



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年12月（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

1. カンパニーハイライト	P. 4
2. ビジネスモデル	P. 24
3. 成長戦略及び経営指標	P. 49
4. Appendix	P. 79

1

カンパニーハイライト

1. カンパニーハイライト

GA technologiesの概要

設立
2013

上場年次
2018

上場市場

東証グロース市場

連結売上収益 / 成長率

2,489億円 / 31% ^{注1)}

コア事業利益率

16.5% ^{注1)}

マッチング日数

4日 ^{注1)}

CCC
キャッシュ・コンバー
ジョン・サイクル

16.1日 ^{注1)}

マーケットシェアと顧客満足度

投資マンションおよびアパート売上実績

全国 No.1 ^{注2)}

中古マンション投資売上・マッチング件数

5年連続 No.1 ^{注3)}

内見予約/ 入居申込/ 電子契約サービス

3年連続仲介会社利用率 No.1 ^{注4)}

業者間流通サイト

・管理会社に導入して欲しい業者間サイト
・使いやすい業者間サイト **No.1** ^{注5)}

全米SFR物件の管理物件数

全米管理戸数実績 No.2 ^{注6)}



7つの国と地域 ^{注1)}

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



従業員数

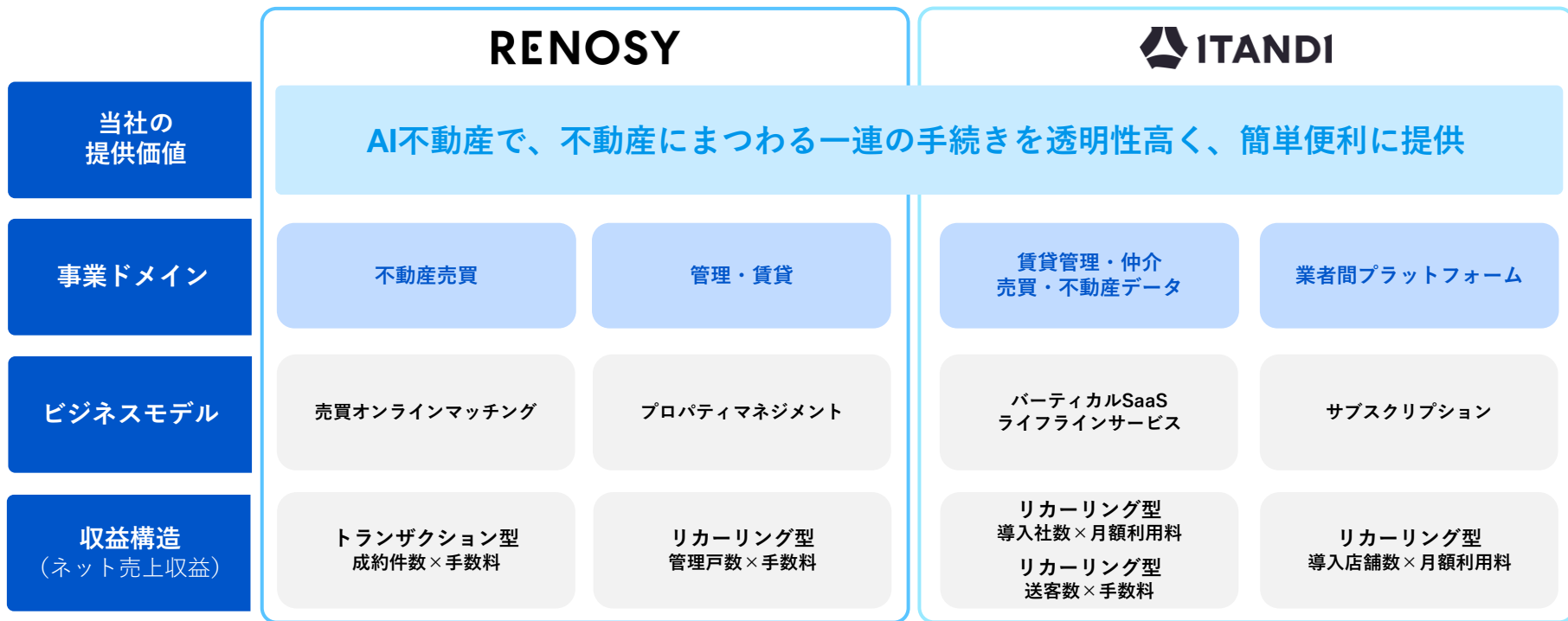
1,665人 ^{注1)}

注1) FY25.10末時点 注2) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/dnet/2579289/00.pdf> 注3) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/dnet/2437813/00.pdf> 注4) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/dnet/2583592/00.pdf> 注5) 【調査実施機関】株式会社産業マーケティングコンサルティング 【調査期間】2022年2月21日～4月8日 【調査対象】顧客管理システムを導入している都道府県庁所在地・政令指定都市を中心とした宅地建物取引業者名簿に登録されている宅地建物取引業者。【調査方法】電話ヒアリング調査+FAXアンケート 【ヒアリング件数】電話2,900件、アンケート送付426件 【有効回答数】145件（※賃貸仲介でCRMシステムを導入している会社） 【分析】有効回答数の多かった4つのシステムで比較
注6) 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

1. カンパニーハイライト

ビジネスモデルと収益構造

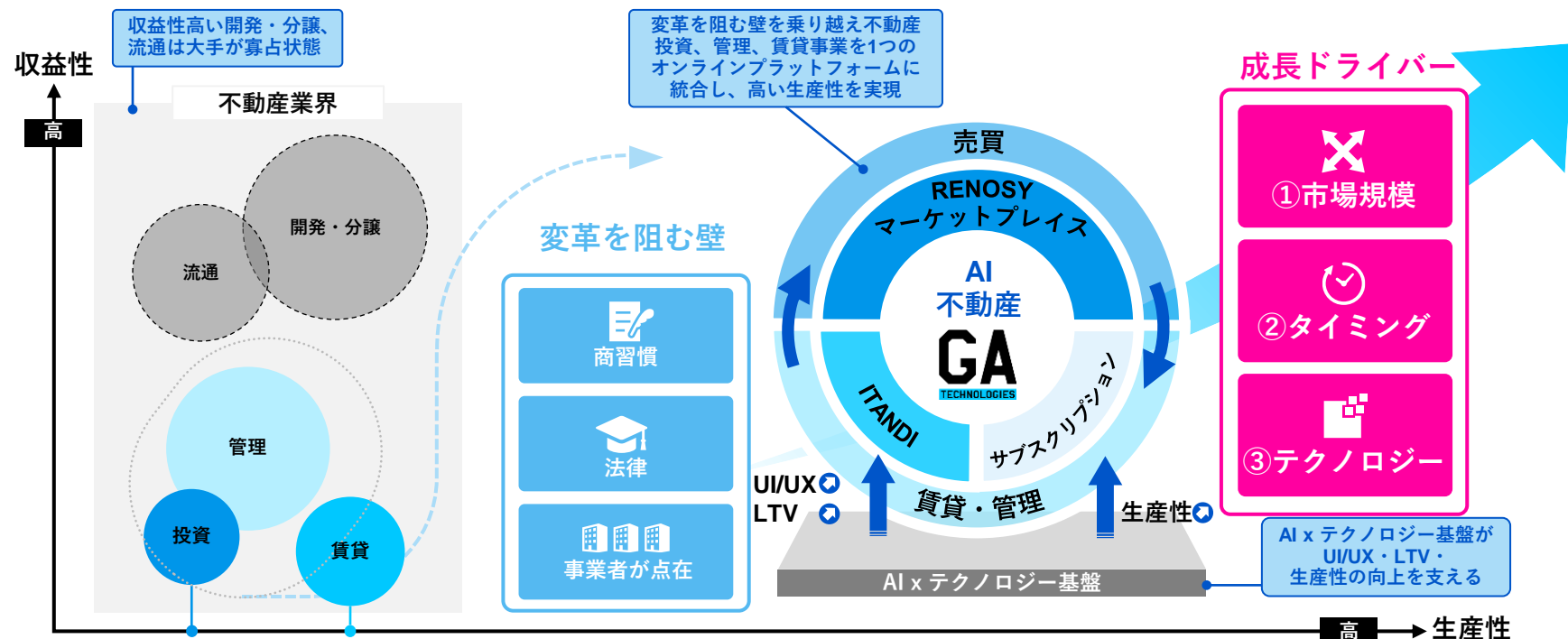
ワンストップのオンラインプラットフォームを通して唯一無二の不動産サービスを提供



1. カンパニーハイライト

参入障壁が高い唯一無二のビジネスモデル












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



1. カンパニーハイライト

① 市場規模：アセットライトな戦略による高い成長の可能性

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

	 RENOSY AI不動産	国内不動産上場企業 注1) 売上ランキング 上位20社平均	海外比較企業 注2)
 マッチング日数	4日 注3)	80日 注4)	44日 注5)
 在庫回転期間	22日 注6)	364日 注7)	129日 注7)
 オンラインで 注8) 一気通貫 (投資・管理・賃貸)			
 クロスボーダーの 注8) マーケットプレイス			

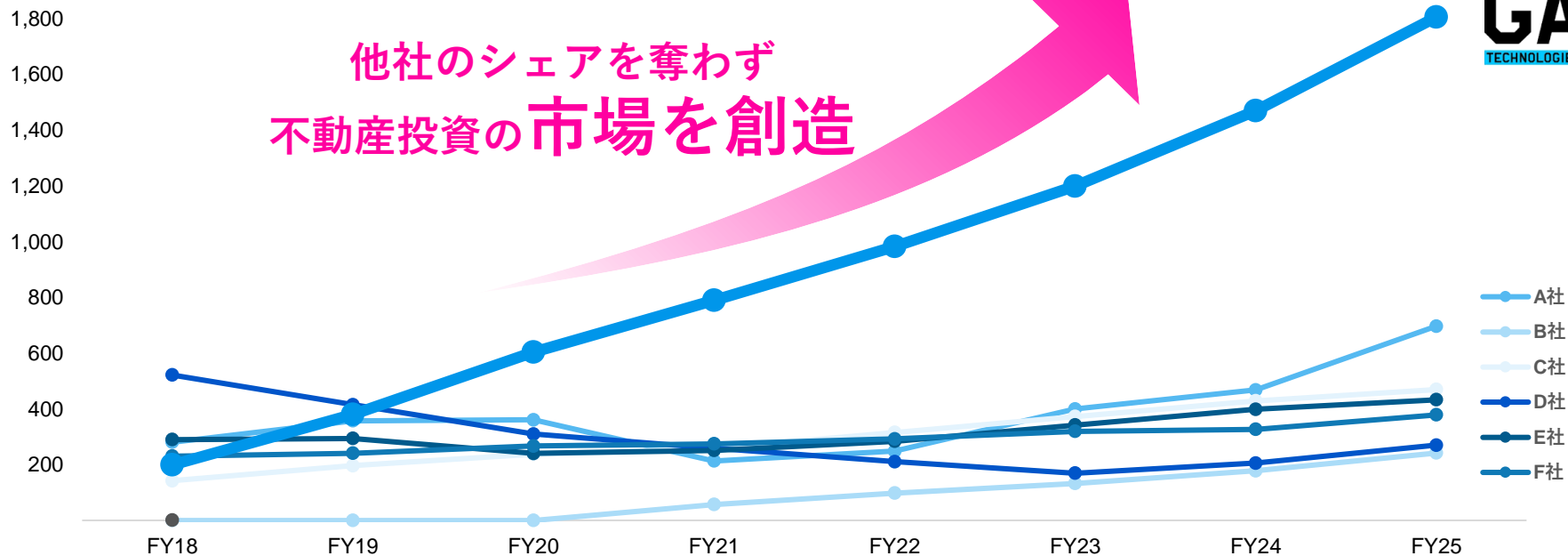
注1) リビングテクノロジーズ株式会社が運営する「国内上場不動産会社売上高ランキング2024」の売上高上位20社（GA除く）注2) 海外比較企業：Opendoor、Offerpad 注3) 2025年10月末時点。RENOSYマーケットプレイスへ物件情報を掲載してから申込までの期間 注4) 公益財団法人東日本不動産流通機構より「首都圏不動産流通市場の動向（2023年）」資料の中古マンションの登録から成約に至る日数を参照 注5) 2社の平均値【取得方法】Opendoor：https://www.realestatetwitch.com/opendoor-reviews-and-how-it-works/?utm_source=chatgpt.com#how-it-works より2024年におけるon market日数 Offerpad：HP掲載のIR資料より on market日数 注6) FY25.10期における在庫回転期間 注7) プルームバークより各社の直近会計年度の財務情報を入力し、当社にて集計。2025年10月末時点 注8) 当社調べ

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：RENOSYによる市場創造の実現

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

(売上高：億円)



注1) 投資用中古コンパクトマンションを取り扱う上場企業及び一定程度の売上のある非上場企業を抽出。当社及びA~E社においては上場企業であるため決算短信、決算説明資料、有価証券報告書等に記載の投資用中古コンパクトマンションの比率で売上を推計
E~F社については非上場企業のため、企業サイト等で開示されている売上を記載 注2) FY25を各社の直近期とし算出

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：AI不動産の特徴、強み

AI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位20社^{注1)}
平均創業年数

63年^{注2)}

GA technologies 創業年数

12年

国内不動産上場企業売上ランキング2025^{注1)}

売上ランキング		(百万円)
1	三井不動産	2,625,363
2	三菱地所	1,579,812
3	オープンハウスグループ	1,336,468
4	東急不動産ホールディングス	1,150,301
5	住友不動産	1,014,239
...		



FY25.10 実績

RENOSY ITANDI

10 GA technologies

248,947

FY24.10 実績

13 GA technologies

189,883

創業からたった**12年**で売上**10位**に

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：バーティカルSaaSの強みによるシェア拡大

強みを生かして短期間でのARR拡大、シェア拡大を実現

「ITANDI 賃貸管理」 仲介会社利用実績No.1を獲得 ^{注1)}

「内見システム」「申込システム」は9割以上の利用率

仲介
利用率
No.1 ^{注1)}

ITANDI 賃貸管理
内見システム **93.8%** ^{注1)}

ITANDI 賃貸管理
申込システム **94.5%** ^{注1)}

ITANDI 賃貸仲介
旧ノマドクラウド

SaaS上場企業 ARRランキング 2025年10月 ^{注2)}

順位	企業	対象	ARR (億円)	ARR成長率 (%/YoY)
1位	ラクス	クラウド事業売上	455.5	26.5
2位	SanSan	全社	437.7	24.6
3位	Appier Group	全社	389.0	28.0
4位	マネーフォワード	グループSaaS ARR	363.2	30.0
5位	フリー	全社	343.9	31.8
6位	サイボウズ	クラウド関連事業	343.7	31.0
7位	インフォマート	全社	181.5	22.3
8位	プラスアルファ・コンサルティング	全社	141.7	21.5
9位	エス・エム・エス	介護事業者分野（カイボケ）	128.9	14.0
10位	セーフイー	全社	128.6	25.7
11位	弁護士ドットコム	全社	127.7	29.6
12位	ブレイド	連結	114.3	20.2
13位	HENNGE	HENNGE ONE事業	107.3	31.5
14位	スマレジ	クラウドサービス月額利用料	94.3	42.8
15位	メドレー	医療プラットフォーム	87.2	18.0
16位	PKSHA Technology	AI SaaS	84.1	31.1
17位	Kubell	Chatwork事業	77.8	8.6
18位	ソラコム	リカーリング収益	73.6	19.7
19位	リンクアンドモチベーション	モチベーションクラウドシリーズ	64.4	17.1
20位	ヒューマンテクノロジーズ	全社	64.2	25.8
21位	うるる	全社	51.8	15.3
22位	ネオジャパン	全社	51.6	34.3
23位	トヨクモ	トヨクモ単体	49.7	60.2
24位	ヤブリ	アプリ運営プラットフォーム事業	49.2	10.2
25位	ITANDI	全社	48.4	33.0
26位	スパイダープラス	ICT事業部	48.2	22.0
27位	Finatextホールディングス	全社	47.0	31.3
28位	サイバーセキュリティクラウド	全社	45.6	30.8
29位	チームスピリット	全社	44.1	15.1
30位	AI inside	リカーリング	43.1	7.9

注1) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/Adnet/2583592/00.pdf>注2) SaaS上場企業 ARR ランキング2025年10月更新（https://note.com/_funeo/n/nd89233fa5900）より当社作成。ITANDIについてはFY25.10期 通期決算のARRを使用

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：国内不動産投資市場

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は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である。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

約**342**倍



国内不動産投資市場^{注2)}
(賃貸住宅)

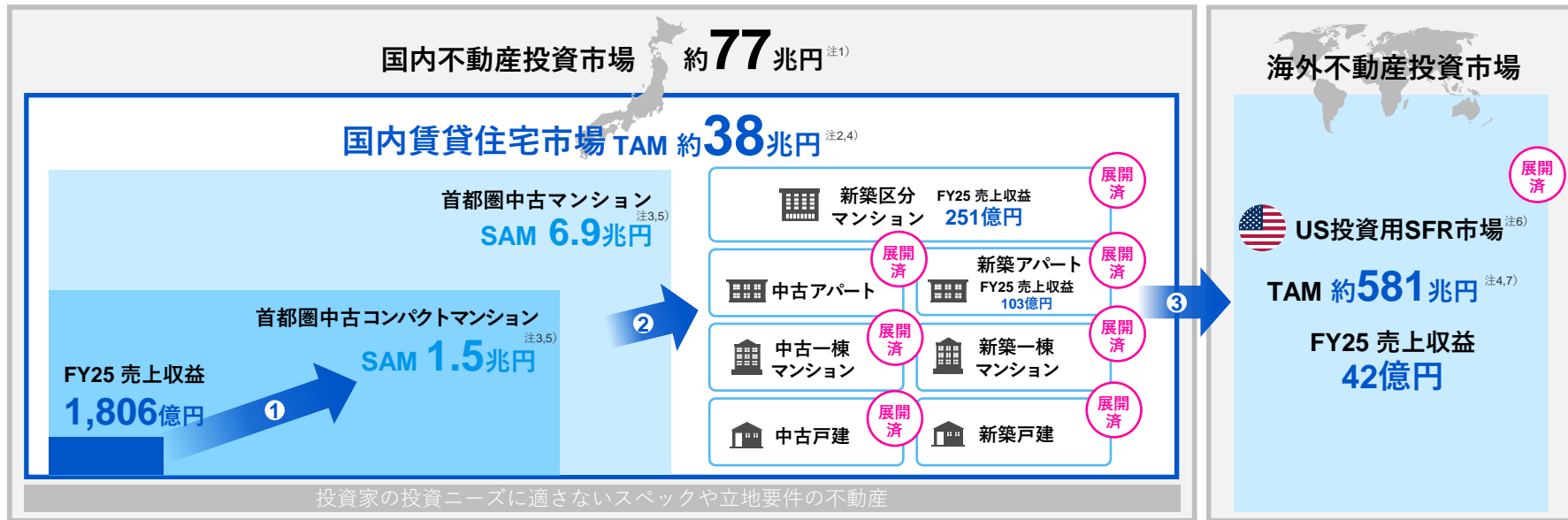
約**38**兆円

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

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：RENOSY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

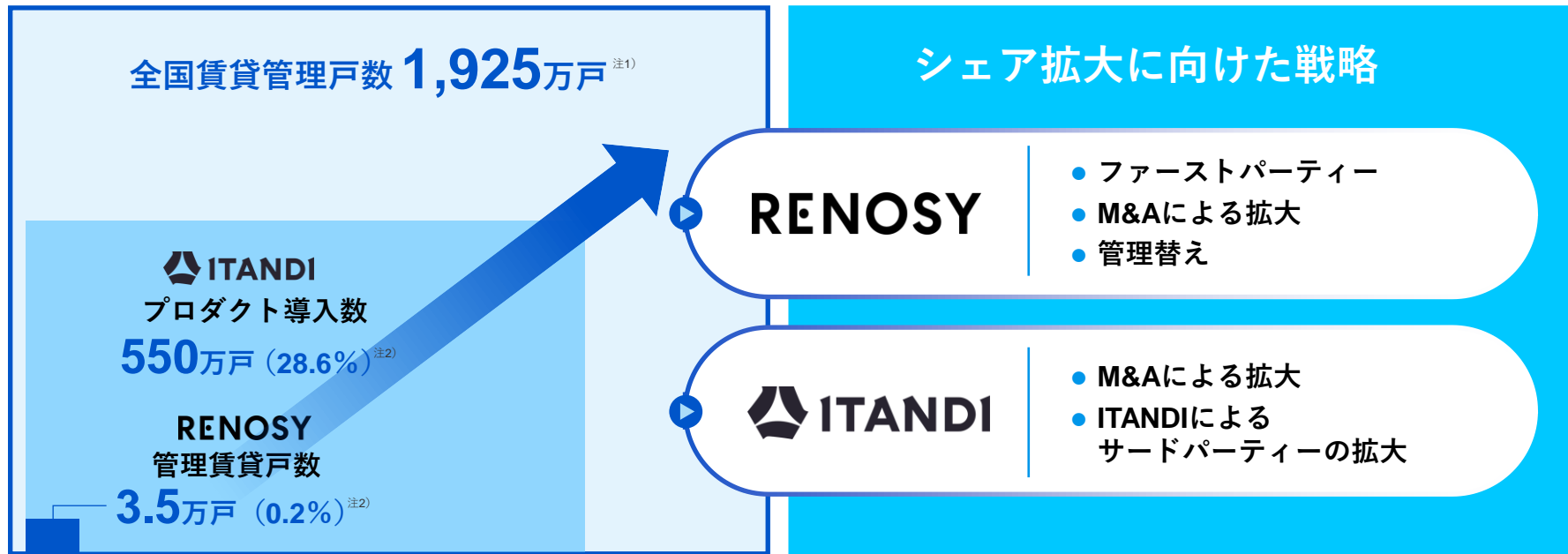
3 海外物件の拡大
海外物件も商品ラインアップに内包

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イ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」（2021年1月）、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向（首都圏）」（2021年5月）、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、投資用不動産会社上位10社の業績を参考に推計 注4) 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5) 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)
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

