

REALGATE

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年12月

東証グロース 証券コード：5532

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・主要 KPI・中期経営計画

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

会社名 | 株式会社リアルゲイト

設立 | 2009年8月24日

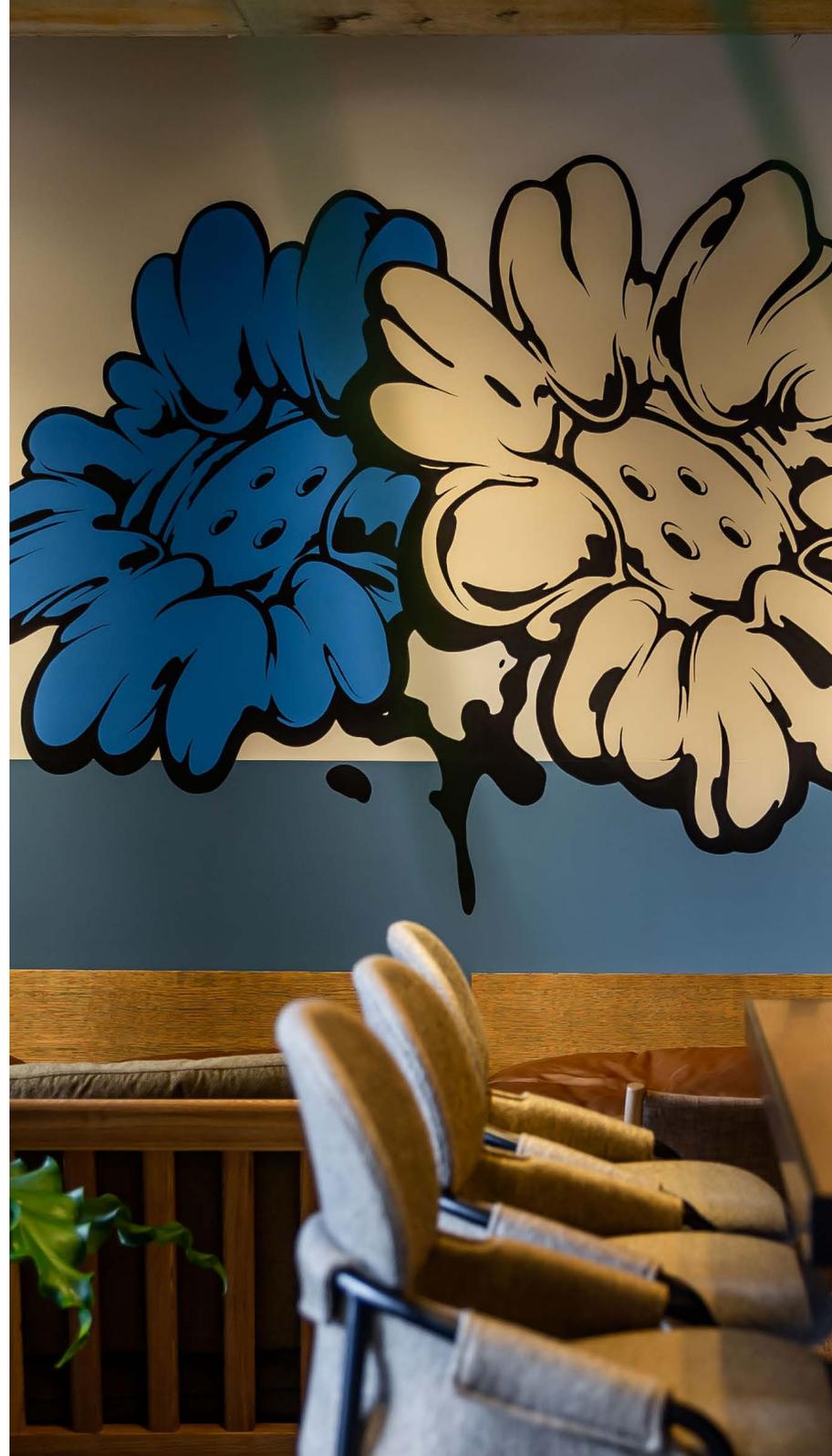
本社 | 東京都渋谷区千駄ヶ谷三丁目51番10号
PORTAL POINT HARAJUKU 3F

代表 | 岩本裕

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

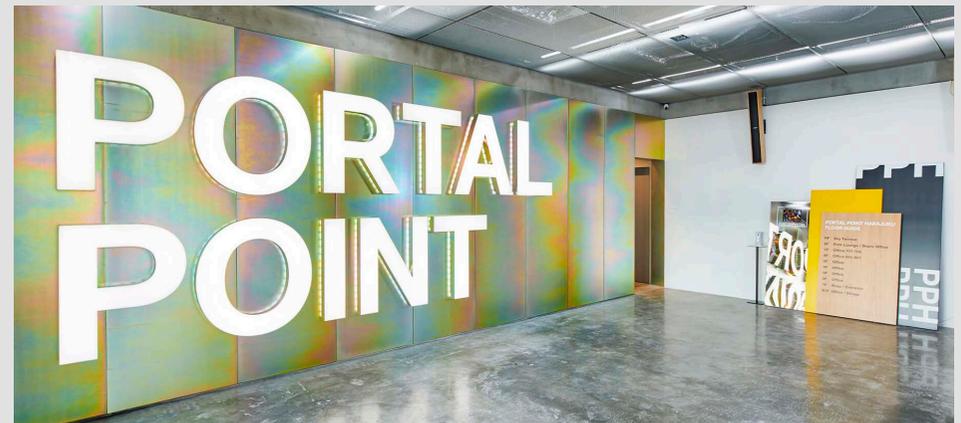
従業員 | 87名（2023年9月末現在）

役員 | 9名（2023年9月末現在）



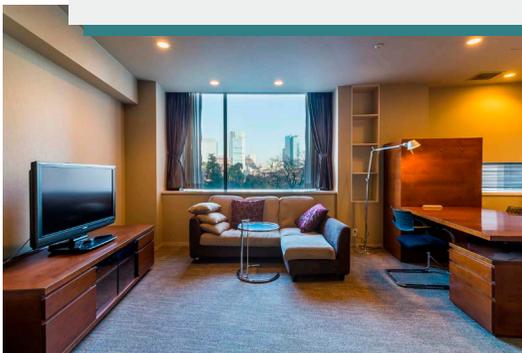
会社概要 沿革

- 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
- 6月 ● 東京証券取引所グロース市場に上場



会社概要 ワークプレイスは分散化の時代へ

自宅内
ワークスペース



都心部
シェアオフィス



ワークプレイス
分散化



郊外
シェアオフィス



リゾート地
ワーケーション

不動産業界における 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と空室問題
- 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）
- 4 建築費の大幅な上昇
- 5 ビルオーナーの環境意識の高まり

