

# REALGATE

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年6月  
株式会社リアルゲイト

# I 会社概要

## II カンパニーハイライト

- 01 築古ビル再生の運営実績に基づく技術力と企画力
- 02 高収益性を実現するエリアターゲティング
- 03 時代のニーズに合致したユニークなポジショニング
- 04 成長戦略

## III 財務情報

## IV リスク情報

## Our Vision

# 古いものに価値を、 不動産にクリエイティブを、 働き方に自由を

成長はいつもビルに現れる。

誰かが成長するとビルが建ち、誰かの成長を加速させる。

だからビルは増え続ける。

無計画に進む大規模開発と空室に悩む中小ビルオーナー。

自由な空間を求めるクリエイターや急速に成長するスタートアップ企業。

働き方改革を促進する企業と技術革新で変わる働き方。

日本のビルを、今一度洗濯するときではないか。

ビルは単なる造形物ではない。

オーナーの思いがあり、そこにいる人がいて、その土地の記憶が生まれる。

古いものは素晴らしい価値なのだ。

私たちはその問題に向き合い、アイデアと変化を加え、

古いものに新たな価値を生み出していく。



代表取締役

**岩本 裕**

一級建築士

東京都市大学（旧武蔵工業大学）工学部建築学科卒業

大手ゼネコンでは、主にマンション工事の現場監督とアメフト選手として活動、その後大手マンションデベロッパーと新興デベロッパーにて土地の仕入れから企画販売を一貫して経験。2009年8月、「the SOHO」の運営を機に当社設立。代表取締役就任、現在に至る。趣味はパワーリフティングとバスフィッシング。

# 会社概要 沿革

会社名	株式会社リアルゲイト
設立	2009年8月24日
本社	東京都渋谷区千駄ヶ谷三丁目51番10号 PORTAL POINT HARAJUKU 3F
代表	岩本裕
資本金	30百万円
親会社	株式会社サイバーエージェント
事業内容	不動産に関するコンサルタント業務、不動産売買業務 不動産仲介業務不動産賃貸業務、不動産管理運営業務 建築・設計監理業務、建築及び内装工事請負業務 損害保険の代理店業務
売上高	5,843百万円(2022年9月期/14期)
従業員数	89名(2022年9月期/14期)

2009年 8月	●	東京都目黒区上目黒において株式会社トランジットジェネラルオフィスが株式会社リアルゲイトを設立
9月	●	宅地建物取引業の登録完了
2010年 1月	●	プロパティマネジメントサービスを開始「the SOHO」が第1号施設
2012年 2月	●	東京都港区北青山に本社を移転
7月	●	マスターリースサービスを開始
2017年 11月	●	一級建築士事務所の登録完了
2019年 9月	●	東京都渋谷区千駄ヶ谷に本社を移転
2020年 2月	●	特定建設業許可取得
2021年 7月	●	株式会社トランジットジェネラルオフィス所有の全株式を株式会社サイバーエージェントに譲渡、同社の連結子会社化
11月	●	物件保有を開始
2023年 2月	●	PORTAL POINT HARAJUKU(渋谷区千駄ヶ谷)に本社を移転

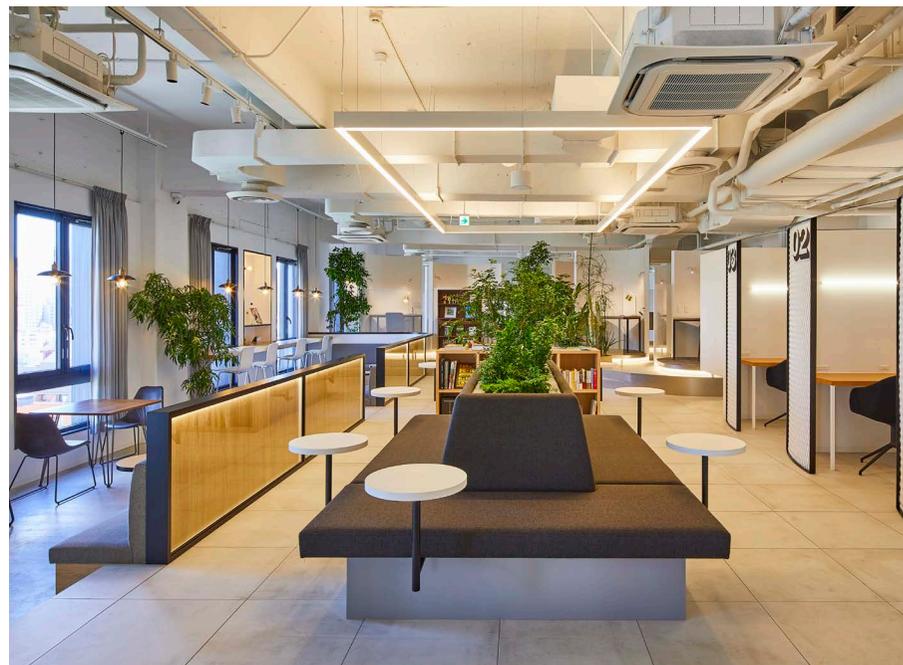
## フレキシブルワークプレイス（以下、FWP）事業

主に競争力を失った築古ビルに対して耐震補強や用途変更等の抜本的な改良を行い、  
スモールオフィスやシェアオフィスといったフレキシブルなワークプレイスを提供することで、  
不動産に付加価値を付与し収益性を向上させる事業



▲スモールオフィス

20㎡~50㎡を中心とした個室、情報サービス業を中心とした  
スタートアップ企業が利用



▲シェアオフィス

ラウンジや会議室を併設し1名で利用できるフリーデスクや固定デスクブースを  
配置。オプションで法人登記も可能

競争力を失った不動産という社会課題に対してソリューションを提供するのが FWP 事業

## 社会的課題

**1** 都心部の止まらない大規模  
開発と二次空室問題

**2** コロナ禍で進んだ働き方改革

**3** 大規模災害の度に改正される  
建築基準法・消防法（日本特有）



## 競争力を失った築古ビルの増加

### ビルオーナーニーズ

遊休不動産を有効活用したい

### テナントニーズ

都心部で個性的なオフィスを適正価格で借りたい



### FWP 事業

フレキシブルワークプレイス事業により、  
ビルオーナー、テナント双方のニーズに応える

## 競争力を失った築古ビルの収益性を向上させる

**ML THE WORKERS&Co** 運営延床面積 2,039㎡

1966年竣工

1棟で法人の本社ビル

2015年再生

店舗 2 区画+オフィス 4 区画  
+スモールオフィス 27 区画

課題

- 1 法人が利用していたが、老朽化により本社移転。次の利用に悩んでいた。

解決

- 1 棟をリアルゲイトが借り上げ、店舗とスモールオフィスで構成。高単価・高稼働率を実現。

ROOFTOP	RF
スモールオフィス 6 区画	10F
スモールオフィス 6 区画	会議室 1 室
9F	
スモールオフィス 5 区画	8F
オフィス 1 区画	7F
スモールオフィス 4 区画	会議室 1 室
6F	
スモールオフィス 4 区画	5F
スモールオフィス 1 区画+オフィス 1 区画	4F
スモールオフィス 1 区画+オフィス 1 区画	3F
オフィス 1 区画	2F
店舗	ロビーラウンジ
1F	
店舗	設備
B1F	



**ML PORTAL POINT -Ebisu-** 運営延床面積 2,549㎡

2002年竣工

飲食・物販店舗

2019年再生

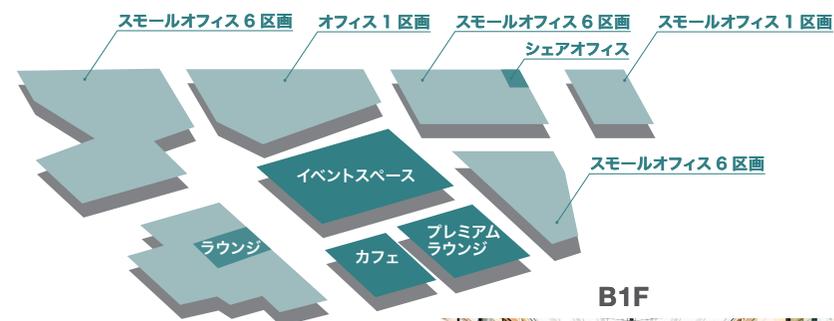
スモールオフィス 19 区画+オフィス 1 区画  
+シェアオフィス+イベントスペース

課題

- 集客力が落ちた施設の賑わいを取り戻し、収益性を上げたい

解決

- スモールオフィス等を配置し、スタートアップ企業を中心に誘致定期的なイベント開催等、施設全体の賑わいを取り戻し、収益性アップ



BEFORE



AFTER

## 競争力を失った築古ビルの収益性を向上させる

**PM** PORTAL Apartment&Art POINT 運営延床面積 3,341㎡

1981年竣工

共同住宅 + 店舗

2017年再生

スモールオフィス 29 区画 + SOHO18 区画  
+ サービスアパートメント 12 区画 + 店舗

課題

❑ 老朽化した集合住宅の収益性を上げたい

解決

❑ 住宅より坪単価の高いオフィスや SOHO を組み合わせ収益性が向上  
共用部の充実で住宅の単価アップ

ROOFTOP	RF
スモールオフィス 4 区画	11F
スモールオフィス 4 区画	10F
サービスアパートメント 6 区画	9F
サービスアパートメント 6 区画	8F
SOHO 6 区画	7F
SOHO 6 区画	6F
SOHO 6 区画	5F
スモールオフィス 6 区画	4F
スモールオフィス 6 区画	3F
スモールオフィス 6 区画	2F
スモールオフィス 3 区画	1F
店舗	B1F