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：サブスクリプション・ITANDI シェア拡大の道筋

RENOSY、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



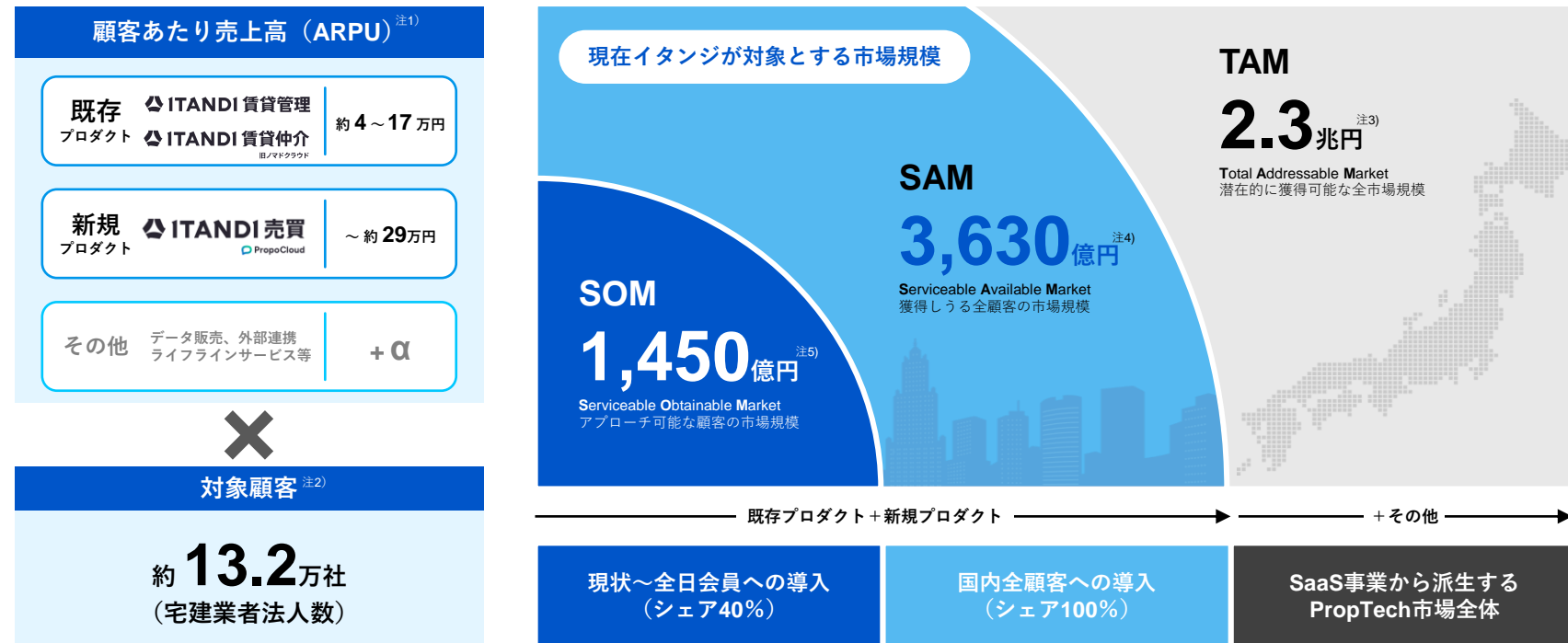
注1) 出典：全国賃貸住宅新聞 「賃貸住宅市場とは ～データで読み解く市場構造と課題～」(2023年4月24日)参照

注2) FY25.10末時点

1. カンパニーハイライト

① 市場規模：ITANDI 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：(BioC) メディア/マッチング (iBuyer含む) / 設計・施工/クラウドファンディング/シェアリング、(BioB) 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 管理会社数 = 宅建業者数 × 管理会社割合 ※兼業しているケースもあるため重複あり 注5) SOM = SAM × 40%

1. カンパニーハイライト

② タイミング：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



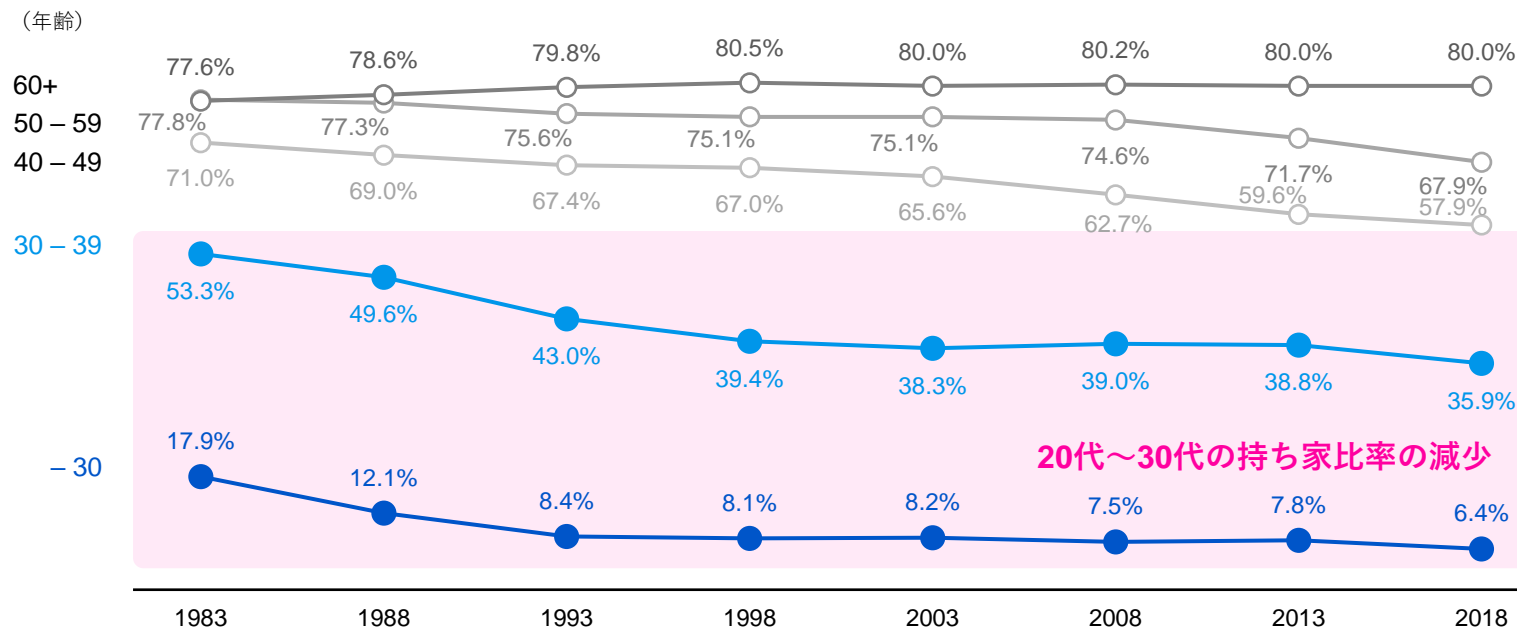
第二次デジタル化時代のフロントランナーとして
 これからの生成AI時代をリード



1. カンパニーハイライト

② タイミング：若年層における持ち家比率の低下

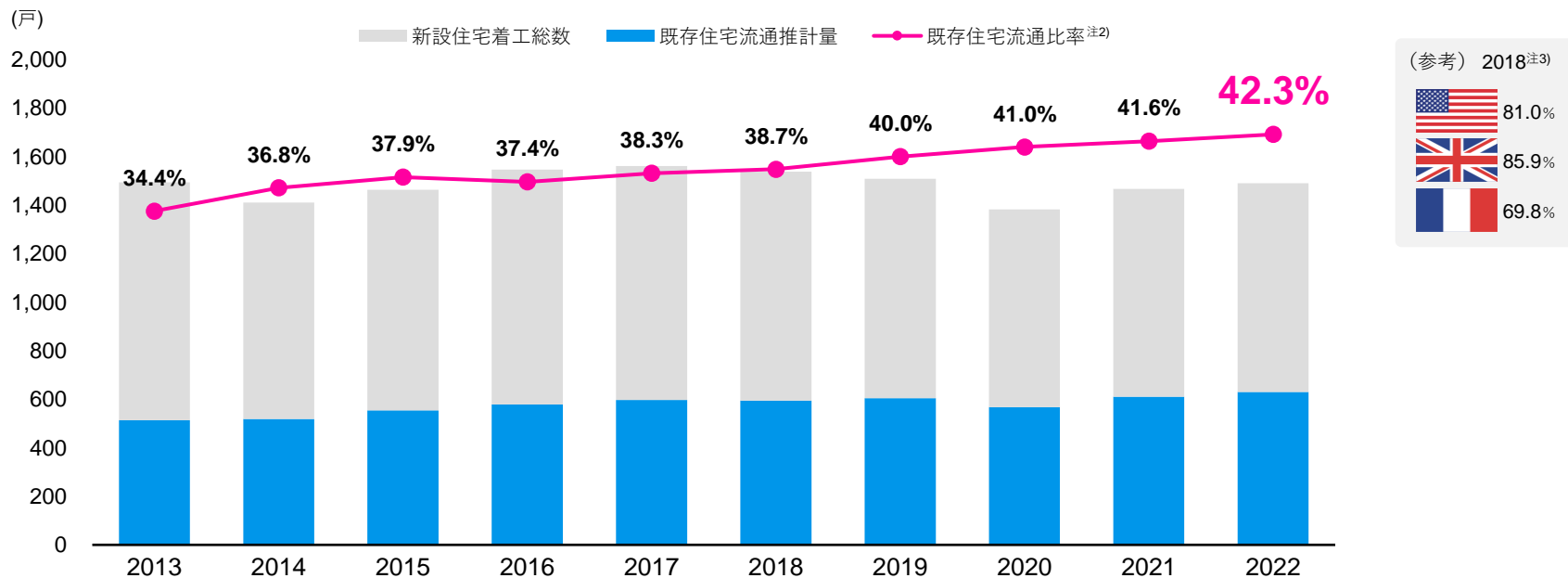
日本における持ち家比率の低下傾向、若年層における賃貸需要は拡大

年齢別持家比率の推移^{注1)}

1. カンパニーハイライト

② タイミング：中古住宅流通比率の向上

中古不動産流通量は増加傾向、他の国と比較しても成長の余地が大きい

中古住宅流通の比較 注1)

1. カンパニーハイライト

③ テクノロジー：テックを活用したシンプルなソリューション

一連のプロセスをテクノロジーで一気通貫に行う唯一無二のビジネスモデルを構築

RENOSY

(買う／売る)	投資不動産 1.0	投資不動産 2.0	投資不動産 3.0
	紙と電話主体	部分的にデジタル対応	デジタルで一気通貫に対応
不動産情報収集	×	▲	✓
デジタルマーケティング	×	▲	✓
WEB商談	×	▲	✓
電子申込	×	×	✓
ローン契約	×	×	✓
電子保険契約	×	×	✓
電子契約	×	×	✓
デジタル運用管理	×	×	✓
AI物件査定	×	×	✓
電子媒介申込	×	×	✓
電子売買契約	×	×	✓

ITANDI

(貸す/借りる/管理)	賃貸 1.0	賃貸 2.0	賃貸 3.0
	紙とFax主体	部分的にデジタル対応	デジタルで一気通貫に対応
不動産情報収集	×	▲	✓
来店問合せ	×	▲	✓
WEB内見予約	×	▲	✓
WEB入居申込	×	▲	✓
保証会社自動連携	×	×	✓
電子契約	×	×	✓
更新退去	×	×	✓
内装工事	×	×	✓
精算管理	×	×	✓
物件管理	×	×	✓
家主管理	×	×	✓

1. カンパニーハイライト

③ テクノロジー：RENOSYマーケットプレイス

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

取扱件数
5年連続No.1 注1)

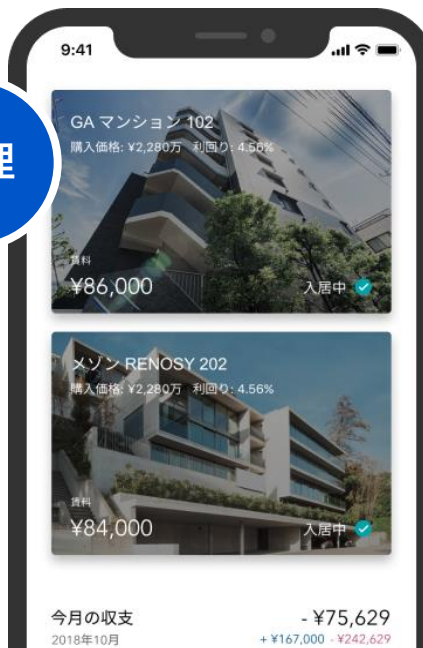
管理資産残高
6,638億円 注2)

AI査定件数
4.8万件超 注3)

投資



管理



売却



1. カンパニーハイライト

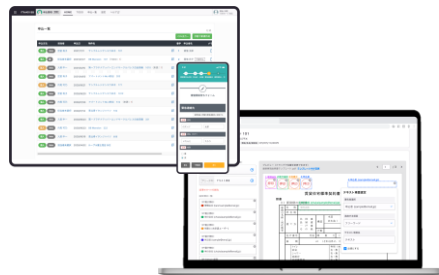
③ テクノロジー：ITANDI

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

管理

内見予約・入居申込・電子契約
仲介会社利用率
3年連続No.1^{注1)}

ITANDI 賃貸管理



賃貸管理の業務支援サービス

管理
・仲介

管理会社に導入してほしい
業者間流通サイト**No.1**^{注2)}

ITANDI BB



リアルタイム不動産業者間サイト

仲介

仲介会社利用率
3年連続No.1^{注1)}

ITANDI 賃貸仲介
旧ノマドクラウド

賃貸仲介の業務支援サービス

注1) https://corp.itandi.co.jp/news_posts/1361 注2) https://corp.itandi.co.jp/news_posts/899

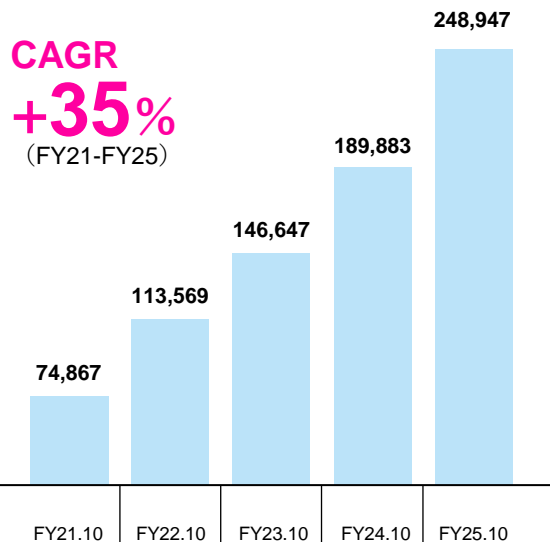
1. カンパニーハイライト

④ 成長の軌跡：通期連結業績推移

売上収益、売上総利益、事業利益共に業績伸長し、FY25は過去最高を更新

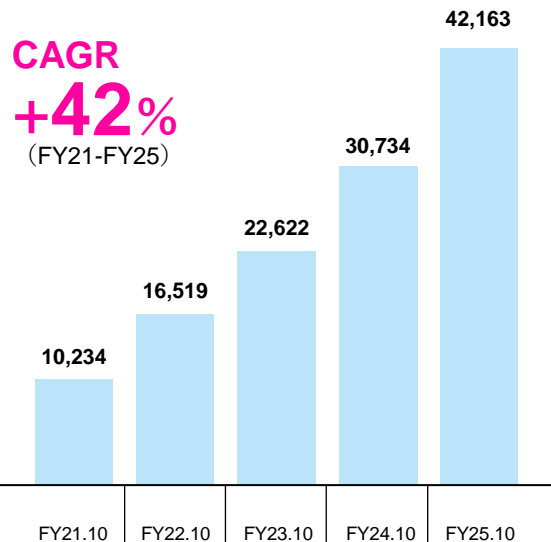
売上収益	
JGAAP	IFRS

(百万円)



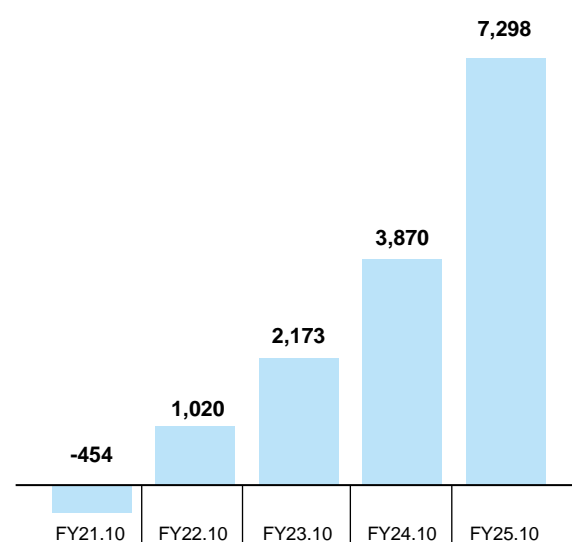
売上総利益	
JGAAP	IFRS

(百万円)



事業利益 ^{注1,2)}	
JGAAP	IFRS

(百万円)

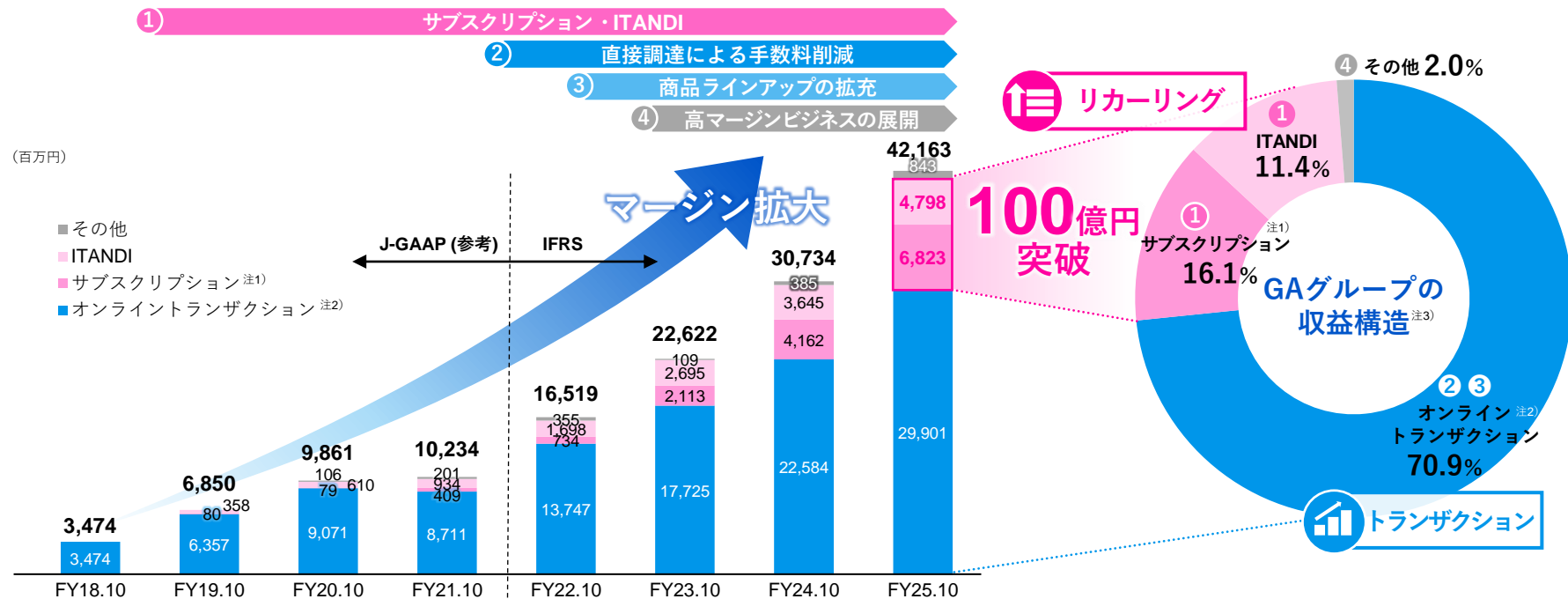


注1) FY24.10期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY24.10期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

1. カンパニーハイライト

④ 成長の軌跡：マージン拡大に向けた収益構造の転換

戦略的な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

2

ビジネスモデル

RENOSYマーケットプレイス

2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

RENOSYモデル マネージド・マーケットプレイス

サービスの質を完全に供給側に任せる従来のマーケットプレイスモデルとは異なり、専門性をテクノロジーでレバレッジし、自らサービスの質をコントロールするのがマネージド・マーケットプレイス

