



2026年10月期 第3四半期

決算説明資料

2026年9月14日（証券コード：3491）

GA TECHNOLOGIES

OUR AMBITION

PURPOSE

世界を前進させる

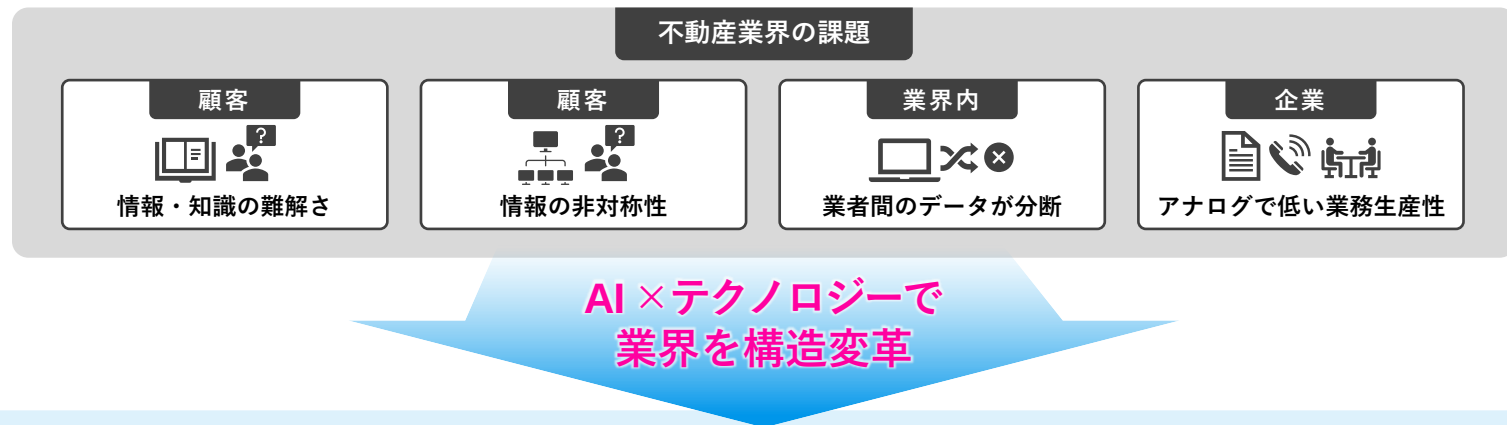
MISSION

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

私たちが取り組む課題と価値提供



安心・簡単・最適なサービスをワンストップで提供

RENOSY

資産形成プラットフォーム

「買う」「売る」「貸す」の全取引をワンストップでオンライン完結。
AIで価格・収益の可視化が可能となり、即座に意思決定が可能に



不動産取引業務の一連の業務効率化を推進

ITANDI

不動産バーティカルSaaS

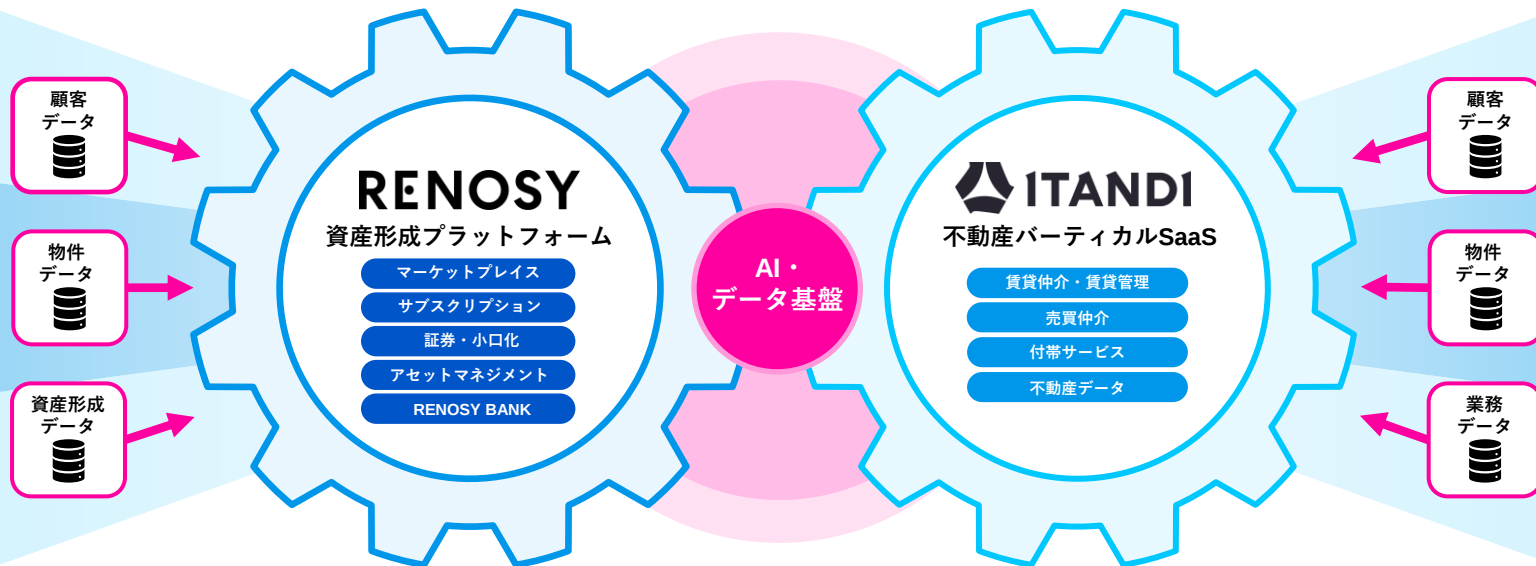
賃貸業務の一連のフローを複数プロダクトで網羅。
零細・分散した事業者にはSaaSインフラを提供



ビジネスモデルについて

不動産×AI×データで拓く、唯一無二のプラットフォーム

不動産業界の課題をAI×データの力で解決することが当社のミッション。資産形成プラットフォーム『RENOSY』と、不動産会社向けパーティカルSaaS『ITANDI』を両輪に、両事業で蓄積したデータを活用することで、業務効率化・透明性向上・利便性向上を同時に実現し、個別サービスの先にある業界標準インフラへと進化する



目次

2026年10月期 第3四半期決算トピックス	_____	P. 6
2026年10月期 第3四半期業績	_____	P.14
Appendix	_____	P.37

2026年10月期 第3四半期決算トピックス

2026年10月期 第3四半期決算トピックス

2026年10月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー

連結業績

- ネット売上収益は高成長を維持
- 約5億円のTVCMを実施しつつ、事業利益は増益を確保

ネット売上収益

130.1億円

YoY +24%

事業利益

18.5億円

YoY +7%

トピックス

- エスピーシー証券グループの経営統合が完了し、^{注1,2)} 3QよりRENOSYセグメントへ連結。小口化およびアセットマネジメント領域の機能を強化

RENOSY

ネット売上収益

YoY +13%

- ネット売上収益はYoY増加、中期的な認知拡大に向けたTVCM（約5億円）の実施により、事業利益はYoY微増

ITANDI

ARR

YoY +25%

- 今期注力領域であるライフラインサービスの単価向上施策が着実に進捗し、ARRは拡大
- 需要拡大に応じた導入体制の強化に伴いコストが先行する見通しであり、収益性の最適化を図る

USビジネス

事業利益

1.6億円
黒字継続

- 好調なマーケットプレイスが牽引し、ネット売上収益はYoY+161%と大幅に増大、事業利益は黒字を継続。着実なグループシナジーを創出

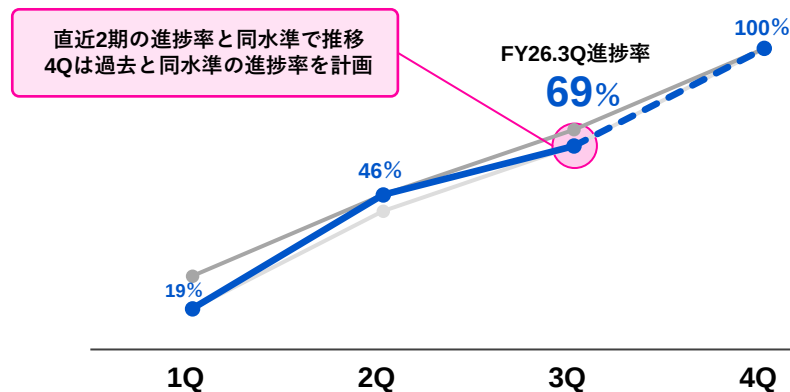
2026年10月期 第3四半期決算トピックス

通期業績予想に対する進捗状況

例年4Qに重点投下していた広告宣伝費を、今期は戦略的なマスマーケティング施策として期初より計上（約15億円）したため、3Q進捗率は約57%に留まるが、同費用及び1Q計上の本社集約費を除いた進捗率は約74%（過去2期平均75%）と例年同水準。4Qの広告宣伝費は例年比で抑制する計画であり、通期事業利益目標である100億円については据え置き

ネット売上収益 進捗率

— FY24 — FY25 —●— FY26



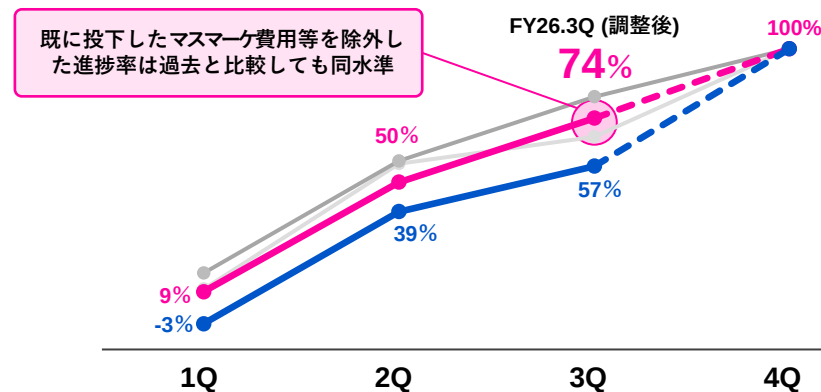
(百万円、値は四半期)

FY24実績	5,914	8,555	7,633	9,742
FY25実績	9,100	11,384	10,543	13,222
FY26実績	10,339	15,173	13,016	-

