

株式会社 GA technologies

FY2019.10 3Q

決算説明会資料

2019.5.1 - 2019.7.31

2019年 9月 11日

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。

目指す頂は まだまだ高い



売上は順調に拡大

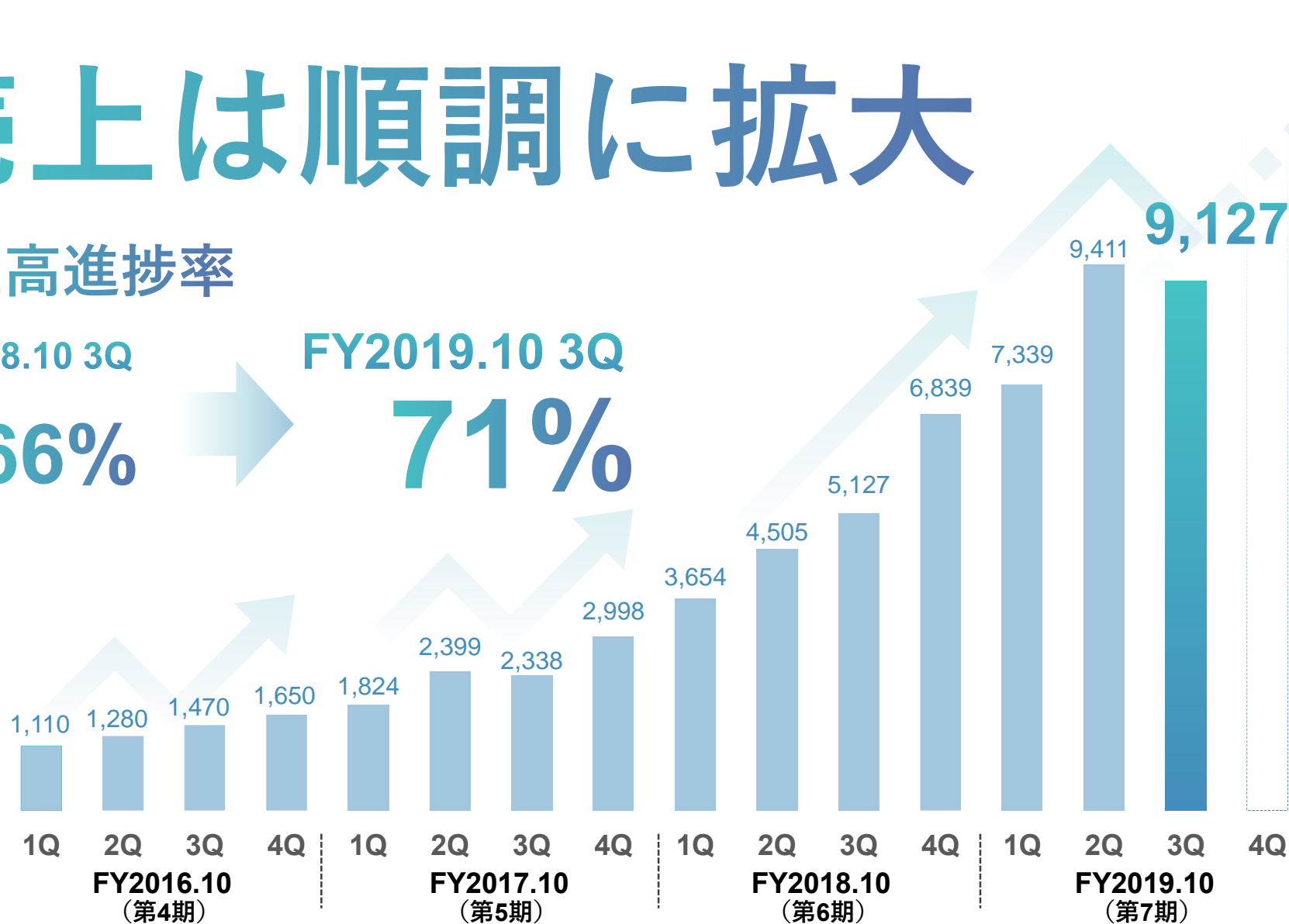
売上高進捗率

FY2018.10 3Q

66%

FY2019.10 3Q

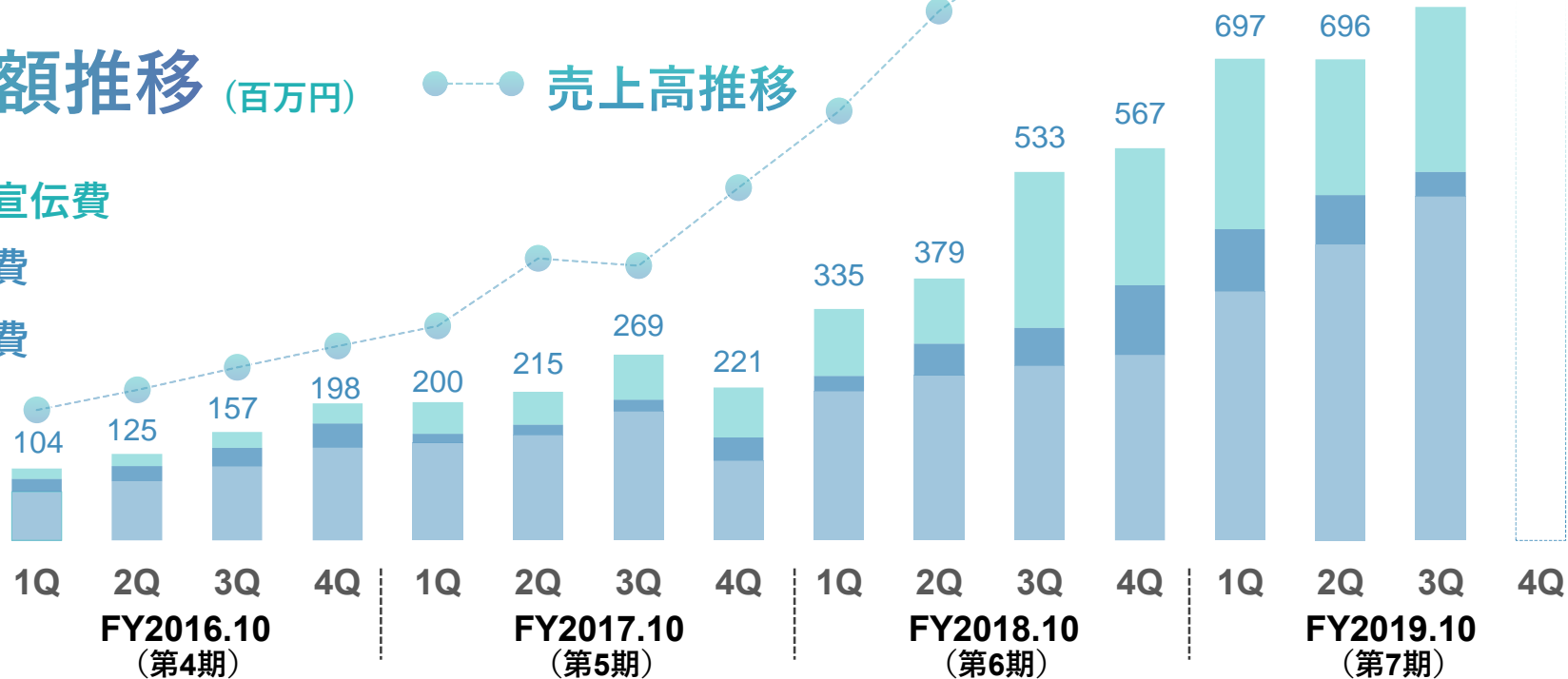
71%



今期投資計画は前倒しで 進行

投資額推移 (百万円) 売上高推移

- 広告宣伝費
- 採用費
- 人件費



FY2019.10 3Q 業績ハイライト

4Q 回収フェーズへ!

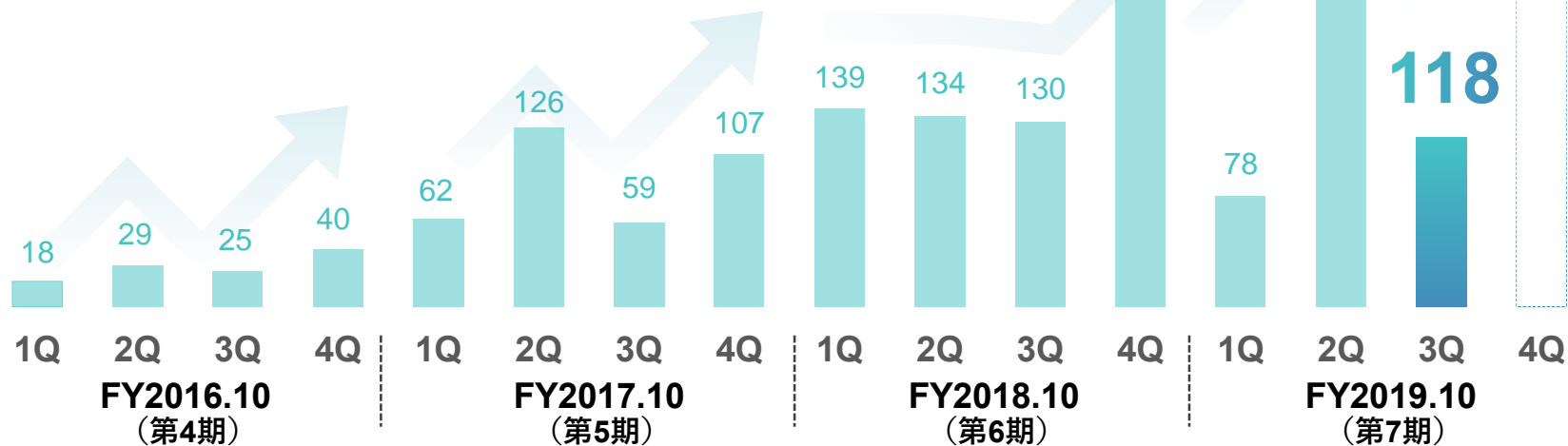
営業利益進捗率

FY2018.10 3Q

59%

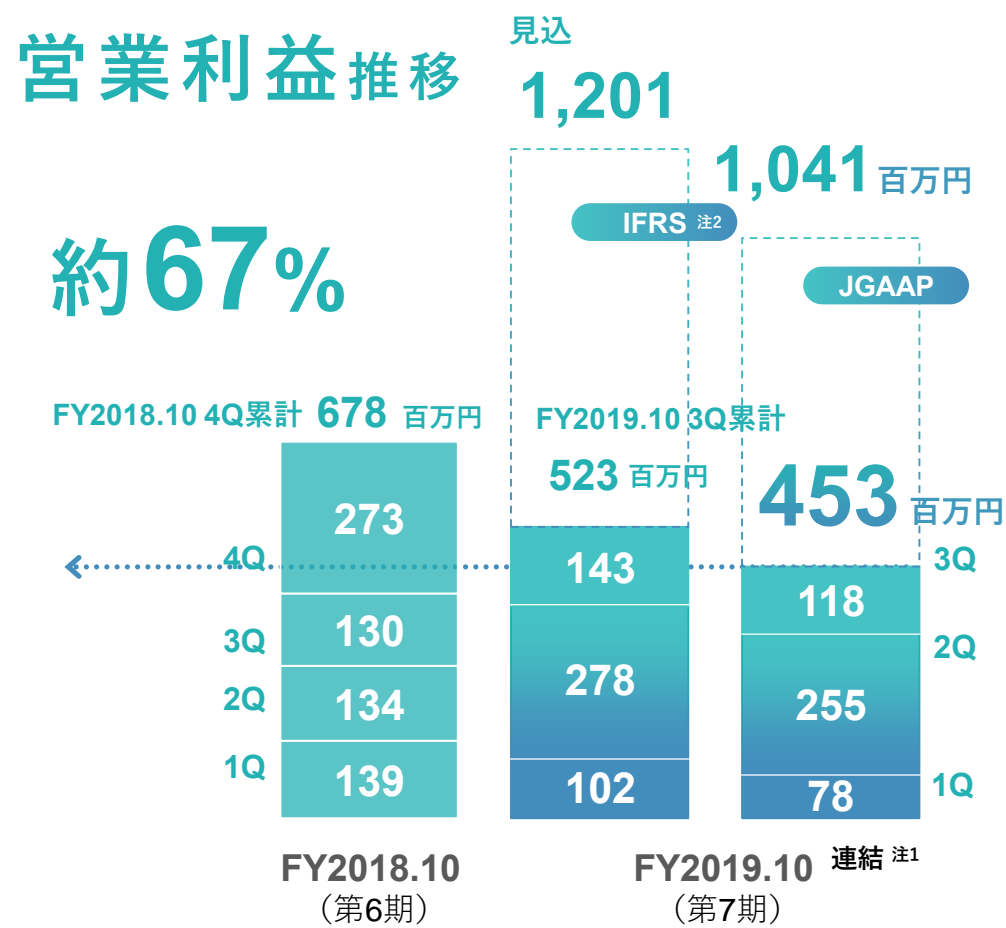
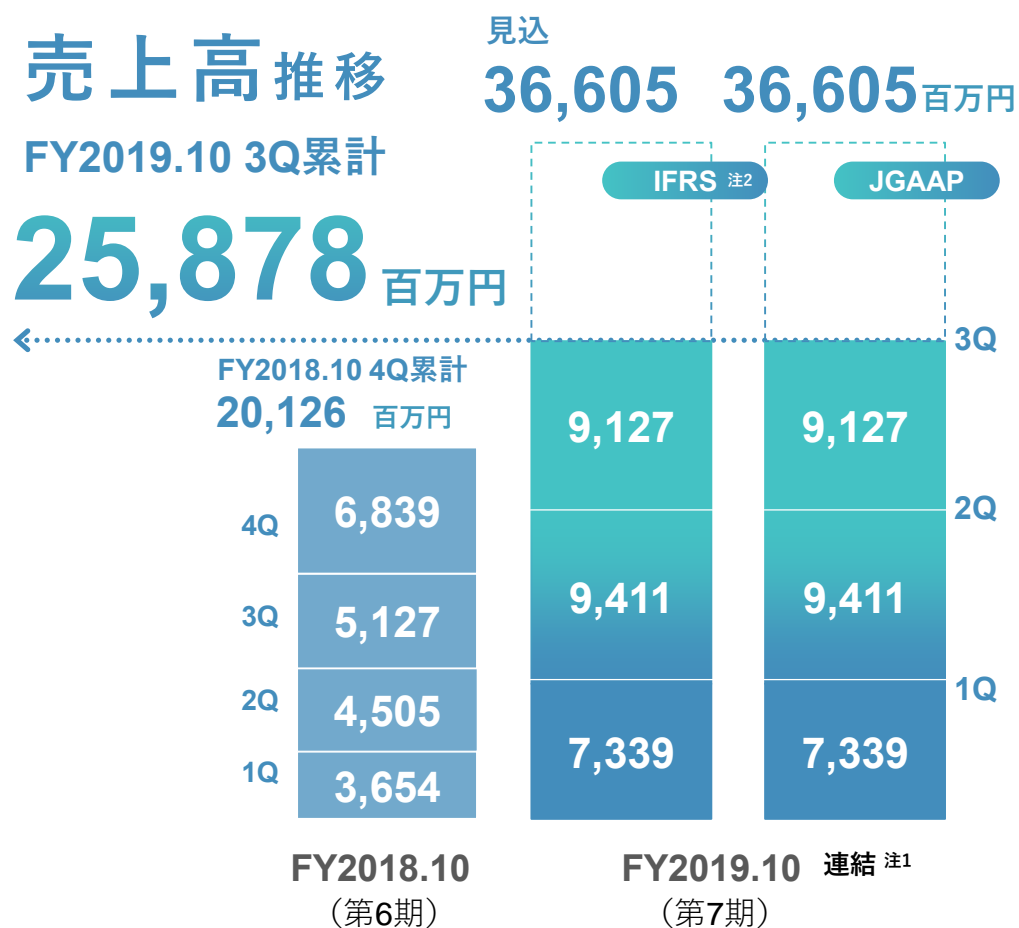
FY2019.10 3Q