**PM** THE CASK GOTANDA 運営延床面積 1,745㎡

2002年竣工

ホテル + 店舗

2019年再生

スモールオフィス 58 区画 + シェアオフィス + 店舗

課題

❑ コロナ禍でホテルが閉鎖  
コストを抑えて、ホテル以上の収益を求めている

解決

❑ 水回りを共用部でまとめ、ホテルの客室を生かしコストを抑えた  
スモールオフィス中心のビルに。高単価・高稼働率を実現

ROOFTOP	RF
スモールオフィス 7 区画	10F
スモールオフィス 7 区画	9F
スモールオフィス 7 区画	8F
スモールオフィス 7 区画	7F
スモールオフィス 7 区画	6F
スモールオフィス 7 区画	5F
スモールオフィス 7 区画	4F
スモールオフィス 7 区画	3F
スモールオフィス 2 区画	2F
店舗	1F



# 会社概要 FWP 事業（新築：開発ソリューション）

## 新築の一部にシェアオフィス・スモールオフィス・店舗を組み込むことで収益性を向上させる

**ML** CONTRAL nakameguro (2021 年竣工) 運営延床面積 936.37㎡

店舗 6 区画 + スモールオフィス 6 区画 + シェアオフィス + 住宅（他社）

- 課題
- ✔ 住宅だと低層階の賃料が下がってしまう
  - ✔ マンションだと十分なテレワーク環境が整わない

- 解決
- ✔ マンション低層階にフレキシブルワークスペースを組み合わせることで、低層階賃料が向上し、テレワーク対応の共用部充実により上層階賃料も向上



**PM** Pointline Yutenji (2018 年竣工) 運営延床面積 779.32㎡

スモールオフィス 20 区画 + シェアオフィス + 商業施設（他社）

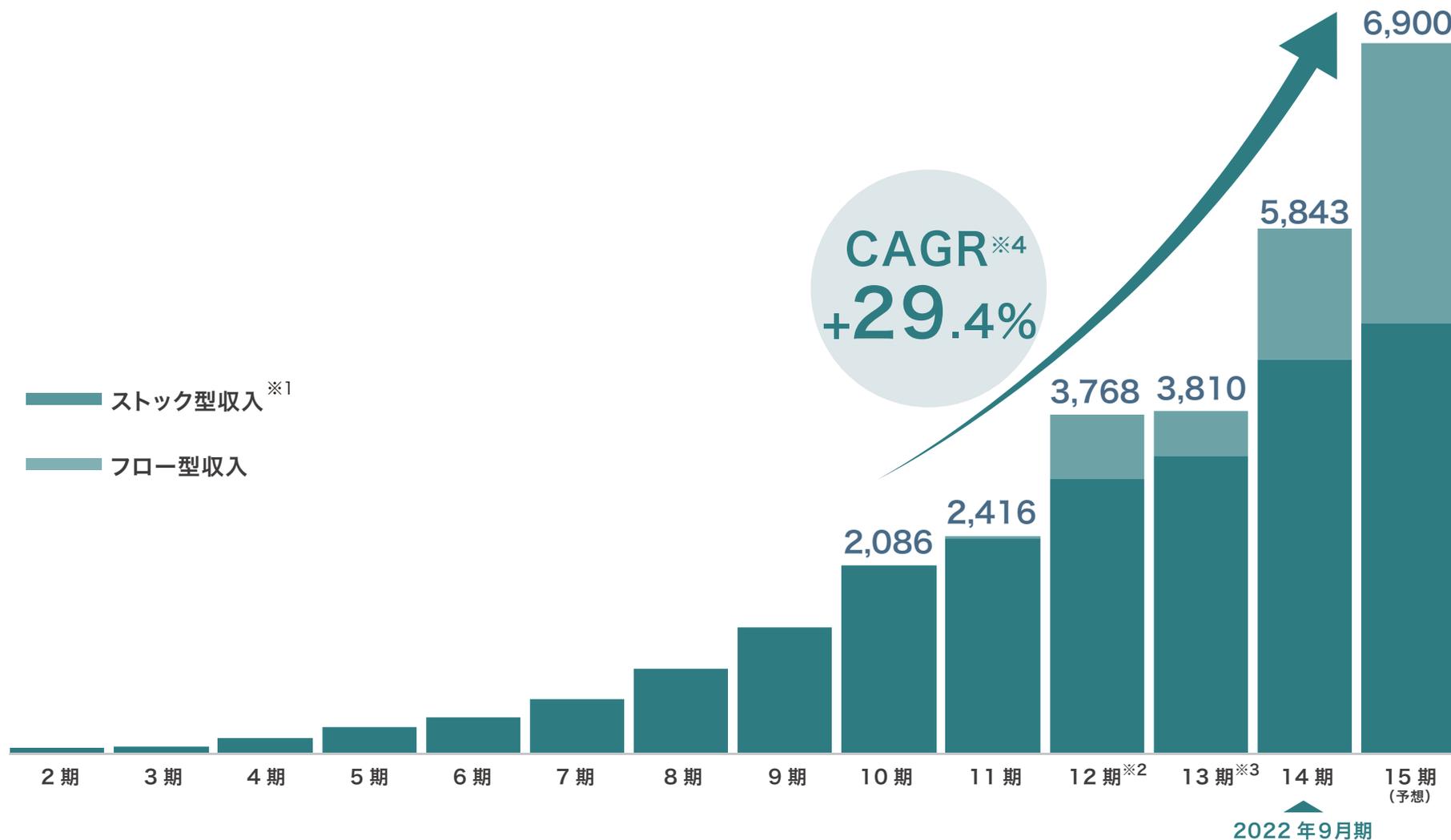
- 課題
- ✔ 賃料を向上させたい（住居だと賃料が低く建築費高い）
  - ✔ 祐天寺駅の昼間の乗降者数を増やしたい

- 解決
- ✔ 1・2 階の商業施設と相性の良いスモールオフィス・シェアオフィスを上層階に配置、建物全体の賃料アップと駅のにぎわいを実現



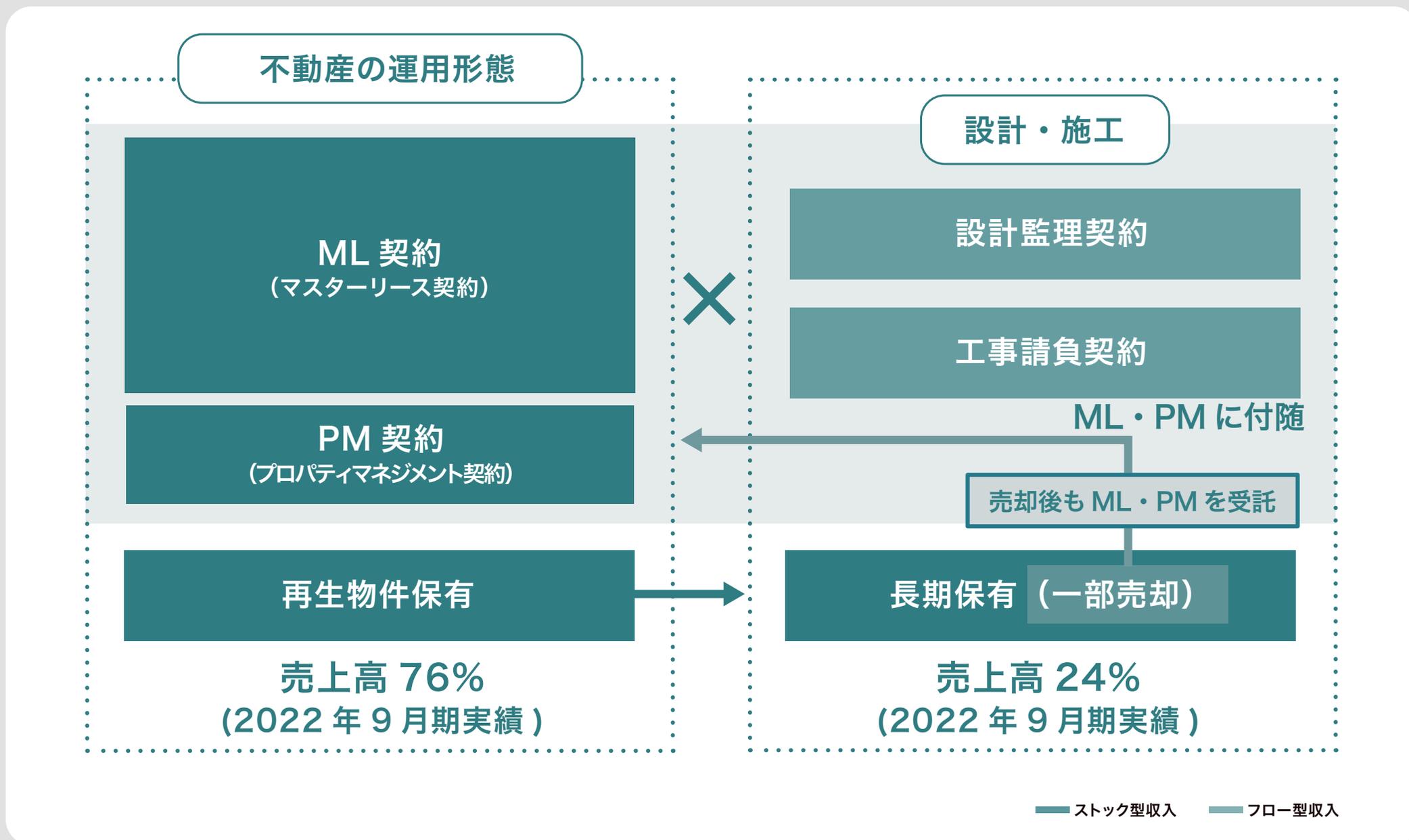
創業以来 14 期連続で増収、ストック型+フロー型の売上で確実な業績推移

売上高推移 (単位: 百万円)



