

REALGATE

事業計画及び

成長可能性に関する事項

2024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



Index

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 収益構造

04 市場環境と強み

05 事業計画

06 リスク情報

07 付録(24年9月期決算)

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



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

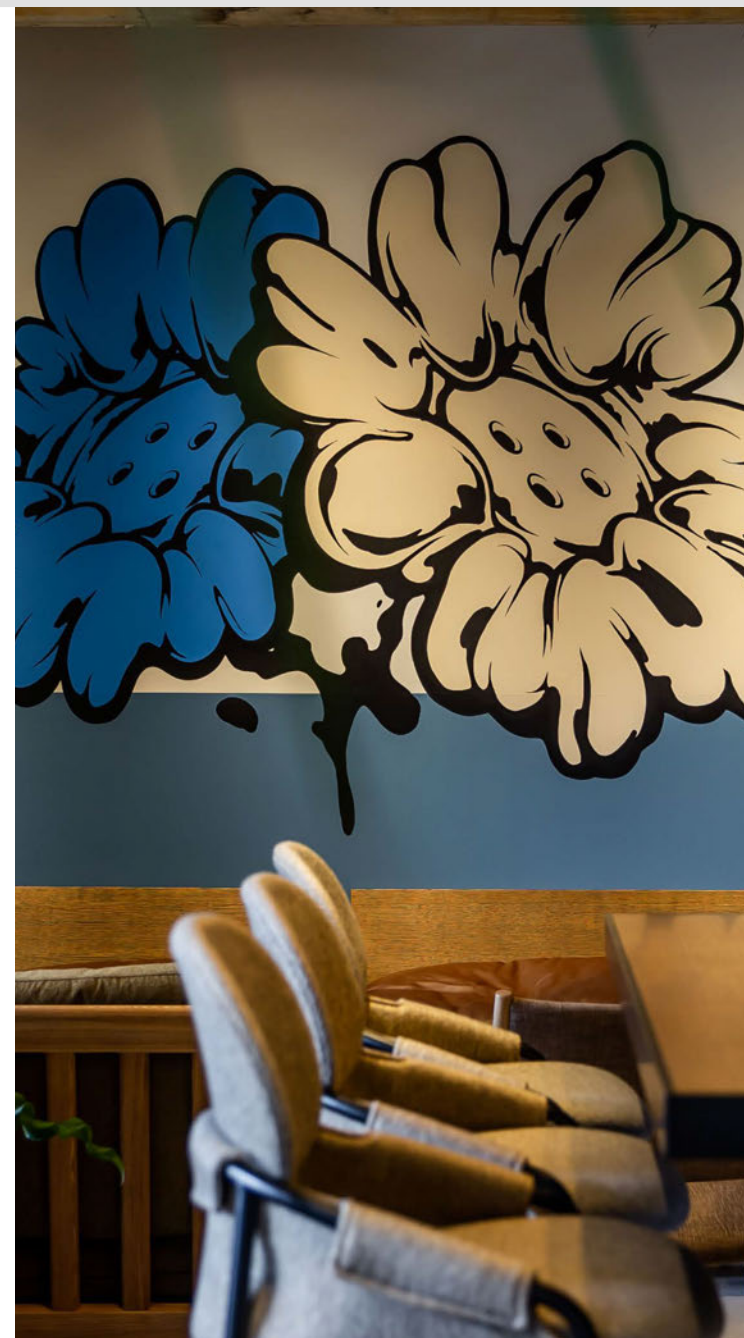
従業員 | 88名 (2024年9月末現在)

役員 | 9名 (2024年9月末現在)

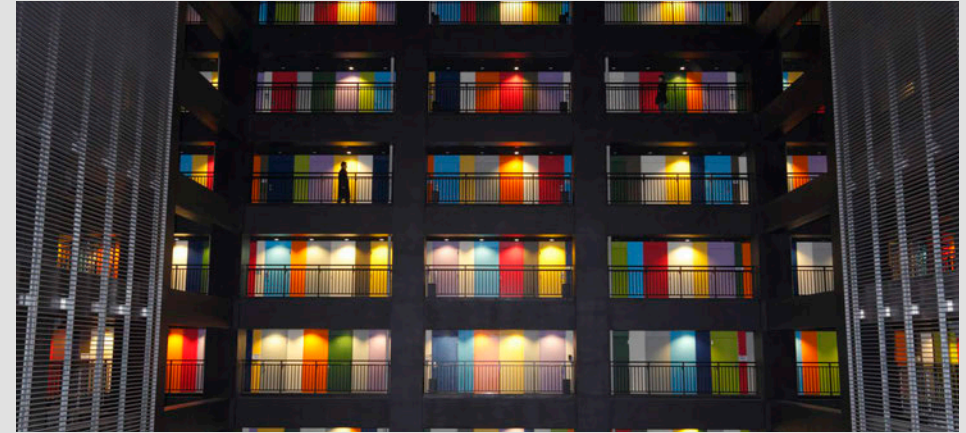


事業説明動画 (約5分)

<https://youtube.com/watch?v=OgLCuPYB9gQ>



- 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
- 2024年 6月 ● 累計プロジェクト数 100 件突破





代表取締役

岩本 裕

一級建築士

1973年生まれ

東京都市大学（旧武蔵工業大学）工学部建築学科卒業

新卒で入社した五洋建設では現場監督とアメフト選手として活動、その後マンションデベロッパーにて土地仕入から企画販売を一貫して経験

リーマンショックを契機に、不景気に強いスモールオフィスビジネスに着目し、2009年8月に当社設立、代表取締役就任

趣味はパワーリフティング（ベンチプレスは155kg）とバスフィッシング

Index

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 収益構造

04 市場環境と強み

05 事業計画

06 リスク情報

07 付録(24年9月期決算)



the Folks:Bask Lounge







フレキシブルワークプレイス事業 (FWP 事業)

主としてシェアオフィスやスモールオフィスといったフレキシブルなワークプレイスを組み込み不動産の収益性を向上させる事業

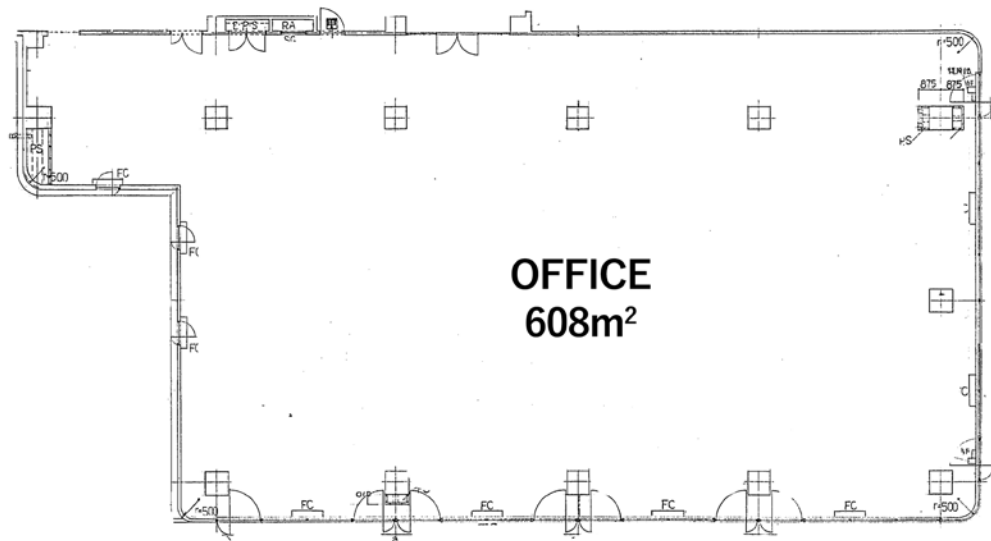
BEFORE

ワンフロア 1 区画



AFTER

スモールオフィス 10 区画
+ フリーデスク



ML THE WORKERS & CO

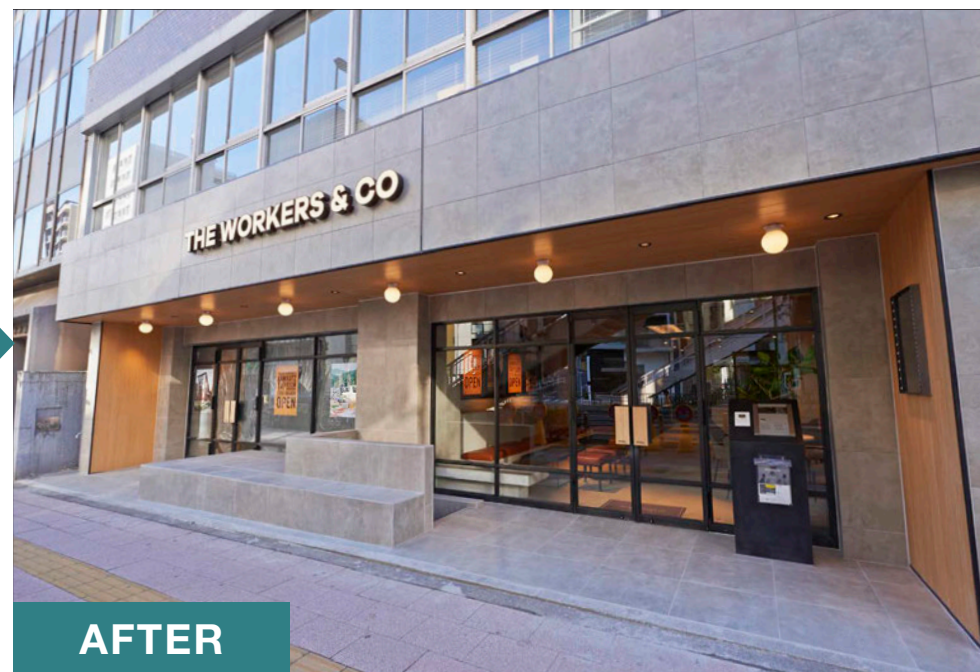
運営総床面積 2,039m²

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* —

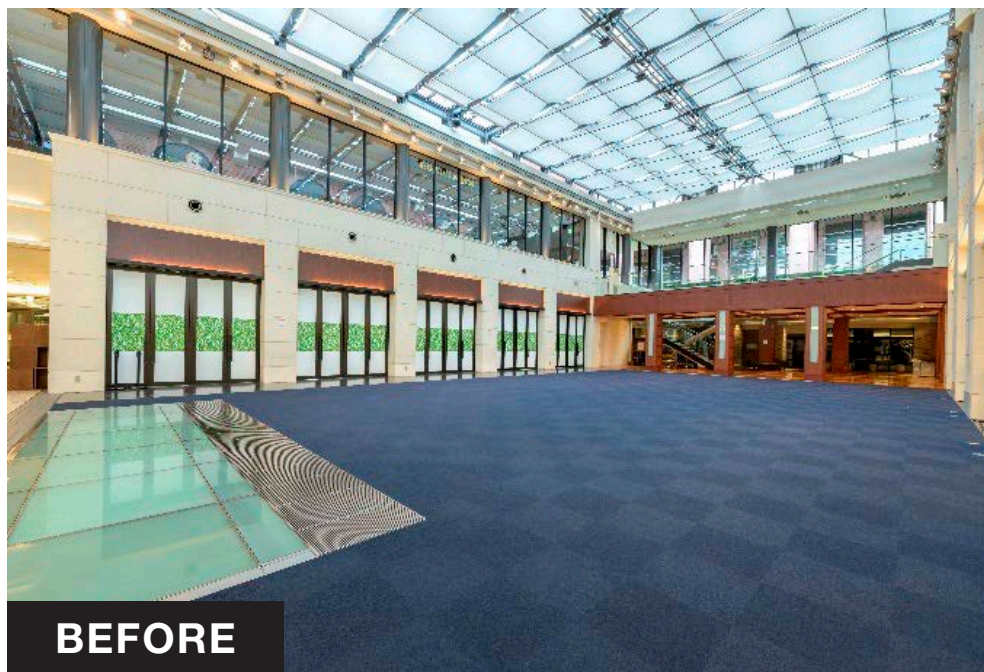
運営総床面積 2,549m²

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

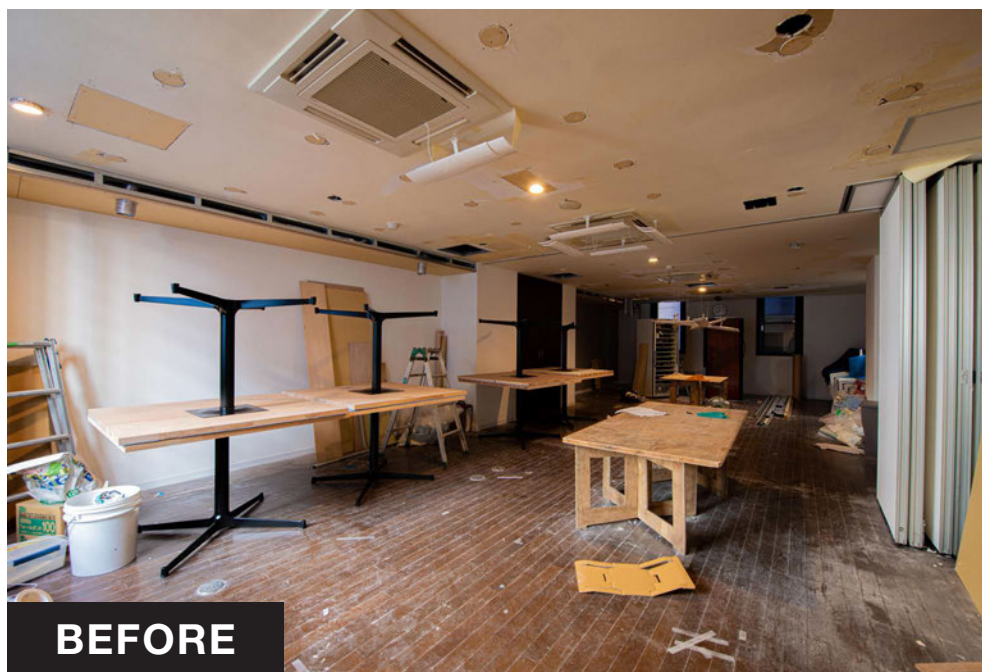
運営総床面積 1,745m²

2002 年竣工

ホテル+店舗

2022 年再生

FWP



PM PORTAL *Apartment & Art* POINT

運営総床面積 3,341m²

1981 年竣工

共同住宅 + 店舗

2017 年再生

FWP+ 店舗



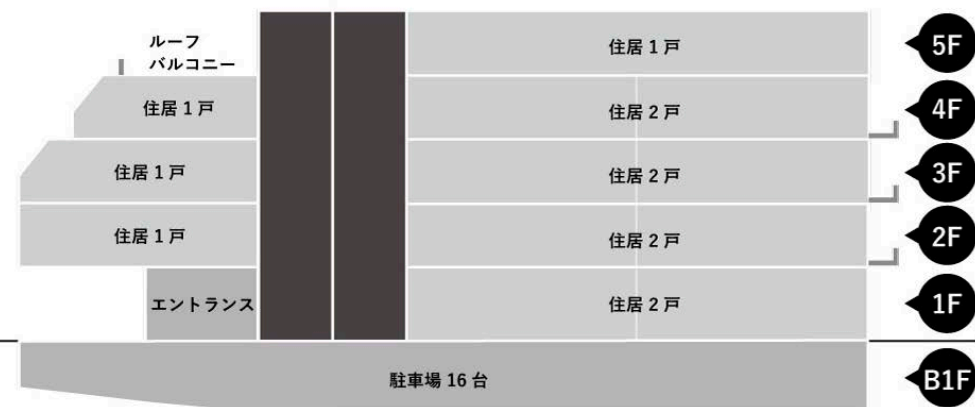
代官山にある築 36 年のヴィンテージマンションを一棟丸ごとリノベーションし、住宅用途からオフィスや SOHO 等へコンバージョン

