

REALGATE

Kabu Berry Lab 主催

参加型 IR セミナー & 投資家交流会

株式会社リアルゲイト（東証グロース :5532）

March.24.2024 @RandL TAKANAWA GATEWAY



01 創業のきっかけ

02 事業説明

03 強み

04 収益構造

05 業績・成長性



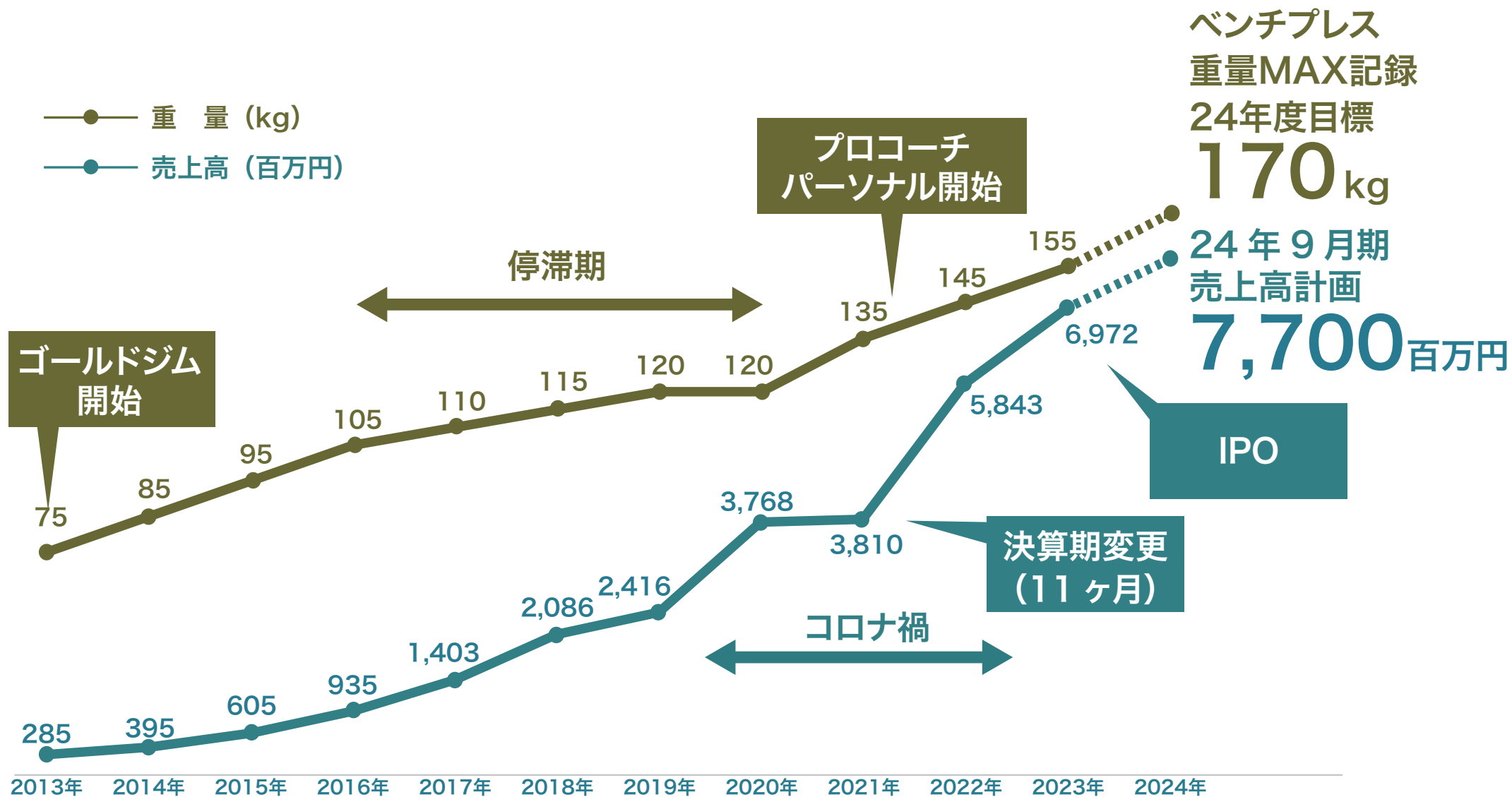
代表取締役

岩本 裕

一級建築士
東京都市大学（旧武蔵工業大学）工学部建築学科卒業

大手ゼネコンでは、主にマンション工事の現場監督とアメフト選手として活動、その後大手マンションデベロッパーと新興デベロッパーにて土地の仕入れから企画販売を一貫して経験。2009年8月、「the SOHO」の運営を機に当社設立。代表取締役就任、現在に至る。

現在の趣味はゴールドジムで筋トレ（現在 50 歳）



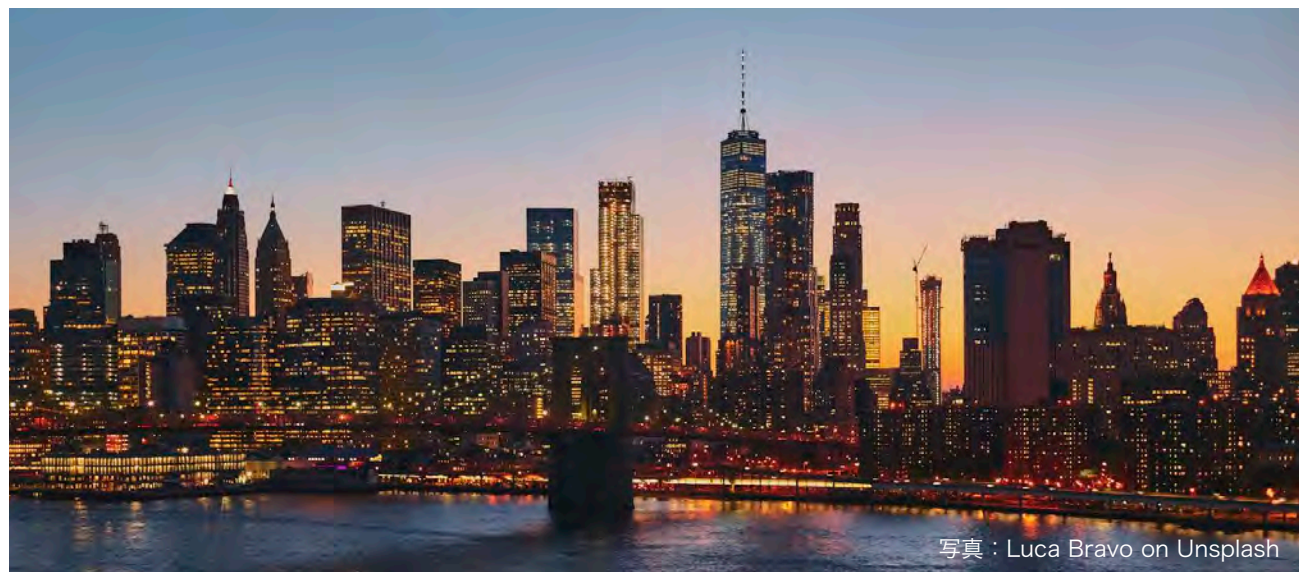
古いものに価値を、
不動産にクリエイティブを、
働き方に自由を



一級建築士、海外ヴィンテージビル好き



写真：Mathew Krizmanich on Unsplash



写真：Luca Bravo on Unsplash



写真：Robert Bye on Unsplash

リーマンショックで勤め先が民事再生を申請した

手掛けていたお台場「theSOHO」の運営を頼まれる（2009年創業）



シェアオフィスと築古ビル再生の商機をかけあわせた

シェアオフィス

2006年 1円起業
2007年 iPhone 発売



築古ビル再生

2008年 リーマンショック
2011年 東日本大震災





01 創業のきっかけ

02 事業説明

03 強み

04 収益構造

05 業績・成長性



https://youtu.be/OwnignpAbOY?si=_Z7kW7VC41iDZZ0I

競争力を失った築古ビルの増加が続いている

不動産業界における
社会的課題

1. 築古ビルの耐震性
2. 建築費の大幅な上昇
3. 環境意識の高まり

技術力・企画力・運営力でソリューションニーズに応える

築古ビルオーナーの悩み

中小テナントニーズ

リアルゲイトによるソリューションの提供
技術力・企画力・運営力

個性的なオフィスを
適正価格で賃借

過剰な投資を抑え
高稼働・高収益を実現

築45年・エレベーター無し5階建ての倉庫兼事務所を、
建物素地から抜本的に改良し、満室稼働の人気物件に再生



エレベーターや屋上の新設、1階には人気のレストランを誘致して物件の価値が大幅に向上した

エレベーター新設



スカイテラス新設

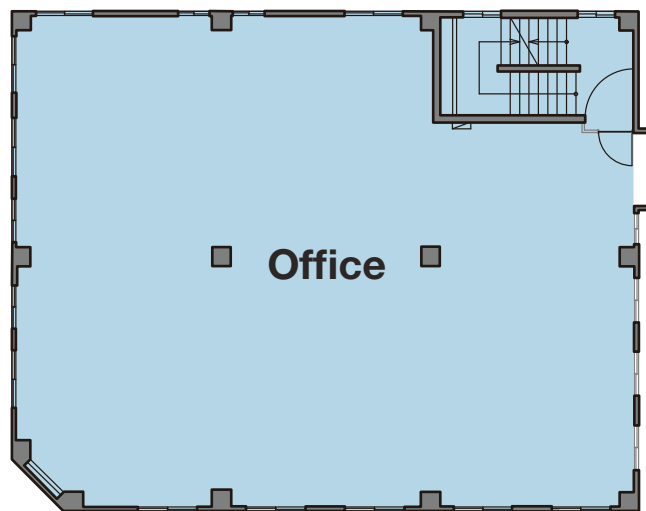


用途変更（倉庫→店舗）



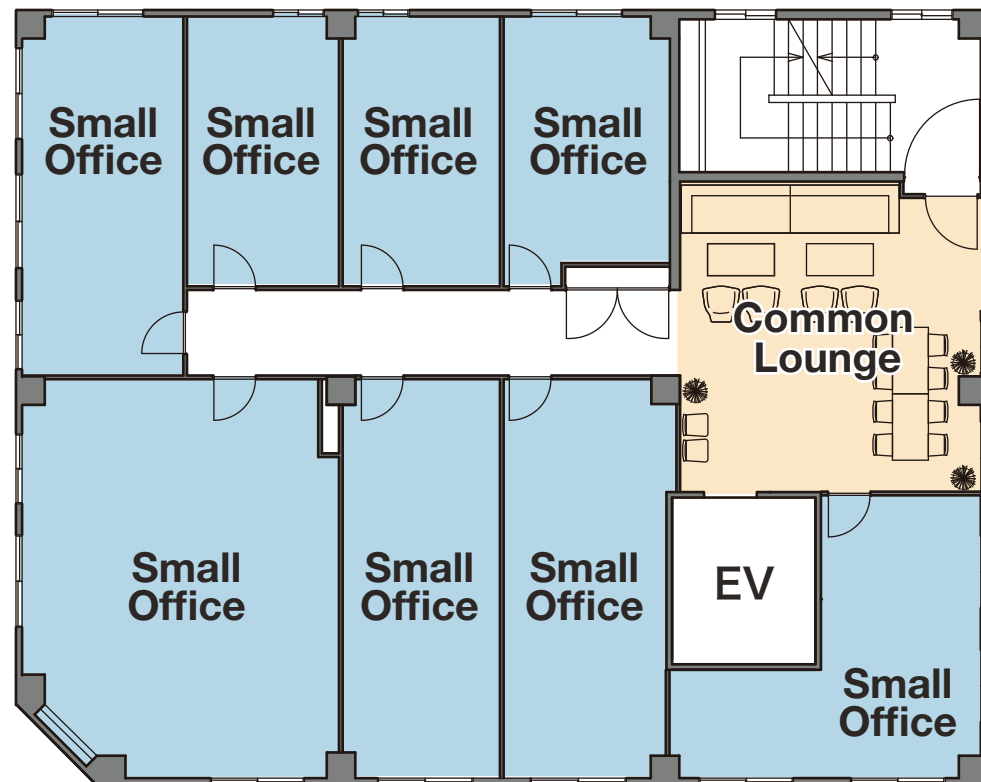
1フロア1区画の区画割から、スモールオフィスへ刷新 レントブル比は下がるが、坪単価は大幅に上昇