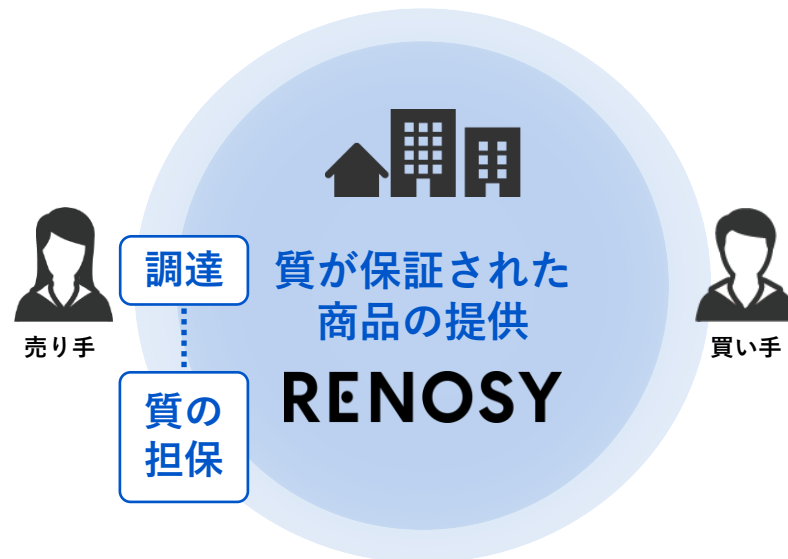
従来のマーケットプレイス

低額商品や日用品



マネージド・マーケットプレイス

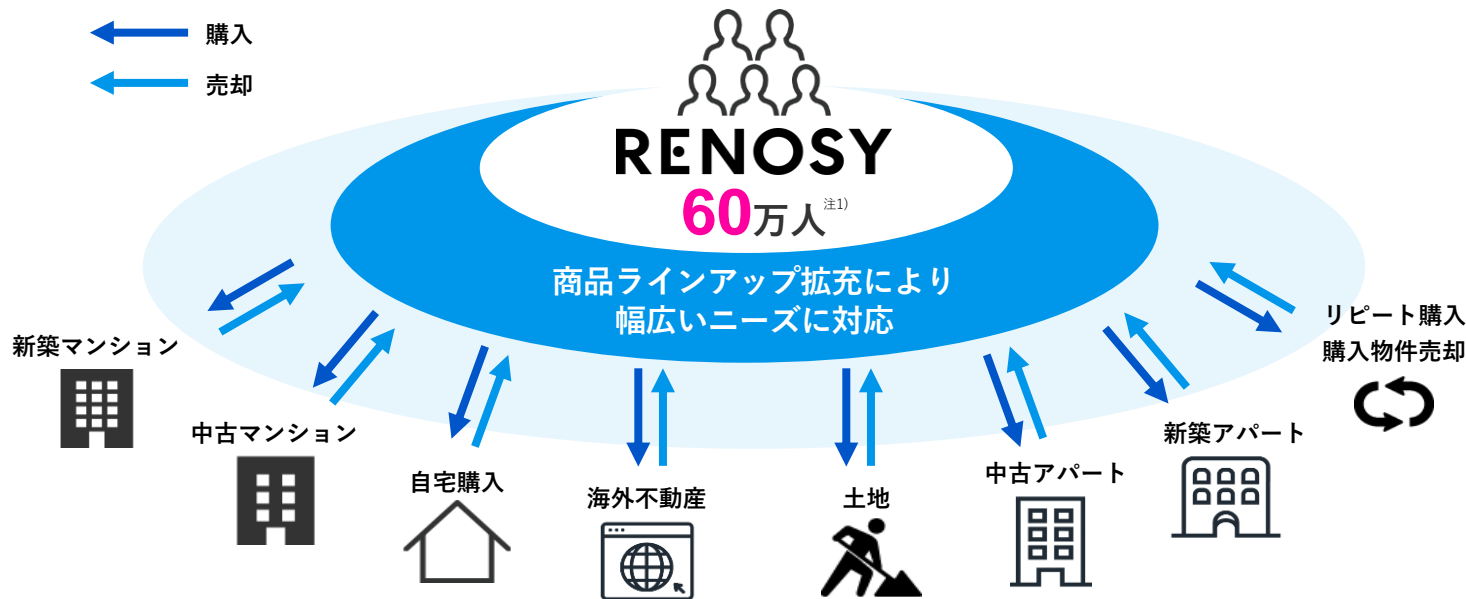
高額な商品



RENOSY エコシステムの構築

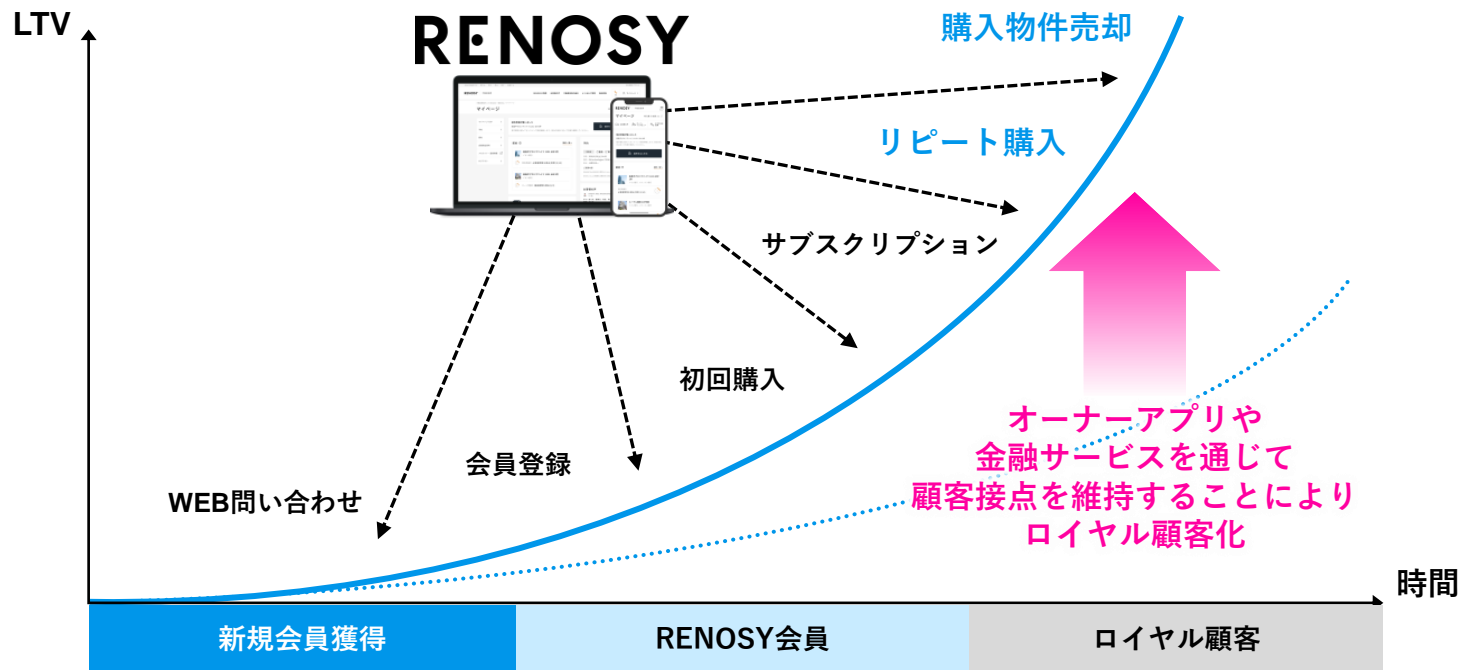
RENOSY会員の顧客資産が積み上がることで、売り手（売却）と買い手（購入）のエコシステムを構築、さらに商品ラインアップの拡充でエコシステムを強化

RENOSYマーケットプレイス エコシステム



2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

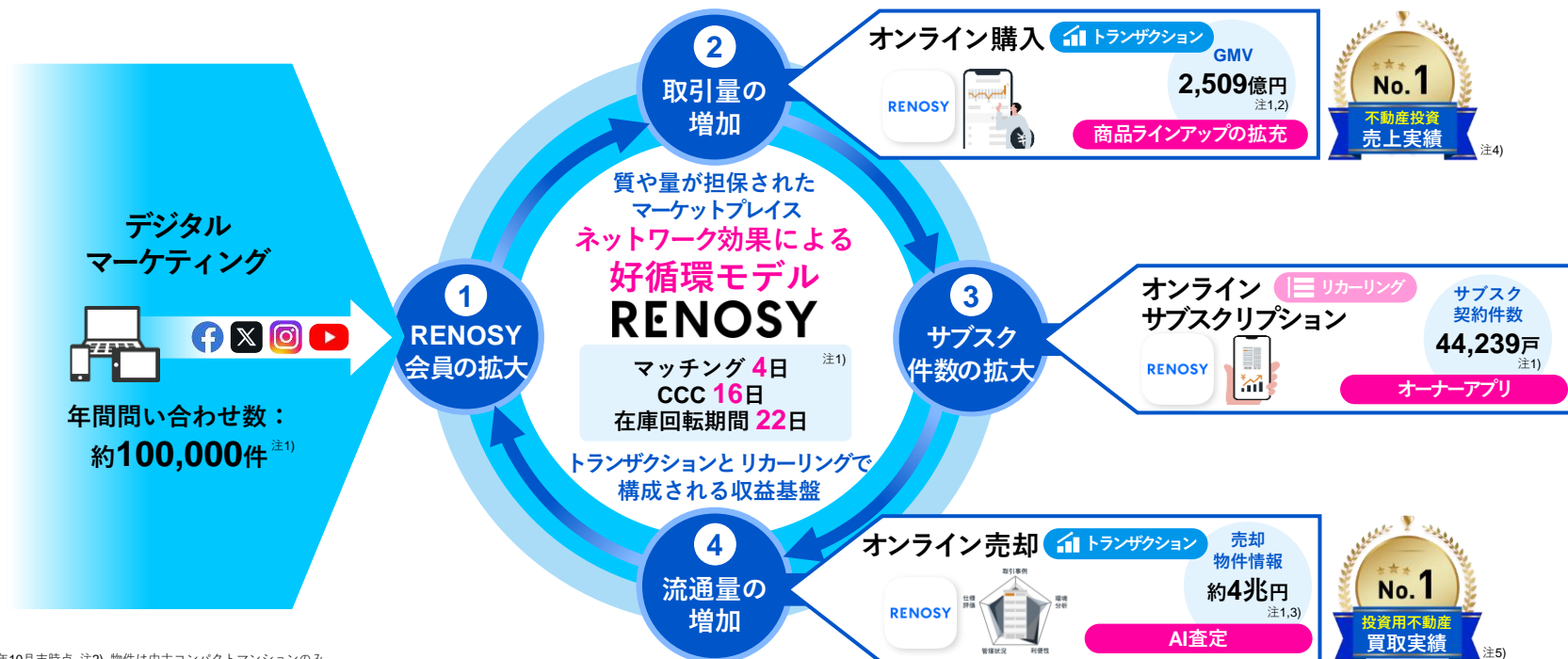
RENOSYマーケットプレイス マネタイズポイント



2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイスのビジネスモデル

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



注1) 2025年10月末時点 注2) 物件は中古コンパクトマンションのみ

注3) 物件情報獲得金額の算出方法：FY25.10期における年間の不動産会社から届く仕入情報及びAI査定金額及びRENOSY ASSET MANAGEMENTにおける預かり資産残高の合計。不動産会社から届く仕入情報については、物件情報獲得件数×各年における平均販売金額にて算出した推計値

注4) 東京商工リサーチによる投資用不動産の売上実績（2025年3月調べ） 注5) 東京商工リサーチによる投資用不動産会社の売上原価調査（2025年1月調べ）

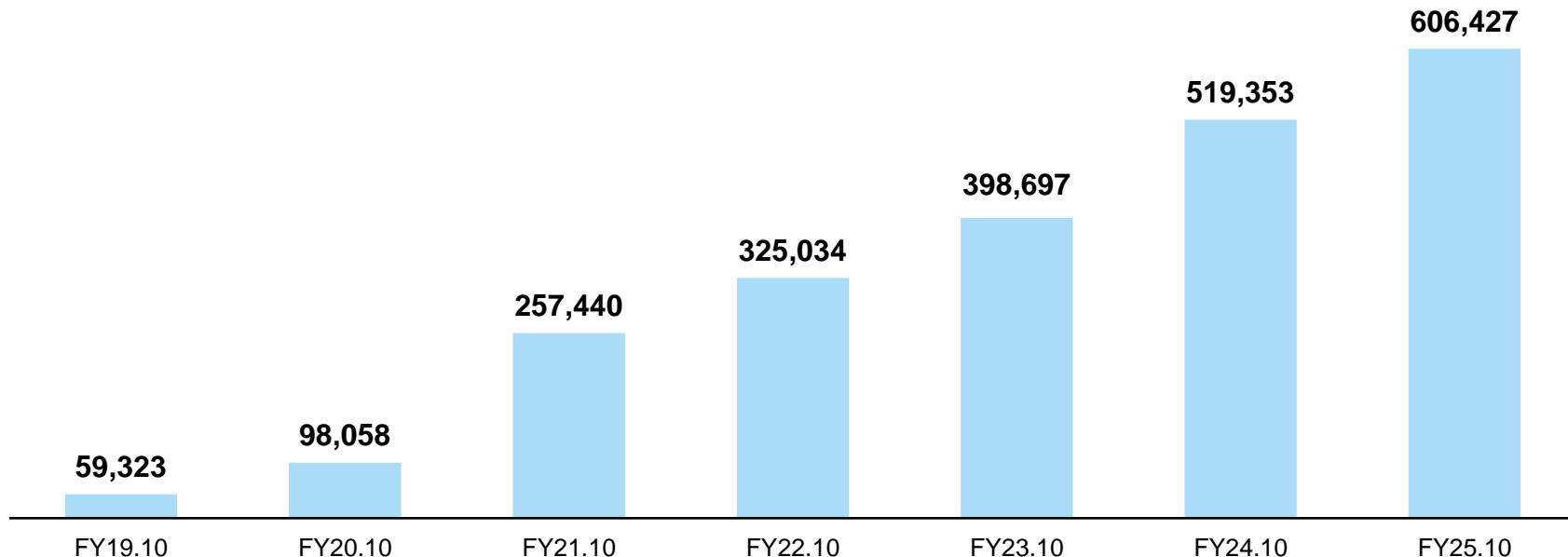
2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

① 新規顧客獲得の加速

効率的なデジタルマーケティングにより、RENOSYストック会員総数は60万人を突破

ストック会員数 注1,2)

(人)



注1) Modern Standardとの統合による増加分を含む 注2) グラフ中のFY21.10以降のRENOSY会員ストック数は、FY22.102Qからの集計定義の変更により、FY22.101Qまでに公表した会員数とは異なる

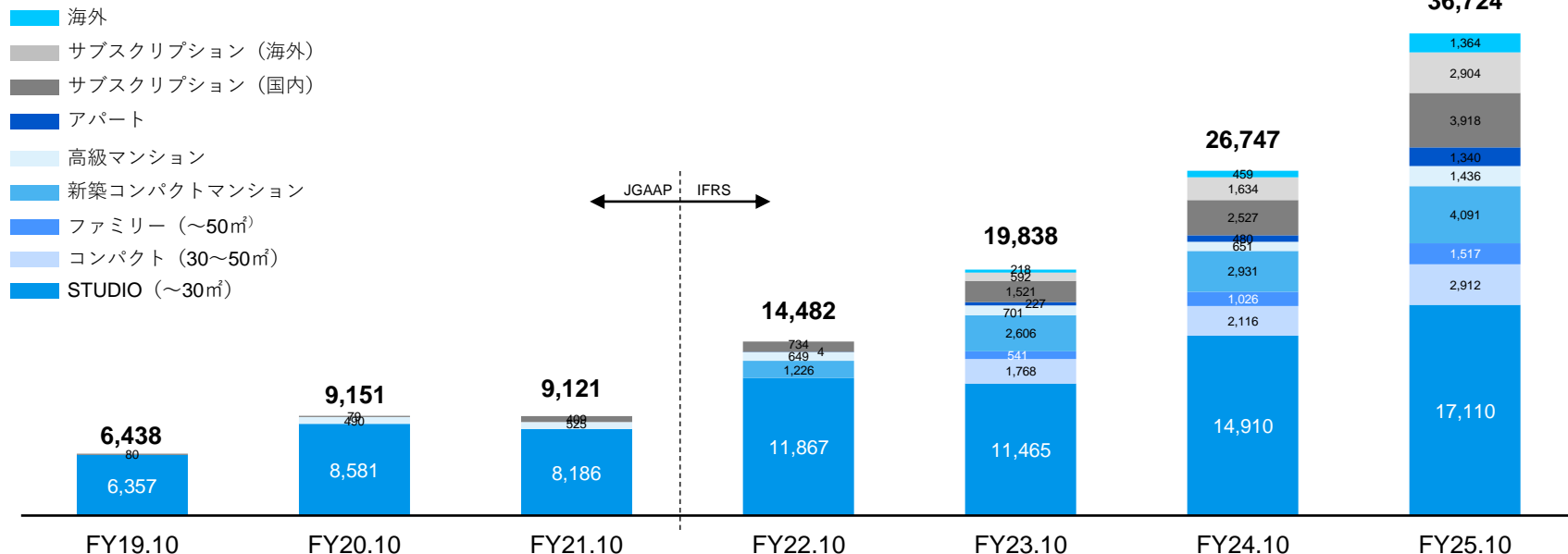
2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

② 取引量の増加

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

ネット売上収益（売上総利益）^{注1,2)}

(百万円)



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

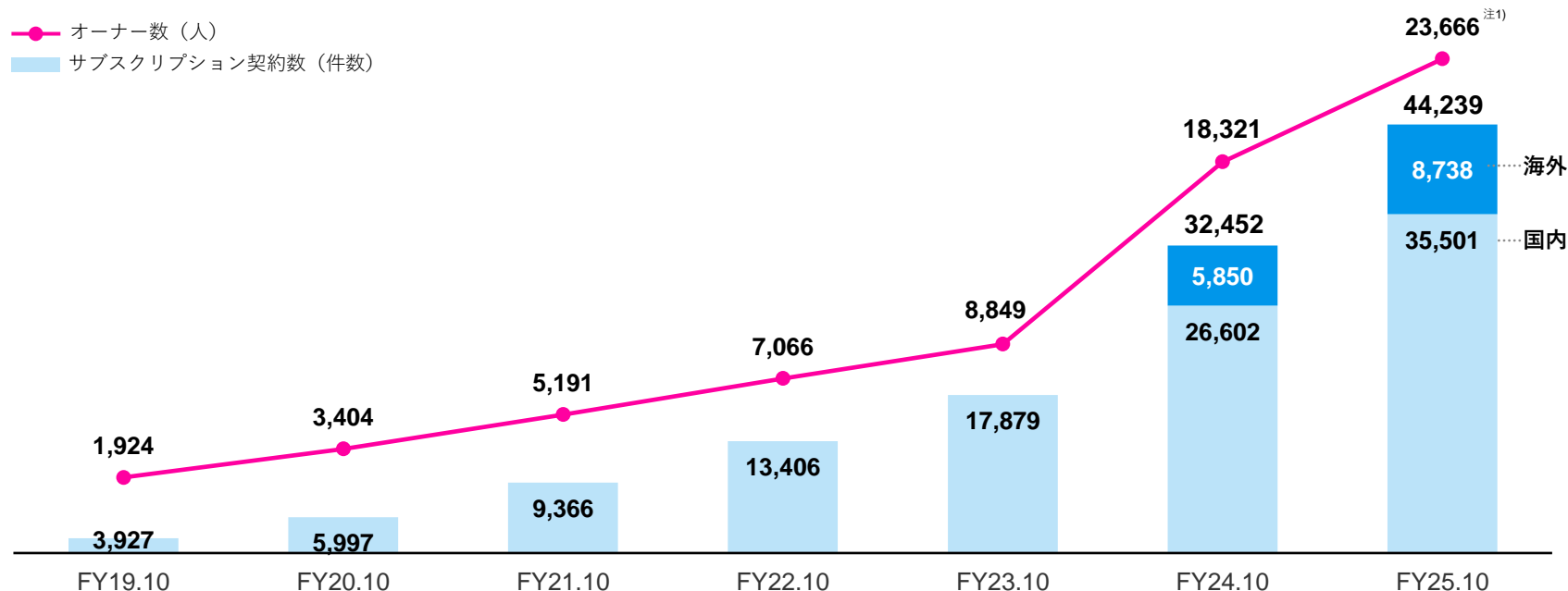
注2) 中古コンパクトマンションの売上総利益を正確に示すため、FY23.10期 通期決算説明資料より「売却DX」の粗利額は、当通期決算説明資料より中古コンパクトマンションに合算

2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

③ サブスクリプションの拡大

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

オーナー数・サブスクリプション契約件数



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

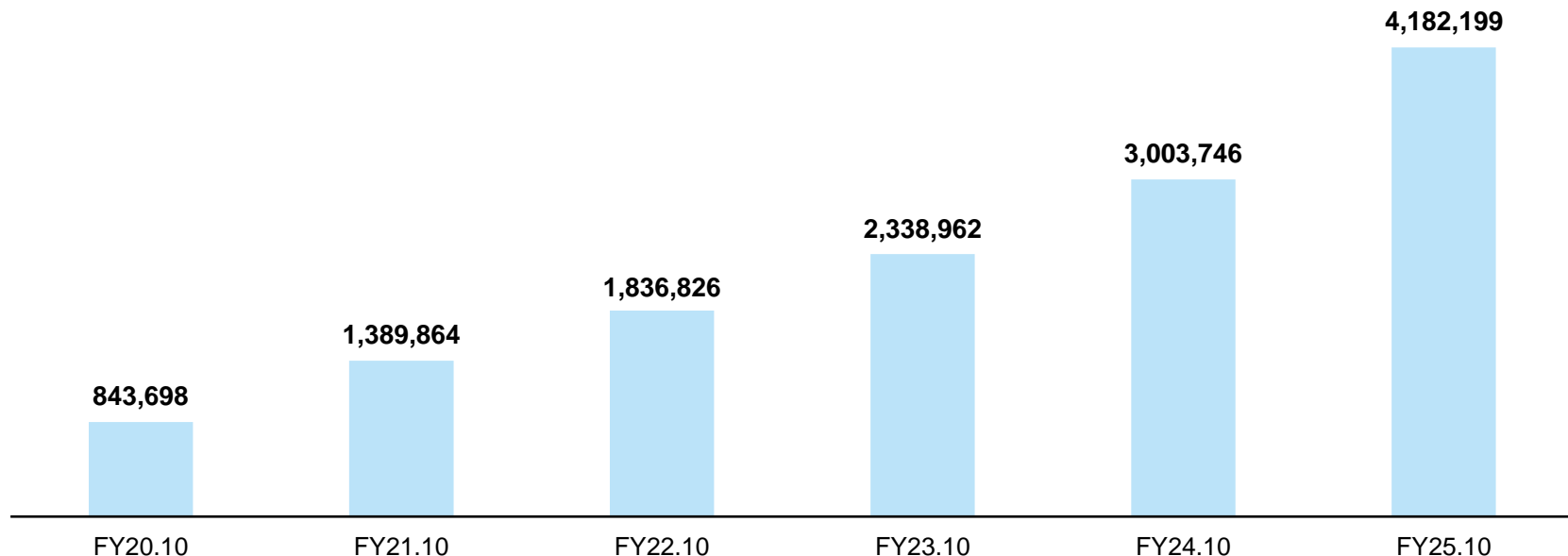
2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

④ 流入量の増加

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 注1,2)

(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

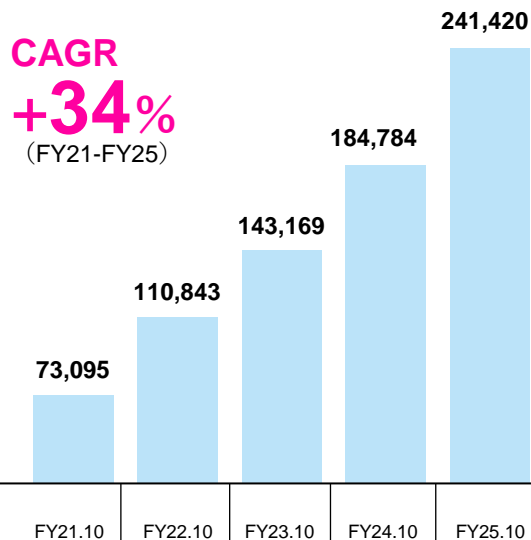
注2) 物件は中古コンパクトマンションのみ

RENOSYマーケットプレイス 通期業績推移

直近5期は売上収益・総利益共に過去最高を更新

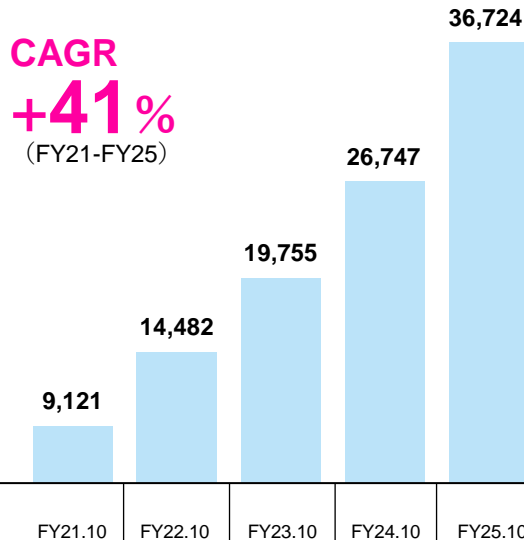
売上収益	
JGAAP	IFRS

(百万円)



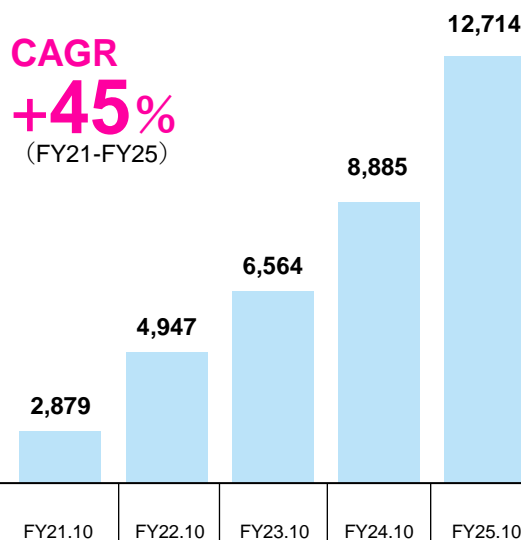
売上総利益	
JGAAP	IFRS

(百万円)



