

GA

2026年10月期 第2四半期

決算説明資料

2026年6月11日（証券コード：3491）

GA TECHNOLOGIES

OUR AMBITION

PURPOSE

世界を前進させる

MISSION

テクノロジー×イノベーションで、
驚きと感動を生み続ける

VISION

世界のトップ企業を創る

目次

2026年10月期 第2四半期決算トピックス	P. 4
AI時代のビジネス構想	P.16
2026年10月期 第2四半期業績	P.21
中期経営計画	P.48
Appendix	P.50

2026年10月期 第2四半期決算トピックス

2026年10月期 第2四半期 ビジネスハイライト

2Q業績サマリー

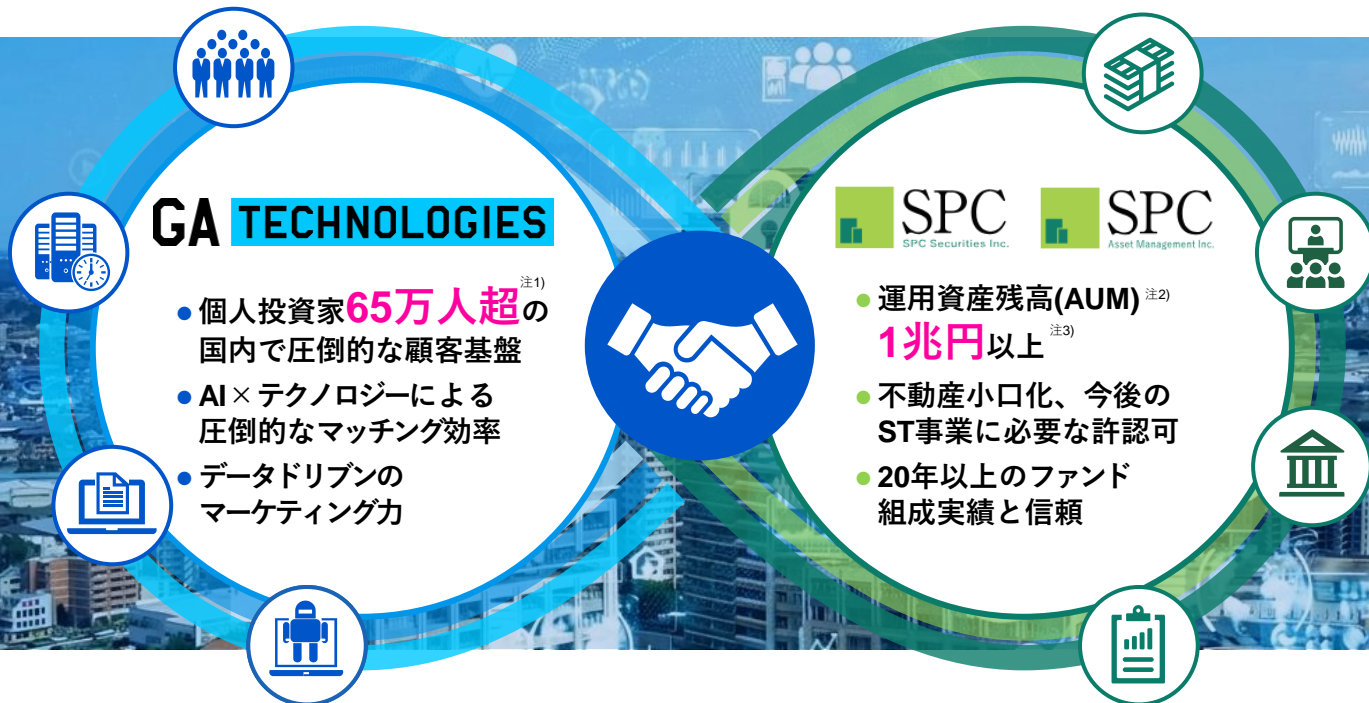
- 2Qの連結事業利益は、約42億円とYoY+38%と大幅増大し、過去四半期最高利益を達成。1Qに計上した一過性費用を除いた上半期累計利益は、約50億円と着実に利益が伸長
- RENOSY国内事業は、認知度拡大による堅調なトップライン成長に加えて、事業利益はYoY+41%と大きく進展。期ズレが生じていた小口化事業についても約半分を計上
- ITANDI事業は、売上・利益共に計画通りに進捗。ネット売上収益はYoY+22%、ARRはYoY+26%と着実に増加
- US事業は、好調なマーケットプレイス事業が牽引しトップラインは約2.8倍に成長、事業利益は黒字転化し着実なシナジー創出と統合効果が発現

2Q決算トピックス

- エスピーシー証券およびSPCアセットマネジメントのM&Aを公表。金融領域が加わることで、RENOSYは「金融×不動産×テクノロジー」を掛け合わせた資産形成の総合プラットフォームへと進化^{注1,2)}
- RENOSYは、マンションおよびアパートの売上実績で2年連続全国No.1を獲得^{注3)}
- ITANDI BBのPV数が月間3,000万PVを突破、入居申込・電子契約件数も過去最高を更新する等プロダクト利用が進展
- ITANDIは新代表就任、CINO就任により事業力および組織力を強化し、新たな体制のもと次なる成長フェーズへと移行

注1) 以下、エスピーシー証券およびSPCアセットマネジメントを総じてSPC証券グループと呼称
注2) 2026年4月6日公表：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3491/tdnet/2787178/00.pdf>
注3) 株式会社東京商工リサーチによる「不動産投資における物件買取実績調査（2026年3月調べ）」https://www.ga-tech.co.jp/news/wherjrxzv98n_/

業界のフロントランナー同士の提携で、 RENOSYの資産形成をより身近・安心なものに



2026年10月期 第2四半期決算トピックス

AI×不動産×金融の総合投資プラットフォームへ

不動産以外のオルタナティブ商品を取り扱う新プラットフォーム「RENOSY ONE」をリリース予定
AI×不動産に金融が融合し、LTVを最大化する総合投資プラットフォームへ進化



注1) 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2) FY25.10月末時点

2026年10月期 第2四半期決算トピックス

SPC証券グループへの投資サマリー

当該案件は、シナジー創出でROIC20%超と5年以内の投資回収を見込む、
 厳格な財務規律に基づく戦略的M&A

財務規律に裏付けられた戦略的投資

投資額

50億円

SPC証券グループ財務サマリ 注1)

売上高	1,227百万円
EBITDA	713百万円
自己資本比率	75%

企業価値^{注2)} / EBITDA x

4.2x

SPC証券グループの
直近実績に基づき分析

ROIC (シナジー含む)

20%超

当社が認識する
WACC (8-10%) を
大幅に上回る
リターン水準

投資回収期間

5年以内

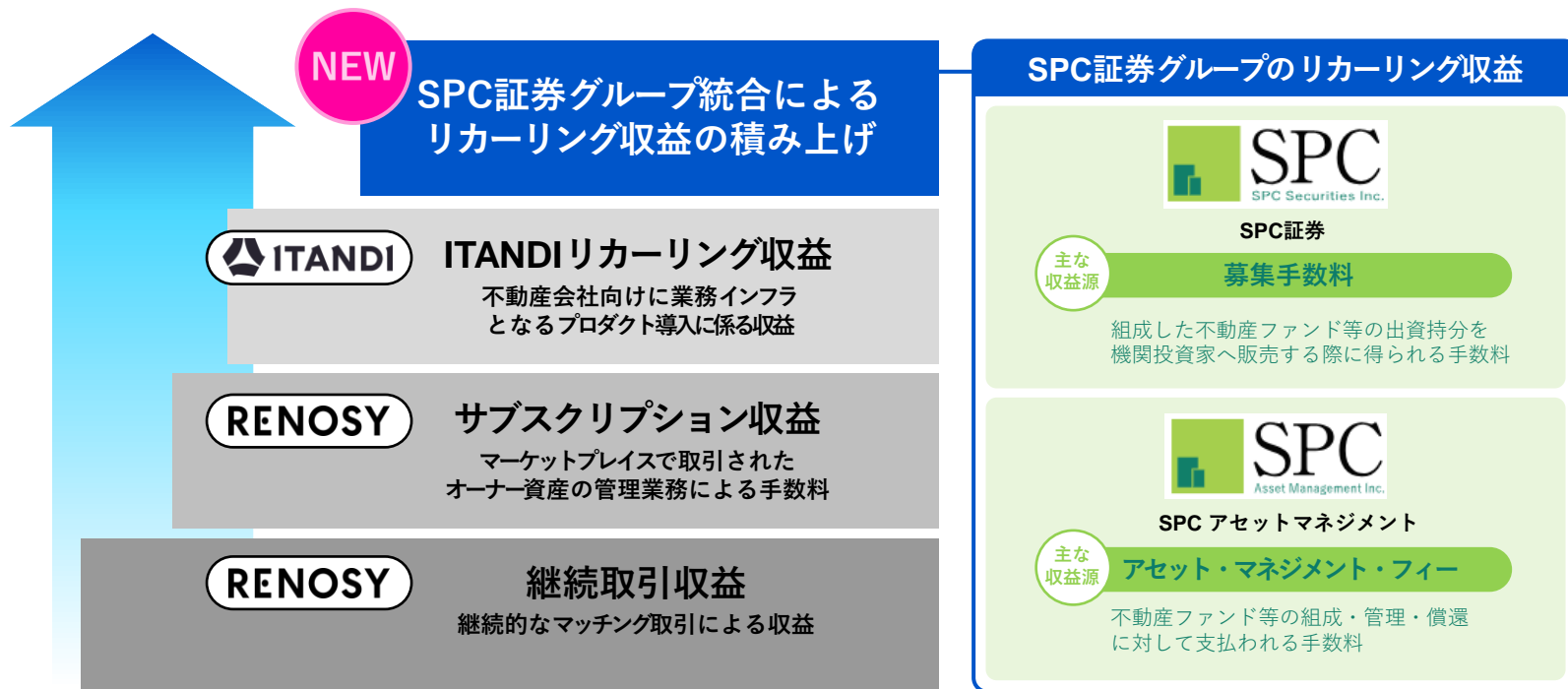
オーガニック事業の
安定的なFCFに加え、
小口化事業のシナジー発現で
早期の投資回収を目指す

注1) 2025年3月期数値。売上高およびEBITDAは、エスピーシー証券とSPCアセットマネジメント株式の単純合算。自己資本比率は、エスピーシー証券が保有するSPCアセットマネジメント株式を連結消去に準じた調整として、単純合算値から控除したプロフォームB/Sに基づき分析

注2) 企業価値 = 譲渡対価 + (有利子負債 - 現預金) として算出

リカーリング収益の獲得

SPC証券グループが有する1兆円超の運用資産残高（AUM）を基盤とした
安定的なりカーリング収益は、収益基盤の更なる安定化・持続的な拡大に寄与



2026年10月期 第2四半期決算トピックス

RENOSY プラットフォーム構想

RENOSYは不動産サービスから「資産形成プラットフォーム」へと進化。不動産取引・管理運用・金融を一体化し、顧客の資産形成をワンストップで支えることで、「継続的に資産を預かるビジネスモデル」へと転換。全てのデータがつながることで精度が向上し、競争優位性を構築



2026年10月期 第2四半期決算トピックス

RENOSYビジネス進捗

AI不動産投資のRENOSY、マンションおよびアパートの売上実績で2年連続全国No.1を獲得^{注1)}
ブランドビジョンである「不動産による資産形成を、あたりまえにする。」の実現に向けさらに前進



注1) 株式会社東京商工リサーチによる「不動産投資における物件買取実績調査(2026年3月調べ)」 https://www.ga-tech.co.jp/news/wherjrxzvx88n_r/

2026年10月期 第2四半期決算トピックス

ITANDIビジネス進捗

ITANDI BBのPV数が月間3,000万PVを突破、入居申込件数・電子契約件数も過去最高を更新 SaaSの域を超えた業界共通インフラへと着実に歩みを進める

ITANDI BB PV数 注1)

賃貸仲介会社の利用が増加し、月間PV数は**YoY+157%**と飛躍的に増加。プラットフォームパワーが更に高まる

月間 **3,000万PV到達!**



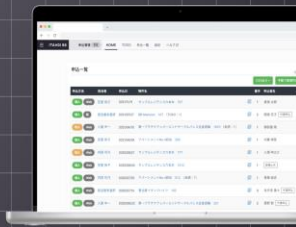
入居申込件数 注2)

3年連続で年間100万件申込を突破。日本国内の**入居申込において約40%の高い市場シェアを獲得**

入居申込件数

113 年間
万件
到達!!

賃貸管理の業務支援サービス
ITANDI 賃貸管理



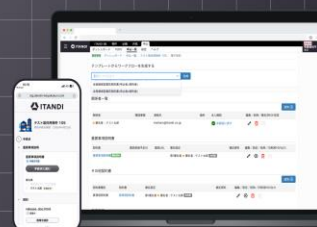
電子契約件数 注3)

宅建業法が改正されてわずか4年で、**全国の賃貸借契約の10%以上**でITANDIのプロダクトが利用

電子契約件数

43 年間
万件
到達!!

