



# REALGATE

24年9月期 第1四半期

## 決算説明資料

2024年1月30日  
東証グロース  
証券コード :5532



## 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



## 不動産業界における 社会的課題

1. 経年による築古ビルの自然増加
2. 災害時に再考する築古ビルの耐震性
3. 建築費の大幅な上昇
4. 働き方の変化
5. 社会的な環境意識の高まり

競争力を失った  
築古ビルの増加が続いている

## 築古ビルオーナーの悩み

「耐震性の不安」「検査済証無し」「高い空室率」  
「建築費高騰」「建物の耐久性」

## リアルゲイトによる ソリューションの提供

耐震補強・耐久性向上などの技術力  
時代のニーズにマッチする企画力  
実績に基づく運営力

## 中小テナントのニーズ

「固定費抑えたい」「自由度の高い内装」「充実した共有部」  
「無駄の無い原状回復費」「柔軟な移転」

過剰な投資を抑え  
高稼働・高収益を実現

技術力・企画力・運営力を磨き、ソリューションニーズに応えるのが使命

# 収益構造

## 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

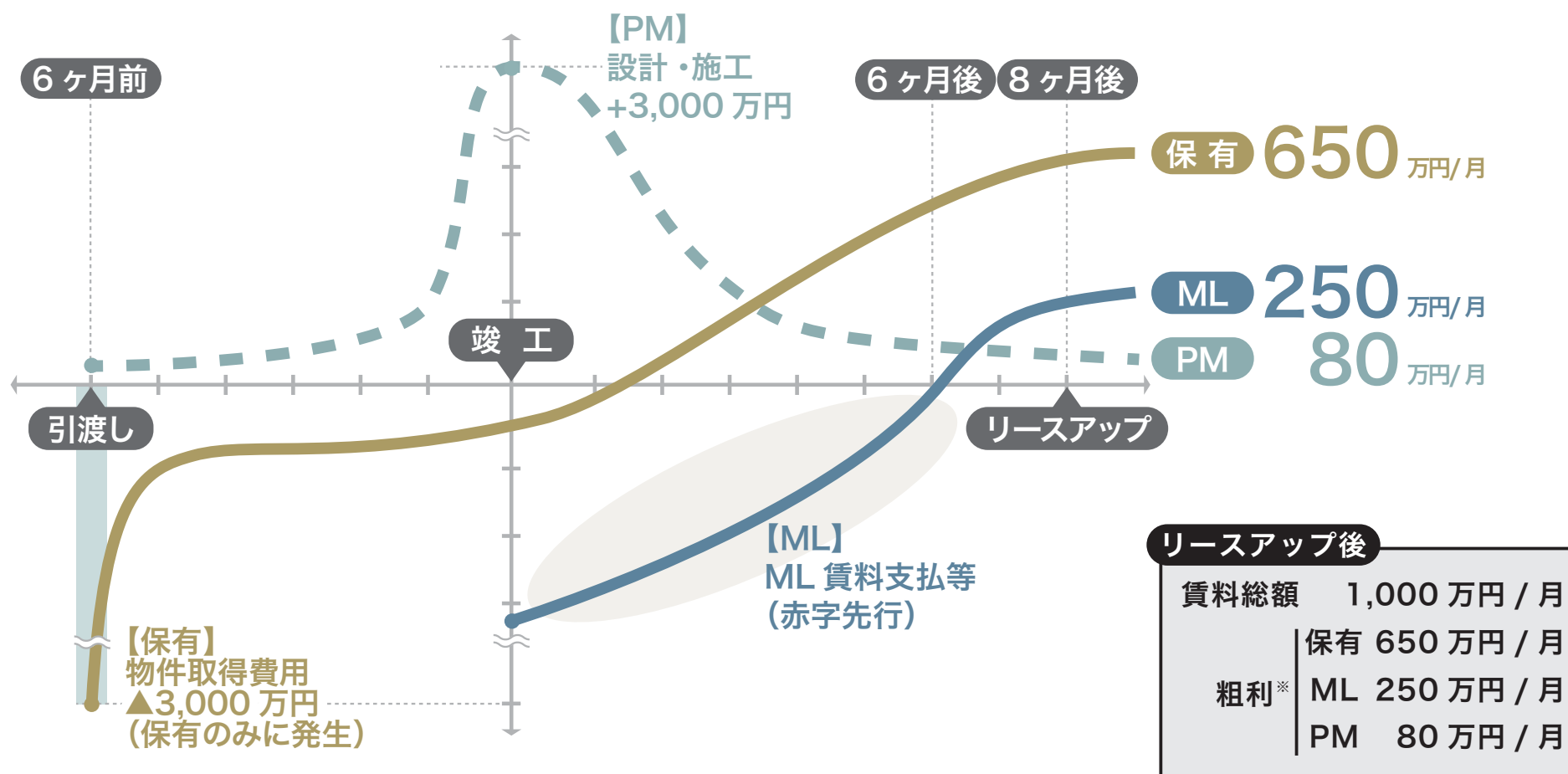
保有物件を売却することで売却収入を得る  
財務状況の改善を図るとともに、売却後に ML・PM を受託  
することで、安定的なストック収入に繋げる

## フロー型収入



# 収益化イメージ (渋谷区延床 400 坪の再生物件を想定)

- PM は、竣工まで設計・施工売上があり、リースアップ初期は契約手数料で収益をあげ、リースアップ後は PM フィー等を収受
- 保有は、引渡時に取得費用が発生、竣工後は極めて高い粗利\*
- ML は、竣工後しばらくは ML 賃料支払いで赤字先行だが、リースアップ後は高い粗利\*



※粗利は、共通経費（人件費等）配賦前の売上総利益を意味する



01

24年9月期 第1四半期 業績

02

24年9月期の計画達成に向けて

03

appendix



# 24年9月期 第1四半期 業績ハイライト

売上高

2,588 百万円

前年同期比 +90.1%

営業利益

260 百万円

前年同期比 +86.7%

当期純利益

169 百万円

前年同期比 +97.1%

獲得済 PJ

70 件

48 件 (ML・保有)

前年同期 67 件

運営中物件  
(竣工済)

58 棟

39 棟 (ML・保有)

前年同期 59 棟

運営面積

92,589m<sup>2</sup>

56,394m<sup>2</sup> (ML・保有)

前年同期 84,565m<sup>2</sup>

稼働率  
(ML・保有 / 既存)

98.3%

# 24年9月期 第1四半期 PL - 損益計算書

## 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15期1Q (23年9月期)	第16期1Q (24年9月期)	前期比 増減率	第16期 通期予算	予算比 進捗率
売上高	1,361	2,588	+90.1%	7,700	33.6%
ストック型 <sup>※1</sup>	1,228	1,303	+6.1%		
フロー型 <sup>※2</sup>	132	1,284	+868.0%		
売上総利益	231	387	+67.3%	-	
売上総利益率	17.0%	15.0%			
営業利益	139	260	+86.7%	640	40.7%
営業利益率	10.3%	10.1%			
EBITDA <sup>※3</sup>	225	348	+54.7%	1,000	34.8%
経常利益	130	247	+89.0%	585	42.3%
当期純利益	86	169	+97.1%	405	41.9%

※1 スtock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 ※2 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 ※3 EBITDAは、営業利益+減価償却費を指す

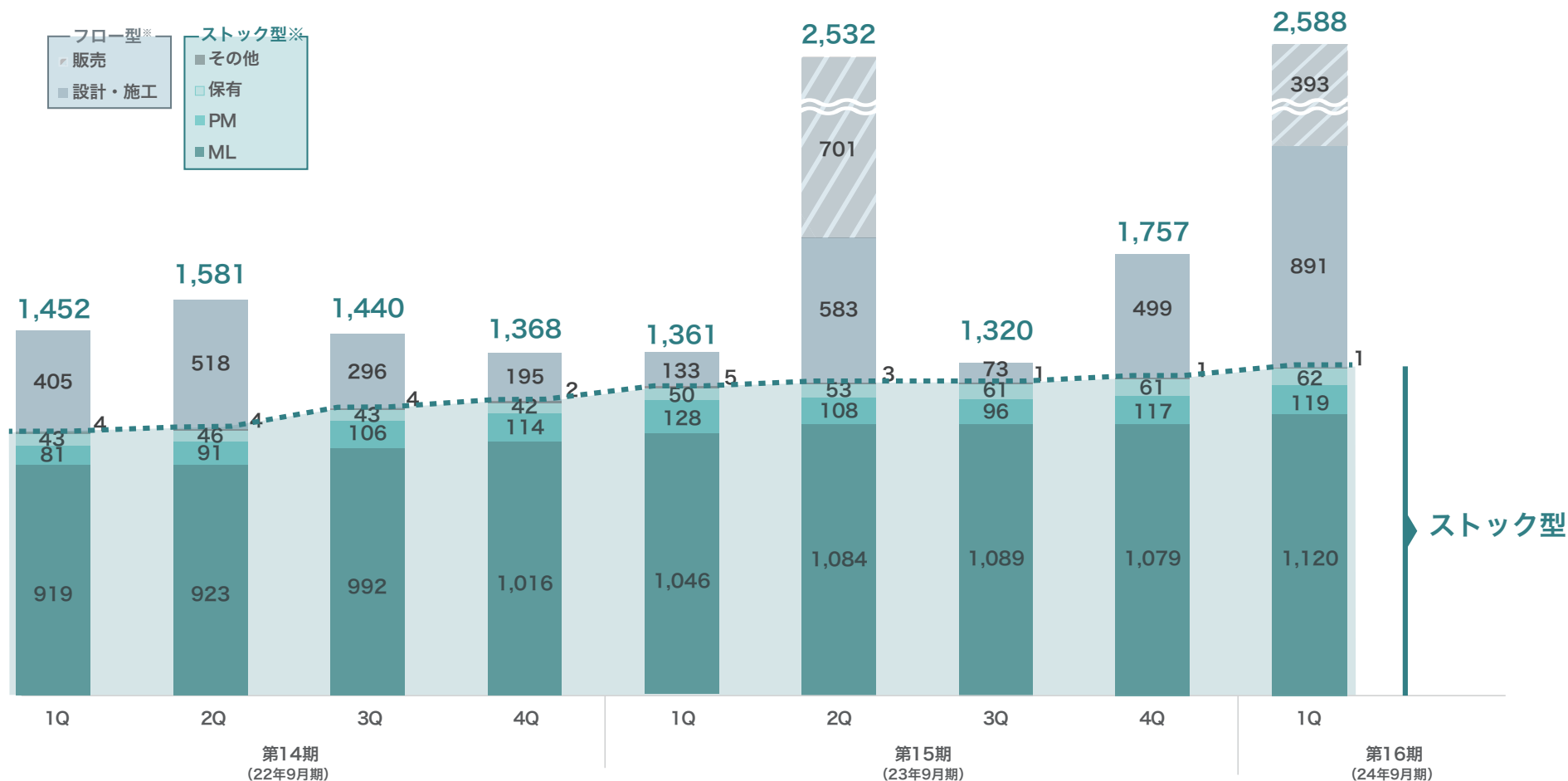


# 24年9月期 第1四半期 売上高推移

## ストック型収入は安定的に積み上がり、堅調な成長を続ける

### 売上高

(単位：百万円)



