

GA

2025年10月期 第1四半期

決算説明資料

2025年3月13日（証券コード：3491）

GA TECHNOLOGIES

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 People with
the Power of Technology and Innovation.

私達が取り組む課題と提供価値

社会課題をリアル×テクノロジーの融合により解決

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



各産業、業界の課題をテクノロジーで解決し、
透明性が高く、なめらかな顧客体験を提供

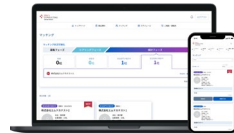
RENOSY



ITANDI BB
ITANDI BB +



SPICA
CONSULTING



目次

2025年10月期 第1四半期決算トピックス	_____ P. 5
2025年10月期 第1四半期業績	_____ P. 16
テクノロジー戦略	_____ P. 43
Appendix	_____ P.48

2025年10月期 第1四半期決算トピックス

2025年10月期 第1四半期 ビジネスハイライト

1Q業績サマリー

- 第1四半期の事業利益は、**12億円と前年同期比3倍**に大幅増大。計画対比**20%進捗**と業績平準化を進め計画達成に向けて好発進
- RENOSYマーケットプレイス事業は、堅調なトップライン成長に加え、**商品ラインアップ拡充により粗利益が大きく成長したことで、利益率向上に寄与**
- ITANDI事業は、売上・利益共に計画通りに進捗。**セグメント利益はYoY+43%**と堅調に推移

1Q決算トピックス

- **海外募集による新株式発行を実施し、中期経営計画達成後の更なる成長に向けた資金を確保**^{注1)}
- **RENOSY、投資用マンション及びアパート売上実績で全国No.1を獲得**^{注2)}
- **2025年春より、ITANDI BB 追加機能オプション（有料）の提供開始を発表**^{注3)}
- **RENOSY、「ネット不動産投資」から「AI不動産投資」に向けたテクノロジー戦略を策定**^{注4)}
- **ITANDI、AIとデータ活用で導入社数10,000社を目指すテクノロジー戦略を策定**^{注5)}

注1) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2556748/00.pdf> 注2) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2579289/00.pdf> 注3) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2546608/00.pdf>
注4) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2552250/00.pdf> 注5) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2561934/00.pdf>

2025年10月期 第1四半期決算トピックス

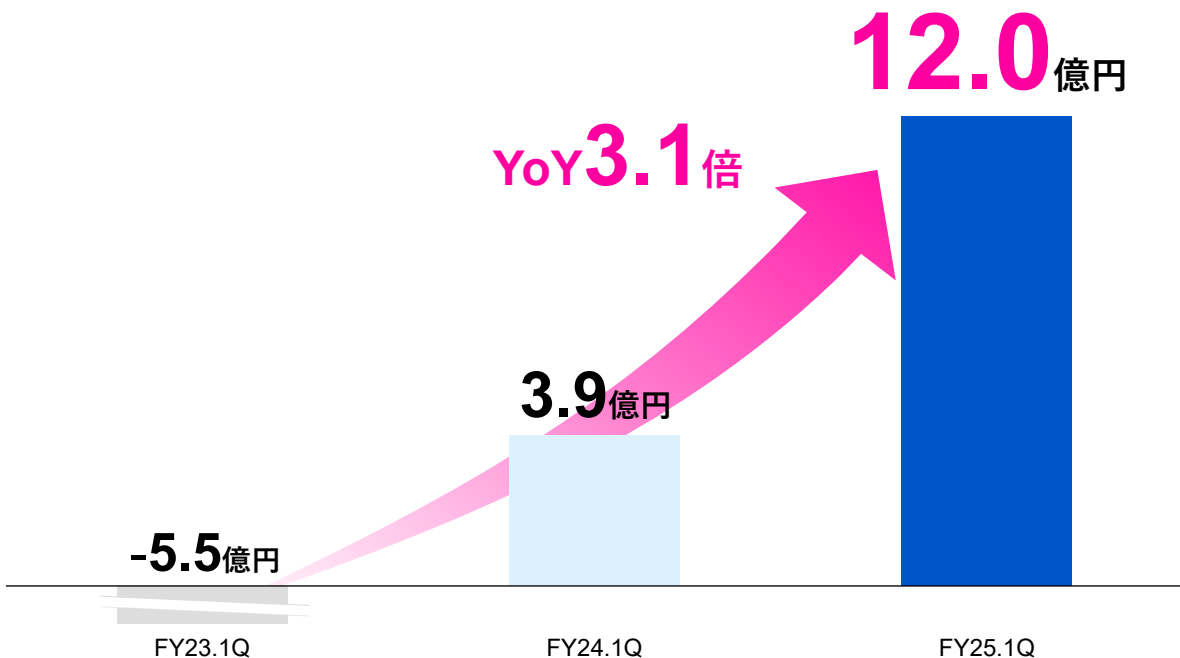
第1四半期 事業利益の推移

1Q利益がYoYで3倍に成長、四半期業績のボラティリティが低減し計画達成への道筋がより鮮明に

構造改革

黒字化達成

利益平準化実現



計画対比 1Q進捗率

20.2%

前年同期進捗：9.8%

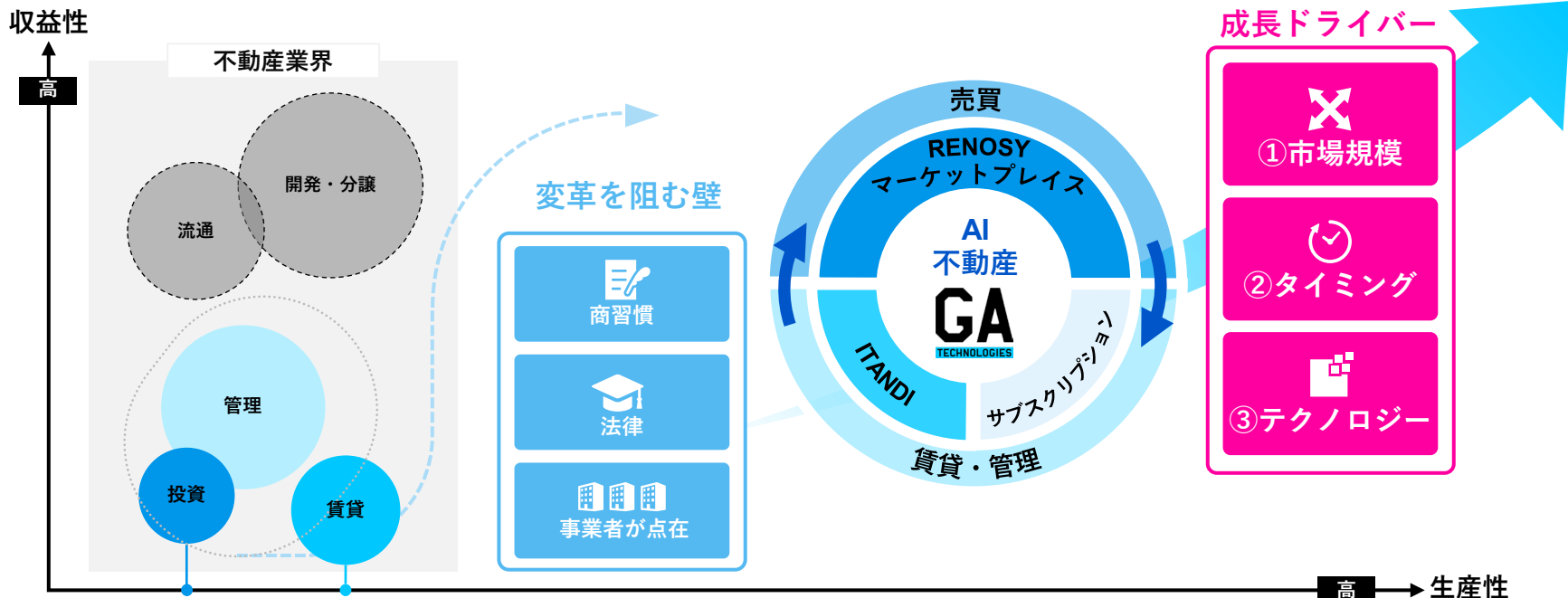
業績のポイント

- RENOSY、ITANDI両事業共に増益
- コア事業利益率が上昇
- 商品ラインアップ拡充で、ターゲット市場規模は拡大

2025年10月期 第1四半期決算トピックス

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



市場規模比較

国内不動産投資市場の大規模な市場であり、寡占プレイヤーは不在、かつテクノロジーの介在余地が大きい魅力的なマーケット



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

2025年10月期 第1四半期決算トピックス

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

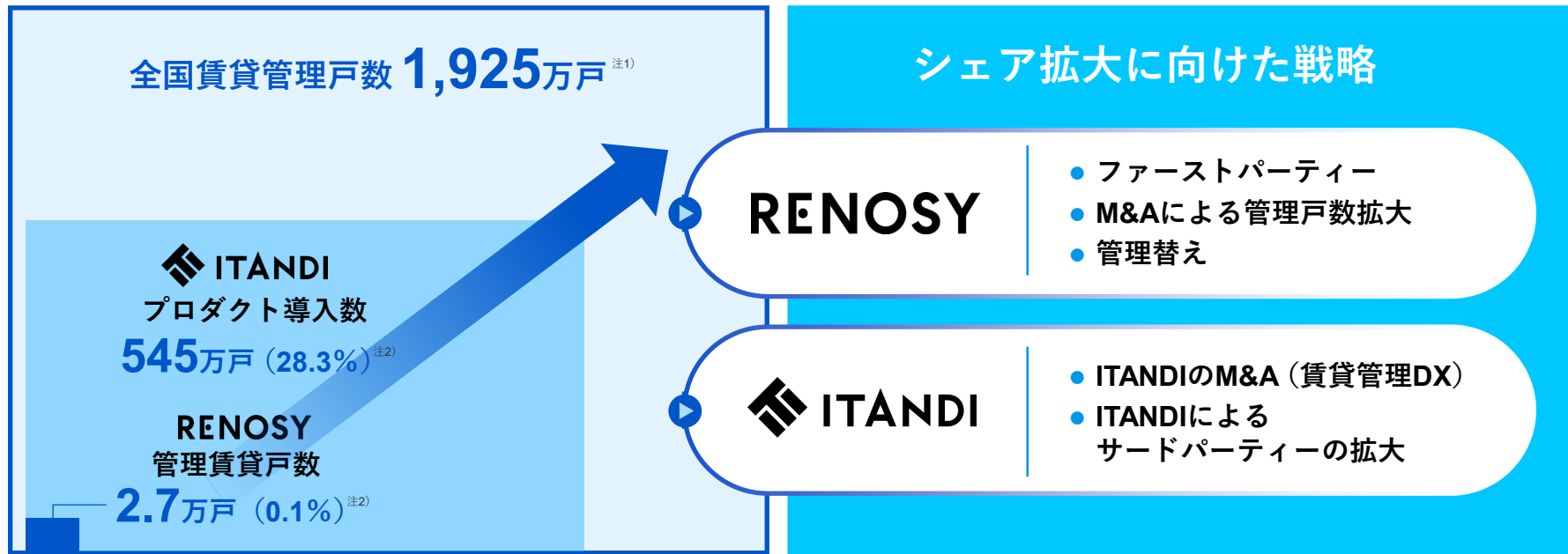
3 海外物件の拡大
海外物件も商品ラインアップに内包

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

2025年10月期 第1四半期決算トピックス

賃貸管理DX シェア拡大の道筋

RENOSY、ITANDI両事業共に賃貸管理DXの成長余地は大きい



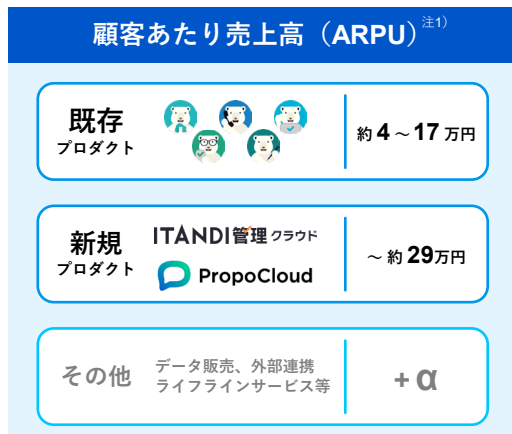
注1) 出典：全国賃貸住宅新聞 「賃貸住宅市場とは ～データで読み解く市場構造と課題～」(2023年4月24日)参照

注2) 2025年1月末時点

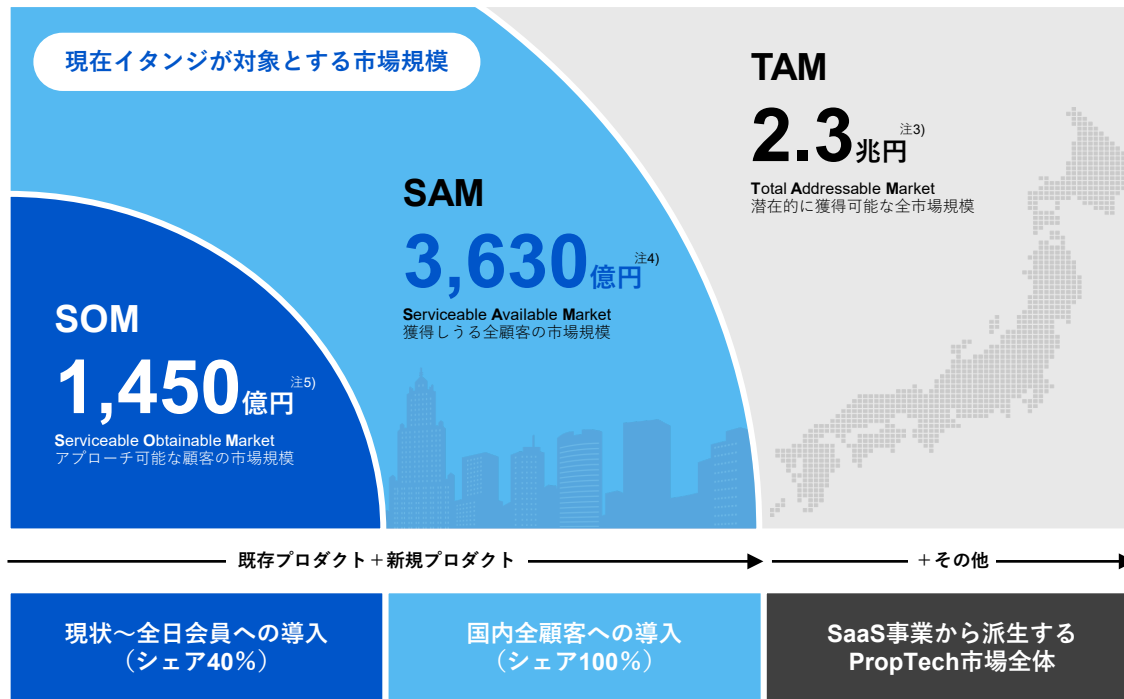
2025年10月期 第1四半期決算トピックス

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

対象顧客 ^{注2)}

約 **11.4** 万社
(宅建業者法人数)



