

A.D.W.  
Group

SINCE 1886

株式会社エー・ディー・ワークス  
2016年3月期第2四半期IR説明会資料

2015年11月11日  
株式会社エー・ディー・ワークス  
東証市場一部:3250 <http://www.re-adworks.com/>

# 目次

I	総括	p.2-p.3
II	2016年3月期第2四半期 決算概要	p.4-p.10
III	業績評価/経営課題	p.11-p.16
IV	CGコードへの対応に向けた取組み	p.17-p.19
V	参考資料（会社概要・株主構成・連結業績推移）	p.20-p.24
VI	参考資料（第4次中期経営計画関連）	p.25-p.34
VII	参考資料（A.D.W.グループビジネスモデルの特色）	p.35-p.42

# I - 総括

# 1. 総括

決算Topic

1

当2Qは前年同期に比べ、大幅な**増収増益を達成**  
通期計画に対する進捗率は、売上高63.6%、経常利益68.5%  
計画に対して、順調なペースで推移

決算Topic

2

当2Qにおいては18棟(国内:17棟、米国:1棟)の販売が完了  
**販売計画は、期初の想定どおりに進展**

決算Topic

3

厳しい仕入環境のなか、優良物件を厳選し、**4,762百万円の  
仕入れを実現(前2Q比34.4%増)**

その他  
Topic

東京証券取引所市場第一部に指定(2015年10月承認)  
→2015年10月30日より、当社株式は市場一部に上場

## II - 2016年3月期第2四半期 決算概要

## 2. 連結PLサマリー(対前期比)

(単位:百万円)	2015年3月期 第2四半期		2016年3月期 第2四半期		対前年同期 増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,603	100.0%	7,882	100.0%	+71.2%
売上総利益	1,101	23.9%	1,606	20.4%	+45.9%
販売管理費及び一般管理費	795	17.3%	1,101	14.0%	+38.4%
EBITDA	320	7.0%	532	6.8%	+65.9%
営業利益	305	6.6%	505	6.4%	+65.2%
経常利益	220	4.8%	411	5.2%	+86.2%
四半期純利益	135	2.9%	263	3.3%	+94.1%

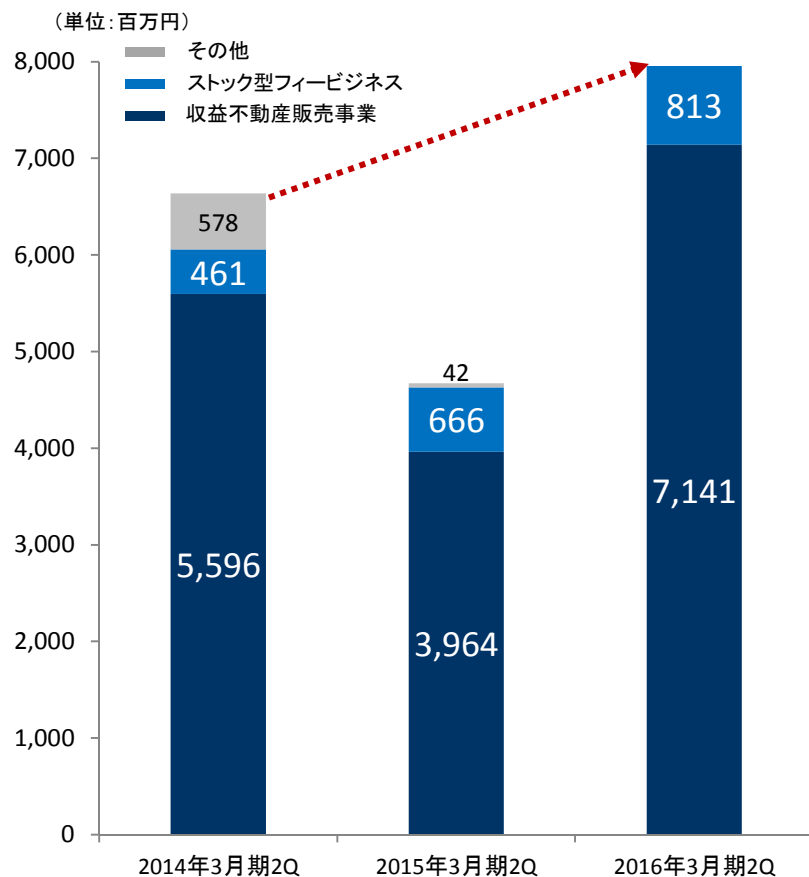
### Points.

- 1- 売上高増: 上半期に販売を先行して進めた結果、前年同期比71.2%増
- 2- 利益増: 順調な販売を受け、販管費を吸収しつつ、利益額が伸長

\* 開発物件は案件により、利益率が高めに推移する場合があります。今期2Qの売上総利益率が下がった要因は、前1Qに高利益率の開発物件の販売が含まれていたためです。

