

26年9月期 第2四半期  
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4月28日



**01** 26年9月期 第2四半期 サマリー

**02** 26年9月期 第2四半期 業績

**03** 成長戦略

**04** appendix

売上高 (累計)

5,673 百万円

前年同期比▲11.2%

営業利益 (累計)

1,043 百万円

前年同期比 +33.4%

当期純利益 (累計)

593 百万円

前年同期比 +24.4%

獲得済 PJ

76 件

14 件 (保有) 44 件 (ML)

前年同期 73 件

運営中物件  
(竣工済)

66 件

9 件 (保有) 40 件 (ML)

前年同期 64 件

運営面積

106,910 m<sup>2</sup>9,245m<sup>2</sup> (保有) 60,350m<sup>2</sup> (ML)前年同期 102,301m<sup>2</sup>稼働率  
(ML・保有 / 既存)

98.39 %

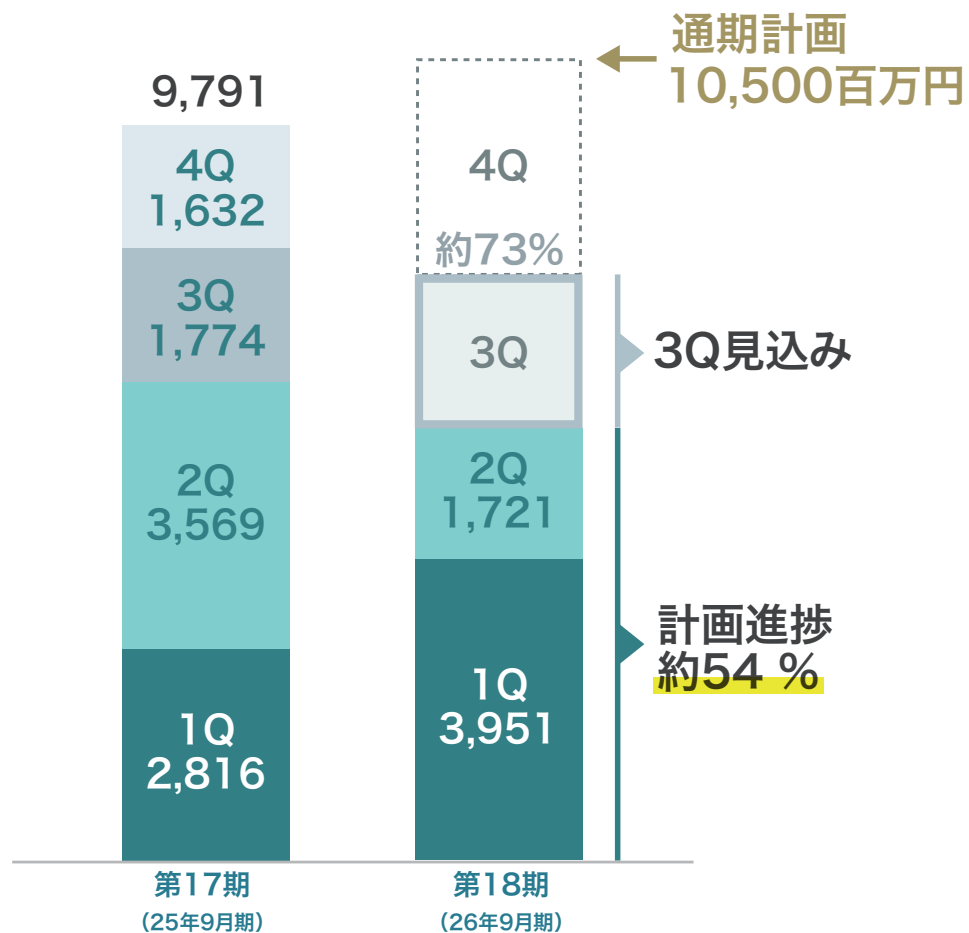
## 特記事項

- 営業利益の進捗率は計画比 71% と堅調、通期計画達成に向け好調に推移  
・ 新規仕入は 3 件獲得 (保有 2 件 [JV1 件含]、ML1 件)
- 26 年 2 月にヒューリック社と合併会社を設立  
・ JV 案件は既に 2 件獲得済 (2Q、3Q に各 1 件)  
・ 都心好立地で中規模以上の築古ビル取得が想定を上回るペースで進捗
- 中東情勢に伴うナフサ等の建築資材不足の影響は、オフィス中心の築古ビル再生では現状限定的

2Q 時点、売上高は約 54%、営業利益は約 71%の計画進捗  
 3Q 時点、売上高は約 73%、営業利益は約 80%の見込み

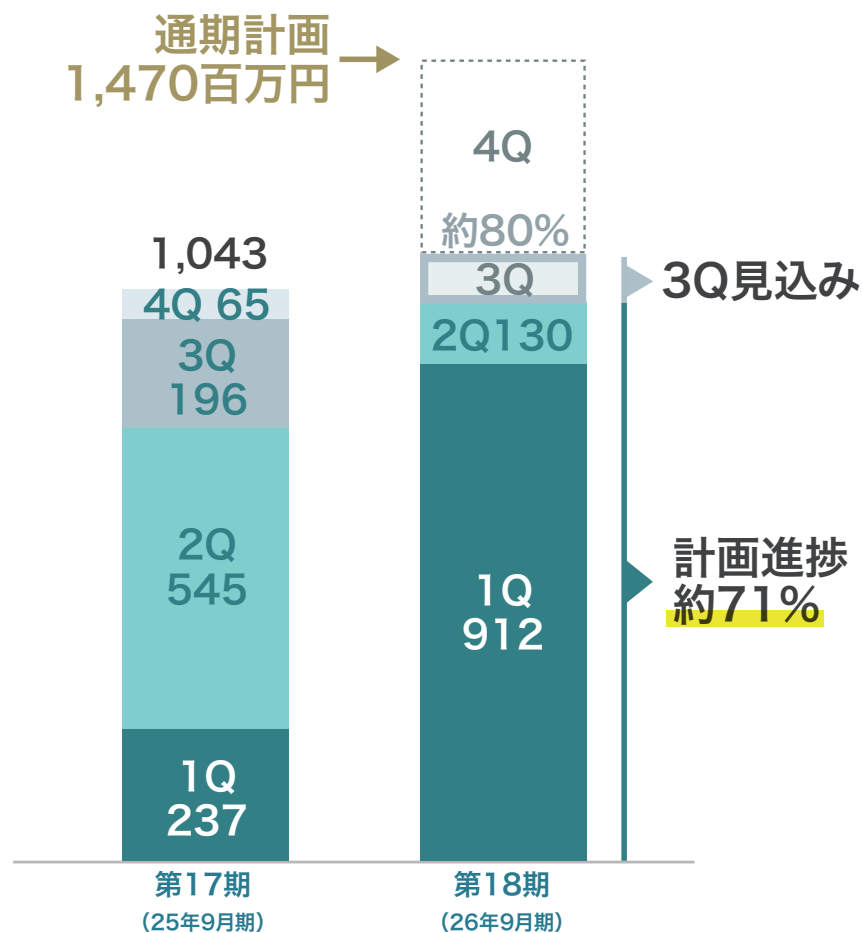
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

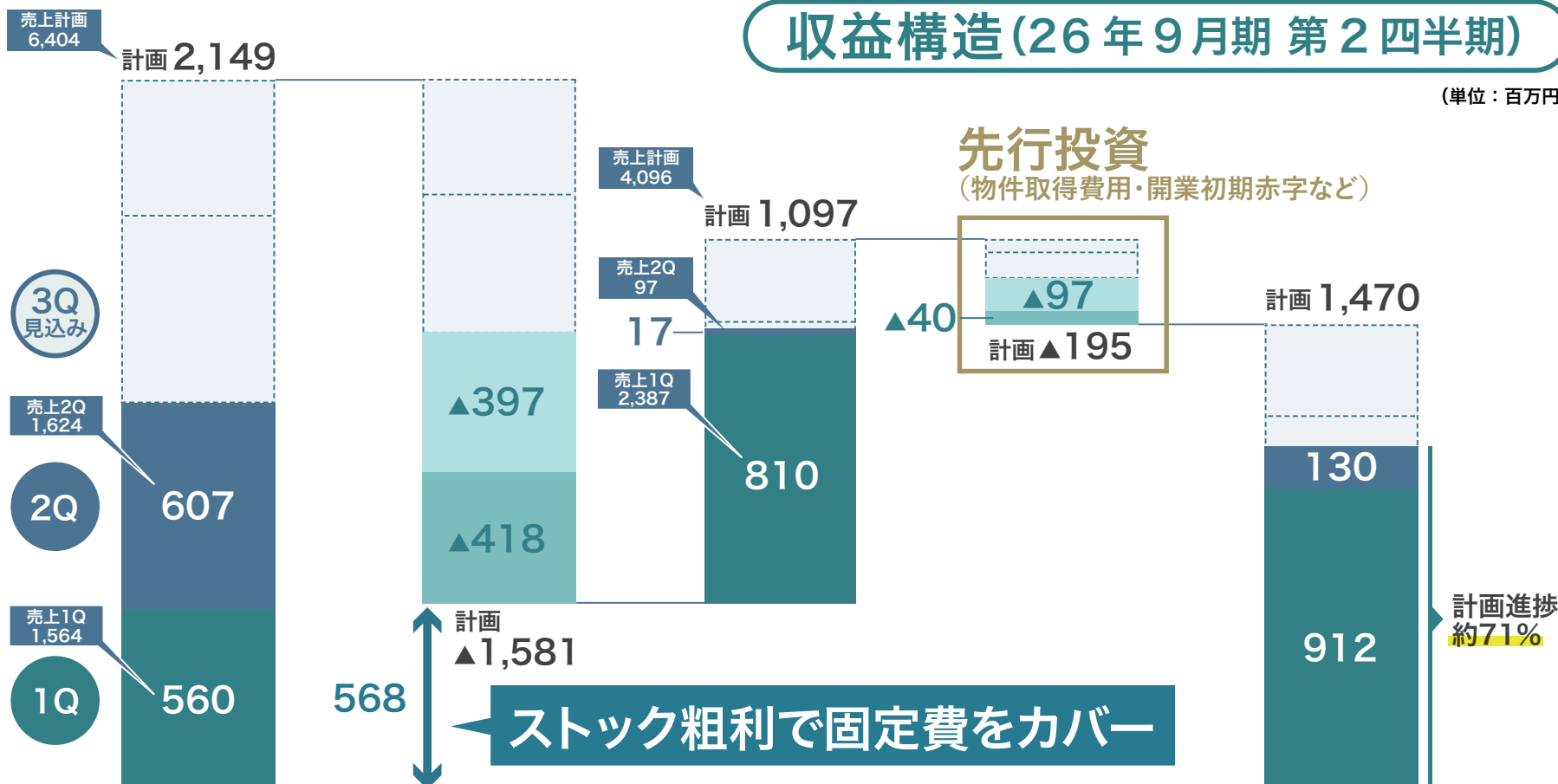
(単位：百万円)



ストック粗利は計画を上回って推移、下期も好調に推移した場合、上振れ分は前期同様に先行投資等へ充当する方針

## 収益構造(26年9月期 第2四半期)

(単位:百万円)



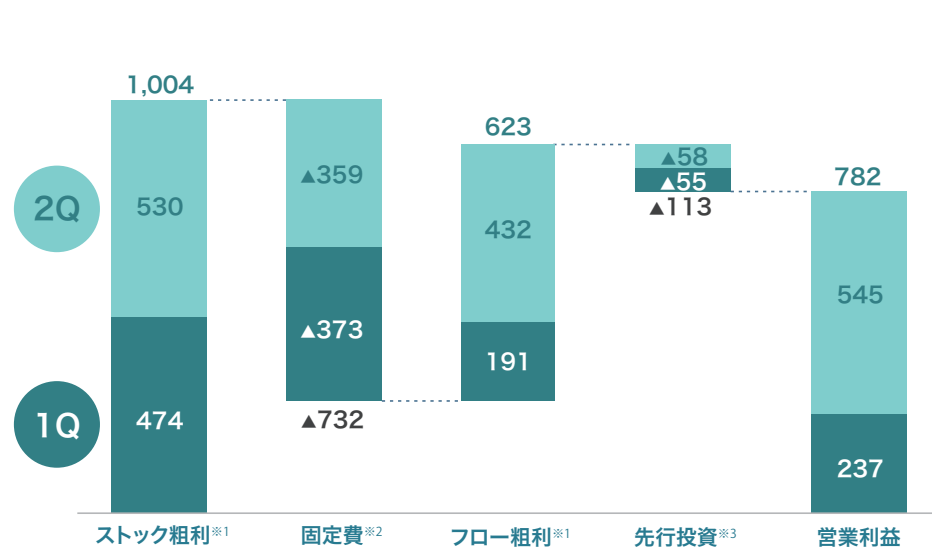
	ストック粗利※1	固定費※2	フロー粗利※1	先行投資※3	営業利益
1Q	安定	安定	大	中	大
2Q	安定	安定	小	大	小
3Q	安定	安定	小	中	小
4Q	安定	安定	中	中	中

※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、物件取得時に発生する税金など取得時点において発生する費用や、開業初年度において先行する支払い家賃などの開業初期赤字を意味する

## ストック・フロー粗利共に続伸、営業利益は計画通り進捗

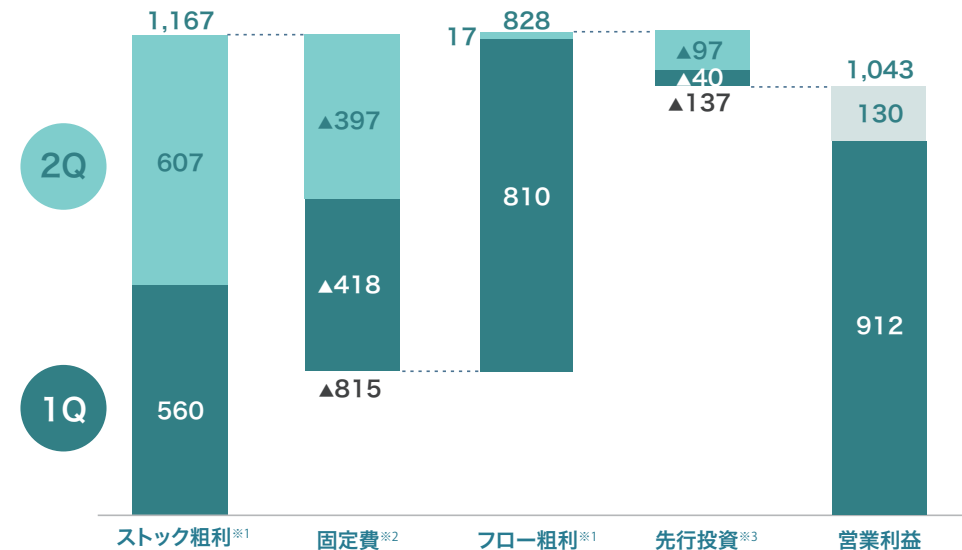
25年9月期 2Q 実績

(単位：百万円)



26年9月期 2Q 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、1Qに1件の完工引渡し、1件の物件売却が完了
- 先行投資は、上期に6件獲得（保有4件 [JV1件含]、ML2件）の費用を計上
- 結果、営業利益は前年同期比増 **(+261百万円)** で、通期業績計画に向けて進捗



