

2020年1月6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 2019年12月9日(月) 16:00～17:00
開催方法 対面による実開催
開催場所 トラストシティ カンファレンス・丸の内
(東京都千代田区丸の内1丁目8-1 丸の内トラストタワーN館11階)
説明会資料 2019年10月期 通期決算説明会資料

【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

FY2019.10

通期決算説明資料

2018.11.1 - 2019.10.31

2019年 12月 9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。

FY2019.10 決算概況

FY2019.10 業績ハイライト

売上高

YoY
+ 95%

FY2019.10

39,286 *連結 注1
百万円

FY2018.10

20,127 百万円

売上総利益

YoY
+ 95%

FY2019.10

6,850 *連結
百万円

FY2018.10

3,522 百万円

営業利益

YoY
+ 76%

FY2019.10

1,193 *連結
百万円

FY2018.10

678 百万円

注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

売上高予想達成

FY2019.10 売上高

39,286

YoY
+95%

*連結注1

売上高予想 *連結注2

32,663

20,127

3,186

5,373

9,558

FY2015.10
(第3期)

FY2016.10
(第4期)

FY2017.10
(第5期)

FY2018.10
(第6期)

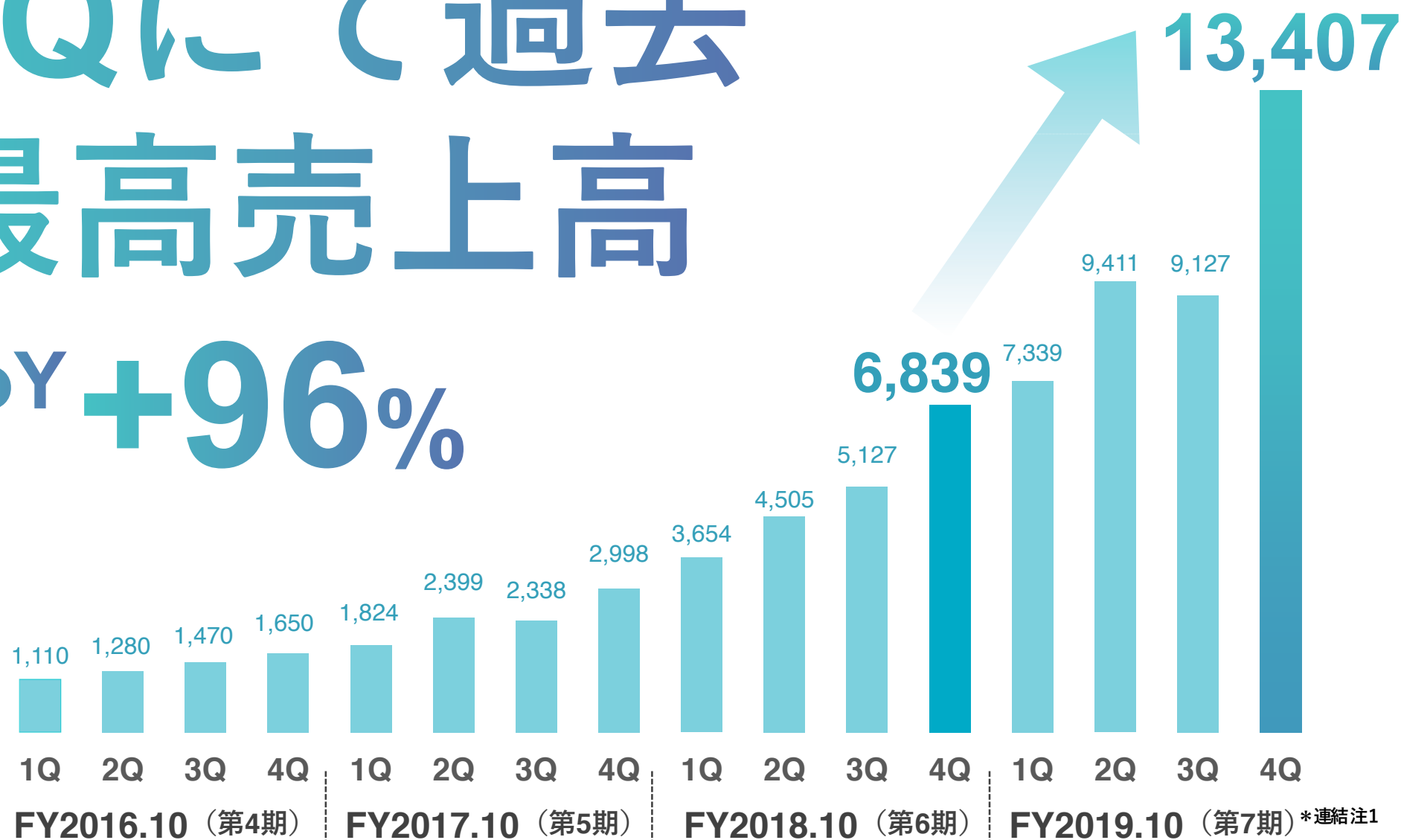
FY2019.10 *連結注1
(第7期)

注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

注2) 2018.12.13に発表した平成30年10月期 決算短信に記載の業績予想

4Qにて過去 最高売上高

YoY +96%



注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

営業利益予想達成

FY2019.10 営業利益

1,193

*連結注1

営業利益予想 *連結注2

1,041

678

YoY
+76%



注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

注2) 2018.12.13に発表した平成30年10月期 決算短信に記載の業績予想

4Qにて過去 最高営業利益

YoY +170%



注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

損益計算書サマリー

前期比／業績予想比ともに増加、業績予想の当期純利益は
本社移転に伴う前オフィスの賃貸借契約解約損等が影響

実績との比較

業績予想との比較

(金額単位：百万円)

	FY2019.10 累計① *連結 注1	FY2018.10 累計②	増減額 (①-②)	増減率 (①/②)	FY2019.10 業績予想③ 注2	増減額 (①-③)	増減率 (①/③)
売上高	39,286	20,127	19,159	+95%	32,663	6,623	+20%
売上総利益	6,850	3,522	3,328	+95%	---	---	---
営業利益	1,193	678	514	+76%	1,041	152	+15%
経常利益	1,019	641	378	+59%	979	40	+4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	510	399	111	+28%	654	(143)	-22%

注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております 注2) 2018.12.13に発表した平成30年10月期 決算短信に記載の業績予想

貸借対照表サマリー

純資産は+136%増加。主にイタンジ社との株式交換、MSワラントの行使、当期純利益の計上によるもの

(金額単位：百万円)

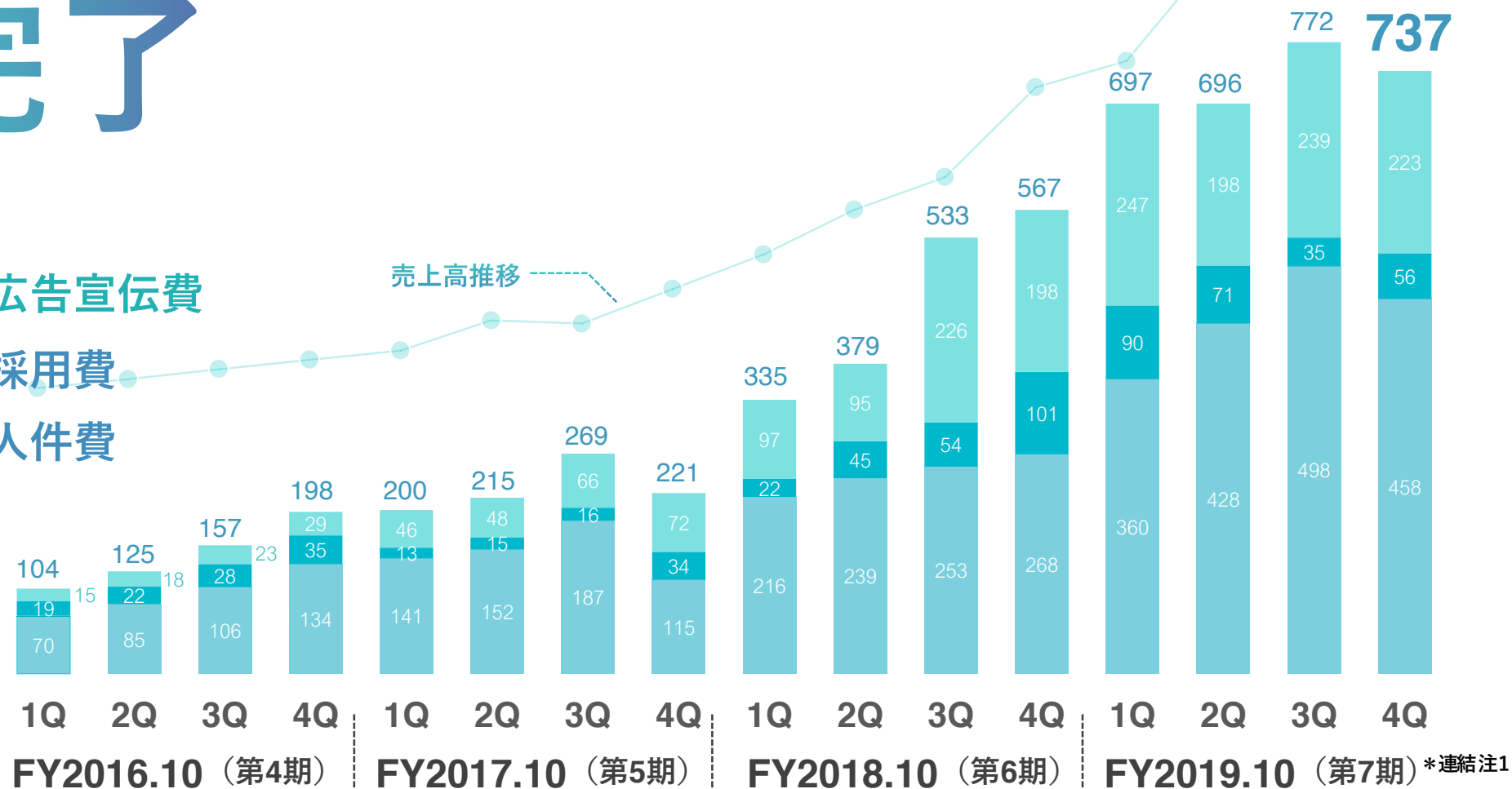
	FY2019.10 4Q ① * 連結 注1	FY2018.10 4Q ②	増減額 (③=①-②)	増減率 (③/②)
資産合計	11,839	4,412	7,427	+168%
流動資産 (現金及び現金同等物) (販売用不動産)	5,512 (4,279) (682)	2,830 (2,020) (425)	2,681 (2,258) (257)	+95% (+112%) (+60%)
固定資産 (ソフトウェア(仮勘定含む)) (のれん) (顧客関連資産)	6,327 (1,890) (1,707) (724)	1,581 (628) (---) (---)	4,745 (1,261) (1,707) (724)	+300% (+201%) (---%) (---%)
負債 (有利子負債)	6,082 (3,461)	1,975 (800)	4,106 (2,660)	+208% (+332%)
純資産 (株式交換) (MSワラント)	5,757 (699) (2,092)	2,436 (---) (---)	3,320 (699) (2,092)	+136% (---%) (---%)
負債・純資産合計	11,839	4,412	7,427	+168%

注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

(単位：百万円)

