



25 年 9 月期 第 3 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 7 月 29 日

REALGATE



01 25 年 9 月期 第 3 四半期 サマリー

02 25 年 9 月期 第 3 四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

売上高（累計）

8,160 百万円

前年同期比 +26.1%

営業利益（累計）

979 百万円

前年同期比 +31.0%

当期純利益（累計）

578 百万円

前年同期比 +30.5%

獲得済 PJ

75 件

10 件（保有）43 棟（ML）

前年同期 71 件

運営中物件
（竣工済）

66 棟

7 棟（保有）40 棟（ML）

前年同期 60 棟

運営面積

105,532 m²8,325m²（保有）59,472m²（ML）前年同期 96,334m²稼働率
（ML・保有 / 既存）

98.70%

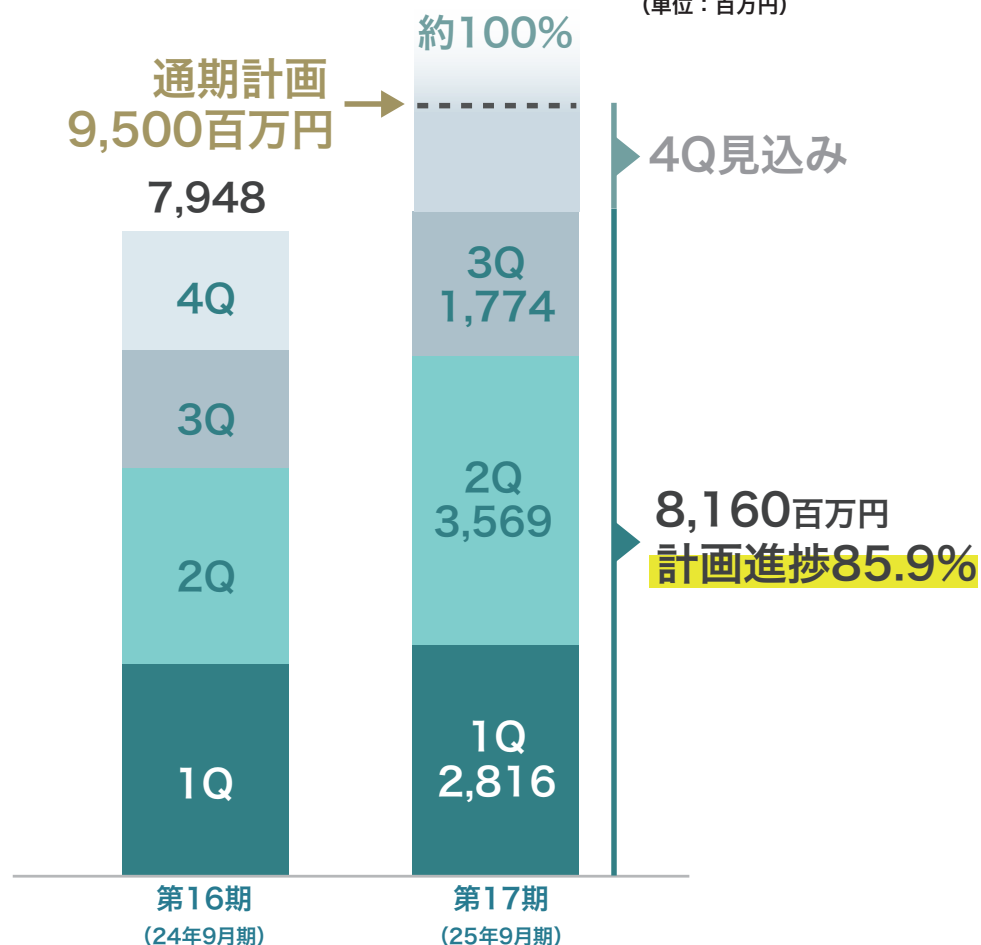
特記事項

- 売上高・営業利益・当期純利益は前年同期比で増加
- 3Q は、通期計画達成に向けて順調に進捗
 - ・ストック型収入は物件高稼働を背景に堅調
 - ・仕入は3Q で保有1件とPM1件を獲得済（累計：保有2件、ML3件、PM1件）
 - ・フロー型収入は2Q でほぼ達成
- 4Q は、来期以降の継続的な30%以上の成長のための先行投資を積極的に行いながらも、営業利益は計画（10億円）を達成見込み

3Q 末時点、売上約 86%・営業利益約 98% の計画進捗 4Q は積極的な先行投資を続けるも、通期計画の達成は確実

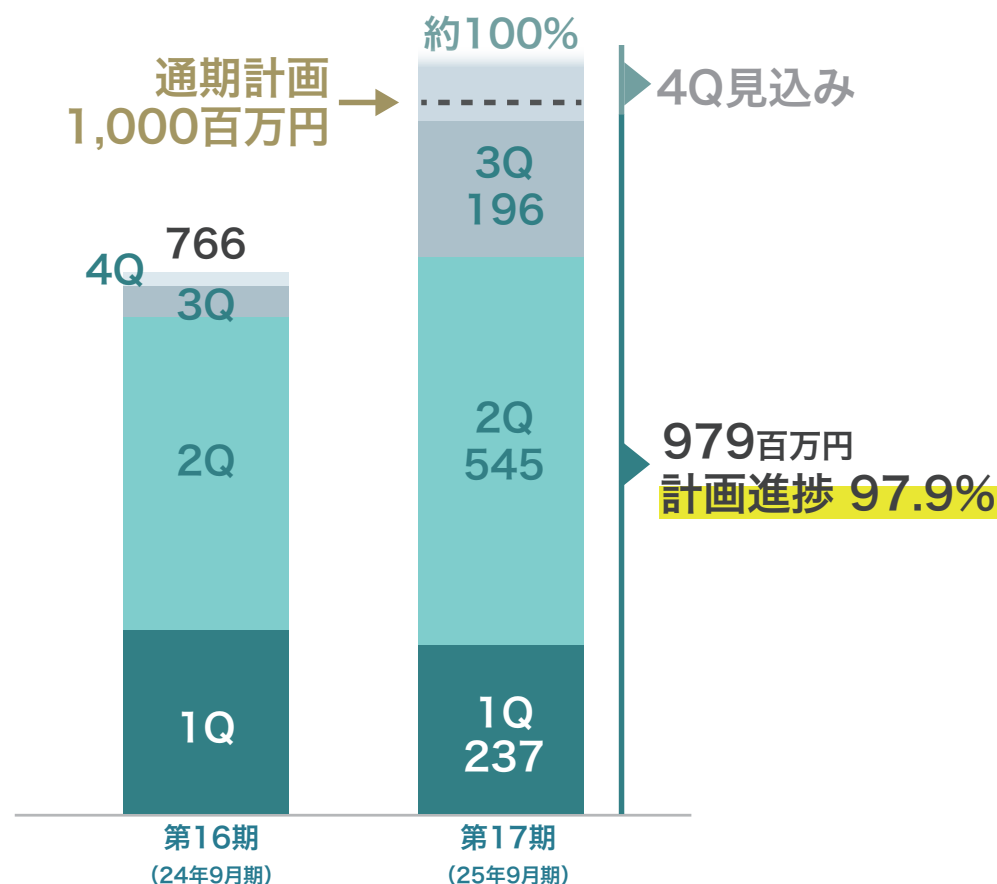
売上高

(単位: 百万円)

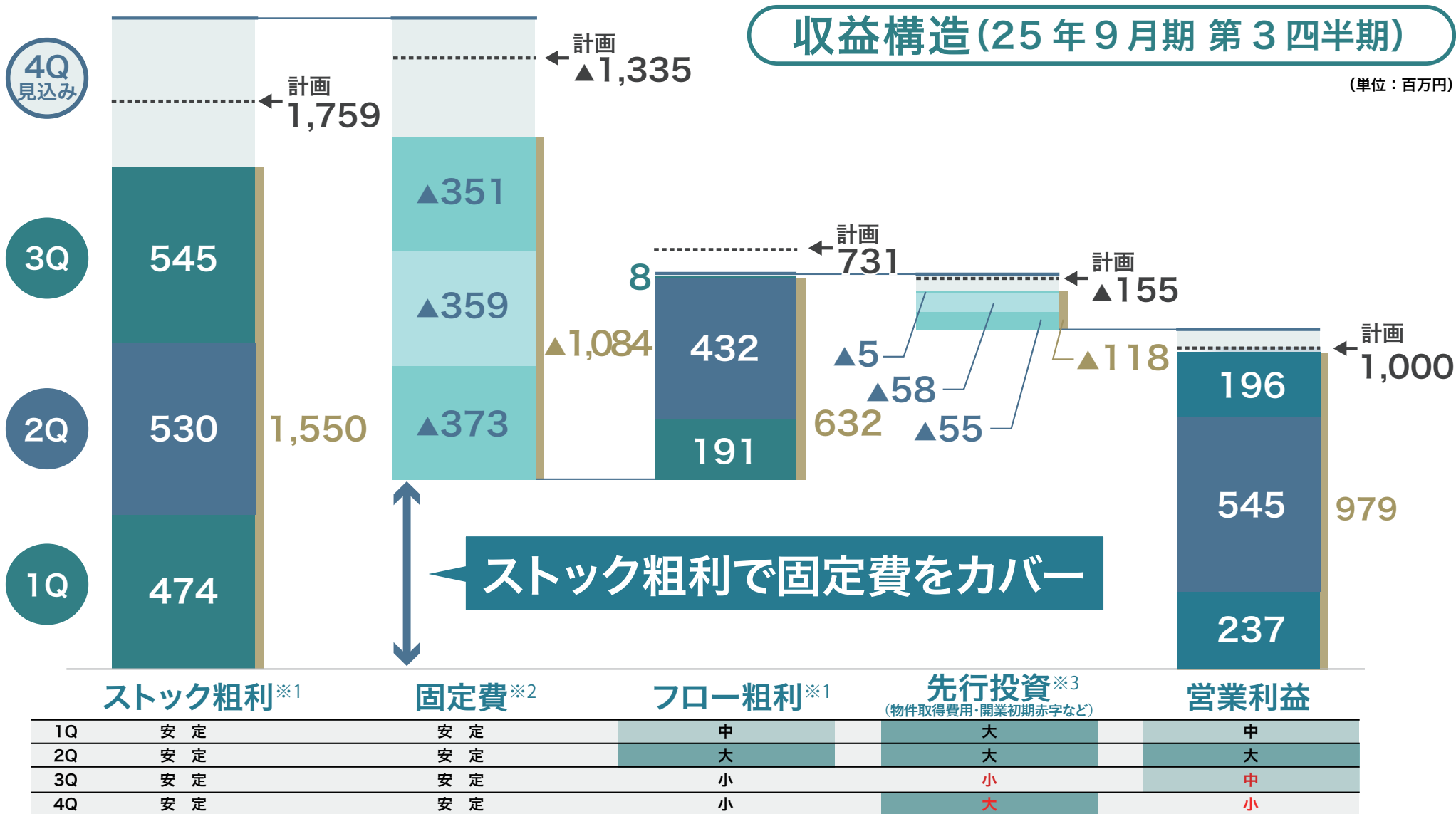


営業利益

(単位: 百万円)

