

25年9月期 通期 決算説明資料

株式会社リアルゲイト
東証グロース 証券コード :5532
2025年10月28日



← 中期経営計画2028 →

(単位：百万円)	第17期 (25年9月期) 実 績	第18期 (26年9月期) 計画(更新)	第19期 (27年9月期) 計画(更新)	第20期 (28年9月期) 計画(新規)	第23期 (31年9月期) 目 標
売上高	9,791	10,500	11,500	13,000	
売上高前期比	+23.2%	+7.2%	+9.5%	+13.0%	目標 50億円 + α
営業利益 (旧中期経営計画)	1,043 (1,000)	1,470 (1,300)	1,920 (1,700)	2,500 (新規)	• • •
営業利益率	10.7%	14.0%	16.7%	19.2%	
営業利益前期比	+36.0%	+40.9%	+30.6%	+30.2%	

継続的な+30%以上の成長

- 25年9月期は、增收増益を達成、営業利益 YoY は **+36.0%**
- 26年9月期は、営業利益 YoY は **+40.9%** の成長を計画
- 収益性の高い保有物件を増やし、営業利益率は年々向上を見込む
- 中期経営計画はローリング、28年9月期は営業利益 **25億円**、31年9月期目標の営業利益 **50億円**は前倒しで達成を目指す



- 01 25年9月期 通期 業績**
- 02 26年9月期 計画**
- 03 中期経営計画 2028**
- 04 appendix**

売上高(累計)

9,791 百万円

前年同期比 +23.2%

営業利益(累計)

1,043 百万円

前年同期比 +36.0%

当期純利益(累計)

559 百万円

前年同期比 +47.0%

獲得済 PJ

75 件

11件(保有) 42棟(ML)

前年同期 71 件

運営中物件
(竣工済)

65 件

7件(保有) 39件(ML)

前年同期 62 件

運営面積

104,253 m²

8,325m²(保有) 58,193m²(ML)

前年同期 98,923m²

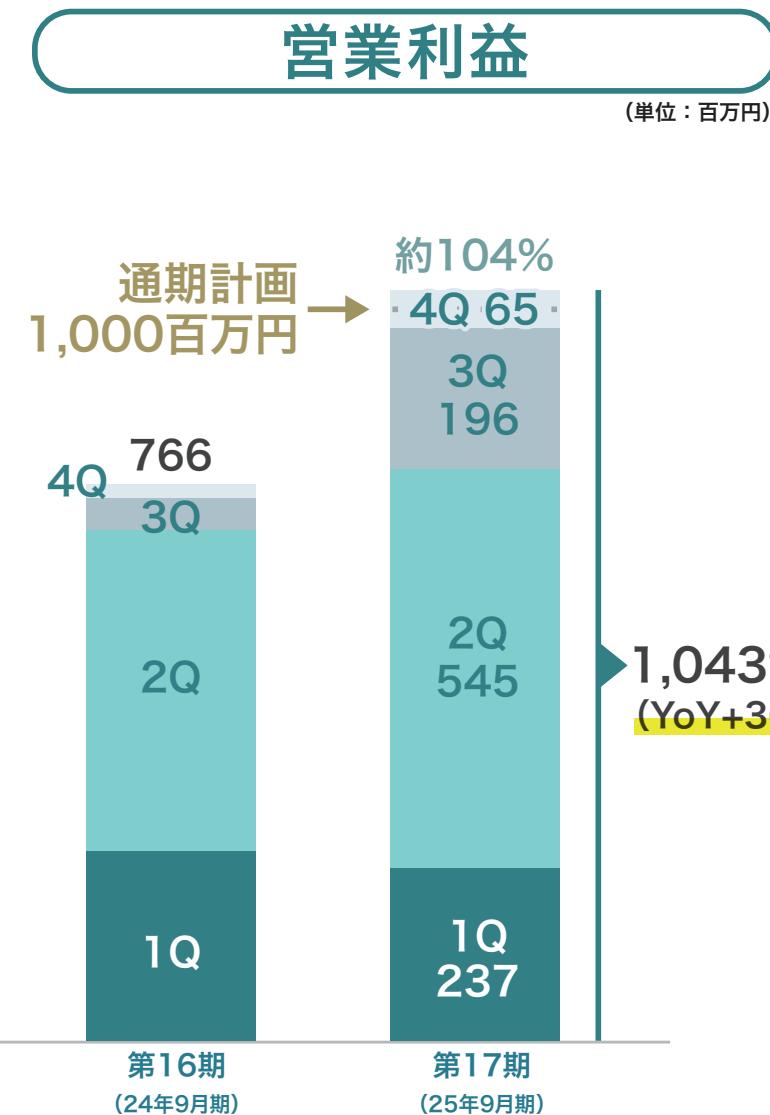
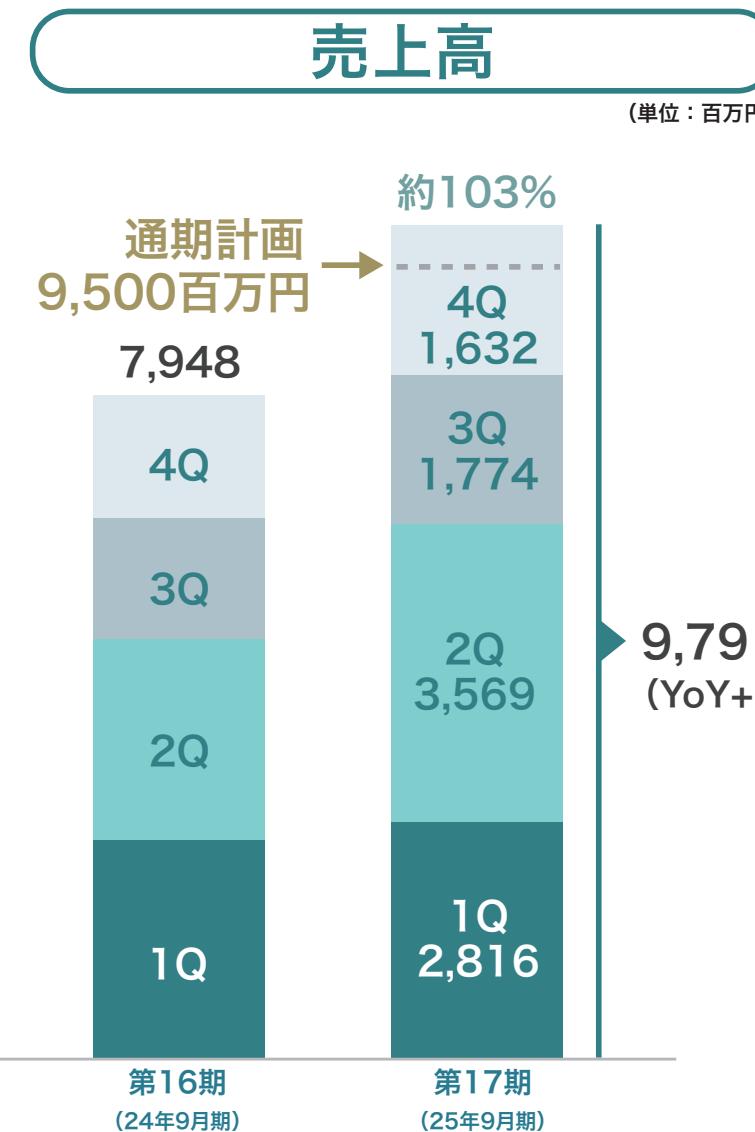
稼働率
(ML・保有 / 既存)

98.06 %

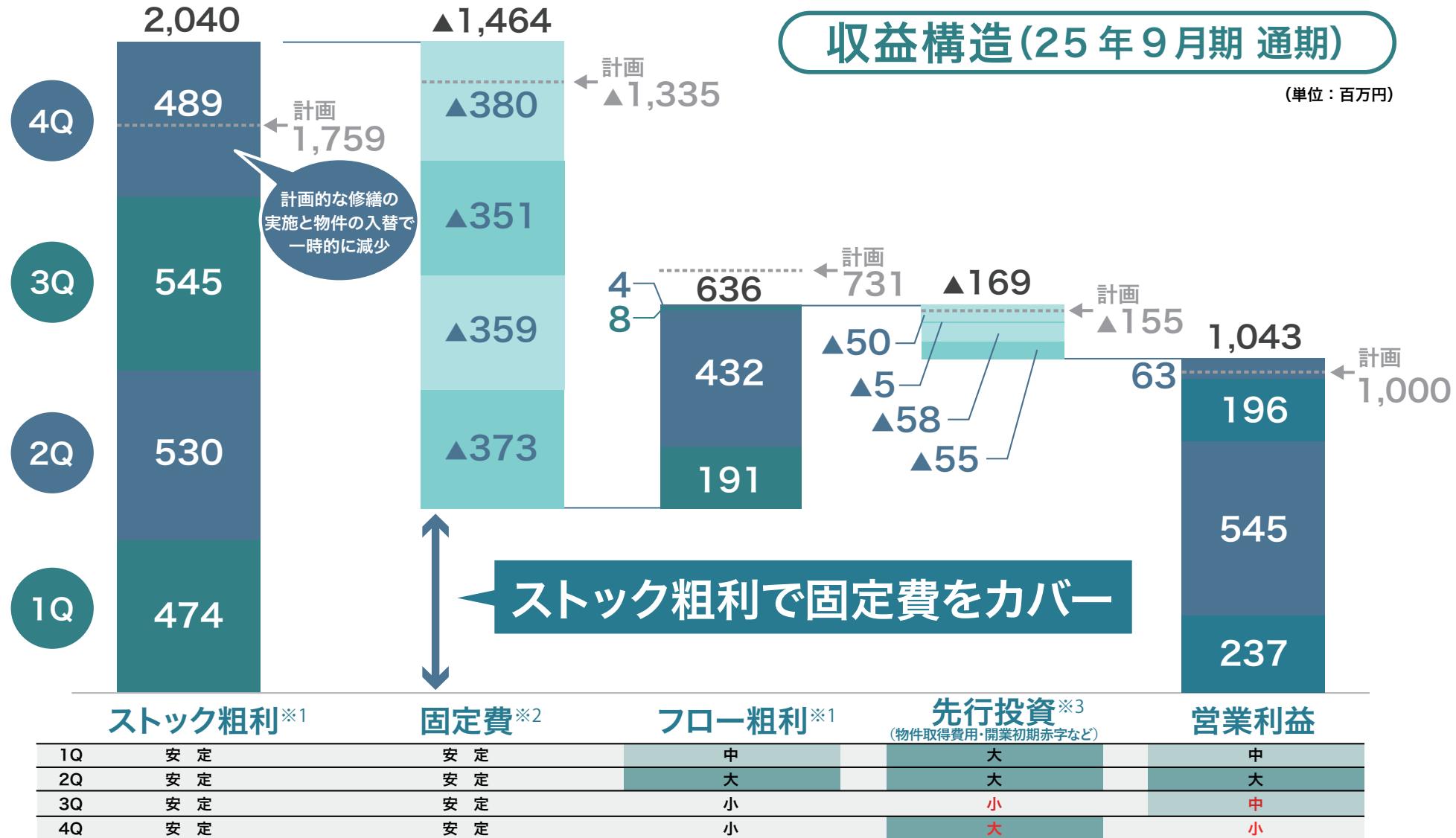
特記事項

- 売上高・営業利益・当期純利益は前年同期比で増加
- 営業利益 10.4 億円 (YoY+36.0%) と通期計画を上振れて達成
 - ・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 2Q で物件売却が計画通り完了
- 来期以降の継続的な +30% 以上の利益成長に向け積極的な先行投資を実施
 - ・新規仕入れは 7 件獲得 (保有 3 件、ML3 件、PM1 件)
 - ・ML から保有への業態変更 (ML → 保有 2 件)
 - ・保有物件は新たに 5 件が加わり 1 件売却、合計 11 件へ積み上げ

売上高・営業利益は計画以上の着地



ストック粗利は安定的に増加、先行投資等を行うも計画以上の着地



※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など取得時点において発生する費用や、開業初年度において先行する支払い家賃などの開業初期赤字を意味する

ストック粗利は継伸、営業利益は YoY+36.0% で成長

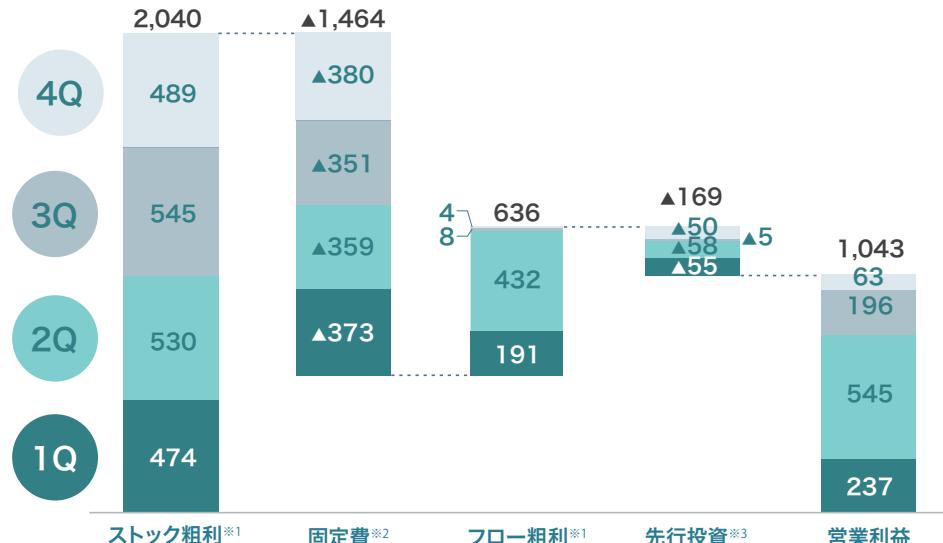
24年9月期 実績

(単位：百万円)



25年9月期 実績

(単位：百万円)



- ストック粗利は、順調に伸びている (YoY+41.2%)
- 固定費は、事業の成長に伴い増えているもストック粗利の伸びより少ない (YoY+32.6%)
- フロー粗利は、前期同様に上期偏重で推移した (YoY+9.1%)
- 先行投資は、4Qまでしっかりと物件取得を行い、費用を計上した
- 結果、営業利益は前期比増 (YoY+36.0%) で着地

※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など取得時点において発生する費用や、開業初年度において先行する支払い家賃などの開業初期赤字を意味する

