

2020年9月16日

各 位

会社名 株式会社GA technologies
代表者名 代表取締役社長 CEO 樋口 龍
(コード番号：3491 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 CAO 橋本 健郎
(TEL 03-6230-9180)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時 2020年9月14日（月） 16：00～17：00
開催方法 オンライン配信による開催
説明会資料 2020年10月期 第3四半期 決算説明資料

【添付資料】

投資に関する説明会において使用した資料

以上

株式会社 GAテクノロジーズ

FY2020.10 3Q

決算説明資料

2020.5.1 - 2020.7.31

2020年 9月 14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。

デジタルトランスフォーメーション（DX）銘柄 （旧:攻めのIT経営銘柄）2020に選出



経済産業省・東京証券取引所が実施する全上場企業を対象とした調査「DX銘柄2020」に選出
積極的なIT活用に取り組んでいる企業35社が選出され、不動産業では当社と三菱地所のみ

Mothers



1社のみ

東京証券取引所
市場第一部

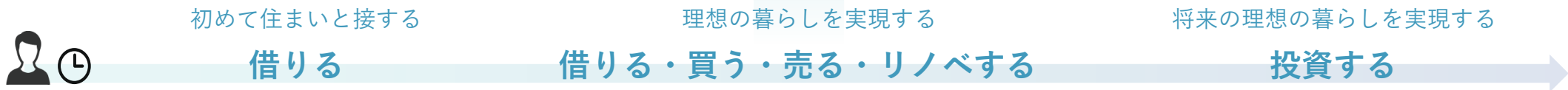
34社 / 35社

証券コード	企業名	業種	2019 銘柄	2018 銘柄	2017 銘柄	2016 銘柄	2015 銘柄
1812	鹿島建設株式会社	建設業					
1980	ダイダン株式会社	建設業					
2502	アサヒグループホールディングス株式会社	食料品	●	●	●	●	●
2897	日清食品ホールディングス株式会社	食料品					
3402	東レ株式会社	繊維製品			●	●	●
4901	富士フイルムホールディングス株式会社	化学		●	●		
8113	ユニ・チャーム株式会社	化学	●				
4519	中外製薬株式会社	医薬品					
5020	ENEOSホールディングス株式会社	石油・石炭製品	●				
5108	株式会社アリソン	ゴム製品	●	●	●	●	●
5201	A G C株式会社	ガラス・土石製品					
5411	J F Eホールディングス株式会社	鉄鋼	●	●	●	●	●
6301	株式会社小松製作所【DXグランプリ】	機械	●	●			●
6367	ダイキン工業株式会社	機械					
4902	コニカミルタ株式会社	電気機器				●	
6702	富士通株式会社	電気機器	●	●	●		
7272	ヤマハ発動機株式会社	輸送用機器					
7732	株式会社トプコン	精密機器					
7912	大日本印刷株式会社	その他製品	●				
9531	東京ガス株式会社	電気・ガス業				●	
9020	東日本旅客鉄道株式会社	陸運業	●	●	●	●	●
4689	Zホールディングス株式会社	情報・通信業	●	●	●	●	
9613	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	情報・通信業					
8053	住友商事株式会社	卸売業					
9830	トラスコ中山株式会社【DXグランプリ】	卸売業					
3134	H a m e e株式会社	小売業		●	●	●	
8174	日本瓦斯株式会社	小売業	●	●	●	●	
8308	株式会社りそなホールディングス	銀行業					
8601	株式会社大和証券グループ本社	証券、商品先物取引業	●	●			
8630	S O M P Oホールディングス株式会社	保険業			●		
8439	東京センチュリー株式会社	その他金融業	●	●	●	●	●
3491	株式会社GA technologies	不動産業					
8802	三菱地所株式会社	不動産業	●				
2432	株式会社ディー・エヌ・エー	サービス業	●	●			
9735	セコム株式会社	サービス業			●	●	

GA TECHNOLOGIES GROUP の事業構成



“住まい”に縛られない「本当の理想の暮らし」の実現



ITANDI事業

Living事業

iBuyer事業

賃貸仲介事業

高級賃貸仲介事業 不動産売買仲介事業
リノベーション事業

買取再販事業

BtoC :

OHEYA GO
オヘヤゴー Powered by RENOSY

RENOSY

賃貸BtoB事業

不動産DX事業

BtoB :

ITANDI BB
nomad cloud

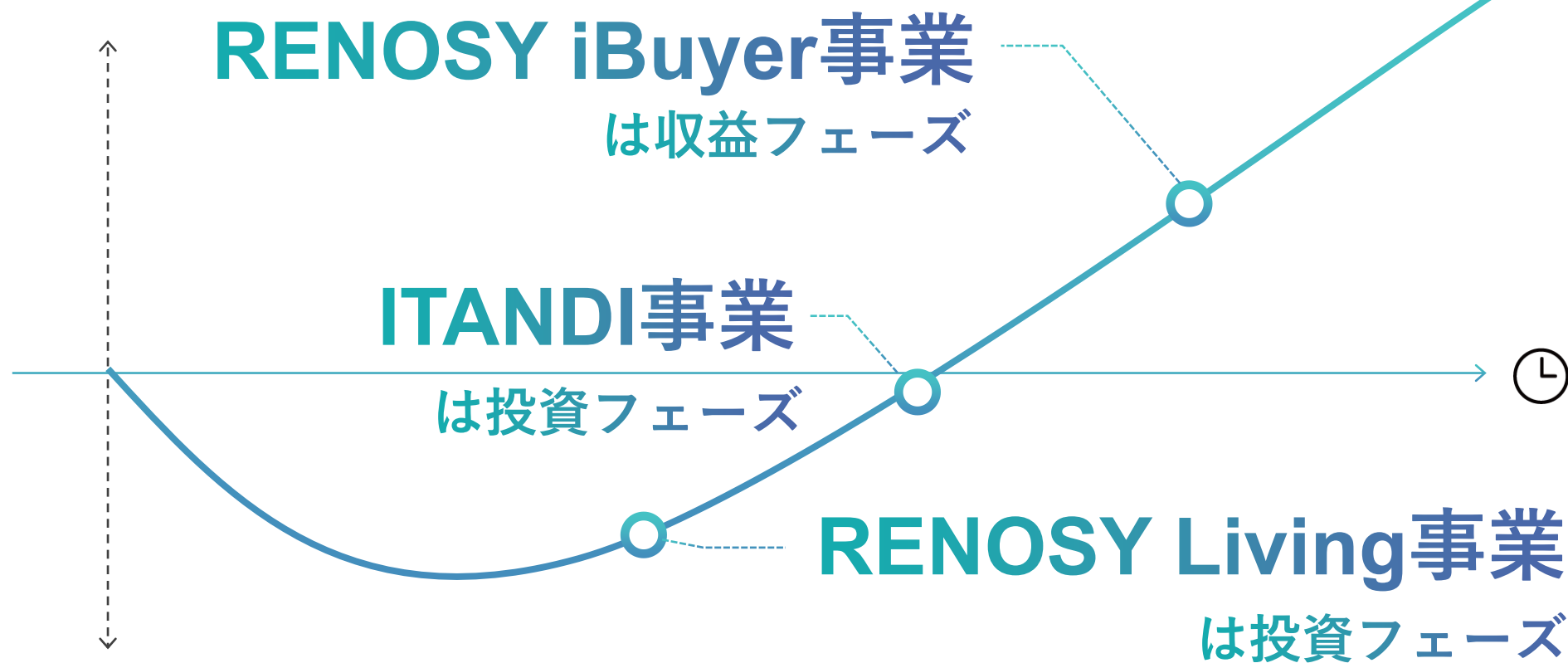
RENOSY X

不動産業界全体をDXする



経営の重点項目

RENOSY iBuyer事業はプロダクトマーケットフィットにより収益化実現
ITANDI事業、RENOSY Living事業は投資フェーズであるが、収益化に向けて進捗中



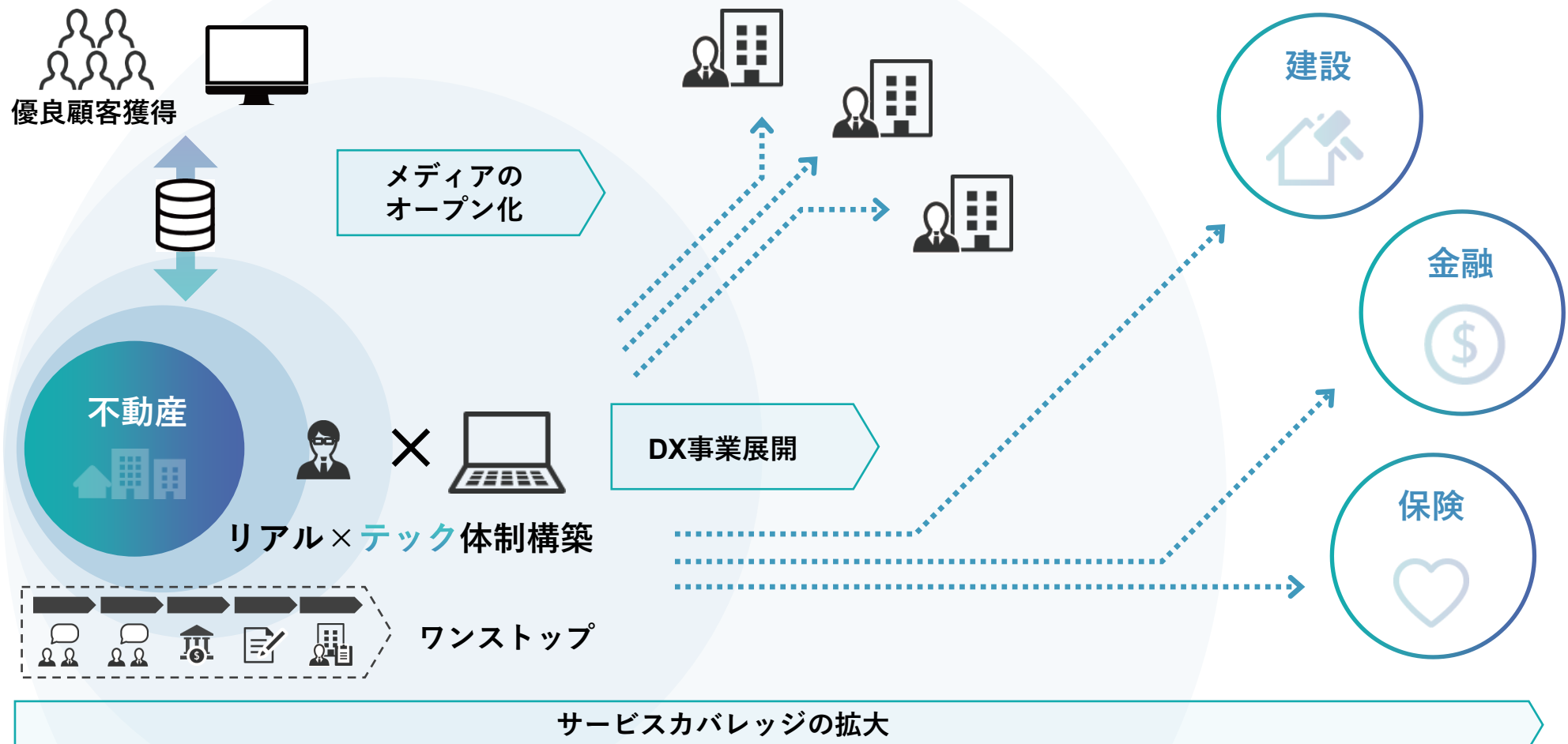
GAテクノロジーズの戦略

1 RENOSY事業強化 2 自社サービス外販 3 隣接領域への事業拡大

- ①メディアの強化による優良顧客獲得
- ②リアル×テックによる不動産購入体験の創出
- ③サービスカバレッジの拡大による価値提供

- ①優良顧客の集まるメディアのオープン化
- ②リアル×テックで得たDX推進

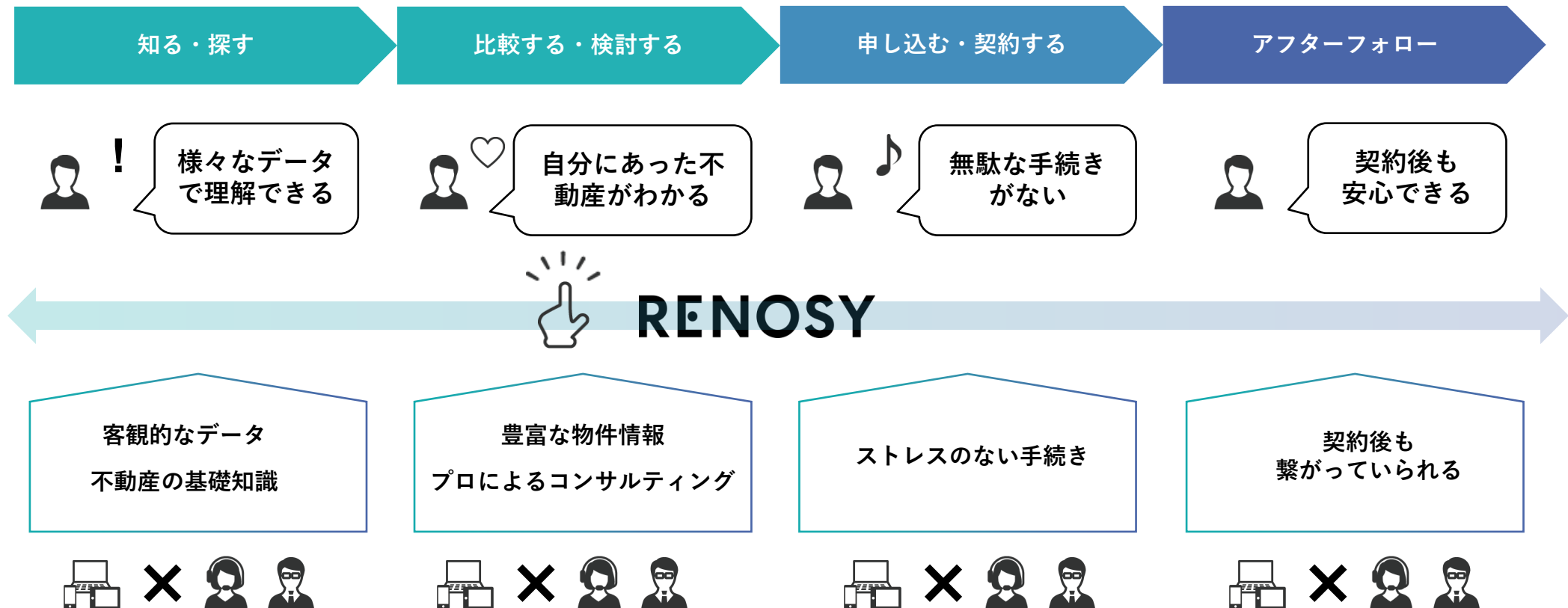
サービスカバレッジの拡大にともなう
親和性のある他業界への進出



GAテクノロジーズの戦略（RENOSY事業強化①）

① ワンストップでシームレスなサービス・購買体験提供

RENOSYのビジネスモデル



GAテクノロジーズの戦略（RENOSY事業強化②）

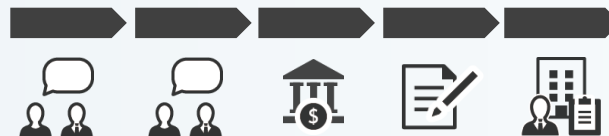
② OMO^{注1}体制の確立・展開

iBuyer 事業におけるリアル×テックのOMO体制確立

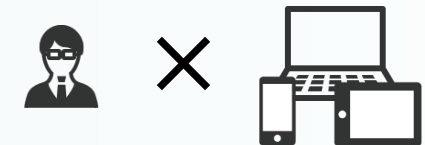
リアルの事業体制構築
（徹底したKPI管理、分業体制の確立）



サービスカバレッジ拡大
（顧客目線で必要なサービス提供）



DX による事業スケール
（顧客価値向上、業務効率化）



Living 事業への展開

再現性をもってRENOSYモデルを展開する

注1) 「Online Merges with Offline」の略称、オンラインとオフラインを併合するマーケティングの概念

GAテクノロジーズの戦略（自社サービス外販）

自社サービス外販

各事業で得られたノウハウ、体制、テクノロジーを業界展開

iBuyer事業



Living事業



不動産業界への展開



不動産業界全体のDX推進



新型コロナウイルス による影響



GA TECHNOLOGIES

新型コロナウイルスによる影響と足元動向

新型コロナウイルスによる影響

iBuyer 事業

2Q

↓ 金融機関の稼働減
販売活動の停滞

3Q

↓ 金融機関の稼働減
販売活動の停滞

4Q

↗ 金融機関の稼働回復
販売活動の影響は限定的

Living 事業

↓ 管理会社の営業停滞
内見可能物件減

↓ 管理会社の営業停滞
内見可能物件減

↗ 管理会社の営業再開
内見可能物件も回復

ITANDI 事業

↓ 仲介業界の冷込み
電子申込利用減

↓ 仲介業界の冷込み
電子申込利用減

↗ 業界全体のDX需要増
コロナの影響は軽微

主に注力した事業活動により、大きな影響は回避、さらにDX推進

非対面販売体制の確立



自社メディアの強化



DXシフトへの貢献



FY2020.10 3Q 業績 (連結)



