

26 年 9 月期 第 1 四半期 決算説明資料

株式会社リアルゲイト
東証グロース 証券コード :5532
2026 年 1 月 27 日





01 26 年 9 月期 第1四半期 サマリー

02 26 年 9 月期 第1四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

売上高 (累計)

3,951 百万円

前年同期比 +40.3%

営業利益 (累計)

912 百万円

前年同期比 +284.6%

当期純利益 (累計)

576 百万円

前年同期比 +361.6%

獲得済 PJ

76 件

12 件 (保有) 43 件 (ML)

前年同期 74 件

運営中物件
(竣工済)

66 件

7 件 (保有) 40 件 (ML)

前年同期 63 件

運営面積

106,268 m²7,639 m² (保有) 60,350 m² (ML)前年同期 100,836 m²稼働率
(ML・保有 / 既存)

97.93 %

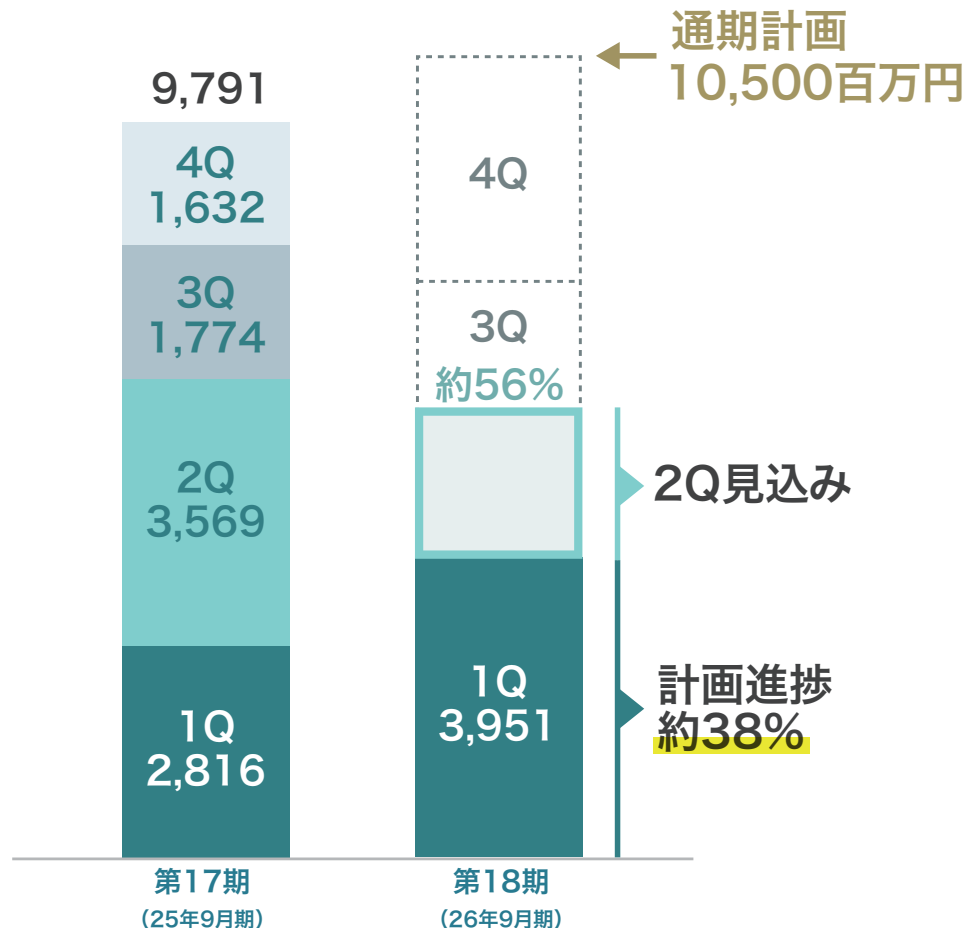
特記事項

- 売上高・営業利益・当期純利益は前年同期比で増加
・営業利益の進捗率は計画比 62% と予定通り
- 通期計画達成に向け快調な滑り出し
 - ・ストック型収入は物件高稼働を背景に堅調
 - ・フロー型収入は 1 件の完工引渡し、1 件の物件売却が完了
 - ・新規仕入は 3 件獲得 (保有 2 件、ML1 件)

1Q 時点、売上高は約 38%、営業利益は約 62%の計画進捗 上半期末時点、売上高は約 56%、営業利益は約 66%の見込み

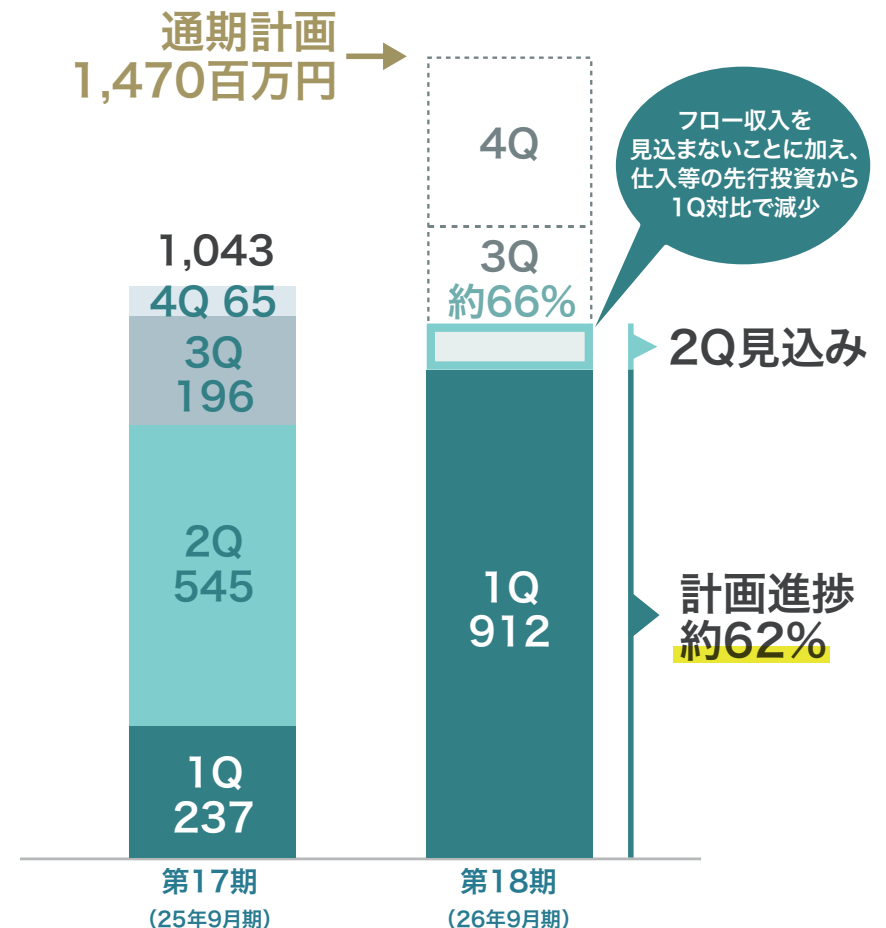
売上高

(単位：百万円)

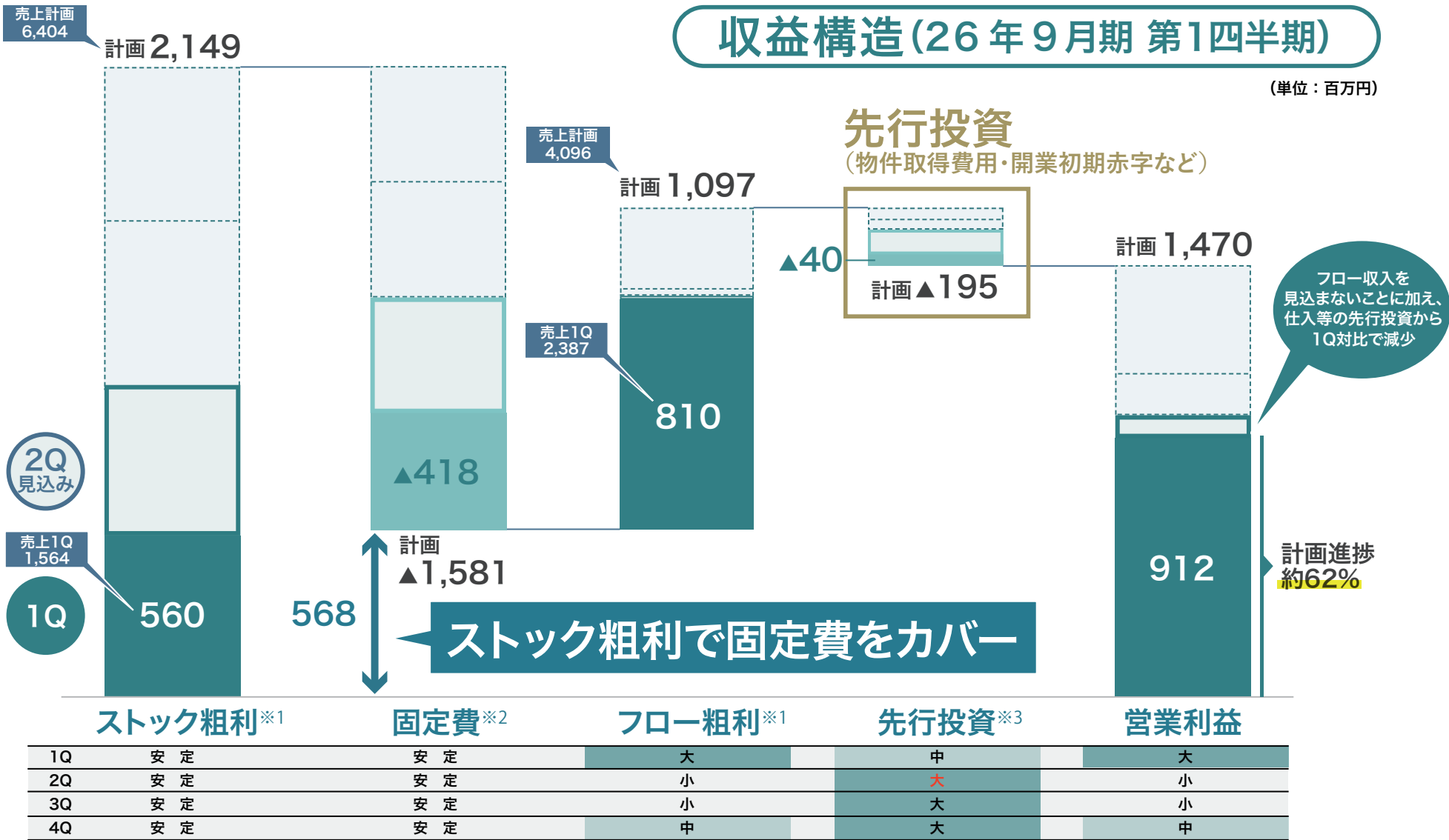


営業利益

(単位：百万円)



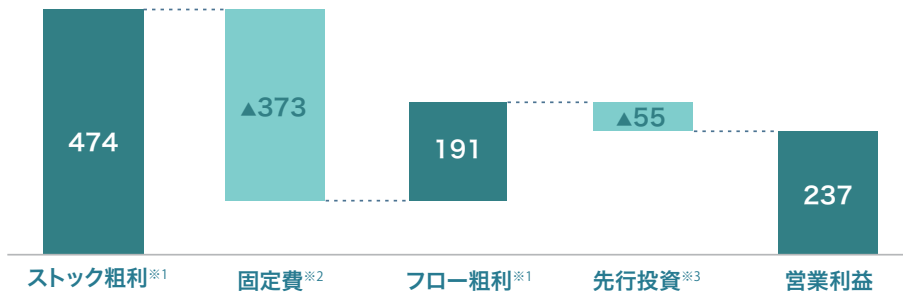
ストック粗利は安定的に積み上がり、フロー粗利は 1Q で大半を計上



ストック粗利は続伸、営業利益は計画通り進捗

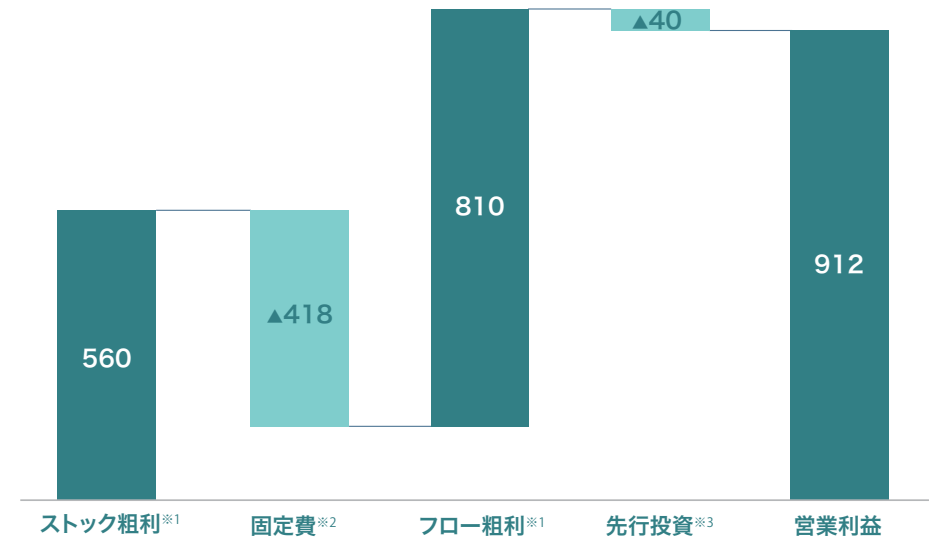
25 年 9 月期 1Q 実績

(単位：百万円)



26 年 9 月期 1Q 実績

(単位：百万円)



- 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もストック粗利の伸びより少ない
- フロー粗利は、計画通り 1 件の完工引渡し、1 件の物件売却が完了
- 先行投資は、3 件獲得（保有 2 件、ML1 件）の費用を計上
- 結果、営業利益は前年同期比増（+675 百万円）で、通期業績計画に向けて進捗



