



業ぎ高める。変わり続ける。

株式会社イー・ディー・ワークス

2018年3月期 IR説明会資料

2018年5月18日

株式会社イー・ディー・ワークス

東証市場一部:3250 <http://www.re-adworks.com/>

I	2018年3月期 総括	P.2 - P.6
II	2018年3月期 決算概要	P.7 - P.14
III	第5次中期経営計画の進捗状況	P.15 - P.23
IV	参考資料（会社概要・株主構成・連結業績推移）	P.24 - P.27
V	参考資料（第5次中期経営計画関連）	P.28 - P.31
VI	参考資料（A.D.W.グループビジネスモデルの特色）	P.32 - P.34

I - 2018年3月期 総括

決算Topic

1

期初計画の経常利益9億円を達成、上場来最高益

⇒ 収益不動産残高は10.1%増の223億円

決算Topic

2

海外（米国ロサンゼルス）及び大阪の業容が拡大

⇒ 事業基盤を拡大しつつポートフォリオを分散

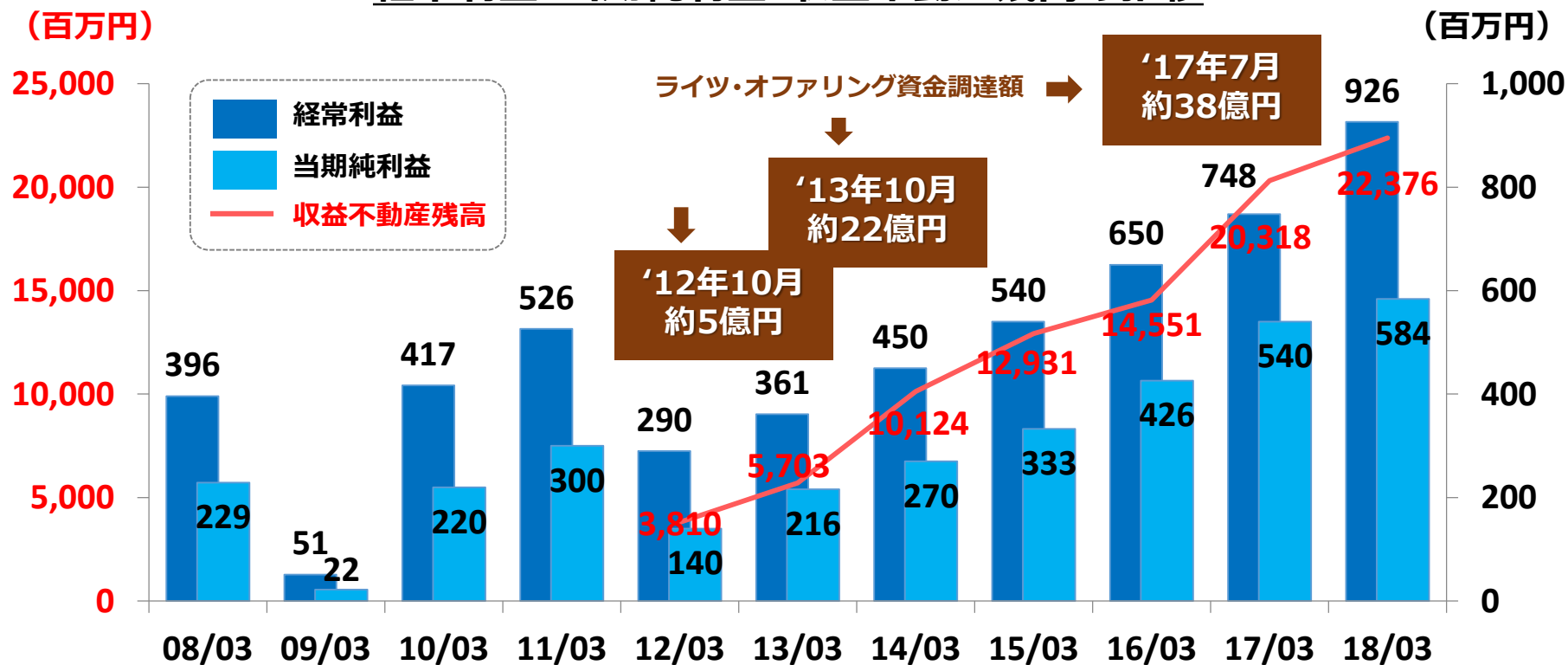
決算Topic

3

不動産テック戦略 第2弾の布石を打つ

⇒不動産テックベンチャーとのコラボレーションへ

経常利益・当期純利益・収益不動産残高の推移



- 👍 変化する市況にも、収益不動産残高積み上げ戦略は弾力的に働いた
- 👍 精度の高いビジネスモデルの顧客評価がさらに高まった
- 👍 エリア間（国内⇔米国、首都圏⇔大阪圏）の相互補完が機能し始めた

首都圏で築いたビジネスモデルの面展開に成功

■ 米国事業

- 👍 好調な米国経済を受けた不動産市況を背景
- 👍 ビジネスモデルの優位性が顧客の中に浸透
- 👍 戦術的なオペレーションノウハウの蓄積が進む

■ 大阪事業

- 👍 現地を熟知した卓越した人材の投入
- 👍 首都圏で築いたビジネスネットワークの援用が奏功
- 👍 着実な成果を積み上げ、好循環へと発展



【AD-O渋谷道玄坂】

AD-O渋谷道玄坂2F 『不動産テックサポートオフィス』

- 不動産テック事業者に絞って公募（2017年11月～）
- 審査を経て、3社の活用を決定（2017年3月）

(株)GFL

- AIを活用し「住」に対する曖昧な嗜好を可視化、セールストークを自動生成

クラウド・インベストメント(株)

- 不動産業界+金融のノウハウを活かしたクラウドファンディング事業を展開

(株)プリンシプル

- 月々ワンコインから使えるホームセキュリティなど、IoTサービスを提供

👍 **3社3様の不動産テックビジネスを創造**

👍 **当社グループの各事業とのコラボレーションが可能**

👍 **5月下旬より当オフィスでの活動を開始予定**

Ⅱ – 2018年3月期 決算概要

(単位：百万円)	2017年3月期 (FY2016)		2018年3月期 (FY2017)		対前期 増減率	通期計画 達成率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	18,969	100.0%	22,299	100.0%	+17.6%	111.5%
売上総利益	3,661	19.3%	3,998	17.9%	+9.2%	—
販売管理費及び一般管理費	2,621	13.8%	2,786	12.5%	+6.3%	—
EBITDA	1,216	6.4%	1,348	6.0%	+10.8%	96.3%
経常利益	748	3.9%	926	4.2%	+23.9%	103.0%
税引前利益	835	4.4%	924	4.1%	+10.7%	102.7%
当期純利益	540	2.8%	584	2.6%	+8.1%	100.7%