BEFORE



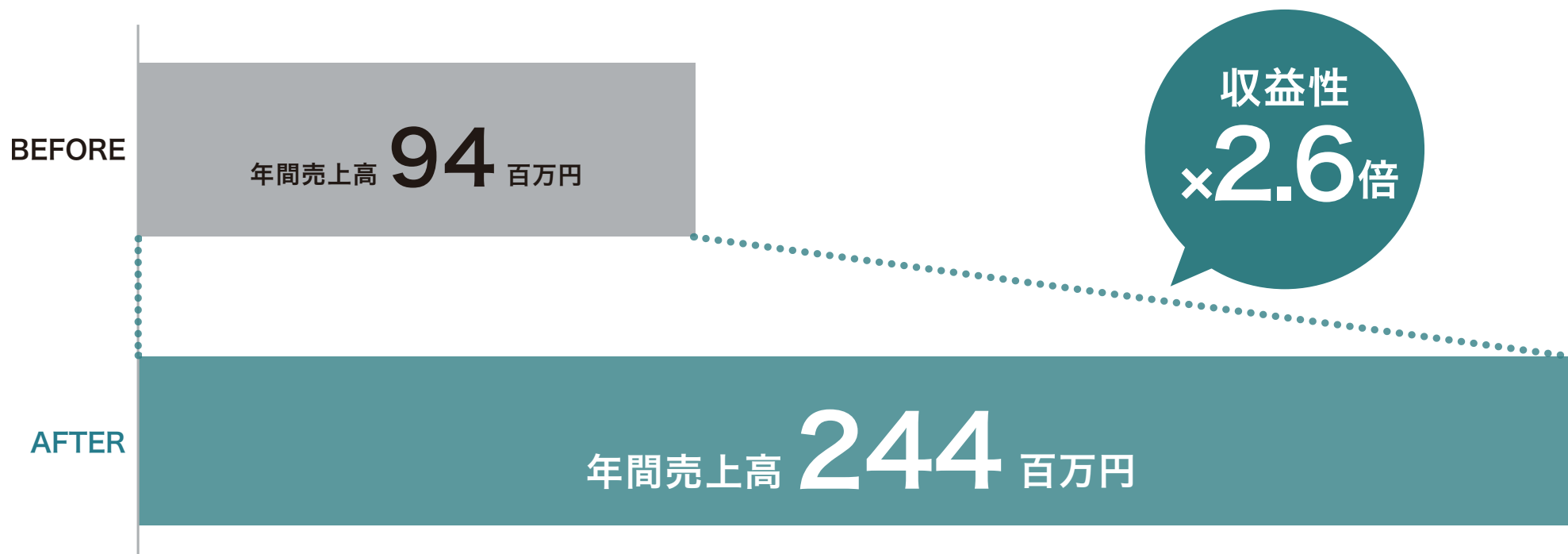
1 区画約 300m²

AFTER



8 区画 20m² ~ 50m²

築古ビル再生により、収益性が大幅に改善

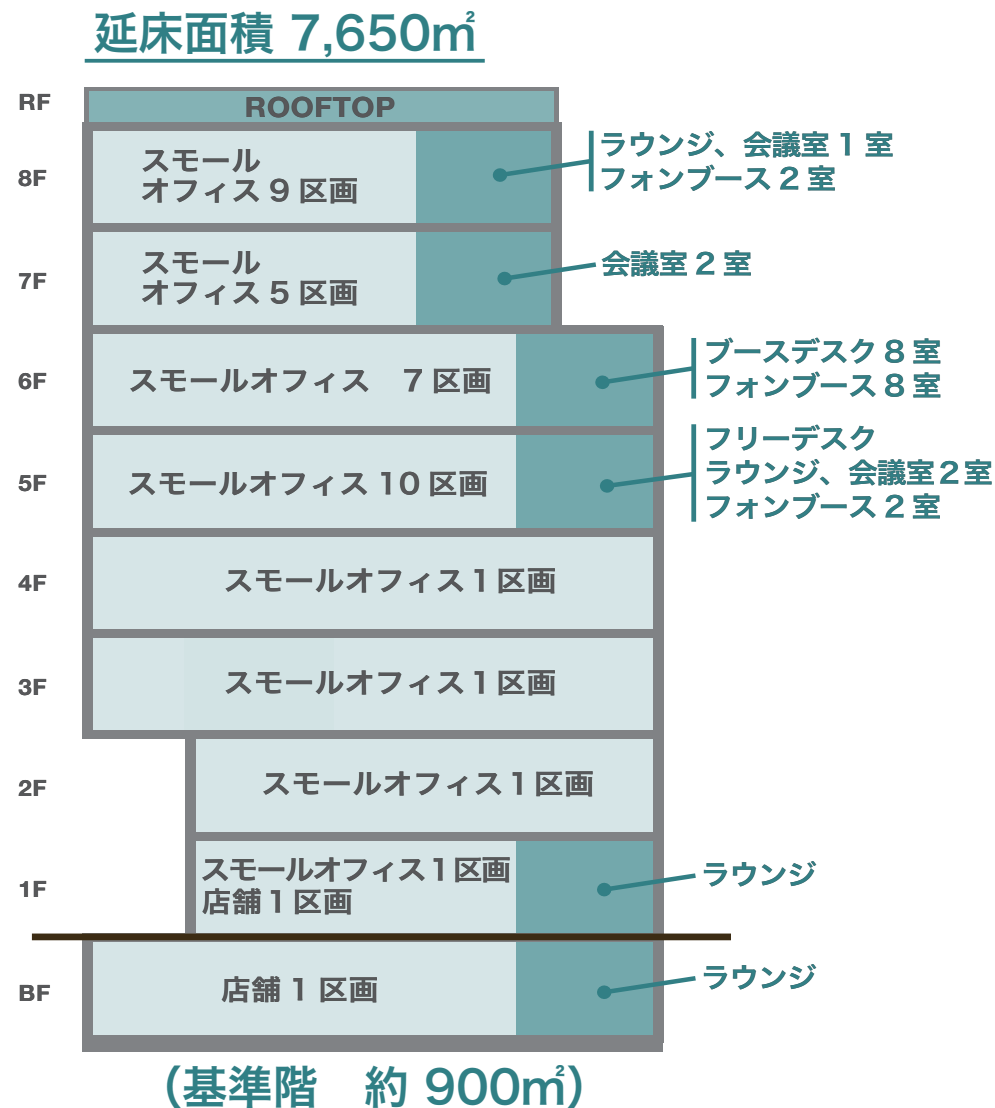


築 38 年の事務所ビル 1 棟を再生した大手投資家グループ との初協業 PJ であり、当社運営物件でも最大級規模



東京都港区三田
延床面積：7,650㎡

多彩な共用部と様々な広さのオフィス区画だけでなく、 フリーデスクや店舗も併設





1階：カフェ



1階：ソーシャルラウンジ



B1階：プレイラウンジ

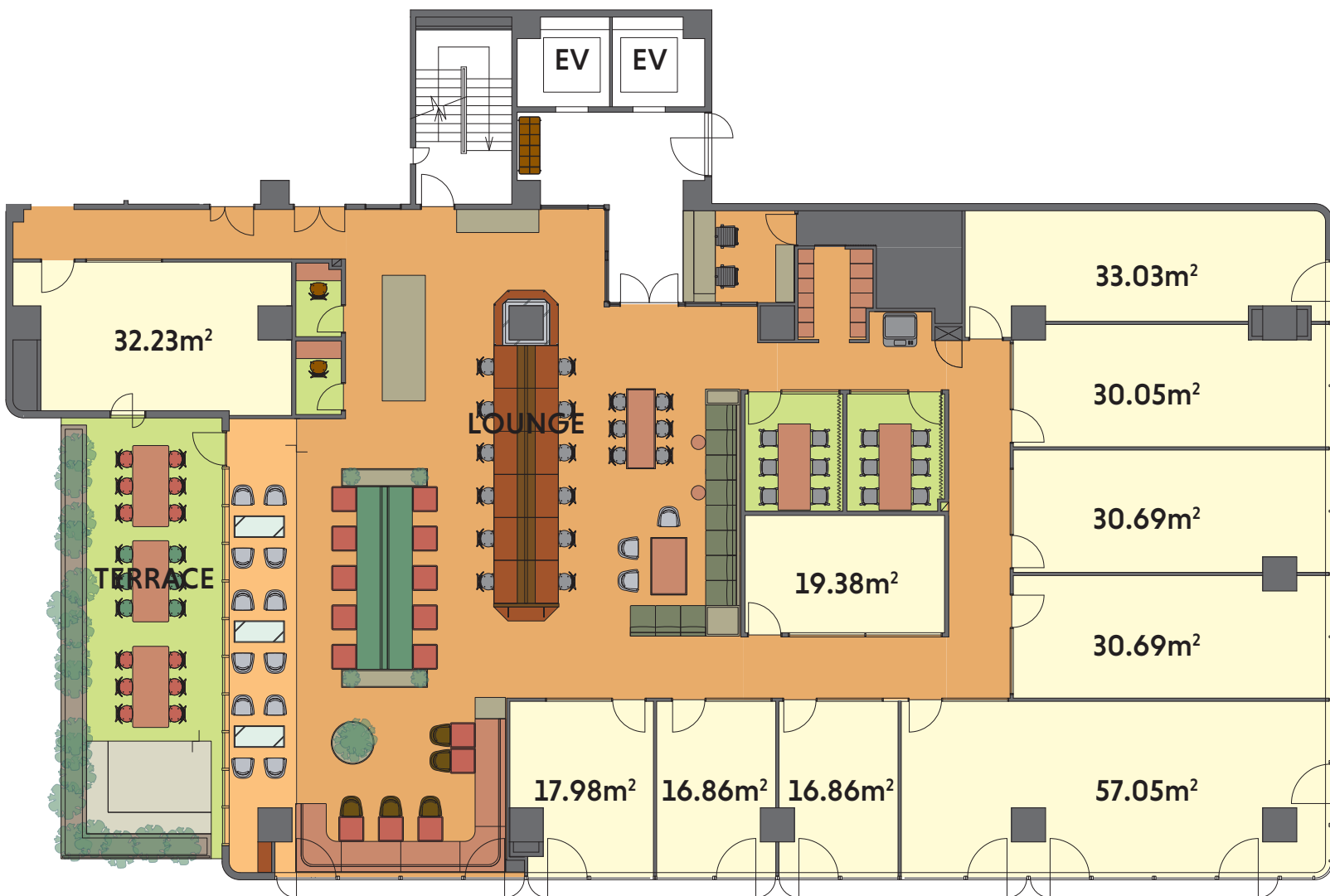


B1階：ゴルフスタジオ

5階 : シェアオフィス・スモールオフィス

ワンフロア 1 区画 608m²

スモールオフィス 10 区画 + フリーデスク



スモール
オフィスプラン

【月額賃料】

21 ~ 45 万円

フリーデスクプラン

【月額利用料】

登記なし 1.5 万円 /
登記あり 2.5 万円



