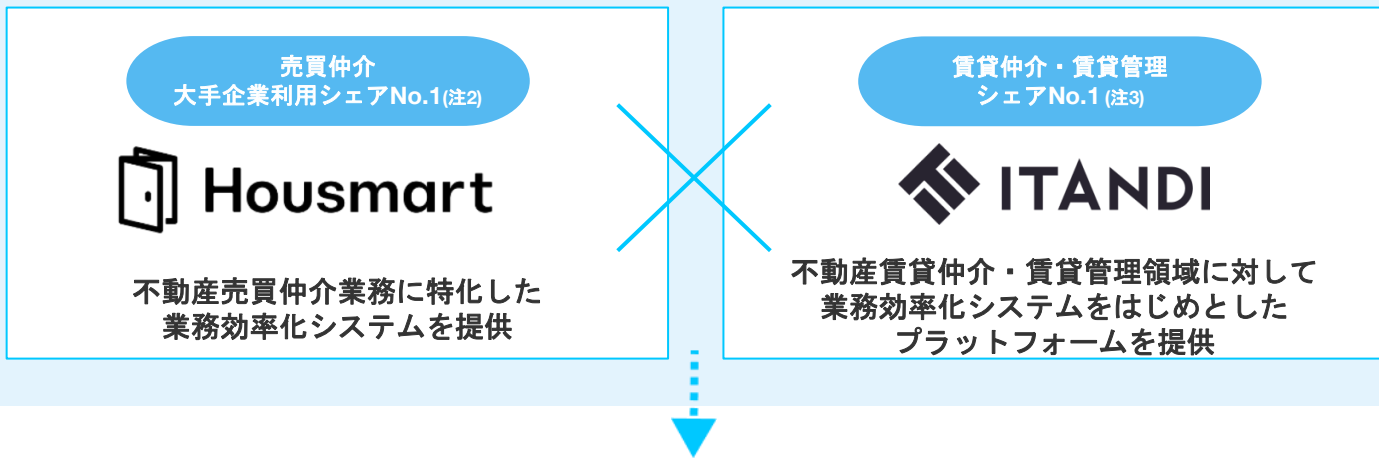


株式会社Housmartとの経営統合について

2023年12月11日（証券コード：3491）

株式会社 Housmart との経営統合の意義

経営統合 (注1)