前倒しで投資計画を 完了

■ 広告宣伝費
■ 採用費
■ 人件費

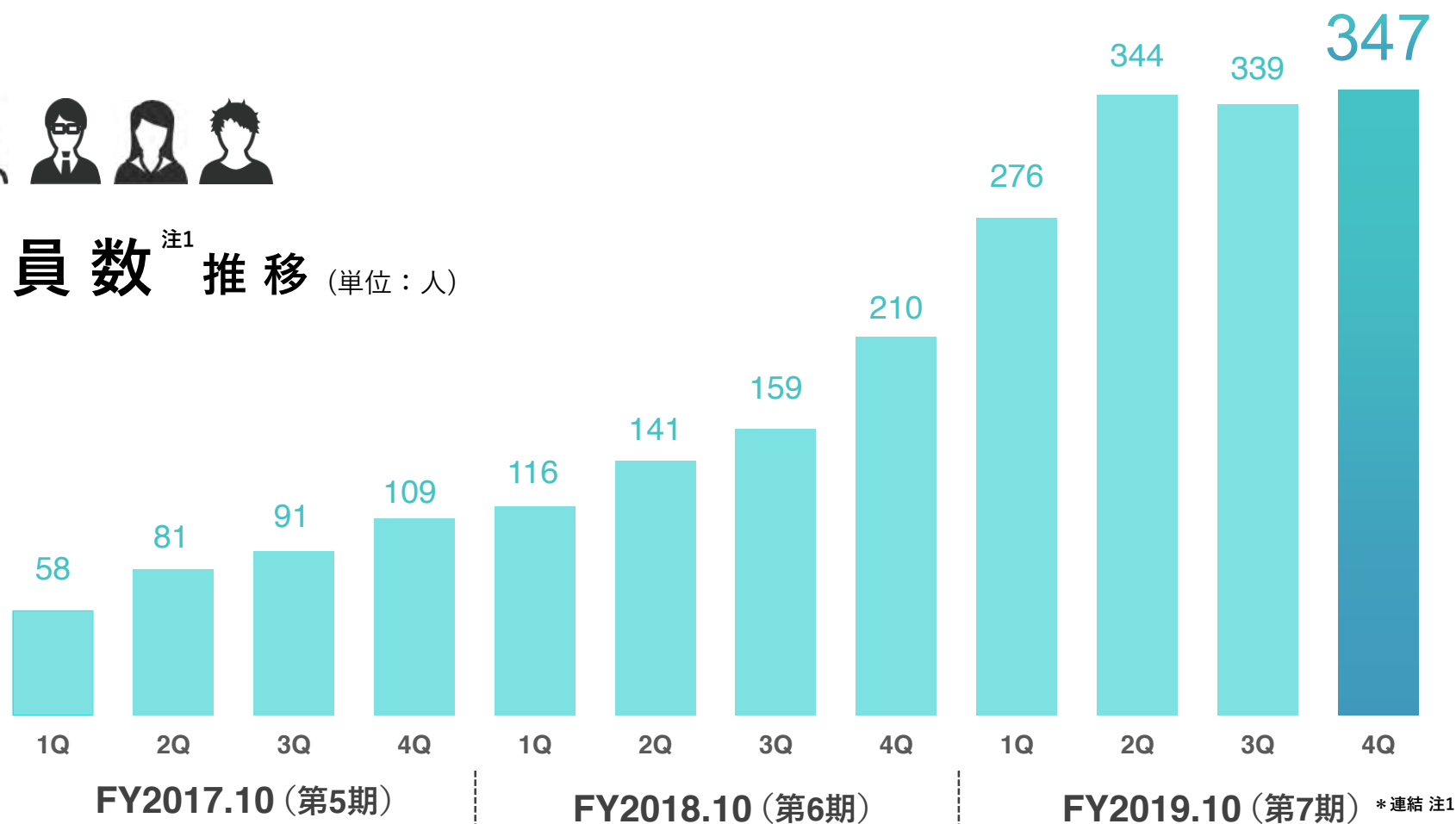


注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

2Qで採用を強化

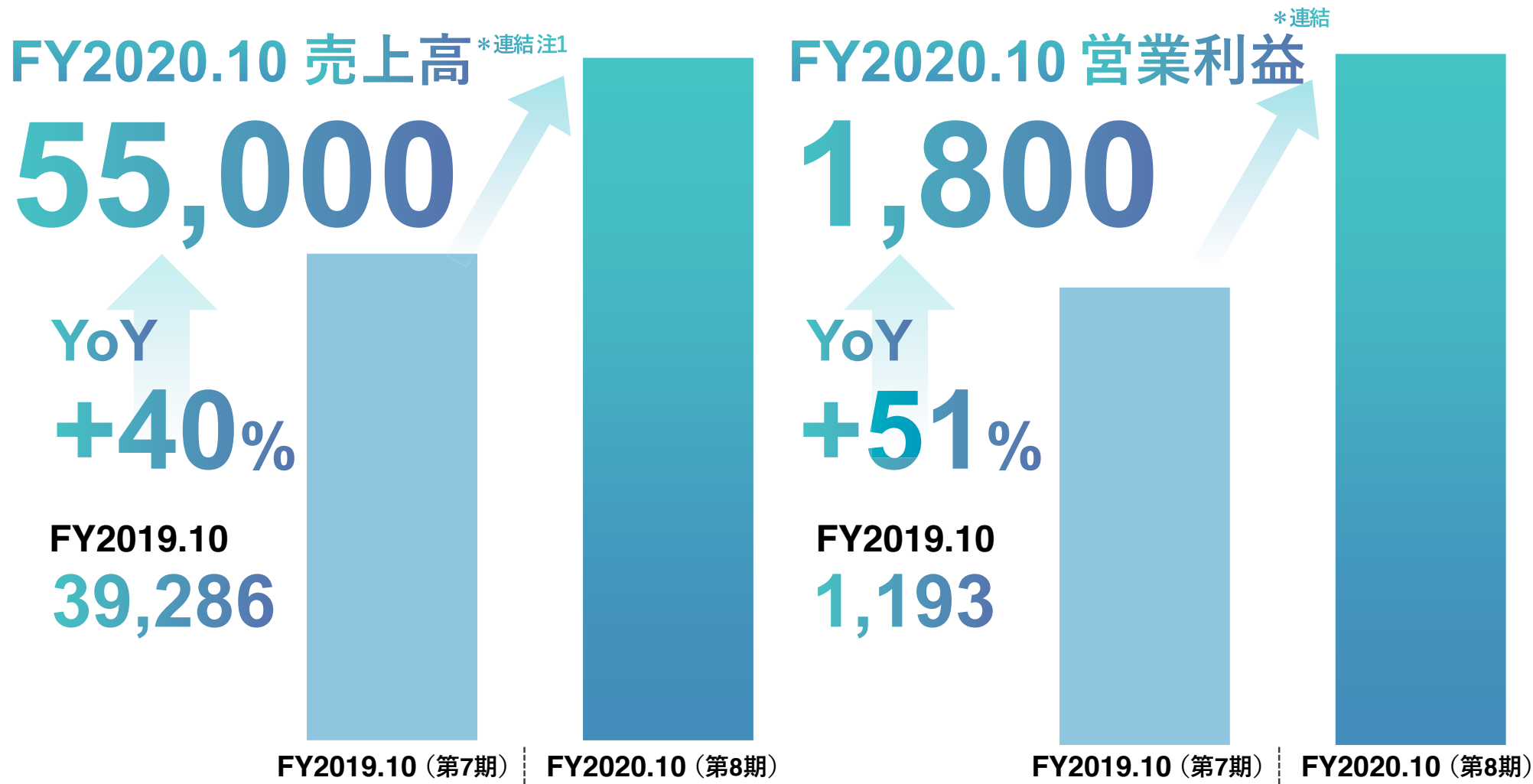


従業員数^{注1}推移 (単位: 人)



注1) 2019.10.31時点 連結／役員・契約社員・アルバイト・インターンを除く

来期業績予想



注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

FY2020.10 業績予想

さらなる投資により大きく増収増益の予想

(金額単位：百万円)

	FY2020.10 業績予想 ① *連結 注1	FY2019.10 累計 ② *連結 注1	増減率 (①/②)
売上高	55,000	39,286	+40%
営業利益	1,800	1,193	+51%
経常利益	1,530	1,019	+50%
親会社株主に帰属する 当期純利益	770	510	+51%

注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

売上高500億円以上は
国内不動産業法人数
約29万社^{注1}で40位内

割合的には

0.01%



注1) 「平成28年経済センサス-活動調査 企業などに関する集計 産業横断的集計」総務省統計局, 2017.9

RENOSY事業



不動産購入を 1 Clickで

テクノロジーとリアル（不動産）との融合

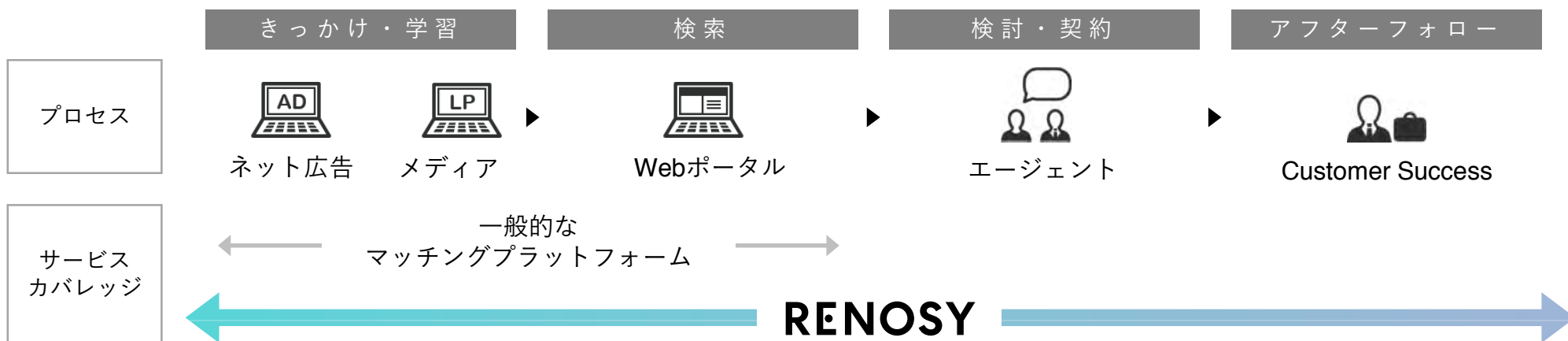
煩雑なプロセスはオンラインで解決、自社で商材を持ち、
相談や契約はエージェントがサポート

一般的なマッチングプラットフォーム

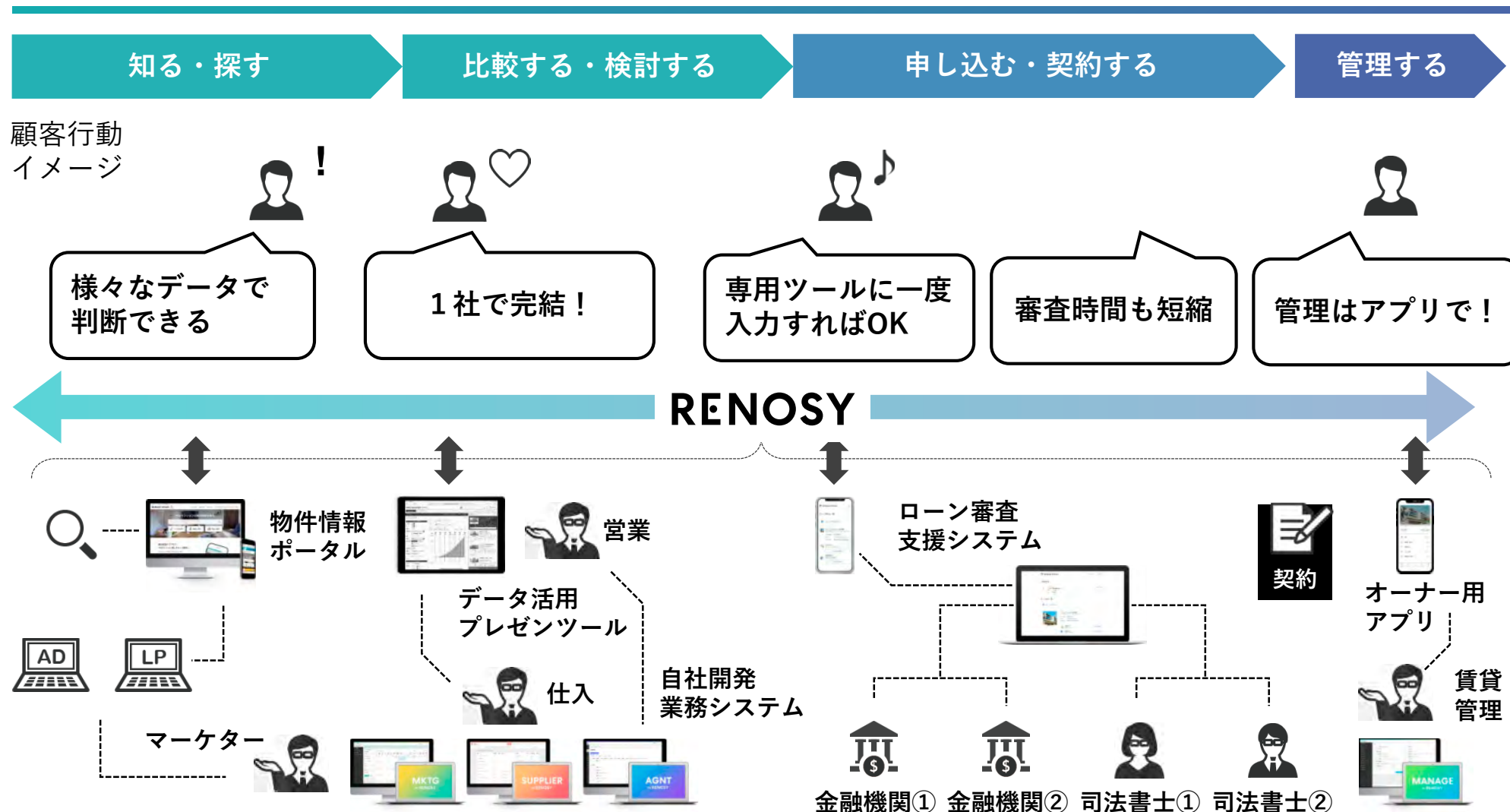
RENOSYが提案するベストプラクティス



不動産売買にかかるプロセス



“不動産購入を1Clickで”を実現する RENOSY



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

セールス人員数

ARPA^{注1}
(セールス一人当たりの売上高)



RENOSY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

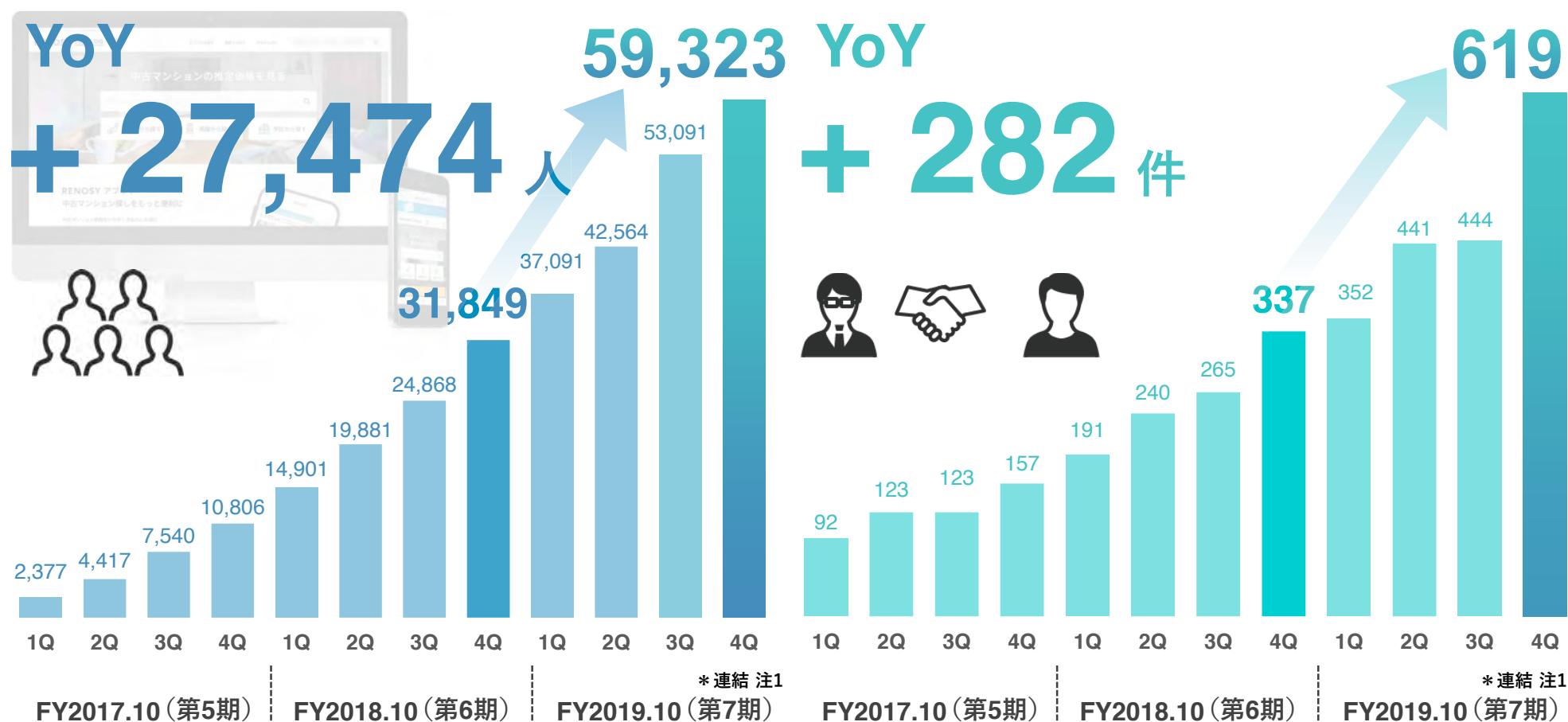


自社開発システム
による業務効率化

注1) ARPA=Average Revenue Per Agent

RENOSY 事業の成長

RENOSY会員累計推移 (単位：人) 成約数推移 (単位：件)