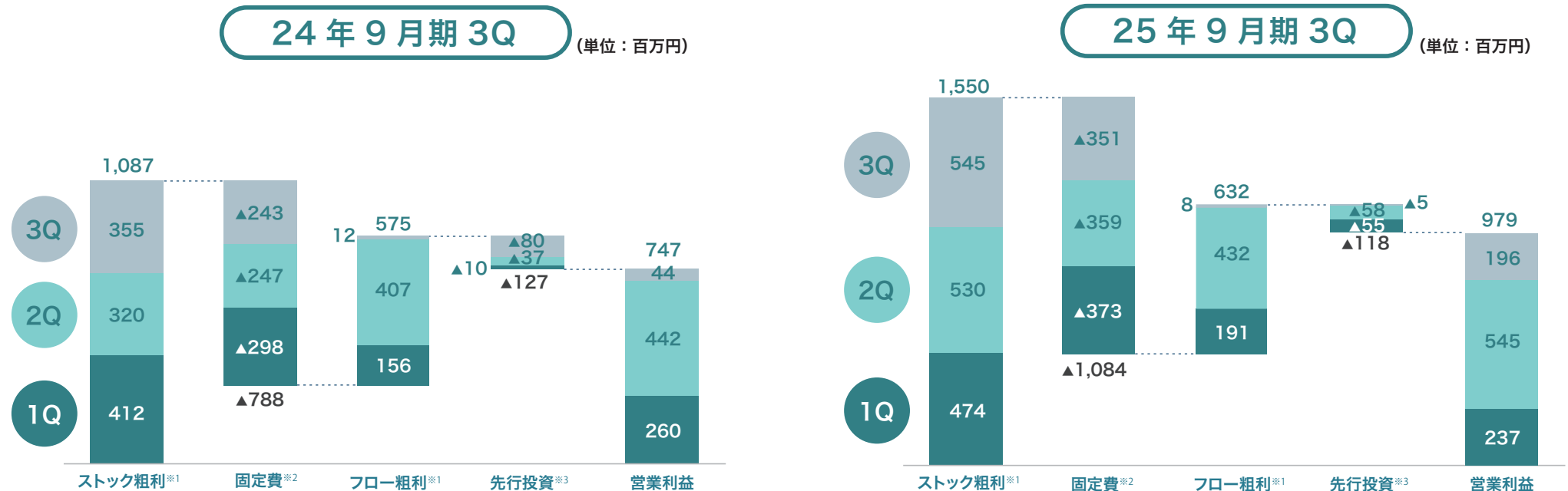


ストック粗利は大幅増加、先行投資等を行うも営業利益は確保



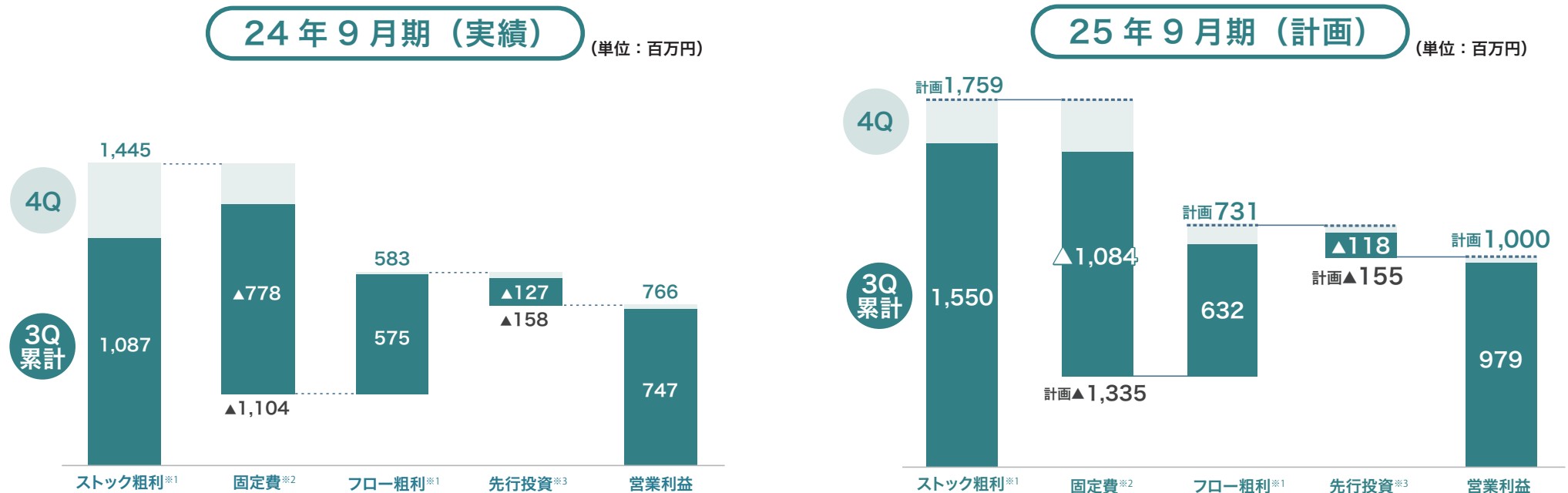
※1 スtock粗利・フロー粗利には、共通経費（人件費等）配賦前の売上総利益を意味する ※2 固定費は、販管費及び売上原価に含まれる共通経費（人件費等）を意味する
 ※3 先行投資は、物件取得時に発生する税金費用など取得時点において費用発生するものや、開業初期赤字として開業初年度において先行する支払い家賃の赤字見合いなどを意味する

ストック粗利の伸びが好調、フロー粗利は上期にほぼ達成



- ストック粗利は、順調に伸びている
- 固定費は、事業の成長と人員の増加に伴い増えている
- フロー粗利は、2Q で物件売上の決済が完了した
- 先行投資は、前期 3Q は物件取得があったことに対し、今期 3Q は物件取得がなかったことで支出小
- 結果、営業利益は前期比増（+232 百万）で、通期業績計画達成に向けて計画通り進捗

計画の営業利益は前年同期と同様に 3Q でほぼ達成



- ストック粗利は、順調に伸びており、計画を超えて着地見込み
- 固定費は、事業の成長に伴い伸びており、計画を超えて着地見込み
- フロー粗利は、前期と同様に今期 4Q は物件売却の予定無し
- 先行投資は、前期 4Q に比べ、今期 4Q は支出が大きくなる見込み
- 結果、今期の営業利益は計画通り達成する見込み



01 25 年 9 月期 第 3 四半期 サマリー

02 25 年 9 月期 第 3 四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

前年同期比で増収増益、各段階利益が積み上がっており 通期業績の達成に向けて計画通り進捗

(単位：百万円)	第16期3Q累計 (24年9月期)	第17期3Q累計 (25年9月期)	前年同期比 増減率	第17期 通期予算	予算比 進捗率
売上高	6,471	8,160	+26.1%	9,500	85.9%
ストック型※1	4,070	4,545	+11.7%		
フロー型※2	2,401	3,614	+50.5%		
売上総利益	1,136	1,458	+28.3%		
営業利益	747	979	+31.0%	1,000	97.9%
営業利益率	11.5%	12.0%			
EBITDA※3	1,003	1,275	+27.1%		
経常利益	639	845	+32.2%	825	102.5%
当期純利益	443	578	+30.5%	570	101.6%

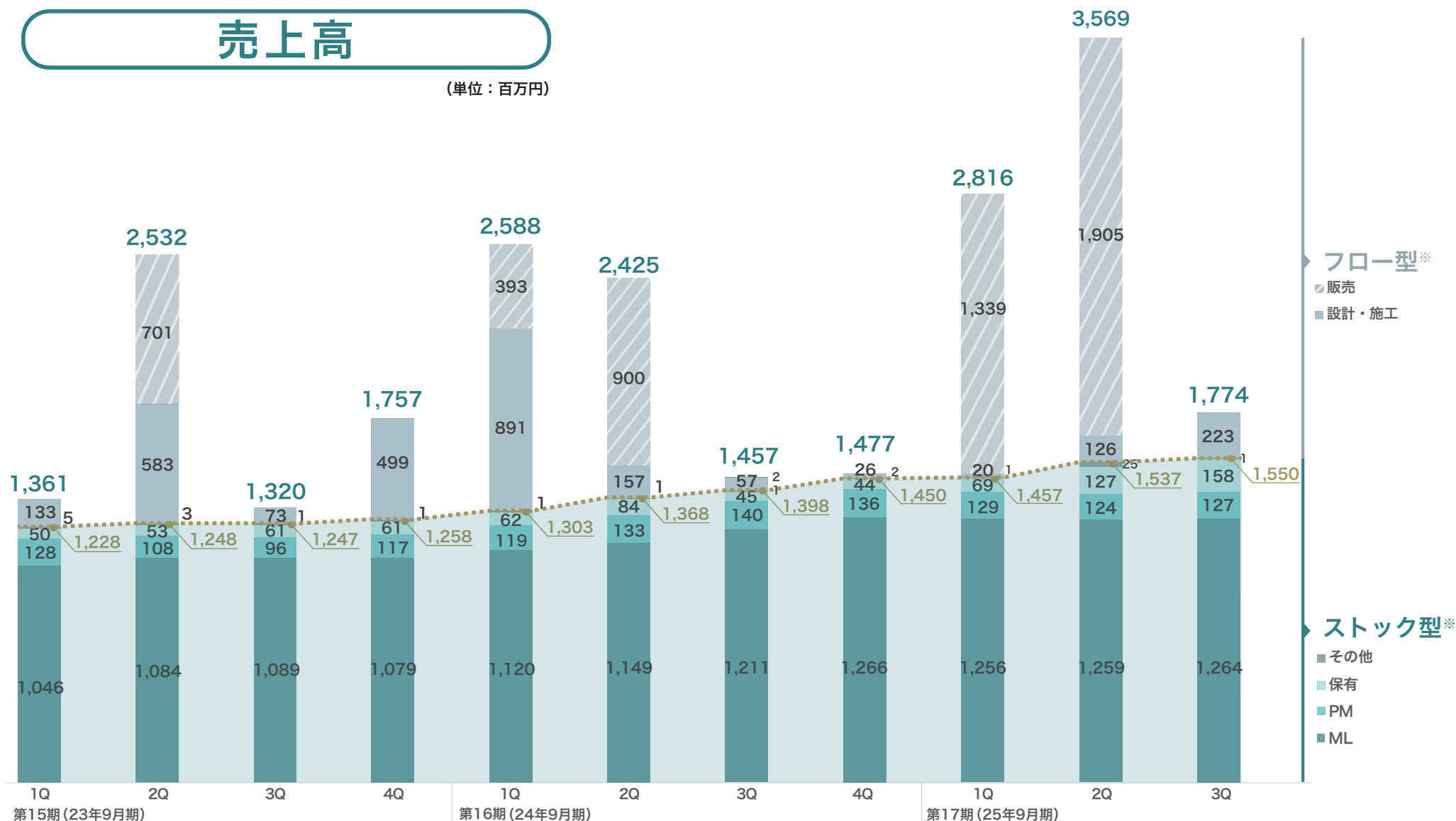
※1 スtock型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネジメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※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

保有物件の増加でストック型売上が積み上がっている

売上高

(単位：百万円)