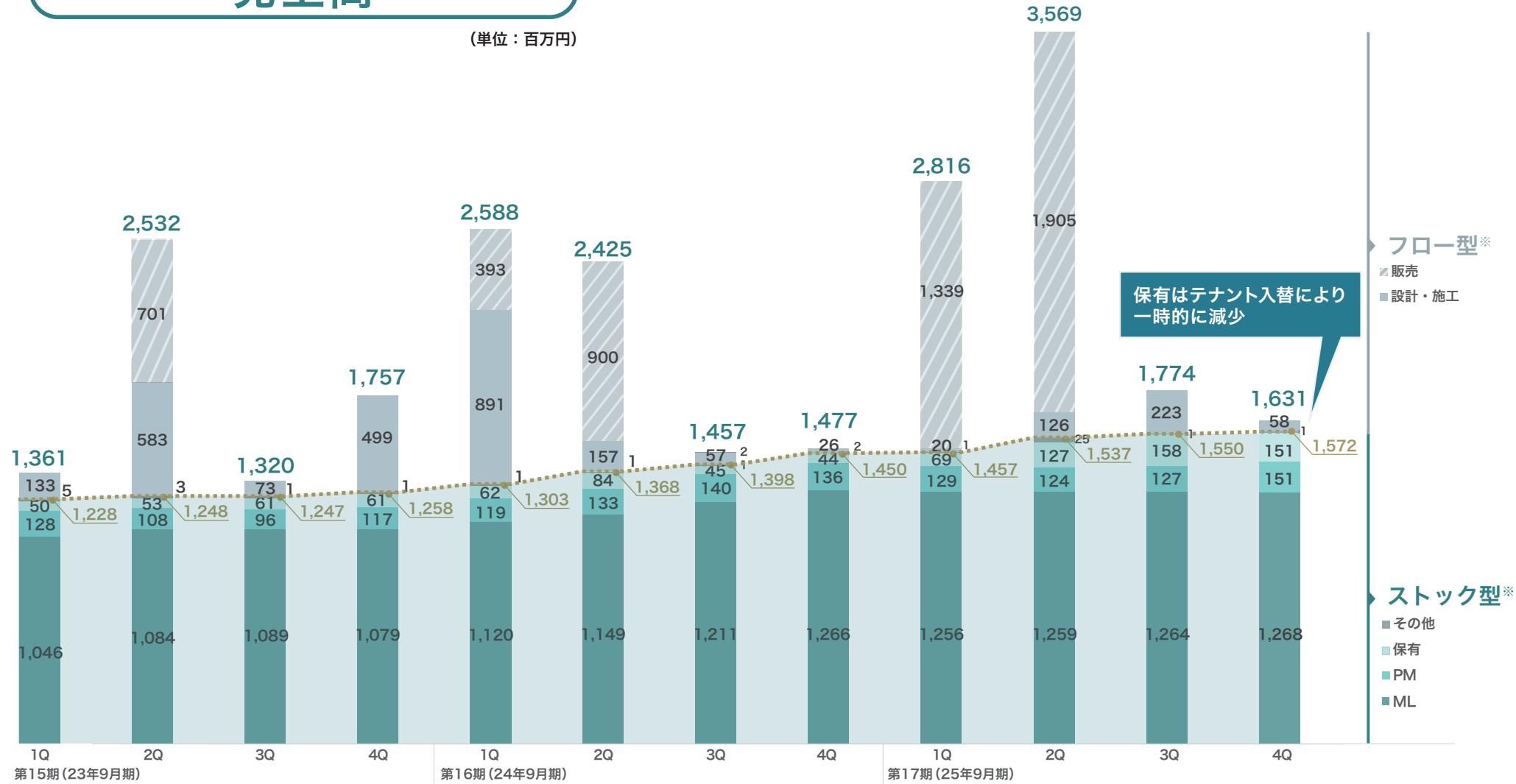
前年同期比で增收増益、各段階利益が積み上がっており
通期計画の営業利益 10 億円を達成

(単位：百万円)	第16期4Q累計 (24年9月期)	第17期4Q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	7,948	9,791	+23.2%	9,500	103.1%
ストック型※1	5,520	6,118	+10.8%		
フロー型※2	2,428	3,673	+51.3%		
売上総利益	1,292	1,677	+29.8%		
営業利益	766	1,043	+36.0%	1,000	104.3%
営業利益率	9.6%	10.7%			
EBITDA※3	1,119	1,433	+28.1%		
経常利益	629	827	+31.3%	825	100.2%
特別損失	▲78	▲30	ML物件の早期解約等による減損で 固定資産の薄価を切り下げる		
当期純利益	380	559	+47.0%	570	98.1%

保有物件の増加でストック型売上が積み上がっている

売上高

(単位: 百万円)



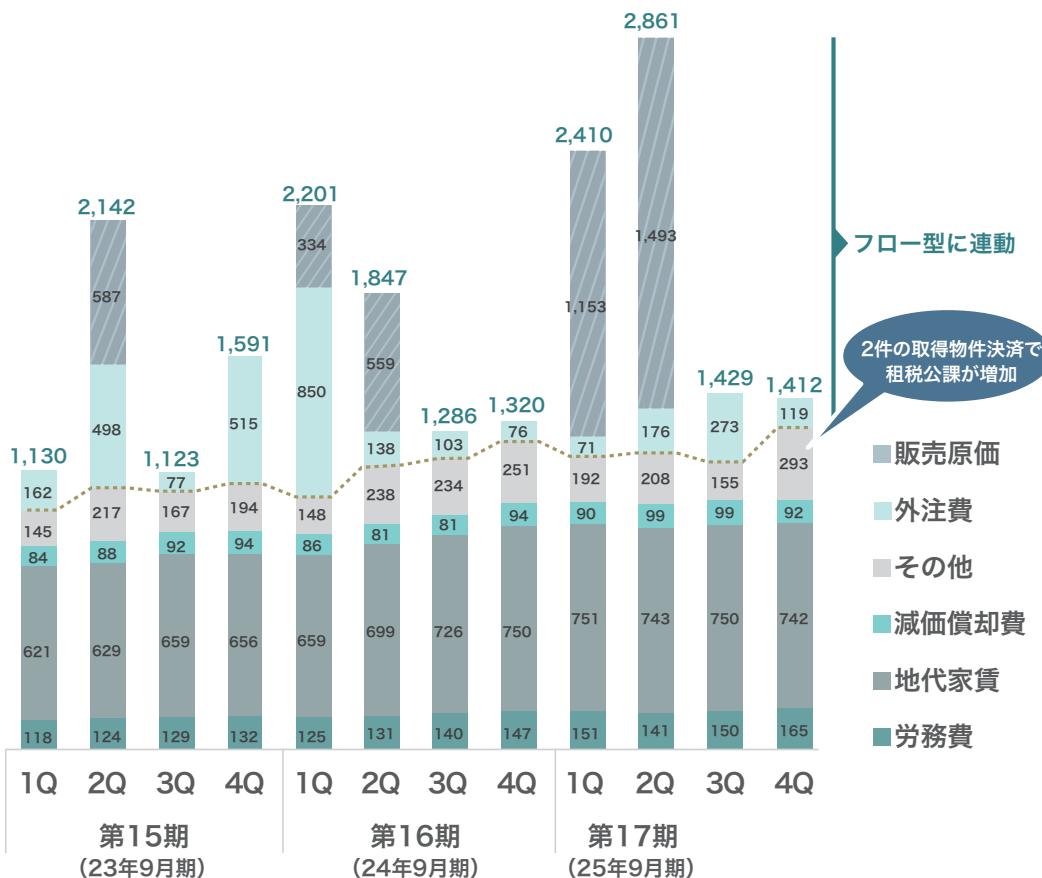
※ ストック型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託料収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※ 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

フロー型に連動する売上原価を除き、安定的に推移

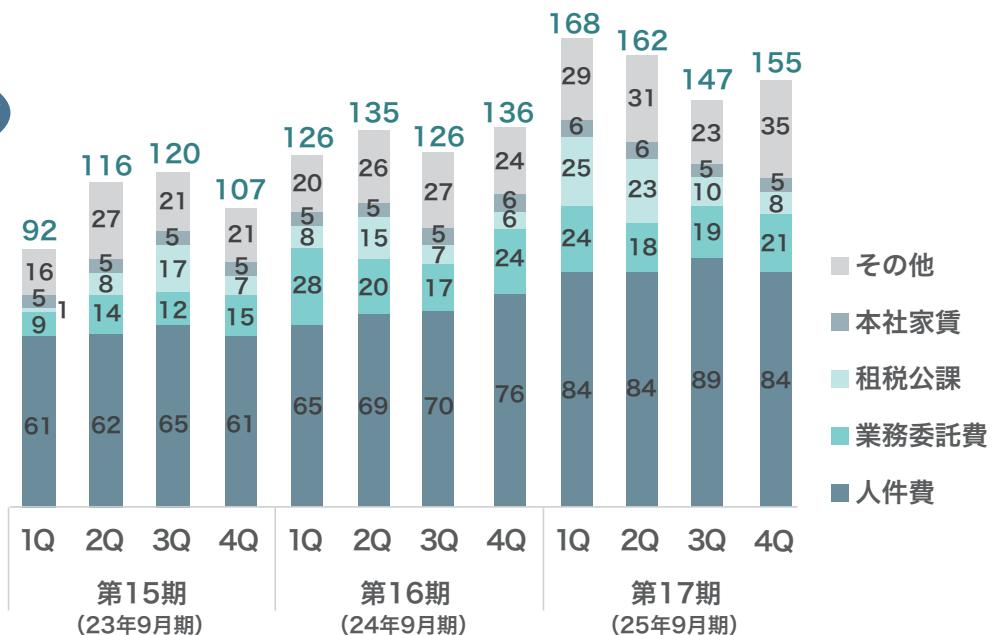
売上原価

(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

自己資本比率は 26年9月期 1Q の物件売却で回復見込み

(単位：百万円)	第16期4Q	第17期 (25年9月期4Q)	前期末比増減
流動資産	5,526	4,472	▲1,054
現金及び預金	1,130	947	▲183
販売用不動産	3,299	2,372	▲926
固定資産	10,368	16,792	6,424
有形固定資産	8,153	14,440	6,287
流動負債	5,837	3,901	▲1,936
固定負債	7,345	14,011	6,666
純資産	2,711	3,351	639
負債・純資産	15,894	21,264	5,370
流動比率	94.7%	114.6%	20.0%
自己資本比率	16.9%	15.5%	▲1.4%

25年9月期は7件獲得、26年9月期は9件開業

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					
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 1,036
21年9月期	25年6月	⑤ ANYZ	新築	港区	PM 2,194
第18期(26年9月期)開業予定					
① 25年9月期1Q	25年10月	(1) THE STEPS/SHIFT HOTEL	再生	渋谷区	ML 2,157
24年9月期	25年10月	(2) FURAM SANGUBASHI	再生	渋谷区	保有(販売用) 904
23年9月期	26年1月	(3) (仮称)原宿新築ビルPJ	新築	渋谷区	CM ^{※2} 1,812
② 25年9月期2Q	26年4月	(4) (仮称)第一清水ビル再生PJ	再生	渋谷区	ML 1,238
③ 25年9月期3Q	26年4月	(5) (仮称)港区芝5丁目再生PJ	再生	港区	保有(長期) 1,058
④ 25年9月期4Q	NEW 26年5月	(6) (仮称)千駄ヶ谷1丁目再生PJ	再生	渋谷区	保有(長期) 1,506
26年9月期1Q	NEW 26年5月	(7) (仮称)世田谷区池尻再生PJ	再生	世田谷区	保有(長期) 1,146
23年9月期	26年8月	(8) (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
⑤ 25年9月期1Q	26年9月	(9) (仮称)中目黒1丁目再生PJ	再生	目黒区	保有(長期) 1,916
第19期(27年9月期)以降開業予定					
⑥ 25年9月期3Q	26年11月	(10) (仮称)渋谷区千駄ヶ谷再生PJ	再生+増築	渋谷区	PM 860(+88)
⑦ 25年9月期1Q	26年12月	(11) (仮称)上目黒1丁目商業施設新築PJ	新築	目黒区	ML 2,336

※1 運営面積は、開業前物件については見込みの概算面積であり、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、設計や施工など、不動産に関するマネジメント業務が含まれる

上期は3件の物件が開業、既に収益貢献

上期

保有 FACET71

住所:東京都渋谷区鉢山町

運営面積:1,405m²

開業時期:2025年3月
(竣工年:1997年11月)



満室稼働中

保有 FACET72

住所:東京都渋谷区鉢山町

運営面積:920m²

開業時期:2025年3月
(竣工年:1991年6月)



満室稼働中

CM* MANGA
APARTMENT VUY

住所:東京都

運営面積:1,050m²

開業時期:2025年3月
(竣工年:1991年3月)



サイバーエージェント協業

下期開業の2件についても、既に収益貢献

下期

ML

NEUK
shirokanetakanawa

住所: 東京都港区白金高輪

運営面積: 1,036m²

開業時期: 2025年4月
(竣工年: 1968年6月)



PM

ANYZ

住所: 東京都港区西新橋

運営面積: 2,194m²

開業時期: 2025年6月
(新築)



25年9月期は5件の保有物件を獲得、1件を売却

	取得時期	物件名称	立地	築年数 (25年9月末時点)	延床面積 (m ²)
22年9月期 (1,519m ²)	21年11月	PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX (23年10月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	4年	—
	21年11月	IVY WORKS (24年2月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	51年	—
	21年11月	❶ THE MOCK-UP ^{※1} (25年10月売却→PM)	千代田区麹町4丁目	33年	1,519
	22年 9月	ARCHES KAMIYAMACHO (23年3月売却→PM)	渋谷区神山町6丁目	33年	—
23年9月期 (1,333m ²)	23年 5月	❷ AMBRE	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	38年	1,333
	24年 3月	OMB目黒中町 (25年3月売却→PM)	目黒区中町1丁目	22年	—
	24年 3月	❸ (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 6月	❹ FACET72	渋谷区鉢山町	34年	920
	24年 6月	❺ FACET71	渋谷区鉢山町	27年	1,405
	24年 9月	❻ (仮称)代々木4丁目再生PJ	渋谷区代々木4丁目	32年	904
24年9月期 (4,354m ²)	24年12月	❼ (仮称)中目黒1丁目再生PJ	目黒区中目黒1丁目	34年	1,916
	25年 3月	❽ OMB北参道	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	42年	446
	25年 3月	❾ OMB東麻布	港区東麻布2丁目	62年	715
	25年 8月	❿ (仮称)港区芝5丁目再生PJ	港区芝5丁目	62年	1,058
	25年 9月	❻ (仮称)千駄ヶ谷1丁目再生PJ ^{※1}	渋谷区千駄ヶ谷1丁目	56年	1,506
26年9月期	25年10月	NEW ❻ (仮称)世田谷区池尻再生PJ ^{※2}	世田谷区池尻	34年	—

