



REALGATE

24年9月期 第2四半期

決算説明資料

2024年4月23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



一級建築士、海外ヴィンテージビル好き



写真：Mathew Krizmanich on Unsplash



写真：Luca Bravo on Unsplash



写真：Robert Bye on Unsplash



01

24年9月期 第2四半期 業績

02

24年9月期の計画達成に向けて

03

appendix

売上高
(累計)

5,013 百万円

前期比増減 +28.8%

営業利益
(累計)

702 百万円

前期比増減 +70.0%

当期純利益
(累計)

444 百万円

前期比増減 +78.0%

獲得済 PJ

69 件

48 件 (ML・保有)

前年同期 69 件

運営中物件
(竣工済)

60 棟

42 棟 (ML・保有)

前年同期 58 棟

運営面積

96,334m²

61,137m² (ML・保有)

前年同期 84,850m²

稼働率
(ML・保有 / 既存)

98.67%

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2Q (23年9月期) 累計	第16期2Q (24年9月期) 累計	前期比 増減率	第16期 通期予算	予算比 進捗率
売上高	3,894	5,013	+28.8%	7,700	65.1%
ストック型※1	2,478	2,671	+7.8%		
フロー型※2	1,416	2,341	+65.3%		
売上総利益	620	964	+55.4%	-	
売上総利益率	15.9%	19.2%			
営業利益	413	702	+70.0%	640	109.8%
営業利益率	10.6%	14.2%			
EBITDA※3	590	870	+47.5%	1,000	87.0%
経常利益	393	647	+64.5%	585	110.8%
当期純利益	249	444	+78.0%	405	109.6%

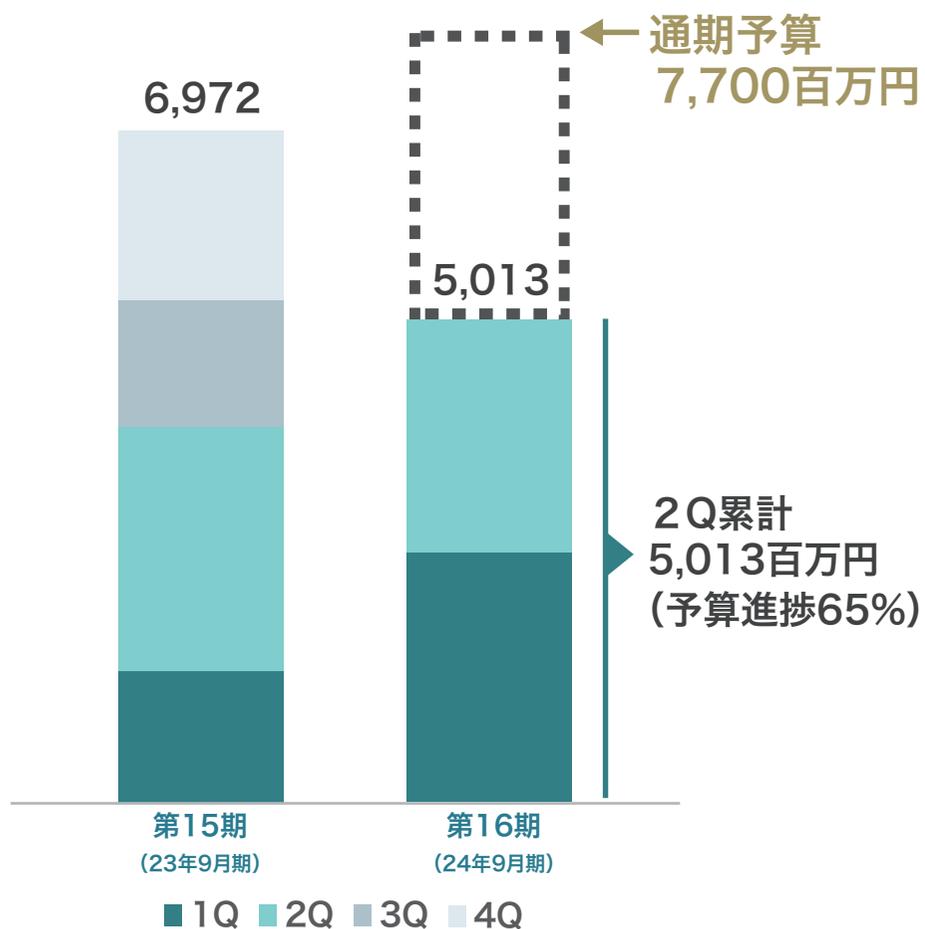
※1 スtock型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※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

営業利益は、第2四半期で通期予算を上振れて達成

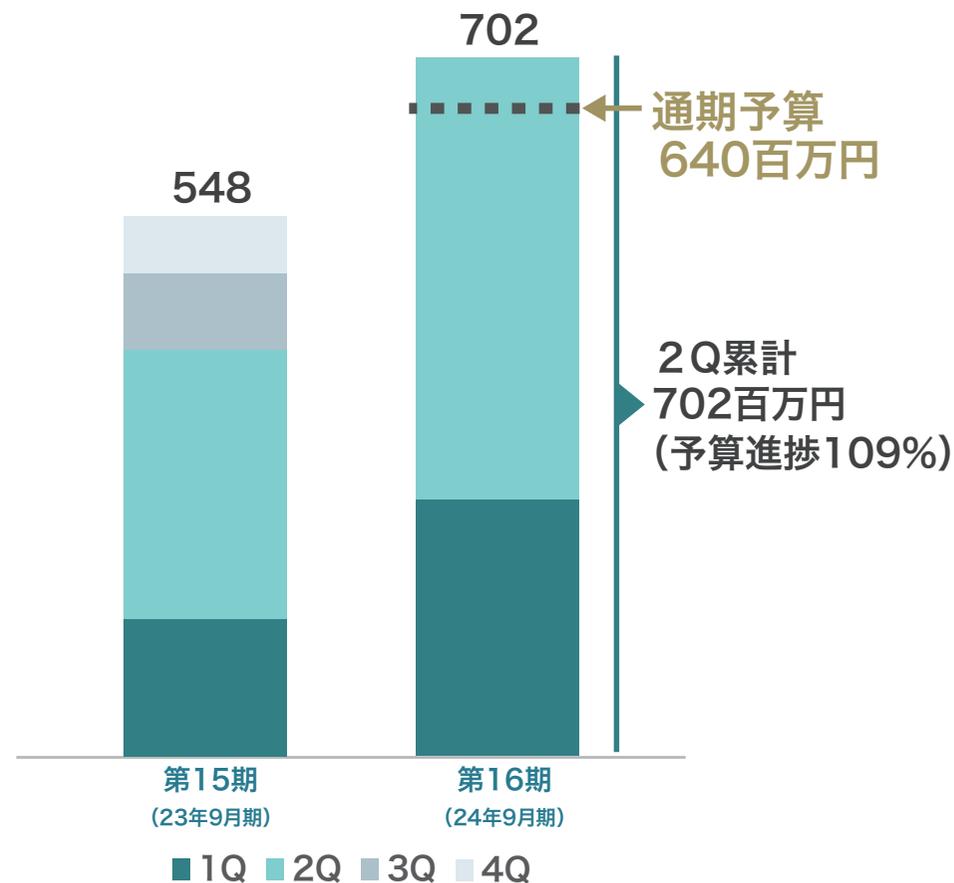
売上高

(単位：百万円)



営業利益

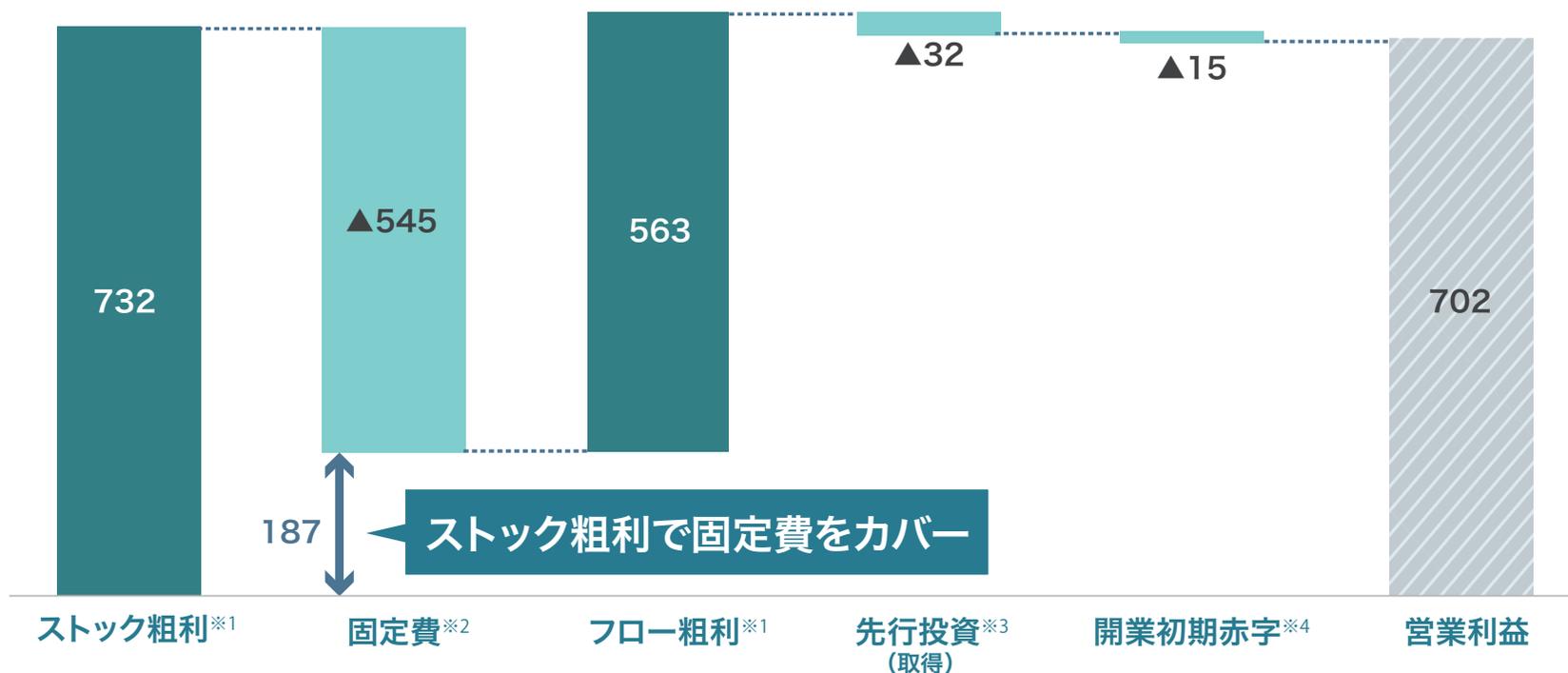
(単位：百万円)



