

# GA

## 個人投資家向け WEBセミナー

2026年3月25日（証券コード：3491）

**GA TECHNOLOGIES**

テクノロジーと人間力で、  
未来を切り拓く。

代表取締役 社長執行役員 CEO | 樋口 龍





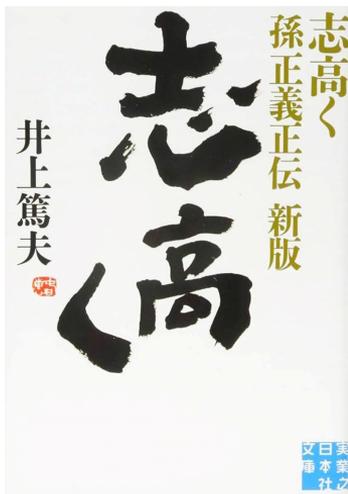
## 樋口 龍 / Ryo Higuchi

- 代表取締役 社長執行役員 CEO (Chief Executive Officer)

幼い頃より世界的なサッカー選手を目指し、ジェフユナイテッド市原・千葉に育成選手として所属。

24歳でビジネスへ転向し、2013年に当社を設立。  
2018年に東京証券取引所マザーズ（現グロース）  
に上場。

AI不動産投資「RENOSY（リノシー）」の開発・運営など、不動産をはじめ、様々な分野のテクノロジー化に取り組む。



# 1. GA technologiesについて

## PURPOSE / MISSION

テクノロジー×イノベーションで  
驚きと感動を生み、  
世界を前進させる。

Spark excitement and inspiration by fusing technology  
with innovation to propel the world forward.

■ OUR AMBITION

VISION

世界のトップ企業を創る。

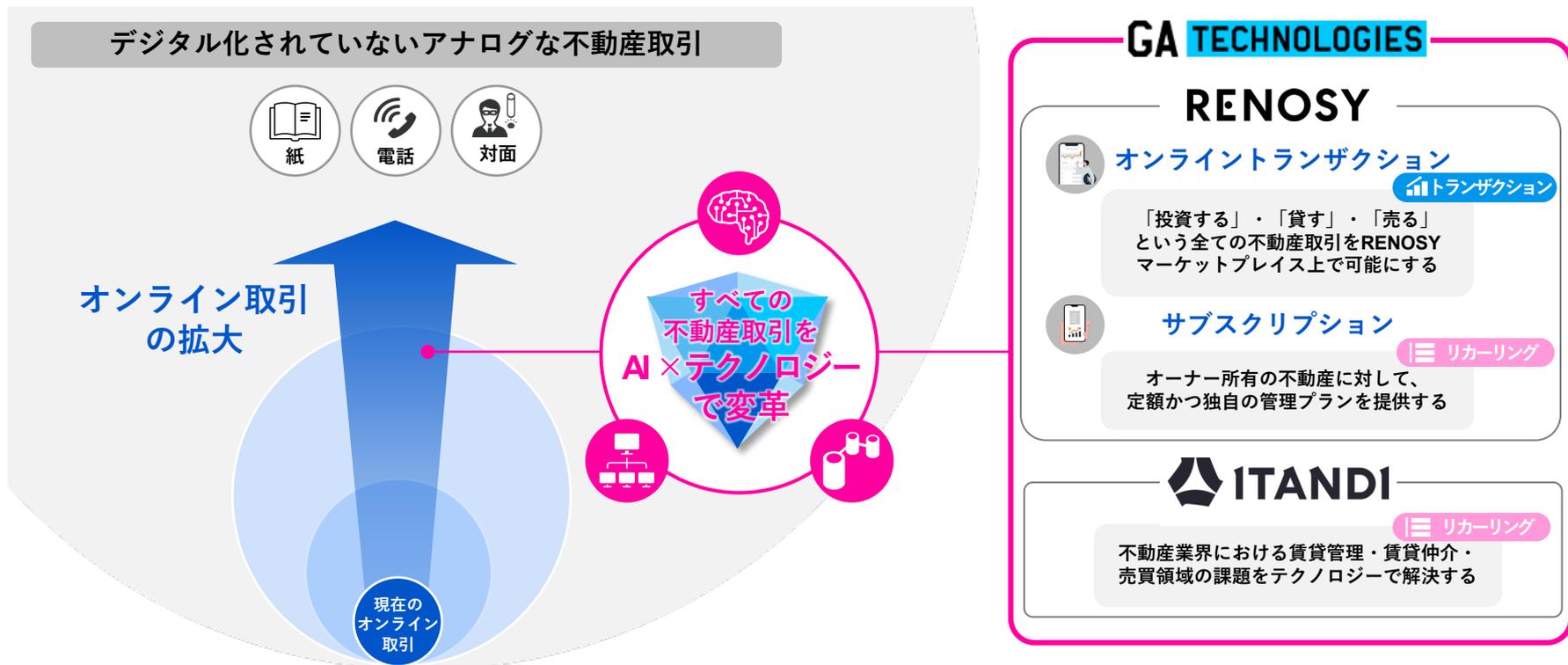
Building a World-Leading Company.

OUR AMBITION  
VISION

## 1. GA technologiesについて

## AI×テクノロジーによるアナログな業界の変革

依然としてアナログ手法に依存する国内不動産市場において、当社はテクノロジーによる構造変革を推進。主力のRENOSYマーケットプレイス事業では、不動産投資全てのフェーズをオンライン完結にし、ITANDI事業では、賃貸管理会社/仲介会社における非効率業務を解消、SaaS提供で安定収益を実現。唯一無二のプラットフォームで事業成長と社会課題の解決との両立を目指す



## 1. GA technologiesについて

## AI不動産の到来

「紙と対面」が常識だった不動産業界において、当社は、テクノロジーの力でユーザーとのコミュニケーションから契約・管理に至るまで全ての取引をデジタル化することで、業界の構造的なパラダイムシフトを促進  
 今後は生成AIの活用により、ユーザー体験と業務効率を飛躍的に向上させ、更なる競争優位性を発揮