44%



業績進捗

3Q時点で対前年売上高を **既に超え**、営業利益は **約67%** を達成



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 累計	FY2019.10 3Q	FY2018.10 3Q	FY2019.10 2Q	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	25,878	9,127	5,127	9,411	78%	-3%	36,605	36,605
売上総利益	4,683	1,632	908	1,700	80%	-4%	---	---
営業利益	453	118	130	255	-9%	-54%	1,041	1,201
経常利益	301	34	115	211	-70%	-84%	979	---
当期純利益	109	(38)	74	171	-151%	-122%	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 3Q ①	FY2018.10 4Q ②	FY2019.10 2Q ③	対前期末増減率	対直前四半期増減率
資産合計	11,343	4,412	10,415	157%	9%
流動資産 (現金及び現金同等物)	5,355 (3,022)	2,830 (2,020)	4,661 (2,979)	89% (50%)	15% (1%)
固定資産 (のれん) (顧客関連資産)	5,987 (1,704) (747)	1,581 (---) (---)	5,754 (1,763) (769)	279% (-) (-)	4% (-3%) (-3%)
負債 (有利子負債)	5,989 (3,941)	1,975 (800)	7,125 (5,134)	203% (392%)	-16% (-23%)
純資産 (株式交換)	5,353 (699)	2,436 (---)	3,289 (699)	120% (-)	63% (0%)
負債・純資産合計	11,343	4,412	10,415	157%	9%

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

第三者割当による第6回新株予約権の行使完了

2019年2月18日に発行した第6回新株予約権（行使価額修正条項・下限行使価額修正選択権及び行使停止条項付）は、2019年7月12日に行使完了

	発行時	行使完了時
調達額	約 20.1 億円	約 20.8 億円
株式数	609,000 株 (対発行済株式総数 7.0%)	609,000 株 (対発行済株式総数 6.5%)
行使価額		
当初	3,300円	—
上限	なし	3,722 円
下限	3,300円	3,300 円
行使価額の修正	行使価額は行使請求日毎に直前取引日の終値の92%に修正	
行使可能期間	1年間（2019年2月19日から2020年2月18日）	2019年2月19日～7月12日
資金使途	M&A及び資本業務提携に関わる費用 M&A及び資本業務提携の機会が限定的であることに鑑み、調達資金が中期的に滞留する可能性がある場合には、金利費用を節減するため、過去にM&A投資資金確保のために実施した借入金の返済を資金使途とする可能性があり	

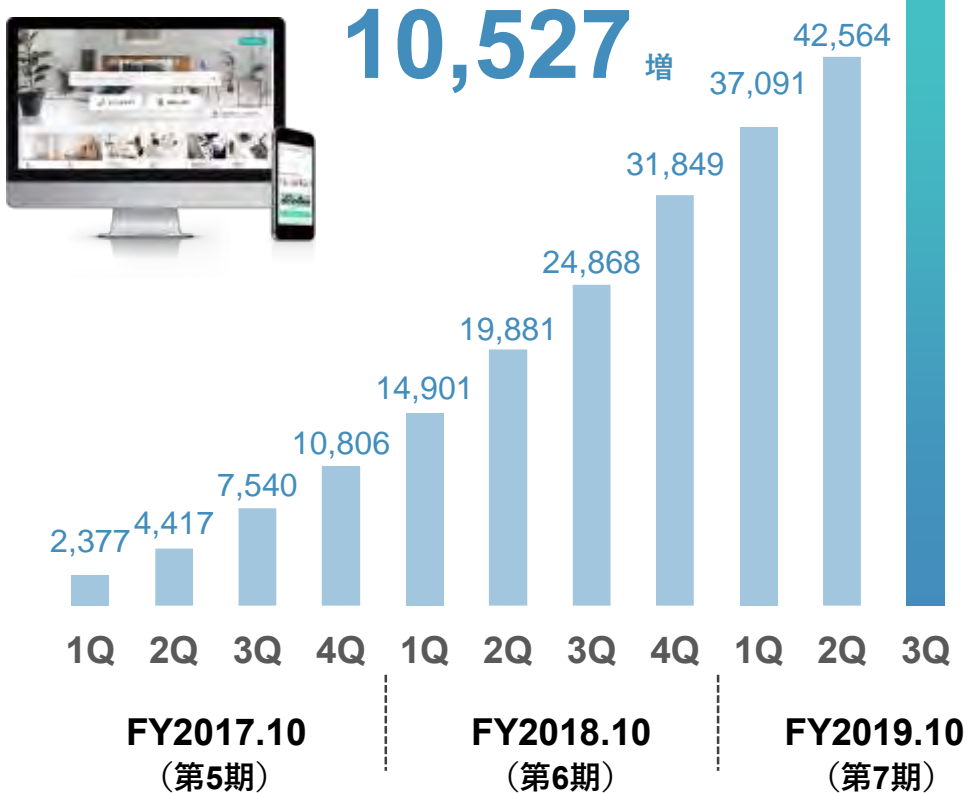
RENOSY事業の成長性について

RENOSY 事業の成長

RENOSY会員数の増加と連動し、成約数も引き続き順調に拡大

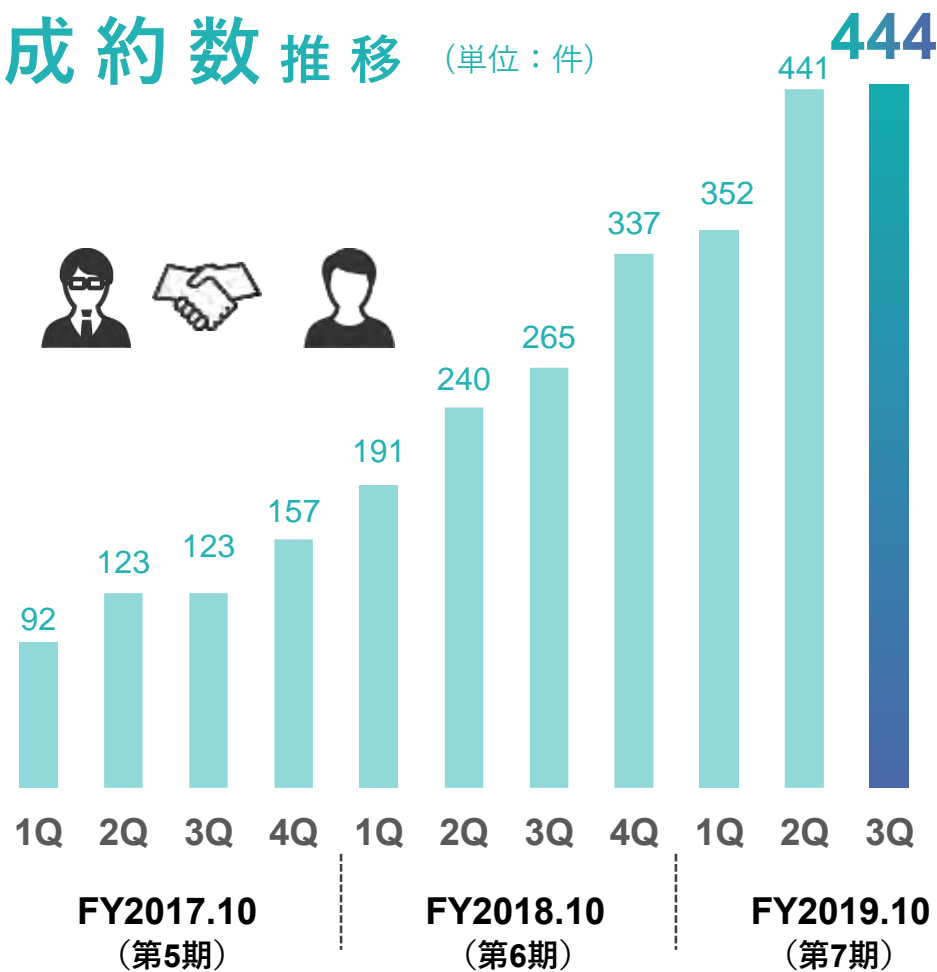
RENOSY会員累計

推移 (単位:人) 対直前四半期



成約数推移

(単位:件)

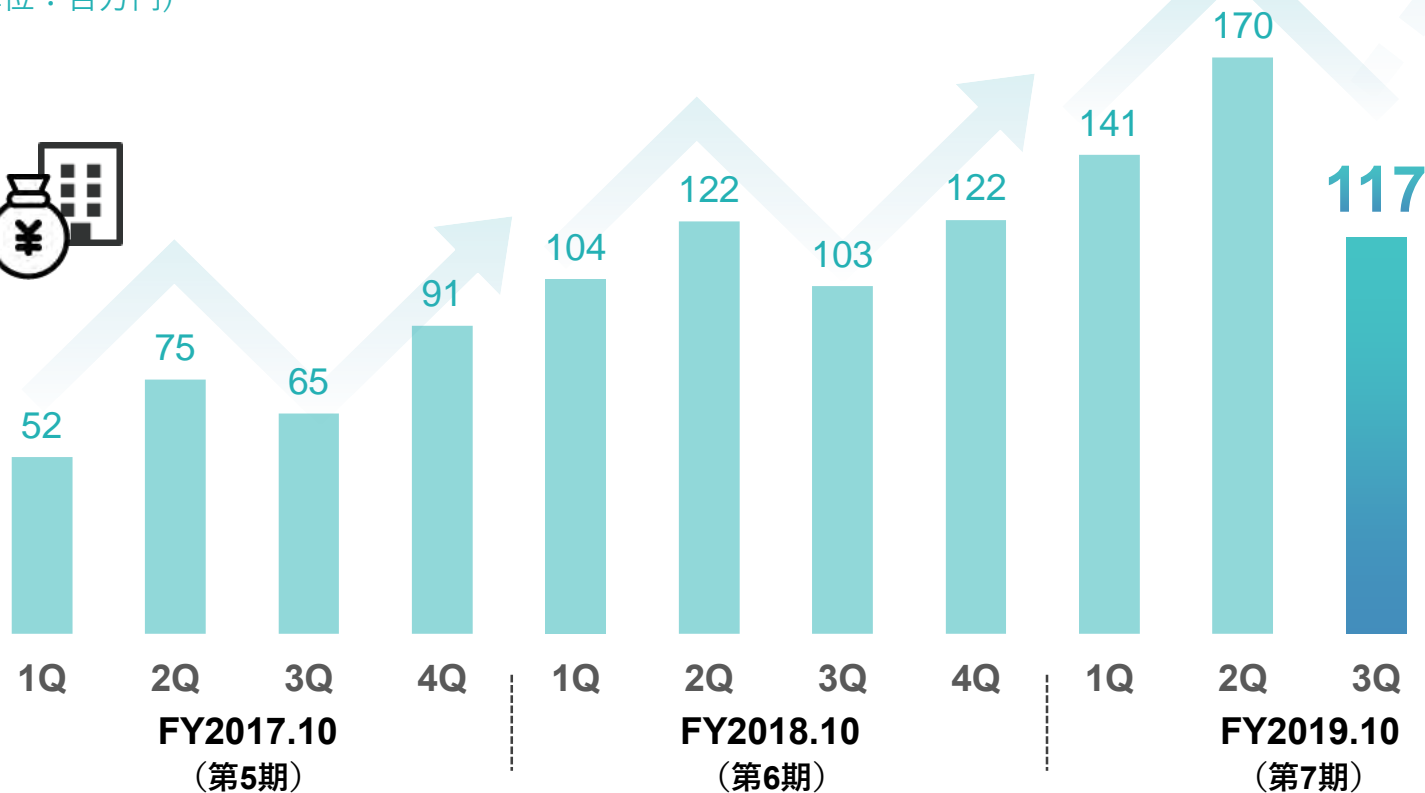


生産性向上の軌跡

ARPA^{注1}は、2Qでの新入社員増加により3Qで一度減少するが、4Q以降戦力化することにより増加していく傾向にある

エージェント一人当たりの売上高 (ARPA)

推移 (単位: 百万円)