※1 ストック型は賃料収入等物件運営から得られる積み上げ型の安定的な収益を指し、フロー型は設計・施工請負契約から得られるスポットでの収益を指す  
※2 12期は物件売却518百万円を含む ※3 13期は決算期変更により、11ヶ月の変則決算となっている ※4 2018年10月期-2022年9月期の5期間CAGR

ストック型収入を着実に積上げながら、ML・PMに付随する設計・施工でフロー型収入も獲得



※ 売上総額は、賃料売上並びに契約手数料など含む

## I 会社概要

## II カンパニーハイライト

- 01 築古ビル再生の運営実績に基づく技術力と企画力
- 02 高収益性を実現するエリアターゲティング
- 03 時代のニーズに合致したユニークなポジショニング
- 04 成長戦略

## III 財務情報

## IV リスク情報

# 01

築古ビル再生の  
運営実績に基づく技術力と企画力

## 築45年築古ビルをヴィンテージ物件に再生、収益性を大幅に向上

### THE WORKS (運営延床面積：2,753㎡)

築45年 EV無・5階建ての倉庫兼事務所を、スモールオフィス+店舗の複合施設にリノベーション

#### 建物素地に対する抜本的な資産価値向上



▲エレベーター新設



▲スカイテラス新設

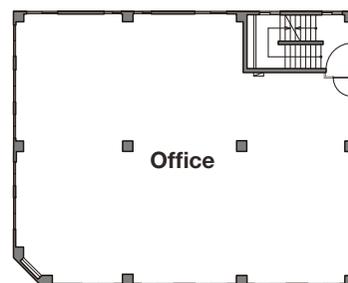


▲倉庫から店舗への用途変更

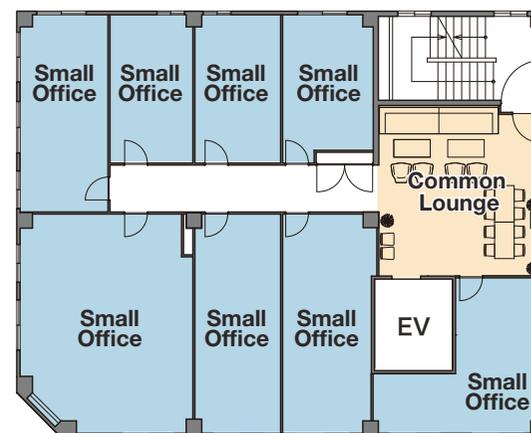


#### 運営実績から導き出されるプランニング

##### BEFORE



##### AFTER



## 技術力と企画力により、築古ビルの収益性が 2.2 倍に向上

### THE WORKS

築45年 EV無・5階建ての倉庫兼事務所を、スモールオフィス+店舗の複合施設にリノベーション



#### 収益性大幅向上の要因

- エレベーターを新設
- 1階倉庫を店舗に用途変更
- 20㎡～40㎡のスモールオフィスを配置
- ラウンジ、スカイテラスなどを設置し共有部を充実

# カンパニーハイライト -01 築古ビル再生の運営実績に基づく技術力と企画力

企画・設計・デザインから運営までワンチーム&ワンストップであり、迅速・柔軟な業務推進が可能

## ①運営

入退去理由やクレーム内容等  
入居者の意見を分析

企画営業(宅建士)  
プロジェクトリーダー

## ②企画・デザイン

入居者の最新ニーズを捉えた企画

一級建築士  
1級施工管理技士  
デザイナー  
営業事務

## ④リーシング

早期での高単価・高稼働率を実現

## ③設計・建設

迅速・柔軟・的確な対応と工事費抑制



## ①運営：運営業務を通じて入居テナントのニーズを的確に掴み企画に反映していく

### | 運営業務を通じた入居テナントとのコミュニケーションを重視

- ✔ 入居テナント契約 1,227 件 \*1 及びその入居者（入居済物件 55 棟 \*2）のニーズを常に聴取
- ✔ 契約時に独自の入居審査を実施しており、クオリティ維持に繋がっている
- ✔ 入居テナントとの距離が近いため、滞納などの危険性を事前に察知しやすくリスクヘッジとなる

### | クレーム対応等を通じて入居テナントのニーズを聴取しリアルタイムで活用

#### 事例

- ラウンジでの WEB 会議騒音 ▶ [WEB 会議ルームを設置](#)
- インターネット通信速度の低下 ▶ [サーバー補強などの対策を実施](#)
- 床材の劣化などの指摘 ▶ [設計時の建材選定の参考にする](#)



※1 2023年3月末時点、区画契約872件、フリーデスク契約355件の合算

※2 入居済物件数は、ML、保有、PMIについてテナント入居後の物件数を指す。リーシングマネジメント物件等は含まれない。

## ②企画デザイン：ヴィンテージ物件をつくりあげる多彩な共用部と洗練されたデザイン

外 観



BEFORE

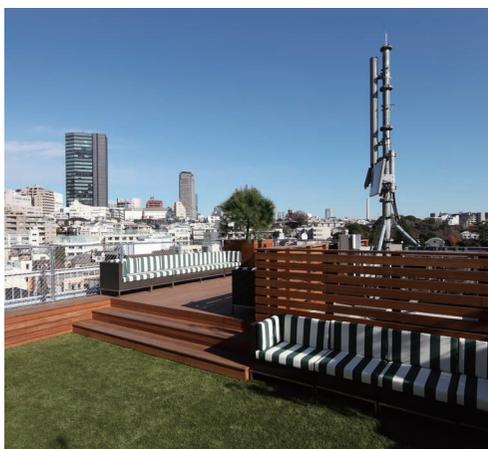


AFTER

ルーフトップ



BEFORE



AFTER

ラウンジ



BEFORE



AFTER

館内アート



BEFORE



AFTER

## ③設計・建設：実績に裏打ちされた技術力で築古ビルに安心・安全・抜本的な改良を行う

- 耐震補強** | 旧耐震基準の建物を新耐震基準へ。安全性の向上
- EV 新設** | EV が無い建物に対し EV を新設。上層階の価値を上げる
- 用途変更** | 住宅→オフィス オフィス→店舗 等、用途変更をする事で、賃料単価をアップ
- 増築** | 余剰面積を計算し増築を行う。賃料収入総額をアップ
- 検査済証取得** | 検査済証・適合認定書の再取得で建物の遵法性を確保
- 耐久性の向上** | コンクリートの劣化診断および補強、外壁への特殊塗装などで建物の耐久性を向上



▲耐震補強



▲EV 新設



▲用途変更

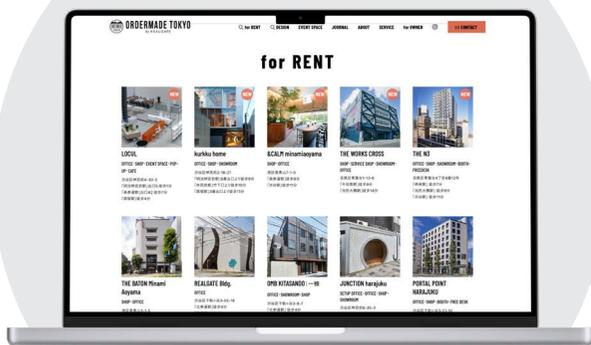


▲増築

## ④リーシング：WEB 展開、リーシングツールの活用による潜在顧客へのアプローチ

- ✔ メディア型オフィス検索サイト「ORDERMADE TOKYO」を提供
- ✔ メーリングリストに登録されている入居検討者は 3,978 名\*、潜在顧客にダイレクトに商品をアプローチできる
- ✔ スマールオフィスやシェアオフィス特有の入退去の回転率の速さに対応できるリーシングツールと体制を構築

