



24年9月期 通期 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 2024年10月29日

REALGATE


 中期経営計画

(単位：百万円)	第16期 (24年9月期) 実績	第17期 (25年9月期) 計画	第18期 (26年9月期) 計画	第19期 (27年9月期) 計画	第23期 (31年9月期) 目標
売上高	7,948	9,500	11,000	13,000	
売上高前期比	+14.0%	+19.5%	+15.8%	+18.2%	7年後目標
営業利益	766	1,000	1,300	1,700	<u>5,000</u>
営業利益率	9.6%	10.5%	11.8%	13.1%	
営業利益前期比	+39.7%	+30.4%	+30.0%	+30.8%	


 継続的な+30%以上の成長

- 24年9月期は、増収増益を達成、**営業利益のYoYは39.7%**
- 24年9月期末時点、**稼働率99.04%**と過去最高水準を記録
高稼働率を背景に**賃料適正化**を進めることで収益性向上
- 25年9月期計画は、売上高95億円・営業利益**10億円(YoY+30.4%)**
- 25年9月期計画・中期経営計画は**従来計画(+15%)よりも引き上げている**
継続的な**+30%以上の成長**を目指し、7年後の営業利益目標は**50億円**



01

24年9月期 通期 業績

02

25年9月期計画

03

中期経営計画 (25年9月期～27年9月期)

04

appendix

売上高
(累計)

7,948 百万円

前期比増減 +14.0%

営業利益
(累計)

766 百万円

前期比増減 +39.7%

当期純利益
(累計)

380 百万円

前期比増減 +36.5%

獲得済 PJ

71 件

49 件 (ML・保有)

前年同期 69 件

運営中物件
(竣工済)

62 棟

45 棟 (ML・保有)

前年同期 58 棟

運営面積

98,923m²

63,725m² (ML・保有)

前年同期 85,437m²

稼働率
(ML・保有 / 既存)

99.04%

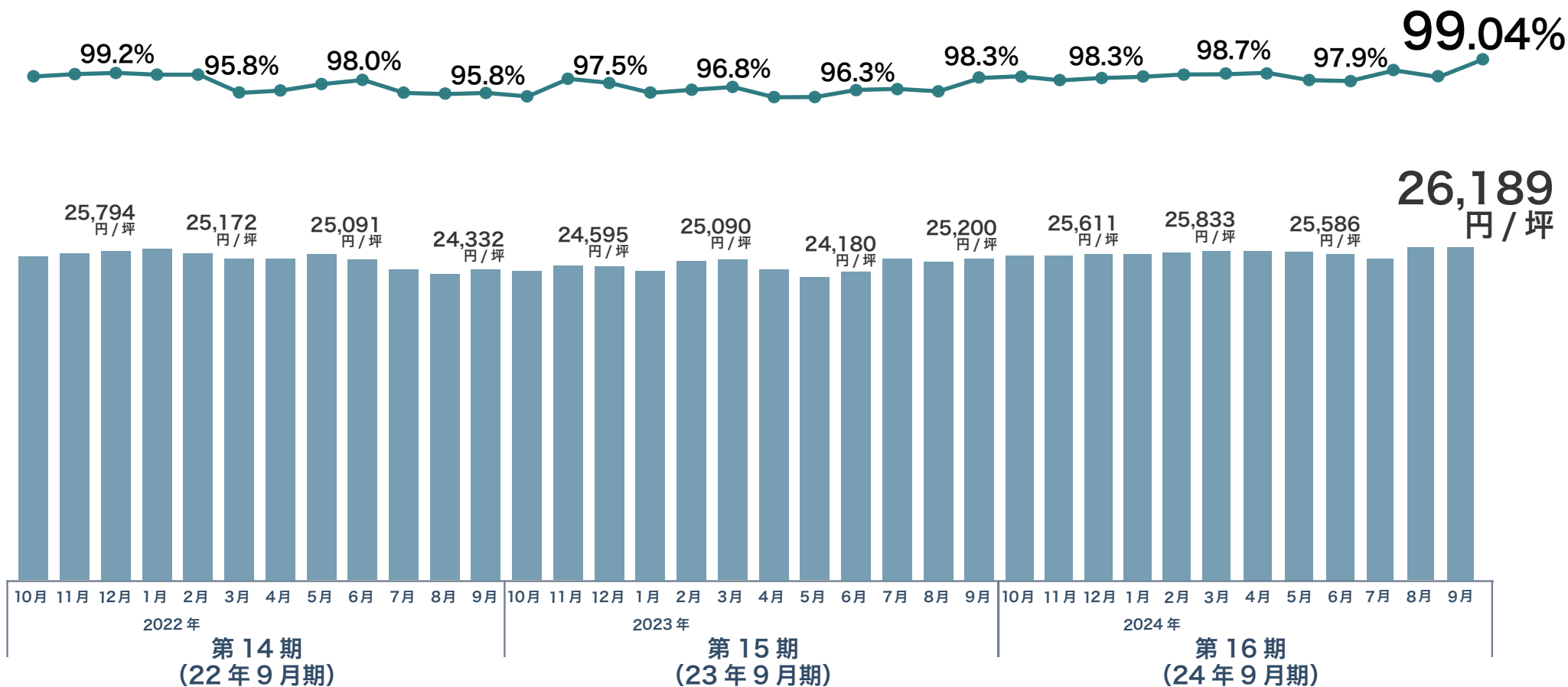
業績好調の
背景

- 高稼働率維持でストック収入の上振れ
- 新規開業物件の早期のリースアップで収益が計画比上振れ
- 販売用不動産の売却益上振れと新規物件の順調な獲得

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)

過去3年で最高値



※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4Q (23年9月期) 累計	第16期4Q (24年9月期) 累計	前期比 増減率	第16期通期 (修正計画)	予算比 進捗率
売上高	6,972	7,948	+14.0%	7,850	101.3%
ストック型 ^{※1}	4,983	5,520	+10.8%		
フロー型 ^{※2}	1,988	2,428	+22.1%		
売上総利益	983	1,292	+31.4%		
営業利益	548	766	+39.7%	750	102.2%
営業利益率	7.9%	9.6%			
EBITDA ^{※3}	916	1,119	+22.2%		
経常利益	484	629	+30.0%	630	100.0%
特別損益	▲58	▲78 ^{※4}			
当期純利益	278	380	+36.5%	430	88.5%

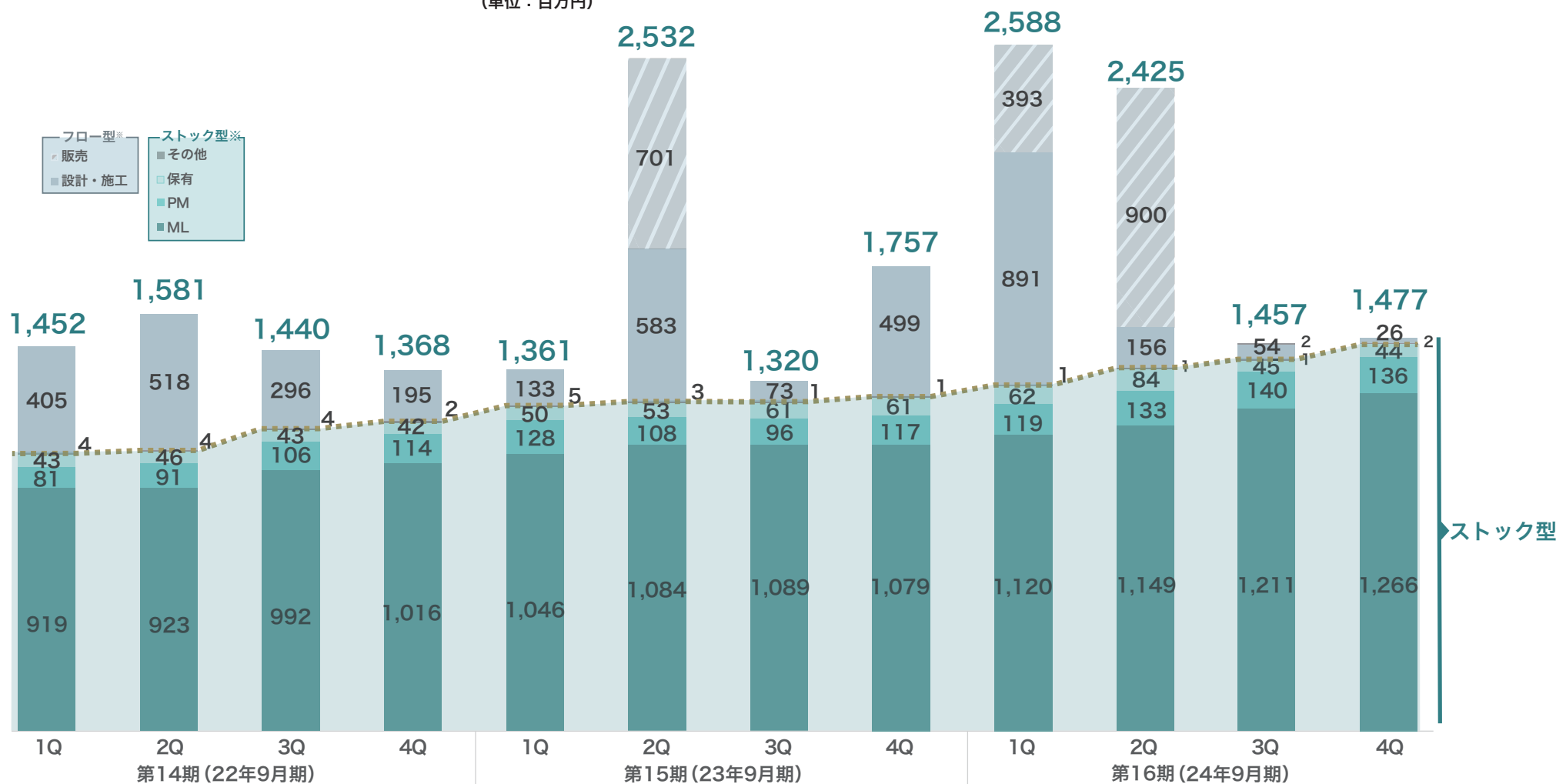
※1 ストック型とは、マスターリース（ML）・物件保有（賃貸）におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント（PM）におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す

