

2024年6月13日

各位

会社名 株式会社GA technologies
代表者名 代表取締役社長CEO 樋口 龍
(コード番号: 3491 東証グロース)
問合せ先 執行役員CAO 松川 誠志
(TEL 03-6230-9180)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2024年10月期から2026年10月期までの3カ年の中期経営計画「中期経営計画2026」を策定し、本日開催の取締役会において計画を決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景と目的

当社は2021年10月期より、持続的な成長に向けた構造改革を実施し、「ビジネスモデル」「経営管理」「組織マネジメント」「ガバナンス/コンプライアンス」の4つの柱を基軸に既存事業の枠組みを根本から見直し、安定的で継続的な成長を遂げるための基盤を確立しました。この度、この構造改革を礎に、新たなる成長の航路を描くべく「中期経営計画2026」を策定いたしました。

本「中期経営計画2026」では、「不動産をワンクリックでカンタンに取引」を未来のビジョンとして掲げ、既存の強みを最大限に生かした戦略で、当社の競争優位性をさらに強化し、高い売上収益成長と利益成長の両立を実現し、企業価値の向上を目指してまいります。

2. 中期経営計画の概要

(1) 対象期間

2024年10月期から2026年10月期まで(3カ年)

(2) 基本戦略

① コア事業の強化

・不動産DXエコシステム完成

② コア事業の海外展開

・グローバル化加速

③ 第三の収益の柱創出

・テクノロジー戦略強化

(3) 数値目標

中期経営計画の最終事業年度である 2026 年 10 月期において、以下の数値目標を目指します。

① 連結売上収益	3,230 億円
② 連結売上総利益	541 億円
③ 連結事業利益	100 億円
④ 調整後事業利益率	17.9%
⑤ EPS 成長	5 倍 (2023 年 10 月期の 27.5 円から 135 円)

3. その他

本資料に掲載されている内容は、現時点で当社が入手可能な情報に基づき合理的であると判断する一定の前提により算出したものであります。そのため、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は、様々な要因により本資料の記載内容と異なる結果となる可能性があります。

より詳細な情報につきましては、別紙をご参照ください。

以 上

中期経営計画2026

2024年6月13日

GA TECHNOLOGIES

中期経営計画2026

中期経営計画2026の位置づけ（2024年10月期～2026年10月期）

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

2021

2022

2023

2024年10月期－2026年10月期

目指す未来

中期経営計画
2026

売上収益

3,230億円

事業利益

100億

新たな成長軌道へ

持続的な成長に
向けた構造改革を実行

1,466億円

21億

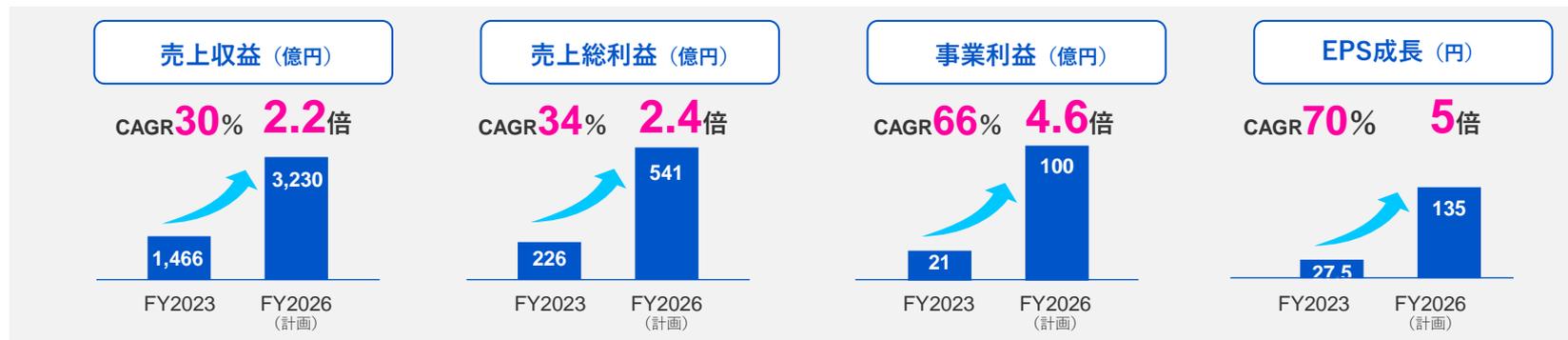
748億円

-0.4億

不動産をワンクリックで
カンタンに取引

中期経営計画2026

中期経営計画2026



(百万円)		FY2023.10 実績	FY2024.10 計画	FY2025.10 計画	FY2026.10 計画
連結	売上収益	146,647	185,000	248,000	323,000
	成長率	29.1%	26.2%	34.1%	30.2%
	売上総利益	22,622	30,030	41,000	54,100
	粗利率	15.4%	16.2%	16.5%	16.7%
	事業利益	2,173	3,700	6,000	10,000
	事業利益率	1.5%	2.0%	2.4%	3.1%

