

GA

2024年10月期 第2四半期

決算説明資料

2024年6月13日（証券コード：3491）

GA TECHNOLOGIES

社名の由来

GA TECHNOLOGIES



本物の 志
Genuine Ambition

本物の志を持って
テクノロジーで世の中を変えていく！

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
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.

私たちが取り組む課題

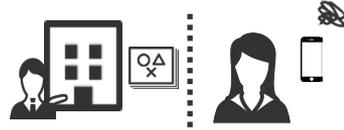
アナログで低い生産性



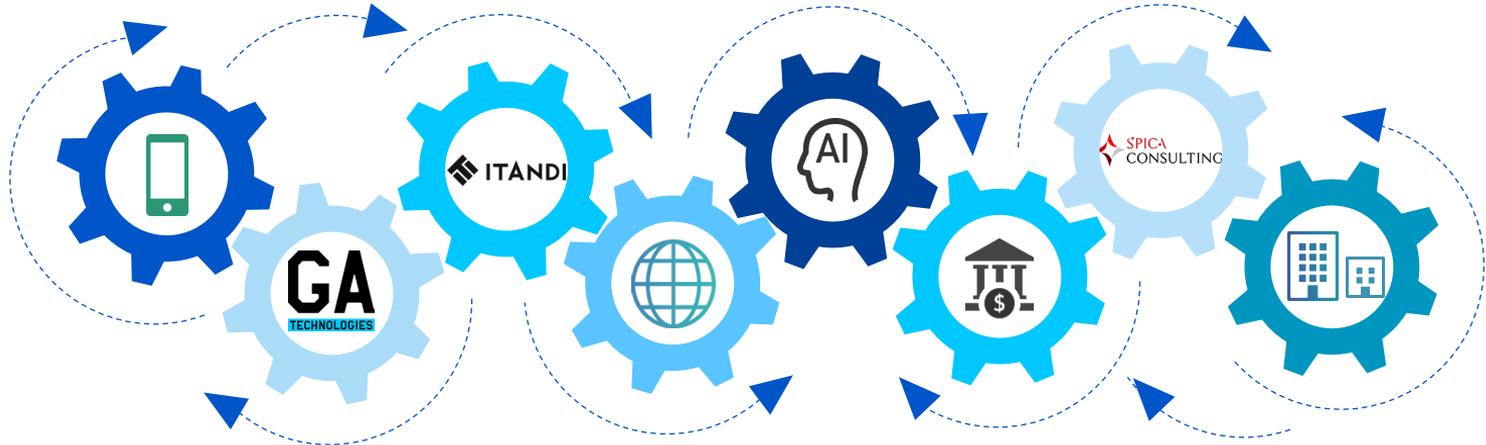
ユーザー体験の悪さ



情報の非対称性



世界中の各産業、業界の課題をDXで解決し、
透明性が高く、なめらかな顧客体験を提供



目次

2024年10月期 第2四半期連結業績	P.6
RENOSYマーケットプレイス業績	P.16
ITANDI業績	P.24
中期経営計画 2026	P.32
Appendix	P.40

2024年10月期 第2四半期連結業績

2Q決算トピックス

- ・ 米国不動産テックのリーディングカンパニーであるRW OpCo, LLCとの**経営統合完了**
- ・ ITANDI「申込受付くん」年間100万件突破^{注1)}、全国賃貸入居申込の**約40%のシェア**^{注2)}に
- ・ 事業成長スピード加速のため**高い専門性**をもつ人材を**執行役員CDO、CBOとして招聘**^{注3、4)}
- ・ さらなる躍進に向け、初の中期経営計画「**中期経営計画 2026**」を開示

2Q業績サマリー

- ・ **構造改革の成果**及びM&A等による業績拡大により、**通期業績予想を上方修正**
- ・ RENOSYは中古マンション投資売上**5年連続No.1**^{注5)}を獲得、好調なシェア拡大で**業績が上振れ**
- ・ ITANDIは**計画通りの進捗**となり、ARR他、導入社数も増加し順調に業績を拡大

注1) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2421482/00.pdf> 注2) 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3) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2406702/00.pdf> 注4) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2416687/00.pdf>

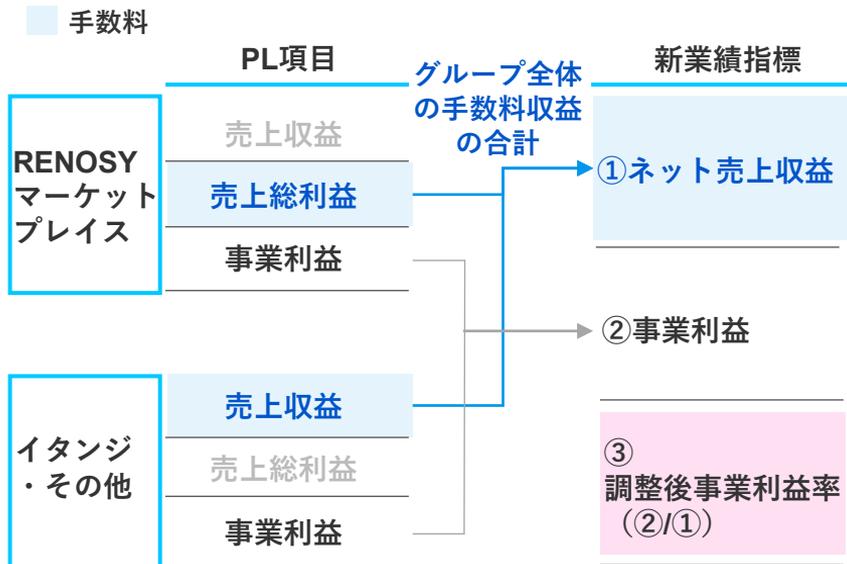
注5) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2437813/00.pdf>

2024年10月期 第2四半期連結業績

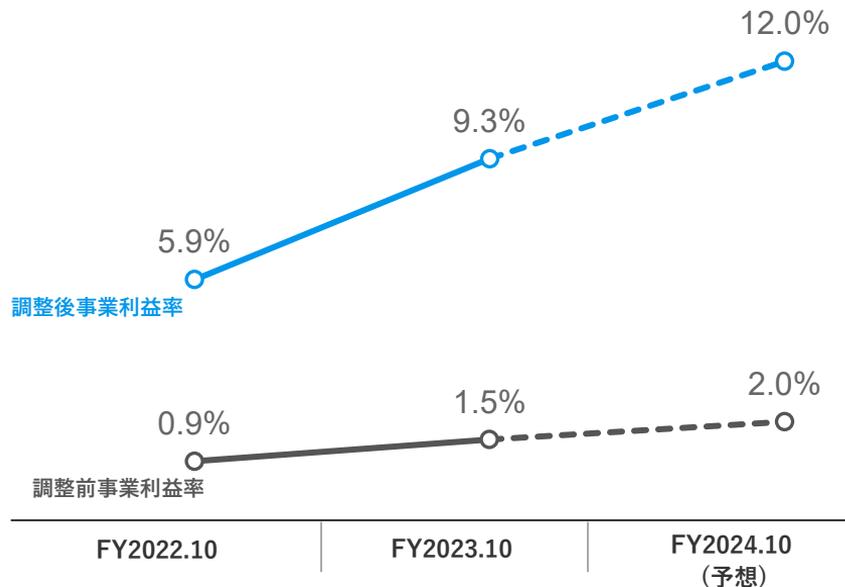
ネット売上収益及び調整後事業利益率

今後はネット売上収益を活用して、グループ全体の手数料による稼ぐ力を見える化し、ネット売上収益に対する事業利益の割合を示す調整後事業利益率も業績指標（KPI）に適用

ネット売上収益と調整後事業利益の構成



調整後事業利益率の推移

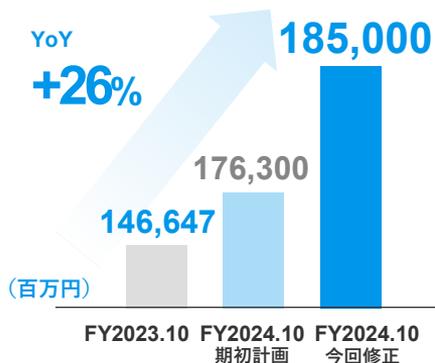


2024年10月期 第2四半期連結業績

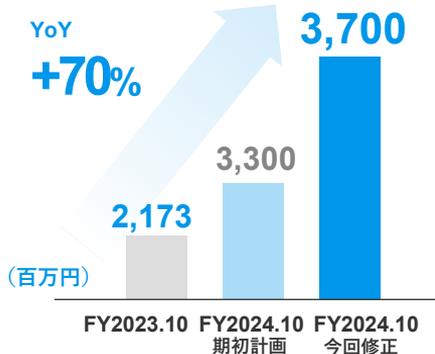
2024年10月期 通期業績予想の修正

期初計画を上方修正。当期利益はM&A費用など税務上損金計上できない費用を勘案し計画据え置き^{注4)}

売上収益



事業利益



(百万円)		FY2023.10 実績 ^{注1)} ①	FY2024.10 期初計画 ^{注2)} ②	FY2024.10 2Q 業績修正後 ^{注3)} ③	業績修正後 前期比増減率 ^{注2)} (③/①-1)	業績修正後 期初計画比 増減率 ^{注2)} (③/②-1)
連結	売上収益	146,647	176,300	185,000	+26.2%	+4.9%
	売上総利益	22,622	27,330	30,030	+32.7%	+9.9%
	事業利益	2,173	3,300	3,700	+70.2%	+12.1%
	当期利益 ^{注3)}	1,018	1,690	1,690	+67.2%	+0.0%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	143,169	171,800	180,500	+26.1%	+5.1%
	売上総利益	19,838	23,760	26,460	+33.4%	+11.4%
	セグメント利益	6,606	8,150	8,880	+34.4%	+9.0%
ITANDI	売上収益	3,202	4,170	4,170	+30.2%	+0.0%
	売上総利益	2,695	3,420	3,420	+26.9%	+0.0%
	セグメント利益	702	890	890	+26.8%	+0.0%

注1)2023年10月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年10月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)表上計算にて算出 注3)親会社の所有者に帰属する当期利益を指す 注4) 税引前利益の増加及びM&A取得関連費用等

重要KPIハイライト

構造改革の推進により、売上、利益は目標率を上回り業績は上振れ

売上収益

859.2億

(YoY約+36%)

成長率目標：20%～30%

売上総利益

140.5億

(YoY約+40%)

成長率目標：20%～30%

ストックビジネス粗利 注1)

34.3億

(YoY約+73%)

成長率目標：30%～40%

ネット売上収益 注2)

144.7億

(YoY約+39%)

成長率目標：20%～30%

調整後事業利益率 注3)

15.4%

(前年同期 8.7%)

利益率目標：15%～

ノンオーガニック比率 注4)

40.4%

(前年同期 41.5%)

比率目標：40%～50%

注1) 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) RENOSYマーケットプレイス事業の売上総利益 + (連結売上収益 - RENOSYマーケットプレイス事業の売上収益) で算出
注3) 連結事業利益 ÷ ネット売上収益で算出 注4) 中古コンパクトマンションおよびサブスクリプション以外の事業の売上総利益の合計をノンオーガニックの売上総利益と定義し、全体の売上総利益に占める割合を算出