ラウンジ

5階：シェアオフィス・スモールオフィス



スモールオフィス



テラス席

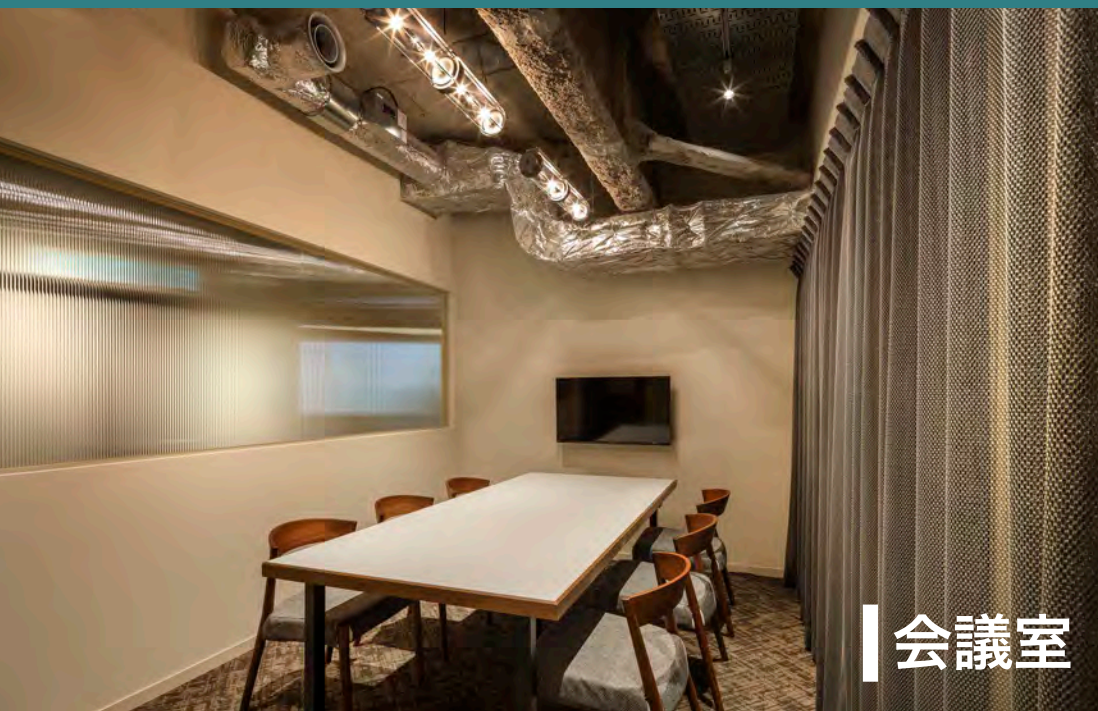


フォンブース



ラウンジ

6階 - 8階 : 屋上、ブースデスク、共用部



会議室



ルーフトップラウンジ

築36年の高級ヴィンテージマンションを1棟リノベーション、オフィス・SOHO・店舗からなる複合施設へ



東京都目黒区中目黒
延床面積：3,107㎡

住居用途をオフィスやサービス店舗用途へコンバージョン、 収益性を大幅に高めた

1987年竣工

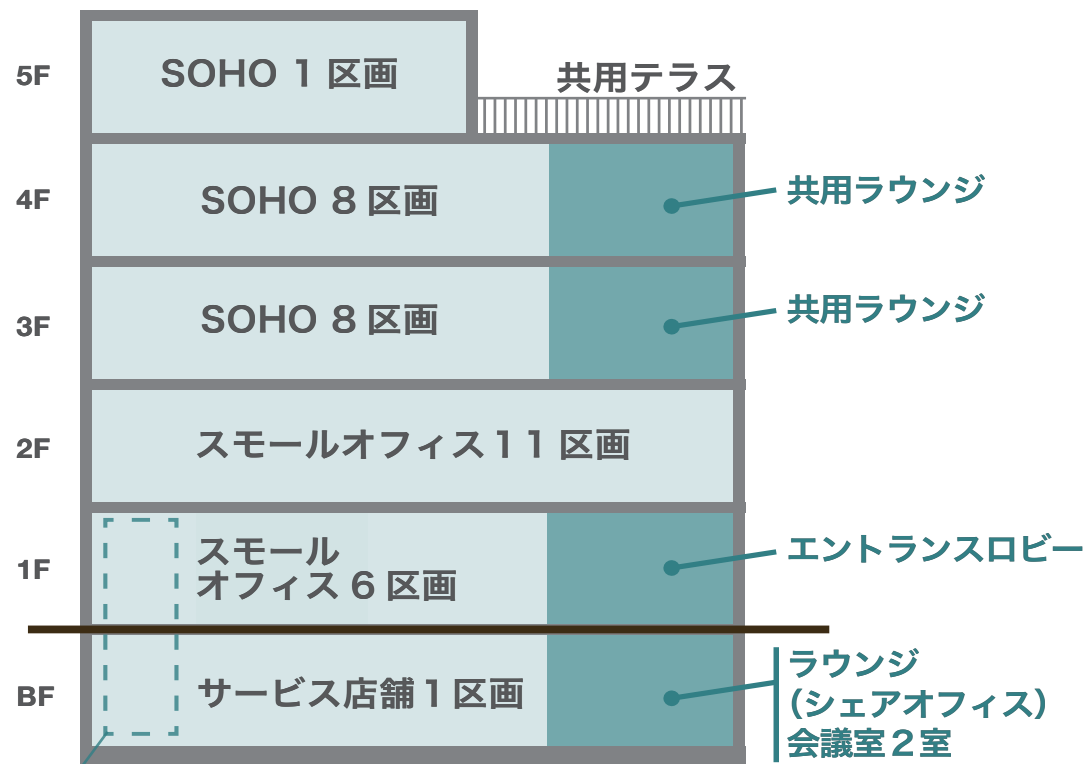


(基準階 約 550m²)

12 区画 約 140m² ~ 245m²



延床面積 3,107m²

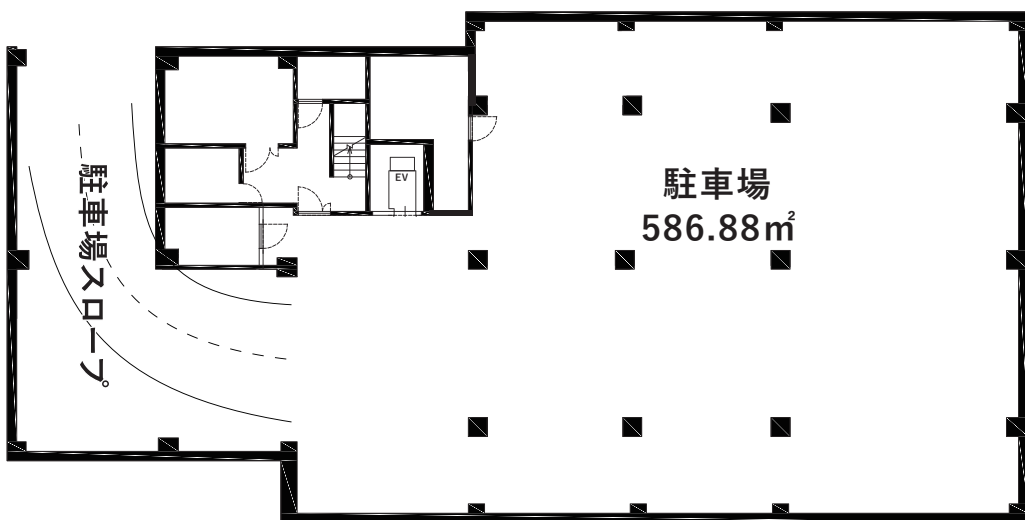


(基準階 約 550m²)

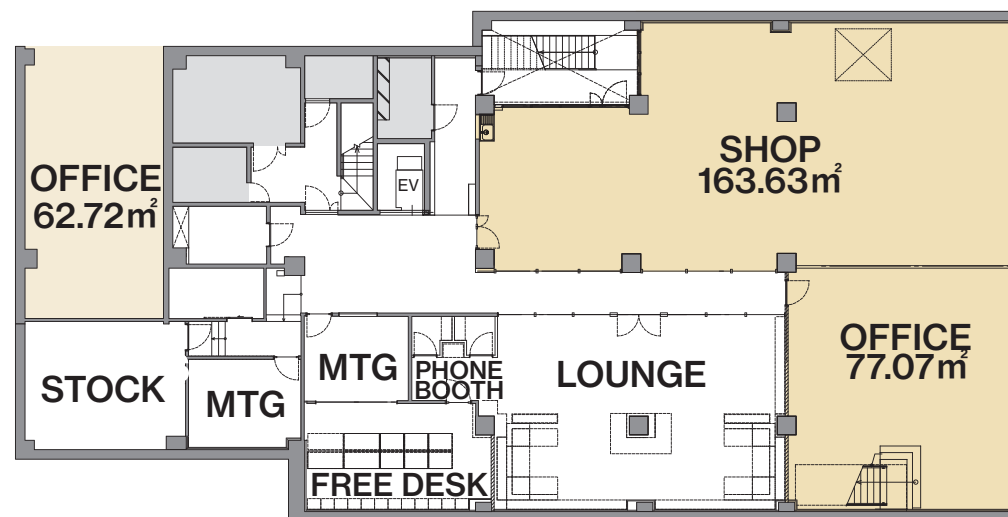
駐車場だった地階をラウンジ・店舗・スモールオフィス・シェアオフィスへリノベーション

