



業を高める。変わり続ける。

株式会社イー・ディー・ワークス

2019年3月期第1四半期決算補足資料

2018年8月3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	2019年3月期第1四半期 総括	P.2	-	P.3
II	特別損失の計上について	P.4	-	P.5
III	2019年3月期第1四半期 決算概要	P.6	-	P.12
IV	業績計画及び進捗	P.13	-	P.16
V	エクイティ・ファイナンス実施について	P.17	-	P.21
VI	不動産小口化商品 第1号商品発売について	P.22	-	P.25
VII	参考資料 (当社経営戦略)	P.26	-	P.28
VIII	参考資料 (会社概要・株主構成・連結業績推移)	P.29	-	P.33
IX	参考資料 (第5次中期経営計画関連)	P.34	-	P.37
X	参考資料 (A.D.W.グループビジネスモデルの特色)	P.38	-	P.41

I - 2019年3月期第1四半期 総括

決算Topic

1

不動産小口化商品第1号商品「ARISTO®京都」ローンチ

- 募集総額12.2億円、最低投資金額5百万円。
当社グループ初のハイエンド個人投資家層向けの商品。

決算Topic

2

過年度消費税相当額等を引当て特別損失757百万円を計上

- 不服申し立てを検討しつつ、会計上は特別損失を計上。
- 2019年3月期通期連結業績計画（2018年5月10日公表）は変更の予定無し。

決算Topic

3

最大調達額約20億円のエクイティファイナンスを実施

- 成長資金（収益不動産仕入れ資金）の調達が目的。

Ⅱ – 特別損失の計上について

Ⅱ. 特別損失の概略

金額及び内容

2015年3月期から2018年3月期までの**過年度消費税相当額等合計757百万円**の引当て

経緯

2017年11月からの税務調査において、**当社と税務当局の間に見解の相違**が発生、説明を重ねるも、税務当局は当社に対して更正通知書を送付。

※ 具体的内容については、2018年7月31日付「過年度消費税相当の引当てに伴う特別損失の計上に関するお知らせ」を参照

当社の対応

法令の内容 及び 過去一貫して同様の処理を継続する中で数度にわたる税務調査の過程においても何ら指摘対象とされてこなかった事実にも鑑み、従前の税務処理は適切と認識。

