



湘南投資勉強会主催

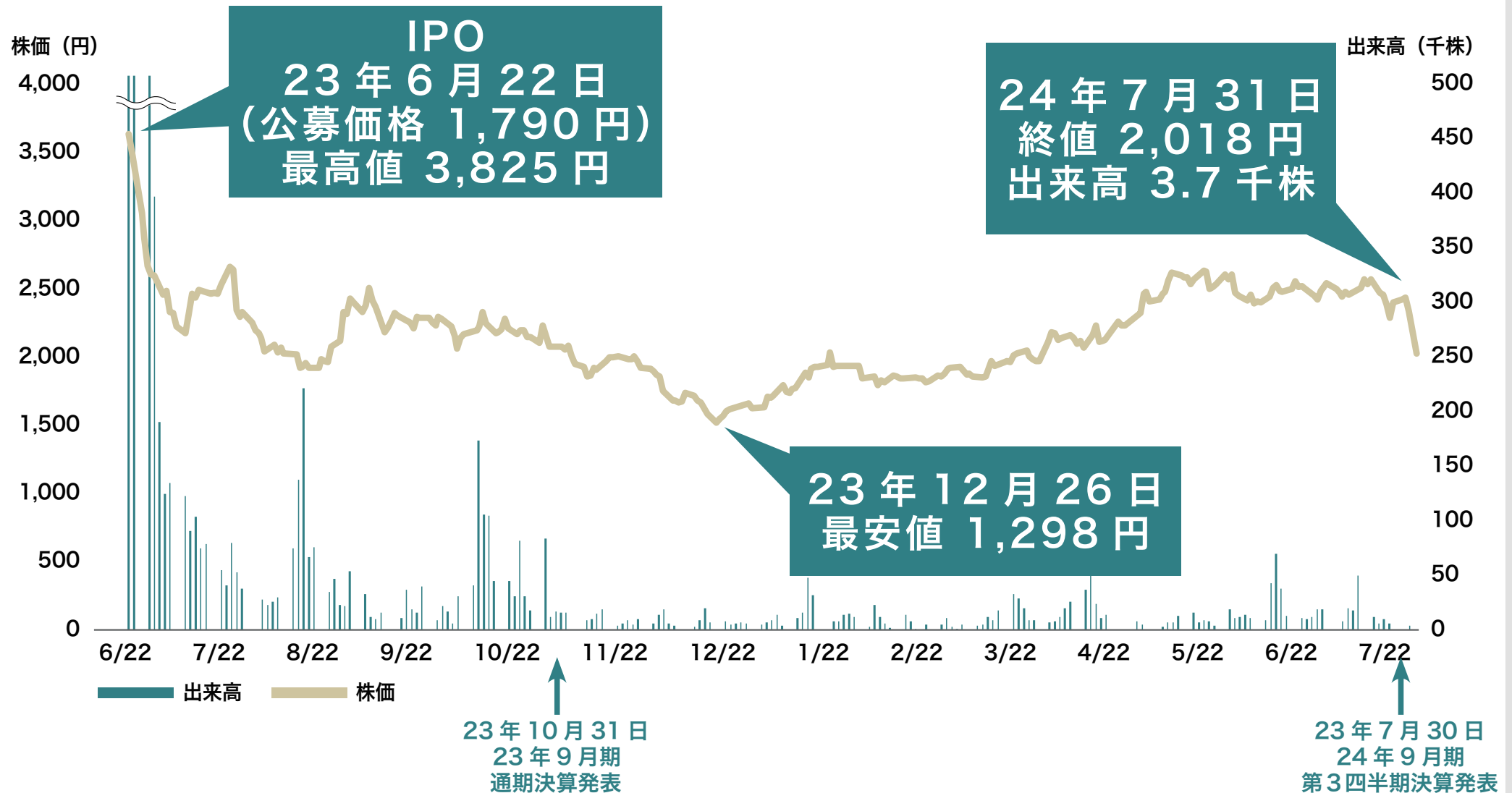
3 社合同 IR 説明会

株式会社リアルゲイト (東証グロス :5532)

August.3.2024

株価・出来高推移

24年8月2日 終値 1,829 円・出来高 32,000 株





01 リアルゲイトについて

02 事業説明

03 収益構造

04 業績と見通し

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





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

趣味：パワーリフティング(ベンチプレス 155kg)

バスフィッシング



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

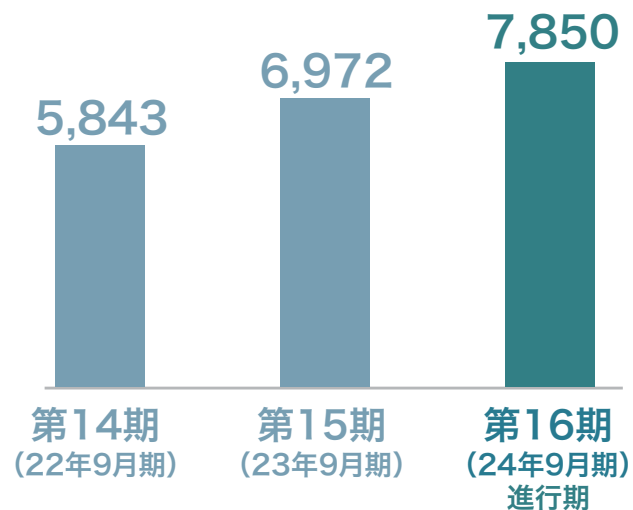
従業員 | 85 名（2024 年 6 月末現在）

役員 | 9 名（2024 年 6 月末現在）



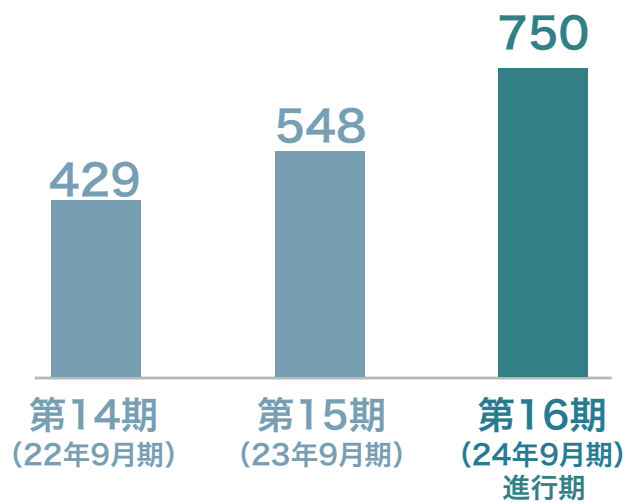
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



- 2009年 8月 ● 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
- 2017年 11月 ● 一級建築士事務所の登録完了
- 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
- 2023年 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





01

リアルゲイトについて

02

事業説明

03

収益構造

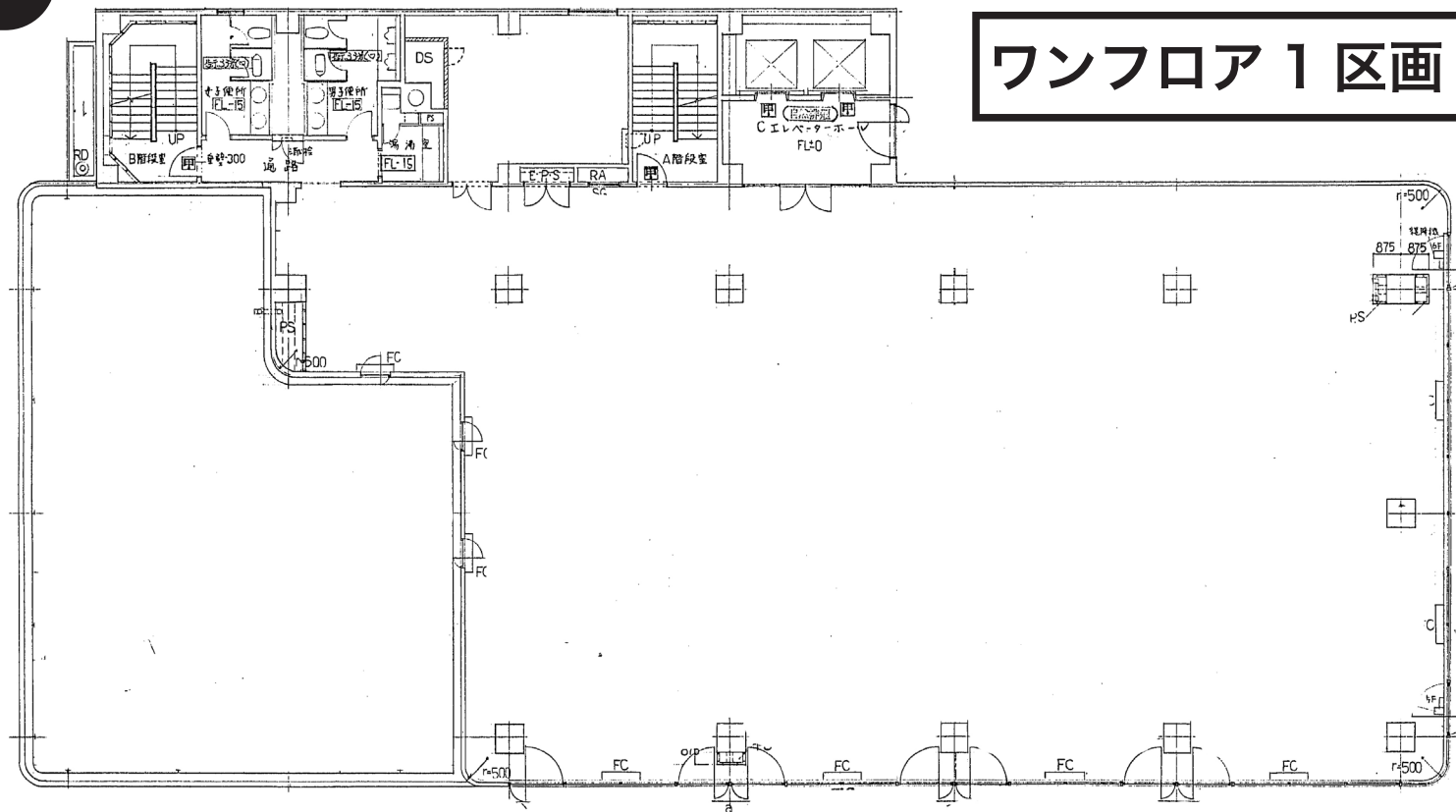
04

業績と見通し

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 608m²

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

AFTER



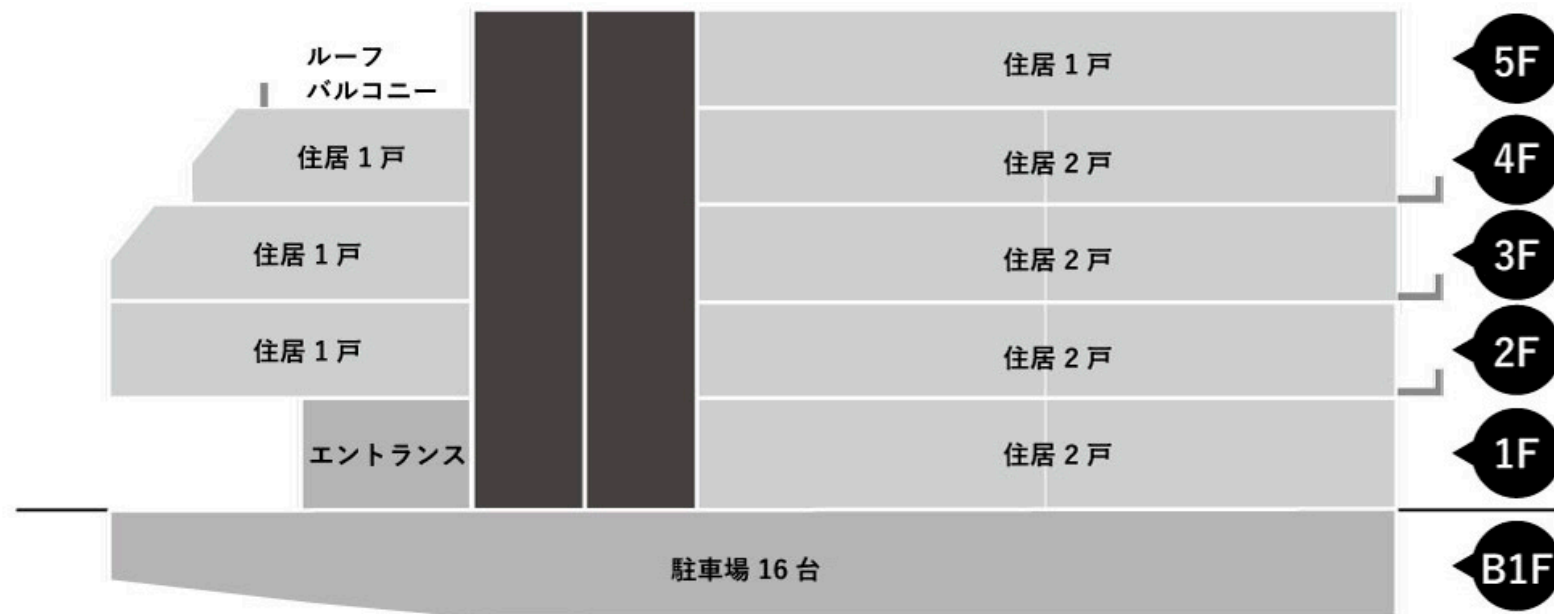
代官山にある築 36 年のヴィンテージマンションを一棟丸ごと
リノベーションし、住宅用途からオフィスや SOHO 等へコンバージョン

