

A.D.W.
Group

SINCE 1886

株式会社エー・ディー・ワークス
2017年3月期 IR説明会資料

2017年5月19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 総括	P.2 – P.3
II	株主クラブ創設について	P.4 – P.6
III	2017年3月期 決算概要	P.7 – P.13
IV	業績計画および進捗	P.14 – P.16
V	中期経営計画におけるライツ・オフリング及び感謝配当	P.17 – P.36
VI	参考資料（当社経営戦略）	P.37 – P.39
VII	参考資料（会社概要・株主構成・連結業績推移）	P.40 – P.44
VIII	参考資料（第5次中期経営計画関連）	P.45 – P.49
IX	参考資料（A.D.W.グループビジネスモデルの特色）	P.50 – P.53

I - 2017年3月期 総括

1. 2017年3月期 総括

決算Topic

1

利益達成と次期以降の収益源積み上げを同時に実行

- ・連結業績計画を概ね達成／過去最高益を更新
- ・収益不動産残高200億円を達成

決算Topic

2

米国(ロサンゼルス)事業が堅調

- ・グループ全体の13.3%を占める2,527百万円の売上高を計上

決算Topic

3

新規分野への積極的な進出

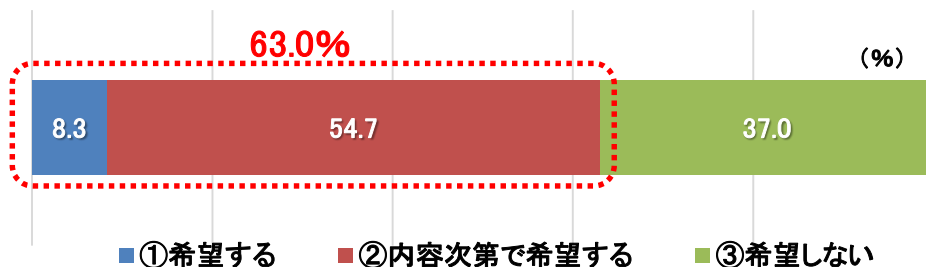
- ・「不動産テック」「小口化投資商品」「賃貸保証サービス」等に参入

Ⅱ－株主クラブ創設について

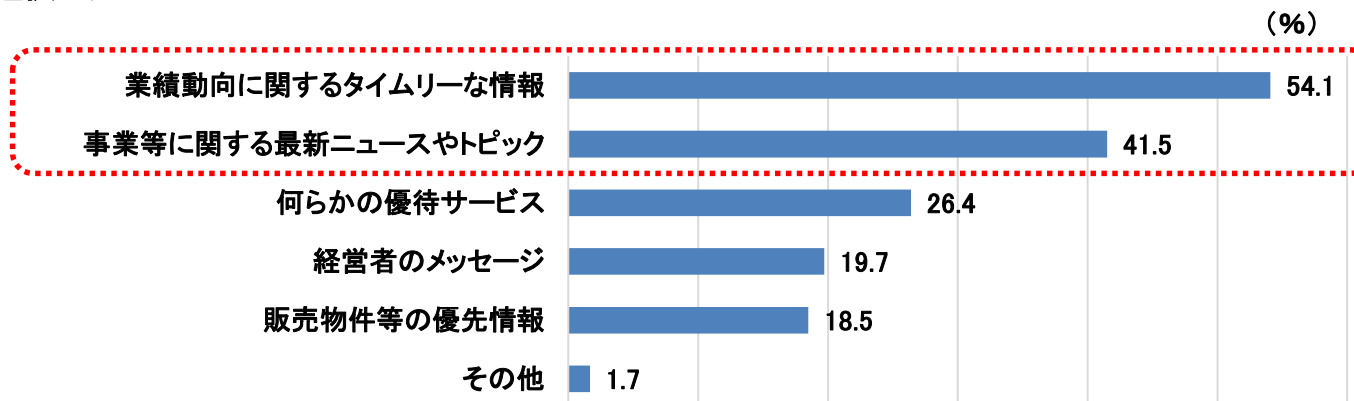
2.『エー・ディー・ワークス株主クラブ』の創設について

株主様アンケート(昨年12月実施)より抜粋 「株主クラブ組成は63%の高い関心度、メリットは“優待”よりも“情報”」

1. 仮にエー・ディー・ワークスが株主の皆様との対話促進の一環として「株主クラブ(仮称)」といったサークルを組成した場合、参加をご希望されますか。



2. 1.で②を選択された方におうかがいします。「株主クラブ(仮称)」に参加するメリットを感じるものはどれですか。(複数選択可)



3.『エー・ディー・ワークス株主クラブ』の創設について

【創設の趣旨】

- 株式公開10年を記念し、株主からのご支援に感謝する
- 当社株式への投資の魅力を高め、より多くの方々に、中長期的に当社株式を保有していただく
- 上記を通じて、株主とのリレーションをさらに強化する



■ 情報の配信(全会員向け)

- ✓ 決算短信
- ✓ フォーキャスト
- ✓ ニュースリリース
- ✓ トピックス

※公開情報と同時・同等

■ 株主優待ポイントの進呈(プレミアム会員向け)

保有株式数	進呈ポイント(半年分)	進呈ポイント(1年分)
10,000株以上、30,000株未満	2,000ポイント	4,000ポイント
30,000株以上、50,000株未満	9,000ポイント	18,000ポイント
50,000株以上、70,000株未満	20,000ポイント	40,000ポイント
70,000株以上	25,000ポイント	50,000ポイント

Ⅲ - 2017年3月期 決算概要

4. 連結PLサマリー(対前期比)

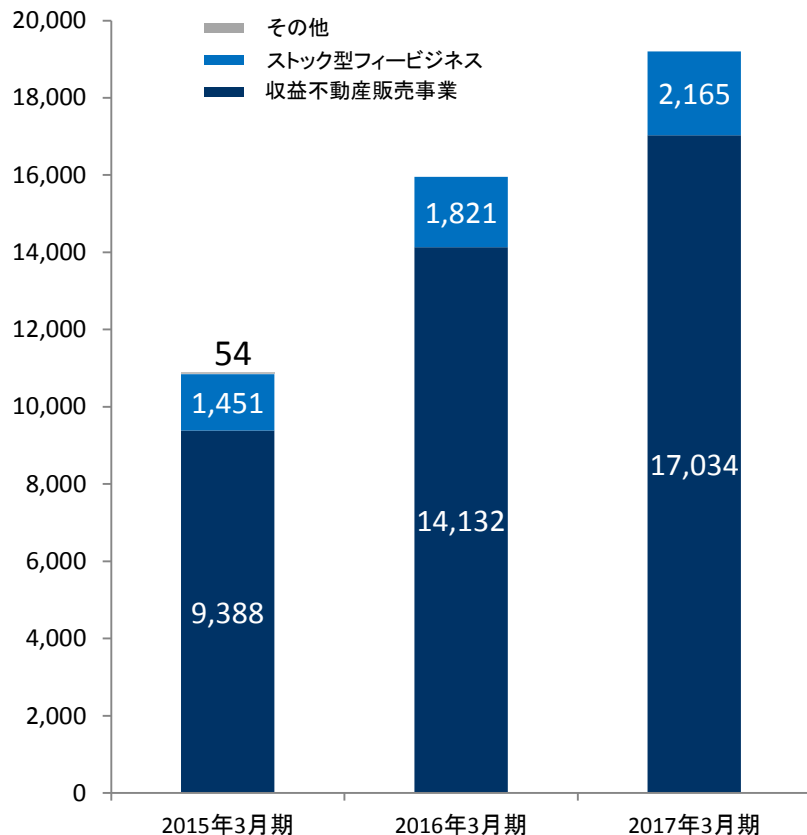
(単位:百万円)	2016年3月期		2017年3月期		対前期 増減率	通期計画 進捗率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	15,733	100.0%	18,969	100.0%	+20.6%	115.0%
売上総利益	2,965	18.8%	3,661	19.3%	+23.5%	—
販売管理費及び一般管理費	2,097	13.3%	2,621	13.8%	+24.9%	—
EBITDA	926	5.9%	1,216	6.4%	+31.2%	101.4%
経常利益	650	4.1%	748	3.9%	+15.0%	93.5%
税引前利益	650	4.1%	835	4.4%	+28.3%	104.4%
当期純利益	426	2.7%	540	2.8%	+26.6%	102.3%

1. 期初公表の通期業績計画をほぼ全項目で上回る。
2. 全段階の利益において過去最高益を達成。

5. 連結業績の推移

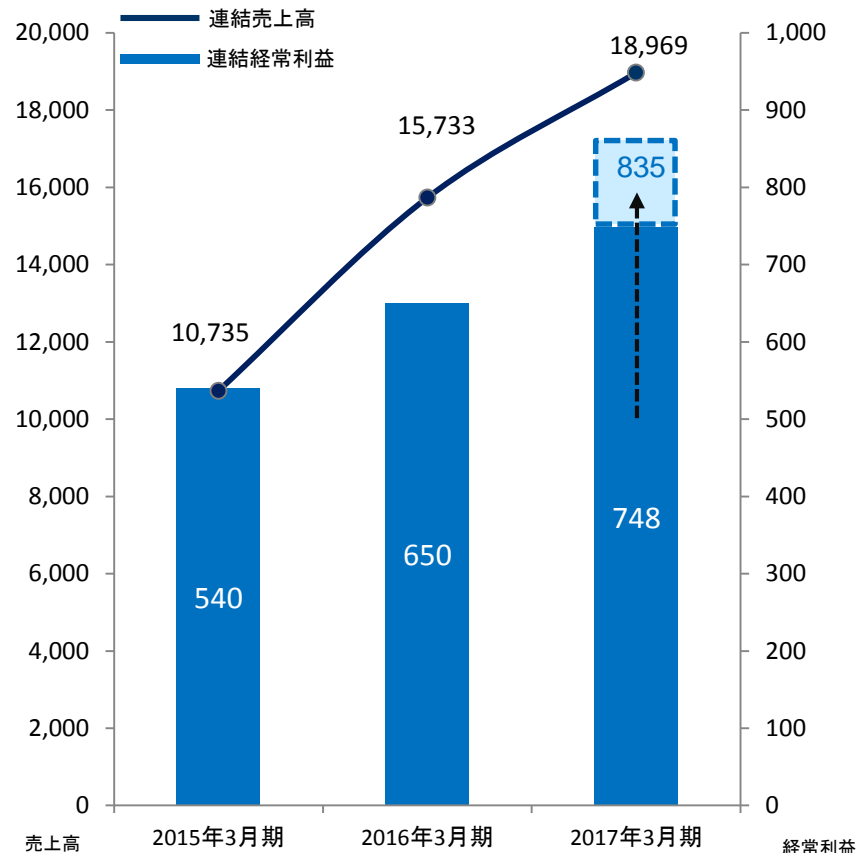
(単位:百万円)

事業別売上高の推移



(*1)セグメントごとの売上高は、セグメント間の内部売上高を含んでおります。
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ります。