税務当局に対する不服申し立てを検討。

通期業績計画

経営として目指すターゲットである**通期連結業績計画**（2018年5月10日公表）

については**変更の予定は無し。**

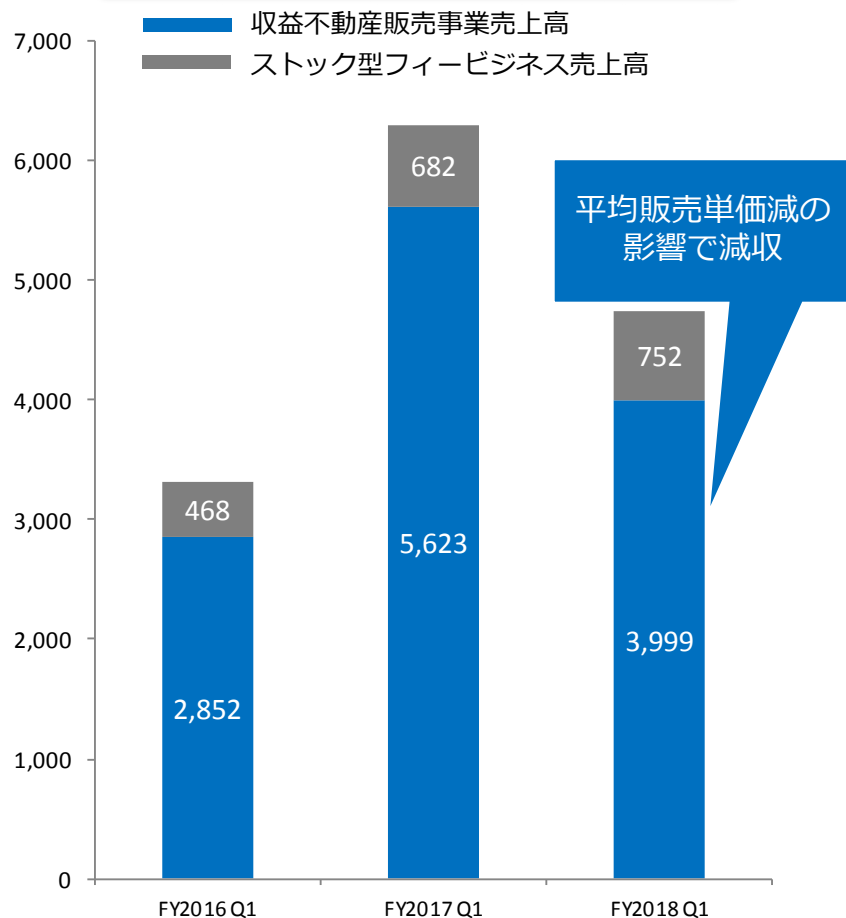
Ⅲ – 2019年3月期第1四半期 決算概要

(単位：百万円)	2018年3月期 (FY2016) 第1四半期		2019年3月期 (FY2017) 第1四半期		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	6,185	100.0%	4,647	100.0%	▼24.9%	19.4%