01 26 年 9 月期 第1四半期 サマリー

02 26 年 9 月期 第1四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

前年同期比で増収増益、フロー型売上を計画通り計上 通期計画の営業利益 14.7 億円に向けて予定通り進捗

(単位：百万円)	第17期1Q累計 (25年9月期)	第18期1Q累計 (26年9月期)	前年同期比 増減率	第18期 通期予算	予算比 進捗率
売上高	2,816	3,951	+40.3%	10,500	37.6%
ストック型※1	1,457	1,564	+7.3%		
フロー型※2	1,359	2,387	+75.6%		
売上総利益	406	1,114	+174.4%		
営業利益	237	912	+284.6%	1,470	62.1%
営業利益率	8.4%	23.1%			
EBITDA※3	330	1,013	+206.9%		
経常利益	186	837	+348.7%	1,117	75.0%
当期純利益	124	576	+361.6%	725	79.5%

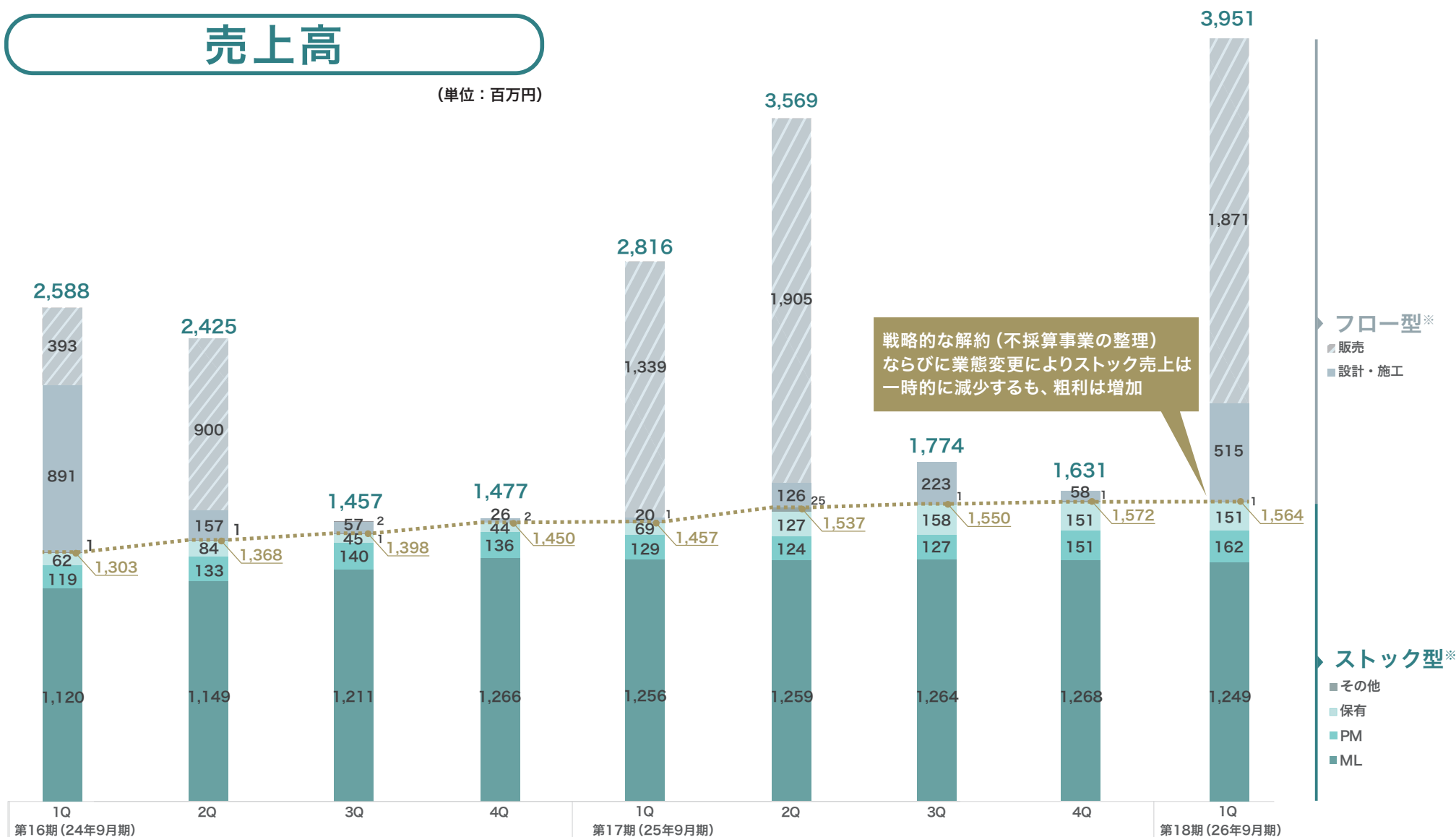
※1 ストック型とは、マスターリース (ML) ・物件保有 (賃貸) におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント (PM) におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※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

保有物件の売却と設計・施工請負の完了でフロー型売上を計上

売上高

(単位：百万円)



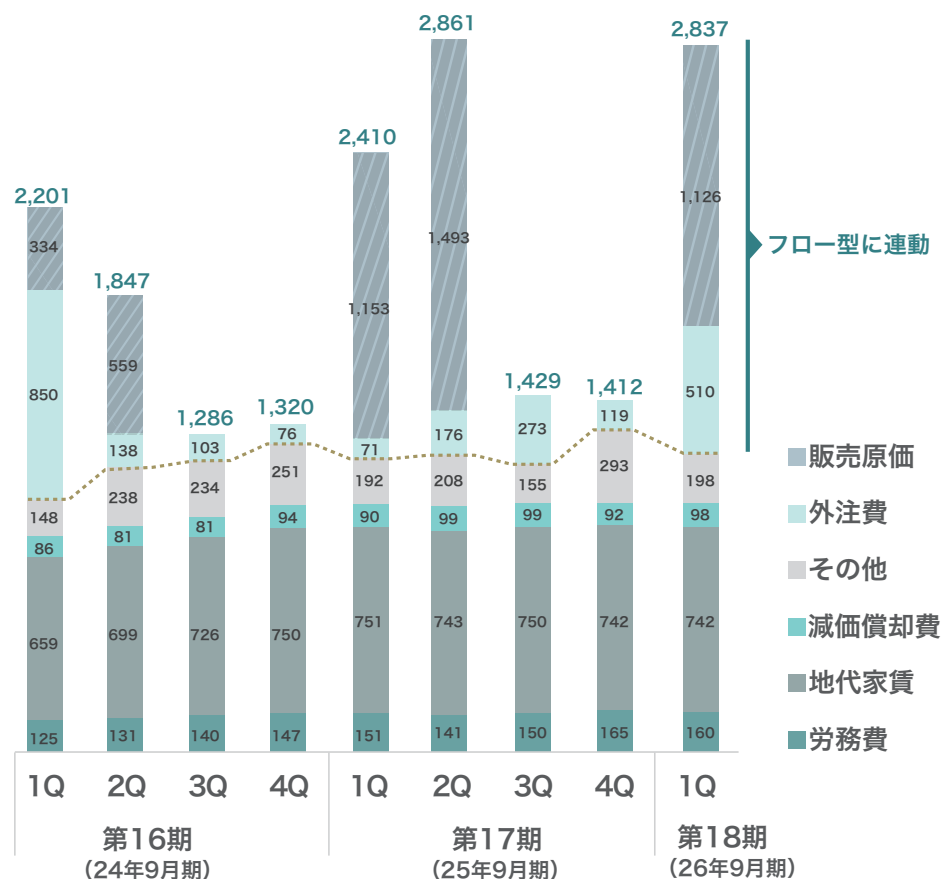
※ スtock型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネジメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※ 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

フロー型に連動する売上原価を計上、ベースアップ等で人件費が増加

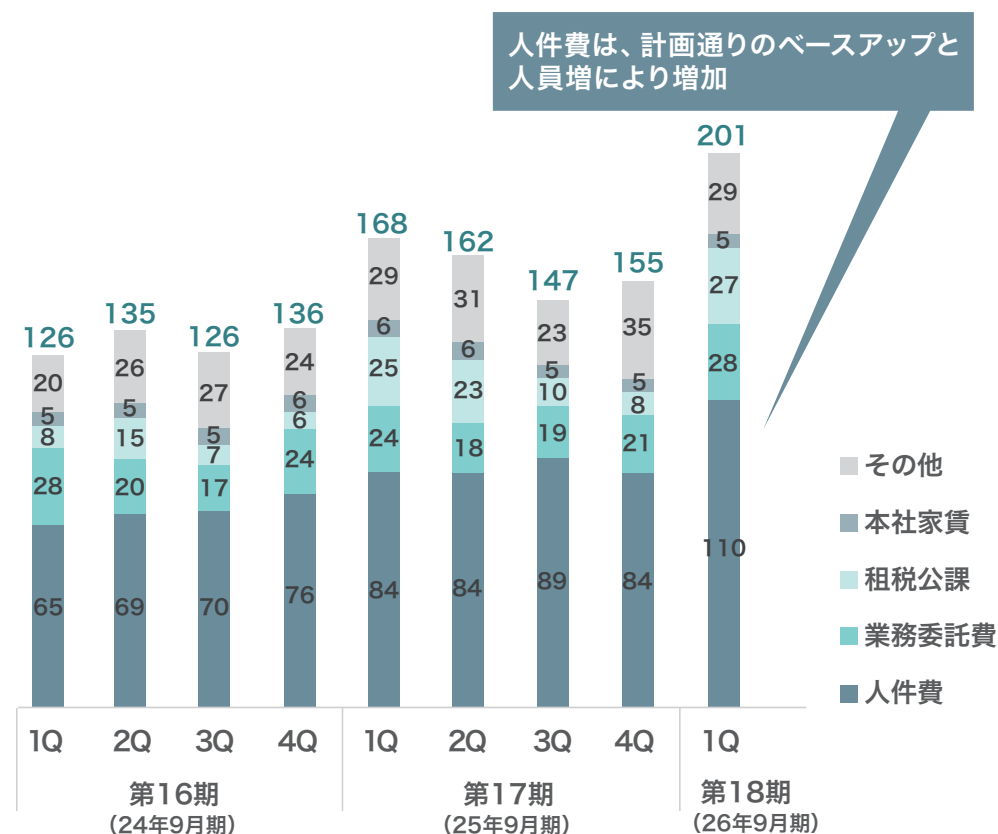
売上原価

(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

1 物件の売却決済により自己資本比率は上昇

(単位：百万円)	第17期4Q	第18期 (25年9月期1Q)	前期末比増減
流動資産	4,472	3,903	▲568
現金及び預金	947	1,368	421
販売用不動産	2,372	1,325	▲1,046
固定資産	16,792	18,231	1,438
有形固定資産	14,440	15,890	1,449
流動負債	3,901	3,604	▲297
固定負債	14,011	14,585	574
純資産	3,351	3,944	592
負債・純資産	21,264	22,134	870
流動比率	114.6%	108.3%	▲6.3%
自己資本比率	15.5%	17.5%	2.0%



01

26 年 9 月期 第1四半期 サマリー

02

26 年 9 月期 第1四半期 業績

03

成長戦略

04

appendix

営業利益 14.7 億円 (YoY+40.9%) を計画

26 年 9 月 期 計 画

売上高

105 億円
(YoY+7.2%)

営業利益

14.7 億円
(YoY+40.9%)

重要ポイント

(1) スtock型収入

- 高稼働維持
- 収益性向上

(2) フロー型収入

- 保有物件売却
- 設計・施工請負業務の進捗

(3) 仕入

- 物件の新規獲得

(4) 新規事業

計画・見通し

- ・ 95% 以上の稼働を維持
- ・ 収益性の高い、保有物件を中心に獲得を進める
- ・ 2 件の保有物件売却
 - ✓ 26 年 9 月 期 1Q 引渡し済 (THE MOCK-UP)
 - 26 年 9 月 期 4Q 引渡し予定 (目黒区大橋: 建物のみ)
- ・ 2 件の設計・施工請負
 - ✓ 26 年 9 月 期 1Q 竣工済 (横森製作所再生 PJ)
 - 26 年 9 月 期 4Q 竣工予定 (上目黒新築 PJ)
- ・ 保有物件を中心に約 8 件の新規獲得を目指す
 - ✓ 26 年 9 月 期 1Q 保有 2 件、ML1 件獲得済
- ・ ホテル、都市型ショッピングモール、大手デベロッパーとの JV、ファンド組成 etc...