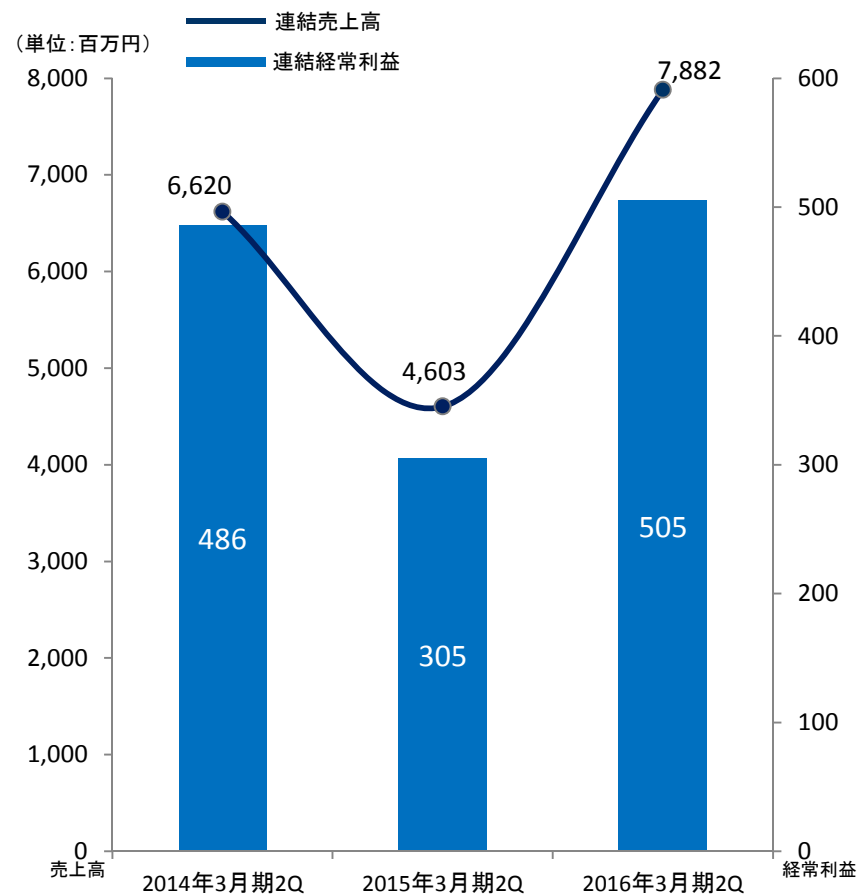
### 3. 連結業績の推移

#### 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。

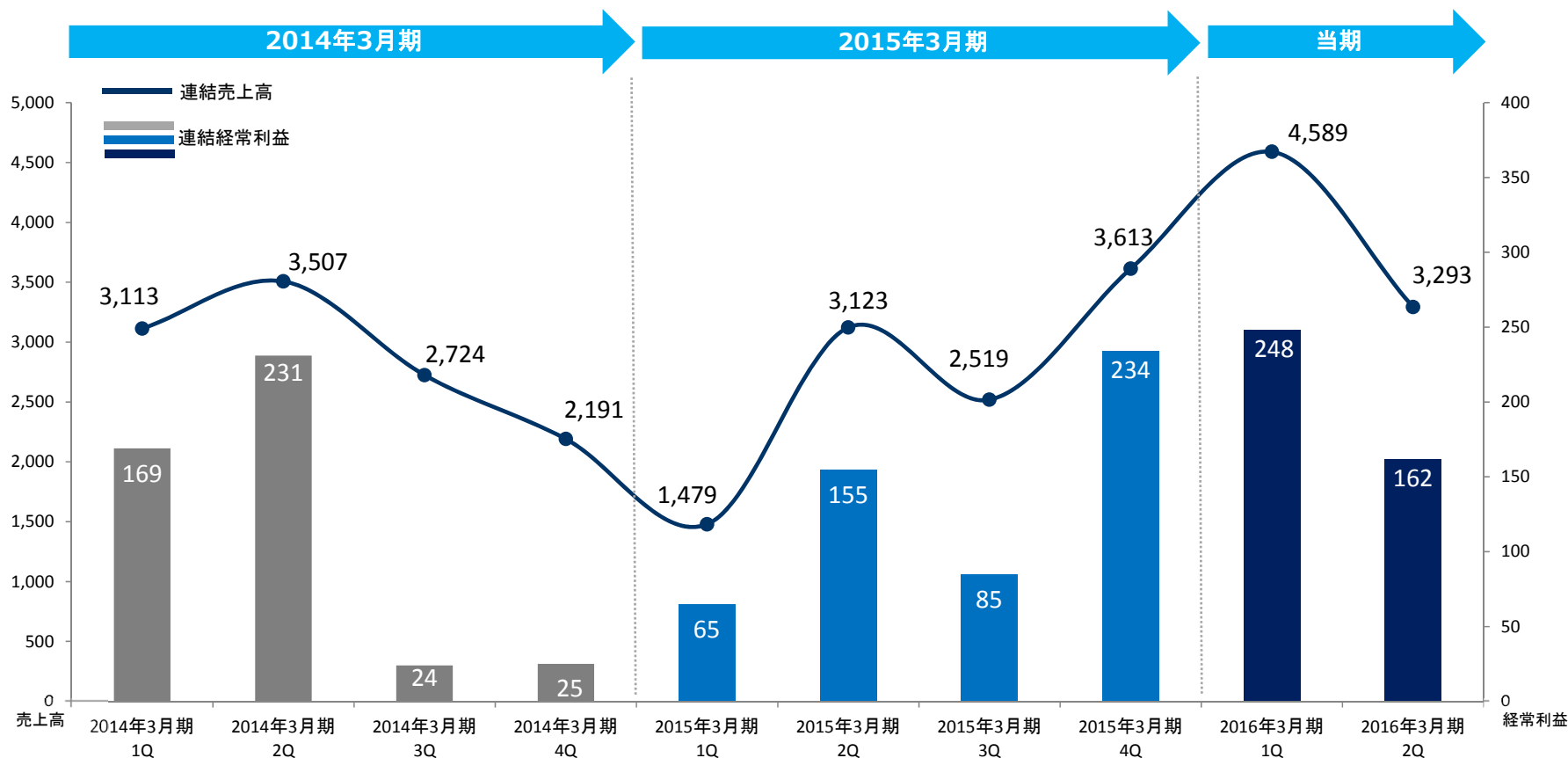
#### 連結売上高/経常利益の推移



売上高・経常利益ともに、好調だった前々年2Qより大きく伸長

## 4. 連結四半期業績の推移

### 連結四半期業績の推移

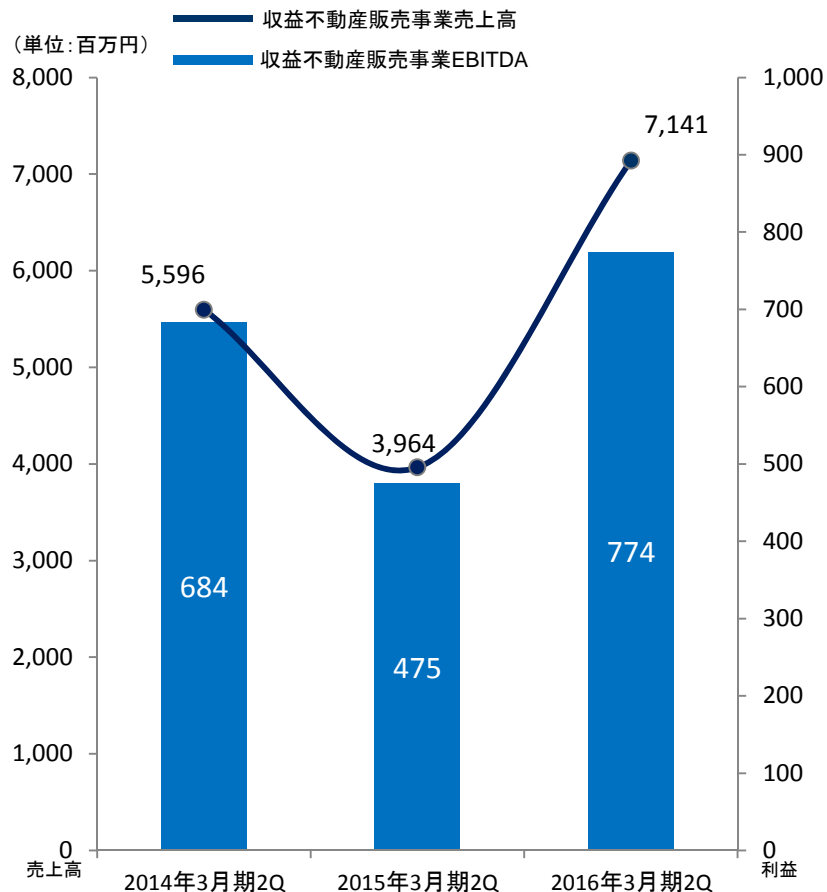


期初より、当期については上半期に販売を先行させる計画  
第1四半期から傾向は変わらず、計画どおりに進展

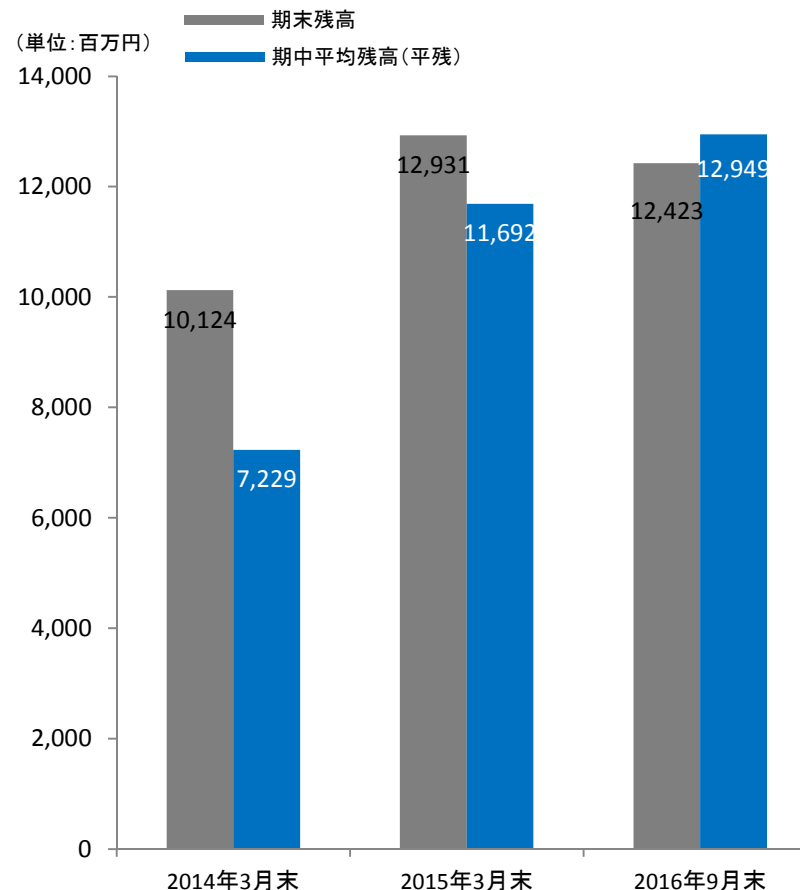


## 5.主要事業①:収益不動産販売事業の概況

### 収益不動産販売事業の業績推移



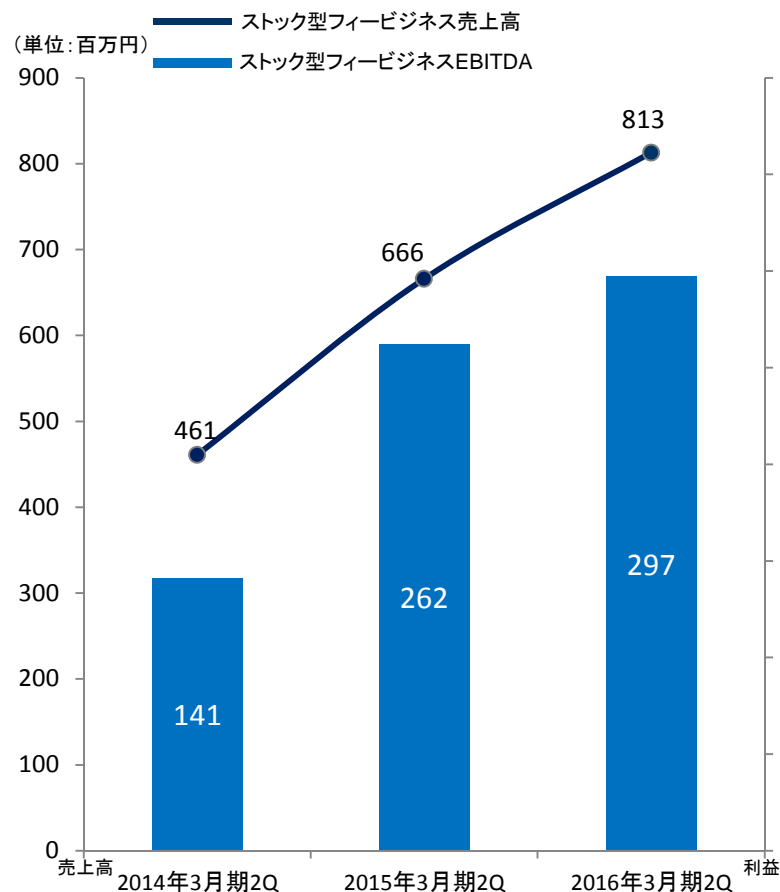
### 収益不動産残高の推移



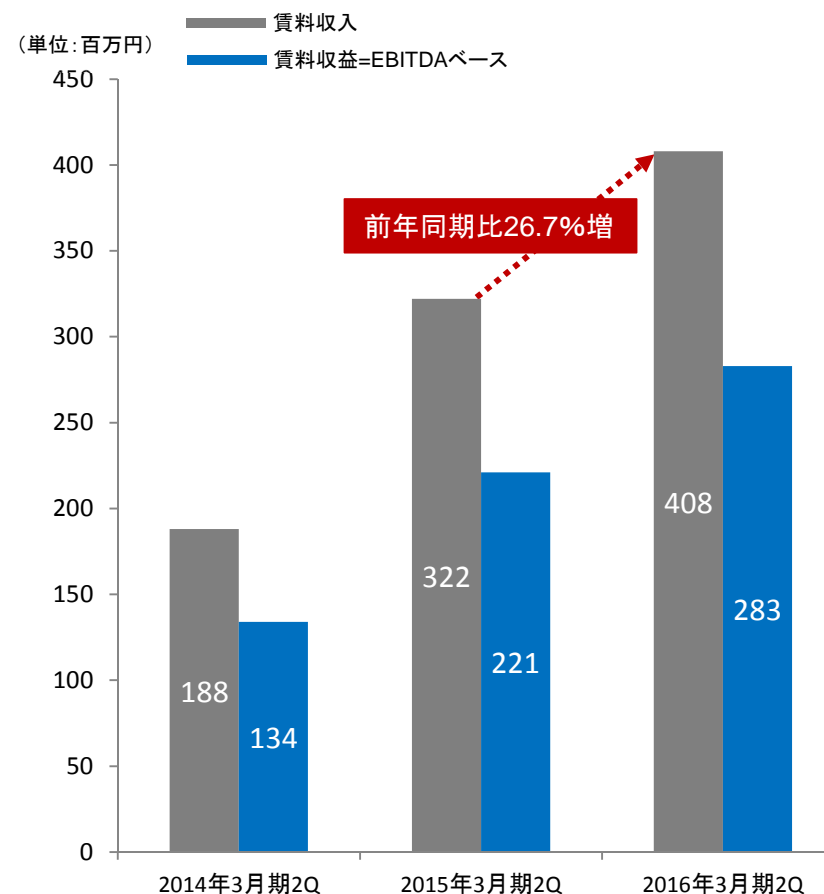
当2Qまでは販売活動に注力。その影響により、9月末残高は減少

## 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



賃料収入は順調に増加。賃収の利益寄与度は着実に向上

## 7. 連結B/Sサマリー

### 主要B/S項目サマリー

(単位:百万円)

	2014年3月期末	2015年3月期末	2016年3期2Q末
	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	10,124	12,931	12,423
有利子負債	7,483	9,628	8,649
純資産	5,496	5,478	5,697
総資産	14,274	16,681	15,844

(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 - 業績評価 / 経営課題

## 8. 2016年3月期連結業績計画(2015年3月9日修正)

## 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。

## 進捗に対する当社認識

通期計画に対する進捗率:売上高63.6%、経常利益68.5%  