競争力を失った築古建築物の増加
新築開発に躊躇するビルオーナーの増加

ビルオーナーニーズ

遊休不動産の有効活用

テナントニーズ

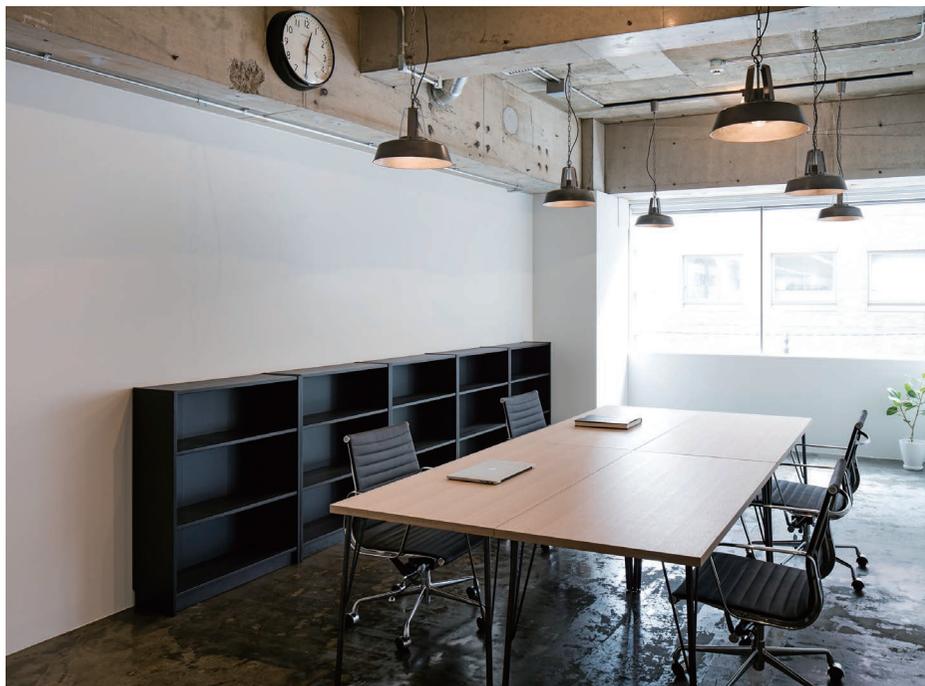
個性的でフレキシブルなオフィスを
適正価格で借りたい

リアルゲイトのFWP事業※
双方のニーズをマッチング

解決

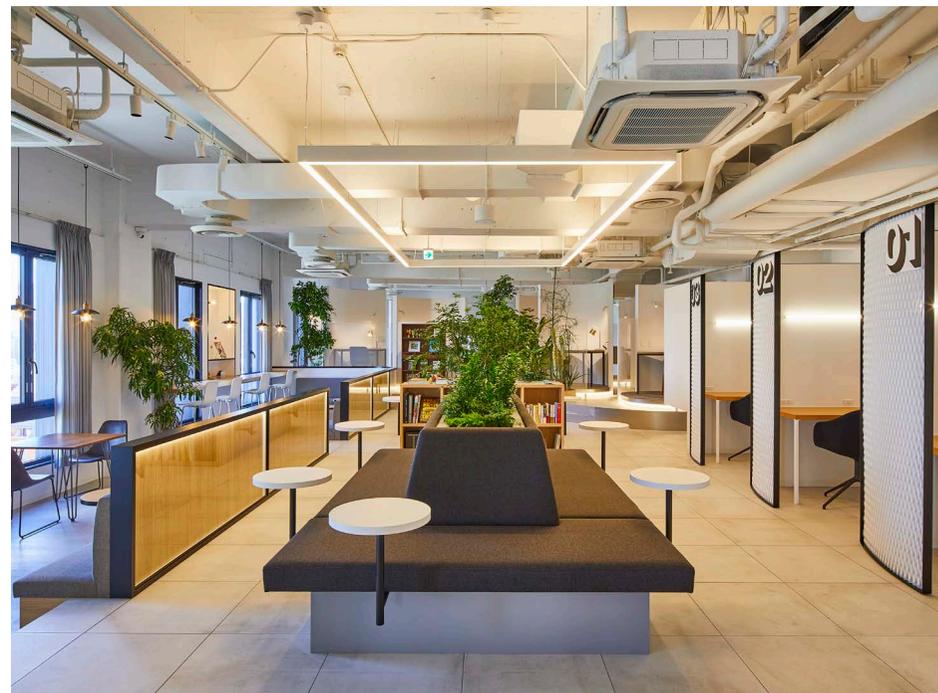
Ⅰ フレキシブルワークプレイス（以下、FWP）事業

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

会社概要 フレキシブルワークプレイス事業 (FWP 事業) - 事例紹介

ML THE WORKERS&Co

運営総床面積 2,039㎡

1966年竣工

1棟で法人の本社ビル

2015年再生

FWP + 店舗



ML PORTAL POINT - Ebisu-

運営総床面積 2,549㎡

2002年竣工

飲食・物販店舗

2019年再生

FWP + イベントスペース



PM THE CASK GOTANDA

運営総床面積 1,745㎡

2002年竣工

ホテル + 店舗

2022年再生

FWP



PM PORTAL Apartment&Ar POINT

運営総床面積 3,341㎡

1981年竣工

共同住宅 + 店舗

2017年再生

FWP + 店舗



23年9月期の売上構成比は、ストック型収入 71%・フロー型収入 29%

ストック型収入

ML 契約

(マスターリース契約)

ビルオーナーより 10～15 年程度の契約で建物を賃借し、転賃開業初期は支払家賃が先行するが、満室稼働後は安定収入を得る

PM 契約

(プロパティマネジメント契約)

ビルオーナーより企画、運営を受託
テナント賃料収入に対して一定の手数料収入等を得る

再生物件保有

自ら物件保有し、賃料収入を得る



フロー型収入のみで完結するプロジェクトは原則なし
ストック型収入に付随

設計・施工

設計監理契約や工事請負契約を締結し完成時に工事収入等を得る
ML・PM に付随して発生

物件売却

保有物件を売却することで売却収入を得る
財務状況の改善を図るとともに、売却後に ML・PM を受託
することで、安定的なストック収入に繋げる

フロー型収入

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・主要 KPI・中期経営計画

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

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

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

②企画・デザイン

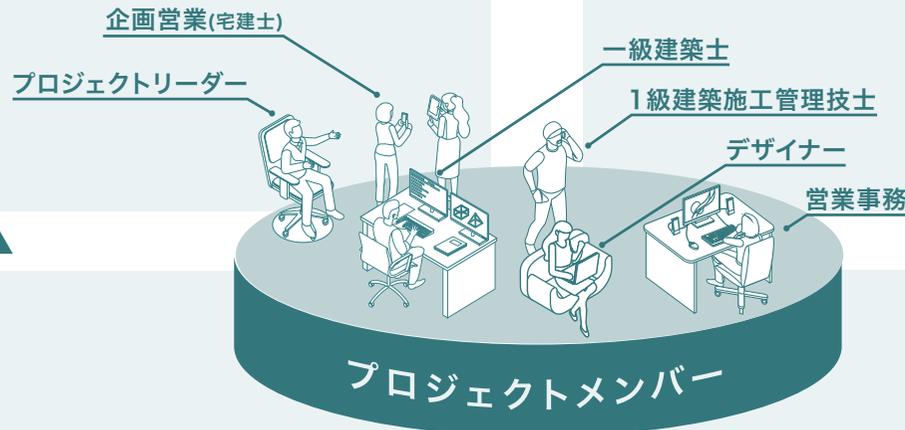
入居者の最新ニーズを捉えた企画

④リーシング

早期リースアップと高単価を実現

③設計・建設

迅速・柔軟・的確な対応と工事費抑制



THE WORKS (運営総床面積：2,753㎡)

築45年 EV無・5階建ての倉庫兼事務所を、FWP + 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