賃貸仲介・賃貸管理・売買仲介領域すべてをカバーしたSaaSプラットフォームを構築し
各領域においてシェアNo.1の統合プラットフォームを目指す

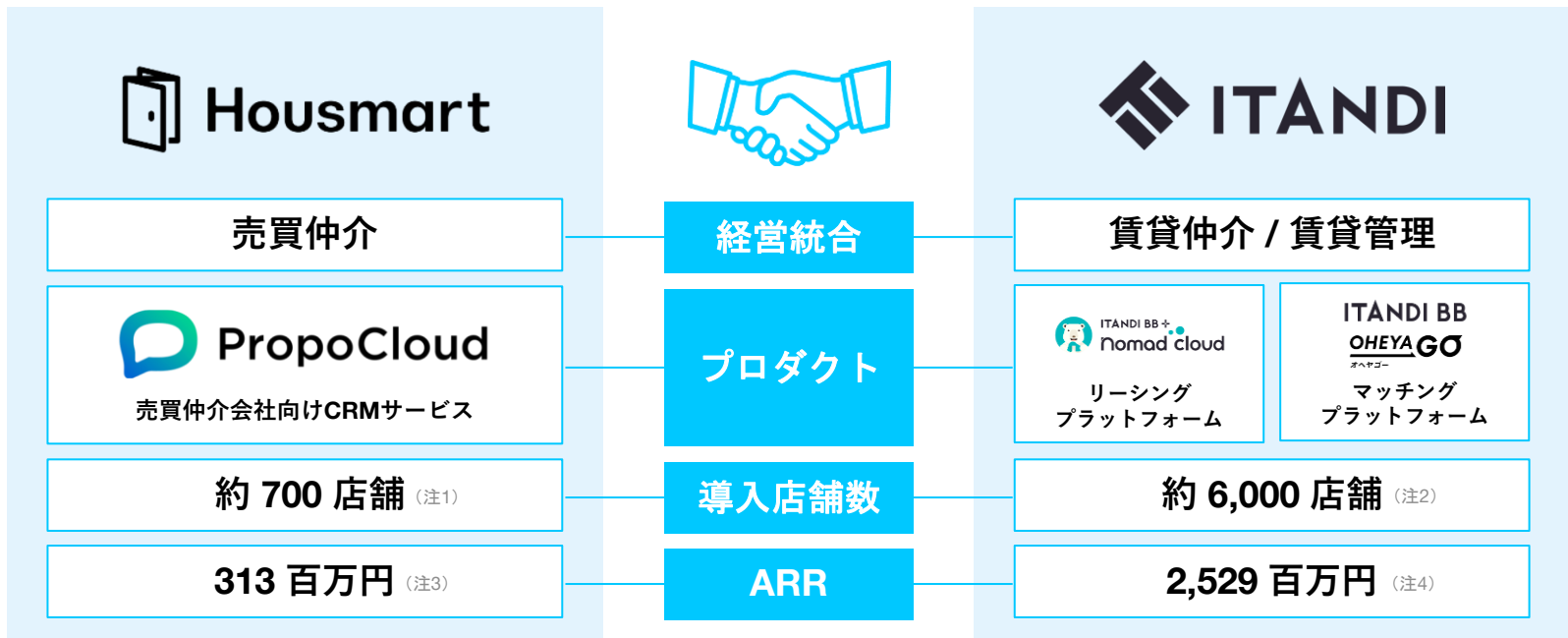
(注1) 経営統合は2024年1月4日を予定

(注2) 売買特化の営業支援システムとして、上位30社 (※) 中、シェアNo.1 (※) (※)公益財団法人「不動産流通センター」2023 不動産業統計集 うち、3. 不動産流通の取引金額上位30社
https://www.retpc.jp/wp-content/uploads/toukei/202309/202309_3ryutsu.pdf ・ハウスマート実績 自社調べ

(注3) リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2023年引越しシーズン（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査」結果を参照

株式会社 Housmart との経営統合の戦略的意義

売買仲介・賃貸仲介・賃貸管理領域をカバーしたSaaSプラットフォームを構築し、それぞれの製品の競争優位性・顧客基盤を活用して、顧客価値最大化とシェア拡大を目指す



(注1) 2019年のシステムリリースから4年間の累計導入店舗数 (注2) 現在ITANDIを1サービス以上利用している店舗数
(注3) 2023年9月の「PropoCloud」のMRRIに12を乗じて算出 (注4) 2023年12月のMRRIに12を乗じて算出

株式会社 Housmart 会社概要



Housmart

不動産売買仲介業務の業務効率化に特化したプロダクトを提供する株式会社Housmartがグループにジョイン

会社概要

2023/12/11現在

会社概要	株式会社Housmart
代表者	針山昌幸
設立	2014年10月16日
資本金	976,458,382円
所在地	東京都港区新橋5丁目35-8 水野ビル 2階
従業員数	正社員28名
事業内容	不動産仲介会社向けSaaS

Housmartの強み

売買仲介業務に 特化したプロダクト

- 売買仲介の煩雑な業務フロー業務効率化を実現するプロダクト
- 自動提案と顧客の見える化でアポ獲得率/見学率がUP

エンタープライズ領域 の顧客群

- 業界最大手である企業へ多数導入実績あり、エンタープライズ領域へ強みをもつ

精度の高い データ生成技術

- 独自のデータ生成フロー構築により、精度の高い物件データの提供が可能



経営統合の概要

社名	株式会社Housmart
取引価額	24.96億円
ストラクチャー	株式持分100%取得
買収資金の調達方法	手元現預金及び借入金を充当
クロージング	クロージング条件の充足を前提に2024年1月4日に買収完了予定

