



REALGATE

23年9月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社リアルゲイト
2023年7月25日
東証グロース
証券コード:5532

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





01

ビジネスモデルについて

02

23年9月期 第3四半期 業績

03

23年9月期 第3四半期 主要 KPI

04

appendix

不動産業界における 社会的課題

- 1 都心部の止まらない大規模開発と二次空室問題
- 2 コロナ禍で進んだ働き方改革
- 3 大規模災害の度に改正される建築基準法・消防法（日本特有）

競争力を失った築古建築物の増加

ビルオーナーニーズ

築古建築物を有効活用したい

テナントニーズ

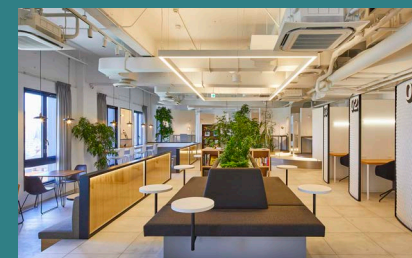
都心部で個性的なオフィスを
適正価格で借りたい

解決

フレキシブルワークプレイス事業



スモールオフィス



シェアオフィス

フレキシブルワークプレイス事業 (FWP 事業)

主に築古建築物を安心・安全なフレキシブルなワークプレイスに作り変え、収益性を向上

ML THE WORKERS&Co

運営総床面積 2,039㎡

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-

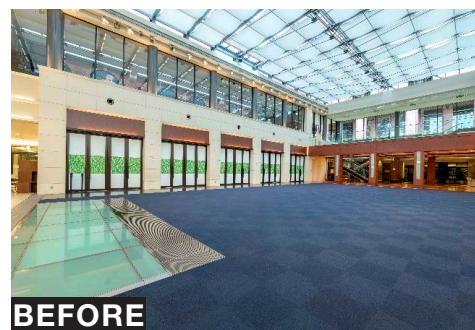
運営総床面積 2,549㎡

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 1,745㎡

2002年竣工

ホテル + 店舗

2022年再生

FWP



PM PORTAL Apartment&Ar POINT

運営総床面積 3,341㎡

1981年竣工

共同住宅 + 店舗

2017年再生

FWP + 店舗



収益構造

ストック型収入

ML 契約 (マスターリース契約)

ビルオーナーより 10 ~ 15 年程度の契約で建物を賃借し、転賃開業初期は支払家賃が先行するが、満室稼働後は安定収入を得る

PM 契約 (プロパティマネジメント契約)

ビルオーナーより企画、運営を受託
テナント賃料収入に対して一定の手数料収入等を得る

再生物件保有

自ら物件保有し、賃料収入を得る



フロー型収入のみで完結するプロジェクトは原則なし
ストック型収入に付随

設計・施工

設計監理契約や工事請負契約を締結し完成時に工事収入等を得る
ML・PM に付随して発生

物件売却

保有物件を売却することで売却収入を得る
財務状況の改善を図るとともに、売却後に ML・PM を受託
することで、安定的なストック収入に繋げる

フロー型収入



01

ビジネスモデルについて

02

23年9月期 第3四半期 業績

03

23年9月期 第3四半期 主要 KPI

04

appendix

売上高
(累計)

5,215 百万円

前年同期比 +16.5%

営業利益
(累計)

491 百万円

前年同期比 +25.0%

当期純利益
(累計)

266 百万円

前年同期比 +14.2%

23年9月期 トピックス

- ・ 高稼働に支えられ、ストック型収入は当初見込より拡大
- ・ 設計・施工によるフロー型収入も当初見込みより受注が増え拡大
- ・ PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX は来期の売却となり、来期に収益貢献
- ・ ストック型収入及び設計・施工によるフロー型収入が当初見込みよりかなり好調であり、上記売却が来期へずれ込んでも、23年9月期通期予想を上回る見込み

PL - 損益計算書（累計）

ストック型収入・フロー型収入ともに、前年同期比で順調に拡大

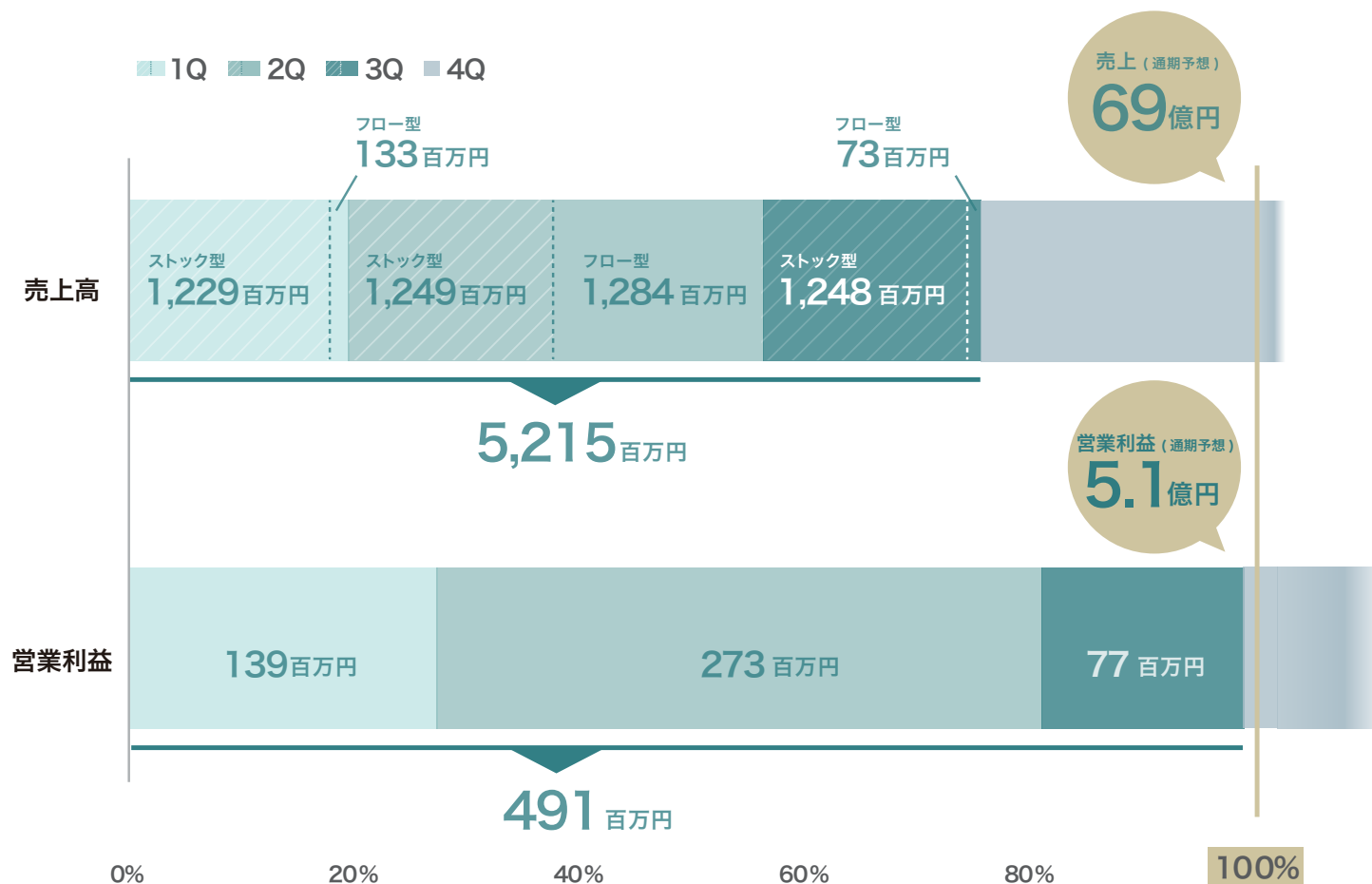
(単位：百万円)	22年9月期 3Q (累計)	23年9月期 3Q (累計)	YoY 増減率
売上高	4,475	5,215	+16.5%
ストック型	3,255	3,725	+14.4%
フロー型	1,219	1,490	+22.2%
売上総利益	651	817	+25.7%
売上総利益率	14.5%	15.7%	
営業利益	393	491	+25.0%
営業利益率	8.8%	9.4%	
経常利益	368	442	+20.4%
当期純利益	234	266	+14.2%