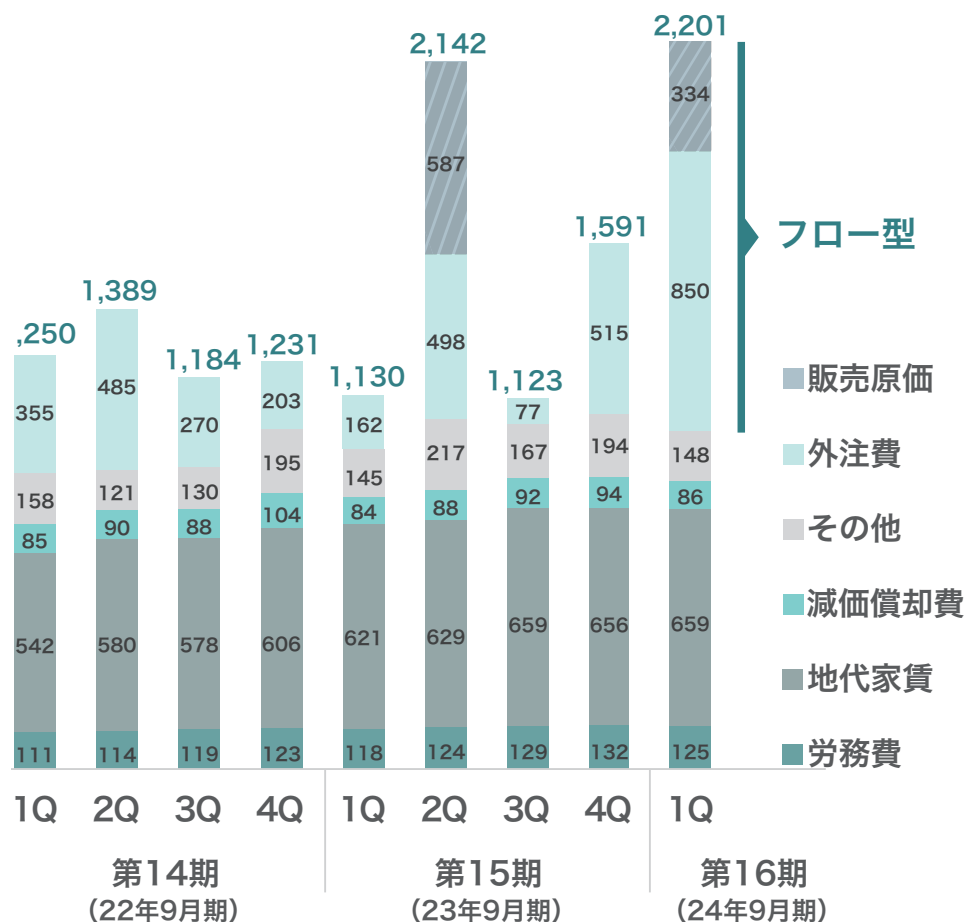
※ストック型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す ※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

# 24年9月期 第1四半期 売上原価・販管費の推移

フロー型売上に連動する外注費・販売原価の増減を除き、一定水準を維持

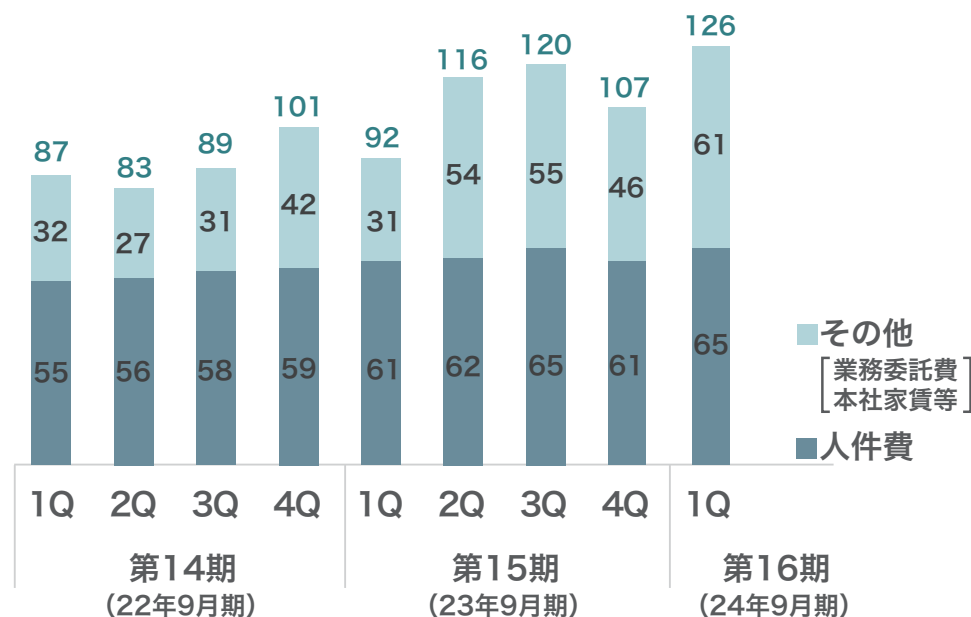
## 売上原価

(単位：百万円)



## 販管費

(単位：百万円)



※地代家賃、減価償却費：主にストック型売上に付随する固定費として安定的に発生  
 ※外注費、販売原価：主にフロー型売上に連動する変動費としてスポットで発生

※販管費：管理部門の人員費や本社家賃で、一定水準を維持



# 24年9月期 第1四半期 BS - 貸借対照表

販売用不動産の売却、借入金の返済等が発生し、有利子負債の減少により自己資本比率は 22.6% へ

(単位：百万円)	第15期4Q	第16期 (24年9月期1Q)	前期末比増減
流動資産	4,007	3,467	▲540
うち、現金及び預金	1,962	1,370	▲592
固定資産	7,399	7,388	▲11
流動負債	4,327	2,394	▲1,932
固定負債	4,798	6,005	1,207
純資産	2,281	2,455	174
負債・純資産	11,406	10,855	▲551
自己資本比率	20.0%	22.6%	+2.6%

# 24年9月期 第1四半期の主な出来事

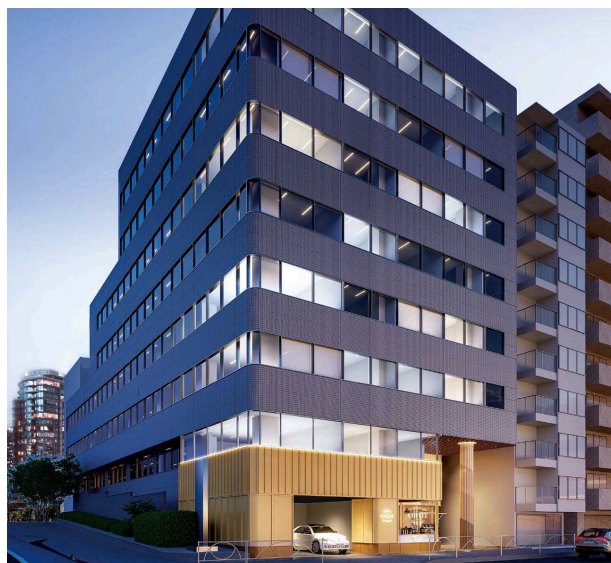
10月

物件売却（引渡し）P16  
● PORTAL POINT  
HARAJUKU ANNEX

- 23年9月期通期決算発表<sup>※1</sup>
- 中期経営計画 P40～

11月

新規開業 P17  
● RandL TAKANAWA  
GATEWAY  
— PM、設計・施工請負



12月

物件売却（契約）P16  
● IVY WORKS

新規獲得（契約）P19  
● 渋谷区 PJ ① — 保有  
● 渋谷区 PJ ② — 保有

- 第15回定時株主総会<sup>※2</sup>
- 事業計画及び成長可能性に関する事項<sup>※3</sup>

足元の物件稼働率は順調  
物件売買に関わる契約ベースでの大きな成果あり

※1 当社IRサイト「決算説明資料/2023年9月期（15期）通期」<https://realgate.jp/ir/library/presentation.html>

※2 当社IRサイト「株主総会/第15回定時株主総会（2023年9月期）」<https://realgate.jp/ir/stock/agm.html>

※3 当社IRサイト「その他IR資料/事業計画及び成長可能性に関する事項」[https://realgate.jp/ir/library/other\\_material.html](https://realgate.jp/ir/library/other_material.html)





01

24年9月期 第1四半期 業績

02

24年9月期の計画達成に向けて

03

appendix

# 24年9月期の計画達成に向けて

< 24年9月期計画 >

売上高

77 億円

営業利益

6.4 億円

## 重要ポイント

(備考)

(1) 既存物件 52物件※の高稼働維持

既存物件 52 物件の年間売上は約 50 億円と  
当期計画値の約 65%を占める

(2) 販売用不動産 2棟の売却  
(合計 12億円を予定)