ML LANTIQUE 運営総床面積 3,107㎡ BY IOQ

1987 年竣工

共同住宅

地下駐車場付きの平均 150㎡
12 戸の住宅



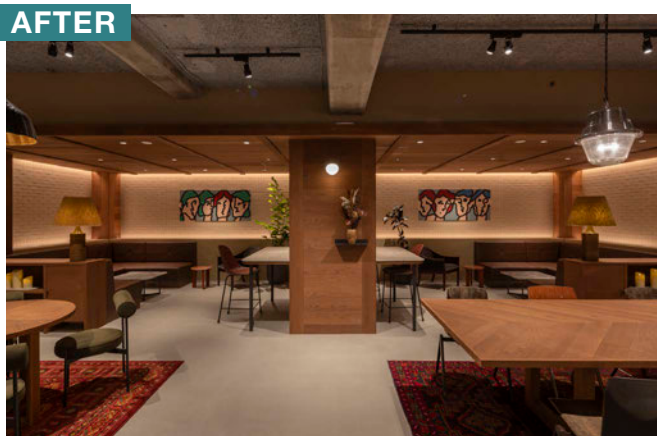
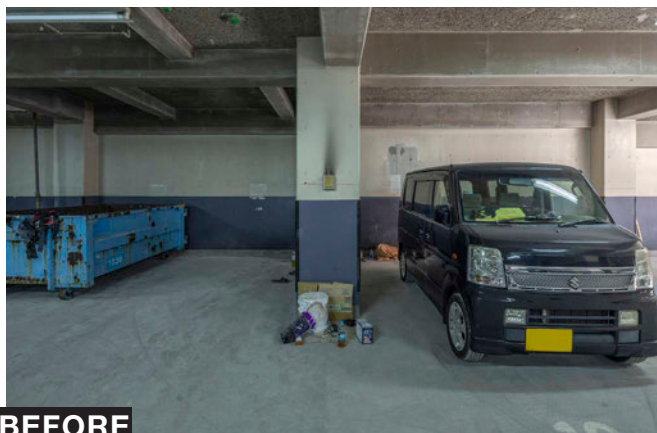
2024 年再生

FWP+ 店舗

共用部が充実した平均 60㎡
全 35 区画の Small オフィスや SOHO



経験豊富な一級建築士を擁する自社の技術力で 用途変更・増築・耐震補強を行い抜本的な改良を実施



駐車場からオフィス等に用途変更

住宅からオフィス等に用途変更

スカイテラス新設

FWP 事業による築古ビル再生により、収益性が大きく向上

賃料収入（月額）

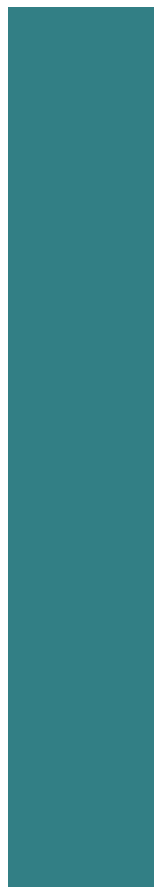
1,790万円

2倍

910万円



再生前



再生後



【参考】 THE WORKS CROSS を事例にみる建築物のポテンシャルの最大化（約5分）

https://youtu.be/rNoXdH4_8Sc

主な展開エリア

渋谷区 29件

港区 18件

目黒区 14件

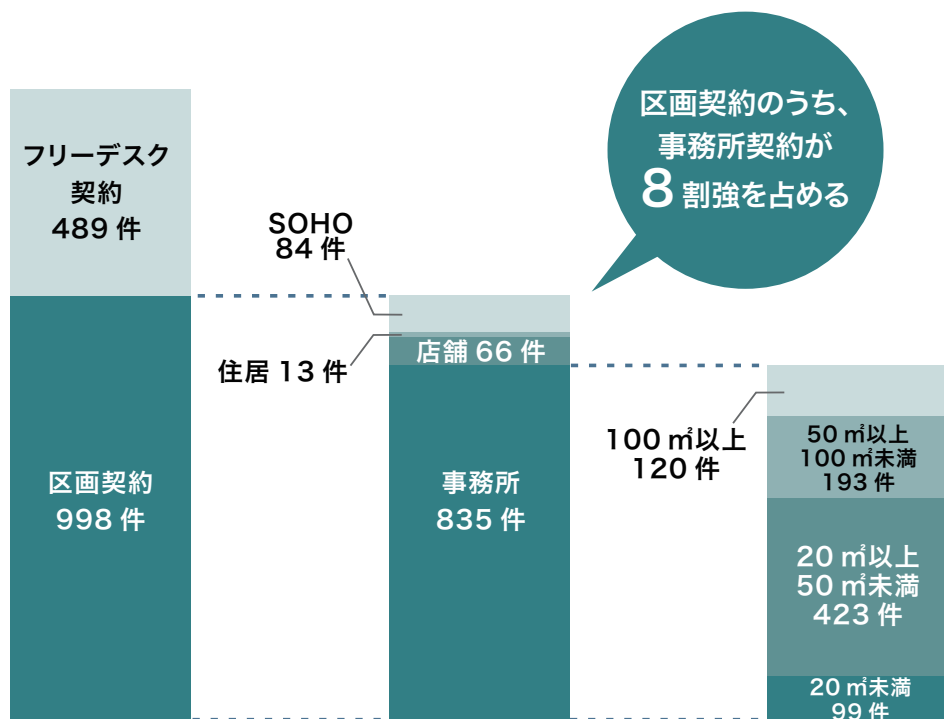
獲得済PJ 71件

(2024年9月末時点)



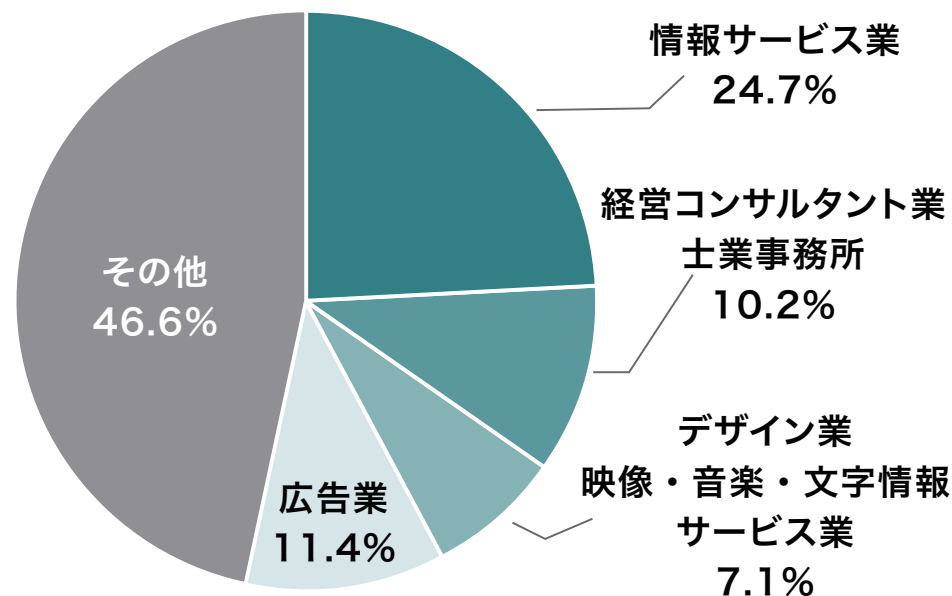
既存獲得済み物件 2024年9月期以降獲得済み物件

入居テナント契約種別



(2024年10月1日時点)

区画：入居テナント業種



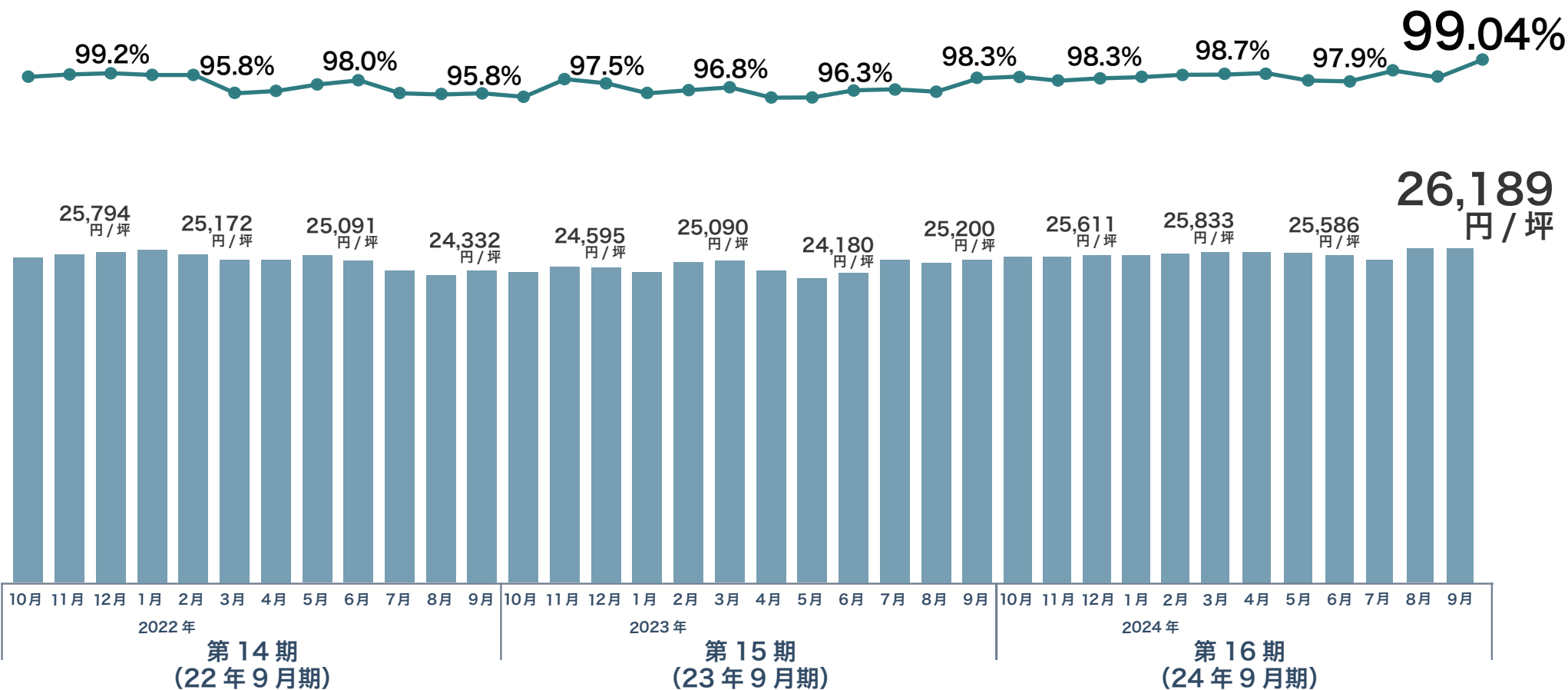
(2024年10月1日時点)

稼働率 99.04% と継続して高稼働を維持

稼働率・平均賃料

(ML・保有 / 既存)

過去3年で最高値



※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)

Index

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 収益構造

04 市場環境と強み

05 事業計画

06 リスク情報

07 付録(24年9月期決算)

キャッシュポイントを増やししながら業績を拡大

2009年～
ストック型

プロパティーマネジメントモデル

PM 契約をして契約手数料や運営フィーを安定して得る

2012年～
ストック型

マスターリースモデル

建物を一括借り上げのち転借して安定した賃料を得る

2017年～
フロー型

設計・施工モデル

・2017年 一級建築士事務所 ・2020年 特定建設業許可

2021年～
ストック型

再生物件保有モデル

自ら購入し、リノベーションによりバリューアップし賃料を得る

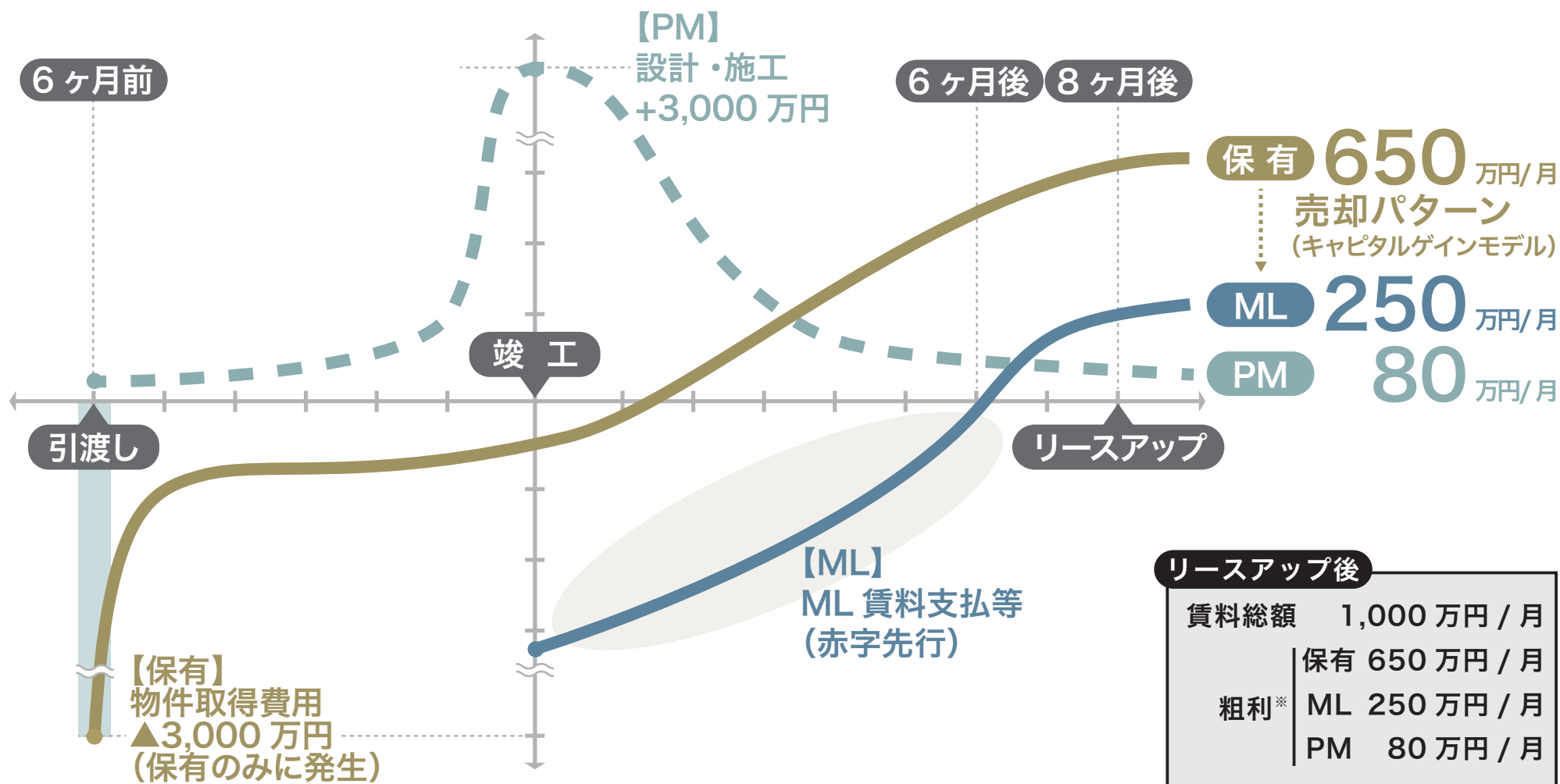
2023年～
フロー型

キャピタルゲインモデル

売却益を得た上で、ML等のストック収入に繋げる

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



※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

実績からエンドテナントへの適正価格を見極め事業化を決定

(ex) マスターリースで延床面積 800 坪の築古ビル (渋谷区)