■地下1階 : オフィス・店舗・シェアオフィス

BEFORE



AFTER





地下1階：オフィス・店舗・シェアオフィス



BEFORE



AFTER



ロビー

1階 - 2階 : ロビー・スモールオフィス

BEFORE



AFTER

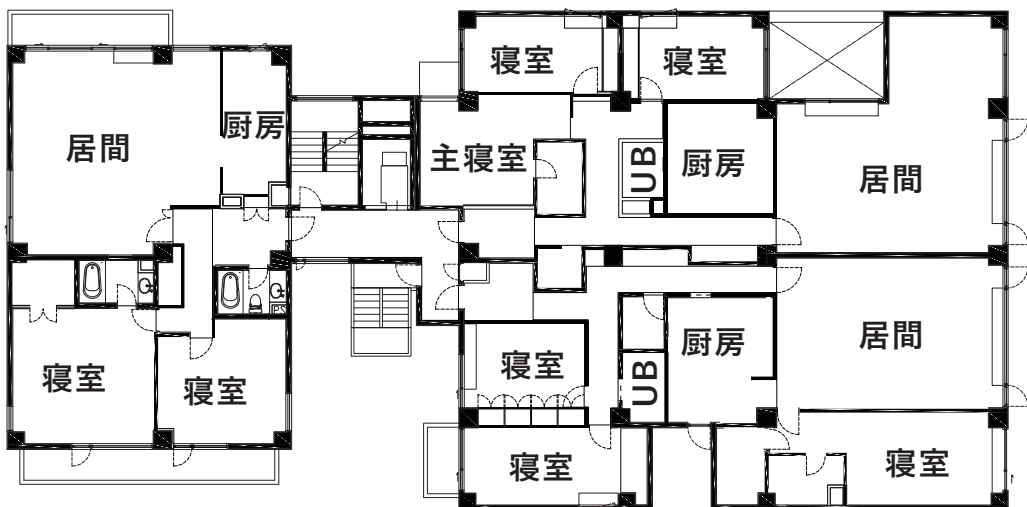


スモールオフィス

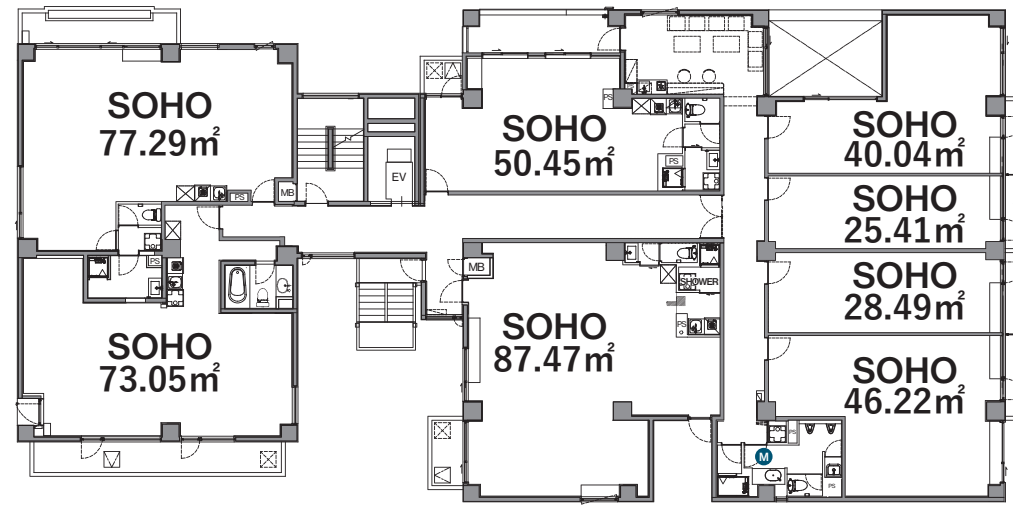
個室を解体して住宅を SOHO 仕様の開放的な空間へ、 自由度の高いワークスペースに生まれ変わった

3階 -4階 : SOHO

BEFORE



AFTER



BEFORE



AFTER



給湯室

3階 - 4階 : SOHO

BEFORE



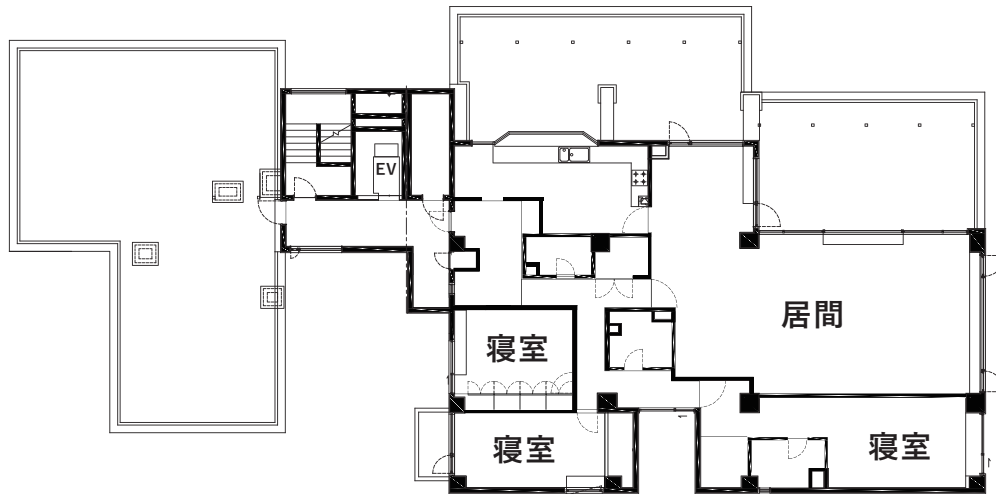
AFTER



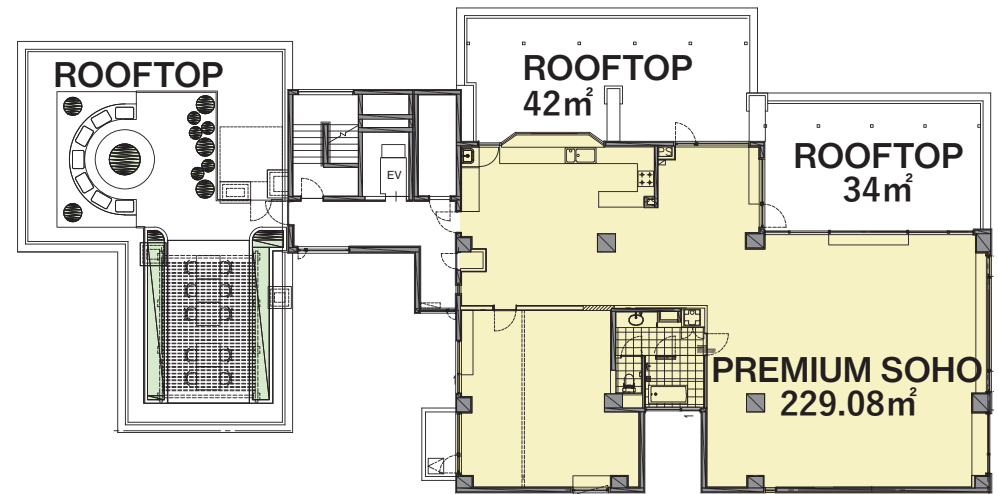
SOHO

5階: プレミアム SOHO・屋上

BEFORE



AFTER



BEFORE



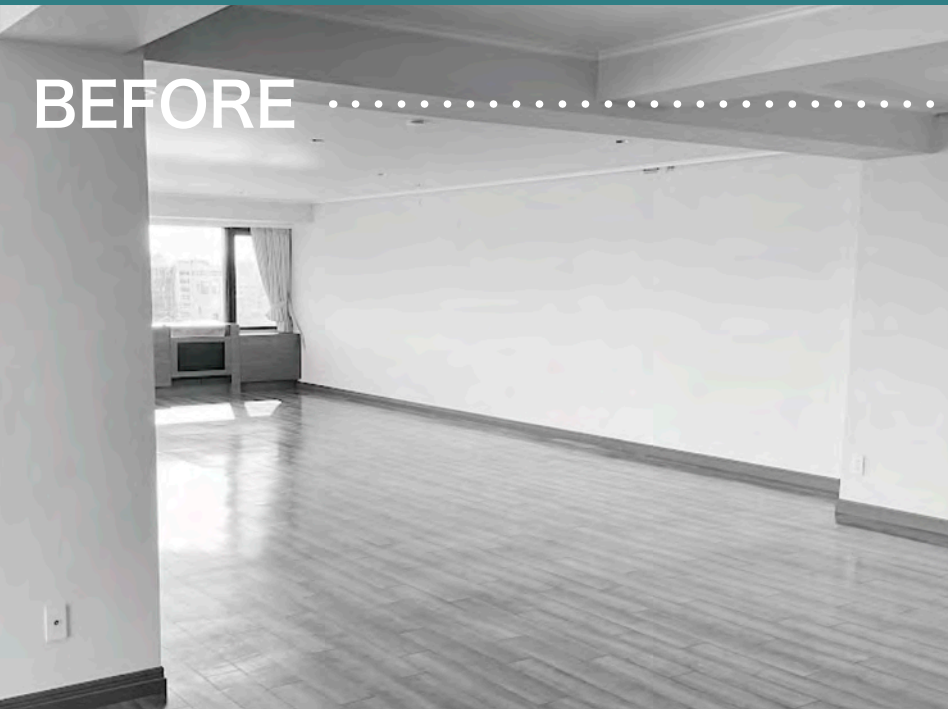
AFTER



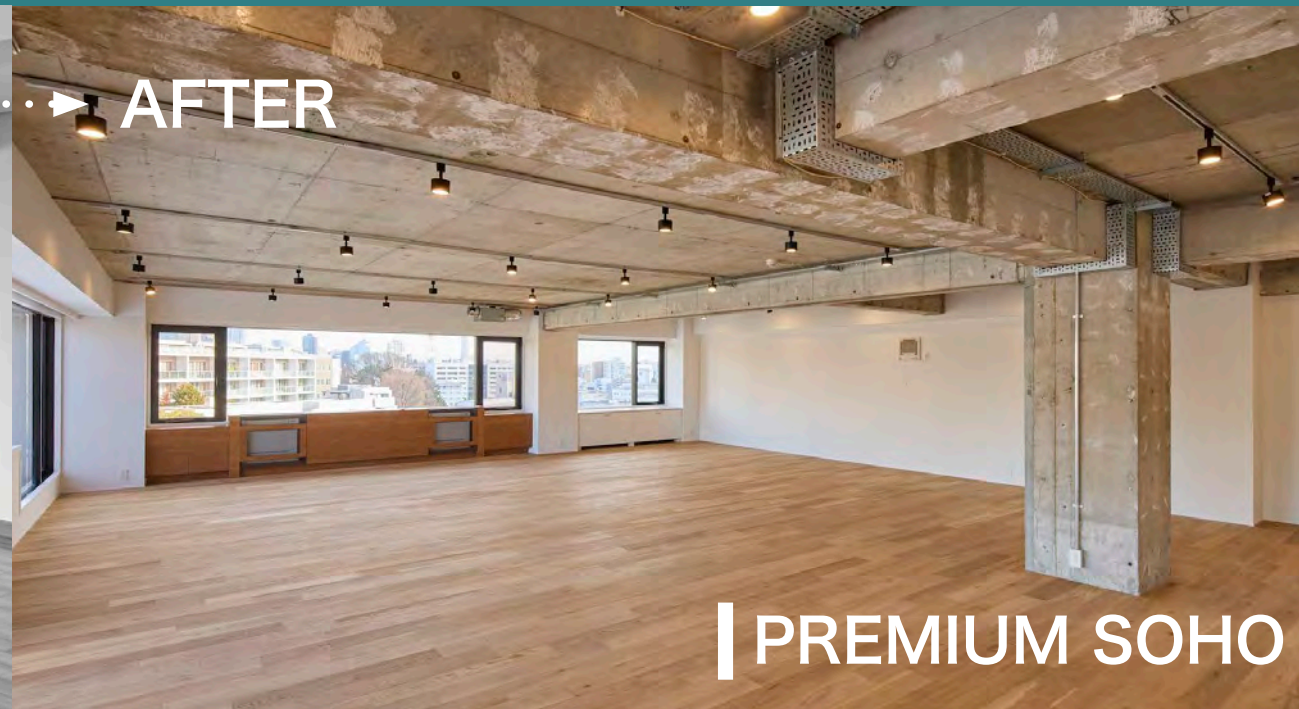
ルーフトップ

5階：プレミアム SOHO・屋上

BEFORE



AFTER



PREMIUM SOHO

01 創業のきっかけ

02 事業説明

03 強み

04 収益構造

05 業績・成長性



収支を見極め、エンドへの適正価格を間違えない

(ex) マスターリースで延床面積 500 坪の築古ビル



1,350 万円 … 2.7 万円 / 坪 → **3.2 万円 / 坪**
(レントブル比 85%)

