

A.D.W.
Group

SINCE 1886

株式会社エー・ディー・ワークス
2017年3月期第1四半期決算補足資料

2016年7月22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	2017年3月期第1四半期 総括	p.2-p.3
II	2017年3月期第1四半期 決算概要	p.4-p.10
III	業績計画および進捗	p.11-p.13
IV	当社経営戦略(残高積み上げの重要性)	p.14-p.16
V	参考資料(会社概要・株主構成・連結業績推移)	p.17-p.21
VI	参考資料(第5次中期経営計画関連)	p.22-p.29
VII	参考資料(A.D.W.グループビジネスモデルの特色)	p.30-p.36

I - 2017年3月期第1四半期 総括

1. 2017年3月期第1四半期 総括

決算Topic

1

連結業績計画に対して売上高19.9%、EBITDA20.0%、経常利益8.6%、当期純利益19.9%の進捗率。
金融市場がリスクオフに傾く中、堅実な販売活動を展開。

決算Topic

2

ストック型フィービジネスの売上高が前年同期比11.7%増。
第5次中期経営計画の基本方針の一つ「安定的収益基盤の追求」の進展。

決算Topic

3

積極的に優良物件の仕入れを行い、収益不動産残高が前期末(2016年3月末)から8.1%増加。
⇒2Q以降の業績に貢献の見込み。

II - 2017年3月期第1四半期 決算概要

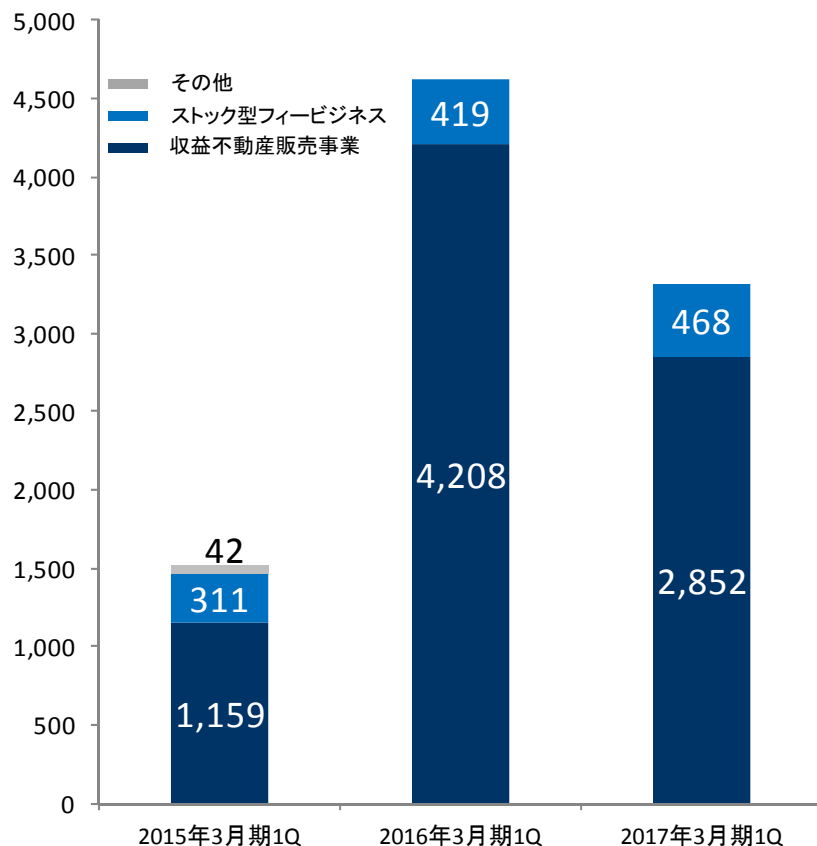
2. 連結PLサマリー(対前期比)

(単位:百万円)	2015年3月期 第1四半期		2016年3月期 第1四半期		対前期 増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,589	100.0%	3,279	100.0%	▼28.5%
売上総利益	853	18.6%	674	20.6%	▼21.0%
販売管理費及び一般管理費	559	12.2%	538	16.4%	▼3.7%
EBITDA	306	6.7%	239	7.3%	▼21.7%
経常利益	248	5.4%	69	2.1%	▼72.2%
税引前利益	248	5.4%	156	4.8%	▼37.3%
当期純利益	162	3.5%	105	3.2%	▼35.1%

3. 連結業績の推移

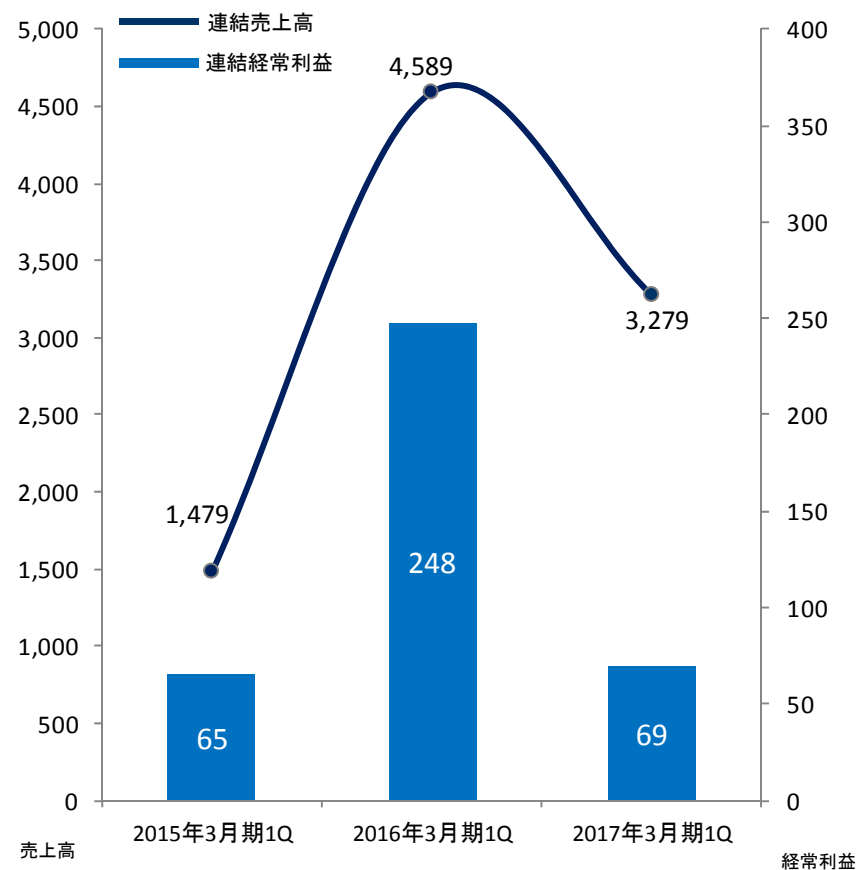
(単位:百万円)

