



25 年 9 月期 第 2 四半期 決算説明資料

東証グロース 証券コード :5532

株式会社リアルゲイト 2025 年 4 月 22 日

REALGATE



01 25 年 9 月期 第 2 四半期 サマリー

02 25 年 9 月期 第 2 四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

売上高（累計）

6,385 百万円

前年同期比 +27.4%

営業利益（累計）

782 百万円

前年同期比 +11.3%

当期純利益（累計）

477 百万円

前年同期比 +7.5%

獲得済 PJ

73 件

9 件（保有）43 棟（ML）

前年同期 71 件

運営中物件
（竣工済）

64 棟

7 棟（保有）39 棟（ML）

前年同期 60 棟

運営面積

102,301 m²8,325m²（保有）58,436m²（ML）前年同期 96,334m²稼働率
（ML・保有 / 既存）

97.97 %

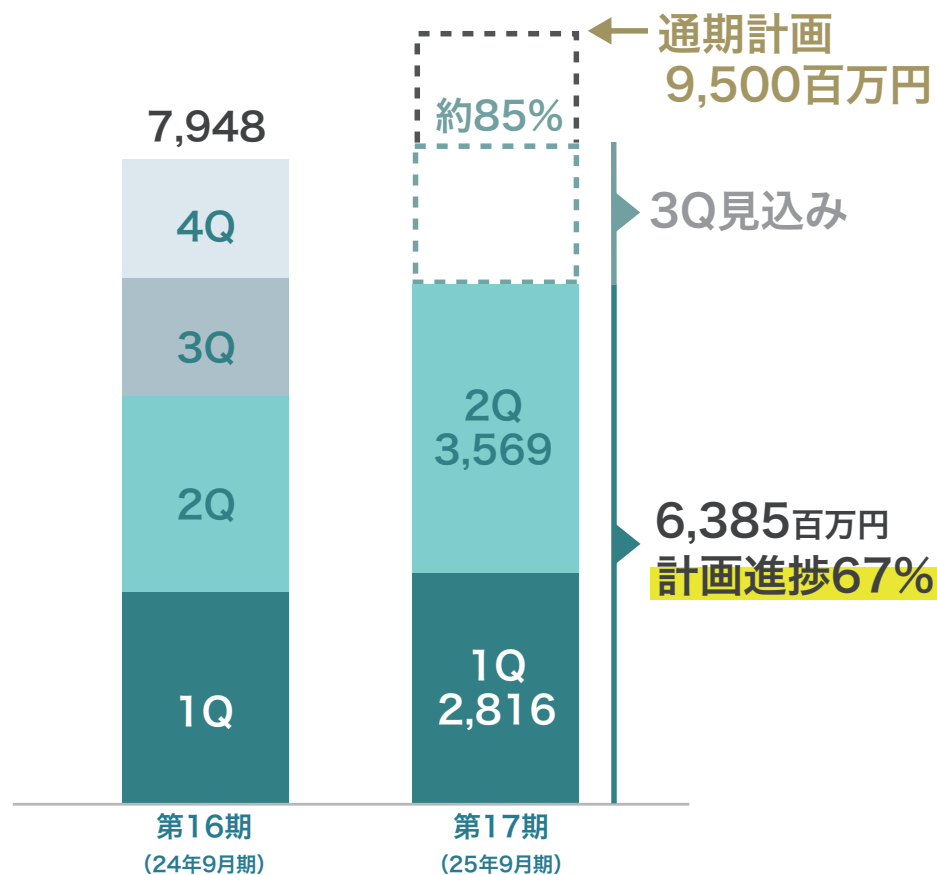
特記事項

- 売上高・営業利益・当期純利益は前年同期比で増加
- 上期は通期計画達成に向けて順調に進捗
 - ・ストック型収入は物件高稼働を背景に堅調
 - ・フロー型収入は上期で通期売却予定 2 件を全て完了
 - ・仕入は 2Q で保有 2 件と ML 1 件を獲得済（上期累計：保有 3 件と ML 3 件）
- 下期は来期以降の 30% 成長継続に向け先行投資を積極的に行うため、計画通りに着地予定