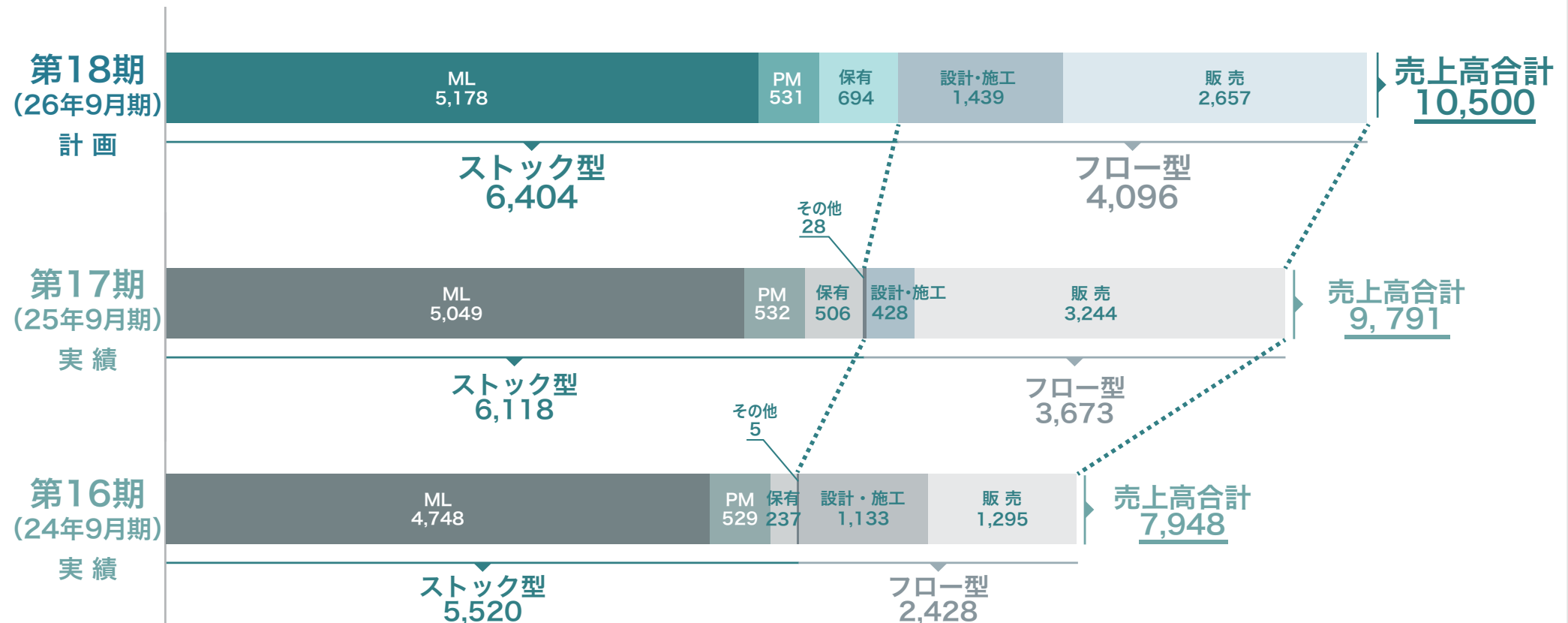
収益貢献

先行投資

ストック型・フロー型売上ともに順調に積み上がり成長

売上構成

(単位：百万円)



26 年 9 月期 1Q は 2 件開業、3 件獲得（保有 2 件、ML1 件）

第17期 (25年9月期)		FACET71・FACET72・MANAGA APARTMENT VUY NEUK shirokanetakanawa・ANYZ				5件 (5,555m ²)
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18期(26年9月期)開業予定						
25年9月期	25年10月●	(1) THESTEPS/SHIFT HOTEL	再生	渋谷区	ML	2,157
24年9月期	25年10月●	(2) FURAM SANGUBASHI	再生	渋谷区	保有 (販売用)	904
23年9月期	26年1月	(3) (仮称)原宿新築ビルPJ	新築	渋谷区	CM※2	1,812
25年9月期	26年4月	(4) (仮称)第一清水ビル再生PJ	再生	渋谷区	ML	1,238
25年9月期	26年5月	(5) (仮称)千駄ヶ谷1丁目再生PJ	再生	渋谷区	保有 (長期)	1,506
① 26年9月期1Q	NEW 26年5月	(6) (仮称)世田谷区池尻再生PJ	再生	世田谷区	保有 (長期)	1,146
25年9月期	26年7月	(7) (仮称)港区芝5丁目再生PJ	再生	港区	保有 (長期)	1,058
23年9月期	26年8月	(8) (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	26年9月	(9) (仮称)中目黒1丁目再生PJ	再生	目黒区	保有 (長期)	1,916
第19期(27年9月期)以降開業予定						
② 26年9月期1Q	NEW 26年10月	(10) (仮称)祐天寺2丁目再生PJ	再生	目黒区	保有	717
25年9月期	26年10月	(11) (仮称)渋谷区千駄ヶ谷再生PJ	再生+増築	渋谷区	PM	860(+88)
25年9月期	26年12月	(12) (仮称)上目黒1丁目商業施設新築PJ	新築	目黒区	ML	2,336
③ 26年9月期1Q	NEW 27年1月	(13) (仮称)港区南青山商業施設新築PJ	新築	港区	ML	1,147

※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、設計や施工など、不動産に関するマネジメント業務が含まれる

1Q で 2 件の物件が開業、ホテルビジネスも 1 月より開始

ML THESTEPS / SHIFT HOTEL

住所: 東京都渋谷区幡ヶ谷

築年数: 53 年

運営面積: 2,157m²

用途: オフィス + ショップ + ホテル



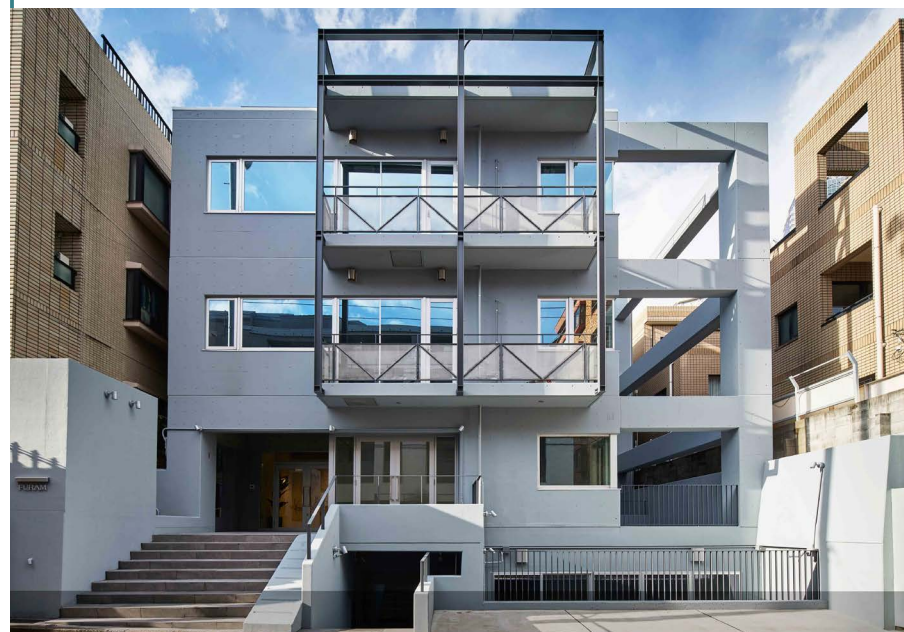
保有 FURAM SANGUBASHI

住所: 東京都渋谷区代々木

築年数: 32 年

運営面積: 904m²

用途: オフィス + ショップ



保有 2 件と ML1 件を獲得、1 件は下期より収益貢献の見込み

保有 (仮称)
世田谷区池尻再生 PJ

住所: 東京都世田谷区池尻

築年数: 34 年

運営面積: 1,146m²

用途: オフィス

下期より収益貢献

開業時期: 2026 年 5 月



保有 (仮称)
祐天寺 2 丁目再生 PJ

住所: 東京都目黒区祐天寺

築年数: 33 年

運営面積: 717m²

用途: オフィス

開業時期: 2026 年 10 月



ML (仮称)
港区南青山商業施設新築 PJ

住所: 東京都港区南青山

築年数: 新築

運営面積: 1,147m²

用途: ショップ

開業時期: 2027 年 1 月



完成予想パース (参考)

26 年 9 月期 1Q で 2 件の保有物件を獲得、1 件を売却

	取得時期	物件名称	立地	築年数 (25年12月末時点)	延床面積 (㎡)
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	4年	—
	21年11月	IVY WORKS (24年2月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	51年	—
	21年11月	THE MOCK-UP※1 (25年10月売却→PM)	千代田区麹町4丁目	33年	—
	22年 9月	ARCHES KAMIYAMACHO (23年3月売却→PM)	渋谷区神山町6丁目	33年	—
23年9月期 (1,333㎡)	23年 5月	① AMBRE	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	38年	1,333
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	22年	—
	24年 3月	② (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 6月	③ FACET72	渋谷区鉢山町	34年	920
	24年 6月	④ FACET71	渋谷区鉢山町	28年	1,405
	24年 9月	⑤ (仮称) 代々木4丁目再生PJ	渋谷区代々木4丁目	32年	904
25年9月期 (7,504㎡)	24年12月	⑥ (仮称) 中目黒1丁目再生PJ	目黒区中目黒1丁目	34年	1,916
	25年 3月	⑦ OMB北参道	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	42年	446
	25年 3月	⑧ OMB東麻布	港区東麻布2丁目	62年	715
	25年 8月	⑨ (仮称) 港区芝5丁目再生PJ	港区芝5丁目	62年	1,058
	25年 9月	⑩ (仮称) 千駄ヶ谷1丁目再生PJ	渋谷区千駄ヶ谷1丁目	56年	1,506
	25年10月	NEW ⑪ (仮称) 世田谷区池尻再生PJ※2	世田谷区池尻	34年	1,146
	25年12月	NEW ⑫ (仮称) 祐天寺2丁目再生PJ※3	目黒区祐天寺2丁目	33年	717

➡ 12 件の延べ床面積 計 13,192㎡満室時の年間想定賃料は合計約 12 億円

獲得済 PJ は 76 件（保有 12 件、ML43 件、PM18 件、その他 3 件） 前四半期から、3 件の新規獲得及び 2 件の業務終了により 1 件の増加

		17期4Q (25年9月期4Q)	18期1Q (26年9月期1Q)	増加	減少
保有	獲得済PJ (面積)	11件 (12,848m ²)	12件 (13,192m ²)	【新規獲得】 ① (仮称) 世田谷区池尻再生PJ ② (仮称) 祐天寺2丁目再生PJ 【運営開始】 (1) FURAM SANGUBASHI	【売却後PM契約】 ◇ THE MOCK-UP
	運営中物件 (面積)	7件 (8,325m ²)	7件 (7,639m ²)		
ML	獲得済PJ (面積)	42件 (63,953m ²)	43件 (65,100m ²)	【新規獲得】 ③ (仮称) 港区南青山商業施設新築PJ 【運営開始】 (2) THESTEPS/SHIFT HOTEL	
	運営中物件 (面積)	39件 (58,193m ²)	40件 (60,350m ²)		
PM	獲得済PJ (面積)	19件 (40,407m ²)	18件 (39,138m ²)	【売却後PM契約】 ◇ THE MOCK-UP	【PM業務終了／運営終了】 ① MEISTER YOTSUYA 【契約変更：PM→CM】 ◆ (仮称) 原宿新築ビルPJ
	運営中物件 (面積)	17件 (37,735m ²)	17件 (38,278m ²)		
その他	獲得済PJ	3件	3件	【契約変更：PM→CM】 ◆ (仮称) 原宿新築ビルPJ	【CM業務終了／運営なし】 ② MANGA APARTMENT VUY
	運営中物件	2件	2件		
合計	獲得済PJ (面積)	75件 (117,209m ²)	76件 (117,430m ²)	+1件 (3件の新規獲得、2件の業務終了)	
	運営中物件 (面積)	65件 (104,253m ²)	66件 (106,268m ²)	+1件 (2件の運営開始、1件の運営終了)	

獲得済 PJ は受注後リノベーション等の作業を行っており、収益貢献していないものを含んだものとなります。一方、運営中物件は現在収益貢献が発生している物件のみとなっております。将来的には獲得済 PJ が運営中物件にシフトし収益貢献するため、獲得済 PJ の拡大は当社の長期的な成長に繋がります。

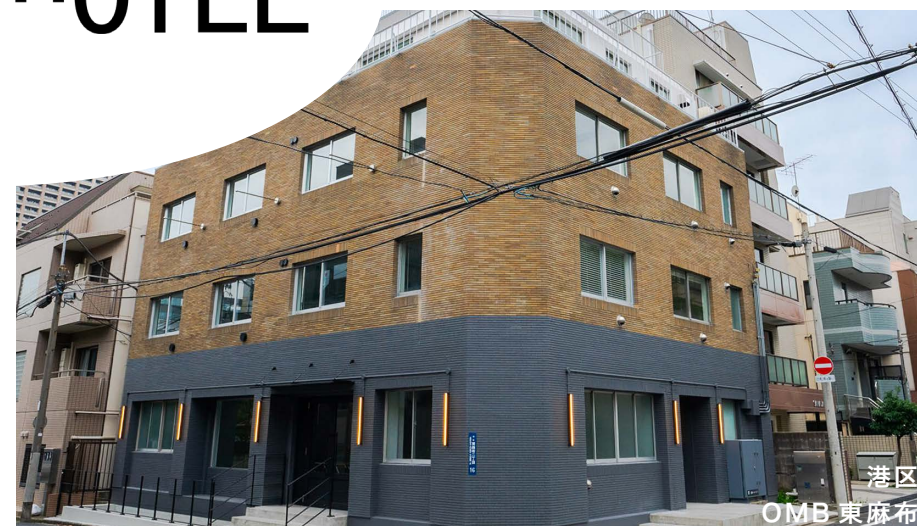
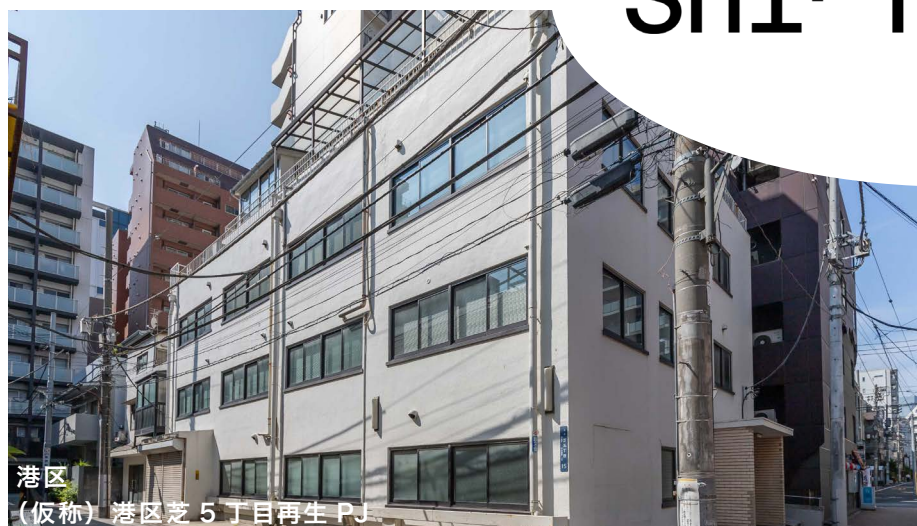
高収益物件の展開により営業利益率を向上 継続的な+30%以上の成長を目指す

