

A.D.W.
Group

SINCE 1886

130

SINCE 1886
おかげさまで創業130周年

株式会社エー・ディー・ワークス
2016年3月期 通期IR説明会資料

2016年5月18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	2016年3月期通期 総括	p.2-p.4
II	2016年3月期通期 決算概要	p.5-p.11
III	第5次中期経営計画の骨子	p.12-p.24
IV	エクイティ・ファイナンス実施の意義	p.25-p.27
V	新たな収益事業：米国収益不動産の事業戦略	p.28-p.36
VI	参考資料(会社概要・株主構成・連結業績推移)	p.37-p.40
VII	参考資料 (A.D.W.グループビジネスモデルの特色)	p.41-p.47

I - 2016年3月期通期 総括

1. 2016年3月期通期 総括

決算Topic 1

通期では増収増益を達成
国内のみならず、**米国収益不動産事業も着実に業績に寄与**
新たな収益の柱となる事業として、次期より拡大フェーズへ

決算Topic 2

通期、国内外あわせて40棟(国内36棟/米国4棟)の販売実績
販売活動は、期初計画以上に進展

決算Topic 3

優良物件を厳選しながら、前期比**41.5%増の12,325百万円**を
仕入れ、14,551百万円の期末残高に到達
仕入実績：国内35棟/米国7棟

2016年3月期計画に対する達成度の自己評価

通期計画に対する達成率：売上高**126.9%**、経常利益**108.4%**

当下半期は、期末最終まで契約交渉つづく。

多様な顧客ニーズに対応するためには、商品ラインナップの拡充は必須

事業規模の拡大は重要な経営課題と認識

2. 経営戦略: ADビジネスモデルの発展

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・自社開発・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

II - 2016年3月期通期 決算概要

3. 連結PLサマリー(対前期比)

(単位:百万円)	2015年3月期 通期		2016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	10,735	100.0%	15,733	100.0%	+46.5%
売上総利益	2,529	23.6%	2,965	18.8%	+17.2%
販売管理費及び一般管理費	1,770	16.5%	2,097	13.3%	+18.5%
EBITDA	791	7.4%	926	5.9%	+17.1%
営業利益	759	7.1%	867	5.5%	+14.3%
経常利益	540	5.0%	650	4.1%	+20.3%
当期純利益	333	3.1%	426	2.7%	+27.9%

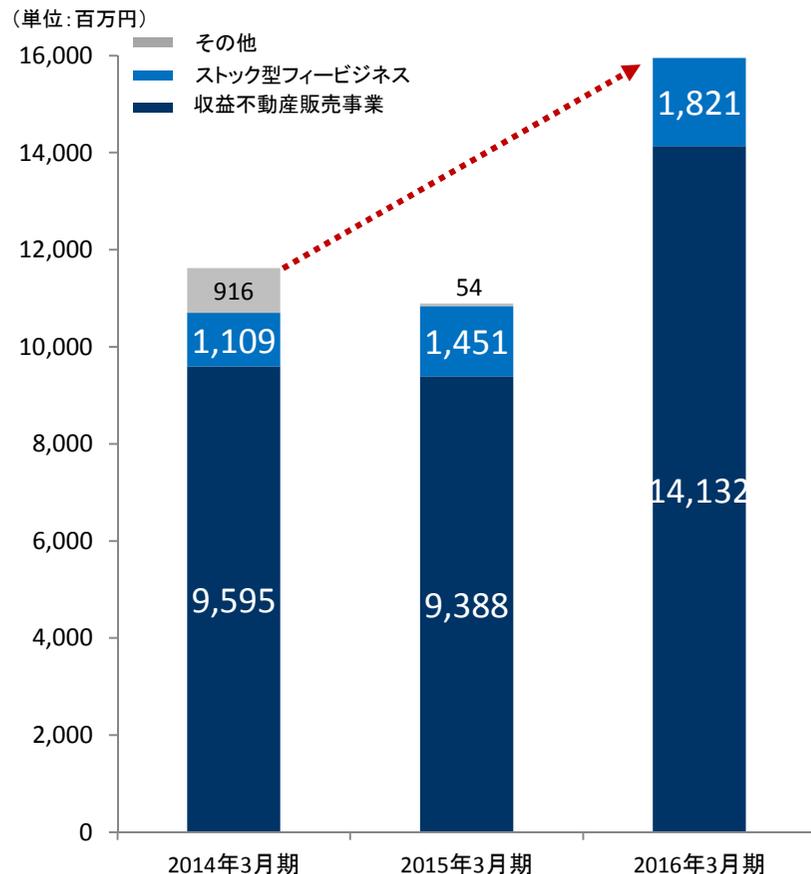
Points.

- 1- 売上高増: 旺盛な投資ニーズを背景に、前期比46.5%増を達成
- 2- 利益増: 売上高総利益率の低下分および販管費を吸収しつつ、利益額は伸長

* 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。今期の売上高総利益率が下がった要因は、前期に高利益率の開発物件の販売が含まれていたためです。