売上高・営業利益（通期見込）

売上高・営業利益ともに計画に対して上振れで着地見込

23年9月期3Q
売上進捗率 **75%**

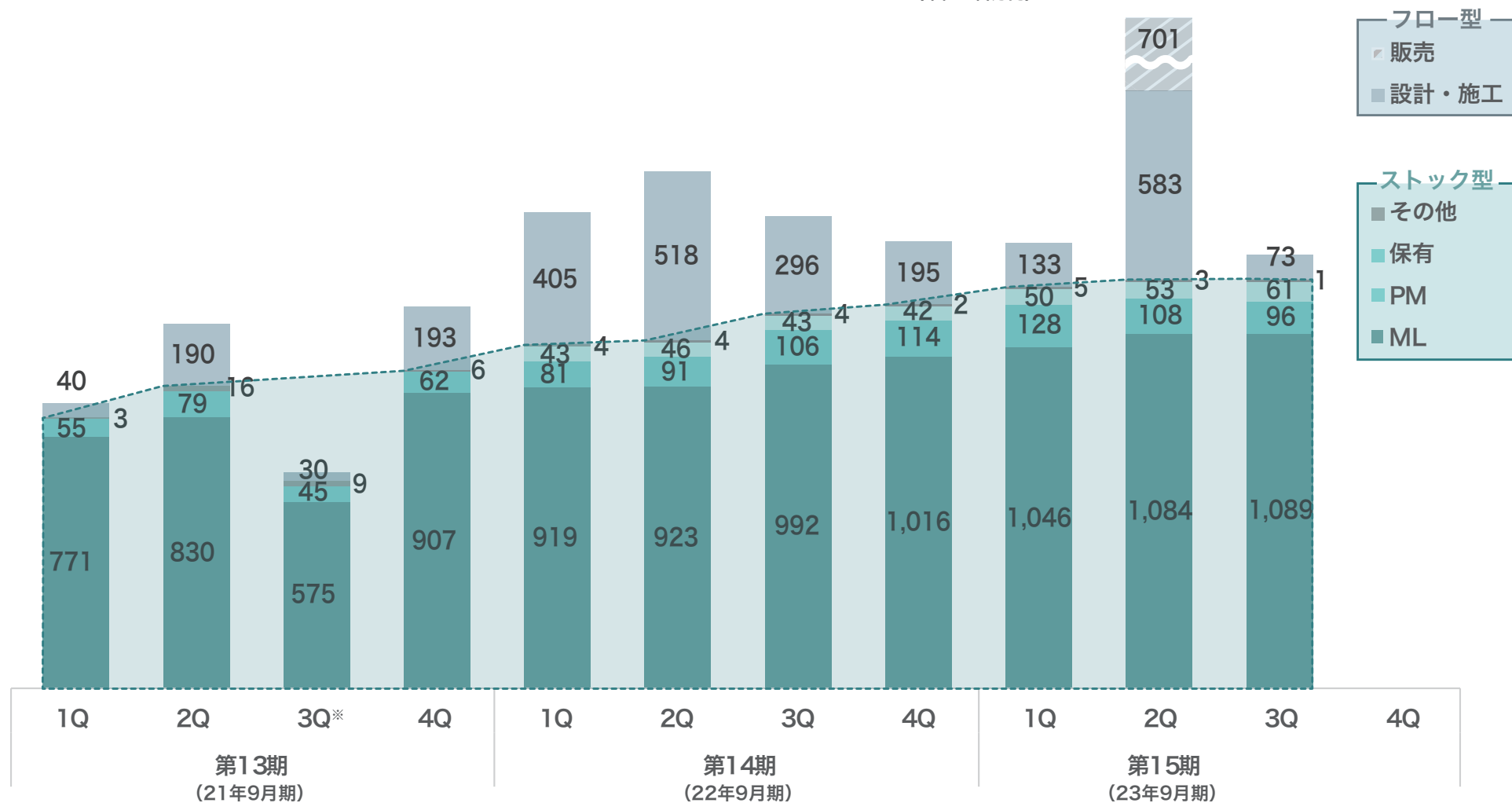
23年9月期3Q
営業利益進捗率 **96%**



MLを中心としたストック型収入が、安定的に積み上がる

売上高

(単位：百万円)