注1) FY26期の調整内訳。1Q：マスマーケティング費用985M+本社集約費用177M。3Q：マスマーケティング費用491M

事業利益 進捗率^{注1)}

— FY24 — FY25 —●— FY26 (マスマーケ費用等除く進捗率) —●— FY26



(百万円、値は四半期)

FY24実績	395	1,794	411	1,268
FY25実績	1,167	3,023	1,744	1,335
FY26実績	-308	4,172	1,859	-
FY26調整	854	4,172	2,350	-

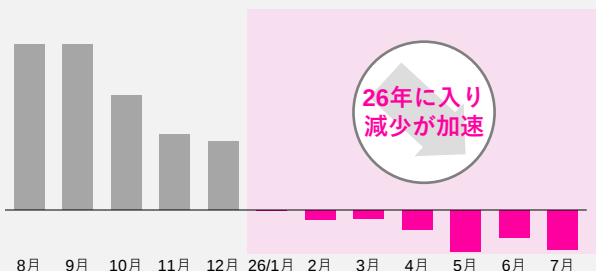
2026年10月期 第3四半期決算トピックス

金利上昇懸念について(1/3)：金利上昇局面でも成長を維持できる3つの構造

マクロ環境の事実

金利上昇は個人の不動産購入意欲を
低減させる可能性がある

中古マンション成約件数 前年比 (東京都)^{注1)}



成約件数は前年比低下傾向

在庫件数は5ヶ月連続で増加

成約平米単価は73ヶ月ぶりに下落

金利上昇局面でも成長を維持できる3つの構造

政策金利引き上げを受け、不動産投資ローン金利は緩やかな上昇傾向にあるものの、
当社は顧客基盤・物件・事業モデルの各面で選ばれる構造を有している

1 顧客属性

平均年収1,000万円超の相対的に購買力の高い顧客基盤を有しており、短期的な金利変動の影響を受けにくい

▶ P. 10

2 物件選定

膨大な物件パイプラインとデータをもとに、家賃改定余地や資産性を踏まえて仕入を選別

▶ P. 11

3 事業モデル

購入のみにとどまらず、管理・家賃更改・売却まで一気通貫で提供。継続的な顧客接点を通じてLTVを最大化

▶ P. 19～

KPIの実績^{注2)}

足元の主要KPIにも顕著な悪影響は見られていない

▼本項下段

RENOSY会員数



67.7万人
YoY+16%

物件パイプライン



5兆円
YoY+1.1兆円

成約トランザクション数



(直近12ヶ月ベース)

8.2千件
YoY+874件

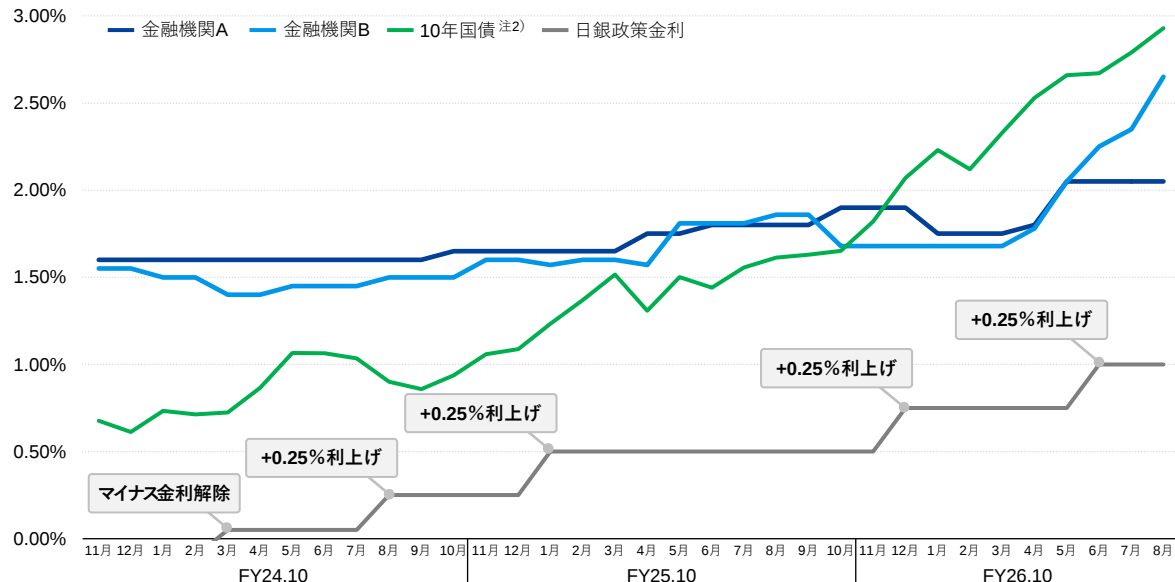
注1) 公益財団法人 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」中古マンションレポートのうち東京都における成約件数前年比を参照し当社作成 注2) FY26.3Q時点

2026年10月期 第3四半期決算トピックス

金利上昇懸念について(2/3)：提供金利と顧客基盤・物件選定について

政策金利の引き上げを受け、提携金融機関の不動産投資ローン金利は緩やかな上昇が想定される。一方で当社は、高所得層を中心とした顧客基盤を有することに加え、家賃改定余地と資産性を勘案した物件選定を行っていることから、短期的な金利変動が需要に与える影響は現時点では限定的であると認識

不動産投資ローン金利の推移（提携金融機関）^{注1)}

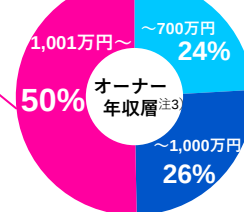


顧客属性・仕入方針を踏まえた需要耐性

高所得顧客基盤

- 平均年収1,000万円超の顧客基盤
- 金利上昇局面でも購買余力を有する層が中心
- 投資判断は金利動向のみに左右されにくい特性

年収1,000万円超の
オーナーが
過半数を占める



データに基づく物件選定

▶ P. 11

- 5兆円の物件パイプラインから、家賃改定余地と資産性を勘案した物件選定を実施
- 足元でも入替時家賃の増額実現率は90%超で推移

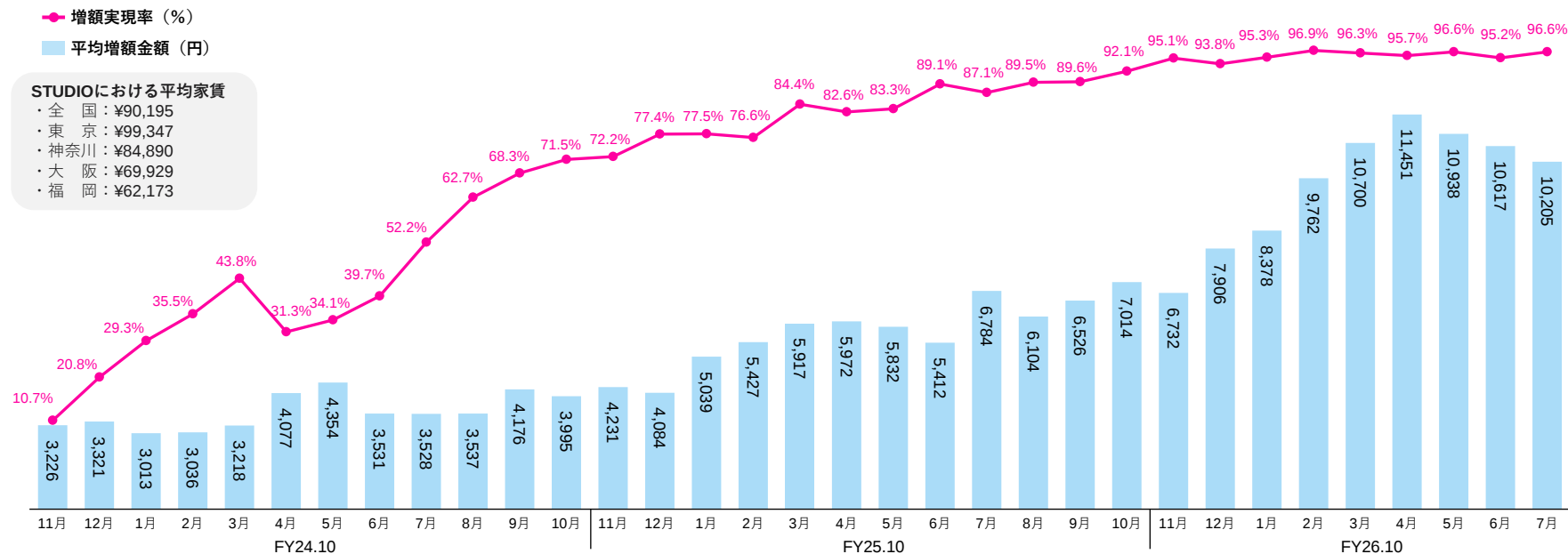
注1) 提携金融機関における不動産投資ローンの実行金利推移。数値は当社経由で成約・実行された案件ベースであり、店頭表示金利ではない
注2) 出典：FactSet、各月末時点のデータ
注3) RENOSYマーケットプレイスにおいて、直近1年に購入したオーナーデータ

2026年10月期 第3四半期決算トピックス

金利上昇懸念について(3/3)：入替時家賃の改定実績と金利上昇負担の吸収余地

足元のインフレを背景に、入替時家賃の増額実現率は90%を超え、増額幅も拡大基調を維持。家賃上昇は金利上昇による負担増を一定程度吸収しうることから、金利上昇が直ちに需要減退に結び付く状況にはないと認識