→11件の延べ床面積 計12,848m²満室時の年間想定賃料は合計約11.5億円

OMB 北参道・東麻布は ML 物件から保有物件として取得

保有 (仮称)中目黒1丁目再生PJ

住所:東京都目黒区中目黒

運営面積:1,916m²

開業時期:2026年9月
(竣工年:1991年3月)



保有 OMB 北参道 (ML → 保有)

住所:東京都渋谷区千駄ヶ谷

運営面積:446m²

開業時期:2019年8月
(竣工年:1983年2月)



保有 OMB 東麻布 (ML → 保有)

住所:東京都港区東麻布

運営面積:715m²

開業時期:2020年9月
(竣工年:1963年5月)



下期に取得した2件は26年9月期下期に収益貢献予定

保有 (仮称)芝5丁目再生 PJ

住所:東京都港区芝

運営面積:1,058m²

開業時期:2026年4月

(竣工年:1963年2月)



保有 (仮称)千駄ヶ谷1丁目再生 PJ

住所:東京都渋谷区千駄ヶ谷

運営面積:1,506m²

開業時期:2026年5月

(竣工年:1969年7月)





- 01 25年9月期 通期 業績**
- 02 26年9月期 計画**
- 03 中期経営計画 2028**
- 04 appendix**

営業利益 14.7 億円 (YoY+40.9%) を計画

26年9月期計画

売上高 **105** 億円
(YoY+7.2%)営業利益 **14.7** 億円
(YoY+40.9%)

収益貢献

先行投資

重要ポイント

(1) ストック型収入

- 高稼働維持
- 収益性向上

(2) フロー型収入

- 保有物件売却
- 設計・施工請負業務の進捗

(3) 仕入

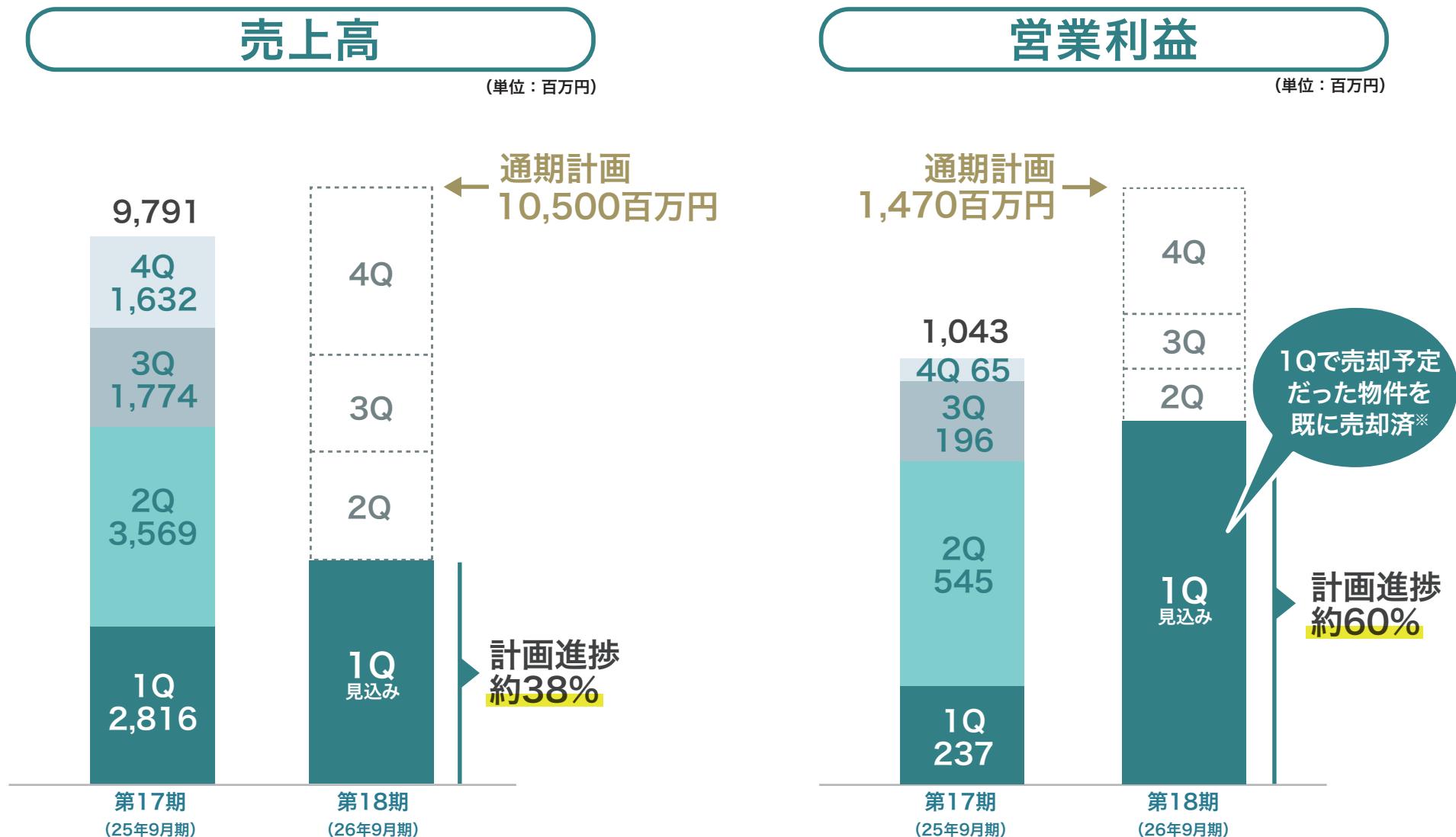
- 物件の新規獲得

(4) 新規事業

計画・見通し

- 95% 以上の稼働を維持
 - 収益性の高い、保有物件を中心に獲得を進める
-
- 2 件の保有物件売却
 - 26年9月期 1Q 引渡し済 (THE MOCK-UP)
 - 26年9月期 4Q 引渡し予定 (目黒区大橋: 建物のみ)
 - 2 件の設計・施工請負
 - 26年9月期 1Q 竣工済 (横森製作所再生 PJ)
 - 26年9月期 4Q 竣工予定 (上目黒新築 PJ)
 - 保有物件を中心に約 8 件の新規獲得を目指す
 - 26年9月期 1Q 保有 1 件獲得済 (世田谷区池尻再生 PJ)
 - ホテル、都市型ショッピングモール、大手デベロッパーとの JV、ファンド組成 etc...

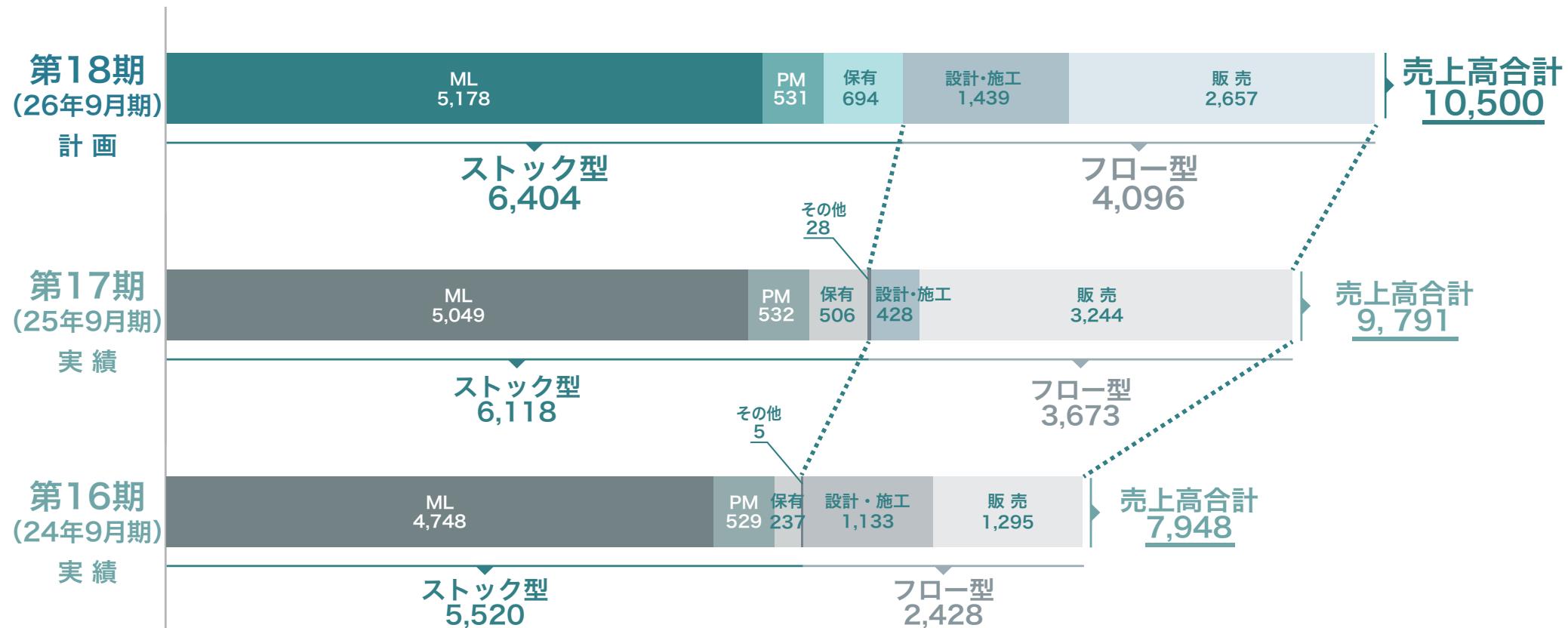
1Q 時点で営業利益は計画比約 60% を達成見込み



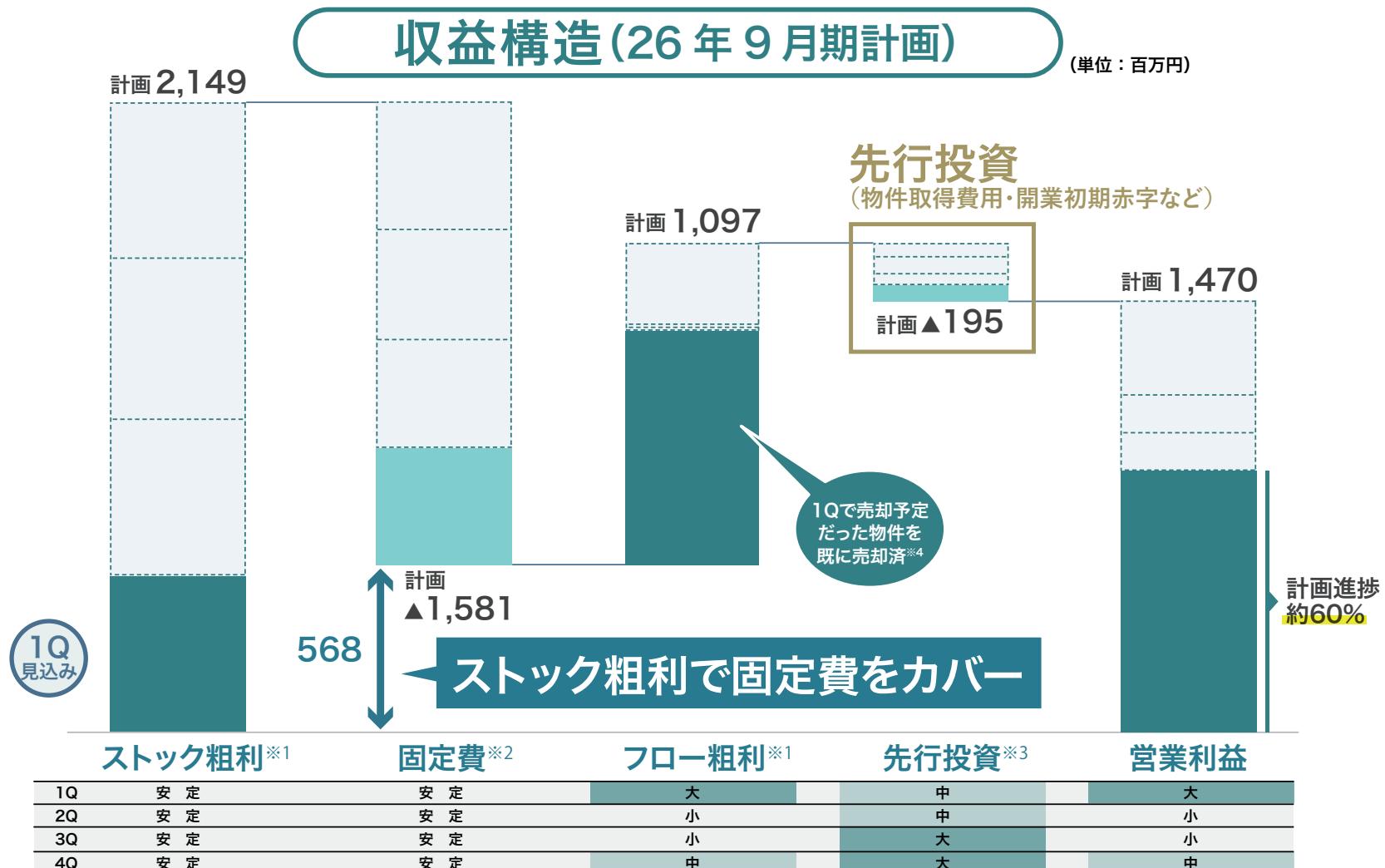
ストック型・フロー型売上とともに順調に積み上がり成長

売上構成

(単位：百万円)



