

株式会社 GA technologies

FY2019.10 2Q

決算説明会資料

2019.2.1 - 2019.4.30

2019年 6月

証券コード：3491



GA TECHNOLOGIES

## PHILOSOPHY

---

テクノロジー×イノベーションで、  
人々に感動を。

## VISION

---

世界のトップ企業を創る。

# FY2019.10 2Q 業績ハイライト

1Q 投資の成果で、

連結売上高 1Q比較 **+28%**、連結営業利益 1Q比較 **+225%**を達成

GA TECHNOLOGIES GROUP

連結売上高 <sup>注1</sup>

**9,411** 百万円

連結営業利益 <sup>注1</sup>

IFRS <sup>注2</sup>  
**279** 百万円

JGAAP  
**255** 百万円

 GA TECHNOLOGIES

- RENOSY会員数増加
- 上記に伴い成約数増加
- 売上高過去最高を達成

売上高

**9,277** 百万円

 ITANDI

- アカウント数伸長
- セルフ内見型 新賃貸サービスの実現に向けスマートロック10万個無料配布
- 賃貸不動産における電子契約の社会実験参画を目指す

 LEGAL ASSURENT COMPANY

- GAの賃貸物件管理事業とのシナジー
- 新たなプロダクトを検討中

注1) 当社は当第1四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しております

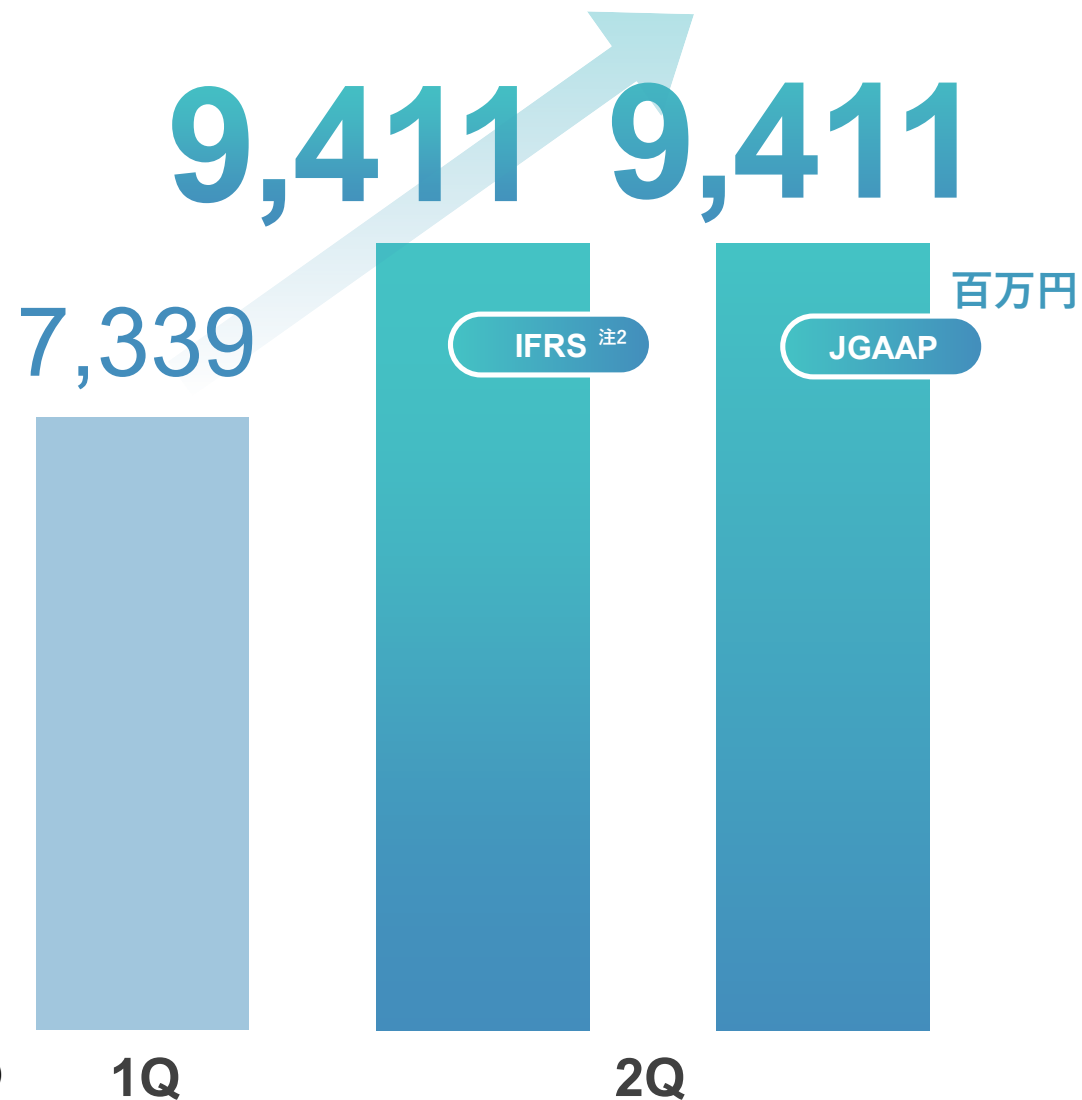
注2) 当社はFY2020.10 2Qより、会計基準をIFRS（国際会計基準）へ移行予定

# FY2019.10 2Q 連結売上高

## 連結<sup>注1</sup>売上高

### 対直前四半期増減率

# + 28%



注1) 当社は当第1四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しております

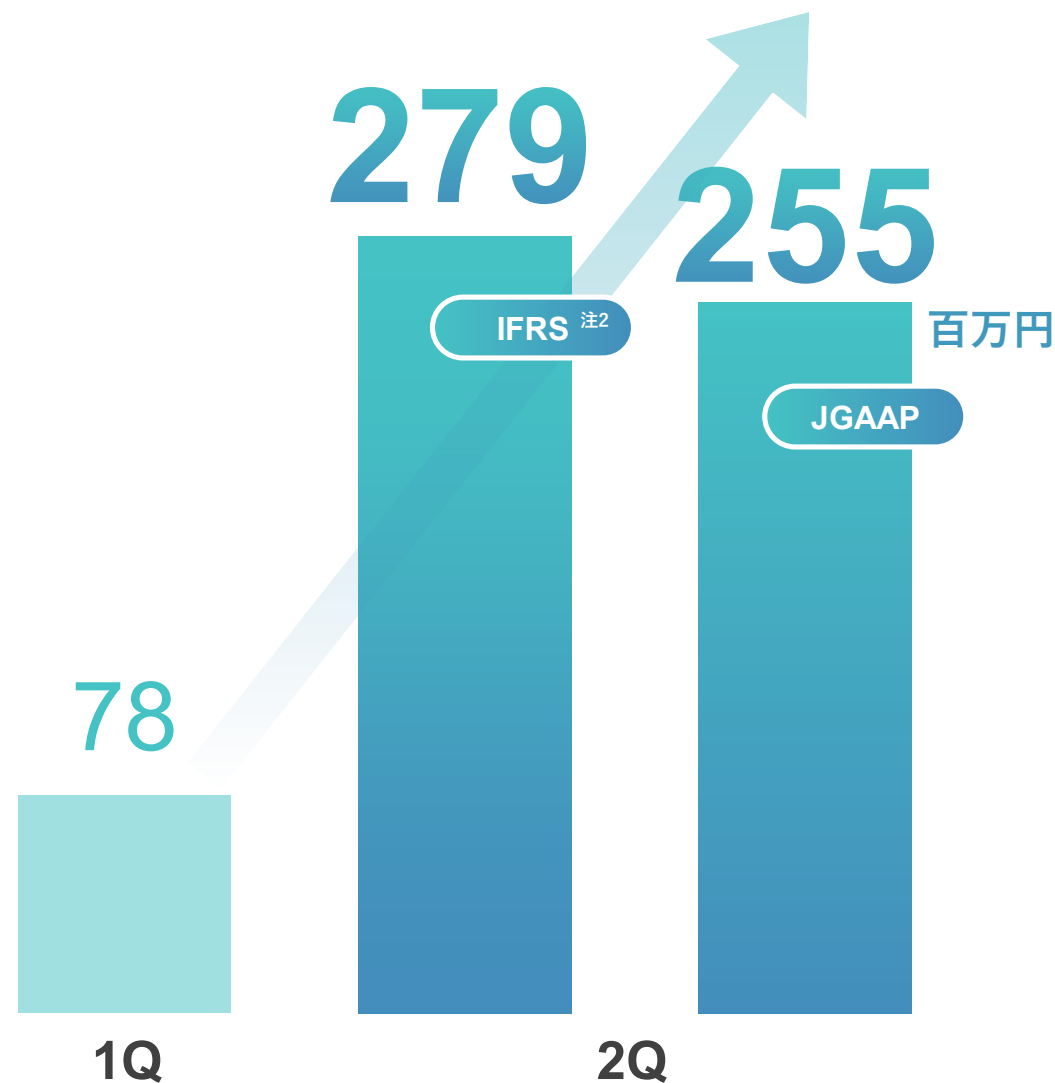
注2) 当社はFY2020.10 2Qより、会計基準をIFRS (国際会計基準) へ移行予定