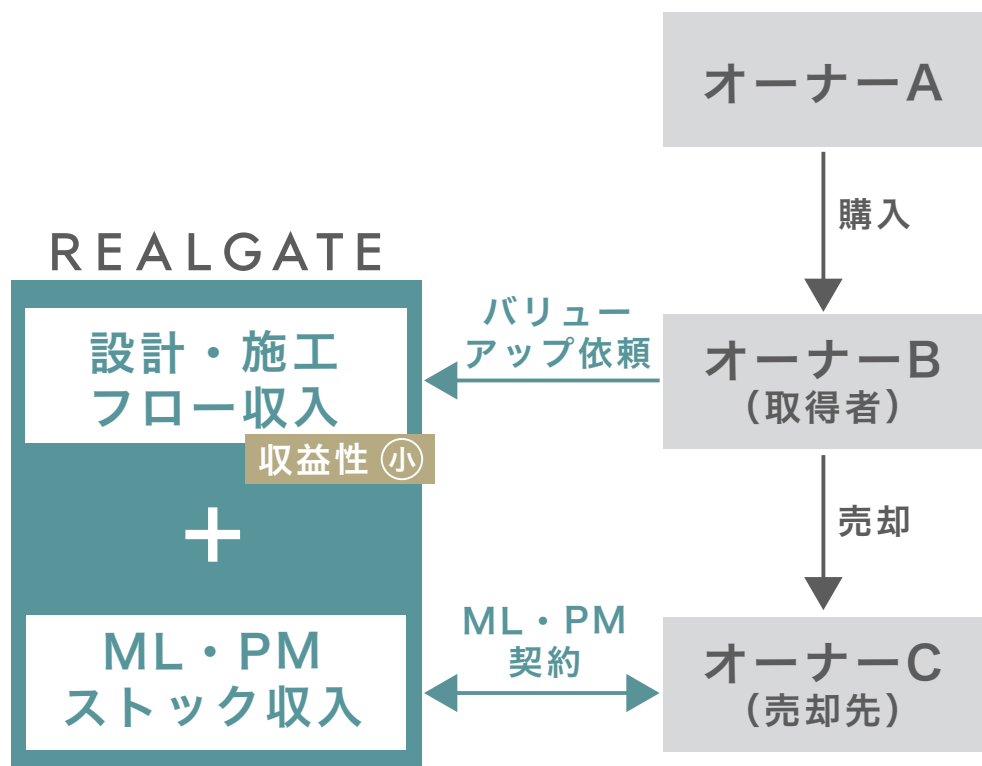
- ① エンドテナントへの賃料 月額 3.1 万円/坪 (周辺自社実績より)
- ② 月額 3.1 万円/坪 × 640 坪 = 月額売上 2,000 万円 (レントブル比 80%)
- ③ 利益は、賃料売上 25%以上を目安 → 2,000 万円 × 25% = 500 万円
- ④ 減価償却費は、月額 200 万円 (建設投資は 45 万円/坪を 15 年償却)
運営諸経費は、月額 100 万円 (無人運営で過剰な人件費を抑制)
- ⑤ ML 賃料は、② 2,000 万円 - ③ 500 万円 - ④ 300 万円 = 1,200 万円
→ ML 賃料 1,200 万円 (1.5 万円/坪) 程度であれば事業化を決定

エンド賃料を高額に設定すると ML 賃料負担額を伸ばせるが、稼働率が低い場合は大きなリスクとなる

(2024年9月末試算)

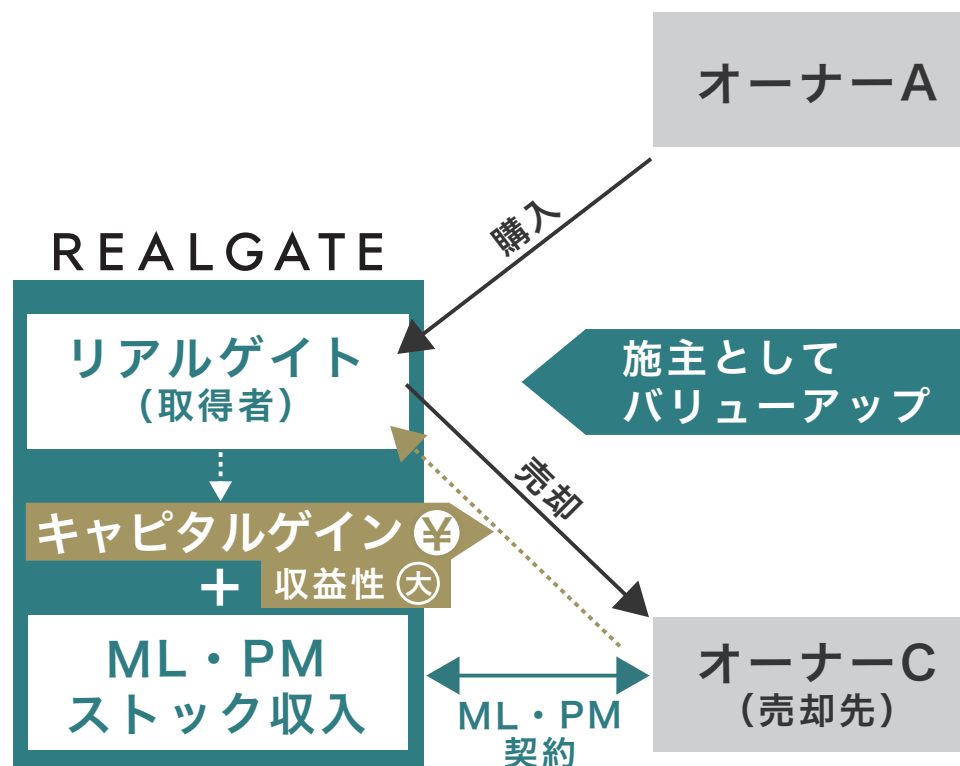
キャピタルゲイン確保後も、ストック収入に繋がる

【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 ○

Index

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 収益構造

04 市場環境と強み

05 事業計画

06 リスク情報

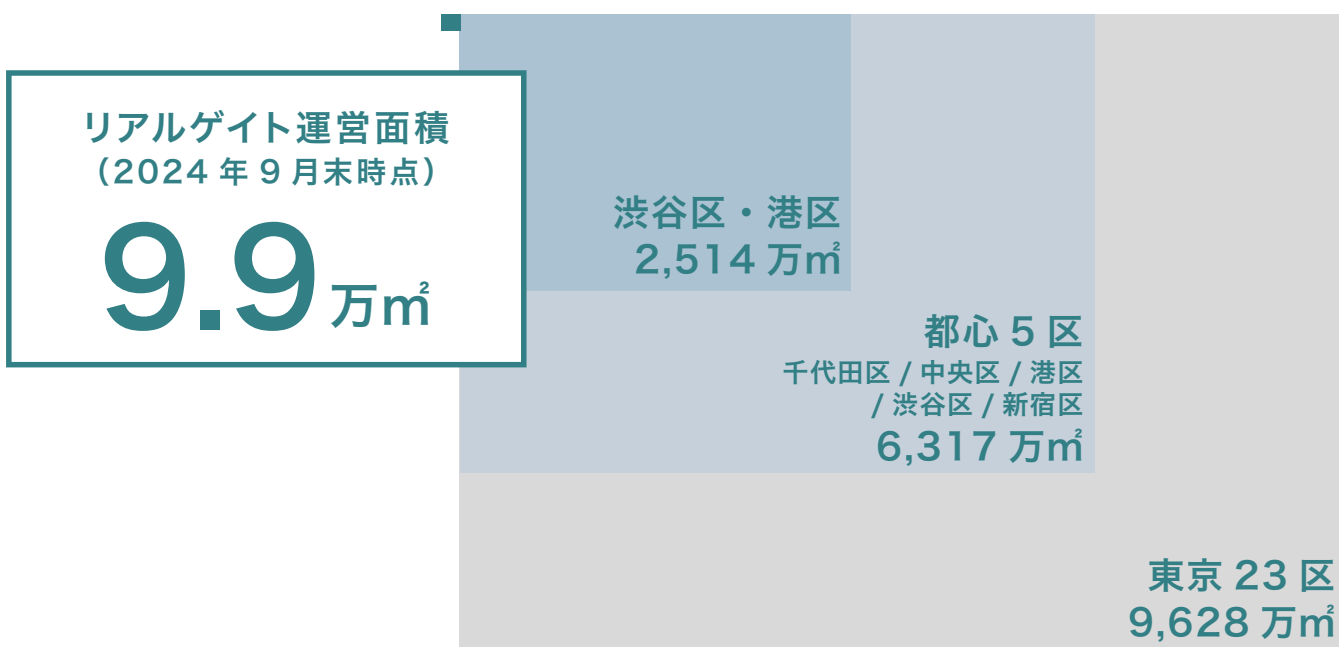
07 付録(24年9月期決算)

東京都心部における FWP 事業の拡大可能性



東京 23 区におけるオフィス床面積

(2024 年 9 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 2023」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

参考 オフィスピラミッド (都心5区)

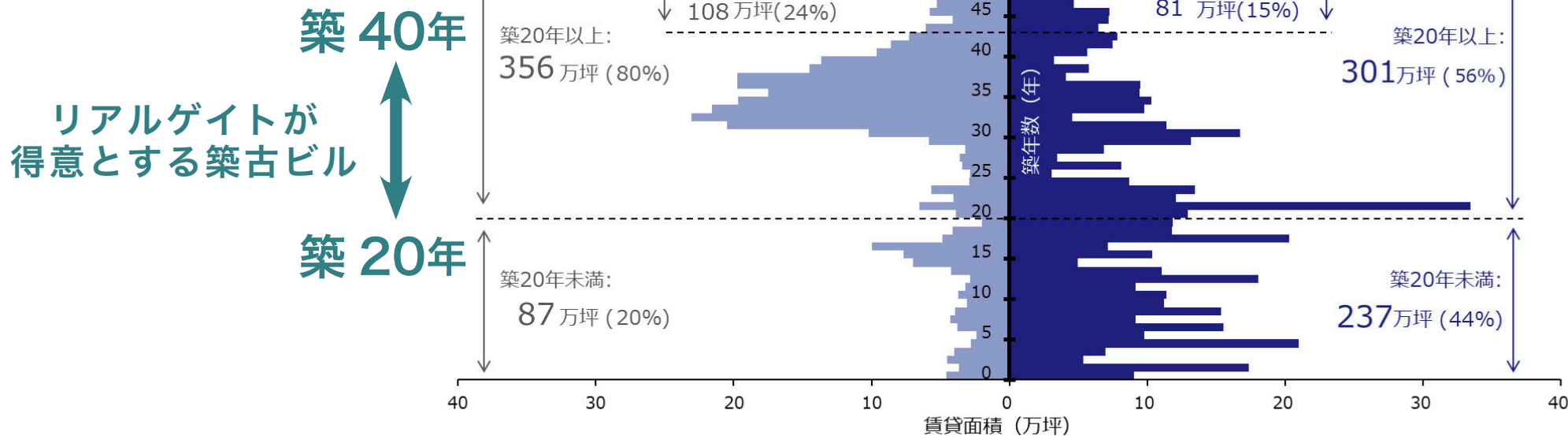
東京都心5区 981万坪 6,848棟 平均築年数34.0年

中小規模 (延床300~5,000坪)

全体: 443万坪 6,291棟 平均34.7年

大規模 (延床5,000坪以上)

