

A.D.W.  
Group

SINCE 1886

株式会社エー・ディー・ワークス  
2015年3月期通期IR説明会資料

2015年5月19日  
株式会社エー・ディー・ワークス  
東証市場2部:3250 <http://www.re-adworks.com/>

# 目次

I	2015年3月期通期 総括	p.2-p.3
II	2015年3月期通期 決算概要	p.4-p.10
III	2016年3月期連結業績計画	p.11-p.13
IV	第4次中期経営戦略の進捗状況	p.14-p.19
V	コーポレートガバナンス・コードへの対応に向けて	p.20-p.25
VI	参考資料(会社概要・株主構成・連結業績推移)	p.26-p.30
VII	参考資料(第4次中期経営計画関連)	p.31-p.36
VIII	参考資料 ( A.D.W.グループビジネスモデルの特色)	p.37-p.44

# I - 2015年3月期通期 総括

# 1. 2015年3月期通期 総括

Topic  
1

売上高は前期実績を下回ったものの、増益を達成  
⇒ 期初計画に対しては売上高の未達を除き、各利益は計画値を上回り着地

(参考)

2015年3月期	売上高	EBITDA	経常利益
期初計画	12,700百万円	787百万円	500百万円
実績	10,735百万円	791百万円	540百万円
達成率	84.5%	100.5%	108.1%

当社は、2015年3月9日付公表の「2015年3月期を初年度とする第4次中期経営計画の修正に関するお知らせ」のとおり、期初の業績計画を修正しております。

Topic  
2

当期においては29棟(国内:27棟、海外:2棟)の販売を完了  
⇒ 国内収益不動産販売事業については前期/期初計画の利益率を上回る

Topic  
3

収益不動産平残は11,692百万円、前期比61.7%の増加  
⇒ 国内/米国合わせた当期の仕入れ額は8,713百万円

Topic  
4

東証市場2部への市場変更(2015年3月承認)  
⇒ 市場変更費用として30百万円を営業外費用に計上

## II - 2015年3月期通期 決算概要

## 2. 連結PLサマリー(対前期比)

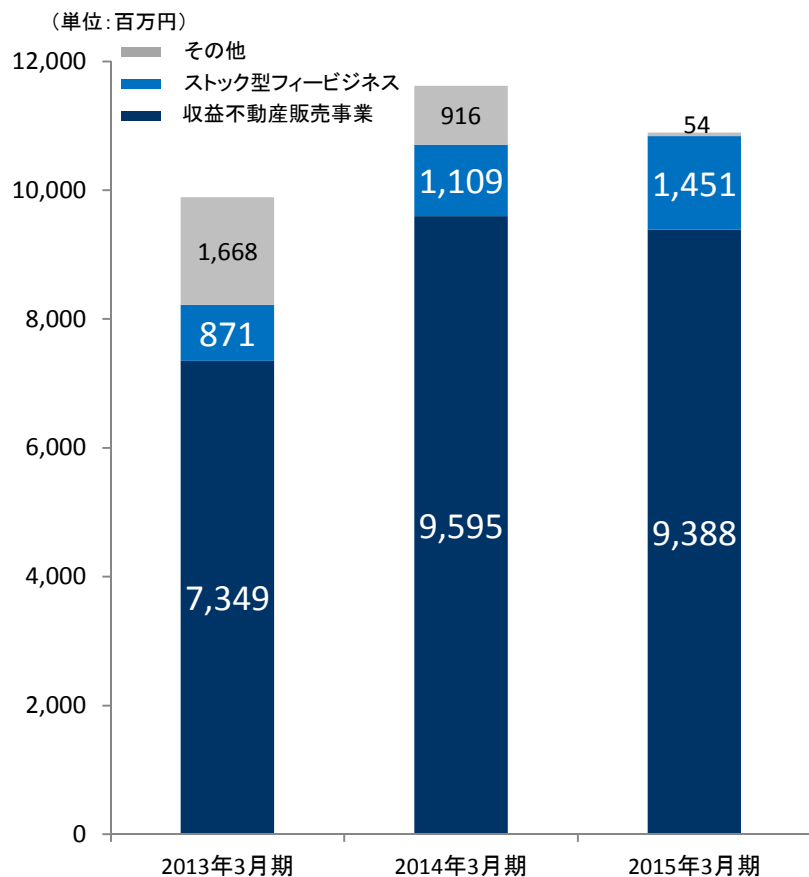
(単位:百万円)	2014年3月期 通期		2015年3月期 通期		対前期 増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	11,537	100.0%	10,735	100.0%	-6.9%
売上総利益	2,132	18.5%	2,529	23.6%	+18.6%
販売管理費及び一般管理費	1,341	11.6%	1,770	16.5%	+32.0%
EBITDA	813	7.0%	791	7.4%	-2.7%
営業利益	790	6.9%	759	7.1%	-4.0%
経常利益	450	3.9%	540	5.0%	+20.0%
当期純利益	270	2.3%	333	3.1%	+23.3%

### Points.

- 1- 経常利益増: 売上高は前期比6.9%減となるものの、**賃料収入増や主力事業の利益率向上が寄与**したことなどから、経常利益は前期比20%増を達成
- 2- 販管費増: 規模拡大に備えた、設備(増床)/人材投資などの費用が先行

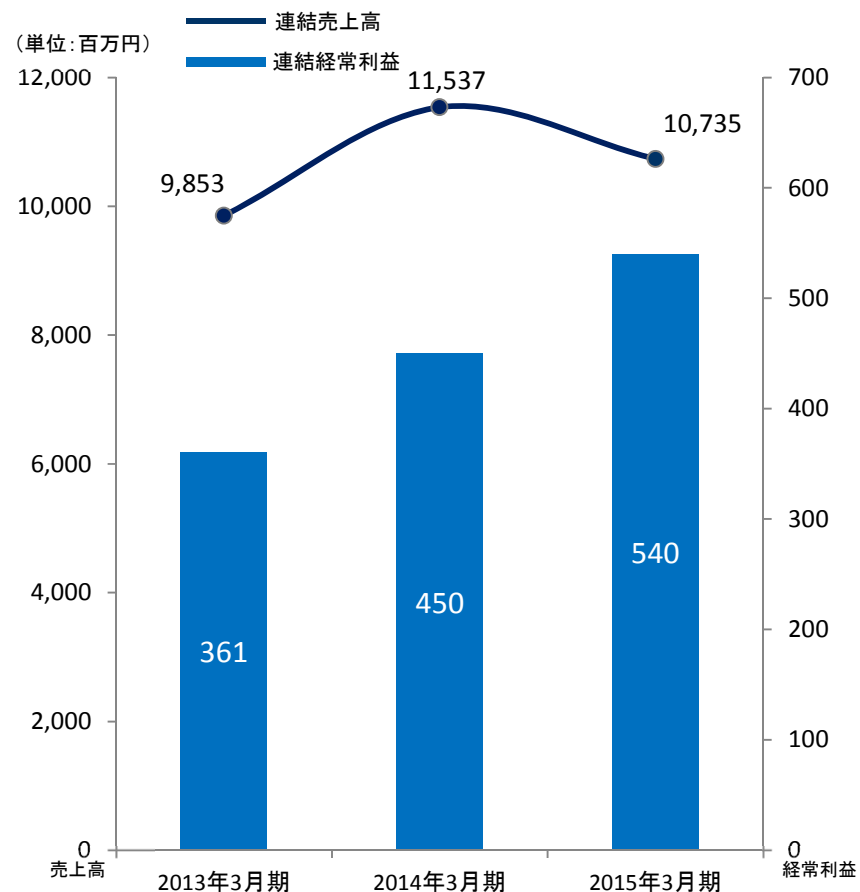
### 3. 連結業績の推移

#### 連結売上高(事業別)の推移



(\*1) セグメントごとの売上高にはセグメント間の内部売上高を含んだ数値を記載しております。そのため、各セグメントの合計数値と連結売上高とは異なるものとなります。