事業別売上高の推移



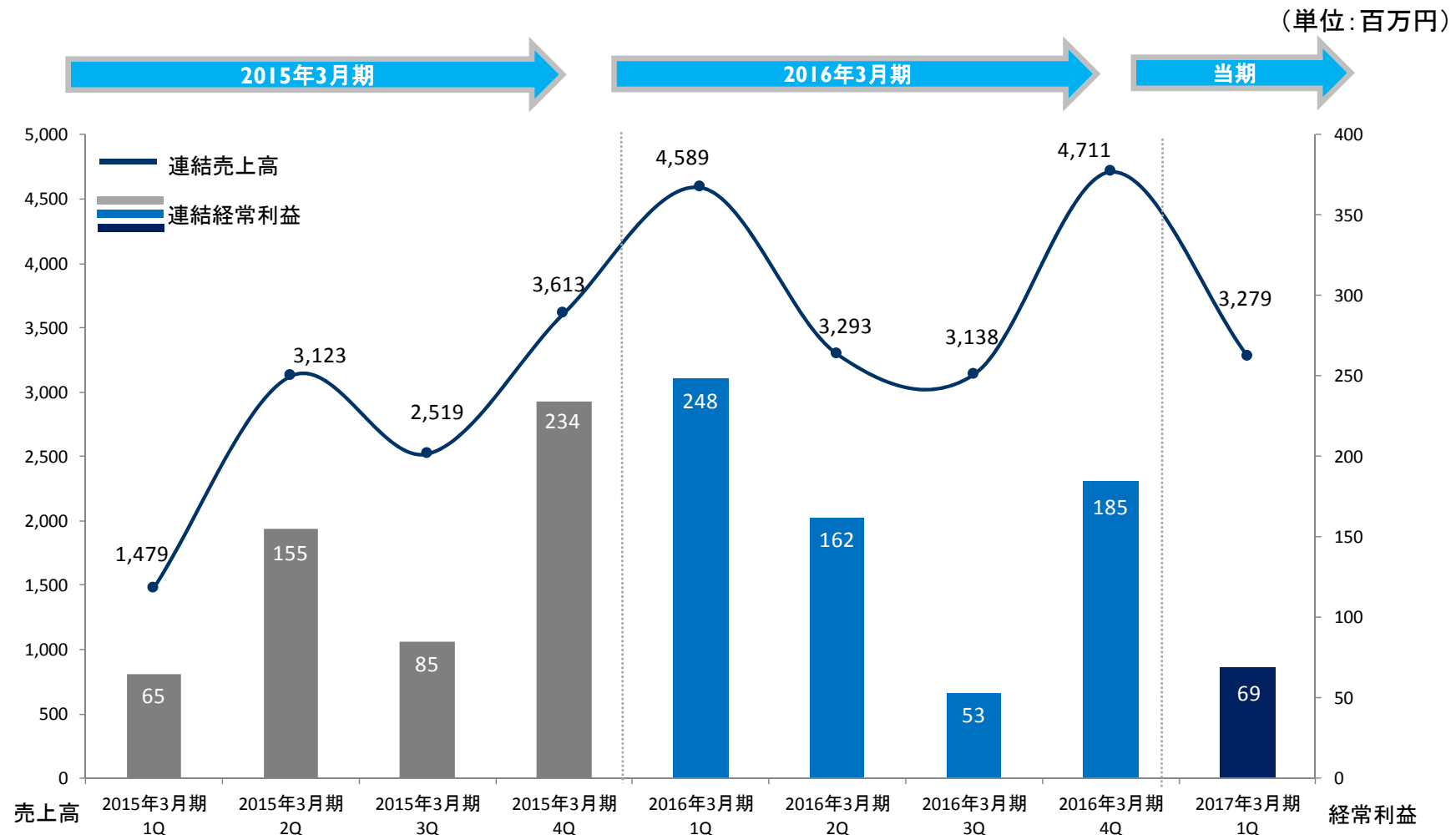
(*)セグメントごとの売上高にはセグメント間の内部売上高を含んだ数値を記載しております。そのため、各セグメントの合計数値と連結売上高とは異なるものとなります。