 当上半期までの事業進捗は、計画に則し順調に進展していると評価

## 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)	2016年3月期 2Q(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	5,756	6,500
	中期販売/長期保有用 収益不動産残高(平残)	6,573	7,193	8,500

### 進捗に対する当社認識

短期販売用: 上半期に大きく伸びないことは認識、上半期は販売計画の実現を優先  
第3四半期の仕入も既に契約済み物件多数(決済待ち)

長期保有用: 賃料収入の安定的な確保が主目的。前期に比べ順調に拡充

## 10.当社グループの課題

### 当社グループの課題

グループ課題

1

収益不動産販売の事業拡大

グループ課題

2

オーナー・リレーションの強化

## 11.機能別課題①:『収益不動産販売の事業拡大』

### 国内収益不動産

#### ■ 販売と仕入れのバランス保持／より慎重に厳選した仕入の実行

→投資家側の動向を注視

見極めが難しい市況のなか、販売と仕入れのバランスがより重要に

→市況が変化する可能性も踏まえ、価格の見極め、物件の厳選が必須

### 米国収益不動産

#### ■ 米国収益不動産専用の販売の仕組みづくり

→米国収益不動産を投資対象とする投資家層を特定していく  
(=顧客ニーズ、保有資産、選好性/志向性 など)

→新たな販路の開拓。下半期より、試験的にプロモーション活動をスタート



## 12.機能別課題②:『オーナー・リレーションの強化』

クライアント・リレーションズ

= 総合資産コンサルティング

### ■ リレーションに欠かせないコンサルティングレベルの向上

→不動産投資戦略の立案から、オーナーの保有資産を踏まえたコンサルティングまで、広い領域に対応するだけの知識と経験

→より専門的なコンサルティング力を有したコンサルタントの育成に注力

プロパティ・マネジメント

= 不動産経営管理サービス

### ■ 個人オーナー向けの、より手厚いサービスの拡充

→個人オーナーならではの、多様なニーズを把握  
