

REALGATE

23年9月期 通期

決算説明資料

2023年10月31日

東証グロース

証券コード:5532



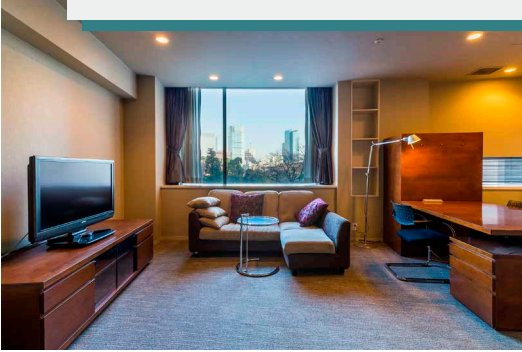
Our Vision

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

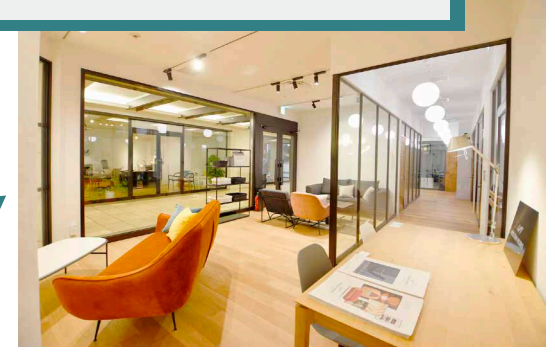


ワークプレイスは分散化の時代へ

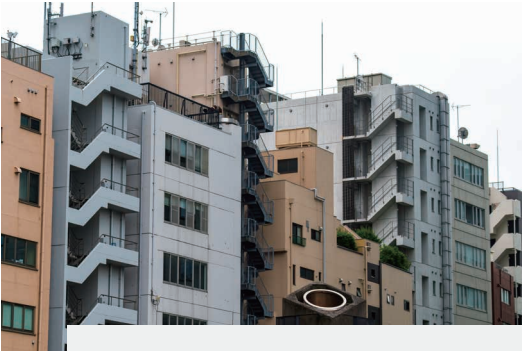
自宅内
ワークスペース



都心部
シェアオフィス



ワークプレイス
分散化



郊外
シェアオフィス



リゾート地
ワーケーション

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と空室問題
- 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）
- 4 建築費の大幅な上昇
- 5 ビルオーナーの環境意識の高まり

競争力を失った築古建築物の増加
新築開発に躊躇するビルオーナーの増加

ビルオーナーニーズ

遊休不動産の有効活用

テナントニーズ

個性的でフレキシブルなオフィスを
適正価格で借りたい

リアルゲイトのFWP事業※
双方のニーズをマッチング

解決



01

23年9月期 通期 業績

02

24年9月期 業績予想

03

中期経営計画

04

appendix

23年9月期 通期 業績ハイライト

売上高
(累計)

6,972 百万円

(予算 6,900 百万円)

前期比 +19.3%

営業利益
(累計)

548 百万円

(予算 510 百万円)

前期比 +28.1%

当期純利益
(累計)

278 百万円

(予算 292 百万円)

前期比 +671.7%

23年9月期 トピックス

- 売上高は 69.7 億円、営業利益 5.4 億円となり、前期比及び予算対比で上振れ着地
- 当期純利益は 2.7 億円と前期比大幅増で着地
- 減損損失の計上▲ 46 百万円があり、当期純利益は予算対比で微減着地

23年9月期 PL - 損益計算書(累計)

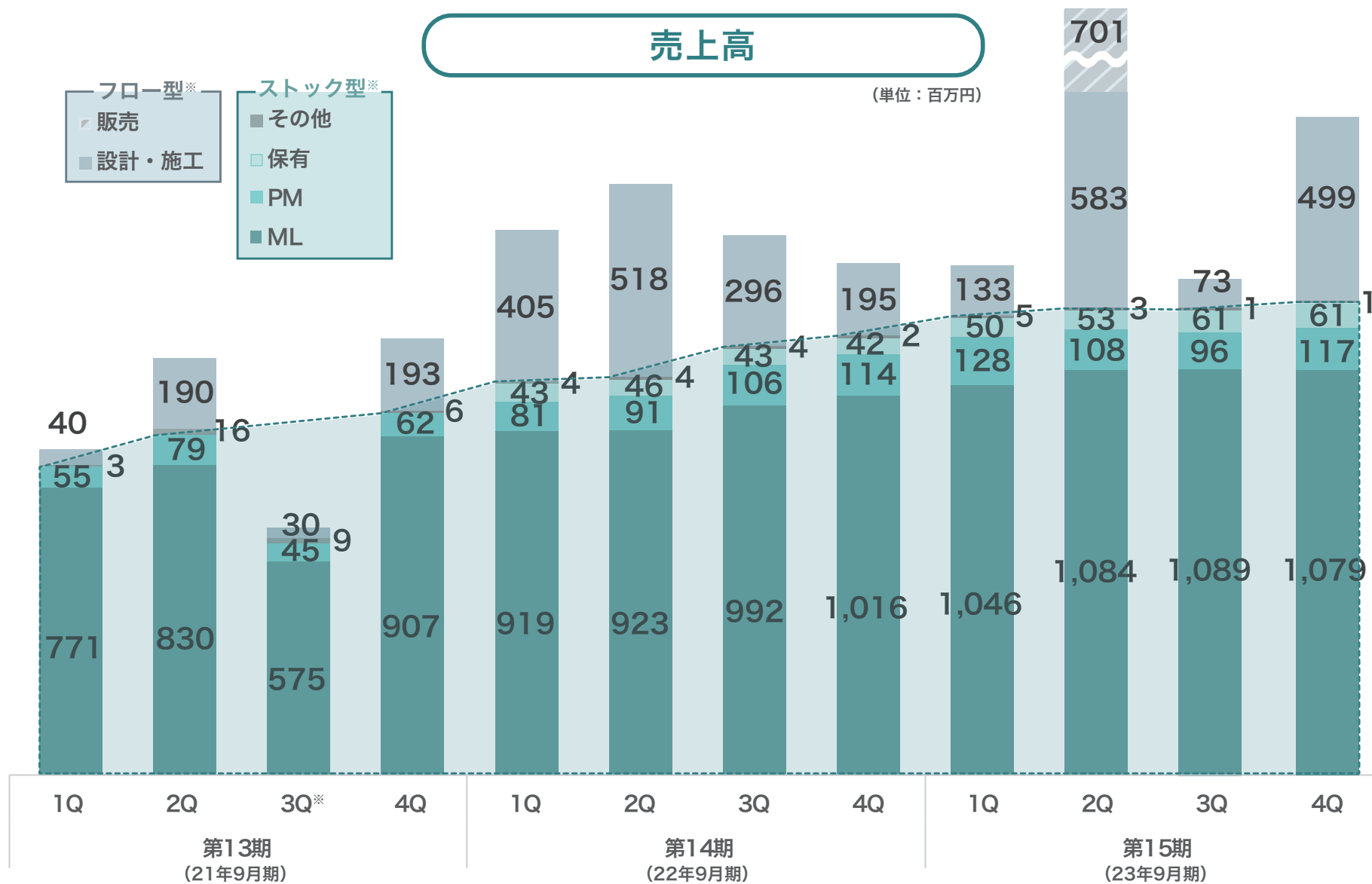
ストック型収入・フロー型収入ともに、前期比で順調に拡大

(単位：百万円)	第14期 (22年9月期)	第15期 (23年9月期)	前期比 増減率	第15期 予算	予算比 増減率
売上高	5,843	6,972	+19.3%	6,900	+1.0%
ストック型※	4,429	4,983	+12.5%		
フロー型※	1,414	1,989	+40.6%		
売上総利益	788	983	+24.8%	-	
売上総利益率	13.5%	14.1%			
営業利益	429	548	+28.1%	510	+7.6%
営業利益率	7.3%	7.9%			
経常利益	387	484	+25.0%	435	+11.5%
当期純利益	36	278	+671.7%	292	▲4.5%

※ 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 ※ 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

23年9月期 売上高推移

ストック型収入は安定的に積み上がり、フロー型収入がスポットで発生



※ 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

※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 ※ 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