 ORDERMADE TOKYO



Instagram



認知性の高い現場を活かした  
現地看板



入居テナントのニーズに応え満足度を高めることでファン層を確立し、定着に繋げる

## オーダーメイドオフィス

一定のインフラ設備は備えつつ、床・壁・天井等の内装を自由にリノベーションできる



BEFORE



AFTER



BEFORE



AFTER

## JOINT HUB – 福利厚生サービスの総称

山梨県にてワーケーション施設の運営もスタート  
入居者参加型イベント、経営者の交流会の実施なども実施  
ゴールドジムとの業務提携



ワーケーション施設「neu.Room」



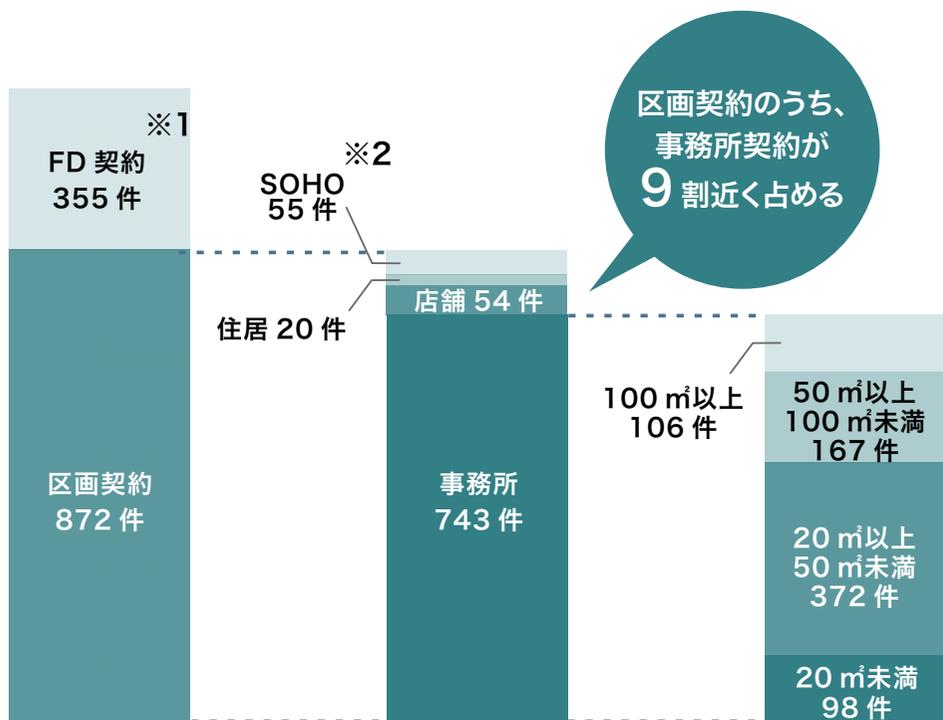
入居者交流イベント



GOLD'S GYM

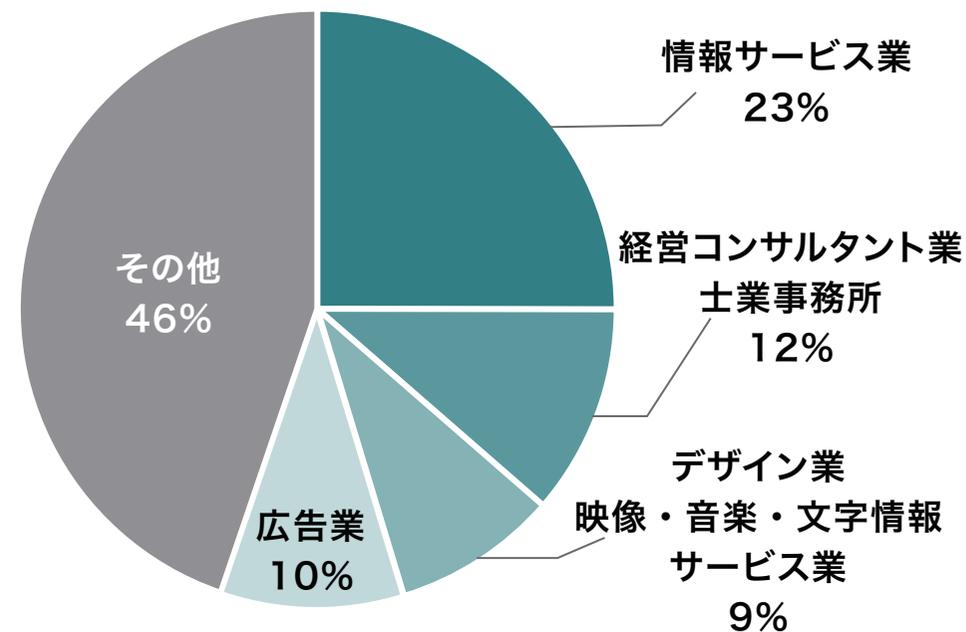
## 50㎡未満のスモールオフィスの提供が中心、入居テナント業種は情報サービス業などが多い

### 入居テナント契約種別



(2023年4月1日時点)

### 区画：入居テナント業種



(2023年4月1日時点)

※1 FD契約はフリーデスク契約を指し、フリーデスク（法人登記有りプラン・法人登記無しプラン）、固定ブース・デスクが該当。

※2 SOHOは“Small Office Home Office”の略語であり、住宅兼オフィスを指す。

入居者ニーズに応えた商品を適正価格で提供することで、高稼働・高単価を維持

## リアルゲイトの強み

- 1 都心部・築古のコンパクトなビルが中心
- 2 運営からくる顧客ニーズの把握
- 3 顧客ニーズに基づく企画と洗練されたデザイン
- 4 適正価格での提供
- 5 自由度の高いオリジナリティのあるサービス

## 結果

高稼働・高単価を維持

02



高収益性を実現する  
エリアターゲティング

築古ビルの供給ストックが豊富であり、テナント入居者のニーズを理解しているエリアで事業展開

## | 都心一等地を中心としたエリア展開

主な展開エリア / 稼働中PJ\* 69件

(2023年3月末時点)

渋谷区 27 件

港区 15 件

目黒区 11 件



※ 稼働中PJ数は、リーシングマネジメント物件等（テナント入居前物件もカウント）を含むが、終了物件は含まれない。

東京都心部におけるオフィス床面積は広大であり、事業拡大可能性の余地は十二分にある

## 東京都心部における FWP 事業の拡大可能性

- ✔ オフィス床面積は、当社の得意とする渋谷区・港区に絞っても 2,457 万㎡と広大
- ✔ 現状のオフィスだけでなく、ホテル・店舗・住宅などからオフィスへトランスフォーメーションをすることを考えれば、更に事業拡大可能性が広がっている

参考

### 東京 23 区におけるオフィス床面積

(2023 年 3 月末時点)

リアルゲイト賃貸可能床面積  
(2023 年 3 月末時点)

6.2 万㎡ / 入居済物件<sup>※</sup> 55 棟

渋谷区・港区  
2,457 万㎡  
26% / 23 区

都心 5 区  
千代田区 / 中央区 / 港区  
/ 渋谷区 / 新宿区  
6,274 万㎡  
66% / 23 区

東京 23 区  
9,545 万㎡

+  $\alpha$

ホテル・店舗・住宅などからの  
トランスフォーメーション

▲東京都都市整備局「東京の土地 2021」建物利用状況内より当社加工  
<https://www.toshiseibi.metro.tokyo.lg.jp/seisaku/tochi/index.html>

※ 入居済物件数は、ML、保有、PMについてテナント入居後の物件数を指す。リーシングマネジメント物件等は含まれない。

# カンパニーハイライト -02 高収益性を実現するエリアターゲティング

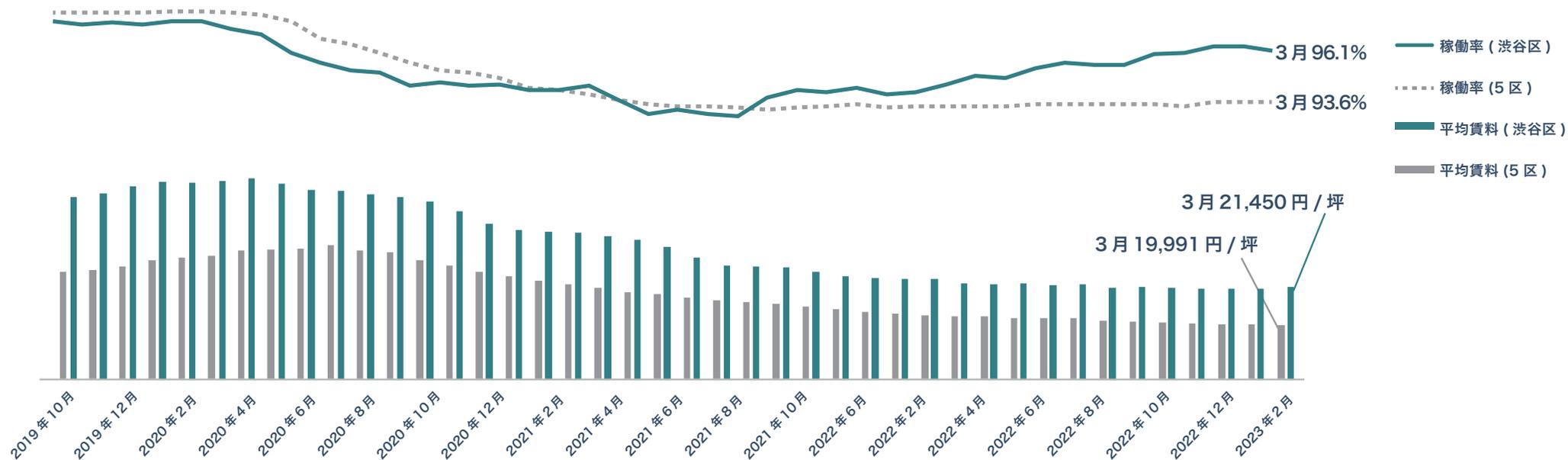
平均賃料・稼働率がともに高水準で推移しており、渋谷エリアの優位性は明らかである

## 渋谷エリアの優位性

- ✔ コロナ禍前、渋谷区の稼働率は5区平均より下回っていたが、コロナ禍を経て逆転
- ✔ コロナ禍による市況の変化（働き方改革など）を受けた結果、渋谷はますます需要高のエリアに

参考

主要貸事務所ビル（基準階面積100坪以上）の平均賃料・稼働率推移\*



※ 三鬼商事「オフィスマーケット」より、稼働率は1-空室率として当社加工の上作成 <https://www.miki-shoji.co.jp/rent/report/branch/21>

03



時代のニーズに合致した  
ユニークなポジショニング

築古ビルの増加やワークプレイスへの社会意識の変化は FWP 事業にとってプラスに作用する

## | 競争力を失った築古ビルの増加

- ✔ 法定償却や旧耐震区分などを背景とした資産価値評価減
- ✔ 経年による築古ビルストックの自然増加
- ✔ 働き方改革によるオフィス需要総数減



## | フレキシブル性を求めるテナントニーズの増加

- ✔ オフィスが単なる働く場所からコミュニティー重視の空間へ
- ✔ オフィスは会社のアイデンティティを表現する場所へ
- ✔ 働き方の多様化による求められる空間の多様化



