



2025年10月期 第3四半期

決算説明資料

2025年9月11日（証券コード：3491）

GA TECHNOLOGIES

OUR AMBITION (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.

目次

2025年10月期 第3四半期決算トピックス	P. 4
AIの取り組み	P. 9
ビジネスモデルについて	P.13
2025年10月期 第3四半期業績	P.18
Appendix	P.46

2025年10月期 第3四半期決算トピックス

2025年10月期 第3四半期 ビジネスハイライト

3Q業績サマリー

- 3Q事業利益は、**17億円**と**YoY+4.3倍**と大幅増大し2桁億円の利益を達成。9ヶ月累計は**59億円**と計画達成の確実性が向上
- RENOSYマーケットプレイス事業は、堅調なトップライン成長に加えて、テクノロジーを活用したコスト構造改革により粗利率、事業利益率ともに改善し、**セグメント利益はYoY+75%と着実に伸長**
- ITANDI事業は、売上・利益共に計画通りに進捗。**売上収益はYoY+44%**と着実に増加
- US事業は、RW社におけるFCのM&Aや構造改革により**単月黒字化**を達成。マーケットプレイス事業も順調にスタートし、シナジー発現とともに成長を加速

3Q決算トピックス

- 積極的な成長投資により強化された収益基盤を背景に、**今期末での初配実施**。成長投資と株主還元の両立を実現へ
- ITANDI BB 有償オプション**は順調な立ち上がり、利用店舗数は当初想定を上回り拡大
- ITANDI事業をリブランディング**、複数プロダクトを5サービス体系に統合、業界インフラとしての地位確立を目指す

株主還元方針の更新（配当開始）

キャピタル・アロケーションの質向上を図る中で、
成長投資と株主還元の両立可能と判断し、期末配当の開始を予定

これまでの株主還元方針

長期的な株価上昇が重要と考え、
売上収益成長を最優先し、
将来キャッシュフローの最大化を目指すため、
短期的には配当による株主還元は行わない

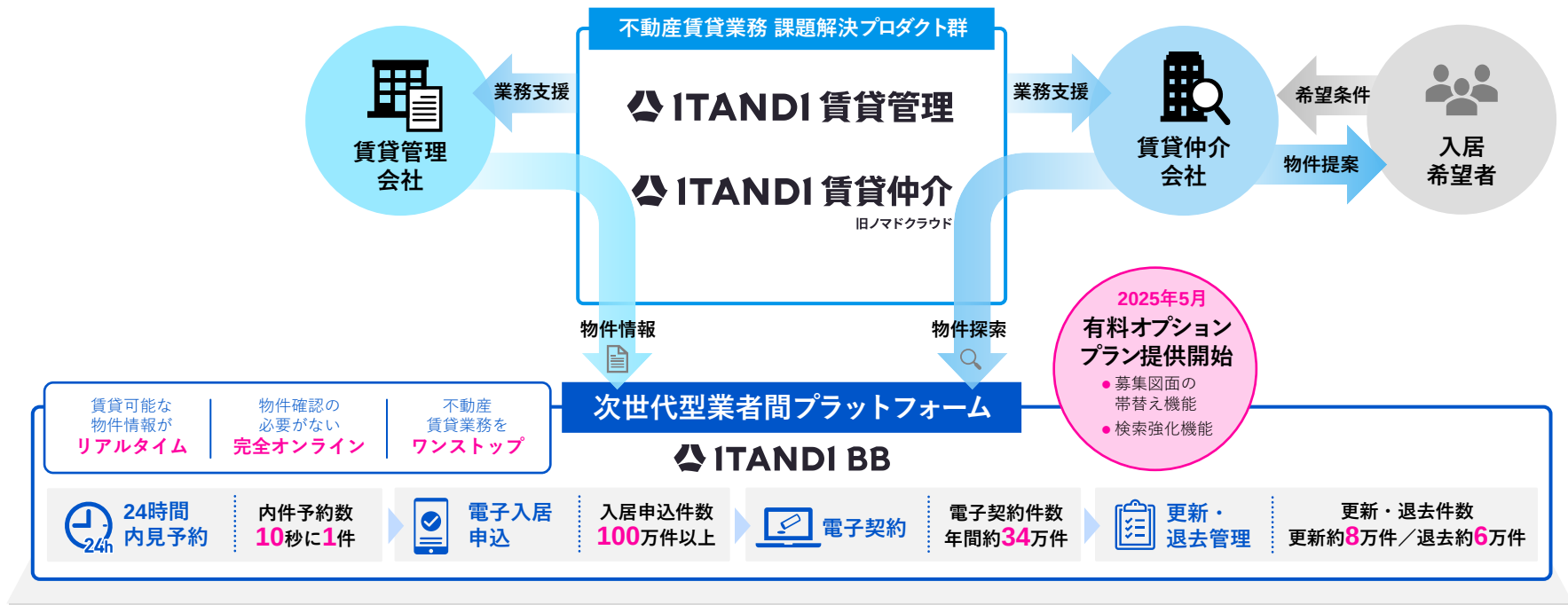
新たな株主還元方針

成長投資とのバランスをとりながら、
安定的かつ持続可能な配当を実施し、
配当性向のみではなく、
自己株式取得を含めた総還元性向を重視する

当期純利益	3,200百万円
1株あたり当期純利益	80.46円
1株あたり配当金	8円
配当性向	10%
基準日	2025年10月31日

ITANDI BB

ITANDI BBは、空室物件を掲載する管理会社と物件を提案する仲介会社とをマッチングするプラットフォーム。リアルタイムな物件データベースの構築、内件予約/申込といった賃貸業務のワンストップ化を実現しており、従来の業者間サイトとは一線を画す。業務支援SaaSのプロダクトでシームレスに利用可能であり足元続々と機能強化中



ITANDI BBの成長ドライバー

ITANDI BBは、利用料の引き上げと利用店舗数の拡大の両輪で、
安定的なストック収益基盤を早期確立を目指す

ITANDI BB

売上KPIの考え方	現在 無償提供	月額利用料 ↑	×	利用店舗数 ↑
足元の進捗	25/5月からアドバンスプラン開始 月額2,000円/店舗の利用料を収受 ● 帯替え ● 検索機能強化			ハウスコムでの全国242店舗を皮切りに、 アドバンスプラン導入店舗数が順調に拡大中
方針	● オプション機能拡充による単価向上 実現でLTV拡大 ● 従量課金サービスの拡充による 固定 + 従量課金での収益モデルへ			● オプション機能拡充でアドバンスプラン 採用店舗数を拡大 ● アクティブ利用店舗へアプローチを行い 早期サービス展開を加速
市場機会	競合他社サービスの利用料は 月額15,000円～20,000円/店			累計利用仲介店舗数 約90,000店舗