(単位：百万円)	18期 (26年9月期) 計 画	19期 (27年9月期) 計 画	20期 (28年9月期) 計 画
売上高	10,500	11,500	13,000
売上高前期比	+7.2%	+9.5%	+13.0%
営業利益	1,470	1,920	2,500
営業利益率	14.0%	16.7%	19.2%
営業利益前期比	+40.9%	+30.6%	+30.2%

4 物件で合計約 50 室のホテルを開業予定



SHIFT HOTEL



まずは自社の 3 物件でプロジェクトをスタート 大手デベロッパーとの JV で大規模な築古ビル活用も促進予定



OMB 東麻布

住所: 東京都港区東麻布 2 丁目

築年数: 62 年

規模: 地下 1 階 / 地上 5 階

延床面積: 715m²



(仮称) 港区芝 5 丁目再生 PJ

住所: 東京都港区芝 5 丁目

築年数: 62 年

規模: 地下 1 階 / 地上 5 階

延床面積: 1,058m²



(仮称) 千駄ヶ谷 1 丁目再生 PJ

住所: 東京都渋谷区千駄ヶ谷 1 丁目

築年数: 56 年

規模: 地上 6 階

延床面積: 1,506m²

営業利益の 30% 以上の継続的な成長
6 年後の 50 億円 + α の営業利益達成を目標

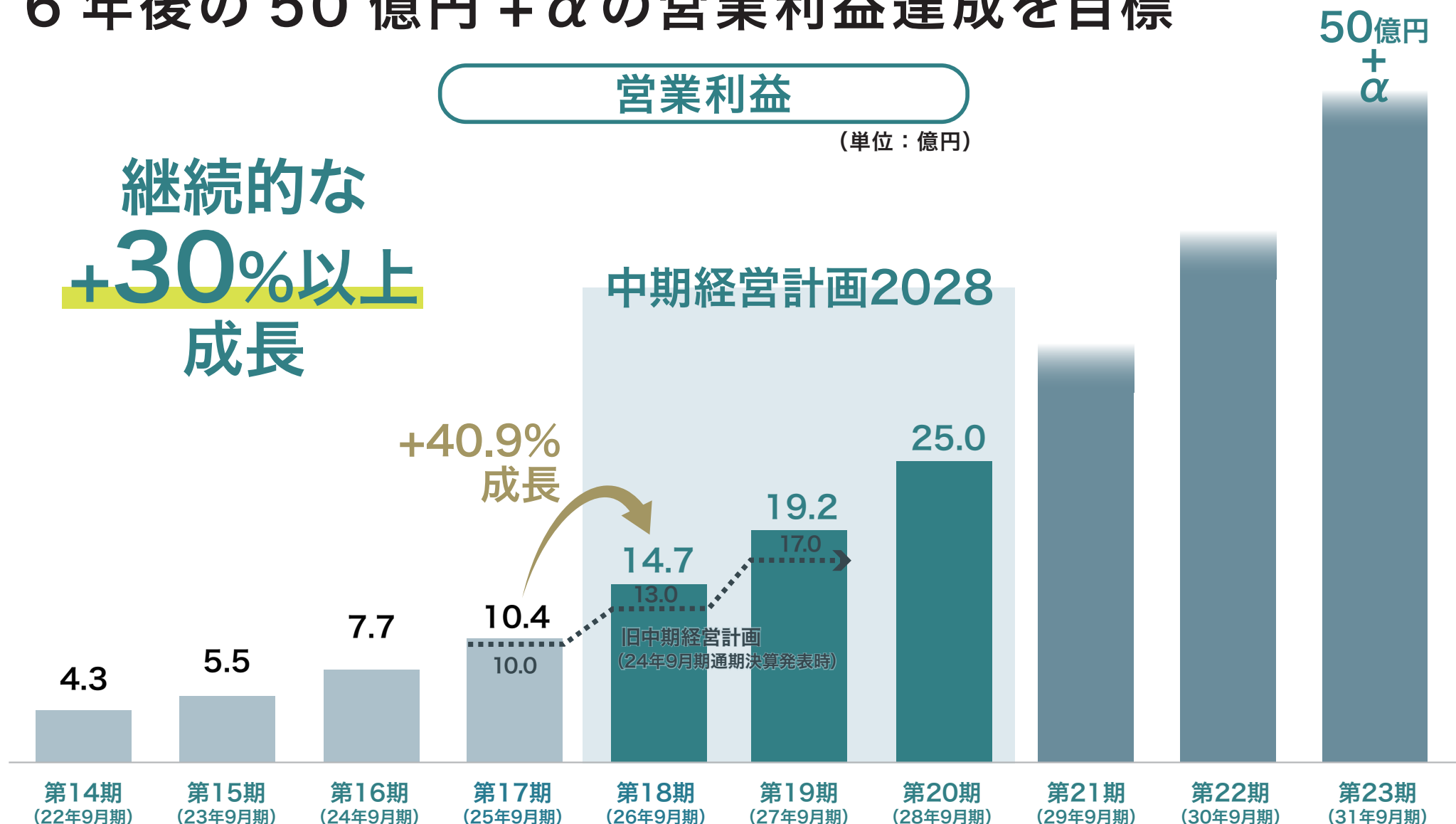
営業利益

(単位：億円)

継続的な
+30%以上
成長

中期経営計画2028

+40.9%
成長





01 26 年 9 月期 第1四半期 サマリー

02 26 年 9 月期 第1四半期 業績

03 成長戦略

04 appendix

会社名 | 株式会社リアルゲイト

設立 | 2009 年 8 月 24 日

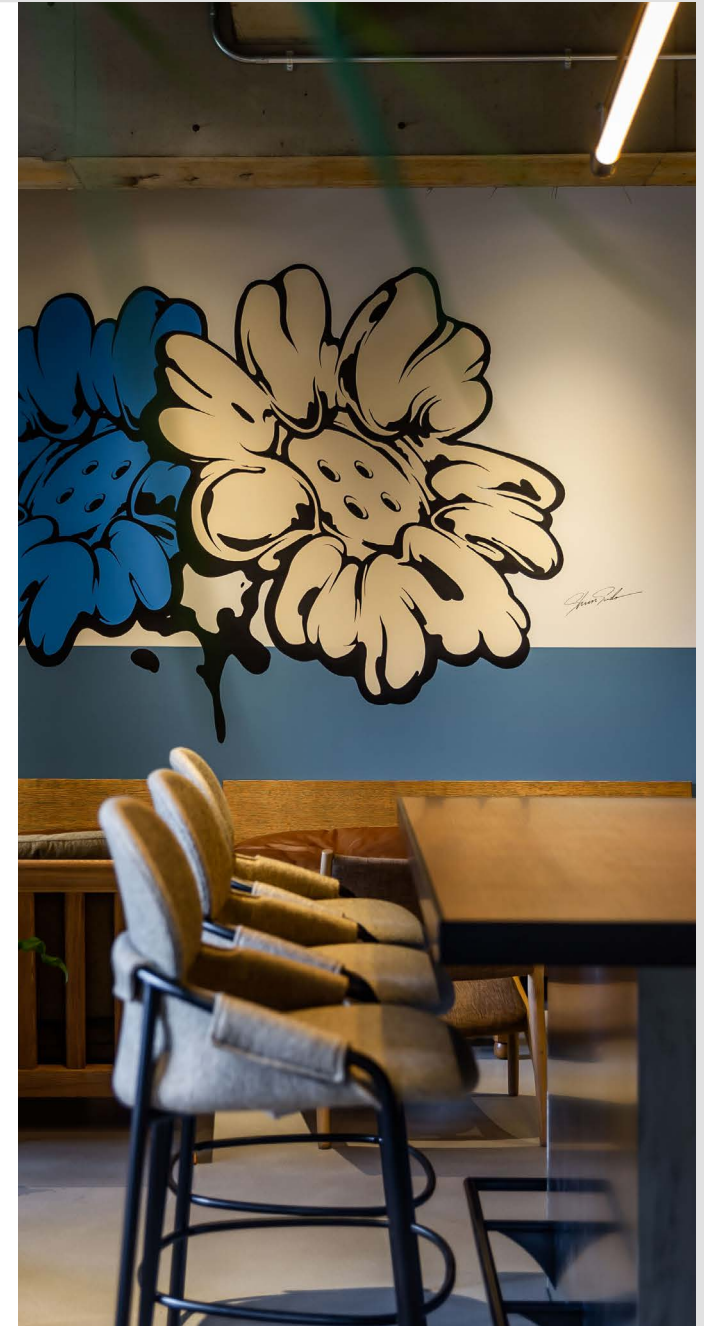
本社 | 東京都渋谷区千駄ヶ谷三丁目 51 番 10 号
PORTAL POINT HARAJUKU 3F

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 | 97 名 (2025 年 12 月末現在)

役員 | 9 名 (2025 年 12 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
- 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

五洋建設での現場監督兼アメフト選手、不動産デベロッパーでの営業や開発実務を経て、2009 年に当社を設立

建築士の専門知識と現場主義を融合させ、不況下でも高稼働を維持するスモールオフィスビジネスを確立、企画から運営まで一貫した再生スキームにより、遊休不動産の価値を最短で最大化させる実行力が強み

趣味はパワーリフティングでベンチプレス 160kg を上げるタフさが成長の原動力

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貸する	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34秒)



<https://youtu.be/P96yr0Y1fOs>

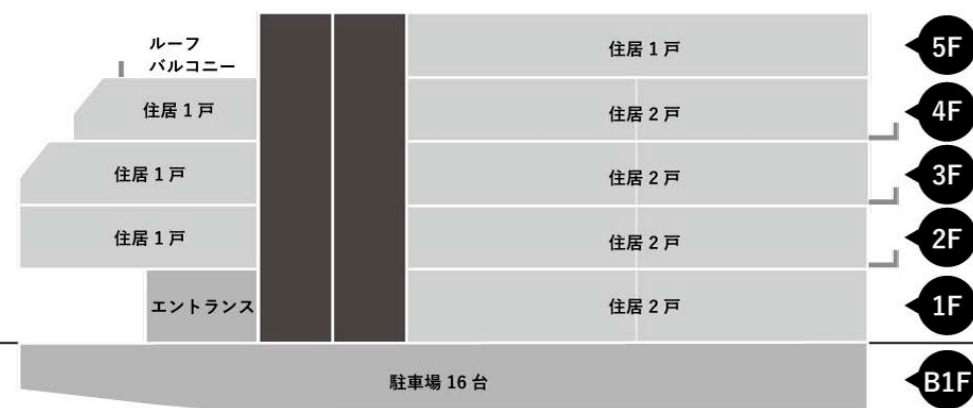
代官山にある築 36 年のヴィンテージマンションを一棟丸ごと
リノベーションし、住宅用途からオフィスや SOHO 等へコンバージョン

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



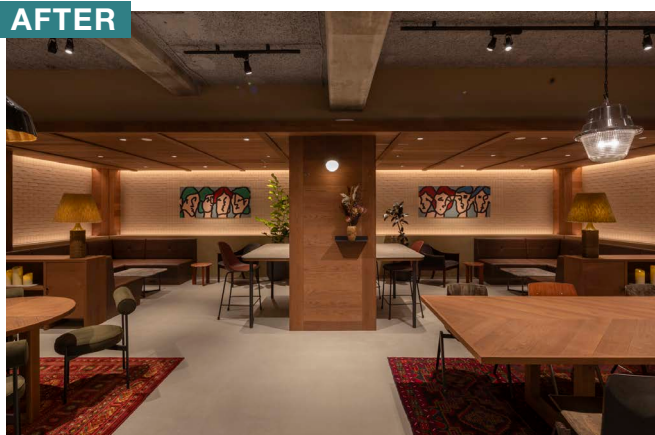
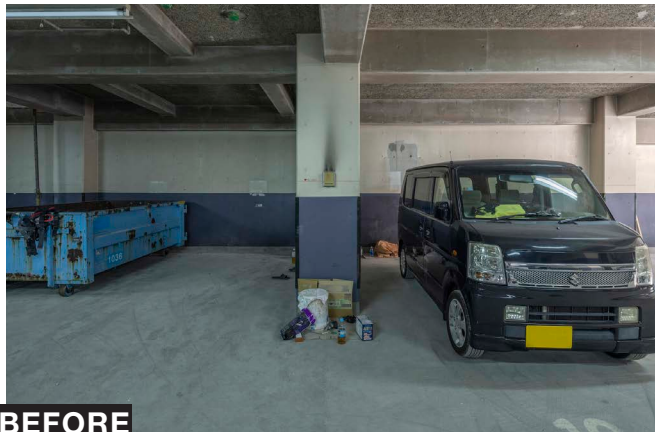
2024 年再生

