-3年後からの利益寄与を見込む
新規事業等		事業立ち上げフェーズとして、販路の拡大・開拓を進め、事業モデルを確立

FY2022.10予算の前提（コスト）

全体		売上の拡大、事業への投資、M&A戦略のための人員を増強。経営資源を最大限有効活用し、余剰なコスト発生を回避
RENOSY マーケットプレイス オンラインランザ クション		セールスを中心に約90名（約+20%）の増員を計画。広告費等、マーケットシェア拡大に必要なコストは増加
RENOSY マーケットプレイス サブスクリプション		売上は拡大するものの、人員は微増、コスト増も限定的。当期より利益寄与を見込む
ITANDI 仲介会社向けSaaS		売上拡大のため、セールス、CSを中心に約15名（約+35%）を増員し、売上加速のための先行投資を実施
ITANDI 管理会社向けSaaS		セールス、CSを中心に約50名（約+55%）を増員し、引き続きマーケットシェア拡大のための先行投資を実施
新規事業等		一定のルールを設けた上で、事業の進捗に応じて人員や投資額の増減を判断

デジタル改革関連法について

■デジタル改革関連法とは

一つの法律を指すのではなく複数の法律案の総称。「デジタル社会の形成を図るための関連法律の整備に関する法律案」では、今後のデジタル利活用を推進しやすくするためのルールや規制を緩和