23年9月期 売上原価・販管費の推移

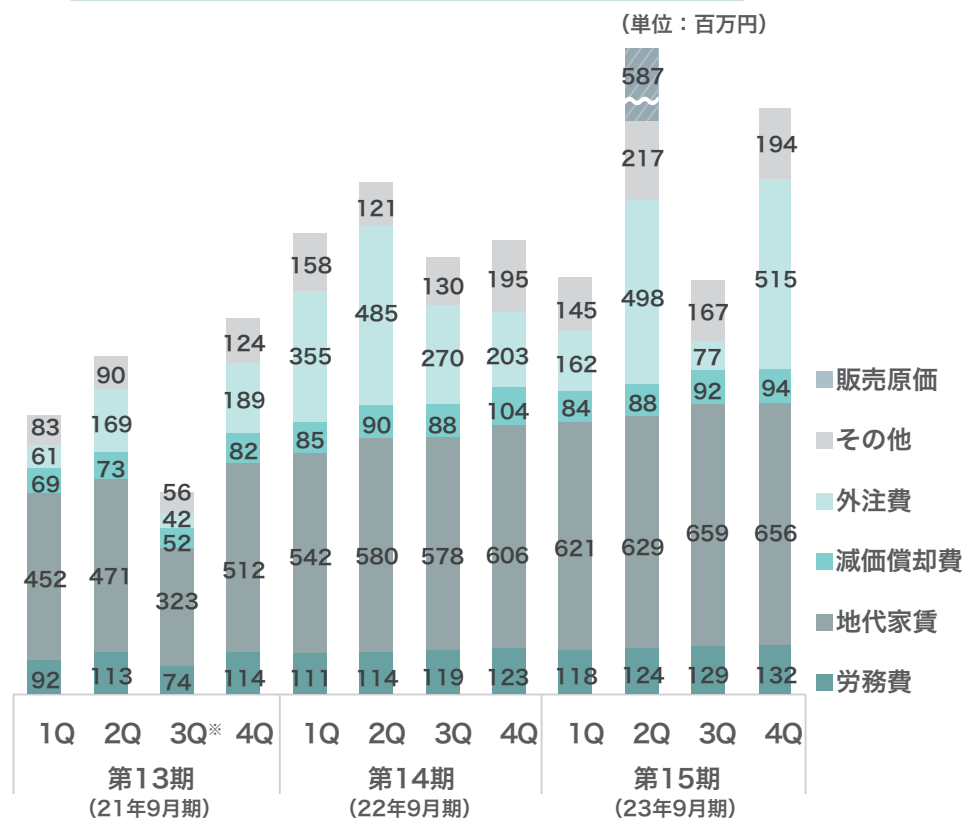
売上原価構成・販管費構成

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

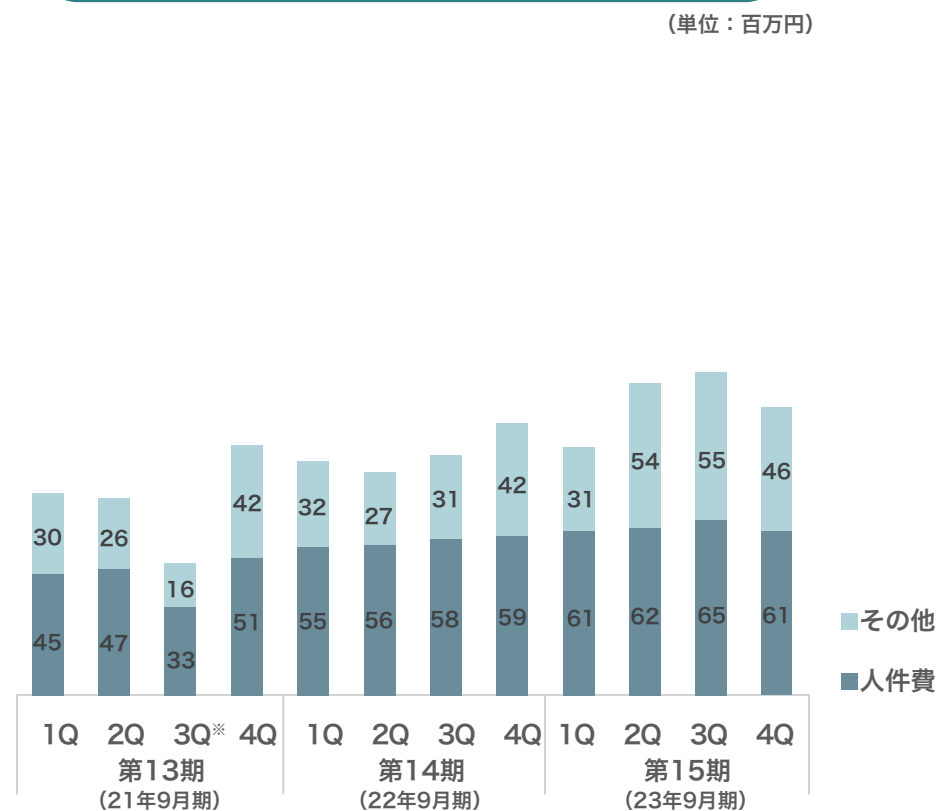
外注費、販売原価 | 主にフロー型売上に連動する変動費としてスポットで発生

販管費 | 管理部門の人件費や本社家賃で、一定水準を維持

売上原価



販管費



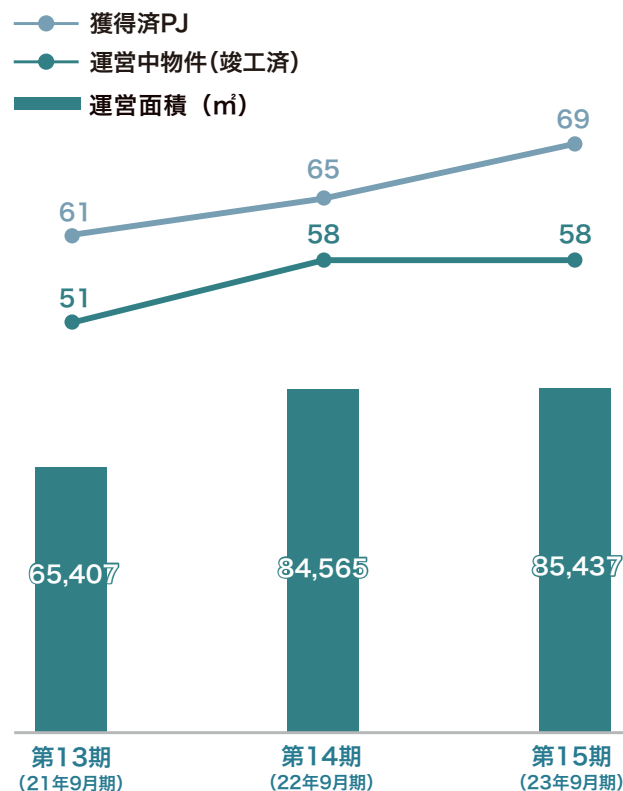
※ 2021年9月期は決算期変更により2020年11月～2021年9月の11ヶ月決算となっている

23年9月期 BS - 貸借対照表

IPOにより約13億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)	第14期 (22年9月期4Q)	第15期 (23年9月期4Q)	前期末比増減
流動資産	2,043	4,007	1,964
うち、現金及び預金	642	1,962	1,319
固定資産	5,716	7,399	1,682
流動負債	1,973	4,327	2,353
固定負債	5,049	4,798	▲251
純資産	736	2,281	1,544
負債・純資産	7,760	11,406	3,646
自己資本比率	9.5%	20.0%	+10.5%

当期獲得は 11PJ、獲得済 PJ は 69 件と前期末比運営面積純増



獲得済 PJ

69 件

48 件 (ML・保有)

運営中物件
(竣工済)

58 件

40 件 (ML・保有)

運営面積

85,437 m²

56,642 m² (ML・保有)

①獲得 PJ

11 件

②終了 PJ

7 件

③開業 PJ

6 件

今期獲得済 69PJ = 前期 65PJ + ① - ②

今期運営中 58 物件 = 前期 58 物件 + ③ - (② - 1PJ*) ※ 獲得したが運営受託とならなかった1PJ

稼働率

(ML・保有 / 既存)

98.3%

※ 2023年9月末時点での数値 ※ MLはマスターリース、保有は物件保有の略称

※ 獲得済PJは、竣工前物件を含めたプロジェクトを指す ※ 運営中物件は、竣工後ML・保有・PM物件等を指す ※ 運営面積は、竣工物件のうちML・保有・PM物件が算出対象

