



REALGATE

24年9月期 第3四半期

決算説明資料

2024年7月30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

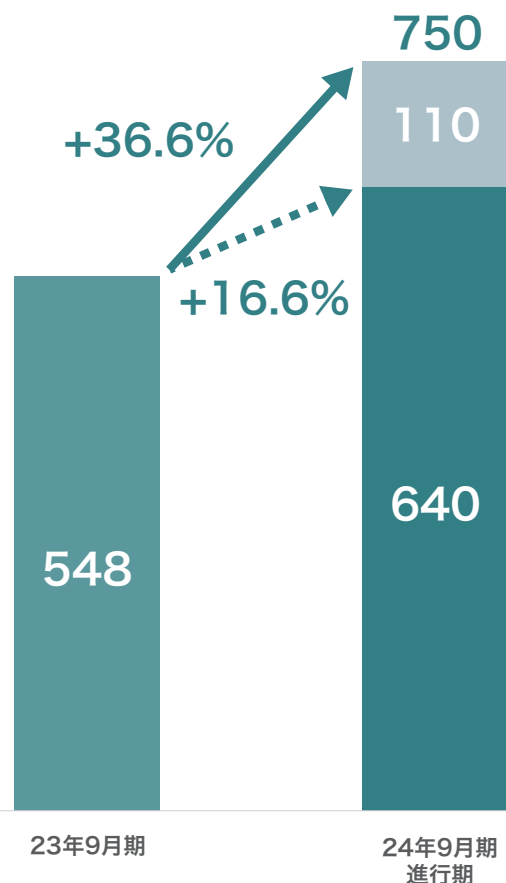


売上高 77 億円 ➡ 78.5 億円 営業利益 6.4 億円 ➡ 7.5 億円

営業利益は計画の 1 年前倒し

営業利益

(単位：百万円)



<上方修正の要因>

- ①リーシング好調・高稼働率維持でストック収入の上振れ
- ②販売用不動産売却益の上振れ
- ③新規物件の順調な取得により取得費用が拡大

(単位：百万円)	第15期 (23年9月期) 実績	第16期 (24年9月期) 期初予算	第16期 (24年9月期) 修正予算	前 年 同期比
売上高	6,972	7,700	7,850	112.6%
営業利益	548	640	750	136.6%
営業利益率	7.9%	8.3%	9.6%	
経常利益	484	585	630	130.0%
当期純利益	278	405	430	154.3%



01 24 年 9 月期 第 3 四半期 業績

02 24 年 9 月期の計画達成に向けて

03 今後の成長戦略について

04 appendix

売上高
(累計)

6,471 百万円

前期比増減 +24.1%

営業利益
(累計)

747 百万円

前期比増減 +52.2%

当期純利益
(累計)

443 百万円

前期比増減 +66.1%

獲得済 PJ

71 件

50 件 (ML・保有)

前年同期 67 件

運営中物件
(竣工済)

60 棟

42 棟 (ML・保有)

前年同期 58 棟

運営面積

96,334m²61,137m² (ML・保有)前年同期 85,437m²稼働率
(ML・保有 / 既存)

97.91%

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15期3Q (23年9月期) 累計	第16期3Q (24年9月期) 累計	前期比 増減率	第16期通期 (修正予算)	予算比 進捗率
売上高	5,215	6,471	+24.1%	7,850	82.4%
ストック型※1	3,725	4,070	+9.3%		
フロー型※2	1,489	2,401	+61.2%		
売上総利益	817	1,136	+38.9%		
売上総利益率	15.7%	17.6%			
営業利益	491	747	+52.2%	750	99.7%
営業利益率	9.4%	11.5%			
EBITDA※3	762	1,003	+32.3%		
経常利益	442	639	+44.4%	630	101.5%
当期純利益	266	443	+66.1%	430	103.1%

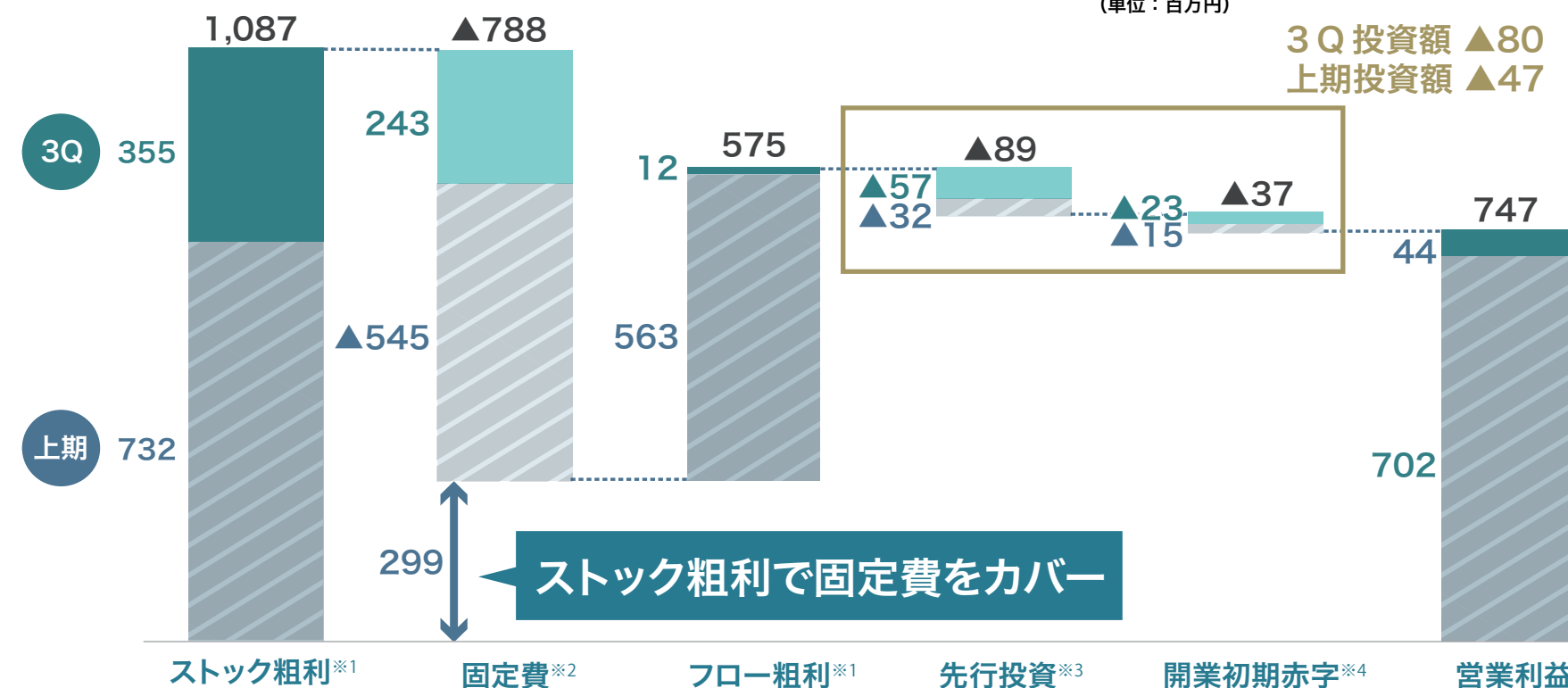
※1 スtock型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※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 ※3 EBITDAは、営業利益+減価償却費を指す

