

株式会社 GA technologies

FY2018/10 (from 2017.11.01 to 2018.10.31)  
決算説明会資料

2018年 12月

証券コード：3491

## 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。

# 不動産市況

# 当社の商材の特徴

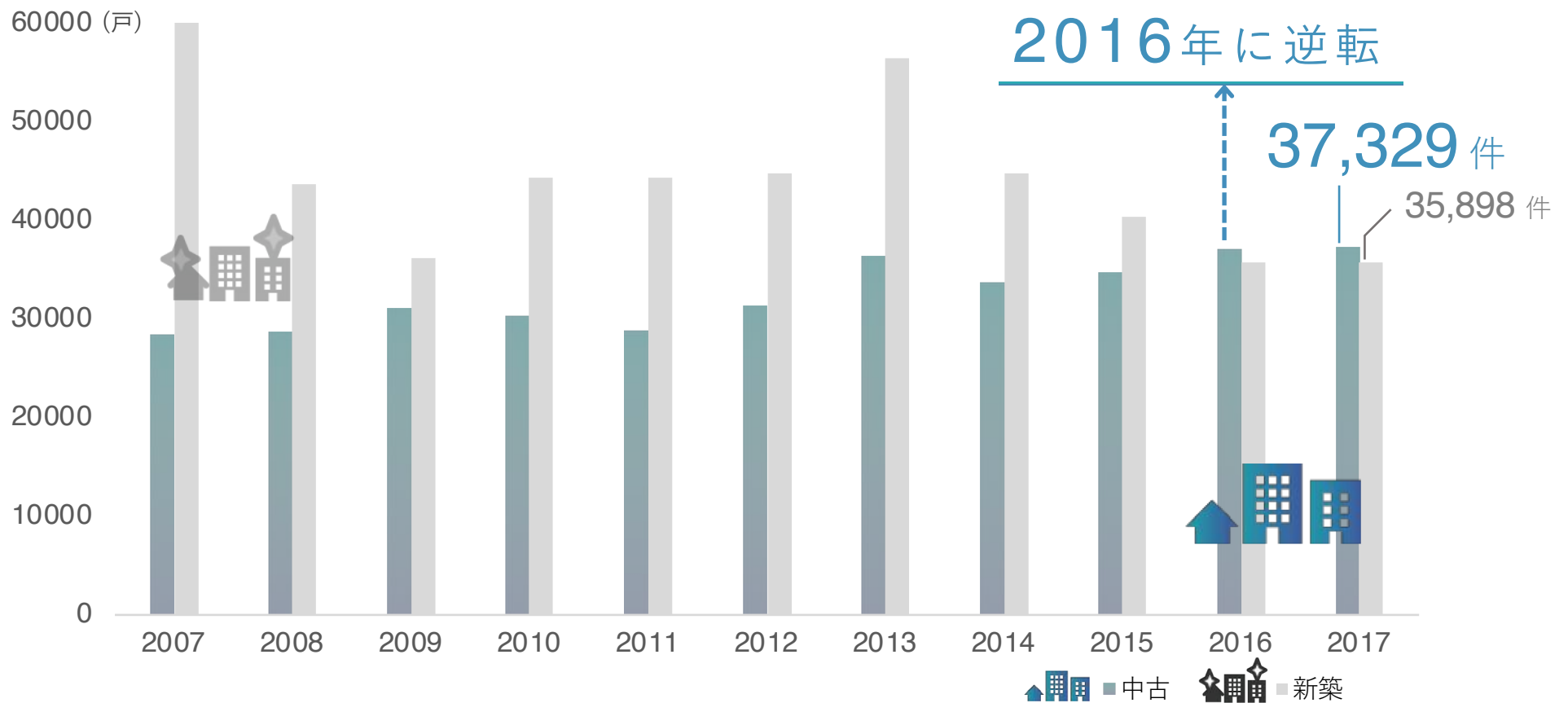
当社は、東京/大阪を中心に**都市部の中古マンション**を扱っている

## 中古マンション



# 新築神話の崩壊と中古マンション市場の拡大

首都圏における中古成約件数<sup>注1</sup>が新築供給戸数<sup>注2</sup>を逆転(2016)




注1) 「首都圏不動産流通市場の動向」(東日本不動産流通機構)

注2) 「首都圏マンション市場動向」(不動産経済研究所)

# 日本の中古住宅市場が秘めた大きな可能性




日本の中古流通住宅シェアは諸外国に比べて著しく低い水準にあるものの**近年着実に上昇**。今後はより**一層の上昇**が見込まれる

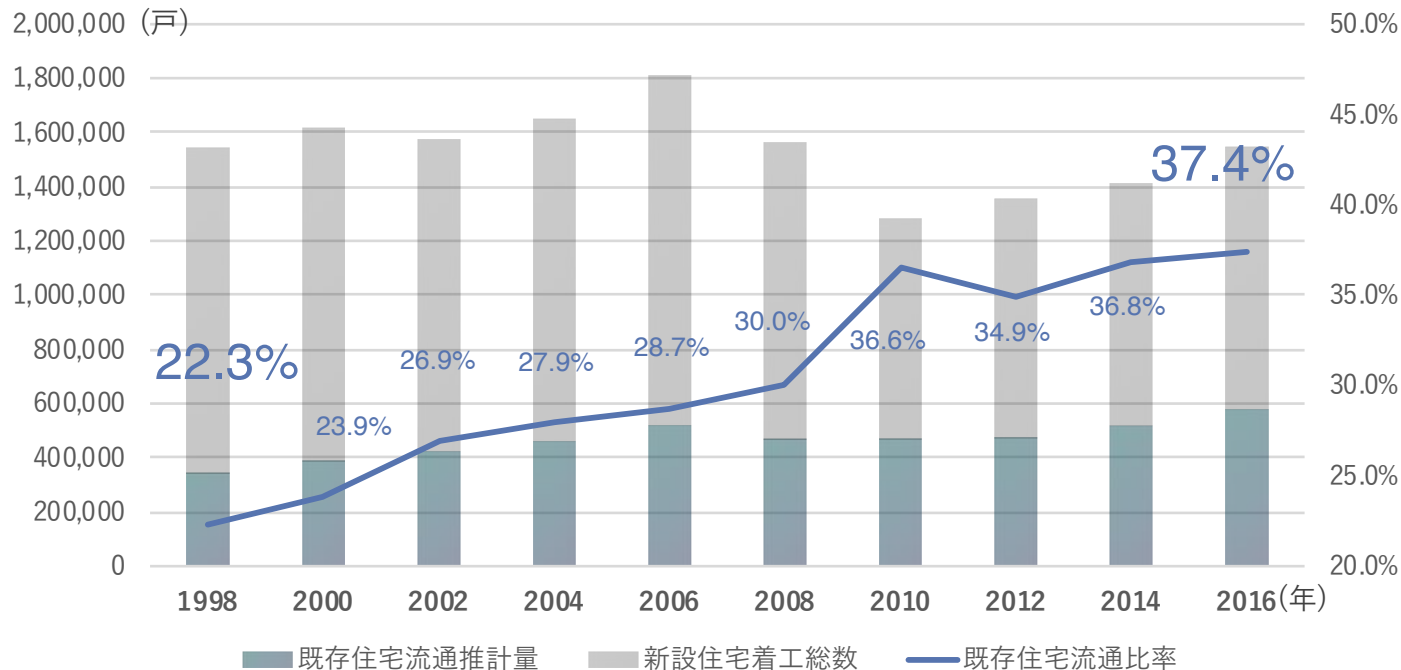
中古住宅流通シェア推移 注1 

ご参考 注2

既存住宅流通量

既存住宅流通比率

 90.3 %  
 85.8 %  
 64.0 %



注1) 「既存住宅流通量の地域別推計について」(一般社団法人不動産流通経営協会)

注2) 平成25年6月「中古住宅流通促進 中古住宅流通促進・活用に関する研究会」(国土交通省)

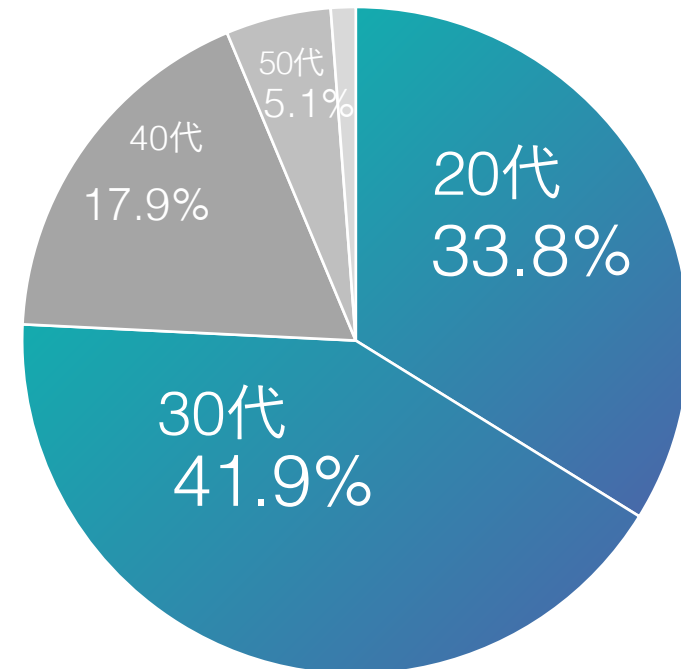
# デジタルネイティブ世代<sup>注1</sup>の到来

これからの不動産購入層は**デジタルネイティブ世代**となることから、**テクノロジーを有するプレイヤーが優位性を得られる市場**

日本の人口 127 百万人<sup>注2</sup> (2017年)

65歳~	35 百万人	リフォーム・ 住み替え需要層
45~64歳	33 百万人	リフォーム・ 住み替え需要層
30~44歳	24 百万人	不動産購入の ボリュームゾーン
~30歳	34 百万人	デジタル ネイティブ世代