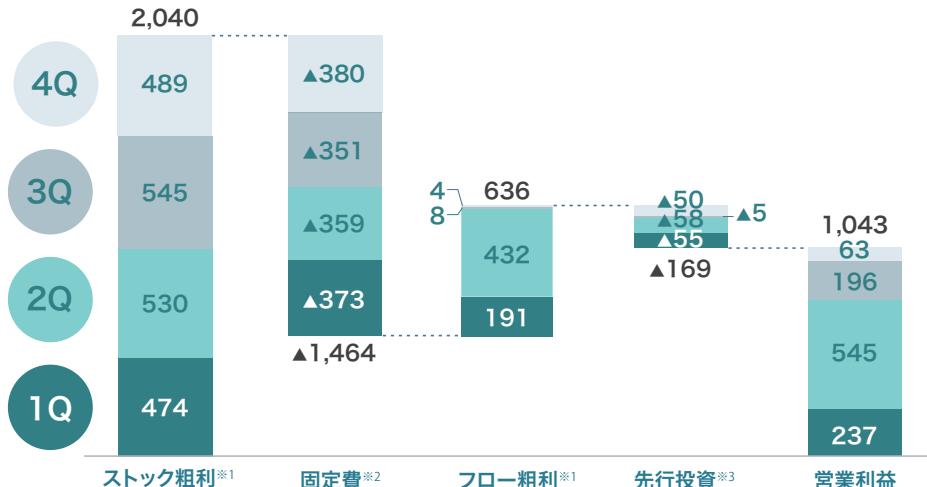
ストック粗利は安定的に積み上がり、固定費をカバー
フロー粗利は1Q 時点で大部分を計上



1Q の営業利益は計画の約 60% の進捗見込み

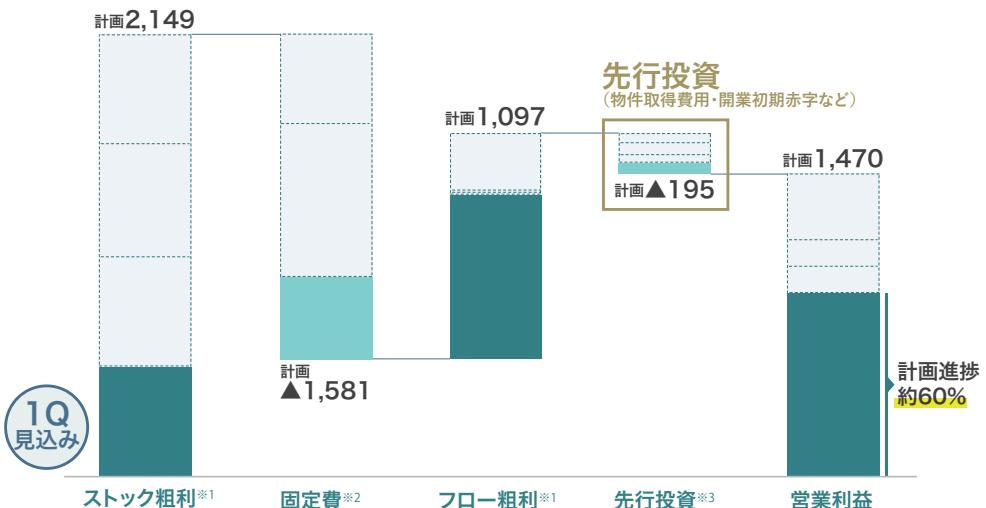
25年9月期(実績)

(単位:百万円)



26年9月期(計画)

(単位:百万円)



- ストック粗利は、順調に伸びており、前年同期比で増額
- 固定費は、事業の成長に伴い伸びており、前年同期比で微増
- フロー粗利は、1Q で物件売却済、4Q 計上分も契約済
- 先行投資は、前期に比べ、今期は支出が増える見込み
- 結果、1Q の営業利益は計画の約 60% の進捗となる見込み

※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など取得時点において発生する費用や、開業初年度において先行する支払い家賃などの開業初期赤字を意味する。

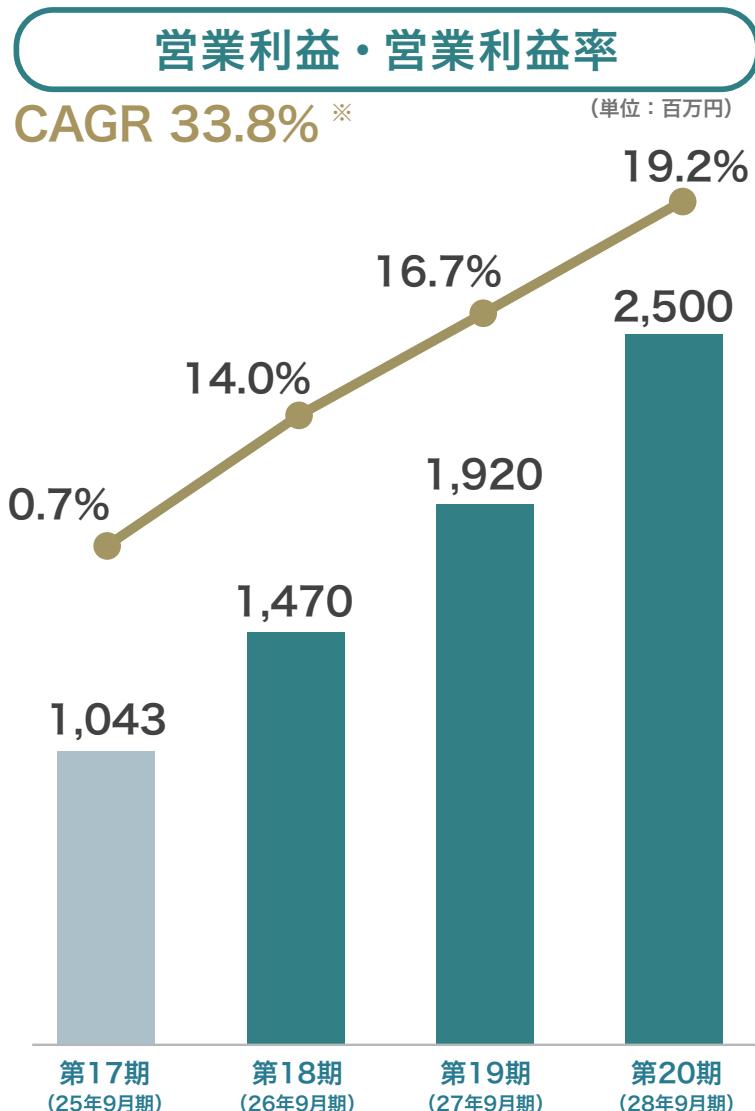
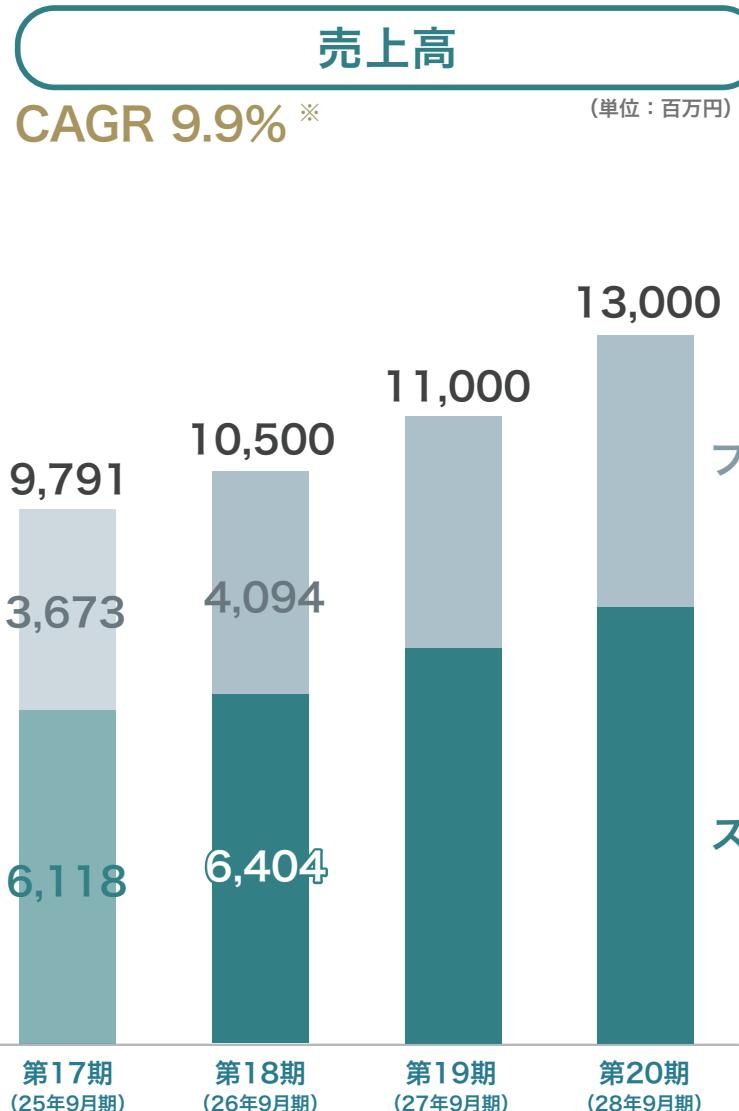


- 01 25年9月期 通期 業績**
- 02 26年9月期 計画**
- 03 中期経営計画 2028**
- 04 appendix**

高収益物件の展開により営業利益率を向上
継続的な +30%以上の成長を目指す

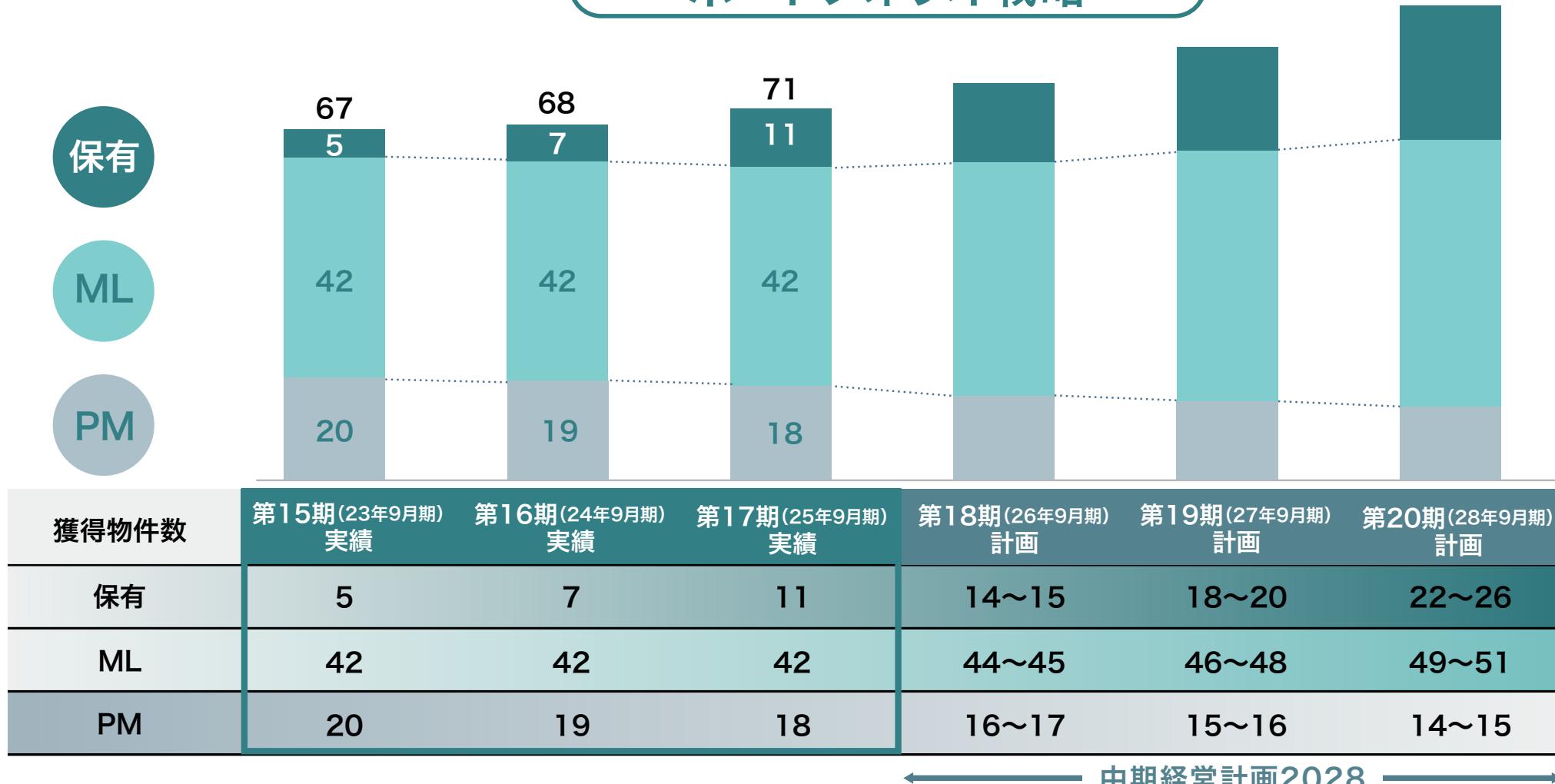
(単位：百万円)	18期(26年9月期) 計画	19期(27年9月期) 計画	20期(28年9月期) 計画
売上高	10,500	11,500	13,000
売上高前期比	+7.2%	+9.5%	+13.0%
営業利益	1,470	1,920	2,500
営業利益率	14.0%	16.7%	19.2%
営業利益前期比	+40.9%	+30.6%	+30.2%