01

26年9月期 第2四半期 サマリー

02

26年9月期 第2四半期 業績

03

成長戦略

04

appendix

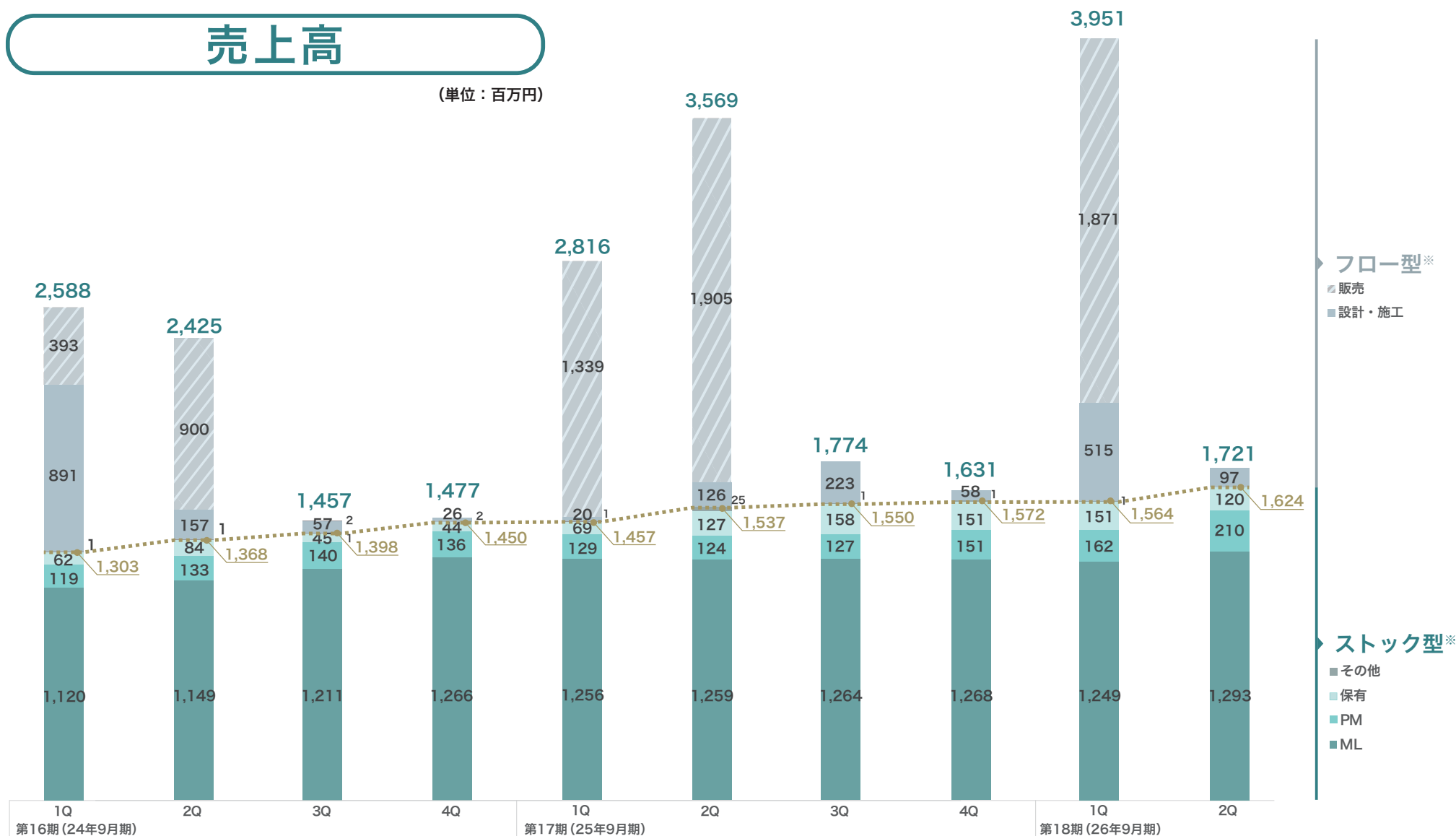
## 前年同期比で増益、各段階利益が積み上がっており 通期計画の営業利益 14.7 億円に向けて予定通り進捗

(単位：百万円)	第17期2Q累計 (25年9月期)	第18期2Q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	6,385	5,673	▲11.2%	10,500	54.0%
ストック型※1	2,994	3,189	+6.5%		
フロー型※2	3,391	2,484	▲26.7%		
売上総利益	1,113	1,421	+27.7%		
営業利益	782	1,043	+33.4%	1,470	71.0%
営業利益率	12.3%	18.4%			
EBITDA※3	977	1,248	+27.7%		
経常利益	692	874	+26.3%	1,117	78.3%
当期純利益	477	593	+24.4%	725	81.9%

## 1Q 開業物件のリーシングが進み、ストック型売上を積み上げ

### 売上高

(単位：百万円)

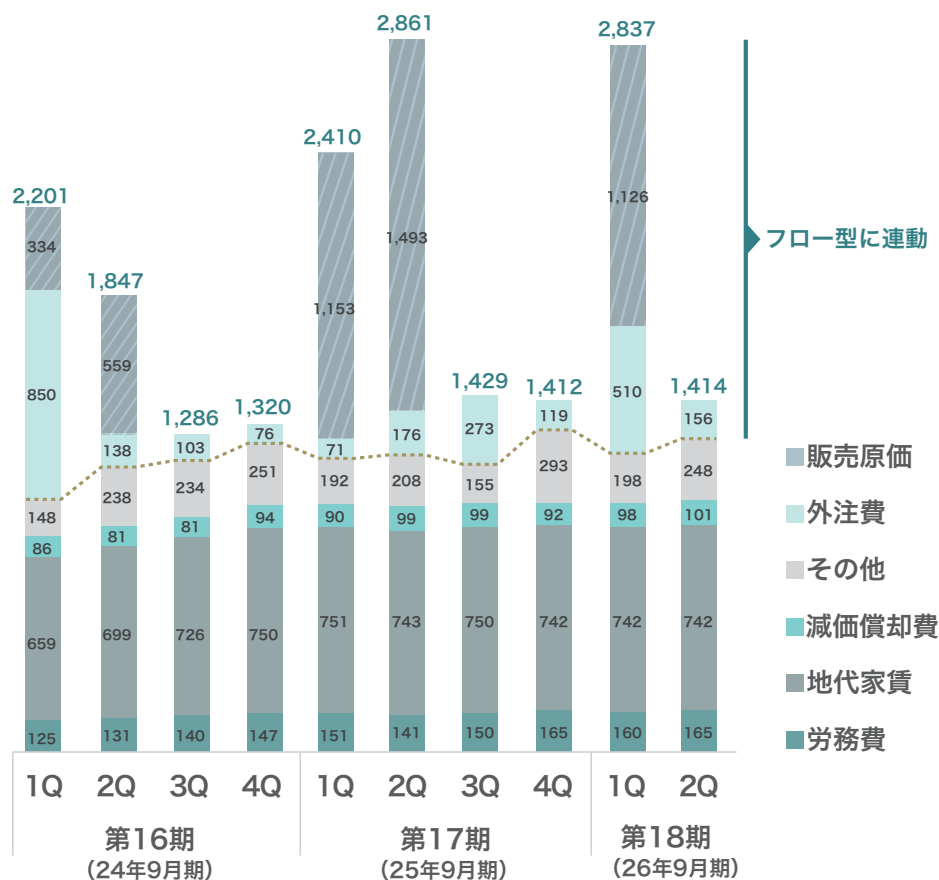


※ スtock型とは、マスターリース (ML)・物件保有 (賃貸) におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネジメント (PM) におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す  
 ※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

## 1Qで物件売却が完了したため、2Qの販売原価は無し

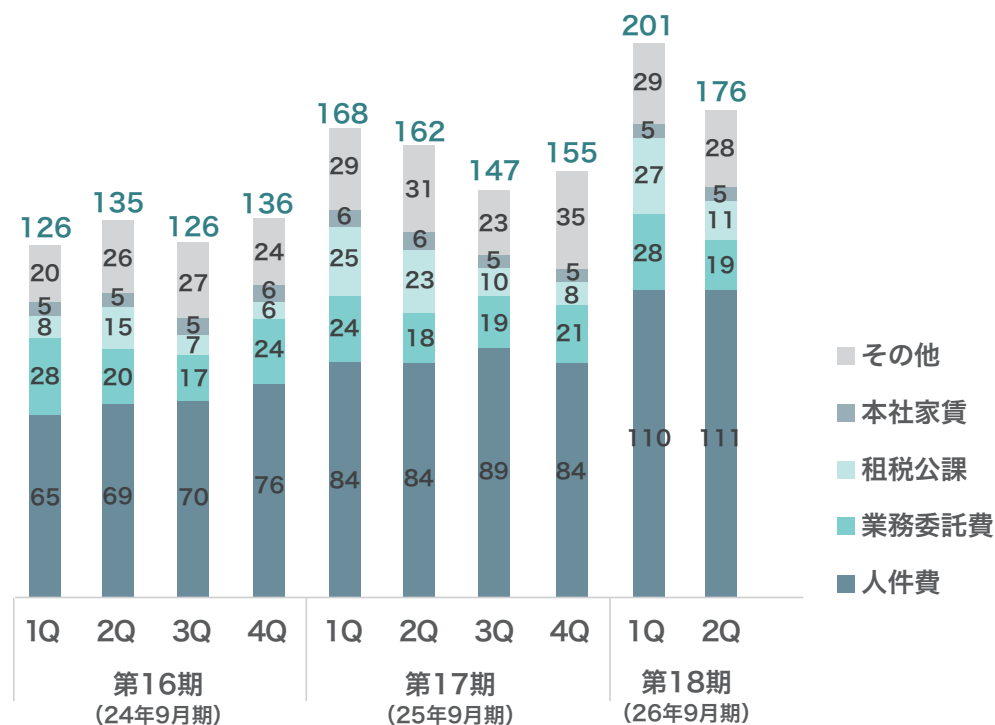
### 売上原価

(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

## 順調な物件の仕入れにより、固定資産を積み上げ

(単位：百万円)	第17期4Q	第18期 (26年9月期2Q)	前期末比増減
流動資産	4,472	3,192	▲1,279
現金及び預金	947	551	▲395
販売用不動産	2,372	1,323	▲1,049
固定資産	16,792	22,050	5,257
有形固定資産	14,440	19,477	5,036
流動負債	3,901	5,004	1,102
固定負債	14,011	16,174	2,162
純資産	3,351	4,063	712
負債・純資産	21,264	25,242	3,978
流動比率	114.6%	63.8%	▲50.8%
自己資本比率	15.5%	15.8%	0.2%



01

26年9月期 第2四半期 サマリー

02

26年9月期 第2四半期 業績

03

成長戦略

04

appendix

すべての計画において上振れ、積極的な先行投資を行う

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) ストック型収入

— 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 12 件の新規獲得を目指す  
(期初計画 8 件)
  - ✓ 26年9月期 1Q 保有 2 件、ML1 件獲得済
  - ✓ 26年9月期 2Q 保有 2 件 [JV1 件含] ML1 件獲得済
  - ✓ 26年9月期 3Q 既に保有 1 件 [JV] を獲得済
- ヒューリック社との JV で 2 件獲得済、さらなる獲得を目指す
- ホテル、都市型ショッピングモール、ファンド組成 etc...

収益貢献

先行投資

## 上期で 6 件獲得、年間で約 12 件 (期初計画 8 件) の獲得を目指す

獲得時期	開業時期※1	物件名/PJ名		所在地	契約形態	運営面積(m <sup>2</sup> )※2
<b>第18期(26年9月期)開業予定</b>						
25年9月期	25年10月 <sup>済</sup>	(1) THESTEPS/SHIFT HOTEL	再生	渋谷区	ML	2,157
24年9月期	25年10月 <sup>済</sup>	(2) FURAM SANGUBASHI	再生	渋谷区	保有 (販売用)	904
23年9月期	26年1月 <sup>済</sup>	(3) (仮称)原宿新築ビルPJ	新築	渋谷区	CM※3	1,812
25年9月期	26年4月	(4) JINNAN VALLEY	再生	渋谷区	ML	1,238
26年9月期1Q	26年4月	(6) unframe	再生	世田谷区	保有 (長期)	1,146
25年9月期	26年6月	(5) (仮称)千駄ヶ谷1丁目再生PJ	再生	渋谷区	保有 (長期)	1,474
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)	1,059
23年9月期	26年7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)	1,913
25年9月期	26年9月	(10) (仮称)上目黒1丁目商業施設新築PJ	新築	目黒区	ML	2,364
<b>第19期(27年9月期)以降開業予定</b>						
26年9月期1Q	26年10月	(11) (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	(12) (仮称)渋谷区千駄ヶ谷再生PJ	再生+増築	渋谷区	PM	860(増築分:+93)
26年9月期1Q	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 26年9月期2Q	<sup>NEW</sup> 27年1月	(14) (仮称)渋谷区上原再生PJ	再生	渋谷区	ML	5,072
② 26年9月期3Q	<sup>NEW</sup> 28年1月	(15) (仮称)中央区銀座再生PJ	再生	中央区	JV※4 (持分15%)	2,500 (持分:375)
③ 26年9月期2Q	<sup>NEW</sup> 未定	(16) (仮称)富ヶ谷2丁目再生PJ	再生	渋谷区	保有	1,120
④ 26年9月期2Q	<sup>NEW</sup> 未定	(17) (仮称)渋谷区東1丁目再生PJ	再生	渋谷区	JV※4 (持分20%)	2,431 (持分:486)

※1 開業時期は、プロジェクトの竣工(工事完了)時期を指す ※2 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

※3 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

※4 JVモデルは、設計・施工・PMに加え、キャピタルゲインも獲得

## 計3件を新規獲得(保有2件[JV1件含]、ML1件)

## 保有 (仮称)富ヶ谷2丁目再生PJ

住所:東京都渋谷区富ヶ谷2丁目

築年数:30年

運営面積:1,120m<sup>2</sup>

用途:未定

開業時期:未定



## ML (仮称)渋谷区上原再生PJ

住所:東京都渋谷区上原

築年数:29年

運営面積:5,072m<sup>2</sup>

用途:オフィス+ショップ

開業時期:2027年1月



## JVでの物件を1件獲得、3Qでも既に1件獲得済

保有  
(JV) (仮称)渋谷区東1丁目再生PJ

住所:東京都渋谷区東1丁目

築年数:41年

運営面積:2,431m<sup>2</sup> (当社持分20%)

用途:未定

開業時期:未定


**HistoRy**  
 HULIC & REALGATE
保有  
(JV) (仮称)中央区銀座再生PJ

3Q

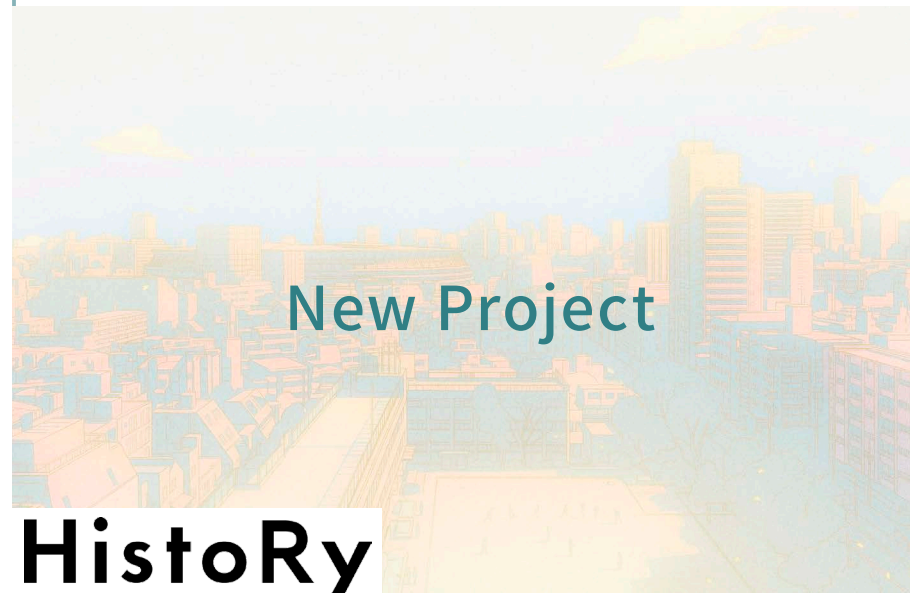
住所:東京都中央区銀座

築年数:41年

運営面積:2,500m<sup>2</sup> (当社持分15%)

用途:ホテル+ショップ

開業時期:2028年1月



New Project

**HistoRy**  
 HULIC & REALGATE

## 26年9月期 2Q は保有 2件 [JV1件含] を獲得

	取得時期	物件名称	立地	築年数 (26年3月末時点)	延床面積 (㎡)
23年9月期 (1,334m <sup>2</sup> )	23年 5月	① AMBRE	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	38年	1,334
	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9月期 (4,354m <sup>2</sup> )	24年 6月	③ FACET72	渋谷区鉢山町	34年	921
	24年 6月	④ FACET71	渋谷区鉢山町	28年	1,405
	24年 9月	⑤ FURAM SANGUBASHI	渋谷区代々木4丁目	32年	904
	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	35年	1,913
25年9月期 (5,640m <sup>2</sup> )	25年 3月	⑦ OMB北参道	渋谷区千駄ヶ谷3丁目	43年	446
	25年 3月	⑧ OMB東麻布	港区東麻布2丁目	62年	716
	25年 8月	⑨ (仮称)港区芝5丁目再生PJ	港区芝5丁目	63年	1,059
	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	1,474
	25年10月	⑪ unframe	世田谷区池尻3丁目	34年	1,146
26年9月期 (3,470m <sup>2</sup> )	25年12月	⑫ (仮称)祐天寺2丁目再生PJ	目黒区祐天寺2丁目	33年	717
	26年 2月	JV NEW ⑬ (仮称)渋谷区東1丁目再生PJ※1	渋谷区東1丁目	41年	486 (2,431×20%)
	26年 3月	NEW ⑭ (仮称)富ヶ谷2丁目再生PJ※2	渋谷区富ヶ谷2丁目	30年	1,120
	26年 4月	JV NEW ⑮ (仮称)中央区銀座再生PJ※3	中央区銀座	41年	375 (2,500×15%)