新入社員
15名加入

注1) ARPA=Average Revenue Per Agent。売上高/期首営業正社員数にて算出

新サービス・プロダクトへの投資

RENOSY事業の強化や賃貸分野の新たなサービス開発、
また他分野への事業拡大などを目的としたプロダクト開発を進行中



賃貸



電子契約くん

RENOSY

売買・リノベ



BEST BASHO
by RENOSY



BLUEPRINT by RENOSY

不動産投資

データ活用
プレゼンツール



Mortgage Gateway



M&A及び資本業務提携に関わる投資

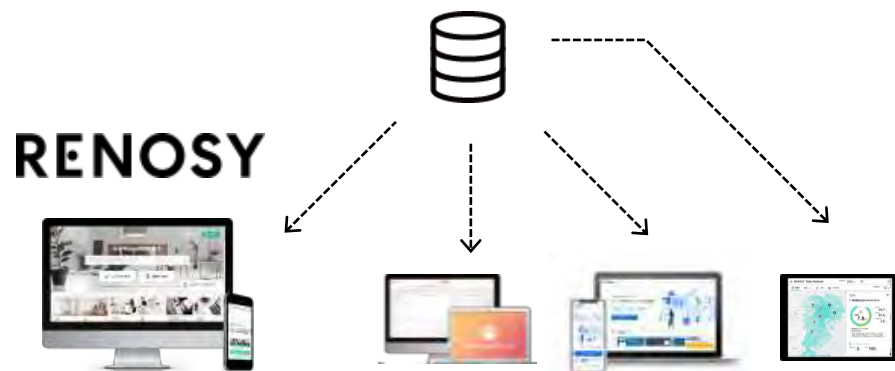
既存事業強化を目的とし、積極的にM&A及び資本業務提携を実行

株式会社マーキュリーとの 資本業務提携

 不動産流通事業「RENOSY」における
不動産関連データ拡充/
データ戦略強化



マンションのビッグデータを活用した
不動産情報プラットフォーム事業



イエスリノベーション株式会社の 株式取得による完全子会社化

 当社の展開する
不動産売却／不動産投資／賃貸管理
分野での事業シナジーを期待



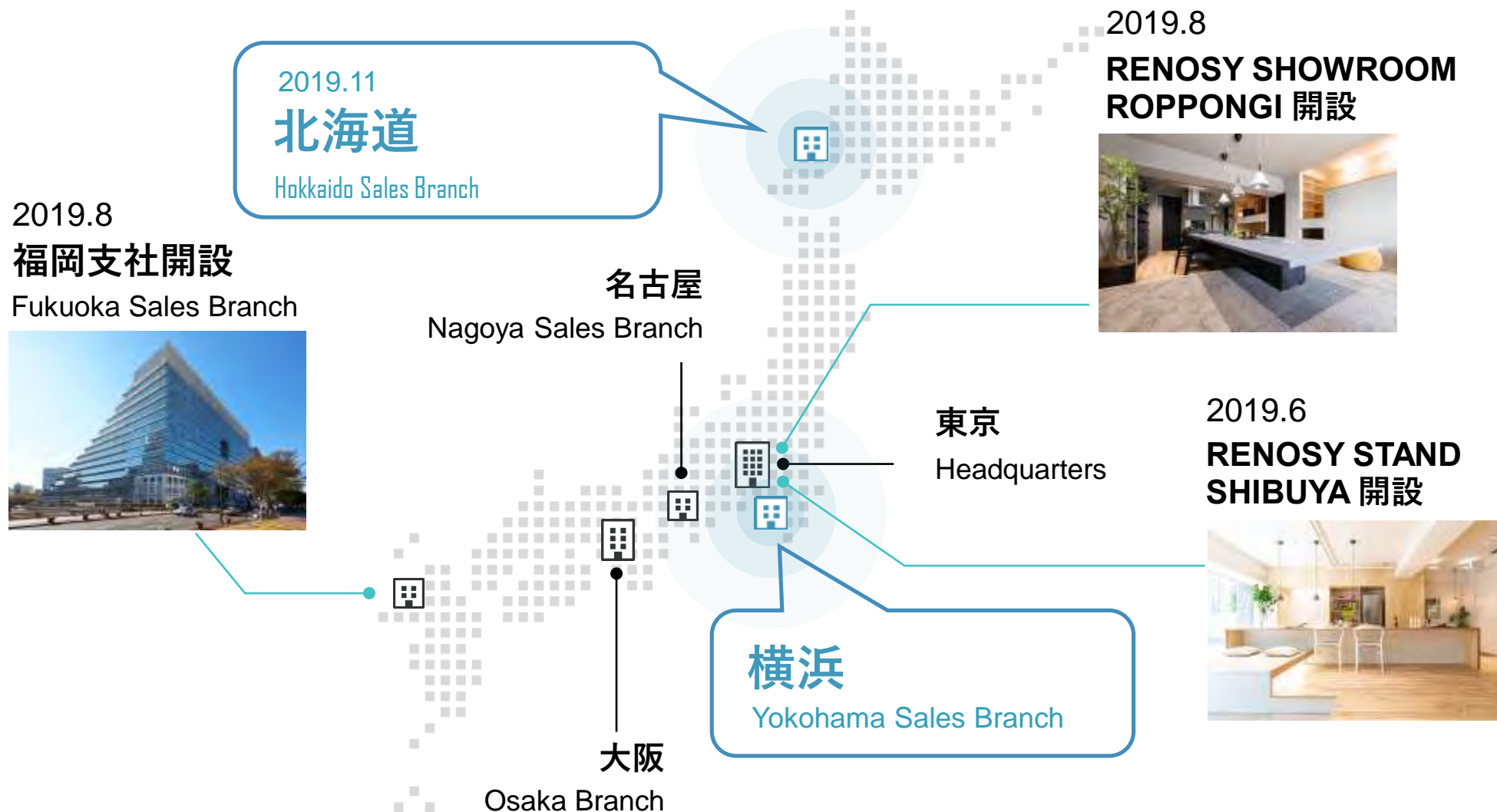
賃貸マンション・アパート専門の
デザインリフォーム・リノベーション

RENOSY ASSET



販売拠点拡大への投資

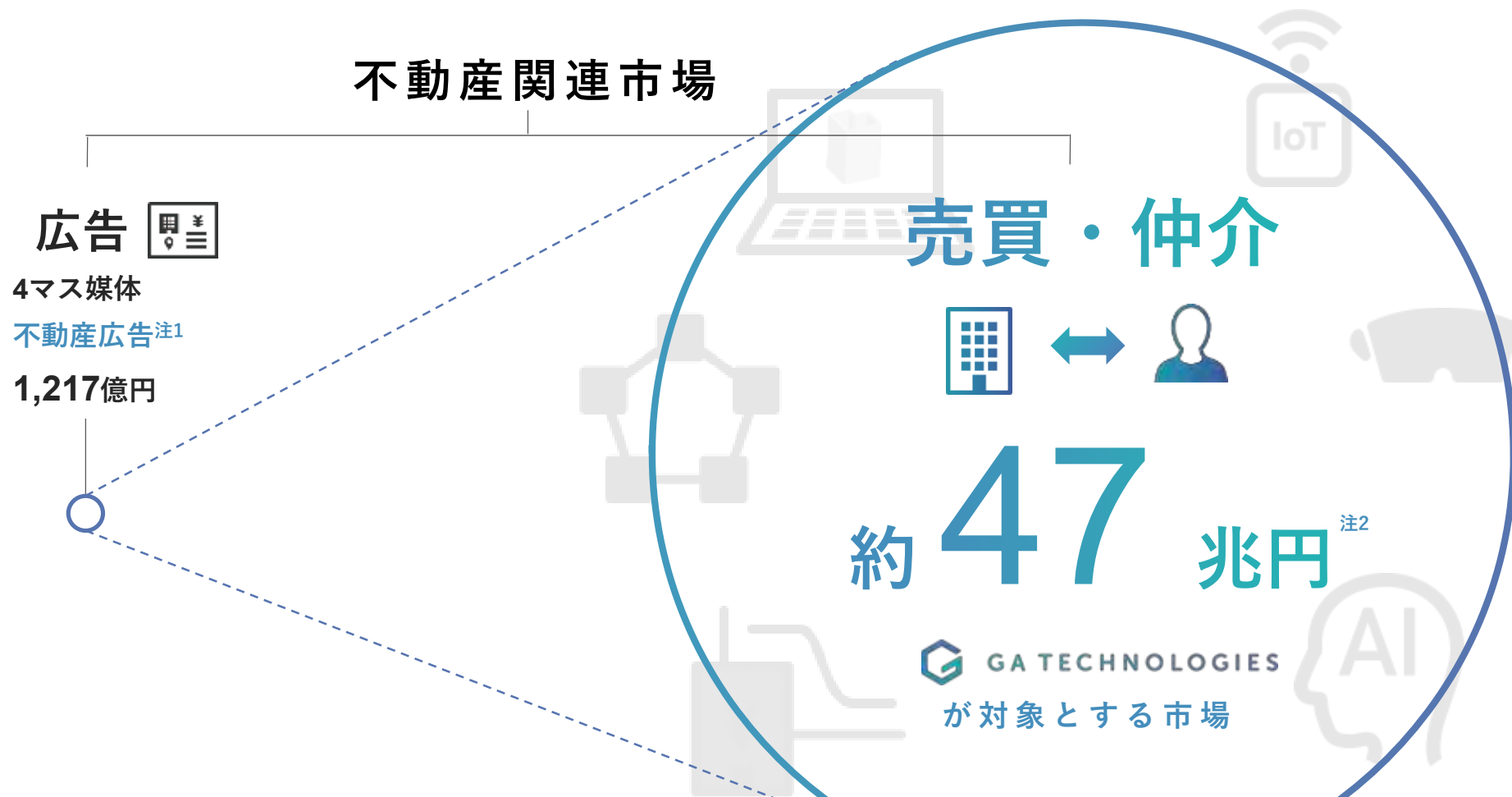
顧客のさらなる獲得を見込める、**北海道**と**横浜**に販売拠点を拡大予定



GAテクノロジーズの戦略

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「2018年 日本の広告費」

注2) 財務省「平成30年度年次別法人企業統計調査」より不動産業の売上高

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

米国の最大不動産検索サイトもリアル市場に参入

米国最大の不動産検索サイトを運営している Zillow Group も
不動産売買・仲介のリアルな市場へ参入

ZILLOW[®]GROUP



不動産ポータルサイト「Zillow」を運営



PropTech の Global standard は

リアルでマネタイズ



“Instant Offers” という

オンライン買取再販サービス 開始

注1) Zillow 2018.04.12 プレスリリース

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^{注1}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



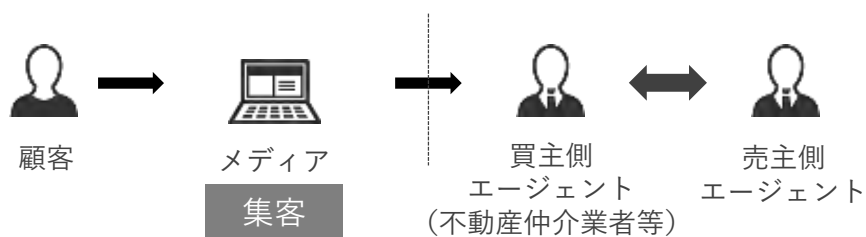
注1) 住宅・不動産テクノロジーフォーラム内セミナー NTTデータ経営研究所「不動産テックの現在と将来」川戸温志

テクノロジーとリアル（不動産）との融合

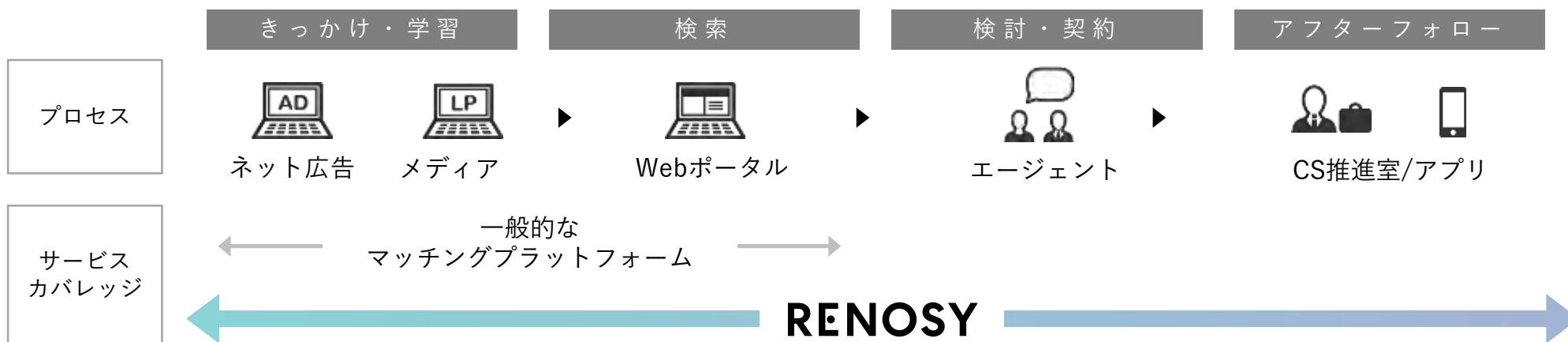
煩雑なプロセスはオンラインで解決、自社で商材を持ち、
相談や契約はエージェントがサポート