安定的なストック粗利とフロー粗利を活用し、 4Q は先行投資・人的投資を加速

収益構造（3Q 累計）

（単位：百万円）



第16期（24年9月期）

	上期	安定	安定	大	小	小	大
3Q	安定	安定	小	大	中	小	
4Q	安定	微増	小	中	大	小	

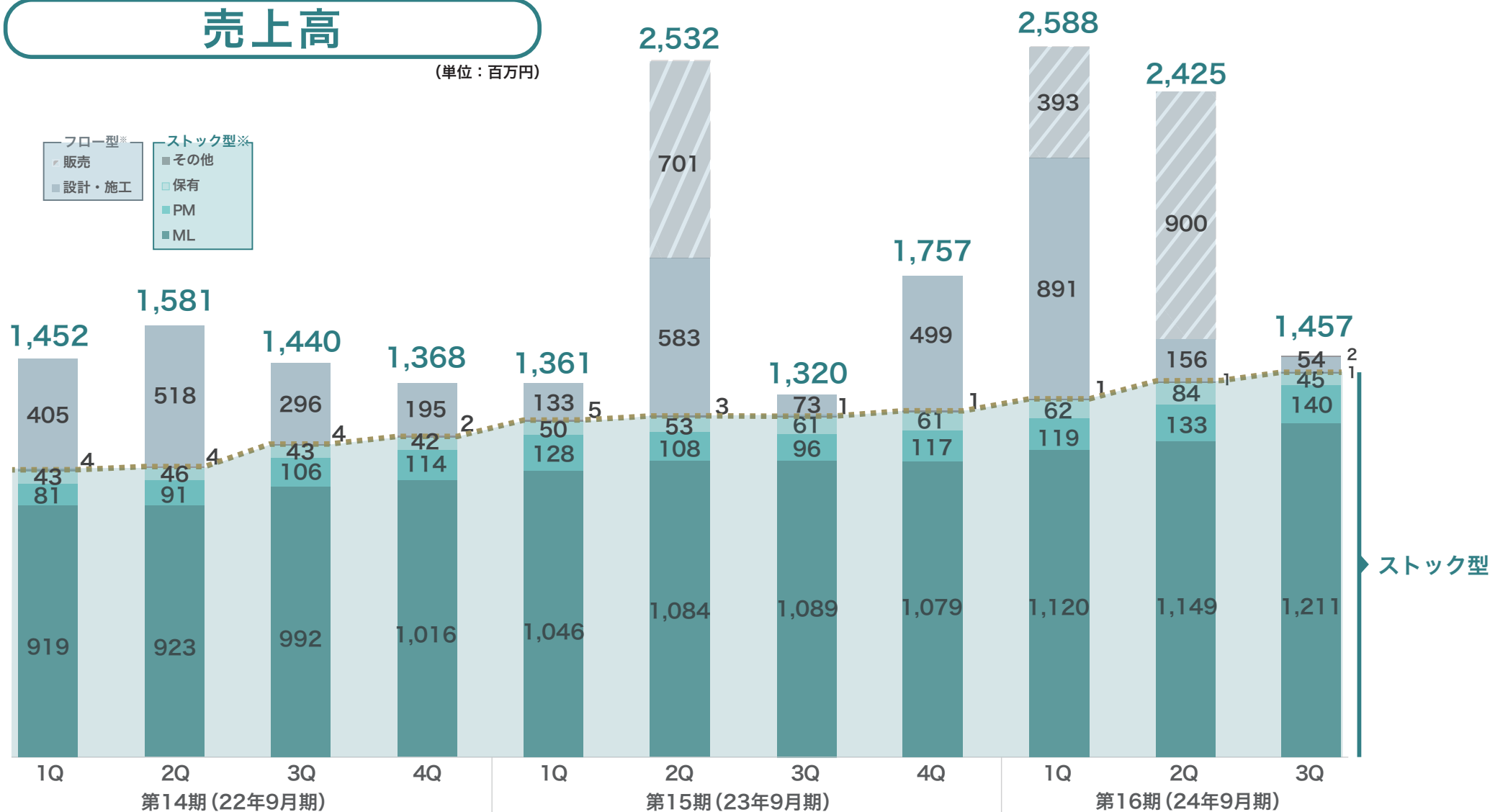
※1 ストック粗利・フロー粗利には、共通経費（人件費等）配賦前の売上総利益を意味する ※2 固定費は、販管費及び売上原価に含まれる共通経費（人件費等）を意味する

※3 先行投資は、物件購入時に発生する税金費用など取得時点において費用計上されるものを意味する ※4 開業初期赤字は、開業初年度において支払家賃が先行するため、先行赤字見合いを意味する

ストック型収入は安定的に積み上がり、堅調な成長を続ける

売上高

(単位：百万円)

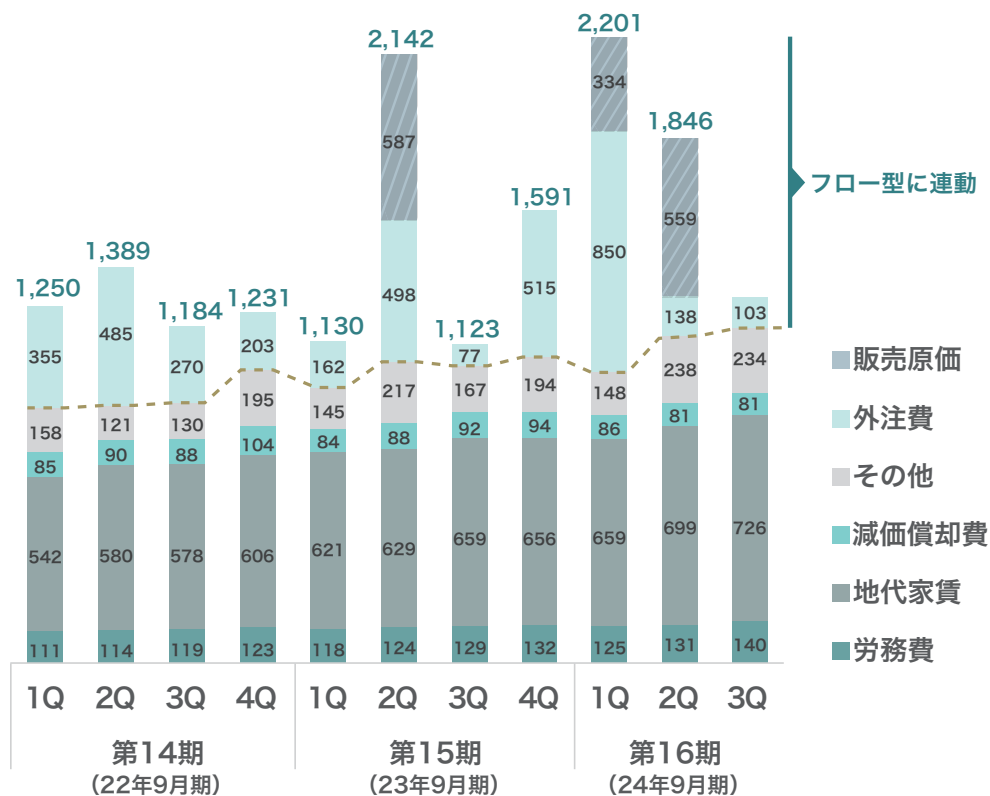


※ ストック型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す
※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

フロー型売上に連動する外注費等の増減を除き、一定水準を維持

売上原価

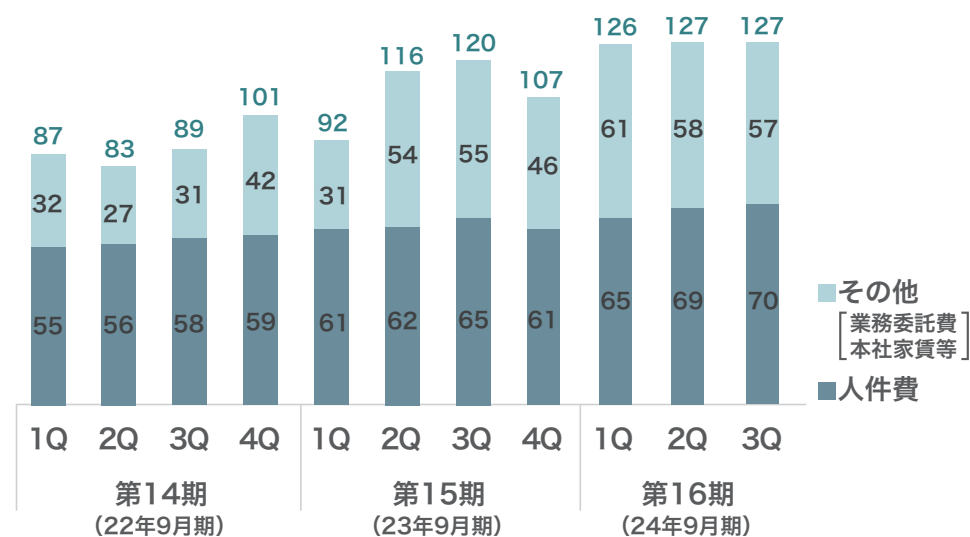
(単位：百万円)



※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

販管費

(単位：百万円)



※販管費：管理部門の人件費や本社家賃で、一定水準を維持

第 3 四 半 期 で 大 型 の 固 定 資 産 取 得 及 び 借 入 を 実 行

(単位：百万円)	第15期4Q	第16期 (24年9月期3Q)	前期末比増減
流動資産	4,007	4,602	595
現金及び預金	1,962	1,071	▲891
販売用不動産	1,010	2,476	1,466
固定資産	7,399	10,455	3,055
有形固定資産	5,393	8,278	2,885
流動負債	4,327	5,732	1,405
固定負債	4,798	6,560	1,761
純資産	2,281	2,765	484
負債・純資産	11,406	15,058	3,651
流動比率	92.6%	80.3%	▲12.3%
自己資本比率	20.0%	18.3%	▲1.7%

当社最大規模物件（渋谷区鉢山町 PJ 2 棟）の決済が完了

4 月

物件取得（契約）P16

- （仮称）渋谷区代々木4丁目 PJ

マスターリース契約締結

- （仮称）港区白金高輪 PJ

5 月



6 月

物件取得（決済）P16

- （仮称）渋谷区鉢山町 PJ
- ① ミズレイコ 72 ビル
- ② カラート 71 ビル

トータルプロデュース業務受託

- MANGA APARTMENT VUY
- ※サイバーエージェント関連事業

- 株式会社フィスコによる企業調査レポートの公開 (<https://realgate.jp/ir/report/>)
- 「QA station」にて IR に関する質疑応答掲載開始 (<https://realgate.jp/ir/faq/>)

