



25年9月期 第1四半期 決算説明資料

東証グロース 証券コード :5532
株式会社リアルゲイト 2025年1月28日

REALGATE



01 25年9月期 第1四半期 サマリー

02 25年9月期 第1四半期 業績

03 25年9月期 通期計画

04 appendix

売上高

2,816 百万円

前期比増減 +8.8%

営業利益

237 百万円

前期比増減▲8.9%

※ 先行投資計画の前倒し

当期純利益

124 百万円

前期比増減▲26.4%

※ 仕入好調による融資費用増

獲得済 PJ

74 件

8 件 (保有) 44 棟 (ML)

前年同期 70 件

運営中物件
(竣工済)

63 棟

4 棟 (保有) 41 棟 (ML)

前年同期 58 棟

運営面積

100,836 m²6,041m²(保有) 59,598m²(ML)前年同期 92,589m²稼働率
(ML・保有 / 既存)

98.64%

特記事項

- 営業利益以下は前期比で減少するも **通期計画達成には影響なし**
 - ・ 前期 1Q は仕入がなかったため、進捗率が計画比 35% と好調であった
- 通期計画達成に向け快調な滑り出し
 - ・ ストック収入は物件高稼働を背景に堅調
 - ・ フロー収入の今期売却予定 2 件は契約締結済み
 - ・ 来期以降に向けた **先行投資を積極的に実施**、既に 3 件新規物件獲得済み、獲得目標数を上方修正

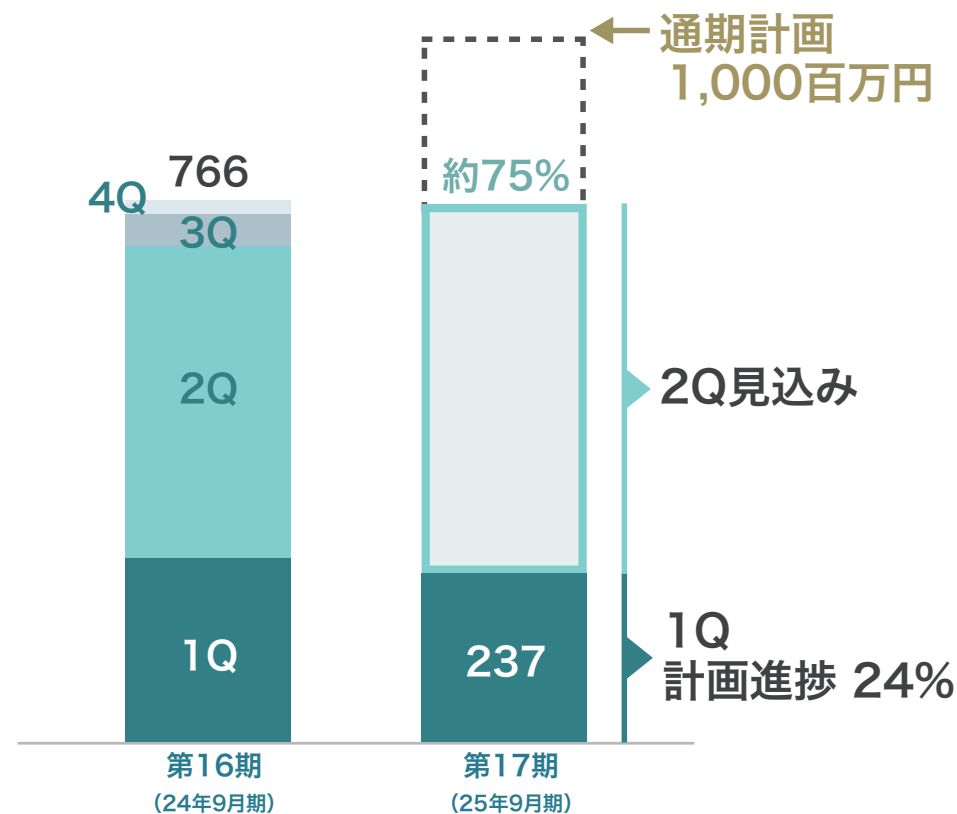
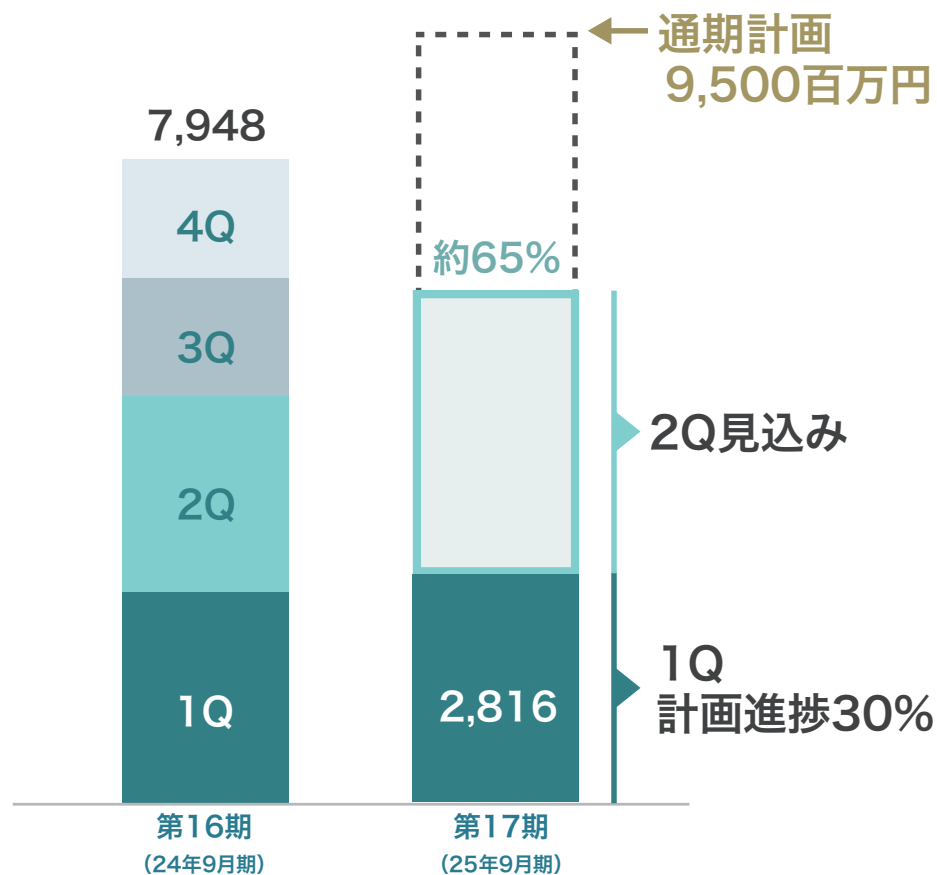
1Q 時点、売上 30%・営業利益 24% の計画進捗 上半期末時点、売上約 65%・営業利益約 75% を達成見込み

売上高

(単位：百万円)

営業利益

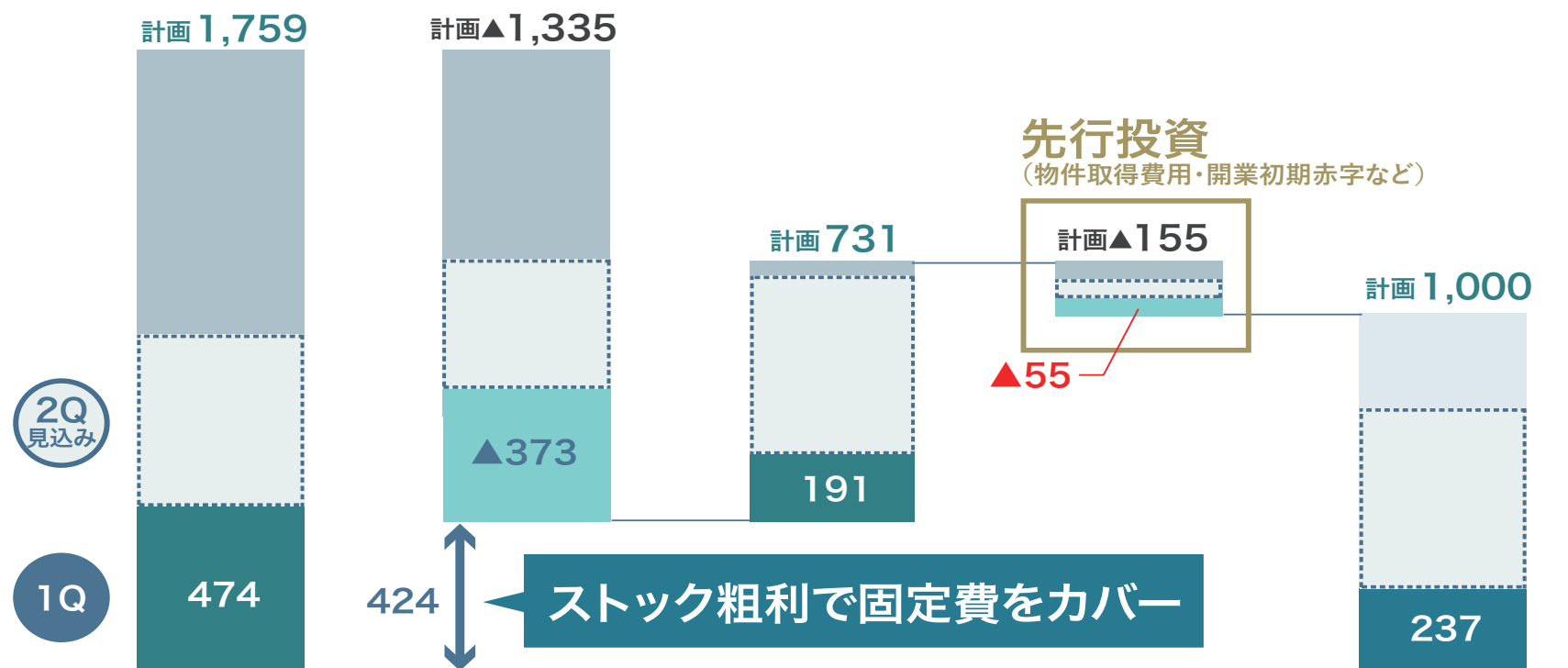
(単位：百万円)



フロー粗利は上半期でほぼ達成見込み

収益構造(25年9月期 第1四半期)

(単位: 百万円)

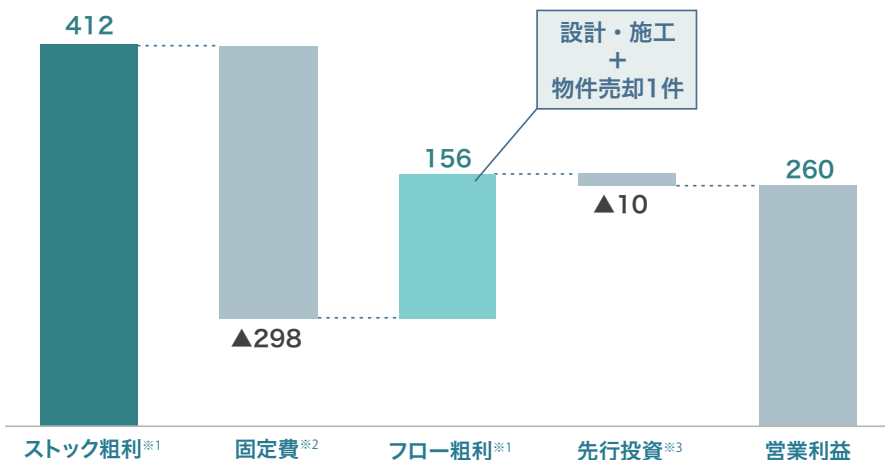


	ストック粗利※1	固定費※2	フロー粗利※1	先行投資※3	営業利益
1Q	安定	安定	中	大	中
2Q	安定	安定	大	大	大
3Q	安定	安定	小	中	小
4Q	安定	安定	小	小	中

