

# RENOZYマーケットプレイスの 強固なビジネスモデルについて

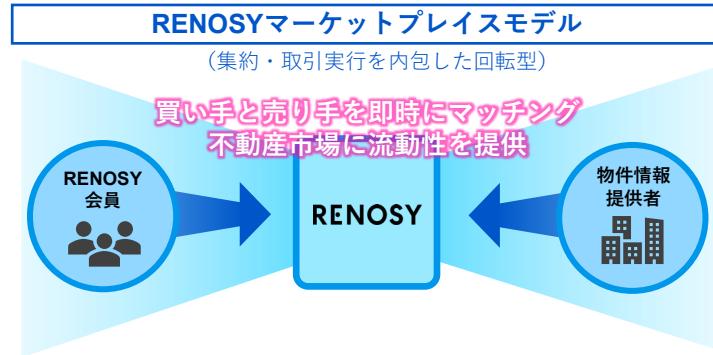
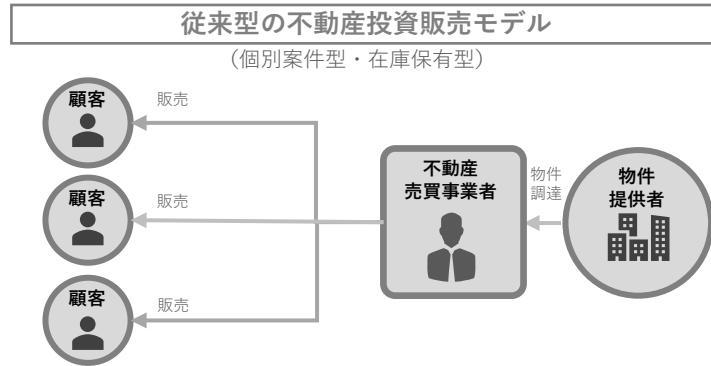
2026年1月26日（証券コード：3491）

GA TECHNOLOGIES

RENOZYマーケットプレイスの強固なビジネスモデル

# RENOZYマーケットプレイスの全体像

RENOZY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**RENOZY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

RENOZYマーケットプレイスの強固なビジネスモデル

# RENOZY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  
**RENOZY**

不動産売買事業者

国内不動産比較企業  
売上ランキング上位20社平均<sup>注1)</sup>

海外不動産比較企業  
Opendoor/Offerpad<sup>注2)</sup>

 <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>	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

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。RENOZY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.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  
注6) Offerpad：HP掲載のIR資料よりon market日数  
注7) FY25.10期における在庫回転期間

RENOZYマーケットプレイスの強固なビジネスモデル

## ビジネスモデルの比較 (1/2)

RENOZYのビジネスモデルは、不動産領域においてマーケットプレイス型として設計された事業モデルであり、業界横断的なマーケットプレイス事業者と同様の経済特性を有する

			当社の強み
事業内容	AI不動産投資 <b>RENOZY</b>	Amazon 1stパーティ事業	在庫保有型 不動産売買事業者
プラットフォーム 類型	マーケットプレイス型 買い手と売り手を呼び込み、ウェブ上で不動産取引を一気通貫に提供	マーケットプレイス型 買い手と売り手を呼び込み、商品を仕入れ、販売・決済・配達までを担う	非プラットフォーム 取引の都度売り手と買い手を探索
ネットワーク 効果	あり 物件情報流入数とオーナー数・会員数が相互に増幅し、取引量の拡大に直結	あり 出品商品数と購買者数が相互に増幅	なし 物件が増えても他の物件の販売効率は上がらない
資本 効率	在庫の 有無 あり 超短期 AIによる高速マッチングにより、CCC16日 <sup>注1)</sup> という高い資本効率を実現	在庫の 有無 あり 超々短期 支払いサイトが長く、CCCはマイナス	在庫の 有無 あり 長期 物件を仕入れてから買い手を探索・営業するため、在庫を長期保有する構造

注1) FY25.10期時点

RENOZYマーケットプレイスの強固なビジネスモデル

## ビジネスモデルの比較 (2/2)

集客を担うプラットフォーム機能と、高速回転を実現する取引実行機能を単一モデル内に内包した構造  
両機能を内包することで、短いCCCと高い資本効率を両立した独自の市場ポジションを確立