設計・施工や物件売却によるフロー収入が上半期の業績に大きく寄与

収益構造（上半期実績）

(単位：百万円)



第16期 (24年9月期)

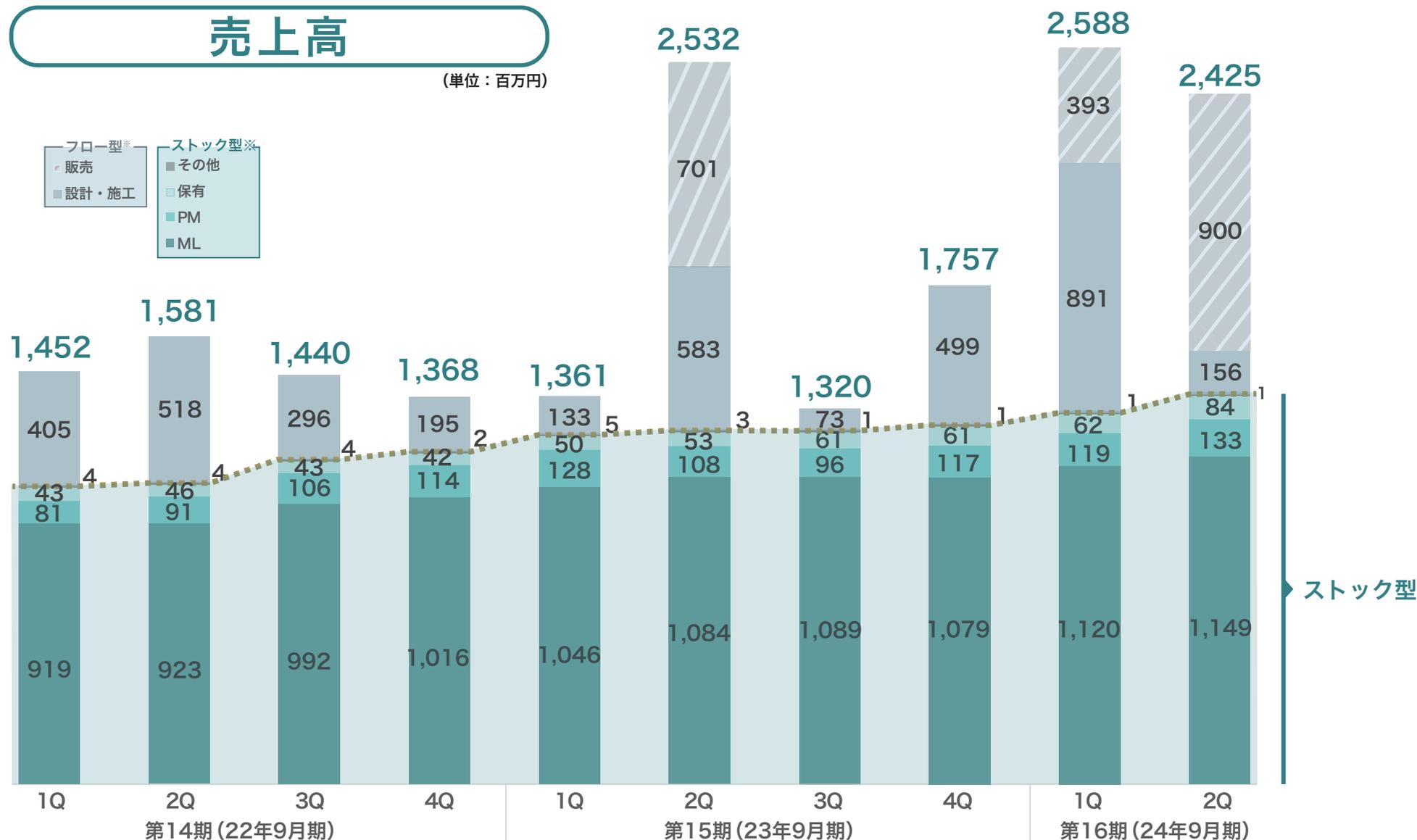
四半期	ストック粗利	固定費	フロー粗利	先行投資	開業初期赤字	営業利益
1Q	安定	安定	中	小	小	大
2Q	安定	安定	大	中	小	大
3Q	安定	安定	小	大	大	小
4Q	安定	安定	小	中	大	小

※1 ストック粗利・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、物件購入時に発生する税金費用など取得時点において費用計上されるものを意味する ※4 開業初期赤字は、開業初年度において支払家賃が先行するため、先行赤字見合いを意味する

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)

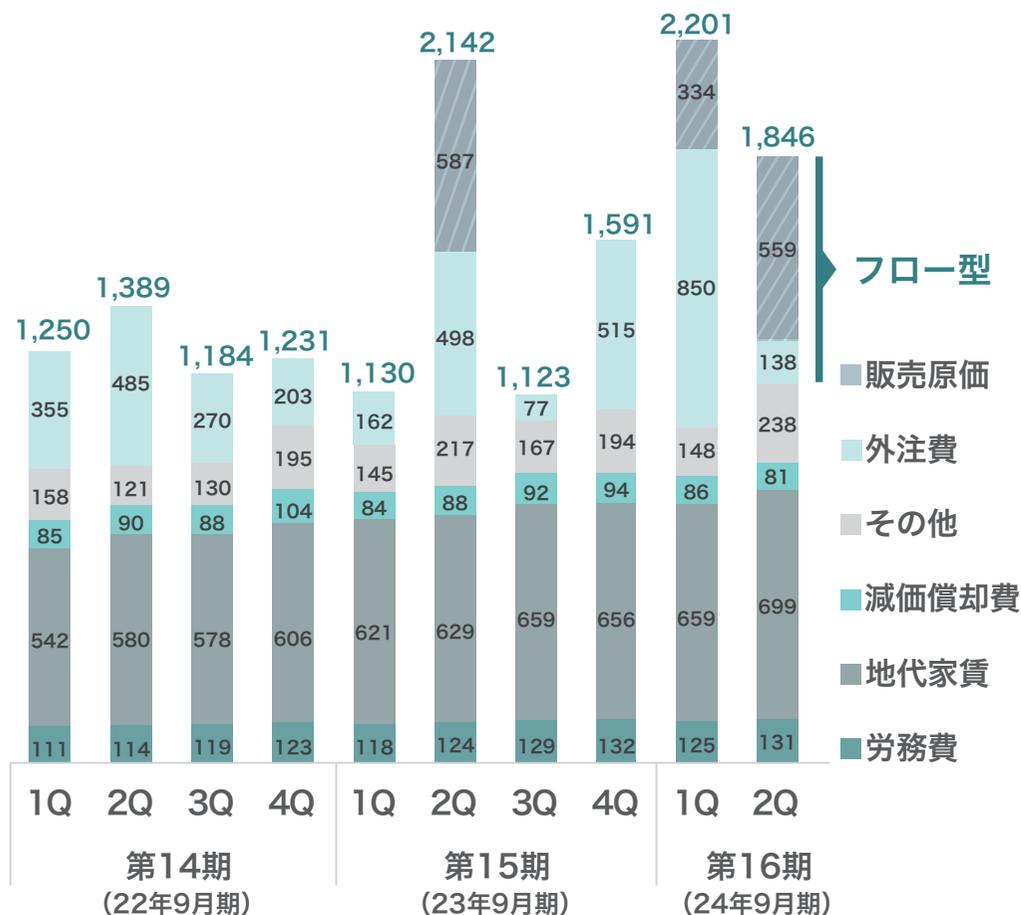


※ ストック型とは、マスターリース (ML) ・物件保有 (賃貸) におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント (PM) におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す
 ※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

フロー型売上に連動する外注費等の増減を除き、一定水準を維持

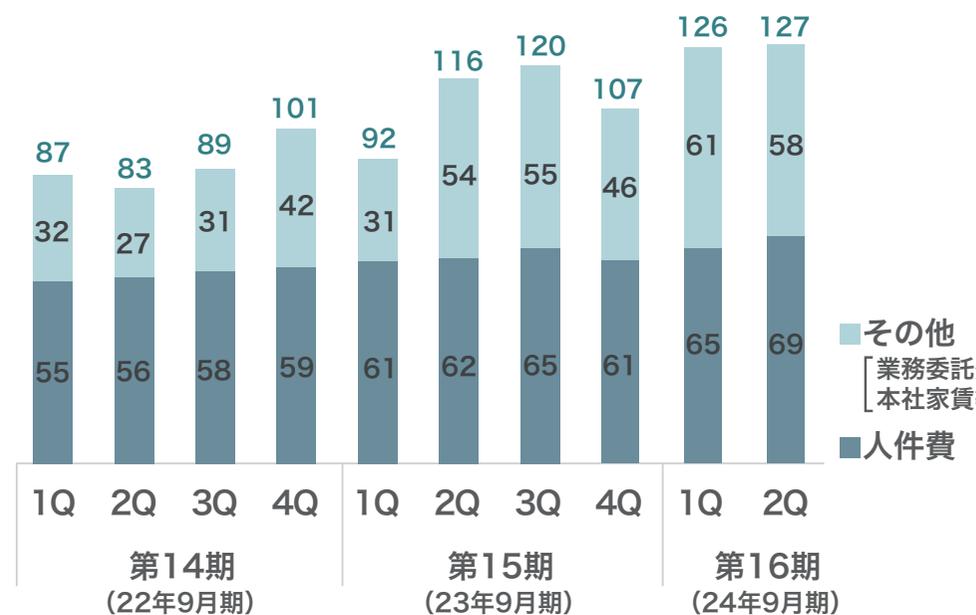
売上原価

(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

販売用不動産の売却 2 棟及び取得 2 棟があり、 自己資本比率は 22.1%

(単位：百万円)	第15期4Q	第16期 (24年9月期2Q)	前期末比増減
流動資産	4,007	4,882	875
うち、現金及び預金	1,962	1,303	▲659
固定資産	7,399	7,550	151
流動負債	4,327	2,629	▲1,698
固定負債	4,798	7,044	2,245
純資産	2,281	2,760	479
負債・純資産	11,406	12,433	1,026
自己資本比率	20.0%	22.1%	+2.1%