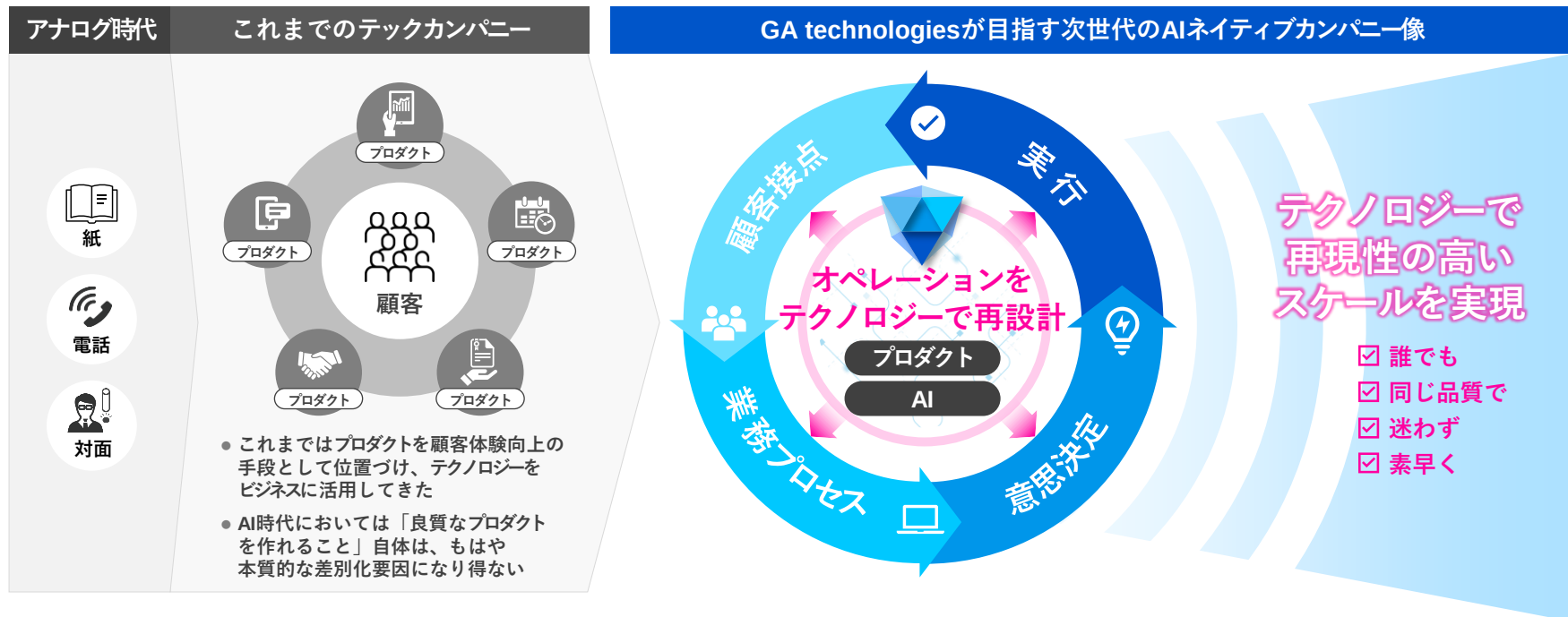
入替時家賃における増額実現率・平均増額金額 注1)



注1) 中古コンパクトマンション (STUDIO) における入替時家賃の動向。数値は当社管理物件の入居契約ベース。平均増額金額は全エリア平均、増額実現率は各月の入替契約件数に占める賃料増額案件の割合

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



開示内容の整理について

事業の成長ドライバーをより明確化し、継続性・比較可能性を高めるため、開示体系を刷新。
決算資料は成長ドライバーに連動するKPIに厳選し、詳細データはFactbookへ集約

開示に対する課題認識

- 理解度の向上
 - ✓ 初見投資家にも成長構造が直感的に伝わる構成が必要

- 視認性の向上
 - ✓ 情報や資料の過多を解消する必要
 - ✓ 成長を牽引するKPIを際立たせる必要

- 透明性の向上
 - ✓ 変更時のトラッキング可能性を担保

開示における対応

- 成長ドライバーを軸に再構成し、事業説明の冒頭にてビジネスモデル・成長ドライバーを可視化

- 決算説明資料においては、成長ドライバーに連動するKPIに集約（詳細はFactbook）

- 定義の明確化と変更経緯の開示徹底

2026年10月期 第3四半期業績

2026年10月期 第3四半期業績

2026年10月期 第3四半期業績

約5億円のマスマーケティング施策の実施により利益成長は一時的に緩やかとなるも、
通期業績に対して計画通りに推移しており、通期業績計画は据え置き

(百万円)		FY25.10 3Q 注1)			FY26.10 3Q			YoY	
事業グループ		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		10,543	1,744	16.6%	13,016	1,859	14.3%	+23.5%	+6.7%
RENOSY 国内	マーケットプレイス	7,138	2,532	35.5%	7,875	2,393	30.4%	+10.4%	-
	サブスクリプション (リカーリング)	963	448	46.7%	1,132	574	50.8%	+17.7%	+28.1%
	アセットマネジメント 注4) (リカーリング)	-	-	-	121	68	56.7%	-	-
ITANDI	リカーリング	1,579	347	22.1%	1,952	440	22.6%	+23.7%	+26.6%
US	マーケットプレイス	583	-188	-	1,520	169	11.2%	+160.8%	-
その他		301	154	51.2%	569	410	72.2%	+89.1%	+166.4%
調整額 (全社費用他)		-22	-1,550	-	-155	-2,198	-	-	-

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、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 注4) アセットマネジメント：SPC証券グループに関連する業績

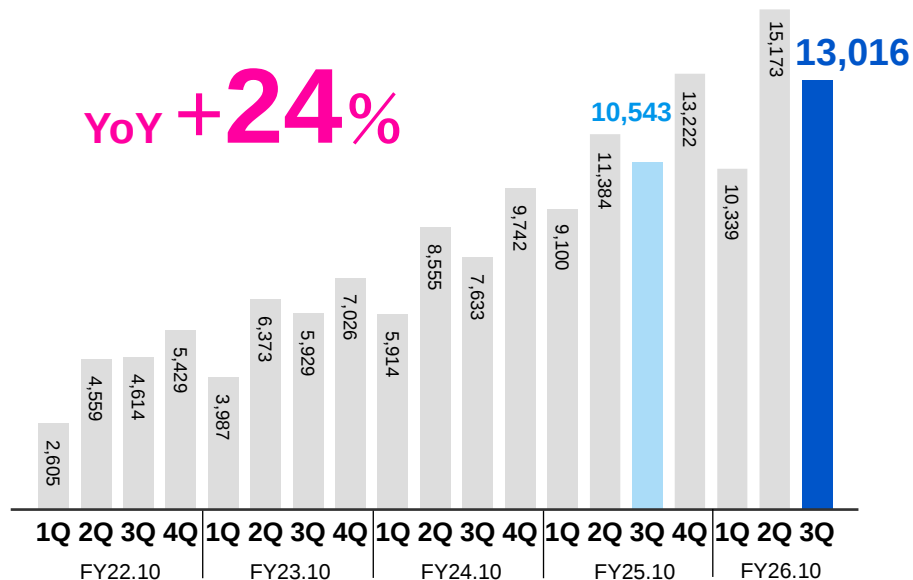
2026年10月期 第3四半期業績

連結業績推移

約5億円のマスマーケティング施策の実施により利益成長は一時的に緩やかとなるも、
通期業績に対して計画通りに推移しており、通期業績計画は据え置き

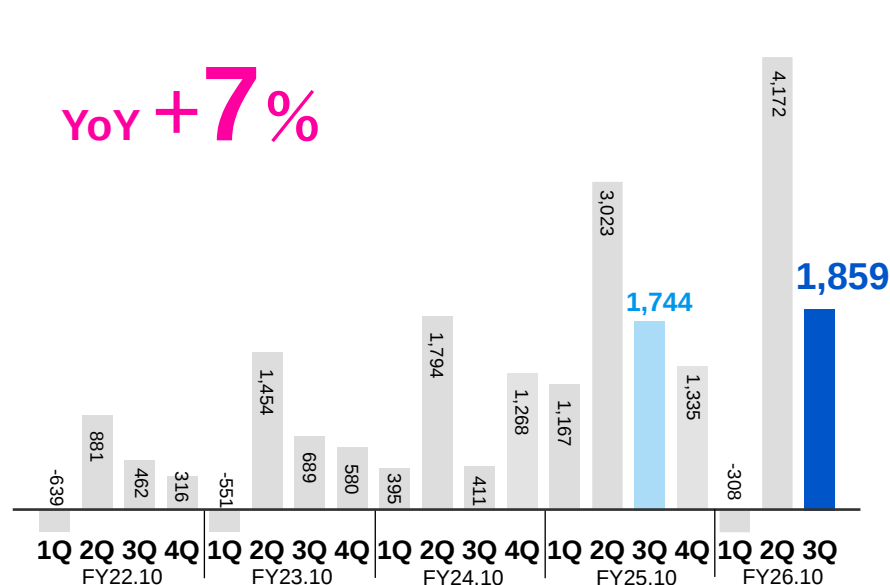
ネット売上収益 注1)

(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

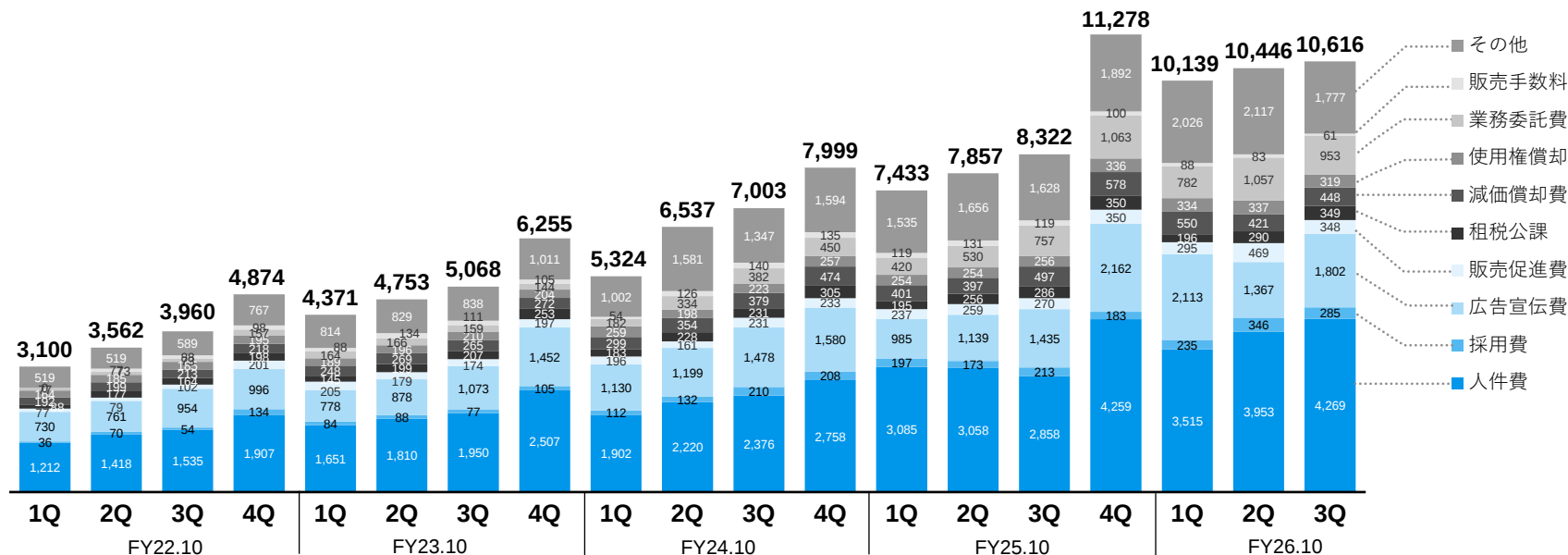
2026年10月期 第3四半期業績

販管費推移

TVCM実施により広告宣伝費はQoQで増加、人件費も新卒入社等の人員増に伴い拡大するも、
販管費全体は概ね計画内で推移。今後も適切な費用コントロールを徹底

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3四半期業績

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

(百万円)		FY25.10 注1)			FY26.10			YoY	
事業グループ		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		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%	-