# FY2019.10 2Q 連結営業利益

## 連結<sup>注1</sup> 営業利益

### 対直前四半期増減率

# + 225%

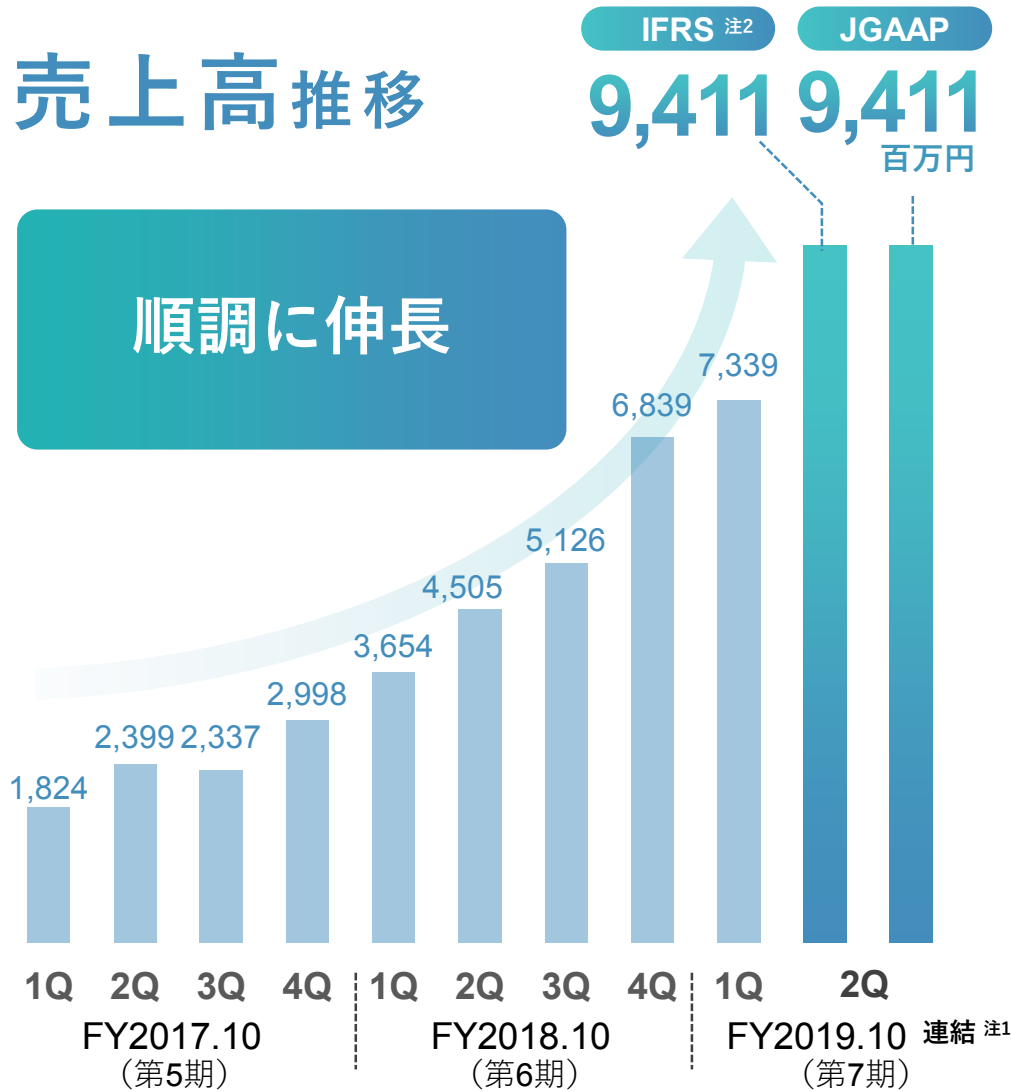


注1) 当社は当第1四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しております

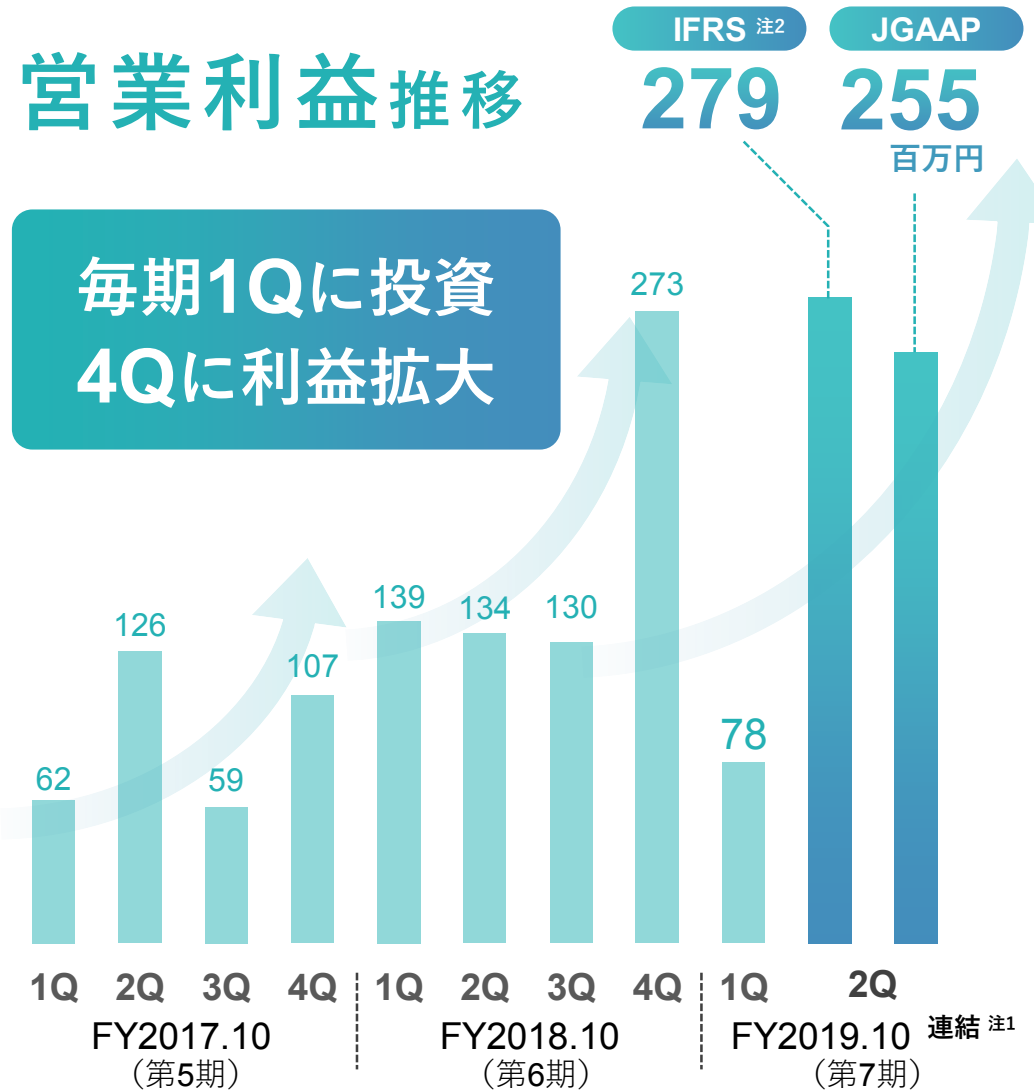
注2) 当社はFY2020.10 2Qより、会計基準をIFRS (国際会計基準) へ移行予定

# 四半期推移

## 売上高推移



## 営業利益推移



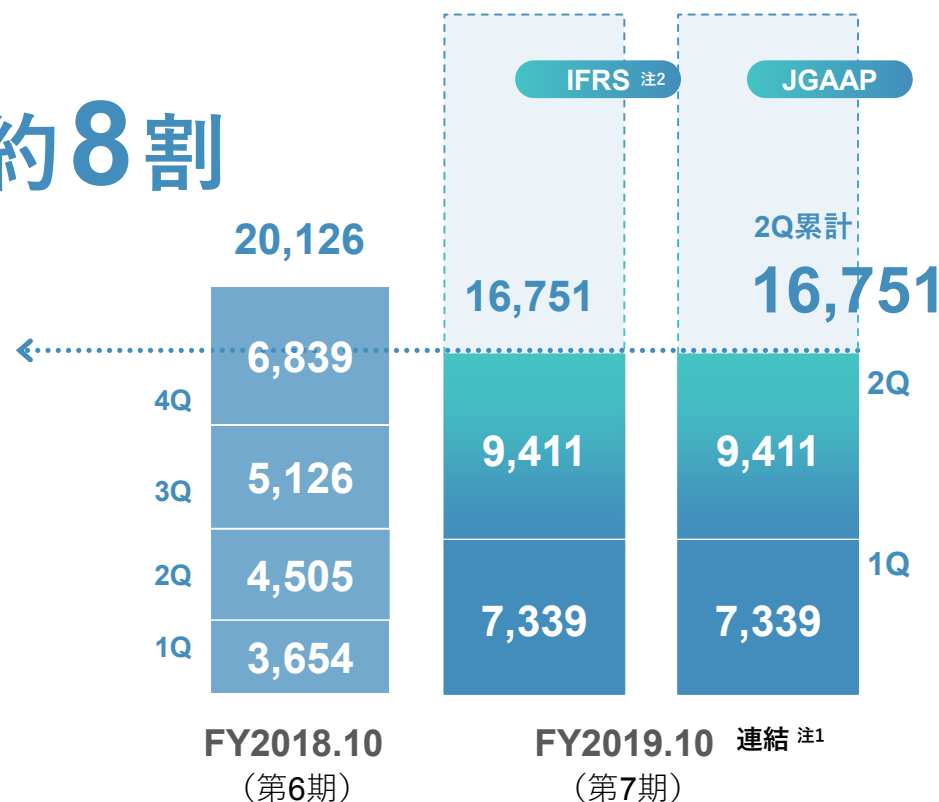
# 業績進捗

1Q 投資の成果で、2Q時点で対前年売上高の約8割、営業利益は約5割を達成

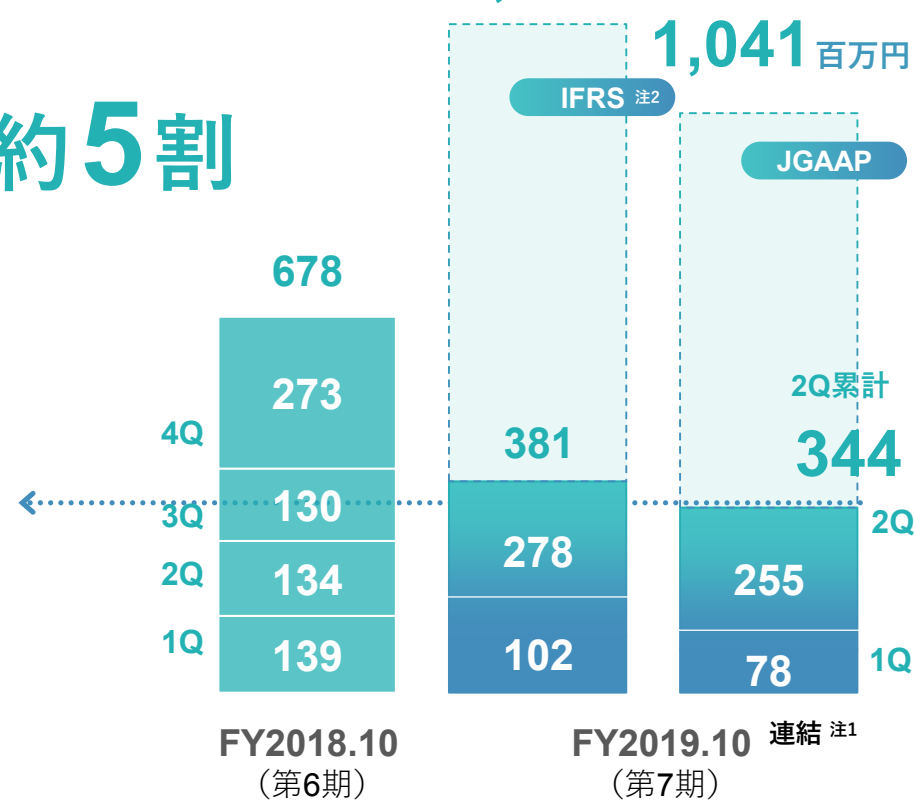
売上高推移 見込 36,605 36,605百万円

営業利益推移 見込 1,201 1,041百万円

約8割



約5割



注1) 当社は当第1四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しております

注2) 当社はFY2020.10 2Qより、会計基準をIFRS (国際会計基準) へ移行予定

# 損益計算書サマリー 連結注1

(金額単位：百万円)

	FY2019.10 2Q	FY2018.10 2Q	FY2019.10 1Q	対前年同期 増減率	対直前四半期 増減率	通期見込	
						JGAAP	IFRS <small>注2</small>
売上高	<b>9,411</b>	4,505	7,339	+ 109%	+ 28%	36,605	36,605
売上総利益	<b>1,700</b>	762	1,350	+ 123%	+ 26%	---	---
営業利益	<b>255</b>	134	78	+ 91%	+ 225%	1,041	1,201
経常利益	<b>211</b>	128	55	+ 64%	+ 282%	979	---
当期純利益	<b>171</b>	84	(24)	+ 104%	+ 708%	654	815

注1) 当社は当第1四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しております

注2) 当社はFY2020.10 2Qより、会計基準をIFRS（国際会計基準）へ移行予定



# 貸借対照表サマリー 連結注1

(金額単位：百万円)

	FY2019.10 2Q ①	FY2018.10 4Q ②	FY2019.10 1Q ③	対前期末増減率 (① / ②)	対直前四半期増減率 (① / ③)
資産合計	<b>10,415</b>	4,412	8,166	+ 136%	+ 28%
流動資産 (現金及び現金同等物)	<b>4,661</b> (2,979)	2,830 (2,020)	3,492 (1,570)	+ 65%	+ 33%
固定資産 (のれん) (顧客関連資産)	<b>5,754</b> (1,763) (769)	1,581 (---) (---)	4,674 (1,822) (791)	+ 264%	+ 23%
負債 (有利子負債)	<b>7,125</b> (5,134)	1,975 (800)	5,055 (3,619)	+ 261%	+ 41%
純資産 (株式交換)	<b>3,289</b> (699)	2,436 (---)	3,111 (699)	+ 35%	+ 6%
負債・純資産合計	<b>10,415</b>	4,412	8,166	+ 136%	+ 28%

注1) 当社は当第1四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しております

# RENOSY事業の成長性について

# RENOSY 事業の重要な指標

以下の指標を拡大することにより、成約数を向上

RENOSY会員数



RENOSY強化による  
集客力拡大

セールス人員数



リアルの営業体制強化  
による成約数拡大

ARPA<sup>注1</sup>  
(セールス一人当たりの売上高)



自社開発業務支援システム  
による業務効率化

注1) ARPA=Average Revenue Per Agent

# RENOSY 事業の成長

## RENOSY会員数

対直前四半期

5,473 人増  
42,564 人



37,091

FY2019.10 (第7期)

1Q

2Q

## セールス人員数

対直前四半期

26 人増  
78 人



52

1Q

2Q

## ARPA<sup>注1</sup>

(セールス一人当たりの売上高)

170 百万円



141

1Q

2Q

注1) ARPA=Average Revenue Per Agent。売上高/期首セールス数にて算出

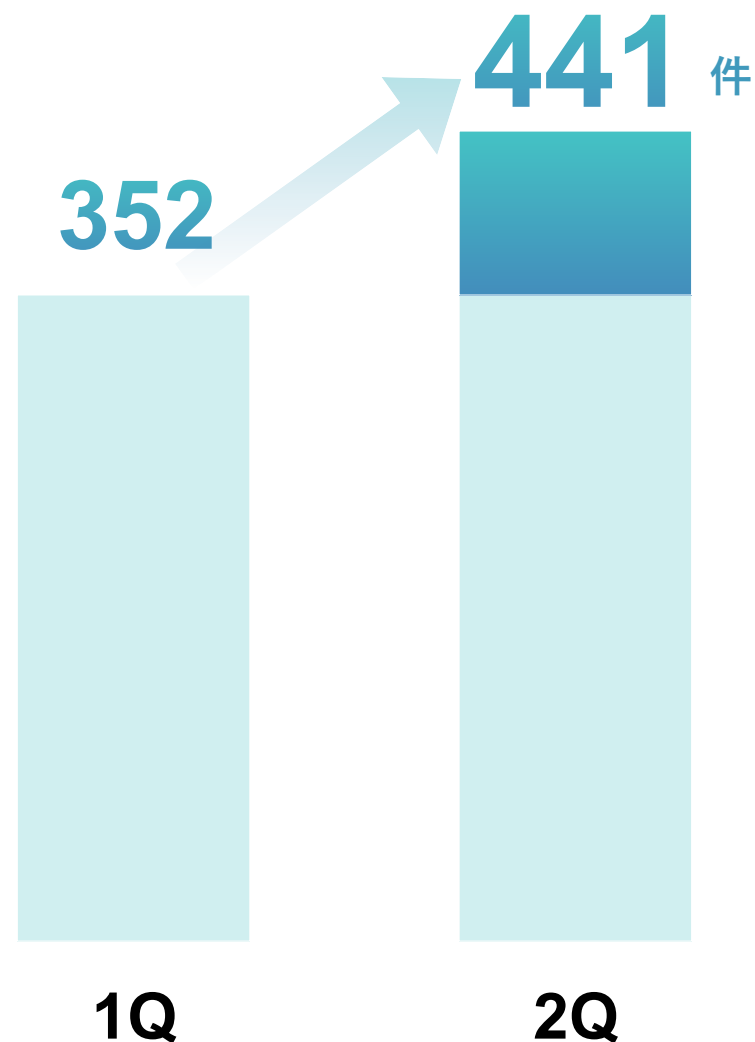
# FY2019.10 2Q 成約数

各指標の伸びに伴い、成約数が増加

対直前四半期増加数



89件



FY2019.10 (第7期)