当社顧客年齢構成<sup>注3</sup>



注1) インターネットやPCが既にある環境で生まれ育った世代。定義は諸説あるが、本頁では30歳未満を該当世代とした

注2) 2017年12月確定値「人口推計」(総務省統計局)

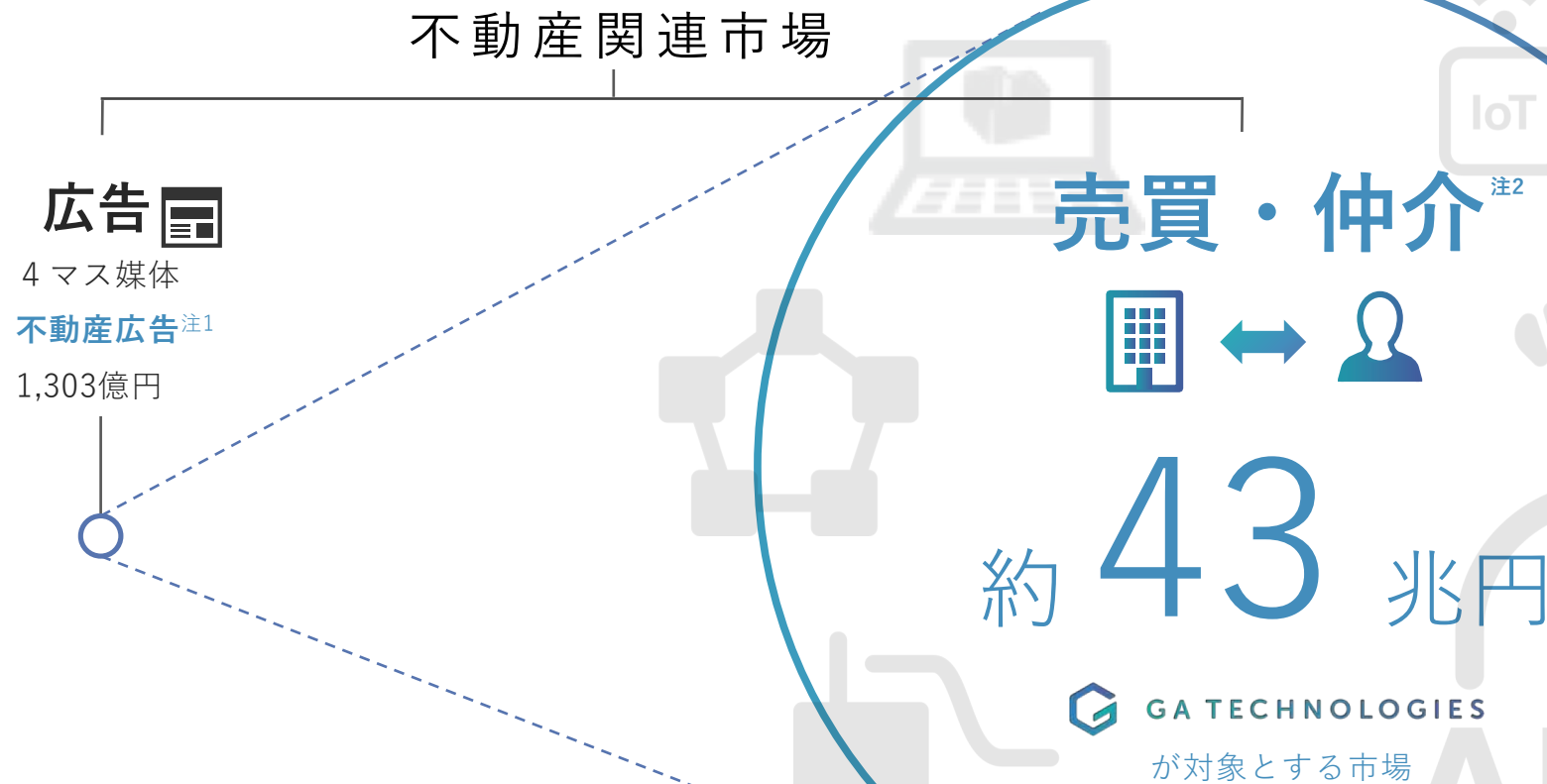
注3) 2018年10月時点

# 当社のビジネスモデル



# 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**の市場は巨大



注1) 「2017年 日本の広告費」(電通)

注2) 「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(財務省)

# テクノロジーとリアル（不動産）との融合

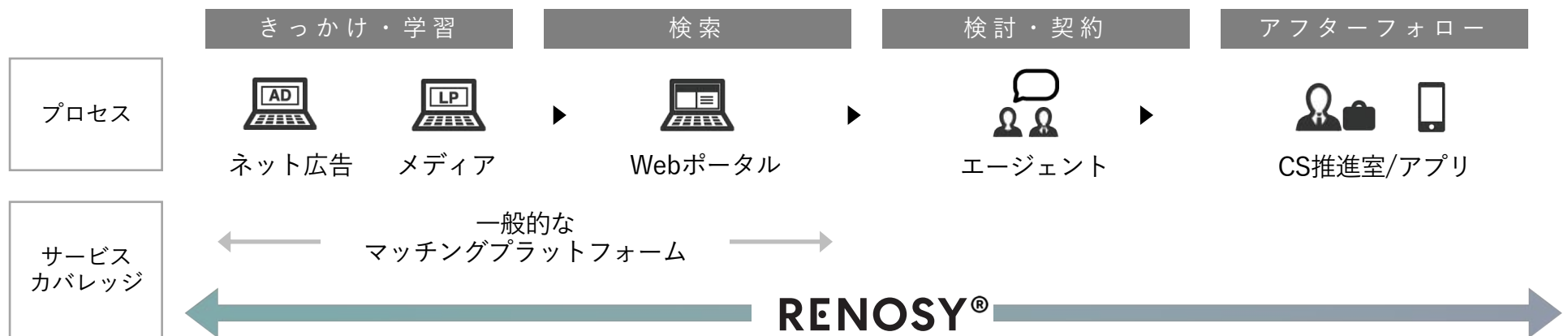
煩雑なプロセスはオンラインで解決、自社で商材を持ち、  
相談や契約はエージェントがサポート