● 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



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

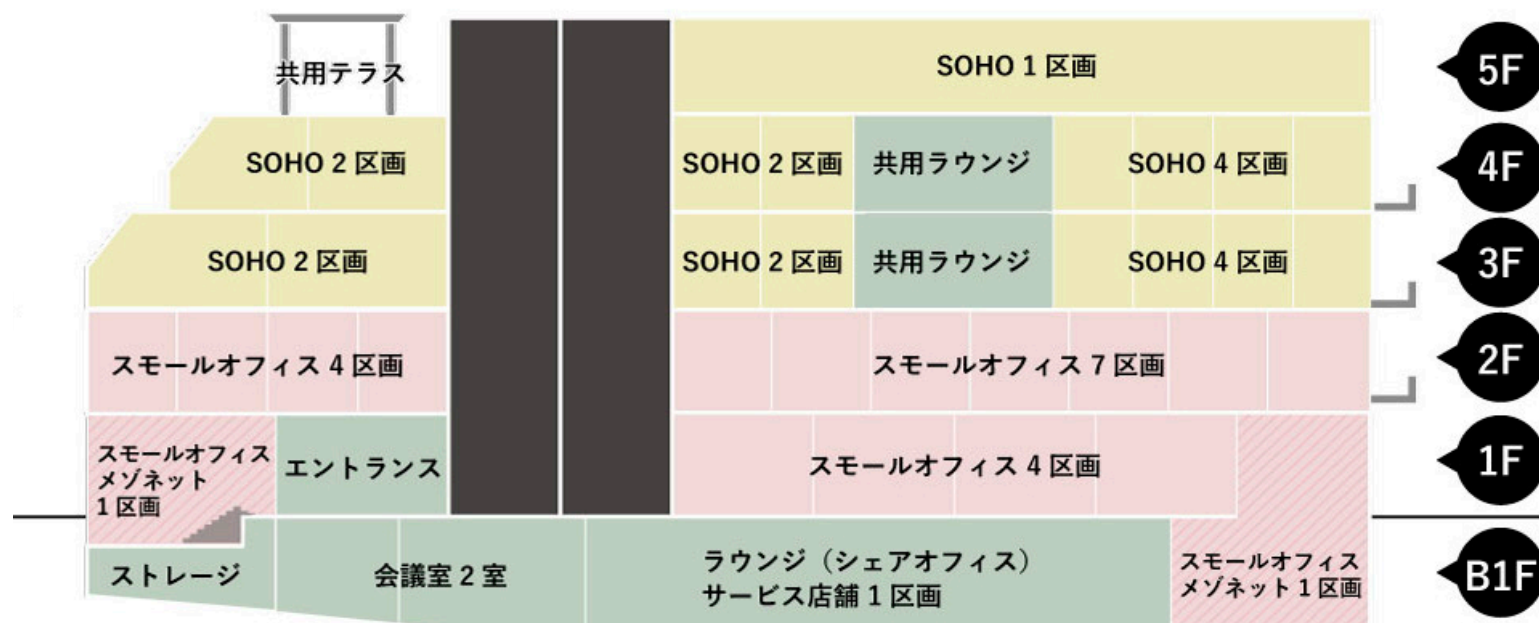
● LANTIQUE BY IOQ 運営総床面積 3,107㎡

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



駐車場からオフィス等に用途変更

BEFORE



駐車場からオフィス等に用途変更

AFTER



住宅からオフィス等に用途変更

BEFORE



住宅からオフィス等に用途変更

AFTER



スカイテラス新設

BEFORE



スカイテラス新設

AFTER



FWP 事業による築古ビル再生により、収益性が大きく向上

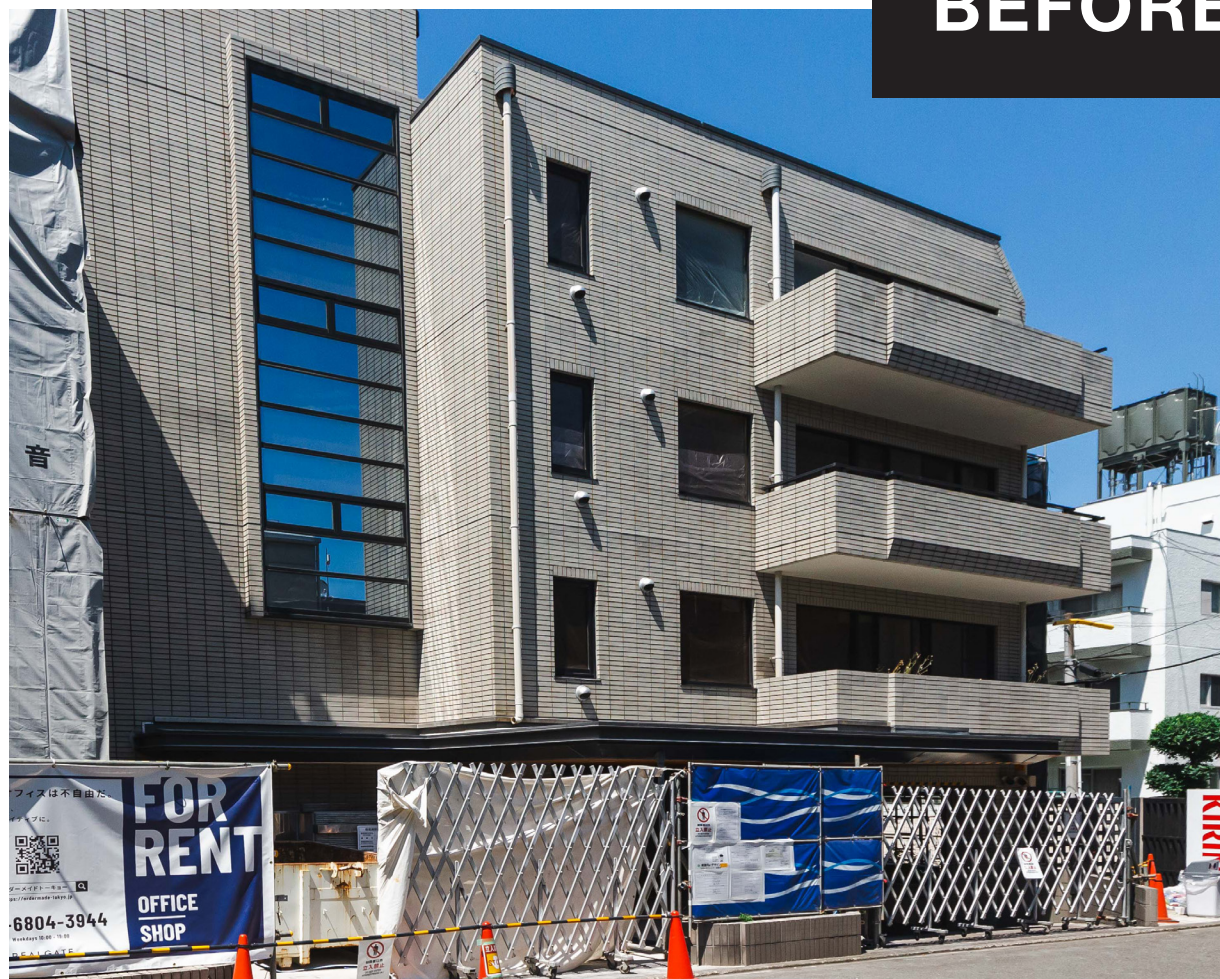
賃料収入（月額）

BEFORE

910万円



再生前



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

AFTER



再生前

再生後

ML THE WORKERS & CO

運営総床面積 2,039m²

1966 年竣工

1 棟で法人の本社ビル

2015 年再生

FWP+ 店舗



BEFORE



AFTER

ML

PORTAL POINT

— Ebisu —

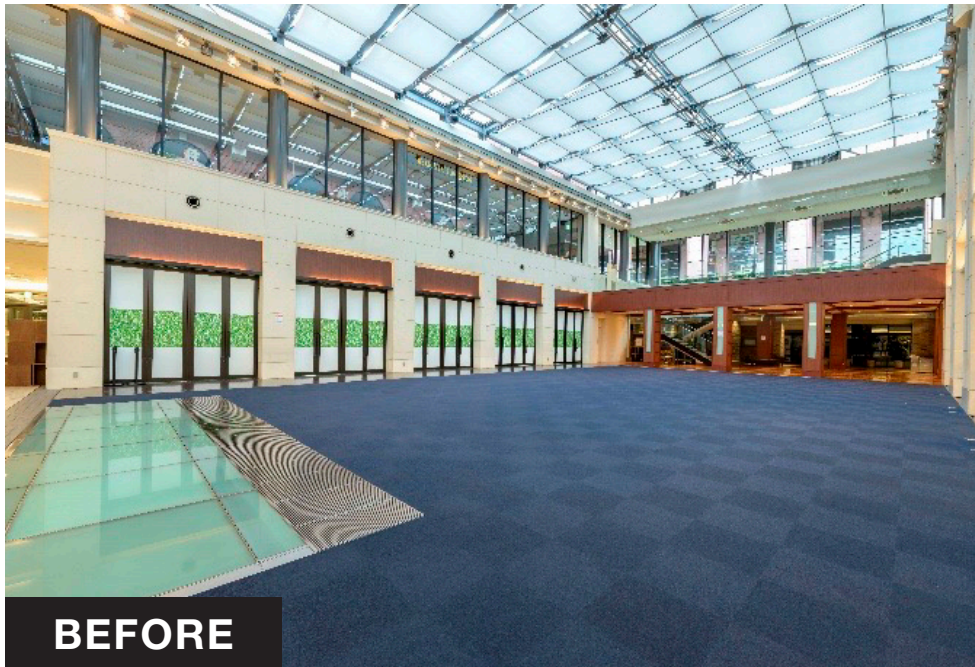
運営総床面積 2,549m²

2002 年竣工

飲食・物販店舗

2019 年再生

FWP+ イベントスペース



BEFORE