足元の物件稼働率は順調、物件の売却と取得が進んだ

1月



2月

物件売却（決済）P16
● IVY WORKS

物件開業 P17-18
● ROOTS SQUARE
IKEJIRI OHASHI
● LANTIQUE BY IOQ

3月

物件取得（決済）P16
● (仮称) 目黒区中町 PJ
● (仮称) 目黒区大橋1丁目 PJ

物件開業 P19
● &NEIGHBOR
nakameguro

- ベースアップ等（2月発表、4月より実施）
- 個人投資家向け IR セミナーに3回登壇



01

24年9月期 第2四半期 業績

02

24年9月期の計画達成に向けて

03

appendix

上半期に通期の営業利益を達成、下半期は来期以降の成長に向けて投資

< 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 53物件^{*}の高稼働維持

(2) 販売用不動産 2棟 **12** 億円の売却

(3) 3件 **11** 億円の大型工事竣工・引渡

(4) 新規開業物件の計画的なリーシング

(5) 2棟 **30** 億円の物件取得に加え、
ML等の新規物件獲得

2Qでの進捗状況

稼働率 **98.67%** (過去2年で最高値)

2棟 **13** 億円で決済済み (1億円上振れ)

上半期で3件 **11** 億円で引渡し済み

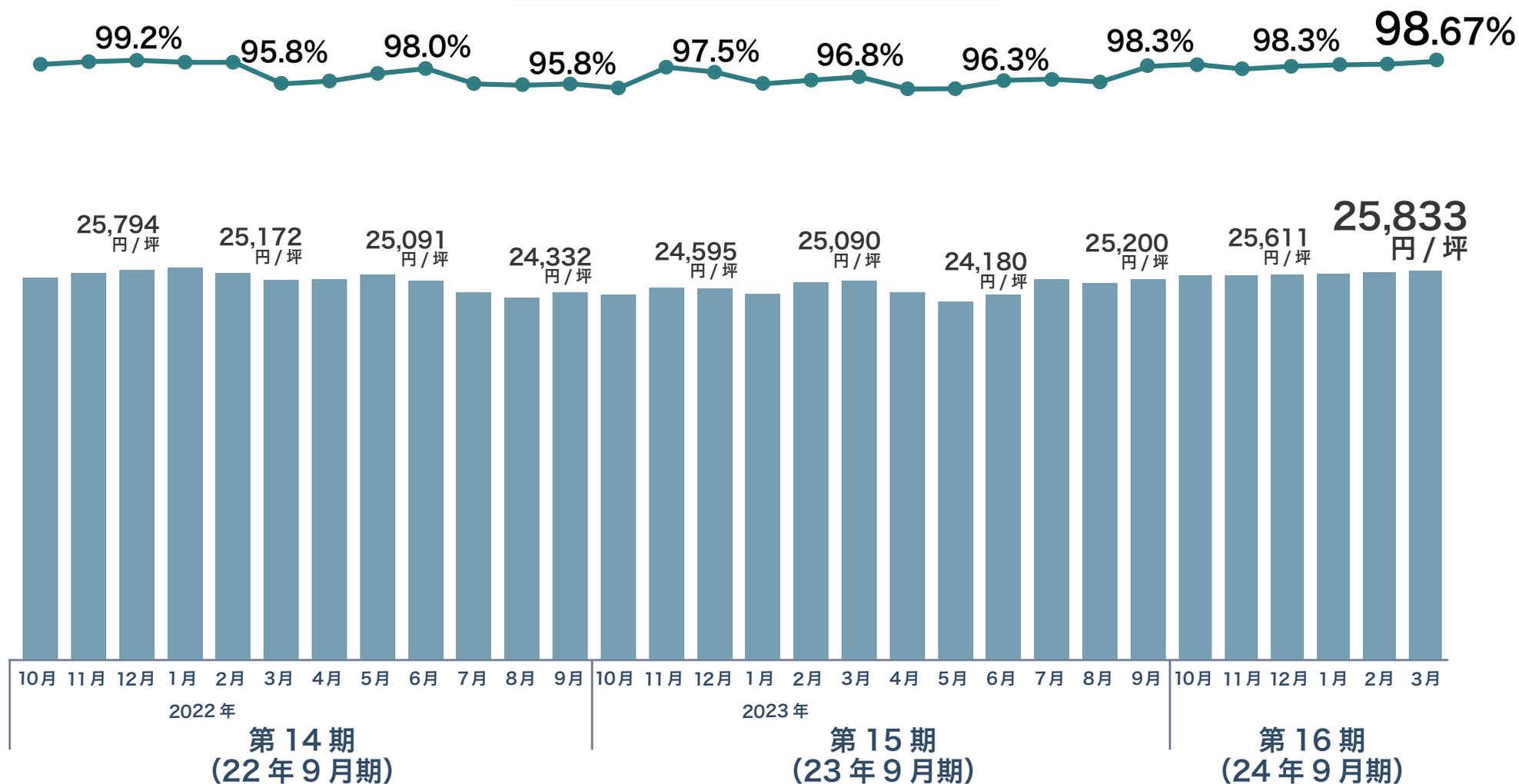
上半期で4棟開業、計画以上の順調なリーシングで進捗

50 億円の物件取得 (2棟決済済み)、
その他仕入も複数進行中

➔ 上半期の好調な進捗を足掛かりとして、下半期での投資を加速させる

稼働率 98.67%、過去2年で最高の稼働率を記録

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棟の物件取得と2棟の売却を実施 売却後も ML 契約を締結

物件取得

24年3月決済済み

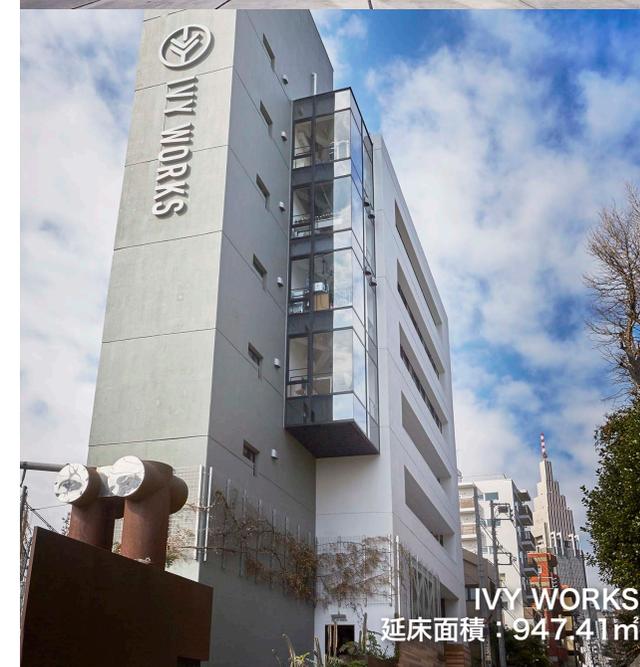
- ① (仮称) 目黒区中町 PJ 延床面積 1,204m²
- ② (仮称) 目黒区大橋 1 丁目 PJ 延床面積 1,106m²

売却→ ML 契約

PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX
決済・引渡：2023年10月

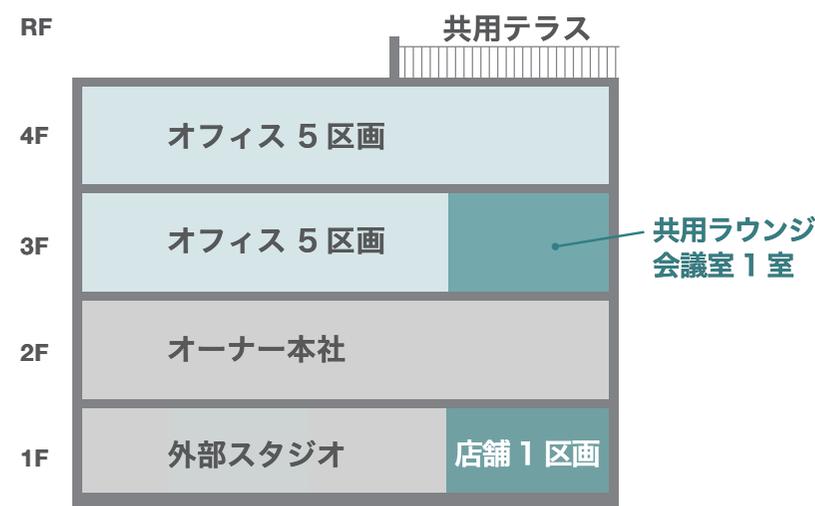
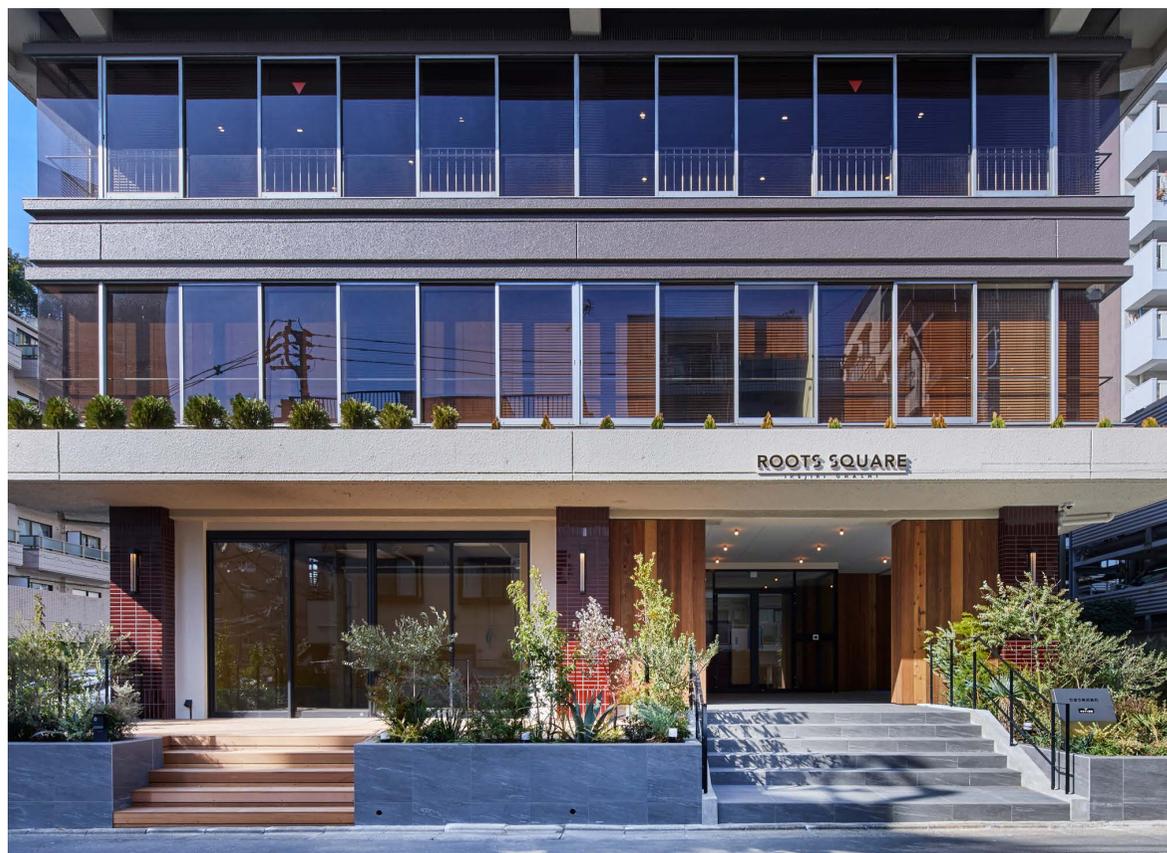
売却→ ML 契約