GA TECHNOLOGIES

FY2020.10 3Q 業績ハイライト（連結）

GAテクノロジーズグループ

売上高

15,205 百万円

YoY **+ 67** %

売上総利益

2,254 百万円

YoY **+ 38** %

営業利益

260 百万円

YoY **+ 119** %

新型コロナウイルス感染拡大防止策である緊急事態宣言による影響で、金融機関の業務縮小による稼働減があり、売上は計画に対して若干弱含みで着地

新型コロナウイルスの影響はあったものの、YoYでは売上、粗利、営業利益と好調に伸長

RENOSY事業(iBuyer/Living)、ITANDI事業ともに不動産業の早期テクノロジー化が奏功し、非対面販売体制など含め、従来より進めていたDX推進が加速

FY2020.10 3Q 業績サマリー

RENOSY iBuyer

緊急事態宣言発出中の金融機関の業務縮小により、営業活動が一時的に減速
重要指標であるRENOSY会員数、セールス人数、ARPAについては引き続き好調に推移

RENOSY Living

M&Aシナジーやマーケティング強化により反響数およびセールス人員は順調に増加
iBuyer事業にて確立したOMO体制をLiving事業に展開中、更なる成長へ

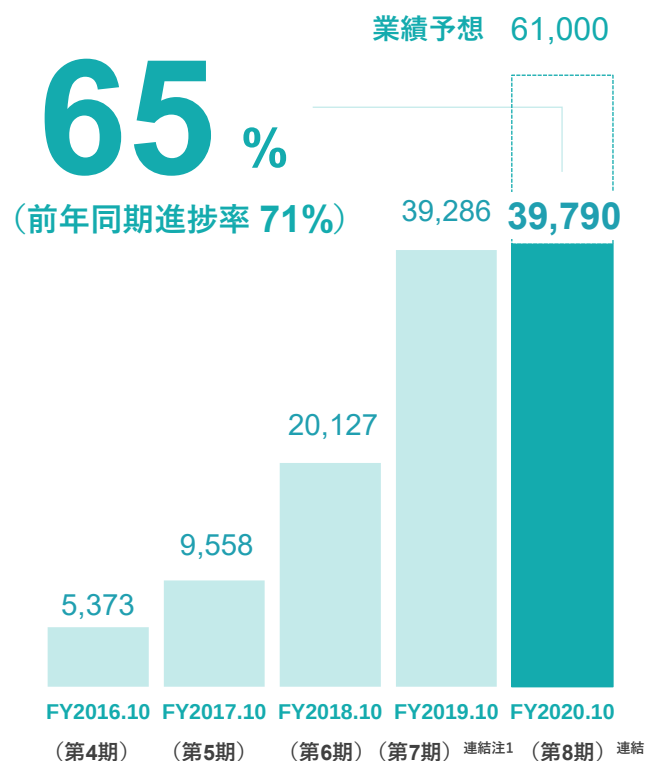
ITANDI

管理会社向け、仲介会社向けのSaaS事業は順調に伸長
管理会社向けSaaSの利用拠点増加に伴い、OHEYAGOの掲載物件数も拡大
付帯サービスKPIである電子申込数は4月を底とし、5月以降は回復傾向

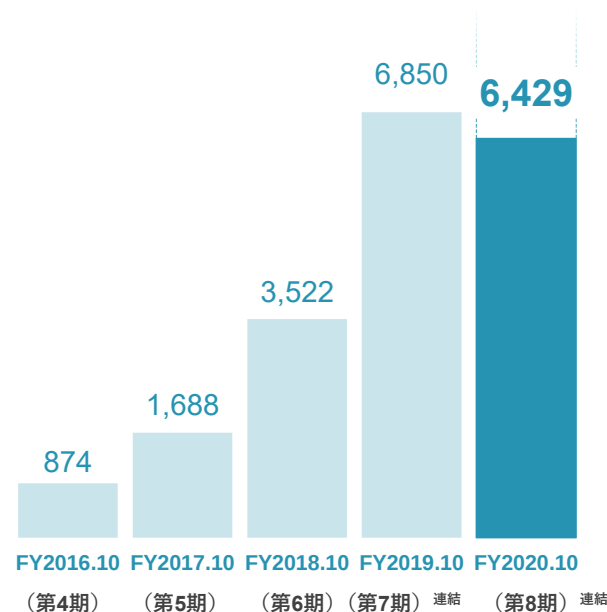
FY2020.10 3Q 累計業績推移

コロナ禍の影響で売上高の3Q累計業績進捗率については65%であり、前年同期71%と比較し微減。同様に営業利益の進捗率についても前年同期44%に対して38%での着地

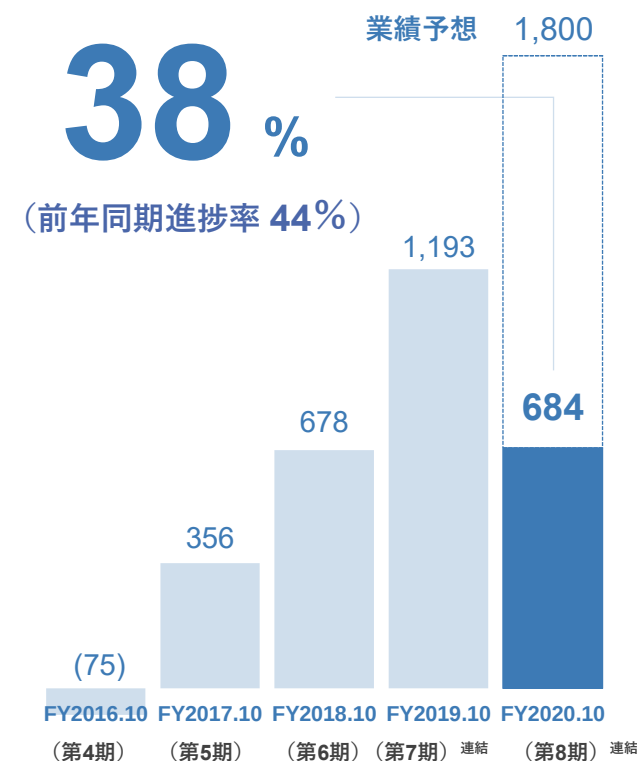
売上高進捗率 (百万円)



売上総利益



営業利益進捗率

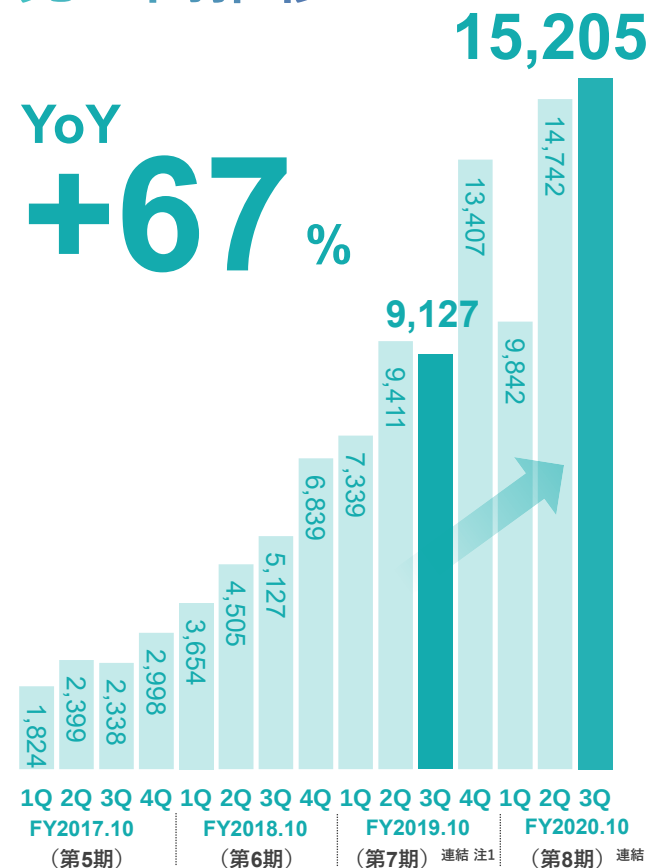


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

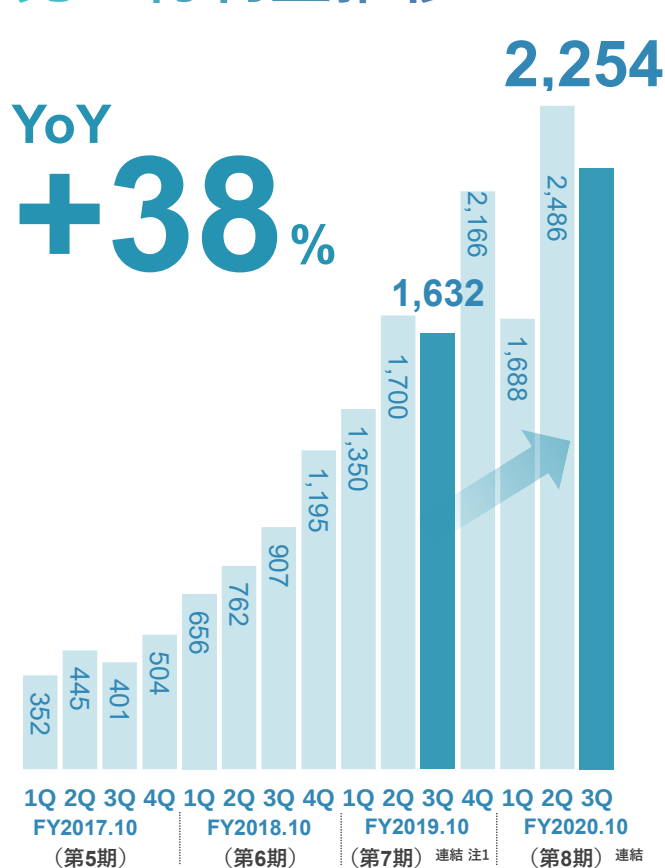
FY2020.10 3Q 四半期推移

四半期推移はQoQで売上横ばい（微増）、粗利微減、営業利益減と例年通りのトレンド
YoYではそれぞれ好調に伸長しており、営業利益はプラス119%と大幅増

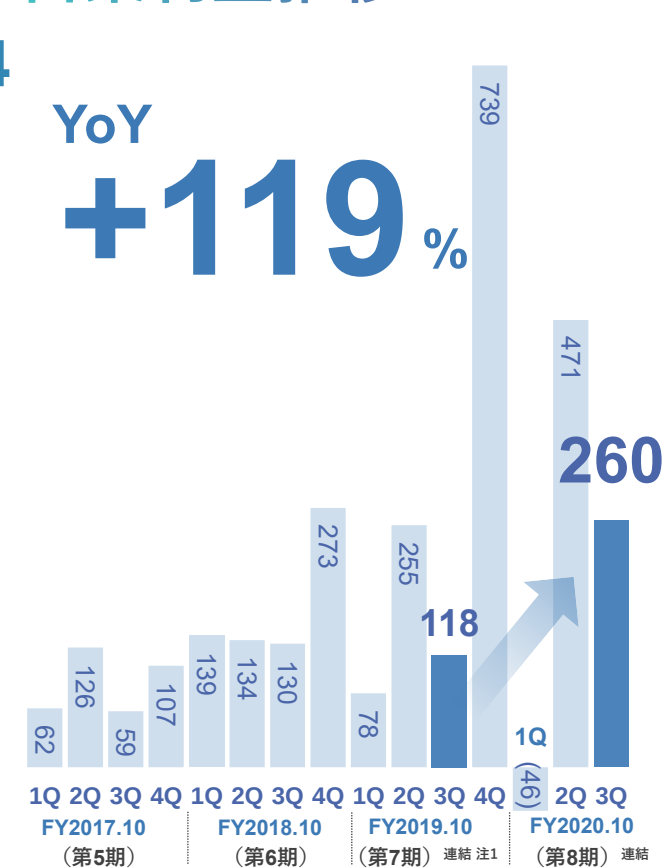
売上高推移 (百万円)



売上総利益推移



営業利益推移

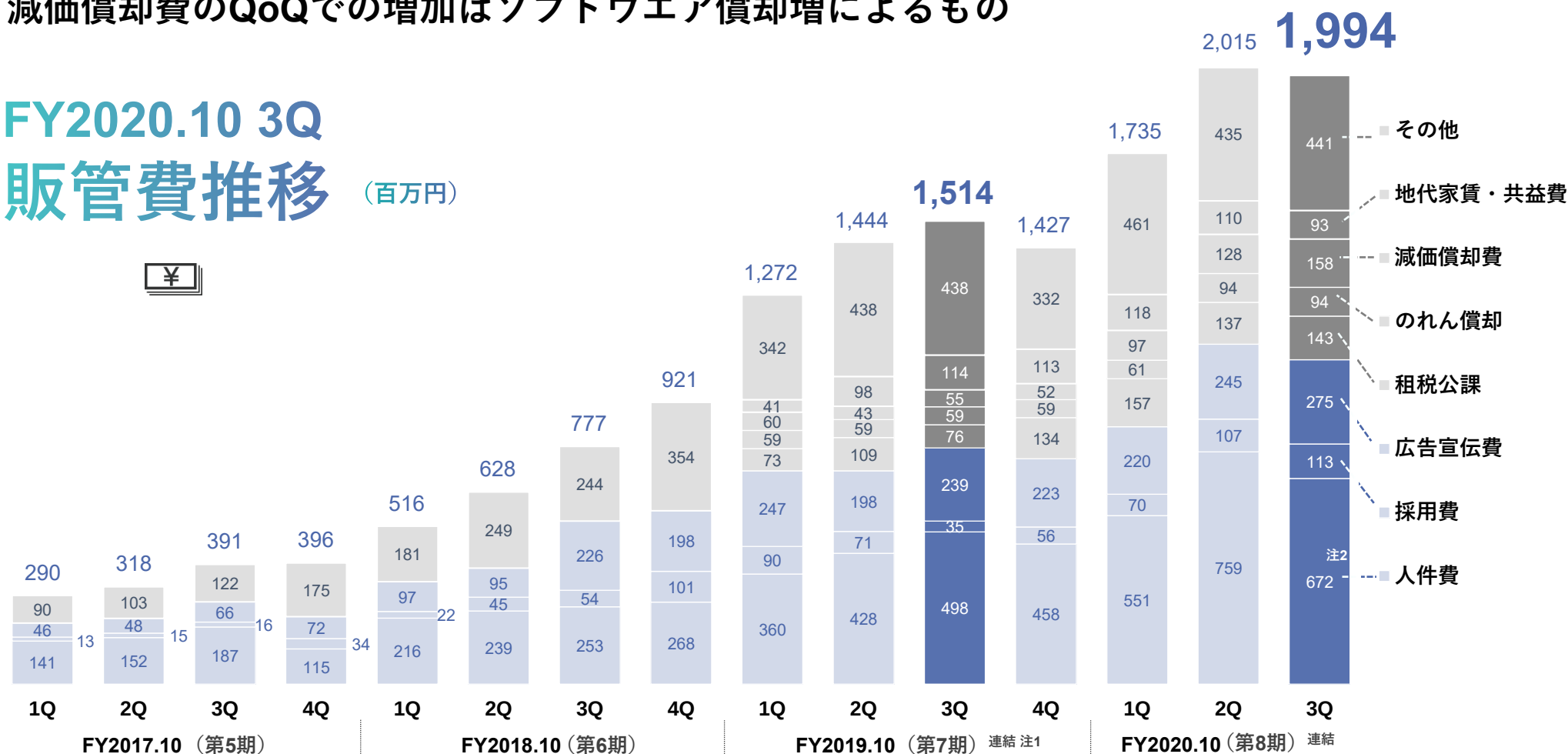


注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

FY2020.10 3Q 販管費推移

積極的な採用活動により採用費、人件費は増加
減価償却費のQoQでの増加はソフトウェア償却増によるもの

FY2020.10 3Q 販管費推移 (百万円)