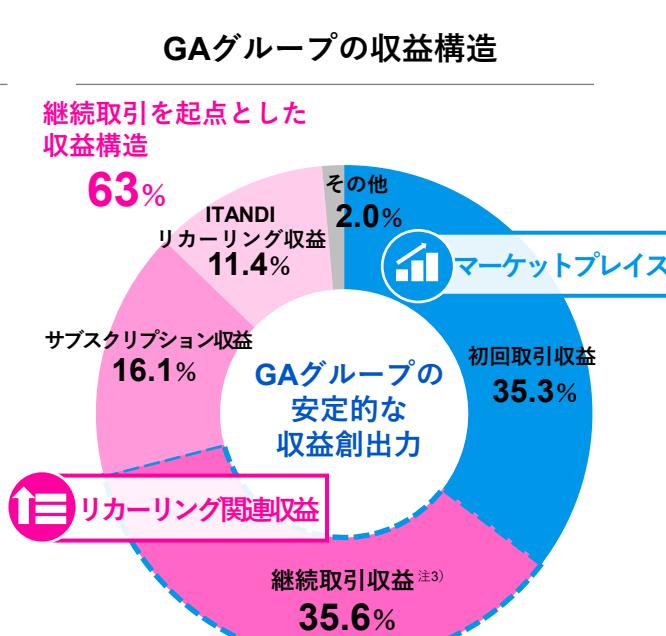
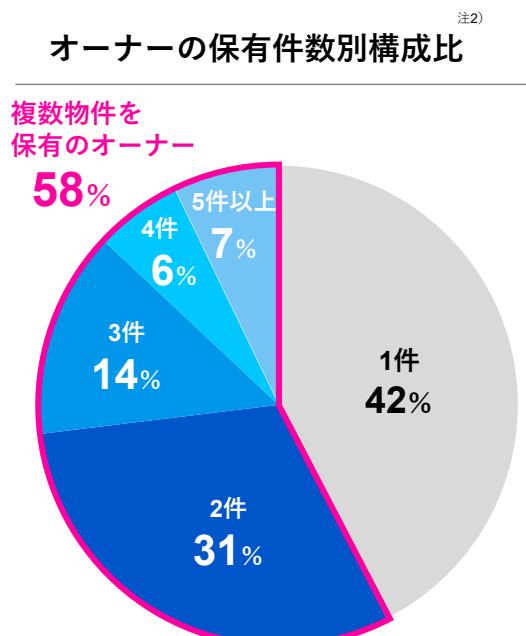
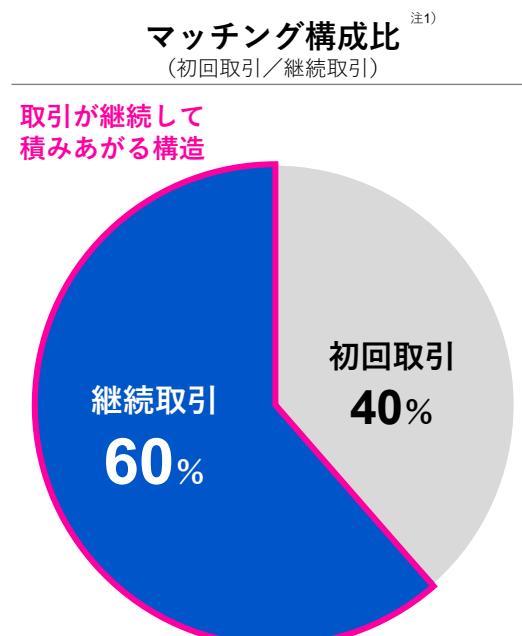
AI不動産投資 <b>RENOZY</b>			不動産ポータル Zillow/Rightmove/Scout24/Hemnet	在庫保有型 不動産売買事業者	当社の強み
事業内容	不動産投資 マーケットプレイス (集約・取引実行を内包した回転型)	物件情報のポータルサイト			
プラットフォーム 類型	マーケットプレイス型 買い手と売り手を呼び込み、ウェブ上で不動産取引を一気通貫に提供	ポータル型 大量の物件情報を掲載して物件を求める人を呼び込み、広告収益を得るモデル		非プラットフォーム 取引の都度売り手と買い手を探索	<p><b>Point 01</b> ポータルに匹敵する膨大な顧客/物件情報の流入量 ポータルと同様、数多くの物件情報と広大な会員基盤が常時接続される仕組み</p>
ネットワーク 効果	あり 物件情報流入数とオーナー数・会員数が相互に増幅し、取引量の拡大に直結	あり 掲載物件数と利用者数が相互に増幅		なし 物件が増えても他の物件の販売効率は上がらない	<p><b>Point 02</b> ネットワーク効果の拡大が取引量拡大に直結 ポータルと同様、規模が拡大するほどネットワーク効果は高まり、さらに取引量が拡大する仕組み</p>
在庫の 有無	あり	なし		あり	<p><b>Point 03</b> 在庫保有による「収益の確実性」と「スピード」の確保 自社で在庫を持つことで成約をコントロールし、収益の不確実性を排除</p>
資本 効率	CCC AIによる高速マッチングにより、CCC16日 <sup>注1)</sup> という高い資本効率を実現	N/A		長期 物件を仕入れてから買い手を探索・営業するため、在庫を長期保有する構造	