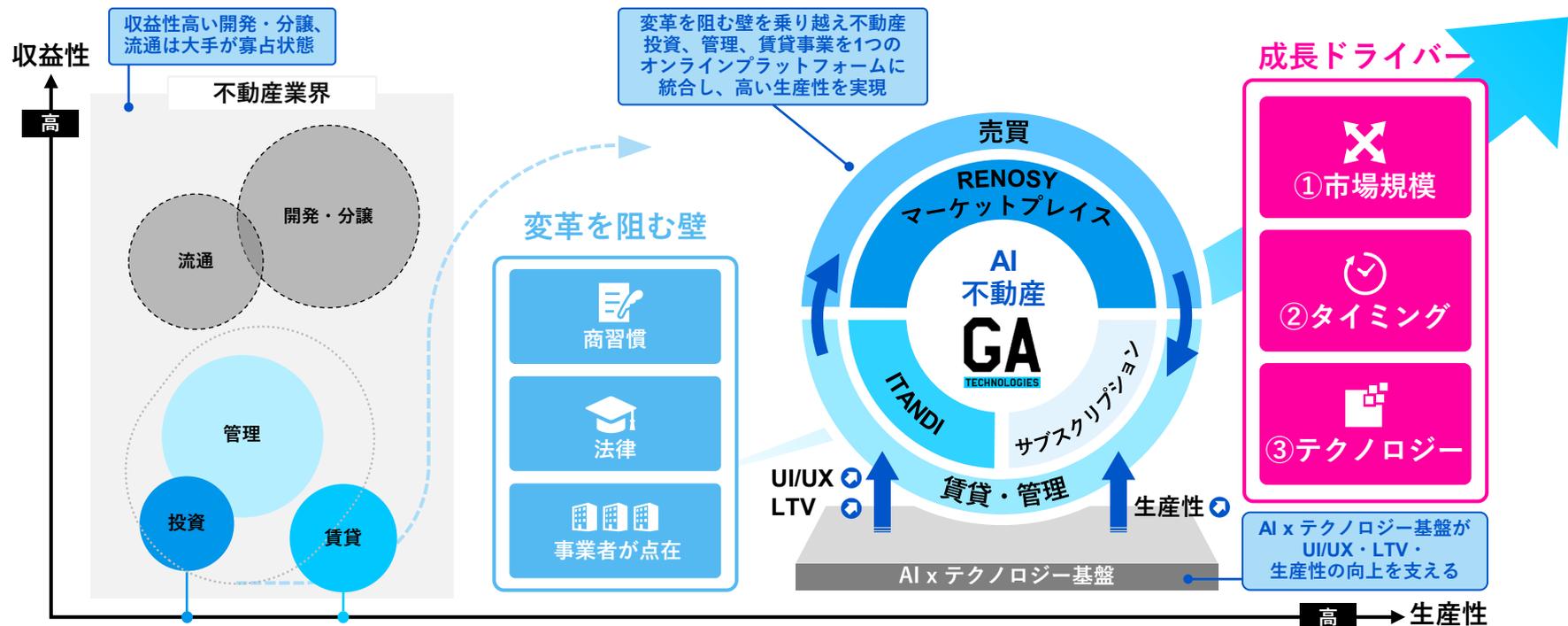
第二次デジタル化時代のフロントランナーとして  
 これからの生成AI時代をリード



## 1. GA technologiesについて

# 参入障壁が高い唯一無二の不動産テックプラットフォーム

不動産投資、管理、賃貸事業を1つのオンラインプラットフォームに統合することで、独自の競争力が生まれ、高い参入障壁を構築。今後の成長は、①市場規模、②タイミング、③テクノロジーの成長ドライバーを軸に業容を拡大





## 1. GA technologiesについて

## バーティカルSaaSの強みによるシェア拡大

## 強みを生かして短期間でのARR拡大、シェア拡大を実現

「ITANDI 賃貸管理」 仲介会社利用実績No.1を獲得 注1)

「内見システム」「申込システム」は9割以上の利用率

仲介  
利用率  
No.1 注1)ITANDI 賃貸管理  
内見システム **93.8%** 注1)ITANDI 賃貸管理  
申込システム **94.5%** 注1)ITANDI 賃貸仲介  
旧ノマドクラウドSaaS上場企業 ARRランキング 2025年10月 注2)

順位	企業	対象	ARR (億円)	ARR成長率 (%/YoY)
1位	ラクス	クラウド事業売上	455.5	26.5
2位	SanSan	全社	437.7	24.6
3位	Appier Group	全社	389.0	28.0
4位	マネーフォワード	グループSaaS ARR	363.2	30.0
5位	フリー	全社	343.9	31.8
6位	サイボウズ	クラウド関連事業	343.7	31.0
7位	インフォマート	全社	181.5	22.3
8位	プラスアルファ・コンサルティング	全社	141.7	21.5
9位	エス・エム・エス	介護事業者分野 (カイボケ)	128.9	14.0
10位	セーフィー	全社	128.6	25.7
11位	弁護士ドットコム	全社	127.7	29.6
12位	ブレイド	連結	114.3	20.2
13位	HENNGE	HENNGE ONE事業	107.3	31.5
14位	スマレジ	クラウドサービス月額利用料	94.3	42.8
15位	メドレー	医療プラットフォーム	87.2	18.0
16位	PKSHA Technology	AI SaaS	84.1	31.1
17位	Kubell	Chatwork事業	77.8	8.6
18位	ソラコム	リカーリング収益	73.6	19.7
19位	リンクアンドモチベーション	モチベーションクラウドシリーズ	64.4	17.1
20位	ヒューマンテクノロジーズ	全社	64.2	25.8
21位	うるる	全社	51.8	15.3
22位	ネオジャパン	全社	51.6	34.3
23位	トヨクモ	トヨクモ単体	49.7	60.2
24位	ヤブリ	アプリ運営プラットフォーム事業	49.2	10.2
25位	ITANDI	全社	48.4	33.0
26位	スパイダープラス	ICT事業部	48.2	22.0
27位	Finatextホールディングス	全社	47.0	31.3
28位	サイバーセキュリティクラウド	全社	45.6	30.8
29位	チームスピリット	全社	44.1	15.1
30位	AI inside	リカーリング	43.1	7.9

注1) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/ndnet/2583592/00.pdf>注2) SaaS上場企業 ARRランキング2025年10月更新 ([https://note.com/\\_funee/n/nd89233fa5900](https://note.com/_funee/n/nd89233fa5900)) より当社作成。ITANDIについてはFY25.10期 通期決算のARRを使用