売上総利益	1,065	17.2%	884	19.0%	▼17.0%	—
販売管理費及び一般管理費	658	10.6%	675	14.5%	+2.7%	—
EBITDA	436	7.1%	249	5.4%	▼42.8%	15.6%
経常利益	347	5.6%	121	2.6%	▼65.0%	12.2%
税引前利益	347	5.6%	▲635	▲13.7%	—	—
当期純利益	221	3.6%	▲306	▲6.6%	—	—

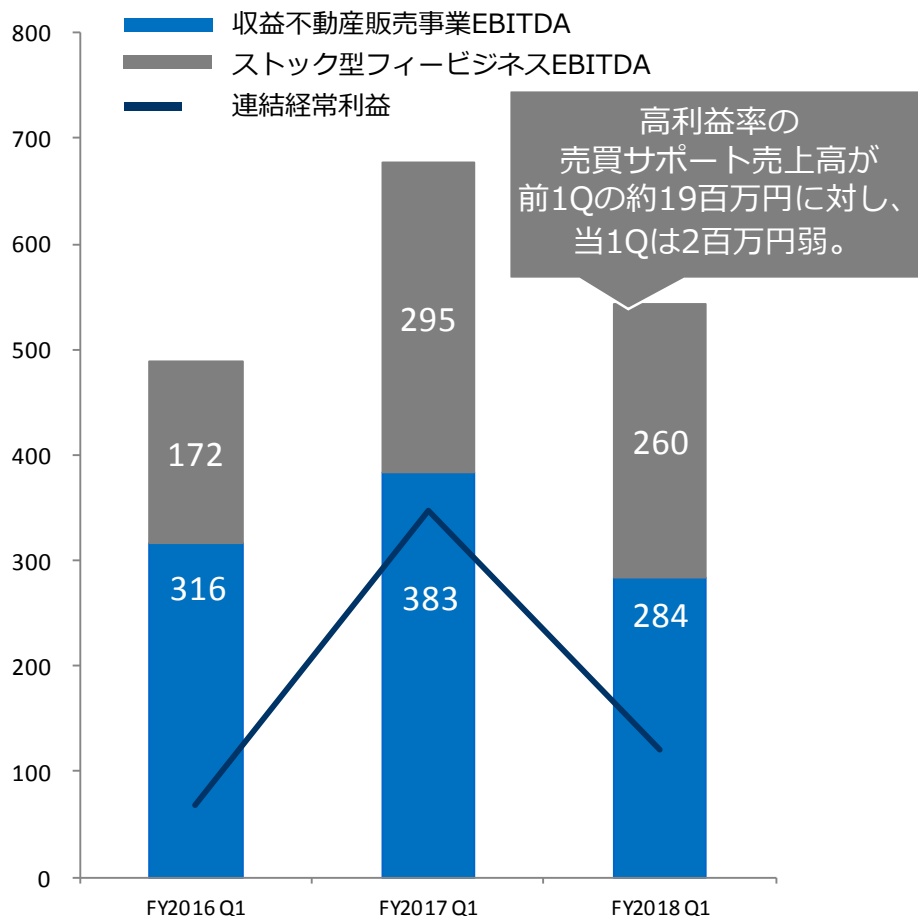
- 大規模物件の販売があった前年同期と比較し、減収となった。
- 特別損失757百万円の計上の結果、当期純損失306百万円。