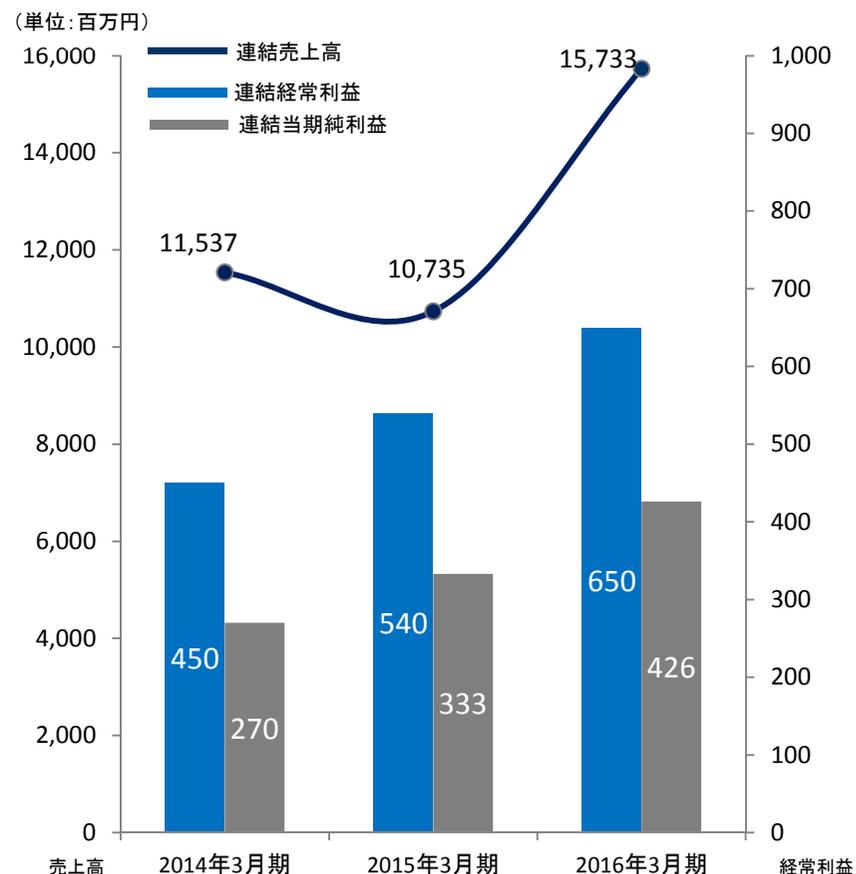
4. 連結業績の推移

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。

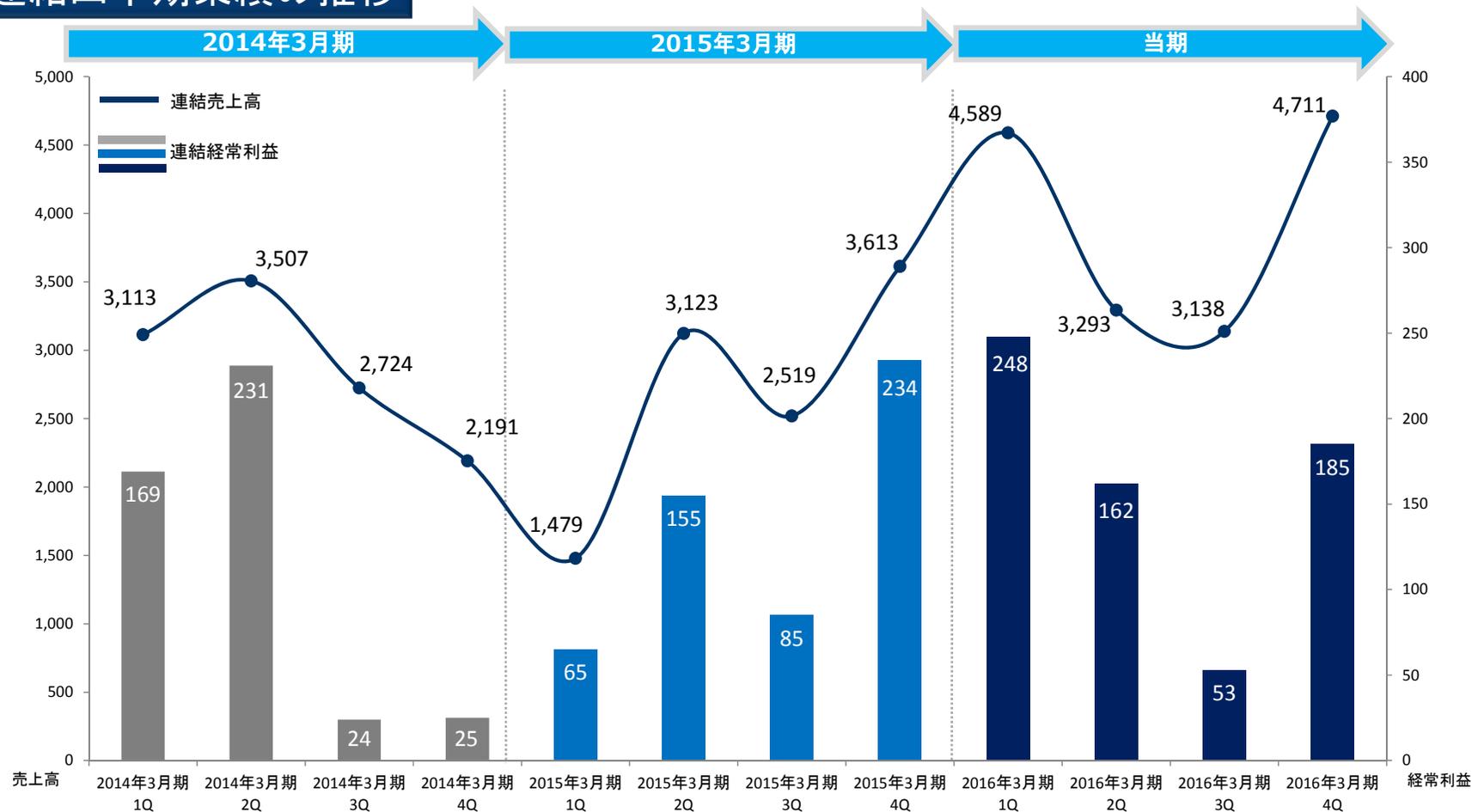
連結売上高/経常利益の推移



大幅な増収に伴って、経常利益・純利益ともに伸長

5. 連結四半期業績の推移

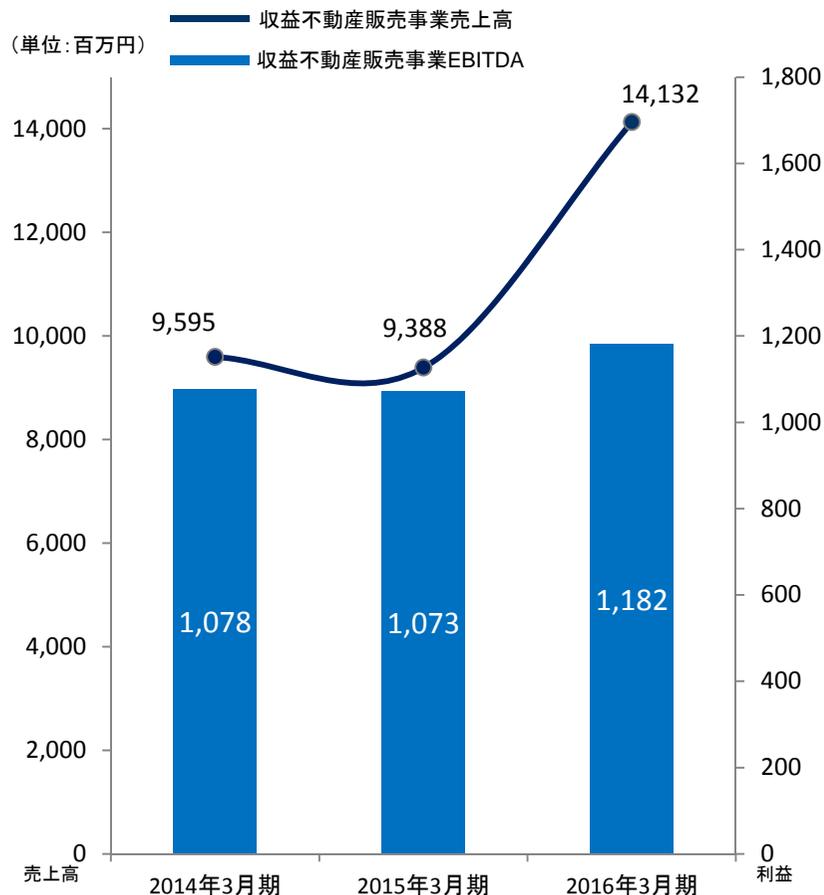
連結四半期業績の推移



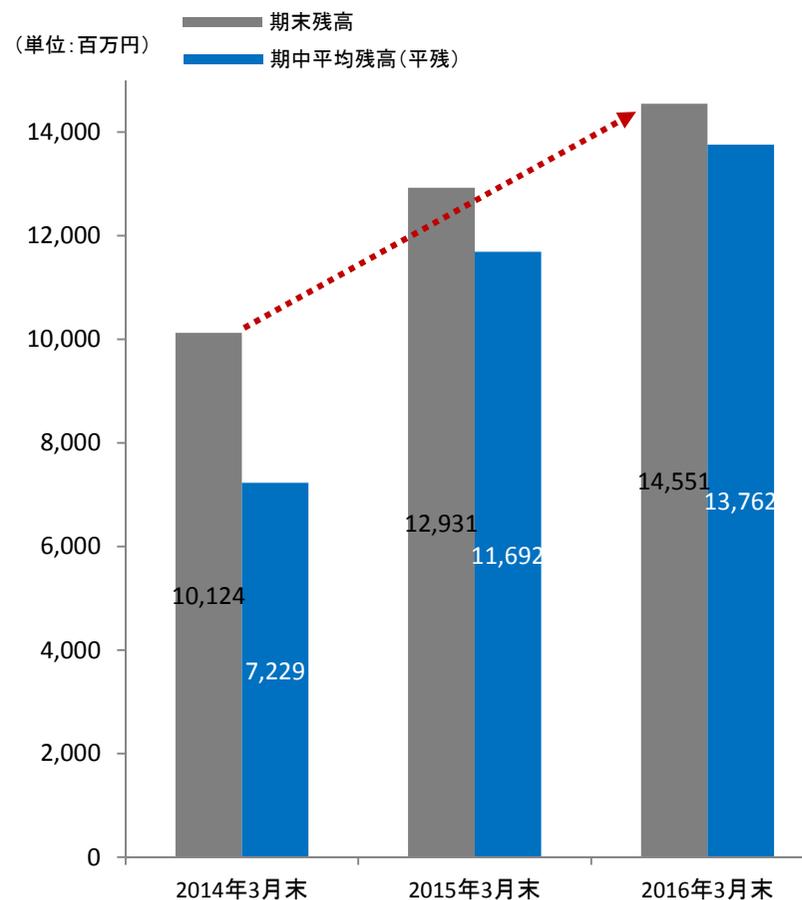
四半期ごとの売上高のブレ幅が大きいのは、当社ビジネスモデルの特徴
そのため、四半期及び半期の計画進捗はあくまで目安