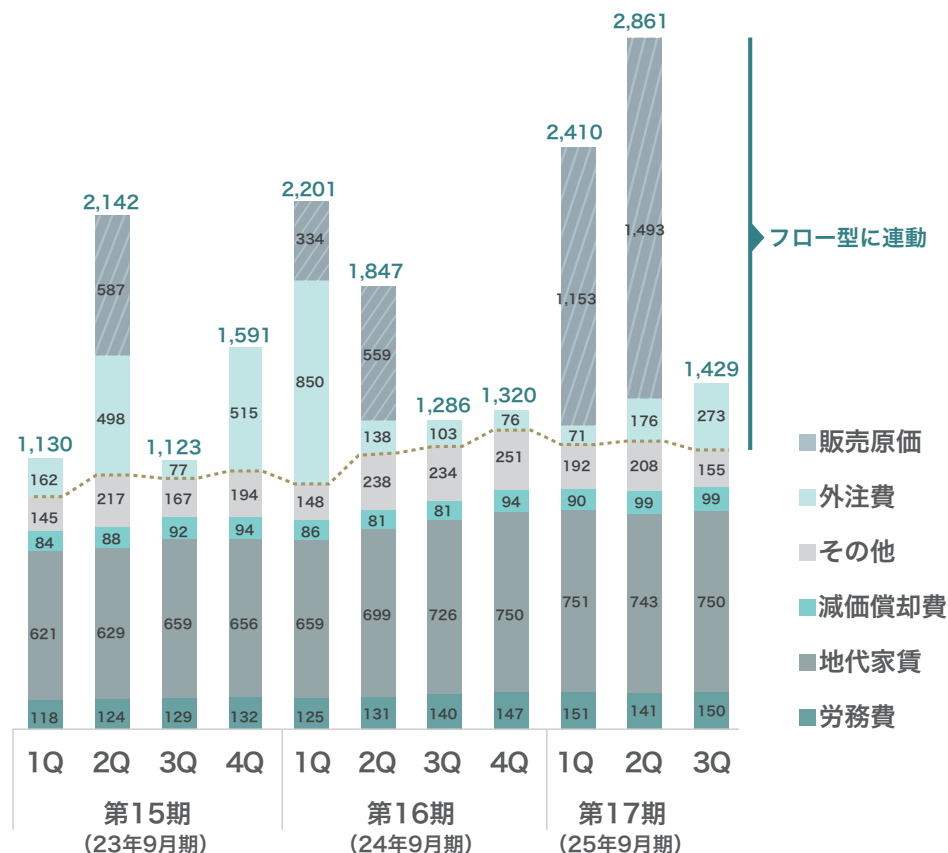


※ ストック型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す
 ※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

上期で物件売却が完了したため、3Q の販売原価は無し

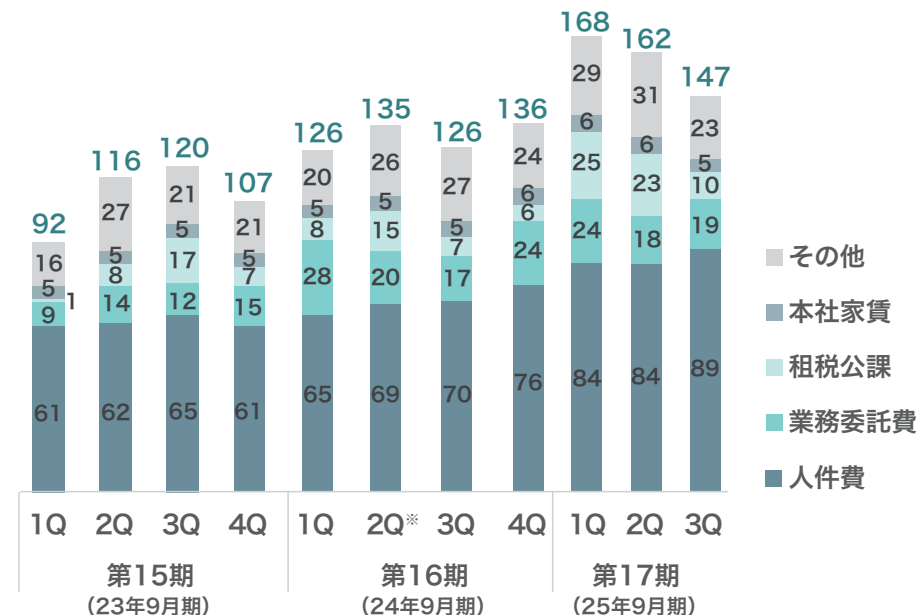
売上原価

(単位：百万円)



販管費

(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

利益の積み上げで自己資本比率は回復

(単位：百万円)	第16期4Q	第17期 (25年9月期3Q)	前期末比増減
流動資産	5,526	4,347	▲1,179
現金及び預金	1,130	2,051	921
販売用不動産	3,299	948	▲2,351
固定資産	10,368	14,609	4,241
有形固定資産	8,153	12,290	4,137
流動負債	5,837	3,019	▲2,818
固定負債	7,345	12,573	5,228
純資産	2,711	3,363	651
負債・純資産	15,894	18,956	3,061
流動比率	94.7%	144.0%	49.3%
自己資本比率	16.9%	17.5%	0.6%

2 件開業済、NEUK は来期より本格的な収益貢献

ML

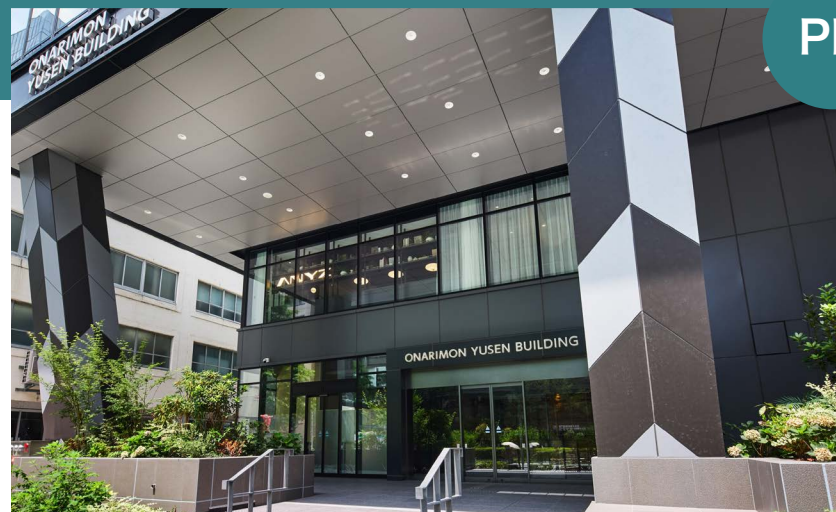


NEUK shirokanetakanawa (1969 年竣工)

住 所： 東京都港区高輪
用 途： オフィス+ショップ
運営面積： 1,036m²
開業時期： 2025 年 4 月
契約形態： マスターリース

ANYZ (新築)

住 所： 東京都港区西新橋
用 途： オフィス
運営面積： 2,194m²
開業時期： 2025 年 6 月
契約形態： プロパティマネジメント + 設計・施工



PM

保有 1 件と PM1 件を獲得、2 件とも来期に収益貢献

保有

(仮称) 港区芝 5 丁目再生 PJ

竣工年：1963 年

住 所：東京都港区芝

用 途：オフィス＋ショップ

運営面積：1,058m²

開業時期：2026 年 4 月 (予定)

契約形態：保有 (4Q 決済予定)

PM

(仮称) 渋谷区千駄ヶ谷再生 PJ

竣工年：2000 年代

住 所：東京都渋谷区千駄ヶ谷

用 途：オフィス＋ショップ

運営面積：860m²

開業時期：2026 年 11 月 (予定)

契約形態：プロパティマネジメント
＋設計・施工

※ 2025年5月27日 固定資産の取得に関するお知らせ

https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20250527566714_P01_.pdf

※ 2025年6月30日 「(仮称) 渋谷区千駄ヶ谷再生プロジェクト」 始動のお知らせ

https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20250630504027_P01_.pdf

25 年 9 月期 3Q までに合計 6 件を新規獲得 来期以降の収益貢献物件が順調に積み上がる

獲得時期	開業時期	物件名/PJ名			所在地	契約形態	運営面積(m ²)※1
第17期(25年9月期)開業予定							
24年9月期	25年3月	①	FACET71	再生	渋谷区	保有(長期)	1,405
24年9月期	25年3月	②	FACET72	再生	渋谷区	保有(長期)	920
24年9月期	25年3月	③	MANGA APARTMENT VUY	再生	東京都	CM※2	—
24年9月期	25年4月	④	NEUK shirokanetakanawa	再生	港区	ML	1,036
21年9月期	25年6月	⑤	ANYZ	新築	港区	PM	2,194
24年9月期	25年9月	⑥	(仮称)代々木4丁目再生PJ	再生	渋谷区	保有(販売用)	904
第18期(26年9月期)以降開業予定							
25年9月期1Q	25年10月	(1)	(仮称)横森製作所旧本社ビル再生PJ	再生	渋谷区	ML	2,157
23年9月期	26年1月	(2)	(仮称)原宿新築ビルPJ	新築	渋谷区	CM※2	1,812
25年9月期2Q	26年4月	(3)	(仮称)第一清水ビル再生PJ	再生	渋谷区	ML	1,238
23年9月期	26年8月	(4)	(仮称)目黒区大橋1丁目新築PJ	新築	目黒区	保有(販売用)	1,124
25年9月期1Q	26年9月	(5)	(仮称)中目黒1丁目再生PJ	再生	目黒区	保有(長期)	1,916
25年9月期1Q	26年12月	(6)	(仮称)上目黒1丁目商業施設新築PJ	新築	目黒区	ML	2,336
★25年9月期3Q	26年4月	(7)	(仮称)港区芝5丁目再生PJ	再生	港区	保有(長期)	1,058
★25年9月期3Q	26年11月	(8)	(仮称)渋谷区千駄ヶ谷再生PJ	新築	渋谷区	PM	860
and more (4Qで第18期以降開業予定を2件程度追加予定)							

※1 運営面積は、開業前物件については見込みの概算数値であり、変動の可能性がある

※2 CMは、コンストラクションマネジメントを指し、設計単位など、不動産に関するマネジメント業務を指す

自己資本比率を見ながら保有物件を積み上げ

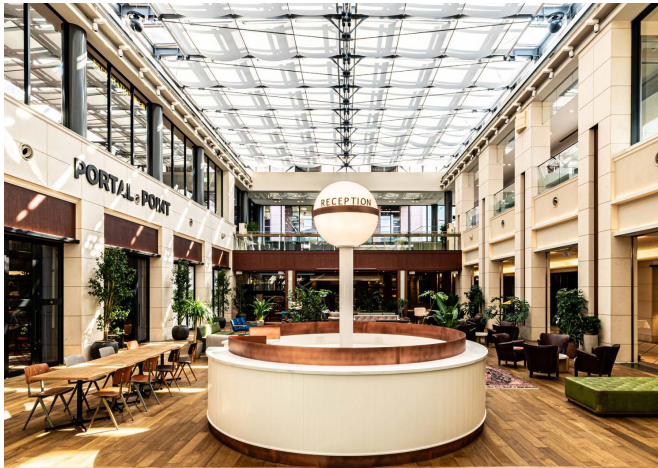
	取得時期	物件名称	立地	築年数 (25年6月末時点)	延床面積 (㎡)	路線価上昇率 (2024年→2025年)
22年9月期 (1,519㎡)	21年11月	PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX (23年10月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	新築	—	—
	21年11月	IVY WORKS (24年2月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	49年	—	—
	21年11月	① THE MOCK-UP	千代田区麹町4丁目	31年	1,519	10.5%
	22年 9月	ARCHES KAMIYAMACHO (23年3月売却→PM)	渋谷区神山町6丁目	32年	—	—
23年9月期 (1,333㎡)	23年 5月	② AMBRE	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	37年	1,333	10.6%
24年9月期 (4,354㎡)	24年 3月	OMB目黒中町 (25年3月売却→PM)	目黒区中町1丁目	20年	—	—
	24年 3月	③ (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	10.4%
	24年 6月	④ FACET72	渋谷区鉢山町	33年	920	14.7%
	24年 6月	⑤ FACET71	渋谷区鉢山町	26年	1,405	9.7%
	24年 9月	⑥ (仮称) 代々木4丁目再生PJ	渋谷区代々木4丁目	31年	904	8.7%
25年9月期 (4,136㎡)	24年12月	⑦ (仮称) 中目黒1丁目再生PJ	目黒区中目黒1丁目	33年	1,916	13.7%
	25年 3月	⑧ OMB北参道	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	42年	446	14.6%
	25年 3月	⑨ OMB東麻布	港区東麻布2丁目	61年	715	12.4%
	25年 8月 (決済予定)	⑩ (仮称) 港区芝5丁目再生PJ	港区芝5丁目	62年	1,058	14.9%

