



2025年10月期 通期
決算説明資料

2025年12月15日（証券コード：3491）

GA TECHNOLOGIES

OUR AMBITION (PURPOSE / MISSION)

テクノロジー×イノベーションで
驚きと感動を生み、
世界を前進させる。

Spark excitement and
inspiration by fusing
technology with innovation
to propel the world forward.

目次

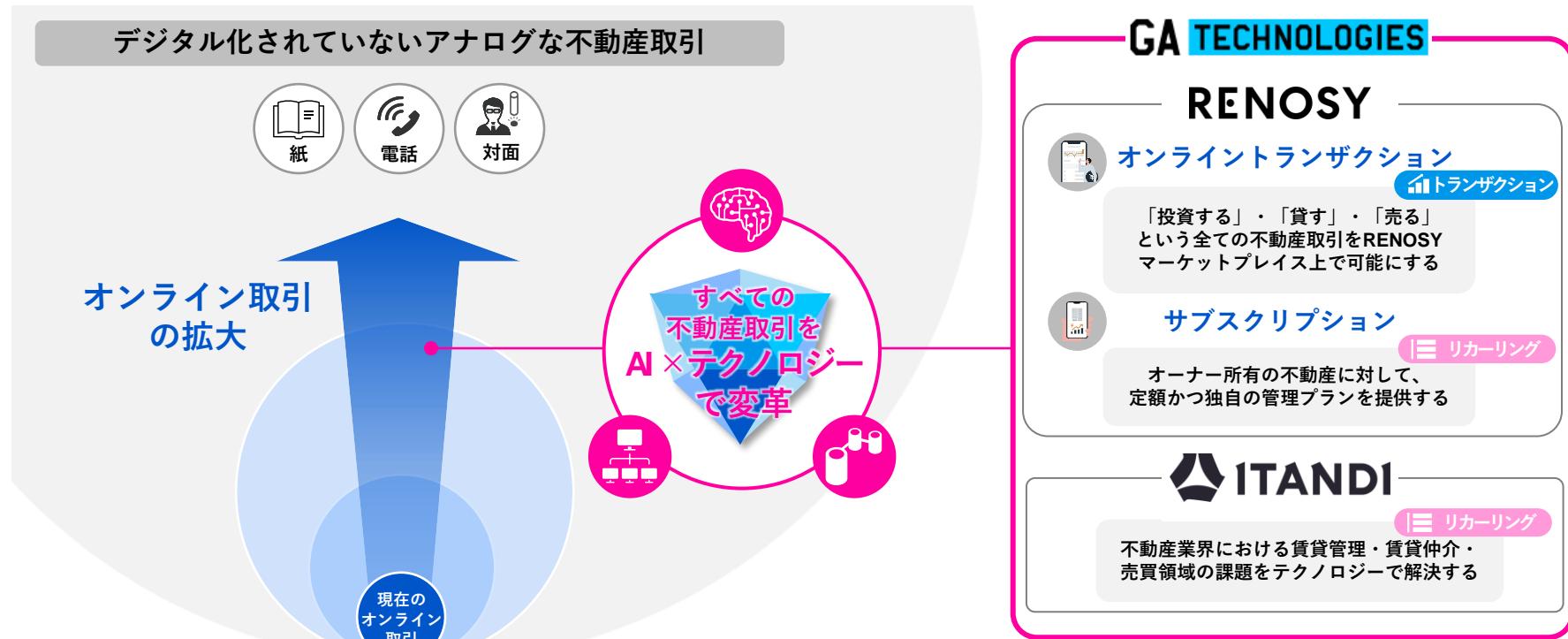
| | |
|----------------------------|------|
| ビジネスモデルについて | P. 4 |
| 2025年10月期 通期業績 | P. 9 |
| 2026年10月期 業績予想・事業方針 | P.20 |
| 2025年10月期 四半期業績 | P.38 |
| Appendix | P.60 |

ビジネスモデルについて

ビジネスモデルについて

AI×テクノロジーによるアナログな業界の変革

依然としてアナログ手法に依存する国内不動産市場において、当社はテクノロジーによる構造変革を推進。主力のRENOZYマーケットプレイス事業では、不動産投資全てのフェーズをオンライン完結にし、ITANDI事業では、賃貸管理会社/仲介会社における非効率業務を解消、SaaS提供で安定収益を実現。唯一無二のプラットフォームで事業成長と社会課題の解決との両立を目指す



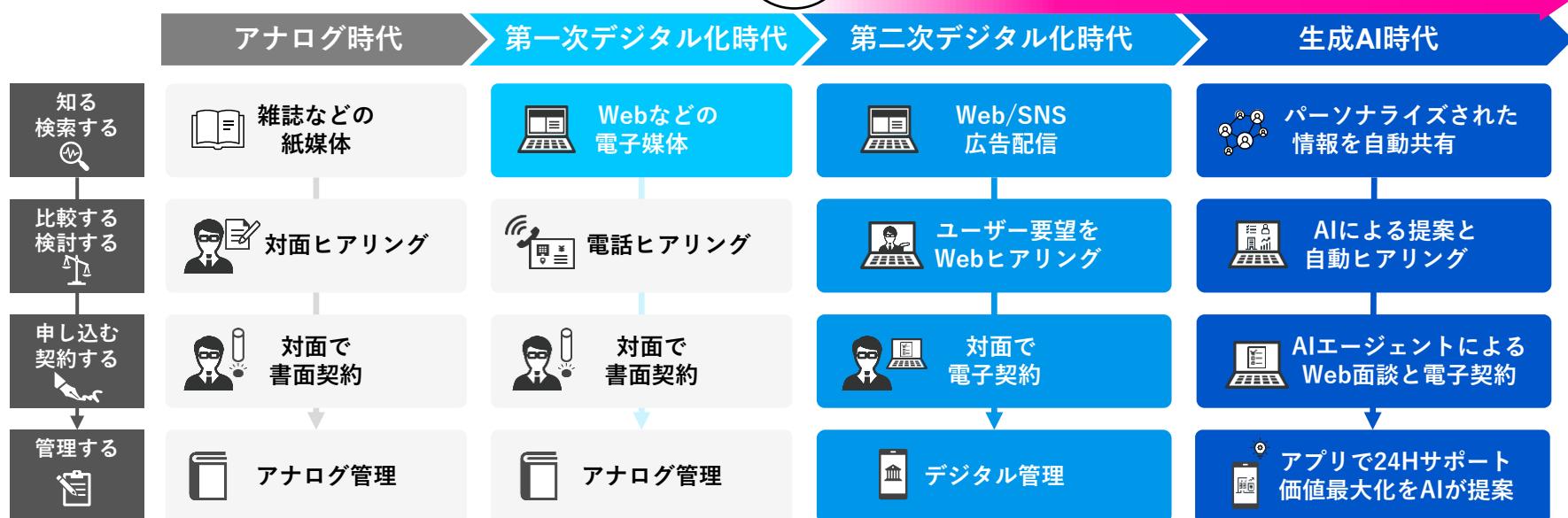
ビジネスモデルについて

AI不動産の到来

「紙と対面」が常識だった不動産業界において、当社は、テクノロジーの力でユーザーとのコミュニケーションから契約・管理に至るまで全ての取引をデジタル化することで、業界の構造的なパラダイムシフトを促進
今後は生成AIの活用により、ユーザー体験と業務効率を飛躍的に向上させ、更なる競争優位性を発揮



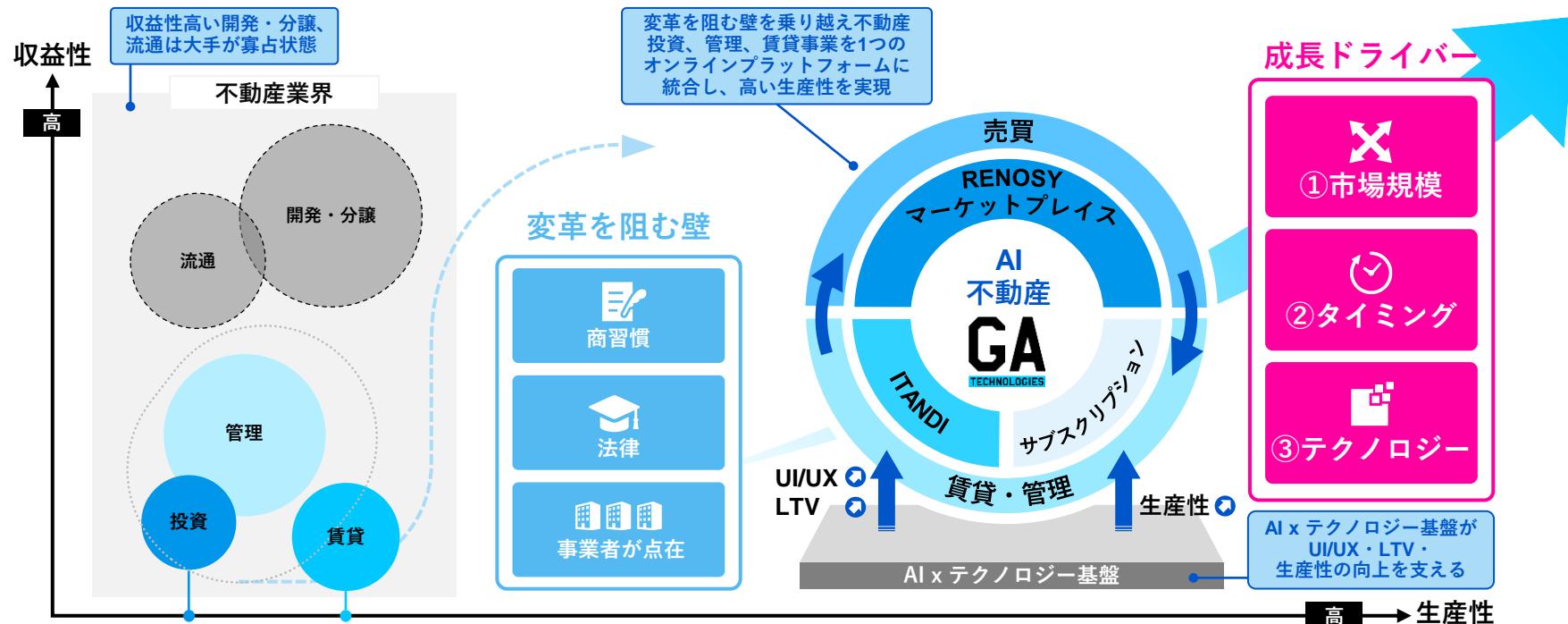
第二次デジタル化時代のフロントランナーとして
これからの生成AI時代をリード



ビジネスモデルについて

参入障壁が高い唯一無二の不動産テックプラットフォーム

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



ビジネスモデルについて

不動産テック市場での成長ポテンシャル

当社は、テクノロジーを軸としたプラットフォームパワー強化により、収益性を伴う成長を実現しているが、グローバルの不動産テックプレイヤーと比較した際に、時価総額ベースでは大きな成長ポテンシャルがある

| (億円) | 事業内容 | 売上 ^{注1)} | 営業利益 ^{注1)} | 時価総額 ^{注1,2)} |
|---|--------------------------------------|--------------------|---------------------|-----------------------|
|  Airbnb | オンライン代替宿泊施設旅行代理店 | 16,820 | 3,868 | 112,492 |
|  CoStar Group | 商業用不動産データおよびマーケットプレイス掲載プラットフォーム | 4,145 | 7 | 45,549 |
|  KE Holdings | オンライン・オフライン統合型住宅取引プラットフォーム | 19,680 | 792 | 31,753 |
|  Zillow Group | 住宅の売買・賃貸・住宅ローン融資などのオンラインプラットフォーム | 3,387 | -298 | 27,929 |
|  REA Group | 住宅用不動産のオンライン物件情報プラットフォーム | 1,621 | 779 | 26,487 |
|  AppFolio | 不動産業界向けのクラウドベースのソフトウェアソリューション | 1,203 | 205 | 12,857 |
|  Scout24 | 住宅用および商業用不動産のデジタルマーケットプレイス | 927 | 416 | 11,922 |
|  Compass | 売主と買主の顧客にエンドツーエンドのプラットフォーム | 8,529 | -234 | 9,297 |
|  Rightmove | オンライン不動産検索プラットフォーム | 754 | 496 | 8,694 |
|  Hemnet Group | オンライン不動産検索プラットフォーム | 199 | 90 | 2,627 |
|  GA technologies | AI不動産投資のオンラインマーケットプレイスおよび不動産会社向けSaaS | 559 ^{注3)} | 100 | 864 |

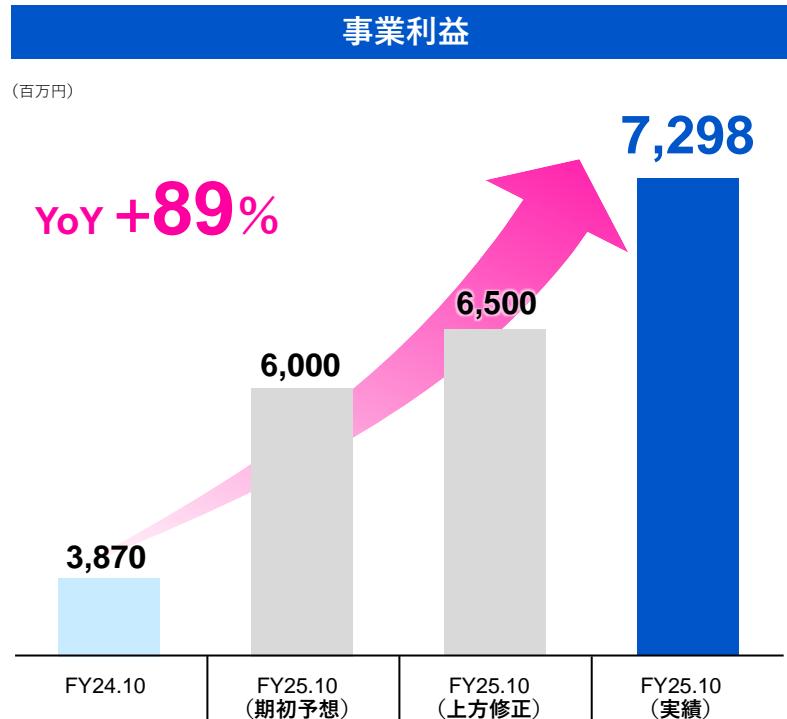
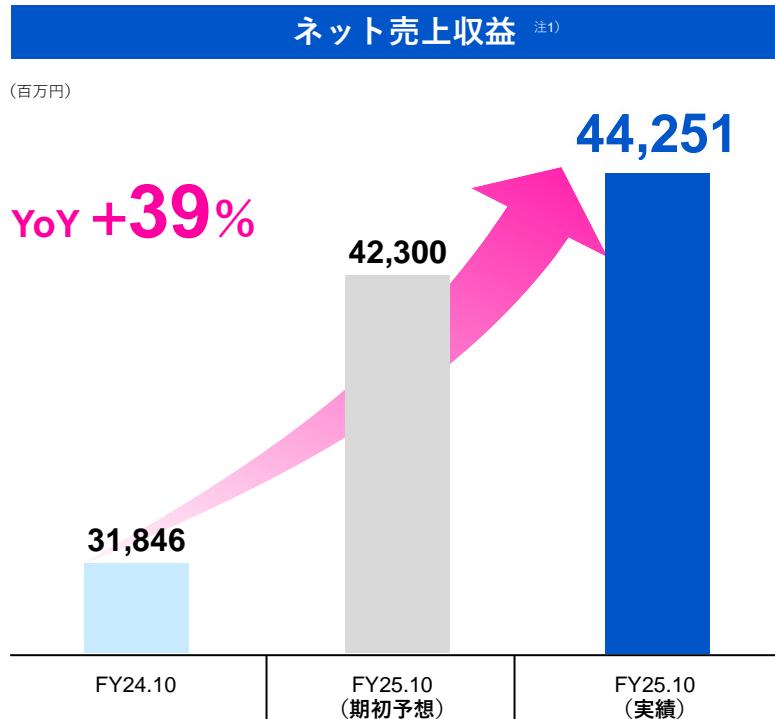
注1) Bloombergデータを基に当社作成 注2) 2025年11月末時点 注3) 当社はFY26.10期の計画値のネット売上収益と事業利益を記載。その他企業は2025年11月末時点の直近期末実績値

2025年10月期 通期業績

2025年10月期 通期業績

2025年10月期 通期業績

ネット売上収益、事業利益共に最高益を更新、上方修正計画を上回り着地



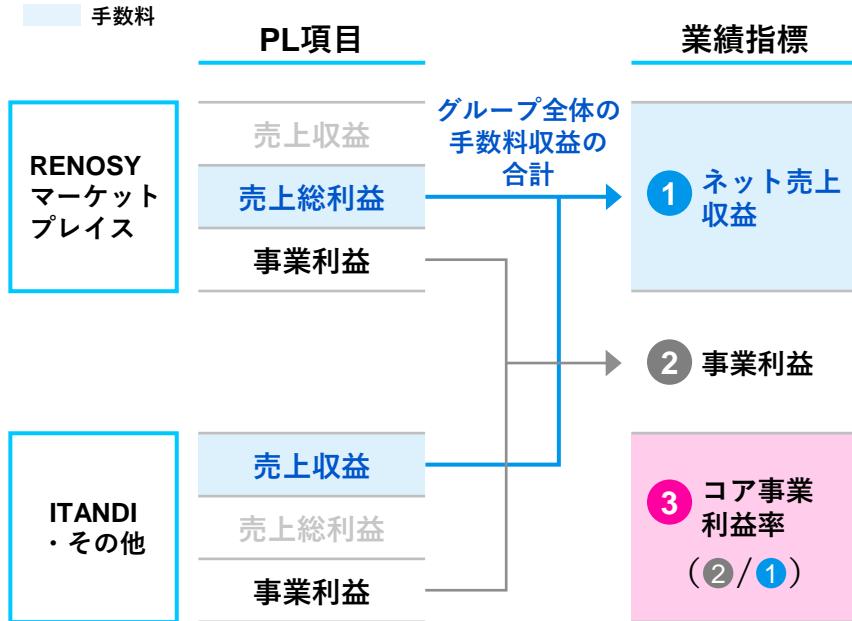
注1) ネット売上収益：RENOSYマーケットプレイスの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益