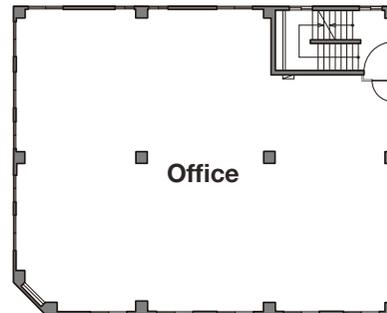


▲倉庫から店舗への用途変更

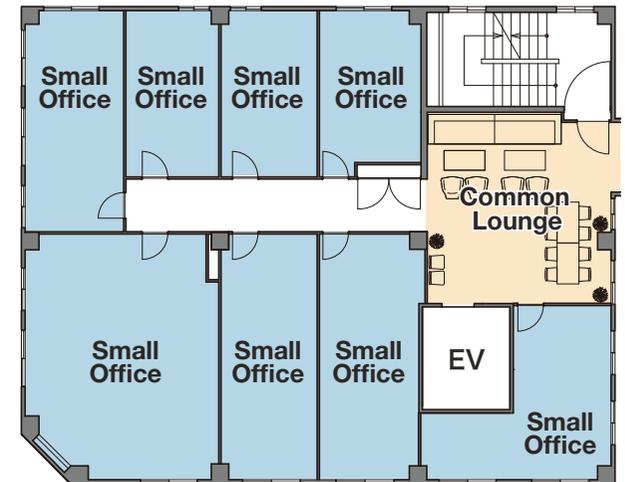


運営実績から導き出されるプランニング

BEFORE

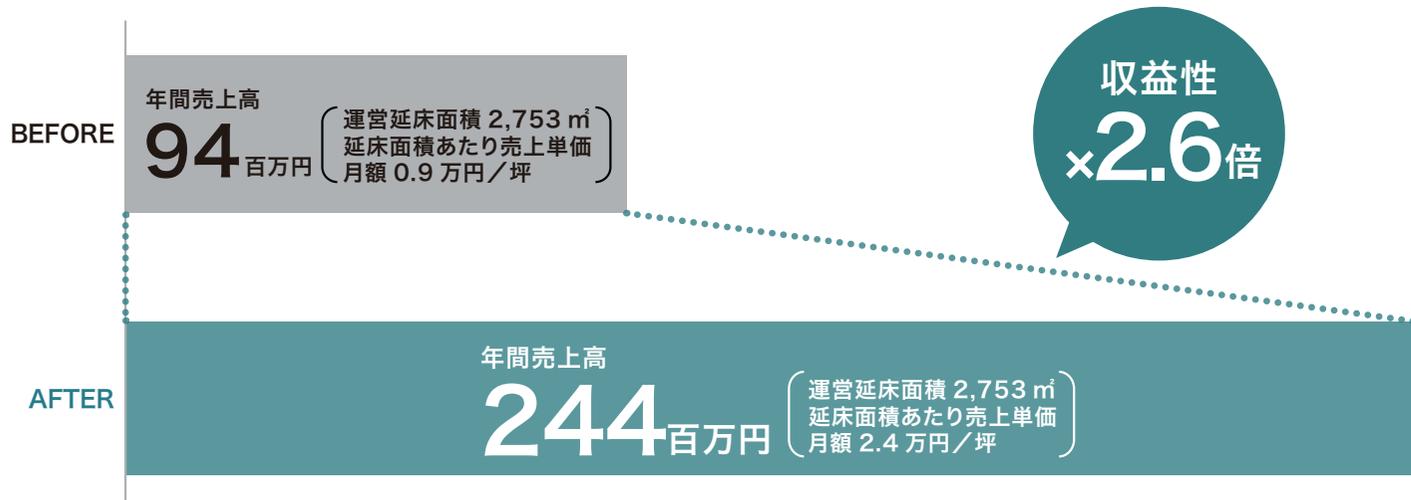


AFTER



THE WORKS (運営総床面積：2,753㎡)

築45年 EV無・5階建ての倉庫兼事務所を、FWP + 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small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

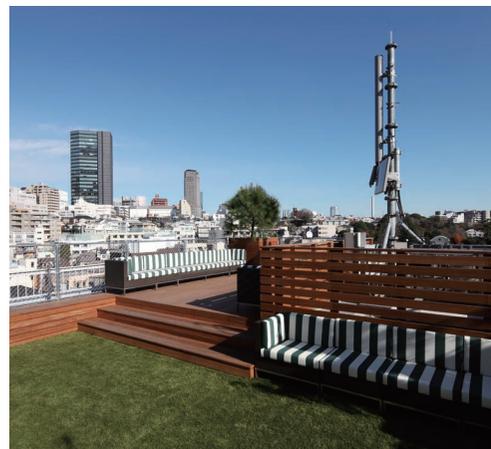


AFTER

ルーフトップ



BEFORE



AFTER

ラウンジ



BEFORE



AFTER

館内アート



BEFORE



AFTER

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

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い、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



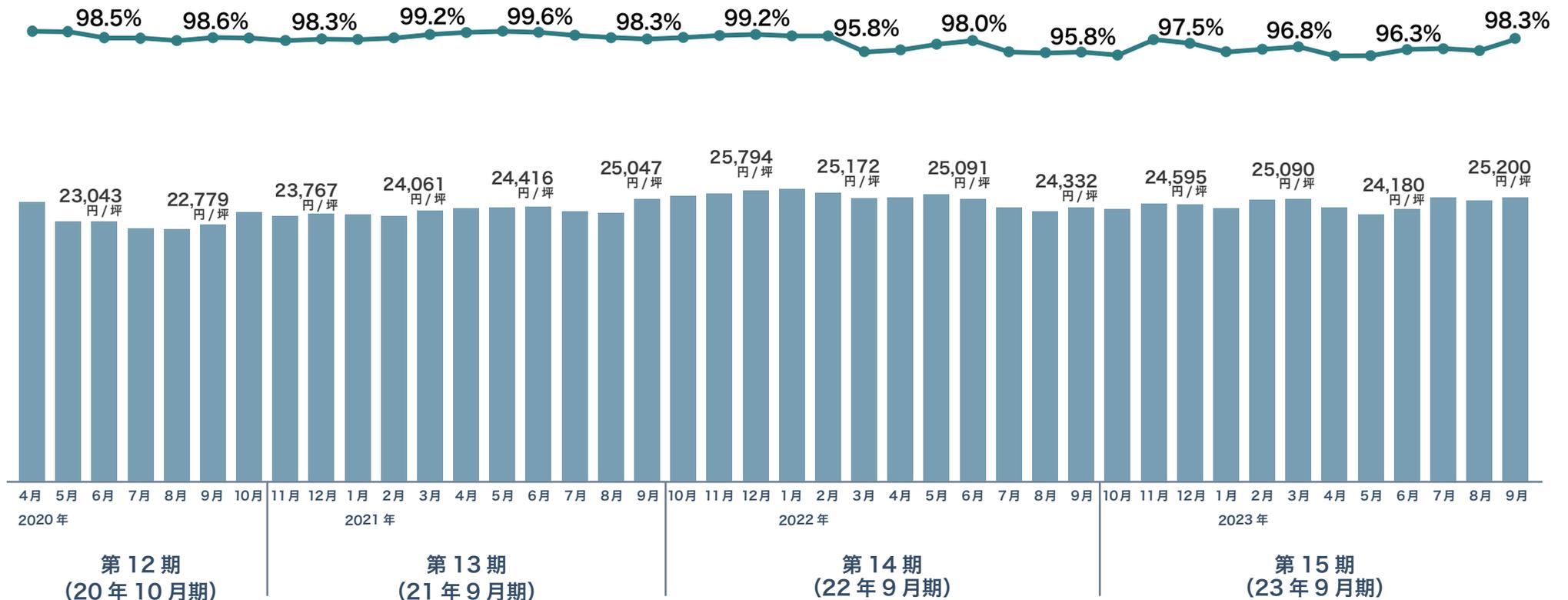
▲用途変更



▲増築

コロナ禍を通じて賃料を落とすことなく高稼働率を維持

稼働率・平均賃料 (ML・保有 / 既存)



※稼働率及び平均賃料は、竣工後1年以上経過したML・保有物件について算出しており、終了予定物件については除外して算出 ※稼働率は、「稼働中賃貸面積 ÷ 賃借可能床面積」で算出した数値 (%)
 ※平均賃料は、「(賃料売上※諸経費等除く) ÷ (賃付可能床面積・坪)」で算出した数字 (円/坪) ※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