2Q 末時点、売上 67%・営業利益 78% の計画進捗 3Q 末時点、売上約 85%・営業利益約 90% を予定

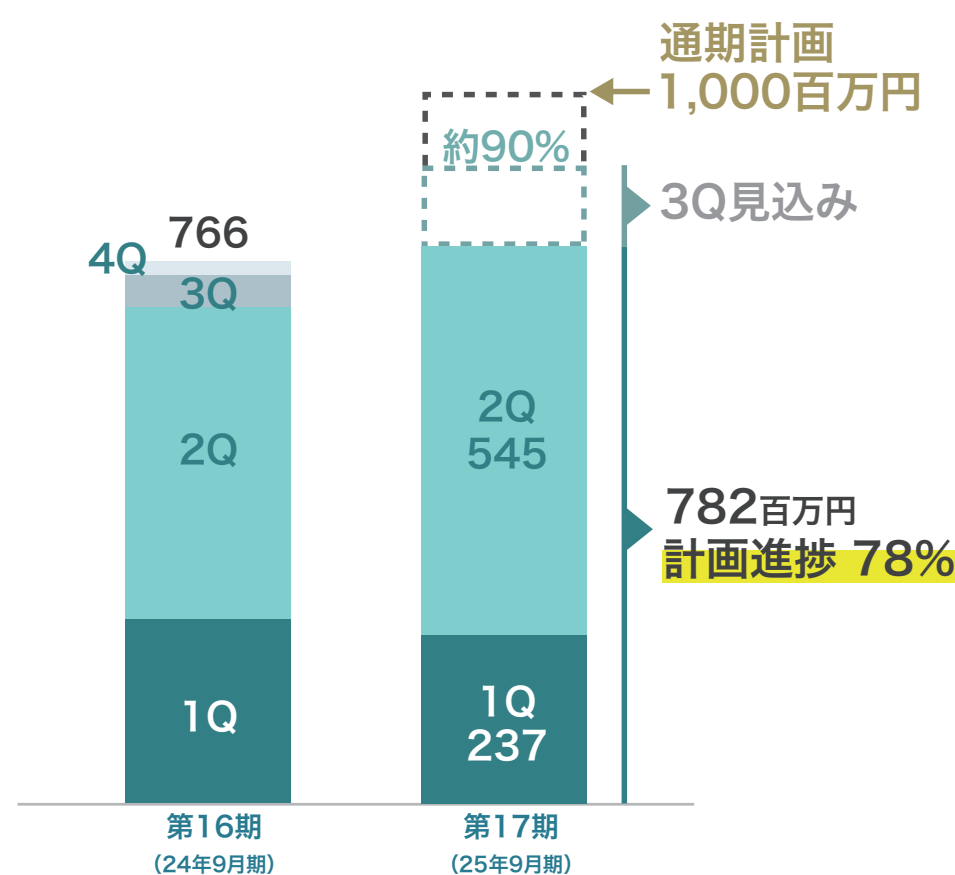
売上高

（単位：百万円）

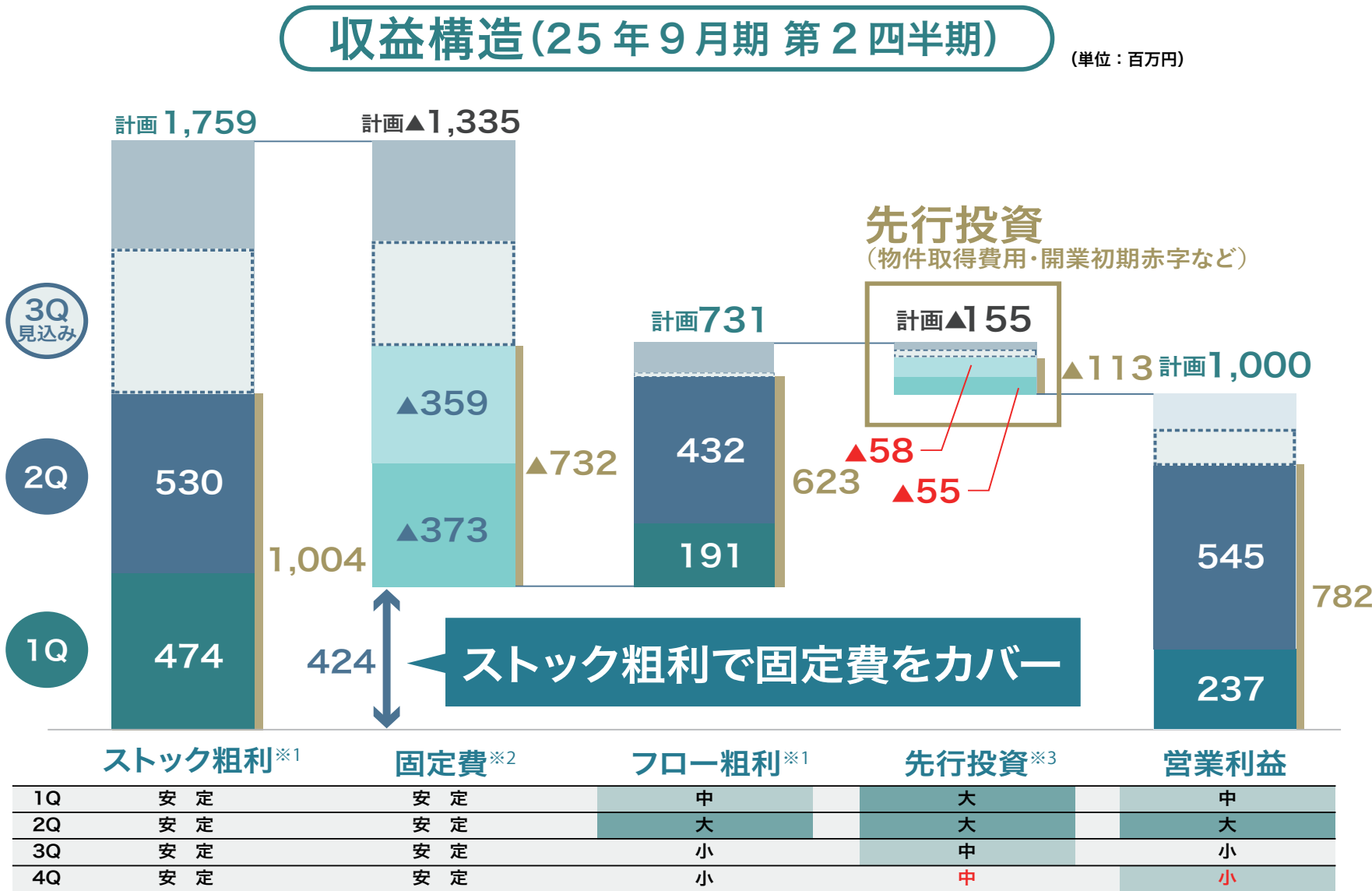


営業利益

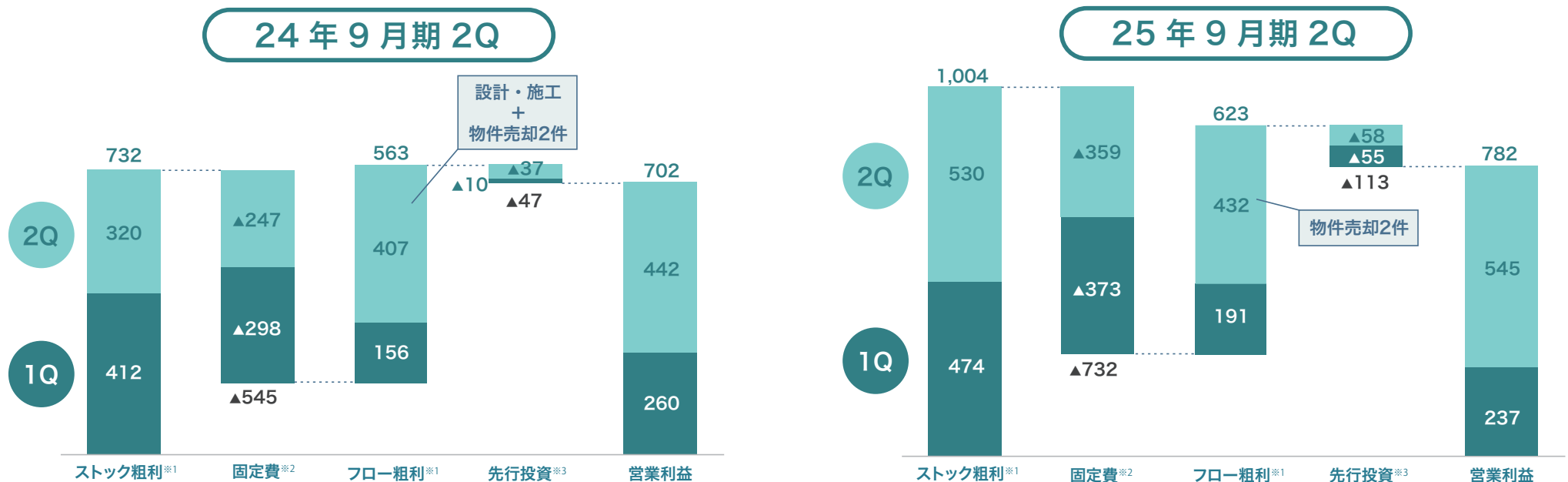
（単位：百万円）



営業利益計画達成が視野に入り、下期は先行投資等により注力

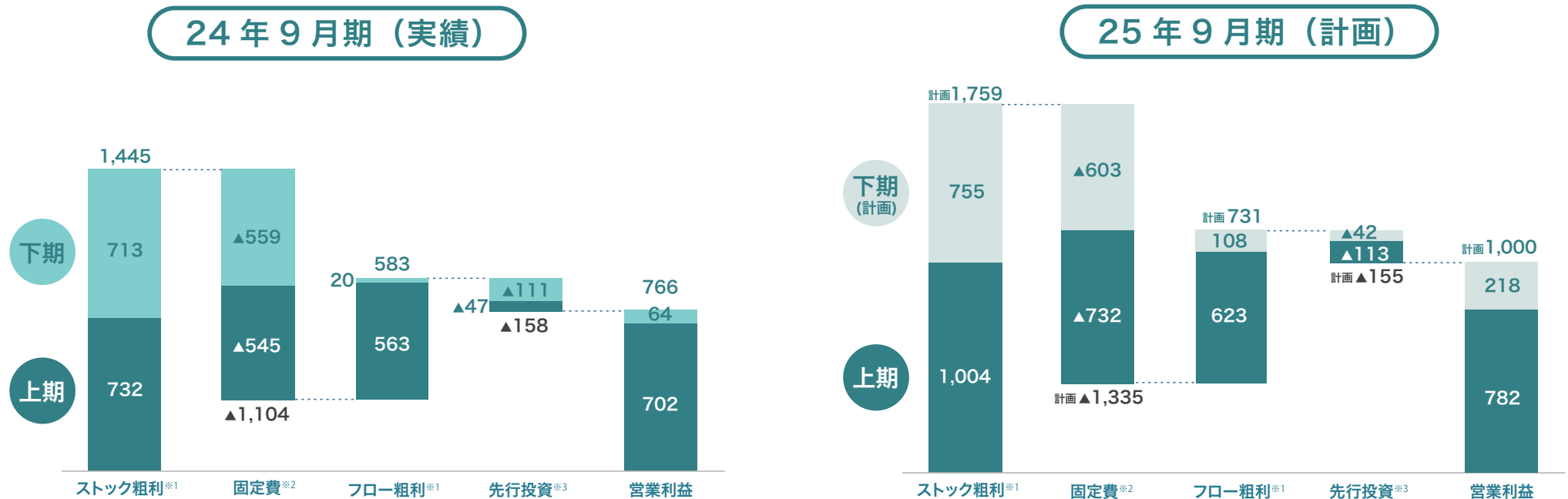


営業利益は前期比増で、予定していたフロー収入を計上 通期の業績計画達成に向けて計画通り進捗



- ストック粗利は、順調に伸びている
- 固定費は、事業の成長に伴い増えている
- フロー粗利は、計画通りに決済が完了した
- 先行投資は、前期は物件取得がなかったことに対し、今期は大型物件取得があったことで支出大
- 結果、営業利益は前期比増（80 百万）で、通期業績計画達成に向けて計画通り進捗

今期では上期に先行投資が集中し、下期の物件取得費用が縮小



- ストック粗利は、順調に伸びており、今期下期も堅調に推移する見込み
- 固定費は、事業の成長に伴い伸びており、今期下期も同様に推移する
- フロー粗利は、前期と同様に今期下期は物件売却の予定無し
- 先行投資は、前期下期に比べ、今期下期は支出が小さくなる見込み
- 結果、今期下期の営業利益は、前期下期よりも伸長する見込み



01 25 年 9 月期 第 2 四半期 サマリー

02 25 年 9 月期 第 2 四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

計画通りフロー型売上を計上し、前年同期比で増収増益 通期業績の達成に向けて計画通り進捗

(単位：百万円)	第16期2Q累計 (24年9月期)	第17期2Q累計 (25年9月期)	前年同期比 増減率	第17期 通期予算	予算比 進捗率
売上高	5,013	6,385	+27.4%	9,500	67.2%
ストック型※1	2,671	2,994	+12.1%		
フロー型※2	2,341	3,391	+44.8%		
売上総利益	964	1,113	+15.4%		
営業利益	702	782	+11.3%	1,000	78.3%
営業利益率	14.2%	12.3%			
EBITDA※3	870	977	+12.3%		
経常利益	647	692	+6.9%	825	84.0%
当期純利益	444	477	+7.5%	570	83.8%

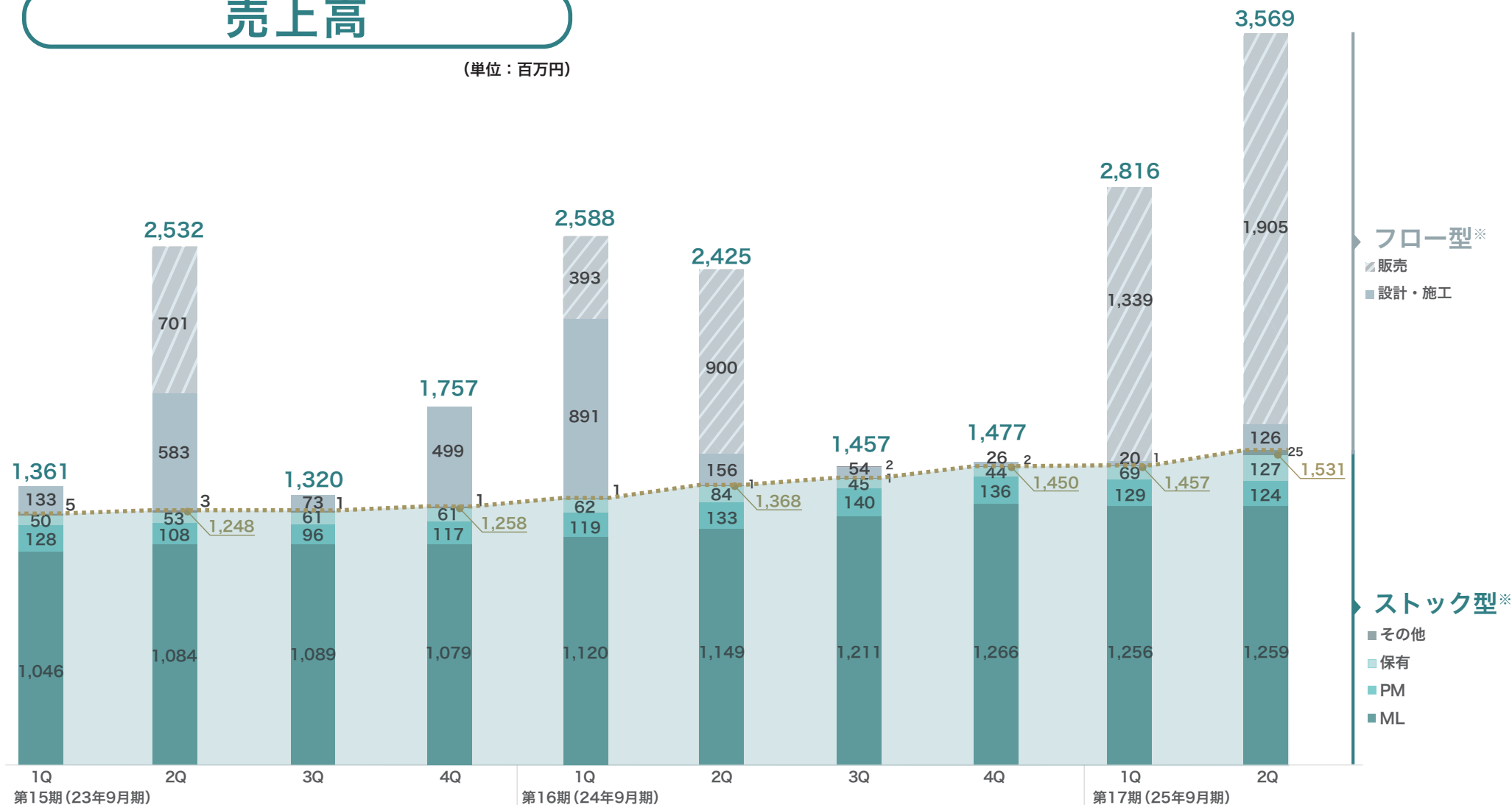
※1 ストック型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネジメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※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

四半期売上過去最高、ストック型売上も着実に積み上げ

売上高

(単位：百万円)

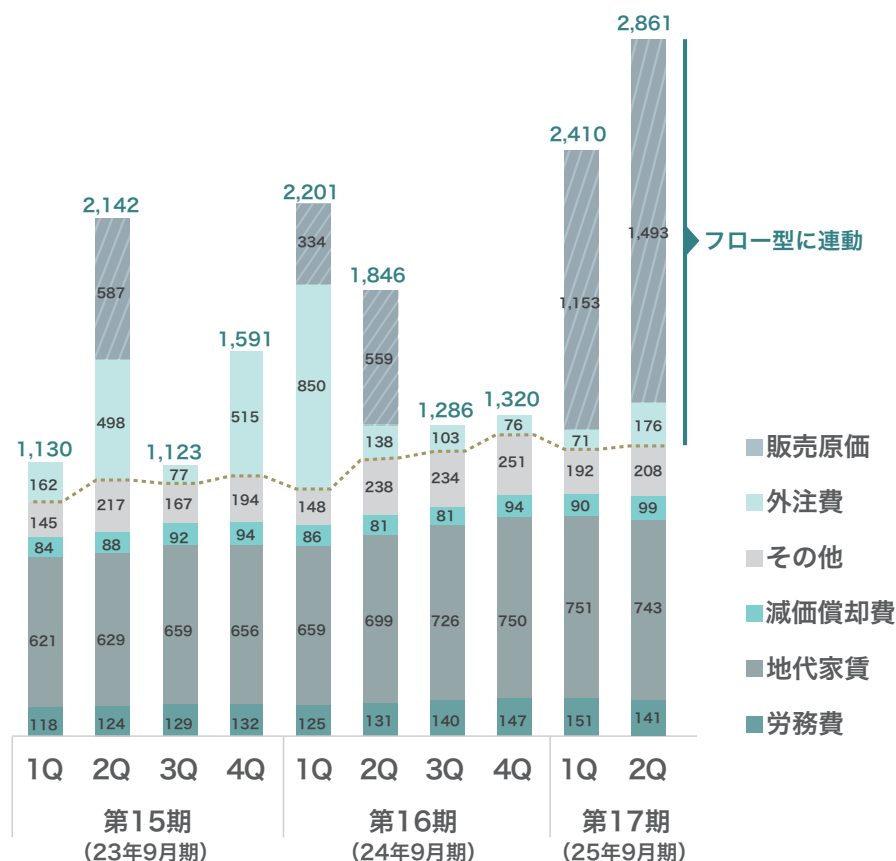


※ スtock型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す
 ※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