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

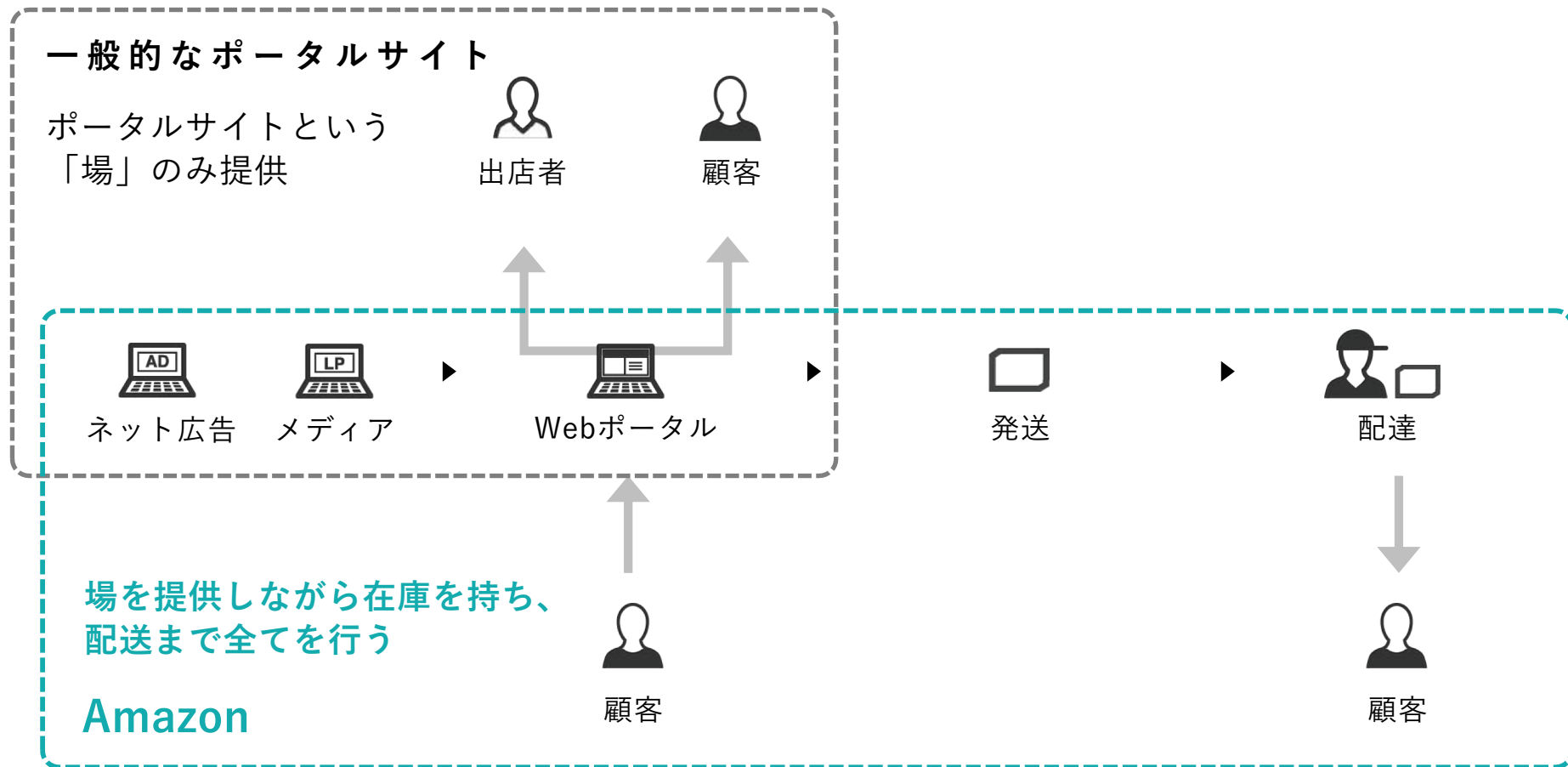


## 不動産売買にかかるプロセス



# 当社のビジネスモデル

当社のビジネスモデルは、**Amazon**に近い



# ソフトバンク・ビジョン・ファンドの投資例

広告モデルではなく、**リアルのエージェントを抱える仲介業**を行っている企業が注目されており、ソフトバンク・ビジョン・ファンドも積極的に出資を行っている



Opendoor



COMPASS

設立年

2014 年

2012 年

調達額

4 億ドル<sup>注1</sup>

4.5 億ドル<sup>注2</sup>

マネタイズモデル



売買仲介手数料



売買仲介手数料

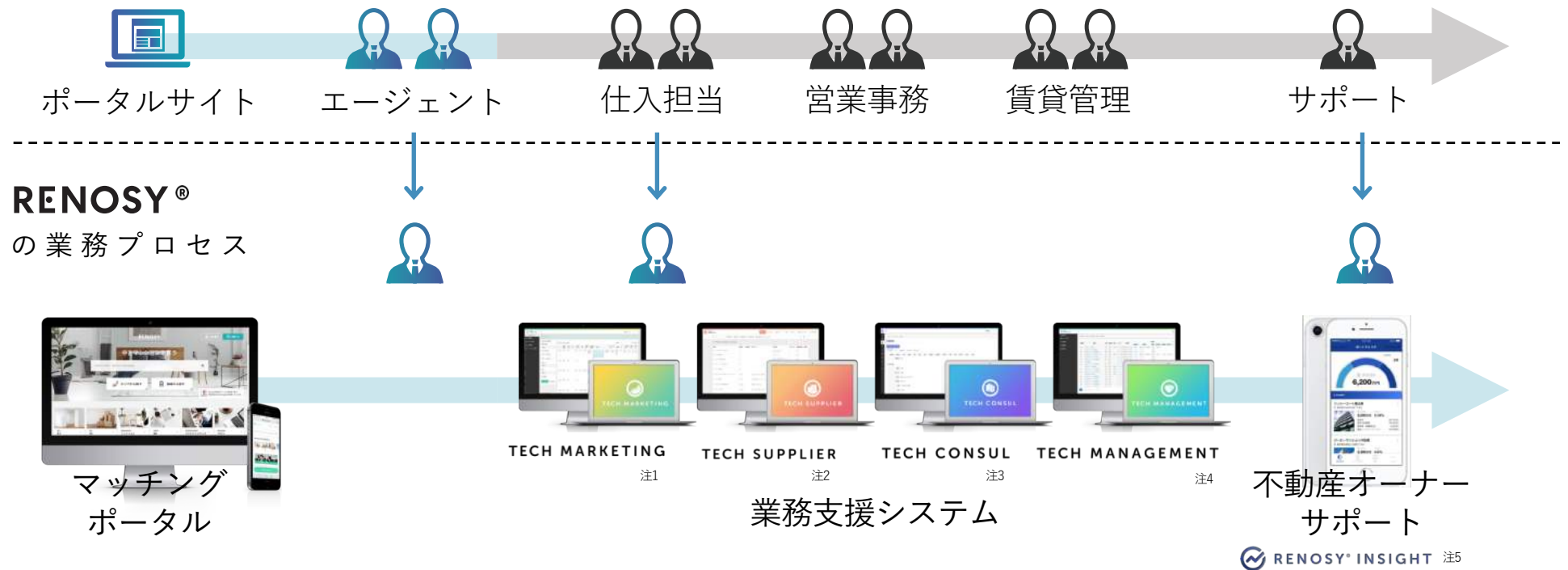
注1) 2018年9月29日付「日本経済新聞 朝刊」

注2) 2017年12月8日付「Tech Crunch」

# Renosyが変えるアナログな業務

弊社はマッチングポータルに留まらず、  
仕入からサポートまで**全ての業務においてテクノロジーやAIを駆使**

従来の業務プロセス



- 注1) Tech Marketing: インターネット上に蓄積された様々なデータを管理・活用するためのDMP (Data Management Platform)
- 注2) Tech Supplier: 物件情報を自動取得し、当該データを蓄積・管理のうえ、顧客向け物件を自動推薦する自社開発ツール
- 注3) Tech Consul: 顧客の属性や接触履歴を記録・管理し、顧客に応じた対応を可能とする自社開発CRM (Customer Relationship Management)
- 注4) Tech Management: 賃貸データ管理を行うツール
- 注5) Renosy Insight: モバイル端末向け資産管理アプリケーション

# FY2018/10 決算情報

# 業績ハイライト

売上高	売上総利益	営業利益	Renosy 会員数
対前年増減率	対前年増減率	対前年増減率	直近四半期増減数
+ 111%	+ 101%	+ 90%	+ 6,981 名
FY2018/10	FY2018/10	FY2018/10	FY2018/4Q末
20,127 百万円	3,522 百万円	678 百万円	31,849 名
↑	↑	↑	↑
FY2017/10	FY2017/10	FY2017/10	FY2018/3Q末
9,558 百万円	1,753 百万円	356 百万円	24,868 名

# 損益計算書サマリー

売上高上方修正を経て、全ての段階利益で過去最高益を達成

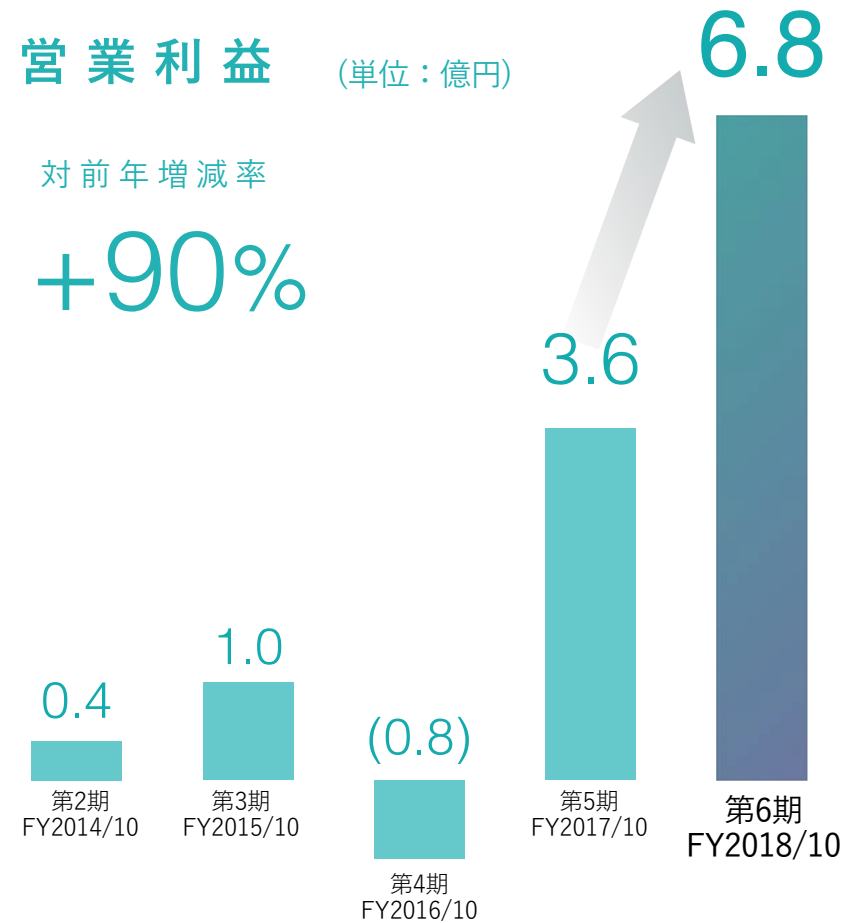
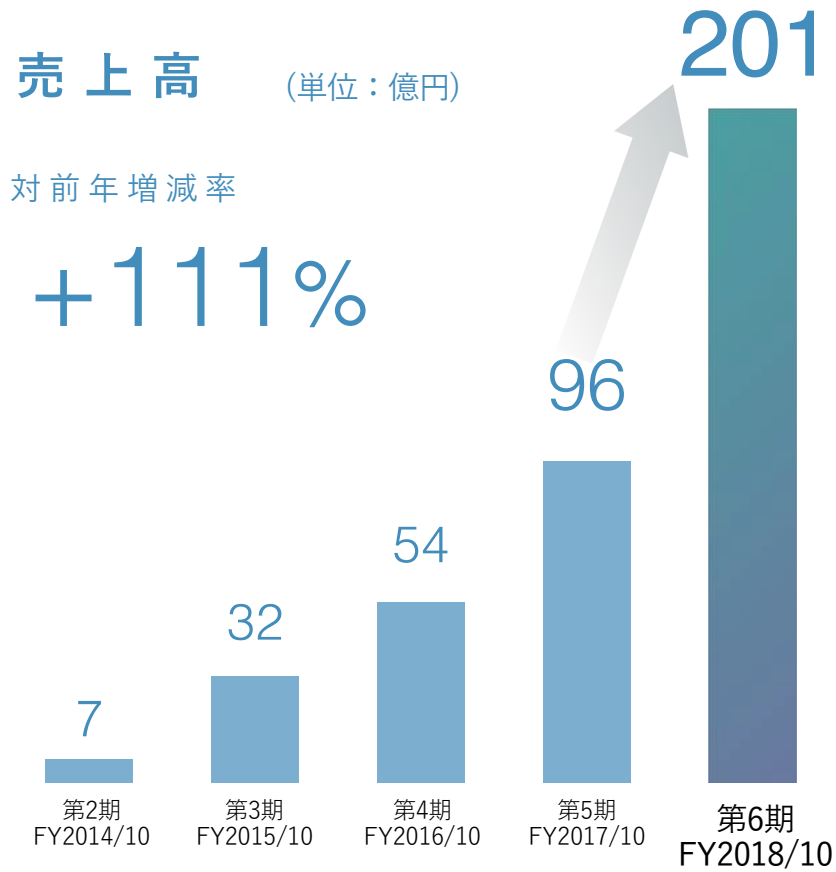
(金額単位：百万円)