## 競争力を失ったビルは増加し続けており差別化が必要

### 経年による築古ビルストックの自然増加

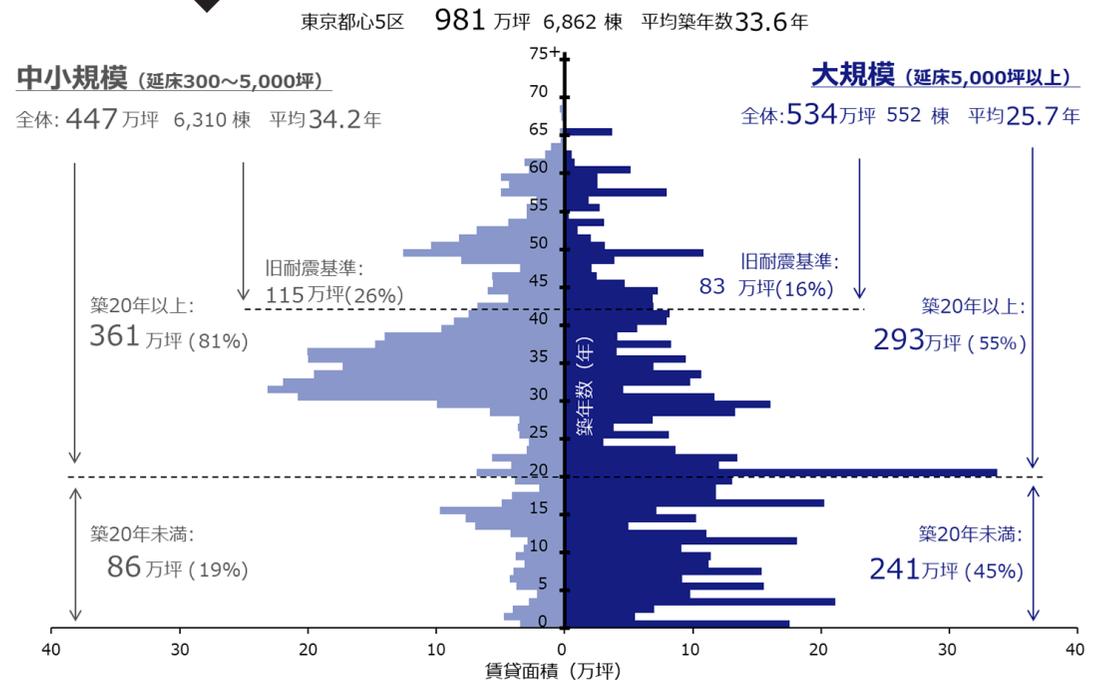
- ✔ リアルゲイトは築20年以上のコンパクトな築古ビルを得意としている
- ✔ 現時点で新しいビルもいずれ古くなり資産価値を失っていくため、当社の FWP 事業のターゲットになっていく



**競争力を失ったビルが増加  
差別化がますます求められる**



### 参考 オフィスピラミッド (都心5区)



▲ザイマックス不動産総合研究所「オフィスピラミッド 2023」  
[https://soken.xymax.co.jp/2023/01/18/2301-stock\\_pyramid\\_2023/](https://soken.xymax.co.jp/2023/01/18/2301-stock_pyramid_2023/)

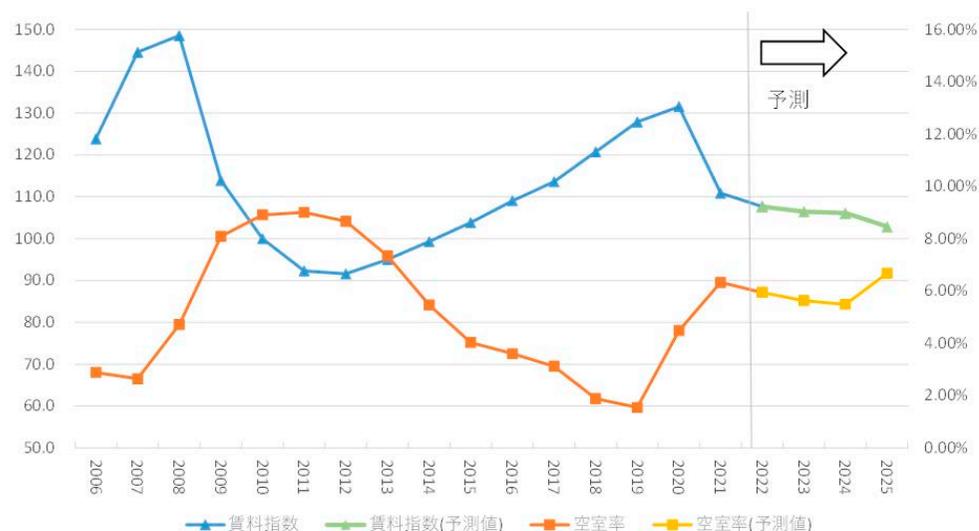
## アフターコロナにおけるオフィス選別淘汰の潮流

- ✔ オフィス選別淘汰の潮流においても、入居者ニーズにフレキシブルに応えた商品をスピーディーに提供できるリアルゲイトにとってはこの逆境もプラスに働く
- ✔ フレキシブルオフィス市場そのものも拡大傾向

参考

### 東京ビジネス地区の賃料及び空室率

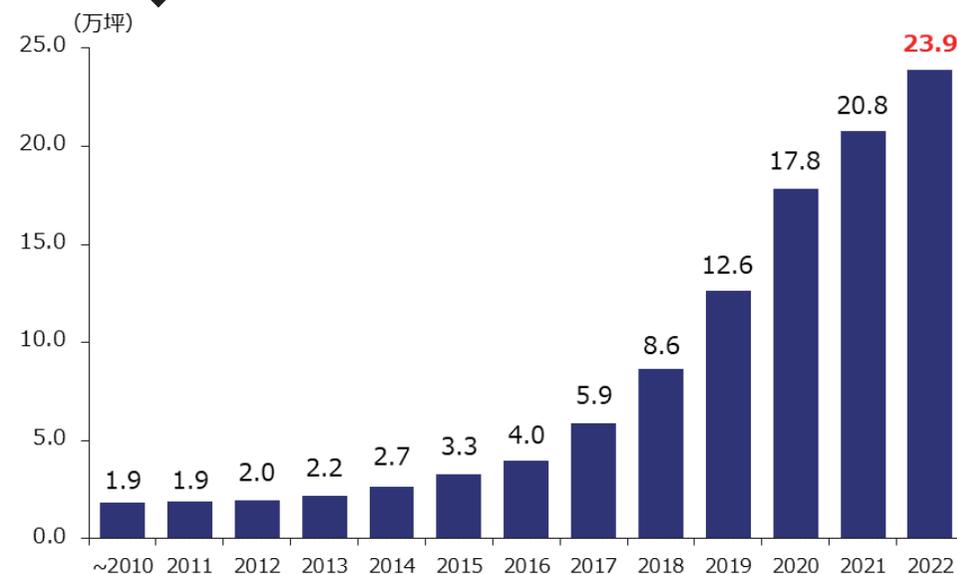
東京都心 5 区延床面積 3,000㎡以上



▲日本不動産研究所「東京のオフィス賃料予測 (2022 ~ 2025 年)」  
<https://www.reinet.or.jp/?p=29067>

参考

### フレキシブルオフィスの面積 (東京 23 区)



▲ザイマックス不動産総合研究所「フレキシブルオフィス市場調査 2023」  
[https://soken.xymax.co.jp/2023/02/07/2302-flexible\\_office\\_survey\\_2023/](https://soken.xymax.co.jp/2023/02/07/2302-flexible_office_survey_2023/)