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

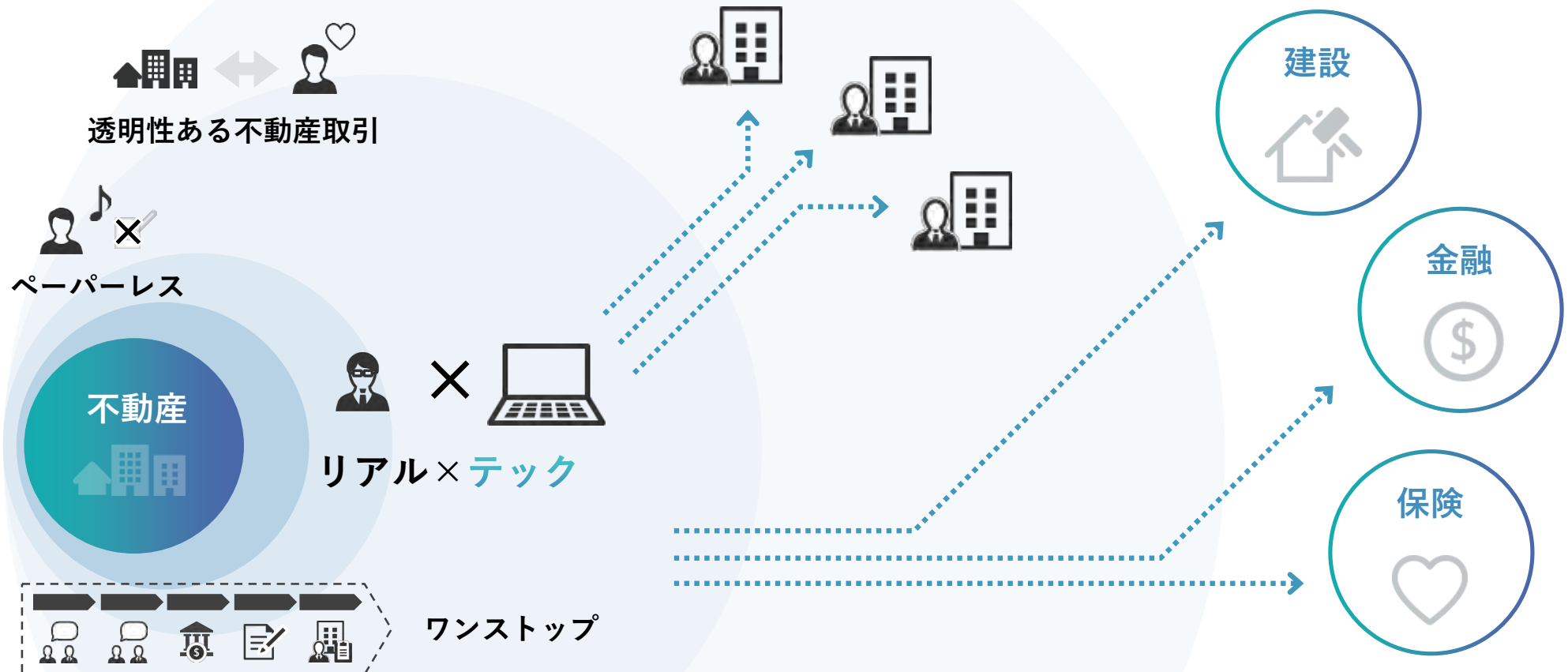


GAテクノロジーズの戦略

1 PropTech事業強化 (RENOSY事業)

2 自社プロダクト外販

3 隣接領域への事業拡大



1 RENOSY 事業の強化

“不動産購入を1Clickで”を実現する RENOSY のプロセス

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！



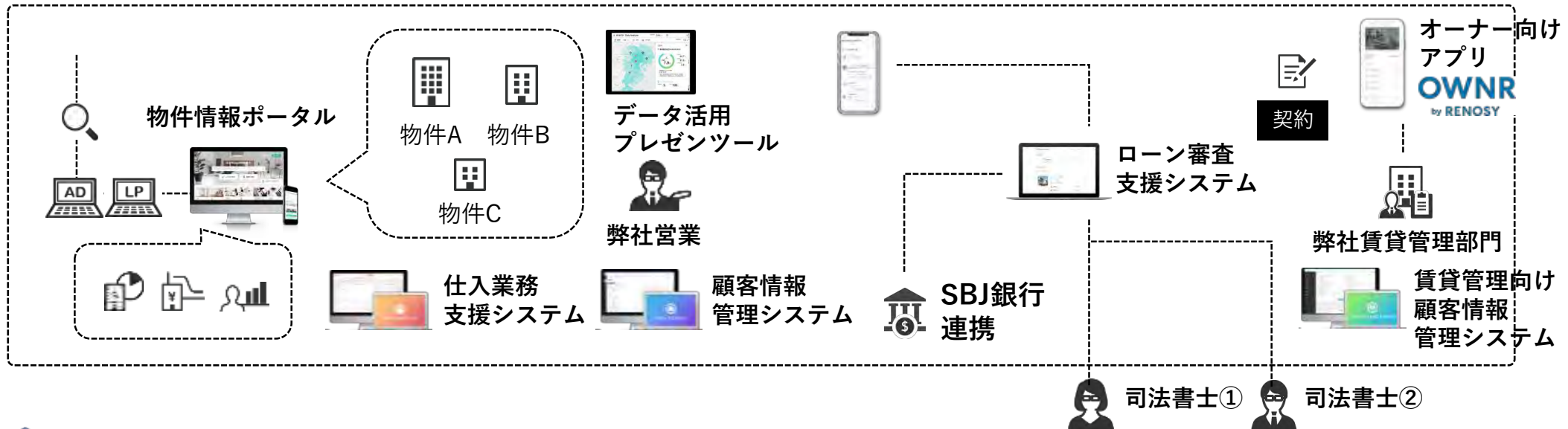
専用ツールに一度
入力すればOK

審査時間も短縮



管理はアプリで！

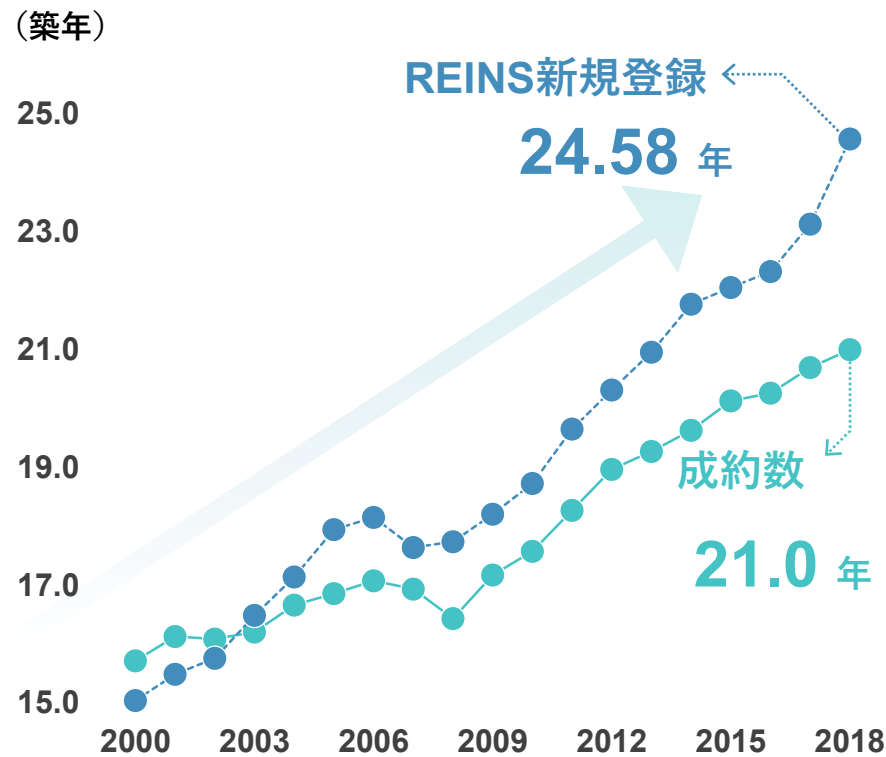
RENOSY



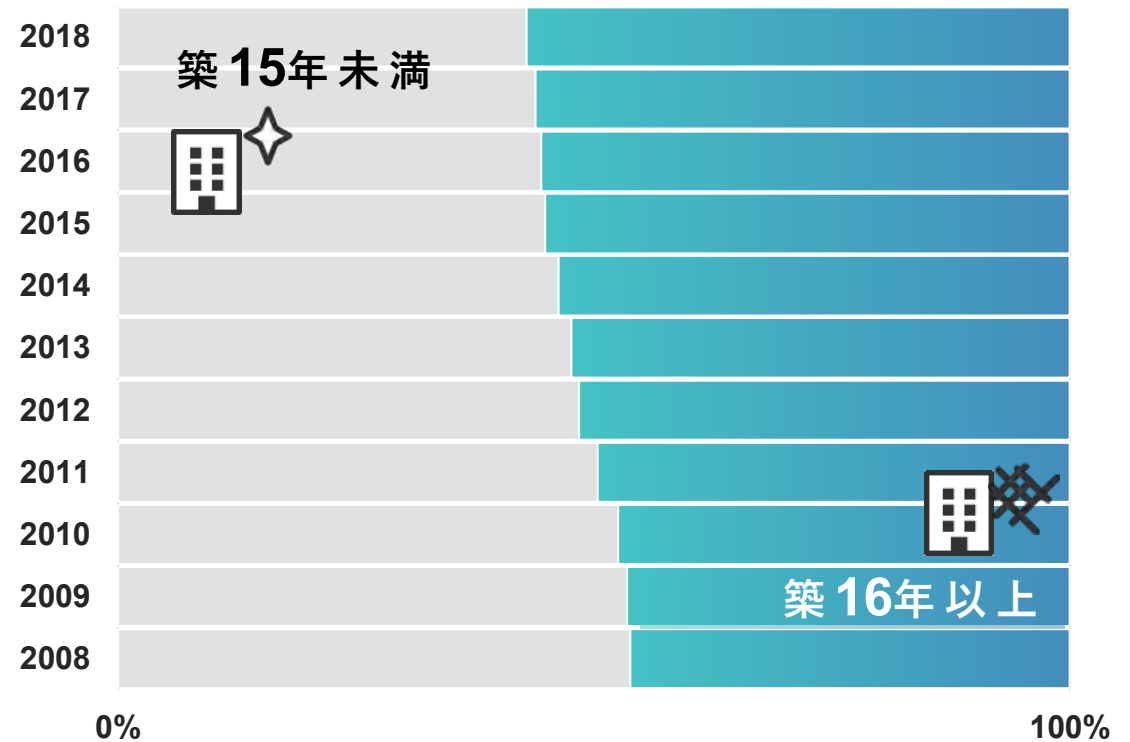
広がる築古マンションの需要

流通しているマンションの平均築年数は古くなっており、
リノベーションの需要が広がっている

中古マンション平均築年数推移^{注1}



成約中古マンション築年帯別構成比率^{注1}



注1) 「築年数から見た首都圏の不動産流通市場(2018年)」 (公益財団法人 東日本不動産流通機構 2019(平成31)年2月27日)

Yes Renovation について

賃貸ユーザーへの魅力的な賃貸物件の提供により、
マンションオーナーの物件価値の向上と長期運用サポートを実現



会社名 : イエスリノベーション株式会社

代表者 : 代表取締役 溝内 良輔

設立 : 2012年12月28日

事業内容 : 賃貸マンション専門のデザインリフォーム・リノベーション

1. 賃貸用マンションに特化

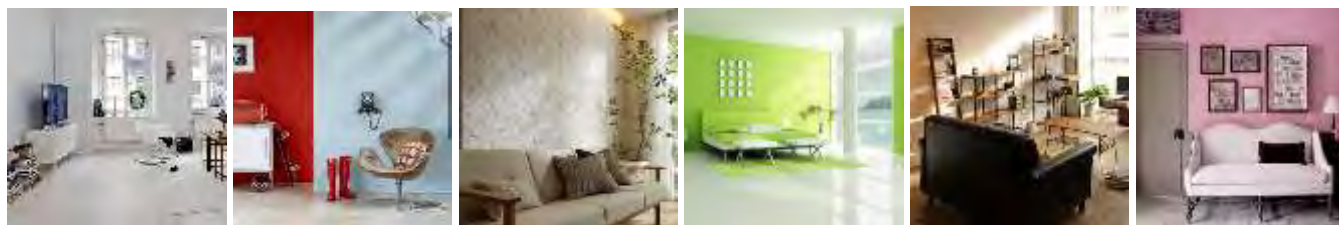
既存のリノベーション事業者は住宅用が多い一方で、弊社のメイン事業である賃貸向けリノベに特化