第3四半期で3PJを追加、来期以降の収益に貢献

	開業時期	物件名/PJ名	所在地	契約形態	運営面積(m ²)※1	
第16期 (24年9月期)	23年11月	① RandL TAKANAWA GATEWAY	港区	PM	7,650	7件 (1.5万m ²)
	24年2月	② ROOTS SQUARE IKEJIRI OHASHI	目黒区	ML	710	
	24年2月	③ LANTIQUE BY IOQ	目黒区	ML	3,108	
	24年3月	④ &NEIGHBOR nakameguro	目黒区	ML	918	
	24年7月予定	⑤ AMBRE	渋谷区	保有 (長期)	1,334	
	24年8月予定	⑥ (仮称)学芸大PJ 第1期	目黒区	CM	—	
	24年9月予定	⑦ OMB目黒中町	目黒区	保有 (販売用)	1,204	
	-	(仮称)駒場東大前PJ	目黒区	CM	—	
第17期以降 (25年9月期以降)	-	① (仮称)御成門新築ビルPJ	港区	PM	2,758	8件 (1万m ²)
	-	② (仮称)原宿新築ビルPJ	渋谷区	PM	1,812	
	-	③ (仮称)目黒区大橋1丁目新築PJ	目黒区	保有 (販売用)	1,124	
	1Q新規獲得	④ (仮称)渋谷区鉢山町PJ (ミズレイコ72ビル)	渋谷区	保有 (長期)	920	
		⑤ (仮称)渋谷区鉢山町PJ (カラート71ビル)	渋谷区	保有 (長期)	1,405	
	3Q新規獲得	⑥ (仮称)代々木4丁目PJ	渋谷区	保有 (販売用)	904	
		⑦ (仮称)港区白金高輪PJ	港区	ML	1,021	
		⑧ MANGA APARTMENT VUY	新宿区	CM	—	

...and more（確定分にプラスして新規物件が数件加わる）



01 24 年 9 月 期 第 3 四 半 期 業 績

02 24 年 9 月 期 の 計 画 達 成 に 向 け て

03 今 後 の 成 長 戦 略 に つ い て

04 appendix

24 年 9 月期計画達成に向けての重要ポイントは全て達成

売上高

営業利益



重要ポイント

- (1) 既存物件 53 物件※の高稼働維持
- (2) 販売用不動産 2 棟 12 億円の売却
- (3) 3 件 11 億円の大型工事竣工・引渡
- (4) 新規開業物件の計画的なリーシング
- (5) 2 棟 30 億円の物件取得に加え、ML 等の新規物件獲得

3Q での進捗状況

- 稼働率 97.91% (安定して高稼働を維持)
- 2 棟 13 億円で決済済み (1 億円上振れ)
- 上半期で 3 件 11 億円で引渡し済み
- 上半期で 4 棟開業、計画以上の順調なリーシングで進捗
- 5 棟約 60 億円の物件取得
- ML 等の PJ 2 件を新規獲得、さらに追加予定

➔ 新規物件取得は予定の 2 倍を達成しつつも、業績の上方修正



01

24 年 9 月期 第 3 四半期 業績

02

24 年 9 月期の計画達成に向けて

03

今後の成長戦略について

04

appendix

21年11月以降10棟の物件を取得（3棟売却済み） 24年9月期は5棟を取得

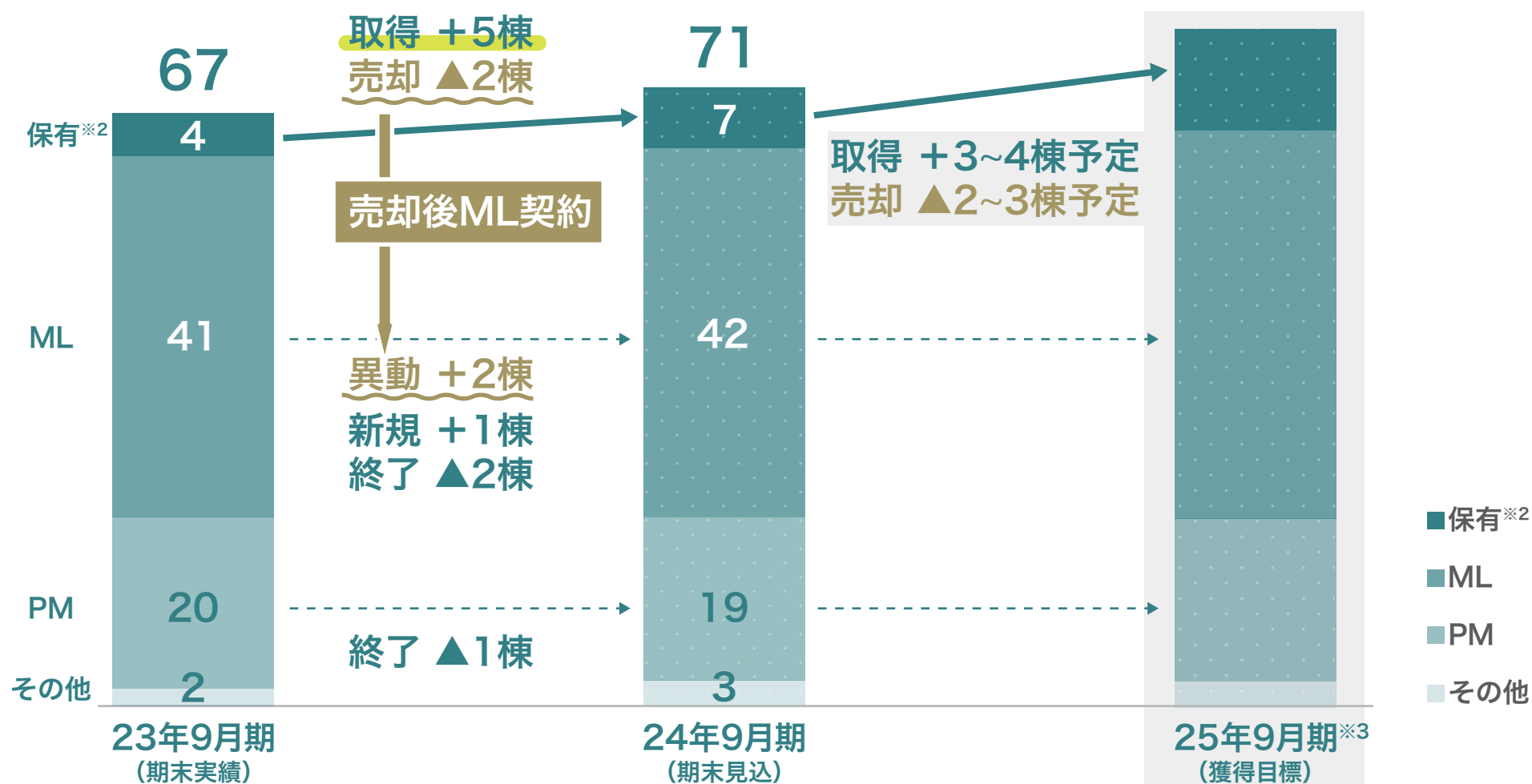
	物件名称	立地	築年数 (24年6月末時点)	延床面積 (㎡)	取得時期	
					取得時期	期
CyberAgent グループ参画 (21年7月～)	PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX (23年10月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	新築	—	21年11月	
	IVY WORKS (24年2月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	49年	—	21年11月	22年9月期 (1,519㎡)
	① THE MOCK-UP	千代田区麹町4丁目	31年	1,519	21年11月	
	ARCHES KAMIYAMACHO (23年3月売却→PM)	渋谷区神山町6丁目	32年	—	22年 9月	
株式上場 (23年6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 (1,333㎡)
	③ OMB目黒中町	目黒区中町1丁目	20年	1,204	24年 3月	
	④ (仮称) 目黒区大橋1丁目新築PJ	目黒区大橋1丁目	—	1,124	24年 3月	
	⑤ (仮称) 渋谷区鉢山町PJ (ミズレイコ72ビル)	渋谷区鉢山町	33年	920	24年 6月	24年9月期 (5,558㎡)
	⑥ (仮称) 渋谷区鉢山町PJ (カラート71ビル)	渋谷区鉢山町	26年	1,405	24年 6月	
	⑦ (仮称) 代々木4丁目PJ	渋谷区代々木4丁目	31年	904	24年 9月 (予定)	