ストック型収益を基盤に業績拡大、営業利益率も向上

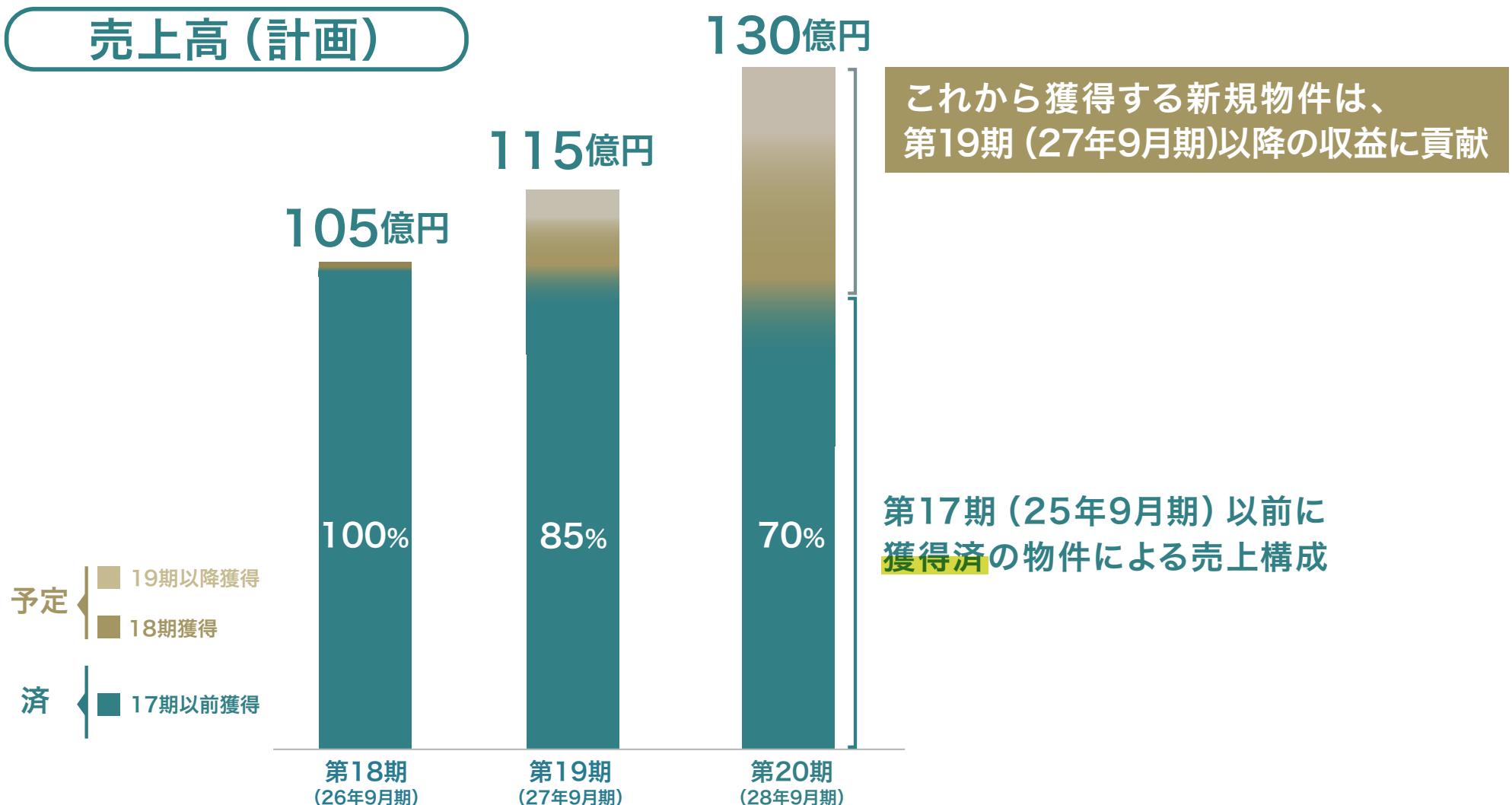


収益性の高い保有物件比率を高め、営業利益率を向上させる

ポートフォリオ戦略



獲得済の物件で中期経営計画の売上高の大半を構成



営業利益の 30% 以上の継続的な成長
6 年後の 50 億円 + α の営業利益達成を目指

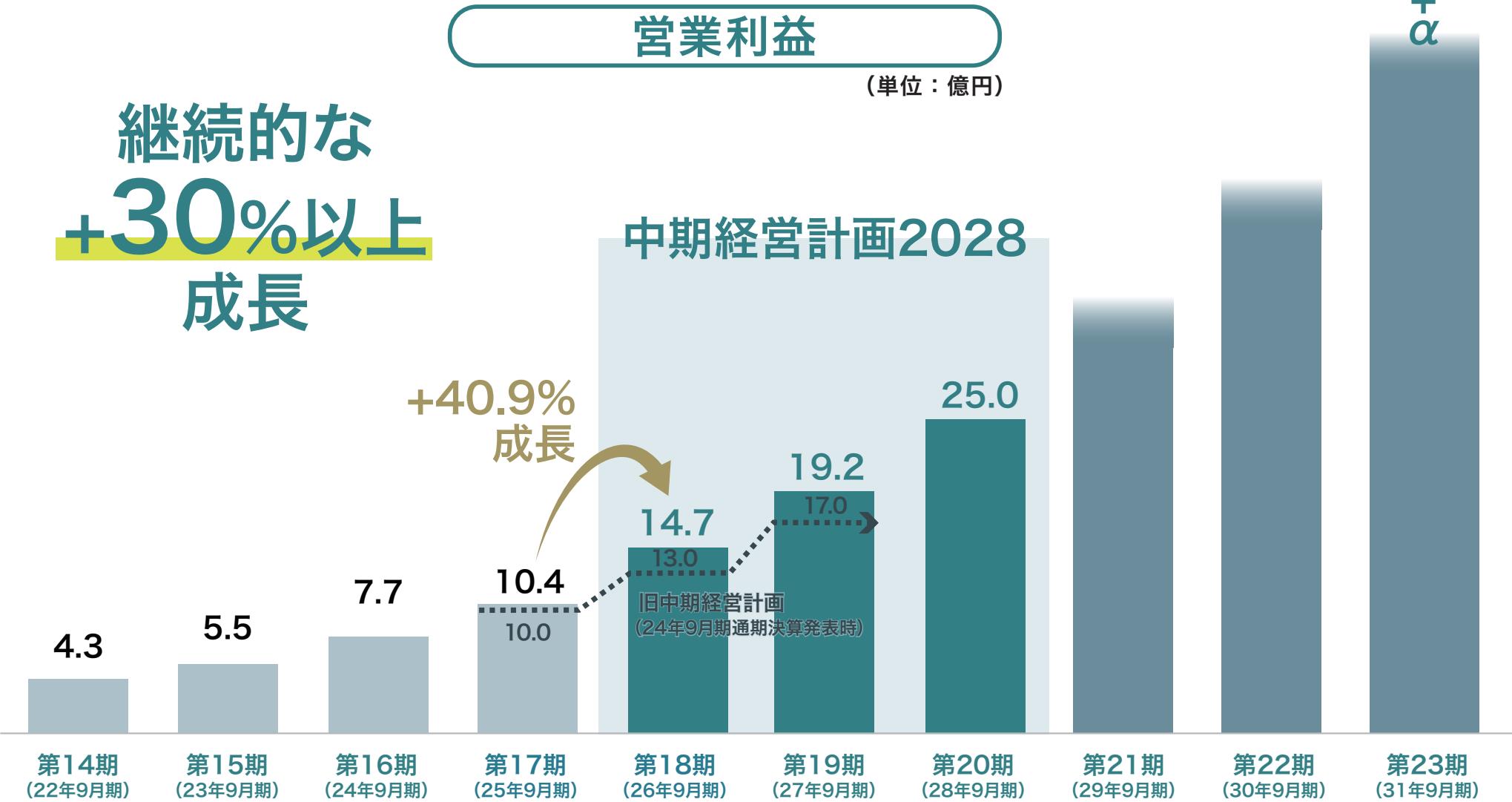
50億円
+
 α



(単位: 億円)

継続的な
+30%以上
成長

中期経営計画2028





- 01 25年9月期 通期 業績**

- 02 26年9月期 計画**

- 03 中期経営計画 2028**

- 04 appendix**

会社名 | 株式会社リアルゲイト

設立 | 2009年8月24日

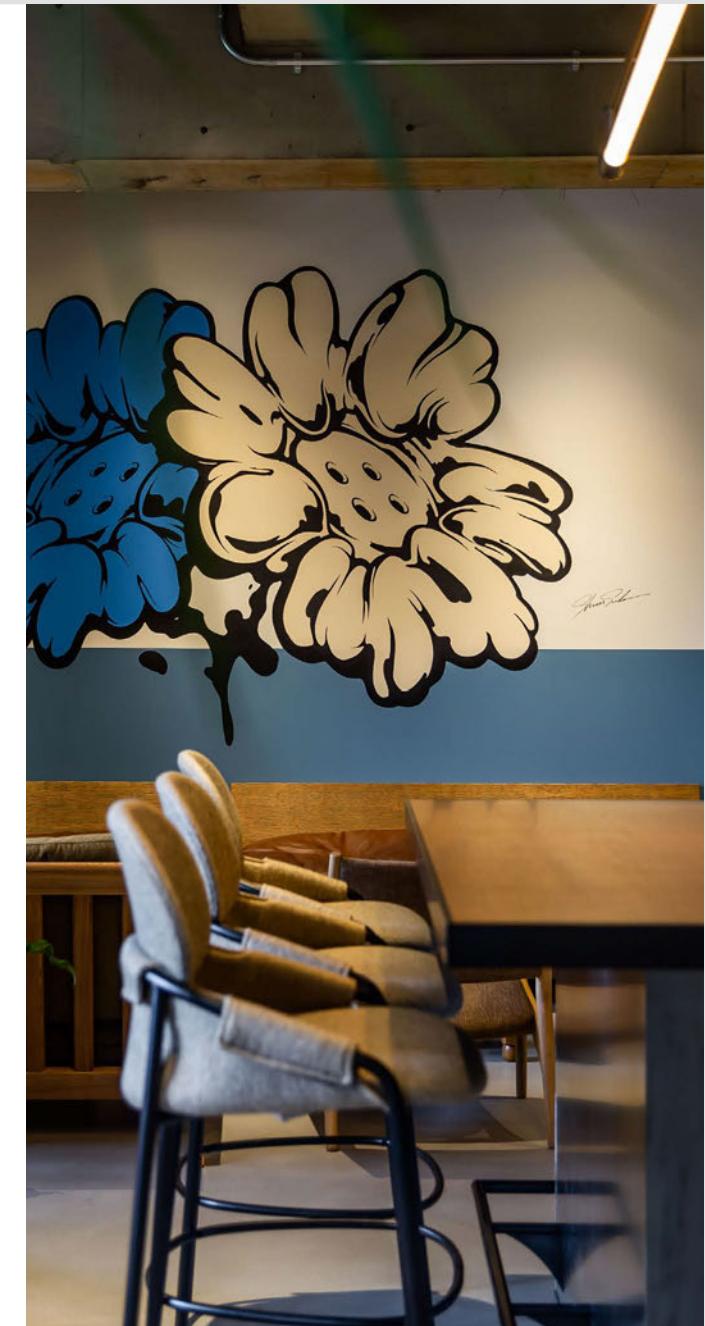
本社 | 東京都渋谷区千駄ヶ谷三丁目51番10号
PORTAL POINT HARAJUKU 3F

代表 | 岩本裕

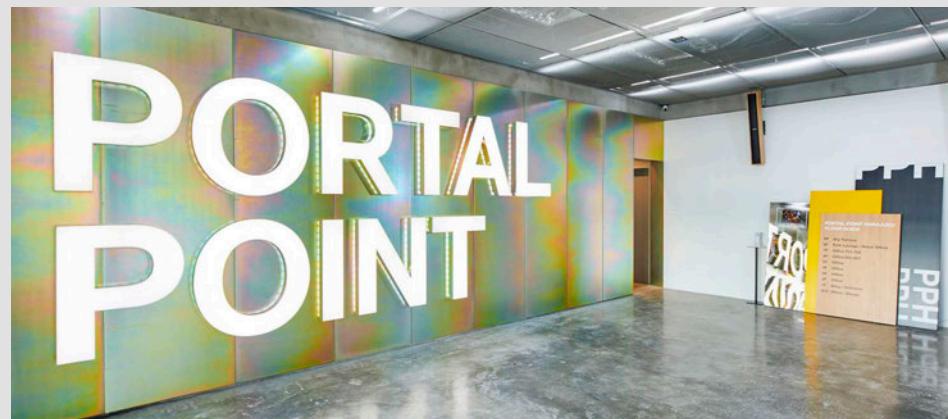
事業内容 | 不動産に関するコンサルタント業務、不動産売買業務
不動産仲介業務、不動産賃貸業務、不動産管理運営業務
建築・設計監理業務、建築及び内装工事請負業務
損害保険の代理店業務

従業員 | 93名(2025年9月末現在)

役員 | 10名(2025年9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
- 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160kg）

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

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

THE WORKS CROSS を事例にみる
建築物のポテンシャルの最大化(3分35秒)