■不動産業界が注目すべき「押印・書面の交付等を求める手続きの見直し」

この見直しにより合計48法律の改正を予定。これまで対面や郵送が必要だった契約手続きなどの規制が緩和されることで、不動産業界のデジタル化が加速することを期待

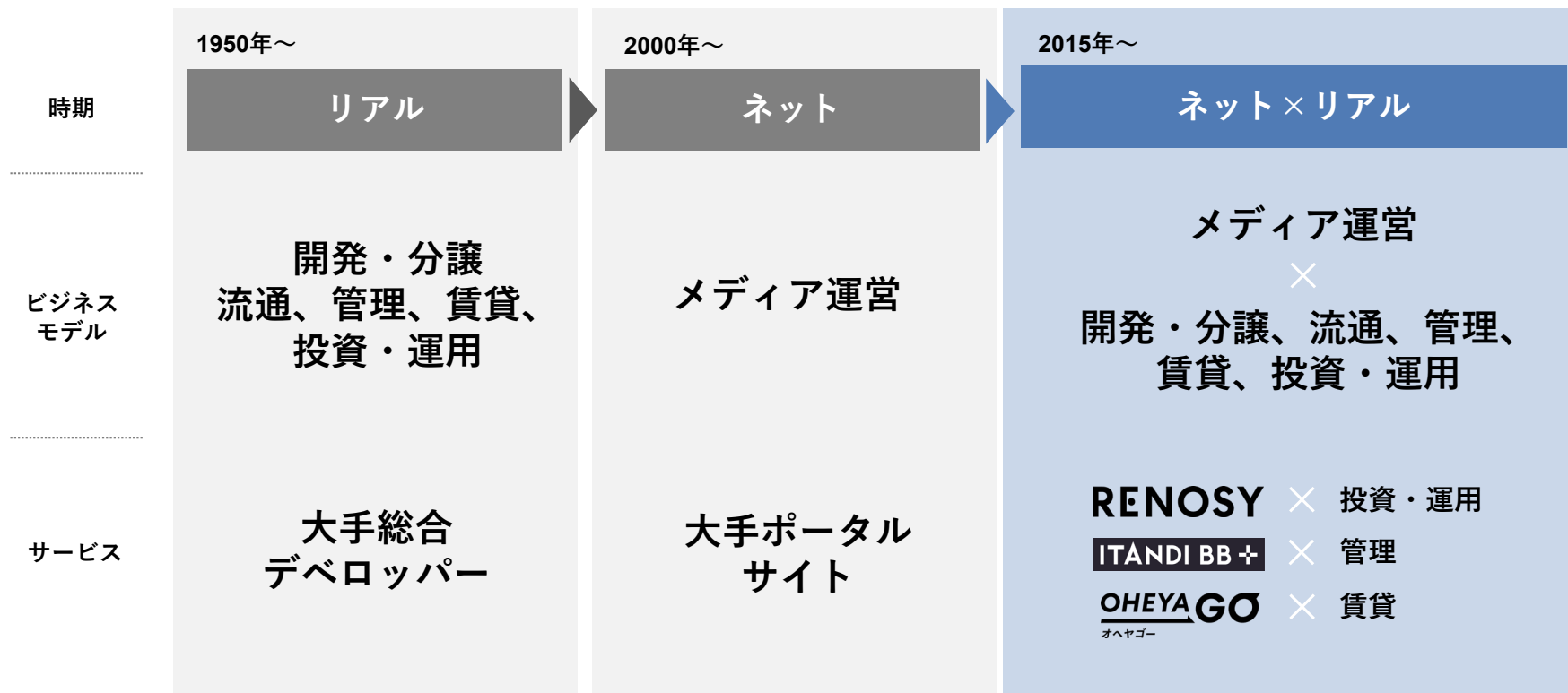
不動産取引のオンライン化に関する政府の動向

		申込	契約			
		申込手続き	重要事項説明	35条書面	賃貸借/売買契約	37条書面
従来	契約書類は紙での交付が必須 対面が主流	○	○	×	○	×
施行後	全てオンライン化に	○	○	○	○	○

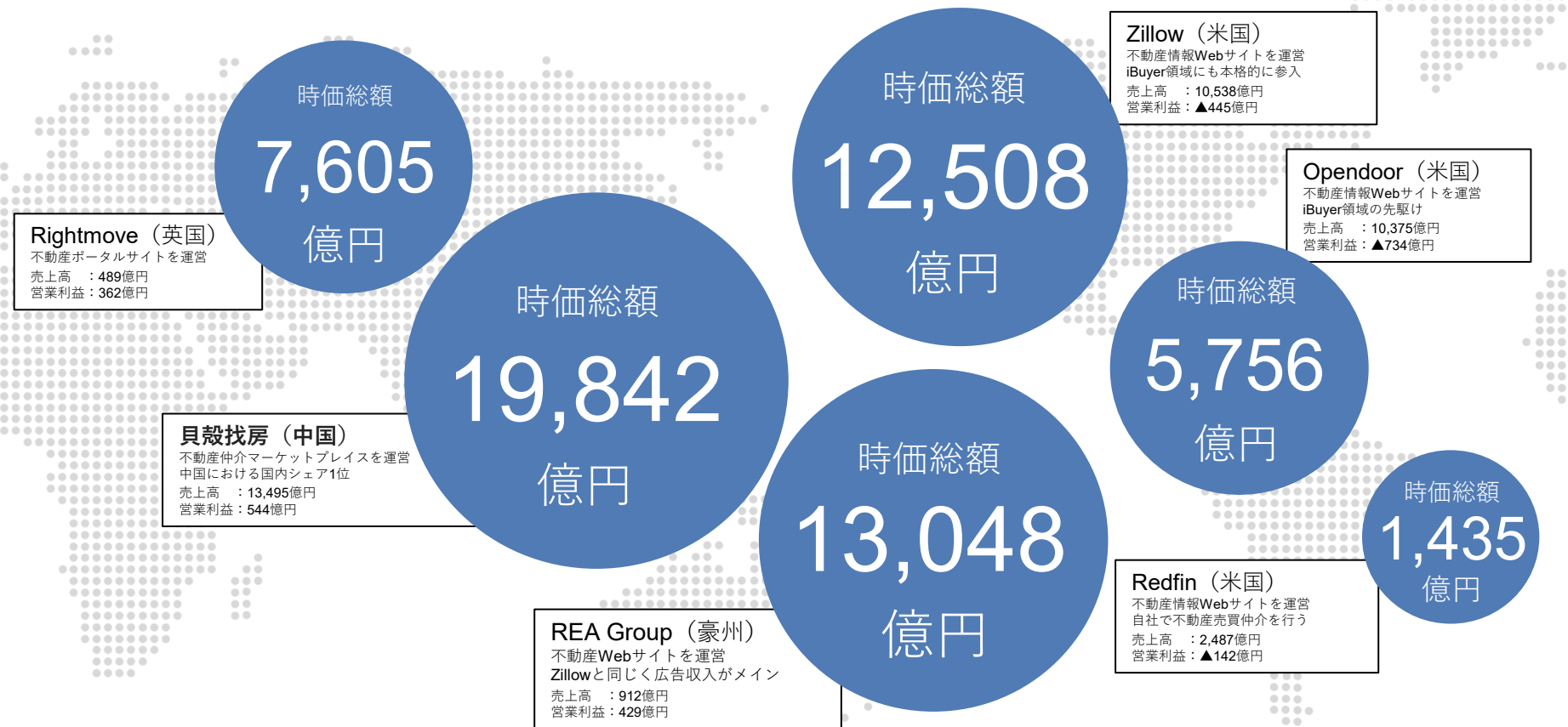
	従来	デジタル改革関連法施行以降 (2022年5月に改正法施行)
重要事項説明書の交付方法	宅地建物取引業者は取引の相手方に対し、契約が成立するまでのあいだに、宅地建物取引士に取引に関わる重要事項について書面を交付して説明することが義務付けられている。すでに、一定の条件を満たせばビデオチャット等の対面以外の方法で説明を行うことは認められているが、重要事項説明書は必ず紙で交付しなくてはならない。また、重要事項説明書には、宅地建物取引士の記名と押印が必要	取引の相手方の承諾を得た上でなら、重要事項説明書を書面交付ではなく電子文書として提供することが可能に。また、重要事項説明書上の、宅地建物取引士の押印は不要となる
契約書面の交付方法	宅地建物取引業者は、契約が成立したときは当該契約の各当事者に対し、契約の内容を記載した不動産取引契約書を交付しなければならない。また、契約書には、宅地建物取引士の記名と押印が必要	取引当事者の承諾を得た上でなら、不動産契約書を書面交付ではなく、電子文書として提供することが可能に。また、契約書上の、宅地建物取引士の押印は不要となる