リアルゲイト平均12.0%
(全国2.7%、東京8.1%)

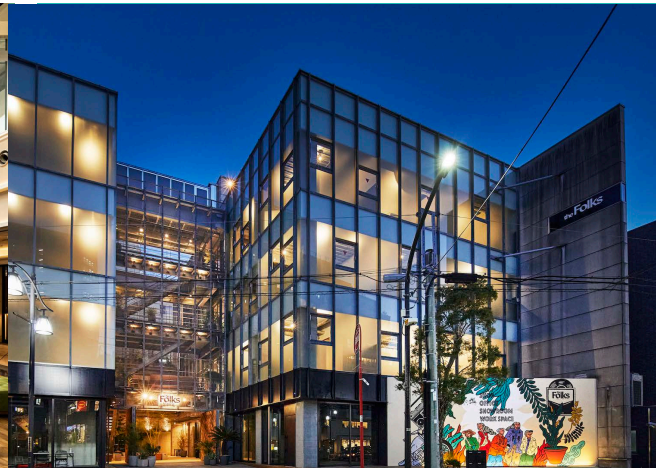
➡ 10 棟の延べ床面積 計 11,342㎡満室時の年間想定賃料は合計約 10 億円

実際に空間をご体感いただける物件の紹介

<https://realgate.jp/propertytour/>



PORTAL POINT -Ebisu-



the Folks



SHARE GREEN MINAMIAOYAMA



LOCUL



THE WORKS

REALGATE Property tour





01 25 年 9 月期 第 3 四半期 サマリー

02 25 年 9 月期 第 3 四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

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

不動産再生ニーズの高まり

- ・ 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

景気後退局面といった外部環境の変化へ柔軟に対応

		好景気	不景気	景気後退局面での事業環境
リアルゲイト事業	保有・ML	◎	○	縮小移転による下支えがあるも、賃料上昇は困難
	仕入れ	○	◎	不景気では優良物件の購入が容易
	物件売却	◎	△	不景気では物件の売却価格が下落
	ML・PMの獲得	○	◎	不景気では空室の増加に伴い、案件増
外部環境		影響度	リアルゲイトへの影響	
	建築費上昇	小	新築コスト増で不動産再生のニーズが高まる	
	金利上昇	中	不動産再生は新築よりも費用・期間が短く、優位性がある	
	為替変動	小	外資ビルオーナー・テナントが少ないため影響小	

＜トランプによる関税が実施された場合の想定＞

景気変動には相対的に強い事業モデルであり、オーナー・テナントも国内企業が中心のため、撤退リスクは低いと考えられる

建築費の高騰により築古ビルを適正価格で安心・安全に再生するニーズが見込まれる

- ・ 新宿駅南口再開発が未着工で完成時期未定（2025 年 6 月）
- ・ 中野サンプラザ再開発白紙（2025 年 3 月）
- ・ 目黒区民センター整備・運営事業の中止（2025 年 1 月）
- ・ TOC ビル建替え計画の変更（2024 年 4 月）



サイバーエージェントグループの強みを活かした企画を展開

IP ホテルなどで不動産協業



2025年5月22日

リアルゲイト、サイバーエージェントと不動産活用協業を開始 ～IPホテルなどリアルな接点を創出～

https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20250521560627_P01_.pdf

ANYZ にてトークイベント開催



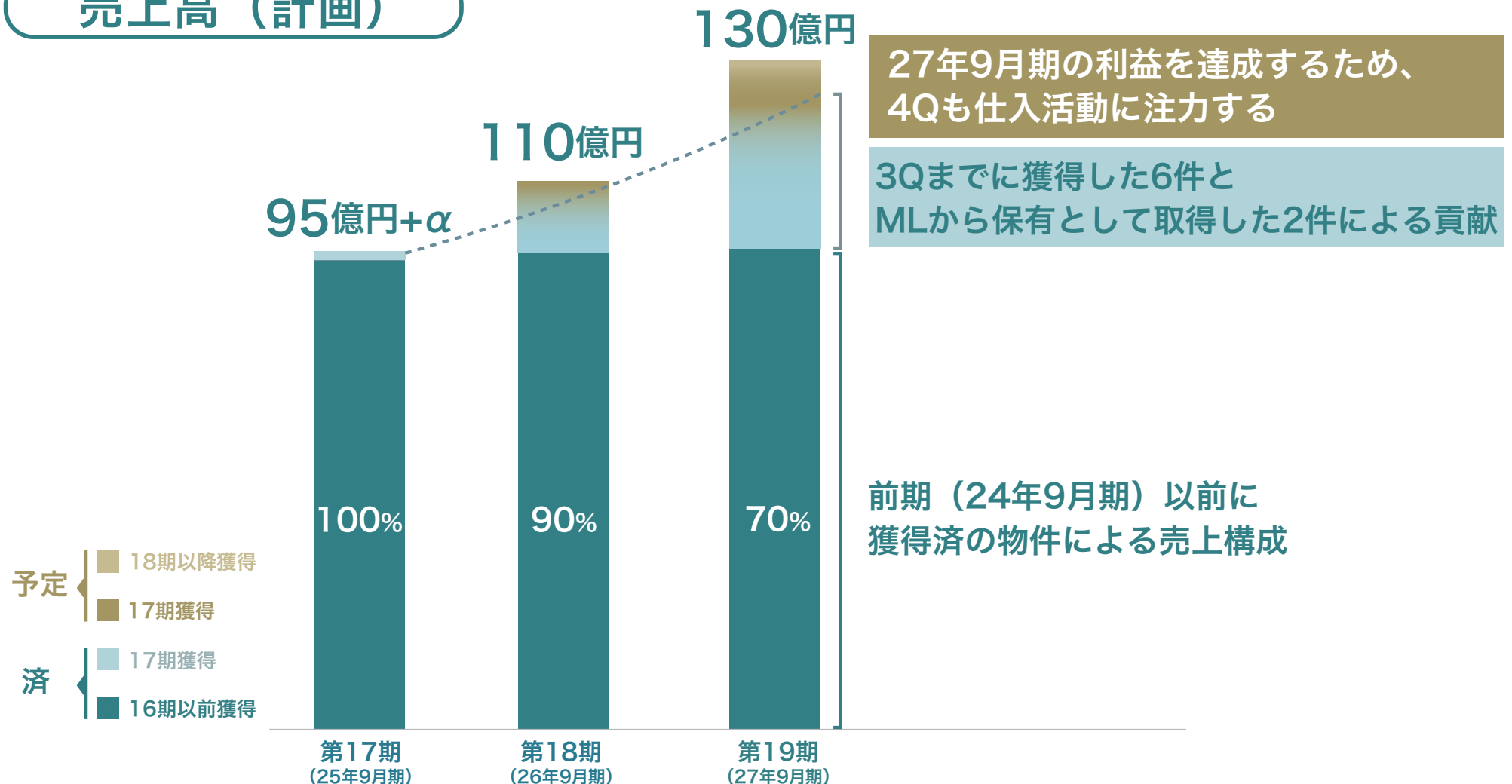
2025年7月22日

【イベントレポート】藤田晋氏・田端信太郎氏登壇！フレキシブルワークプレイス「ANYZ」オープニングイベント「STARTUP Breakthrough」を開催！

https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20250718517162_P01_.pdf

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

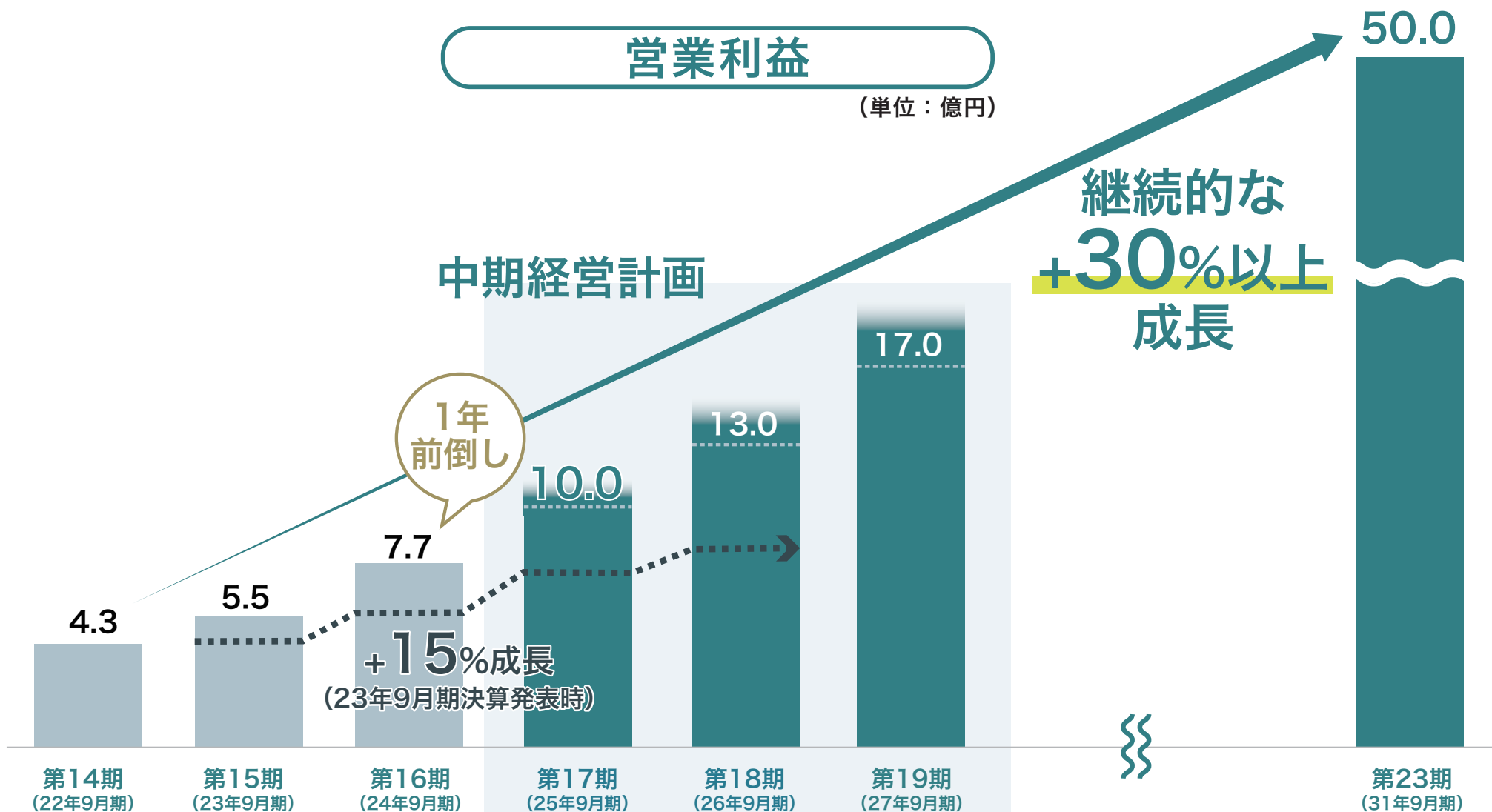
売上高（計画）



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

営業利益

(単位：億円)