シェアオフィス + 店舗

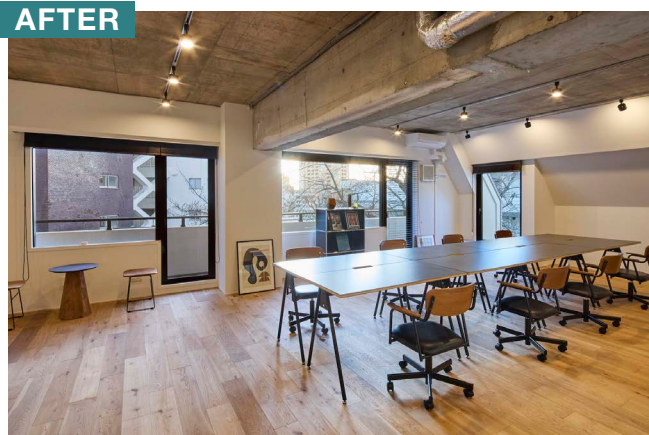
共用部が充実した平均 60㎡
全 35 区画のsmallオフィスや SOHO



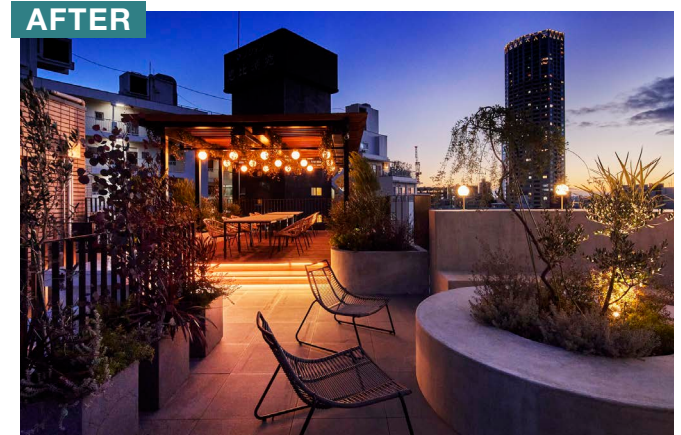
経験豊富な一級建築士を擁する自社の技術力で
用途変更・増築・耐震補強を行い抜本的な改良を実施



駐車場からオフィス等に用途変更

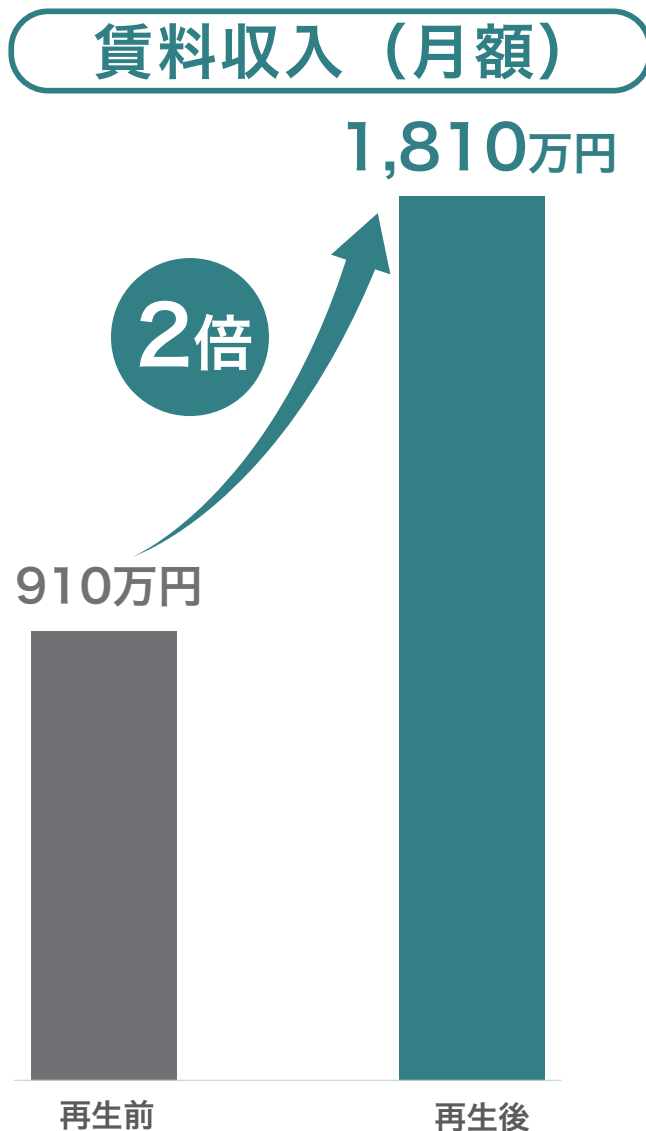


住宅からオフィス等に用途変更



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



主な展開エリア

渋谷区 **33**件

港区 **18**件

目黒区 **16**件

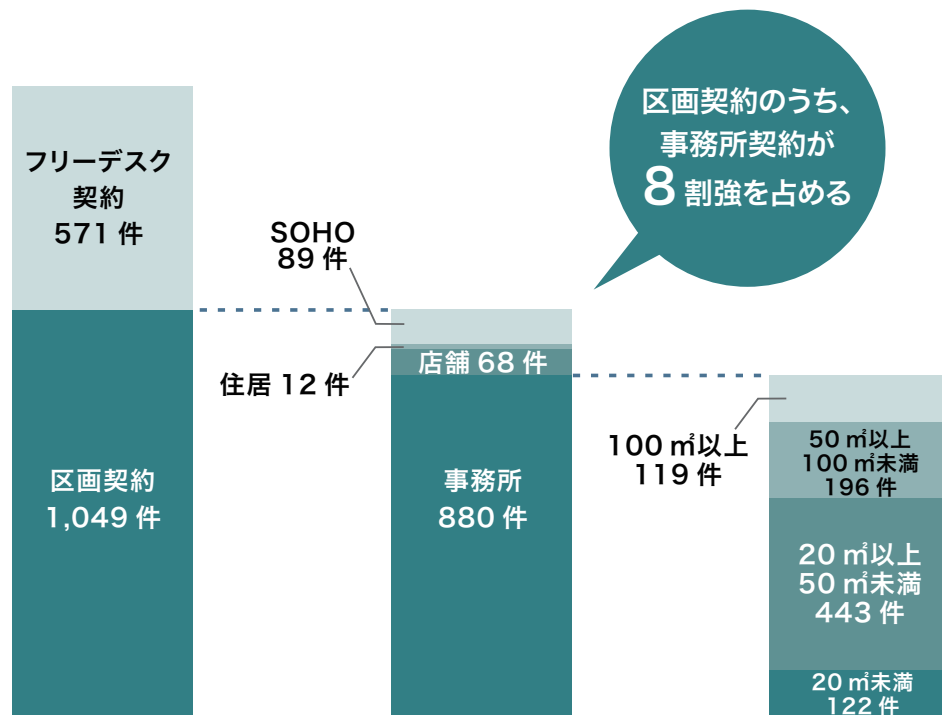
獲得済 PJ **76**件

(2025年12月末時点)



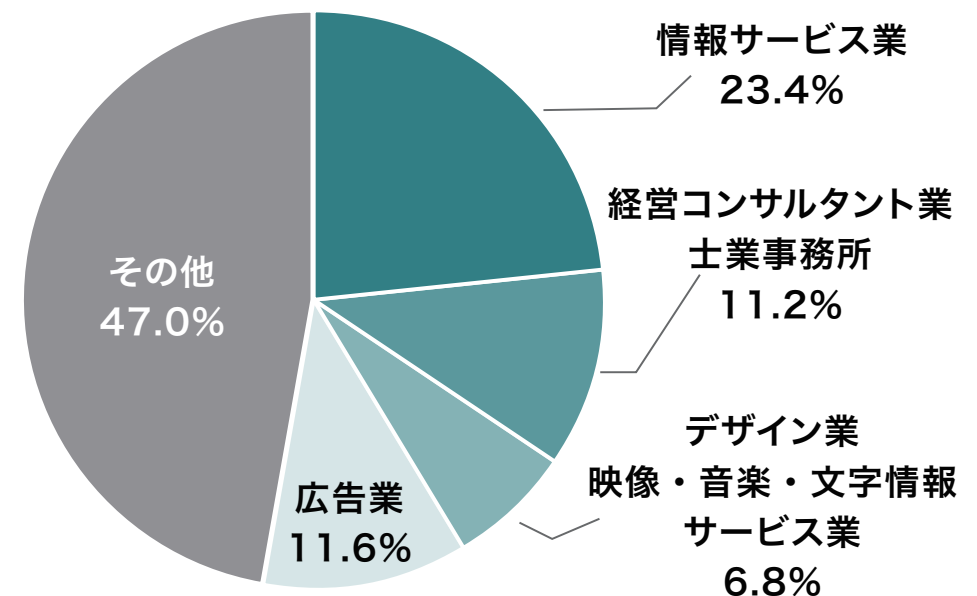
📍 既存獲得済み物件 📍 2026年9月期以降獲得済み物件

入居テナント契約種別



(2026年1月1日時点)

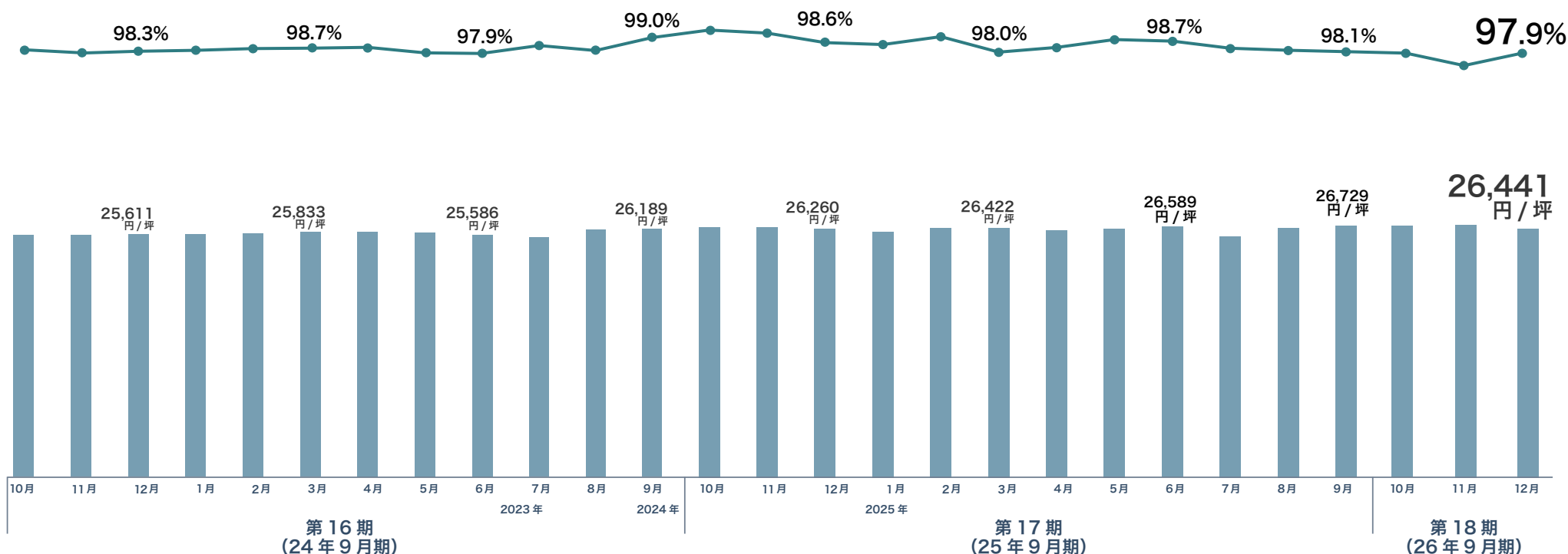
区画：入居テナント業種



(2026年1月1日時点)

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 983 万坪 6,781 棟 平均築年数35.2年

中小規模（延床300～5,000坪）

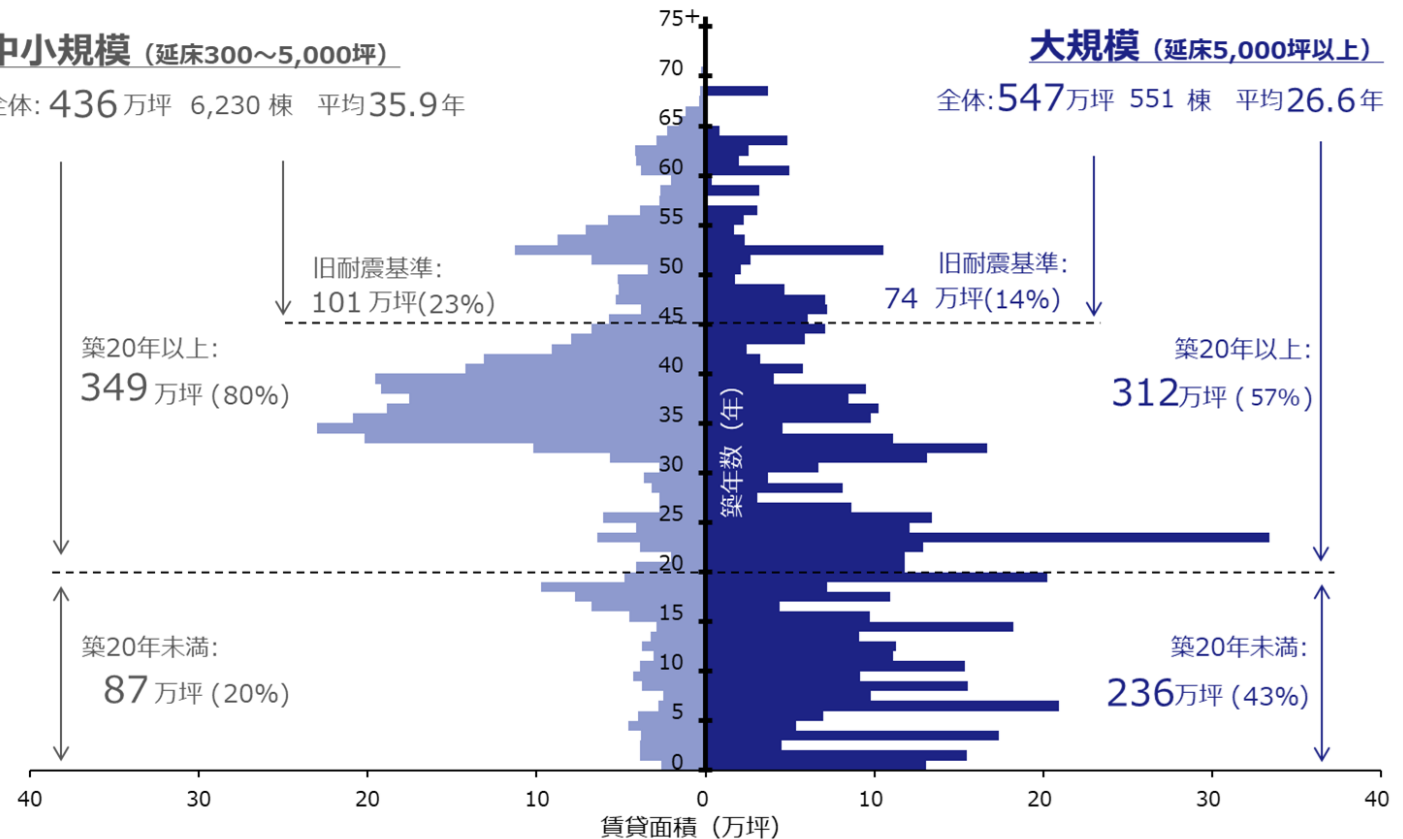
全体: 436 万坪 6,230 棟 平均35.9年

大規模（延床5,000坪以上）

全体: 547 万坪 551 棟 平均26.6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



▲ザイマックス総研「オフィスピラミッド 2026 東京 23 区・大阪市」
https://soken.yymax.co.jp/report/2601-stock_pyramid_2026.html