(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) 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。

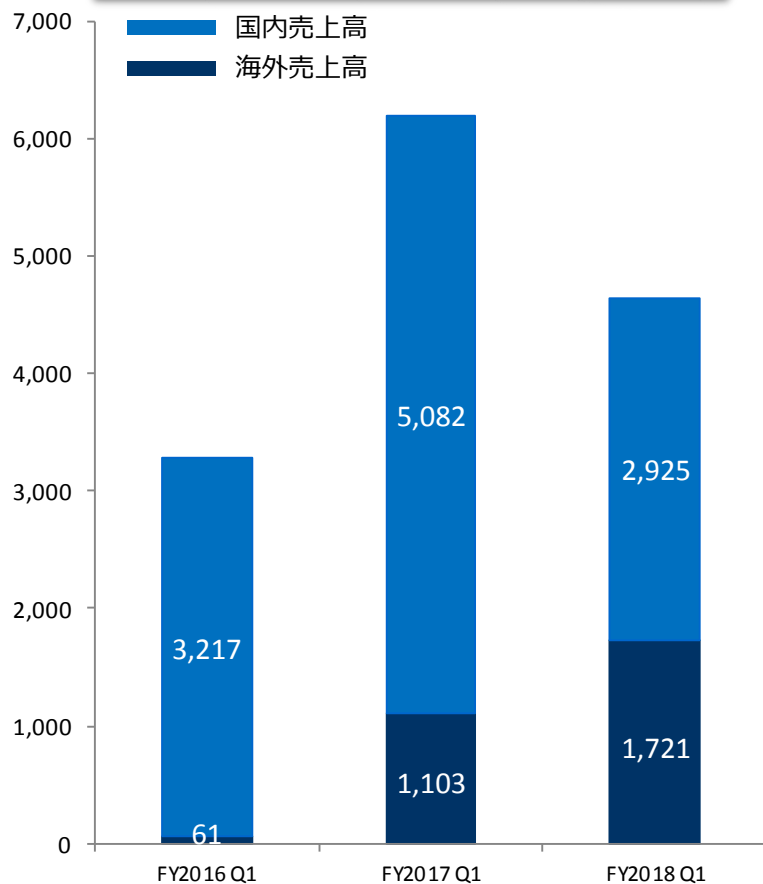
Ⅲ-3. 地域別事業規模の推移

繋ぎ高める。変わり続ける。

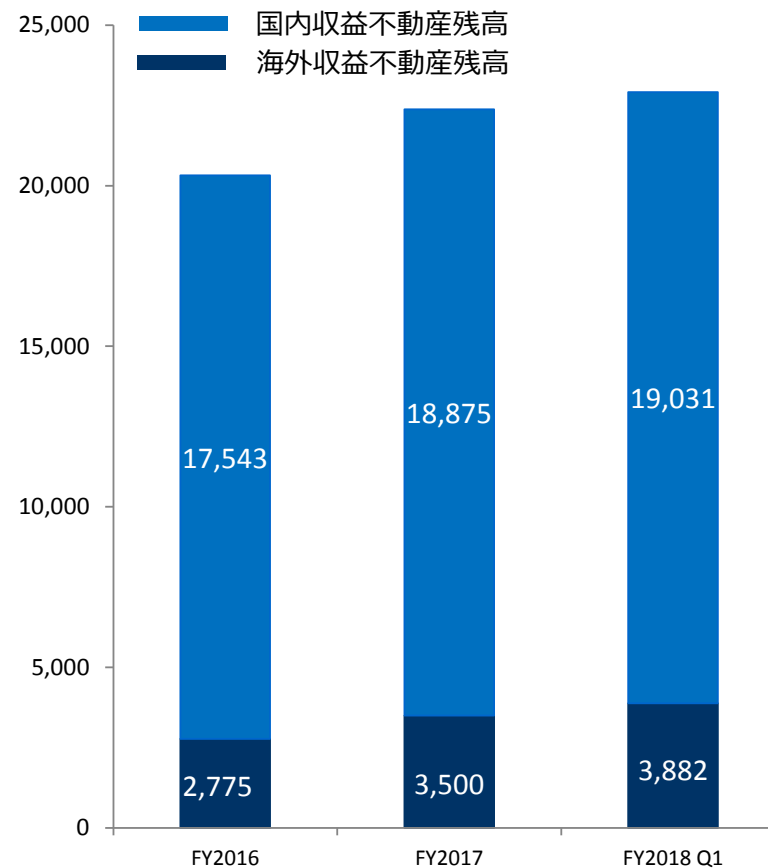
A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