2024年10月期 第2四半期連結業績

2024年10月期 第2四半期業績

今四半期より米国RW OpCoが連結に入り、サブスクリプションにおいて海外セグメントを追加

(百万円)		FY2023.10 2Q ^{注1)}			FY2024.10 2Q			YoY		
セグメント		売上収益	売上総利益 (粗利率)	事業利益 (事業利益率)	売上収益	売上総利益 (粗利率)	事業利益 (事業利益率)	売上収益	売上総利益	事業利益
RENOSYマーケットプレイス ^{注2)}		61,757	8,706 (16.2%)	2,805 (4.5%)	83,586	12,135 (14.5%)	4,458 (5.3%)	+35.3%	+39.4%	+58.9%
オンライントランザクション		58,852	7,722 (13.1%)	2,481 (4.2%)	78,771	10,339 (13.1%)	3,909 (5.0%)	+33.8%	+33.9%	+57.5%
サブスクリプション	国内	2,419	655 (27.1%)	251 (10.4%)	3,748	1,185 (31.6%)	667 (17.8%)	+55.0%	+80.8%	+165.0%
	海外	485	328 (67.7%)	71 (14.8%)	1,066	609 (57.2%)	-118 (-)	+119.5%	+85.5%	-
イタンジ		1,569	1,331 (84.9%)	445 (28.4%)	2,104	1,757 (83.5%)	706 (33.6%)	+34.1%	+31.9%	+58.4%
その他		93	-1	-106	246	176 (71.5%)	63 (25.6%)	+164.1%	-	-
調整額 (全社費用他)		-9	-8	-2,241	-16	-16	-3,004	-	-	-
連結		63,411	10,028 (15.8%)	903 (1.4%)	85,921	14,051 (16.4%)	2,223 (2.6%)	+35.5%	+40.1%	+146.1%

注1) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年10月期 第2四半期 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) オンライントランザクション：後述を除いたすべてのRENOSYセグメント サブスクリプション (国内)：RENOSY Asset Management、Core Asset Management サブスクリプション (海外)：RENOSY Thailand、RW OpCo

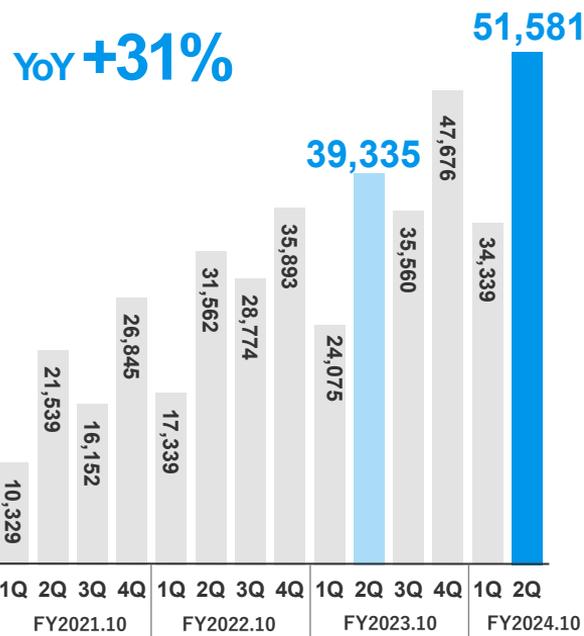
2024年10月期 第2四半期連結業績

連結業績推移

四半期業績は売上収益、売上総利益、事業利益の全てにおいて過去最高を更新

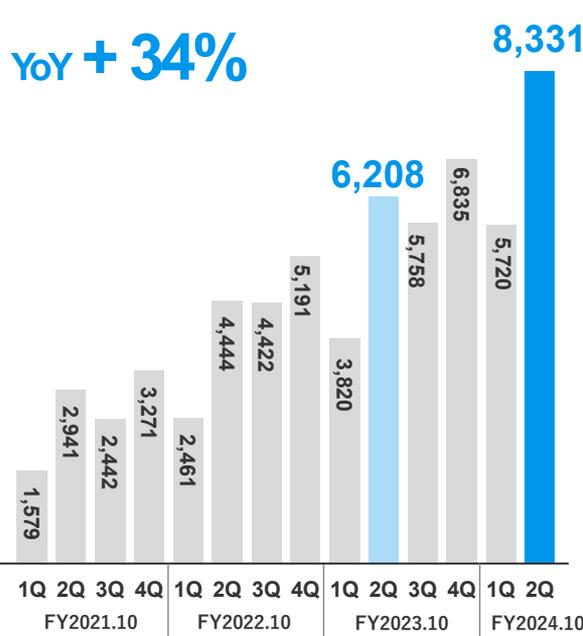
売上収益（売上高）

（百万円）

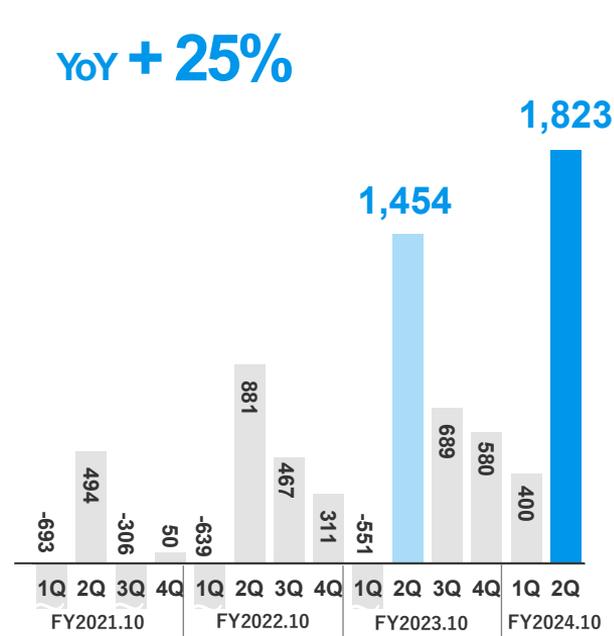


売上総利益

（百万円）

事業利益 注1)

（百万円）

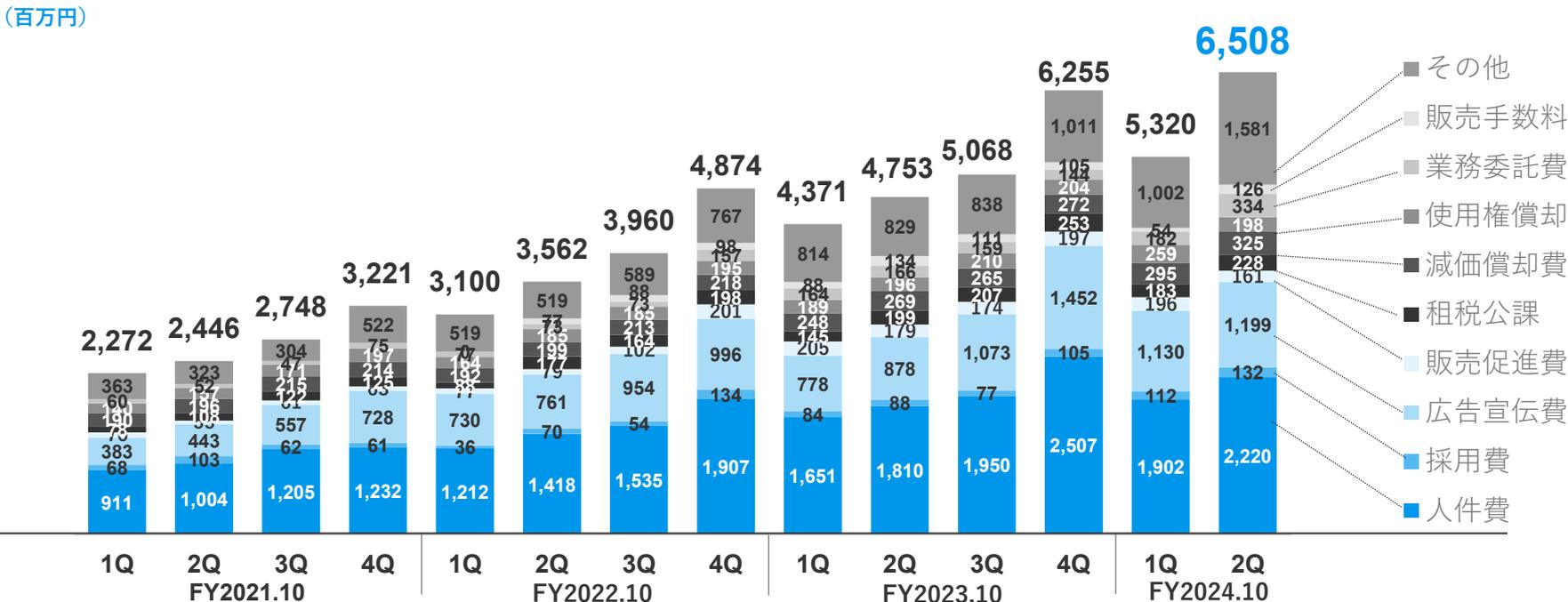


注1) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

販管費推移

人件費は主に新卒採用及びRW OpCoのM&Aによる増員により増加
 その他費用の増加についてはM&A取得関連にかかる一過性費用の計上によるもの

販管費推移 注1)



注1) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2022年10月期および2023年10月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

2024年10月期 第2四半期連結業績

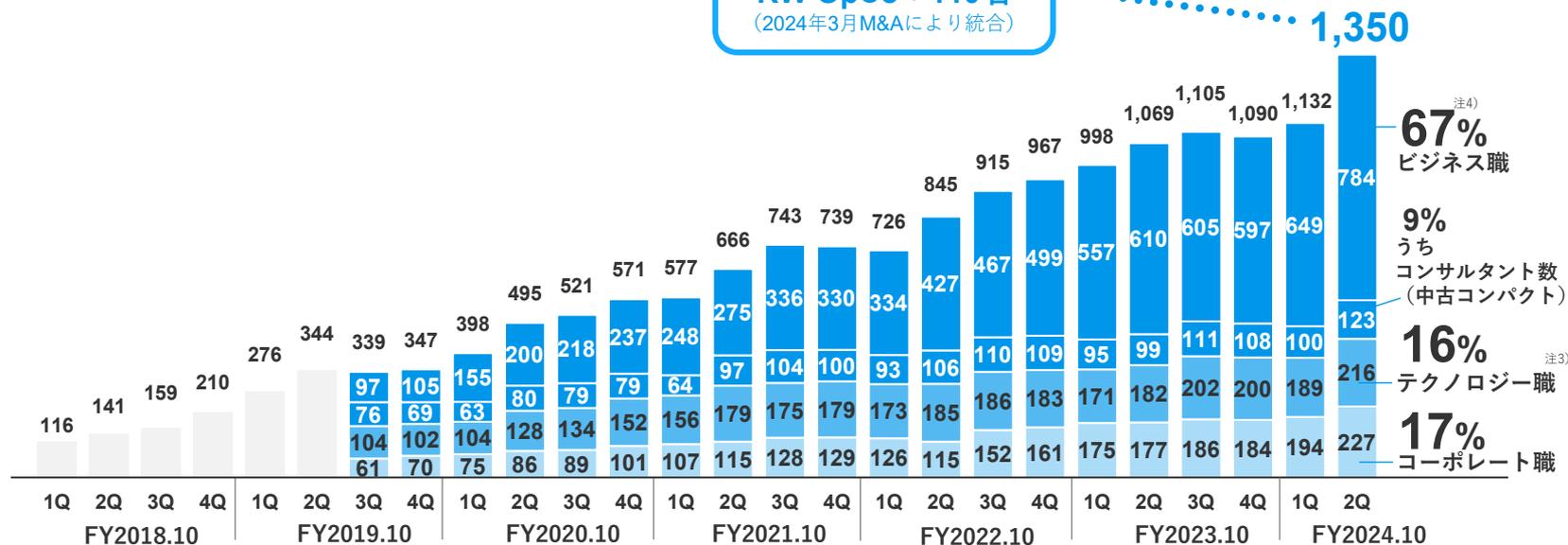
連結従業員推移

新卒及びRW OpCoのM&AによりQoQ約200名増加。コンサルタント数は120名を超え、計画比好調に進捗

従業員数 注1,2)