AFTER

PM THE CASK GOTANDA

運営総床面積 1,745m²

2002 年竣工

ホテル＋店舗

2022 年再生

FWP



BEFORE



AFTER

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



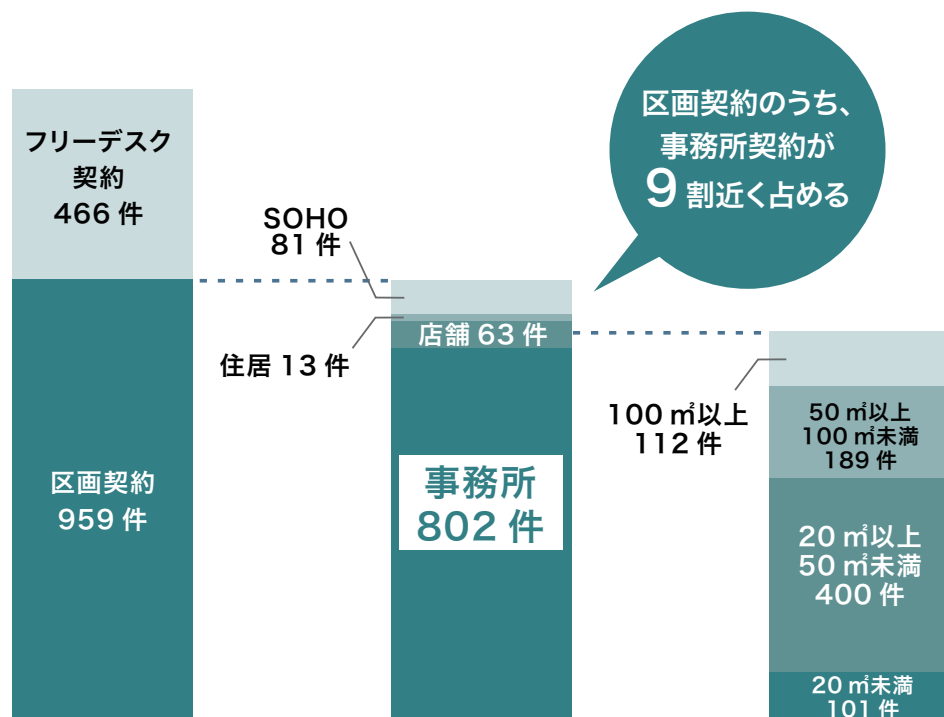
BEFORE



AFTER

入居テナント契約種別

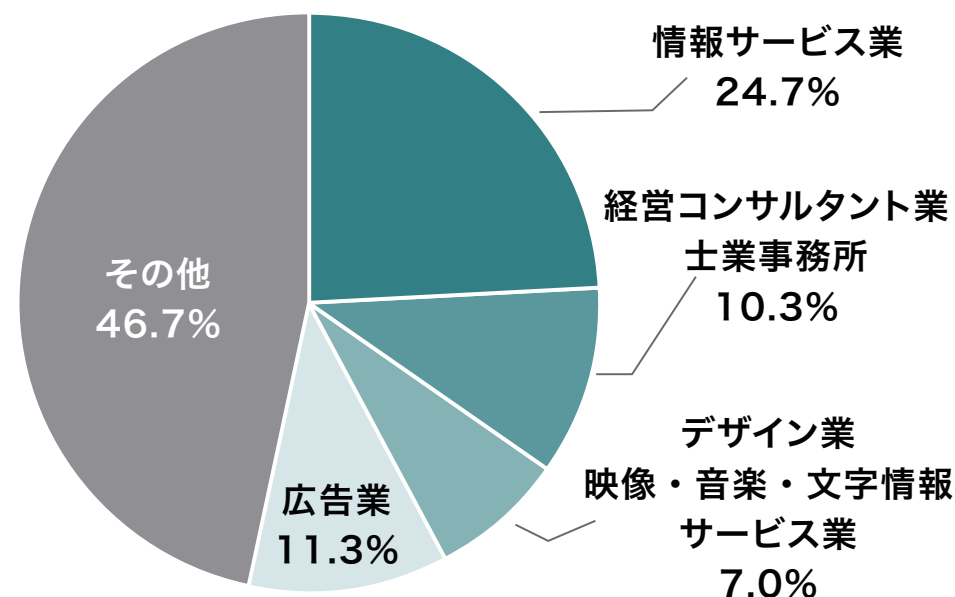
事務所 802 件



(2024年7月1日時点)

区画：入居テナント業種

事務所 802 件



(2024年7月1日時点)

主な展開エリア

渋谷区 **29**件

港区 **18**件

目黒区 **14**件

獲得済PJ **71**件



(2024年6月末時点)

既存獲得済み物件 2024年9月期以降獲得済み物件

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）

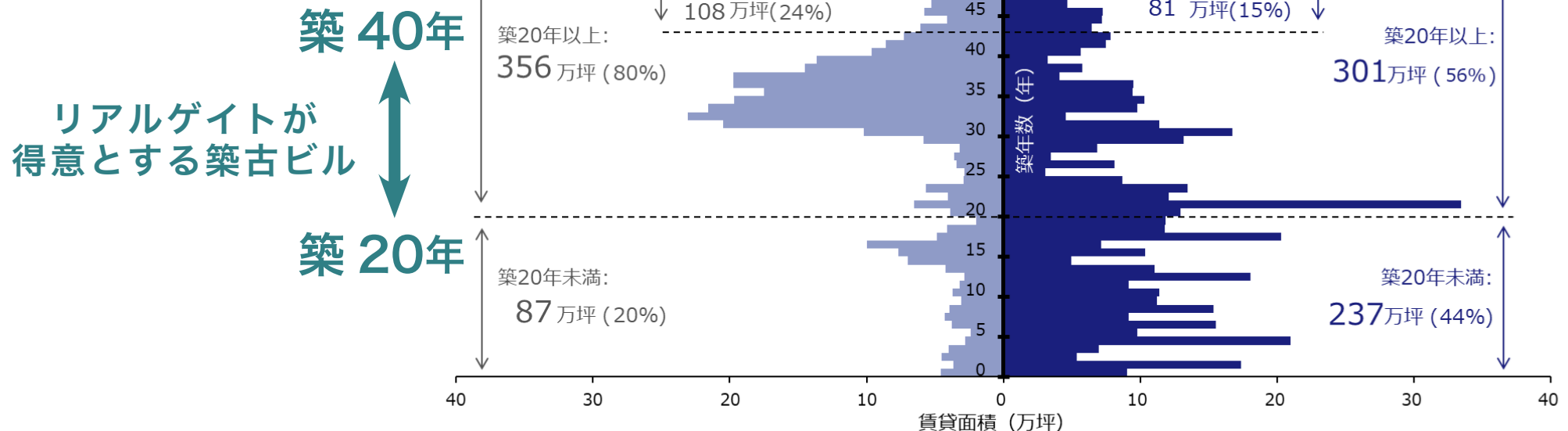
東京都心5区 981 万坪 6,848 棟 平均築年数34.0年

中小規模（延床300～5,000坪）

全体: 443万坪 6,291 棟 平均34.7年

大規模（延床5,000坪以上）

全体: 538万坪 557 棟 平均26.0年

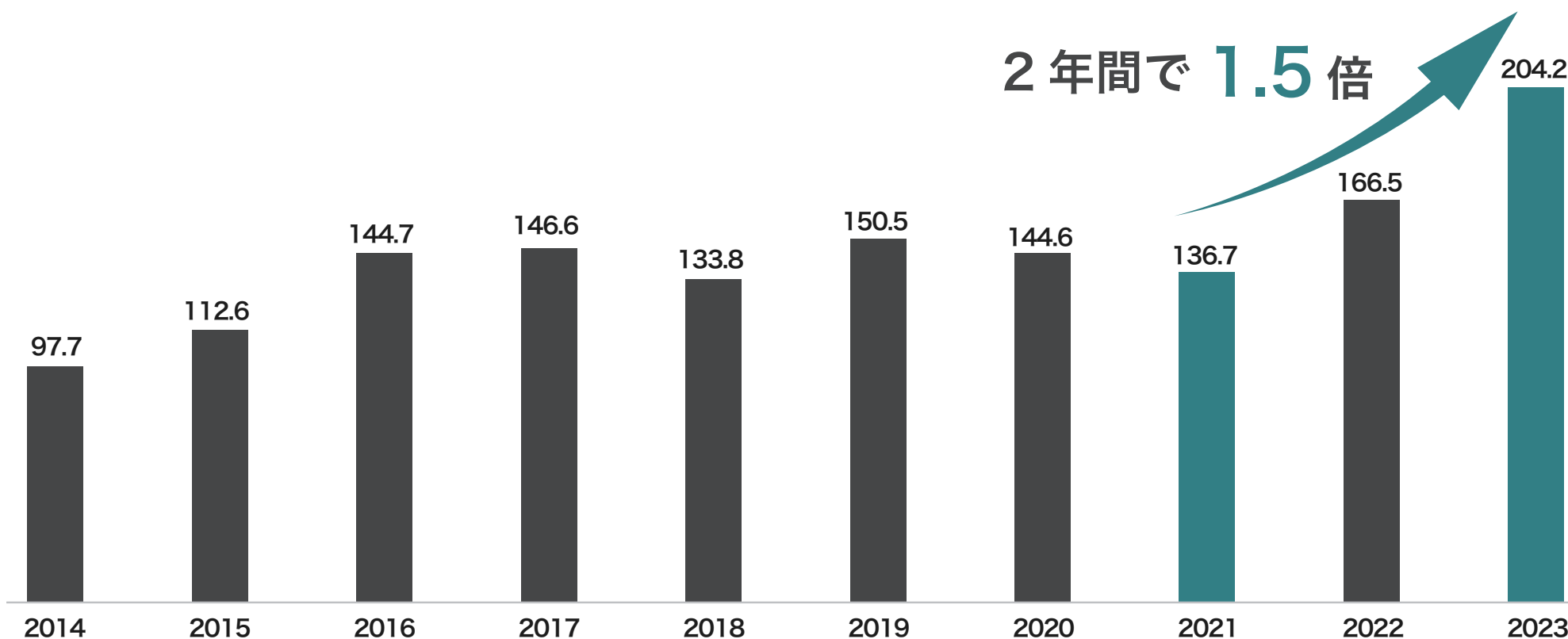


▲ザイマックス不動産総合研究所「オフィスピラミッド 2024 東京 23 区・大阪市」
https://soken.xymax.co.jp/2024/01/17/2401-stock_pyramid_2024/