→14 件の延べ床面積 計 14,766m<sup>2</sup>満室時の年間想定賃料は合計約 13.4 億円

※1 2026年2月20日 固定資産の取得に関するお知らせ: [https://realgate.jp/ir/upload\\_file/tdnrelease/5532\\_20260220566017\\_P01\\_.pdf](https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20260220566017_P01_.pdf)

※2 2026年3月10日 固定資産の取得に関するお知らせ: [https://realgate.jp/ir/upload\\_file/tdnrelease/5532\\_20260310578773\\_P01\\_.pdf](https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20260310578773_P01_.pdf)

※3 2026年4月6日 固定資産の取得に関するお知らせ: [https://realgate.jp/ir/upload\\_file/tdnrelease/5532\\_20260406598668\\_P01\\_.pdf](https://realgate.jp/ir/upload_file/tdnrelease/5532_20260406598668_P01_.pdf)

## 期初から保有は3件増加（4件獲得、1件売却） 保有・ML中心のポートフォリオへ入れ替えが進む

		17期4Q (25年9月期4Q)	18期1Q (26年9月期1Q)	18期2Q (26年9月期2Q)	増加	減少
保有	獲得済PJ (面積)	11件 (12,848m <sup>2</sup> )	12件 (13,192m <sup>2</sup> )	14件 (14,766m <sup>2</sup> )	【新規獲得/運営開始】 ①(仮称)渋谷区東1丁目再生PJ ②(仮称)富ヶ谷2丁目再生PJ	
	運営中物件 (面積)	7件 (8,325m <sup>2</sup> )	7件 (7,639m <sup>2</sup> )	9件 (9,245m <sup>2</sup> )		
ML	獲得済PJ (面積)	42件 (63,953m <sup>2</sup> )	43件 (65,100m <sup>2</sup> )	44件 (70,172m <sup>2</sup> )	【新規獲得】 ③(仮称)渋谷区上原再生PJ	
	運営中物件 (面積)	39件 (58,193m <sup>2</sup> )	40件 (60,350m <sup>2</sup> )	40件 (60,350m <sup>2</sup> )		
PM	獲得済PJ (面積)	19件 (40,407m <sup>2</sup> )	18件 (39,138m <sup>2</sup> )	17件 (38,175m <sup>2</sup> )		【PM業務終了/運営終了】 ① GLEAMS NIHONBASHI
	運営中物件 (面積)	17件 (37,735m <sup>2</sup> )	17件 (38,278m <sup>2</sup> )	16件 (37,315m <sup>2</sup> )		
その他	獲得済PJ	3件	3件	1件		【CM業務終了/運営なし】 ②(仮称)原宿新築ビルPJ  【業務終了/運営終了】 ③ ASIA BUILDING
	運営中物件	2件	2件	1件		
合計	獲得済PJ (面積)	75件 (117,209m <sup>2</sup> )	76件 (117,430m <sup>2</sup> )	76件 (123,114m <sup>2</sup> )	±0件(3件の新規獲得、3件の業務終了)	
	運営中物件 (面積)	65件 (104,253m <sup>2</sup> )	66件 (106,268m <sup>2</sup> )	66件 (106,910m <sup>2</sup> )	±0件(2件の運営開始、2件の運営終了)	

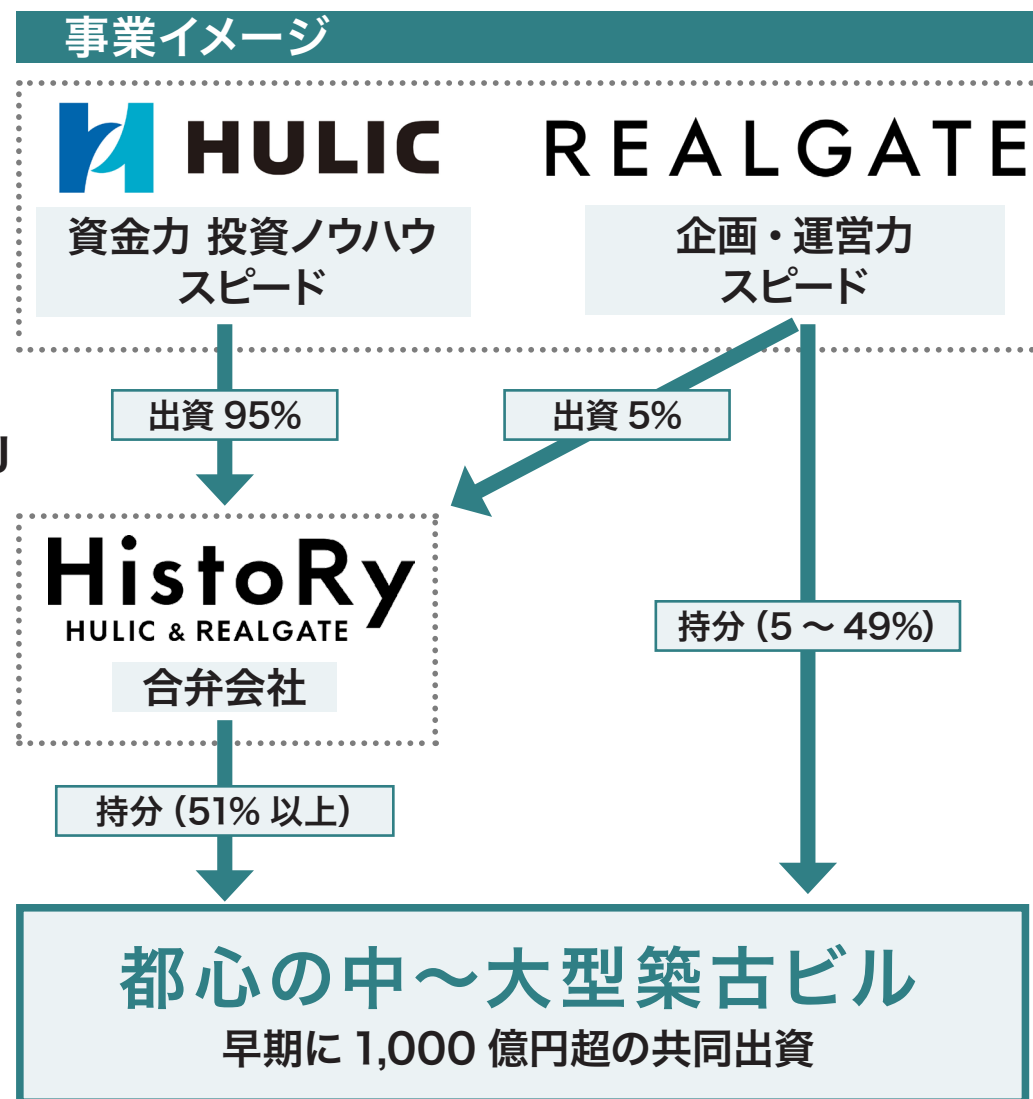
獲得済PJは受注後リノベーション等の作業を行っており、収益貢献していないものを含んだものとなります。一方、運営中物件は現在収益貢献が発生している物件のみとなっております。将来的には獲得済PJが運営中物件にシフトし収益貢献するため、獲得済PJの拡大は当社の長期的な成長に繋がります。

## 中東情勢など不透明な外部環境下でも影響が小さく、ナフサ不足についてもオフィス中心の築古ビル再生への影響は限定的

	影響度	リアルゲイトへの影響
金利上昇	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 金利負担の増加で、純利益率が減少する可能性はあるが、営業利益の更なる成長で影響を押し返す</li> <li>⊖ 金利負担の増加により、純利益率は微減</li> <li>⊖ 金利上昇に伴い、保有物件の評価額が低下</li> <li>⊕ 工期の長い新築開発は減少、築古ビルの仕入れ環境が向上</li> </ul>
物価上昇	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 物価上昇で建築費や人件費高騰するも、不動産再生は新築より優位性がある</li> <li>⊖ 建築費や人件費の高騰で工事費用の負担が増加</li> <li>⊕ 新築より費用が少ない不動産再生が選ばれやすい</li> </ul>
為替変動	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 円安の影響は限定的で為替変動への耐性は高い</li> <li>● オーナーやテナントは国内企業が中心であり、海外動向に依存しない</li> </ul>

## 両者の強みを活かし、JV 設立から事業をスピード展開 既に 2 物件を獲得し、更なる物件の事業化を目指す

- 2026 年 2 月 3 日**  
**合併会社「HistoRy」設立**  
 ヒューリック社と当社で設立  
 中規模以上の築古ビル再生へ参入
- 2026 年 2 月 20 日**  
**JV1 号物件**：(仮称) 渋谷区東 1 丁目再生 PJ  
 約 2,400㎡の物件、共有持分は 20%
- 2026 年 4 月 6 日**  
**JV2 号物件**：(仮称) 中央区銀座再生 PJ  
 約 2,500㎡の物件、共有持分は 15%  
 約 40 室のアパートメントホテルへ再生予定
- 2026 年中**  
 さらに 2 物件の事業化目途付け



## 多様なキャッシュポイントを創出し、持分に応じた収益を獲得

設計・施工

運営・リーシング

売却

フロー型収入

設計・施工請負収入

HistoRy からの受託収益  
(HistoRy → REALGATE)

HistoRy 持分の工事を請け負うことで、確実な収益を獲得

ストック型収入

PM・リーシング収入

物件運営とリーシングを担うことで、継続的かつ安定した収益を獲得

ストック型収入

PM 収入

売却後も運営を受託、継続的に収益を獲得

ストック型収入

賃料収入

リアルゲイト持分の収益  
(物件保有と同等)

投資・バリューアップ期間

単独保有に比べ事業リスクや金利負担を抑制し、持分に応じた賃料を獲得

フロー型収入

物件売却益

持分に応じて、バリューアップによる売却益を獲得

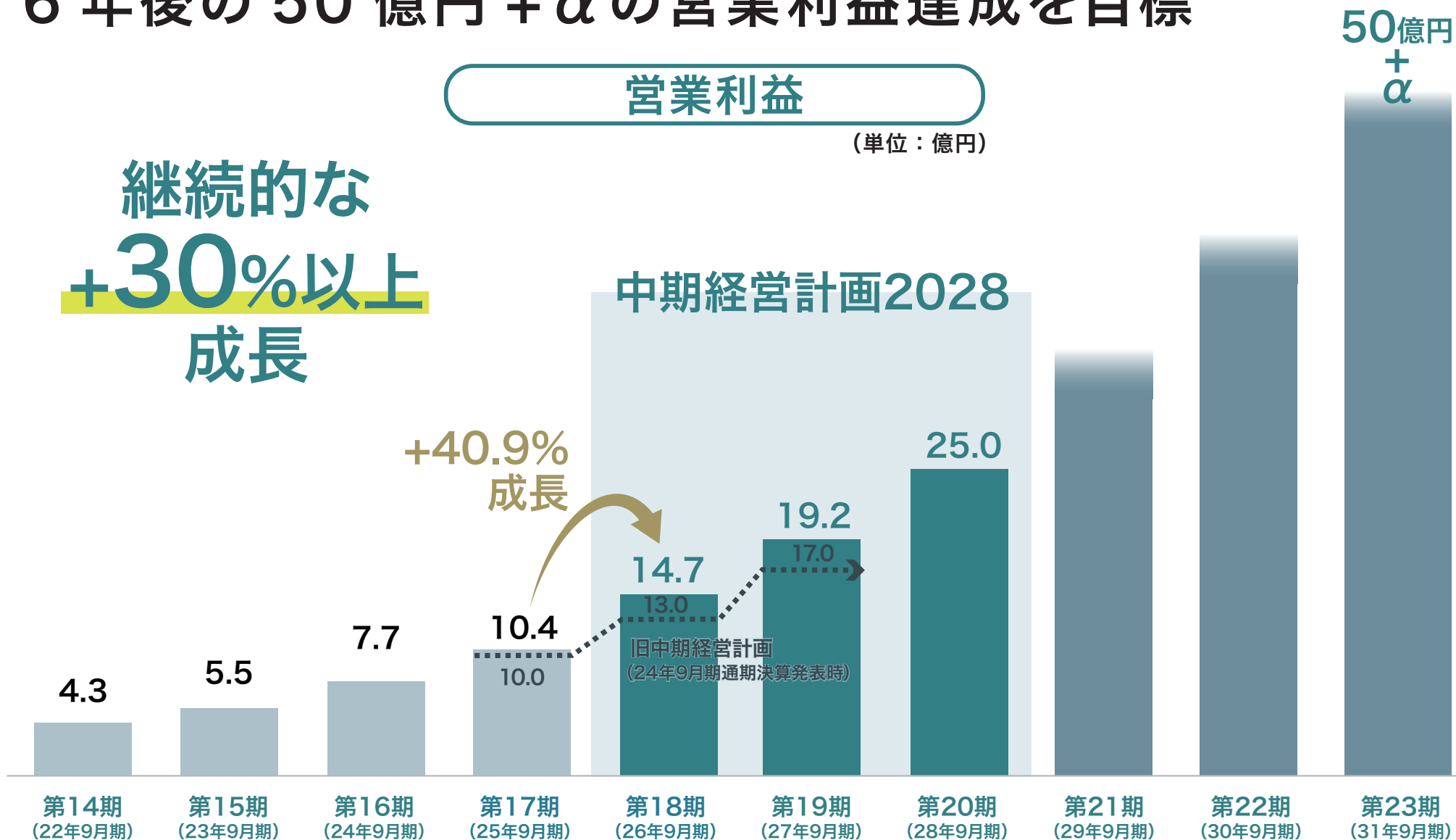
## 営業利益の 30% 以上の継続的な成長 6 年後の 50 億円 + $\alpha$ の営業利益達成を目標

営業利益

(単位：億円)

継続的な  
**+30%以上**  
成長

中期経営計画2028





01

26年9月期 第2四半期 サマリー

02

26年9月期 第2四半期 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

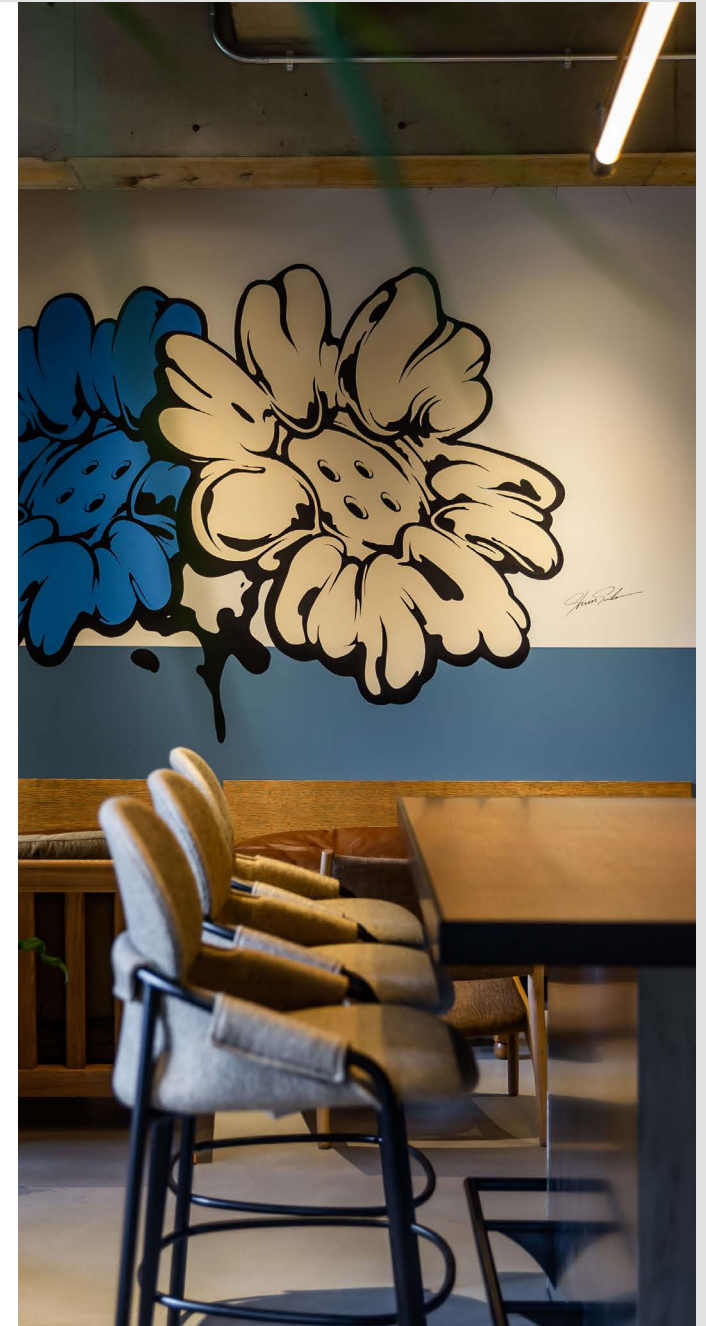
本社 | 東京都渋谷区千駄ヶ谷三丁目51番10号  
PORTAL POINT HARAJUKU 3F