(人)

新卒入社：75名
RW OpCo：110名
(2024年3月M&Aにより統合)



注1) 2024年4月30日時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く 注2) 2019年10月期以降は、連結従業員数 注3) 2024年10月期 第2四半期よりエンジニア職からテクノロジー職に呼称を変更

注4) 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

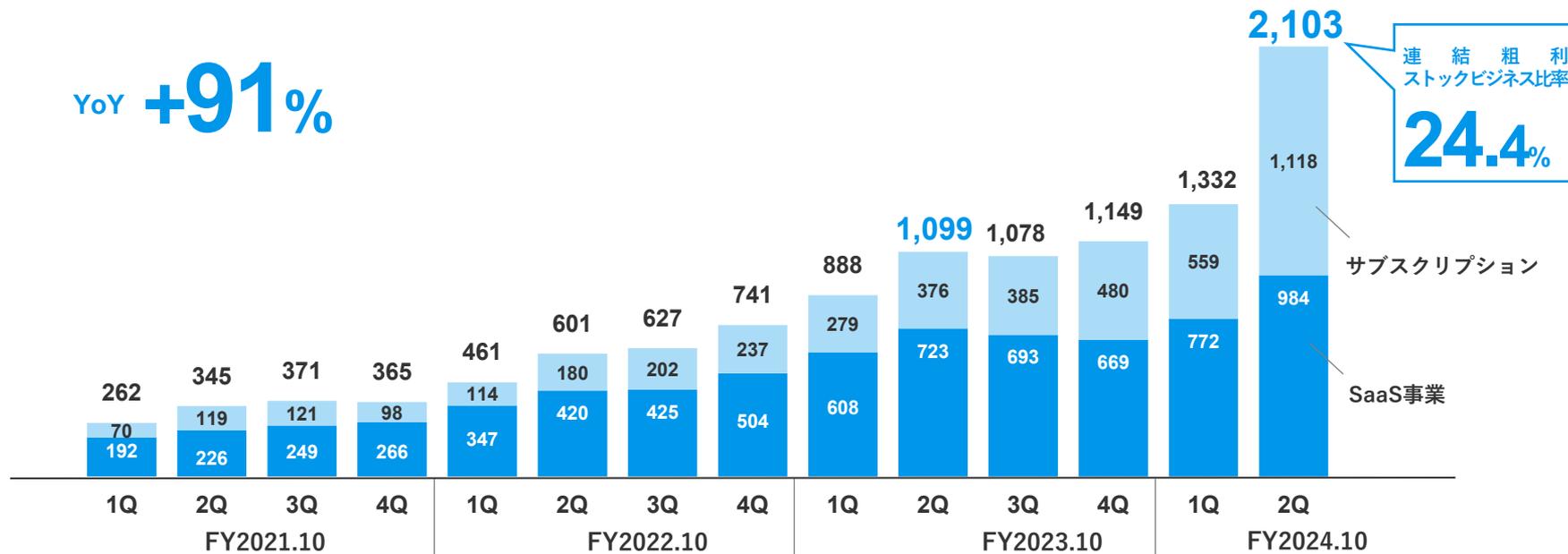
2024年10月期 第2四半期連結業績

ストックビジネス売上総利益

サブスクリプションは、RW OpCoのM&A等により、YoY+197%と高成長
 ストックビジネス全体についてもYoY+91%となり、連結粗利に占める割合は約25%

ストックビジネスの売上総利益の推移 注1)

(百万円)

YoY **+91%**

注1) ストックビジネスの売上総利益は、RENSOY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

RENOSYマーケットプレイス業績

重要KPIハイライト

認知度向上施策等が奏功、投資に対する個人の意欲の高まりによりRENOSY会員、成約件数が増加
サブスクリプション契約件数のうち、2割強は海外取引によるもの

売上総利益

YoY約+39%

121.3億

(YoY約+34億)

成長率目標：20%～30%

RENOSY会員数 注1)

YoY約+29%

45.6万人

(YoY約+10.1万人)

サブスクリプション契約件数 注2)

YoY約+98%

30,384戸

(YoY+10,006戸)

購入DX成約件数 注3)

YoY約+26%

1,919件

(YoY+392件)

売却DX成約件数 注4)

YoY約+37%

738件

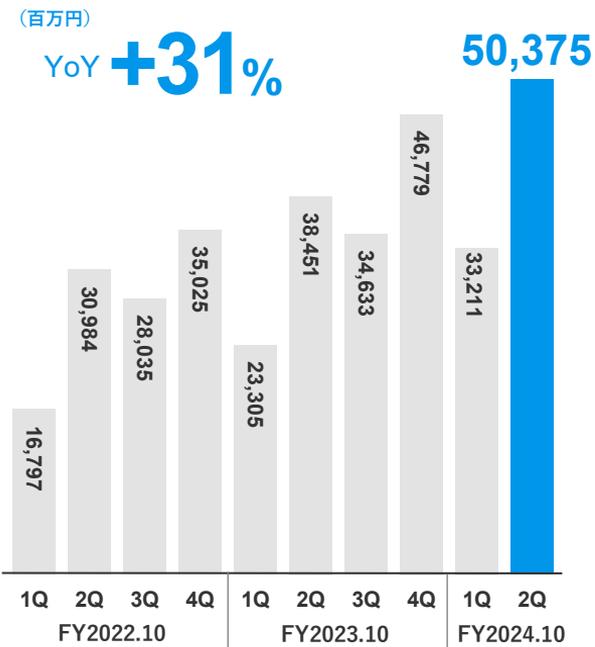
(YoY+199件)

コンサルタント数/ARPA 注5, 6)
(中古コンパクトマンション)YoY約+24%
コンサルタント数：123人ARPA 1,061百万
(FY23/10) (YoY約+1.8億)