※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 ※4 内、減損損失87百万円

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)

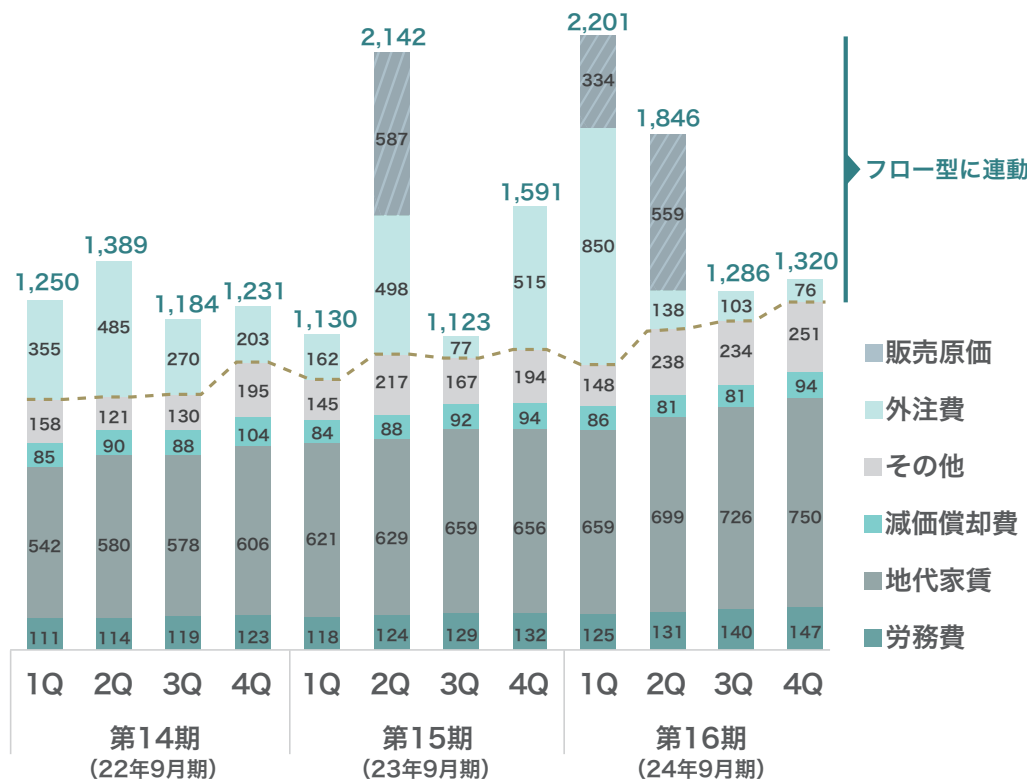


※ スtock型とは、マスターリース (ML) ・物件保有 (賃貸) におけるテナントからの賃料収受及びプロパティマネージメント (PM) におけるオーナーからの運営委託フィー収受といった物件運営を通じて継続的に得られる収入を指す
 ※ フロー型とは、物件運営に付随して発生する設計・施工請負契約の受託や保有物件の売却といった収入を指す

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

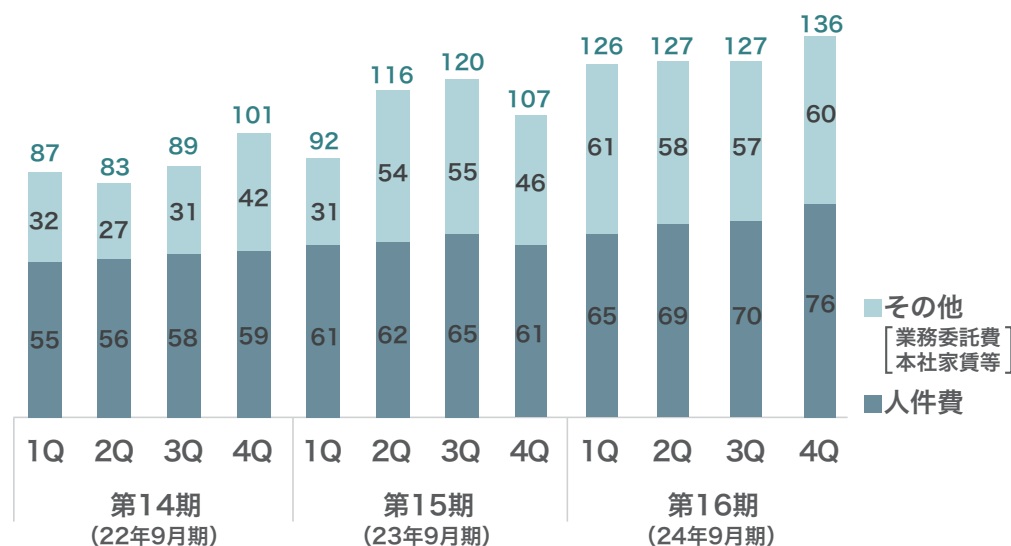
売上原価

(単位：百万円)



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

※販管費：管理部門の人員費や本社家賃で、一定水準を維持

自己資本比率は、積極的な先行投資の実施により一時的に低下

(単位：百万円)	第15期4Q	第16期 (24年9月期4Q)	前期末比増減
流動資産	4,007	5,526	1,519
現金及び預金	1,962	1,130	▲832
販売用不動産	1,010	3,299	2,288
固定資産	7,399	10,368	2,968
有形固定資産	5,393	8,153	2,759
流動負債	4,327	5,837	1,510
固定負債	4,798	7,345	2,547
純資産	2,281	2,711	430
負債・純資産	11,406	15,894	4,487
流動比率	92.6%	94.7%	2.1%
自己資本比率	20.0%	16.9%	▲3.1%

新規獲得物件については、保有物件の増加・大型化が進行

	開業時期	物件名/PJ名	所在地	契約形態	運営面積(m ²) ^{*1}	
第16期 (24年9月期)	23年11月	① RandL TAKANAWA GATEWAY	港区	PM	7,650	6件 (1.5万m ²)
	24年2月	② ROOTS SQUARE IKEJIRI OHASHI	目黒区	ML	710	
	24年2月	③ LANTIQUE BY IOQ	目黒区	ML	3,108	
	24年3月	④ &NEIGHBOR nakameguro	目黒区	ML	918	
	24年7月	⑤ AMBRE	渋谷区	保有 (長期)	1,334	
	24年8月	⑥ OMB目黒中町	目黒区	保有 ^{*2} (販売用)	1,204	
	-	(仮称)駒場東大前PJ	目黒区	CM ^{*3}	-	
-	(仮称)学芸大PJ 第1期	目黒区	CM	-		
第17期 (25年9月期)	-	(1) (仮称)御成門新築ビルPJ	港区	PM	2,758	7件 (0.9万m ²)
	1Q新規獲得	(2) (仮称)渋谷区鉢山町PJ (ミズレイコ72ビル)	渋谷区	保有 (長期)	920	
		(3) (仮称)渋谷区鉢山町PJ (カラート71ビル)	渋谷区	保有 (長期)	1,405	
		(4) (仮称)代々木4丁目PJ	渋谷区	保有 (販売用)	904	
	3Q新規獲得	(5) (仮称)港区白金高輪PJ	港区	ML	1,021	
		(6) MANGA APARTMENT VUY	東京都	CM	-	
	25年9月期1Q新規獲得	(7) (仮称)横森製作所旧本社ビル再生PJ	渋谷区	ML	2,157	
第18期以降 (26年9月期以降)	-	(8) (仮称)原宿新築ビルPJ	渋谷区	PM	1,812	2件 (0.3万m ²)
	-	(9) (仮称)目黒区大橋1丁目新築PJ	目黒区	保有 (販売用)	1,124	

...and more（確定分にプラスして新規物件が年間4~6件加わる）

※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 売却決定済 ※3 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

上期は大型物件の開業が続き、既に収益に貢献

上期

PM RandL TAKANAWA GATEWAY

住所：東京都港区三田

運営面積：7,650m²

開業時期：2023年11月



ML ROOTS SQUARE IKEJIRIOHASHI

住所：東京都目黒区大橋

運営面積：710m²

開業時期：2024年2月



ML LANTIQUE BY IOQ

住所：東京都目黒区中目黒

運営面積：3,108m²

開業時期：2024年2月



下期開業の保有物件は、25年9月期以降の成長のカギ

上期

ML &NEIGHBOR
nakameguro

住所：東京都目黒区上目黒

運営面積：918m²

開業時期：2024年3月



下期

保有 AMBRE

住所：東京都渋谷区千駄ヶ谷

運営面積：1,334m²

開業時期：2024年7月



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





01

24年9月期 通期 業績

02

25年9月期計画

03

中期経営計画 (25年9月期～27年9月期)