売上原価は、物件売却の決済により販売原価が増加

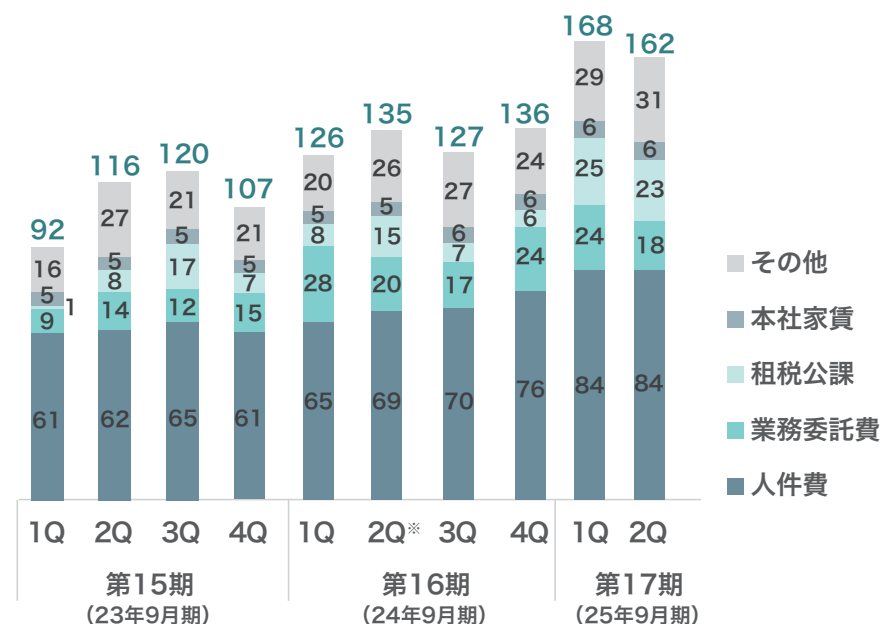
売上原価

(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：管理部門の人件費や本社家賃で、一定水準を維持

物件売却完了で 1Q(15.7%)から自己資本比率が回復

(単位：百万円)	第16期4Q	第17期 (25年9月期2Q)	前期末比増減
流動資産	5,526	4,222	▲1,303
現金及び預金	1,130	2,139	1,009
販売用不動産	3,299	906	▲2,392
固定資産	10,368	14,453	4,084
有形固定資産	8,153	12,157	4,004
流動負債	5,837	6,350	513
固定負債	7,345	9,074	1,728
純資産	2,711	3,250	539
負債・純資産	15,894	18,675	2,781
流動比率	94.7%	66.5%	▲28.2%
自己資本比率	16.9%	17.2%	0.3%

OMB 北参道と OMB 東麻布は ML 物件から保有物件となったことで、満室稼働時の粗利が大幅増

(仮称) 第一清水ビル再生 PJ (1976 年竣工)

住所：
東京都渋谷区神南

用途：
オフィス+ショップ+ホテル

運営面積：
1,238m²

開業時期：
2026 年 4 月(予定)

ML



OMB 北参道 (1983 年竣工)

住所：
東京都渋谷区千駄ヶ谷

用途：
オフィス

運営面積：
446m²

開業時期：
2019 年 8 月

ML → 保有



OMB 東麻布 (1963 年竣工)

住所：
東京都港区東麻布

用途：
オフィス

運営面積：
715m²

開業時期：
2020 年 9 月

ML → 保有



2Q は 1 物件の ML を新規獲得 既存の ML 2物件を保有物件として取得

獲得時期	開業時期	物件名/PJ名		所在地	契約形態	運営面積(m ²)※1
第17期(25年9月期)開業予定						
24年9月期	25年3月	① FACET71	再生	渋谷区	保有 (長期)	1,405
24年9月期	25年3月	② FACET72	再生	渋谷区	保有 (長期)	920
24年9月期	25年3月	③ MANGA APARTMENT VUY	再生	東京都	CM※2	—
24年9月期	25年4月	④ NEUK shirokanetakanawa	再生	港区	ML	1,056
21年9月期	25年5月	⑤ ANYZ	新築	港区	PM	2,200
24年9月期	25年9月	⑥ (仮称)代々木4丁目再生PJ	再生	渋谷区	保有 (販売用)	904
第18期(26年9月期)以降開業予定						
25年9月期1Q	25年10月	(1) (仮称)横森製作所旧本社ビル再生PJ	再生	渋谷区	ML	2,157
23年9月期	26年1月	(2) (仮称)原宿新築ビルPJ	新築	渋谷区	PM	1,812
25年9月期2Q	26年4月	(3) (仮称)第一清水ビル再生PJ	再生	渋谷区	ML	1,238
23年9月期	26年8月	(4) (仮称)目黒区大橋1丁目新築PJ	新築	目黒区	保有 (販売用)	1,124
25年9月期1Q	26年9月	(5) (仮称)中目黒1丁目再生PJ	再生	目黒区	保有 (長期)	1,916
25年9月期1Q	26年12月	(6) (仮称)上目黒1丁目商業施設新築PJ	新築	目黒区	ML	2,336
		⋮				
		⋮				
		⋮				
				and more (第18期以降開業予定が更に1～3件追加される予定)		

※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 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

自己資本比率を見ながら保有物件を積み上げ ポートフォリオを適宜入れ替えていく

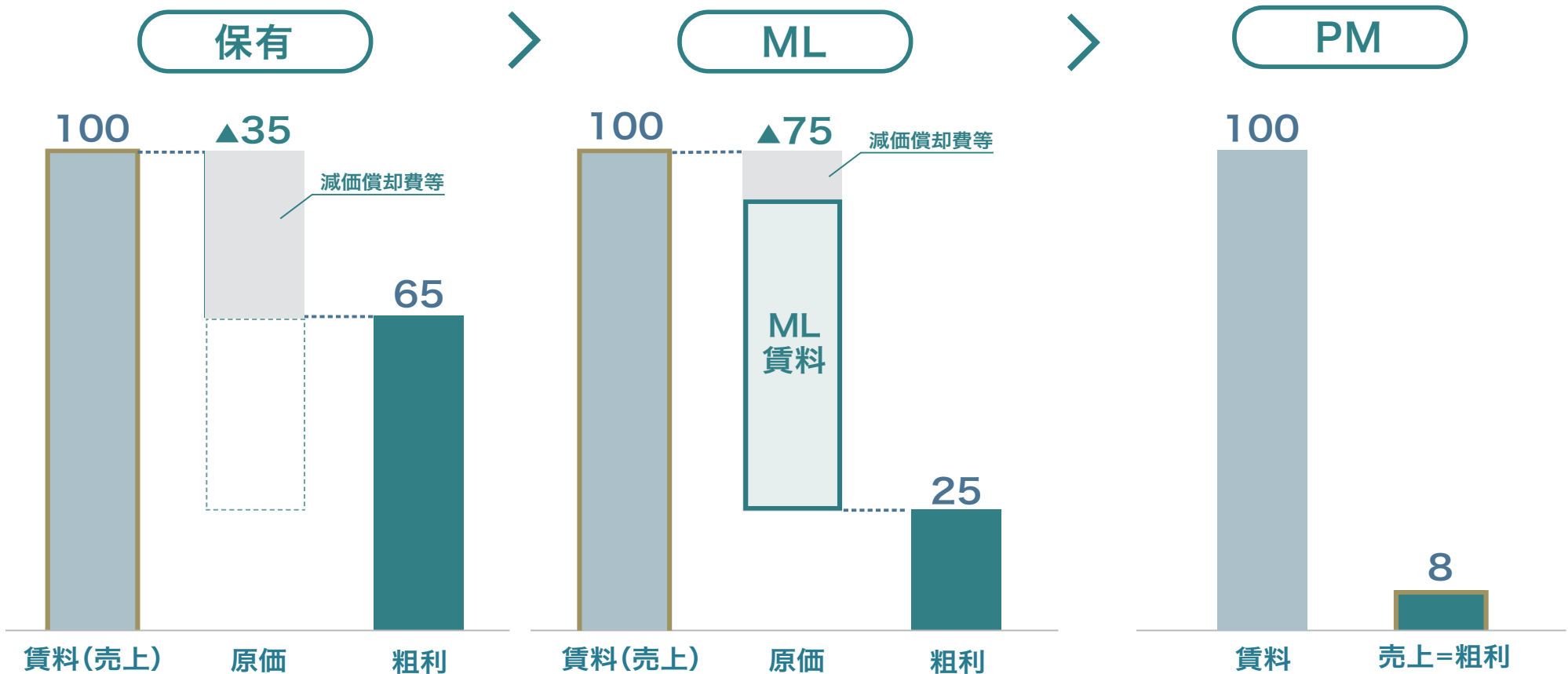
	物件名称	立地	築年数 (24年12月末時点)	延床面積 (㎡)	取得時期	期
CyberAgent グループ参画 (21年7月～)	PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX (23年10月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	新築	—	21年11月	22年9月期 (1,519m ²)
	IVY WORKS (24年2月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	49年	—	21年11月	
	① THE MOCK-UP	千代田区麹町4丁目	31年	1,519	21年11月	
	ARCHES KAMIYAMACHO (23年3月売却→PM)	渋谷区神山町6丁目	32年	—	22年 9月	
株式上場 (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 (1,333m ²)
	OMB目黒中町 (25年3月売却→PM)	目黒区中町1丁目	20年	—	24年 3月	24年9月期 (4,354m ²)
	③ (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	
	④ FACET72	渋谷区鉢山町	33年	920	24年 6月	
	⑤ FACET71	渋谷区鉢山町	26年	1,405	24年 6月	
	⑥ (仮称)代々木4丁目再生PJ	渋谷区代々木4丁目	31年	904	24年 9月	
	⑦ (仮称)中目黒1丁目再生PJ	目黒区中目黒1丁目	33年	1,916	24年12月	25年9月期 (3,077m ²)
	⑧ OMB北参道	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	42年	446	25年 3月	
	⑨ OMB東麻布	港区東麻布2丁目	61年	715	25年 3月	

①～⑨ 計10,283m²

➔ 9棟の延べ床面積 計10,283m²満室時の年間想定賃料は合計約8億円

収益性の高い物件を優先して獲得を進める(保有>ML>PM)

- ・保有は、支払い賃料がないため、売上の65%程度が粗利
- ・ML(マスターリース)は、支払い賃料があり、売上の25%程度が粗利
- ・PM(運営受託)は、手数料収入のため、賃料の8%程度が売上(=粗利)





01 25 年 9 月期 第 2 四半期 サマリー

02 25 年 9 月期 第 2 四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

高収益物件の仕入活動を強化し、継続的な成長基盤を 確固たるものにする

仕入活動 「物件づくり」「運営へのこだわり」を更に追求

市況

不動産再生需要の旺盛

- ・ 建築費高騰や利上げの影響を受けにくい既存ビルを活用した再生事業に注目が集まる

①「技術力」「企画・運営力」による高収益物件への再生

- ・ 「技術力」の深掘：他社に真似できない難しい物件の物件再生
- ・ 「企画・運営力」の広がり：これまでの実績＋ α の企画や運営

②東京都心エリアでの展開を徹底、強いエリアによりフォーカス

- ・ マーケットニーズを熟知したエリア展開→高稼働・高収益
- ・ 仕入効率や運営効率が良い
- ・ 近隣PJとの相乗効果によりエリア魅力向上に寄与
- ・ 個性的な建物を活かしたリアルゲイトならではの街づくり

リアルゲイトの強み

景気後退局面といった外部環境の変化へ柔軟に対応

		好景気	不景気	景気後退局面での事業環境
リアルゲイト事業	保有・ML	◎	○	縮小移転による下支えがあるも、賃料上昇は困難
	仕入れ	○	◎	不景気では優良物件の購入が容易
	物件売却	◎	△	不景気では物件の売却価格が下落
	ML・PMの獲得	○	◎	不景気では空室の増加に伴い、案件増
外部環境		影響度	リアルゲイトへの影響	
	建築費上昇	小	新築コスト増で不動産再生のニーズが高まる	
	金利上昇	中	不動産再生は新築よりも費用・期間が短く、優位性がある	
	為替変動	小	外資ビルオーナー・テナントが少ないため影響小	