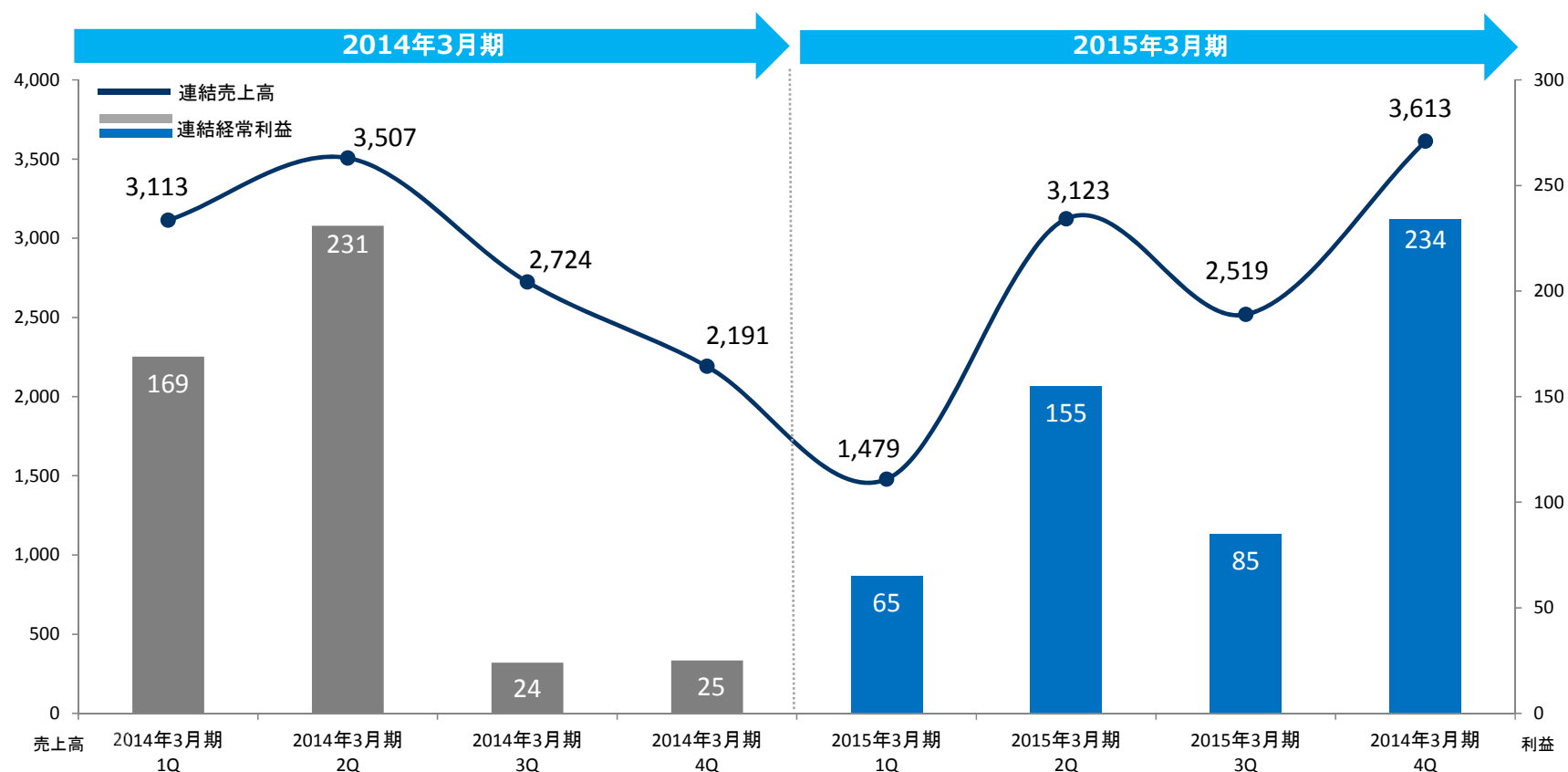
#### 連結売上高/経常利益の推移



売上高は前期より下回ったものの、主に賃料収入の増加が増益に貢献

## 4. 連結四半期業績の推移

### 連結四半期業績の推移

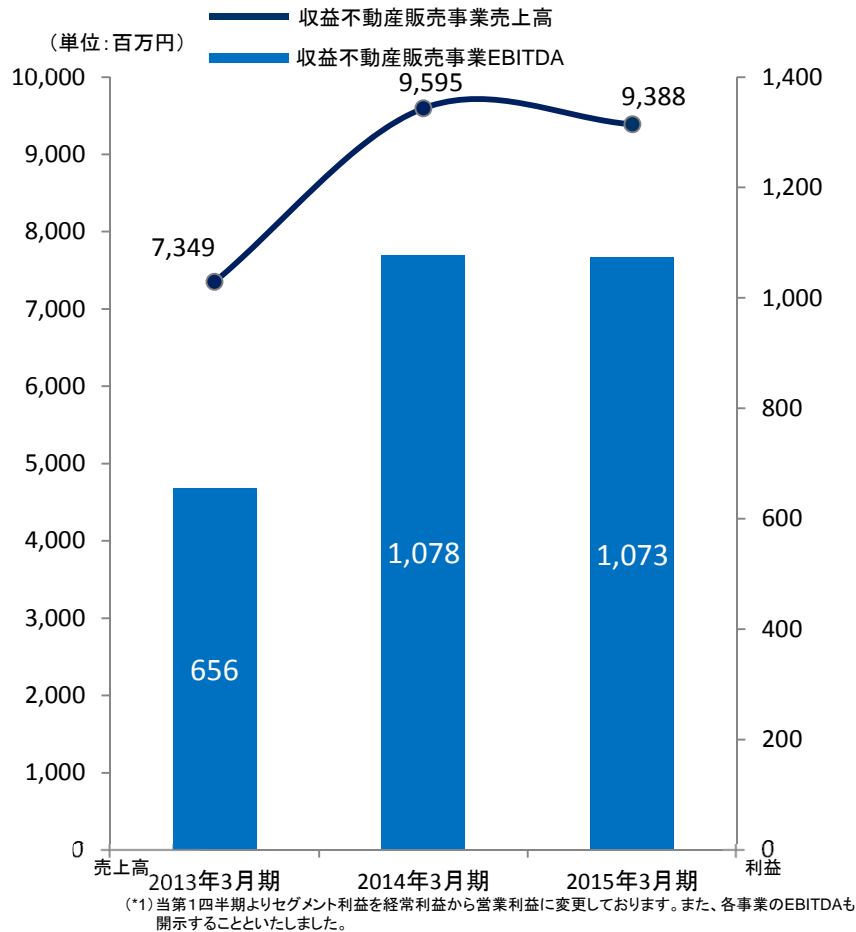


事業の特性として販売(=決済)時期により四半期業績の変動幅が大きくなることも。  
年間ベースで収益不動産の回転率と残高の積み上げとのバランスを適切に保持

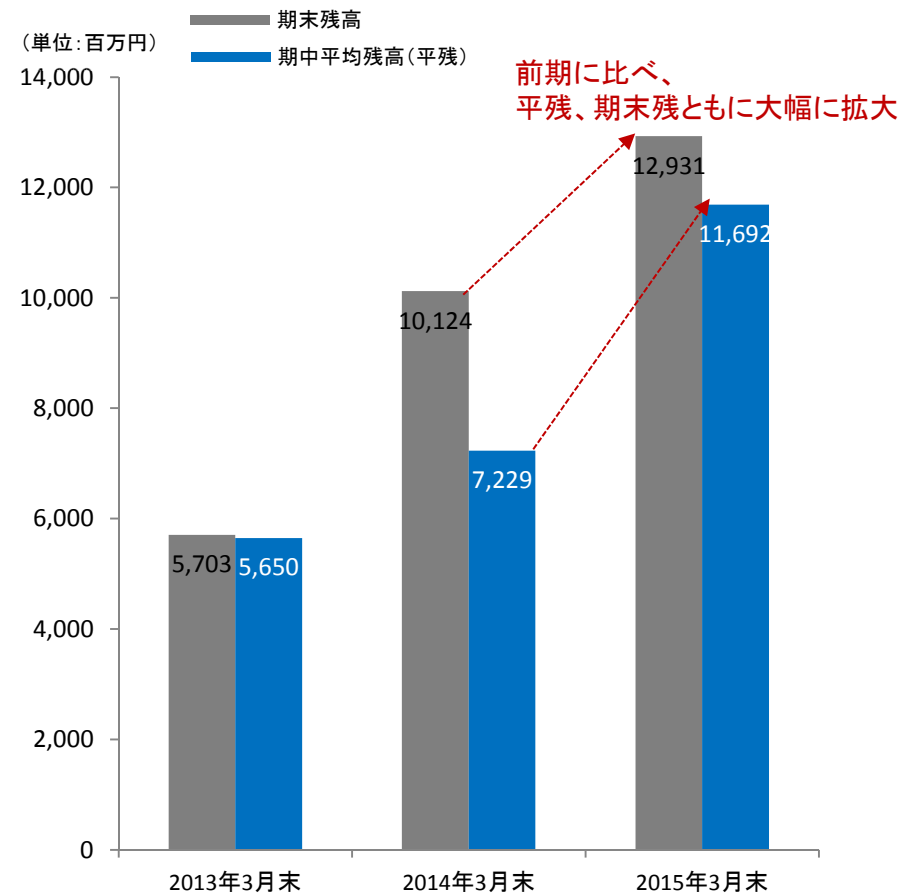


## 5.主要事業①:収益不動産販売事業の概況

### 収益不動産販売事業の業績推移



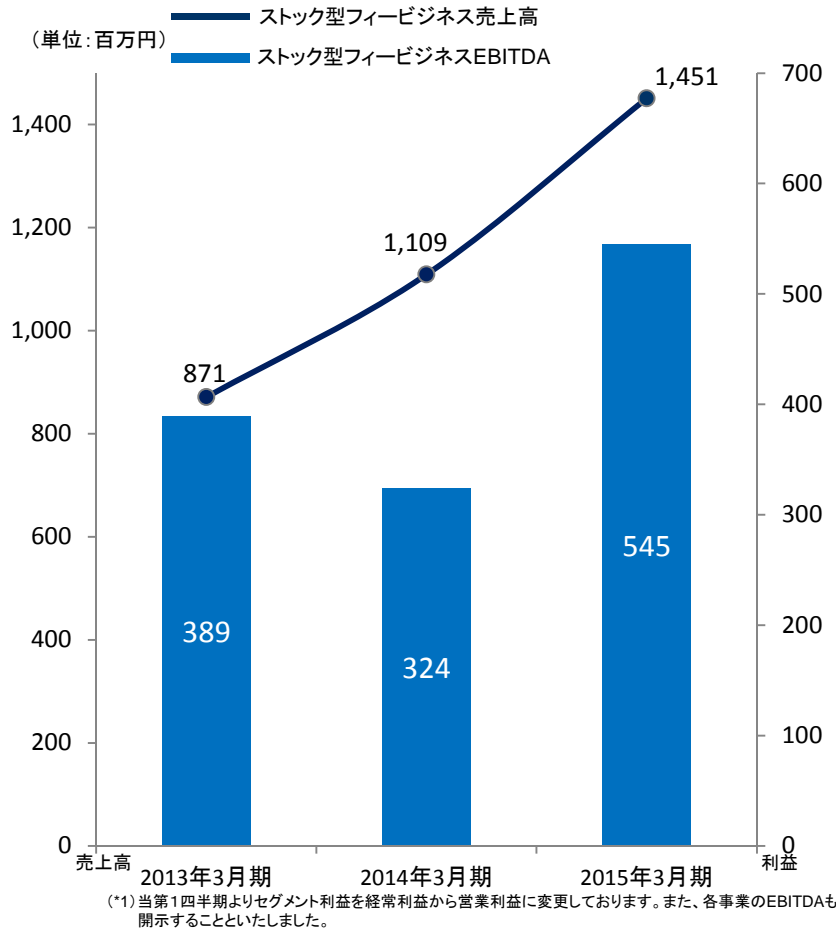
### 収益不動産残高の推移



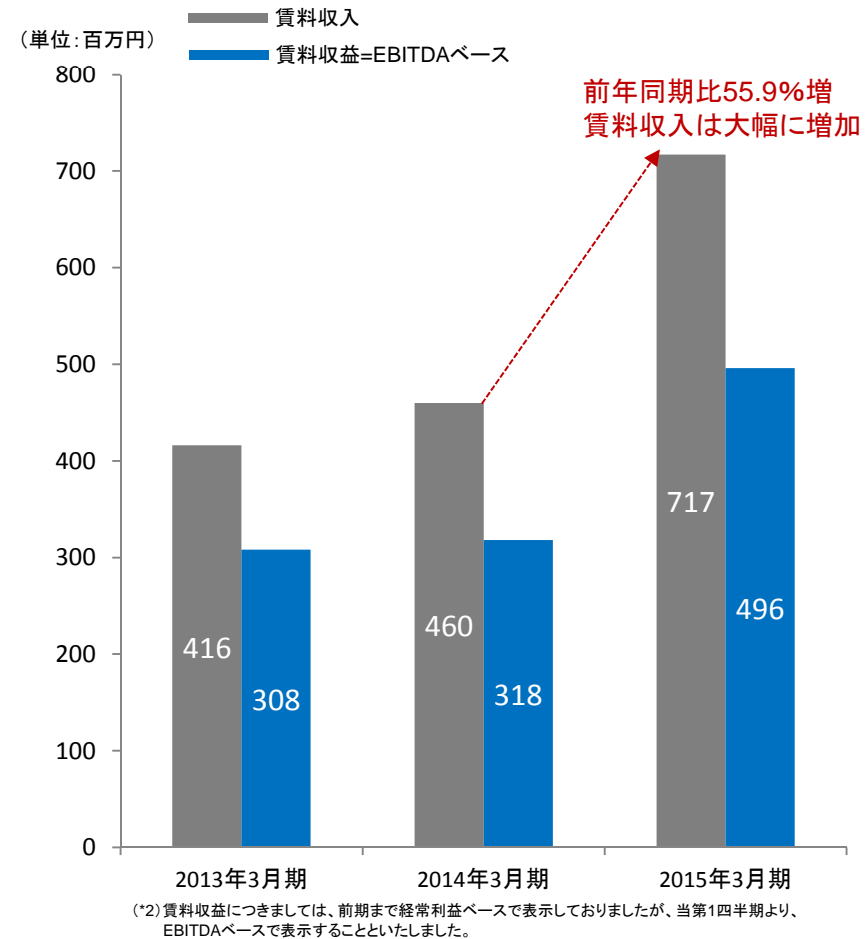
方針に従い、販売を手掛ける一方、平均残高/期末残高ともに着実に拡大

## 6.主要事業②:ストック型フィービジネスの概況

### ストック型フィービジネスの業績推移



### 賃料収入/収益の推移



前項に示すとおり収益不動産残高の拡大に伴い、賃料収入は着実に増加

## 7. 連結B/Sサマリー

### 主要B/S項目サマリー

(単位:百万円)

	2013年3月期末	2014年3月期末	2015年3月期末
	1回目ライツ・オファリング(ノンコミットメント型)約5億円の資金を調達	2回目ライツ・オファリング(コミットメント型)約22億円の資金を調達	
販売用収益不動産	5,703	10,124	12,931
有利子負債	5,006	7,483	9,628