	FY2017		FY2018				
	金額	対売上比率	当初予想	上方修正 (平成30年8月24日)	結果	対売上比率	対前年増減率
売上高	9,558	100.0 %	17,435	19,196	20,127	100.0 %	+111 %
売上総利益	1,753	18.3 %	-	-	3,522	17.5 %	+101 %
営業利益	356	3.7 %	626	626	678	3.4 %	+ 90 %
経常利益	336	3.5 %	603	603	641	3.2 %	+ 91 %
当期純利益	259	2.7 %	395	395	399	2.0 %	+ 54 %



# 業績推移

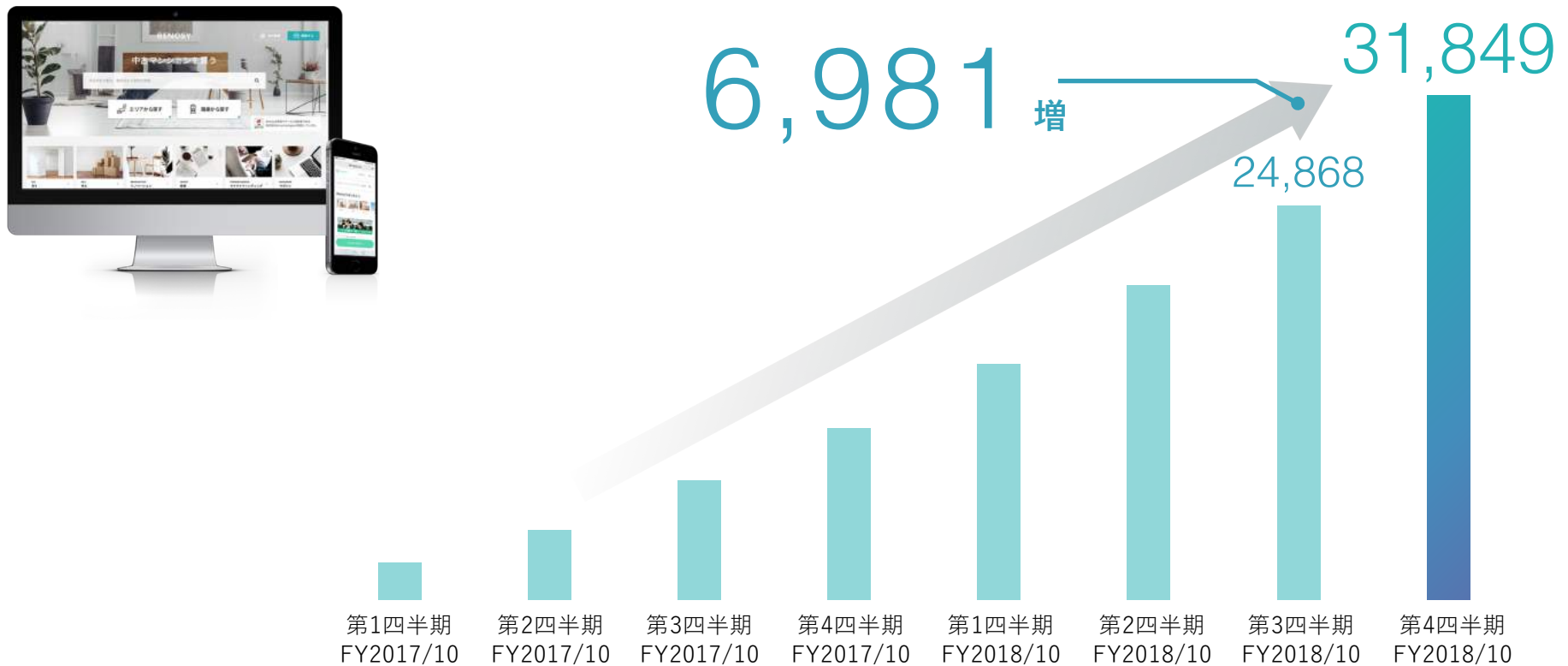
FY2018/10も売上高、営業利益ともに伸長



# Renosy 会員数の推移

知名度向上等により Renosy 会員数 **直近四半期より 6,981 名増加**

Renosy 会員累計数推移（単位：人）



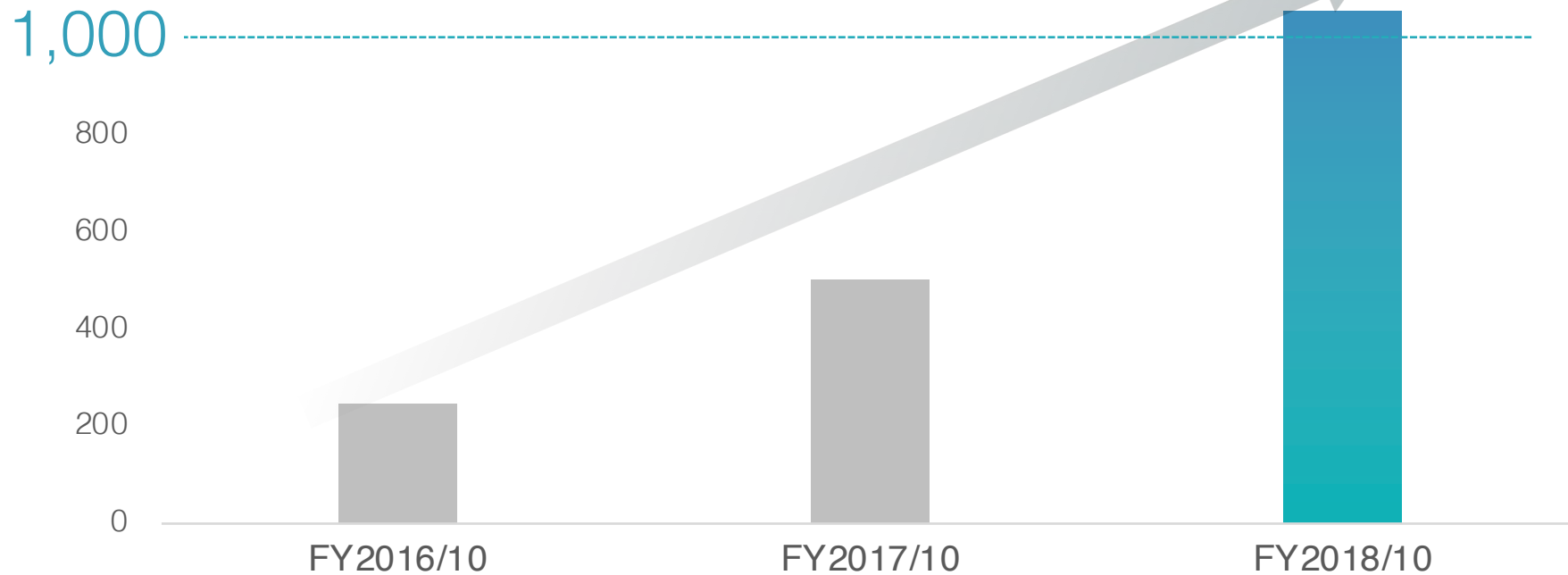
# 不動産成約数推移

当社の不動産成約数は、**対前年比約2倍、今期1,000件**を突破

不動産売買・仲介成約件数推移注1



(単位：件)



注1) 仲介については仲介のみと、仲介+リノベを集計

# 貸借対照表サマリー

上場に伴う資金調達により**財務基盤**を強化、**成長投資**を加速

(金額単位：百万円)

		FY2017	FY2018	増減額	対前年増減率
資産	合計	998	4,412	+3,414	+342 %
	流動資産 (現金及び預金)	646 (461)	2,831 (2,021)	+2,185	+338 %
	固定資産	352	1,582	+1,229	+349 %
負債 (有利子負債)	662 (256)	1,975 (801)	+1,314	+199 %	
純資産	337	2,437	+2,100	+624 %	
負債・純資産合計	998	4,412	+3,414	+342 %	