- **2018年3月期の期初業績計画を概ね達成 (EBITDAのみ達成率96.3%)**
- **第5次中期経営計画 (2016年5月公表、対象期間2017年3月期～2019年3月期)の当期純利益を2017年3月期、2018年3月期と連続で達成**

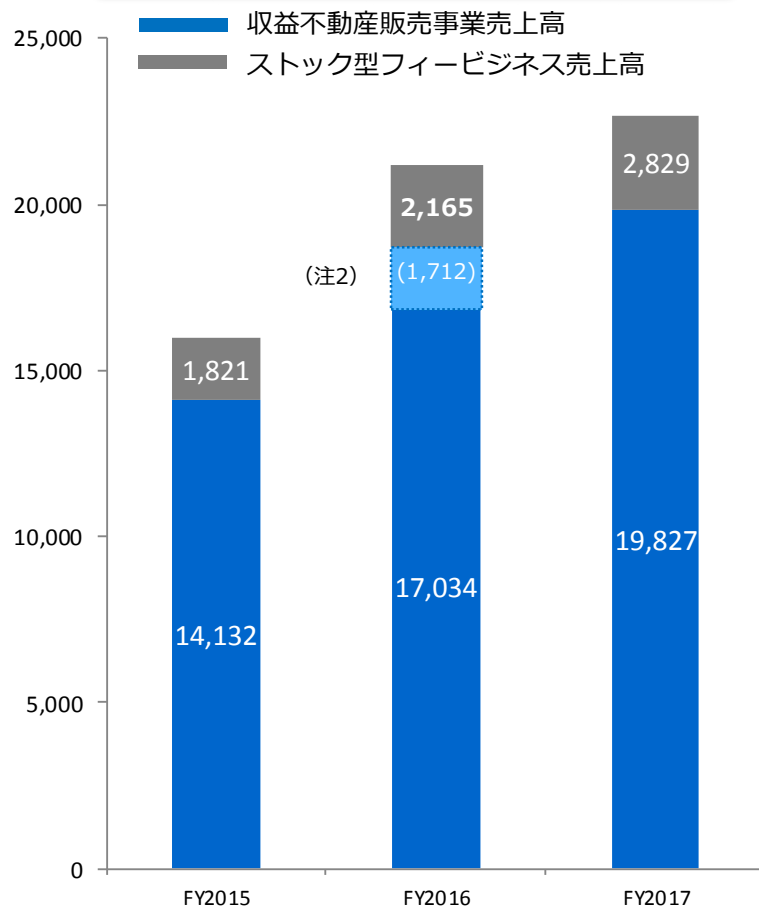
Ⅱ-2. セグメント業績の推移

業績高める。変わり続ける。

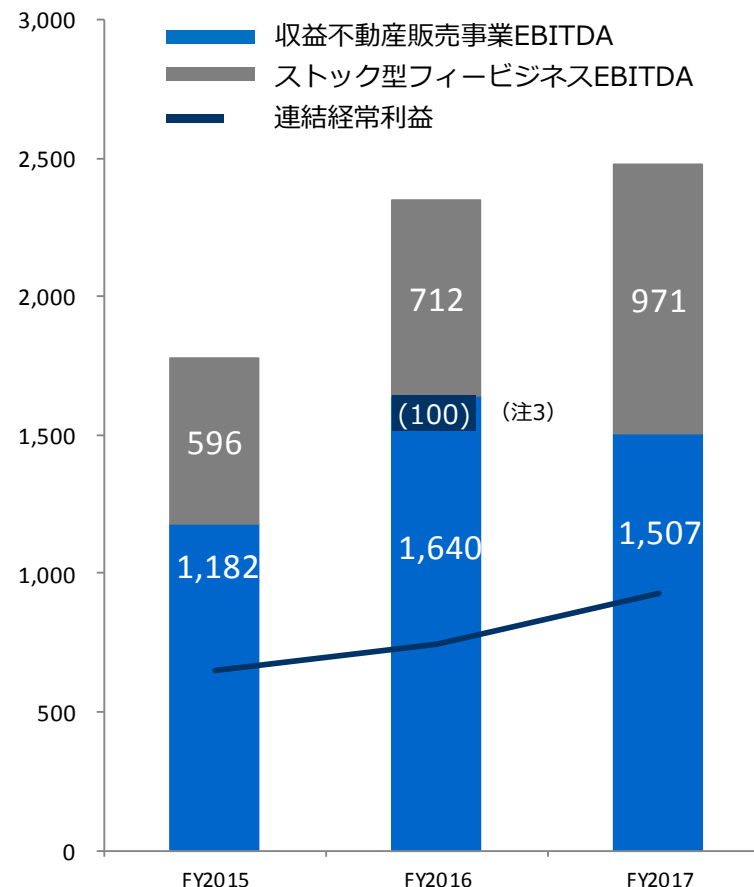
A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

セグメント売上高の推移



セグメントEBITDAの推移



(注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いるため、各セグメントの合計数値と連結売上高とは異なります。