これらニーズをサービス化することで、個人オーナーにとって、より手厚いサービスの提供を実現

## IV - CGコードへの対応に向けた取組み

## 13.CGコードに向けた取組み(当社前提の整理)

### 取締役会の在り方

取締役会モデル:タイプA  
業務執行意思決定型+相互監督型

OR

取締役会モデル:タイプB  
監督型(モニタリング)

当社には、現在、タイプAが最善だと判断

### ■タイプAが最善である理由(前提)

#### 【前提1】 リスクテイク

→現在の当社規模や未だ成長期であることに加え、当社の経営が安定期、成熟期に入るまでは、当社役員がリスクをコントロールし、適切にリスクをとる経営は必須であると認識

#### 【前提2】 資本構成

→当社の代表者が大株主であるという現状、株主と経営者の利害が原則一致

#### 【前提3】 規模感

→人員、事業規模、取引の規模は、執行の細部に至るまでケアが行き届く規模感にある

## 14.CGコードに向けた取組み(当社前提の整理)

会社の持続的な成長と企業価値向上に対する経営責任の所在

当社の現在の成長ステージにおいては、社外取締役に期待するよりも業務執行を担う取締役が主に担うことが最適だと判断

### リスク低減への取組み

<リスク>

当社の取締役会の体制から、リスクは 経営と株主の利益相反取引だと認識

リスク回避

<リスクを回避する仕組みづくり>

- ・関連当事者間取引の決裁プロセスをさらに厳しく審議/監督できる体制へ
- ・関連当事者間取引の監督機能を社外役員(社外取締役/監査役)の役割として、明確化

**CGコードに対応し得る体制整備にも着手。  
整備状況を踏まえ、CG報告書を作成し、12月に提出予定**

## V - 参考資料（会社概要・株主構成・連結業績推移）

## V-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9月末現在)
- 上場日 2015年10月東証1部市場変更(3250) / 2007年10月東証JASDAQ上場
- 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105名(2015年9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