前期の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

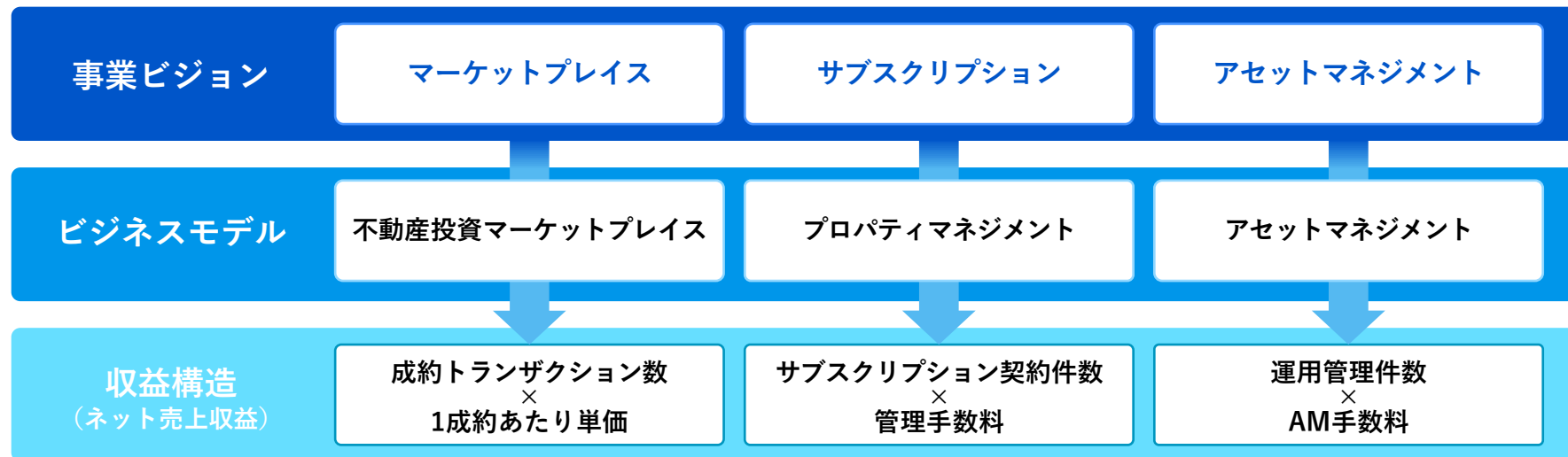
RENOSYマーケットプレイス

2026年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイスの収益構造

RENOSYの収益基盤は、マーケットプレイス、サブスクリプション、アセットマネジメントの3領域で構成
各成長ドライバーである成約、管理、運用の拡大を通じて継続的な成長を実現している

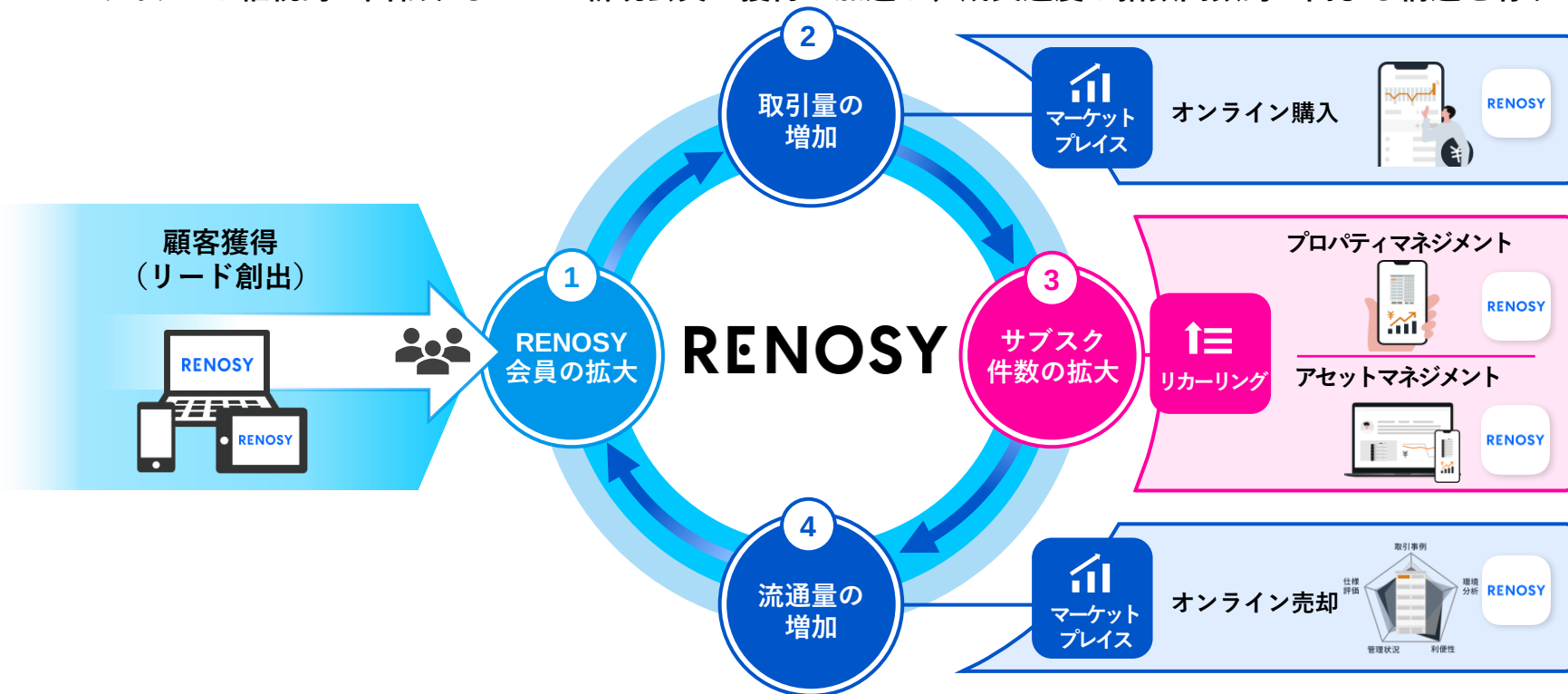
RENOSY



2026年10月期 第3四半期業績 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

RENOSYマーケットプレイスは、獲得顧客が「購入・管理・売却」へと循環・展開する事業構造を構築。会員数の増加が取引量の拡大を生み、サブスク契約の積み上げと需給の好循環によるネットワーク効果を創出。このサイクルが継続的に回転することで新規会員の獲得が加速し、成長速度が指数関数的に高まる構造を有する



2026年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

RENOSYマーケットプレイスの競争優位性

	AI不動産投資 RENOSY	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マーケットプレ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.realestatewatch.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) Bloomberg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

2026年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

RENOSY国内 業績推移

- マーケットプレイス：中期的な認知拡大に向けた約5億円のマスマーケティング投資により一時的に減益
- サブスクリプション：ストック収益基盤の順調な拡大により、前期の一過性利益を打ち消し増収増益を達成
- アセットマネジメント^{注2)}：6月に実施したSPC証券グループとの経営統合効果が新たに上乗せ

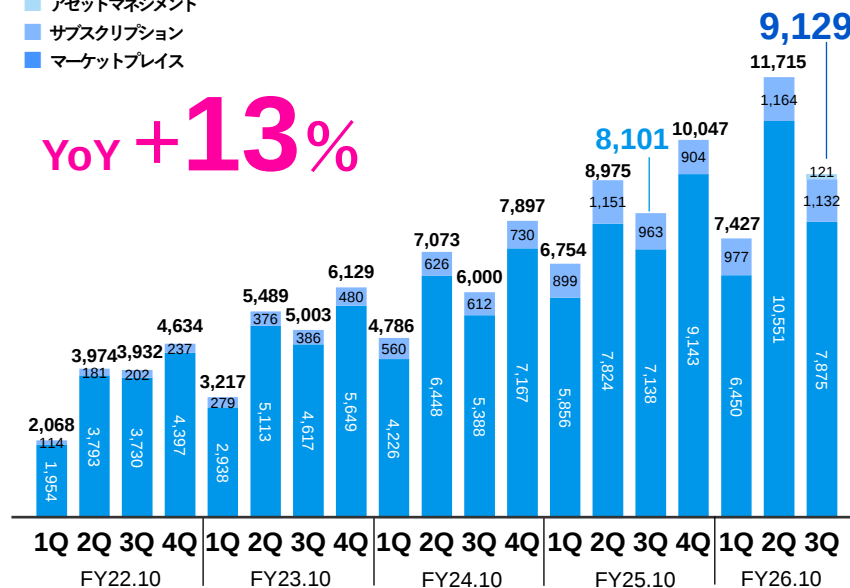
ネット売上収益^{注1)}

▶商品別推移はFactbookに記載

(百万円)