(注2) 2017年3月期においては、財務諸表上は売上高に含んでいないものの、実態としては収益不動産販売事業の売上高に区分できる取引が1,712百万円あります。

(注3) 直近の計上方針を採用した場合、収益不動産販売事業に加算される費用が、2017年3月期において100百万円あります。

100百万円の振替を行った場合、**収益不動産販売事業EBITDAは1,640百万円⇒1,540百万円**となります。

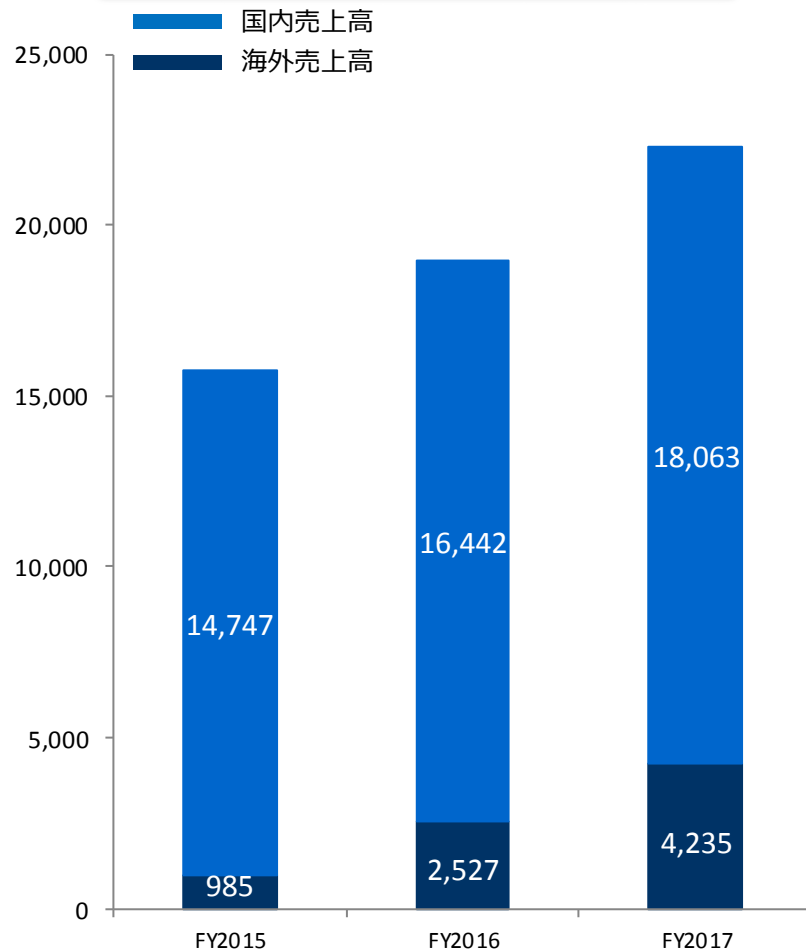
Ⅱ-3. 地域別事業規模の推移

業ぎ高める。変わり続ける。

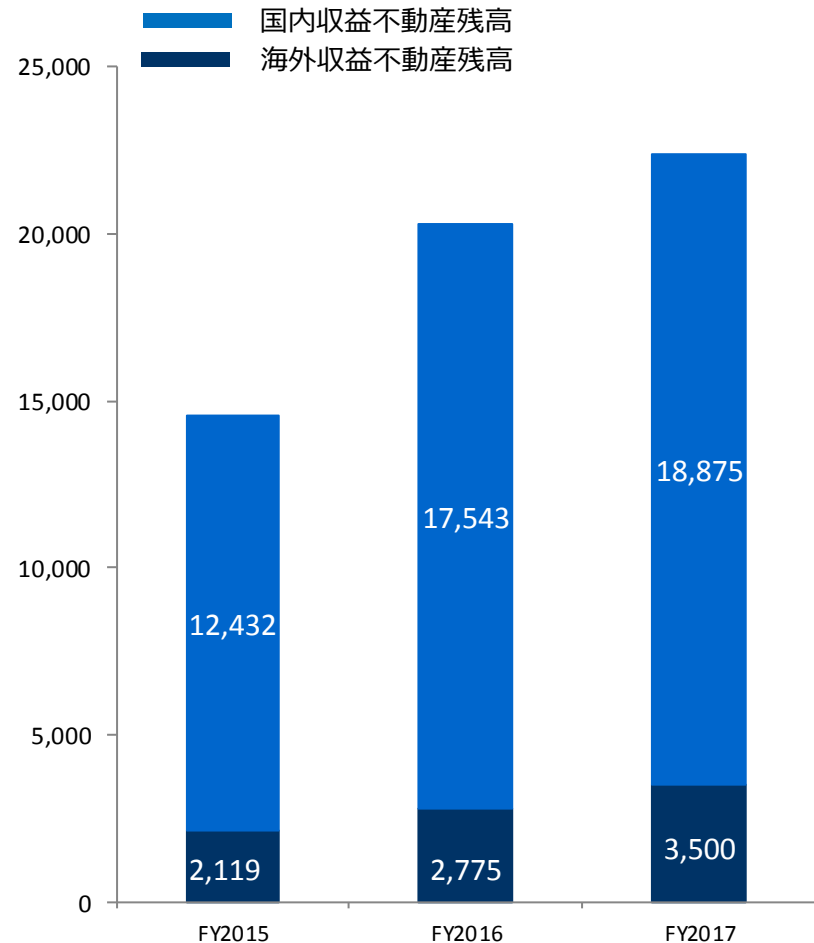
A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