2025年10月期 通期業績

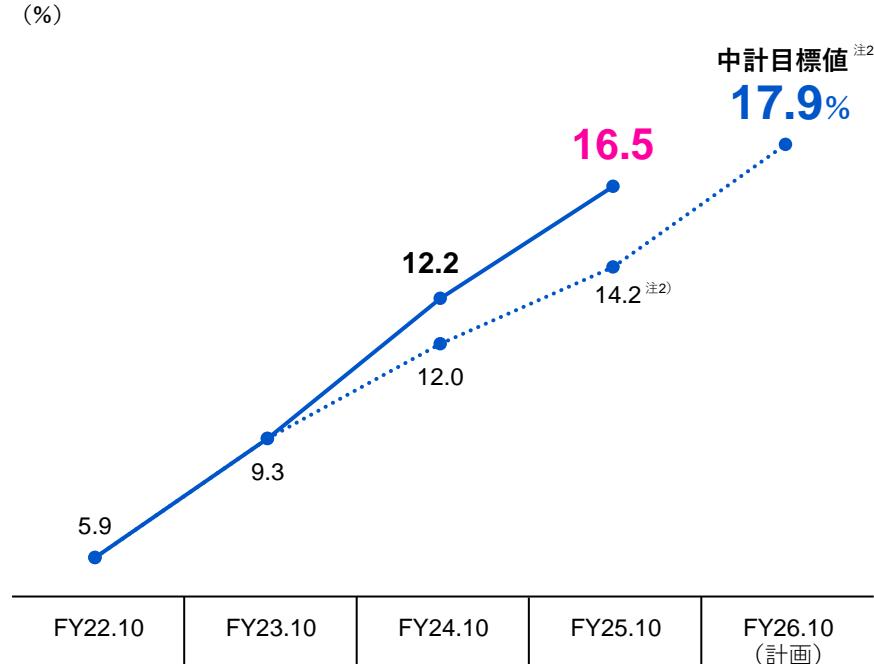
ネット売上収益及びコア事業利益率

マーケットプレイスとしての本質的な収益力を「ネット売上収益」と「コア事業利益率」と定義し重要KPIに設定
成長と収益性のバランスをとりながら、中計目標値の早期達成を目指す

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)}



注1) FY24.10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、FY24.10期実績に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映。その他事業における算出方法を一部変更したためFY23.10期数値については遡及し修正

注2) 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

2025年10月期 通期業績

2025年10月期 通期業績

RENOZY、ITANDI両事業が大幅に業績拡大、ネット売上収益が増加しコア事業利益率も上昇

| (百万円) | FY24.10 ^{注1)} | | | FY25.10 | | | YoY | |
|-----------------|------------------------|----------------------------|-------|----------------------------|-------------|-------|-------------|-------------|
| | セグメント | ネット 売上収益 ^{注2)} | 事業利益 | コア事業 利益率 ^{注3)} | ネット 売上収益 | 事業利益 | コア事業 利益率 | ネット 売上収益 |
| 連結 | 31,846 | 3,870 | 12.2% | 44,251 | 7,298 | 16.5% | +39.0% | +88.6% |
| RENOZYマーケットプレイス | 26,747 | 8,885 | 33.2% | 36,724 | 12,714 | 34.6% | +37.3% | +43.1% |
| 国内 | 24,652 | 9,475 | 38.4% | 32,455 | 12,939 | 39.9% | +31.7% | +36.6% |
| オンライントランザクション | 22,124 | 8,086 | 36.6% | 28,537 | 10,971 | 38.4% | +29.0% | +35.7% |
| サブスクリプション | 2,527 | 1,388 | 54.9% | 3,918 | 1,968 | 50.2% | +55.0% | +41.7% |
| 海外 | 2,094 | -590 | - | 4,269 | -225 | - | +103.8% | - |
| ITANDI | 4,513 | 1,316 | 29.2% | 6,586 | 1,367 | 20.8% | +45.9% | +3.9% |
| その他 | 625 | 26 | 4.3% | 1,139 | 126 | 11.1% | +82.3% | +371.3% |
| 調整額 (全社費用他) | -39 | -6,359 | - | -199 | -6,910 | - | - | - |

注1) FY24.10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、FY24.10期実績に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

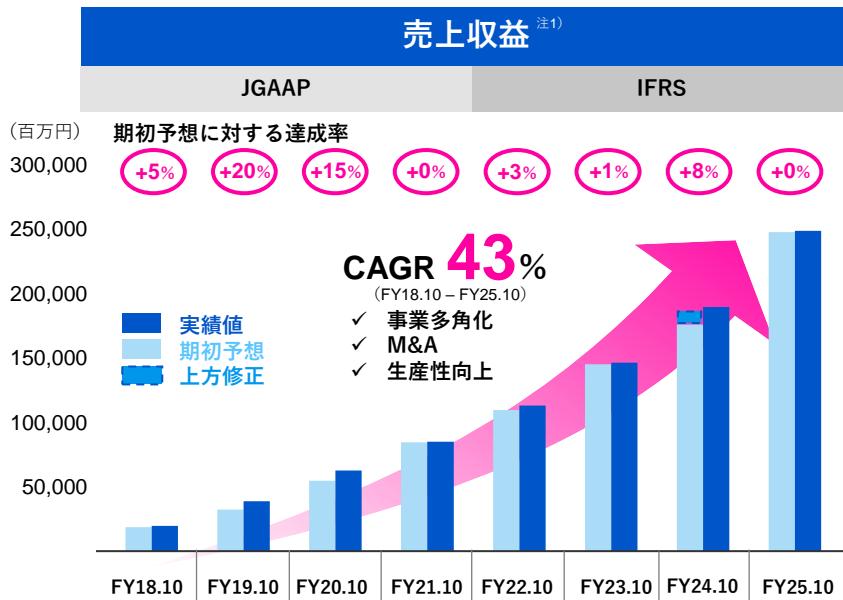
注2) ネット売上収益：RENOZYマーケットプレイスの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益 注3) 事業利益÷ネット売上収益で算出

2025年10月期 通期業績

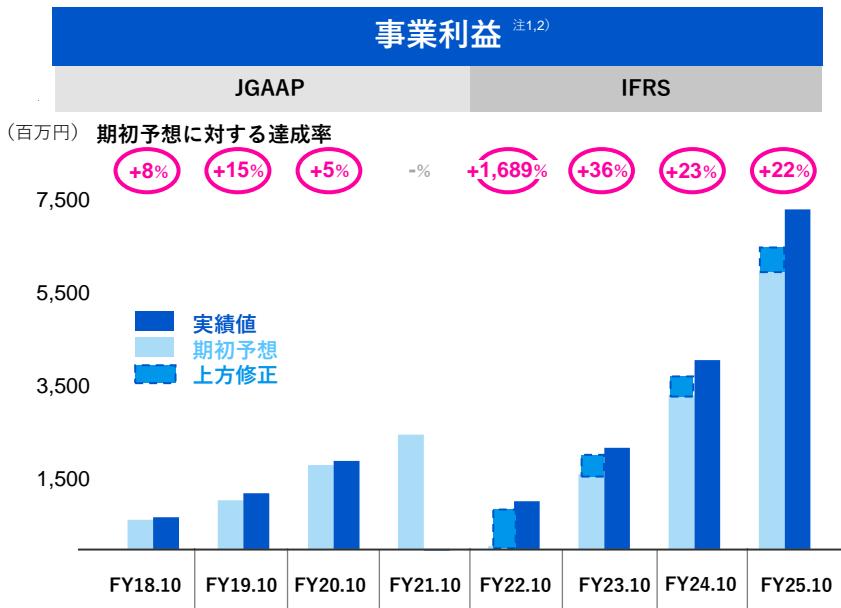
通期業績予想に対する達成率

テクノロジードリブンでの飛躍的なコスト効率性が向上
売上収益は8期連続で計画達成し年率40%超の成長を継続、事業利益は4期連続で計画を達成

上場以来、**8期連続**計画を上回り増収



4期連続計画を大幅達成



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

注2) FY24.10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、FY24.10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

2025年10月期 通期業績

主要イベントの振り返り

FY25.10 当初方針

- AI×テクノロジーの活用で事業成長を加速させる
- リカーリングビジネスの拡大により安定的な収益構造の構築
- 四半期業績のボラティリティの低減
- USビジネスの着実な利益創出体制への転換
- 継続的な財務体質の改善で、資本効率の向上を実現

FY25.10 振り返り

- 蓄積されたデータのAI活用が順調に進展し、想定を上回り生産性と顧客獲得効率が向上したこと、**業績見通しを上方修正**
- **リカーリングビジネスの売上総利益は100億円を突破**
- 業績平準化施策の効果が発現し、**第1四半期の2桁利益を達成**
- **USビジネスは四半期での黒字化を達成、『第3の収益の柱』へ**
- 資本効率を意識した経営で**5年ぶりにROEとROICが2桁に**注1)

事業戦略

M&A

RW OpCoのフランチャイズ企業6社のM&Aを実施し、USビジネスの成長基盤を強化

RENOZY

ブランドビジョンを策定、「安心・簡単・最適」なサービスであることを示し、更なるブランド認知向上へ加速

ITANDI

ITANDI BB有料オプションおよび賃貸管理基幹システムの提供開始

グローバル

USビジネス四半期利益の黒字化を達成

テクノロジー戦略

RENOZY

「ネット不動産投資」から「AI不動産投資」へ、安心・簡単・最適な資産形成を実現するテクノロジー戦略

ITANDI

データ活用で、SaaSからオープンプラットフォームへの変革を目指す

生成AI

不動産領域特有の複雑なデータを生成AIを活用して、RENOZY・ITANDI双方で新たな顧客体験を創出

財務戦略

株主還元

初配当の予想を公表、成長投資と株主還元の両立を図る

公募増資

流動性向上と財務体質の改善を目的に、海外募集による新株式発行を実施

資本効率

フリーキャッシュフローの持続的な成長と資本効率の向上を図り企業価値向上を目指すべく方針を策定

経営環境と当社の現状認識

マクロ環境については依然として不透明感が続く中でも、
高効率なマッチングと短期在庫モデルにより外部環境の影響は限定的であるもの

足元状況^{注1)}

今後の見通しと当社対応

不動産市況

- 金利上昇や不動産価格高騰を背景に購入判断にも時間を要するケースが増加
- 価格は横ばいながら一部エリアで価格調整の兆しが見られるなど、市況は不安定な局面にある

- 平均在庫期間22日の高速回転により、価格変動リスクへのエクスポージャーを最小化
- マクロ環境の変動局面でも安定した収益構造を維持できるモデルを構築済み

国内金利

- 2025年当初想定された金利上昇ペースほどは上昇していないものの、依然として利上げ見通しは変わらず

- 個人投資家のローン金利は上昇懸念はあるものの、家賃上昇を受けて表面利回りは改善傾向
- 当社顧客の平均金利と家賃上昇率の乖離も一定のレンジ内に収束、イールドギャップの急激な悪化懸念は限定的

外国人規制

- 安全保障リスクや自然資源保護、投機目的での所有を背景に、外国人の土地購入に対する規制強化について、政府で議論開始される

- 規制対象となり得る商品の取り扱い予定なし
- 現在における外国人に対する販売の売上構成比は僅少であるため、影響は限定的

相続税対策

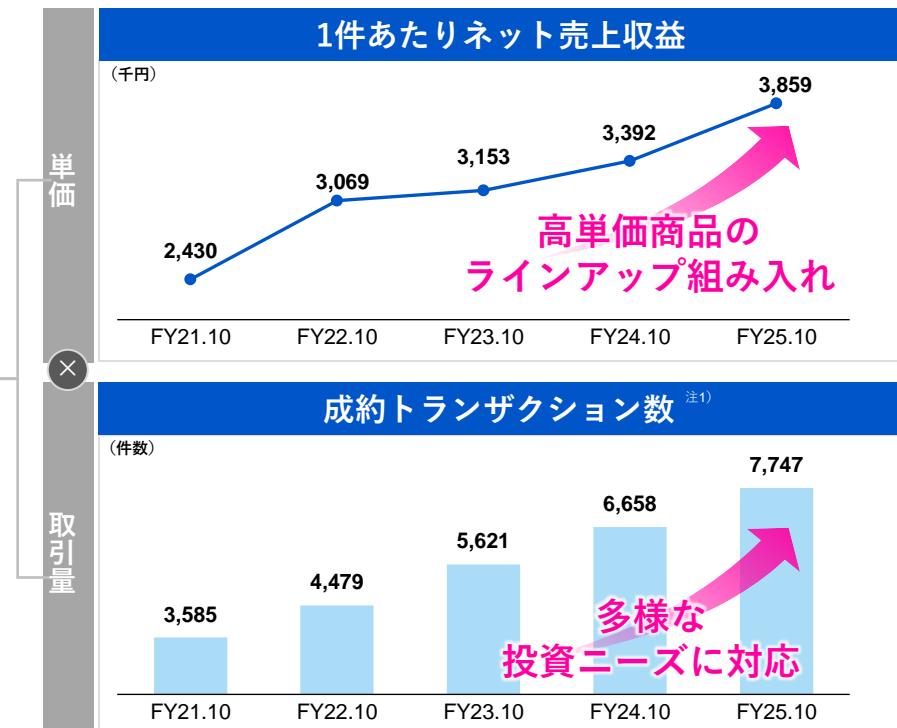
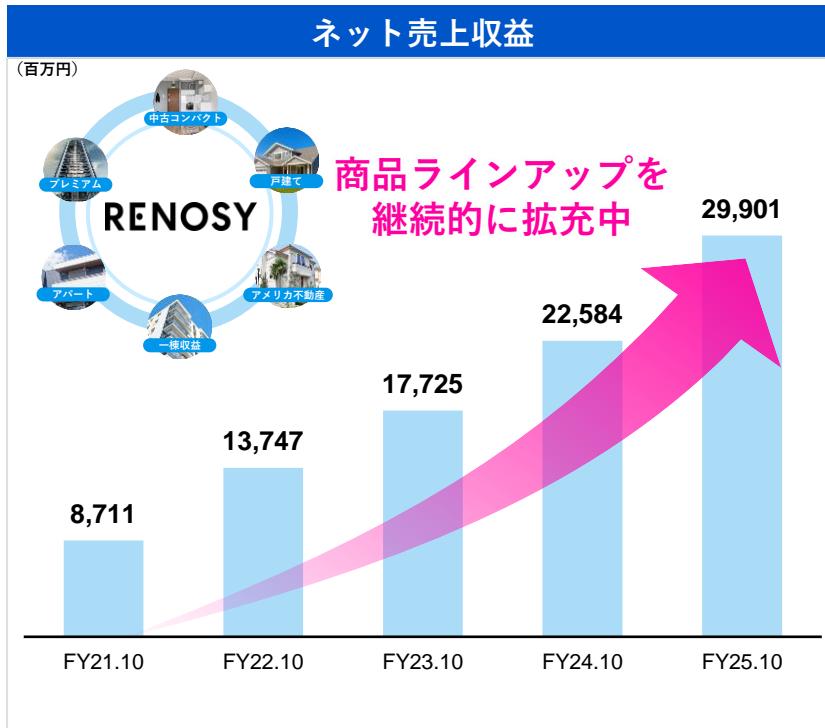
- 政府は、投資用不動産を利用した相続税節税の過度な活用を抑制するため、相続税評価を路線価ではなく購入価格基準に見直す方針を検討している
- 購入後5年以内の賃貸物件を対象とし、2026年度税制改正大綱に方針を明記することを目指している

- 資産承継対策を目的とした提案を現時点では行っていない
- 現在における資産承継対策を目的とした販売の売上構成比は僅少であるため、影響は限定的

2025年10月期 通期業績

オンライントランザクションの収益性の継続的な改善

顧客ニーズを基に進めてきた商品ラインアップの拡充が進展し、件数あたり生産性が向上
FY26以降も更なるラインアップ拡充により、更なる収益性の向上を目指す

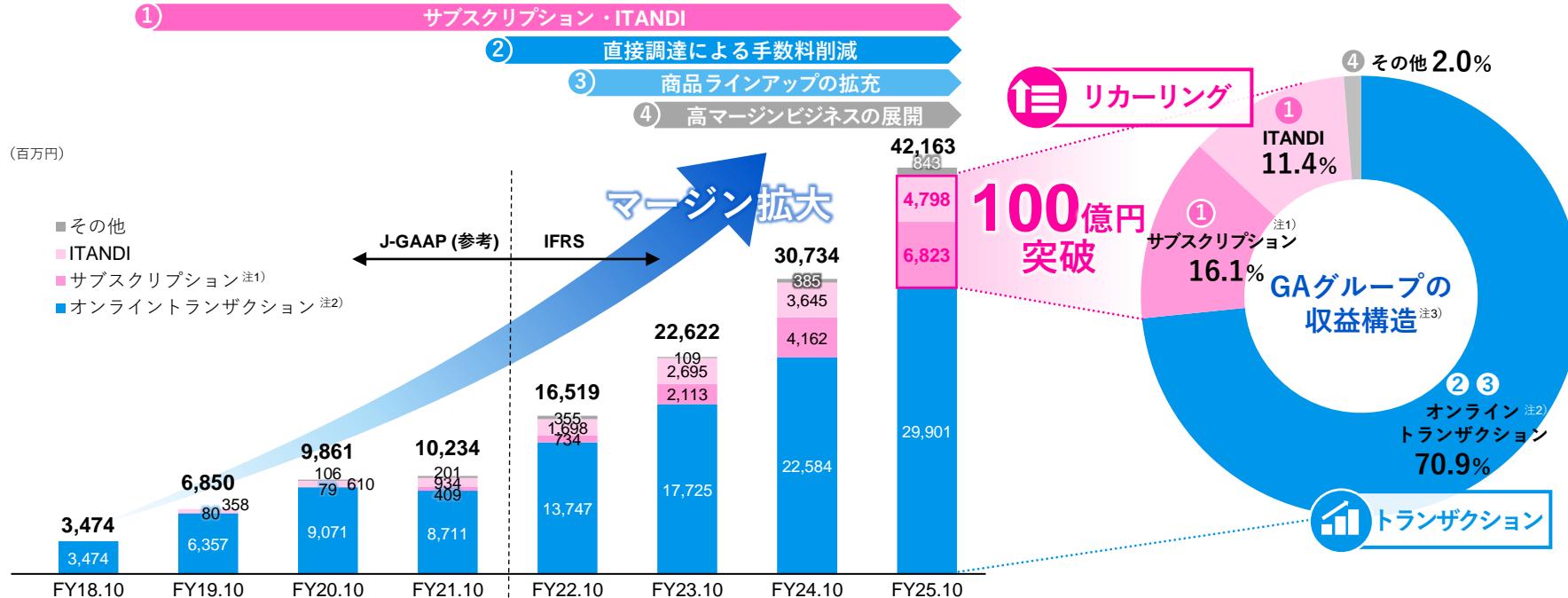


注1) 成約トランザクション数：旧購入DX件数

2025年10月期 通期業績

リカーリングビジネス粗利推移（ストックビジネス）

戦略的な収益性を高める構造への転換を実現させ、リカーリングビジネス粗利は100億円を突破
固定費用を安定的に支える収益源泉として、確固たるポジションへと成長



注1) サブスクリプション：RENOSY Asset Management、Core Asset Management、RENOSY Thailand、RW OpCo
注2) オンライントランザクション：サブスクリプションを除くRENOSYマーケットプレイス事業
注3) 各グラフ合計値との差額は調整額