04

appendix

先行投資をした上で、25年9月期は営業利益10億円
(YoY+30.4%)を計画

	24年9月期計画 (実績)	25年9月期計画 (計画)
売上高	79.5 億円	95.0 億円
営業利益	7.7 億円	10.0 億円
		+30.4%

- 売上・営業利益ともに既に獲得済の物件のみで達成できる見込み
- しっかりと先行投資をした上で、前期比+30%以上の成長である営業利益10億円を達成する

物件の高稼働によるストック型収入を着実に増やししながら、保有物件・大型 ML 物件の新規物件の獲得を進める

25年9月期計画

売上高 **95** 億円 営業利益 **10** 億円

重要ポイント

(1) 高稼働率維持と賃料適正化

(2) 新規物件のリーシング

(3) 保有物件売却

(4) 設計・施工請負業務の進捗

(5) 物件の新規獲得(仕入れ)

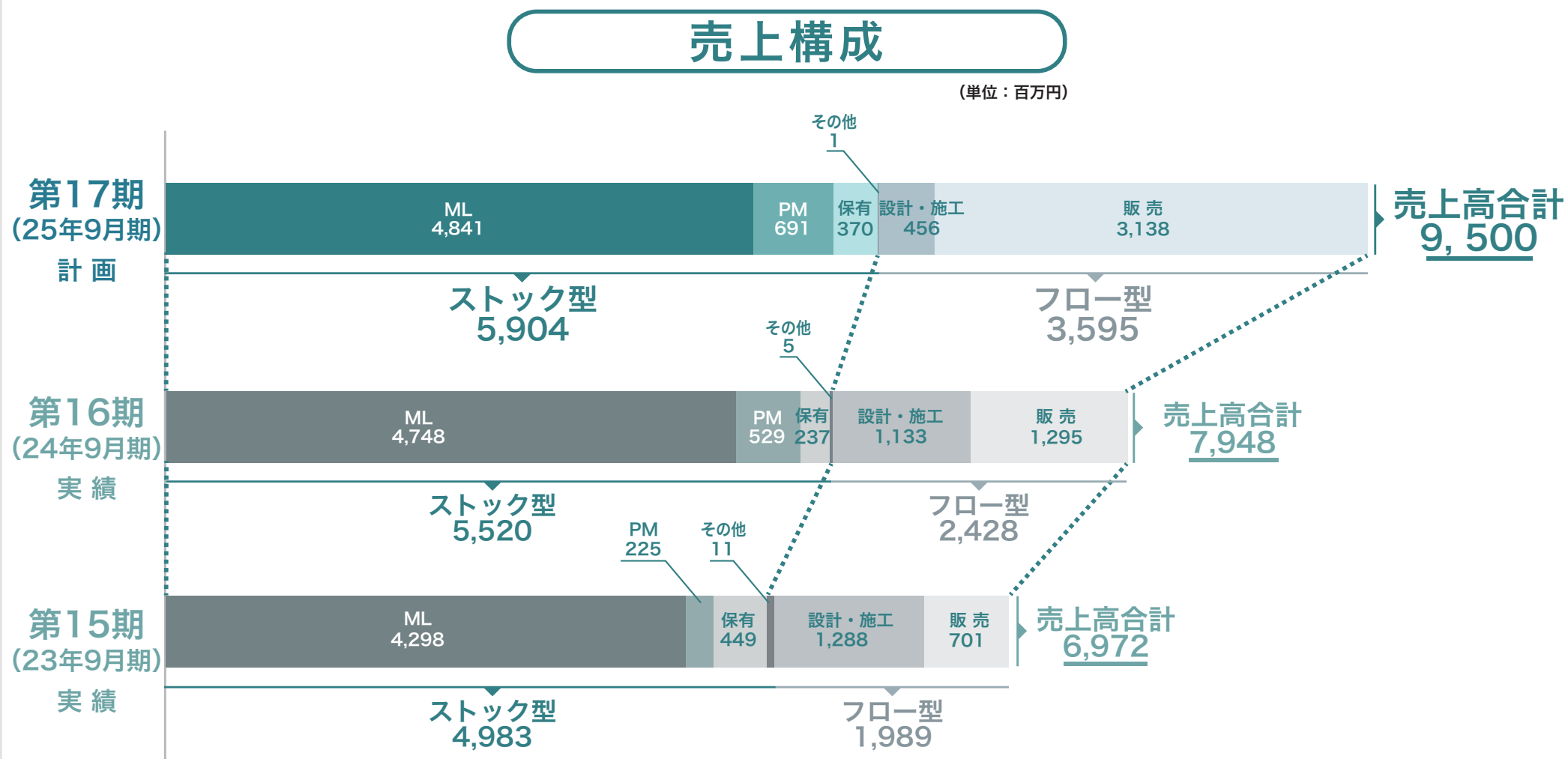
見通し

- 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件売却予定
 - 1件は1Q売却決定済**(目黒大橋、土地のみ)
 - B/Sのバランスを見ながらポートフォリオを適宜入れ替えていく
- 横森PJの施工請負は決定済
- 横森PJにプラスして**さらなる受託**を狙う
- 保有2件、ML・PMで3~4件の新規獲得
- マスターリース物件1件(横森PJ)1Q新規獲得済**
- 先行投資期間あり**

収益貢献

先行投資

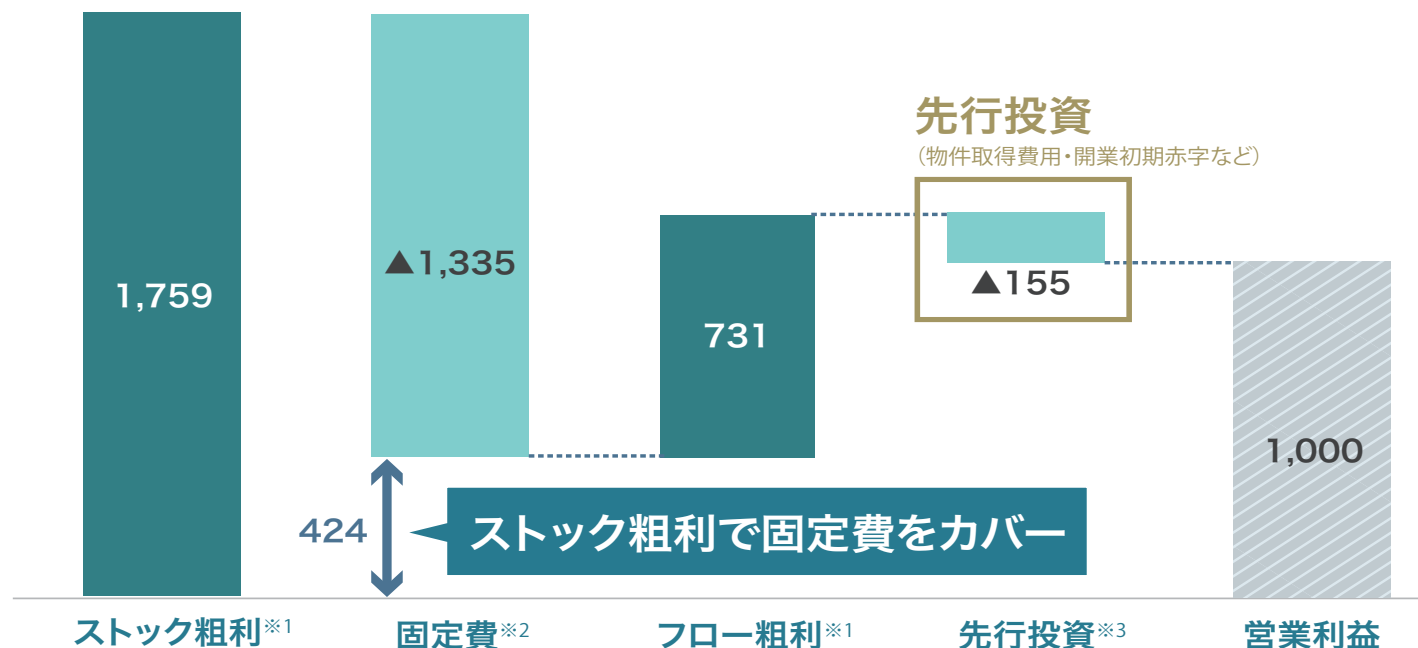
ストック型は連続増収で安定・着実な業績拡大に寄与 フロー型は収益性の高いキャピタルゲインモデル中心に移行



ストック粗利で固定費をカバー 物件取得費用・開業初期赤字といった先行投資を見込む

収益構造(25年9月期計画)

(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	小	大
2Q	安定	安定	小	中	小
3Q	安定	安定	大	大	大
4Q	安定	安定	中	大	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



01

24年9月期 通期 業績

02

25年9月期計画

03

中期経営計画 (25年9月期～27年9月期)