オフィス選別淘汰

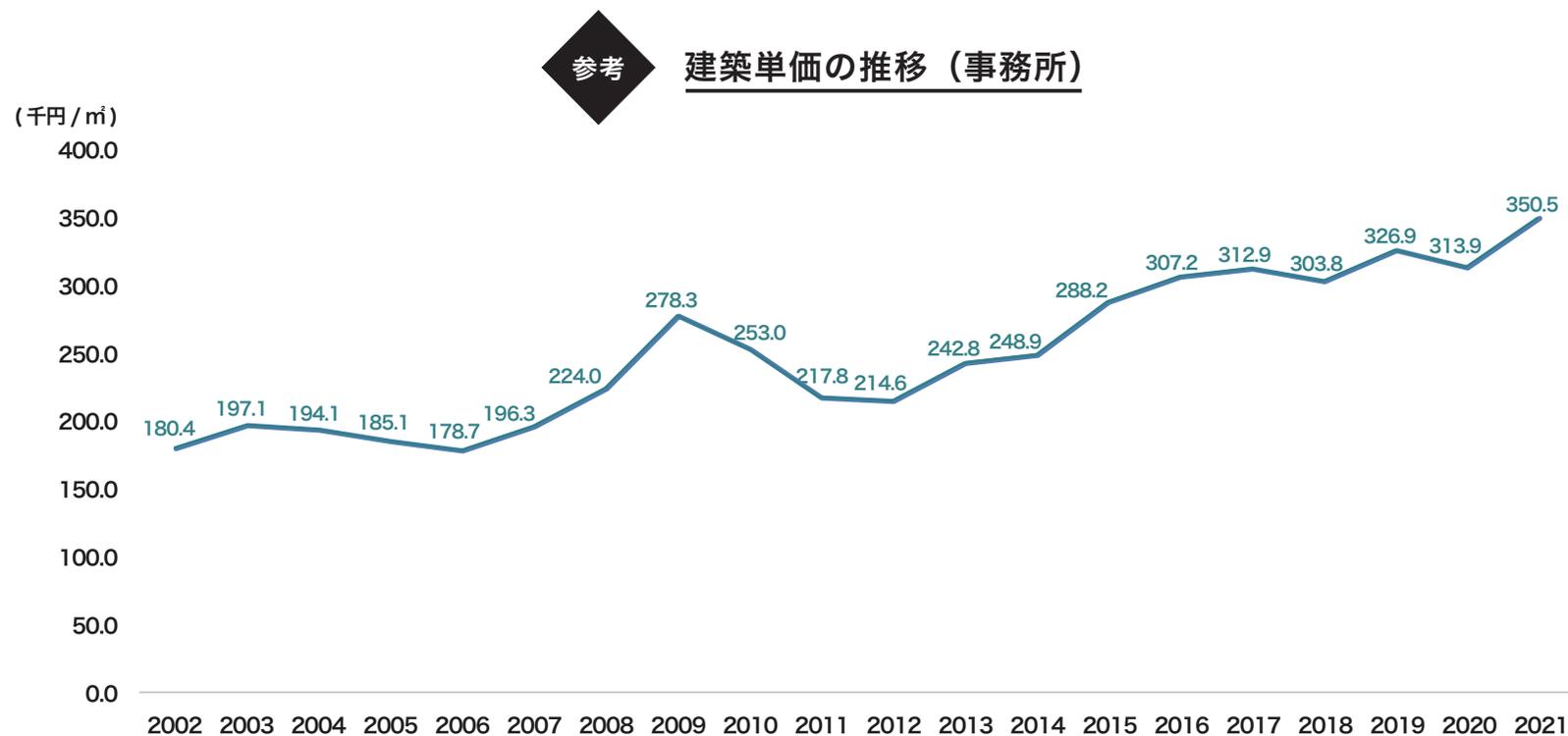
差別化が求められる

FWP 事業の需要が増加する

建築単価の上昇を背景に、投下コスト抑制のためにリノベーションを選ぶ企業も増えている

## | 建築単価の上昇

- ✔ 建築単価は上昇を続けており、資金力の弱い中小オーナーにとって新築への建替えは困難
- ✔ 新築に比べて投下コストが低く済むリノベーションを視野に入れる企業は増えている
- ✔ 過去 20 年では 18 万 /m<sup>2</sup> から 35 万 /m<sup>2</sup> と約 2 倍に増加



▲国土交通省「建築着工統計」（2021 年度）を基に当社加工  
<https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?tclass=000001011993&cycle=8&year=20211>

04



成長戦略

物件の量的拡大と質の向上を両立し着実な成長を実現



今後の戦略① 狭域エリアでより濃く展開していく

今後の戦略② 運営物件の大型化、物件保有も増やしていく

## 量的拡大戦略：狭域での事業展開ながら多種多様なクライアントから FWP 事業を受託している

### クライアントの属性

- ✔ 稼働中 PJ69 件\* に対して、46 クライアント
- ✔ ビルオーナーの属性も様々、不動産デベロッパーや鉄道などの大企業から個人ビルオーナーまで多種多様

### クライアントの獲得方法

- ✔ ビルオーナー向け竣工物件内覧会の実施
- ✔ DM でのアプローチ
- ✔ 講演会の実施・専門誌でのコラム等の発信
- ✔ 会社 PR による認知度向上

今回は、都心部を中心に、都心部の不動産再生に注力している企業・運営体制についてご紹介いたします。

### リノベーションのプロが語る不動産再生のコツ 第61回 「唯一無二の空間をつくる」リアルゲイトの企画・運営体制について

【事業スキーム】企画・設計・デザインから運営までワンチーム＆ワンストップで提供

<b>企画・設計</b> 入居者のニーズに応えながら収益性を向上 多様なニーズに対応 収益性の高い物件を厳選し、再生計画の決定 最新の3Dデザインソフト	<b>設計・監理</b> 内装による用途・業種・約款の特長 一棟建て専用所有する高い競争力 品質管理を徹底し品質管理 再生計画の決定 コストパフォーマンスの優れた材料選定	<b>施工</b> チームや得意理由の分析が企画に繋がる チーム対応 入居・退去管理 営業支援、後援期間 継続的サポート	<b>運営</b> 早期リースアップと高単価を実現 スタートダッシュ・新規集客 再生計画・営業 自社デザインの仕上がり
--	--	---	---

▲図1 企画～運営まで一気通貫の事業スキーム  
▲図2 プロジェクトチーム体制

▲専門誌でのコラム発信

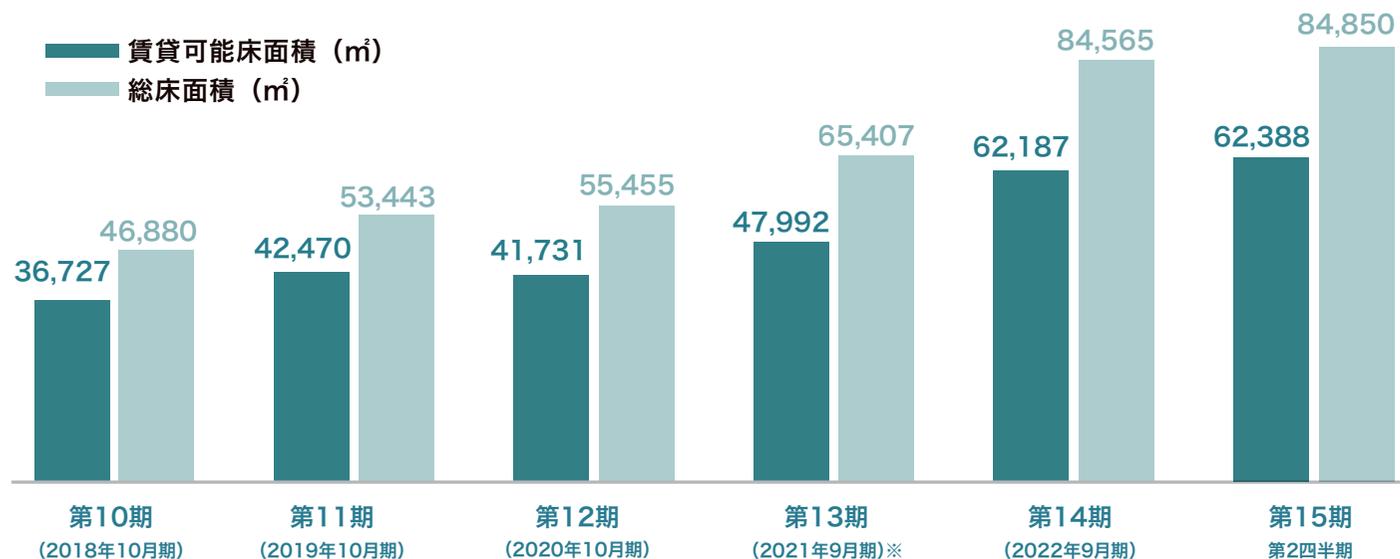
リアルゲイトの認知度、ブランド力の向上を通じて  
クライアント（物件数）を増やしていくことが第一