IVY WORKS
決済・引渡：2024年2月



ML ROOTS SQUARE (設計・施工請負あり) IKEJIRI OHASHI

- 築 45 年の一棟で使用していた製造業の本社ビルを抜本的に再生
- ワンフロアは本社機能を残し、他のフロアはスモールオフィス・カフェなどを配置し一棟での収益性向上を実現



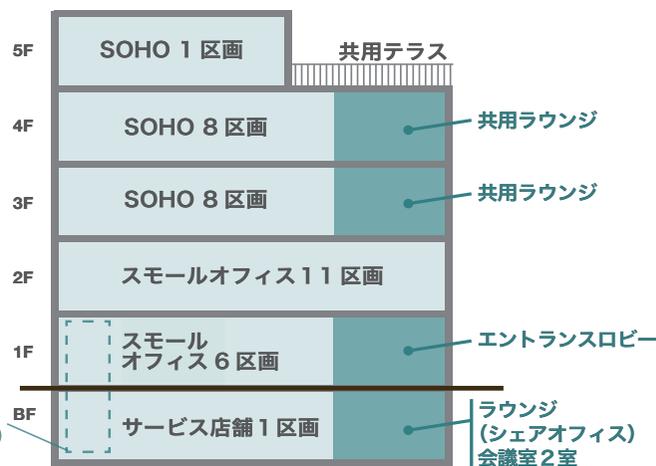
住 所：東京都目黒区大橋 1 丁目 6 - 8
構 造：鉄筋コンクリート造 4 階建
延床面積：1679.14㎡ (507.94 坪)
運営面積：710.21㎡ (214.83 坪)
竣 工 年：1979 年 3 月
開 業 時 期：2024 年 2 月

ML LANTIQUE (設計・施工請負あり) BY IOQ

- 築36年の高級ヴィンテージマンションを一棟リノベーション
- 住宅用途をオフィス等へコンバージョン、収益性を大幅に高めた



メゾネット1区画
(1Fオフィスに含)



住所：東京都目黒区中目黒1-1-17
構造：鉄骨鉄筋コンクリート造
地下1階地上5階建
延床面積：3107.82㎡ (940.11坪)
竣工年：1987年10月
開業時期：2024年2月



- 築 35 年のホテルを一棟リノベーション
- 中目黒・池尻大橋エリアでの企画運営物件は 11 棟



住所：東京都目黒区上目黒2丁目16-14
構造：鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根
地下1階地上8階建
延床面積：918.44㎡ (277.83坪)
竣工年：1989年4月
開業時期：2024年3月

建築費上昇の影響でビルオーナーからの問い合わせ大幅増 第3四半期の早いタイミングで複数のPJ締結の予定あり

	開業時期	物件名/PJ名	所在地	契約形態	運営面積(m ²) ^{※1}	
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 ²)
	24年2月	② ROOTS SQUARE IKEJIRI OHASHI	目黒区	ML	710	
	24年2月	③ LANTIQUE BY IOQ	目黒区	ML	3,108	
	24年3月	④ &NEIGHBOR nakameguro	目黒区	ML	918	
	24年7月予定	⑤ AMBRE	渋谷区	保有 (長期)	1,334	
	24年8月予定	⑥ (仮称)学芸大PJ 第1期	目黒区	CM	369	
	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 ²)
	-	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 ^{※2}	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)		

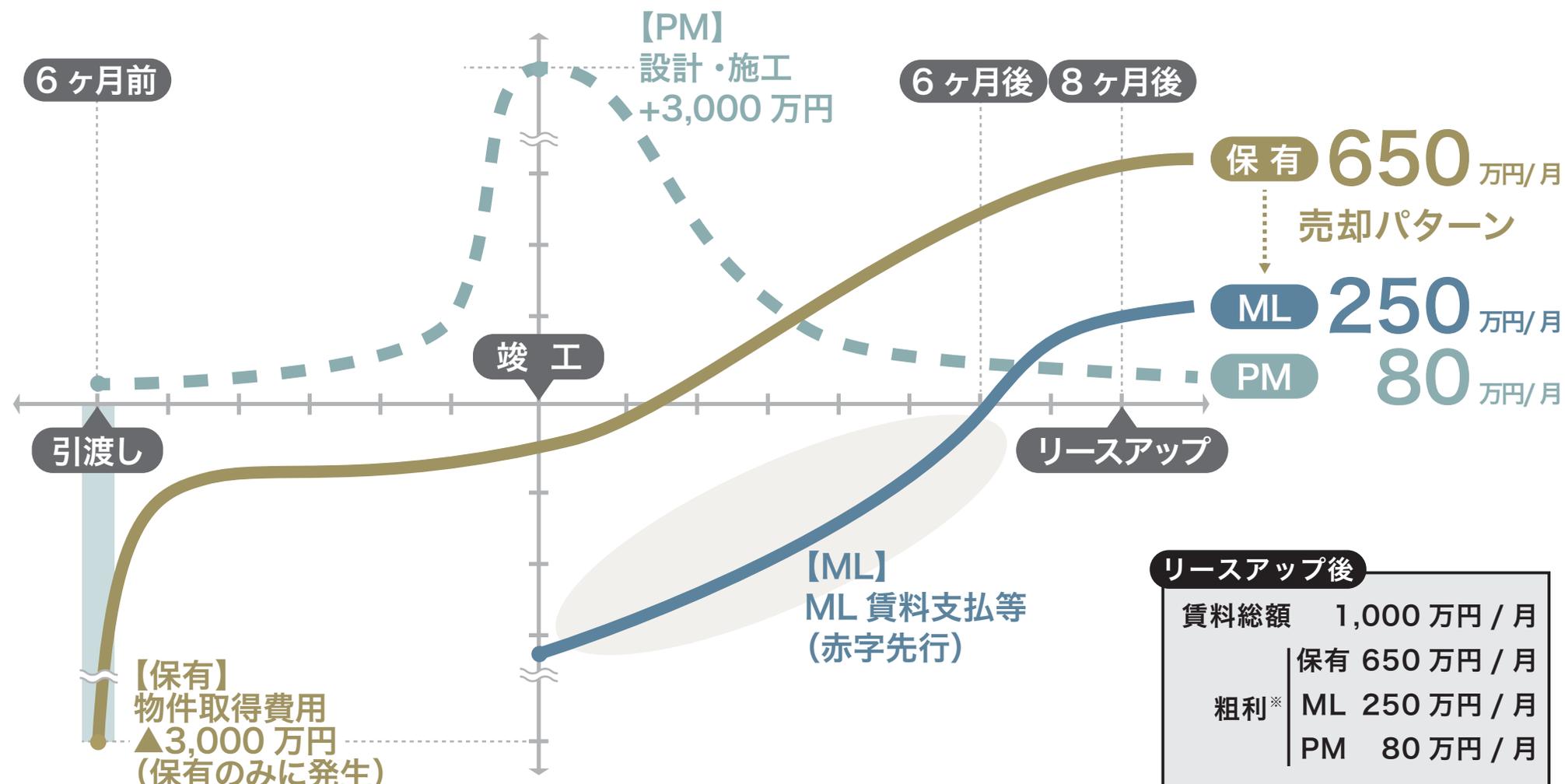
...and more (確定分にプラスして新規物件が数件加わる)

※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

収益性の高い **保有** > **ML** > **PM** の順で物件獲得を進める

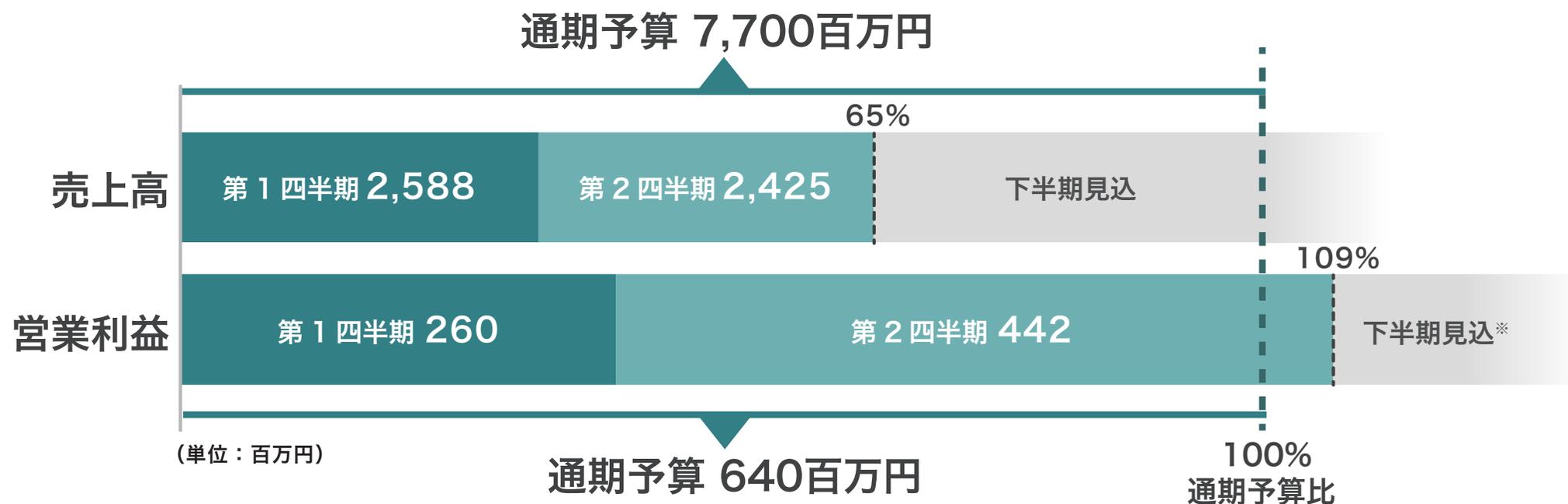
(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の築古ビル