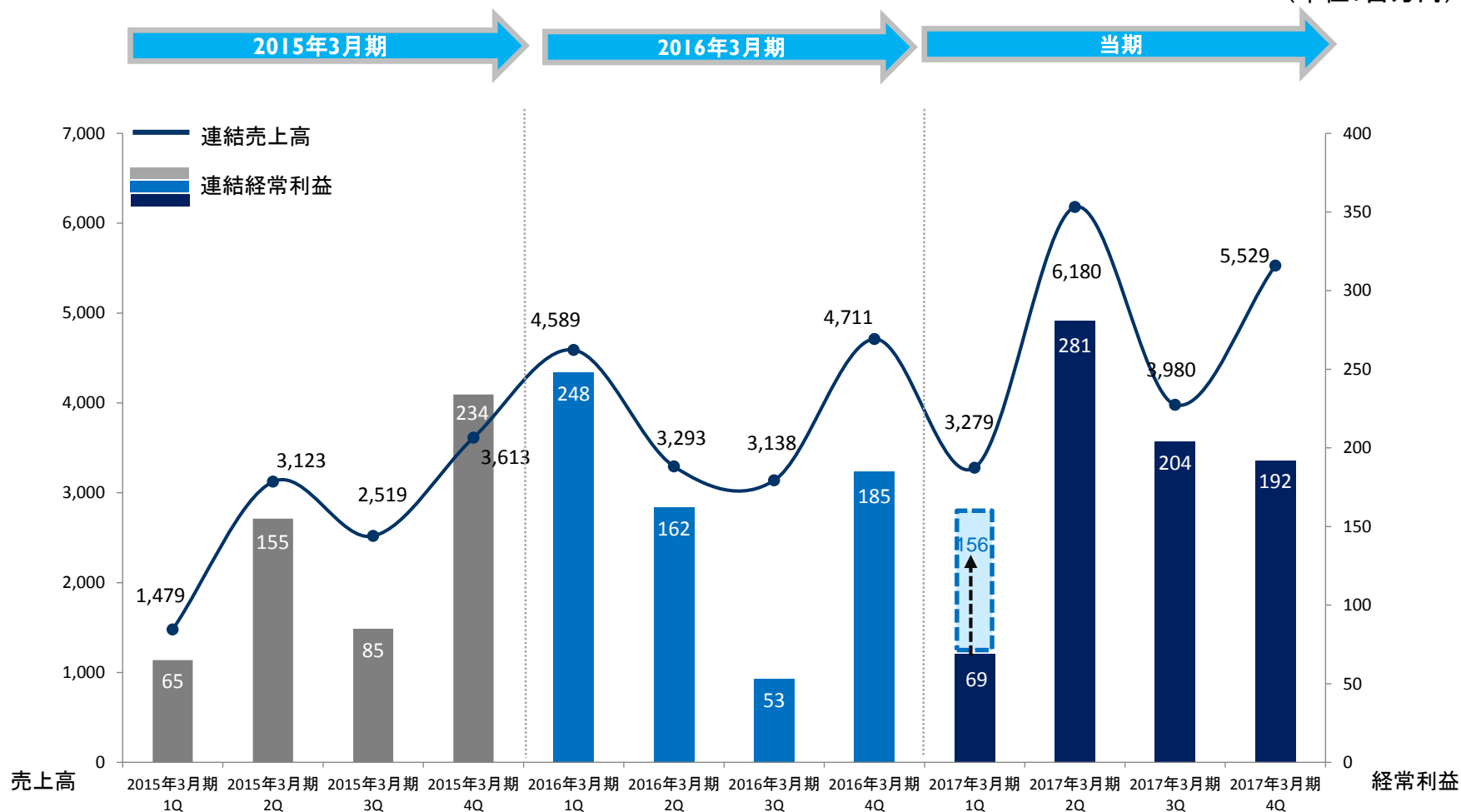
連結売上高/経常利益の推移



長期保有目的収益不動産の売却益(損益計算書では特別利益として計上)を経常利益に加算した場合、経常利益は835百万円まで増加。

6. 連結四半期業績の推移

(単位:百万円)

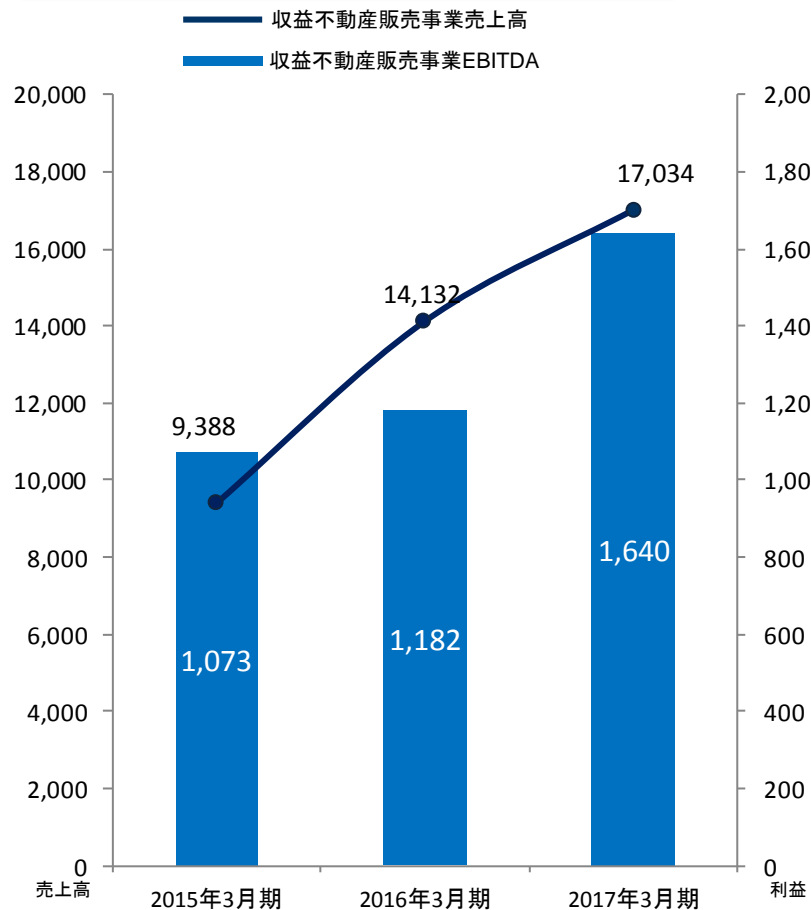


現時点では連結売上高の約9割を収益不動産販売事業が占めるため、四半期毎に業績が大きく変動。

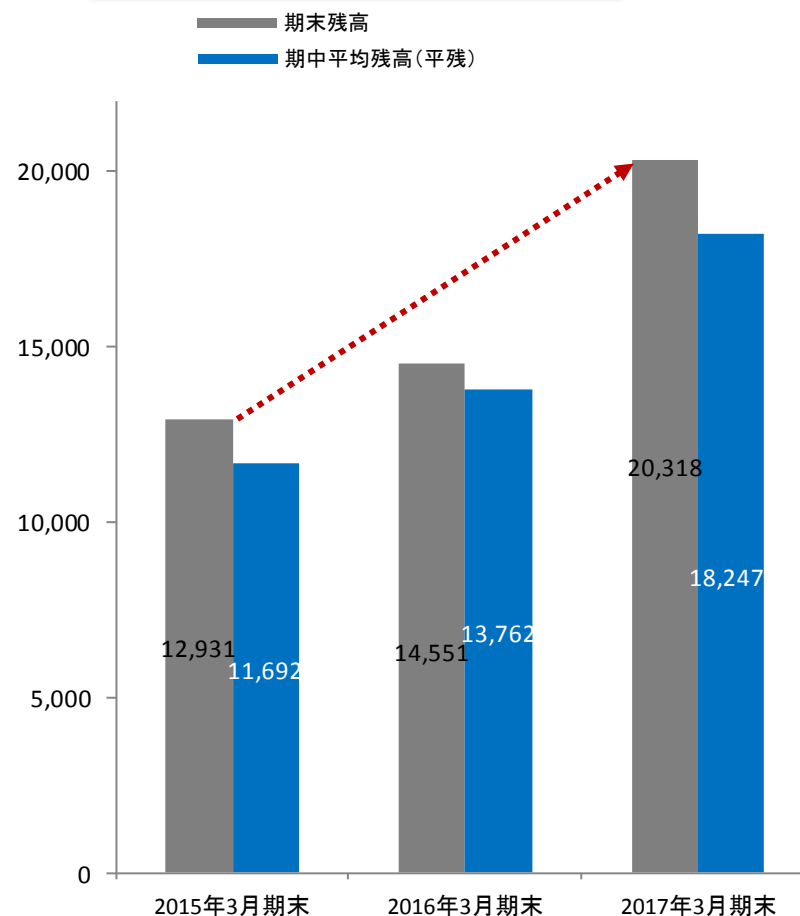
7.主要事業①: 収益不動産販売事業の概況

(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



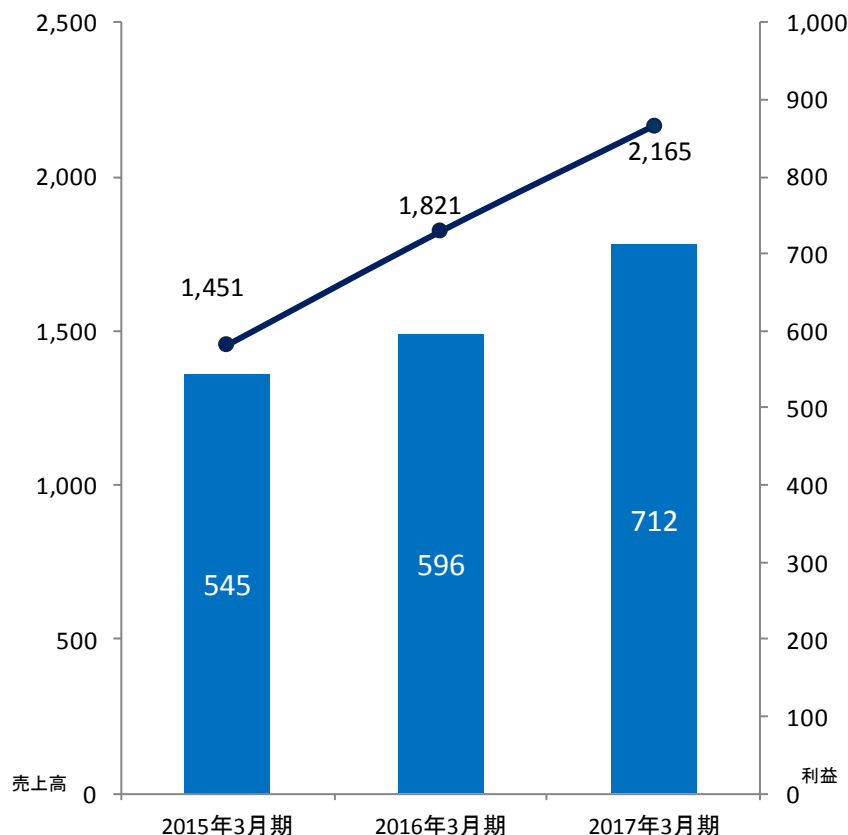
期初計画のとおり、収益不動産残高200億円に到達。

8.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)