①～⑦ 計8,410㎡

→ 7棟の延べ床面積 計 8,410㎡満室時の年間想定賃料は合計約 6.5 億円

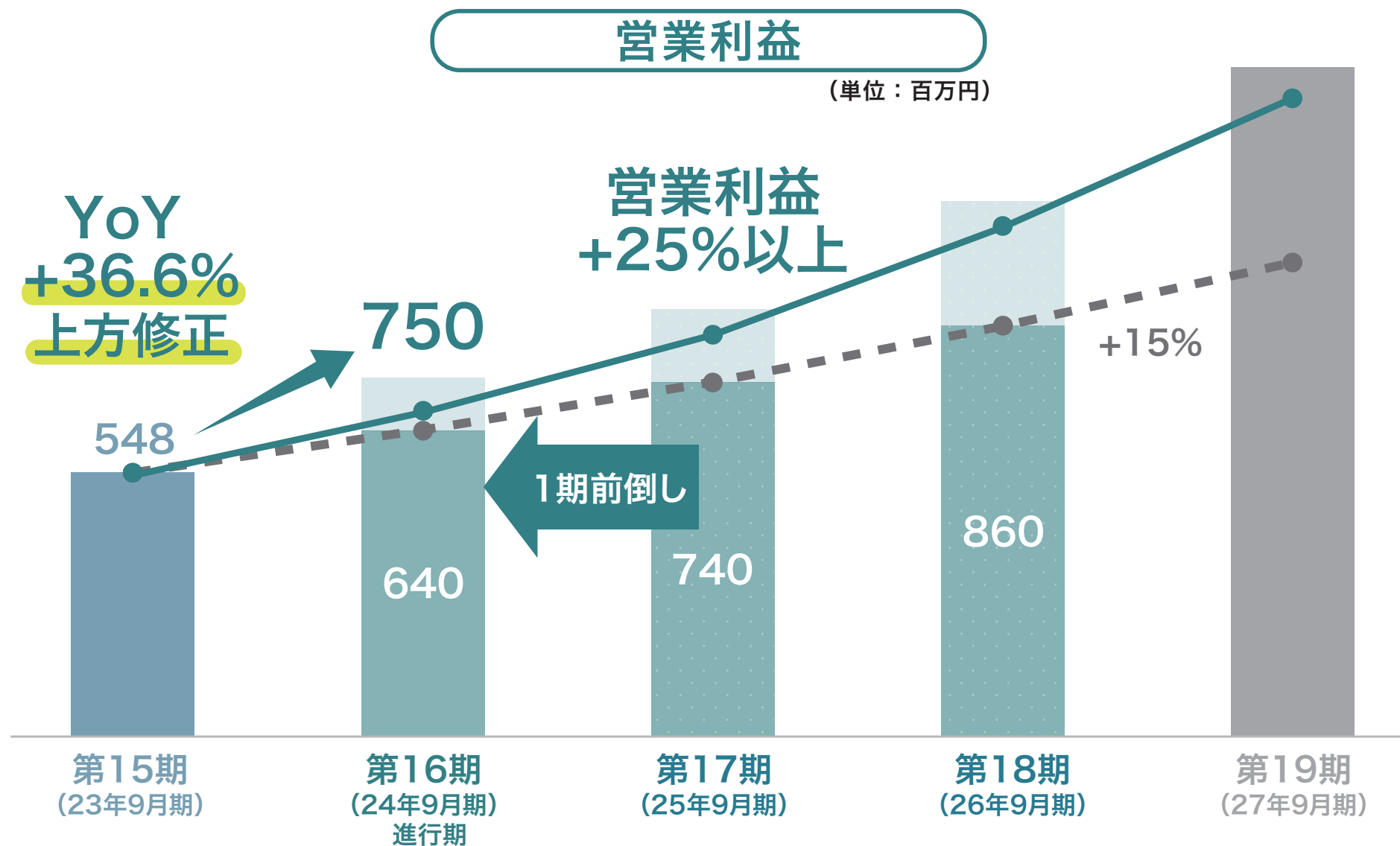
保有物件を計画的に売却し キャピタルゲインを得た上でストック収入へ繋げる

ポートフォリオ戦略※1



※1 ML、PM、その他は契約締結の期でカウント、保有は決済が完了した期でカウントしている。※2 保有には建物のみ保有（借地）している物件も含み、P17保有物件一覧「PORTALPOINTHARAJUKU ANNEX」が該当 ※3 25年9月期の数値は契約締結前、決済前の獲得目標値を記載

営業利益の目標は、+25% 以上となる成長を継続的に目指す





01

24 年 9 月期 第 3 四半期 業績

02

24 年 9 月期の計画達成に向けて

03

今後の成長戦略について

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 | 85 名（2024 年 6 月末現在）

役員 | 9 名（2024 年 6 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





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 155kg）とバスフィッシング

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-

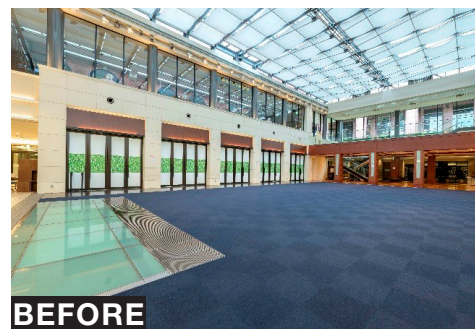
運営総床面積 2,549㎡

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&Art 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



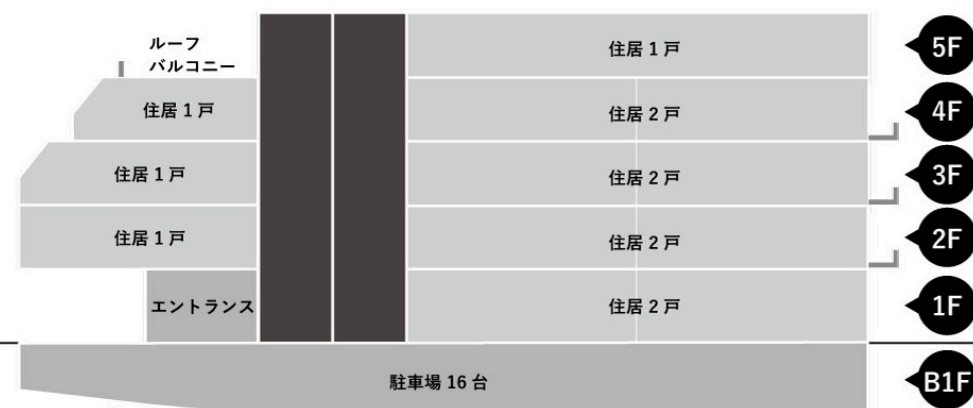
代官山にある築 36 年のヴィンテージマンションを一棟丸ごと
リノベーションし、住宅用途からオフィスや SOHO 等へコンバージョン

ML LANTIQUE BY IOQ 運営総床面積 3,107㎡

1987 年竣工

共同住宅

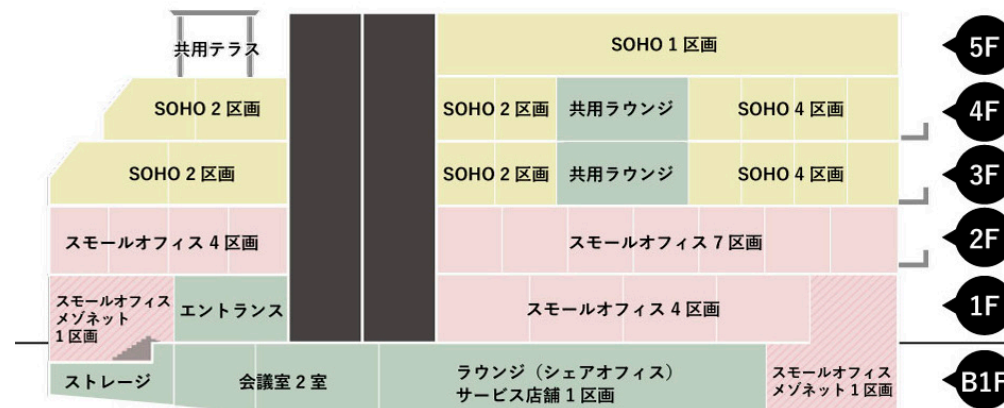
地下駐車場付きの平均 150㎡
12 戸の住宅



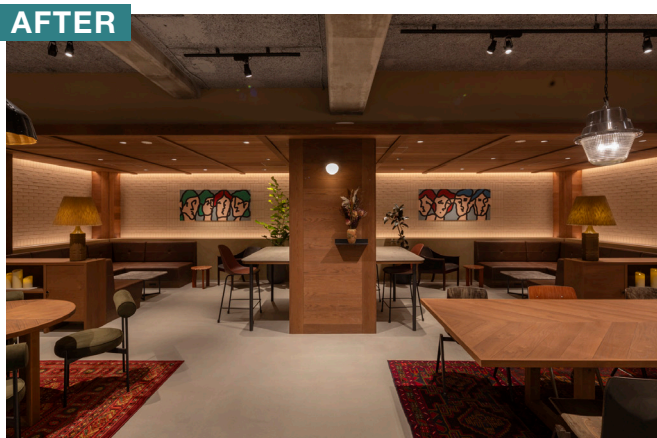
2024 年再生

FWP+ 店舗

共用部が充実した平均 60㎡
全 35 区画のsmallオフィスや SOHO



経験豊富な一級建築士を擁する自社の技術力で
用途変更・増築・耐震補強を行い抜本的な改良を実施



駐車場からオフィス等に用途変更



住宅からオフィス等に用途変更



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）

1,790万円

2倍

910万円



再生前

再生後



事業説明動画（約5分）

<https://youtu.be/OgLCuPYB9gQ>

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 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