※ 稼働中PJ数は、リーシングマネジメント物件等（テナント入居前もカウント）を含むが、終了物件は含まれない。2023年3月末時点の数字。

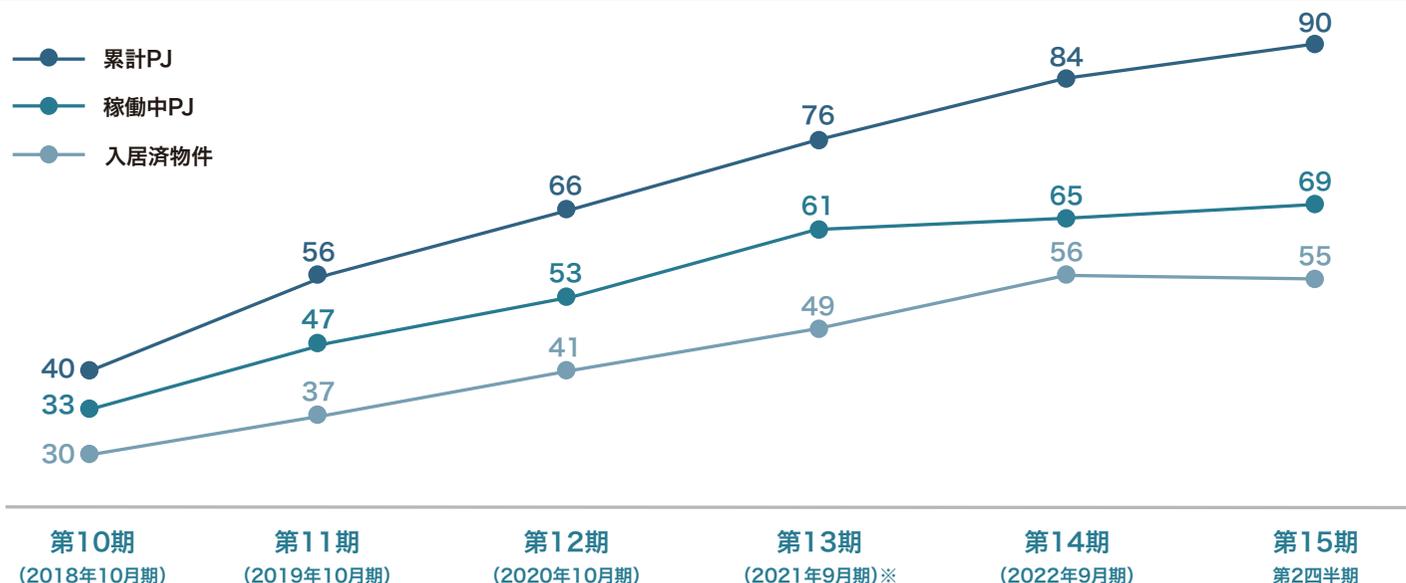
## 量的拡大戦略：運営物件数の増加に伴う賃貸可能面積の維持・向上戦略



### 運営面積 \*1



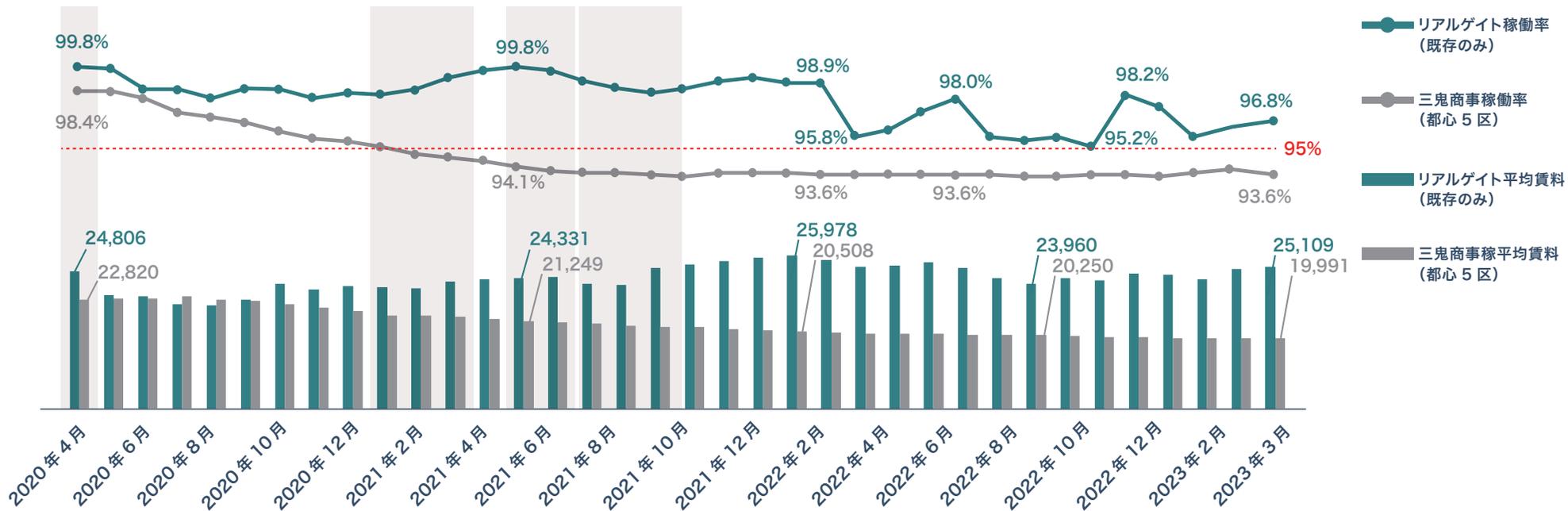
### 累計PJ\*2 稼働中PJ\*3 入居済物件 \*4



※1 運営面積は、入居済物件の賃貸可能床面積（入居テナントの専有面積の総和）並びに総床面積（共有面積を含めた床面積の総和）を指す。 ※2 累計PJ数は、リーシングマネジメント物件等（テナント入居前物件もカウント）及び終了物件を含む。 ※3 稼働中PJ数は、リーシングマネジメント物件等（テナント入居前物件もカウント）を含むが、終了物件は含まれない。 ※4 入居済物件数は、ML、保有、PMについてテナント入居後の物件数を指す。リーシングマネジメント物件等は含まれない。

## 質の向上戦略：コロナ禍でも高稼働率を維持

### オフィス稼働率・平均賃料推移比較



緊急事態宣言発令 第1回：2020年4月 7日～5月25日  
 第2回：2021年1月 8日～3月21日  
 第3回：2021年4月25日～6月20日  
 第4回：2021年7月12日～9月30日

※ リアルゲイトにおいては、竣工後1年経過したML・保有物件について算出  
 ※ 三鬼商事（5区）の図表は、オフィスマーケット (<https://www.miki-shoji.co.jp/rent/report/branch/21>) のデータより、当社加工の上作成  
 ※ リアルゲイトの物件は都心5区以外についても含まれる

## 質の向上戦略：物件保有を進めていくことで、収益性の向上に寄与

### 保有一覧（直前期以降）



IVY WORKS

ML 物件

保有

▷ 2021年11月取得



THE MOCK-UP  
BY PORTAL POINT

ML 物件

保有

▷ 2021年11月取得



ランディック原宿ビル

入札

保有

▷ 2023年3月取得

狭域エリア展開を続けながら、運営物件の大型化並びに物件保有も増やしていく

## 今後の戦略① 狭域エリアでより濃く展開していく

- ✔ 技術力・企画力を生かした提案で確実にプロジェクト数を伸ばす
- ✔ プロジェクト数の上昇と共に、賃貸可能面積及び、ストック収入も上昇
- ✔ プロジェクト数の上昇と共に、一定の割合で設計及び建設受託も上昇

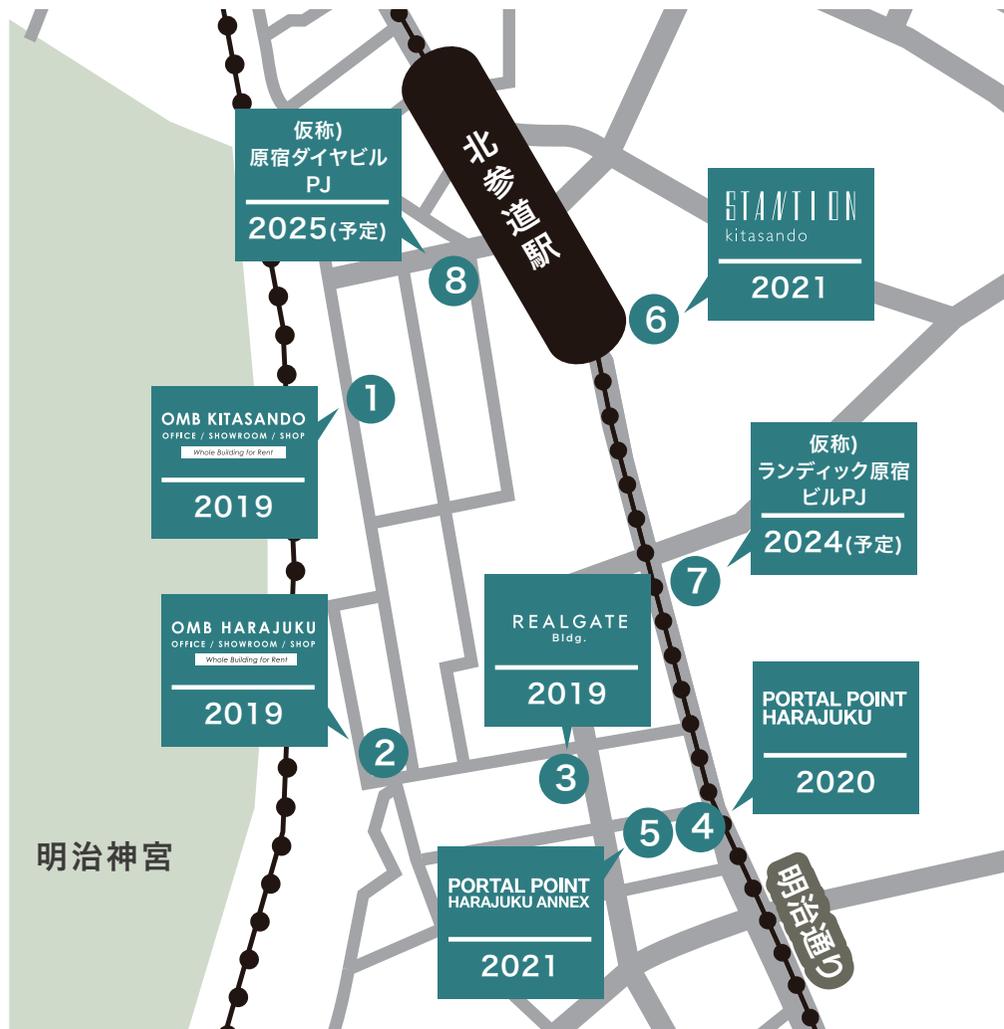
## 今後の戦略② 運営物件の大型化、物件保有も増やしていく

- ✔ 既存 ML 物件の保有切替による利益率向上
- ✔ 取得後の改修による収益最大化



リアルゲイトの街づくり：得意エリアでマーケットを生み出し、着実に物件数を増やしている

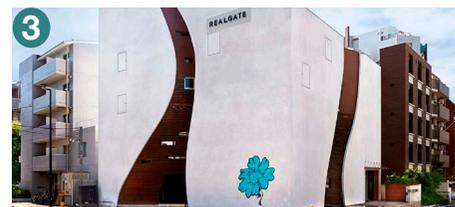
## 北参道エリア（渋谷区）フォーカスマップ



OMB KITASANDO



OMB HARAJUKU



REALGATE Bldg.