※ 獲得PJは今期に獲得したPJ、開業PJは今期に竣工・開業したPJ、終了PJは今期に運営を終了したPJを指す ※ 稼働率は、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

23年9月期 開業PJ (6物件)

ML
(ワーケーション)

neu.Room

≡ neutral workcation style ≡



住所：
山梨県北杜市小淵沢町
運営面積：76㎡
竣工年：2022年10月
(新築)

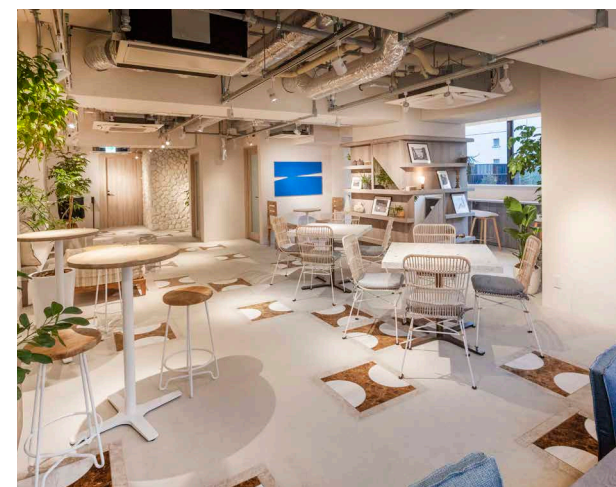


山梨県小淵沢のキャンプ場内にオープンしたワーケーション施設

ML THE N3



住所：
東京都目黒区青葉台
運営面積：2,307㎡
竣工年：2023年3月
(新築)

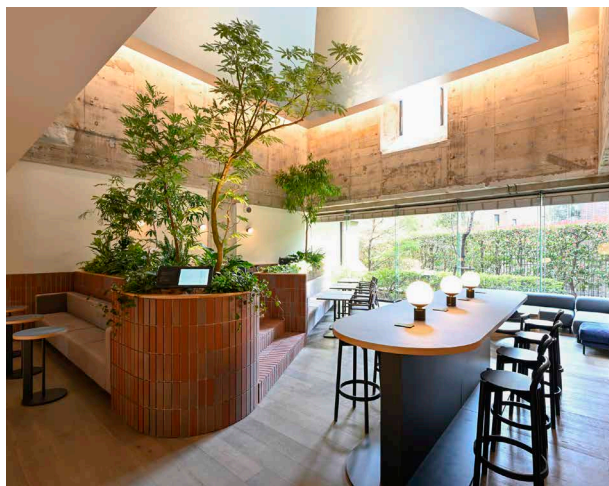


レジデンス下層階にオフィス、コワーキングスペースを設けた新築プロジェクト

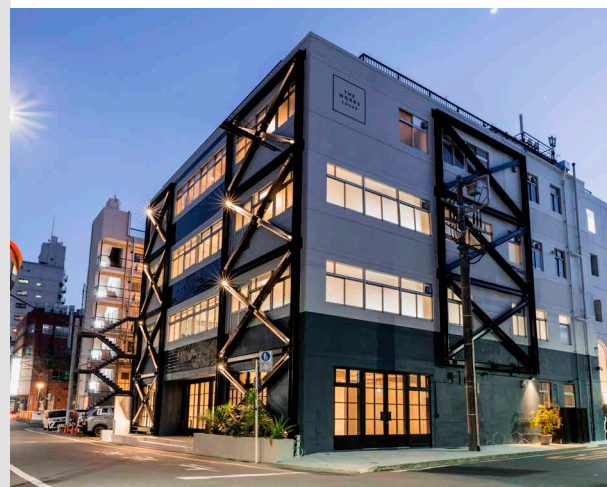
23年9月期 開業PJ (6物件)



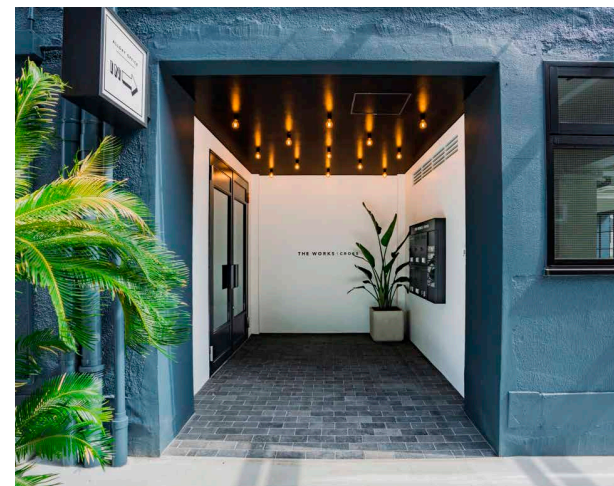
住所：
東京都港区南青山
運営面積：2,604㎡
リノベーション
竣工年：2023年4月



南青山にある旧県民ホテルをシェアオフィスに改装



住所：
東京都目黒区青葉台
運営面積：1,107㎡
リノベーション
竣工年：2023年6月



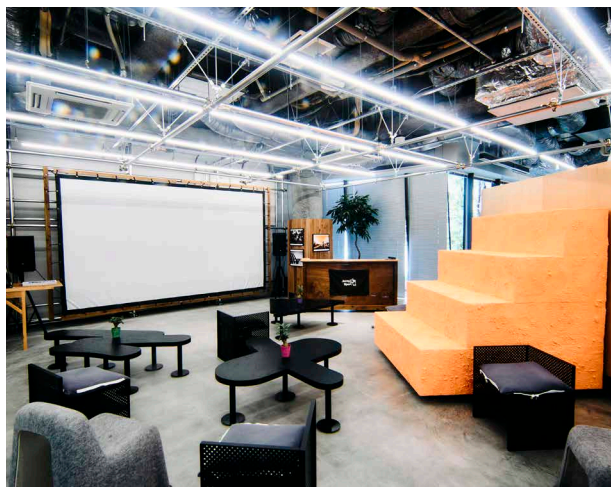
目黒川沿いの築57年の事務所ビルを1棟リノベーション、店舗を中心とした複合施設に再生

ML LOCUL

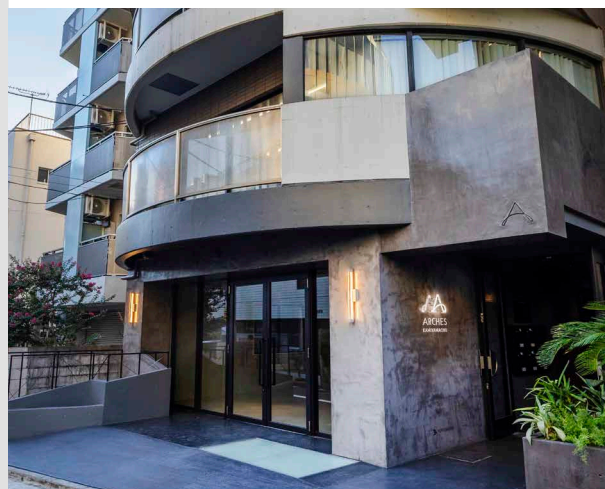


住所：
東京都渋谷区神宮前
(東急プラザ表参道原宿内)
運営面積：1,137㎡
リノベーション
竣工年：2023年7月

シェアオフィスのノウハウを活かし、従来の商業施設をシェア型リテールにアップデート

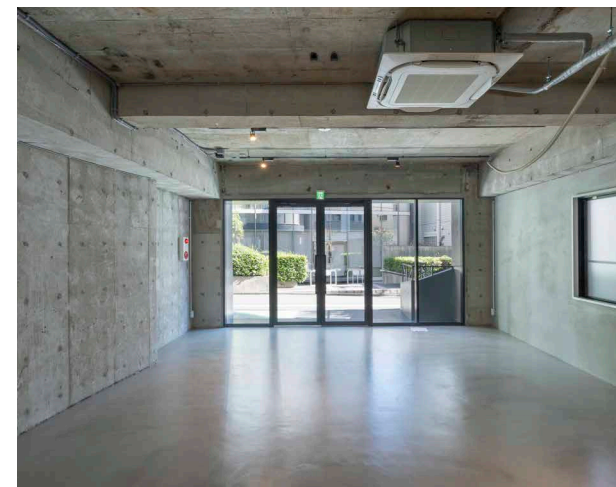


販売 ▶ PM ARCHES KAMIYAMACHO



住所：
東京都渋谷区神山町
運営面積：546㎡
リノベーション
竣工年：2023年9月

リアルゲイトによる設計・施工で奥渋の築31年複合ビルを再生
物件売却後もPM契約を締結



PORTAL POINT HARAJUKU に本社移転 延床面積約 700㎡と移転前より 1.5 倍に (23年9月期末従業員数 87名) 築 35年の物件を自社設計・施工でリノベーション