1Q

2Q

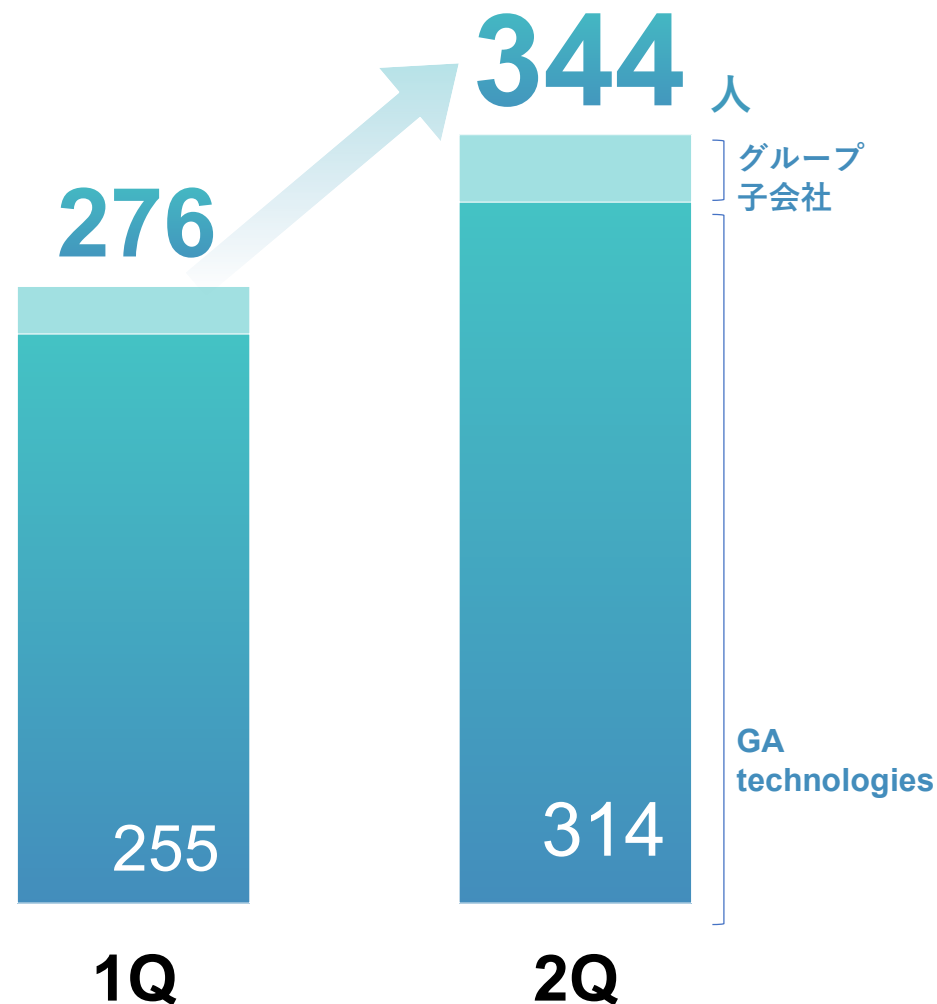
# FY2019.10 2Q 従業員数<sup>連結注1</sup>

事業規模の拡大に伴い、エンジニア、セールスを中心に人材投資を継続

対直前四半期増加数



68人



FY2019.10 (第7期)

1Q

2Q

# エンジニア / セールス人員数

エンジニア比率は現在 約**44%**

**FY2018.10 2Q**

セールス人数

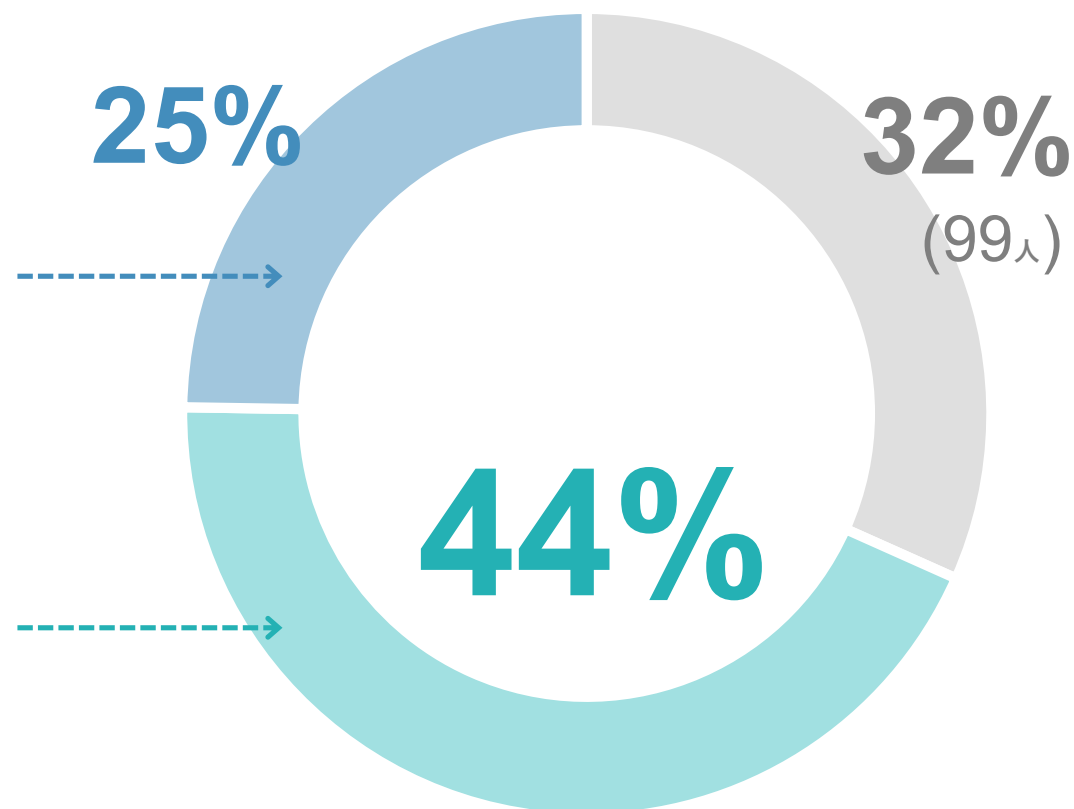


**78人**

エンジニア人数

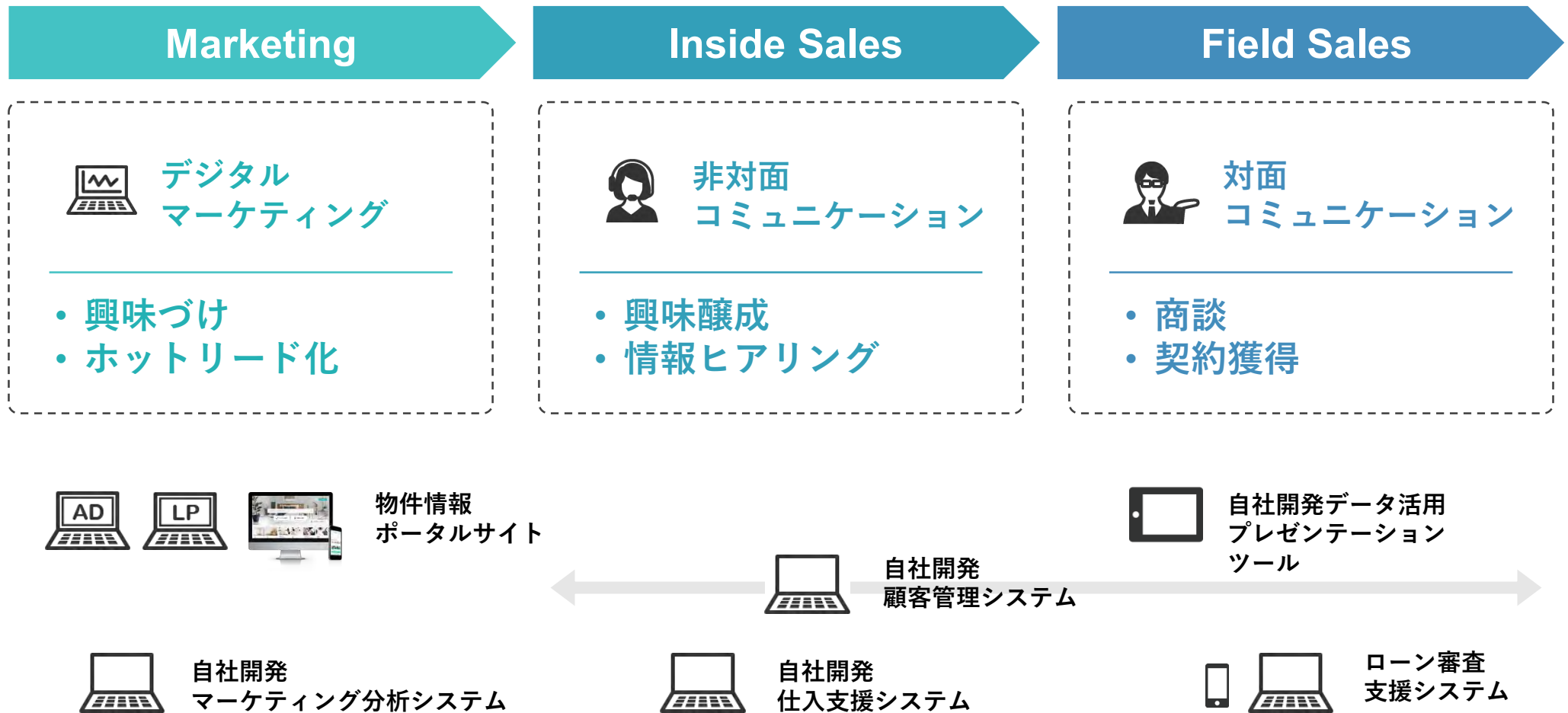


**137人**



# テクノロジー×リアルを実現するセールス体制

各役割を明確に分担し、  
データドリブンで効率よく最適な提案を実現するセールス体制を構築

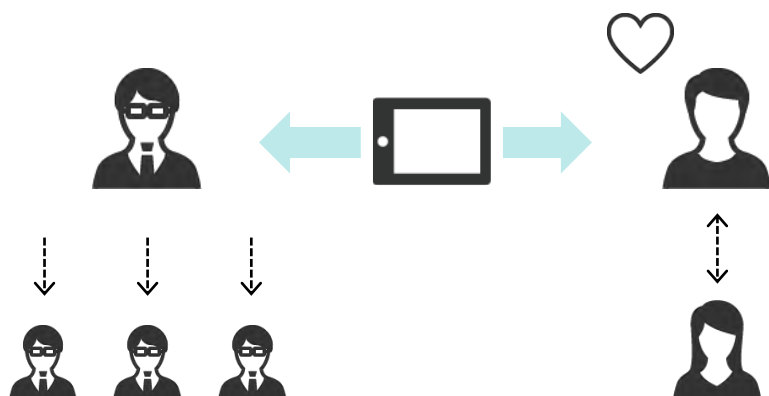




# 自社開発システム例①

## データ活用プレゼンテーションツール

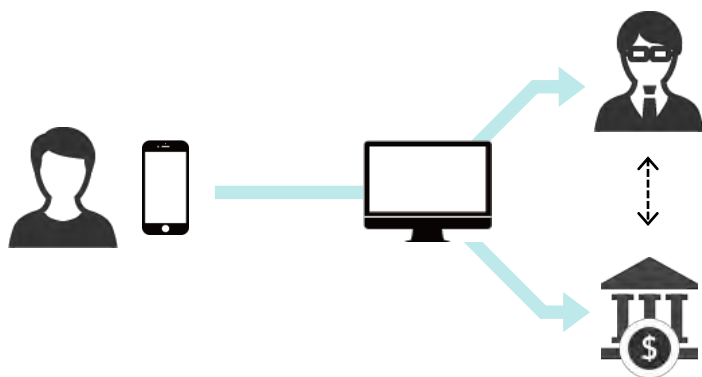
商談時、Field Salesがお客様に安心して物件を契約してもらうためのツール