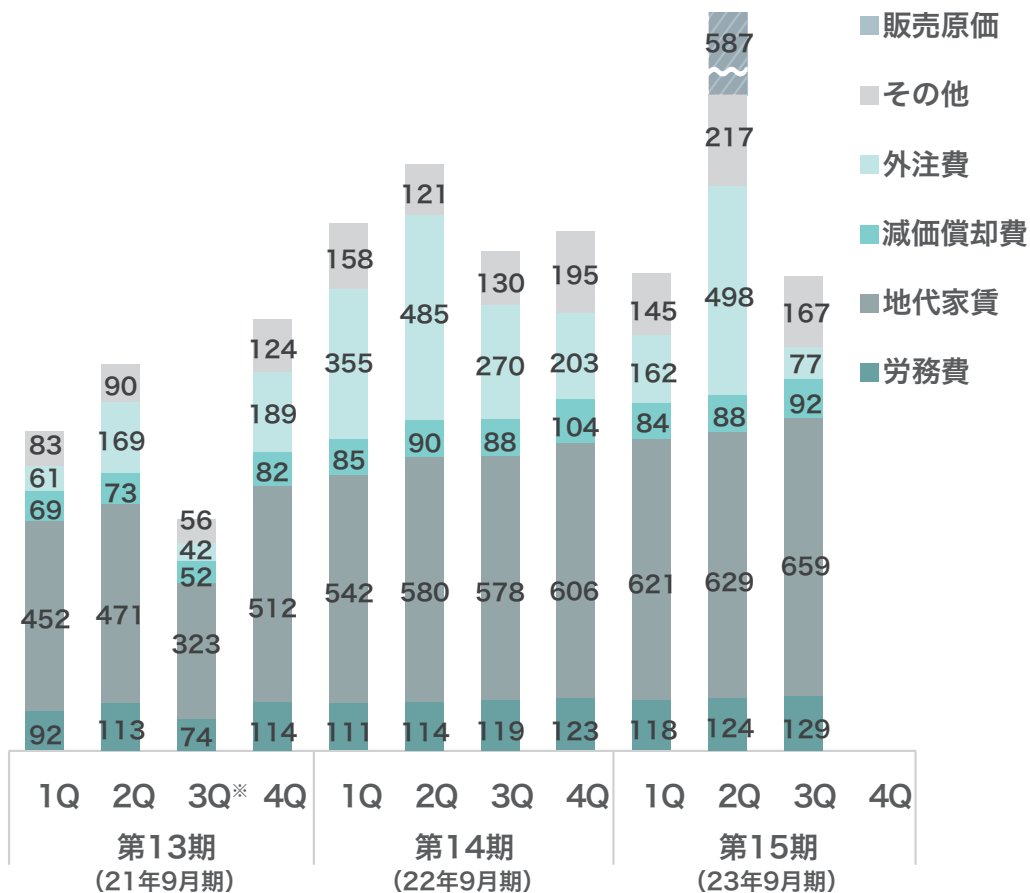
※ 2021年9月期は決算期変更により2020年11月～2021年9月の11ヶ月決算となっている

売上原価、販売費および一般管理費の推移

売上原価は、フロー型収入の発生によって変動あり
 販管費は、事業拡大に対して一定の水準を維持

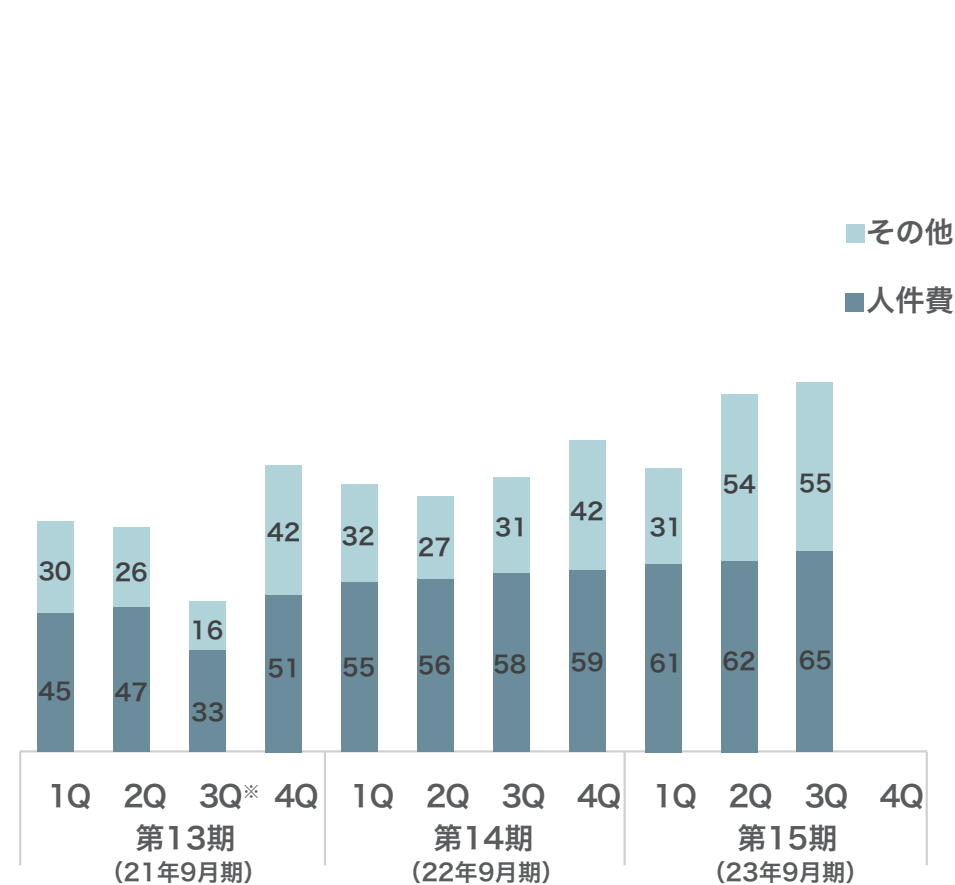
売上原価

(単位：百万円)



販管費

(単位：百万円)



* 2021年9月期は決算期変更により2020年11月～2021年9月の11ヶ月決算となっている

BS - 貸借対照表

IPO による公募増資で約 11 億円の資金調達を実施し、
自己資本比率は約 20% まで改善

(単位：百万円)	22年9月期4Q	23年9月期3Q	対前期末増減
流動資産	2,043	2,856	813
うち、現金及び預金	642	1,519	876
固定資産	5,716	7,953	2,236
総資産	7,760	10,810	3,050
流動負債	1,973	4,039	2,065
固定負債	5,049	4,663	▲386
純資産	736	2,107	1,370
負債・純資産	7,760	10,810	3,050
自己資本比率	9.5%	19.5%	10.0%