純資産	2,896	5,496	5,478
総資産	9,117	14,274	16,681

(注)上記の「販売用収益不動産」には、貸借対照表上は仕掛販売用不動産に計上している物件及び固定資産に計上している物件も含んだ数値を記載しております。

## III - 2016年3月期 連結業績計画

## 8. 2016年3月期連結業績計画(修正後)

## 第4次中期経営計画(2015年3月期-2017年3月期)

(単位:百万円)



	2014年3月期(実績)	2015年3月期(実績)	2016年3月期(計画)	2017年3月期(計画)
連結売上高	11,537	10,735	12,400	13,600
連結EBITDA	813	791	935	1,170
連結経常利益	450	540	600	800
連結ROE(期末)	4.9%	6.1%	6.4%	7.5%

(注)連結EBITDA(償却等前営業利益)は、連結営業利益に償却費等を加算して算出しております。償却費等には、減価償却費、ソフトウェア償却費、のれん償却費等のキャッシュアウトを伴わない費用を含みます。

2016年3月期/2017年3月期の連結売上高は、利益率の見直しにより減額修正したものの、経常利益の計画値に変更はなし

## 9.第4次中期経営計画:ガイダンス

### 収益不動産残高(平残)ガイダンス

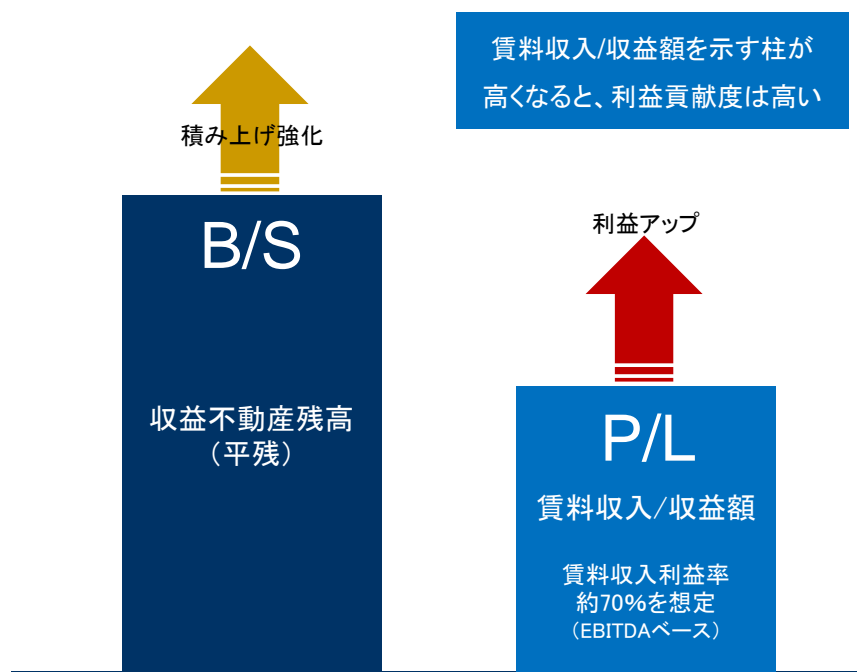
		2015年3月期 通期(実績)	2017年3月期 通期(計画) *第4次中計最終年度	
Guidance	短期販売用 収益不動産残高(平残)	5,119	6,500	
	中長期販売/保有用 収益不動産残高(平残)	6,573	8,500	