売上高の推移



収益不動産残高の推移



➤ 米国ロサンゼルスを拠点とする海外事業は拡大基調

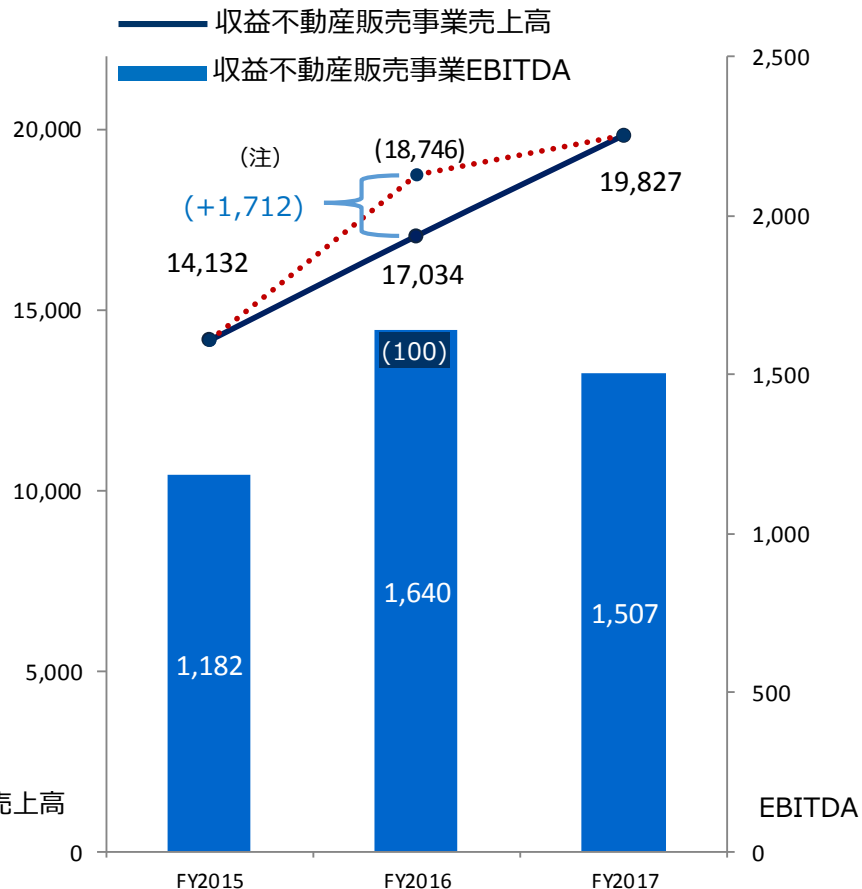
Ⅱ-4. 主要事業①：収益不動産販売事業の概況

業を高める。変わり続ける。

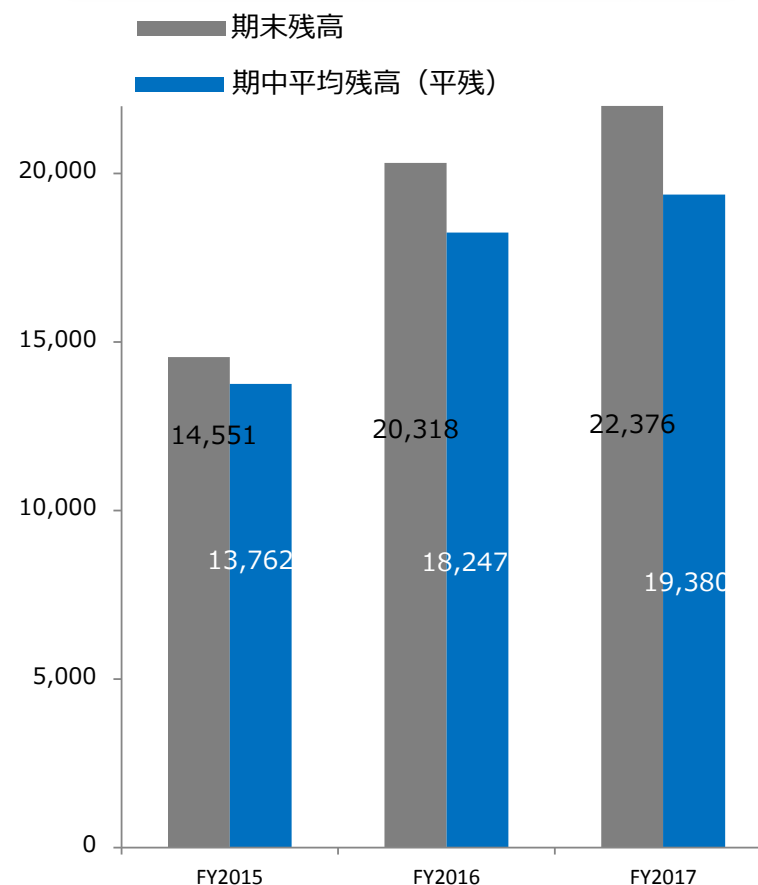
A.D.W. GROUP

(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



➤ **不動産の取引価格が上昇を続ける中で慎重な仕入を実施。収益不動産残高は、前期末を約10%上回る22,376百万円。**

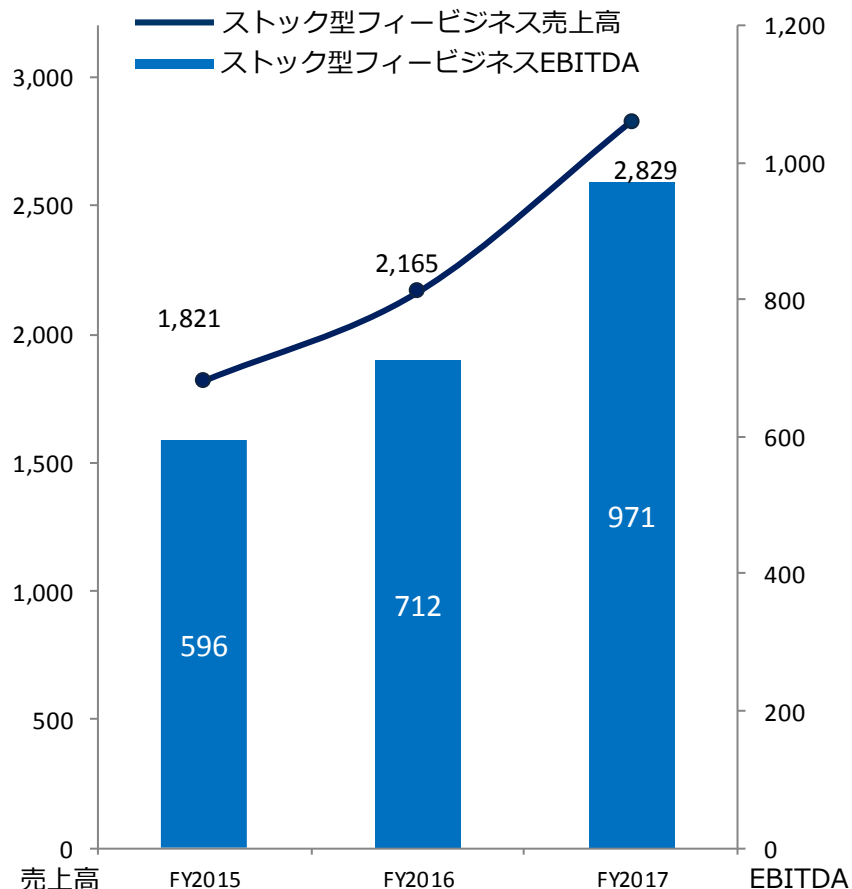
Ⅱ-5. 主要事業②：ストック型フィービジネスの概況

業を高める。変わり続ける。

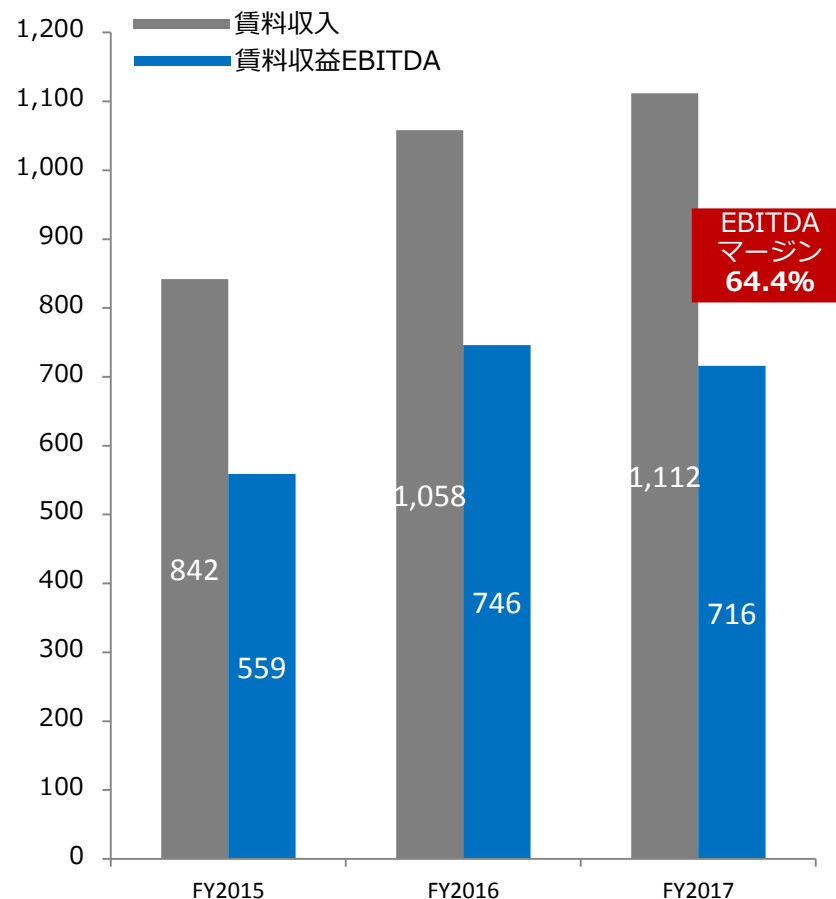
A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