01

ビジネスモデルについて

02

23年9月期 第3四半期 業績

03

23年9月期 第3四半期 主要 KPI

04

appendix

23年9月期 第3四半期 主要KPIハイライト

累計PJ

92 件

獲得済PJ

67 件

46 件 (ML・保有)

竣工物件

57 件

40 件 (ML・保有)

運営総床面積

85,437 m²

57,187m² (ML・保有)

賃貸可能床面積

61,839 m²

42,552m² (ML・保有)

稼働率

(ML・保有 / 既存)

96.3%

平均賃料

(ML・保有 / 既存)

24,180 円 / 坪

※2023年6月末時点での数値

※MLはマスターリース、保有は物件保有、PMはプロパティマネジメントの略称

※累計PJは、終了物件も含んだ累計プロジェクトを指す

※獲得済PJは、物件竣工前物件を含めたプロジェクトを指す

※竣工物件は、竣工後のML・保有・PM物件等を指す

※運営総床面積及び賃貸可能床面積は、竣工物件のうちML・保有・PM物件が算出対象

※稼働率及び平均賃料は、竣工後1年以上経過した既存物件（ML・保有、終了予定物件については除外）が算出対象

竣工物件

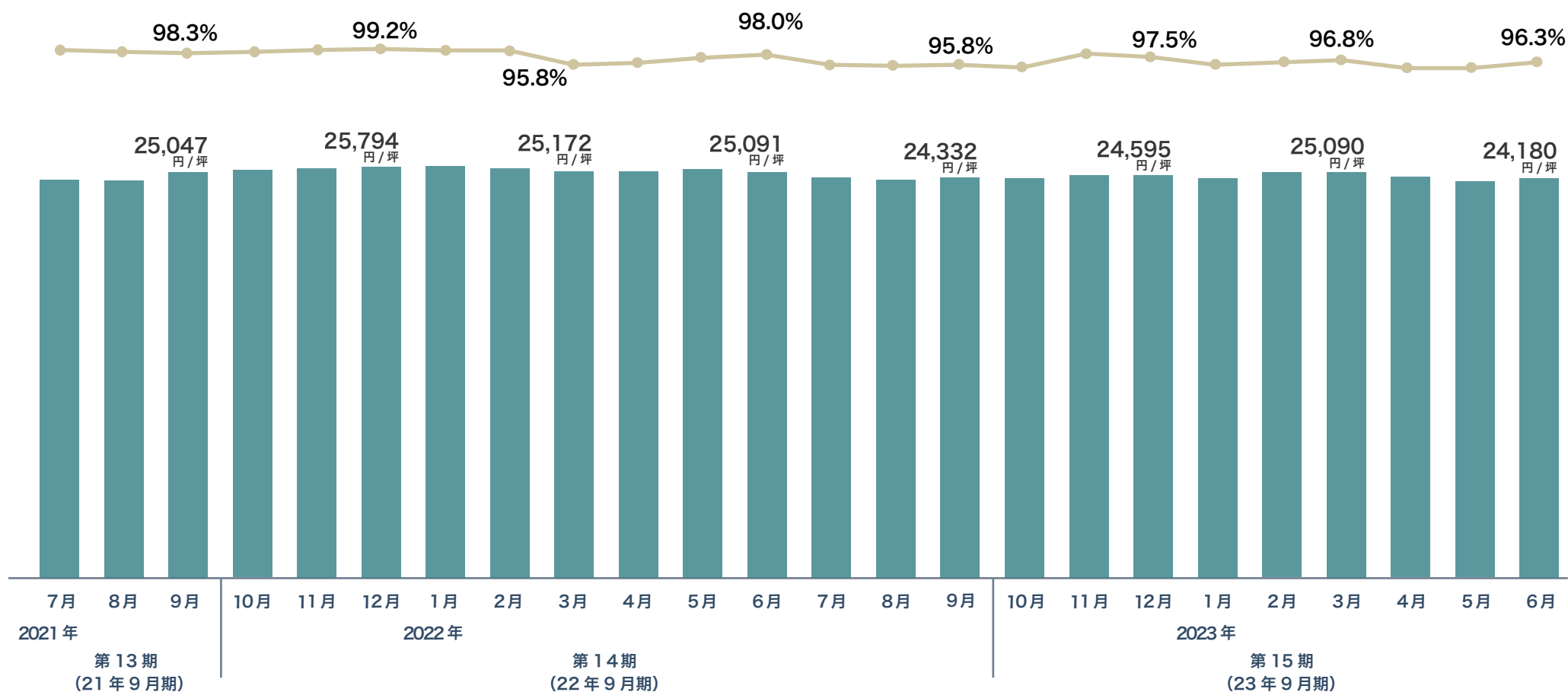
当期 5 件 7,701m²、来期 4 件 9,962m²、更に新規獲得分が加わる

	竣工時期	物件名	所在地	契約形態	運営総床面積(m ²)	
23年9月期	23年3月	THE N3	目黒区	ML	2,307	7,701m ²
	23年4月	&CALM	港区	PM	2,604	
	23年6月	THE WORKS CROSS	目黒区	ML	1,107	
	23年7月予定	① LOCUL	渋谷区	ML	1,137	
	//	② (仮称) 神山町PJ	渋谷区	PM	546	
24年9月期	23年11月予定	③ (仮称) 三田PJ	港区	PM	4,810	9,962m ²
	23年12月予定	④ (仮称) 代官山PJ	目黒区	ML	3,108	
	24年1月予定	⑤ (仮称) やまう本社ビル	目黒区	ML	710	
	24年8月予定	⑥ (仮称) ランディック原宿ビル	渋谷区	保有	1,334	
...and more (確定分にプラスして新規物件が数件加わる)						
25年9月期以降	-	⑦ (仮称) 御成門新築ビルPJ	港区	PM		...and more
	-	⑧ (仮称) 駒場東大前PJ	目黒区	ML		
	-	⑨ (仮称) 原宿新築ビルPJ	渋谷区	PM		
	-	⑩ (仮称) 目黒区大橋1丁目PJ	目黒区	保有		

稼働率・平均賃料

稼働率・平均賃料ともに高水準をキープ

稼働率・平均賃料 (ML・保有 / 既存)