PORTAL POINT HARAJUKU

運営面積：3,454㎡

竣工年：1985年

リノベーション竣工年：2020年





01

23年9月期 通期 業績

02

24年9月期 業績予想

03

中期経営計画

04

appendix

24年9月期 業績予想

売上高
(通期予想)

7,700 百万円

前期比 +10.4%

営業利益
(通期予想)

640 百万円

前期比 +16.6%

当期純利益
(通期予想)

405 百万円

前期比 +45.4%

獲得済 PJ

78 件

前期比 + 9PJ

運営中物件

67 件

前期比 + 9PJ

運営面積

10 万 m²

前期比 + 1.5 万 m²

24年9月期
トピックス

- 売上高 77 億円、営業利益 6.4 億円と前期比増加
- 売上高は既に獲得済物件のみを積み上げた堅実な計画であり、これから新規獲得する PJ については、そのまま収益に上乘せされる

24年9月期 竣工物件

前期6件(0.8万㎡)を上回る、7件(1.5万㎡)が今期竣工確定済、さらに新規獲得物件が加わる予定

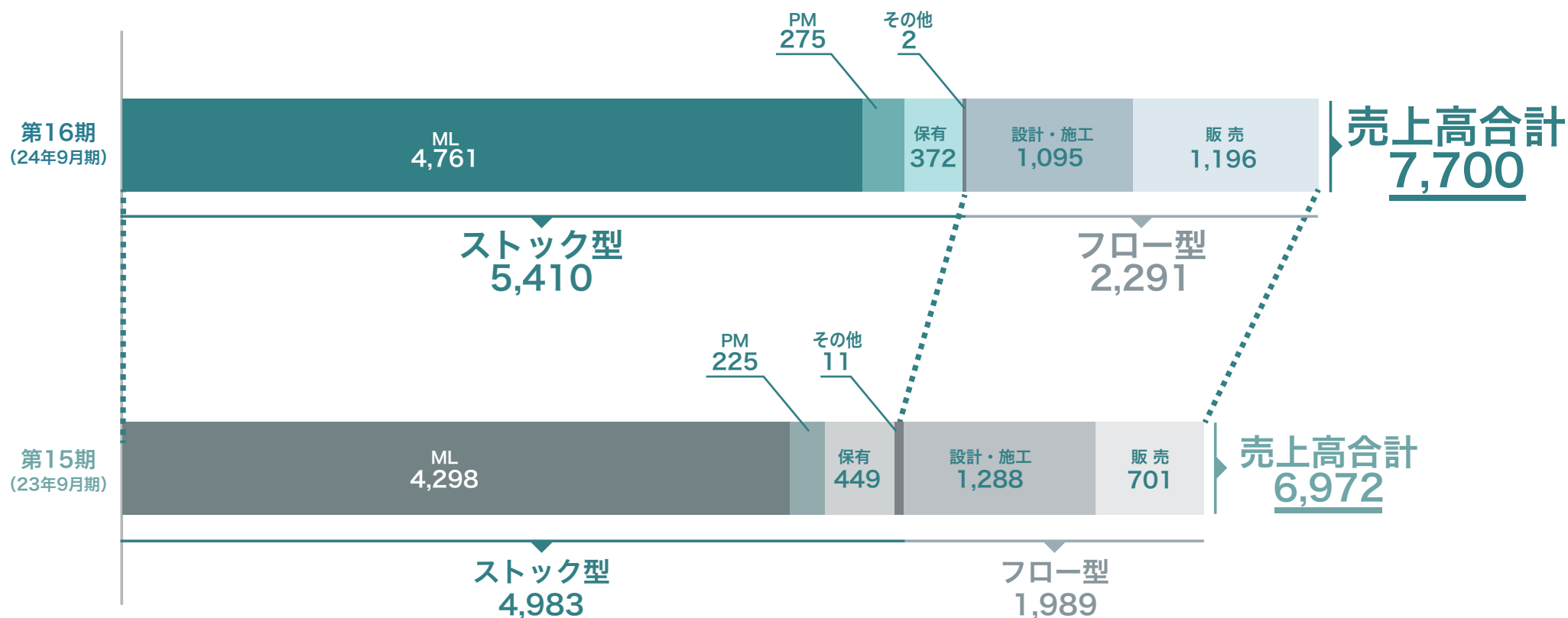
竣工時期	物件名/PJ名	所在地	契約形態	運営面積(㎡)	
第15期(23年9月期)	neu.Room・THE N3・&CALM・THE WORKS CROSS LOCUL・ARCHES KAMIYAMACHO				6件 (0.8万㎡)
第16期 (24年9月期)	23年11月予定	① RandL TAKANAWA GATEWAY	港区	PM	7,650
	23年12月予定	② LANTIQUE BY IOQ	目黒区	ML	3,108
	24年1月予定	③ ROOTS SQUARE IKEJIRIOHASHI	目黒区	ML	710
	24年3月予定	④ (仮称)目黒区上目黒2丁目PJ	目黒区	ML	918
	24年5月予定	⑤ (仮称)学芸大PJ 第1期	目黒区	PM	369
	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
	24年9月予定	⑦ (仮称)目黒区中町PJ	目黒区	保有	1,204
...and more (確定分にプラスして新規物件が数件加わる)					
第17期以降 (25年9月期以降)	-	⑧ (仮称)御成門新築ビルPJ	港区	PM	
	-	⑨ (仮称)駒場東大前PJ	目黒区	ML	
	-	⑩ (仮称)原宿新築ビルPJ	渋谷区	PM	
	-	⑪ (仮称)目黒区大橋1丁目PJ	目黒区	保有	
...and more					

24年9月期 売上構成

既に獲得済物件のみを積み上げた堅実な計画だが、
ストック型収入・フロー型収入ともに、前期比で増加見込み
今後の新規獲得分については、24年9月期の収益に寄与する可能性あり

売上構成

(単位：百万円)





01

23年9月期 通期 業績

02

24年9月期 業績予想

03

中期経営計画

04

appendix

中期経営計画

3年後（26年9月期）は100億円の売上高を目指す
運営物件・運営面積を増やし、売上高・営業利益ともに15%成長を目指す

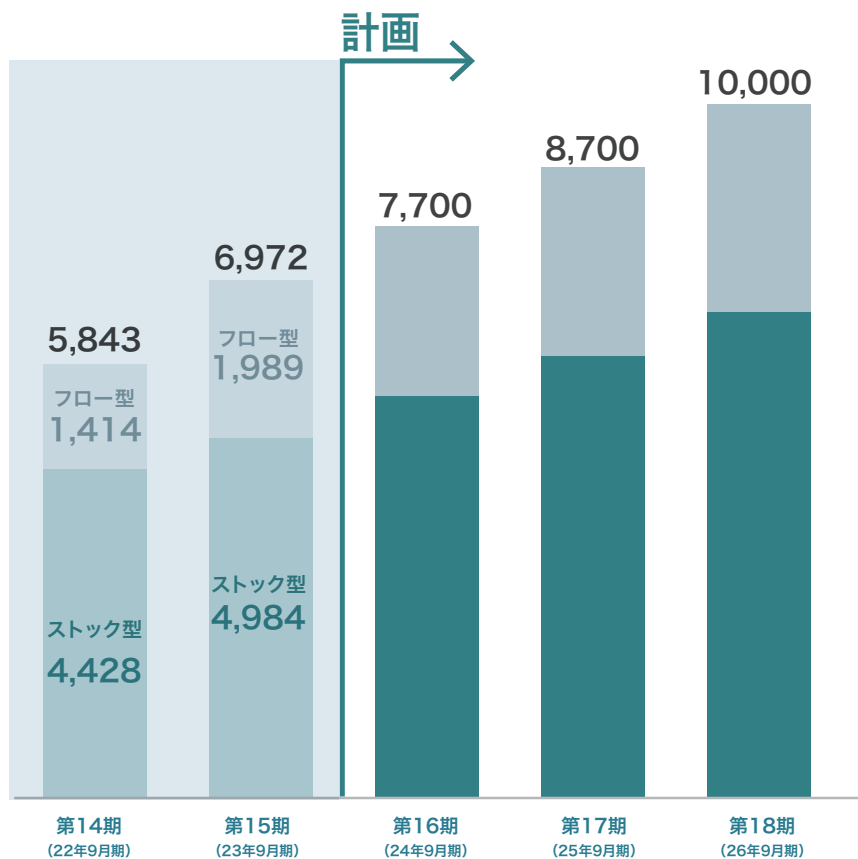
(単位：百万円)	16期(24年9月) 予算	17期(25年9月) 計画	18期(26年9月) 計画
売上高	7,700	8,700	10,000
売上高前期比	+10.4%	+13.0%	+14.9%
営業利益	640	740	860
営業利益率	8.3%	8.5%	8.6%
営業利益前期比	+16.6%	+15.6%	+16.2%