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 | 95名(2026年3月末現在)

役員 | 9名(2026年3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
- 2026年 2月 ● ヒューリック株式会社との戦略的業務提携および合併会社「HistoRy」を設立





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
JV	物件を共同保有し、設計・施工収入やPM収入に加え、持分に応じた賃料収入や物件売却益を得る	ストック フロー

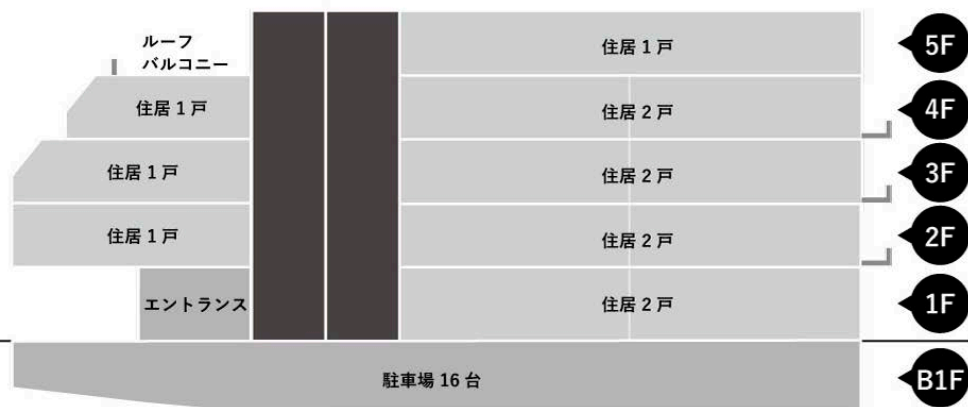
代官山にある築 36 年のヴィンテージマンションを一棟丸ごとリノベーションし、住宅用途からオフィスや SOHO 等へコンバージョン

## 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



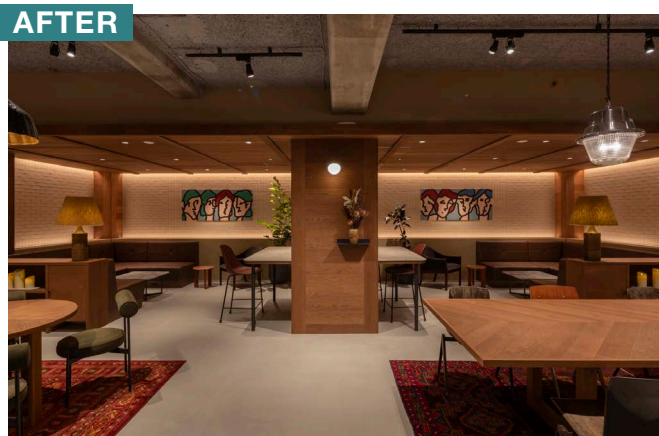
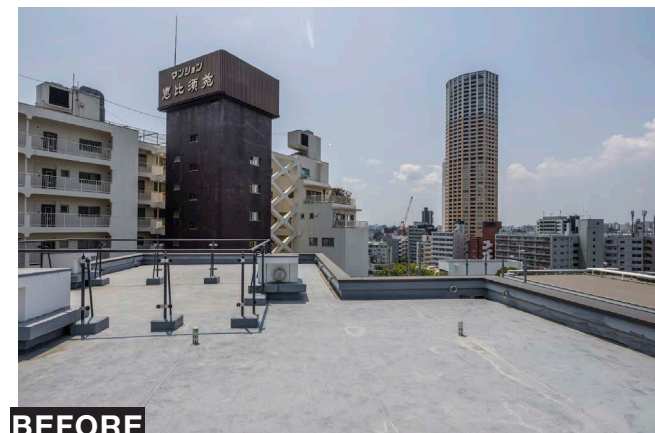
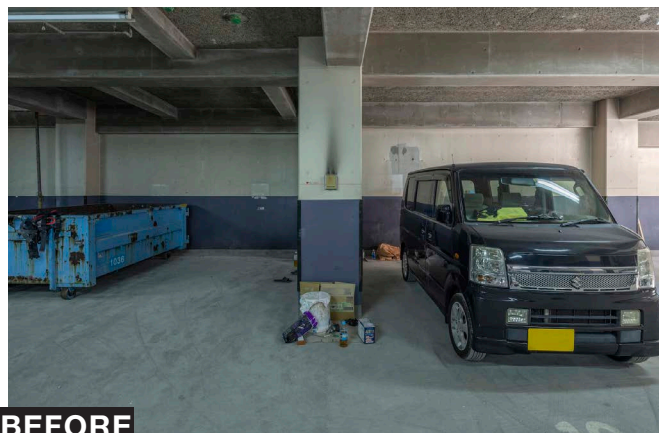
2024 年再生

シェアオフィス + 店舗

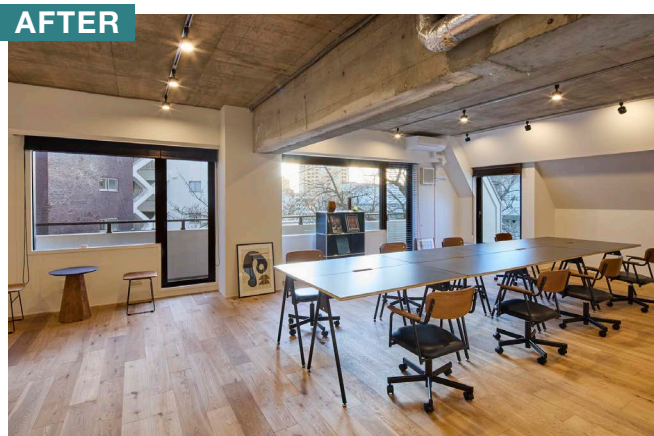
共用部が充実した平均 60㎡  
全 35 区画の Small オフィスや SOHO



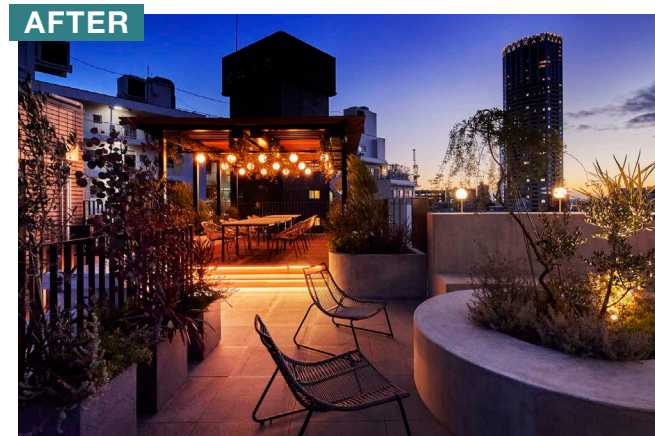
経験豊富な一級建築士を擁する自社の技術力で  
用途変更・増築・耐震補強を行い抜本的な改良を実施



駐車場からオフィス等に用途変更

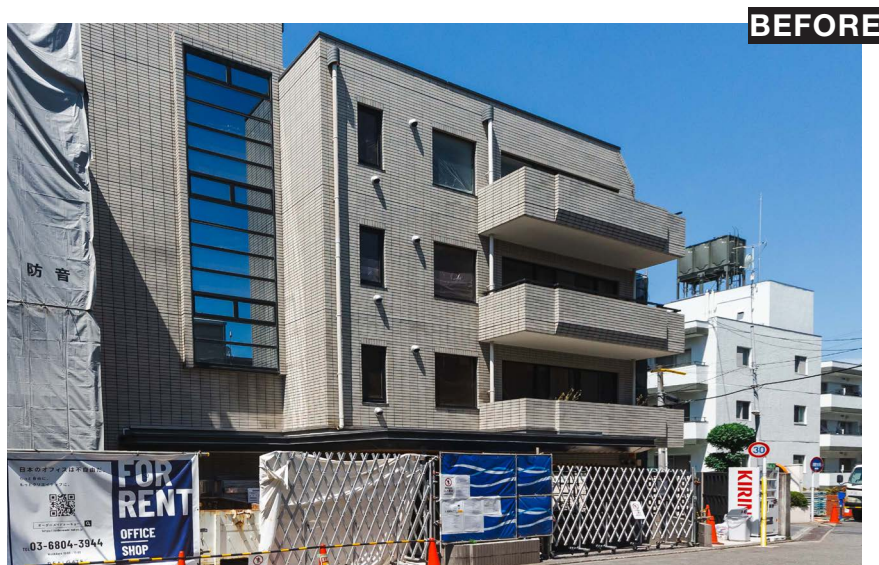
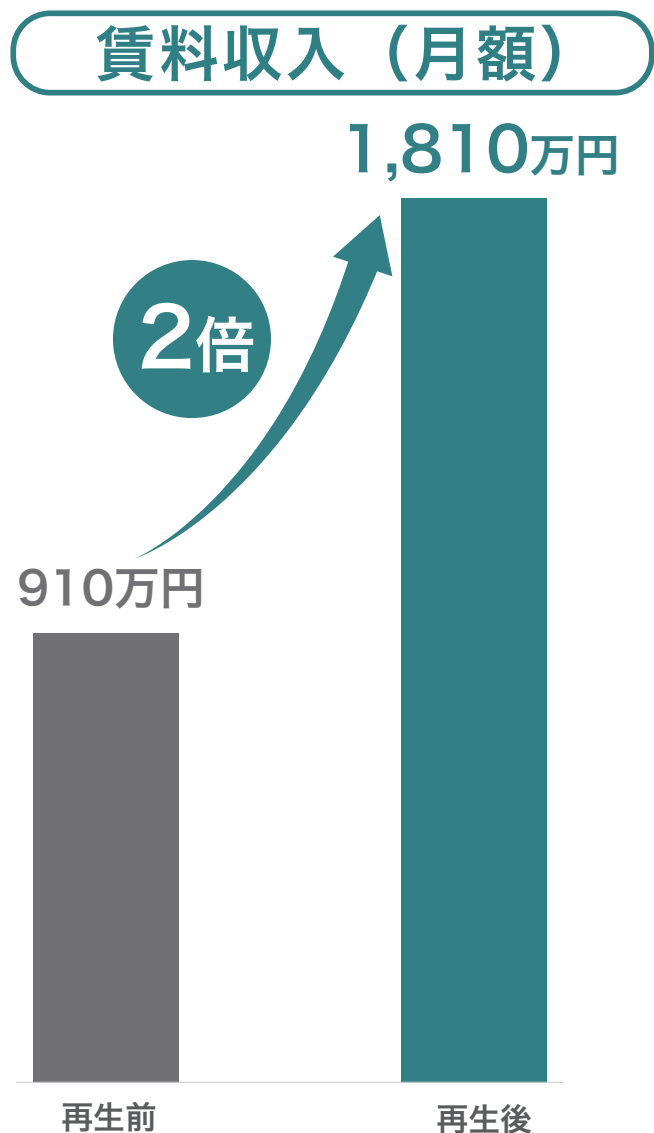


住宅からオフィス等に用途変更



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 **34**件

港区 **18**件

目黒区 **16**件

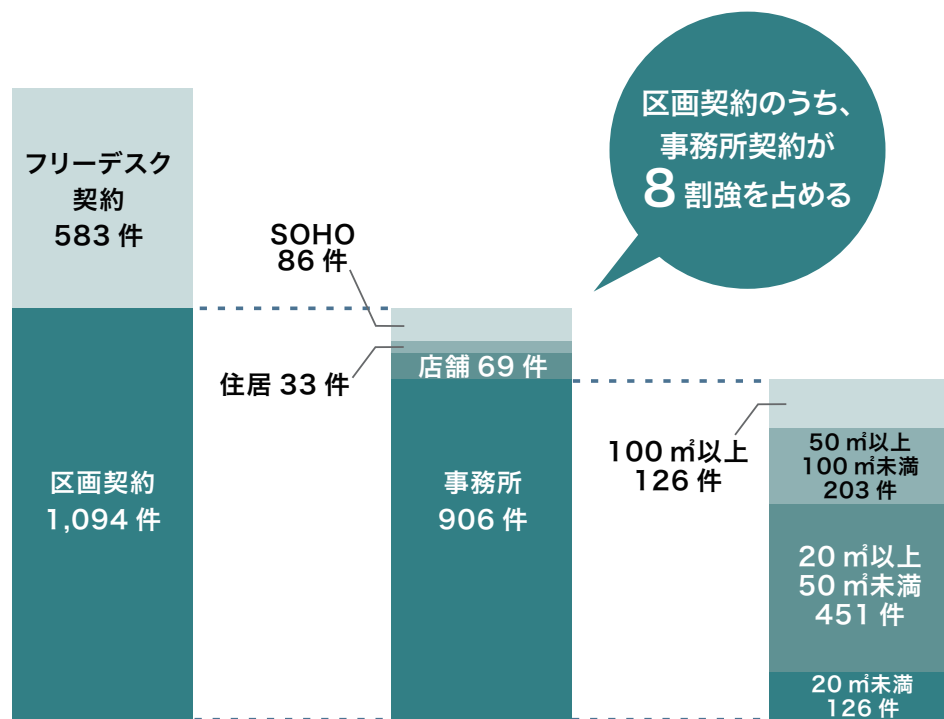
獲得済 PJ **76**件

(2026年3月末時点)



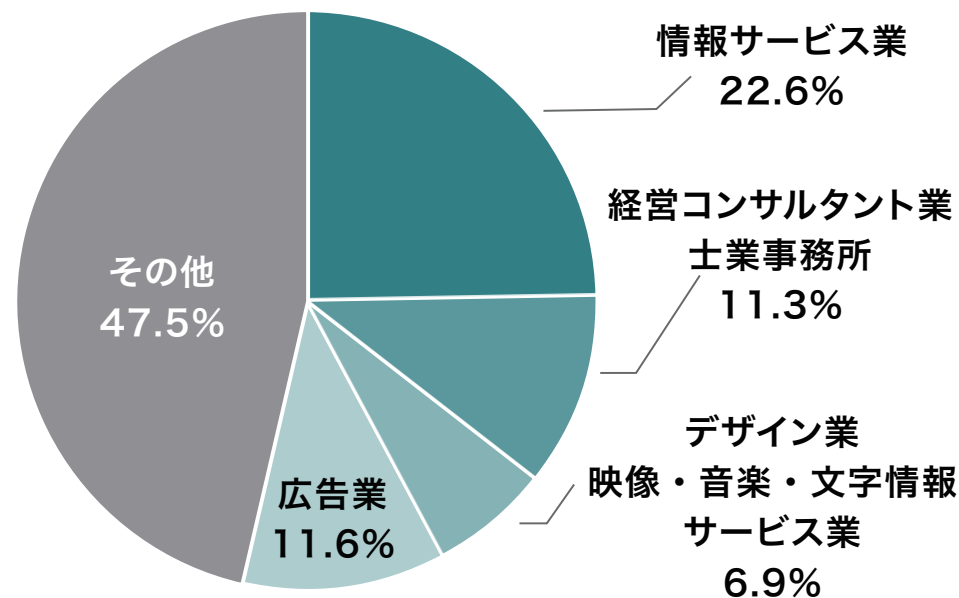
📍 既存獲得済み物件    📍 2026年9月期以降獲得済み物件

## 入居テナント契約種別



(2026年4月1日時点)