AIの取り組み

AIの取り組みの軌跡

創業当初からAIの技術開発と組織開発を推し進めてきた結果、
現在の強固なプロダクトを確立し、更に進化を続けている

AI 技術開発



AI技術開発が始動



各種機関と共同研究を
締結し、AIを活用した
基礎研究及び製品化を
開始

AI物件調達の実現



独自のAIシステムで
物件調達業務を自動化

不動産AI売却査定 提供開始



AI売却査定機能を
RENOSYマイページに
て提供開始

AI製品 リリースラッシュ



RENOSY・ITANDIIに
おいて生成AIを活用し
た製品強化と業務改善
が加速

2016年

2018年

2022年

2024年～

AI 組織開発



AI Strategy Center 設立



画像認識・自然言語処理
・データサイエンス
を活用した研究開発を
推進する組織を設立

経済産業省による 3年連続DX銘柄に選定



AIを用いた生産性向上
や取引のオンライン化
の取り組みが評価（東
証グロース市場で唯一
選出）

データ利活用の加速



マーキュリーの参画、
及びデータ分析基盤構
築を通じて、不動産や
面談データを元にした
生成AI活用へ

社内生成AI活用の さらなる加速



社内向けLLM活用の開
発などノーコードでAI
アプリケーション導入
を推進

2017年

2020年

2021年

2022年

2024年

2025年

AI不動産投資と
AIを活用した
SaaSの
加速度的進化

RENOSYプロダクト

AIを最大限活用したテクノロジーによって、不動産投資のすべての場면을デジタル完結させるプロダクトを通じて顧客体験を革新

検討

AIをフル活用したマーケティング

課題

資産運用をしたいがどのような投資手法を選べばいいのかわからない

解決策

- AIを活用した効率的なマーケティングで不動産投資の魅力を訴求
- ユーザーに合わせた条件設定で投資シミュレーションを提供



RENOSY マイページ

購入

AIによる面談支援とデジタル体験

課題

様々な手続きがあり手間や時間がかかる

解決策

- AI支援による客観的な面談でユーザーに寄り添った情報を提供
- 煩雑な契約・ローン申し込みのスムーズな手続きが可能



RENOSY マイページ

AI実装の
プロダクト
投資体験を革新



売却

AI売却査定

課題

最適な売却のタイミングが分からず、判断に迷いそうで不安が残る

解決策

- オーナーはAI売却査定が利用可能
- 自身で価格を決めながらオンラインで売却が可能

RENOSY マイページ
OWNER by RENOSY

管理

AI賃料査定

課題

投資物件の賃料水準がわからず、収支が計算できない

解決策

- 空室期間をも予測するAI活用により賃料が把握可能
- 資産管理だけでなく確定申告もサポート可能

RENOSY マイページ
OWNER by RENOSY

ITANDIプロダクト

AI活用に必要な独自性が高いデータの集積と、AI機能の拡充により、
不動産取引に関わる業務体験を飛躍的に向上中

賃貸仲介

ITANDI 賃貸仲介

旧ノマドクラウド

課題

契約書や重要事項説明書等の帳票
作成に多大な時間がかかっている

解決策

- AIが帳票を自動生成し、作業時間短縮
- 通話履歴のAI要約や、業務日報のデータ化を通じて、業務の効率化と標準化を実現



売買仲介

ITANDI 売買

PropoCloud

課題

査定書や説明文の作成に時間がかかり、
属人化によるばらつきも生じている

解決策

- AIが査定書を最短45秒で生成し、説明文も自動作成可能
- 物件提案活動をスピードと品質の両面で支援可能



AIとデータで
進化するITANDI
圧倒的なプロダクトへ

不動産業者間プラットフォーム

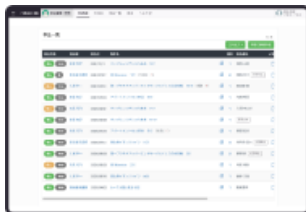
ITANDI BB

課題

最新の空室状況や成約データが不明で、
機会損失につながる

解決策

- 不動産業者間プラットフォームを通じて、空室情報をリアルタイムで更新
- 効率的な物件提案活動を支援



賃貸管理

ITANDI 賃貸管理

課題

賃貸管理においてデータを十分に
活用できていない

解決策

- 賃貸管理業務を包括的にサポートする次世代型業務支援サービスを提供
- 様々な業務データをAIでデジタル化・自動化し、生産性を向上



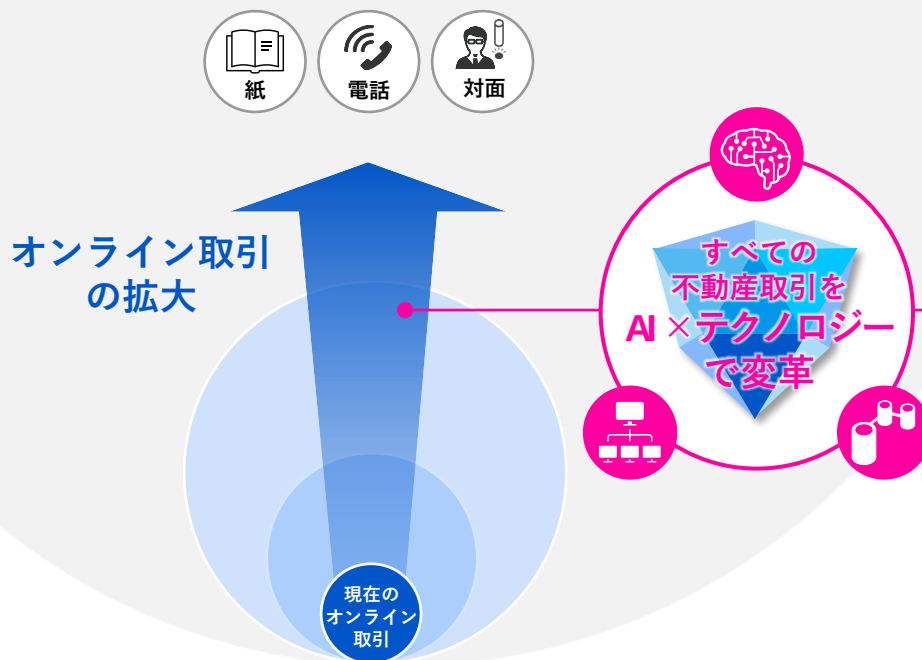
ビジネスモデルについて

ビジネスモデルについて

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

デジタル化されていないアナログな不動産取引



GA TECHNOLOGIES

RENOSY



オンラインランザクション



「投資する」・「貸す」・「売る」
という全ての不動産取引をRENOSY
マーケットプレイス上で可能にする



サブスクリプション



オーナー所有の不動産に対して、
定額かつ独自の管理プランを提供する



ITANDI



不動産業界における管理・仲介
領域の課題をテクノロジーで解決する

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



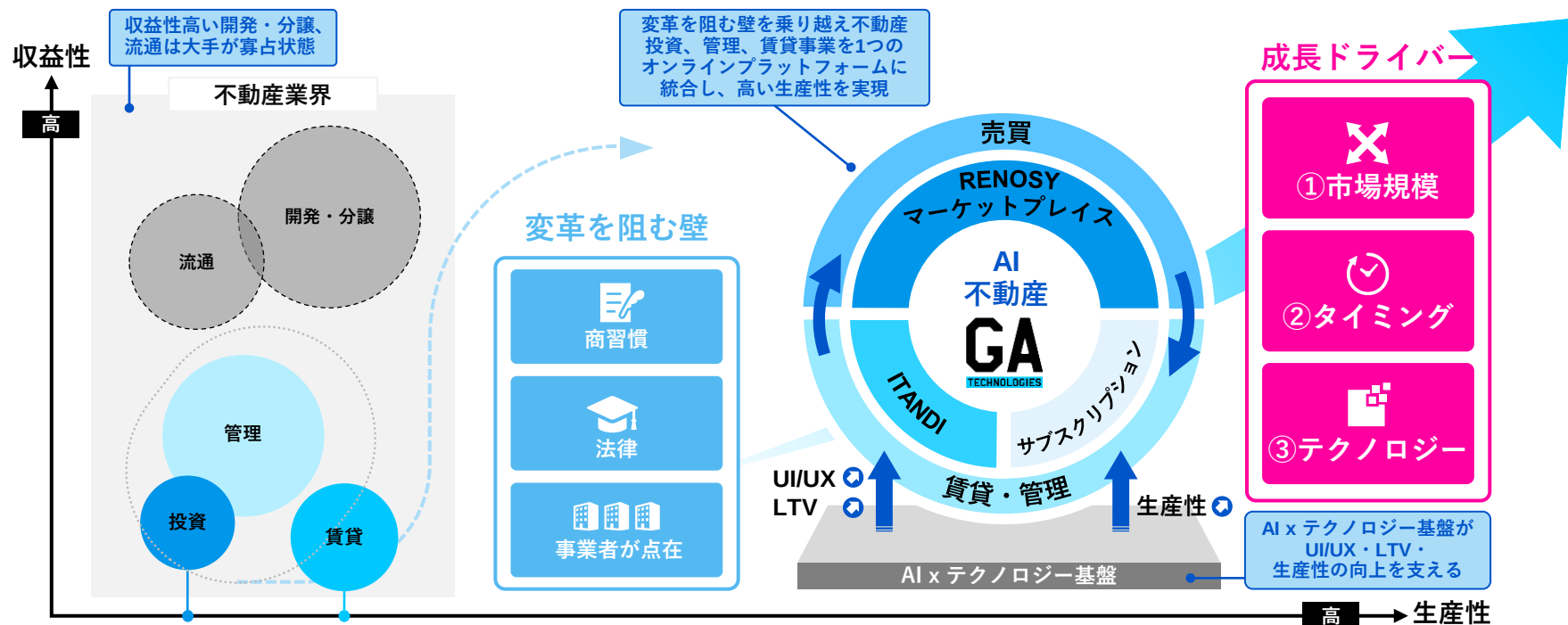
第二次デジタル化時代のフロントランナーとして
 これからの生成AI時代をリード



ビジネスモデルについて

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



ビジネスモデルについて

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 ^{注1)}	営業利益 ^{注1)}	時価総額 ^{注1,2)}
 Airbnb	オンライン代替宿泊施設旅行代理店	16,820	3,868	119,168
 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	4,145	7	55,697
 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	1,420	545	31,894
 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	30,664
 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	3,387	-298	29,787
 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	1,203	205	14,682
 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	927	416	14,273
 Rightmove	オンライン不動産検索プラットフォーム	754	496	11,409
 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	8,529	-234	7,149
 Hemnet Group	オンライン不動産検索プラットフォーム	199	90	3,456
 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	423 ^{注3)}	65	889

成長の余地

注1) Bloomberg データを基に当社作成 注2) 2025年8月末時点 注3) 当社はFY25.10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FY24の実績値

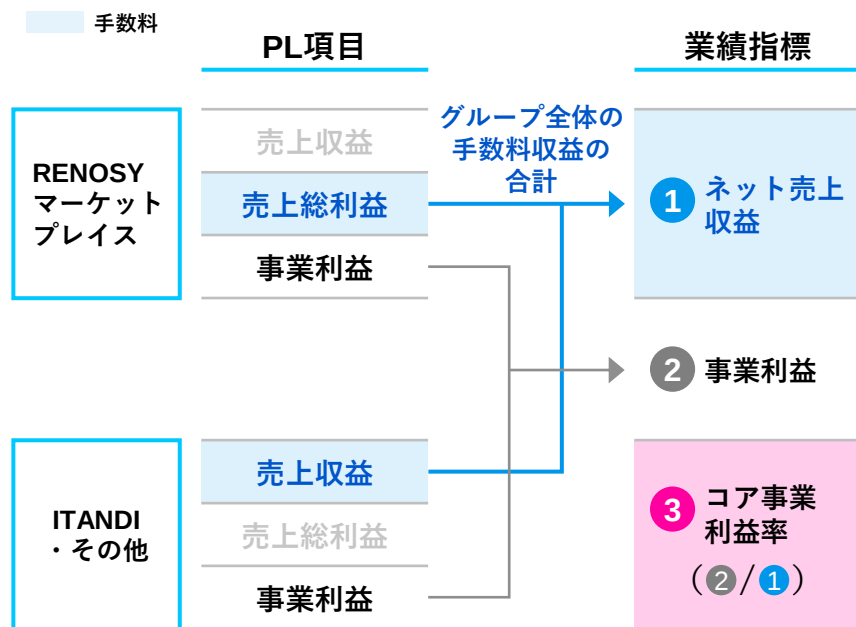
2025年10月期 第3四半期業績

2025年10月期 第3四半期業績

ネット売上収益及びコア事業利益率

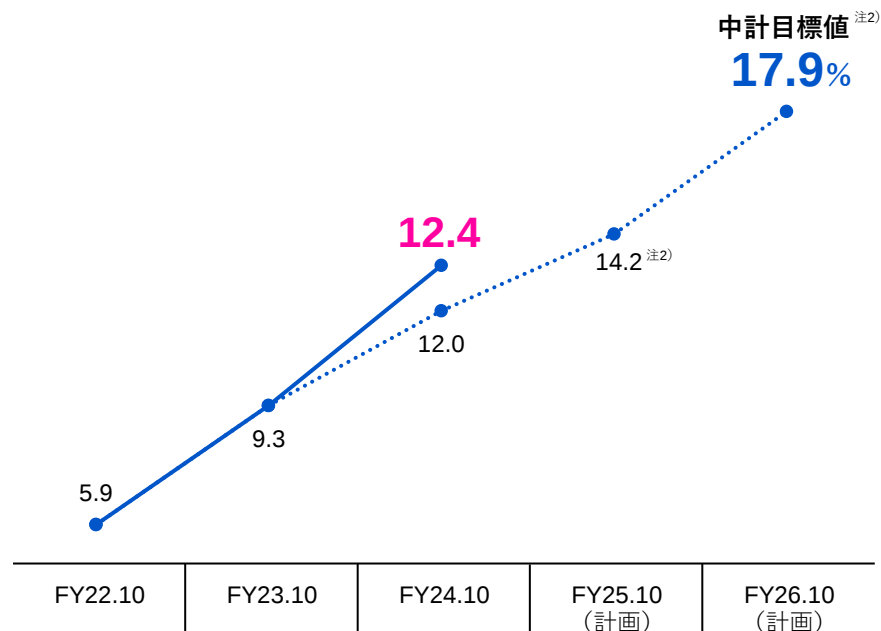
マーケットプレイスとしての本質的な収益力を「ネット売上収益」と「コア事業利益率」と定義し重要KPIに設定
成長と収益性のバランスをとりながら、中計目標値の早期達成を目指す

ネット売上収益とコア事業利益の構成



コア事業利益率^{注1)}

(%)



注1) FY24.10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、FY24.10期実績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。その他事業における算出方法を一部変更したためFY23.10期数値については遡及し修正

注2) 2024年6月13日に公表した「中期経営計画2026」における目標値

2025年10月期 第3四半期業績

2025年10月期 第3四半期業績

RENOSY、ITANDI両事業が大幅に業績拡大、ネット売上収益が増加しコア事業利益率も上昇

セグメント	FY24.10 3Q ^{注1)}			FY25.10 3Q			YoY	
	ネット 売上収益 ^{注2)}	事業利益	コア事業 利益率 ^{注3)}	ネット 売上収益	事業利益	コア事業 利益率	ネット 売上収益	事業利益
連結	7,633	411	5.4%	10,542	1,754	16.6%	+38.1%	+326.8%
RENOSYマーケットプレイス	6,413	1,596	24.9%	8,685	2,793	32.2%	+35.4%	+75.0%
国内	5,744	1,890	32.9%	7,747	2,906	37.5%	+34.9%	+53.8%
オンライントランザクション	5,132	1,556	30.3%	6,784	2,457	36.2%	+32.2%	+57.9%
サブスクリプション	612	334	54.6%	963	449	46.6%	+57.4%	+34.4%
海外	669	-293	-	936	-113	-	+39.9%	-
ITANDI	1,095	327	29.9%	1,579	348	22.0%	+44.2%	+6.4%
その他	137	30	21.9%	301	155	51.5%	+119.7%	+416.7%
調整額（全社費用他）	-12	-1,542	-	-23	-1,541	-	-	-

注1) FY24.10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、FY24.10期実績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

注2) ネット売上収益：RENOSYマーケットプレイスの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益 注3) 事業利益÷ネット売上収益で算出

2025年10月期 第3四半期業績

重要KPIハイライト

ネット売上収益はYoYで大幅に増加、四半期ベースのコア事業利益率も向上
ストックビジネス粗利も大きく伸長し利益率向上に寄与

ネット売上収益 注1)

10,542百万円
(YoY 約+38.1%)

コア事業利益率 注2)

16.6%
(前年同期 5.4%)

ストックビジネス粗利 注3)

2,848百万円
(YoY 約+36.9%)

注1) ネット売上収益：RENOSYマーケットプレースの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益 注2) 事業利益÷ネット売上収益で算出 注3) RENOSYマーケットプレース事業のサブスクリプションビジネスおよびITANDI事業の売上総利益の合計

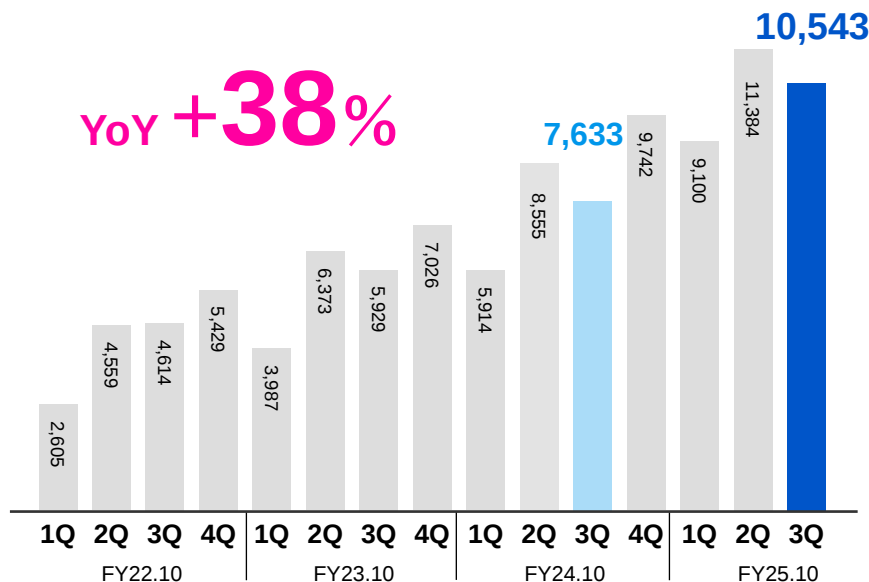
2025年10月期 第3四半期業績

連結業績推移

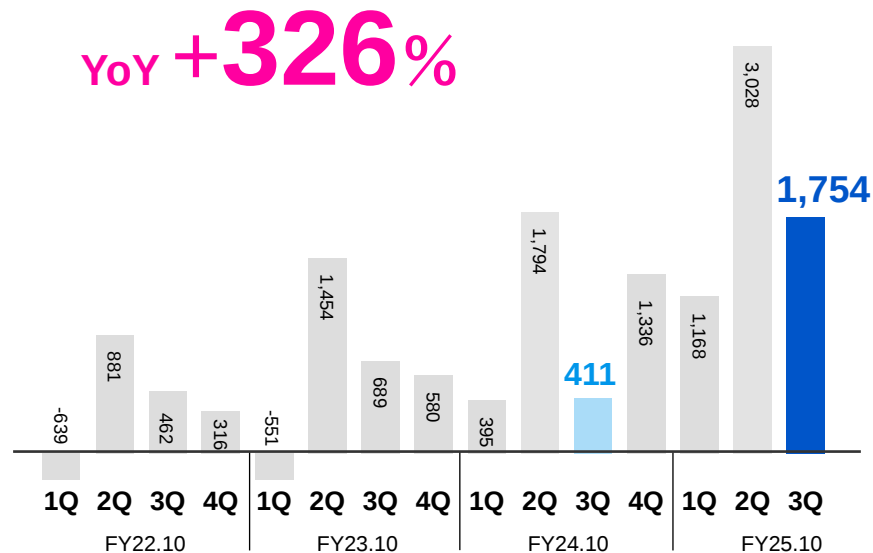
ネット売上収益、事業利益ともYoYで大きく伸長、事業利益は2桁台に

ネット売上収益^{注1)}

(百万円)

事業利益^{注2)}

(百万円)



注1) ネット売上収益：RENOSYマーケットプレースの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益

注2) FY24.10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、FY24.10期実績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