第4次中期経営計画の最終年度計画(ガイダンス)に対し、着実に推移  
**収益不動産残高の積み上げは積極的に推進する方針**

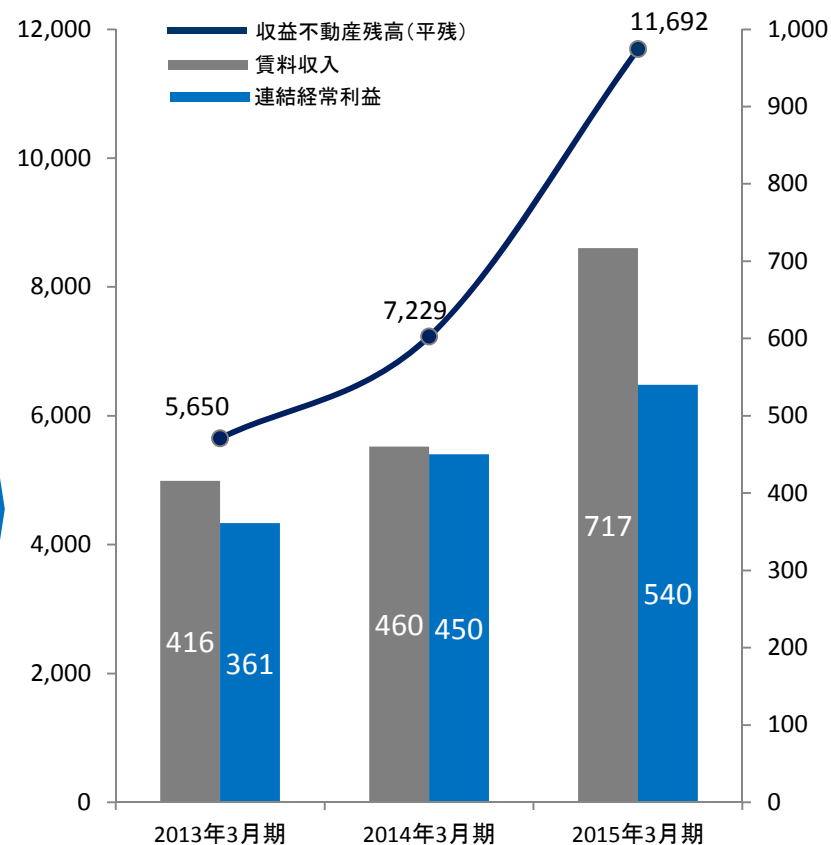
## IV - 第4次中期経営戦略の進捗状況

# 10. 経営戦略：規模拡大と収益安定化モデルへの転換

## 収益不動産残高と賃料収入の関係



収益不動産残高の積み上げを強化すると、賃料収益額が増加するため、利益全体への貢献度が向上



賃料収入の利益に対するインパクト高まる  
収益安定化モデルへ着実に移行



# 11. 経営戦略：米国収益不動産事業の発展

## 米国収益不動産の事業環境 (PES分析)

		機会(O)	脅威(T)
政治 (P)	国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 日銀の大規模金融緩和政策の継続 (更なる円安メリットの享受)</li> <li>- 国内税制改正 (富裕層の税対策ニーズ増大)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 海外資産の監視強化/税制改正 (海外資産への課税強化の可能性)</li> </ul>
	米国	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FRBによる金融緩和政策の緩やかな着地の実施 (米国経済の長期的な安定見通し)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FRBの金融引締めによる金利上昇 (米国経済の停滞リスク)</li> <li>- 米国不動産オーナーに対する規制強化 (米国不動産投資へのハードル上昇)</li> </ul>
経済 (E)	国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 本邦金融機関の積極的な資金貸出姿勢 (金利負担低減、有利なローン条件)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 本邦事業会社の海外進出 (競合他社の参入増加)</li> </ul>
	米国	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 米国の継続的な経済成長 (先進国の中でも先行き良好な投資環境)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 米国経済の停滞 (世界的なデフレ危機)</li> <li>- 金利上昇リスク (金利コスト増による投資効率の低下)</li> <li>- 為替の乱高下 (為替相場の混乱・不安定 為替リスク増加)</li> </ul>
社会 (S)	国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 国内人口の減少に伴う投資適格物件の枯渇 (海外不動産投資へのニーズ、分散投資の促進)</li> <li>- 渡米経験者の存在 (米国に対する親近感、ハードルの低下)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 国際情勢の変化に伴う為替動向の急展開 (リスクヘッジ通貨の模索、円安進行の見直し)</li> </ul>
	米国	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 米国人口の継続的な増加/新規物件供給不足 (賃料収入は安定的かつ増収傾向)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 中国人富裕層の米国への更なる進出 (不動産価格の上昇)</li> <li>- 地政学的リスク (紛争リスク拡大に伴う安全面での懸念)</li> <li>- 米国の地震リスクの顕在化 (日本からの分散投資のメリット低下)</li> </ul>

米国の事業可能性のみならず、国内の事業環境変化に対応できる国内事業のリスクヘッジとしての役割

## 12.経営戦略: 米国収益不動産事業の進捗

### 米国収益不動産の保有物件



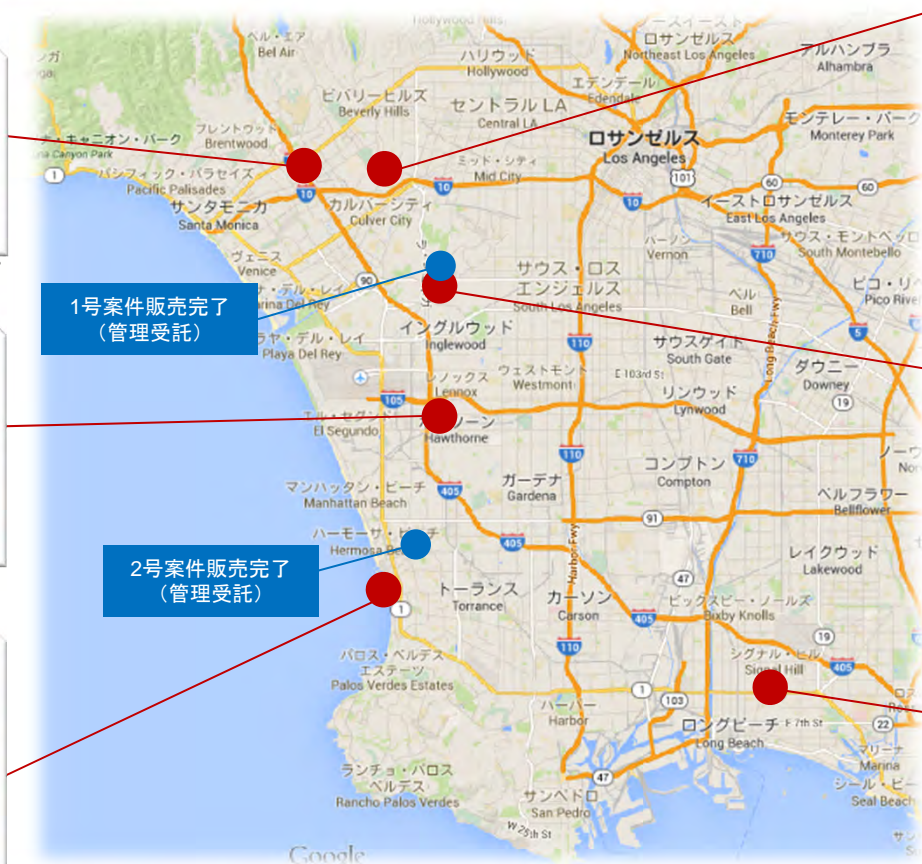
Pearl St., Los Angeles,



129th St., Hawthorne,



Irena Ave., Redondo Beach,



Durango., Los Angeles,



Centinela Ave., Inglewood,



Florida St., Long Beach,

当期は2棟の販売実績。仕入ルートも広がり、2015年5月現在6棟を保有  
国内個人富裕層の米国収益不動産投資ニーズの掘り起こしに注力

## 13. 経営戦略: ADビジネスモデルの進化

### ADビジネスモデルの進化

収益不動産の積み増し

収益安定化モデルへの転換

個人富裕層のニーズに合わせた対応

- 収益不動産の種類充実  
米国収益不動産・物件規模・用途
- 完全プライベートコンサルティングの徹底

オーナー(顧客)への高付加価値の提供

オーナー(顧客)との長期取引に繋がる

長期取引を前提とした、オーナー(顧客)の低コスト化の実現

ADビジネスモデルの  
グッド・サイクルの結果

不動産業界におけるユニークなポジショニングの確立が可能

## 14.経営戦略：自社強みの整理

### 自社分析 (VRIO)

差別化された経済

価値  
Value

- **オーナー(顧客)との長期取引**: 不動産投資を軸にした完全コンサルティング型の徹底。オーナーズクラブ「Royaltorch」を通じ、**オーナーへの高付加価値の提供と長期取引を前提とした低コスト化を実現**
- **情報ネットワーク**: 仲介会社や信託銀行等の不動産仲介業者に属する営業パーソン約3千名以上との直接情報網
- **目利きと情報の透明性確保**: 買主の立場で収益性向上が狙え、かつ個人富裕層ニーズに合わせた物件を発掘する目利き力を発揮する一方、売主の立場からは物件情報の透明性/信頼性を確保

希少性  
Rarity

- **独自のADビジネスモデル**: 不動産コンサルティング企業やプロパティ・マネジメント (PM) 企業の中で、自己ポジションで収益不動産を保有している企業は少ない(コンサルティング・PMは、資金力不要のサービス業)
- **ADビジネスモデルの米国展開**: 国内個人富裕層向けに米国収益不動産投資にかかるサービスをワンストップで提供する企業は少ない
- **取扱商品の選定と資金調達力**: 資金調達力のある上場企業の中で、居住系収益不動産の小型物件(1棟あたり平均2~3億円)に特化する業者はない。一方、資金力に乏しい非上場企業は一過性/単発の取扱いとなり、ビジネスモデルが異なる

模倣困難性  
Inimitability

- **手間と採算性**: 効率性・採算性重視の大手企業にとって、本業とのシナジーが生じないため移動障壁が存在
- **プライベートコンサルティング**: 強固な関係性を構築している個人富裕層という顧客の存在。この顧客層の潜在ニーズ・将来ニーズを掘り起こしながら、生涯を時間軸とした完全プライベート型コンサルティングを提供

組織  
Organization

- **機動的な対応が可能な経営体制**: アントレプレナースピリットに基づいた、スピードと戦略的思考を重視した経営の意思決定
- **ニーズ把握重視の営業体制**: 物件選定から、仕入、販売に至るまで1人の営業担当者が一貫して監督することで、価格を含めた顧客ニーズの把握が可能な体制(当社の出口戦略にも有効)