2 棟売却による売上は当期計画値の約 15%を  
占める

(3) 3件 11億円の大型工事の竣工

3 件の設計・施工売上で当期計画値の約 14%  
を占める

(4) 新規開業 7棟の計画的な  
リーシングの進捗

新規開業は、既存物件に比べて予定との乖離が  
出やすい

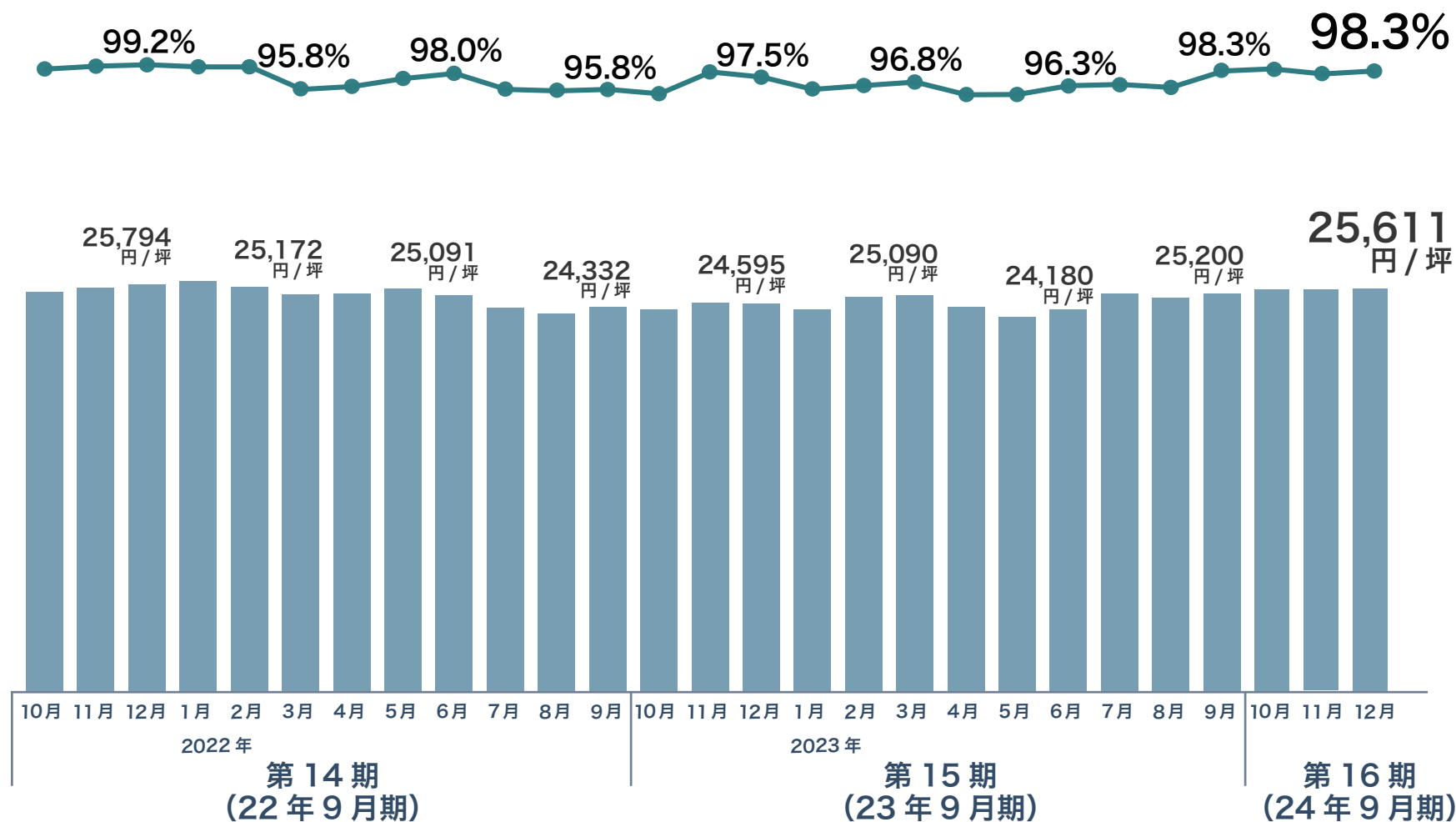
(5) 2棟 30億円の物件購入を予定  
さらに ML・PM含め 7物件ほどの  
新規獲得を目指す

物件購入は、基本的に来期以降の業績を大きく  
押し上げるが、当期に関しては取得費用などで  
投資が先行する

# (1) 既存物件の稼働率

稼働率 98.3% (23年12月末時点)、想定より高稼働で推移

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) ÷ (貸付可能床面積・坪)」で算出した数値 (円/坪)

## (2) 販売用不動産の売却

### PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX 売却

決済・引渡：2023年10月（引渡済）1Qのフロー収入に計上済

### IVY WORKS 売却

決済・引渡：2024年2月予定（契約済）2Qのフロー収入に計上予定

当初の予定よりも前倒しで売却決定※

- 2棟13億円の売上（計画は12億円）
- 2棟とも、売却後もマスターリース契約を締結するため、ストック収入は継続
- 売却に伴い発生する収益を活用し、物件仕入れを加速

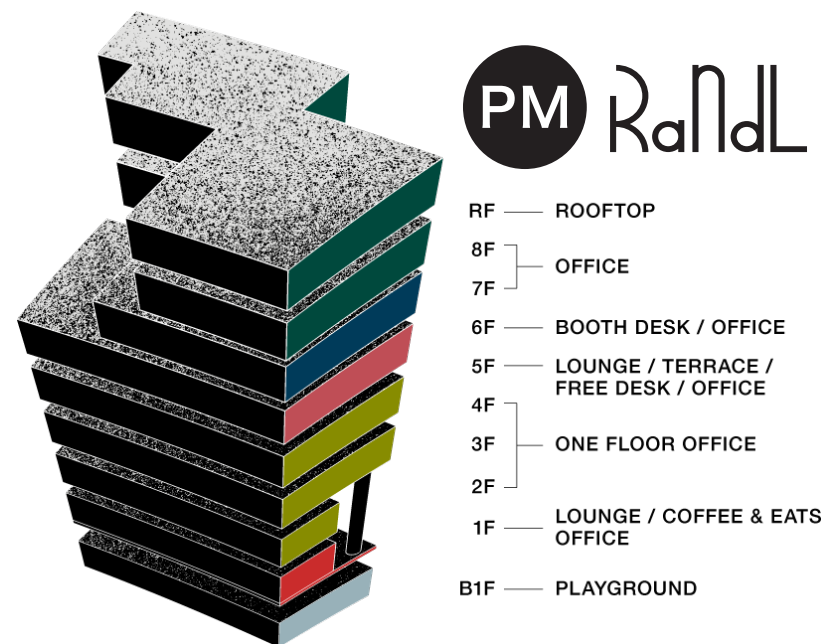
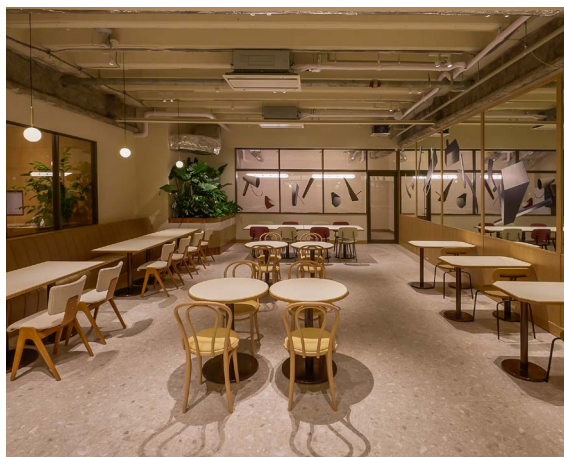
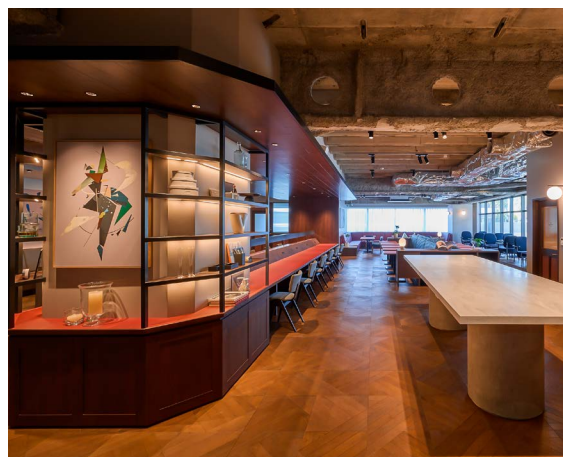
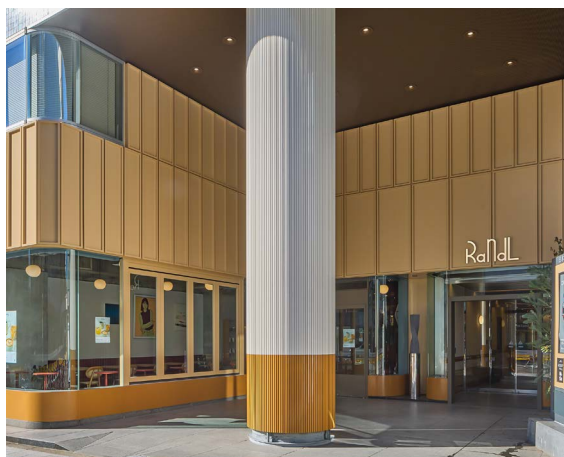




# (3) (4) 新規開業物件 (第1四半期)

## RandL TAKANAWA GATEWAY (設計・施工請負あり)

- 築38年の事務所ビルを1棟リノベーションした複合施設
- 国内大手機関投資家グループとの初の協業PJ、当社運営物件の中でも最大級規模
- オーナー向け内覧会約350名来場と大きな反響、リーシングも順調



住 所：東京都港区三田 3-9-11  
構 造：鉄骨鉄筋コンクリート造  
地下1階付8階建

延床面積：運営面積：7,650㎡ (2314.17坪)  
竣工年：1985年 2月  
開業時期：2023年11月

## (3) (4) 新規開業物件（上期）

- 今期上期開業のPJは4件（RandL、ROOTS SQUARE、LANTIQUE BY IOQ、&NEIGHBOR）
- RandLは1Qに完工・引渡済 ⇒ PM契約、リーシングは順調
- その他3物件は上期開業予定 ⇒ ML契約、反響多数

### ML ROOTS SQUARE IKEJIRI OHASHI



住所：東京都目黒区大橋  
運営面積：710㎡  
開業時期：2024年1月

### ML LANTIQUE BY IOQ



住所：東京都目黒区中目黒  
運営面積：3,108㎡  
開業時期：2024年2月

### ML &NEIGHBOR nakameguro



住所：東京都目黒区上目黒  
運営面積：918㎡  
開業時期：2024年3月



# (5) 獲得済 PJ (開業物件・開業予定物件)

1Q での新規獲得 PJ は保有 2 件

物件売却の計画が前倒しになり、手元資金が増加したことで実現したもの

開業時期	物件名/PJ名	所在地	契約形態	運営面積(m <sup>2</sup> ) <sup>*1</sup>		
第15期 (23年9月期)	neu.Room・THE N3・&CALM・THE WORKS CROSS LOCUL・ARCHES KAMIYAMACHO			6件 (0.8万m <sup>2</sup> )		
第16期 (24年9月期)	23年11月	① RandL TAKANAWA GATEWAY	港区	PM	7,650	7件 (1.5万m <sup>2</sup> )
	24年1月予定	② ROOTS SQUARE IKEJIRI OHASHI	目黒区	ML	710	
	24年2月予定	③ LANTIQUE BY IOQ	目黒区	ML	3,108	
	24年3月予定	④ &NEIGHBOR nakameguro	目黒区	ML	918	
	24年8月予定	⑤ (仮称)学芸大PJ 第1期	目黒区	PM	369	
	24年8月予定	⑥ (仮称)ランディック原宿ビル	渋谷区	保有 (長期)	1,334	
	24年9月予定	⑦ (仮称)目黒区中町PJ	目黒区	保有 (販売用)	1,204	
第17期以降 (25年9月期以降)	-	① (仮称)御成門新築ビルPJ	港区	PM	2,758	6件 (0.9万m <sup>2</sup> )
	-	② (仮称)駒場東大前PJ	目黒区	ML	1,314	
	-	③ (仮称)原宿新築ビルPJ	渋谷区	PM	1,812	
	-	④ (仮称)目黒区大橋1丁目PJ	目黒区	保有 (販売用)	1,106	
	1Q新規獲得 <sup>*2</sup>	⑤ (仮称)渋谷区①PJ	渋谷区	保有 (長期)	2,300	
		⑥ (仮称)渋谷区②PJ	渋谷区	保有 (長期)		

...and more (確定分にプラスして新規物件が数件加わる)