- アセットマネジメント
- サブスクリプション
- マーケットプレイス

YoY +13%

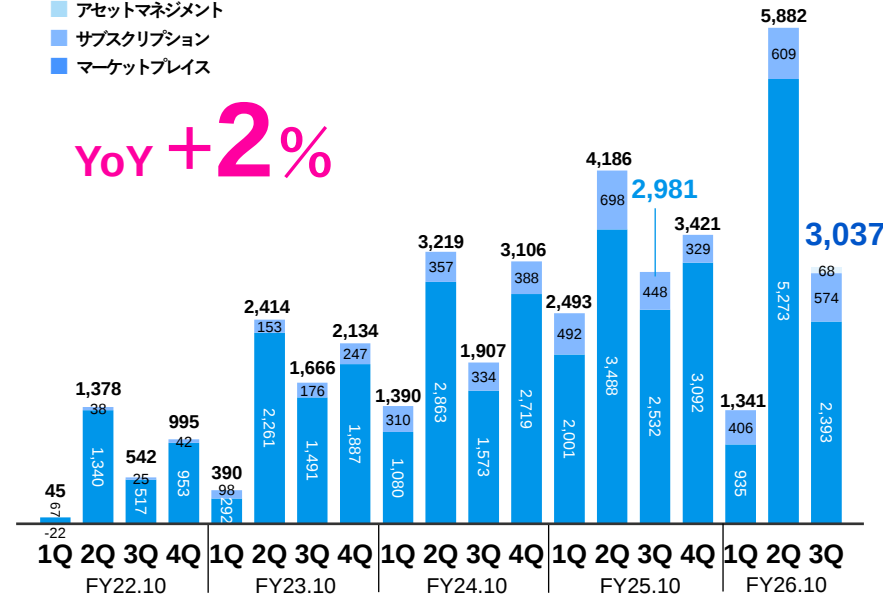


事業利益

(百万円)

- アセットマネジメント
- サブスクリプション
- マーケットプレイス

YoY +2%



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 注2) アセットマネジメント：SPC証券グループに関連する業績

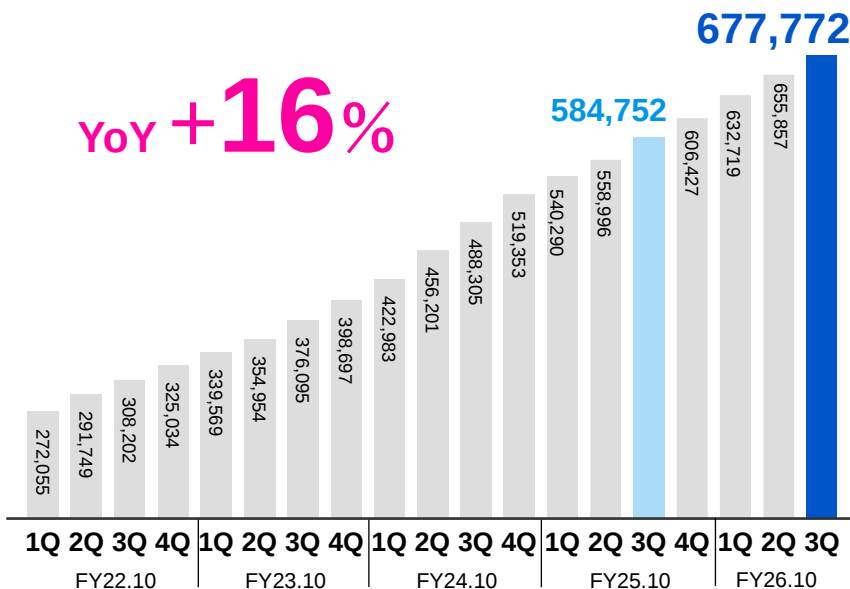
2026年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

RENOSY会員数・既存オーナー数推移

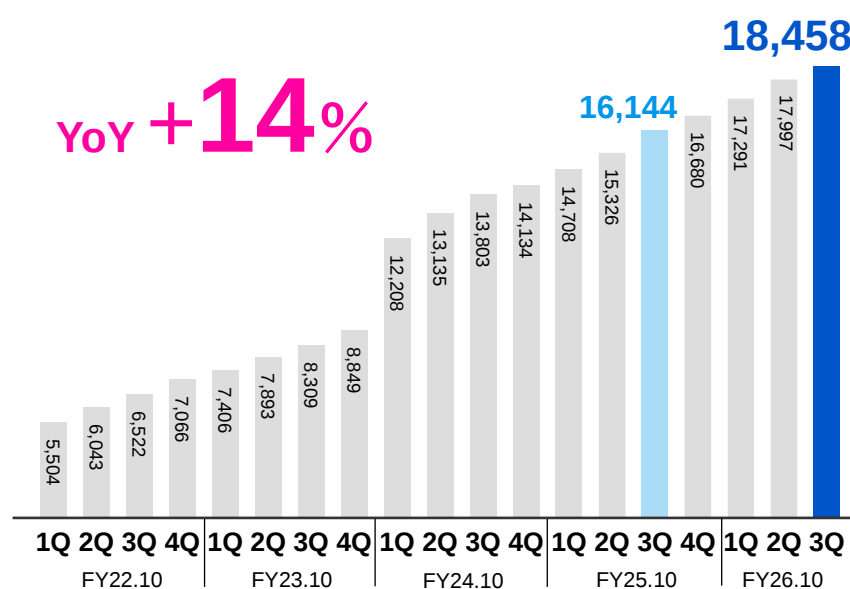
金利上昇局面においても需要は堅調。RENOSY会員数・既存オーナー数ともに着実に増大

RENOSY会員数（累計）^{注1)}

(人)

既存オーナー数^{注2)}

(人)

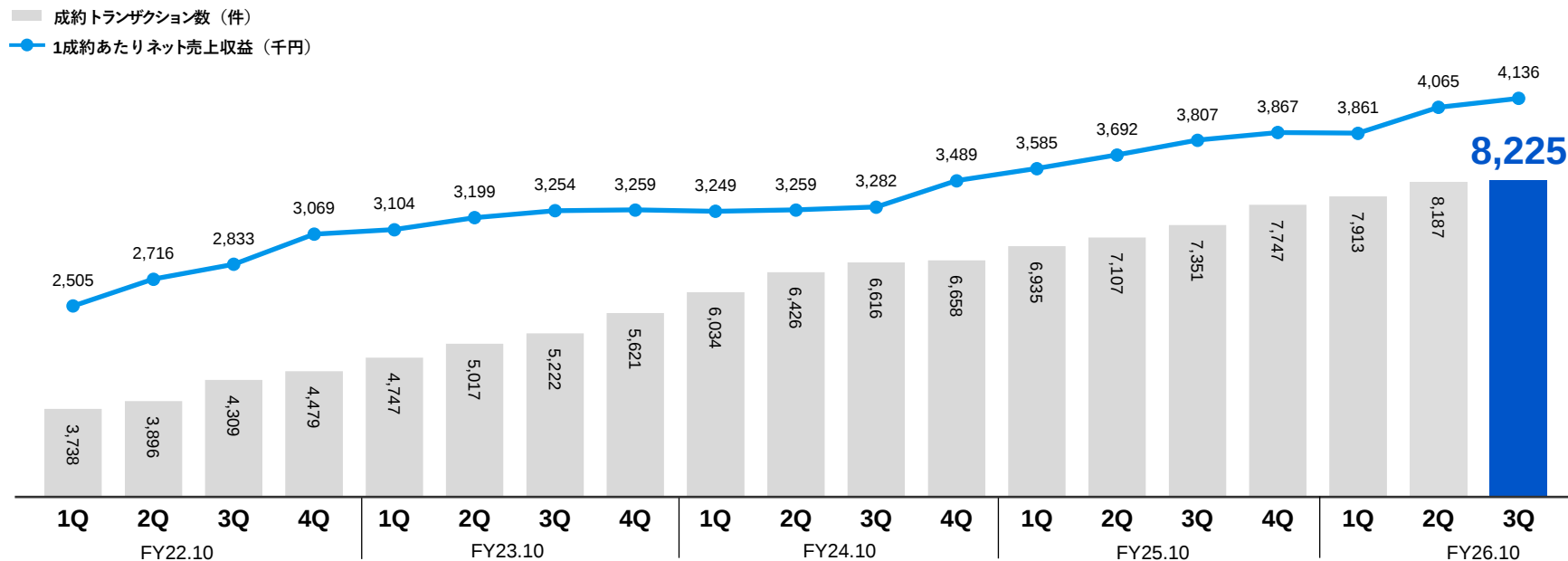


注1) RENOSY会員数とは、会員登録した累計の人数 注2) RENOSY国内におけるオーナー数。FY24.10 1Qより株式会社Core Asset Managementの値を含む