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3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」

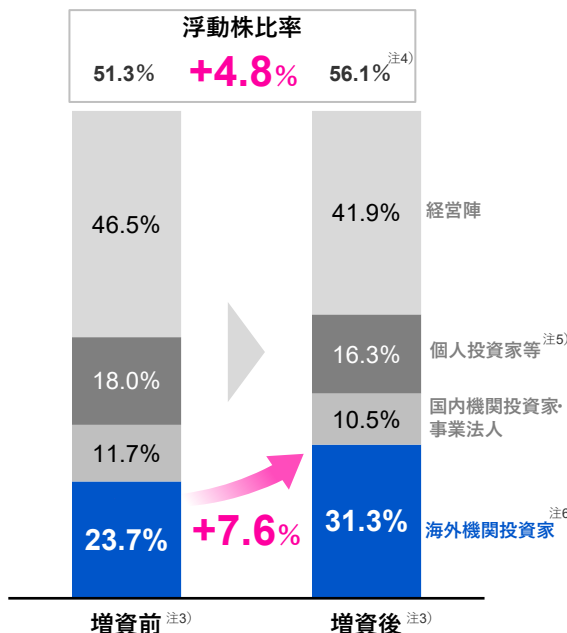
注3) 出典：矢野経済研究所「2024年版不動産テック市場の実態と展望」、TAMには以下の事業領域を含む：(BtoC)メディア/マッチング (iBuyer含む) / 設計・施工/クラウドファンディング/シェアリング、(BioB)不動産情報/仲介・管理業務支援/価格査定/VR・AR/IoT (クラウド型カメラ/画像解析) 注4) SAM = 各プロダクトごとのARR合計 = ①仲介会社向け既存プロダクトARR + ②管理会社向け既存プロダクトARR + ③管理会社向け新規プロダクトARR ①仲介会社向け既存プロダクトARR = 仲介会社数 × ARPU ②管理会社向け既存プロダクトARR = 管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

海外募集による新株式発行を実施

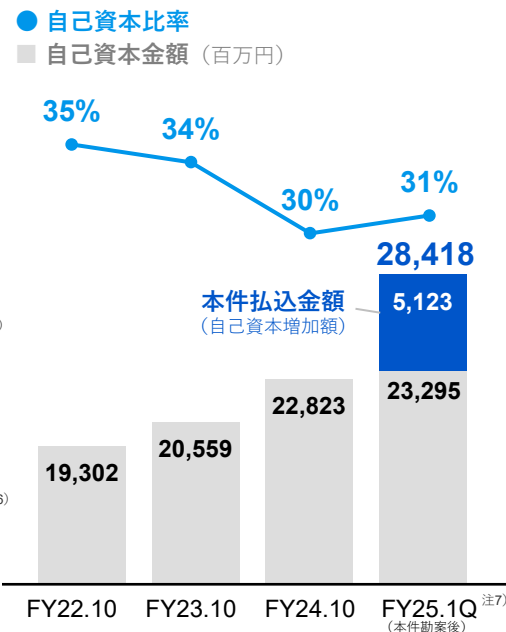
海外募集による新株式発行を通じて約51億円の資金調達を実施
流動性の向上と財務体質の改善を実現

概要	
オファリング形式	海外公募増資
募集株式の種類及び数	当社普通株式 4,072,400株
発行形態	ABB方式 ^{注1)}
ブックビルディング結果	海外機関投資家：100%
公表日	2025年2月4日
払込日	2025年2月20日
払込金額	5,123,079,200円
希薄化率	9.9% ^{注2)}

株主構成の変化



財務状態の変化



注1) アクセラレイテッド・ブックビルディング方式 注2) オファリング後の発行済株式総数（自己株式を除く）で計算 注3) 増資前：2024年10月31日時点 増資後：2024年10月31日時点の株数に本件募集株式数を加算調整して構成比を計算した試算数値 注4) 2024年10月31日時点の浮動株式数に本件募集株式数を加算した株式数を増資後の発行済株式総数（自己株式を含む）で除算し算出 注5) 海外個人投資家を含む 注6) 個人以外の海外株主は海外機関投資家とみなして分析 注7) FY25.1Q数値に、公募増資による自己資本増加額を加算調整した試算数値

2025年10月期 第1四半期決算トピックス

RENOSY 売上実績No.1を獲得

顧客ニーズに沿って商品ラインアップ[®]拡充した結果、
投資用マンションおよびアパートの売上実績で全国No.1を獲得

不動産投資
売上実績
No.1[※]

RENOSY | リノシー

※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）

ITANDI BB 有料オプション提供開始

「ITANDI BB」、今春より追加機能オプション（有料）を提供開始

賃貸仲介会社向けサービス

累計利用仲介店舗数 約90,000店舗^{注1)}

従来からの無料機能

物件確認

内見予約

電子申込

電子契約

+

追加機能オプション

新登場

カスタム検索機能

図面帯変え機能

物件パンフレットデータ など

⋮

多数の不動産事業者より
ご要望いただいている機能を追加予定^{注2)}

ITANDI BB



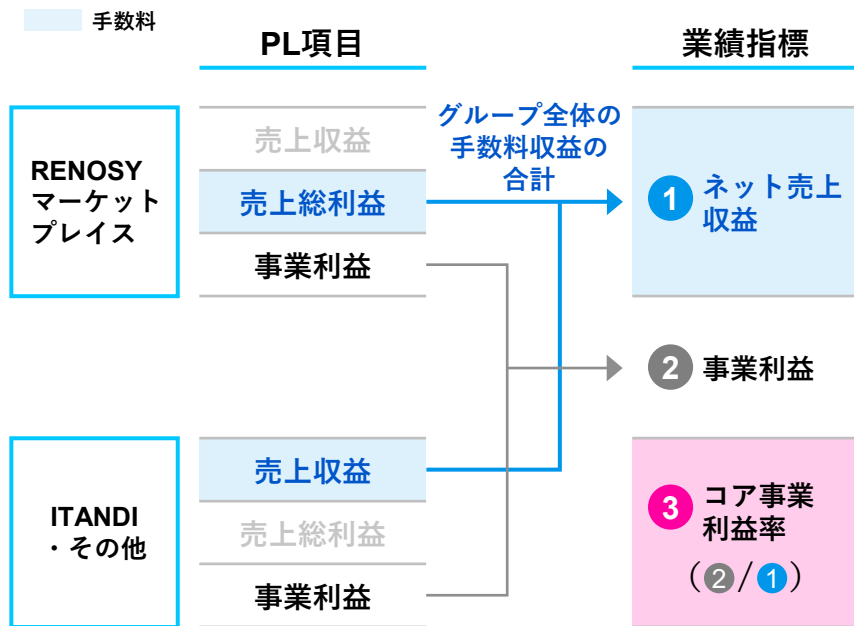
2025年10月期 第1四半期業績

2025年10月期 第1四半期業績

ネット売上収益及びコア事業利益率

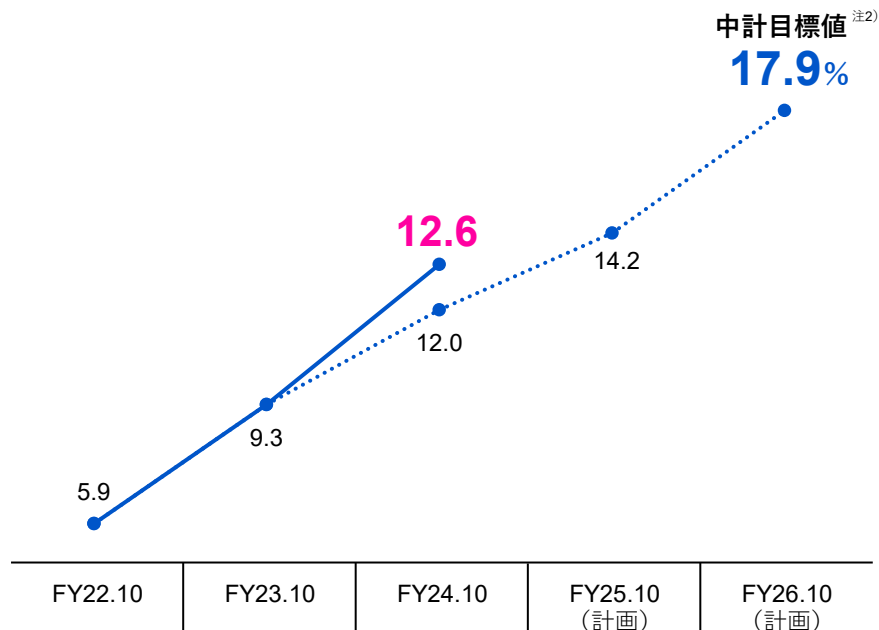
成長と収益性のバランスをとりながら、中計目標値の早期達成を目指す

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 第1四半期業績

2025年10月期 第1四半期業績

RENOSY、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

セグメント	FY24.10 1Q ^{注1)}			FY25.10 1Q			YoY	
	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	事業利益
連結	5,914	395	6.7%	9,100	1,209	13.3%	+53.9%	+205.4%
RENOSYマーケットプレイス	4,786	1,390	29.1%	7,135	2,239	31.4%	+49.1%	+61.1%
国内	4,590	1,384	30.2%	6,473	2,491	38.5%	+41.0%	+79.9%
オンライントランザクション	4,030	1,074	26.7%	5,574	1,998	35.9%	+38.3%	+86.0%
サブスクリプション	559	310	55.4%	898	492	54.8%	+60.6%	+58.7%
海外	196	6	3.1%	662	-251	-	+237.8%	-
ITANDI	936	276	29.5%	1,739	394	22.7%	+85.7%	+42.8%
その他	200	113	56.7%	237	120	50.9%	+18.5%	+5.9%
調整額（全社費用他）	-8	-1,384	-	-11	-1,545	-	-	-

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 1Q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：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3) 事業利益÷ネット売上収益で算出

2025年10月期 第1四半期業績

重要KPIハイライト

ネット売上収益はYoYで大幅に増加、ストック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)}**9,100**百万円

(YoY 約+54%)

成長率目標：20%~30%

コア事業利益率^{注2)}**13.3%**

(前年同期 6.7%)

利益率目標：15%~20%

ストックビジネス粗利^{注3)}**2,598**百万円

(YoY 約+79%)

成長率目標：30%~40%

2025年10月期 第1四半期業績

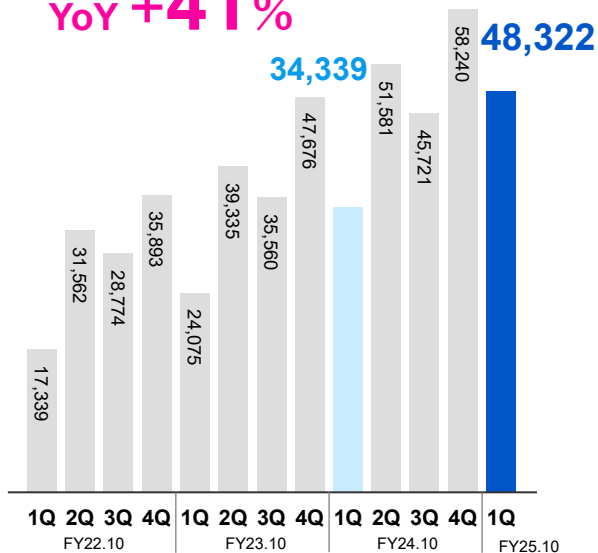
連結業績推移

前年同期比で増収増益したことで、事業利益のボラティリティ低減が大きく前進

売上収益

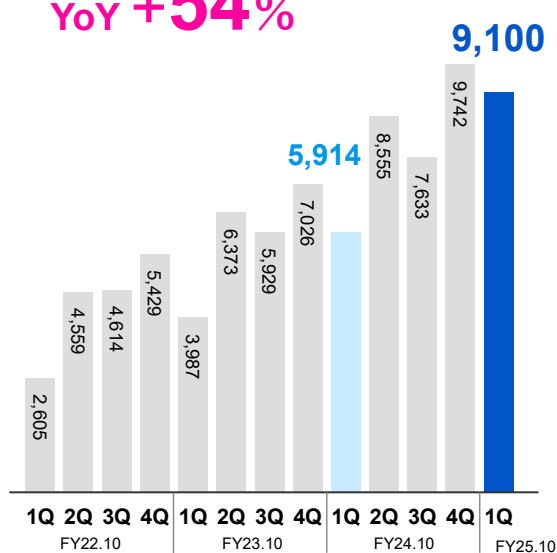
(百万円)

YoY +41%

ネット売上収益^{注1)}

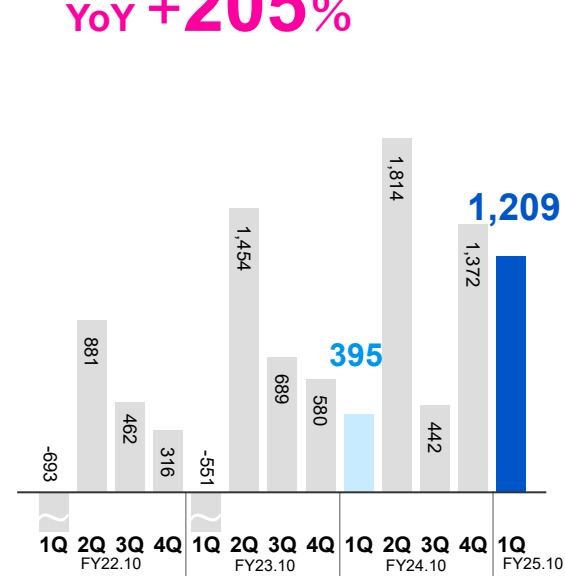
(百万円)

