

Kabu Berry 主催 IR セミナー & 投資家交流会

東証グロース 証券コード:5532
株式会社リアルゲイト
2025年5月17日(土)





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

趣味: パワーリフティング(ベンチプレス 155kg)

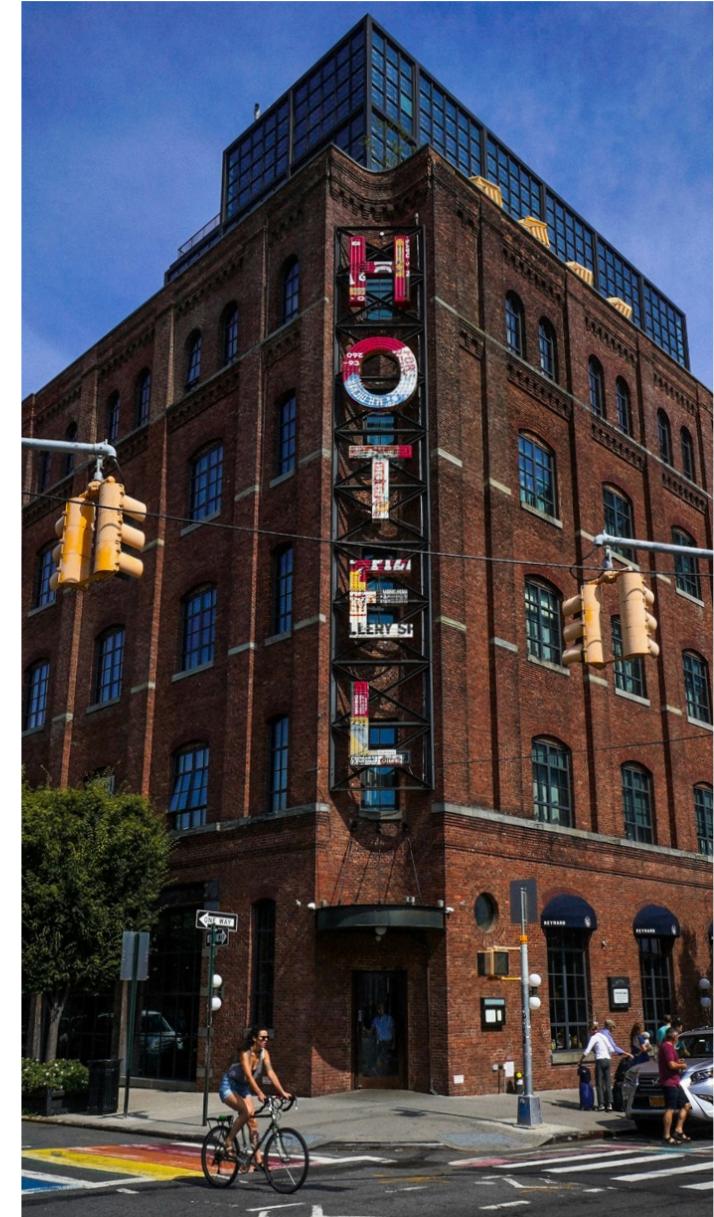
- 1996年 4月 ● 五洋建設に新卒入社
現場監督とアメフト選手として活動
- 2001年 7月 ● 大京に入社
現場監理からマンション営業に転身
一級建築士と宅地建物取引士を取得
- 2004年 11月 ● プロパストに入社
土地の仕入れ・企画・販売までを一貫して経験
33歳で執行役員となる
- 2009年 8月 ● **リアルゲイト設立**
飲食会社の完全子会社として
社員 2名でスタート
- 2021年 7月 ● サイバーエージェントの連結子会社化
- 2023年 6月 ● 東京証券取引所グロース市場に上場
- 2024年 6月 ● 累計プロジェクト数 100 件突破

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

【起業のきっかけ】

日本では古い建物を壊し、
ヴィンテージ風の新築を建てる矛盾
純粋にもっと古い建物を生かすべきだ



株価・出来高推移





OFFICE

01

事業説明・事例紹介

02

リアルゲイトの強み

03

収益構造・成長戦略

04

中期経営計画

参考

2025年9月期 第2四半期決算

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 CROSS を事例に見る
建築物のポテンシャルの最大化 (3 分 35 秒)



<https://youtu.be/P96yr0Y1fOs>

用語	説明	収益の形式
保有	物件を保有し賃料収入を得る 利益率が最も高い	ストック
ML (マスターリース)	オーナーより物件を10~20年間、固定賃料で借り上げ、 バリューアップ後にテナントへ転借する	ストック
PM (プロパティマネジメント)	オーナーの物件をバリューアップし、 物件の運営を行うことでオーナーから手数料収入を得る	ストック
設計・施工受託	MLやPM物件にて、物件バリューアップのための設計や 工事業務を請け負う	フロー
物件売却	リアルゲイトが保有する物件を売却して、売却益を得る 売却後もMLかPMのどちらかを継続する	フロー