2. 定額パック料金

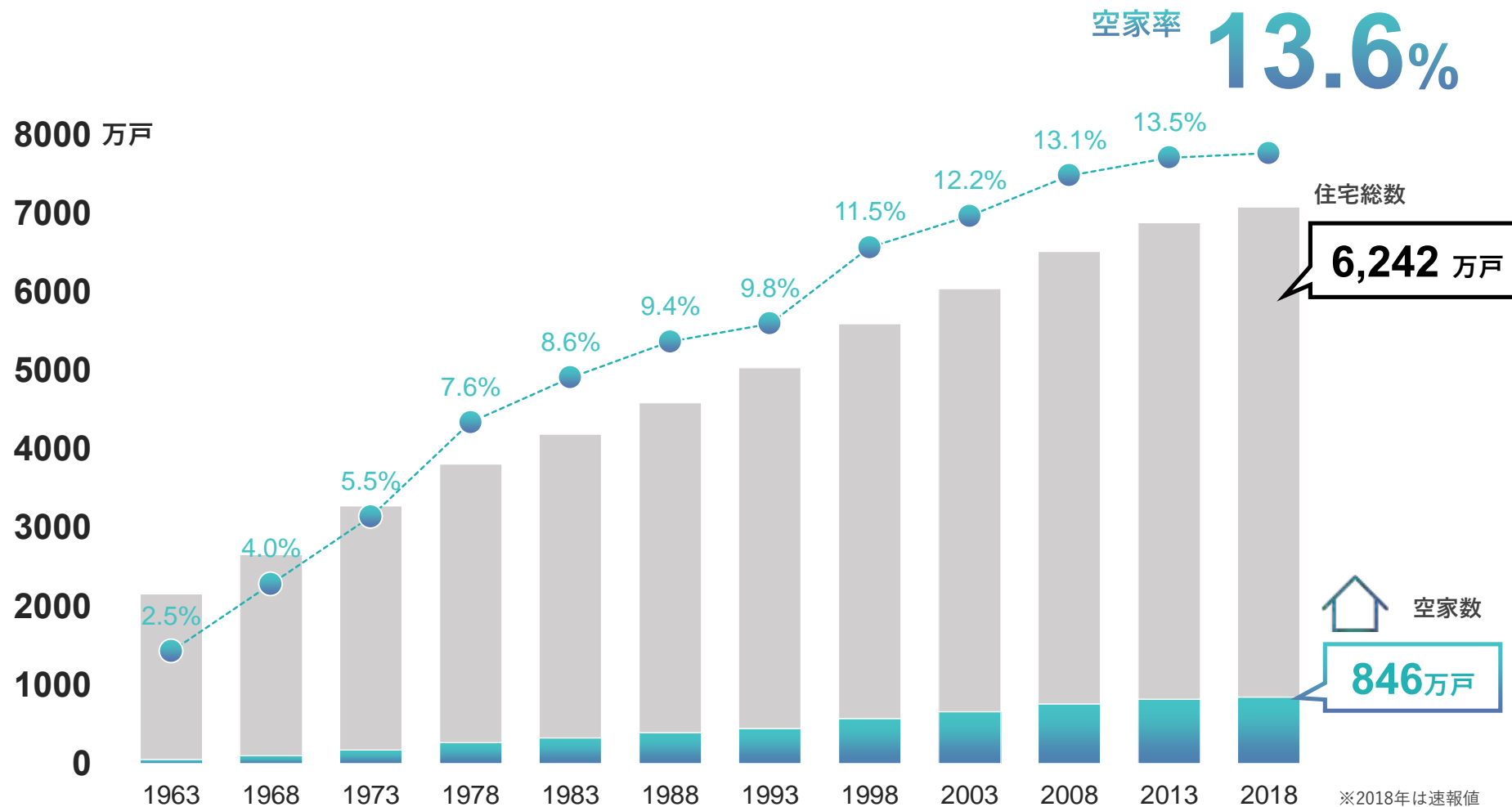
従来の約1/4という低価格を実現し、明確な料金体系で意思決定をスムーズに

3. 6つのデザインパック

500戸の施工実績に基づく、人気のデザインで空室を改善し賃料を平均10%UP



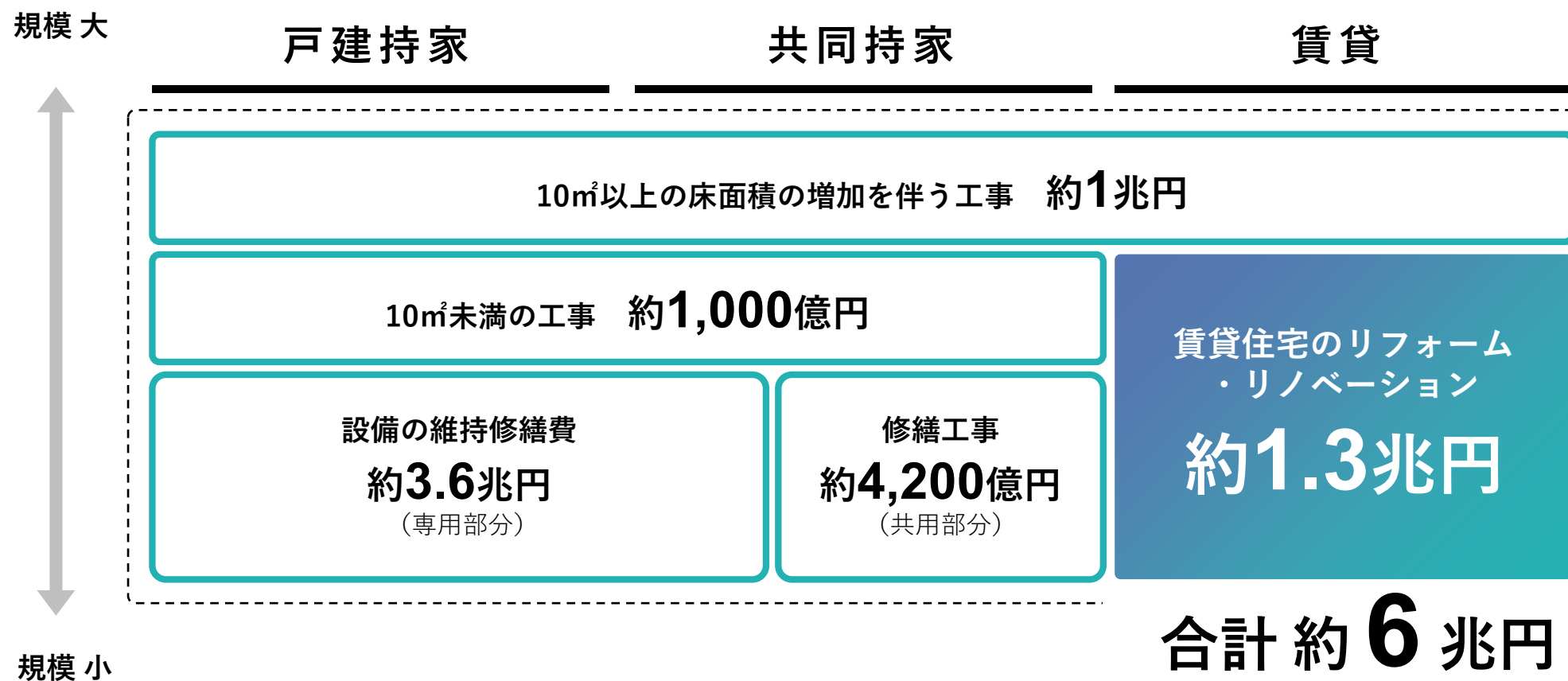
国内の空き家率は、13.6%と過去最高を記録



注1) 「平成30年住宅・土地統計調査の概要」(総務省統計局)

賃貸住宅のリフォーム・リノベーション市場 約1.3兆円

賃貸住宅用リフォーム・リノベーション市場を狙う



注1) 「中古住宅流通、リフォーム市場の現状」(国土交通省)

さらなる顧客体験の向上のためのサービス強化

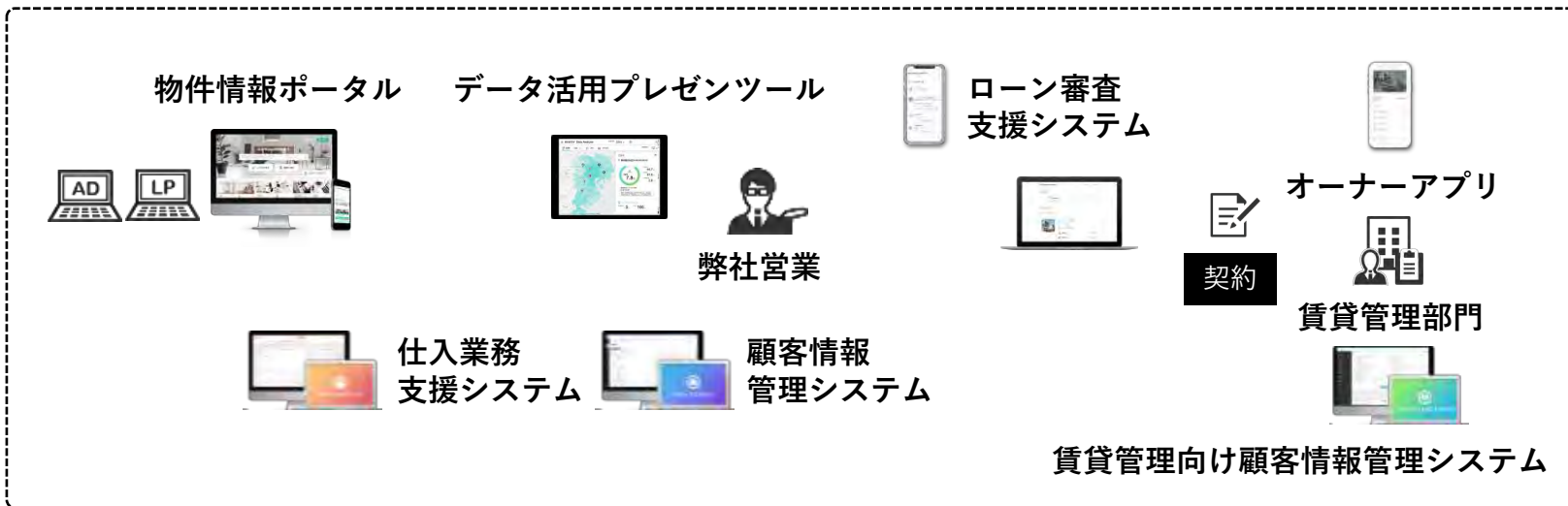


空室リスク対策をしたい



Yes Renovation
Package Renovation For Rent

賃貸マンション専門の
デザインリフォームリノベーション



2 自社プロダクトの外販

3 隣接領域への事業拡大

事業推進の中で生み出される自社開発プロダクト

RENOSY事業を強化していく中で、様々なプロダクトを開発
それらを同業他社へ展開していく計画

収益用不動産事業

住居用不動産売買仲介事業
リノベーション事業

MORTGAGE by RENOSY

RENOSY CATALOG

BEST BASHO
by RENOSY

RENOSY SELL

SUPPLIER by RENOSY
AGNT by RENOSY
MANAGE by RENOSY

OWNER by RENOSY

RENOSY アプリ

BLUEPRINT by RENOSY

ローン審査支援システム：MORTGAGE by RENOSY (モーゲージバイリノシー)

RENOSY事業を強化していく中で、様々なプロダクトを開発
それらを同業他社へ展開していく計画

収益用不動産事業

住居用不動産売買仲介事業
リノベーション事業



MORTGAGE by RENOSY



RENOSY CATALOG



BEST BASHO
by RENOSY



RENOSY SELL



SUPPLIER by RENOSY

AGNT by RENOSY

MANAGE by RENOSY



OWNER by RENOSY



RENOSY アプリ

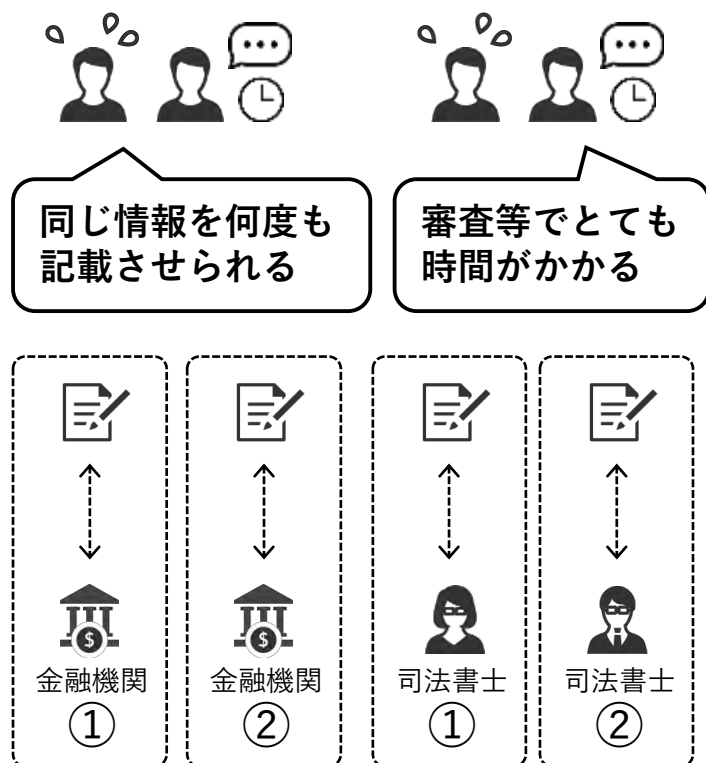


BLUEPRINT by RENOSY

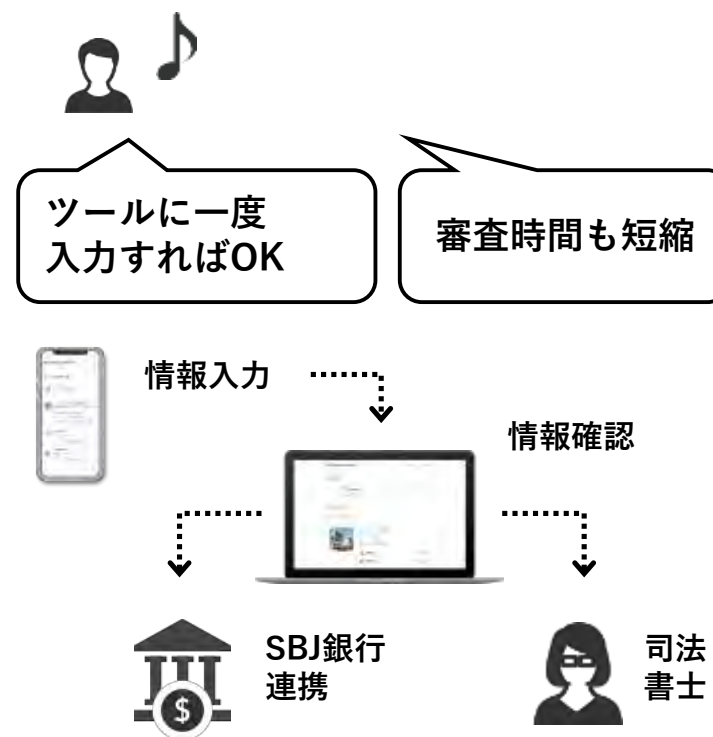
MORTGAGE by RENOSY でローン審査の負担を軽減

今までローン審査は紙での運用で、何度も同じ情報を記載する負担や審査待ちの期間が長いなど、業務負担が大きいプロセスだった

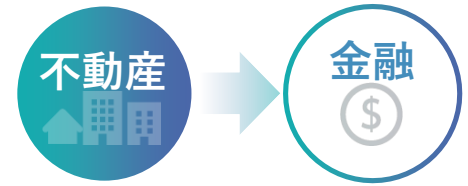
従来の紙での審査



MORTGAGE by RENOSYでの審査



金融業界への外販を検討



自社で運用したノウハウを基に、金融マーケットへの外販を狙い、SaaSビジネスを展開



間取図読取システム：BLUEPRINT by RENOSY (ブループリントバイリノシー)