YoY +54%

事業利益^{注2)}

(百万円)

YoY +205%



注1) ネット売上収益：RENOSYマーケットプレースの売上総利益+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 1Q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

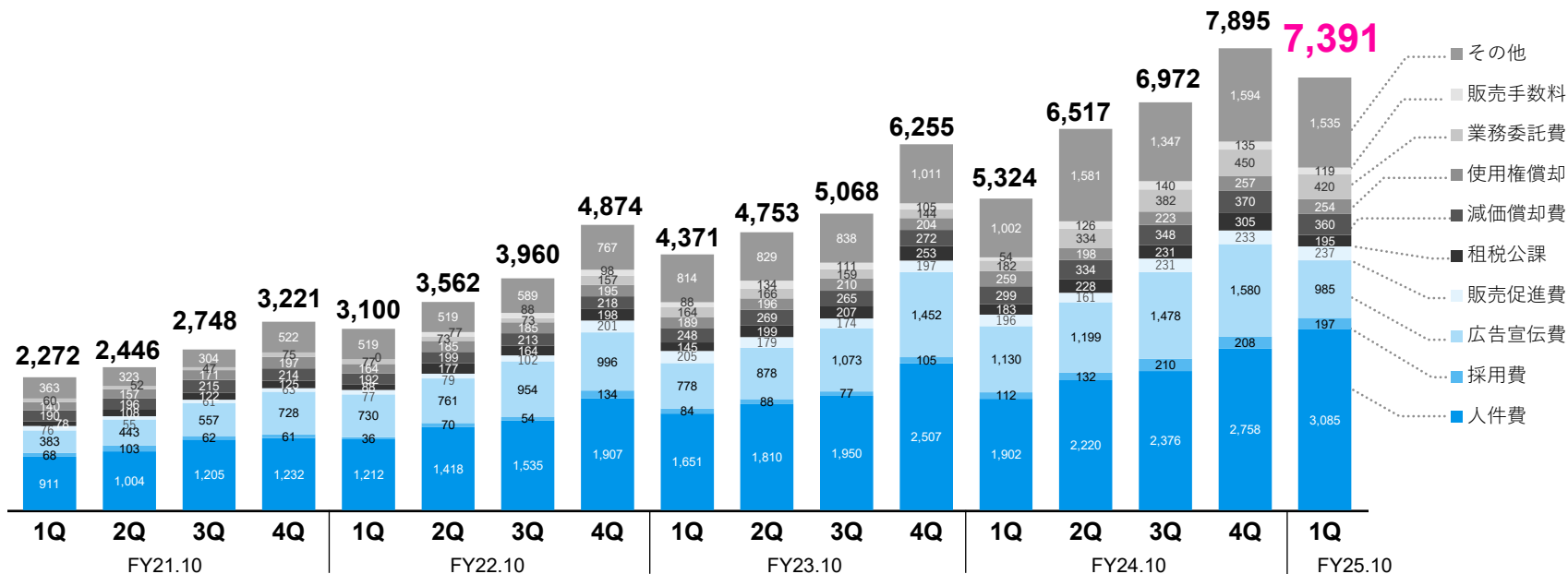
2025年10月期 第1四半期業績

販管費推移

賞与によりQoQで人件費が増加するも、
 広告宣伝費の効率的な運用により、適切な販管費コントロールを維持

販管費^{注1)}

(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 1Q実績に係る各数値については、暫定的な会計処理の内容を反映

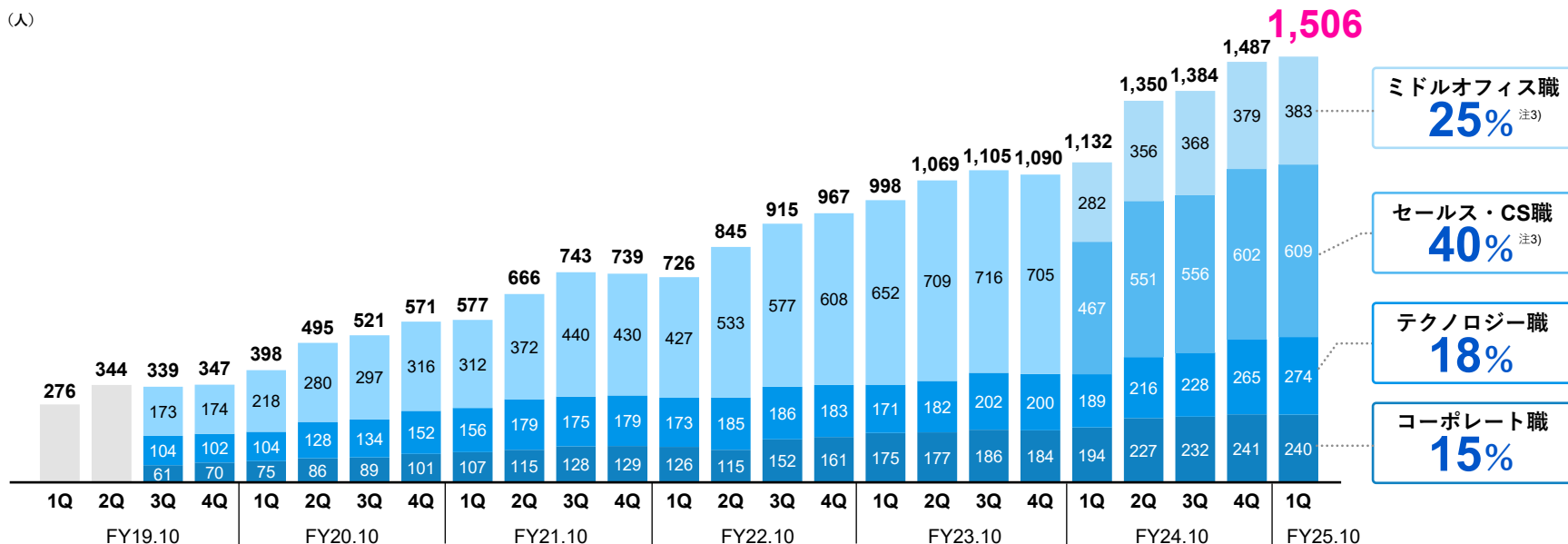
2025年10月期 第1四半期業績

連結従業員数推移

従業員数はQoQほぼ横ばいで推移、
引き続き人員配置の最適化を行い生産性の高い組織づくりに取り組む

従業員数^{注1,2)}

(人)



注1) 2025年1月31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) FY19.10期以降は、連結従業員数 注3) FY24.10 1Qよりアセットプランナーを含むビジネス職から、ミドルオフィス職、セールス・CS職へ変更

2025年10月期 第1四半期業績

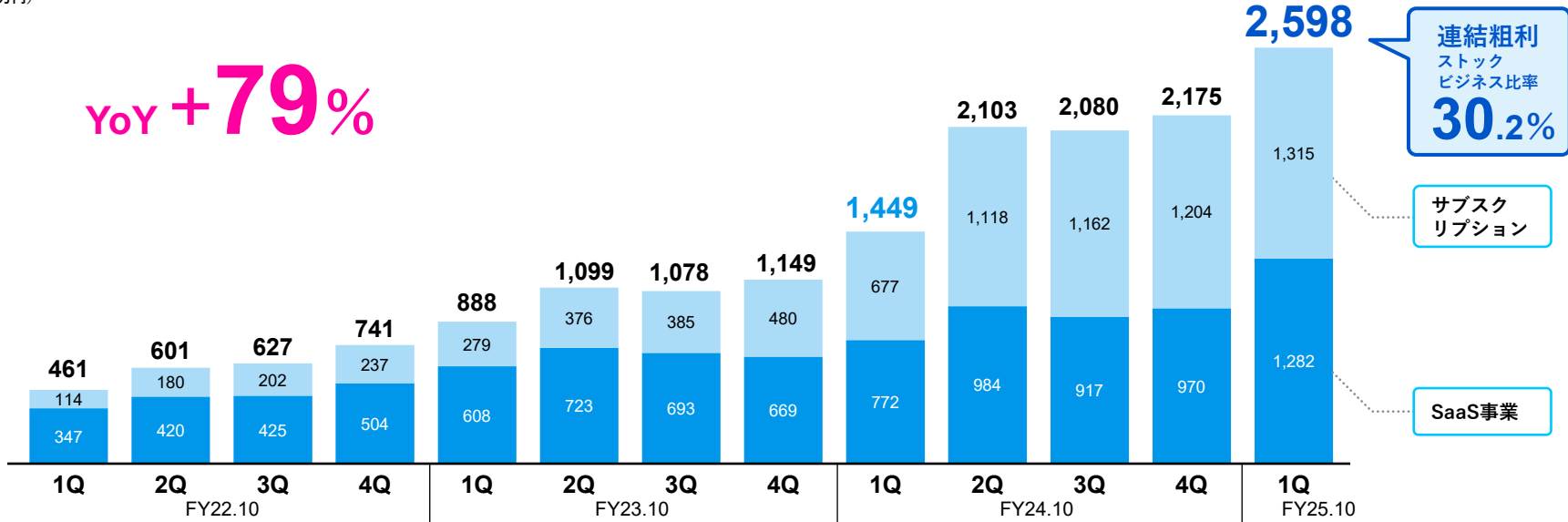
ストックビジネス粗利推移

SaaS事業、サブスクリプション共に業容拡大し、連結粗利に占める割合が約30%と高水準を維持
安定収益基盤の構築に寄与

ストックビジネス粗利 注1,2)

(百万円)

YoY +79%



注1) ストック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より遡及し算出

2025年10月期 第1四半期業績

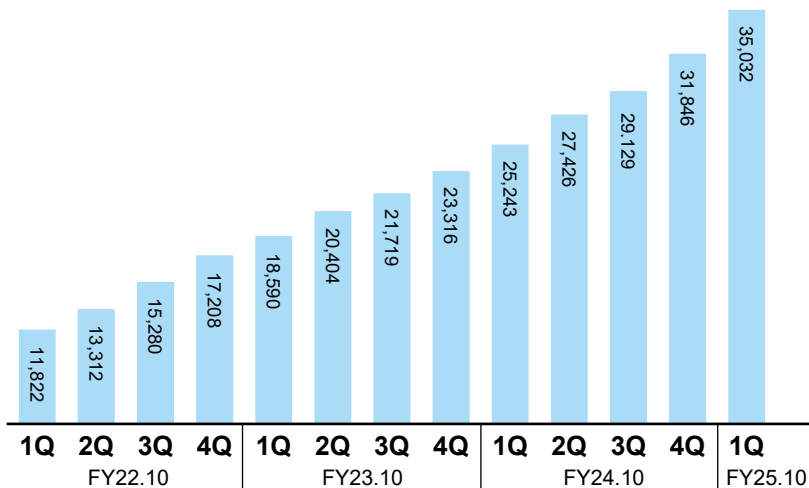
ネット売上収益及びコア事業利益率の推移

RENOSY、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

ネット売上収益（直近12ヶ月ベース）^{注1)}

(百万円)

■ ネット売上収益（直近12ヶ月ベース）

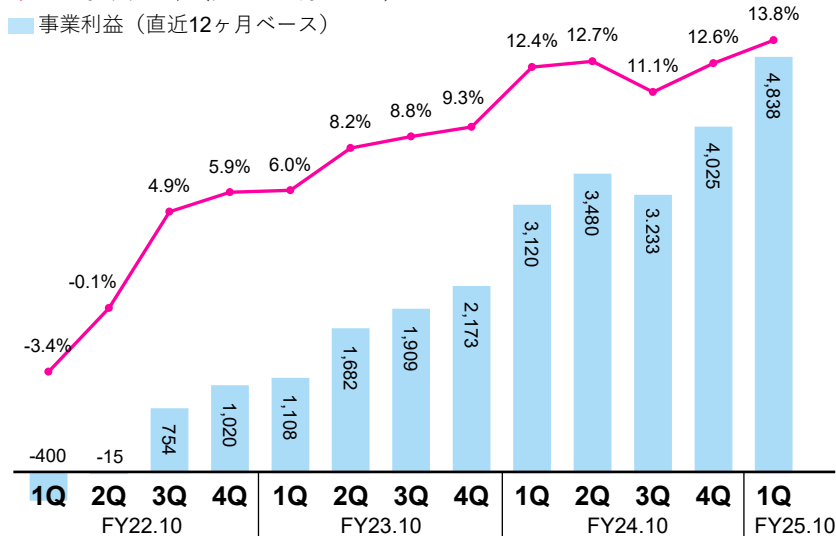


事業利益・コア事業利益率（直近12ヶ月ベース）^{注2)}

(百万円)