中目黒駅から徒歩 13 分・築 45 年・エレベーター無・5 階建ての倉庫兼事務所を、オフィスと店舗等の複合施設にリノベーション

ML THE WORKS 運営総床面積 1,871m²



BEFORE



AFTER



中目黒駅から徒歩 13 分・築 45 年・エレベーター無・5 階建ての倉庫兼事務所を、オフィスと店舗等の複合施設にリノベーション

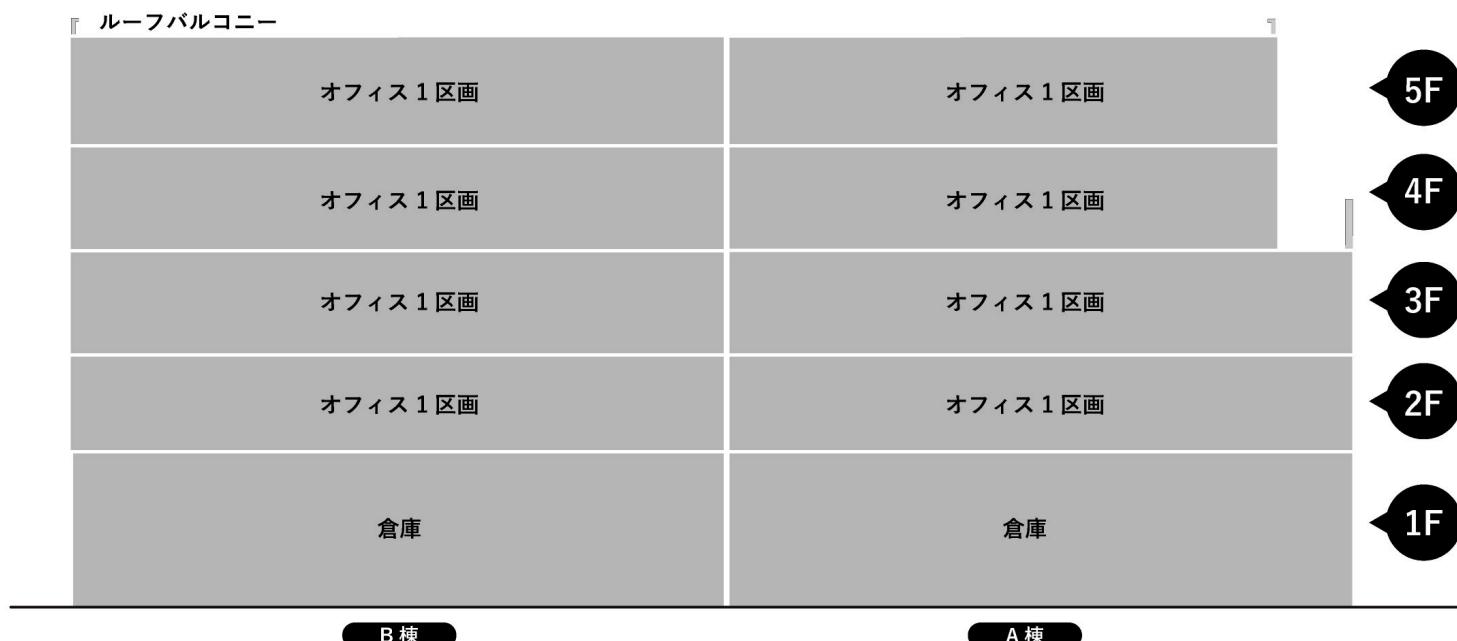
ML THE WORKS

運営総床面積 1,871m²

1969 年竣工

倉庫・事務所

エレベーター無の倉庫兼事務所ビル
1 フロア 1 区画の区割り

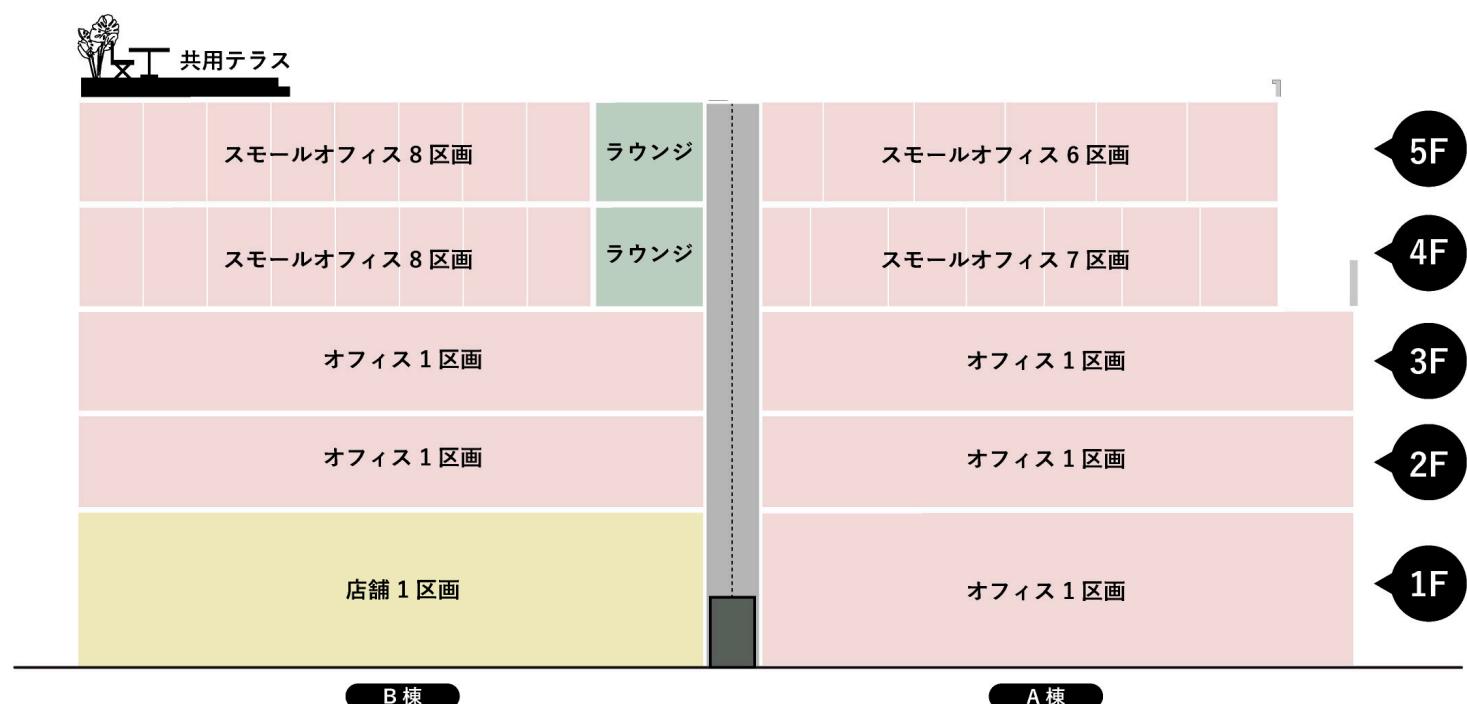


中目黒駅から徒歩 13 分・築 45 年・エレベーター無・5 階建ての倉庫兼事務所を、オフィスと店舗等の複合施設にリノベーション

ML THE WORKS 運営総床面積 1,871m²

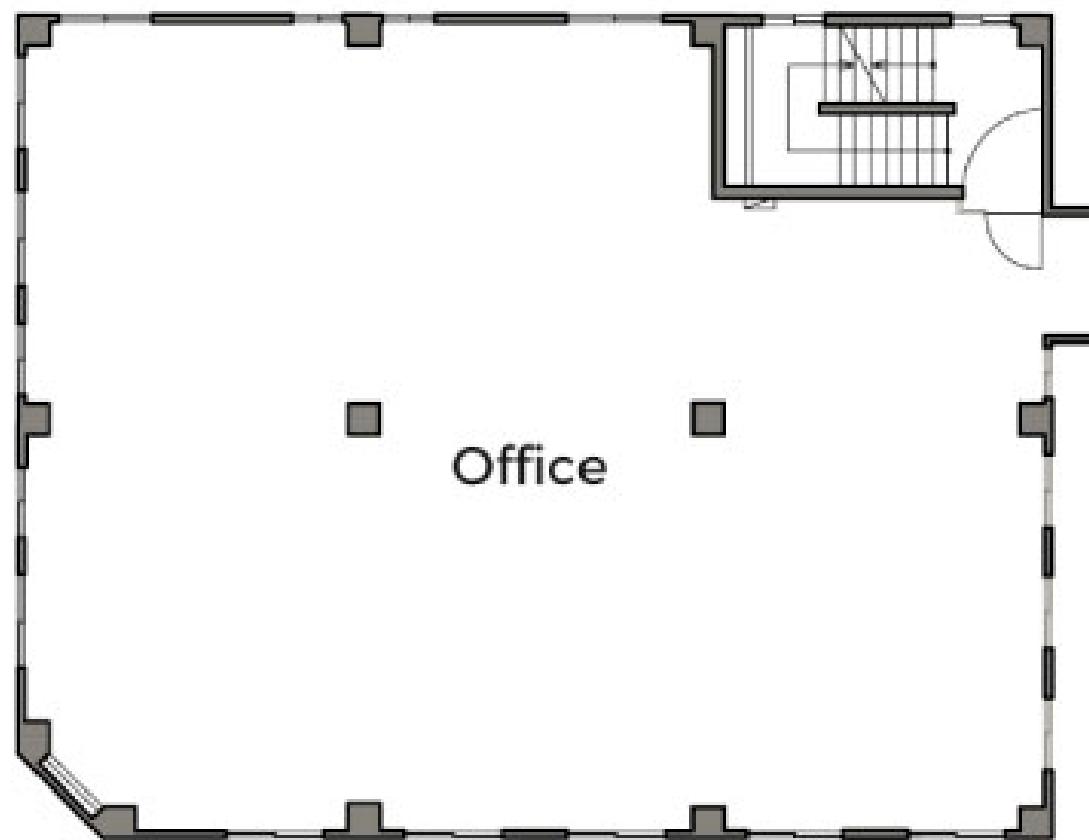
2014 年再生 シェアオフィス + 店舗

全 27 区画 15 ~ 47m² のスマートオフィスへ



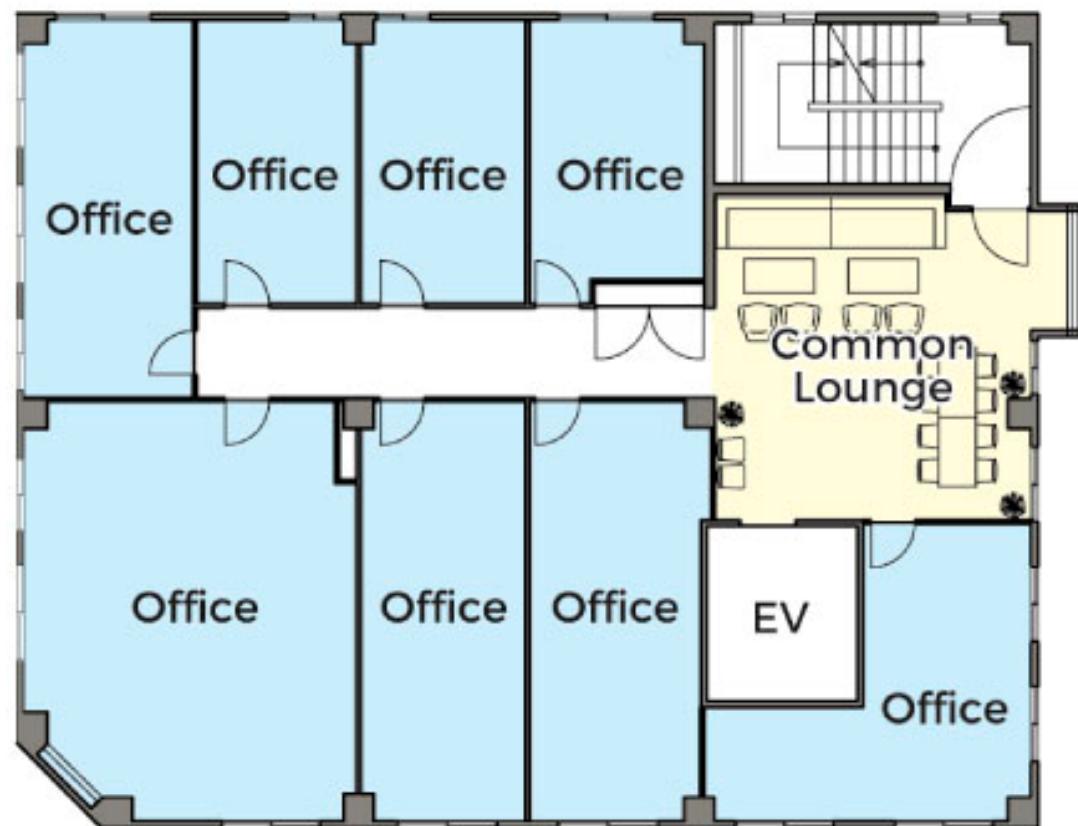
BEFORE

オフィス1区画



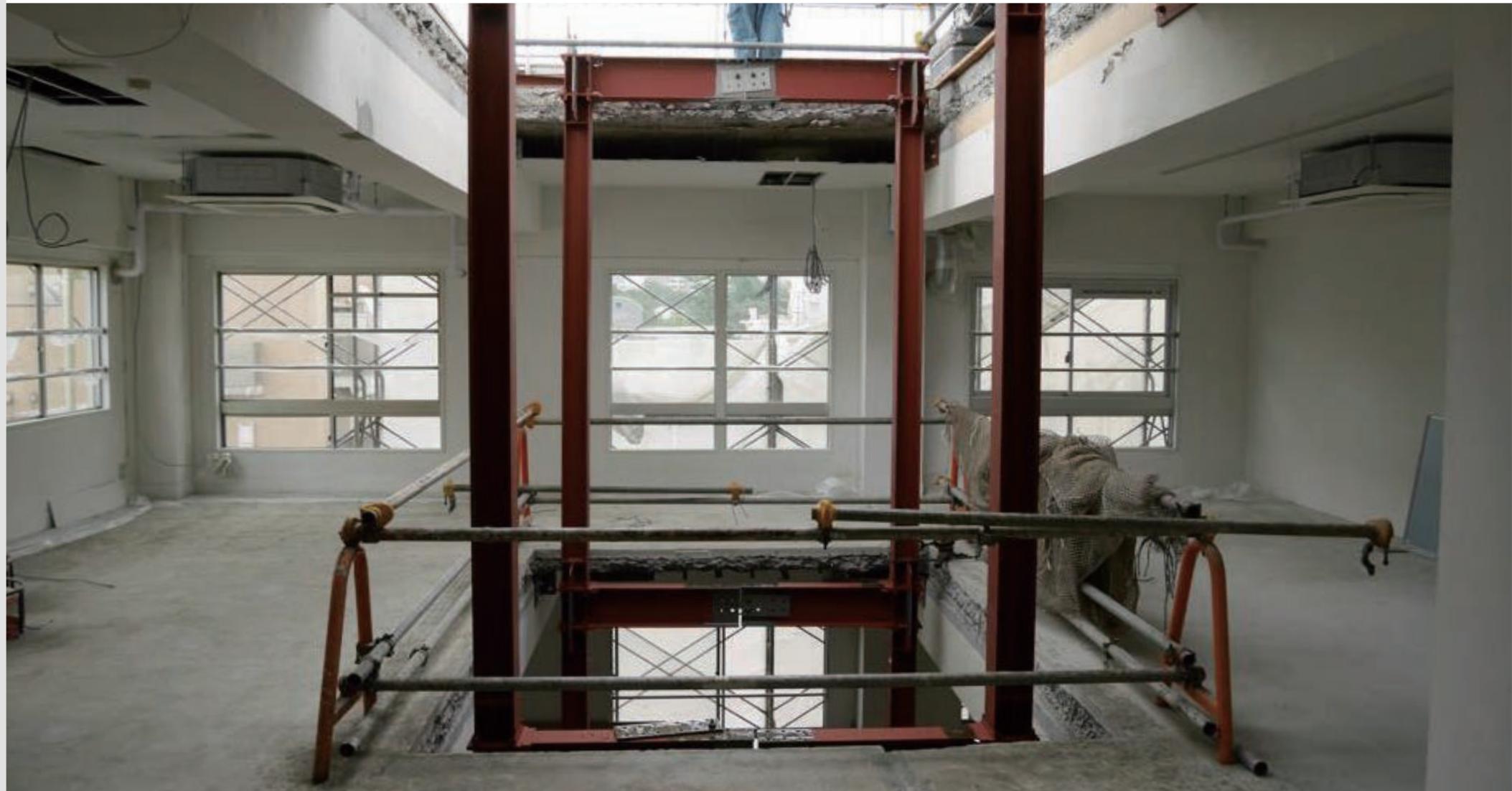
AFTER

オフィス 8 区画 + 共用ラウンジ



AFTER

エレベーター新設



BEFORE

倉庫から店舗へ用途変更



AFTER

倉庫から店舗へ用途変更



BEFORE

スカイテラス新設



AFTER

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）

780万円

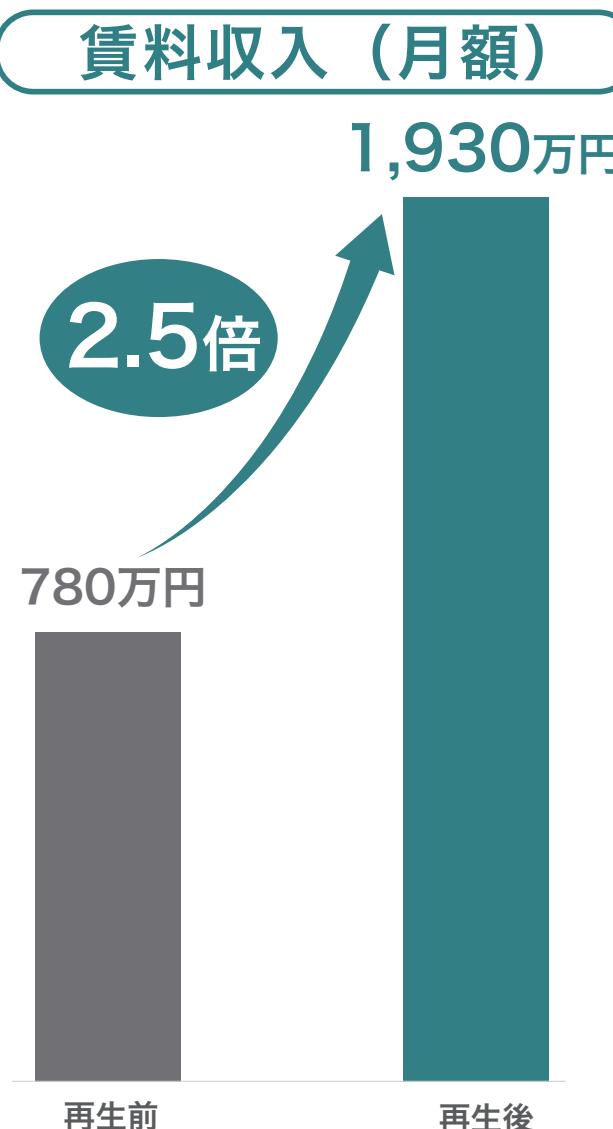


再生前



BEFORE

FWP 事業による築古ビル再生により、収益性が大きく向上



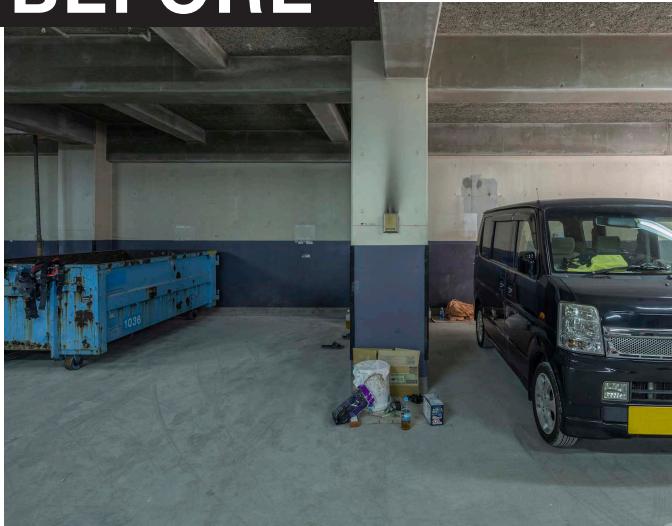
代官山にある築 36 年のヴィンテージマンションを一棟丸ごとリノベーションし、住宅用途からオフィスや SOHO 等へコンバージョン