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



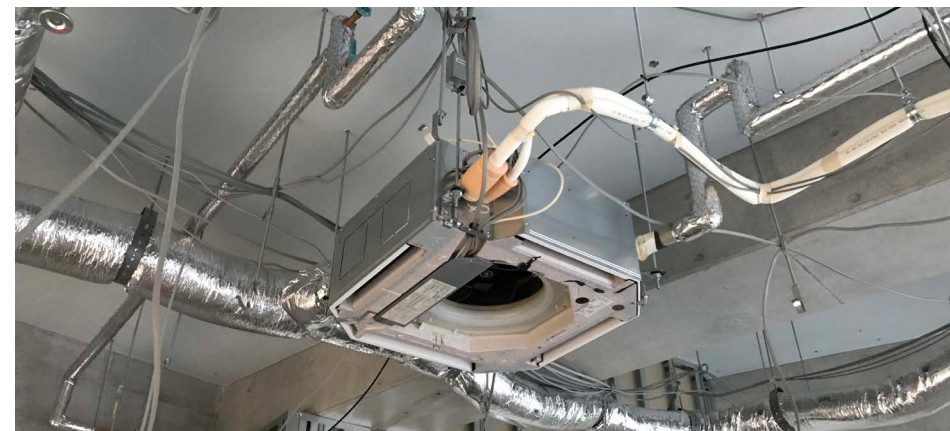
▲防水工事



▲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



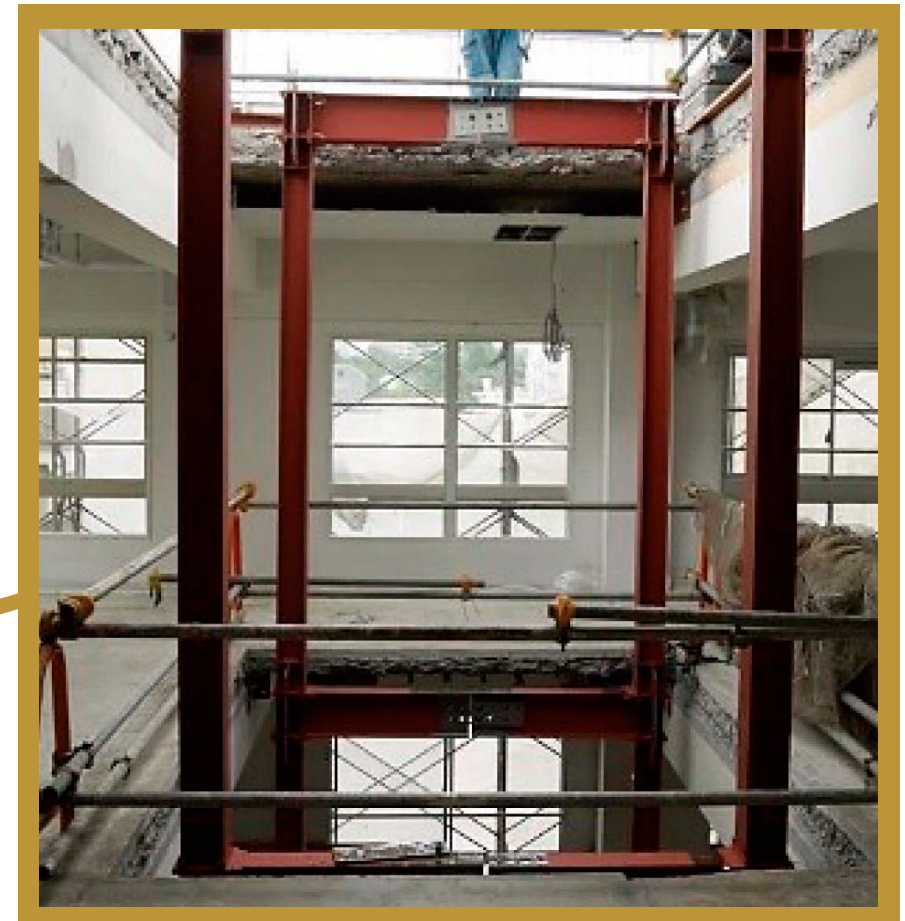
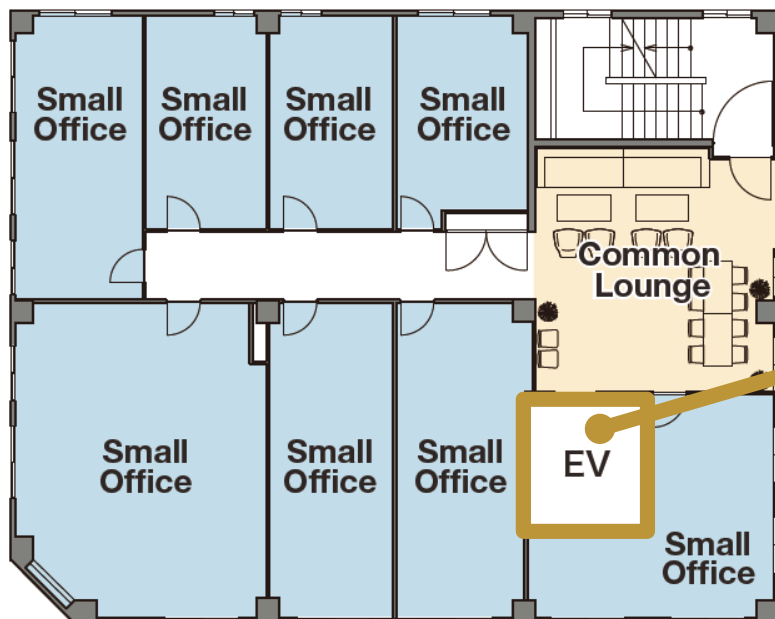
エレベーター新設による利便性の向上により、
物件の価値が大幅アップ

エレベーター新設

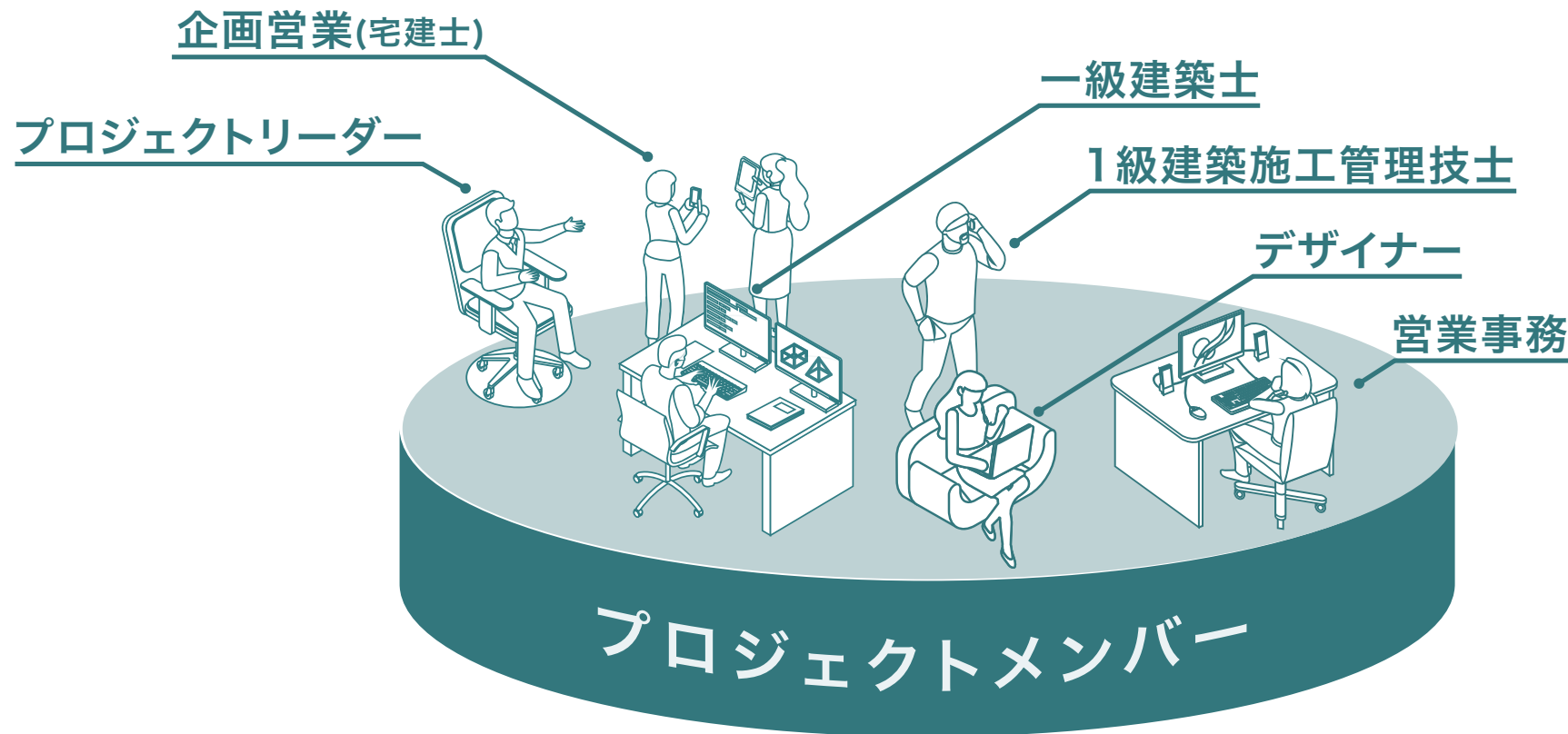
BEFORE: ワンフロアオフィス



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貸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

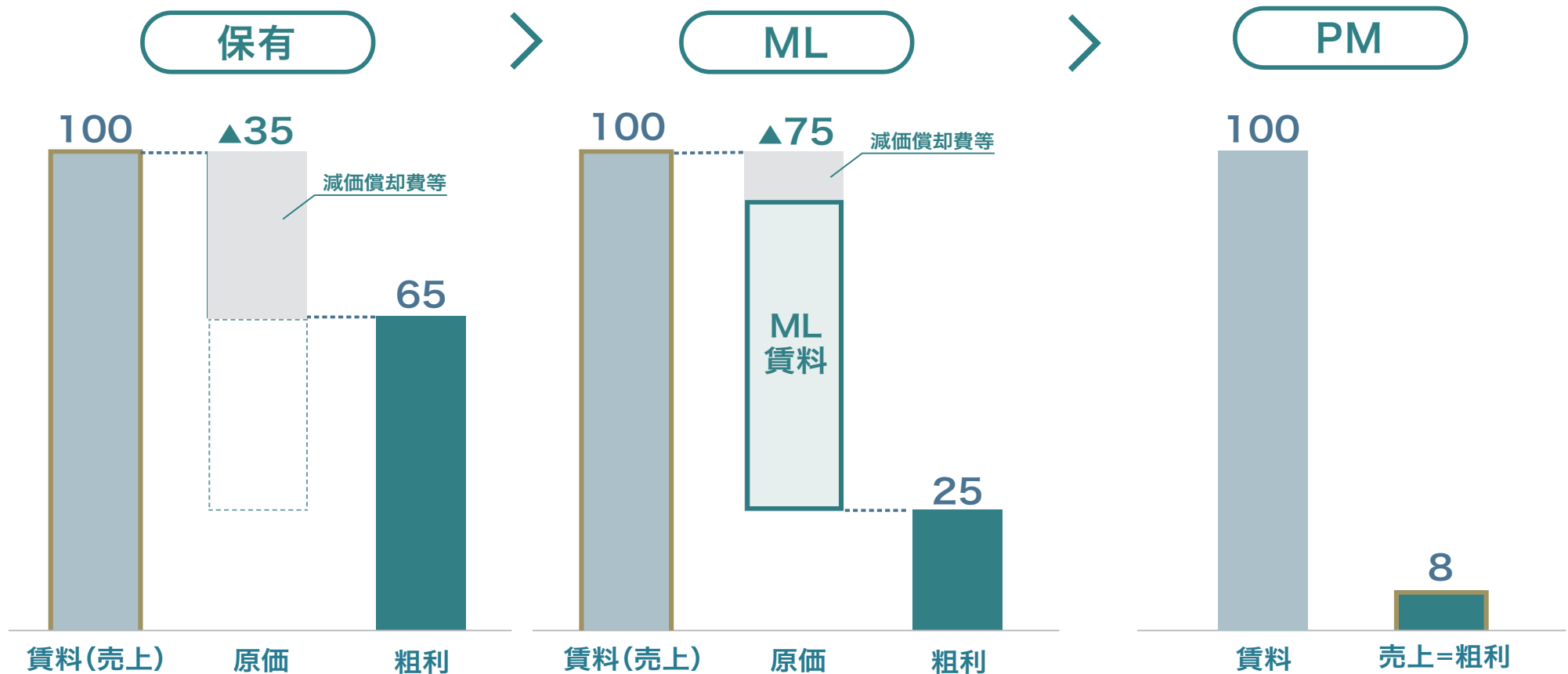
2023年～
フロー型

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)