＜トランプによる関税が実施された場合の想定＞

景気変動には相対的に強い事業モデルであり、オーナー・テナントも国内企業が中心のため、撤退リスクは低いと考えられる

コロナ禍でも 95% 以上の稼働率を維持

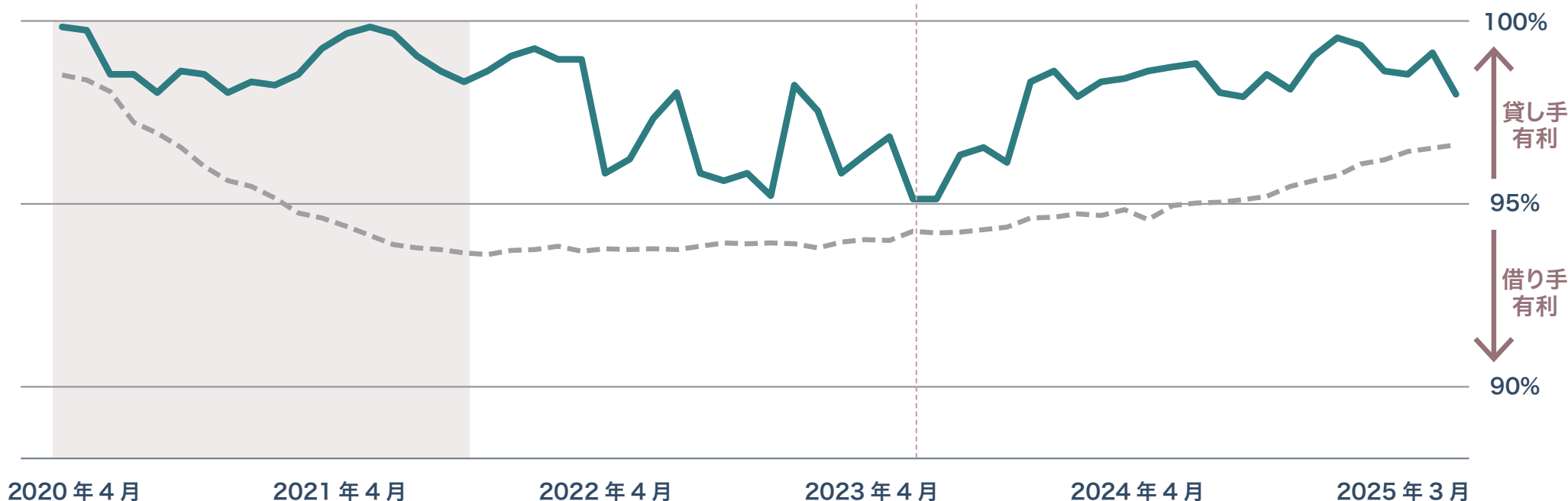
稼働率推移比較

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

稼働率（リアルゲイト）※1

稼働率（三鬼商事・東京ビジネス地区）※2

新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行 (2023年5月8日)



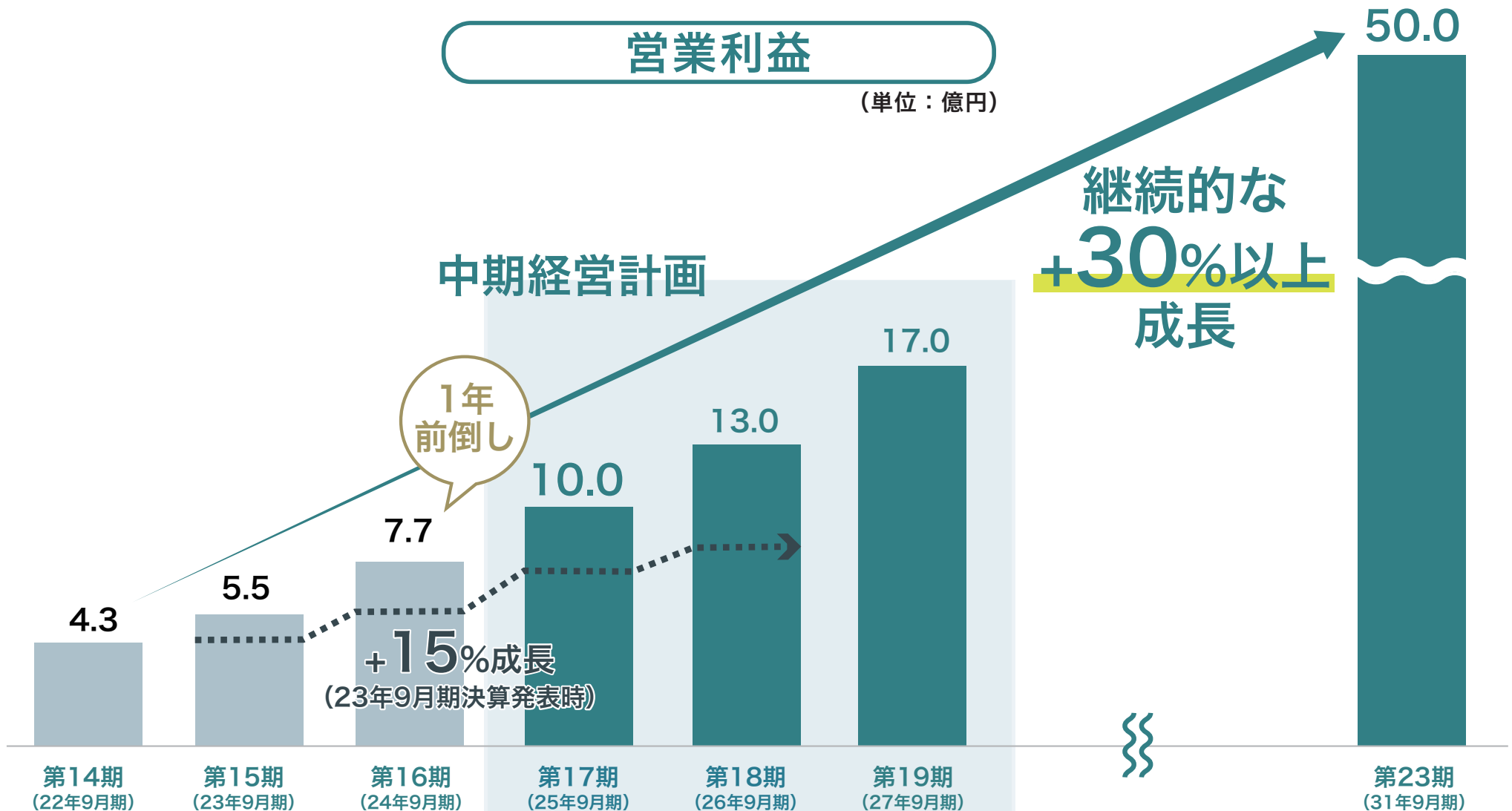
※1 リアルゲイトの竣工後1年以上経過した保有・ML物件のうち、終了予定物件を除外して作成、「稼働中賃貸面積 ÷ 貸借可能床面積」で算出した数値 (%)

※2 三鬼商事「オフィスマーケット」(<https://www.e-miki.com/rent/>)より、当社加工の上作成、「100- (空室率/既存ビル)」で算出した数値 (%)

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

営業利益

(単位：億円)





01 25 年 9 月期 第 2 四半期 サマリー

02 25 年 9 月期 第 2 四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

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

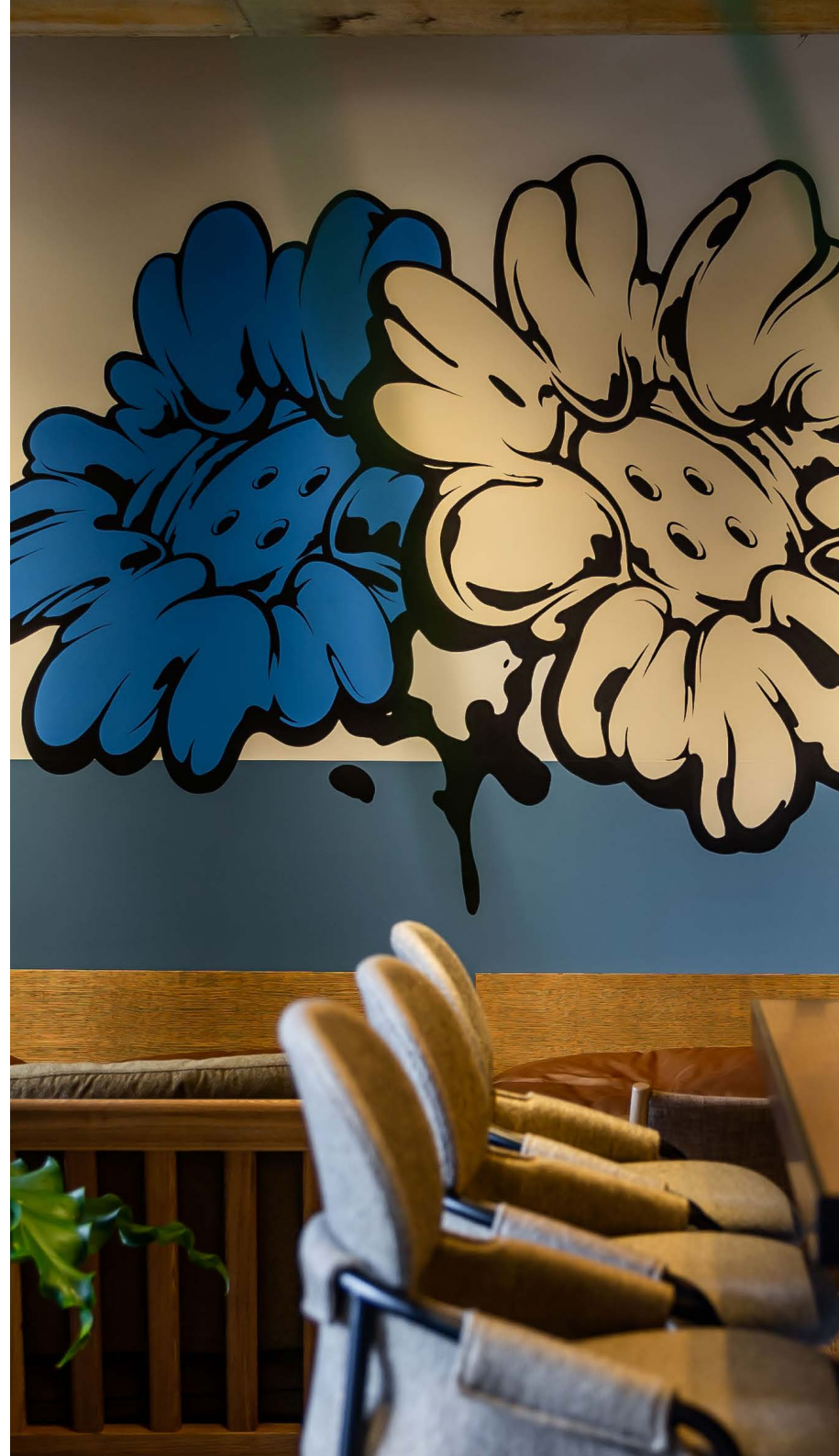
従業員 | 86 名（2025 年 3 月末現在）

役員 | 10 名（2025 年 3 月末現在）

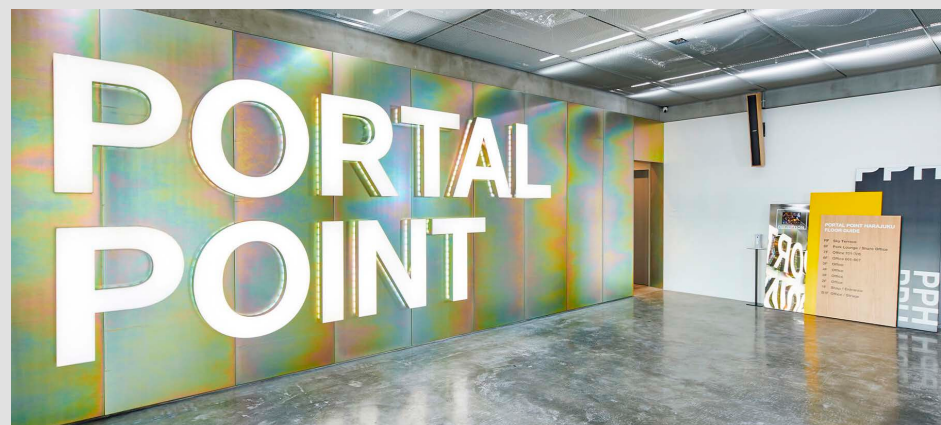


事業説明動画（約 5 分）

<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

フレキシブルワークプレイス事業(FWP 事業)