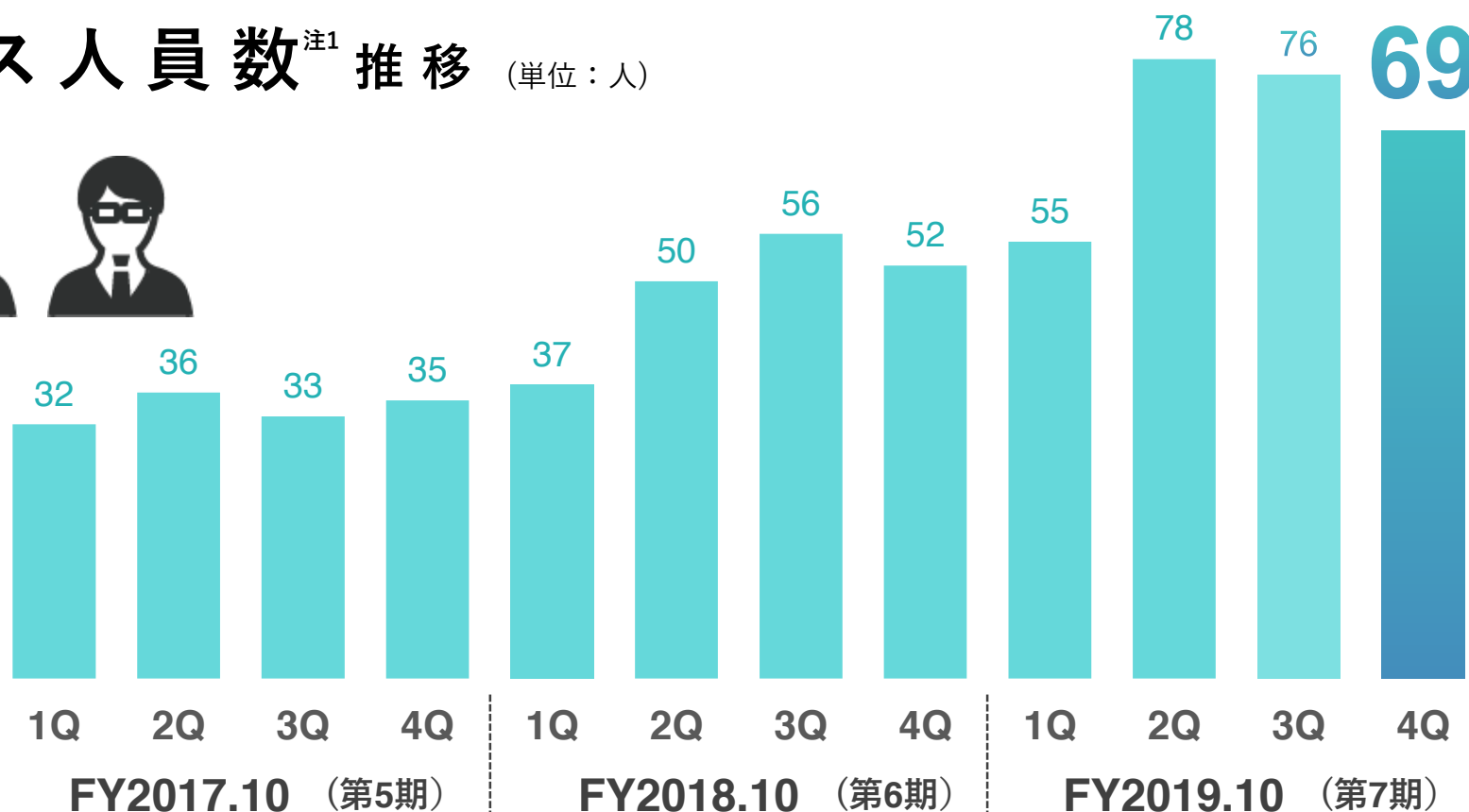


注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

セールス人員配置転換により分業体制強化

業務効率向上のため、分業を徹底、セールスから
契約サポートやCSへの配置転換を実施

セールス人員数^{注1}推移 (単位：人)

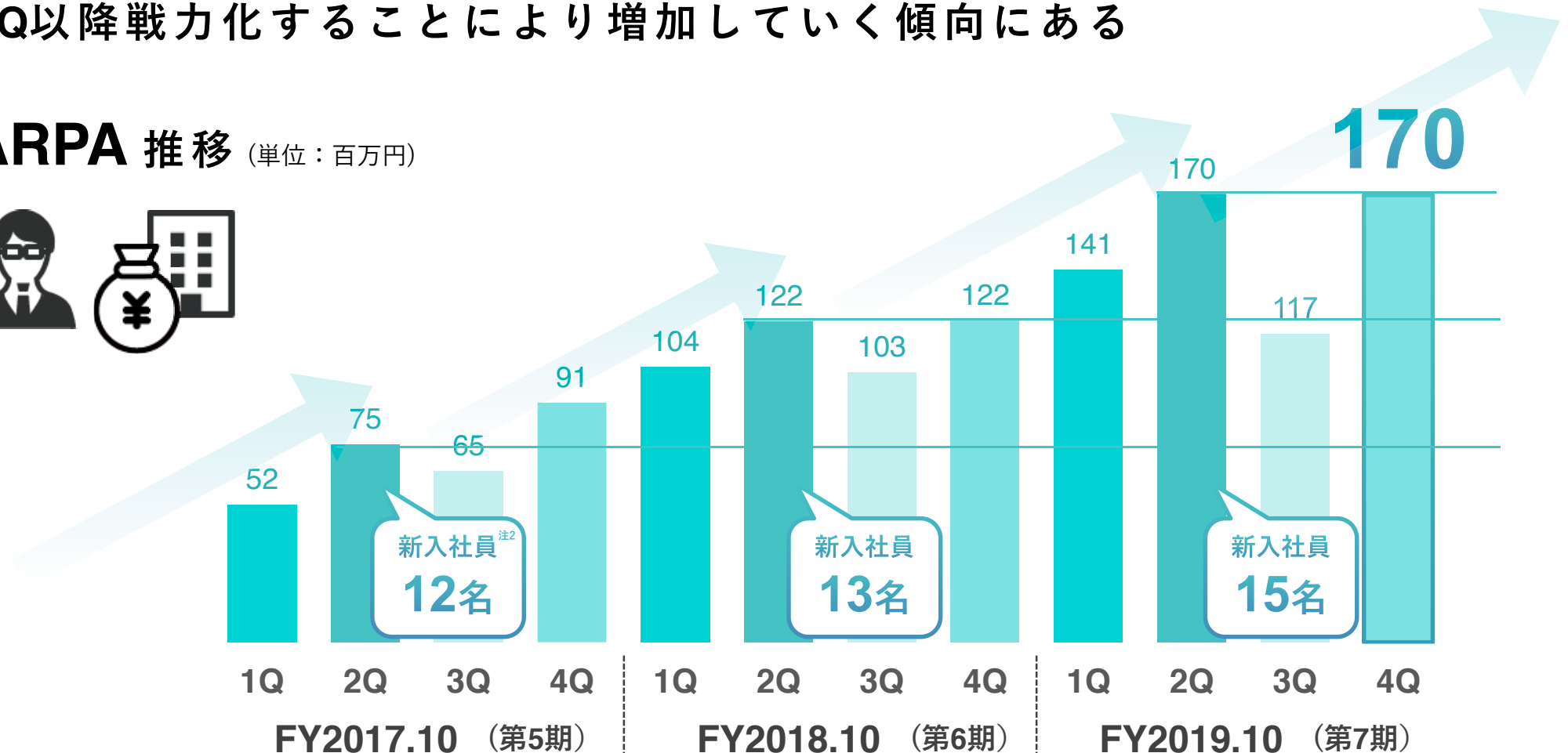


注1) 期末での営業正社員数

毎期新規セールスの戦力化は4Q

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

ARPA 推移 (単位：百万円)