本経営統合の戦略的意義

本経営統合の戦略的意義

1

顧客基盤の活用による既存顧客への付加価値向上と新規顧客の獲得加速

2

競合他社を寄せ付けないプロダクトポートフォリオ

3

過去のPMI実績に裏打ちされた事業成長と
収益力強化の両利きのシナジー創出

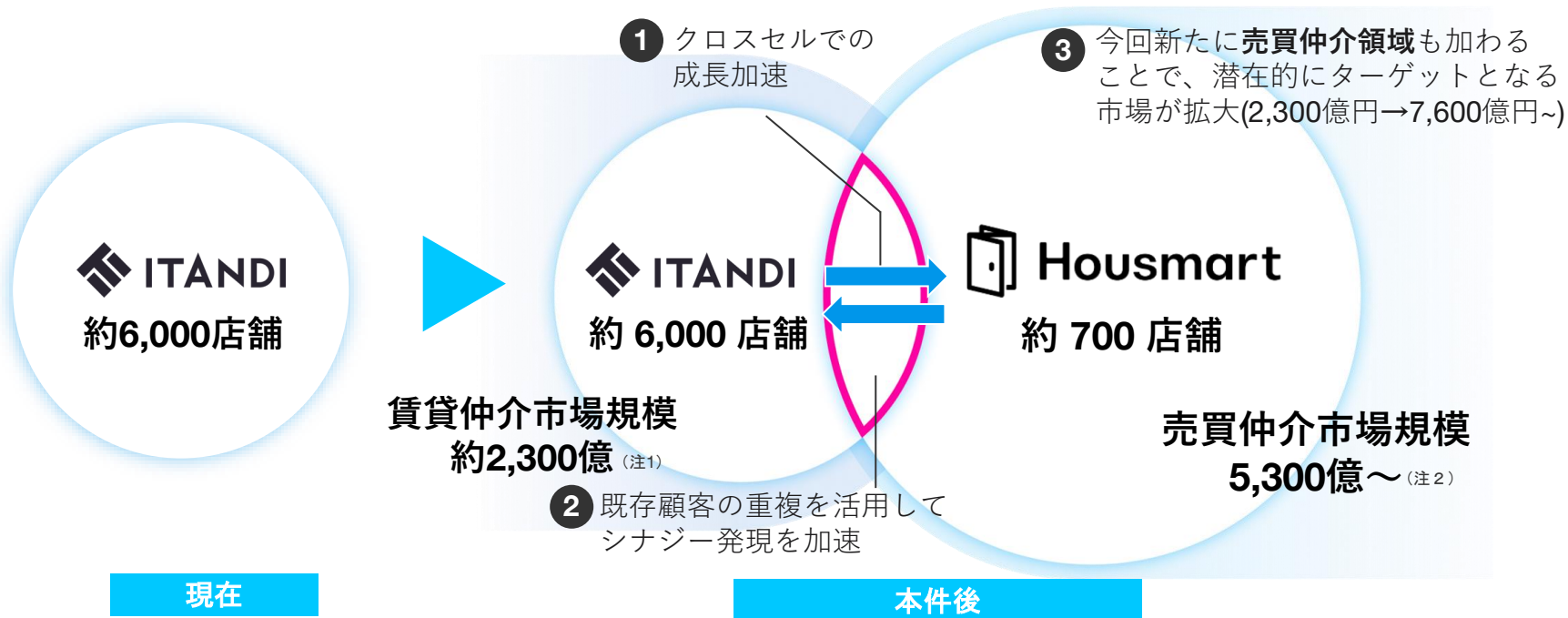
4

賃貸・売買仲介のワンストップサービス展開による
統合プラットフォームへの進化

本経営統合の戦略的意義

①顧客基盤の活用による既存顧客への付加価値向上と新規顧客の獲得加速

双方の顧客基盤を活用しクロスセルを行うことで
賃貸仲介・管理領域から新たな領域である売買仲介領域への進出とマーケットのシェア拡大を目指す

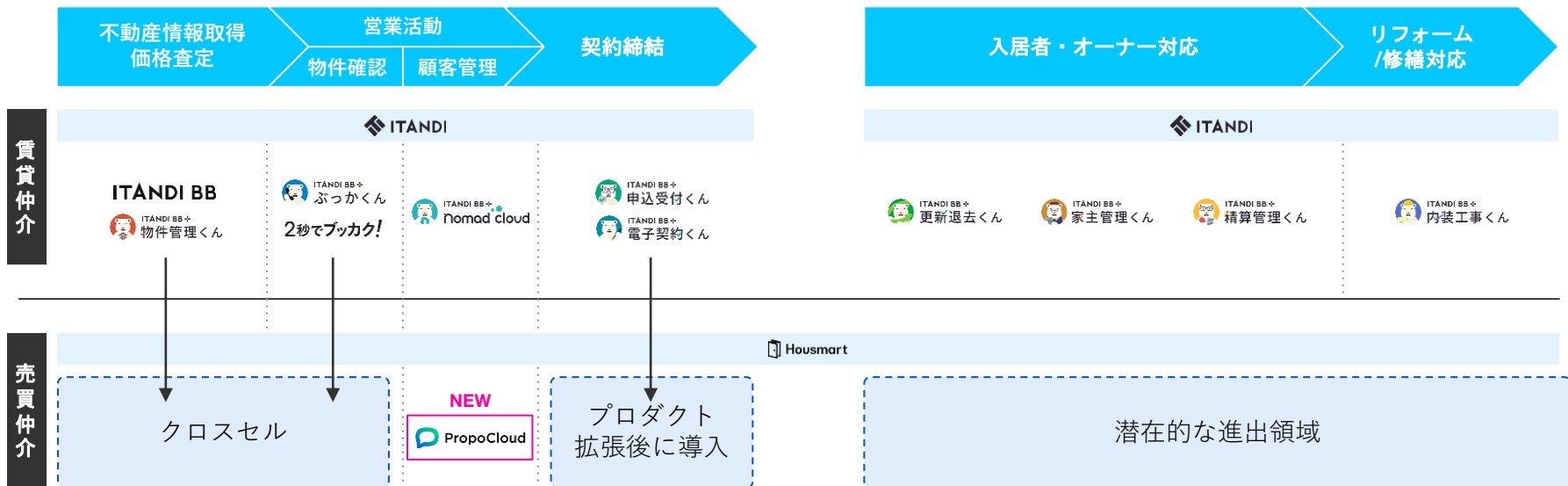