2025年10月期 通期業績

USビジネス業績推移

グループジョイン後より進めてきた①生産性改善に加えて、②フランチャイズM&Aにより収益基盤が強固となり、さらに、③マーケットプレイス事業の日本展開によりシナジーを発現したことで四半期黒字化を達成
FY26はブレイクイーブン以上を目指し、第3の収益の柱へ

USビジネス事業利益

1) 生産性改善

(百万円)

2024.3月

RW OpCo グループジョイン



- プロパティマネジメント事業
- マーケットプレイス事業

2) フランチャイズM&A

3) マーケットプレイス事業

1) 生産性改善

生産性向上と最適なコスト構造への転換により
中長期で利益が積みあがる事業モデルへ

戸あたり
事業利益

▲1.6千円
FY24.4Q

+8.9千円 (黒字化)
FY25.4Q

注1)

231

更なる成長

2) フランチャイズM&A

高生産性のフランチャイズ管理物件のM&Aで
収益基盤を強固に

サブスク
件数

5,950件
FY24.10期末

8,738件
FY25.10期末

3) マーケットプレイス事業

米国内のマーケットプレイス事業を日本国内へ
展開し、既存事業とのシナジーを発現

GMV

0
FY24.10期

42億円
FY25.10期

-151

-325

-311

-253

-213

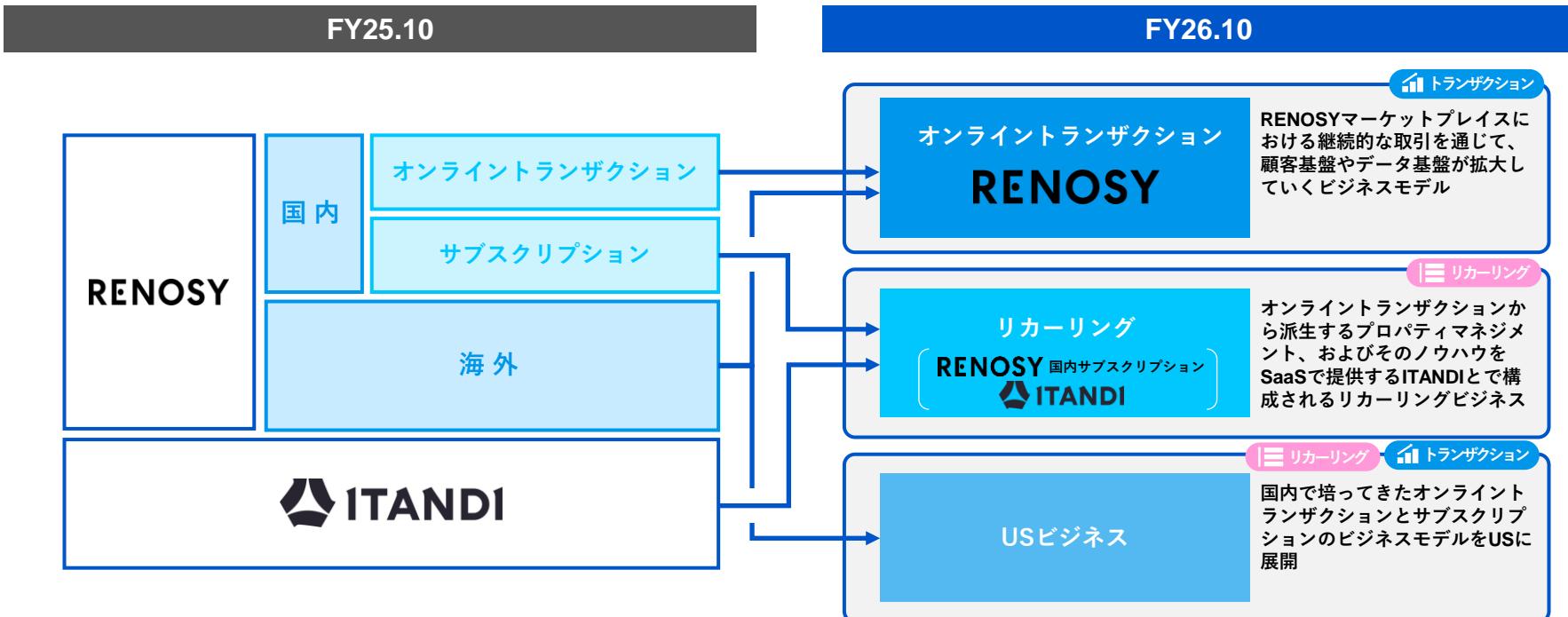
-188

FY26以降

2025年10月期 通期業績

決算説明資料における事業グループの構造整理

リカーリング収益の拡大とUSビジネスの成長により、収益構造の多様化が進展
各事業の実態をより明確に伝えるため、開示グループを3つの柱で再構成



2026年10月期 通期業績予想

2026年10月期 通期業績予想

2026年10月期 通期業績予想

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

| (百万円) | FY25.10 実績 | FY26.10 予想 | 前期比増減 |
|----------------------------|---------------|---------------|---------|
| ネット売上収益 ^{注1)} | 44,251 | 55,900 | +11,648 |
| 成長率 (%) | +39.0% | +26.3% | - |
| 事業利益 | 7,298 | 10,000 | +2,701 |
| 成長率 (%) | +88.6% | +37.0% | - |
| コア事業利益率 (%) ^{注2)} | 16.5% | 17.9% | +1.4pt |

注1) ネット売上収益：RENOSYマーケットプレイスの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益

注2) コア事業利益率：事業利益÷ネット売上収益

2026年10月期 通期業績予想

2026年10月期 通期業績予想

中計最終年度であるFY26についても、連結、各事業での目標達成を目指す

| (百万円) | FY25.10 | | | | FY26.10 | | | | YoY | | | |
|-------------------|---------|-------------------|------------------|---------------------|---------|-------------------|------------------|---------------------|---------|---------|--------|--------|
| | 売上収益 | 売上総利益 | 事業利益 | 当期利益 ^{注1)} | 売上収益 | 売上総利益 | 事業利益 | 当期利益 ^{注1)} | 売上収益 | 売上総利益 | 事業利益 | 当期利益 |
| ビジネスグループ | | | | | | | | | | | | |
| 連結 | 248,947 | 42,163 (16.9%) | 7,298 (2.9%) | 3,890 (1.6%) | 323,000 | 54,100 (16.7%) | 10,000 (3.1%) | 5,460 (1.7%) | +29.7% | +28.3% | +37.0% | +40.3% |
| オンライン トランザクション | 225,984 | 29,961 (13.3%) | 11,169 (4.9%) | - | 290,600 | 37,200 (12.8%) | 13,800 (4.7%) | - | +28.6% | +24.2% | +23.6% | - |
| リカーリング | 13,808 | 8,716 (63.1%) | 3,336 (24.3%) | - | 14,400 | 10,000 (69.4%) | 3,460 (24.0%) | - | +4.3% | +14.7% | +3.7% | - |
| サブスクリプション | 7,221 | 3,918 (54.3%) | 1,968 (41.7%) | - | 6,000 | 4,000 (66.7%) | 2,000 (33.3%) | - | - | +2.1% | +1.6% | - |
| ITANDI | 6,586 | 4,798 (72.8%) | 1,367 (20.8%) | - | 8,400 | 6,000 (71.4%) | 1,460 (17.4%) | - | +27.5% | +25.0% | +6.7% | - |
| USビジネス | 8,215 | 2,845 (34.6%) | -423 (-) | - | 17,100 | 6,200 (36.3%) | 700 (4.1%) | - | +108.1% | +117.9% | - | - |

注1) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

管理プラン切替えにより、収益計上方法
が変更になったため、YoYで減収を計画

来期以降の成長を見据えた、マネジメント
人財の採用や育成に先行投資を計画

フリー・キャッシュ・フロー創出力最大化の方針

FCF（フリー・キャッシュ・フロー）の持続的な成長と資本効率の向上を図り、企業価値向上のスピードを飛躍的に加速

FCF創出力 最大化の方針



利益の成長

- 市場ニーズや顧客インサイトに基づく、**商品ラインアップ拡充**
- AI×テクノロジーをフル活用した業務効率化による**1人あたりネット売上収益の向上**
- オペレーション改善・データ活用による**顧客獲得効率の向上**



資本効率の向上

- 卓越した在庫管理プロセスで**圧倒的な資金効率の実現**
- **ROICが相対的に高いリカーリングビジネス粗利の拡大**と同事業における**運転資金改善**
- **固定資産および関連負債の圧縮**の徹底



キャピタル・アロケーションの質向上

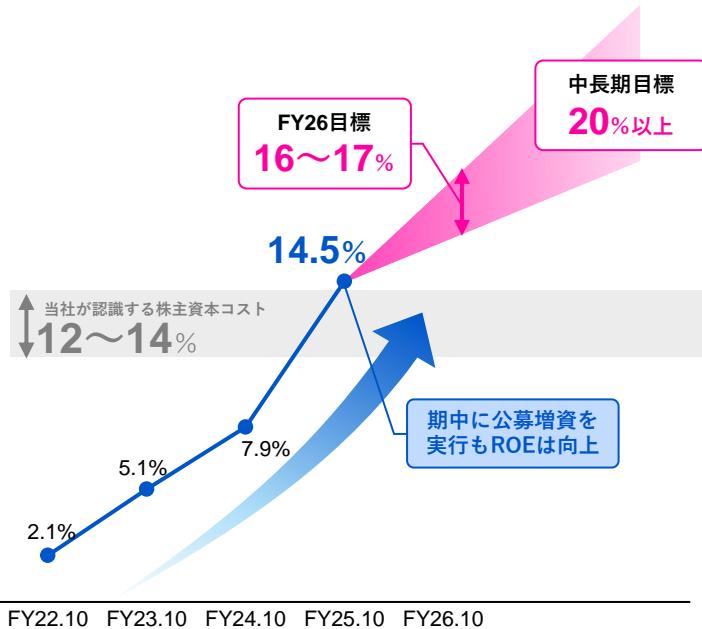
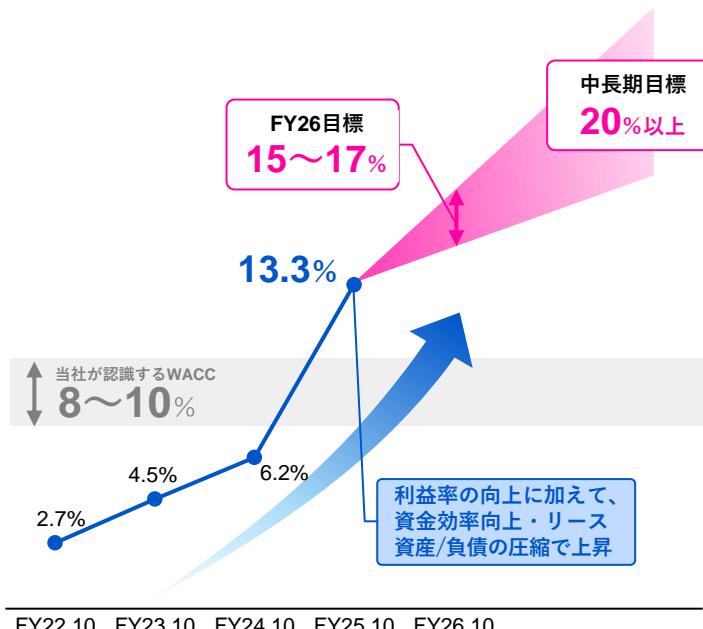
- 投資領域を厳選しての**AIシステム開発投資**
- 既存事業とのシナジーを前提とした**規律あるM&Aの実施**
- 精緻なキャッシュ管理に基づく**成長投資と株主還元の両立**

継続的なROE/ROIC改善で、資本効率の向上を実現

2026年10月期 通期業績予想

資本効率性指標の目標

徹底した財務規律運営によりバランスシートの質が向上し、収益性と資本効率の双方で改善が進展
次の成長ステージに向けて、資本効率の目標値を新たに設定し、更なる企業価値向上を目指す

ROE^(注1)ROIC^(注2)

注1) ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益/期首期末平均親会社の所有者に帰属する持分

注2) ROIC = NOPAT / 期首期末平均投下資本、NOPAT = 営業利益 - 法人所得税費用、投下資本 = 現預金除く流動資産 - 有利子負債除く流動負債 + 非流動資産

2026年10月期 通期事業方針

2026年10月期 通期事業方針

財務KPI

ネット売上収益

55,900 百万円

コア事業利益率

17.9%

業績計画と見通し

- 中計達成後の更なる事業拡大を見据えた成長投資と、持続的な利益成長のバランスを持った運営を行う
- 更なる基盤強化に向けて、戦略的な先行投資を計画しているが、これら費用は業績予想に織り込んでおり、事業の成長軌道は堅調に推移する見通し

RENOZY

- ブランディング戦略を起点とした認知度向上施策で、新たな潜在顧客層の掘り起こしを実施
- 不動産以外のオルタナティブ商品を組み入れ、AI×不動産×金融の総合投資プラットフォーム化を推進
- テクノロジーを活用した資本効率の向上により、CCCを適切にマネジメントしつつ、生産性と取引規模の拡大を持続的に実現

ITANDI

- 管理会社からの物件掲載拡大と仲介会社の利用増を通じて、ITANDI BBのネットワーク効果の拡大を推進
- 新たなコアプロダクトである賃貸管理基幹システムの拡販で、オープン型プラットフォームへの進化を加速
- 圧倒的な電子申込の市場シェアを起点にライフラインサービスの拡張を図り、より強固な収益基盤を構築

USビジネス

- トランザクション型とリカーリング型が生む好循環モデルの実装で、「第3の収益の柱」としての地位を確立
- 顧客連携から運用までワンストップでのシナジー創出で、USマーケットプレイスの加速度的な成長を実現

2026年10月期 通期事業方針

ブランディング戦略を起点とした認知度向上施策

約1,000万人の潜在顧客に向けたブランディング戦略を起点に、圧倒的な認知と第一想起を獲得し、資産形成領域において、NISA、iDeCoと比肩する“第3の選択肢”としてRENOZYが挙げられる世界を目指す



2026年10月期 通期事業方針

AI×不動産×金融の総合投資プラットフォーム化

不動産以外のオルタナティブ商品を取り扱う新プラットフォームをリリースを計画
AI×不動産に金融が融合し、LTVを最大化する総合投資プラットフォームへ進化



2026年10月期 通期事業方針

テクノロジーを活用した資本効率の向上

AIによる高速マッチングで成約までのリードタイムを短縮することに加え、多商品に対応するテクノロジー基盤で業務効率を大幅に向上させることで、資本効率・CCCを戦略的に管理しながら、持続的な取引量拡大を実現



AIによる高速マッチングと分析の自動化



- 高い成約確度と信頼性を実現するパーソナライズされたAI面談支援による顧客提案
- AIによる仕入/売却プロセスのナビゲーションで、物件流入プロセスを自動化
- 膨大なデータ分析を通じ、物件情報を処理、さらにAIトレーニングにも活用

複雑な処理でも業務効率の向上を可能にするAI基盤

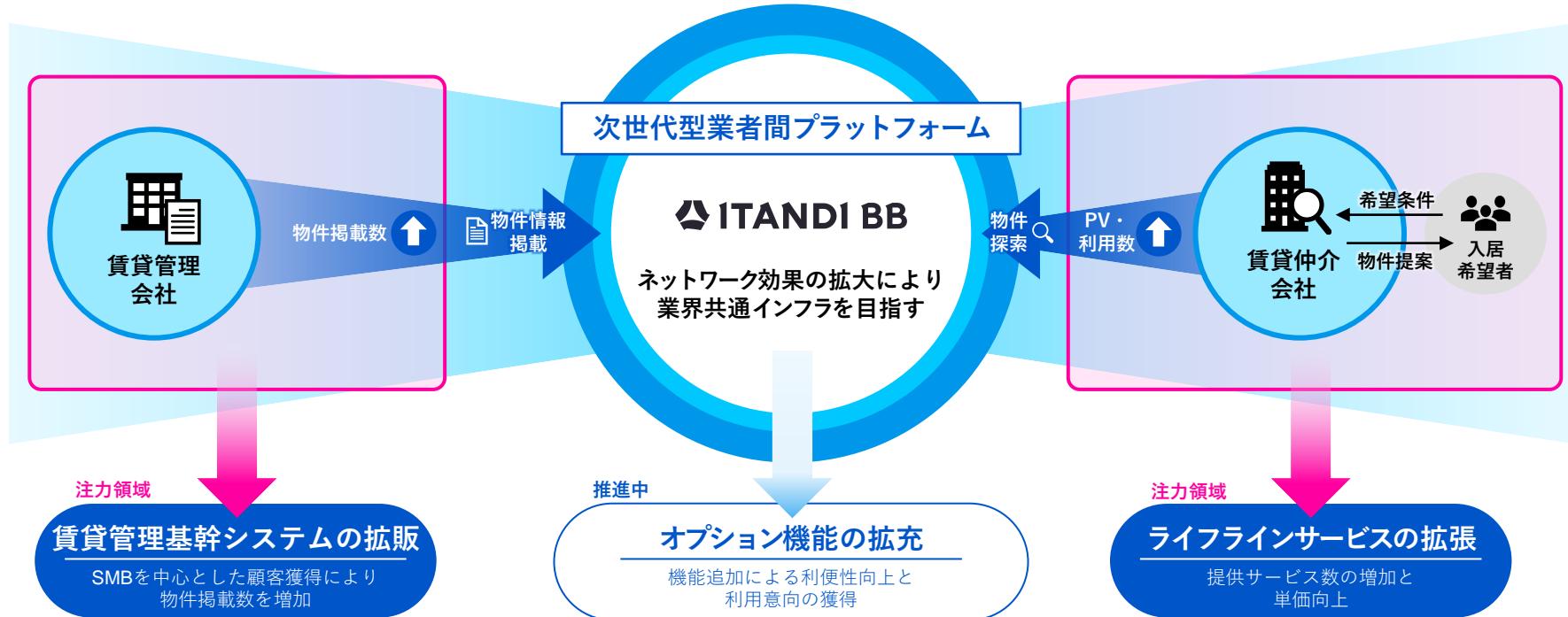


- スケーラブルなテクノロジー基盤で多商品を効率管理し、異なる物件特性にも柔軟に対応
- AI活用による自動オペレーションがスピードと正確性を向上し業務効率化
- データ x AIによる高度な意思決定支援で最適な判断を即座に実行