ストック型フィービジネスの業績推移



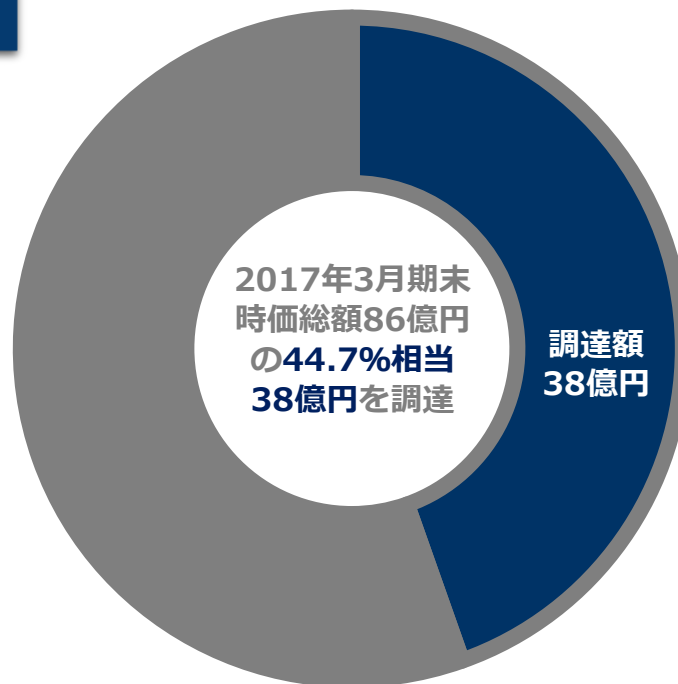
賃料収入/収益の推移



EBITDA
マージン
64.4%

- 安定的収益基盤である賃料収入や不動産管理収入が増加。
- AD-O渋谷道玄坂のリノベーション費用等の要因により、2018年3月期（FY2017）の賃料収益EBITDAは一時的に下落。

2018年3月期 調達状況



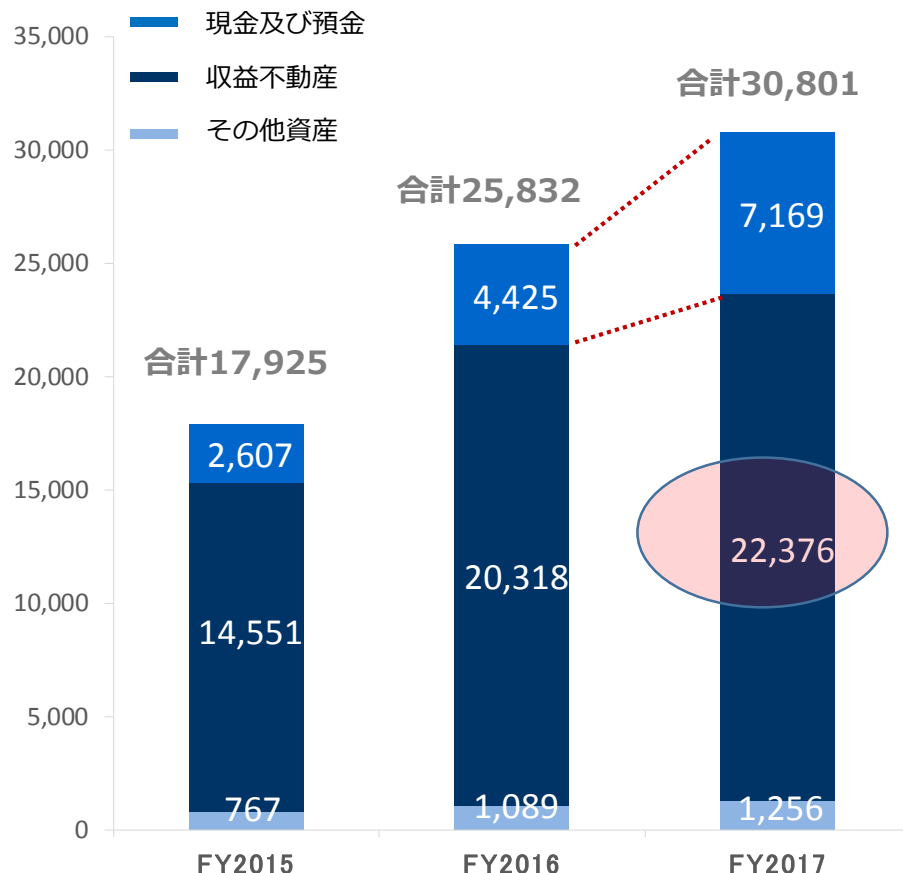
公募増資、第三者割当増資で調達出来る金額は時価総額の25%程度

※第三者割当増資による希薄化率が25%以上となる場合、独立した立場の者による意見の入手または株主総会決議が必要
(有価証券上場規程432条)