## V-2. 株主構成(2015年9月30日現在)

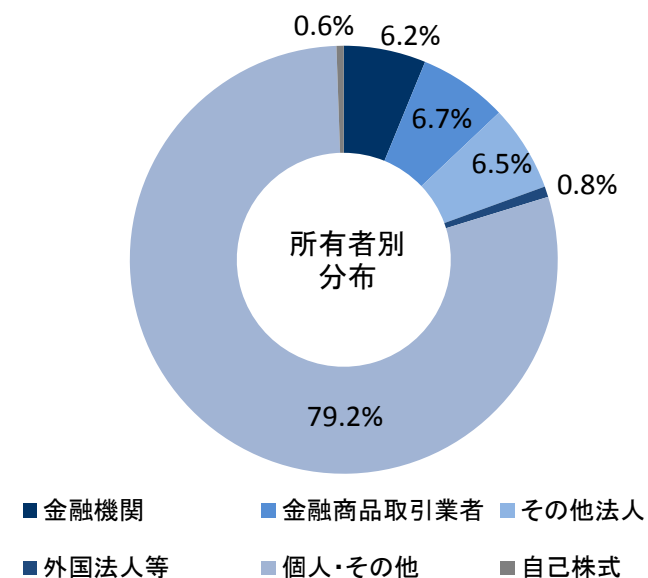
### 発行済株式数/株主数

発行済株式数: 223,876,000株 株主数: 13,302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)	47,756,248	21.33%
2 有限会社リバティールハウス	9,416,000	4.20%
3 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)	6,931,238	3.09%
4 日本証券金融株式会社	5,415,400	2.41%
5 株式会社SBI証券	5,042,000	2.25%
6 松井証券株式会社	1,960,500	0.87%
7 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%
8 個人株主	1,520,000	0.67%
9 個人株主	1,510,000	0.67%
10 株式会社本間	1,510,000	0.67%

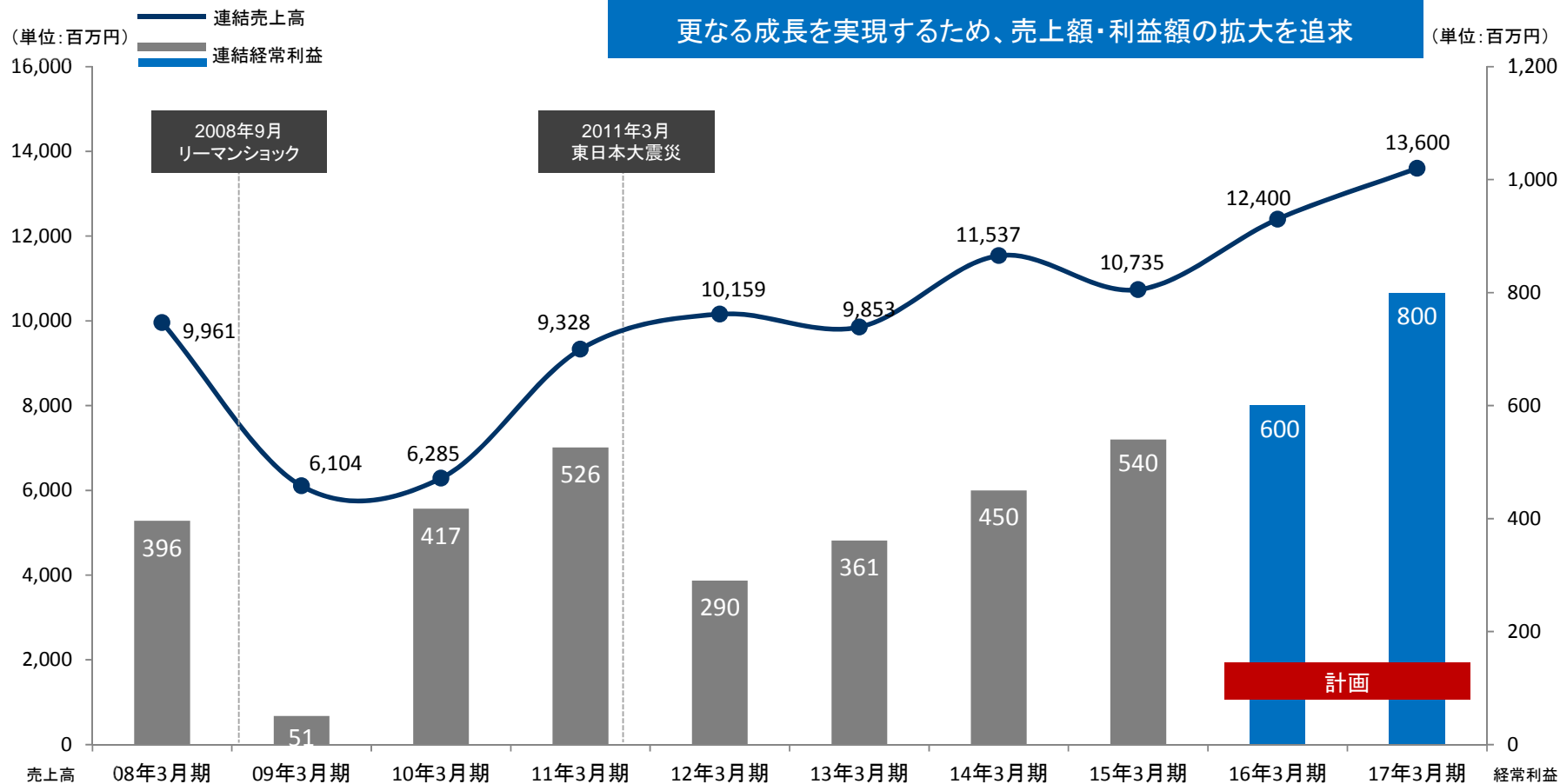
### 所有者別分布(所有株式割合)



