

各位

会社名株式会社リアルゲイト
代表者名代表取締役岩本裕
(コード番号: 5532 東証グロース市場)
問合わせ先取締役兼経営管理本部長横山和哉
TEL. 03-6804-3904

「2023年9月期の業績予想について」の一部訂正について

2023年5月19日に発表いたしました「2023年9月期の業績予想について」の記載事項に一部訂正すべき事項がありましたので、下記の通りお知らせ申し上げます。

なお、訂正箇所につきましては、下線を付して表示しております。

記

(訂正前)

(中略)

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2022年9月期(実績)及び2023年9月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2023年9月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(670,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当による自己株式の処分に係る株式数(最大100,500株)は考慮しておりません。
4. 2023年2月28日付で、株式1株につき100株の株式分割を行っております。上記では、2022年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

(訂正後)

(中略)

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2022年9月期(実績)及び2023年9月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2023年9月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(670,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当分(最大100,500株)は考慮しておりません。
4. 2023年2月28日付で、株式1株につき100株の株式分割を行っております。上記では、2022年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

以上

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。
また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

各 位

会 社 名 株 式 会 社 リ ア ル ゲ イ ト
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 岩 本 裕
 (コード番号：5532 東証グロース市場)
 問 合 わ せ 先 取 締 役 兼 経 営 管 理 本 部 長 横 山 和 哉
 TEL. 03-6804-3904

2023年9月期の業績予想について

2023年9月期(2022年10月1日から2023年9月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	2023年9月期 (予想)			2023年9月期 第2四半期累計期間 (実績)		2022年9月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	6,900	100.0	18.1	3,894	100.0	5,843	100.0
営業利益	510	7.4	19.0	413	10.6	429	7.4
経常利益	435	6.3	12.4	393	10.1	387	6.6
当期(四半期) 純利益	292	4.2	710.8	249	6.4	36	0.6
1株当たり当期 (四半期)純利益	133円82銭			124円74銭		18円05銭	
1株当たり配当金	—			—		—	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
 2. 2022年9月期(実績)及び2023年9月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
 3. 2023年9月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(670,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当による自己株式の処分に係る株式数(最大100,500株)は考慮しておりません。
 4. 2023年2月28日付で、株式1株につき100株の株式分割を行っております。上記では、2022年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。
 また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2023年9月期業績予想の前提条件】

(当社全体の見直し)

現在の日本のオフィス市場において、都心部の大規模開発や二次空室問題、コロナ禍で進んだ働き方改革によるオフィスの在り方の見直し、大規模災害の度に改正される建築基準法・消防法等の法改正等によって、築古ビルが競争力を失ってしまうという社会的な課題があります。このような課題に対して、当社は「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」というビジョンのもと、利用価値を失った事務所や商業施設といった遊休不動産を活かすために、耐震補強・増築・用途変更など抜本的な改良を行い、スモールオフィスやシェアオフィスといったフレキシブルなワークプレイスを提供しており、上記事業内容を総称して、フレキシブルワークプレイス事業としております。

当社のビジネスモデルは、マスターリース・自社保有物件の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におけるビルオーナーからの運営委託フィーといった物件運営を通じて継続的に得られるストック型収入がメインであり、ストック型収入の安定的な積み上げをベースとしながらも、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フロー型収入が積み上がる収益構造となっております。

2022年9月期における運営形態別の売上高は、ストック型収入についてはマスターリース物件の賃貸におけるテナントからの賃料収受売上3,848百万円、自社保有物件の賃貸におけるテナントからの賃料収受売上174百万円、プロパティマネジメント売上392百万円、リーシングマネジメント報酬といったその他売上12百万円となっております。またフロー型収入として、設計・施工請負契約売上1,414百万円が計上されております。前年度で販売用不動産の売却実績はございませんが、今後は自社保有物件の継続的な取得に伴い、ポートフォリオの見直しの観点から、固定資産等の保有目的の変更や販売用不動産の売却が発生する可能性があります。

2023年9月期においてもストック型収入の安定的な積み上げに加え、新規物件に付随する設計・施工請負の受託も継続的に獲得しております。2023年9月期第2四半期の実績を勘案して、2023年4月以降は通期の見直しを見直しております。

このような状況のもと、当社の2023年9月期の業績予想は、売上高6,900百万円(前期比18.1%増)、営業利益510百万円(前期比19.0%増)、経常利益435百万円(前期比12.4%増)、当期純利益292百万円(前期比710.8%増)を見込んでおります。

(売上高)

当社はフレキシブルワークプレイス事業の単一セグメントではありますが、売上高は不動産運用形態別に、ストック型モデルである①マスターリース物件の賃貸におけるテナントからの賃料収受、②自社保有物件の賃貸におけるテナントからの賃料収受、③プロパティマネジメントにおける運営委託、フロー型モデルである④物件運営に付随する設計・施工請負契約、⑤保有物件の売却に区分の上、予算を策定しております。