賃貸管理の業務支援サービス
ITANDI 賃貸管理



注1) 2026年2月単月の実績 注2) 対象期間：2025年4月1日～2026年3月31日。市場シェアは全国賃貸住宅新聞発行「賃貸仲介・入居者動向 データブック 2025」の2024年賃貸仲介件数（推計）177万件より、ITANDIの申込から契約までのキャンセル率35%を基に入居申込数を約272万件と算出し、ITANDIの年間電子入居申込数113万件から割合を推計

注3) 対象期間：2025年4月1日～2026年3月31日。全国賃貸住宅新聞発行の「賃貸仲介・入居者動向 データブック 2025」に記載された2024年賃貸仲介件数（推計177万件）を市場全体と見なしています。分子となるイタンジ数値は、2025年度の電子契約総数43万件のうち、賃貸借契約に該当する約18.9万件（1契約1ファイル換算）を使用

2026年10月期 第2四半期決算トピックス

ITANDI 新経営体制について

ITANDIは2026年6月より経営体制を刷新。AIデータ活用により組織拡大・事業推進を担う新代表と、プロダクト統括とイノベーション創出を担うCINOの体制のもと、次なる成長フェーズへと移行



AIデータ活用による
組織体制構築と事業成長を牽引

イタンジ株式会社
代表取締役 社長執行役員 CEO

植松 隆

セールスフォースにて大企業からスタートアップまで幅広い企業のDX推進と事業成長をAIデータを活用し牽引してきた実績に加え、トップマネジメントの経験やノウハウをITANDIでも活かし、不動産業界の変革を更に加速させる

主な経歴

- 2004年 10月 大手SierにてITアウトソーシング営業として従事
- 2012年 1月 セールスフォース・ジャパンに入社。
エンタープライズでのクラウド活用による経営変革を牽引
- 2019年 2月 同社 執行役員就任。SMB市場をリード
- 2024年 2月 同社 常務執行役員就任
- 2026年 6月 イタンジ 代表取締役 社長執行役員 CEOに就任



プロダクト統括とイノベーション創出により、さらなる組織成長へと導く

イタンジ株式会社
取締役 執行役員 CINO (Chief Innovation Officer)

永嶋 章弘

前CEOとして創業期からITANDIを牽引。今後は取締役CINO (Chief Innovation Officer) として、既存プロダクトの強化と価値向上および業界全体の進化を加速させるイノベーション創出を担う












主な経歴

- 2010年 4月 ニフティにてエンジニアとして従事
- 2014年 3月 創業期のイタンジに参画。複数新規事業を立ち上げ
- 2016年 8月 メルカリにプロダクトマネージャーとして転職
- 2018年 11月 イタンジに再入社し執行役員に就任
- 2023年 11月 同社 代表取締役 社長執行役員 CEOに就任
- 2026年 6月 同社 取締役 執行役員 CINO就任

2026年10月期 第2四半期決算トピックス

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、依然として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	18,320	3,806	127,912
 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	19,700	884	30,889
 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	22,360
 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	20,933
 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	12,786
 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	9,921
 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	9,826
 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	9,496
 Rightmove	オンライン不動産検索プラットフォーム	838	587	6,737
 Hemnet Group	オンライン不動産検索プラットフォーム	233	103	1,489
 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 ^{注3)}	100	640

成長の余地 

注1) Bloomberg データを基に当社作成 注2) 2026年5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5月末時点の直近期末実績値

経営環境と当社の現状認識

マクロ環境については依然として不透明感が続く中でも、
高効率なマッチングと短期在庫モデルにより外部環境の影響は限定的

足元状況^{注1)}

今後の見通しと当社対応^{注1)}

不動産市況

- 金利上昇や不動産価格高騰を背景に購入判断にも時間を要するケースが増加
- 価格は横ばいながら一部エリアで価格調整の兆しが見られるなど、市況は不安定な局面にある

- 平均在庫期間22日の高速回転により、価格変動リスクへのエクスポージャーを最小化
- マクロ環境の変動局面でも安定した収益構造を維持できるモデルを構築済み

国内金利

- 2025年12月に日本銀行が政策金利を0.75%に引き上げ。3月および4月の会合では中東情勢の不透明感を背景に3会合連続で据え置き
- 6月以降の会合にて段階的な利上げを検討している

- 個人投資家のローン金利は上昇懸念はあるものの、家賃上昇を受けて表面利回りは改善傾向
- 当社顧客の平均金利と家賃上昇率の乖離も一定のレンジ内に収束、イールドギャップの急激な悪化懸念は限定的

中東情勢

- 2026年2月の米・イスラエルによるイラン攻撃を契機に、原油・ナフサ価格が急騰。建材コストへの波及や一部住宅設備メーカーによる受注停止など、新築住宅市場に影響が拡大

- 中東情勢の悪化による原油高や住宅設備メーカーの供給遅延等の影響が生じたとしても、現時点における当社連結業績への影響は軽微
- 今後の情勢に注視しつつ必要に応じて対応していく方針

相続税制改正

- 令和8年度税制改正大綱では、相続前5年以内に取得・新築した一定の貸付用不動産は、原則として通常の取引価額ベースで評価し、課税上の弊害がない場合は、取得価額を基に地価変動等を反映した額の80%で評価することとされた

- 資産承継対策を目的とした提案を現時点では行っていない
- 現在における資産承継対策を目的とした販売の売上構成比は僅少であるため、影響は限定的

AI時代のビジネス構想

GA technologiesが目指す次世代のAIネイティブカンパニー

これからのテックカンパニーは、単にAIを活用して良質なプロダクトを開発提供することではなく、「顧客接点・業務プロセス・意思決定・実行」のフローをAIとデータで一気通貫に再設計し、高い再現性をもってスケールできる「実行基盤を持つ会社」が、価値を発揮し競争優位を築いていく



RENOSYビジネス構想

RENOSYは、顧客接点から契約・融資・管理・売却まで自社基盤で実行完結する。No.1の取引実績により積み上げてきた顧客や取引の膨大かつ無二の一次データと、一気通貫の実行基盤を持つからこそ、AIが最適な資産形成を提案し、人が判断・実行できる。テクノロジーで再現性高くスケールする資産形成インフラへと再定義する

RENOSY



顧客接点



AIによる
資産形成の提案

年収・家族構成・資産状況等から、
最適資産形成プランをAIが自律組成

業務
プロセス

データを活用した
業務効率化

トッププランナーの判断をAIが学習し、
新人でも同等の成約品質を実現

意思決定



意思決定の
高度化

顧客属性からAIが最適な資産形成
プランを自律組成しプランナーが決定

実行



自社開発の基盤
での実行完結

物件供給・融資・契約・管理・
売却まで自社グループで完結

ITANDIビジネス構想

ITANDIは、申込・審査・契約・管理・更新を一気通貫でつなぐ不動産業界のインフラ
AIが学習できるリアルデータと、AIが実行できる業務基盤を持つからこそ、属人的な経験と独自の
商慣習に依存してきた不動産オペレーションを、テクノロジーで革新できる唯一の存在となる



すべての人の 不動産インフラになる

不動産取引は小さい取引の連続です。「人々が大切なことに向き合えるようにする」ためには、連続するそれらすべての取引をなめらかにできる私たちのPURPOSEである「人々が大切なことに向き合えるようにする」世界を実現するためには、総合的な不動産システムインフラが必要不可欠だと私たちは考えています。

当社は、すべての人の不動産インフラになるべく、豊富な不動産取引データ、AI活用ノウハウ、拡張性・運動性の高いアーキテクチャ、業界最大級の業者間サイトなどのアセットを通じ、不動産業界とそれに関わる様々な領域に向けたオープンプラットフォームを構築していきます。

顧客接点



不動産業務の デジタル化

申込・審査・契約をオンラインで完結し、入居者・管理会社・仲介業者の接点をプロダクトで一元化

意思決定



AIによる 予測・最適化

滞納・解約・空室・修繕をAIが予測し、管理会社の意思決定を高度化。属人的な経験判断をデータドリブンに置き換える

業務 プロセス



業界唯一の 一気通貫業務フロー

申込から更新・退去まで、分断されていた不動産業務を単一プラットフォームで繋ぎ、リアルオペレーションデータを蓄積

実行

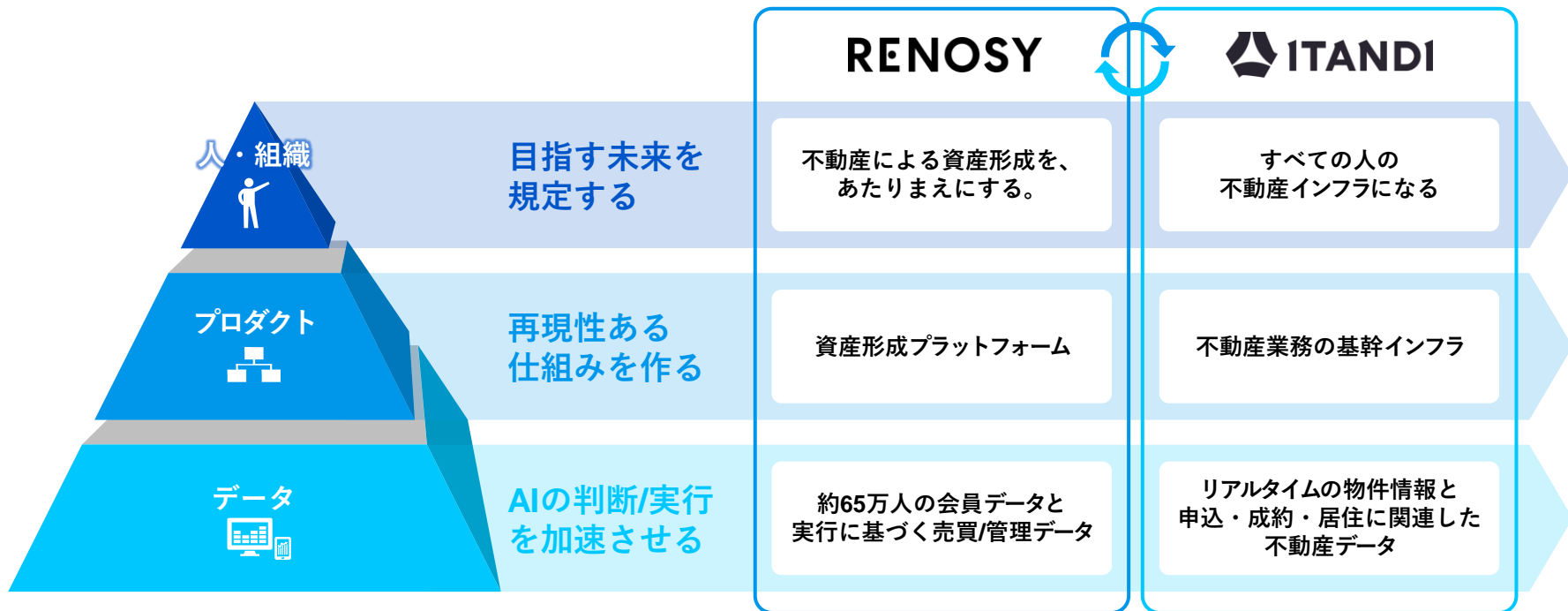


AIワーカーによる 業務自動化

入居者問い合わせ・更新督促・オーナー報告など、管理業務の大半をAIが自律実行。「SaaSを超えた「不動産業界向けAIオペレーター」へ

GA technologiesが目指す次世代のAIネイティブカンパニー

顧客と業務に根ざした一次データを基盤に、プロダクトが意思決定を支え、AIが実行を加速し、人が未来を定義する
 「テクノロジーによって、顧客・業務・意思決定・実行を再設計し、再現性高くスケールさせる企業」



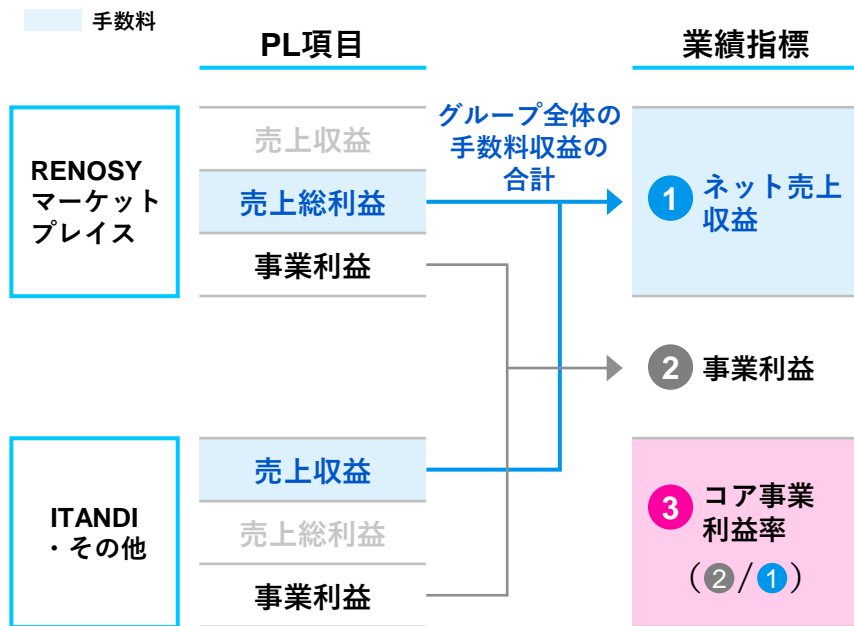
2026年10月期 第2四半期業績

2026年10月期 第2四半期業績

ネット売上収益およびコア事業利益率

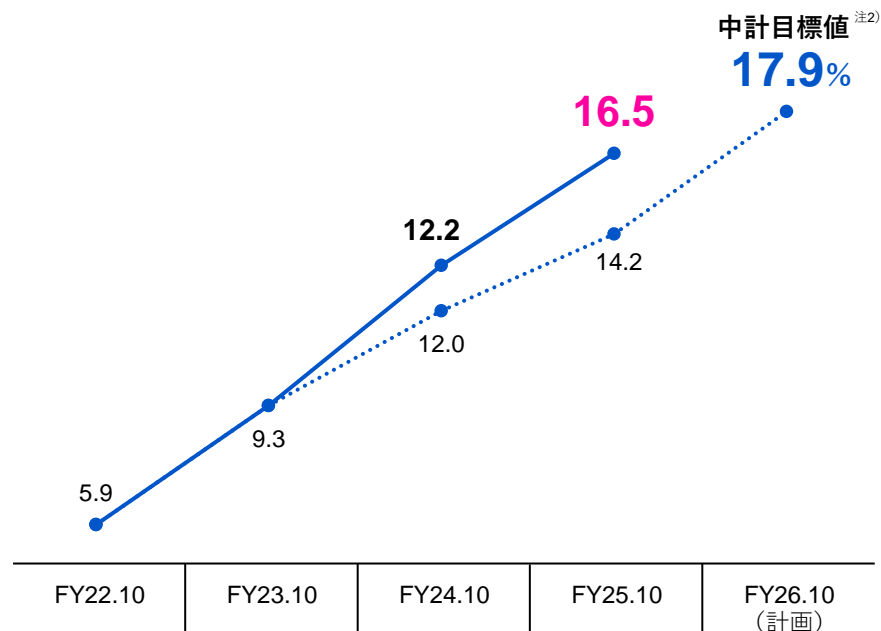
マーケットプレイスとしての本質的な収益力を「ネット売上収益」と「コア事業利益率」と定義し重要KPIに設定
成長と収益性のバランスをとりながら、中計目標値の早期達成を目指す