# V-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)



## V-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

## VI - 参考資料（第4次中期経営計画関連）

## VI-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

## VI-2.第4次中期経営計画の前提：米国収益不動産事業（PES分析）

### 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

## VI-3.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

## VI-4.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

## VI-5.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

## VI-6. 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



## VI-7. 公表数値の関連性

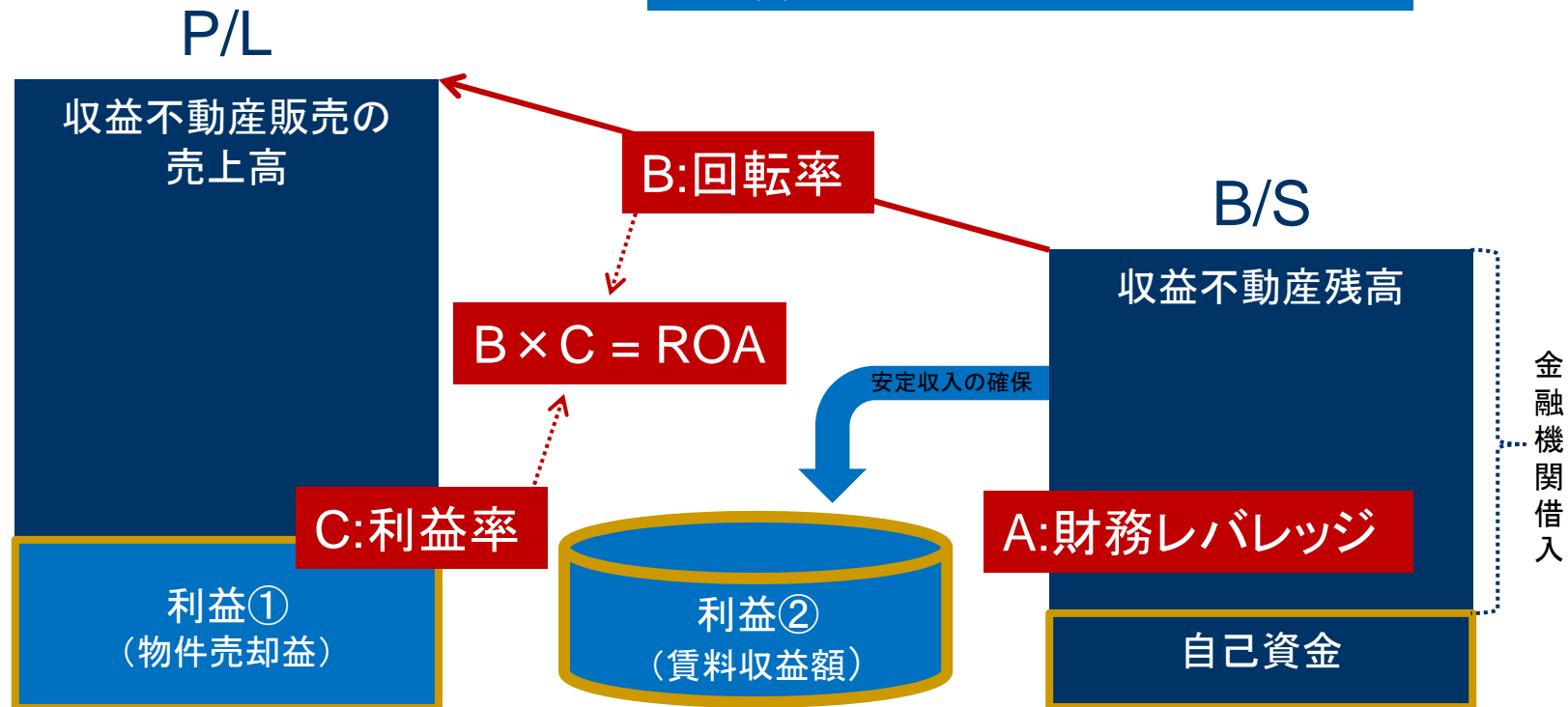
### 当社グループの公表数値及び指標の関連性

$$ROE = \text{財務レバレッジ(A)} \times \text{資産回転率(B)} \times \text{収益不動産販売の利益率(C)}$$

$\left\langle \frac{\text{収益不動産残高}}{\text{自己資金}} \right\rangle \quad \left\langle \frac{\text{売上高}}{\text{収益不動産残高}} \right\rangle \quad \left\langle \frac{\text{収益不動産販売に係る利益}}{\text{売上高}} \right\rangle$

(公表数値の関連性イメージ図)