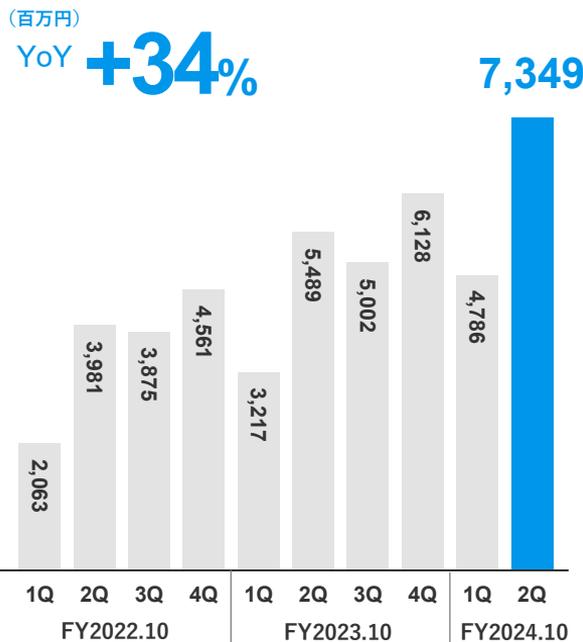
業績推移

M&AやRENOSY会員数の増加、手数料率改善施策等により売上収益、売上総利益はYoY+30%以上の成長

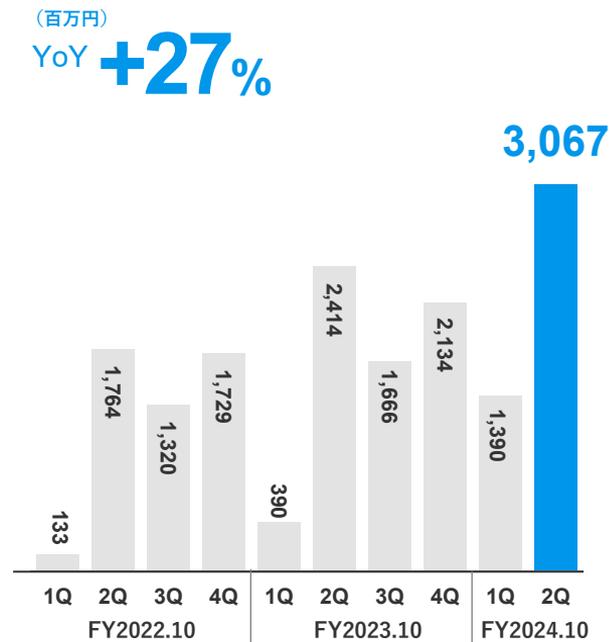
売上収益（売上高）



売上総利益



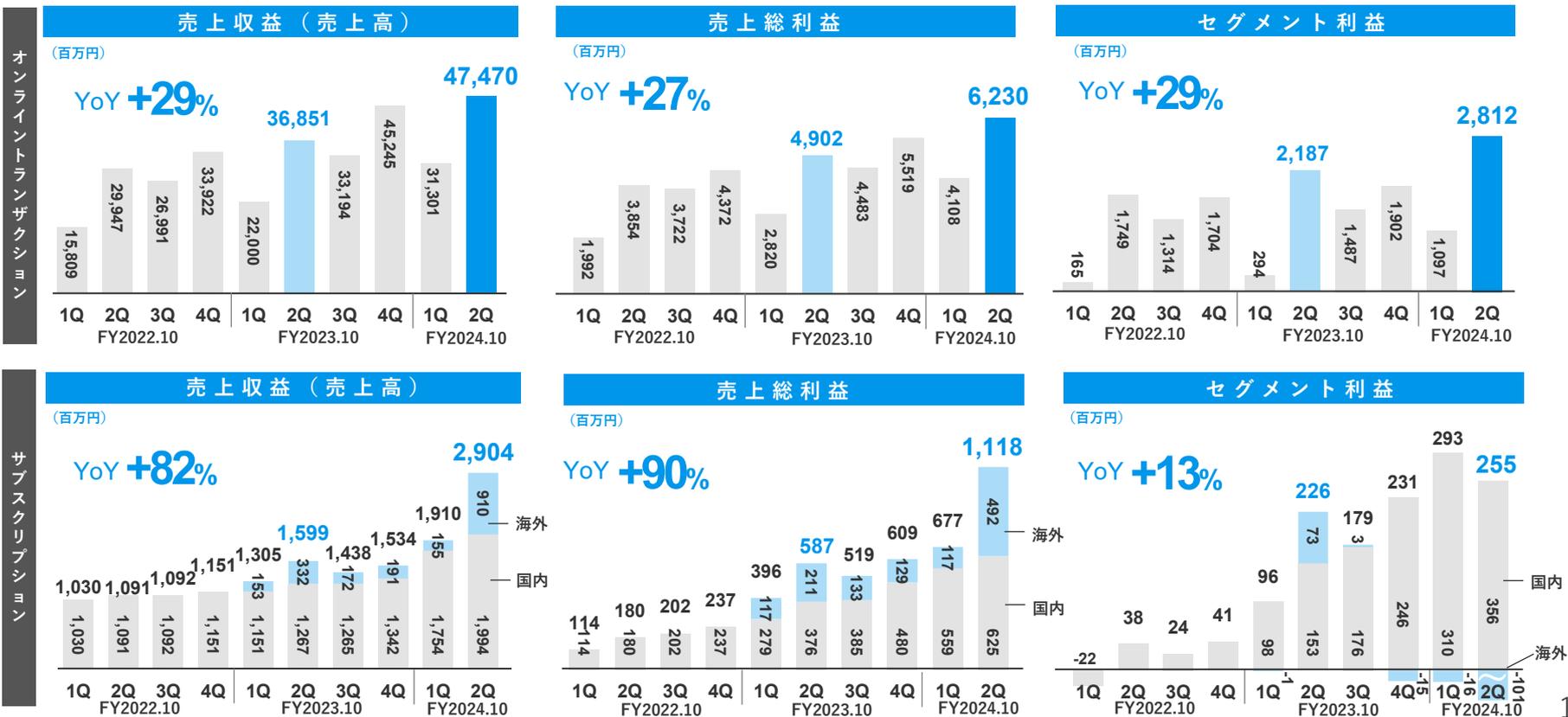
セグメント利益



2024年10月期 第2四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

業績推移

サブスクリプションは、M&Aによる伸びに加えて、スケールメリットを生かしたコスト圧縮等で粗利が増大



2024年10月期 第2四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

売上総利益推移

M&A及び手数料率改善施策により着実に粗利率が向上、YoY+34%の約73億と四半期最高益

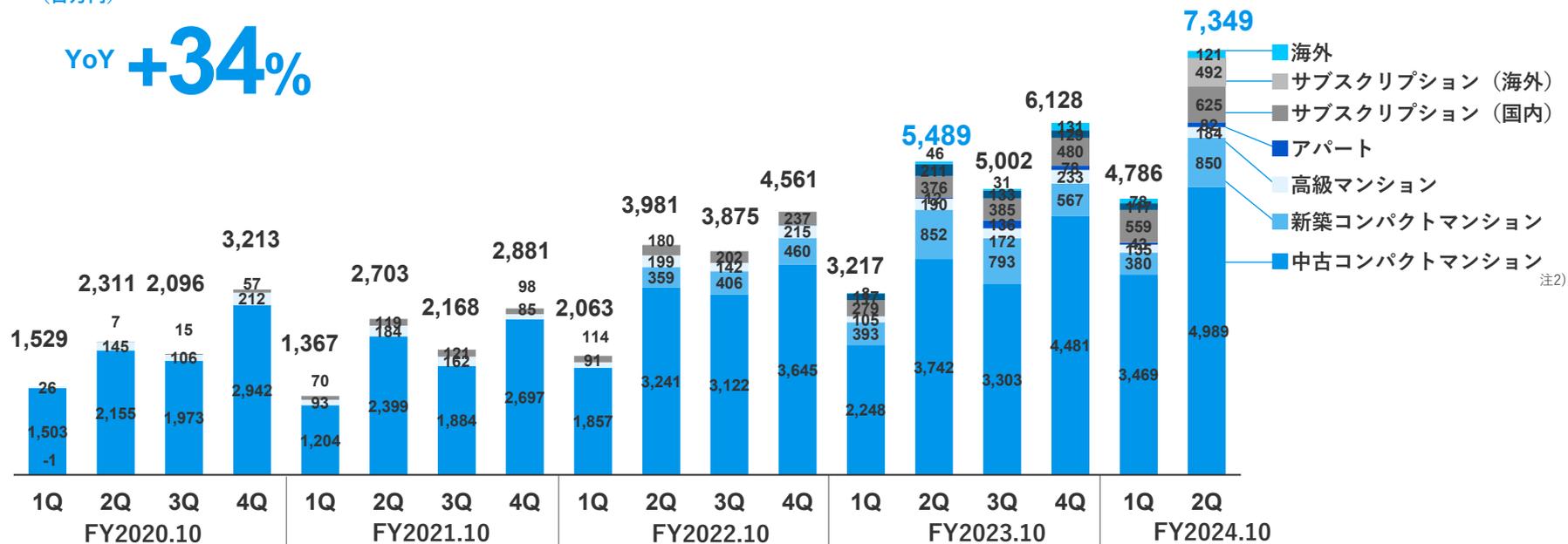
売上総利益四半期推移 注1)

JGAAP (参考)

IFRS

(百万円)

YoY +34%

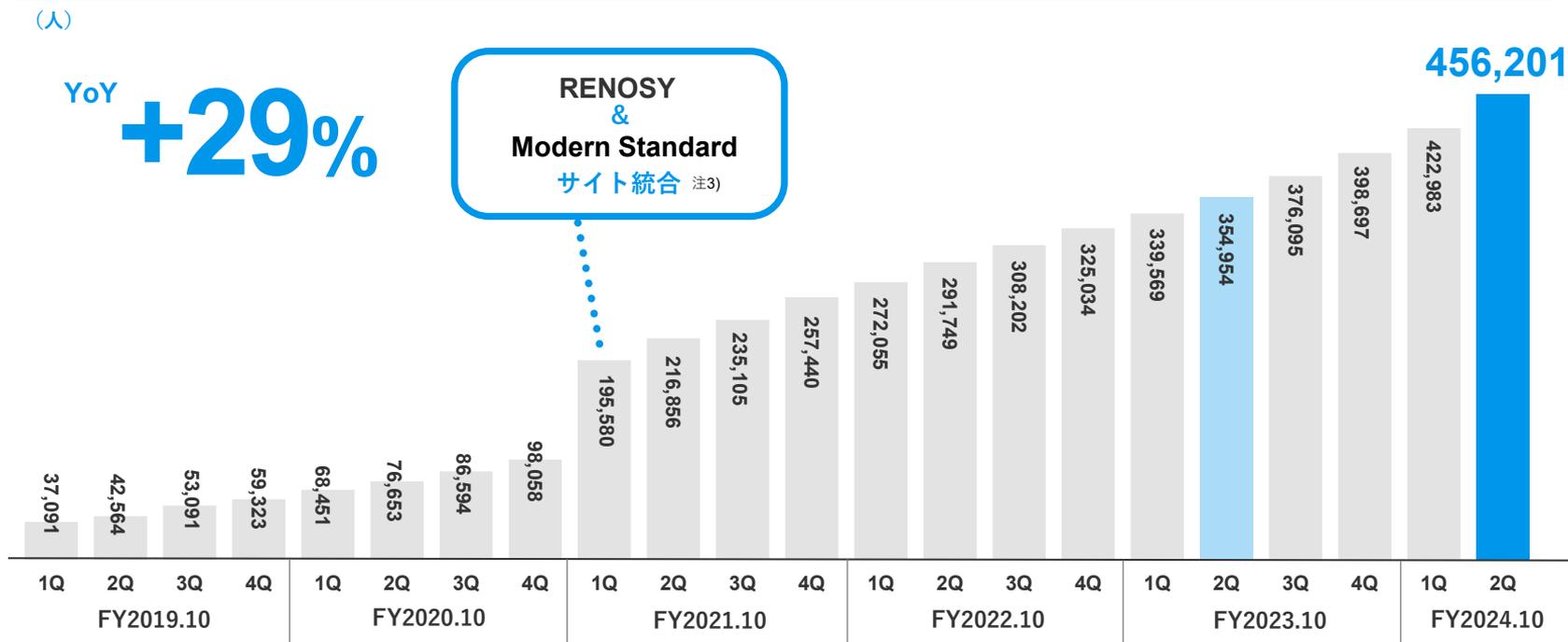


注1) 2024年10月期 第1四半期より 神居秒算をRENOSYマーケットプレイスへセグメント変更 セグメント変更に伴い2023年10月期累計期間に係る数値については、変更後のセグメント区分により組み替えて表示
 注2) 中古コンパクトマンションの売上総利益を正確に示すため、2023年10月期 通期決算説明資料より「売却DX」の粗利額は、当通期決算説明資料より中古コンパクトマンションに合算

2024年10月期 第2四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

RENOSY会員 ストック数推移

RENOSY認知度拡大施策及び「貯蓄から投資」による個人の積極的な投資姿勢等により、会員数は45万人へ

RENOSY会員ストック数 注1,2)

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2021年10月期 第1四半期以降のRENOSY会員ストック数は、2022年10月期第2四半期からの集計定義の変更により、2022年10月期第1四半期までに公表した会員数とは異なる

注3) 2024年4月1日より「株式会社Modern Standard」へ社名変更

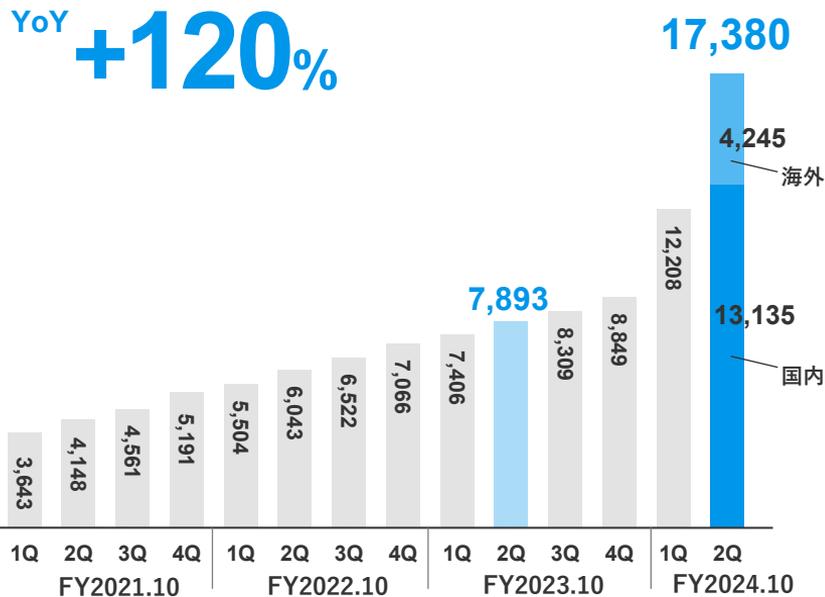
2024年10月期 第2四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