<https://youtu.be/P96yr0Y1fOs>

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



AFTER



BEFORE



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

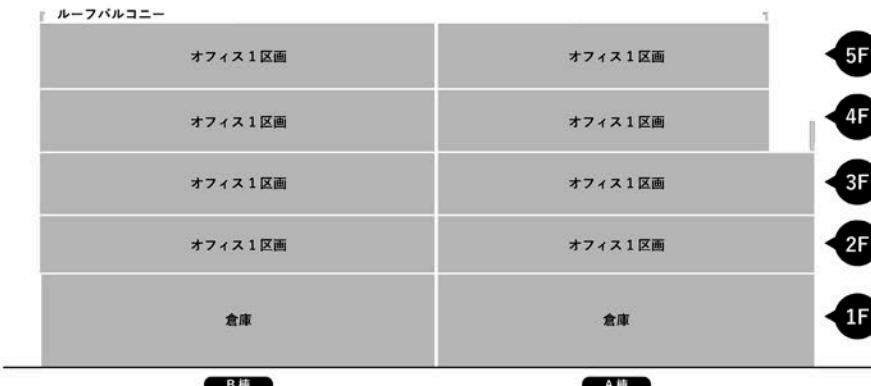
ML THE WORKS

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



2014 年再生

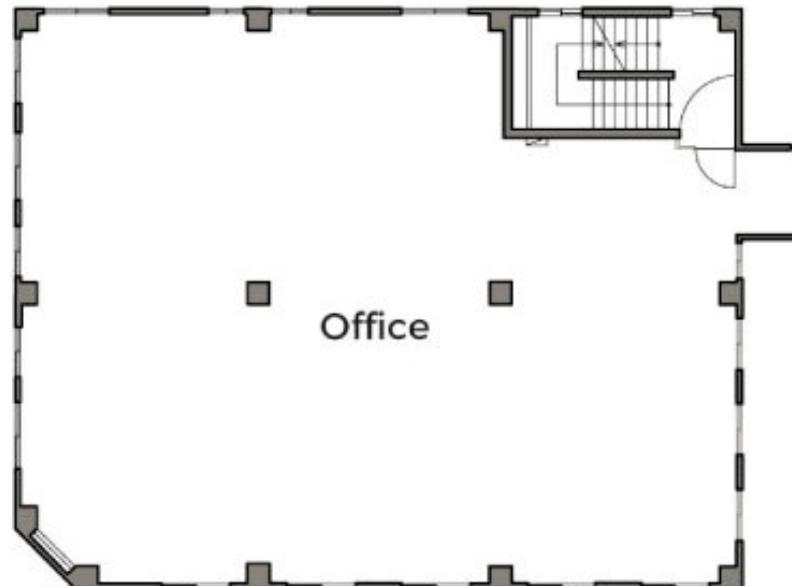
シェアオフィス + 店舗

全 27 区画 15 ~ 47m² のスマートオ
フィスへ



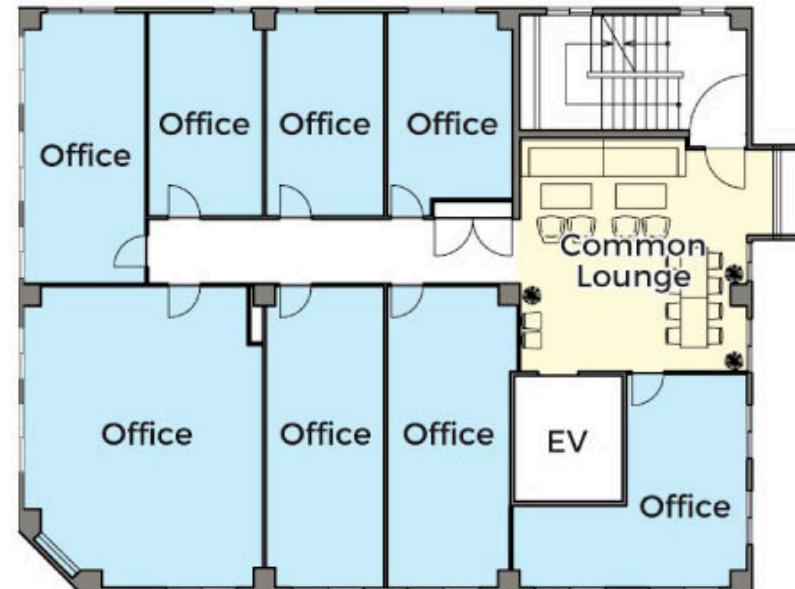
1 区画のオフィスから 8 区画のオフィスと共用ラウンジに変更

BEFORE



オフィス 1 区画

AFTER



オフィス 8 区画 + 共用ラウンジ

エレベーターの新設や用途変更、スカイテラス新設で 抜本的に改良

AFTER



エレベーター新設

BEFORE



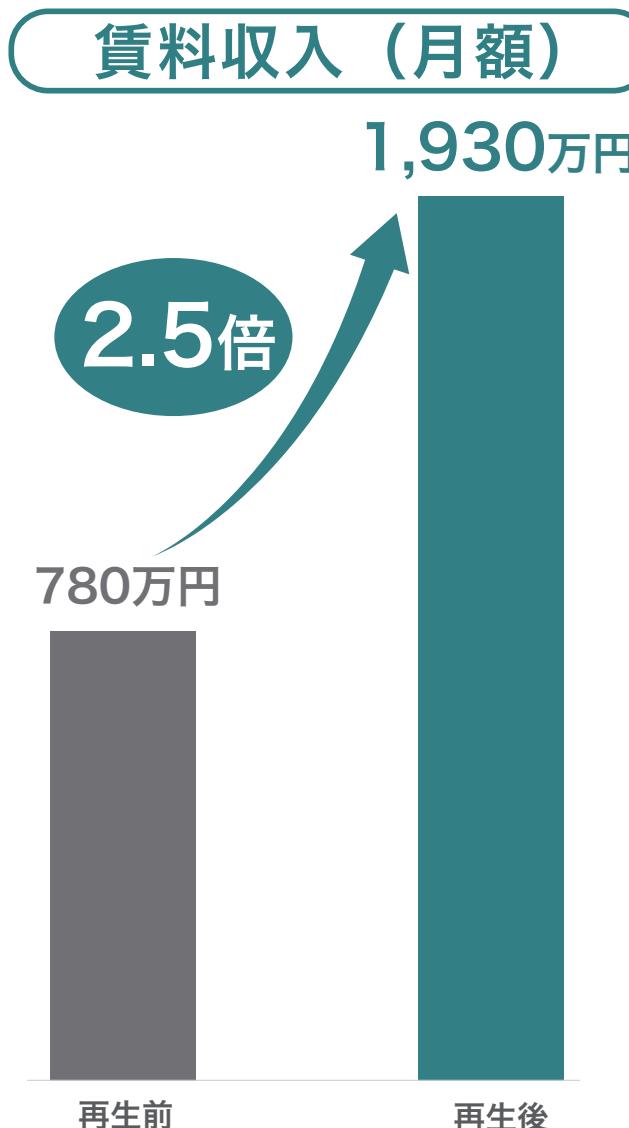
倉庫から店舗への用途変更

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



BEFORE



AFTER



主な展開エリア

渋谷区 33 件

港区 17 件

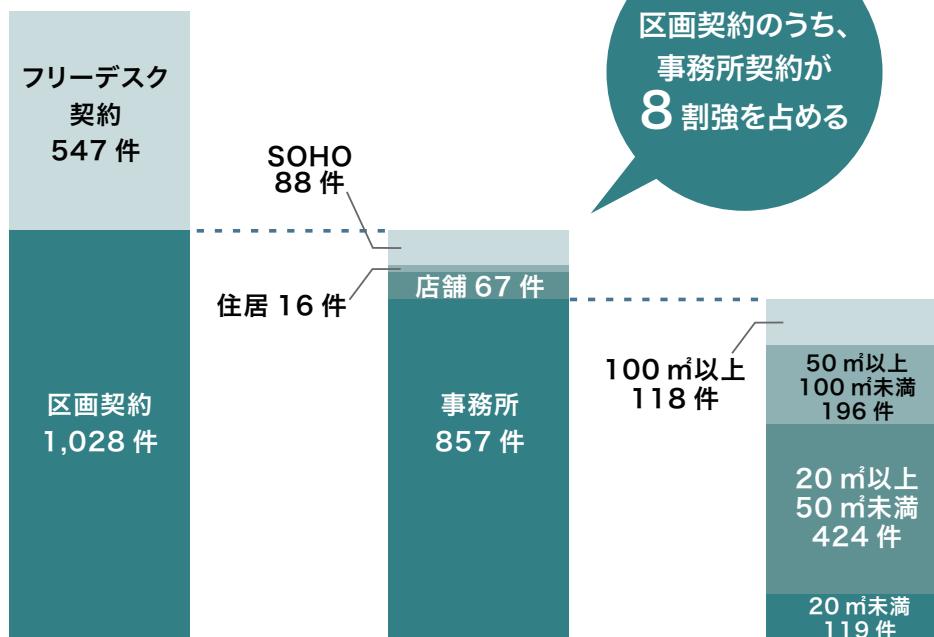
目黒区 15 件

獲得済 PJ 75 件

(2025年9月末時点)

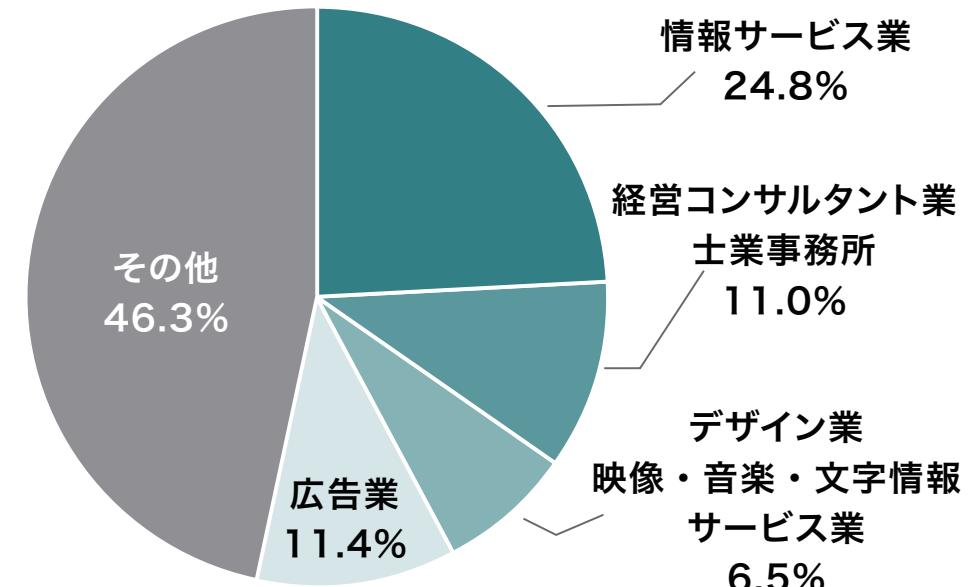


入居テナント契約種別



(2025年10月1日時点)

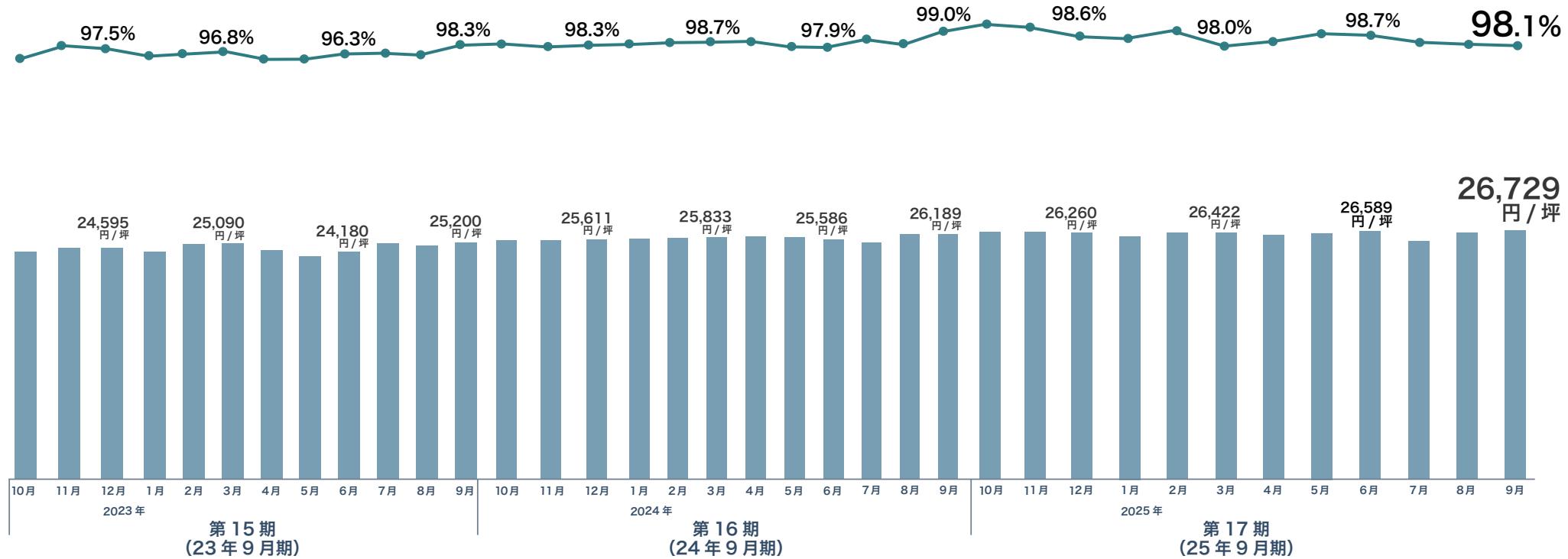
区画：入居テナント業種



(2025年10月1日時点)

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)

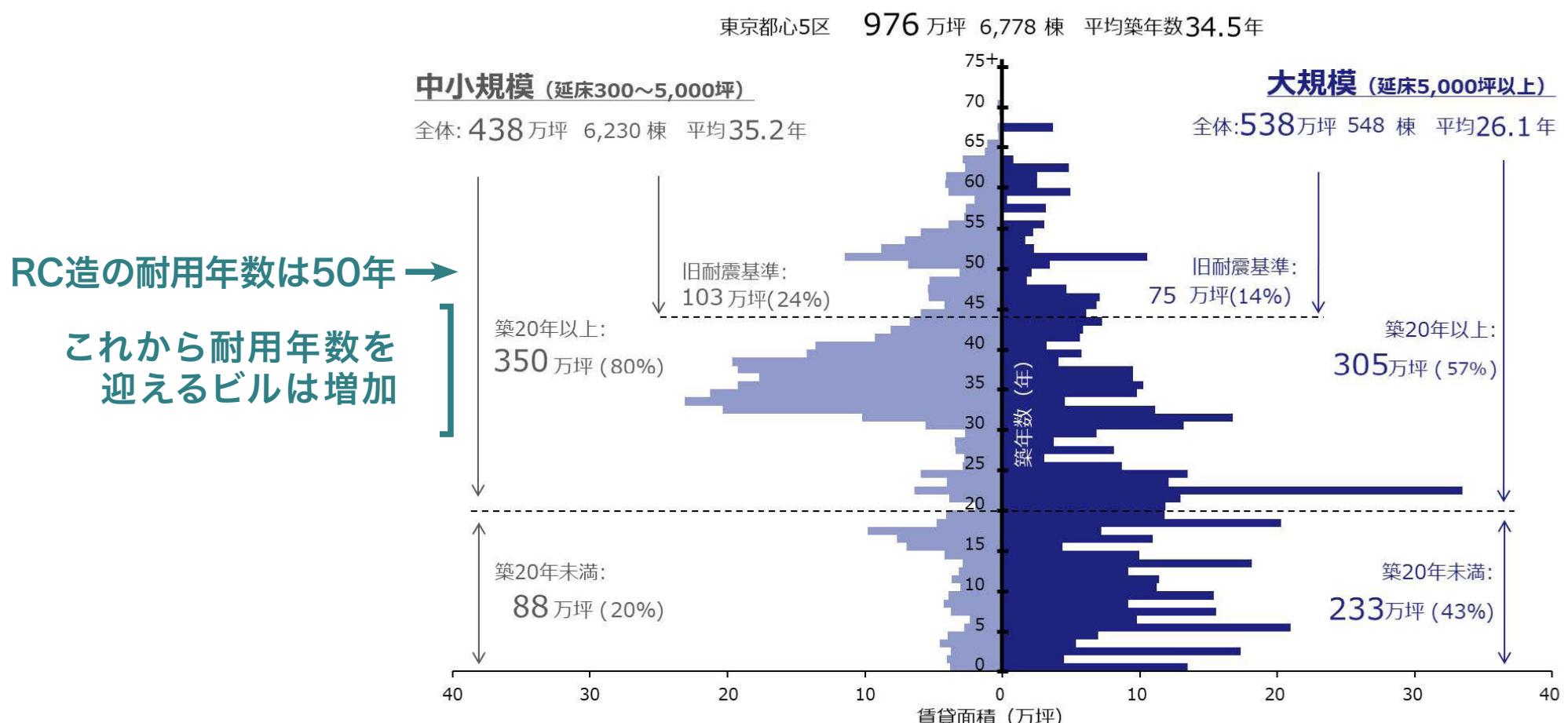


※稼働率及び平均賃料は、竣工後1年以上経過した保有・ML物件のうち、終了予定物件を除外して算出

※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)