シェアオフィスやスモールオフィス等を組み込み、収益性が低下した不動産を一棟で再生する事業

THE WORKS

BEFORE



AFTER



▲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



不動産の課題を「技術力」「企画・運営力」で解決

日本の不動産が抱える課題

- ①耐用年数を迎える多くの築古ビル（多くのビルが昭和の高度成長期に竣工）
- ②建築費高騰（資材・人件費等）

リアルゲイトの強み

- ①「技術力」により安心・安全な物件への再生
- ②「企画・運営力」により高収益物件へ甦らせる

強みを活かして不動産が抱える問題を解決

生活インフラ老朽化問題は築古ビルでも同様

- ・埼玉県八潮市道路陥没事故(2025年1月28日)

下水道管の破損が原因とみられる道路の陥没事故
トラックが穴に転落し、運転手は安否不明となっている

下水道管に起因する道路陥没

20年後に耐用年数を超過する下水道管

年間 **2,600** 件

約 **40** %

国土交通省 令和5年度下水道管路メンテナンス年報

下水道管と同様に耐用年数を迎える建物も増加

20年後には約70%の中小規模ビルが法定耐用年数を超える

参考 オフィスピラミッド（都心5区）

東京都心5区 976 万坪 6,778 棟 平均築年数34.5年

中小規模（延床300～5,000坪）

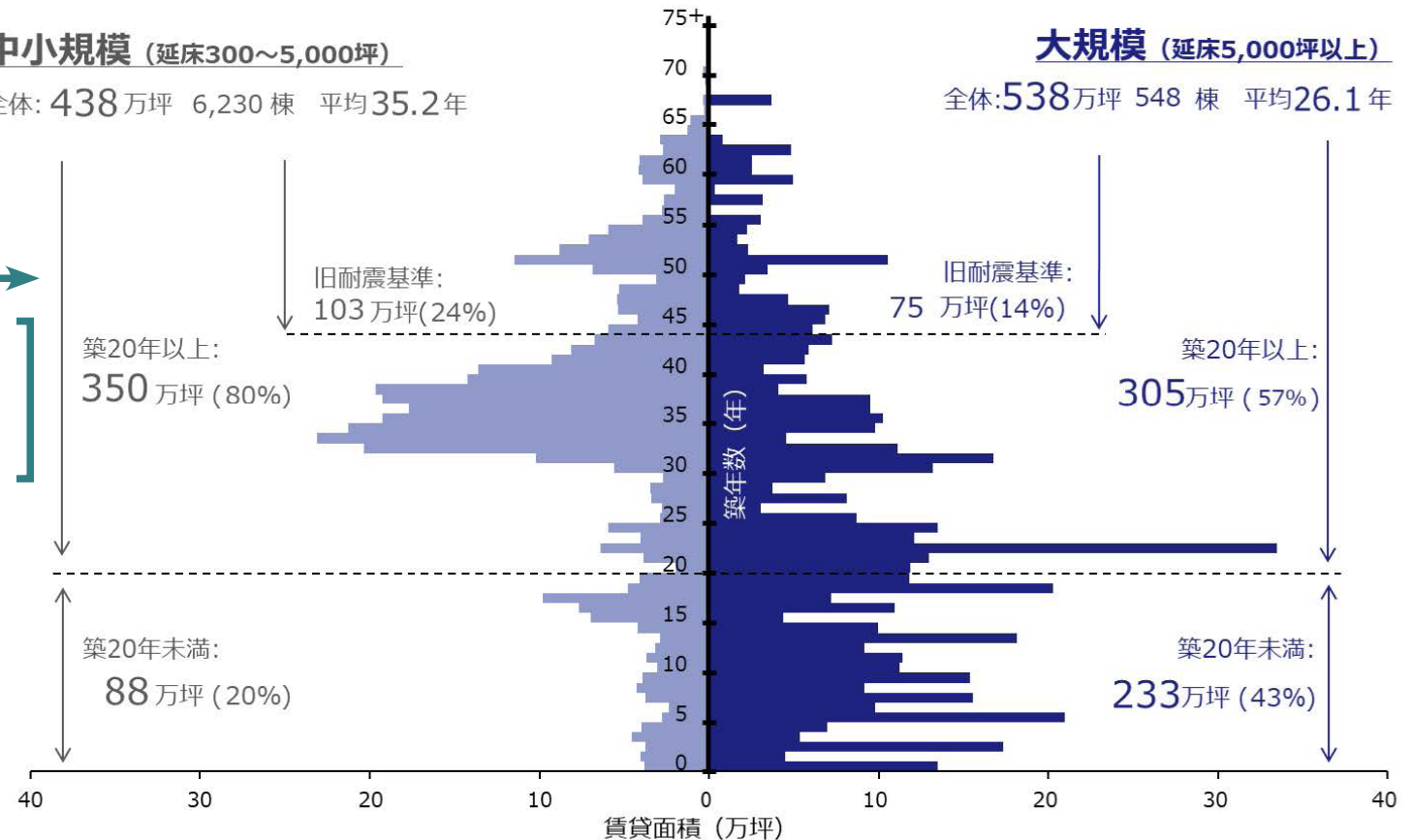
全体: 438 万坪 6,230 棟 平均35.2年

大規模（延床5,000坪以上）

全体: 538 万坪 548 棟 平均26.1年

RC造の耐用年数は50年 →

これから耐用年数を
迎えるビルは増加

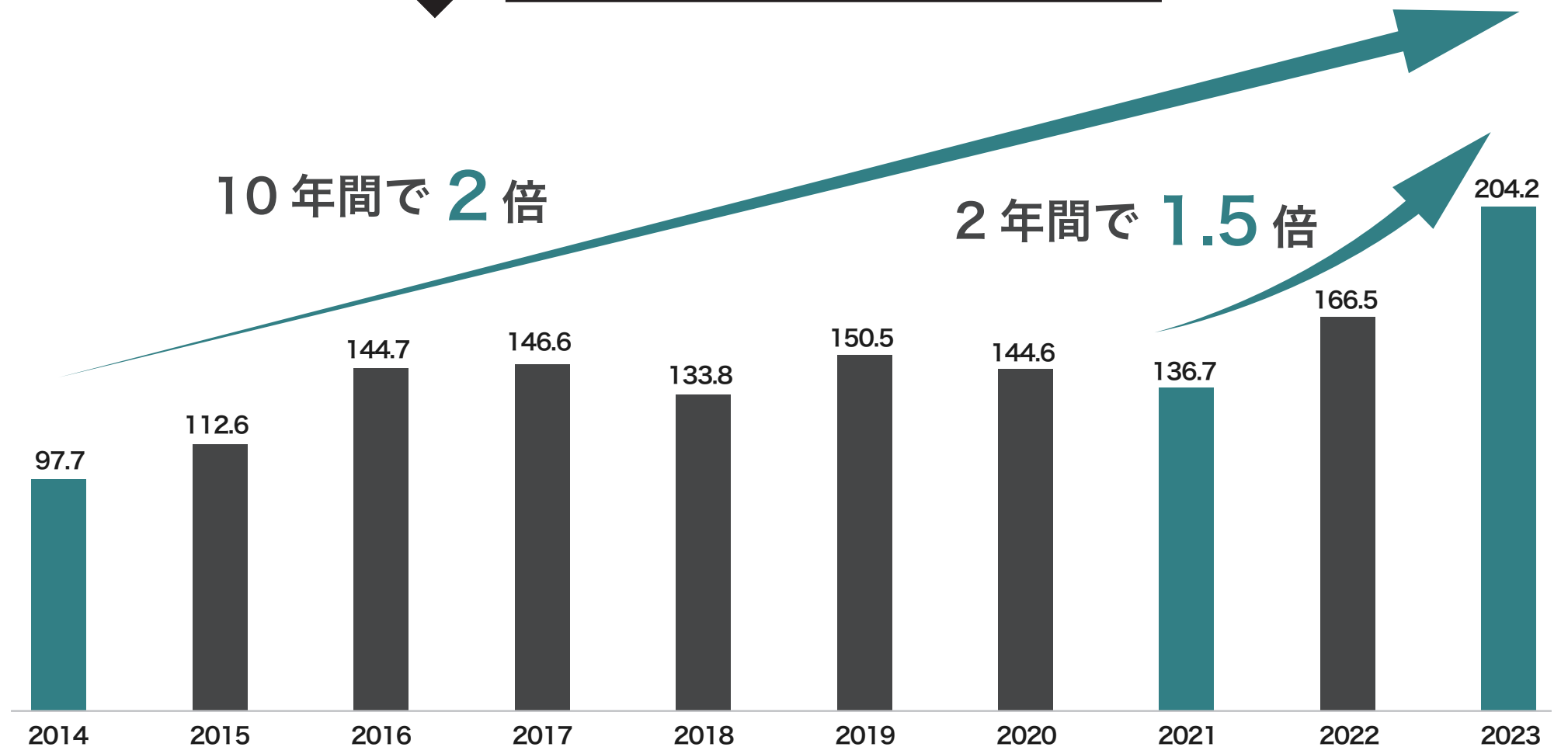


▲ザイマックス不動産総合研究所「オフィスピラミッド 2025 東京 23 区・大阪市」
https://soken.xymax.co.jp/2025/01/15/2501-stock_pyramid_2025/