◆ コア事業利益率（直近12ヶ月ベース）

■ 事業利益（直近12ヶ月ベース）

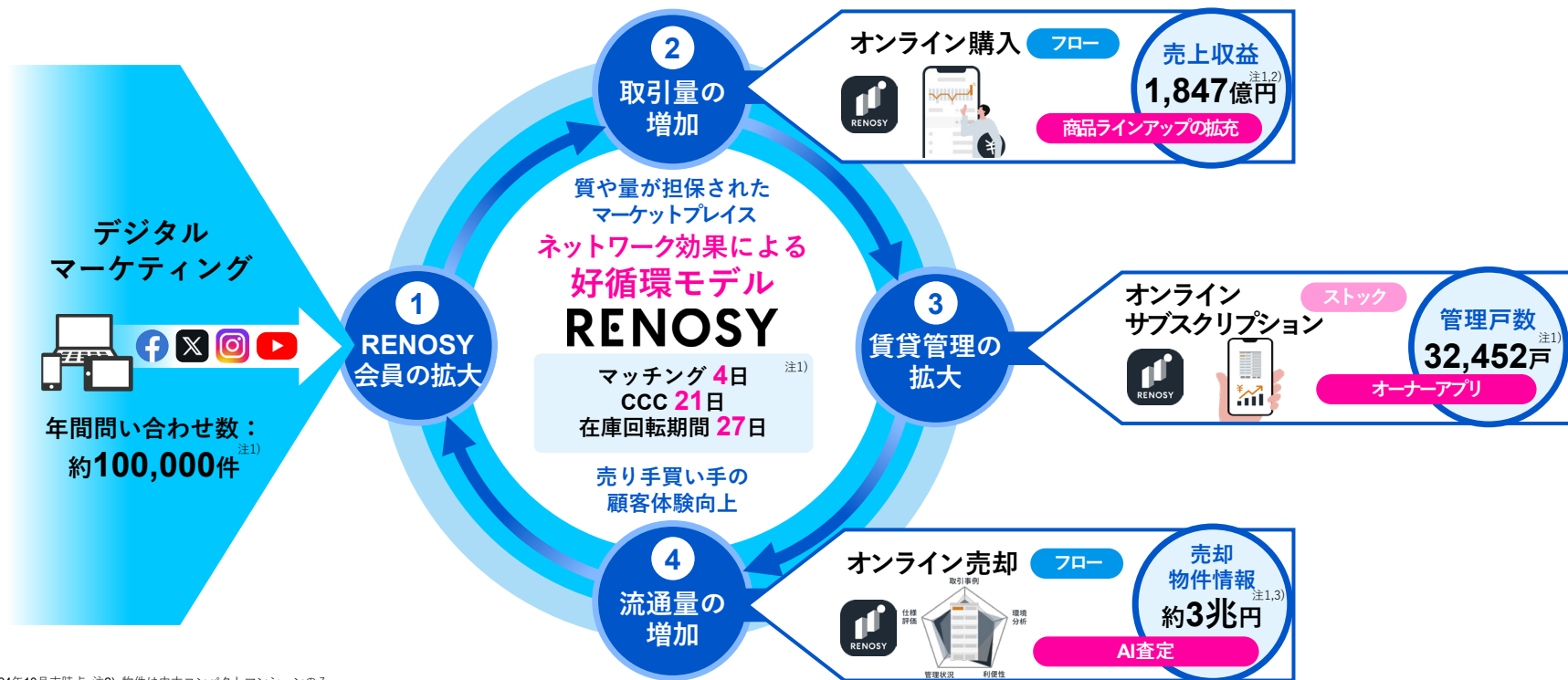


注1) ネット売上収益：RENOSYマーケットプレイスの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益 注2) コア事業利益率：事業利益÷ネット売上収益

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

会員数の拡大は取引量並びに賃貸管理件数に繋がり、更に売却数が増えることでネットワーク効果が高まり、マーケットプレイスとしての地位の確立を目指す



注1) 2024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：FY24.10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

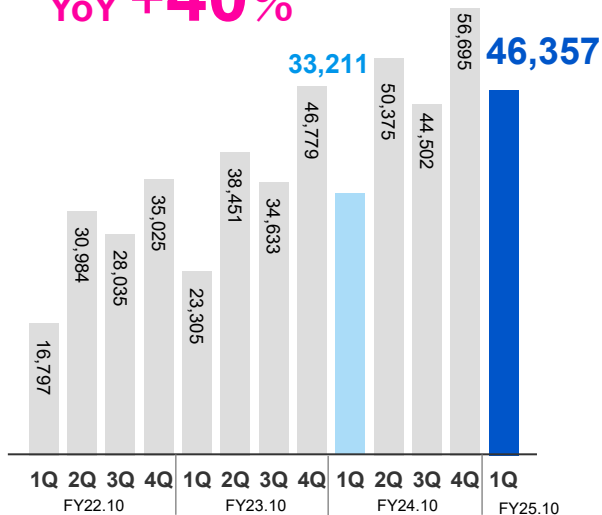
業績推移

商品ラインアップの拡充、ストックビジネスの拡大により、粗利、セグメント利益共に増大

売上収益

(百万円)

YoY +40%

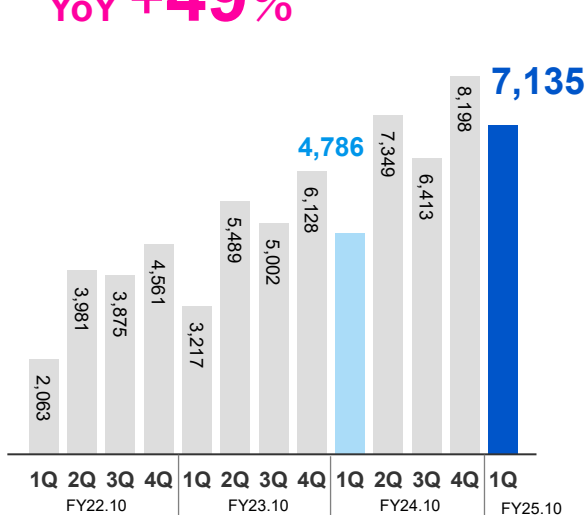


ネット売上収益

(売上総利益)

(百万円)

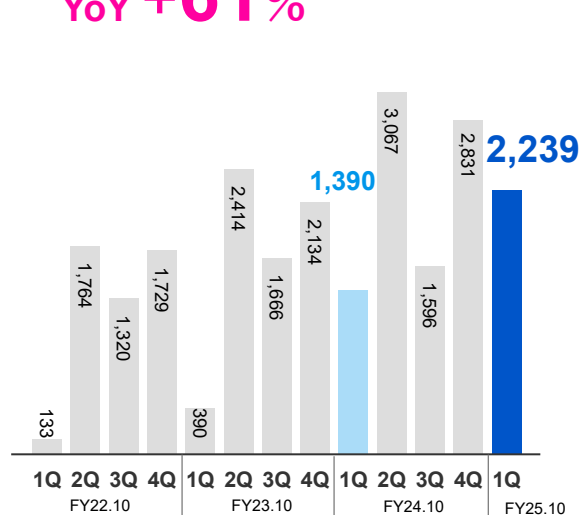
YoY +49%



セグメント利益

(百万円)

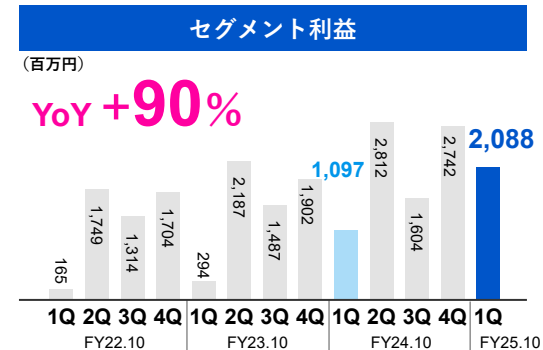
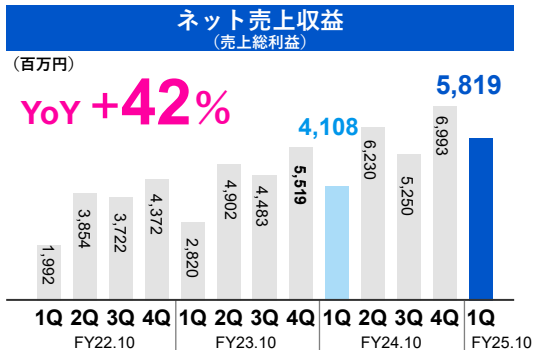
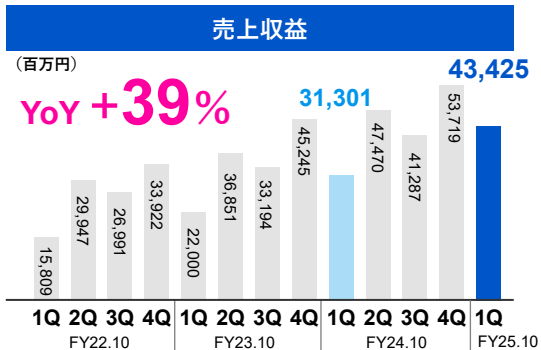
YoY +61%



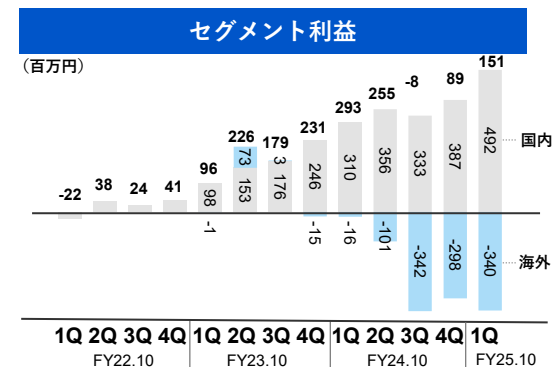
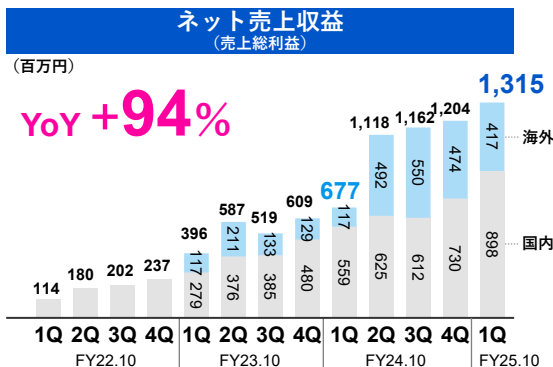
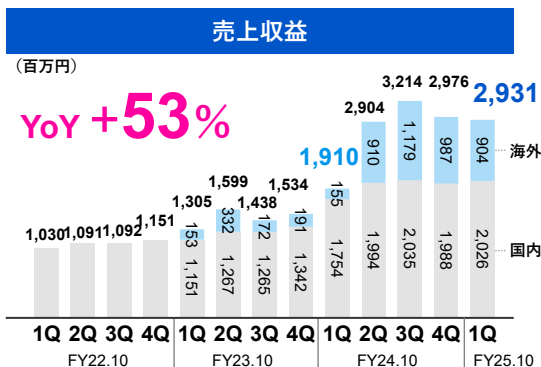
業績推移

オンラインランザクションは増収増益。サブスクリプションは売上・粗利共に堅調に推移

オンラインランザクション



サブスクリプション



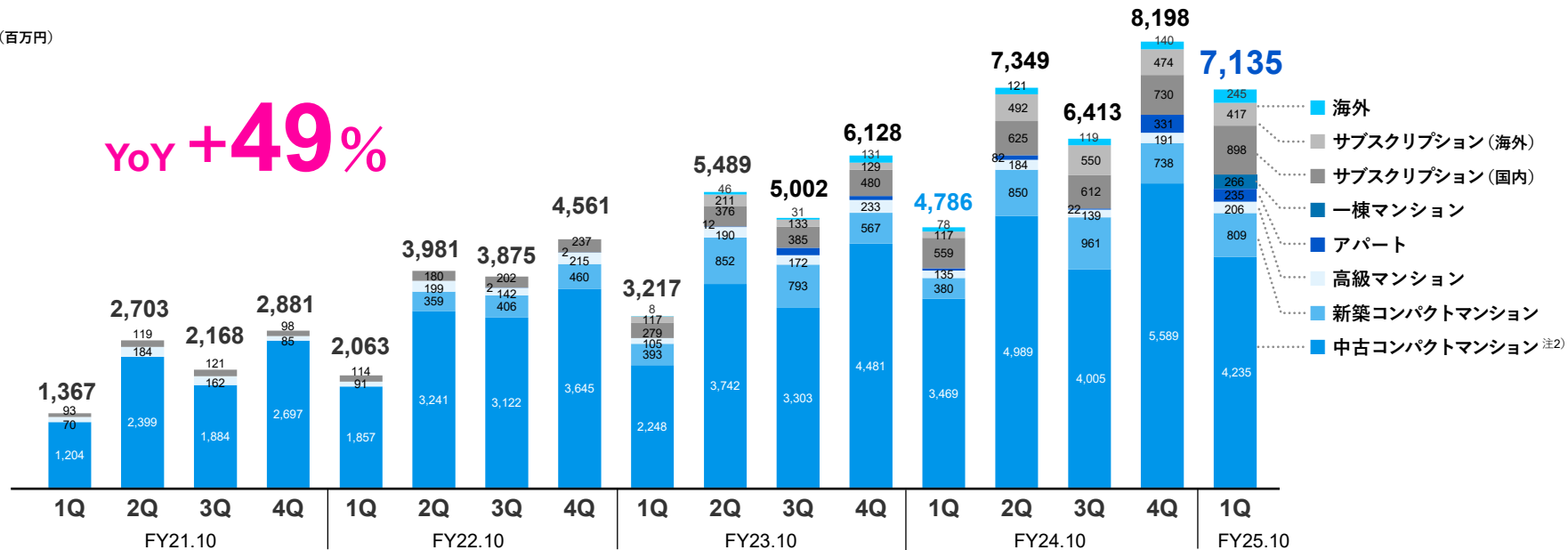
売上総利益推移

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

ネット売上収益^{注1)} (売上総利益)

(百万円)

YoY +49%



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

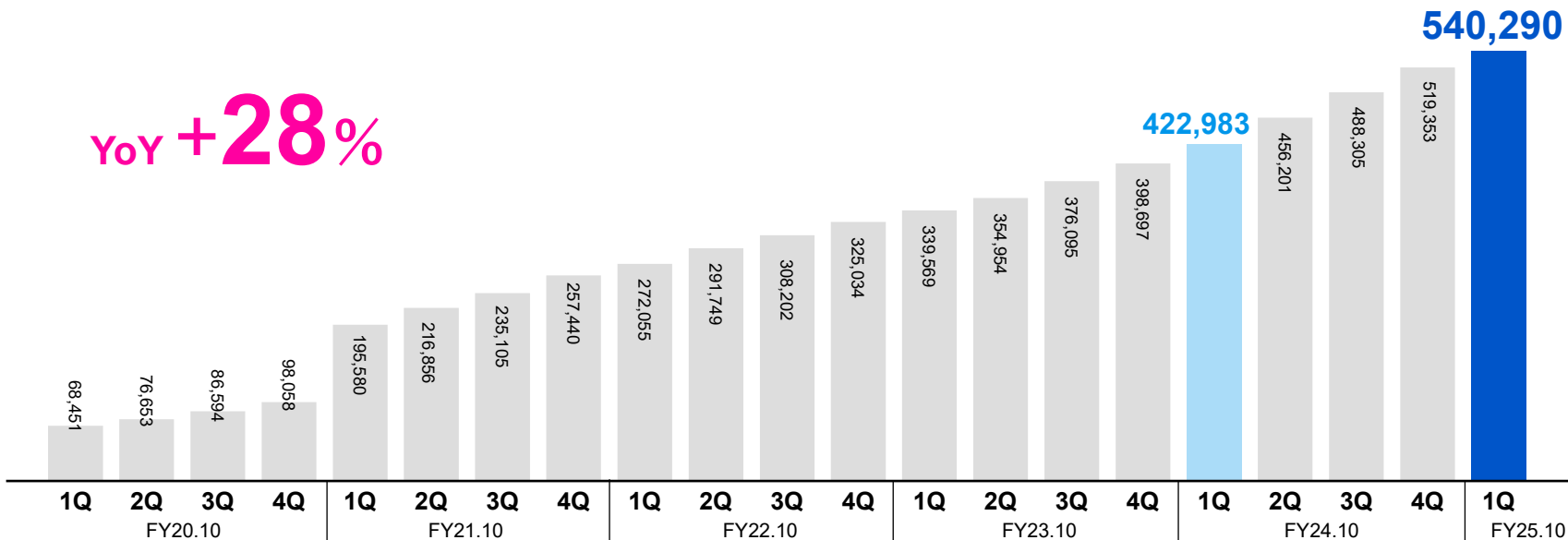
2025年10月期 第1四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