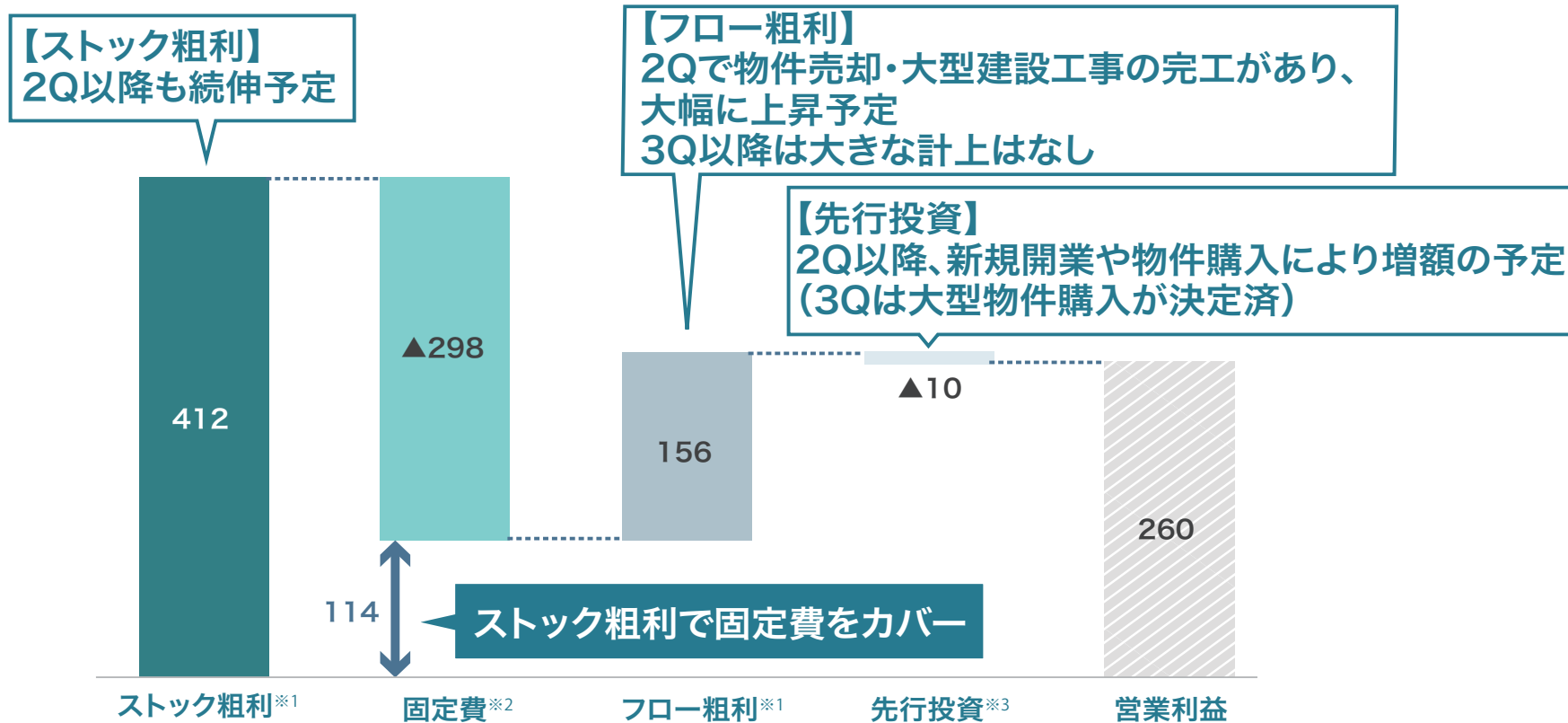
※1 運営面積は、開業前物件については見込みの概算数値であり、変動の可能性がある

※2 「固定資産の取得 (2物件) に関するお知らせ」 [https://realgate.jp/ir/upload\\_file/tdnrelease/5532\\_20231220506217\\_P01\\_.pdf](https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20231220506217_P01_.pdf)

# 四半期ごとの収益の傾向

## 収益構造 (1Q実績)

(単位: 百万円)



1Q	安定	安定	中	小	大
2Q	安定	安定	大	中	大
3Q	安定	安定	小	大	小
4Q	安定	安定	小	中	中

営業利益は  
上期に集中する見込み

※1 スtock粗利・フロー粗利には、共通経費（人件費等）配賦前の売上総利益を意味する

※2 固定費は、販管費及び売上原価に含まれる共通経費（人件費等）を意味する

※3 先行投資は、物件取得費用や新規物件開業費等を意味する



# まとめ

上期に通期の営業利益をほぼ達成する見込み、下期では新規案件への投資を加速

< 24年9月期計画 > **売上高 77 億円** **営業利益 6.4 億円**

## 重要ポイント

(1) 既存物件 52物件<sup>※</sup>の高稼働維持

(2) 販売用不動産 2棟の売却  
(合計 12億円を予定)

(3) 3件 11億円の大型工事竣工・引渡

(4) 新規開業 7棟の計画的なリーシング

(5) 2棟 30億円の物件購入を予定  
さらに ML・PM含め 7物件ほどの  
新規獲得を目指す

## 1Qでの進捗状況

稼働率 98.3% (24年9月期 1Q末時点)  
想定より高稼働で推移

2棟合計 13億円にて契約終了  
両物件とも売却後も ML 契約にてストック収入は継続

1Qで1件引渡済、残り2件は2Qに竣工予定  
3件でほぼ計画通り

PM1棟は11月竣工、順調なリーシング  
ML3棟は2Q竣工、反響数も多く好調な滑り出し

既に 4棟 50億円の物件購入が契約済  
さらに ML・PM の新規獲得も 2Q以降増加予定

➡ 保有物件の増加により来期以降の成長をより加速



01

24年9月期 第1四半期 業績

02

24年9月期の計画達成に向けて

03

appendix

# 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 | 85名 (2023年12月末現在)

役員 | 9名 (2023年12月末現在)







代表取締役

**岩本 裕**

一級建築士

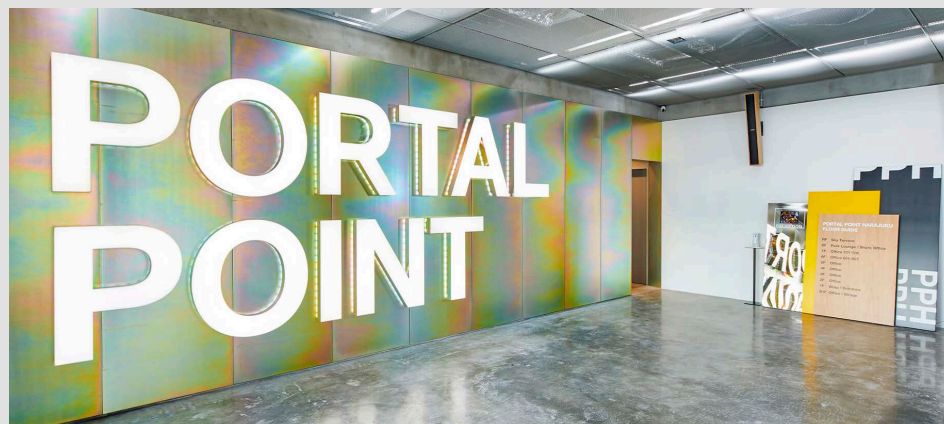
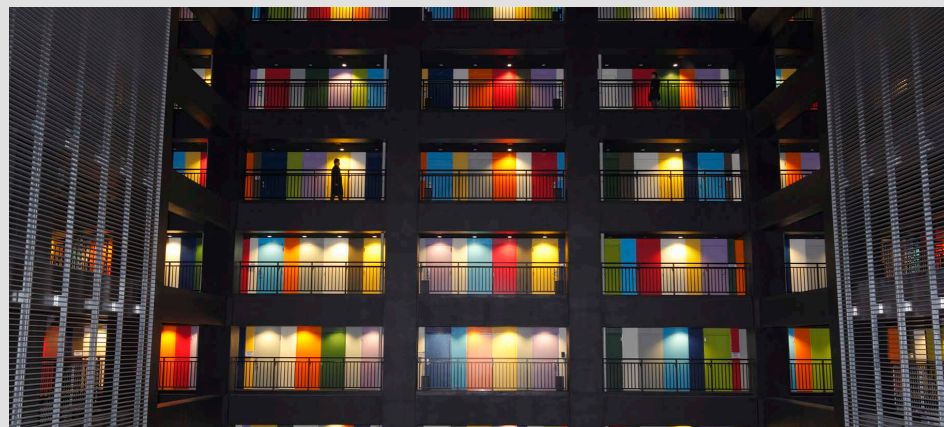
東京都市大学（旧武蔵工業大学）工学部建築学科卒業

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

- 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





# 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

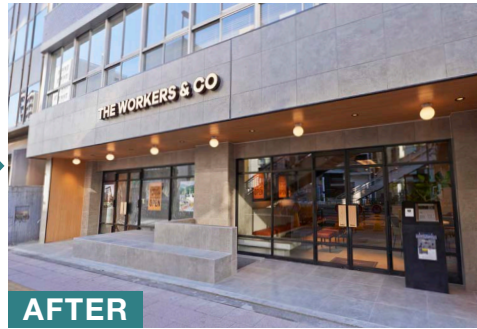
運営総床面積 2,039㎡

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



## 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

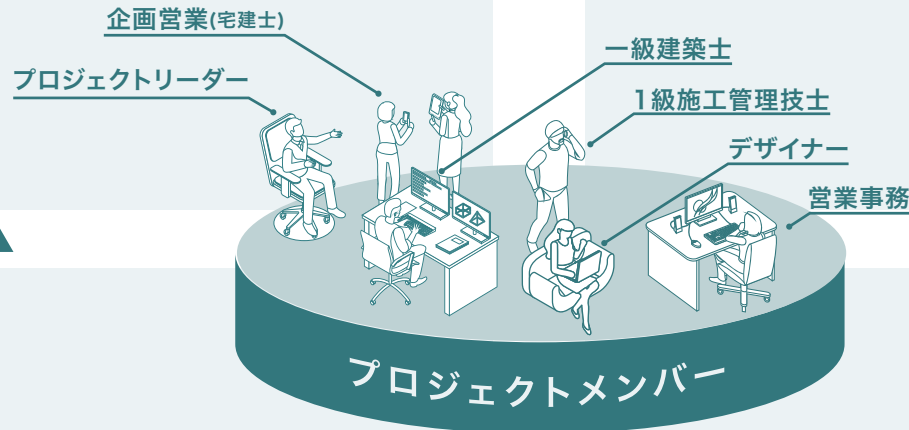
入居者の最新ニーズを捉えた企画

### 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



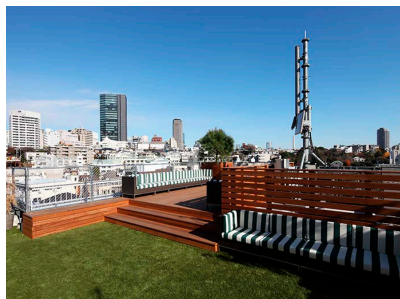
## THE WORKS (運営総床面積：2,753㎡)