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）

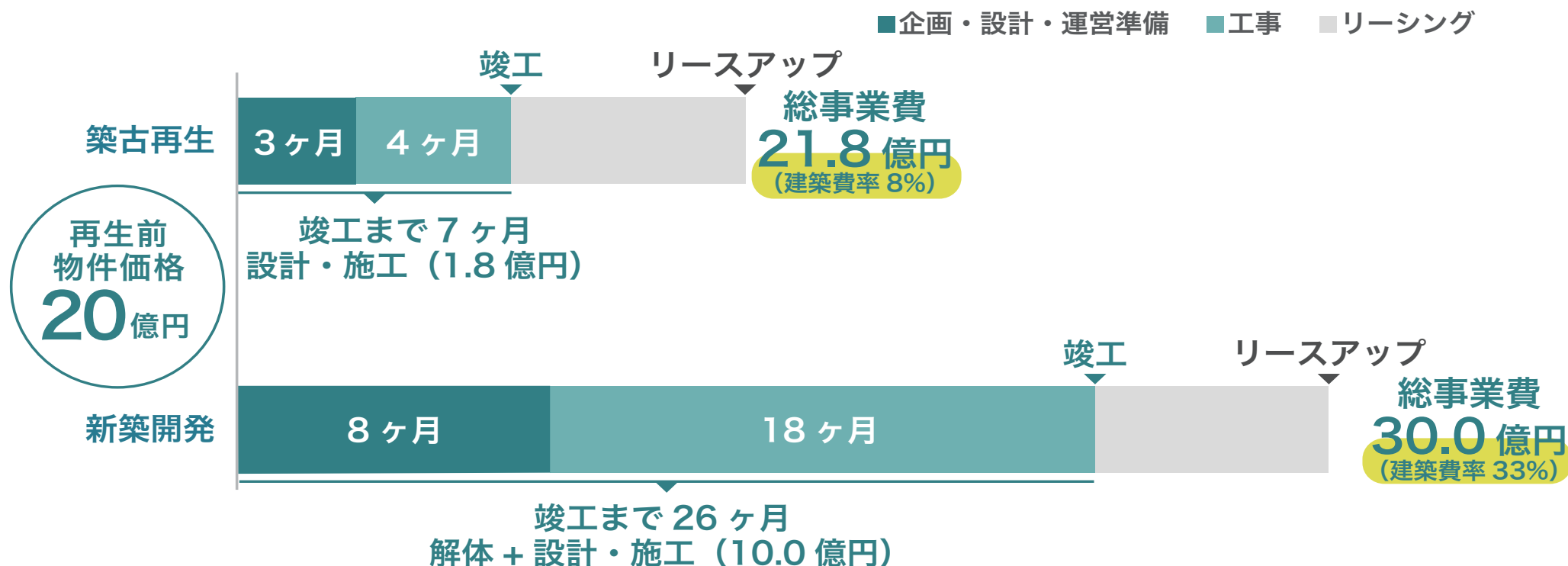
＼利上げ 0.25%！／



建築費高騰や利上げは不動産再生事業には追い風

PJ スタートから竣工までの期間差イメージ

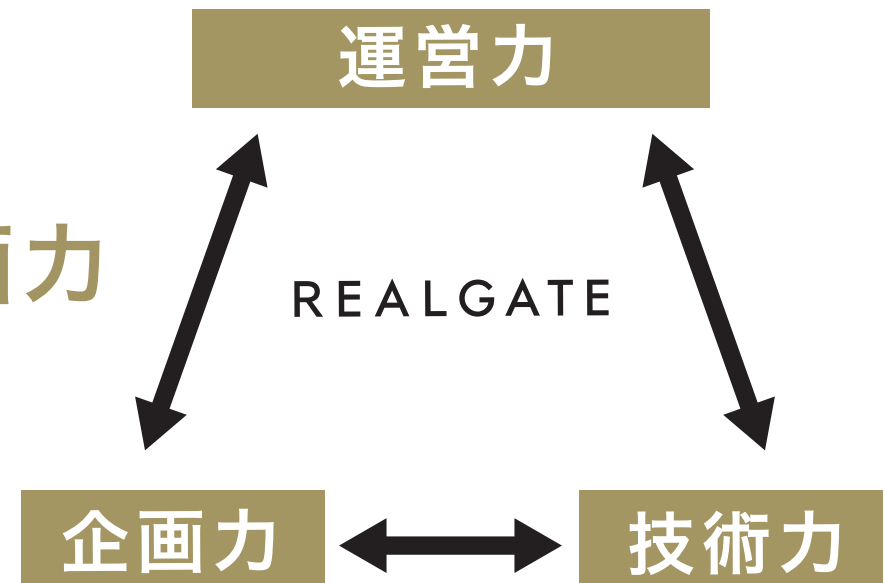
(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の物件を想定



(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

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) 渋谷区マスターリースで延床面積 800 坪の築古ビル

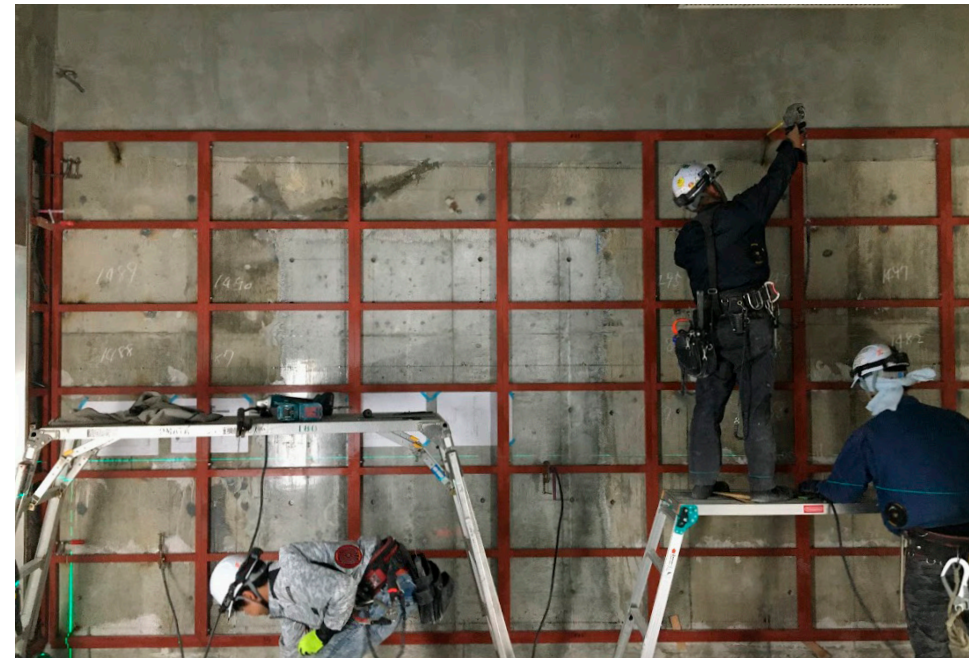
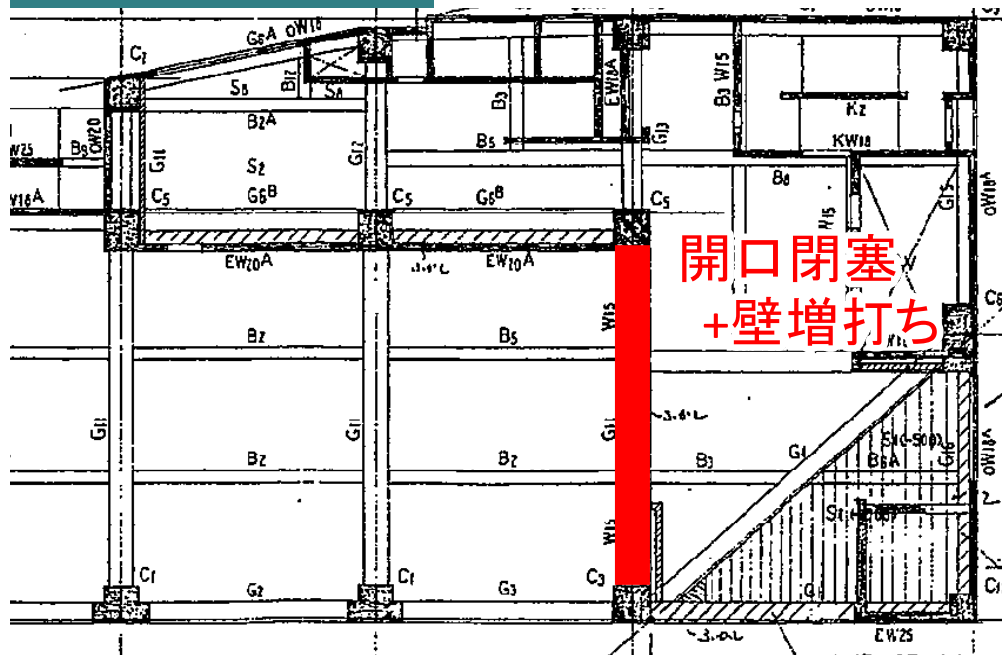


- ① エンドテナントへの賃料 月額 3.1 万円/坪 (周辺自社実績より)
- ② 月額 3.1 万円/坪 × 640 坪 = 月額売上 2,000 万円 (レントブル比 80%)
- ③ 利益は、賃料売上 25%以上を目安 → 2,000 万円 × 25% = 500 万円
- ④ 減価償却費は、月額 200 万円 (建設投資は 45 万円/坪を 15 年償却)
運営諸経費は、月額 100 万円 (無人運営で過剰な人件費を抑制)
- ⑤ ML 賃料は、② 2,000 万円 - ③ 500 万円 - ④ 300 万円 = 1,200 万円
→ ML 賃料 1,200 万円 (1.5 万円/坪)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

(2024年6月末試算)

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

検査済証未取得物物件の検査済証を取得し、適法化

検査済証取得



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

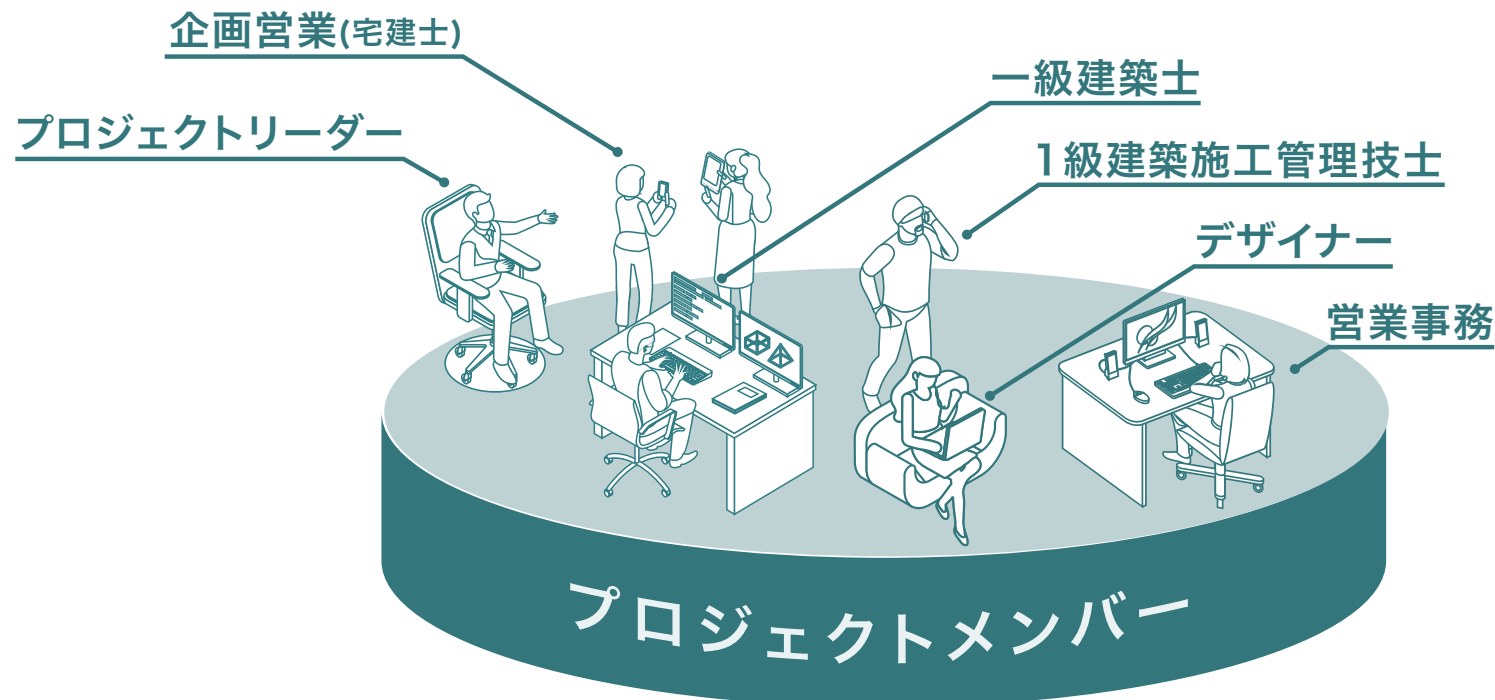
BEFORE: 倉庫



AFTER: カフェ



プロジェクトチームを作り、一気通貫で進める



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級建築施工管理士	6 名
宅地建物取引士	43 名

(2024年6月末現在)