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

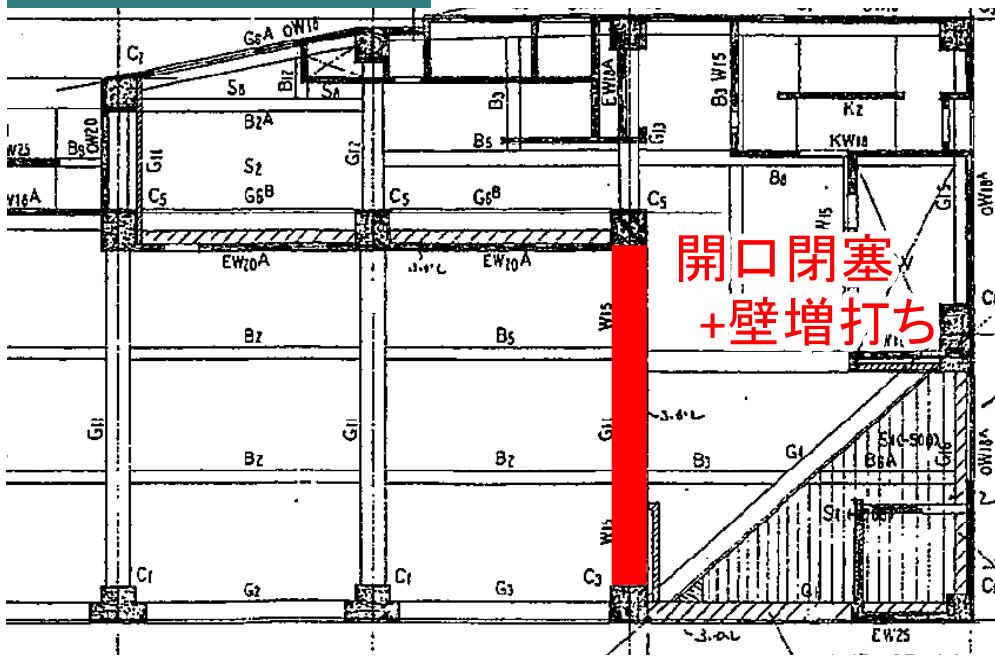
参考 オフィスピラミッド (都心5区)



▲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/

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



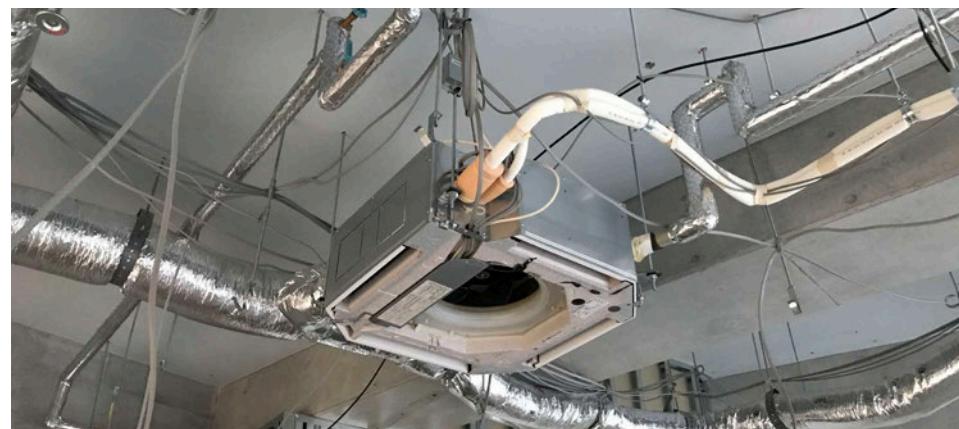
▲防水工事



▲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



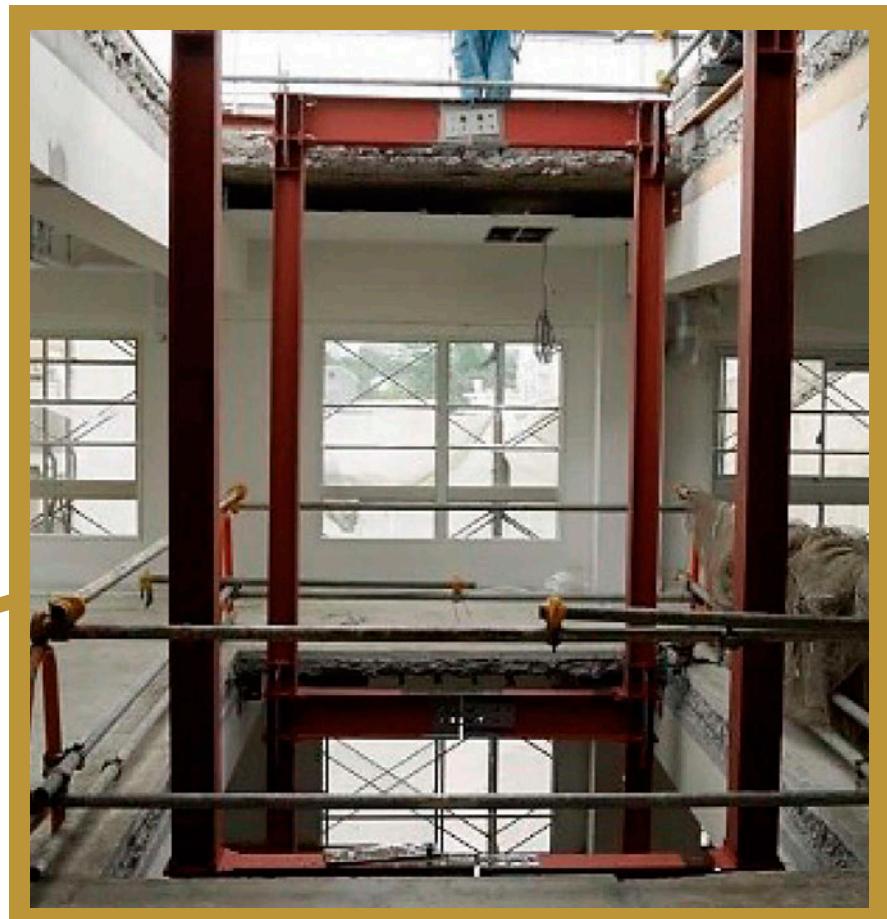
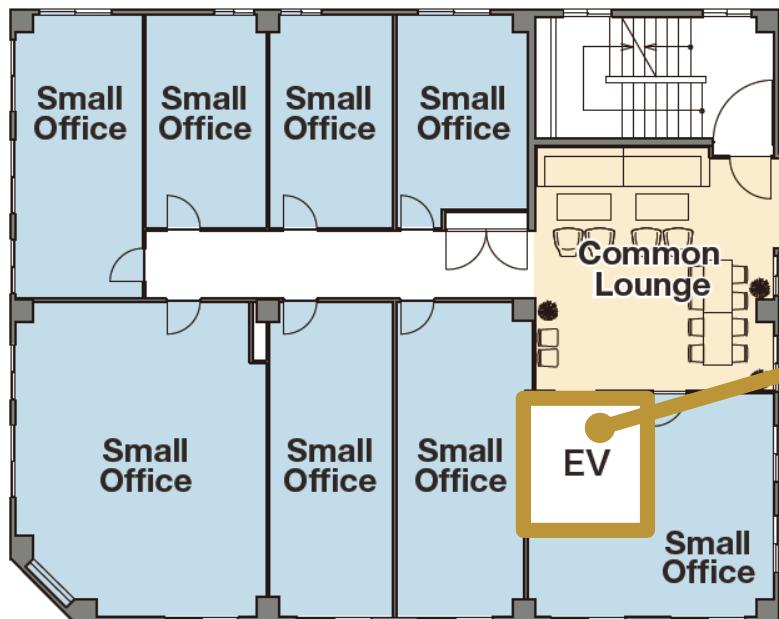
エレベーター新設による利便性の向上により、
物件の価値が大幅アップ