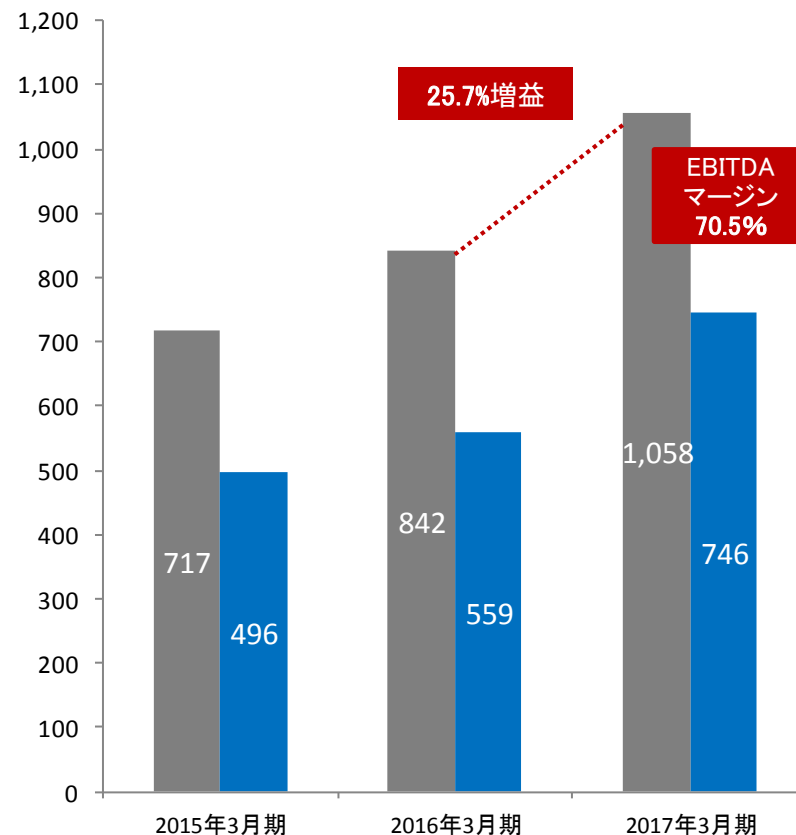
ストック型フィービジネスの業績推移

- ストック型フィービジネス売上高
- ストック型フィービジネスEBITDA



賃料収入/収益の推移

- 賃料収入
- 賃料収益=EBITDAベース

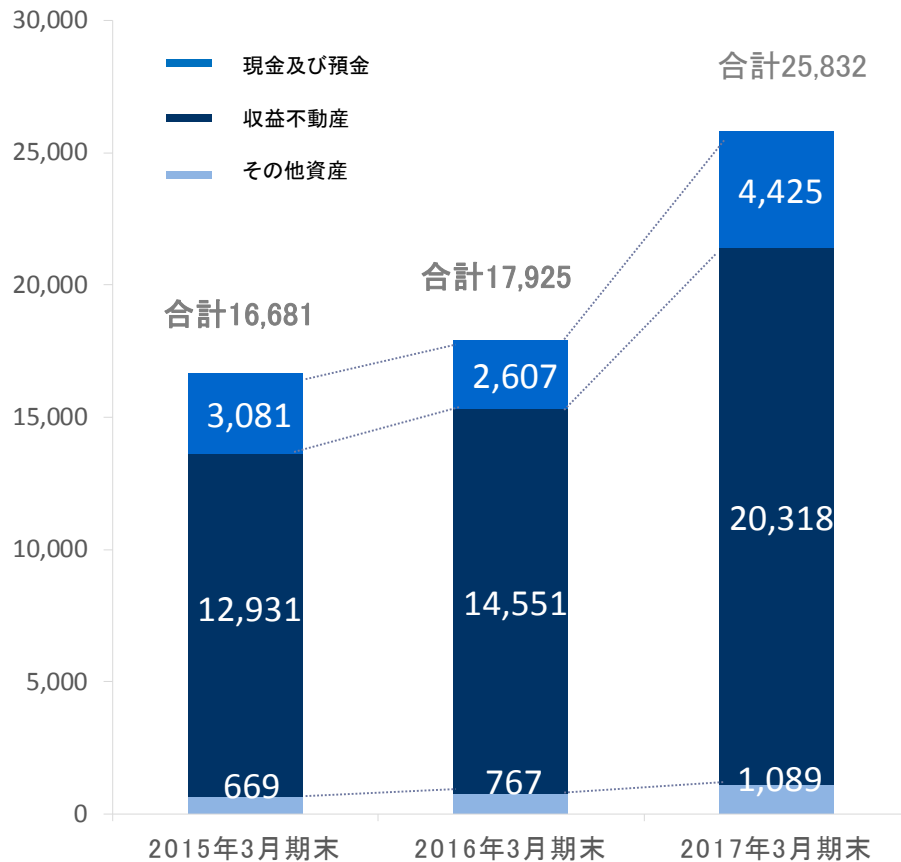


収益不動産残高の増加に伴い、安定的収益基盤である賃料収入が増加。

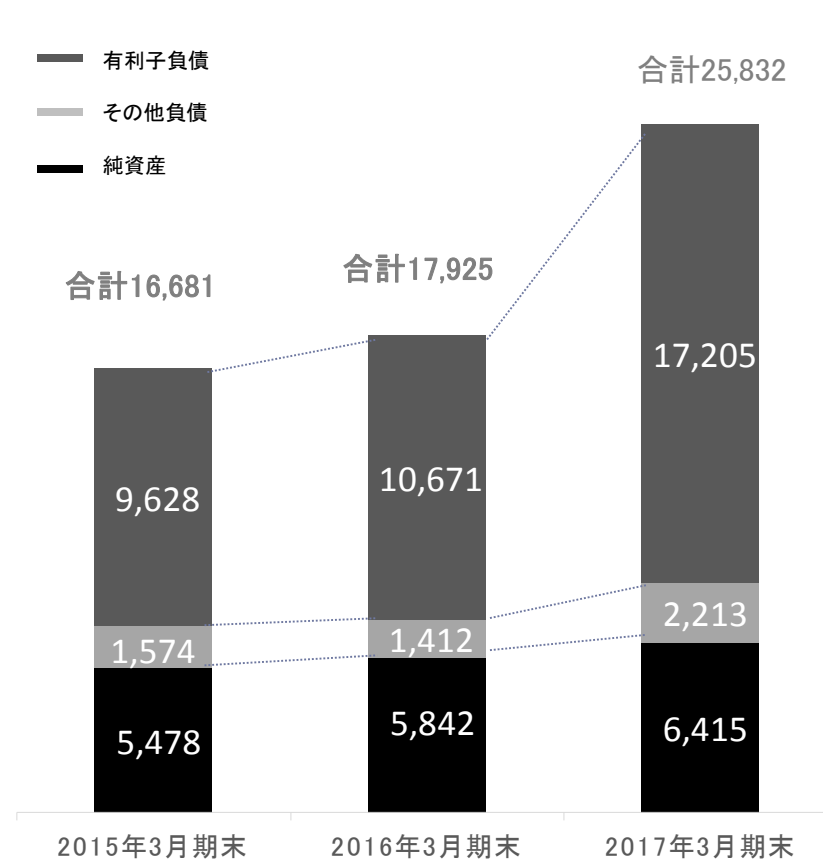
9. 連結B/Sサマリー

(単位:百万円)

資産の部推移



負債及び純資産の部推移



IV - 業績計画および進捗

10. 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)

	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (実績)	2018年3月期(計画) ※2017年5月11日公表	2019年3月期(計画) ※2016年5月12日公表
連結売上高	15,733	18,969	20,000	18,000
連結EBITDA	926	1,216	1,400	1,600
連結経常利益	650	748	900	1,000
連結当期純利益	426	540	580	660
連結ROE(期末)	7.3%	8.5%	—	7.4%

(注1) EBITDA(償却等前営業利益): 営業利益+償却費等+特別損益に計上された収益不動産売却損益償却費等には減価償却費、ソフトウェア償却費、のれん償却費等の現金支出を伴わない費用を含みます。
また当社では、固定資産の中に長期保有収益不動産を含み、当該収益不動産の売却損益の一部は、特別損益の区分に計上しております。EBITDAは、当該特別利益を含めて算出しています。

(注2) ROE(期末): 当期純利益÷期末自己資本

2017年4月公表のライツ・オフERING(行使価額ノンディスカウント型)実施により、2018年3月期中に、大きく自己資本が増加する可能性があります。2018年3月末時点については、自己資本の予想が難しいため、ROEを未定としております。

11.収益不動産残高/賃料収益/ROAガイダンス

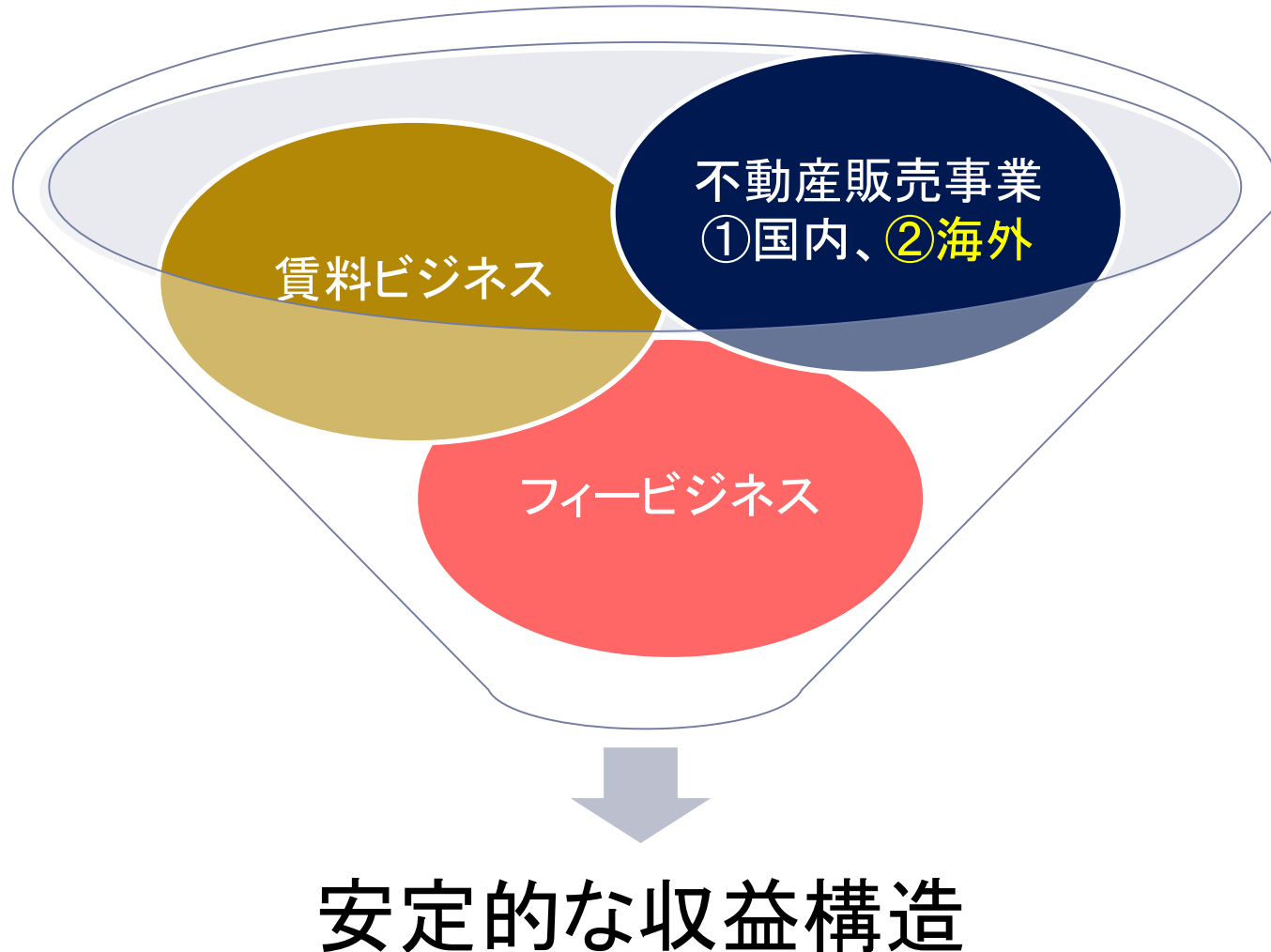
(単位:百万円)

		2017年3月期末 (実績)	2018年3月期 (計画)	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)	2,680	3,558	5,000
	国内短期/中期販売用 収益不動産残高(平残)	9,381	10,557	12,000
	国内長期保有用 収益不動産残高(平残)	6,185	8,544	10,500
	収益不動産残高合計 (期末残)	20,318	25,002	30,000
	賃料収益 (EBITDAベース)	746	793	1,246
	収益不動産販売事業ROA	11.5%	9.8%	6.9%