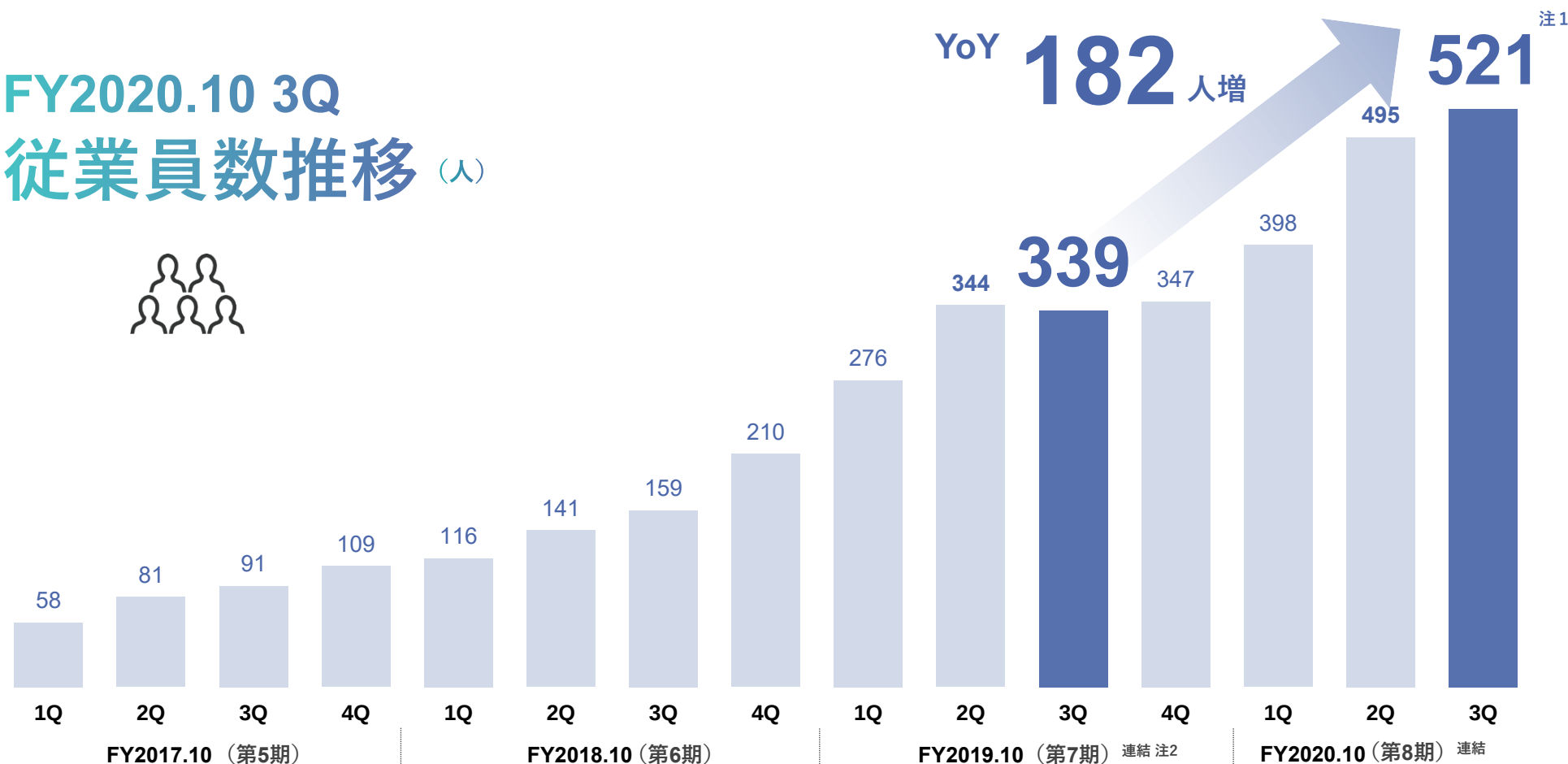
注1) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

注2) 仲介手数料売上に対するセールスの人件費を当四半期において当第1四半期及び第2四半期に係る当該費用も含めて売上原価に振替えを実施 (146百万円)。この影響を考慮しない場合の当四半期の人件費は818百万円。

FY2020.10 3Q 従業員数推移

3Qにおいても積極的な人材投資を実施。YoYでは182名の増加

FY2020.10 3Q 従業員数推移 (人)



注1) 2020.7.31時点 連結/役員・契約社員・アルバイト・インターン除く 注2) FY2019.10 (第7期) 以降は、連結財務諸表にて作成。

損益計算書サマリー（連結）

事業拡大により、YoYではいずれも好調に伸長

	YoYでの比較				業績予想における進捗		
	FY2020.10 3Q ①	FY2019.10 3Q ②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②)	FY2020.10 業績予想③	FY2020.10 3Q累計④	進捗率 (④/③)
売上高	15,205	9,127	6,078	+67%	61,000	39,790	65%
売上総利益	2,254	1,632	621	+38%	---	6,429	---
営業利益	260	118	141	+119%	1,800	684	38%
経常利益	198	34	163	+469%	1,530	522	34%
親会社株主に帰属する 当期純利益	27	(38)	65	---%	770	142	19%

貸借対照表サマリー（連結）

資産：在庫及びのれん（モダンスタンダード社M&A）の増加により約150億円規模へ

負債：借入金及び社債の増加により有利子負債が2,690百万円増加

純資産：親会社株主に帰属する四半期純利益及びモダンスタンダード社M&A時の株式交換により増加

(百万円)

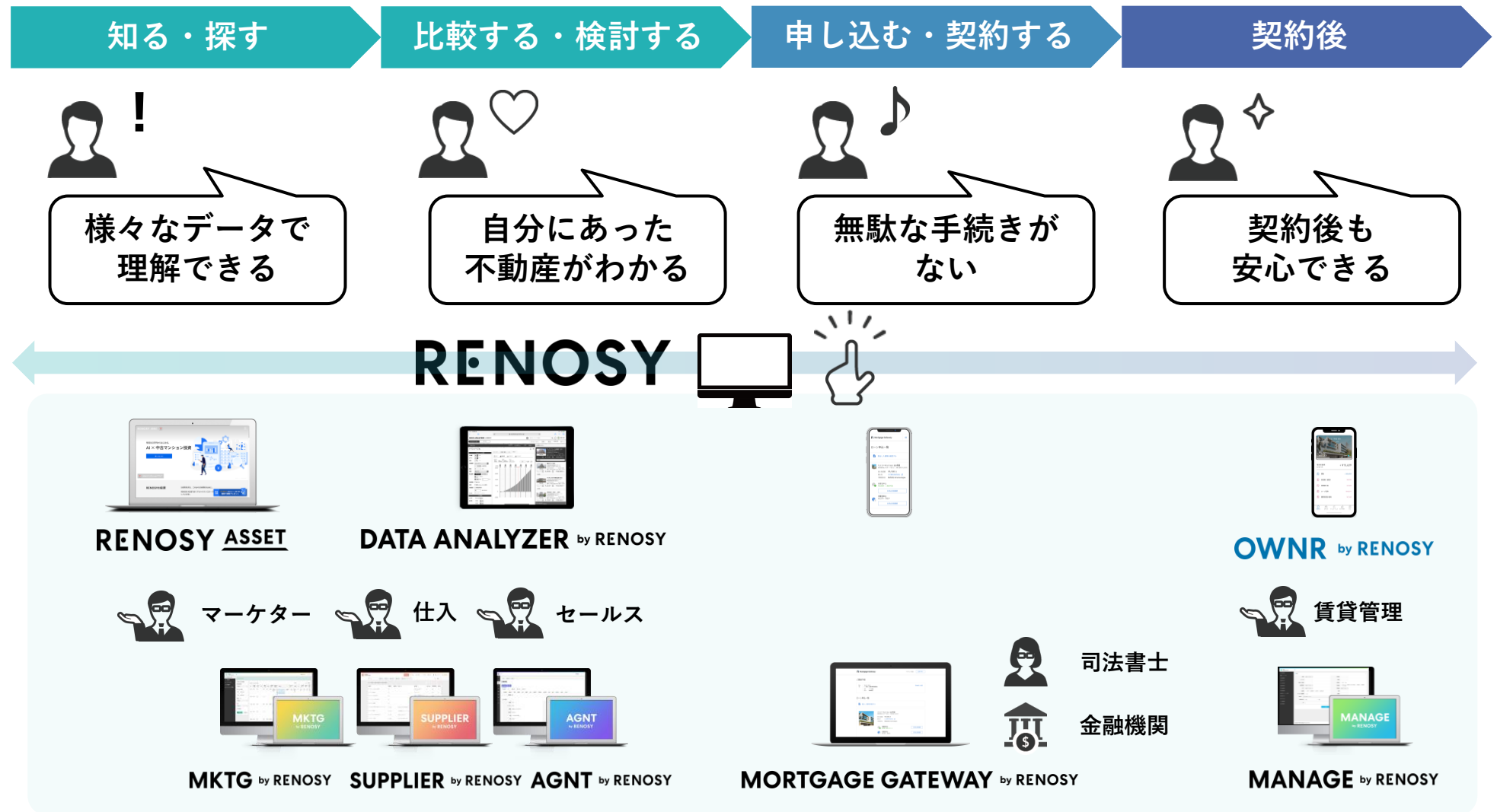
	FY2020.10 3Q ①	FY2019.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (③/②)
資産合計	15,625	11,839	3,785	+32%
流動資産 (現金及び現金同等物) (在庫)	6,982 (3,911) (2,369)	5,512 (4,279) (682)	1,470 (-367) (1,687)	+27% (-9%) (+247%)
固定資産 (ソフトウェア(仮勘定含む)) (のれん) (顧客関連資産)	8,642 (2,516) (2,802) (881)	6,327 (1,890) (1,707) (724)	2,314 (626) (1,095) (156)	+37% (+33%) (+64%) (+22%)
負債 (有利子負債)	9,274 (6,151)	6,082 (3,461)	3,192 (2,690)	+52% (+78%)
純資産	6,350	5,757	593	+10%
負債・純資産合計	15,625	11,839	3,785	+32%

RENOSY iBuyer 事業



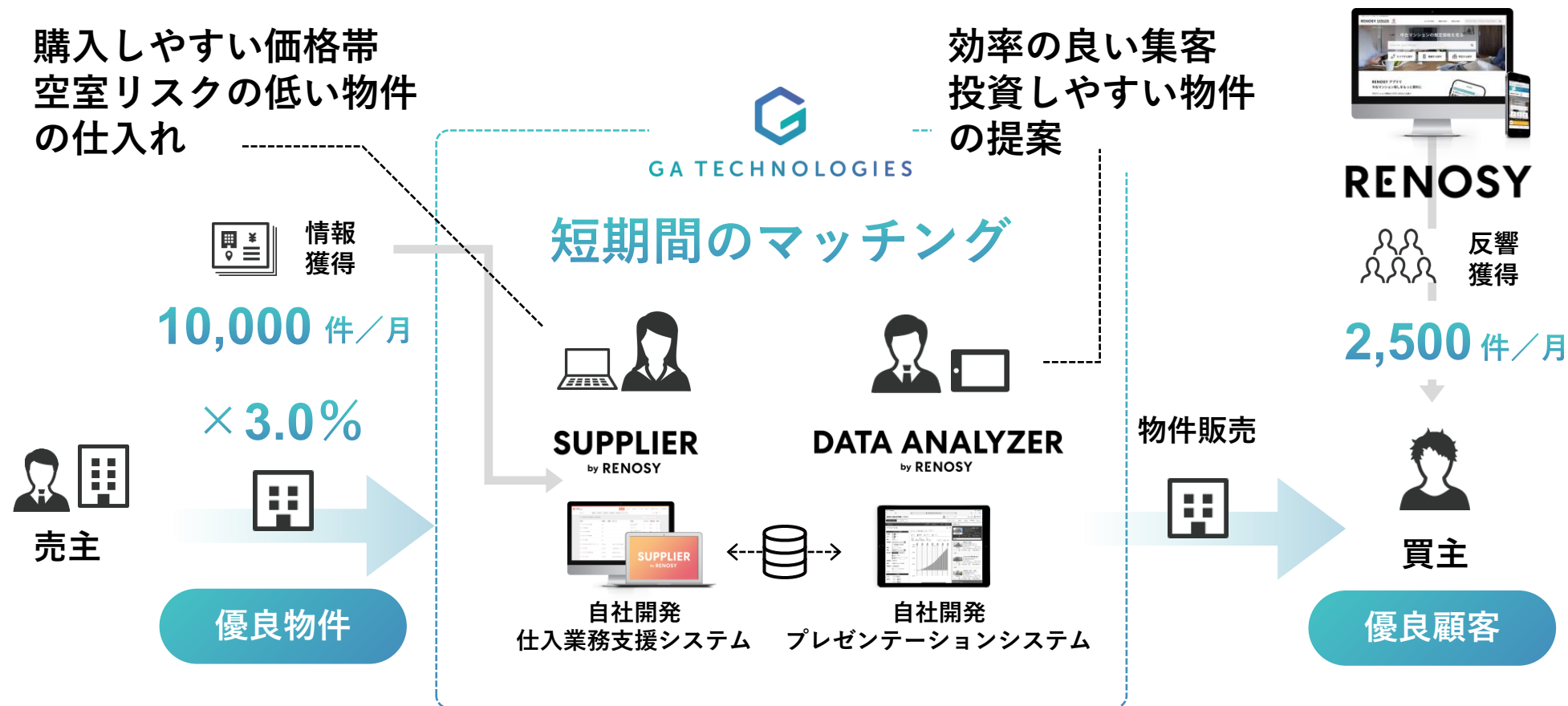
GA TECHNOLOGIES

“不動産取引をワンクリックで”を目指す RENOSY iBuyer



ビジネスモデル

不動産の業務プロセスを革新、省力化と高生産性を実現
テクノロジーを活用し、在庫を極小化したビジネスモデル



商品特徴

不況下においても空室や家賃下落のリスクが低く、
投資商品として比較的小口で購入可能な主要都市の区分マンション



中古（目安：築10年～）

区分マンション（目安：～50m²）

主要都市（首都圏、大阪、名古屋、福岡）

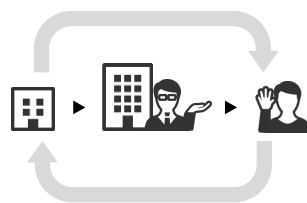
新耐震基準（築年数 1981年～）

同業他社に比べ圧倒的な在庫回転期間^{注1}

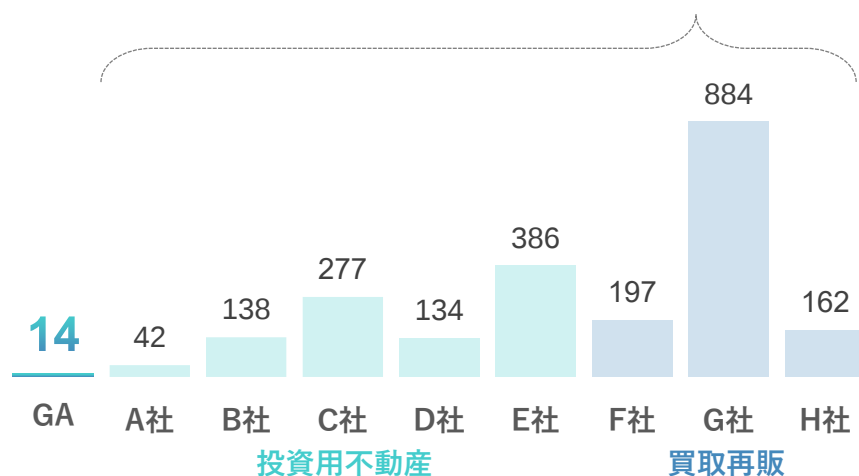
テクノロジーによる効率的なマッチングにより、仕入から販売までの期間短縮を実現
在庫を抱えないため、不況下でも事業への影響は軽微