02



高収益性を実現する
エリアターゲティング

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

主な展開エリア

渋谷区 **27** 件

港区 **17** 件

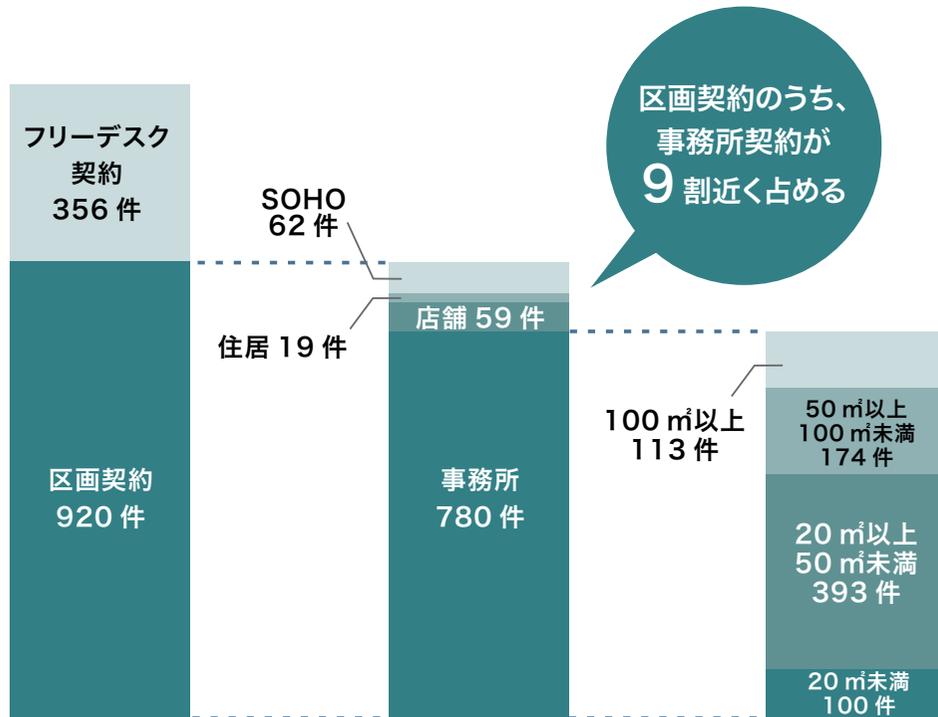
目黒区 **15** 件

獲得済 PJ **69** 件
(2023年9月末時点)



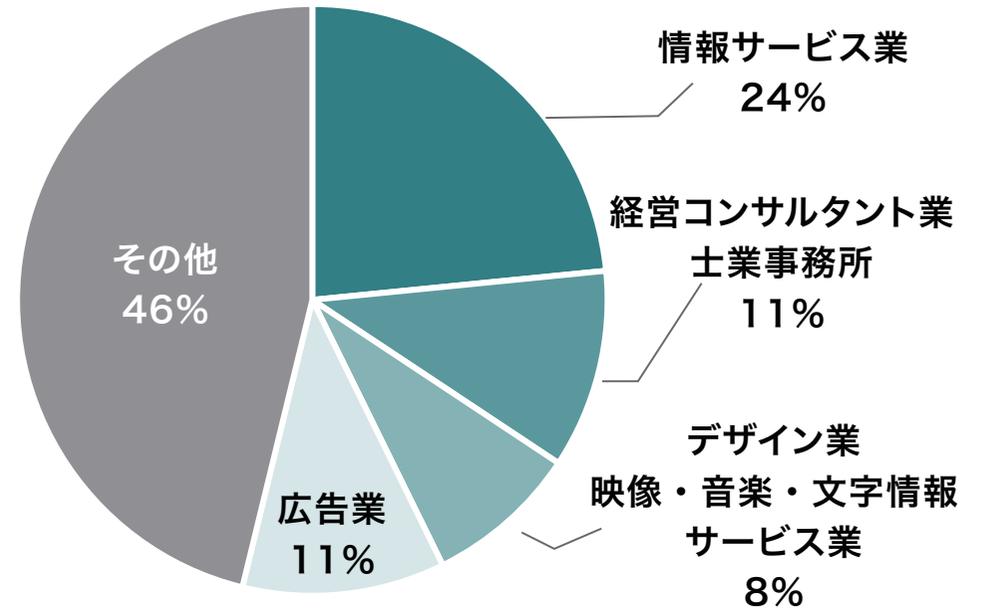
カンパニーハイライト -02 高収益性を実現するエリアターゲティング

入居テナント契約種別



(2023年10月1日時点)

区画：入居テナント業種



(2023年10月1日時点)

I 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



東京 23 区におけるオフィス床面積

(2023 年 3 月末時点)



+ α

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>

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

| 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

I 経年による築古ビルストックの自然増加

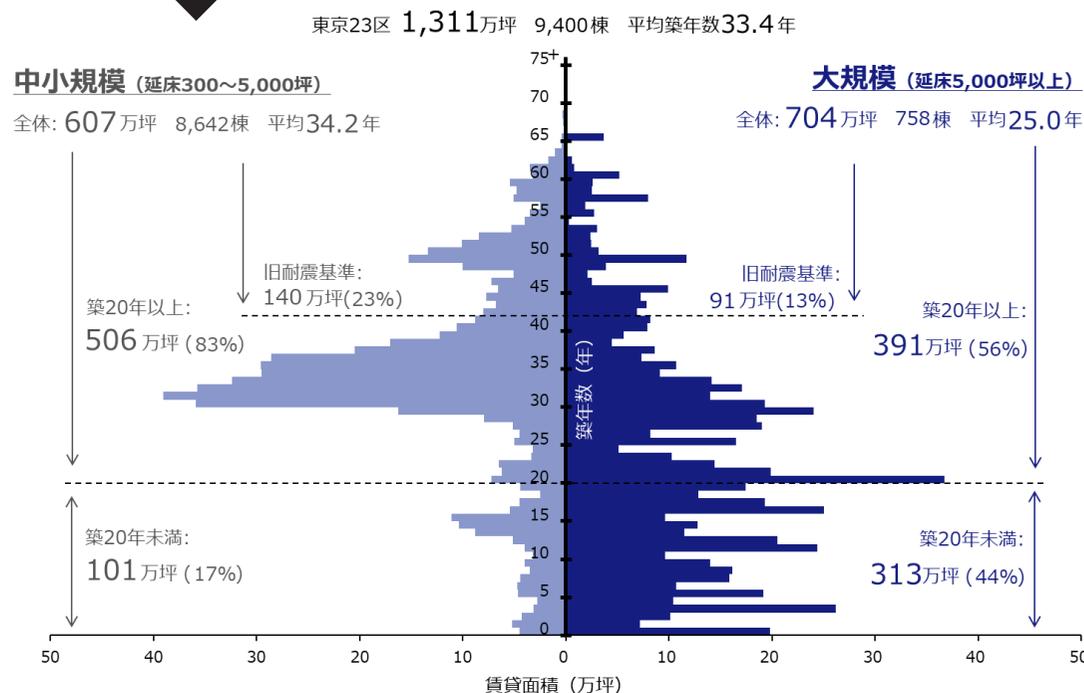
- ✔ リアルゲイトは築 20 年以上のコンパクトな築古ビルを得意としている
- ✔ 現時点で新しいビルもいずれ古くなり資産価値を失っていくため、当社の FWP 事業のターゲットになっていく