建築資材と人件費の大幅増に上る建築費高騰



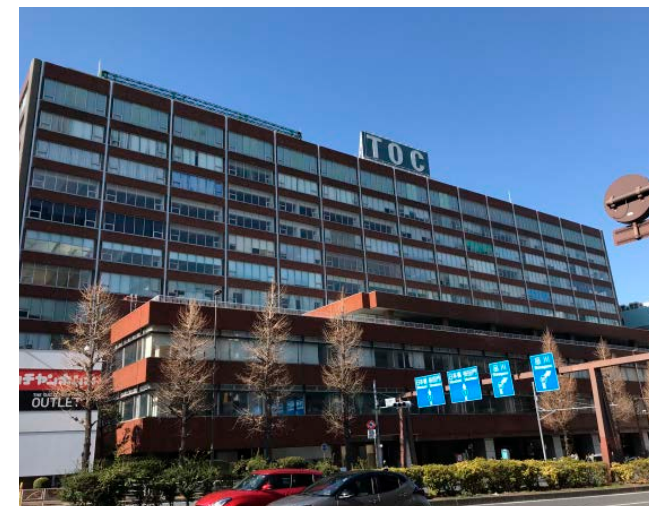
建築費 | 鉄骨造 事務所（東京都）



（国土交通省「建築着工統計調査」（2023年）を基に当社加）

建築費高騰で新築の計画が困難

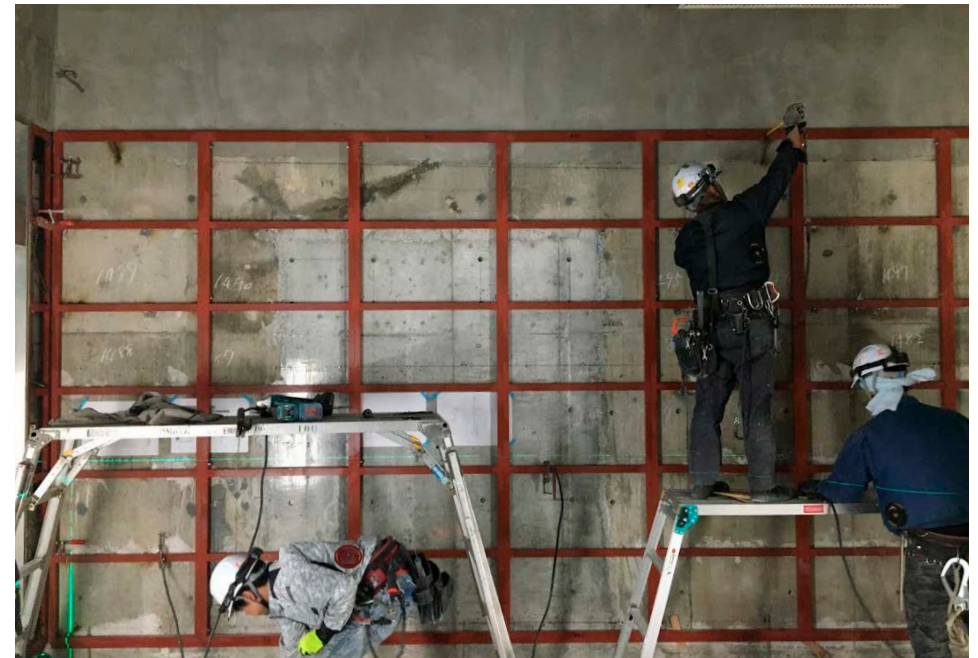
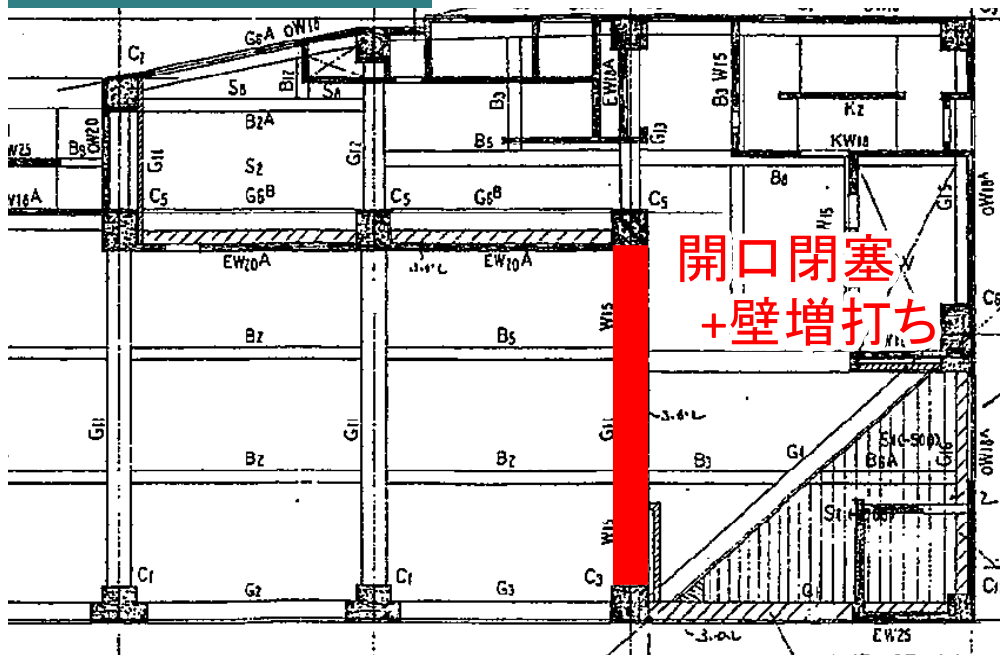
- ・ 中野サンプラザ再開発白紙（2025年3月11日）
- ・ 目黒区民センター整備・運営事業の中止（2025年1月27日）
- ・ TOCビル建替え計画の変更（2024年4月9日）



築古ビルを適正価格で安心・安全に再生するニーズが見込まれる

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）

定期的なメンテナンスで安全性と耐久性を維持

定期点検・大規模修繕工事



▲防水工事



▲シーリング工事



▲給排水管更新



▲空調設備更新

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



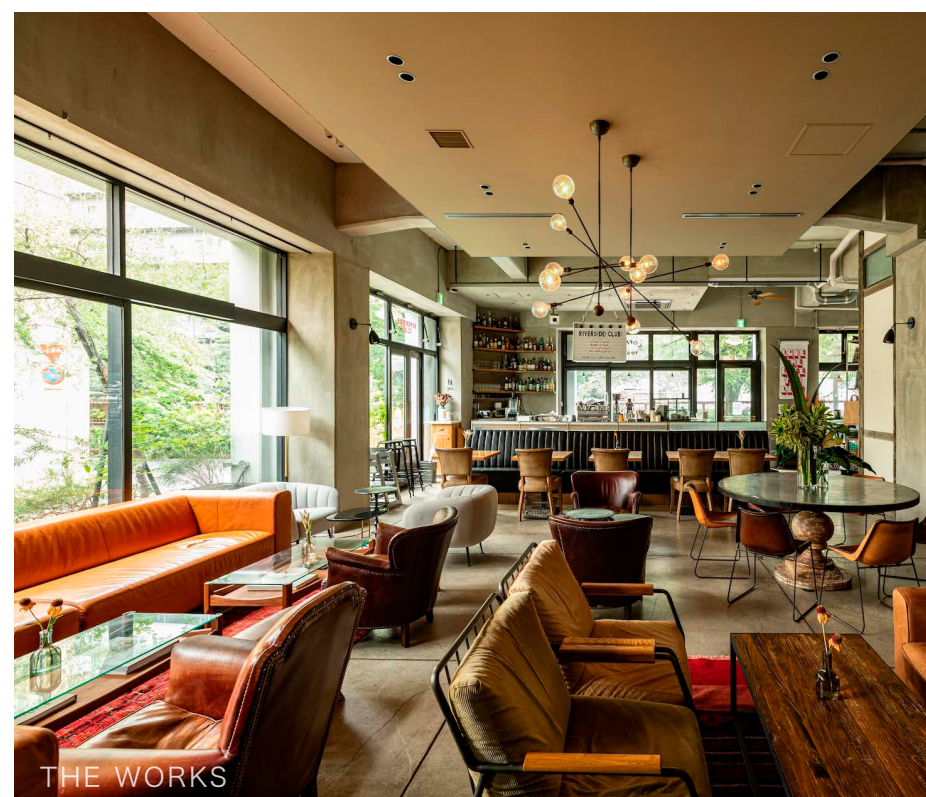
用途変更することで坪単価アップだけでなく床面積増加も実現

用途変更

BEFORE: 倉庫



AFTER: カフェ



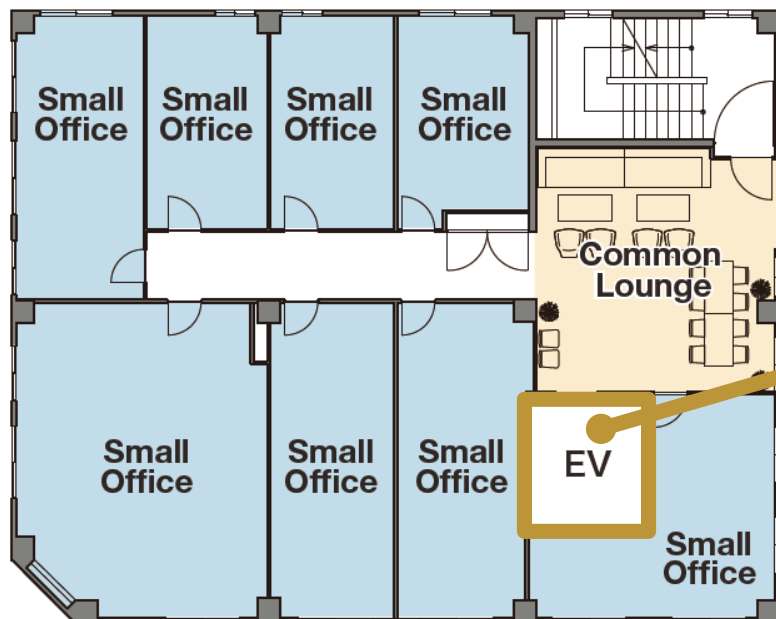
エレベーター新設による利便性の向上により、
物件の価値が大幅アップ

エレベーター新設

BEFORE: ワンフロアオフィス



AFTER



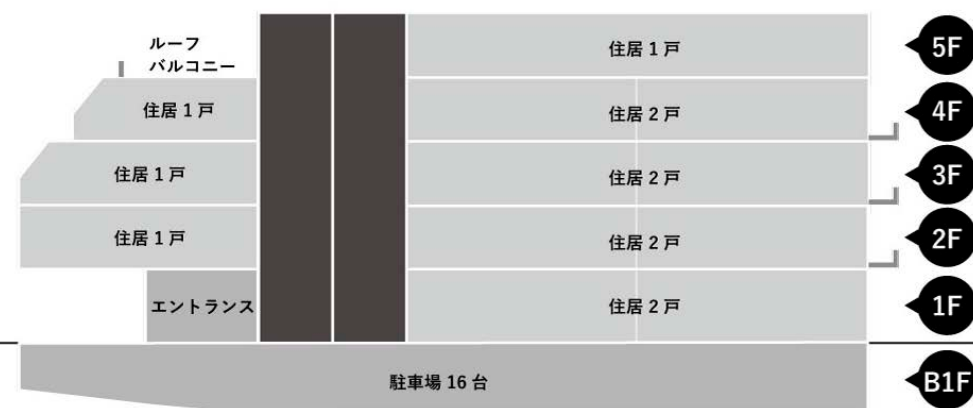
代官山にある築 36 年のヴィンテージマンションを一棟丸ごとリノベーションし、住宅用途からオフィスや SOHO 等へコンバージョン