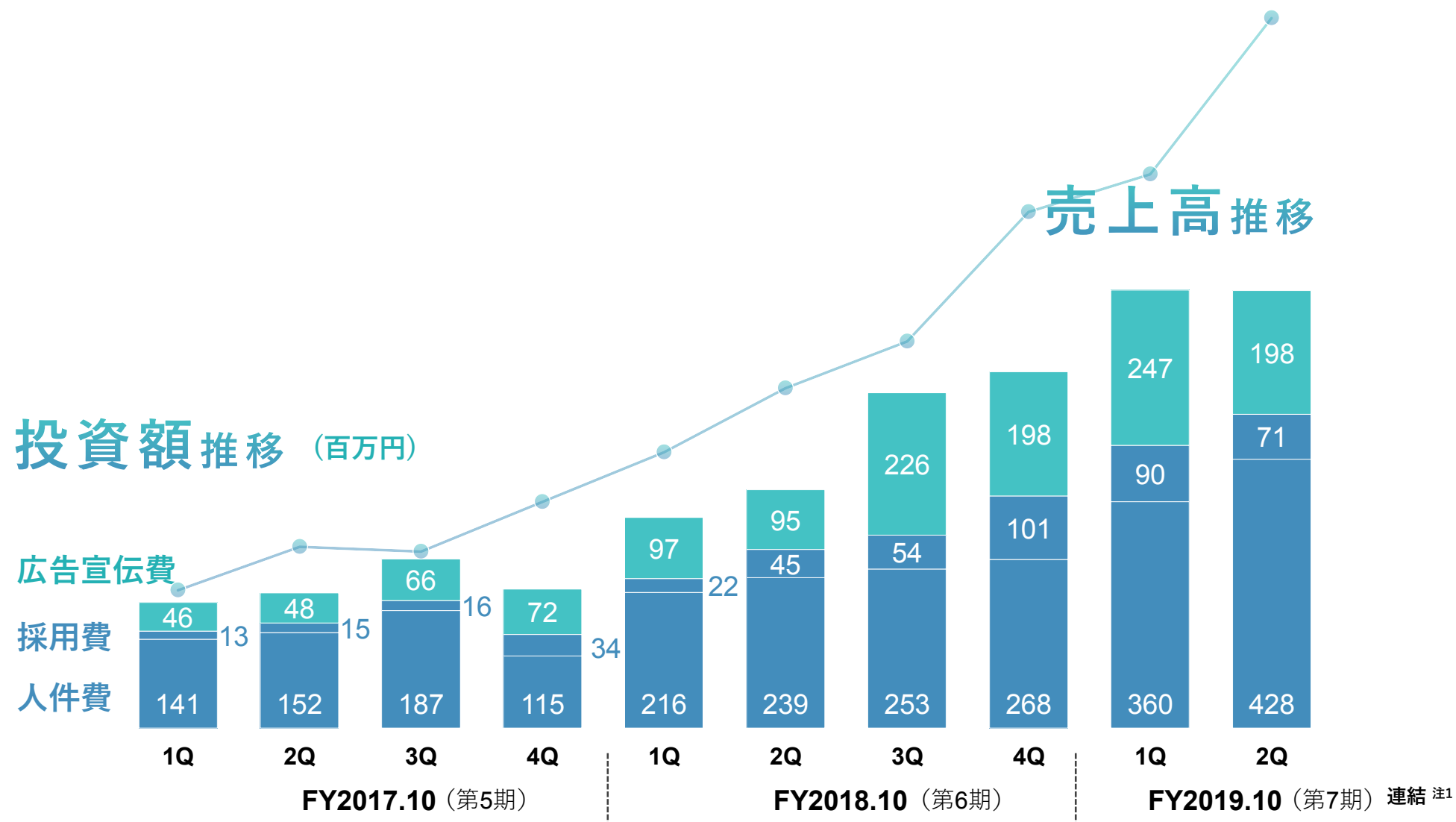
## 自社開発システム例②

# ローン審査支援システム

ローン審査の際のお客様、不動産会社、金融機関のやり取りをシームレスにするツール



# 売上高の拡大に応じて投資を拡大



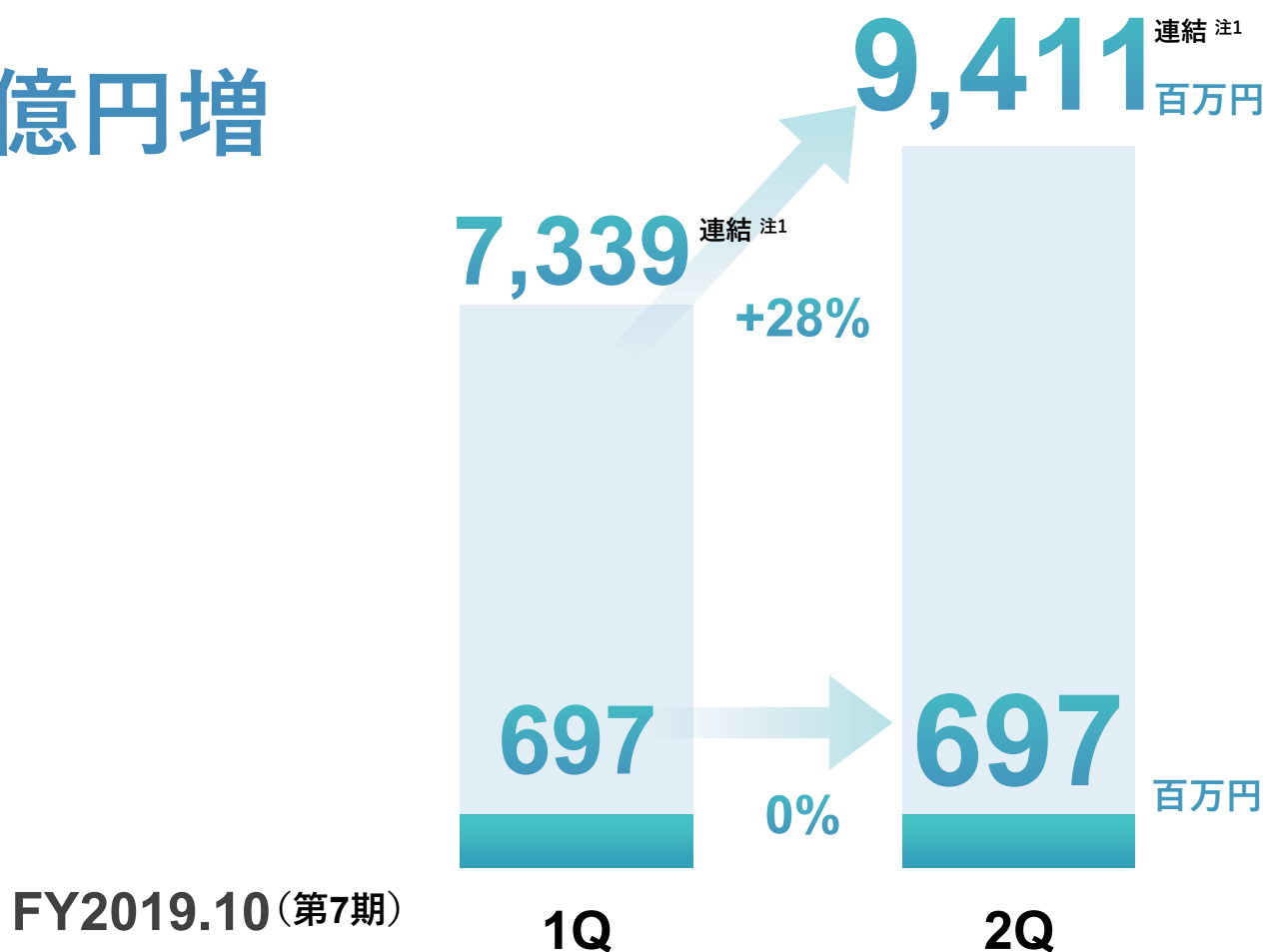
注1) 当社は当第1四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しております

## 2Qは売上高増加に対し投資額が抑制、投資効率は向上

売上高増加に対し投資額は抑制できており、投資効率は向上

売上高は約 **21**億円増

投資額は横ばい



注1) 当社は当第1四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しております

# 世界のPropTech 動向

# 世界の不動産市場規模<sup>注1</sup>

推定 **3兆5,052億米ドル** (2016)

約 **350兆円**

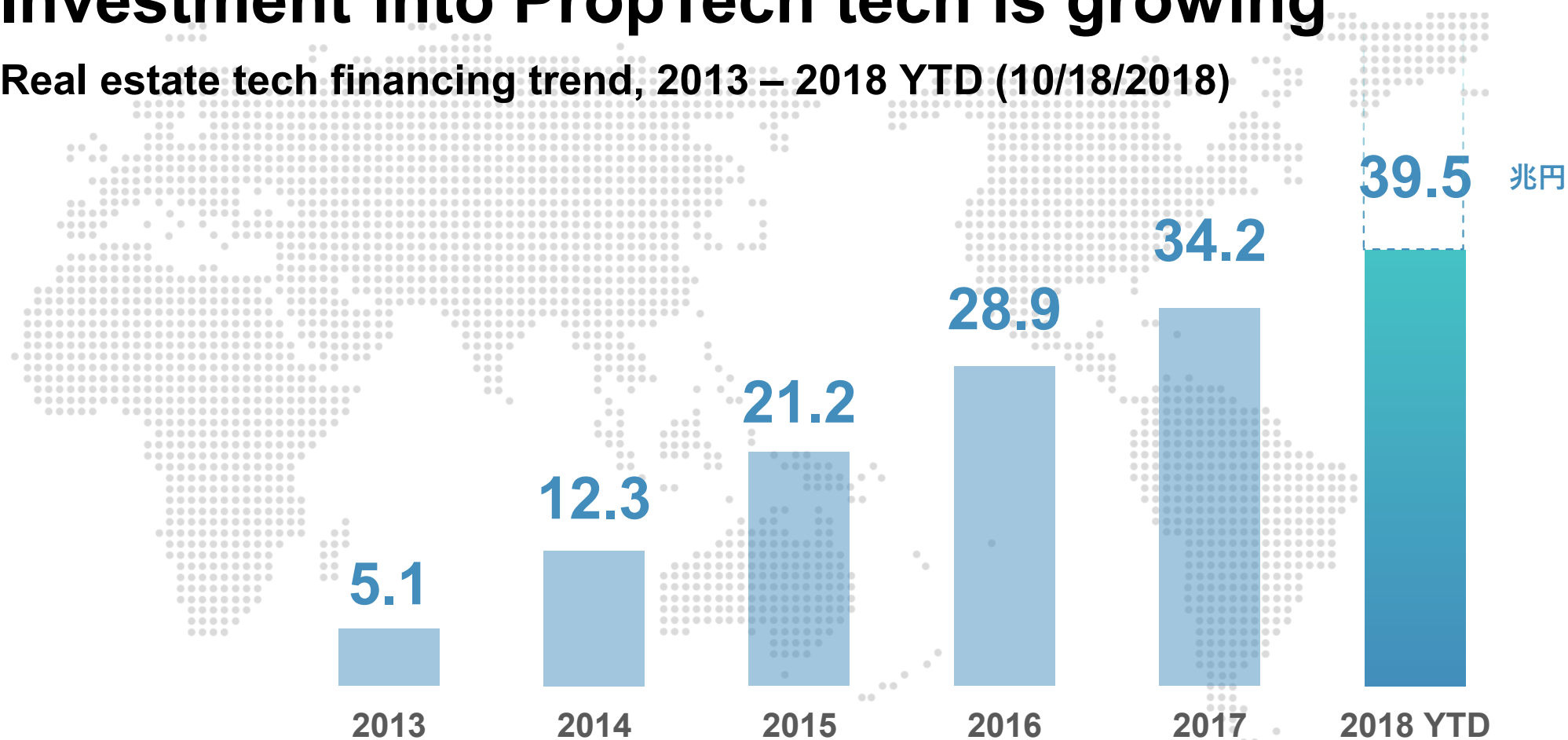
**2025年までに4兆2,637億米ドルの  
収益を生み出すと予想されている**

注1) Grand View Research, Inc. "Real Estate Market Size, Share & Trends Analysis Report, 2018 - 2025"

# 世界の不動産テックへの投資額はますます増えている

## Investment into PropTech tech is growing <sup>注1</sup>

Real estate tech financing trend, 2013 – 2018 YTD (10/18/2018)



注1) CB insight ” The rise of real estate tech ”

# ソフトバンク・ビジョン・ファンドの PropTech への投資

10兆円ファンドのソフトバンク・ビジョン・ファンド  
不動産関連ビジネスへの投資を相次いで実施

**wework**

約 **9,300** 億円

 **KATERRA**

約 **1,560** 億円



**COMPASS**

約 **450** 億円

**Opendoor**

約 **400** 億円

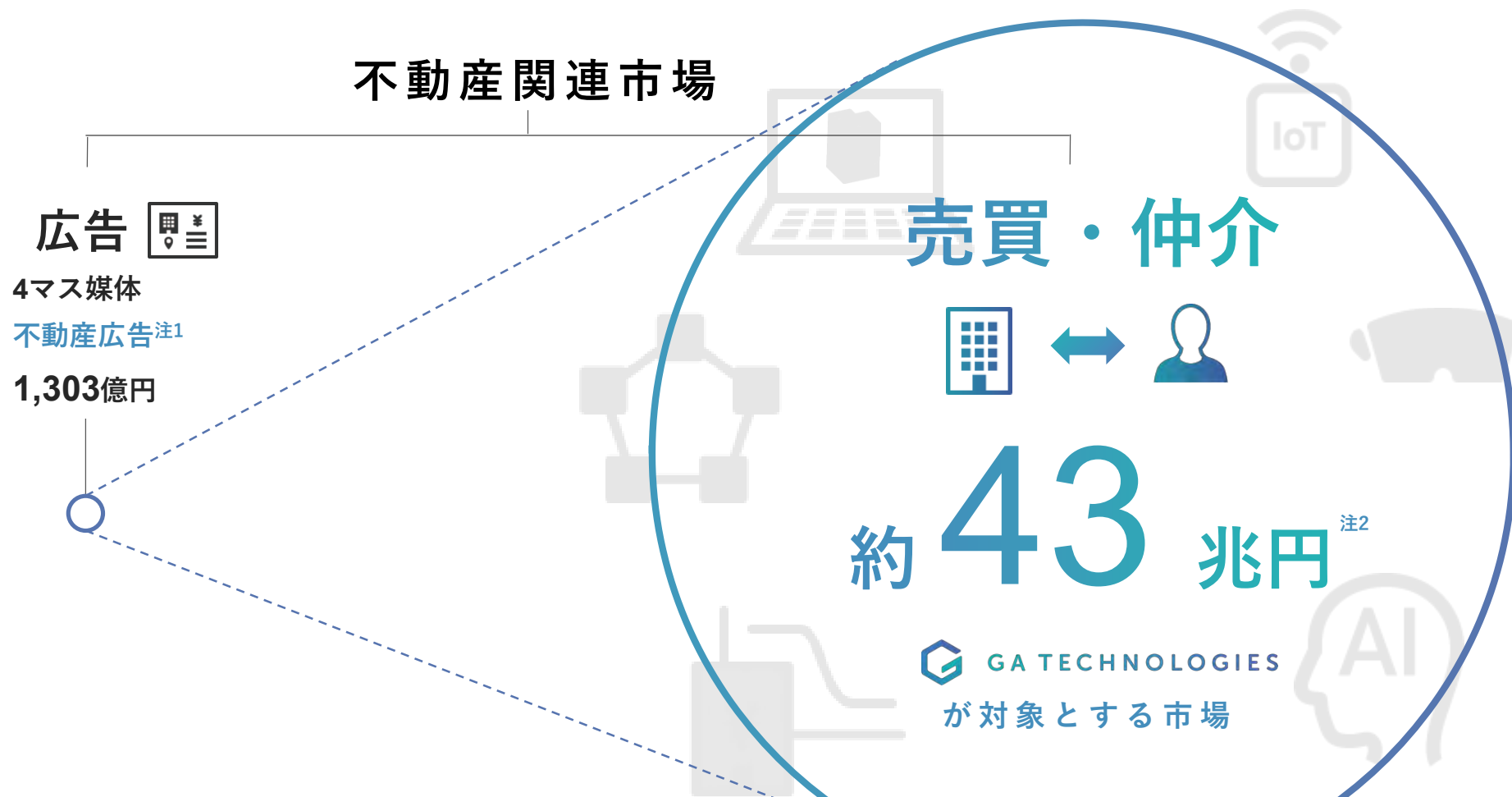
**oyo**

約 **350** 億円



# 対象はリアルな市場

不動産関連広告市場に比べ、不動産の売買・仲介を伴うリアルな市場は巨大



注1) 電通「2017年 日本の広告費」

注2) 財務省「平成29年度年次別法人企業統計調査」より不動産業の売上高

# PropTechのトレンドは一気通貫でのサービス提供

NTTデータ研究所<sup>注1</sup>より、  
業務を一気通貫してサービス提供するプレイヤーとして紹介

**wework** データ分析結果やユーザーの声をオフィス設計などの上流工程へ反映



**REDFIN.**  | **COMPASS**

自社エージェントが仲介業務を行うことで、成約価格や現場の生データをリアルタイムにサービスへ反映



 **GA TECHNOLOGIES**  **ITANDI**

自社で不動産業も行い、エンジニアが現場近くで改善や新たな機能を即座にサービスへ反映



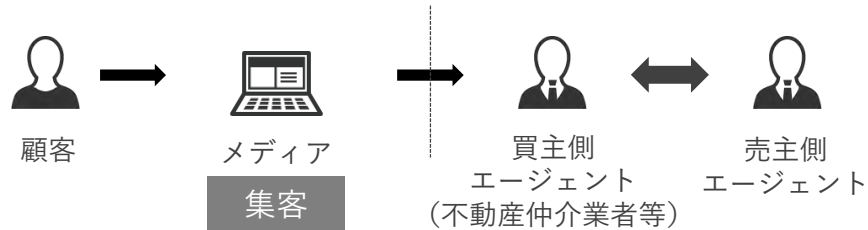
注1) 住宅・不動産テクノロジーフォーラム内セミナー NTTデータ経営研究所「不動産テックの現在と将来」川戸温志