1,050 万円 … 2.1 万円 / 坪 → **2.5 万円 / 坪**

エンド価格
逆算

実績のあるエリアに集中展開、運営効率も良い

主な展開エリア

渋谷区 **28** 件

港区 **17** 件

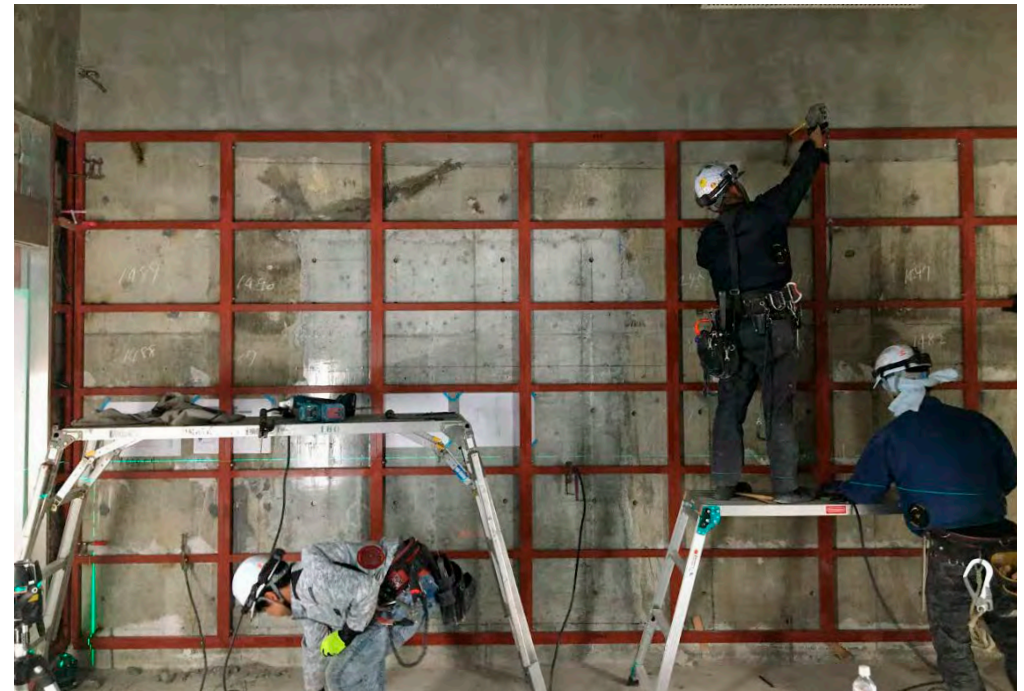
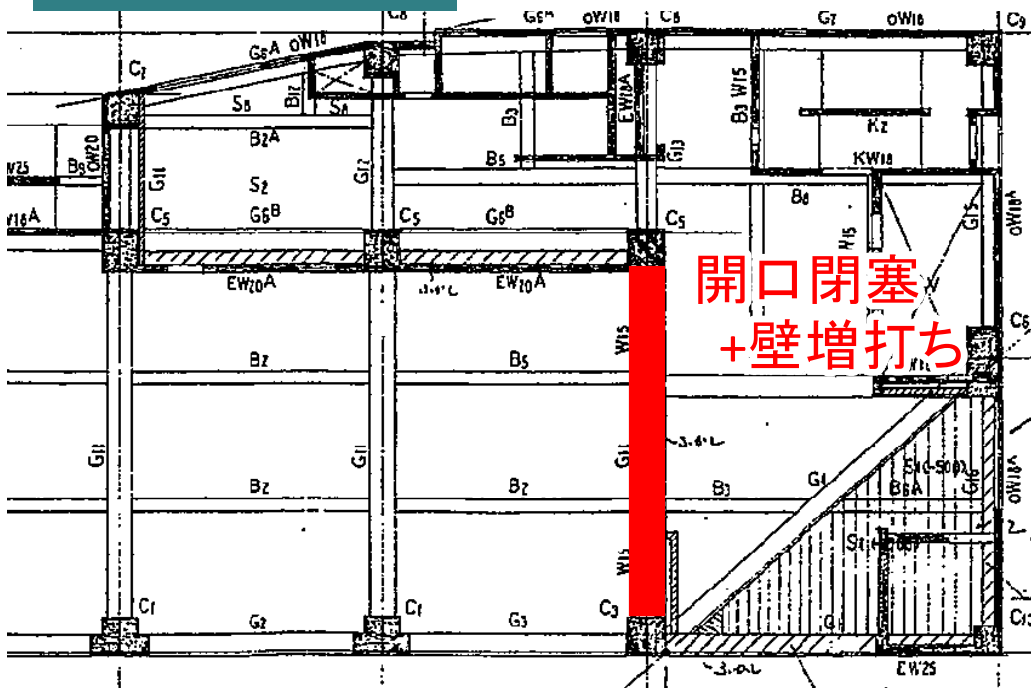
目黒区 **15** 件

獲得済 PJ **70** 件
(2023年12月末時点)