注1) FY25.10期時点

RENOZYマーケットプレイスの強固なビジネスモデル

# RENOZYが持つ継続的かつ安定的な収益創出力

RENOZY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。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。その結果、顧客あたりLTVの最大化を実現し、グループ収益の約6割がサブスクリプションおよび継続取引を中心としたリカーリング関連収益で構成



注1) FY25.10期。同一オーナーによる初回取引と継続取引（2回目以降の取引）の割合 注2) FY25.10期末時点。オーナー1人あたりが保有する物件数における構成比 注3) FY25.10期。同一オーナーがマーケットプレイス内で2回目以降の取引を行った際に発生する収益

## よくあるご質問と回答

Q1

在庫を保有する以上、不動産市況悪化の影響を強く受けるのではないか？

A1

従来の在庫保有型不動産事業者とは、在庫の持ち方が大きく異なります。

当社は、RENOZYマーケットプレイス上で「買い手の需要」を常に把握したうえで仕入を行っており、**在庫の平均保有期間は22日、CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）は16日**と、極めて短い水準となっています。

Q2

RENOZYマーケットプレイス上での取引の特徴は何ですか？

A2

買い手と売り手が常時存在することで、短期間での取引を実現しています。

従来の在庫保有型不動産売買モデルでは、物件を仕入れてから売却までに1年程度を要するケースも少なくありません。一方、当社は需要を捉えた上で仕入れるため、**短期間で販売できる設計**になっています。結果として、従来の在庫保有型不動産事業者の在庫回転は年1回程度にあることに対し、当社は**年22回**であり、資本効率性に大きな差が生まれています。

Q3

CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）16日とはどういう意味ですか？

A3

「仕入れてから現金になるまでの期間」が16日という意味です。

CCCとは、「現金→在庫→売却→現金」と資金が一巡するまでの期間を示す指標です。当社の場合、この期間が**16日**と非常に短く、資金を効率的に回すことができています。これにより、価格変動リスクを最小限に抑えた事業運営が可能になっています。

Q4

価格上昇を待つような投資リスクは取らないのですか？

A4

当社は価格上昇を前提としたビジネスモデルではありません。

当社は、「価格が上がるまで待つ」「市況の回復を期待する」といった投機的なリスクは取らず、需要と供給を素早くマッチングする「流動性の高いマーケットプレイス」として機能しています。

Q5

市況変動による将来業績見通しへの影響はないですか？

A5

当社は、再現性高い取引を積み上げにより、将来の業績見通しが高い収益特性を有することで影響を最小化しています

当社の取引は1件ごとで見ればスポット的ですが、RENOSYマーケットプレイス上には常に買い手・売り手のニーズが滞留しており、同一の取引構造が継続的に発生します。そのため、個別の物件価格の上昇に依存するのではなく、確立された仕組みを高速で回転させる「再現性」によって収益を確保しています。

Q6

事業のボトルネックは何ですか？

A6

市況そのものではなく、「マーケットプレイスの流動性（参加者数）」です。

当社の事業は、買い手と売り手の双方が存在し続ける限り、回転し続けます。そのため、最大のボトルネックは市況ではなく、**マーケットプレイスの活発さ**にあります。この観点から、当社が重視している指標として、「RENOSY会員数」「物件情報流入金額」「CCC」といった、**プラットフォームパワーや流動性を示す指標**です。

Q7

なぜ不動産ポータルのようにマッチングに特化せず、在庫を持つ必要があるのですか？

A7

不動産ポータルのようにマッチングに特化すると、売り手と買い手のタイミングが合わないケースが多く、取引成立に時間を要します。

当社は、その時間差を埋めるために一時的に在庫を保有します。これにより、売り手は「今すぐ売却できる」、買い手は「条件が合えばすぐ購入できる」状態を作っています。在庫は長期保有を前提としたものではなく、平均22日で回転する前提の流動性提供手段です。結果として、取引スピードが向上し、成約率と回転回数が高まることで、業績見通しの再現性が向上します。

## 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@gatech.co.jp](mailto:ir@gatech.co.jp)

IRサイト: <https://www.gatech.co.jp/ir/>