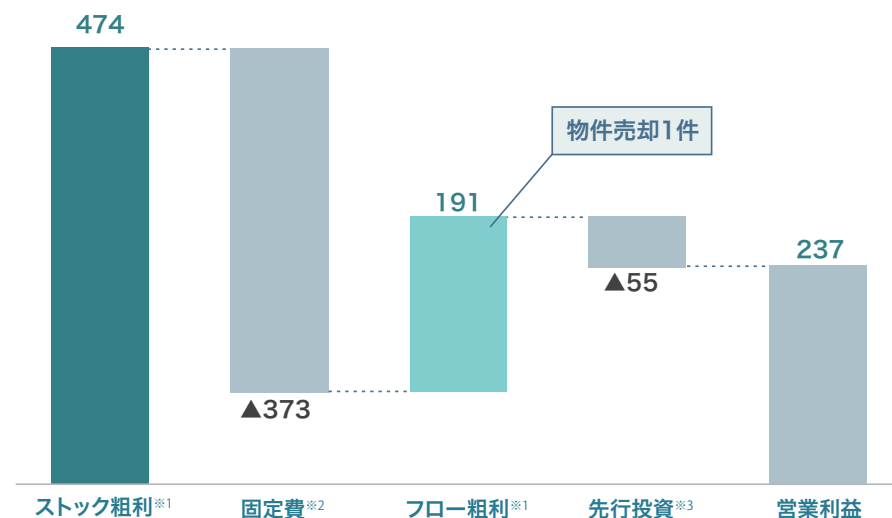
※1 スtock粗利・フロー粗利には、共通経費(人件費等)配賦前の売上総利益を意味する ※2 固定費は、販管費及び売上原価に含まれる共通経費(人件費等)を意味する
 ※3 先行投資は、物件取得時に発生する税金費用など取得時点において費用発生するものや、開業初期赤字として開業初年度において先行する支払い家賃の赤字見合いなどを意味する

営業利益は前期比マイナスだが、フロー収入計上タイミング等の影響であり、通期の業績計画達成に影響なし

24年9月期1Q



25年9月期1Q



- ストック粗利は、順調に伸びている
- 固定費は、事業の成長に伴い増えている
- フロー粗利は、前期は設計・施工売上と物件売却1件であったことに対し、今期は設計・施工売上がなく物件売却1件だった
- 先行投資は、前期は物件取得がなかったことに対し、今期は大型物件取得があったことで支出大
- 結果、営業利益は前期比減(▲23百万)だが、**通期業績計画達成に影響なし**



01

25年9月期 第1四半期 サマリー

02

25年9月期 第1四半期 業績

03

25年9月期 通期計画

04

appendix

大型先行投資により1Q終了時での営業利益以下は前期比で減少するも、通期業績に影響なし

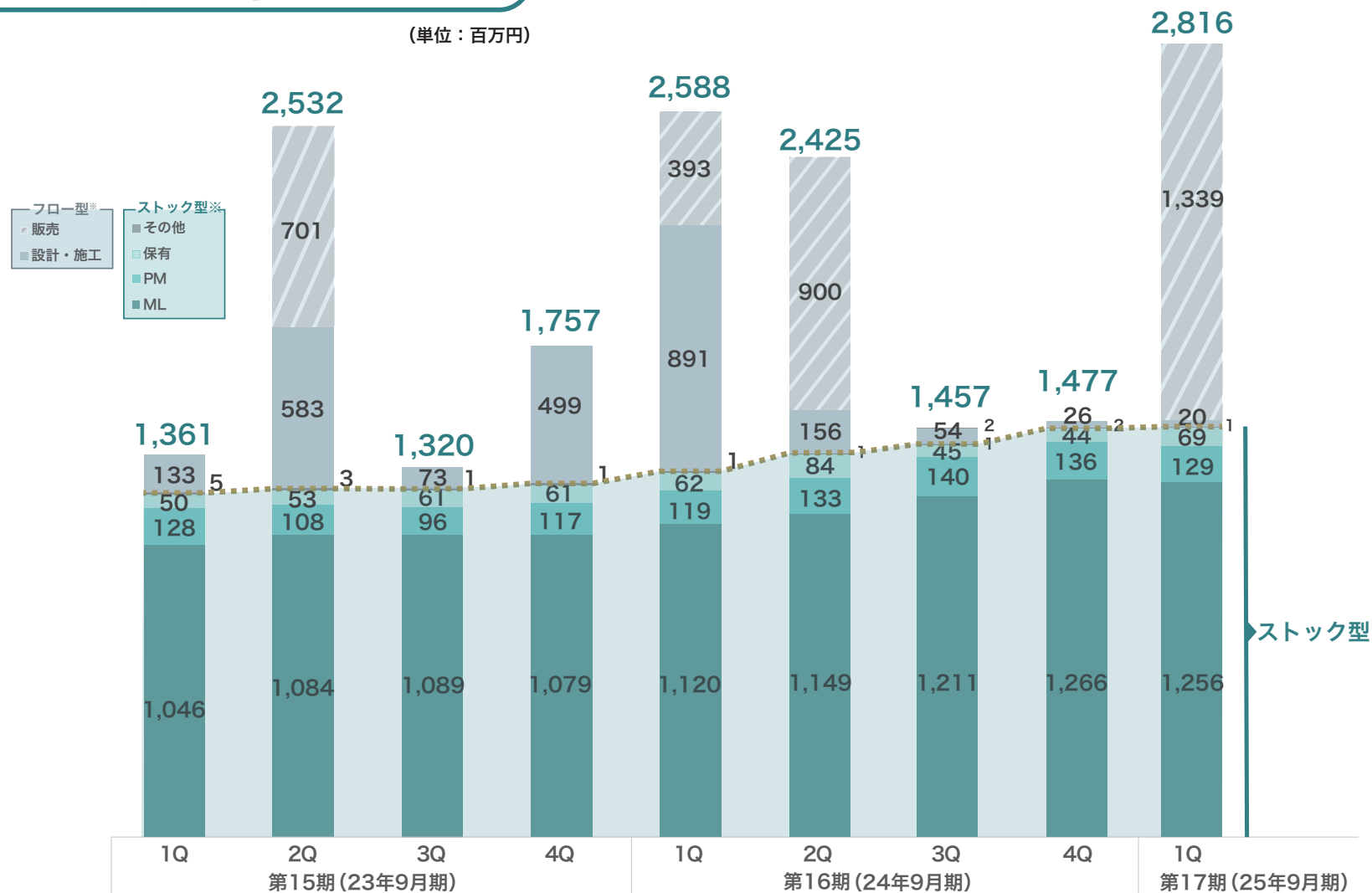
(単位：百万円)	第16期1Q (24年9月期)	第17期1Q (25年9月期)	前期比 増減率	第17期 通期予算	予算比 進捗率
売上高	2,588	2,816	+8.8%	9,500	29.6%
ストック型※1	1,303	1,457	+11.8%		
フロー型※2	1,284	1,359	+5.8%		
売上総利益	387	406	+4.9%		
営業利益	260	237	▲8.9%	1,000	23.7%
営業利益率	10.1%	8.4%			
EBITDA※3	348	330	▲5.3%		
経常利益	247	186	▲24.5%	825	22.6%
当期純利益	169	124	▲26.4%	570	21.9%

大型仕入実現による先行投資及び
融資関連費用の増加による影響

ストック型物件の取得は順調に進み、収益貢献は2Q以降

売上高

(単位：百万円)

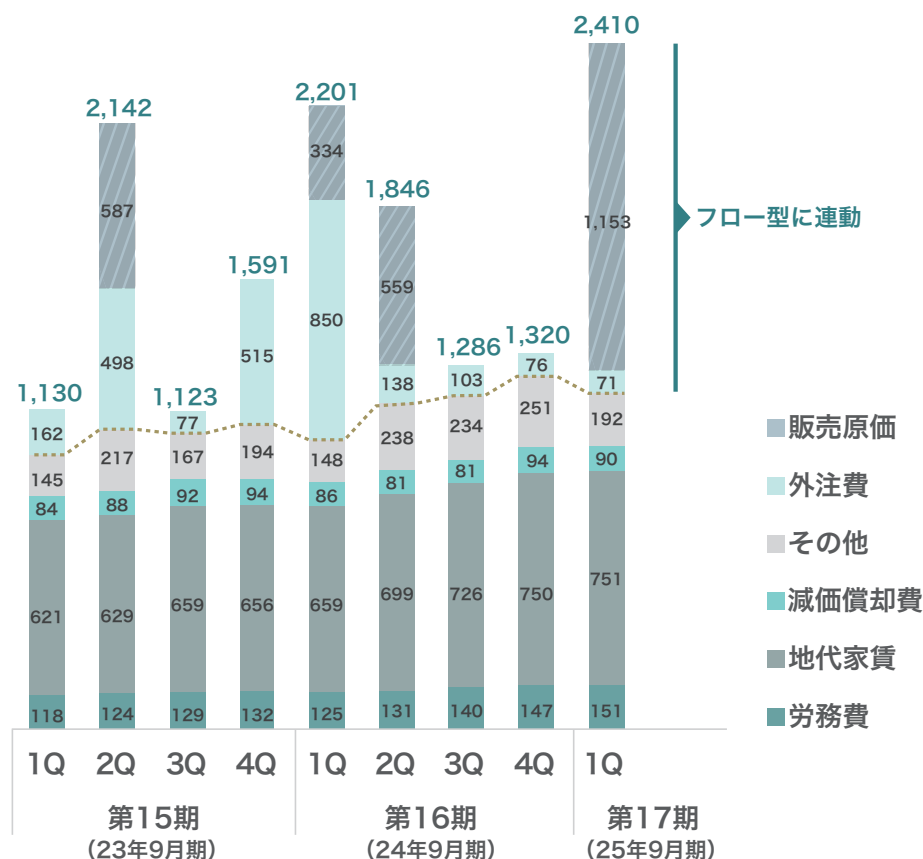


※ ストック型とは、マスターリース (ML) ・物件保有 (賃貸) におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント (PM) におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す
 ※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