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) 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期及びFY26.10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。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

2026年10月期 第2四半期業績

2026年10月期 第2四半期業績

RENOSY、ITANDI両事業が業容拡大し、ネット売上収益が増加
来期以降の更なる成長を見据えた人財投資を行いつつ事業利益は増加し、コア事業利益率も上昇

事業グループ		FY25.10 2Q <small>注1)</small>			FY26.10 2Q			YoY	
		ネット売上収益 <small>注2)</small>	事業利益	コア事業利益率 <small>注3)</small>	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		11,384	3,023	26.6%	15,173	4,172	27.5%	+33.3%	+38.0%
RENOSY 国内	マーケットプレイス	7,823	3,488	44.6%	10,551	5,273	50.0%	+34.9%	+51.2%
	サブスクリプション (リカーリング)	1,151	698	60.7%	1,164	609	52.4%	+1.1%	-
ITANDI	リカーリング	1,661	456	27.6%	2,027	431	21.3%	+22.1%	-
US	マーケットプレイス	491	-213	-	1,308	37	2.9%	+166.2%	-
その他		315	175	55.5%	153	7	5.1%	-	-
調整額 (全社費用他)		-59	-1,581	-	-32	-2,186	-	-	-

注1) FY25.10期及びFY26.10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期及びFY26.10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) 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

前期管理プラン変更による
一過性収益280百万円を
計上したことによる反動

来期以降の更なる成長に
向けて人財に対し投資し
たため減益

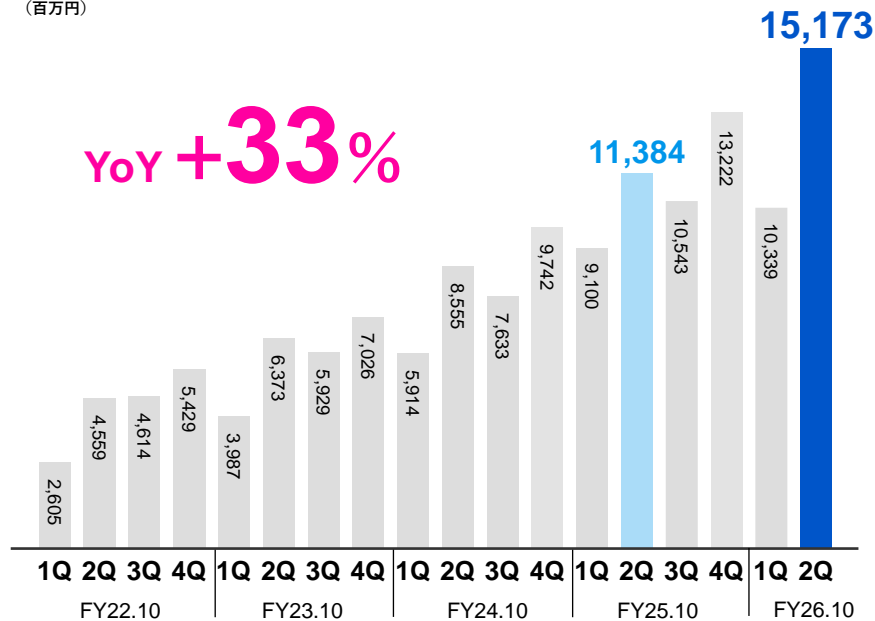
2026年10月期 第2四半期業績

連結業績推移

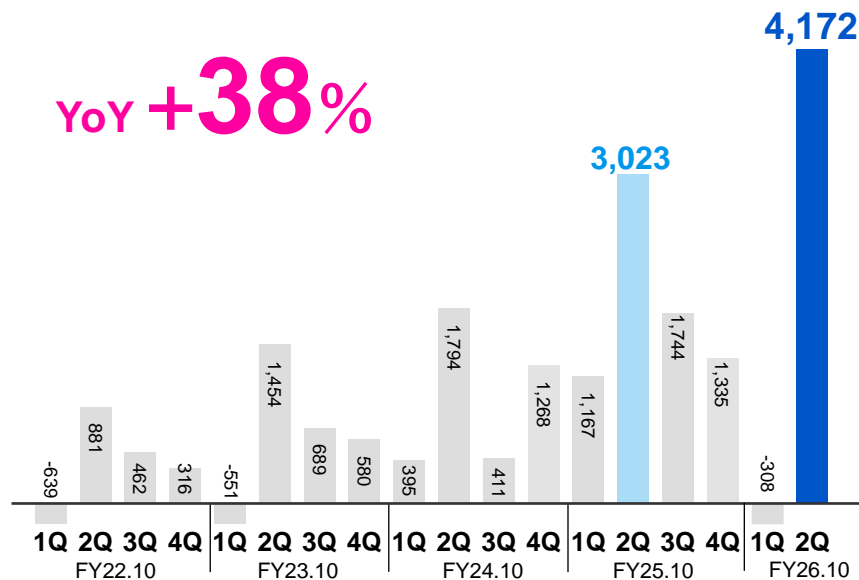
ネット売上収益、事業利益とも四半期最高値を更新

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) FY25.10期及びFY26.10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期及びFY26.10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

2026年10月期 第2四半期業績

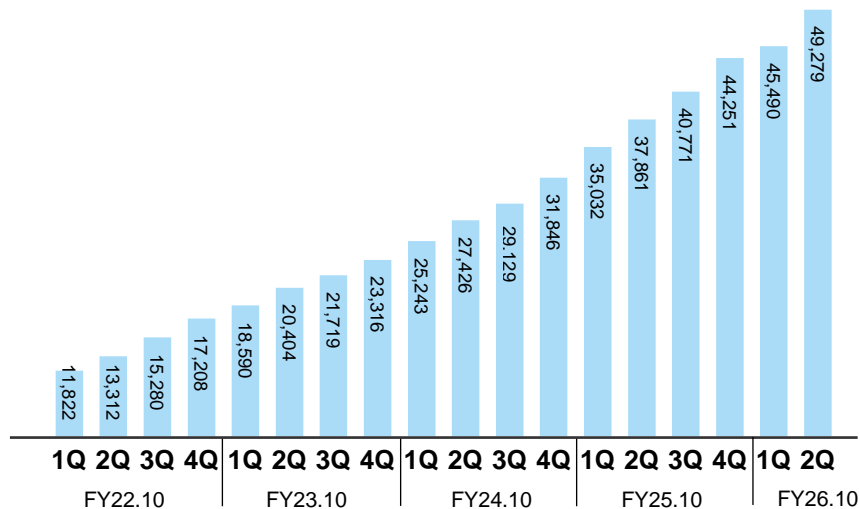
ネット売上収益及びコア事業利益率の推移

RENOSY、ITANDI両事業の堅調な成長によりネット売上収益は増大 コア事業利益率は再び上昇基調へ

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）

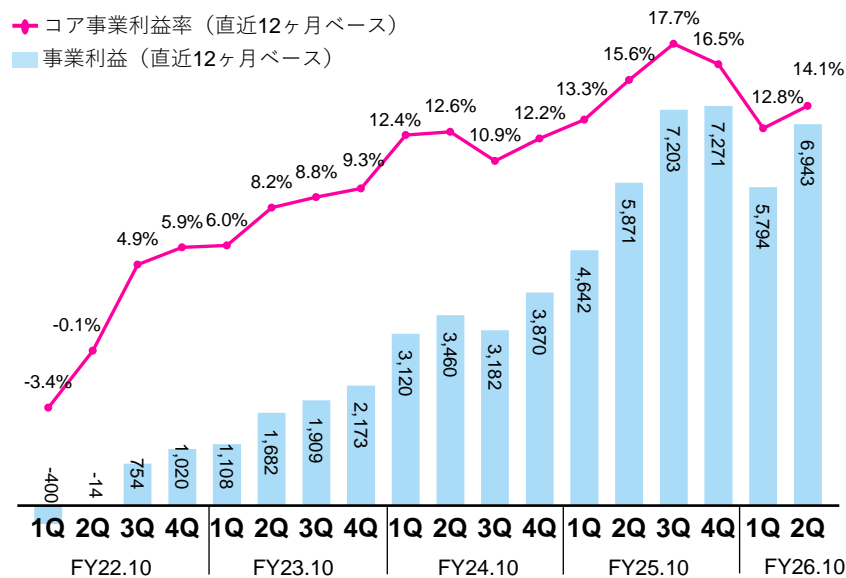


事業利益・コア事業利益率（直近12ヶ月ベース）^{注2,3)}

(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
注3) FY25.10期及びFY26.10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期及びFY26.10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

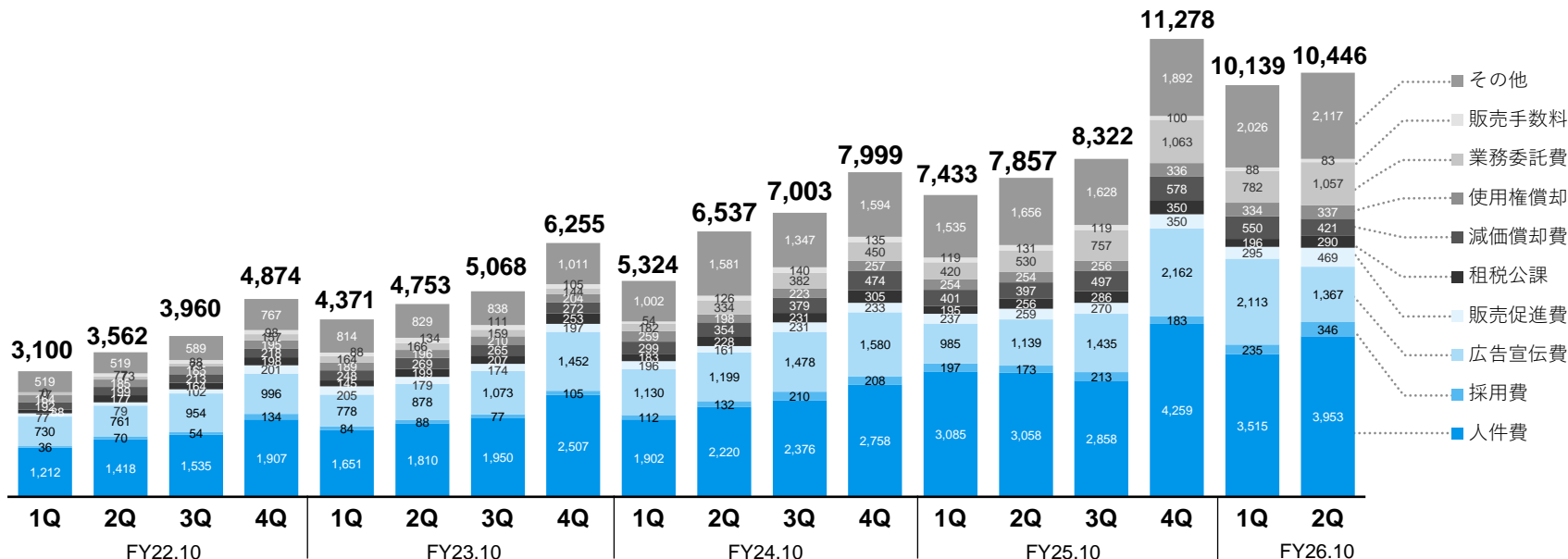
2026年10月期 第2四半期業績

販管費推移

新卒入社に伴い人件費は増加した一方、2QはTVCMを実施しなかったため広告宣伝費はQoQで減少
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) FY25.10期及びFY26.10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期及びFY26.10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

2026年10月期 第2四半期業績

連結業績進捗

ネット売上収益および事業利益の業績予想に対する進捗率は計画通り
1Qに計上した一過性費用を除いた、上半期の事業利益進捗率は約50%と順調に推移

(百万円)	YoYでの比較				業績予想に対する進捗率		
	FY26.10 2Q ①	FY25.10 2Q ②注2)	増減額 (①-②)	増減率 (①/②-1)	FY26.10 2Q 累計 ③	FY26.10 業績予想 ④	進捗率 (③/④)
ネット売上収益	15,173	11,384	3,788	+33%	25,513	55,900	46%
事業利益	4,172	3,023	1,148	+38%	3,863	10,000	39%
金融費用	308	263	44	+17%	593	N/A	-
当期利益 ^{注1)}	2,471	1,726	745	+43%	1,997	5,460	37%