RENOSY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54万人へ増加

RENOSY会員ストック数 注1,2)

(人)



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RENOSY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

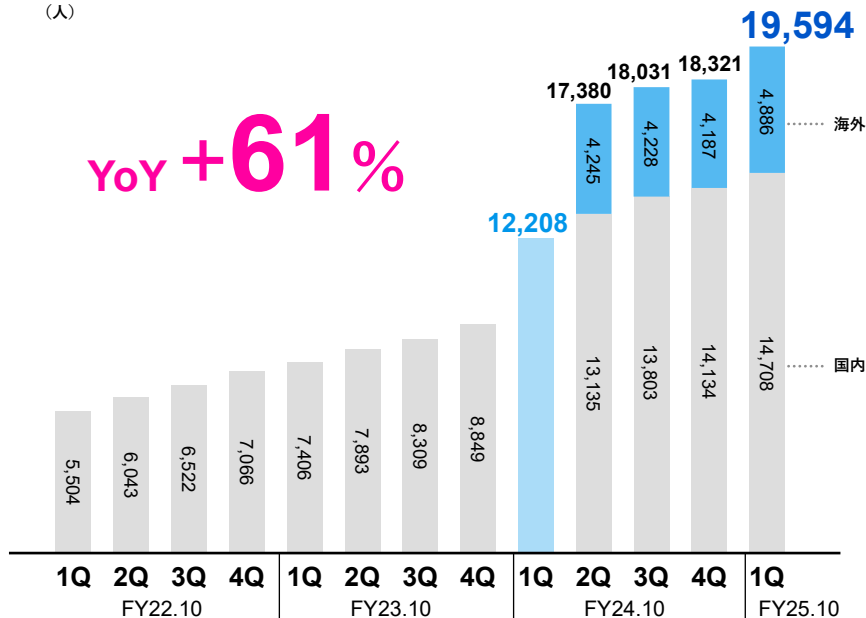
2025年10月期 第1四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

サブスクリプションKPI推移

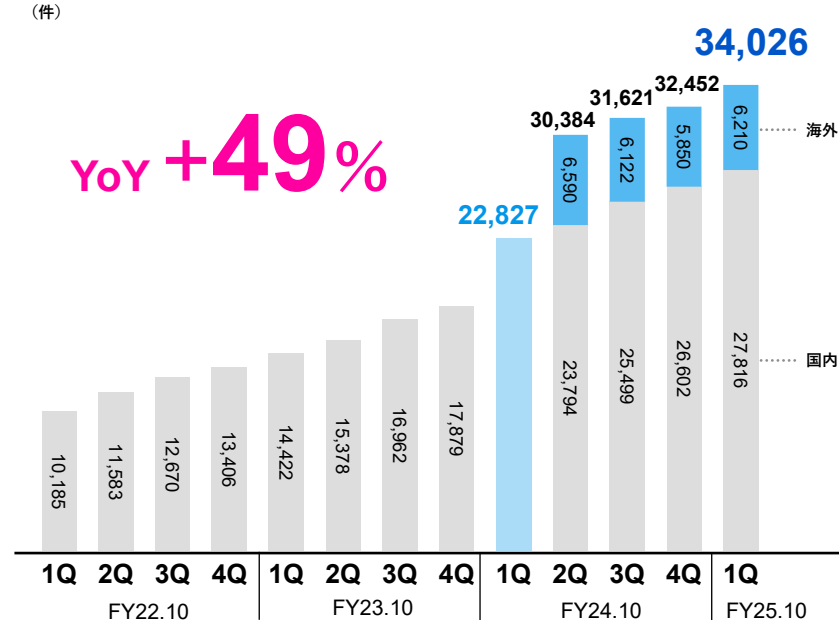
オーナー数、サブスク契約件数共に増加基調を維持

オーナー数 注1)

(人)

サブスクリプション契約件数 注1)

(件)



注1) 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

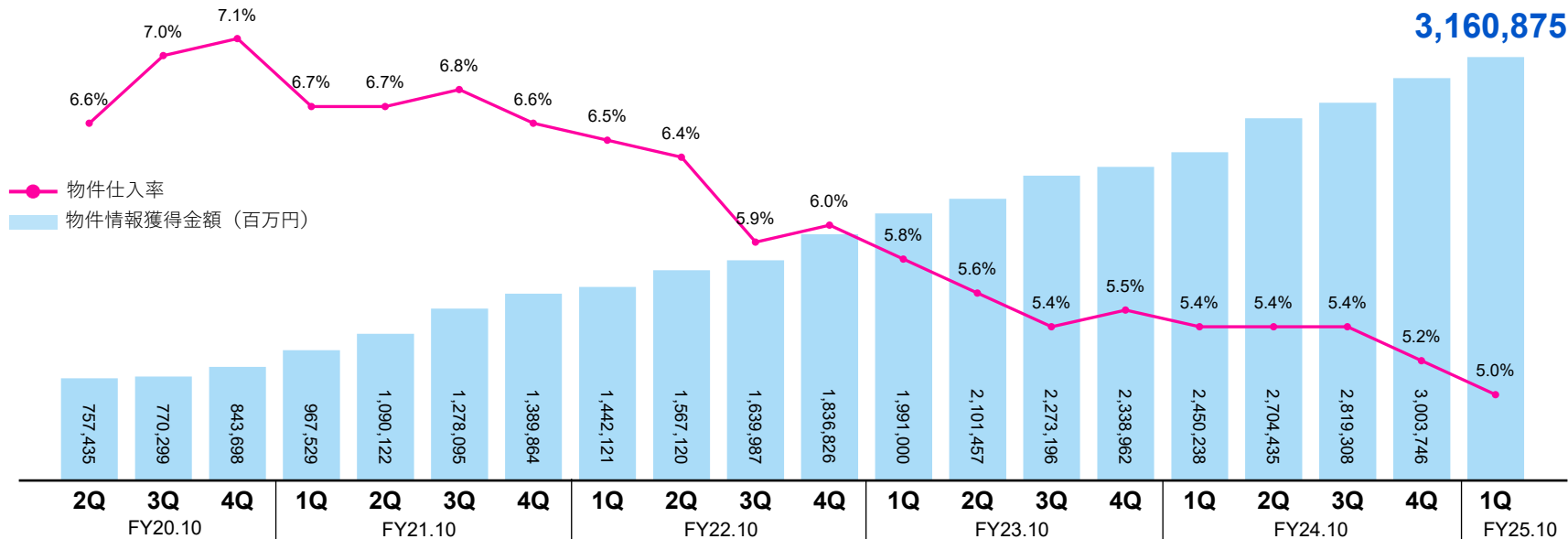
2025年10月期 第1四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

物件情報獲得金額

質の良い物件に絞った仕入れを行うことで、マーケットプレイスの質の担保に繋がる

物件情報獲得金額・物件仕入れ率（直近12ヶ月ベース）^{注1,2,3,4}

(百万円)



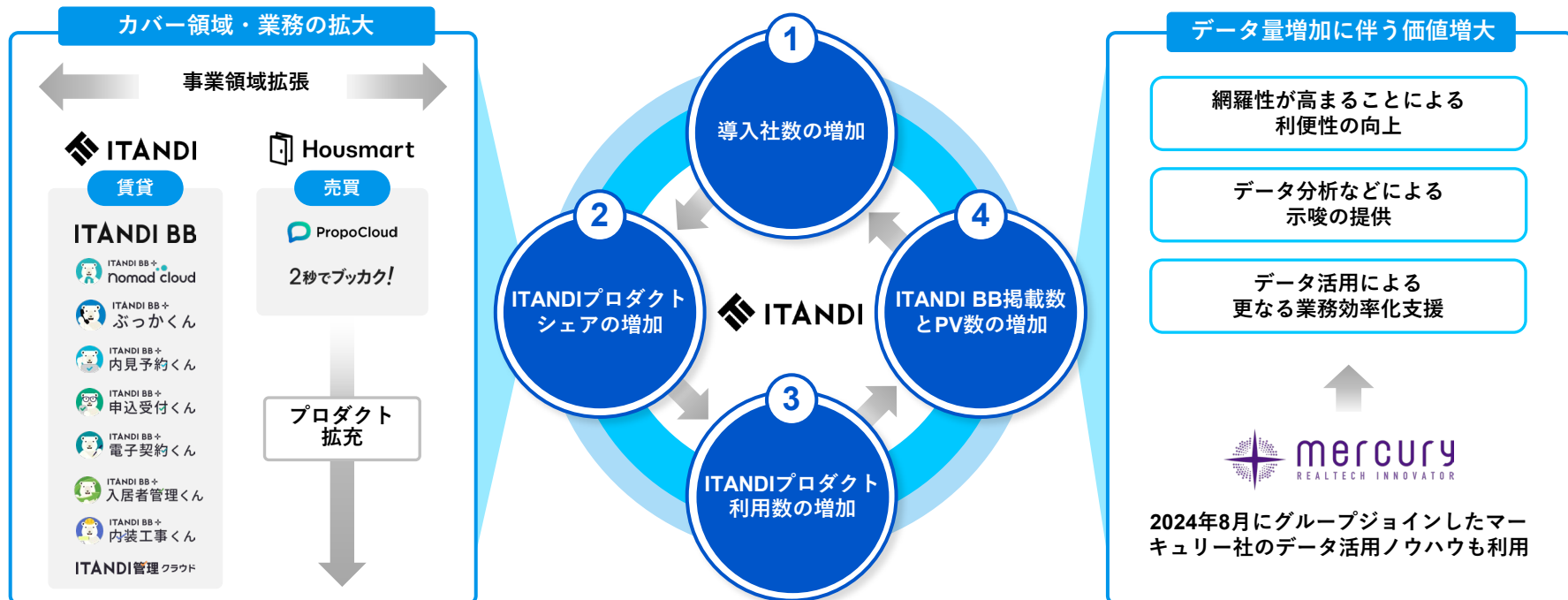
注1) 物件情報獲得金額の算出方法：年間の不動産会社から届く仕入れ情報及びAI査定金額及びRENOASY ASSET MANAGEMENTにおける預かり資産残高の合計。不動産会社から届く仕入れ情報については、物件情報獲得件数×各年における平均販売金額にて算出した推計値

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 注4) 算出方法：仕入れ金額÷物件情報獲得金額

ITANDI

ITANDIのビジネスモデル

導入社数の増加とプロダクトの利用増加は、ITANDI BBの掲載数とPVの増加につながり、
指数関数的な利益成長の可能性をもたらすプラットフォームパワーを生み出す



2025年10月期 第1四半期業績 ITANDI

業績推移

売上・粗利共に好調に推移し、セグメント利益はYoY+43%大きく伸長

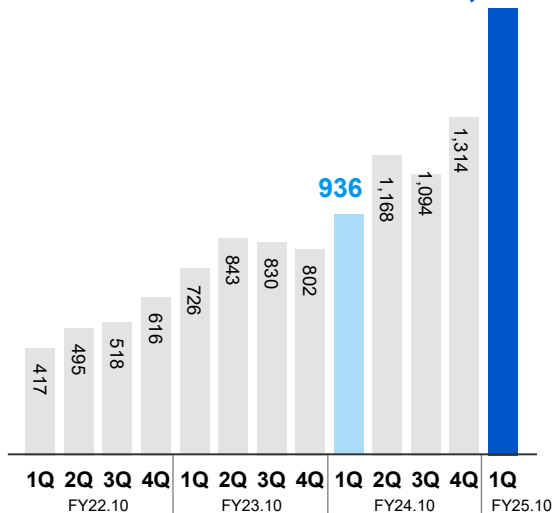
ネット売上収益

(売上収益)

(百万円)

YoY +86%

1,739

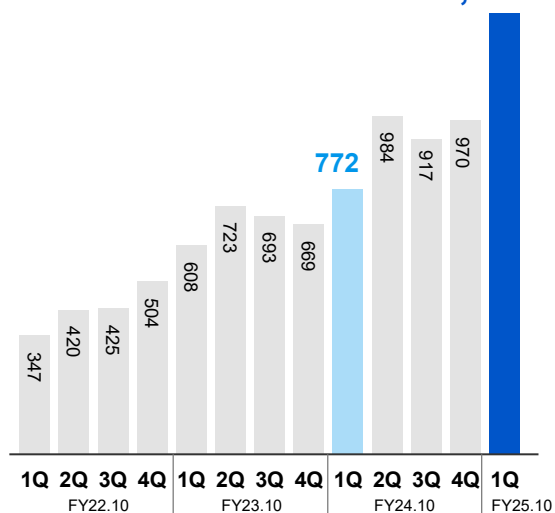


売上総利益

(百万円)

YoY +66%

1,282

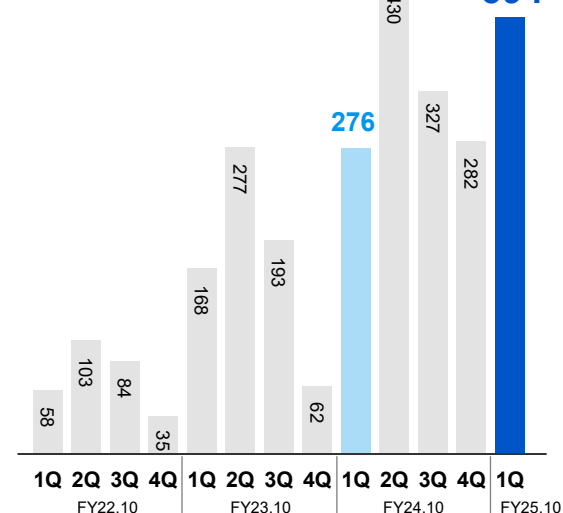


セグメント利益

(百万円)