2026年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

マーケットプレイス KPI推移

需要に基づいた商品ラインアップの拡充を背景に、成約件数は増加
コンパクトマンション以外の取扱いシェア拡大に伴い、成約単価についても上昇基調で推移

成約トランザクション数・成約単価（直近12ヶ月ベース）^{注1)}

注1) RENOSY国内における成約件数および成約単価（ネット売上収益÷成約トランザクション数）

2026年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

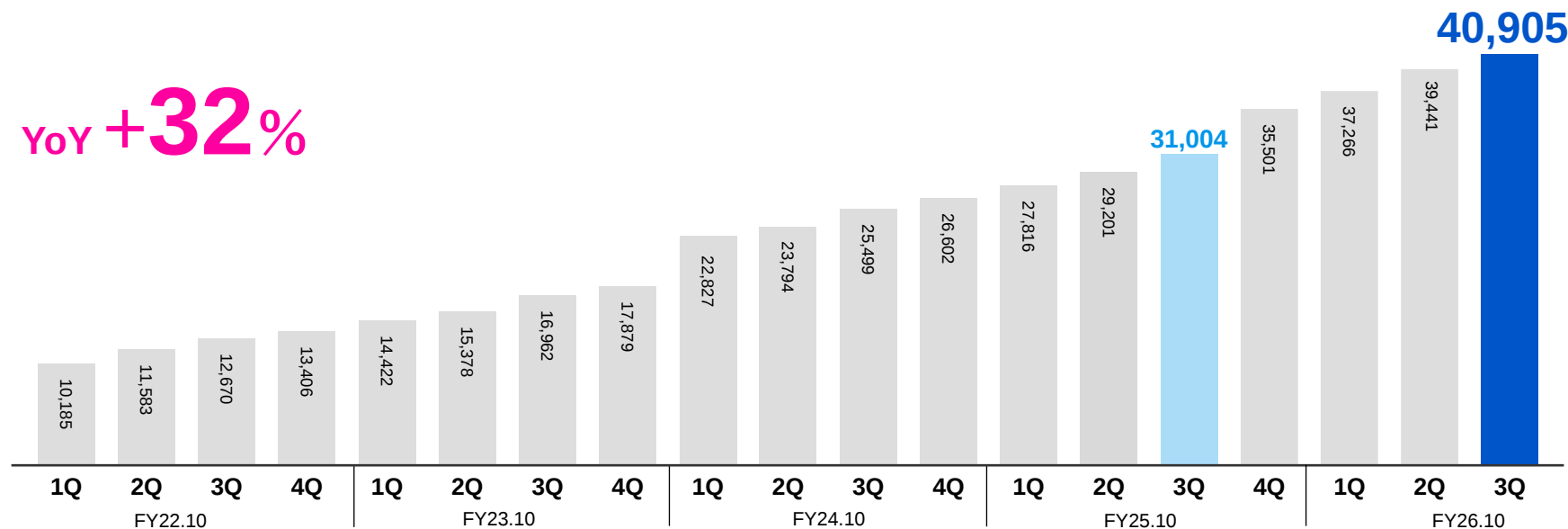
サブスクリプション KPI推移

サブスクリプション件数は着実に積み上がり4万戸を突破

サブスクリプション件数（国内）^{注1)}

（件）

YoY +32%



注1) RENOSY国内におけるサブスクリプション件数。FY24.10期よりCore Asset Managementを含む

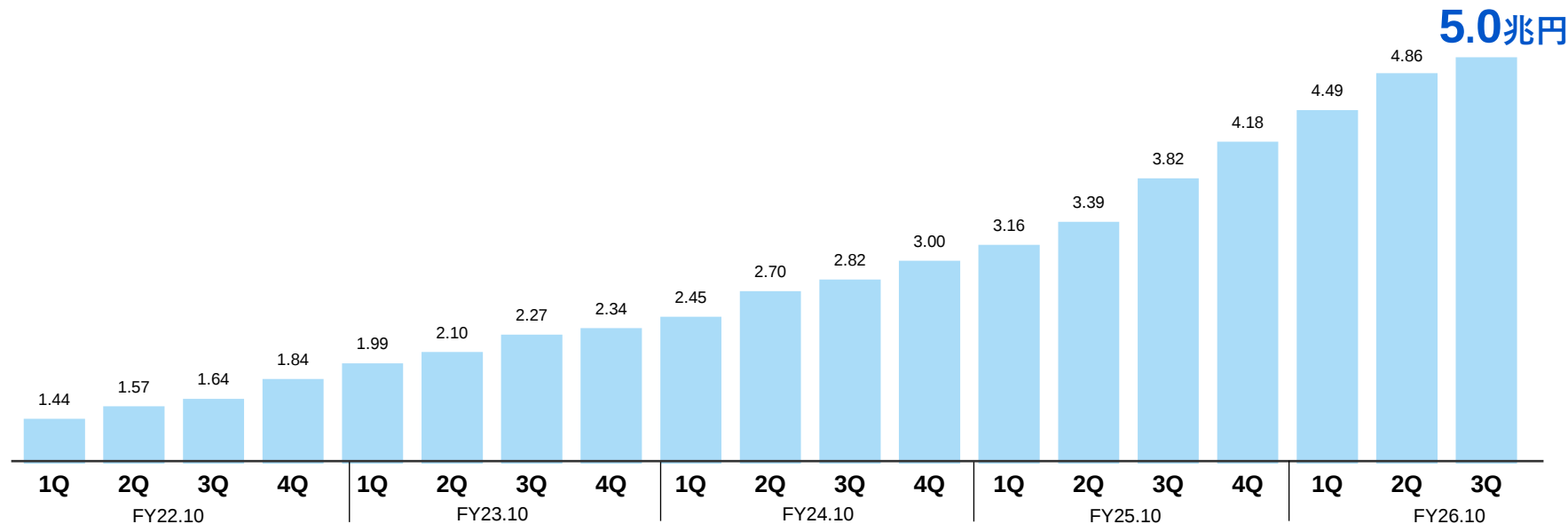
2026年10月期 第3四半期業績 RENOSYマーケットプレイス

物件パイプライン推移（旧：物件情報獲得金額）

マーケットプレイスの供給基盤となる物件パイプラインは每期順調に積み上がり、5.0兆円に到達

物件パイプライン推移（直近12ヶ月ベース）^{注1,2,3}

（兆円）



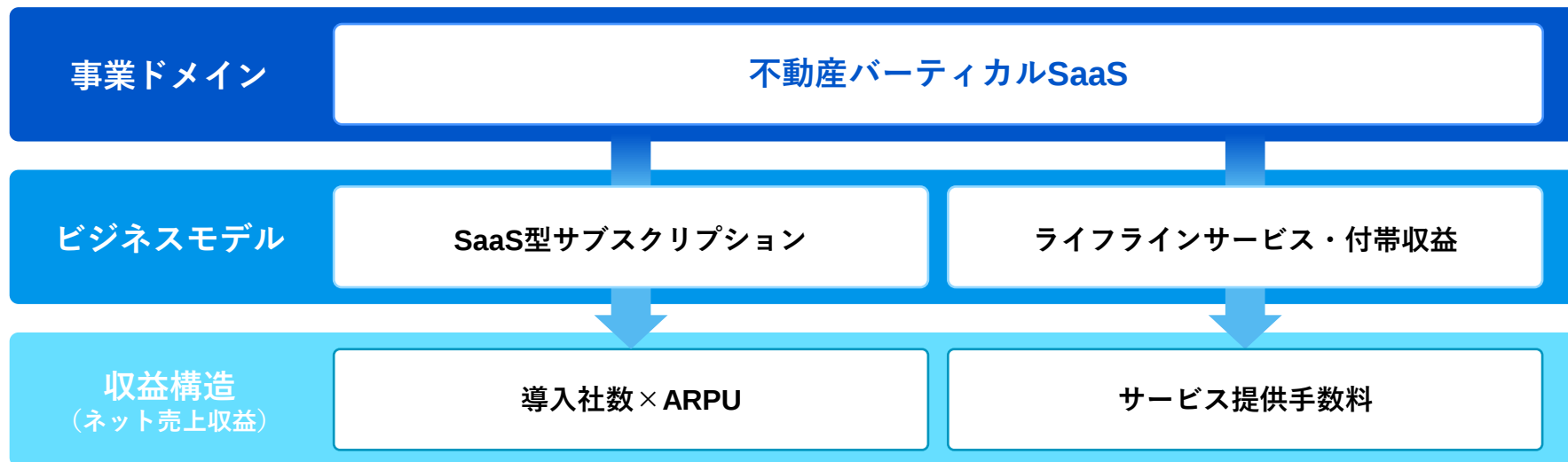
注1) 物件情報獲得金額の算出方法：年間の不動産会社から届く仕入情報及びAI査定金額及びRENOSY ASSET MANAGEMENTにおける預かり資産残高の合計。不動産会社から届く仕入情報については、物件情報獲得件数×各年における平均販売金額にて算出した推計値

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

ITANDI

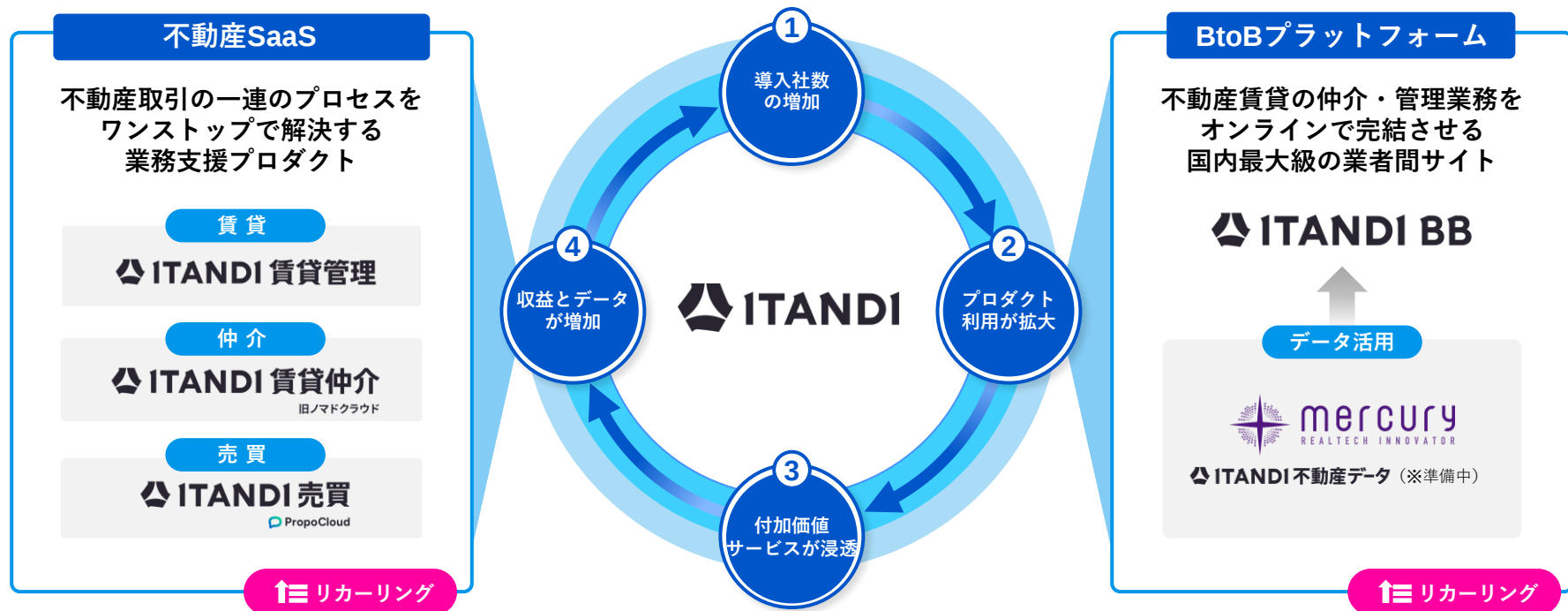
ITANDIの収益構造

ITANDIは、不動産バーティカルSaaSとして、導入社数の拡大とARPUの向上を通じた継続収益を基盤とし、加えて、顧客接点を活用したライフラインサービス等の付帯収益を積み上げることで、収益機会の拡大を図る