RENOSY事業を強化していく中で、様々なプロダクトを開発
それらを同業他社へ展開していく計画

収益用不動産事業

住居用不動産売買仲介事業
リノベーション事業

MORTGAGE by RENOSY

SUPPLIER by RENOSY
AGNT by RENOSY
MANAGE by RENOSY

OWNER by RENOSY

RENOSY CATALOG

BEST BASHO
by RENOSY

RENOSY アプリ

RENOSY SELL

BLUEPRINT by RENOSY

BLUEPRINT by RENOSY で建築士の作業負担を軽減

リノベーション設計時に必要となる、
間取り図からCADデータを自動生成するサービスを開発、無償公開

従来のトレース作業
→ 単純作業で負荷が高い



パンフレット画像
を取り寄せ



計りやすいサイズに
コピー機で拡大・縮小



定規で測りながら
CADで線を引く

BLUEPRINT by RENOSY 注1



図面

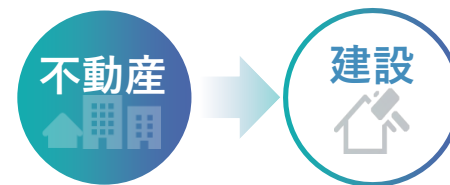
AIが間取り図から
CADデータを生成



利用件数の増加により認識精度は向上し、より完成度の高いCADデータが届く

注1) 本サービスは100%の精度を保証するものではなく、2019年7月30日現在の平均認識率は80%

設計事務所への外販を構想

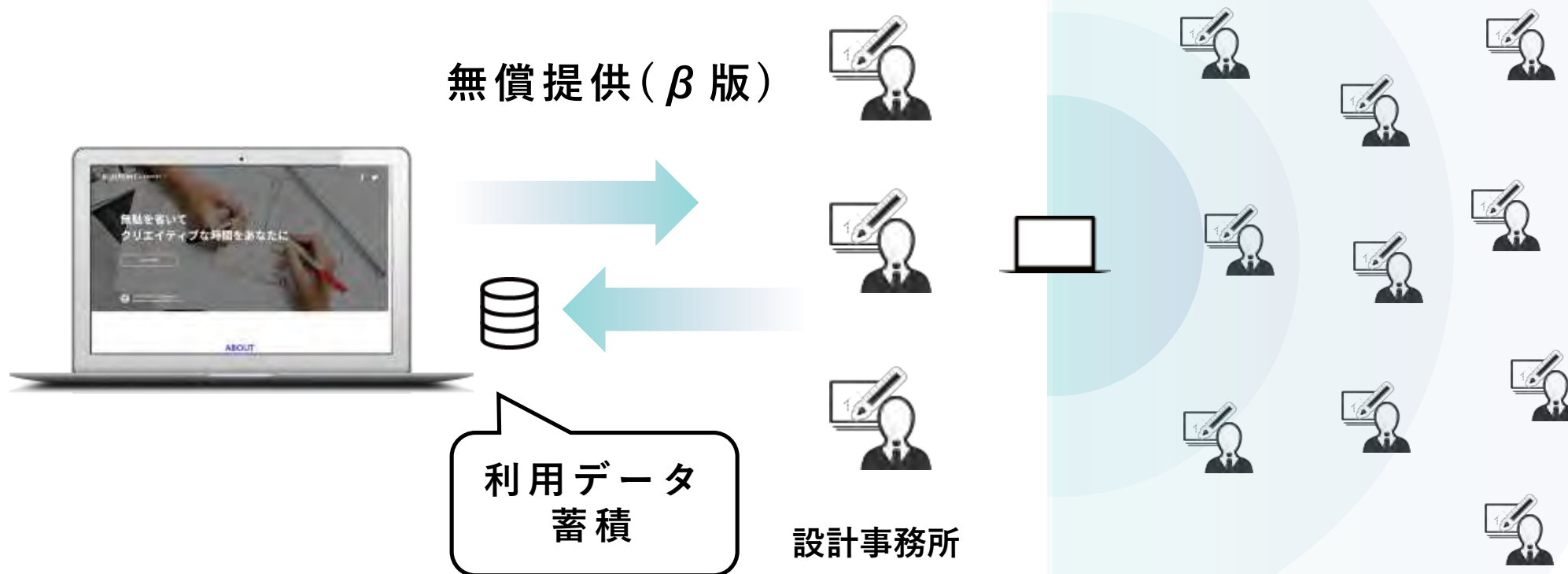


将来的な製品化を見据え、プロダクトの無償提供を開始

① 設計事務所への無償提供

② データ蓄積により精度向上

③ 製品化、外販提供



不動産の派生領域への展開を推進中



収益用不動産

リノベーション



金融



建設



保険



イタンジ 事業



イタンジの戦略

1 BtoB（管理会社）向け 業務支援システム事業



ぶっかくん



内見予約くん

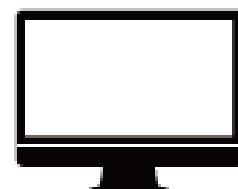


申込受付くん



電子契約くん

2 BtoC 向け セルフ内見型 新賃貸サービス事業



OHEYA GO
オヘヤゴー

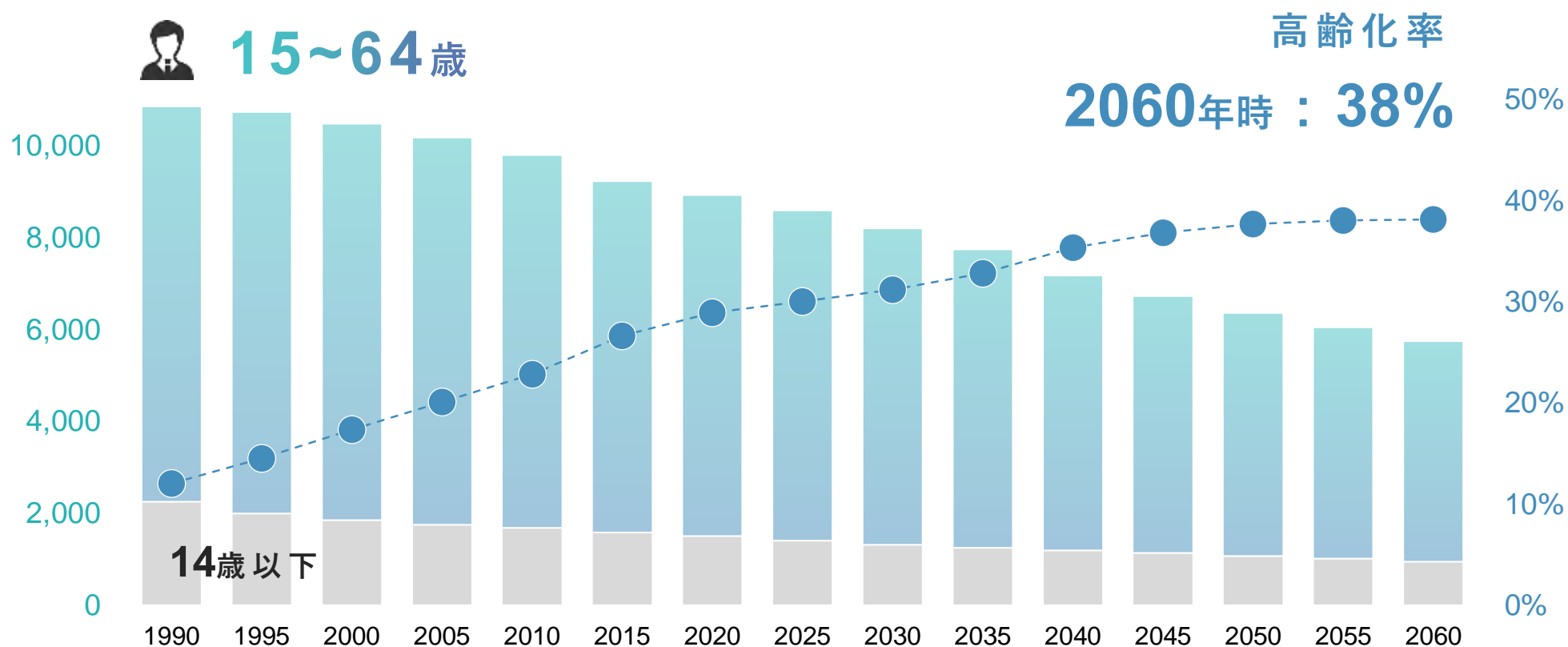


1 BtoB（管理会社）向け 業務支援システム拡販

減少する生産年齢人口

将来的に働き手が減少傾向にあり、職場でのIT化が求められている

生産年齢人口の推移

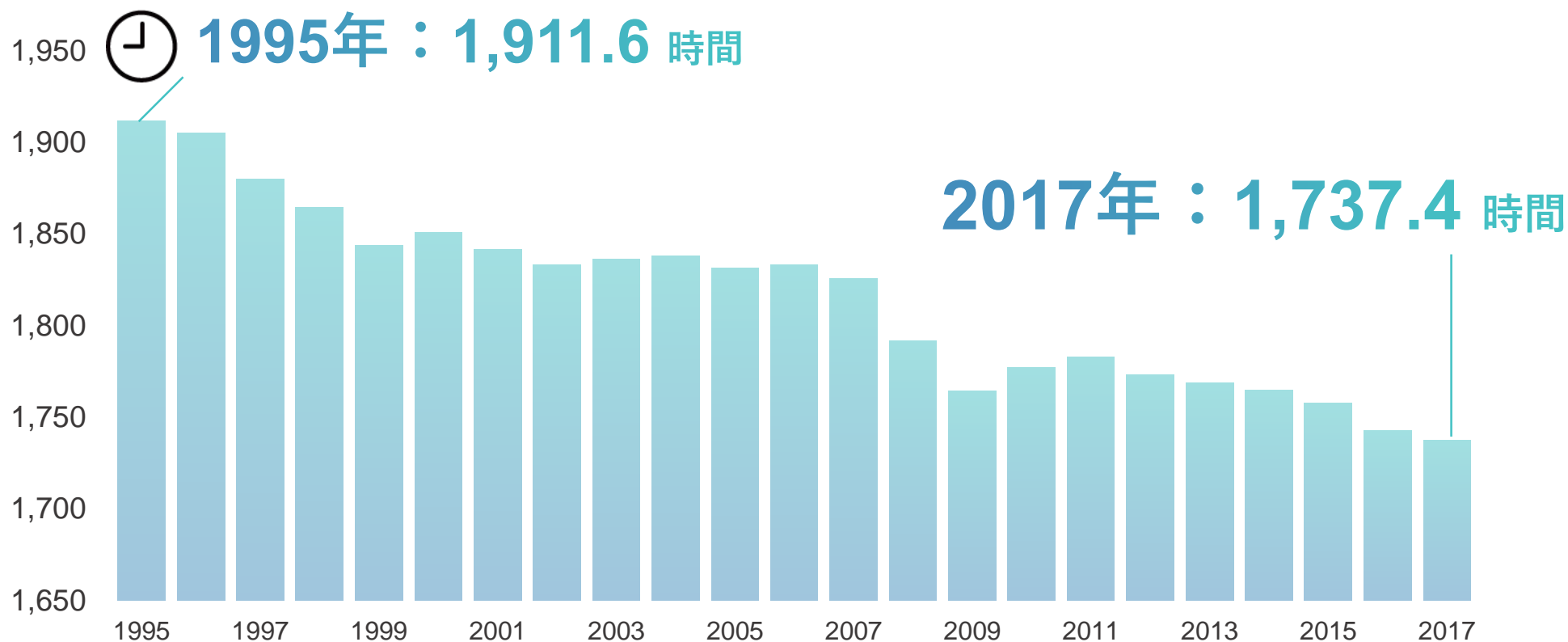


注1) 2015年までは総務省「国勢調査」(年齢不詳人口を含む)
2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」(出生中位・死亡中位推計)