**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/

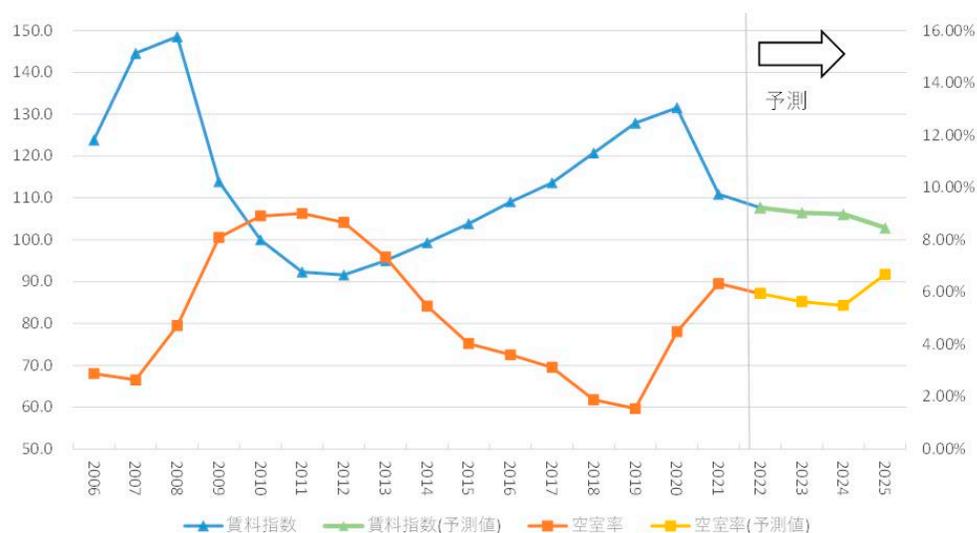
1 オフィス選別淘汰の潮流

- ✔ コロナ禍を経て働き方の多様化が進行、オフィスについても差別化が求められるようになった
- ✔ 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

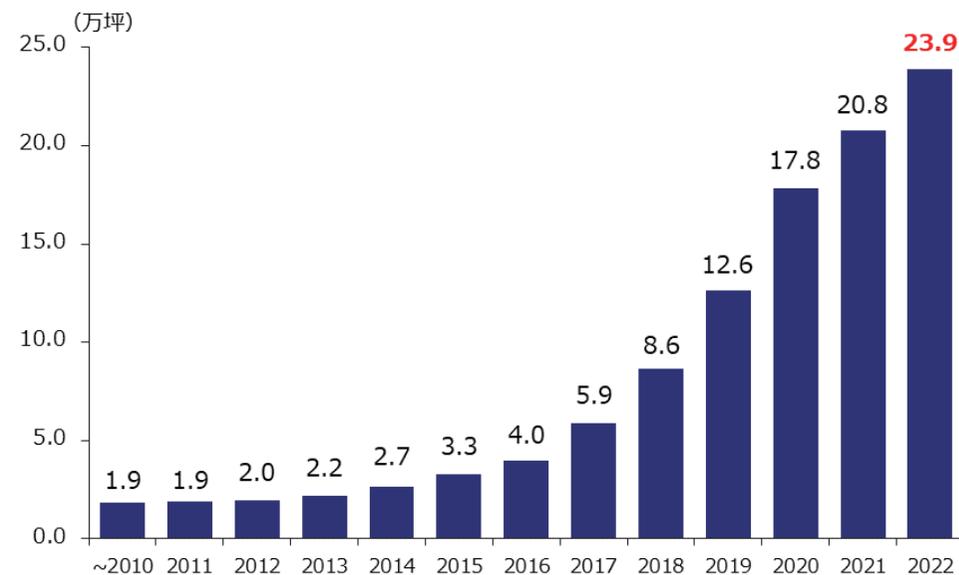
東京都心 5 区延床面積 3,000㎡以上



▲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/

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

I 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 /m² から 36 万 /m² と約 2 倍以上増加

参考

建築単価の推移（事務所）



▲国土交通省「建築着工統計調査」を基に当社加工

<https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?tclass=000001011993&cycle=8&year=20221>

04



成長戦略



1 運営物件・運営面積増

2 ML・保有増

3 POPUP ショップ・
イベントスペース拡大

4 大型・築浅案件増

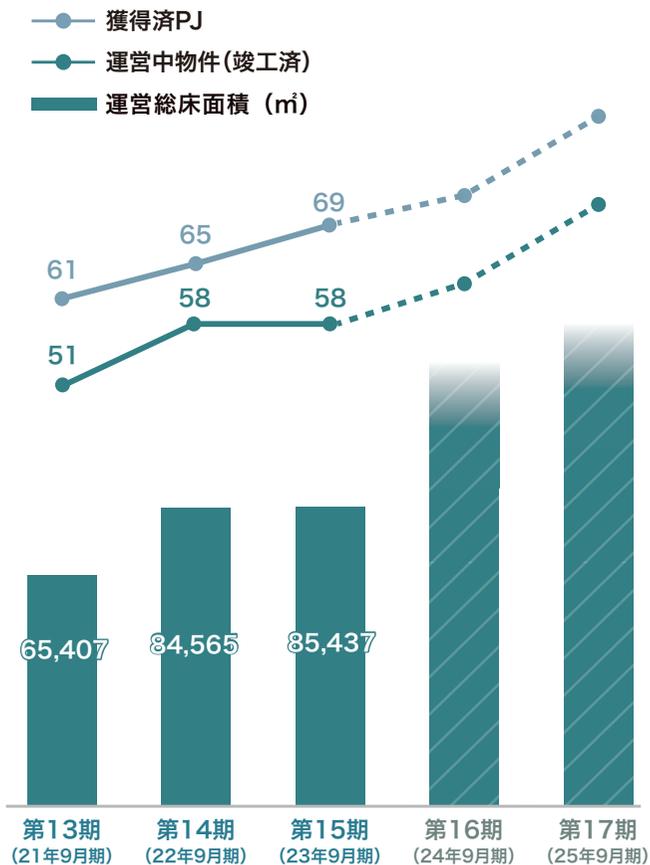
5 環境配慮型ビル再生

6 リアルゲイトの街づくり

1 運営物件・運営面積増

○ 運営物件・運営面積を増やし増収増益

運営物件・運営面積

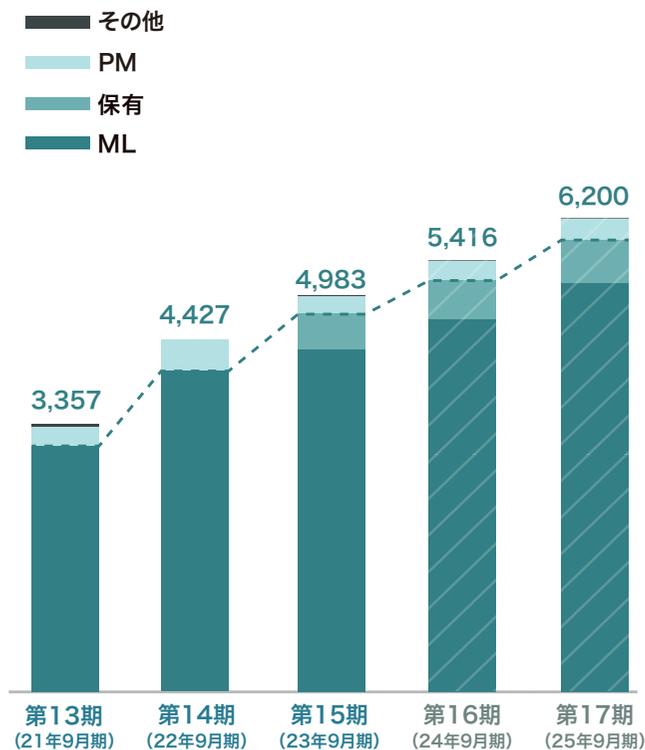


2 ML・保有増

○ ML・保有を増やすことで、成長加速

ストック型売上

(単位：百万円)