売上原価は、フロー型売上に連動する販売原価が増加 販管費は、ベースアップ等に伴い人件費が増加

売上原価

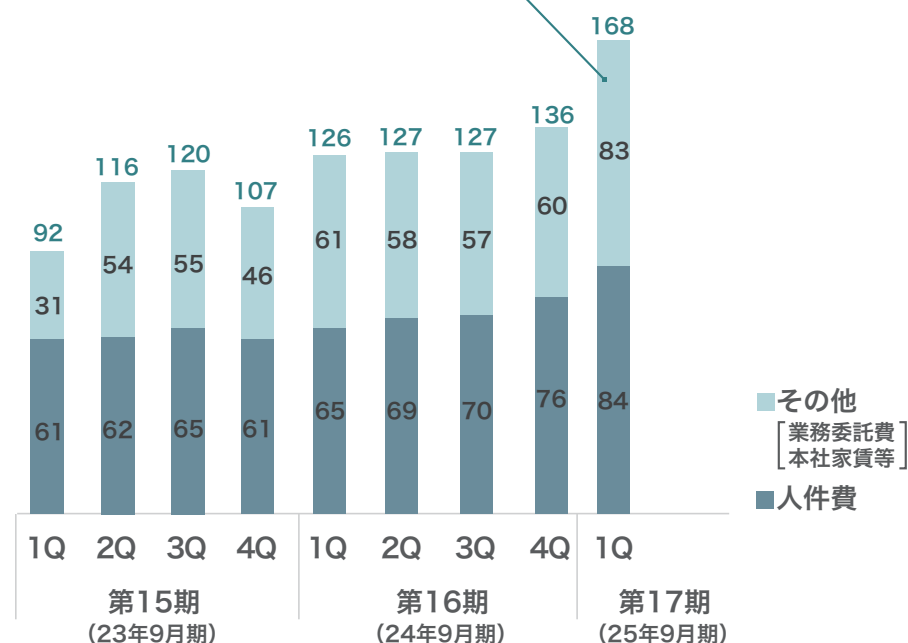
(単位：百万円)



販管費

(単位：百万円)

当1Qは土地のみ先行売却であり、課税売上割合の低下により租税公課が増加 (前1Q比+16百万円)



※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

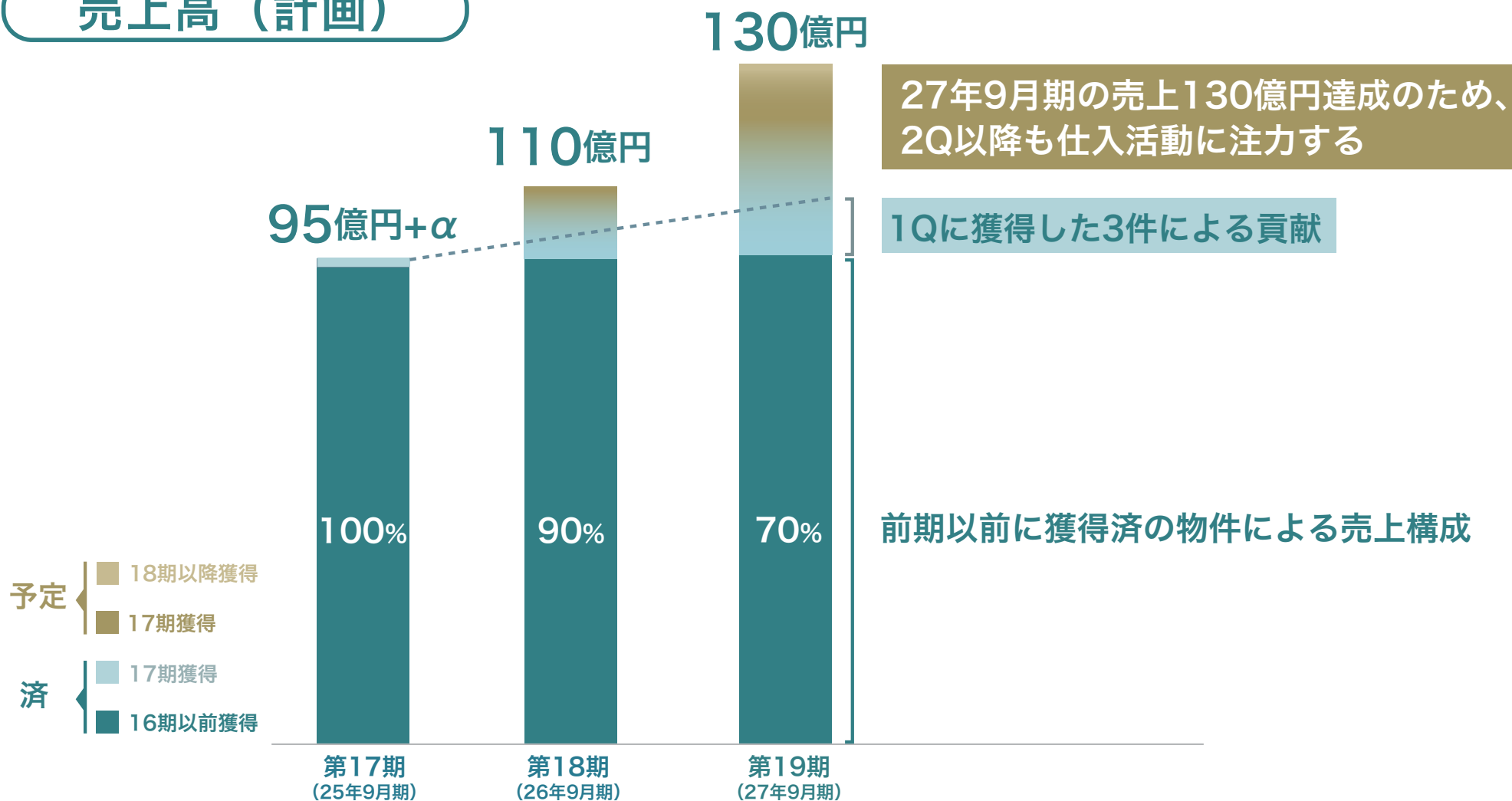
※販管費：管理部門の人件費や本社家賃で、一定水準を維持

1Qで大型物件取得により自己資本比率は低下 2Qで物件売却決済があるため、回復予定

(単位：百万円)	第16期4Q	第17期 (25年9月期1Q)	前期末比増減
流動資産	5,526	5,247	▲279
現金及び預金	1,130	1,803	672
販売用不動産	3,299	2,350	▲949
固定資産	10,368	12,747	2,378
有形固定資産	8,153	10,449	2,296
流動負債	5,837	6,002	165
固定負債	7,345	9,145	1,800
純資産	2,711	2,845	133
負債・純資産	15,894	17,994	2,099
流動比率	94.7%	87.4%	▲7.3%
自己資本比率	16.9%	15.7%	▲1.3%

来期の売上計画に必要な物件の仕入はほぼ達成 これから獲得する物件は、確度の更なる積み上げに貢献

売上高（計画）





01 25年9月期 第1四半期 サマリー

02 25年9月期 第1四半期 業績

03 25年9月期 通期計画

04 appendix

物件売却が決定したことで通期の計画達成はほぼ確実 来期以降の業績に寄与する仕入も順調

25年9月期
第1四半期 進捗

売上高 28 億円
進捗率 30%
(通期計画 95 億円)

営業利益 2.4 億円
進捗率 24%
(通期計画 10 億円)

重要ポイント

- (1) 物件の新規獲得(仕入)
- (2) 高稼働率維持と賃料適正化
- (3) 新規物件のリーシング
- (4) 保有物件売却
- (5) 設計・施工請負業務の進捗

見通しと1Q時点での進捗

- ・保有1件、ML物件2件を獲得済
- ・年間7～9件の新規獲得へ上方修正
- ・既存物件の好調な稼働率を背景として、賃料適正化を進め、収益性を向上
- ・新規物件のリーシングを進め、マスターリース物件については早期黒字化を目指す
- ・2件売却決定済、計画達成見込み
- ・当初の横森PJに加え、上目黒PJの施工請負も決定済
26年9月期以降に収益貢献

先行投資

収益貢献

当初計画より前倒しで3件獲得済、合計で7~9件の獲得を目指す

(仮称) 横森製作所旧本社ビル再生 PJ (1973年竣工)

住所：
東京都渋谷区幡ヶ谷

用途：
オフィス+ショップ+ホテル

運営面積：
2,157m²

開業時期：
2025年10月(予定)

ML+ 施工請負



(仮称) 中目黒1丁目再生 PJ (1991年竣工)

住所：
東京都目黒区中目黒

用途：
オフィス+SOHO

運営面積：
1,916m²

開業時期：
2026年9月(予定)

保有



(仮称) 上目黒1丁目商業施設新築 PJ (新築)

住所：
東京都目黒区上目黒

用途：
ショップ+オフィス

運営面積：
2,336m²

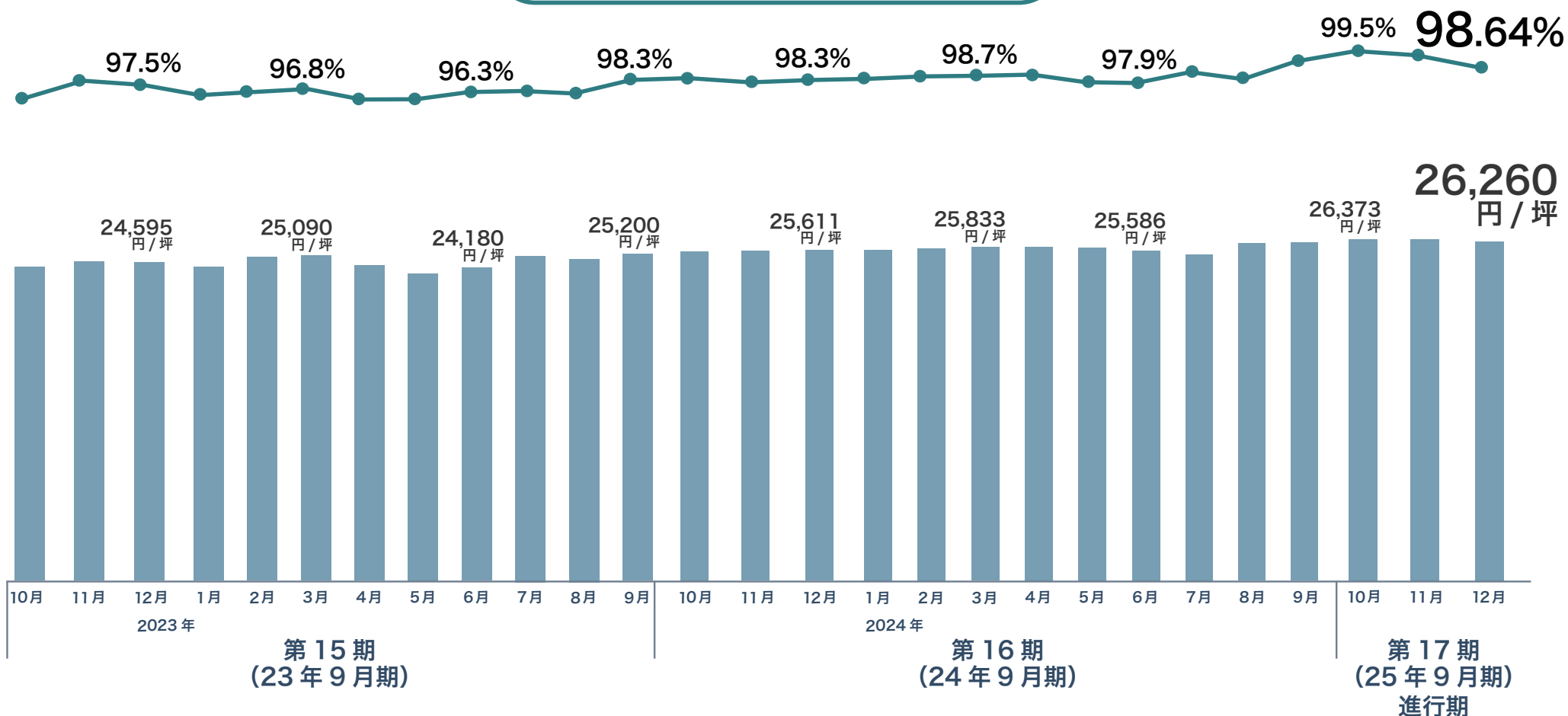
開業時期：
2026年12月(予定)