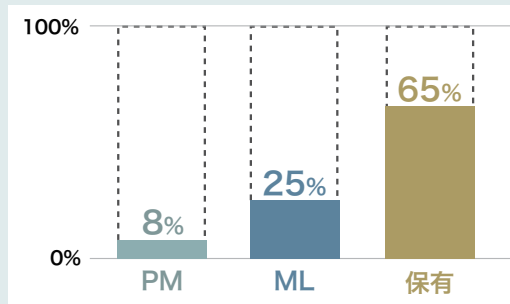
- ・保有は、支払い賃料がないため、売上の65%程度が粗利
- ・ML(マスターリース)は、支払い賃料があり、売上の25%程度が粗利
- ・PM(運営受託)は、手数料収入のため、賃料の8%程度が売上(=粗利)



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

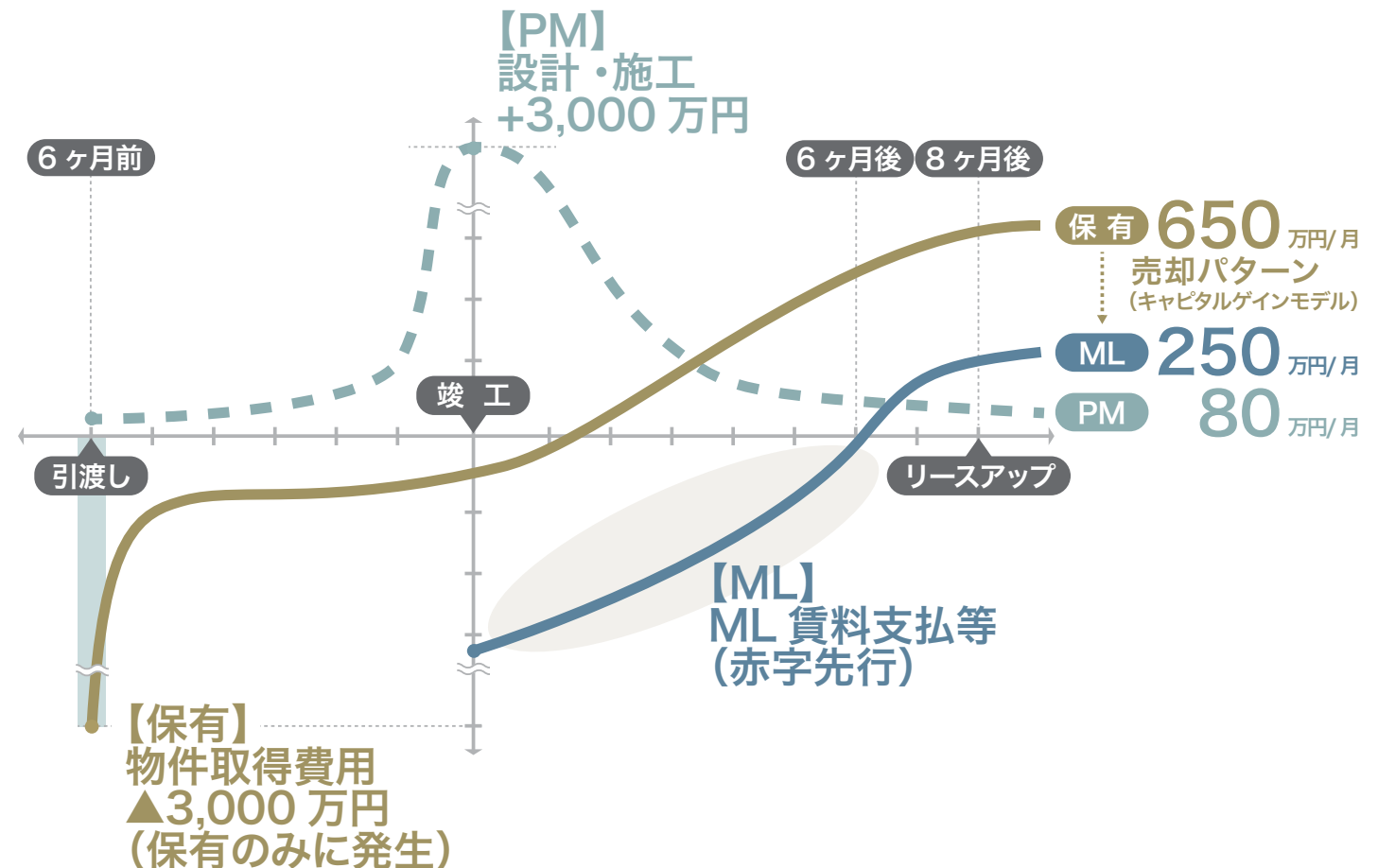
(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の築古ビル

粗利率（対賃料）



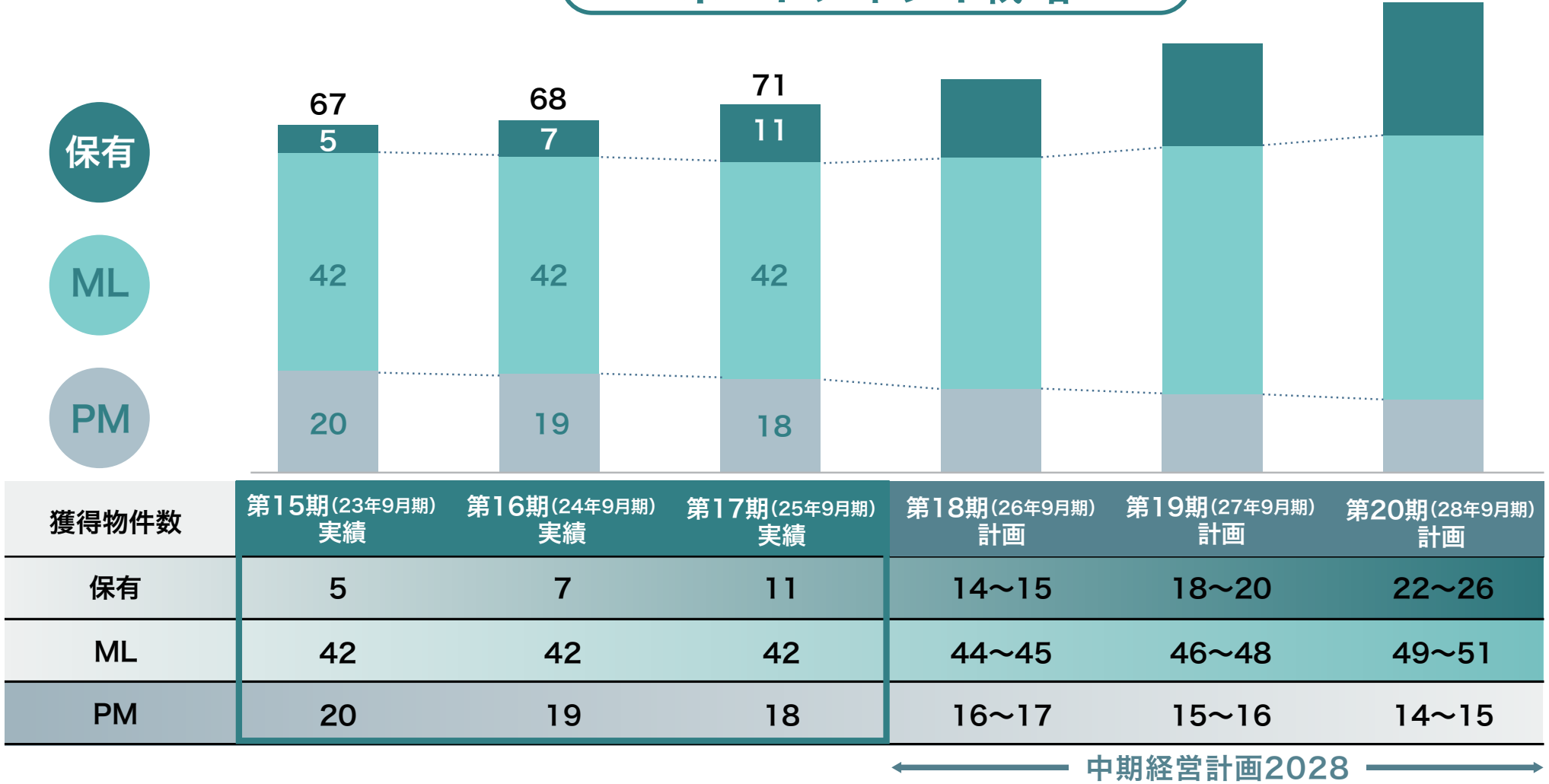
リースアップ後

賃料総額	1,000 万円 / 月
粗利※	保有 650 万円 / 月
	ML 250 万円 / 月
	PM 80 万円 / 月



収益性の高い保有物件比率を高め、営業利益率を向上させる

ポートフォリオ戦略

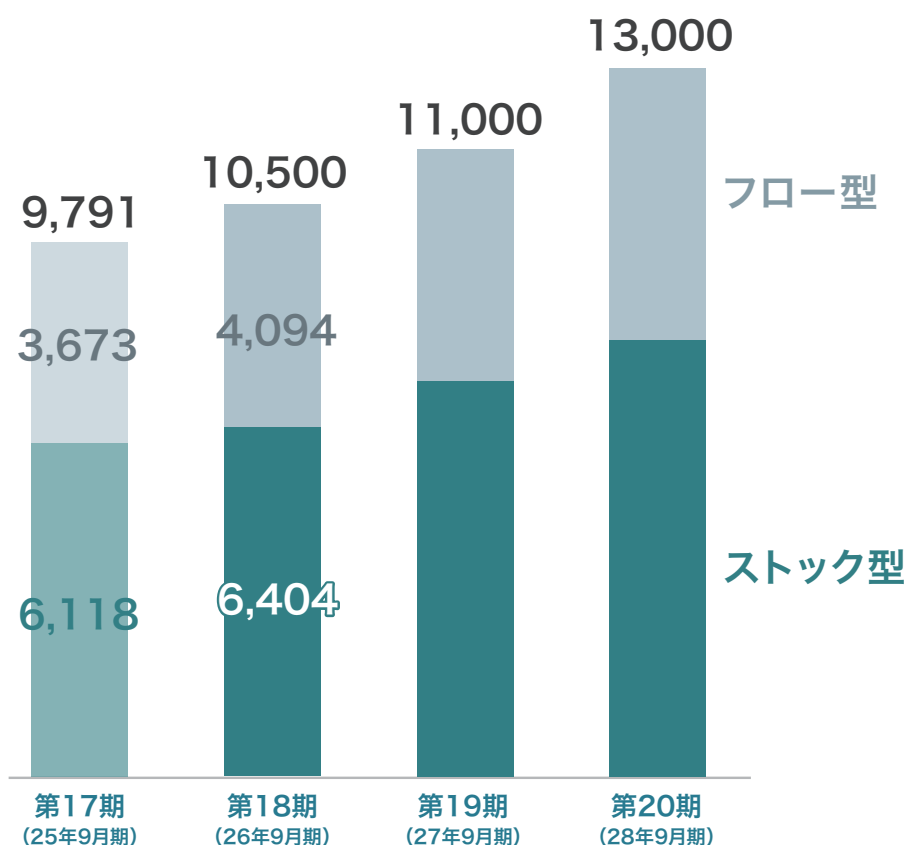


ストック型収益を基盤に業績拡大、営業利益率も向上

売上高

CAGR 9.9% ※

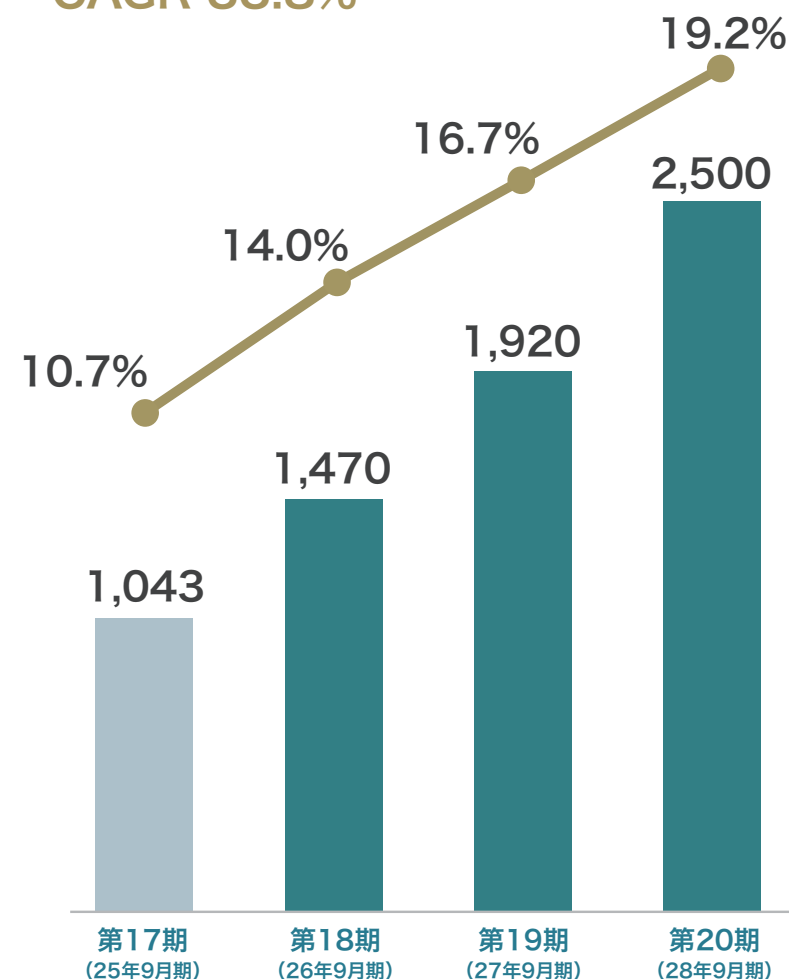
(単位：百万円)