ML LANTIQUE
BY IOQ

運営総床面積 3,107m²



BEFORE



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

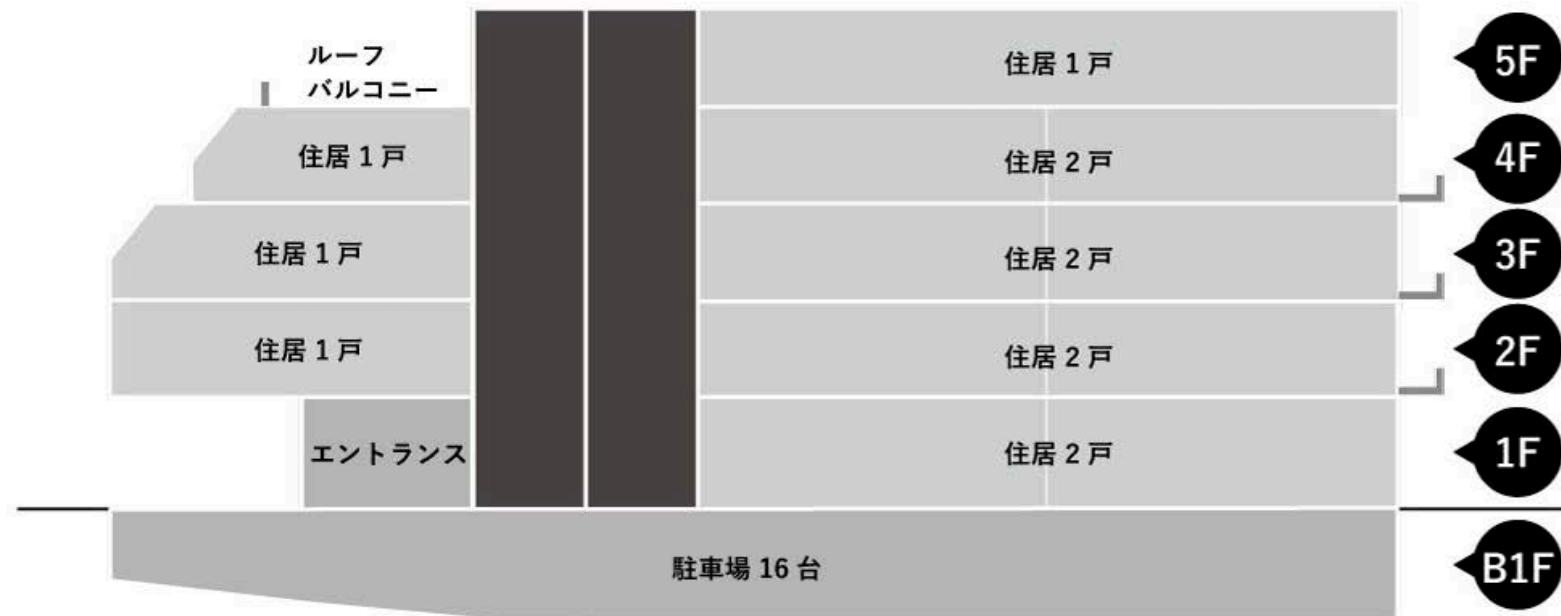
ML LANTIQUE BY IOQ

運営総床面積 3,107m²

1987 年竣工

共同住宅

地下駐車場付きの平均 150m² 12 戸の住宅



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

● LANTIQUE BY IOQ

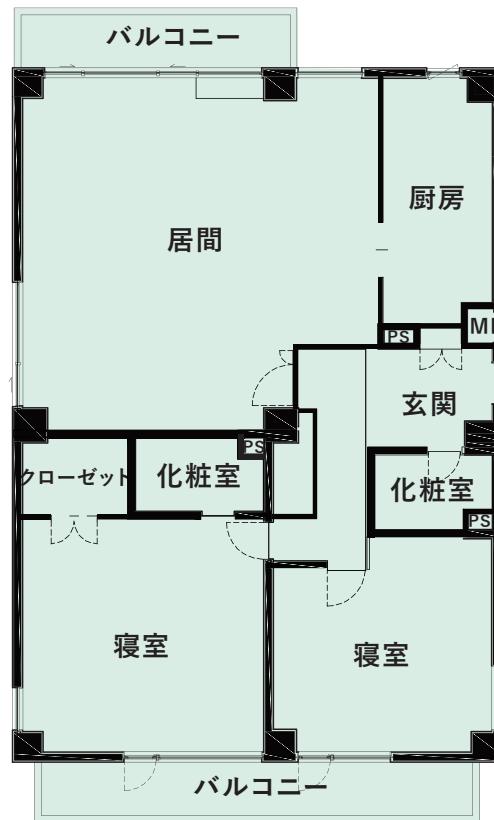
運営総床面積 3,107m²

2024 年再生 シェアオフィス + 店舗

共用部が充実した平均 60m²
全 35 区画のスマートオフィスや SOHO



BEFORE

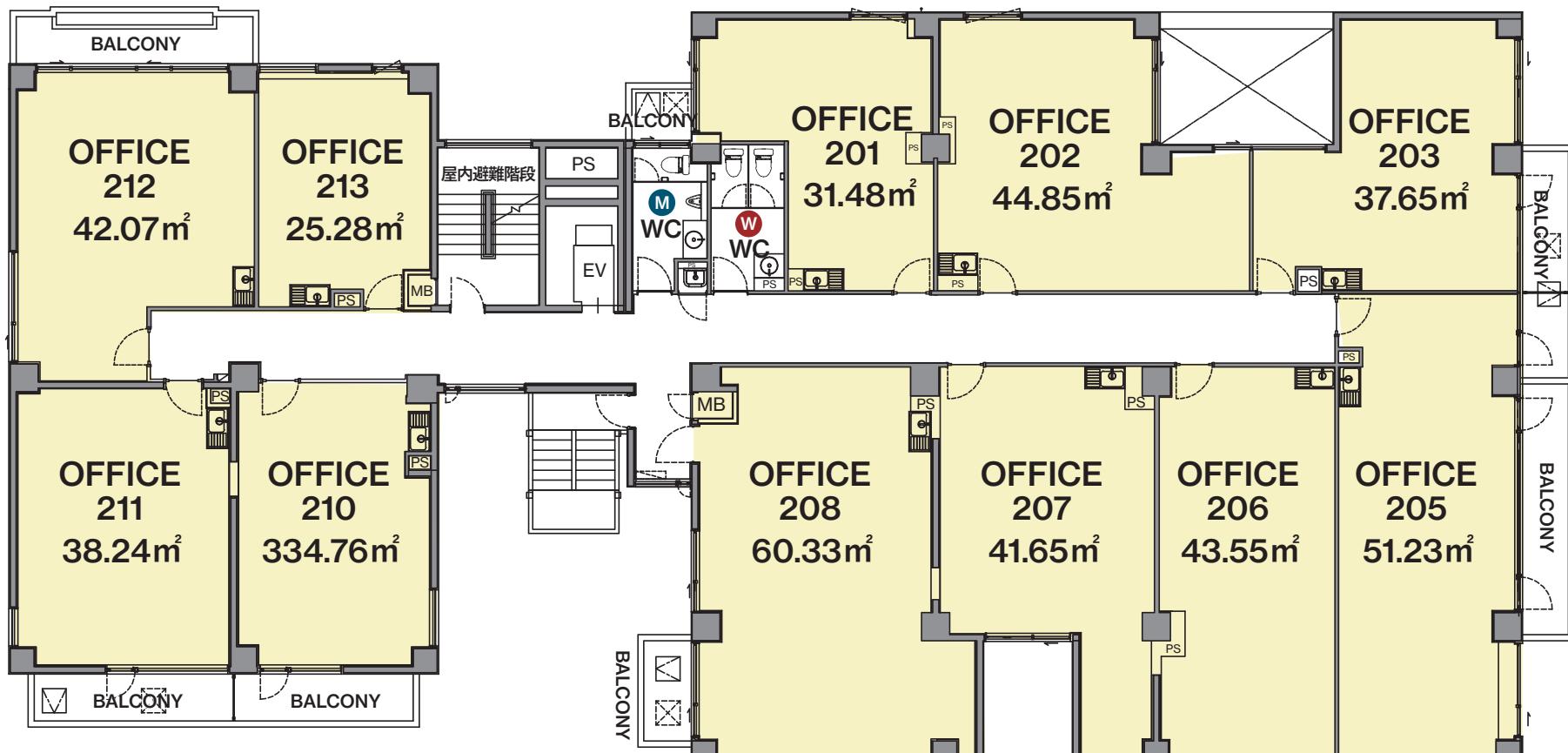


住居