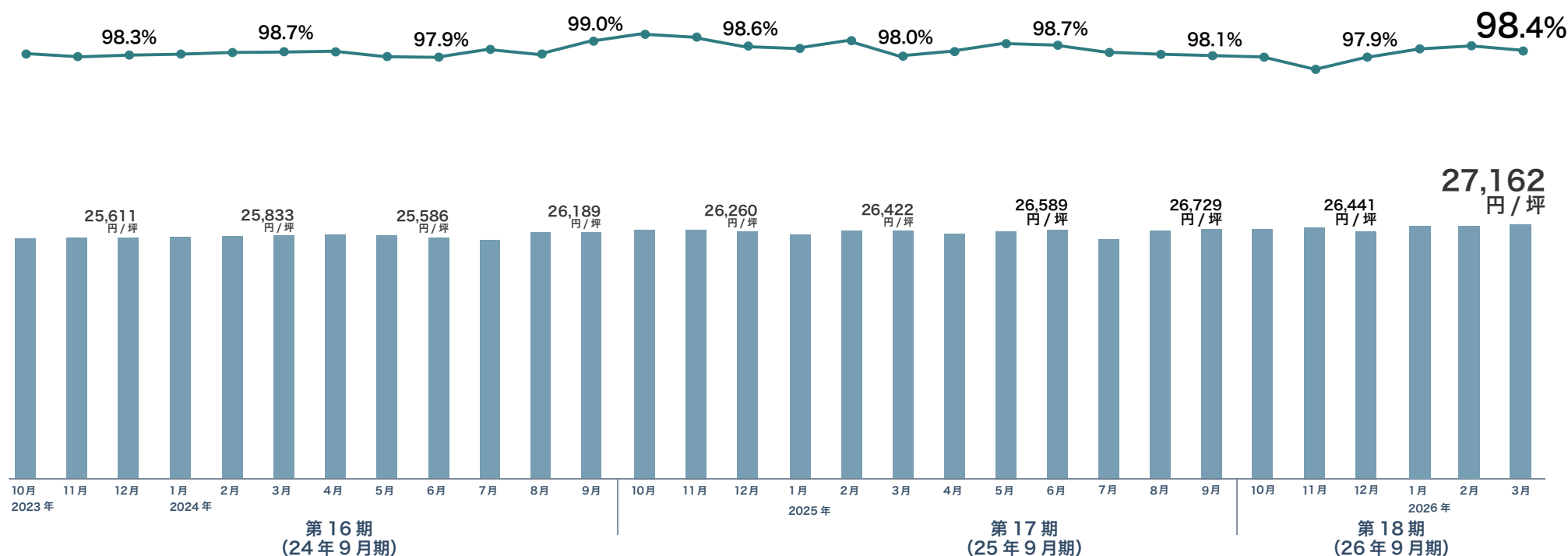
## 区画：入居テナント業種



(2026年4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)

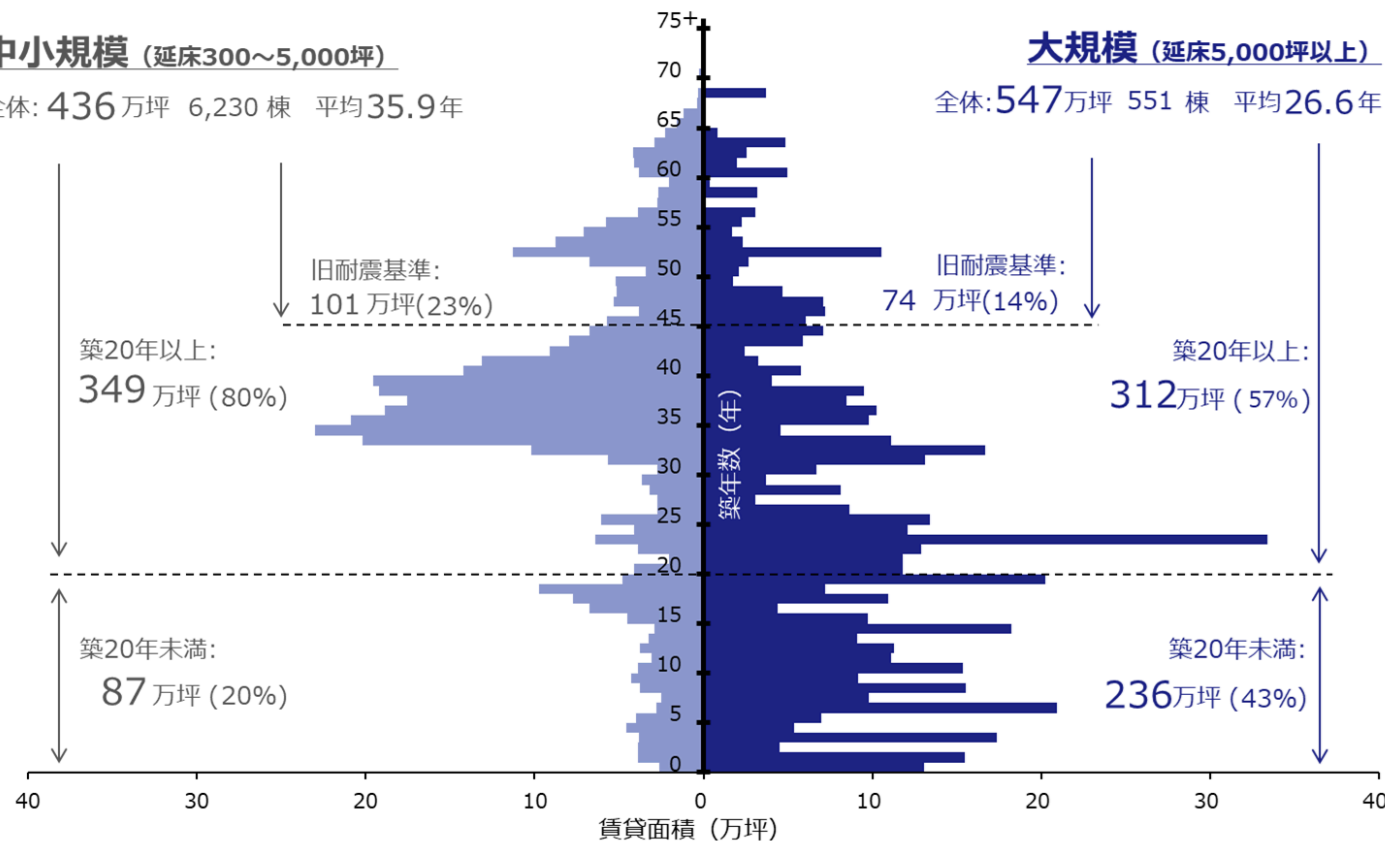
全体: 436万坪 6,230棟 平均35.9年

#### 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 →

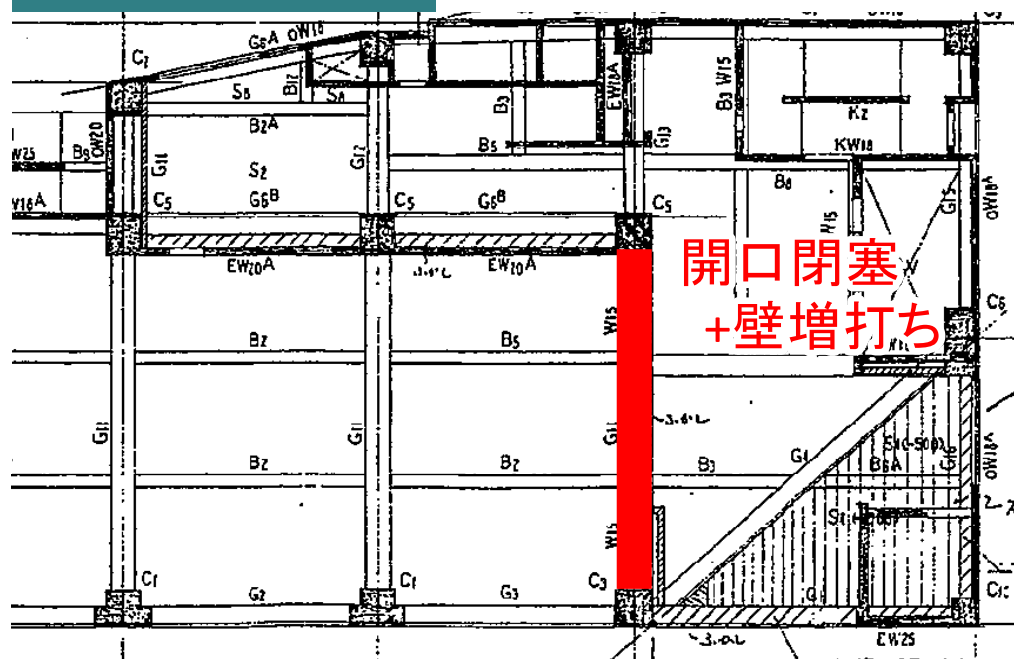
これから耐用年数を迎えるビルは増加



▲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](https://soken.yymax.co.jp/report/2601-stock_pyramid_2026.html)

## 築古ビルを安心・安全に収益性の高いビルに再生

### 耐震補強



～ 1981年5月  
旧耐震基準



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＞



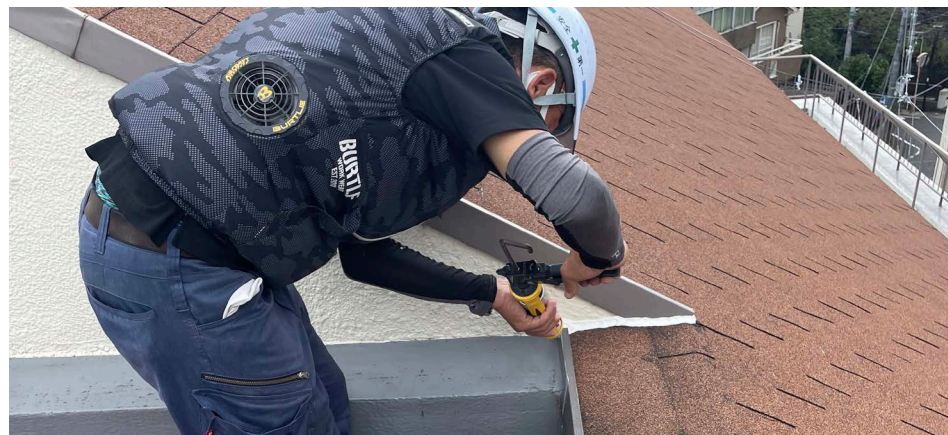
▲躯体補修（ひび割れ注入工法）

## 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



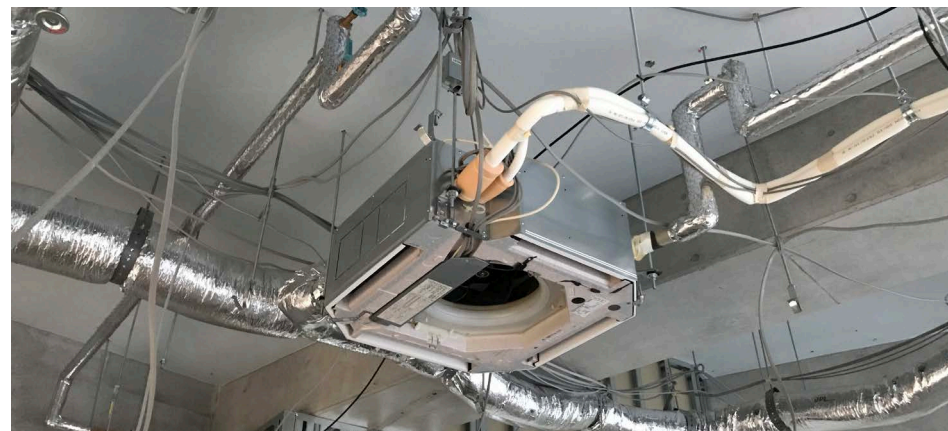
▲防水工事



▲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



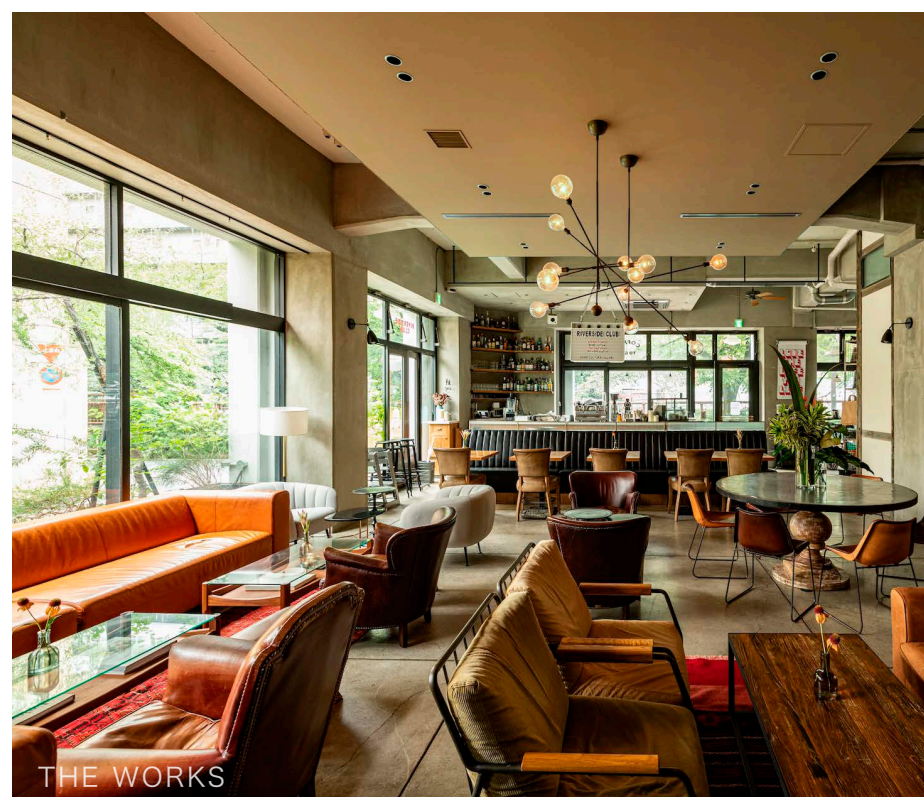
## 用途変更することで坪単価アップだけでなく床面積増加も実現

### 用途変更

BEFORE: 倉庫



AFTER: カフェ



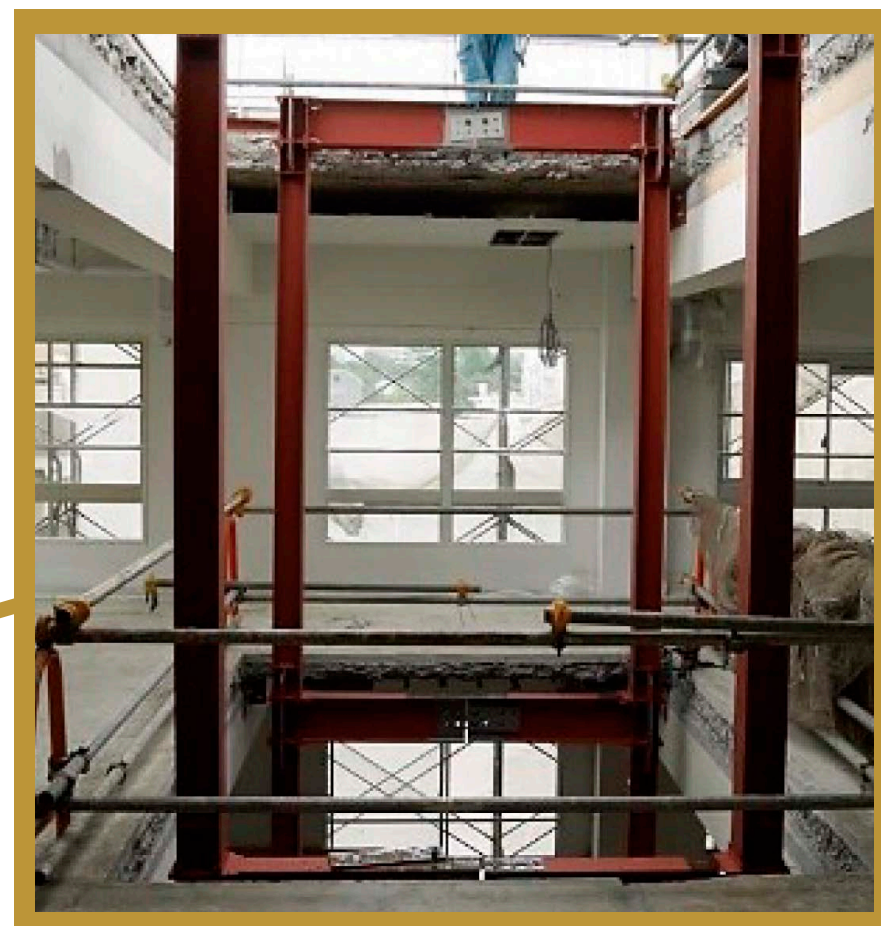
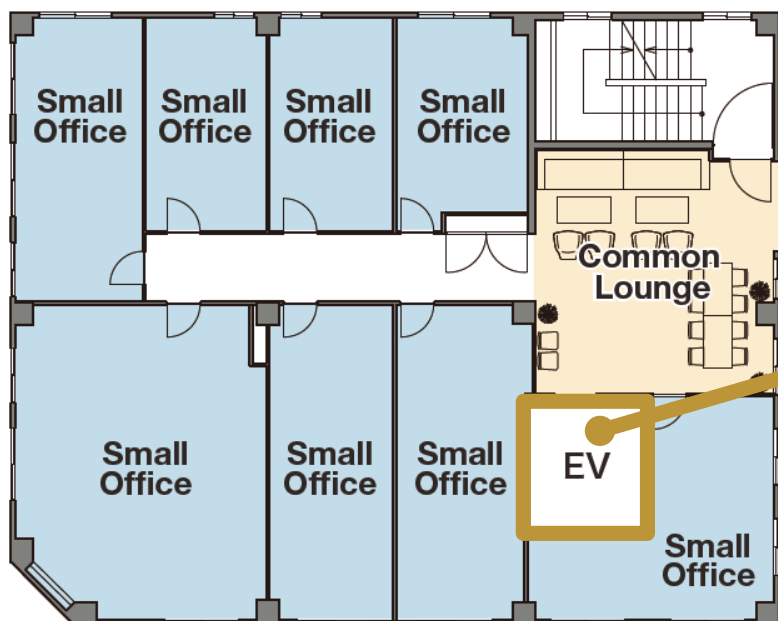
# エレベーター新設による利便性の向上により、 物件の価値が大幅アップ