なお、当社の事業の場合は既存物件から生み出されるストック収入が主な収益となっており、2023年3月度において、マスターリース物件及び保有物件における既存物件稼働率は96.8%という高い稼働率を確保し、安定的な収益の確保が実現できております。

① マスターリース物件の賃貸

収益構造としては物件運営数×平均坪単価×稼働率によるストック構造となっており、主に物件運営数と稼働率を重視しております。物件運営数は新規案件獲得件数に比例して増加します。既存物件については、実績に基づく稼働率及びテナント入替の想定、電気代の高騰等の社会情勢を踏まえて予算策定しております。また新規リーシング中の物件においても同エリアの既存物件稼働率推移などを注視したうえでリーシング計画を策定しており、2023年9月期において「THE N3(目黒区)」等の物件が竣工しております。結果として、2023年9月期は9月末時点において運営棟数46棟、売上高4,228百万円(前期比9.9%増)を見込んでおります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

② 自社保有物件の賃貸

2023年3月末現在、「IVY WORKS（渋谷区）」「THE MOCK-UP BY PORTAL POINT（千代田区）」を自社保有し賃貸不動産として運営するとともに、2023年3月に「ランディック原宿ビル（渋谷区）」を取得し、2023年9月期は既存利用後、2024年9月期より改修工事を経てリニューアル竣工を予定しております。収益構造はマスターリース物件の賃貸と同様ですが、自社保有で地代家賃負担がないことから、マスターリース物件の賃貸と比べても高収益となり、2023年9月期通期見込みも安定稼働を見込んでおります。結果として、2023年9月期は、9月末時点において保有物件数3棟、売上高222百万円（前期比27.2%増）を見込んでおります。

③ プロパティマネジメントにおける運営委託

収益構造としては、主にテナントから収受する賃料に対して契約に基づいた一定の手数料率を乗じた金額が売上計上されるストック構造となっております。加えてリーシング成約時にはリーシング成功報酬は凡そ1か月分賃料が当社収入となることから、大型物件の初期リーシング開始のタイミングによってはリーシング成功報酬の売上が増加する特徴があります。またPM契約満了によって2023年9月期において3物件の運営が終了しております。既存運営物件については、前年実績及び実績に基づくテナント入替の想定、電気代の高騰等の社会情勢を踏まえて予算策定しております。また新規リーシング中の物件においても同エリアの既存物件稼働率推移実績を踏まえてリーシング計画を策定しております。結果として、2023年9月期は9月末時点において運営棟数19棟、売上高366百万円（前期比6.6%減）を見込んでおります。

④ 設計・施工請負

売上高は主に新規物件の獲得時に付随して受託する設計・施工請負業務によるものであり、ビルオーナーからの受注に対して成果物を納品することによって売上を計上しておりますが、特に工事請負は個別性があり、案件規模によって受注金額が多額となることから該当年度及び竣工月によって金額が変動します。前年度は請負工事額3億円を超える大型案件の完成が3件あったことに比べて、2023年9月期上期における同規模の工事請負案件は1件のみとなっております。2023年下期においても同規模の工事請負案件の完成は見込んでおりません。同規模の工事請負案件は現在3案件進行中ではありますが、いずれも2024年9月期の完成予定となっております。結果として、2023年9月期は974百万円（前期比31.1%減）を見込んでおります。

⑤ 販売用不動産の売却

2023年9月期第2四半期会計期間において販売用不動産の売却を行っており、売却に伴う売上701百万円を計上しております。また、2023年4月13日開催の取締役会において、有形固定資産として保有する「PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX（渋谷区）」を販売用不動産に保有目的を変更し、2023年9月期第4四半期において売却に伴う売上を見込んでおります。以上の結果、2023年9月期は不動産の売却により1,099百万円の売上を見込んでおります。なお前年度の売却実績はありません。

以上の結果として、2023年9月期は売上高6,900百万円(前期比18.1%増)を見込んでおります。

（売上原価、売上総利益）

当社は、事業部門の人件費（2023年3月末時点で71名）を売上原価にて計上しております。人件費は昇給率及び人員計画に基づいて計上しており、2023年9月期の上期採用実績は7名（前期末比1名増）、下期採用見込みは7名として、人件費を見積っております。採用においては特に売上に直結する企画営業部門及び設計デザイン部門、建設マネジメント部門の採用に注力しております。また当社の特徴として各担当者は複数物件にまたがって業務を遂行しており人件費は各物件に直課しておらず、管理会計上は、人件費を月次の工数管理に基づいて各物件へ配賦しております。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