● ML LANTIQUE BY IOQ 運営総床面積 3,107㎡

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

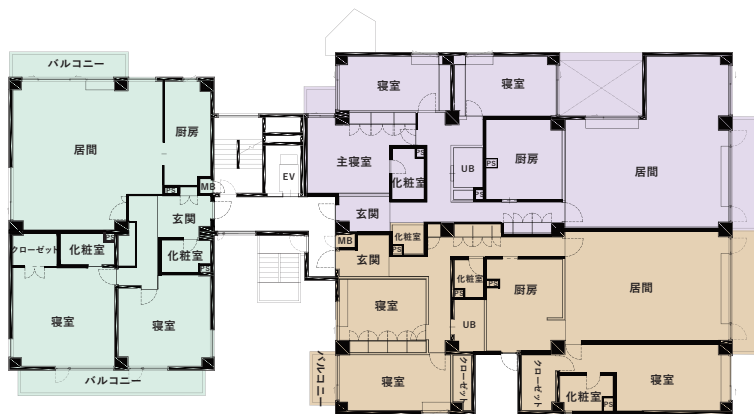
FWP+ 店舗

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



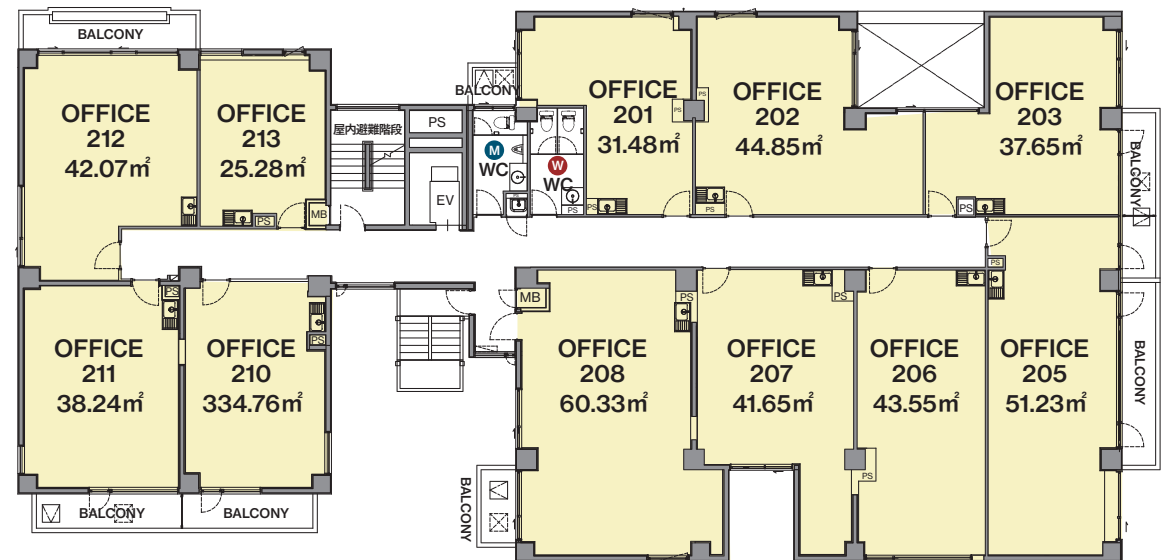
豪華な3戸の住宅を細かい11区画のオフィスへ変更

BEFORE



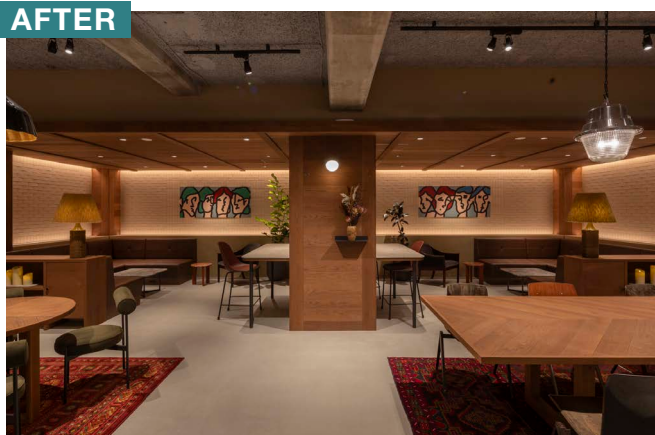
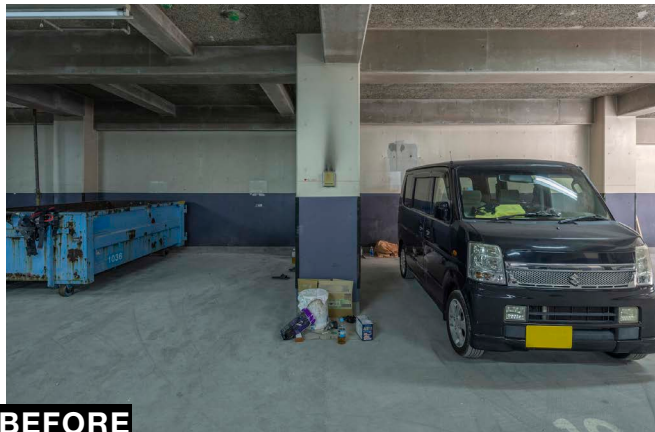
住居

AFTER

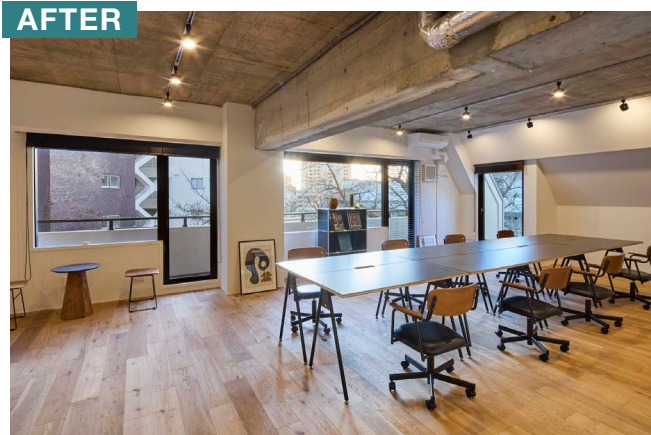


オフィス11区画

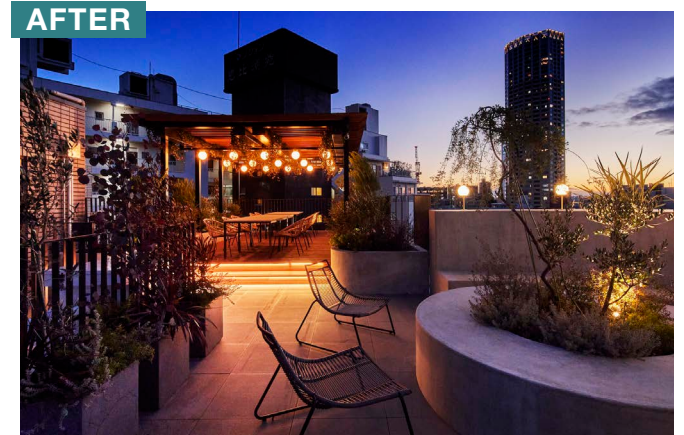
経験豊富な一級建築士を擁する自社の技術力で 用途変更・増築・耐震補強を行い抜本的な改良を実施



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 **31** 件

港区 **17** 件

目黒区 **15** 件

獲得済 PJ **73** 件

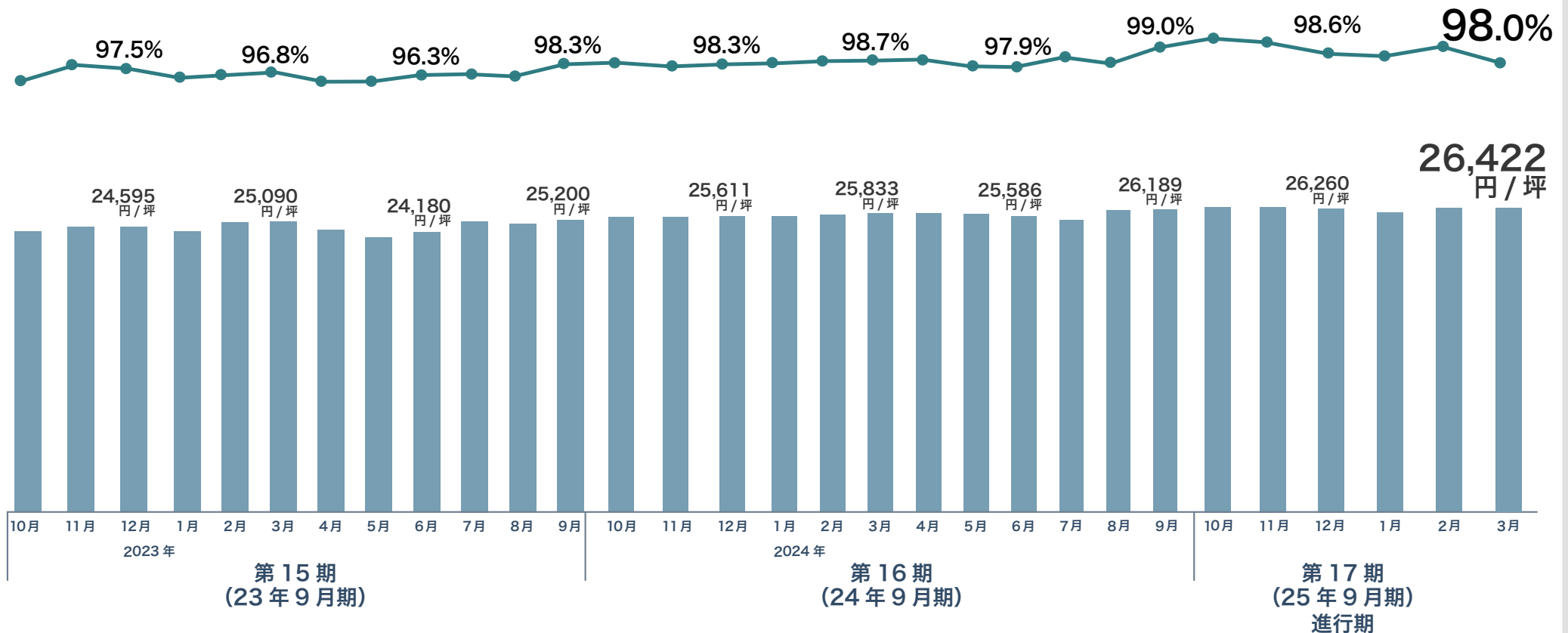
(2025年3月末時点)



📍 既存獲得済み物件 📍 2025年9月期以降獲得済み物件

高稼働率を背景に賃料適正化を実施 ストック型収入の更なる高収益化を進める

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年以上経過した保有・ML物件のうち、終了予定物件を除外して算出

※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)

キャッシュポイントを増や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)

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 (ML)

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

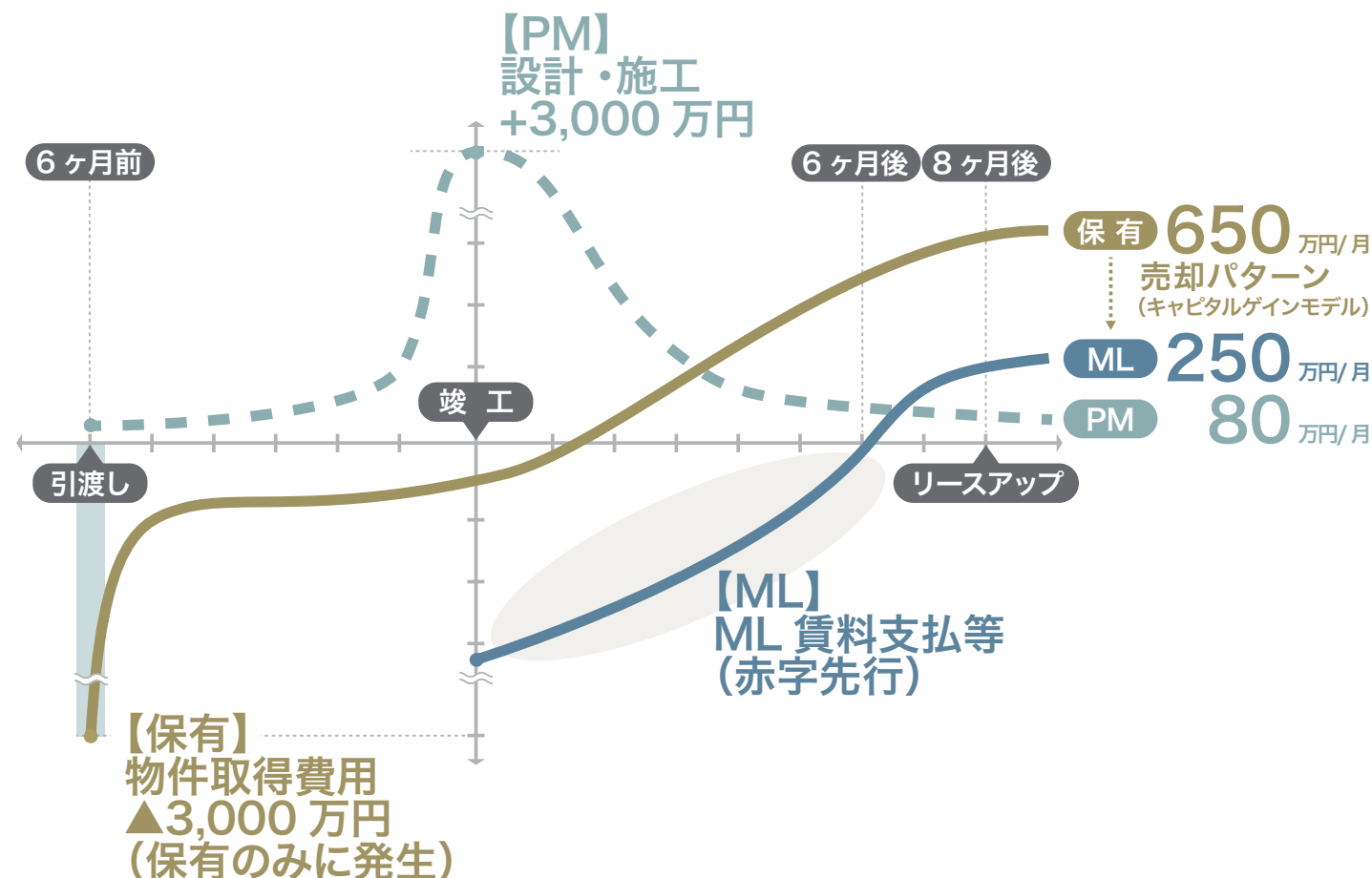
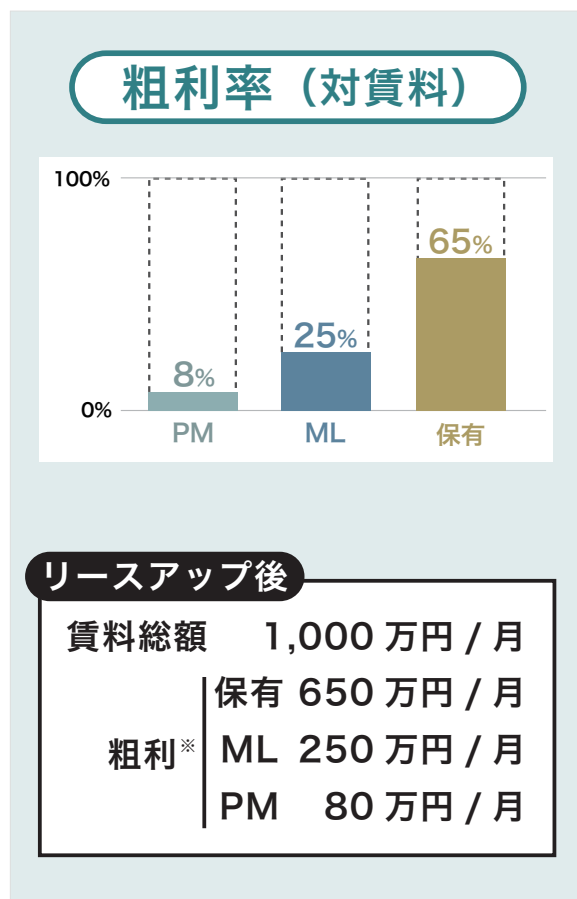
2023年～
フロー型