連結売上高/経常利益の推移



収益基盤は着実に強化。ストック型フィービジネスは2桁成長を継続。

4. 連結四半期業績の推移

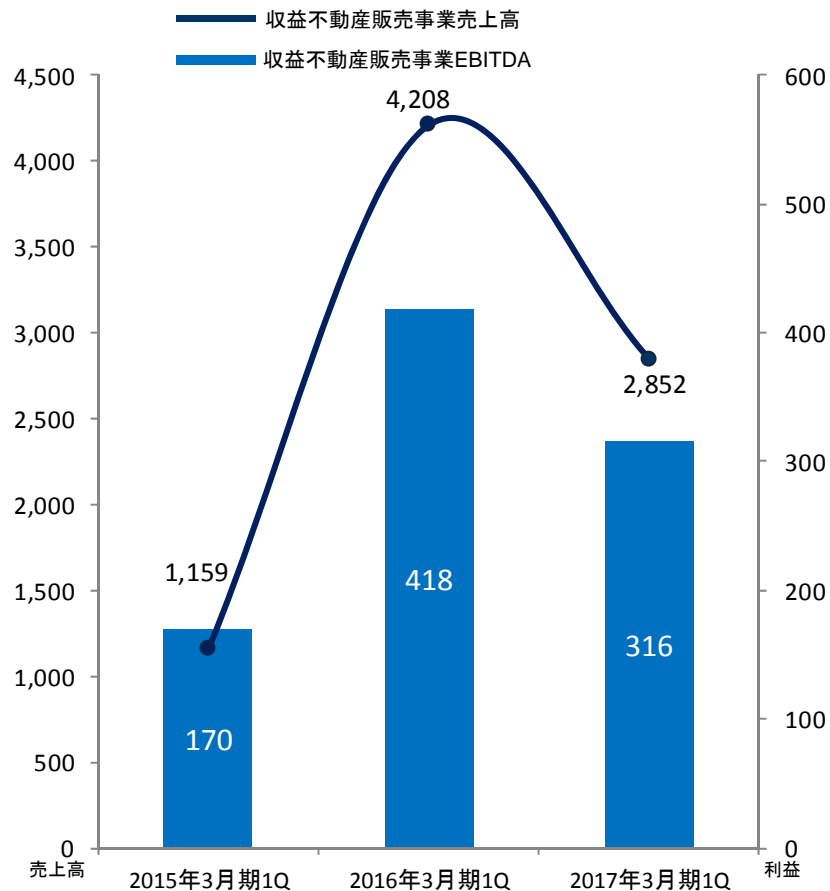


現時点では連結売上高の9割弱を収益不動産販売事業が占めるため、四半期毎に業績が大きく変動。

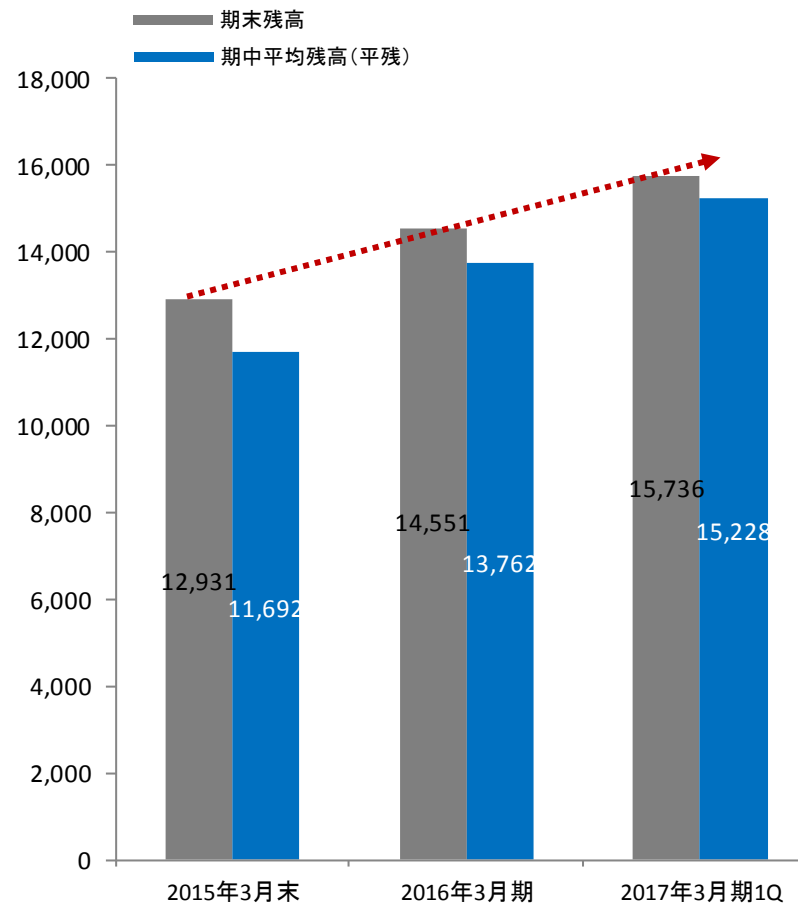
5.主要事業①:収益不動産販売事業の概況

(単位:百万円)

収益不動産販売事業の業績推移



収益不動産残高の推移

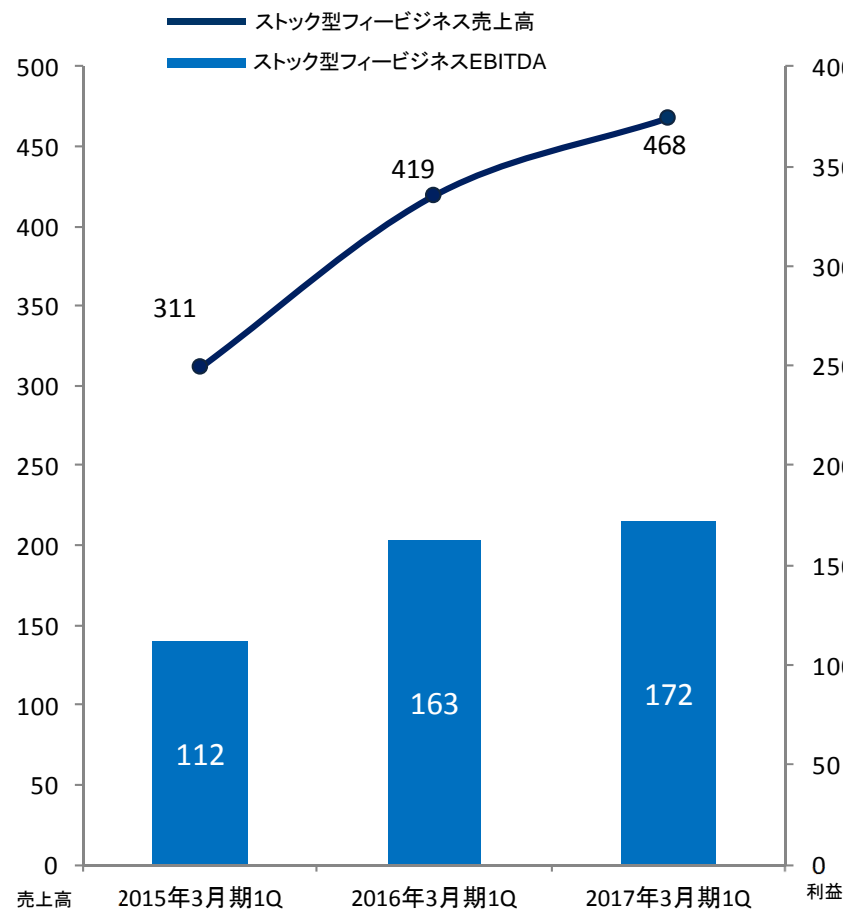


将来の収益源である収益不動産の残高が増加

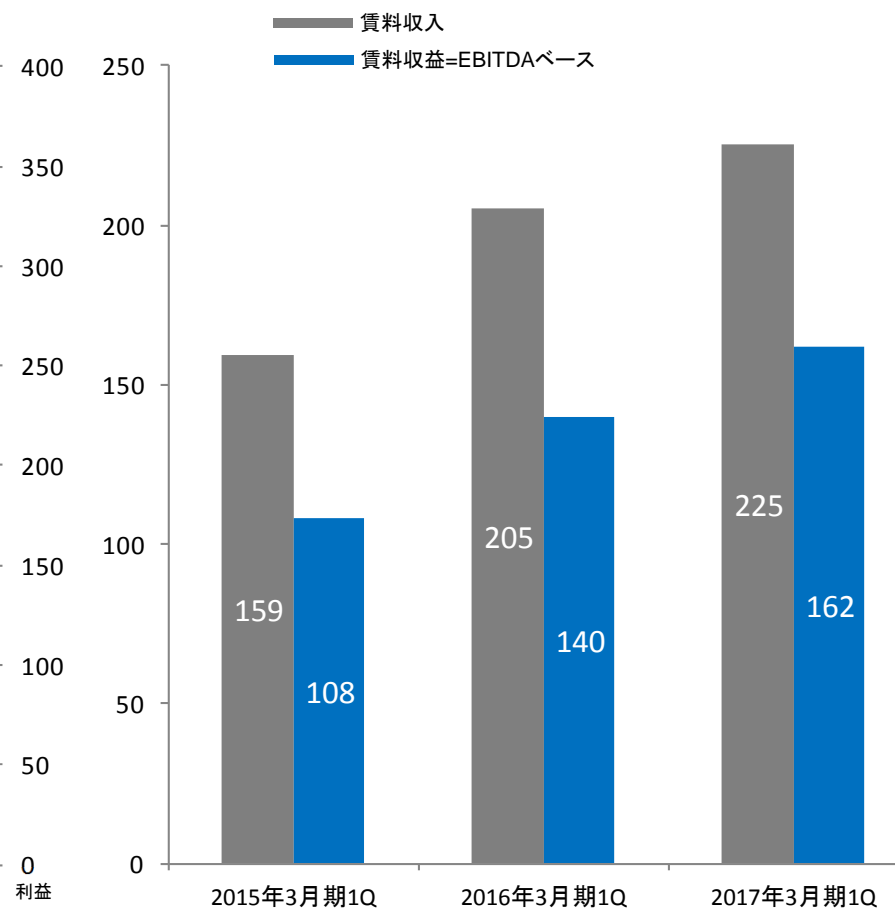
6.主要事業②:ストック型フィービジネスの概況

(単位:百万円)