(注1) ~ REAN JAPAN Market Report ~ 第1版_2020_1224住宅賃貸仲介市場規模のまとめより賃貸仲介市場規模(金額)を参照 (https://rean-japan.jp/images/REAN-JAPAN-Market-Report第1版_2020_1224.pdf?20201223)
 (注2) 公益財団法人不動産流通推進センター「2023不動産業統計集 (9月期改訂) 3不動産流通」各社の取扱高等の推移より掲載企業39社の不動産売買取引に関わる手数料収入合計を算出 (https://www.retpc.jp/wp-content/uploads/toukei/202309/202309_3ryutsu.pdf)

本経営統合の戦略的意義

② 競合他社を寄せ付けないプロダクトポートフォリオ

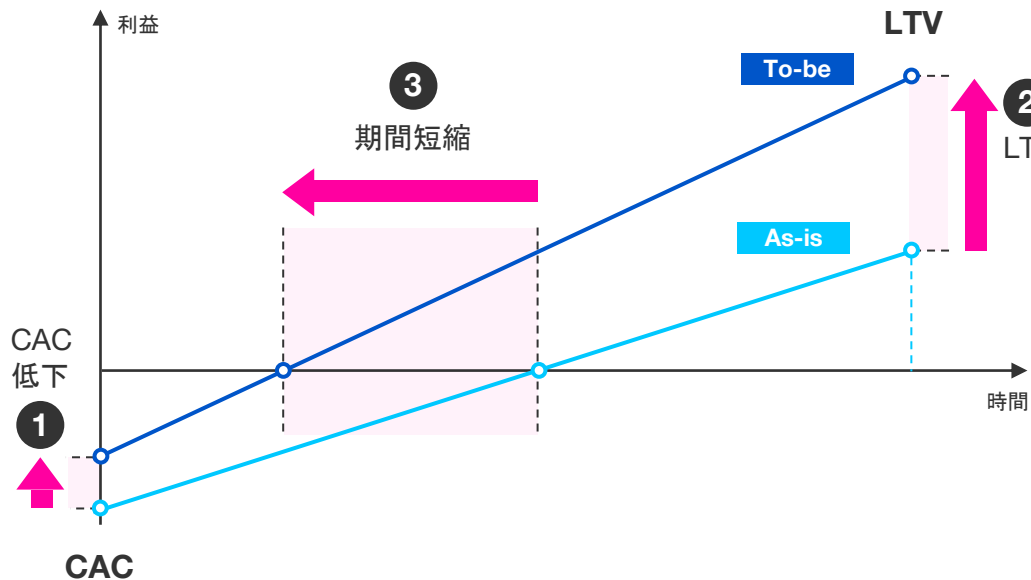
売買・賃貸仲介・賃貸管理領域の顧客の多様なニーズに対し、
既存プロダクトのクロスセルと既存プロダクトの機能拡張・新規プロダクト開発により、付加価値を提供