賃貸および売買契約において、オンラインによる非対面化や書面の電子化により、デジタルで完結することが可能に

GA technologies Groupのユニークなポジショニング



Prop Techの市場規模



注1) 各社発表のIR資料より計算

注2) 株価は2022年5月16日時点

注3) 為替は1ドル=129.350円, 1ポンド=160.464円, 1オーストラリアドル=90.739円で計算 (2022年5月17日時点)

当社のテクノロジーを牽引するメンバー

不動産の課題をテクノロジーで解決し、あらゆる不動産業務の生産性と利便性向上を担い、テクノロジードリブンな企業成長を実現



野口 真平

常務執行役員 COO
(イタンジ代表取締役)

早稲田大学卒。大学主催のビジネスコンテストで優勝し、在学中に起業を経験。卒業後に2度目の起業としてWebメディアを運営する会社を設立、後に上場会社へ売却。イタンジには創業期から参画。メディアやSaaSを立ち上げた後、代表取締役役に就任し、売上拡大を牽引

2014年 イタンジ株式会社入社
執行役員
2018年 同社代表取締役就任
当社執行役員就任
2019年 執行役員CPO就任
2021年 執行役員COO就任



田吹 洋

常務執行役員 CMO

明治大学卒。イマジニア入社し、企画やマーケティングに従事。カカコム社では事業開発やマネジメント、他ITスタートアップ企業のマーケティング責任者を務める。当社入社後は、RENOSYマーケットプレイスのシステム構築、及びデータから半自動で顧客エンゲージメントを高める仕組みの企画開発に従事

2018年 当社入社
プロダクト企画・
マーケティング部門責任者
2020年 執行役員CMO就任



遠藤 晃

執行役員 CTO

学習院大学卒。大手証券システム開発会社入社。その後同窓会代行業をメインとしたベンチャー企業の最高技術責任者を経験。ガンホー・オンライン・エンターテイメント社入社、システム開発に従事。当社入社後はリアル事業のテクノロジー化に取り組み、業務フローに合わせ最適化したCRMやSFAの開発・運用を推進