(注) ROAとROEの関係については、P.45「VI-1. 経営戦略①」及びP.46「VI-2. 経営戦略②」をご参照下さい。

V - 中期経営計画における ライツ・オフリング及び感謝配当

12. 事業ラインナップ

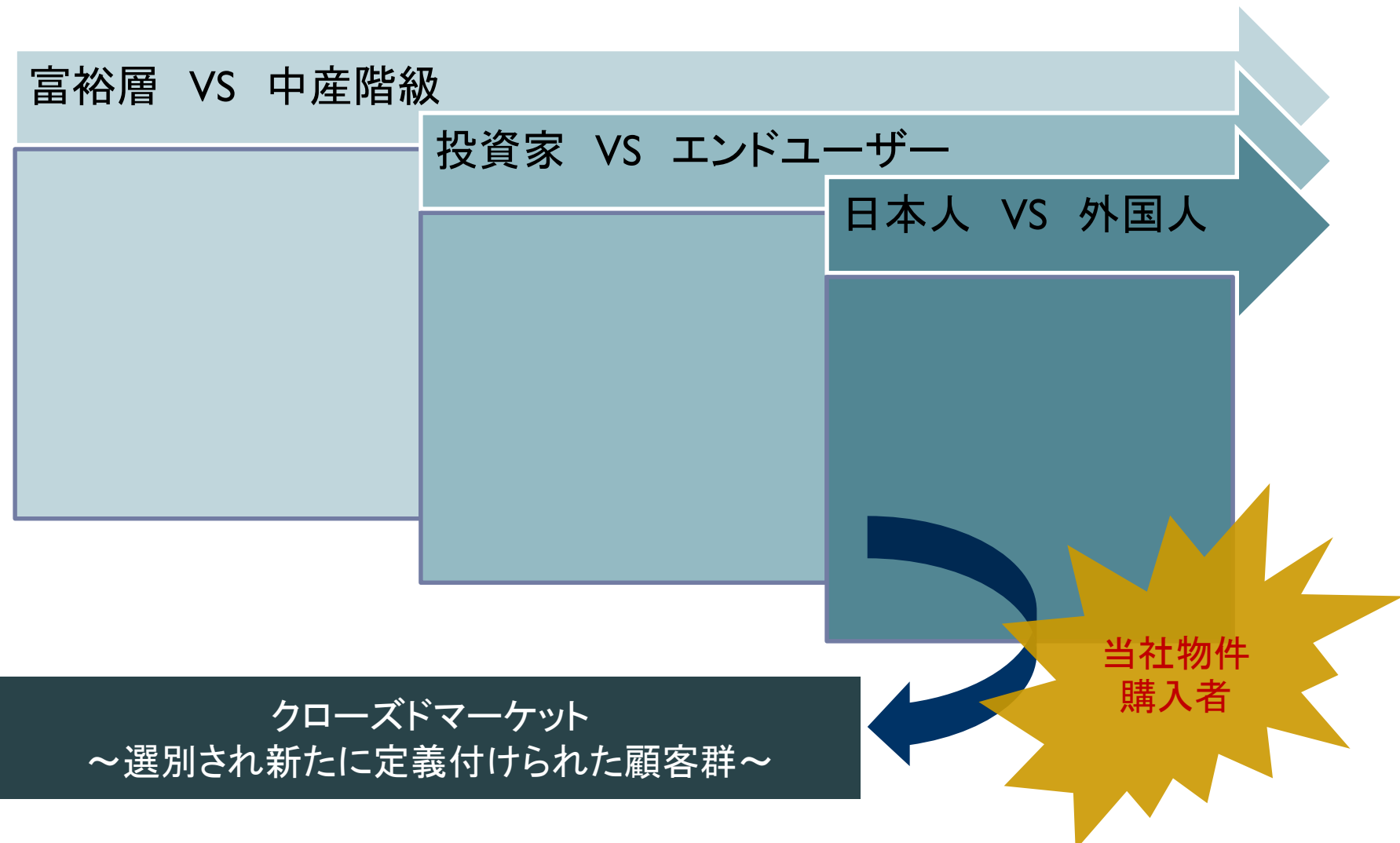


13.第5次中期経営計画 位置づけ & 基本方針

『 **ブルー・オーシャン戦略**
到来2021年 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

14. 顧客ターゲティング: マーケットの再定義

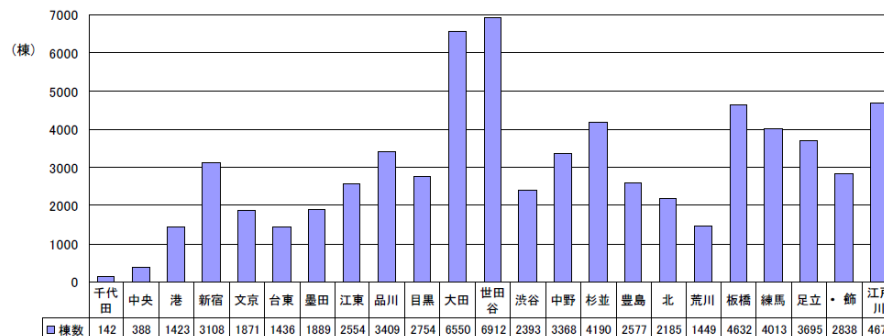


15. 今後の成長期待

当社コア事業の市場規模

■東京都23区に限っても、約6万8千棟の賃貸マンション(オーナーが一棟全体を所有し、借主に区分を賃貸)が存在。

⇒当社が2017年3月期に仕入れた収益不動産は45棟、販売した収益不動産は42棟。市場規模の観点からは、当社の成長余力は非常に大きい。



n = 68,454

(出典)2013年5月 マンション実態調査 東京都都市整備局

調達資金の投資効率

①収益不動産残高の拡充

【国内】 市場規模が非常に大きく、大手の競合も存在しない。

当社の業況拡大がマーケットに与えるインパクトは小さく、競争激化による事業環境の変化の可能性も低い。

【米国】 米国の中古住宅流通市場では、流通量、流通価格ともに上昇傾向。

⇒今後、投資効率が下がる要因は特に見当たらない。

②不動産テック関連の投資

不特法をいかした不動産小口化投資商品等の流通プラットフォームへの投資を実行。スタートアップ段階の事業領域であり、先行者利得による高い投資効率を目指す。

16. 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
- 人事・報酬の制度再設計

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

17. 經營資源



18. 当社の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

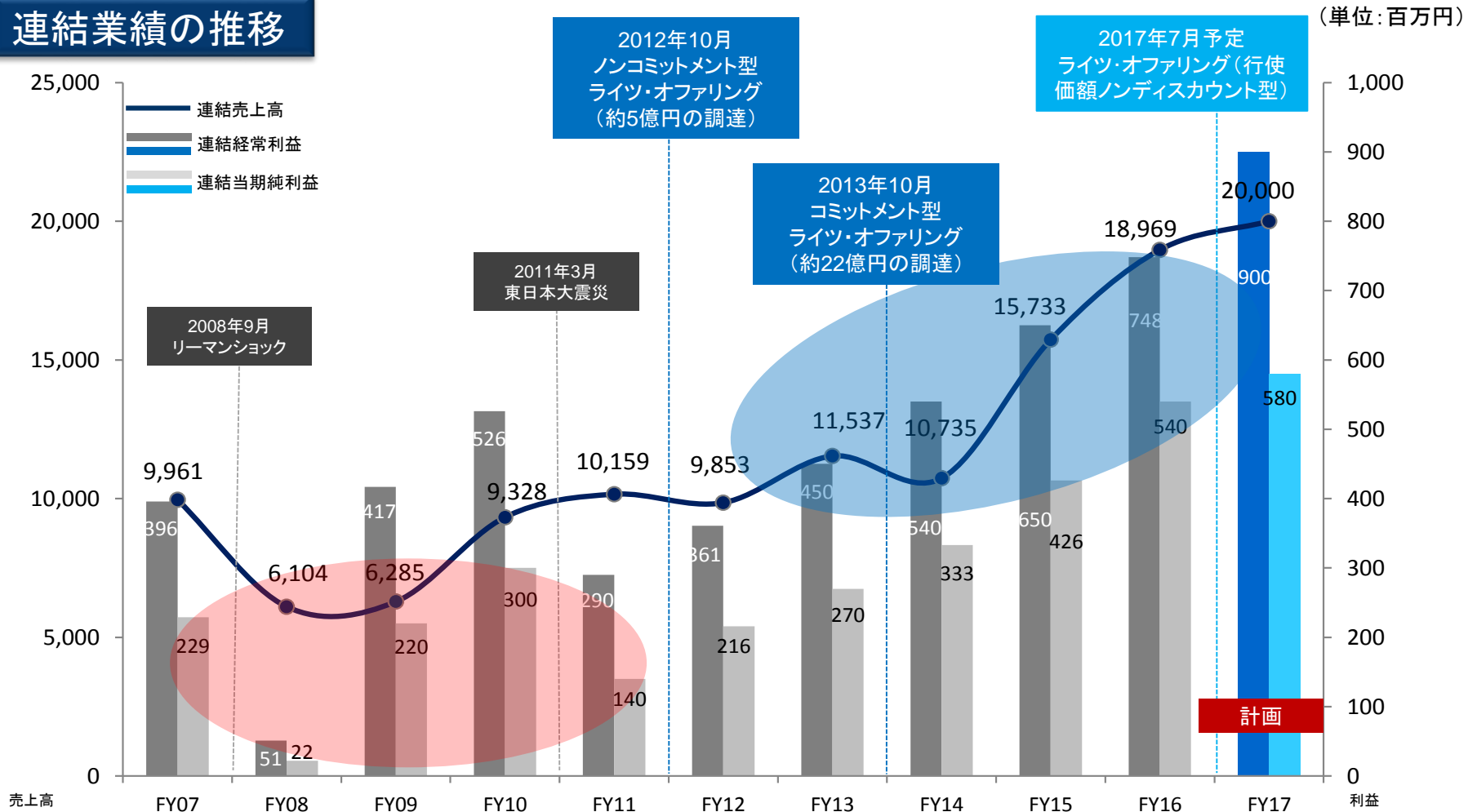
当社の目指す規模感(ガイダンス)

※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

19. 過去からの業績推移

連結業績の推移

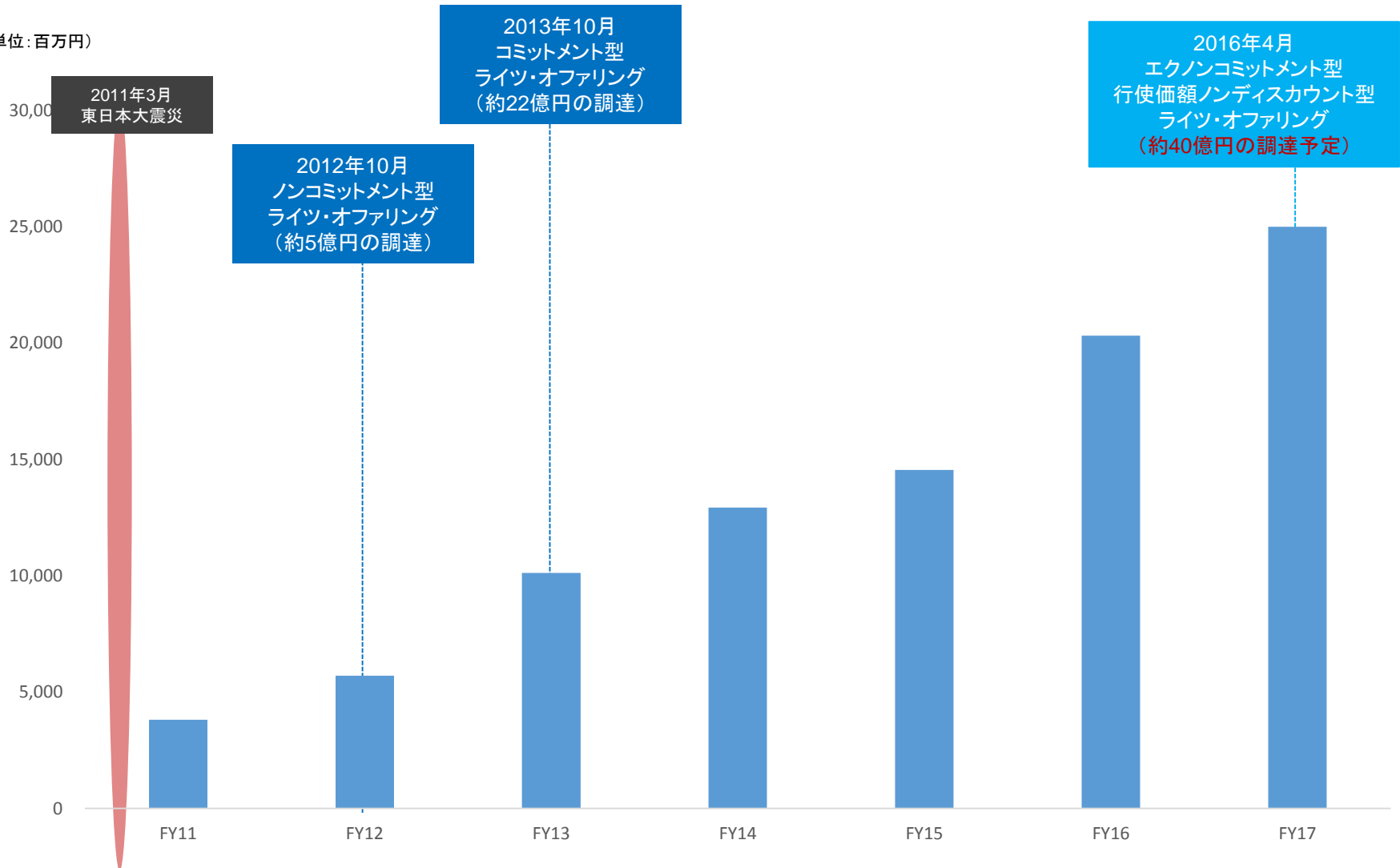


(注)2008年3月期及び2009年3月期は連結財務諸表を作成していないため、単体決算のみになります。



20. 収益不動産残高(期末)の推移

(単位:百万円)