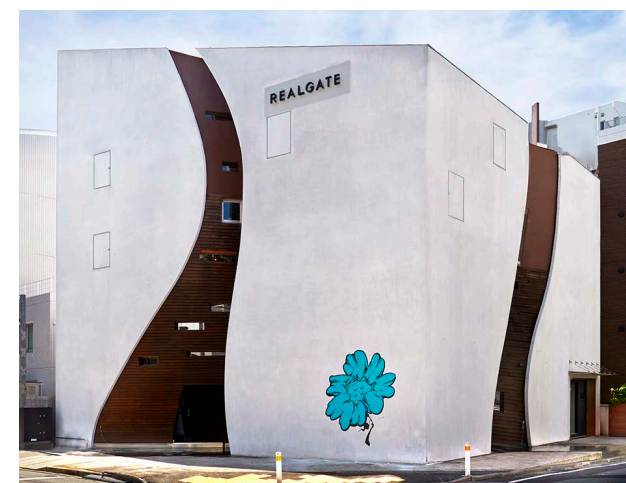
※ 稼働率及び平均賃料は、竣工後1年以上経過したML・保有物件について算出しており、終了予定物件については除外して算出

※ 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)

リアルゲイトの個性的な街づくり

北参道・千駄ヶ谷エリア 2017年以降 9棟 (運営総床面積 1.2万㎡) ... and more





01

ビジネスモデルについて

02

23年9月期 第3四半期 業績

03

23年9月期 第3四半期 主要 KPI

04

appendix

会社概要

会社名 | 株式会社リアルゲイト

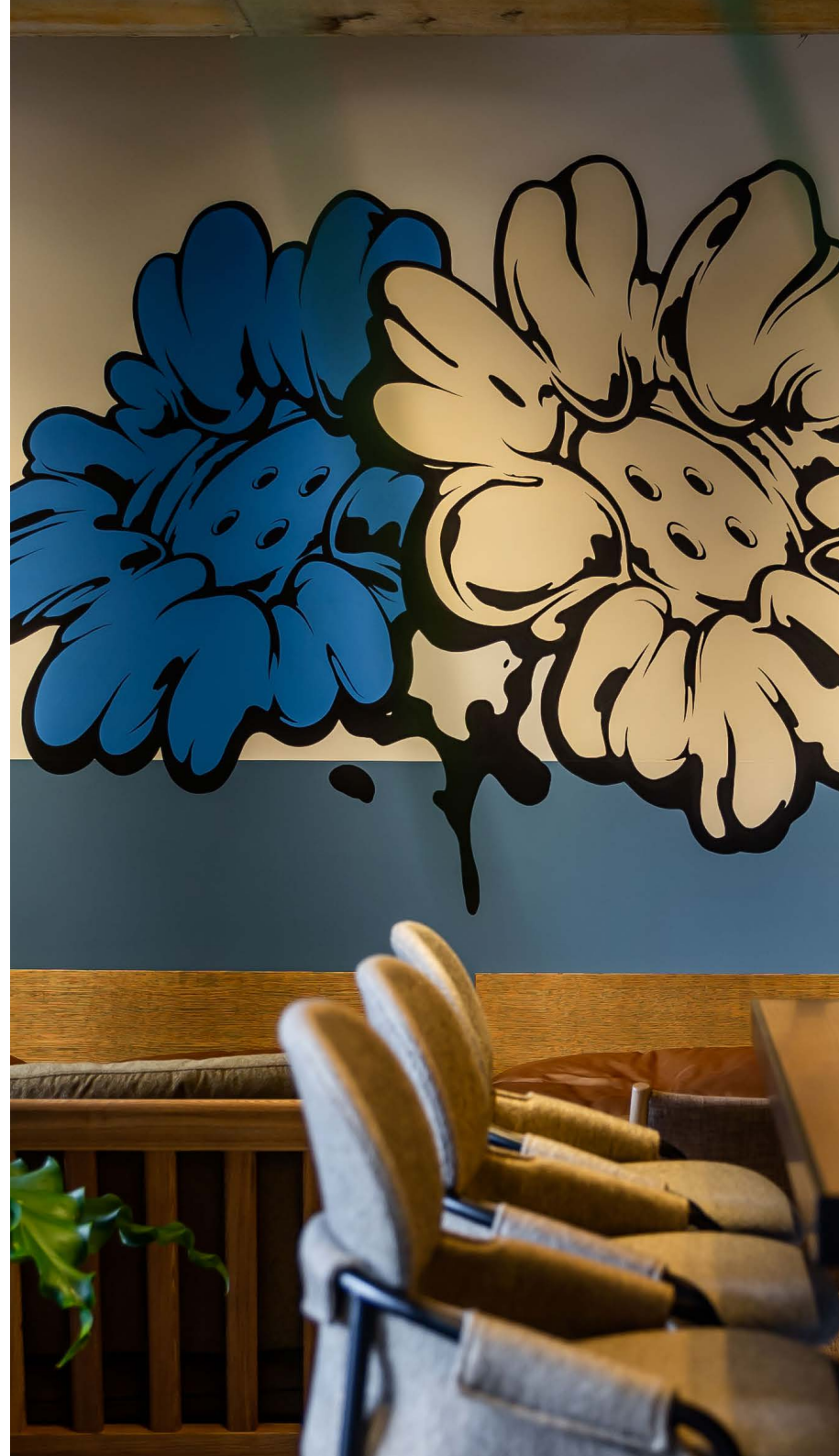
設立 | 2009年8月24日

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

従業員数 | 98名（2023年6月末現在）



企画・設計・デザインから運営までワンチーム&ワンストップ

①運営

入退去理由やクレーム内容等
入居者の意見を分析

②企画・デザイン

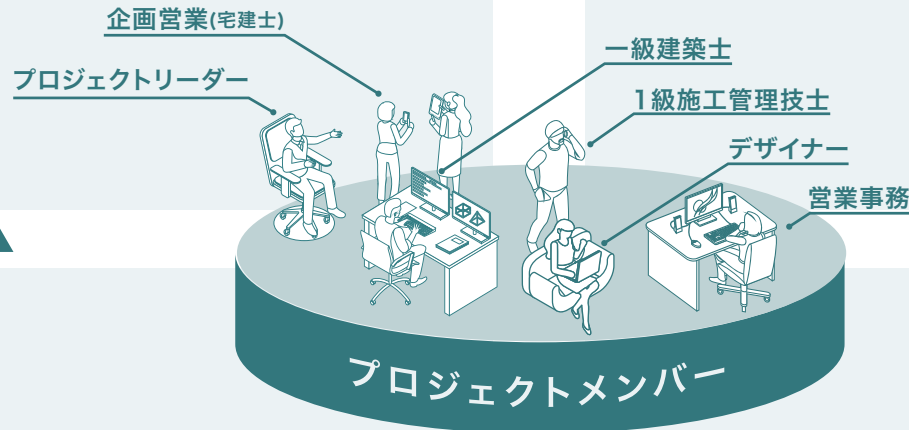
入居者の最新ニーズを捉えた企画

④リーシング

早期リースアップと高単価を実現

③設計・建設

迅速・柔軟・的確な対応と工事費抑制



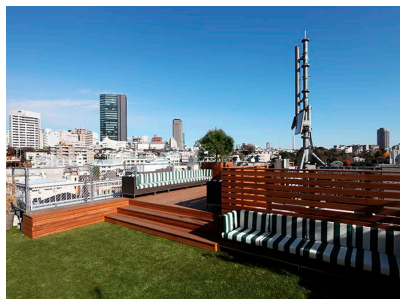
THE WORKS (運営総床面積：2,753㎡)