# テクノロジーとリアル（不動産）との融合

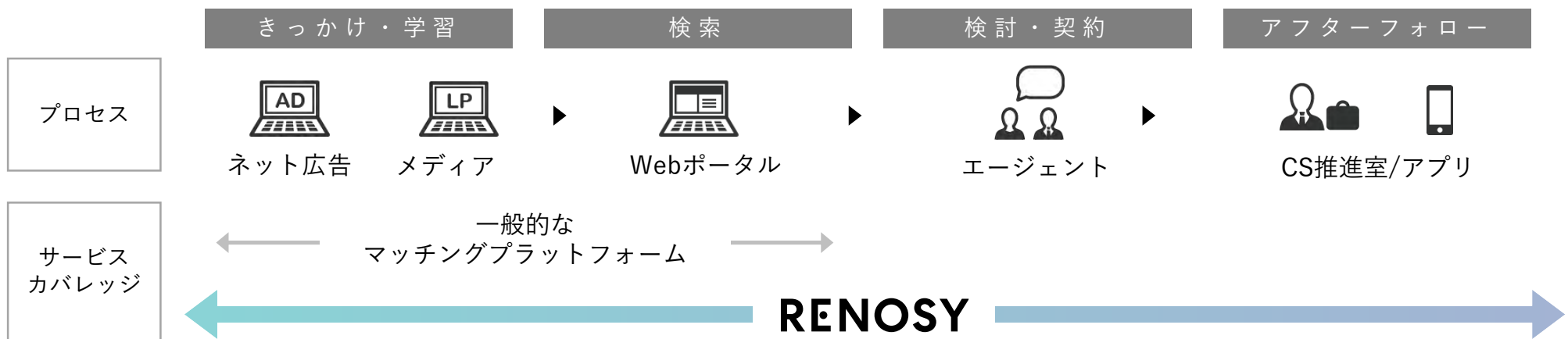
煩雑なプロセスはオンラインで解決、自社で商材を持ち、  
相談や契約はエージェントがサポート

一般的なマッチングプラットフォーム

RENOSYが提案するベストプラクティス



## 不動産売買にかかるプロセス



# RENOSY 事業



# 不動産購入を 1 Clickで

# 解決すべき課題

# GA GROUP が考える不動産業界の課題

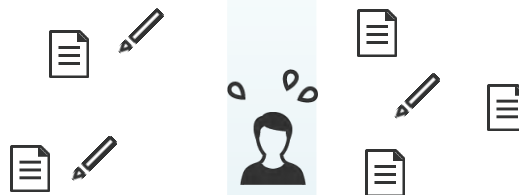
1 情報の非対称性

不動産業者目線  
の情報提供



2 テクノロジー化の遅れ

大量の紙による  
負担の大きい業務プロセス



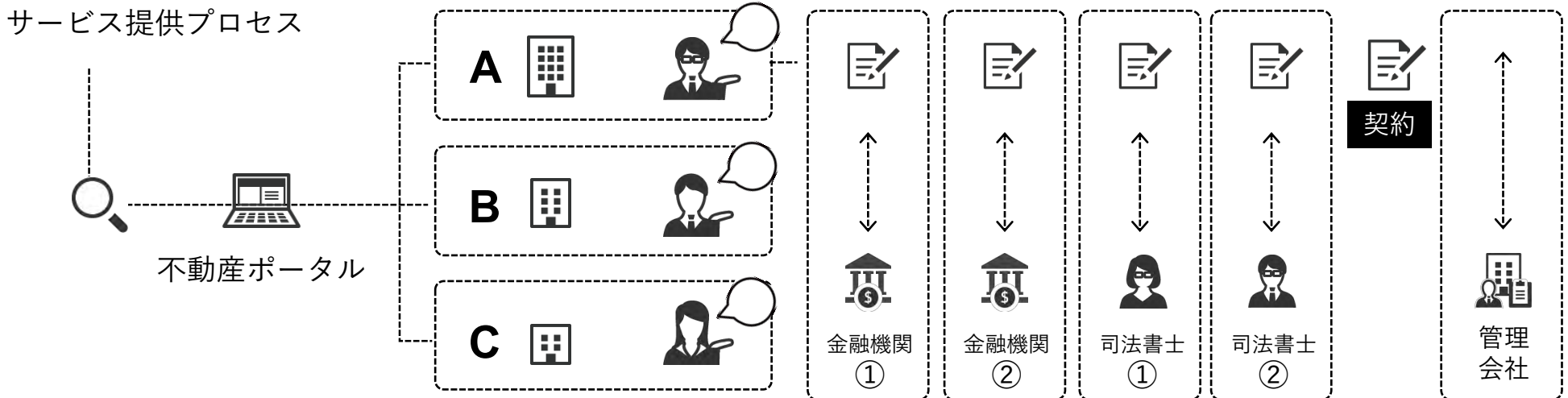
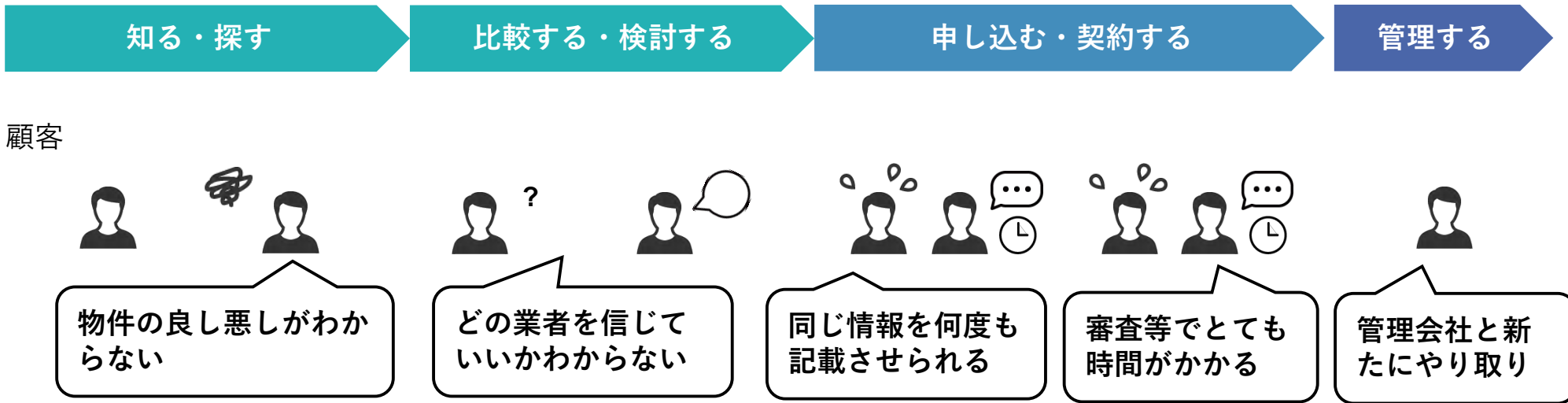
3 古い業界の慣習