ML+ 施工請負



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)

計画した 2 件の売却が決定済 （1 件は引渡し済、1 件は 3 月末に引渡し予定）

保有 (仮称) 目黒区大橋 1 丁目新築プロジェクト

住所：東京都目黒区大橋

運営面積：1,124m²

開業時期：2026 年 8 月（予定）

2025 年
9 月期

土地決済・引渡し
2024 年 10 月

2026 年
9 月期

建物決済・引渡し
2026 年 6 ~ 8 月（予定）

マスターリース契約
2026 年 8 月以降（予定）



完成イメージパース

保有 OMB 目黒中町

住所：東京都目黒区中町

運営面積：1,204m²

開業時期：2024 年 8 月



満室稼働中

土地建物決済・引渡し
2025 年 3 月（予定）

高収益物件の仕入活動を強化し、継続的な成長基盤を 確固たるものにする

仕入活動 「物件づくり」「運営へのこだわり」を更に追求

市況

不動産再生需要の旺盛

- ・ 建築費高騰や利上げの影響を受けにくい既存ビルを活用した再生事業に注目が集まる

①「技術力」「企画・運営力」による高収益物件への再生

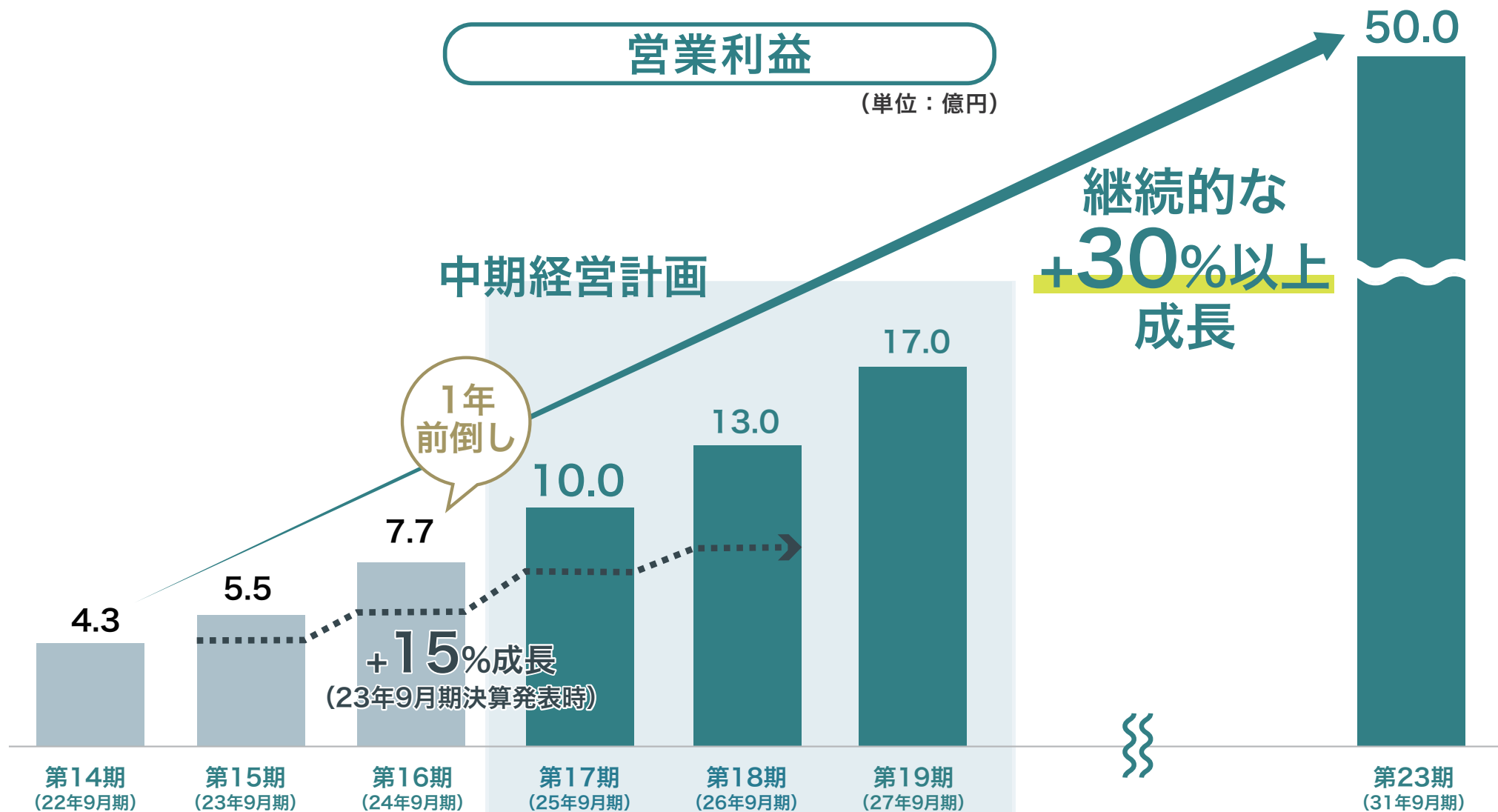
- ・ 「技術力」の深掘：他社に真似できない難しい物件の物件再生
- ・ 「企画・運営力」の広がり：これまでの実績+ α の企画や運営

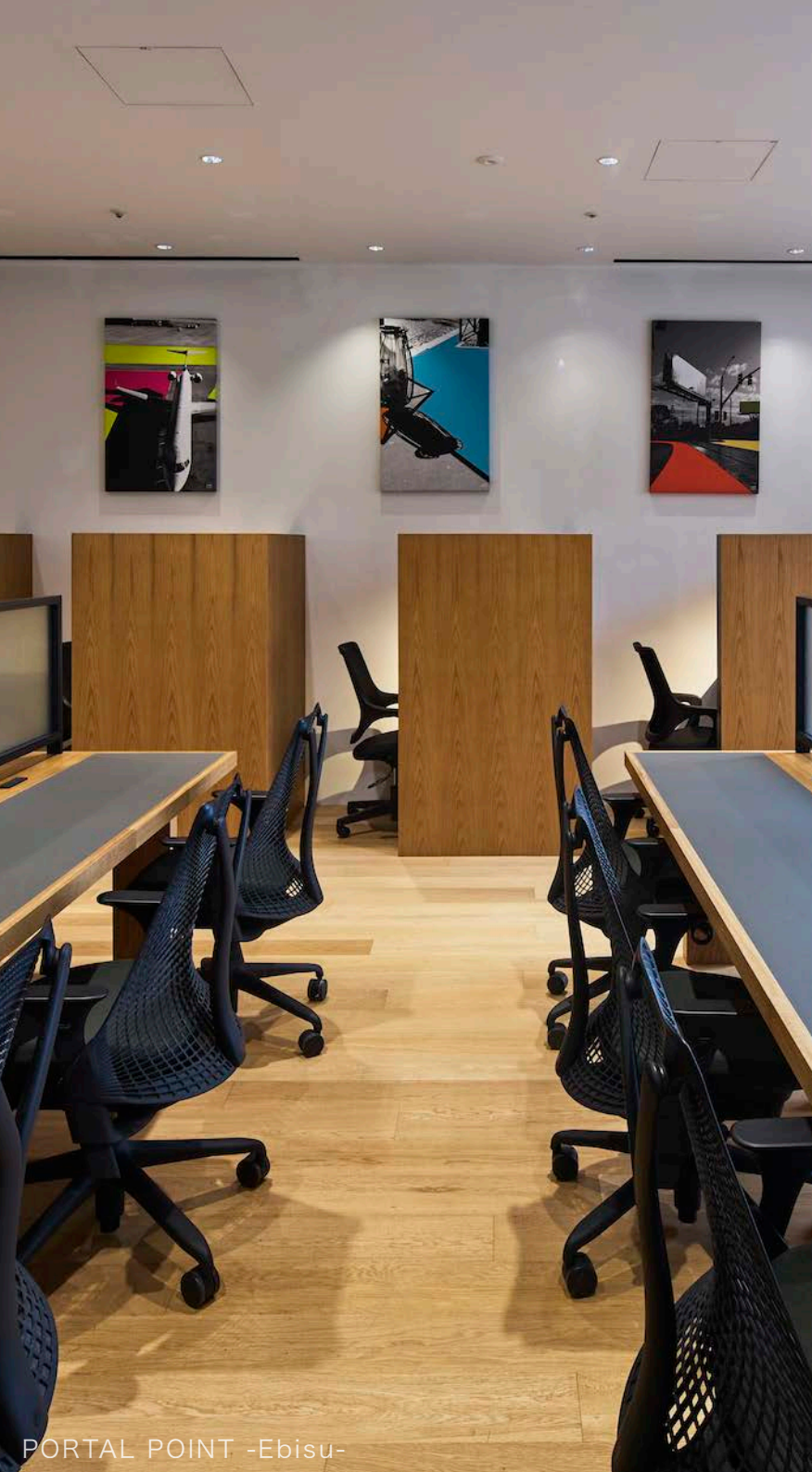
②東京都心エリアでの展開を徹底、強いエリアによりフォーカス

- ・ マーケットニーズを熟知したエリア展開→高稼働・高収益
- ・ 仕入効率や運営効率が良い
- ・ 近隣PJとの相乗効果によりエリア魅力向上に寄与
- ・ 個性的な建物を活かしたリアルゲイトならではの街づくり

リアルゲイトの強み

営業利益の 30% 以上の継続的な成長 7 年後には 50 億円の営業利益の達成を目標とする





01 25年9月期 第1四半期 サマリー

02 25年9月期 第1四半期 業績

03 25年9月期 通期計画

04 appendix

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



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 (2024年12月末現在)

役員 | 10名 (2024年12月末現在)



事業説明動画 (約5分)

<https://youtube.com/watch?v=OgLCuPYB9gQ>



- 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155kg）とバスフィッシング

フレキシブルワークプレイス事業 (FWP 事業)