2026年10月期 通期事業方針

ITANDI BBのネットワーク効果の拡大

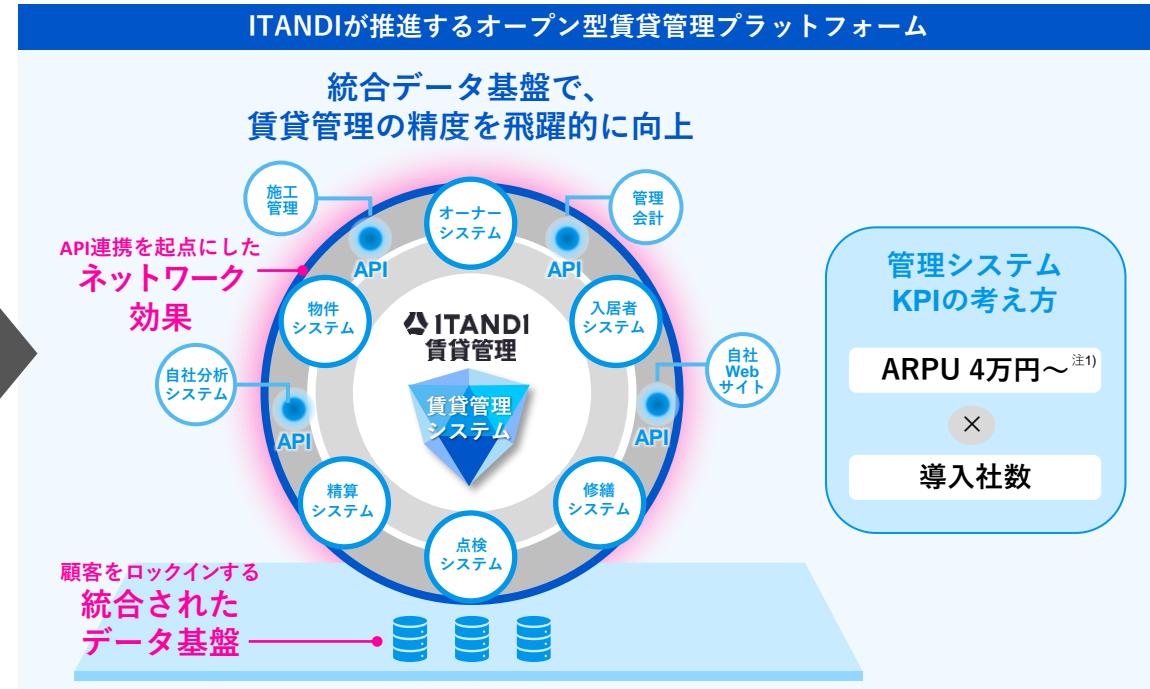
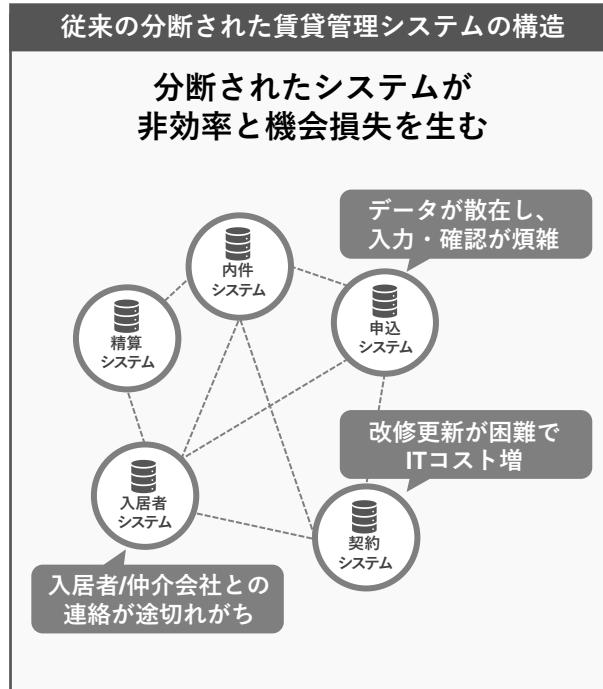
ITANDI BBは、空室物件を掲載する管理会社と物件を提案する仲介会社とをマッチングするプラットフォーム
管理会社からの物件掲載数の増加と仲介会社の利用拡大によりネットワーク効果を強化し、
業界共通インフラとしての確立を目指す



2026年10月期 通期事業方針

賃貸管理基幹システムの拡販

賃貸管理の分断されたシステム構造を刷新し、API連携と統合データ基盤を軸に基幹システムを再構築し、利用拡大に伴って価値が高まるネットワーク効果を生み出すオープン型プラットフォームへの進化を推進



2026年10月期 通期事業方針

ライフラインサービスの拡張

これまで戦略的に拡大させてきたWeb入居申込数は、2年連続年間100万件を突破。これらの申込データを活用した複数ライフライン会社への送客で得られるライフラインサービス収益も伴って拡大
今期は送客ラインアップの拡充によって単価引き上げを行い、さらなる強固な収益成長を図る



注1)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

2026年10月期 通期事業方針

トランザクションとリカーリングが生む好循環モデルの実装

全米SFRマーケットプレイス運営実績No.2を誇り、高度なPMノウハウを有するRenters Warehouseと、強固な会員基盤を有するRENOSYマーケットプレイスの双方におけるシナジーが発現し、好循環型のビジネスモデルを構築
US市場においてもトランザクションとリカーリング両面で収益基盤が積み上がり、第3の収益の柱へ



注1) Renters Warehouseの2019年における公開情報から取得 https://www.prweb.com/releases/Renters_Warehouse_Announces_New_Chief_Strategy_Officer_Greg_Rand/prweb16018946.htm SFR: Single-Family Rentalの略称。通常の土地付き一戸建て物件

注2) 株式会社東京商エリサーチによる「マンション投資の売上実績調査（2024年3月調べ）」マンション投資の売上高およびマッチング件数で全国No.1 (<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/dnet/2437813/00.pdf>)

2026年10月期 通期事業方針

USマーケットプレイスの加速度的な成長

RENOZYマーケットプレイスの有する大規模な顧客基盤とAI xテクノロジー基盤を活用した事業推進力に
全米での豊富な管理戸数とマーケットプレイスを有するRenters Warehouseの顧客基盤が掛け合わさることで、
USマーケットプレイス事業においても効率性の高い事業運営を目指す

確かな実績を獲得した2社による
再現性の高い事業成長

RENOZY

RENOZY売上実績



5年連続 第1位^{注1,2)}

RENOZY会員数



約60万人^{注1)}



全米SFRマーケットプレイス運営実績



全米 第2位^{注1,3)}

全米管理戸数



約9,000戸^{注1)}



AI x テクノロジー基盤

注1) FY25.10月末時点 注2) 株式会社東京商エリサーチによる「マンション投資の売上実績調査」(2024年3月調べ) 中古マンション投資においては、5年連続で売上高・マッチング件数で全国No.1を獲得 (https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tidnet/2437813/00.pdf)

注3) Renters Warehouseの2019年における公開情報から取得 https://www.prweb.com/releases/Renters_Warehouse_Announces_New_Chief_Strategy_Officer_Greg_Rand/prweb16018946.htm SFR: Single-Family Rentalの略称。通常の土地付き一戸建て物件

2026年10月期 通期事業方針

RENOSYプロダクト

AIを最大限活用したテクノロジーによって、不動産投資のすべての場面をデジタル完結させるプロダクトを通じて顧客体験を革新

検討

AIをフル活用したマーケティング

課題

資産運用をしたいがどのような投資手法を選べばいいのか分からない

解決策

- AIを活用した効率的なマーケティングで不動産投資の魅力を訴求
- ユーザーに合わせた条件設定で投資シミュレーションを提供



購入

AIによる面談支援とデジタル体験

課題

様々な手続きがあり手間や時間がかかる

解決策

- AI支援による客観的な面談でユーザーに寄り添った情報を提供
- 煩雑な契約・ローン申し込みのスムーズな手続きが可能



売却

AI売却査定

課題

最適な売却のタイミングが分からず、判断に迷いそうで不安が残る

解決策

- オーナーはAI売却査定が利用可能
- 自分で価格を決めながらオンラインで売却が可能



管理

AI賃料査定

課題

投資物件の賃料水準がわからず、収支が計算できない

解決策

- 空室期間をも予測するAI活用により賃料が把握可能
- 資産管理だけでなく確定申告もサポート可能



2026年10月期 通期事業方針

ITANDIプロダクト

AI活用に不可欠な独自性が高いデータの集積と、AI機能の拡充により、不動産取引に関わる業務体験を飛躍的に向上中

賃貸仲介

ITANDI賃貸仲介

旧ノマドクラウド

課題

契約書や重要事項説明書等の帳票作成に多大な時間がかかっている

解決策

- AIが帳票を自動生成し、作業時間短縮
- 通話履歴のAI要約や、業務日報のデータ化を通じて、業務の効率化と標準化を実現



売買仲介

ITANDI売買

PropoCloud

課題

査定書や説明文の作成に時間がかかり、属人化によるばらつきも生じている

解決策

- AIが査定書を最短45秒で生成し、説明文も自動作成可能
- 物件提案活動をスピードと品質の両面で支援可能



AIとデータで
進化するITANDI
圧倒的なプロダクトへ

不動産業者間プラットフォーム

ITANDI BB

課題

最新の空室状況や成約データが不明で、機会損失につながる

解決策

- 不動産業者間プラットフォームを通じて、空室情報をリアルタイムで更新
- 効率的な物件提案活動を支援

NEW 物件資料の自動作成機能追加



賃貸管理

ITANDI賃貸管理

課題

賃貸管理においてデータを十分に活用できていない

解決策

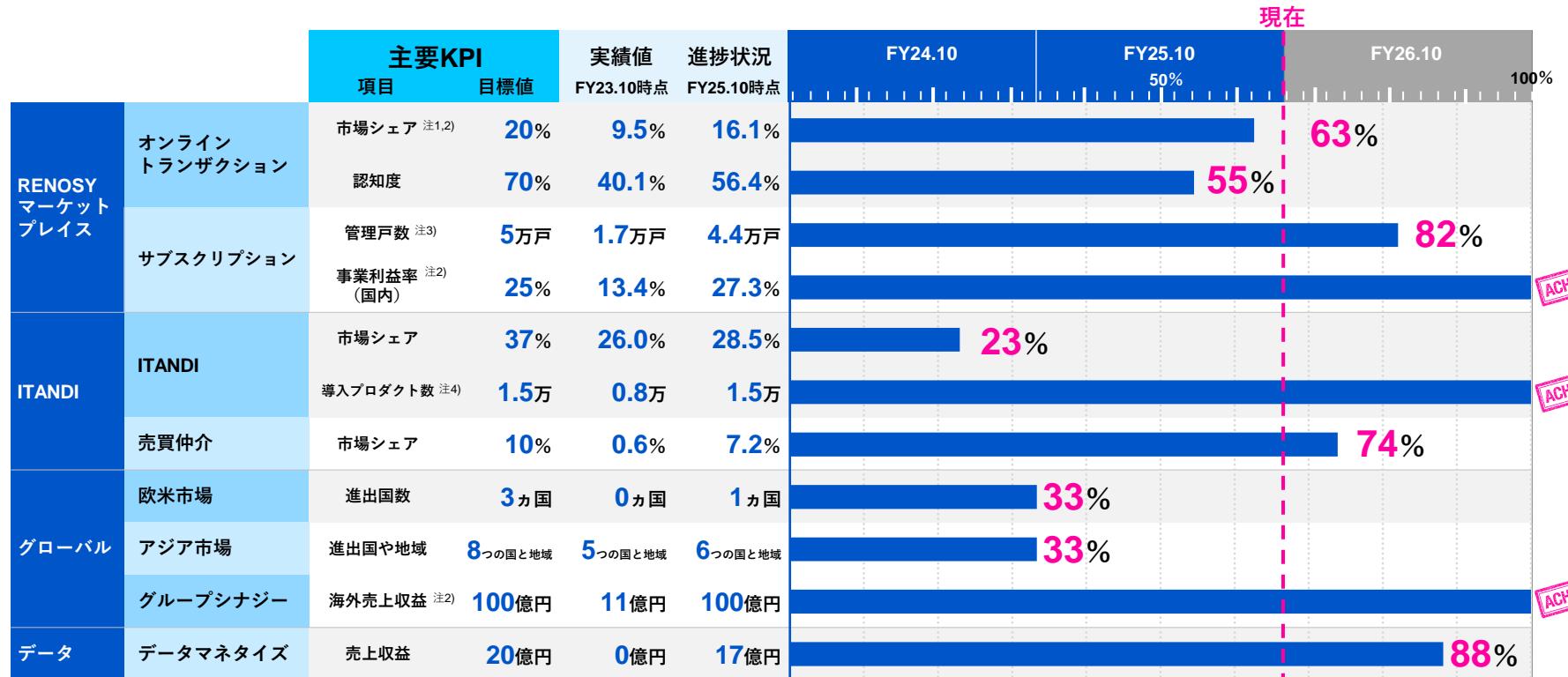
- 賃貸管理業務を包括的にサポートする次世代型業務支援サービスを提供
- 様々な業務データをAIでデジタル化・自動化し、生産性を向上



2026年10月期 通期事業方針

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、引き続き早期達成に向けて取り組む



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RENOFYマーケットプレイス売上収益の割合で算出。注2) 直近12ヶ月ベースで算出。注3) P.34 サブスクリプション契約件数をご参照。注4) P.40 導入プロダクト数

2025年10月期 第4四半期業績

2025年10月期 第4四半期業績

重要KPIハイライト

ネット売上収益はYoYで大幅増加、好調な業績を背景とした賞与や、広告宣伝費を含む一部先行的な費用を計上した結果コア事業利益率はYoYで低下。リカーリングビジネス粗利も大きく伸長し利益率向上に寄与

ネット売上収益^{注1)}コア事業利益率^{注2)}リカーリングビジネス粗利^{注3)}**13,222百万円**

(YoY 約+35.7%)

10.2%

(前年同期 13.0%)

3,111百万円

(YoY 約+43.0%)

注1) ネット売上収益：RENOSYマーケットプレイスの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益　注2) 事業利益÷ネット売上収益で算出　注3) RENOSYマーケットプレイス事業のサブスクリプションビジネスおよびITANDI事業の売上総利益の合計

2025年10月期 第4四半期業績
連結業績推移

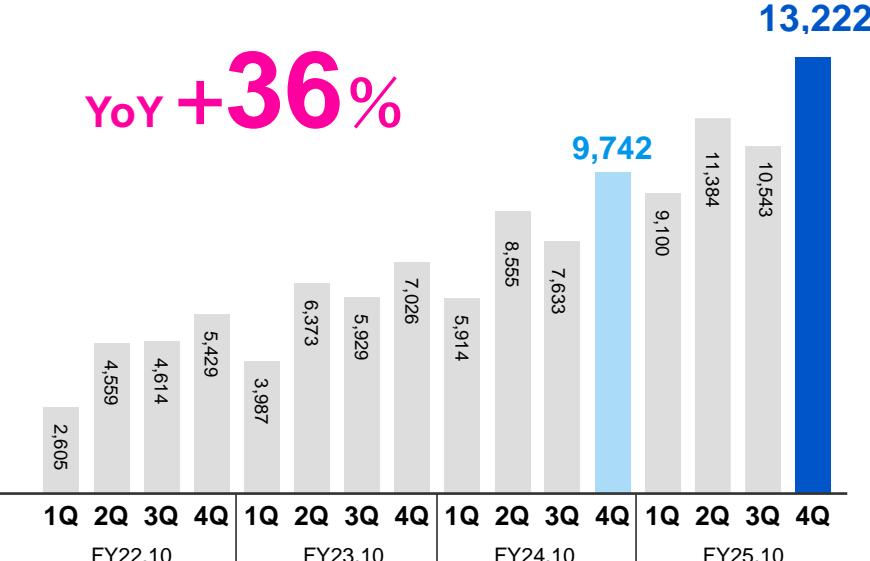
ネット売上収益はYoYで大幅伸長

業績好調を背景とした賞与支給、先行費用計上後でも利益はYoY増益と堅調に推移



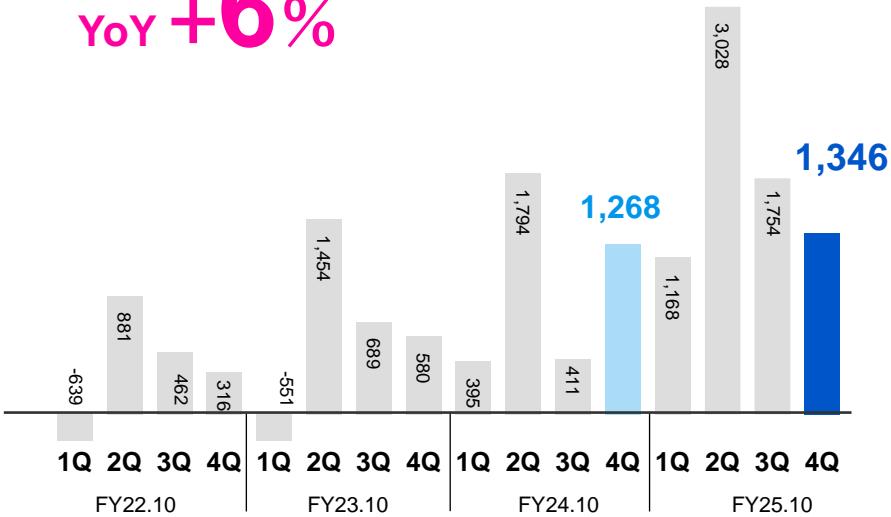
(百万円)