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

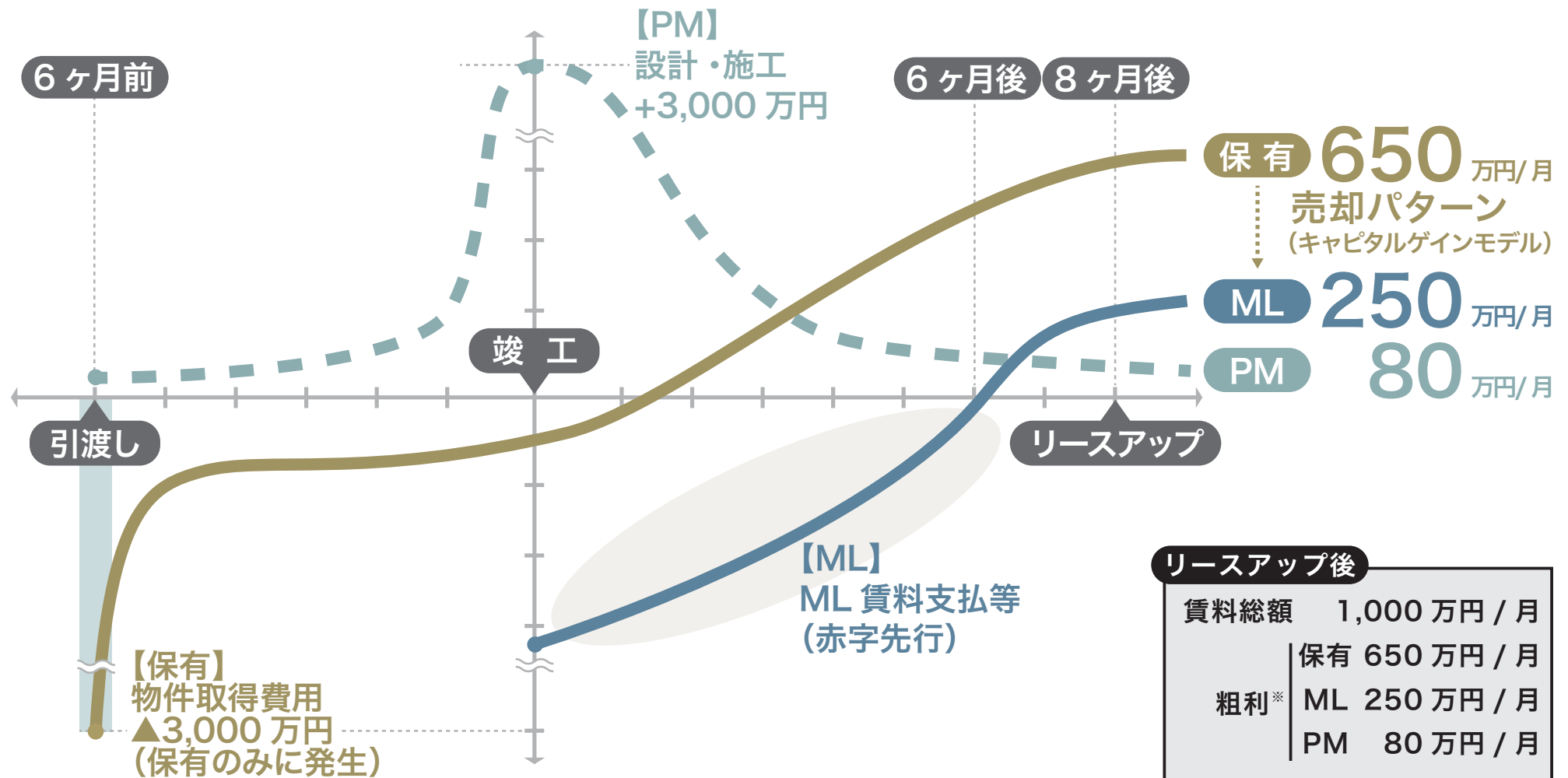
2023年～
フロー型

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

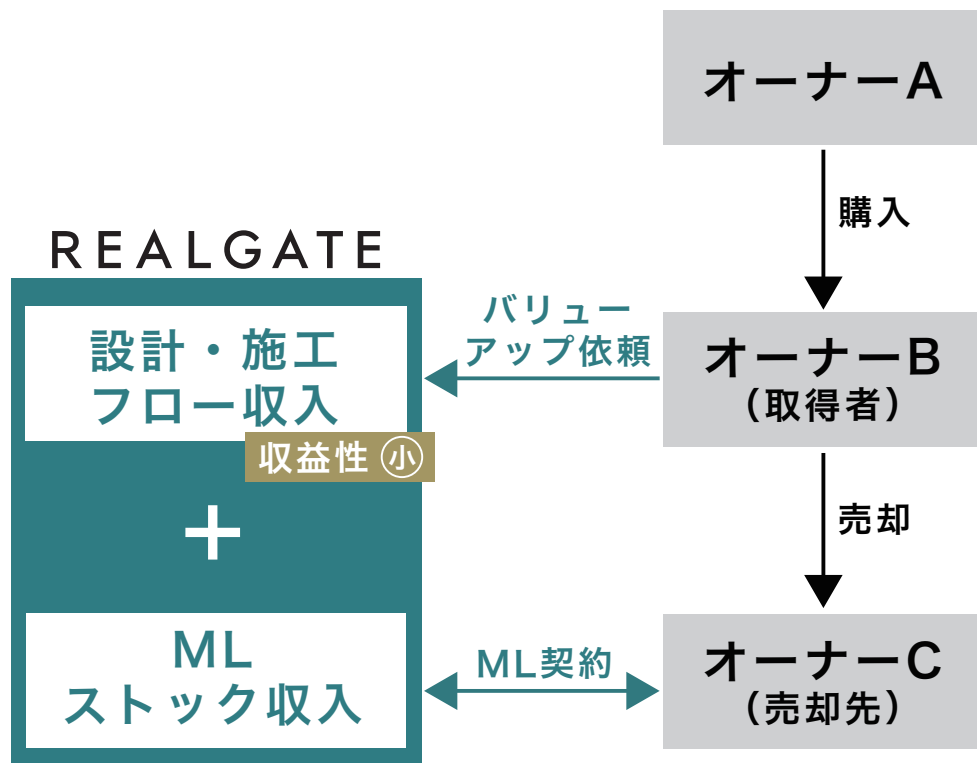
収益性の高い **保有** > **ML** > **PM** の順で物件獲得を進める