2025年10月期 第3四半期業績

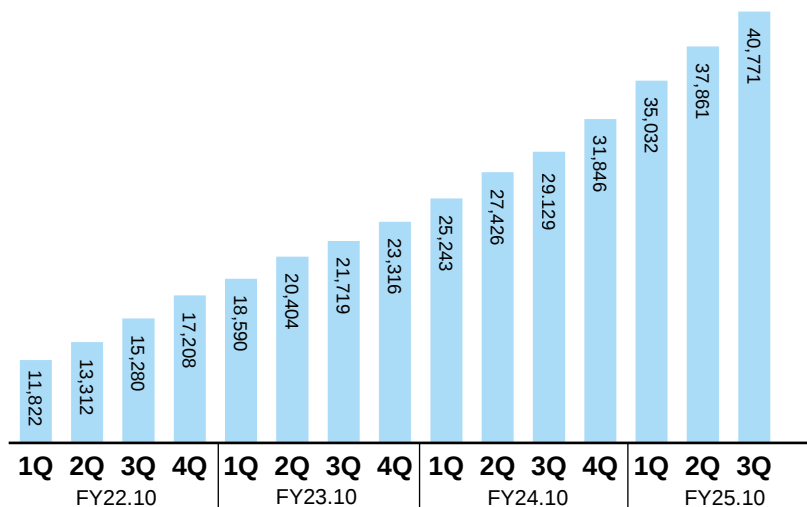
ネット売上収益及びコア事業利益率の推移

RENOSY、ITANDI両事業の堅調な成長により収益は増大、コア事業利益率は上昇基調

ネット売上収益（直近12ヶ月ベース）^{注1）}

（百万円）

■ ネット売上収益（直近12ヶ月ベース）

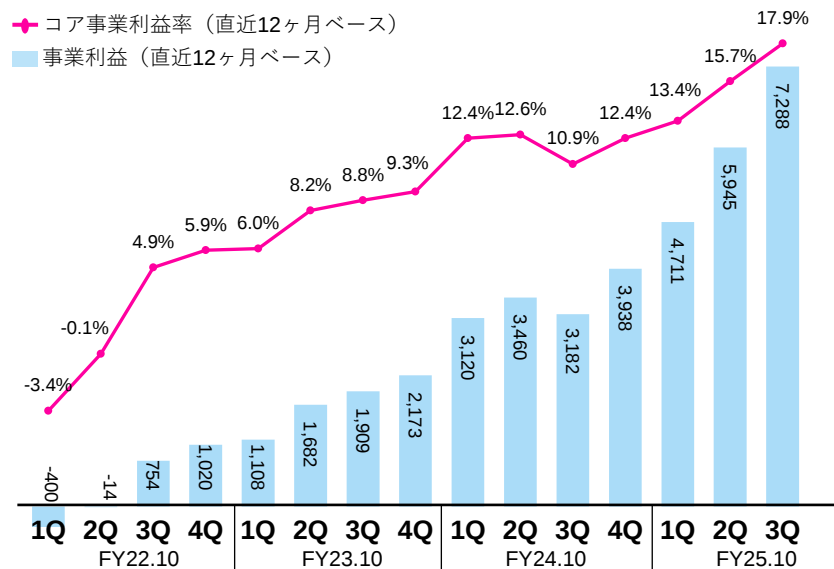


事業利益・コア事業利益率（直近12ヶ月ベース）^{注2）}

（百万円）

◆ コア事業利益率（直近12ヶ月ベース）

■ 事業利益（直近12ヶ月ベース）



注1） ネット売上収益：RENOSYマーケットプレイスの売上総利益+ITANDI及びその他及び調整額の売上収益

注2） コア事業利益率：事業利益÷ネット売上収益

2025年10月期 第3四半期業績

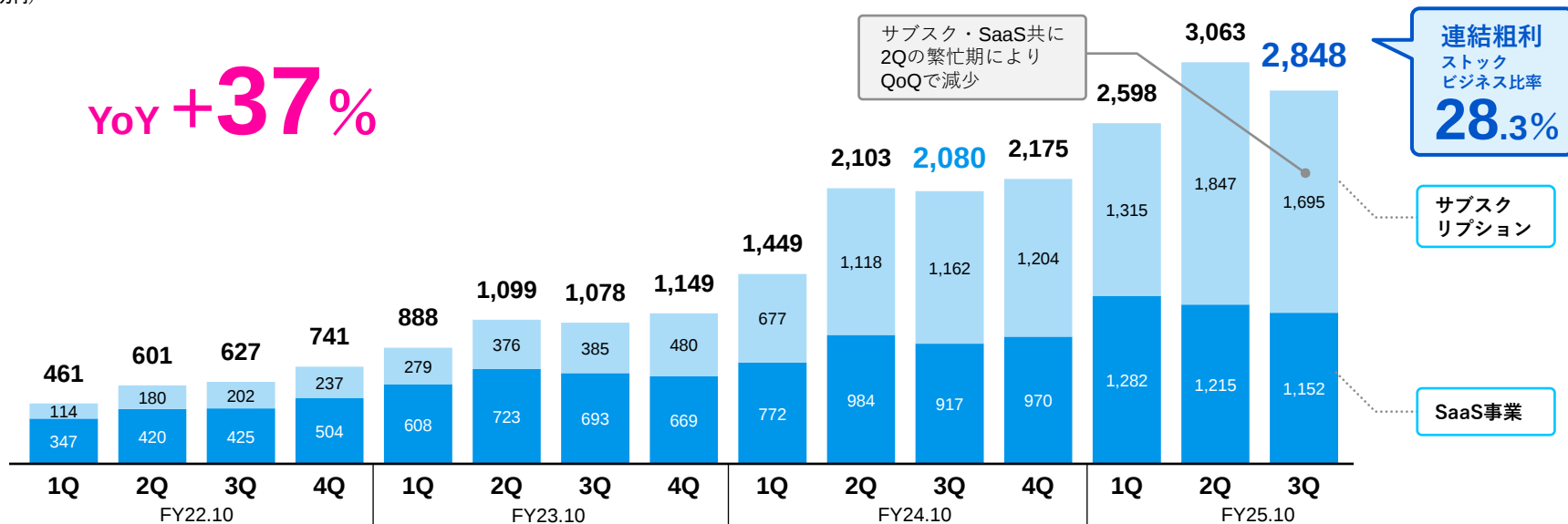
ストックビジネス粗利推移

SaaS事業、サブスクリプション共に繁忙期における季節要因によりQoQの減少も
YoYでは増益基調を継続、連結粗利に占める割合が約28%と高水準を維持

ストックビジネス粗利 注1,2)

(百万円)

YoY +37%



注1) スtockビジネスの売上総利益は、RENOSYマーケットプレイス事業のサブスクリプションビジネスおよびITANDI事業の売上総利益の合計 注2) FY24.1Q数値について海外サブスクリプション収益が反映されていなかったため、FY25.10 1Qより遡及し算出

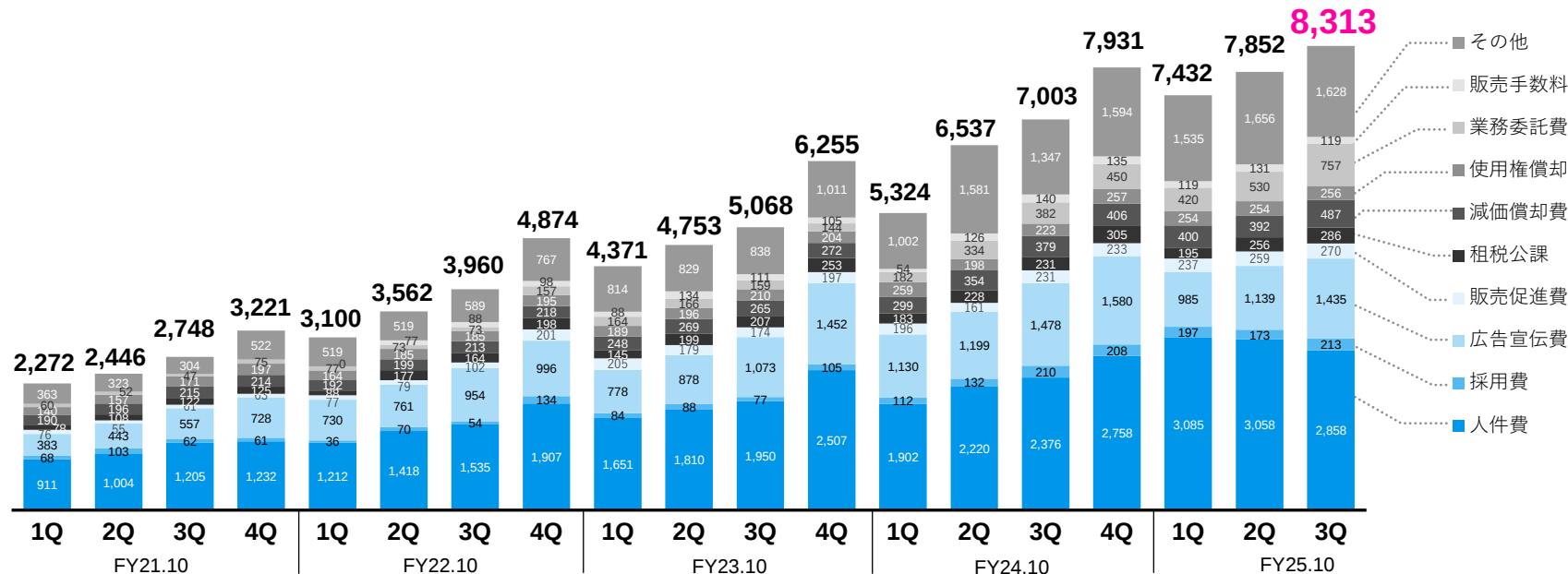
2025年10月期 第3四半期業績

販管費推移

オペレーション改善・データ活用で顧客獲得効率が向上した結果、
 広告宣伝費の大幅な抑制が実現、引き続き適切な販管費コントロールを継続

販管費^{注1)}

(百万円)



注1) FY24.10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、FY24.10期実績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

2025年10月期 第3四半期業績

連結業績進捗

ネット売上収益の業績予想に対する達成率は概ね計画通り
事業利益は期初目標を達成、上方修正した業績予想に対して進捗率92%

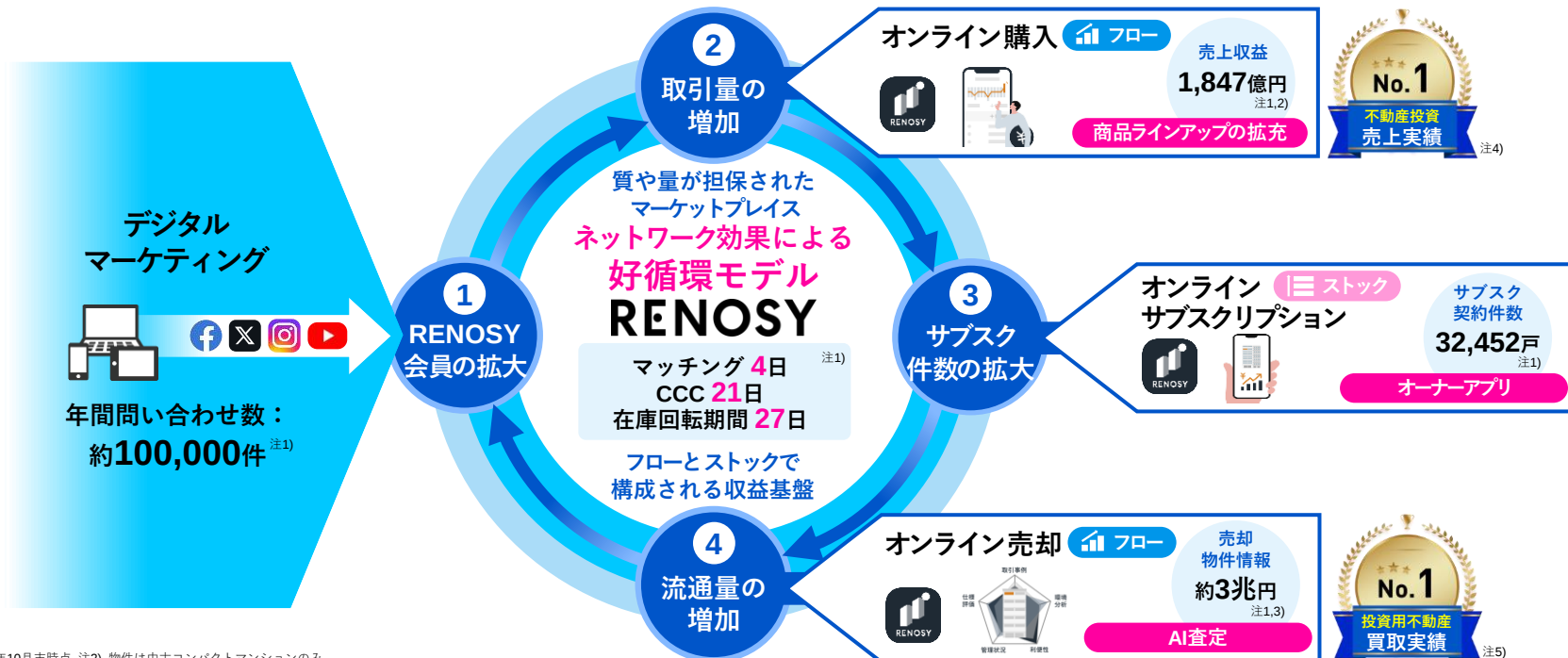
(百万円)	YoYでの比較				業績予想に対する進捗率		
	FY25.10 3Q ①	FY24.10 3Q ② 注2)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)	FY25.10 3Q 累計 ③	FY25.10 業績予想 ④	進捗率 (③/④-1)
ネット売上収益	10,543	7,633	2,909	+38%	31,027	42,300	73%
事業利益	1,754	411	1,342	+326%	5,951	6,500	92%
金融費用	213	193	20	+10%	737	N/A	-
当期利益 注1)	867	57	809	+1,408%	3,015	3,200	94%

注1) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す 注2) FY24.10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、FY24.10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

RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイスのビジネスモデル

効率的なデジタルマーケティングによる会員数拡大が、取引量とサブスクリプション件数の増加に繋がり、更に売却が促進され流通量が増加することでネットワーク効果を高める、好循環型のビジネスモデルフローとストック両面で収益基盤が積み上がり、マーケットプレイスとしての優位性が高まる