主としてシェアオフィスやスモールオフィスといったフレキシブルなワークプレイスを組み込み不動産の収益性を向上させる事業

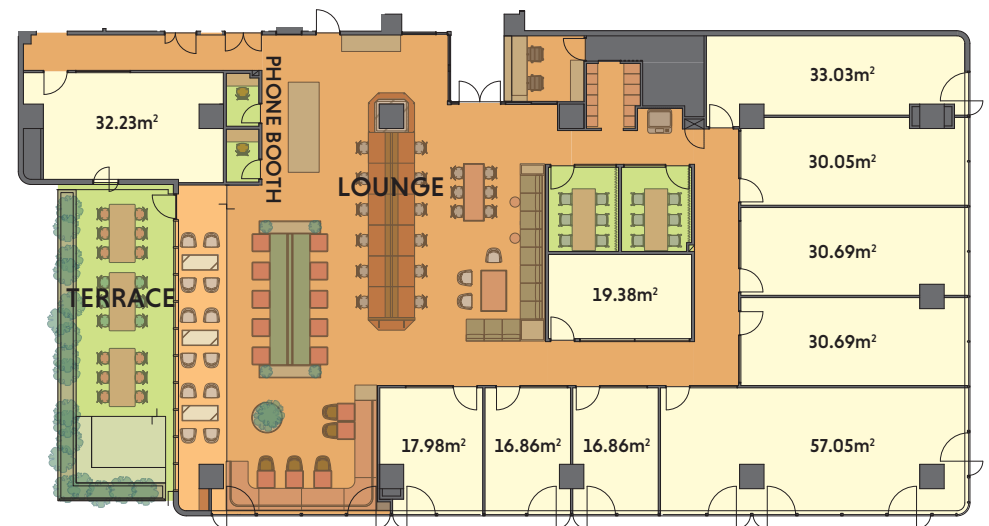
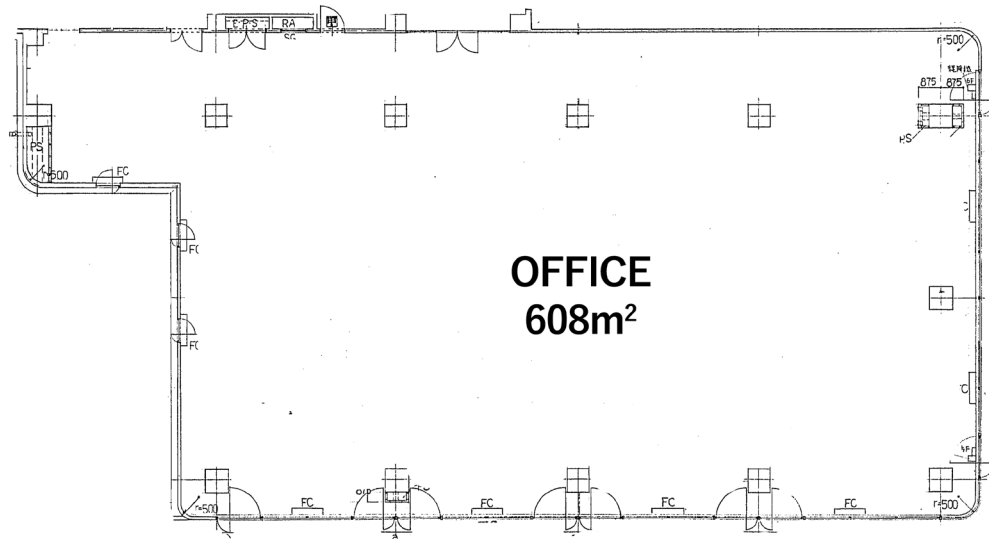
BEFORE

ワンフロア 1 区画



AFTER

スモールオフィス 10 区画
+ フリーデスク



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-

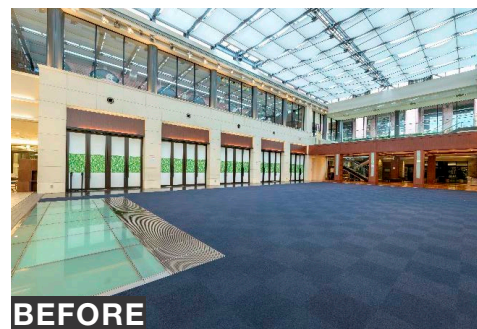
運営総床面積 2,549㎡

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



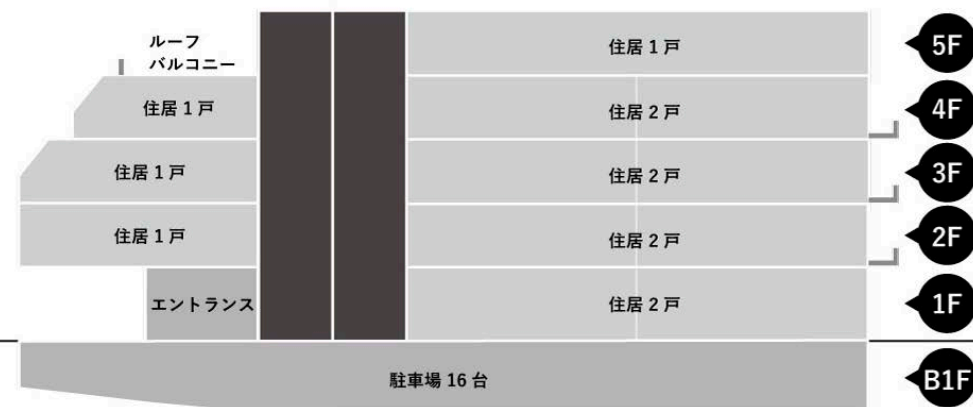
代官山にある築 36 年のヴィンテージマンションを一棟丸ごとリノベーションし、住宅用途からオフィスや SOHO 等へコンバージョン

ML LANTIQUE 運営総床面積 3,107㎡ BY IOQ

1987 年竣工

共同住宅

地下駐車場付きの平均 150㎡
12 戸の住宅



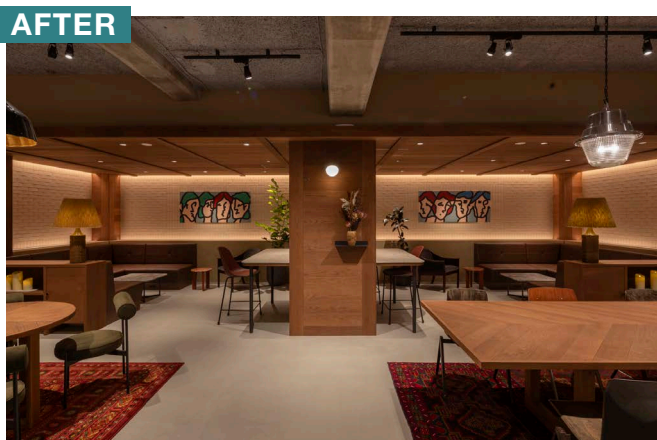
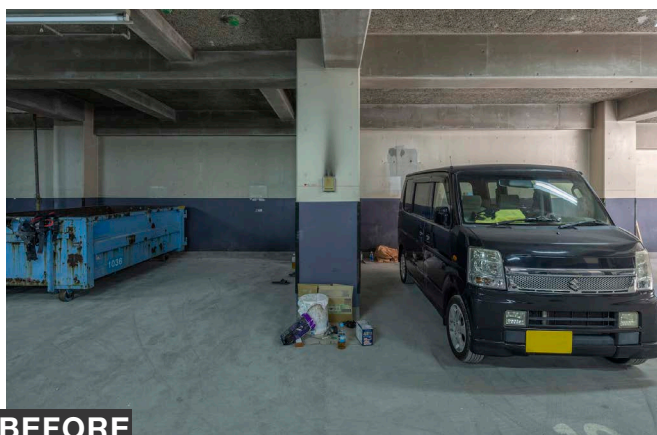
2024 年再生

FWP+ 店舗

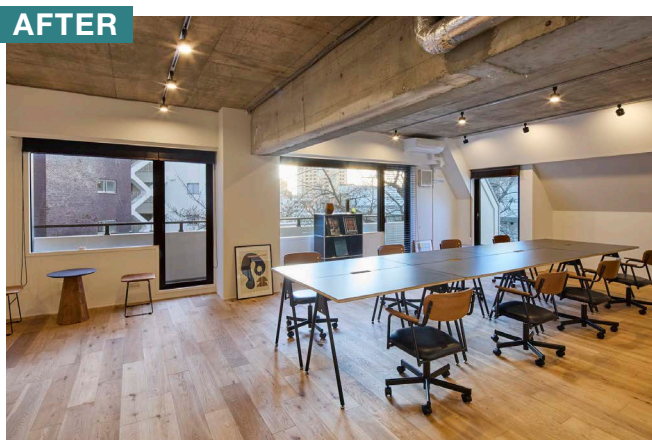
共用部が充実した平均 60㎡
全 35 区画の Small オフィスや SOHO



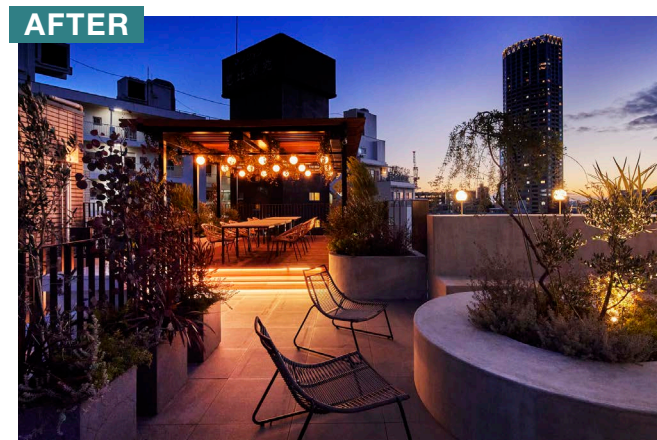
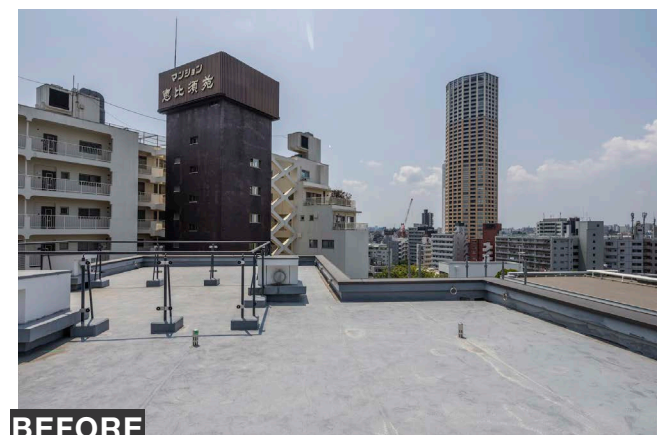
経験豊富な一級建築士を擁する自社の技術力で 用途変更・増築・耐震補強を行い抜本的な改良を実施



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



【参考】 THE WORKS CROSS を事例にみる建築物のポテンシャルの最大化 (約5分)