2026年10月期 第2四半期業績

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、RENSOY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。RENSOY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

RENSOY

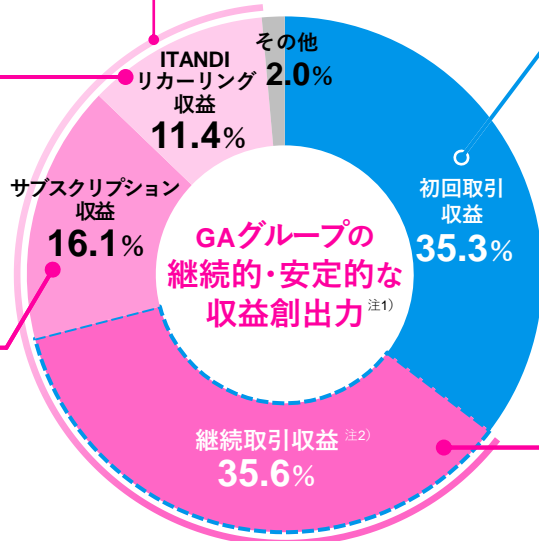
↑リカーリング

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%**



RENSOY

↑マーケットプライス

初回取引収益

AI不動産投資「RENSOY」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

RENSOY

↑リカーリング

継続取引収益 (注2)

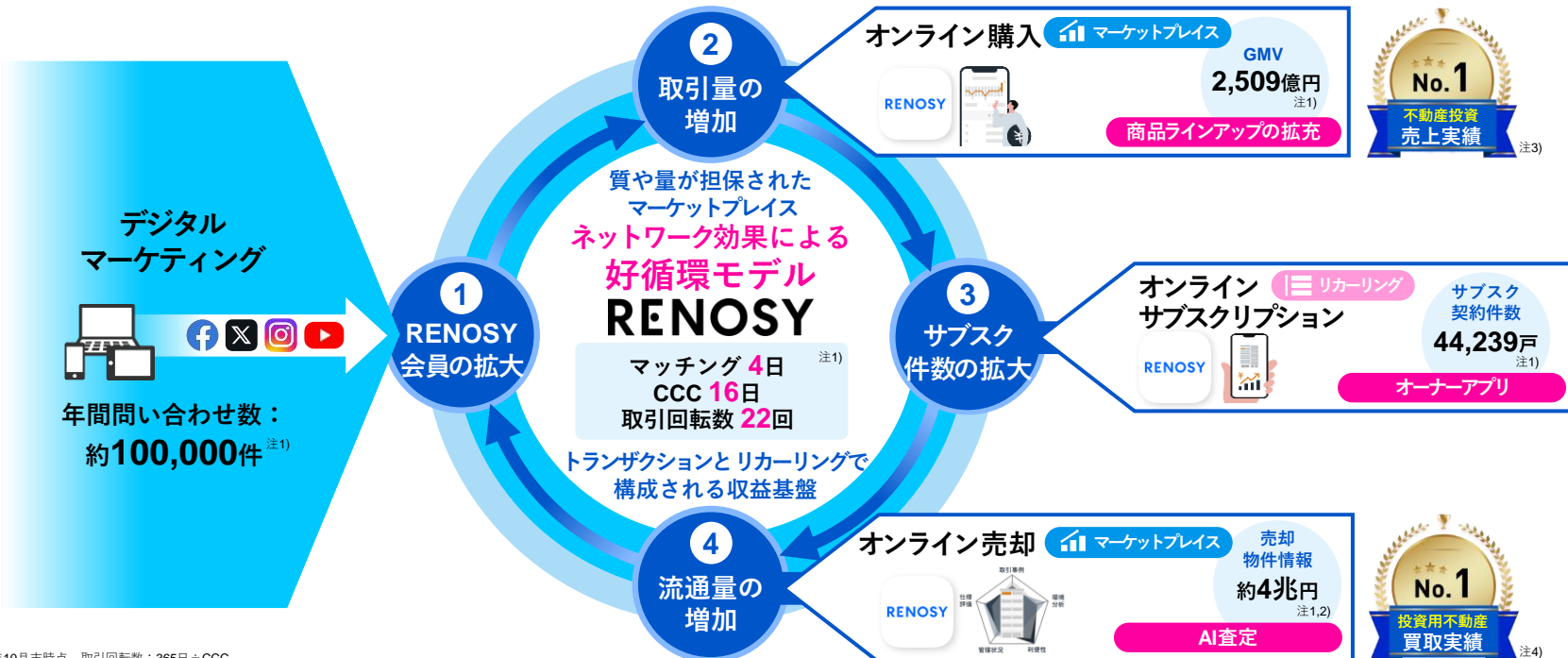
継続的なマッチング取引による収益。オーナーの60%超が2件以上の物件を保有するなど満足度の高いサービス提供により継続的に取引される構造を実現。顧客のLTVを最大化すると同時に、安定した収益基盤を形成

RENOSYマーケットプレイス

2026年10月期 第2四半期業績 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
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、マーケットプレイスとしての優位性が高まる



注1) 2025年10月末時点。取引回転数：365日÷CCC

注2) 物件情報獲得金額の算出方法：FY25.10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RENOZY 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3) 東京商工リサーチによる投資用不動産の売上実績（2026年3月調べ）注4) 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（2026年3月調べ）

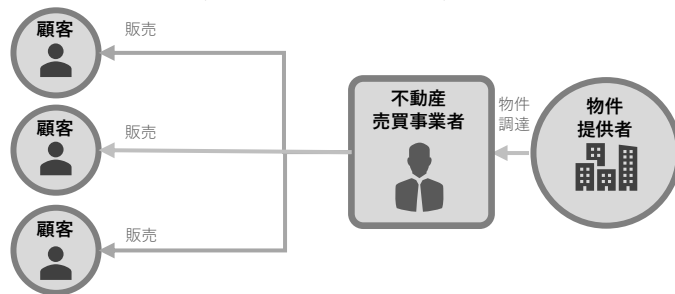
2026年10月期 第2四半期業績 RENOSYマーケットプライス

RENOSYマーケットプライスの全体像

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ライス
 この高い流動性を背景に、CCC^{注1)}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

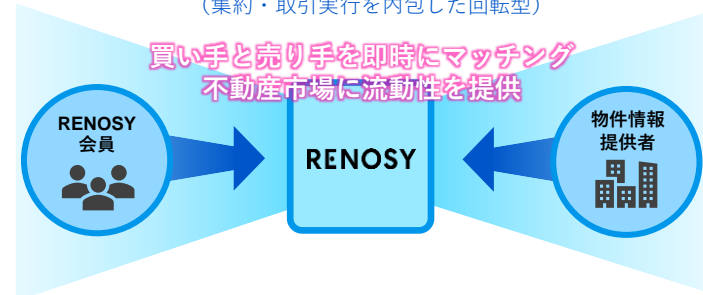
従来型の不動産投資販売モデル

(個別案件型・在庫保有型)



RENOSYマーケットプライスモデル

(集約・取引実行を内包した回転型)



- 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

2026年10月期 第2四半期業績 RENOSYマーケットプライス

RENOSYマーケットプライスの競争優位性

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

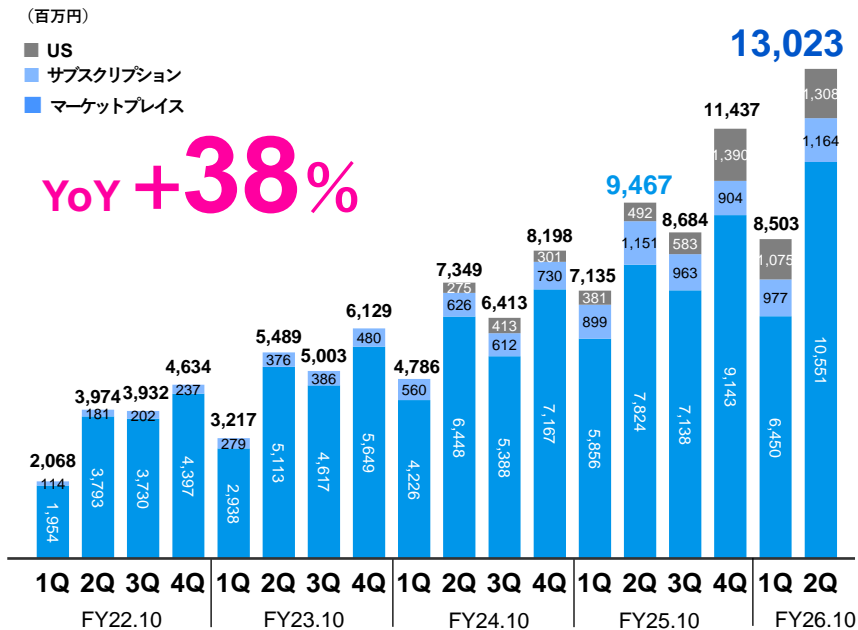
	AI不動産投資 RENOSY	不動産売買事業者 国内不動産比較企業 ^{注1)} 売上ランキング上位20社平均	海外不動産比較企業 ^{注2)} Opendoor/Offerpad
 365 マッチング日数	4日 ^{注3)}	80日 ^{注4)}	44日 ^{注5)}
 CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)	16日 ^{注6)}	365日 ^{注7)}	144日 ^{注7)}
 回転数 (365日 ÷ CCC)	22回転 ^{注6)}	1回転 ^{注7)}	3回転
 市況/金利変動 の影響	影響小 CCC16日の高速回転により、 市況変動リスクが顕在化する 前に取引を完結	在庫保有期間が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ズ株式会社が運営する「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マーケットプライスへ物件情報を掲載してから申込までの期間 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.realestatetwitch.com/opendoor-reviews-and-how-it-works/?utm_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) プルーフバグより各社の直近会計年度の財務情報を入力し、当社にて集計。2025年10月末時点 注8) 当社調べ

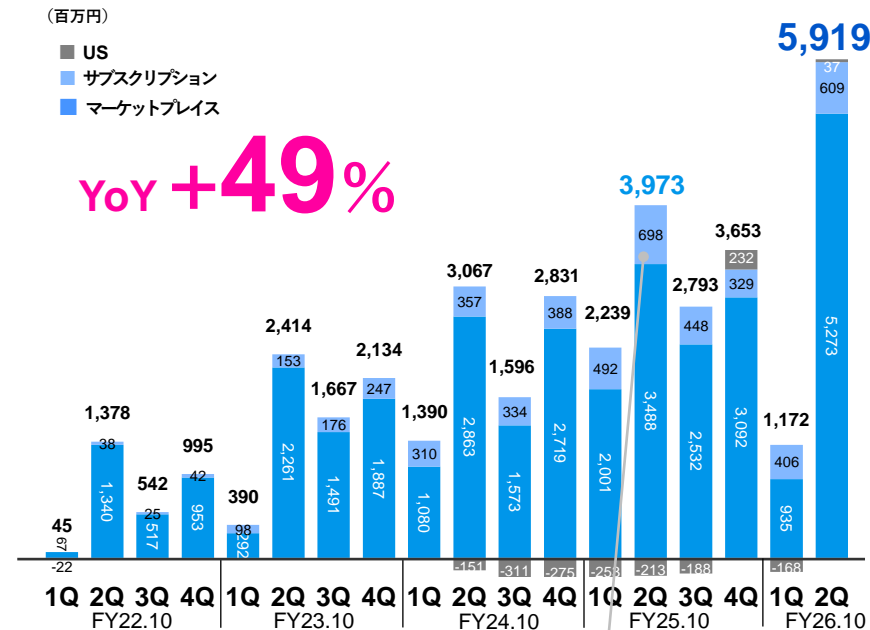
2026年10月期 第2四半期業績 RENOSYマーケットプライス

RENOSYマーケットプライス業績推移

マーケットプライスは、商品ラインアップ拡充に加え、期ズレしていた小口化事業約半分の計上も寄与し、四半期最高値を更新。
 サブスクリプションは、前期の管理プラン変更に伴う一過性収益計上の反動により減益も、実態ベースではYoY45%増益と堅調に推移。
 USビジネスは、マーケットプライスの牽引により大幅増収し、シナジー発現により利益は黒字へと転換

ネット売上収益 注1)