注1) ARPA=Average Revenue Per Agent。売上高/直前四半期末営業正社員数にて算出

注2) 4月入社社員

自社開発セールステックツールの活用

従来紙の資料にて商品説明を行っていたが、
自社開発プレゼンテーションツールにて更に生産性を向上

顧客体験向上による
成約率向上

業務効率化

1顧客あたりの資料作成時間

15分 ~ 20分

0分

これまでは紙資料中心

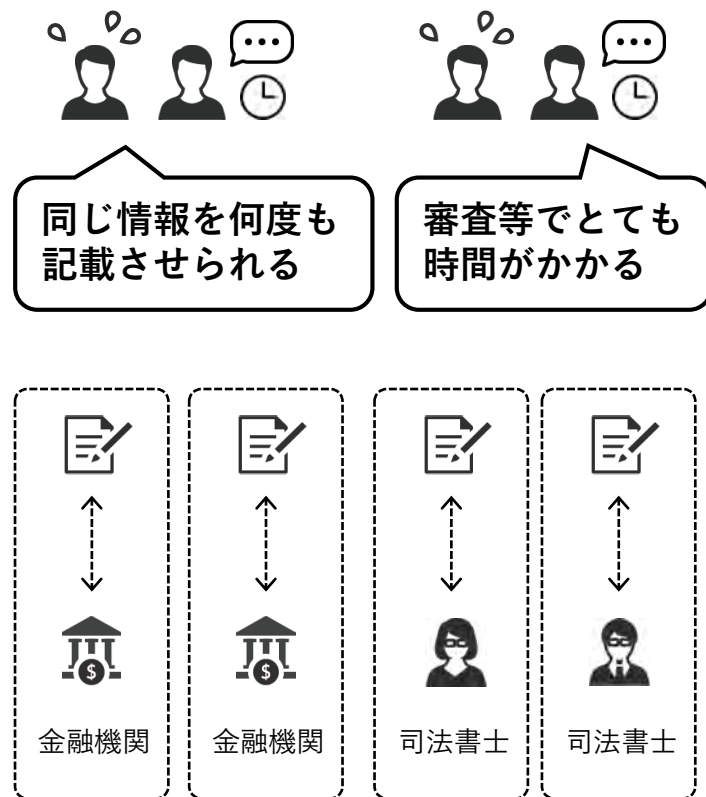


DATA ANALYZER by RENOSY



MORTGAGE GATEWAY by RENOSY で簡単ローン審査

現状の紙での審査



MORTGAGE GATEWAY by RENOSY



AIへの投資

AIによる成長戦略

ビジネスを通して各データを拡充し、AIの技術開発を行う

不動産関連領域データ

BLUEPRINT by RENOSY

建物データ

SUPPLIER by RENOSY

顧客データ

RENOSY SELL

DATA ANALYZER by RENOSY

BEST BASHO by RENOSY

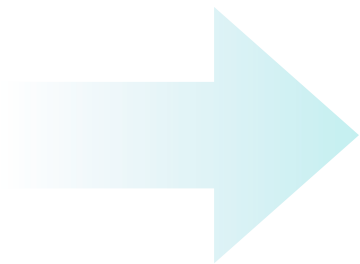
GAテクノロジーズの AI Strategy Center

Mission

先進技術により **事業に貢献する** 組織

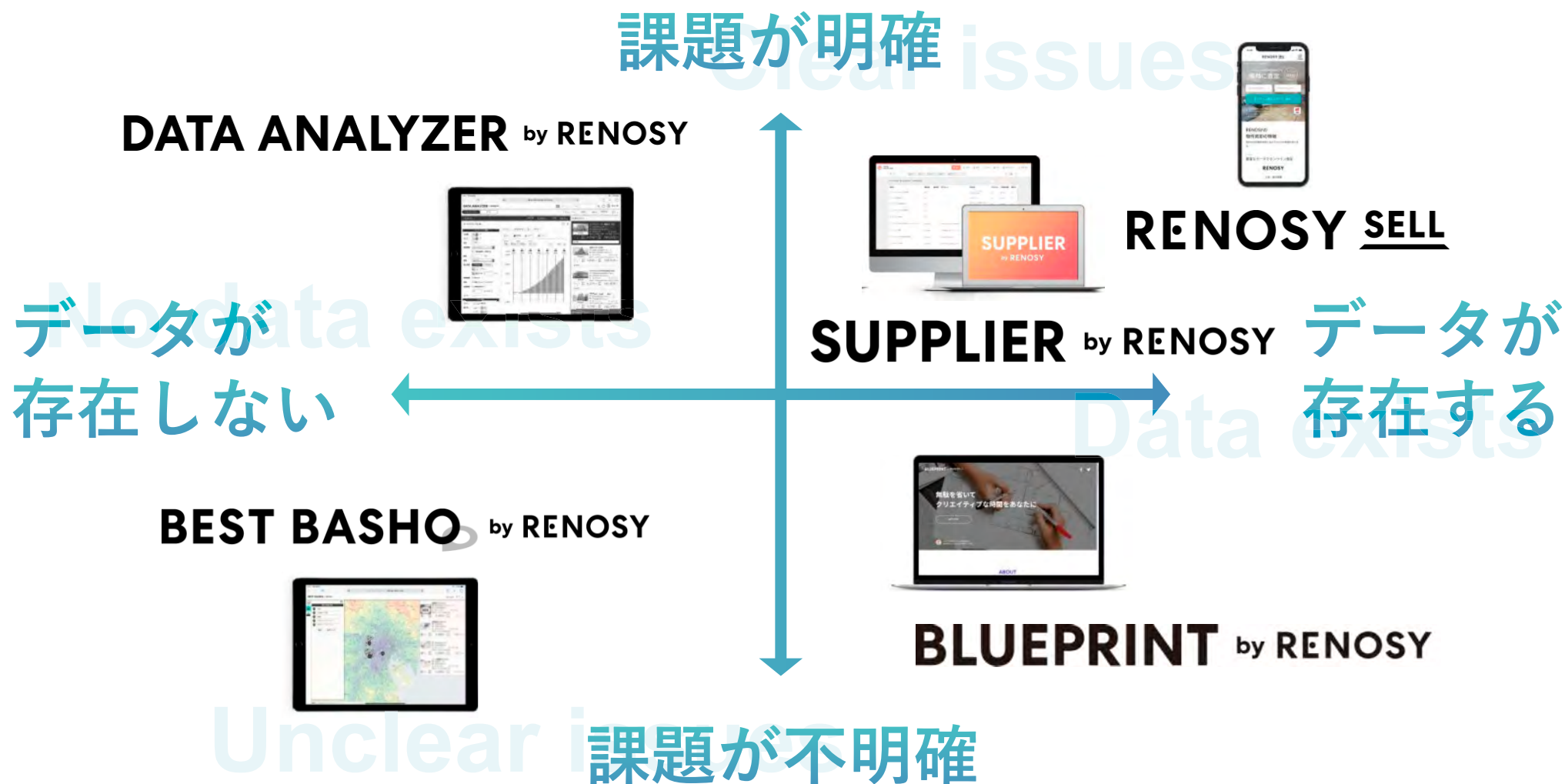
Vision

事業全体を見据え 行動を起こせる研究者集団

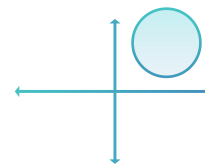


研究を事業につなげる

AISC の研究の位置付け



1 : RENOSY SELL ← 価格推定



課題

家を売るとき、
セールスマンに
電話するしかない…

もっと気軽に
価格を知りたい！

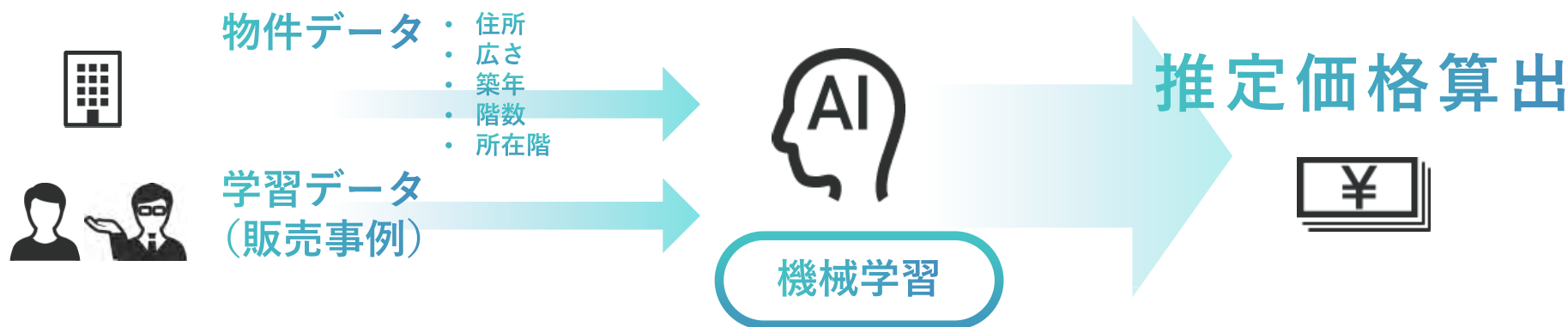


ソリューション

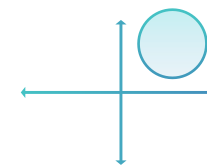
AIが価格を推定、
Web上で
推定価格が分かる



物件情報を考慮した推定価格を瞬時に自動で算出



2 : SUPPLIER by RENOSY ← AI&RPA



課題

紙の物件情報
人による価格査定
手作業による書類作成

もっと仕入れ業務を
効率化できないか



ソリューション

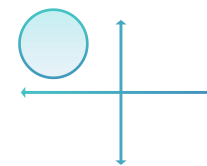
AI&RPAによる効率化で、
業務にかかる時間を
1/3に



AI&RPAによる効率化で、業務にかかる時間を1/3に



3 : DATA ANALYZER by RENOSY ← データ取得



課題

紙資料だと、データや
物件情報を
信用できない

客観的に物件を分析でき、
自分でも分析してみたい



ソリューション

お客様が安心して
物件を検討できる
プレゼンツール

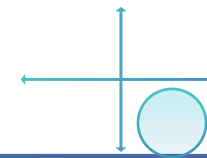


サービス価値を高める様々な分析をするためのデータ取得

接客時データ



4 : BLUEPRINT by RENOSY ← Deep Learning



課題

リノベ案作成時の
図面トレース作業に
かかる負担が大きい

単純作業なので、
人がやらなくてもいいはず



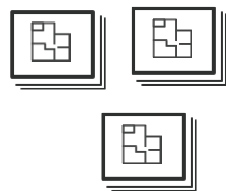
ソリューション

自動で図面を読み取り