在庫回転期間

約 **14** 日/回

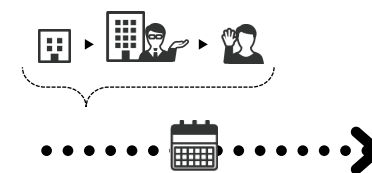


GA以外の不動産業8社平均 約 **277.5** 日/回

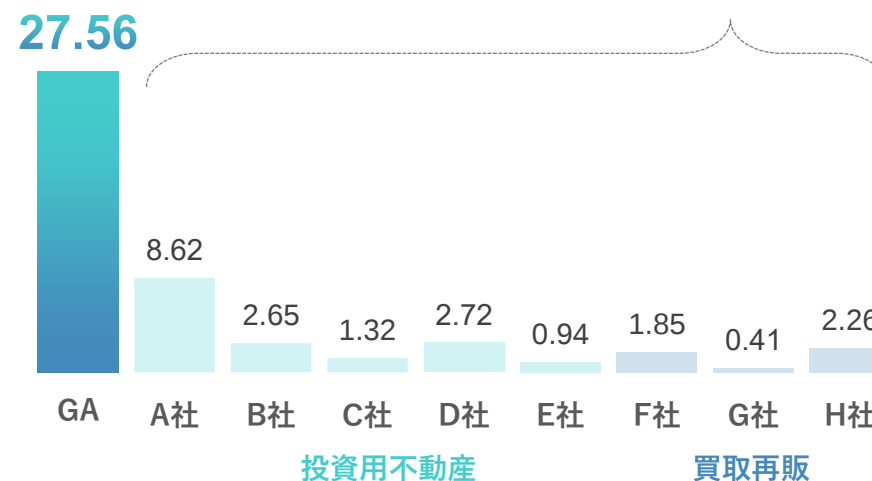


在庫回転率^{注2}

約 **27.6** 回/年



GA以外の不動産業8社平均 約 **2.6** 回/年



注1) 在庫回転期間=平均在庫金額/(売上原価/365)により算出。商品を仕入れてから販売するまでの期間のことを指す。

一般的に、この値が小さいほど、在庫がはける回数が多くキャッシュフローが健全であるとされる。

注2) 在庫回転率=売上原価/年間の平均在庫金額(前年度末の在庫金額と当年度末の在庫金額の平均)により算出。年間で在庫がはける回数を示す。

RENOSY iBuyer 事業の重要な指標

以下の指標を拡大

RENOSY会員数

セールス人員数

ARPA

(セールス一人当たりの売上高)



メディア強化による
集客力拡大



リアル営業体制強化
による成約数拡大

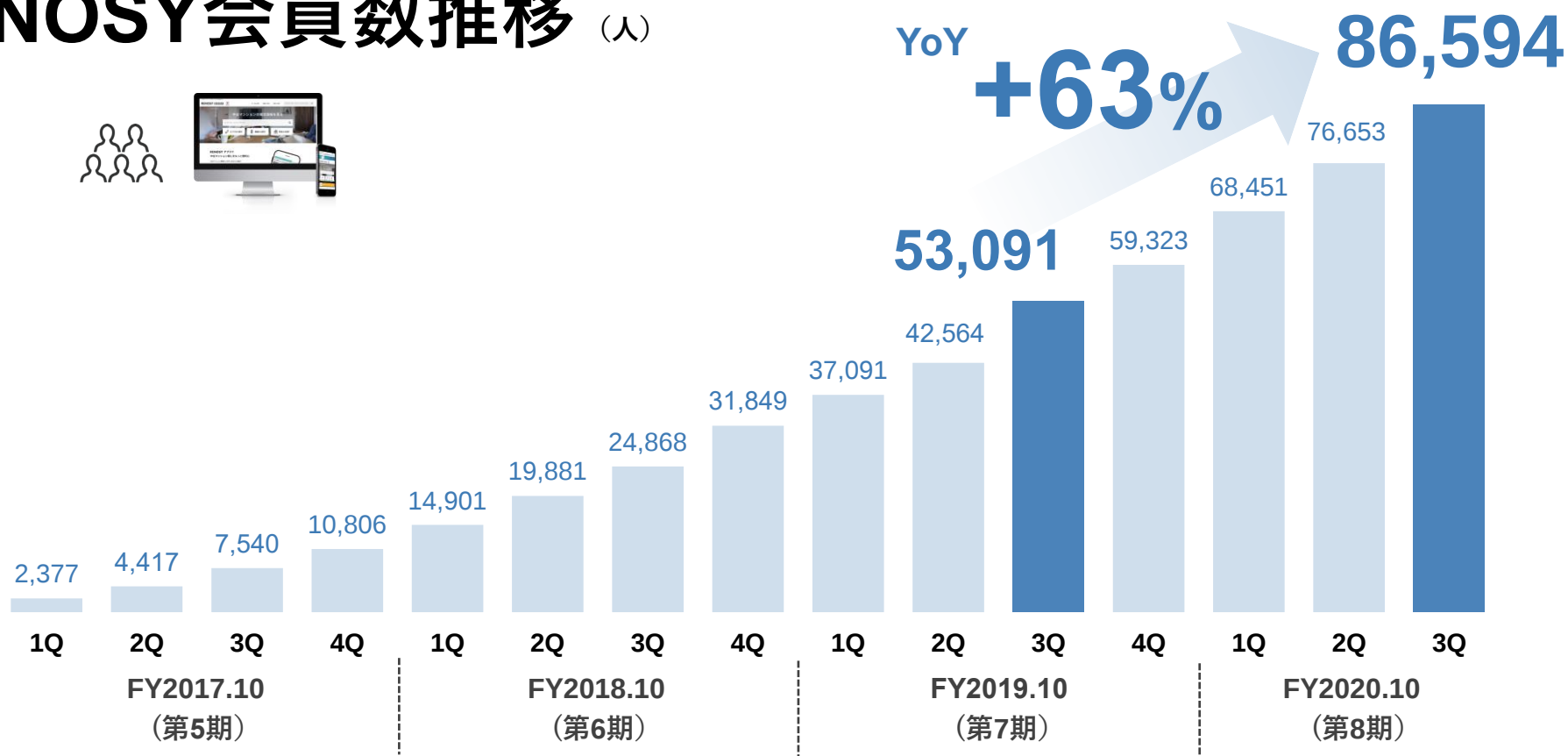


自社開発システム
による業務効率化

RENOSY会員数推移

RENOSY会員数は好調に推移し、QoQでは約1万人と過去最高の増加数

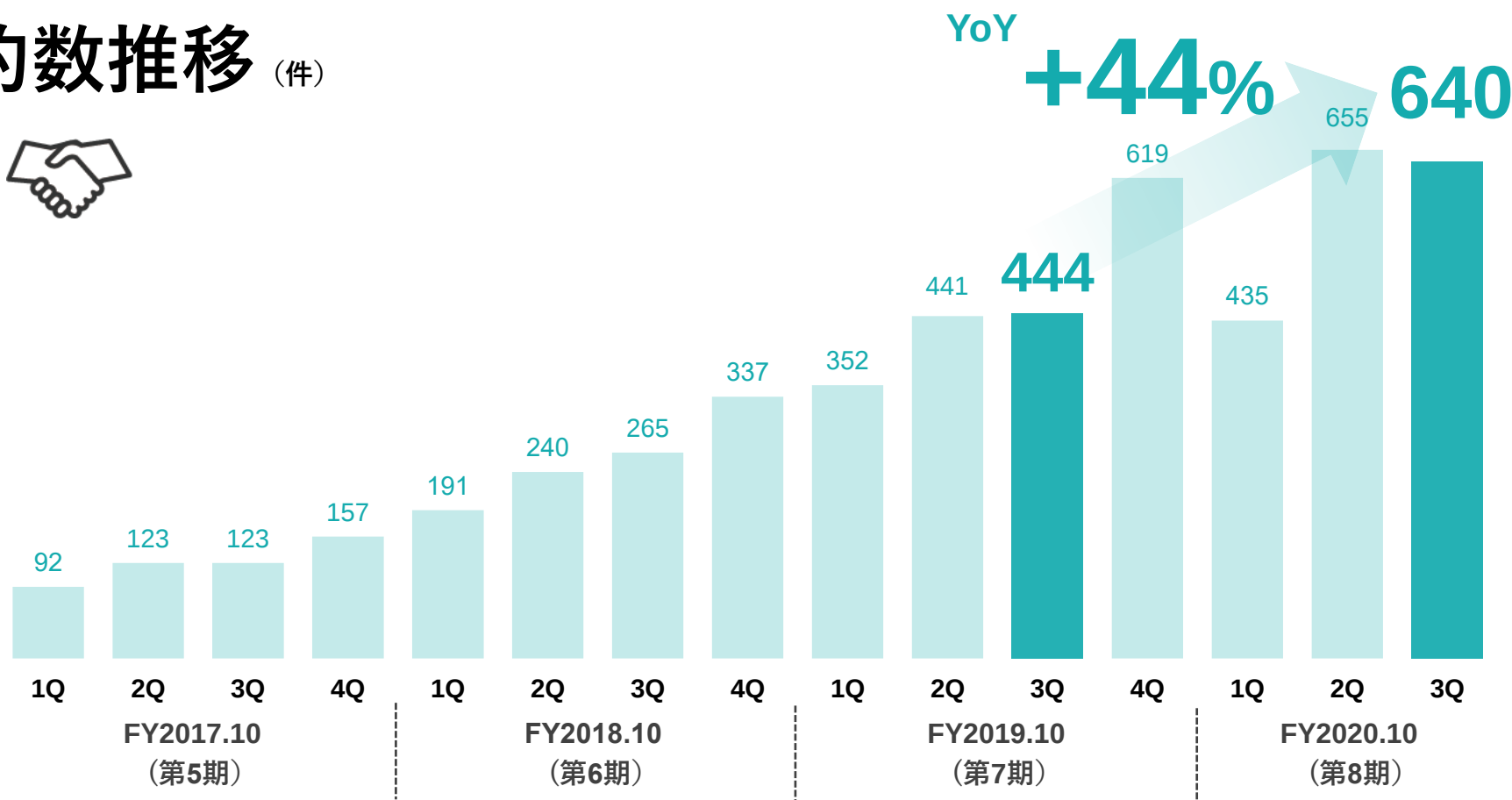
RENOSY会員数推移 (人)



RENOSY iBuyer事業 成約数推移

仕入物件の平米数拡大により、1戸あたりの平均単価が向上
成約数はQoQにおいて微減であるものの、売上高は伸長

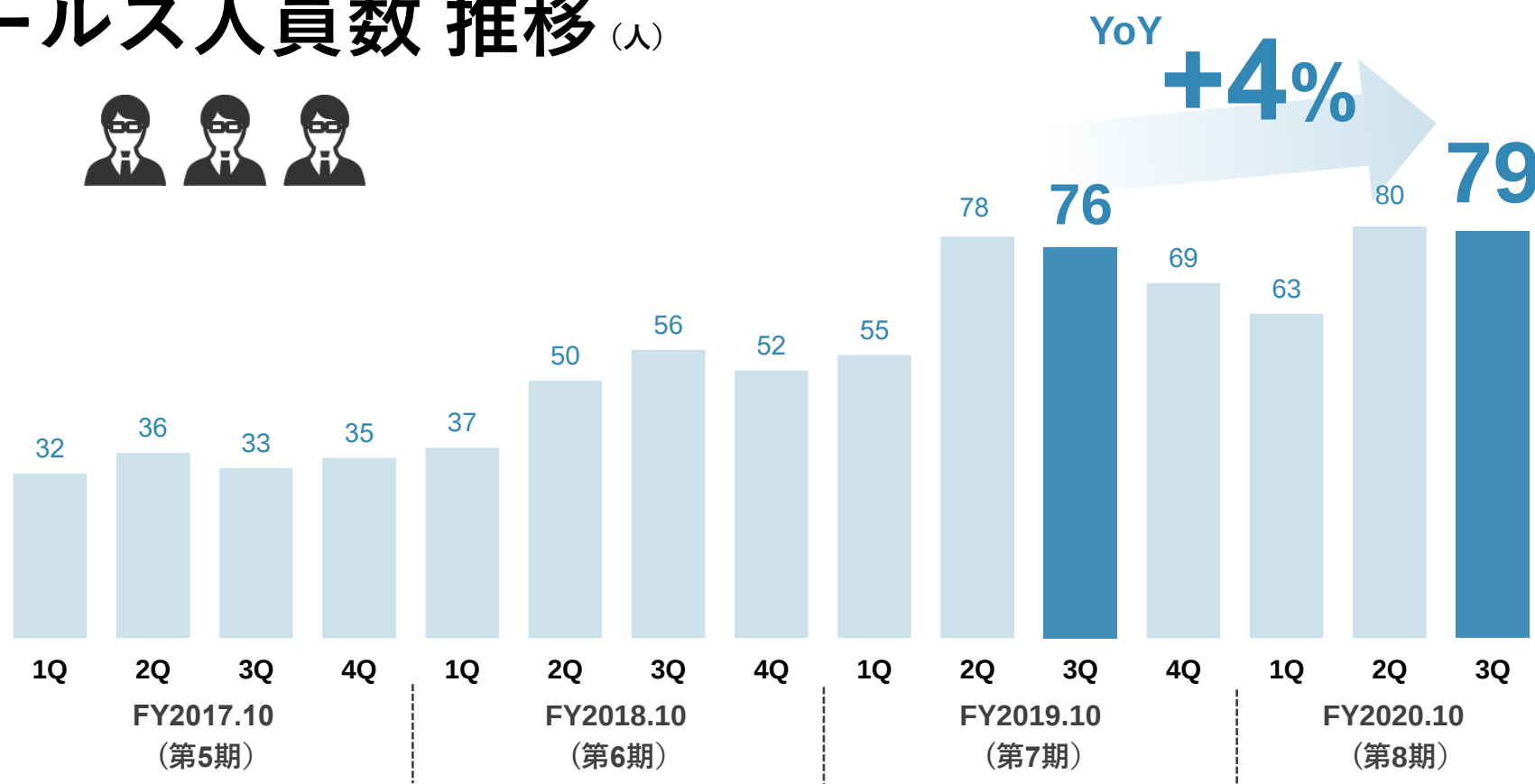
成約数推移 (件)



RENOSY iBuyer事業 セールス人員数推移

他部門（Living事業セールス）への異動もあり、セールス人員数はQoQでほぼ横ばい

セールス人員数^{注1} 推移 (人)