04

appendix

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%

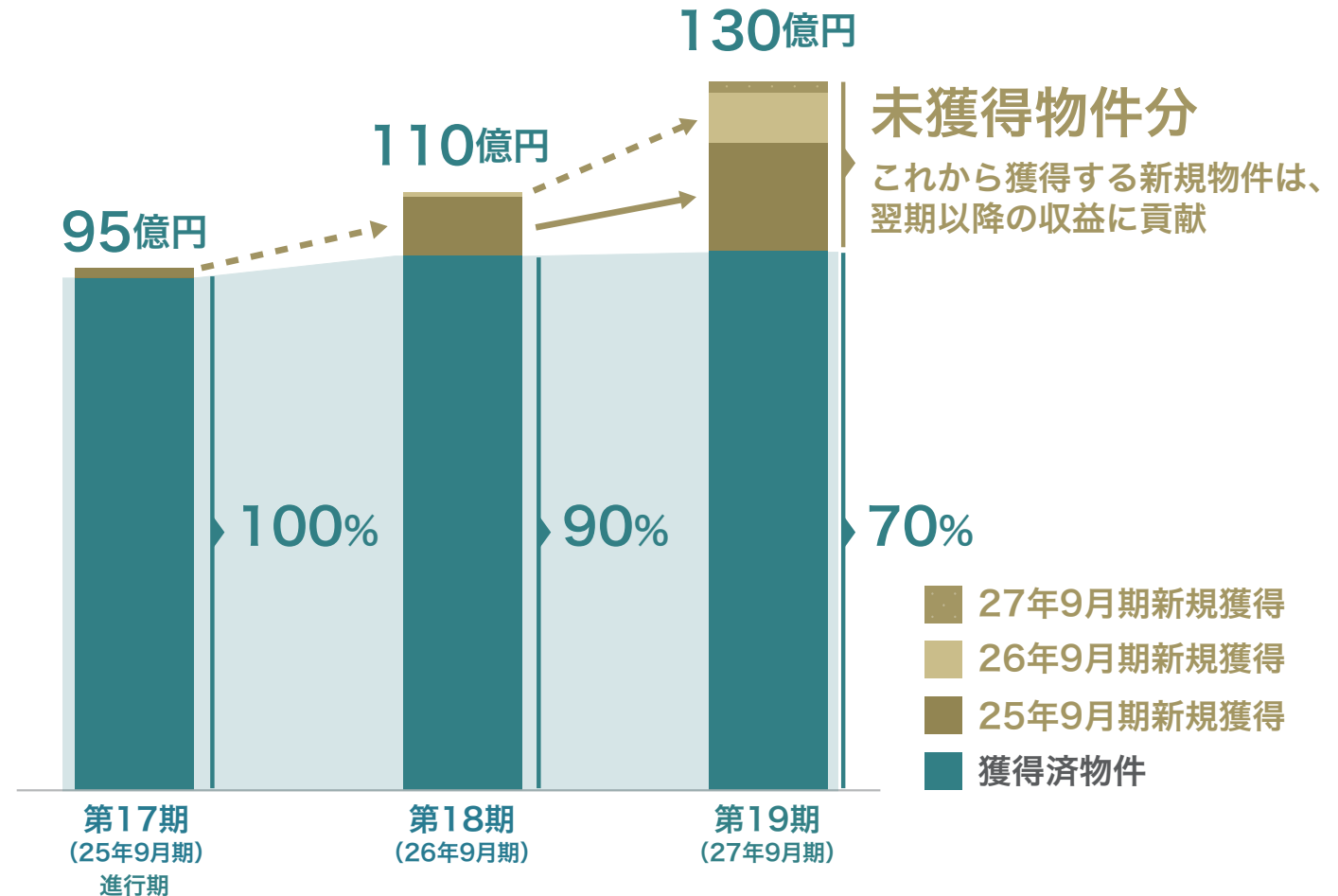
獲得済物件のみで今期 100%・来期 90%・再来期 70%の売上計画を構成、達成確度は高い

売上高（計画）

年間 4~6 棟の新規物件
獲得により計画達成可能

獲得済物件による
売上構成

25年9月期	100%
26年9月期	90%
27年9月期	70%



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

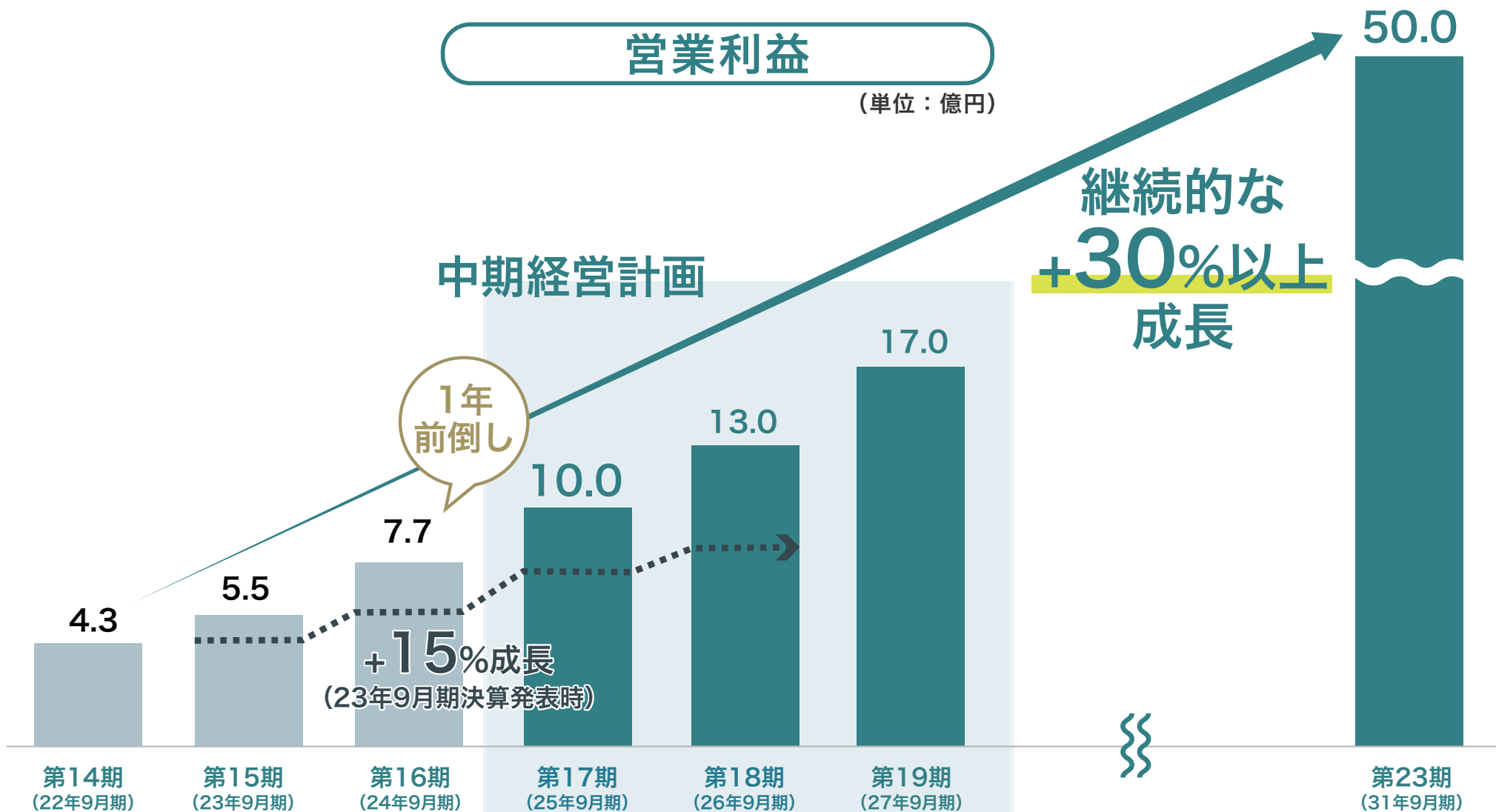
- 高稼働率の維持（賃料適正化）
- 高収益物件の新規獲得 (大型 ML・保有物件)
- 計画的な保有物件の売買
- 新たなオフィス需要をとらえた企画の展開 (オフィス + ホテル、住居、イベントスペース etc)

継続

+

α

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



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





01

24年9月期 通期 業績

02

25年9月期計画

03

中期経営計画 (25年9月期～27年9月期)