CADデータ化



壁やアイコン・文字などを自動で検出、作業の大幅な効率化

パンフレット等の間取り図画像

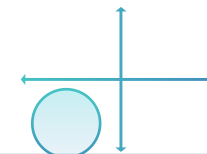


Deep Learning

CADデータ化



5 : BEST BASHO ← グラフDB^{注1}



課題

お部屋探し時に
担当者を信用できない
でも自分では難しい

自分に合う住まいと情報がわかる
サービスがほしい！

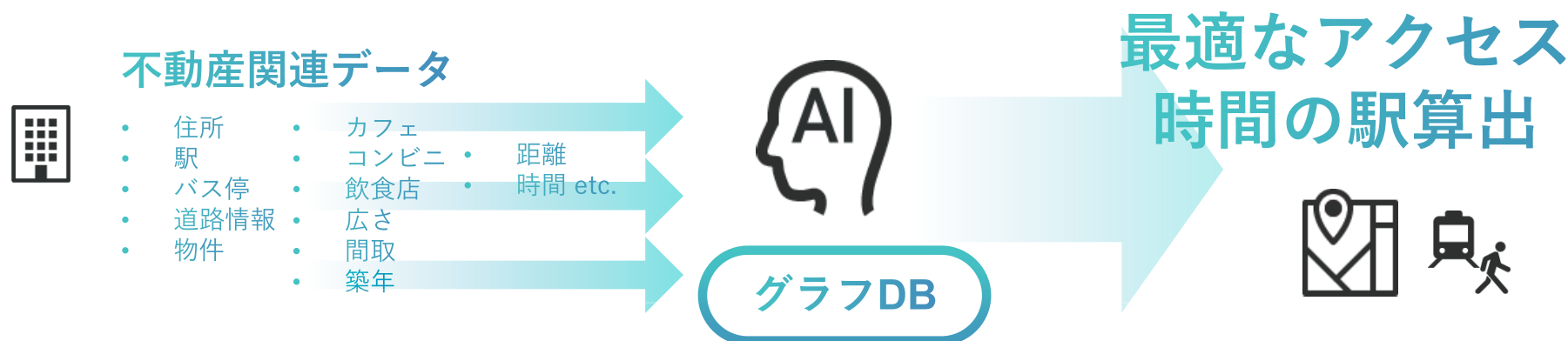


ソリューション

AIが、お客様の生活
に最適な場所を提案



不動産データの複雑な関連条件を高速かつ柔軟に検索

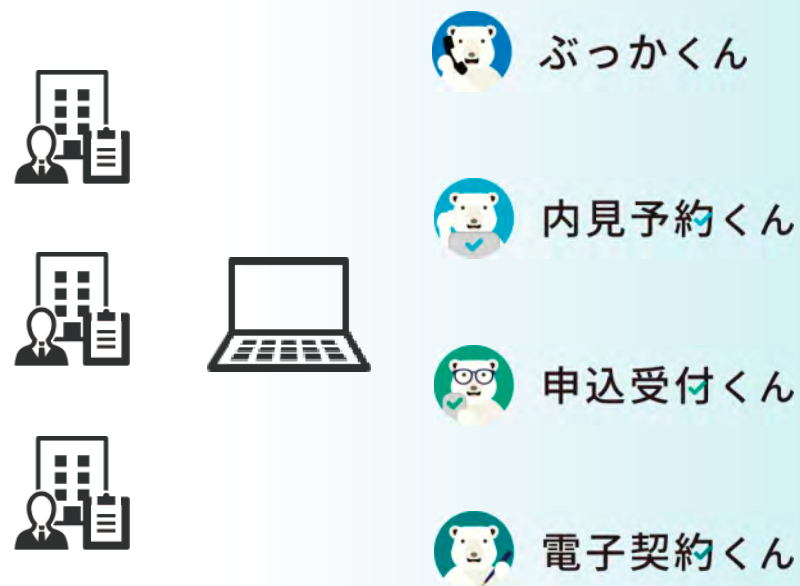


注1) 関連付けたデータ検索に強みのあるデータ構造

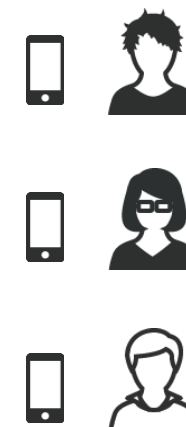
イタンジ事業

イタンジの戦略

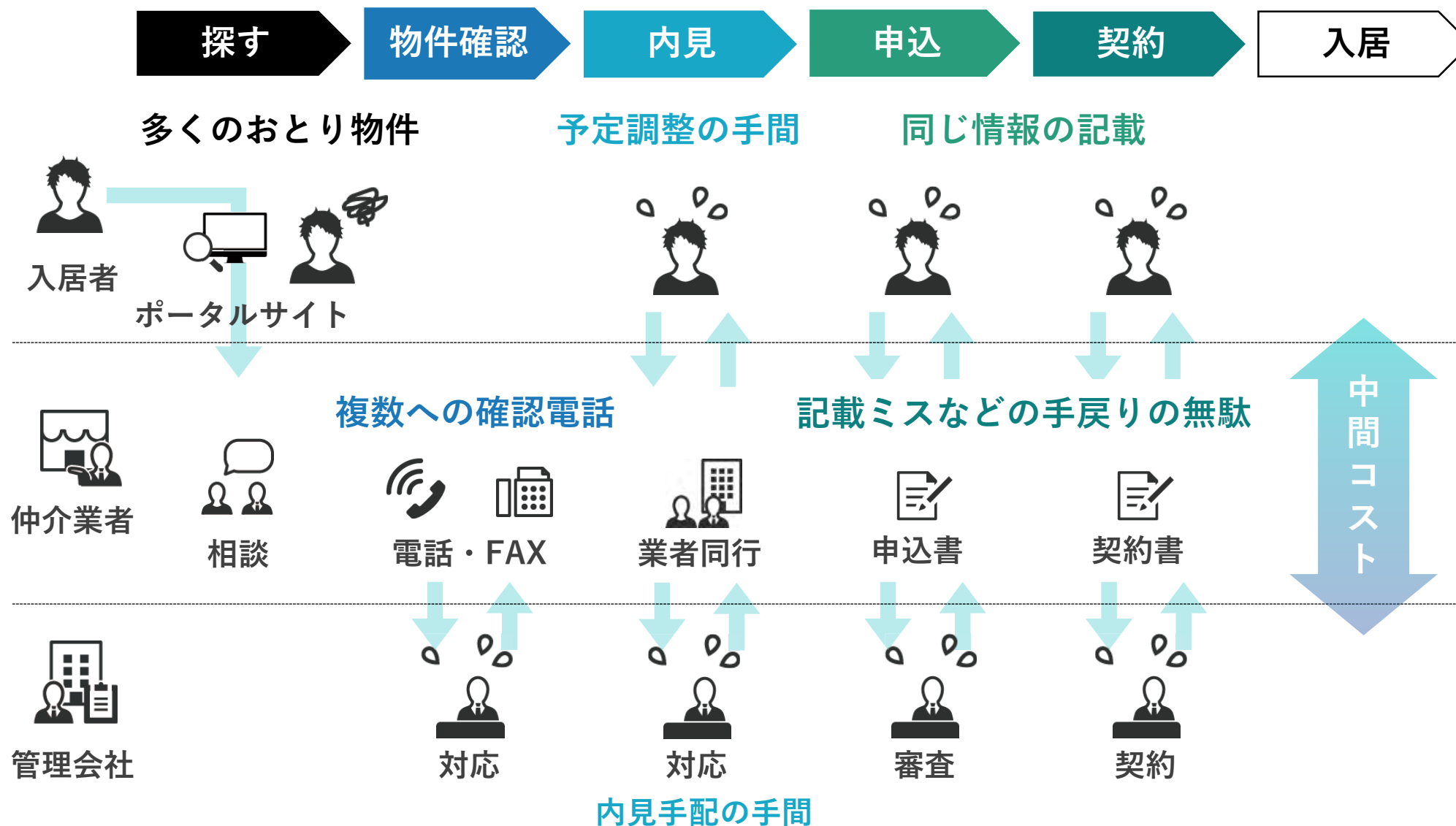
1 BtoB（管理会社）向け 業務支援システム事業



2 BtoC 向け セルフ内見型 新賃貸サービス事業



不動産賃貸業界の現状プロセスと課題



イタンジの目指す世界観

探す

物件確認

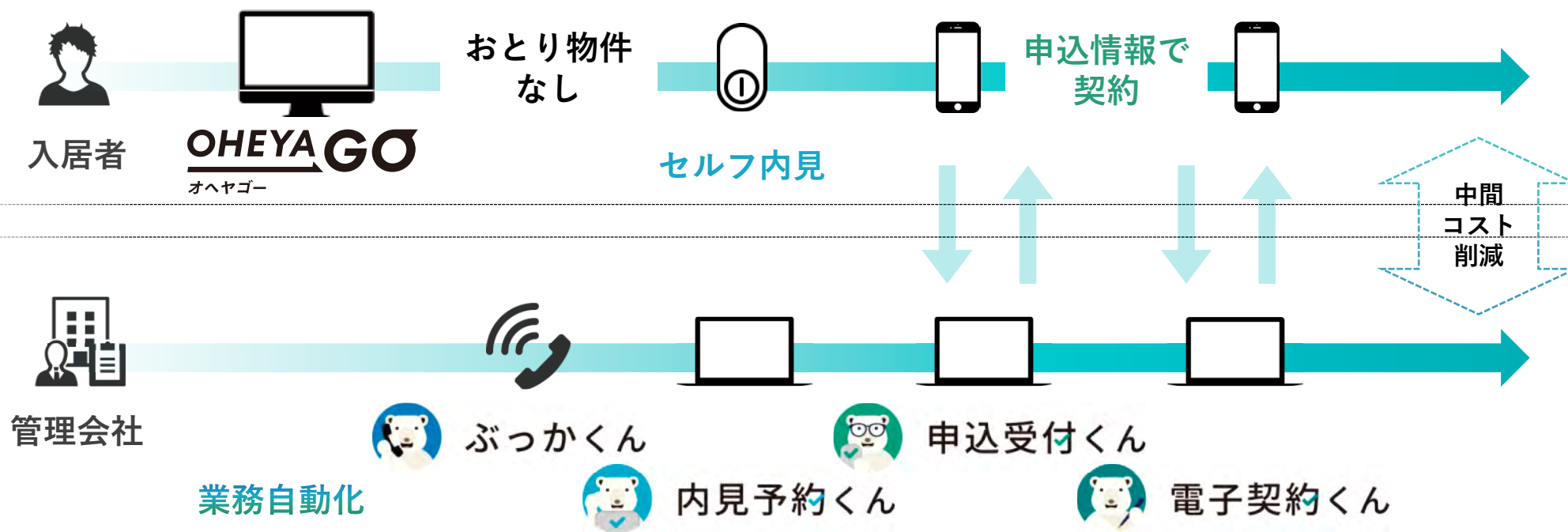
内見

申込

契約

入居

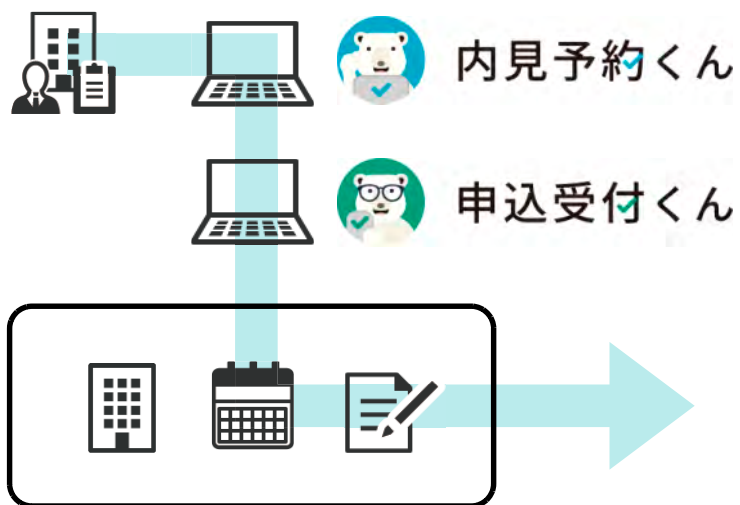
入居者には余計な手間を省き、スムーズな賃貸体験を提供



管理会社には無駄な業務を無くし、サービス向上の時間を創出

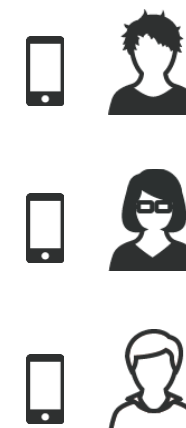
イタンジの指標

1 管理会社から物件情報と内見予約、申込情報を取得



2 OHEYAGOの掲載物件数、内見可能物件増加

3 利用者数増加



世界観実現のためのキープロダクト

内見予約くん、申込受付くんがキーとなる



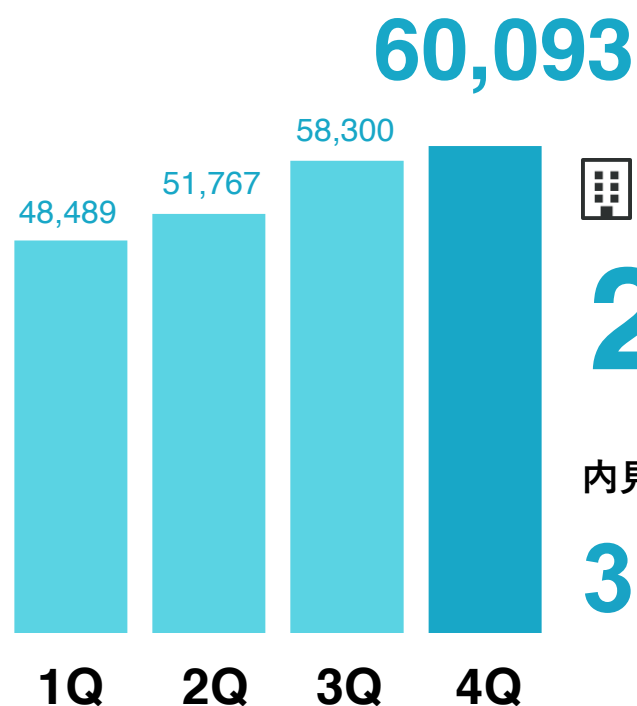
内見予約くん、申込受付くんの浸透加速



内見予約くん



内見予約数（四半期毎）



契約社数 注2

274 社

内見予約数累計 注3

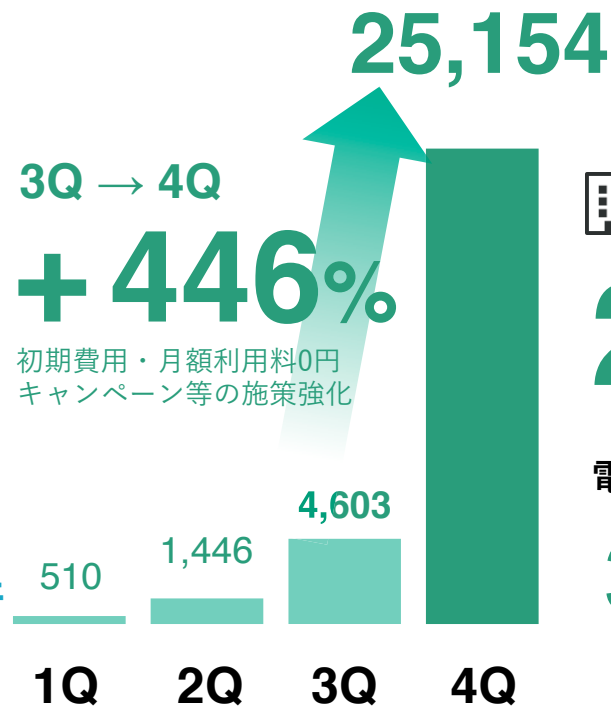
376,803 件



申込受付くん



電子申込数（四半期毎）



契約社数 注2

283 社

電子申込数累計 注3

31,743 件

業界導入社数
No.1 認定 注1

注1) 東京商工リサーチの調査

注2) 内見予約くん、申込受付くんを”契約している”会社の数

注3) 2019年10月末時点

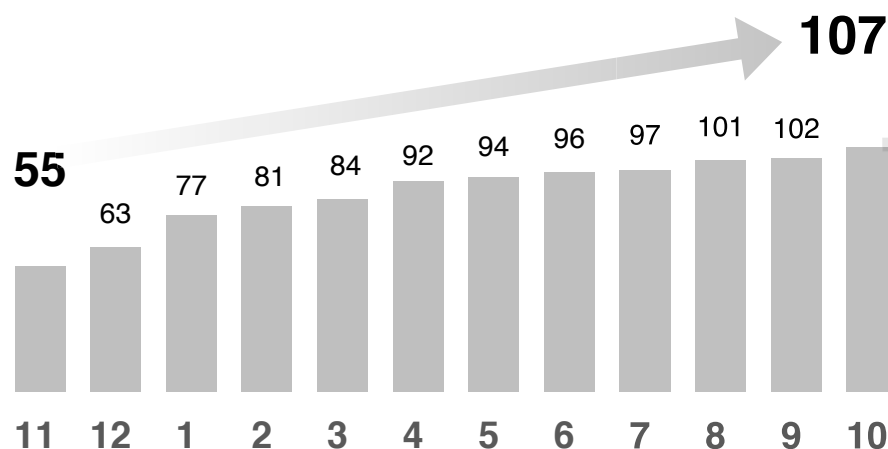
イタンジ SaaSは順調に伸長



契約社数^{注1} 推移

FY2018.10
期初比

+94%



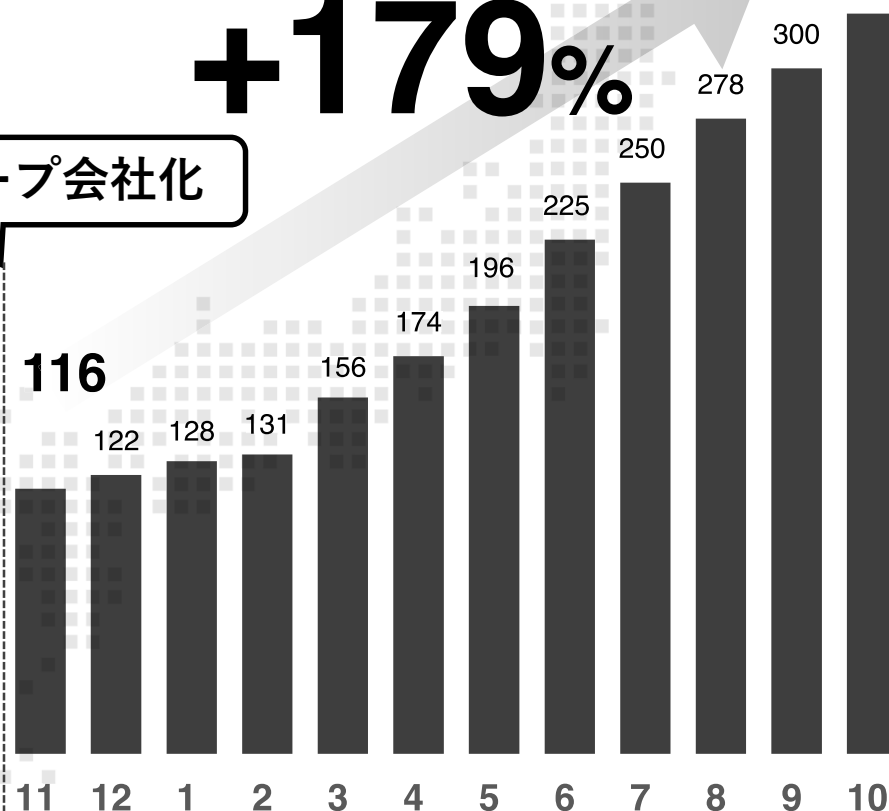
FY2018.10 (第6期)

グループ会社化

FY2019.10期初比

+179%

324



FY2019.10 (第7期)

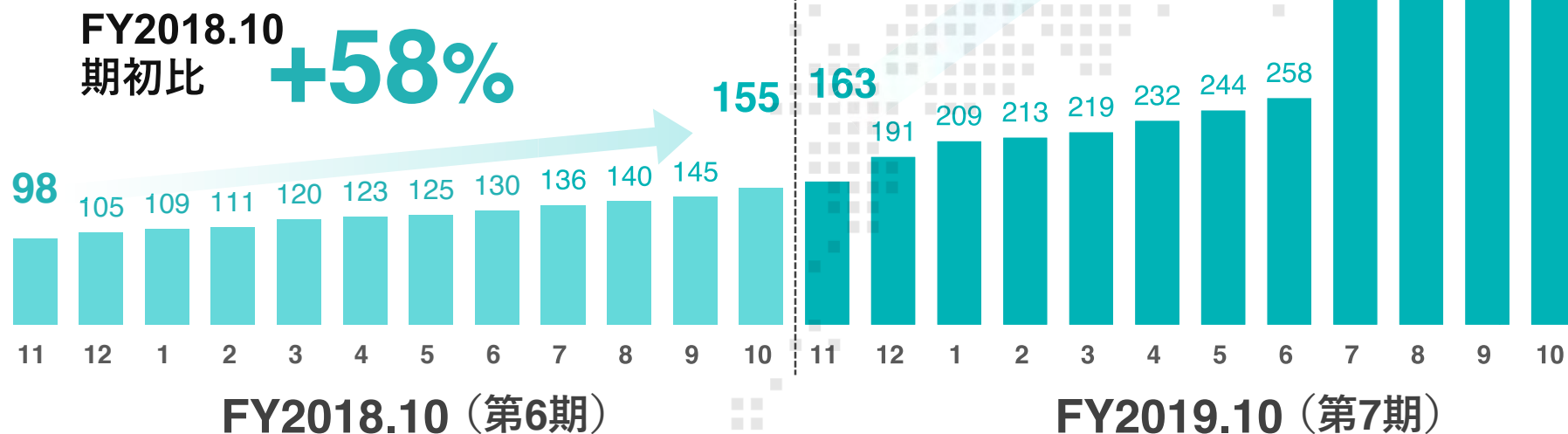
注1) システムを契約している管理会社数

イタンジ SaaSは順調に伸長



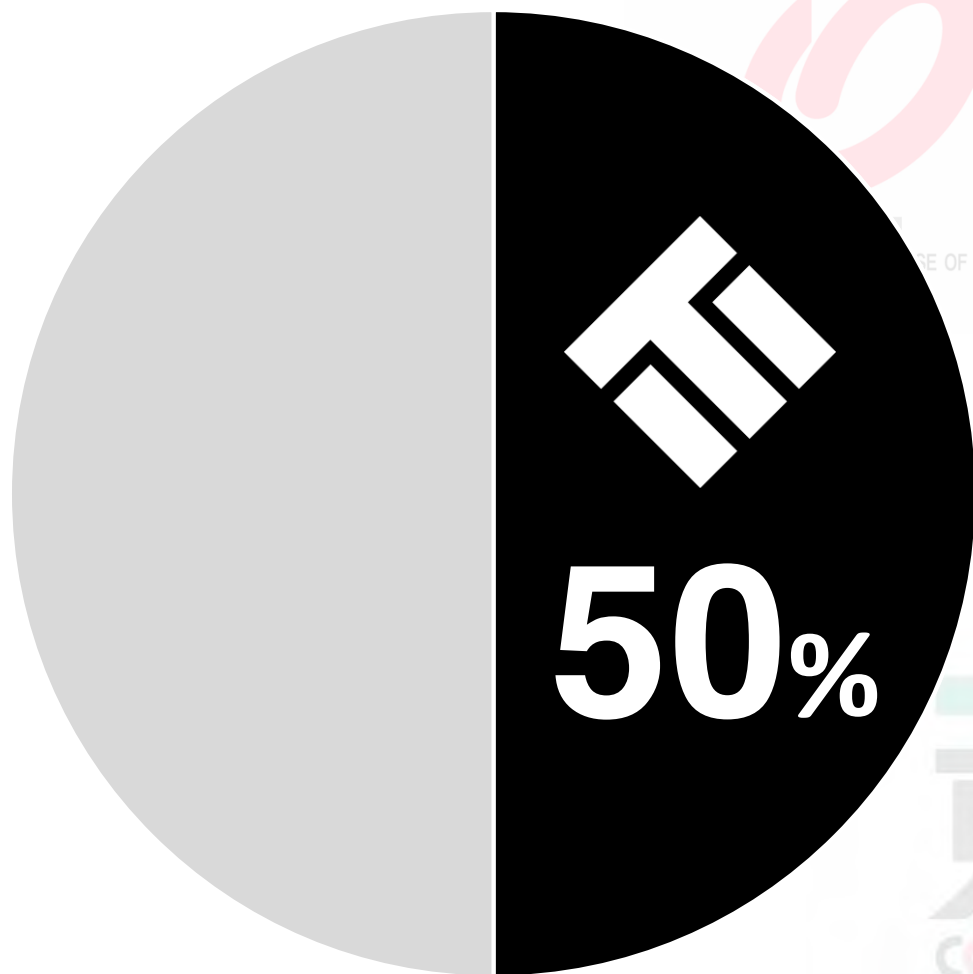
導入拠点数^{注1}推移 (予定含む)