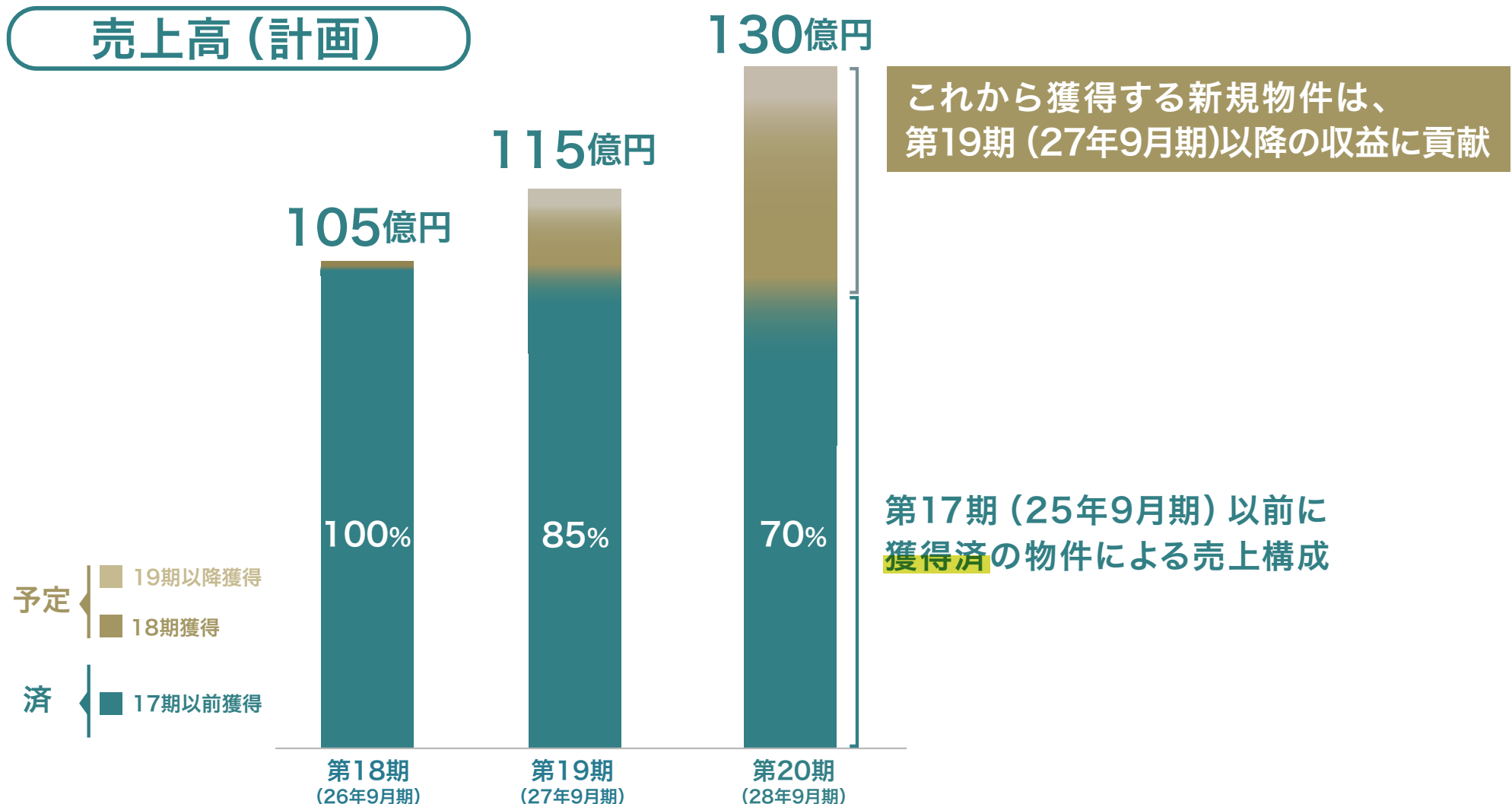
営業利益・営業利益率

CAGR 33.8% ※

(単位：百万円)

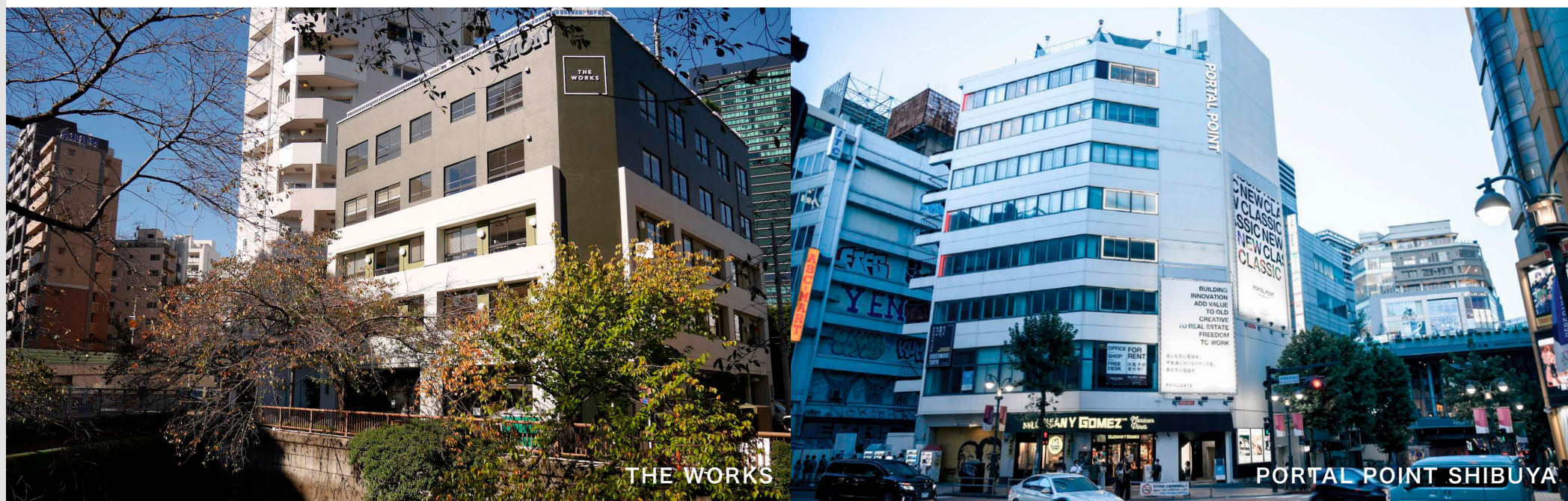


獲得済の物件で中期経営計画の売上高の大半を構成



「技術 × 発想 × 資本」で100年使える建物を次世代へつなく、そのハブとなるのがリアルゲイト

- ① 100年使える建物を再評価し、古さと新しさの共存で街の寿命と価値を延ばす
- ② 安全性の担保と用途転用を可能にする技術で、建物の寿命と価値を延ばす
- ③ 用途ミックス × 体験設計で人の交流と経済循環を生み、街に新たな価値を創出
- ④ 大手デベロッパーとのJVやファンド組成を検討し、大型再生案件に挑む体制を整備



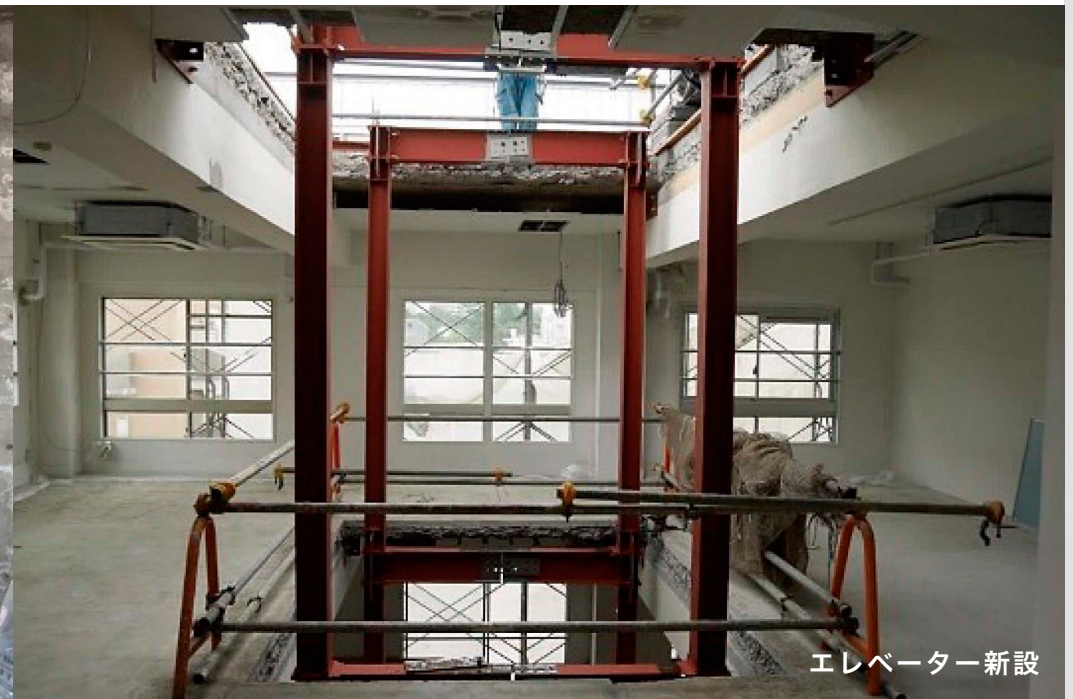
100年使える建物を再評価し、古さと新しさの共存で街の寿命と価値を延ばす

- シドニーでは歴史的外観の保存により用途制限・容積率が緩和され、街全体で共存が実現
- 東京の多くのビルは築30～40年で解体され、潜在耐用年数（100年）の三分の一で消費
- 環境負荷増大・人手不足・物価高騰で新築偏重の見直しが急務
- リアルゲイトは再生を軸に「長く使い続ける都市」のあり方を提案



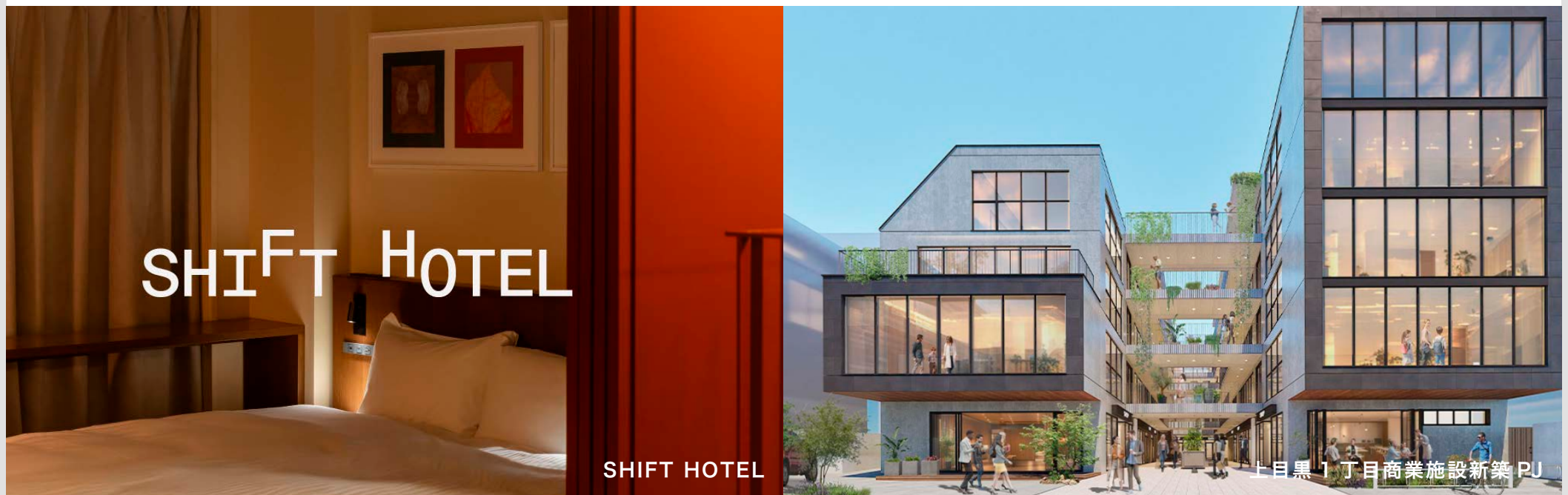
安全性の担保と用途転用を可能にする技術で、建物の寿命と価値を延ばす

- 地震国である日本での安心のため、耐震補強などの安全性向上が前提
- 住宅からホテルへ、事務所から店舗等へ、ニーズの変化に応える用途変更
- 増築やエレベーターの新設等を行うことで賃料を最大化
- AI を活用した図面や見積り作成システムの開発



用途ミックス × 体験設計で人の交流と経済循環を生み、街に新たな価値を創出

- これまで：フレキシブルオフィス中心に多様な空間を提供
- これから：ホテルや都市型ショッピングモール等の企画に挑戦
- 用途の掛け合わせで滞在時間・交流・消費を拡大
- 複合的な価値づくりが次世代不動産の「出口戦略」となる



大手デベロッパーとの JV やファンド組成を検討し、大型再生案件に挑む体制を整備

- 現状、1000 坪超ビルの自社取得は困難
- 大手デベロッパーとの JV により信用力・案件規模・ノウハウを拡張
- 自社ファンド設立で安定調達・スピードを確保
- 資本の力を背景に再生事業のスケールを拡大し、次のステージへ



リアルゲイト本社屋上

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、結果的に偏る場合があります。
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/>