エレベーター新設

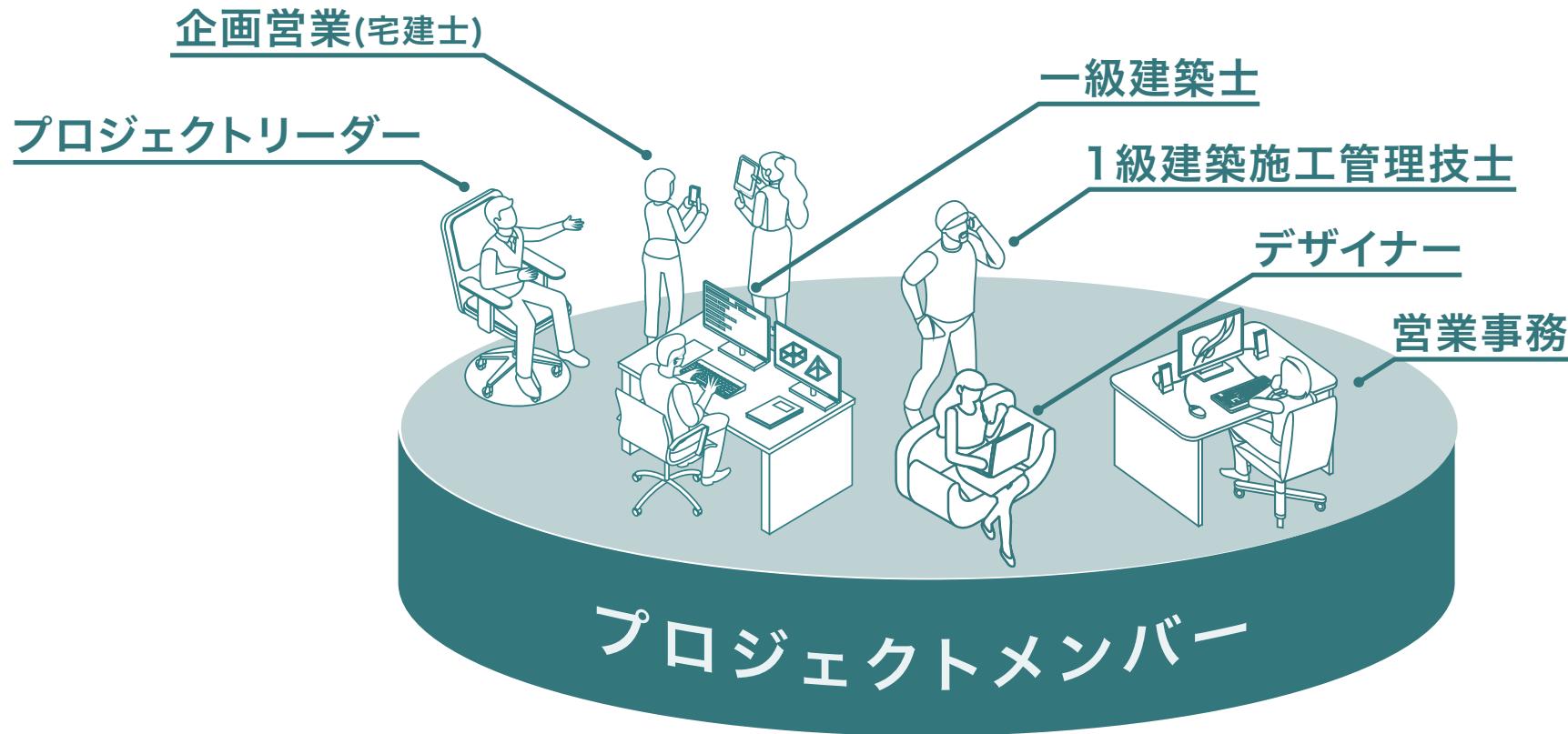
BEFORE: ワンフロアオフィス



AFTER



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

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

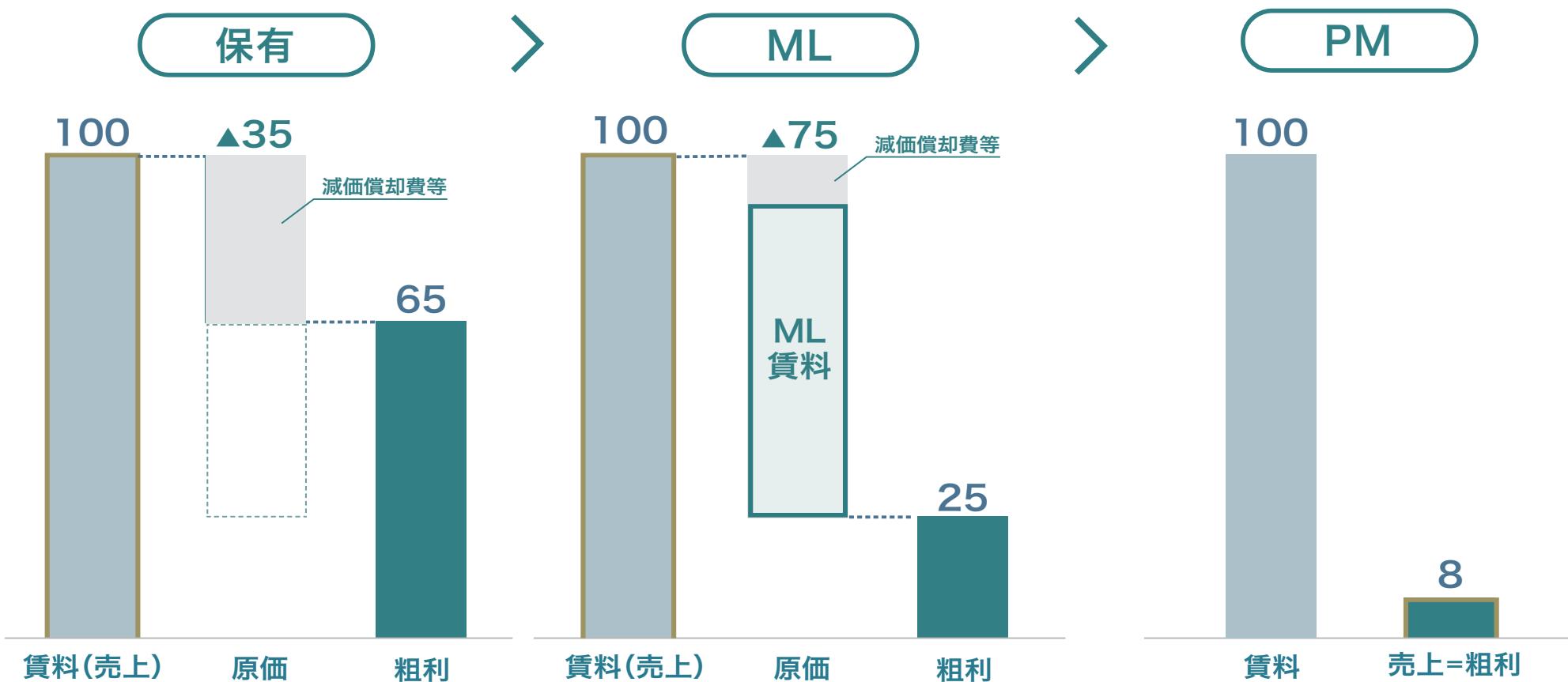
2023年～
フロー型

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

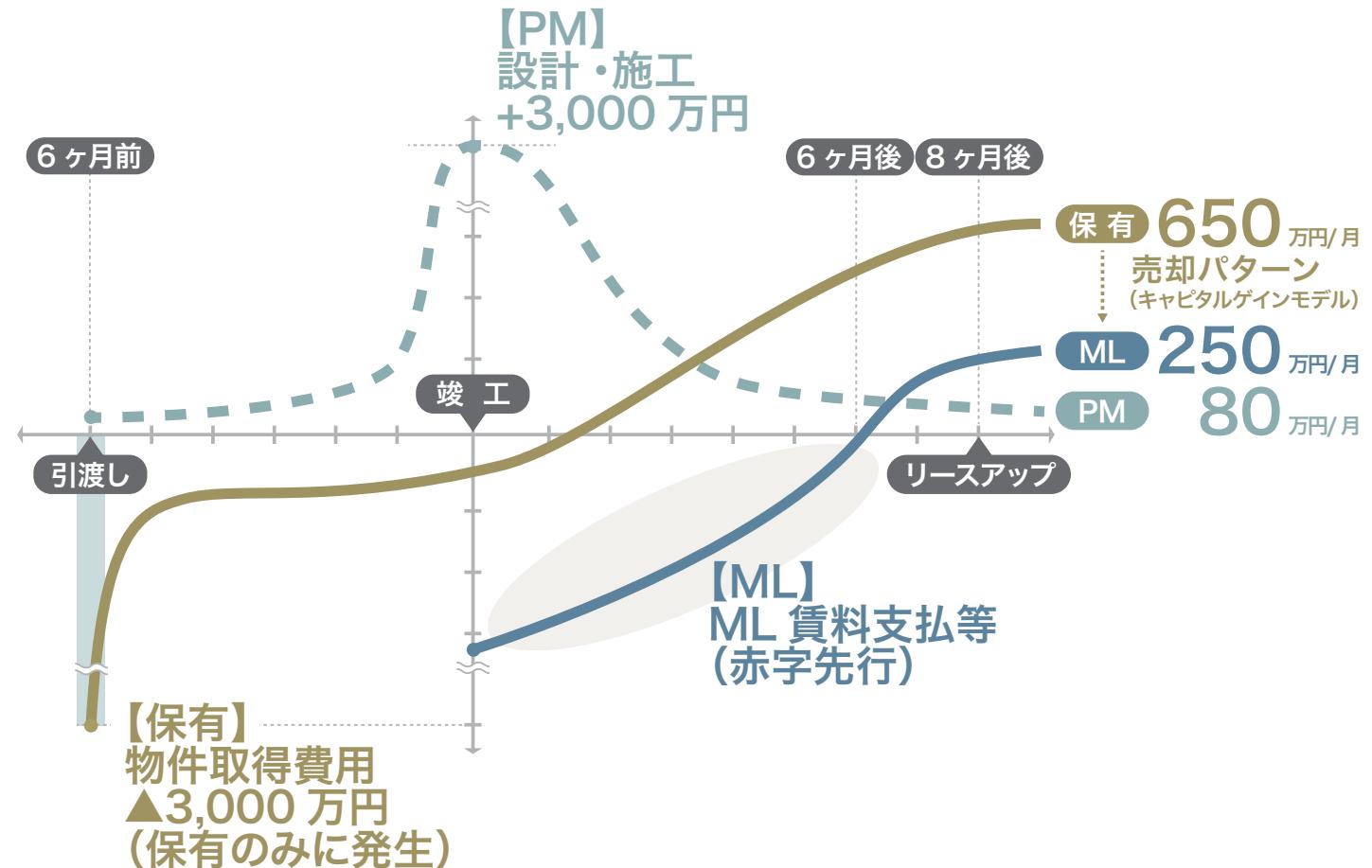
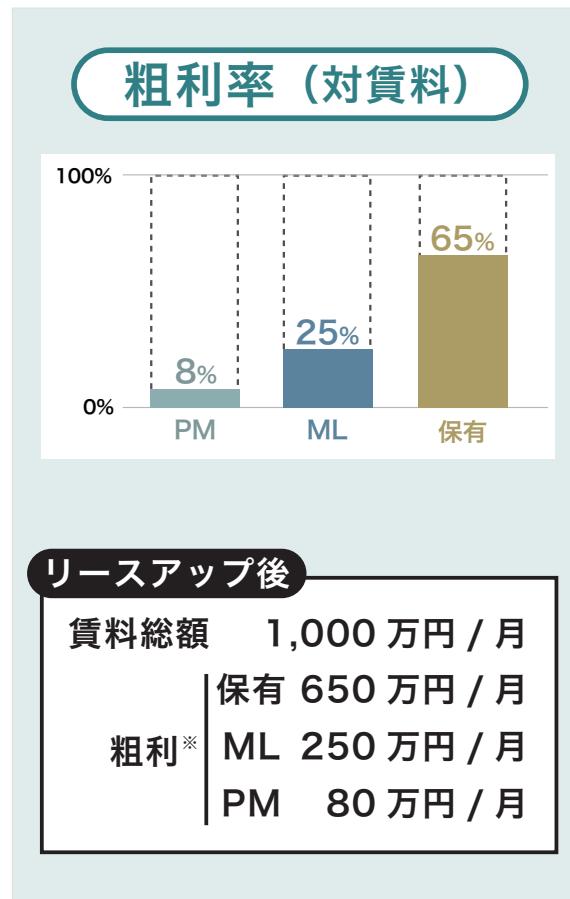
収益性の高い物件を優先して獲得を進める(保有>ML>PM)

- 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ilee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)



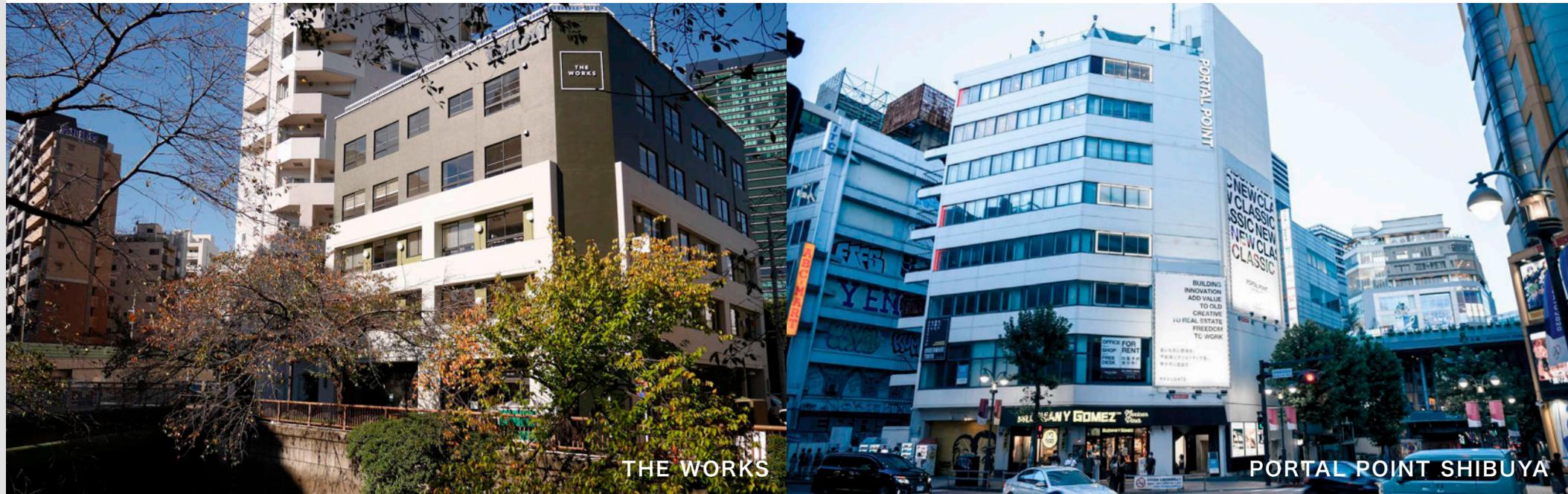
収益性の高い 保有 > ML > PM の順で物件獲得を進める

(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の築古ビル



「技術 × 発想 × 資本」で 100 年使える建物を次世代へつなぐ、
そのハブとなるのがリアルゲイト

- ① 100 年使える建物を再評価し、古さと新しさの共存で街の寿命と価値を延ばす
- ② 安全性の担保と用途転用を可能にする技術で、建物の寿命と価値を延ばす
- ③ 用途ミックス × 体験設計で人の交流と経済循環を生み、街に新たな価値を創出
- ④ 大手デベロッパーとの JV やファンド組成を検討し、大型再生案件に挑む体制を整備



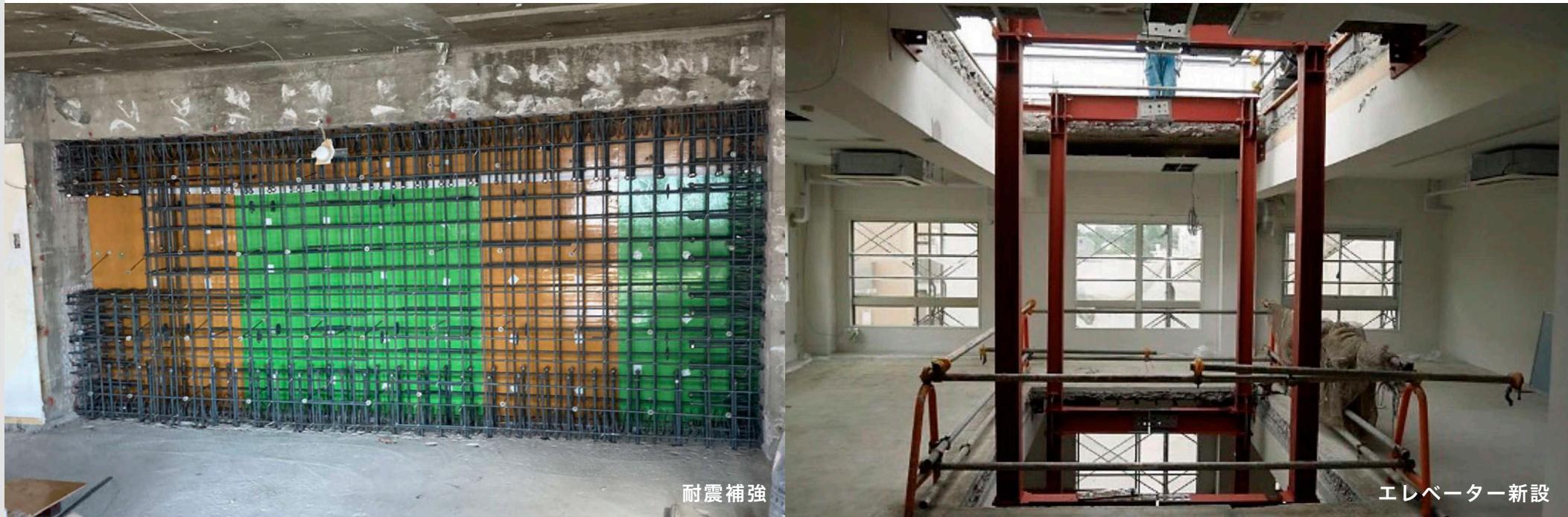
100年使える建物を再評価し、古さと新しさの共存で街の寿命と価値を延ばす

- シドニーでは歴史的外観の保存により用途制限・容積率が緩和され、街全体で共存が実現
- 東京の多くのビルは築30～40年で解体され、潜在耐用年数（100年）の三分の一で消費
- 環境負荷増大・人手不足・物価高騰で新築偏重の見直しが急務
- リアルゲイトは再生を軸に「長く使い続ける都市」のあり方を提案



安全性の担保と用途転用を可能にする技術で、建物の寿命と
価値を延ばす

- 地震国である日本での安心のため、耐震補強などの安全性向上が前提
- 住宅からホテルへ、事務所から店舗等へ、ニーズの変化に応える用途変更
- 増築やエレベーターの新設等を行うことで賃料を最大化
- AIを活用した図面や見積り作成システムの開発



用途ミックス × 体験設計で人の交流と経済循環を生み、街に新たな価値を創出

- これまで：フレキシブルオフィスを中心に多様な空間を提供
- これから：ホテルや都市型ショッピングモール等の企画に挑戦
- 用途の掛け合せで滞在時間・交流・消費を拡大
- 複合的な価値づくりが次世代不動産の「出口戦略」となる



大手デベロッパーとの JV やファンド組成を検討し、大型再生案件に挑む体制を整備

- 現状、1000 坪超ビルの自社取得は困難
- 大手デベロッパーとの JV により信用力・案件規模・ノウハウを拡張
- 自社ファンド設立で安定調達・スピードを確保
- 資本の力を背景に再生事業のスケールを拡大し、次のステージへ



質問	回答
売上の季節性はあるのか？	<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。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。</p> <p>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>
金利の影響は？	<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。</p> <p>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>
保有方針について教えてほしい	<p>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。</p> <p>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>
成長指標は何を見ればよいか？	<p>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。</p>
配当の予定は？	<p>現時点では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>

『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/>