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

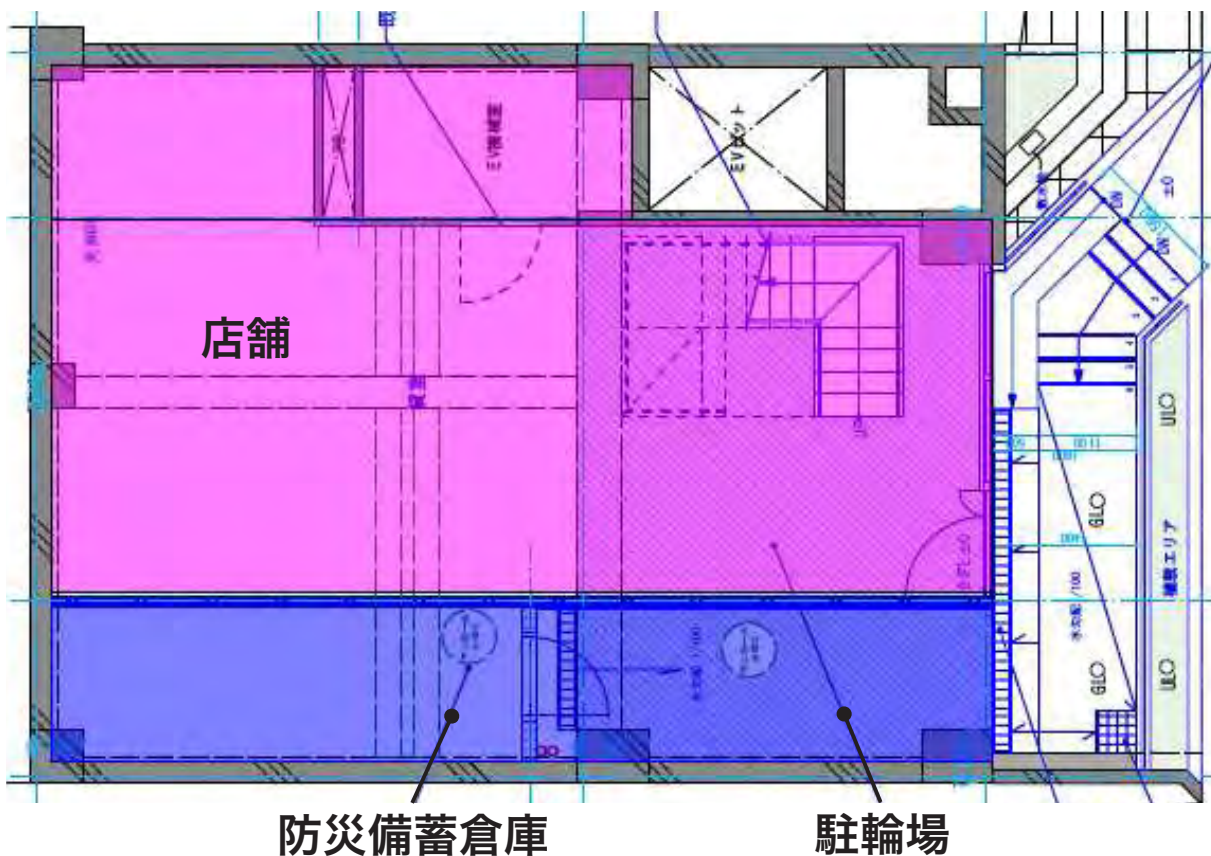


用途変更することで坪単価アップだけでなく床面積増加も実現

用途変更

■ : 容積算入

■ : 容積不算入



BEFORE: 駐車場



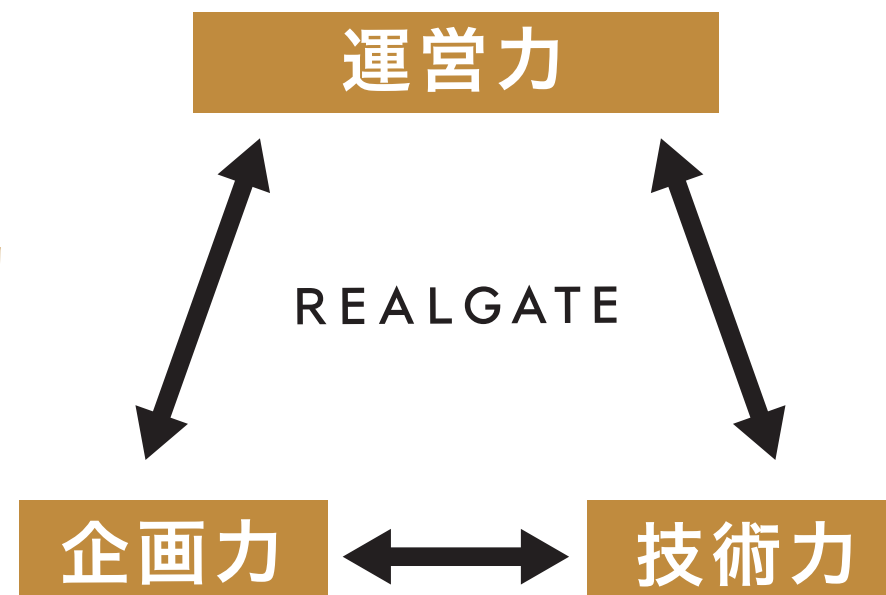
AFTER: 店舗 + 倉庫

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**

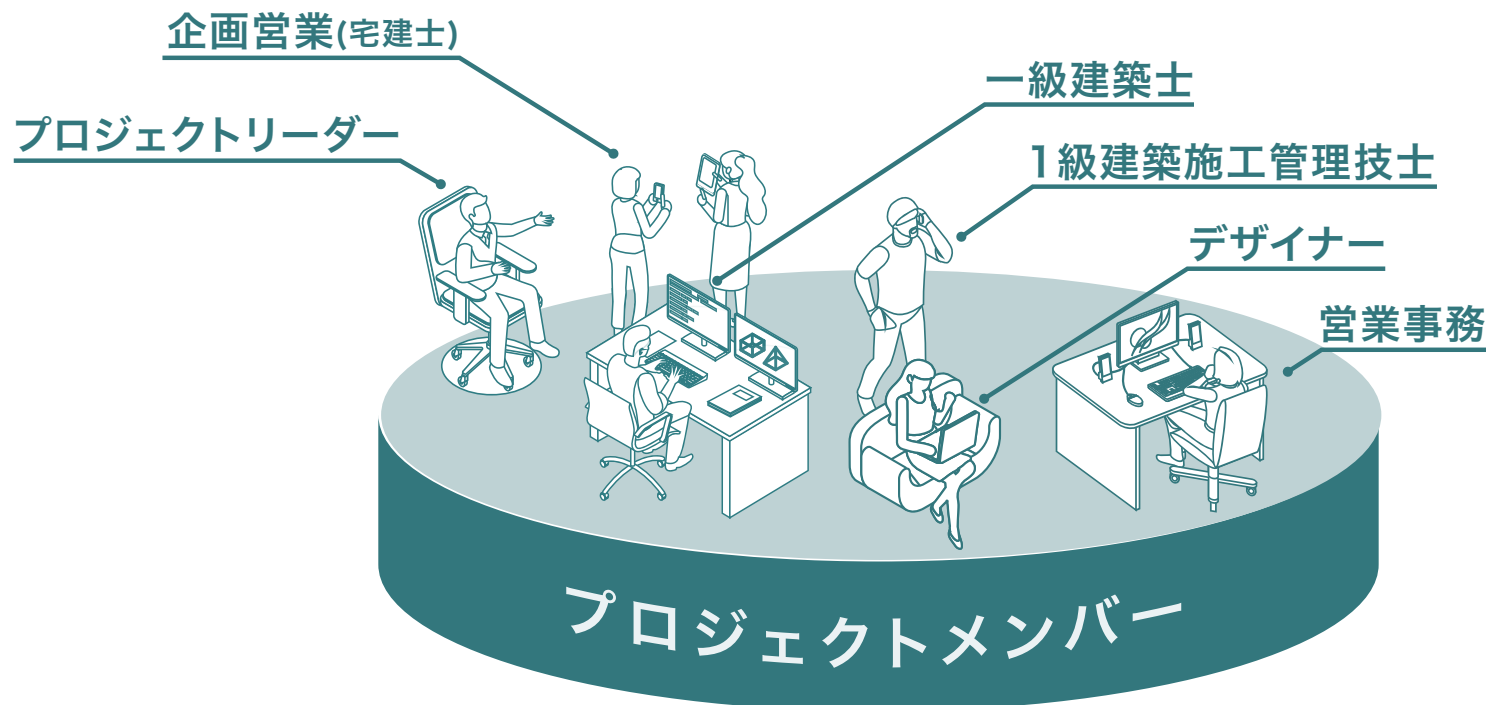
実績に基づく**運営力**



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



一級建築士	7名
1級建築施工管理技士	6名
宅地建物取引士	39名

従業員数
85名

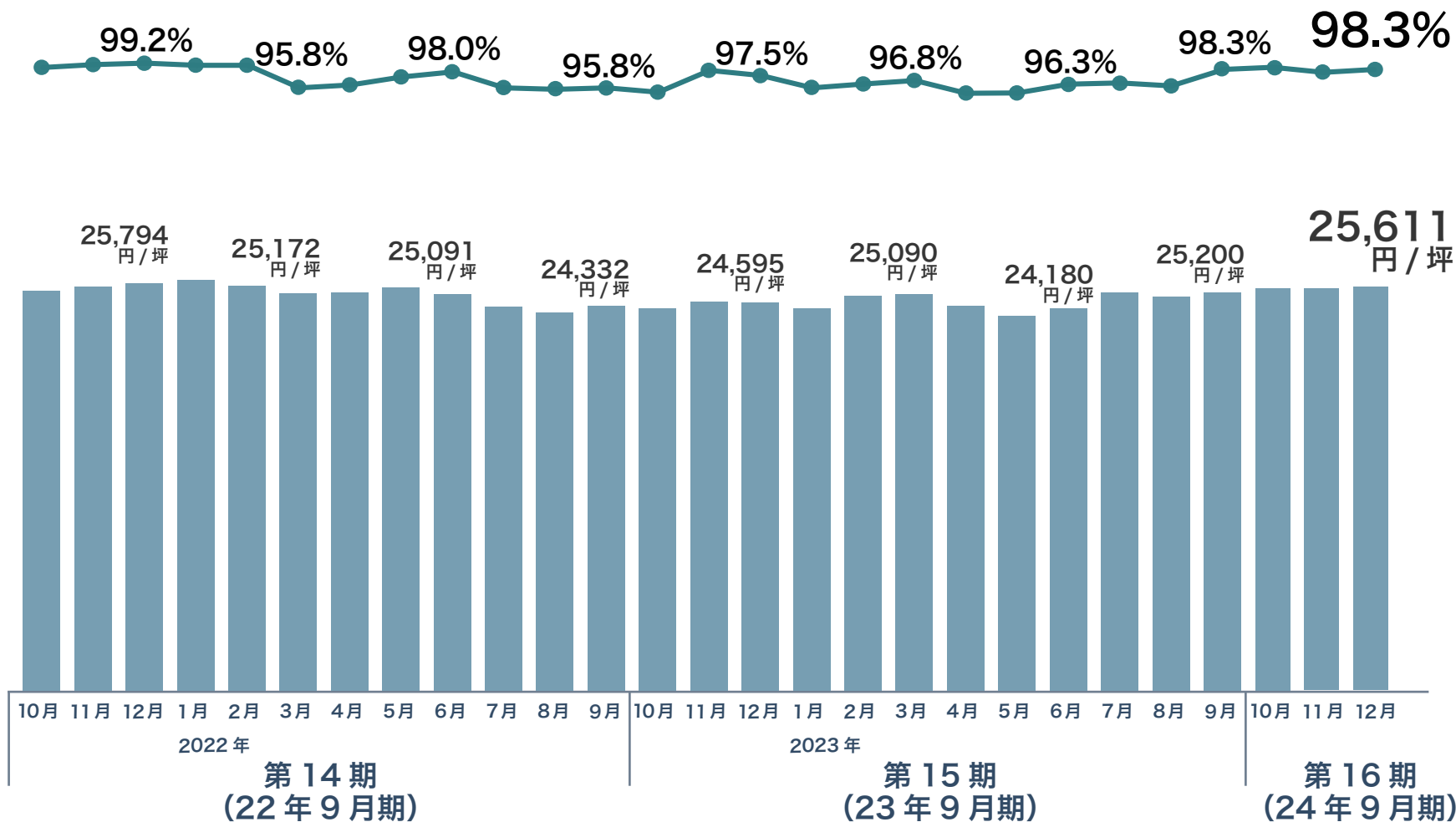
男女比
55:45


平均年齢
32歳 **6**ヶ月

結果として、安定して高い稼働率を維持している

稼働率・平均賃料

(ML・保有 / 既存)



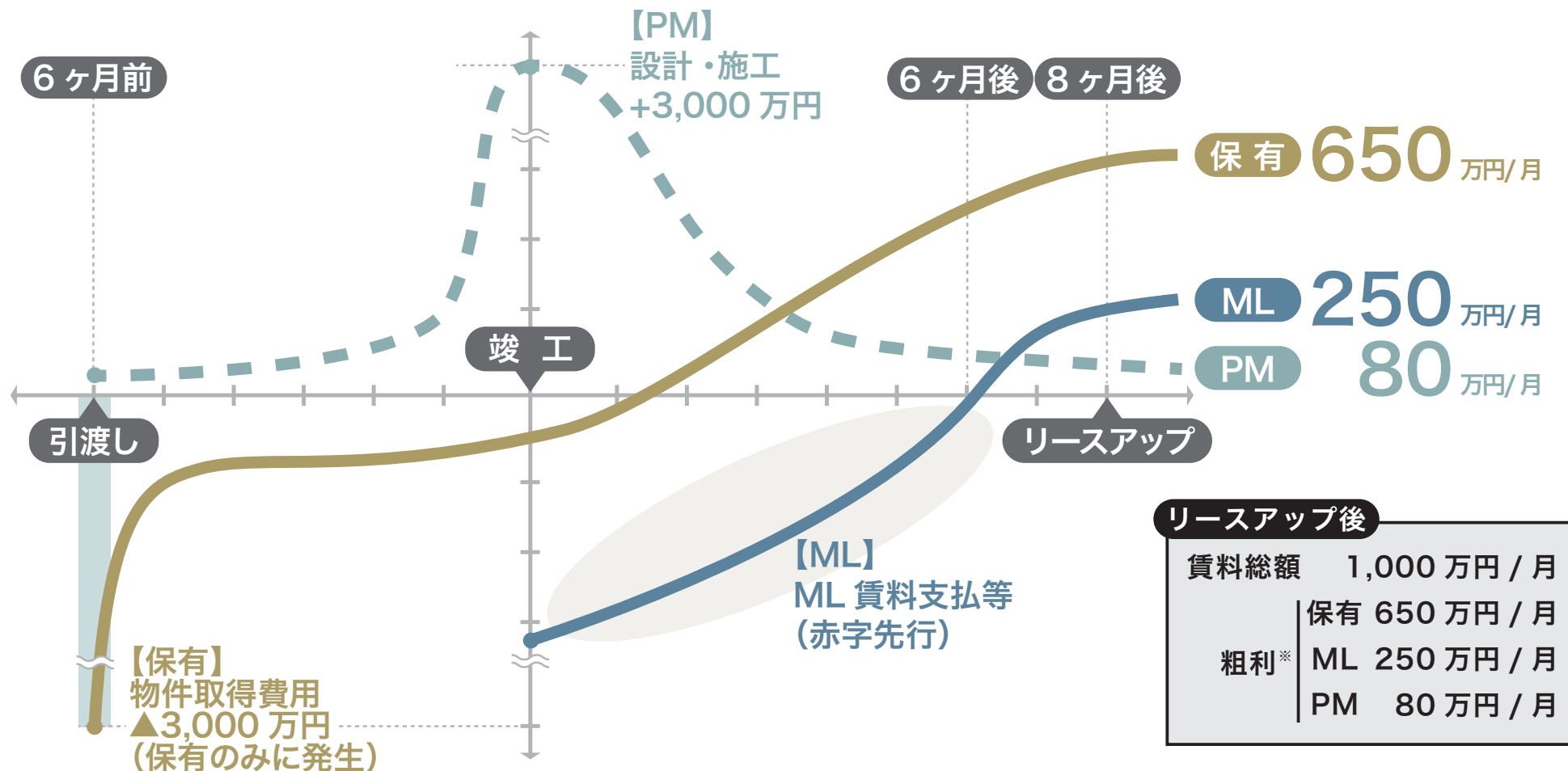
- 
- 01 創業のきっかけ
 - 02 事業説明
 - 03 強み
 - 04 収益構造
 - 05 業績・成長性