売上高の推移



収益不動産残高の推移



(注) 収益不動産残高には、税務当局から過年度の消費税に関する更正通知を受領したことに伴い資産計上している消費税仮納付額見積に伴う引当額等を含めておりません。

➤ 米国ロサンゼルスを拠点とする海外事業は拡大基調

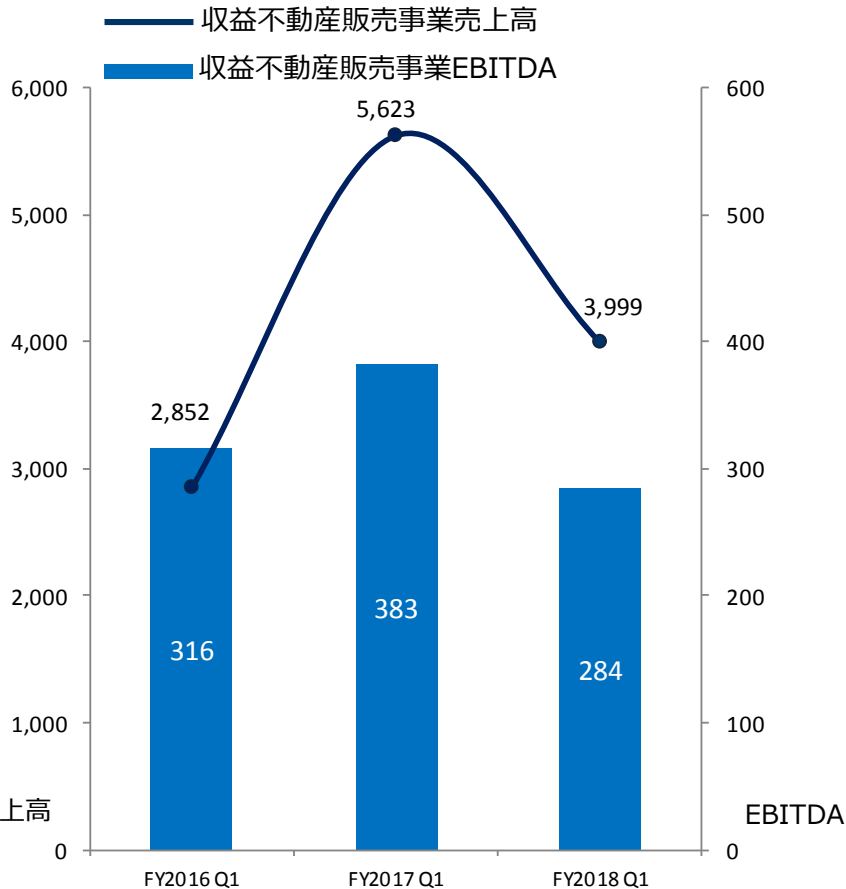
Ⅲ-4. 主要事業①：収益不動産販売事業の概況

疑ぎ高める。変わり続ける。

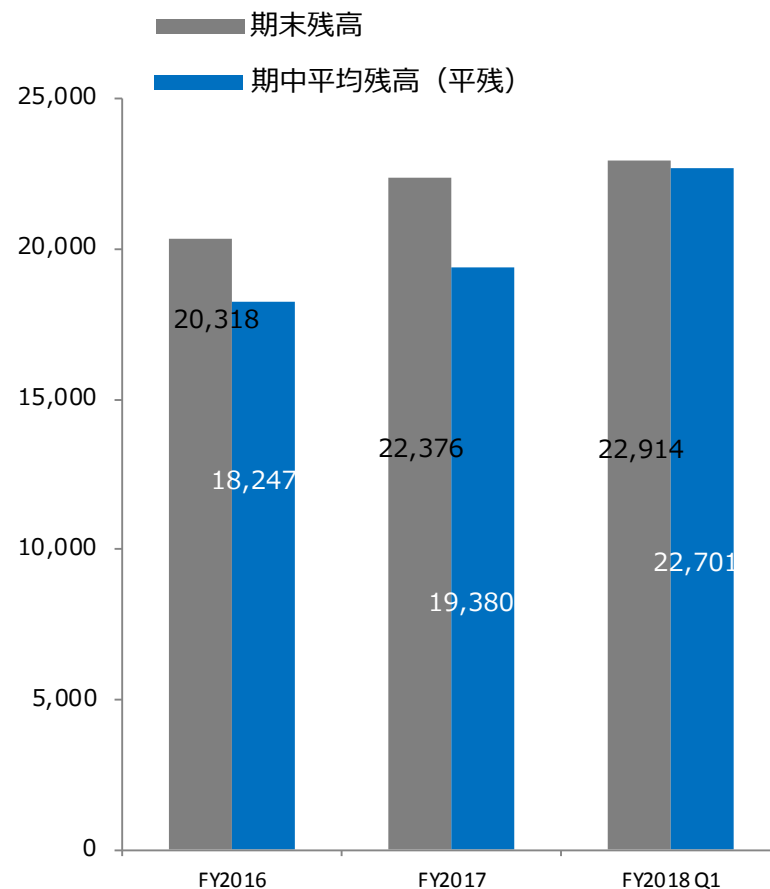


(単位：百万円)