オーナーへの高付加価値の提供と長期取引を前提にした低コスト化を両立させることが最大の強み

## V - コーポレートガバナンス・コードへの対応に向けて

## 15. コーポレートガバナンス・コード

### コーポレートガバナンス・コード基本原則

基本原則1 株主の権利・平等性の確保

基本原則2 株主以外のステークホルダーとの適切な協働

基本原則3 適切な情報開示と透明性の確保

基本原則4 取締役会等の責務

基本原則5 株主との対話

## 16. CGコードに対する考え方：前提①

## CGコード適用対象数(3か国比較)

英国		ドイツ		日本	
プレミアム	478社 (30.5%)	プライム	325社 (45.7%)	市場第1部	1,888社 (54.1%)
		ゼネラル	204社 (27.7%)	市場第2部	544社 (15.6%)
				東証マザーズ	214社 (6.1%)
				東証JASDAQ	834社 (23.9%)

## CGコードの役割からみる対象企業の分類(当社推察)

- 【1】海外を含む機関投資家の投資対象となる企業群
- 【2】機関投資家の投資対象となるために準備が必要な企業群

(出所)英国、ドイツのCGコード適用対象数:2015年3月5日東京証券取引所「コーポレートガバナンス・コードの策定に伴う上場制度の整備について」参照  
日本の上場市場別会社数:東証HP「上場会社数」,2015年5月1日現在参照

## 17. CGコードに対する考え方：前提②

### 当社が位置するステージ

- **規模**：時価総額100億円前後（上場7年）
- **成長ステージ**：現在、まだ発展途上。更なる成長を企図し、経営戦略を遂行中
- **経営体制**：現在の企業規模からすると、経営と執行を明確に分離するのは困難
- **資金ニーズ**：経営戦略の遂行にあたり、資金ニーズ有

当社が位置するステージから考慮すると、前項に示した分類のうち、  
【2】機関投資家の投資対象となるために準備が必要な企業群に該当

**機関投資家の投資対象になるためには、  
相応の準備が必要との認識**



## 18. CGコードに対する考え方：当社考え

### CGコードに対する当社の考え方(方針)

■ 1 ■

規模に応じた対応 (Comply-or-Explain) が必須

■ 2 ■

Comply以外の代替案の優位性を検討/説明する責任

■ 3 ■

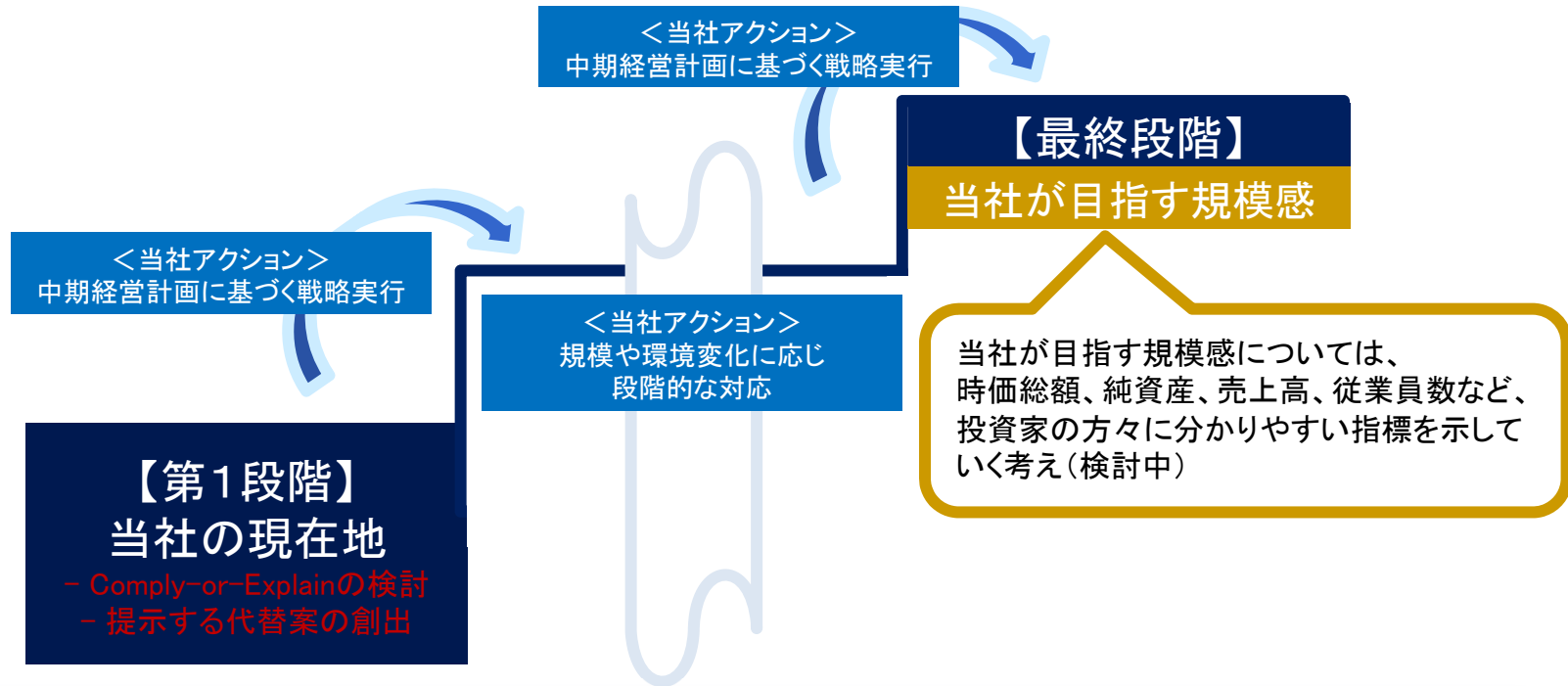
Comply以外を選択する場合リスク排除を最大限考慮

■ 4 ■

目指す規模感を提示、段階的にCGコードへの対応は変化

## 19. CGコードに対する考え方: 取組み方

### CGコードに対する対応の仕方



上場企業としての責務を追求。一定の規模を目指すことで、  
成長段階に応じた適切な対応に取り組む方針

※これらの方針に則して、2015年12月を期限とする新CG報告書の提出に向けて詳細を検討してまいります。

## VI - 参考資料（会社概要・株主構成・連結業績推移）

## VI-1. 会社概要

- 社名 株式会社エー・ディー・ワークス(A.D.Works Co.,Ltd.)
- 本社 東京都千代田区内幸町1-1-7 NBF日比谷ビル13階
- 設立 創業1886年(明治19年)2月／法人化1936年(昭和11年)5月
- 資本金 19億3,774万円(2015年3月末現在)
- 上場日 2007年10月東証JASDAQ上場/2015年4月東証2部市場変更(3250)
- 子会社 株式会社エー・ディー・パートナーズ(不動産管理)  
株式会社エー・ディー・エステート(不動産開発等)  
A.D.Works USA, Inc.(米国子会社の管理)  
ADW-No.1 LLC (米国収益不動産事業)  
ADW Management USA, Inc.(米国収益不動産管理)
- 従業員数 連結99名(2015年3月末現在)
- 役員

代表取締役社長 CEO	田中 秀夫
取締役 副社長	米津 正五
常務取締役 CFO	細谷 佳津年
取締役 上席執行役員	田路 進彦
取締役(社外)	本多 正憲
監査役(常勤・社外)	原川 民男
監査役(非常勤・社外)	蝦名 卓
監査役(非常勤・社外)	鈴木 龍介
監査役(非常勤・社外)	井口 寛二

## VI-2. 株主構成(2015年3月31日現在)

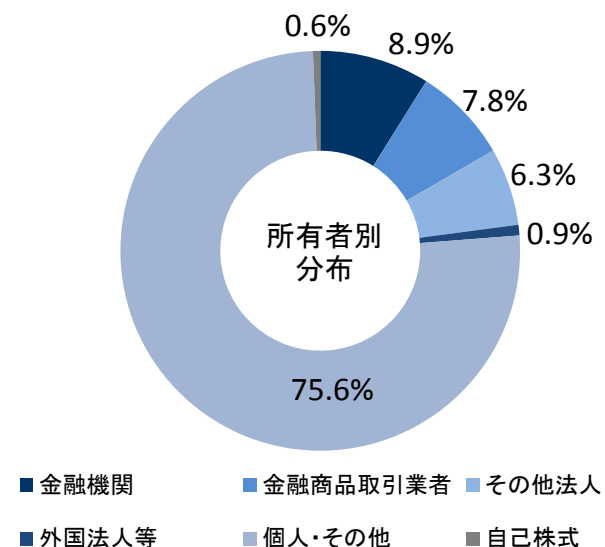
### 発行済株式数/株主数

発行済株式数: 223,876,000株      株主数: 12,952名

### 大株主の状況

		所有株式数 (株)	所有株式の割合 (%)
1	田中秀夫(当社代表取締役社長)	47,217,600	21.09%
2	日本証券金融株式会社	10,599,200	4.73%
3	有限会社リバティールハウス	9,416,000	4.20%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (役員株式報酬信託口・75695口)	7,782,300	3.47%
5	株式会社SBI証券	6,077,200	2.71%
6	松井証券株式会社	3,027,800	1.43%
7	株式会社本間	1,964,000	0.87%
8	個人株主	1,642,400	0.73%
9	立花証券株式会社	1,552,500	0.69%
10	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (株式付与ESOP信託口・75595口)	1,534,000	0.68%