事業利益



注1) ネット売上収益：RENOSYマーケットプライスの売上総利益

管理プラン変更により280百万円を一過性収益として計上

2026年10月期 第2四半期業績 RENOSYマーケットプライス

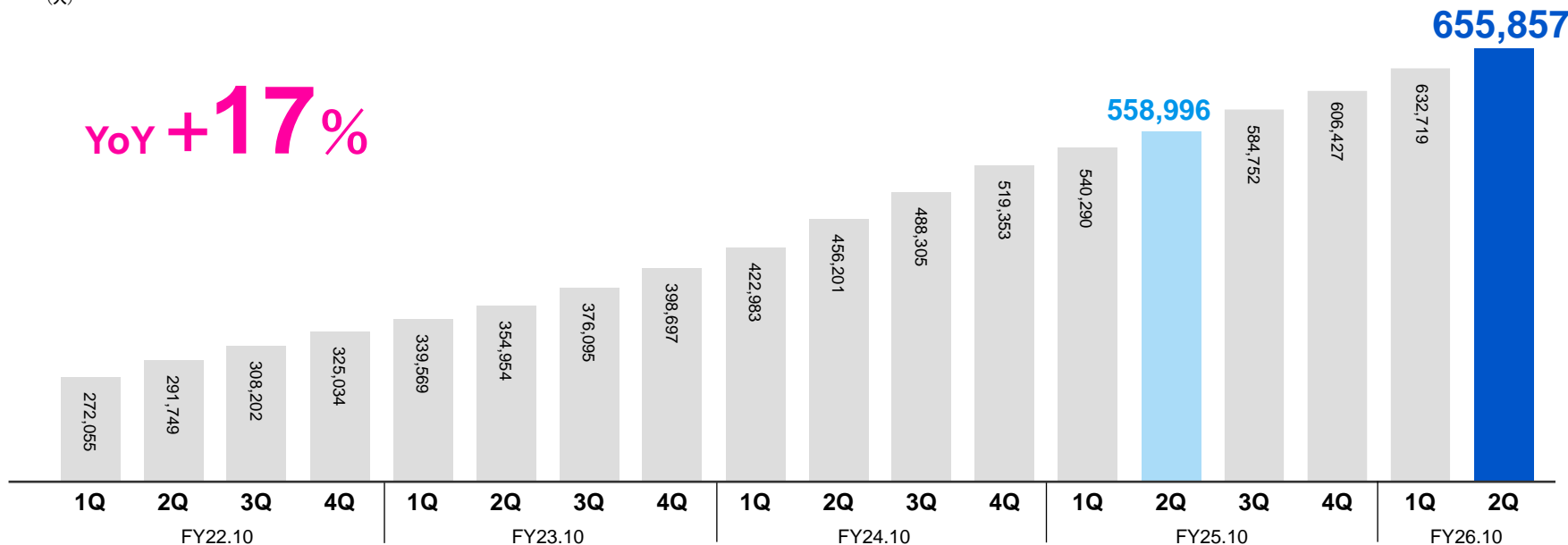
RENOSY会員数推移

ストック会員数は順調に積み上がり、65万人へ到達

RENOSY会員ストック数 注1)

(人)

YoY +17%



注1) RENOSY会員ストック数とは、会員登録した累計の人数

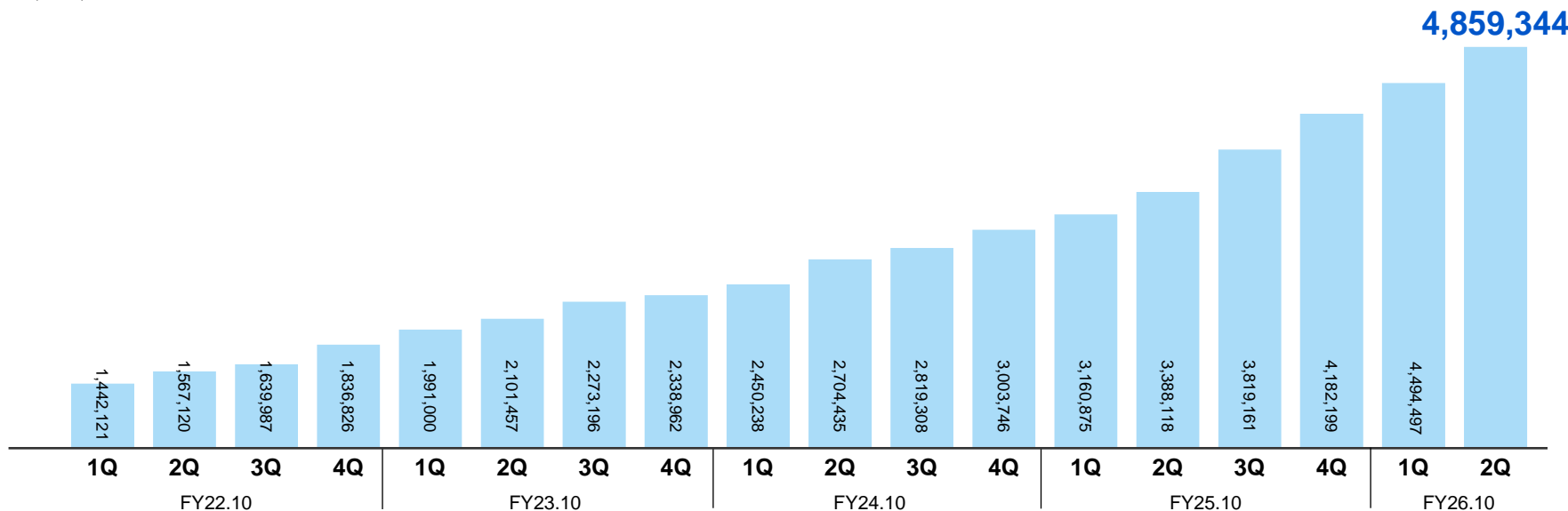
2026年10月期 第2四半期業績 RENOSYマーケットプライス

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（直近12ヶ月ベース）^{注1,2,3)}

(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

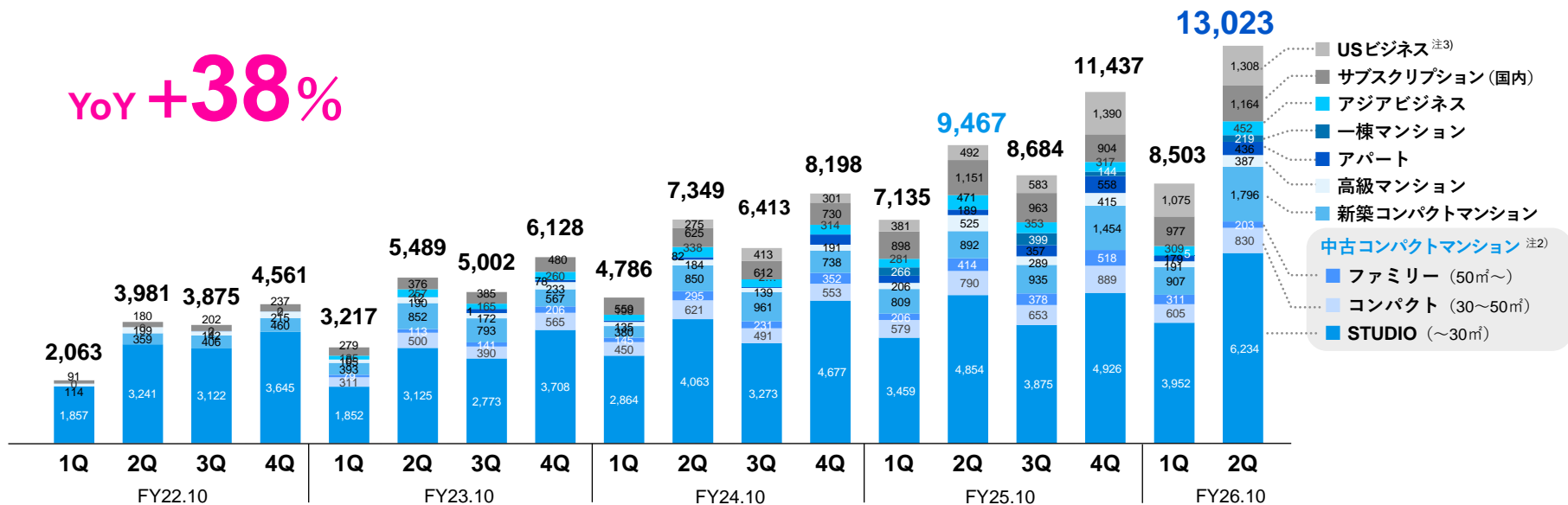
2026年10月期 第2四半期業績 RENOSYマーケットプライス

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期ズレしていた小口化事業についても約半分を計上、USビジネスの成長で海外収益は拡大

ネット売上収益 (売上総利益)^{注1)}

(百万円)



注1) FY24.10 1Qより、神居移算をRENOSYマーケットプラ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。

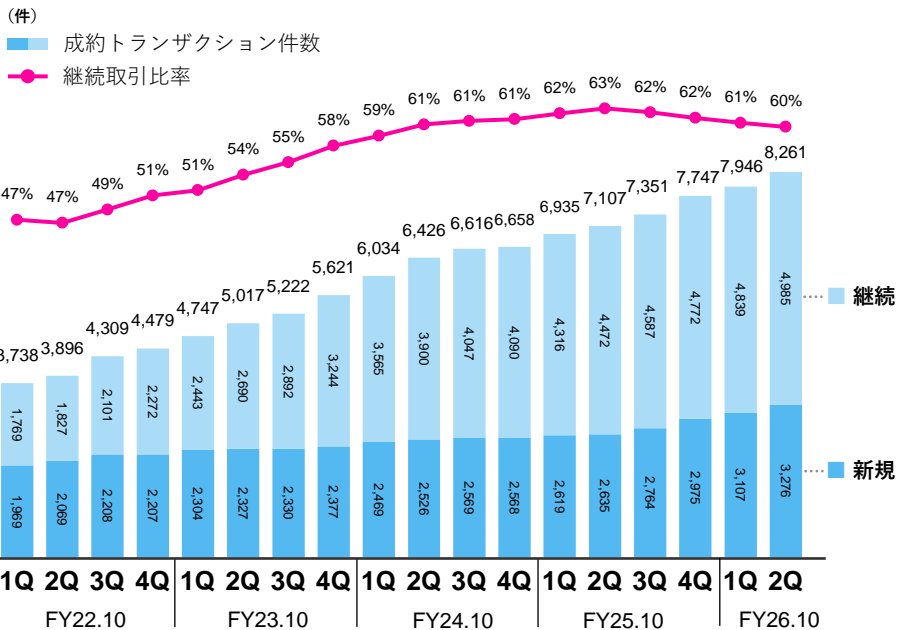
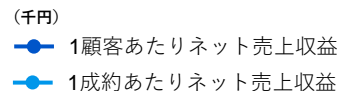
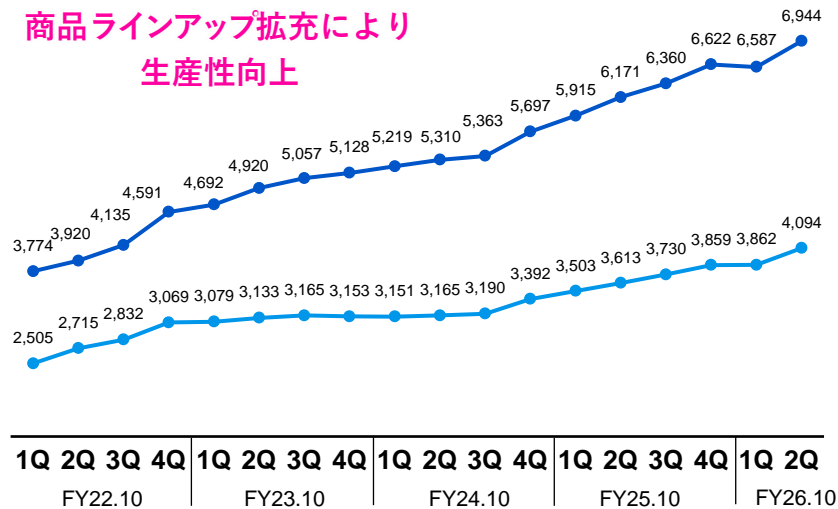
注2) 中古コンパクトマンションの売上総利益を正確に示すため、FY23.10期 通期決算説明資料より「売却DX」の粗利額は、当通期決算説明資料より中古コンパクトマンションに合算。FY25.10期より、FY23年以降の中古コンパクトマンション内訳を訴求して変更。

注3) FY26.10期より、「サブスクリプション海外及び海外」よりUSビジネスを抽出し開示。

2026年10月期 第2四半期業績 RENOSYマーケットプライス

生産性KPI推移

底堅い顧客ニーズを背景に成約トランザクション数は着実に増加。継続取引比率は60%を超え、規模と取引継続性を兼ね備えた顧客基盤を構築。商品ラインアップの拡充により、顧客及び件数あたりネット売上収益は上昇基調

成約トランザクション数・構成比の推移 (直近12ヶ月ベース) ^{注1)}1顧客あたり・1件あたりネット売上収益 (直近12ヶ月ベース) ^{注2,3)}商品ラインアップ拡充により
生産性向上

注1) RENOSY国内・RENOSY海外におけるマーケットプライスビジネスのネット売上収益を使用し算出 (直近12ヶ月ベース)

注2) ネット売上収益÷成約トランザクション件数 (直近12ヶ月ベース) 注3) ネット売上収益÷ユニークオーナー数 (直近12ヶ月ベース)