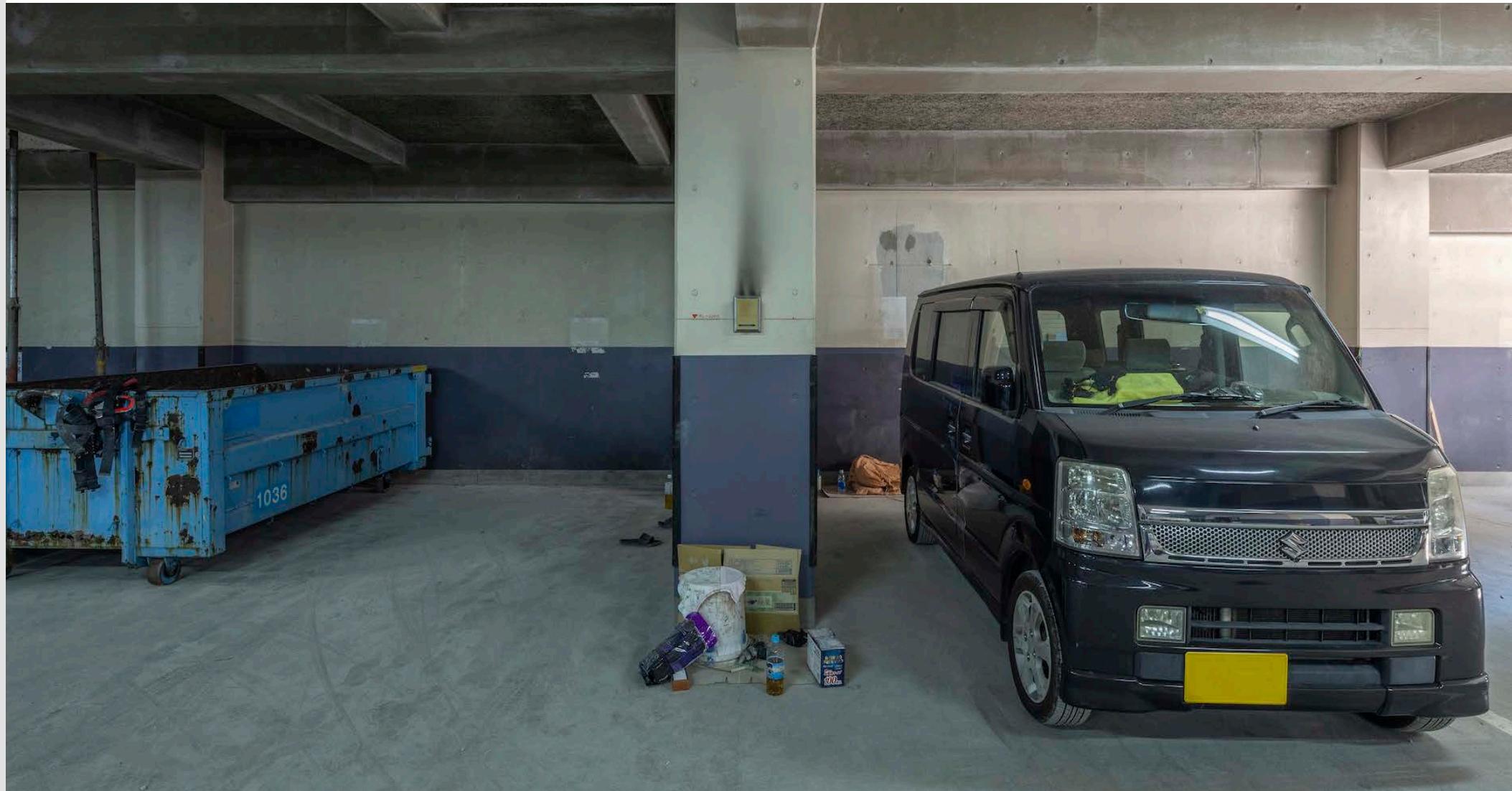
AFTER

オフィス 11 区画



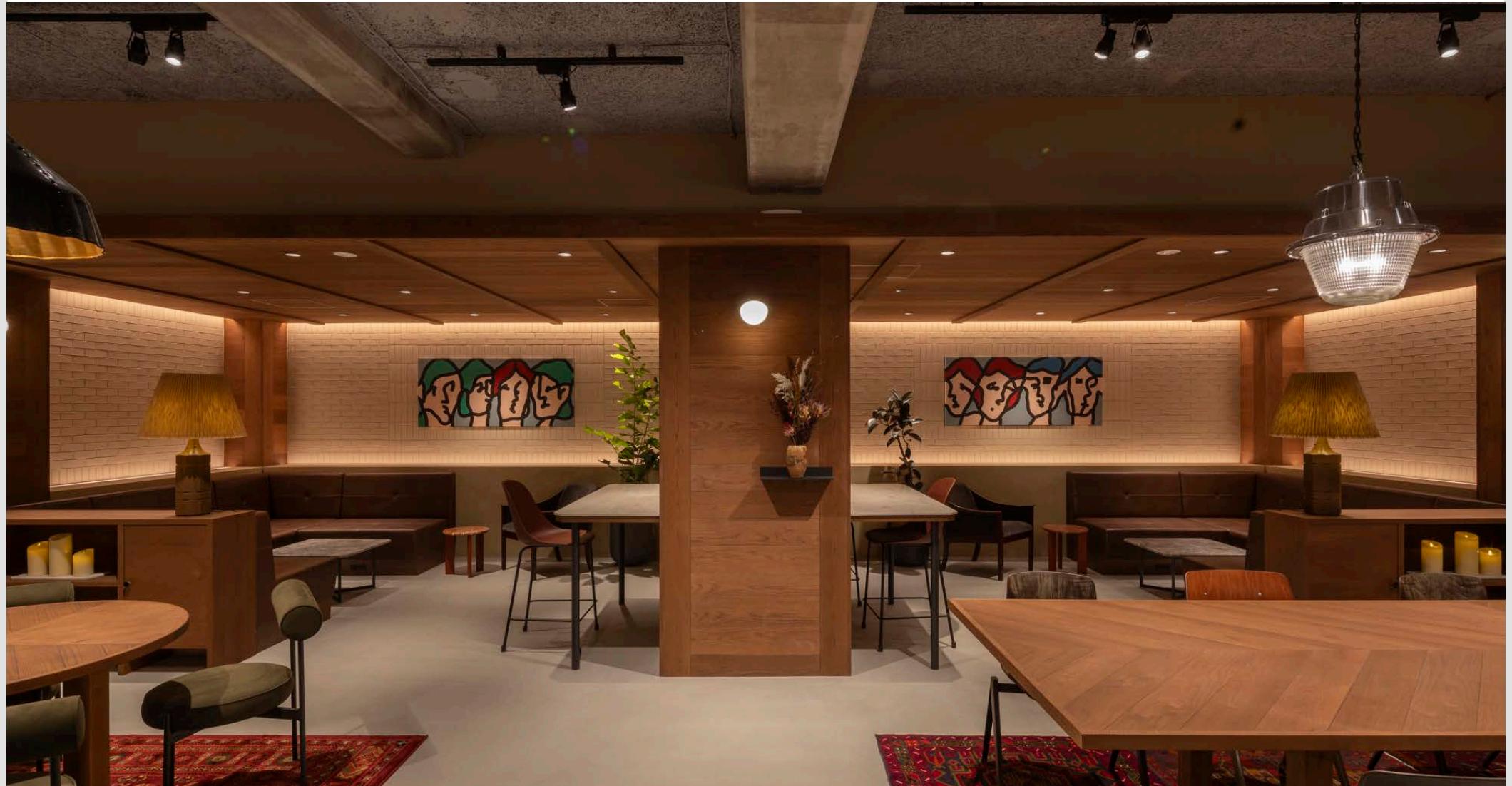
BEFORE

駐車場からオフィス等に用途変更



AFTER

駐車場からオフィス等に用途変更



BEFORE

住宅からオフィス等に用途変更



AFTER

住宅からオフィス等に用途変更



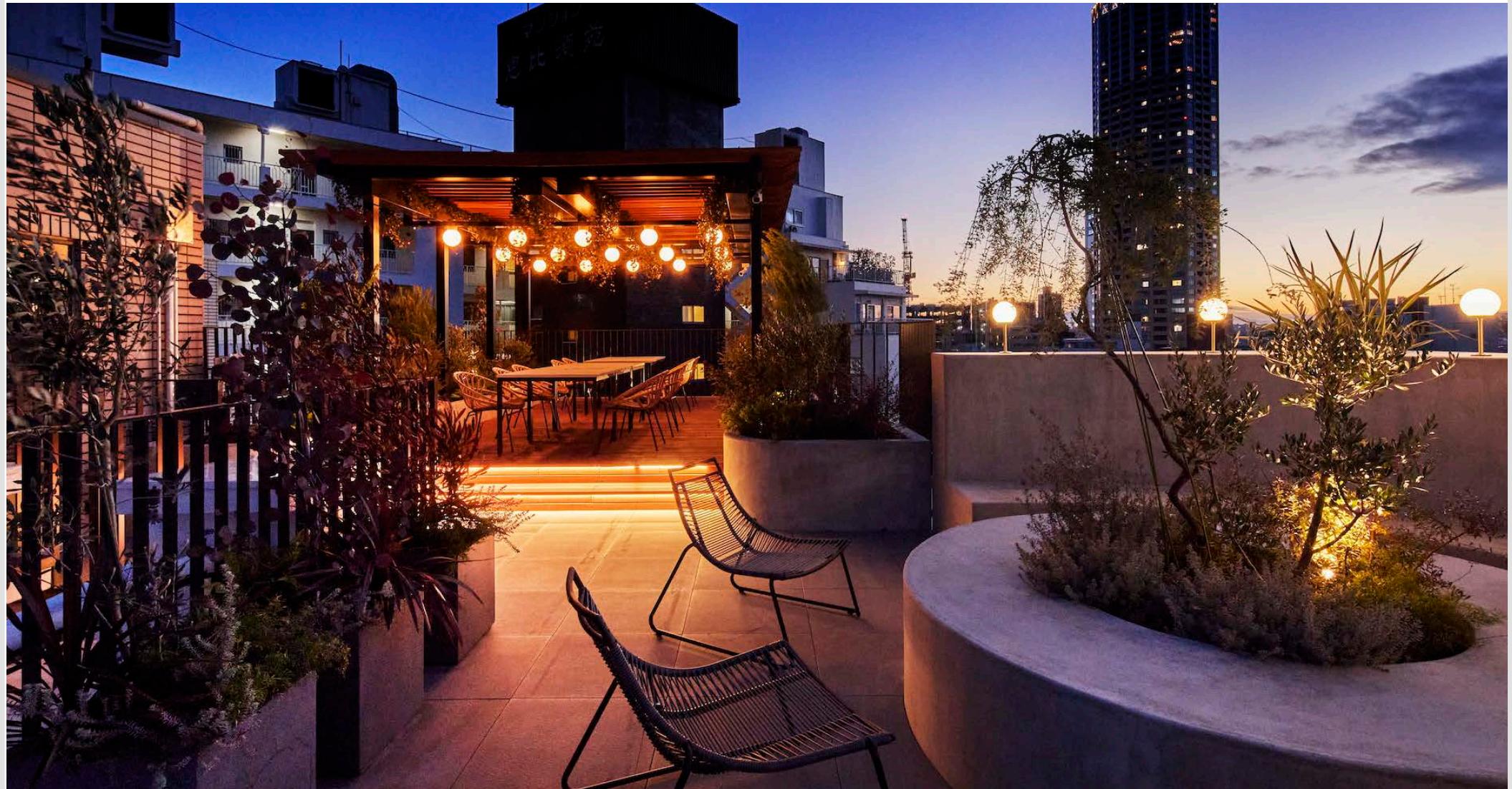
BEFORE

スカイテラス新設



AFTER

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

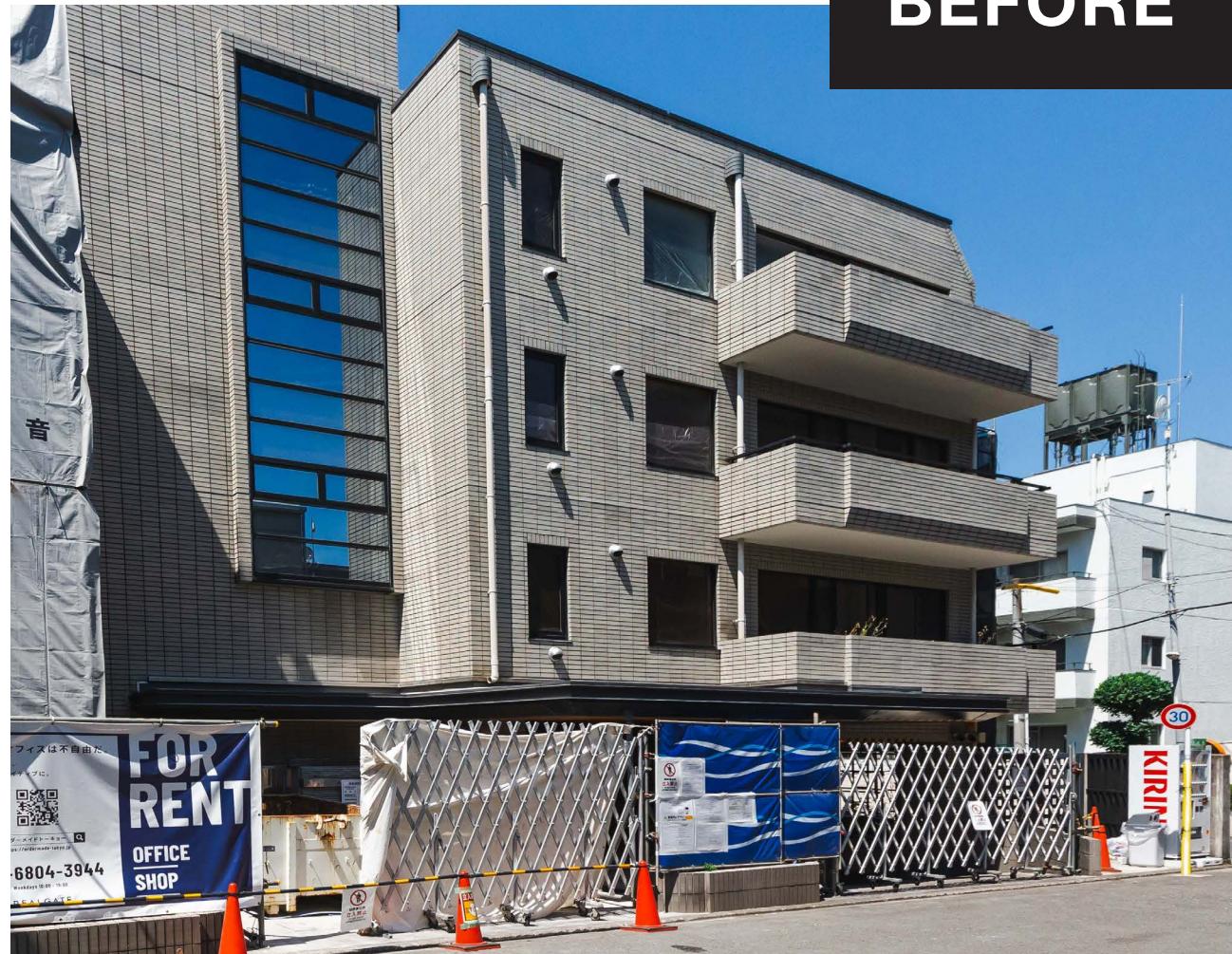
賃料収入（月額）

BEFORE

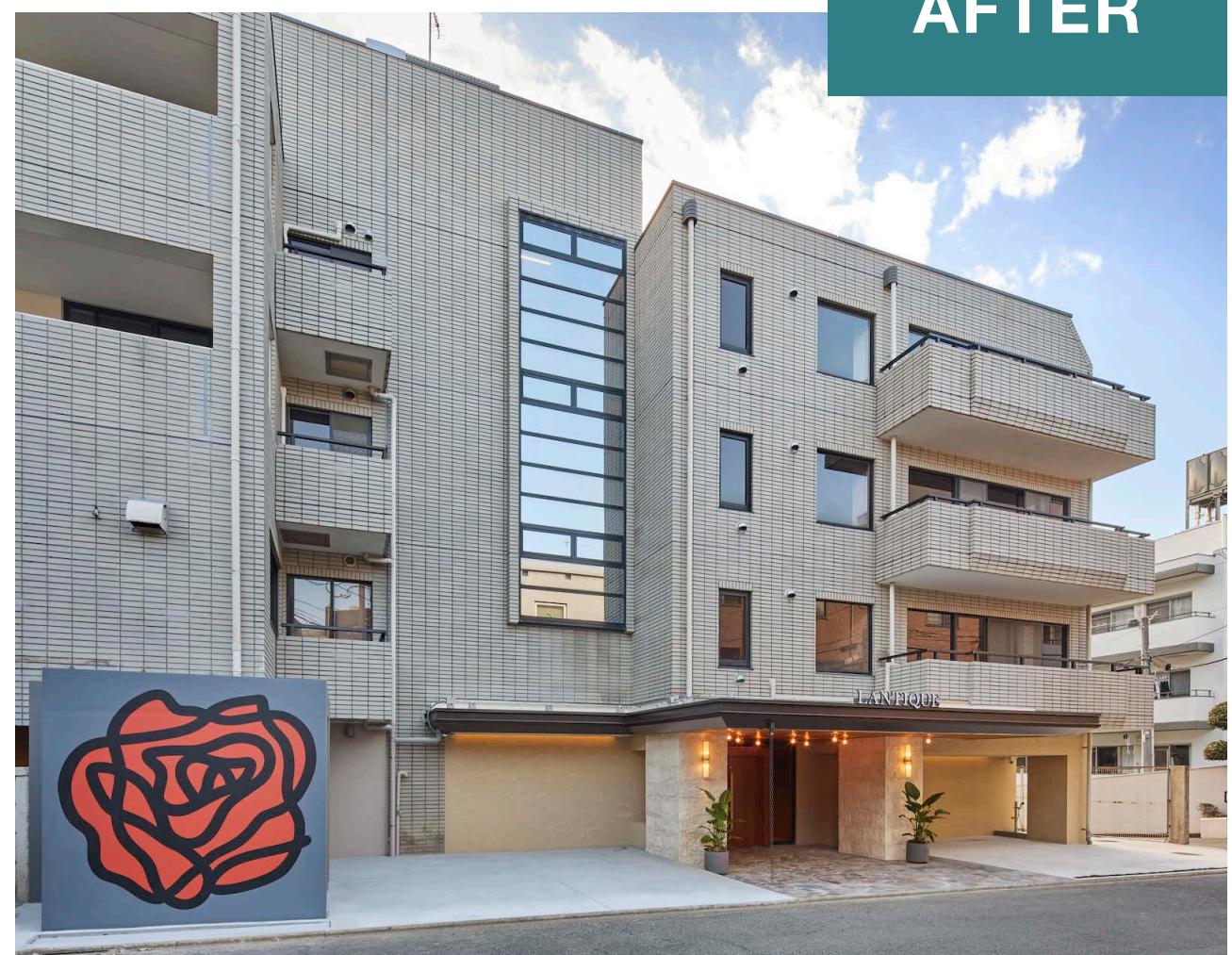
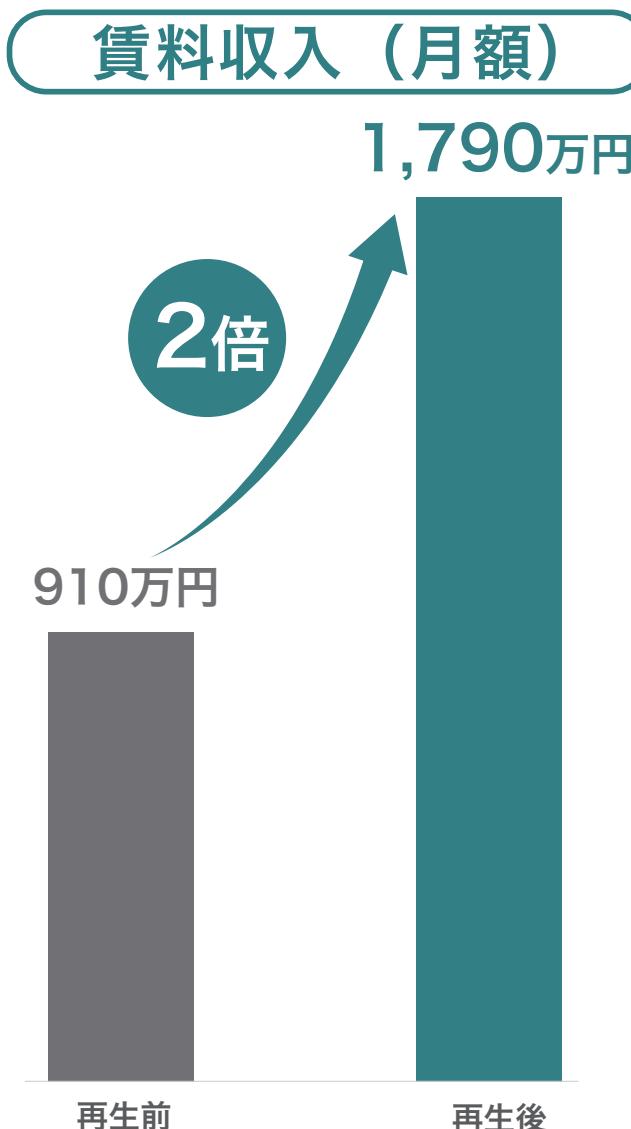
910万円