本経営統合の戦略的意義

③過去のPMI実績に裏打ちされた事業成長と収益力強化の両利きのシナジー創出

これまでのイタンジの成長における知見も活用し、Housmartにおいても早期に収益化を実施
さらにグループシナジーを発現させ、CAC改善・LTV向上によってユニットエコノミクスの向上を目指す



① CAC低下 ↑

既存顧客を活用することで、
セールスの新規獲得コストが低減

② LTV向上 ↑

顧客基盤を活用し、
既存プロダクトのクロスセルと
既存プロダクトの機能拡張・
新規プロダクト開発によりLTV向上

③ CAC回収期間短縮 ←

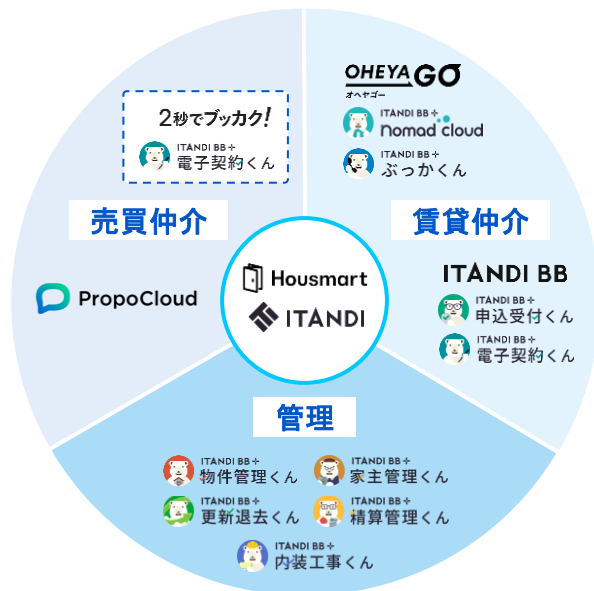
①②の効果により、
CACの回収期間が改善される

本経営統合の戦略的意義

④ 賃貸・売買仲介のワンストップサービス展開による統合プラットフォームへの進化

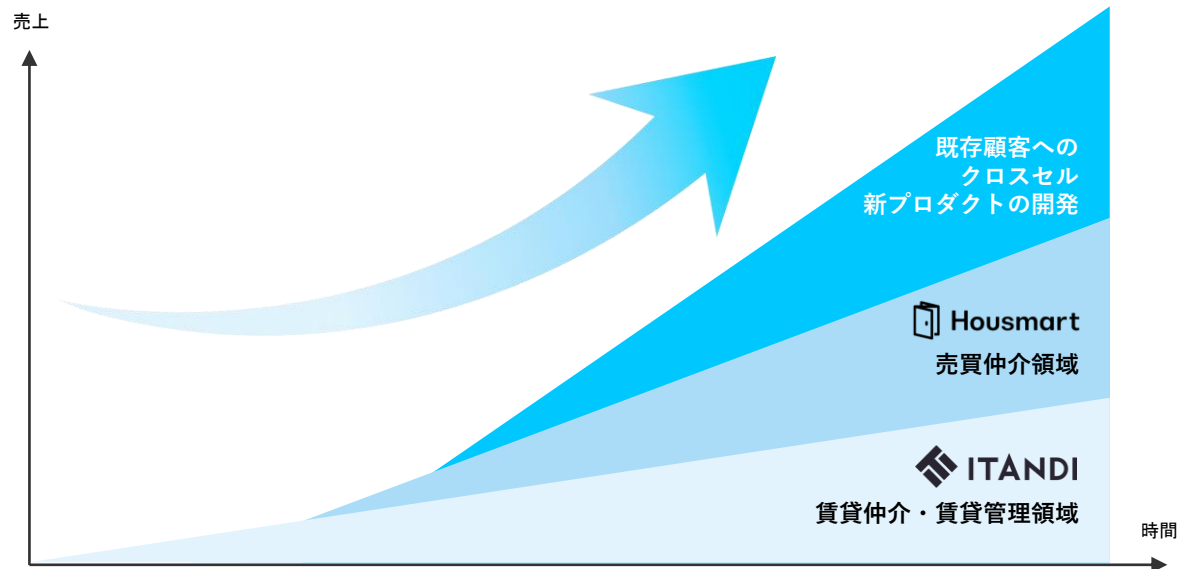
不動産売買・賃貸・管理のバリューチェーンを網羅した統合フォームを構築し、
ワンストップサービスを提供することで、日本の不動産会社11万社に対し更なる価値提供を目指す

統合プラットフォーム



クロスセル

イタンジ・Housmartの中長期戦略



Appendix

M&A戦略

以下の点に基づき事業強化のためM&Aを実施、海外においても同様の軸で展開

M & A 戦略の 5 つの 軸

1

市場シェア及び商流拡大



2

優良顧客（反響）獲得



3

商品ラインアップ拡充



4

メディア強化



5

サービスカバレッジ拡大



地域



日本

中華圏

東南アジア・オセアニア

北米

欧州・中東

etc.