## エレベーター新設

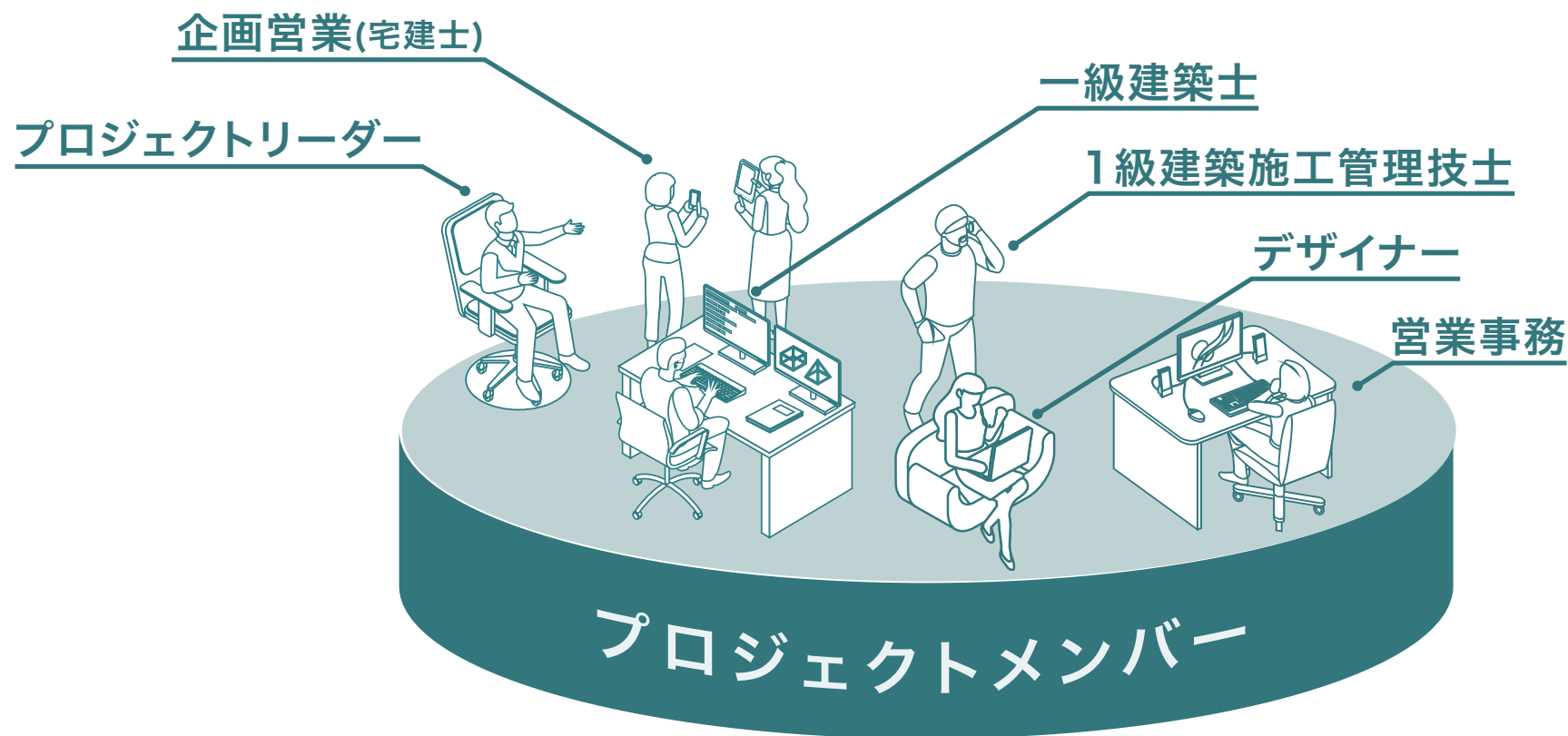
BEFORE: ワンフロアオフィス



AFTER



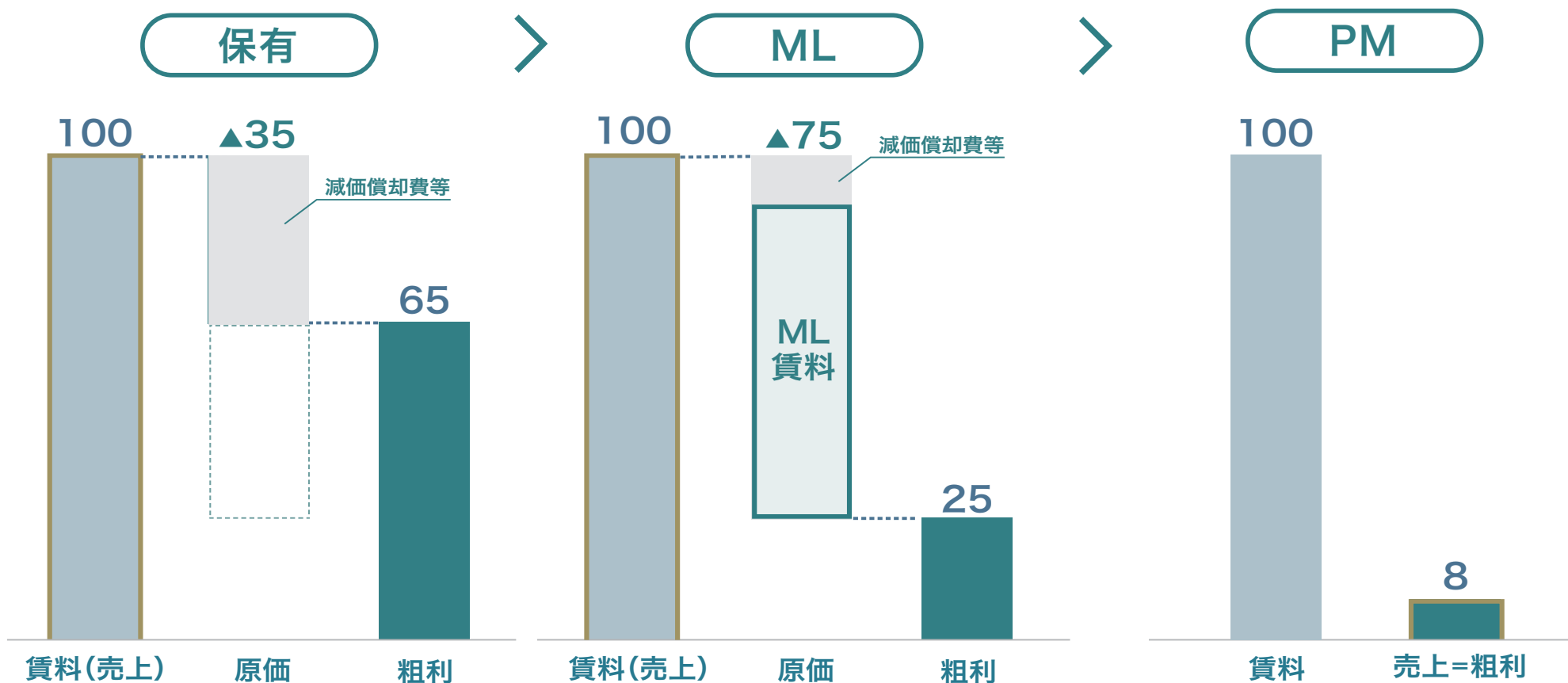
## プロジェクトチームを作り、ワンストップで進める



スピード感ある物件づくりを実現

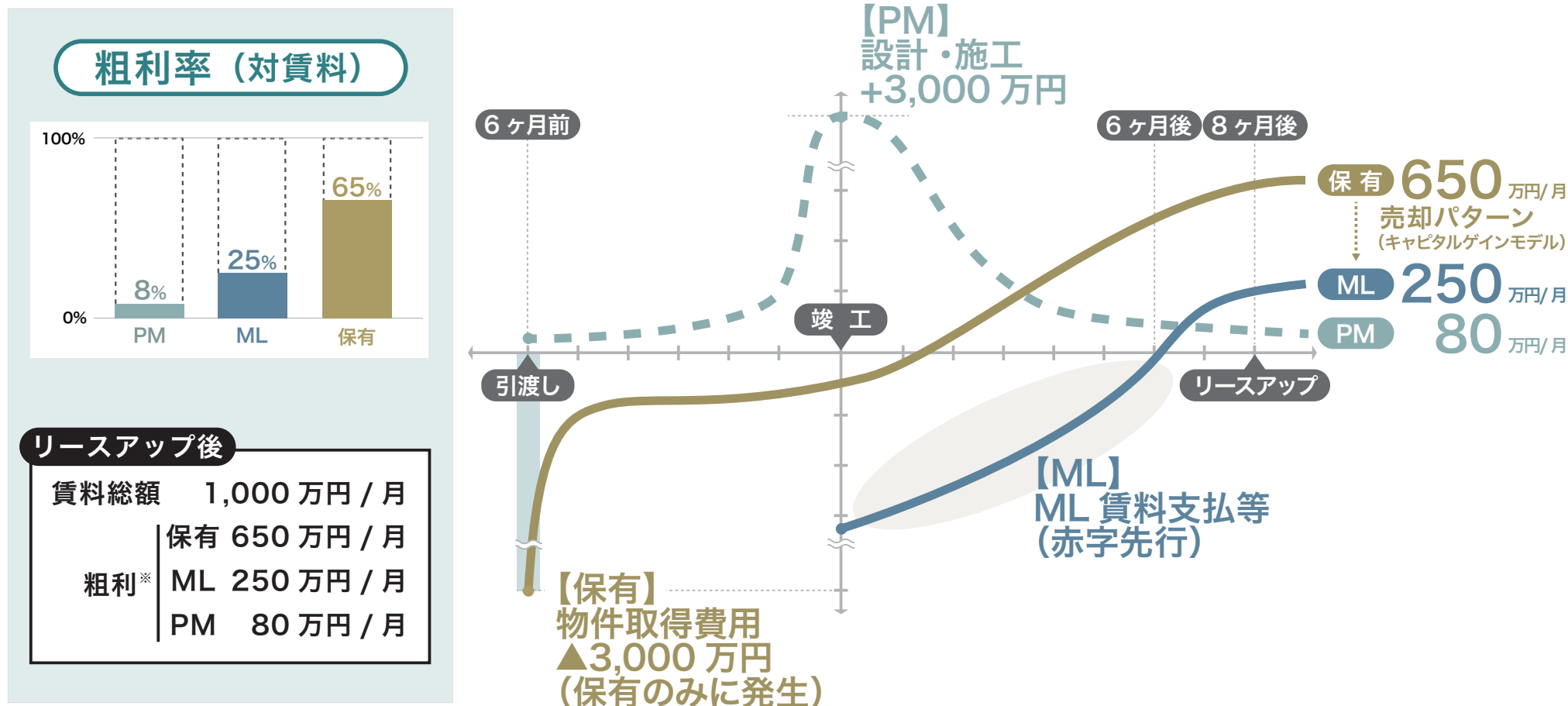
## 収益性の高い物件を優先して獲得を進める (保有 > ML > PM)