# 業績予想

# 業績予想

FY2019/10より、会計基準をIFRS（国際会計基準）へ移行予定

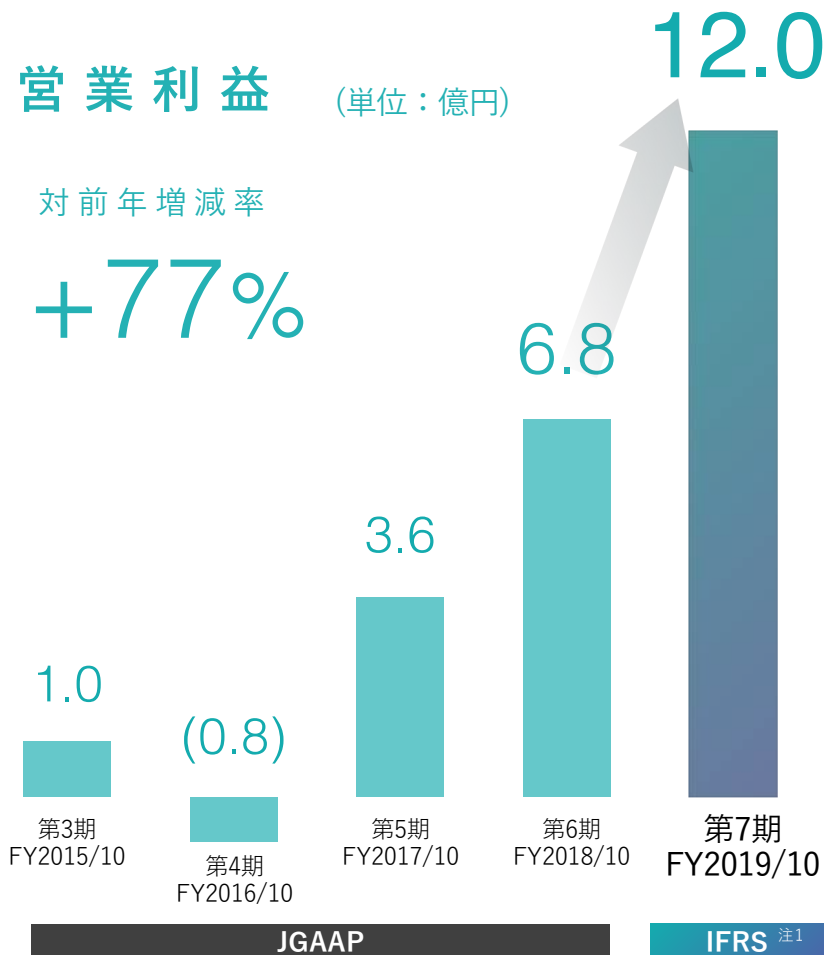
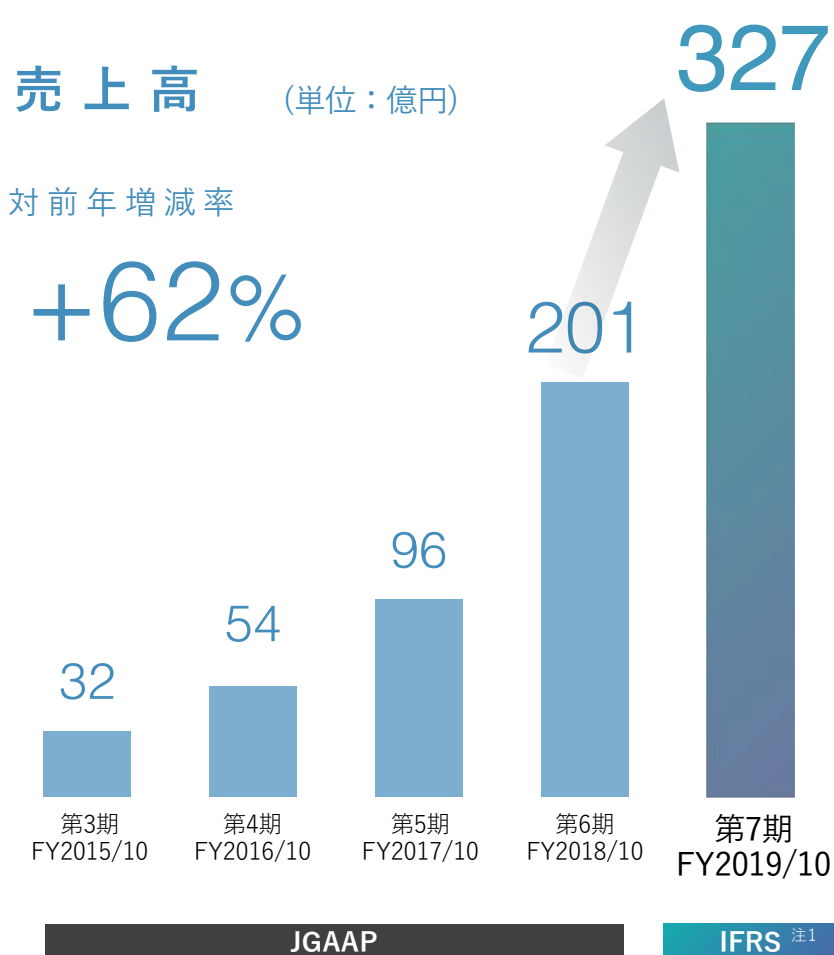
(金額単位：百万円)

	JGAAP		IFRS <sup>注1</sup>		
	FY2018/10		FY2019/10		
	金額	対売上比率	金額	対売上比率	対前年増減率
売上高	20,127	100.0 %	32,664	100.0 %	+62 %
営業利益	678	3.4 %	1,202	3.7 %	+77 %
当期純利益	399	2.0 %	816	2.5 %	+104 %

注1) JGAAPでは売上高32,664百万円、営業利益1,041百万円、当期純利益655百万円を予想しています

# 業績推移（第7期予想含む）

FY2019/10も売上高、営業利益ともに引き続き高い成長率を目指す



注1) JGAAPでは売上高327億円、営業利益10億円を予想しています

# BtoB領域への事業拡大について



# リーガル、イタンジの経営権取得

2018年11月リーガル賃貸保証株式会社とイタンジ株式会社の経営権取得



GA TECHNOLOGIES



リーガル賃貸保証株式会社  
**ASSURENT** company  
WE AIM TO BE ASSURE RENT ≒ YOUR NEEDS.

**資本金** 2,000万円  
**代表者** 樋口 龍  
**事業内容** 不動産賃貸借の保証業務






**ITANDI**

**資本金** 3,600万円  
**代表者** 野口 真平  
**事業内容** 一般消費者様向け不動産サービス提供  
不動産会社様向けシステム提供  
不動産業務のIT活用コンサルティング

# 不動産領域とGA、リーガル、イタンジのカバー範囲

**BtoC**のGA、**賃貸領域のBtoB, BtoC**をカバーするリーガル、**BtoB**のイタンジで不動産領域をほぼ網羅

	B to C			B to B		
	住みたい 住居用不動産 売買	リノベ したい リノベーション	投資 したい 収益用不動産 売買・管理	借りたい 家賃保証	管理 したい 賃貸管理会社 向け	売買 したい 仲介会社 向け
	✓	✓	✓	—	—	—
	—	—	—	—	✓	✓
	—	—	—	✓	✓	—