6.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



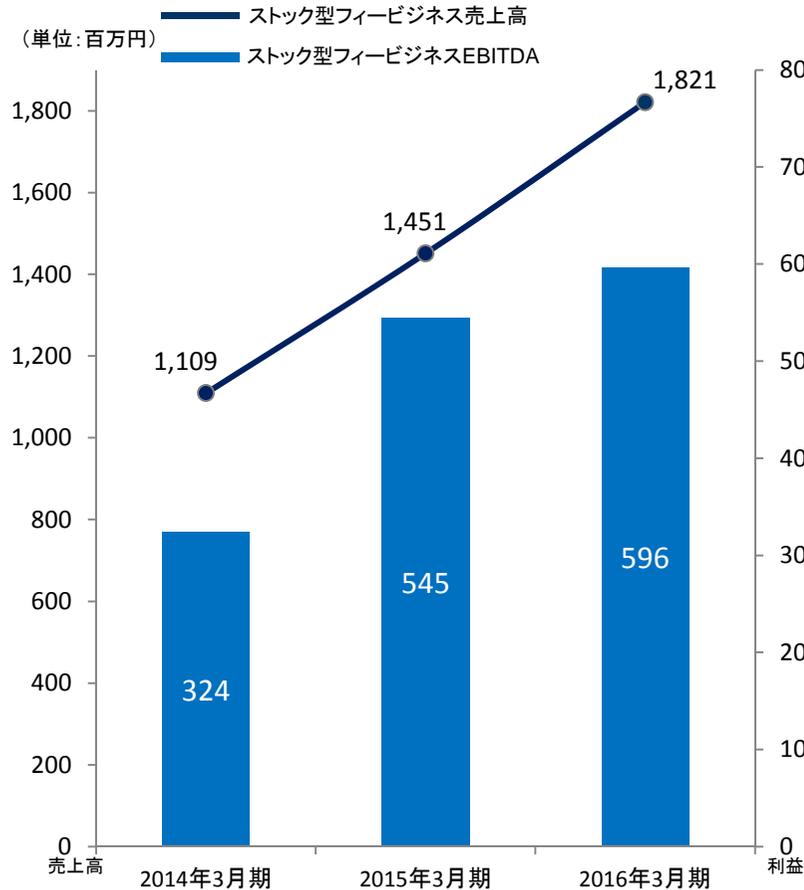
収益不動産残高の推移



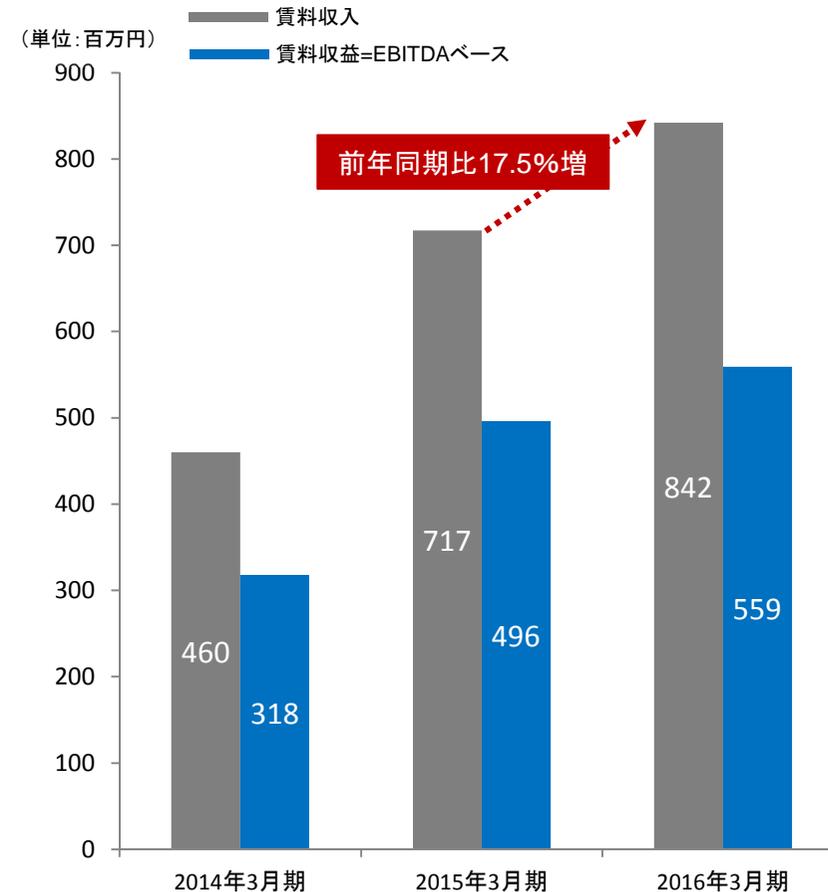
「第4次中期経営計画」の方針どおり、積極的な仕入活動により着実な積み上げ

7.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



賃料収入は利益率が高く、その割合の増加に伴い、全社利益にも寄与

8. 連結B/Sサマリー

主要B/S項目サマリー

(単位:百万円)

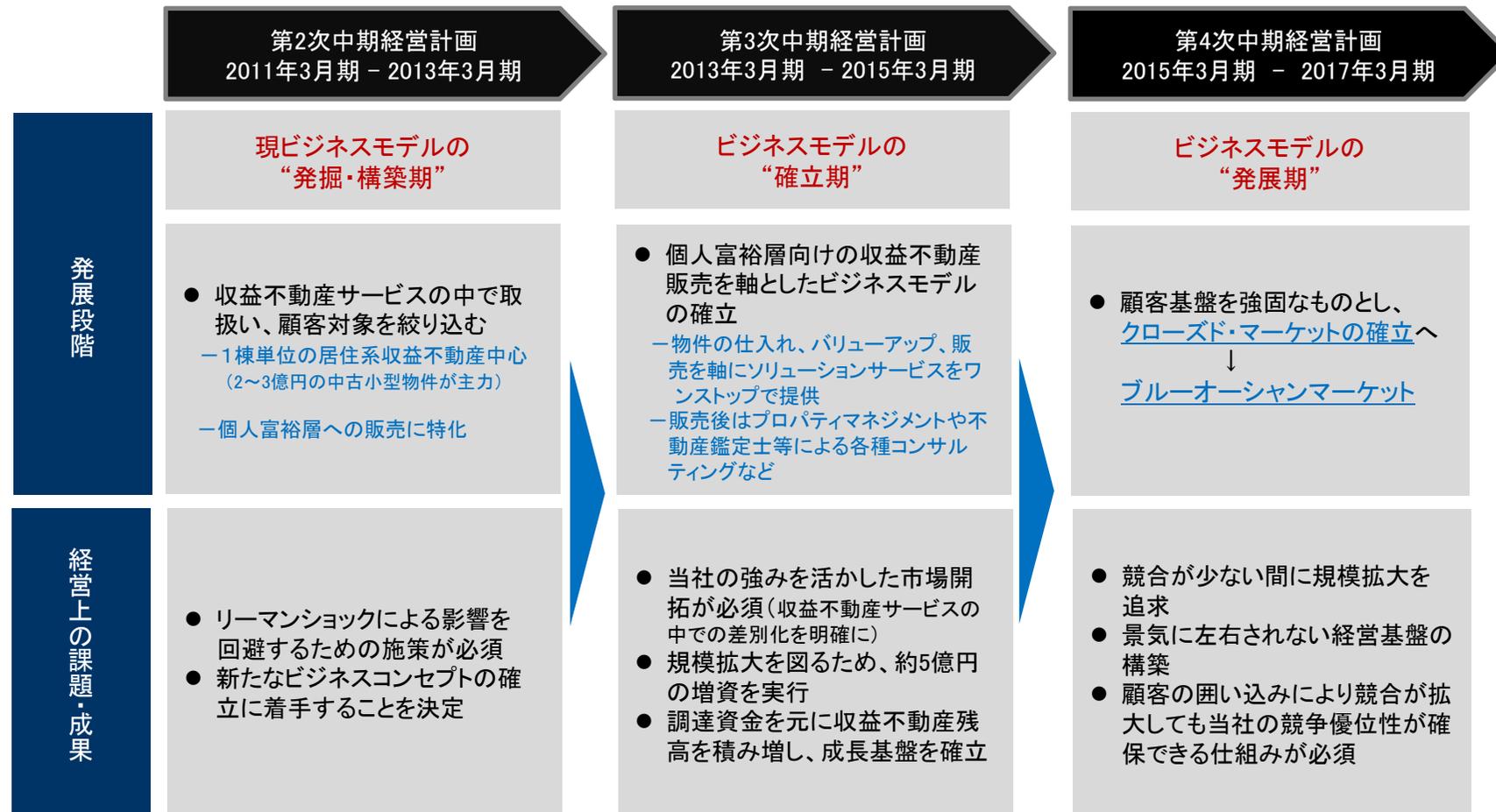
	2014年3月期末	2015年3月期末	2016年3月期末
	2回目ライツ・オファリング(コミットメント型)約22億円の資金を調達		
販売用収益不動産	10,124	12,931	14,551
有利子負債	7,483	9,628	10,671
純資産	5,496	5,478	5,842
総資産	14,274	16,681	17,925

(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 - 第5次中期経営計画の骨子

9. 中期経営計画の変遷

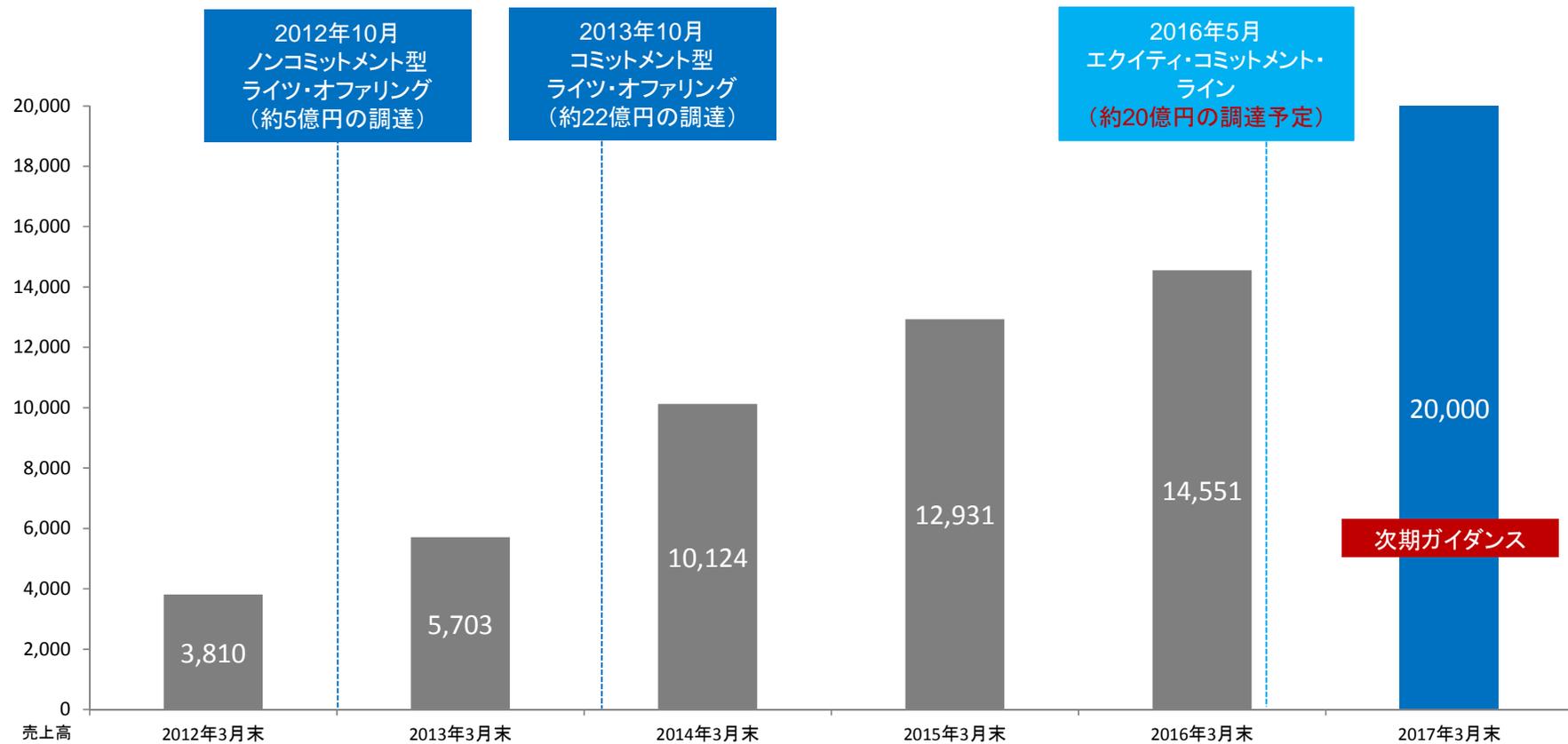
中期経営計画の変遷(サマリー)