04

appendix

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 | 88名（2024年9月末現在）

役員 | 9名（2024年9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

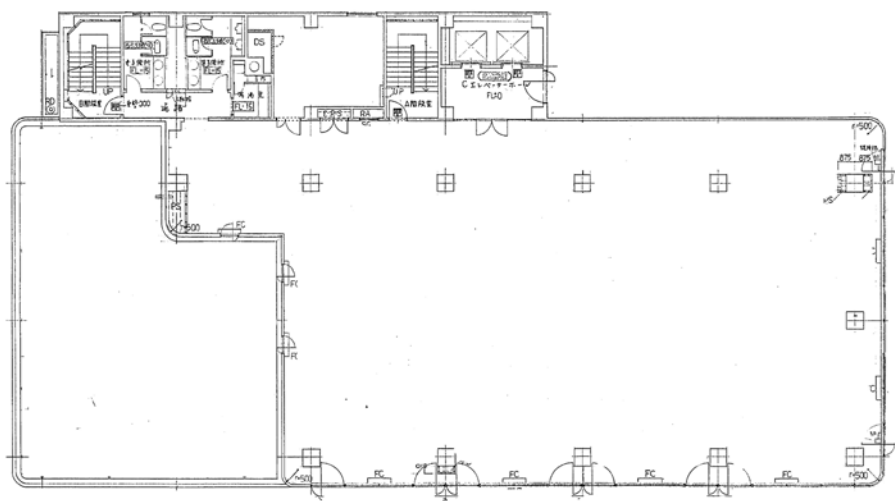
BEFORE

ワンフロア 1 区画 608m²



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-

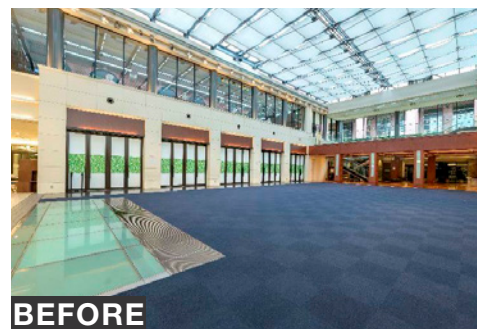
運営総床面積 2,549㎡

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



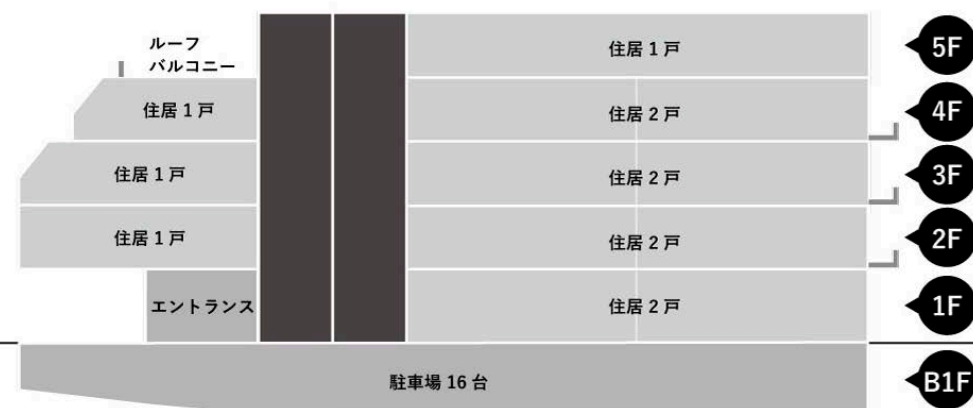
代官山にある築 36 年のヴィンテージマンションを一棟丸ごとリノベーションし、住宅用途からオフィスや SOHO 等へコンバージョン

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



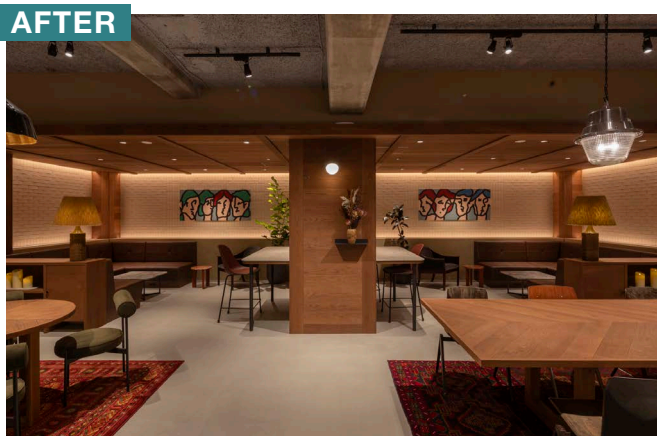
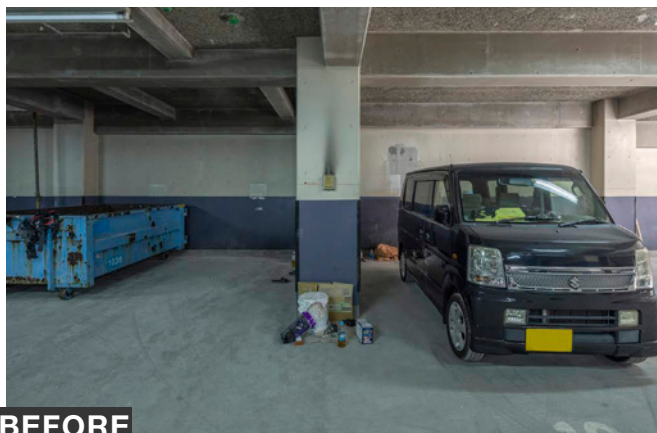
2024 年再生

FWP+ 店舗

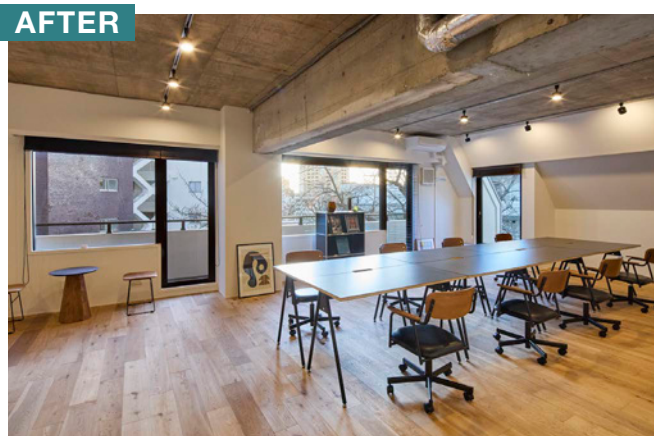
共用部が充実した平均 60㎡
全 35 区画の Small Office や SOHO