世の中に求められる労働時間の短縮

働き方改革により一人あたりの労働時間は減少傾向

就業労働時間数の推移



注1) 内閣府「2017年度国民経済計算」

賃貸契約の流れとイタンジが目指す世界

物件確認から内見、さらに申込、契約までを”なめらかに”行える



従来のプロセス



目指す世界



情報連携



新保証システム

新管理システム

電子契約のメリット最大化のためのキープロダクト

一気通貫の顧客体験創出のため、**申込受付くん**がキーとなる

申込

契約



審査に必要な
情報を入力

情報がそのまま
引き継がれる！



業界への申込受付くんの浸透加速

業界導入社数 **No.1** 認定^{注1}、累計電子申込数 **13,000件**^{注2} 突破

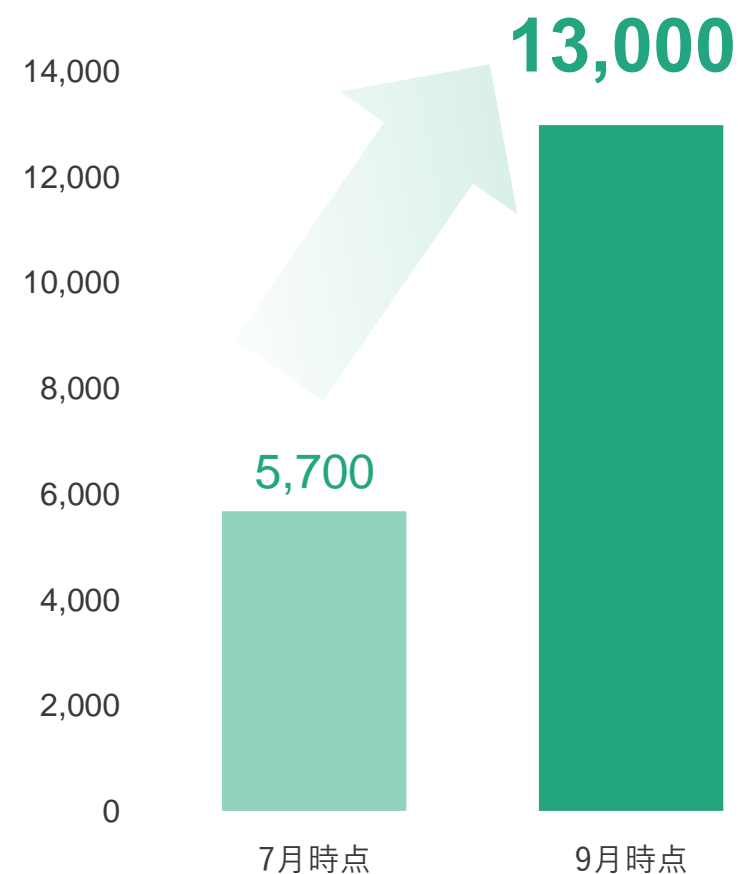
 申込受付くん


導入管理会社数 ^{注2}

電子申込数累計 ^{注2}

56 社


13,000 件以上



 導入企業様での入居申込受付作業実績

最大 **91.7%** 削減

紙と電話 **1 ~ 2** 時間

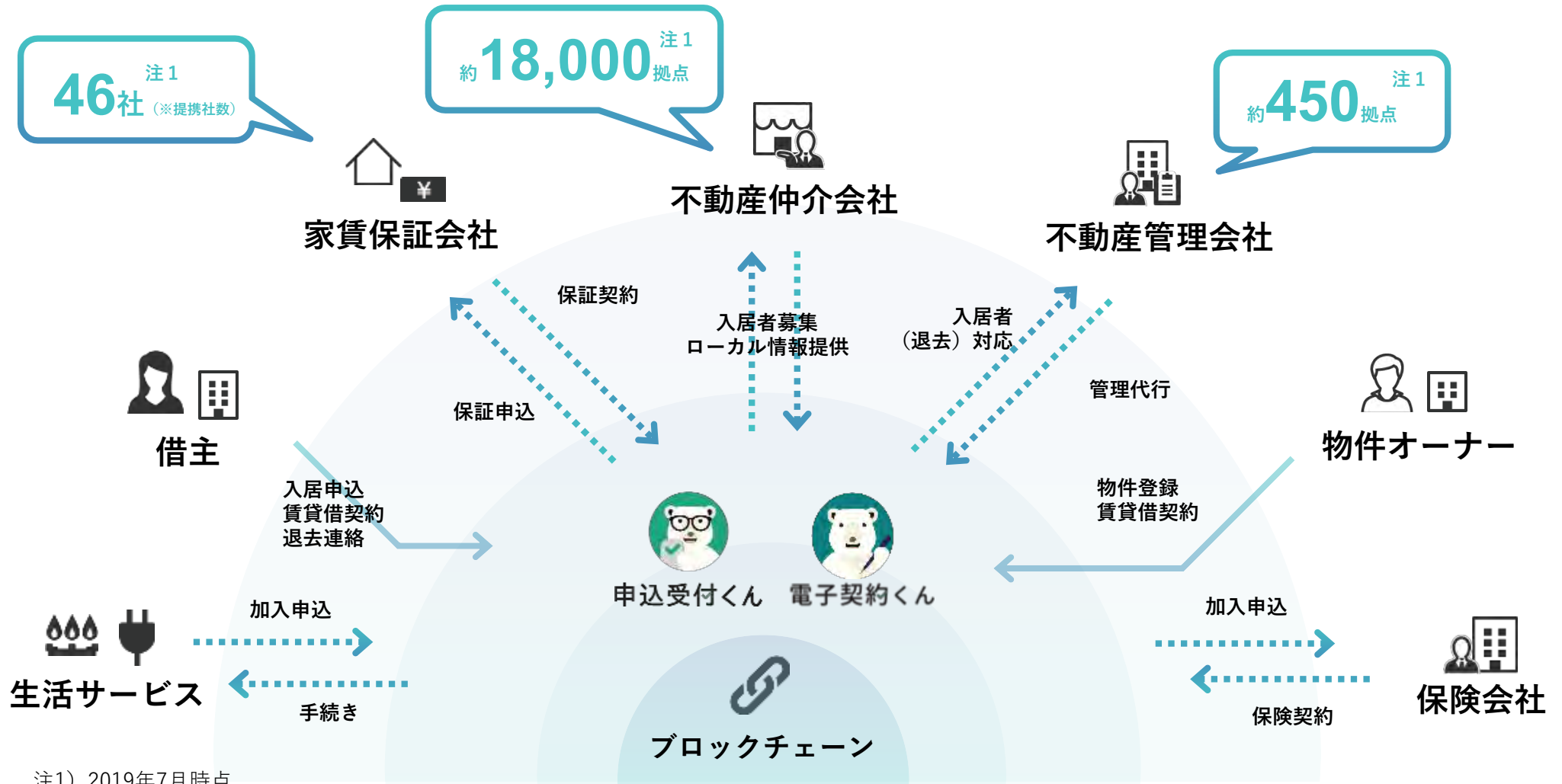
10 分  申込受付くん

注1) 東京商工リサーチの調査

注2) 2019.09.05時点

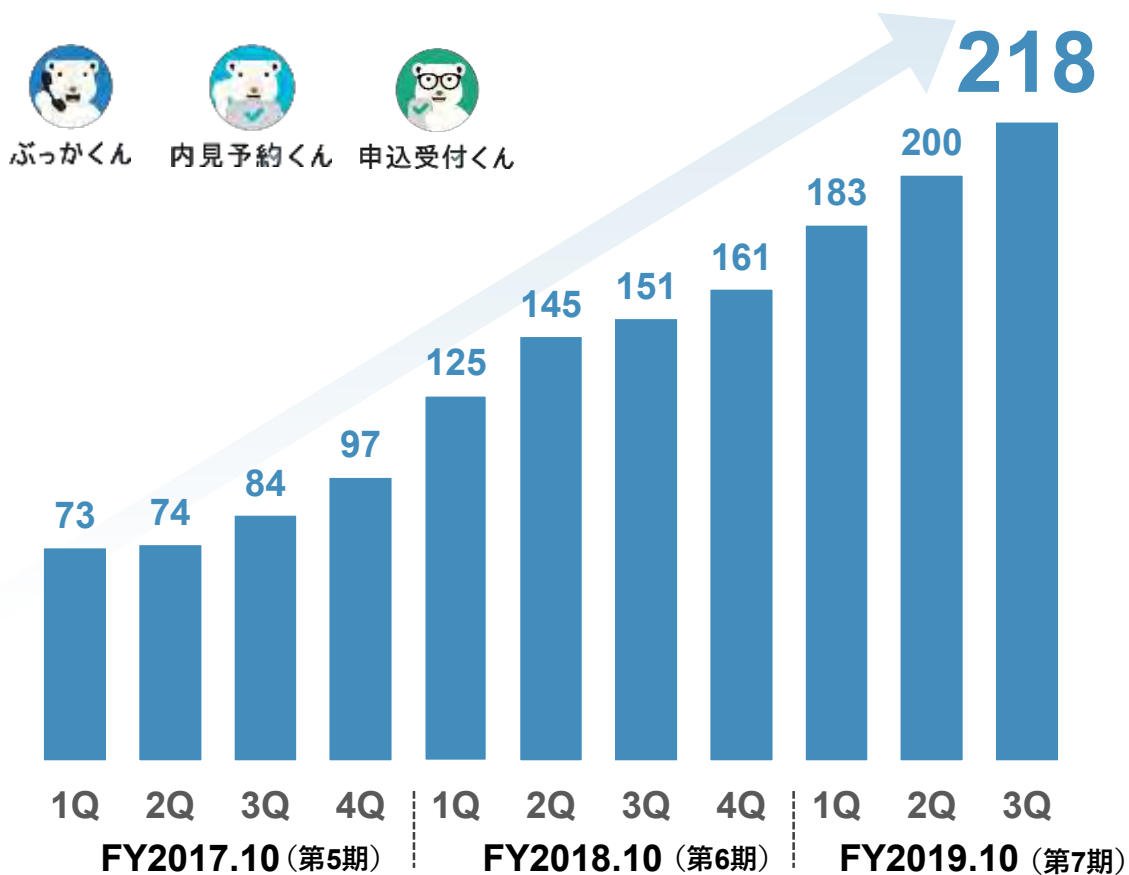
事業者とのネットワーク

取引に関わる各事業者が、整合性のある同一のデータでつながる



イタンジの成長

CloudchintAI アカウント数 推移



申込受付くん 契約数

(初期費用・月額利用料0円キャンペーン対象含む) 注1



申込受付くん

FY2019.10

2Q

150 社

3Q

187 社

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

数字で見るイタンジ 注1

CLOUD
CHINTAI

契約拠点数

約 **739**



ぶっかくん



拠点数 **409**



累計受電数

約 **1,460** 万



内見予約くん



拠点数 **138**



仲介拠点数

約 **16,320**



申込受付くん



拠点数

52



契約獲得社数

187



仲介拠点数

3,927



累計電子申込数

約 **5,700**

注1) 2019年7月時点

2 賃貸の電子契約サービス

賃貸契約の流れとイタンジが目指す世界

物件確認から内見、さらに申込、契約までを”なめらかに”行える



従来のプロセス



目指す世界



情報連携

新保証システム



新管理システム

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^{注1}

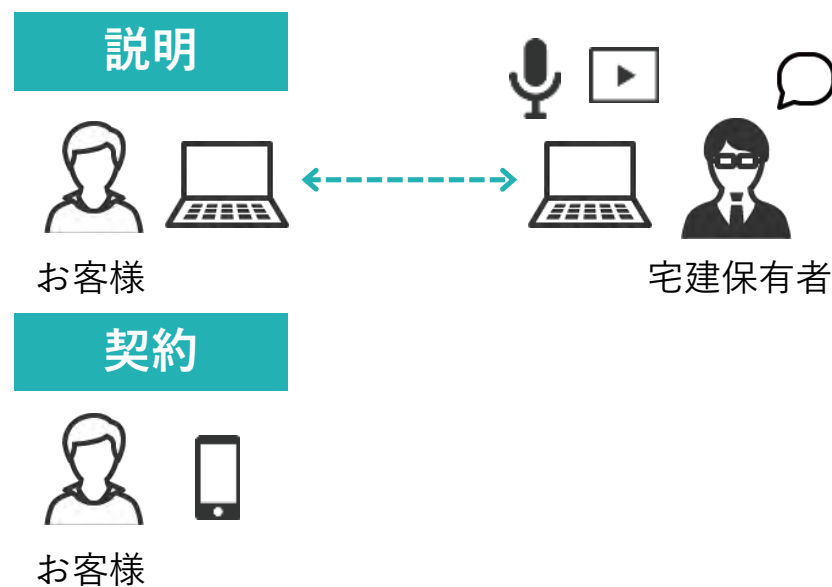
従来の重説

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

国交省の社会実験に、システム提供にて参画

国土交通省の社会実験へ、
東建コーポレーションへのシステム提供により参画



7月24日、電子契約くん提供開始

国交省の推薦する賃貸取引の電子化を目的に「電子契約くん」提供開始

賃貸契約を完全Web化 紙の申込不要

賃貸契約のWeb締結システム「電子契約くん」で
不動産賃貸手続きの利便性を向上



電子契約くん

店舗への来店不要

賃貸契約をオンラインで完結！

3 BtoC 向け OHEYAGO

OHEYAGO サービス概要

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！

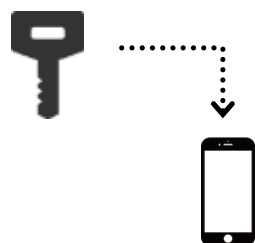
セルフで
内見！

OHEYAGO サービスの流れ

仲介業者を介さず賃貸物件申込が可能に

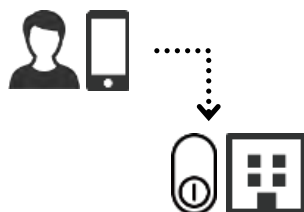


内見希望物件
と日時を
Web予約



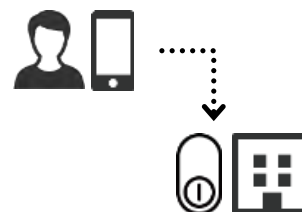
スマホに
電子鍵が
届く

OPEN!



電子鍵で
解錠／内見

CLOSE!



退出時も
電子鍵で施錠
店舗に来店せず
内見完了

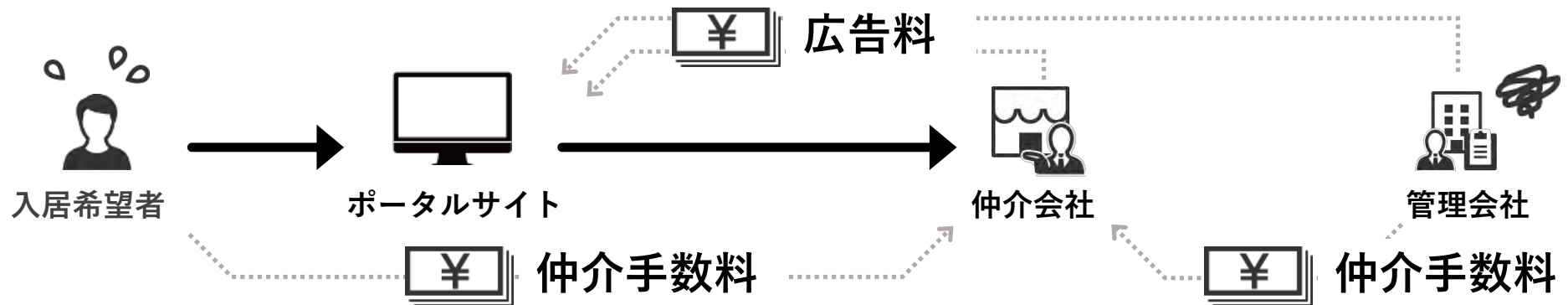


物件が気に入っ
たら
Web入居申込

OHEYAGO ビジネスモデル

既存の賃貸仲介は**広告サイトと業者が別**で存在していた
OHEYAGOは**1つのサービス**で完結

従来の賃貸仲介



OHEYAGO

ポータルサイト + 仲介会社

入居希望者

50%

仲介手数料半額！
(賃料1ヶ月分想定)

OHEYAGO
オヘヤゴー

一律 4 万円
(成約手数料)