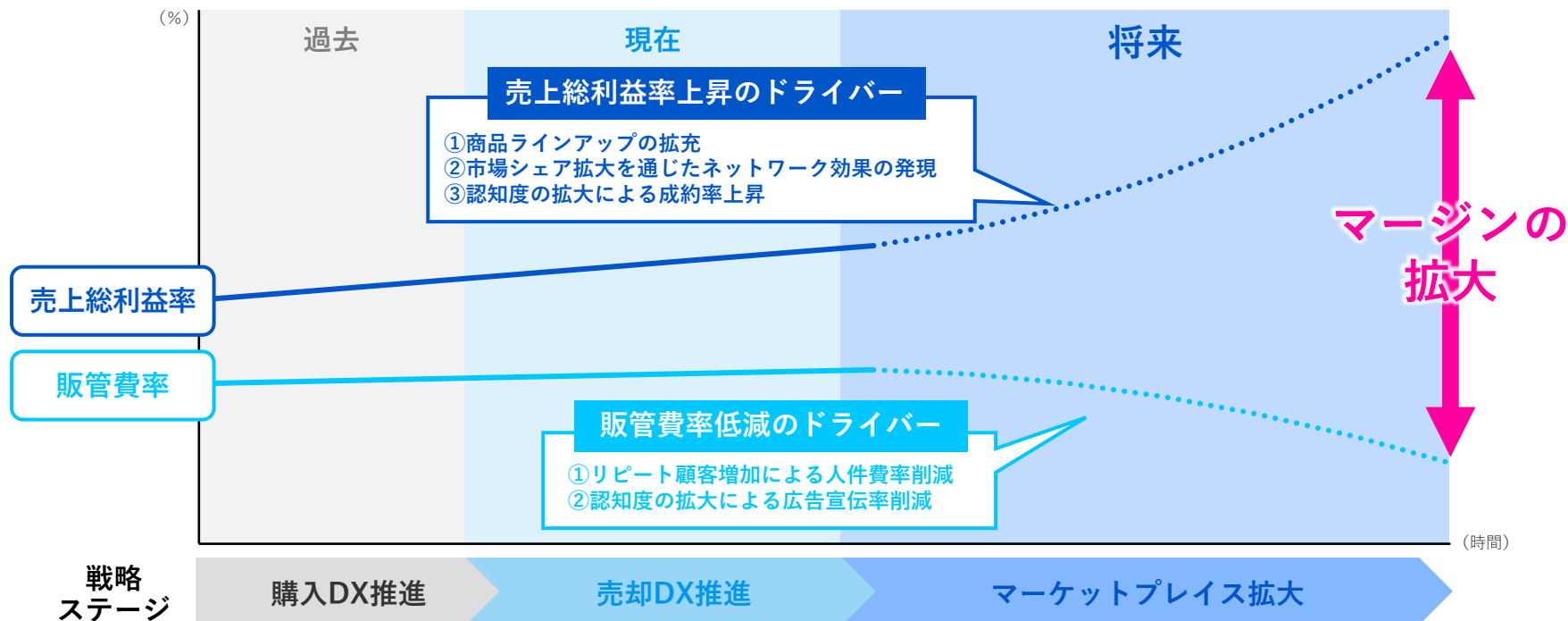
セグメント利益	
JGAAP	IFRS

(百万円)



RENOSYマーケットプレイス 中長期戦略

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



ITANDI

事業概要

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



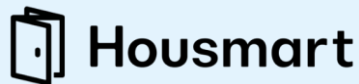
賃貸

ITANDI BB リアルタイム
不動産業者間サイト

ITANDI 賃貸管理 賃貸管理の
業務支援サービス

ITANDI 賃貸仲介 賃貸仲介の
業務支援サービス
旧ノマドクラウド

2024年1月M&A
(2025年11月にITANDIへ吸収合併)



売買

ITANDI 売買 売買仲介の
業務支援サービス
PropoCloud

2秒でブックク! 物件確認の
自動応答サービス

2024年8月M&A



データ

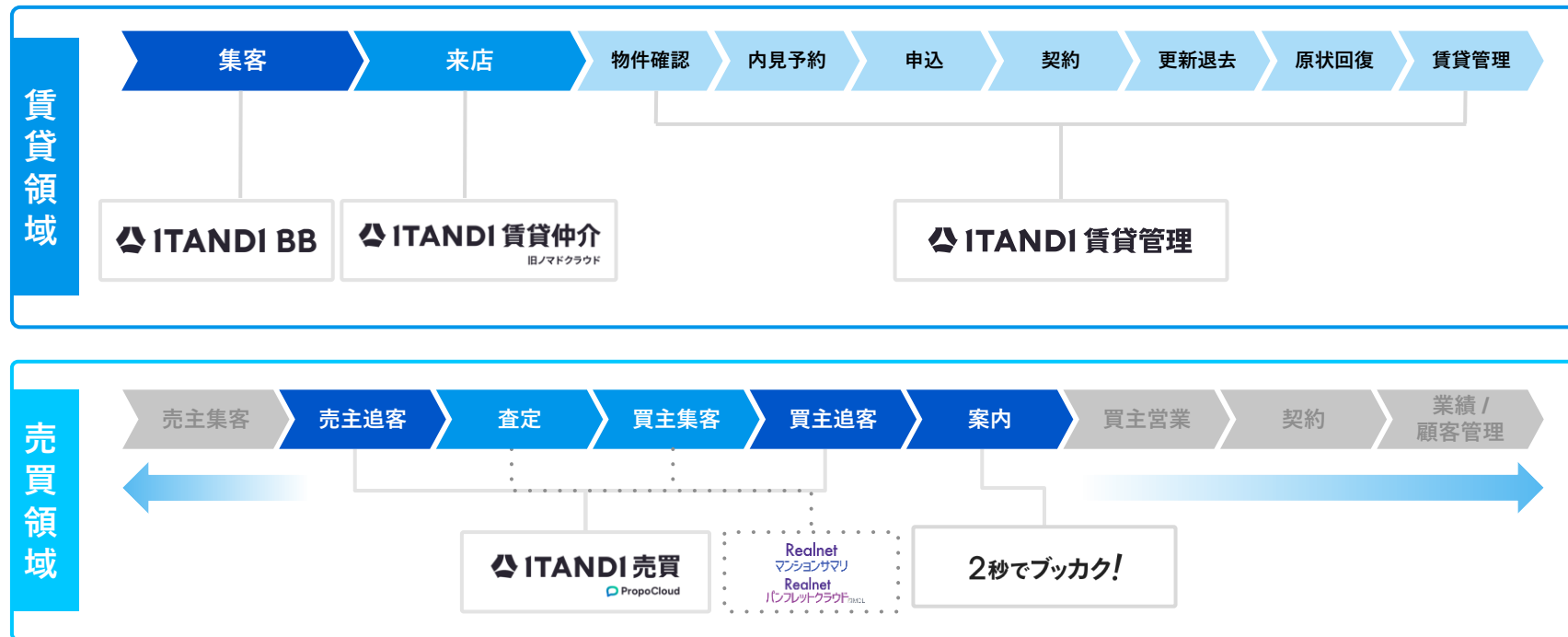
Realnet 新築マンションの
マンションサマリ 市場調査・分析システム

Realnet マンションデータ
パンフレットクラウド @MDL ダウンロードサービス

2. ビジネスモデル ITANDI

賃貸・売買領域における商品ラインアップの拡充

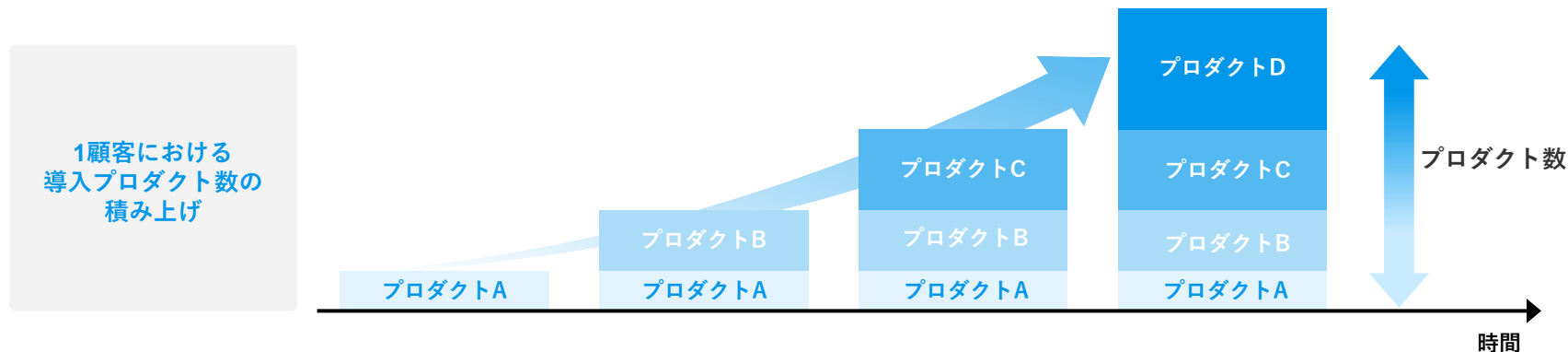
賃貸領域は網羅性の高いプロダクト展開を実施し、
 売買領域はグループシナジーを活用したプロダクトの拡充、開発によるカバー領域の拡大を企図



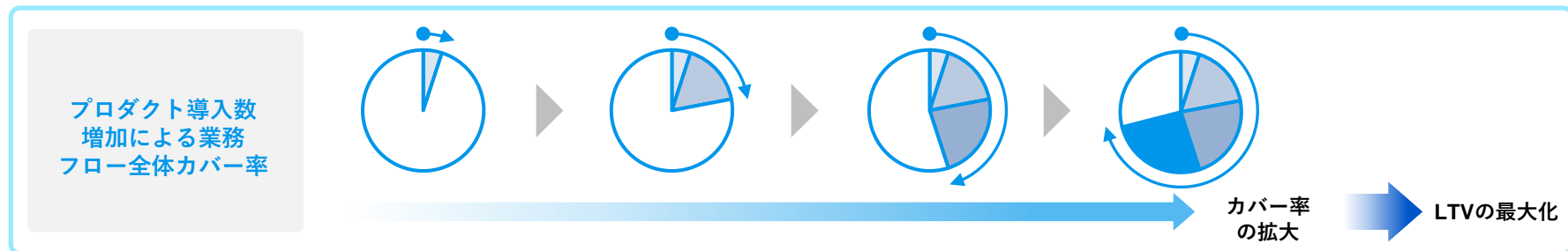
2. ビジネスモデル ITANDI

マネタイズポイント

周辺業務から中核業務へ複数製品の導入を進めることで、業務フローの効率化を推進
継続的に収益を積み上げ、LTVの最大化を図ると共に低水準のチャーンを実現



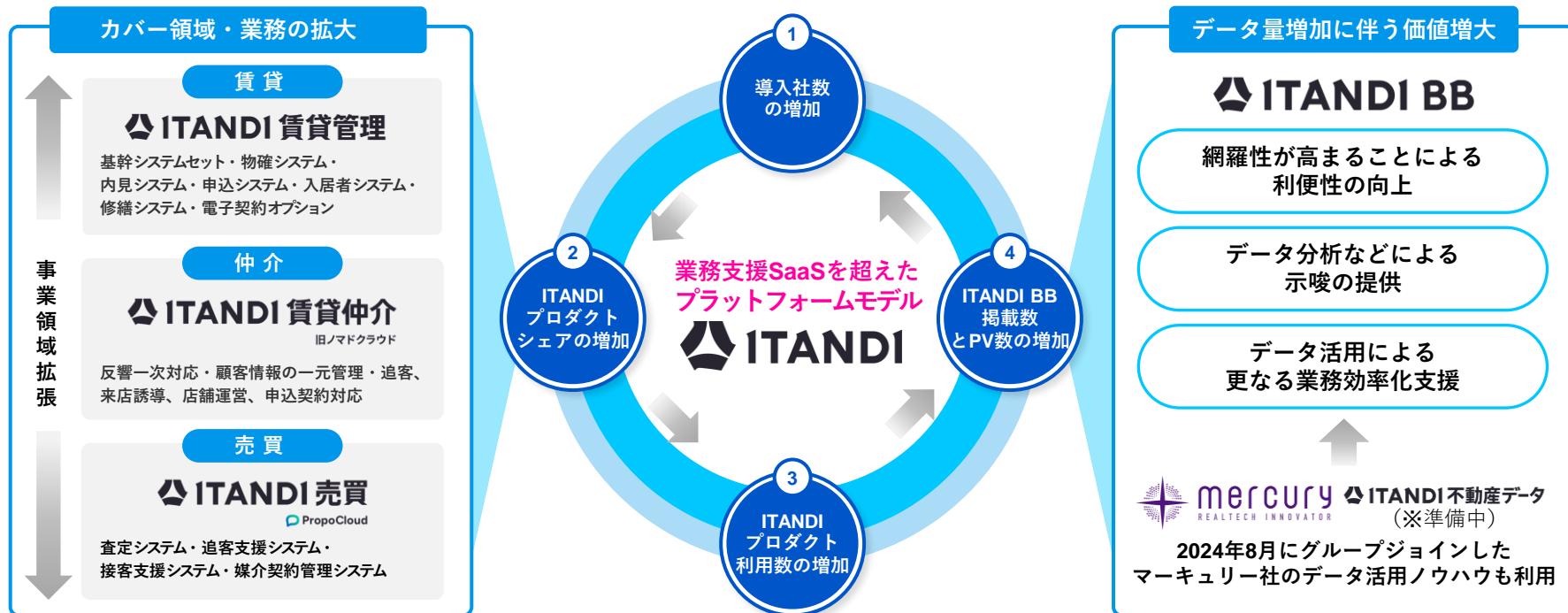
顧客の業務に深く入り込み、DXを推進



2. ビジネスモデル ITANDI

ITANDIのビジネスモデル

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



2. ビジネスモデル ITANDI

① 導入社数の増加

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



注1) FY24.10 1Qより、「ITANDI管理クラウド」「内装工事くん」をはじめとするITANDI BB+内の全てのSaaSプロダクト及びHousmart社の「PropoCloud」及びRENSOY XのSaaSプロダクトを加えて算出。ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、FY21.10 1Q～FY23.10 4Qの期間についても適及し算出したため、FY23.10 4Q以前に開示したデータとは異なる。注2) FY24.10 4Qよりマーキュリー社を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

2. ビジネスモデル ITANDI

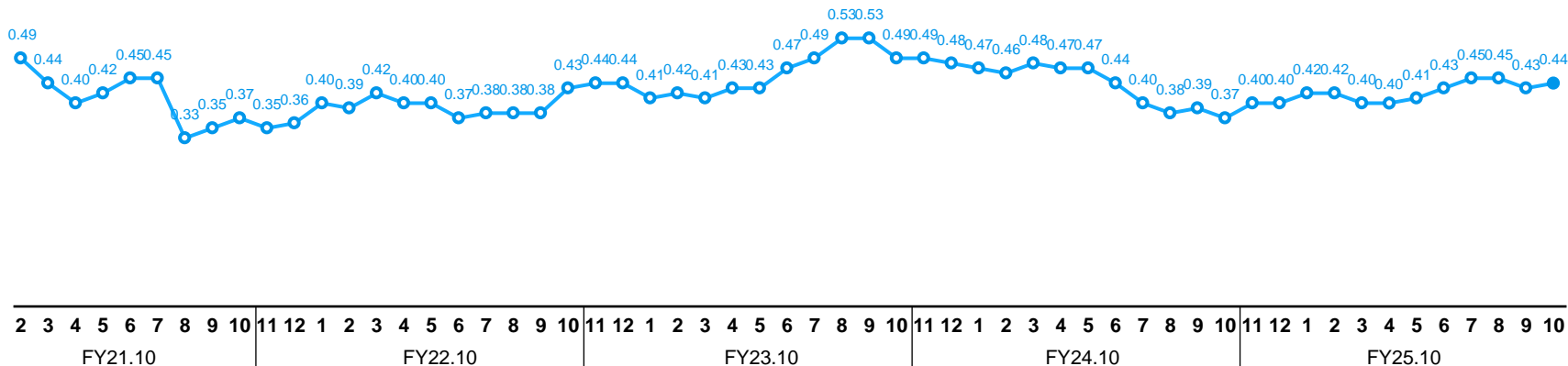
① 低水準のチャーンレート

高い複数プロダクト導入社数比率の維持によりチャーンレートは改善傾向

チャーンレート 注1,2)

(%)

直近
12ヶ月
平均 **0.44%**



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。月間解約率 = 当月の解約数 / 前月末時点の導入プロダクト数

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

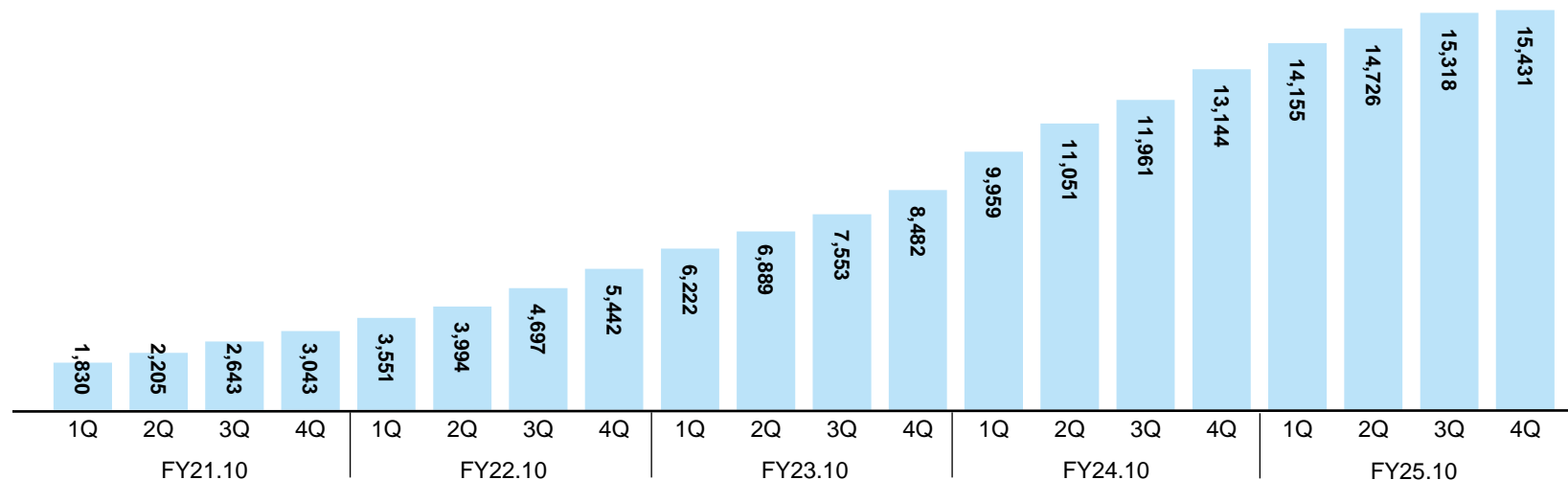
2. ビジネスモデル ITANDI

② プロダクトシェアの増加

既存事業の成長とM&Aによるプロダクトの拡充により、導入プロダクト数が増加

導入プロダクト数^{注1,2)}

(プロダクト)



注1) FY24.10 1Qより、「ITANDI管理クラウド」「内装工事くん」をはじめとするITANDI BB+内の全てのSaaSプロダクト及びHousmart社の「PropoCloud」及びRENSOY XのSaaSプロダクトを加えて算出。ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、FY21.10 1Q～FY23.10 4Qの期間についても適し算出したため、FY23.10 4Q以前に開示したデータとは異なる。注2) FY24.10 4Qよりマーキュリー社を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

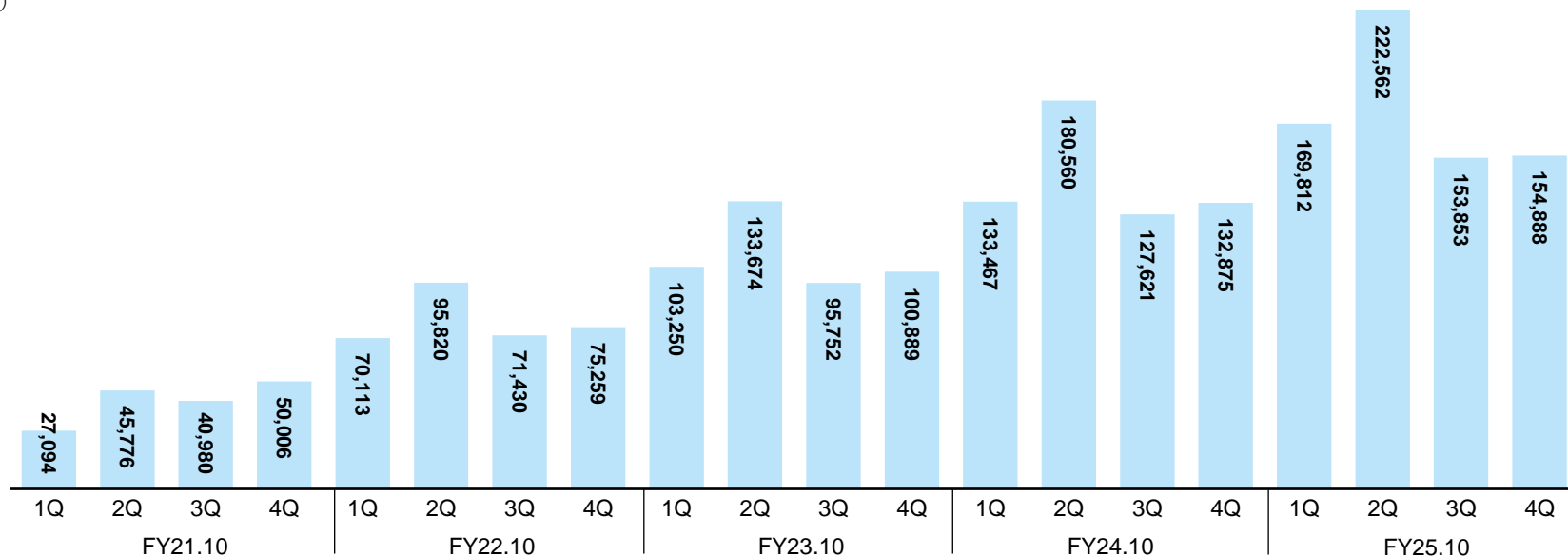
2. ビジネスモデル ITANDI

③ ITANDIプロダクト利用数の増加

電子入居申込サービスの継続的な利用がライフラインサービスの増加を推進

ライフラインサービス利用者数^{注1)}

(件)