中期経営計画

あくまでストック型売上中心だがフロー型収入も獲得し、売上高 15%成長を目指す
初期投資を行いながらも、営業利益は 15%以上の成長を計画

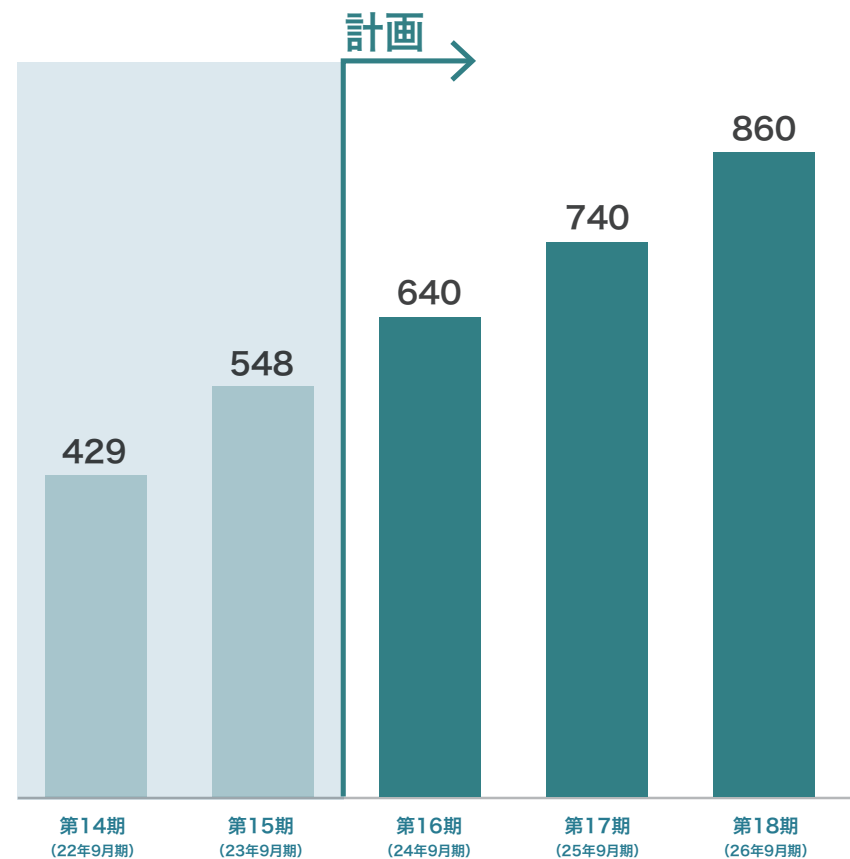
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)





1 運営物件・運営面積増

2 ML・保有増

3 POPUP ショップ・
イベントスペース拡大

4 大型・築浅案件増

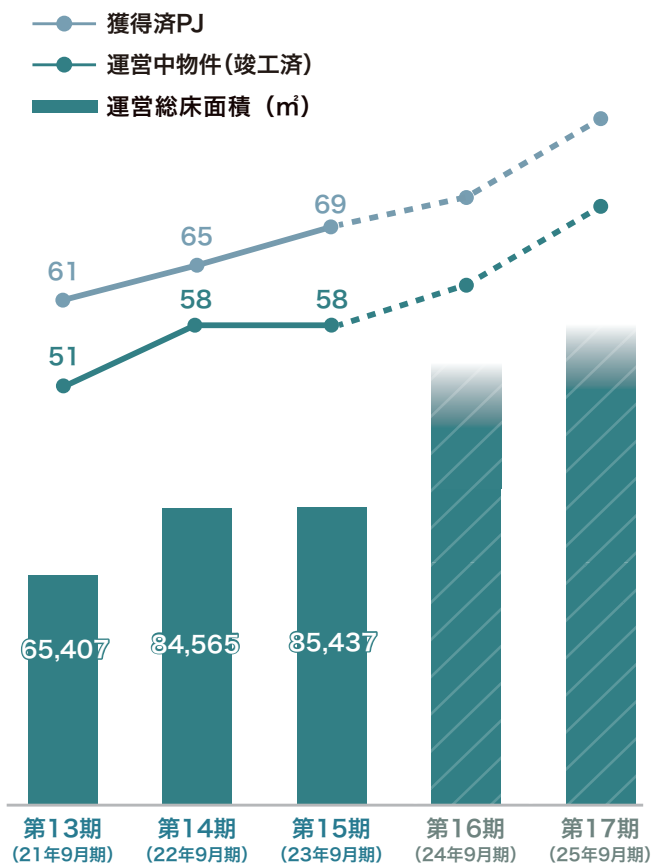
5 環境配慮型ビル再生

6 リアルゲイトの街づくり

1 運営物件・運営面積増

○ 運営物件・運営面積を増やし増収増益

運営物件・運営面積

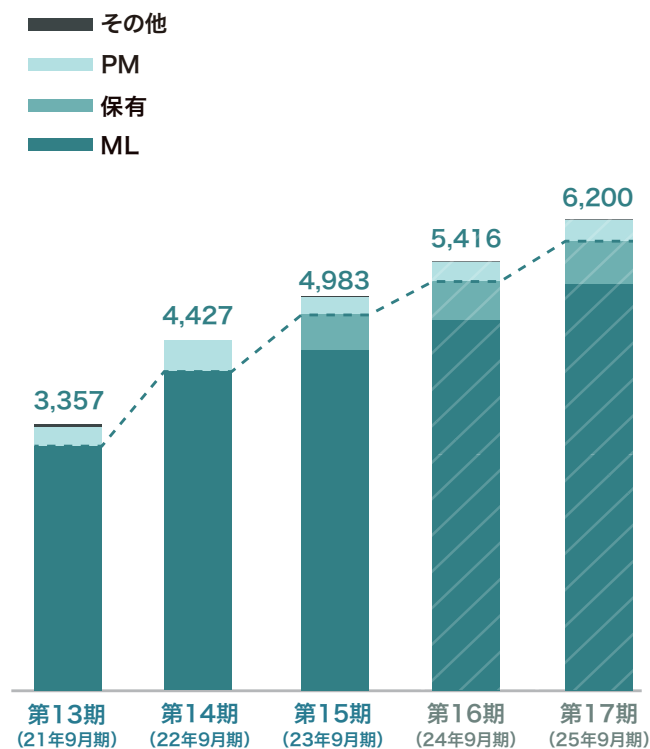


2 ML・保有増

○ ML・保有を増やすことで、成長加速

ストック型売上

(単位：百万円)