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

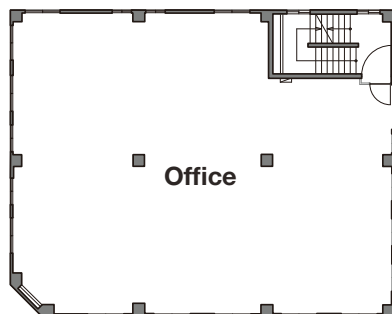


▲倉庫から店舗への用途変更

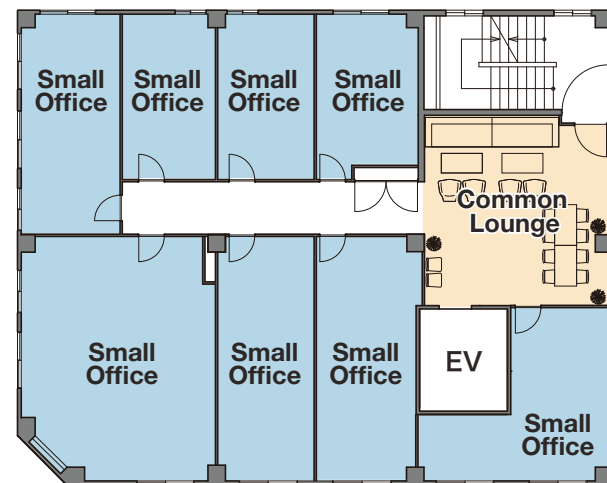


### 運営実績から導き出されるプランニング

#### BEFORE



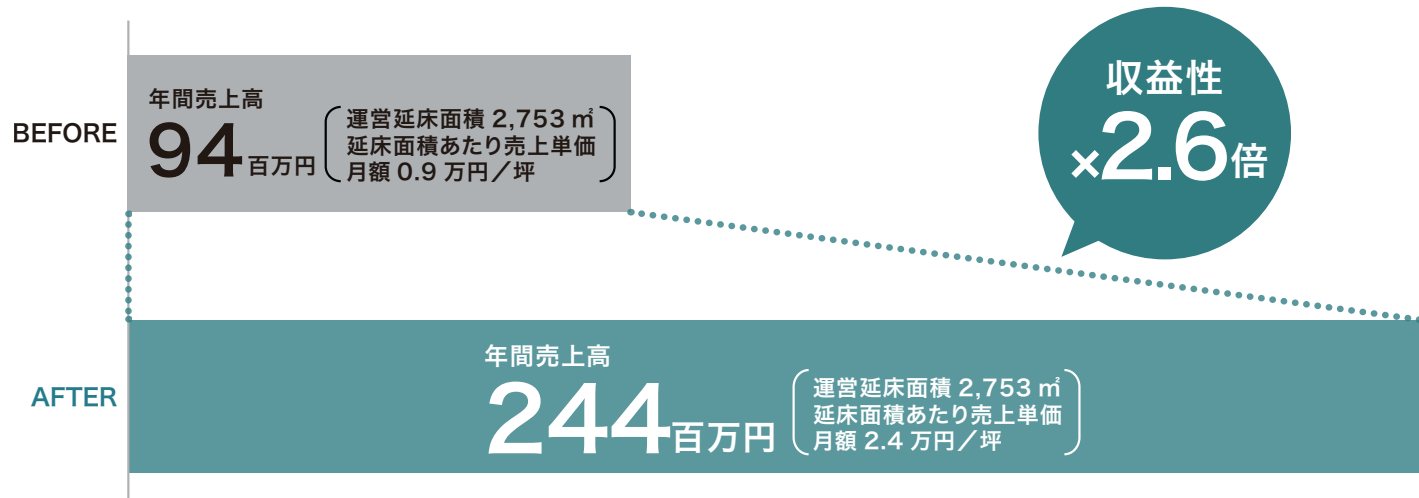
#### AFTER





## 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㎡の小規模オフィスを配置
- ラウンジ、スカイテラスなどを設置し共有部を充実

# 強み

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

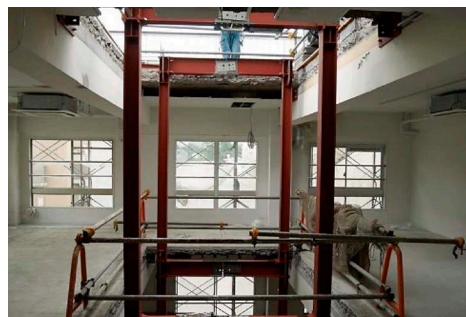
検査済証・適合認定書の再取得で建物の遵法性を確保

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



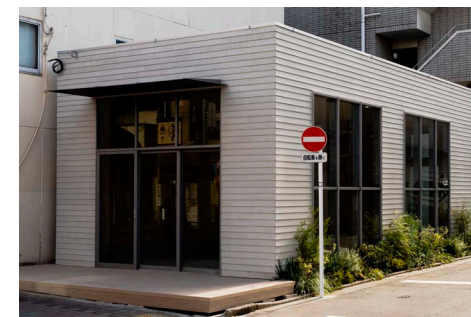
▲耐震補強



▲EV 新設



▲用途変更



▲増築

# エリア展開

## 主な展開エリア

渋谷区 **28**件

港区 **17**件

目黒区 **15**件

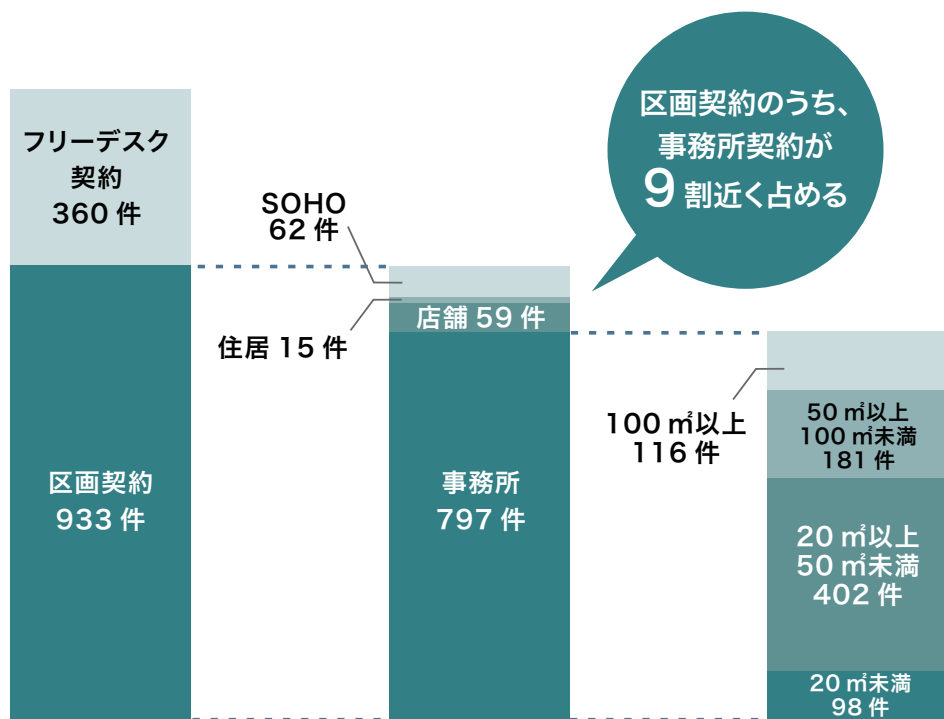
獲得済PJ **70**件

(2023年12月末時点)



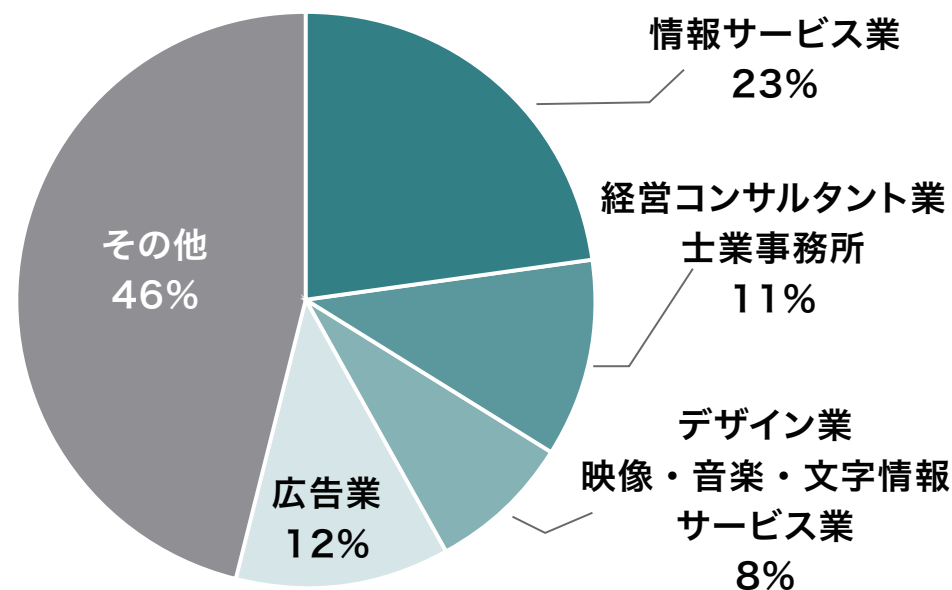
# 入居テナント

## 入居テナント契約種別



(2024年1月1日時点)

## 区画：入居テナント業種



(2024年1月1日時点)

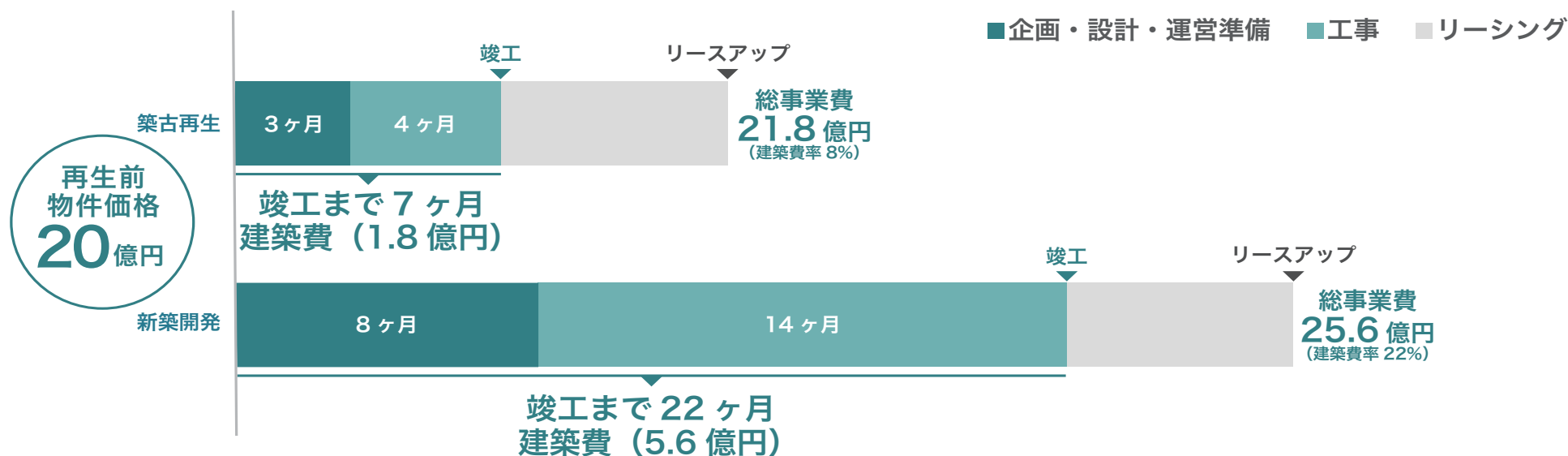


# 不動産再生のメリット

- 築古再生は新築開発に比べて総事業費が低い
  - ー 新築開発に比べて築古再生は竣工までの期間が短い
  - ー 可能な限り再利用するため建築資材も投入量も少なく、期間が短いため人工も抑えられる
  - ー 建設コストや金利の上昇の影響がその分抑制的
- 築古再生は総事業費が抑えられることに加え、竣工が早い分だけ先行して賃料を収受できる
- 築古再生物件であってもテナントニーズを的確にとらえていれば、新築開発物件と遜色ない入居テナントへの賃料設定が可能