注1) 2024年10月末時点 注2) 物件は中古コンパクトマンションのみ

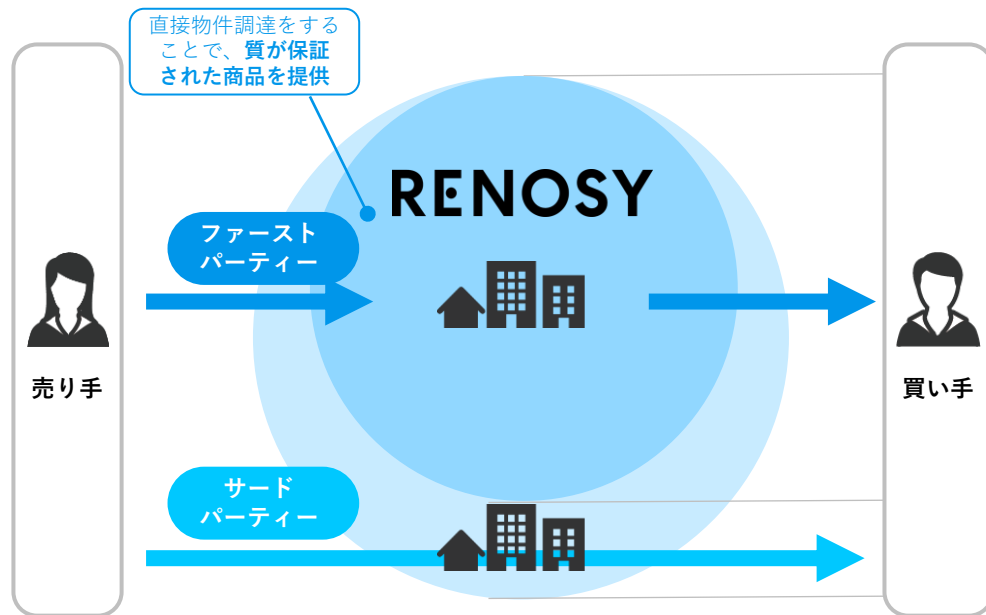
注3) 物件情報獲得金額の算出方法：FY24.10期における年間の不動産会社から届く仕入情報及びAI査定金額及びRENOSY ASSET MANAGEMENTにおける預かり資産残高の合計。不動産会社から届く仕入情報については、物件情報獲得件数×各年における平均販売金額にて算出した推計値

注4) 東京商工リサーチによる投資用不動産の売上実績（2025年3月調べ） 注5) 東京商工リサーチによる投資用不動産会社の売上原価調査（2024年10月調べ）

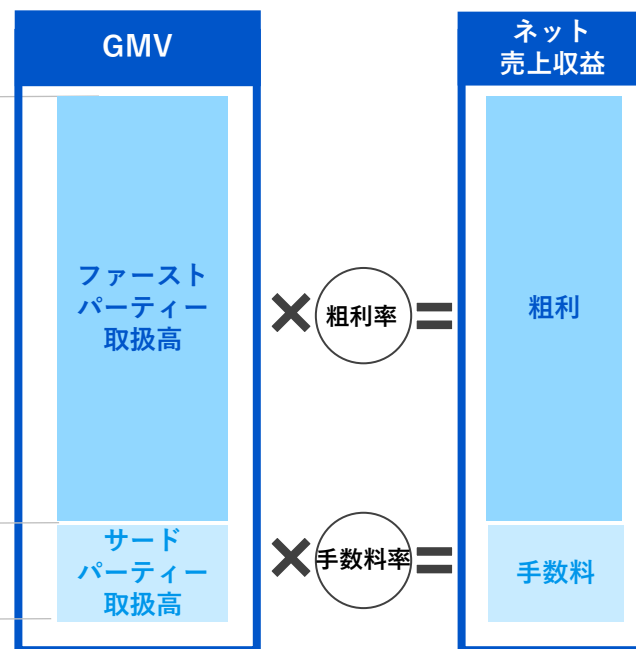
RENOSYマーケットプレイスGMV及びネット売上収益

RENOSYマーケットプレイスは、ファーストパーティとサードパーティを組み合わせる独自モデルで、GMV拡大がネットワーク効果を加速させネット売上収益の成長につながる構造

RENOSYマーケットプレイス



業績指標の考え方



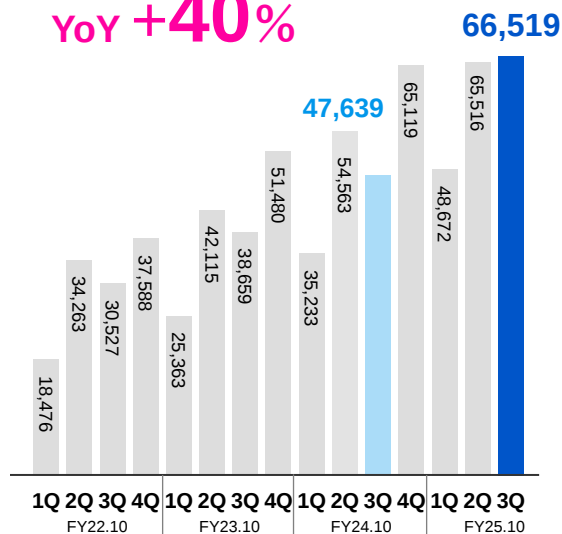
業績推移

商品ラインアップの拡充、ストックビジネスの拡大により、粗利、セグメント利益共に増大

GMV 注1)

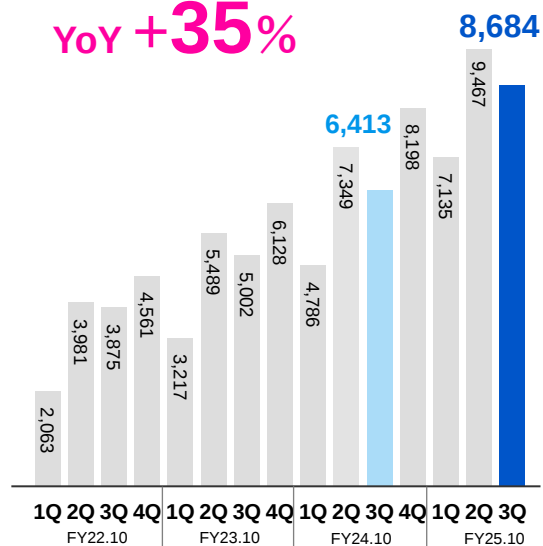
(百万円)

YoY +40%

ネット売上収益
(売上総利益)

(百万円)

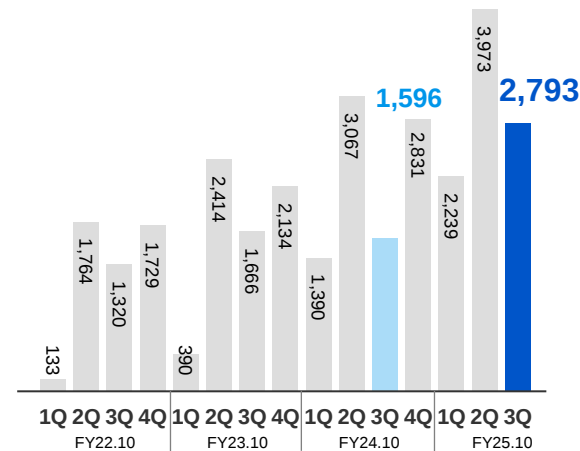
YoY +35%



セグメント利益

(百万円)

YoY +75%



注1) GMV: ファーストパーティの売上収益+サードパーティの取扱高

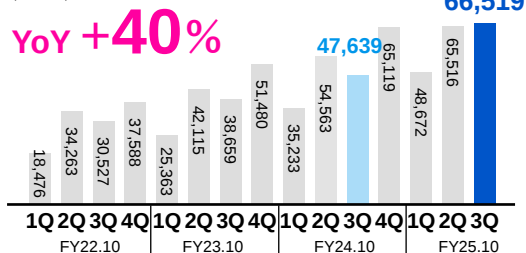
業績推移

オンラインランザクションは増収増益。国内サブスクは収益計上方法の変更に伴い減収も、利益は堅調に増加。海外サブスクはRW OpCoの単月黒字の影響による赤字幅縮小基調

オンラインランザクション

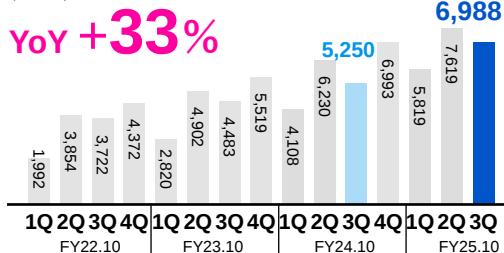
GMV 注1)

(百万円)



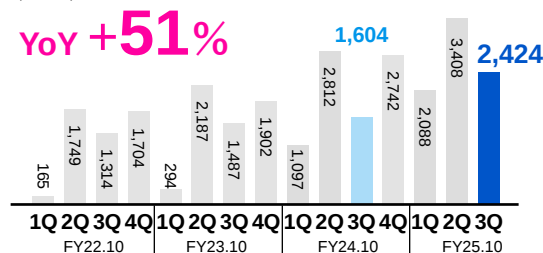
ネット売上収益 (売上総利益)

(百万円)



セグメント利益

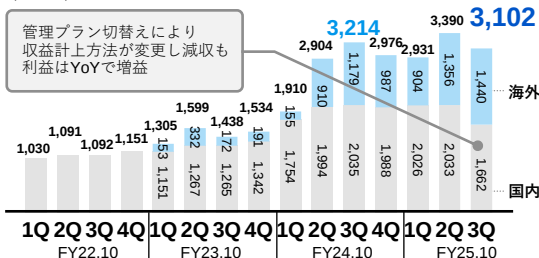
(百万円)



サブスクリプション

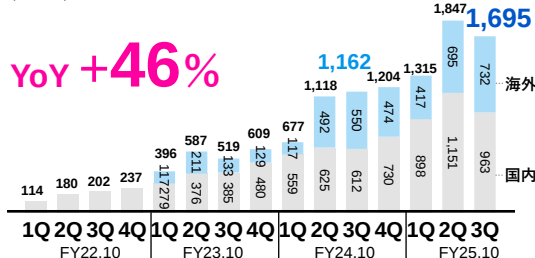
売上収益

(百万円)



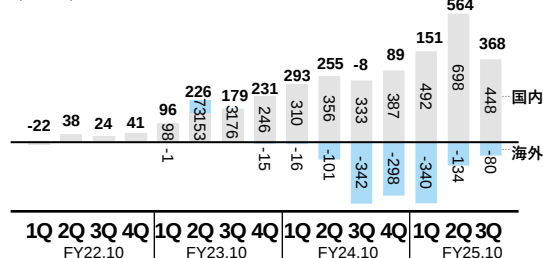
ネット売上収益 (売上総利益)

(百万円)



セグメント利益

(百万円)



2025年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

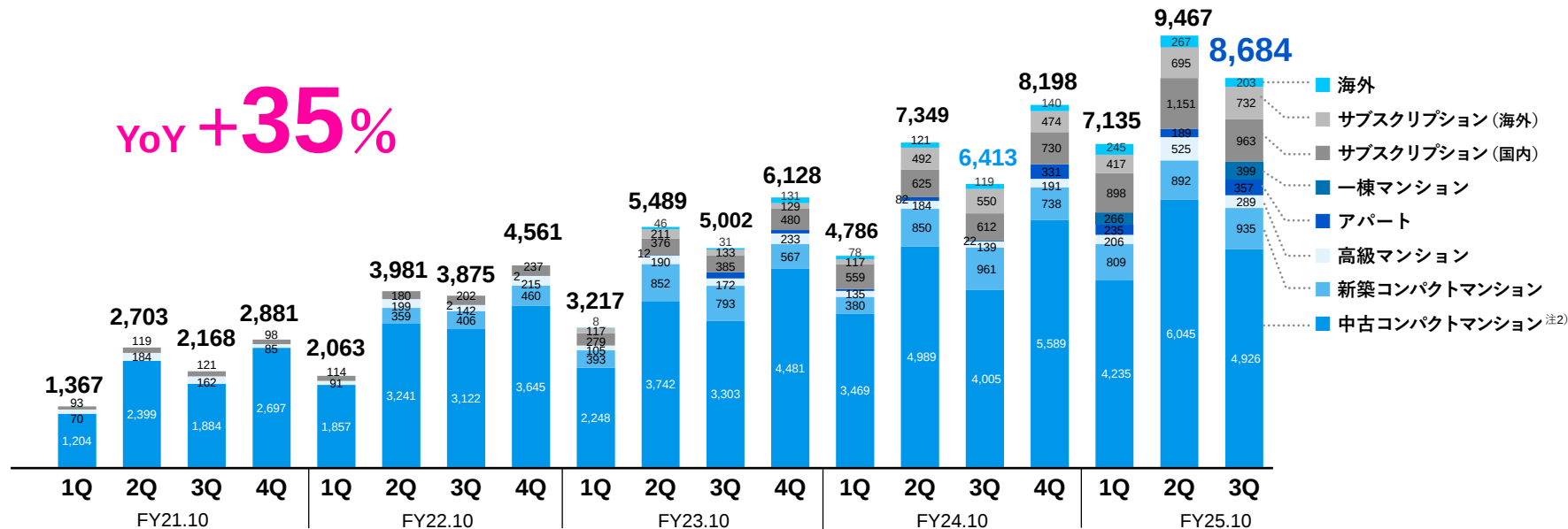
ネット売上収益推移

各プロダクトの堅調な積み上がりにより、収益の多様化が大きく進展
中古コンパクトマンション以外の比率が4割を超過

ネット売上収益 (売上総利益)

(百万円)

YoY +35%



注1) FY24.10.1Qより、神居砂算をRENOSYマーケットプレイスへセグメント変更。セグメント変更に伴いFY23.10期累計期間に係る数値については、変更後のセグメント区分により組み替えて表示
注2) 中古コンパクトマンションの売上総利益を正確に示すため、FY23.10期 通期決算説明資料より「売却DX」の粗利額は、当通期決算説明資料より中古コンパクトマンションに合算