再生前



FWP 事業による築古ビル再生により、収益性が大きく向上





- 01 事業説明・事例紹介**
- 02 リアルゲイトの強み**
- 03 収益構造・成長戦略**
- 04 中期経営計画**
- 参考 2025年9月期 第2四半期決算**

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
- ②建築費高騰
- ③新築大規模開発の見直し

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

下水道管に起因する道路陥没

年間 **2,600** 件

20年後に耐用年数を超過する下水道管

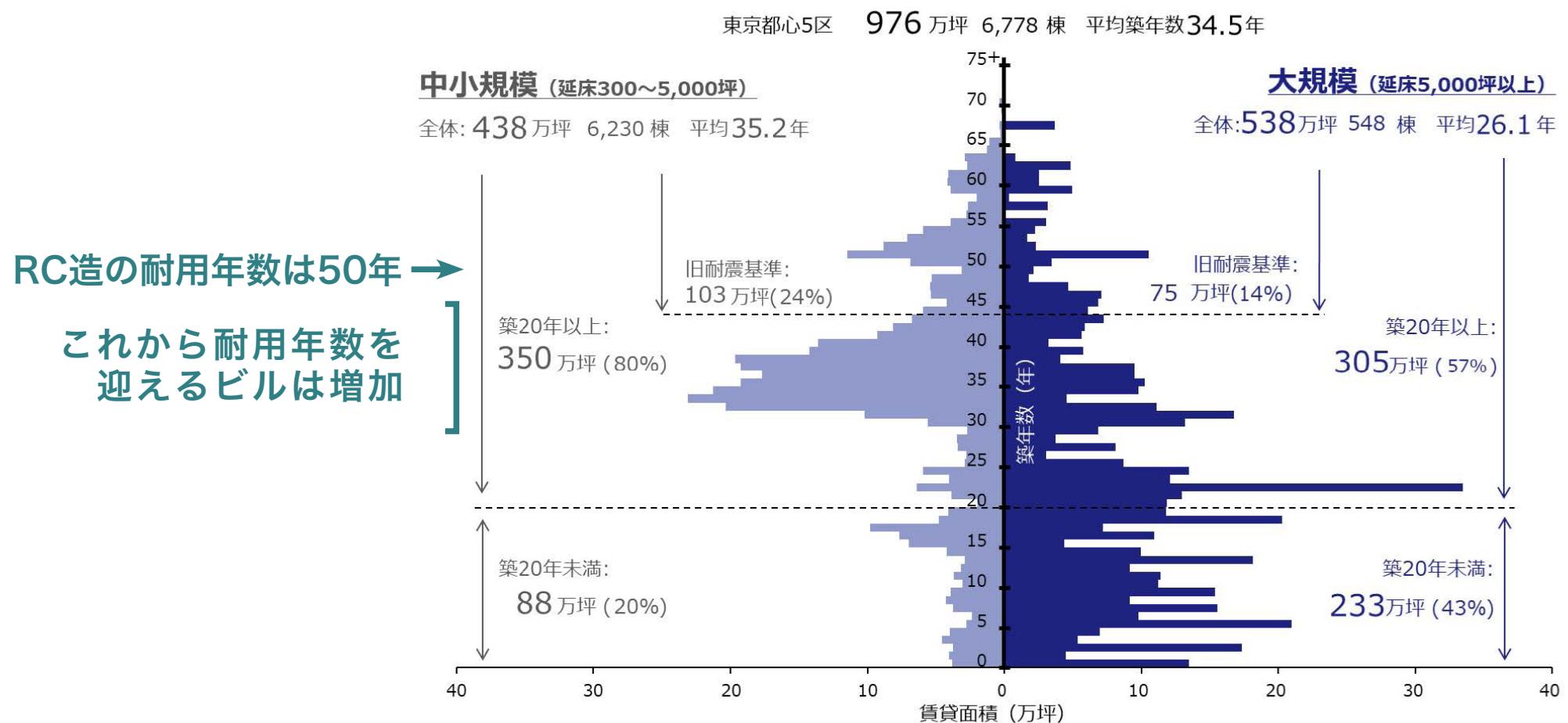
約 **40** %

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)



▲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

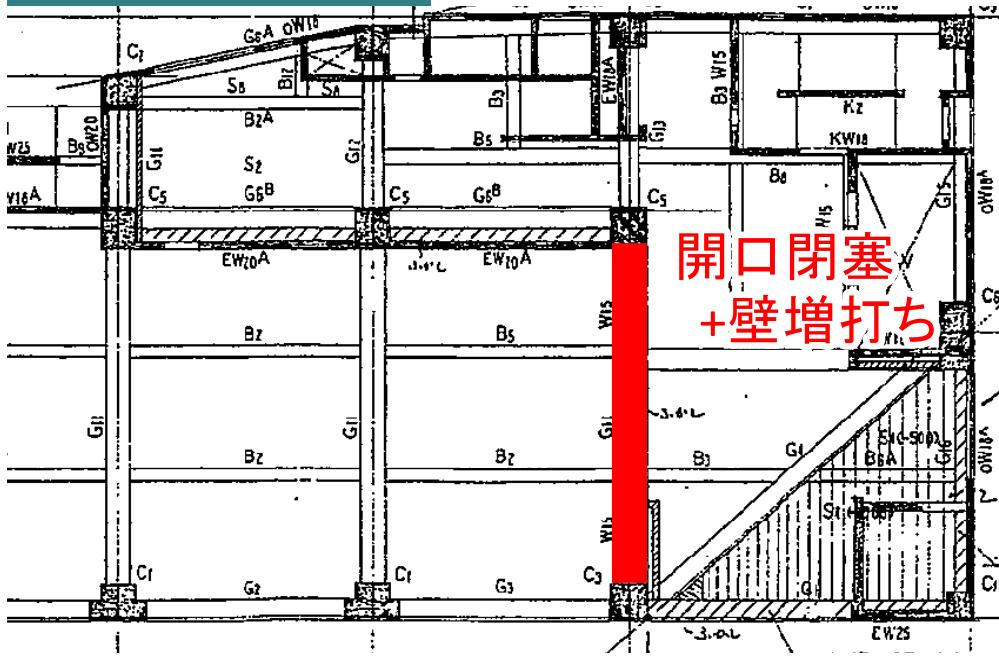
- ・中野サンプラザ再開発白紙（2025年3月11日）
- ・目黒区民センター整備・運営事業の中止（2025年1月27日）
- ・TOCビル建替え計画の変更（2024年4月9日）



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



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

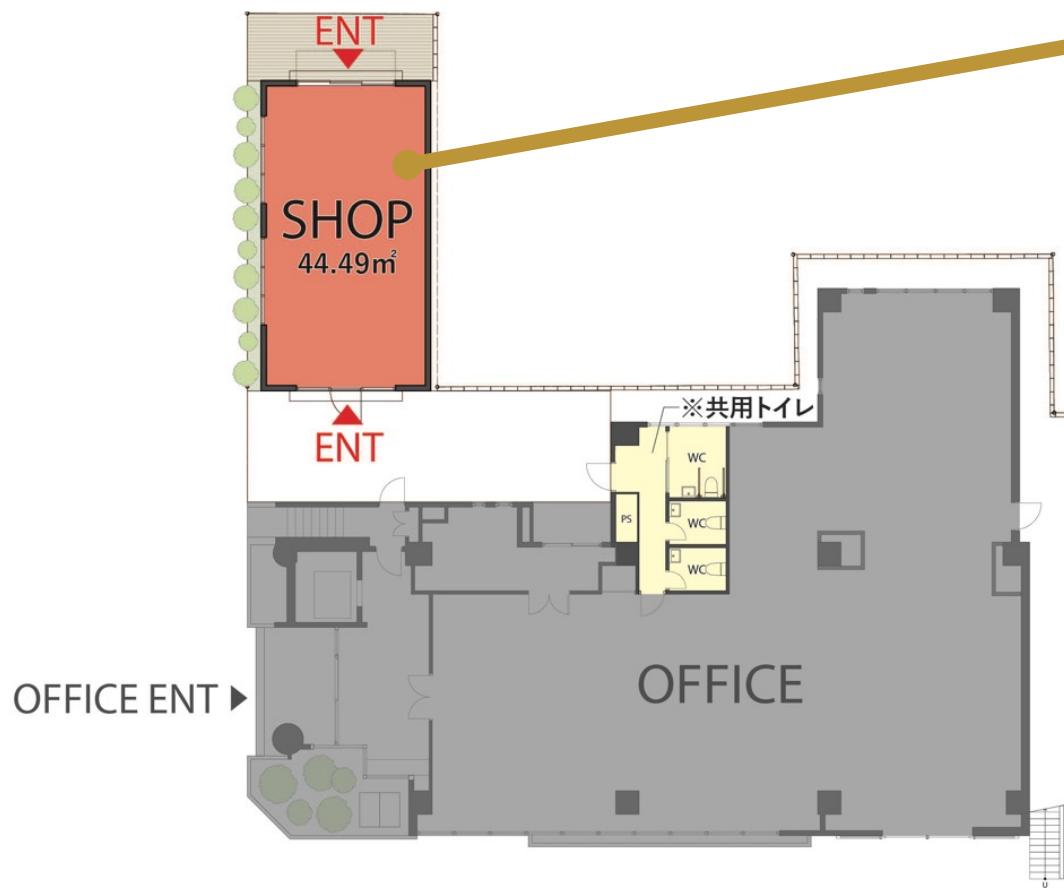
【増築】確認申請・工事

【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



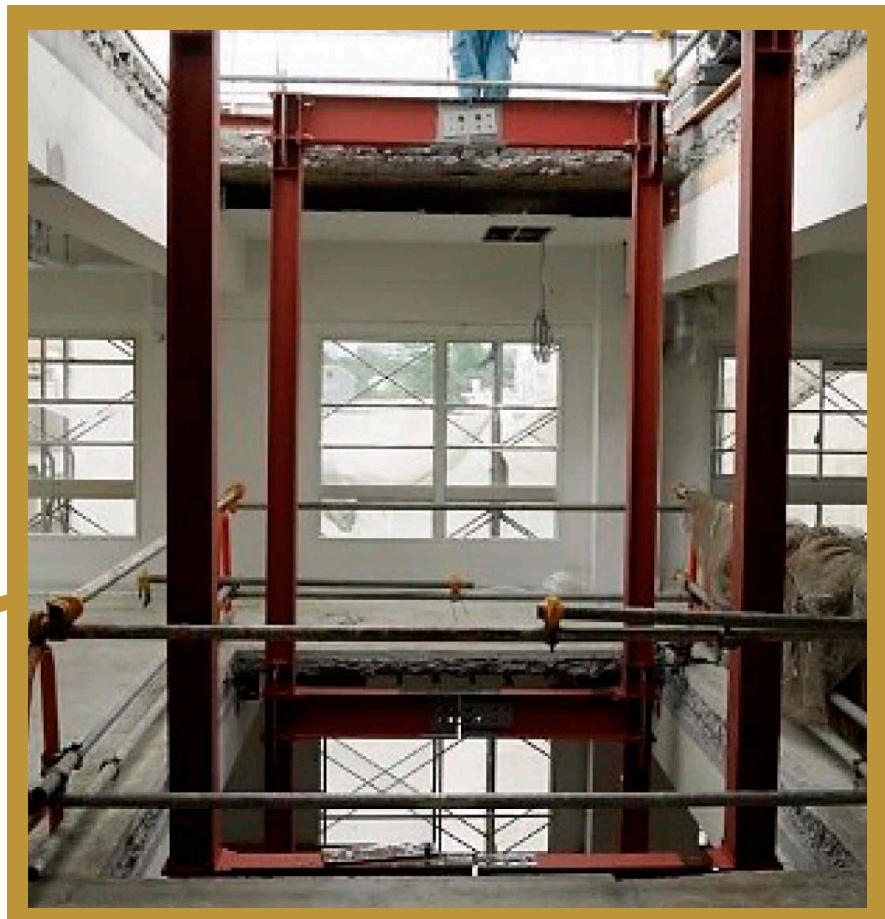
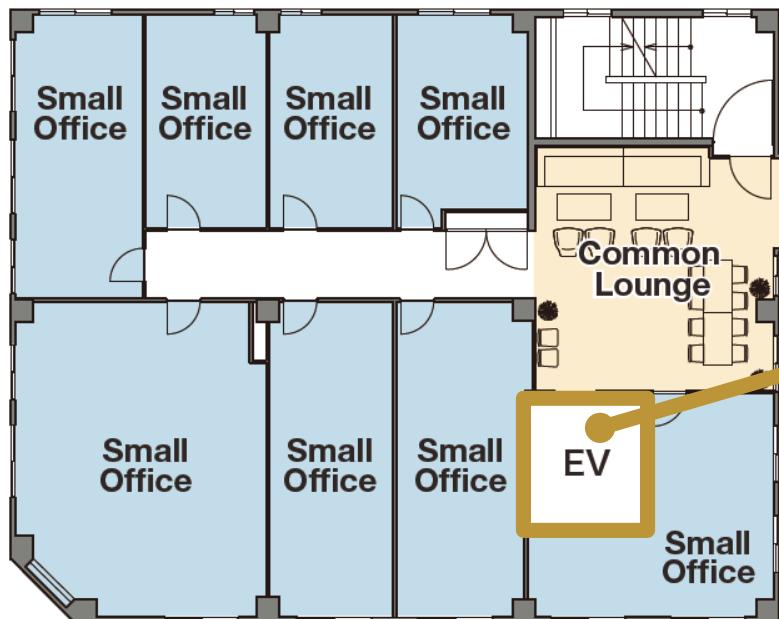
エレベーター新設による利便性の向上により、
物件の価値が大幅アップ