キャッシュポイントを増やしながらか業績を拡大してきた



保有・MLは赤字が先行するが、将来の継続的で安定した利益に大きく貢献

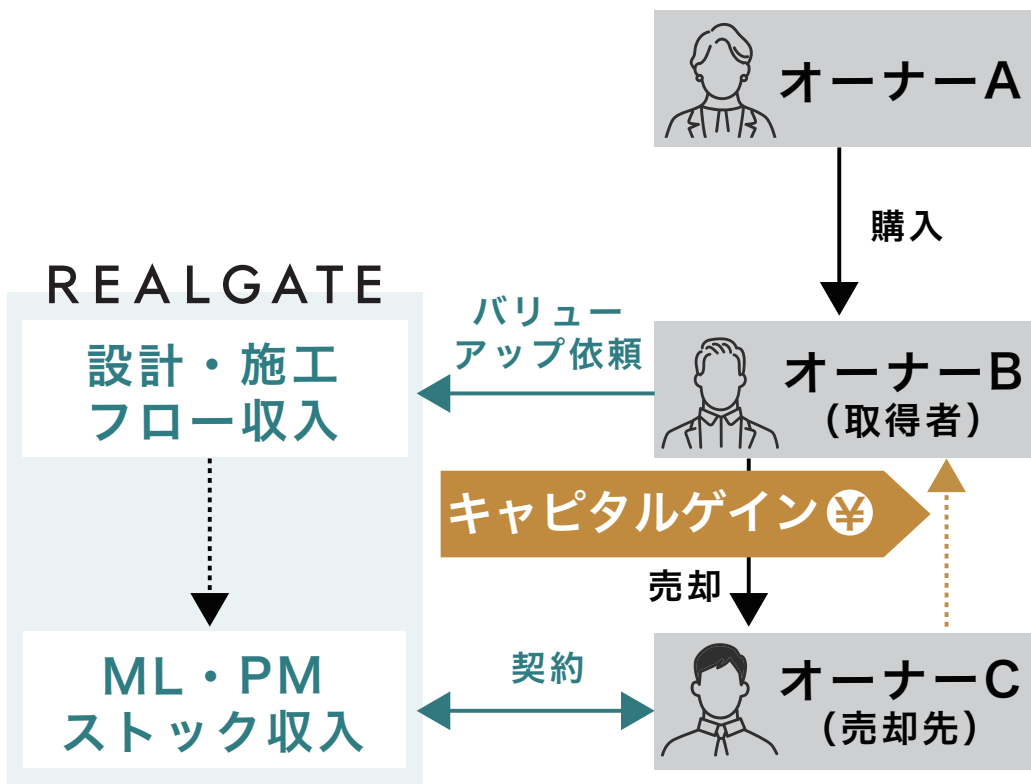
収益化イメージ（渋谷区延床 400 坪の再生物件を想定）



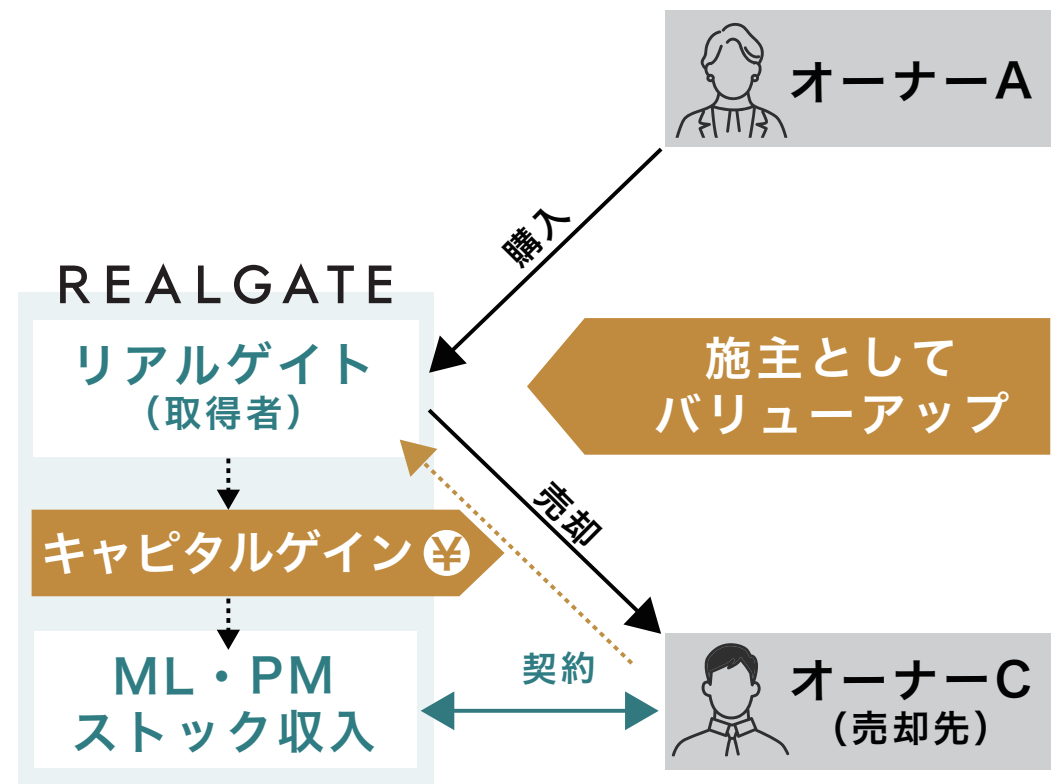
※粗利は、共通経費（人件費等）配賦前の売上総利益を意味する

キャピタルゲイン確保後も、ストック収入に繋がる

【BEFORE】



【AFTER】



今期売却済の2棟とも ML 契約を締結、ストック収入は継続

売却額 13 億円、年間賃料収入 1.5 億円は継続 (※ 2 棟合計)





01 創業のきっかけ

02 事業説明

03 強み

04 収益構造

05 業績・成長性

売上高

2,588 百万円

前年同期比 +90.1%

営業利益

260 百万円

前年同期比 +86.7%

当期純利益

169 百万円

前年同期比 +97.1%

獲得済 PJ

70 件

48 件 (ML・保有)

前年同期 67 件

運営中物件 (竣工済)

58 棟

39 棟 (ML・保有)

前年同期 59 棟

運営面積

92,589 m²

56,394 m² (ML・保有)

前年同期 84,565 m²

稼働率 (ML・保有 / 既存)

98.3 %

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1Q (23年9月期)	第16期1Q (24年9月期)	前期比 増減率	第16期 通期予算	予算比 進捗率
売上高	1,361	2,588	+90.1%	7,700	33.6%
ストック型※1	1,228	1,303	+6.1%		
フロー型※2	132	1,284	+868.0%		
売上総利益	231	387	+67.3%	-	
売上総利益率	17.0%	15.0%			
営業利益	139	260	+86.7%	640	40.7%
営業利益率	10.3%	10.1%			
EBITDA※3	225	348	+54.7%	1,000	34.8%
経常利益	130	247	+89.0%	585	42.3%
当期純利益	86	169	+97.1%	405	41.9%

※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

販売用不動産の売却、借入金の返済等が発生し、有利子負債の減少により自己資本比率は22.6%へ

(単位：百万円)	第15期4Q	第16期 (24年9月期1Q)	前期末比増減
流動資産	4,007	3,467	▲540
うち、現金及び預金	1,962	1,370	▲592
固定資産	7,399	7,388	▲11
流動負債	4,327	2,394	▲1,932
固定負債	4,798	6,005	1,207
純資産	2,281	2,455	174
負債・純資産	11,406	10,855	▲551
自己資本比率	20.0%	22.6%	+2.6%

上期に通期の営業利益をほぼ達成する見込み、下期では新規案件への投資を加速

< 24年9月期計画 > **売上高 77 億円** **営業利益 6.4 億円**

重要ポイント

- (1) 既存物件 52物件^{*}の高稼働維持
- (2) 販売用不動産 2棟の売却
(合計 12億円を予定)
- (3) 3件 11億円の大型工事竣工・引渡
- (4) 新規開業 7棟の計画的なリーシング
- (5) 2棟 30億円の物件購入を予定
さらに ML・PM含め 7物件ほどの
新規獲得を目指す