01

リアルゲイトについて

02

事業説明

03

収益構造

04

業績と見通し

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

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

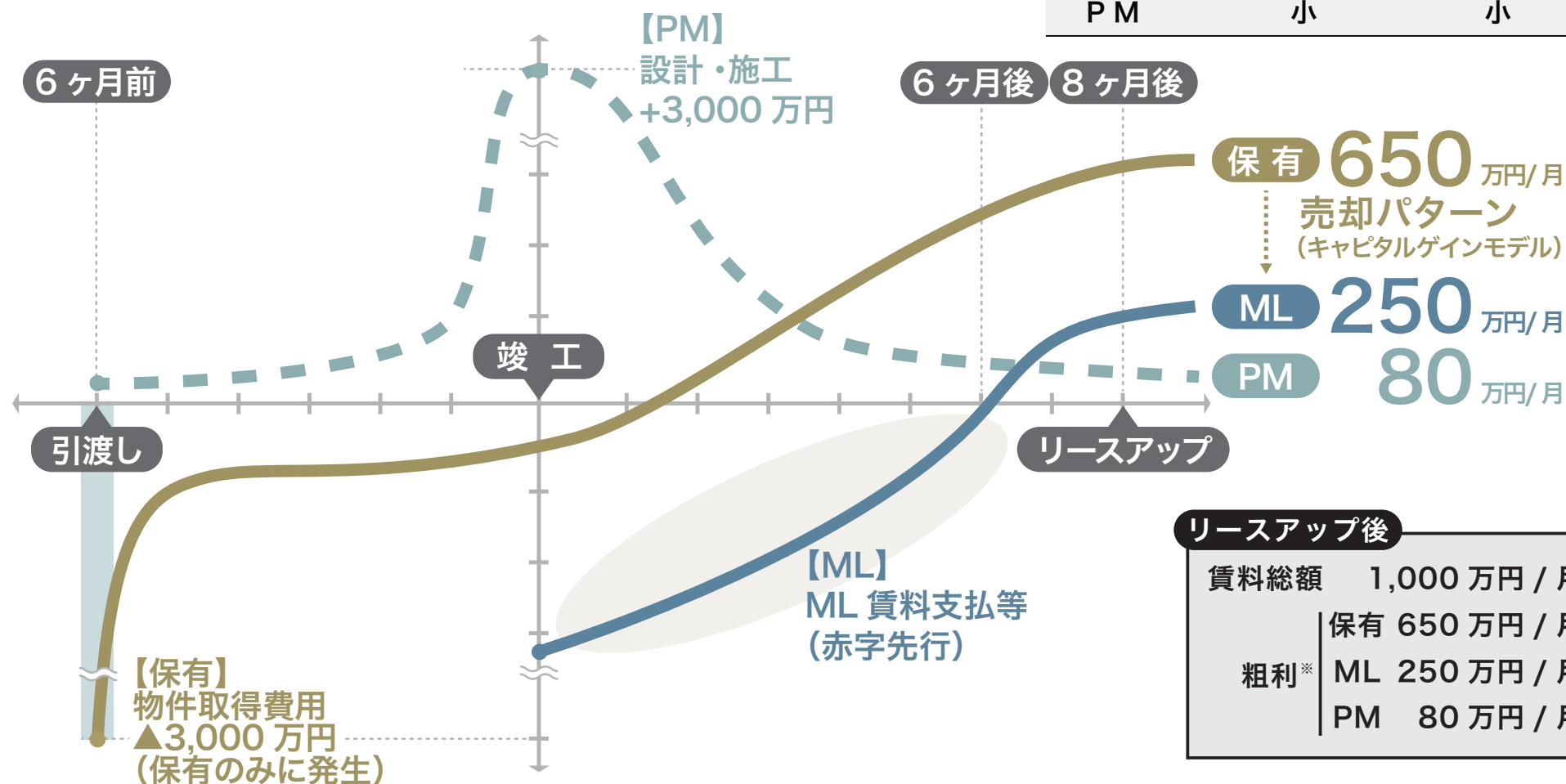
キャピタルゲインモデル

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

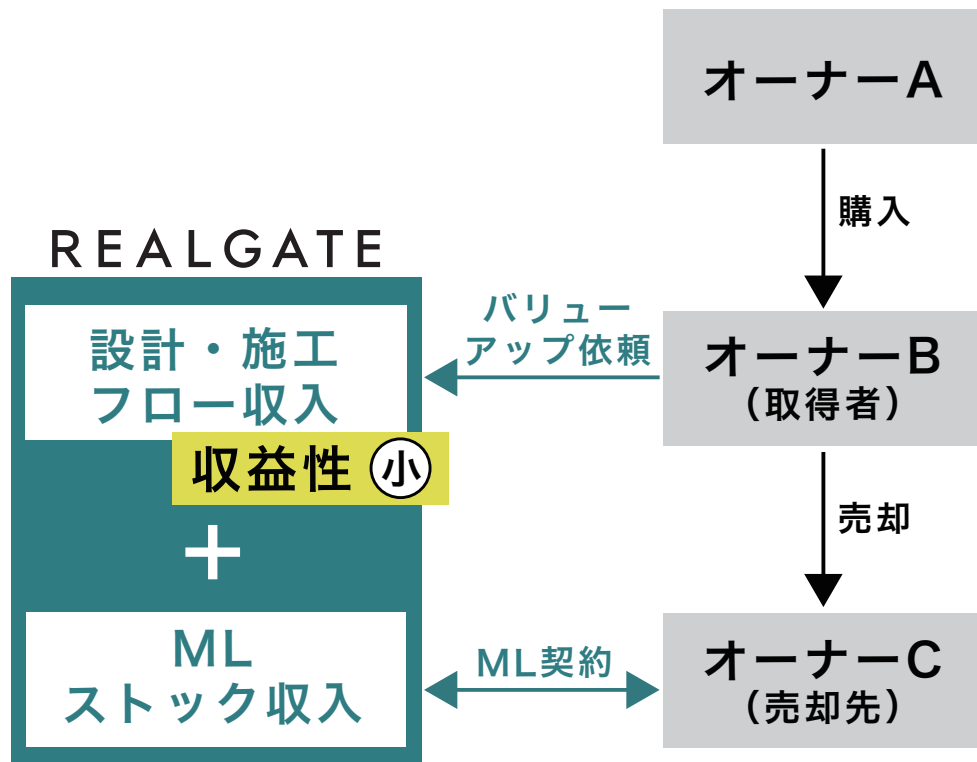
(ex) 渋谷区延床面積 400 坪の築古ビル

	収 益	先行投資
保 有	大	大
M L	中	中
P M	小	小



キャピタルゲイン確保後も、ストック収入に繋がる

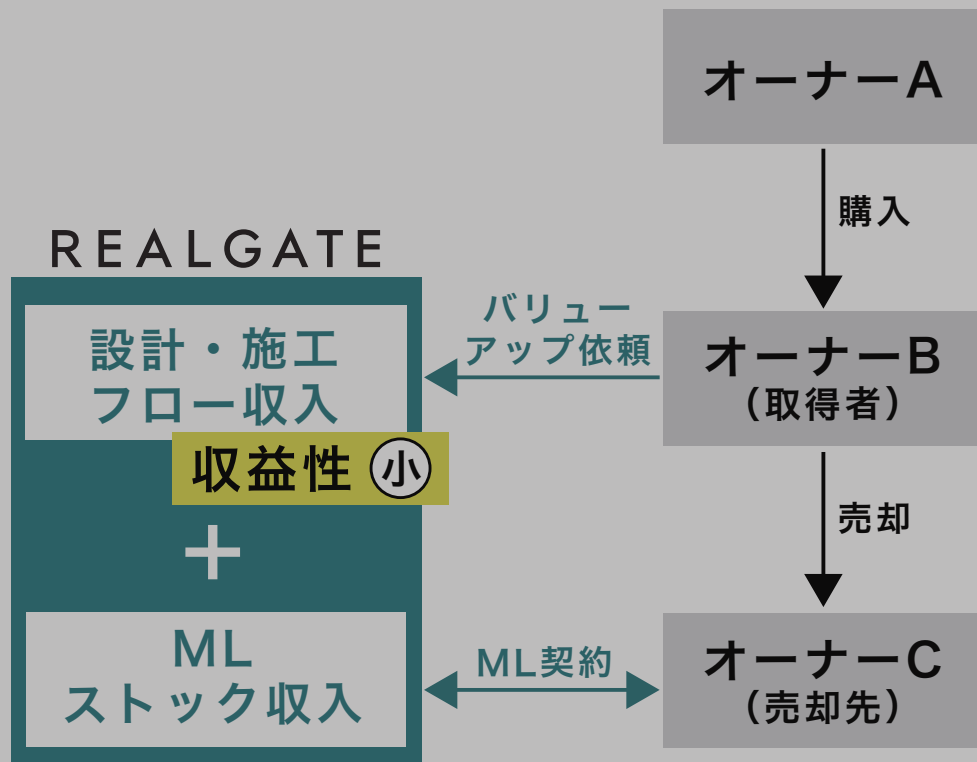
【BEFORE】



設計・施工収入	○
キャピタルゲイン	×
ストック収入	○

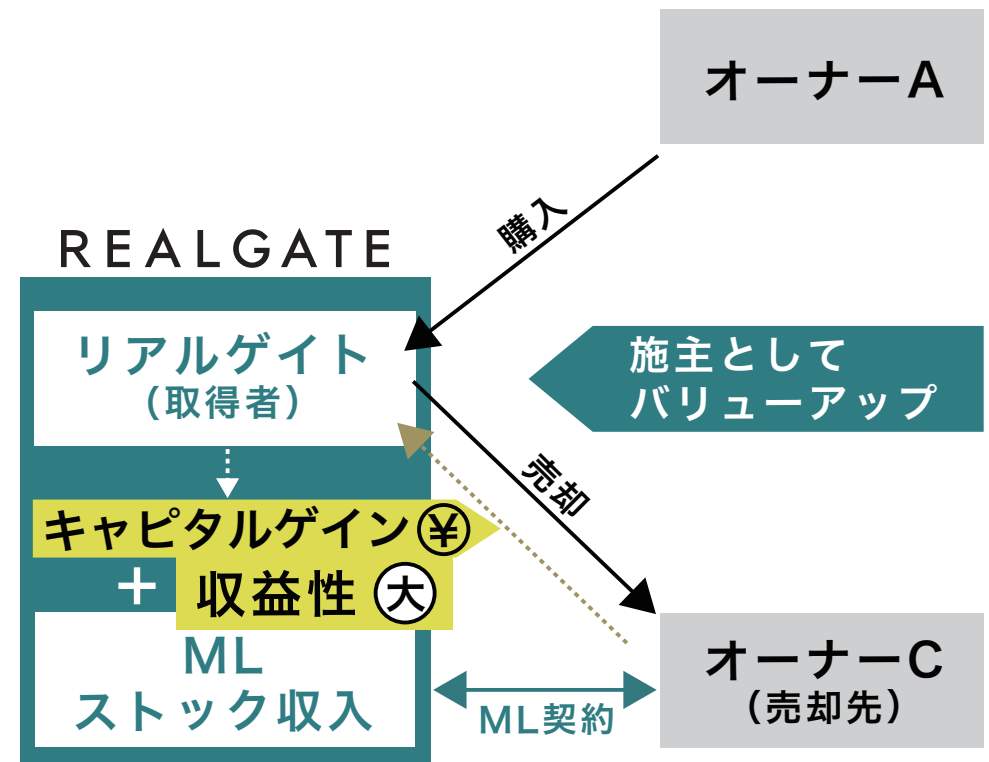
キャピタルゲイン確保後も、ストック収入に繋がる

【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	○



01

リアルゲイトについて

02

事業説明

03

収益構造

04

業績と見通し

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)

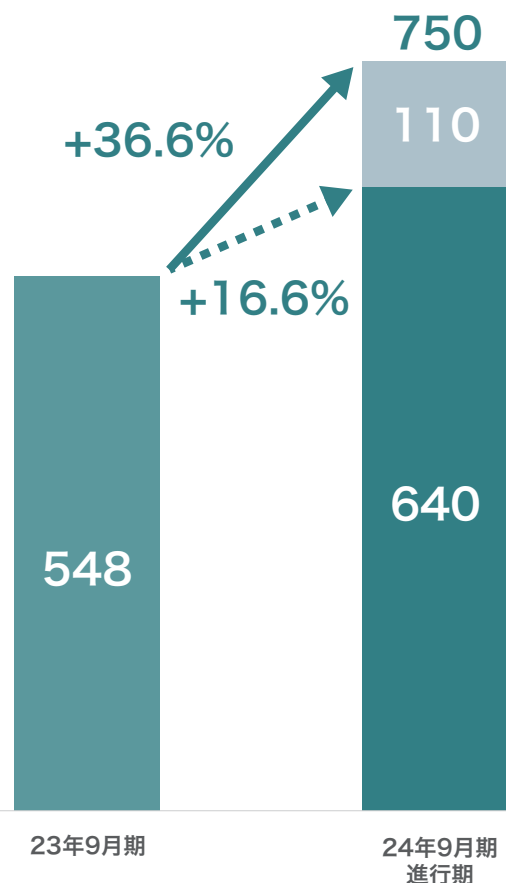
97.91%

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)