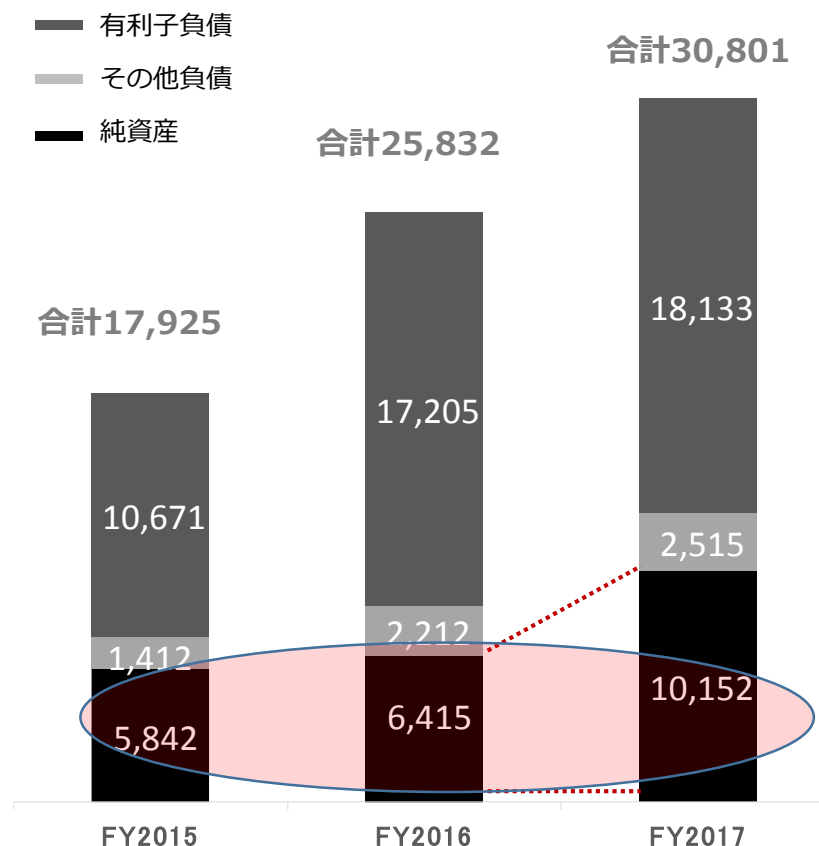
➔ **初の事例となる行使価額ノンディスカウント型のライツ・
オファリングにより時価総額の44.7%を調達**

(単位：百万円)

資産の部推移



負債及び純資産の部推移



➤ ライツ・オフリングにより3,888百万円を調達し、純資産を10,152百万円まで増強。順次、収益不動産に資金を投入。

Ⅲ – 第5次中期経営計画の進捗状況

Ⅲ-1. 第5次中期経営計画 基本方針

第5次中期経営計画 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

第5次中期経営計画は『**次の飛躍**に向けた**準備期間**』

2019年3月期は、**事業基盤、財務基盤**ともに強固なものとし、
『**次の飛躍**』に向けた**経営基盤を構築**する。

Ⅲ-2. 2019年3月期の位置付け（事業基盤）

I

収益不動産仕入の間口の拡大

- 地域展開、収益不動産属性の多様化を検討
 - 【 地 域 】 **地方中核都市**では、当社が首都圏で構築した仕入ルートを活用が可能
 - 【不動産属性】 **事業用不動産**は、堅調な市況に伴い、取扱い実績が徐々に増加中

II

新規事業確立に向けてのフィージビリティスタディ

- **売買サポート**と収益不動産販売事業との連携を推進
- 『みんなの投資online』のPV/UUを増加させ、**流通プラットフォームとしてのポテンシャル**を強化
- 不動産テック事業者との提携等を推進し、技術面・ネットワーク面のリソースを補強

III

人材育成体制、組織運営体制

- 若手人材の育成と、人材育成できる人材の育成
- 生産性向上を前提とした組織の見直し
- 部門を越えた人材ローテーションによるプロ化

Ⅲ-3. 連結業績計画

業を高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (計画) ※2018年5月10日公表	2019年3月期 (第5次中期経営計画) ※2016年5月12日公表
売上高	18,969	22,299	24,000	18,000
EBITDA	1,216	1,348	1,600	1,600
経常利益	748	926	1,000	1,000
当期純利益	540	584	660	660
ROE (期末)	8.5%	5.8%	6.2%	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む場合があり、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

2019年3月期業績計画

- ① **売上高** (第5次中計18,000百万円 ⇒ 業績計画24,000百万円)
第5次中計策定時の想定と比較し、売上高及び売上原価が同程度に高い水準で推移しているため。
利益計画は、第5次中計で示した水準で進捗中。
- ② **ROE (期末)** (第5次中計7.4% ⇒ 業績計画6.2%)
ライセンス・オフアリングの実施等により、自己資本の額が第5次中計の想定と乖離したため。

Ⅲ-4. 収益不動産残高/賃料収益/ROAガイダンス

業績高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

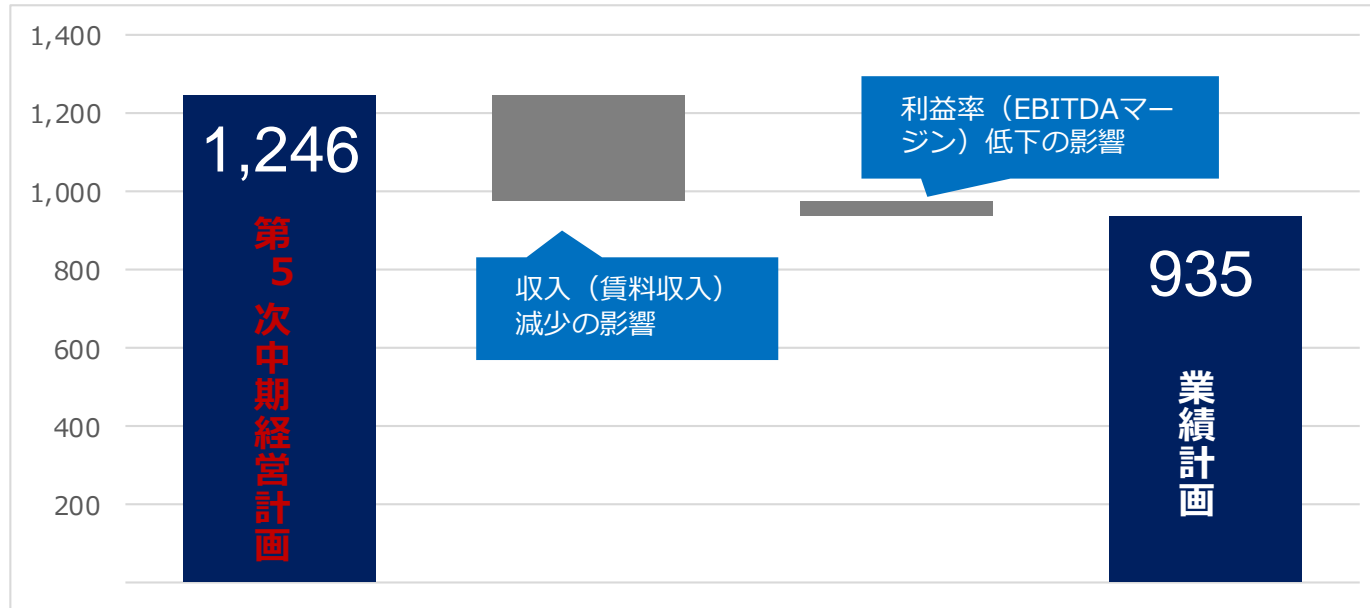
Guidance	2017年3月期末 (実績)	2018年3月期末 (実績)	2019年3月期末 (計画) ※2018年5月10日公表	2019年3月期末 (第5次中期経営計画) ※2016年5月12日公表
米国販売用 収益不動産残高 (平残)	2,680	2,846	3,763	5,000
国内短期/中期販売用 収益不動産残高 (平残)	9,381	10,176	11,921	12,000
国内長期保有用 収益不動産残高 (平残)	6,185	6,357	10,503	10,500
収益不動産残高合計 (期末残)	20,318	22,376	30,000	30,000
賃料収益EBITDA	746	716	935	1,246
収益不動産販売事業 ROA	11.5%	11.5%	8.6%	6.9%