グループ会社化



注1) システム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。

イタンジ の業界シェア



管理戸数ランキングトップ50^{注1}
を対象にしたイタンジの契約社数



25社 / 50社

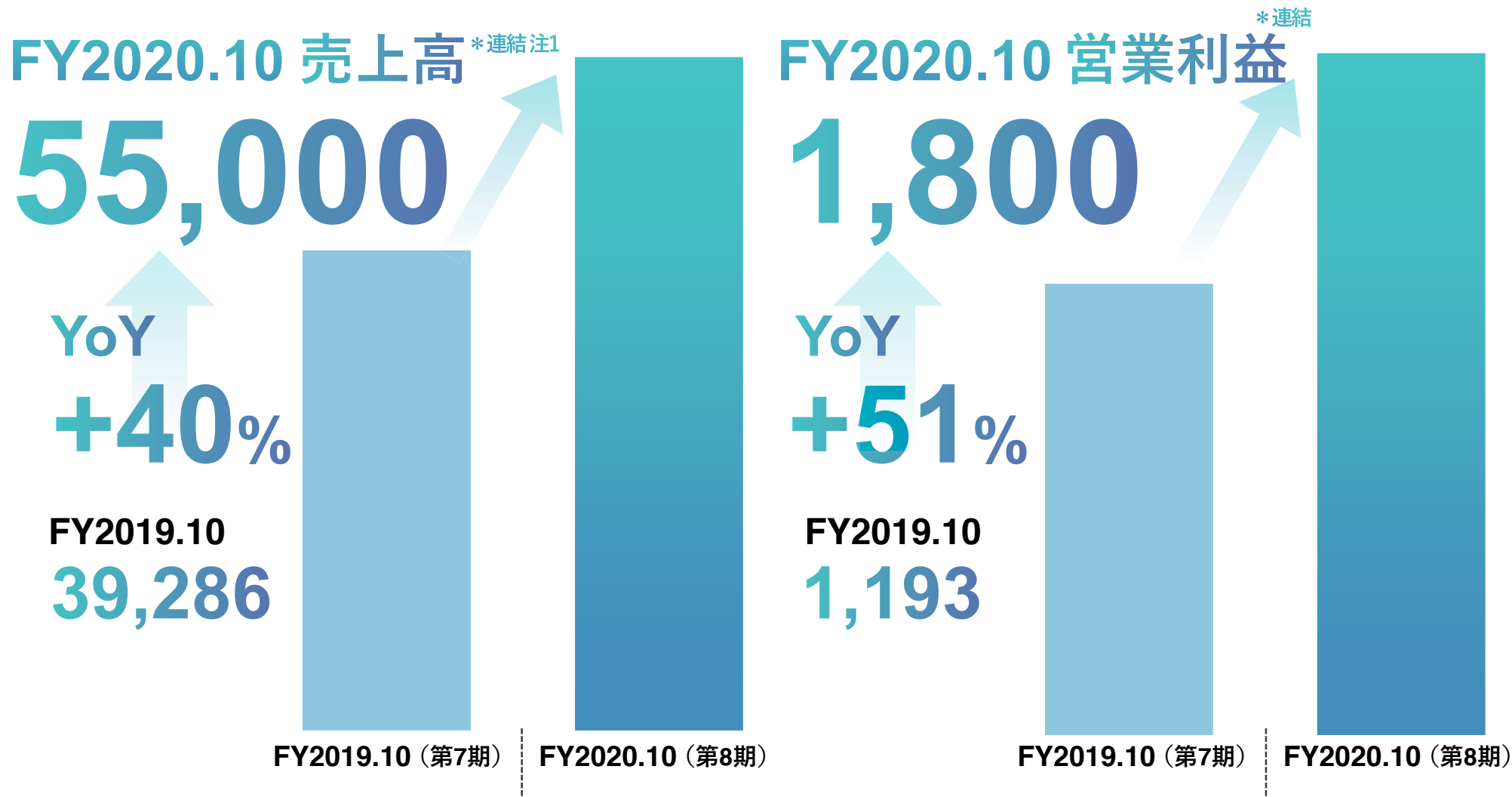
管理戸数ランキングトップ50
企業の総管理戸数

591 万戸

注1) 2019年 管理戸数ランキング995社 (全国賃貸住宅新聞,2019.7.15)

GAテクノロジーズ 来期の戦略

来期業績予想



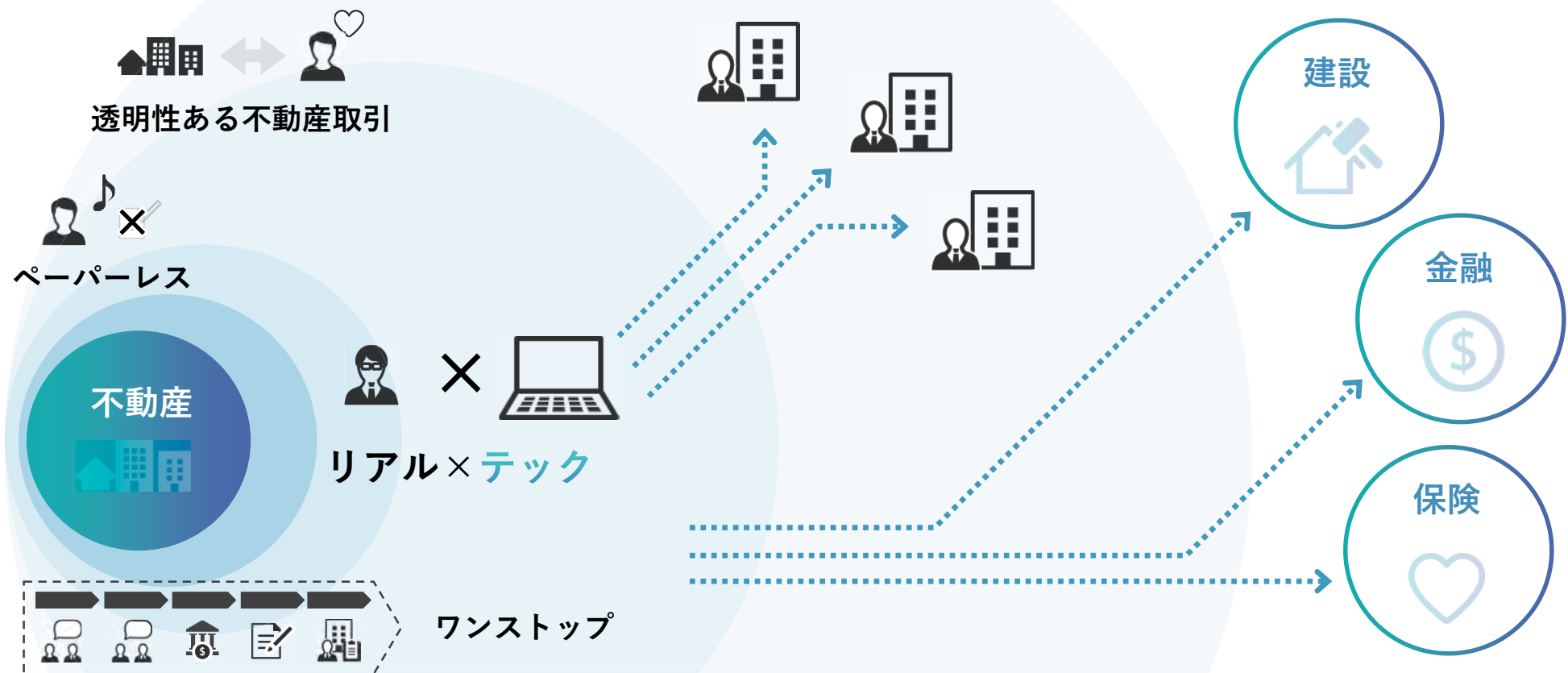
注1) 当社は当連結会計年度より連結財務諸表を作成しております

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



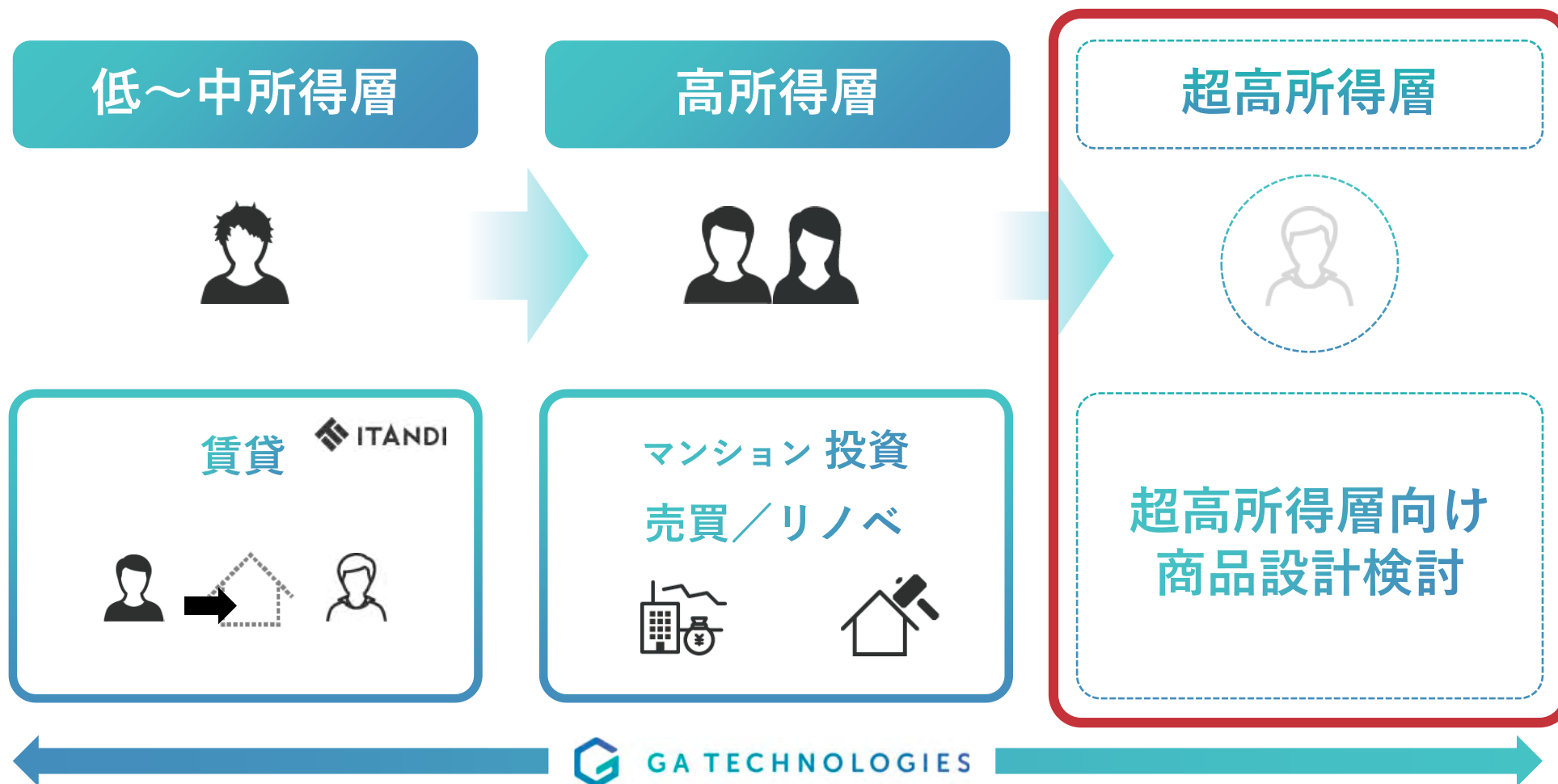
RENOSY事業強化 不動産取引数の増加

RENOSY 顧客体験向上のためのサービス強化



RENOSY 事業戦略 (FY2019 2Q 決算説明資料より)