サブスクリプションKPI推移

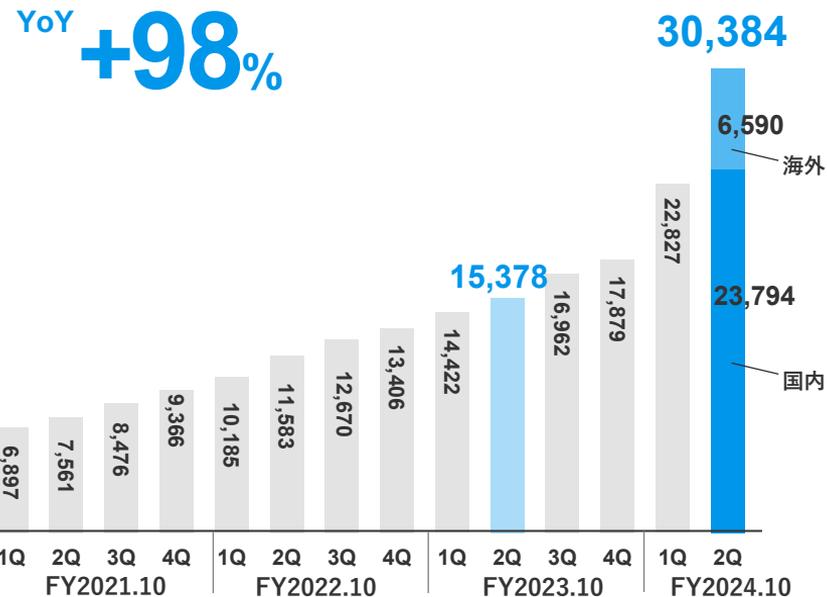
2024年3月にM&Aをした米国RW OpCoにより、海外におけるオーナー数、サブスク契約件数が増加

オーナー数^{注1)}

(百万円)

サブスクリプション契約件数^{注1)}

(件)



注1) 国内：2024年10月期 第1四半期より株式会社Core Asset Managementの値を含む 海外：2024年10月期 第2四半期よりRW OpCoのオーナー数及び管理戸数

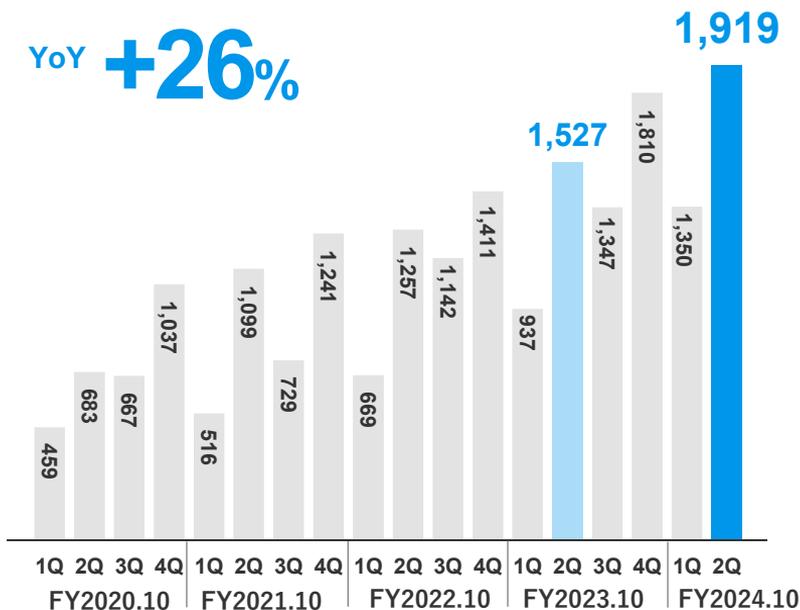
2024年10月期 第2四半期 RENOSYマーケットプレイス業績

購入DX、売却DX成約件数推移

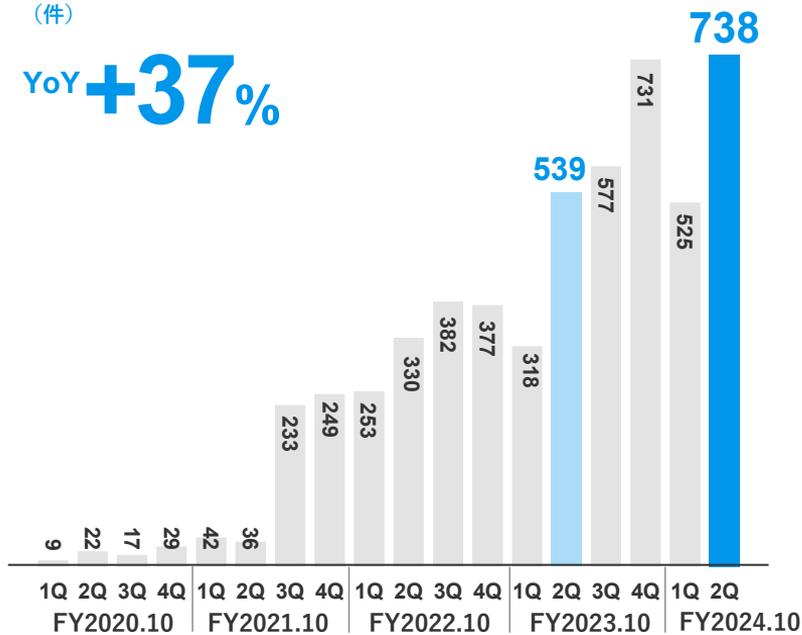
購入DXは好調に推移、売却DXの成約件数はDX強化によりYoY+37%と拡大し、粗利率の向上に寄与

購入（買い手）DX 注1,2)

(件)

YoY **+26%**売却（売り手）DX 注3)

(件)

YoY **+37%**

注1) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の購入成約件数。経営統合前の企業数値は含まず

注2) 従来の集計ではグループ内取引をダブルカウントしていたところ、2023年10月期 第3四半期決算説明会資料より、グループ内取引を除いて再集計。よって、2023年10月期 第2四半期までの決算説明資料のデータとは差異が発生

注3) RENOSYマーケットプレイス内の投資・実需の売却成約件数。経営統合前の企業数値は含まず

ITANDI業績

重要KPIハイライト

バーティカルSaaSのネットワーク効果及びM&A等により、ARR及び顧客数、導入プロダクト数が伸長

ARR 注1,2)

YoY約 +36%

39.8億

(YoY+10.6億)

成長率目標：30%～40%

累計顧客数 注2,4)

YoY約 +58%

3,795社

(YoY+1,397社)

導入プロダクト数 注2)

YoY約 +60%

11,051プロダクト

(YoY+4,162プロダクト)

チャーンレート 注3)

0.47%

(前年同期 0.43%)

ユニットエコノミクス 注5)

32.8倍

(前年同期 34.3倍)

ITANDI BB PV数

YoY約 +28%

1,255万PV

(YoY+271万PV)

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、ライフラインサービスの収益を含む。

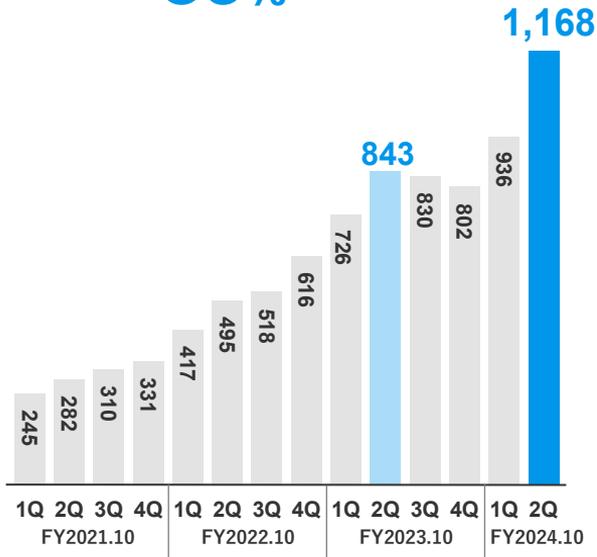
注2) 2024年10月期 第1四半期より、従来までの主要プロダクトにイタンジの全てのSaaSサービス及びHousmart社の「PropoCloud」およびRENOSY XのSaaSプロダクトを追加し算出。注3) 導入プロダクト数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出 注4) 2024年4月末時点 注5) 2023年10月期 第1四半期からCACの計算方法を変更。CACについて、2022年10月期 通期決算説明資料においては、コストを人件費及び広告宣伝に限定し計算していたところ、厳密に関連する費用(企画職に関する人件費やシステム費用等)を含め再計算したことにより、回収期間を変更。LTVについての計算方法について変更はなし。結果、LTVをCACで割った倍率の過去12ヶ月平均値であるユニットエコノミクスの数値も変更。

業績推移

引越繁忙期の季節性による好調な売上、利益の積み増しで計画通り進捗し、四半期業績は過去最高に

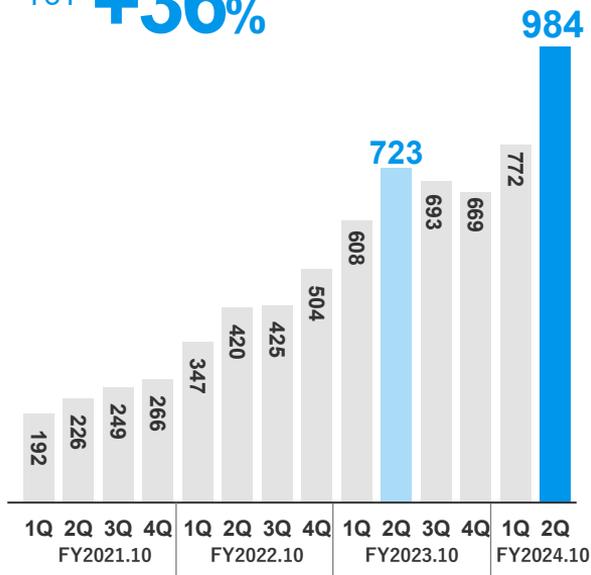
売上収益（売上高）

(百万円)

YoY **+39%**

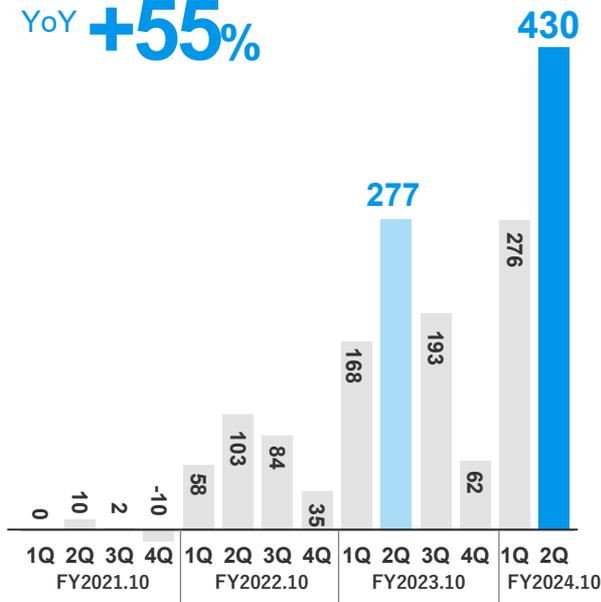
売上総利益

(百万円)

YoY **+36%**

セグメント利益

(百万円)