2019年3月期業績計画

- 2019年3月期末の収益不動産残高の目安は、第5次中計の想定通り300億円。
- 一方、市況に起因する利回り低下の影響等から、賃料収益EBITDAは935百万円に留まる趨勢。前期実績716百万円からは増加ながら、第5次中計1,246百万円より低い水準。

第5次中期経営計画 VS 2019年3月期業績計画

(単位：百万円)



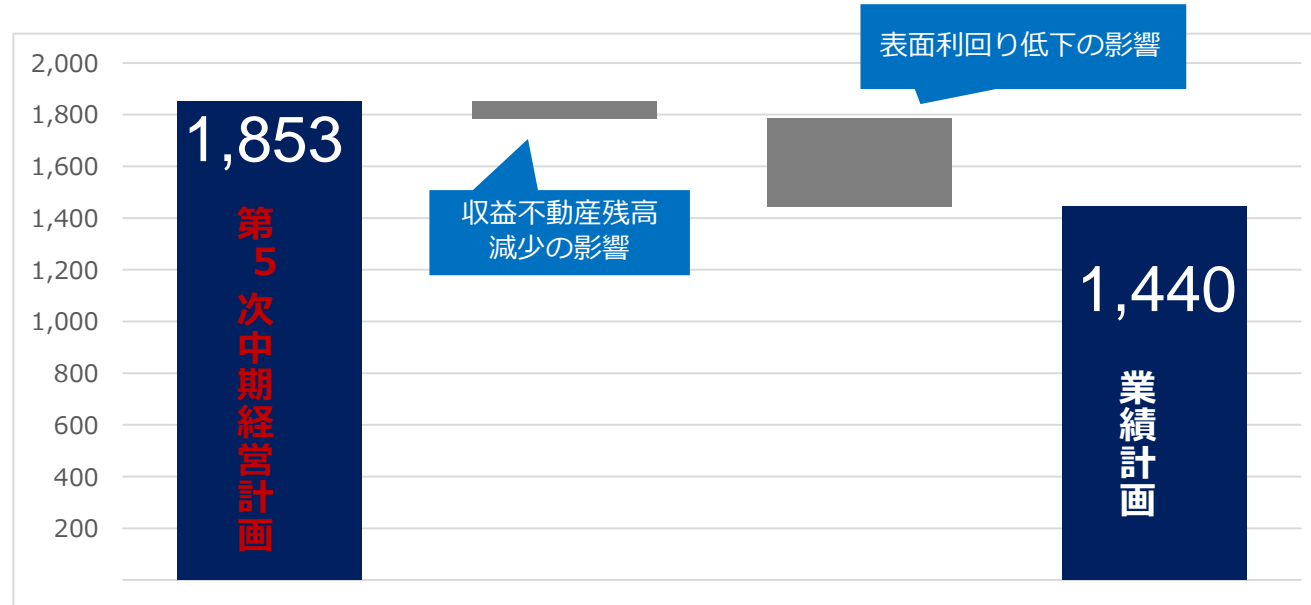
(注1) 賃料収益EBITDA：賃料収入－賃料収入原価－賃料収入直接販売費＋賃料収入減価償却費

(注2) EBITDAマージン：賃料収益EBITDA÷賃料収入

➤ **賃料収入の減少が、賃料収益EBITDA低下の主要因。**

第5次中期経営計画 VS 2019年3月期業績計画

(単位：百万円)



- 近年の不動産市況の影響により、当社においても表面利回りが低下。
⇒ 賃料収入、さらには賃料収益EBITDAが低下。

Ⅲ-7. 2019年3月期の位置付け（財務基盤）

資本政策に対する考え方

一層の成長を実現するためには、財務基盤の強化は継続的な重要課題

直接/間接金融を問わず、あらゆる資金調達手法の選択肢の確保が重要

- ・現在、**選択肢は限定的**（事業規模等の要因から格付を取得していないため債券発行が困難、等）
- ・低金利/マイナス金利政策という環境を有効に活用できていない