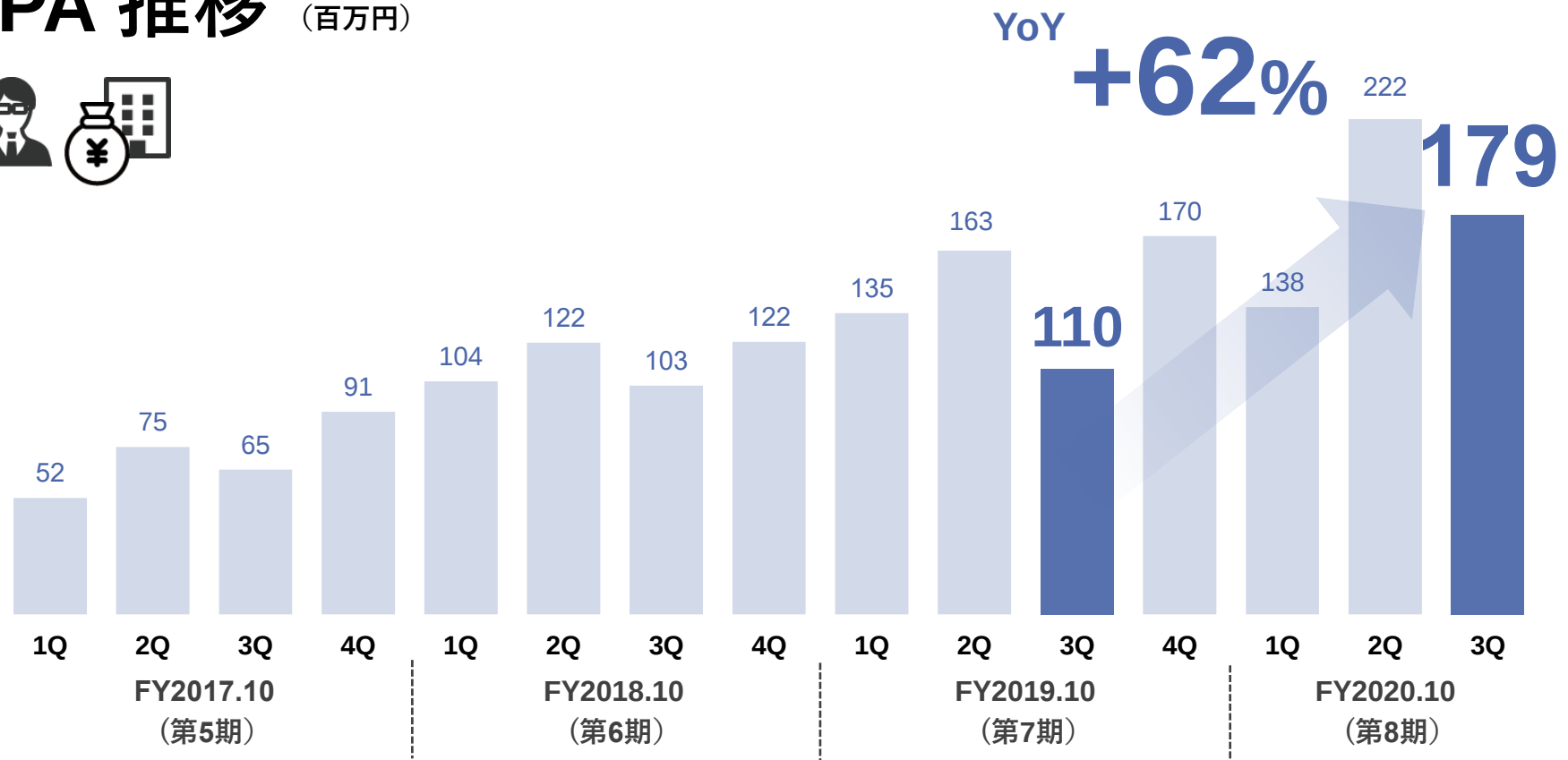


注1) 期末での営業正社員数

RENOSY iBuyer事業 ARPA 推移^{注1}

ARPAは季節性もあり、QoQでは減少するも、YoYでは62%増加
引き続き、テック活用による業務効率を図り、一人当たりの売上向上を狙う

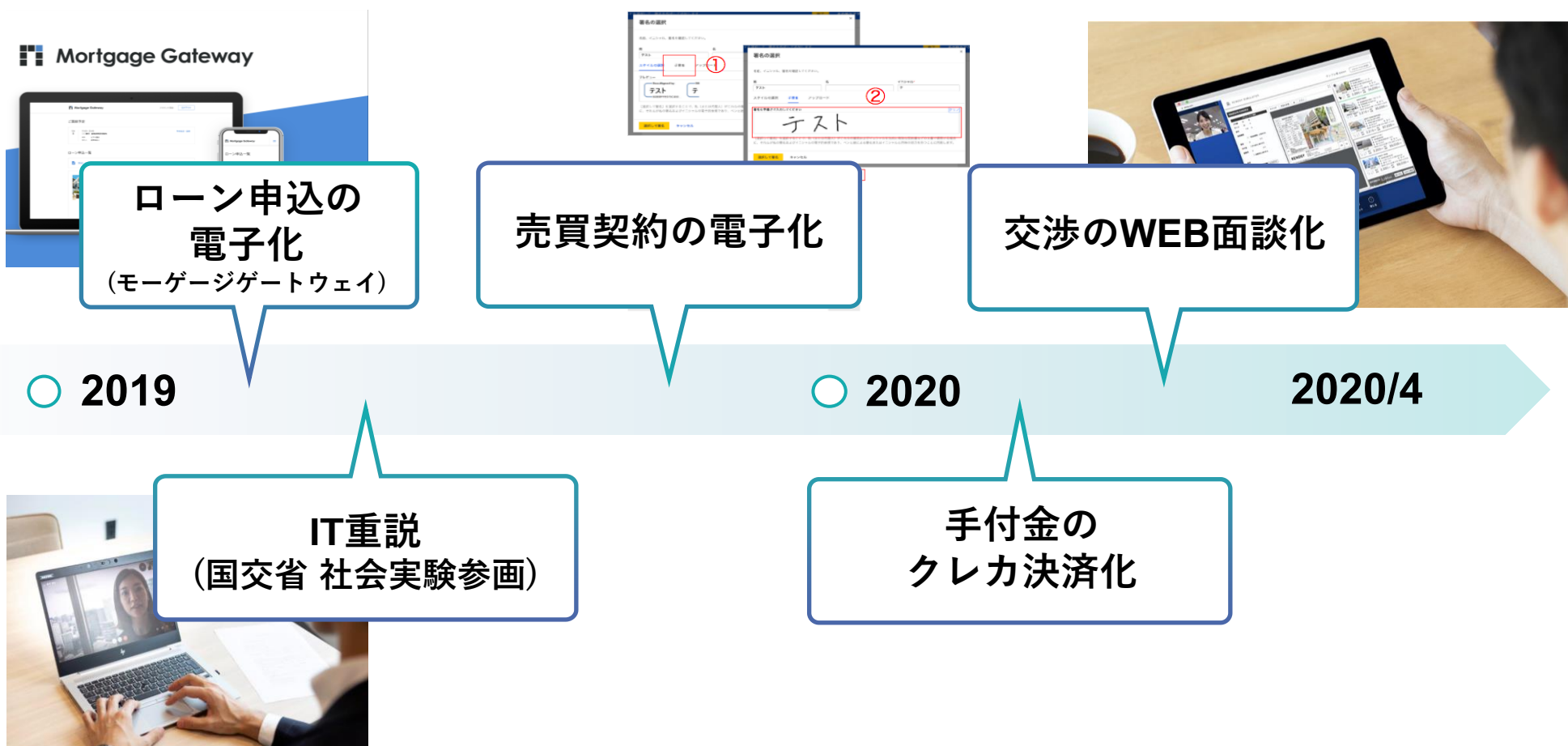
ARPA 推移 (百万円)



注1) ARPA = Average Revenue Per Agent 注2) RENOSY iBuyer事業売上高 / 直前四半期末RENOSY iBuyer事業セールス人員数にて算出 注3) FY2019.10 のARPAについてはデータに誤りがあり今期3Qより修正

不動産取引の非対面化

GAでは早くから不動産取引の非対面化に取り組んできた



RENOSY Living 事業 (Rent-Lease-Sell-Buy)

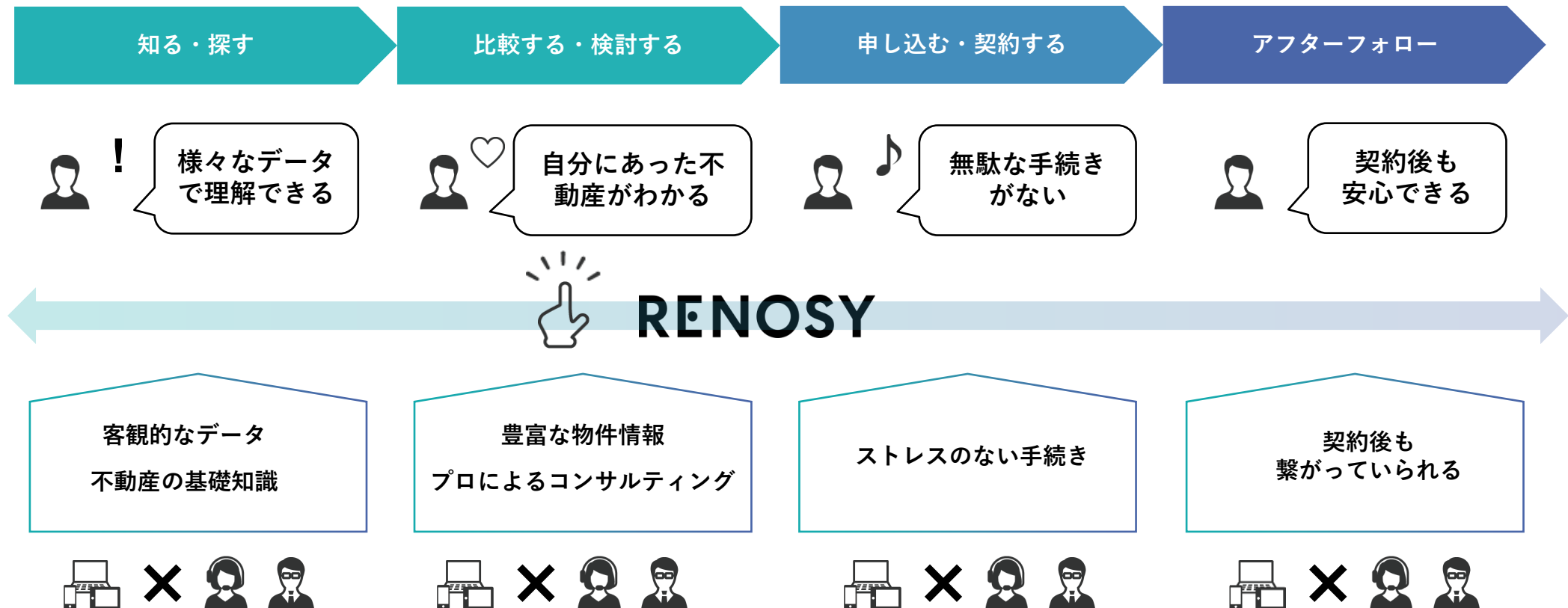


GA TECHNOLOGIES

GAテクノロジーズの戦略（RENOSY事業強化①）

① ワンストップでシームレスなサービス・購買体験提供

RENOSYのビジネスモデル



GAテクノロジーズの戦略（RENOSY事業強化②）

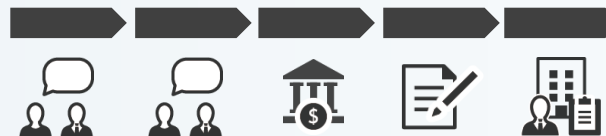
② OMO^{注1}体制の確立・展開

iBuyer 事業におけるリアル×テックのOMO体制確立

リアルの事業体制構築
（徹底したKPI管理、分業体制の確立）

サービスカバレッジ拡大
（顧客目線で必要なサービス提供）

DX による事業スケール
（顧客価値向上、業務効率化）



Living 事業への展開

再現性をもってRENOSYモデルを展開する

注1) 「Online Merges with Offline」の略称、オンラインとオフラインを併合するマーケティングの概念

強み

業界最高水準の累計会員数を誇るMSのサービスサイトがRENOSYに加わり、
より強力なシナジーを創出

RENOSY 合計 月間PV 約 **250** 万 UU 約 **70** 万

RENOSY Living 事業

RENOSY iBuyer 事業

RENOSY 住まいの窓口
RENOSY スマート売却



MODERN
STANDARD



RENOSY ASSET



月間PV 約 **200** 万 UU 約 **30** 万

月間PV 約 **50** 万 UU 約 **40** 万

ビジネスモデル

業界最高水準の累計会員数を誇るサービスサイトから
「借りたい」「貸したい」「売りたい」「買いたい」へ送客

月間PV

約 **250 万**

UU

約 **70 万**



MS website
+
RENOSY



借りたい



Rent



貸したい



Lease



売りたい



Sell



買いたい

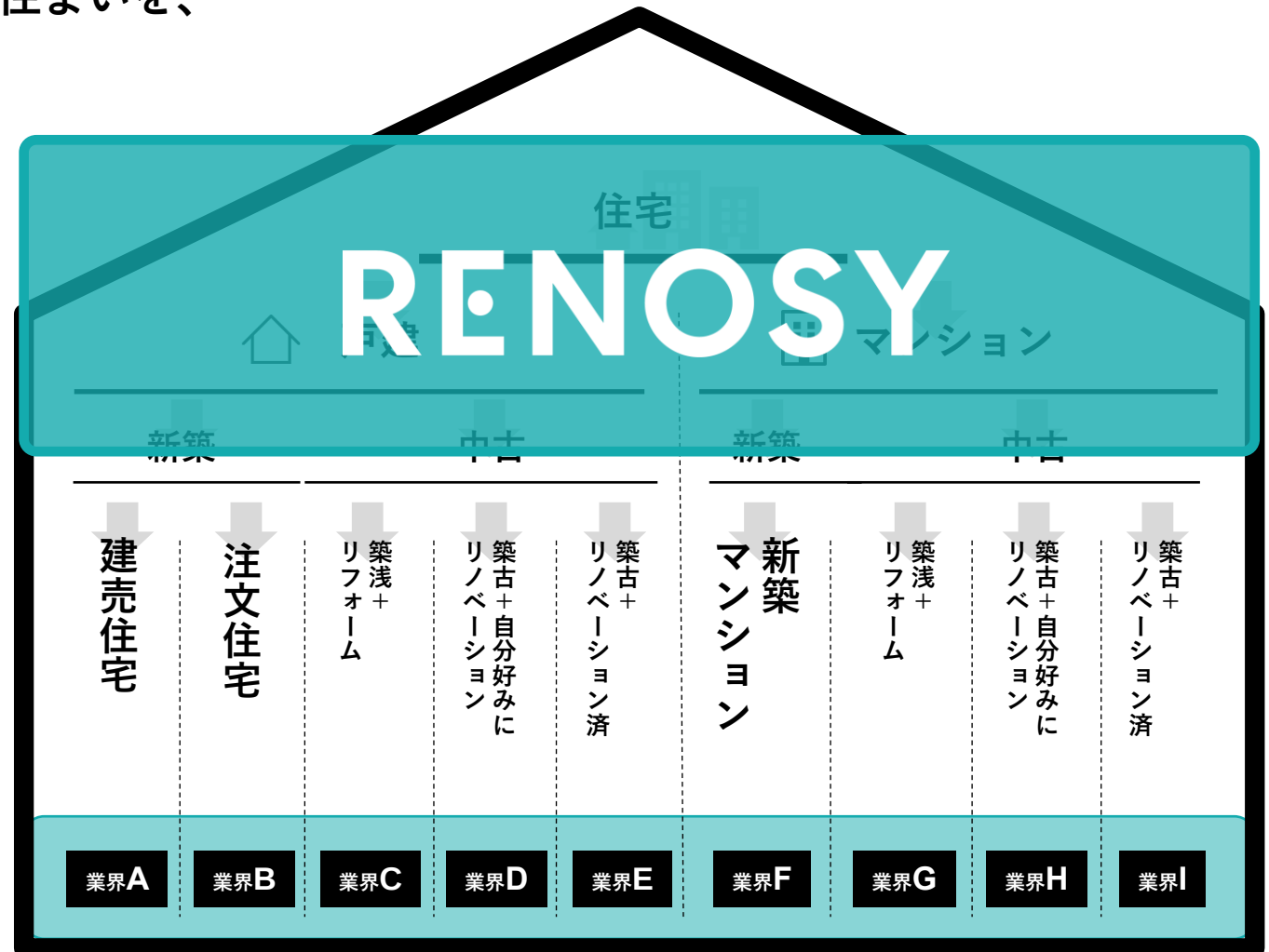
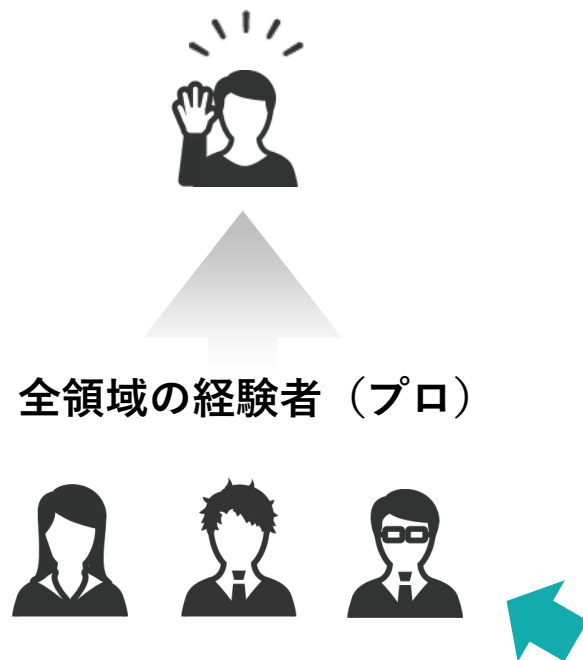