YoY **+55%**

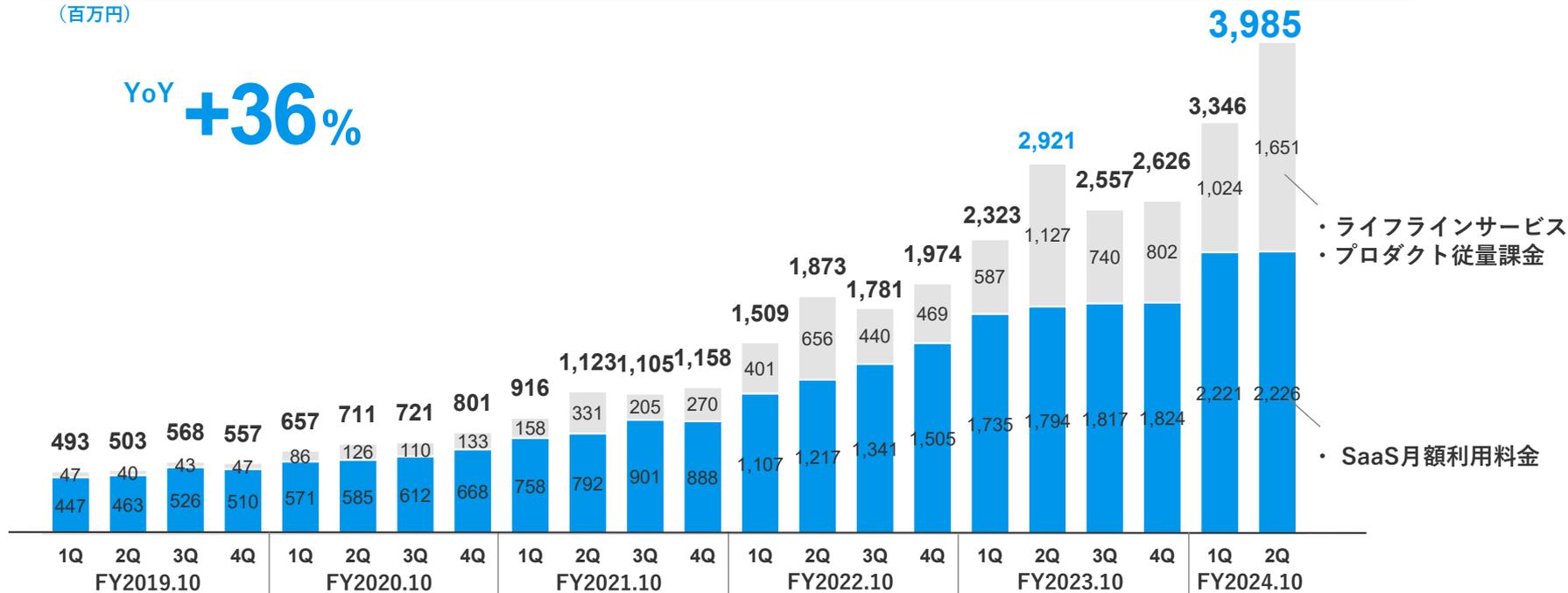
2024年10月期 第2四半期 ITANDI業績

ARR推移

電子入居申込数が年間100万件を突破し、比例して増加するライフラインサービスが好調に拡大

ARR推移 注1, 2)

(百万円)

YoY **+36%**

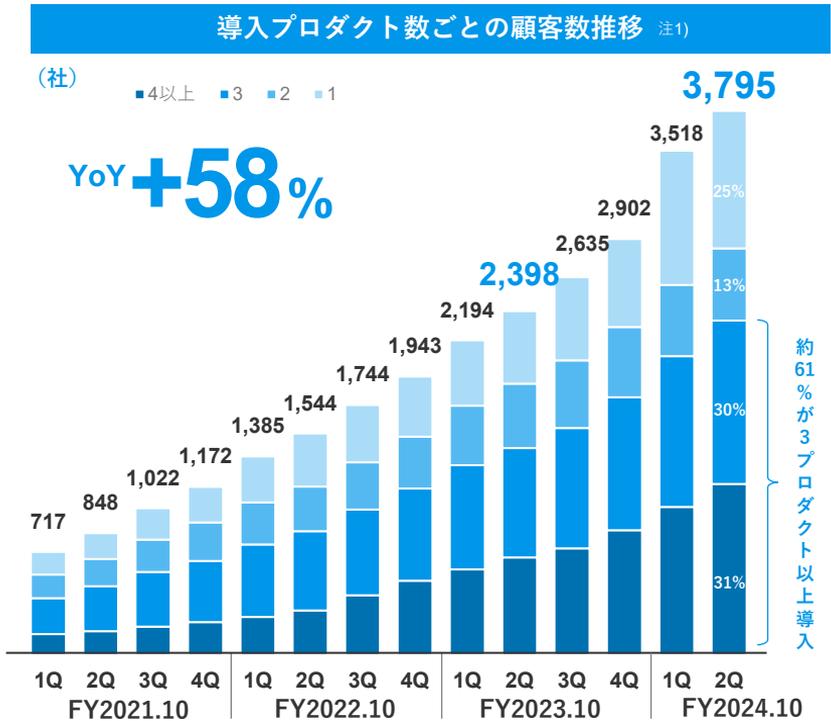
注1) Annual Recurring Revenue、各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出 注2) 2024年10月期 第1四半期より、「ITANDI管理クラウド」「内装工事くん」をはじめとするITANDI BB+内の全てのSaaSプロダクト及びHousmart社の「PropoCloud」及びRENSOY XのSaaSプロダクトを加えて算出。ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、2021年10月期第1四半期～2023年10月期 第4四半期の期間についても遡及し算出したため、2023年10月期 第4四半期以前に開示したデータとは異なる

2024年10月期 第2四半期 ITANDI業績

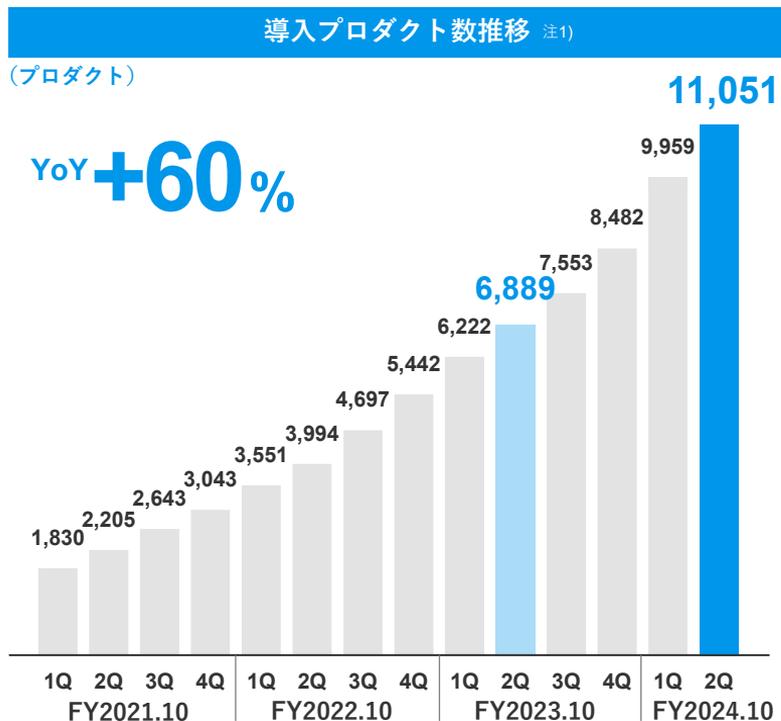
顧客数および導入プロダクト数の推移

バーティカルSaaSの強みを生かし、顧客獲得ペースを加速、クロスセルでのプロダクト導入も増加

導入プロダクト数ごとの顧客数推移 注1)



導入プロダクト数推移 注1)



注1) 2024年10月期 第1四半期より、「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、2021年10月期第1四半期～2023年10月期 第4四半期の期間についても遡及し算出したため、2023年10月期 第4四半期以前に開示したデータとは異なる

2024年10月期 第2四半期 ITANDI業績

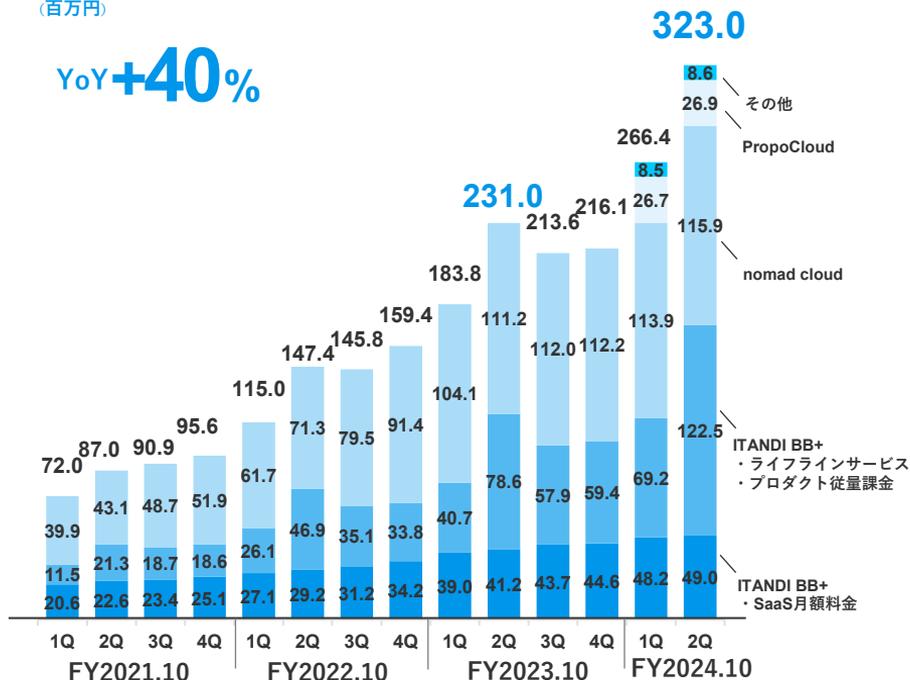
SaaS KPI推移

不動産賃貸のみならず、売買領域への販路拡大により、各プロダクト間でのシナジーを生かし伸長

MRR 注1)

(百万円)

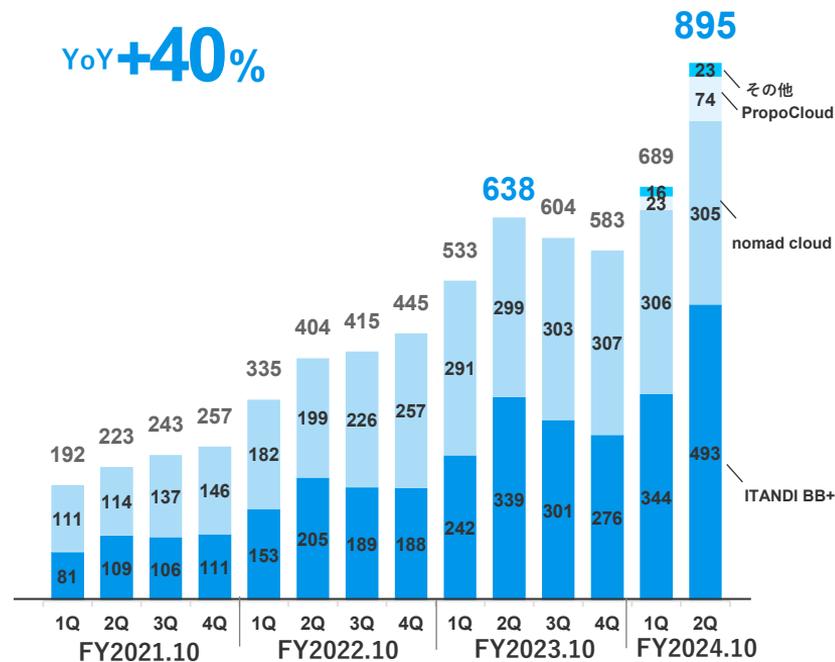
YoY+40%



売上総利益

(百万円)