PORTAL POINT HARAJUKU



PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX



STANTION kitasando



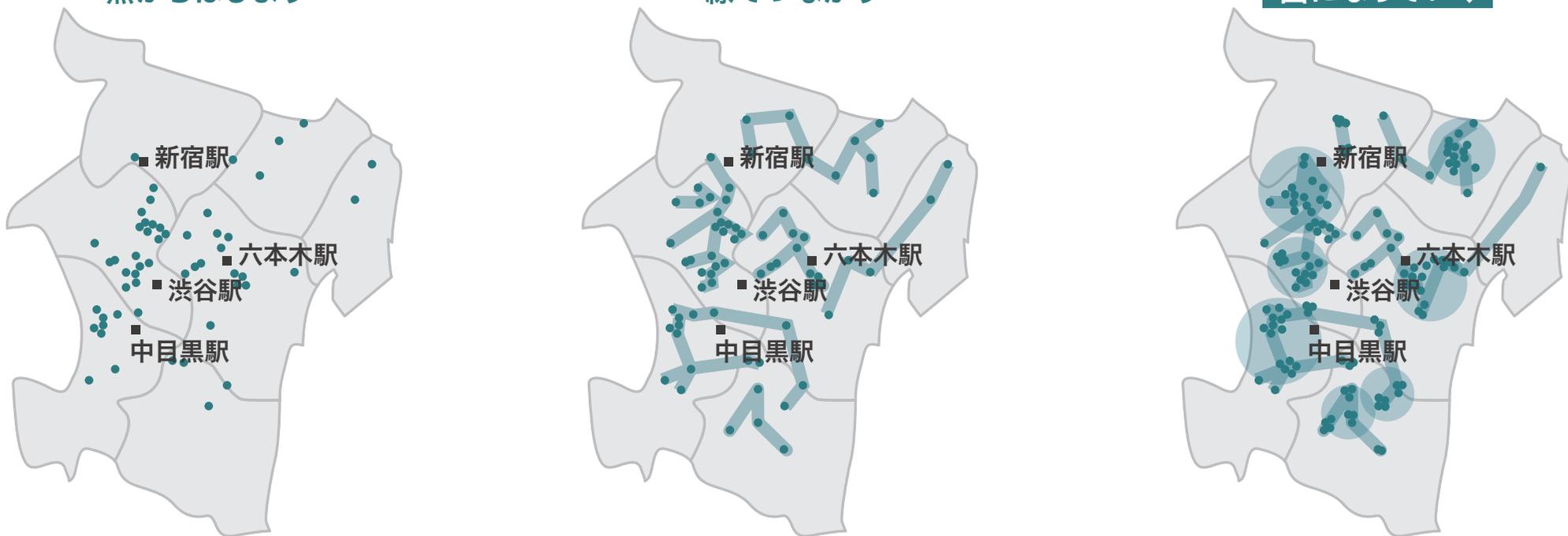
(仮称) ランディック原宿ビル PJ



(仮称) 原宿ダイヤビル PJ

個性的な建物がマーケットを作り出し、街を活気づけ、更なる価値を生み出していく

点からはじまり . . . . . 線につながり **面になっていく**



点が線になり、さらに周りを巻き込んで面になっていく  
個性的な建築物が点在することで、そこに人が集まり、ひとつの街の雰囲気をつくっていく

## I 会社概要

## II カンパニーハイライト

- 01 築古ビル再生の運営実績に基づく技術力と企画力
- 02 高収益性を実現するエリアターゲティング
- 03 時代のニーズに合致したユニークなポジショニング
- 04 成長戦略

## III 財務情報

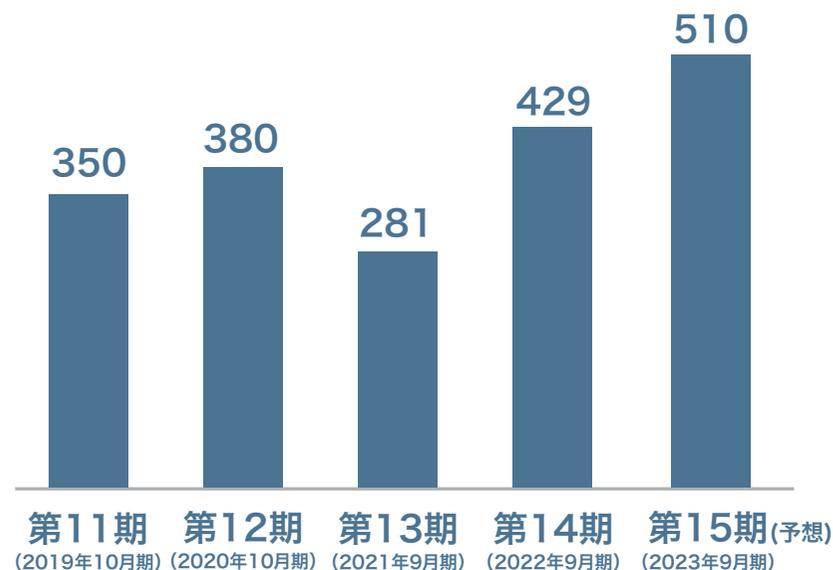
## IV リスク情報

## 賃料収入等物件運営から得られるストック型収入を中心として堅実な成長を続けている

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



### 2022年9月期運用形態別売上構成比

	ストック型収入					フロー型収入			総計	
	保有	ML	PM	その他	小計	設計・施工	販売	小計		
再生	174	3,255	360	12	3,803	1,371	-	1,371	5,175	89%
開発	-	593	31	-	625	42	-	42	668	11%
計	174	3,848	392	12	4,428	1,414	-	1,414	5,843	
					ストック型収入 76%				フロー型収入 24%	

※ 13期は期変更により11ヶ月の変則決算

## 業績サマリ

### 損益計算書

(単位：百万円)	21年9月期*	22年9月期	23年9月期 2Q
売上高	3,811	5,843	3,894
売上総利益	571	789	621
売上総利益率	15.0%	13.5%	15.9%
営業利益	282	429	414
営業利益率	7.4%	7.3%	10.6%
経常利益	265	388	394
経常利益率	6.9%	6.6%	10.1%
当期(四半期)純利益	54	36	249
当期(四半期)純利益率	1.4%	0.6%	6.4%
社員数	81名	89名	90名

### 貸借対照表

(単位：百万円)	21年9月期*	22年9月期
現金及び預金	394	643
販売用不動産	-	589
<b>流動資産 合計</b>	<b>1,103</b>	<b>2,043</b>
有形固定資産	2,267	3,800
無形固定資産	31	75
投資その他の資産	1,508	1,842
<b>固定資産 合計</b>	<b>3,806</b>	<b>5,717</b>
<b>資産 合計</b>	<b>4,908</b>	<b>7,760</b>
<b>流動負債 合計</b>	<b>1,764</b>	<b>1,974</b>
長期借入金	1,175	3,564
<b>固定負債 合計</b>	<b>2,449</b>	<b>5,049</b>
<b>純資産 合計</b>	<b>695</b>	<b>737</b>
負債純資産 合計	4,908	7,760

※ 21年9月期は期変更により11ヶ月の変則決算

## I 会社概要

## II カンパニーハイライト

- 01 築古ビル再生の運営実績に基づく技術力と企画力
- 02 高収益性を実現するエリアターゲティング
- 03 時代のニーズに合致したユニークなポジショニング
- 04 成長戦略

## III 財務情報

## IV リスク情報

主要なリスク	顕在可能性	影響度	対応策等
<p><b>【経済状況及び不動産市況の影響について】</b></p> <p>当社のフレキシブルワークプレイス事業については、景気の後退、金利の上昇、消費税増税等の税制改正などが、当社の業績や財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。また、当社が運営する物件の主要なテナントはスタートアップ企業やベンチャー企業等の中小企業であるため、その需要は景気の動向に影響を受けやすい傾向にあります。こうした現状を踏まえ、当社はその時々においてスピード感をもってプロジェクトを進行し、経済状況及び不動産市況に応じた不動産の運用形態を柔軟に選択することができるよう努めておりますが、景気の後退やオフィス空間の供給過剰等により不動産市況が下落した場合に、入居テナントの獲得が困難となり、当社の業績や財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	<p>当社はその時々においてスピード感をもってプロジェクトを進行し、経済状況及び不動産市況に応じた不動産の運用形態を柔軟に選択することができるよう努めてまいります。</p>
<p><b>【免許登録について】</b></p> <p>当社は、宅地建物取引業法をはじめ、建築基準法、都市計画法、建設業法、建築士法等による法的規制を受けております。当社では、これらの許認可等を受けるための諸条件及び関連法令の遵守に努めており、現状において当該許認可等が取消となる事由は発生しておりません。今後、これらの関連法令が改廃された場合や新たな法的規制が設けられた場合、又はこれらの法令等の規制について遵守できなかった場合や新たな有資格者等の設置義務が発生する場合には、当社の業績及び事業の展開に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	大	<p>当社は規定上必要とされる人数を超えた有資格者の設置、コンプライアンス研修等の社員教育の実施、社外役員から牽制体制等を通じたガバナンス体制を強化することで、リスクを限りなく低減させています。</p>
<p><b>【資金調達について】</b></p> <p>物件の取得資金や建築費等の資金調達においては、特定の金融機関に依存することなく、案件毎に金融機関に対して融資を打診し、融資実行を受けた後に各プロジェクトを進行させております。今後、新たに計画した資金調達が不調に終わった場合には、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。また、一部の金融機関との契約には財務制限条項が付されており、財務制限条項に抵触し、一括返済が必要となった場合には、当社の財政状態、業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中	<p>当社は株式上場を通じて今後の資本市場を通じた資金調達手段を検討するとともに、有利子負債の安定調達を組み合わせることで、安定的な資金調達に努めてまいります。</p>

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一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

当資料のアップデートは、2023年9月期決算発表以降の2023年12月を目途として開示を行う予定です。