YoY +36%



(百万円)

YoY +6%



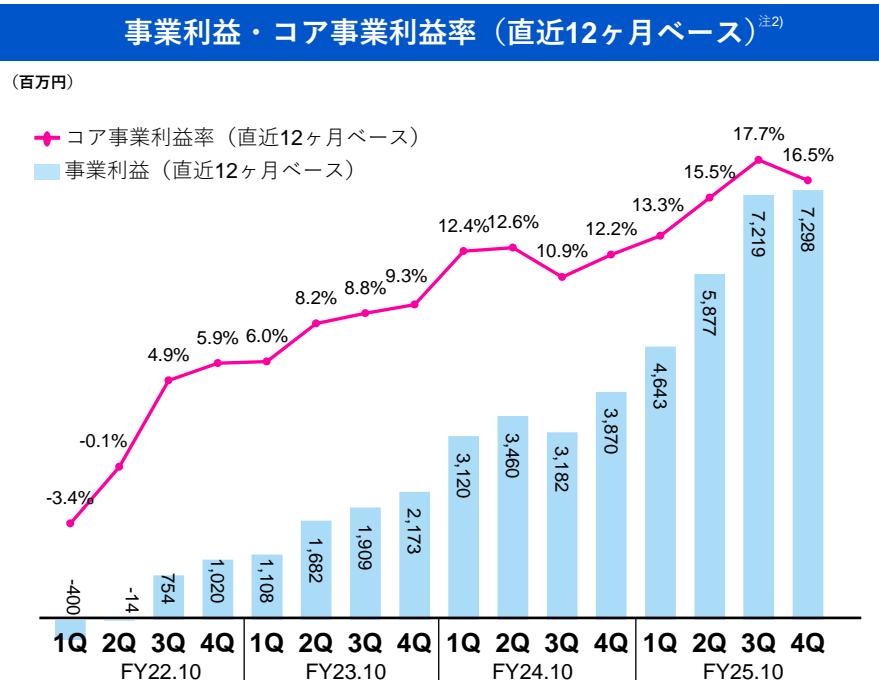
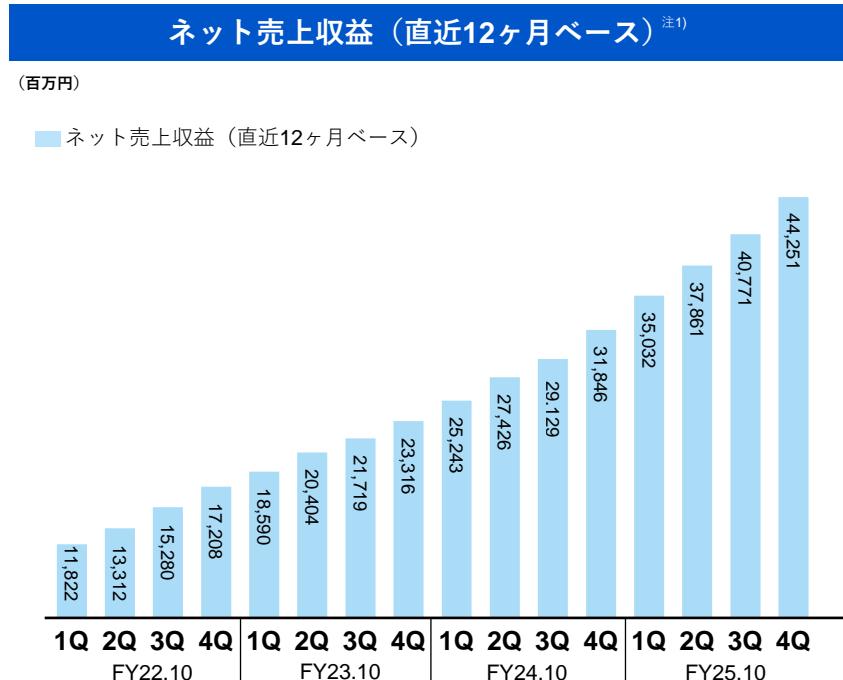
注1) ネット売上収益：RENOSYマーケットプレイスの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益

注2) FY24.10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、FY24.10期実績に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

2025年10月期 第4四半期業績

ネット売上収益及びコア事業利益率の推移

RENOZY、ITANDI両事業の堅調な成長により収益は増大、コア事業利益率は上昇基調



注1) ネット売上収益：RENOZYマーケットプレイスの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益

注2) コア事業利益率：事業利益÷ネット売上収益

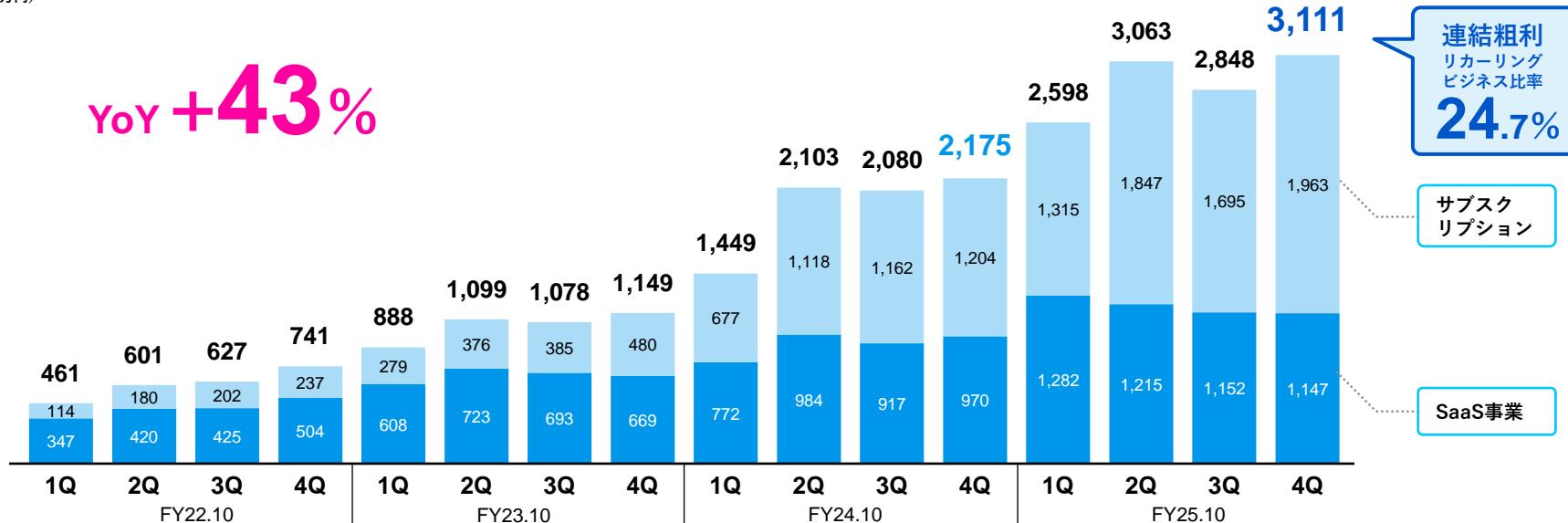
2025年10月期 第4四半期業績

リカーリングビジネス粗利推移

目下取り組んできたUS事業の牽引によりサブスクリプション事業はQoQで増加、SaaS事業も堅調に推移したことによりリカーリングビジネスはYoYで増益基調を継続、連結粗利に占める割合が約25%と高水準を維持

リカーリングビジネス粗利^{注1,2)}

(百万円)

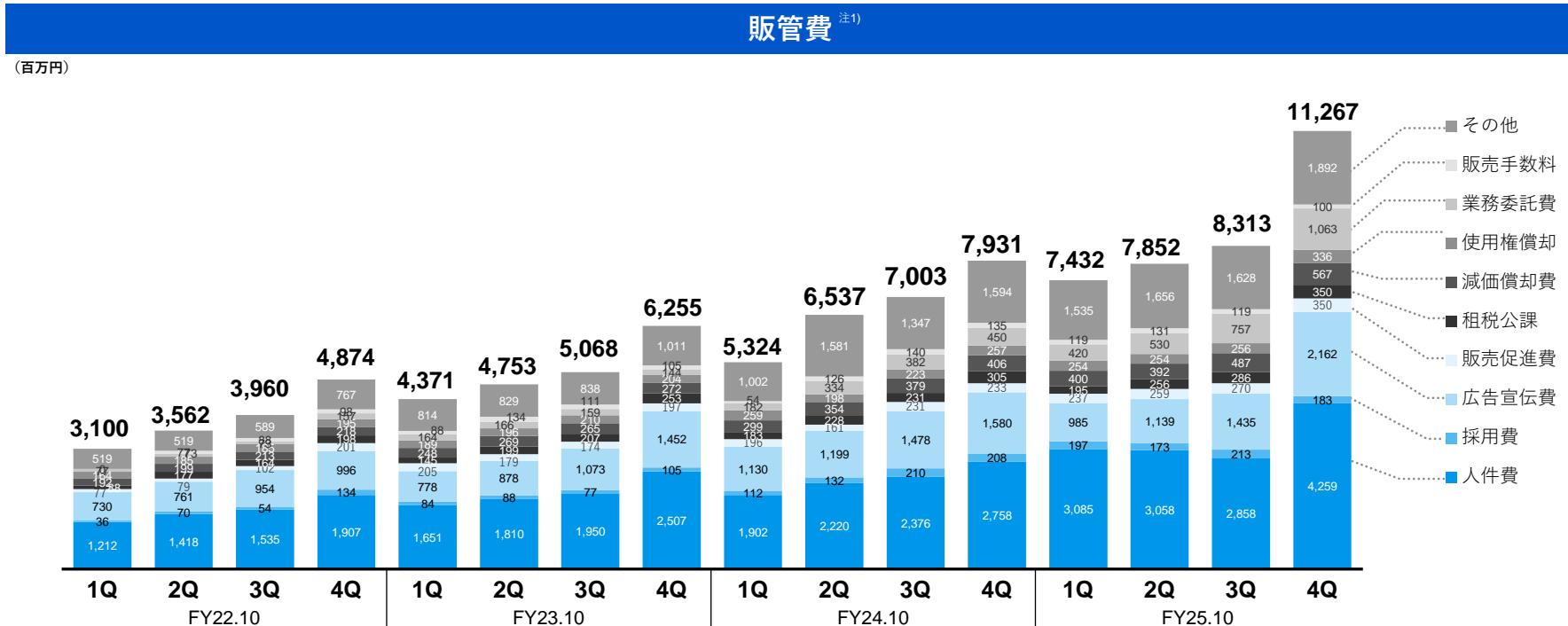


注1) リカーリングビジネスの売上総利益は、RENOSYマーケットプレイス事業のサブスクリプションビジネスおよびITANDI事業の売上総利益の合計。注2) FY24.1Q数値について海外サブスクリプション収益が反映されていなかったため、FY25.10.1Qより適用し算出

2025年10月期 第4四半期業績

販管費推移

上方修正目標をさらに上回る好調な利益成長を背景とした賞与や、
広告宣伝費を含む一部先行的な費用を計上した結果、一過性要因として販管費が増加



注1) FY25.10期においては、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY25.10期実績に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映する。

2025年10月期 第4四半期業績
連結業績進捗

ネット売上収益、当期利益ともに期初目標を達成
事業利益については2Qで修正した業績予想に対しても進捗率112%と大幅に超過

| (百万円) | YoYでの比較 | | | | 業績予想に対する進捗率 | | |
|---------------------|-----------------|--------------------------------|--------------|----------------|--------------------|-------------------|----------------|
| | FY25.10 4Q ① | FY24.10 4Q ② ^{注2)} | 増減額 (①-②) | 増減率 (①/②-1) | FY25.10 4Q 累計 ③ | FY25.10 業績予想 ④ | 進捗率 (③/④-1) |
| ネット売上収益 | 13,222 | 9,744 | 3,480 | +36% | 44,251 | 42,300 | 105% |
| 事業利益 | 1,346 | 1,268 | 78 | +6% | 7,298 | 6,500 | 112% |
| 金融費用 | 232 | 216 | 16 | +8% | 970 | N/A | - |
| 当期利益 ^{注1)} | 874 | 744 | 129 | +17% | 3,890 | 3,200 | 122% |

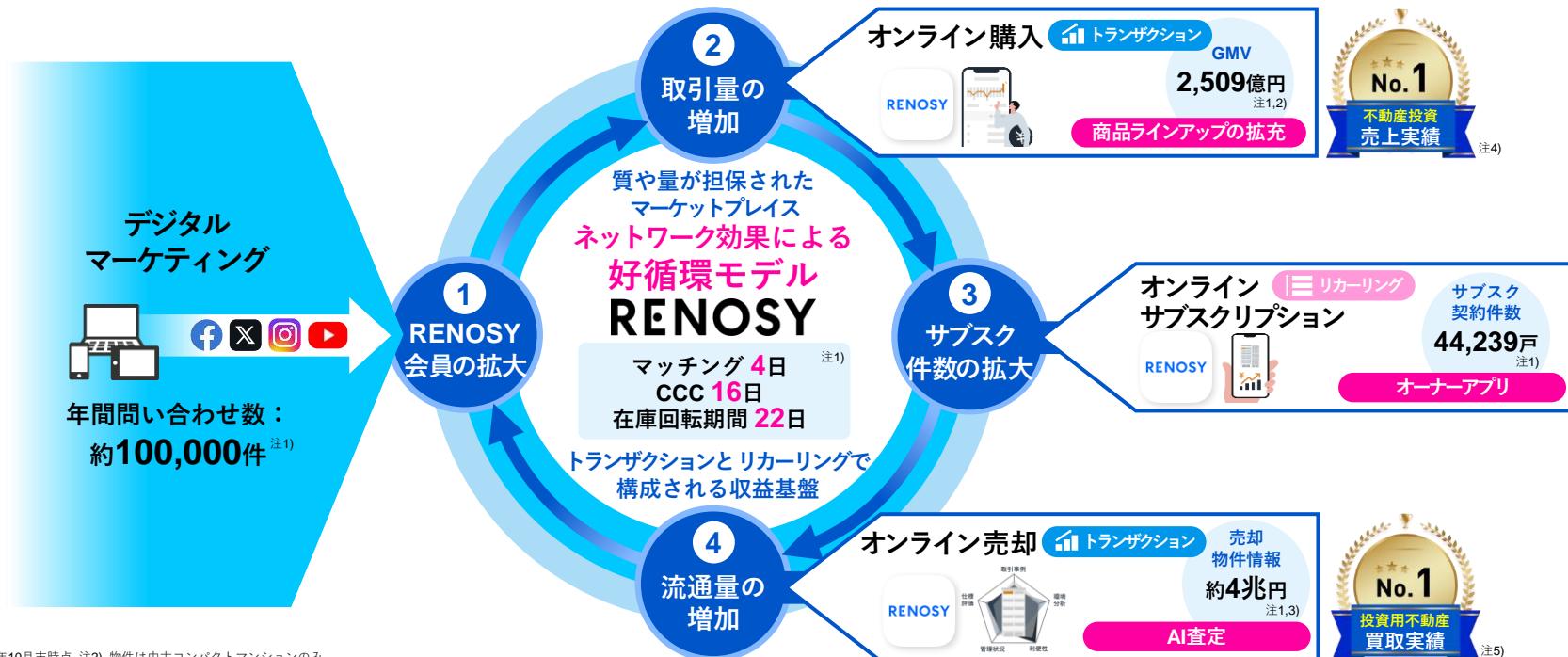
注1) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す。注2) FY25.10期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY25.10期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

RENO SY マーケットプレイス

2025年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

RENOZYマーケットプレイスのビジネスモデル

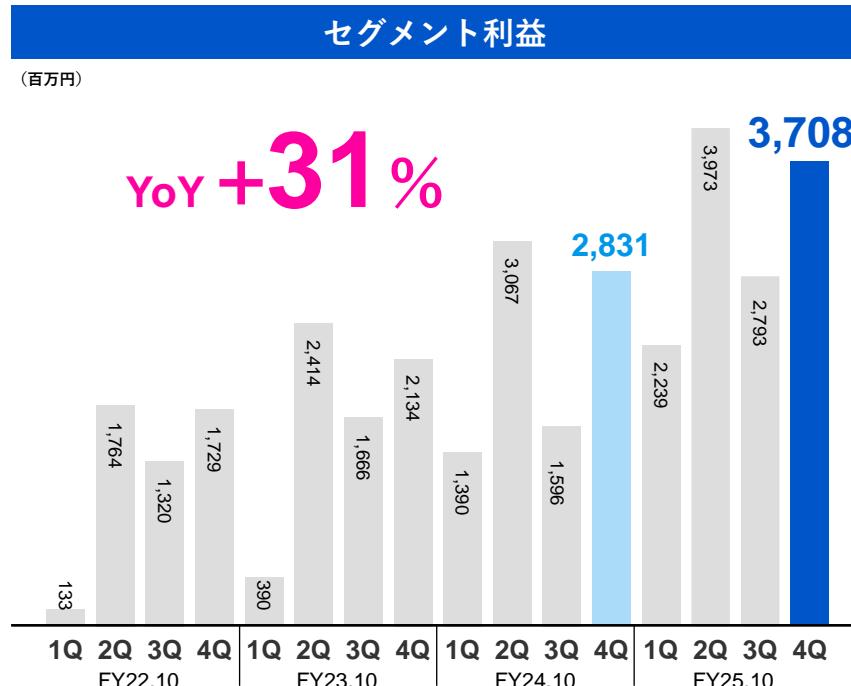
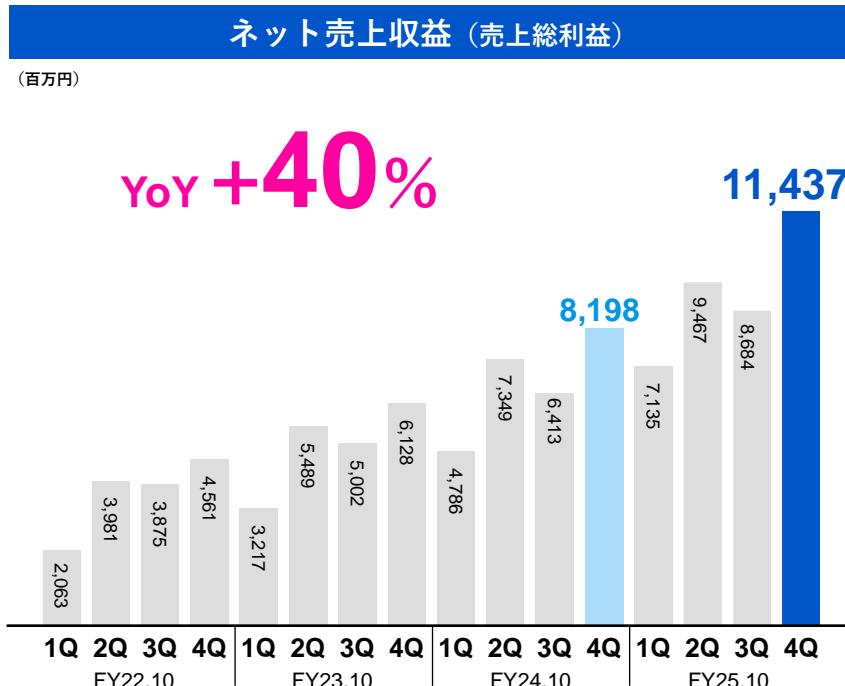
効率的なデジタルマーケティングによる会員数拡大が、取引量とサブスクリプション件数の増加に繋がり、更に売却が促進され流通量が増加することでネットワーク効果を高める、好循環型のビジネスモデル
トランザクションとリカーリング両面で収益基盤が積み上がり、マーケットプレイスとしての優位性が高まる