YoY+40%



注1) Monthly Recurring Revenue。2024年10月期 第2四半期より四半期の平均値の記載に変更したため、2024年10月期 第1四半期までの決算説明資料のデータとは異なる

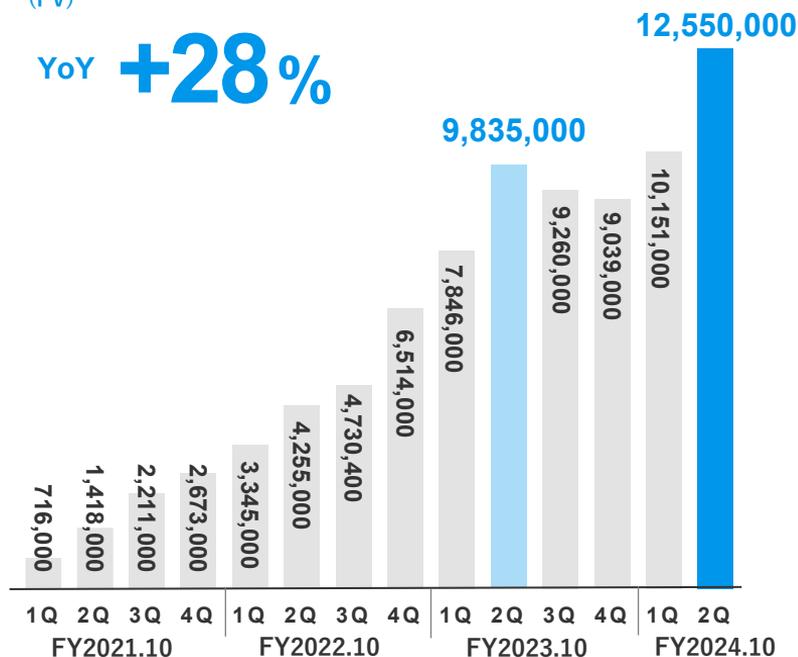
2024年10月期 第2四半期 ITANDI業績

その他指標

引越繁忙期によるランザクション増加で、月間PV数及びライフラインサービス利用数は過去最高に

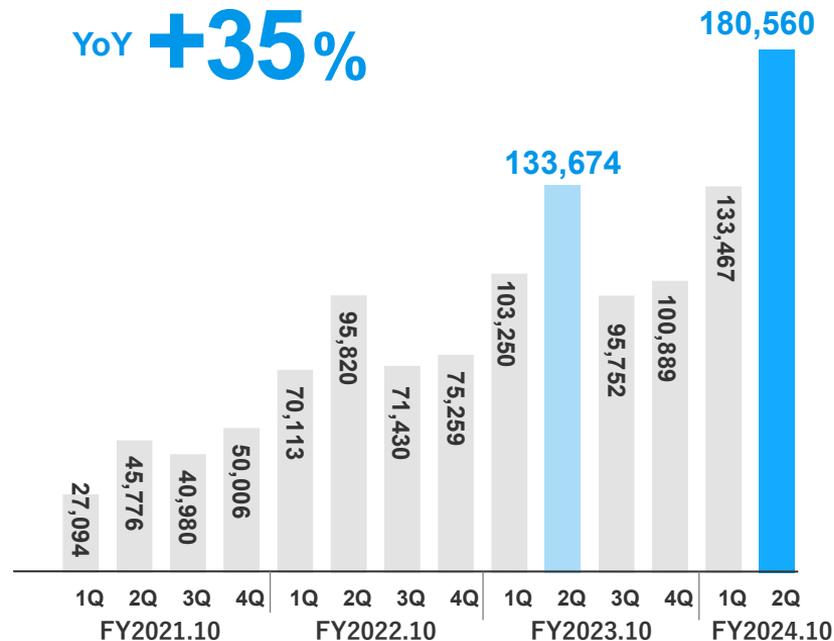
ITANDI BB月間 PV数 注1,3)

(PV)

YoY **+28%**

ライフラインサービス利用数 注2)

(件) 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

YoY **+35%**

注1) 百の位で切り捨て。2024年10月期 第2四半期より四半期の平均値の記載に変更したため、2024年10月期 第1四半期までの決算説明資料のデータとは異なる 注2) 2024年10月期 第1四半期より、電子入居申込数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（2022年10月期 第3四半期）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、2023年10月期 第2四半期までの決算説明資料のデータとは差異が発生

中期経営計画2026

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

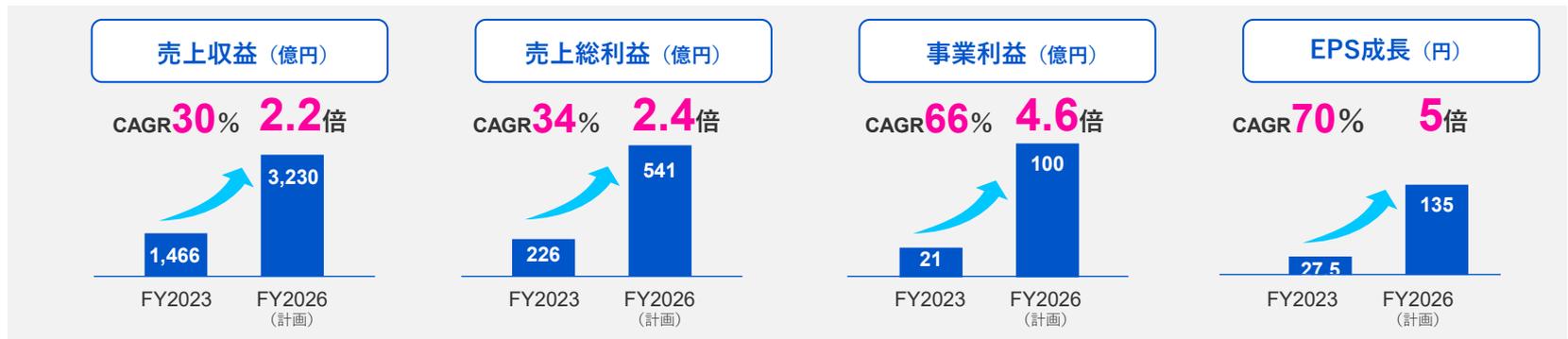
-0.4億



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)

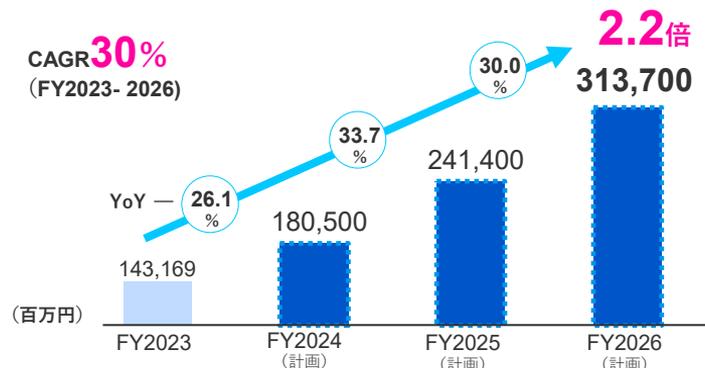
具体的な取り組み

- ・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

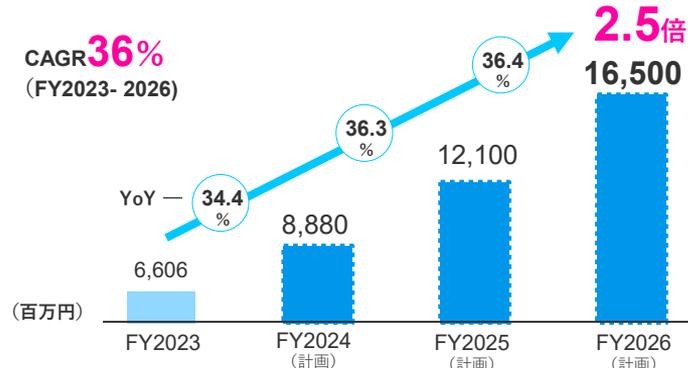
重要KPI

- ・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)

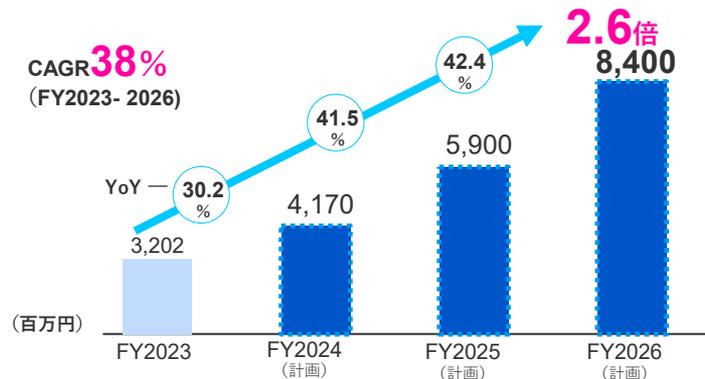
具体的な取り組み

- 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

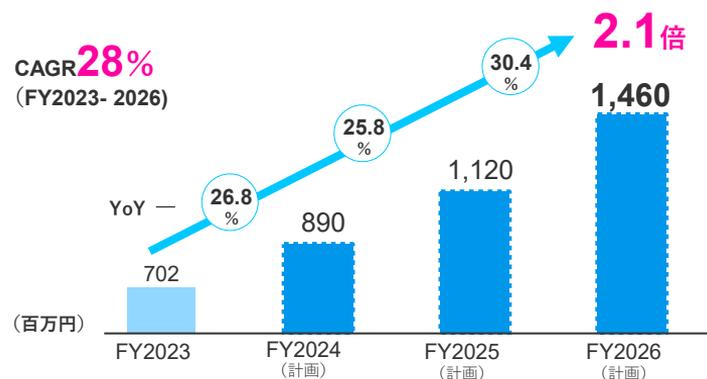
重要KPI

- 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）

Appendix

損益計算書サマリー（連結）（IFRS）

トップライン及び利益の順調な伸びにより増収増益にて着地

YoYでの比較

業績予想に対する達成率

（百万円）

	FY2024.10 2Q①	FY2023.10 2Q② 注2)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)	FY2024.10 2Q③累計	FY2024.10 業績予想④	達成率 (③ / ④)
売上収益	51,581	39,335	12,246	+31%	85,921	185,000	46%
売上総利益	8,331	6,208	2,123	+34%	14,051	30,030	47%
事業利益	1,823	1,454	368	+25%	2,223	3,700	60%
金融費用	172	165	7	+5%	337	N/A	-
当期利益 注1)	843	879	-35	-	948	1,690	56%