https://youtu.be/rNoXdH4_8Sc

キャッシュポイントを増やし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

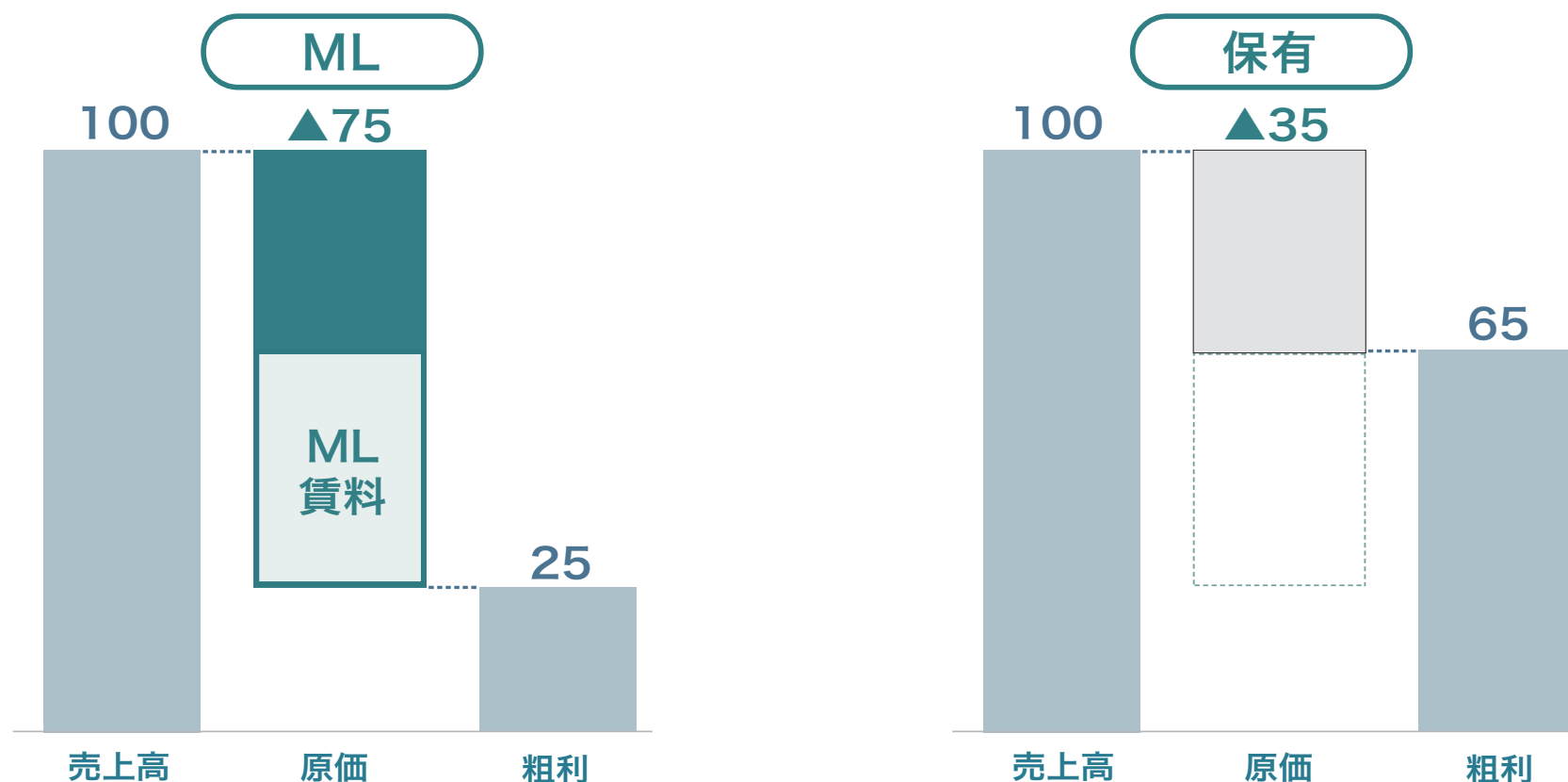
2023年～
フロー型

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

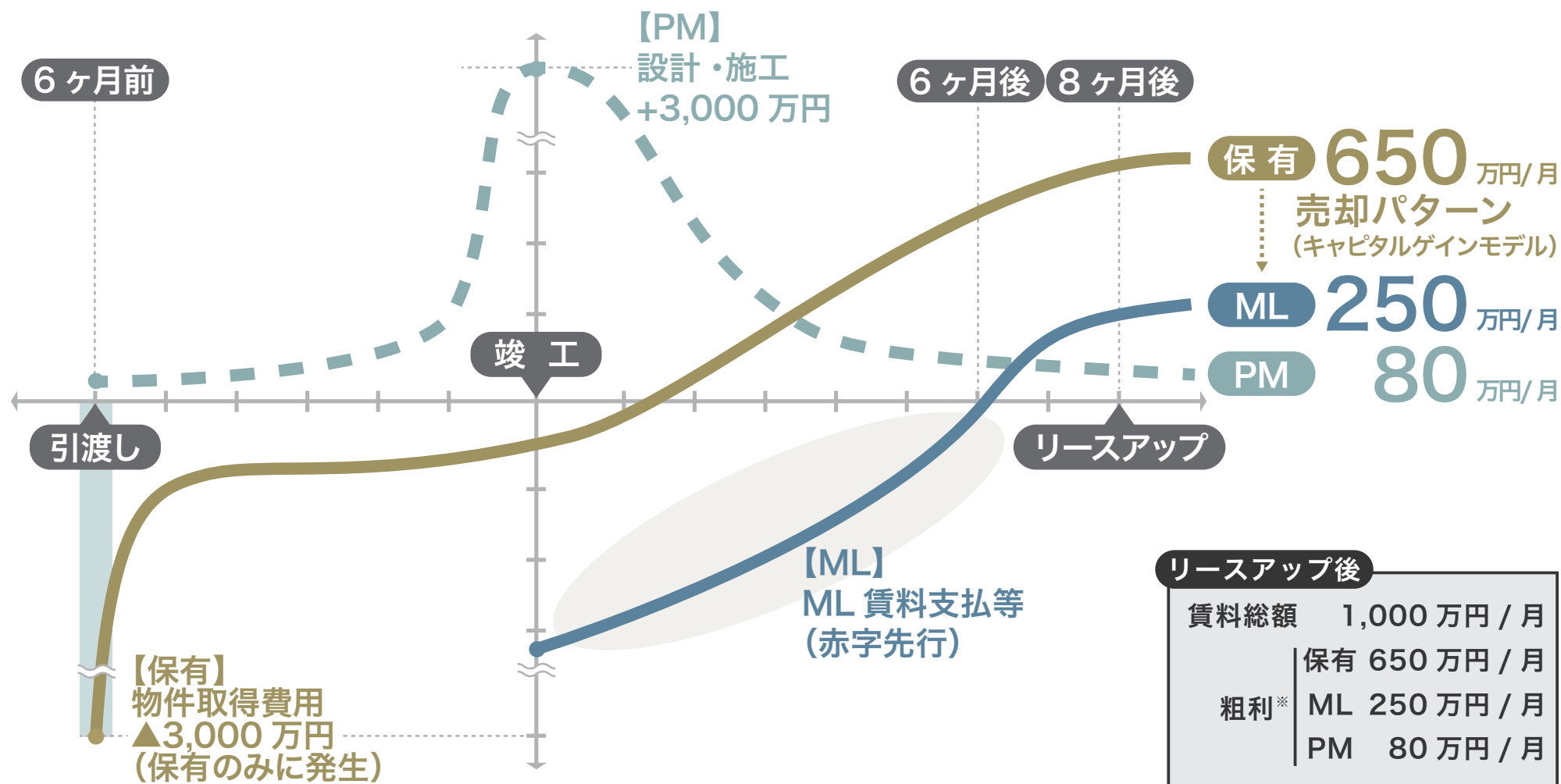
一物件あたりに必要な人員数は変わらないので、収益性の高い物件を優先する

- PMは手数料収入のため、取引先の賃料の8%程度が粗利
- MLはマスターリース賃料があり、売上高の25%程度が粗利
- 保有はマスターリース賃料がないため、売上高の65%程度が粗利



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



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)



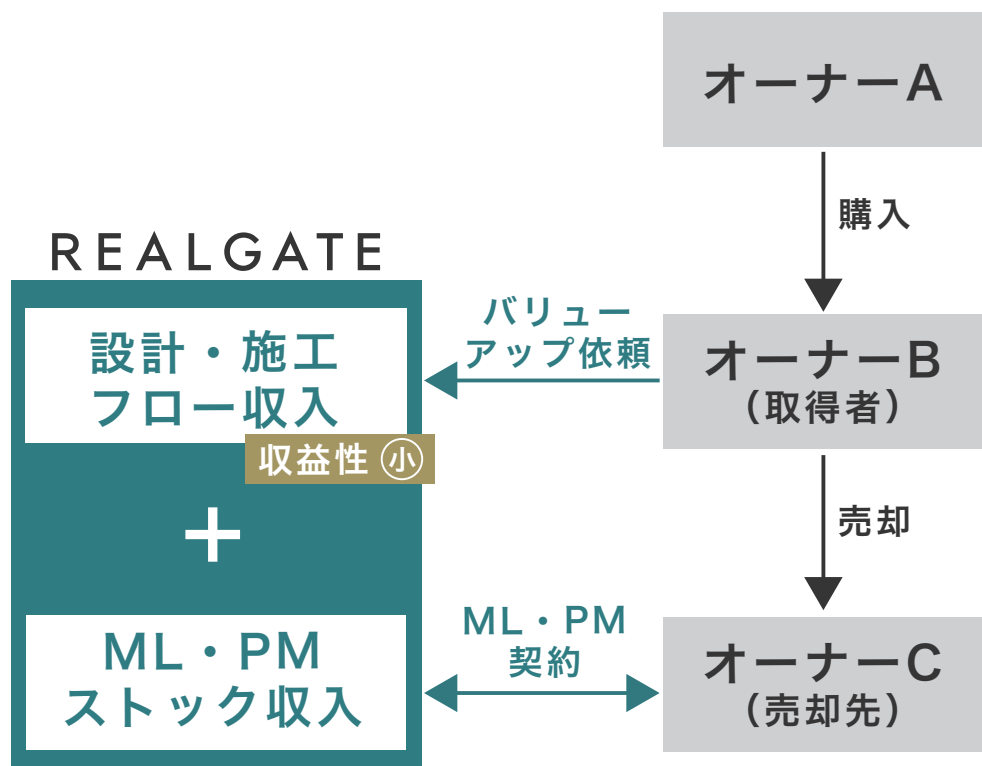
- ① エンドテナントへの賃料 月額 3.1 万円/坪 (周辺自社実績より)
- ② 月額 3.1 万円/坪 × 640 坪 = 月額売上 2,000 万円 (レントブル比 80%)
- ③ 利益は、賃料売上 25%以上を目安 → 2,000 万円 × 25% = 500 万円
- ④ 減価償却費は、月額 200 万円 (建設投資は 45 万円/坪を 15 年償却)
運営諸経費は、月額 100 万円 (無人運営で過剰な人件費を抑制)
- ⑤ ML 賃料は、② 2,000 万円 - ③ 500 万円 - ④ 300 万円 = 1,200 万円
→ ML 賃料 1,200 万円 (1.5 万円/坪) 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9月末試算)

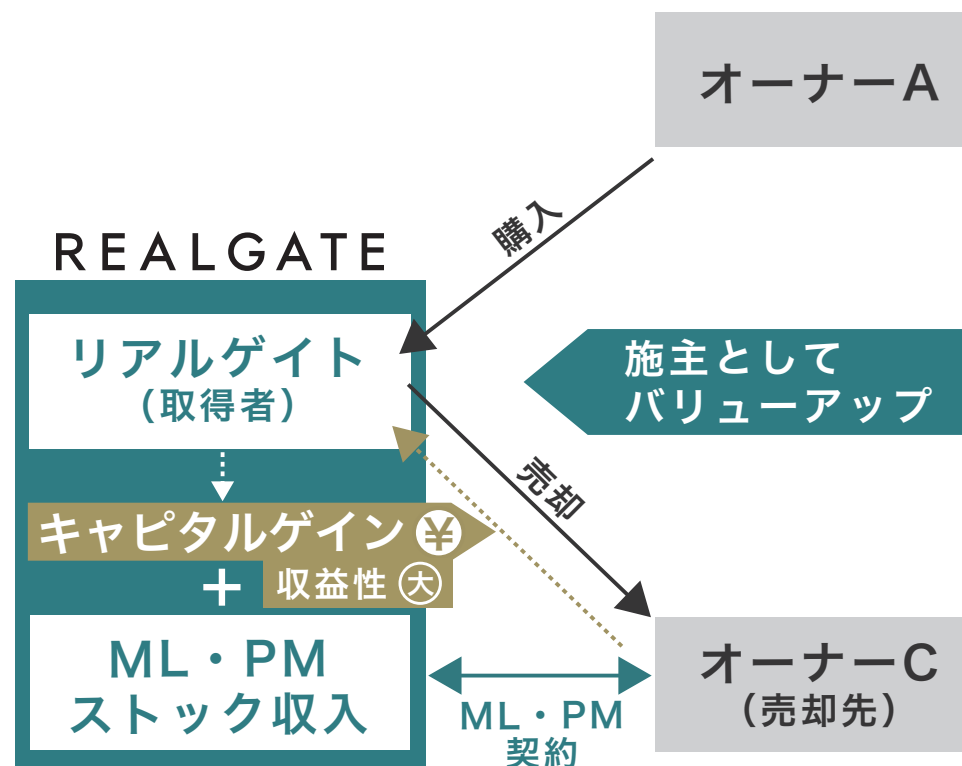
キャピタルゲイン確保後も、ストック収入に繋がる

【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 ○

主な展開エリア

渋谷区 **30**件

港区 **18**件

目黒区 **16**件

獲得済 PJ **74**件

(2024年12月末時点)