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

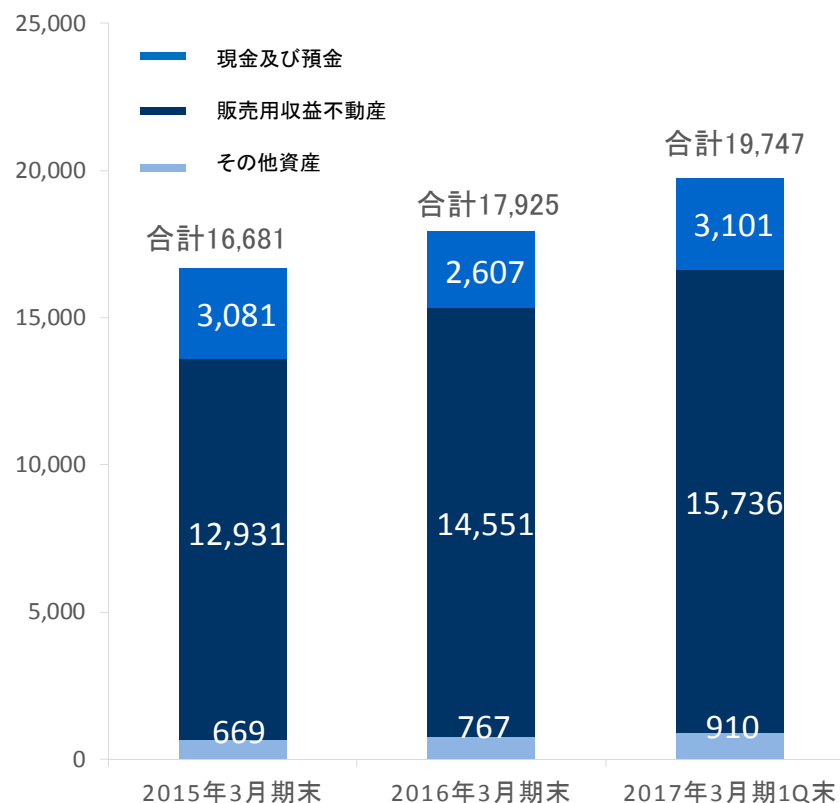


安定的収益基盤である賃料収入が着実に増加

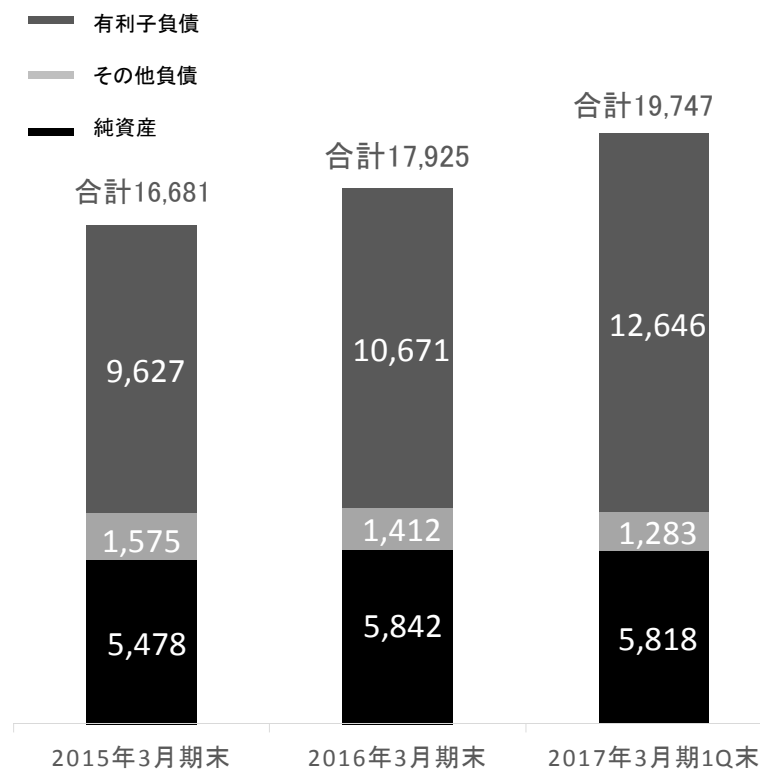
7. 連結B/Sサマリー

(単位:百万円)

資産の部推移



負債及び純資産の部推移



(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の他、固定資産に計上している物件も含まれています。

III - 業績計画および進捗

8. 2016年3月期連結業績計画

(単位:百万円)

第5次中期経営計画(2017年3月期-2019年3月期)

	2015年3月期(実績)	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	10,735	15,733	16,500	18,000
連結EBITDA	791	926	1,200	1,600
連結経常利益	540	650	800	1,000
連結当期純利益	540	426	528	660
連結ROE(期末)	6.1%	7.3%	6.4%	7.4%

(注)連結EBITDA(償却等前営業利益)は、連結営業利益に償却費(減価償却費、ソフトウェア償却費、のれん償却費等)を加算して算出しています。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、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、当該特別利益を加算する方針です。

2016年5月公表のエクイティ・ファイナンス実施により、一度はROEが減少する見込み

2016年3月期1Qの対通期計画進捗率はおおむね20%弱。

9.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月期末 (実績)	2017年3月期1Q末 (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	2,303	5,000
	国内短期/中期販売用 収益不動産残高(平残)	9,116	9,662	12,000
	国内長期保有用 収益不動産残高(平残)	2,872	3,262	10,500
	収益不動産残高合計 (期末残)	14,551	15,736	30,000
	賃料収益 (EBITDAベース)	559	162	1,246
	収益不動産販売事業ROA	11.6%	8.4%	6.9%