01 25 年 9 月 期 第 3 四 半 期 サ マ リ ー

02 25 年 9 月 期 第 3 四 半 期 業 績

03 成 長 戦 略

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 | 90 名（2025 年 6 月末現在）

役員 | 10 名（2025 年 6 月末現在）

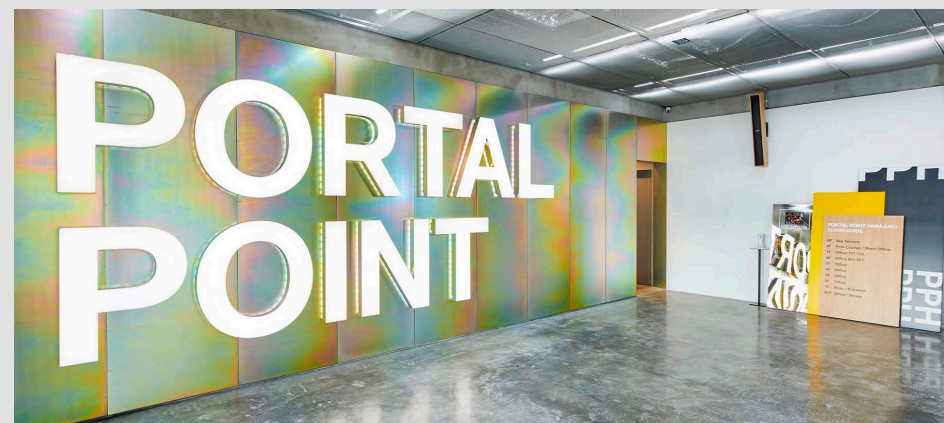


事業説明動画（約 5 分）

<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）

シェアオフィスやスモールオフィス等を組み込み、収益性が低下した不動産を一棟で再生する事業

用語	説明	収益の形式
保有	物件を保有し賃料収入を得る利益率が最も高い	ストック
ML (マスターリース)	オーナーより物件を10～20年間、固定賃料で借り上げ、バリューアップ後にテナントへ転借する	ストック
PM (プロパティマネジメント)	オーナーの物件をバリューアップし、物件の運営を行うことでオーナーから手数料収入を得る	ストック
設計・施工受託	MLやPM物件にて、物件バリューアップのための設計や工事業務を請け負う	フロー
物件売却	リアルゲイトが保有する物件を売却して、売却益を得る売却後もMLかPMのどちらかを継続する	フロー