下半期は、物件取得等の成長投資を加速させる

下半期の戦略

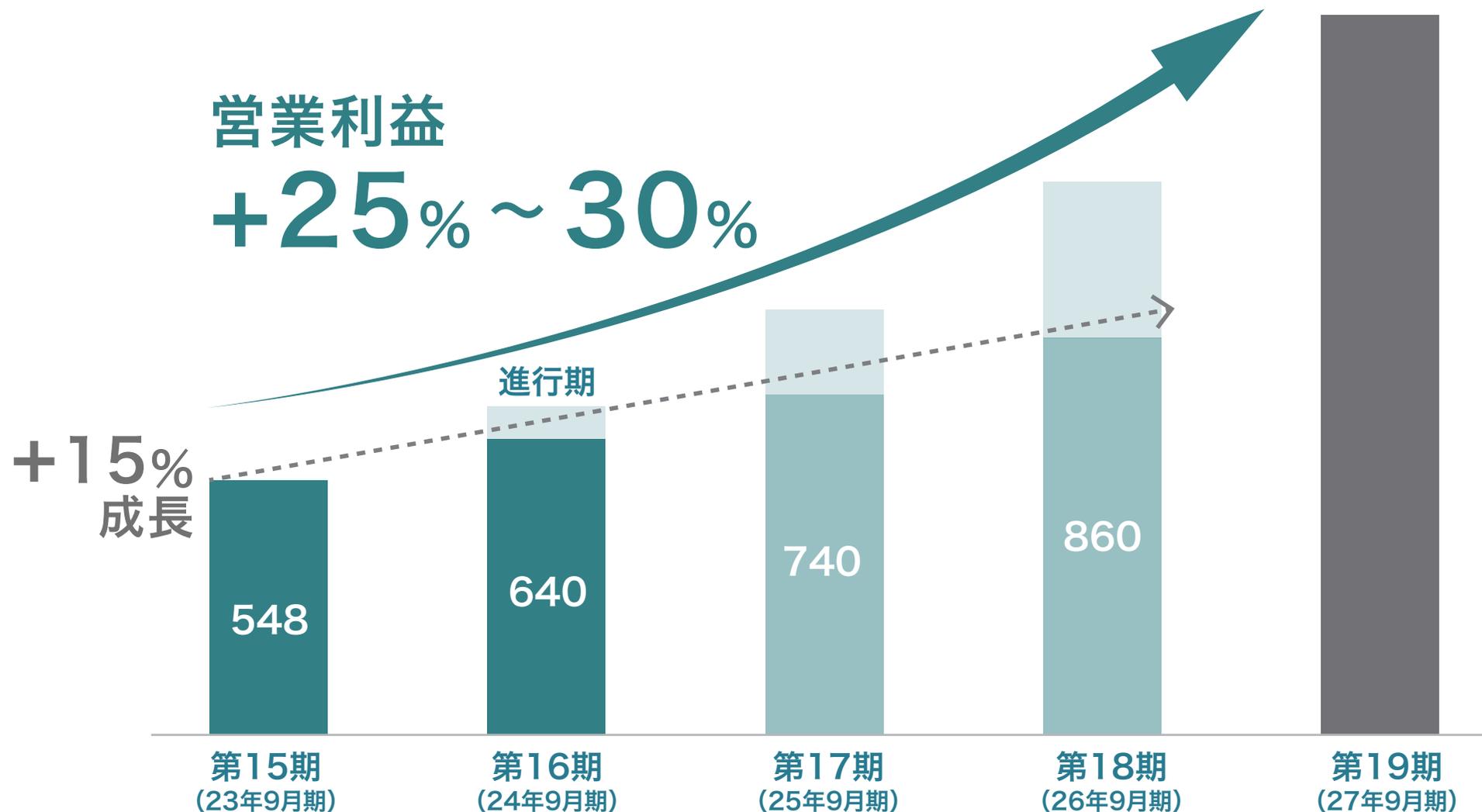
1. 積極的な物件の購入と ML 物件の取得による仕入活動の強化
2. 既存物件の高稼働率維持と新規開業物件のリーシング活動の促進
3. 採用活動と研修プログラムを通じた人材投資の促進



※24年9月期の業績予想は、物件購入の取得時期で増減するため、業績予想の修正が必要となった場合は速やかに開示予定

営業利益の目標は、+25%～30%と更なる成長を目指す

(単位：百万円)





01

24年9月期 第2四半期 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

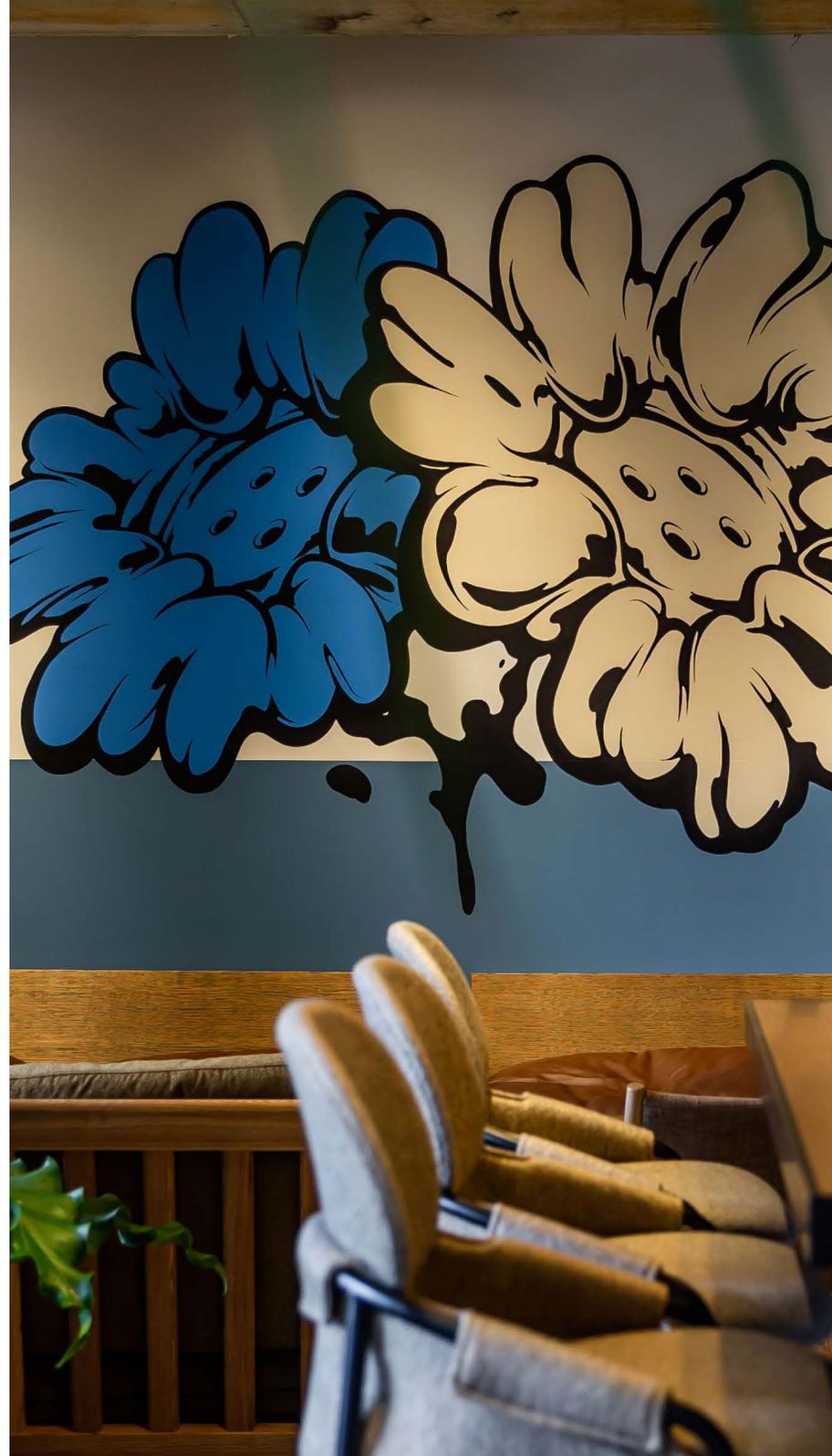
本社 | 東京都渋谷区千駄ヶ谷三丁目51番10号
PORTAL POINT HARAJUKU 3F

代表 | 岩本裕

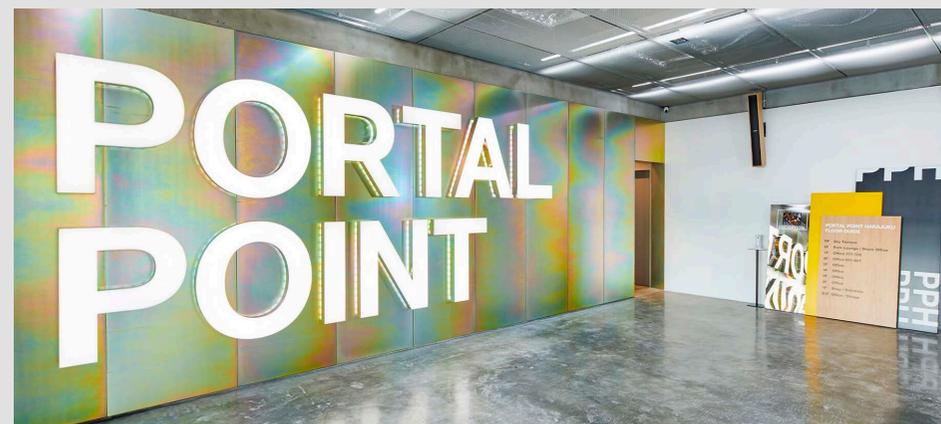
事業内容 | 不動産に関するコンサルタント業務、不動産売買業務
不動産仲介業務不動産賃貸業務、不動産管理運営業務
建築・設計監理業務、建築及び内装工事請負業務
損害保険の代理店業務