全体: 538万坪 557棟 平均26.0年

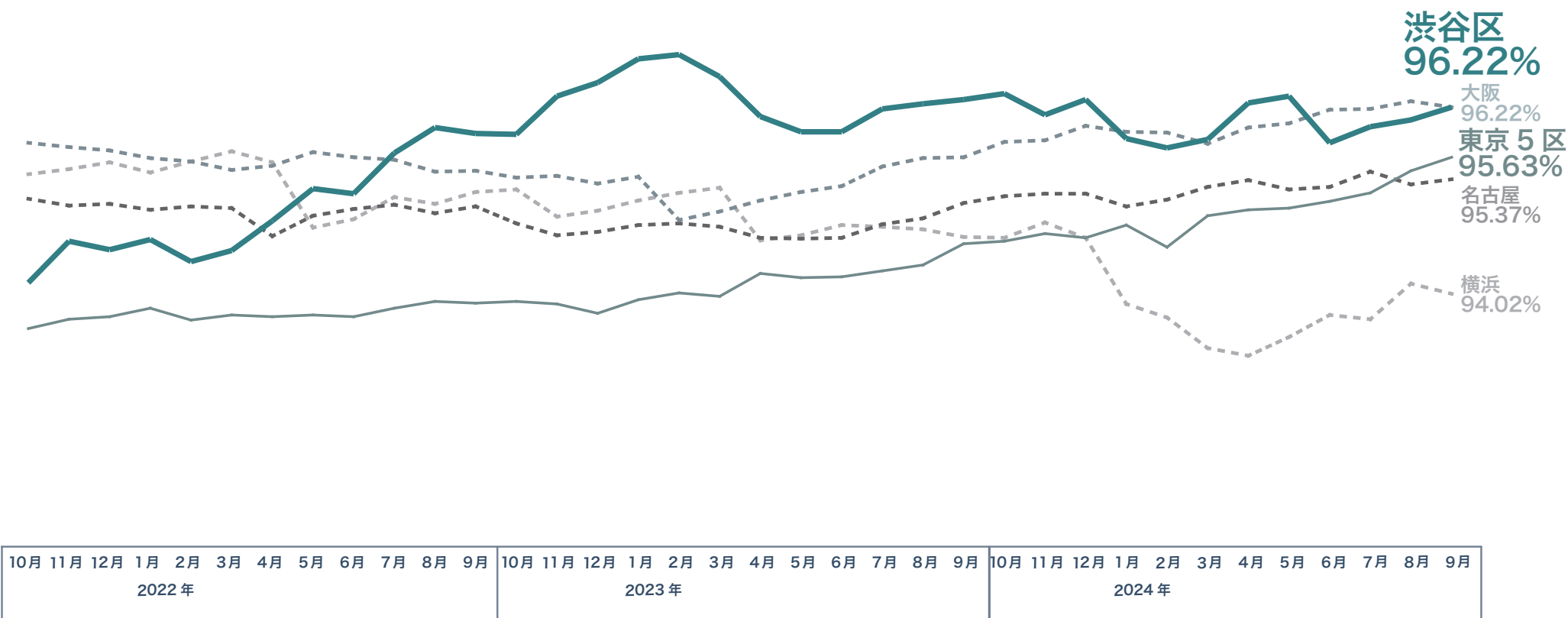


▲ ザイマックス不動産総合研究所「オフィスピラミッド 2024 東京 23区・大阪市」
https://soken.xymax.co.jp/2024/01/17/2401-stock_pyramid_2024/

渋谷区の稼働率は東京 5 区を上回っており、直近では日本の中でも高い稼働率で推移している



稼働率（既存ビル） / 渋谷区・東京 5 区・大阪・名古屋・横浜



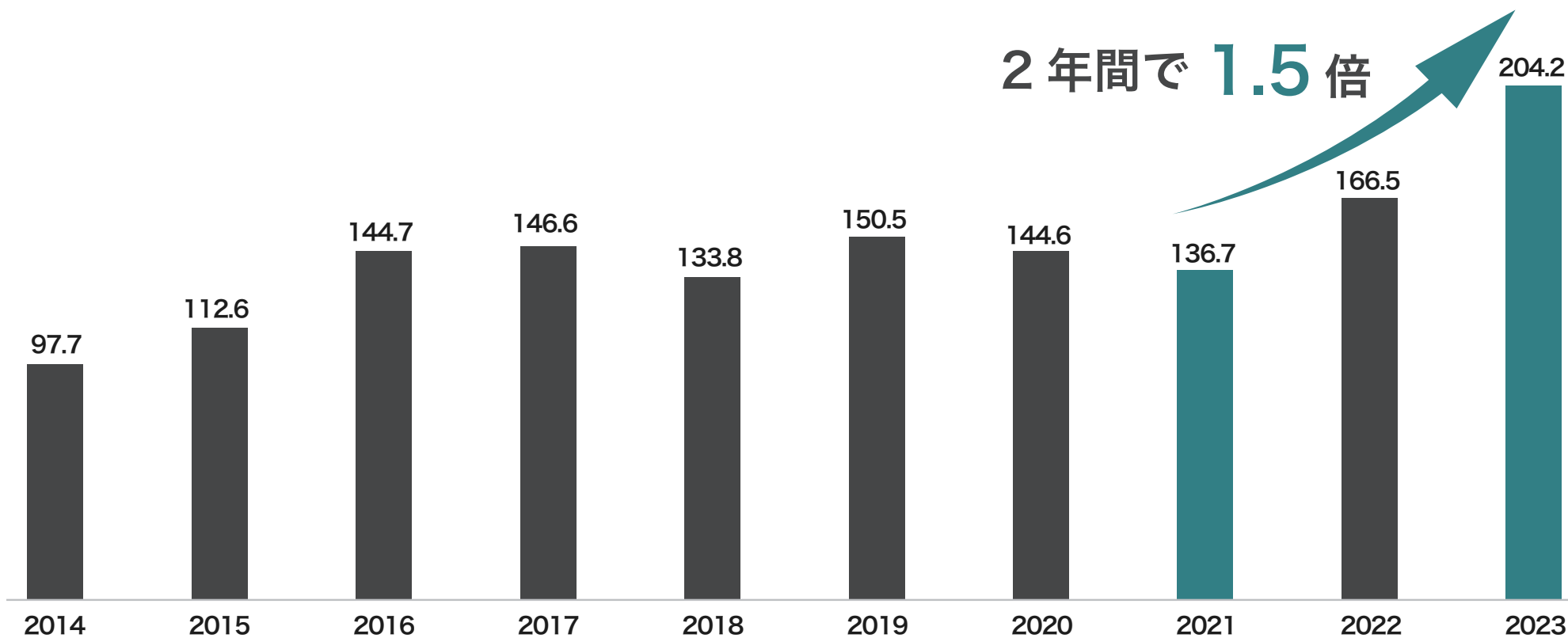
※三鬼商事「オフィスマーケット」より、当社加工の上作成 <https://www.e-miki.com/rent/> ※稼働率は、「100-（空室率/既存ビル）」で算出した数値（%）
 ※東京5区は東京ビジネス地区、大阪は大阪ビジネス地区、名古屋は名古屋ビジネス地区、横浜は横浜ビジネス地区を指す

建築資材と人件費の大幅増に上る建築費高騰



建築費 | 鉄骨造 事務所 (東京都)

(単位: 百万円 / 坪)

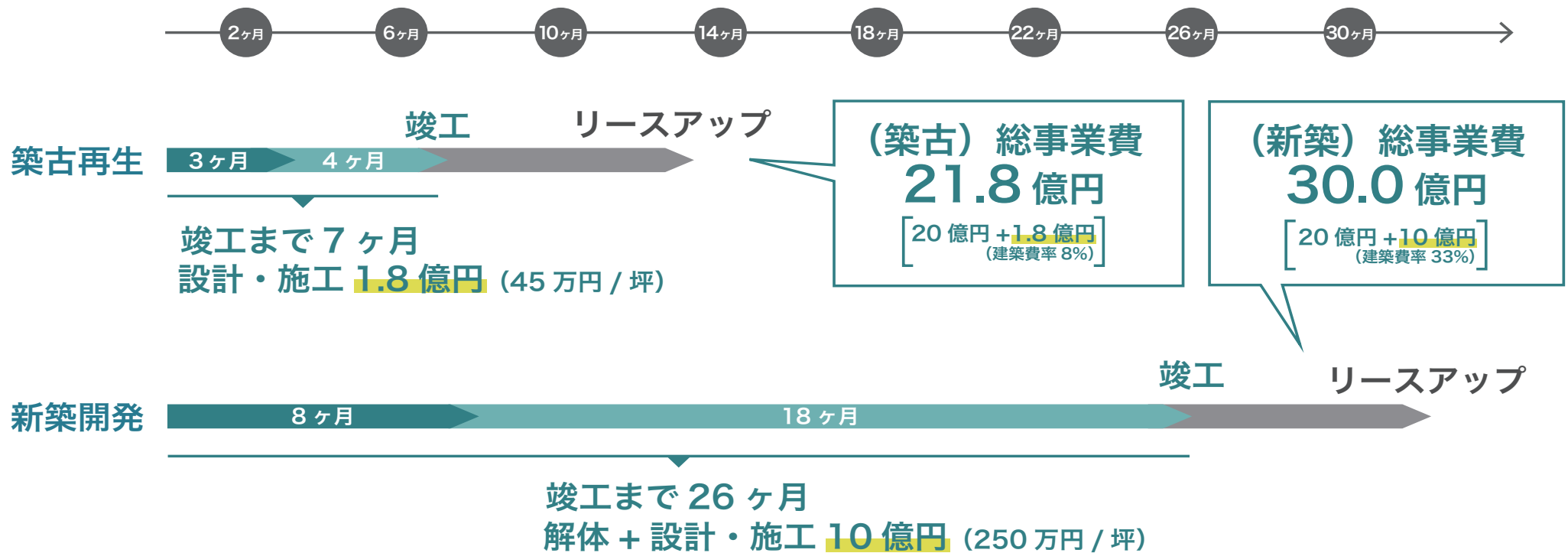


(国土交通省「建築着工統計調査」(2023年)を基に当社加)

築古再生は竣工までの期間が短く、総事業費が抑制

PJ スタートから竣工までの期間差イメージ

(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の物件を想定 / 再生前物件価格 20 億円

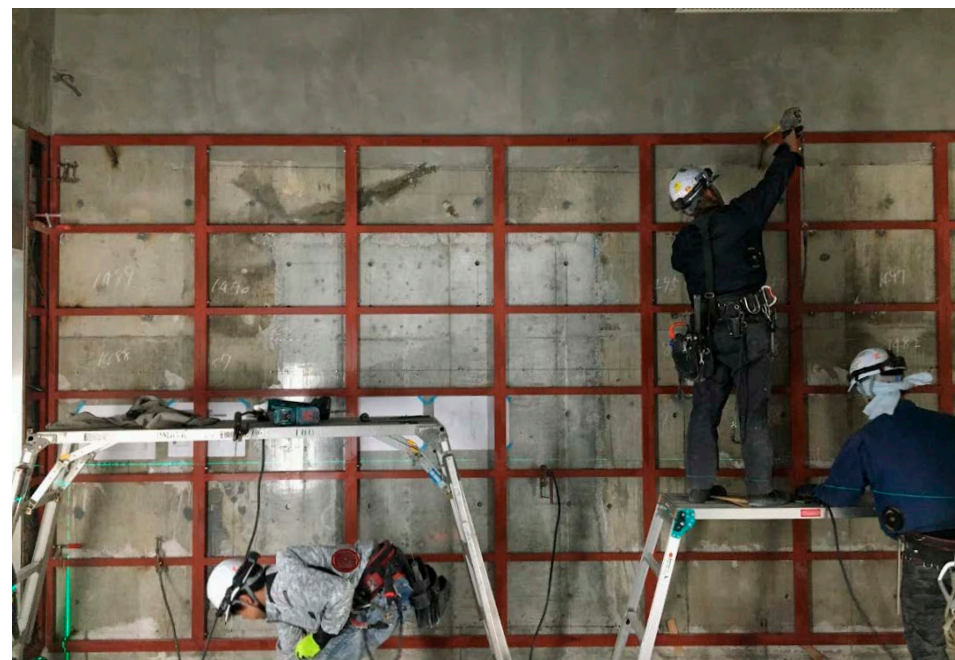
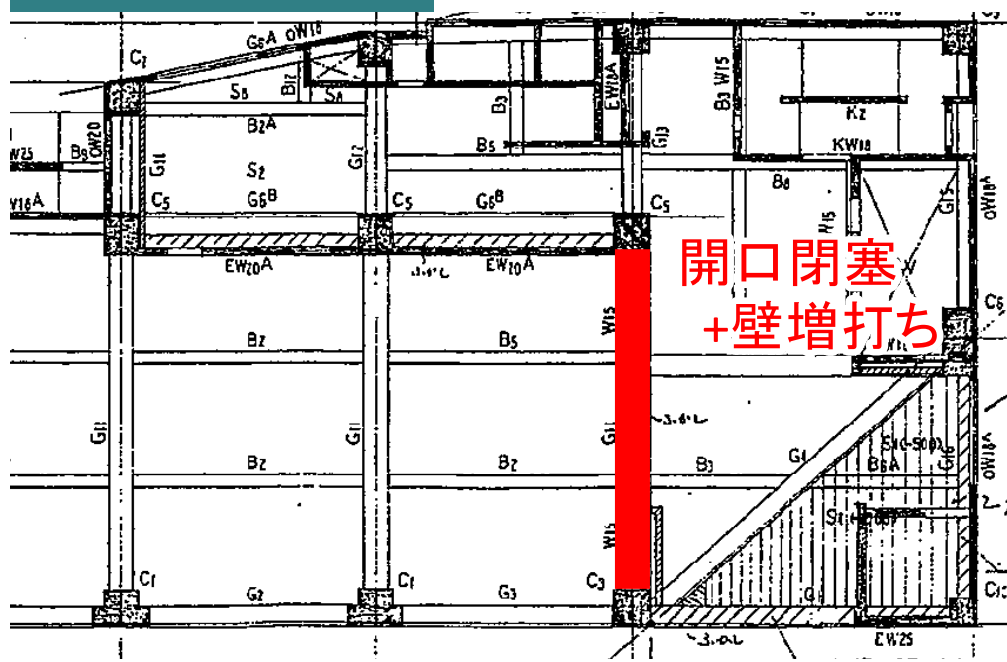


■ 企画・設計・運営準備 ■ 工事 ■ リーシング

(2024年9月末試算)