さらなる規模の拡大が必要

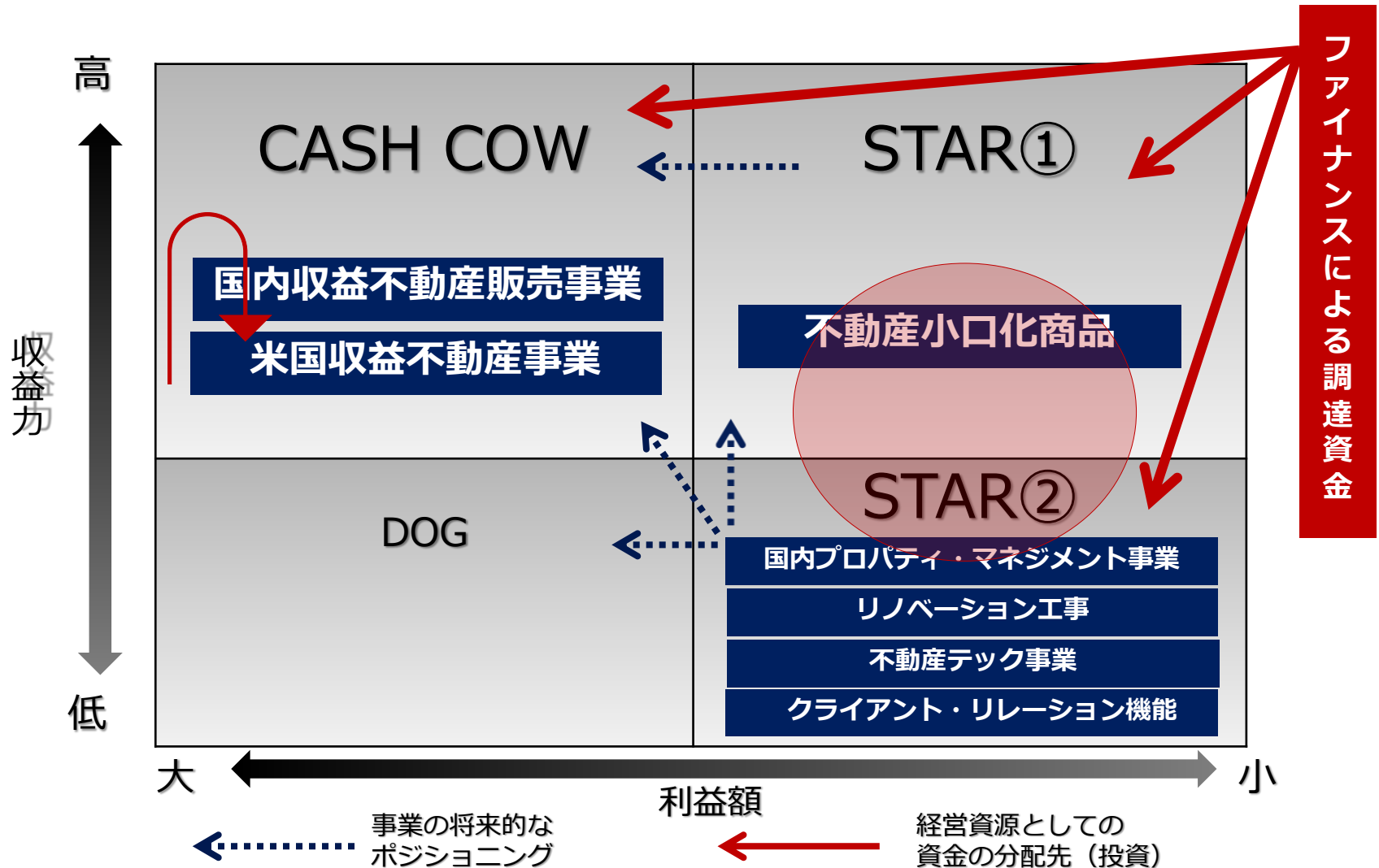
当社の目指す規模感（ガイダンス）

2016年9月30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）」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

Ⅲ-8. 2019年3月期の位置付け（財務基盤）

ADWグループ 投資ポジショニングマトリックス



IV- 参考資料（会社概要・株主構成・連結業績推移）

IV-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 日比谷U-1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** 38億9,107万円(2018年3月末現在)
- **上場日** 2015年10月東証一部市場変更(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(小口化投資商品販売等)
 - 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146名(2018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

IV-2. 株主構成（2018年3月末現在）

発行済株式数/株主数

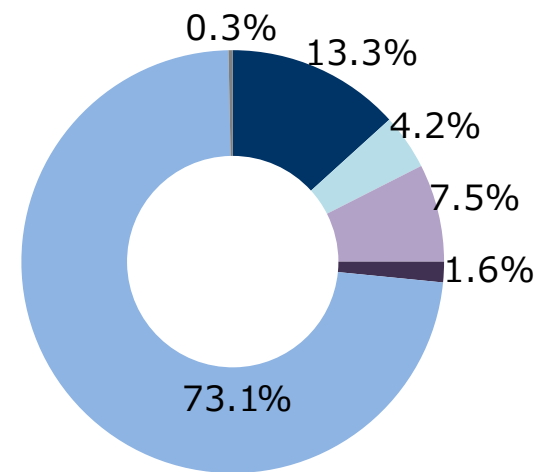
発行済株式数：323,987,693株

株主数：20,725名

大株主の状況

		所有株式数	所有割合
1	田中秀夫（当社代表取締役社長）	43,545,506	13.4%
2	有限会社リパティールハウス	16,216,000	5.0%
3	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 （信託口）	6,003,200	1.9%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 （信託口）	5,713,500	1.8%
5	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 （信託口5）	4,993,100	1.5%
6	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）	4,879,959	1.5%
7	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 （信託口2）	4,600,500	1.4%
8	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 （信託口1）	4,561,000	1.4%
9	野村信託銀行株式会社 （投信口）	4,182,100	1.3%
10	株式会社SBI証券	3,025,938	0.9%

所有者別分布（所有株式割合）



■ 金融機関
 ■ 金融商品取引業者
 ■ その他法人
 ■ 外国法人等
 ■ 個人・その他
 ■ 自己株式

IV-3. 連結業績の推移（実績サマリー）

業ぎ高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP
SINCE 1955

（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)	2018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	22,299
連結経常利益	526	290	361	450	540	650	748	926
連結当期純利益	300	140	216	270	333	426	540	584
純資産	2,132	2,205	2,896	5,496	5,478	5,842	6,415	10,152
総資産	8,537	6,258	9,117	14,274	16,681	17,925	25,832	30,810
収益不動産残高	6,114	3,810	5,703	10,124	12,931	14,551	20,318	30,801
賃料収入	407	380	416	460	717	842	1,058	1,112
売上高対賃料収入比率	4.4%	3.7%	4.2%	4.0%	6.7%	5.4%	5.6%	5.0%
従業員数	44人	53人	59.5人	68人	99人	115人	136人	146人

V – 参考資料（第5次中期経営計画関連）

V-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

V-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) - 米国経済の停滞 (世界的なデフレ危機) 	<ul style="list-style-type: none"> - 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)		<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

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
- 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

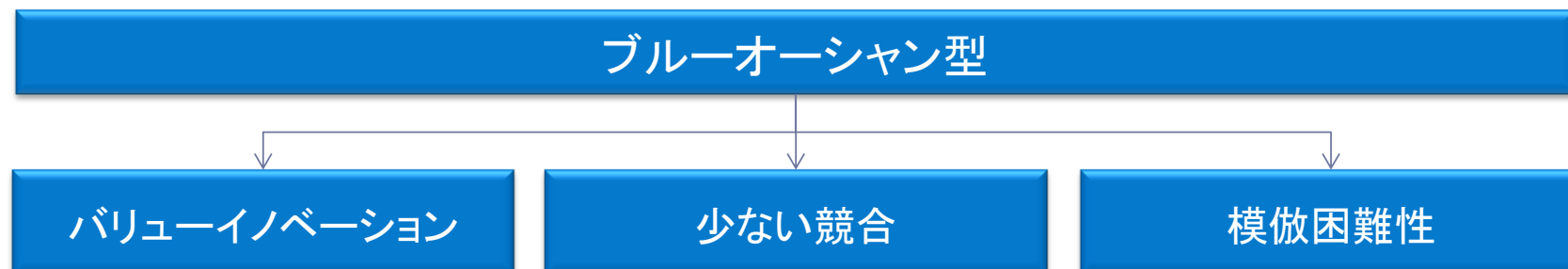
長期取引を前提とした、オーナー（顧客）の低コスト化の実現

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 – 参考資料 (A.D.W.グループビジネスモデルの特色)

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

VI-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



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：株式会社イー・ディー・ワークス 経営企画室

TEL：03-4500-4208

E-mail：ir@re-adworks.com