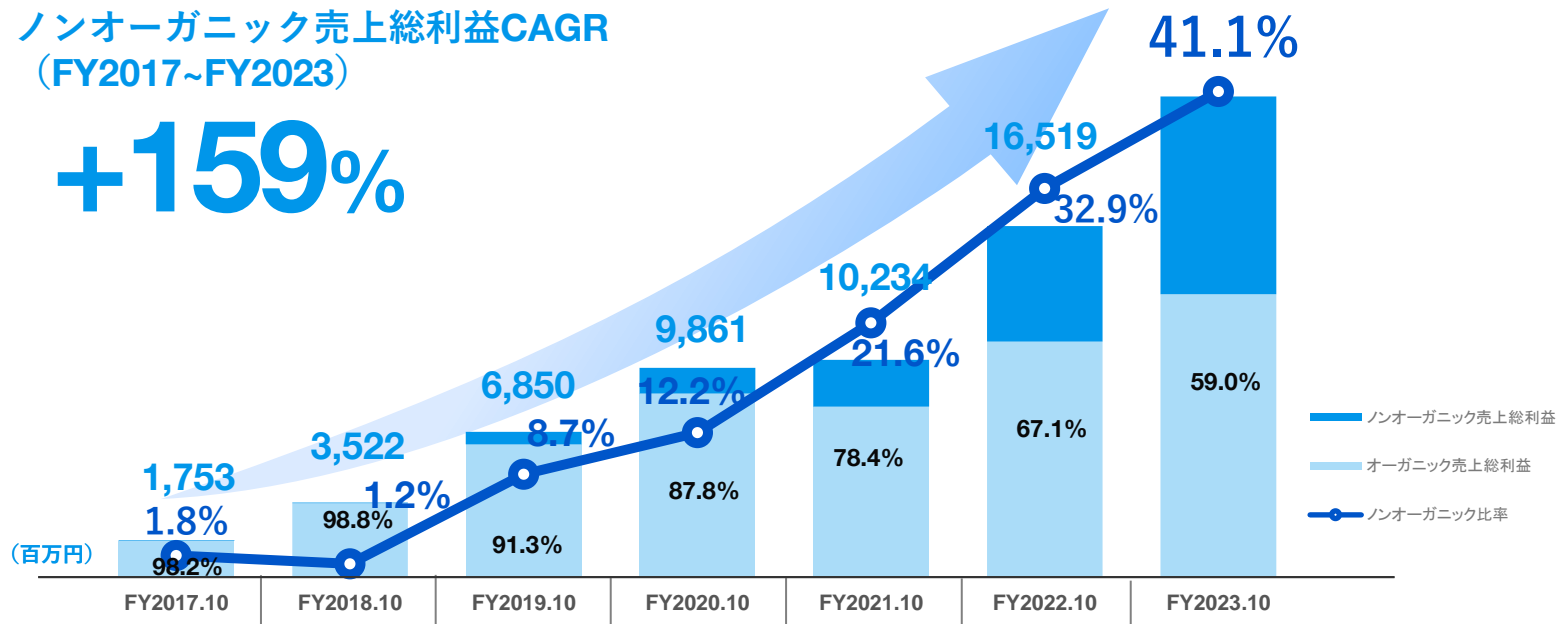
売上総利益に占めるノンオーガニック比率の上昇

売上総利益に占めるノンオーガニック比率は6年で41.1%まで増加
 ノンオーガニックの売上総利益CAGRは159%と高水準

売上総利益に占めるノンオーガニック比率の推移^{注1)}

ノンオーガニック売上総利益CAGR
 (FY2017~FY2023)

+159%



(注1) FY2017.10月期からFY2020.10月期はJGAAP。FY2021.10月期以降はIFRSにて計算。オーガニックの売上総利益は、中古コンパクトマンションおよびサブスクリプションの売上総利益の合計とし、ノンオーガニックはそれ以外の事業の売上総利益を合計し、連結通期売上総利益に対する各々の割合を算出

過去のM&A各社とのシナジー

GAグループジョイン後におけるシナジー効果^{注1)}



- 収益性の高いSaaS事業を展開することで当社グループの価値向上に大きく寄与
- 賃貸管理・仲介会社をメインに不動産DXを推進し、当社の目指す不動産DXを牽引



- 中古コンパクトマンションにおけるリフォーム・リノベーションを、バリューアップの選択肢としてワンストップで提案が可能に