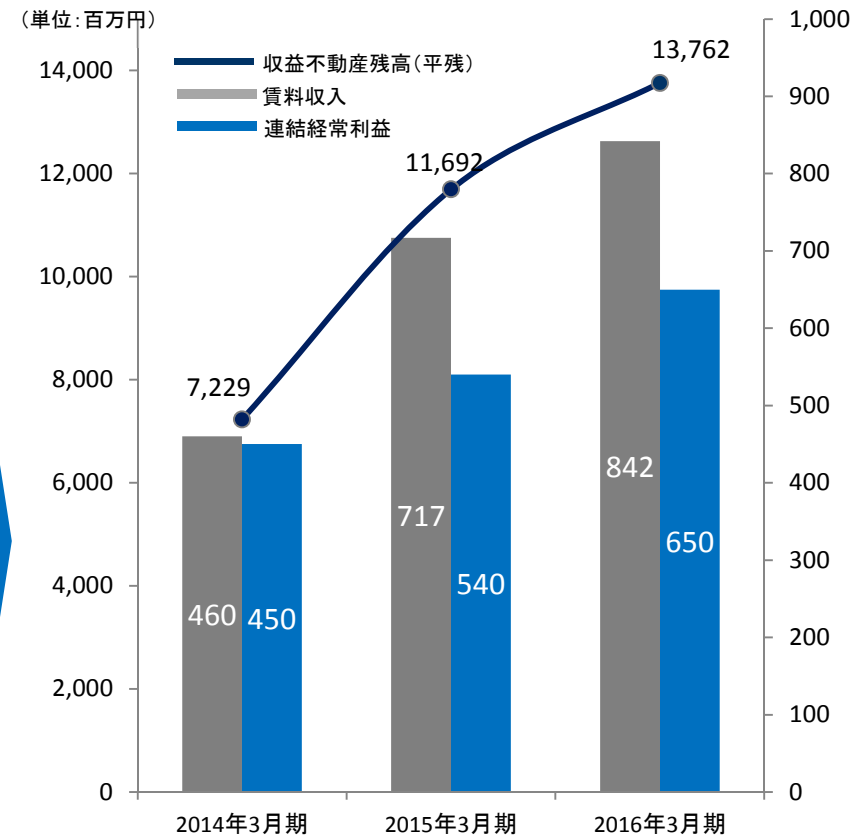
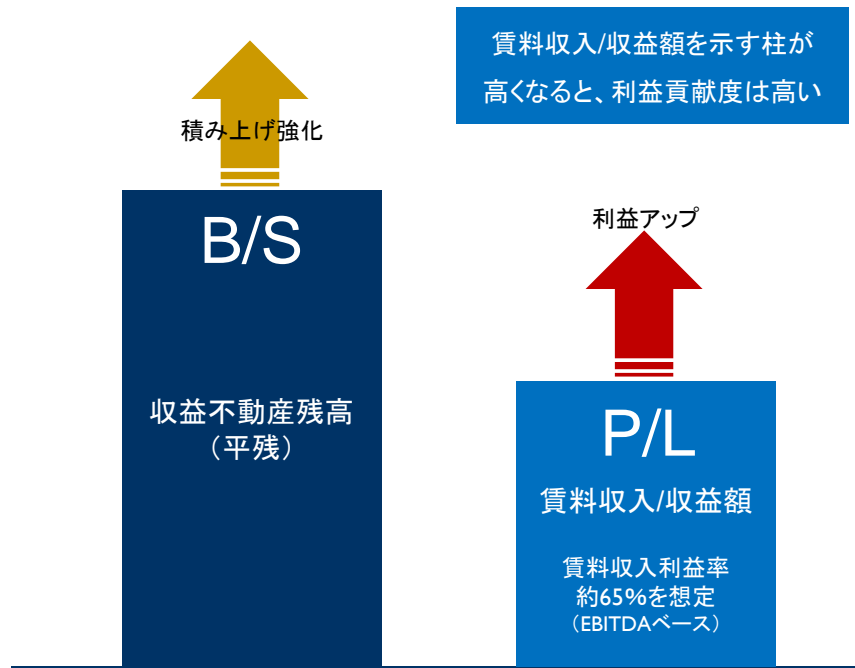
(注) 2017年3月期1Qの収益不動産販売事業ROAは通年換算して算出しています。

2017年3月期1Qにおいては国内10棟、海外3棟の仕入れを実施。
2Q以降の業績に貢献予定。

IV - 当社経営戦略（残高積み上げの重要性）

10. 経営戦略①: 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

11.経営戦略②: 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

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

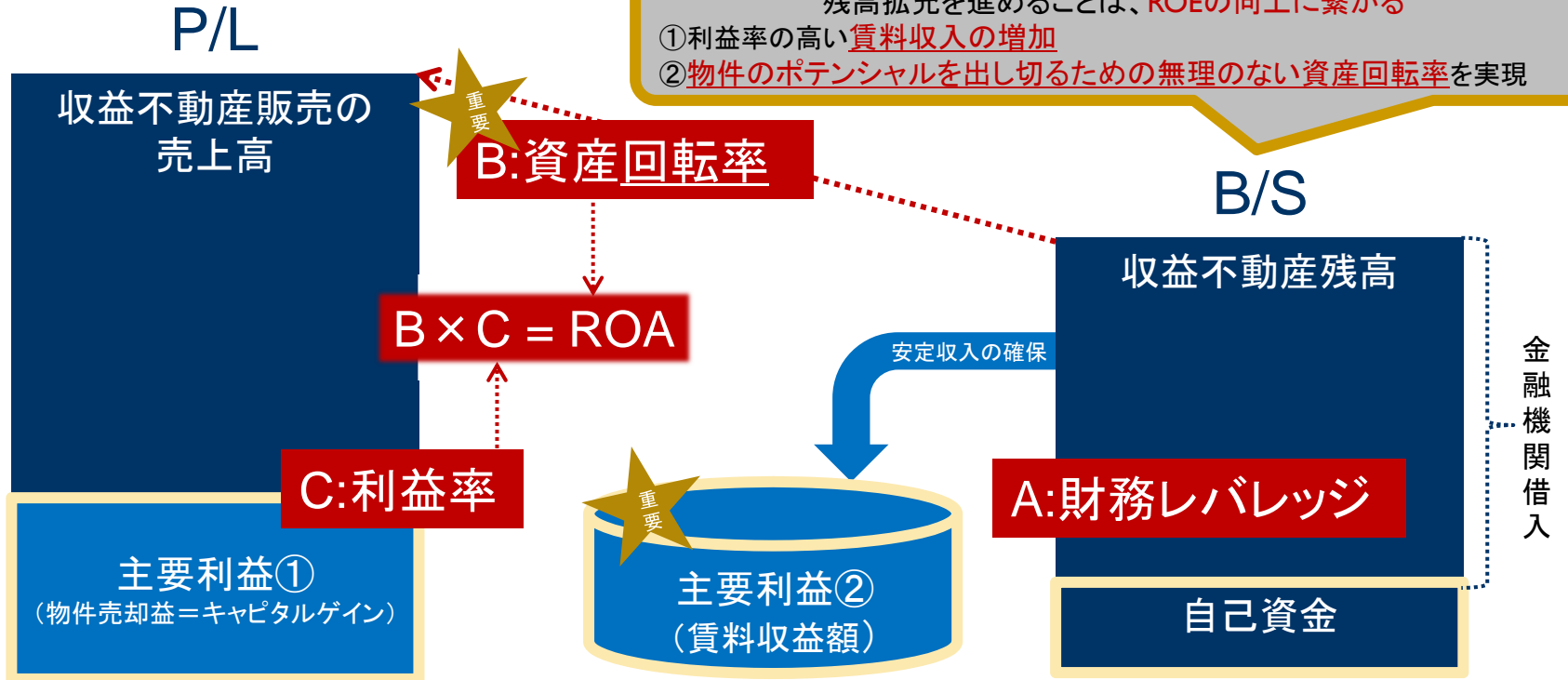
$\text{A} < \text{収益不動産残高} / \text{自己資金} >$
 $\text{B} < \text{売上高} / \text{収益不動産残高} >$
 $\text{C} < \text{収益不動産販売に係る利益} / \text{売上高} >$