## PJスタートから竣工までの期間差イメージ

(渋谷区延床 400 坪の物件を想定)



## 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)



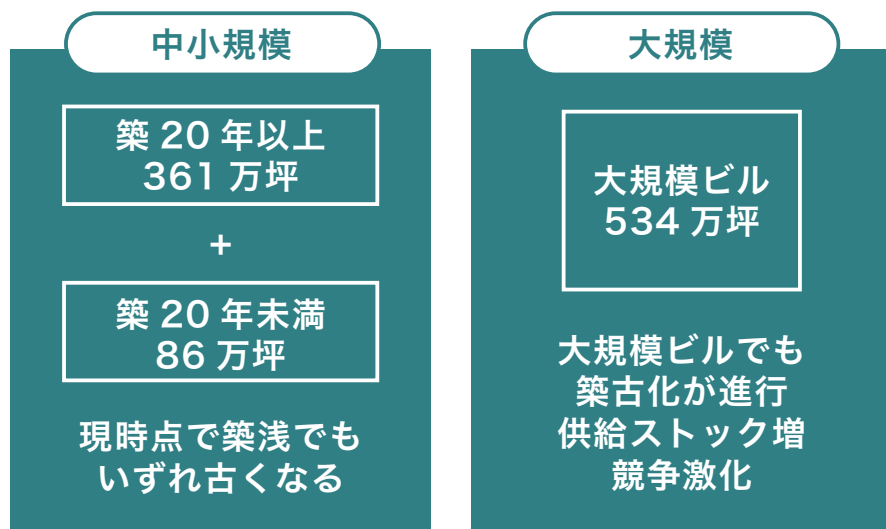
+  $\alpha$

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>

## 経年による築古ビルストックの自然増加

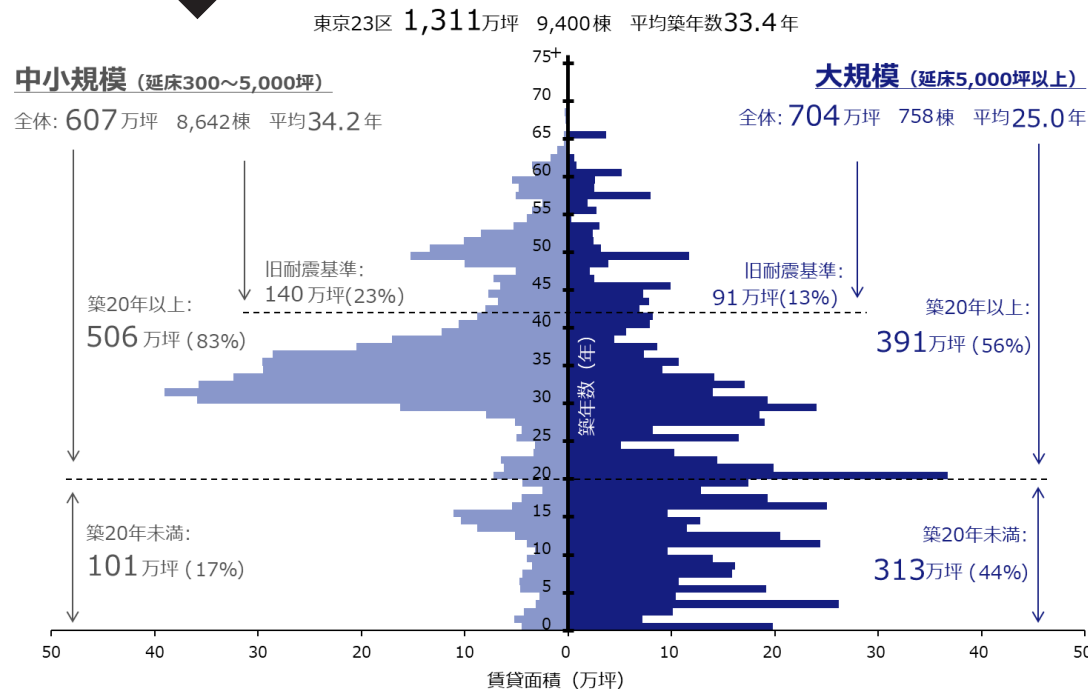
- リアルゲイトは築20年以上のコンパクトな築古ビルを得意としている
- 現時点で新しいビルもいずれ古くなり資産価値を失っていくため、  
当社の FWP 事業のターゲットになっていく



**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**



## 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.yymax.co.jp/2023/01/18/2301-stock\\_pyramid\\_2023/](https://soken.yymax.co.jp/2023/01/18/2301-stock_pyramid_2023/)



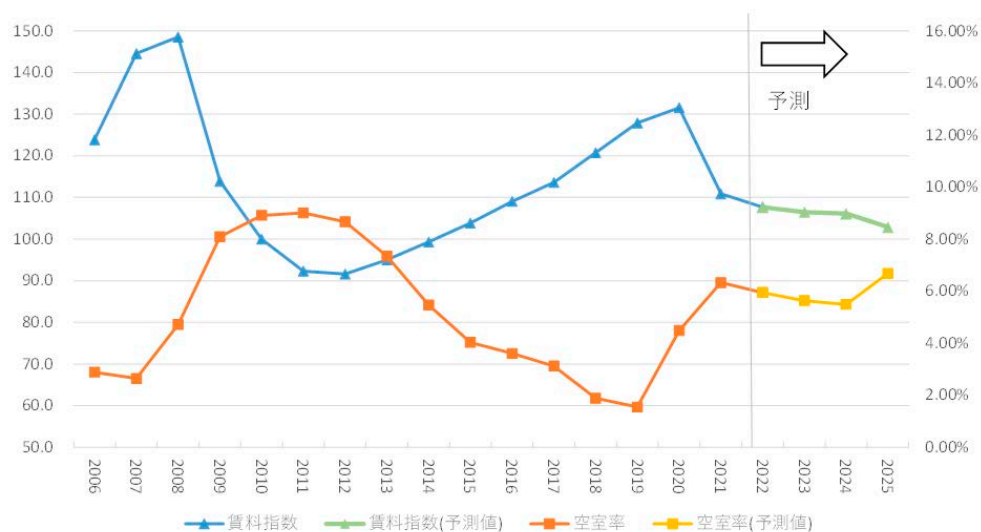
## オフィス選別淘汰の潮流

- 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

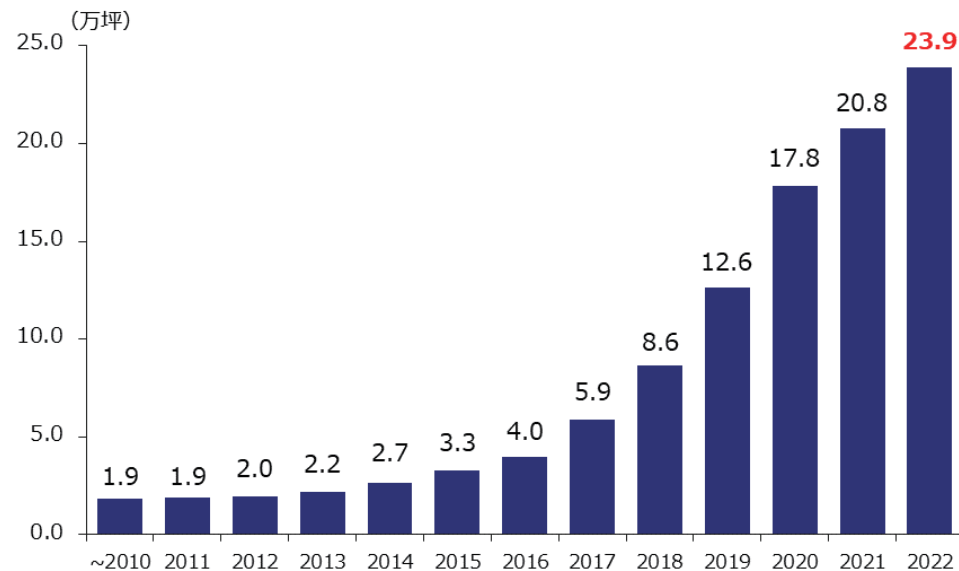
東京都心 5 区延床面積 3,000㎡以上



▲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/](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

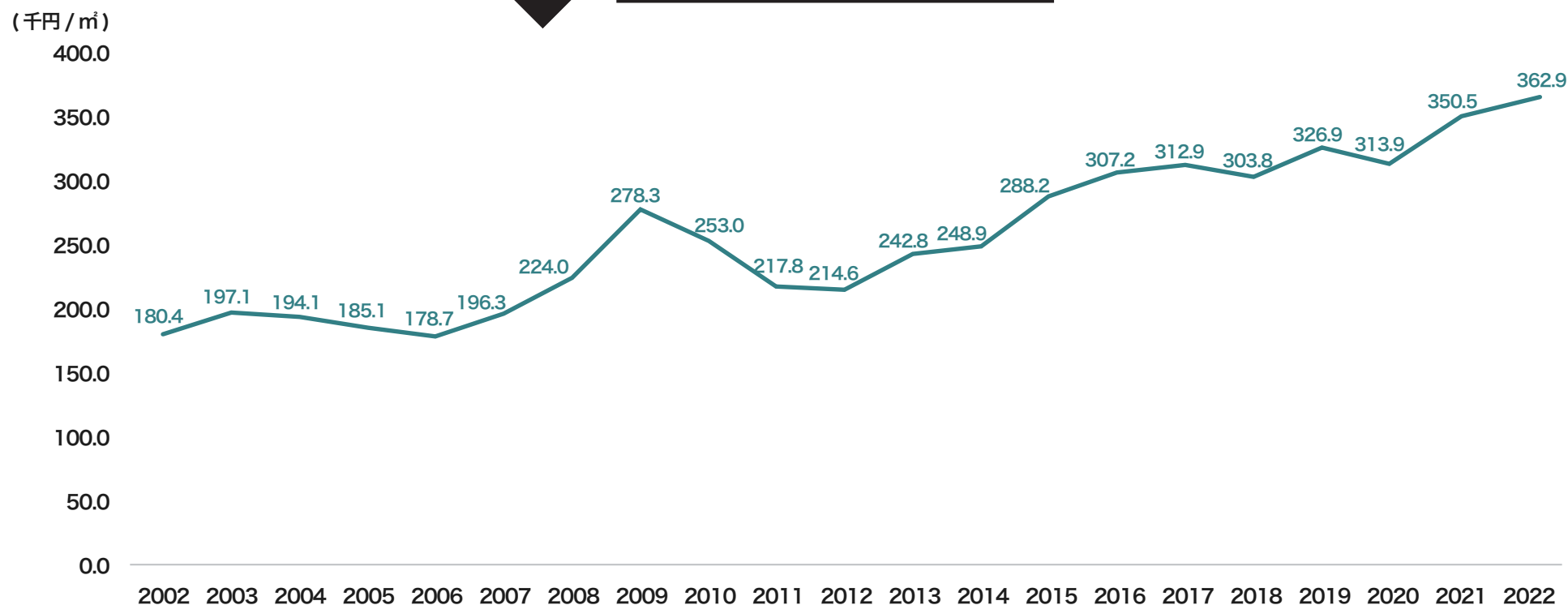
FWP 事業の需要が増加する

## 建築単価の上昇

- 建築単価は、過去 20 年では 18 万円 /m<sup>2</sup> から 36 万円 /m<sup>2</sup> と約 2 倍以上増加
- 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