YoY +43%

394



2025年10月期 第1四半期業績 ITANDI

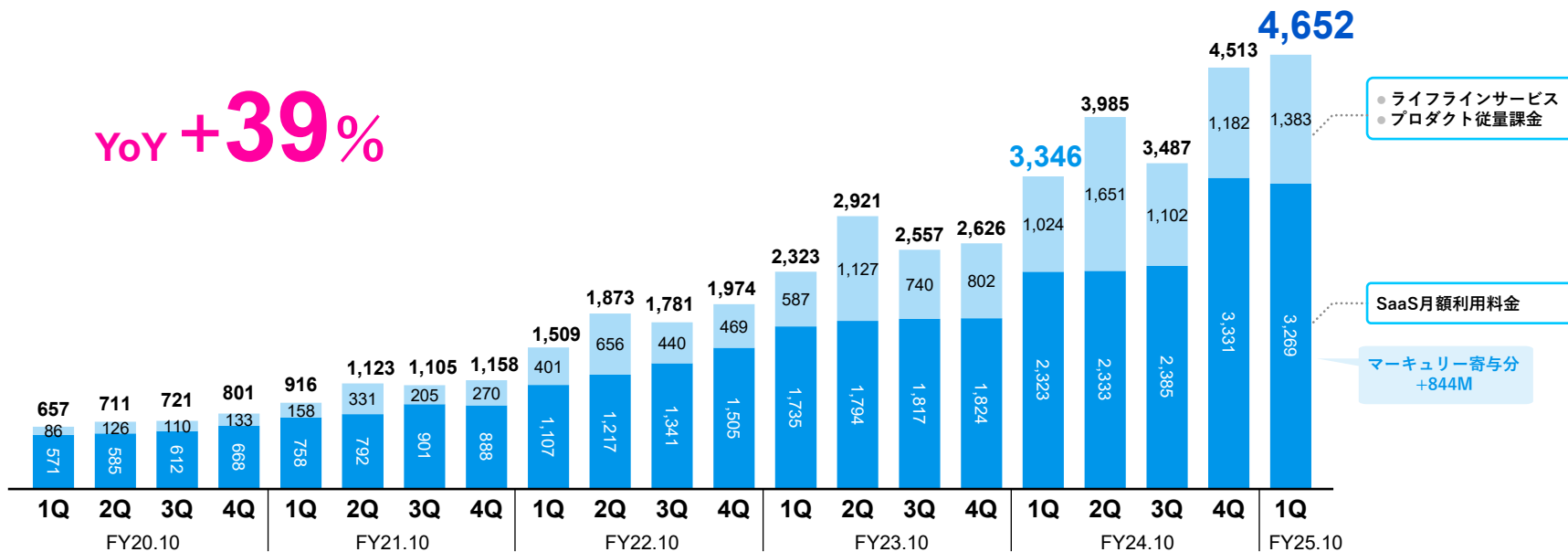
ARR推移

既存事業の成長とマーキュリー社M&Aにより、ARR YoY+39%と順調に拡大

ARR 注1,2,3)

(百万円)

YoY +39%

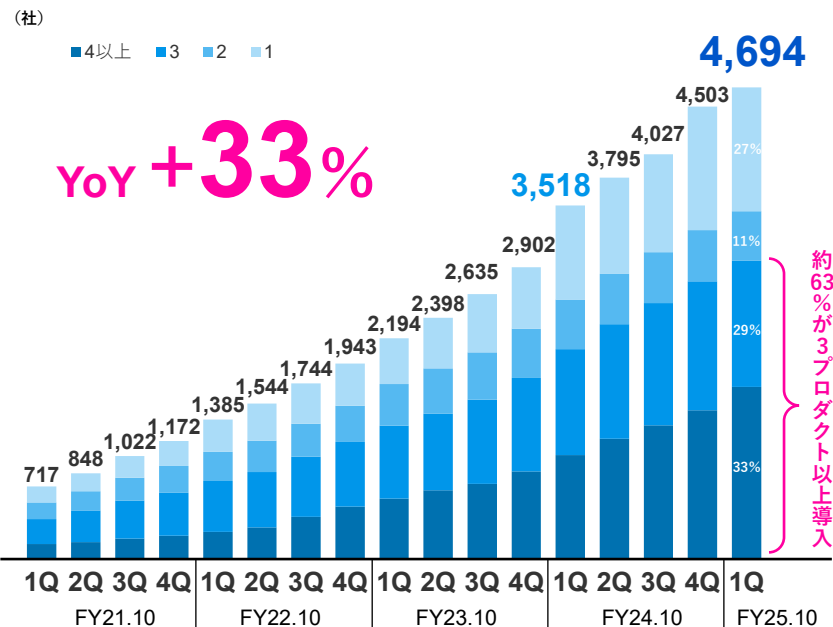
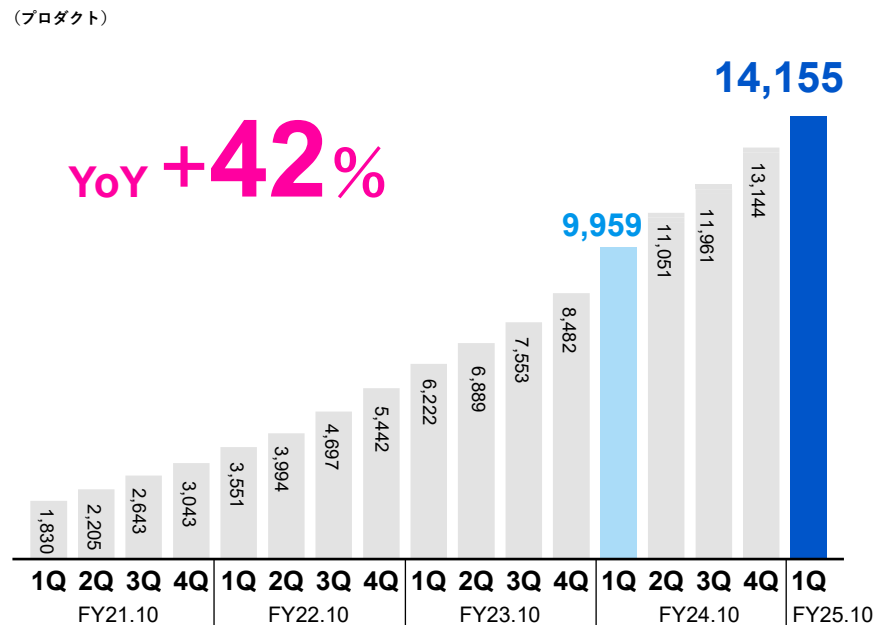


注1) Annual Recurring Revenue、各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出 注2) FY24.10 1Qより、「ITANDI管理クラウド」「内装工事くん」をはじめとするITANDI BB+内の全てのSaaSプロダクト及びHousmart社の「PropoCloud」及びRENSOY XのSaaSプロダクトを加えて算出。ただし、SaaS月額料金内訳には反映されていないため、FY24.10 3QよりFY24.10 1Q及び2Qへ遡及し算出。ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、FY21.10 1Q～FY23.10 4Qの期間についても遡及し算出したため、FY23.10 4Q以前に開示したデータとは異なる
注3) FY24.10 4QよりマーキュリーをSaaS月額従量課金に追加。尚、マーキュリー社の値については概算値

2025年10月期 第1四半期業績 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63%と高い水準を維持

導入社数 注1,2)導入プロダクト数 注1,2)

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の期間についても遡及し算出したため、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

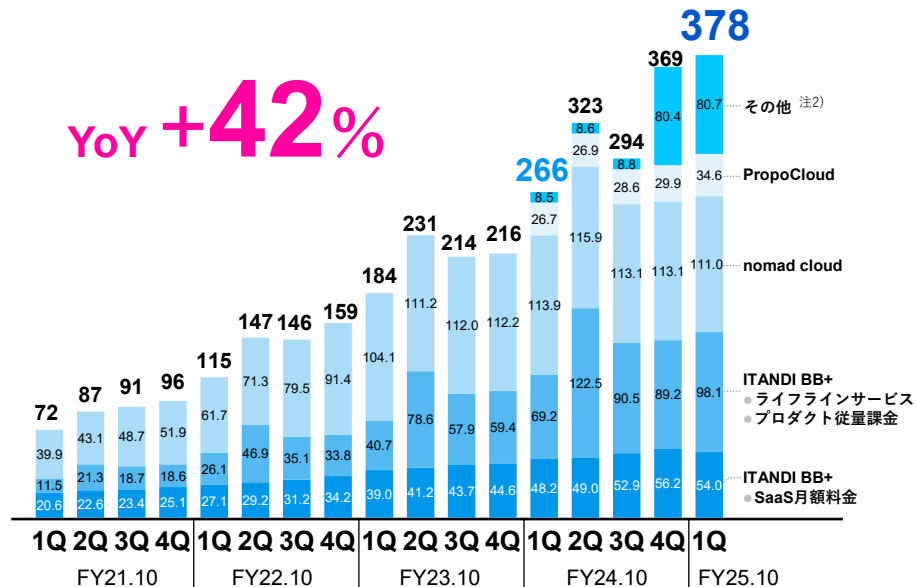
2025年10月期 第1四半期業績 ITANDI

SaaS KPI推移

不動産賃貸および売買の両領域への販路拡大により、MRR並びに売上総利益共にYoYで大幅に増大

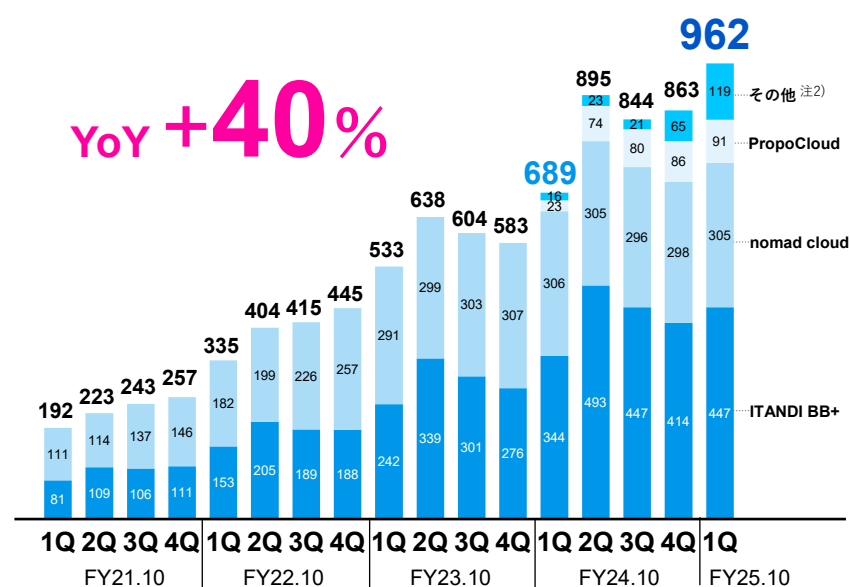
MRR 注1)

(百万円)



売上総利益

(百万円)



注1) Monthly Recurring Revenue。FY24.102Qより四半期の平均値の記載に変更したため、FY24.101Qまでの決算説明資料のデータとは異なる

注2) FY24.104Q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1四半期業績 ITANDI

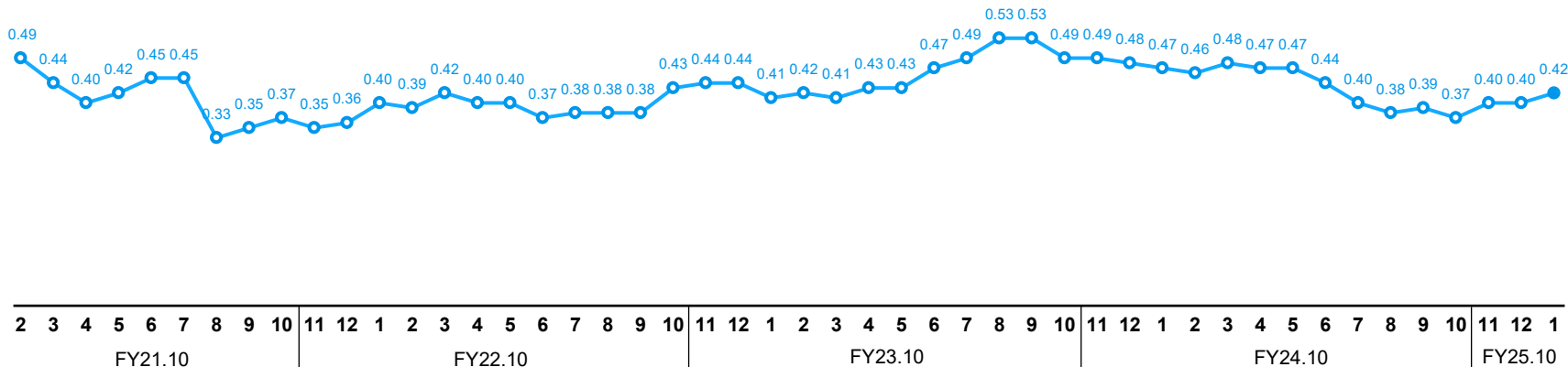
チャーンレート推移

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 **0.42%**



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

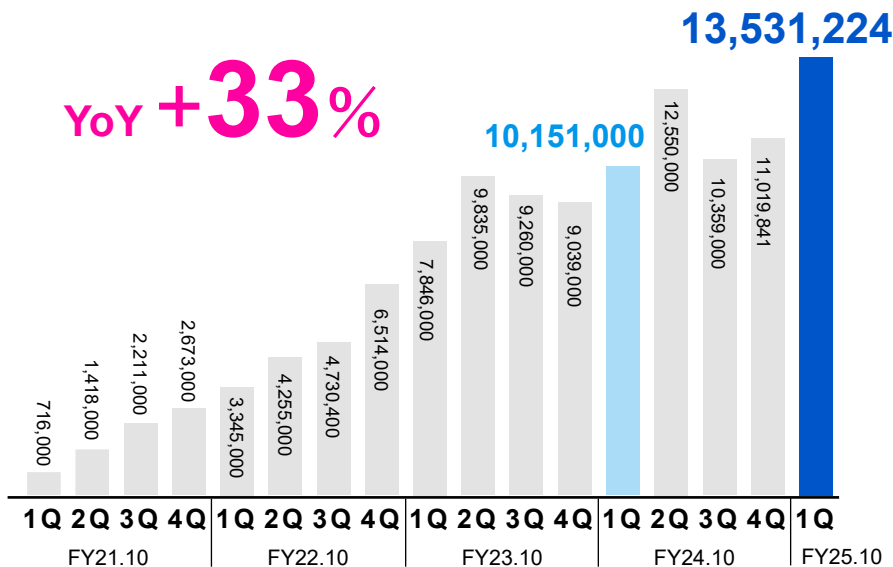
注2) FY24.10 4Qよりマーキュリー社を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