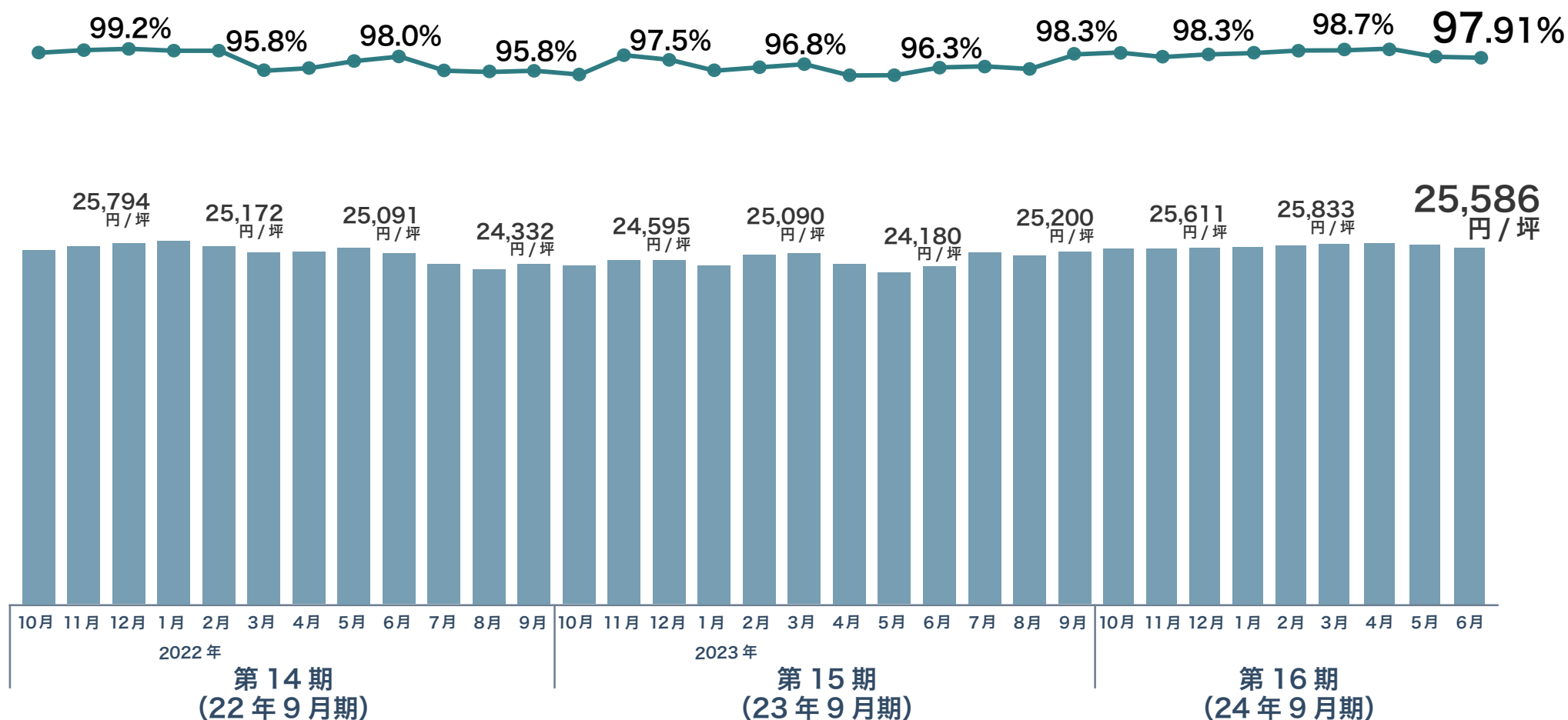
< 上方修正の要因 >

- 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%

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)





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%

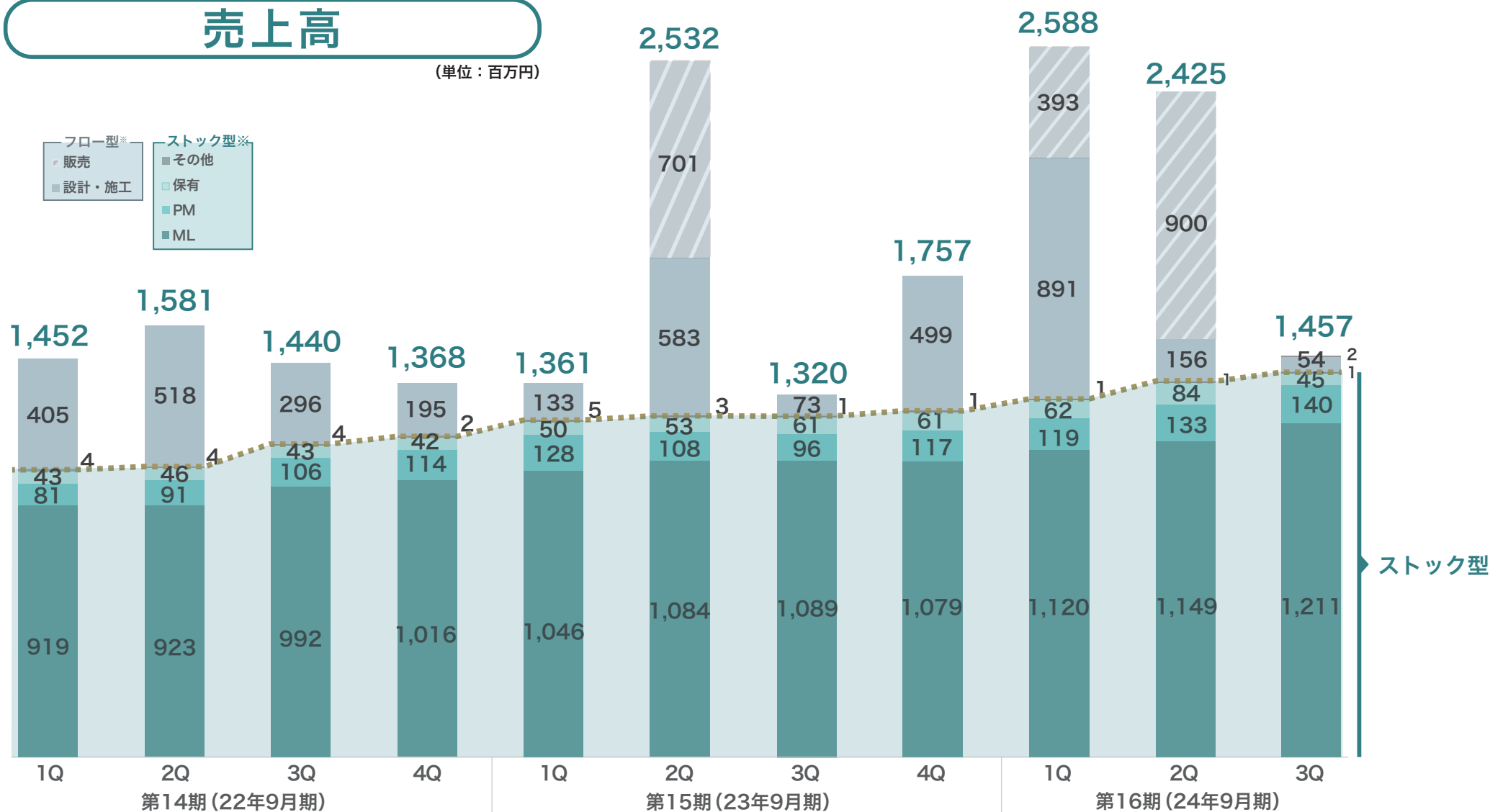
※1 スtock型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※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

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)

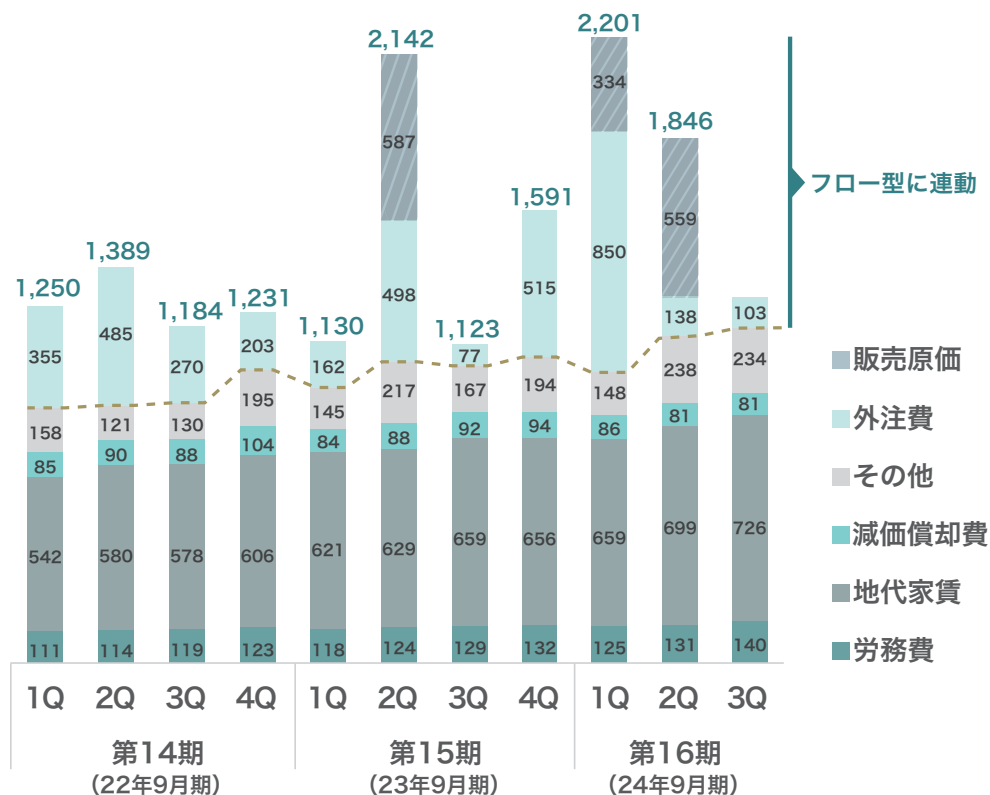


※ スtock型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す
 ※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

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

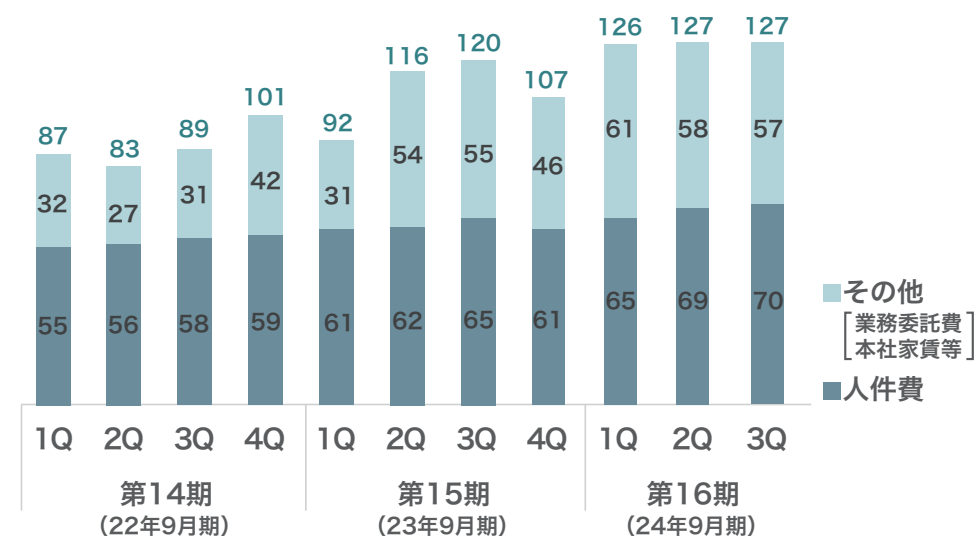
(単位：百万円)