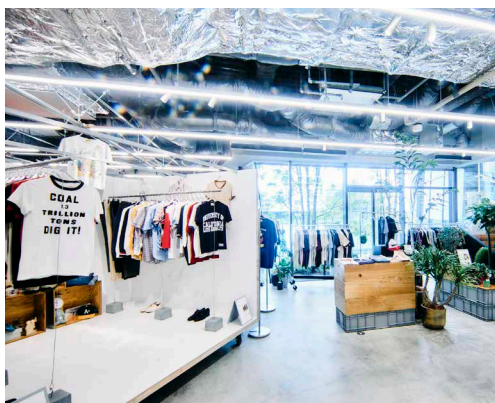


3 POPUP ショップ・ イベントスペース拡大

- EC ショップ増加に伴い、POPUP ショップやイベントスペースの需要アップ
- スモールオフィス、シェアオフィスのノウハウを活用



東急プラザ表参道原宿

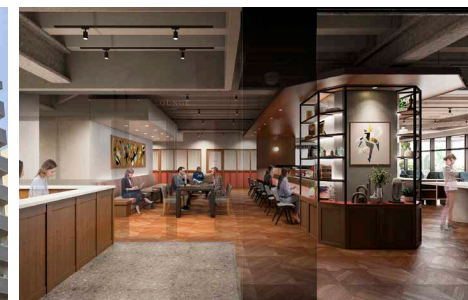
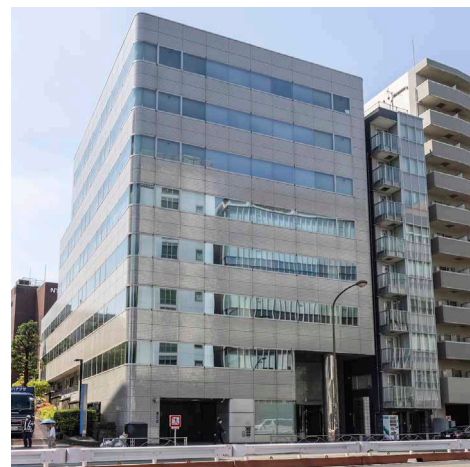


LOCUL

運営面積：1,137㎡
リノベーション竣工年：2023年7月

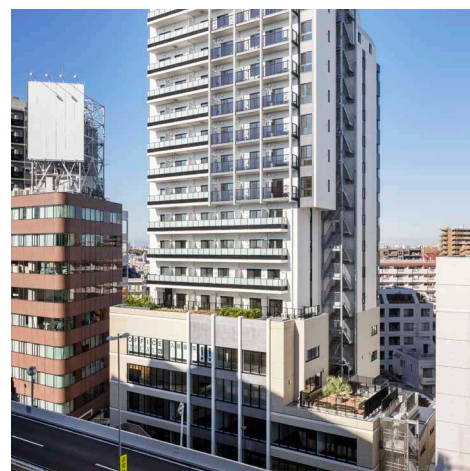
4 大型・築浅案件増

- 都心部の大型・築浅ビルの空室率上昇
- FWP 事業※によるソリューションニーズ増



RaNdL

運営面積：7,650㎡
リノベーション竣工年：2023年11月



THE N3

運営面積：2,307㎡
竣工年（新築）：2023年3月

5 環境配慮型ビル再生

- サステイナブルな街づくり
- ビルオーナーの環境意識の高まり
- グリーンビル認証取得（自社保有「ランディック原宿ビル」取得予定）



▲環境配慮ファサード：外壁にコルクを使用 ▲生物多様性への配慮：Rooftop Garden



6 リアルゲイトの街づくり

- 渋谷区千駄ヶ谷周辺のような都心部をより濃く掘るドミナント戦略
- 個性的な建物が点在する街づくりを目指している

2012年以降 9棟（運営面積 1.2万㎡）

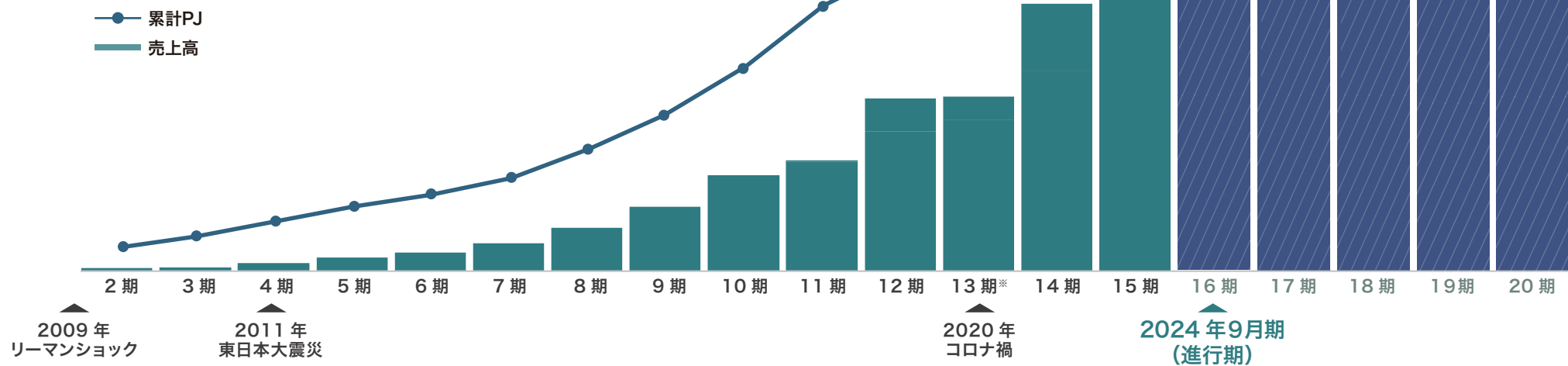


リアルゲイトのこれまでとこれから

リーマンショック後にリアルゲイト創業、東日本大震災やコロナ禍を乗り越え、
15期連続で増収を達成
これからも中長期での着実な成長を続ける

売上高・累計PJ数推移

2008年 リーマンショック
2009年 リアルゲイト創業
2011年 東日本大震災
2020年 コロナ禍



※ 13期は決算期変更により、11ヶ月の変則決算となっている



01

23年9月期 通期 業績

02

24年9月期 業績予想

03

中期経営計画

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

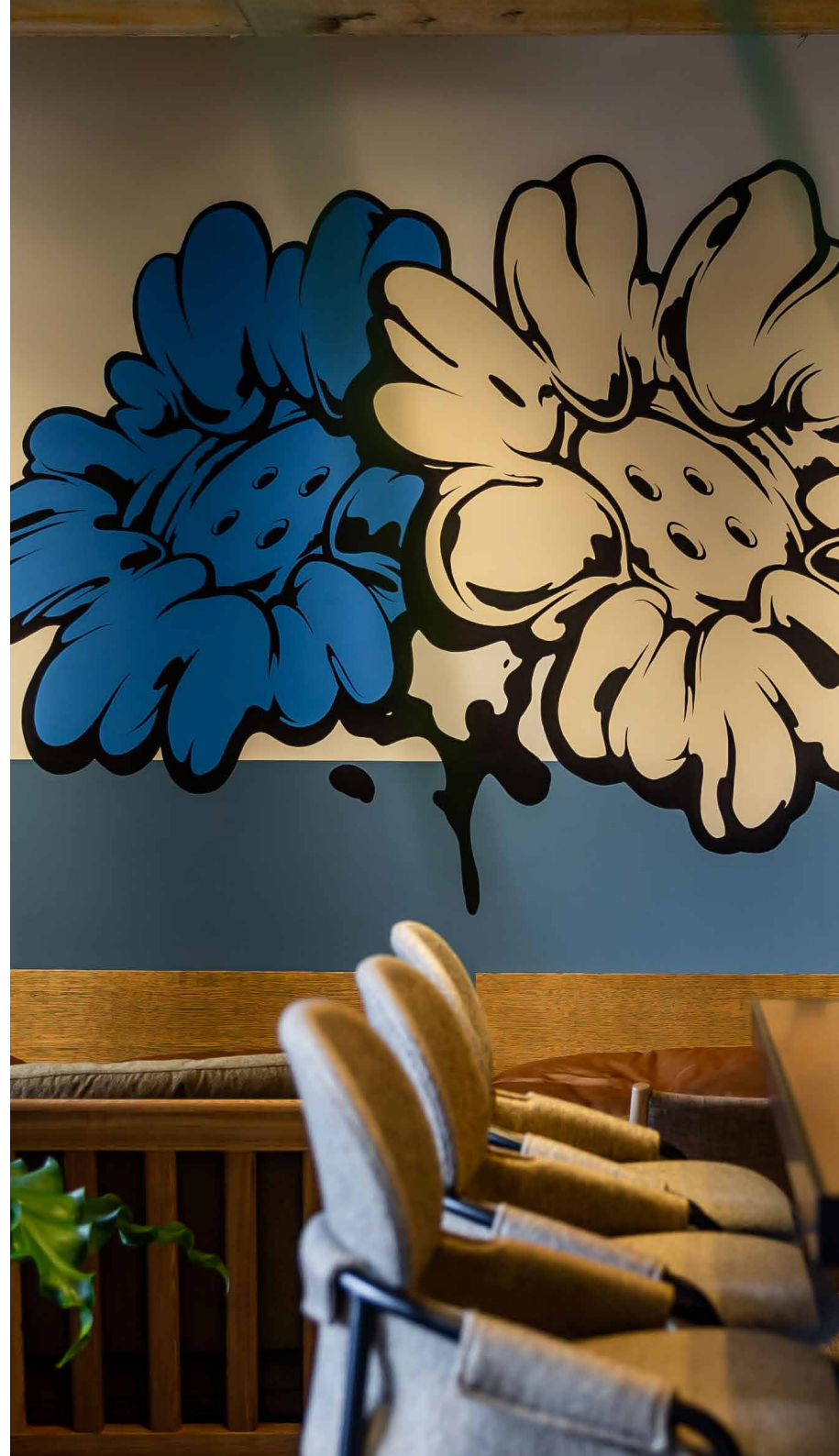
本社 | 東京都渋谷区千駄ヶ谷三丁目51番10号
PORTAL POINT HARAJUKU 3F