1Qでの進捗状況

稼働率 98.3% (24年9月期 1Q末時点)
想定より高稼働で推移

2棟合計 13億円にて契約終了
両物件とも売却後も ML 契約にてストック収入は継続

1Qで1件引渡済、残り2件は2Qに竣工予定
3件でほぼ計画通り

PM1棟は11月竣工、順調なリーシング
ML3棟は2Q竣工、反響数も多く好調な滑り出し

既に 4棟 50億円の物件購入が契約済
さらに ML・PM の新規獲得も 2Q以降増加予定

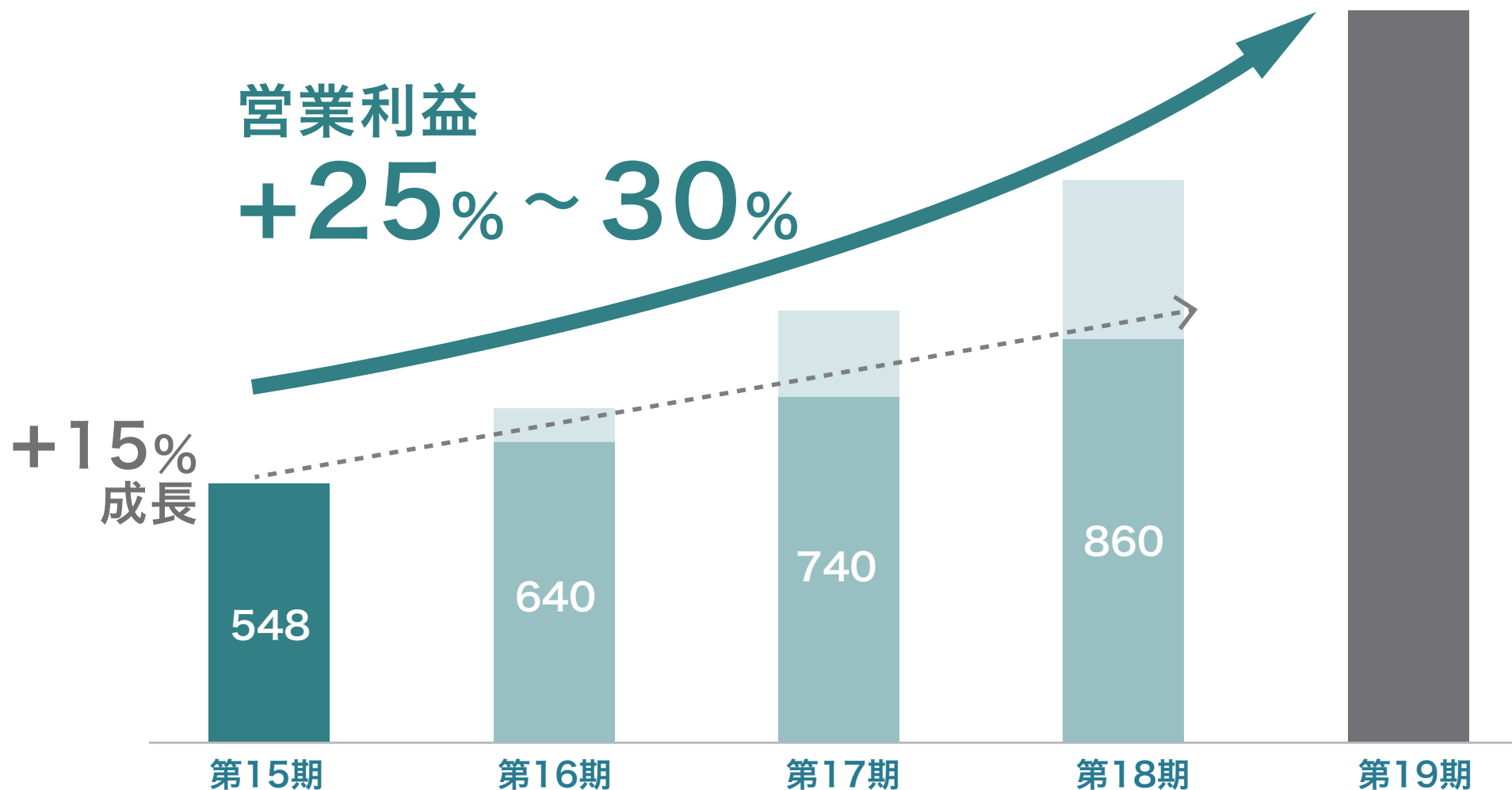
➡ 保有物件の増加により来期以降の成長をより加速

24年9月期は計画数値をほぼ達成見込み、さらに上乘せ

(単位：百万円)	15期 (23年9月) 実績	16期 (24年9月) 予算	17期 (25年9月) 計画	18期 (26年9月) 計画
売上高	6,972	7,700	8,700	10,000
売上高前期比	+19.3%	+10.4%	+13.0%	+14.9%
営業利益	548	640	740	860
営業利益率	7.9%	8.3%	8.5%	8.6%
営業利益前期比	+28.1%	+16.6%	+15.6%	+16.2%

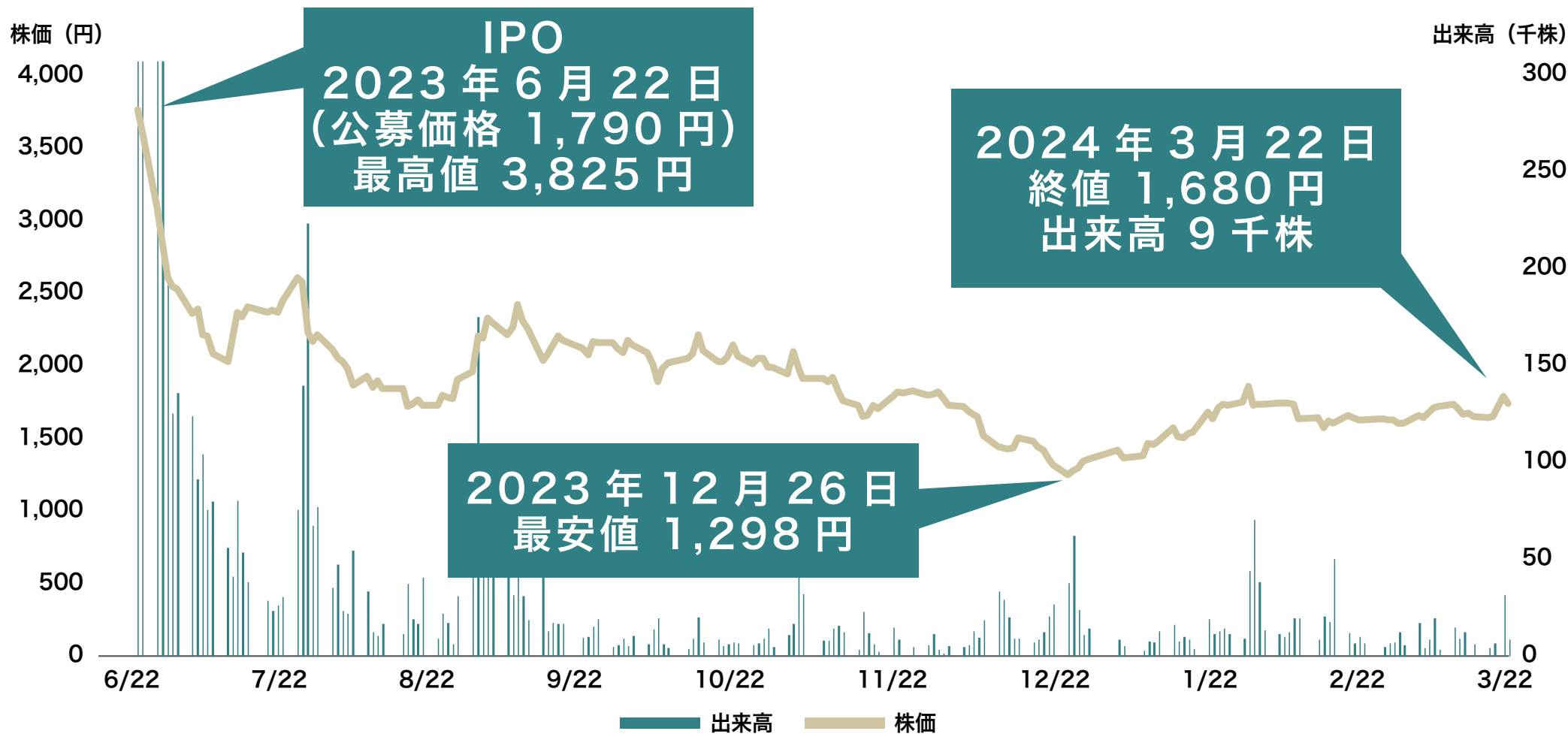
営業利益の目標は、+25%～30%と更なる成長を目指す

(単位：百万円)

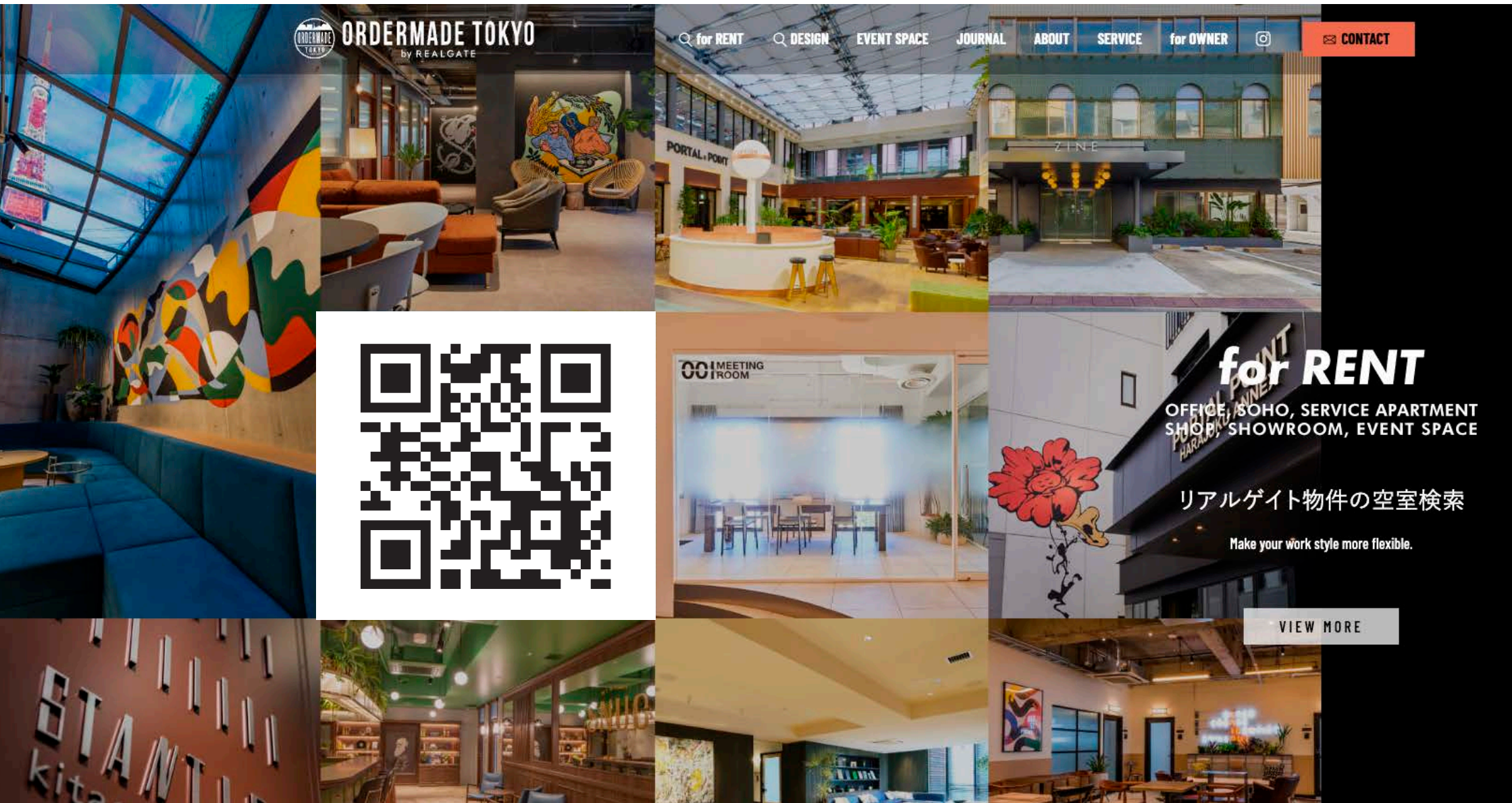


株価をあげて株主に還元していきたい

株価・出来高推移



オフィス検索 <https://ordermade-tokyo.jp>



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/>