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

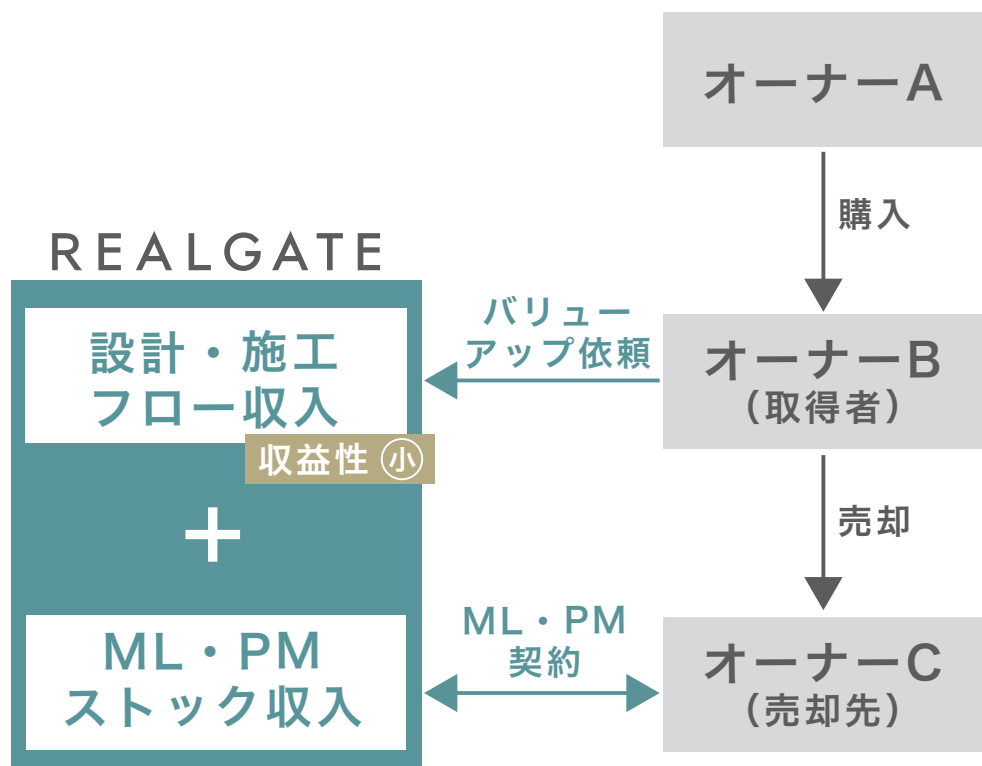
2023年～
フロー型

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

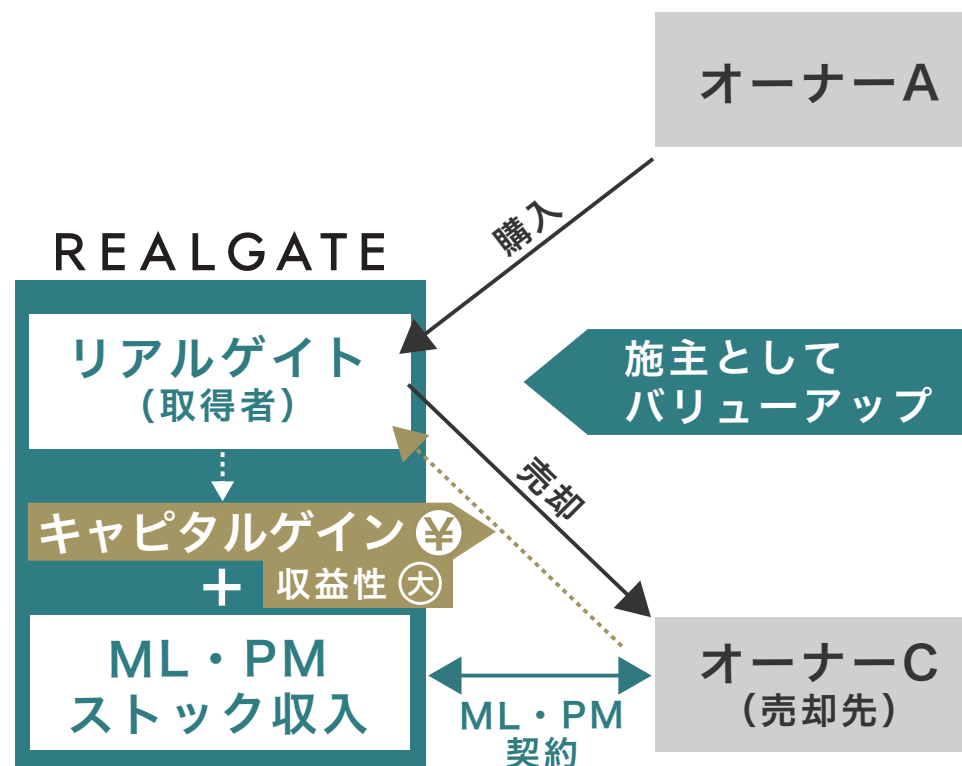
キャピタルゲイン確保後も、ストック収入に繋がる

【BEFORE】



- 設計・施工収入 ○
- キャピタルゲイン ×
- ストック収入 ○

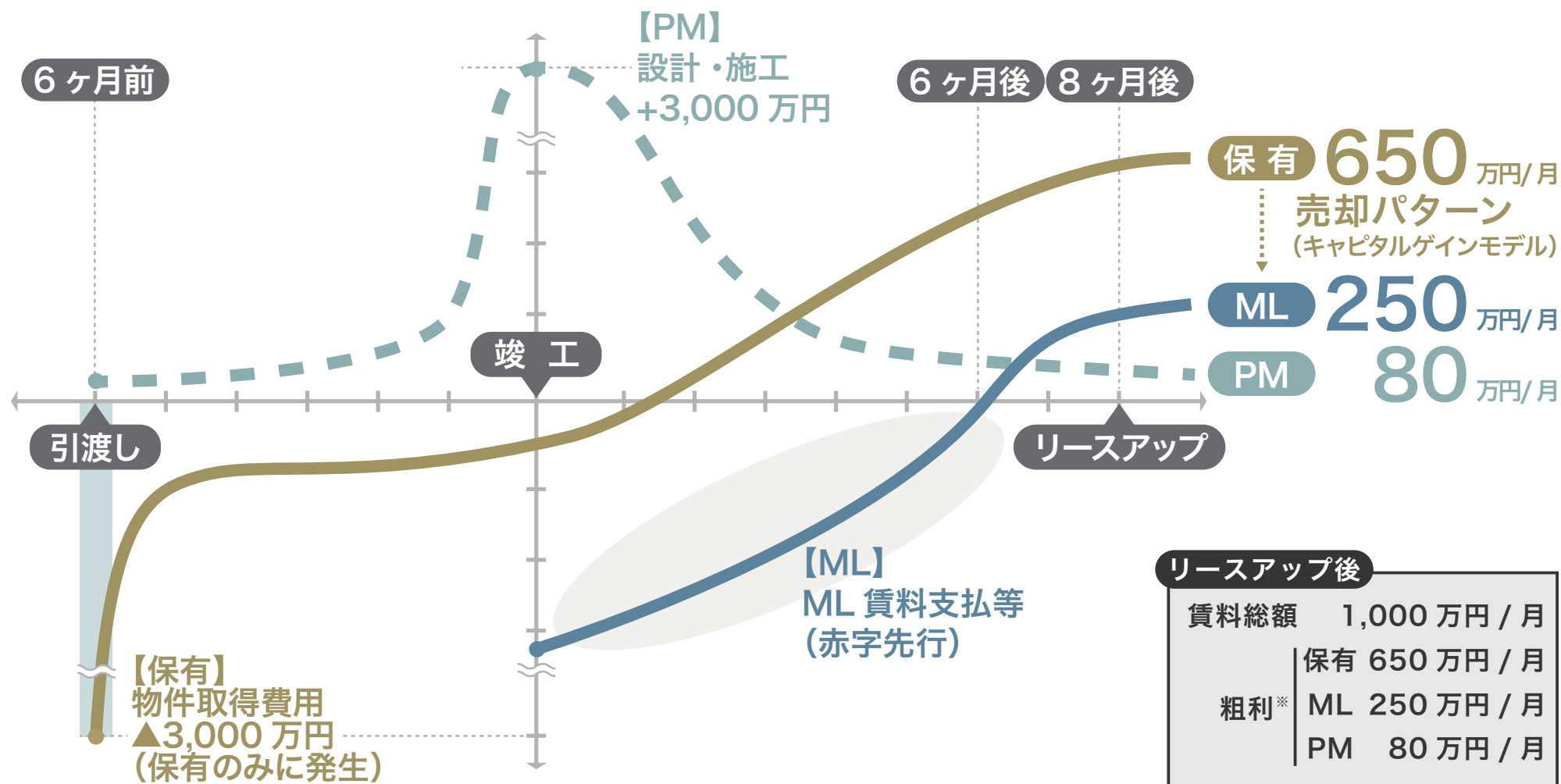
【AFTER】



- 設計・施工収入 ×
- キャピタルゲイン ◎
- ストック収入 ○

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)



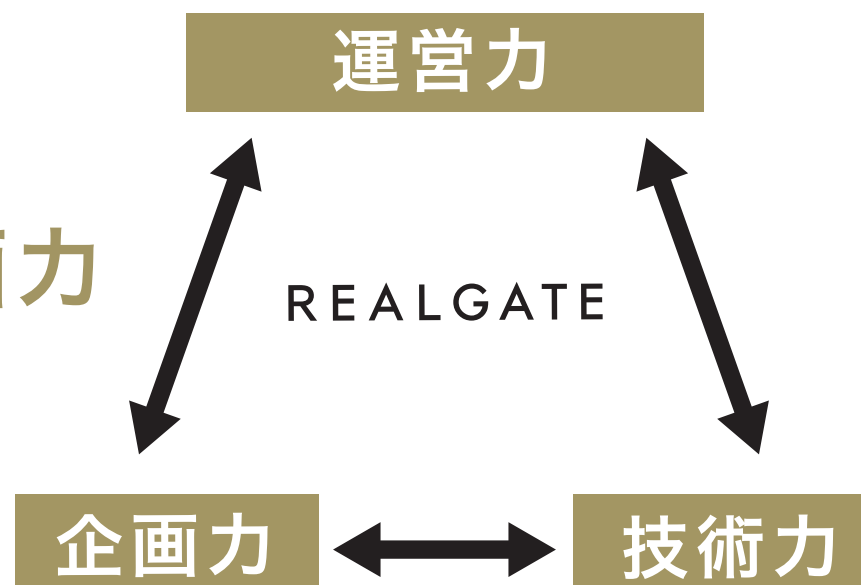
- ① エンドテナントへの賃料 月額 3.1 万円/坪 (周辺自社実績より)
- ② 月額 3.1 万円/坪 × 640 坪 = 月額売上 2,000 万円 (レントブル比 80%)
- ③ 利益は、賃料売上 25%以上を目安 → 2,000 万円 × 25% = 500 万円
- ④ 減価償却費は、月額 200 万円 (建設投資は 45 万円/坪を 15 年償却)
運営諸経費は、月額 100 万円 (無人運営で過剰な人件費を抑制)
- ⑤ ML 賃料は、② 2,000 万円 - ③ 500 万円 - ④ 300 万円 = 1,200 万円
→ ML 賃料 1,200 万円 (1.5 万円/坪)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