📍 既存獲得済み物件 📍 2025年9月期以降獲得済み物件

中目黒・池尻・代官山エリアで16物件を運営 点と点のものづくりから面での街づくりにシフト



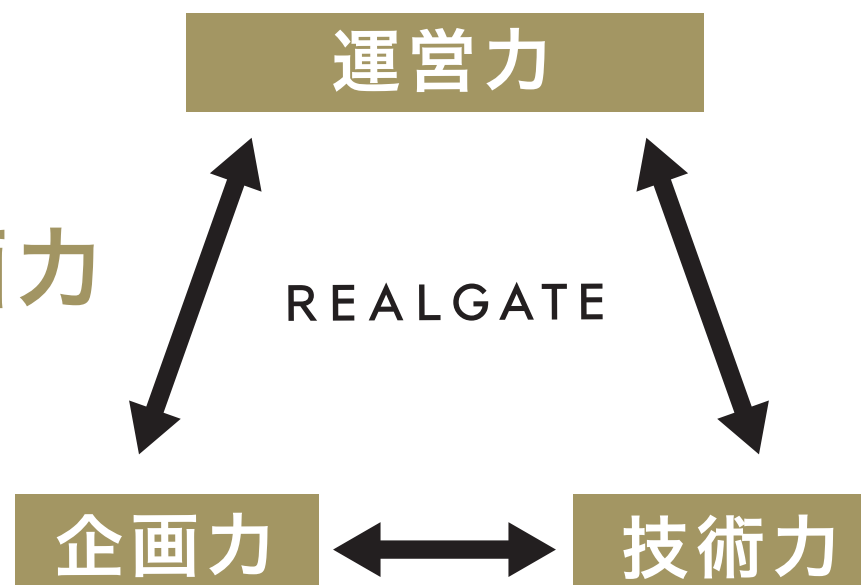
(2025年1月28日現在)

★ THE WORKS		★ NAKAME GALLERY STREET at 中目黒高架下	
★ THE WORKS ANNEX		★ Pointline YUTENJI	
★ STUMPS IKEJIRIOHASHI		★ CONTRAL nakameguro	
★ THE N3		★ THE WORKS CROSS	
★ LANTIQUE BY IOQ		★ ROOTS SQUARE IKEJIRIOHASHI	
★ &NEIGHBOR		★ FACET71	
★ FACET72		★ (仮称) 池尻大橋1丁目 新築PJ	
★ (仮称) 上目黒1丁目 商業施設新築PJ		★ (仮称) 中目黒1丁目 再生PJ	

※運営面積には竣工前物件の概算面積を含む

技術力・企画力・運営力により、適正価格での提供を実現

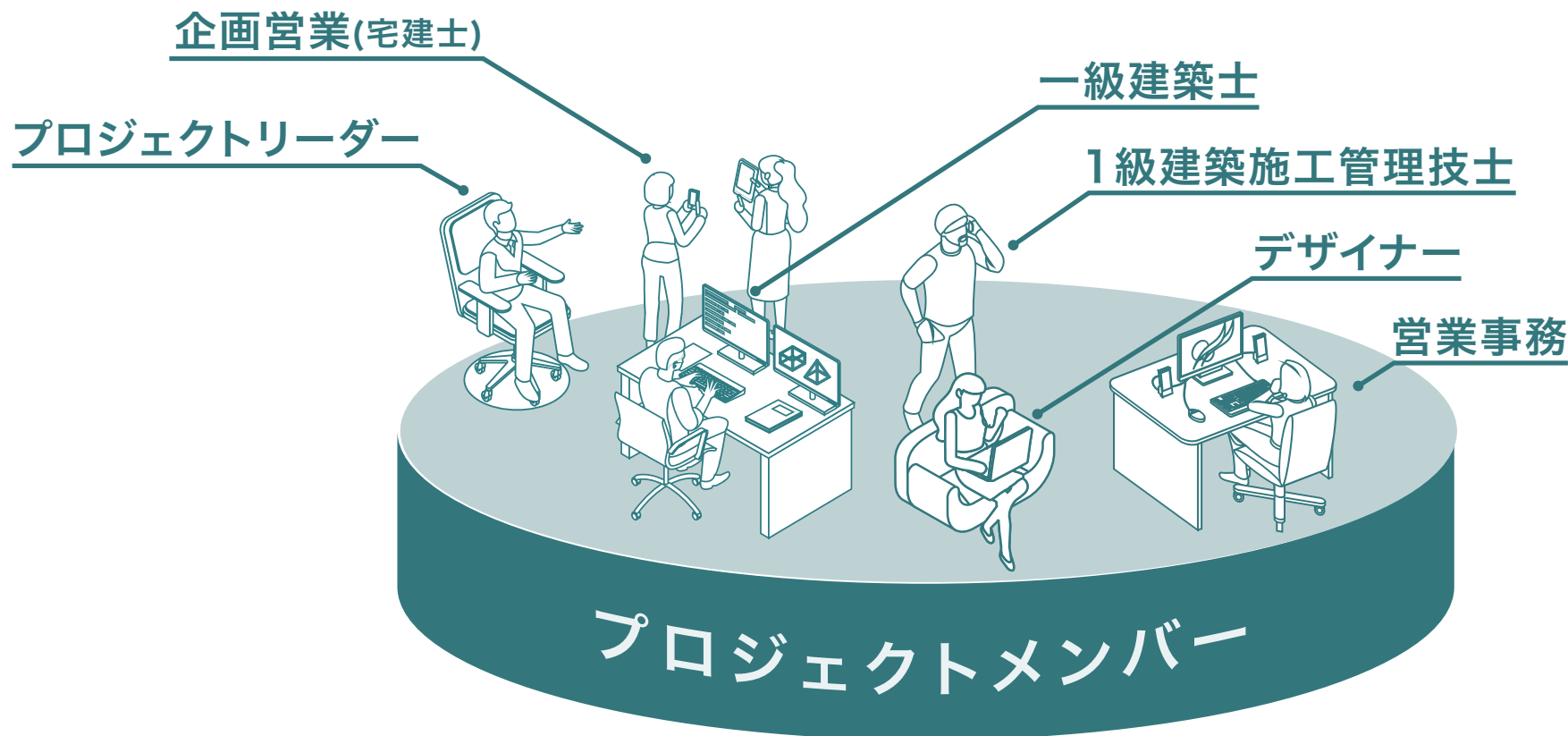
- ✓ 耐震補強などの**技術力**
- ✓ 時代のニーズにマッチする**企画力**
- ✓ 実績に基づく**運営力**



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

プロジェクトチームを作り、一気通貫で進める



従業員数

87名

男女比

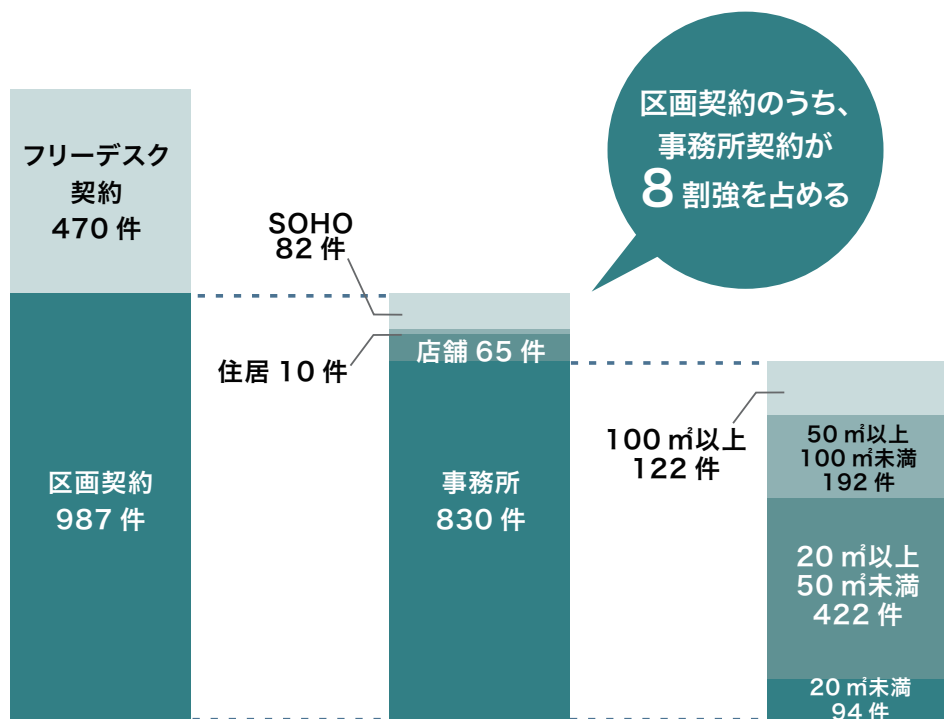
61:39

平均年齢

33歳7ヶ月

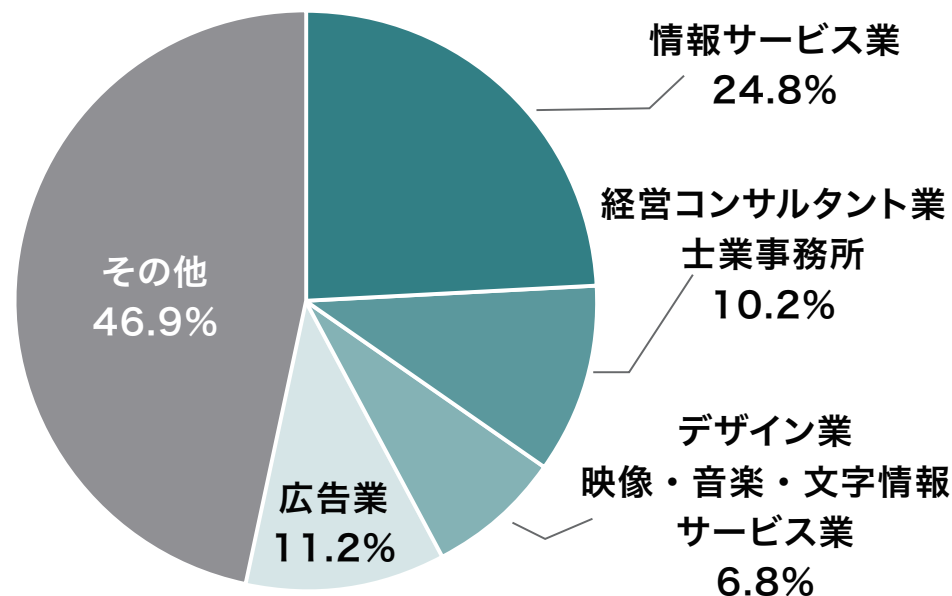
(2024年12月末現在)