- 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

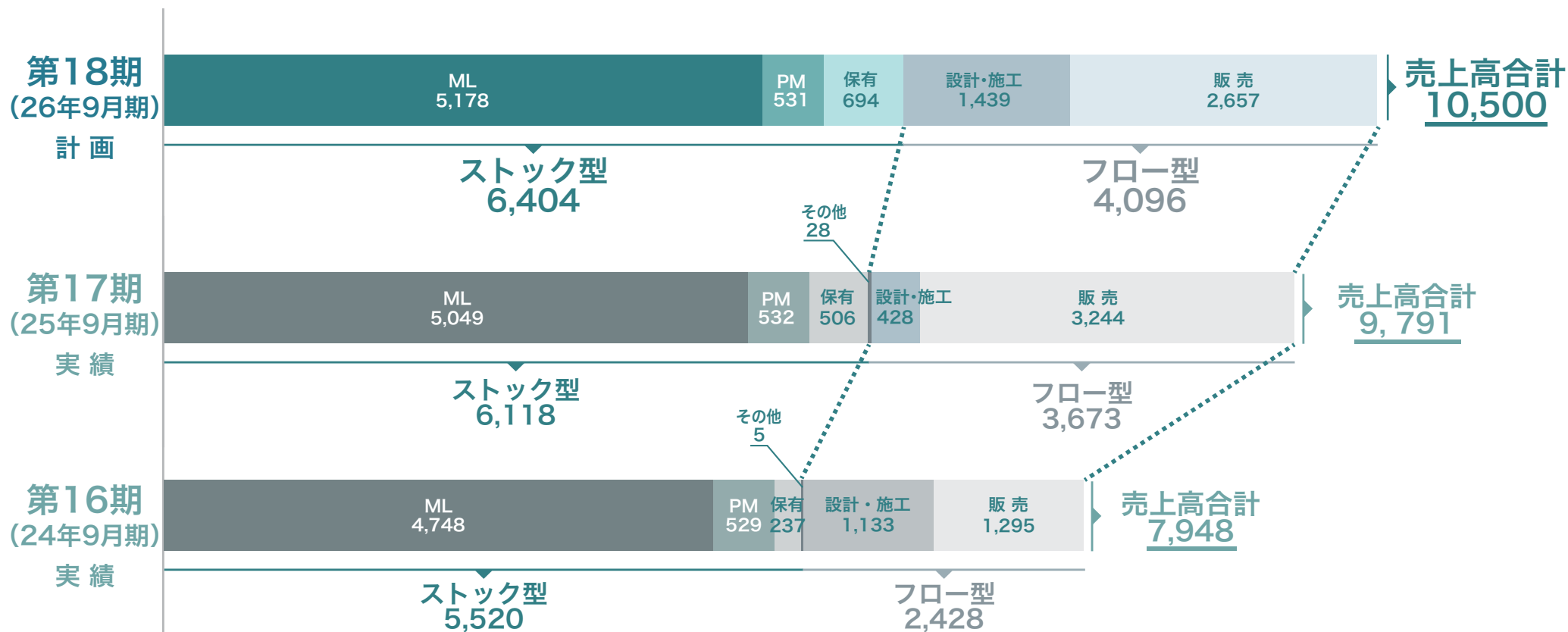


※粗利は、共通経費（人件費等）配賦前の売上総利益を意味する

## 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)



## 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%

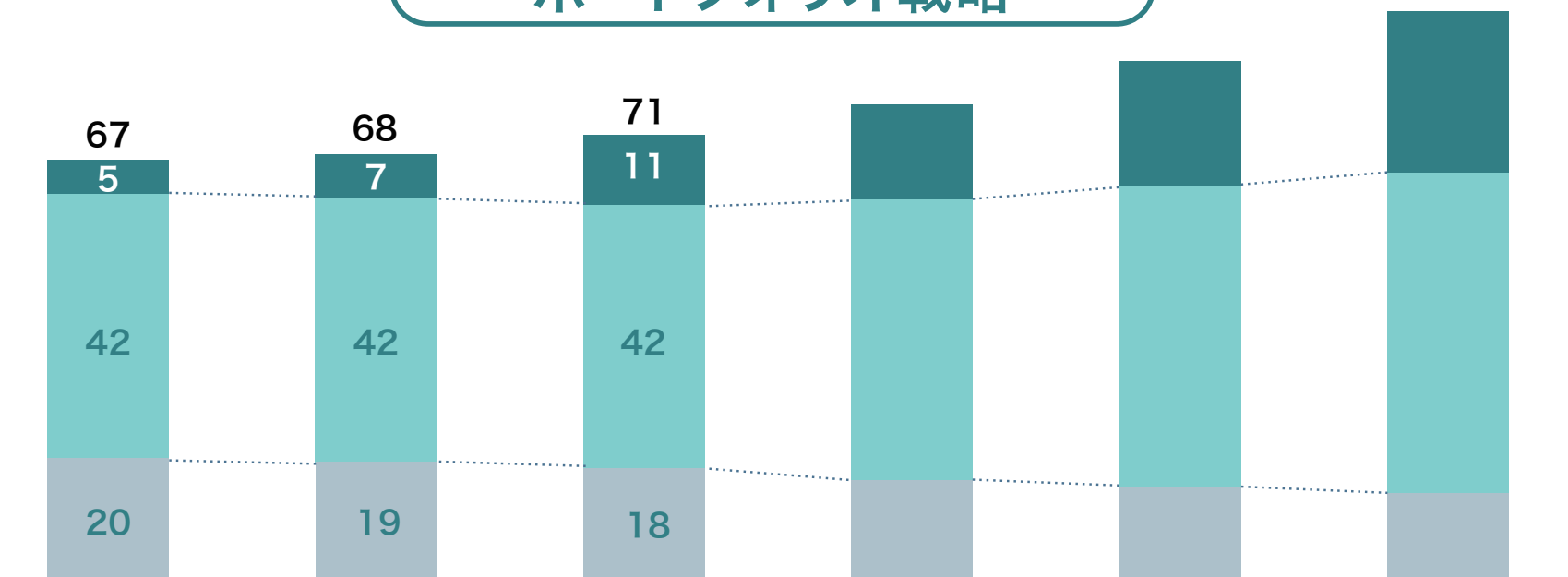
## 収益性の高い保有物件比率を高め、営業利益率を向上させる

### ポートフォリオ戦略

保有

ML

PM



獲得物件数	第15期 (23年9月期) 実績	第16期 (24年9月期) 実績	第17期 (25年9月期) 実績	第18期 (26年9月期) 計画	第19期 (27年9月期) 計画	第20期 (28年9月期) 計画
保有	5	7	11	14~15	18~20	22~26
ML	42	42	42	44~45	46~48	49~51
PM	20	19	18	16~17	15~16	14~15

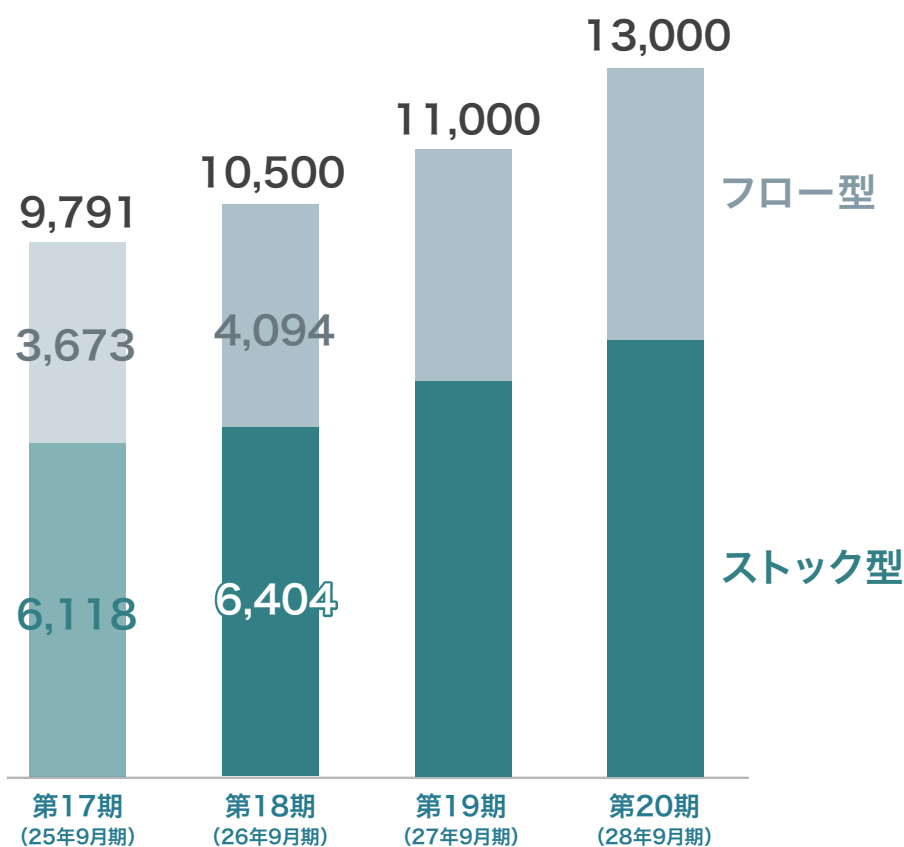
← 中期経営計画2028 →

## 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% ※

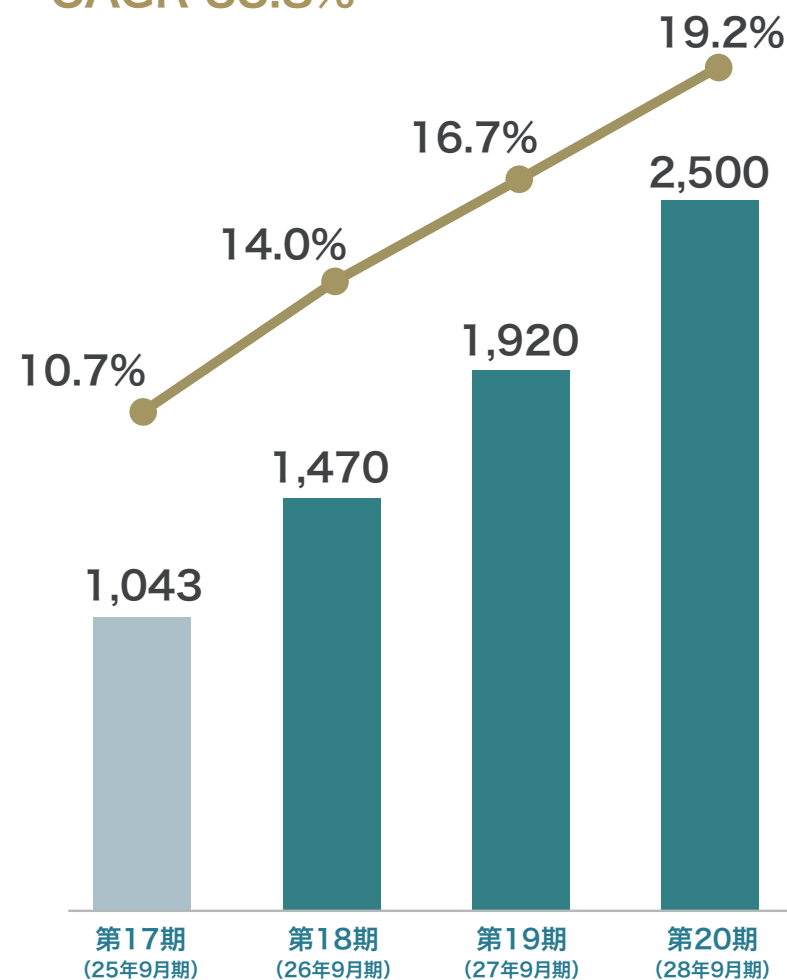
(単位：百万円)



### 営業利益・営業利益率

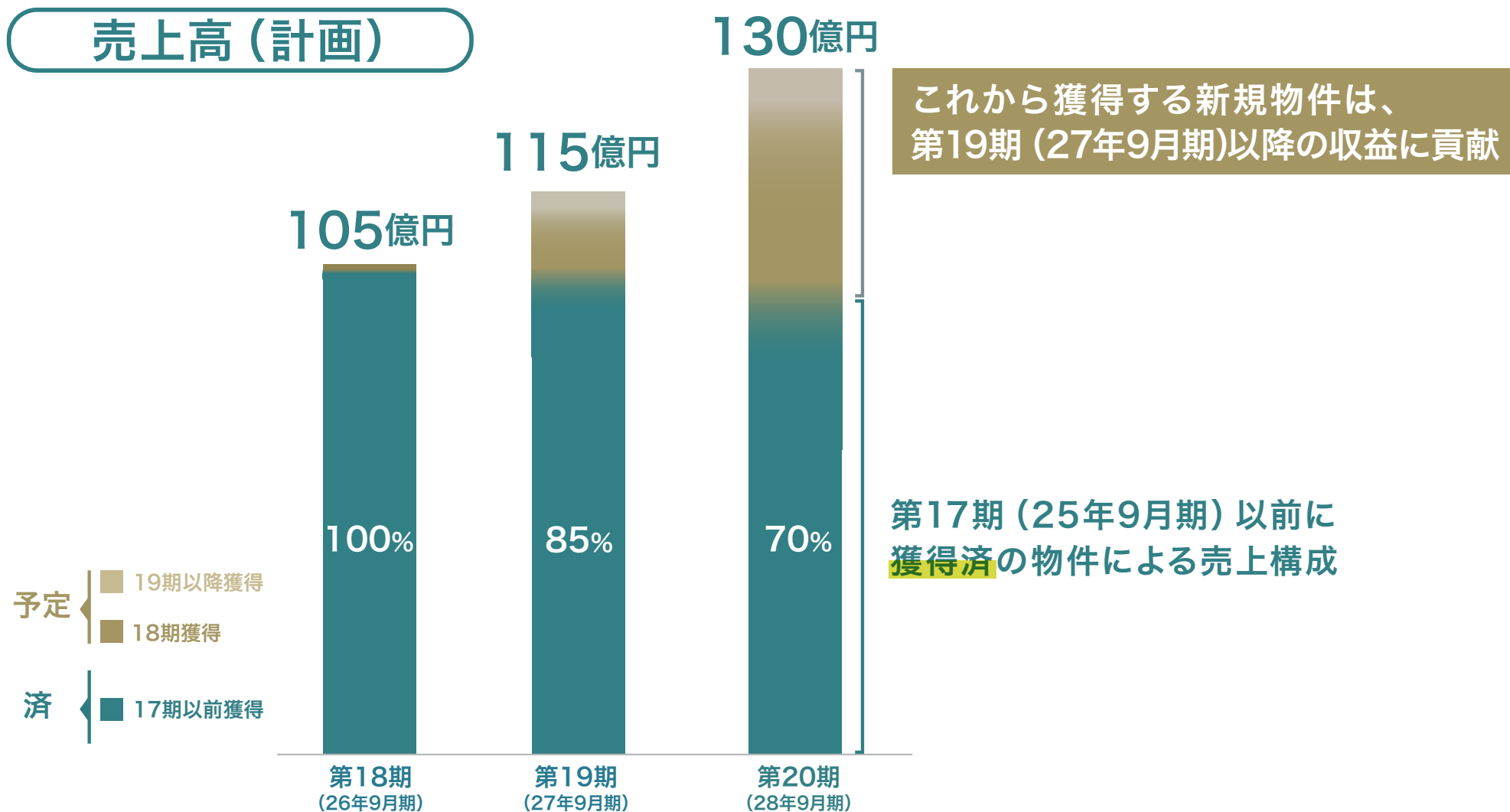
CAGR 33.8% ※

(単位：百万円)