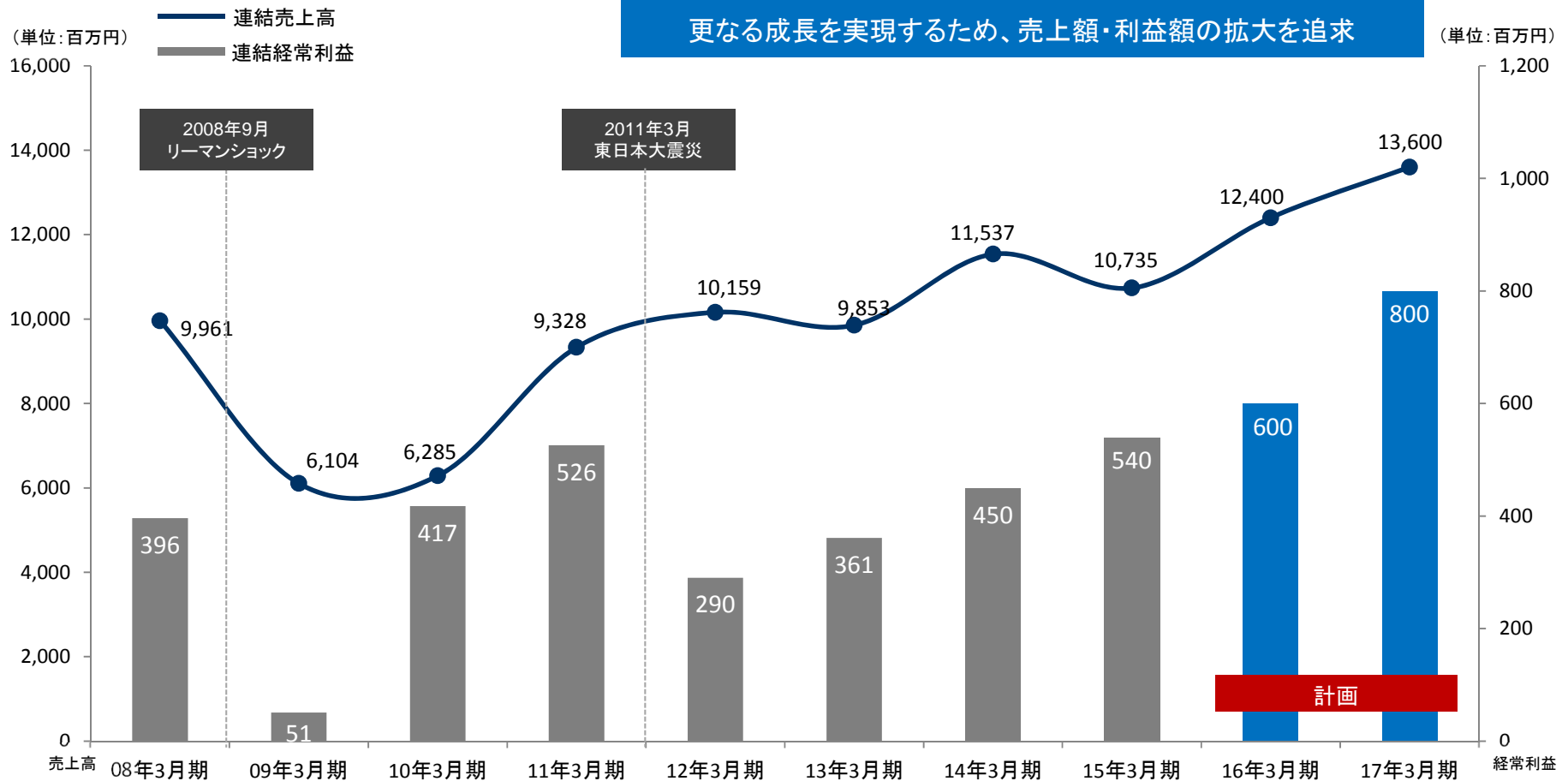
### 所有者別分布(所有株式割合)



## VI-3. 過去からの業績推移

### 連結業績の推移

中期経営計画の実行により、売上・利益ともに安定した推移  
 更なる成長を実現するため、売上額・利益額の拡大を追求



(注)2008年3月期及び2009年3月期は連結財務諸表を作成していないため、単体決算のみになります。

第2次中期計画

第3次中期計画

第4次中期計画(進行中)

## VI-4. 連結業績の推移(実績サマリー)

(単位:百万円)

	2011年 3月期 (実績)	2012年 3月期 (実績)	2013年 3月期 (実績)	2014年 3月期 (実績)	2015年 3月期 (実績)
連結売上高	9,328	10,159	9,853	11,537	10,735
連結経常利益	526	290	361	450	540
連結当期純利益	300	140	216	270	333
純資産	2,132	2,205	2,896	5,496	5,478
総資産	8,537	6,258	9,117	14,274	16,681
収益不動産残高合計(期末)	6,114	3,810	5,703	10,124	12,931
賃料収入(売上)	407	380	416	460	717
売上高に占める賃料収入の割合(%)	4.4	3.7	4.2	4.0	6.7
従業員数(名)	44	53	59.5	68	99

## VII - 参考資料（第4次中期経営計画関連）



## VII-1. 第4次中期経営計画の前提：国内収益不動産事業（PES分析）

	機会(O)	脅威(T)
政治 (P)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 大胆な金融政策（イールド・ギャップの拡大） （不動産に対する投資ニーズの拡大）</li> <li>- 資産税課税の強化 （個人富裕層の税対策ニーズ増大）</li> <li>- 消費税増税(10%)前の駆け込み需要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- リフレ政策の失敗 （金利上昇、賃料/土地価格の下落）</li> <li>- 不動産価格の上昇トレンド （不動産価格の高騰による利回り低下、投資適格不動産の減少）</li> <li>- 海外発の突発的なイベント発生 （株式市場をはじめ、不動産市況への影響も）</li> <li>- 国内の政権交代リスク （日銀金融緩和政策の停滞）</li> <li>- 消費税増税(10%)前の駆け込み需要の反動</li> </ul>
経済 (E)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- オリンピック開催に伴う不動産価格/賃料上昇期待 （不動産投資に対する潜在ニーズの喚起）</li> <li>- インフレヘッジ不動産投資増加 （不動産に対する投資ニーズの拡大）</li> <li>- 金融機関の積極的な資金貸出姿勢 （収益不動産残高の拡大に対し、追い風）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- オリンピック後を睨んだ投資姿勢の慎重化/ 不動産市況の低迷 （不動産の流動性低下、個人富裕層への影響は限定的）</li> <li>- 国債下落/金利上昇による投資心理の冷え込み （個人富裕層への影響は限定的）</li> <li>- 参入企業増による仕入競争の激化 （景気リスクが小さい小型物件に着目する個人・同業者の増加）</li> <li>- 建築費の高騰 （新築や大規模修繕のコスト増・工事要員不足）</li> </ul>
社会 (S)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 東京圏の人口増加（～2020年） （投資条件には必須であり、リーシングにも利点）</li> <li>- 海外不動産投資マネーの流入 （海外からの日本評価、国内不動産市況の活況）</li> <li>- 在留外国人の増加 （賃貸物件ニーズ拡大）</li> <li>- 都心部のインフラ整備・再開発 （雇用増により、法人・個人ともに賃貸物件ニーズ拡大）</li> <li>- 株高やIPOによる富裕層世帯数の増加 （個人富裕層増加による顧客層の拡大）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 長期的な少子高齢化・人口減 （人口減による賃貸不動産への影響）</li> <li>- 海外マネーの流入による不動産価格の高騰 （利回り低下、投資適格不動産の減少、仕入競争激化）</li> <li>- 首都圏直下型地震リスク （不動産投資マインドの激減）</li> <li>- 大型IPO案件の増加 （株式市場の需給悪化による株価下落圧力）</li> </ul>

不動産市況/経済環境の変化に合わせ、投資ニーズと仕入環境の動向を常に注視

## VII-2. 第4次中期経営計画の前提：顧客ターゲット

### 「個人富裕層」に特化した理由

富裕層マーケットの規模：76万世帯、純金融資産の総額は144兆円（2011年時点）  
今後、少子高齢化を背景に遺言や生前贈与による相続対策ニーズが増加するため、富裕層マーケットは拡大傾向と予想  
（出典）「NRI富裕層アンケート調査結果（2012年11月）」、株式会社野村総合研究所

#### 外部環境 （景気）

- 景気変動に左右されず**収益不動産の購入ニーズが常に存在する**
- 不況下でも富裕層に対する**銀行の融資姿勢は比較的左右されにくい**

#### 顧客ニーズ

- 個人富裕層には、常に**旺盛な不動産投資に対する多様なニーズが存在する**
- 不動産運用の追加投資や見直し、税制などの法改正、団塊世代のリタイアによる遺産相続対策など

#### 個人富裕層と 当社モデルとの 親和性

- 「物件ありき」や「サービスありき」の発想で事業を展開する不動産業者が多いなか、「**ニーズありき**」の**発想を重視し、従来より事業を展開**
- オーナーとのリレーションを重視し、適切なソリューションを提供し、**長期的なサポートが基本**  
⇒「個人富裕層」との関係が強固なものにするビジネスモデルがすでに確立している

将来にわたって、「個人富裕層」を対象としたマーケットは有望かつ魅力的

## VII-3. 第4次中期経営計画の前提：競合状況

### 競合分析(5Forcesより抜粋)

#### 市場内競争

- 小型収益不動産、個人富裕層に特化した、上場企業の専門業者が存在しない
- 仕入競争には、景況により選定する仕入物件を拡張して対応  
 <活況期>商品化(リノベーション・稼働率向上)に手間のかかる物件まで広げて選定、事業機会を確保  
 <不況期>個人や中小不動産業者との競合率は低下、通常物件での事業機会が増加