従業員 | 83名（2024年3月末現在）

役員 | 9名（2024年3月末現在）



- 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



ML THE WORKERS&Co

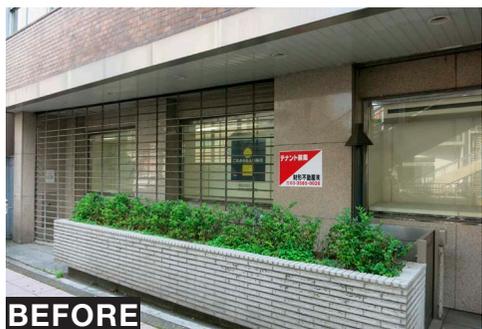
運営総床面積 2,039㎡

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

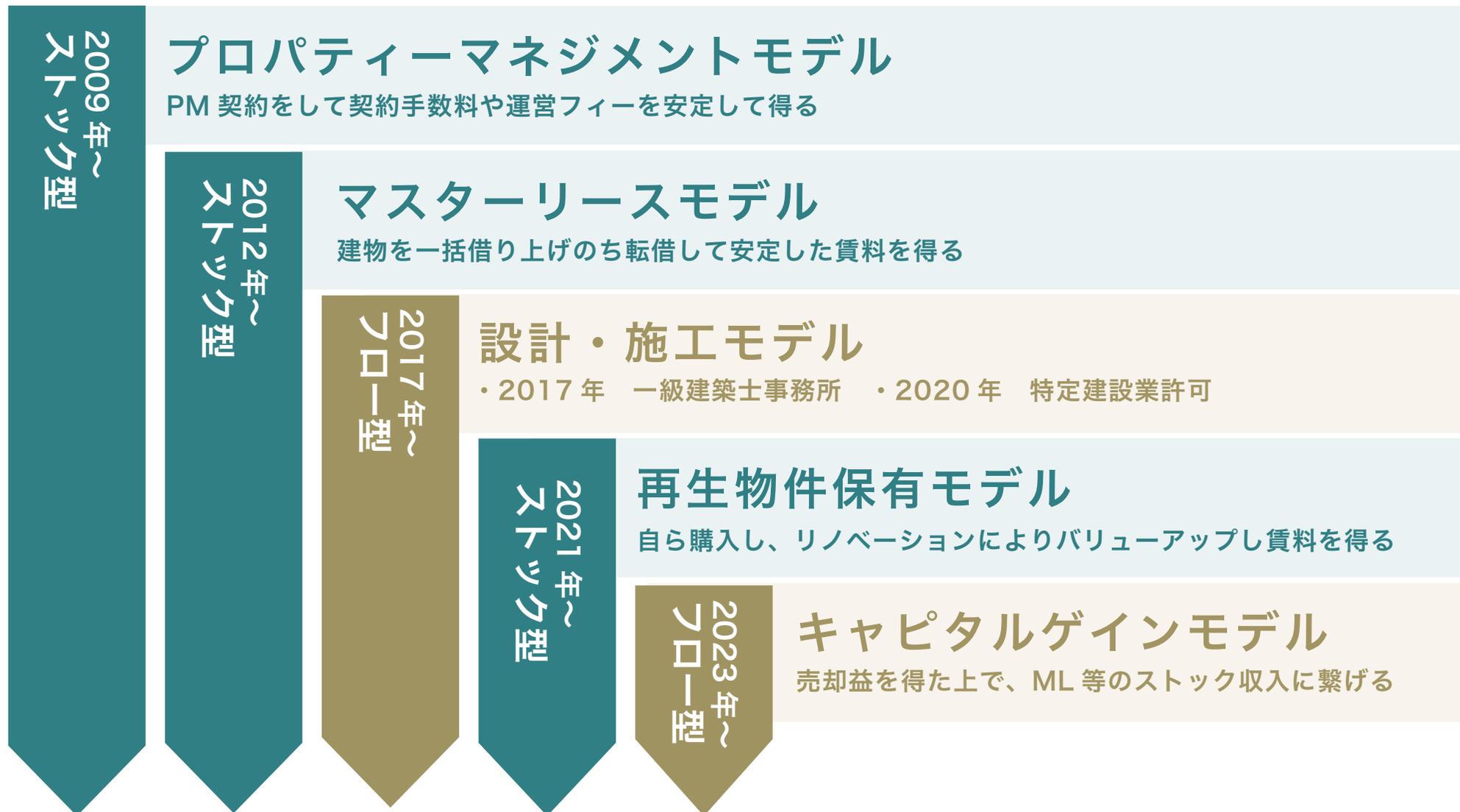
共同住宅+店舗

2017年再生

FWP + 店舗



キャッシュポイントを増やしながらか業績を拡大

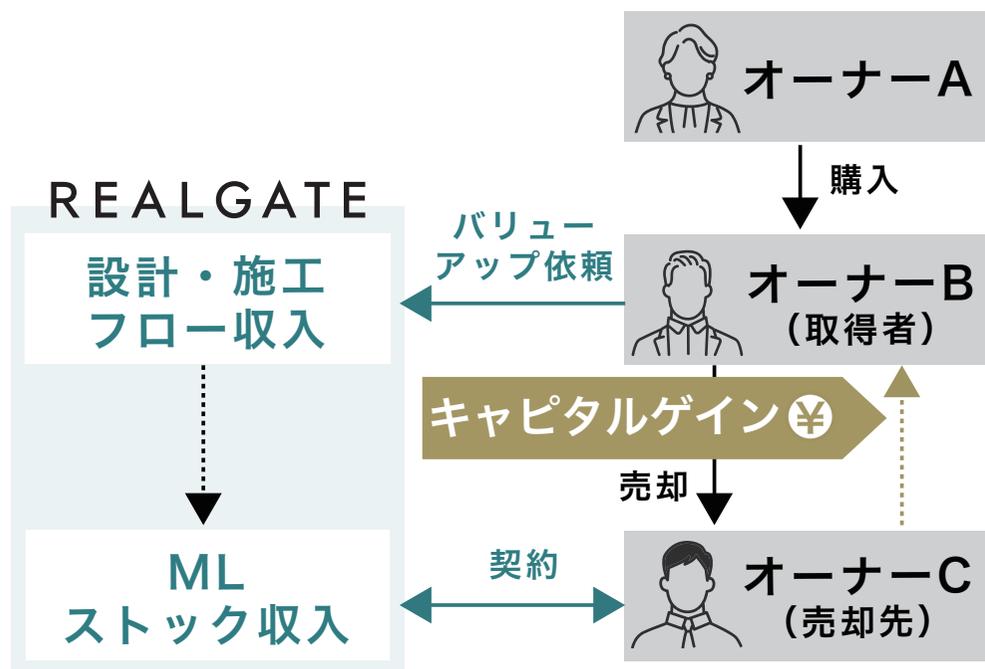


キャピタルゲイン確保後も、ストック収入に繋がる

売却パターン（保有→ML）

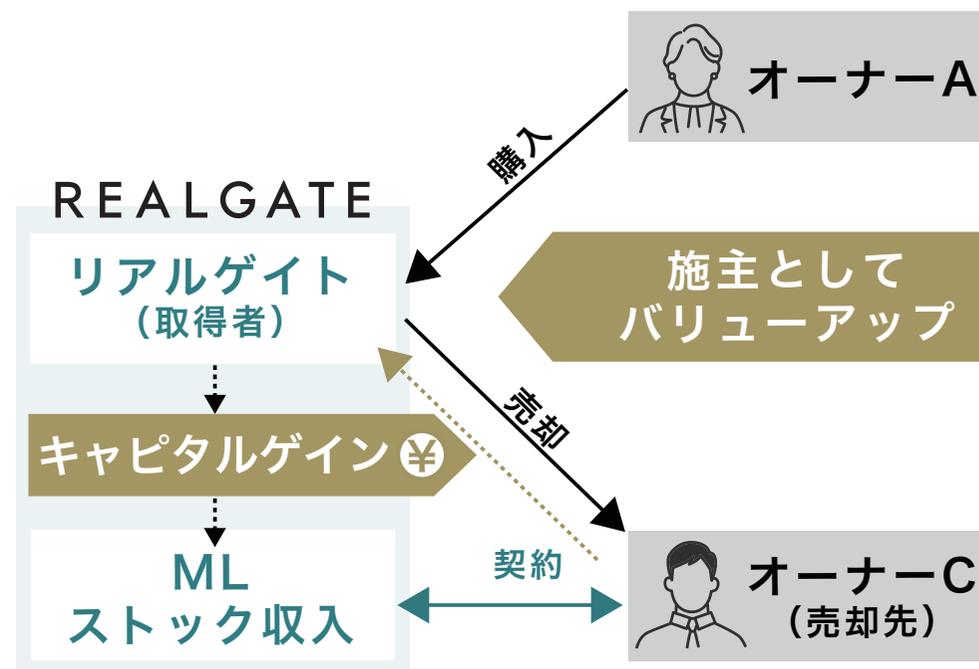
【BEFORE】

- 設計・施工収入 ○
- キャピタルゲイン ×
- ストック収入 ○



【AFTER】

- 設計・施工収入 ×
- キャピタルゲイン ◎
- ストック収入 ○



収支を見極め、エンドへの適正価格を間違えない

(ex) マスターリースで延床面積 500 坪の築古ビル



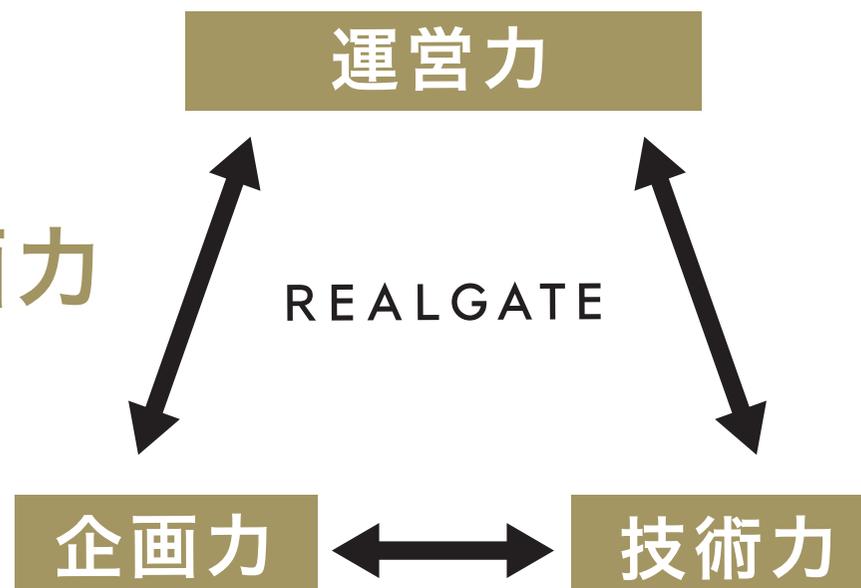
1,350 万円 ... 2.7 万円 / 坪 → **3.2 万円 / 坪**
(レントブル比 85%)