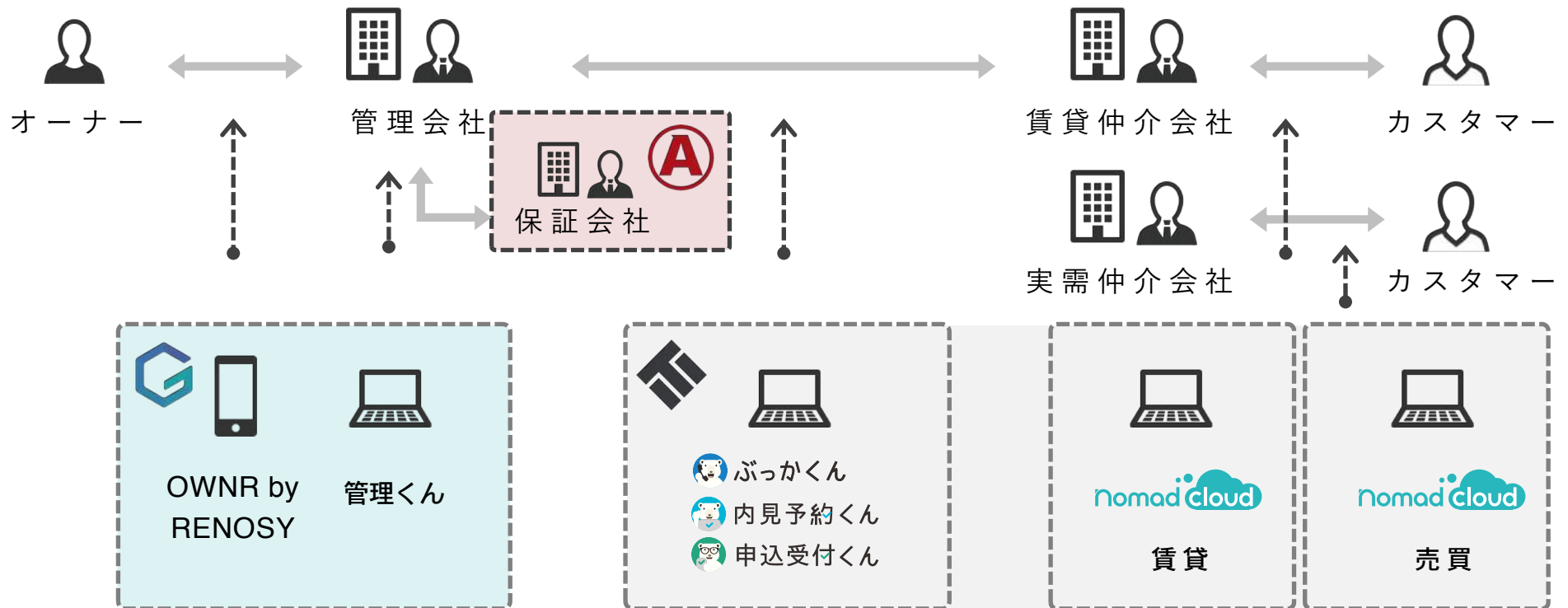
# B to B 事業範囲

GA、リーガル、イタンジそれぞれの**事業範囲が噛み合い**、  
シナジーを創出

管理会社の**顧客管理**および  
**アップセル**

管理会社の電話対応を  
中心にした**業務負担軽減**

賃貸仲介会社の  
**顧客管理**および**追客支援**

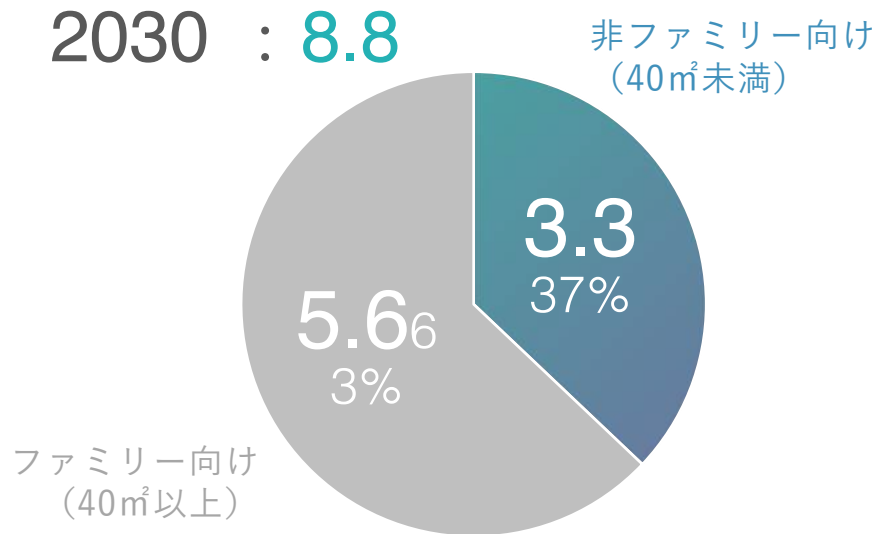


# 賃貸領域での新規事業創出

# 賃貸の市場規模

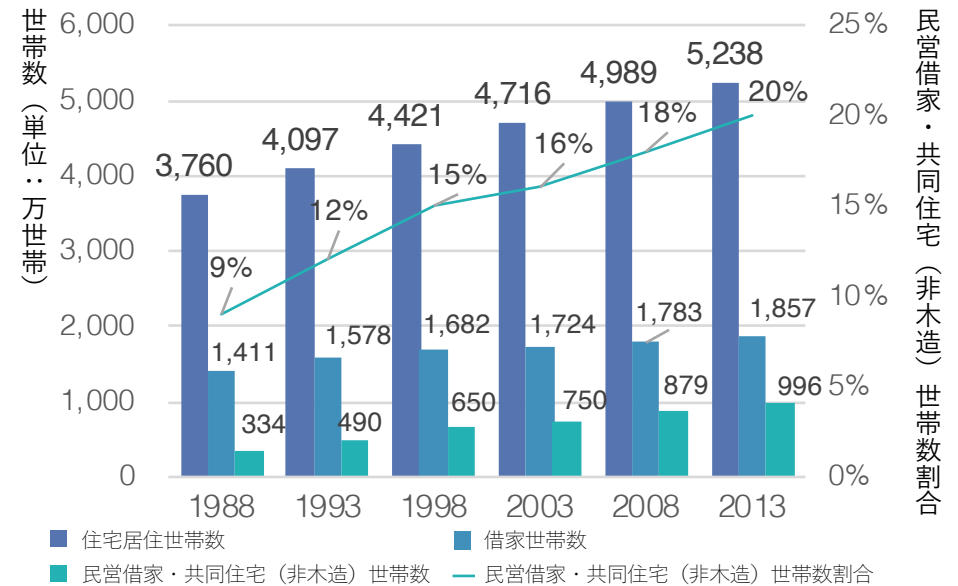
賃貸市場規模は2030年予測で**8.8兆円**、賃貸居住世帯の比率は**増加傾向**

賃貸住宅市場の将来予測（単位：兆円）注1



注1) 「総務省 住宅・土地統計調査」等より（みずほコーポレート銀行産業調査部予測）

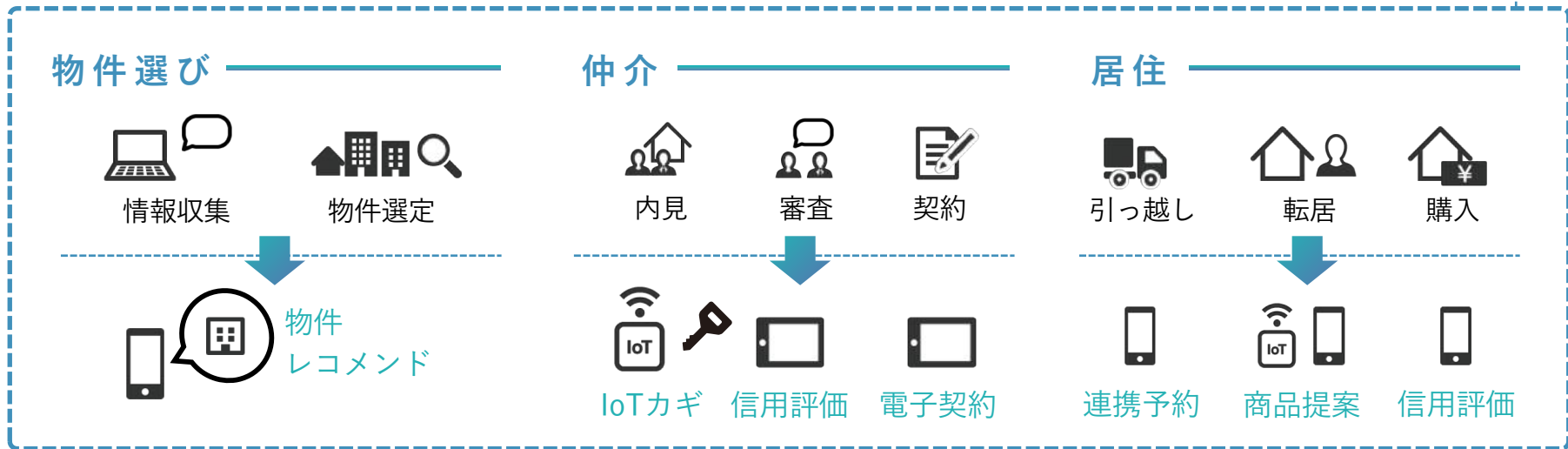
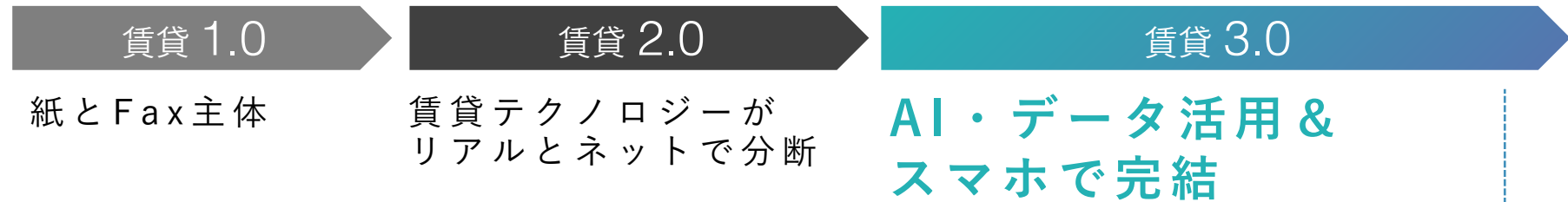
1988~2013年の居住形態別世帯数の変化



注1) 「住宅・土地統計調査」(総務省)