Buy



全領域の物件をオープンかつフラットにご提案

お客様に本当にフィットした住まいを、
領域をまたいで
オープンかつフラットに
ご紹介することをお約束



商品特徴

顧客のメリットを最優先に考える住まいの窓口（住まいに関するコンサルティング）



中間所得層向けの住まいの窓口

東京23区、神奈川、千葉、埼玉

新築マンション、新築戸建、中古マンション、
中古リノベーション

RENOSY Living 事業の重要な指標

以下の指標を拡大

RENOSY会員数

セールス人員数

ARPA

(セールス一人当たりの売上高)



メディア強化による
集客力拡大



リアル営業体制強化
による成約数拡大

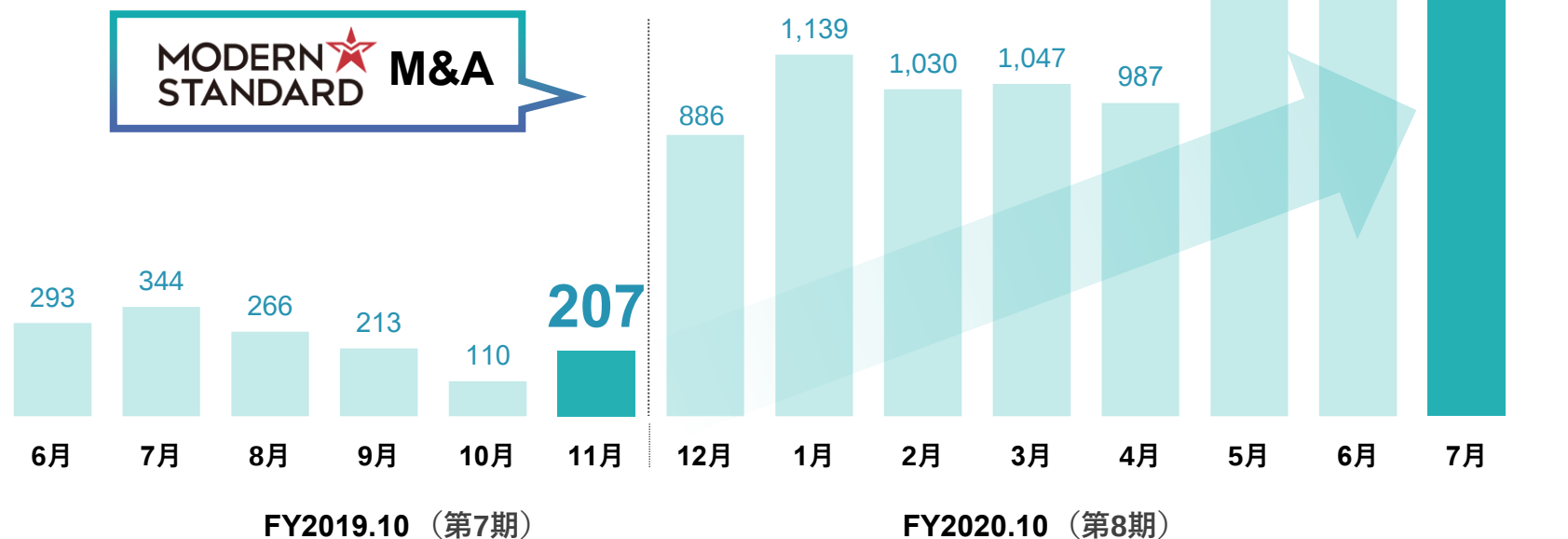


自社開発システム
による業務効率化

RENOSY Living事業 反響数推移

モダンスタンダードとのM&Aによるシナジーにより、2019年12月以降の反響数は急拡大

反響数推移 (件)



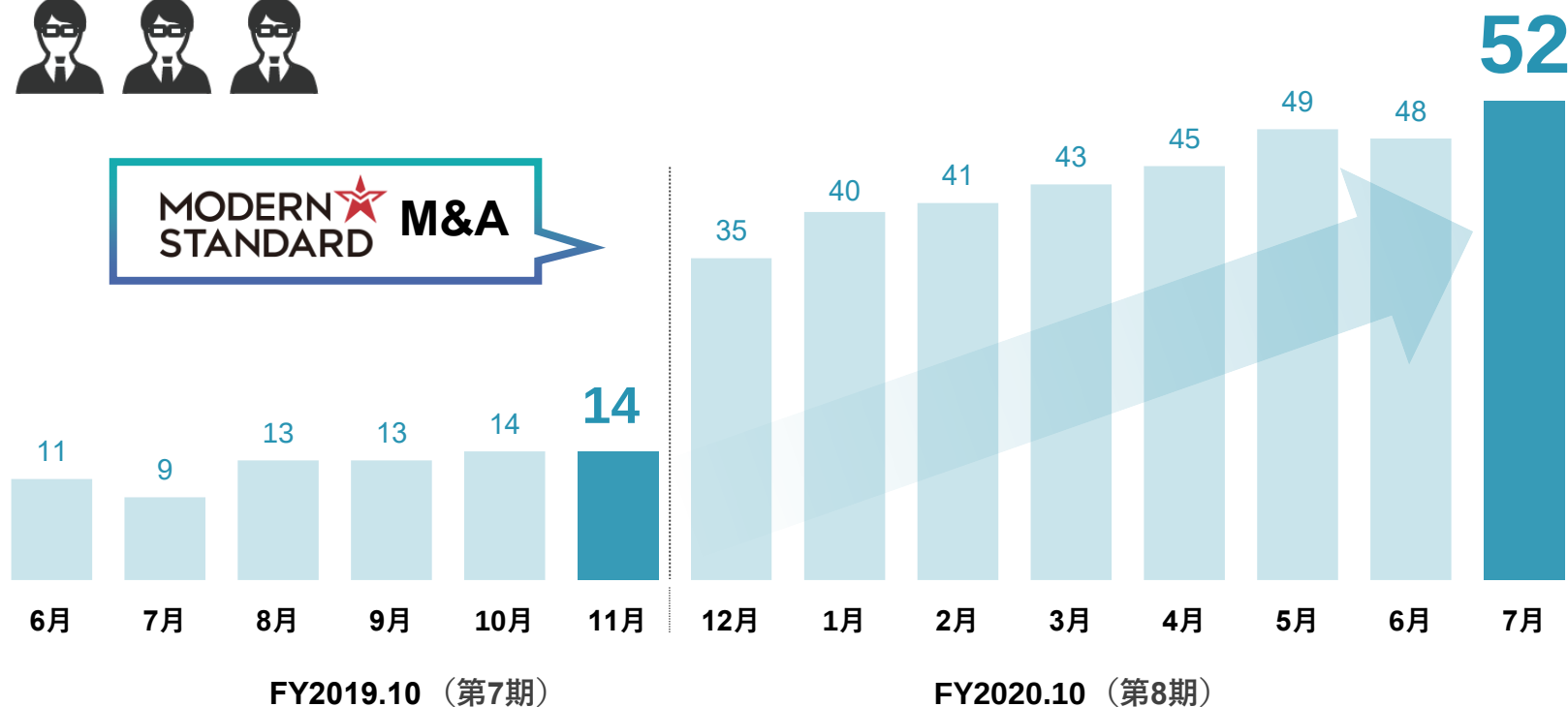
RENOSY Living事業 セールス人員数推移

モダンスタンダードのM&A及び採用強化により、セールス人員数は7月末には52名に増強

セールス人員数推移 (人)

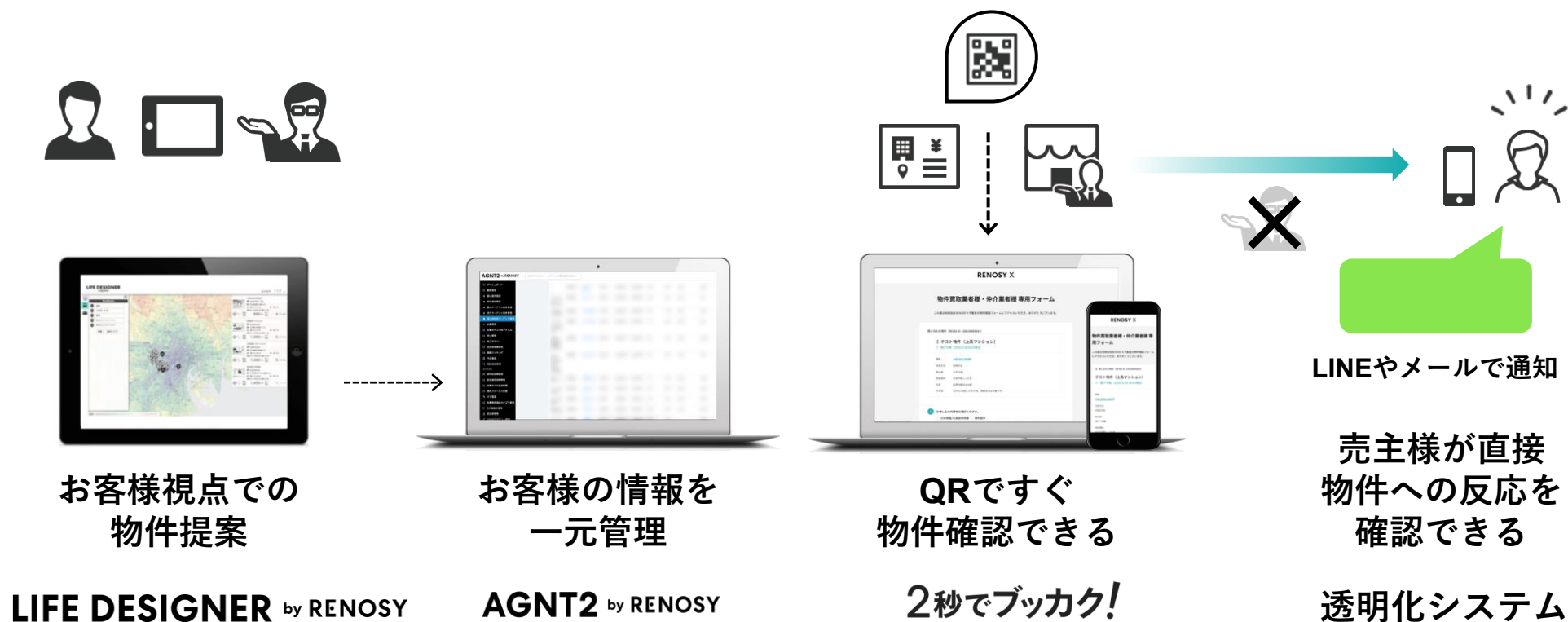


MODERN
STANDARD M&A



ARPA向上に向けたテクノロジー群

業務の中で見えてくる様々な課題をテクノロジーで解決しながら
ARPAの向上を目指している



ITANDI 事業

事業構成

収益フェーズ

① 管理会社向け SaaS



② 仲介会社向け SaaS

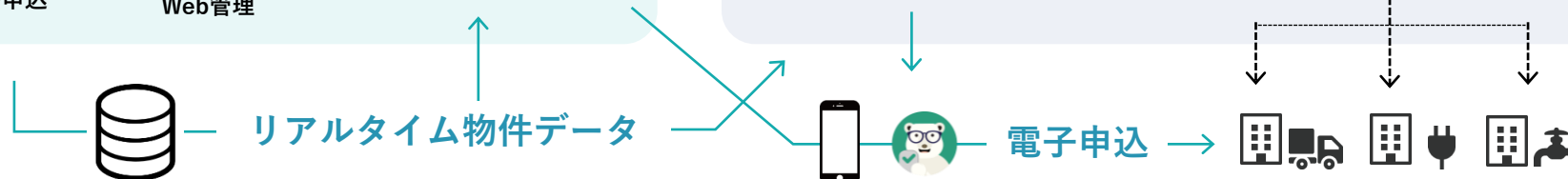


投資フェーズ

③ セルフ内見型賃貸サイト



④ 付帯サービス事業



ターゲット

管理
会社



仲介
会社



入居者



入居者



マネタイズ

アカウント契約

アカウント契約

仲介成約

送客

主要KPI

MRR ^{注1}
月間経常収益

MRR

掲載物件数

電子申込利用数

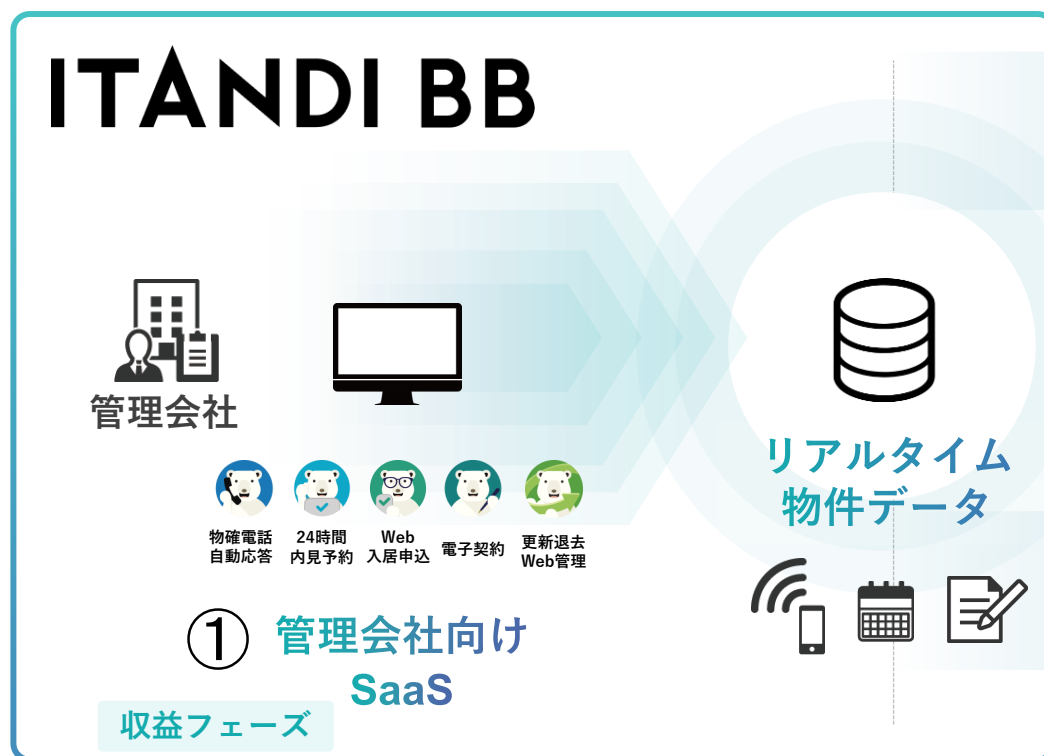
注1) MRR = Monthly Recurring Revenue。初期費用や従量課金額などの売上を除いた、毎月決まって発生する売上を表す。