技術力・企画力・運営力により、適正価格での提供を実現

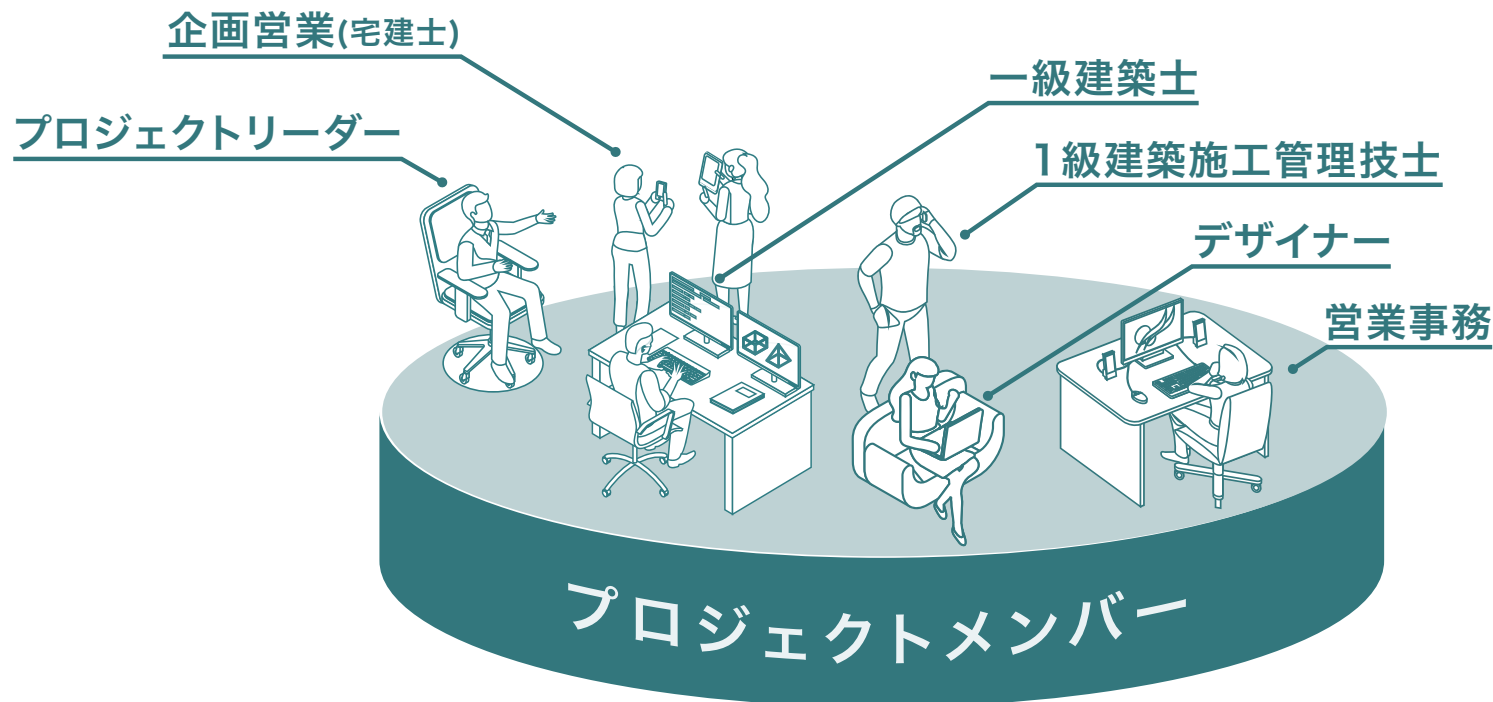
- ✓ 耐震補強などの**技術力**
- ✓ 時代のニーズにマッチする**企画力**
- ✓ 実績に基づく**運営力**



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

優秀な人材の確保・定着のため、ベースアップを実施



従業員数
88名

男女比
59:41

平均年齢
33歳 **0**ヶ月

	一級建築士	5名
有資格者数	1級建築施工管理技士	6名
	宅地建物取引士	47名

(2024年9月末現在)

主な展開エリア

渋谷区 **29**件

港区 **18**件

目黒区 **14**件

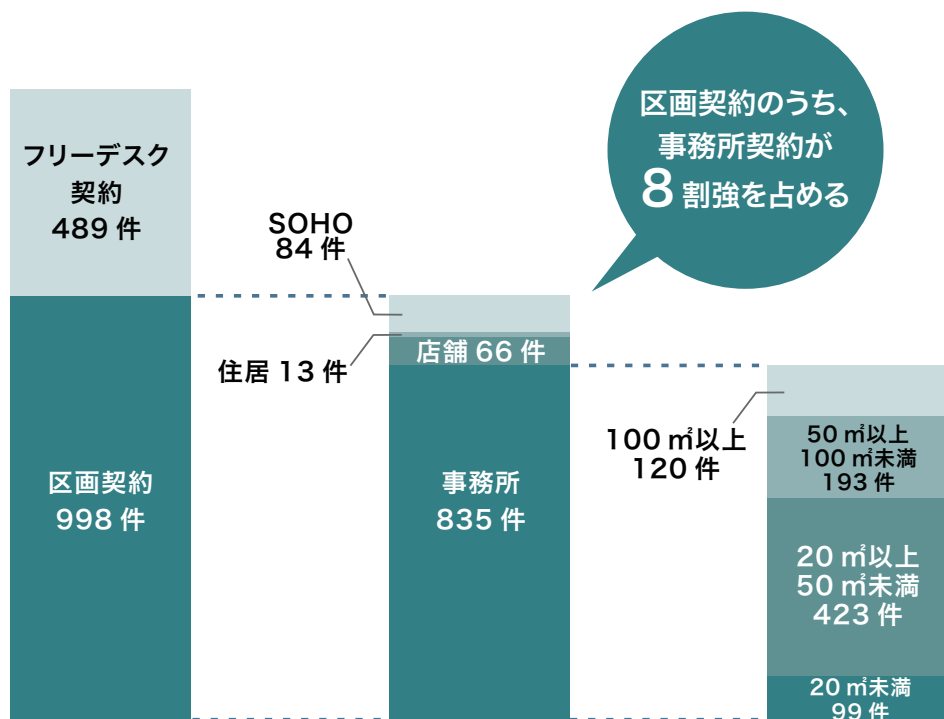
獲得済PJ **71**件

(2024年9月末時点)



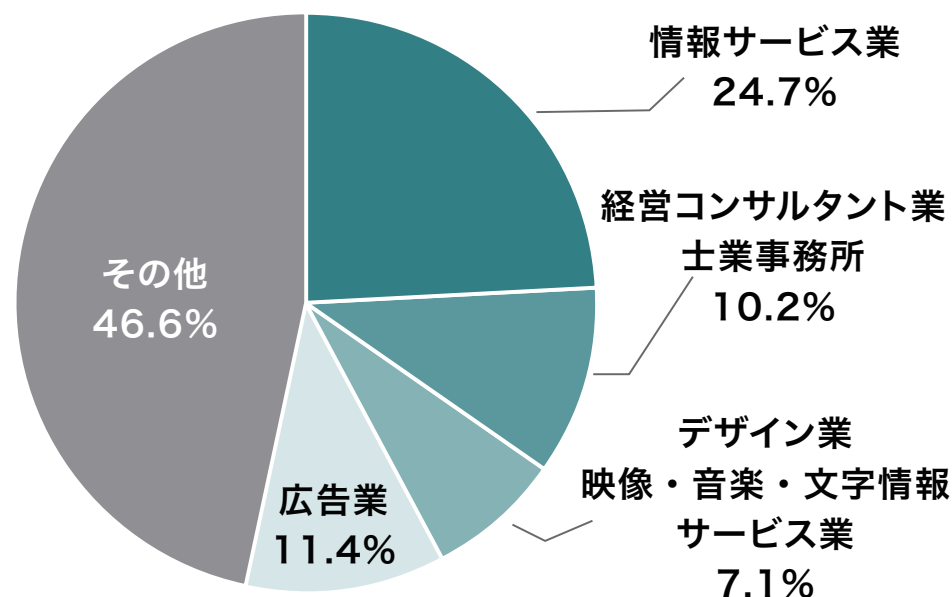
📍 既存獲得済み物件 📍 2024年9月期以降獲得済み物件

入居テナント契約種別



(2024年10月1日時点)

区画：入居テナント業種



(2024年10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9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	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 (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	

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

OMB 目黒中町は開業済 目黒大橋 PJ は先行して土地売却決定済

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

保有 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（予定）

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

過去最大規模の保有物件を鉢山町に2棟新規獲得 代々木4丁目の旧教育施設も新規獲得

保有 24年6月取得
(24年9月期新規獲得)

住所：東京都渋谷区鉢山町

運営面積：920m²

開業時期：2025年2月(予定)



保有 24年6月取得
(24年9月期新規獲得)

住所：東京都渋谷区鉢山町

運営面積：1,405m²

開業時期：2025年2月(予定)



保有 24年9月取得
(24年9月期新規獲得)

住所：東京都渋谷区代々木

運営面積：904m²

開業時期：2025年9月(予定)



サイバーエージェント社との協業も本格始動 現時点で施工請負ありの大型 ML 物件も決定済

ML 24年9月期新規獲得

住所：東京都港区白金高輪

運営面積：1,021m²

開業時期：2025年4月(予定)



CM 24年9月期新規獲得

住所：東京都

企画面積：1,050m²

開業時期：2025年4月(予定)



ML 25年9月期新規獲得

住所：東京都渋谷区幡ヶ谷

運営面積：2,157m²

開業時期：2025年8月(予定)