※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%

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

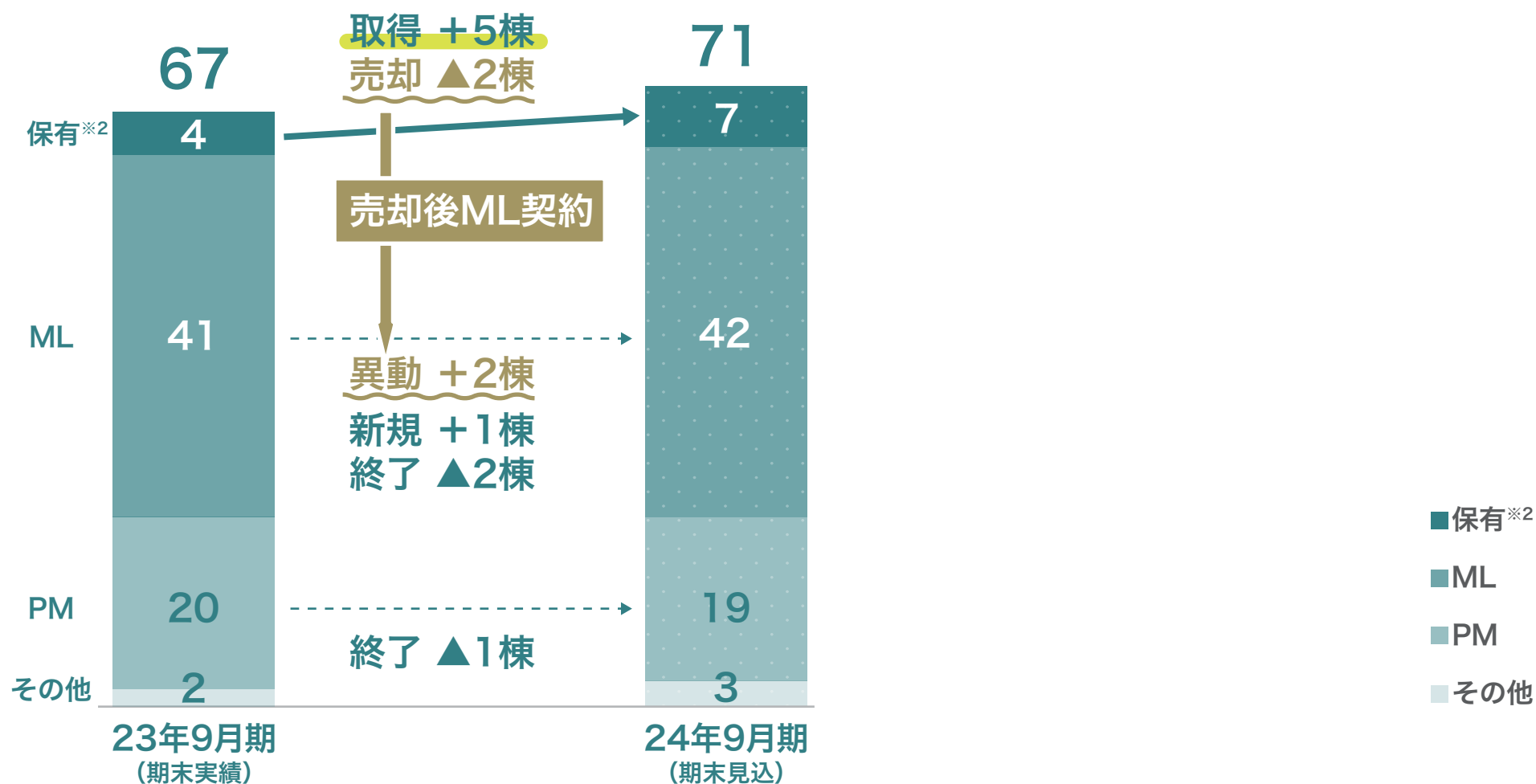
	物件名称	立地	築年数 (24年6月末時点)	延床面積 (㎡)	取得時期	
					取得時期	期
CyberAgent グループ参画 (21年7月～)	PORTAL POINT HARAJUKU ANNEX (23年10月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	新築	—	21年11月	
	IVY WORKS (24年2月売却→ML)	渋谷区千駄ヶ谷5丁目	49年	—	21年11月	22年9月期 (1,519㎡)
	① THE MOCK-UP	千代田区麹町4丁目	31年	1,519	21年11月	
	ARCHES KAMIYAMACHO (23年3月売却→PM)	渋谷区神山町6丁目	32年	—	22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

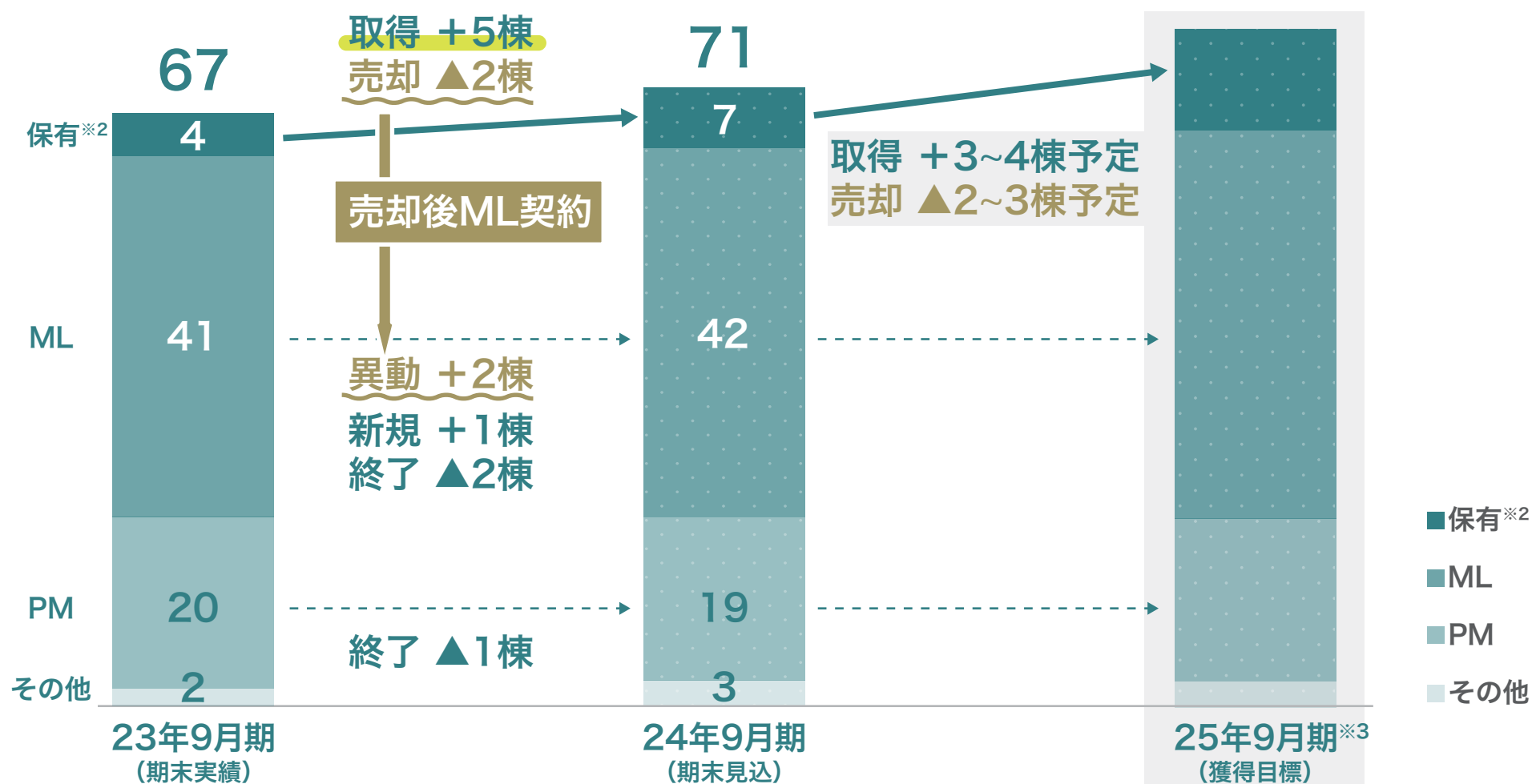
ポートフォリオ戦略※¹



※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

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

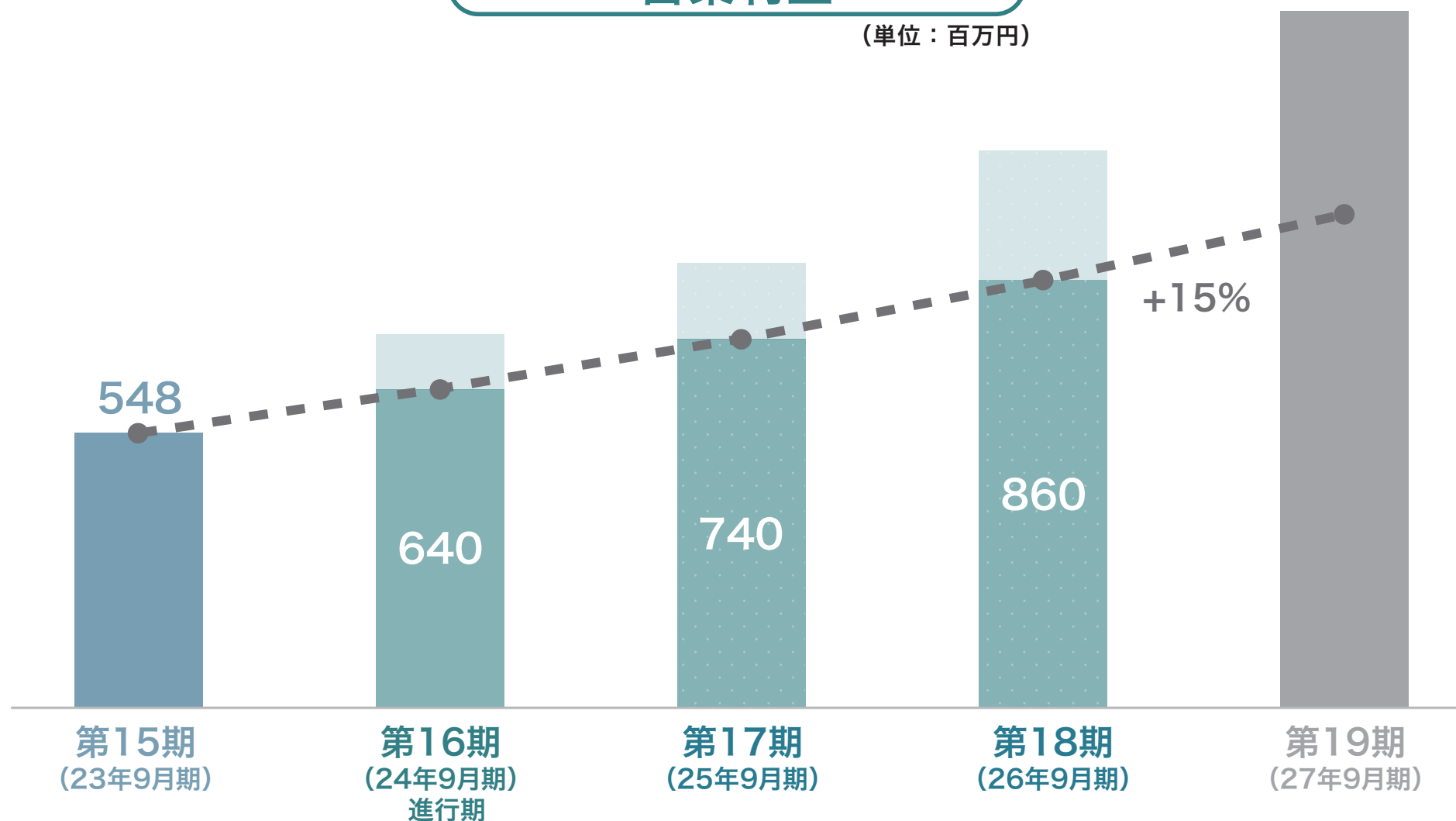


※1 ML、PM、その他は契約締結の期でカウント、保有は決済が完了した期でカウントしている。※2 保有には建物のみ保有（借地）している物件も含み、P17保有物件一覧「PORTALPOINTHARAJUKU ANNEX」が該当 ※3 25年9月期の数値は契約締結前、決済前の獲得目標値を記載