#### 参入リスク

- 各オーナーとの関係構築が軸となるADビジネスモデルを短期間で模倣することは困難
- 大手仲介業者の参入: フィービジネス優先で本格参入の動きは、現在のところ限定的
- 大手不動産会社の参入: 本業とのシナジーが限定的で、現在のところ、組織的な参入の動きはない

#### 他社と当社との スタンス比較

- 一般の不動産業者: 「物件ありき」や「サービスありき」の発想で商品/サービスを販売  
 ↑ 物件の販売に徹するスタンス(大量販売・効率性重視もしくは一過性取引)
- 当社: 「ニーズありき」の発想を重視したコンサルティングが軸  
 ↑ 投資商品として販売するため、販売後も長期でサポートするスタンス(長期スパンでの事業機会を獲得)

競合環境が厳しくなることを想定し、『クローズド・マーケット戦略』を本格化

## VII-4. 第4次中期経営計画の基本方針と施策

### 第4次中期経営計画の基本方針

*Policy*  
基本方針

- I. 事業規模の拡大と収益基盤の安定化
- II. ADビジネスモデルによるクローズド・マーケットの創造

重点施策

*Concrete  
measures*  
施策

収益不動産の積み増し

収益安定化モデルへの転換

オーナー(顧客)への高付加価値の提供と低コスト化の実現

不動産業界におけるユニークなポジショニングの確立

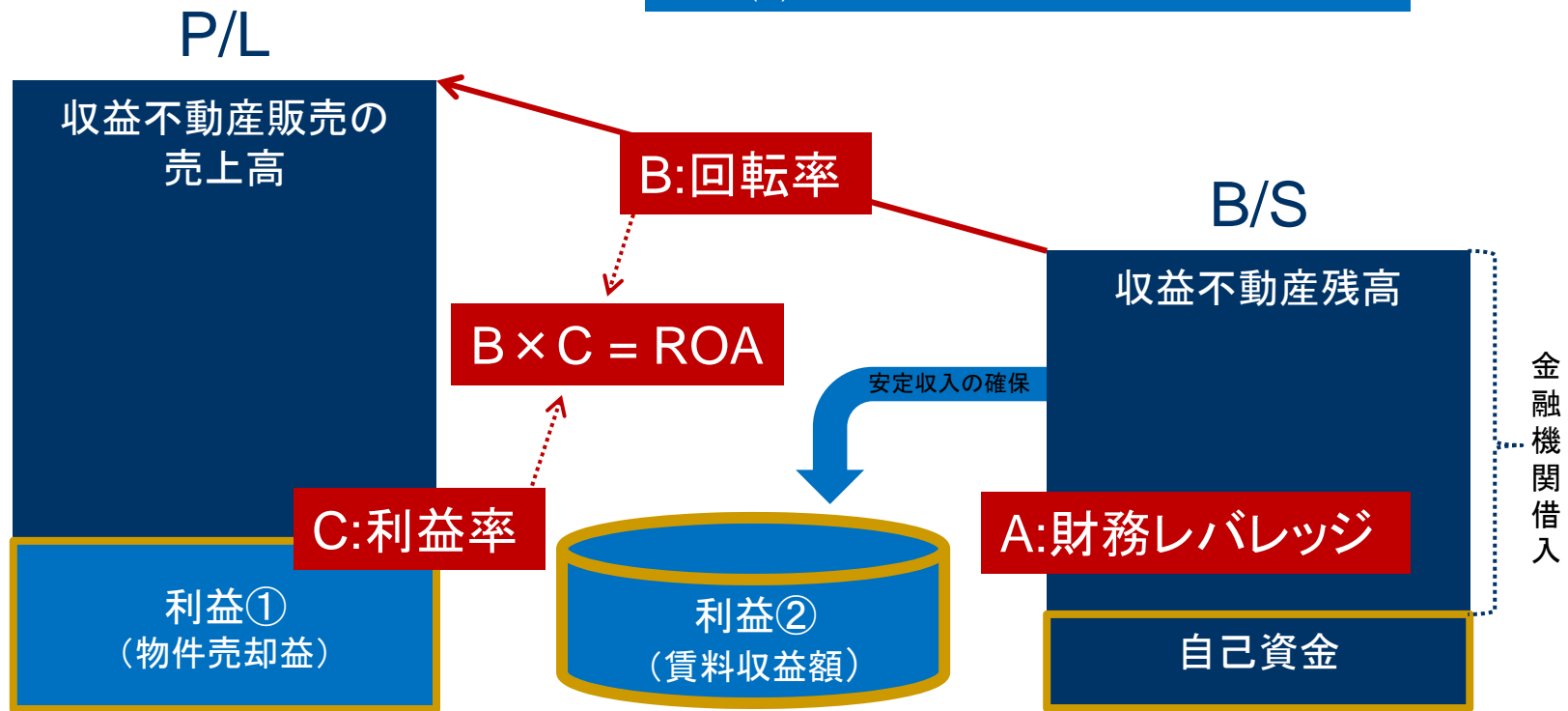
# VII-5. 公表数値の関連性①

## 当社グループの公表数値及び指標の関連性

$$ROE = \frac{\text{財務レバレッジ(A)}}{\text{〈収益不動産残高 / 自己資金〉}} \times \frac{\text{資産回転率(B)}}{\text{〈売上高 / 収益不動産残高〉}} \times \frac{\text{収益不動産販売の利益率(C)}}{\text{〈収益不動産販売に係る利益 / 売上高〉}}$$

(公表数値の関連性イメージ図)

$$ROA(\%) = \frac{\text{収益不動産販売に係る利益}}{\text{収益不動産残高}}$$



## VIII - 参考資料（A.D.W.グループビジネスモデルの特色）

## VIII-1. 事業セグメント

### A.D.W.グループの事業の柱

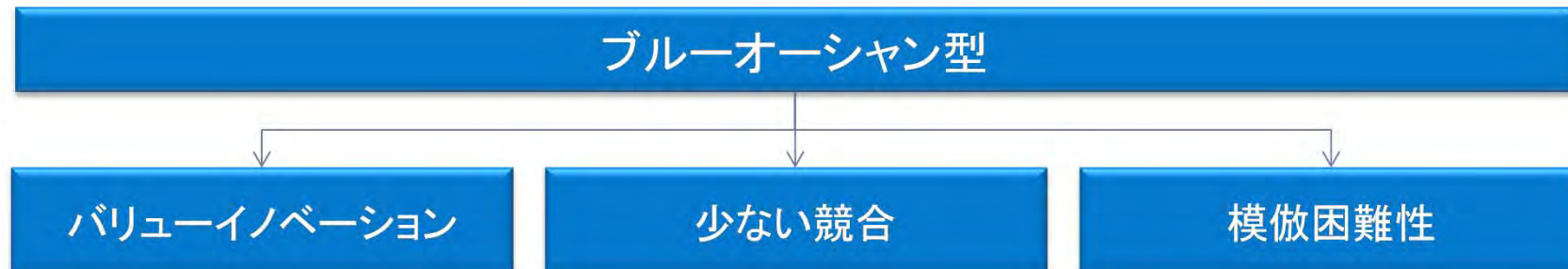
流動性が高く、家賃収入が安定し、値下がりにリスクが相対的に低い  
**個人富裕層向け収益型投資用不動産周辺事業**