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



## VI-8. 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

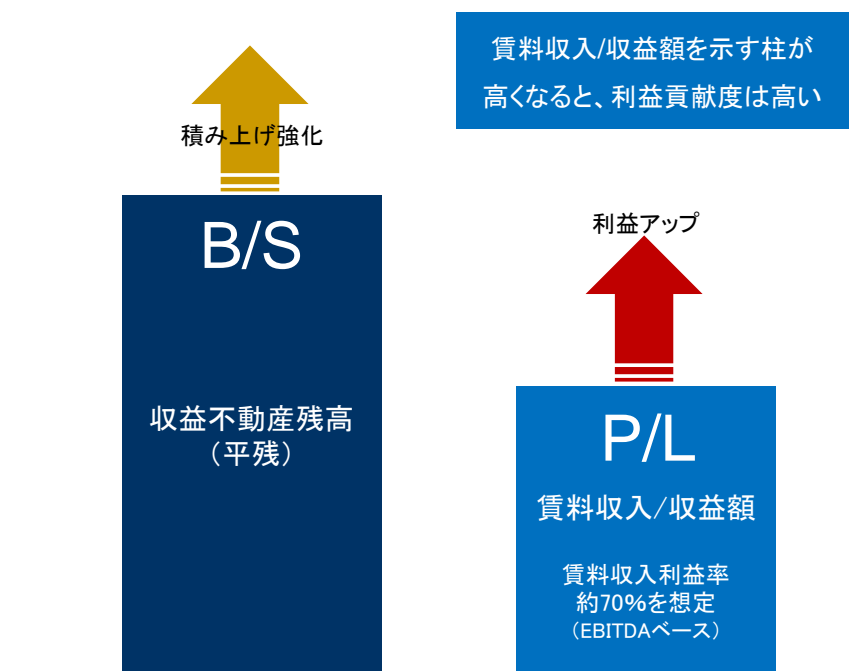
長期取引を前提とした、オーナー(顧客)の低コスト化の実現

ADビジネスモデルの  
グッド・サイクルの結果

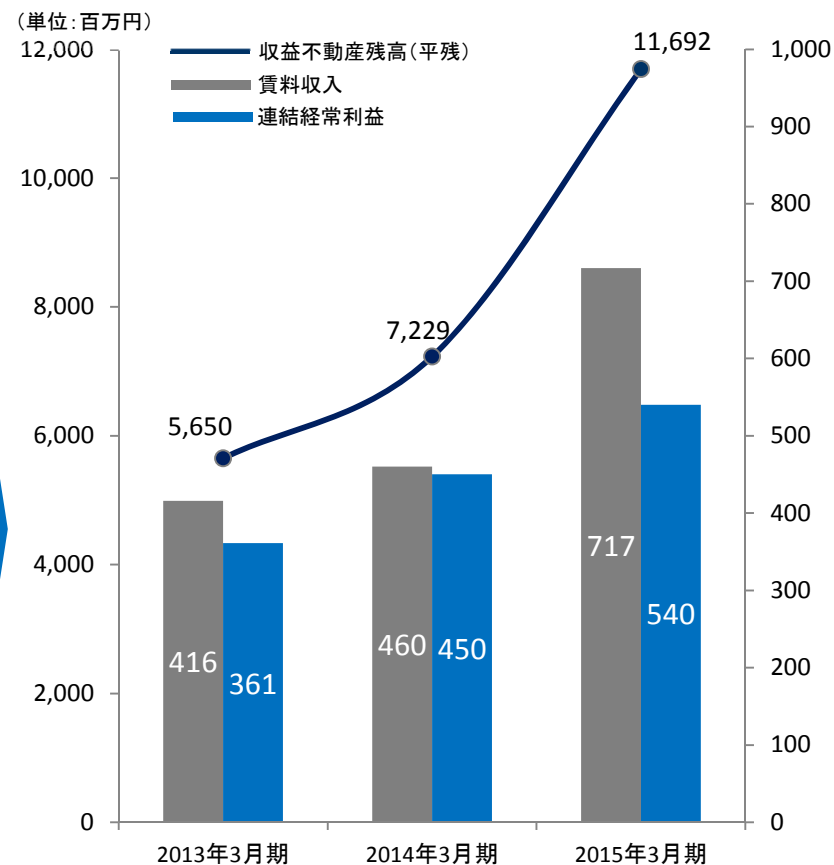
不動産業界におけるユニークなポジショニングの確立が可能

## VI-9. 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

## VII - 参考資料（A.D.W.グループビジネスモデルの特色）

## VII-1. 事業セグメント

### A.D.W.グループの事業の柱

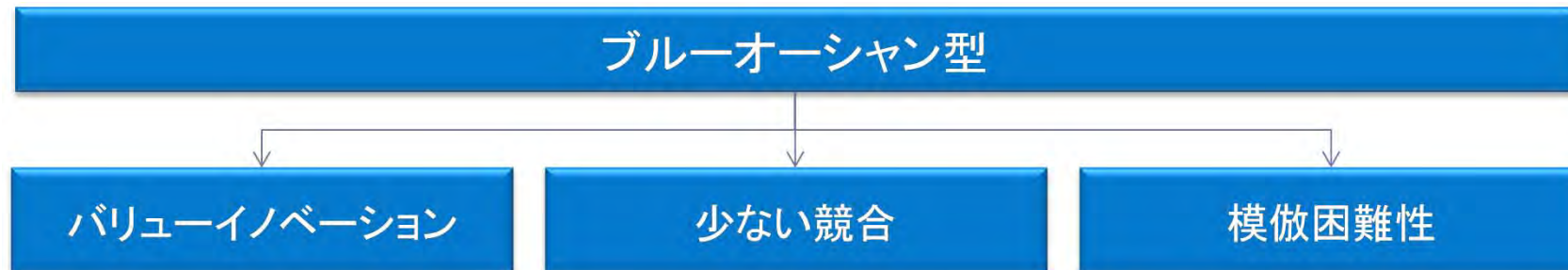
流動性が高く、家賃収入が安定し、値下がりのリスクが相対的に低い  
**個人富裕層向け収益型投資用不動産周辺事業**