事業モデルは共通で、ターゲットの所得レンジ毎の商品設計



2019年12月9日、 株式会社 GA テクノロジーズは 株式会社 Modern Standardの 経営権を取得

MODERN 
STANDARD




GA TECHNOLOGIES

Modern Standard の概要



会社名 株式会社 Modern Standard

代表取締役 松田 啓介

設立 2009年9月

資本金 1,000万円

業界最高水準の

累計会員数を誇る

サービスサイト運営

月間PV 約 100 万

MAU 約 20 万



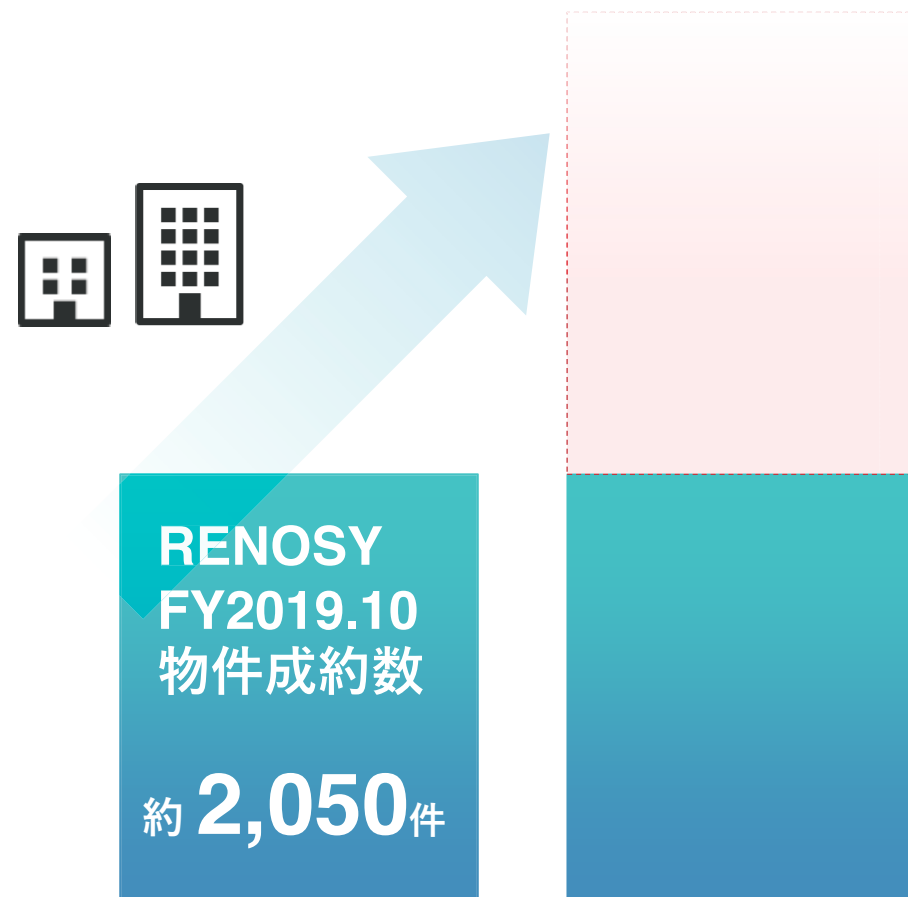
会員数

約**2.2**倍見込み



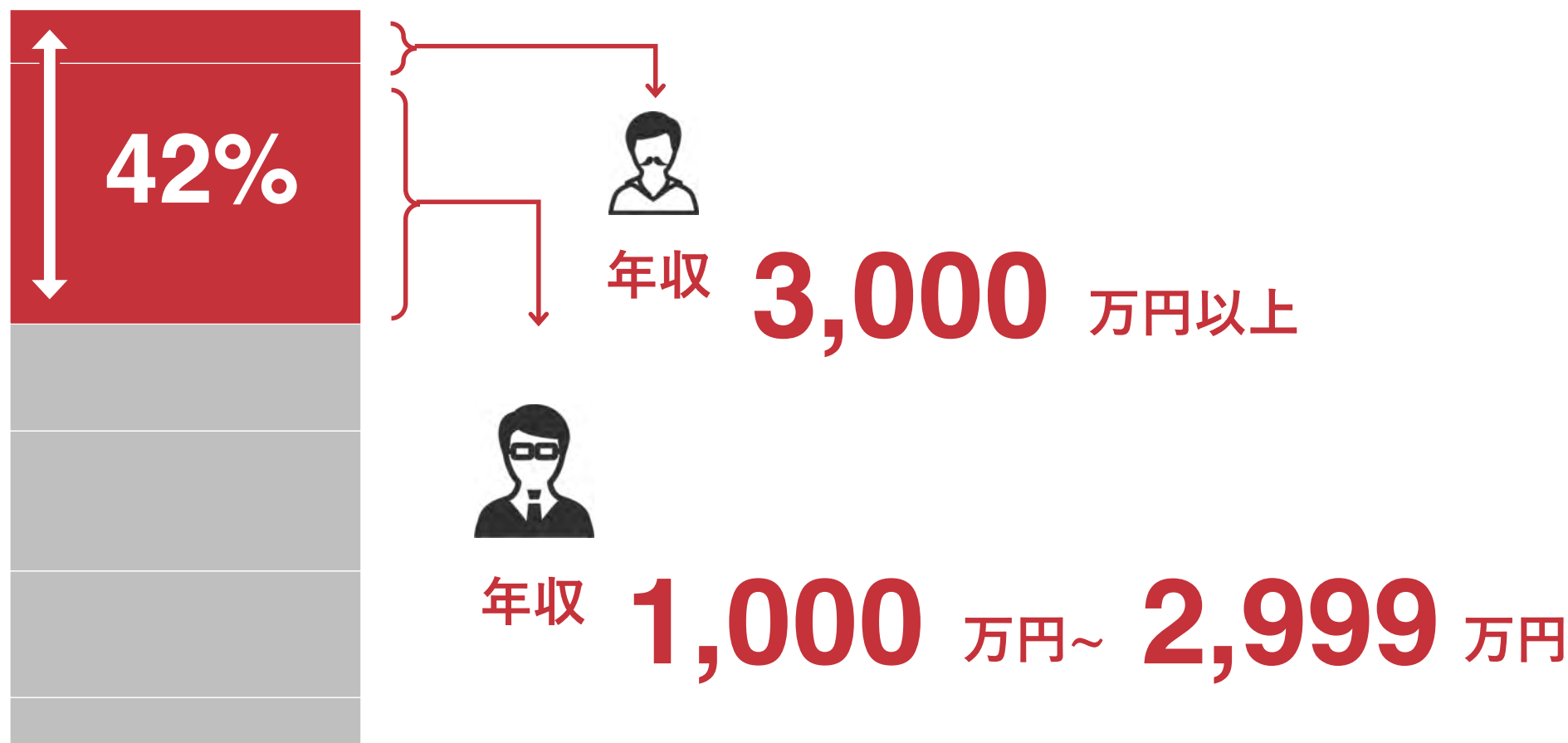
成約数

大きく**増加**予定



Modern Standard の顧客年収比率

契約顧客のうち **高所得層**が**大きな割合**を占める



高級エリアで業界トップレベルの認知度

高級エリア 港区3A（赤坂・青山・麻布）において R社,L社以上の認知度

MODERN 
STANDARD

港区3A（赤坂・青山・麻布）
検索順位1位物件数比較



R社



L社



株式会社 Modern Standard について

Modern Standard の強み

1



業界最高水準の
累計会員数を誇る
サービスサイト運営

MODERN 
STANDARD

2



業界トップレベルの
売上規模

3



顧客対象の一部は
総資産1億円以上の
富裕層

Modern Standard の顧客層

高所得層への賃貸仲介が主な事業



年収：1,000万円～

開業医／税理士／弁護士などの士業
中小企業の代表／大企業の経営幹部・マネージャーなど

職場が都内の一等地

職場近くに住みたい

家賃高めになる



年収：3,000万円～

IPOなどで資産増えた人／芸能人／スポーツ選手など

移動は車

駅から遠い方がいい

セキュリティ重視

RENOSY 事業とのシナジー

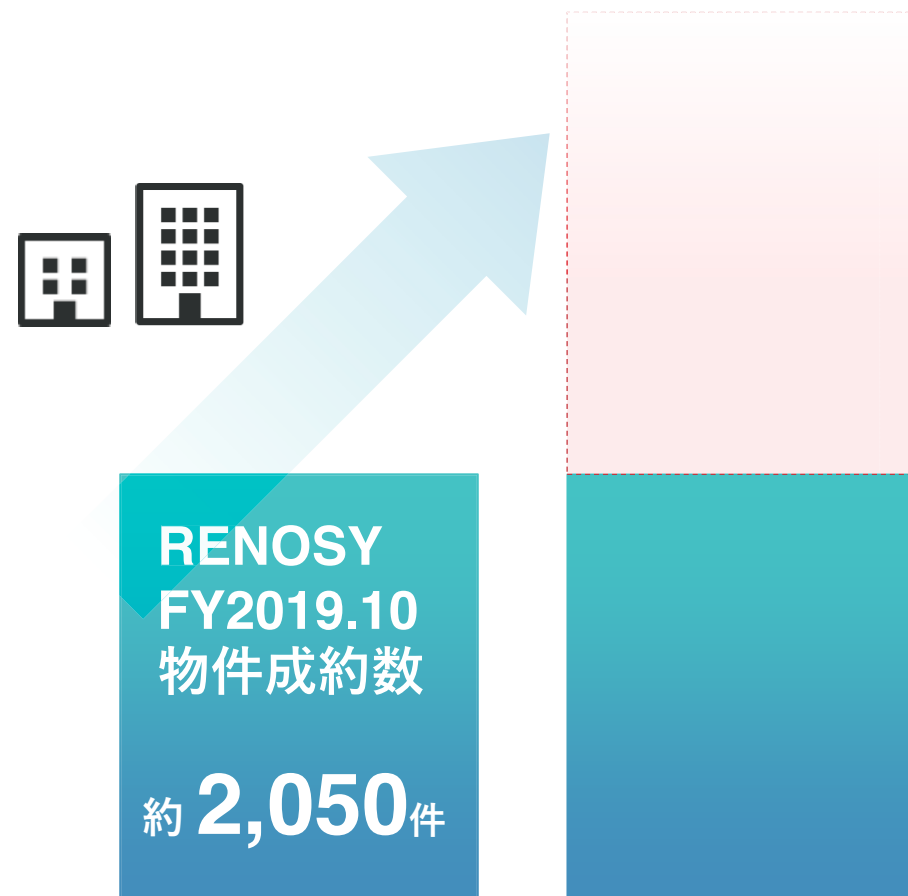
会員数

約**2.2**倍見込み



成約数

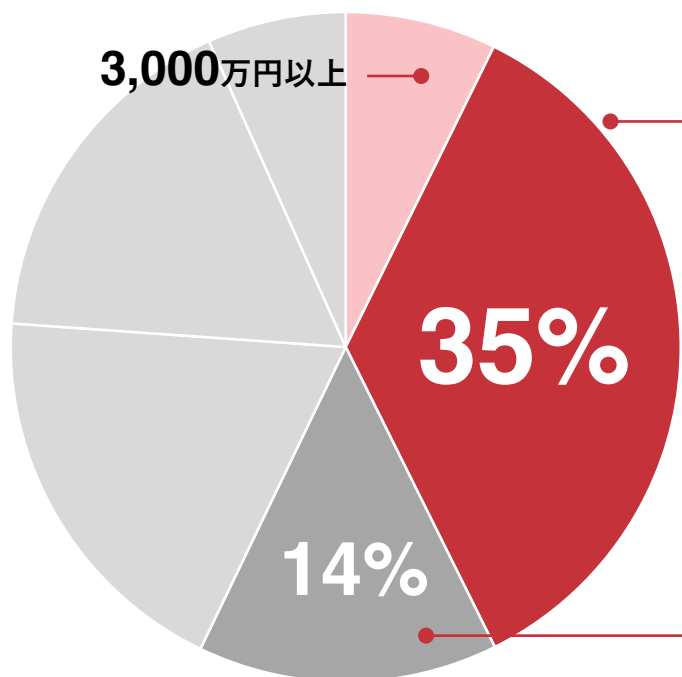
大きく**増加**予定



RENOSY 事業と親和性の高い顧客層

両社のターゲットは親和性高くクロスセルの可能性が広がる

両社の事業における顧客年収帯割合

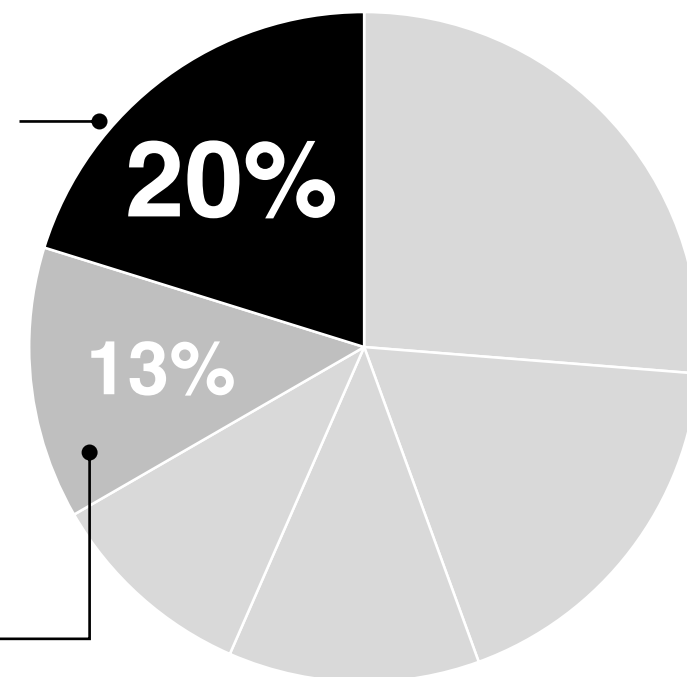


1,000万円以上

800 ~ 1,000万円



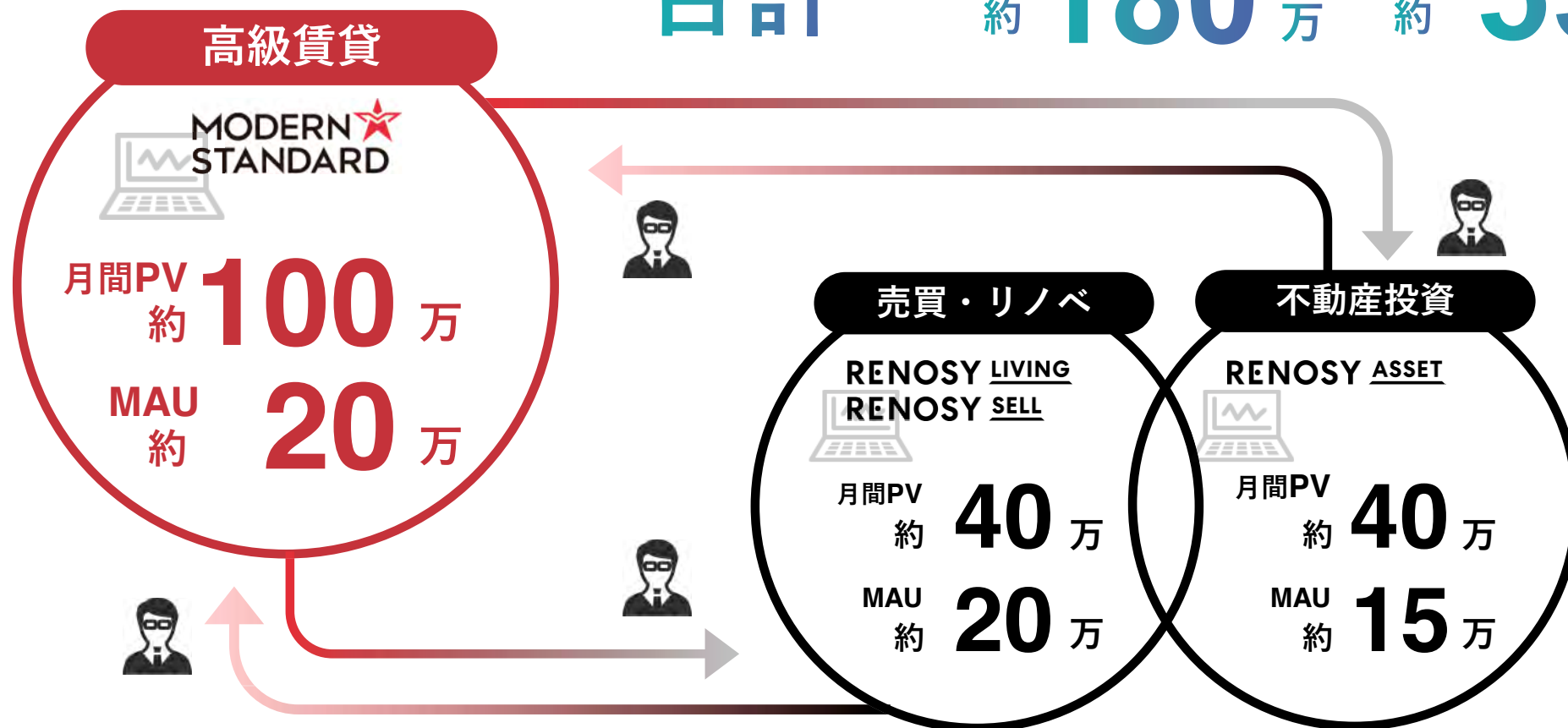
RENOSY



RENOSY 事業とのクロスセル

業界最高水準の累計会員数を誇るサービスサイトから、
売買リノベ／投資それぞれへ送客が見込める

合計 月間PV 約 **180** 万 MAU 約 **55** 万



RENOSY 事業体制による生産性向上

Modern Standardは担当一人がマーケ～商談、契約までを実施、RENOSY 事業の体制にてARPAは2.5倍向上する見通し

Modern Standard

→ 一人で一案件を担当



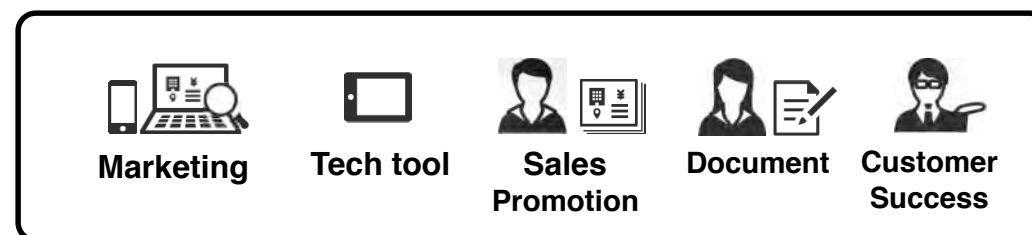