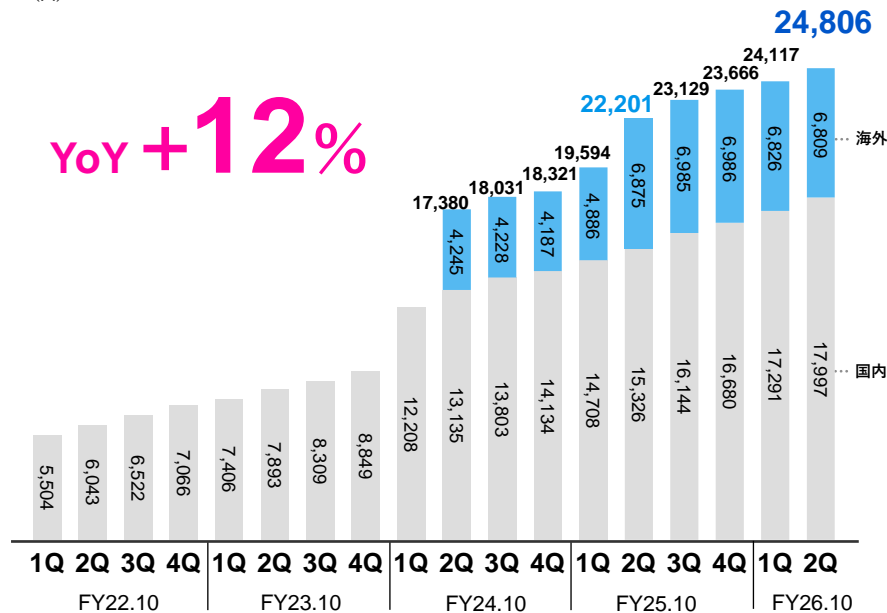
2026年10月期 第2四半期業績 RENOSYマーケットプライス

サブスクリプションKPI推移

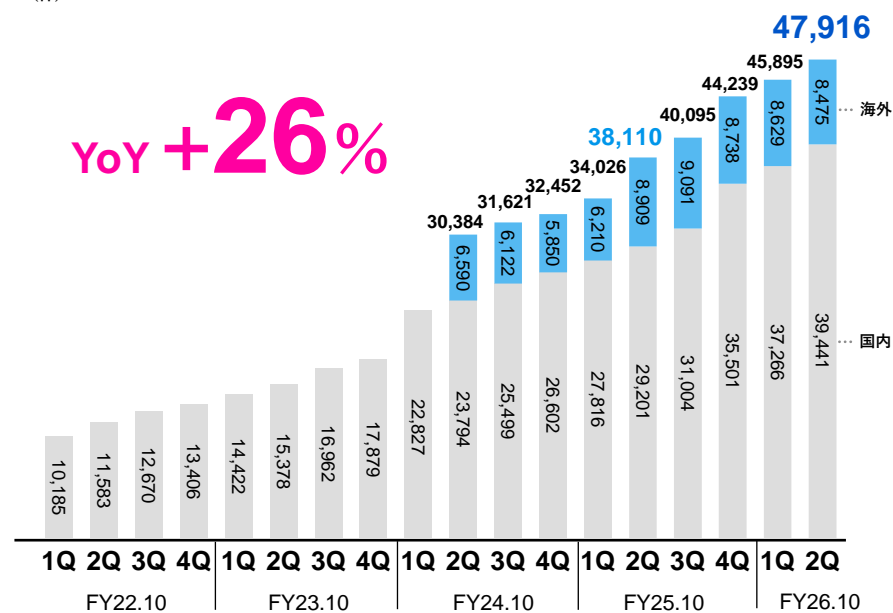
オーナー数、サブスク契約件数共に増加基調を維持

オーナー数 ^{注1)}

(人)

サブスクリプション契約件数 ^{注1)}

(件)



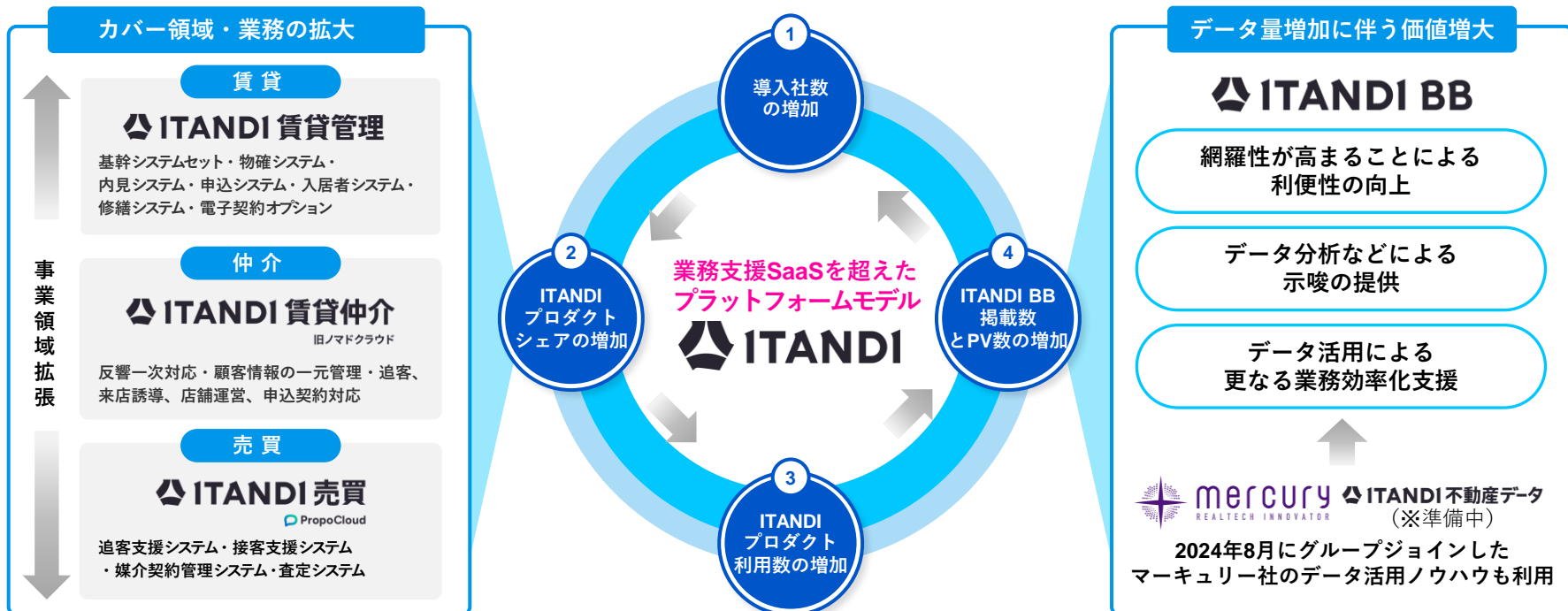
注1) 国内：FY24.10 1Qより株式会社Core Asset Managementの値を含む 海外：FY24.10 2QよりRW OpCoのオーナー数及び管理戸数

ITANDI

2026年10月期 第2四半期業績 ITANDI

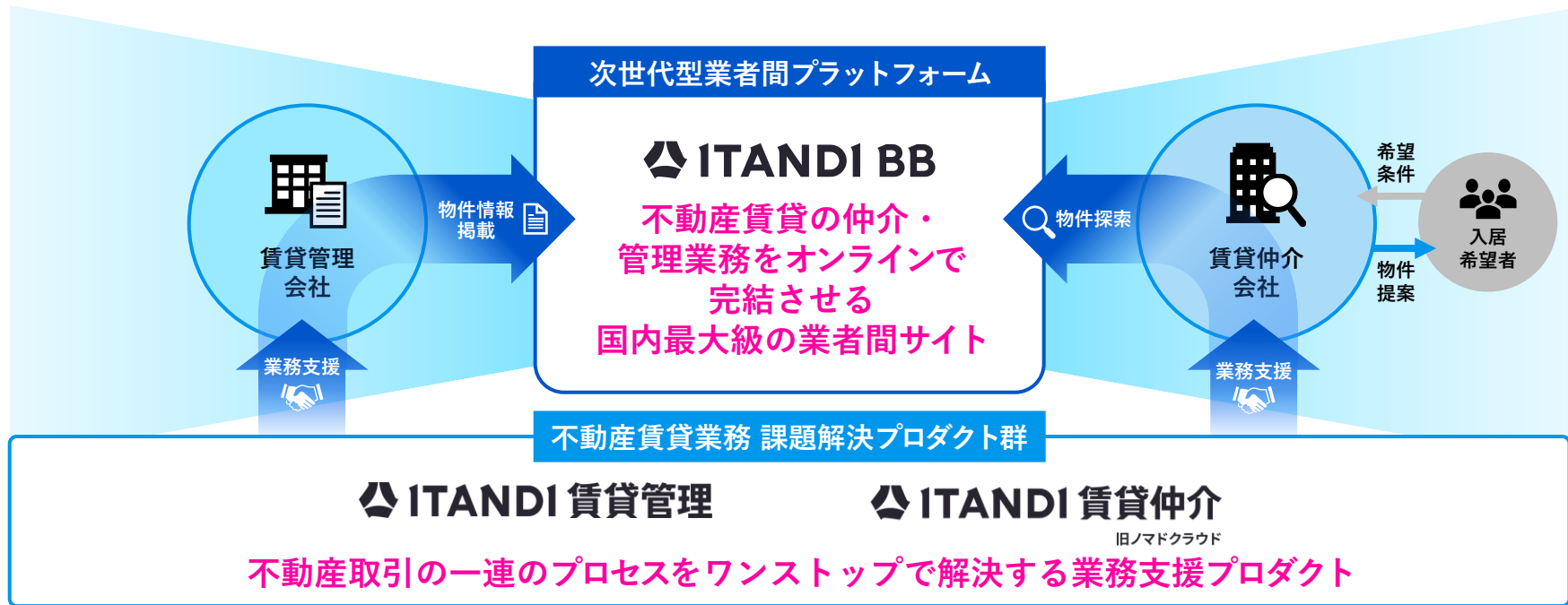
ITANDIのビジネスモデル

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



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



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

旧ノマドクラウド



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在
- 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

2026年10月期 第2四半期業績 ITANDI

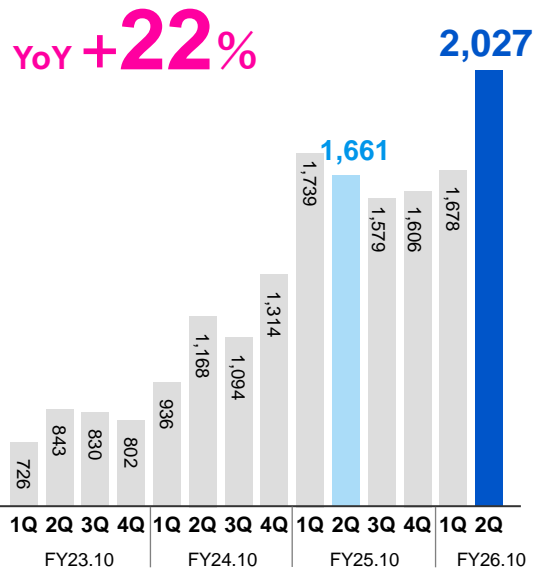
ITANDI業績推移

ネット売上収益、売上総利益ともに好調に推移

来期以降の更なる飛躍に向けたマネジメント人財の強化および積極採用により、セグメント利益はYoY減益

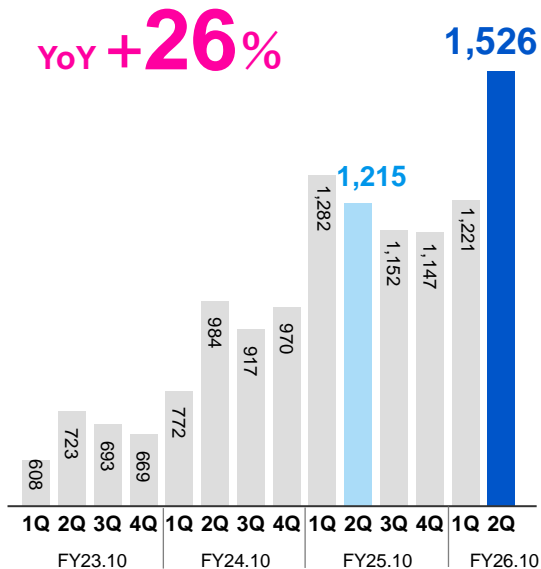
ネット売上収益

(百万円)



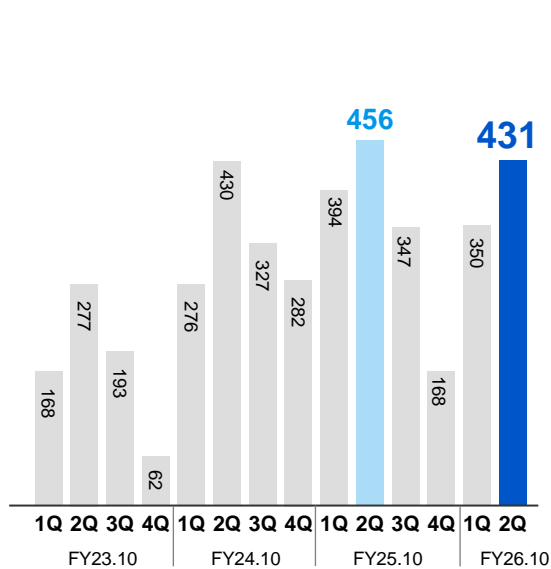
売上総利益

(百万円)



セグメント利益

(百万円)