築45年 EV無・5階建ての倉庫兼事務所を、FWP + 店舗の複合施設にリノベーション

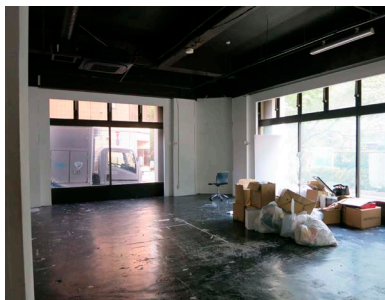
建物素地に対する抜本的な資産価値向上



▲エレベーター新設



▲スカイテラス新設

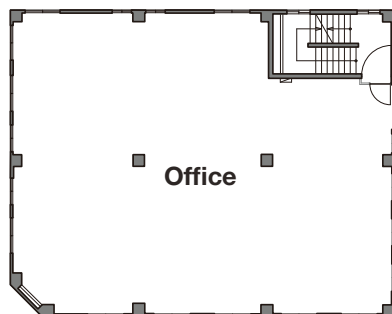


▲倉庫から店舗への用途変更

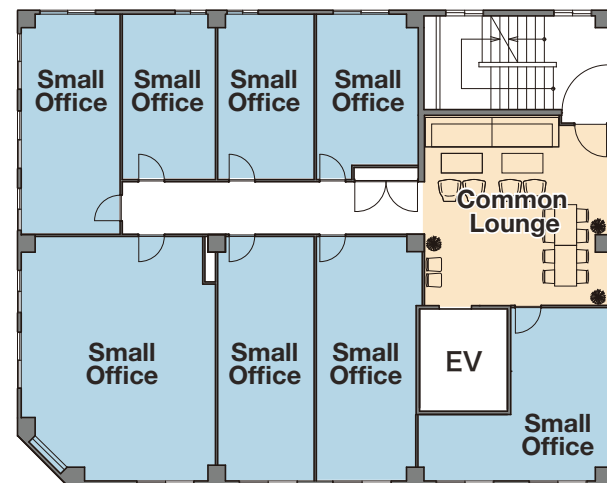


運営実績から導き出されるプランニング

BEFORE



AFTER



強み

耐震補強 | 旧耐震基準の建物を新耐震基準へ、安全性の向上

EV 新設 | EV が無い建物に対し EV を新設、上層階の価値を上げる

用途変更 | 住宅→オフィス オフィス→店舗 等、用途変更をする事で、賃料単価をアップ

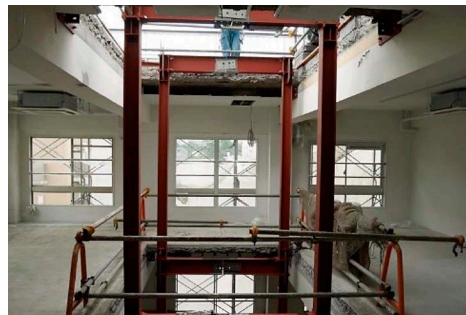
増築 | 余剰面積を計算し増築を行い、賃料収入総額をアップ

検査済証取得 | 検査済証・適合認定書の再取得で建物の遵法性を確保

耐久性の向上 | コンクリートの劣化診断および補強、外壁への特殊塗装などで建物の耐久性を向上



▲耐震補強



▲EV 新設



▲用途変更



▲増築

エリア展開

主な展開エリア

渋谷区 **27** 件

港区 **17** 件

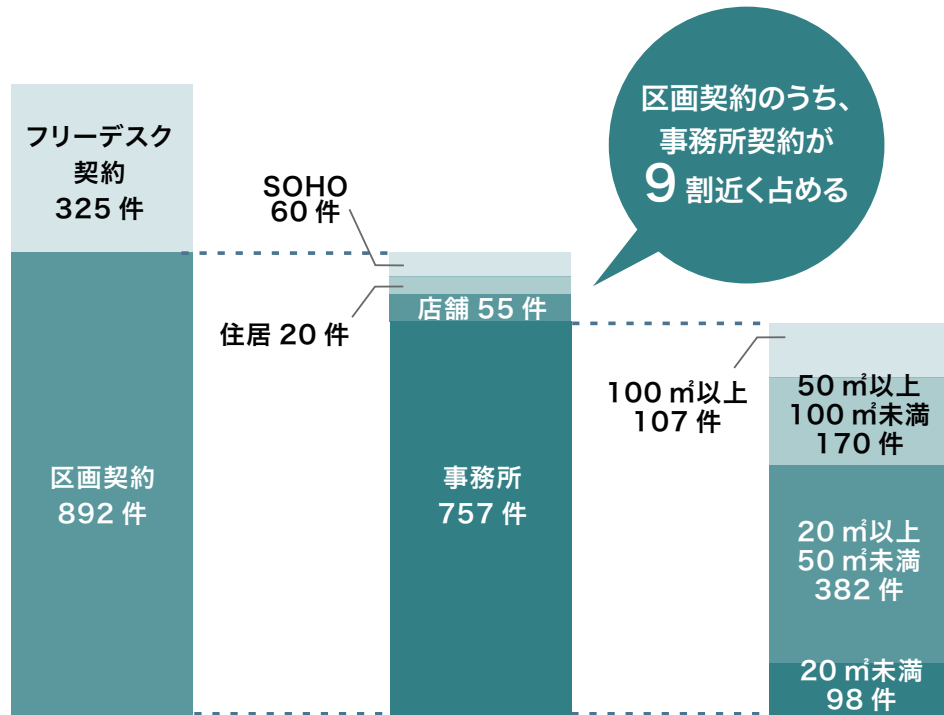
目黒区 **12** 件

獲得済 PJ **67** 件
(2023年6月末時点)