(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の築古ビル



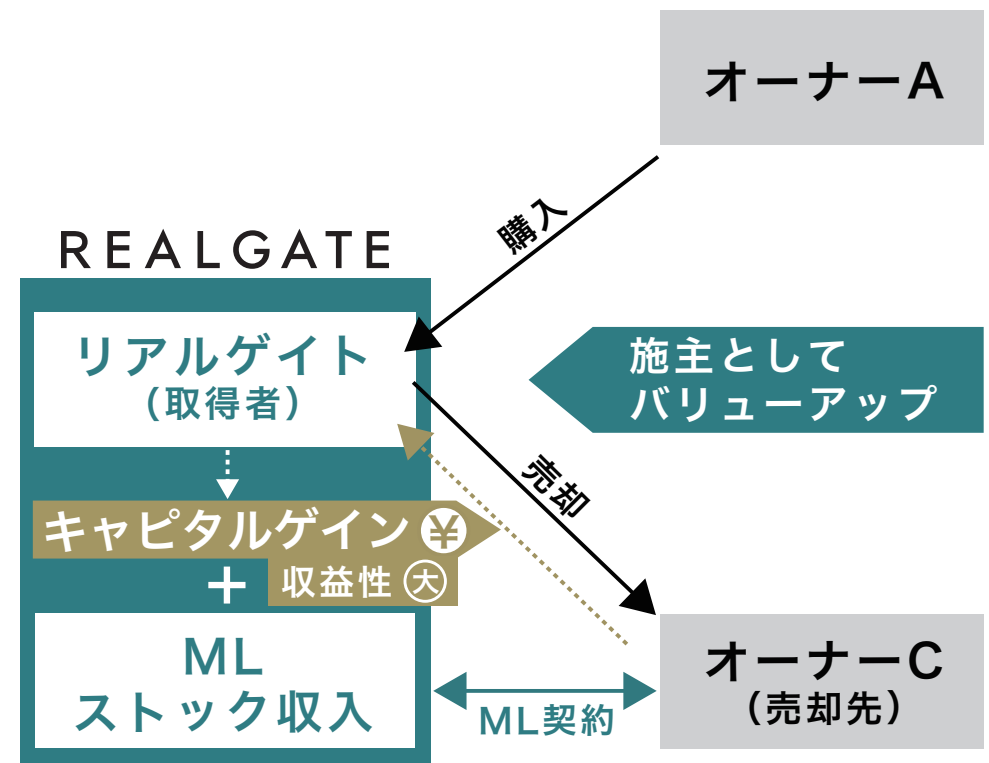
キャピタルゲイン確保後も、ストック収入に繋がる

【BEFORE】



設計・施工収入 ○
キャピタルゲイン ×
ストック収入 ○

【AFTER】



設計・施工収入 ×
キャピタルゲイン ◎
ストック収入 ○

実績からエンドテナントへの適正価格を見極め事業化を決定

(ex) マスターリースで延床面積 800 坪の築古ビル（渋谷区）



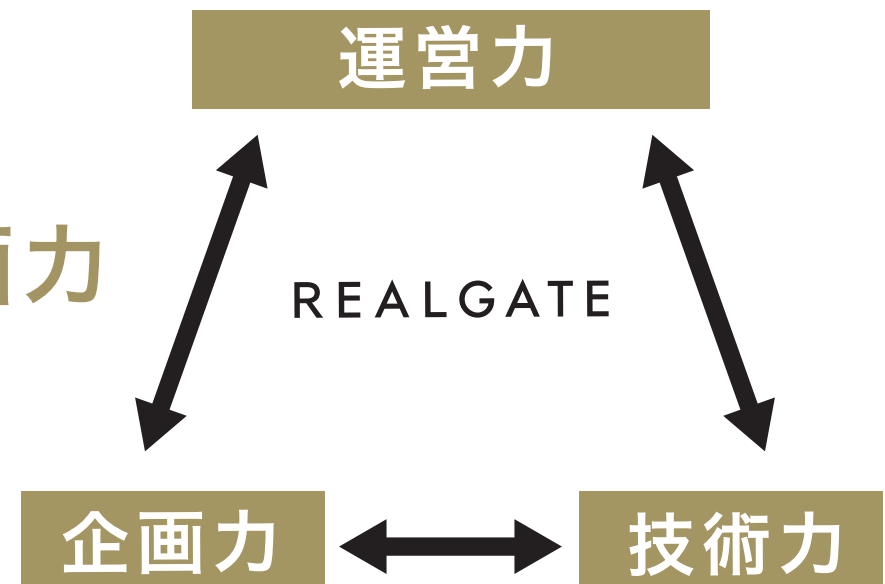
- ① エンドテナントへの賃料 月額 3.1 万円／坪（周辺自社実績より）
- ② 月額 3.1 万円／坪 × 640 坪 = 月額売上 2,000 万円（レントブル比 80%）
- ③ 利益は、賃料売上 25%以上を目安 → 2,000 万円 × 25% = 500 万円
- ④ 減価償却費は、月額 200 万円（建設投資は 45 万円／坪を 15 年償却）
運営諸経費は、月額 100 万円（無人運営で過剰な人件費を抑制）
- ⑤ ML 賃料は、② 2,000 万円 - ③ 500 万円 - ④ 300 万円 = 1,200 万円
→ ML 賃料 1,200 万円（1.5 万円／坪）程度であれば事業化を決定

エンド賃料を高額に設定すると ML 賃料負担額を伸ばせるが、稼働率が低い場合は大きなリスクとなる

（2024年6月末試算）

技術力・企画力・運営力により、適正価格での提供を実現

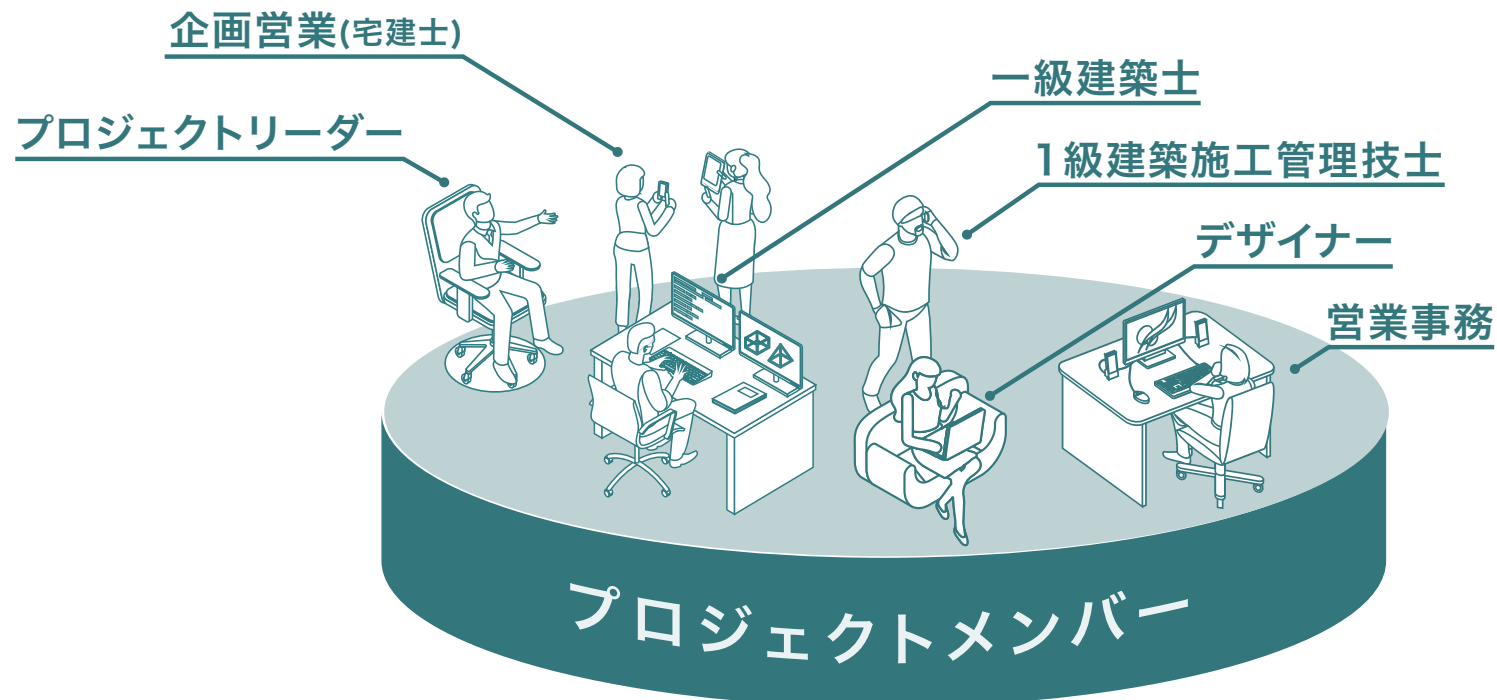
- ✓ 耐震補強などの**技術力**
- ✓ 時代のニーズにマッチする**企画力**
- ✓ 実績に基づく**運営力**



1. エンド価格を間違えない
2. 低い建設・運営コスト
3. 築古ビルを仕入れる

適正価格での提供

優秀な人材の確保・定着のため、ベースアップを実施



従業員数
85名

男女比
56:44

平均年齢
32歳 **5**ヶ月

一級建築士	5 名
1級建築施工管理技士	6 名
宅地建物取引士	43 名

(2024年6月末現在)

物件取得（2棟決済済み、1棟契約締結済み）

24年6月決済済み※1

（仮称）渋谷区鉢山町 PJ

①ミズレイコ 72 ビル（延床面積 920m²）

②カラート 71 ビル（延床面積 1,405m²）

→保有物件としては過去最大規模

24年9月決済予定（24年4月契約締結済）※2

③（仮称）渋谷区代々木 4 丁目 PJ
（延床面積 904m²）

※1 2024年6月28日「（開示事項の経過）固定資産取得に関するお知らせ」

https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20240628540750_P01_.pdf