2025年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

業績推移

商品ラインアップの拡充とサブスクリプションの業績拡大により、粗利、セグメント利益共に増大



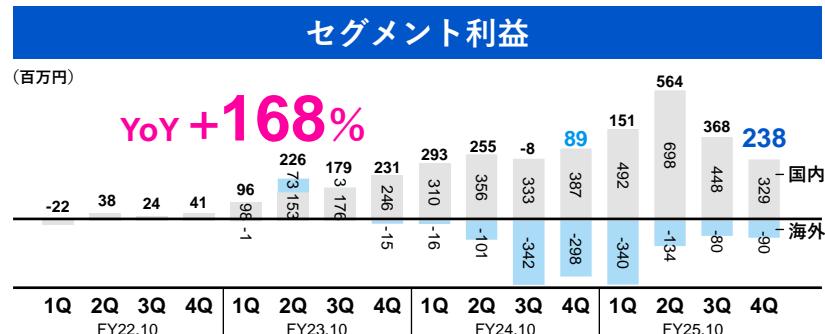
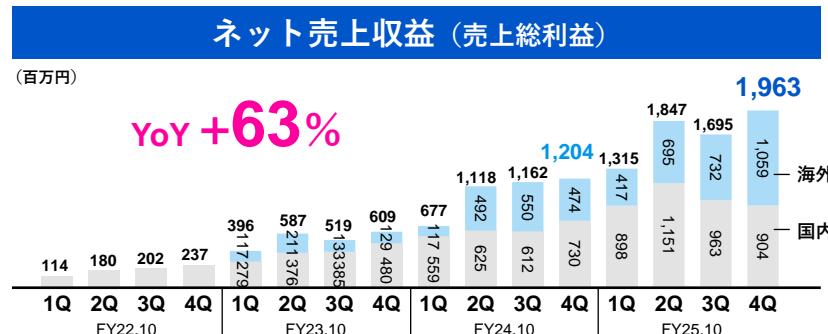
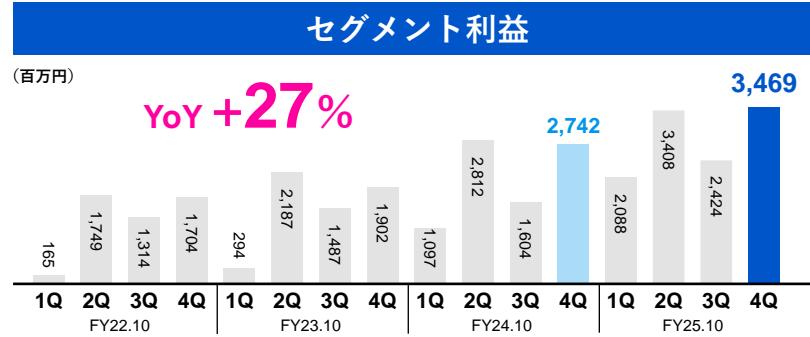
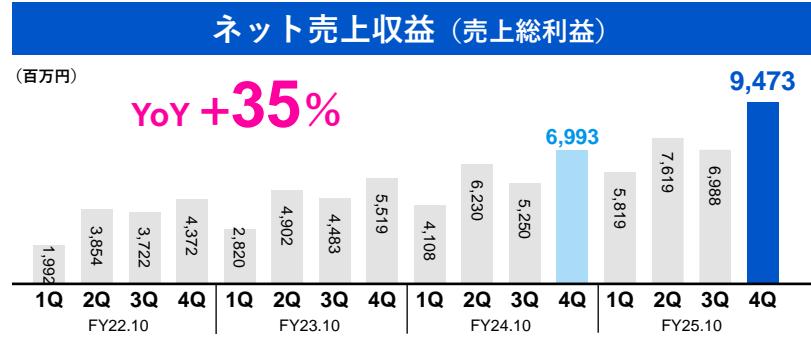
2025年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

業績推移

両事業ともにネット売上収益ならびにセグメント利益は堅調に増加
海外サブスクリプションはUS事業の四半期黒字化による赤字幅縮小基調

オペレーティングチャート

サブスクリプション



2025年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

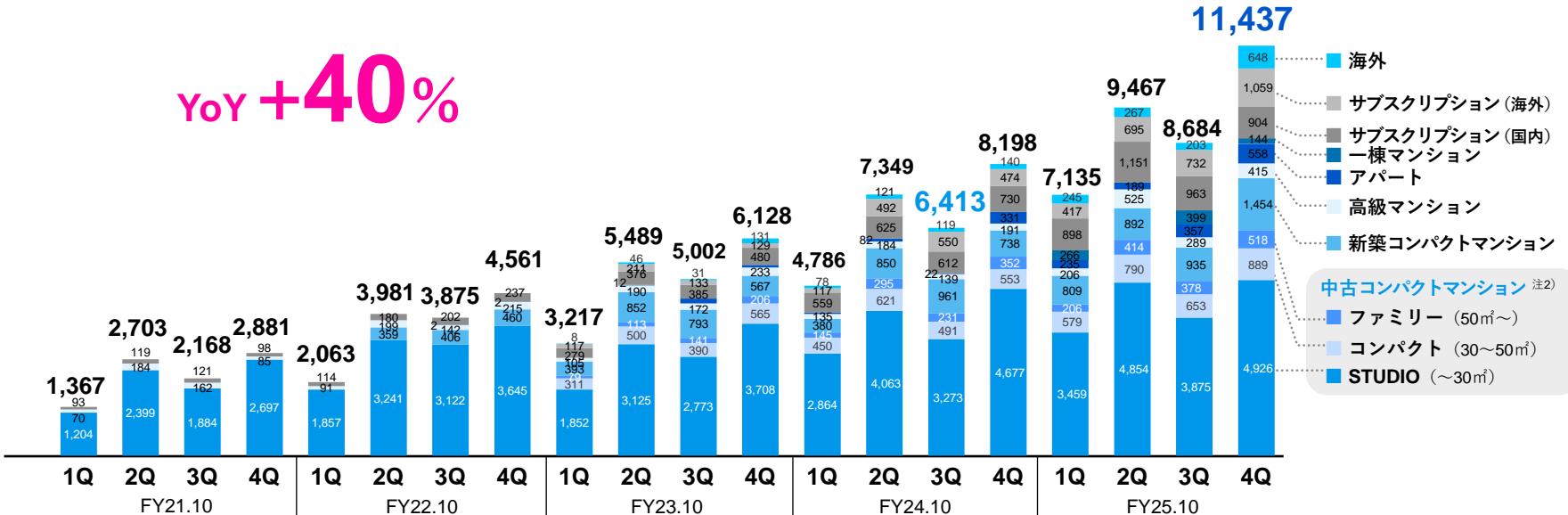
ネット売上収益推移

各プロダクトの堅調な積み上がりにより、収益の多様化が大きく進展
USビジネスの成長で海外収益は拡大、中古コンパクトマンション領域でもプロダクトの幅が拡大

ネット売上収益（売上総利益）^{注1)}

(百万円)

YoY +40%



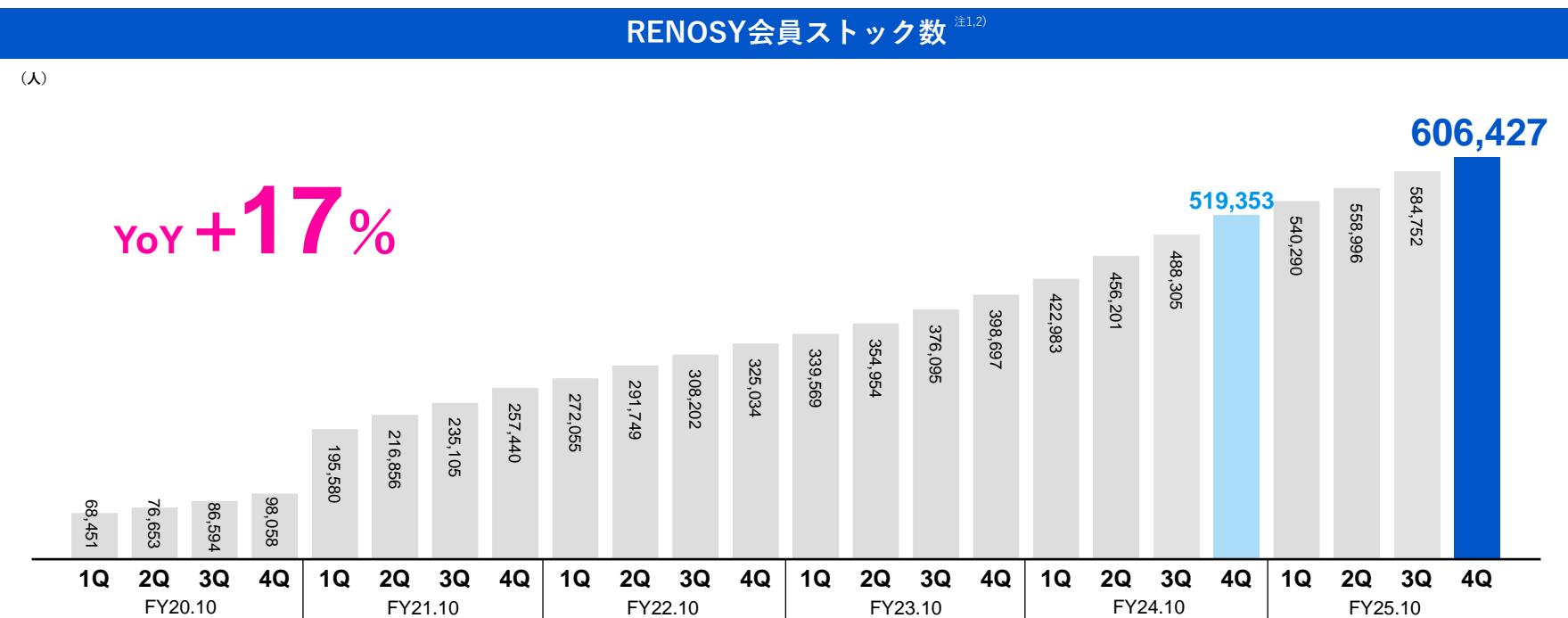
注1) FY24.10 1Qより、神居抄算をRENOZYマーケットプレイスへセグメント変更。セグメント変更に伴いFY23.10期累計期間に係る数値については、変更後のセグメント区分により組み替えて表示。

注2) 中古コンパクトマンションの売上総利益を正確に示すため、FY23.10期 通期決算説明資料より「売却DX」の粗利額は、当通期決算説明資料より中古コンパクトマンションに合算。FY25.10期より、FY23年以降の中古コンパクトマンション内訳を訴求して変更。

2025年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

RENO SY会員ストック数推移

認知度拡大施策の積極推進により会員数は60万人へ増加

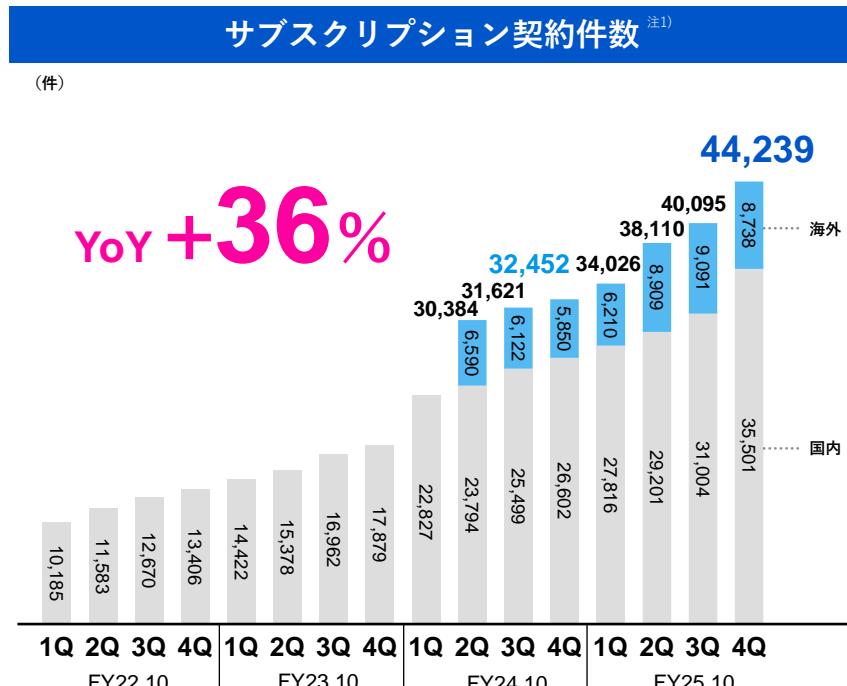
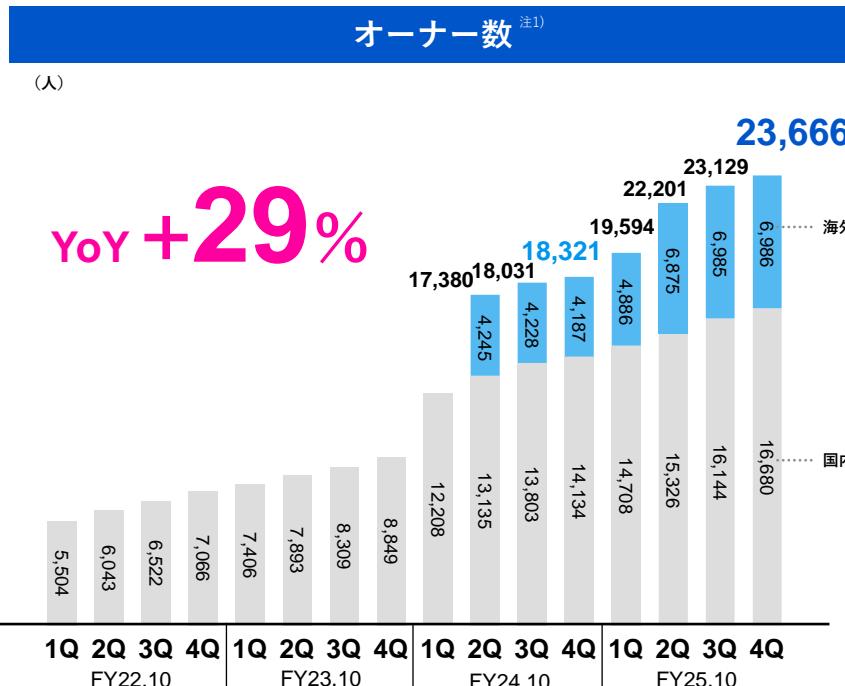


注1) RENOSY会員ストック数とは、会員登録した累計の人数

注2) グラフ中のFY21.10 1Q以降のRENO SY会員ストック数は、FY22.10 2Qからの集計定義の変更により、FY22.10 1Qまでに公表した会員数とは異なる

2025年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス
サブスクリプションKPI推移

オーナー数、サブスク契約件数共に増加基調を維持



注1) 国内：FY24.10Q1より株式会社Core Asset Managementの値を含む 海外：FY24.10Q2よりRW OpCoのオーナー数及び管理戸数

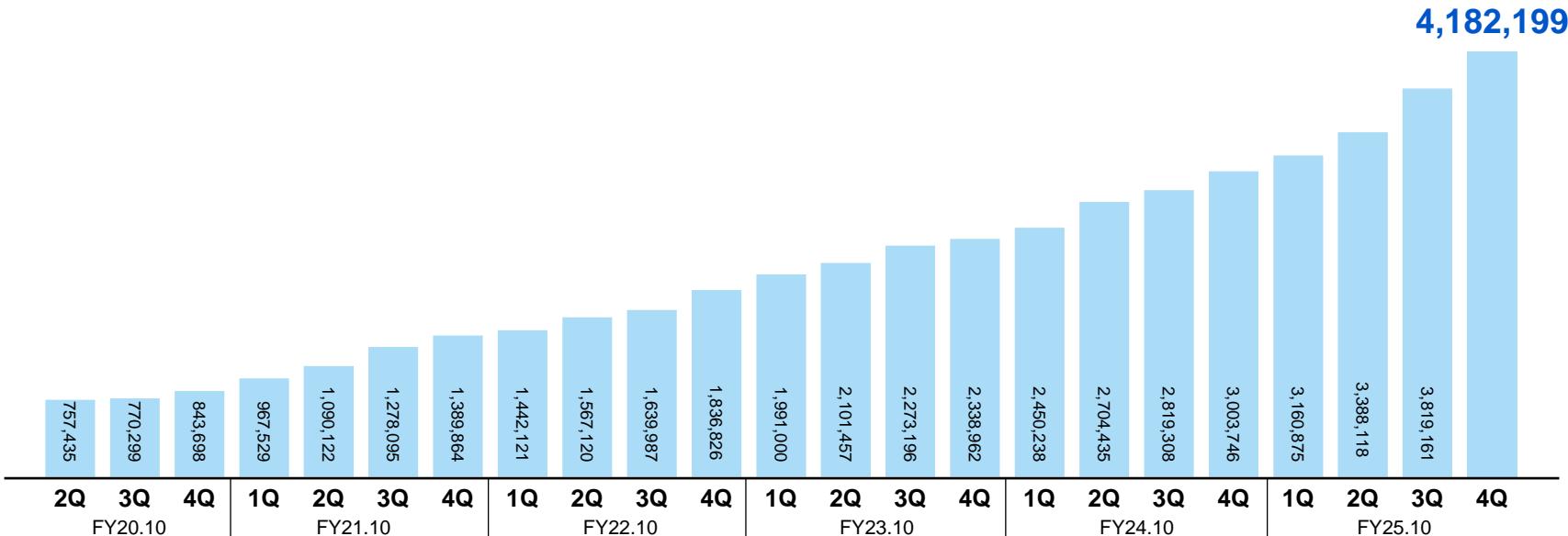
2025年10月期 第4四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