中期経営計画2026

調整後事業利益率

調整後事業利益率約20%を目指す



(百万円)		FY2023.10 実績	FY2024.10 計画	FY2025.10 計画	FY2026.10 計画
調整後事業利益率	ネット売上収益	23,130	30,960	42,300	55,900
	成長率	34.2%	33.9%	36.6%	32.2%
	事業利益	2,173	3,700	6,000	10,000
	調整後事業利益率	9.4%	12.0%	14.2%	17.9%

中期経営計画2026の基本戦略及び位置づけ

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括通貫で提供し、**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

中期経営計画2026 RENOSYマーケットプレイス

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

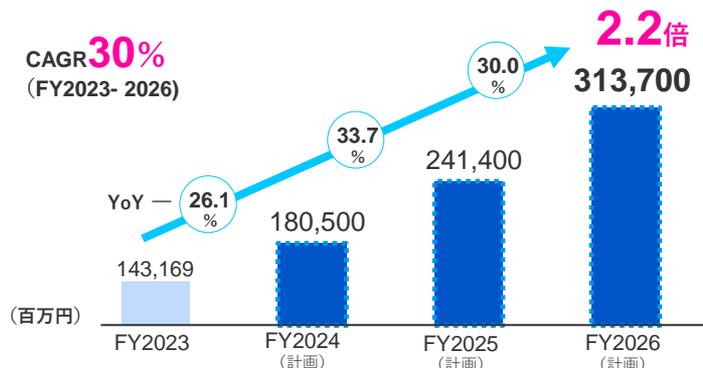
- ・ノンオーガニック含めた管理戸数拡大
- ・スケールメリットを生かした生産性向上

重要KPI

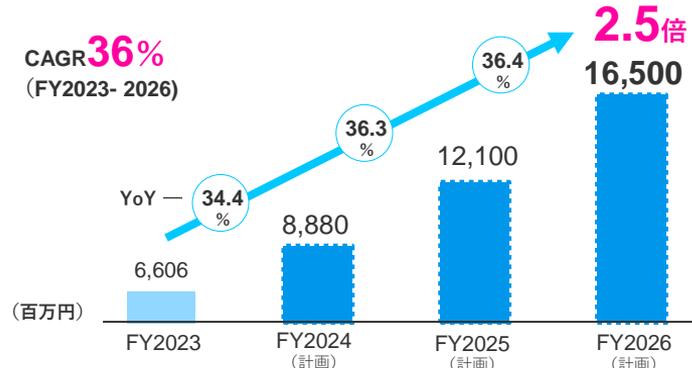
- ・市場シェア**20%以上**^{注1)}
- ・認知度**70%以上**
- ・直接調達比率**50%以上**^{注2)}

- ・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

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)

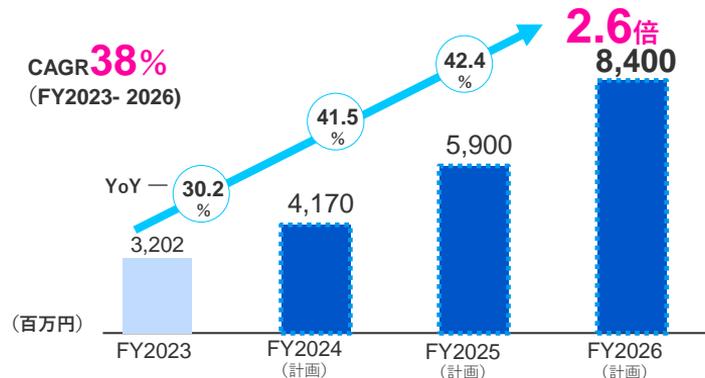
具体的な取り組み

- 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

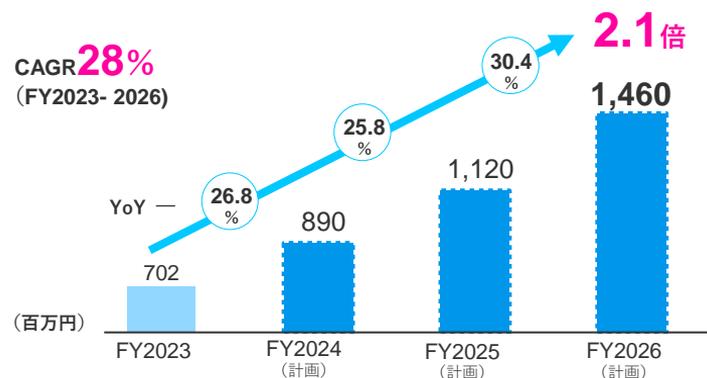
重要KPI

- 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



中期経営計画2026基本戦略 グローバル&テクノロジー

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

重要指標

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

新たな収益源の獲得

テクノロジー戦略強化

データマネタイズ

テクノロジー力向上

テクノロジー投資

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

- ・データ活用ビジネス
売上収益**20億円以上**
- ・商談成約率**20%向上**^{注2)}
- ・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）