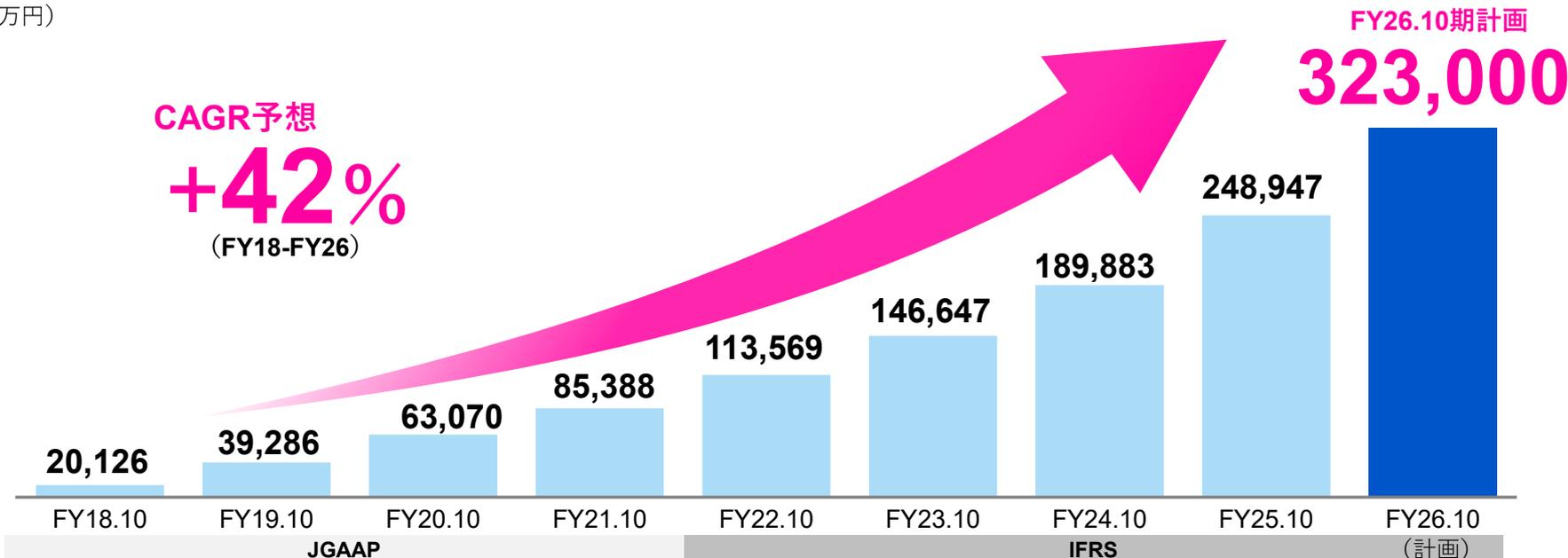
1. GA technologiesについて

## 連結業績 売上収益推移

売上収益は、2018年の上場以来每期成長、業績予想についても毎年達成  
今期は3,230億円を計画

### 上場以来の売上収益推移

(百万円)



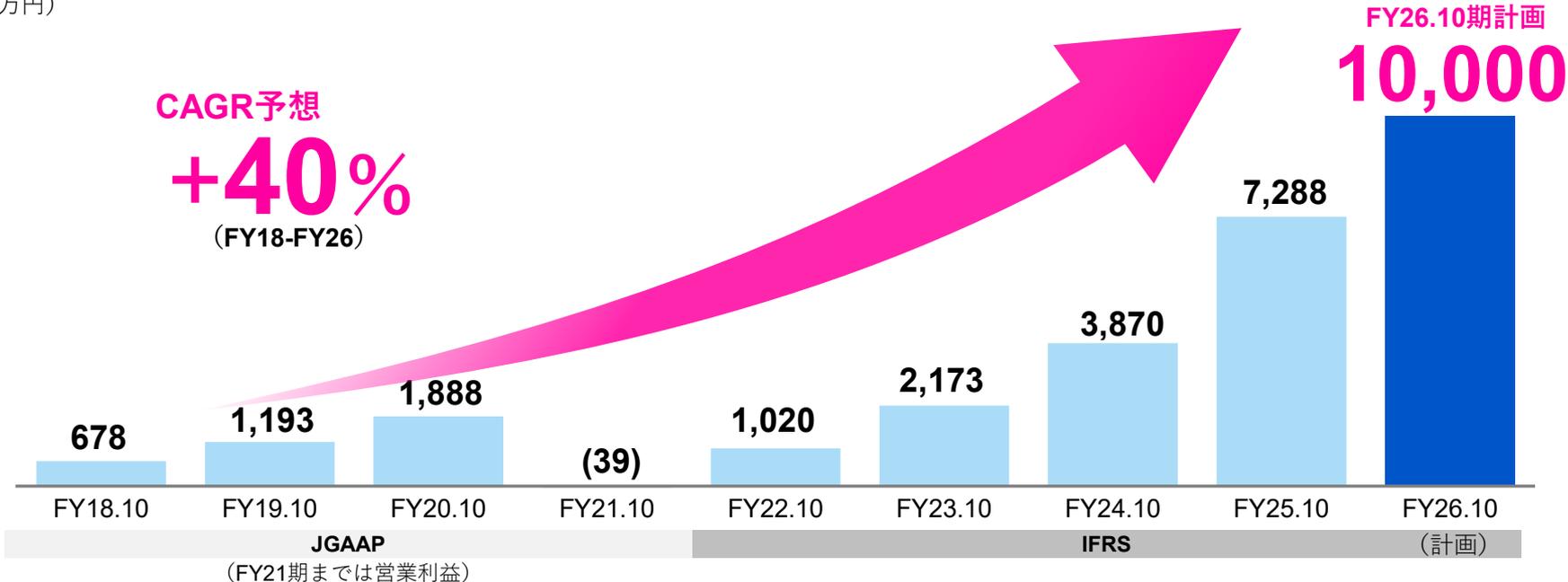
1. GA technologiesについて

## 連結業績 事業利益推移

事業利益は、FY21期の下方修正以降、経営構造改革を推進し着実に成長  
今期は大台の100億円を計画

### 上場以来の事業利益推移

(百万円)



## 1. GA technologiesについて

## 不動産テック市場での成長ポテンシャル

当社は、テクノロジーを軸としたプラットフォームパワー強化により、収益性を伴う成長を実現しているが、グローバルの不動産テックプレイヤーと比較した際に、時価総額ベースでは大きな成長ポテンシャルがある