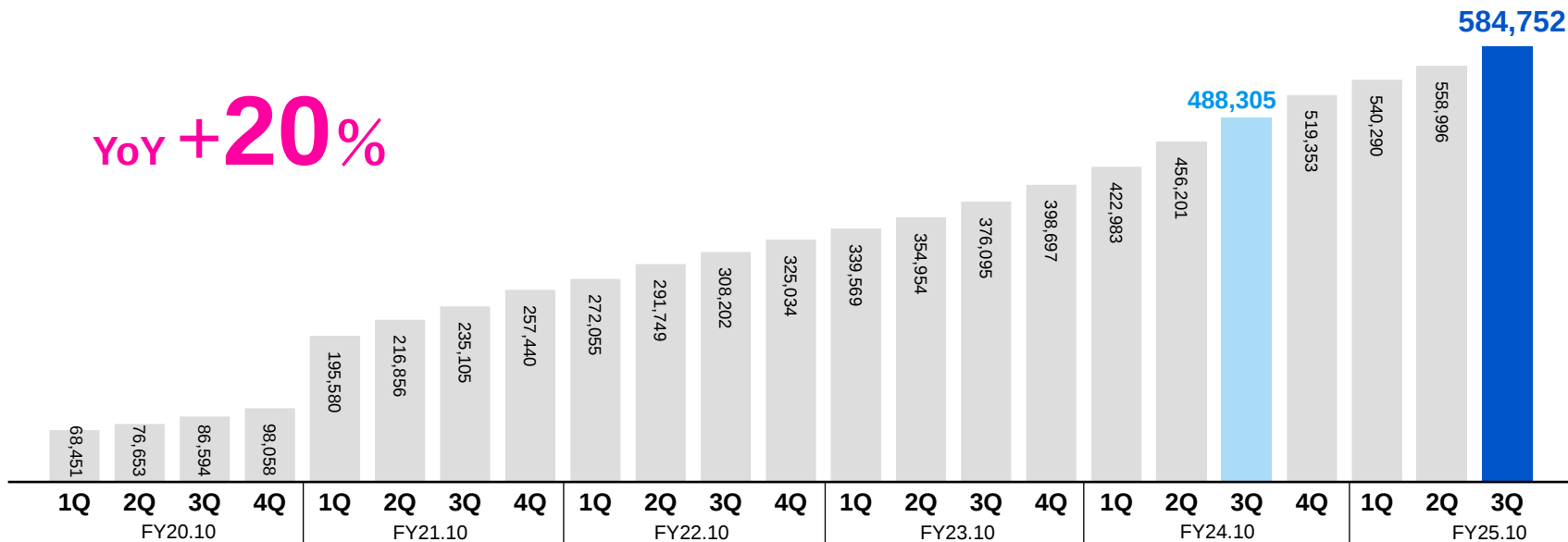
2025年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

RENOSY会員ストック数推移

認知度拡大施策の積極推進により会員数は58万人へ増加

RENOSY会員ストック数 注1,2)

(人)



注1) RENOSY会員ストック数とは、会員登録した累計の人数

注2) グラフ中のFY21.10 1Q以降のRENOSY会員ストック数は、FY22.10 2Qからの集計定義の変更により、FY22.10 1Qまでに公表した会員数とは異なる

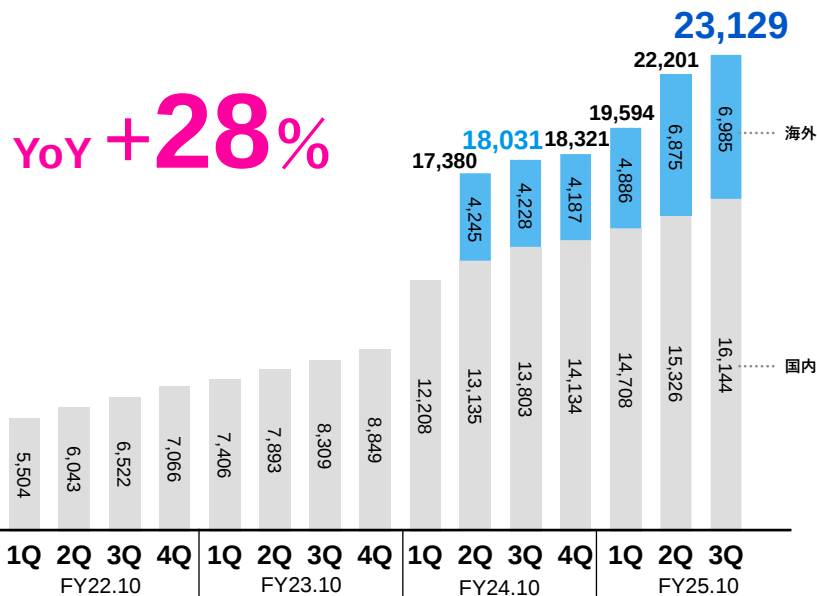
2025年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

サブスクリプションKPI推移

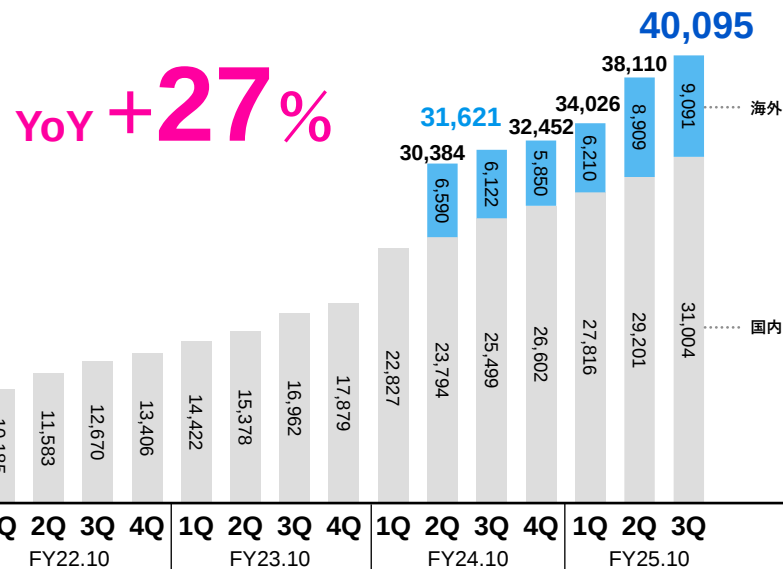
オーナー数、サブスク契約件数共に増加基調を維持

オーナー数 ^{注1)}

(人)

サブスクリプション契約件数 ^{注1)}

(件)



注1) 国内：FY24.10 1Qより株式会社Core Asset Managementの値を含む 海外：FY24.10 2QよりRW OpCoのオーナー数及び管理戸数

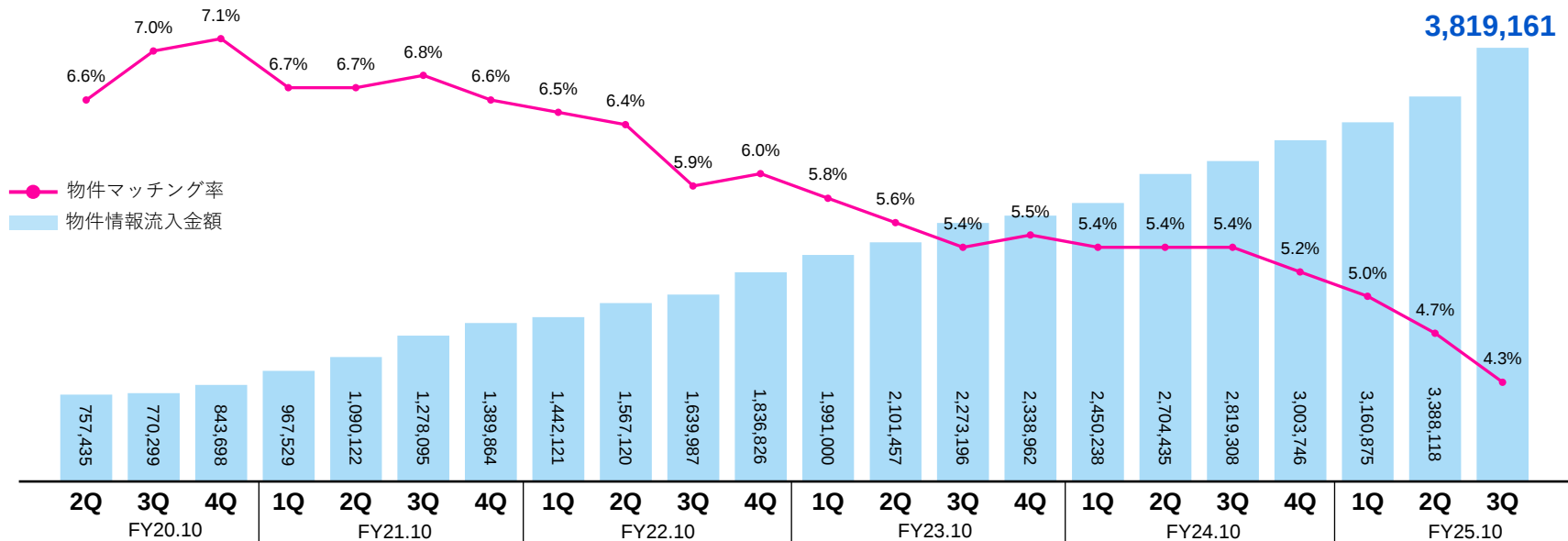
2025年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

物件情報流入金額

物件情報の流入増加が会員数拡大を促進し、さらに情報流入を呼び込む好循環を形成
ネットワーク効果の発現により、プラットフォームパワーはさらに強化

物件情報流入金額・物件マッチング率（直近12ヶ月ベース）^{注1,2,3,4)}

（百万円）



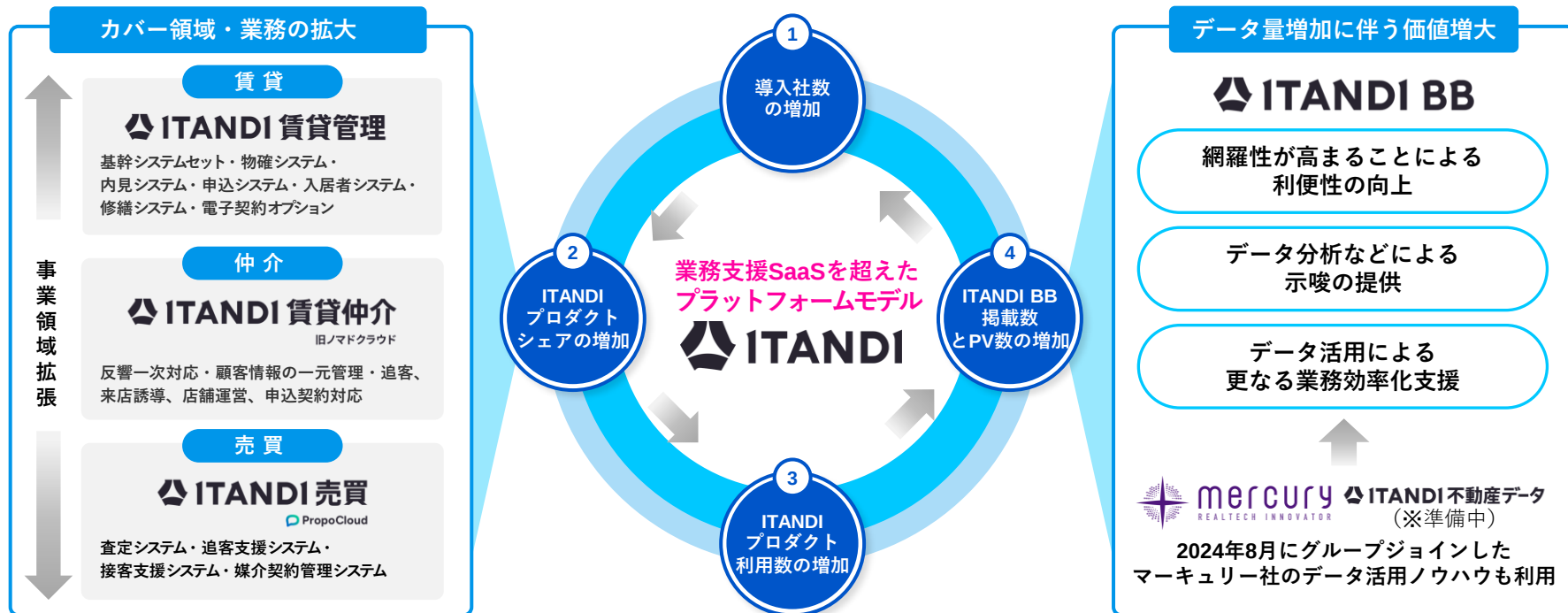
注1) 物件情報獲得金額の算出方法：年間の不動産会社から届く仕入情報及びAI査定金額及びRENOSY ASSET MANAGEMENTにおける預かり資産残高の合計。不動産会社から届く仕入情報については、物件情報獲得件数×各年における平均販売金額にて算出した推計値

注2) 物件は中古コンパクトマンションのみ 注3) 直近12ヶ月の合計額 注4) 算出方法：仕入金額÷物件情報獲得金額

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



2025年10月期 第3四半期業績 ITANDI

業績推移

売上収益は好調に推移、好調な業績を背景に来期以降更なる飛躍に向けた
マネジメント人材の強化ならびにリブランディング施策の実施によりセグメント利益は微増

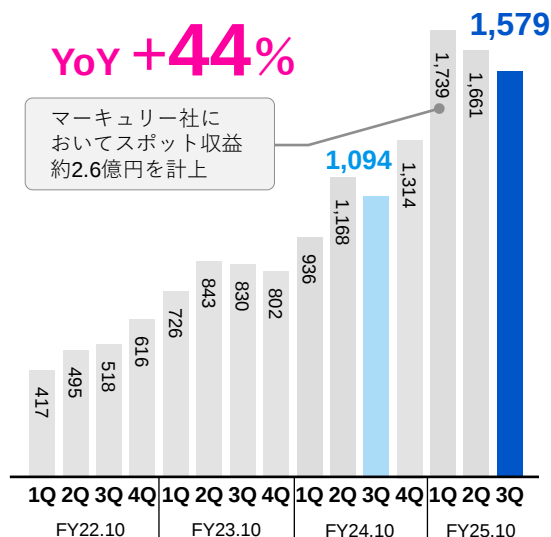
ネット売上収益

(売上収益)