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

## VII-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

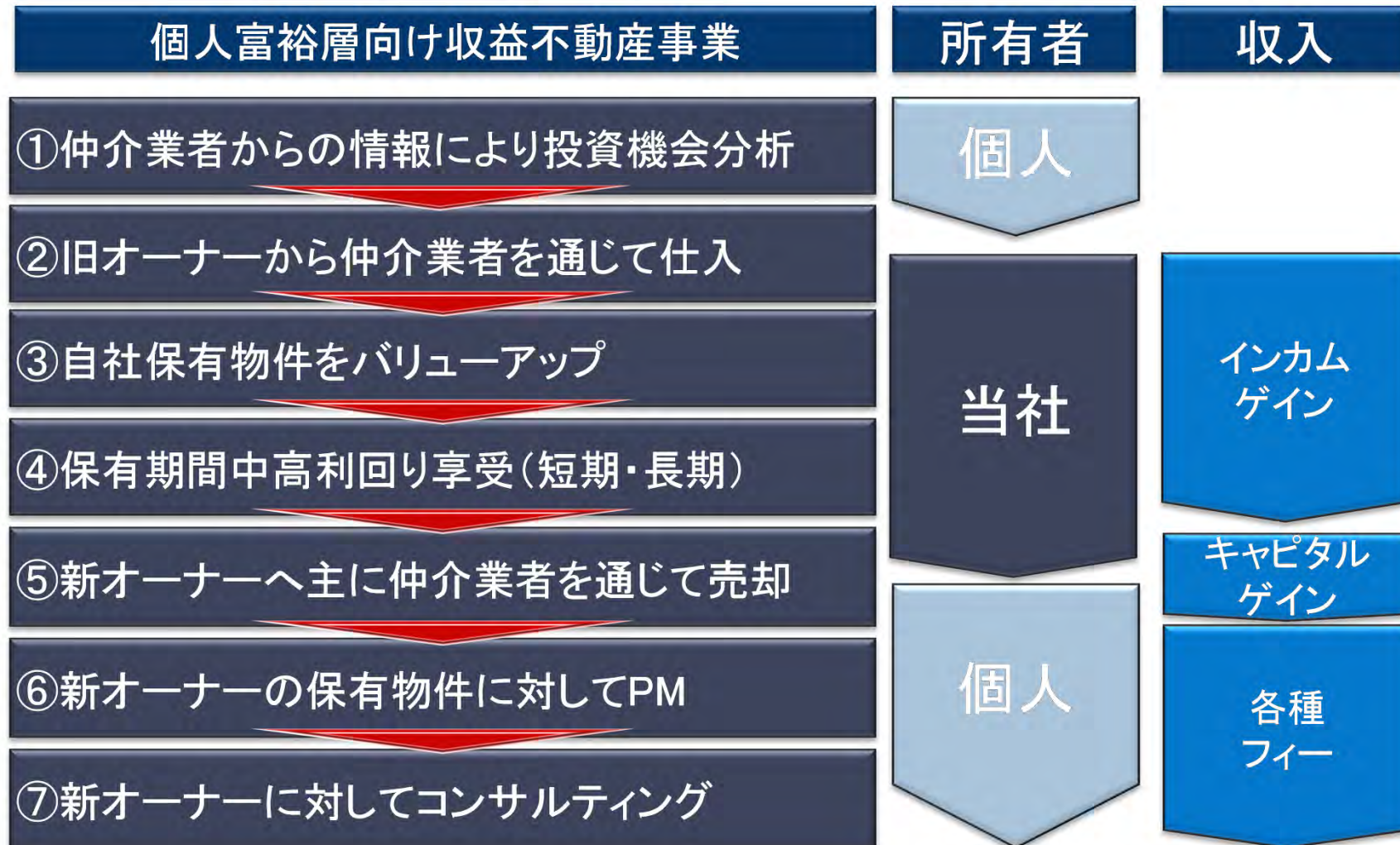
②多岐にわたる競争優位性と社会的意義

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

## VII-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



## VII-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(CRM戦略)</li></ul>

社会的意義



## VII-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

## VII-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

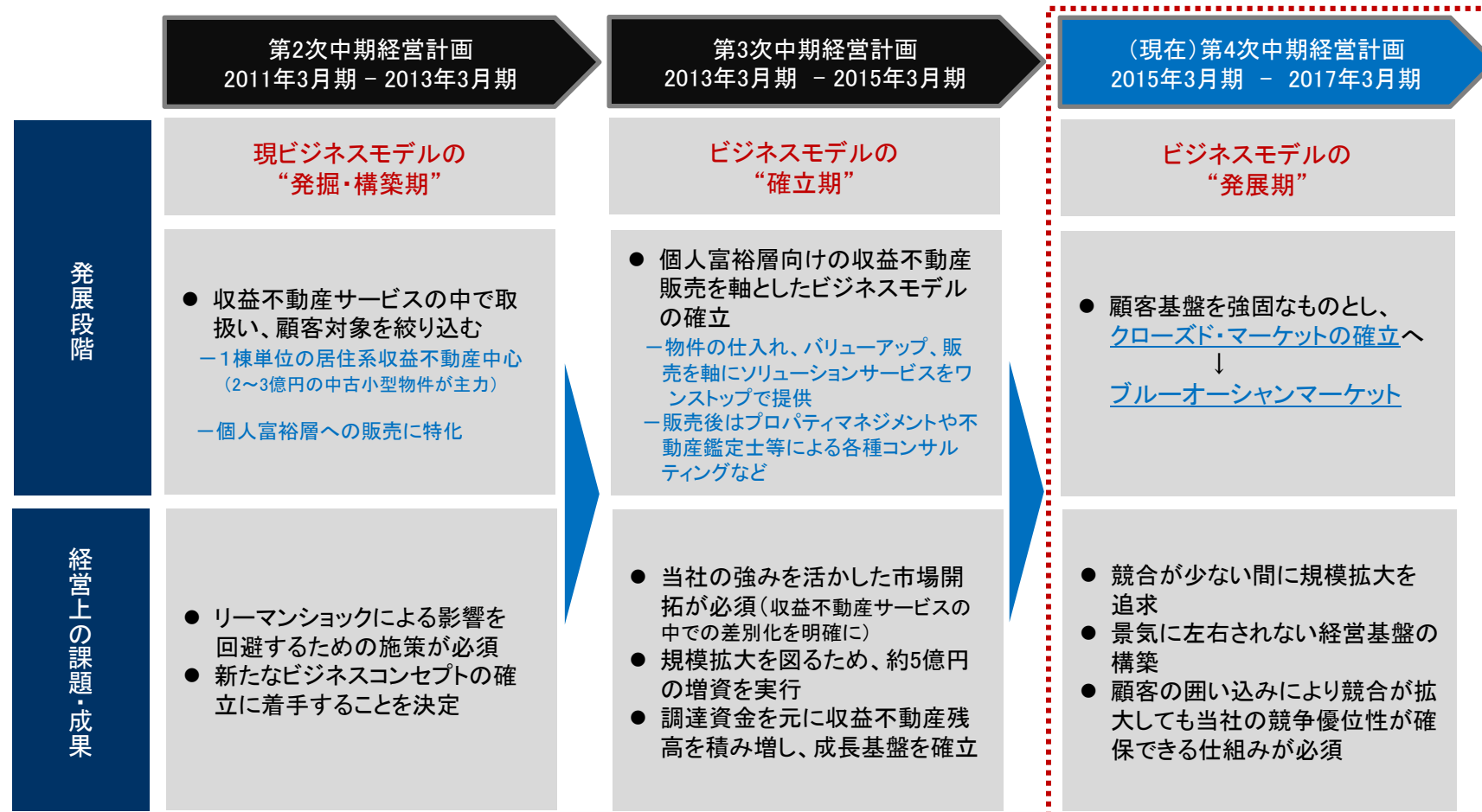
収益不動産残高を積み増し、賃料収入を増加させることで  
安定収益基盤の確立が可能

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

## VII-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