10. 収益不動産残高(期末)の推移

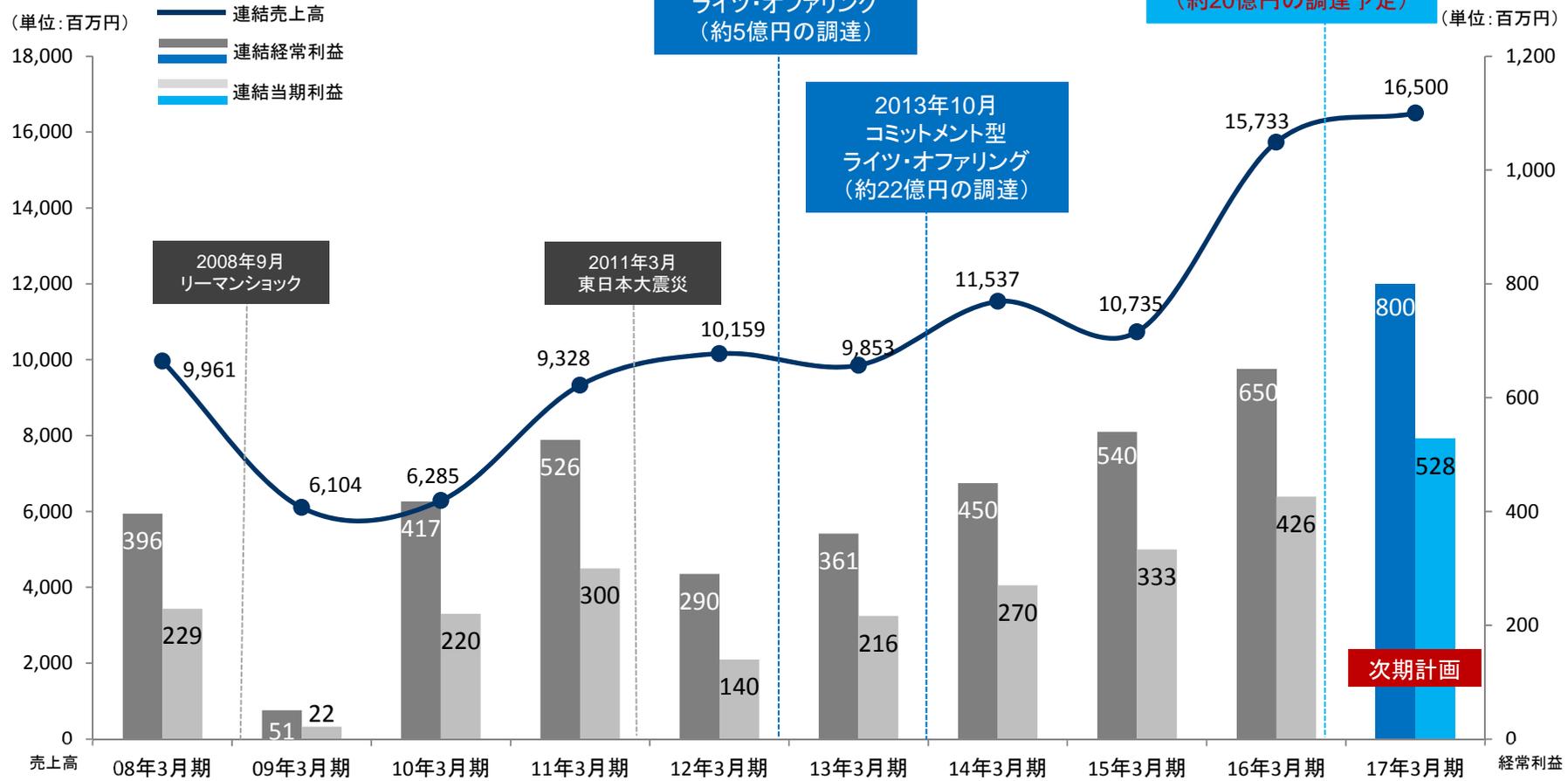
収益不動産残高(期末)の推移

(単位:百万円)



11. 過去からの業績推移

連結業績の推移



(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。



12. 第5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"> - 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） - 資産税課税の強化 （個人富裕層の税対策ニーズ増大） - 消費税増税（10%）前の駆け込み需要 - 消費税増税（10%）政策の延期 - 財政出動による一時的な景気浮揚の奏功 	<ul style="list-style-type: none"> - リフレ政策の失敗 （金利上昇、賃料/土地価格の下落） - 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） - 海外発の突発的なイベント発生 （中国・中東・欧州発のイベント発生リスク、米国大統領選の行方） - 国内の政権交代リスク （日銀金融緩和政策の停滞） - 消費税増税（10%）前の駆け込み需要の反動
経済 (E)	<ul style="list-style-type: none"> - 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） - 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） - 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） 	<ul style="list-style-type: none"> - 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） - 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） - 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） - 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） - 景気回復の鈍化/デフレの再来
社会 (S)	<ul style="list-style-type: none"> - 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） - 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） - 在留外国人の増加 （賃貸物件ニーズ拡大） - 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） - 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） 	<ul style="list-style-type: none"> - 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） - 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） - 首都圏直下型地震リスク （不動産投資マインドの激減） - 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）

不動産市況の変動可能性に対し、事前の備えが必要と判断

13.第5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"> - 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) - 国内税制改正 (富裕層の税対策ニーズ増大) 	<ul style="list-style-type: none"> - 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)
	米国	<ul style="list-style-type: none"> - FRBによる金融緩和政策の緩やかな着地の実施 (米国経済の安定見通し、米国での資産運用ニーズ拡大) 	<ul style="list-style-type: none"> - FRBの金融引締めによる金利上昇 (米国経済の停滞リスク、世界景気の減速懸念) - 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)
経済(E)	国内	<ul style="list-style-type: none"> - 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) - 相続税/贈与税改正による、不動産投資ニーズの増大 (富裕層の投資、資産形成が不動産に向く) 	<ul style="list-style-type: none"> - 本邦事業会社の海外進出 (競合他社の参入増加)
	米国	<ul style="list-style-type: none"> - 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) 	<ul style="list-style-type: none"> - 米国経済の停滞 (世界的なデフレ危機) - 金利上昇リスク (金利コスト増による投資効率の低下) - 為替の乱高下 (為替相場の混乱・不安定 為替リスク増加)
社会(S)	国内	<ul style="list-style-type: none"> - 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) - 渡米経験者の存在 (米国に対する親近感、ハードルの低下) 	<ul style="list-style-type: none"> - 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)
	米国	<ul style="list-style-type: none"> - 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) 	<ul style="list-style-type: none"> - 中国人富裕層の米国への更なる進出 (不動産価格の上昇) - 地政学的リスク (紛争リスク拡大に伴う安全面での懸念) - 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)

米国の事業可能性のみならず、国内事業のリスクヘッジとしての役割

14. 第5次中期経営計画の位置づけと基本方針

第5次中期経営計画の位置づけ

『 次の飛躍に向けた準備期間 』

Policy 基本方針	I	収益不動産残高の戦略的な拡充を通じた、 強固な事業基盤の確立と安定的な収益基盤の追求
	II	新たな収益の柱となる事業の開発と育成
	III	規模拡大に耐えるケイパビリティの再構築

15. 第5次中期経営計画：重点施策

第5次中期経営計画の重点施策

Concrete
measures
施策

国内収益不動産の継続的な規模拡大

米国収益不動産残高の拡充(=事業拡充フェーズへ)