(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



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(2016年6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125名(2016年6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(監査等委員)	原川 民男
取締役(監査等委員)	大戸 武元
取締役(監査等委員)	須藤 美和

V-2. 株主構成(2016年6月30日現在)

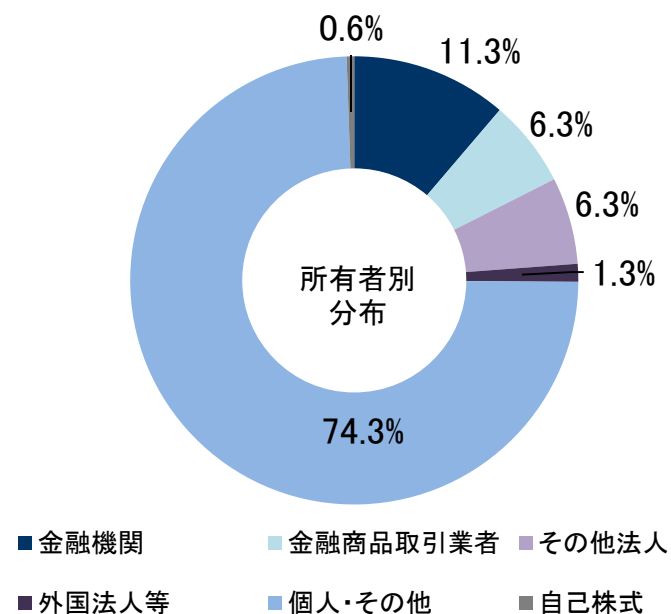
発行済株式数/株主数

発行済株式数: 223,876,000株 株主数: 12,731名

大株主の状況

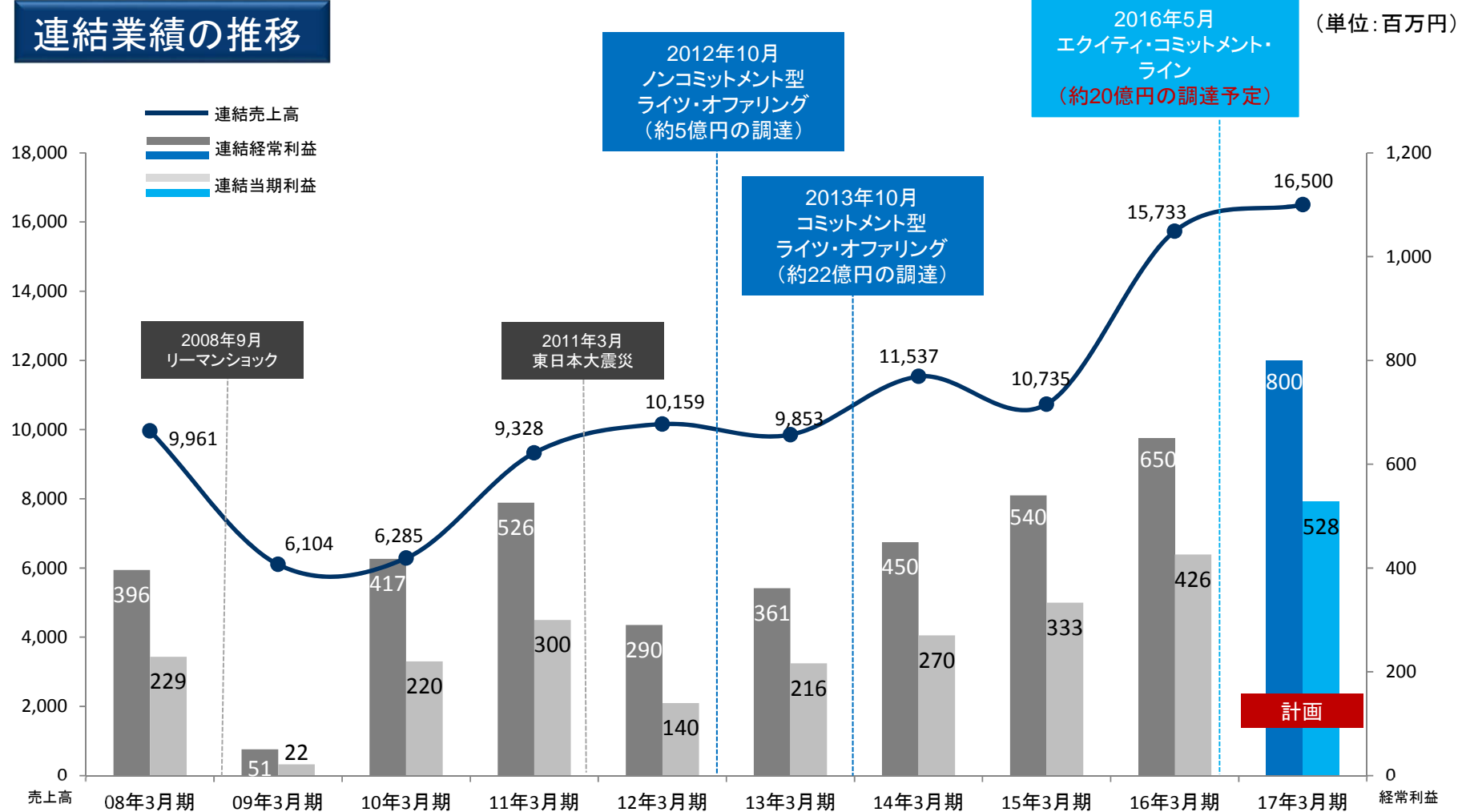
		所有株式数 (株)	所有株式の割合 (%)
1	田中秀夫(当社代表取締役社長)	47,756,248	21.33%
2	有限会社リバティーハウス	9,416,000	4.20%
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (役員株式報酬信託口・75695口)	6,931,238	3.09%
4	日本証券金融株式会社	5,065,800	2.68%
5	株式会社SBI証券	4,467,700	1.63%
6	楽天証券株式会社	2,752,100	1.06%
7	松井証券株式会社	2,005,100	0.84%
8	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,941,400	0.79%
9	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,794,600	0.67%
10	株式会社本間	1,510,000	0.67%
10	佐上良介	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



(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。



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)	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

VI - 参考資料（第5次中期経営計画関連）

VI-1. 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

VI-2.第5次中期経営計画の前提：米国収益不動産事業（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