21. 収益不動産残高ガイダンス

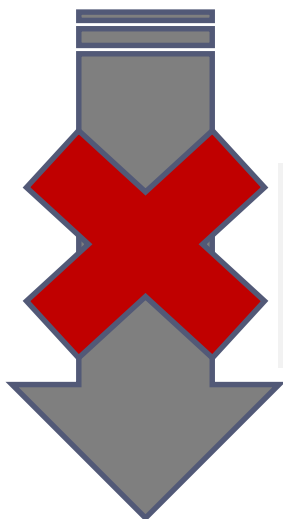
(単位：百万円)		FY2016末(見込)	FY2017末(計画)	FY2017平残(計画)
Guidance	短期中期	10,492	10,623	10,557
	開発	1,594	3,501	2,547
	長期	5,458	6,537	5,997
	米国	2,775	4,342	3,558
	収益不動産残高計	20,318	25,002	22,660

第5次中期経営計画の最終年度(FY2018)末は残高300億円の計画

22. 公募増資を阻むボトルネック: 時価総額と株式流動性

ステージ1

新規上場(IPO)による資金調達・信用力向上

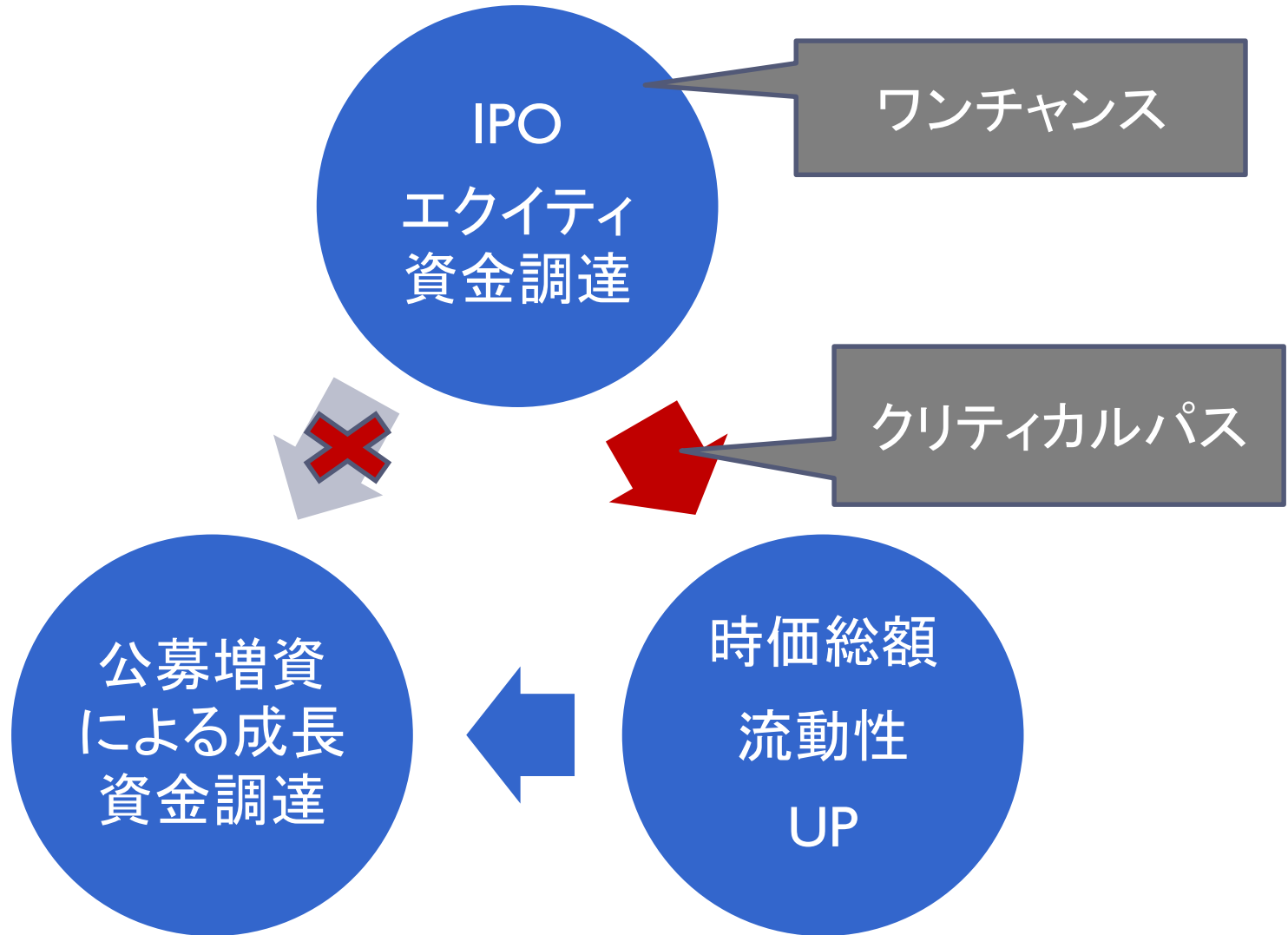


上場後の次の展開に苦戦
(小さな時価総額、低い株式流動性等)