新たな収益の柱となる事業の開発

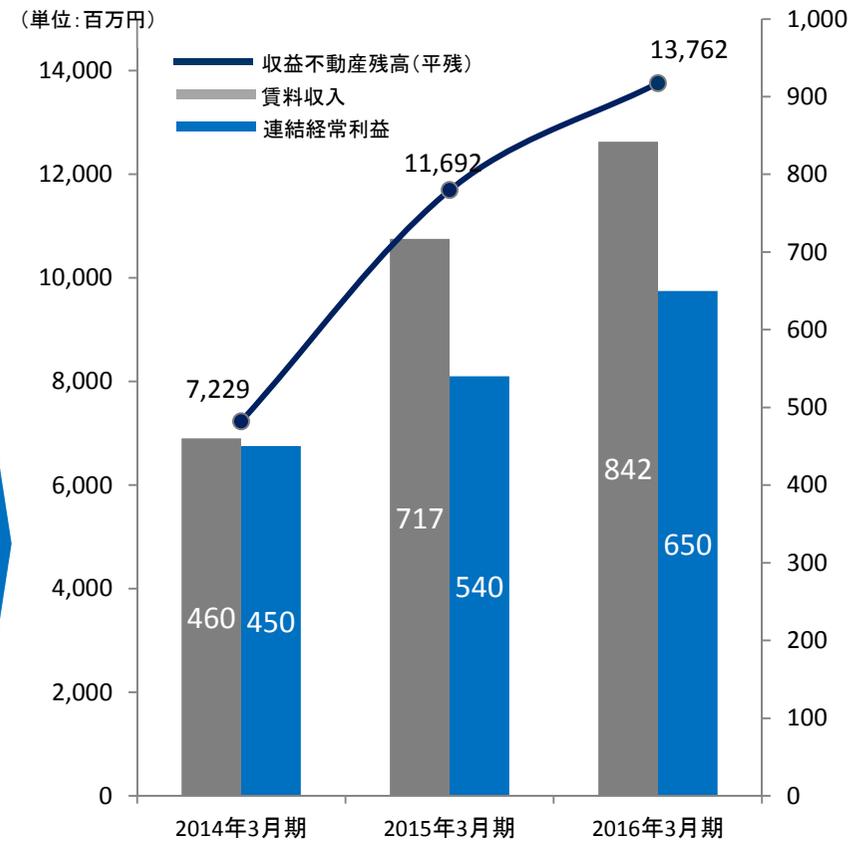
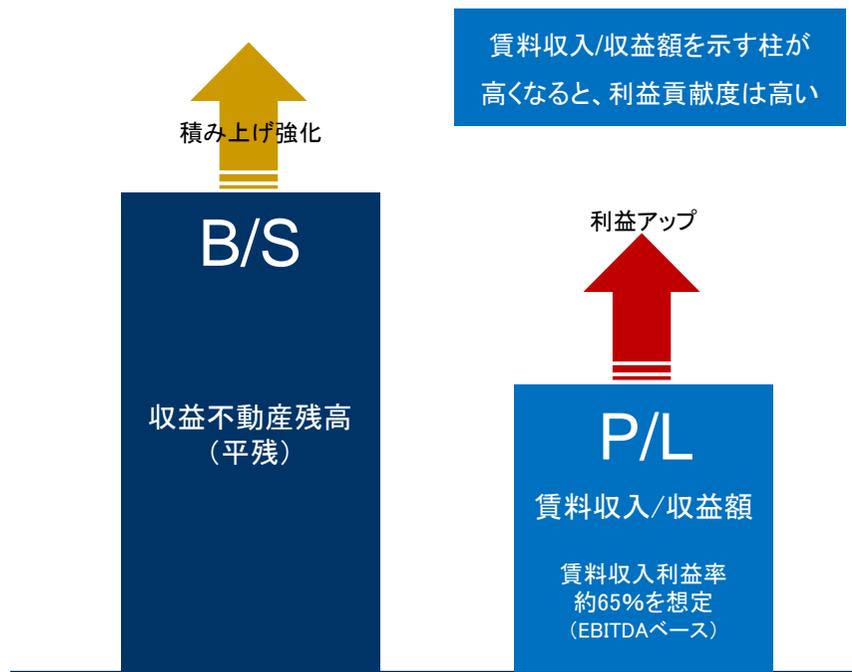
ケイパビリティの再構築

- プロパティ・マネジメントの質と量を両立するための仕組み/システムの再構築
 - アセットマネジメント機能の強化
 - 当社運営のオーナーズクラブ「Royaltorch」の発展
- など

事業基盤、収益基盤、財務基盤ともに強固なものへ
第5次中期経営計画期間中に、安定感を備えた経営基盤を構築

16. 経営戦略：残高・賃料収入の関係性と利益インパクト

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

賃収の増加とともに利益インパクトは高まる
収益安定化モデルへ着実に転換

17.経営戦略：収益不動産残高積み上げがもたらす利点

当社残高の積み上げによる2つの利点

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

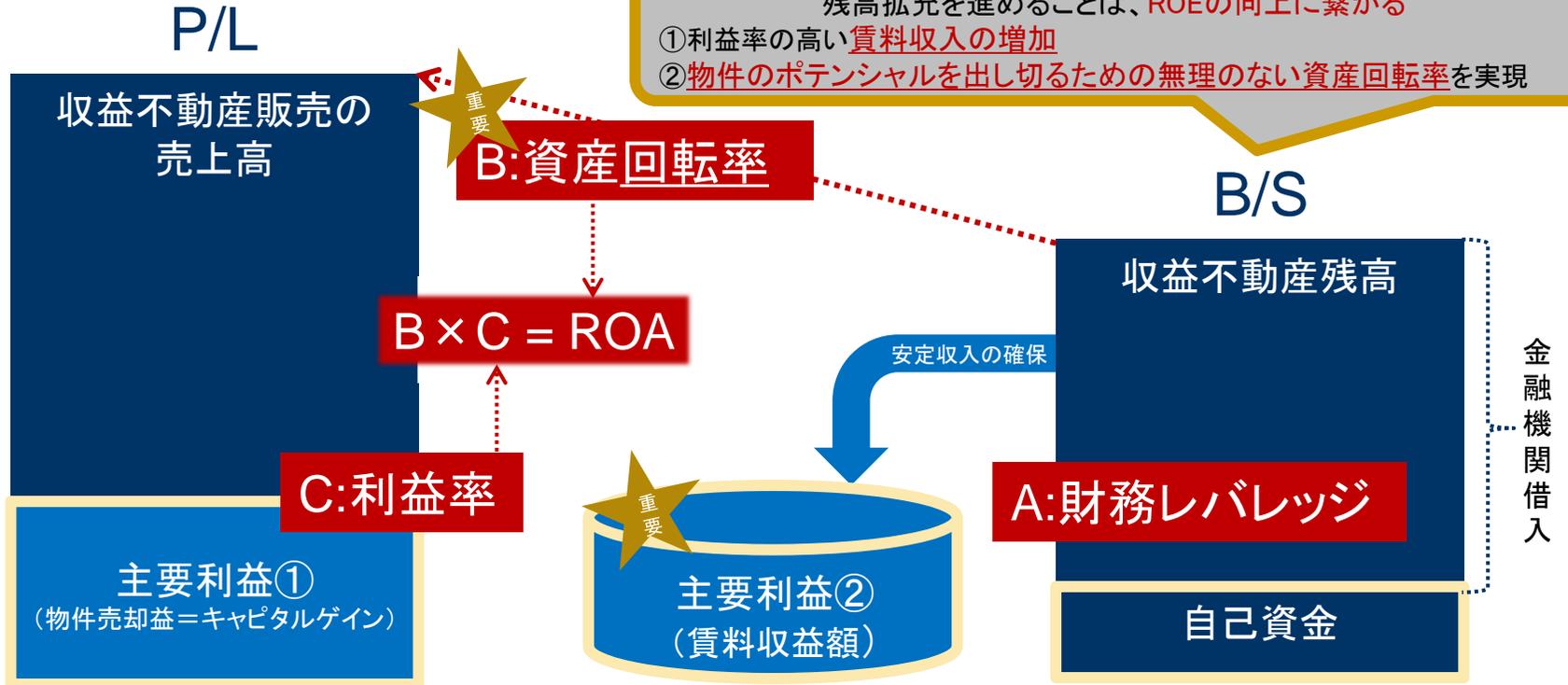
$\text{A} < \text{収益不動産残高} / \text{自己資金} >$
 $\text{B} < \text{売上高} / \text{収益不動産残高} >$
 $\text{C} < \text{収益不動産販売に係る利益} / \text{売上高} >$

(当社ROEイメージ図)