物件情報流入金額

物件情報の流入増加が会員数拡大を促進し、さらに情報流入を呼び込む好循環を形成
ネットワーク効果の発現により、プラットフォームパワーはさらに強化

物件情報流入金額（直近12ヶ月ベース）^{注1,2,3)}

（百万円）



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

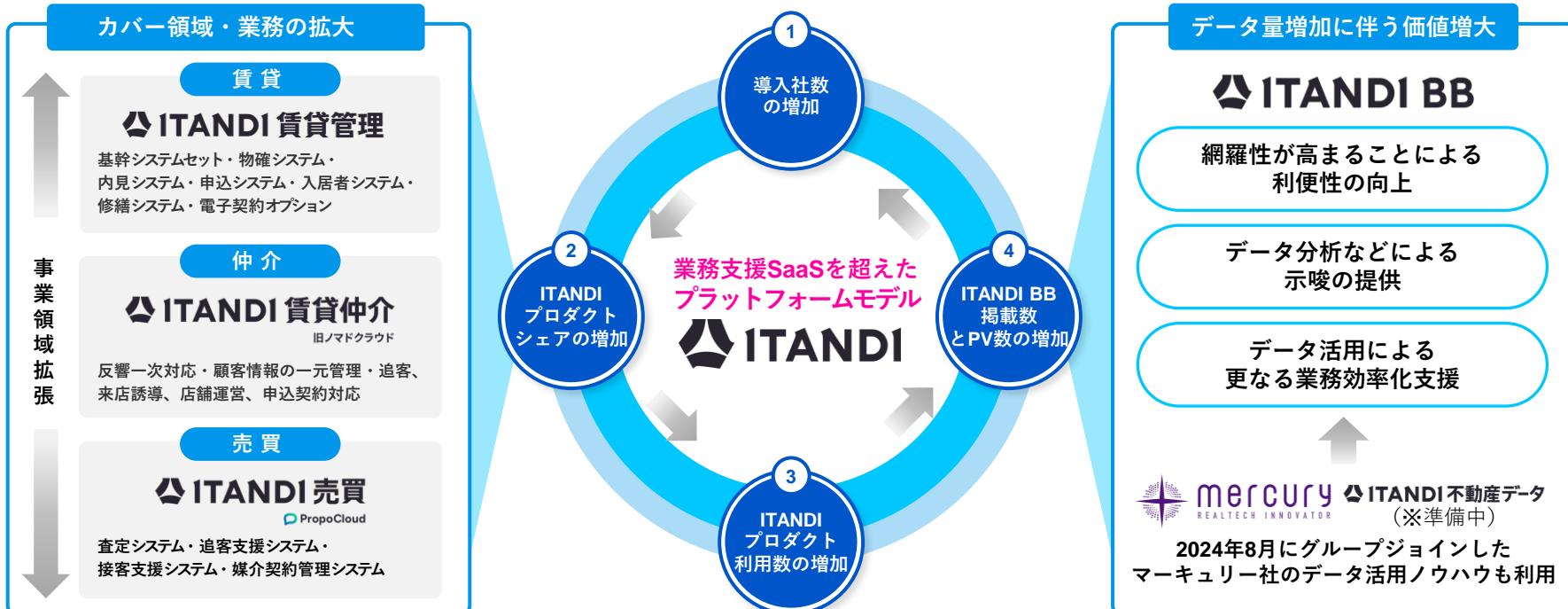
注3) 直近12ヶ月の合計額

ITANDI

2025年10月期 第4四半期業績 ITANDI

ITANDIのビジネスモデル

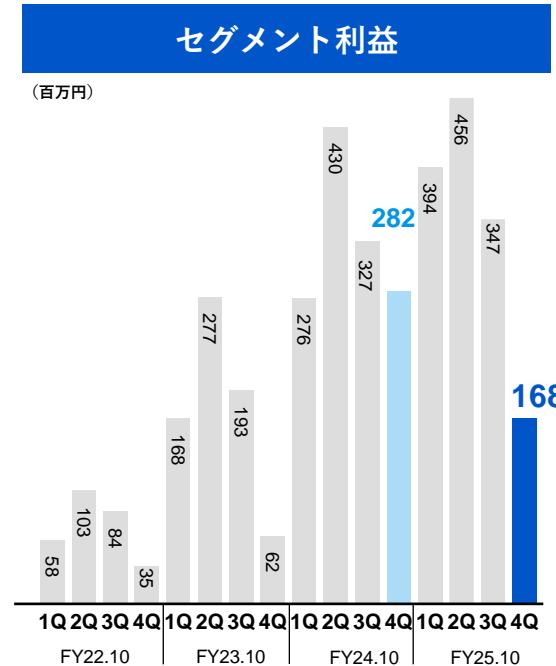
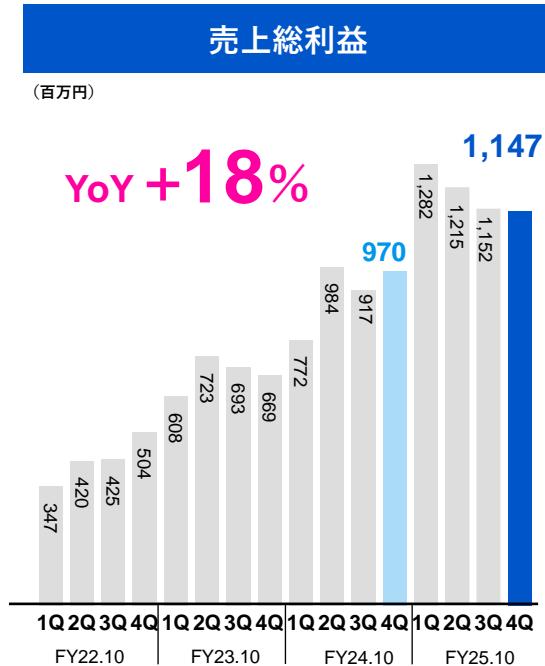
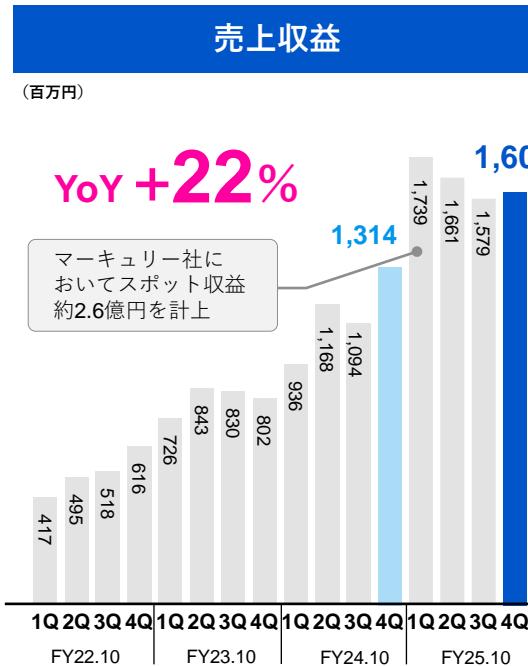
プロダクトの導入社数とシェアが増加すると、賃貸管理会社からITANDI BBに流入する物件情報が増え、物件を提案したい仲介会社のアクセスも増加することでプラットフォームパワーを生み出す。物件検索/申込/契約/入居といった管理業務プロセスをワンストップで完結可能になり、SaaSの枠を超えた業界のインフラとして指数関数的な利益成長の可能性がある



2025年10月期 第4四半期業績 ITANDI

業績推移

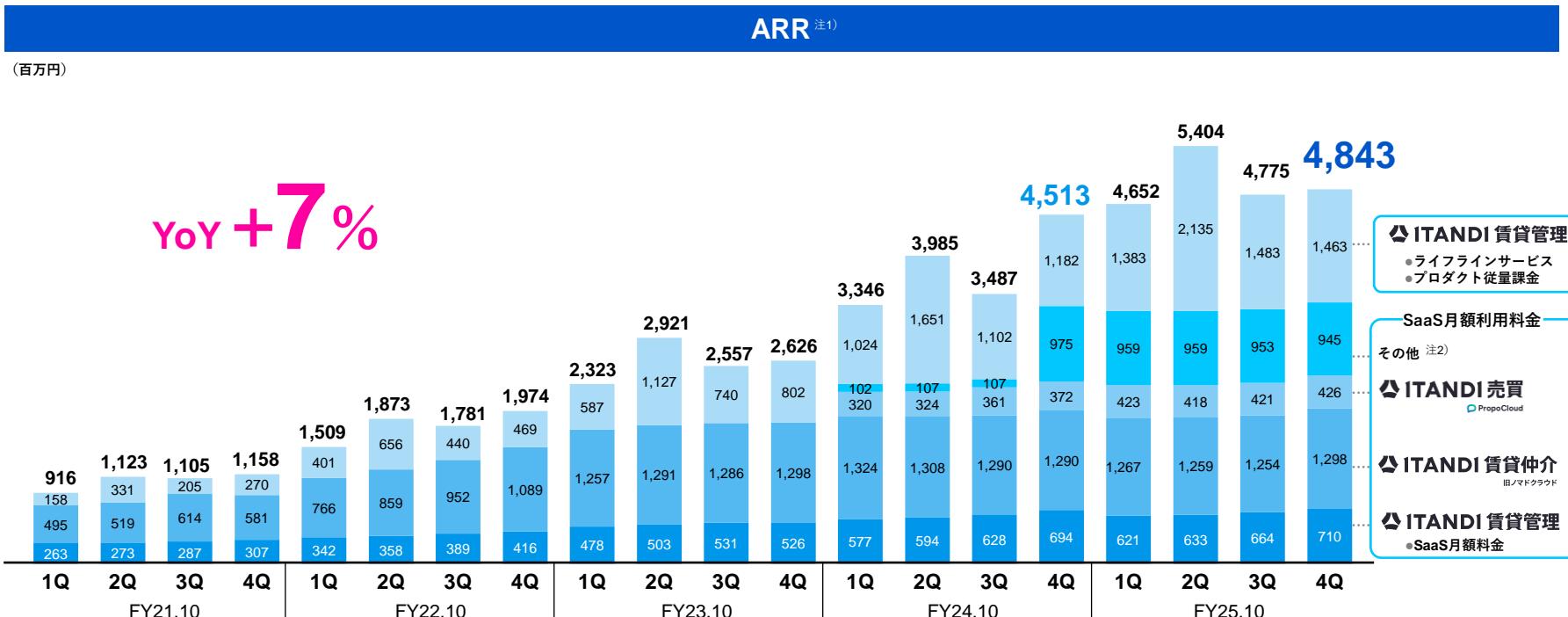
売上収益は好調に推移。2年連続で中計目標を大きく上回る利益達成を背景に、更なる飛躍に向けたマネジメント人材の強化や賞与計上などの一過性費用により、セグメント利益はYoY減益



2025年10月期 第4四半期業績 ITANDI

ARR推移

新規プロダクトのリリースが遅れたことでARRの成長は鈍化するも、
リリースした基幹システムの拡販、ライフラインサービスへの注力により上昇トレンドへと軌道修正する方針

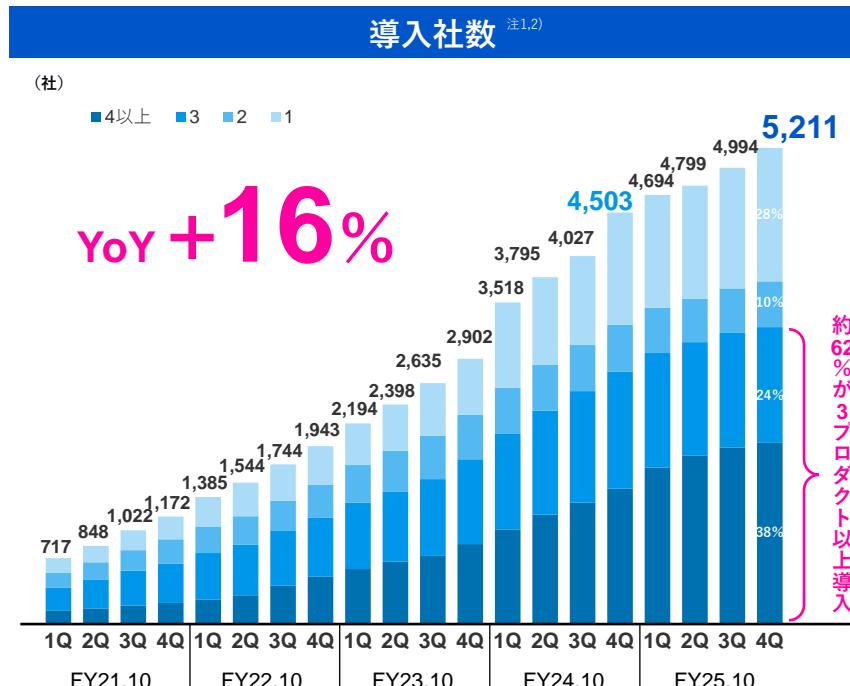


注1) Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出。注2) FY24.10 4Qよりマーキュリー社のSaaS利益を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

2025年10月期 第4四半期業績 ITANDI

導入社数および導入プロダクト数の推移

導入プロダクト数の着実な拡大により、3プロダクト以上導入社数が約62%と高い水準を維持



注1) FY24.10 Q1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 Q1～FY23.10 Q4の期間についても遡り算出したため、FY23.10 Q4以前に開示したデータとは異なる。注2) FY24.10 Q4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

2025年10月期 第4四半期業績 ITANDI

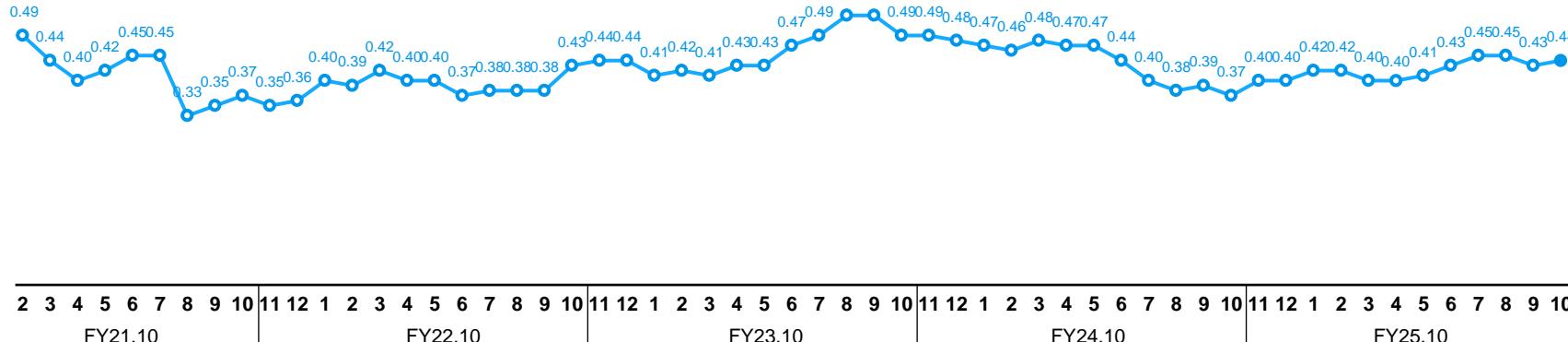
チャーンレート推移

高い複数プロダクト導入社数比率の維持によりチャーンレートは低水準で推移

チャーンレート 注1,2)

(%)

直近
12ヶ月
平均
0.44%

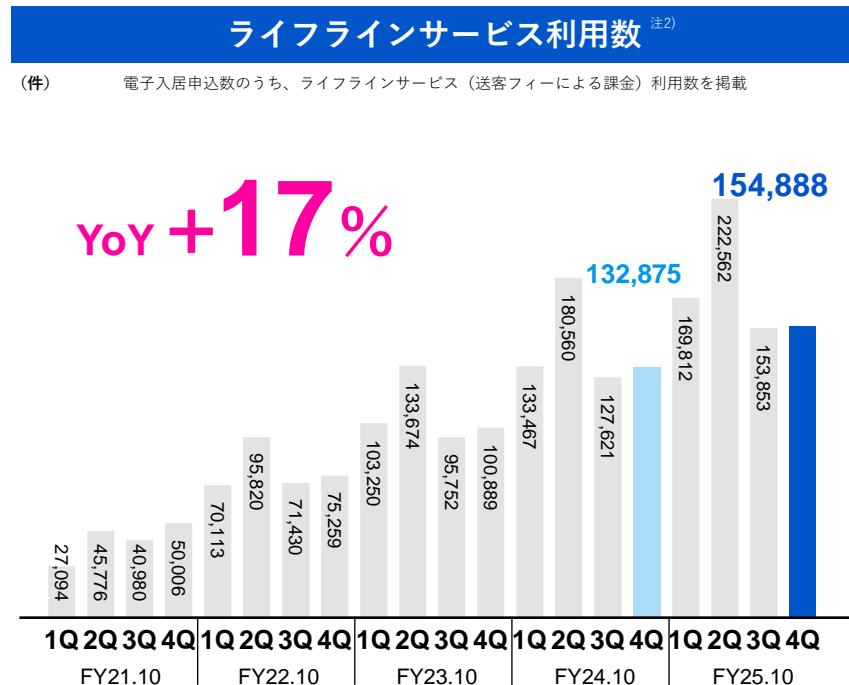
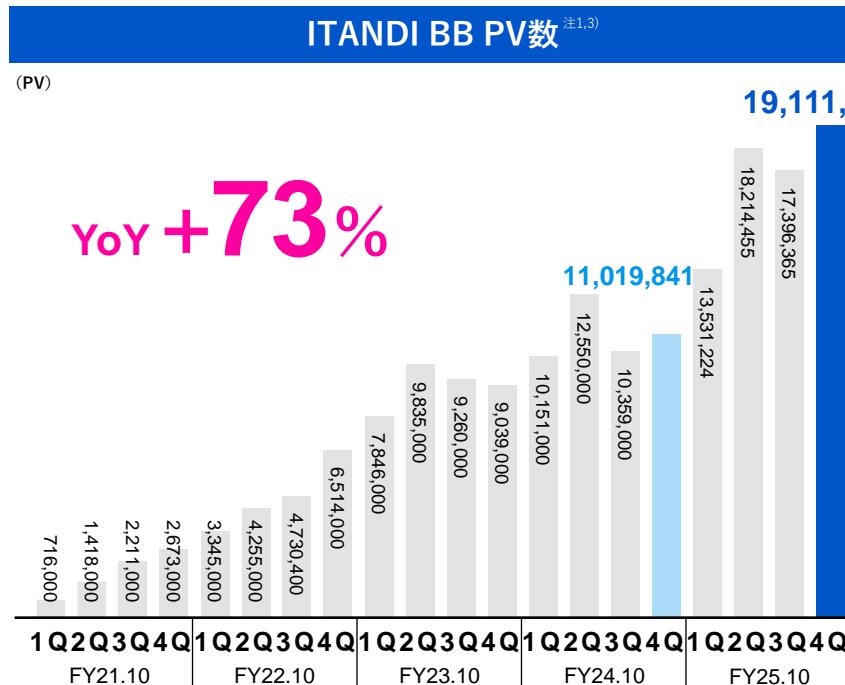