築古ビルを安心・安全に収益性の高いビルに再生

耐震補強



~ 1981年5月
旧耐震基準

1981年6月~
新耐震基準

耐用年数を伸ばし、不動産の資産価値も向上

耐久性の強化

鉄筋コンクリート造(事務所)
法定耐用年数は 50 年



耐久性の強化
躯体欠損の補修、コンクリート中性化防止等



ER 取得※ → 耐用年数が延長
＜建物の資産価値向上＞



▲躯体補修（ひび割れ注入工法）

検査済証未取得物件の適合性を確保

適合性確保

検査済証未取得※

遵法性確認
一級建築士事務所（社内）

事前協議（審査機関等）

工事※必要な場合

建築基準法適合状況調査
<適合性確保>

1981年 建築基準法の大改正
→検査済証を取得する物件が増えた
→それ以前の物件は未取得が多い



増築の場合

【増築】確認申請・工事

【増築】完了報告・検査

検査済証取得

余剰面積を計算し増築を行い、賃料収入総額をアップ

増築



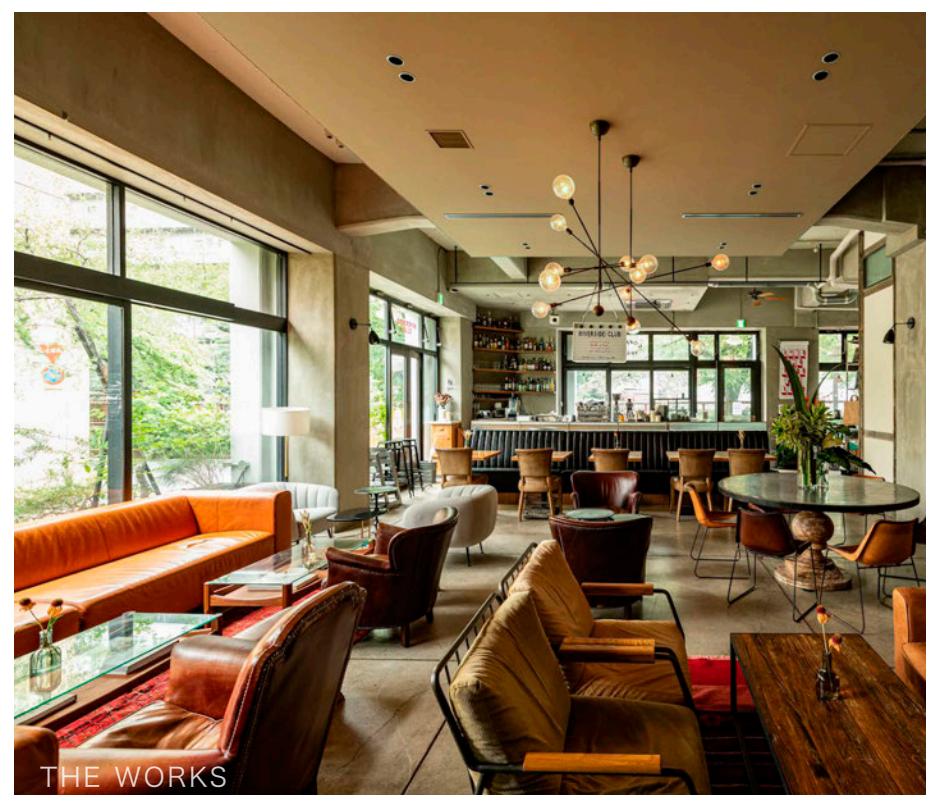
用途変更することで坪単価アップだけでなく床面積増加も実現

用途変更

BEFORE: 倉庫



AFTER: カフェ



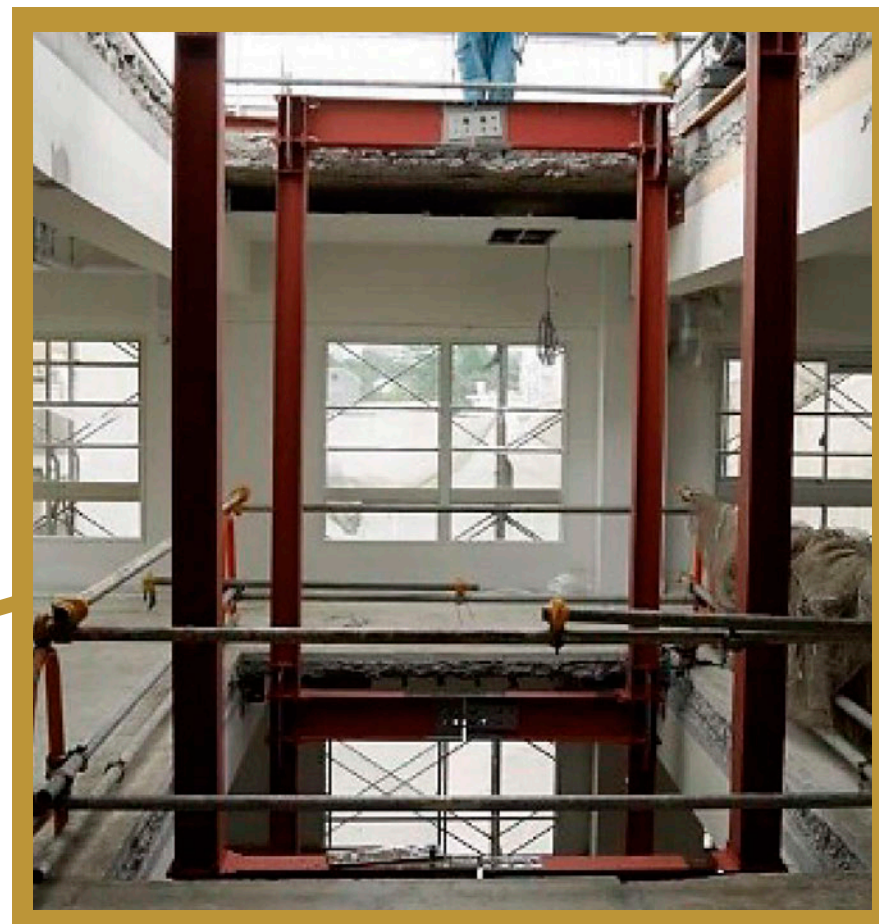
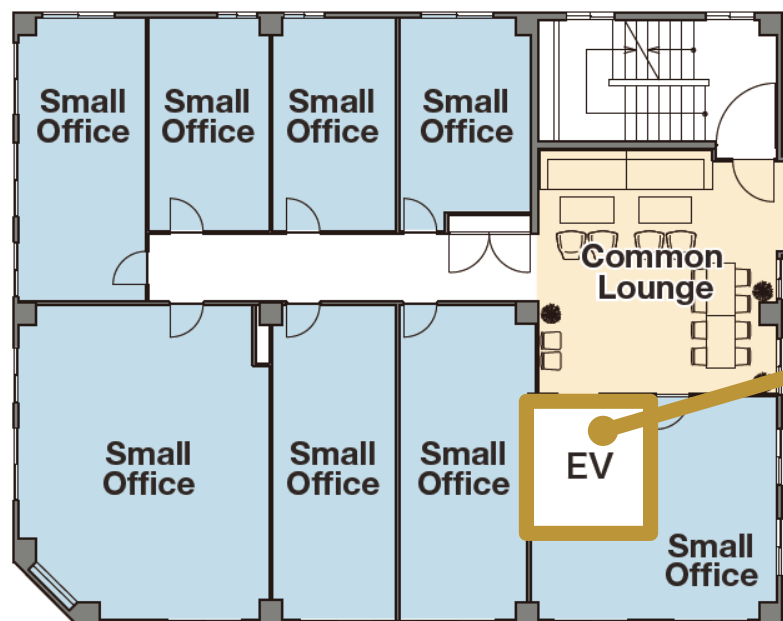
エレベーター新設による利便性の向上により、 物件の価値が大幅アップ

エレベーター新設

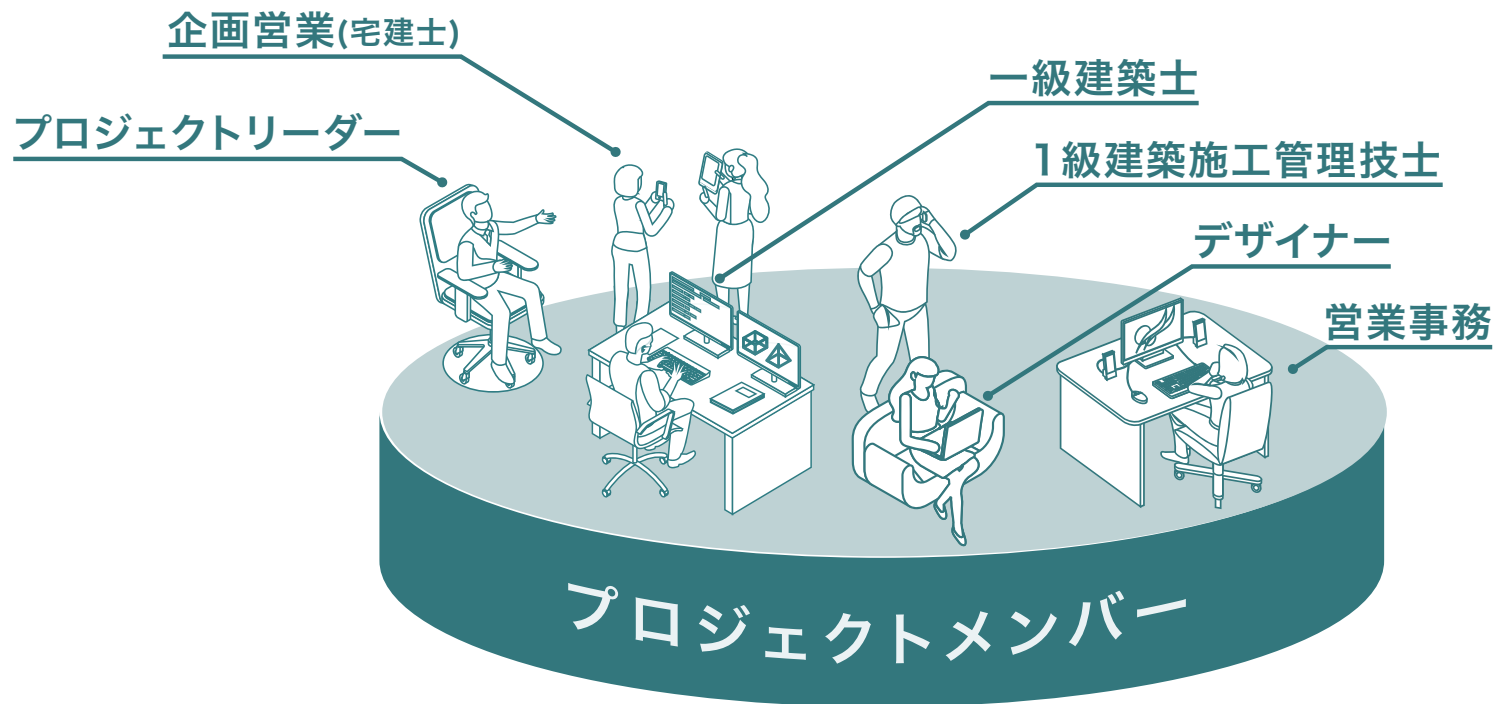
BEFORE: ワンフロアオフィス



AFTER



プロジェクトチームを作り、一気通貫で進める



従業員数
88名

男女比
59:41

	一級建築士	5名
有資格者数	1級建築施工管理技士	6名
	宅地建物取引士	47名

平均年齢
33歳 0ヶ月

(2024年9月末現在)

Index

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 収益構造

04 市場環境と強み

05 事業計画

06 リスク情報

07 付録(24年9月期決算)

不動産再生ソリューションの需要が増加 新たな需要をとらえた企画によって事業を拡大

外部環境

- 建築費高騰
- 利上げ
- 環境配慮 (ESG)

不動産セクター全体にはマイナスだが、
再生不動産にとっては追い風の面あり

新築開発から築古再生へ

不動産再生ソリューションの需要増加

事業戦略

- 高稼働率の維持 (賃料適正化)
- 高収益物件の新規獲得 (大型 ML・保有物件)
- 計画的な保有物件の売買
- 新たなオフィス需要をとらえた企画の展開 (オフィス + ホテル、住居、イベントスペース etc)

継続

+

α

建築費高騰を背景に、新築への建替えではなく、 リノベーションを選択肢に入れるクライアントが増加 (仮称)横森製作所旧本社ビル再生プロジェクト



場所

東京都渋谷区幡ヶ谷

契約内容

施工契約、マスターリース契約

竣工年

本館：1973年4月
(リノベーション竣工 2025年8月末予定)

別館：1972年10月
(リノベーション竣工 2026年5月末予定)

規模

延床面積 2,175m²

クライアント

株式会社横森製作所(1951年創業)
日本を代表する鉄骨階段のトップメーカー

<プロジェクトスケジュール>

取引概要

対象期

業績影響

請負工事完了

2025年9月期

施工売上(フロー型収入)

マスターリース契約開始

2025年9月期以降

賃料売上(ストック型収入)

環境配慮への関心が高まりから、不動産再生需要が増加 保有物件の AMBRE はグリーン認証を取得

保有

AMBRE



場所	東京都渋谷区千駄ヶ谷
構造	鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根 8 階建
用途	店舗・事務所
延床面積	2,175m ²
竣工	1987 年 4 月
リノベーション竣工年	2024 年 7 月

DBJ Green Building 認証

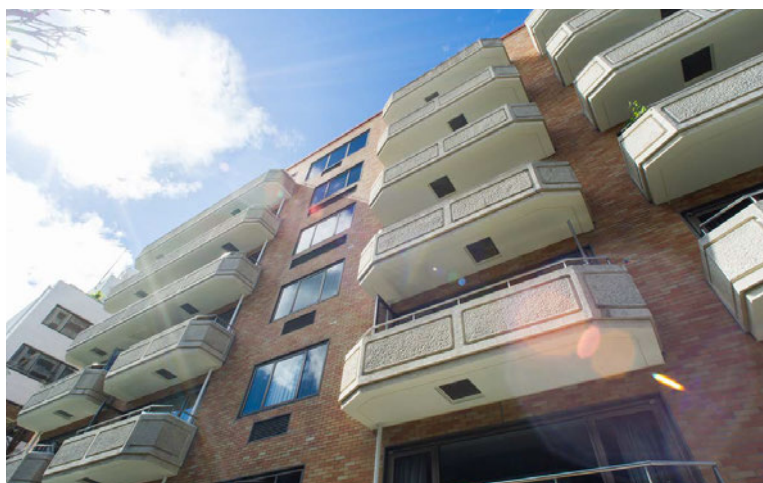
- 「建物の環境性能」
- 「危機に対する対応力」
- 「ステークホルダーとの協働」
- 「多様性・周辺環境への配慮」
- 「テナント利用者の快適性」

ESG に基づく
5つの視点による
総合評価により認証



DBJ Green Building
2024

築50年・リノベーション後10年を超える物件でも 高稼働を背景として賃料アップが可能



PEGASUS AOYAMA

場所	東京都港区赤坂
契約内容	マスターリース契約
竣工年	1973年8月 (リノベーション竣工2012年10月)
規模	運営面積 1,219m ²

東京都港区赤坂
 マスターリース契約
 1973年8月
 (リノベーション竣工2012年10月)
 運営面積 1,219m²

築年数	再生後 経過年数	年月	賃料*
築40年	1年	2013年10月	100
⋮	⋮	⋮	⋮
築49年	10年	2022年9月	105
築50年	11年	2023年9月	110
築51年	12年	2024年9月	114

賃料アップを実現 (+14%)