1,050 万円 ... 2.1 万円 / 坪 → **2.5 万円 / 坪**

エンド価格
逆算

技術力・企画力・運営力により、適正価格での提供を実現

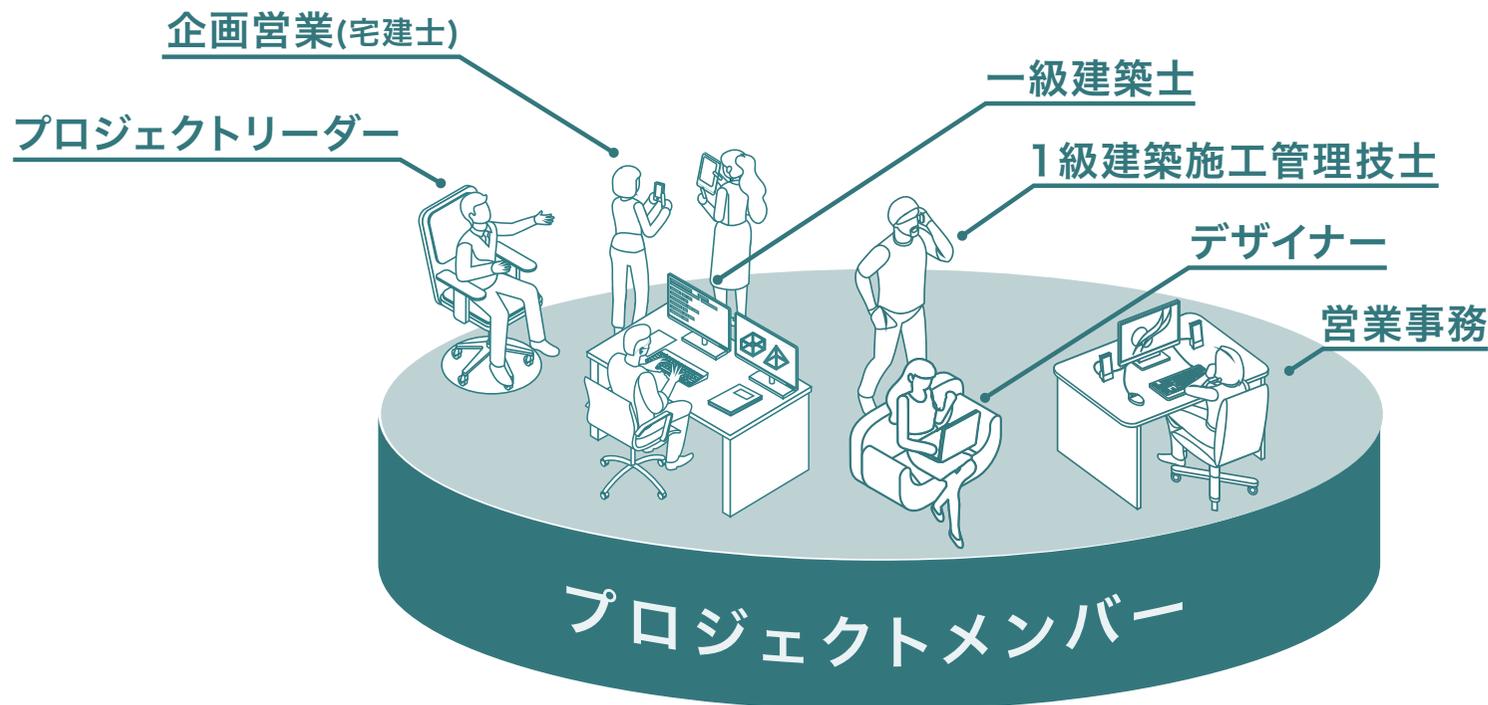
- ✓ 耐震補強などの**技術力**
- ✓ 時代のニーズにマッチする**企画力**
- ✓ 実績に基づく**運営力**



1. エンド価格を間違えない
2. 低い建設・運営コスト
3. 築古ビルを仕入れる

適正価格での提供

優秀な人材の確保・定着のため、ベースアップを実施



従業員数
83名

男女比
56:44

平均年齢
33歳 **0**ヶ月

一級建築士	6名
1級建築施工管理技士	7名
宅地建物取引士	40名

(2024年3月末現在)

主な展開エリア

渋谷区 **28**件

港区 **17**件

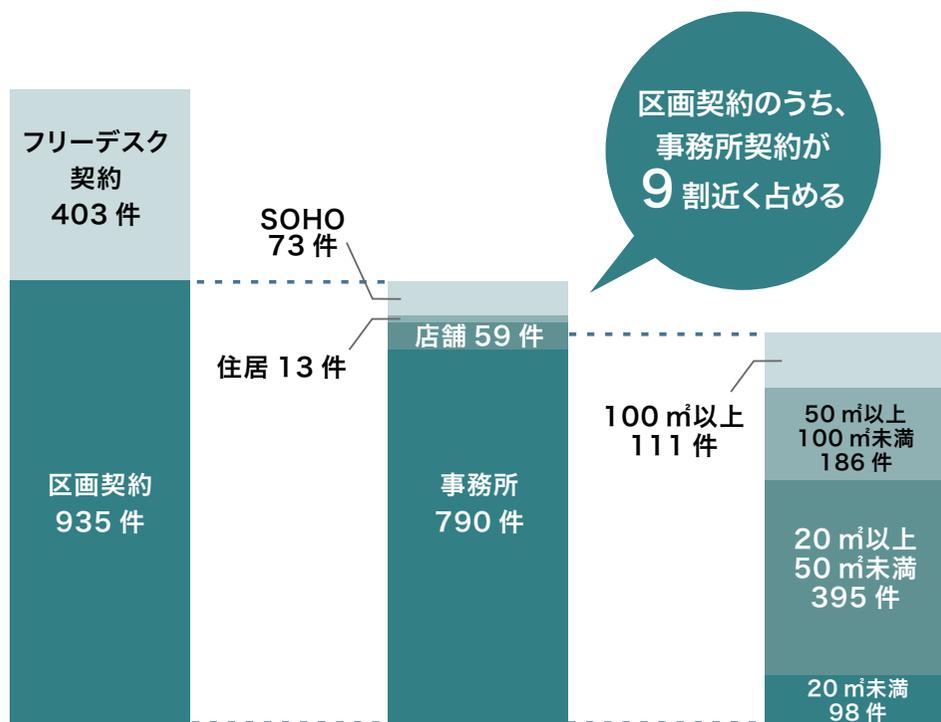
目黒区 **15**件

獲得済 PJ **69**件

(2024年3月末時点)

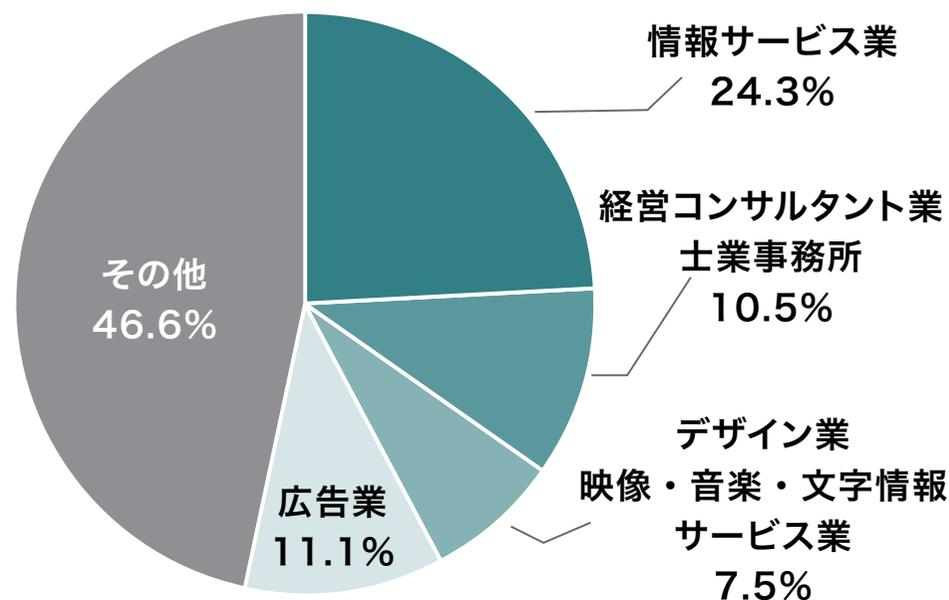


入居テナント契約種別



(2024年4月1日時点)

区画：入居テナント業種

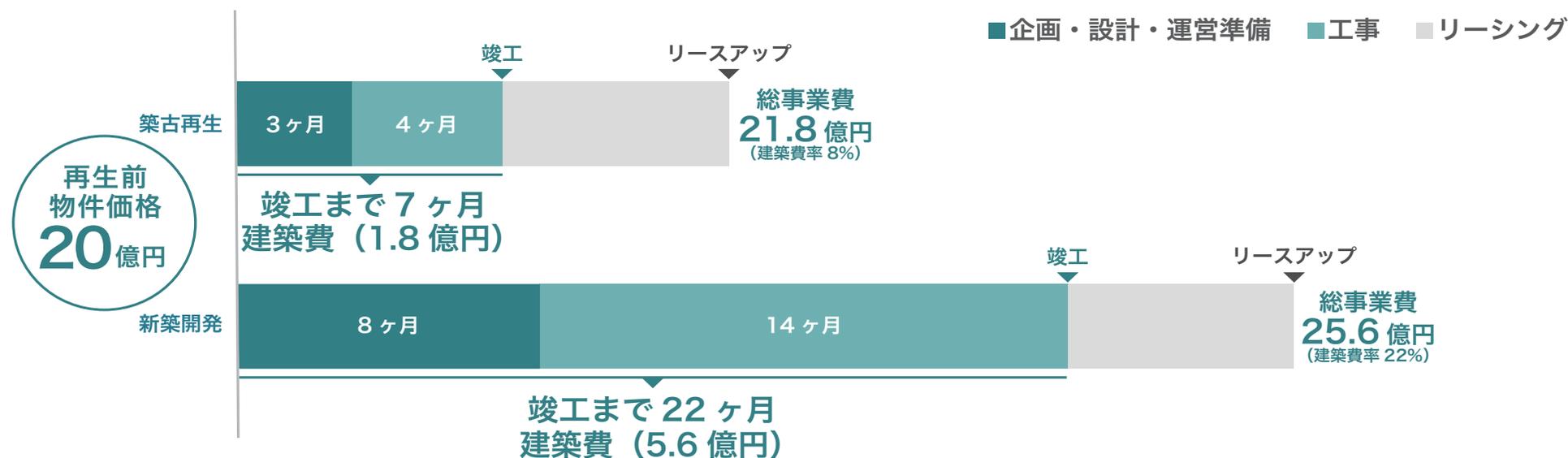


(2024年4月1日時点)

- 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)