- 新規顧客の増加及び既存顧客保有の中古コンパクトマンションの築年数経過に伴い、リノベーション需要の増加が見込まれる



- 高級賃貸を中心に、RENOSYマーケットプレイスの顧客にクロスセルを実施



- RENOSYマーケットプレイスで調達を行っている物件を中国圏の顧客向けプラットフォームにて販売が可能に



- アクイジション機能を取り込むことによって、より多くの直接調達を可能に
- GAのもつDXの知見をパートナーズに取り入れることによって、グループ全体でのコスト削減に寄与



- RENOSYマーケットプレイスへの問い合わせで新築物件に関心のある顧客の送客・新築物件提案がグループ内で可能に



- RENOSYマーケットプレイス及び神居秒算の顧客に対して、タイ物件の提案が可能に



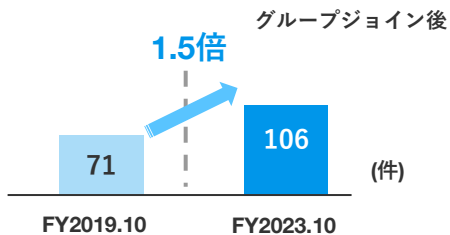
- 事業譲渡後のオーナーに対して不動産や金融商品への投資を提案し、事業譲渡後オーナーの資産形成を一気通貫でサポート可能に

M&A後から現在までのKPI指標推移

過去に実施したM&A対象企業はスピーディに業績を改善

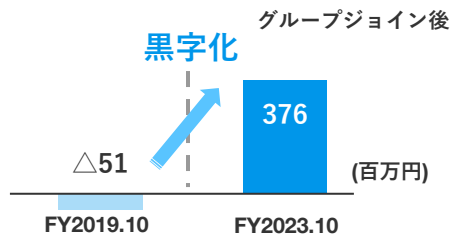
Yes Renovation
Package Renovation For Rent