3 POPUP ショップ・ イベントスペース拡大

- EC ショップ増加に伴い、POPUP ショップやイベントスペースの需要アップ
- スモールオフィス、シェアオフィスのノウハウを活用



東急プラザ表参道原宿

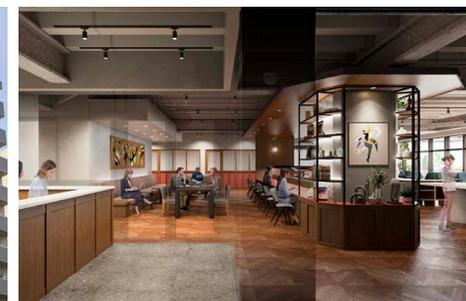


LOCUL

運営面積：1,137㎡
リノベーション竣工年：2023年7月

4 大型・築浅案件増

- 都心部の大型・築浅ビルの空室率上昇
- FWP 事業※によるソリューションニーズ増



RaNdL

運営面積：7,650㎡
リノベーション竣工年：2023年11月



THE N3

運営面積：2,307㎡
竣工年（新築）：2023年3月

5 環境配慮型ビル再生

- サステイナブルな街づくり
- ビルオーナーの環境意識の高まり
- グリーンビル認証取得（自社保有「ランディック原宿ビル」取得予定）



▲環境配慮ファサード：外壁にコルクを使用 ▲生物多様性への配慮：Rooftop Garden



6 リアルゲイトの街づくり

- 渋谷区千駄ヶ谷周辺のような都心部をより濃く掘るドミナント戦略
- 個性的な建物が点在する街づくりを目指している

2012年以降 9棟（運営面積 1.2万㎡）

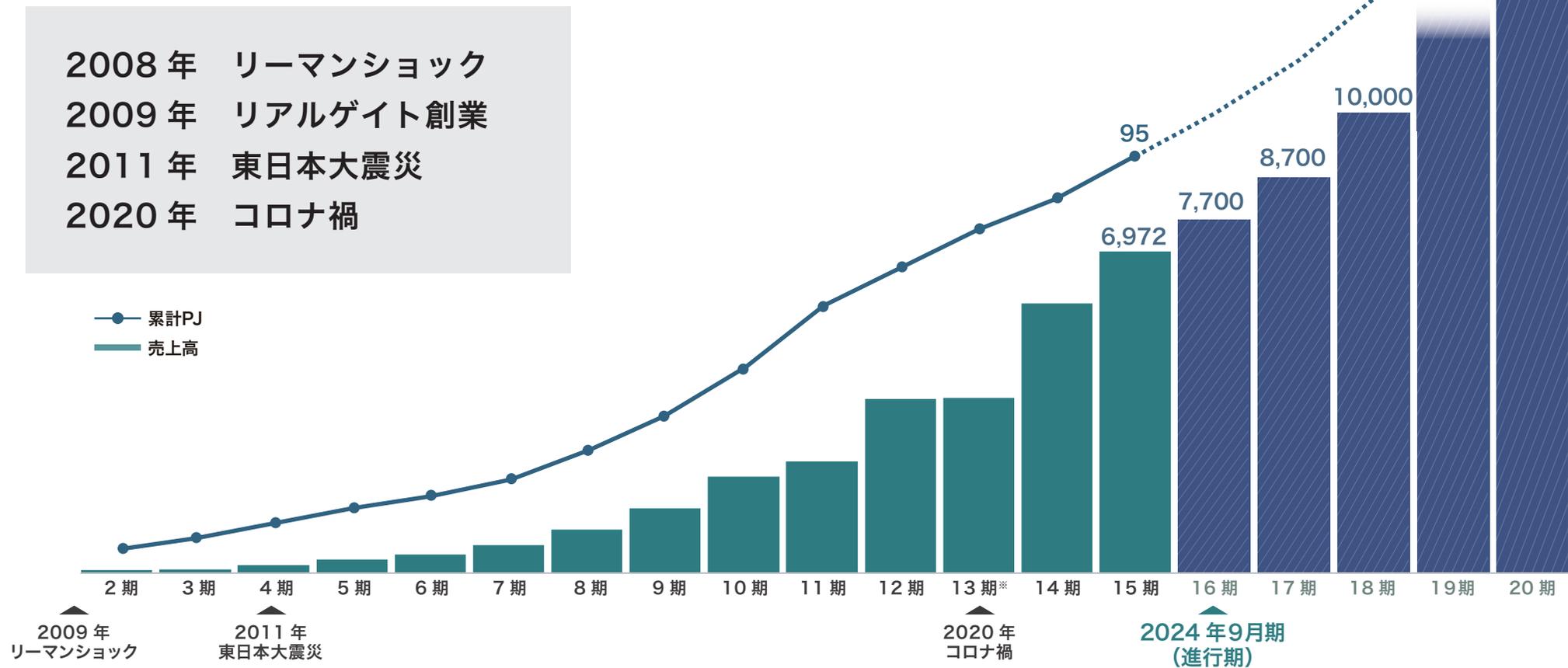


リアルゲイトのこれまでとこれから

リーマンショック後にリアルゲイト創業、東日本大震災やコロナ禍を乗り越え、15期連続で増収を達成、これからも中長期での着実な成長を続ける

売上高・累計PJ数推移

(単位：百万円)