(億円)	事業内容	売上 <sup>注1)</sup>	営業利益 <sup>注1)</sup>	時価総額 <sup>注1,2)</sup>
 Airbnb	オンライン代替宿泊施設旅行代理店	18,320	3,806	122,994
 CoStar Group	商業用不動産データおよびマーケット プレイス掲載プラットフォーム	4,858	-107	40,258
 KE Holdings	オンライン・オフライン統合型住宅取引 プラットフォーム	19,680	792	34,695
 REA Group	住宅用不動産のオンライン物件情報 プラットフォーム	1,621	779	26,995
 Zillow Group	住宅の売買・賃貸・住宅ローン融資など のオンラインプラットフォーム	3,865	535	23,476
 Compass	売主と買主の顧客にエンドツーエンドの プラットフォーム	10,420	-94	14,006
 Scout24	住宅用および商業用不動産のデジタル マーケットプレイス	1,098	493	11,566
 AppFolio	不動産業界向けのクラウドベースの ソフトウェア ソリューション	1,422	351	10,574
 Rightmove	オンライン不動産検索プラットフォーム	838	587	7,982
 Hemnet Group	オンライン不動産検索プラットフォーム	233	103	2,233
 GA technologies	AI不動産投資のオンラインマーケットプ レイスおよび不動産会社向けSaaS	559 <sup>注3)</sup>	100	639

成長の余地

注1) Bloomberg データを基に当社作成 注2) 2026年2月末時点 注3) 当社はFY26.10期の計画値のネット売上収益と事業利益を記載。その他企業は2026年2月末時点の直近期末実績値

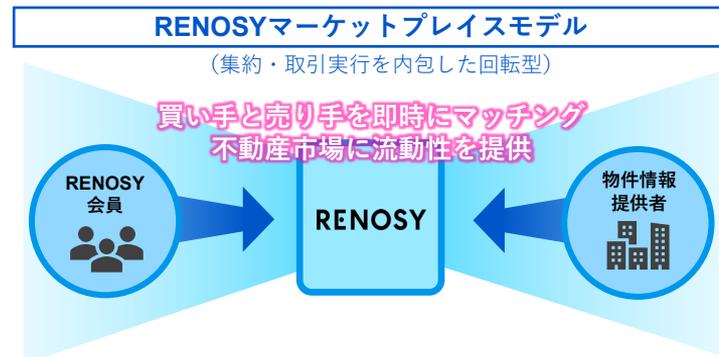
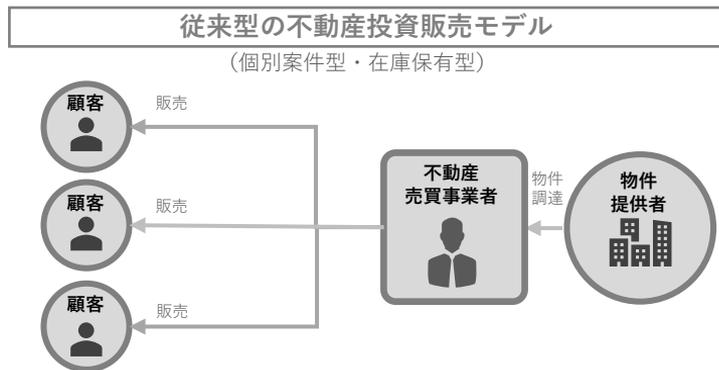
## 2. ビジネスモデルについて

## RENOSYマーケットプレイス

## 2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

## RENOSYマーケットプレイスの全体像

RENOSYは「買い手と売り手が常時存在する」流動性の高い市場構造を基盤とした不動産マーケットプレイス  
この高い流動性を背景に、CCC<sup>注1)</sup>16日という極めて短い取引サイクルを実現  
「取引の再現性」を高めることで、業績見通しの立てやすい収益モデルを構築



- 営業人員による仕入販売モデル
- 物件を仕入後に買い手を探し営業を行う
- 仕入後に営業を開始するため長期化
- 在庫保有期間における物件価格の値上がりで粗利を確保
- 在庫長期化により資本効率が上がりにくい
- 数多くの顧客にアプローチするための営業人員数
- 仕入物件の長期にわたって在庫として保有する財務体力

基本構造

販売方法

リードタイム

収益の源泉

資本効率

成長  
ドライバー

- 買い手と売り手を即時につなぐプラットフォーム型モデル
- プラットフォームに買い手と売り手が常時集積
- 即時にマッチングされるため短期化
- 在庫の高速回転による取引の積み上がりで粗利を確保
- 高回転モデルにより極小化された在庫で高い資本効率
- 買い手と売り手との高速マッチングを示すCCC
- プラットフォームパワーを示すRENOSY会員数と物件情報流入量

注1) CCC(Cash Conversion Cycle) = キャッシュ・コンバージョン・サイクル。FY25.10期時点 棚卸資産回転日数 + 売上債権回転日数 - 仕入債務回転日数

## 2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

## RENOSYマーケットプレイスの競争優位性

年間22回転という高頻度回転を前提に設計された不動産取引モデル  
 需要起点の即時マッチングにより、金利・市況リスクを抑制し、高い資本効率を実現

	AI不動産投資 <b>RENOSY</b>	国内不動産比較企業 <sup>注1)</sup> 売上ランキング上位20社平均	不動産売買事業者 海外不動産比較企業 <sup>注2)</sup> Opendoor/Offerpad
 <b>365</b> マッチング日数	<b>4日</b> <sup>注3)</sup>	<b>80日</b> <sup>注4)</sup>	<b>44日</b> <sup>注5)</sup>
 <b>CCC</b> (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)	<b>16日</b> <sup>注6)</sup>	<b>365日</b> <sup>注7)</sup>	<b>144日</b> <sup>注7)</sup>
 <b>回転数</b> (365日 ÷ CCC)	<b>22回転</b> <sup>注6)</sup>	<b>1回転</b> <sup>注7)</sup>	<b>3回転</b>
 <b>市況/金利変動の影響</b>	<b>影響小</b> CCC16日の高速回転により、 市況変動リスクが顕在化する 前に取引を完結	在庫保有期間が1年と長期に わたるため、景気後退や金利上 昇による価格変動リスクを伴う	数ヶ月の在庫期間があるため、 金利上昇局面による住宅価格の 調整局面においてはリスクを伴う