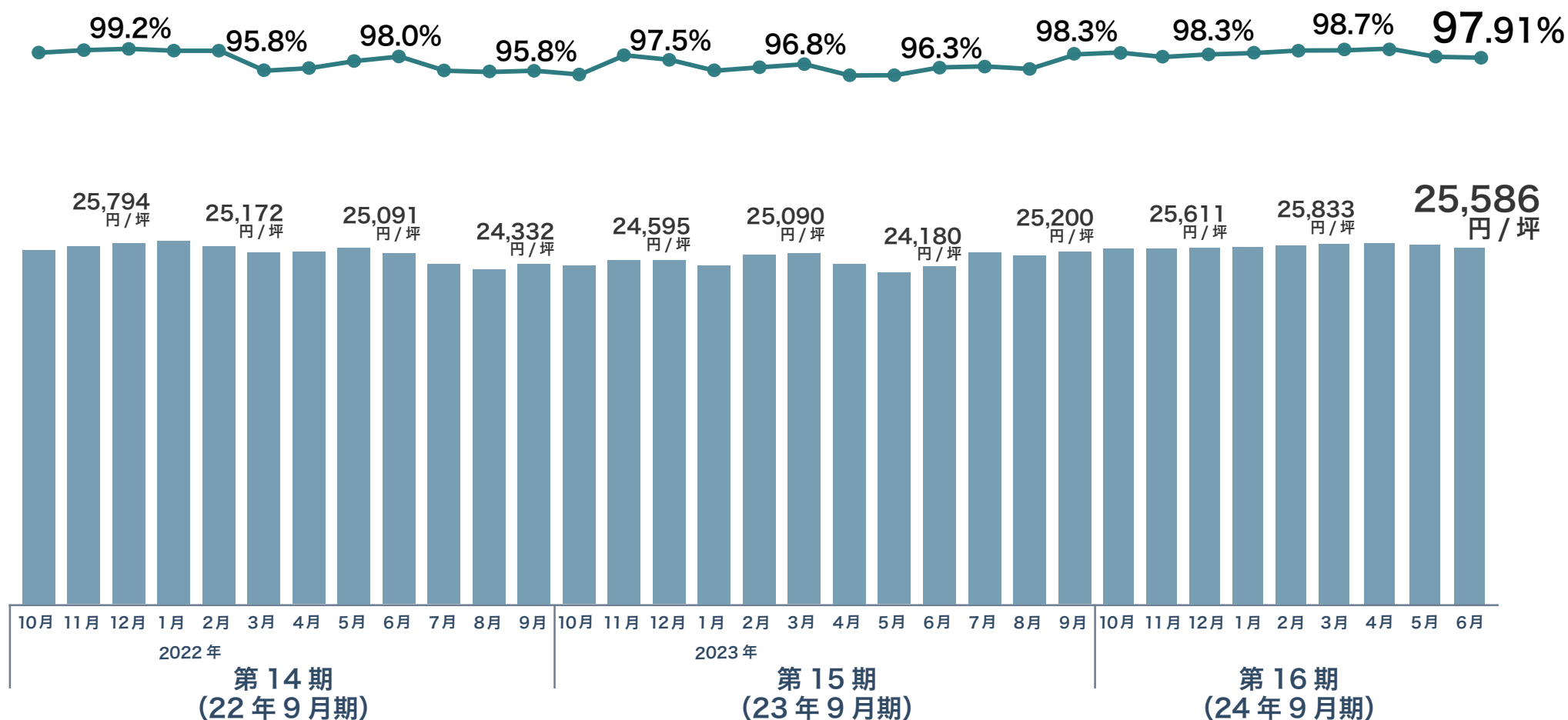
※2 2024年4月25日「販売用不動産の取得に関するお知らせ」

https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20240425576593_P01_.pdf



稼働率 97.91% と継続して高稼働を維持

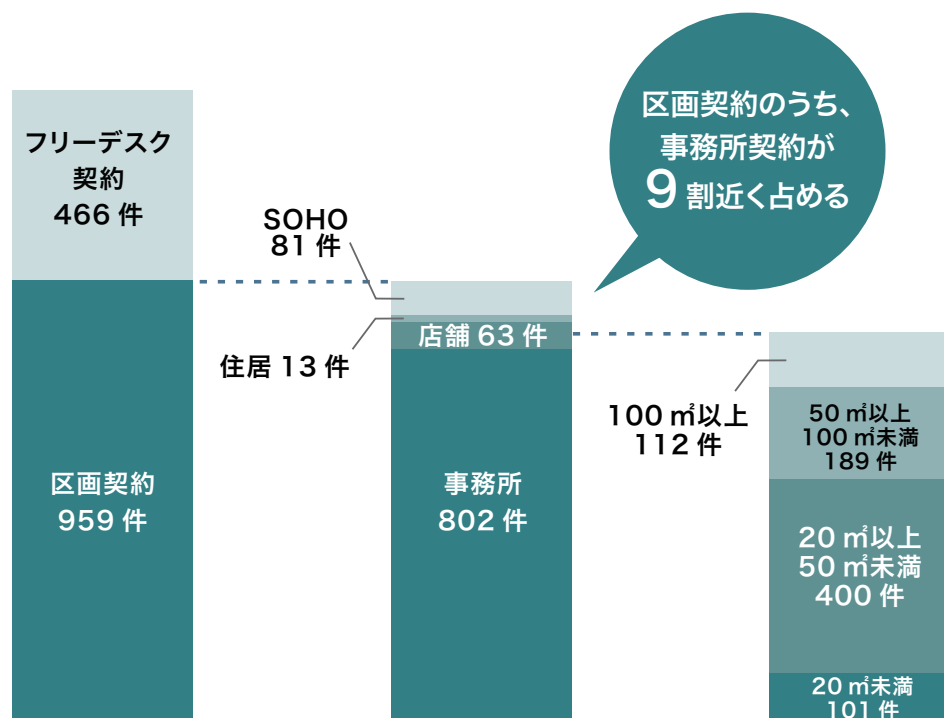
稼働率・平均賃料
(ML・保有 / 既存)



※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

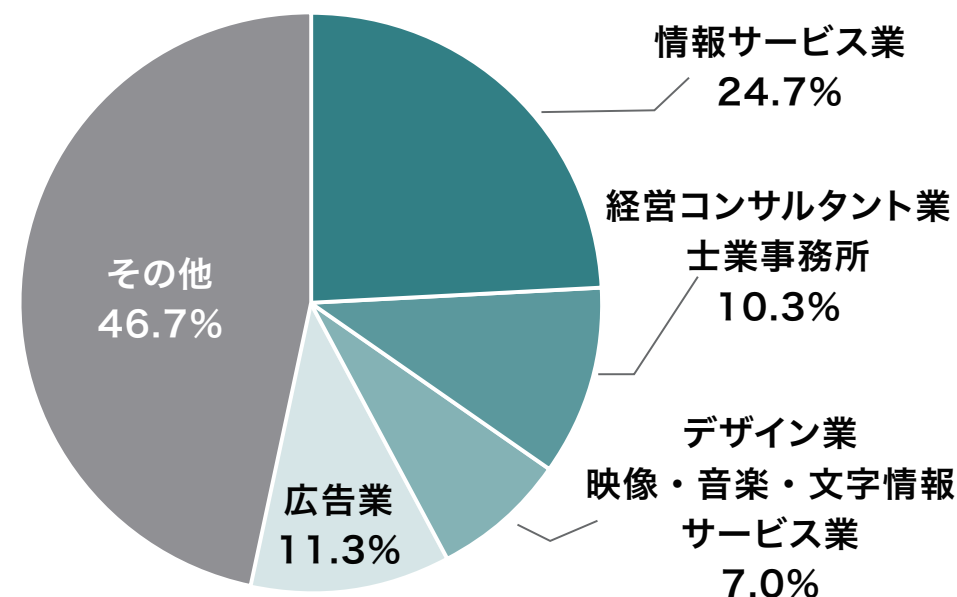
※稼働率は、「稼働中賃貸面積 ÷ 賃借可能床面積」で算出した数値 (%) ※平均賃料は、「(賃料売上※諸経費等除く) ÷ (貸付可能床面積・坪)」で算出した数値 (円/坪)

入居テナント契約種別



(2024年7月1日時点)

区画：入居テナント業種

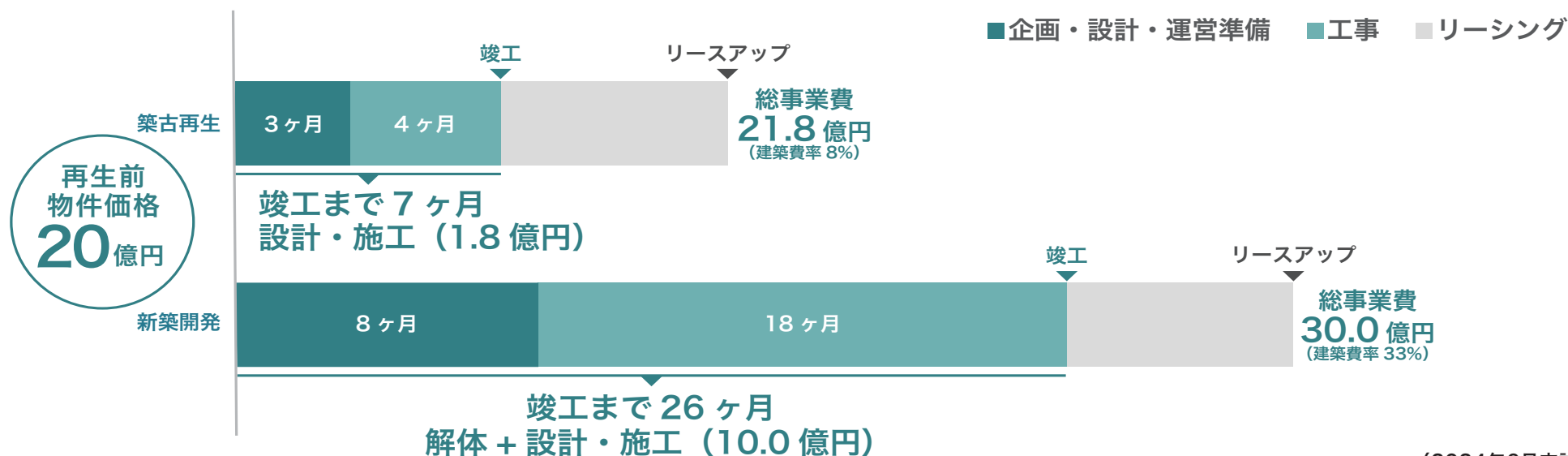


(2024年7月1日時点)

- 築古再生は新築開発に比べて総事業費が低い
 - ー 新築開発に比べて築古再生は竣工までの期間が短い
 - ー 可能な限り再利用するため建築資材も投入量も少なく、期間が短いため人工も抑えられる
 - ー 建設コストや金利の上昇の影響がその分抑制的
- 築古再生は総事業費が抑えられることに加え、竣工が早い分だけ先行して賃料を収受できる
- 築古再生物件であってもテナントニーズを的確にとらえていれば、新築開発物件と遜色ない入居テナントへの賃料設定が可能