VI-3.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

VI-4.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

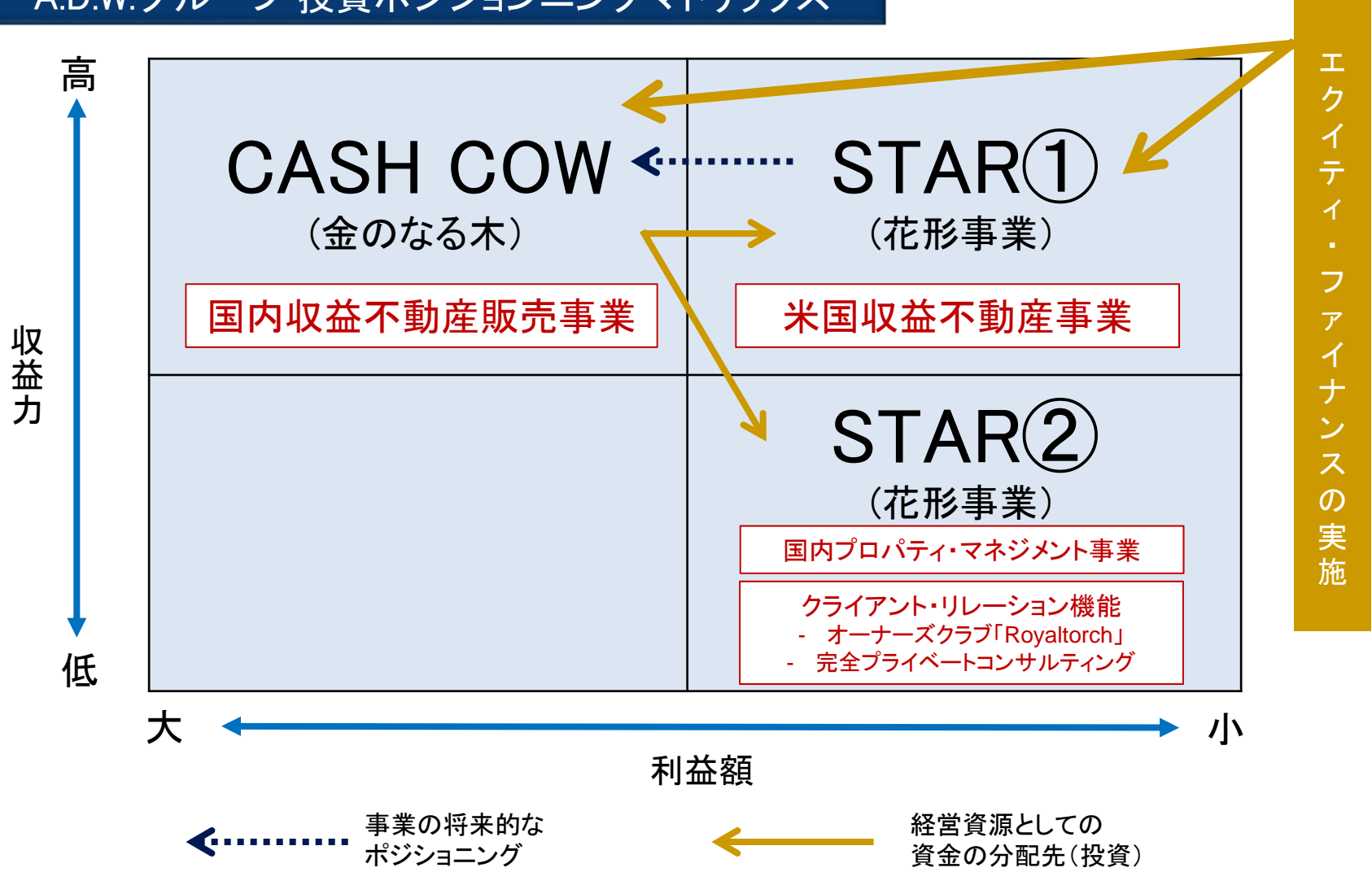
ケイパビリティの再構築

- 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

VI-5.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



VI-6. 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

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

A.D.W. GROUP SINCE 1886

収益不動産販売事業 (キャピタルゲイン)

- 中古収益不動産の仕入からバリューアップ、販売
- 個人富裕層をターゲット



西早稲田プロジェクト

ストック型フィービジネス (インカムゲイン・フィー)

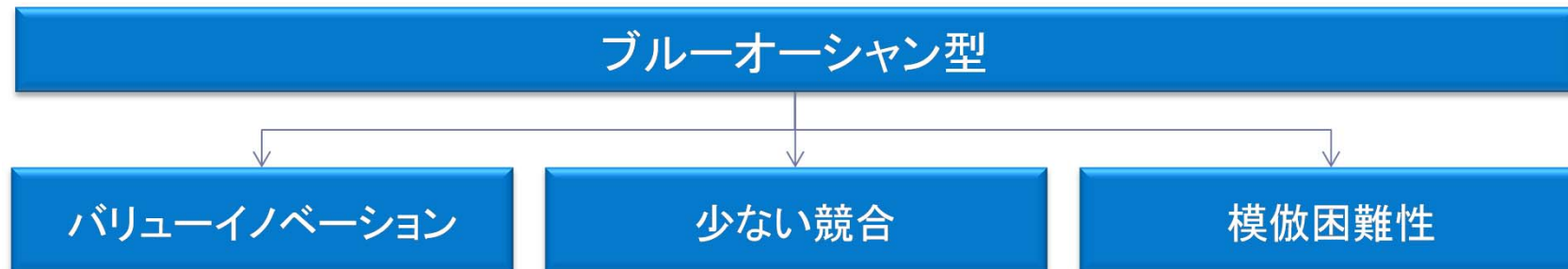
- A.D.W.ブランドとしてのCRM戦略
- 自社保有・販売用物件からの賃料収入／収益不動産の管理受託フィー
- 不動産鑑定／デューデリジェンス
- 土地有効活用・リノベーション提案など