工事受注件数



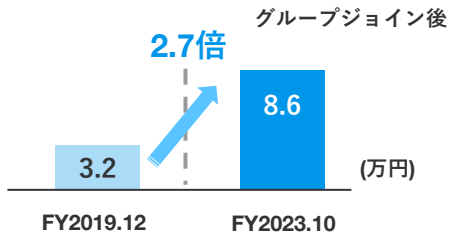
MODERN STANDARD 注1)

営業利益



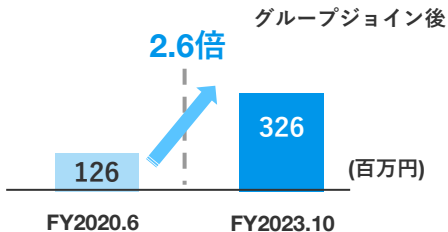
神居秒算

1反響あたり売上高



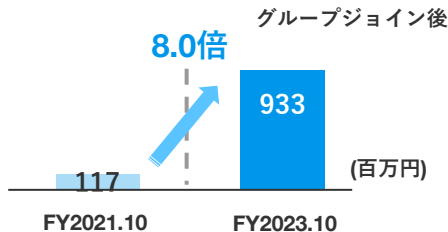
PARTNERS

営業利益



Ricordi

営業利益

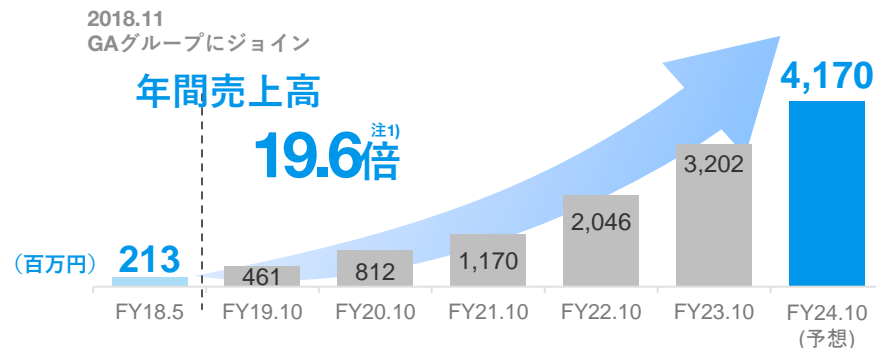


(注1) 2022年4月に「株式会社RENOSY PLUS」に社名変更

ITANDIの株式価値推移

M&A後、継続的なバリューアップに成功。今後もさらなる株式価値の向上を目指す

ITANDIの主要業績と株式価値



ARR	509	800	1,125	1,917	2,529	(百万円)
累計顧客数	252	566	1,135	1,893	2,681	(社)
チャーンレート	-	0.73	0.43	0.47	0.59	(%)
ユニット エコノミクス	-	14.0	28.0	25.5	26.2	(倍)
プロダクト数	6	10	10	11	12	(個)

M&A時

(百万円)

株式価値...① 2,800^{注2)}

直近期 (FY2023.10)

(百万円)

FY2024.10
予想売上高...② 4,170

推定PSR...③^{注3)} 8.0 ~ 10.0倍

②×③
推定株式価値...④ 33,360~41,700

④/①
株式価値の増大分 11.9 ~ 14.9倍

注2) ITANDI株式の当社取得価額をもとに算出 注3) 国内主要上場SaaS企業のうち、2023年6月7日時点で、ブルームバーグコンセンサス予想売上高を公表済の直近本決算の年間売上高で除して算出した年間売上高成長率が30%以上の企業を参照企業として抽出。2023年6月7日現在の株式時価総額を同ブルームバーグコンセンサス予想売上高で除して算出した各企業の予想PSRの中央値(9倍)を±1することで国内SaaS業界のPSRレンジを8~10倍と推定。参照企業と予想PSRは以下の通り
【参照企業】ラクス (3923) 12.0倍、マネーフォワード (3994) 11.4倍、プラスアルファ・コンサルティング (4071) 12.5倍、Appier Group (4180) 6.0倍、スパイダープラス (4192) 7.4倍、Sansan (4443) 7.5倍、Chatwork (4448) 7.7倍、フリー (4478) 10.3倍、メドレー (4480) 9.1倍

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/>