注1) リビングテクノロジー株式会社が発行する「国内上場不動産会社売上高ランキング2024」の売上高上位20社（GA除く）注2) 海外比較企業：Opendoor、Offerpad 注3) 2025年10月末時点。RENOSYマーケットプレイスへ物件情報を掲載してから申込みまでの期間 注4) 公益財団法人東日本不動産流通機構より「首都圏不動産流通市場の動向（2023年）」資料の中古マンションの登録から成約に至る日数を参照 注5) 2社の平均値【取得方法】Opendoor：[https://www.realestatewitch.com/opendoor-reviews-and-how-it-works/?utm\\_source=chatgpt.com#how-it-works](https://www.realestatewitch.com/opendoor-reviews-and-how-it-works/?utm_source=chatgpt.com#how-it-works) より2024年におけるon market日数 Offerpad：HP掲載のIR資料より on market日数 注6) FY25.10期における在庫回転期間 注7) プルームバーグより各社の直近会計年度の財務情報入手し、当社にて集計。2025年10月末時点 注8) 当社調べ

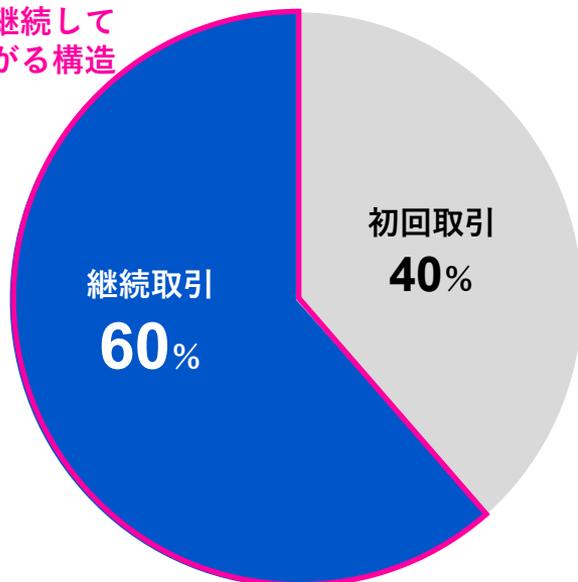
## 2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

## RENOSYが持つ継続的かつ安定的な収益創出力

RENOSYのビジネスモデルは、既存顧客を起点とした継続取引を前提としており、取引が時間とともに積上がる構造。マッチングの構成に占める継続取引の割合は60%と高い継続性により、約6割のオーナーが複数物件を保有。この継続取引構造が、GAグループ全体の収益基盤へと波及し、継続性の高い収益比率の拡大を牽引

マッチング構成比<sup>注1)</sup>  
(初回取引/継続取引)

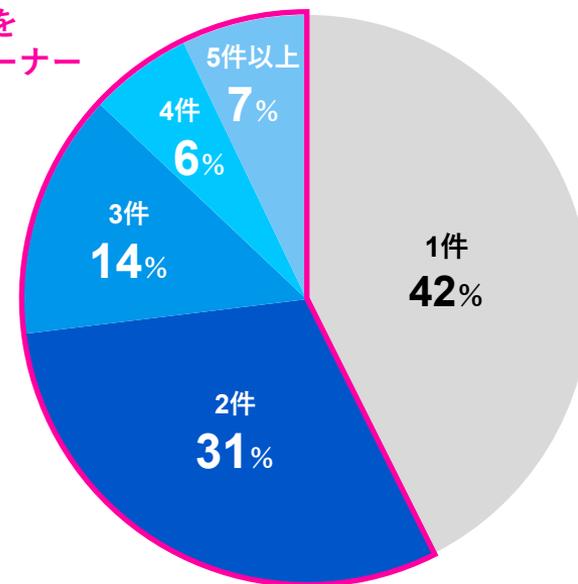
取引が継続して  
積みあがる構造



オーナーの保有件数別構成比<sup>注2)</sup>

複数物件を  
保有のオーナー

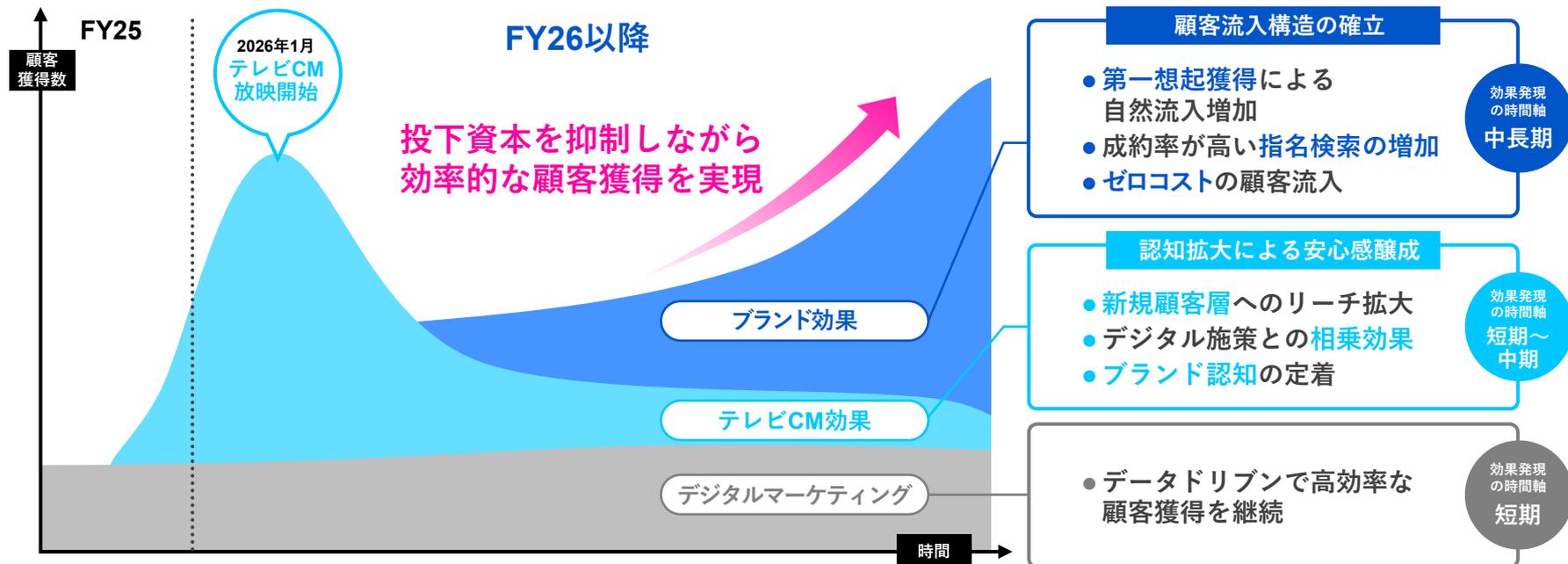
58%



## 2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

## RENOSYマスマーケティング施策について (1/3)

2026年1月にスタートしたテレビCMをはじめとするマスマーケティング施策において、認知拡大を通じたブランドへの安心感を醸成するとともに、蓄積されたブランド資産が、今後の顧客獲得における資本効率を飛躍的に向上させる