※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

I 会社概要

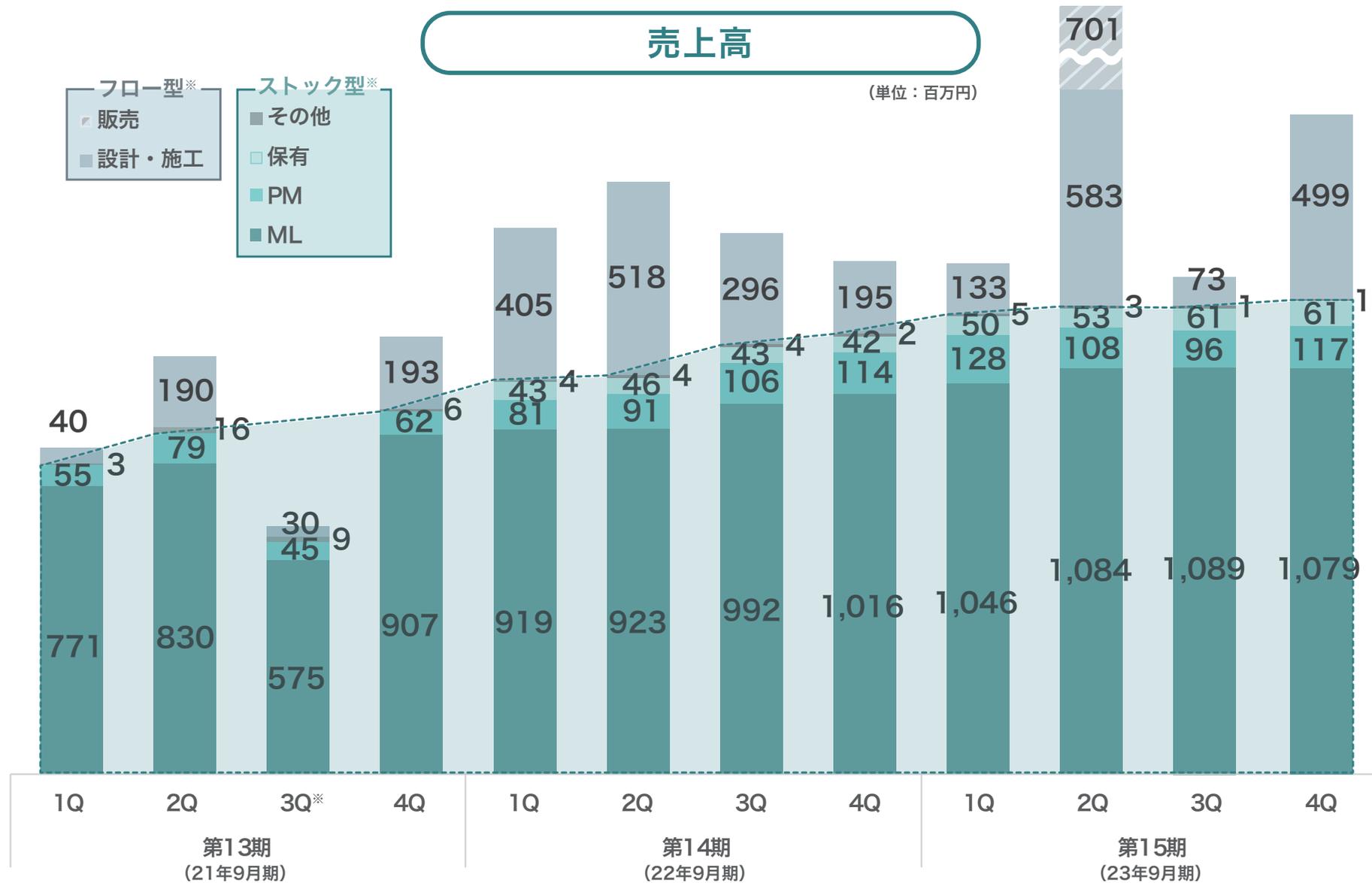
II カンパニーハイライト

- 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・主要 KPI・中期経営計画

IV リスク情報

ストック型収入は安定的に積み上がり、フロー型収入がスポットで発生



※2021年9月期は決算期変更により2020年11月～2021年9月の11ヶ月決算となっている ※ストック型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す ※フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

23年9月期 PL - 損益計算書（累計）

ストック型収入・フロー型収入ともに、前期比で順調に拡大

(単位：百万円)	第14期 (22年9月期)	第15期 (23年9月期)	前期比 増減率	第15期 予算	予算比 増減率
売上高	5,843	6,972	+19.3%	6,900	+1.0%
ストック型※	4,429	4,983	+12.5%		
フロー型※	1,414	1,989	+40.6%		
売上総利益	788	983	+24.8%	-	
売上総利益率	13.5%	14.1%			
営業利益	429	548	+28.1%	510	+7.6%
営業利益率	7.3%	7.9%			
経常利益	387	484	+25.0%	435	+11.5%
当期純利益	36	278	+671.7%	292	▲4.5%

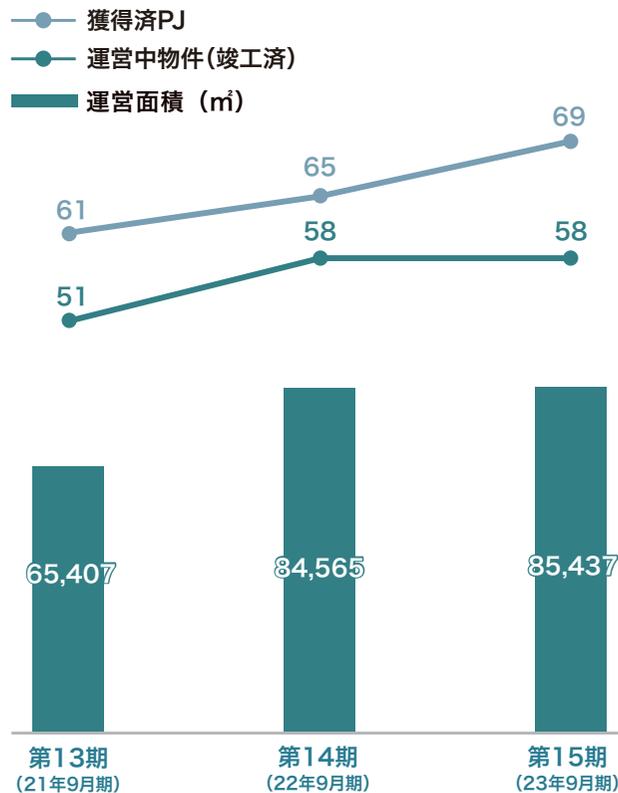
※ストック型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネジメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す ※フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

23年9月期 BS - 貸借対照表

IPOにより約13億円の資金調達を実施し、
自己資本比率は約20%まで改善

(単位：百万円)	第14期 (22年9月期4Q)	第15期 (23年9月期4Q)	前期末比増減
流動資産	2,043	4,007	1,964
うち、現金及び預金	642	1,962	1,319
固定資産	5,716	7,399	1,682
流動負債	1,973	4,327	2,353
固定負債	5,049	4,798	▲251
純資産	736	2,281	1,544
負債・純資産	7,760	11,406	3,646
自己資本比率	9.5%	20.0%	+10.5%

当期獲得は 11PJ、獲得済 PJ は 69 件と前期末比運営面積純増



獲得済 PJ

69 件

48 件 (ML・保有)

運営中物件
(竣工済)

58 件

40 件 (ML・保有)

運営面積

85,437 m²

56,642 m² (ML・保有)

①獲得 PJ ②終了 PJ ③開業 PJ

11 件 7 件 6 件

今期獲得済 69PJ = 前期 65PJ + ① - ②
 今期運営中 58 物件 = 前期 58 物件 + ③ - (② - 1PJ*) ※ 獲得したが運営受託とならなかった1PJ

稼働率

(ML・保有 / 既存)

98.3%

3年後（26年9月期）は100億円の売上高を目指す
運営物件・運営面積を増やし、売上高・営業利益ともに年15%成長を目指す

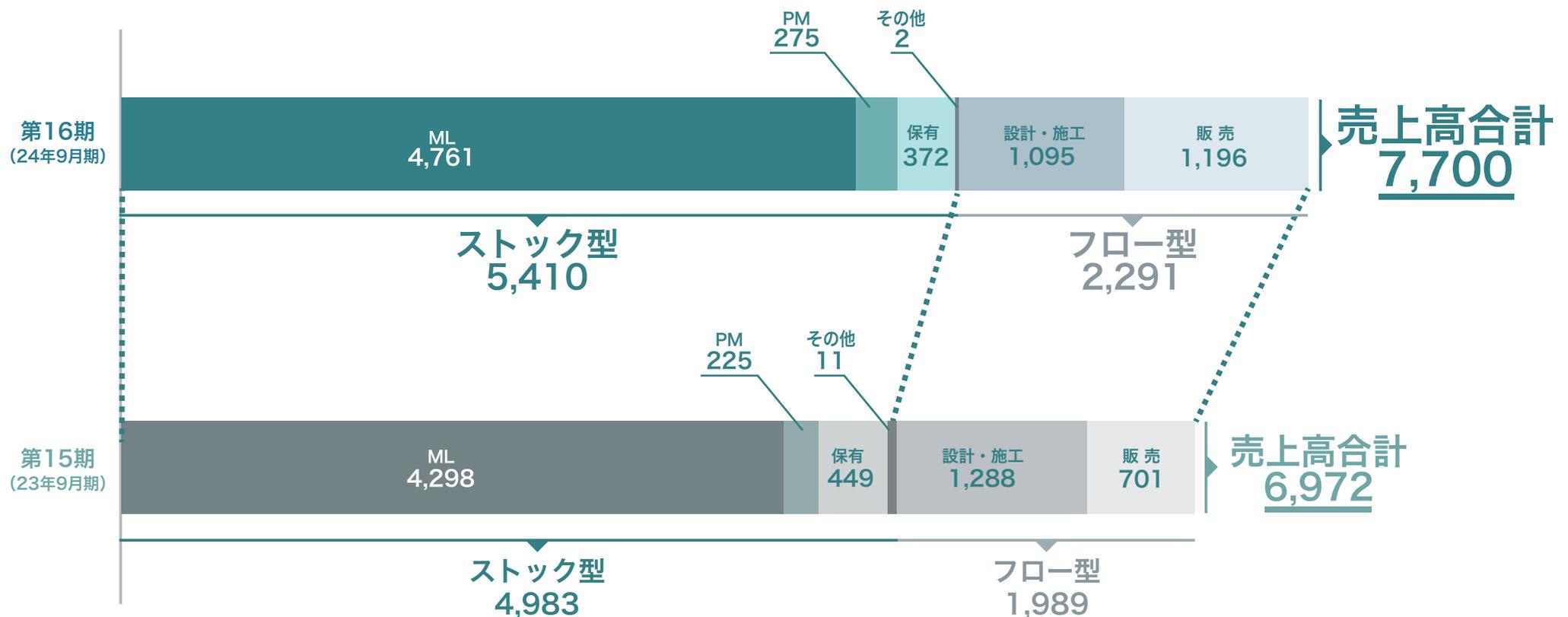
(単位：百万円)	16期(24年9月) 予算	17期(25年9月) 計画	18期(26年9月) 計画
売上高	7,700	8,700	10,000
売上高前期比	+10.4%	+13.0%	+14.9%
営業利益	640	740	860
営業利益率	8.3%	8.5%	8.6%
営業利益前期比	+16.6%	+15.6%	+16.2%
経常利益	585		
当期純利益	405		