↓
 今後も賃料増額を進める

※ リノベーション竣工後1年経過した2013年10月時の賃料を100とした数値を記載

B/Sのバランスを見ながら売却・取得を実施 ポートフォリオを適宜入れ替えていく

	物件名称	立地	築年数 (24年9月末時点)	延床面積 (㎡)	取得時期	期
CyberAgent グループ参画 (21年7月~)	PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX (23年10月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	新築	—	21年11月	
	IVY WORKS (24年2月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	49年	—	21年11月	22年9月期 (1,519㎡)
	① THE MOCK-UP	千代田区麴町4丁目	31年	1,519	21年11月	
	ARCHES KAMIYAMACHO (23年3月売却→PM)	渋谷区神山町6丁目	32年	—	22年 9月	
株式上場 (23年6月~)	② AMBRE	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	37年	1,333	23年 5月	23年9月期 (1,333㎡)
	③ OMB目黒中町	目黒区中町1丁目	20年	1,204	24年 3月	
	④ (仮称)目黒区大橋1丁目新築PJ (売却決定済)	目黒区大橋1丁目	—	1,124	24年 3月	
	⑤ (仮称)渋谷区鉢山町PJ (ミズレイコ72ビル)	渋谷区鉢山町	33年	920	24年 6月	24年9月期 (5,558㎡)
	⑥ (仮称)渋谷区鉢山町PJ (カラート71ビル)	渋谷区鉢山町	26年	1,405	24年 6月	
	⑦ (仮称)代々木4丁目PJ	渋谷区代々木4丁目	31年	904	24年 9月	

①~⑦ 計8,410㎡

→ 7棟の延べ床面積 計 8,410㎡満室時の年間想定賃料は合計約 6.5 億円

先行投資をした上で、25年9月期は営業利益10億円
(YoY+30.4%)を計画

	24年9月期計画 (実績)	25年9月期計画 (計画)
売上高	79.5 億円	95.0 億円
営業利益	7.7 億円	10.0 億円

+30.4%

- 売上・営業利益ともに既に獲得済の物件のみで達成できる見込み
- しっかりと先行投資をした上で、前期比+30%以上の成長である
営業利益10億円を達成する

物件の高稼働によるストック型収入を着実に増やししながら、保有物件・大型 ML 物件の新規物件の獲得を進める

25年9月期計画

売上高 **95** 億円 営業利益 **10** 億円

重要ポイント

- (1) 高稼働率維持と賃料適正化
- (2) 新規物件のリーシング
- (3) 保有物件売却
- (4) 設計・施工請負業務の進捗
- (5) 物件の新規獲得(仕入れ)

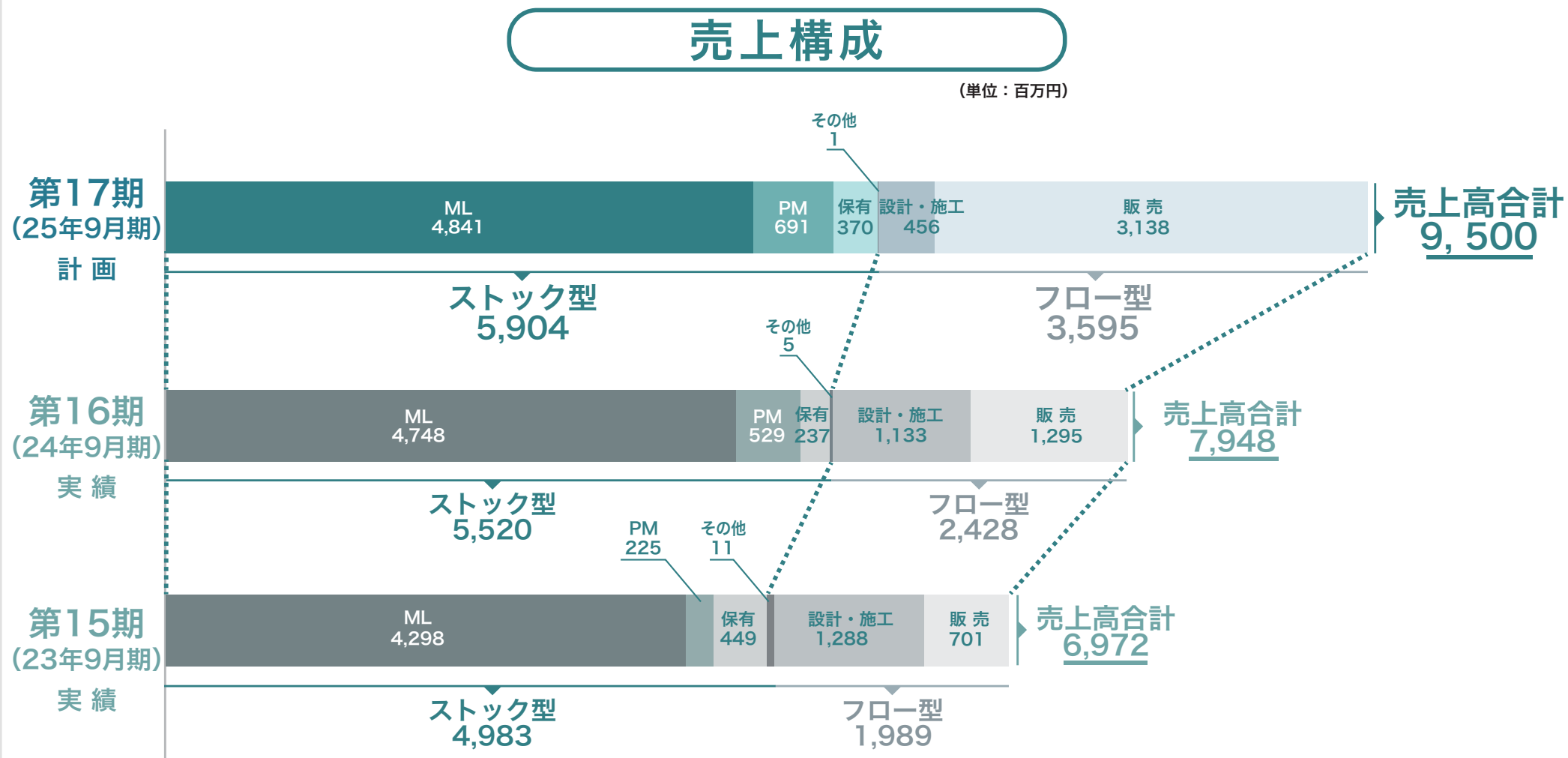
見通し

- ・既存物件の好調な稼働率を背景として、**賃料適正化**を進め、収益性を向上
- ・新規物件のリーシングを進め、マスターリース物件については**早期黒字化**を目指す
- ・2件売却予定
- ・**1件は1Q売却決定済**(目黒大橋、土地のみ)
- ・B/Sのバランスを見ながらポートフォリオを適宜入れ替えていく
- ・横森PJの施工請負は決定済
- ・横森PJにプラスして**さらなる受託**を狙う
- ・保有2件、ML・PMで3~4件の新規獲得
- ・**マスターリース物件1件(横森PJ)1Q新規獲得済**
- ・**先行投資期間あり**

収益貢献

先行投資

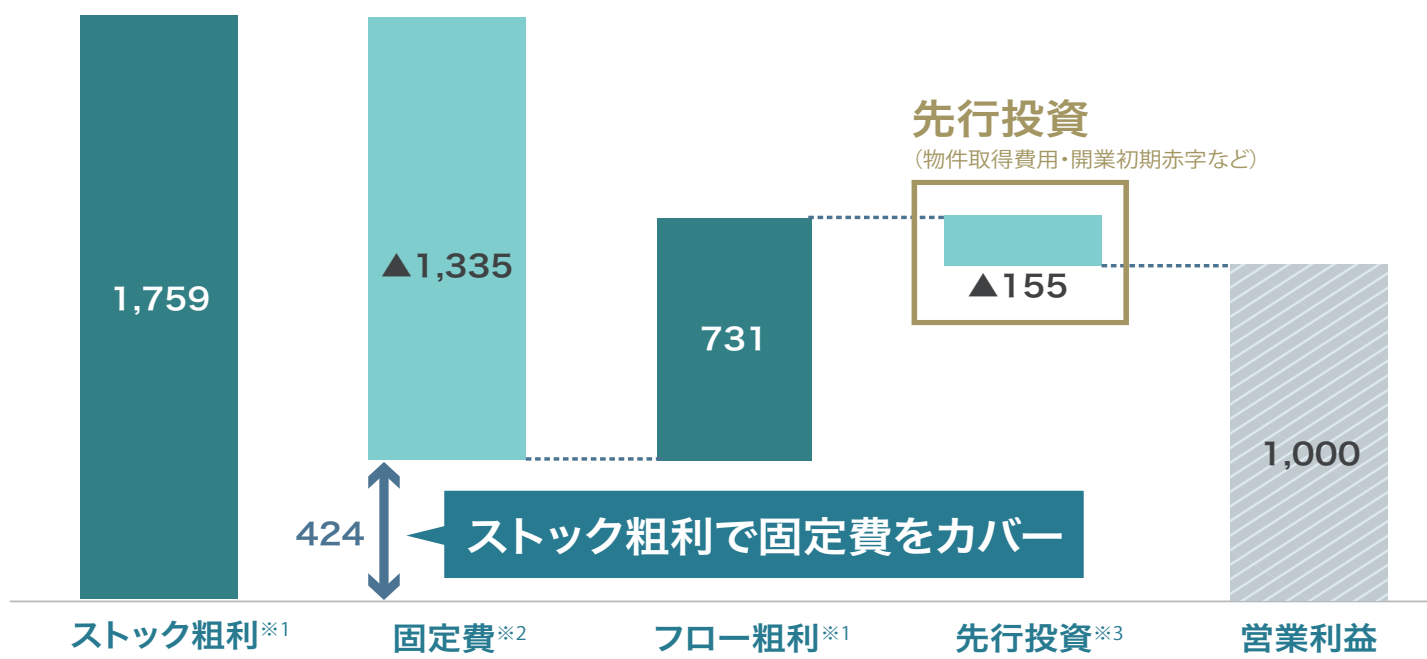
ストック型は連続増収で安定・着実な業績拡大に寄与 フロー型は収益性の高いキャピタルゲインモデル中心に移行



ストック粗利で固定費をカバー 物件取得費用・開業初期赤字といった先行投資を見込む

収益構造(25年9月期計画)

(単位：百万円)



	ストック粗利※1	固定費※2	フロー粗利※1	先行投資※3	営業利益
1Q	安定	安定	大	小	大
2Q	安定	安定	小	中	小
3Q	安定	安定	大	大	大
4Q	安定	安定	中	大	中

※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、物件取得時に発生する税金費用など取得時点において費用発生するものや、開業初期赤字として開業初年度において先行する支払い家賃の赤字見合いなどを意味する

高収益物件の展開により営業利益率を向上 継続的な+30%成長を目指す

(単位：百万円)	17期 (25年9月期) 計画	18期 (26年9月期) 計画	19期 (27年9月期) 計画
売上高	9,500	11,000	13,000
売上高前期比	+19.5%	+15.8%	+18.2%
営業利益	1,000	1,300	1,700
営業利益率	10.5%	11.8%	13.1%
営業利益前期比	+30.4%	+30.0%	+30.8%

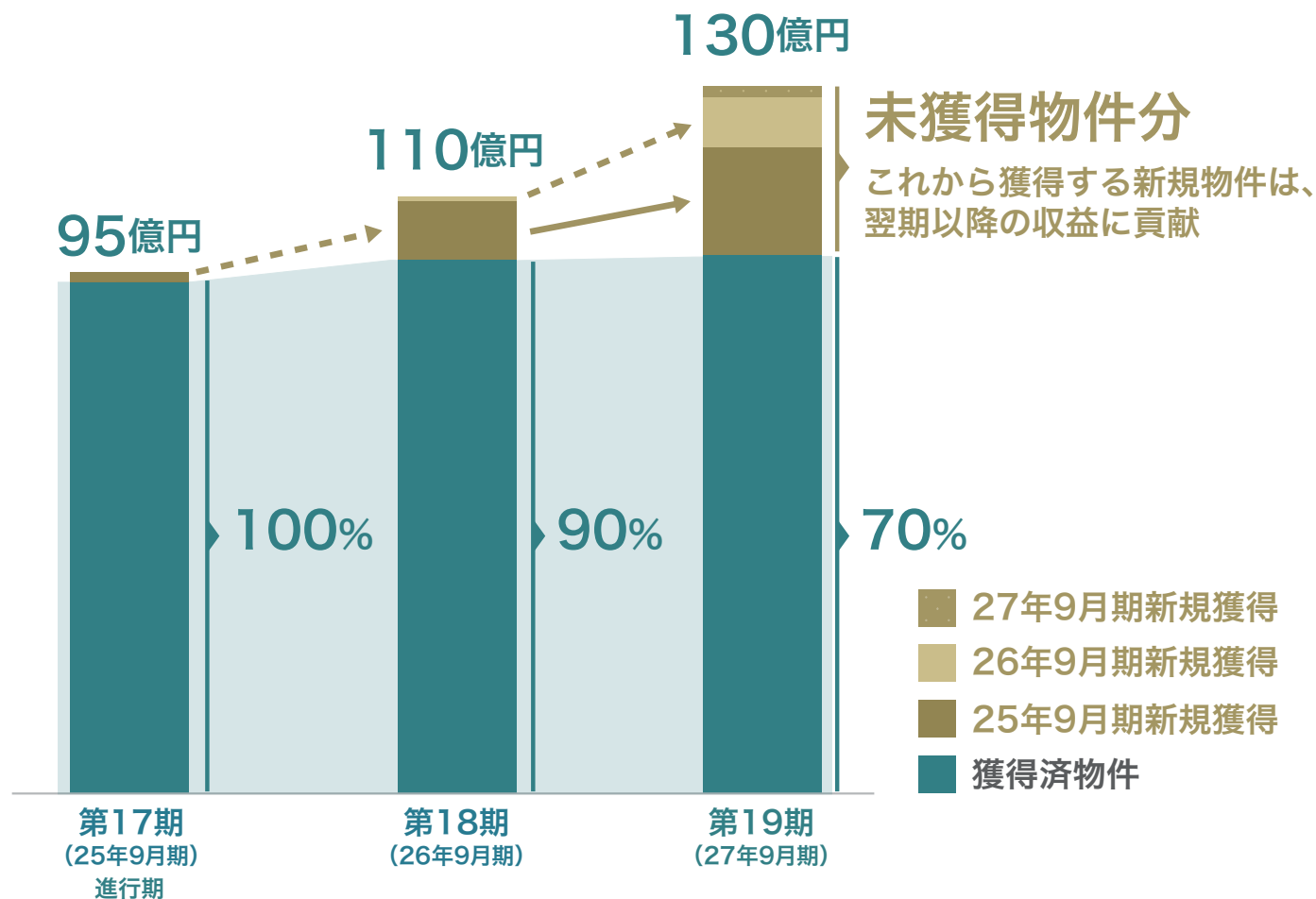
獲得済物件のみで今期 100%・来期 90%・再来期 70%の 売上計画を構成、達成確度は高い