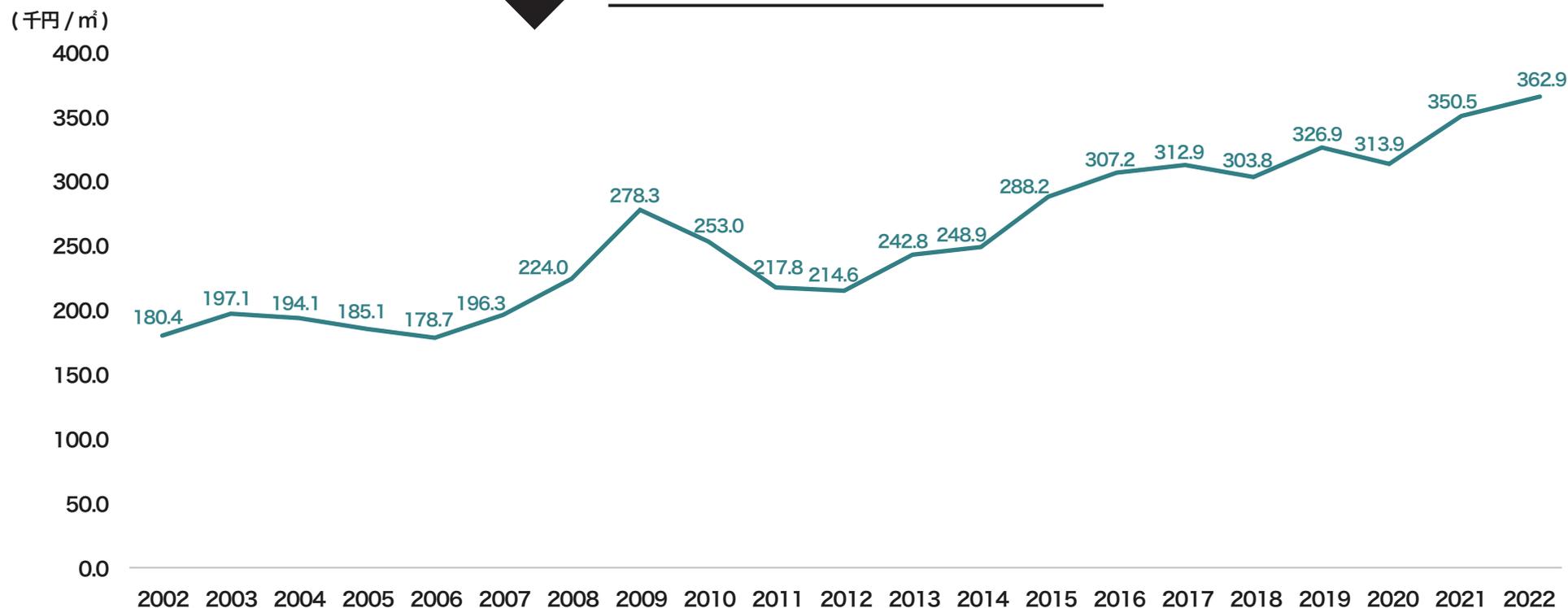


建築単価の上昇

- 建築単価は、過去 20 年では 18 万円 /m² から 36 万円 /m² 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>

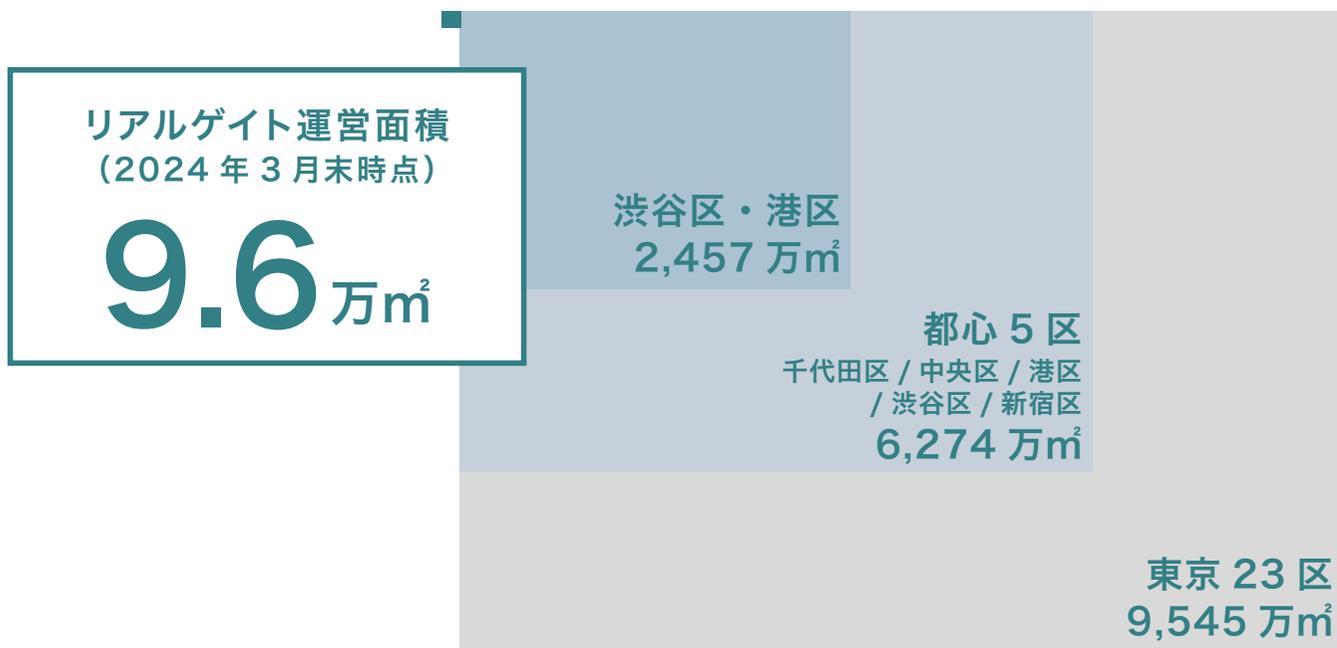
東京都心部における FWP 事業の拡大可能性

- 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)



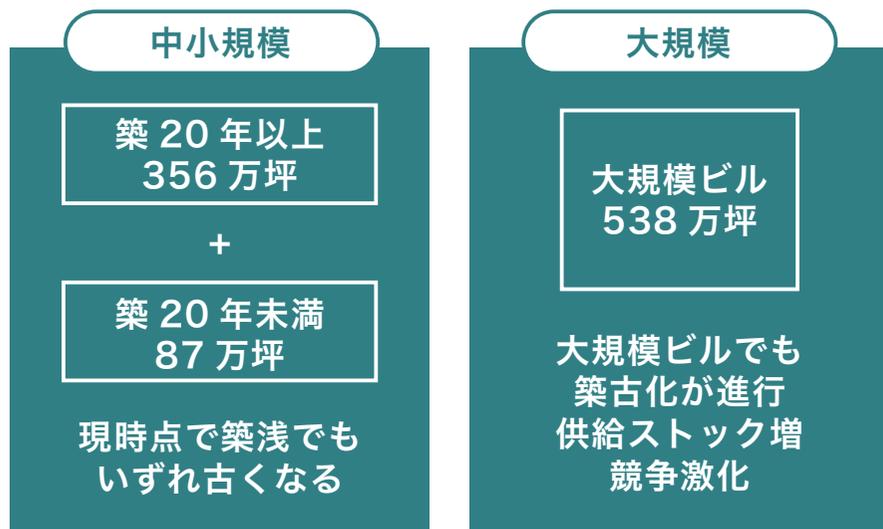
+ α

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>

経年による築古ビルストックの自然増加

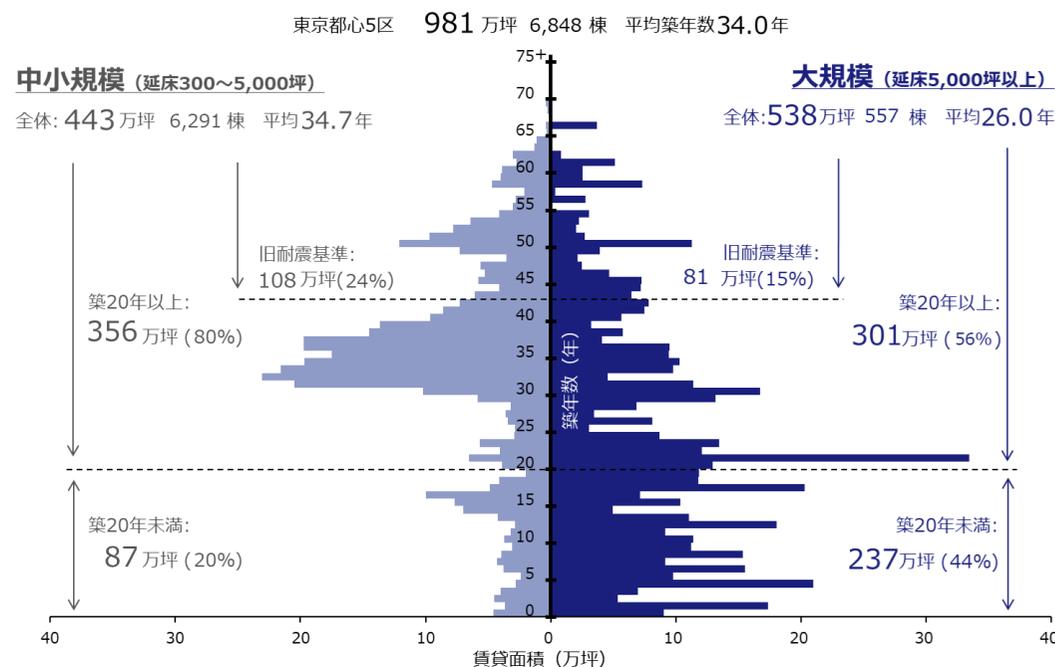
- リアルゲイトは築 20 年以上のコンパクトな築古ビルを得意としている
- 現時点で新しいビルもいずれ古くなり資産価値を失っていくため、
当社の FWP 事業のターゲットになっていく



**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 2024 東京 23 区・大阪市」
https://soken.xymax.co.jp/2024/01/17/2401-stock_pyramid_2024/

質問	回答
売上の季節性はあるのか？	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。
金利の影響は？	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。
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？	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。
成長指標は何を見ればよいか？	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。
配当の予定は？	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。

『QA Station』で当社 IR に関する質疑応答を掲載しています。
<https://realgate.jp/ir/faq/>（当社 IR サイト内「よくあるご質問」よりアクセス可能）

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

IR 情報 : <https://realgate.jp/ir/>