THE WORKS CROSS を事例にみる
建築物のポテンシャルの最大化（3分35秒）



<https://youtu.be/P96yr0Y1fOs>

中目黒駅から徒歩 13 分・築 45 年・エレベーター無・5 階建ての
倉庫兼事務所を、オフィスと店舗等の複合施設にリノベーション

ML THE WORKS 運営総床面積 1,871m²

BEFORE



AFTER



中目黒駅から徒歩 13 分・築 45 年・エレベーター無・5 階建ての
倉庫兼事務所を、オフィスと店舗等の複合施設にリノベーション

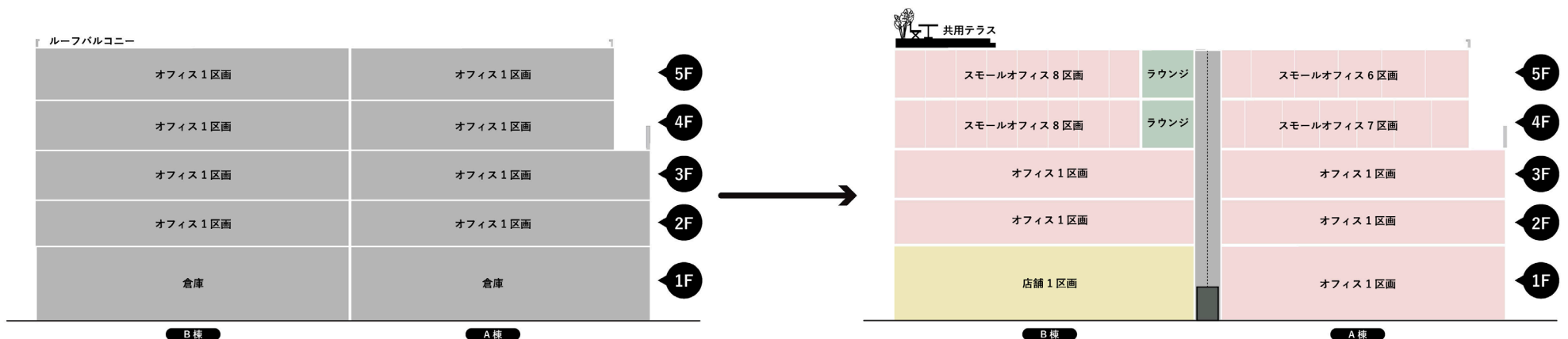
ML THE WORKS 運営総床面積 1,871m²

1969 年竣工 倉庫・事務所

エレベーター無の倉庫兼事務所ビル
1 フロア 1 区画の区割り

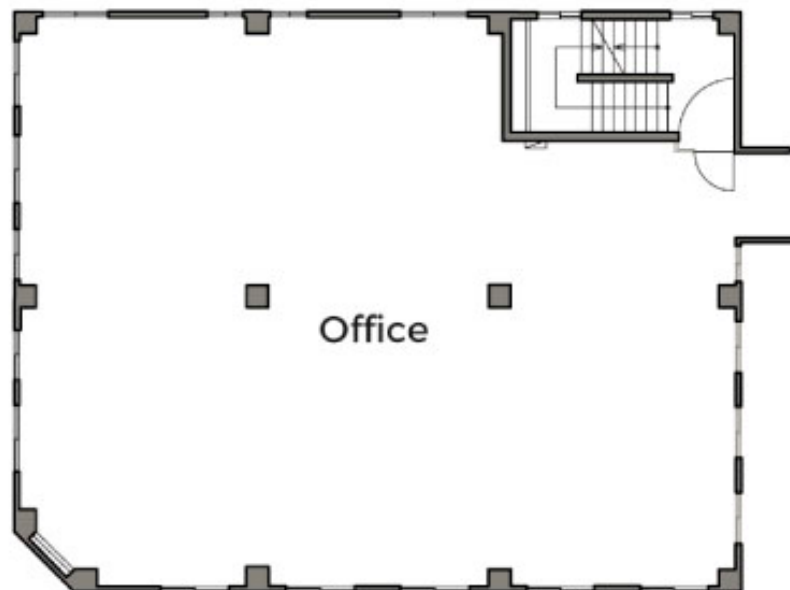
2014 年再生 シェアオフィス + 店舗

全 27 区画 15 ~ 47m² のスモールオフィスへ



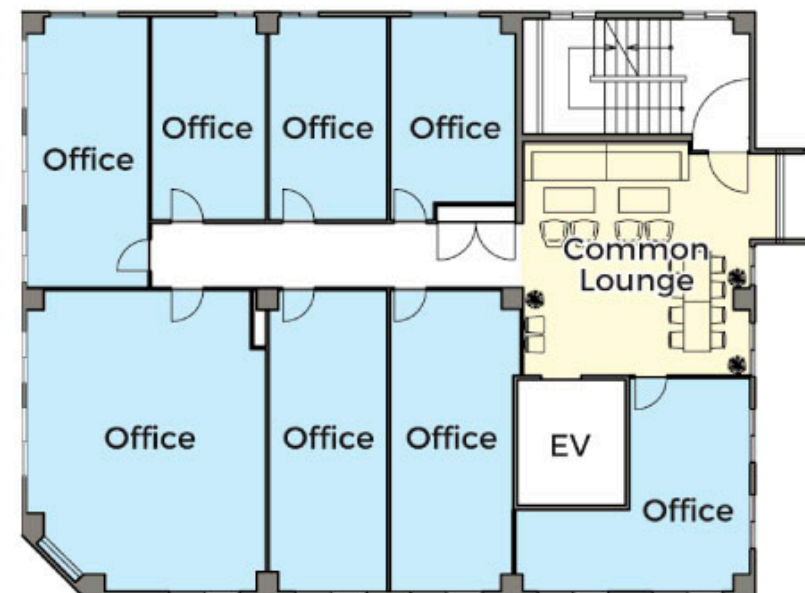
1 区画のオフィスから 8 区画のオフィスと共用ラウンジに変更

BEFORE



オフィス 1 区画

AFTER



オフィス 8 区画 + 共用ラウンジ

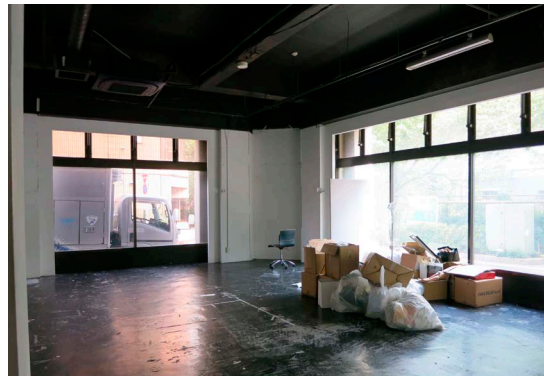
エレベーターの新設や用途変更、スカイテラス新設で抜本的に改良

AFTER



エレベーター新設

BEFORE

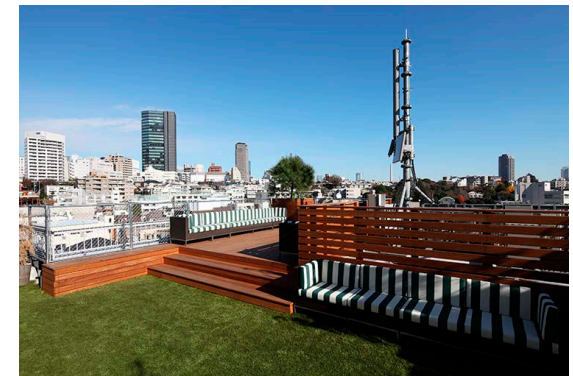


倉庫から店舗への用途変更

AFTER

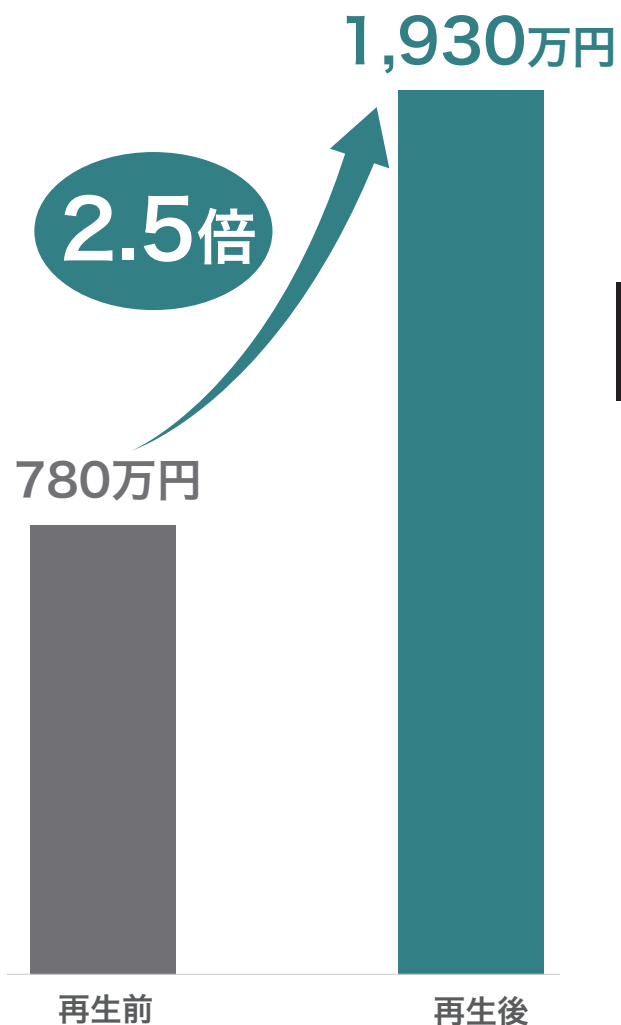


スカイテラス新設



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）



BEFORE



AFTER



主な展開エリア

渋谷区 **32** 件

港区 **18** 件

目黒区 **15** 件

獲得済 PJ **75** 件

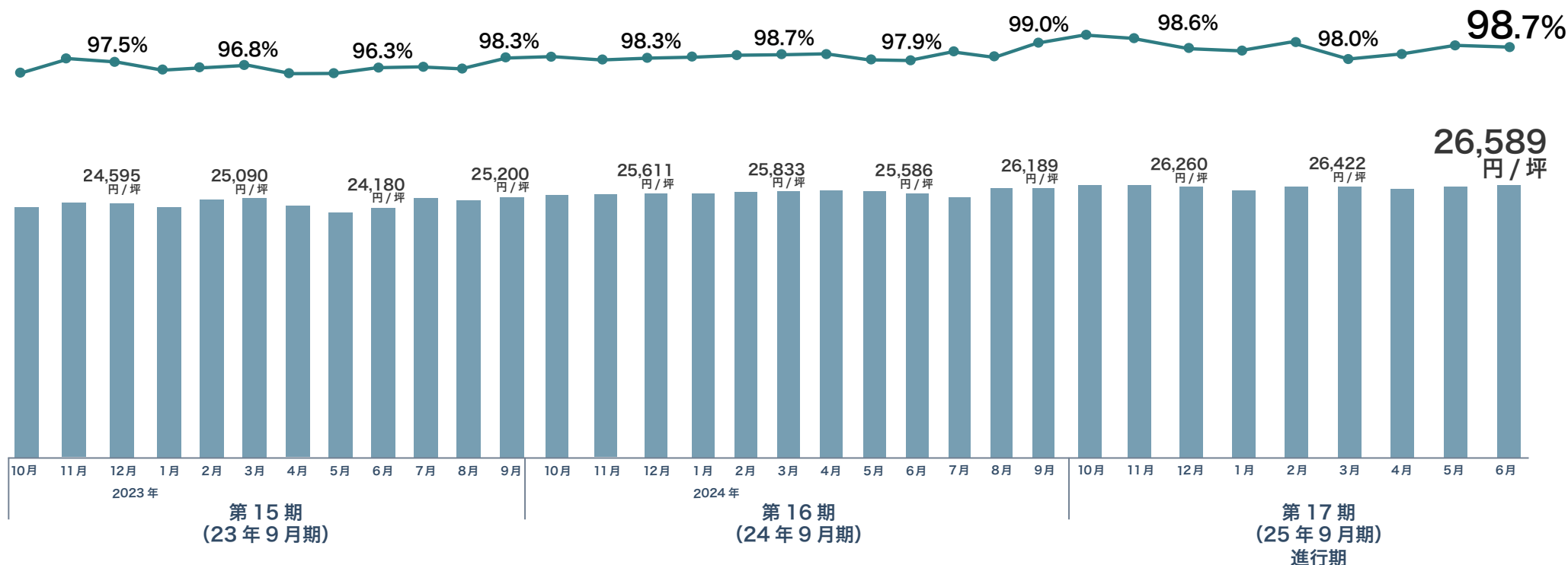
(2025年6月末時点)



📍 既存獲得済み物件 📍 2025年9月期以降獲得済み物件

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年以上経過した保有・ML物件のうち、終了予定物件を除外して算出

※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)