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>

# 24年9月期業績予想

売上高  
(通期予想)

**7,700** 百万円

前期比 +10.4%

営業利益  
(通期予想)

**640** 百万円

前期比 +16.6%

当期純利益  
(通期予想)

**405** 百万円

前期比 +45.4%

獲得済PJ

**78** 件

前期比 + 9PJ

運営中物件

**67** 件

前期比 + 9PJ

運営面積

**10** 万 m<sup>2</sup>

前期比 + 1.5 万 m<sup>2</sup>

24年9月期  
トピックス

- 売上高 77 億円、営業利益 6.4 億円と前期比増加
- 売上高は既に獲得済物件のみを積み上げた堅実な計画であり、これから新規獲得するPJについては、そのまま収益に上乘せされる

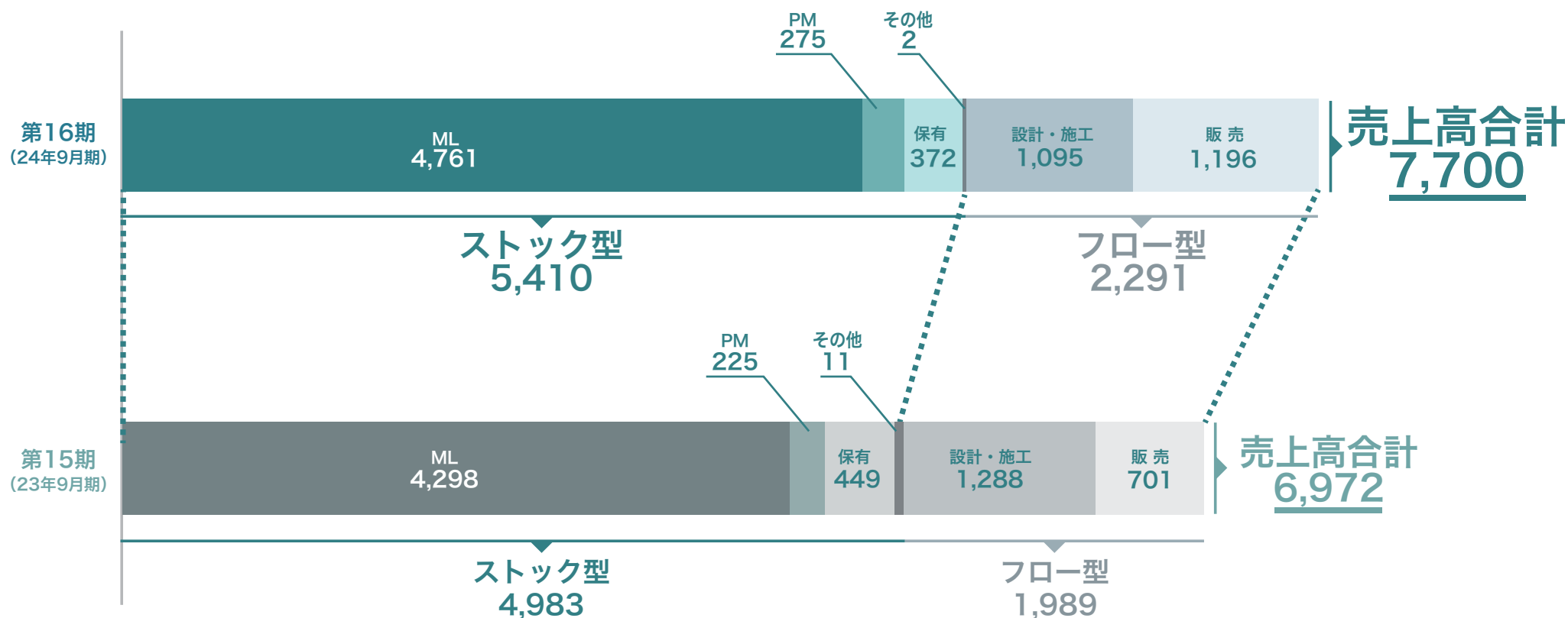


# 24年9月期 売上構成

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

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

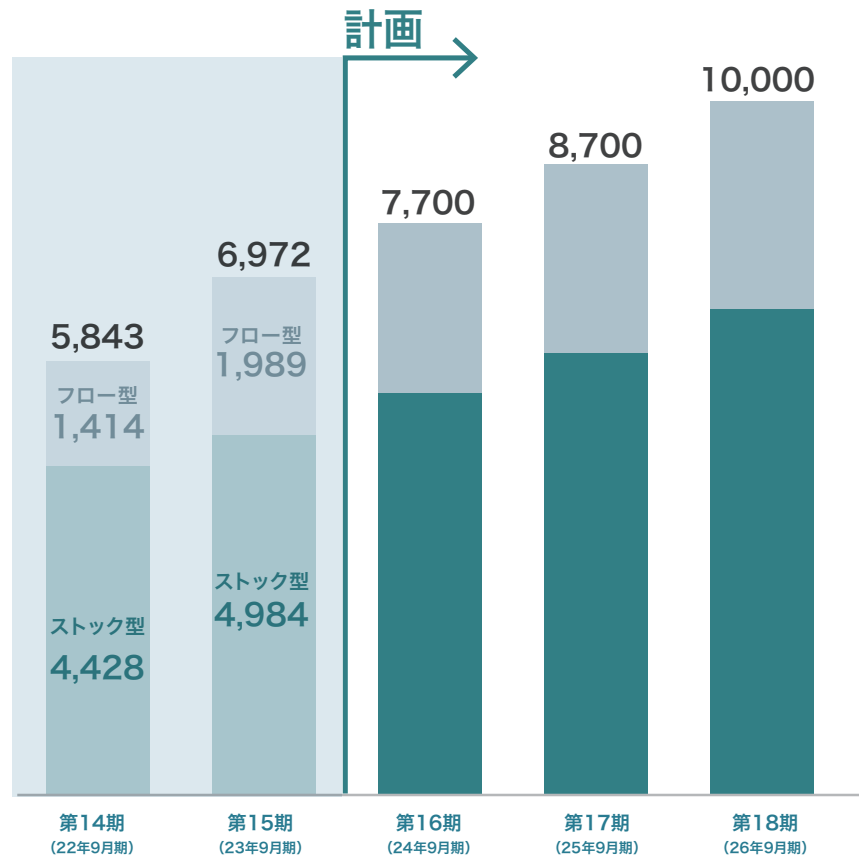
(単位：百万円)	16期(24年9月) 予算	17期(25年9月) 計画	18期(26年9月) 計画
売上高	7,700	8,700	10,000
売上高前期比	+10.4%	+13.0%	+14.9%
営業利益	640	740	860
営業利益率	8.3%	8.5%	8.6%
営業利益前期比	+16.6%	+15.6%	+16.2%

# 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 15%成長を目指す  
初期投資を行いながらも、営業利益は 15%以上の成長を計画

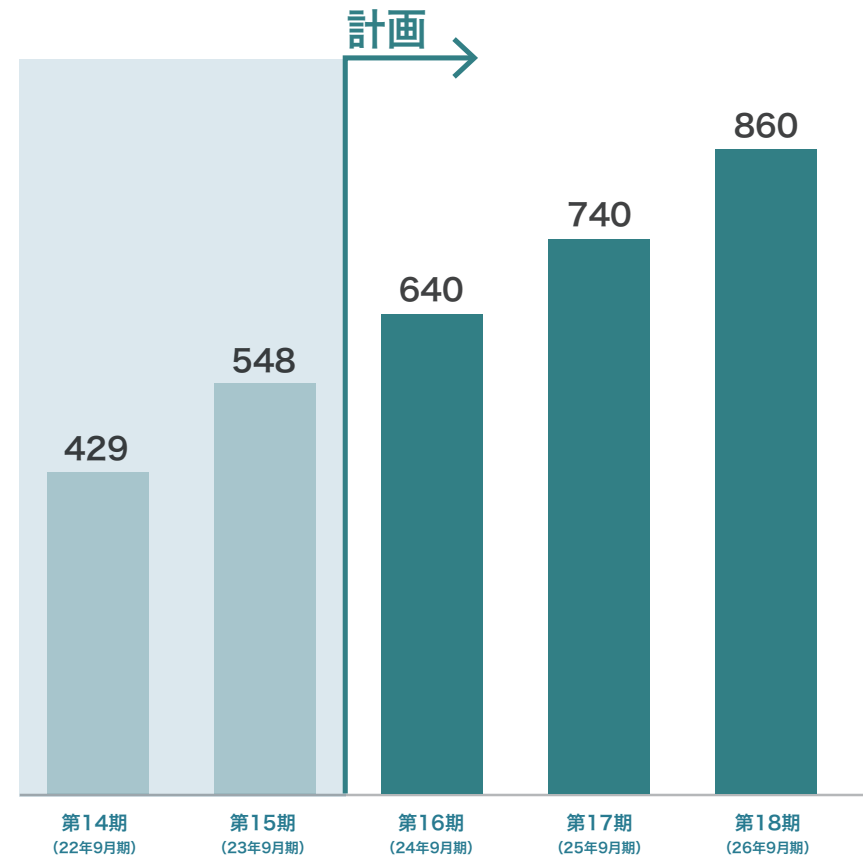
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

(単位：百万円)