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

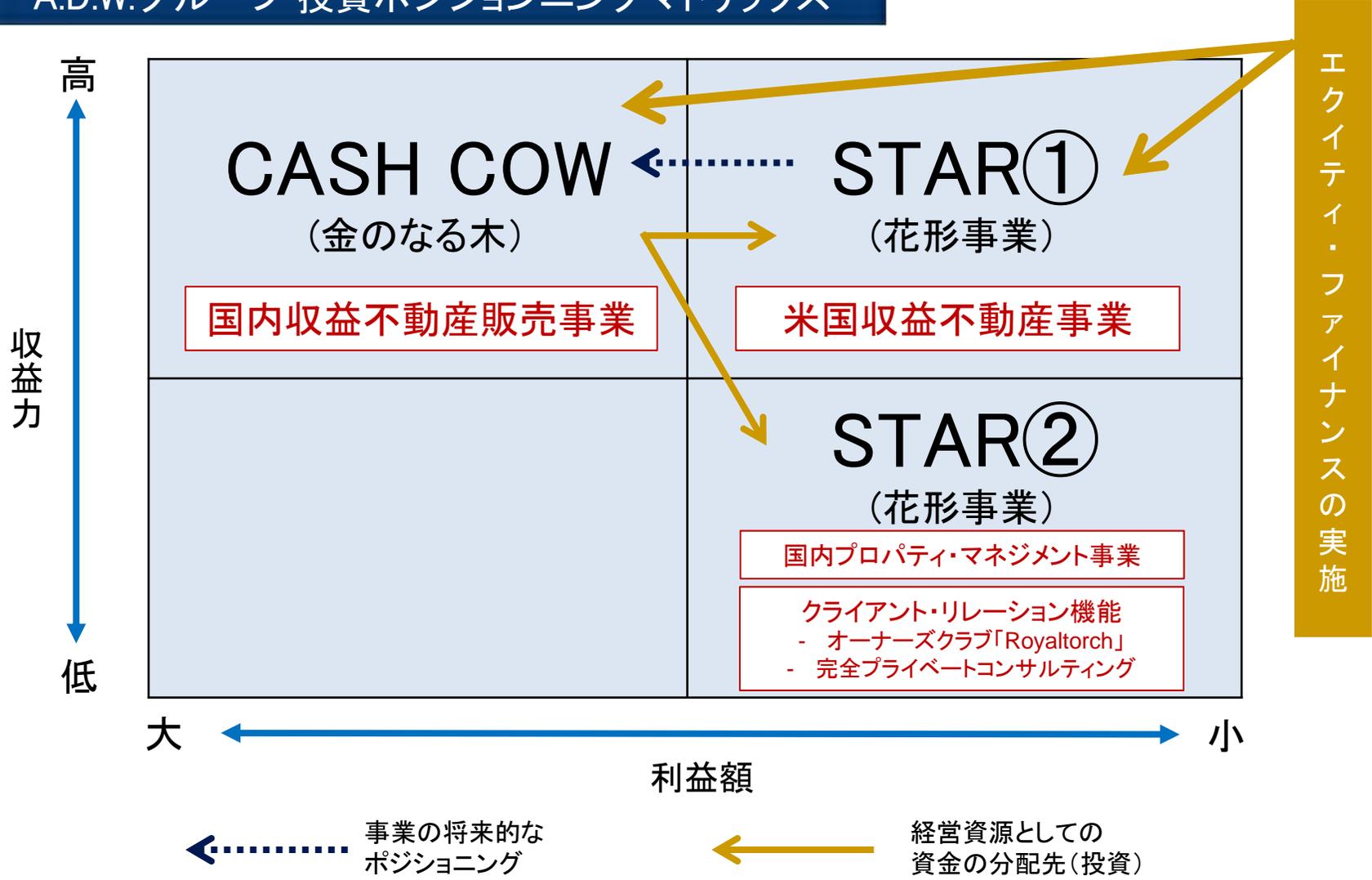
残高拡充を進めることは、ROEの向上に繋がる

- ①利益率の高い賃料収入の増加
- ②物件のポテンシャルを出し切るための無理のない資産回転率を実現



18. 経営戦略：投資ポジショニングマトリックス

A.D.W.グループ 投資ポジショニングマトリックス



19. 第5次中期経営計画：業績計画

第5次中期経営計画(2017年3月期-2019年3月期)

(単位:百万円)

	2016年3月期(実績)	2017年3月期(計画)	2019年3月期(計画)
連結売上高	15,733	16,500	18,000
連結EBITDA	926	1,200	1,600
連結経常利益	650	800	1,000
当期純利益	426	528	660
連結ROE(期末)	7.3%	6.4%	7.4%

■連結ROE グロース (成長率)について

5/12公表のエクイティ・ファイナンスの実施により、2016年3月期ROE計画は、前期比0.9ポイント減を見込むものの、それ以降、
毎期0.5ポイントの
上昇を計画

(注1) 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。国内長期保有収益不動産のうち一部を「固定資産」として区分しており、当該収益不動産の売却による収益は、PL上、特別利益に計上されます。その場合、当連結EBITDAの実績値には、当該特別利益についても加算する方針です。

(注2) 連結ROEの計画値は、コミットメント条項付き第三者割当契約の締結に基づく新株予約権の発行(エクイティ・コミットメント・ライン)によるエクイティ・ファイナンスの実施を公表しており、当該資金調達分(上限)までを織り込んで算出しております。

20.第5次中期経営計画:ガイダンス

収益不動産残高/賃料収益/ROAガイダンス

(単位:百万円)

		2016年3月期 通期(実績)	2019年3月期 通期(計画) *第5次中計最終年度
Guidance	米国販売用 収益不動産残高(平残)	1,773	5,000
	国内短期/中期販売用 収益不動産残高(平残)	9,116	12,000
	国内長期保有用 収益不動産残高(平残)	2,872	10,500
	収益不動産残高合計 (期末残)	14,551	30,000
	賃料収益 (EBITDAベース)	559	1,246
	収益不動産販売事業 ROA	11.6%	6.9%

IV - エクイティ・ファイナンス実施の意義

21.エクイティ・ファイナンスの実施

エクイティ・コミットメント・ラインの概要(5/12公表)

第19回新株予約権(第三者割当)の概要

割当日	2016年5月30日
割当先	マイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社
新株予約権の総数	450,000個
発行価額	総額18,000,000円(新株予約権1個につき40円)
当該発行による潜在株式数	45,000,000株(新株予約権1個につき100株、固定)
調達資金の額	2,043,000,000円(差引手取り額2,029,208,000円)
行使価額	1株あたり45円(固定)

(注)「調達資金の額」の内訳は、本新株予約権の払込金額の総額18,000,000円及び本新株予約権の行使に際して出資される財産の額2,025,000,000円の合計額です。

今回の資金調達手法に、エクイティ・コミットメント・ラインを選択した理由

発行した新株予約権が行使されることにより、一定の希薄化(議決権数ベースで最大20.2%)を招くものの、時価にプレミアムを付与した行使価額を設定することで、株価への影響を抑制できるため。

22. 当社資本政策に対する考え方

当社資本政策に対する考え方

- 当社がより一層の成長を実現していくためには、経営資源の充実は必要不可欠
- そのなかでも、財務基盤の強化は喫緊かつ必須の課題であると認識

直接/間接金融を含め、あらゆる資金調達手法から選択できることが重要
 現在の資金調達手法は限定的(妥当な格付けが取得できないため、債券発行を選択肢としていないなど)
 低金利/マイナス金利政策下での環境を有効に活用できていない

規模の拡大が必須と判断

当社の目指す規模感(ガイダンス)

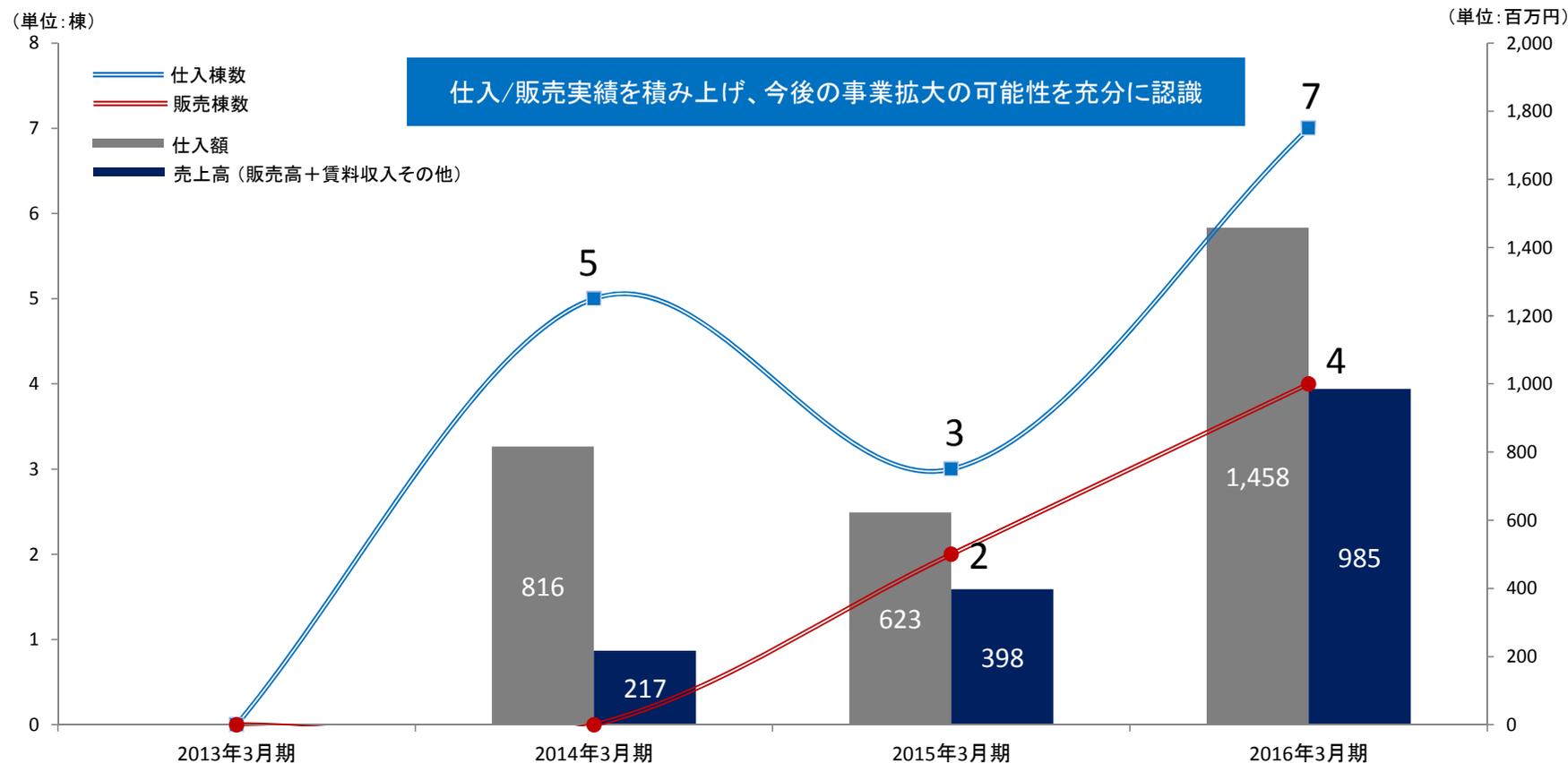
※2015年12月17日付「コーポレートガバナンスコードに対する当社ガイドライン(方針及び取組み)の制定に関するお知らせ」にて公表