注1)電子入居申込数のうち、ライフラインサービス（送客フィーによる課金）利用数を掲載

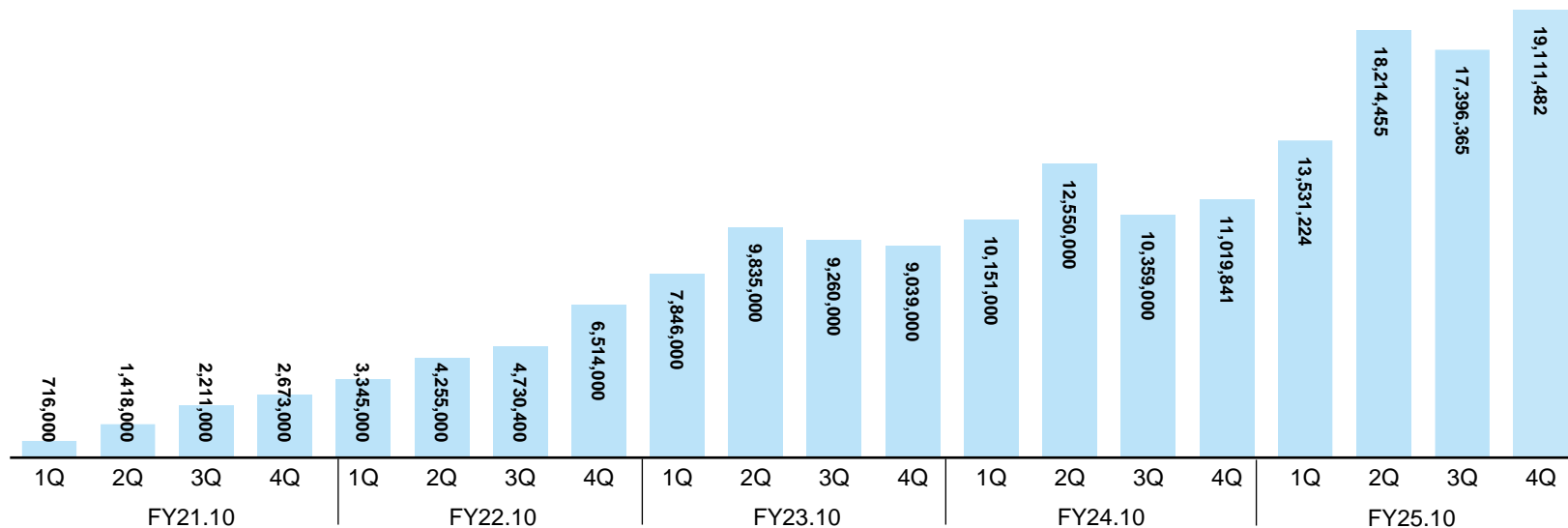
2. ビジネスモデル ITANDI

④ ITANDI BB PV数の増加

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

ITANDI BB PV数^{注1)}

(PV)



注1) PV数はGoogle Analyticsによりカウント

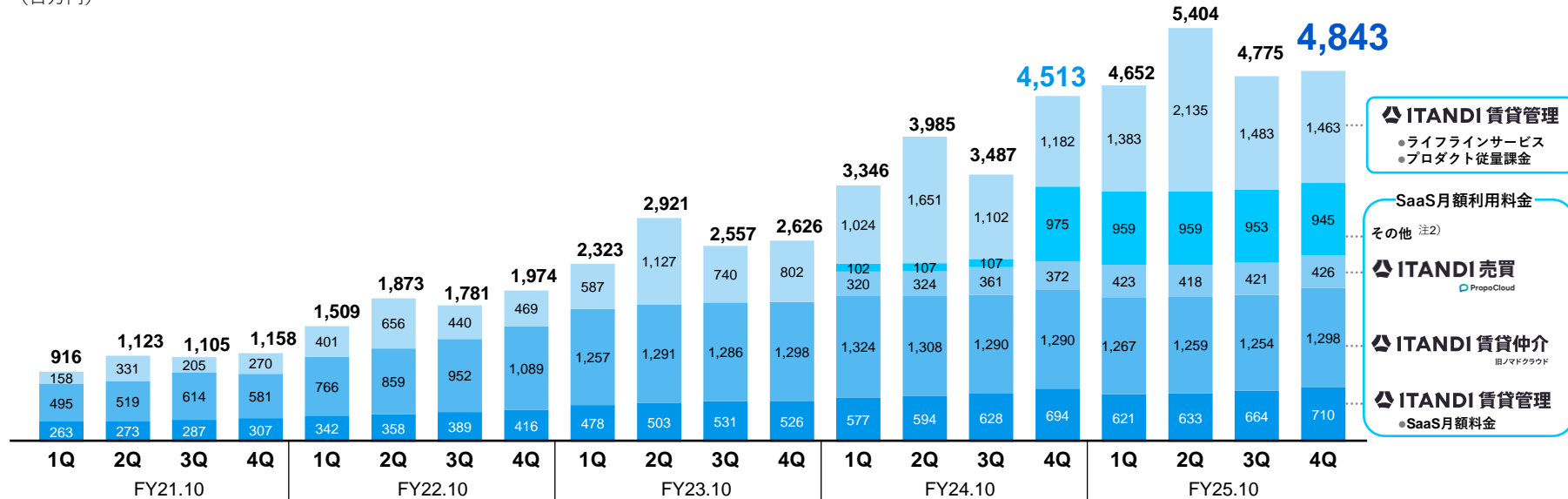
2. ビジネスモデル ITANDI

ARR推移

ARRは電子入居申込の増加により飛躍的に成長

ARR 注1,2)

(百万円)



ITANDI 賃貸管理

- ライフラインサービス
- プロダクト従量課金

SaaS月額利用料金

その他 注2)

ITANDI 売買

PropoCloud

ITANDI 賃貸仲介

旧ノマドクラウド

ITANDI 賃貸管理

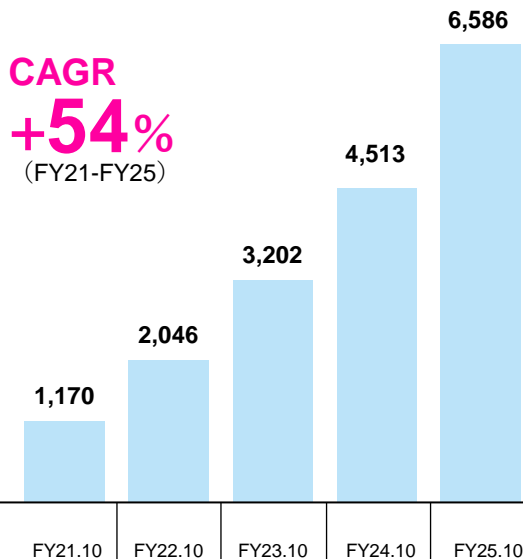
- SaaS月額料金

ITANDI通期業績推移

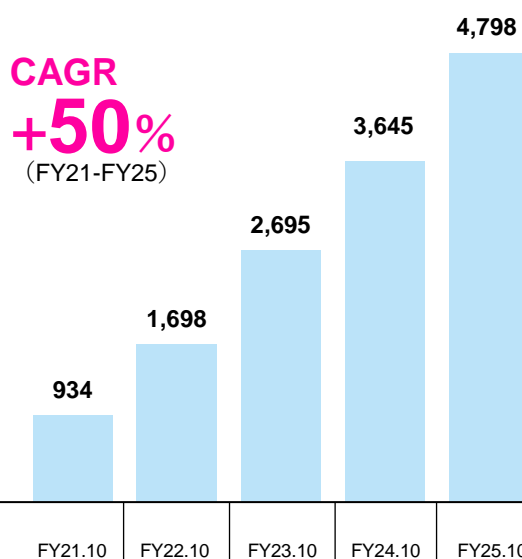
売上収益、売上総利益共に拡大。セグメント利益も大きく伸長



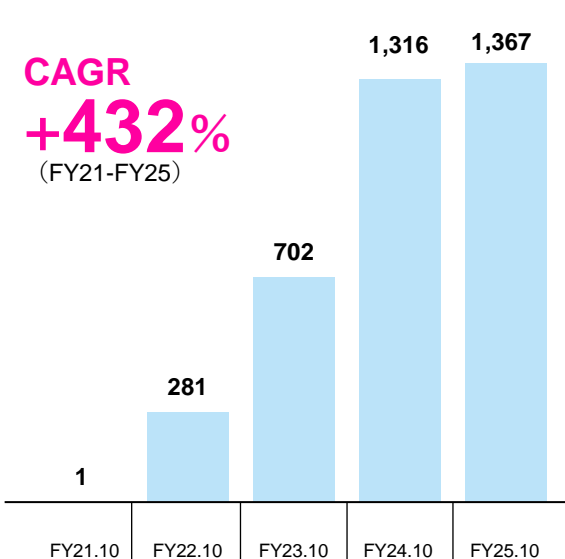
(百万円)



(百万円)



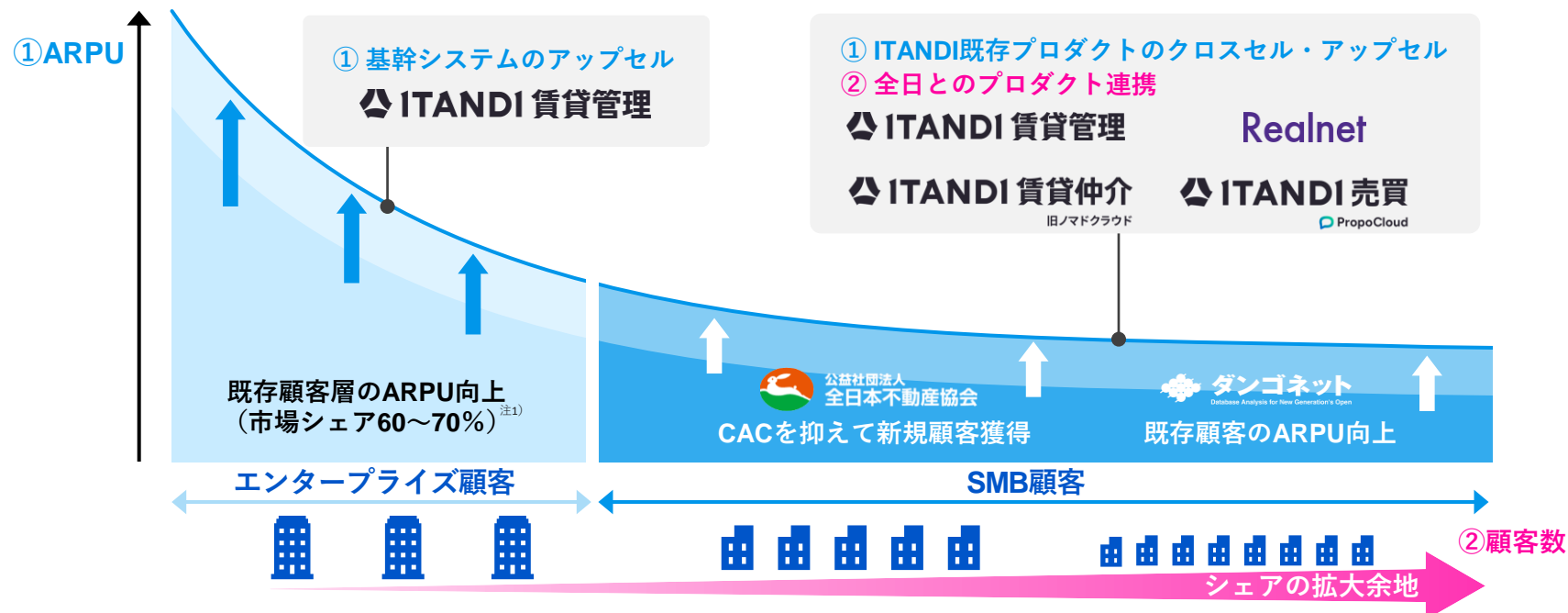
(百万円)



ITANDI 中長期戦略

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

①ARPU向上×②顧客数増加



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

3

成長戦略及び経営指標

中期経営計画2026

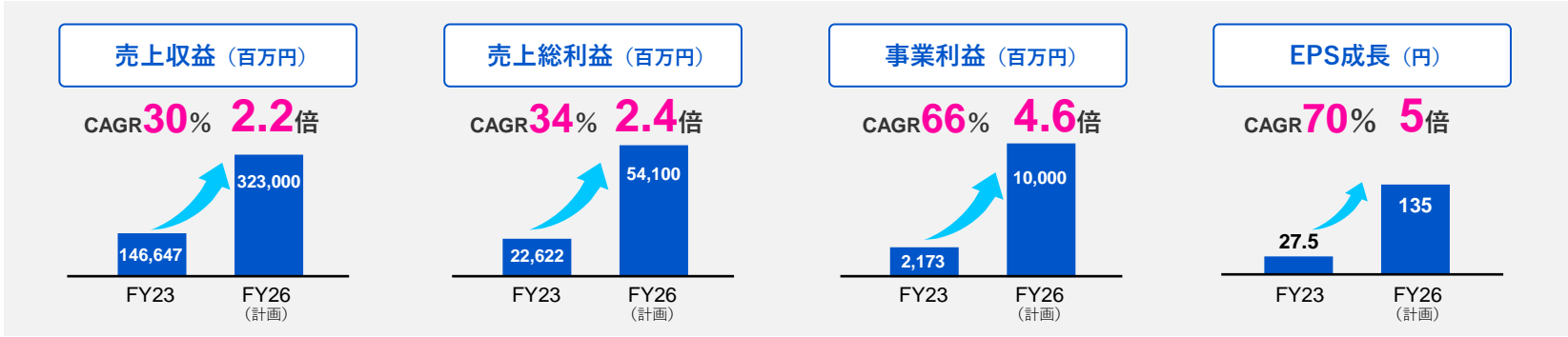
中期経営計画2026の位置づけ (2024年6月13日公表分)

持続的な成長に向けた構造改革を礎に、新たな成長軌道を描くため中期経営計画を策定



中期経営計画2026（2024年6月13日公表分）

中期経営計画2026



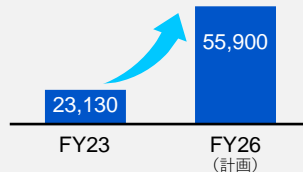
		FY23.10	FY24.10		FY25.10		FY26.10
		実績	計画	実績	計画	実績	計画
連結	売上収益	146,647	185,000	189,883	248,000	248,947	323,000
	成長率	29.1%	26.2%	29.5%	34.1%	31.1%	30.2%
	売上総利益	22,622	30,030	30,734	41,000	42,163	54,100
	粗利率	15.4%	16.2%	16.2%	16.5%	16.9%	16.7%
	事業利益	2,173	3,700	3,870	6,000	7,298	10,000
	事業利益率	1.5%	2.0%	2.0%	2.4%	2.9%	3.1%

中期経営計画2026（2024年6月13日公表分）

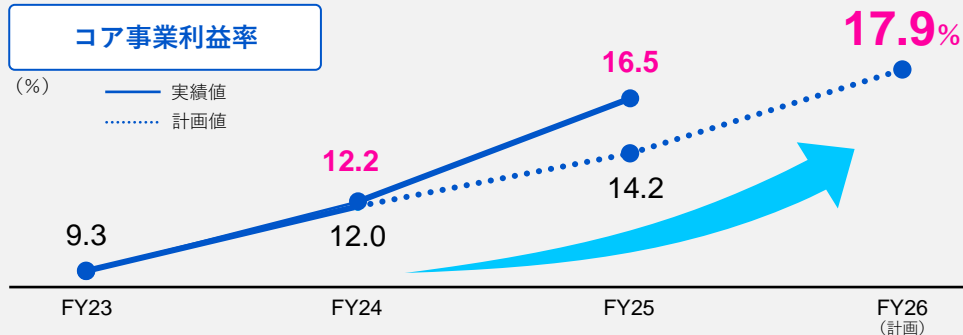
コア事業利益率

コア事業利益率約20%を目指す

ネット売上収益（百万円）

CAGR **34%** **2.4倍**

コア事業利益率

 （％）
 — 実績値
 計画値


		FY23.10	FY24.10		FY25.10		FY26.10
		実績	計画	実績	計画	実績	計画
注1) コア事業利益率	ネット売上収益	23,316	30,960	31,846	42,300	44,251	55,900
	成長率	35.5%	33.9%	36.6%	36.6%	39.0%	32.2%
	事業利益	2,173	3,700	3,870	6,000	7,298	10,000
	コア事業利益率	9.3%	12.0%	12.2%	14.2%	16.5%	17.9%

注1) FY25.10期において、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

中期経営計画2026の基本戦略及び位置づけ (2024年6月13日公表分)

従来の強みを生かす戦略により、中期経営計画の実現を確固たるものとする

不動産DXエコシステム完成

- RENOSY 投資マンション販売No.1^{注1)}
- ITANDI 不動産仲介会社利用率No.1^{注2)}
賃貸入居申込シェア率40%^{注3)}

不動産投資領域で売る・買う・貸す・
借りるをオンラインで一気通貫で
提供し、圧倒的なシェアを獲得

コア事業の強化

グローバル化加速

- 米国SFRオンラインマーケット
プレイストップクラス^{注4)}
- タイ賃貸仲介件数トップクラス^{注5)}
- 中華圏の富裕層獲得

米国・アジア・欧州3拠点での
クロスボーダー取引拡充の
基盤を確立

コア事業の海外展開

テクノロジー戦略強化

- 国内、海外のテック人材比率16%^{注6)}
- ラストワンマイルのデータ保有
- 業界屈指の著名エンジニア複数在籍

新たな収益源の獲得と
テックを活用した
ビジネスのスケール化

第三の収益の柱創出

強み

戦略と位置づけ

注1) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tinet/2437813/00.pdf>

注2) 「リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2024年 賃貸不動産マーケットのお客様動向調査」(2024/3/4) n=386」

注3) 全国賃貸住宅新聞発行「賃貸仲介・入居者動向 データブック 2024」の2023年賃貸仲介件数(推計) 178万件より、ITANDIの申込から契約までのキャンセル率33%を基に入居申込数を265万件と算出し、ITANDIの年間電子入居申込数107万件から割合を推計

注4) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tinet/2382171/00.pdf>

注5) Ministry of Commerce, Thailandより取得した決算情報を基にシェアを計算

注6) 2024年4月末時点

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

RENOSY

RENOSYマーケットプレイス

圧倒的なシェアを獲得

不動産DXエコシステム完成

注力ポイント

RENOSY
オンライントランザクション

RENOSY
サブスクリプション(国内)

具体的な取り組み

- ・主力中古マンション市場でのシェア拡大
- ・デジタルマーケティングによる集客強化
- ・AI査定活用による不動産売却獲得強化

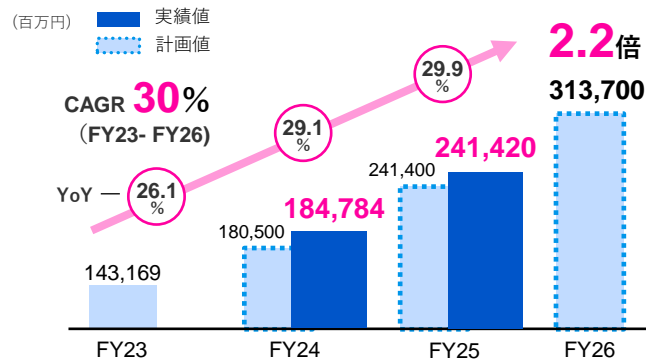
- ・ノンオーガニック含めた管理戸数拡大
- ・スケールメリットを生かした生産性向上

重要KPI

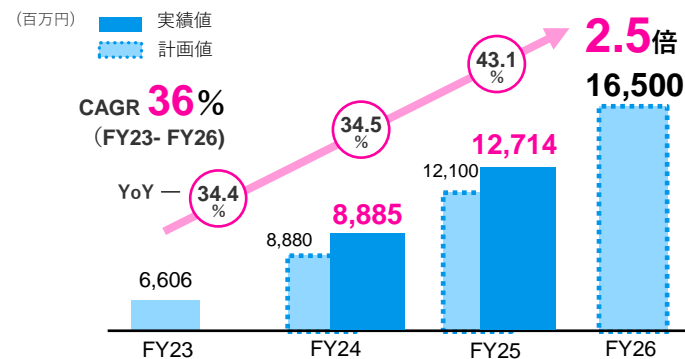
- ・市場シェア **20%**以上^{注1)}
- ・認知度 **70%**以上
- ・直接調達比率 **50%**以上^{注2)}

- ・管理戸数 **5万戸**以上
- ・事業利益率 **25%**以上

売上収益



事業利益



注1) 株式会社東京カンテイ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」(2021年1月)、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向(首都圏)」(2021年5月)、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、投資用不動産会社上位10社の業績を参考に年間の流通取引金額を1.5兆円と推計。そのうち当社の中古コンパクトマンションの売上収益の予想値を分子に使用 注2) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の売却成約件数をRENOSYマーケットプレイス内での投資・実需の購入成約件数で除した比率

3. 成長戦略及び経営指標 中期経営計画2026

中期経営計画2026 ITANDI (2024年6月13日公表分)

ITANDI

圧倒的なシェアを獲得

不動産DXエコシステム完成

注力ポイント

ITANDI

売買仲介
(Housmart 他)

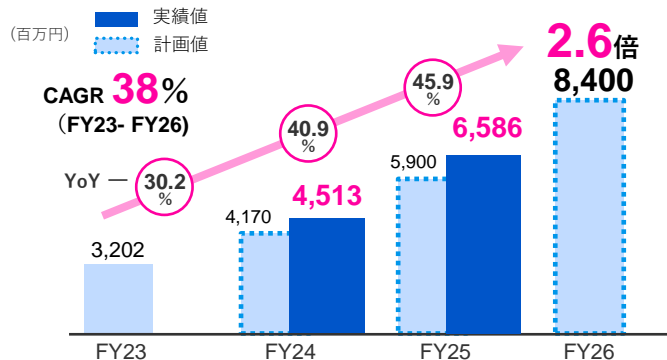
具体的な取り組み

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

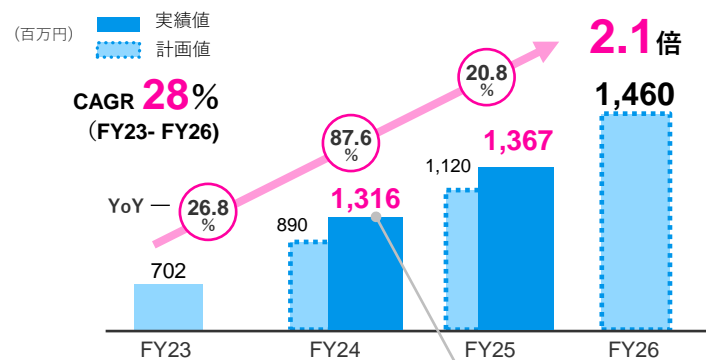
重要KPI

- ・全国市場シェア**37%**^{注1)}
(利用管理戸数約**720**万戸)
- ・導入プロダクト数
1.5万プロダクト以上
- ・全国市場シェア率**10%**前後^{注2)}
(売買契約数約**12**万件)
- ・事業売上CAGR**50%**以上

売上収益



事業利益



収益性改善が想定より前倒して進展し、組織構築を進めながらも人件費が当初計画を下回ったことで、計画比で大幅な増益

注1) 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査結果」より参照した全国賃貸管理戸数1,925万戸のうち、賃貸管理SaaS利用管理戸数想定を720万戸としてシェアを算出

注2) 所有権移転登記件数等から推計されている全国のFRK既存住宅流通推計量63万件に対して、売却契約、購入契約それぞれ契約が存在するため2倍とし、126万件を分母とした際のシェア率。 https://www.frk.or.jp/information/2023chikibetsu_kisonjyutaku.pdf

中期経営計画2026 基本戦略 グローバル＆テクノロジー (2024年6月13日公表分)