※ CAGRは、25年9月期の実績から28年9月期までの計画をもとに算出

## 獲得済の物件で中期経営計画の売上高の大半を構成

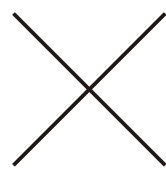


ヒューリックと合併会社「HistoRy」設立  
早期に 1,000 億円超の共同出資を目指し、不動産中古市場シェア拡大



**強み** 資本金力、投資ノウハウ、スピード

**狙い** 新規事業、ポートフォリオ拡充



REALGATE

**強み** 不動産再生、運営、スピード

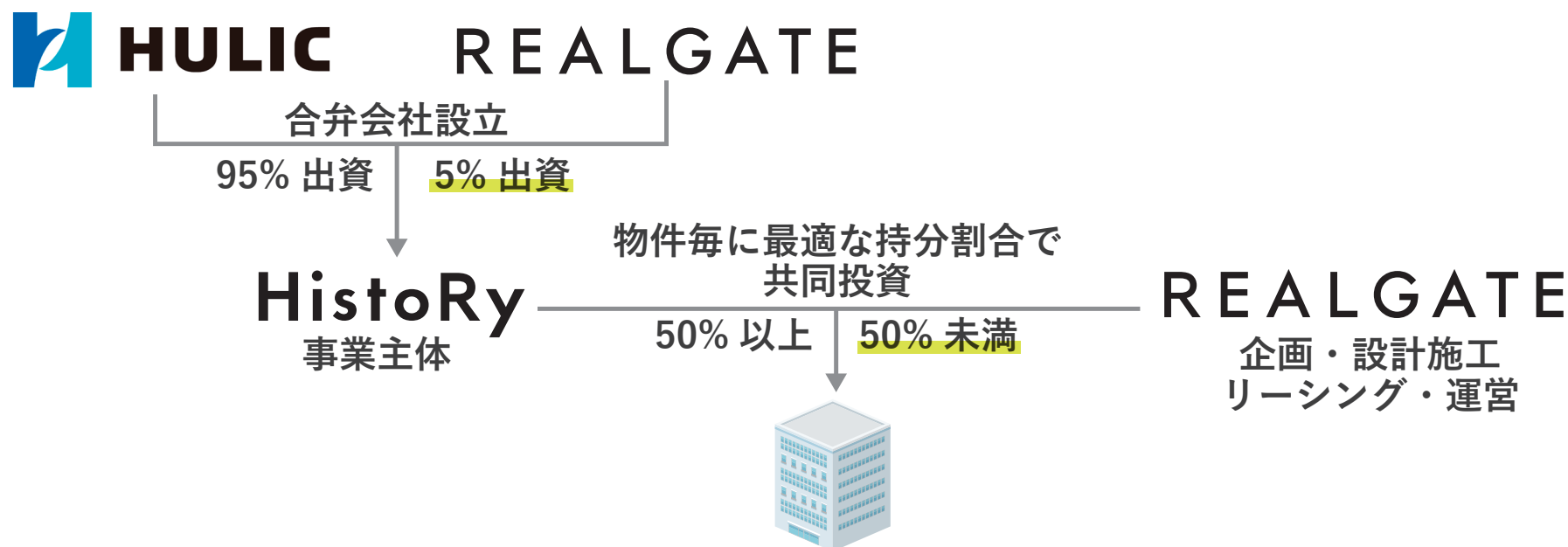
**狙い** 中～大型物件の運用



# HistoRy

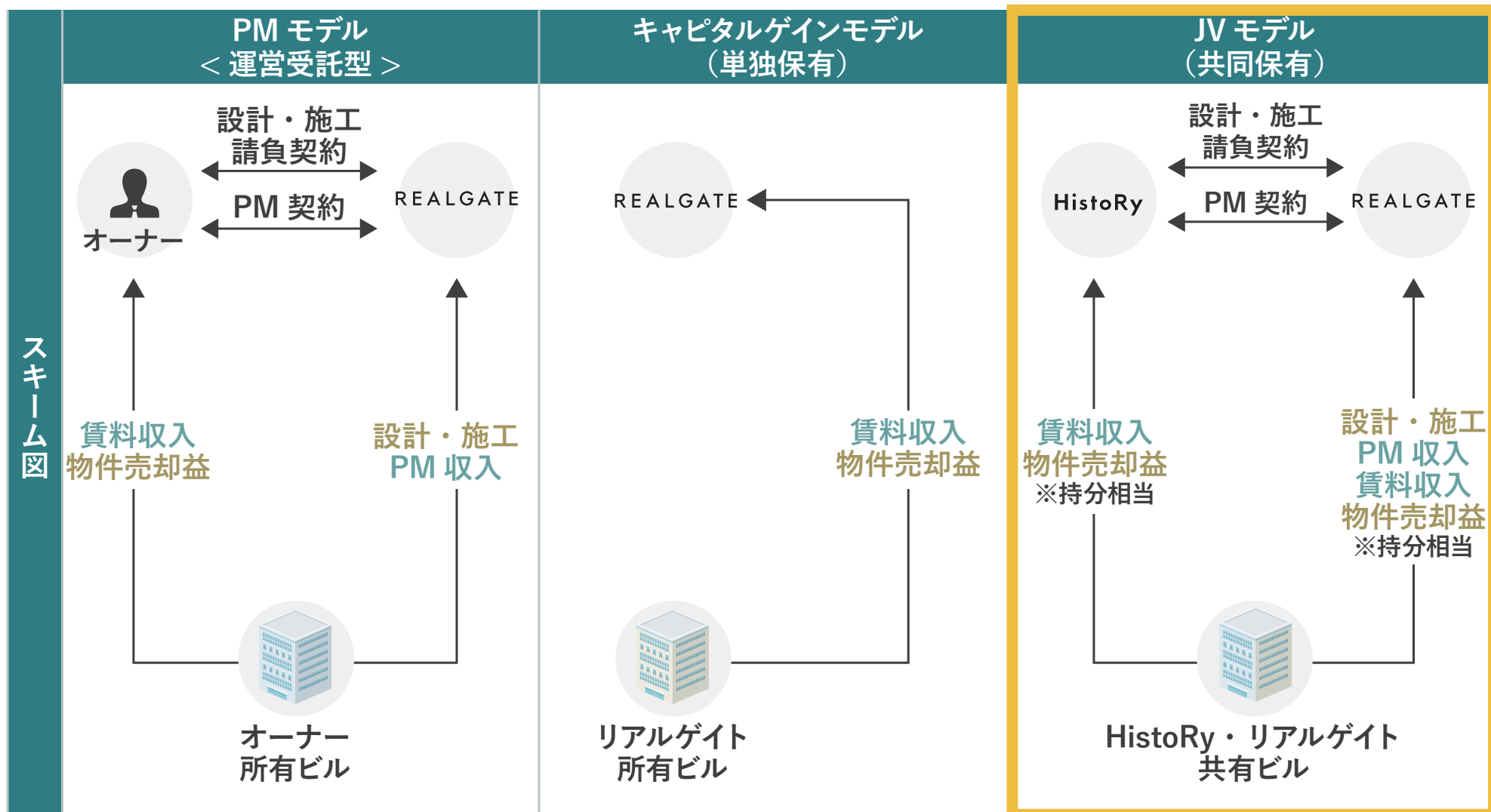
- 資金力・再生力・スピードを備えた合併会社を設立
- 東京都心部を中心とした中～大型築古不動産の共同取得
- 当社の企画力・運営力を活かした築古ビル再生の実施
- 再生後物件の保有及び売却を含む柔軟な出口戦略の検討

案件ごとに設計・施工監理、PM 業務等を受託した上で、  
売却時には共有持分割合に応じてキャピタルゲイン収入を見込む



- 物件の取得・保有にあたっては、合併会社と当社が共同で当該物件を保有（過半未満での共有）するスキームを想定
- 当社の当該物件に係る共有持分割合は案件ごとに決定
- 物件の売却等が行われた場合には、当社の当該物件に係る共有持分割合に応じて投資収益（キャピタルゲイン等）が発生する可能性がある

## JV モデルでは、設計・施工、PM 収入に加え、キャピタルゲインも確保



■ フロー型収入 ■ ストック型収入

※ PMはプロパティマネジメントの略称、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

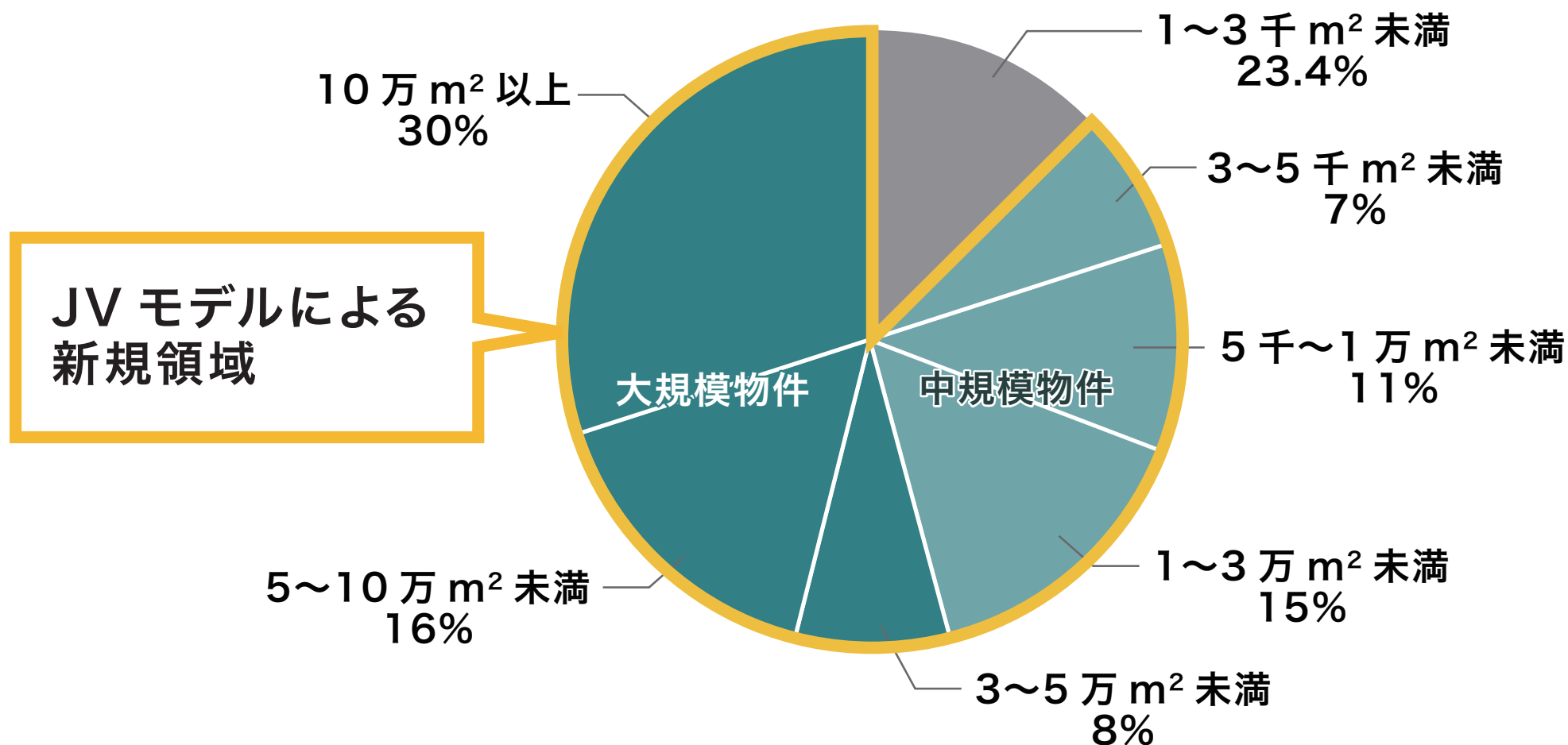
## 単独保有に比べ金利負担が低減、キャッシュポイントは増加

獲得 ↓ 売却	キャッシュ ポイント	PM モデル < 運営受託型 >	キャピタルゲインモデル (単独保有)	JV モデル (共同保有)
		設計・施工収入 ○ PM 収入 ○ 賃料収入 × 物件売却益 ×	設計・施工収入 × PM 収入 × 賃料収入 ○ 物件売却益 ◎	設計・施工収入 ◎ PM 収入 ○ 賃料収入 ○ 物件売却益 ◎
利益		小～中	小～大	中～大
物件規模		中規模	小～中規模	中規模以上
特徴		<ul style="list-style-type: none"> <li>・リスクほぼゼロ</li> <li>・設計・施工収入大、請負とPM であるため、安定した収入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売却時の景気変動リスクが大きい、利益額が最大の可能性あり</li> <li>・意思決定が迅速</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・安定的な設計・施工、PM 収入を得られる</li> <li>・出資割合でキャピタルゲインがあり、単独保有より金利負担、事業リスクが少ない</li> <li>・キャッシュポイントが多い</li> </ul>

■ フロー型収入    ■ ストック型収入

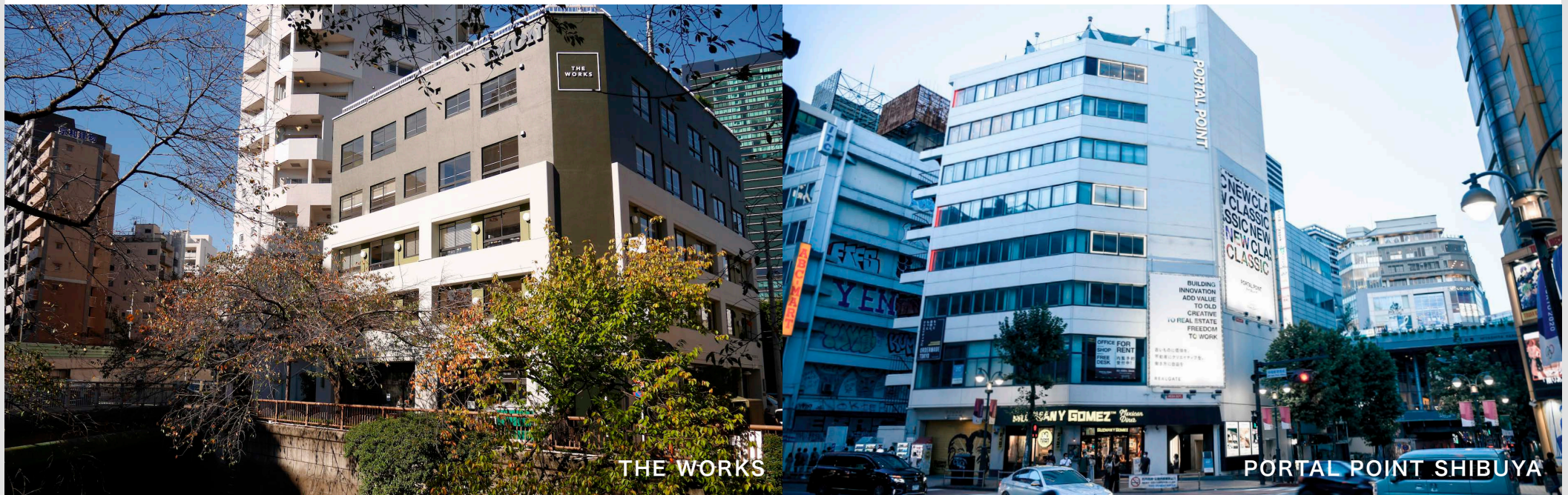
## 都心 5 区を中心に当社が扱えなかった中規模以上の物件への参入が可能となる

<東京・都心 5 区の規模別のストック割合（床面積ベース）>



## 「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



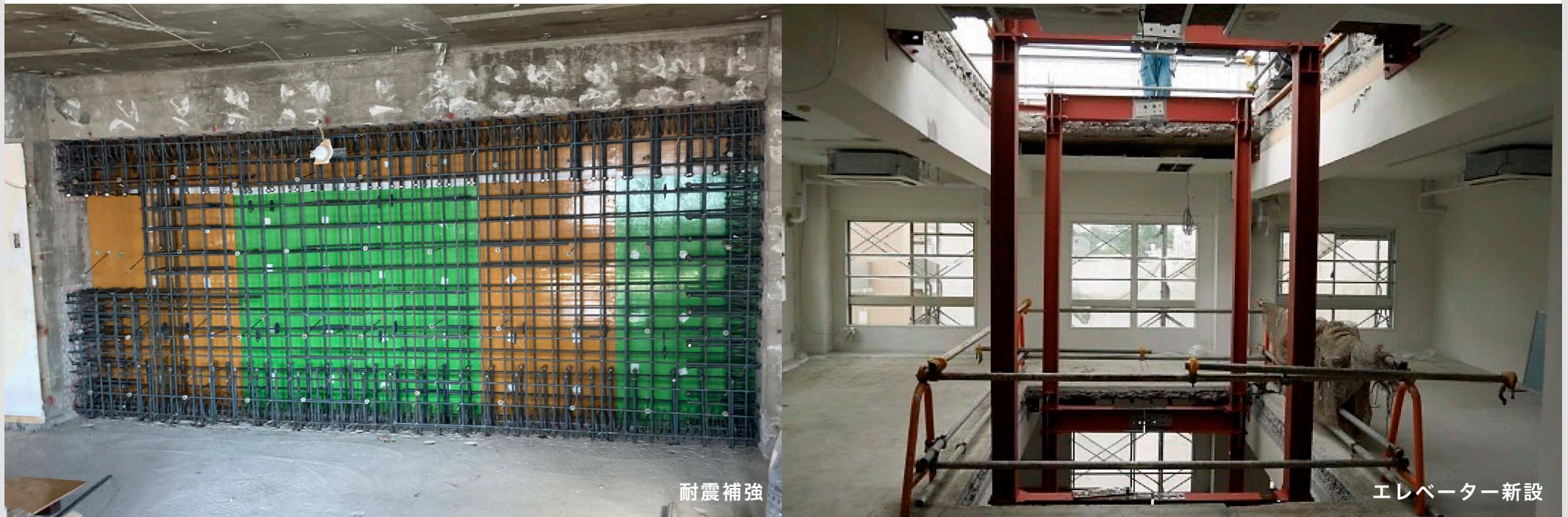
## 100年使える建物を再評価し、古さと新しさの共存で街の寿命と価値を延ばす

- 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



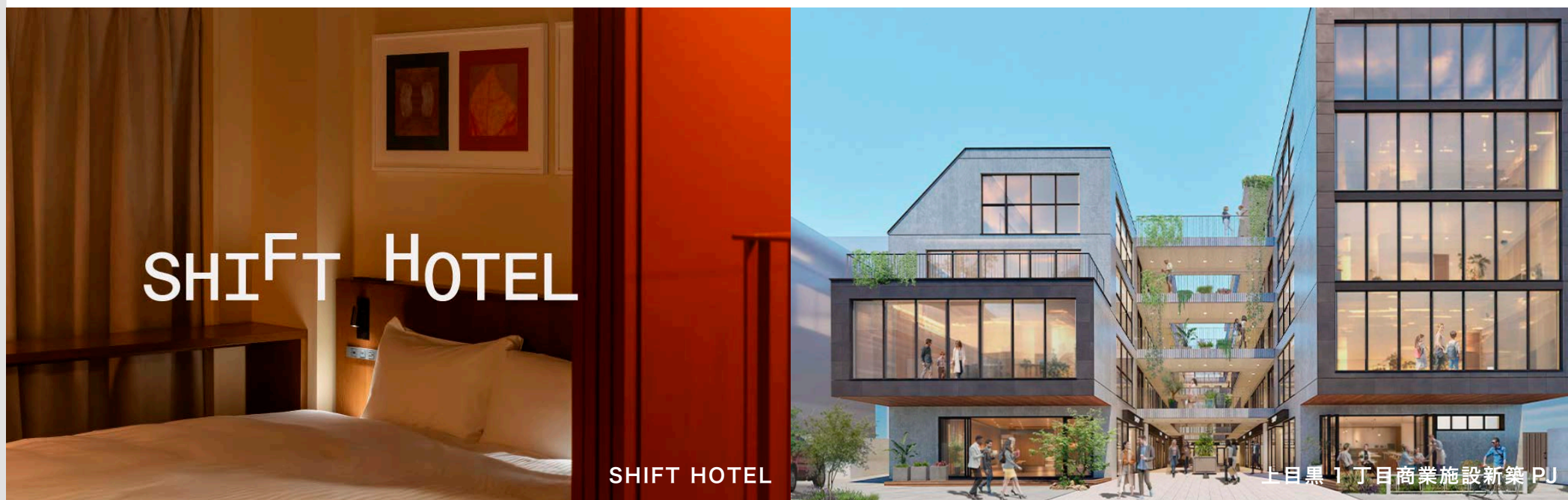
## 安全性の担保と用途転用を可能にする技術で、建物の寿命と価値を延ばす

- 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



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](mailto:ir@realgate.jp)

IR 情報 : <https://realgate.jp/ir/>