注1) 導入プロダクト数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出

注2) FY24.10 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

その他指標

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



注1) 百の位で切り捨て。FY24.10 Q2より四半期の平均値の記載に変更したため、FY24.10 Q1までの決算説明資料のデータとは異なる。注2) FY24.10 Q1より、電子入居申込数によりライフラインサービス利用数に変更。注3) PV数のデータ取得ツールについて、2023年7月1日をもってGoogleユニバーサルアナリティクスプロパティにおけるデータ処理が停止されたため、Googleアナリティクス4へ移行。2022年7月（FY22.10 Q3）以降の数字をGoogleアナリティクス4におけるデータ処理の定義で更新したため、FY23.10 Q2までの決算説明資料のデータとは差異が発生

Appendix

Appendix

貸借対照表サマリー

| (百万円) | | FY23.10 ^{注1)} | FY24.10 ^{注1)} ① | FY25.10 ^{注1)} ② | 増減額 ② - ① |
|--------------------------|---|------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------|
| 流動資産 | 現金及び預金 | 17,452 | 19,325 | 30,365 | 11,039 |
| | 在庫 ^{注2)} (回転期間 ^{注3)} | 10,183 (26.8日) | 13,950 (27.7日) | 11,682 (22.6日) | -2,267 (-5.1日) |
| | 営業債権 ^{注4)} (回転期間 ^{注3)} | 867 (1.9日) | 1,253 (2.0日) | 1,285 (1.9日) | 32 (-0.2日) |
| | その他 | 2,637 | 4,100 | 5,466 | 1,365 |
| 非流動資産 | | 30,210 | 38,573 | 33,571 | -5,002 |
| 資産合計 | | 61,352 | 77,203 | 82,370 | 5,167 |
| 負債 | 営業債務 ^{注5)} (回転期間 ^{注2)} | 3,516 (8.2日) | 4,070 (8.7日) | 5,434 (8.4日) | 1,364 (-0.3日) |
| | その他 | 37,250 | 49,892 | 45,482 | -4,409 |
| 純資産 | 資本金 | 7,262 | 7,372 | 9,962 | 2,589 |
| | 利益剰余金 | 989 | 2,691 | 6,581 | 3,890 |
| | その他 | 12,332 | 13,176 | 14,909 | 1,732 |
| 負債・純資産合計 | | 61,352 | 77,203 | 82,370 | 5,167 |
| CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル) | | 20.5日 | 21.0日 | 16.1日 | 5.1日 |

注1) FY23.10期及びFY24.10期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY23.10期及びFY24.10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

負担が小さい
ワーキングキャピタル
CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル) 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)}

Appendix

貸借対照表詳細

期初より着手してきた管理プランの切り替えによりサブリース資産が約69億円減少、
今後も規律を持ったバランスシート運営により、事業成長と資本効率向上の両立を目指す

| FY24.4Q | |
|-------------------|-----------------|
| (百万円) | |
| 流動資産 | 負債 |
| 38,629 | 53,962 |
| 現預金 19,325 | 有利子負債 23,652 |
| 棚卸資産 13,950 | リース負債 14,728 |
| その他流動資産 5,353 | その他負債 15,581 |
| 固定資産 | 純資産 |
| 38,573 | 23,240 |
| サブリース資産 10,689 | |
| 使用権資産 2,459 | |
| その他固定資産 25,424 | |
| 総資産 : 77,203 | |

| FY25.4Q <small>注1)</small> | |
|----------------------------|-------------------------|
| (百万円) | |
| 流動資産 | 負債 |
| 48,799 | 50,917 |
| 現預金 30,365 (+11,039) | 有利子負債 23,167 (-484) |
| 棚卸資産 11,682 (-2,267) | リース負債 6,295 (-8,433) |
| その他流動資産 6,751 | その他負債 21,453 |
| 固定資産 | 純資産 |
| 33,571 | 31,453 |
| サブリース資産 3,823 (-6,866) | |
| 使用権資産 1,911 (-548) | |
| その他固定資産 27,836 | |
| 総資産 : 82,370 | |

注1) 括弧内は前期末からの増減を示す

市場規模比較

国内における不動産メディア事業は小規模な市場に多数のプレイヤーが参画する一方、当社がターゲットとする市場は寡占プレイヤーが不在でテクノロジーの介在余地が大きく、未成熟ながらも広大で魅力的なマーケット
当社の有する資本効率の高いビジネスモデルとテクノロジーによる差別化により、圧倒的なポジションの確立を目指す



国内不動産の
広告媒体費^(注1)

約1,112億円



国内不動産投資市場^(注2)
(賃貸住宅)

約38兆円

約342倍

小さい

¥↑1取引あたりの利益

大きい

複数のビックプレイヤーで寡占状況

市場構造

寡占プレイヤーは不在

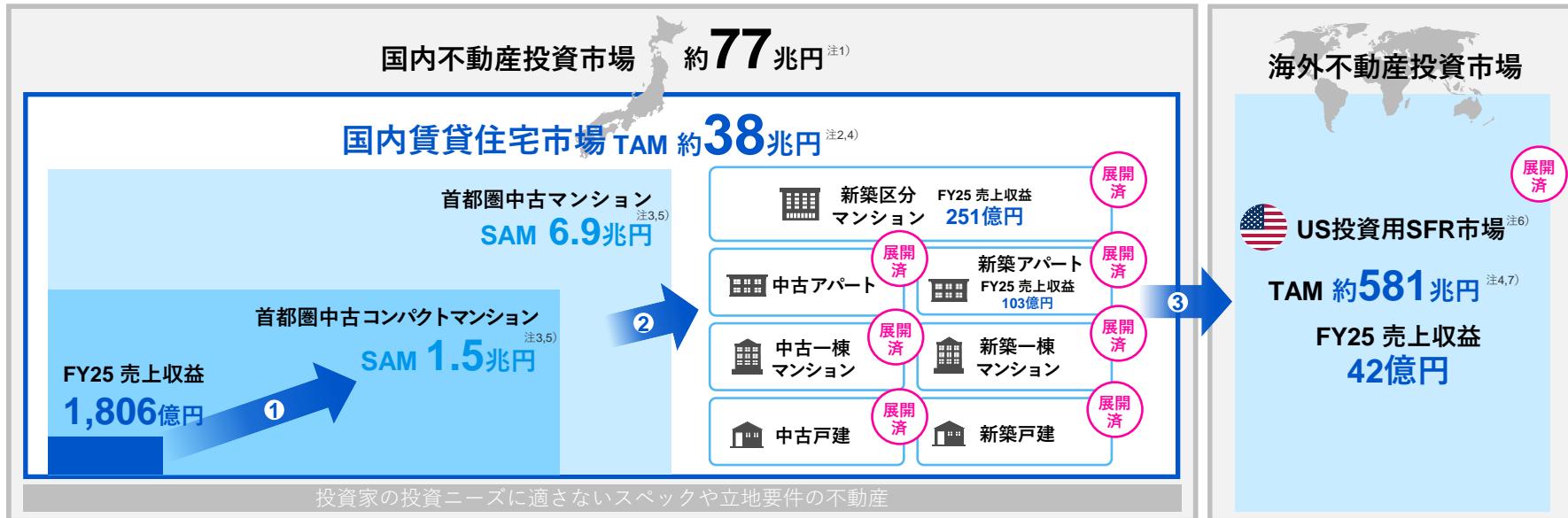
小さい

テクノロジーの介在余地

大きい

RENOZYマーケットプレイス シェア拡大の道筋

商品ラインアップの拡充、更には海外展開によりターゲットの市場規模は拡大



1 中古区分マンションでのシェア拡大
マーケットプレイス内での売買を拡大・加速

2 商品ラインアップを拡充
商品ラインアップを拡充して、多様化する投資ニーズをカバー

3 海外物件の拡大
海外物件も商品ラインアップに内包

注1) 出典：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（2023年7月18日）注2) 出典：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「投資適格不動産」の市場規模（2023年7月18日）

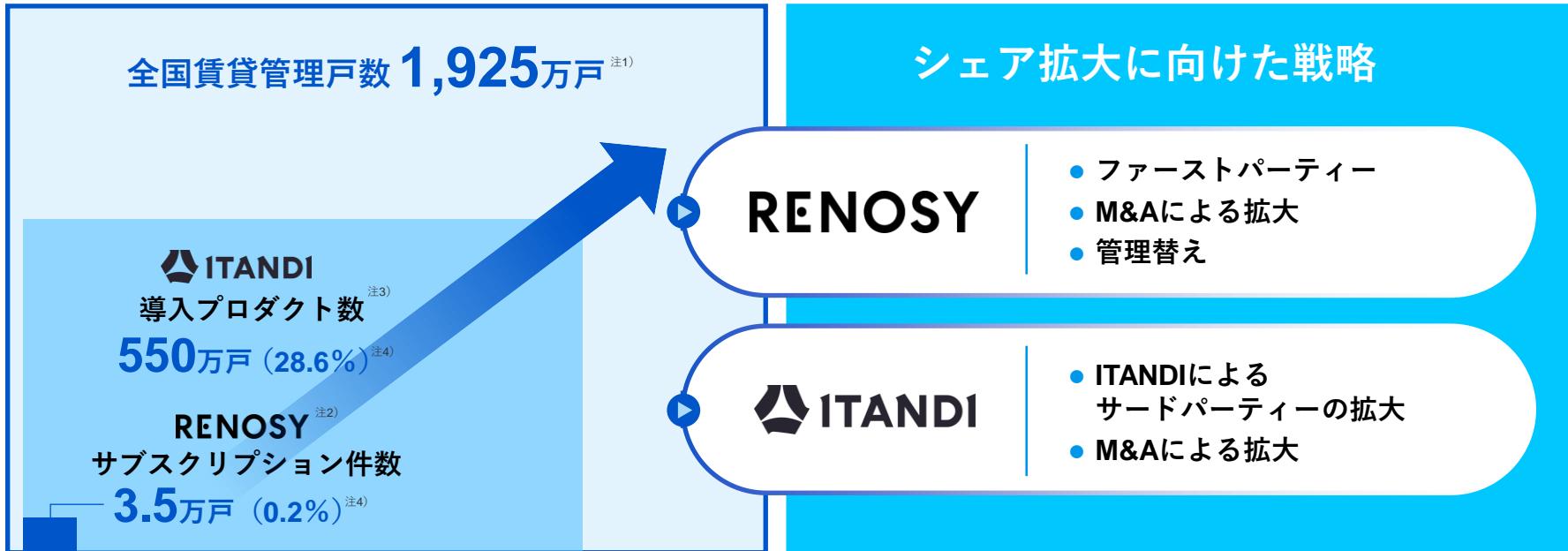
注3) 出典：株式会社東京カンティ「プレスリリース 首都圏新築・中古マンション市場」（2021年1月）、株式会社東京カンティ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向(首都圏)」（2021年5月）、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、

投資用不動産会社上位10社の業績を参考に推計 注4) TAM...Total Addressable Market(RENOZY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5) SAM...Serviceable Available Market(RENOZYマーケットプレイス事業がターゲットとする市場規模)

注6) SFR: Single-Family Rentalの略称。通常の土地付き一戸建て物件 注7) Nuveen Real Estate "Single-Family Demand"、1ドル=145.24円にて換算

サブスクリプション・ITANDI シェア拡大の道筋

RENO SY、ITANDI両事業共に
サブスクリプション件数・導入プロダクト数の拡大余地は大きい



注1) 出典：全国賃貸住宅新聞 「賃貸住宅市場とは～データで読み解く市場構造と課題～」(2023年4月24日)参照

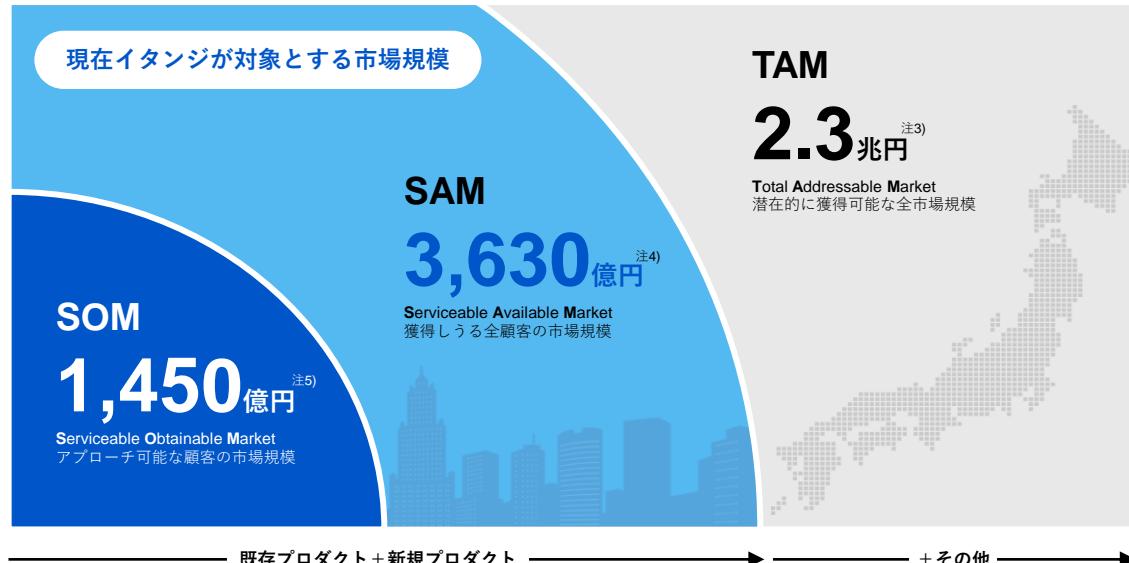
注2) RENOSYオーナーが保有する管理賃戸数 注3) ITANDI管理SaaSのプロダクト導入数

注4) 2025年10月末時点

Appendix

ITANDI SaaS ターゲット市場規模

売買領域の新規プロダクト及びデータ販売サービス提供により市場シェア拡大を目指す



注1) 既存プロダクトARPUは管理会社向け/仲介会社向けを含む価格レンジを記載。注2) 出典：一般財団法人 不動産適正取引推進機構「令和6年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」

注3) 出典：矢野経済研究所「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」、TAMには以下の事業領域を含む：(BtoC) メディア/マッチング (Buyer含む) / 設計・施工/クラウドファンディング / シェアリング、(BtoB) 不動産情報／仲介・管理業務支援／価格査定／VR・AR・IoT (クラウド型カメラ/画像解析) 注4) SAM=各プロダクトごとのARR合計=①仲介会社向け既存プロダクトARR+②管理会社向け既存プロダクトARR+③管理会社向け新規プロダクトARR ①仲介会社向け既存プロダクトARR = 仲介会社数 × ARPU ②管理会社向け既存プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU

③管理会社向け新規プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU × 仲介会社数 = 宅建業者数 × 仲介会社割合※兼業しているケースもあるため重複あり 注5) SOM = SAM × 40%

Appendix

ESGデータ

環境^{注1,12)}

| | FY25 |
|-----------------------|-----------|
| Scope1 ^{注2)} | 0 |
| Scope2 ^{注3)} | 508 |
| Scope1,Scope2合計 | 508 |
| 電気使用量（kwh） | 1,205,231 |
| CO2排出量/売上高（t/百万円） | 0.0020 |

ガバナンス^{注12)}

| | FY25 |
|---------|-------|
| 取締役数 | 9名 |
| 女性取締役数 | 1名 |
| 社外取締役比率 | 55.5% |

社会^{注12)}

| | FY23 | FY24 | FY25 |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 全従業員数 ^{注4)} | 1,371名 | 1,743名 | 1,981名 |
| 正社員数 ^{注5)} | 1,090名 | 1,487名 | 1,665名 |
| 非正社員数 ^{注6)} | 281名 | 256名 | 316名 |
| 従業員に占める女性比率 ^{注7)} | 40.1% | 38.4% | 35.9% |
| 平均年齢（正社員） ^{注8)} | 31.27歳 | 31.60歳 | 31.76歳 |
| 育児休暇取得率（男女別） ^{注9)} | 男性：80.0% 女性：100% | 男性：96.5% 女性：100% | 男性：90.9% 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)} | 17.3% | 13.6% | 11.0% |
| 女性役職者比率 | 23.8% | 18.3% | 17.0% |

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

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 99億 6,295万 3,856円 (2025年10月末日時点)

従業員数 ^{注1)} 1,665名 (2025年10月末日時点)

事業内容

- AI不動産投資「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
取締役会長 兼 Strategic Advisor：櫻井文夫
取締役 専務執行役員：樋口大
取締役 常務執行役員 CTO：後藤正徳
社外取締役：久戸良木健、グジバチ・ピヨートル・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）、庄司愛（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@gatech.co.jp

IRサイト: <https://www.gatech.co.jp/ir/>