クロスボーダー取引拡充の 基盤を確立

グローバル化加速

注力ポイント

欧米市場

アジア市場

グループシナジー

具体的な取り組み

- ・米国RW OpCoの利益成長加速
- ・進出地域の拡大
- ・顧客獲得強化（累計仲介件数）
- ・進出地域の拡大
- ・クロスボーダー不動産取引強化

重要KPI

- ・事業利益率**10%**
- ・1カ国⇒**3カ国**
- ・約2万件⇒約**2.5万件**^{注1)}
- ・5つの国と地域
⇒**8つの国と地域**
- ・海外売上**100億円**以上

新たな収益源の獲得

テクノロジー戦略強化

データマネタイズ

テクノロジー力向上

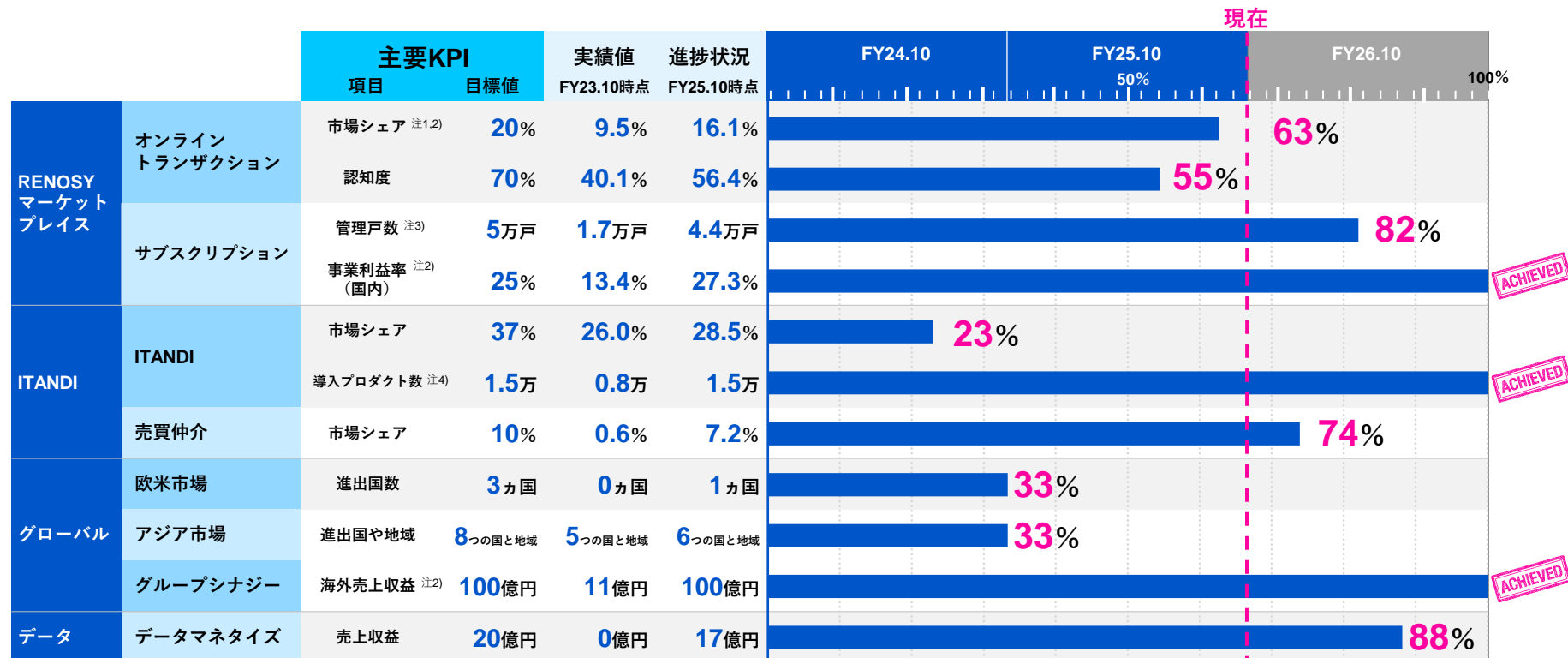
テクノロジー投資

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

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

中期経営計画2026 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

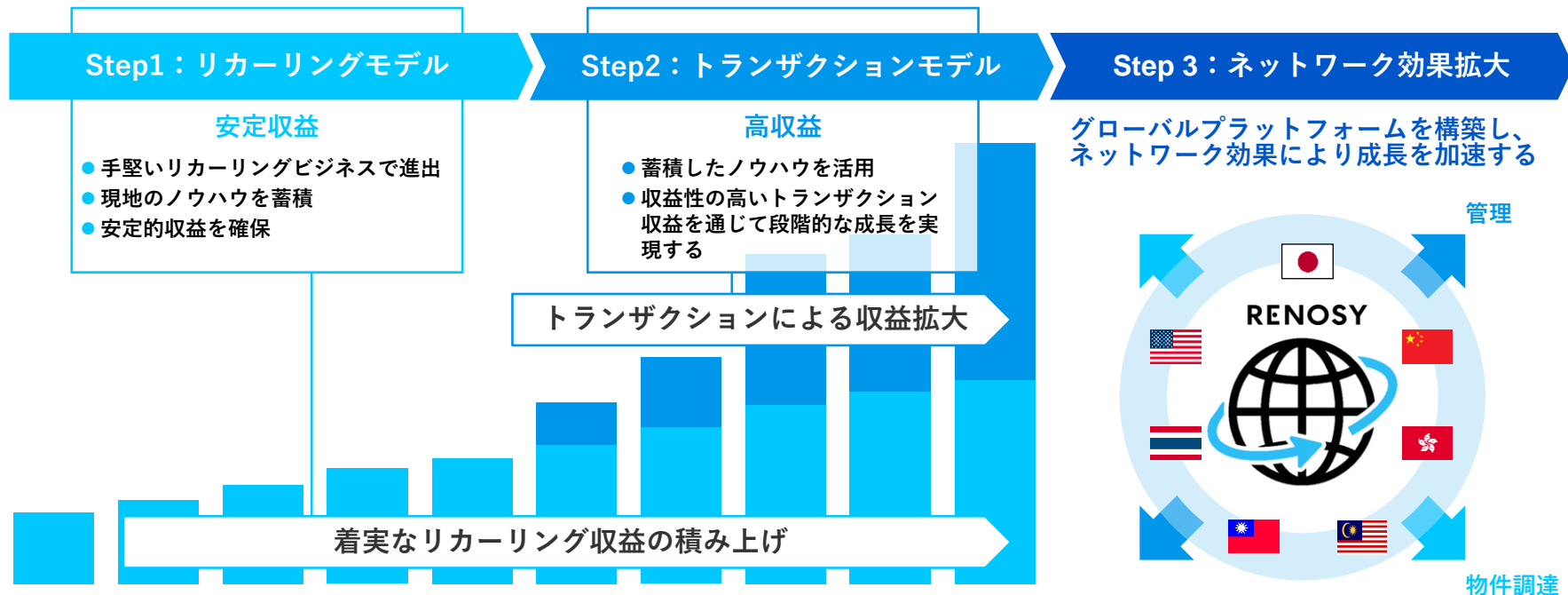


注1) 「中期経営計画2026」公表時点でのTAM1.5兆円に基づき算出。市場シェアは1.5兆円に対するRENOSYマーケットプレイス売上収益の割合で算出 注2) 直近12ヶ月ベースで算出 注3) P.32 サブスクリプション契約件数をご参照 注4) P.44 導入プロダクト数

海外展開と不動産データ戦略

海外事業のビジネスモデルと収益イメージ

リカーリングビジネスによる安定的収益を確保しつつ、蓄積されたノウハウや知見、利益をトランザクションビジネスに投下し成長を加速させ、グローバルでのネットワーク効果拡大を図る



海外事業領域の拡大の軌跡

北米及びASEANの7つの国と地域で海外事業を展開
海外拠点数は40拠点へ拡大し、海外売上は直近3年で約428倍へ成長

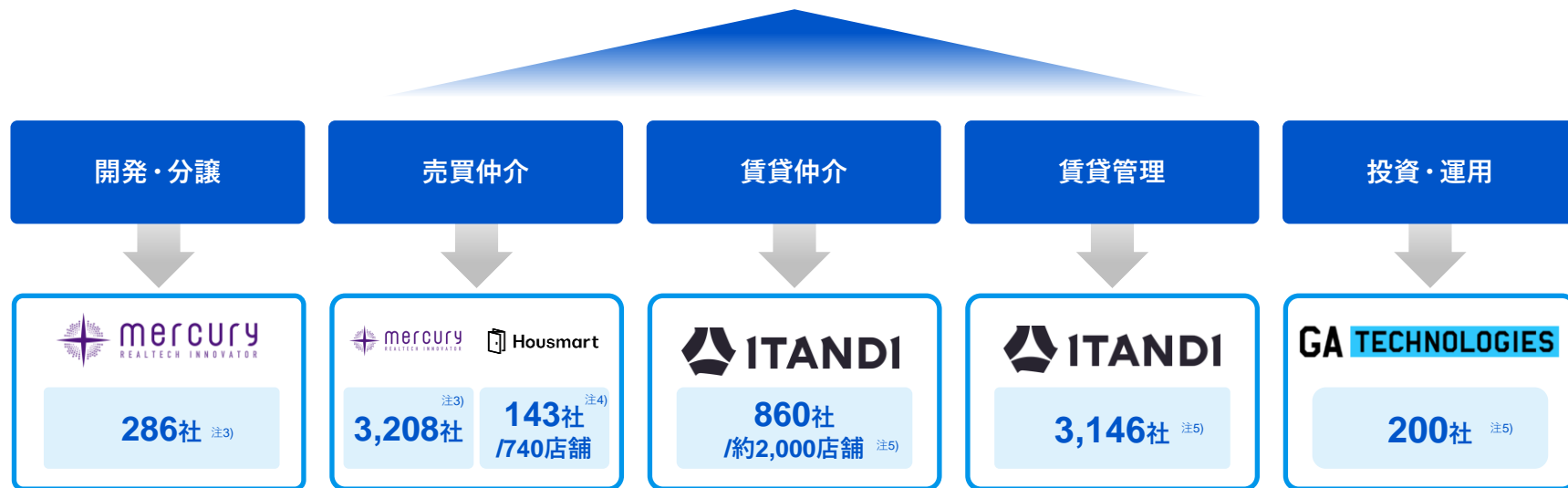
	FY18.10		FY20.10		FY22.10		FY25.10
国と地域	1 カ国・地域	+300%	4 カ国・地域	+25%	5 カ国・地域	+40%	7 つの国と地域 ^{注1)}
海外拠点数	－ 拠点		1 拠点	+100%	2 拠点	+2,000%	40 拠点
海外社員数	－ 名		10 名	+520%	62 名	+519%	322 名 ^{注2)}
海外売上	－		－ 億円		約 2.5 億円	+4,280%	107 億円 ^{注3)}

注1) 日本、中国、香港、台湾、タイ王国、アメリカ、マレーシア 注2) 株式会社神居秒算、積愛科技(上海)有限公司、RENOSY(Thailand) Co., Ltd.、RW OpCo, LLC、RENSOY Malaysia SDN.、台湾居環科技股份有限公司の正社員数

注3) 株式会社神居秒算、積愛科技(上海)有限公司、RENOSY(Thailand) Co., Ltd.、RW OpCo, LLCの売上収益の合計

業務支援SaaSサービス領域の拡大

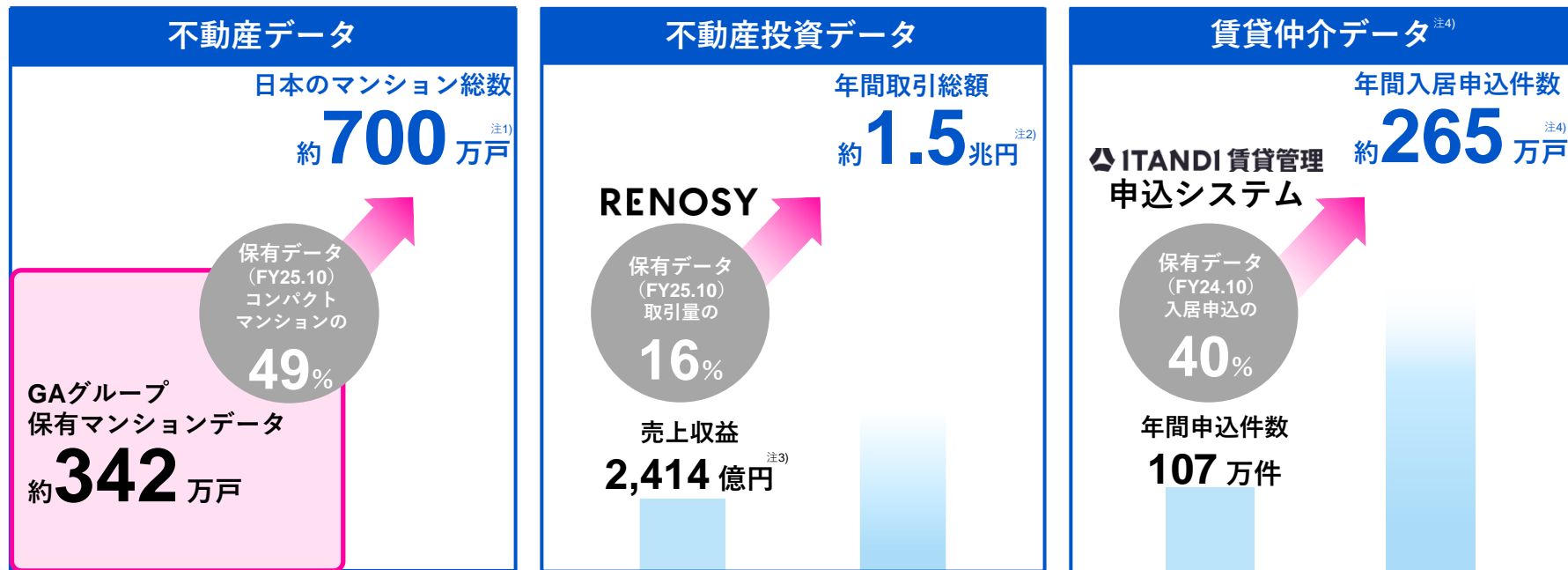
GA technologiesグループは幅広い不動産領域へ業務支援SaaSサービスを提供
 全国約13万社ある不動産会社のうち、合計約7,800社の顧客に既にSaaSサービスを提供^{注1,2)}



3. 成長戦略及び経営指標 不動産データ戦略

GA technologiesグループの取引データ戦略における競争優位性

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

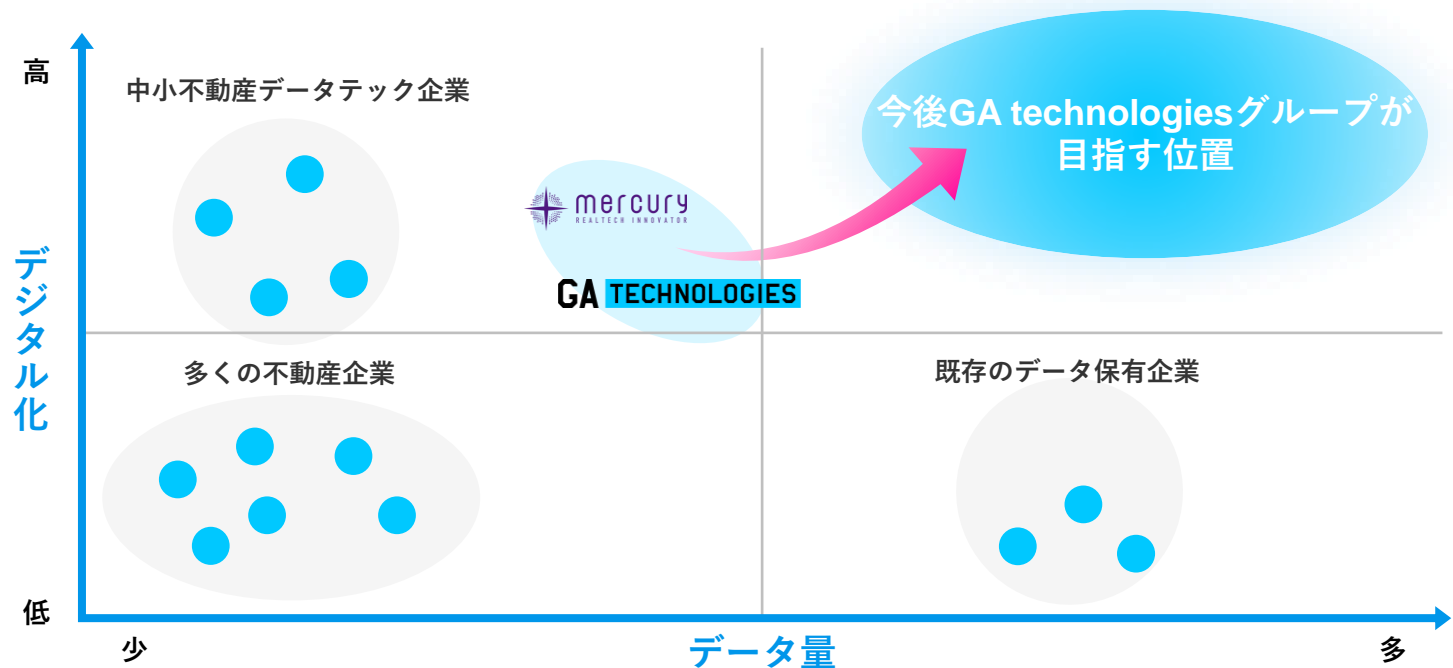


注1) 国土交通省「分譲マンションストック数の推移」より2022年末時点の数値を使用 注2) 株式会社東京カンテイ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」(2021年1月)、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向(首都圏)」(2021年5月)、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、投資用不動産会社上位10社の業績を参考に年間の流通取引金額を1.5兆円と推計 注3) FY25.10期におけるRENOSYマーケットプレイス売上収益 注4) 全国賃貸住宅新聞発行「賃貸仲介・入居者動向 データブック 2024」の2023年賃貸仲介件数(推計) 178万件より、ITANDIのキャンセルを抜いた入居申込数を基に当社推計

GA technologiesグループのデータ戦略における目指すポジショニング

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

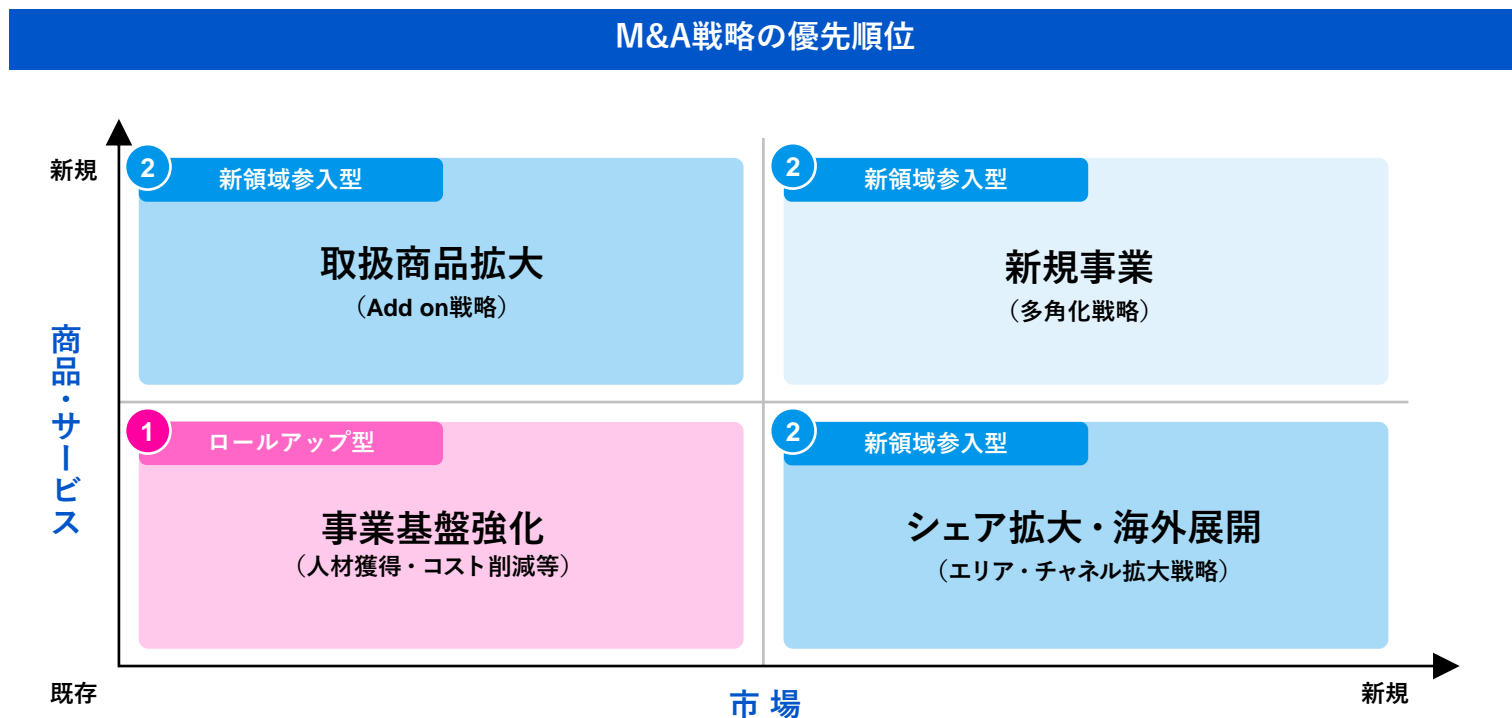
不動産データ業界における各社の位置づけ



M&A戦略及び実績

M&A戦略の概要

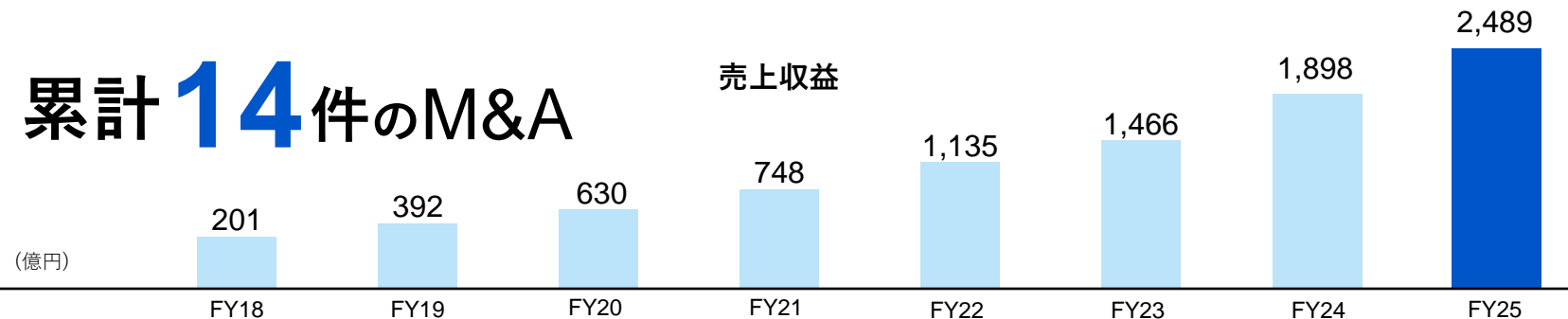
新規領域参入や既存事業拡大 (エリア拡大やプロダクト拡充、顧客獲得)、等を目的にM&Aを活用