2018年 当社入社
新卒エンジニア育成チーム責任者
2020年 執行役員CDO就任
2021年 執行役員CTO就任



稲本 浩久

AI Strategy Center室長

大阪大学大学院基礎工学研究科修了。リコーに入社し、画像処理・認識技術の研究開発に従事。不動産向けVRソリューションサービス「theta360.biz」の立ち上げを担当。当社入社後は、AI活用の間取り図自動書き起こしシステム開発や仕入れ業務システムへのAI・RPAの導入等を行う

2017年 当社入社
AI・RPAを活用した
不動産業務の自動化システムを開発
2019年 AI Strategy Center室長就任

GA technologies Groupが取り組む課題

■住（不動産）は、「老朽化・空き家問題・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

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

GA technologies Group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

持続可能なまちづくりへの貢献

安心・安全な取引環境の実現

働きがいのある職場づくり

スポーツを通じた社会貢献

ガバナンス・コンプライアンスの強化



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



自社内の不動産取引のデジタル化（GA technologies）と、ITANDIが提供するSaaSサービスによる不動産業界への貢献により、自社だけに止まらない業界全体のDX・ペーパーレス化を推進。2022年5月に施行した改正宅地建物取引業法施行後は、さらに契約の完全電子化も進むことが予想される

グループ全体で794万枚の紙の削減
(2021年4月1日から2022年3月末までの1年間)



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

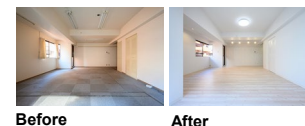
中古マンション取引



国土交通省の推進する
IT重説実施参画



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、下記のような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

おとり物件のないお部屋探しサイト

OHEYA GO
オヘヤゴー

データ改竄を防ぐ
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



社員が働きがいと誇りを持って業務に取り組めるように、多様な働き方を受け入れ活躍を支援する様々な制度や取り組み実施。そのような取り組みが評価される

「働きがいのある会社ランキング」
中規模部門にてベストカンパニーに選出

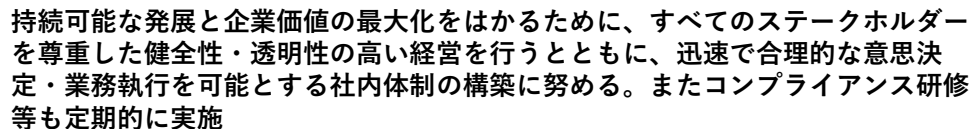


「日経スマートワーク経営調査」3.5星に格付け

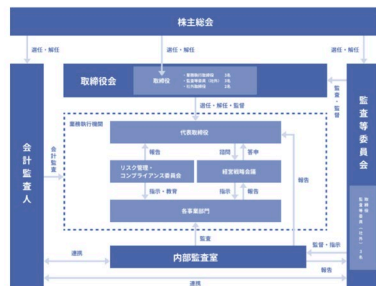
NIKKEI Smart Work
★★★★ 2022

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

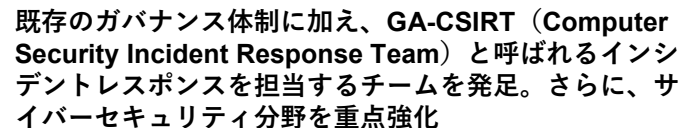
ガバナンスの体制の構築



当社のコーポレートガバナンス体制の概要



セキュリティ分野のガバナンス強化



ESGへの取り組み ～ガバナンス（Governance）について～

ガバナンスおよびダイバシティーを踏まえた取締役体制



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



樋口 大

取締役
常務執行役員



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)

設立	2013年3月12日
本社所在地	東京都港区六本木3丁目2番1号 住友不動産六本木グランドタワー40階
資本金	72億2,481万6,203円（2022年4月末日時点）
従業員数 ^{注1}	845名（2022年4月末日時点）
事業内容	・オンライン不動産取引マーケットプレイス「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：櫻井 文夫 取締役常務執行役員：樋口 大 社外取締役：久 亨 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/>