	目安値
● 連結純資産	250億円
● 連結社員数	200名
● 時価総額	350~400億円

V – 新たな収益事業：米国収益不動産の事業戦略

23. 米国収益不動産事業：開始からの推移

2013年3月期からの推移



2013年4年より、準備を開始。2014年3月期から事業を本格的に始動
仕入の情報ルートが確立すると共に、米国不動産取引の商慣習などのノウハウを蓄積

24. 米国不動産の市場環境①

投資に適する米国不動産市場の現況

■1■ 家賃の上昇基調が継続(= 収益力の向上)

- 米国の安定的な右肩上がりの家賃上昇(出所: 米国商務省)
- 保有物件の賃料は取得時より約**10%以上**の上昇(当社実績)
- 今後も年率**4%程度**の継続的な上昇の見込み(出所: Reis予測)

■2■ 米国の低い空き家率(= 稼働率への影響)

- 空き家率、日本は13.5%**(東京は持ち家を含めて10.9%)**
米国は7.0%**(LAは約3.7%)**
(出所: 日本/総務省平成25年住宅・土地統計調査、米国/Census Bureau、CBREデータ)
- 米国は日本に比べ、住宅の空き家率が低い

25. 米国不動産の市場環境①: 資料1

■ 全米家賃中央値の推移 ■

出典: 米国情勢調査局

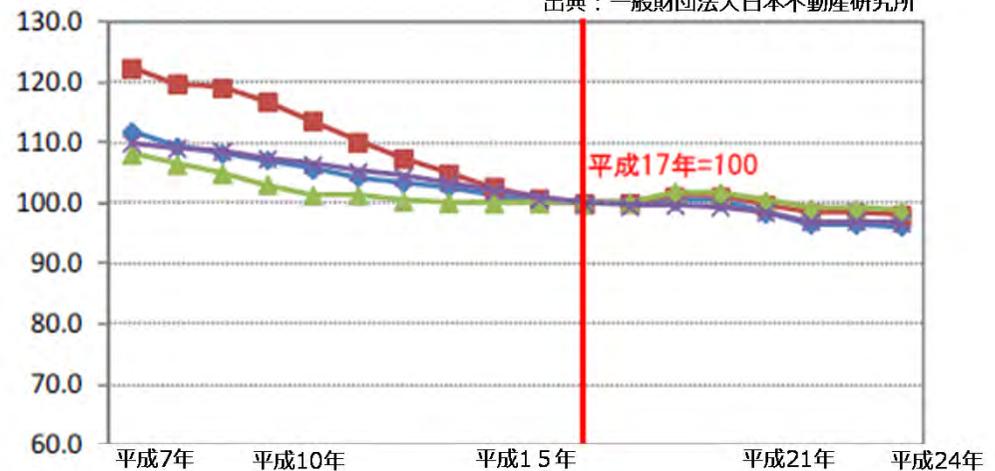


米国の賃料は
右肩上がりの上昇基調を継続

一方、国内賃料は、
ほぼ横ばいの水準で推移

■ 日本の全国賃料推移 ■

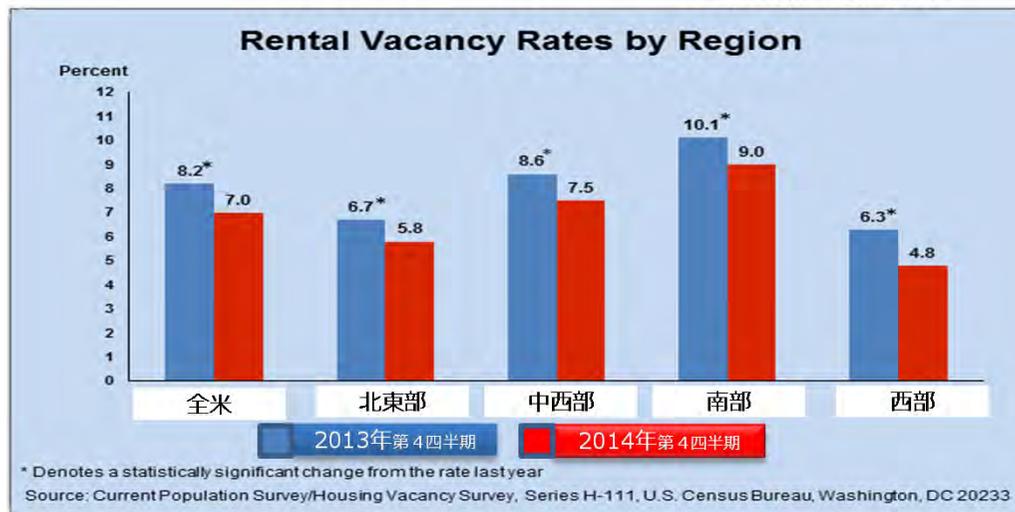
出典: 一般財団法人日本不動産研究所



26. 米国不動産の市場環境①: 資料2

出典: 米国内閣調査局

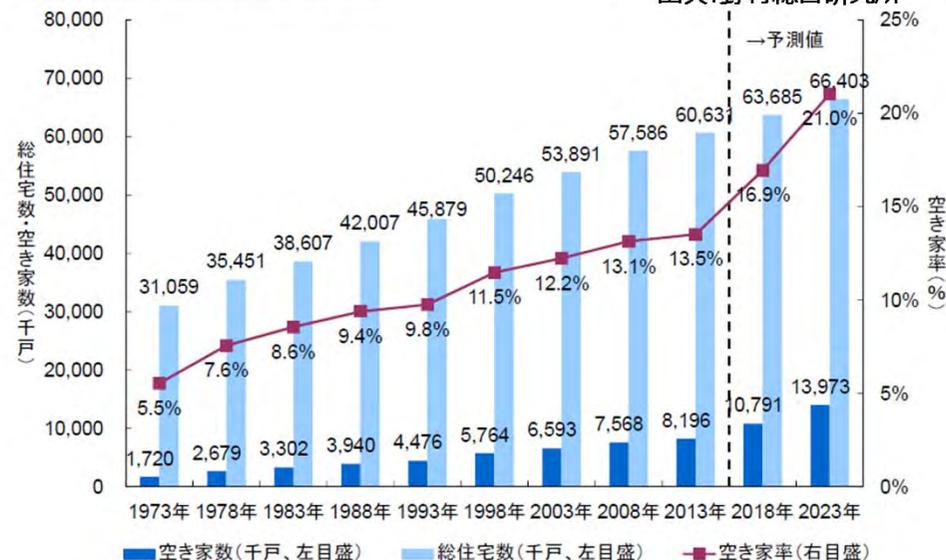
■ 米国賃貸住宅空室率の推移 ■



■ 日本の空き家数及び空き家数率の推移と予測 ■

空き家数および空き家率の推移と予測

出典: 野村総合研究所



27. 米国不動産の市場環境②

投資に適する米国不動産市場の現況

■3■ 築年数に拠らない稼働率

→ 平均築後年数、日本は**27年**、米国は**66.6年**

(出所: 日本/総務省住宅土地統計調査、米国/Census Bureau)

→ 気候/風土の違いにより、米国では木造住宅の耐久性が高く、
売買案件も多く流動性が高い

→ ロサンゼルス都市部におけるアパートストックの**約75%**は1980年代以前

→ 築浅物件は立地が悪いか、あるいは家賃が高く設定されているため、
築古物件の稼働率が高い

■4■ 家主の強い権利

→ **借地借家法の不在**

→ 契約期間満了後の家賃改定は一方的なNoticeにより実施

→ 家賃不払いテナントは強制退去

→ 事前Noticeで立ち入り可能

28. 米国不動産の市場環境②: 資料3

■ 築年代別ストック ■

Year Build	Percent
Before 1970	30.0%
1970-1979	23.0%
1980-1989	22.0%
1990-1999	6.0%
2000-2009	13.0%
After 2009	6.0%
All	100%

75%

■ 築年代別ストック ■

Year Build	Vac. Rate
Before 1970	2.3%
1970-1979	2.7%
1980-1989	2.9%
1990-1999	3.2%
2000-2009	3.8%
After 2009	14.0%
All	3.2%

出典: REIS(2014年9月30日時点)

29. 当社米国収益不動産の保有/管理物件一覧 (2016.3.31現在)

The map displays the Los Angeles metropolitan area with various districts labeled in Japanese. Red dots on the map indicate the locations of 15 properties, each linked by a red line to a corresponding photograph. The properties include multi-story apartment buildings, townhomes, and single-family homes. A blue dot in the center of the map is labeled 'LA Office' with the A.D.W. GROUP logo. The map also shows major highways like I-5, I-10, I-15, and I-405.