M&Aトラックレコード

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

累計14件のM&A



① ロールアップ型

RENOSY
ASSET
MANAGEMENT

CORE
ASSET
MANAGEMENT

② 新領域 参入型

Add on戦略



RENOSY
DESIGN & BUILD

MODERN
STANDARD



RENOSY
Ricordi



注1)



海外戦略
エリア・チャネル
拡大



dearlife
by RENOSY



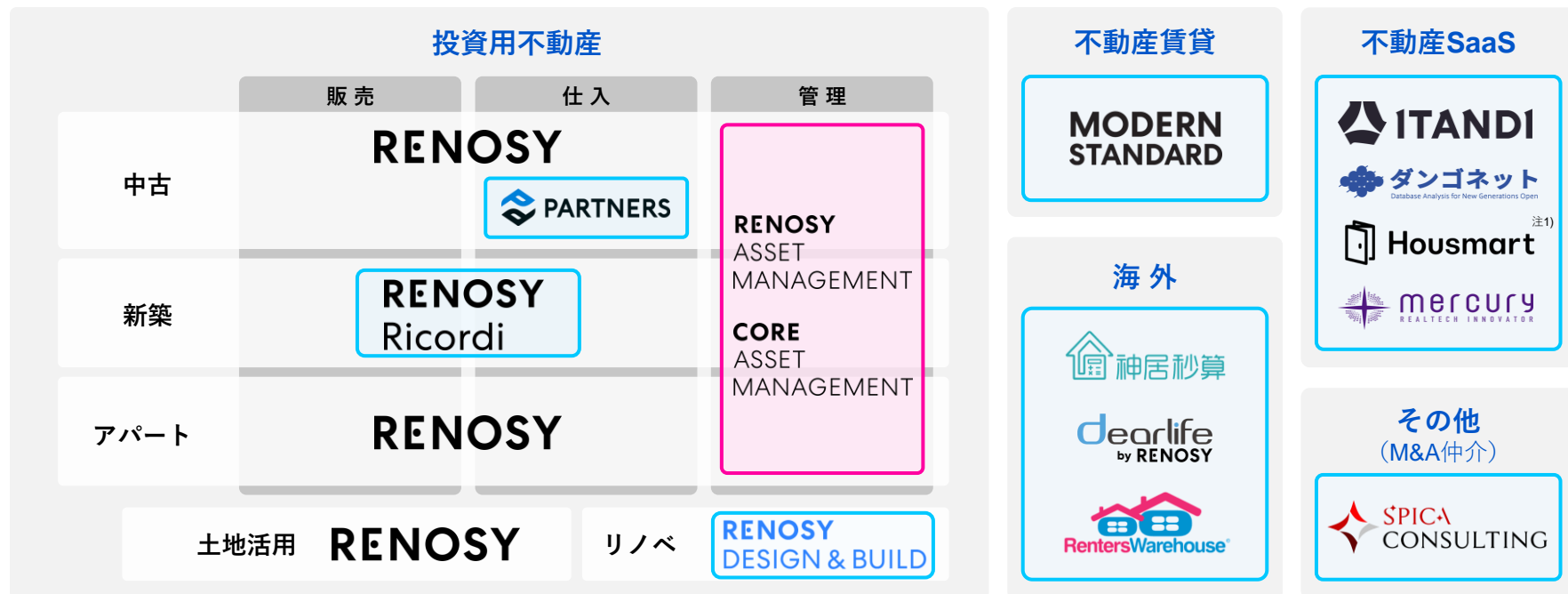
多角化戦略



M&Aによる事業領域を拡大

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

□ ロールアップ型 □ 新規参入型

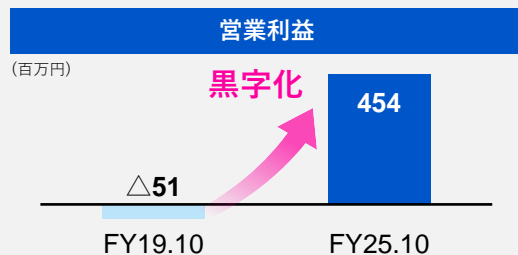


注1) 25/11月にITANDIが吸収合併

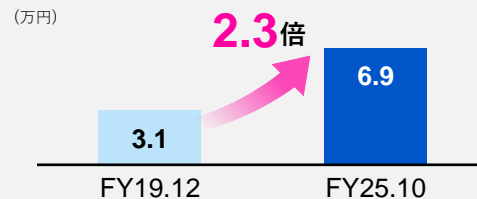
M&A後から現在までのKPI指標推移

過去に実施したM&A対象企業はスピーディに業績を改善

MODERN STANDARD



1反響あたり売上高

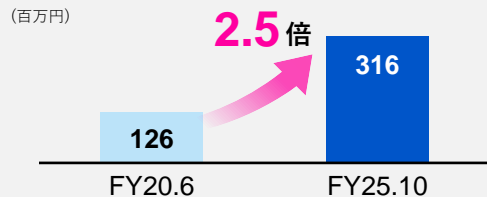
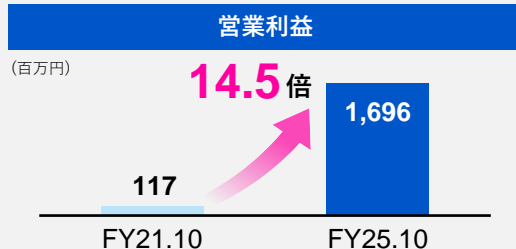


グループジョイン前

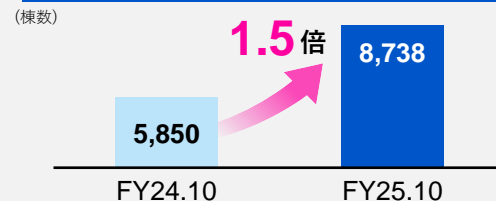
グループジョイン後



営業利益

RENOSY
Ricordi

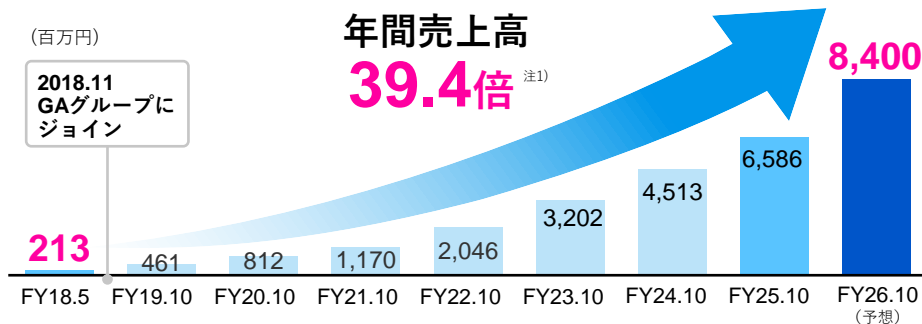
サブスクリプション契約件数



ITANDIの株式価値推移

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

ITANDIの主要業績と株式価値



指標	単位	FY19.10	FY20.10	FY21.10	FY22.10	FY23.10	FY24.10	FY25.10	FY26.10 (予想)
ARR	(百万円)	509	800	1,158	1,974	2,626	4,513	4,843	
導入社数	(社)	252	566	1,172	1,943	2,902	4,503	5,211	
導入プロダクト数	(千プロダクト)	-	-	3.0	5.4	8.4	13.1	15.7	
チャーンレート	(%)	-	0.73	0.37	0.43	0.49	0.37	0.45	
プロダクト数	(個)	6	10	10	11	12	14	14	

M&A時

株式価値...①	(百万円)
2,800	

直近期 (FY26.10)

FY26.10 予想売上高...②	(百万円)
8,400	
推定PSR...③ ^{注3)}	
3.4~5.4倍	
②×③ 推定株式価値...④	
28,500~45,300	
④ / ① 株式価値の増大分	
10.2~16.2倍	

注1) GA technologiesグループへのジョイン前のFY18.5期のITANDIの年間売上高と、FY26.10期のITANDIセグメントの通期売上高(予想値)を比較 注2) ITANDI株式の当社取得価額をもとに算出 注3) 国内主要上場SaaS企業のうち、2025年12月4日時点で、ブルームバーグコンセンサスの予想値からRule of 40% (予想売上高成長率+予想営業利益率)に該当する企業を参照企業として抽出。2025年12月4日現在の株式時価総額を同ブルームバーグコンセンサス予想売上高で除して算出した各企業の予想PSRの中央値(4.4倍)を±1することで国内SaaS業界のPSRレンジを3.4~5.4倍と推定。参照企業と予想PSRは以下の通り【参照企業】ラクス(3923) 7.1倍、カナミックネットワーク(3939) 4.1倍、PKSHA Technology(3993) 3.2倍、プラスアルファ・コンサルティング(4071) 4.8倍、ビジョナル(4194) 4.2倍、Finatextホールディングス(4419) 4.5倍、スマレジ(4431) 4.0倍、オービックビジネスコンサルタント(4733) 12.6倍、サイボウズ(4776) 4.3倍、eWell(5038) 12.0倍

財務戦略及び経営指標

企業価値向上についての考え方 (1/2)

長期でのフリーキャッシュフローを最大化させることを経営目的とし、中期的には、マーケットプレイス事業及びSaaS事業を軸とした価値向上による売上総利益の最大化を目指す

事業・プラットフォーム
の提供価値

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

長期方針

- 長期でのフリーキャッシュフローの最大化

財務目標
(中期方針)

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

事業KPI

マーケットプレイス事業

取引数



取引あたり収益

SaaS事業

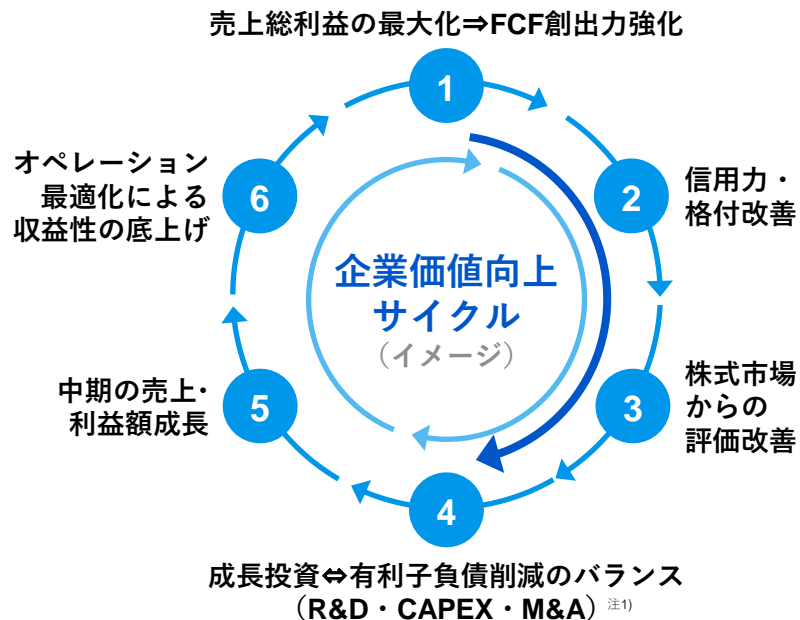
顧客数



顧客当たり売上高

企業価値向上についての考え方 (2/2)

売上総利益の最大化を図ることで企業価値向上サイクルを創出



企業価値向上サイクル

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

規律のあるキャッシュ・アロケーション

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

キャッシュ・ソース

高

優先順位
↓

黒字事業の 営業CF

- 売上総利益の拡大を通じた営業CFの増大
 - ユニットエコノミクスの健全性を重視

有利子負債

- 現在の日本の低金利環境を活かす前提に立ちつつ、バランスシートの健全性とのバランスを踏まえ活用

エクイティ

- 当社の株価水準、市場環境及び戦略達成に向けた資金調達の必要性等を踏まえて実施

キャッシュ・アロケーション

事業投資

- 営業CFの水準を見ながら、適切な範囲内で投資
 - 成長投資を増加させつつオペレーションコスト低減の両立を目指す

M&A

- 将来必要なM&Aは時期を待たず実施
- シナジーを重視
 - 豊富な顧客基盤・ネットワーク力
 - 収益力・CF創出力強化
 - リアル×テックの強みを活用

株主還元

- 将来成長に必要な投資を優先して実行可能な資金余力を確保の上、安定的・継続的な配当を実施。
- 自己株式取得も柔軟且つ機動的に対応

3. 成長戦略及び経営指標 財務戦略及び経営指標

貸借対照表サマリー

(百万円)		FY23.10	FY24.10 ^{注1)} ①	FY25.10 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

負担が小さい

ワーキングキャピタル

(キャッシュ・コンバージョン・
サイクル〈CCC〉 管理の徹底)

財務基盤の安定

(健全な自己資本比率)

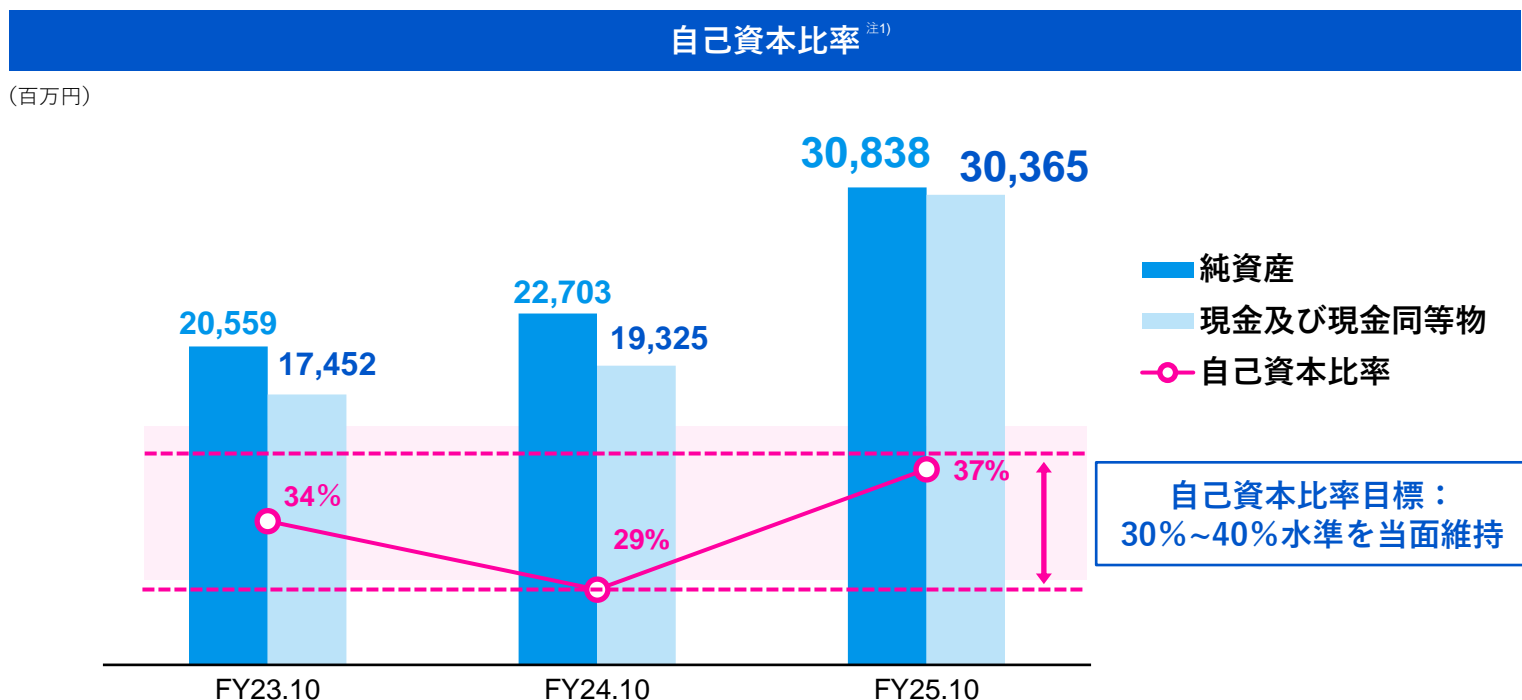
株主還元方針：

トータル・シェアホルダー・
リターン (TSR)^{注7)}

注1) FY23.10期及び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

財務基盤の安定（健全な自己資本比率）

健全な自己資本比率と手元現預金水準を維持することで安定した財務基盤を堅持



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。自己資本比率とは、親会社所有者帰属持ち分比率を指す。

株主還元方針について

成長投資を最優先しながら中長期的な株価上昇を実現し、TSR（株主総利回り）の向上を図るとともに、安定的かつ継続的な配当による株主還元を基本方針とする

キャピタルゲイン
(株価上昇益)

売上収益と売上総利益の最大化により、
長期的な株価上昇を目指す

+

インカムゲイン
(配当益)

安定的・継続的な配当を実施
配当性向10%を目安に
配当を実施する方針

=

TSR
(株主総利回り)

株式投資による収益率
配当 + キャピタルゲイン

3. 成長戦略及び経営指標 財務戦略及び経営指標

財務数値目標

	FY24.10 実績	FY25.10 実績	中期目標
ネット売上収益成長率	36.6%	39.0%	継続的な成長率 30%～
SaaS売上収益成長率	40.9%	45.9%	継続的な売上成長率 30～40%
売上総利益率	16.2%	16.9%	20%～
コア事業利益率	12.2%	16.5%	20%～
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	21.0日	16.1日	30日以内
自己資本比率	29%	37%	30～40%水準を目処