24年9月期 売上構成

既に獲得済物件のみを積み上げた堅実な計画だが、
ストック型収入・フロー型収入ともに、前期比で増加見込み
今後の新規獲得分については、24年9月期の収益に寄与する可能性あり

売上構成

(単位：百万円)

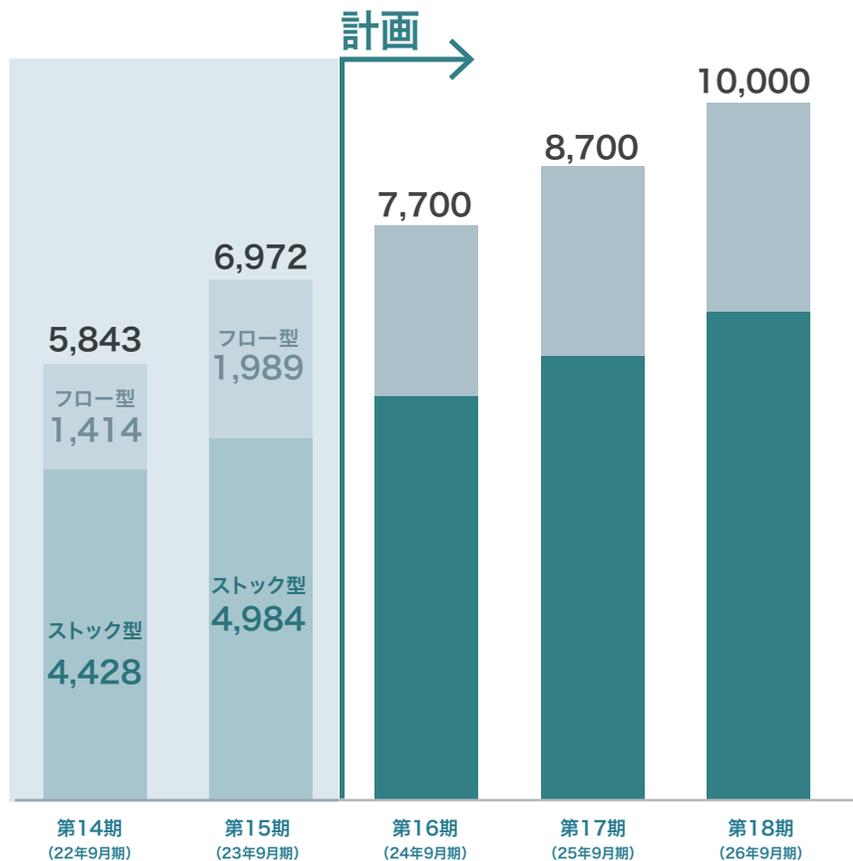


中期経営計画

あくまでストック型売上中心だがフロー型収入も獲得し、売上高年15%成長を目指す
初期投資を行いながらも、営業利益は年15%以上の成長を計画

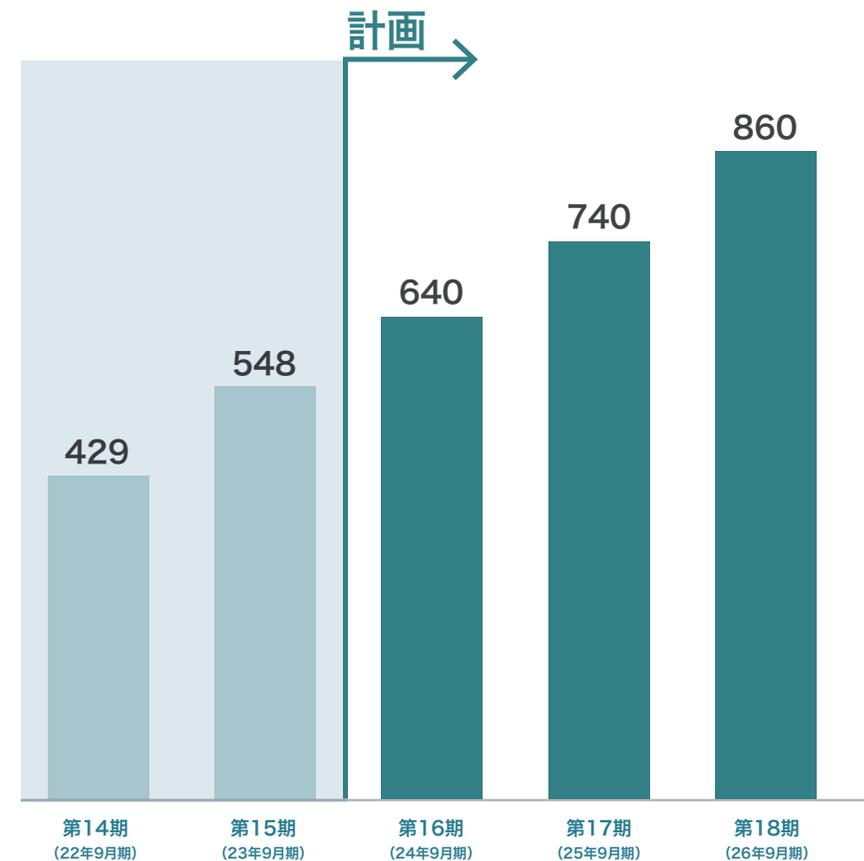
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



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・主要 KPI・中期経営計画

IV リスク情報

リスク情報

主要なリスク	顕在可能性	影響度	対応策等
<p>【経済状況及び不動産市況の影響について】</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>【免許登録について】</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>【設計・施工について】</p> <p>当社の業績拡大のためには新規物件の獲得は必須となっておりますが、獲得した建物はその大半が老朽化が進んだ築古ビルであるため、安全性や違法性を保ち、かつ当社のブランドイメージに沿った空間へと工事し、資産価値を向上する必要があります。物件の契約前には十分な事前調査を実施しておりますが、工事を進めていく段階で建物に構造上や耐震上の問題等が発生するケースや、重大な事故が発生する可能性があります。この場合、工事費用の増大や竣工スケジュールが遅れが生じ、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	<p>当社は、在籍の一級建築士等の専門家による事前調査を行うことに加え、工事の進捗過程において協力会社と密な連携をとることで、適切な設計・施工の実施に努めております。</p>

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、2024年9月期決算発表以降の2024年12月を目途として開示を行う予定です。

お問合せ先

リアルゲイト経営企画部

Email: ir@realgate.jp

IR 情報 : <https://realgate.jp/ir/>