エレベーター新設

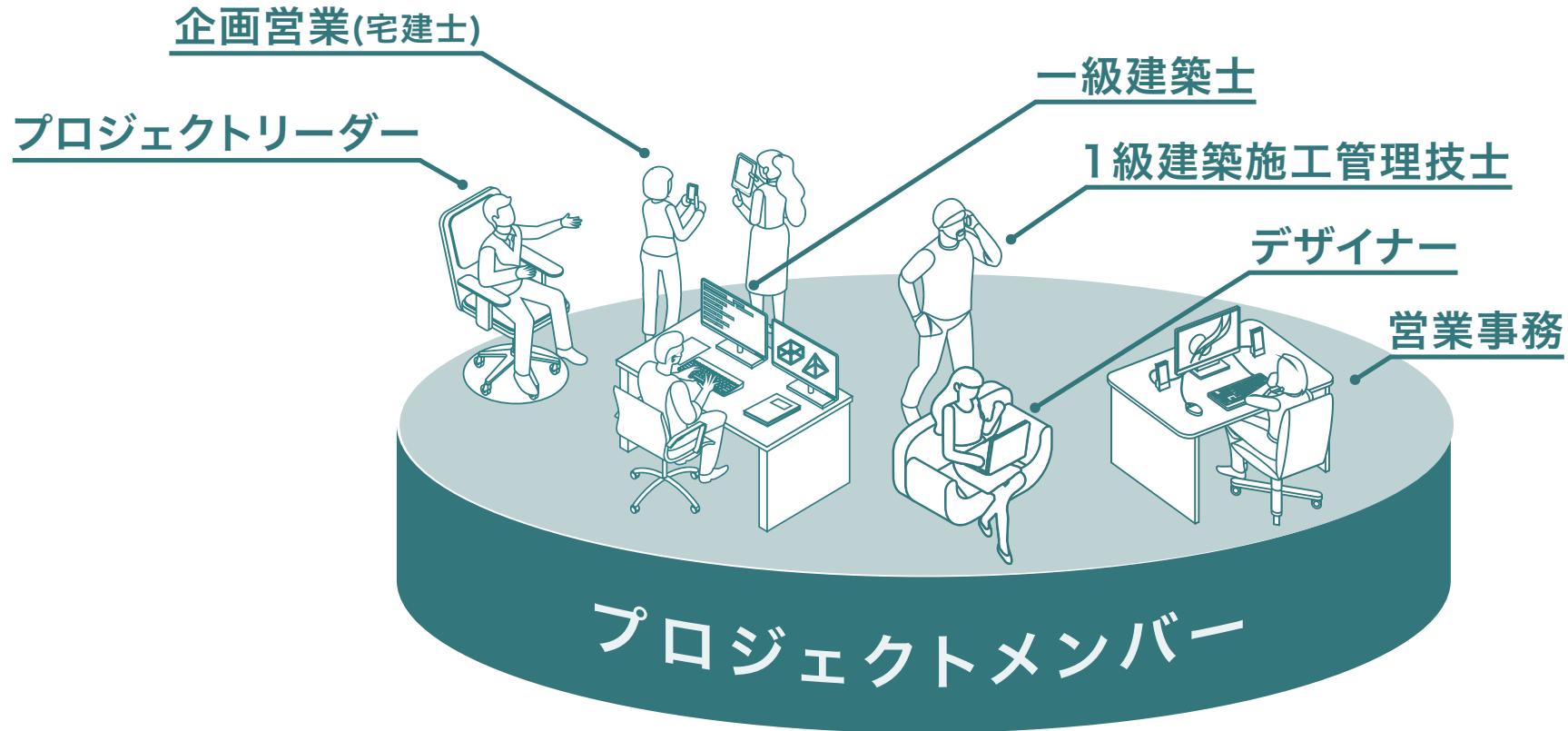
BEFORE: ワンフロアオフィス



AFTER



プロジェクトチームを作り、ワンストップで進める



スピード感ある物件づくりを実現

主な展開エリア

渋谷区 31 件

港区 17 件

目黒区 15 件

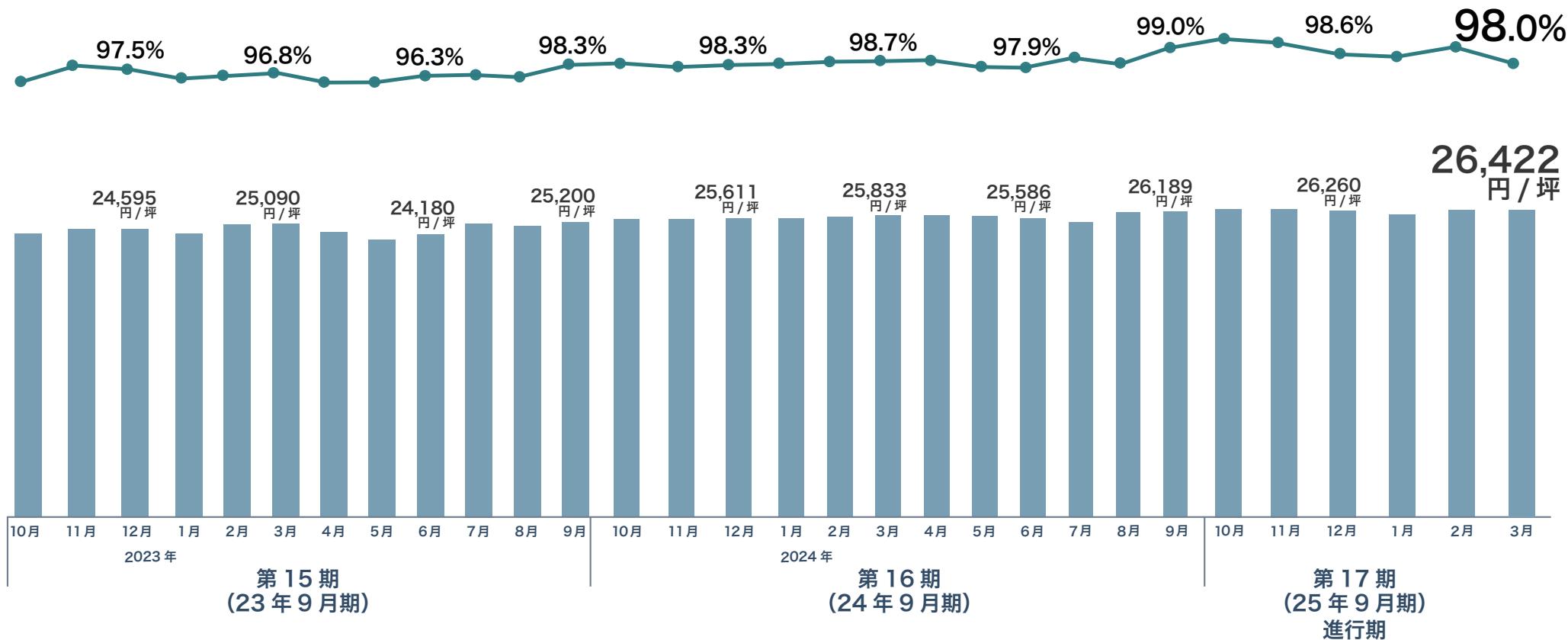
獲得済 PJ 73 件

(2025年3月末時点)



直近で 98.0% と高い稼働率を維持

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)



- 01 事業説明・事例紹介**
- 02 リアルゲイトの強み**
- 03 収益構造・成長戦略**
- 04 中期経営計画**
- 参考 2025年9月期 第2四半期決算**

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

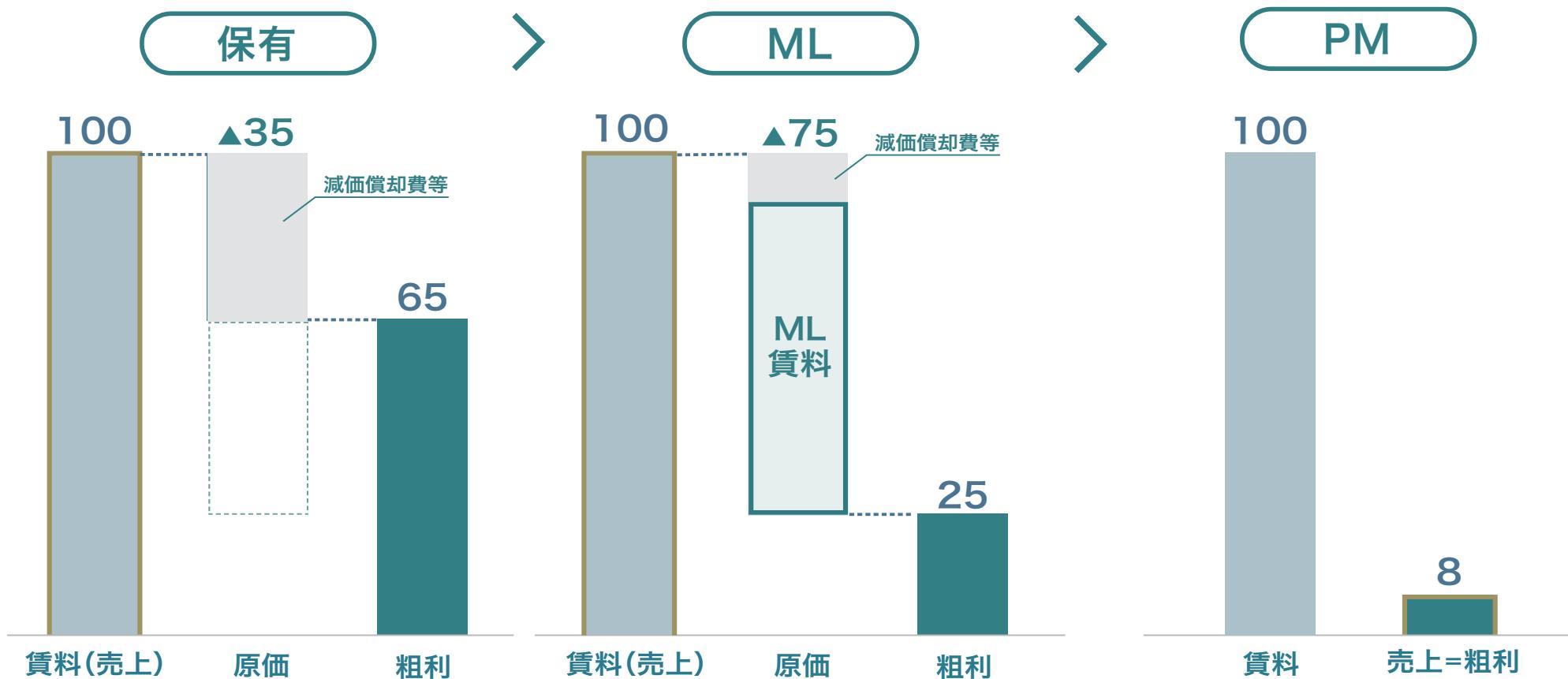
2023年～
フロー型

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)



ホテルやリテールを組み合わせて収益性を強化 新たなオフィス需要をとらえた企画を展開

(仮称) 横森製作所旧本社ビル再生 PJ
(1973年竣工)

住所：
東京都渋谷区幡ヶ谷

用途：
オフィス+ショップ+ホテル

運営面積：
2,157m²

開業時期：
2025年10月(予定)

ML+ 施工請負



(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



(仮称) 上目黒1丁目商業施設新築 PJ
(新築)

住所：
東京都目黒区上目黒

用途：
ショップ+オフィス

運営面積：
2,336m²

開業時期：
2026年12月(予定)

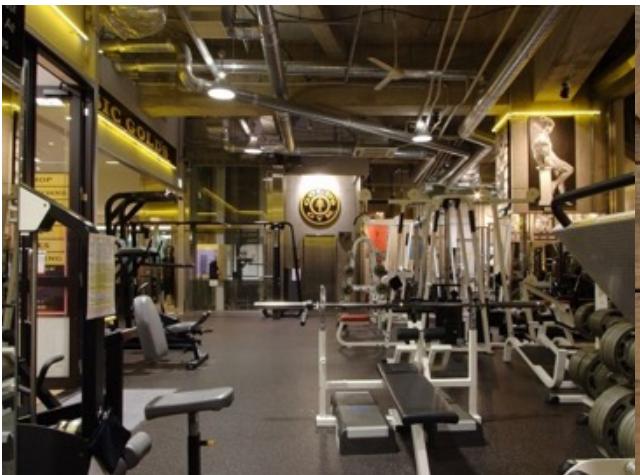
ML+ 施工請負



入居テナントに向けた福利厚生サービスを展開 ワーケーション施設(neu.Room) の利用



スポーツジムや飲食店の特典



入居者交流会



サイバーエージェントグループの強みを活かした企画
を今後も探っていく

OCTAGON

住 所：東京都渋谷区宇田川町

用 途：店舗 企画面積：198m²

開業時期：2022年7月



MANGA APARTMENT VUY

住 所：東京都

用 途：住居 企画面積：1,050m²

開業時期：2025年4月



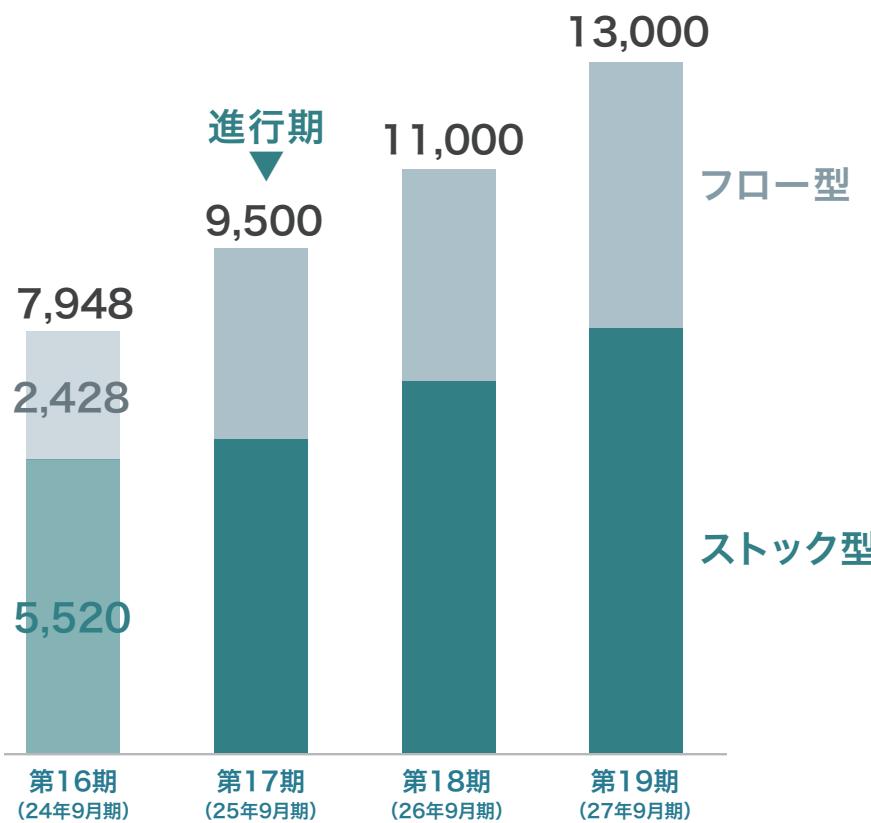


- 01 事業説明・事例紹介**
- 02 リアルゲイトの強み**
- 03 収益構造・成長戦略**
- 04 中期経営計画**
- 参考 2025年9月期 第2四半期決算**