(百万円)

YoY +44%

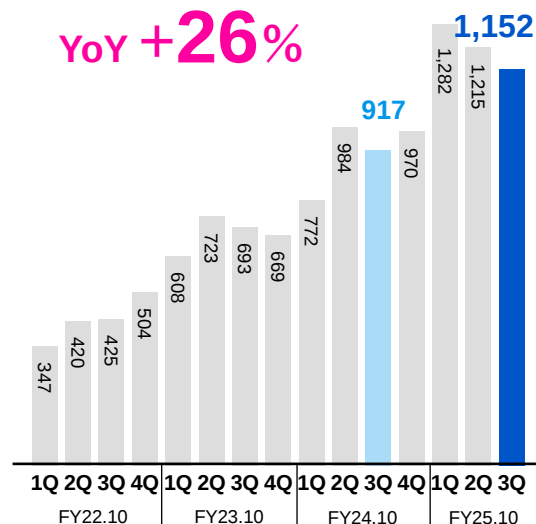
マーキュリー社に
おいてスポット収益
約2.6億円を計上



売上総利益

(百万円)

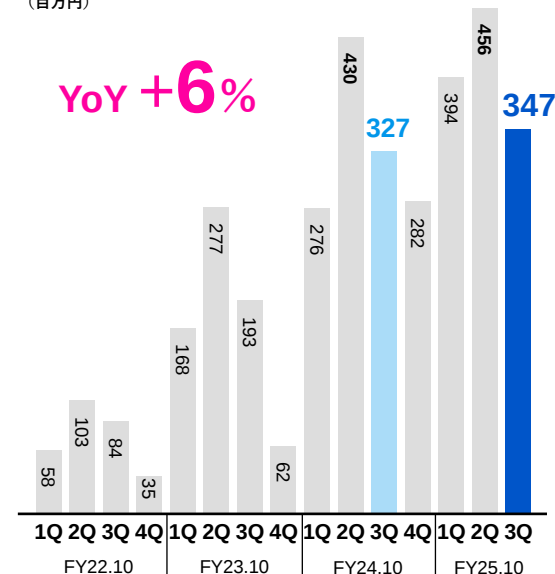
YoY +26%



セグメント利益

(百万円)

YoY +6%



2025年10月期 第3四半期業績 ITANDI

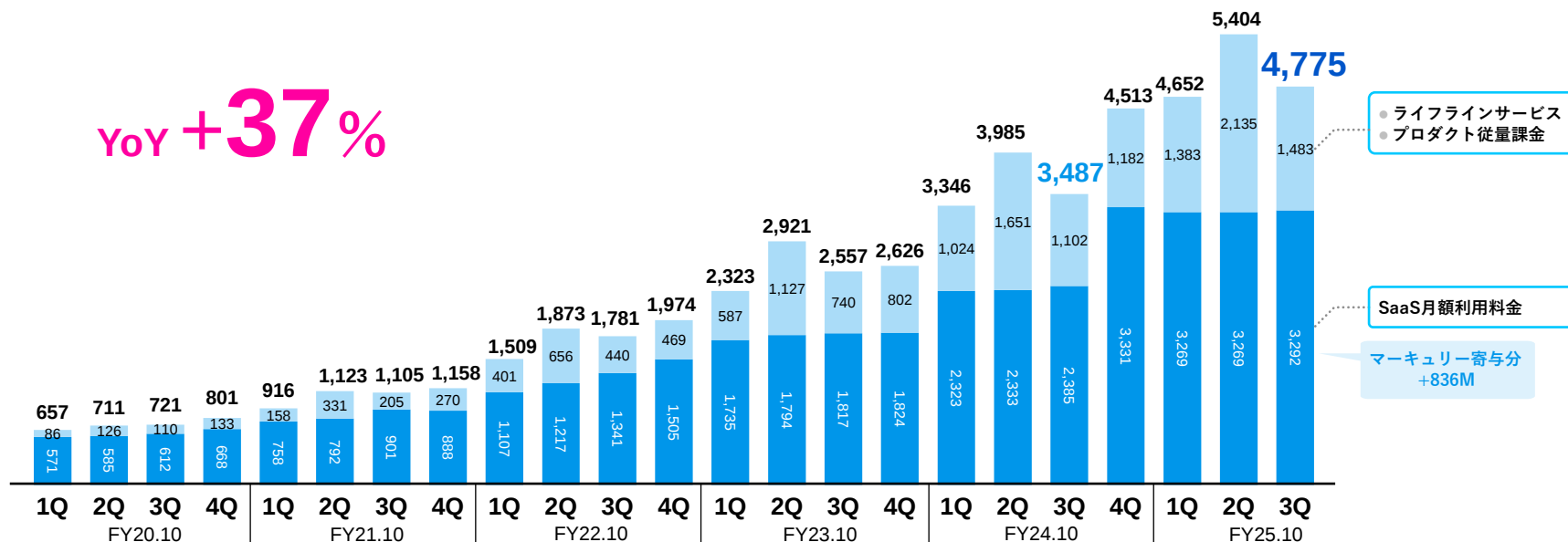
ARR推移

季節要因によりQoQのARRは減少も、
既存事業の成長やプロダクトラインアップの拡充により、YoY+37%と順調に拡大

ARR 注1,2,3)

(百万円)

YoY +37%



注1) Annual Recurring Revenue、各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出 注2) FY24.10 1Qより、「ITANDI管理クラウド」「内装工事くん」をはじめとするITANDI BB+内の全てのSaaSプロダクト及びHousmart社の「PropoCloud」及びRENZOY XのSaaSプロダクトを加えて算出。
ただし、SaaS月額料金内訳には反映されていないため、FY24.10 3QよりFY24.10 1Q及び2Qへ遡及し算出。ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、FY21.10 1Q～FY23.10 4Qの期間についても遡及し算出したため、FY23.10 4Q以前に開示したデータとは異なる
注3) FY24.10 4QよりマーキュリーをSaaS月額従量課金に追加。尚、マーキュリー社の値については概算値

2025年10月期 第3四半期業績 ITANDI

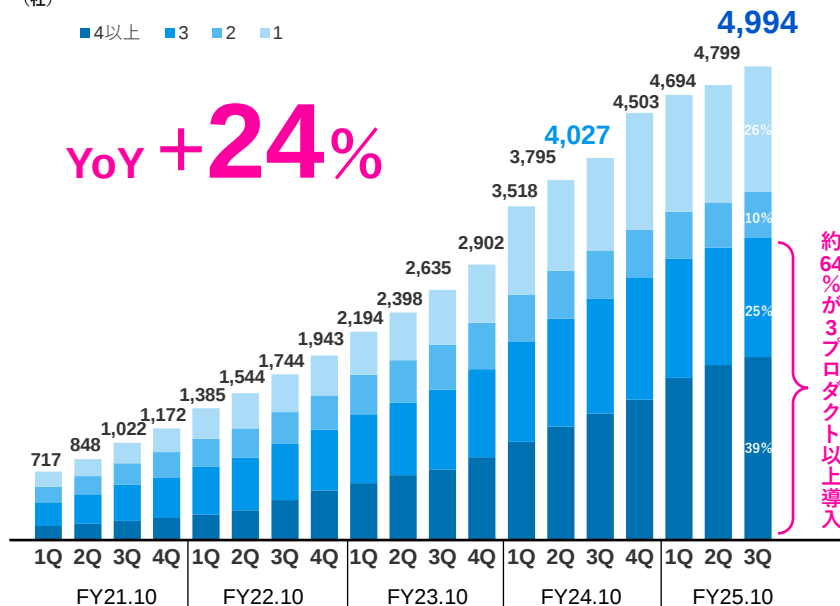
導入社数および導入プロダクト数の推移

導入プロダクト数の着実な拡大により、3プロダクト以上導入社数が約64%と高い水準を維持

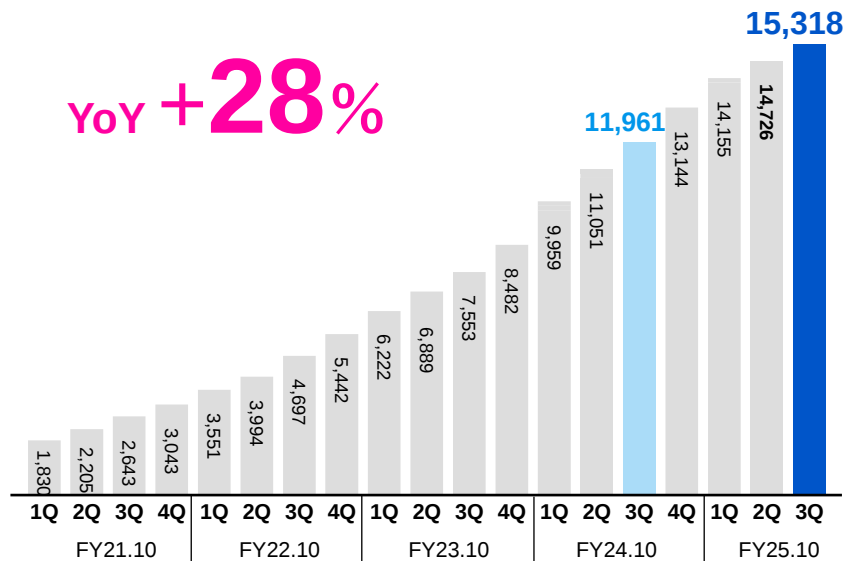
導入社数 注1,2)

(社)

■ 4以上 ■ 3 ■ 2 ■ 1

導入プロダクト数 注1,2)

(プロダクト)



注1) FY24.10 1Qより、「ITANDI管理クラウド」「内装工事くん」をはじめとするITANDI BB+内の全てのSaaSプロダクト及びHousmart社の「PropoCloud」及びRENSOY XのSaaSプロダクトを加えて算出。ITANDI BB+のSaaSプロダクトについては、FY21.10 1Q～FY23.10 4Qの期間についても遡及し算出したため、FY23.10 4Q以前に開示したデータとは異なる 注2) FY24.10 4Qよりマーキュリー社を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

2025年10月期 第3四半期業績 ITANDI

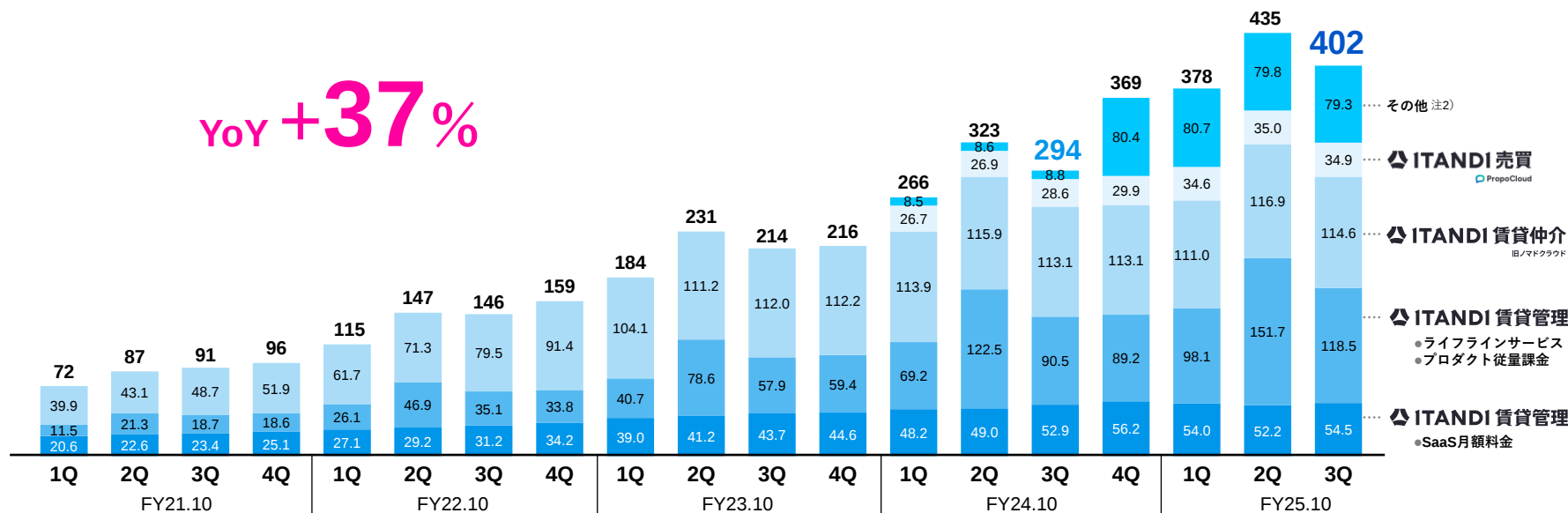
SaaS KPI推移

不動産賃貸および売買の両領域への販路拡大により、MRRはYoYで増大

MRR^{注1)}

(百万円)

YoY +37%



注1) Monthly Recurring Revenue. FY24.10 2Qより四半期の平均値の記載に変更したため、FY24.10 1Qまでの決算説明資料のデータとは異なる
 注2) FY24.10 4Qよりマーキュリー社のSaaS利益を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