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

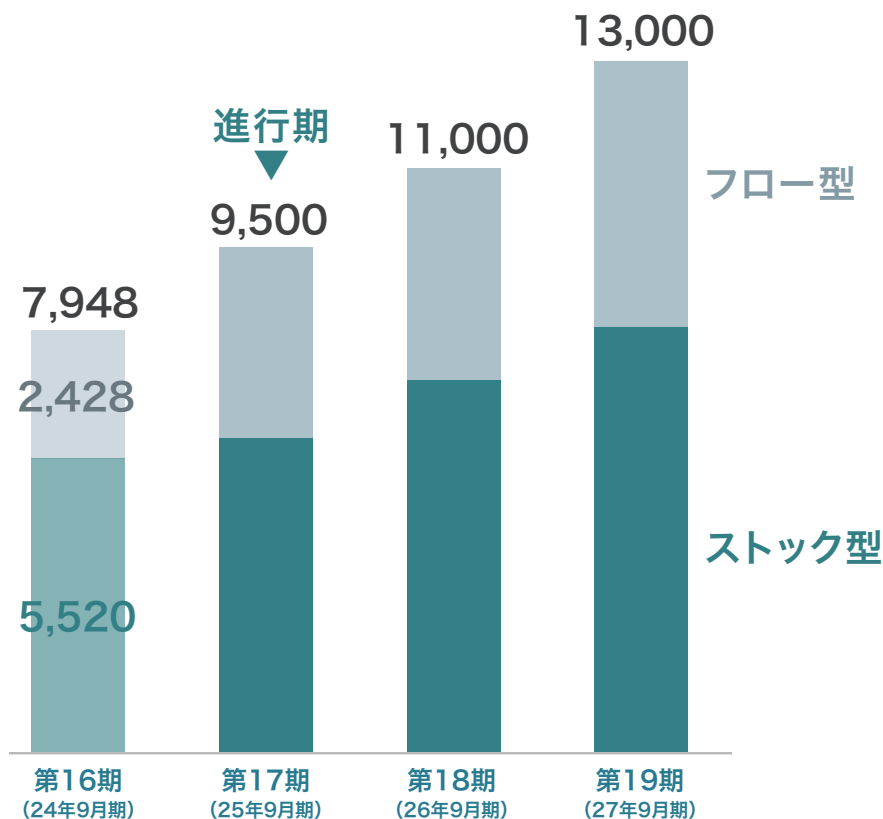
(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の築古ビル



ストック型収益を基盤に業績拡大、収益性も向上

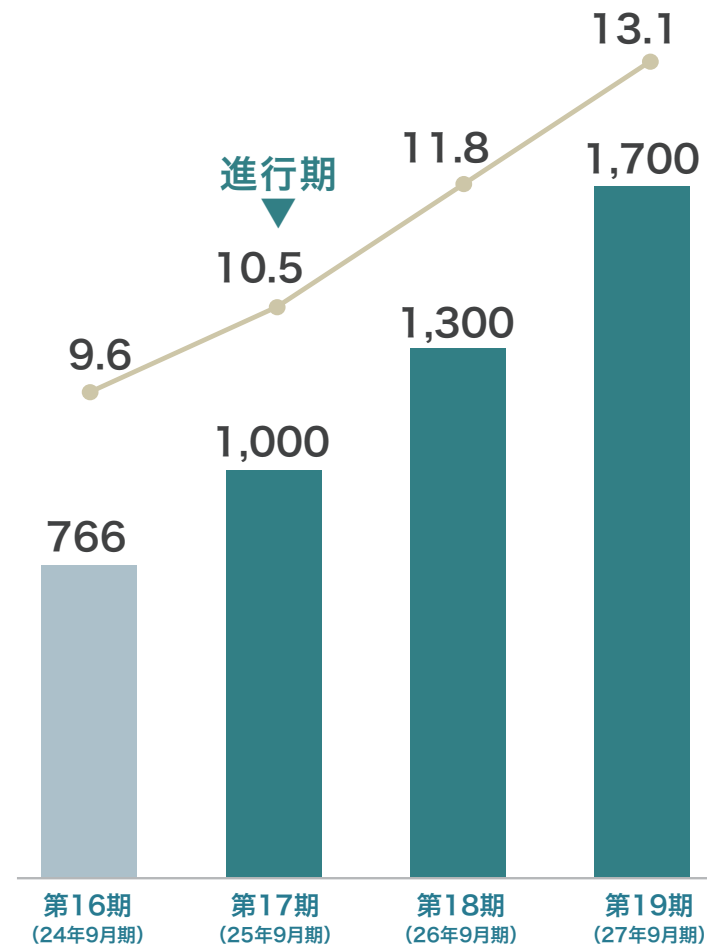
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

(単位：百万円・%)



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%

物件売却の決定が完了し、通期の計画達成はほぼ確実 来期以降の業績に寄与する仕入も順調

25 年 9 月期
第 2 四半期 進捗

売上高 64 億円
進捗率 67%
(通期計画 95 億円)

営業利益 7.8 億円
進捗率 78%
(通期計画 10 億円)

重要ポイント

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

見通しと 2Q 時点での進捗

- ・ 保有 3 件、ML 物件 3 件を獲得済
- ・ 年間 7 ～ 9 件の新規獲得へ上方修正
- ・ 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
- ・ 計画した 2 件売却の決済が完了
- ・ 当初の横森 PJ に加え、上目黒 PJ の施工請負も決定済
26 年 9 月期以降に収益貢献

先行投資

収益貢献

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)

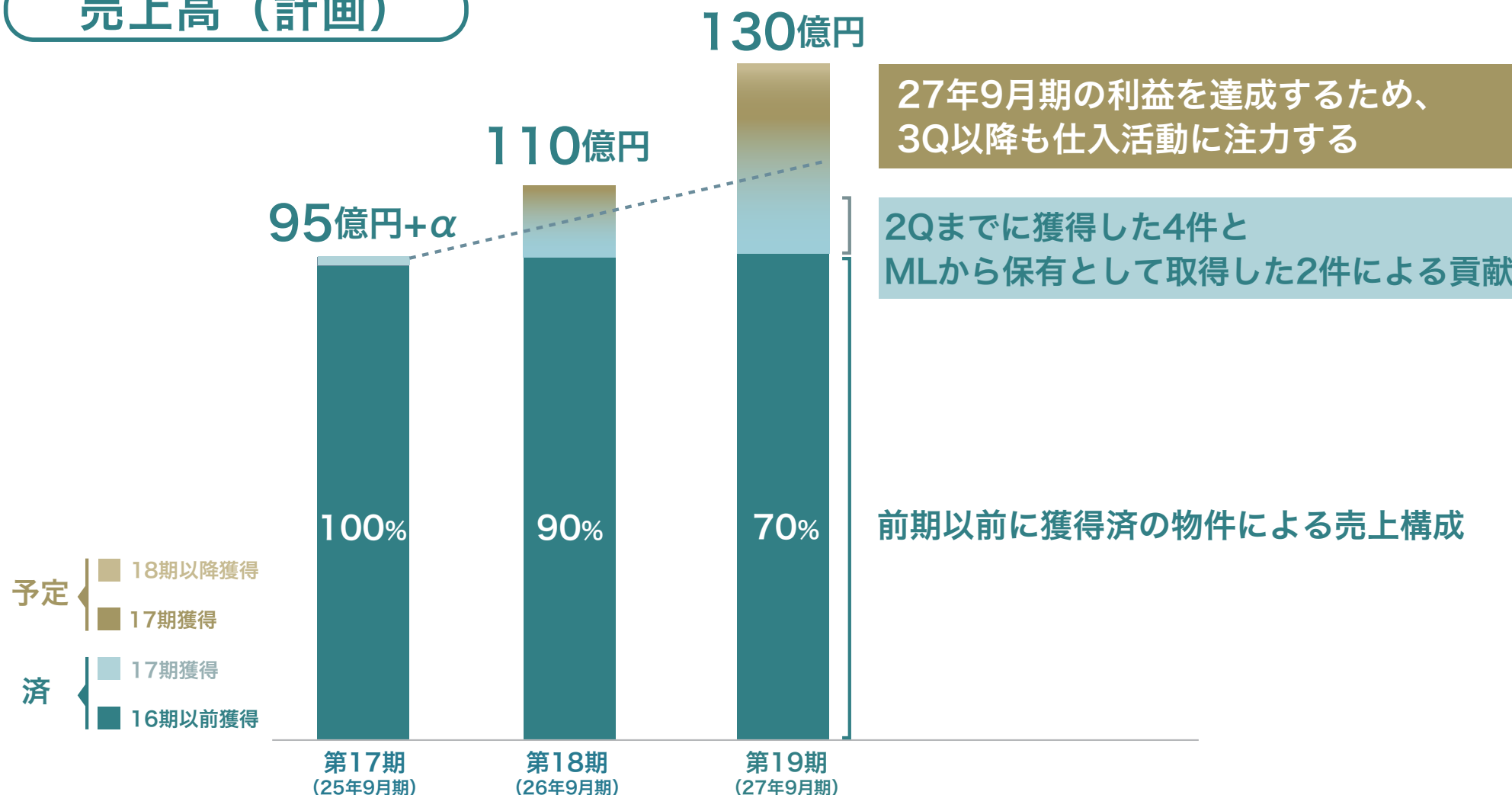
継続

+

α

来期の売上計画に必要な物件の仕入はほぼ達成 これから獲得する物件は、確度の更なる積み上げに貢献

売上高（計画）



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。
保有方針について教えてほしい	物件特性や財務バランス等を鑑みて、販売用不動産・固定資産いずれで取得するかを決定します。また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？	キャピタルゲインモデルや物件大型化に伴い、より利益率の高い事業モデルへの転換を図っており、営業利益及び営業利益率の向上を目指してまいります。その実現のためには、収益性の高い保有・ML 物件の物件数の増加及び稼働率の維持による安定的なストック収入の積み上げを重要視してまいります。
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 IR 室

Email: ir@realgate.jp

IR 情報 : <https://realgate.jp/ir/>