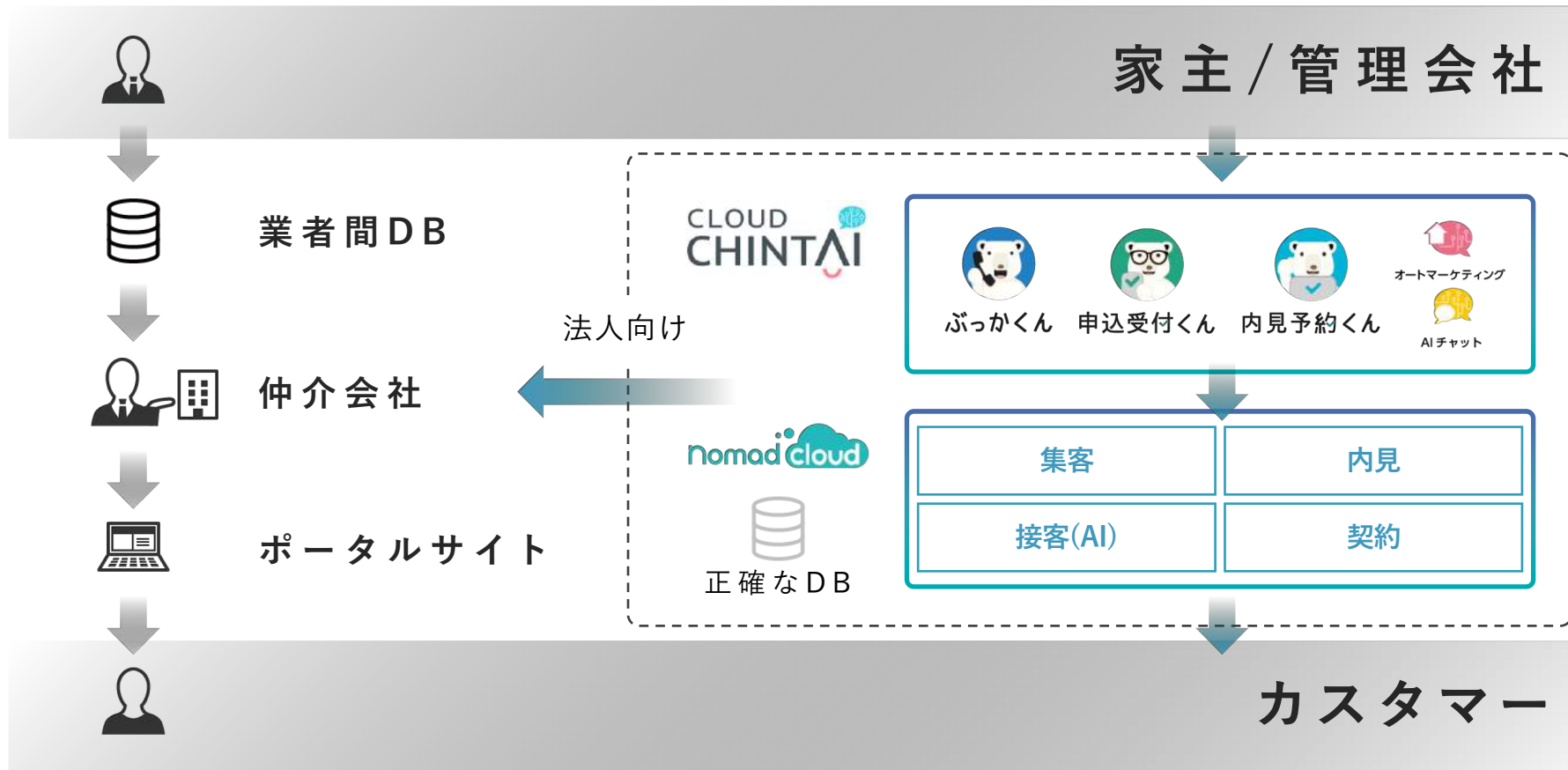
# 賃貸領域において目指す世界

AI・データ活用 & スマホ完結で、信用経済のトレンドを見据えた  
”賃貸3.0”の世界を目指す



# 賃貸事業の戦略

管理会社の業務効率化サービスを広めていきながらリアルタイムな物件DBを獲得していく



# アナログで顧客にとって無駄が多い賃貸業務プロセス

契約までに様々な人物が関わるので、**連携コスト**により費用負担が大きくなり、また**非効率**な取引になる

## 賃貸の Customer Journey



### 誤った物件情報



### 面倒な書類手続き



### 窓口不在





# 取引を繋げ、新しい顧客体験を。

リアルとテックの融合で、賃貸領域の新しい顧客体験を創る

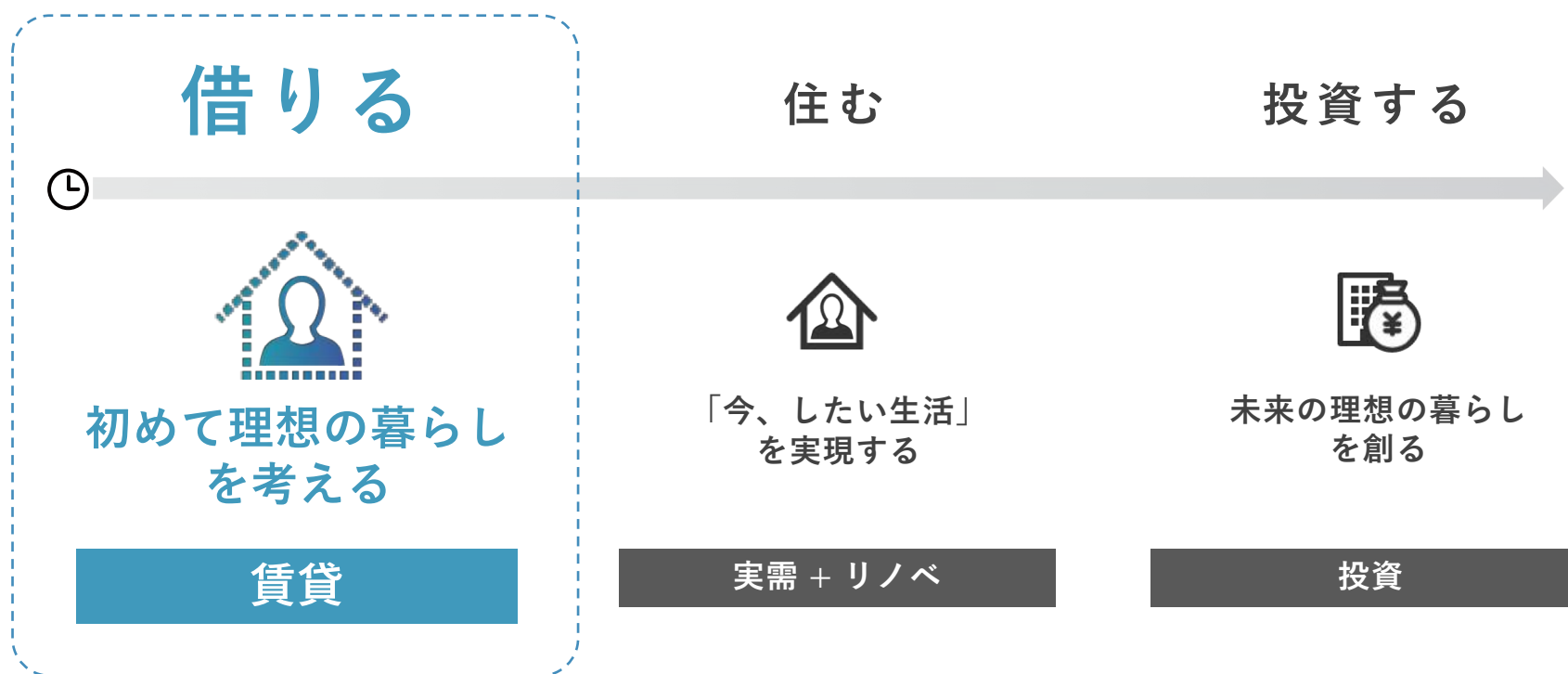
## 賃貸の Customer Journey



# 人生における不動産との最初の接点「賃貸」

賃貸領域の新規事業を中心にテック化を加速し、シナジーを創出

## 顧客の「本当の理想の暮らし」の実現

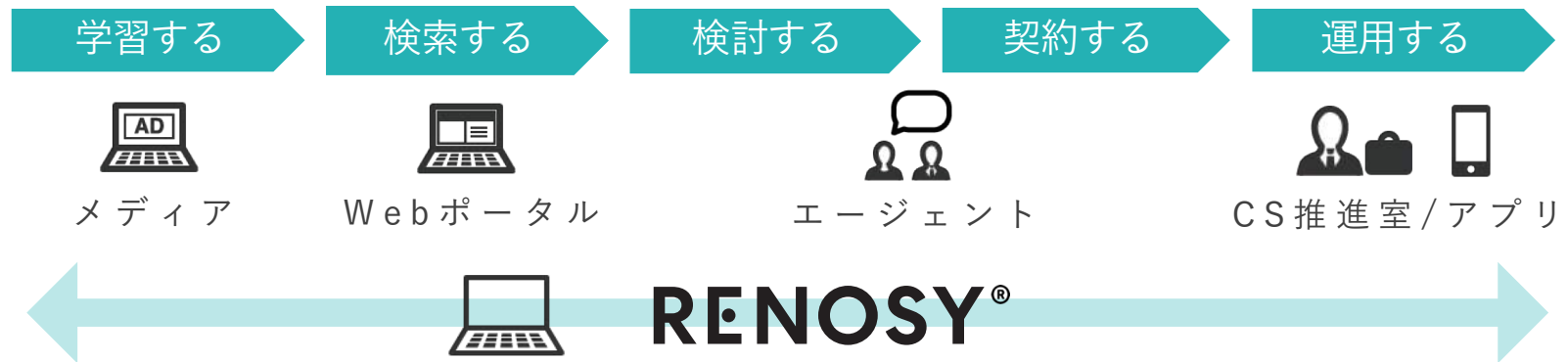


# 事業展開について

# 一気通貫で網羅する不動産領域

売買・仲介も、賃貸も**一気通貫**のサービスを提供

## 売買 仲介

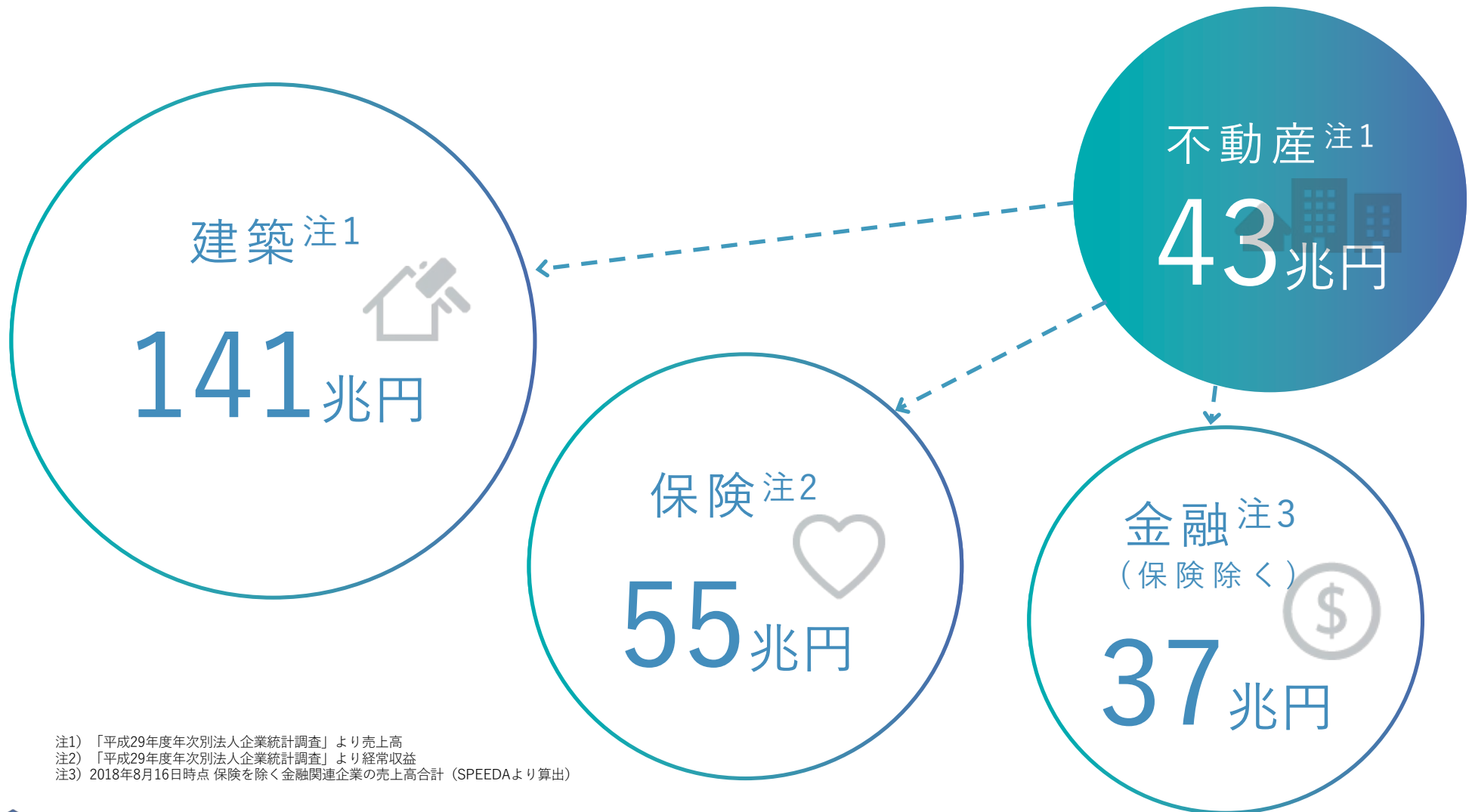


## 賃貸



# 対象としている市場と規模

ReTechを足がかりに他のX-Tech業界へ展開

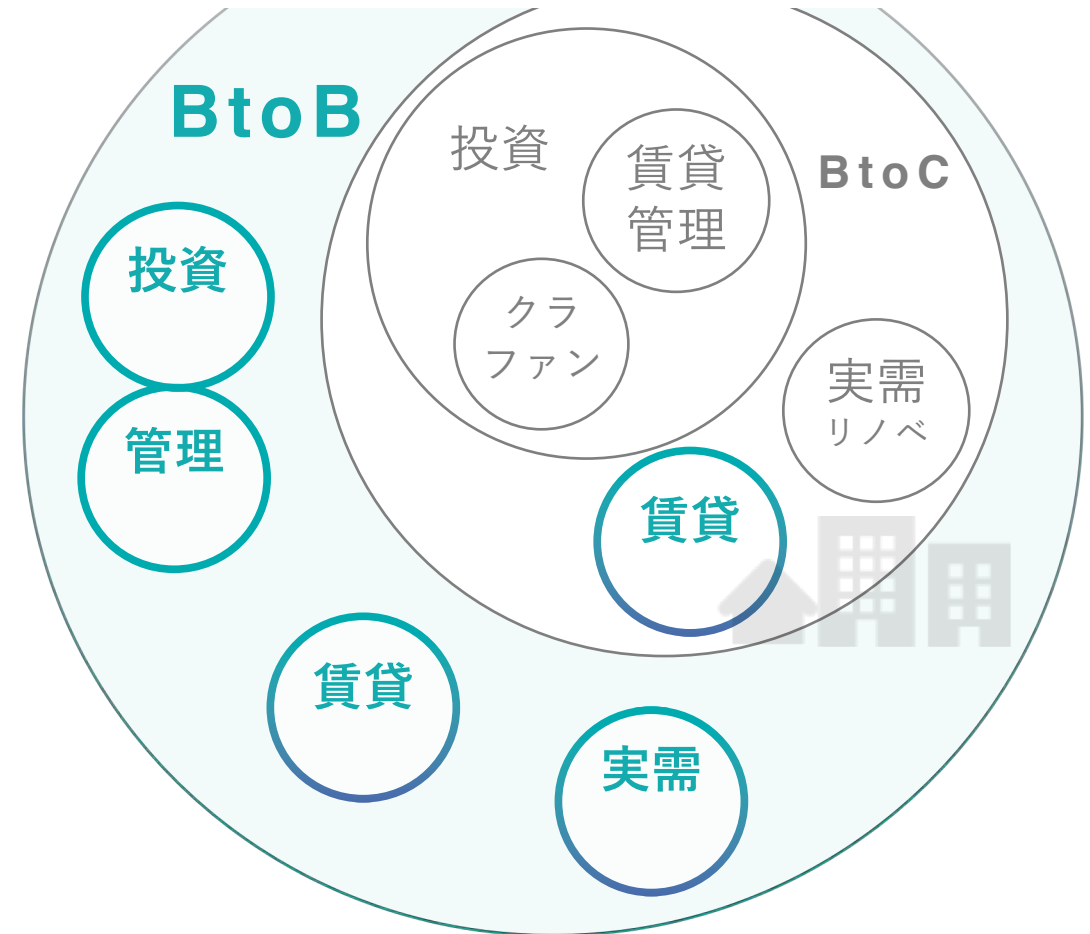


注1) 「平成29年度年次別法人企業統計調査」より売上高  