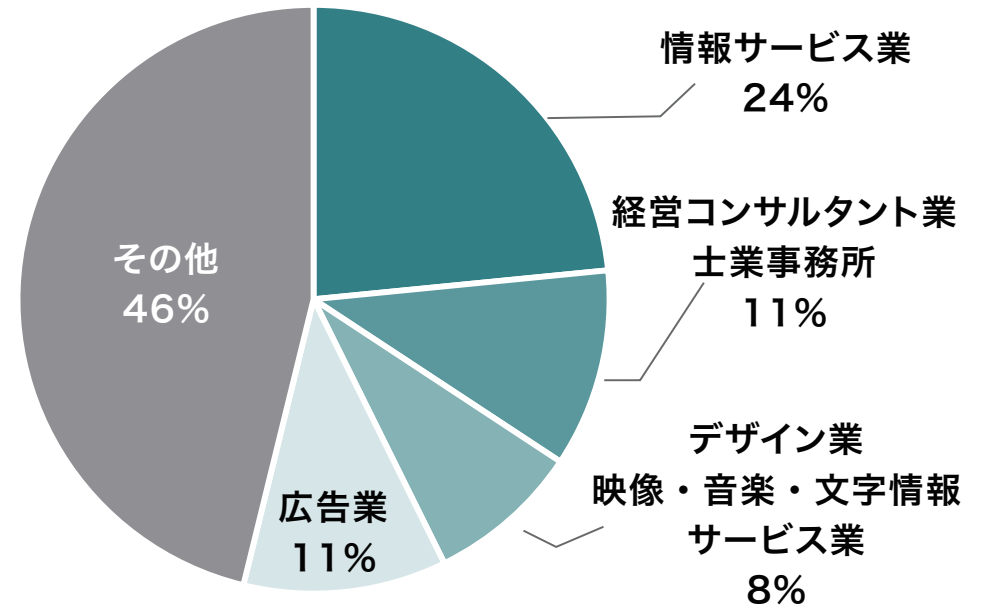
入居テナント

入居テナント契約種別



(2023年7月1日時点)

区画：入居テナント業種



(2023年7月1日時点)

【適時開示 / 補足】 販売用不動産の売却に関するお知らせ

2023年7月25日付「販売用不動産の売却に関するお知らせ」発表の通り、当社販売用不動産の売却に関して、同日開催の取締役会にて決議しております



【売却概要】

物件名称：PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX

物件所在地：東京都渋谷区

【売却日程】

売買契約締結日：2023年7月26日

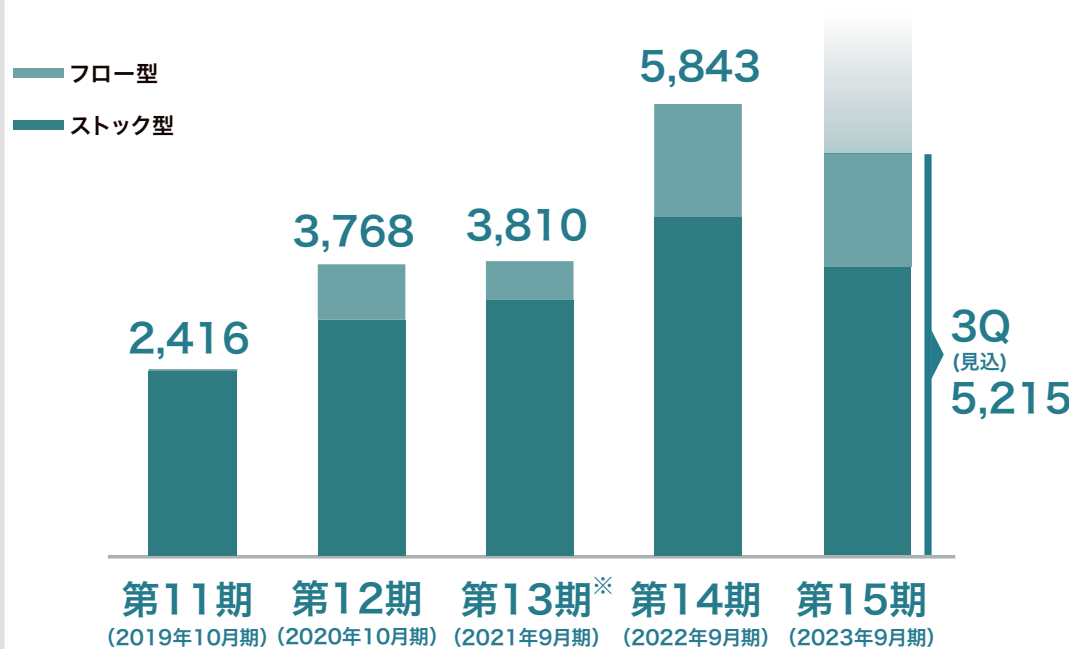
決済・引渡し日：2023年10月12日

- ・24年9月期の売却となり、それに伴い24年9月期の収益へ貢献
- ・当初見込んでいた23年9月期のフロー型収入が減少するが、ストック型収入及び設計・施工によるフロー型収入が当初見込みより好調
- ・上記売却が来期へずれ込んでも、業績予想修正の開示基準に該当しない見通しであることから、当社の23年9月期の業績予想は据え置き

売上高・営業利益

売上高

(単位：百万円)