貸借対照表サマリー（連結）（IFRS）

積極的な成長投資によりのれん及び有利子負債が増加したことで総資産及び総負債が増加

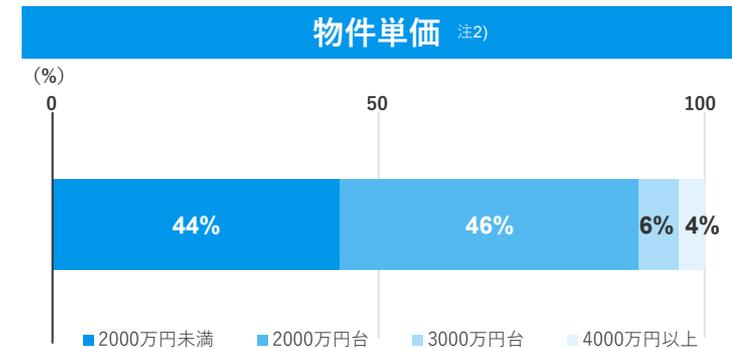
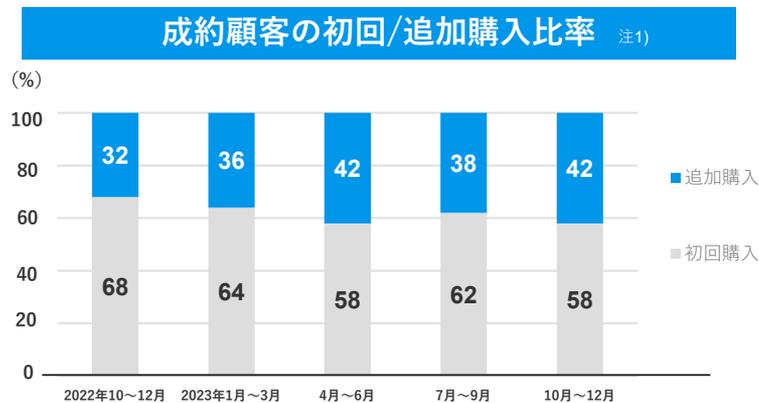
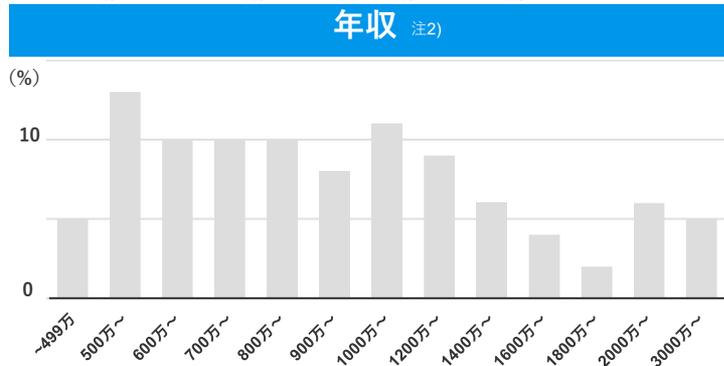
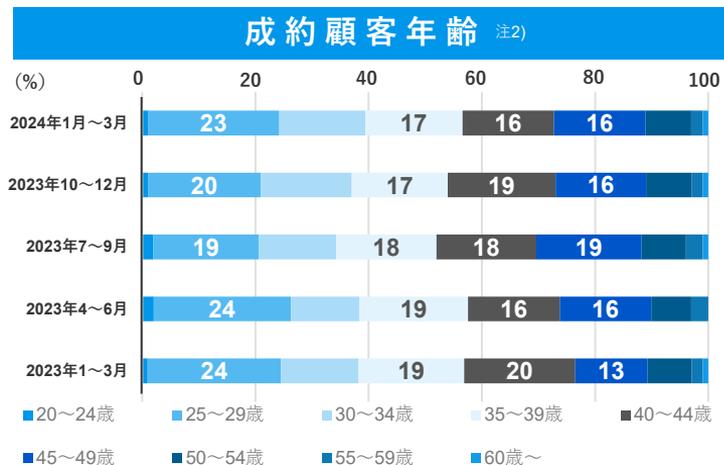
(百万円)	FY2024.10 2Q ①	FY2023.10 4Q ② ^{注5)}	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
資産合計	75,562	61,352	14,210	+23%
流動資産	39,055	31,141	7,914	+25%
(現預金)	(20,216)	(17,452)	(2,763)	(+16%)
(販売用不動産)	(11,136)	(10,056)	(1,080)	(+11%)
(その他金融資産) 注1)	(3,441)	(970)	(2,470)	(+254%)
固定資産	36,506	30,210	6,295	+21%
(投資不動産) 注2)	(10,357)	(11,303)	(-946)	(-8%)
(のれん)	(14,472)	(7,773)	(6,699)	(+88%)
(無形資産)	(4,599)	(4,464)	(135)	(+3%)
(使用権資産)	(1,859)	(1,862)	(-2)	(-0%)
負債	53,720	40,767	12,952	+32%
(有利子負債)	(22,750)	(14,836)	(7,914)	(+53%)
(リース負債) 注3)	(14,102)	(15,398)	(-1,296)	(-8%)
(その他金融負債) 注4)	(9,643)	(3,477)	(6,166)	(+177%)
純資産	21,842	20,584	1,257	+6%
負債・純資産合計	75,562	61,352	14,210	+23%

注1)NEOインカムプランにかかる金融資産を含む、注2)サブリース契約にかかる使用権資産を含む、注3)主にサブリース契約及びオフィス賃借契約にかかるもの、注4)NEOインカムプランにかかる金融負債を含む
注5) 2023年10月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年10月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

財務数値目標

	2023年10月期 実績	2024年10月期 2Q実績	中期目標
売上収益成長率	29.1 %	35.5 %	継続的な売上成長率 30%
SaaS売上収益成長率	56.5%	34.1%	継続的な売上成長率 30~40%
連結売上総利益率	15.4%	16.4%	20%~
調整後事業利益率	9.3%	15.4%	20%~
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	20.5日	23.1日	30日以内
自己資本比率	34%	29%	30%~40% 水準を目処

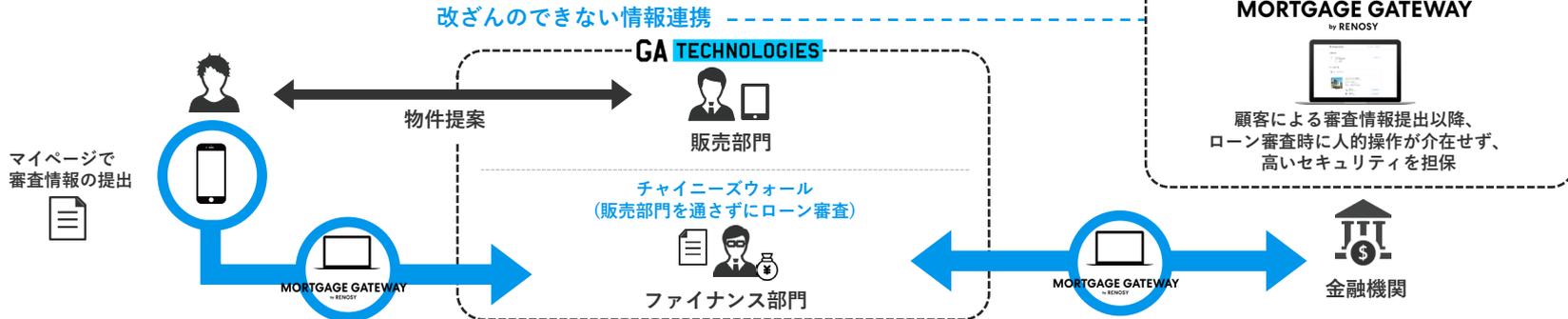
RENOSY 不動産投資動向 (1月～3月)



当社のローン審査および契約時のガバナンス・コンプライアンス対策

① 販売部門と独立したファイナンス部門

② 人的操作が介在しない自社開発システムで



③ 社内弁護士および営業部専任法務による研修を販売部門に向けて

3か月に1回実施

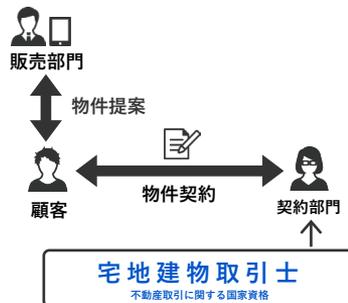
修了者には
RENOSY License



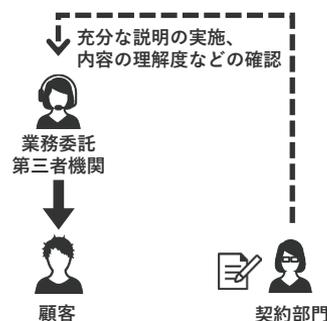
加えて、
販売部門のマネージャー向け研修を強化し、
2週間に1回実施

さらに、不定期でもコンプラ研修を開催

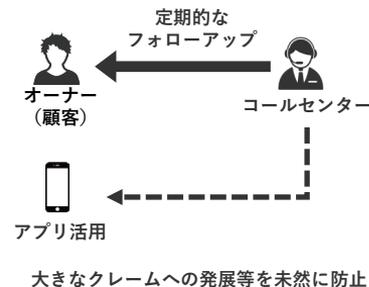
④ 販売部門とは異なる、宅建免許保有の契約専門チームによる物件契約



⑤ 第三者機関による契約時の説明実施、理解度の確認



⑥ オーナー（顧客）の困りごとや状況確認のために定期的にコンタクト（コールセンターおよびアプリ活用）



ESGデータ

■環境 注1,12)

FY2023

Scope1 <small>注2)</small>	0
Scope2 <small>注3)</small>	395
Scope1,Scope2合計	395
電気使用量 (kwh)	866,345
CO2排出量/売上高 (t/百万円)	0.0026

■ガバナンス 注12)

FY2023

取締役数	8名
女性取締役数	1名
社外取締役比率	62.50%

■社会 注12)

FY2021

FY2022

FY2023

全従業員数 <small>注4)</small>	886名	1,169名	1,371名
正社員数 <small>注5)</small>	739名	967名	1,090名
非正社員数 <small>注6)</small>	147名	202名	281名
従業員に占める 女性比率 <small>注7)</small>	36.0%	38.5%	40.1%
平均年齢 (正社員) <small>注8)</small>	30.27歳	30.49歳	31.27歳
育児休暇取得率 (男女別) <small>注9)</small>	男性：77.7% 女性：100%	男性：45.8% 女性：100%	男性：80.0% 女性：100%
育児休暇取得後の 復職率 (男女別) <small>注10)</small>	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%
離職率 <small>注11)</small>	17.41%	15.61%	17.38%
女性役職者比率	19.82%	17.46%	23.18%

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。FY2022からFY2023に1名の計上のずれが生じたため、2022年10月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単体注11)GA technologies単体(正社員)。2021年10月期、2023年10月期：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2022年10月期：当期末の在籍者の内、退職した人の数で算出注12)2023年10月末時点

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 72億7,299万8,541円（2024年4月末日時点）

従業員数^{注1} 1,350名（2024年4月末日時点）

事業内容

- ・ ネット不動産投資サービスブランド「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CSO：櫻井文夫
取締役 常務執行役員：樋口大
社外取締役：久寿良木健、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）

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/>