売上高（計画）

年間 4~6 棟の新規物件
獲得により計画達成可能

獲得済物件による 売上構成

25年9月期	100%
26年9月期	90%
27年9月期	70%



新規獲得物件については、保有物件の増加・大型化が進行

	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	6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	⑤ AMBRE	渋谷区	保有 (長期)	1,334	
	24年8月	⑥ OMB目黒中町	目黒区	保有 ^{※2} (販売用)	1,204	
第17期 (25年9月期)	25年2月(予定)	(1) (仮称)渋谷区鉢山町PJ (ミズレイコ72ビル)	渋谷区	保有 (長期)	920	7件 (0.9万m ²)
	25年2月(予定)	(2) (仮称)渋谷区鉢山町PJ (カラート71ビル)	渋谷区	保有 (長期)	1,405	
	25年4月(予定)	(3) (仮称)港区白金高輪PJ	港区	ML	1,021	
	25年4月(予定)	(4) MANGA APARTMENT VUY	東京都	CM	—	
	25年5月(予定)	(5) (仮称)御成門新築ビルPJ	港区	PM	2,758	
	25年8月(予定)	(6) (仮称)横森製作所旧本社ビル再生PJ	渋谷区	ML	2,157	
	25年9月(予定)	(7) (仮称)代々木4丁目PJ	渋谷区	保有 (販売用)	904	
第18期以降 (26年9月期以降)	-	(8) (仮称)原宿新築ビルPJ	渋谷区	PM	1,812	4件 (0.7万m ²)
	-	(9) (仮称)目黒区大橋1丁目新築PJ	目黒区	保有 (販売用)	1,124	
	-	(10) (仮称)中目黒1丁目PJ	目黒区	保有 (長期)	2,000	
	-	(11) (仮称)上目黒1丁目商業施設新築PJ	目黒区	ML	2,400	

...and more (確定分にプラスして新規物件が複数件加わる)

※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 売却契約締結済 ※3 CMは、コンストラクションマネジメントを指し、設計単位など、不動産に関するマネジメント業務を指す

上期は大型物件の開業が続き、既に収益に貢献

上期

PM RandL TAKANAWA GATEWAY

住所：東京都港区三田

運営面積：7,650m²

開業時期：2023年11月



ML ROOTS SQUARE IKEJIRIOHASHI

住所：東京都目黒区大橋

運営面積：710m²

開業時期：2024年2月



ML LANTIQUE BY IOQ

住所：東京都目黒区中目黒

運営面積：3,108m²

開業時期：2024年2月



下期開業の保有物件は、25年9月期以降の成長のカギ

上期

ML &NEIGHBOR
nakameguro

住所：東京都目黒区上目黒

運営面積：918m²

開業時期：2024年3月



下期

保有 AMBRE

住所：東京都渋谷区千駄ヶ谷

運営面積：1,334m²

開業時期：2024年7月



保有 OMB 目黒中町

住所：東京都目黒区中町

運営面積：1,204m²

開業時期：2024年8月



過去最大規模の保有物件を鉢山町に2棟新規獲得 白金高輪で新たな再生プロジェクトも始動

保有

24年6月取得
(24年9月期新規獲得)

住所：東京都渋谷区鉢山町

運営面積：920m²

開業時期：2025年2月(予定)



(仮称) 鉢山町PJ (ミズレイコ72ビル)

保有

24年6月取得
(24年9月期新規獲得)

住所：東京都渋谷区鉢山町

運営面積：1,405m²

開業時期：2025年2月(予定)



(仮称) 鉢山町PJ (カラート71ビル)

ML

24年9月期新規獲得

住所：東京都港区白金高輪

運営面積：1,021m²

開業時期：2025年4月(予定)



(仮称) 港区白金高輪PJ

サイバーエージェント社との協業が本格始動 新築の大型PM案件も開業予定

CM 24年9月期新規獲得

住所：東京都

運営面積：1,050m²

開業時期：2025年4月(予定)

PM 21年9月期新規獲得

住所：東京都港区西新橋

運営面積：2,758m²

開業時期：2025年5月(予定)

サイバーエージェント社協業



現時点で施工請負ありの大型 ML 物件が決定済 代々木 4 丁目の旧教育施設を新規獲得

ML 25 年 9 月期新規獲得

住所：東京都渋谷区幡ヶ谷

運営面積：2,157m²

開業時期：2025 年 8 月(予定)



保有 24 年 9 月取得
(24 年 9 月期新規獲得)

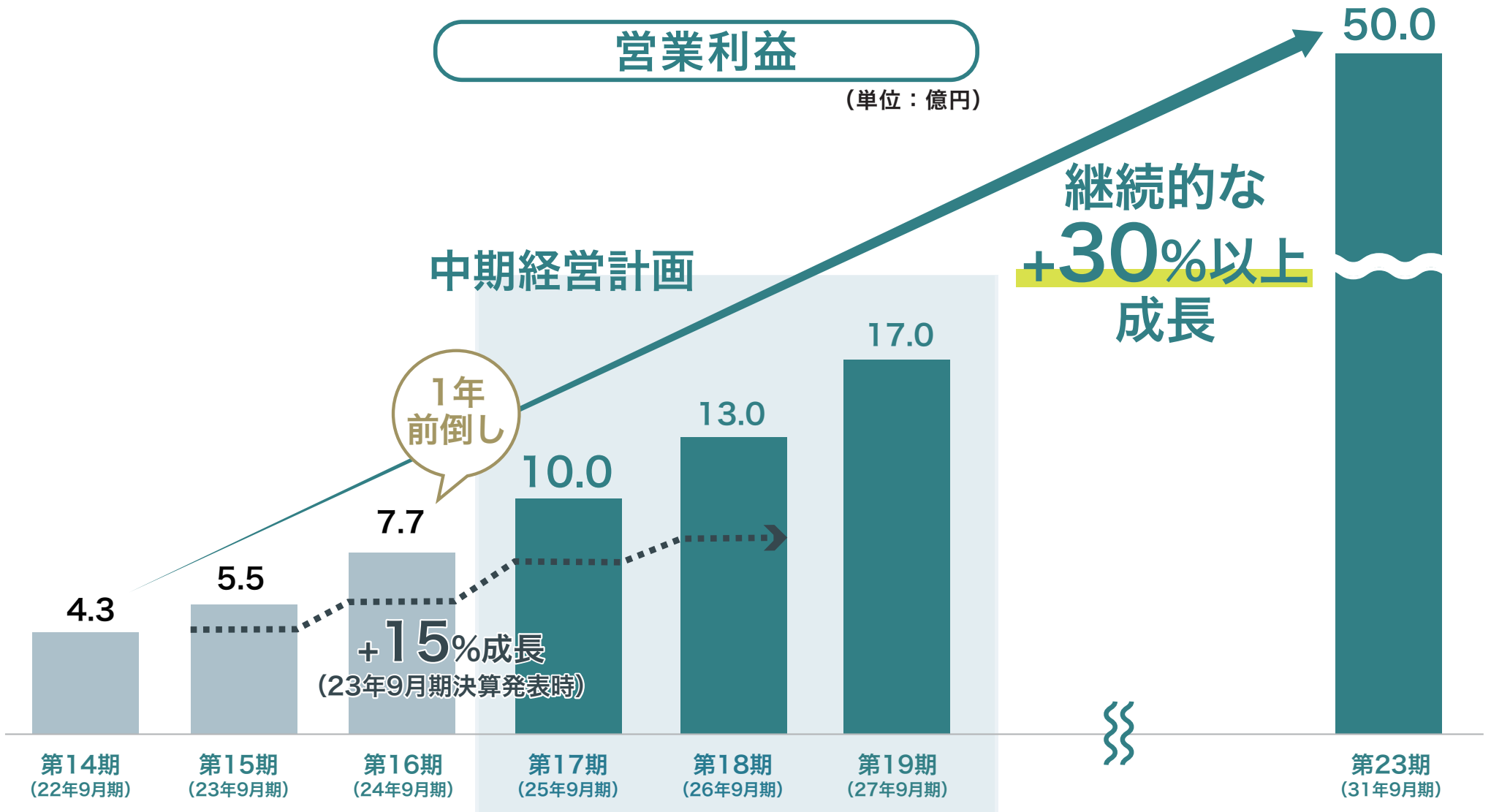
住所：東京都渋谷区代々木

運営面積：904m²

開業時期：2025 年 9 月(予定)



営業利益の 30% 以上の継続的な成長 7 年後には 50 億円の営業利益の達成を目標とする



Index

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 収益構造

04 市場環境と強み

05 事業計画

06 リスク情報

07 付録(24年9月期決算)

主要なリスク	顕在可能性	影響度	対応策等
<p>【災害等の発生について】</p> <p>昨今の気候変動等により地球規模での自然災害が発生しておりますが、特に日本においては地震の多発化、温暖化による集中豪雨の発生、台風の大型化等が見受けられます。自然災害によって当社が所有する不動産の価値が著しく下落することで、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。当社は、自然災害等の発生に備え、人的被害の回避を最優先としつつ事業継続を図るため、災害発生時マニュアルの整備及び訓練等によって、リスク回避と被害最小化に努めております。</p>	中	大	<p>当社は、自然災害等の発生に備え、人的被害の回避を最優先としつつ事業継続を図るため、災害発生時マニュアルの整備及び訓練等によって、リスク回避と被害最小化に努めております。</p>
<p>【修繕について】</p> <p>当社は、高いデザイン性を実現しつつも、高い安全性と品質にこだわった設計・施工を心掛けております。しかしながら、当社が設計・施工した物件に不具合や老朽化による修繕の必要性が生じる可能性は否定できず、その際の手直しに要する追加の施工費、重大な瑕疵による損害賠償等は、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、人身や施工物等に係る重大な事故の発生も損害賠償金の支払い等により当社の信用が著しく毀損した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	<p>当社は、追加の施工費に備え、予備費を予算計上しており、重大な瑕疵を未然に防止するため、安全パトロールの実施をしております。また、損害賠償金の支払いに備えた保険の加入によって、リスク回避と被害最小化に努めております。</p>
<p>【固定資産の減損について】</p> <p>当社は、「固定資産の減損に係る会計基準」及び「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」を適用しております。当社では、遊休不動産への設備投資等により、有形固定資産が増加傾向にあります。今後資産の利用状況及び資産から得られるキャッシュ・フローの状況等が悪化し、減損処理が必要となった場合、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>	大	中	<p>当社は、地域を絞った集中的な物件運営により、早期把握したエンドテナントへの賃料相場をもとに個別プロジェクトごとの収支が安定して計上できることを確認したうえで意思決定しております。これによって、リスク回避と被害最小化に努めております。</p>

Index

01 会社概要

02 ビジネスモデル

03 収益構造

04 市場環境と強み

05 事業計画

06 リスク情報

07 付録(24年9月期決算)

売上高
(累計)

7,948 百万円

前期比増減 +14.0%

営業利益
(累計)

766 百万円

前期比増減 +39.7%

当期純利益
(累計)

380 百万円

前期比増減 +36.5%

獲得済 PJ

71 件

49 件 (ML・保有)

前年同期 69 件

運営中物件
(竣工済)

62 棟

45 棟 (ML・保有)

前年同期 58 棟

運営面積

98,923m²63,725m² (ML・保有)前年同期 85,437m²稼働率
(ML・保有 / 既存)

99.04%

業績好調の
背景

- 高稼働率維持でストック収入の上振れ
- 新規開業物件の早期のリースアップで収益が計画比上振れ
- 販売用不動産の売却益上振れと新規物件の順調な獲得

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4Q (23年9月期) 累計	第16期4Q (24年9月期) 累計	前期比 増減率	第16期通期 (修正計画)	予算比 進捗率
売上高	6,972	7,948	+14.0%	7,850	101.3%
ストック型 ^{※1}	4,983	5,520	+10.8%		
フロー型 ^{※2}	1,988	2,428	+22.1%		
売上総利益	983	1,292	+31.4%		
営業利益	548	766	+39.7%	750	102.2%
営業利益率	7.9%	9.6%			
EBITDA ^{※3}	916	1,119	+22.2%		
経常利益	484	629	+30.0%	630	100.0%
特別損益	▲58	▲78 ^{※4}			
当期純利益	278	380	+36.5%	430	88.5%

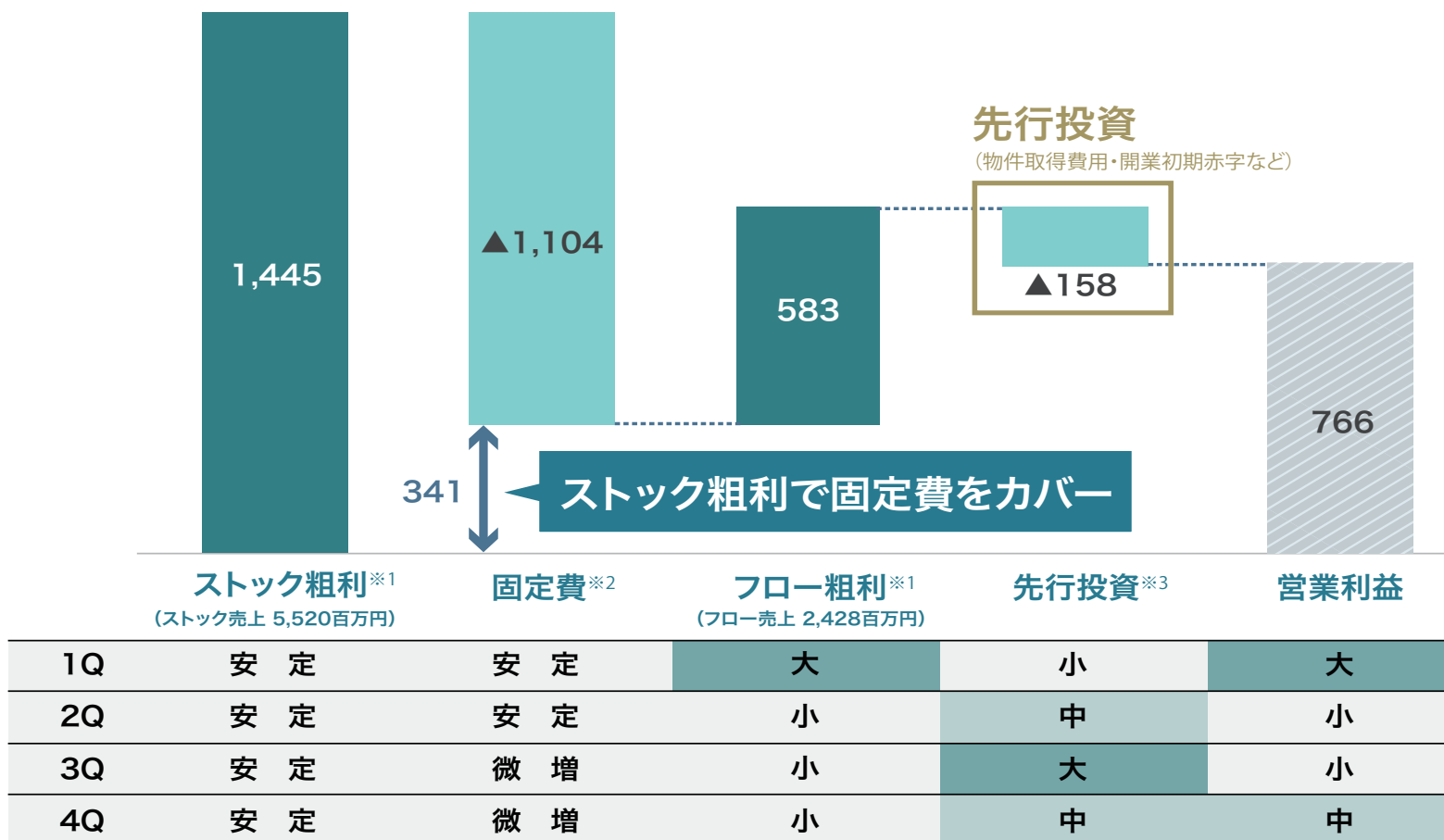
※1 ストック型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネジメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※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 ※4 内、減損損失87百万円