## 2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

## RENOSYマスマーケティング施策について (2/3)

26年1月より実施しているマスマーケティング施策により、指名検索・ブランド認知・会員獲得は計画を上回る水準で進捗。2Q以降の会員基盤拡大を経て、業績へは段階的に寄与していく見込み

## 先行指標のKPI推移

「RENOSY」指名検索の動向 (2025/2～2026/1)<sup>注1)</sup>

## 指名検索／お問い合わせ数の推移

👤 指名検索 <sup>注1)</sup>

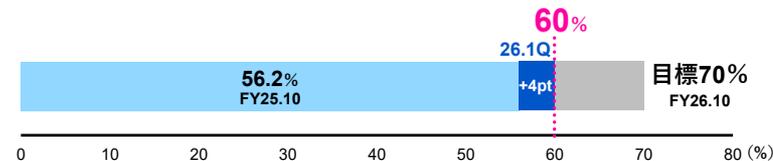
25年平均比 **6倍**増

💬 お問い合わせ

6,416人  
2025年12月

▶ **10,741**人  
2026年1月

## ターゲット顧客層における認知度の推移



業績寄与イメージ

1Q

第1弾を実施

2Q

3Q

第2弾を実施予定

4Q

第3弾を実施予定

注1) 実際の検索数ではなく、2025年の平均指名検索数を1とした場合の相対値を係数として表示

## 2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

## RENOSYマスマーケティング施策について (3/3)

今回のマスマーケティング施策では、これまで強化してきた認知度をさらに加速させるべく「メジャー感獲得」「自分ごと化」「信頼・先進性イメージの獲得」をコンセプトとし、身近な人々が自然にRENOSYを始めている様子を描くことで、潜在層へのアプローチをすることが狙い

## 起用タレントの皆様



部下役

池田 エライザさん

同期役

生田 斗真さん

上司役

江口 洋介さん

## 主要駅でのOOH掲載キャンペーン



OOH掲載エリア (2026.1.5 ~)

東京、大手町、渋谷、新宿、品川、六本木、大阪、名古屋、他



特設ページにてメイキング映像を公開中

## 2. ビジネスモデル RENOSYマーケットプレイス

## RENOSYマーケットプレイス 通期業績推移

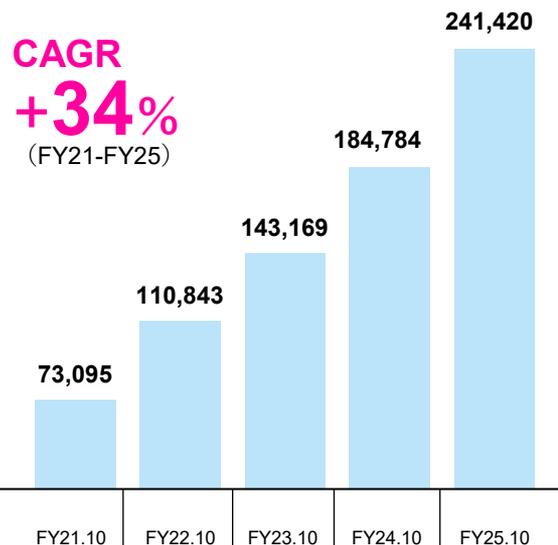
直近5期は売上収益・総利益共に過去最高を更新

## 売上収益

JGAAP

IFRS

(百万円)

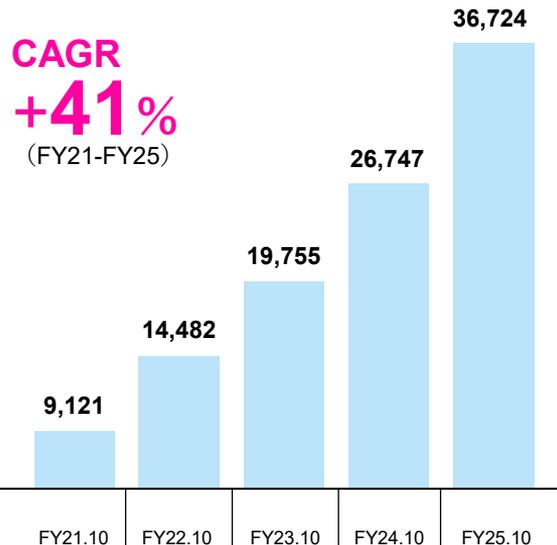


## 売上総利益

JGAAP

IFRS

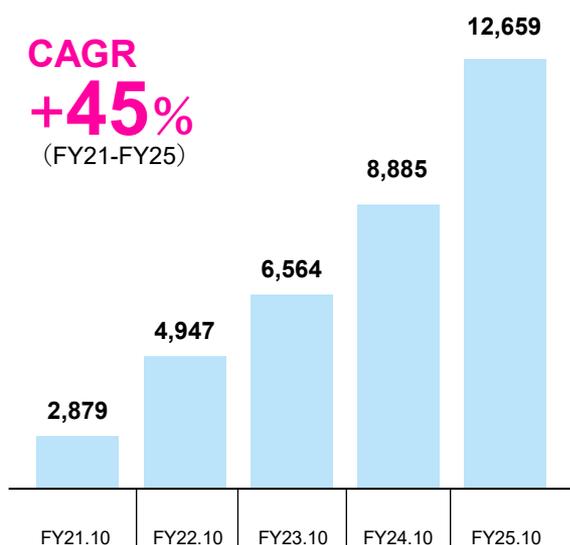
(百万円)

セグメント利益<sup>注1)</sup>

JGAAP

IFRS

(百万円)