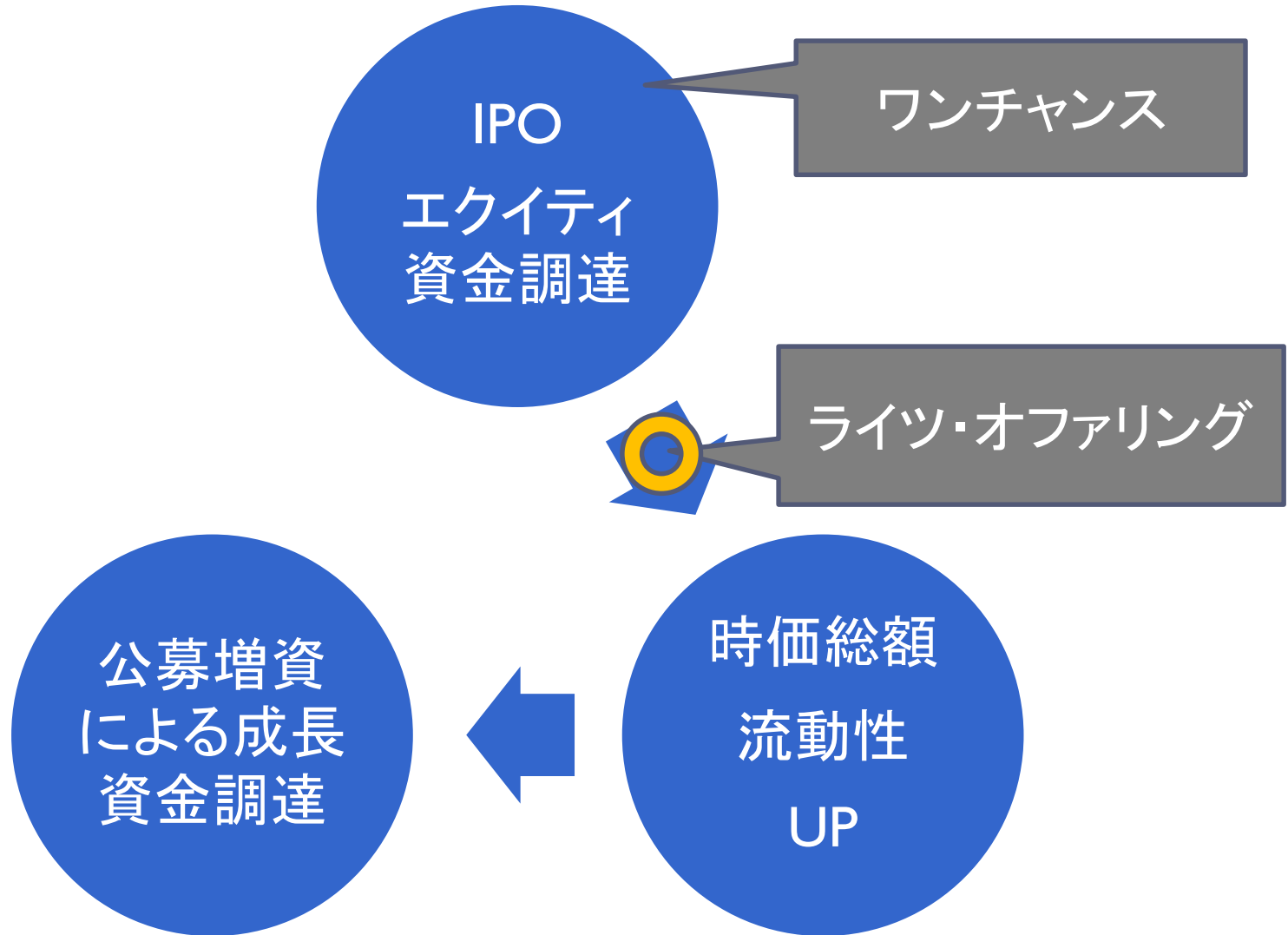
ステージ2

上場メリットの享受が可能なステージへ
⇒ **公募増資**を含む機動的な資本戦略が**可能**

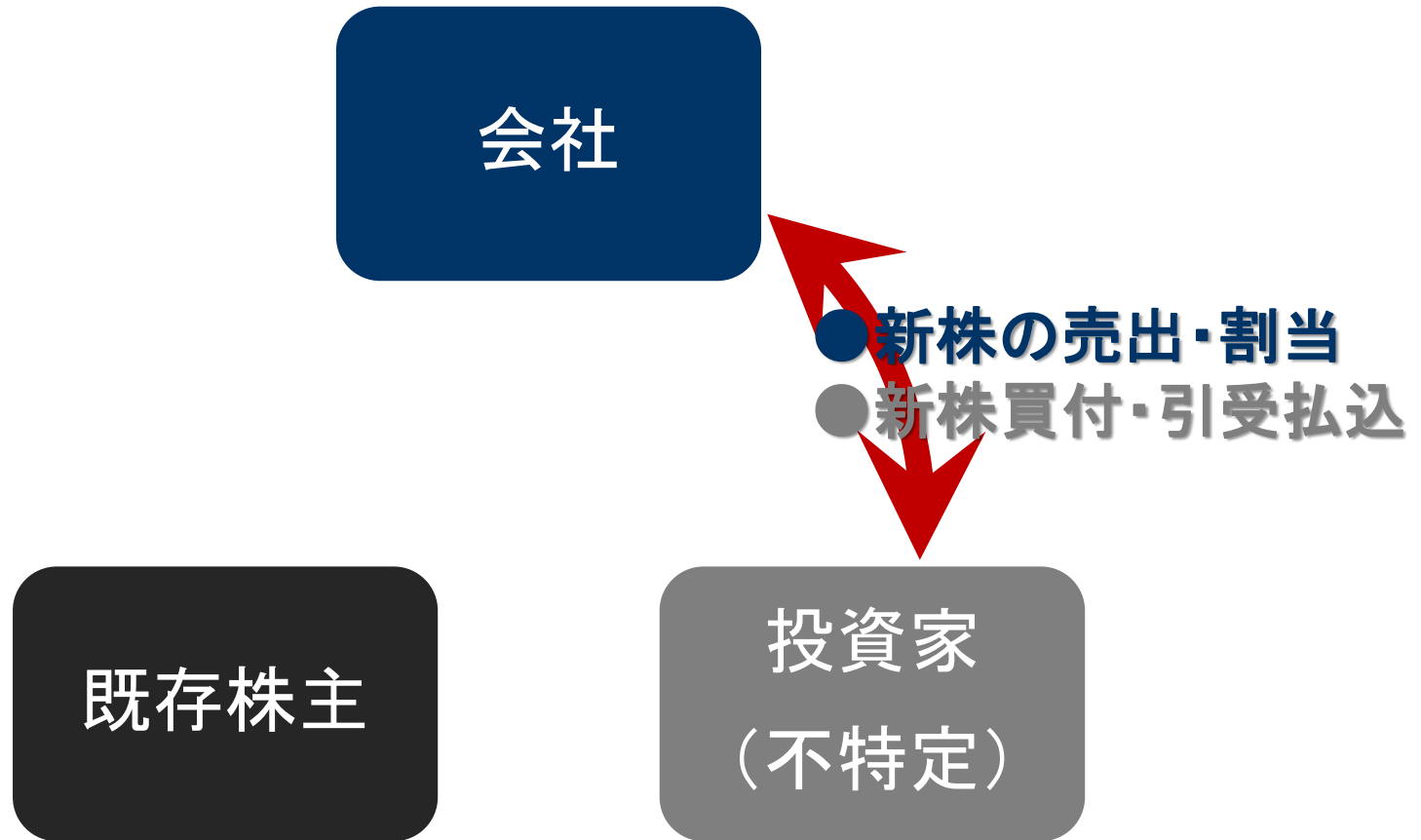
23. 成長資金の調達



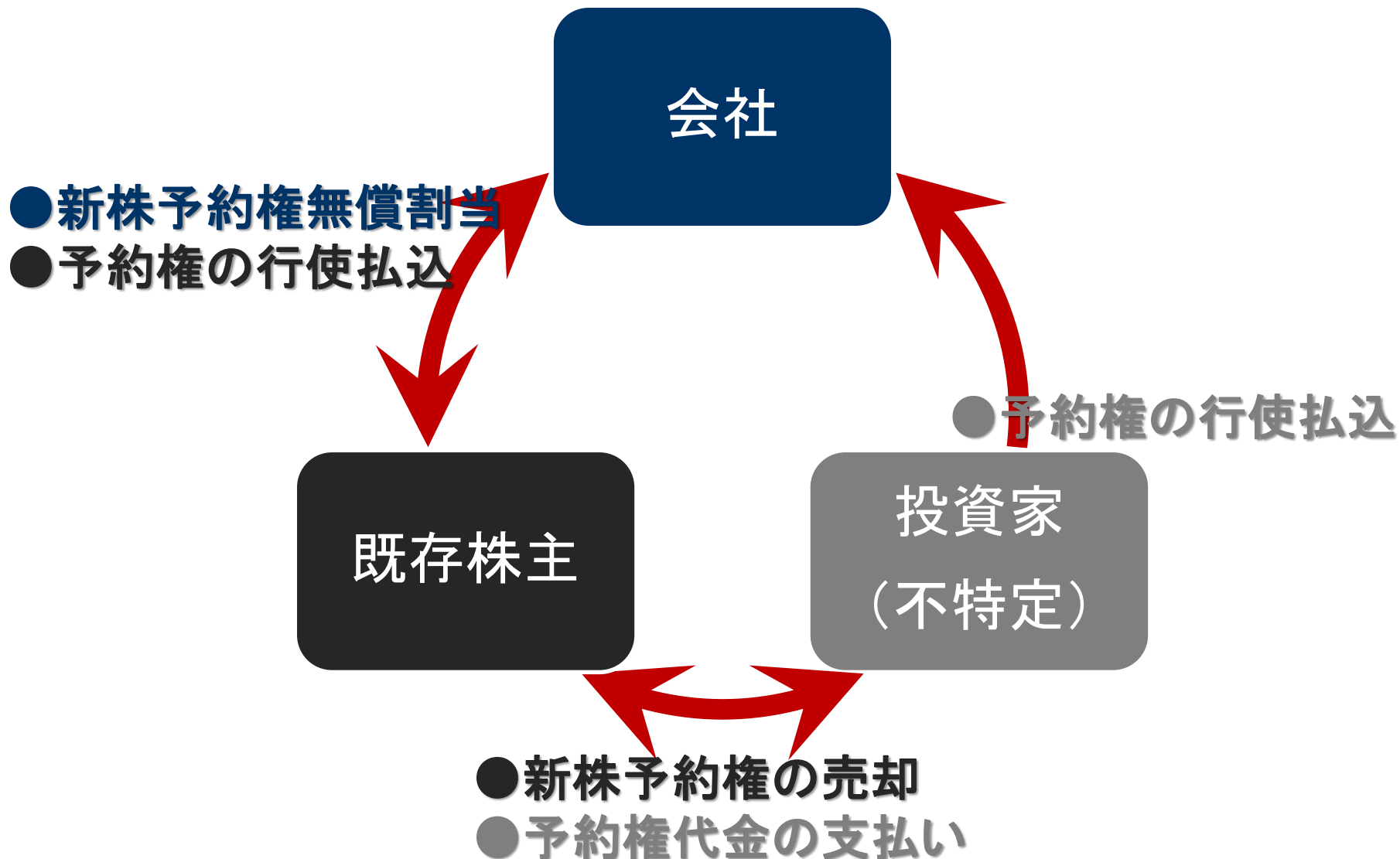
24. 成長資金の調達



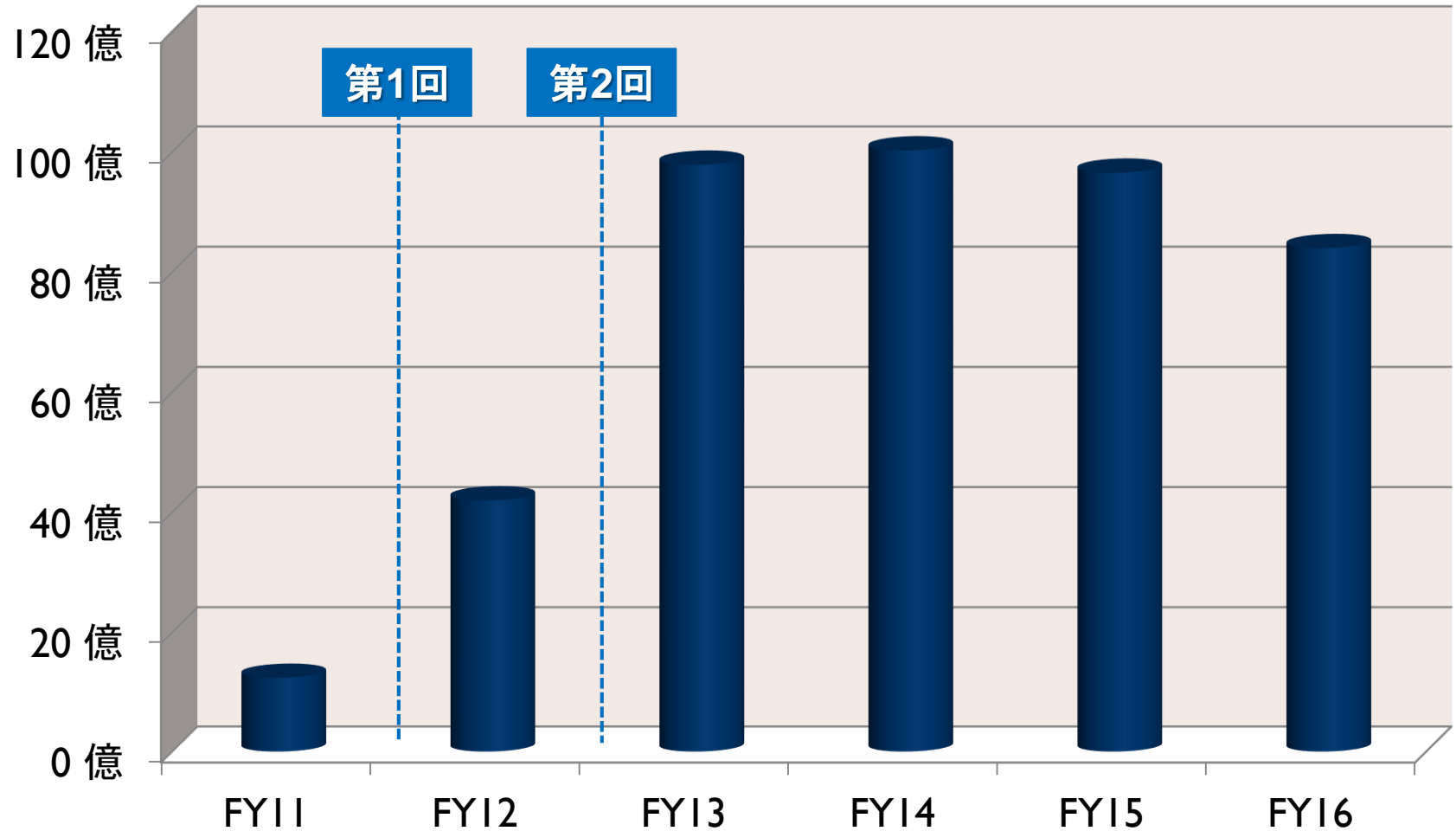
25. 公募増資・第3者割当増資



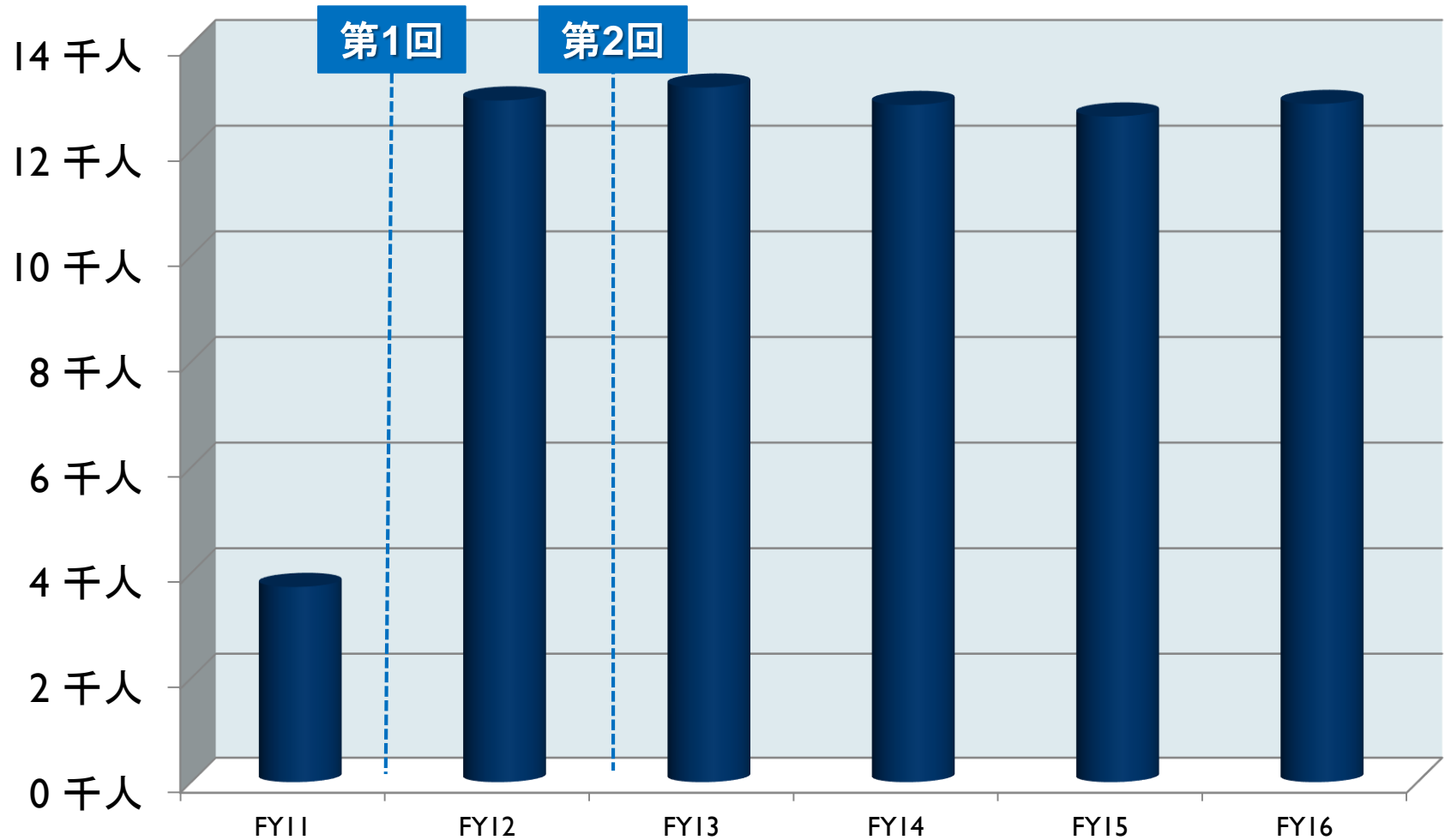
26. ライツ・オファリング



27. 時価総額推移



28. 株主数推移

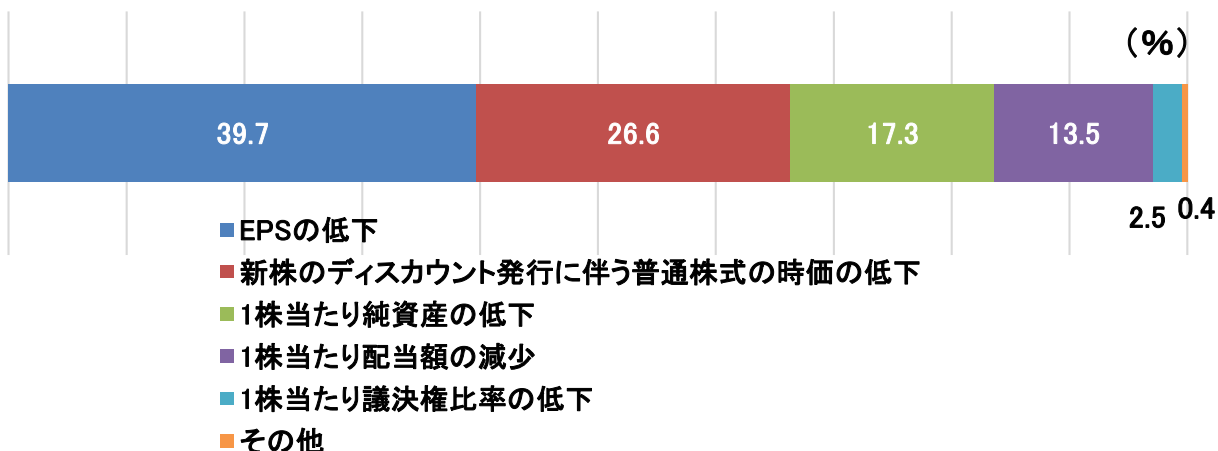


29. ライツ・オフリングの設計

行使価額ノンディスカウント型

株主様アンケート(昨年12月実施)より

- 発行会社が増資を実行する際に、株主として最も気にされることは何ですか。



一般的なコンセンサスと思われる「EPSの低下」をあげた人は約4割にとどまった一方、「新株のディスカウント発行に伴う普通株式の時価の低下」を懸念するとした人が約3割に上った。

成長資金調達のため、初の事例となる「行使価額ノンディスカウント型」(市場での株価からのディスカウントせず、そのまま新株予約権行使価額として設定)ライツ・オフリングの実施を決定。

30. 株主還元について

感謝配当

当社のエクイティ・ファイナンスにおいて資金を拠出して当社の成長をご支援いただいた株主の皆様への感謝及び株主還元の観点から「感謝配当」(中間配当)を実施

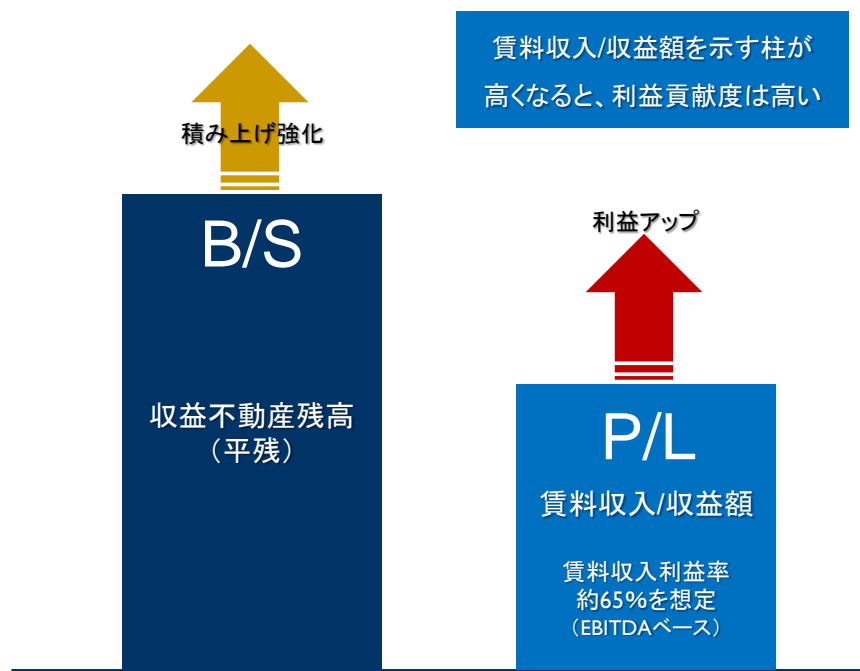
中期経営計画	対象期間	ライツ・オファリング	感謝配当額 計算基準額
第3次	2013年3月期～2015年3月期	2012年10月1日公表	0.55円
第4次	2015年3月期～2017年3月期	2013年10月16日公表	0.55円
第5次	2017年3月期～2019年3月期	2017年4月25日公表	0.55円