収益不動産販売事業の業績推移



収益不動産残高の推移



(注) 収益不動産残高には、税務当局から過年度の消費税に関する更正通知を受領したことに伴い資産計上している消費税仮納付額見積に伴う引当額等を含めておりません。

➤ **当第1四半期においては、中規模以下の収益不動産の販売が大半を占めたため、前年同期比で売上高及びEBITDAが減少。**

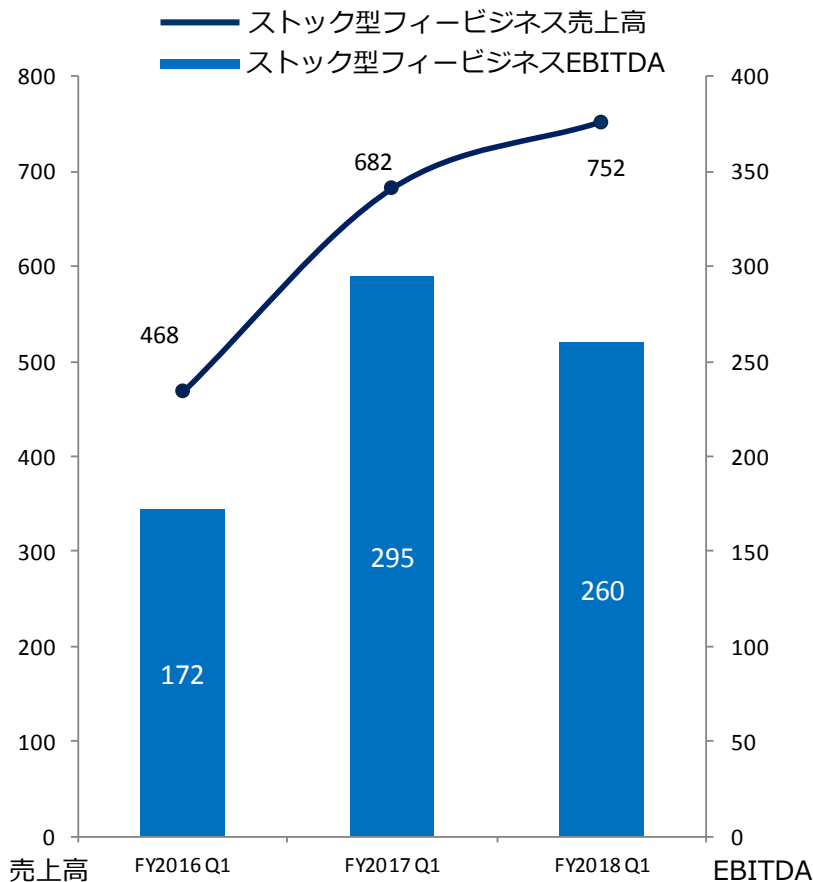
Ⅲ-5. 主要事業②：ストック型フィービジネスの概況

業績高める。変わり続ける。

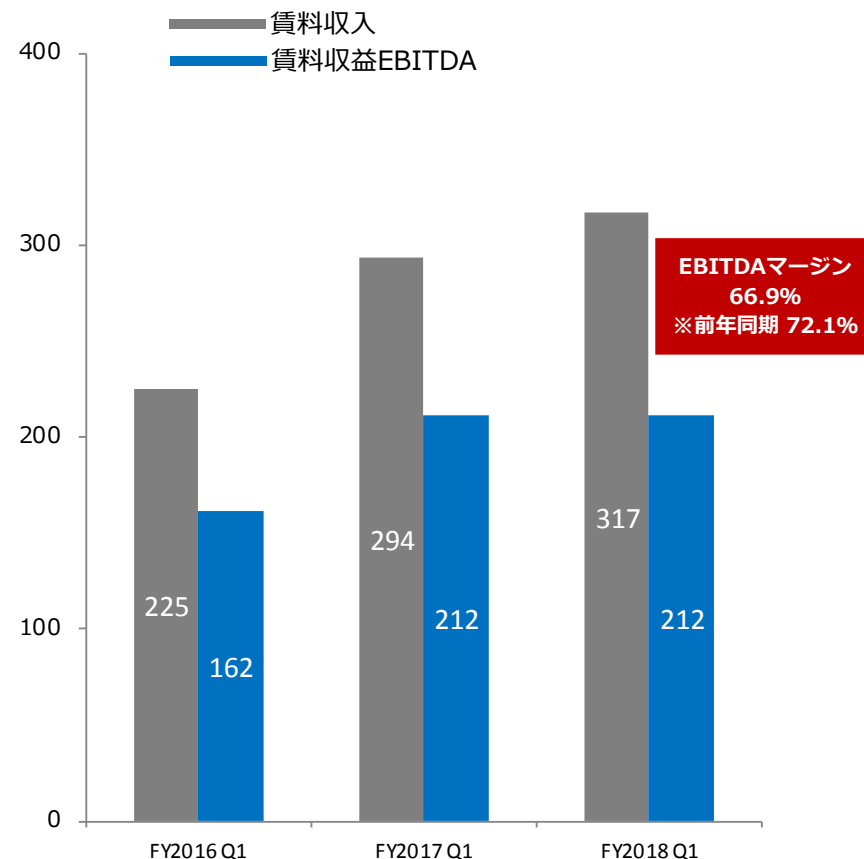


(単位：百万円)