ITANDIの戦略

1 BtoB領域のシステム拡販

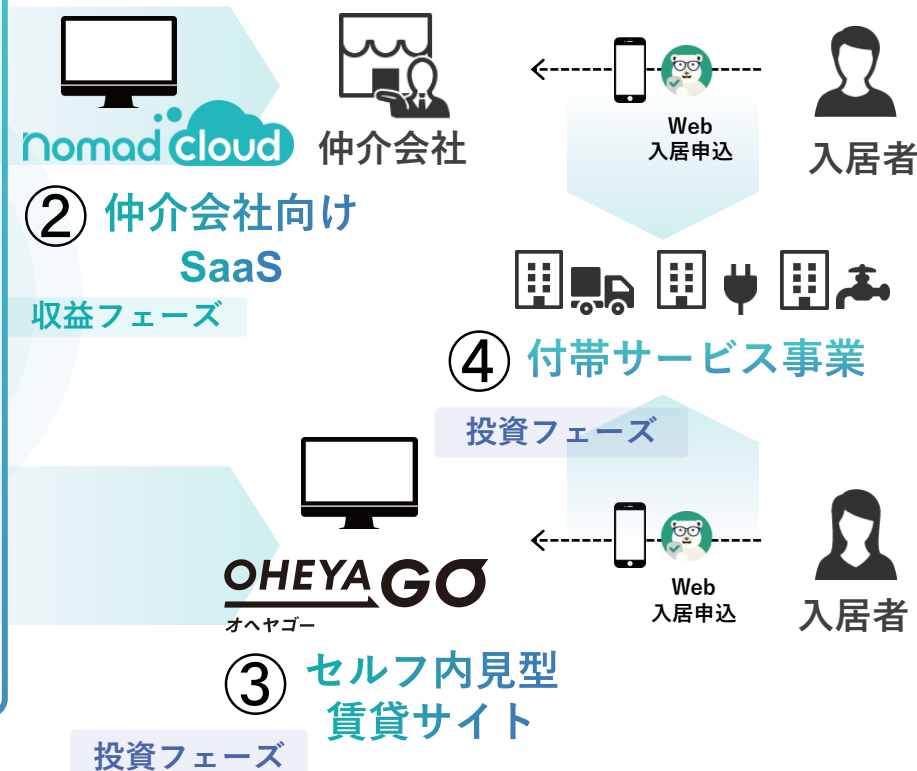
- ① 管理会社向けSaaS
- ② 仲介会社向けSaaS

2 ITANDI BBの拡充 (業者間リアルタイム物件データベース)



3 BtoC領域の価値提供

- ③ セルフ内見型賃貸サイト
- ④ 付帯サービス事業



ITANDI 事業の重要な指標

以下の指標を拡大

管理会社向け、仲介会社向け
SaaSのMRR



**ITANDI BBの
ネットワーク効果による拡大**

**OHEYAGO
の掲載物件数**



**管理会社向けSaaS導入
に比例し増加**

**Web入居申込
(申込受付くん)
電子申込利用数**



**電子申利用数に比例し
付帯サービス送客増**

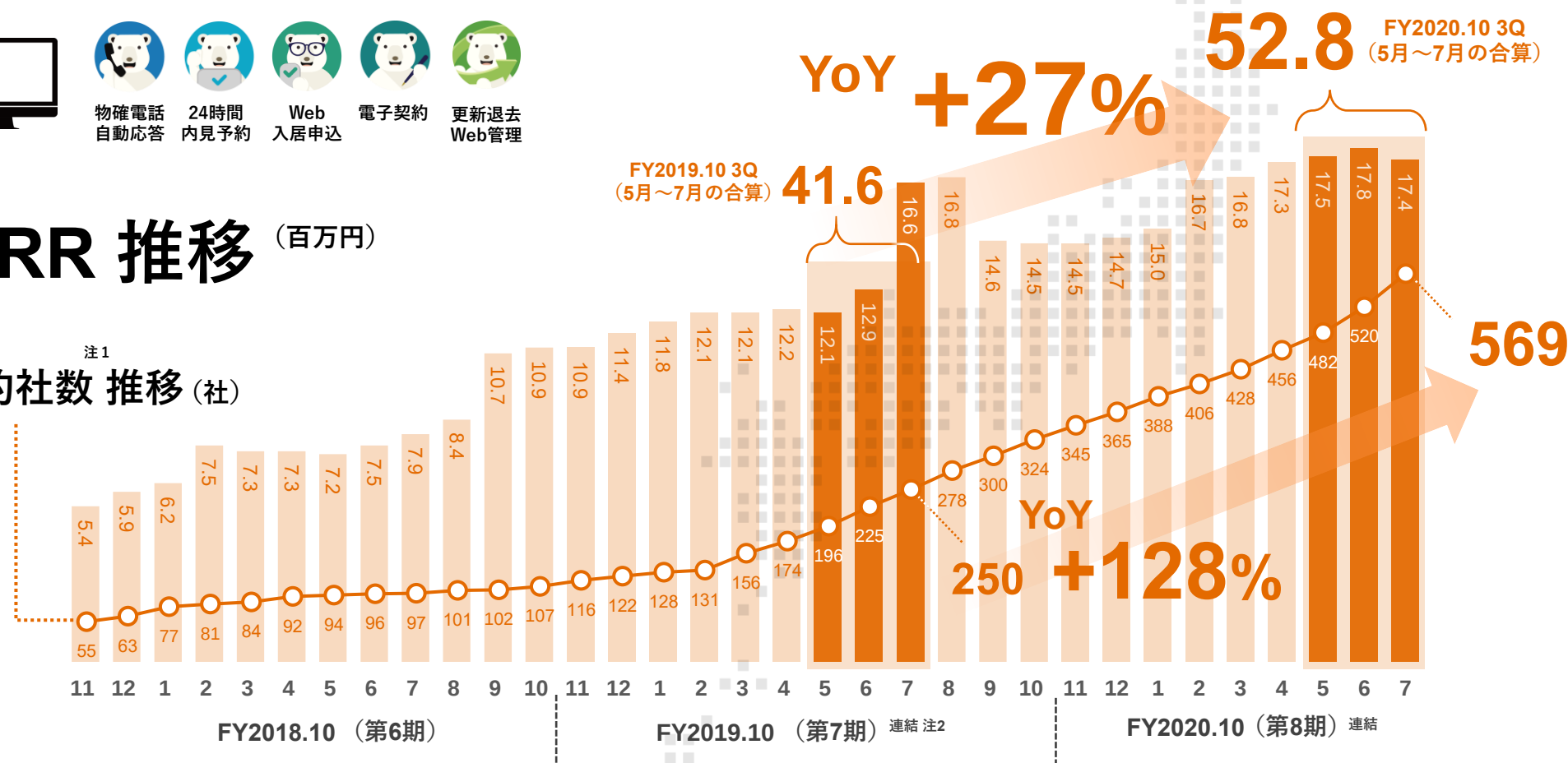
管理会社向けSaaS KPI推移

管理会社向けSaaSの契約社数増加に伴い、MRR（月間経常収益）も順調に推移



MRR 推移 (百万円)

注1 契約社数 推移 (社)



注1) システムを契約している管理会社数

注2) FY2019.10 (第7期) 以降、連結財務諸表にて作成。

仲介会社向けSaaS KPI推移

仲介会社向けSaaSの契約社数増加に伴い、MRR（月間経常収益）も堅調に推移



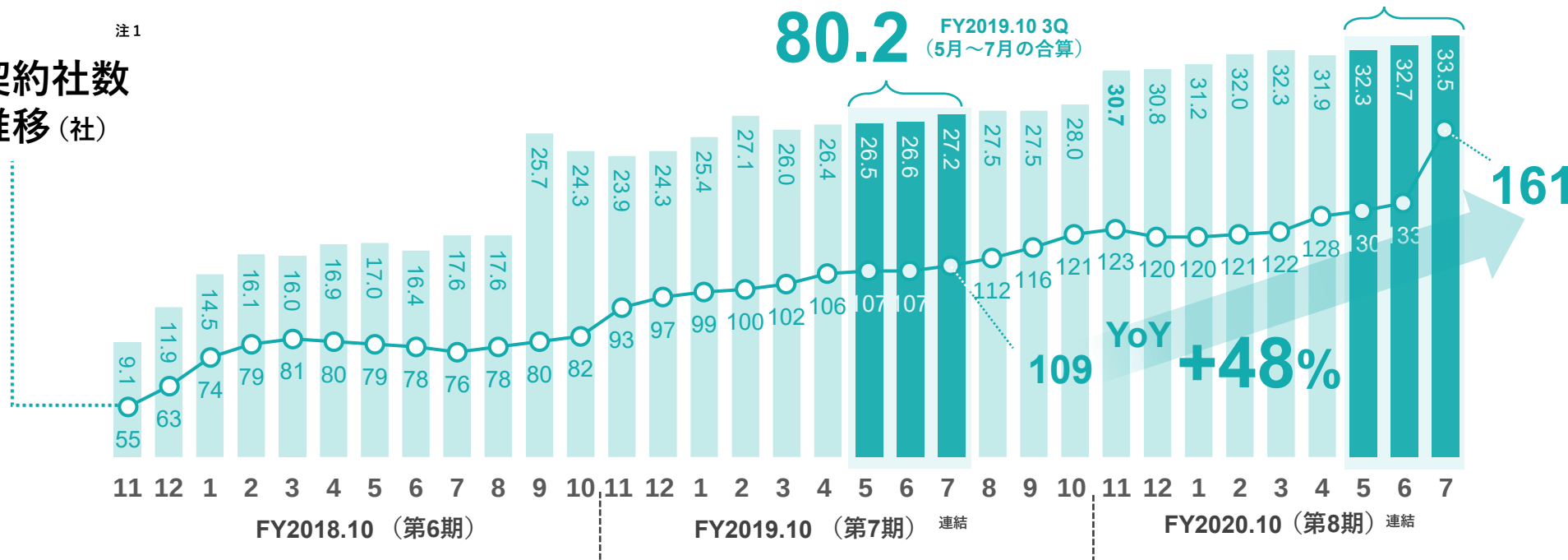
MRR 推移 (百万円)

YoY **+23%**

98.6 FY2020.10 3Q (5月～7月の合算)

80.2 FY2019.10 3Q (5月～7月の合算)

注1
契約社数
推移 (社)



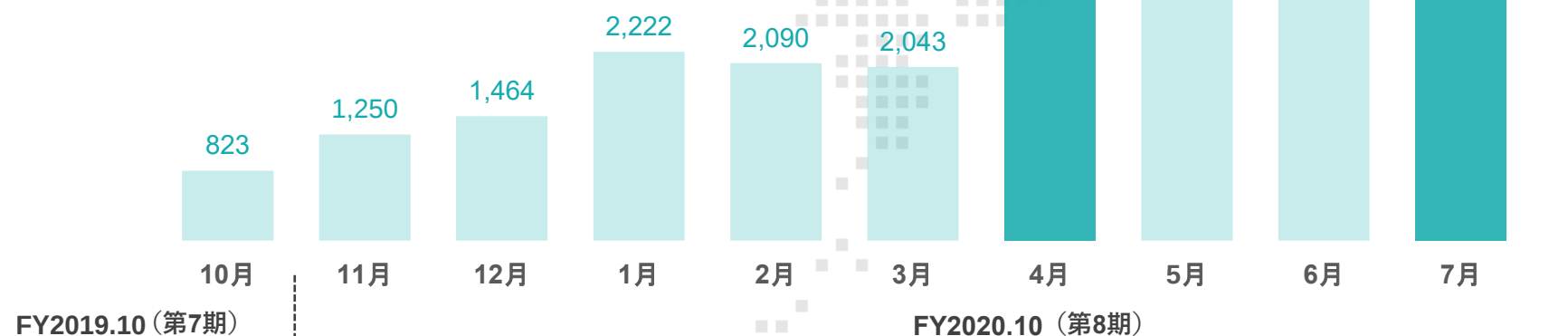
注1) システムを契約している仲介会社数

OHEYAGO KPI推移

管理会社向けSaaSの利用拠点増加に伴い、
OHEYAGOの成約に繋がる掲載物件数も着実に増加



掲載物件数 推移 (件)



付帯サービス事業KPI推移

4月はコロナ禍の影響で移動が制限され、引越件数が減少したことに伴い入居の電子申込利用数は減少したものの、導入拠点数は増加しており5月以降は回復傾向



業界導入社数
No.1 認定 注1

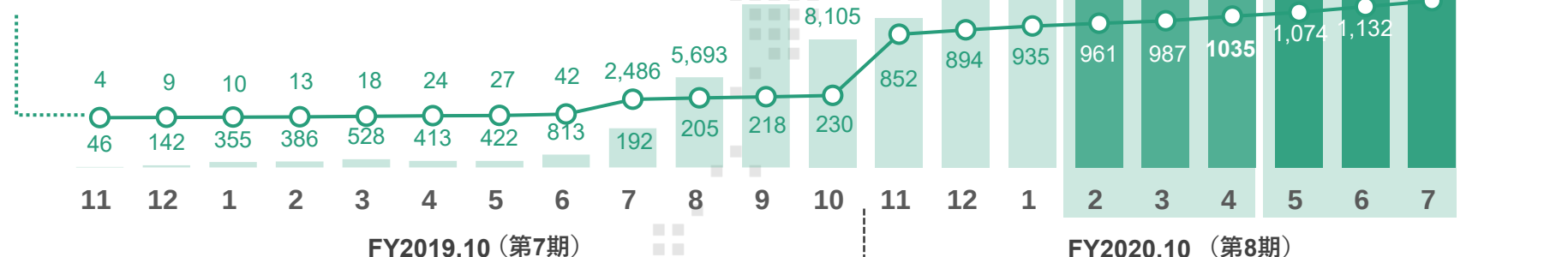
Web入居申込

電子申込利用数 推移 (件)