① マスターリース物件の賃貸

マスターリースは地代家賃、設備投資に係る減価償却費及び水道光熱費が主な原価を構成し、基本的には物件運営数の増加に比例して増加する構造となっております。地代家賃はビルオーナーとの契約に基づく賃料支払額、それ以外の売上原価は前年度実績や他物件の実績に基づいて算定しております。その中でも特に、地代家賃は売上原価の主要な費目であり、物件の賃借金額が売上総利益率に及ぼす影響が大きいことから、常に市場動向を注視しております。社会的な電気代高騰は当社の売上総利益率低下の要因となりますが、顧客である入居テナントへの適正な価格転嫁等によって適正な利益水準を確保するように努めております。また新規物件に関しては、竣工当初はリーシング活動のためリーシングコスト（広告宣伝費や仲介手数料等）がかかることもあり原価先行となります。2023年9月期における売上原価は新規竣工物件に比例して増加する見込みです。

② 自社保有物件の賃貸

自社保有物件は、建物及び設備投資に係る減価償却費、水道光熱費が主な原価を構成し、基本的には物件保有数の増加に比例して増加する構造となっております。また、地代家賃負担がないことから、マスターリース物件に比べて利益率が高くなる特徴があります。売上原価は前年度実績や他物件の実績に基づいて算定しております。

③ プロパティマネジメントにおける運営委託

プロパティマネジメント契約においては手数料収入が売上として計上され、毎月固定での売上原価の発生は基本的にありませんが、テナントリーシング時における業務委託費等が売上原価として発生する場合があります。売上原価は前年度実績や他物件の実績等に基づいて算定しております。

④ 設計・施工請負

当社は、ビルオーナーより受託した設計・施工請負に対して、当社に在籍する一級建築士及び1級建築施工管理技士等の資格を有する設計デザイン部門、建設マネジメント部門による内製の他、必要に応じて下請け業者を利用しております。設計・施工請負の原価としては下請け業者への外注費が主な売上原価を構成しますが、個別性があり、案件規模によって外注金額が多額となることから該当年度及び竣工月によって金額が変動します。予算策定においては、売上と連動させ、契約締結済みの案件については下請け業者との請負契約金額に基づいて算出し、契約締結前の案件については工事規模・内容等を勘案して売上原価を算定しております。近年は資材及び人件費の高騰の影響はございますが、受注金額の見直しによって適正な利益水準を確保するように努めております。

⑤ 販売用不動産の売却

販売用不動産の取得原価及び売却に係る付随費用が原価を構成しますが、2023年9月期上期売却の売却原価に加えて、「PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX（渋谷区）」の保有目的変更によって振り替えた販売用不動産の原価を見込んでおります。売却原価は簿価に基づいて算定しております。なお前年度の売却実績はありません。

以上の結果として、2023年9月期は売上原価5,931百万円（前期比17.3%増）、売上総利益は969百万円（前期比22.8%増）を見込んでおります。

（販売費及び一般管理費、営業利益）

当社の販管費及び一般管理費は、主に役員及びコーポレート部門（2023年3月末時点で19名）の人件費、業務委託費、広告宣伝費、地代家賃で構成されており、特に人件費は約6割を占めております。

人件費は昇給率及び人員計画に基づいて計上しており、2023年9月期の新規採用は1名として人件費を見積っております。業務委託費は、顧問弁護士や税理士等外部への業務委託費用であり、前年度実績に基づいて算定しております。その他費用についても前年度実績に基づいて算定の上、必要に応じて人員増加を加味しております。また、本社利用の地代家賃を販管費に計上しておりますが、2023年2月に

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

本社を当社物件「PORTAL POINT HARAJUKU（渋谷区）」に移転したことで、地代家賃が増加しております。

以上の結果として、販売費および一般管理費は458百万円（前期比27.4%増）、営業利益は510百万円（前期比19.0%増）を見込んでおります。

（営業外損益、経常利益）

営業外収益は過去の実績に基づいて見込むべき金額は少額であることが予想されるため、2023年9月期第2四半期累計実績を除いて、業績予想には見込んでおりません。営業外費用は主に銀行借入に伴う支払利息の発生を見込んでおり、上期実績及び下期借入見込に基づいた支払利息額を銀行ごとに算出し、2023年9月期は42百万円の発生を見込んでおります。さらにIPO関連費用として33百万円を見込んでおります。

以上の結果として2023年9月期の営業外損益は▲75百万円、経常損益は435百万円（前期比12.4%増）を見込んでおります。

（特別損益、当期純利益）

前年度は減損損失329百万円を含む特別損失347百万円を計上しておりますが、2023年9月期は2023年9月期第2四半期累計実績を除いて、多額の特別損失の発生を見込んでおりません。

以上の結果として、当期純利益は292百万円（前期比710.8%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。