ストック粗利で固定費をカバー ストック粗利率は26.2%、今後も改善傾向

収益構造(24年9月期実績)

(単位：百万円)

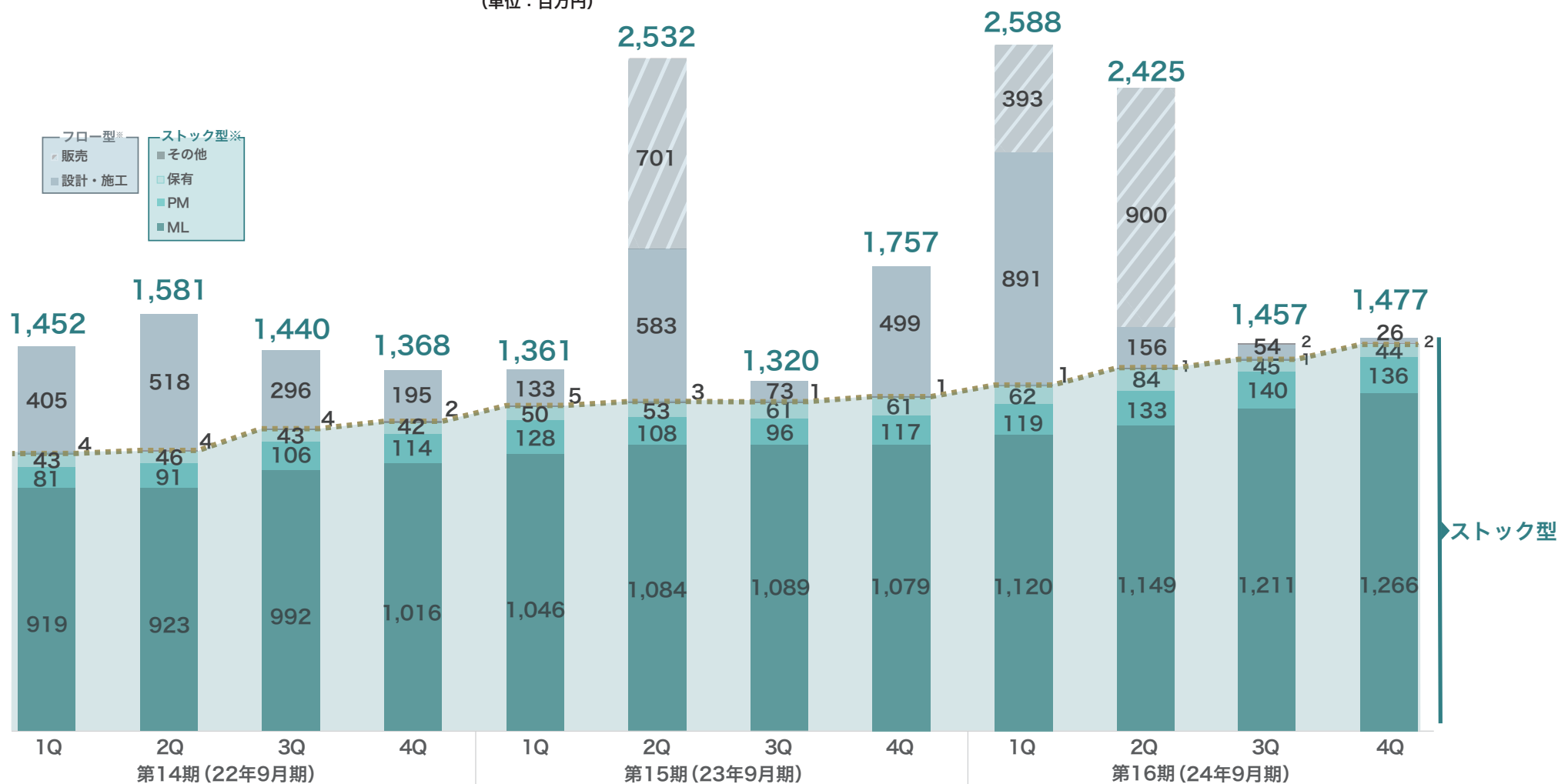


※1 ストック粗利・フロー粗利には、共通経費（人件費等）配賦前の売上総利益を意味する ※2 固定費は、販管費及び売上原価に含まれる共通経費（人件費等）を意味する
 ※3 先行投資は、物件取得時に発生する税金費用など取得時点において費用発生するものや、開業初期赤字として開業初年度において先行する支払い家賃の赤字見合いなどを意味する

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)

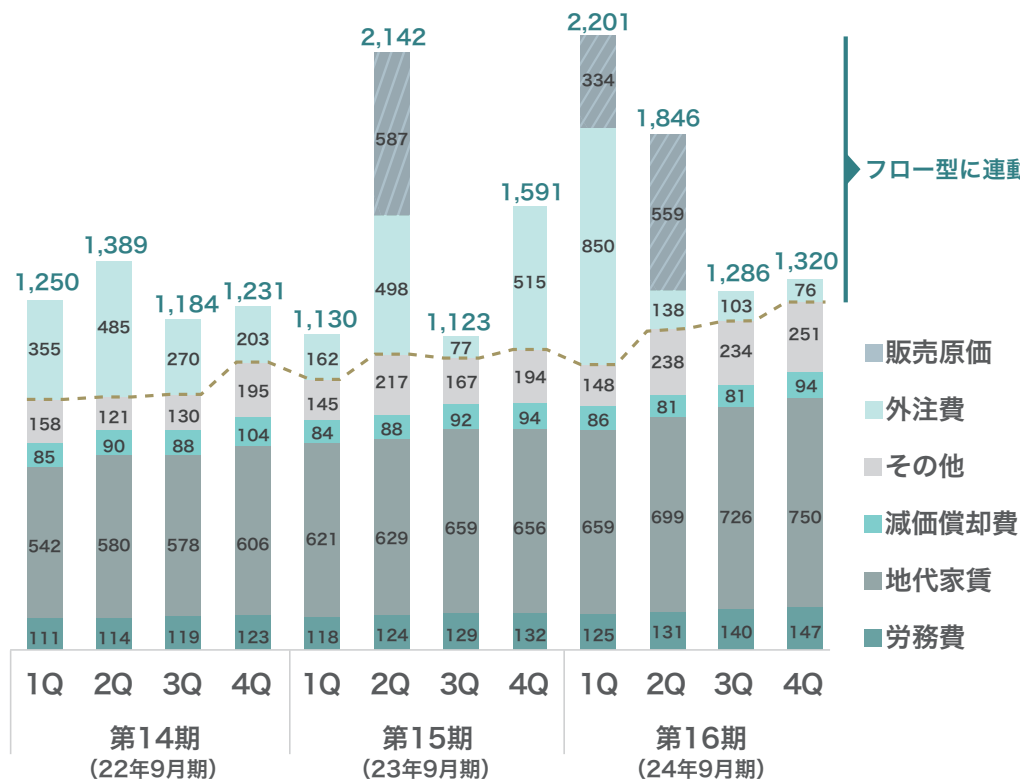


※ ストック型とは、マスターリース (ML) ・物件保有 (賃貸) におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント (PM) におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す
 ※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

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

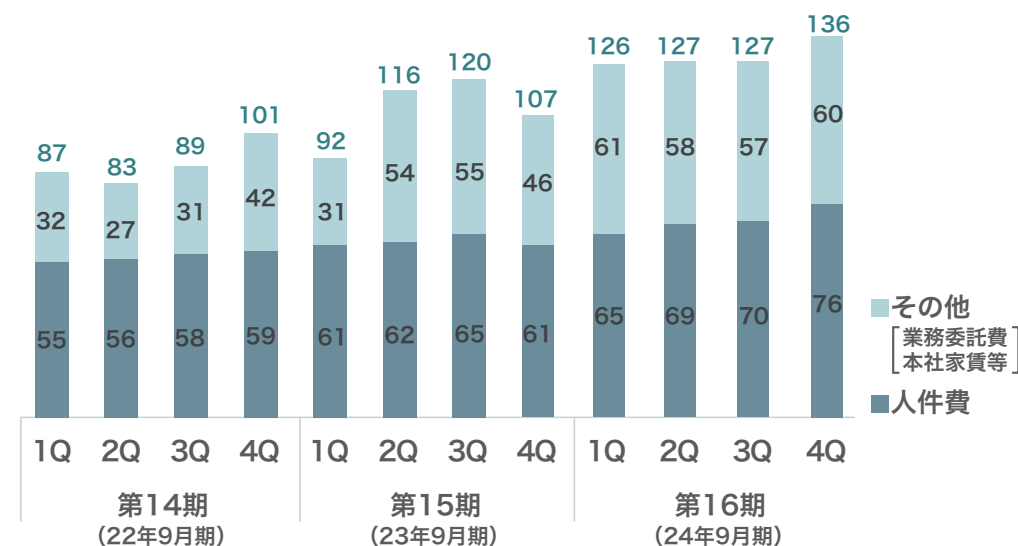
売上原価

(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

自己資本比率は、積極的な先行投資の実施により一時的に低下

(単位：百万円)	第15期4Q	第16期 (24年9月期4Q)	前期末比増減
流動資産	4,007	5,526	1,519
現金及び預金	1,962	1,130	▲832
販売用不動産	1,010	3,299	2,288
固定資産	7,399	10,368	2,968
有形固定資産	5,393	8,153	2,759
流動負債	4,327	5,837	1,510
固定負債	4,798	7,345	2,547
純資産	2,281	2,711	430
負債・純資産	11,406	15,894	4,487
流動比率	92.6%	94.7%	2.1%
自己資本比率	20.0%	16.9%	▲3.1%

1 運営物件・運営面積増

運営物件・運営面積の増加に伴い、増収増益を達成

2 ML・保有増

ML 保有は増加し、ストック型収入が積み上がる

3 POPUP ショップ・イベントスペース拡大

商業施設 PJ の始動に加え、ホテル PJ も検討開始

4 大型・築浅案件増

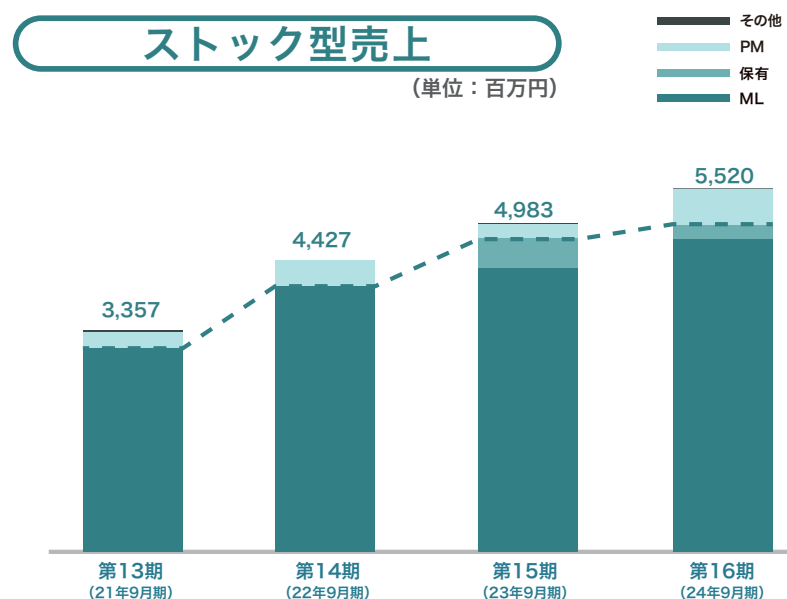
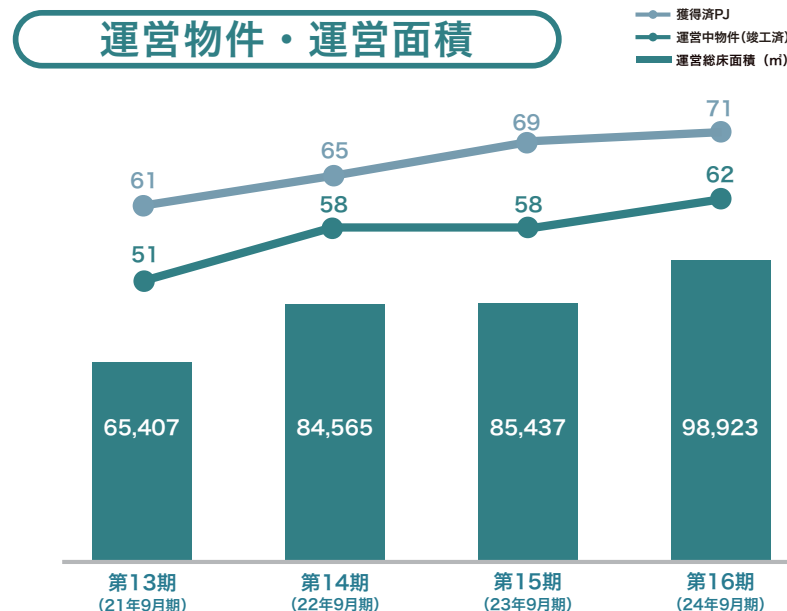
過去最大規模の保有物件取得、新築 PJ も複数進行中

5 環境配慮型ビル再生

保有物件の AMBRE のグリーン認証を取得

6 リアルゲイトの街づくり

渋谷区を中心としたドミナント戦略を引き続き実行



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、2025年9月期決算発表以降の2025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 IR 室

Email: ir@realgate.jp

IR 情報 : <https://realgate.jp/ir/>

オフィス検索 <https://ordermade-tokyo.jp>