20年後には約70%の中小規模ビルが法定耐用年数を超える

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）

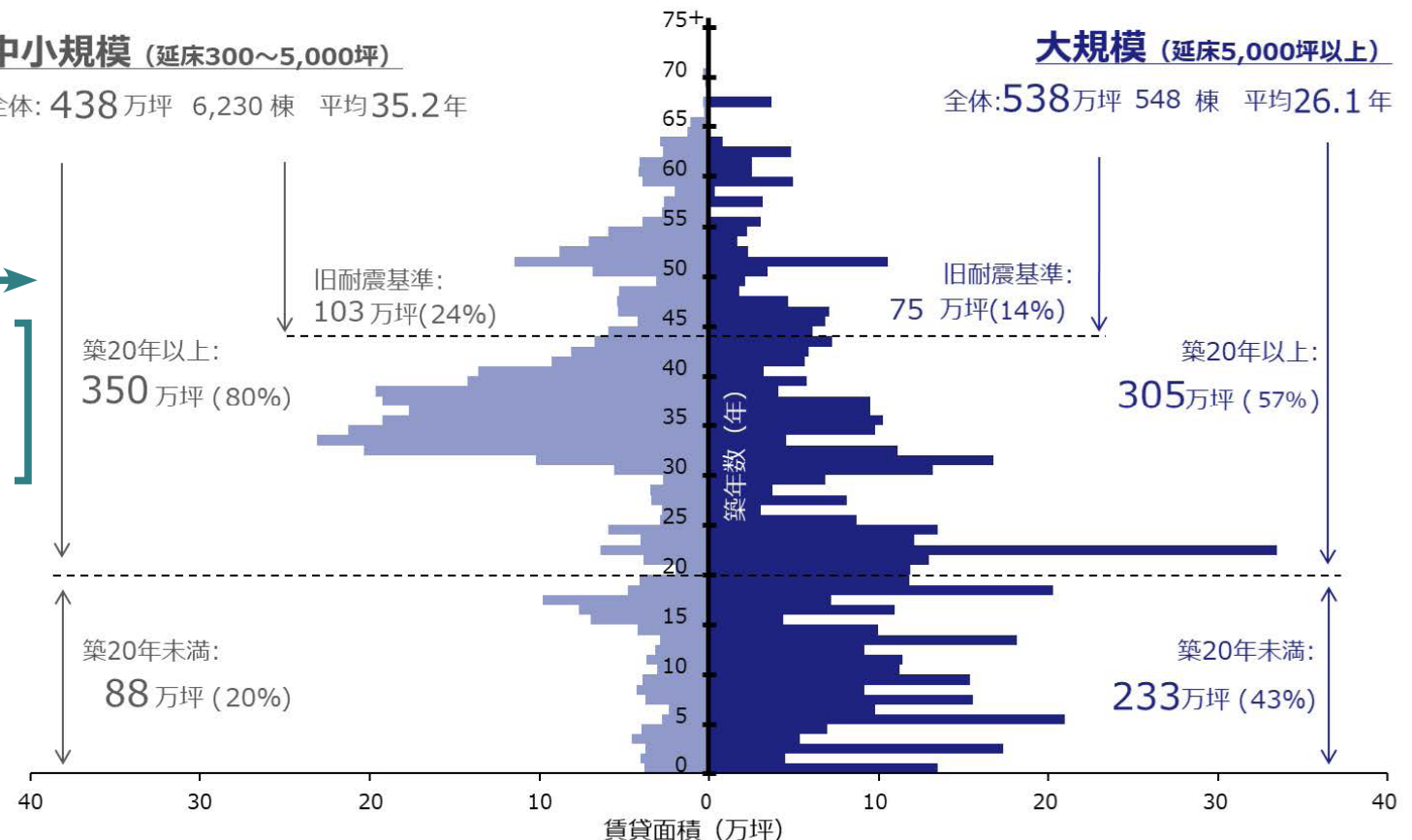
全体: 438 万坪 6,230 棟 平均35.2年

大規模（延床5,000坪以上）

全体: 538 万坪 548 棟 平均26.1年

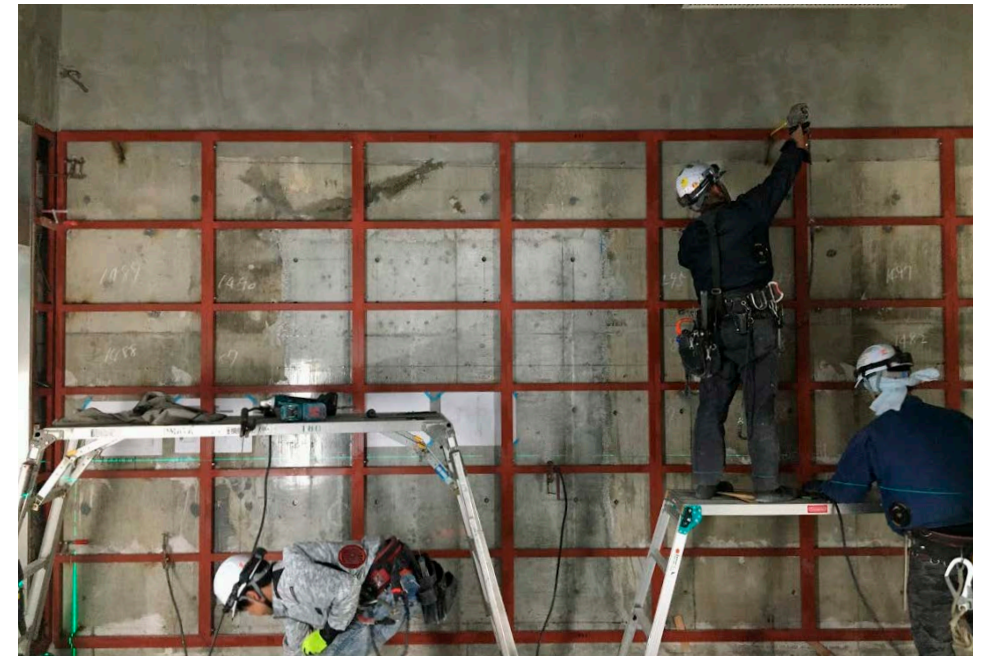
RC造の耐用年数は50年 →

これから耐用年数を
迎えるビルは増加



▲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/

耐震補強



1981年6月～ 新耐震基準

耐用年数を伸ばし、不動産の資産価値も向上

耐久性の強化

鉄筋コンクリート造(事務所)
法定耐用年数は 50 年



耐久性の強化
躯体欠損の補修、コンクリート中性化防止等



ER 取得※→耐用年数が延長
＜建物の資産価値向上＞



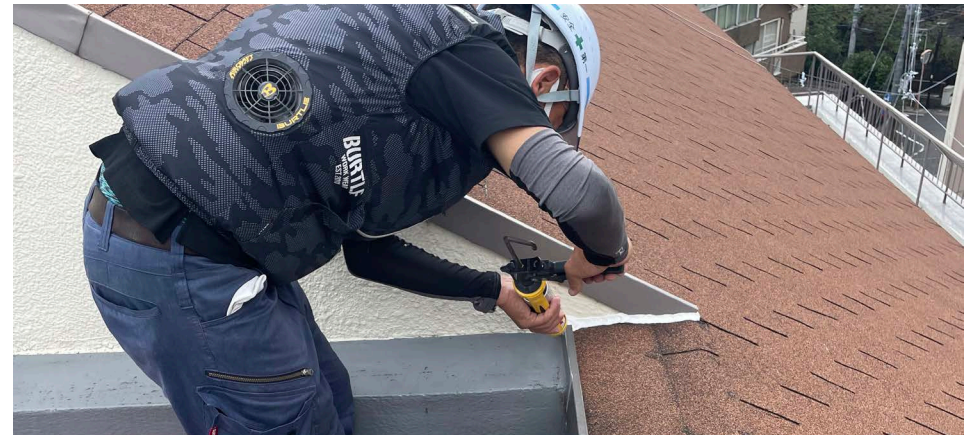
▲躯体補修（ひび割れ注入工法）

定期的なメンテナンスで安全性と耐久性を維持

定期点検・大規模修繕工事



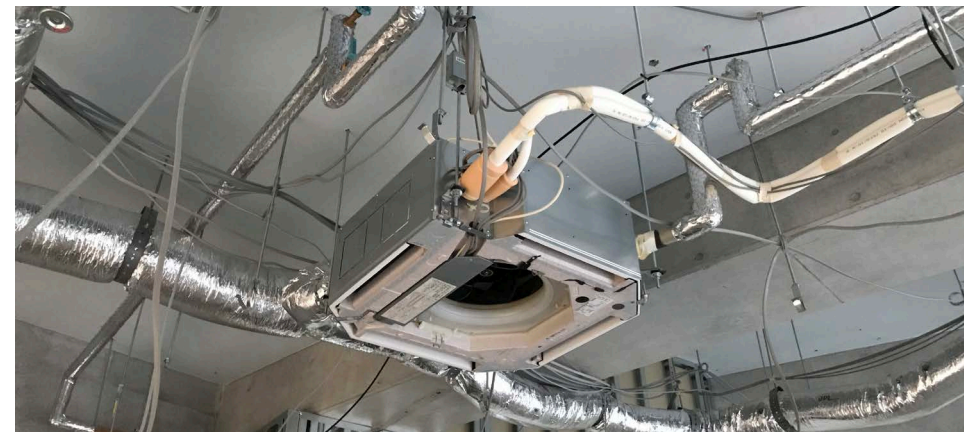
▲防水工事



▲シーリング工事



▲給排水管更新



▲空調設備更新

検査済証未取得物件の適合性を確保

適合性確保

検査済証未取得※

遵法性確認
一級建築士事務所（社内）

事前協議（審査機関等）

工事※必要な場合

建築基準法適合状況調査
＜適合性確保＞

1981年 建築基準法の大改正

→検査済証を取得する物件が増えた

→それ以前の物件は未取得が多い



増築の場合

【増築】確認申請・工事

【増築】完了報告・検査

検査済証取得

余剰面積を計算し増築を行い、賃料収入総額をアップ

増築



用途変更することで坪単価アップだけでなく床面積増加も実現

用途変更

BEFORE: 倉庫



AFTER: カフェ



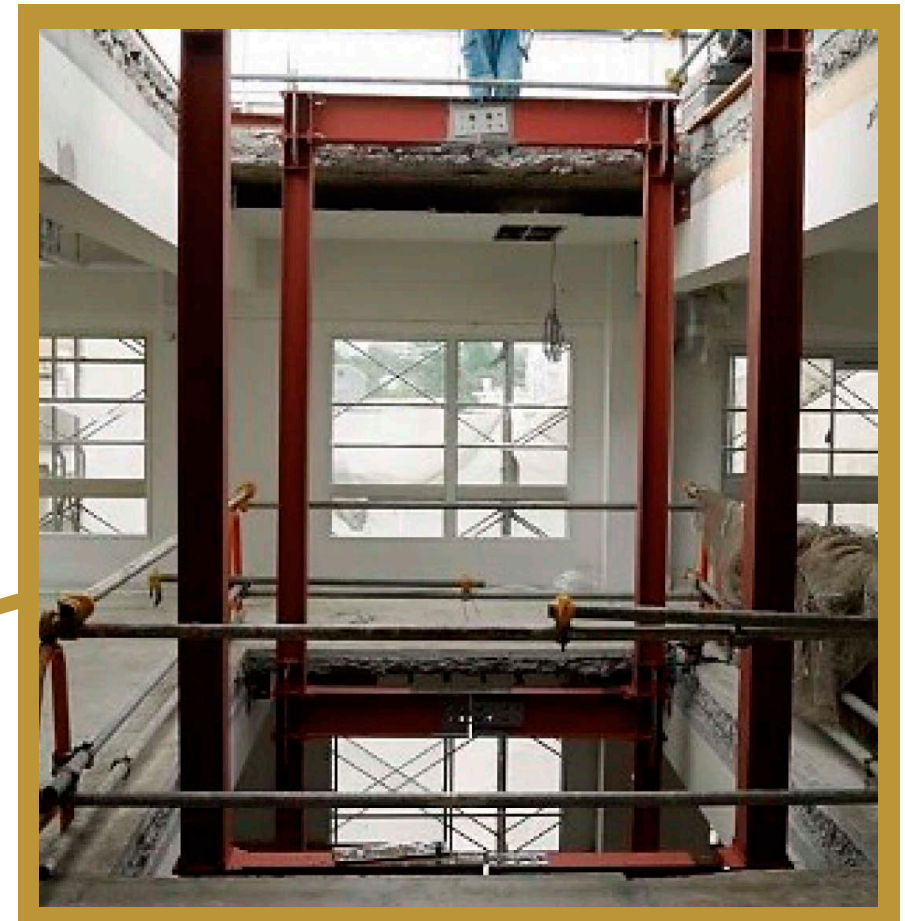
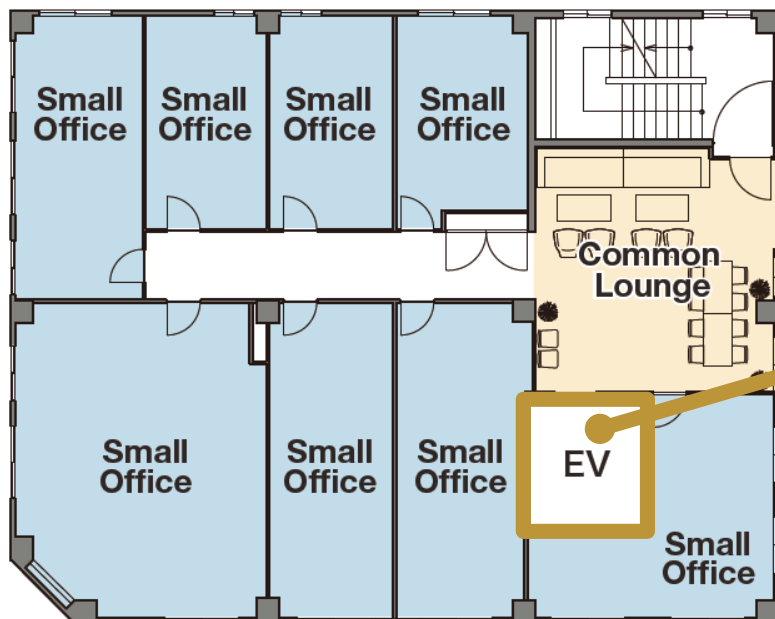
エレベーター新設による利便性の向上により、
物件の価値が大幅アップ

エレベーター新設

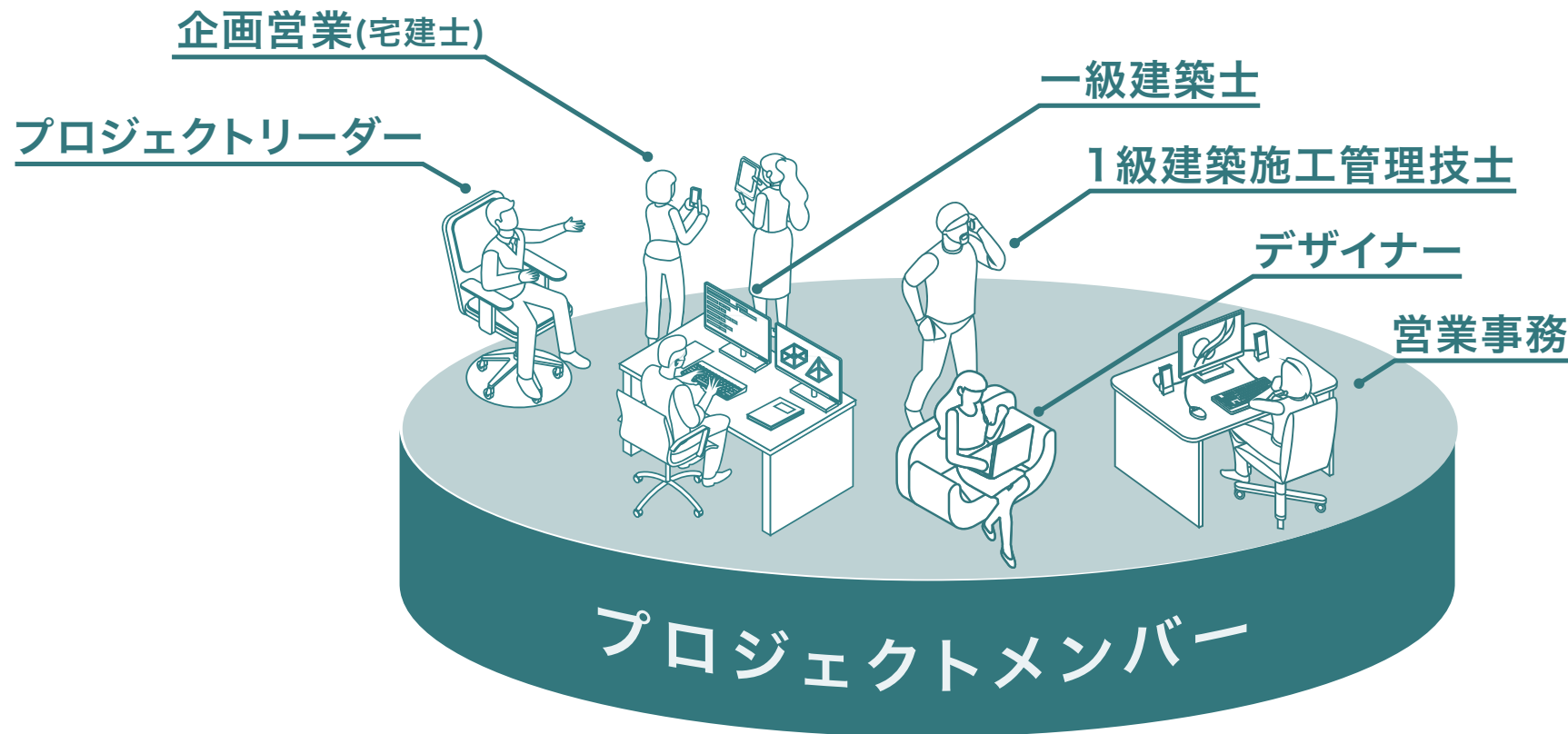
BEFORE: ワンフロアオフィス



AFTER



プロジェクトチームを作り、ワンストップで進める



スピード感ある物件づくりを実現

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)

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 (ML)