30. 今後の事業戦略

事業戦略

1

販売力の強化

事業戦略

2

仕入力の強化

事業戦略

3

バリューアップ力の強化

VI - 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(2016年3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115名(2016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

V-2. 株主構成(2016年3月31日現在)

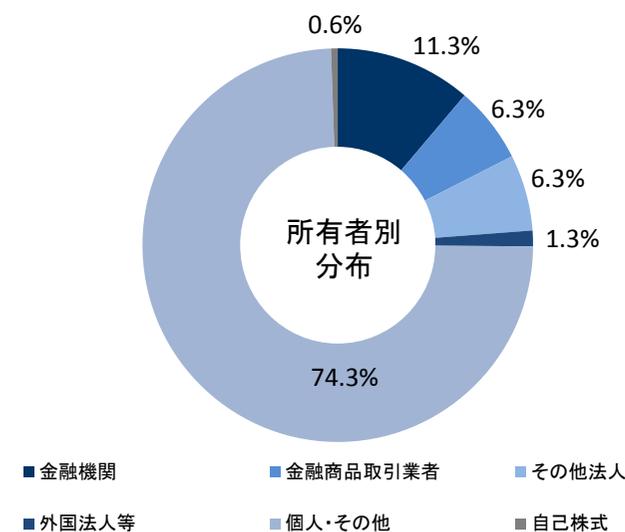
発行済株式数/株主数

発行済株式数:223,876,000株 株主数:12,762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ハウス	9,416,000	4.20%
3	日本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	5,065,800	2.26%
5	株式会社SBI証券	4,467,700	1.99%
6	楽天証券株式会社	2,752,100	1.22%
7	松井証券株式会社	2,005,100	0.89%
8	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,941,400	0.86%
9	日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,794,600	0.80%
10	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. 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)	2016年 3月期 (実績)
連結売上高	9,328	10,159	9,853	11,537	10,735	15,733
連結経常利益	526	290	361	450	540	650
連結当期純利益	300	140	216	270	333	426
純資産	2,132	2,205	2,896	5,496	5,478	5,842
総資産	8,537	6,258	9,117	14,274	16,681	17,925
収益不動産残高合計(期末)	6,114	3,810	5,703	10,124	12,931	14,551
賃料収入(売上)	407	380	416	460	717	842
売上高に占める賃料収入の割合(%)	4.4	3.7	4.2	4.0	6.7	5.4
従業員数(名)	44	53	59.5	68	99	115

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

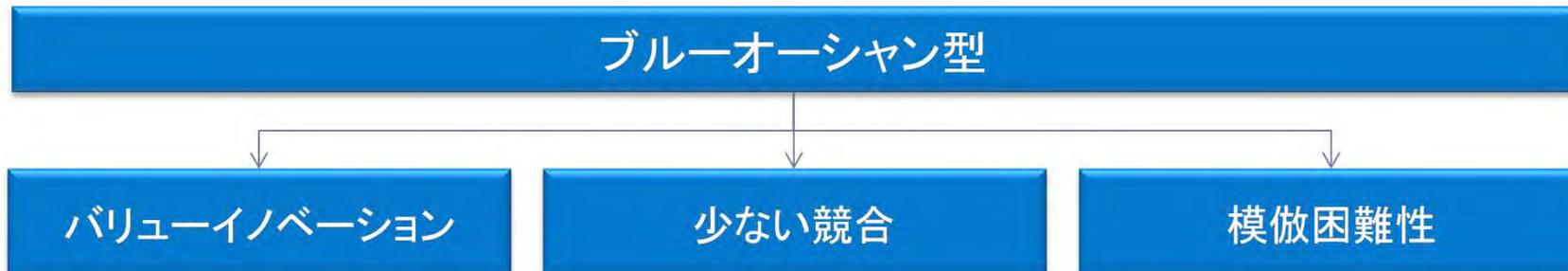
流動性が高く、家賃収入が安定し、値下がりのリスクが相対的に低い
個人富裕層向け収益型投資用不動産周辺事業



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

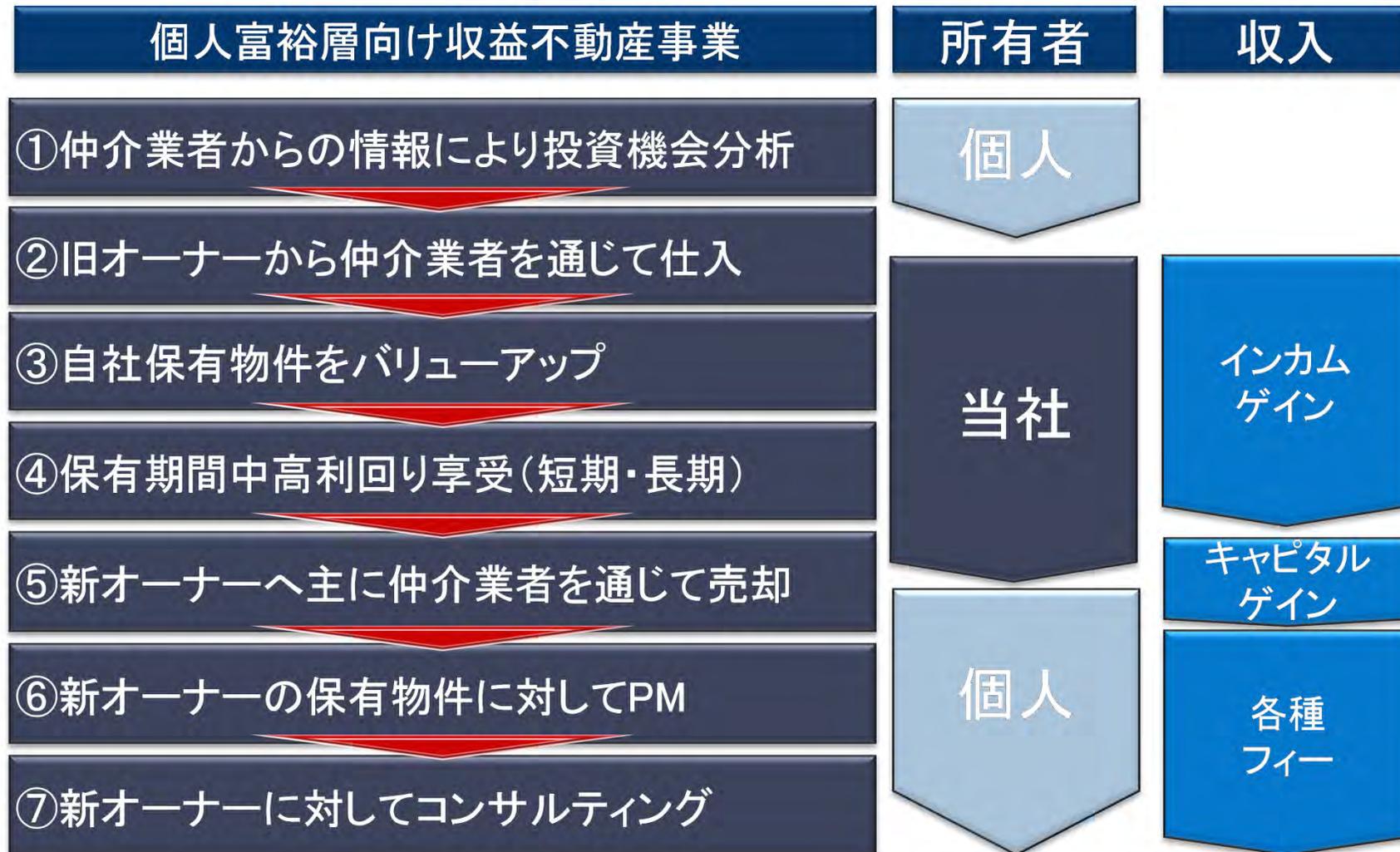
②多岐にわたる競争優位性と社会的意義

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">・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・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
確実な出口	<ul style="list-style-type: none">・個人富裕層という確実な出口の存在
バリューアップ力	<ul style="list-style-type: none">・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・遵法性適合物件として再生し不動産価値を向上
迅速な判断	<ul style="list-style-type: none">・迅速な判断による早期のキャッシュ化
高信頼性	<ul style="list-style-type: none">・中古不動産物件に付きまとう情報の非対称性問題解消
強固なオーナーとの関係	<ul style="list-style-type: none">・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)

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

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