ストック型収益を基盤に業績拡大、収益性も向上

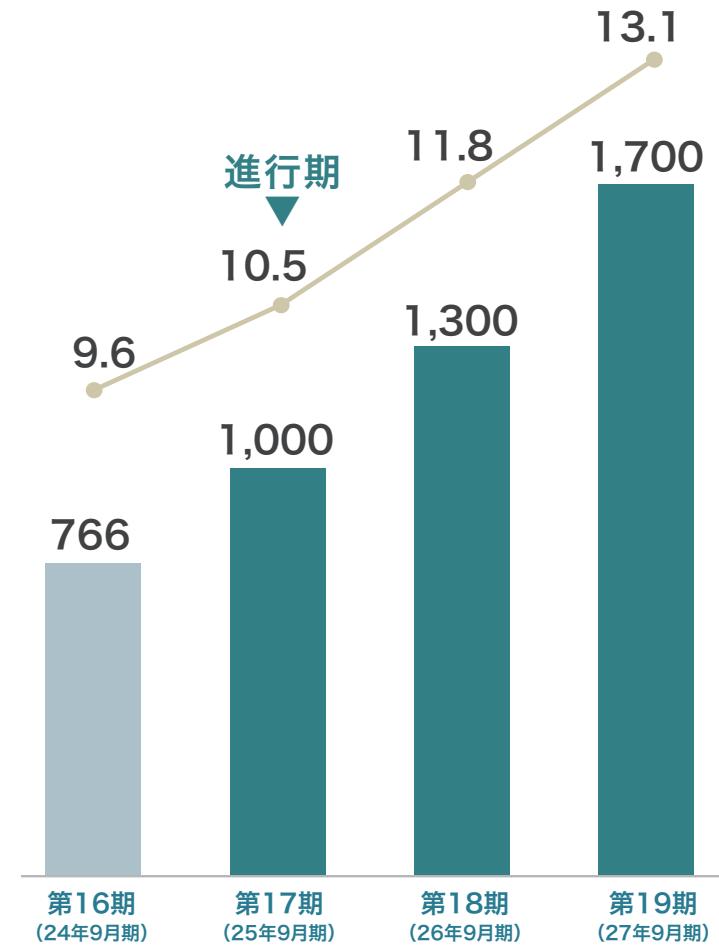
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

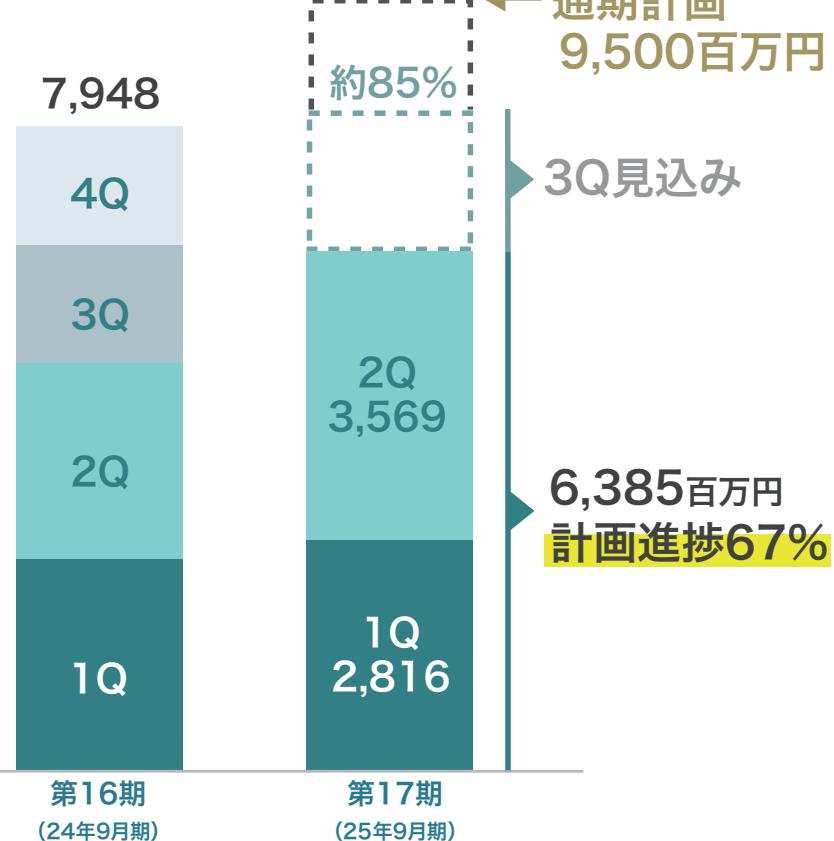
(単位：百万円・%)



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

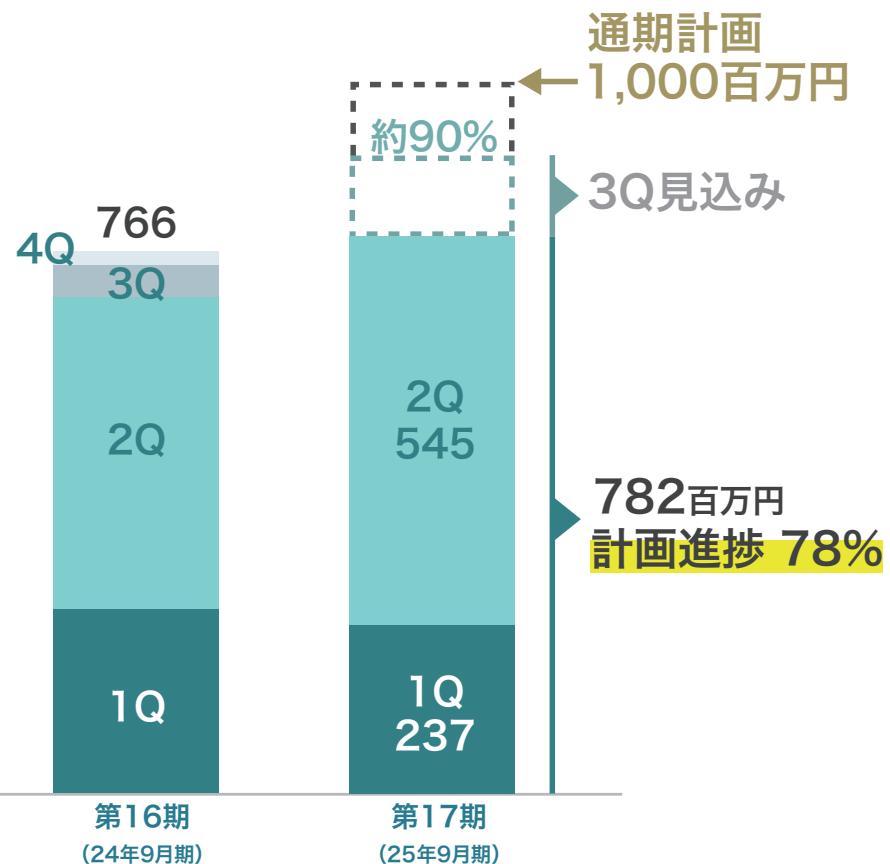
売上高

(単位：百万円)



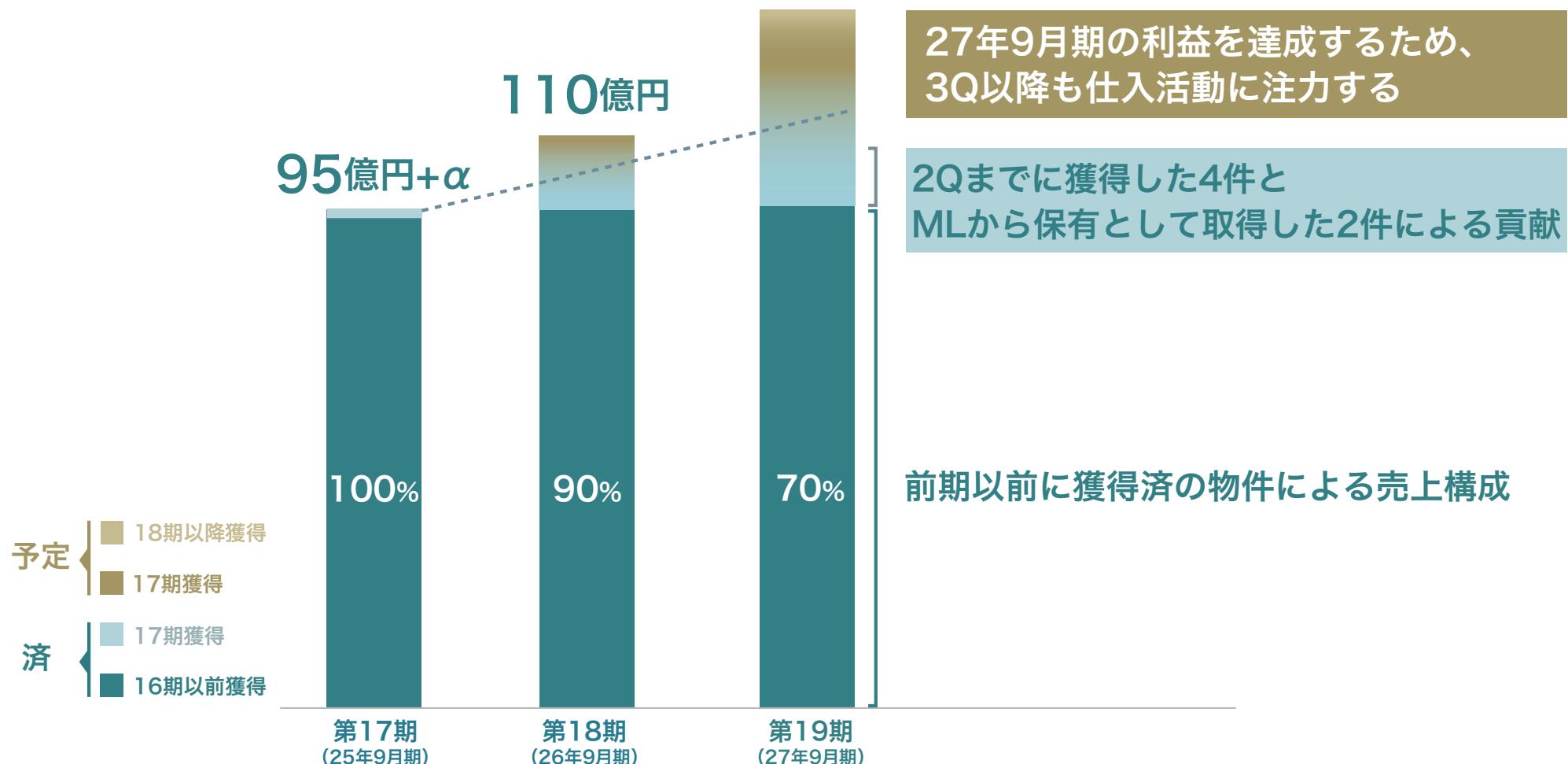
営業利益

(単位：百万円)