入居テナント契約種別



(2025年1月1日時点)

区画：入居テナント業種



(2025年1月1日時点)

B/Sのバランスを見ながら売却・取得を実施 ポートフォリオを適宜入れ替えていく

	物件名称	立地	築年数 (24年12月末時点)	延床面積 (㎡)	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	千代田区麴町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 (売却決定済)	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 (売却決定済)	目黒区大橋1丁目	—	1,124	24年 3月	
	⑤ FACET72	渋谷区鉢山町	33年	920	24年 6月	24年9月期 (5,558㎡)
	⑥ FACET71	渋谷区鉢山町	26年	1,405	24年 6月	
	⑦ (仮称)代々木4丁目再生PJ	渋谷区代々木4丁目	31年	904	24年 9月	
	⑧ (仮称)中目黒1丁目再生PJ	目黒区中目黒1丁目	33年	1,916	24年12月	25年9月期 (1,916㎡)

①～⑧ 計10,326㎡

→ 8棟の延べ床面積 計 10,326㎡満室時の年間想定賃料は合計約 8.5 億円

経年による築古ビルストックの自然増加

参考 オフィスピラミッド（都心5区）

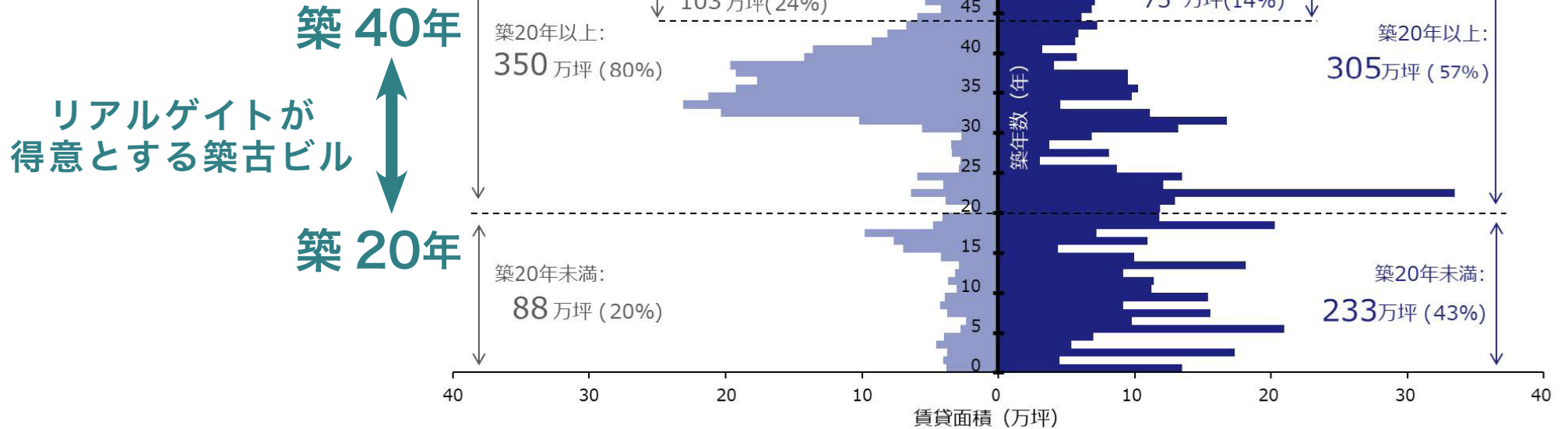
東京都心5区 976万坪 6,778棟 平均築年数34.5年

中小規模（延床300～5,000坪）

全体：438万坪 6,230棟 平均35.2年

大規模（延床5,000坪以上）

全体：538万坪 548棟 平均26.1年

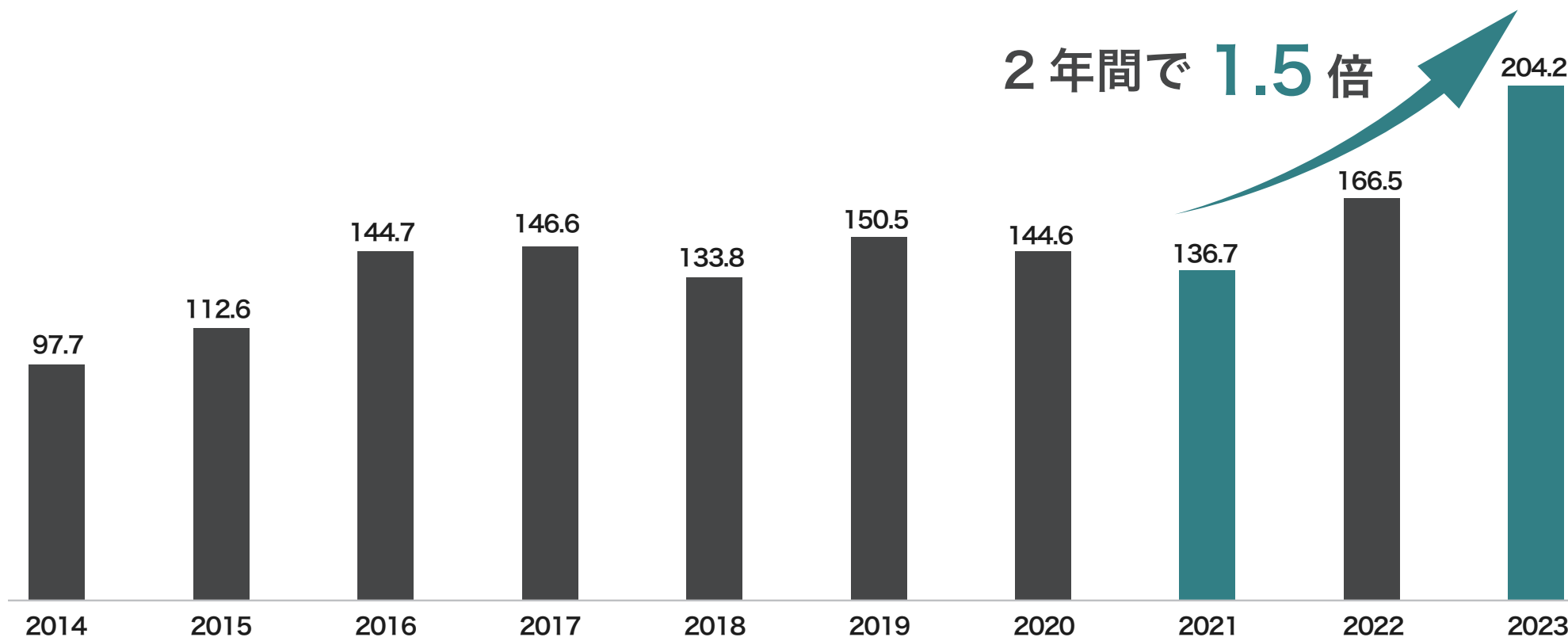


▲ザイマックス不動産総合研究所「オフィスピラミッド 2025 東京 23区・大阪市」
https://soken.xymax.co.jp/2025/01/15/2501-stock_pyramid_2025/

建築資材と人件費の大幅増に上る建築費高騰



建築費 | 鉄骨造 事務所 (東京都)

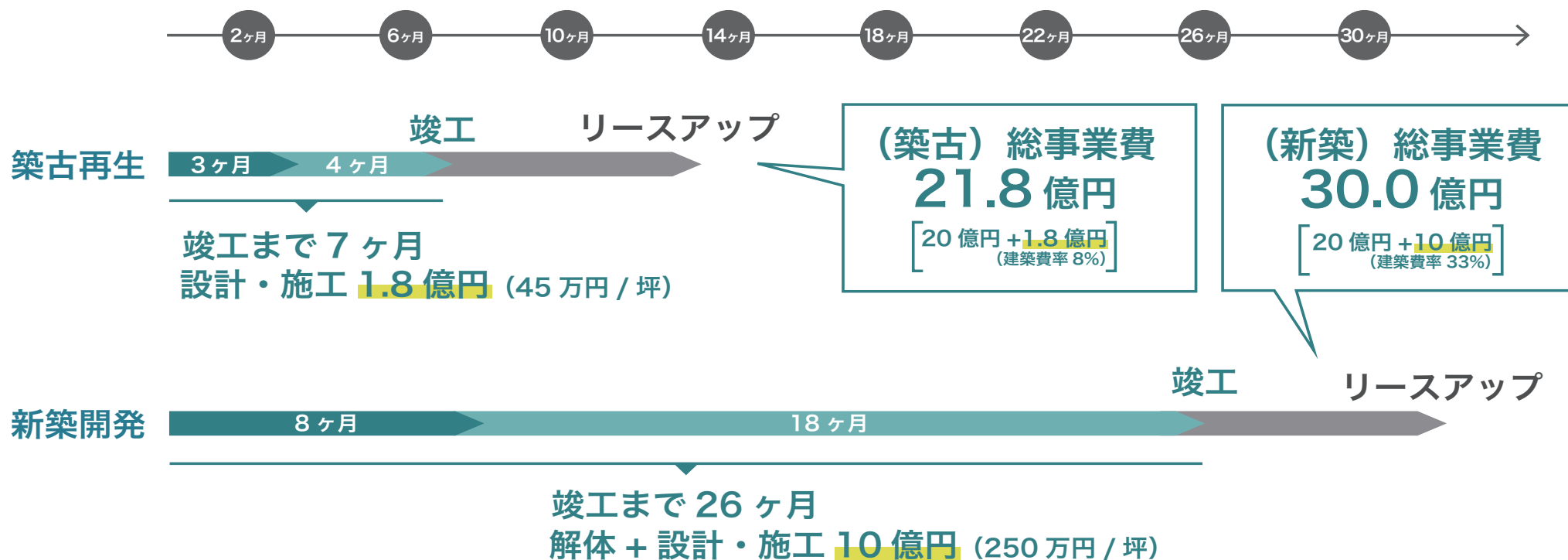


(国土交通省「建築着工統計調査」(2023年)を基に当社加)

築古再生は竣工までの期間が短く、総事業費が抑制

PJ スタートから竣工までの期間差イメージ

(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の物件を想定 / 再生前物件価格 20 億円



■ 企画・設計・運営準備 ■ 工事 ■ リーシング

(2024年9月末試算)

不動産再生ソリューションの需要が増加 新たな需要をとらえた企画によって事業を拡大

外部環境

- 建築費高騰
- 利上げ
- 環境配慮 (ESG)

不動産セクター全体にはマイナスだが、
再生不動産にとっては追い風の面あり

新築開発から築古再生へ

不動産再生ソリューションの需要増加

事業戦略

- 高稼働率の維持（賃料適正化）
- 高収益物件の新規獲得 (大型 ML・保有物件)
- 計画的な保有物件の売買
- 新たなオフィス需要をとらえた企画の展開 (オフィス + ホテル、住居、イベントスペース etc)

継続

+

α

高収益物件の展開により営業利益率を向上 継続的な+30%成長を目指す

(単位：百万円)	17期 (25年9月期) 計画	18期 (26年9月期) 計画	19期 (27年9月期) 計画
売上高	9,500	11,000	13,000
売上高前期比	+19.5%	+15.8%	+18.2%
営業利益	1,000	1,300	1,700
営業利益率	10.5%	11.8%	13.1%
営業利益前期比	+30.4%	+30.0%	+30.8%

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 IR 室

Email: ir@realgate.jp

IR 情報 : <https://realgate.jp/ir/>