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。自己資本比率とは、親会社所有者帰属持ち分比率を指す。

4

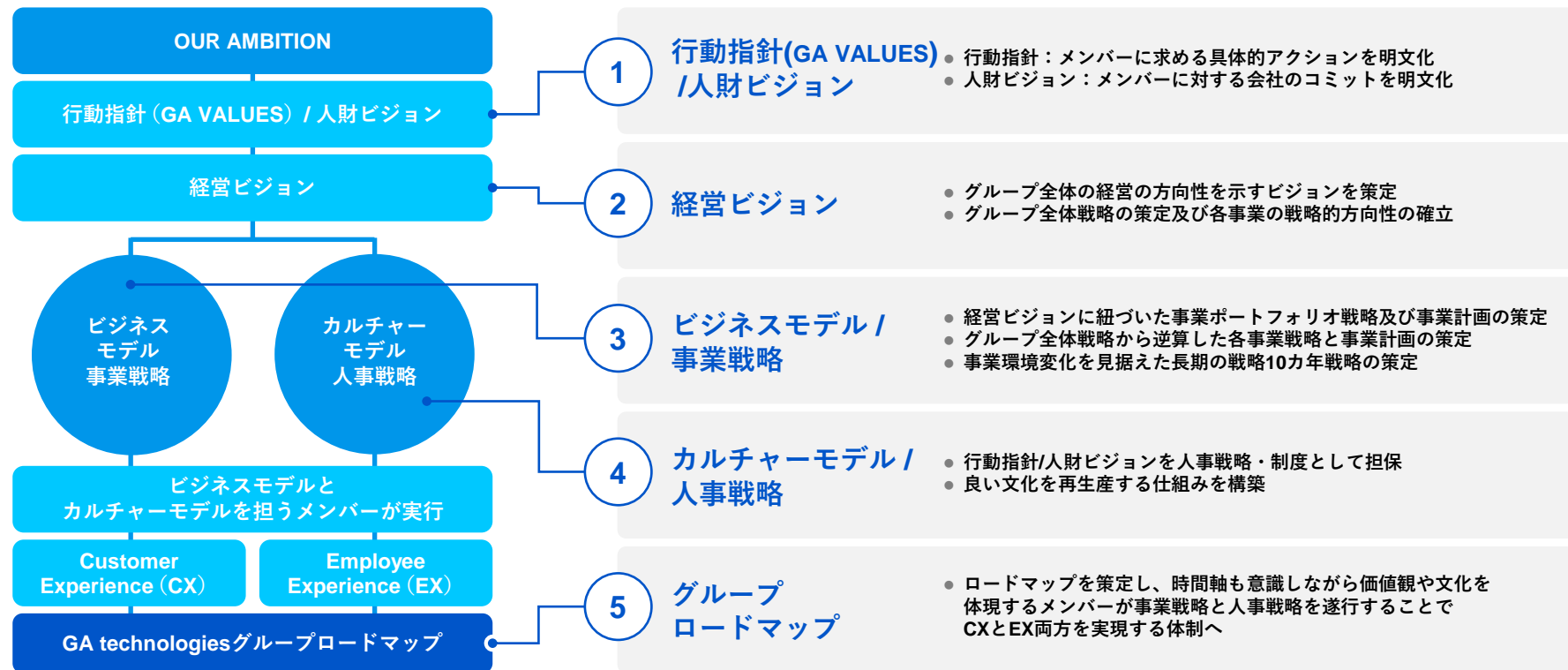
Appendix

GA technologiesグループの価値創造ストーリー

4. Appendix GA technologiesグループの価値創造ストーリー

価値創造フレームワーク：経営メカニズム

GA technologiesグループの事業運営を以下の経営メカニズムにより実施

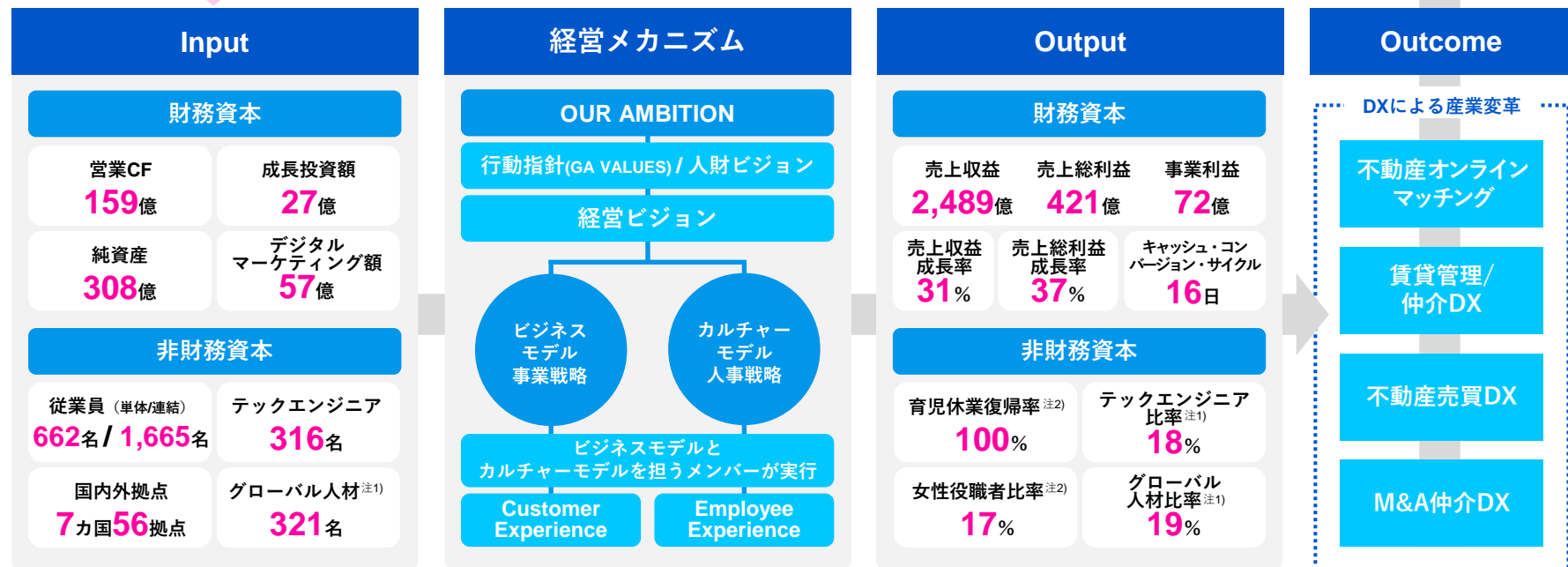


価値創造モデル

【OUR AMBITION 基本理念の実現】

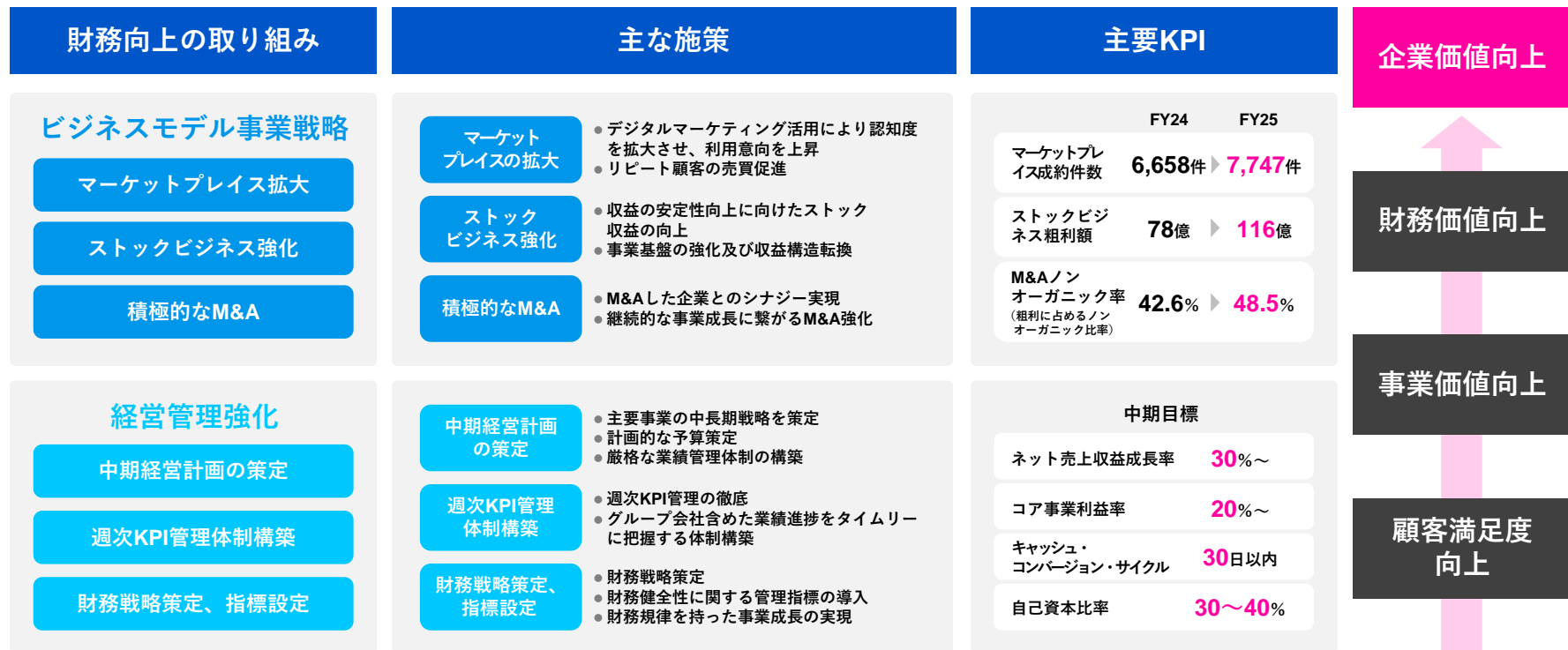
テクノロジー×イノベーションで、人々に感動を生む世界のトップ企業を創る。

企業価値向上



価値創造プロセス：事業戦略から導く企業価値向上の考え方

持続的な成長に向けた構造改革で企業価値向上を目指す



4. Appendix GA technologiesグループの価値創造ストーリー

価値創造プロセス：人事戦略から導く企業価値向上の考え方

従業員のパフォーマンスを最大化することにより企業価値向上を目指す



注1) GA単体と人事制度が同じグループ企業を含む。年に二度実施 注2) GA単体。マネージャー以上の役職者における女性比率

ESG・サステナビリティ

GA technologiesグループが取り組む課題

社会課題

- 事業を通じたSDGsへの貢献
(書面の電子化による地球環境資源への配慮)
- 人生100年時代に向けた不動産を活用した備え
(資産形成)
- 少子高齢化が抱える住宅問題

不動産の課題

- 生産性が低く業務がアナログ
- 情報の非対称性
- ユーザー体験の悪さ

GA technologiesグループの ESG・サステナビリティへの取り組み

地球環境資源への配慮

安心・安全な取引環境の実現

スポーツを通じた社会貢献

持続可能なまちづくりへの貢献

働きがいのある職場づくり

ガバナンス・コンプライアンスの強化



4. Appendix ESG・サステナビリティ

ESG・サステナビリティに関する考え方

当社グループは「テクノロジー×イノベーションで、驚きと感動を生み、世界を前進させる。」をOUR AMBITIONに掲げております。当社事業の不動産分野はすべての方にかかわりがある社会的意義の大きな領域です。私たちは、テクノロジーを活用したアプローチで不動産課題を解決し、より大きな社会課題の解決に取り組み、価値あるサービスやプロダクトを創出して、社会の持続的な発展に貢献してまいります。

不動産課題の解決

- 生産性が低く業務がアナログ
- 情報の非対称性
- ユーザー体験の悪さ



社会課題の解決

- 事業を通じたSDGsへの貢献
(書面の電子化による地球環境資源への配慮)
- 人生100年時代に向けた不動産を活用した備え（資産形成）
- 少子高齢化が抱える住宅問題



環境（Environment）

地球環境を配慮した
事業活動を行う



当社グループでは、より不動産投資が身近になる環境の構築を目指しています。「RENOSY」「ITANDI」を始めとした各種オンラインサービスの提供により、不要な移動の削減やペーパーレス等、環境負荷の低減と社会・経済の持続的な成長への貢献に努めます。

社会（Social）

事業活動を通じ、社会への
貢献と未来創造への
責任を果たしていく



より良い事業活動には社員1人1人の活躍が必要不可欠。時間、場所、性別、年齢、国籍、ライフステージの変化等の制約をIT活用や各種制度で取り除き、全ての社員が活躍できる場所や環境を提供しています。個人の貢献が会社全体、社会全体の成長へとつながることを目指します。

ガバナンス（Governance）

新しい価値を創造しながら、
ガバナンスの効いた
企業経営を行う



当社グループでは、企業価値を最大化するとともに、長期的かつ安定的な株主価値の向上に努めております。迅速で合理的な意思決定体制及び業務執行の効率化を可能とする社内体制を構築し、腐敗防止に真摯に取り組み、コーポレートガバナンスの強化に取り組んでまいります。

4. Appendix ESG・サステナビリティ

ESGへの取り組み～環境（Environment）について～

地球環境を配慮した事業活動

地球環境資源への配慮



2022年5月の宅地建物取引業法施行改正を機に利用が拡大した「電子契約くん」を提供するITANDIや不動産売買手続きのオンライン化を進めるRENOSYをはじめ、入居管理の電子化を担うRENOSY ASSET MANAGEMENT、中華圏最大級の日本不動産プラットフォームを運営する神居秒算など、不動産業界のDXを通じたペーパーレス化に取り組むグループ企業が増加し、グループ全体で1,594万枚の紙削減に貢献

グループ全体で1,594万枚の紙の削減
(2024年4月1日から2025年3月末までの1年間)

テクノロジー活用によるペーパーレス化で、

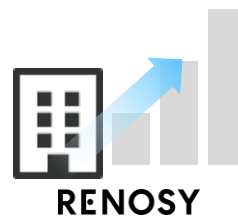
年間約 **1,594** 万枚の
紙の削減を達成

持続可能なまちづくりへの貢献



サステナビリティ活動として3つのテーマを基に、GA technologies、RENOSY ASSET MANAGEMENT を中心に中古不動産の活性化・ミニマムリノベーションを通じた持続可能なまちづくりへの貢献を実現する施策を展開

中古マンション取引



賃貸マンション向け、ミニマムリノベーションで空き家や空室を低減



4. Appendix ESG・サステナビリティ

ESGへの取り組み～社会（Social）について～

事業活動を通じ、社会への貢献と未来創造への責任を果たす

安心・安全な取引環境の実現



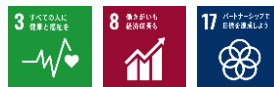
テクノロジーの介在による透明性の高い不動産取引を目指して、データ介在を防ぐ取引プラットフォームや仕組みを提供し市場の健全化に取り組む

データ改ざんを防ぐ
ローン審査プラットフォーム

MORTGAGE GATEWAY
by RENOSY



スポーツを通じた社会貢献



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

川崎フロンターレトップスポンサー



パラアスリートの採用 スポーツエールカンパニー



働きがいのある職場づくり



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

健康経営優良法人2025
(大規模法人部門) に認定 「えるぼし認定」
2つ星を取得



「日経スマートワーク 経営調査」3星に格付け ファミワンカンファレンス
風土醸成部門賞



4. Appendix ESG・サステナビリティ

ESGへの取り組み ～ガバナンス（Governance）について～

テクノロジー×イノベーションで新しい価値を創造しながら
ガバナンスの効いた企業経営

セキュリティ分野のガバナンス強化



既存のガバナンス体制に加え、GA-CSIRT (Computer Security Incident Response Team) と呼ばれるインシデントレスポンスを担当するチームを発足。さらに、サイバーセキュリティ分野を重点強化



ガバナンス体制の構築



持続可能な発展と企業価値の最大化をはかるために、すべてのステークホルダーを尊重した健全性・透明性の高い経営を行うとともに、迅速で合理的な意思決定・業務執行を可能とする社内体制の構築に努める。コンプライアンス研修等も定期的実施。また、取締役会のガバナンス機能強化により社外取締役が過半数を占める。また経営の多様性や経済活動のグローバル化を見据え、性別や国籍、年齢などの多様性を踏まえた取締役で構成

社内取締役 4名



樋口 龍
代表取締役
社長執行役員
CEO



櫻井 文夫
取締役会長
兼 Strategic Advisor



樋口 大
取締役
専務執行役員



後藤 正徳
取締役
常務執行役員
CTO



久夛良木 健
社外取締役



グシマ・
ビョートル・
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)



庄司 愛
社外取締役
(監査等委員)

独立社外取締役 5名

4. Appendix 認識するリスク及び対応策

認識するリスク①

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 不動産取引市場について	当社グループが属する不動産業界は、景気動向、金利水準、地価水準等の変化による不動産取引市場の動向に影響されます。したがって、不動産取引市場の動向が顧客の不動産投資意欲に影響を与えることにより、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	中/中長期	大	不動産取引市場の冷え込み等により当該リスクが顕在化する可能性は相応にあるものと認識しております。当社グループはこれらのリスク低減を図るため、不動産市場の動向を注視するとともに、当該動向に柔軟に対応できる体制構築に努めております。
事業内容・提供サービス： 競合について	当社グループが属する不動産業界は、競合他社が多く存在しており、また、M&A仲介業は許認可や資格が不要であるため参入障壁が比較的低い事業であると認識しています。今後、他社の参入等により十分な差別化ができなくなり、競争が激化した場合には、価格競争や顧客の離反及び販売件数の減少並びに仕入価格の上昇等により当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	中/中長期	大	競争激化により当該リスクが顕在化する可能性は相応にあるものと認識しております。当社グループはこれらのリスク低減を図るため、ITを活用した投資用不動産プラットフォーム「RENOSY（リノシー）」を利用する等、他社と差別化を図っております。また、M&A仲介事業においては、当社グループが培った不動産事業へのAIやデータ活用などのノウハウをM&A領域に活用することで他社との差別化を図っております。当社グループは、今後「RENOSY」の機能向上やM&A仲介事業へのテクノロジー活用により他社との差別化を強化する方針であります。
事業内容・提供サービス： 賃貸物件の空室時	当社グループは、販売した投資用不動産の賃貸管理業務まで一気通貫でサービス提供を行っておりますが、購入した顧客と当該賃貸物件の一部について空室時の家賃を当社グループが負担する契約を行っております。当社グループでは、空室率を低下させるための施策を講じているものの、空室が多くなった場合には、当社グループの費用負担が増加し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低/中長期	大	当社グループが販売している投資用不動産は東京を主とする、国内主要都市圏の駅から近い、単身者用マンションであることから、現時点においては、当該リスクが顕在化する可能性は低いと考えております。もっとも、中長期的には、景気後退、金利上昇、人口動態の変化、賃貸需要の地域的偏在等により、想定通り空室率を抑制できない場合、リスクが変化していく可能性はありえると考えております。当社グループはこれらのリスク低減を図るため、AI技術を用いた、空室リスクの低い投資用不動産の特定及び販売、並びに短期間での原状回復など様々な施策を講じております。
事業内容・提供サービス： 技術革新等	当社グループは、AI不動産投資サービスブランド「RENOSY」を活用することで、業務の効率化や情報収集力の強化、データ分析による顧客への効果的な広告配信に努め、他社と差別化を図っております。今後は既存システムの改善に加え、それらのBtoB販売を含めた様々な可能性を想定しておりますが、「RENOSY」がサービスを提供しているIT技術分野は技術進歩が速く、当社グループが想定する以上の技術革新により、当社グループの技術やサービスが競争力を失うような事態が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低/中長期	大	当社グループは常に最先端のIT技術を当社グループのサービスに導入するべく事業運営を心掛けておりますが、IT技術の技術進歩の方向性やスピードは予測することが困難であることから、当該リスクが顕在化する可能性は相応にあるものと認識しております。しかしながら、当社グループは、このようなリスクを低減するために継続的に最新の技術をもったエンジニアの採用及び継続的な社内研修を行うなどの対応を取っております。
事業内容・提供サービス： 人材の確保・育成について	当社グループは、オンラインのみならず実業でのオペレーションも有していることから、今後の事業拡大のために優秀な人材の確保、育成並びに事業成長に必要な人員数の確保が重要な課題であると認識しており、積極的に人材を採用しておりますが、必要な人材を確保できない可能性や育成した人材が当社グループの事業に十分に寄与できない可能性があります。その場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低/中長期	大	当該リスクが発生する可能性は常に一定程度あり、発生した場合、特に当社グループの成長に対して相応のインパクトがあるものと認識しております。当社グループは、これらのリスク低減を図るために、幅広い採用ルートから積極的な人材を採用していくとともに、研修の実施等により人材の育成に取り組んでいく方針であります。

4. Appendix 認識するリスク及び対応策

認識するリスク②

項目	主要なリスク	顕在化の 可能性/時期	顕在化した 場合の影響度	リスク対応策
事業内容・提供サービス： 法的リスクについて	<p>当社グループが属する不動産業界は、「宅地建物取引業法」、「建設業法」、「国土利用計画法」、「建築基準法」、「都市計画法」、「建物の区分所有等に関する法律」、「マンションの管理の適正化の推進に関する法律」、「借地借家法」、「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」等の法的規制を受けております。また、米国事業については、連邦法をはじめ各州法の遵守が求められます。当社グループではこれらの法的規制を遵守するように努めておりますが、法令違反が発生した場合や新たな法令の制定・法令の改正等が行われた場合、当社グループの事業活動が制約を受け、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p> <p>M&A仲介業務については、現在のところ、特に関係省庁の許認可等の制限を受けることはありませんが、M&Aは金融商品取引法、会社法及び各種税法といった各種法令の影響を受けやすい構造となっております。今後、法令等の制定、改廃により、M&A取引の拡大、促進に影響を及ぼすものがあつたときは、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p> <p>また、当連結会計年度末において、当社グループに重大な影響を及ぼす訴訟は提起されておりますが、将来、重要な訴訟が発生し、当社グループに不利な判断がなされた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p> <p>なお、当社グループは事業活動を行うに際し以下の許認可を得ております。また、米国事業については、各州毎にReal Estate Brokerage Licenseを取得しております。いずれも、現在、許認可が取消となる事由は発生しておりません。しかしながら、今後、何らかの理由によりこれらの許認可の取消等があった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	低/中長期	大	<p>当社グループは法務部が中心となって各種法の規制に対応し、またリスク管理・コンプライアンス委員会において、リスク管理及びコンプライアンス計画を推進しております。そのため、当該リスクが顕在化する可能性は低いものと考えておりますが、法令の解釈・運用は必ずしも一義的ではなく、行政当局による判断や監督方針の変更等により、万が一、法的規制に抵触した場合には極めて大きな問題に発展する可能性のある重要なリスクであると認識しております。当社グループは、このようなリスクを低減するために法務部及びリスク管理・コンプライアンス委員会直下のコンプライアンス小委員会において各社法令等の改正等を適時にキャッチアップするとともに、新規事業の開始時点においても、法務部のコンプライアンスチェックや外部弁護士と連携する体制を整備しており、法令違反等の予防に努めております。また、定期的に各部署及び各グループ会社に関連するコンプライアンス研修を実施し、当社グループのコンプライアンス意識の向上を図っています。</p>
事業内容・提供サービス： 情報の管理について	<p>当社グループは、会員やオーナーの個人情報を保有しており、「個人情報の保護に関する法律」の適用を受けております。また、株式会社RENOSY Xでは、金融機関を対象としたシステムの受注開発・サービス提供を行っており、「FISC（金融情報システムセンター）」安全対策基準に対応した体制の構築と運用が求められています。何らかの理由でこれらの情報が漏洩してしまった場合、信用失墜、取引停止、損害賠償請求等が発生し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	低/中長期	大	<p>当社グループにおいて個人情報保護管理体制を、また、システムの開発を行う子会社では、FISC安全対策基準やISO27001を充足した管理体制を構築、運用しております。当該リスクが顕在化する可能性は低いものの、万が一、情報漏洩が発生した場合には、極めて大きな問題に発展する可能性があることを認識しております。当社グループは各社プライバシーマーク、ISMSの認証を取得するとともに、各種情報の取り扱いの重要性については、社内研修等を通じて社員へ啓発活動を継続的に実施するなどの施策を講じております。</p>

4. Appendix 認識するリスク及び対応策

認識するリスク③

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業内容・提供サービス： M&Aについて	当社グループは、企業価値を継続的に向上させる上で有効な手段となる場合や、市場において短期間で優位性を確立するといった大きな相乗効果が見込める場合には、今後も必要に応じてM&Aを実施する方針です。しかしながら、事前の調査・検討内容に不十分な点が存在する場合や、買収後の市場環境や競争環境の著しい変化があった場合には、買収した事業が計画どおりに展開することができず、或いは投下資金の回収ができず、のれんの減損や追加費用が発生する可能性があります。その場合等には、当社グループの業績や成長見通し及び事業展開等に大きな影響を及ぼす可能性があります。特に当社が採用しているIFRS会計基準ではのれんは非償却であり、日本基準を採用している場合に比べ減損の影響が大きい傾向にあります。	中/短中期	大	当社グループはM&Aを継続的に実施していることから、当該リスクが顕在化する可能性は少ないながらもあるものと認識しております。当社グループは市場動向や顧客のニーズ、相手先企業の業績、財務状況、技術優位性や市場競争力、当社グループの事業ポートフォリオ等を投資管理規程に基づき、十分に精査し、また、投資委員会を開催することで投資対象の選定から調査方針の決定、投資判断にあたっての調査及び審査を行うことで、当該リスクを低減できるものと認識しております。
事業内容・提供サービス： 海外での事業展開について	当社グループは、北米、中国、タイ、台湾、マレーシアにおいて事業を展開しており、今後シンガポールをはじめとする東南アジアでの事業展開も視野に入れております。海外での事業展開において、日本とは異なる法制度、商慣習及び労使関係や経済の動向並びに為替相場の変動、その他政治的及び社会的要因といった様々な要因の発生が見込まれます。特に米国においては、日本と比較して訴訟が提起される可能性が高く、また、訴訟コストや損害賠償額が高額となった場合、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。	中/短中期	大	当該リスクが発生する可能性は常に一定程度あり、発生した場合、特に当社グループの成長に対して相応のインパクトがあるものと認識しております。当社グループは、これらのリスク低減を図るために、海外進出前の入念な調査、海外進出後のガバナンス体制の構築や、法制度、政治・経済・社会情勢の変化等の適時把握可能な体制の確立により、当該リスクを低減できるものと認識しております。
事業内容・提供サービス： 新規事業について	当社グループは、既存事業の更なる強化を行っていく一方で、新たな価値創出に向けて新規事業への取組みを行っております。新規事業開始から安定的な収益を獲得するまでには一定期間が必要であり、その期間は当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、事業計画との著しい乖離等により事業縮小や撤退を決断した場合、当社グループの経営成績及び財政状態に重要な影響を与える可能性があります。	中/短中期	大	当社グループは今後も新規事業の開拓を積極的行っていくため、当該リスクが顕在化する可能性は相応にあるものと認識しております。当社グループでは、「投資委員会」「グループ経営会議」のプロセスを経ること、新規事業の実行可能性評価、法的な検証を事前を実施することによりリスク低減を図っています。また、投資実行後は定期的なモニタリングを実施し、事業縮小や撤退の決断を行うことでリスク低減に取り組んでおります。

4. Appendix ESG・サステナビリティ

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 注8) 連結 (正社員)

注9) GA technologies単体。2022年10月期からFY23.10期に1名の計上のずれが生じたため、FY22.10期の数値について以前開示した数字と相違あり 注10) GA technologies単体と人事制度が同じGr会社を含む

注11) GA単体(正社員)。FY23.10期、FY24.10期：当期間内の離職者数÷当期首(または前期末)の在籍者数×100で算出 FY22.10期：当期初の在籍者の内、退職した人の数で算出 注12) 2024年10月末時点

4. Appendix

会社概要

設立	2013年 3月 12日
本社所在地	東京都港区六本木3丁目2番1号 住友不動産六本木グランドタワー40階
資本金	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	1. AI不動産投資サービス「RENOSY」の開発・運営 2. SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発
役員	代表取締役 社長執行役員CEO：樋口龍 取締役会長 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：久邇良木健、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）、庄司愛（社外）

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、
いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、
金利、通貨為替変動といった国内および国際的な経済状況が含まれます。

お問い合わせ先

IR担当

Email : ir@ga-tech.co.jp

IRサイト: <https://www.ga-tech.co.jp/ir/>

当該資料の次回更新は、2026年12月を予定しております。

各事業におけるKPIの進捗につきましては、
決算説明資料にて更新いたします。