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

ITANDI BB PV数 注1,3)

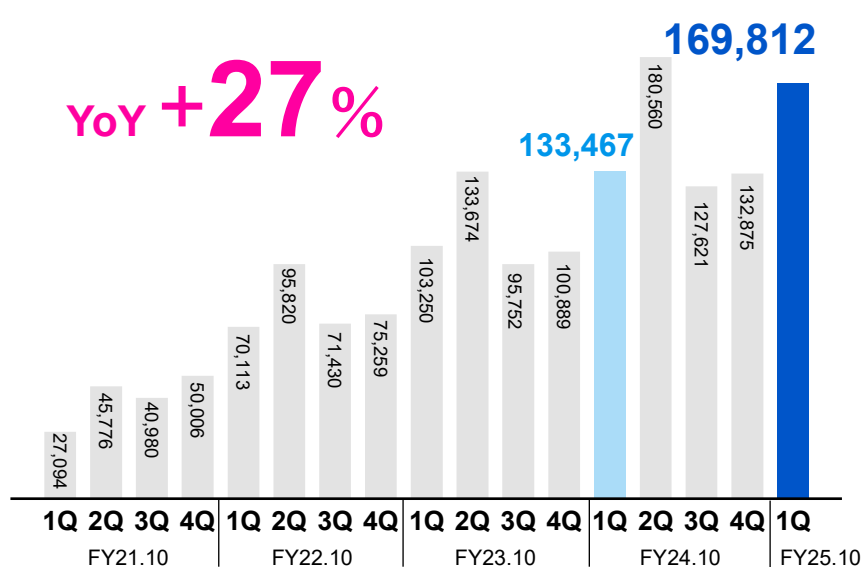
(PV)



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

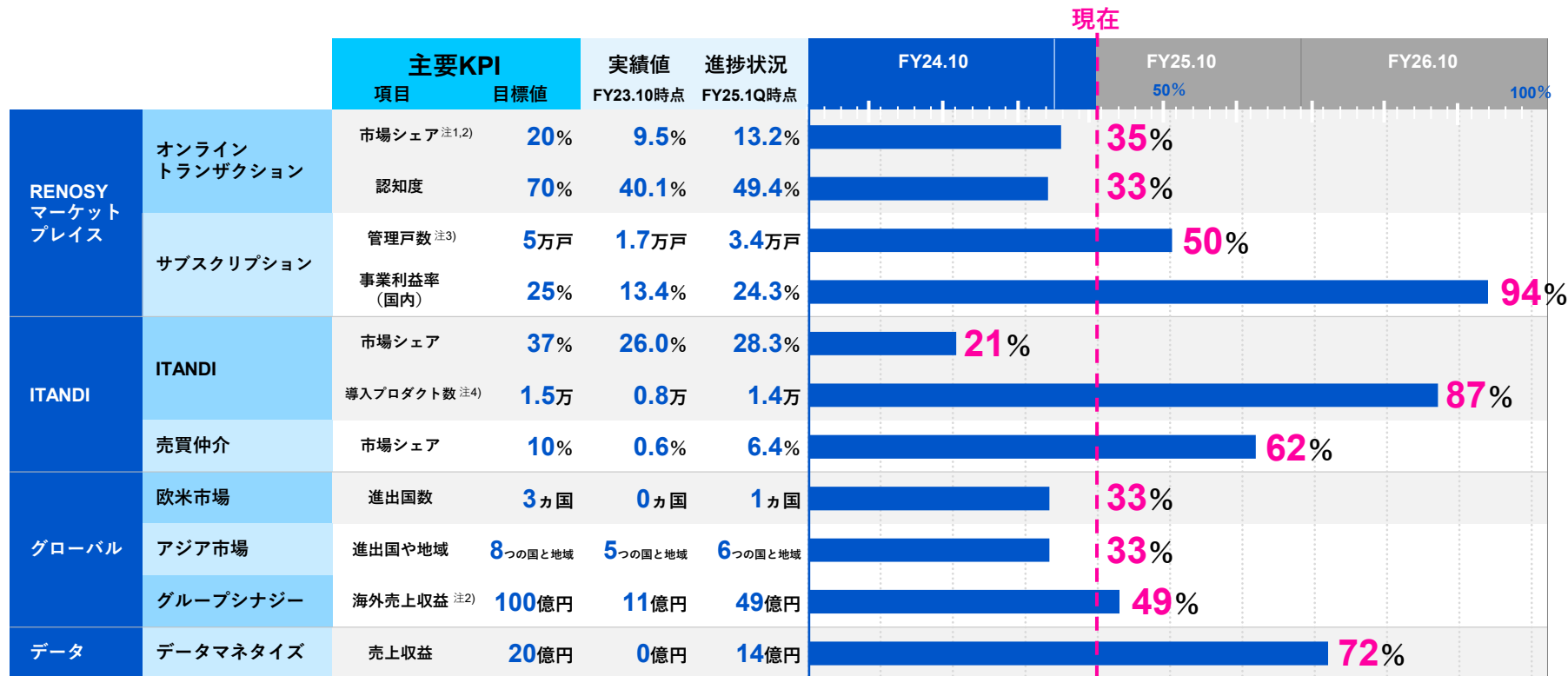


注1) 百の位で切り捨て。FY24.10 2Qより四半期の平均値の記載に変更したため、FY24.10 1Qまでの決算説明資料のデータとは異なる 注2) FY24.10 1Qより、電子入居申込数よりライフラインサービス利用数に変更 注3) PV数のデータ取得ツールについて、2023年7月1日をもってGoogleユニバーサルアナリティクスプロパティにおけるデータ処理が停止されたため、Googleアナリティクス4へ移行。2022年7月（FY22.10 3Q）以降の数字をGoogleアナリティクス4におけるデータ処理の定義で更新したため、FY23.10 2Qまでの決算説明資料のデータとは差異が発生

中期経営計画2026

中期経営計画2026 進捗状況

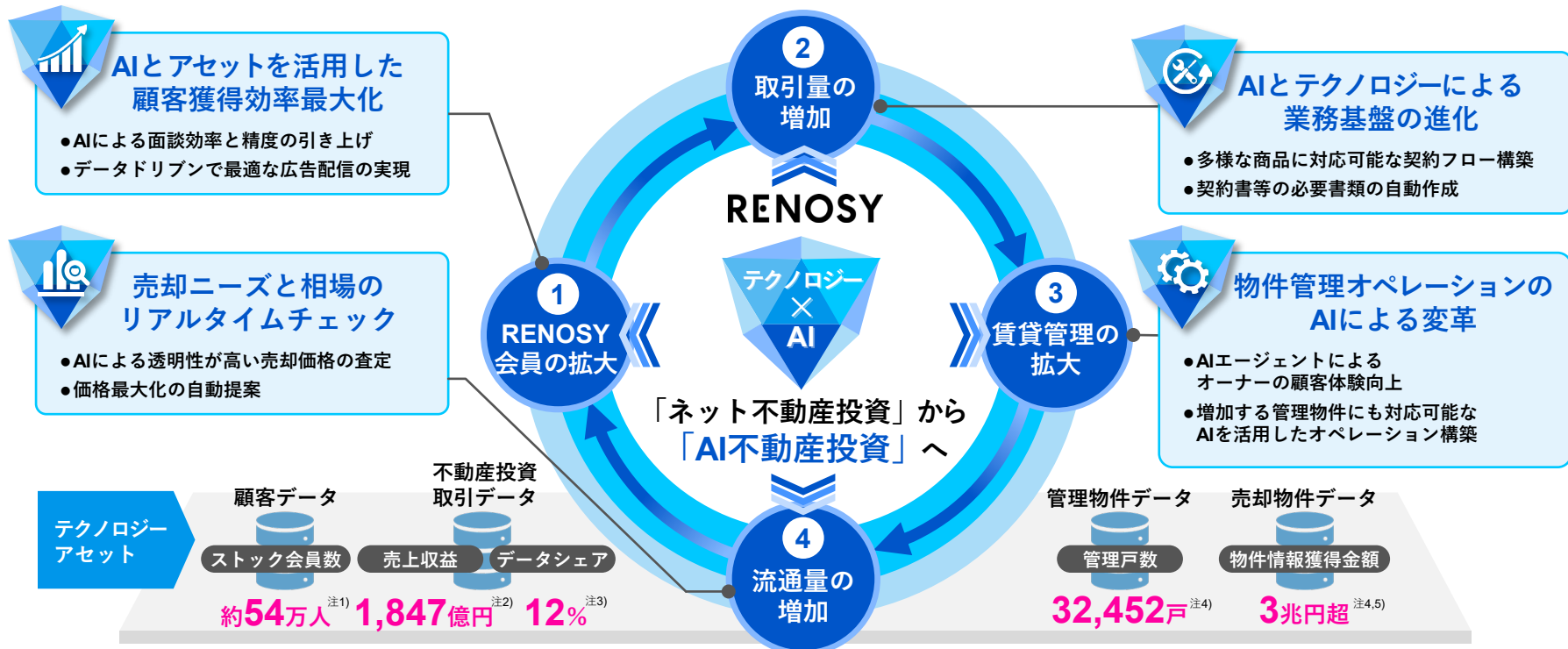
主要KPIの進捗率は概ねオントラック、引き続き早期達成に向けて取り組む



テクノロジー戦略

RENOSYマーケットプレイス

AIを最大限活用したテクノロジードリブンなアプローチにより
ネットワーク効果を高める好循環モデルをさらに加速



RENOSYマーケットプレイス テクノロジー活用事例

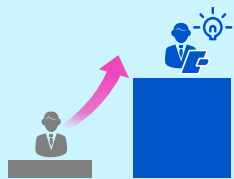


RENOSY会員の拡大に向けて
AIとアセットを活用した顧客獲得効率最大化

顧客体験の向上と業務効率の両立を実現するにはどうしたらいいか.....



対話型生成AIによる
プランナーの面談支援
さらにはAIエージェント面談にも



プランナーの業務品質向上と
提案精度向上による成約率向上



取引量の増加に向けて
AIとテクノロジーによる業務基盤の進化

商品ラインアップごとに増える書類作成と
契約業務が追いつかない...



PEOPLE BLDG INSIGHT FLOW
BLUEPRINT AGENT2 PM PLAN
LIFE DESIGNER MORTGAGE GATEWAY

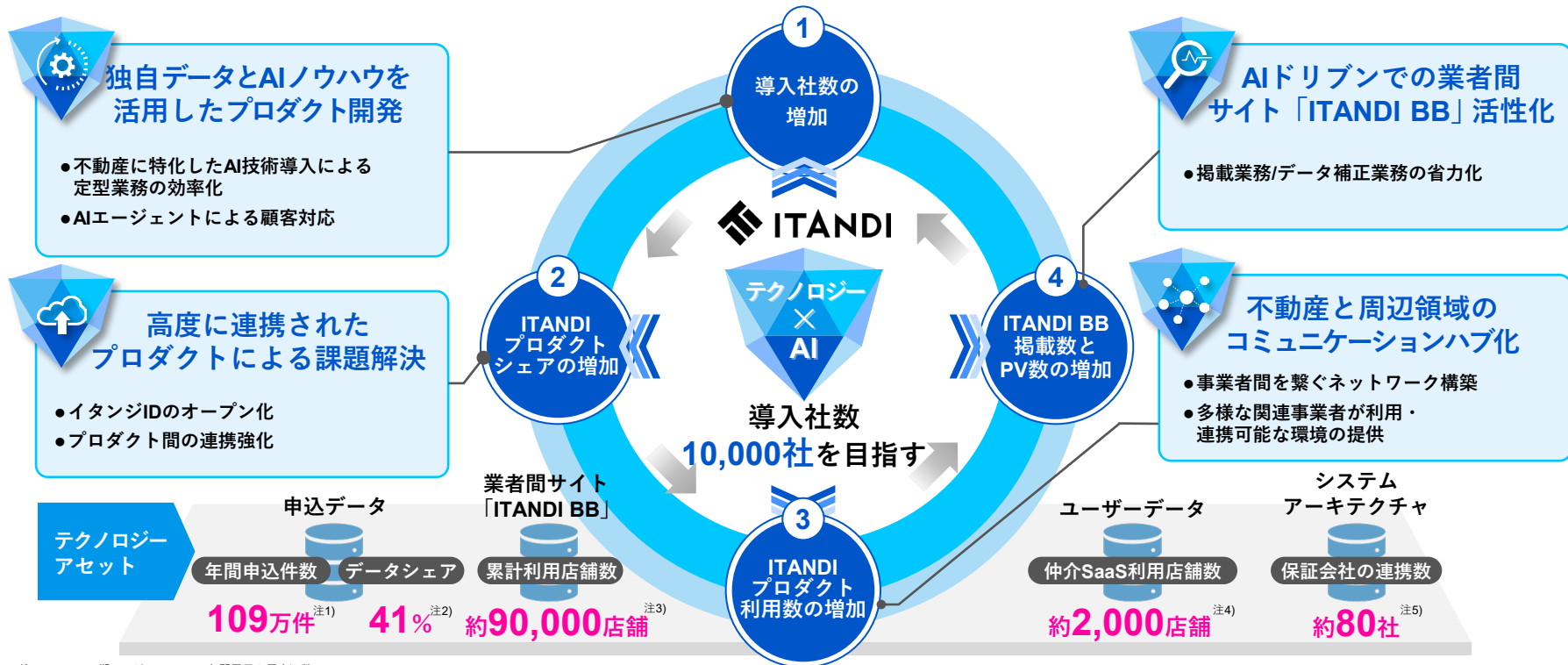
増大する業務負荷を
テクノロジーで最適化



自宅購入
海外不動産
新築アパート
新築マンション
中古マンション

多商品への効率的な対応を
可能にする
強固な事業基盤を構築

AIとデータ活用でSaaSからオープンプラットフォームへの変革を目指す



注1) FY24.10期におけるITANDIの年間電子入居申込数

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）178万件に基づくシェア推計値

注3) 2025年1月時点

注4) 2023年9月時点

注5) ノマドクラウド利用店舗数

注6) 2024年1月31日時点

注7) 申込受付くん保証会社連携数

ITANDI テクノロジー活用事例

導入社数の増加に向けて

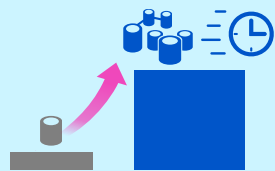
独自データ/AIノウハウを活用したプロダクト開発

データは大量にストックされているが、
整理されておらずまいち活用できない...