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

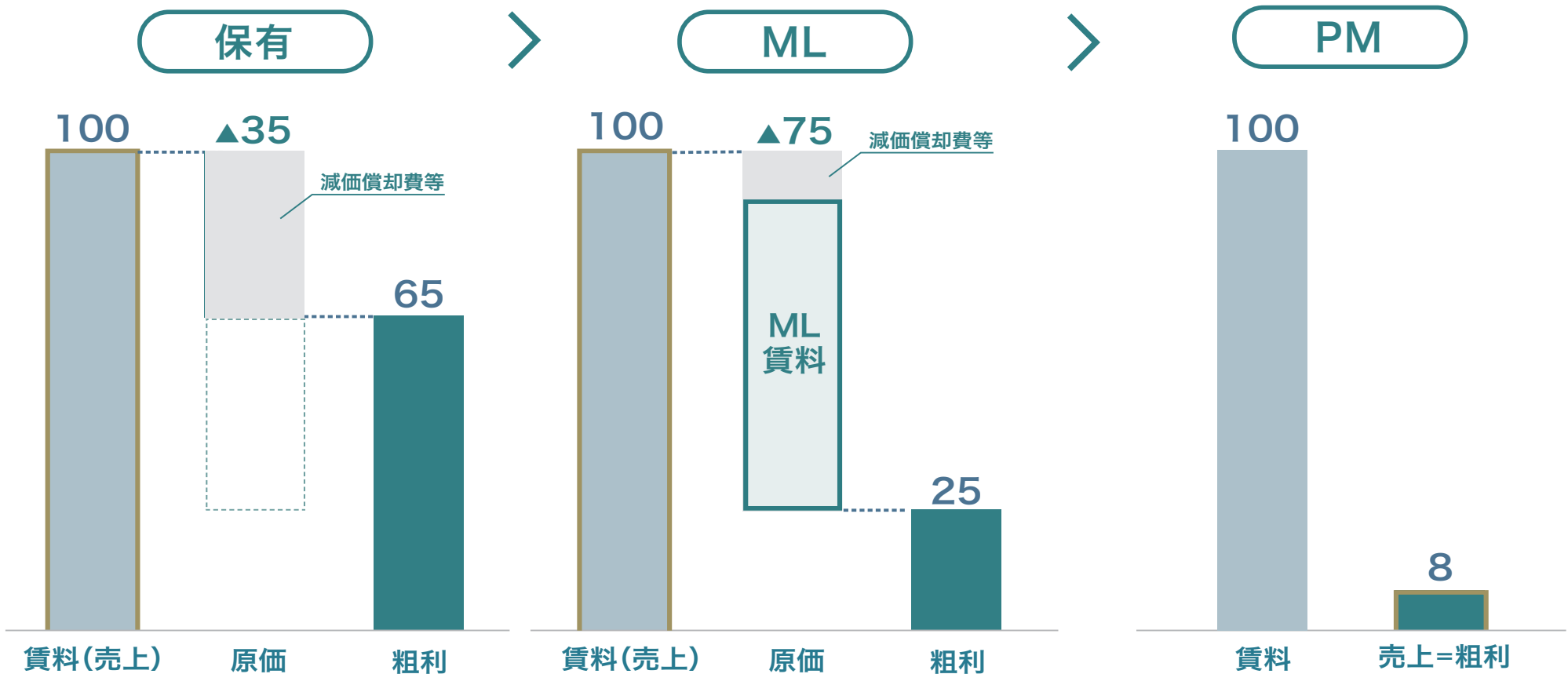
2023年～
フロー型

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

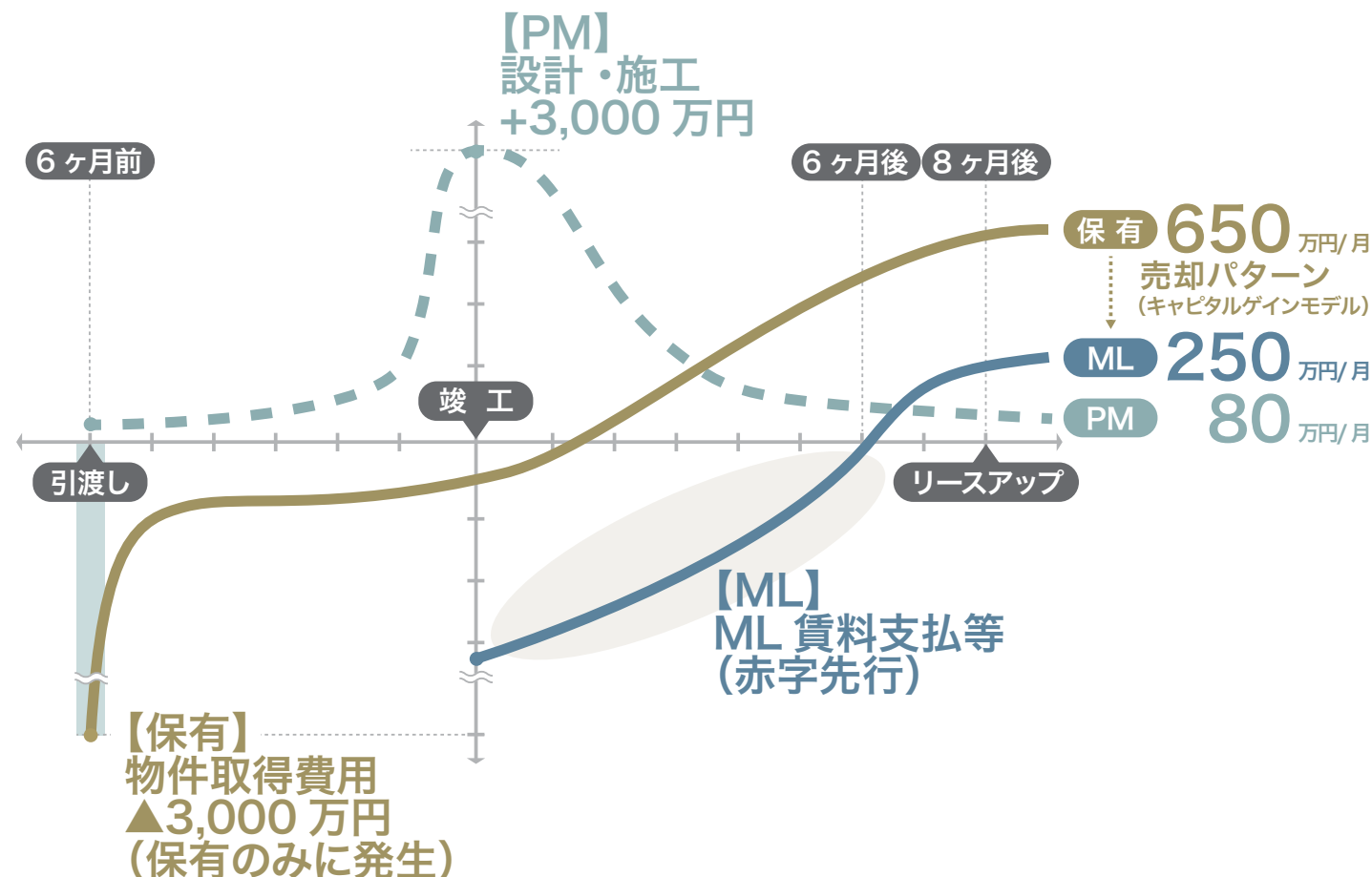
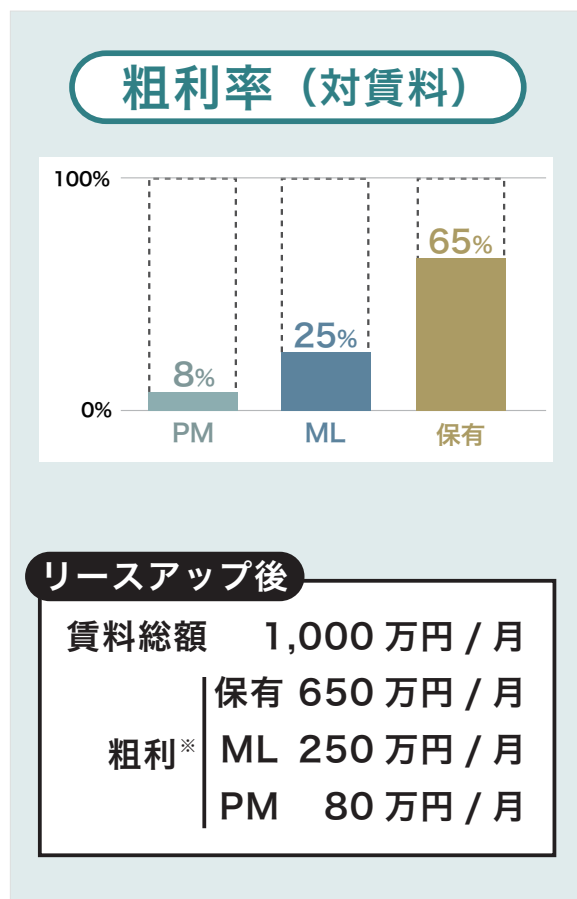
収益性の高い物件を優先して獲得を進める(保有>ML>PM)

- ・保有は、支払い賃料がないため、売上の65%程度が粗利
- ・ML(マスターリース)は、支払い賃料があり、売上の25%程度が粗利
- ・PM(運営受託)は、手数料収入のため、賃料の8%程度が売上(=粗利)



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

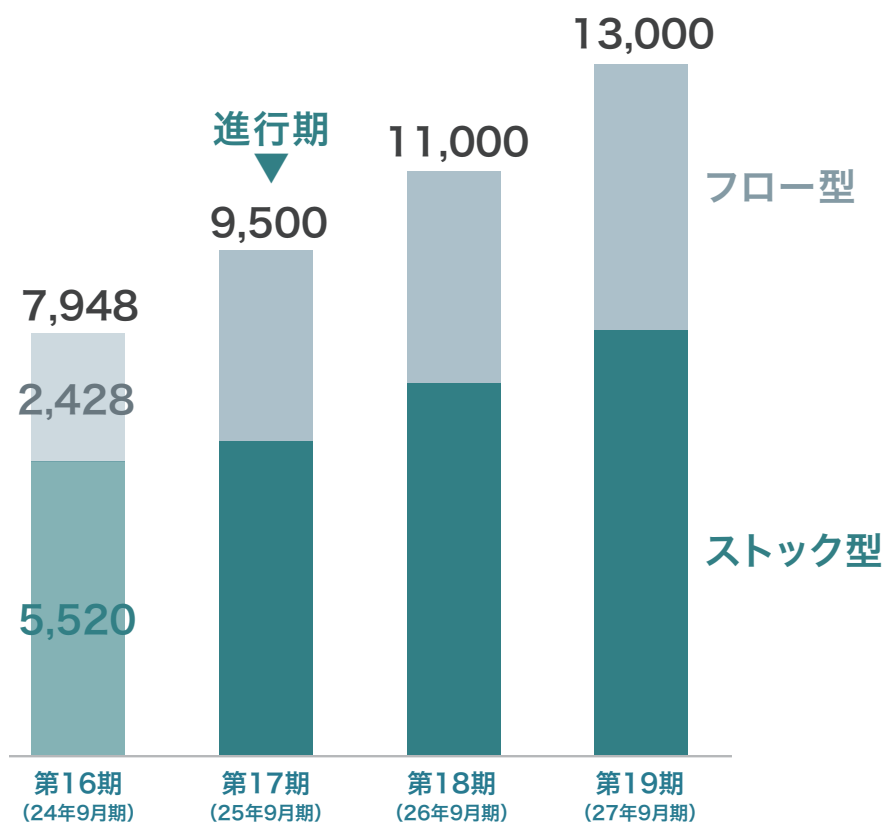
(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の築古ビル



ストック型収益を基盤に業績拡大、収益性も向上

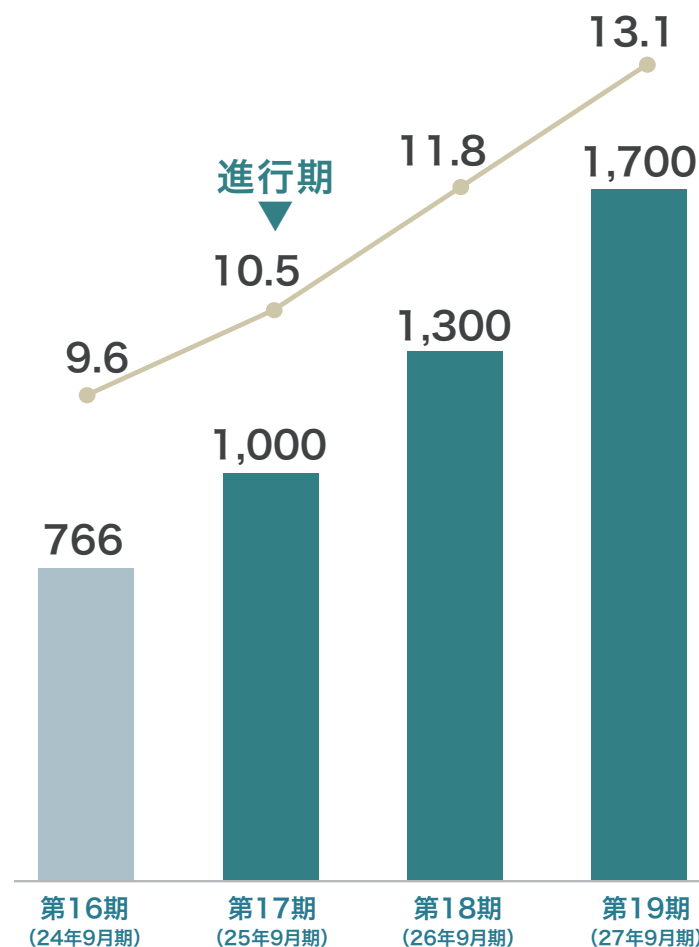
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

(単位：百万円・%)



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/>