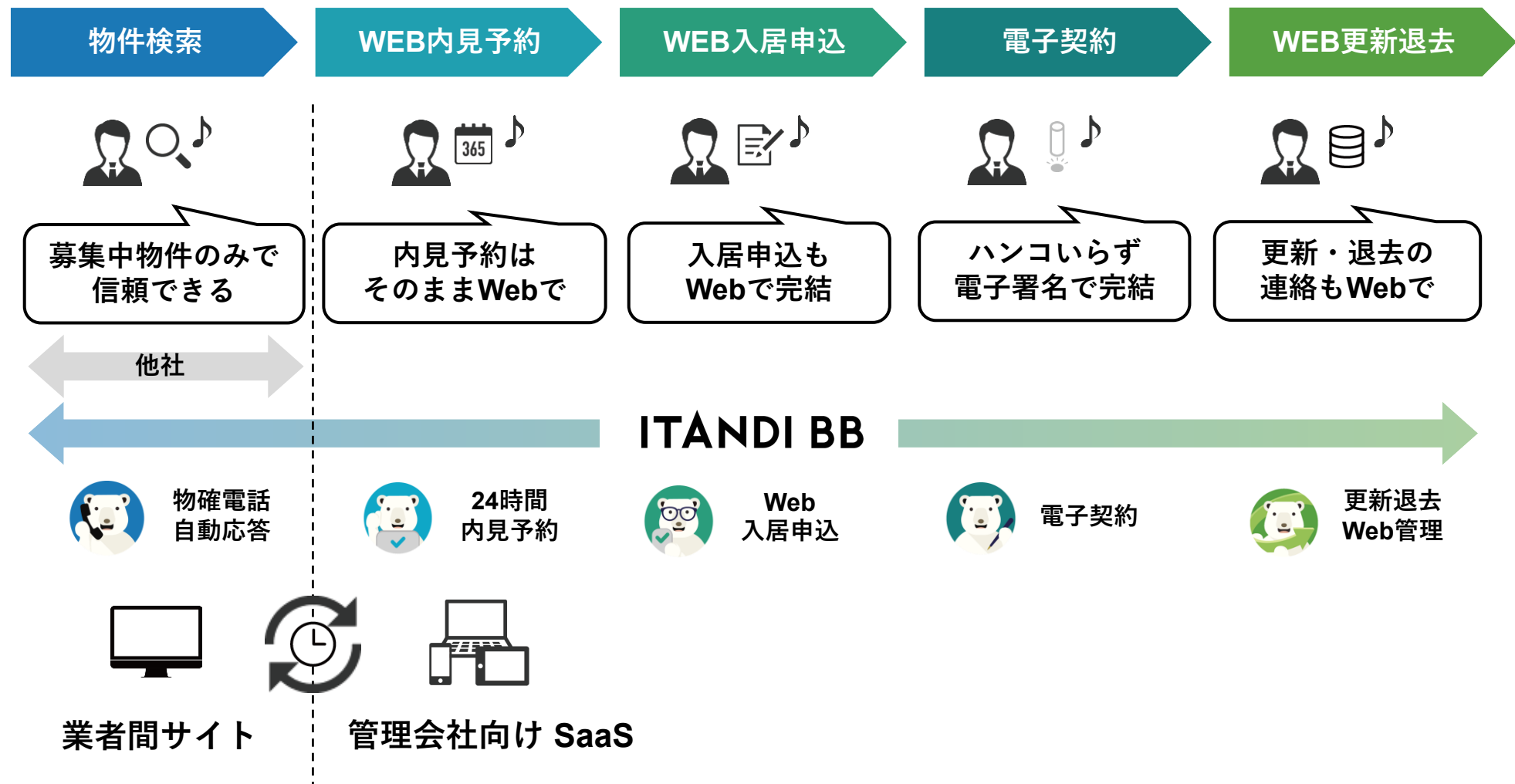
注2

導入拠点数 推移



注1) 東京商工リサーチの調査 注2) 申込受付くんを導入利用している拠点の数。1契約社に対し、複数導入拠点が存在する。

不動産賃貸業務をワンストップ&オンライン化



GAのM&A戦略について



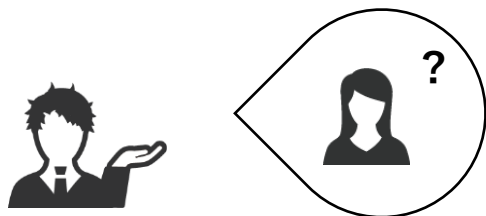
GA TECHNOLOGIES

GAが考える不動産業界の3つの課題

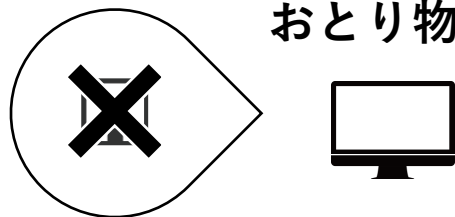
以前より、不動産業界全体にDXが必要と考えている

情報の非対称性

顧客囲い込み



おとり物件



テクノロジー化の遅れ

FAX中心の情報連携



紙の契約書



低い中古不動産流通量

国内既存住宅流通シェアは
欧米諸国に比べ1/6~1/5



GAテクノロジーズの戦略（不動産業界全体へのDX貢献）

ワンストップでシームレスなサービス提供

自社で集客・仕入れ・販売・アフターフォローまで行う



自社サービスの業界展開

RENOSY X

RENOSY

事業



サービスカバレッジ拡大

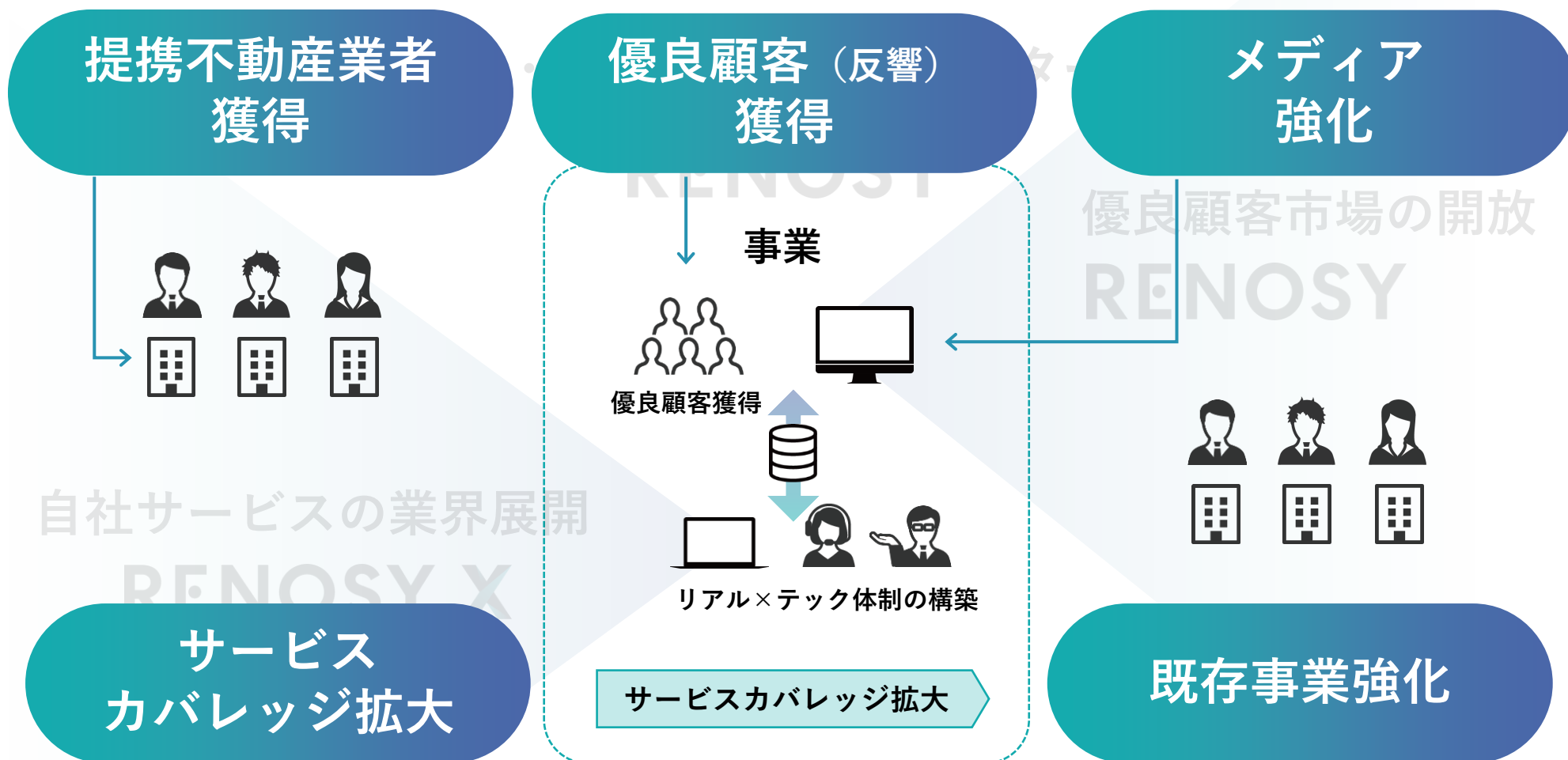
優良顧客市場の開放

RENOSY



M&A戦略

toC / toB全体のDXのため、以下の点に基づき事業強化を行なっている



M&A戦略

グループ会社各社の事業シナジー

					
提携不動産業者獲得	○				○
優良顧客（反響）獲得				○	○
メディア強化	○			○	○
サービスカバレッジ拡大	○	○	○	○	○
既存事業強化	○	○	○	○	○

Appendix

GA TECHNOLOGIES GROUP の市場規模

ITANDI事業

不動産管理 不動産仲介
システム市場 注1)

約
200億円

付帯サービス市場規模 注1)

約 **500億円**

OHEYAGO TAM 注2)
(賃貸仲介市場)

約 **1,900億円**

Living事業

東京都中古住宅不動産の
推計取扱高 注3)

約
4兆円

首都圏中古住宅不動産の
推計取扱高 注3)

約 **8兆円**

全国中古住宅不動産の
推計取扱高 注3)

約 **18兆円**

iBuyer事業

区分マンション
投資市場 注4)

約
1.5兆円

中古マンション投資市場に
おけるGAのTAM 注5)

約 **13兆円**

証券化された
不動産の総額 注6)

約 **33兆円**

注1) イタンジによる業界調査をもとに推計。

注2) TAM=Total Addressable Market。OHEYAGOが獲得する可能性のある最大の市場規模。

注3) 「不動産業統計集」公益財団法人不動産流通推進センター 2019.3 より自社で推計。

注4) 不動産投資会社上位10社の業績をもとに、50㎡以下のマンションを区分マンションとし、自社で推計。

注5) TAM (Total Addressable Market) は、首都圏区分マンションストック数および投資用中古マンション平均単価より算出。

注6) 「不動産投資市場の現状について」国土交通省

社外取締役が半数を占めるガバナンス体制

取締役 8 名

業務執行取締役



樋口 龍



清水 雅史



樋口 大



藤原 義久

社外取締役 4 名



久夛良木 健



中島 和人



松葉 知久

監査等委員 3 名



猿渡 裕子

当社のローン審査支援および契約時の コンプライアンス対策

1. 販売部門とファイナンス部門を分離した業務フロー
2. 販売部門を通さないローン審査
3. 人的操作が介在しないローン審査業務
4. 社内弁護士、法務部、営業企画による研修の実施
(修了者にはライセンスを付与)
5. 宅建免許所持を条件にした専門チームによる物件契約
6. 契約時の第三者機関による説明実施や理解度の確認

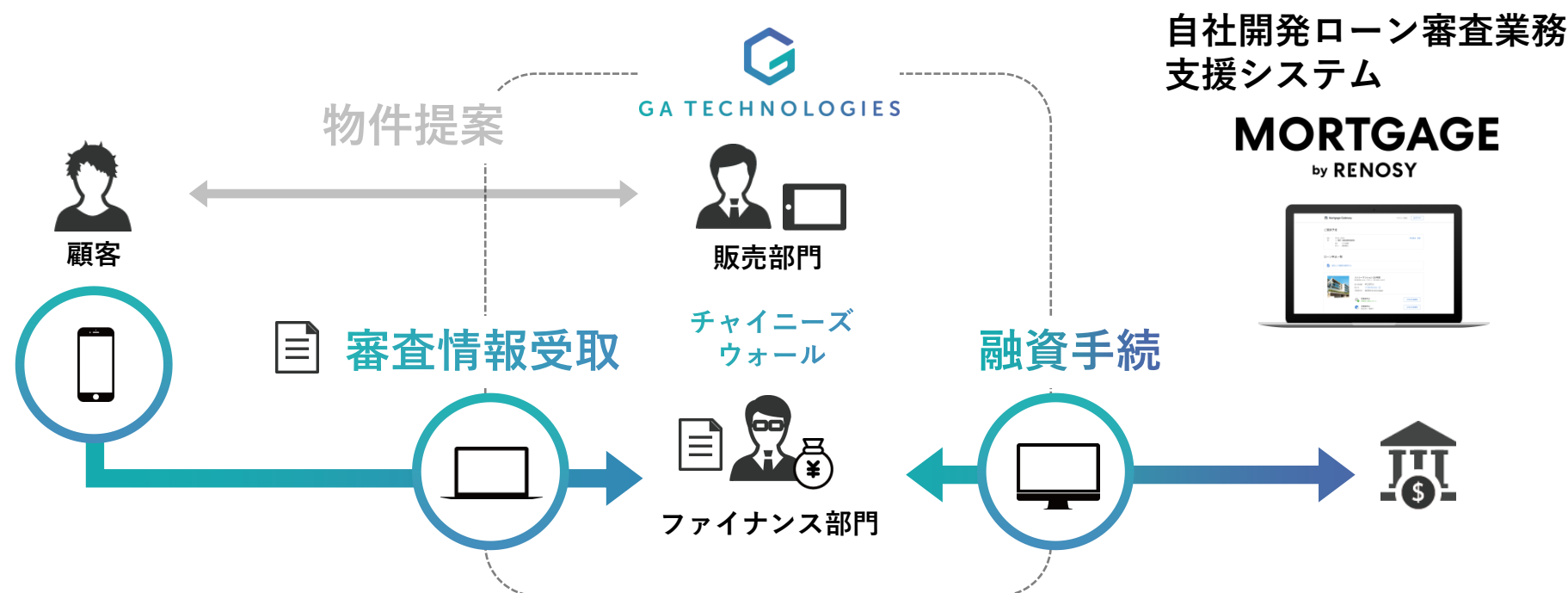
ローン審査支援時の対応

Point 1

販売部門と独立した
ファイナンス部門

Point 2

人的操作が介在しない
自社開発システムでの情報連携



ガバナンス強化およびコンプライアンス対策

- ・ 社内弁護士
 - ・ 法務部
 - ・ 営業企画
- による研修を

2週間に1回実施

 修了者には
RENOSY License



**GA Compliance
Book**



宅建免許保有の
専門チームによる
物件契約

宅地建物取引士
不動産取引に関する国家資格

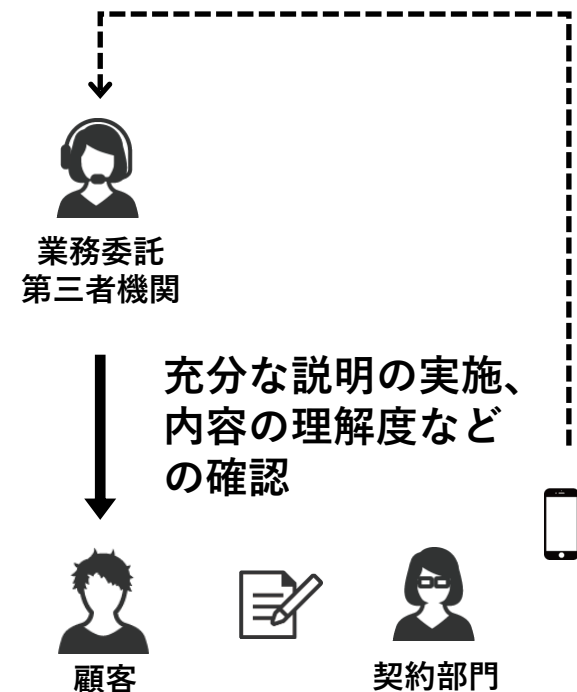


顧客



契約部門

第三者機関による
契約時の説明実施、
理解度の確認



当社の開発体制を推進する役員



執行役員 CPO
野口 真平

早稲田大学卒、
大学主催のビジネスコンテストで優勝し、
在学中に起業を経験
卒業後に2度目の起業としてWebメディアを
運営する会社を設立、後に上場会社へ売却

2014年 イタンジ株式会社入社、執行役員
2018年 同社代表取締役就任
当社執行役員就任
2019年 執行役員CPO就任



執行役員 CDO
遠藤 晃

学習院大学卒、
大手証券システム開発会社入社
同窓会代行業をメインとしたベンチャー企業の
最高技術責任者
ガンホー・オンライン・エンターテイメント社
入社、システム開発に従事

2018年 当社入社
新卒エンジニア育成チーム責任者
2020年 執行役員就任



執行役員 CAIO
稲本 浩久

大阪大学大学院修了後、株式会社リコー入社
画像処理・認識技術の研究開発
不動産向けVRサービス「theta360.biz」
立ち上げを担当

2017年 当社入社
AI・RPAを活用した
不動産業務の自動化システムを開発
2019年 執行役員CAIO就任
AI Strategy Center室長就任



執行役員 CMO
田吹 洋

明治大学卒、イマジニア社入社
企画やマーケティングに従事
カカコム社で事業開発やマネジメント
ITスタートアップ企業 マーケティング責任者

2018年 当社入社
プロダクト企画・
マーケティング部門責任者
2020年 執行役員就任

SDGs / ESG に積極的に取り組む

川崎フロンターレの
オフィシャルスポンサー



日本ブラインドサッカー協会
パートナー



スポーツ選手のキャリア支援



女性の社会進出を積極的に支援（女性社員比率）



31.5%

不動産業平均 7.2%^{注1}

注1) 「賃金構造基本統計調査」厚生労働省 令和元年

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	11億6,899万5,590円（2020年7月末日時点）
従業員数 ^{注1}	521名（2020年7月末日時点）
事業内容	・不動産テック総合ブランド「RENOSY」の運営 ・「BEST BASHO（ベスト場所）」や「BLUEPRINT by RENOSY」などのAIやRPAを活用した研究開発 ・中古マンションのリノベーション設計加工
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：久邇良木 健 監査等委員である取締役：中島和人（常勤）、松葉知久（社外）、猿渡裕子（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。