管理会社

2019年9月24日、サービスローンチ予定

2019年9月24日よりセルフ内見型賃貸サービス **OHEYAGO** オープン

お部屋を借りる、を変えていく

OHEYAGO

オヘヤゴ



GAテクノロジーズグループ が描く世界

目指す頂は まだまだ高い



イタンジの戦略

1 BtoB（管理会社）向け 業務支援システム事業



ぶっかくん



内見予約くん

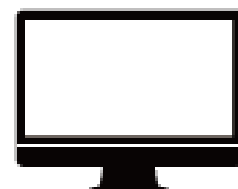


申込受付くん



電子契約くん

2 BtoC 向け セルフ内見型 新賃貸サービス事業



OHEYA GO
オヘヤゴー

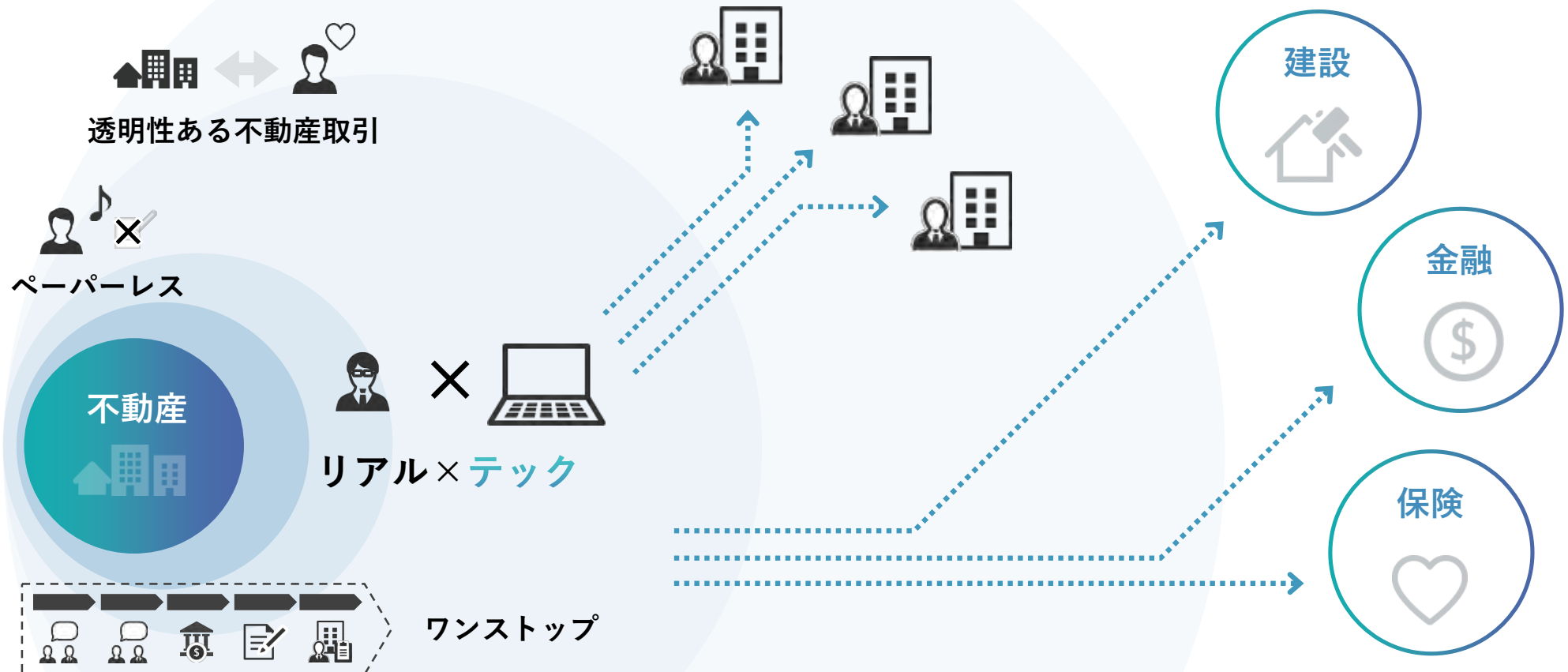


GAテクノロジーズの戦略

1 PropTech事業強化 (RENOSY事業)

2 自社プロダクト外販

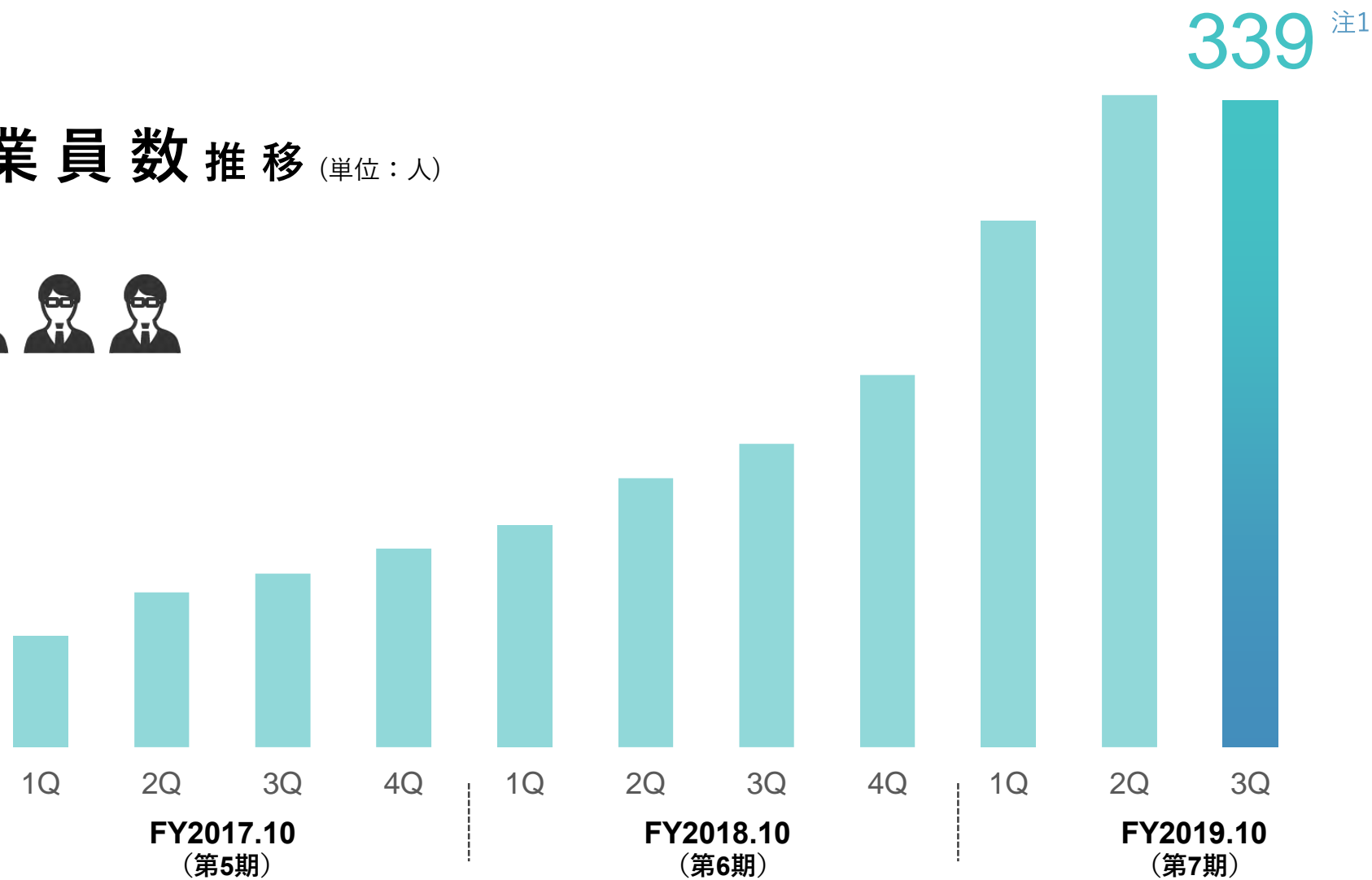
3 隣接領域への事業拡大



APPENDIX

FY2019.10 3Q 従業員数 連結注1

従業員数推移 (単位：人)

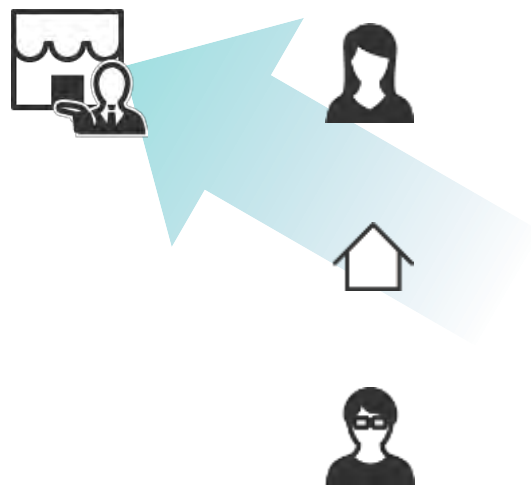


注1) 2019.7.31時点 連結/役員・アルバイト・インターンを除く

GAテクノロジーズ グループのポテンシャル

不動産市場規模

約 47 兆円^{注1}



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30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^{注1} (2014)

約 **6,000万** 戸

1年間の既存住宅成約数^{注2} (2018)

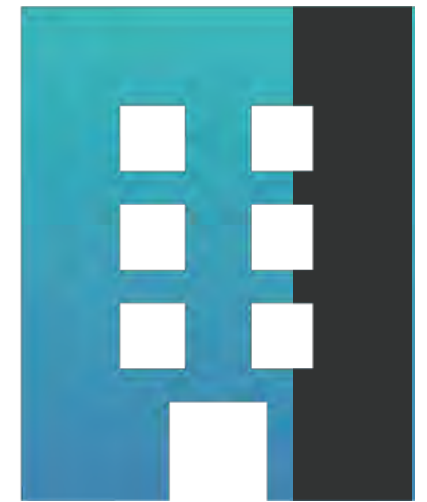
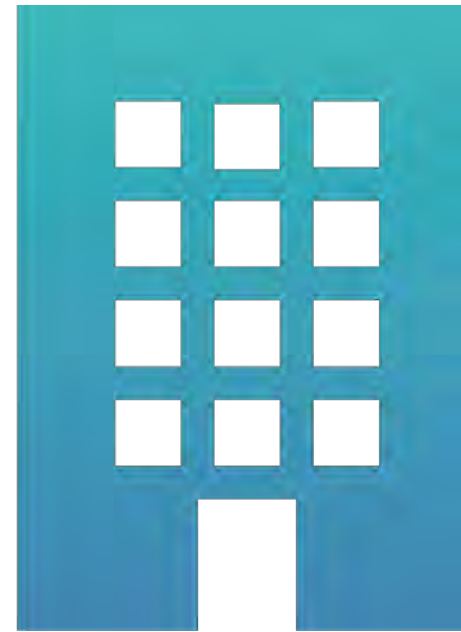
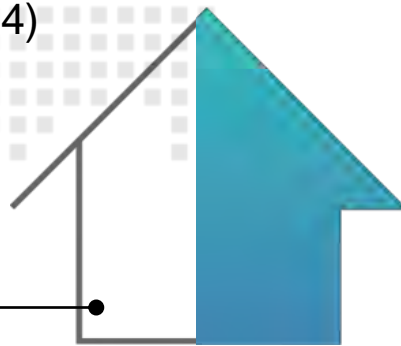
住宅 約 **190万** 件
賃貸 約 **373万** 件

新設住宅着工戸数^{注3} (2018)

約 **95万** 戸

うち空き家数^{注1} (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」

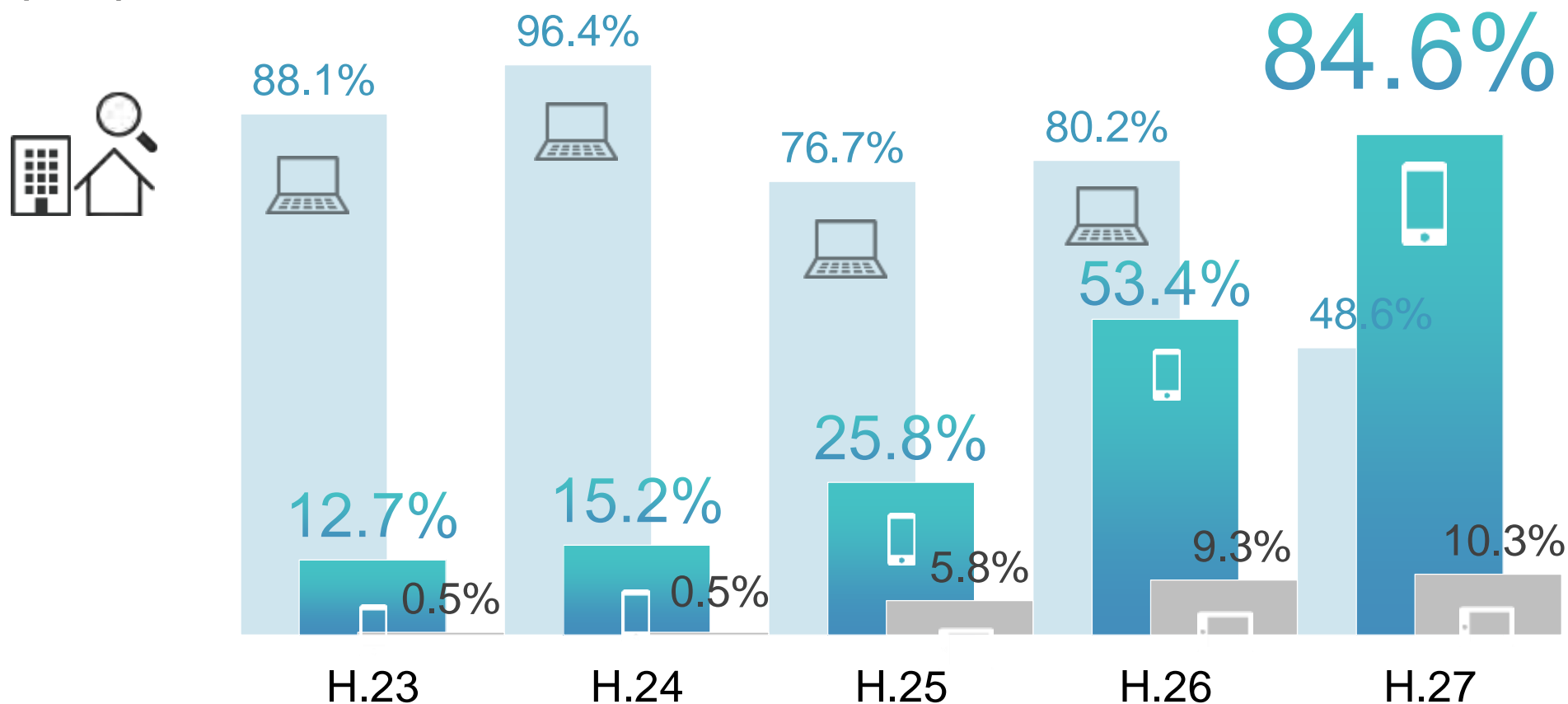
注2) 公益財団法人不動産流通推進センター「指定流通機構の活用状況について(平成30年分)」

注3) 国土交通省「平成30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^{注1}



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

世界の不動産市場規模^{注1}

推定 **3兆5,052億米ドル** (2016)
約 **350兆円**

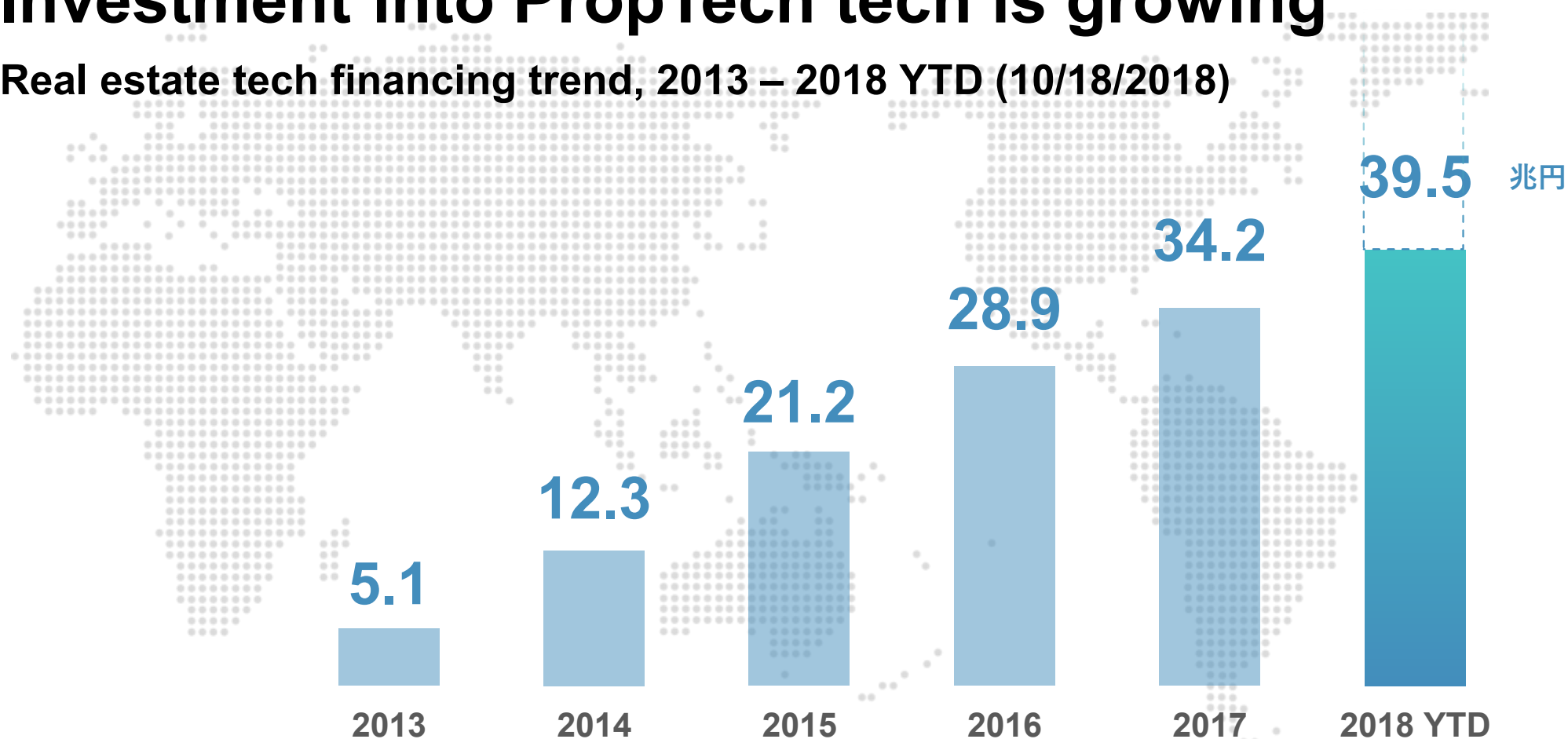
**2025年までに4兆2,637億米ドルの
収益を生み出すと予想されている**

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 ^{注1}

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



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

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^{注1}

首都圏居住用賃貸物件 (2017)
成約数^{注2}



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)

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 11億円5544万9070円（2019年7月）

従業員数^{注1} 339名（2019年7月）

事業内容

- ・不動産テック総合ブランド「RENOSY」の運営
- ・AIを活用した不動産業務支援ツールの運営
- ・不動産オーナー向けアプリ「OWNER by RENOSY」の運営
- ・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運営
- ・オンライン融資申込・審査手続システム「Mortgage Gateway」の運営

役員

代表取締役社長CEO：樋口龍
専務取締役執行役員：清水雅史
取締役執行役員：樋口大、藤原義久
社外取締役：久寿良木健
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。