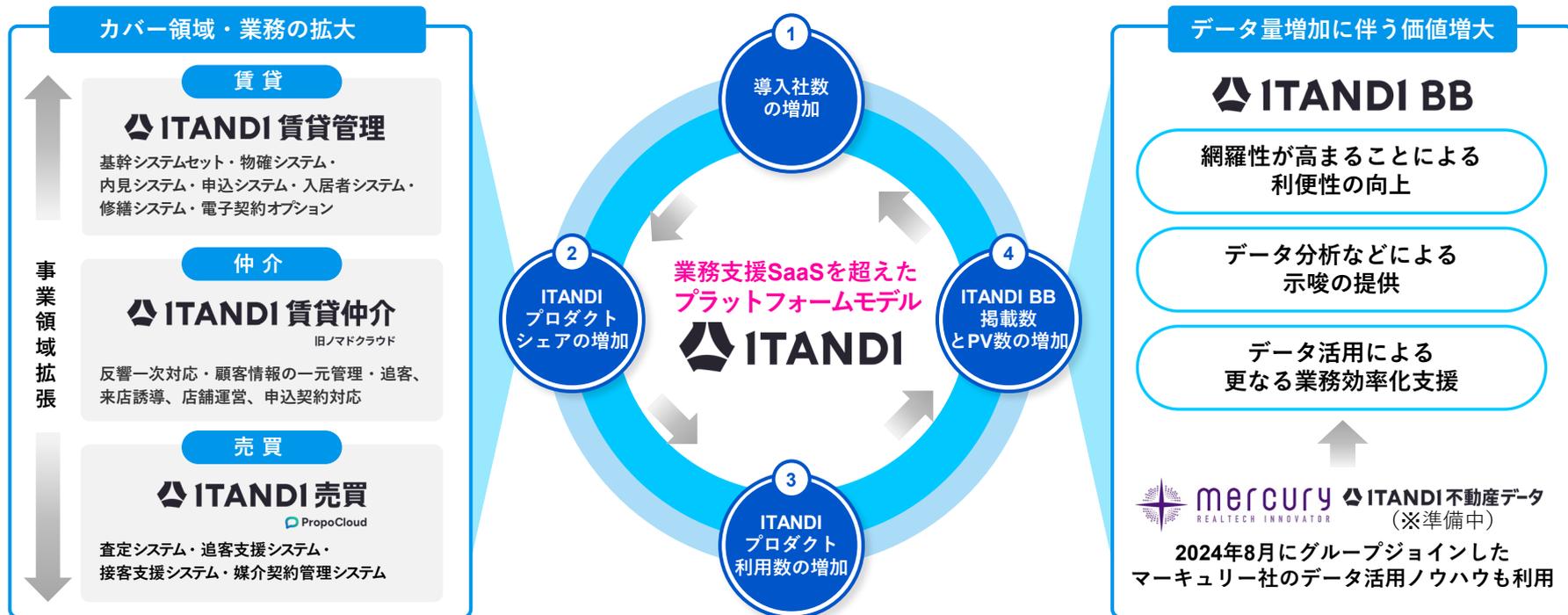
注1) FY25.10期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY25.10期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

**ITANDI**

## 2. ビジネスモデル ITANDI

## ITANDIのビジネスモデル

プロダクトの導入社数とシェアが増加すると、賃貸管理会社からITANDI BBに流入する物件情報が増え、物件を提案したい仲介会社のアクセスも増加することでプラットフォームパワーを生み出す。物件検索/申込/契約/入居といった管理業務プロセスをワンストップで完結可能になり、SaaSの枠を超えた業界のインフラとして指数関数的な利益成長の可能性がある



## 2. ビジネスモデル ITANDI

## ITANDIの全体像

ITANDIは、賃貸管理会社と賃貸仲介会社をリアルタイムで繋ぐプラットフォームと、賃貸業務の一連のプロセスを通じてプラットフォームへデータを還流させる課題解決プロダクトの2本柱で構成。ソフトウェアを超えた「業界共通インフラ」として参入障壁の高いビジネスモデルを構築し、双方のシェア拡大が相互に価値増幅させる強力なネットワーク効果を創出



## 2. ビジネスモデル ITANDI

## ITANDIのAIに対する耐性

業界特有の法規制や商慣習の下、物件掲載から契約、入居後の修繕・精算まで、物件と人の物理的接点を伴いながら進行する、複雑な不動産取引プロセスに対し、ITANDIの製品は、取引プロセス全体を前提に設計しており、単一業務の効率化に留まらない、賃貸業務フロー一体型の業務インフラである。取引データと業務フローの継続的な蓄積・連動による、高い粘着性を有する取引構造により、特定機能の自動化にとどまるAIツールでは代替困難な、不動産業務の基幹インフラとしてのポジションを確立

3  不動産業界の法規制・商慣習

## 不動産賃貸業務 課題解決プロダクト

## ITANDI 賃貸管理

## ITANDI 賃貸仲介

旧ノドクラウド



## 優位性

1

## ワンストップの支援

- 前後のプロセスが密接に結びつく不動産実務のプロセスを一気通貫で深く介入
- 単発のタスクをAIでは、一連のプロセスをパッケージで完結させることは困難

## 優位性

2

## 「リアル」との不可避な接点

- リアルの現場とデジタルをつなぐインターフェースとして有効に機能
- 物理的な工事や移動を伴うプロセスは、デジタルに閉じたAIでは支援に限界あり

## 優位性

3

## 不動産業界特化の専門性

- 業界特有の細かい法規制や商慣習がプロダクトの設計に実装
- 汎用AIでは業界特有の商慣習や複雑な法規制には対応不可

## 2. ビジネスモデル ITANDI

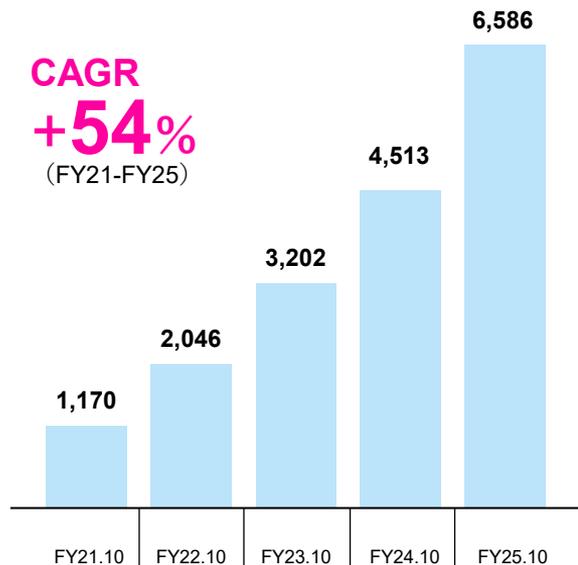
## ITANDI通期業績推移

売上収益、売上総利益共に拡大。セグメント利益も大きく伸長



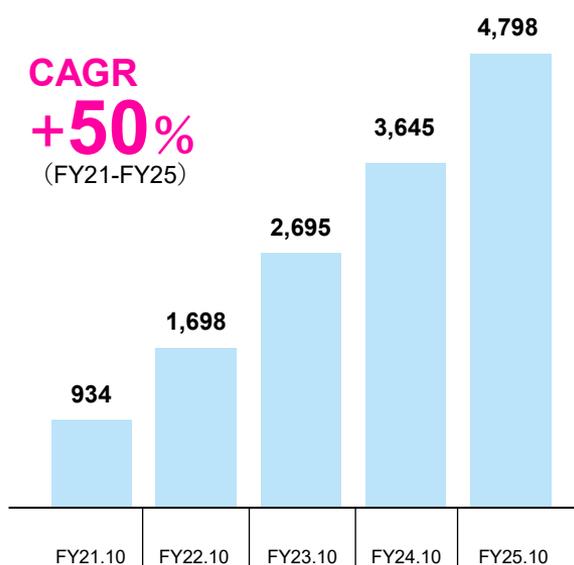
(百万円)