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

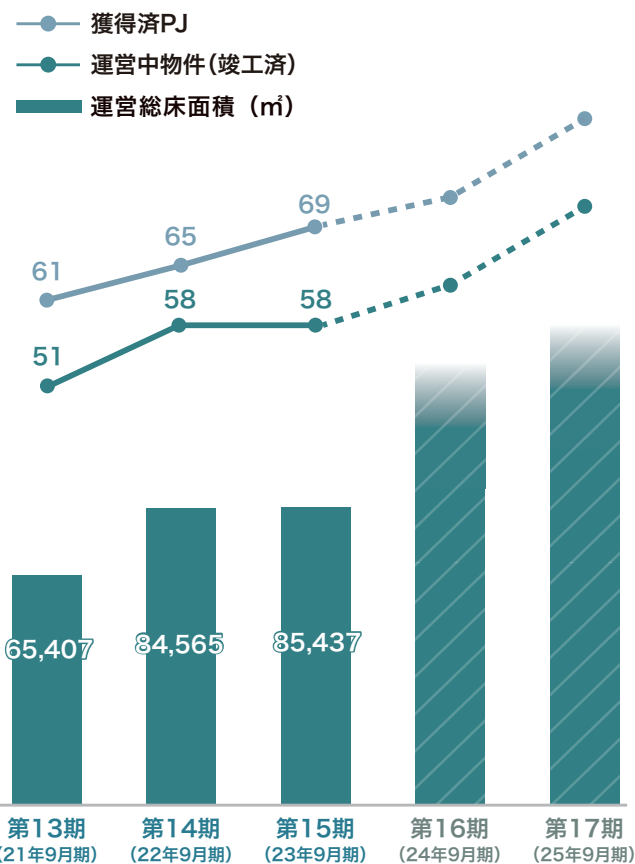
5 環境配慮型ビル再生

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

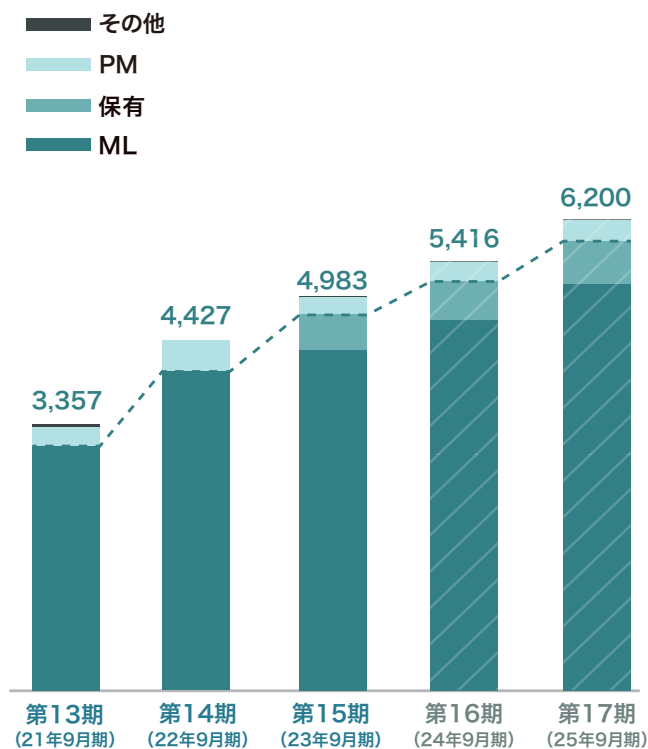


## 2 ML・保有増

○ ML・保有を増やすことで、成長加速

### ストック型売上

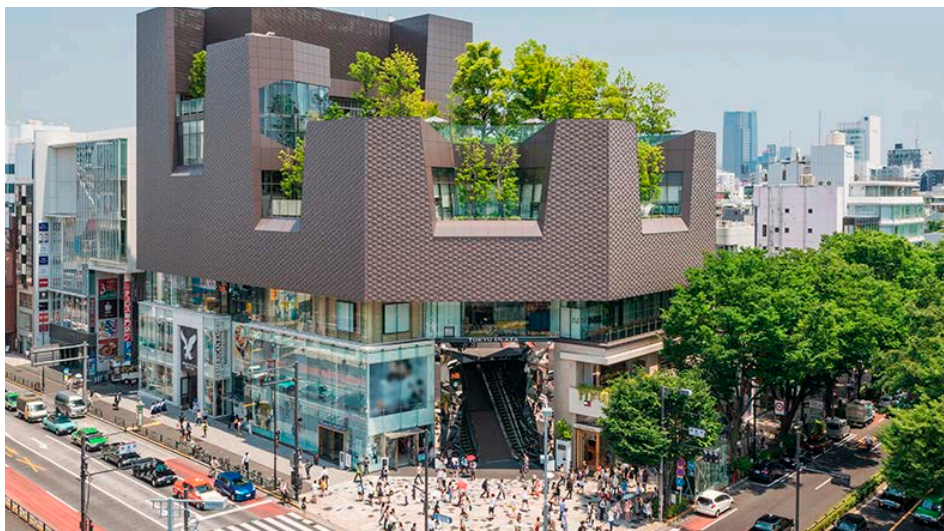
(単位：百万円)



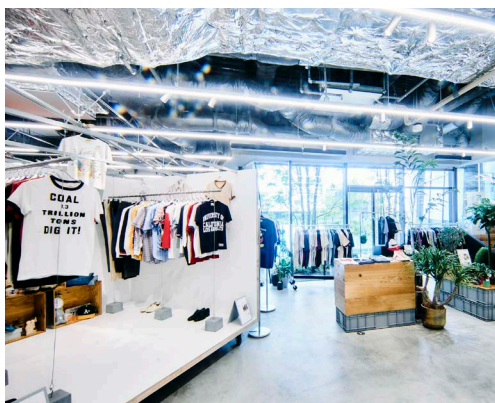


## 3 POPUP ショップ・ イベントスペース拡大

- 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

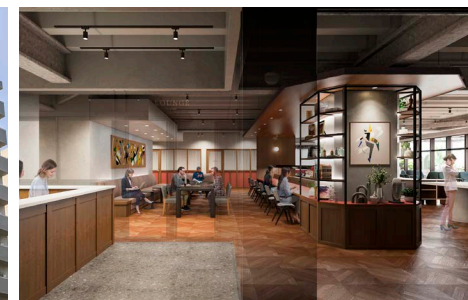


### LOCUL

運営面積：1,137㎡  
リノベーション竣工年：2023年7月

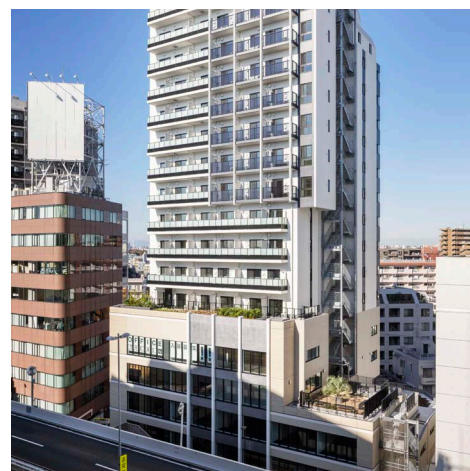
## 4 大型・築浅案件増

- 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㎡）



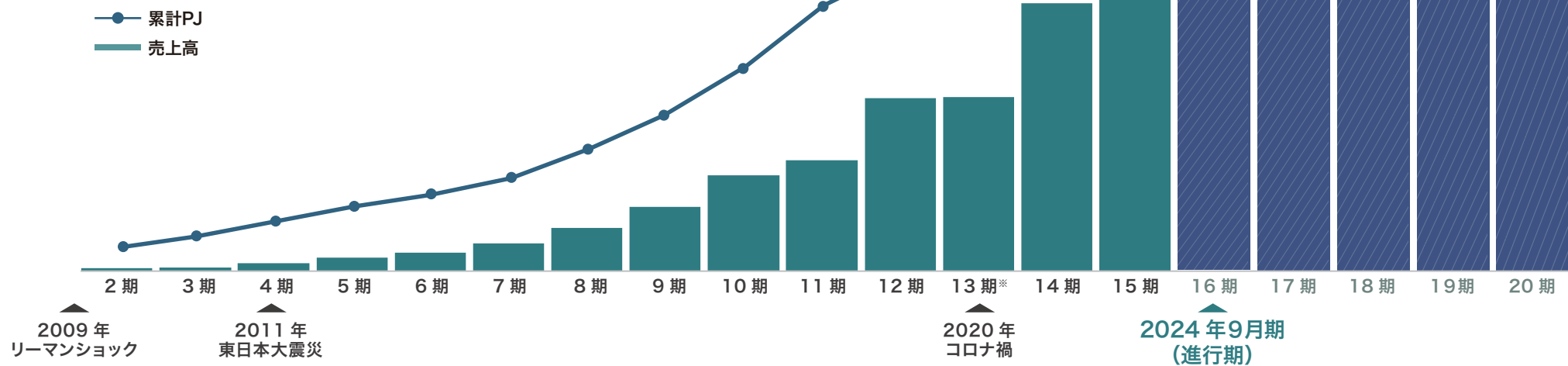


# リアルゲイトのこれまでとこれから

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

2008年 リーマンショック  
2009年 リアルゲイト創業  
2011年 東日本大震災  
2020年 コロナ禍



※ 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

質問	回答
<p>売上の季節性はあるのか？</p>	<p>ストック型売上は季節性はなく新規物件竣工によって積みあがる構造となりますが、物件運営終了があると、一時的に減少する場合があります。 フロー型売上は、設計・施工や販売用不動産の売却タイミング次第で、結果的に偏るケースがあります。</p>
<p>金利の影響は？</p>	<p>当社の事業は不動産売買によるキャピタルゲインではなく、あくまで物件運営を通じて継続的に得られるインカムゲインを主としています。また、新築への建替えに比べて竣工までの期間が短く総事業費が低くなる再生プロジェクトがメインです。 以上のことから、不動産売買や新築を主とする事業に比べ、金利の影響は抑制的です。</p>
<p>長期保有方針の中、物件売却が発生するケースはどのような場合か？</p>	<p>より収益性の高い物件（大型化）を保有した場合など、財務バランスとの兼ね合いの中でポートフォリオの入替のために物件売却を行う場合があります。 ただし、物件売却後も、売却先から ML ないし PM 契約を締結することで、売却後もストック型収入に繋げていく狙いがあります。</p>
<p>新築プロジェクトも手掛けるのか？</p>	<p>当社の事業は、再生ソリューション（築古）と開発ソリューション（新築）の二つの建物ソリューションがあり、再生プロジェクトだけでなく新築プロジェクトも手掛けています。 開発ソリューションでは、新築ビルの企画段階から入り込み、建物の中にフレキシブルワークプレイスを組み込むことで建物全体の価値向上を生んでおります。 例えば、新築レジデンスの下層階や、駅ビル商業施設の上層階に当社のワークプレイスを組み込むような事例があります。</p>
<p>成長指標は何を見ればよいか？</p>	<p>成長指標としては、財務 KPI として売上高及び営業利益、事業 KPI としては運営中物件数並びに運営面積を主要指標として位置付けています。 先行指標については、獲得済 PJ 数だと考えております。</p>
<p>配当の予定は？</p>	<p>現時点で配当の予定はありません。配当に対しては、株主の皆様への利益還元策として、遠くないタイミングで開始したい考えは持っておりますが、現時点は投資フェーズにあり、会社の成長により株価を上げていくことを優先したいと考えております。</p>

## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

お問合せ先

リアルゲイト経営企画部

Email: [ir@realgate.jp](mailto:ir@realgate.jp)

IR 情報 : <https://realgate.jp/ir/>