注2) 「平成29年度年次別法人企業統計調査」より経常収益  
注3) 2018年8月16日時点 保険を除く金融関連企業の売上高合計 (SPEEDAより算出)

# ReTech領域の拡大

ReTech領域については、主に**BtoB領域の事業拡大**と、**賃貸領域の新規事業創出**

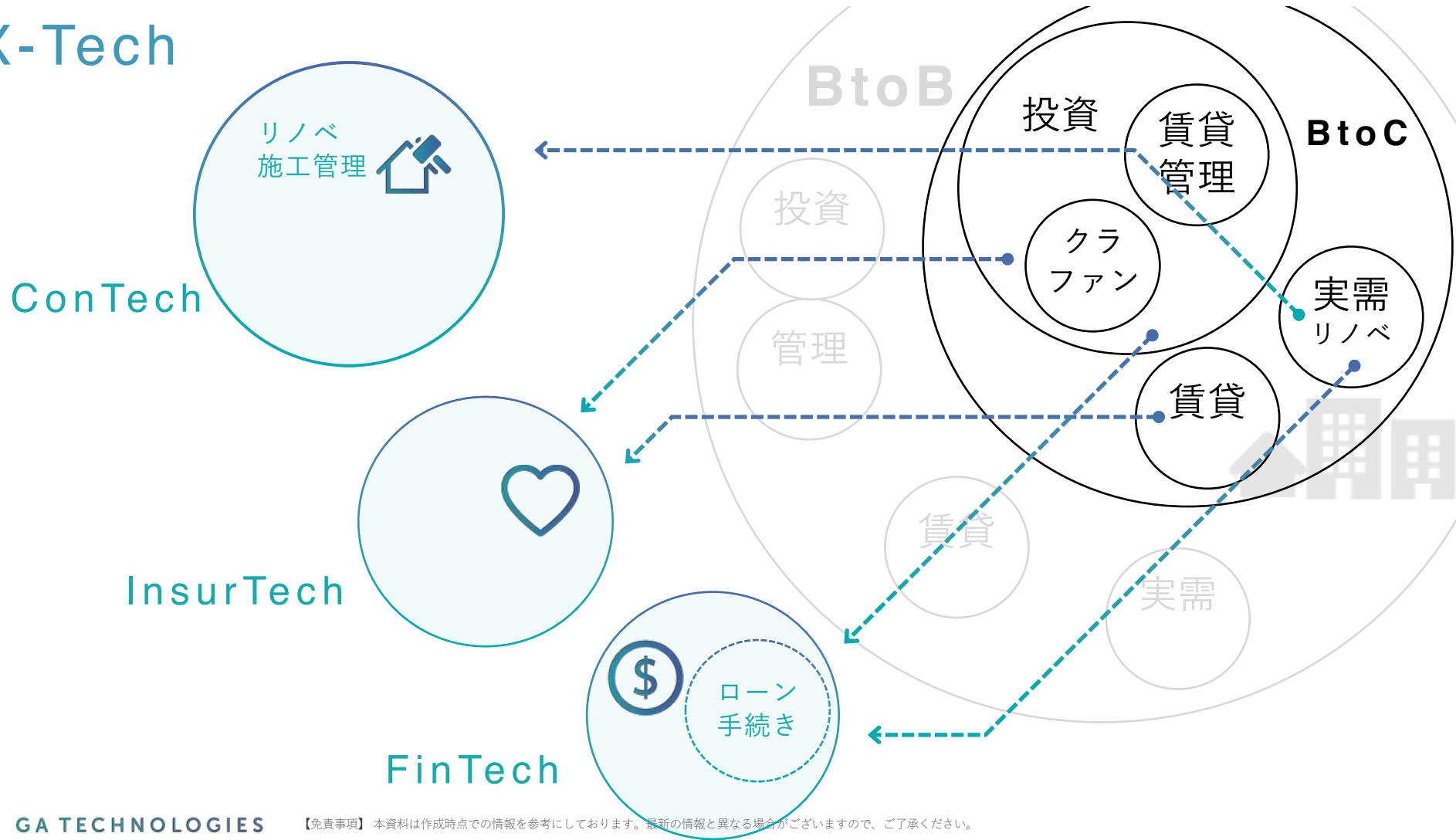
## ReTech



# X-Tech領域への展開

ReTechから派生し、**FinTech / InsurTech / ConTech**へ

## X-Tech



# APPENDIX



# 会社概要

設立	2013年3月12日
本社所在地	東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア8F
資本金	1億円
従業員	302名（2018年11月末）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• AIを活用した中古不動産のマッチングポータルサイト運営</li><li>• 不動産オーナーのためのアプリ、Renosy Insightの開発・運営</li><li>• AIを活用した不動産業務支援システム開発</li><li>• 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</li></ul>
役員	代表取締役社長：樋口龍 専務取締役：清水雅史 取締役CFO：渡辺正志 取締役：樋口大、平川秀年、藤原義久、久野良木健（社外） 監査役：照井壽久（常勤）、尾崎充（社外）、上田克己（社外）、湯原心一（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。