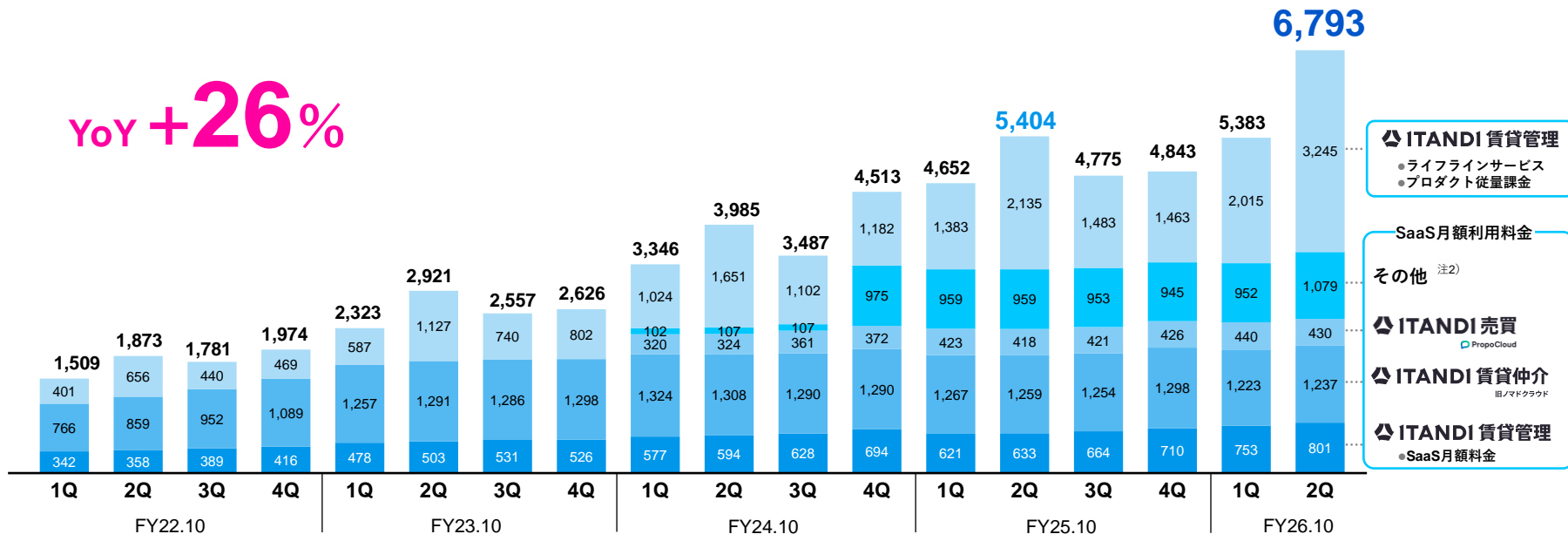
2026年10月期 第2四半期業績 ITANDI

ARR推移

今期注力領域である基幹システムの拡販及びライフラインサービスの単価向上施策について着実に進捗しており、ITANDI賃貸管理はYoY+27%、ライフラインサービスはYoY+52%と好調に推移

ARR^{注1)}

(百万円)



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 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

2026年10月期 第2四半期業績 ITANDI

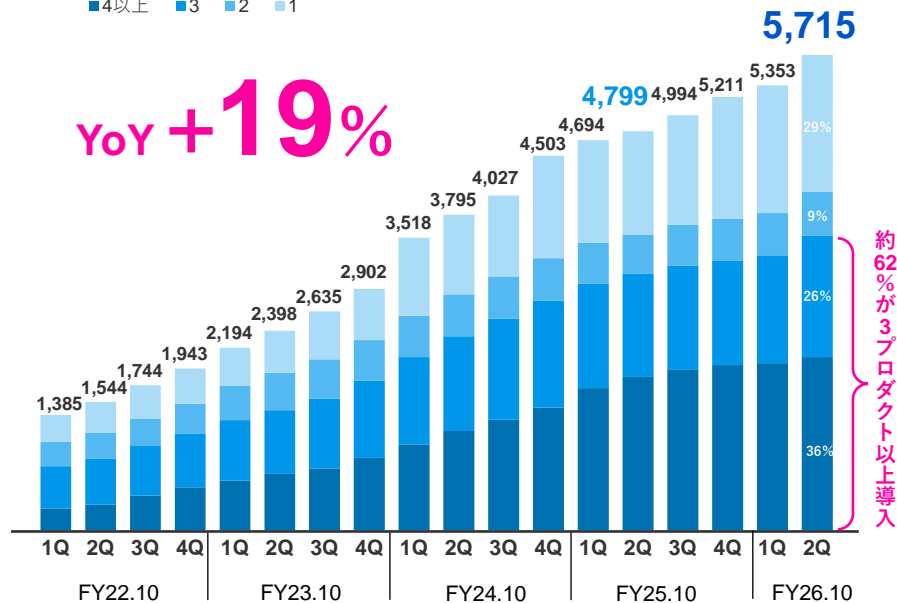
導入社数および導入プロダクト数の推移

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62%と高い水準を維持

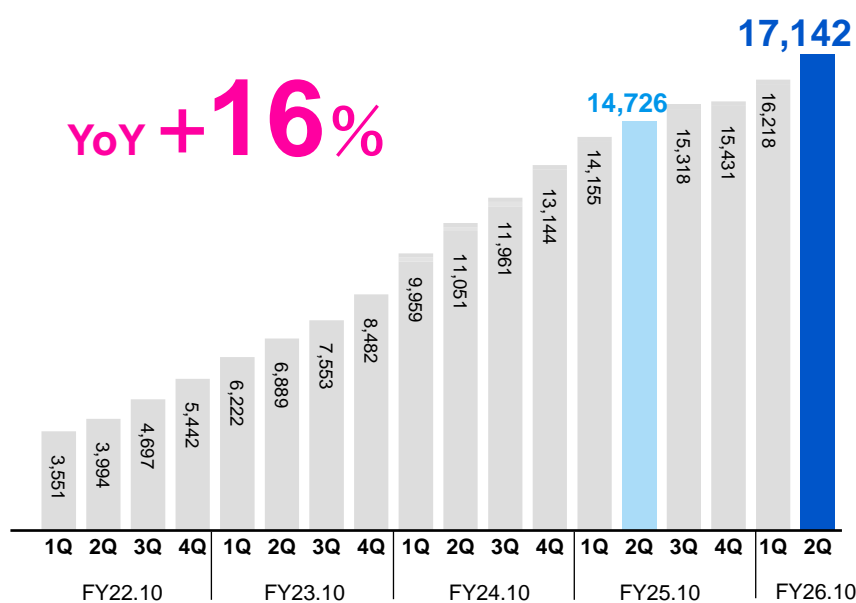
導入社数 注1,2)

(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 賃貸管理」基幹システムセット、「ITANDI 賃貸管理」修繕システムをはじめとする「ITANDI 賃貸管理」と「ITANDI 賃貸仲介」内の全てのSaaSプロダクト及び「ITANDI 売買取引」事業の「ITANDI 売買取引 PropoCloud」及びRENOSY XのSaaSプロダクトを加えて算出。「ITANDI 賃貸管理」と「ITANDI 賃貸仲介」のSaaSプロダクトについては、FY21.10 1Q～FY23.10 4Qの期間についても適及し算出したため、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

2026年10月期 第2四半期業績 ITANDI

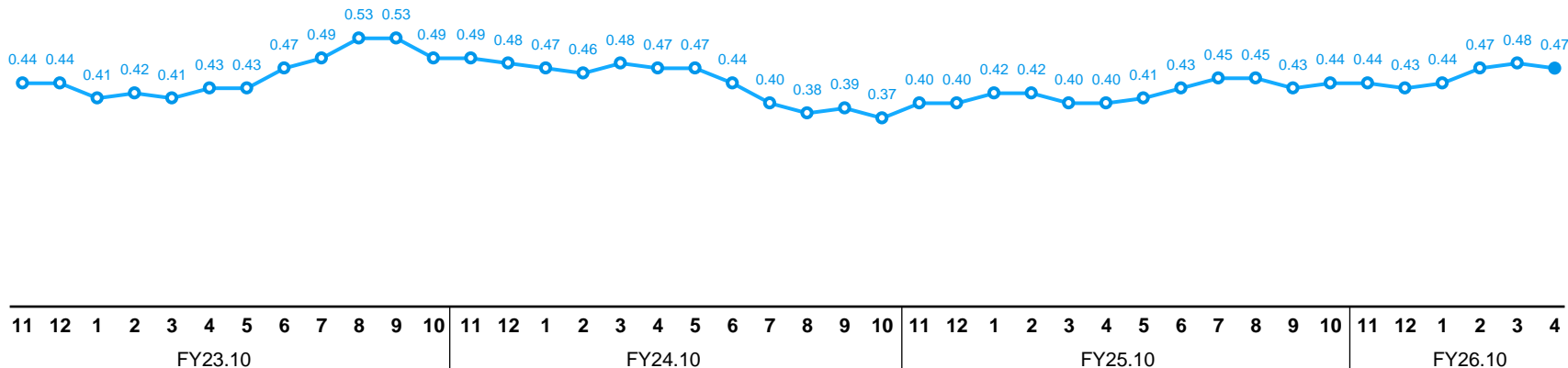
チャーンレート推移

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 **0.47%**



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

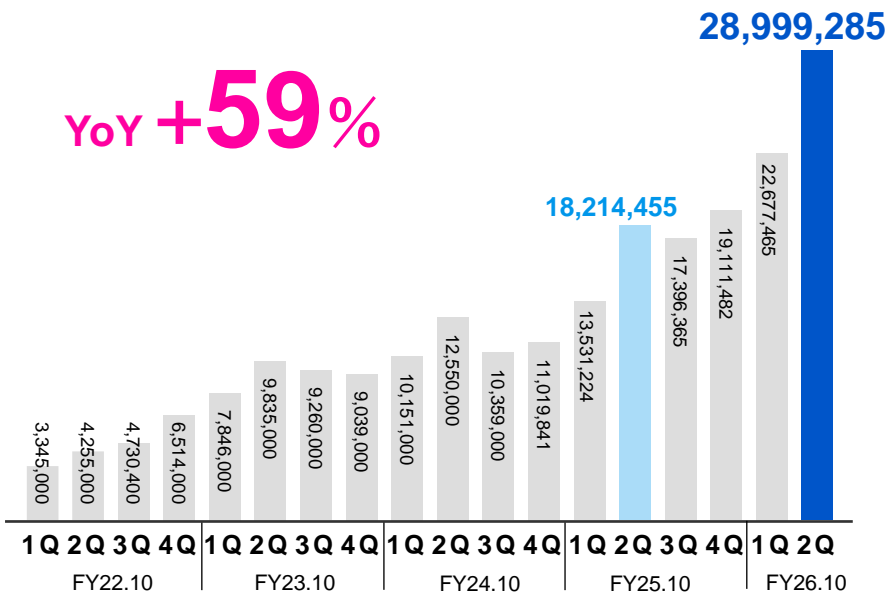
2026年10月期 第2四半期業績 ITANDI

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)

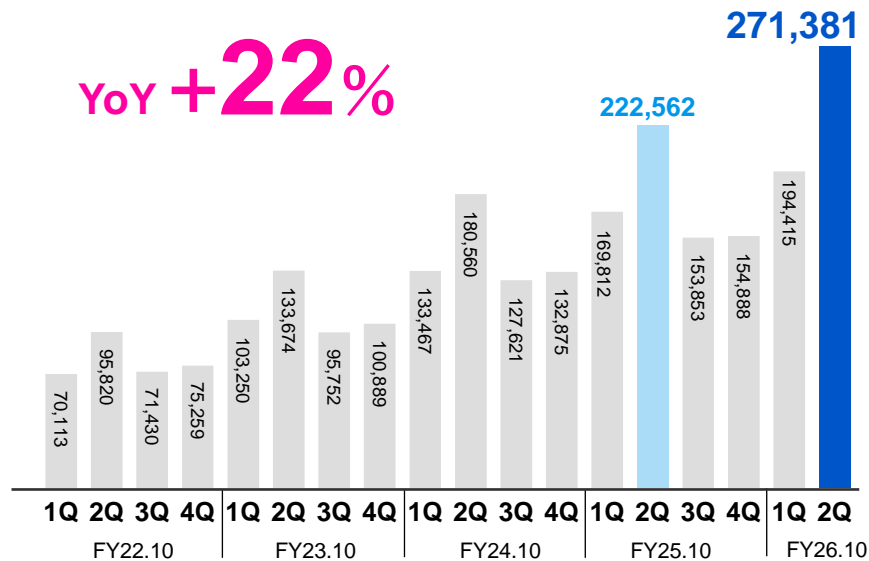
(PV)