業務範囲が狭い  
分業体制



不動産業界グローバル化対応の遅れ

# 煩雑で分断されている従来の不動産購入プロセス





# PropTechによるソリューション

# シンプルな購入体験を実現するRENOSYの業務プロセス

知る・探す

比較する・検討する

申し込む・契約する

管理する

顧客



様々なデータで判断できる



1社で完結！



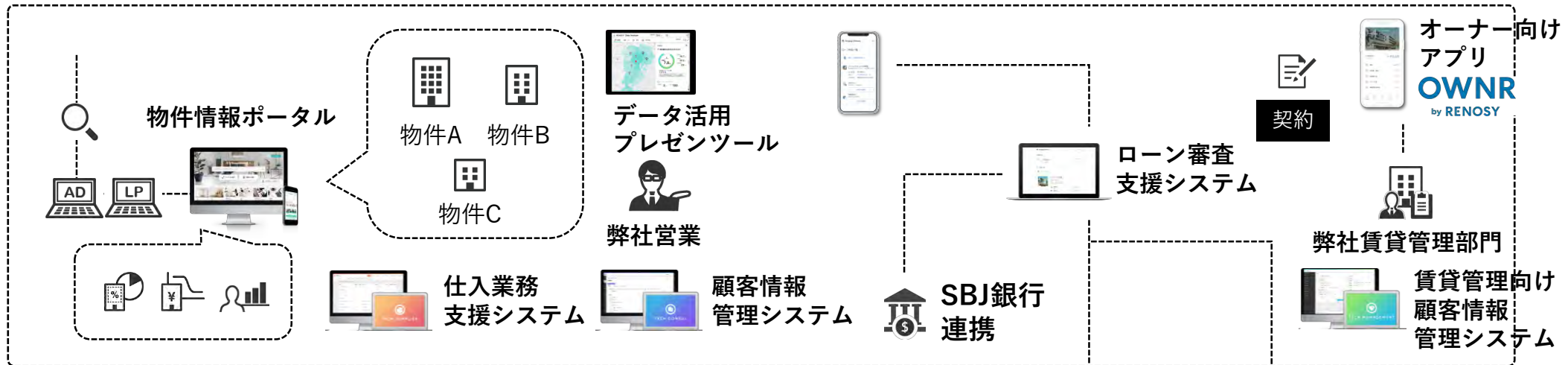
専用ツールに一度入力すればOK

審査時間も短縮

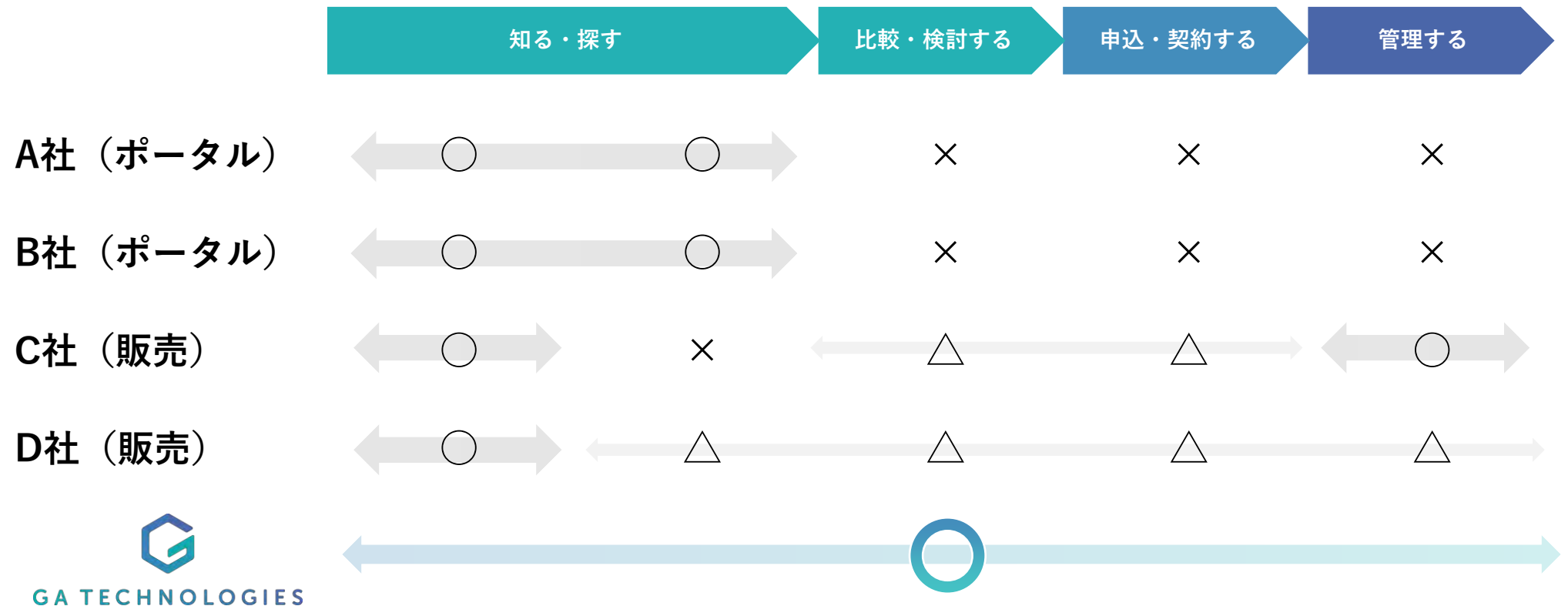


管理はアプリで！

RENOSY



# 不動産購入に必要な機能をワンストップで提供



物件情報ポータル



データ活用  
プレゼンツール



ローン審査  
支援システム



オーナー向け  
アプリ



自社開発  
業務支援システム



Inside  
Sales



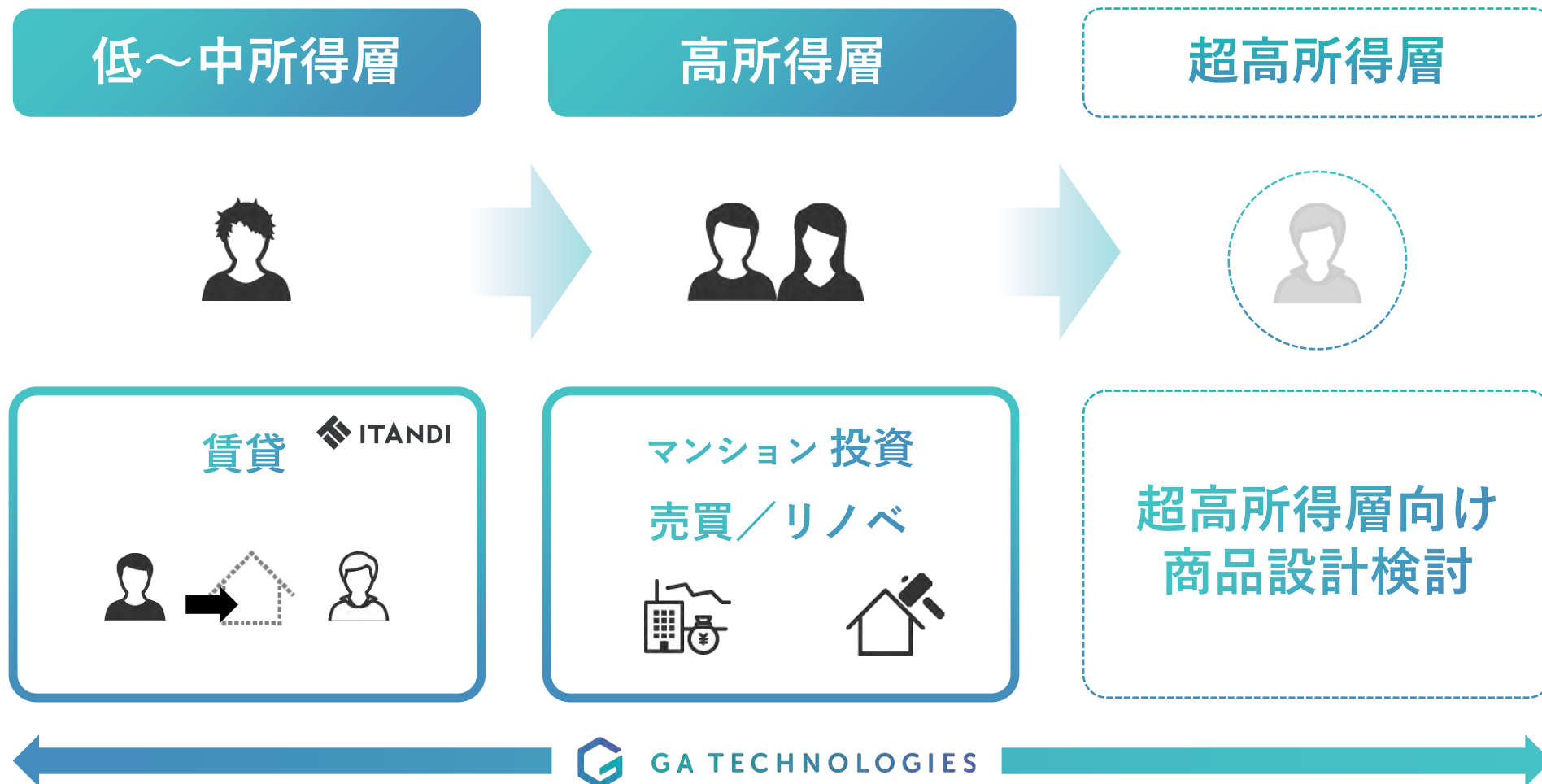
Field  
Sales



賃貸管理向け  
顧客情報  
管理システム

# RENOSY 事業戦略

事業モデルは共通としながら、ターゲットの所得層に合わせた商品設計



# イタンジ 事業

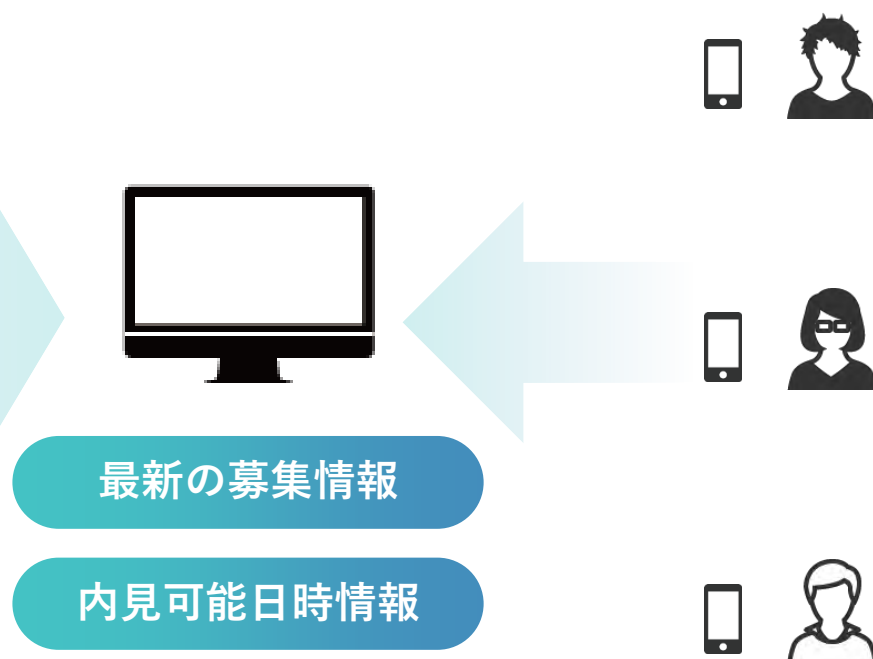
# イタンジ事業戦略

BtoB事業を入り口にした、BtoC 向けセルフ内見型新賃貸サービス創出

## 1 BtoB（管理会社）向け 業務支援システム拡販



## 2 BtoC 向け セルフ内見型 新賃貸サービス 創出



# 1 BtoB（管理会社）向け 業務支援システム拡販

# 国策としての不動産契約電子化の流れ

国土交通省は2019年2月12日

賃貸取引の書面の電子化で社会実験を行うことを決定<sup>注1</sup>

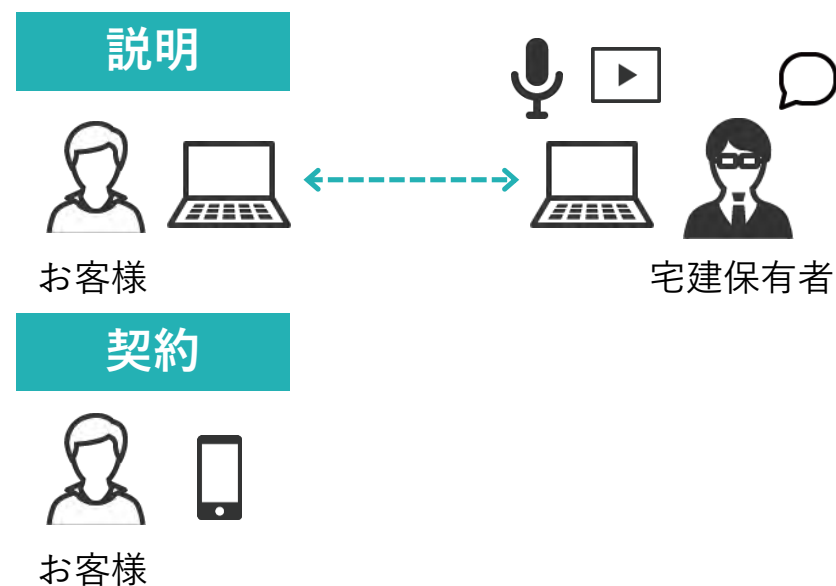
## 従来の重説

対面での説明及び書面での契約



## IT重説

TV電話での説明、電子契約



注1) 国土交通省「第5回 ITを活用した重要事項説明に係る社会実験に関する検証検討会」より



# 賃貸契約の流れとイタンジが目指す世界

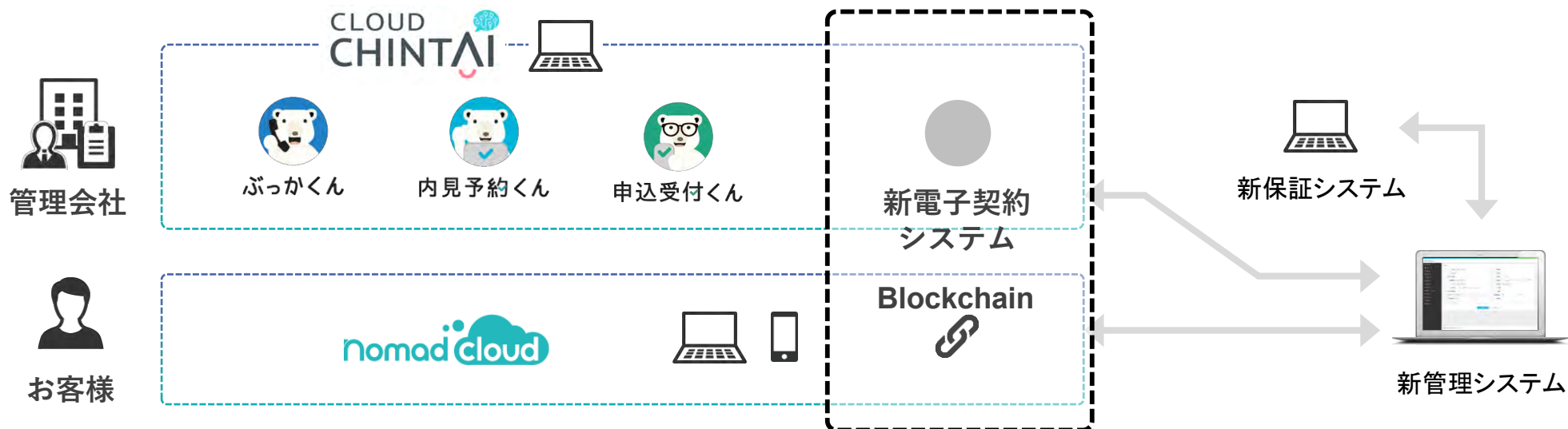
申込の先、ブロックチェーン技術を基盤とした新電子契約システム



従来のプロセス

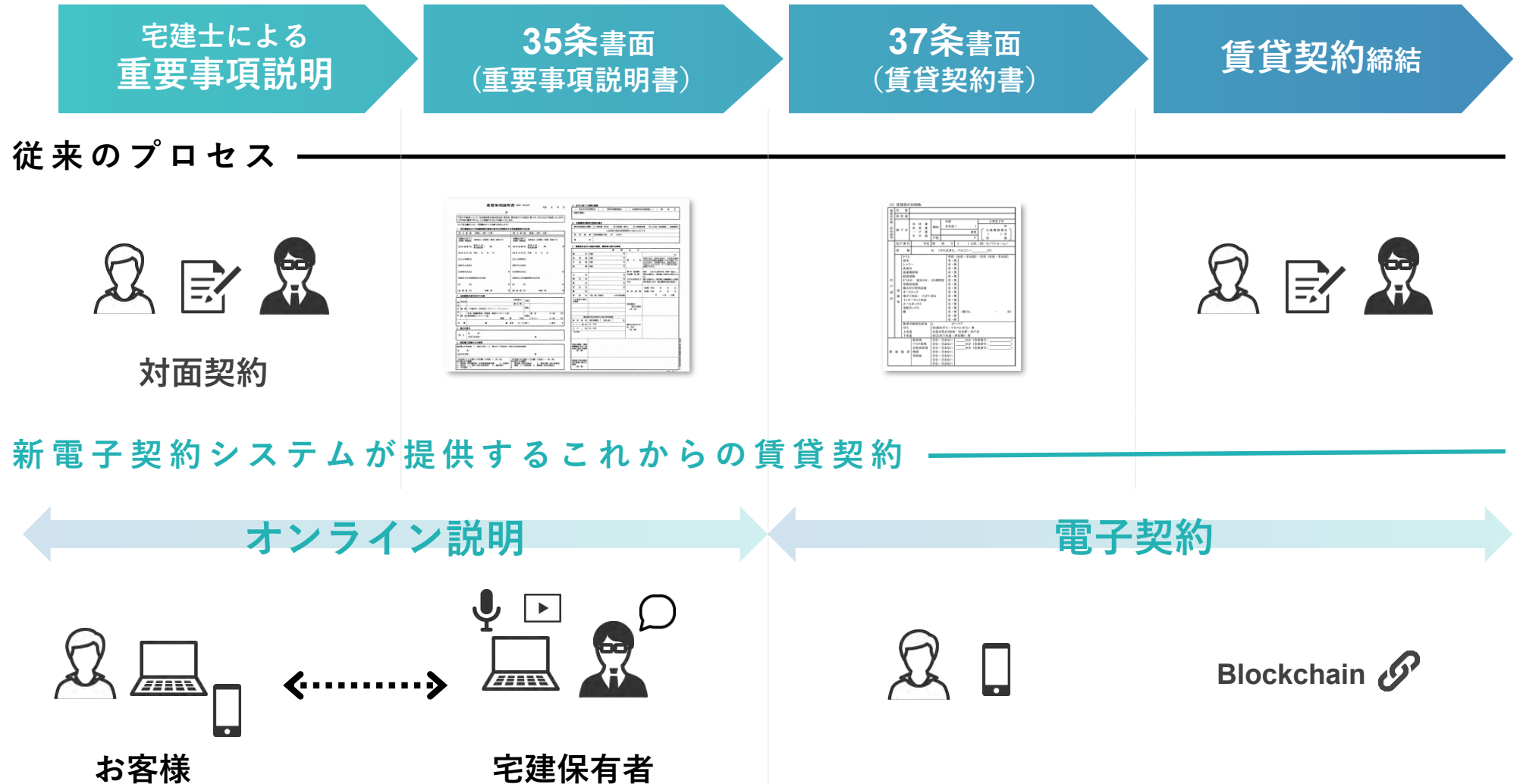


目指す世界



# 新電子契約システムが目指す契約フロー

完全オンライン化を見据えながら、第一弾は”導入の手軽さ“を優先



# 数字で見るイタンジ 注1

CLOUD  
CHINTAI

契約拠点数

約 **450**



ぶっかくん



拠点数 **403**



累計受電数

約

**1,350** 万



内見予約くん



拠点数 **122**



仲介拠点数

約

**13,300**



申込受付くん