- テキストデータ
 - 顧客の意図抽出
 - 感情分析
- 画像データ
 - 間取抽出
 - 物件自動登録
- 音声データ
 - 通話録音文字起こし
 - 顧客満足度分析

機械学習・大規模
言語モデルを用いて
非構造化データの整形処理

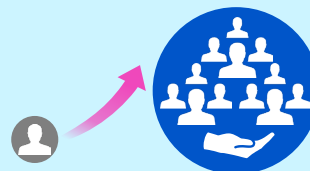


利用可能データが爆発的に増え
導入先事業者の
生産性向上を加速

ITANDIプロダクト利用数の増加に向けて

不動産と周辺領域のコミュニケーションハブ化

業務効率化のためのシステムを複数導入
しているが、利用方法の理解が追いつかない...



マルチプロダクトによる
価値提供で利用者を拡大

Appendix

2025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)	FY24.10 実績 ^{注1)}	FY25.10 予想	前期比増減
ネット売上収益	31,846	42,300	+10,454
成長率 (%)	+36.6%	+32.8%	-
事業利益	4,025	6,000	+1,975
成長率 (%)	+85.2%	+49.1%	-
コア事業利益率 (%)	12.6%	14.2%	+1.6%
成長率 (%)	+35.6%	+12.2%	-

2025年10月期 通期業績予想

RENOSY、ITANDI両事業共に、2期連続での中計目標達成を計画

(百万円)		FY24.10 実績 ^{注1)}	FY25.10 予想	前期比増減額	前期比増減率 ^{注2)}
連結	売上収益	189,883	248,000	+58,117	+30.6%
	売上総利益 (粗利率)	30,734 (16.2%)	41,000 (16.5%)	+10,265	+33.4%
	事業利益 (事業利益率)	4,025 (2.1%)	6,000 (2.4%)	+1,974	+49.1%
	当期純利益 ^{注3)} (当期純利益率)	1,821 (1.0%)	3,000 (1.2%)	+1,178	+64.7%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	184,784	241,400	+56,616	+30.6%
	売上総利益 (粗利率)	26,747 (14.5%)	35,700 (14.8%)	+8,953	+33.5%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	8,885 (4.8%)	12,100 (5.0%)	+3,215	+36.2%
ITANDI	売上収益	4,513	5,900	+1,387	+30.7%
	売上総利益 (粗利率)	3,645 (80.8%)	4,830 (81.9%)	+1,185	+32.5%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	1,316 (29.2%)	1,120 (19.0%)	-	-%

損益計算書サマリー

YoYでの比較

(百万円)	FY25.10 1Q ①	FY24.10 1Q ② 注2)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)
売上収益	48,322	34,339	13,982	+41%
売上総利益	8,601	5,720	2,881	+50%
事業利益	1,209	395	813	+205%
金融費用	260	164	95	+58%
当期利益 ^{注1)}	462	81	381	+468%

業績予想に対する達成率

FY25.10 1Q ③ 累計	FY25.10 業績予想 ④	進捗率 (③/④-1)
48,322	248,000	19%
8,601	41,000	21%
1,209	6,000	20%
260	N/A	-
462	3,000	15%

注1) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

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

Appendix

貸借対照表サマリー

(百万円)		FY23.10 ^{注1)}	FY24.10 ^{注1)} ①	FY25.10 1Q ^{注1)} ②	増減額 ② - ①
流動資産	現金及び預金	17,452	19,325	24,499	5,173
	在庫 ^{注2)}	10,183	13,950	13,541	-409
	(回転期間 ^{注3)})	(26.8日)	(27.7日)	(25.8日)	(-1.8日)
	営業債権 ^{注4)}	867	1,253	1,270	17
	(回転期間 ^{注3)})	(1.9日)	(2.0日)	(1.9日)	(-0.1日)
	その他	2,637	4,173	9,984	5,811
非流動資産		30,210	38,444	36,986	-1,458
資産合計		61,352	77,147	86,281	9,134
負債	営業債務 ^{注5)}	3,516	4,102	2,959	-1,143
	(回転期間 ^{注2)})	(8.2日)	(8.7日)	(5.7日)	(-3.0日)
	その他	37,250	49,813	59,541	9,728
純資産	資本金	7,262	7,372	7,376	4
	利益剰余金	989	2,810	3,273	463
	その他	12,332	13,047	13,130	83
負債・純資産合計		61,352	77,147	86,281	9,134
CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)		20.5日	21.0日	22.0日	1.0日

低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>^{注6)} 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

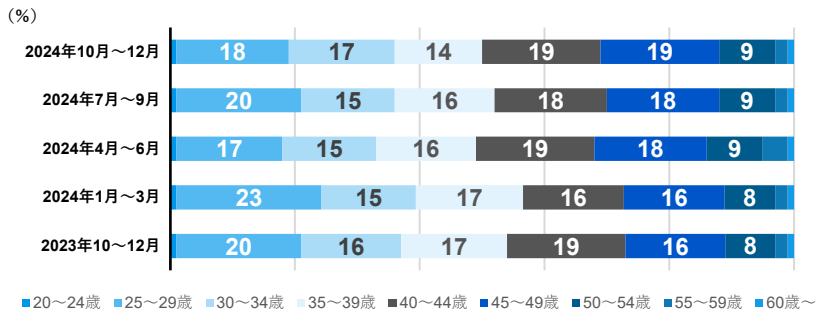
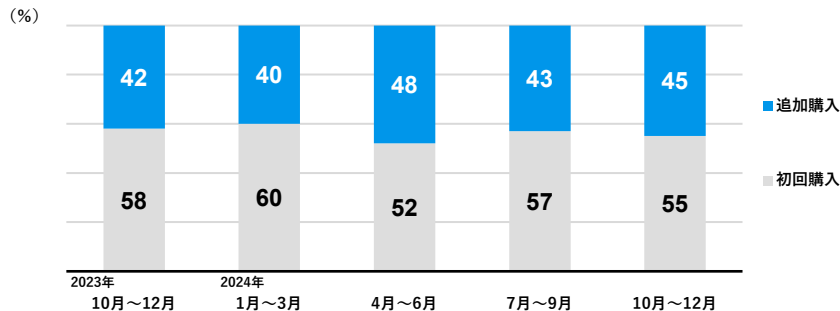
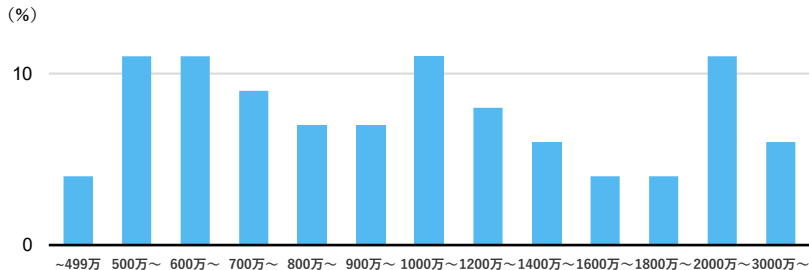
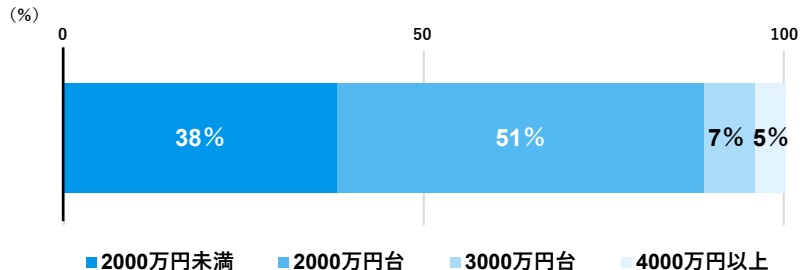
財務数値目標

	FY24.10 実績 ^{注1)}	FY25.10 1Q 実績	中期目標
売上収益成長率	29.5%	40.7%	継続的な売上成長率 30%
SaaS売上収益成長率	40.9%	85.7%	継続的な売上成長率 30~40%
売上総利益率	16.2%	17.8%	20%~
コア事業利益率	12.6%	13.3%	15~20%
キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC)	21.0日	22.0日	30日以内
自己資本比率	30%	27%	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

Appendix

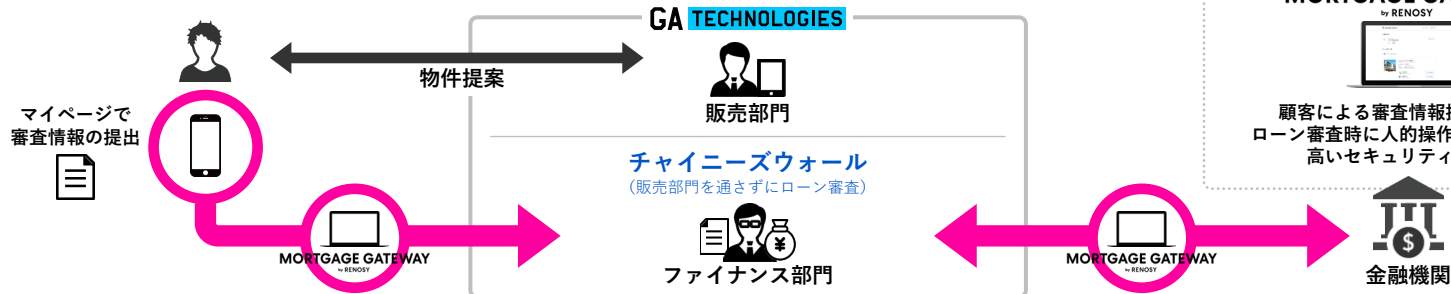
RENOSY 不動産投資動向 (2024年10月～12月)

成約顧客年齢 注1)成約顧客の初回 / 追加購入比率 注1)年収 注1)物件単価 注1)

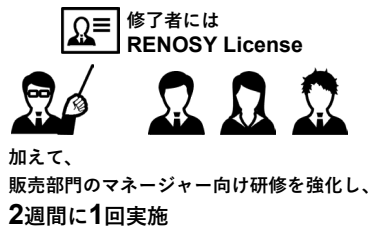
注1) 調査期間：2024年10月～12月 (3ヶ月ごとの顧客動向データについては、2023年10月～2024年12月) 調査機関：RENOSY調べ 調査対象：RENOSYにおける成約数 調査方法：期間内の成約数を集計し、割合化

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

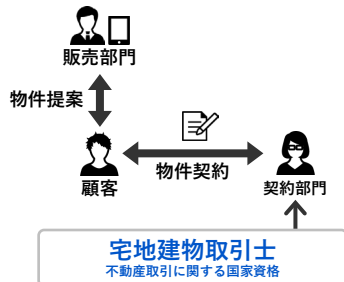


3 社内弁護士および営業部専任法務による研修を販売部門に向けて3か月に1回実施

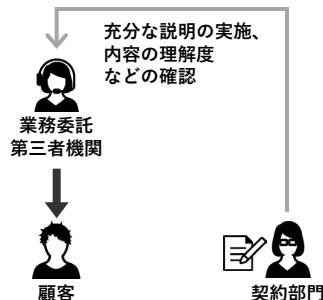


さらに、不定期でもコンプラ研修を開催

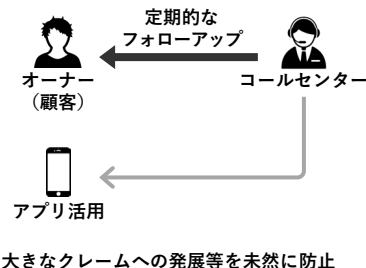
4 販売部門とは異なる、宅建免許保有の契約専門チームによる物件契約



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）



環境^{注1,12)}

FY24

Scope1 ^{注2)}	0
Scope2 ^{注3)}	455
Scope1,Scope2合計	455
電気使用量 (kwh)	957,275
CO2排出量/売上高 (t/百万円)	0.0024

ガバナンス^{注12)}

FY24

取締役数	8名
女性取締役数	1名
社外取締役比率	62.5%

社会^{注12)}

FY22

FY23

FY24

全従業員数 ^{注4)}	1,169名	1,371名	1,743名
正社員数 ^{注5)}	967名	1,090名	1,487名
非正社員数 ^{注6)}	202名	281名	256名
従業員に占める女性比率 ^{注7)}	38.5%	40.1%	38.4%
平均年齢 (正社員) ^{注8)}	30.49歳	31.27歳	31.60歳
育児休暇取得率 (男女別) ^{注9)}	男性：45.8% 女性：100%	男性：80.0% 女性：100%	男性：96.5% 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)}	15.6%	17.3%	13.6%
女性役職者比率	15.7%	23.8%	18.3%

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単体。FY22.10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

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) FY24.10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	73億 7,656万 1,416円 (2025年1月末日時点)
従業員数 ^{注1)}	1,506名 (2025年1月末日時点)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">●AI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 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）、中嶋和人（社外）

注1) 連結 / 役員・契約社員・アルバイト・インターンを除く

将来見通しに関する注意事項

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

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

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

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、
当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

お問い合わせ先

IR担当

Email : ir@ga-tech.co.jp

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