PJ スタートから竣工までの期間差イメージ

(渋谷区延床 400 坪の物件を想定)



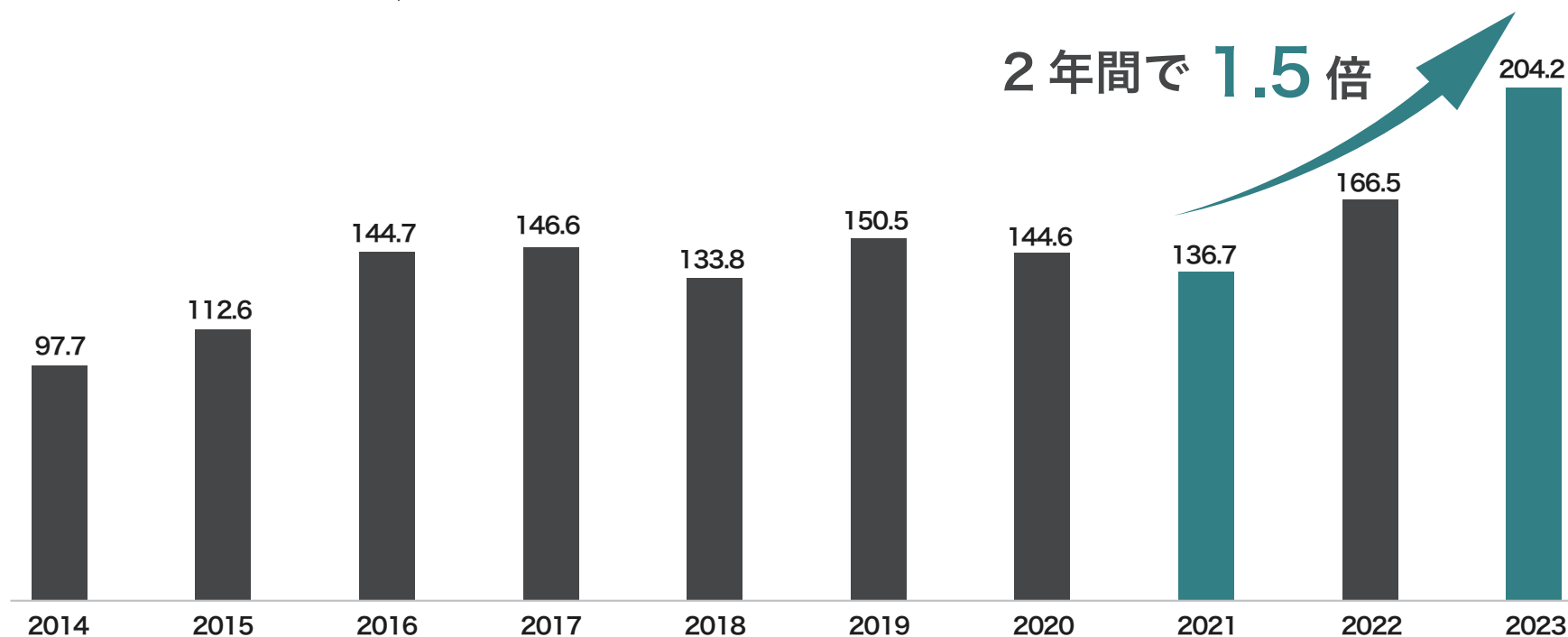
(2024年6月末試算)

建築費の高騰

- 建築費高騰が不動産再生事業には追い風
- 建築費高騰によって新築の建替えでは収支があわなくなったことにより、今まで新築のみの事業だったプレイヤーが再生物件に目を向けざるを得なくなっている



建築費 | 鉄骨造 事務所（東京都）



（国土交通省「建築着工統計調査」（2023年）を基に当社加）

東京都心部における FWP 事業の拡大可能性

- オフィス床面積は、当社の得意とする渋谷区・港区に絞っても 2,457 万㎡と広大
- 現状のオフィスだけでなく、ホテル・店舗・住宅などからオフィスへトランスフォーメーションをすることを考えれば、更に事業拡大可能性が広がっている

参考

東京 23 区におけるオフィス床面積

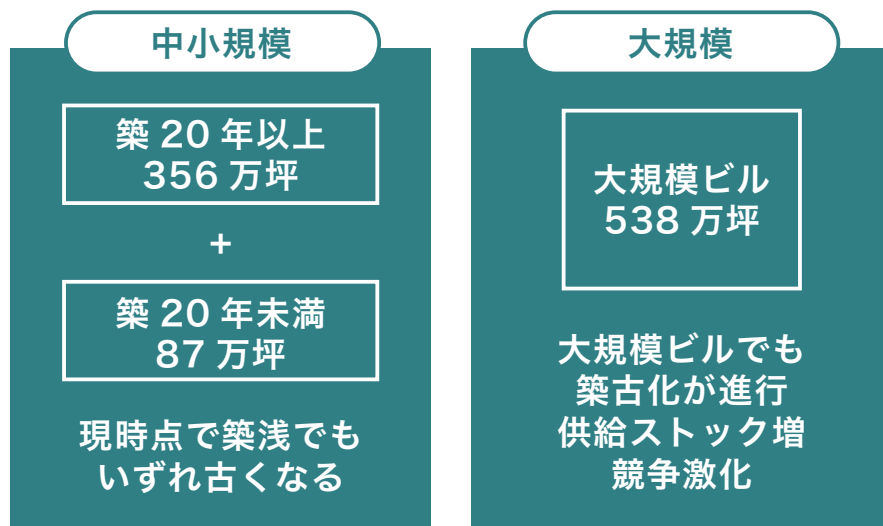
(2023 年 3 月末時点)

+ α ホテル・店舗・住宅などからの
トランスフォーメーション

▲東京都都市整備局「東京の土地 2021」建物利用状況内より当社加工
<https://www.toshiseibi.metro.tokyo.lg.jp/seisaku/tochi/index.html>

経年による築古ビルストックの自然増加

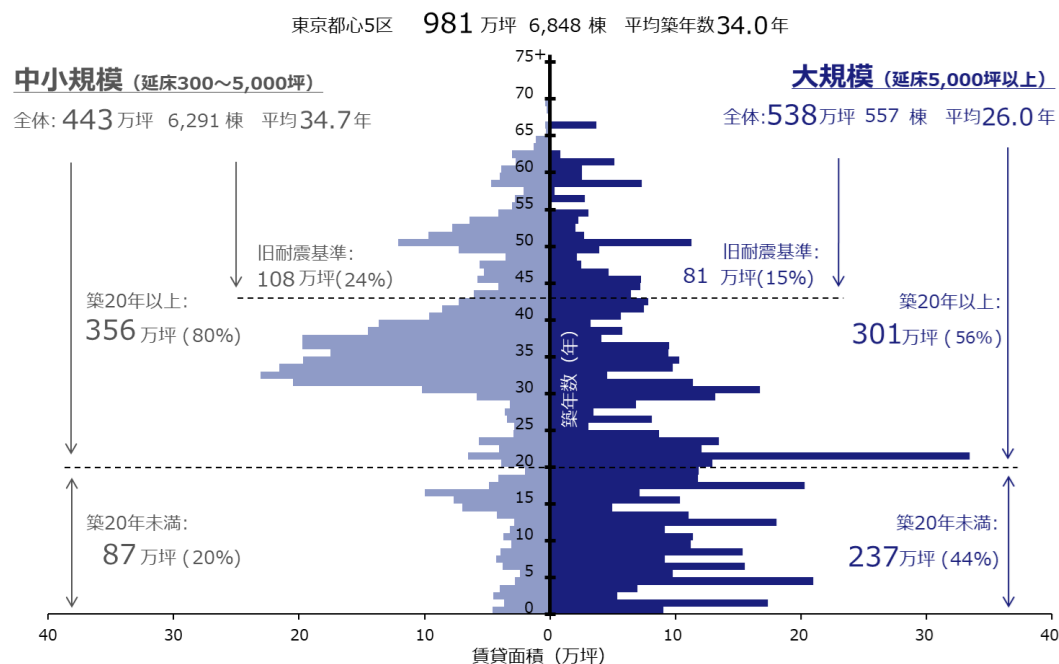
- リアルゲイトは築20年以上のコンパクトな築古ビルを得意としている
- 現時点で新しいビルもいずれ古くなり資産価値を失っていくため、
当社の FWP 事業のターゲットになっていく



競争力を失ったビルが増加
差別化がますます求められる

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 2024 東京23区・大阪市」
https://soken.xymax.co.jp/2024/01/17/2401-stock_pyramid_2024/

質 問	回 答
売上の季節性はあるのか？	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。
金利の影響は？	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。 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。
保有方針について教えてほしい	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。 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。
成長指標は何を見ればよいか？	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。その実現のためには、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。
配当の予定は？	現時点で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。

『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

リアルゲイト経営企画部

Email: ir@realgate.jp

IR 情報 : <https://realgate.jp/ir/>