営業利益

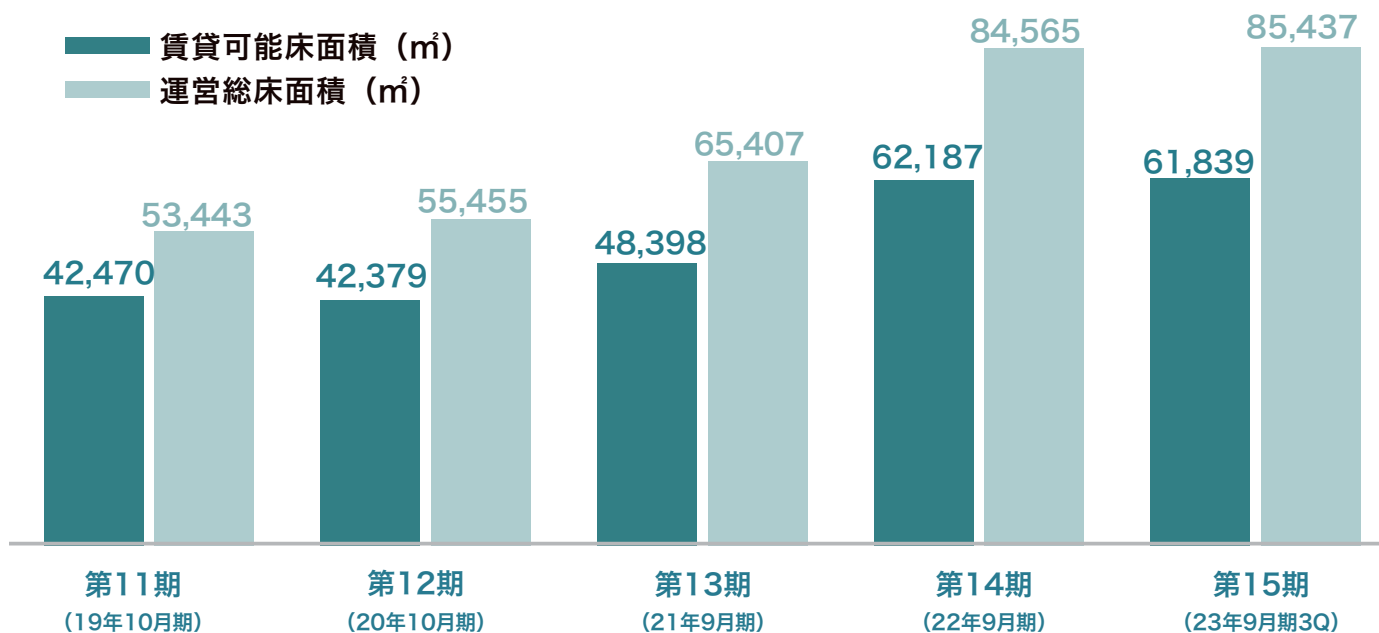
(単位：百万円)



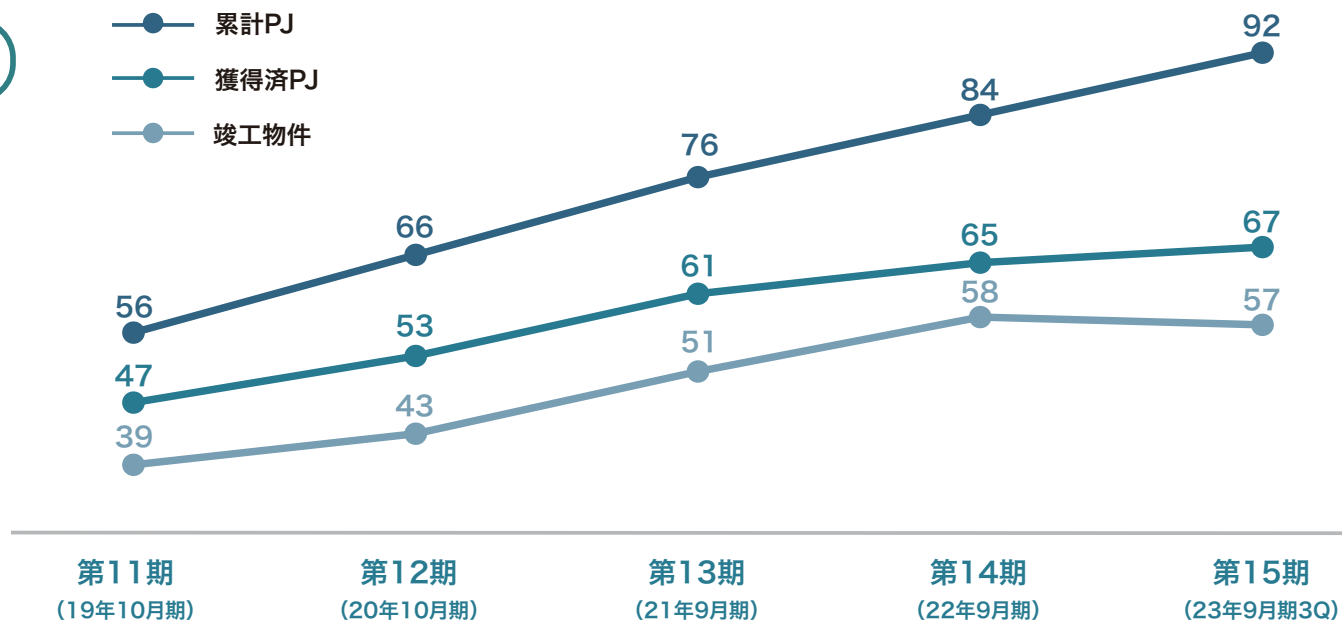
※ 2021年9月期は決算期変更により2020年11月～2021年9月の11ヶ月決算となっている

運営面積・運営物件数

運営面積



運営物件数



質問	回答
<p>売上の季節性はあるのか？</p>	<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。</p>
<p>長期保有方針の中、物件売却が発生するケースはどのような場合か？</p>	<p>より収益性の高い物件（大型化）を保有した場合など、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。</p>
<p>新築プロジェクトも手掛けるのか？</p>	<p>当社の事業は、再生ソリューション（築古）と開発ソリューション（新築）の二つの建物ソリューションがあり、再生プロジェクトだけでなく新築プロジェクトも手掛けています。 開発ソリューションでは、新築ビルの企画段階から入り込み、建物の中にフレキシブルワークプレイスを組み込むことで建物全体の価値向上を生んでおります。 例えば、新築レジデンスの下層階や、駅ビル商業施設の上層階に当社のワークプレイスを組み込むような事例があります。</p>
<p>成長指標は何を見ればよいか？</p>	<p>成長指標としては、財務 KPI として売上高及び営業利益、事業 KPI としては竣工物件数並びに賃貸可能床面積を主要指標として位置付けています。 先行指標については、獲得済 PJ 数だと考えております。</p>
<p>配当は？</p>	<p>現時点では配当の予定はありません。</p>

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

リアルゲイト経営企画部

Email: ir@realgate.jp

IR 情報 : <https://realgate.jp/ir/>