2025年10月期 第3四半期業績 ITANDI

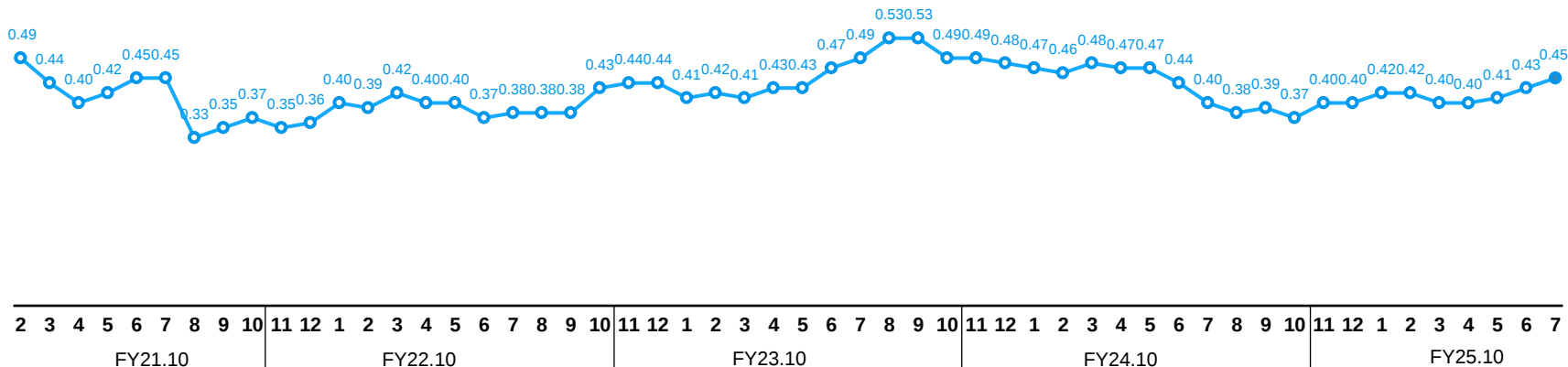
チャーンレート推移

高い複数プロダクト導入社数比率の維持によりチャーンレートは低水準で推移

チャーンレート 注1,2)

(%)

直近
12ヶ月
平均 **0.45%**



注1) 導入プロダクト数を基に直近12ヶ月の月次チャーンレートの平均を算出

注2) FY24.10 4Qよりマーキュリー社を含む。尚、マーキュリー社の数値については概算値

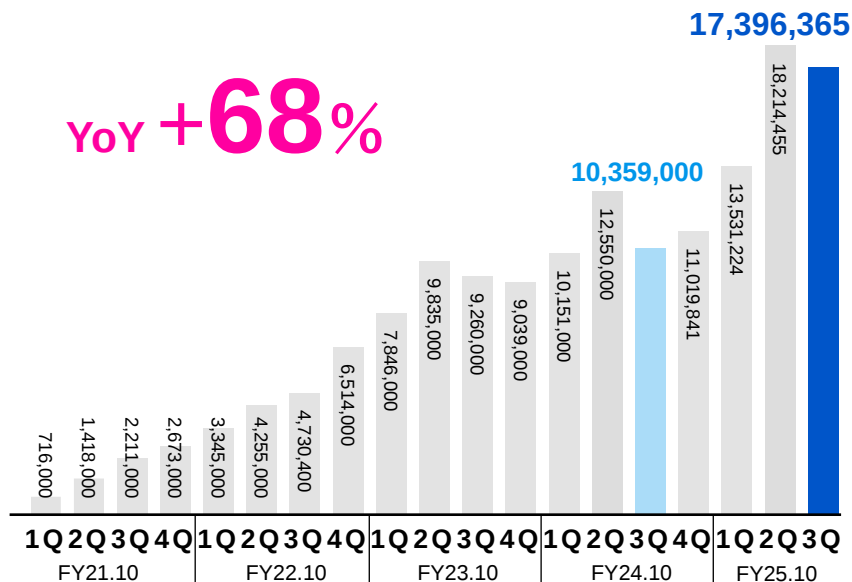
2025年10月期 第3四半期業績 ITANDI

その他指標

ITANDI BB PV数並びにライフラインサービス数共に、前年同期比で堅調に推移

ITANDI BB PV数 注1,3)

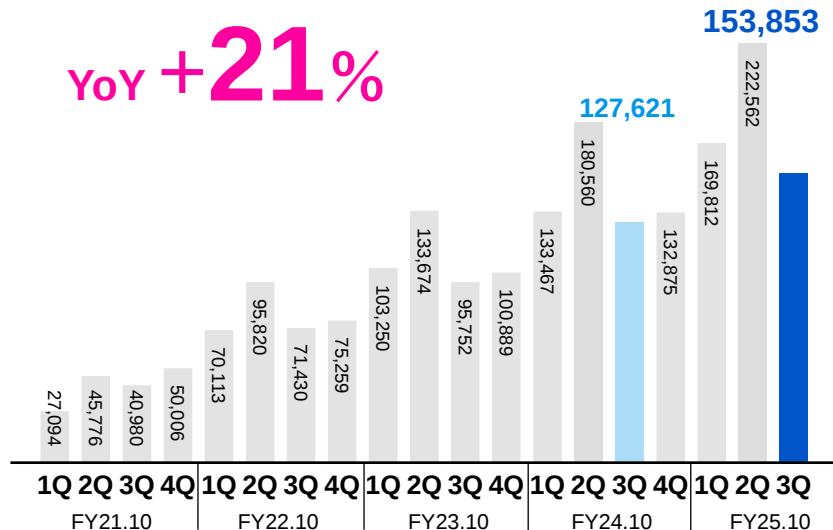
(PV)



ライフラインサービス利用数 注2)

(件)

電子入居申込数のうち、ライフラインサービス（送客フィーによる課金）利用数を掲載

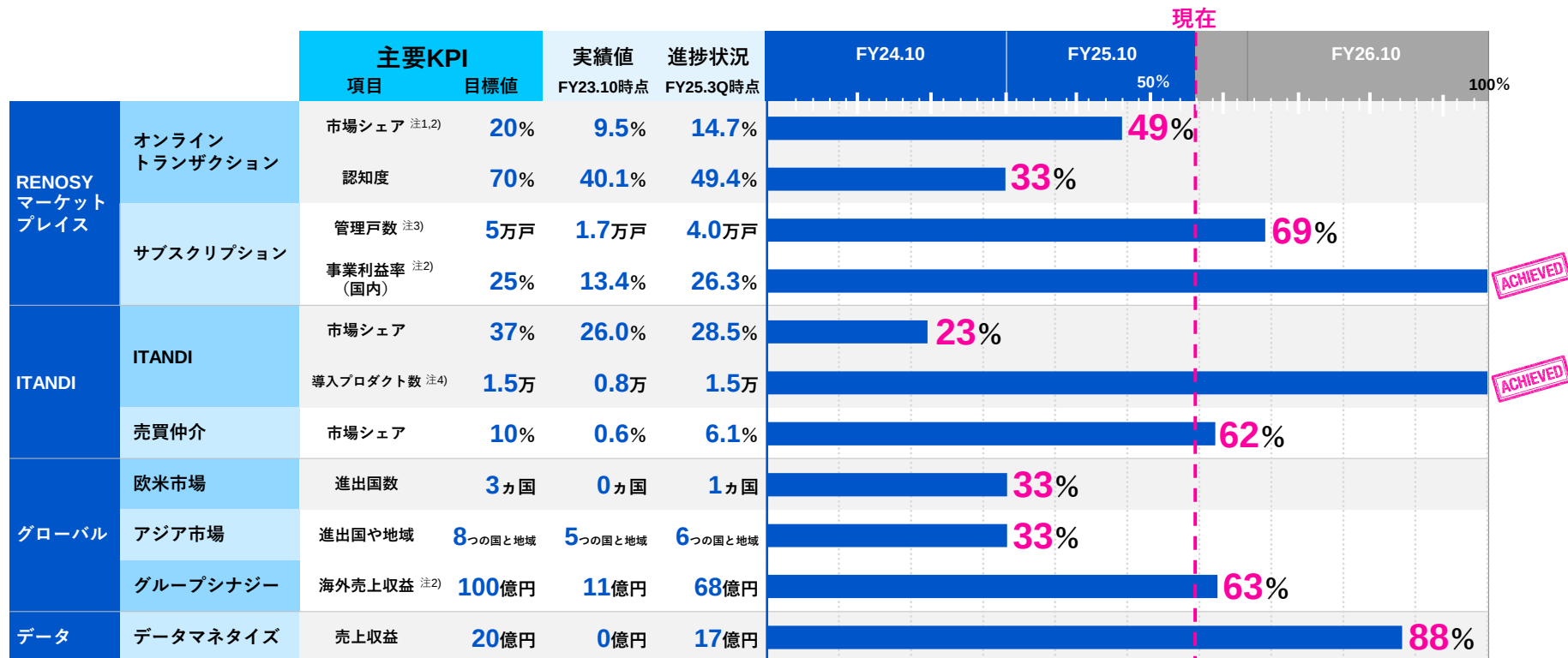


注1) 百の位で切り捨て。FY24.10 2Qより四半期の平均値の記載に変更したため、FY24.10 1Qまでの決算説明資料のデータとは異なる 注2) FY24.10 1Qより、電子入居申込数よりライフラインサービス利用数に変更 注3) PV数のデータ取得ツールについて、2023年7月1日をもってGoogleユニバーサルアナリティクスプロパティにおけるデータ処理が停止されたため、Googleアナリティクス4へ移行。2022年7月（FY22.10 3Q）以降の数字をGoogleアナリティクス4におけるデータ処理の定義で更新したため、FY23.10 2Qまでの決算説明資料のデータとは差異が発生

中期経営計画2026

中期経営計画2026 進捗状況

主要KPIの進捗率は概ねオントラック、引き続き早期達成に向けて取り組む



注1) 「中期経営計画2026」公表時点でのTAM1.5兆円に基づき算出。市場シェアは1.5兆円に対するRENOSYマーケットプレイス売上収益の割合で算出 注2) 直近12ヶ月ベースで算出 注3) P.34 サブスクリプション契約件数をご参照 注4) P.40 導入プロダクト数

Appendix

市場規模比較

国内における不動産メディア事業は小規模な市場に多数のプレイヤーが参画する一方、当社がターゲットとする市場は寡占プレイヤーが不在でテクノロジーの介在余地が大きく、未成熟ながらも広大で魅力的なマーケット
当社の有する資本効率の高いビジネスモデルとテクノロジーによる差別化により、圧倒的なポジションの確立を目指す



国内不動産の
広告媒体費^{注1)}

約1,112億円

約**342**倍



国内不動産投資市場^{注2)}
(賃貸住宅)

約**38**兆円

小さい	¥↑1取引あたりの利益	大きい
複数のビックプレイヤーで寡占状況	市場構造	寡占プレイヤーは不在
小さい	テクノロジーの介在余地	大きい

RENOSYマーケットプレイス シェア拡大の道筋

商品ラインアップの拡充、更には海外展開によりターゲットの市場規模は拡大



1 中古区分マンションでのシェア拡大
マーケットプレイス内での売買を拡大・加速

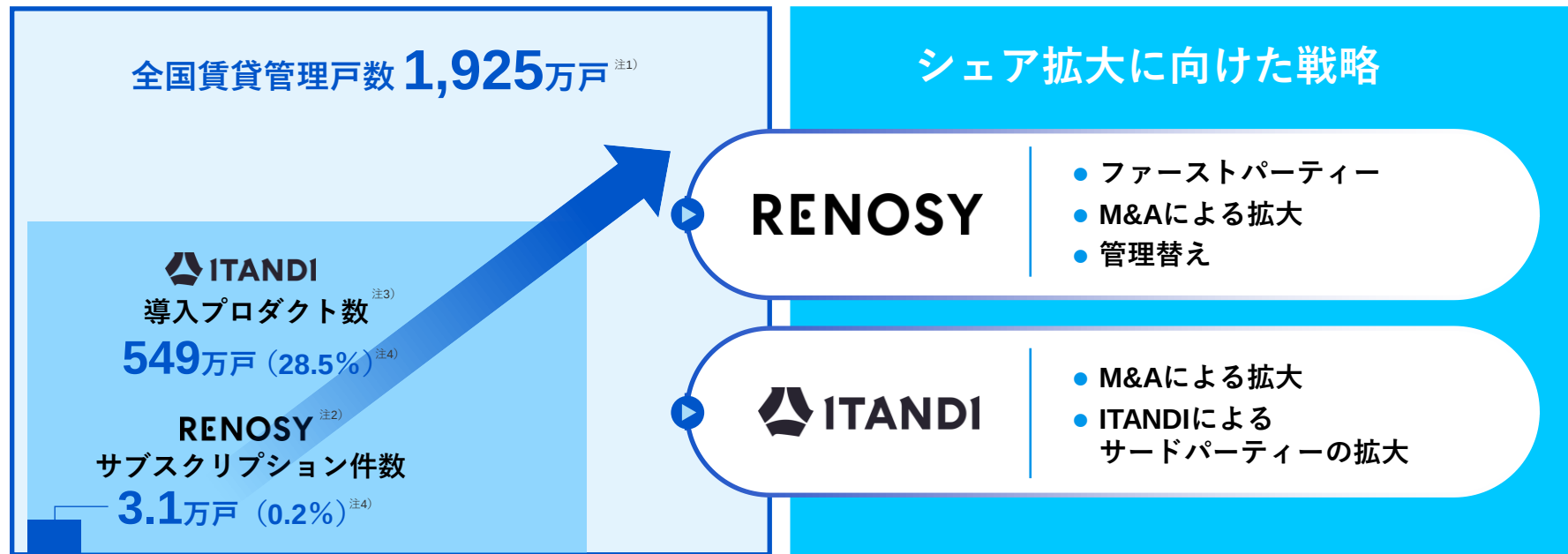
2 商品ラインアップを拡充
商品ラインアップを拡充して、多様化する投資ニーズをカバー

3 海外物件の拡大
海外物件も商品ラインアップに内包

注1) 出典：ニッセイ基礎研究所「不動産投資レポート 我が国の不動産投資市場規模 用途別「収益不動産」の市場規模（2023年7月18日）」注2) 出典：ニッセイ基礎研究所「不動産投資レポート 我が国の不動産投資市場規模 用途別「投資適格不動産」の市場規模（2023年7月18日）」
注3) 出典：株式会社東京カンテイ「プレスリリース 首都圏 新築・中古マンション市場」（2021年1月）、株式会社東京カンテイ「プレスリリース 新築・中古マンションの市場動向(首都圏)」（2021年5月）、公益財団法人東日本不動産流通機構の登録物件データ、投資用不動産会社上位10社の業績を参考に推計 注4) TAM...Total Addressable Market(RENOSY マーケットプレイス事業が獲得する可能性のある最大の市場規模) 注5) SAM...Serviceable Available Market(RENOSY マーケットプレイス事業がターゲットとする市場規模)
注6) SFR: Single-Family Rentalの略称。通常の土地付き一戸建て物件 注7) Nuveen Real Estate "Single-Family Demand"、1ドル=145.24円にて換算