ITANDIのビジネスモデル

ITANDIは、獲得した顧客基盤への複数プロダクト浸透により、粘着性を高めながら収益を積み上げるリカーリング型モデル。SaaSに加え、ライフライン等の付加価値提供により業務領域を拡張。取引とデータの蓄積によるネットワーク効果の発現により新たな事業者を呼び込み、導入社数と顧客単価の双方が拡大する構造を構築



2026年10月期 第3四半期業績 ITANDI

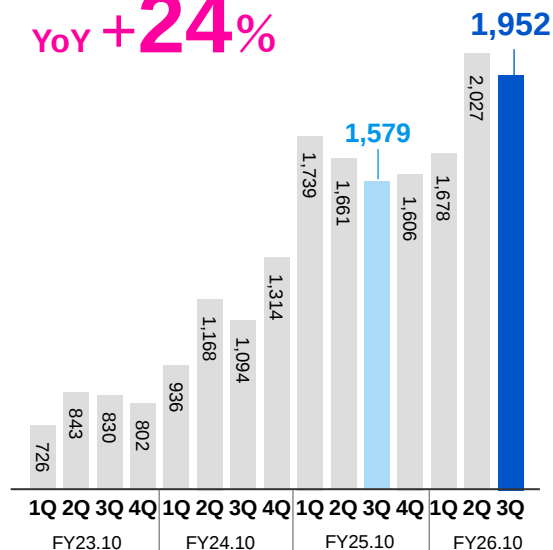
ITANDI業績推移

基幹システムの拡販およびライフラインサービスの単価向上施策が順調に進捗し、売上・利益ともに堅調に成長。通期においては、需要拡大に応じた導入・CS体制のさらなる強化に伴いコストが先行する見込みであり、生産性の向上と収益性の最適化を図る

ネット売上収益

(百万円)

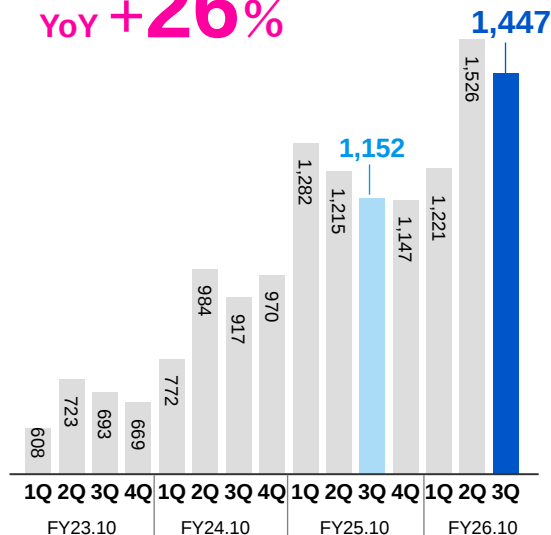
YoY +24%



売上総利益

(百万円)

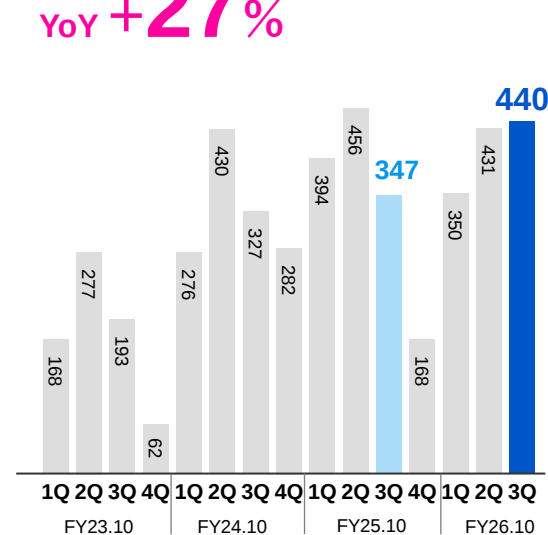
YoY +26%



事業利益

(百万円)

YoY +27%



2026年10月期 第3四半期業績 ITANDI

ARR推移

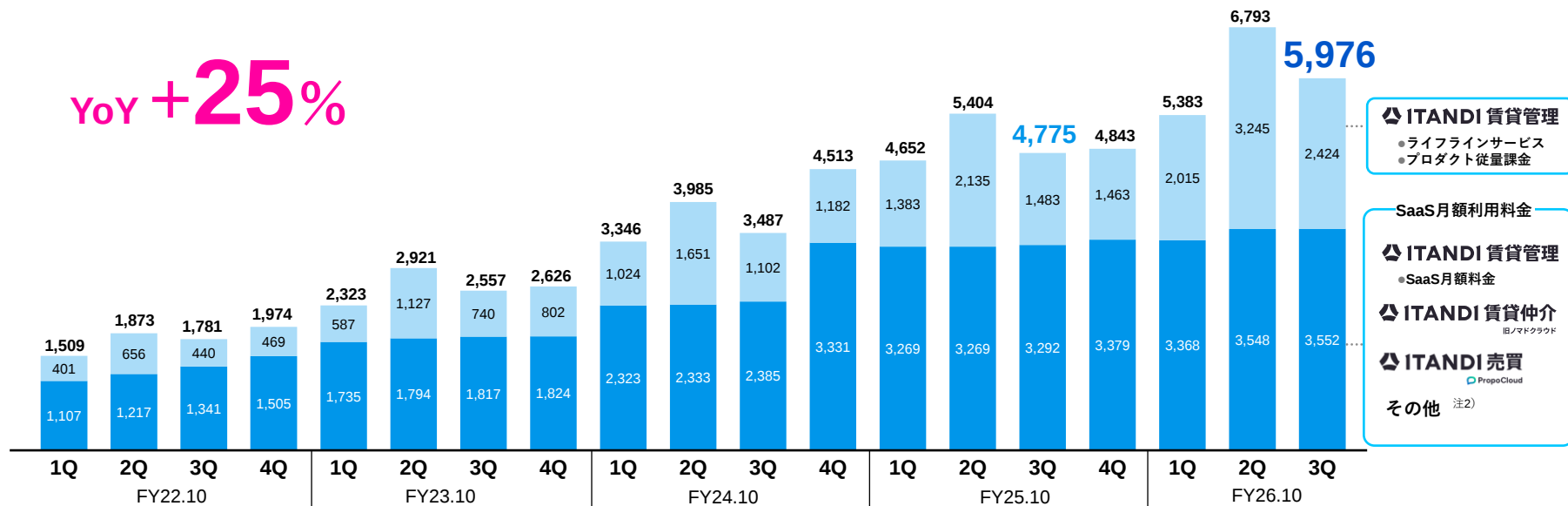
今期注力領域である基幹システムの拡販及びライフラインサービスの単価向上施策は、着実に進捗しており、ITANDI賃貸管理はYoY+25%、ライフラインサービスはYoY+64%と好調に推移

ARR^{注1)}

(百万円)

▶プロダクト別推移はFactbookに記載

YoY +25%



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3四半期業績 ITANDI

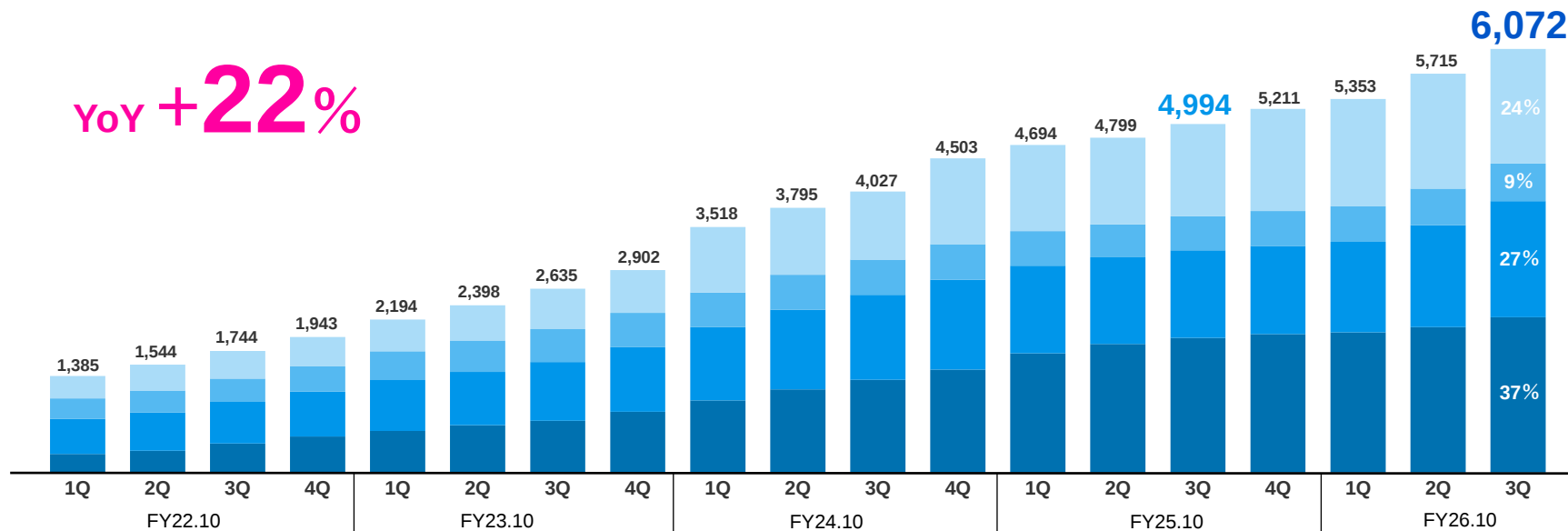
SaaS導入社数

プロダクトラインアップ拡充により、導入社数および1社あたりの導入プロダクト数が拡大
導入社数増加により顧客基盤を拡大させ、将来的なARPU上昇ポテンシャルを向上

導入社数 注1,2)

(社)

■4プロダクト ■3プロダクト ■2プロダクト ■1プロダクト



注1) 1顧客あたりのプロダクト導入シェア 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 **0.43%**



注1) 導入プロダクト数を基にチャーンレートの平均を算出。FY26.3Qより四半期ベースの開示に変更 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