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



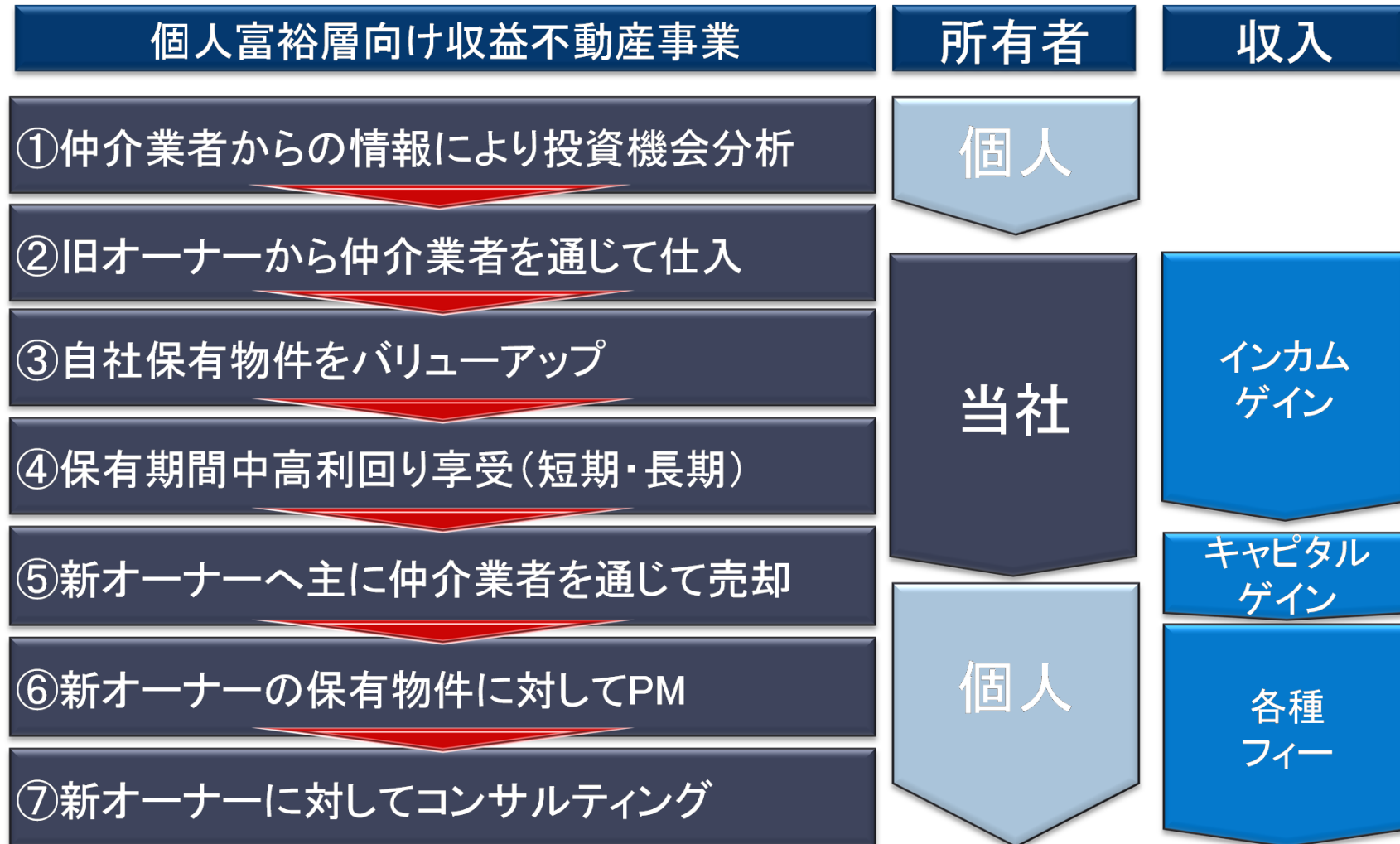
具体的な特色

- 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. 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-6. 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



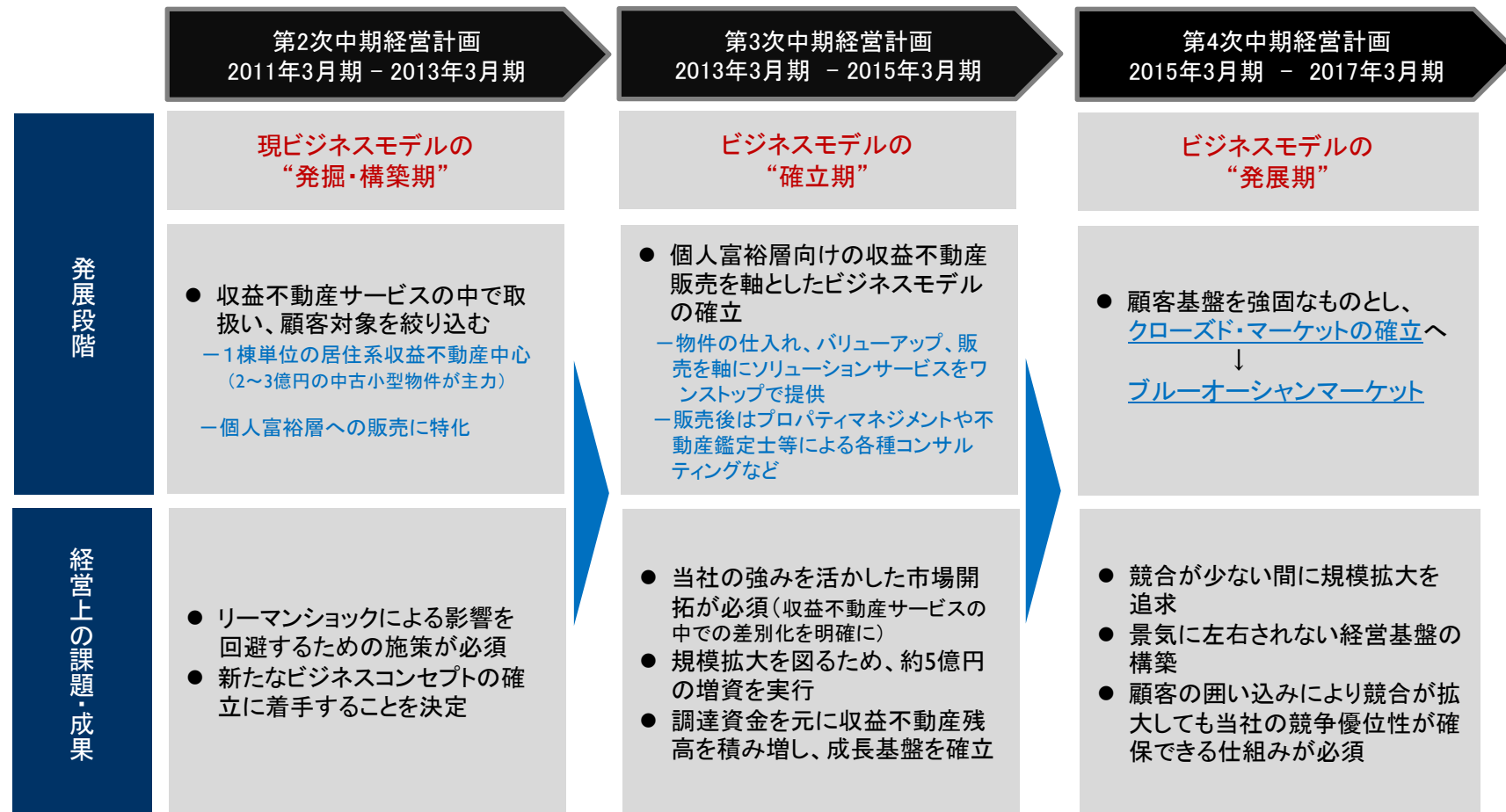
当社が個人富裕層向け事業にフォーカスした理由

- 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-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