拠点数

**26**



契約獲得社数

約 **150**



仲介拠点数

約 **1,160**



累計電子申込数

約 **2,340**

注1) 2019年5月時点



国内賃貸管理戸数

全国<sup>注1</sup>1位

## プレサンス

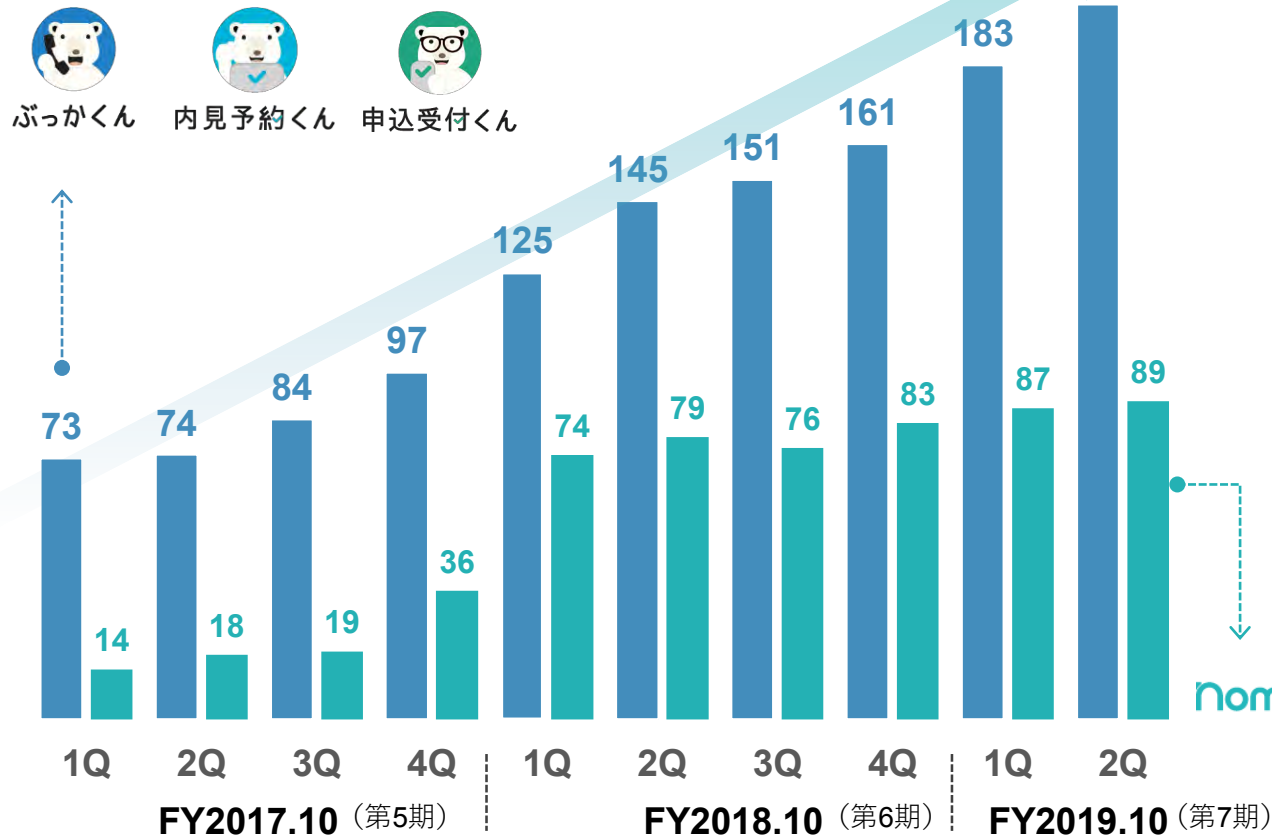
## ミサワホーム不動産

## 三井ホームエステート

注1) 全国賃貸住宅新聞「2018年 管理戸数ランキング952社」

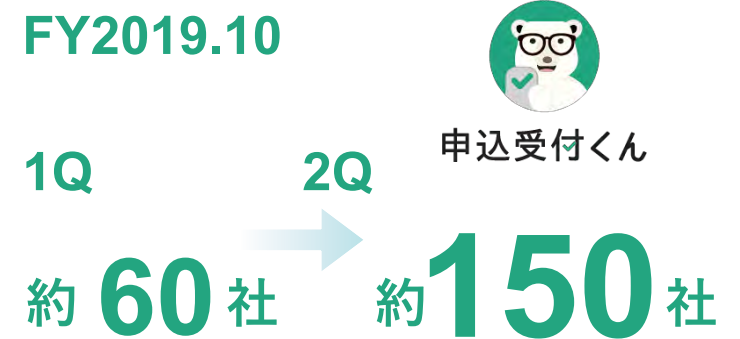
# イタンジの成長

## CloudchintAI・nomadcloud アカウント数推移



## 申込受付くん 契約数

注1  
(初期費用・月額利用料0円キャンペーン対象含む)



注1) 2019.4.15 より 初期費用・月額利用料0円キャンペーンを実施

# 2 BtoC 向け セルフ内見型 新賃貸サービス創出

# アナログな賃貸業界の課題

現状の賃貸プロセスは仲介業者が間に入るのので、  
入居希望者に手間がかかる上、余計な費用も発生する

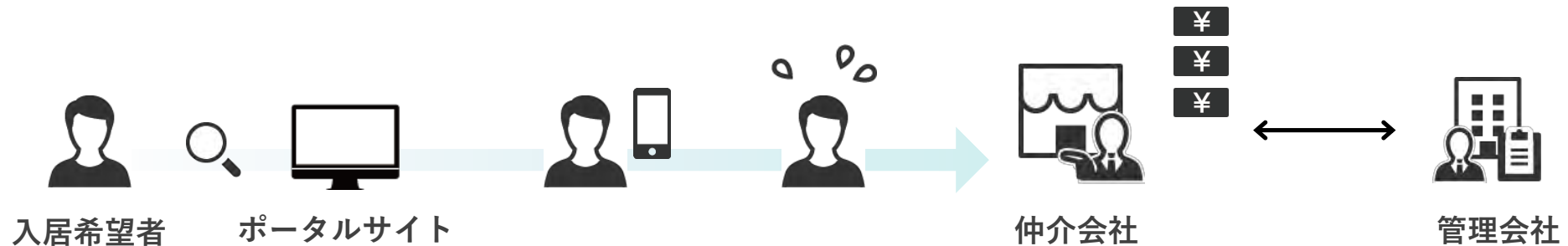
現状

探す

内見する

申し込む

契約する



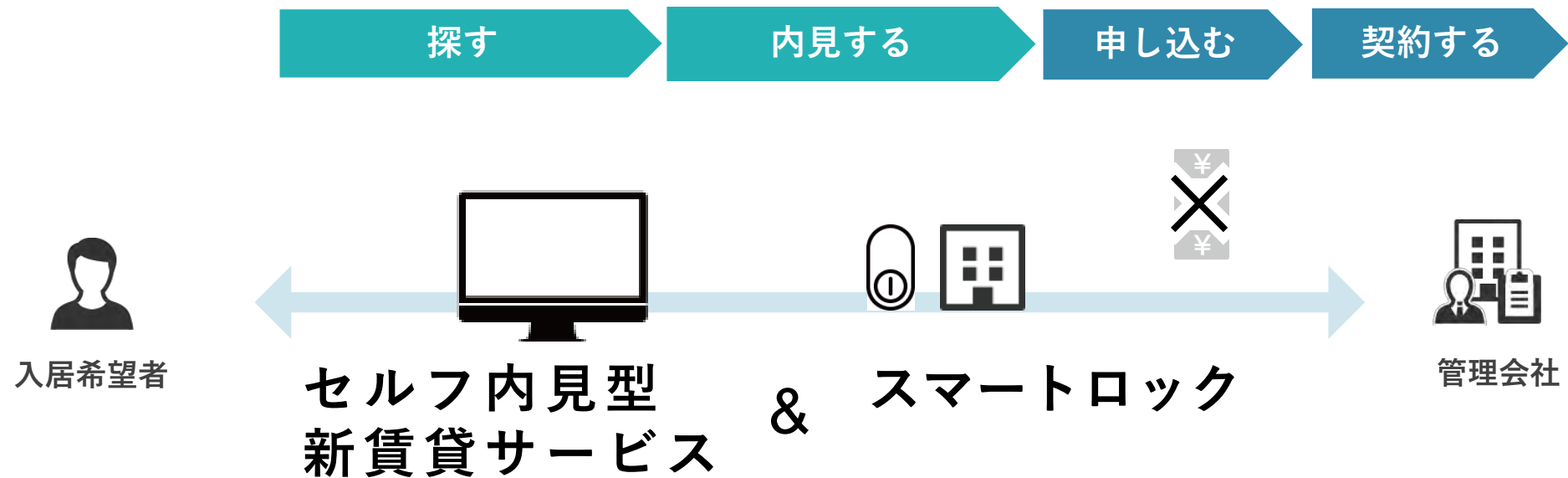
集客のための  
おとり物件

問合せ必要

店舗に足を  
運ぶ必要がある

# セルフ内見型 新賃貸サービス

Cloud ChintAI と連動し、リアルタイムな物件情報を提供できる新賃貸サービスにスマートロックを組合せ、**セルフ内見**という新体験を提供



おとり物件  
なし！

問合せ  
なし！

セルフで  
内見！



# セルフ内見型 新賃貸サービスの流れ

「セルフ内見」 & 「スマートロック」と「申込受付くん」で、  
仲介業者を介さず賃貸物件申込が可能に



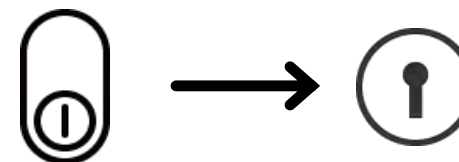
# 全国の賃貸管理会社へスマートロック10万個無料提供

株式会社ビットキーと高セキュリティなセルフ内見型 新賃貸サービスの実現を目指すことで業務提携

## 内見シーンにおける スマートロックの 急速な普及



① 既存の鍵に後付け可能



② スマートフォンで見学予約・開錠できる

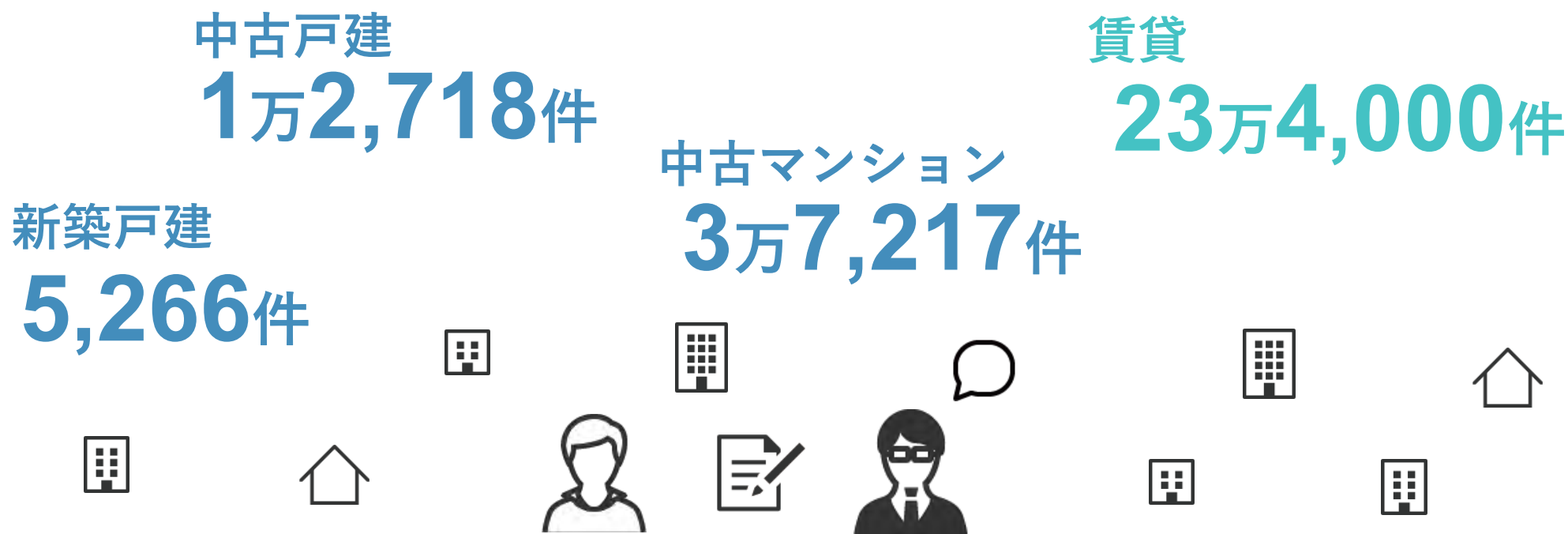


# 不動産電子契約市場ポテンシャル

首都圏において、実需、賃貸の成約数は以下の状況であり、その数の契約が未だ書面且つ対面で行われている

首都圏居住用物件 (2018)  
成約数<sup>注1</sup>

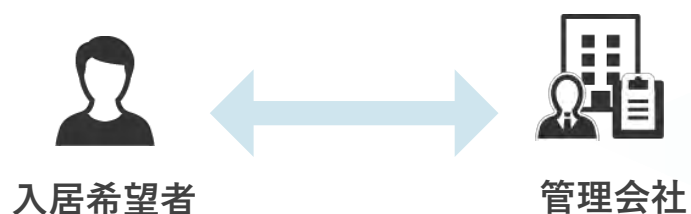
首都圏居住用賃貸物件 (2017)  
成約数<sup>注2</sup>



注1) 公益財団法人東日本不動産流通機構 首都圏不動産流通市場の動向 (2018年) 注2) at home 首都圏の居住用賃貸物件成約動向 (2018年)