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 | 87名（2023年9月末現在）

役員 | 9名（2023年9月末現在）





代表取締役

岩本 裕

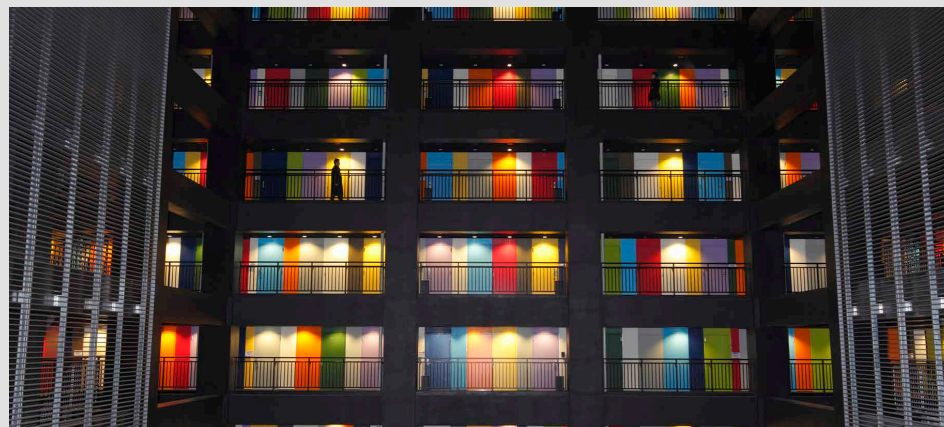
一級建築士

東京都市大学（旧武蔵工業大学）工学部建築学科卒業

大手ゼネコンでは、主にマンション工事の現場監督とアメフト選手として活動、その後大手マンションデベロッパーと新興デベロッパーにて土地の仕入れから企画販売を一貫して経験。2009年8月、「the SOHO」の運営を機に当社設立。代表取締役就任、現在に至る。趣味はパワーリフティングとバスフィッシング。

会社概要 沿革

- 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



フレキシブルワークプレイス事業 (FWP 事業) ～事例紹介～

ML THE WORKERS&Co

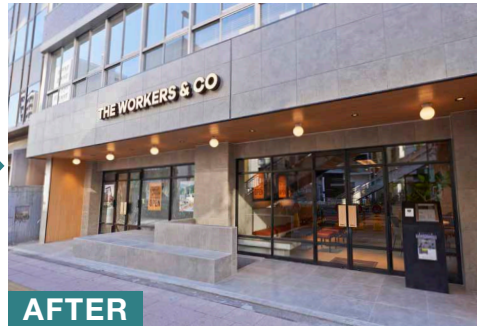
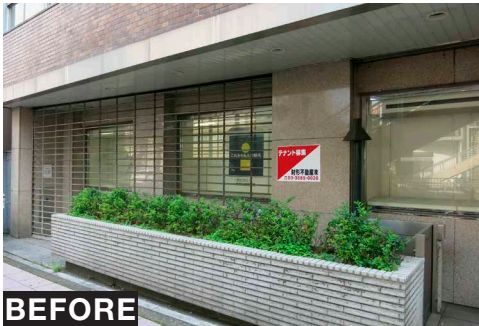
運営総床面積 2,039㎡

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-

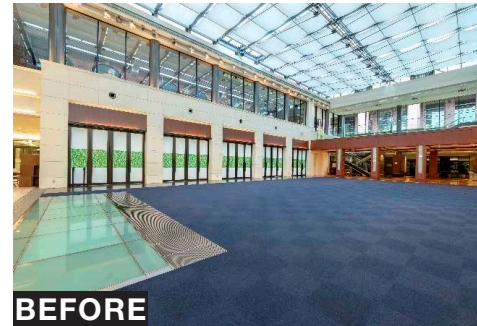
運営総床面積 2,549㎡

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

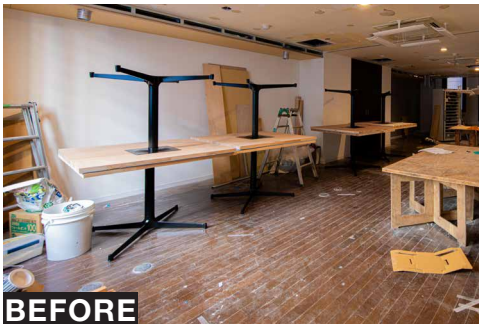
運営総床面積 1,745㎡

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



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

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

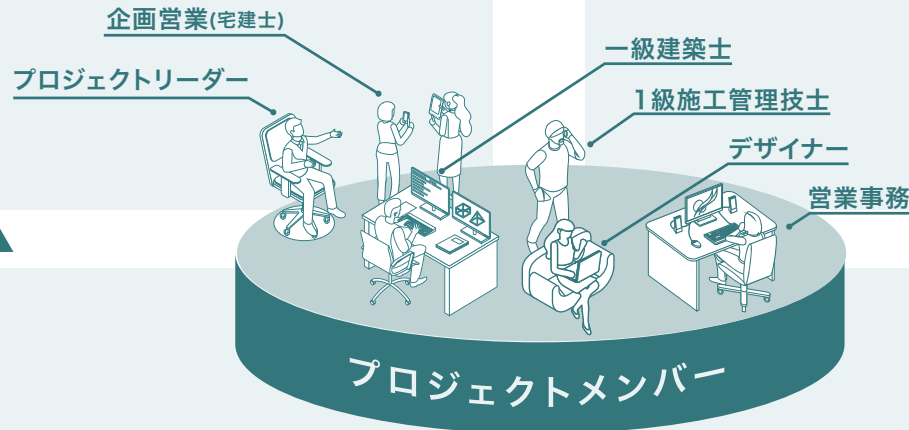
入居者の最新ニーズを捉えた企画

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



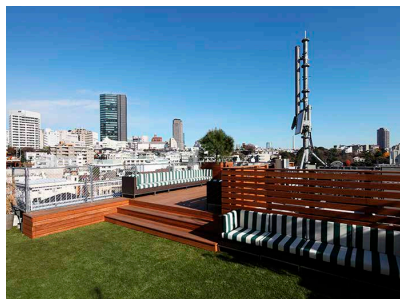
THE WORKS (運営総床面積：2,753㎡)