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）

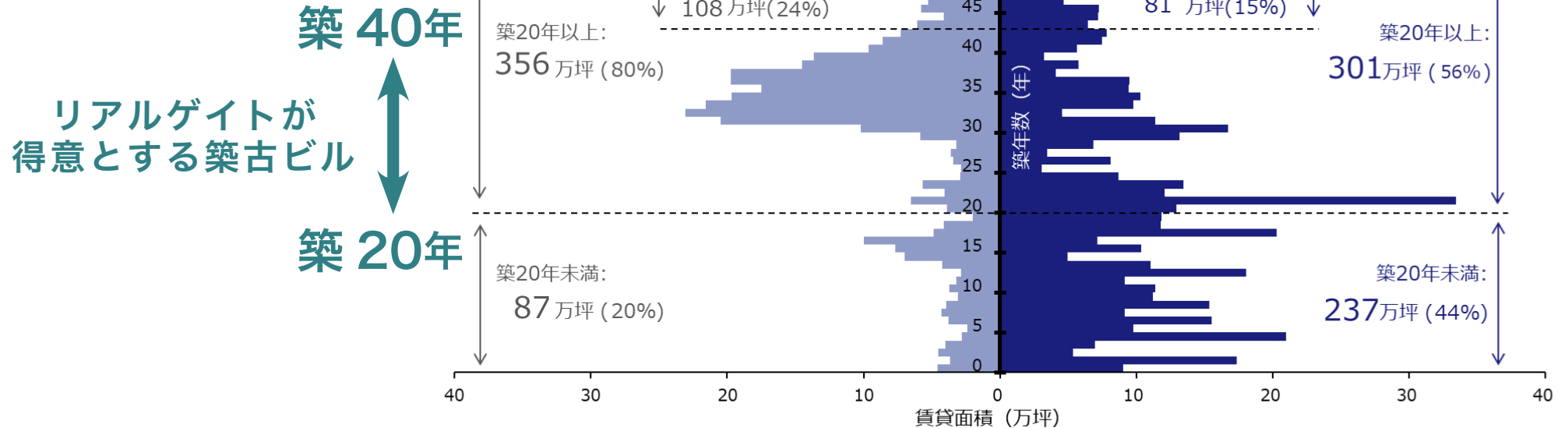
東京都心5区 981万坪 6,848棟 平均築年数34.0年

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

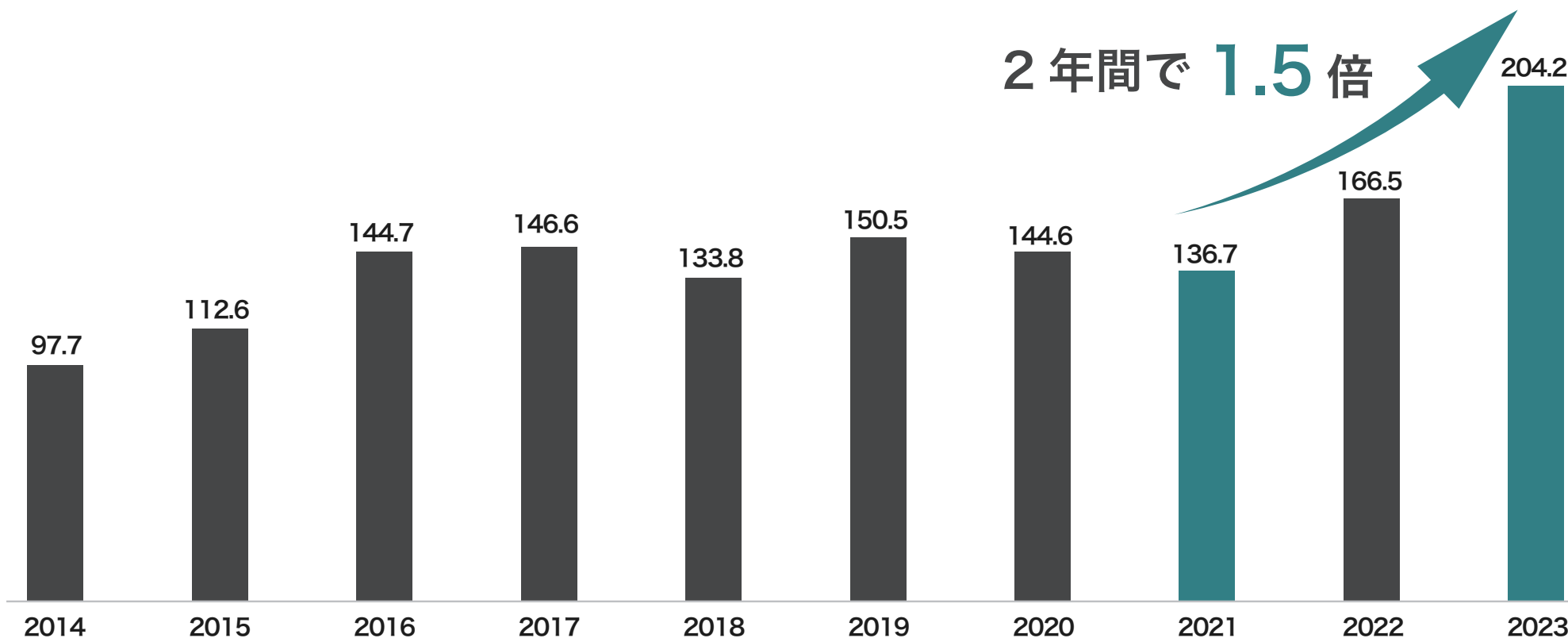


▲ ザイマックス不動産総合研究所「オフィスピラミッド 2024 東京 23区・大阪市」
https://soken.xymax.co.jp/2024/01/17/2401-stock_pyramid_2024/

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)

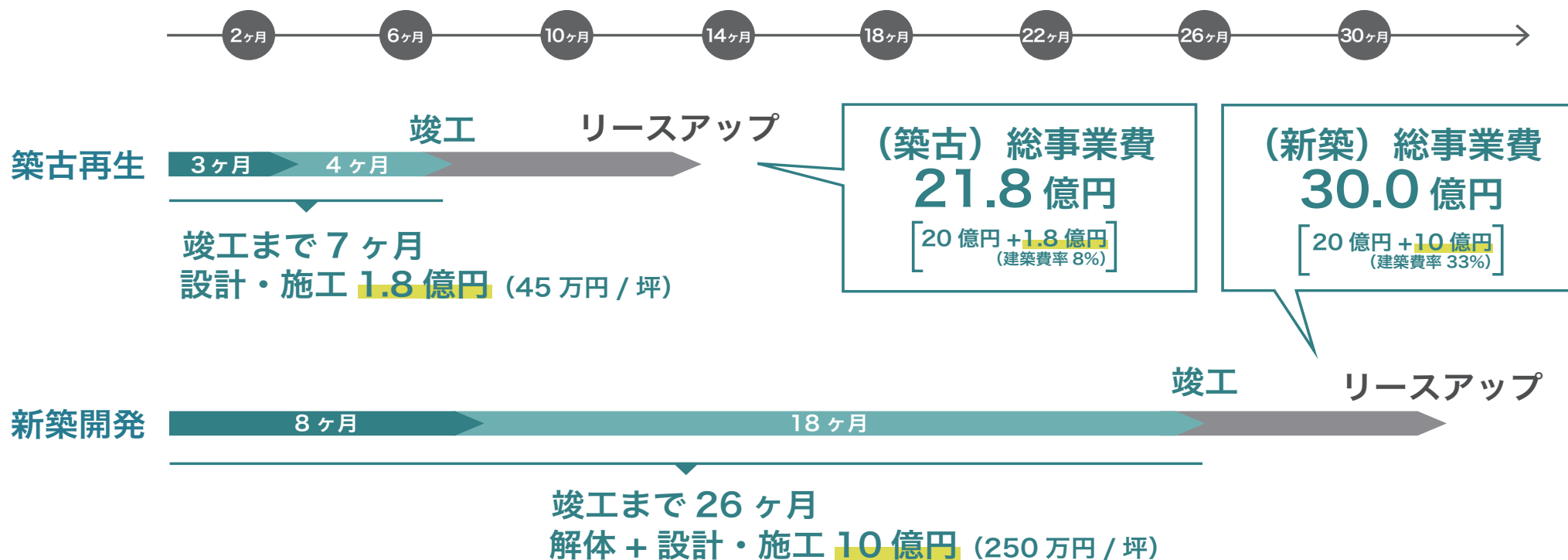


(国土交通省「建築着工統計調査」(2023年)を基に当社加)

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)

建築費高騰を背景に、新築への建替えではなく、 リノベーションを選択肢に入れるクライアントが増加 (仮称) 横森製作所旧本社ビル再生プロジェクト



場所

東京都渋谷区幡ヶ谷

契約内容

施工契約、マスターリース契約

竣工年

本館：1973年4月
(リノベーション竣工2025年8月末予定)

別館：1972年10月
(リノベーション竣工2026年5月末予定)

規模

延床面積 2,175m²

クライアント

株式会社横森製作所(1951年創業)
日本を代表する鉄骨階段のトップメーカー

<プロジェクトスケジュール>

取引概要

対象期

業績影響

請負工事完了

2025年9月期

施工売上(フロー型収入)

マスターリース契約開始

2025年9月期以降

賃料売上(ストック型収入)

環境配慮への関心が高まりから、不動産再生需要が増加 保有物件の AMBRE はグリーン認証を取得

保有

AMBRE

場所	東京都渋谷区千駄ヶ谷
構造	鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根 8 階建
用途	店舗・事務所
延床面積	2,175m ²
竣工	1987 年 4 月
リノベーション竣工年	2024 年 7 月

DBJ Green Building 認証

- 「建物の環境性能」
- 「危機に対する対応力」
- 「ステークホルダーとの協働」
- 「多様性・周辺環境への配慮」
- 「テナント利用者の快適性」

ESG に基づく
5つの視点による
総合評価により認証



DBJ Green Building
2024

築50年・リノベーション後10年を超える物件でも 高稼働を背景として賃料アップが可能



PEGASUS AOYAMA

場所	東京都港区赤坂
契約内容	マスターリース契約
竣工年	1973年8月 (リノベーション竣工2012年10月)
規模	運営面積 1,219m ²

築年数	再生後 経過年数	年月	賃料*
築40年	1年	2013年10月	100
⋮	⋮	⋮	⋮
築49年	10年	2022年9月	105
築50年	11年	2023年9月	110
築51年	12年	2024年9月	114

賃料アップを実現 (+14%)

↓
今後も賃料増額を進める

※ リノベーション竣工後1年経過した2013年10月時の賃料を100とした数値を記載

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/>