サブスクリプション・ITANDI シェア拡大の道筋

RENOSY、ITANDI両事業共に
サブスクリプション件数・導入プロダクト数の拡大余地は大きい



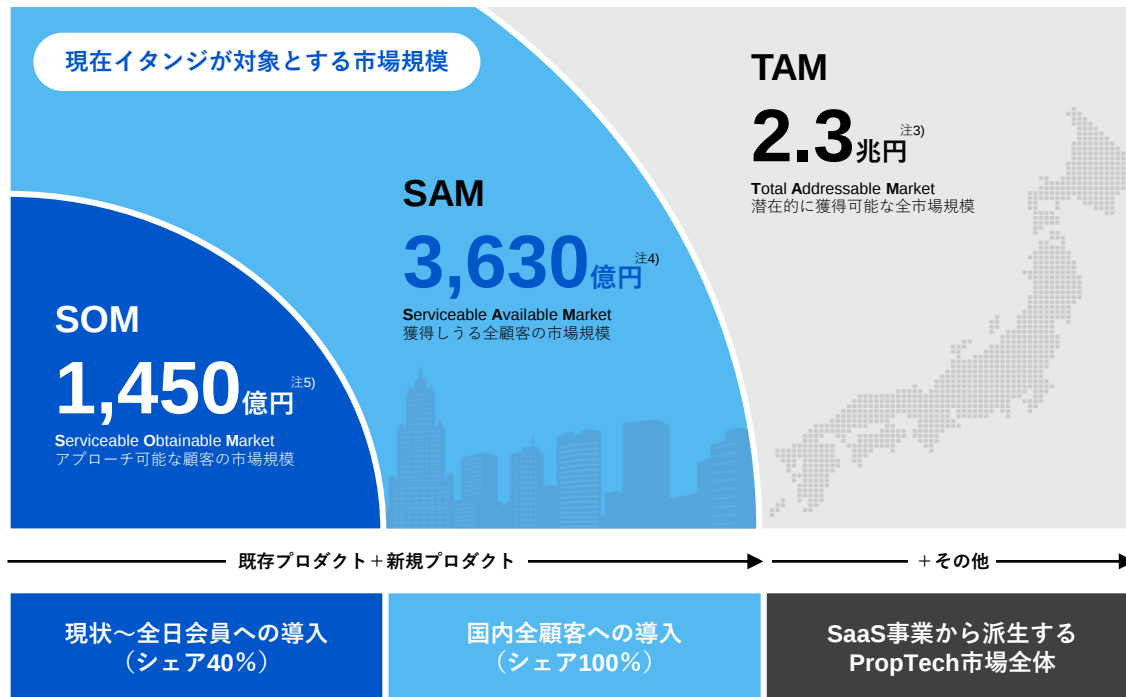
注1) 出典：全国賃貸住宅新聞 「賃貸住宅市場とは ～データで読み解く市場構造と課題～」(2023年4月24日)参照

注2) RENOSYオーナーが保有する管理賃貸戸数 注3) ITANDI管理SaaSのプロダクト導入数

注4) 2025年7月末時点

ITANDI SaaS ターゲット市場規模

売買領域の新規プロダクト及びデータ販売サービス提供により市場シェア拡大を目指す



注1) 既存プロダクトARPUは管理会社向け/仲介会社向けを含む価格レンジを記載。注2) 出典：一般財団法人不動産適正取引推進機構「令和3年度末宅建業者と宅地建物取引士の統計について」

注3) 出典：矢野経済研究所「2024年版不動産テック市場の実態と展望」、TAMには以下の事業領域を含む：(BioC)メディア/マッチング(iBuyer含む)/設計・施工/クラウドファンディング/シェアリング、(BioB)不動産情報/仲介・管理業務支援/価格査定/VR・AR/IoT(クラウド型カメラ/画像解析)。注4) SAM = 各プロダクトごとのARR合計 = ①仲介会社向け既存プロダクトARR + ②管理会社向け既存プロダクトARR + ③管理会社向け新規プロダクトARR。①仲介会社向け既存プロダクトARR = 仲介会社数 × ARPU。②管理会社向け既存プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU。

③管理会社向け新規プロダクトARR = 管理会社数 × ARPU。仲介会社向け管理会社数 = 宅建業者数 × 仲介会社割合 ※兼業しているケースもあるため重複あり。注5) SOM = SAM × 40%

2025年10月期 通期業績予想

引き続きネット売上収益並びにコア事業利益率を重要指標に据え、更なる成長を目指す

(百万円)		FY24.10 実績 ^{注1)}	FY25.10 予想	前期比増減
ネット売上収益		31,846	42,300	+10,454
	成長率 (%)	+36.6%	+32.8%	-
事業利益		3,938	6,500	+2,562
	成長率 (%)	+81.2%	+65.0%	-
コア事業利益率 (%)		12.4%	15.4%	+4.1%
	成長率 (%)	+32.9%	+24.2%	-

注1) FY24.10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、FY24.10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

2025年10月期 通期業績予想

RENOSY、ITANDI両事業共に、2期連続での中計目標達成を計画

(百万円)		FY24.10 実績 注1)	FY25.10 予想	前期比増減額	前期比増減率 注2)
連 結	売上収益	189,883	248,000	+58,117	+30.6%
	売上総利益 (粗利率)	30,734 (16.2%)	41,000 (16.5%)	+10,265	+33.4%
	事業利益 (事業利益率)	3,938 (2.1%)	6,500 (2.6%)	+2,561	+65.0%
	当期純利益 注3) (当期純利益率)	1,753 (0.9%)	3,200 (1.3%)	+1,446	+82.5%
RENOSY マーケットプレイス	売上収益	184,784	241,400	+56,616	+30.6%
	売上総利益 (粗利率)	26,747 (14.5%)	35,700 (14.8%)	+8,953	+33.5%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	8,885 (4.8%)	12,100 (5.0%)	+3,215	+36.2%
ITANDI	売上収益	4,513	5,900	+1,387	+30.7%
	売上総利益 (粗利率)	3,645 (80.8%)	4,830 (81.9%)	+1,185	+32.5%
	セグメント利益 (セグメント利益率)	1,316 (29.2%)	1,120 (19.0%)	-	-%

注1) FY24.10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、FY24.10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 注2) 表上計算にて算出。FY25.10計画÷FY24.10実績-1 注3) 親会社の所有者に帰属する当期利益を指す

Appendix

貸借対照表サマリー

(百万円)		FY23.10 ^{注1)}	FY24.10 ^{注1)} ①	FY25.10 3Q ^{注1)} ②	増減額 ② - ①
流動資産	現金及び預金	17,452	19,325	24,727	5,402
	在庫 ^{注2)}	10,183	13,950	15,454	1,504
	(回転期間 ^{注3)})	(26.8日)	(27.7日)	(28.9日)	(1.3日)
	営業債権 ^{注4)}	867	1,253	1,486	233
	(回転期間 ^{注3)})	(1.9日)	(2.0日)	(2.0日)	(0.0日)
	その他	2,637	4,100	7,386	3,286
非流動資産		30,210	38,636	34,466	-4,170
資産合計		61,352	77,266	83,522	6,256
負債	営業債務 ^{注5)}	3,516	4,070	3,689	-381
	(回転期間 ^{注2)})	(8.2日)	(8.7日)	(6.7日)	(-2.0日)
	その他	37,250	49,903	48,343	-1,560
純資産	資本金	7,262	7,372	9,944	2,572
	利益剰余金	989	2,742	5,758	3,016
	その他	12,332	13,177	15,787	2,610
負債・純資産合計		61,352	77,266	83,522	6,256
CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)		20.5日	21.0日	24.2日	3.2日

低ワーキングキャピタル
CCC (キャッシュ・コンバージョン・
サイクル) 管理の徹底^{注6)}

財務基盤の安定
(健全な自己資本比率)

株主還元方針：
トータル・シェアホルダー・
リターン (TSR)^{注7)}

注1) FY23.10期及びFY24.10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、FY23.10期及びFY24.10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 注2) 棚卸資産 注3) 回転期間を算出する際の在庫、営業債権、営業債務は期中平均を用いて算出
注4) 営業債権及びその他の債権 注5) 営業債務及びその他の債務 注6) CCC (Cash Conversion Cycle) = キャッシュ・コンバージョン・サイクル 棚卸資産回転日数 + 売上債権回転日数 - 仕入債務回転日数 注7) トータル・シェアホルダー・リターン (TSR) 株主総利回り

貸借対照表詳細

2Qから3Qにかけて管理プランの切り替えによりサブリース資産が約17億円減少、
今後もサブリース資産/負債の更なる圧縮を推進し、事業成長と資本効率向上の両立を目指す

FY25.2Q

(百万円)

流動資産 53,247	負債 58,658
現預金 29,237	有利子負債 28,612
棚卸資産 13,109	リース負債 9,611
その他流動資産 10,900	その他負債
固定資産 35,675	20,434
サブリース資産 6,895	純資産
使用権資産 1,828	30,263
その他固定資産 26,951	
総資産：88,922	

FY25.3Q^{注1)}

(百万円)

流動資産 49,055	負債 52,033
現預金 24,727 (-4,509)	有利子負債 24,462 (-4,149)
棚卸資産 15,376 (+2,267)	リース負債 7,254 (-2,356)
その他流動資産 8,951	その他負債
固定資産 34,466	20,315
サブリース資産 5,198 (-1,696)	純資産
使用権資産 1,478 (-350)	31,489
その他固定資産 27,790	
総資産：83,522	

注1) 括弧内は前四半期末時点からの増減を示す

財務数値目標

	FY24.10 実績 注1)	FY25.10 3Q 実績	中期目標
ネット売上収益成長率	36.6%	40.4%	継続的な成長率 30%
SaaS売上収益成長率	40.9%	55.6%	継続的な売上成長率 30～40%
売上総利益率	16.2%	17.4%	20%～
コア事業利益率	12.4%	19.2%	20%～
CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)	21.0日	24.2日	30日以内
自己資本比率	30%	37%	30～40%水準を目処

注1) FY24.10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、FY24.10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

フリー・キャッシュ・フロー創出力最大化の方針

FCF（フリー・キャッシュ・フロー）の持続的な成長と資本効率の向上を図り、
企業価値向上のスピードを飛躍的に加速



FCF創出力 最大化の方針



利益の成長

- 市場ニーズや顧客インサイトに基づく、**商品ラインアップ拡充**
- AI×テクノロジーをフル活用した業務効率化による**1人あたりネット売上収益の向上**
- オペレーション改善・データ活用による**顧客獲得効率の向上**



資本効率の向上

- 卓越した在庫管理プロセスで**圧倒的な資金効率の実現**
- **ROICが相対的に高いストックビジネス粗利の拡大**と同事業における**運転資金改善**
- **固定資産および関連負債の圧縮**の徹底



キャピタル・ アロケーションの質向上

- 投資領域を厳選しての**AIシステム開発投資**
- 既存事業とのシナジーを前提とした**規律あるM&Aの実施**
- 精緻なキャッシュ管理に基づく**成長投資と株主還元**の両立

継続的なROE/ROIC改善で、資本効率の向上を実現

ESGデータ

環境^{注1,12)}

FY24

Scope1 ^{注2)}	0
Scope2 ^{注3)}	455
Scope1,Scope2合計	455
電気使用量 (kwh)	957,275
CO2排出量/売上高 (t/百万円)	0.0024

ガバナンス^{注12)}

FY24

取締役数	8名
女性取締役数	1名
社外取締役比率	62.5%

社会^{注12)}

FY22

FY23

FY24

全従業員数 ^{注4)}	1,169名	1,371名	1,743名
正社員数 ^{注5)}	967名	1,090名	1,487名
非正社員数 ^{注6)}	202名	281名	256名
従業員に占める女性比率 ^{注7)}	38.5%	40.1%	38.4%
平均年齢 (正社員) ^{注8)}	30.49歳	31.27歳	31.60歳
育児休暇取得率 (男女別) ^{注9)}	男性：45.8% 女性：100%	男性：80.0% 女性：100%	男性：96.5% 女性：100%
育児休暇取得後の復職率 (男女別) ^{注10)}	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%
離職率 ^{注11)}	15.6%	17.3%	13.6%
女性役職者比率	15.7%	23.8%	18.3%

注1) 算出対象は東京本社のみ 注2) Scope 1は算定対象外 注3) SCOPE2はオフィスにおける電気使用に係る二酸化炭素排出量、CO2係数：0.000457t-CO2/kWh。Location-basedに基づく実績

注4) 連結(執行役員・正社員・アルバイト・契約社員) 注5) 連結(執行役員・正社員) 注6) 連結(アルバイト・契約社員) 注7) 連結(正社員)

注9) GA単体。FY22.10期からFY23.10期に1名の計上のずれが生じたため、FY22.10期の数値について以前開示した数字と相違あり 注10) GA technologies単体

注11) GA単体(正社員)。FY23.10期、FY24.10期：当期間の離職者数÷当期首(または前期末)の在籍者数×100で算出 FY22.10期：当期初の在籍者の内、退職した人の数で算出 注12) FY24.10時点

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	99億 4,406万 8,256円（2025年7月末日時点）
従業員数 ^{注1)}	1,643名（2025年7月末日時点）
事業内容	●AI不動産投資「RENOSY」の開発・運営 ●SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発
役員	代表取締役 社長執行役員 CEO：樋口龍 取締役 副社長執行役員：櫻井文夫 取締役 専務執行役員：樋口大 取締役 常務執行役員 CTO：後藤正徳 社外取締役：久尋良木健、グジバチ・ピョートル・フェリクス 監査等委員である取締役：松葉知久（社外）、桑原利郎（社外）、庄司愛（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。

お問い合わせ先

IR担当

Email : ir@ga-tech.co.jp

IRサイト: <https://www.ga-tech.co.jp/ir/>