		累計	1.65円
(参考)	2017年3月期 (通常配当:0.35円+130周年記念配当:0.20円)		0.55円

(注) 「感謝配当」の実施は、2017年4月25日「ノンコミットメント型ライツ・オファリング(行使価額ノンディスカウント型)及び感謝配当(中間配当)に関するお知らせ」にて公表したライツ・オファリングに係る議案が、2017年6月29日開催予定の第91期定時株主総会で承認されることが条件となっています。

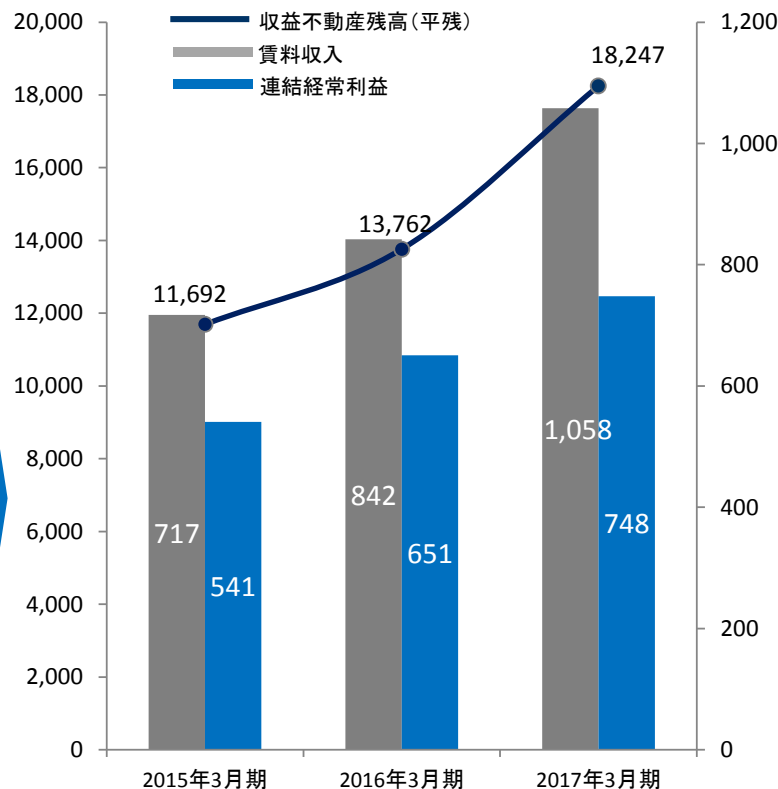
VI - 参考資料(当社経営戦略)

VI-1. 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



(単位: 百万円)



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

VI-2. 経営戦略②: 収益不動産残高積み上げがもたらす利点

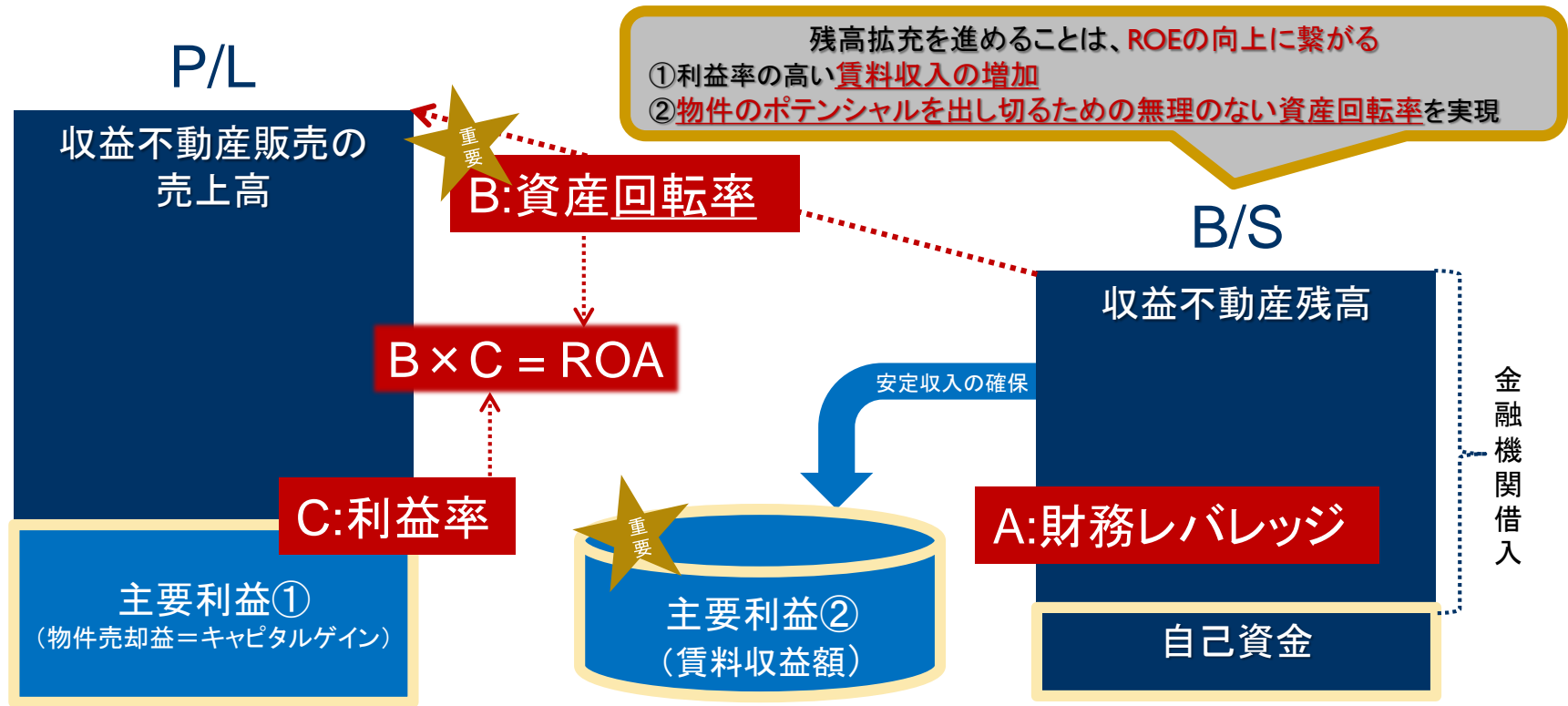
当社残高の積み上げによる2つの利点

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

< 収益不動産残高 / 自己資金 > < 売上高 / 収益不動産残高 > < 収益不動産販売に係る利益 / 売上高 >

(当社ROEイメージ図)

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



VII - 参考資料(会社概要・株主構成・連結業績推移)

VII-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** 19億4,455万円(2017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・デザインビルド(建設)
 - 株式会社スマートマネー・インベストメント(小口化投資商品等販売)
 - 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136名(2017年3月末現在)
- **取締役**