約**2.5**倍

の生産性を見込む

M&A後

→ プラットフォーム化により接客に集中

RENOSY



賃貸



売買・リノベ



不動産投資

サードパーティーにサイトの開放を行う

日本全体の不動産取引をなめらかにするために、
自社の取引拡大とともに他社の取引拡大を目指す

物件検索は
RENOSYで完結



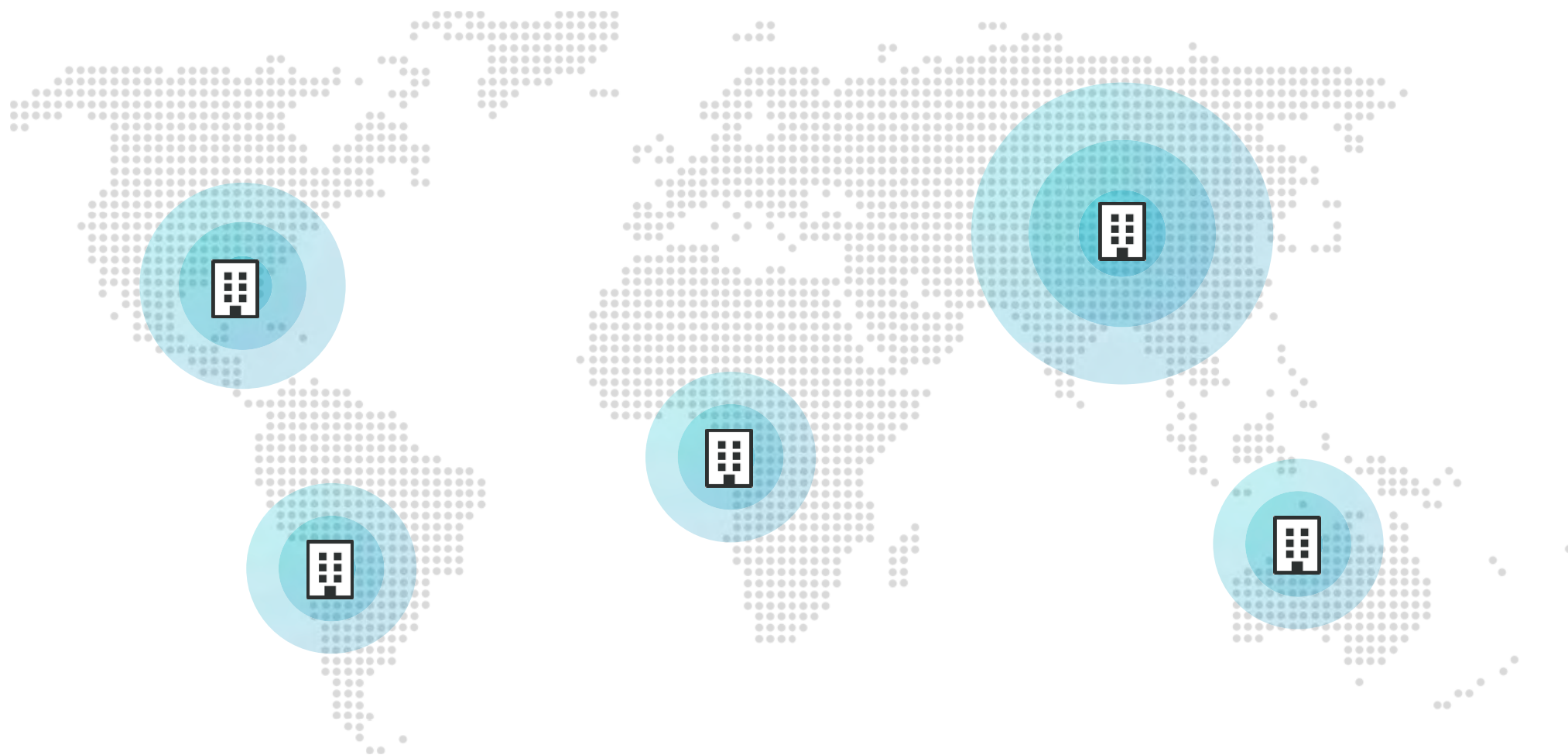
RENOSY CATALOG



当社以外の
物件情報
掲載を可能に

海外にグループ会社数社を設立

世界中の誰もが不動産を気軽に購入できる世界の実現に向けて



自社開発プロダクト 外販推進

ローン審査にかかる負担を軽減 MORTGAGE GATEWAY by RENOSY



ツールに一度
入力すればOK

審査時間も
短縮

情報入力

情報確認

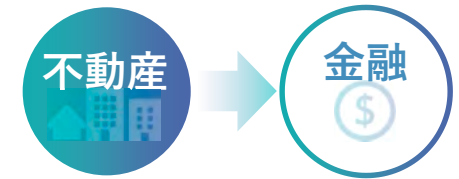


SBJ銀行
連携



司法
書士

金融業界への外販を検討



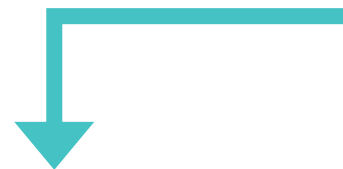
自社で運用したノウハウを基に、
金融マーケットへの外販を狙い、SaaSビジネスを展開



建築士の作業負担を軽減 BLUEPRINT by RENOSY



図面

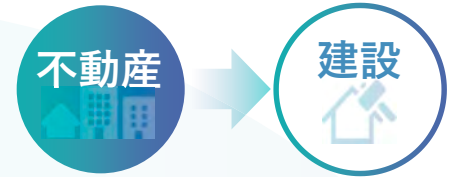


AIが間取り図から
CADデータを生成



CADデータ

設計事務所への外販を構想

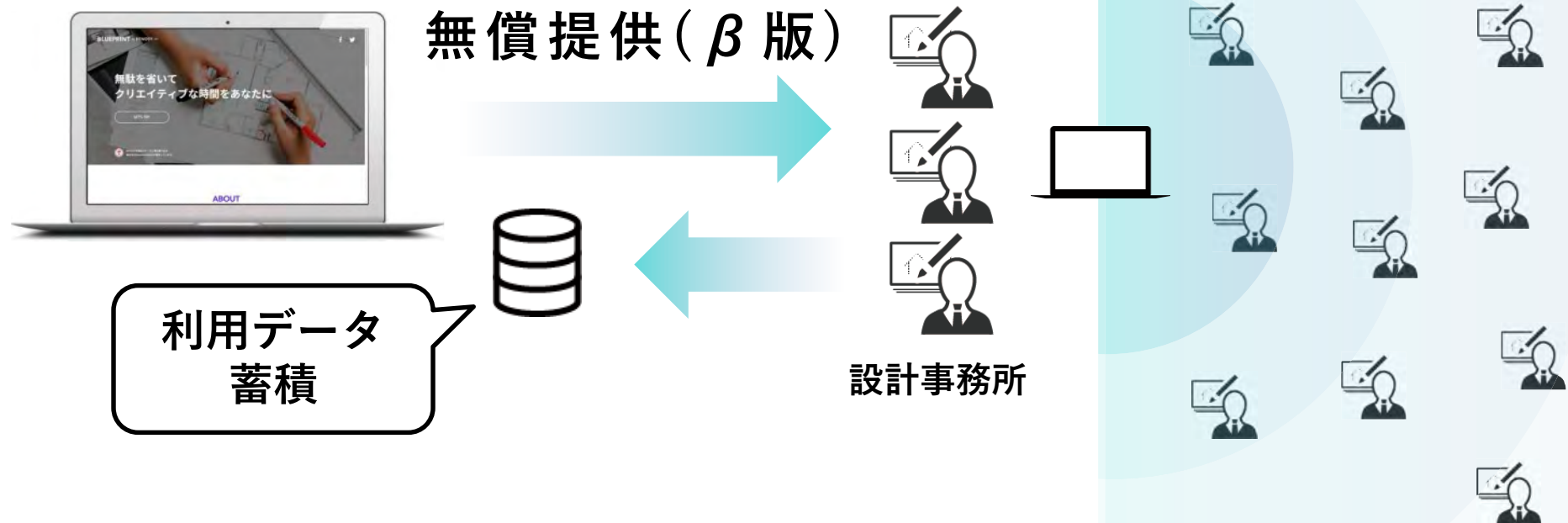


将来的な製品化を見据え、プロダクトの無償提供を開始

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

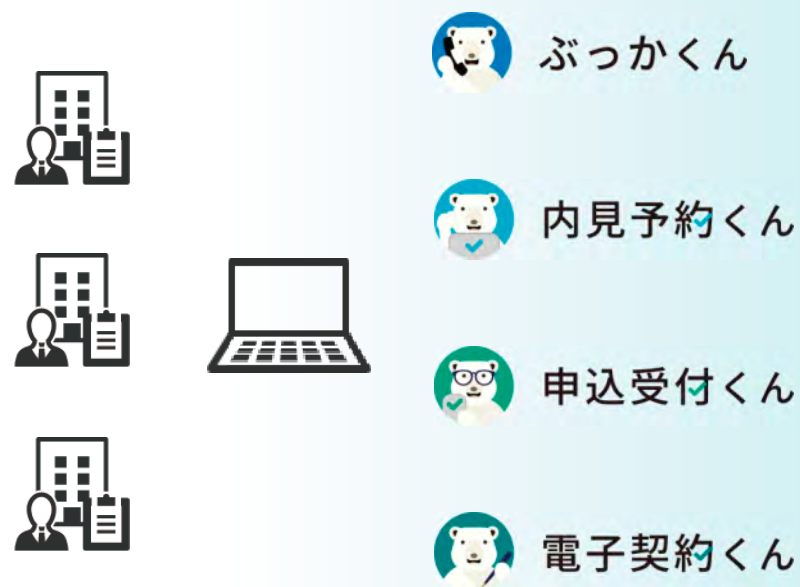
3 製品化、外販提供



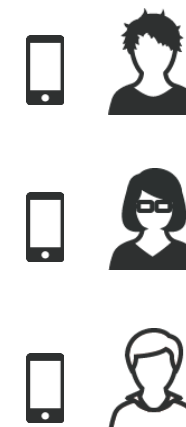
OHEYAGO事業 推進

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



2 BtoC 向け セルフ内見型 新賃貸サービス事業



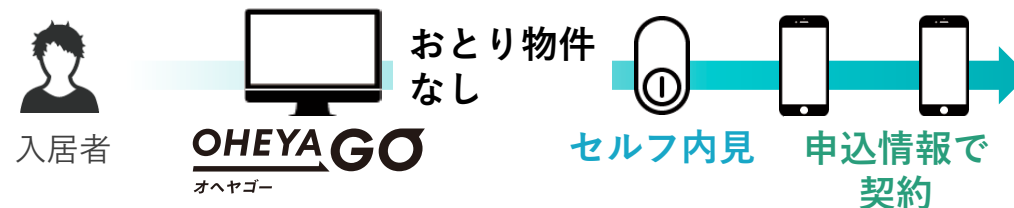
全く新しい賃貸体験を提供するために

2019.9.24

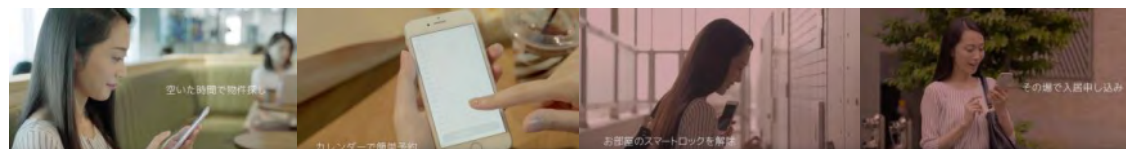
OHEYA GO オープン
オヘヤゴー Powered by RENOSY



内見可能物件数を増やす



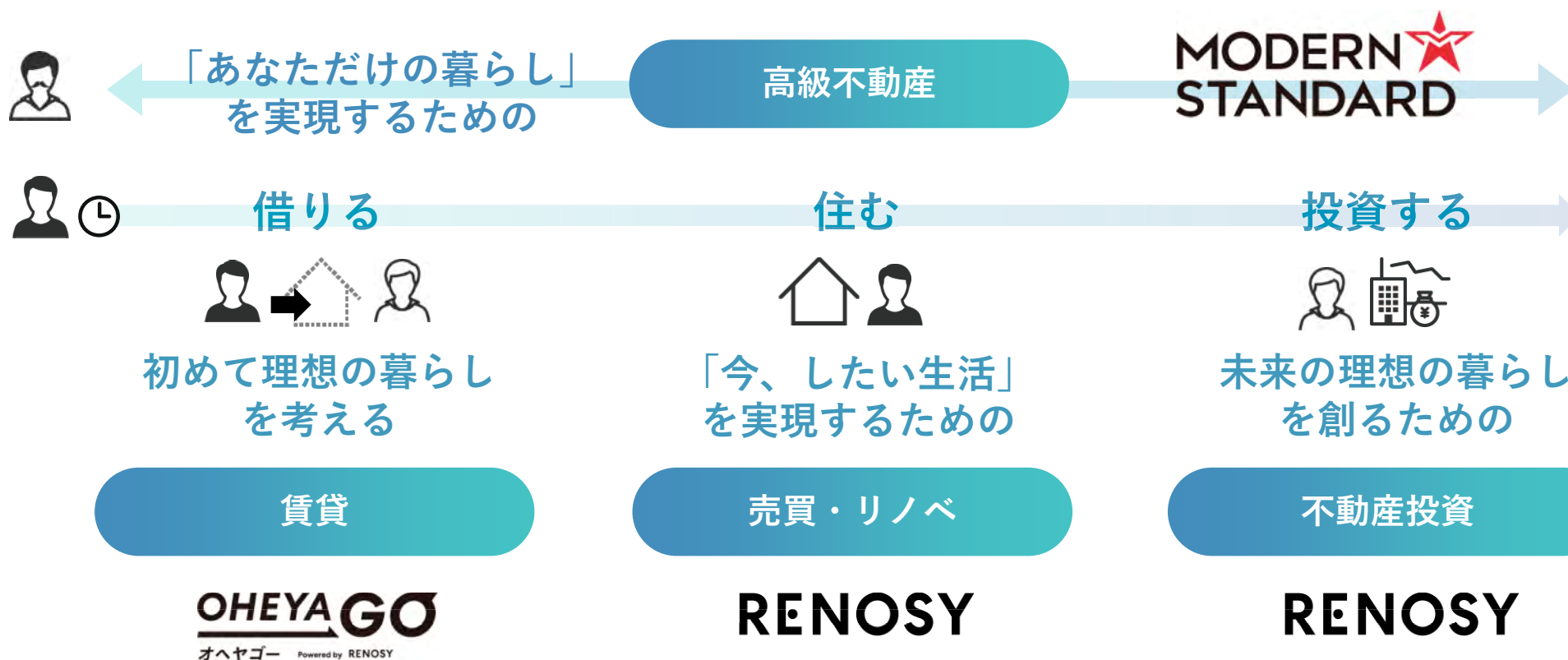
「今見たい、すぐ契約したい」を叶える
理想の体験へ





Customer

“住まい”に縛られない、 顧客の「本当の理想の暮らし」の実現



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5680万9470円（2019年10月末日時点）
従業員数 ^{注1}	347名（2019年10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・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。