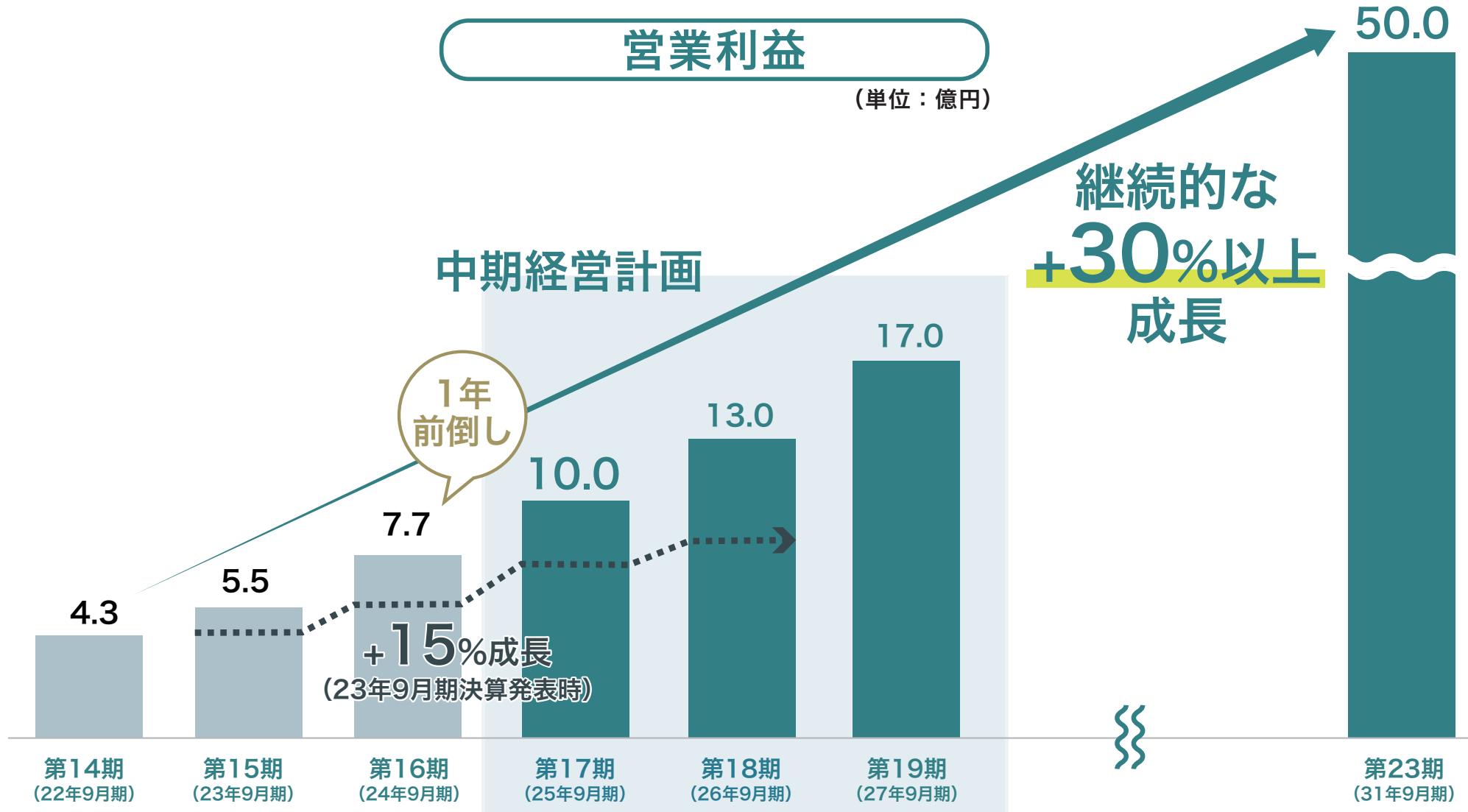


来期の売上計画に必要な物件の仕入はほぼ達成
これから獲得する物件は、確度の更なる積み上げに貢献

売上高（計画）



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指とする





- 01 事業説明・事例紹介**
- 02 リアルゲイトの強み**
- 03 収益構造・成長戦略**
- 04 中期経営計画**
- 参考 2025年9月期 第2四半期決算**

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** %

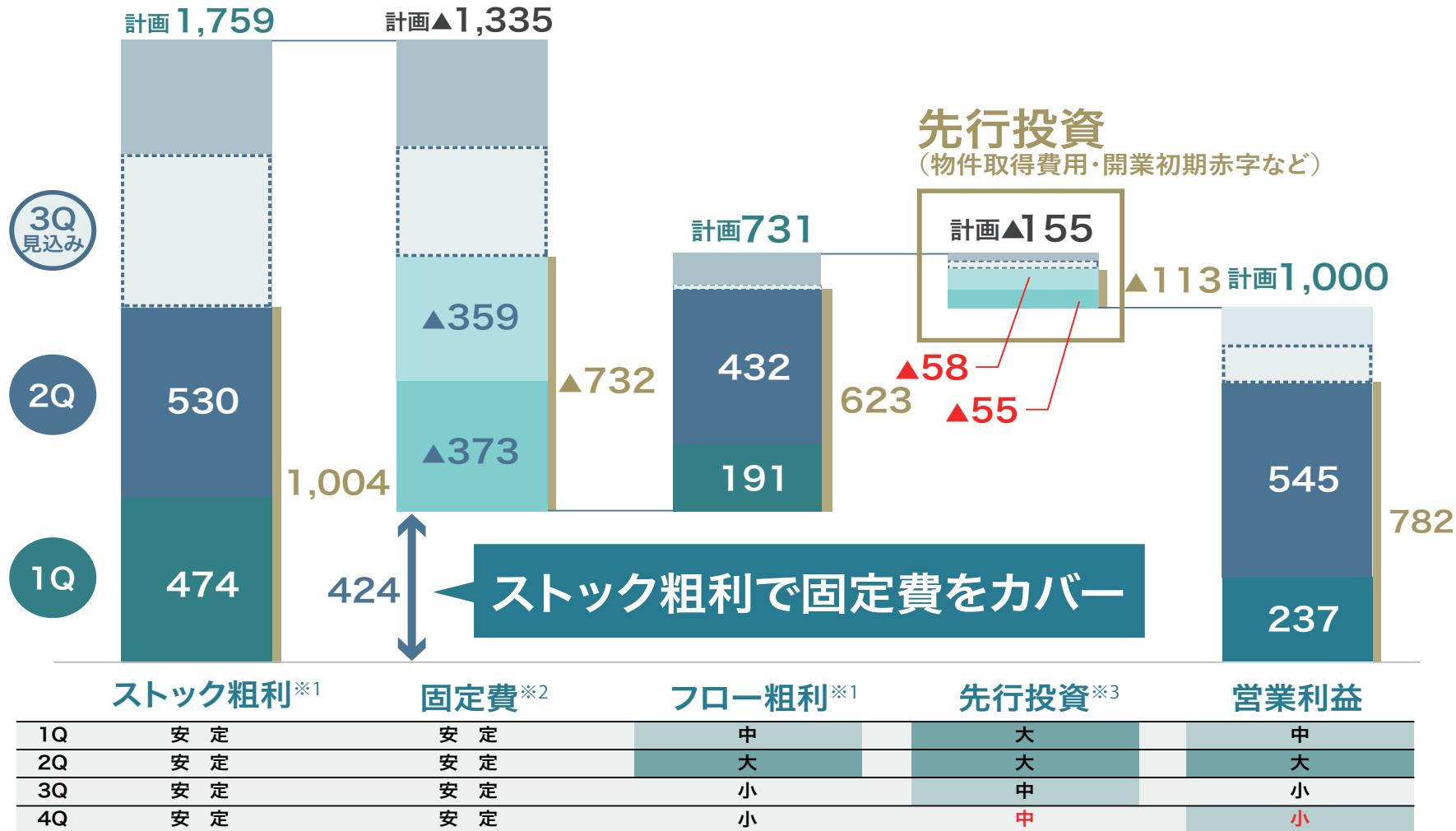
特記事項

- 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 ML1 件を獲得済（上期累計：保有 3 件と ML3 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

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

収益構造(25年9月期 第2四半期)

(単位:百万円)



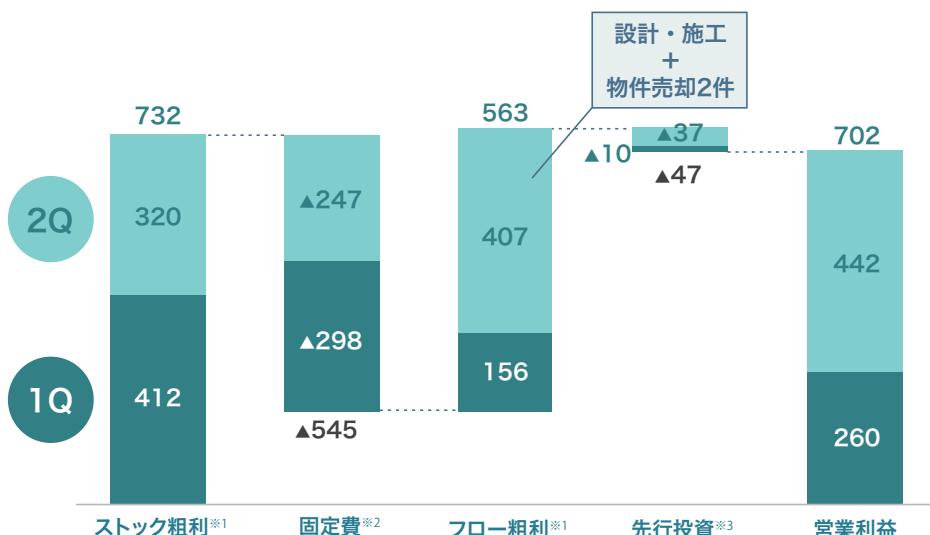
※1 ストック粗利・フロー粗利には、共通経費（人件費等）配賦前の売上総利益を意味する

※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

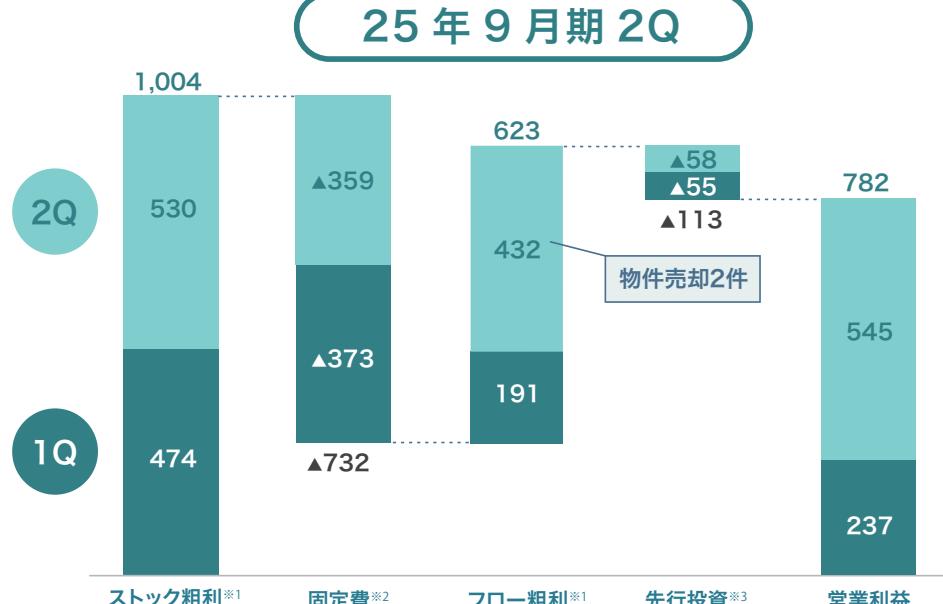
※3 先行投資は、物件取得時に発生する税金費用など取得時点において費用発生するものや、開業初期赤字として開業初年度において先行する支払い家賃の赤字見合いなどを意味する

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

24年9月期 2Q



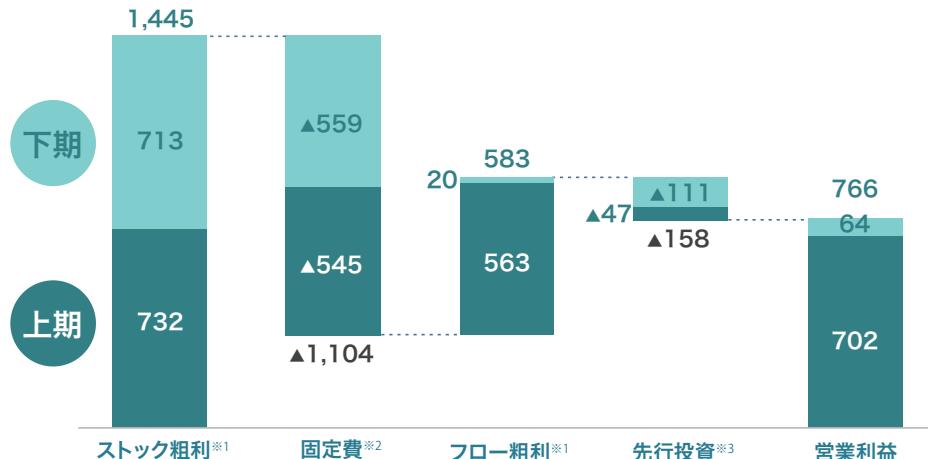
25年9月期 2Q



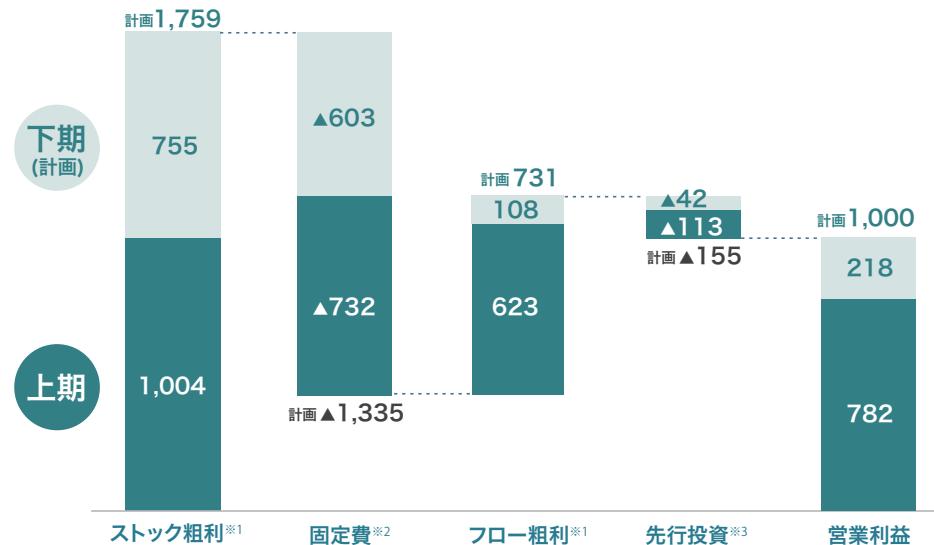
- ストック粗利は、順調に伸びている
- 固定費は、事業の成長に伴い増えている
- フロー粗利は、計画通りに決済が完了した
- 先行投資は、前期は物件取得がなかったことに対し、本期は大型物件取得があったことで支出大
- 結果、営業利益は前期比増（80百万）で、通期業績計画達成に向けて計画通り進捗

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

24年9月期（実績）



25年9月期（計画）



- 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

※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

計画通りフロー型売上を計上し、前年同期比で增收増益
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

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%

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)		

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 (m ²)	取得時期	期
PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX (23年10月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷3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 (1,519m ²)
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	
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	
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	24年9月期 (4,354m ²)
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	
⑧ OMB北参道	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	42年	446	25年 3月	25年9月期 (3,077m ²)
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

CyberAgent
グループ参画
(21年7月～)

株式上場
(23年6月～)

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/>

オフィス検索 <https://ordermade-tokyo.jp>