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 実和

VII-2. 株主構成

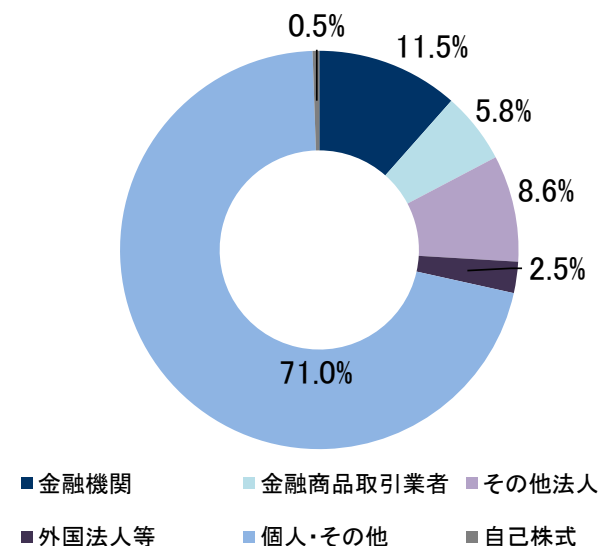
発行済株式数/株主数

発行済株式数: 224,176,000株 株主数: 12,881名

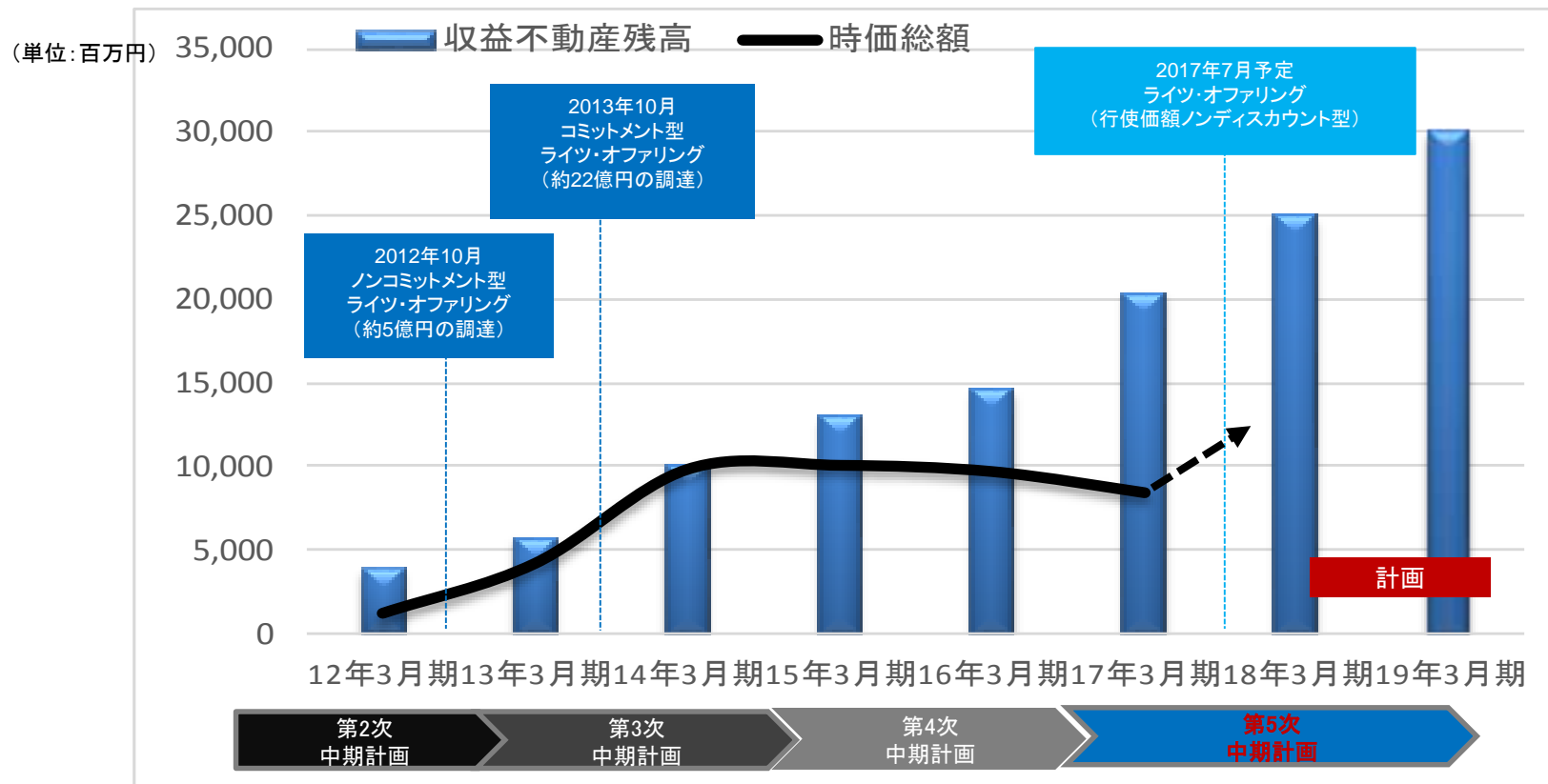
大株主の状況

(2017年3月末現在)		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)	44,256,248	19.74%
2	(有)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) (役員株式報酬信託口・75695口)	6,931,238	3.09%
4	日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口5)	3,315,400	1.47%
5	日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	3,288,200	1.46%
6	マイルストーン キャピタル マネジメント(株)	3,000,000	1.33%
7	楽天証券(株)	2,920,400	1.30%
8	上田八木短資(株)	2,817,300	1.25%
9	マネックス証券(株)	2,694,700	1.20%
10	日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	2,580,400	1.15%

所有者別分布 (所有株式割合)



VII-3.時価総額及び収益不動産残高推移



1. 成長資金の調達

- ① 2019年3月期末の収益不動産残高300億円達成(第5次中期計画目標)に向けての投資
- ② 不動産テックを成長軌道に乗せるためのシステム投資及びマーケティング費用

2. 活用実績

過去2回のライツ・オフアリングによる資金調達を有効活用し、収益不動産残高及び時価総額が上昇

VII-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)	2017年 3月期 (実績)
連結売上高	9,328	10,159	9,853	11,537	10,735	15,733	18,969
連結経常利益	526	290	361	450	540	650	748
連結当期純利益	300	140	216	270	333	426	540
純資産	2,132	2,205	2,896	5,496	5,478	5,842	6,415
総資産	8,537	6,258	9,117	14,274	16,681	17,925	25,832
収益不動産残高合計(期末)	6,114	3,810	5,703	10,124	12,931	14,551	20,318
賃料収入	407	380	416	460	717	842	1,058
売上高対賃料収入比率(%)	4.4	3.7	4.2	4.0	6.7	5.4	5.6
従業員数(名)	44	53	59.5	68	99	115	136

Ⅷ - 参考資料(第5次中期経営計画関連)

VIII -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

VIII -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)

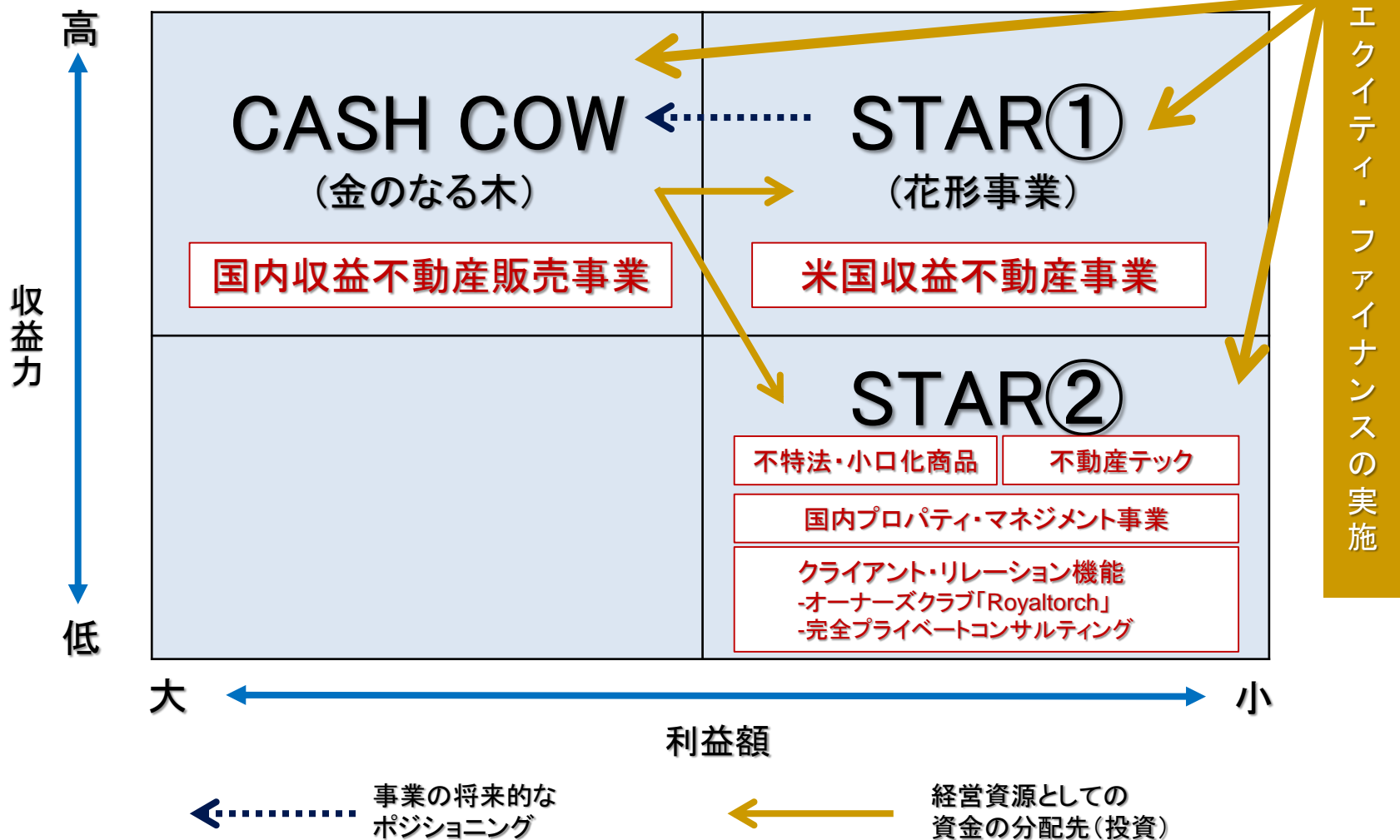
脅威(T)

	国内	米国	国内	米国	日米共通
政治 (P)	<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"> - 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"> - 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) 	<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)	<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"> - 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"> - 本邦事業会社の海外進出 (競合他社の参入増加) 	<ul style="list-style-type: none"> - 米国経済の停滞 (世界的なデフレ危機)
社会 (S)		<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"> - 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"> - 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) 	<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

VIII -3. 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



VIII -4. 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

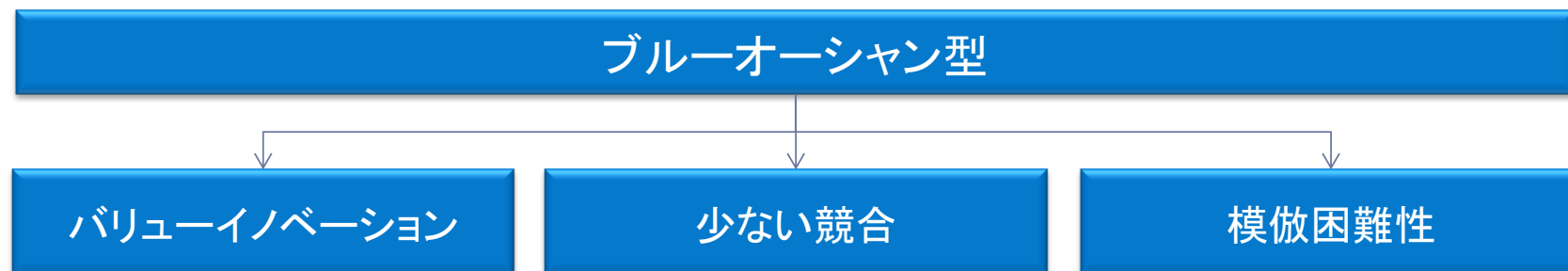
ADビジネスモデルの
グッド・サイクルの結果

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

Ⅸ - 参考資料 (A.D.W.グループビジネスモデルの特色)

Ⅸ-1. 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

Ⅸ-2. 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

個人富裕層向け収益不動産事業

所有者

収入

① 仲介業者からの情報により投資機会分析

個人

② 旧オーナーから仲介業者を通じて仕入

当社

インカム
ゲイン

③ 自社保有物件をバリューアップ

④ 保有期間中高利回り享受(短期・長期)

⑤ 新オーナーへ主に仲介業者を通じて売却

キャピタル
ゲイン

⑥ 新オーナーの保有物件に対してPM

個人

各種
フィー

⑦ 新オーナーに対してコンサルティング

Ⅸ-3. 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

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