# イタンジの目指す不動産賃貸の世界

テクノロジーを使うことで不動産業界を効率化するだけでなく、  
新たな商流としてライフラインのハブになるための  
プラットフォームを作る



Cloud CHINTAI  
ぶっかくん 内見予約くん 申込受付くん  
nomadcloud 電子契約



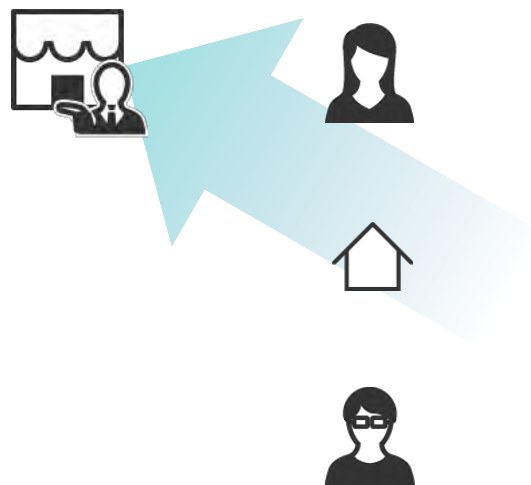
# GA technologies GROUP が描く世界



# GA GROUPのポテンシャル

## 不動産市場規模

約 **43** 兆円<sup>注1</sup>



不動産取引業

GA TECHNOLOGIES GROUP  
FY2019.10 連結業績予想 \* 上方修正後  
**366**億円



不動産賃貸業・管理業

注1) 財務省「平成29年度年次別法人企業統計調査」より不動産業の売上高

# 不動産業のポテンシャル

全国住宅総数<sup>注1</sup> (2014)

約 **6,000万** 戸

1年間の既存住宅成約数<sup>注2</sup> (2018)

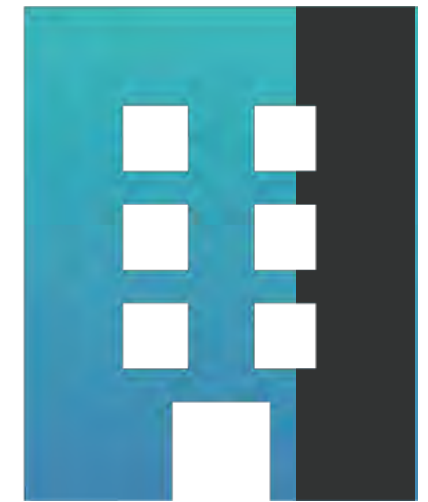
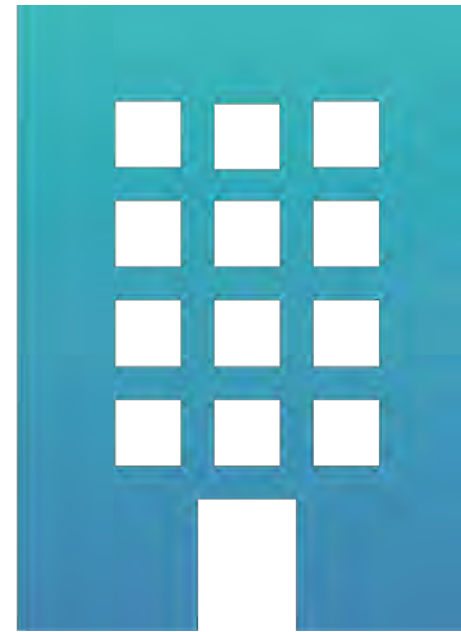
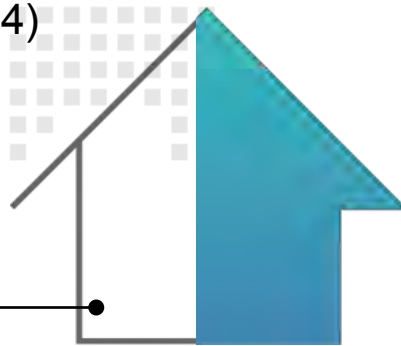
住宅 約 **162万** 件  
賃貸 約 **377万** 件

新設住宅着工戸数<sup>注3</sup> (2018)

約 **95万** 戸

うち空き家数<sup>注1</sup> (2014)

約 **850万** 戸



注1) 国土交通省「平成29年度住宅経済関連データ」

注2) 公益財団法人不動産流通推進センター「指定流通機構の活用状況について(平成29年分)」(2019) 年報

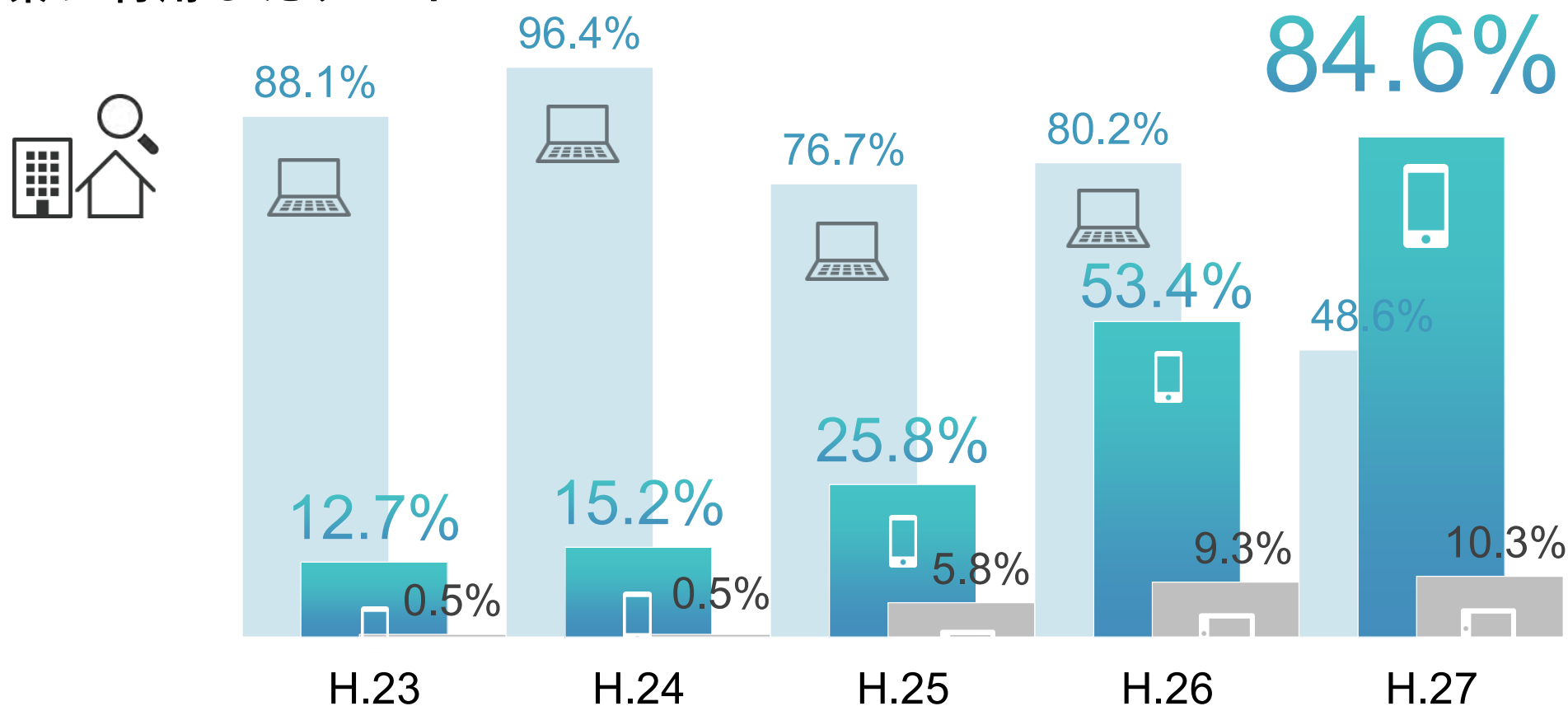
注3) 国土交通省「平成29年度住宅経済関連データ」



# 物件検索の主役はスマートフォンに

物件情報の検索に利用したデバイスはスマートフォンがPCを上回る

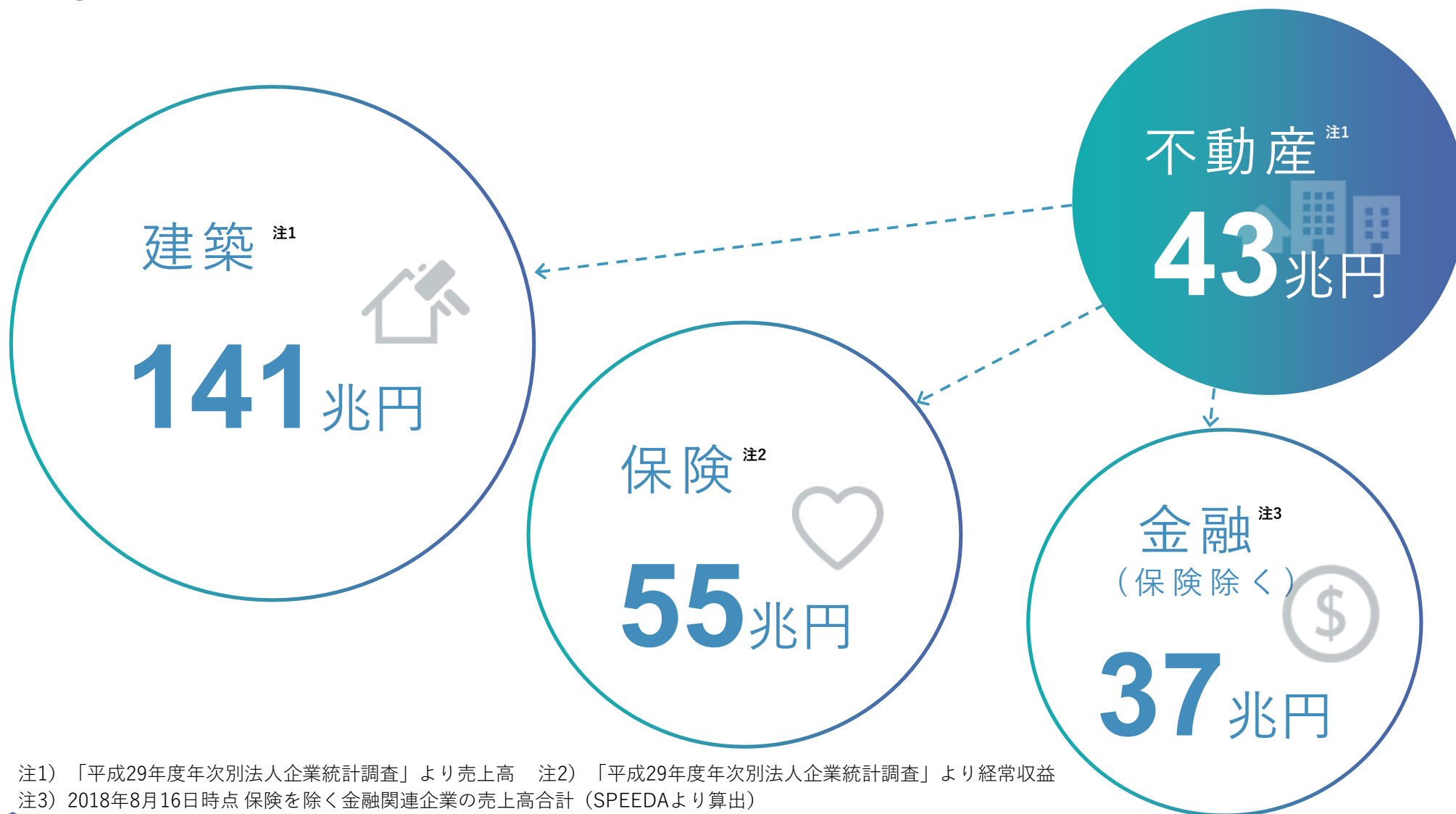
検索に利用したデバイス<sup>注1</sup>



注1) 不動産情報サイト事業者連絡協議会「不動産情報サイト利用者意識アンケート」より

# 対象としている市場と規模

PropTechを足がかりに他のX-Tech業界へ展開



注1) 「平成29年度年次別法人企業統計調査」より売上高 注2) 「平成29年度年次別法人企業統計調査」より経常収益

注3) 2018年8月16日時点 保険を除く金融関連企業の売上高合計 (SPEEDAより算出)

# 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 1億円

従業員数<sup>注1</sup> 344名（2019年5月）

事業内容

- ・ AIを活用した中古不動産の総合的なプラットフォーム「RENOSY」の開発・運営
- ・ AIを活用した不動産業務支援ツールTechシリーズの開発・運営
- ・ 不動産オーナー向けアプリ「OWNER by RENOSY」の開発・運営
- ・ 中古区分マンションの投資型クラウドファンディングサービスの開発・運営
- ・ クラウド型施工管理サービスの開発

役員

代表取締役社長CEO：樋口龍

専務取締役：清水雅史

取締役：樋口大、藤原義久、久野良木健（社外）

監査役：照井壽久（常勤）、上田克己（社外）、尾崎充（社外）

注1) 連結／役員・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。