個人富裕層ターゲット／ワンストップソリューション  
 ブルーオーシャン型モデル

## VIII-2. A.D.W.グループビジネスモデルの整理

## ビジネスモデルの特色



## 具体的な特色

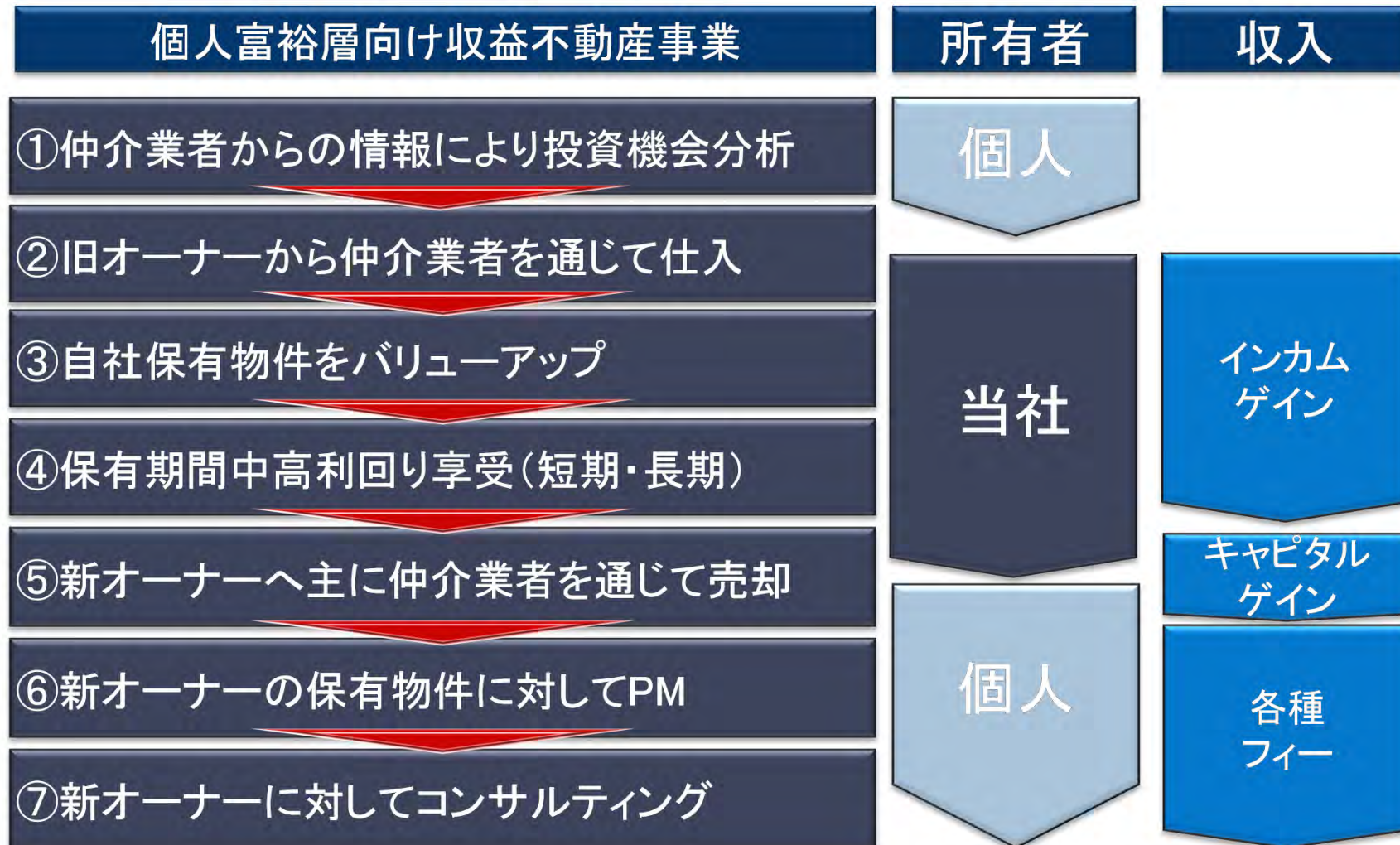
- ①ワンストップソリューション
- ②多岐にわたる競争優位性と社会的意義
- ③安定的な収益構造の追求(課題)

従来の不動産業の「物件ありき」の発想からは全く異なる、  
「ニーズありき」の“**オンリーワンビジネスモデル**”を目指す



## Ⅷ-3. ビジネスモデルの特色①

## ①ワンストップソリューション



## VIII-4. ビジネスモデルの特色②

## ②多岐にわたる競争優位性と社会的意義

情報力	<ul style="list-style-type: none"><li>・約3千人の仲介営業パーソンへのダイレクトアクセス実施</li><li>・上場企業としての信用力による仲介業者からの優先的情報取得</li></ul>
確実な出口	<ul style="list-style-type: none"><li>・個人富裕層という確実な出口の存在</li></ul>
バリューアップ力	<ul style="list-style-type: none"><li>・賃料アップ・空室率低下に向けた商品価値向上のリノベーション力</li><li>・遵法性適合物件として再生し不動産価値を向上</li></ul>
迅速な判断	<ul style="list-style-type: none"><li>・迅速な判断による早期のキャッシュ化</li></ul>
高信頼性	<ul style="list-style-type: none"><li>・中古不動産物件に付きまとう情報の非対称性問題解消</li></ul>
強固なオーナーとの関係	<ul style="list-style-type: none"><li>・当社がワンストップで関与するため新オーナーは信頼性が高く購入可能。所有後PM・コンサルティング (GRM戦略)</li></ul>

社会的意義

## VIII-5. 顧客ターゲット：個人富裕層

リーマンショック以前から現在



## 当社が個人富裕層向け事業にフォーカスした理由

- 景気の変動に左右されない収益不動産に対する購入ニーズの存在
- 富裕層に対する銀行の融資姿勢は不況下でも比較的左右されにくい
- 居住系収益不動産は賃料が安定しているため値崩れしにくい
- 小型(概ね3億以内)の居住系収益不動産は不況下でもキャッシュ化容易

厳しい事業環境でも、好不況にかかわらず、一定の取引ニーズがある  
個人富裕層向けに特化した当社は事業安定性が高い

## VIII-6. ビジネスモデルの特色③

### ③安定的な収益構造の追求

取得

首都圏12兆円の収益不動産ストックを背景に  
ポテンシャルを活かしきれていない不動産の購入機会が多数存在

\*出所: 首都圏収益不動産の市場規模は、野村総研「日本の不動産投資市場の概況2012」及び内閣府経済社会総合研究所「土地の資産額の都道府県別内訳(平成23年度)」、財団法人日本不動産研究所「市街地価格指数」を基に当社にて算出。

保有

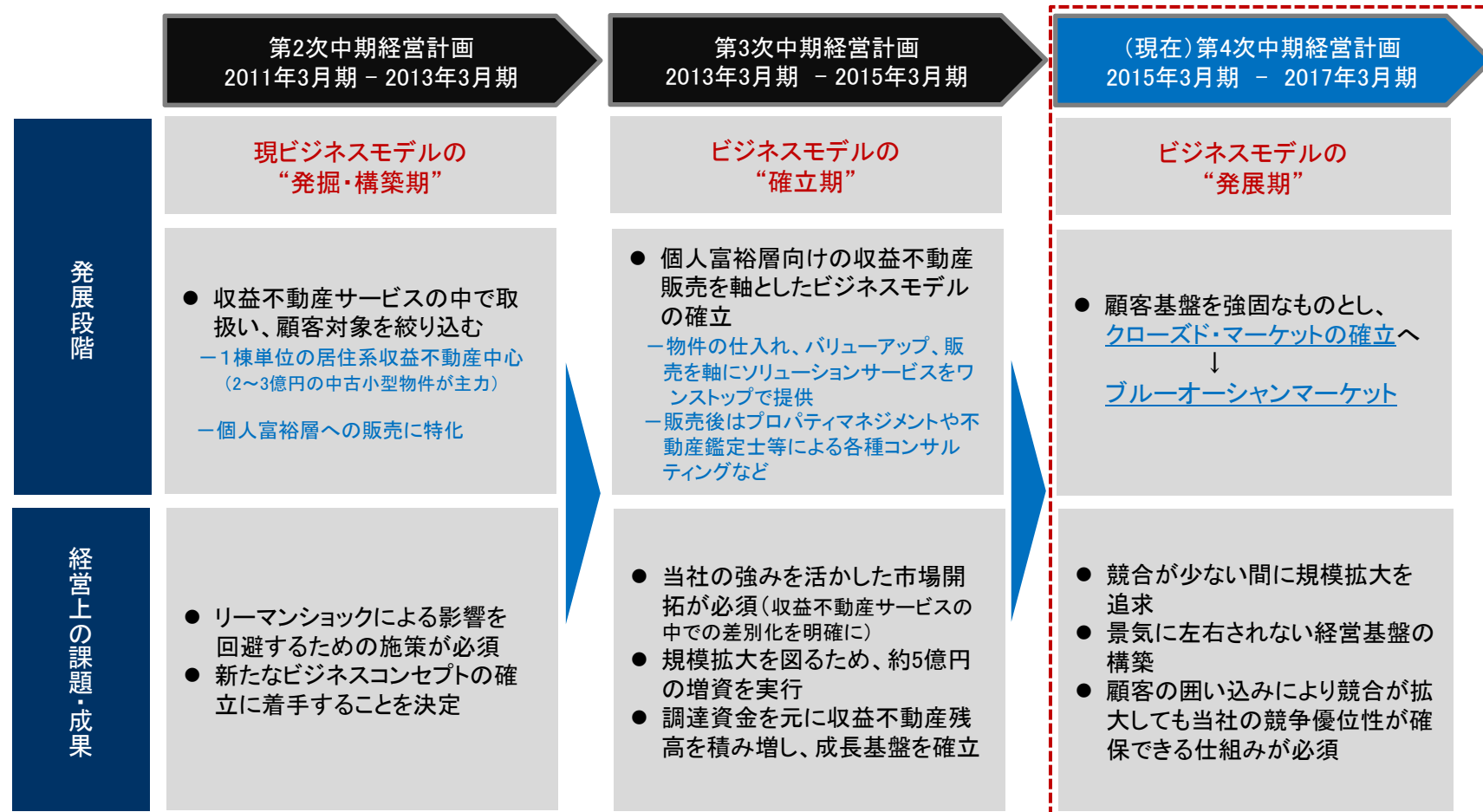
収益不動産残高を積み増し、賃料収入を増加させることで  
安定収益基盤の確立が可能

売却

収益不動産の特性から不況期においても流動性確保  
資産の早期のキャッシュ化が可能

## VIII-7. 中期経営計画の変遷

### 第2次からの変遷(サマリー)



本資料は当社グループについてご理解いただくために作成したものであり、当社への投資勧誘を目的としておりません。また、本資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

当社はグループ全体の経営目標を「計画」として公表いたします。当社の「計画」は経営として目指すターゲットであり、確度の高い情報等をもとに合理的に算出された「予測値・見通し」とは異なるものであります。また、当社では、グループ全体の確度の高い情報及び合理的であると判断される情報を基に、各四半期における進捗の見通しを「フォーキャスト」として、随時更新し開示しております。

本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性・確実性を保証するものではありません。

お問い合わせ先：株式会社エー・ディー・ワークス 経営企画室  
TEL：03-4500-4208  
E-mail：ir@re-adworks.com