USビジネス

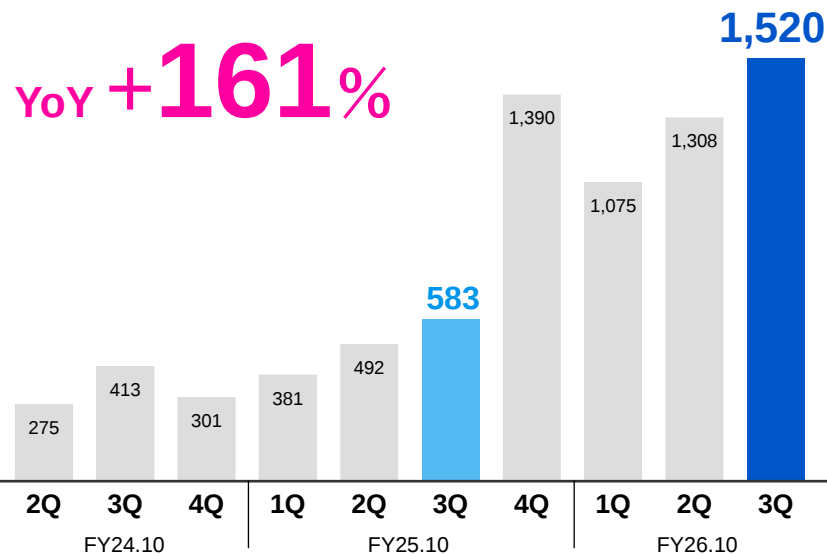
2026年10月期 第3四半期業績 USビジネス

USビジネス業績推移

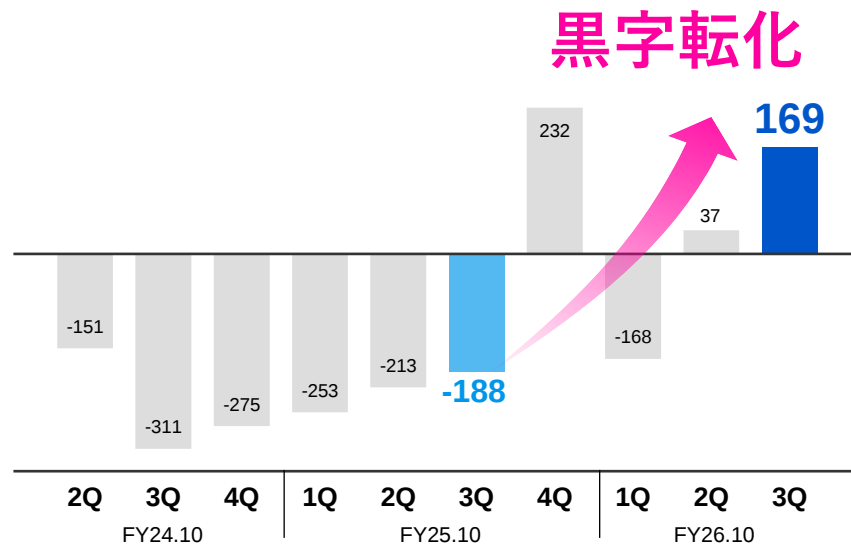
好調なマーケットプレイスが牽引し、ネット売上収益はYoY+161%と大幅に増大し、事業利益は黒字を継続
グループシナジーの創出により、成長基盤を着実に構築

ネット売上収益^{注1)}

(百万円)

事業利益^{注2)}

(百万円)

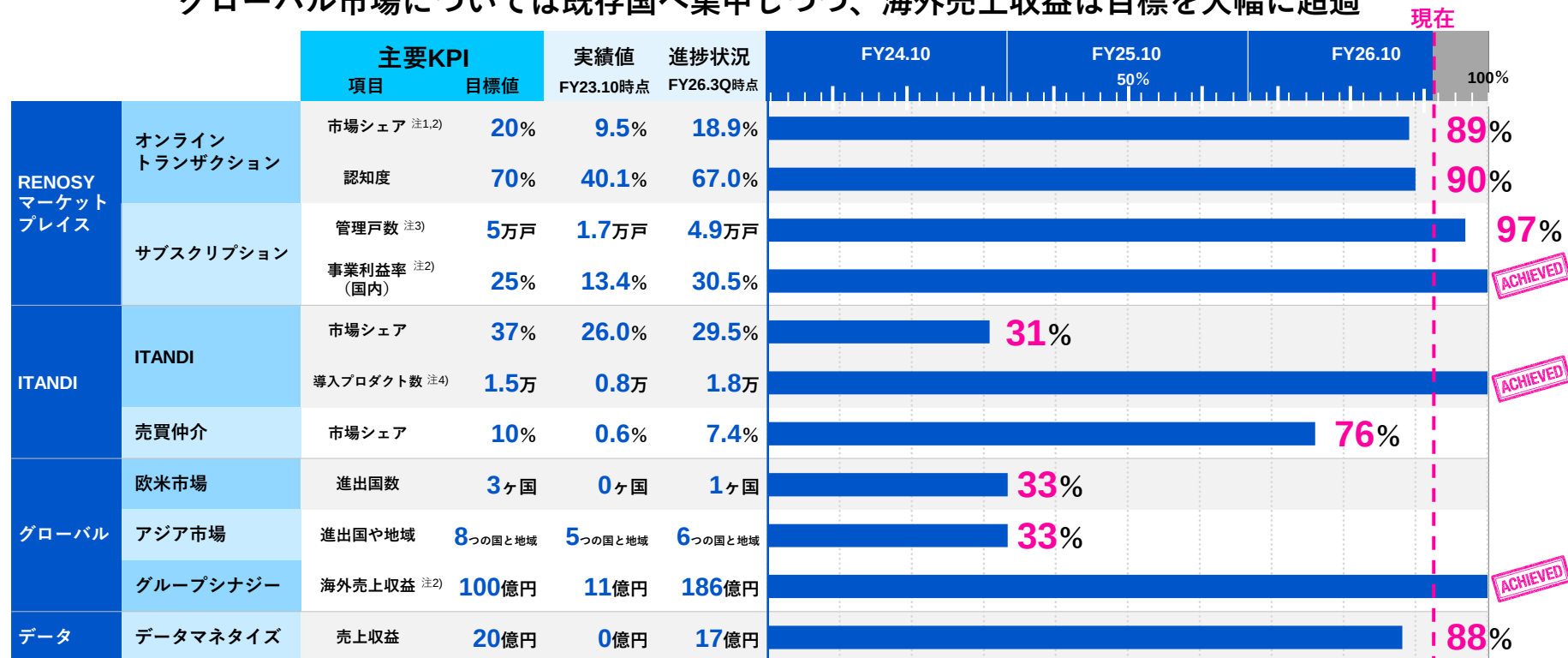


注1) ネット売上収益：USビジネスの売上総利益 注2) FY25.10期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、FY25.10期実績に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映

Appendix

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で推移。
グローバル市場については既存国へ集中しつつ、海外売上収益は目標を大幅に超過



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)サブスクリプション契約件数（国内+海外） 注4)ITANDIセグメントにおける導入プロダクト数

RENOSYマーケットプレイス 市場規模について

RENOSYマーケットプレイスは、不動産投資の取引を行うマッチングプラットフォーム。

直近3年でGMVは約2倍に成長。一方、対象となる市場ストックは41.7兆円規模であり、当社が取り扱っている領域はごく一部にとどまっており、成長の余地は依然として広大である



注1) GMV...Gross Merchandise Value 各年度におけるRENOSYマーケットプレイスの売上収益を記載。FY26.3Qは直近12ヶ月ベース 注2) TAM...Total Addressable Market

注3) 投資適格住宅不動産の年間潜在取引量は、ニッセイ基礎研究所・価値総合研究所「わが国の不動産投資市場規模（2025年）」における投資適格住宅不動産ストック（約49.6兆円）を基に保有者別に推計し、J-REIT保有分約7.9兆円を除外し推計。当社算出。

ITANDI 市場規模について

ITANDIは不動産事業者に特化したSaaSプロダクトの開発提供を行う
直近3年で導入社数は約2倍へと成長。全国の宅建業者法人数に占める導入割合は約5%であり、
市場シェア拡大の余地は大きい



注1) 各年度におけるITANDIセグメントにおけるSaaS導入社数

注2) TAM...Total Addressable Market 注3) 出典：一般財団法人不動産適正取引推進機構「令和7年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」

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、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	175,184
 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	32,603
 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	26,547
 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	20,750
 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	13,863
 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	12,944
 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	12,790
 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	10,571
 Rightmove	オンライン不動産検索プラットフォーム	838	587	8,149
 Hemnet Group	オンライン不動産検索プラットフォーム	233	103	1,401
 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	656

成長の余地

注1) Bloombergデータを基に当社作成 注2) 2026年8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8月末時点の直近期末実績値

貸借対照表詳細

棚卸資産はYoY約97億円増加するも、今期4Qおよび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。

有利子負債は戦略的在庫の増加およびSPC証券グループ買収に係る資金調達の実施によりYoYで増加

FY25.10 3Q

(百万円)

流動資産 49,057	負債 52,129
現金及び預金 24,727	有利子負債 24,462
棚卸資産 15,454	リース負債 7,254
その他流動資産 8,874	その他負債 20,411
固定資産 34,498	純資産 31,426
サブリース資産 5,198	
使用権資産 1,478	
その他固定資産 27,821	
総資産：83,555	
CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)：24.2日	

FY26.10 3Q 注1)

(百万円)

流動資産 67,262	負債 71,265
現金及び預金 28,968 (+4,241)	有利子負債 39,325 (+14,862)
棚卸資産 25,189 (+9,734)	リース負債 7,430 (+175)
その他流動資産 13,103	その他負債 24,509
固定資産 38,420	純資産 34,417
サブリース資産 3,602 (-1,596)	
使用権資産 3,237 (+1,759)	
その他固定資産 31,579	
総資産：105,682	
CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)：26.3日	

注1) 括弧内は前年同期からの増減を示す

ESGデータ

環境^{注1,11)}

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11)}

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11)}

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
育児休業取得率 (男女別)	男性：80.0% 女性：100%	男性：96.5% 女性：100%	男性：90.9% 女性：100%
育児休業取得後の復 職率 (男女別) ^{注9)}	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%	男性：100% 女性：100%
離職率 ^{注10)}	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) Gr会社を含む 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：当期初の在籍者の内、退職した人の数で算出 注11) 2025年10月末時点

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 6,779万 8,616円（2026年7月末日時点）
従業員数 ^{注1)}	1,853名（2026年7月末日時点）
事業内容	●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