営業利益の目標は、+25% 以上となる成長を継続的に目指す

営業利益

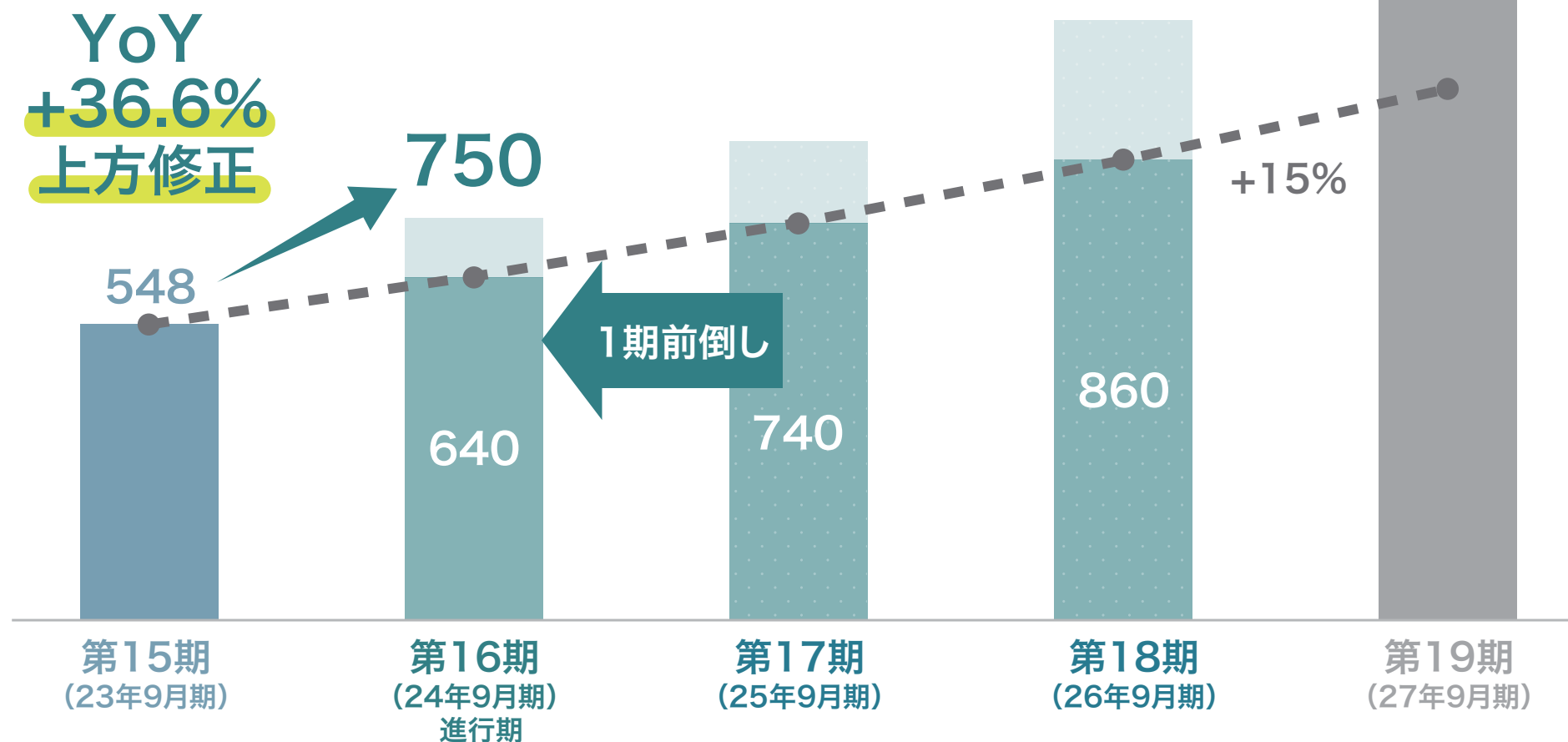
(単位：百万円)



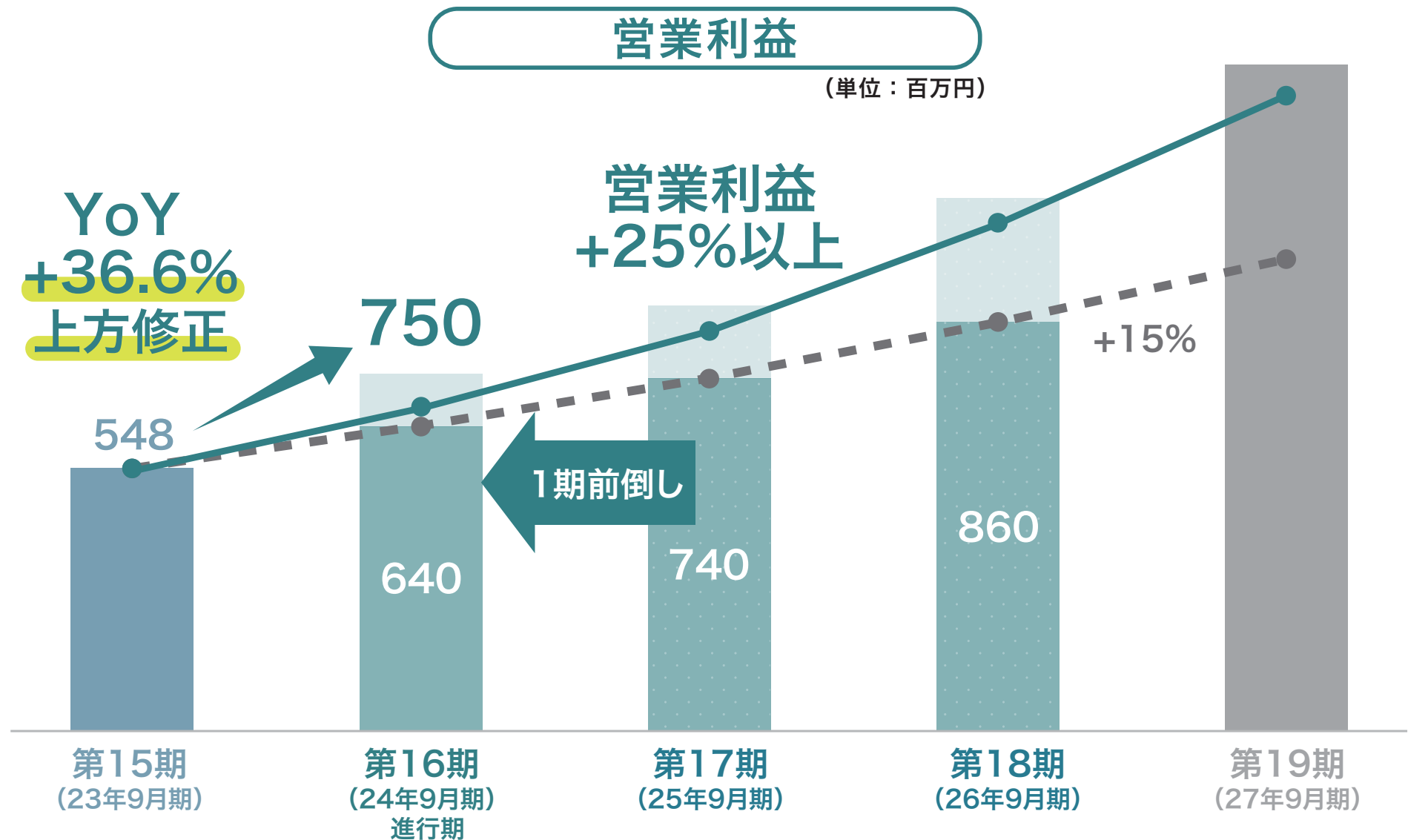
営業利益の目標は、+25% 以上となる成長を継続的に目指す

営業利益

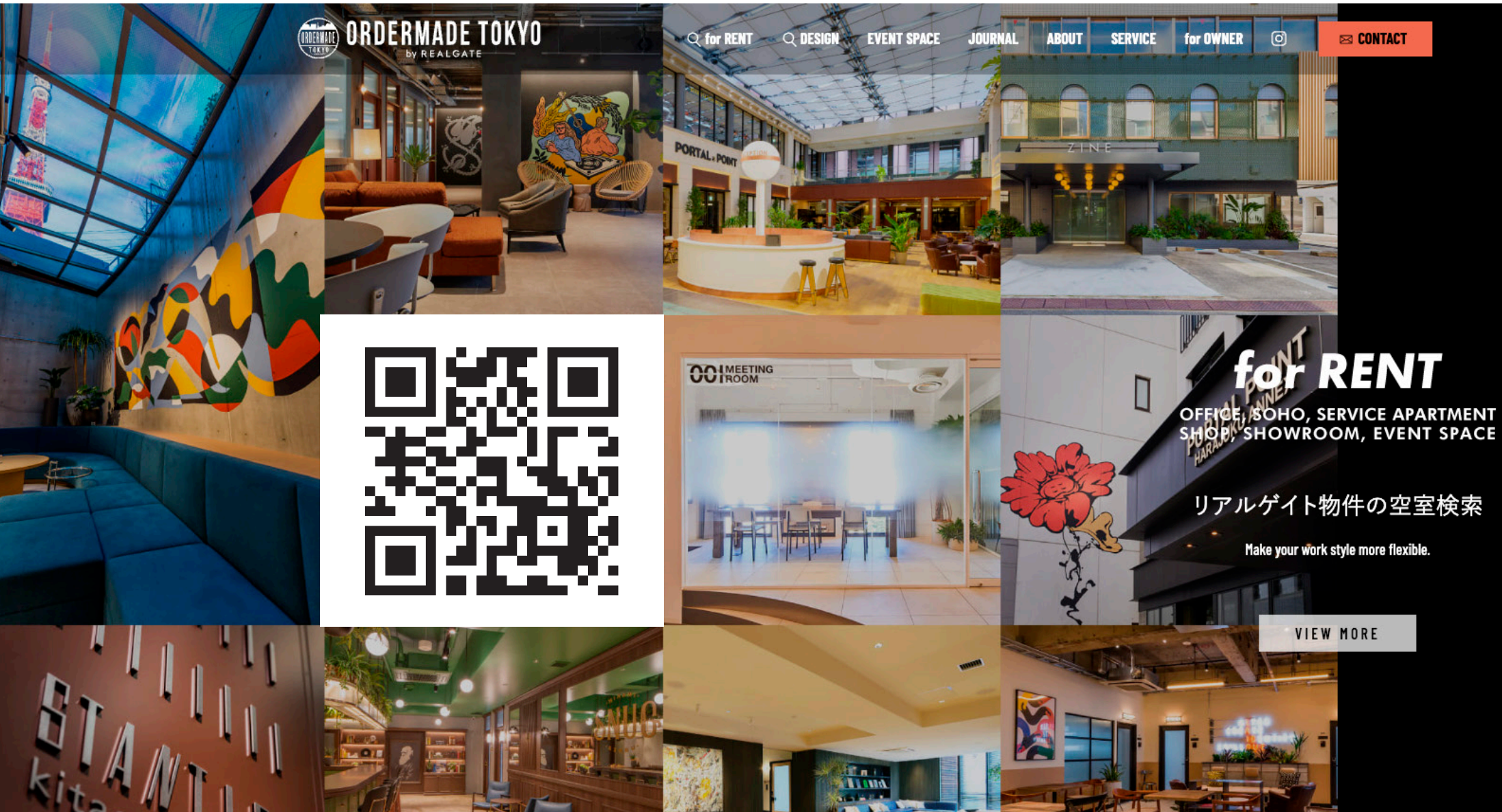
(単位：百万円)



営業利益の目標は、+25% 以上となる成長を継続的に目指す



オフィス検索 <https://ordermade-tokyo.jp>



ORDERMADE TOKYO
by REALGATE

for RENT DESIGN EVENT SPACE JOURNAL ABOUT SERVICE for OWNER CONTACT

for RENT
OFFICE, SOHO, SERVICE APARTMENT
SHOP, SHOWROOM, EVENT SPACE

リアルゲイト物件の空室検索

Make your work style more flexible.

VIEW MORE

QR CODE

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/>