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

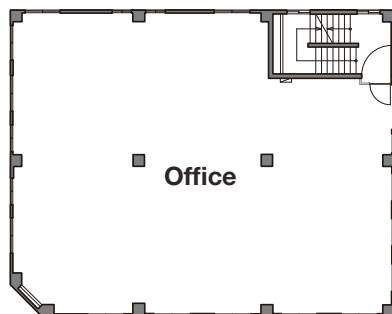


▲倉庫から店舗への用途変更

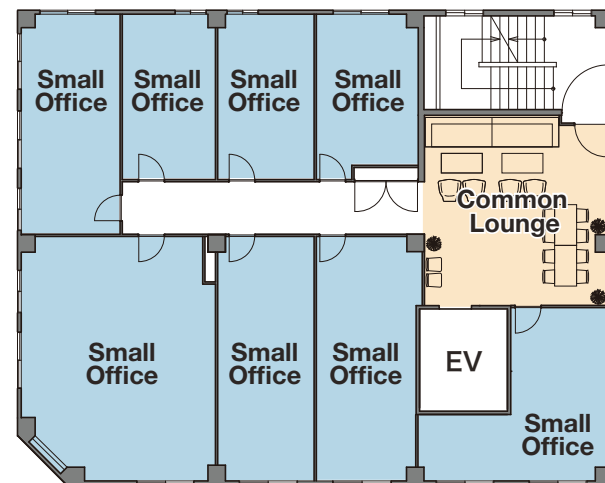


運営実績から導き出されるプランニング

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

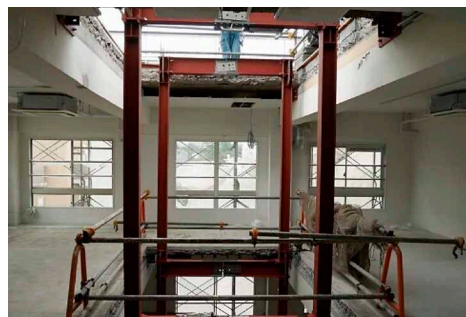
増築 | 余剰面積を計算し増築を行い、賃料収入総額をアップ

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 **15** 件

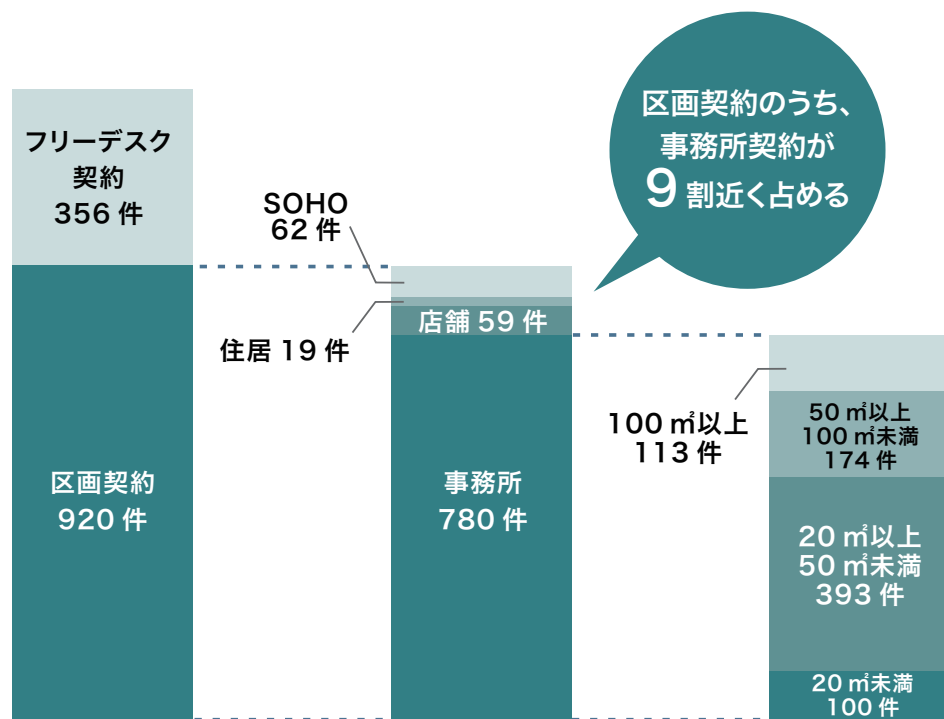
獲得済 PJ **69** 件

(2023年9月末時点)



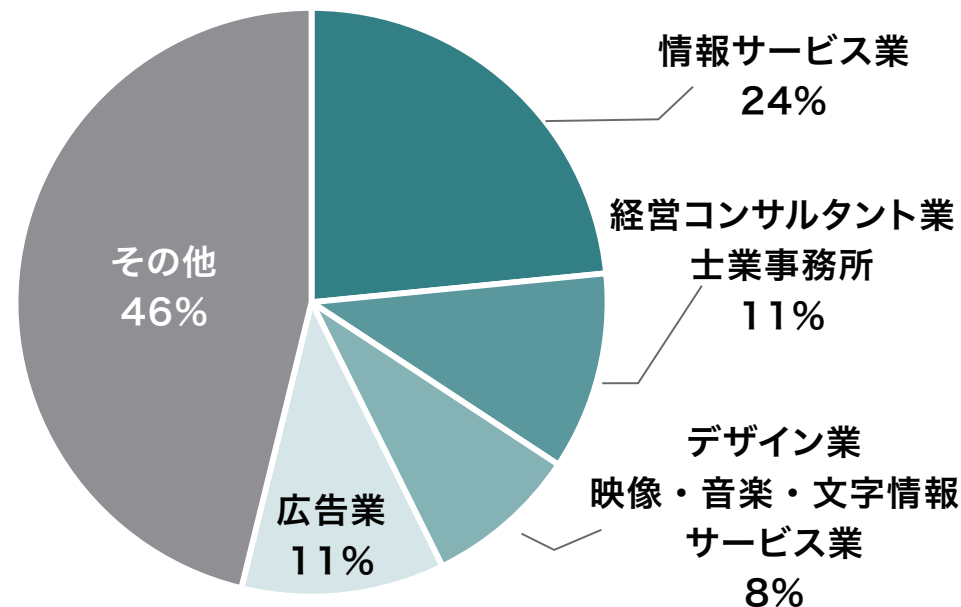
入居テナント

入居テナント契約種別



(2023年10月1日時点)

区画：入居テナント業種

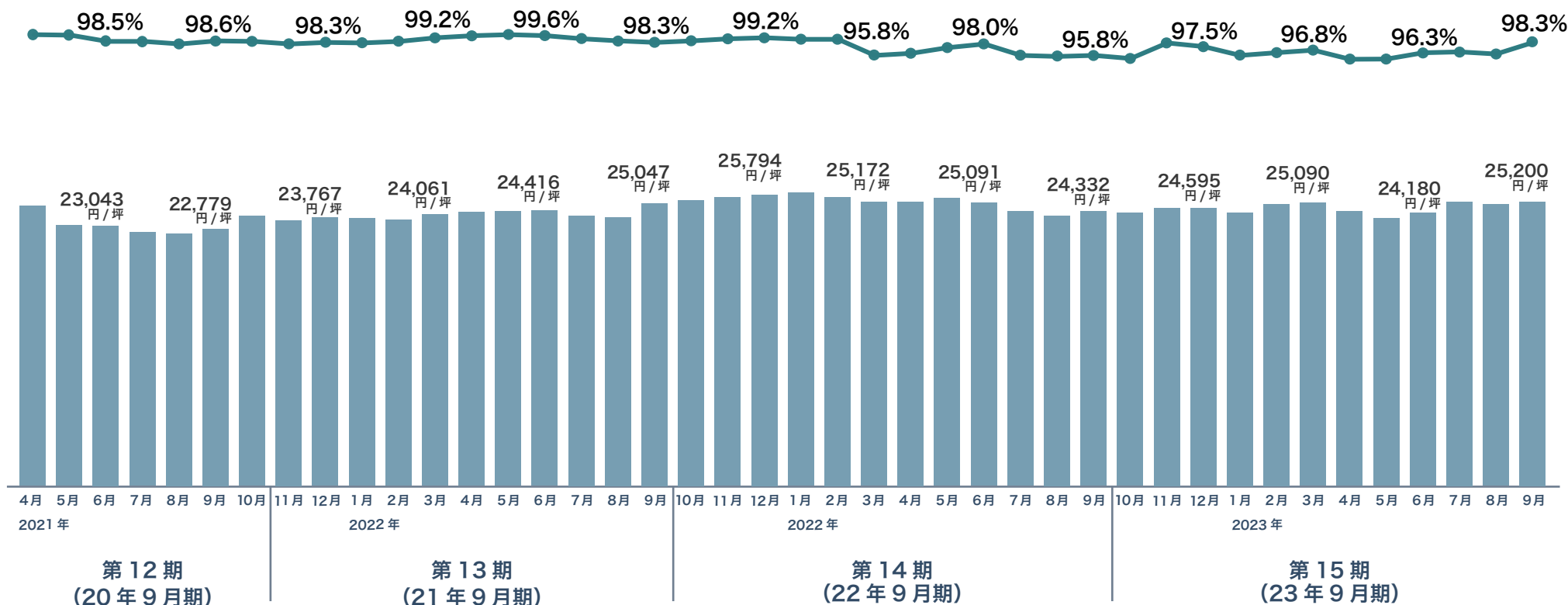


(2023年10月1日時点)

稼働率・平均賃料推移

コロナ禍を通じて賃料を落とすことなく高稼働率を維持

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)

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運営総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/>