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

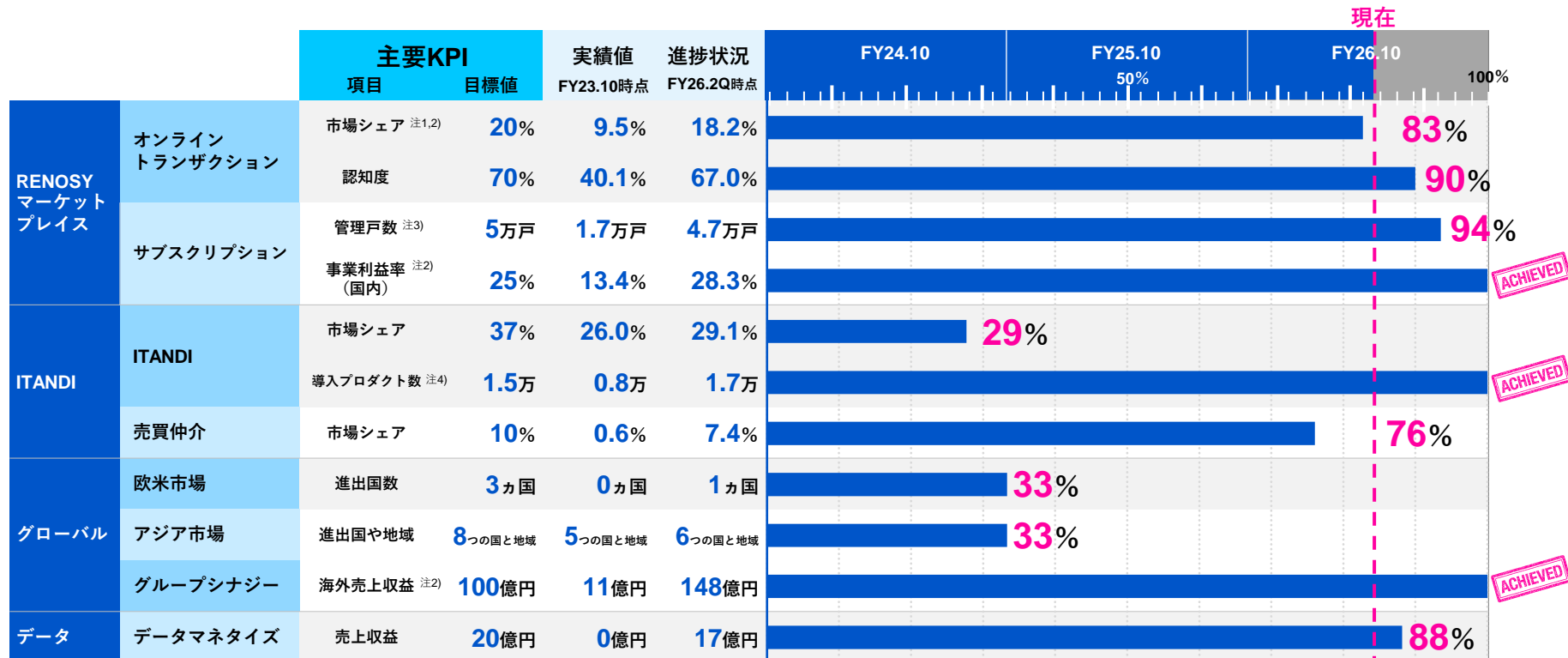


注1) FY24.10 2Qより四半期の平均値の記載に変更したため、FY24.10 1Qまでの決算説明資料のデータとは異なる 注2) FY24.10 1Qより、電子入居申込数よりライフラインサービス利用数に変更 注3) PV数のデータ取得ツールについて、2023年7月1日をもってGoogleユニバーサルアナリティクスプロパティにおけるデータ処理が停止されたため、Googleアナリティクス4へ移行。2022年7月（FY22.10 3Q）以降の数字をGoogleアナリティクス4におけるデータ処理の定義で更新したため、FY23.10 2Qまでの決算説明資料のデータとは差異が発生

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.38 サブスクリプション契約件数 注4) P.45 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

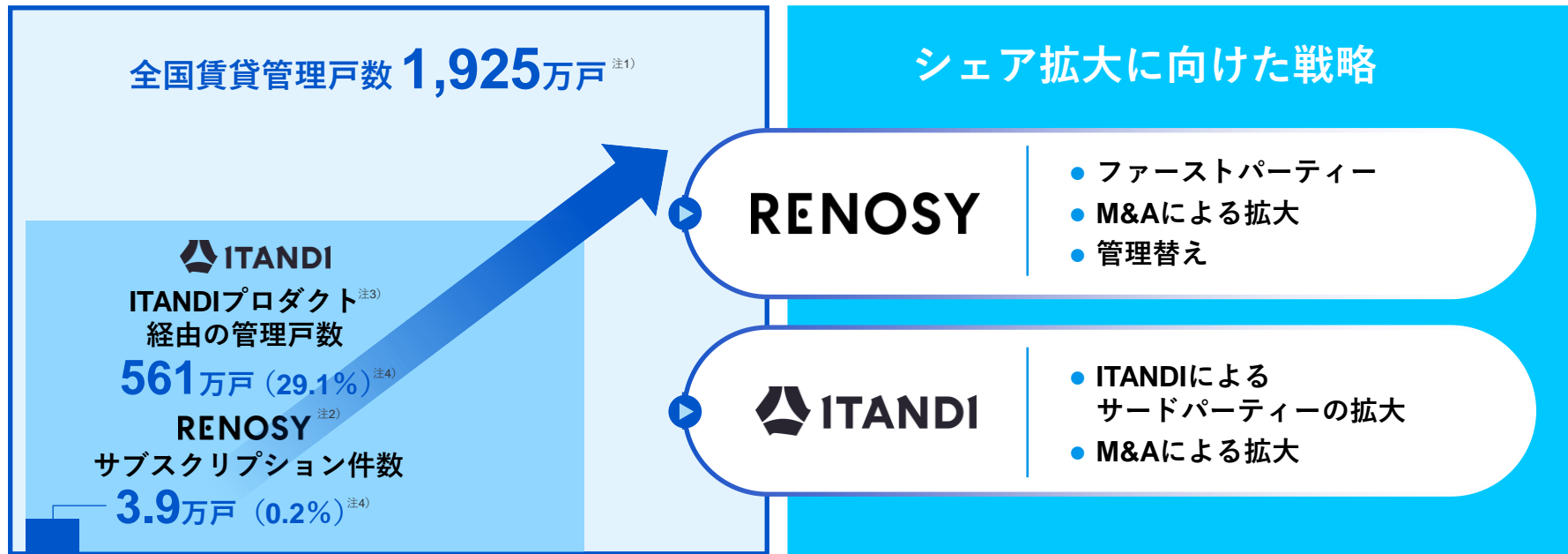
2 商品ラインアップを拡充
商品ラインアップを拡充して、多様化する投資ニーズをカバー

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



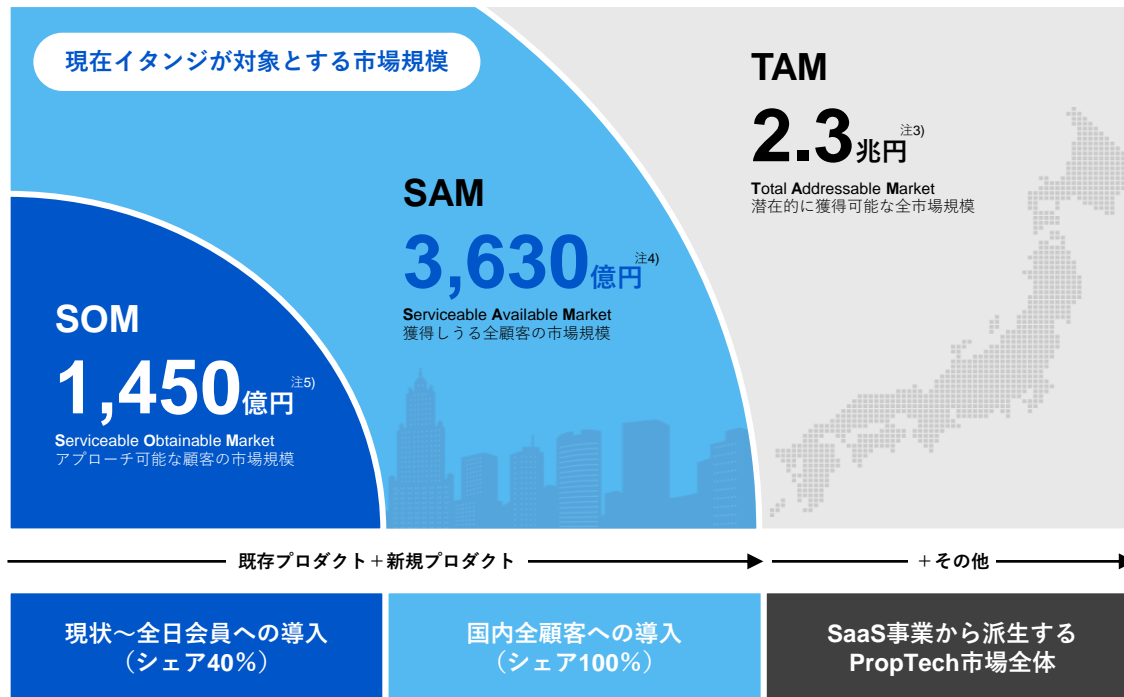
注1) 出典：全国賃貸住宅新聞 「賃貸住宅市場とは ～データで読み解く市場構造と課題～」 (2023年4月24日)参照

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) 2026年4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6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」、TAMIには以下の事業領域を含む：(BtoC) 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 仲介会社数 = 宅建業者数 × 仲介会社割合 管理会社数 = 宅建業者数 × 管理会社割合 ※兼業しているケースもあるため重複あり 注5) SOM = SAM × 40%

2026年10月期 通期業績予想

中計最終年度であるFY26についても、連結、各事業での目標達成を目指す

事業グループ		FY25.10 <small>注1)</small>			FY26.10			YoY	
		ネット売上収益 <small>注2)</small>	事業利益	コア事業利益率 <small>注3)</small>	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		44,251	7,271	16.5%	55,900	10,000	17.9%	+26.4%	+37.6%
RENOSY 国内	マーケットプレイス	29,961	11,114	37.1%	37,200	13,800	37.1%	+24.1%	+24.2%
	サブスクリプション (リカーリング)	3,918	1,968	50.3%	4,000	2,000	50.0%	+2.1%	+1.7%
ITANDI	リカーリング	6,586	1,367	20.8%	8,400	1,460	17.4%	+27.6%	+6.8%
US	マーケットプレイス	2,845	-423	-	6,200	700	11.3%	+117.9%	-

前期管理プラン切替えにより、一過性利益を計上したため、反動によるもの

来期以降の成長を見据えた、マネジメント人財の採用や育成に先行投資を計画

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

Appendix

貸借対照表サマリー

(百万円)		FY24.10 ^{注1)}	FY25.10 ^{注1)} ①	FY26.10 2Q ^②	増減額 ② - ①
流動資産	現金及び預金	19,325	30,365	30,682	317
	在庫 ^{注2)}	13,950	11,682	19,092	7,410
	(回転期間 ^{注3)})	(27.7日)	(22.6日)	(25.2日)	(2.6日)
	営業債権 ^{注4)}	1,253	1,285	1,922	637
(回転期間 ^{注3)})	(2.0日)	(1.9日)	(2.2日)	(0.3日)	
	その他	4,100	5,466	12,423	6,957
非流動資産		38,573	33,645	35,817	2,172
資産合計		77,203	82,445	99,938	17,493
負債	営業債務 ^{注5)}	4,070	5,434	4,833	-601
	(回転期間 ^{注2)})	(8.7日)	(8.4日)	(6.3日)	(-2.1日)
	その他	49,892	45,579	61,473	15,894
純資産	資本金	7,372	9,962	9,967	5
	利益剰余金	2,691	6,560	8,280	1,720
	その他	13,176	14,908	15,383	475
負債・純資産合計		77,203	82,445	99,938	17,493
CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)		21.0日	16.1日	21.1日	5.0日

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

主に切替を進めたNeoインカムプラン契約に係る、
その他金融資産及び負債が約62億円増加した
ことによるもの。季節性要因であり、今期末
時では約13億円に収束する予定のため懸念小

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) 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 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

棚卸資産はYoY約59億円増加するも、SPC証券グループとの経営統合による小口化事業加速に向けた戦略的かつ一時的な増加であり、来期以降は収束していく見込み
FY25より着手してきた管理プランの切り替えによりサブリース資産がYoY約35億円減少

FY25.10 2Q

(百万円)

流動資産	負債
53,247	58,716
現金及び預金 29,237	有利子負債 28,602
棚卸資産 13,174	リース負債 9,611
その他流動資産 10,835	その他負債 20,503
固定資産	純資産
35,680	30,211
サブリース資産 6,895	
使用権資産 1,828	
その他固定資産 26,956	
総資産：88,927	

FY26.10 2Q ^{注1)}

(百万円)

流動資産	負債
64,121	66,306
現金及び預金 30,682 (+1,444)	有利子負債 31,940 (+3,338)
棚卸資産 19,092 (+5,918)	リース負債 7,735 (-1,875)
その他流動資産 14,346	その他負債 26,630
固定資産	純資産
35,817	33,631
サブリース資産 3,434 (-3,460)	
使用権資産 3,610 (+1,782)	
その他固定資産 28,772	
総資産：99,938	

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**リカーリング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

環境^{注1,12)}

FY25

Scope1 ^{注2)}	0
Scope2 ^{注3)}	508
Scope1,Scope2合計	508
電気使用量 (kwh)	1,205,231
CO2排出量/売上高 (t/百万円)	0.0020

ガバナンス^{注12)}

FY25

取締役数	9名
女性取締役数	1名
社外取締役比率	55.5%

社会^{注12)}

FY23

FY24

FY25

全従業員数 ^{注4)}	1,371名	1,743名	1,981名
正社員数 ^{注5)}	1,090名	1,487名	1,665名
非正社員数 ^{注6)}	281名	256名	316名
従業員に占める 女性比率 ^{注7)}	40.1%	38.4%	35.9%
平均年齢 (正社員) ^{注8)}	31.27歳	31.60歳	31.76歳
育児休暇取得率 (男女別) ^{注9)}	男性：80.0% 女性：100%	男性：96.5% 女性：100%	男性：90.9% 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)}	17.3%	13.6%	11.0%
女性役職者比率	23.8%	18.3%	17.0%

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) 連結注8) 連結(正社員)

注9) GA technologies単体注10) GA単体(正社員)。FY23.10期、FY24.10期：当期間内の離職者数÷当期首(または前期末)の在籍者数×100で算出 FY22.10期：当期末の在籍者の内、退職した人の数で算出注12) FY25.10時点

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 6,779万 8,616円 (2026年4月末日時点)
従業員数 ^{注1)}	1,793名 (2026年4月末日時点)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">●AI不動産投資「RENOSY」の開発・運営●不動産業界向けBtoBプラットフォーム「ITANDI」の開発・運営●PropTech領域におけるプラットフォーム事業の開発
役員	代表取締役 社長執行役員 CEO：樋口 龍 会長 兼 Strategic Advisor：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：久寿良木 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：桑原 利郎（社外・常勤）、松葉 知久（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/>

X(旧Twitter): https://x.com/GAtech_pr_ir?s=20