CAGR  
**+54%**  
(FY21-FY25)



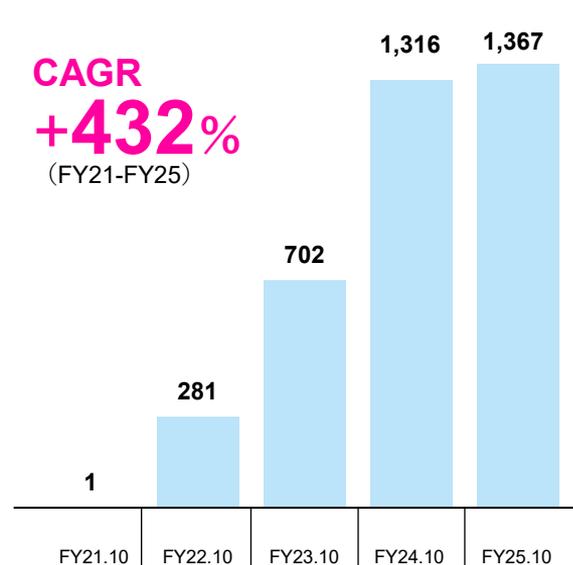
(百万円)

CAGR  
**+50%**  
(FY21-FY25)



(百万円)

CAGR  
**+432%**  
(FY21-FY25)



## USビジネス

## 2. ビジネスモデル USビジネス

# トランザクションとリカーリングが生む好循環モデルの実装

全米SFRマーケットプレイス運営実績No.2を誇り、高度なPMノウハウを有するRenters Warehouseと、強固な会員基盤を有するRENOSYマーケットプレイスの双方におけるシナジーが発現し、好循環型のビジネスモデルを構築  
US市場においてもトランザクションとリカーリング両面で収益基盤が積み上がり、第3の収益の柱へ



注1) Renters Warehouseの2019年における公開情報から取得 [https://www.prweb.com/releases/Renters\\_Warehouse\\_Announces\\_New\\_Chief\\_Strategy\\_Officer\\_Greg\\_Rand/prweb16018946.htm](https://www.prweb.com/releases/Renters_Warehouse_Announces_New_Chief_Strategy_Officer_Greg_Rand/prweb16018946.htm)、SFR: Single-Family Rentalの略称。通常の土地付き一戸建て物件  
注2)株式会社東京商工リサーチによる「マンション投資の売上実績調査(2024年3月調べ) マンション投資の売上高およびマッチング件数で全国No.1 (<https://ssl4.eir-parts.net/doc/34911/dnet/2437813/00.pdf>)

## 2. ビジネスモデル USビジネス

## USマーケットプレイスの加速度的な成長

RENOSYマーケットプレイスの有する大規模な顧客基盤とAI xテクノロジー基盤を活用した事業推進力に  
全米での豊富な管理戸数とマーケットプレイスを有するRenters Warehouseの顧客基盤が掛け合わさることで、  
USマーケットプレイス事業においても効率性の高い事業運営を目指す

確かな実績を獲得した2社による  
再現性の高い事業成長



AI x テクノロジー基盤

## 2. ビジネスモデル

## GA technologiesグループの継続的かつ安定的な収益創出力

GAグループの収益モデルは、RENOSYにおける継続取引を前提とした構造に加え、不動産業務インフラとして機能するITANDI及びサブスクリプションによる安定収益により、時間の経過とともに収益が積み上がる収益構造を有している。RENOSYの継続性の高い収益の拡大が牽引し、グループ収益の約6割が継続取引を起点としたリカーリング関連収益で構成



↑リカーリング

ITANDIリカーリング収益

不動産会社向けに業務インフラとなるプロダクトを提供。賃貸業務における一連のフローを複数プロダクトにより網羅的にカバーし、業務に深く入り込むことで粘着性の高さを実現。継続的な収益を創出する構造

RENOSY

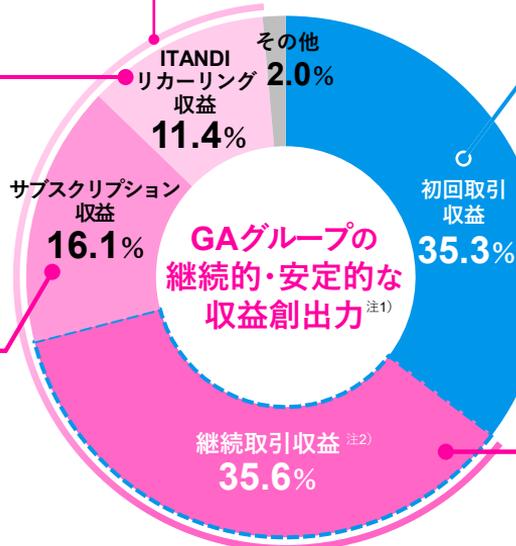
↑リカーリング

サブスクリプション収益

マーケットプライスで取引されたオーナー資産の管理業務による手数料を中心とした収益構造。管理戸数の積み上げにより、安定的かつ長期的な収益を創出

↑リカーリング関連収益

継続取引を起点とした収益構造 **63%**



RENOSY

↑マーケットプライス

初回取引収益

AI不動産投資「RENOSY」のプラットフォームを通じた買い手と売り手のマッチングによる収益。AI活用による効率的なマッチングと、オンライン完結型の取引体験により、高い成長性を維持するマーケットプライス型収益構造

RENOSY

↑リカーリング

継続取引収益 (注2)

継続的なマッチング取引による収益。オーナーの60%超が2件以上の物件を保有するなど満足度の高いサービス提供により継続的に取引される構造を実現。顧客のLTVを最大化すると同時に、安定した収益基盤を形成