ストック型フィービジネスの業績推移



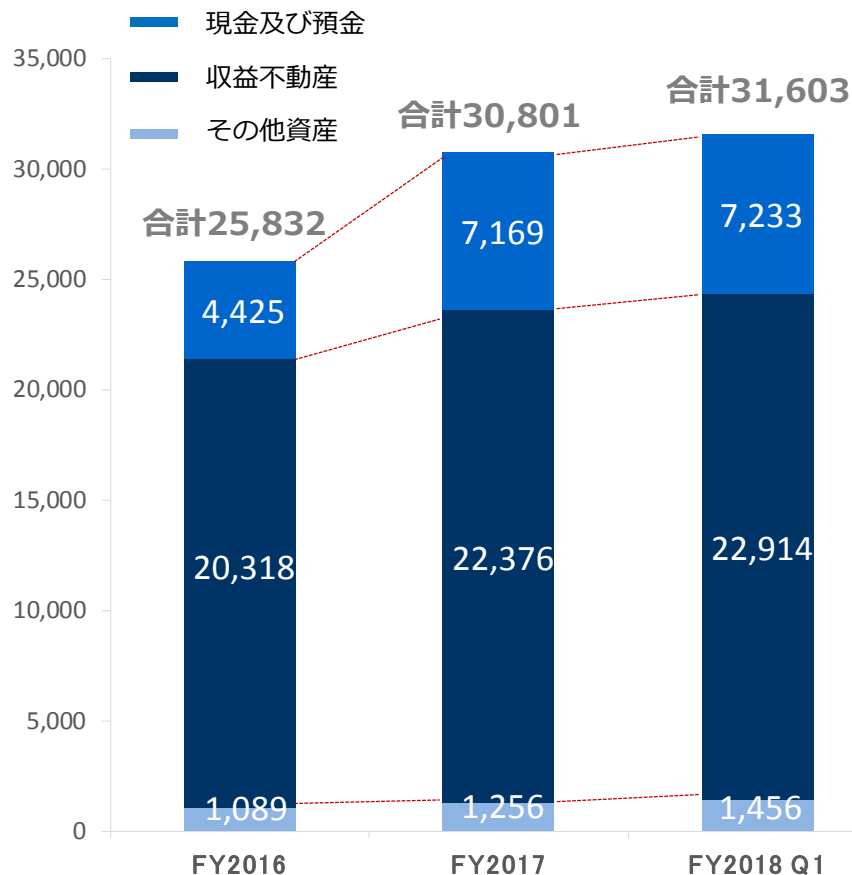
賃料収入/収益の推移



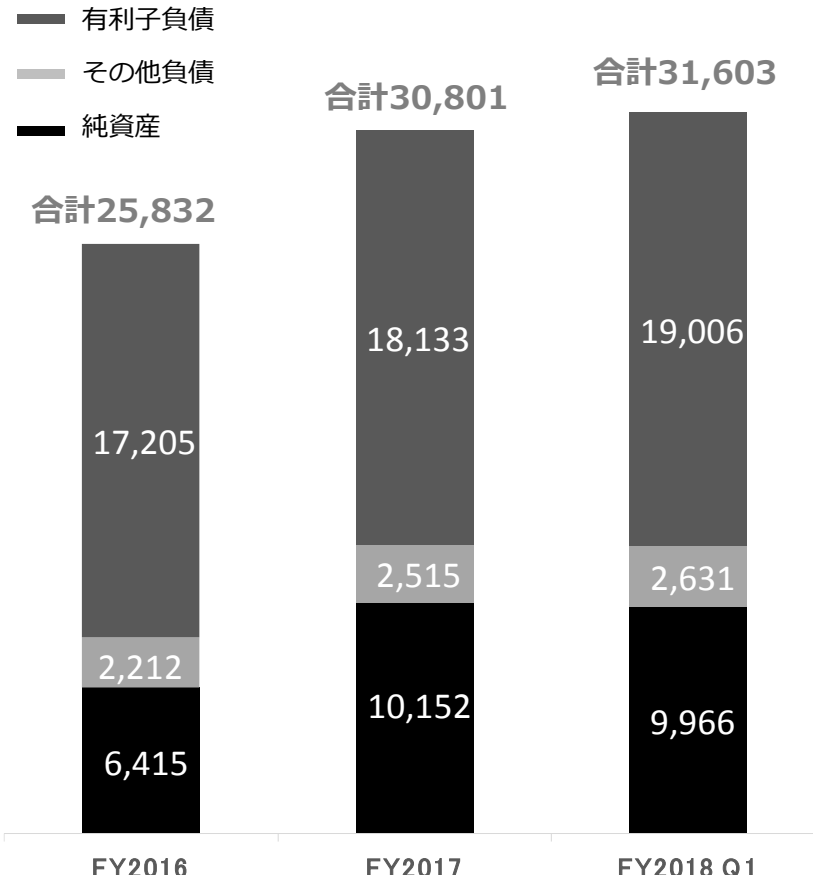
- 安定的収益基盤である賃料収入や不動産管理収入が増加。
 - ・ 売買サポート売上高 前1Q:約19百万円⇒当1Q:2百万円弱
 - ・ EBITDAマージン 前1Q:72.1% ⇒当1Q:66.9%
- ➡ 増収ながら減益

(単位：百万円)

資産の部



負債の部及び純資産の部



(注) 収益不動産残高には、東京国税局から過年度の消費税に関する更正通知を受領したことに伴い資産計上している消費税仮納付額見積に伴う引当額等を含めておりません。

➤ **収益不動産残高、現金及び預金残高ともに増加基調。資産規模を拡大する中で、手元流動性を確保。**

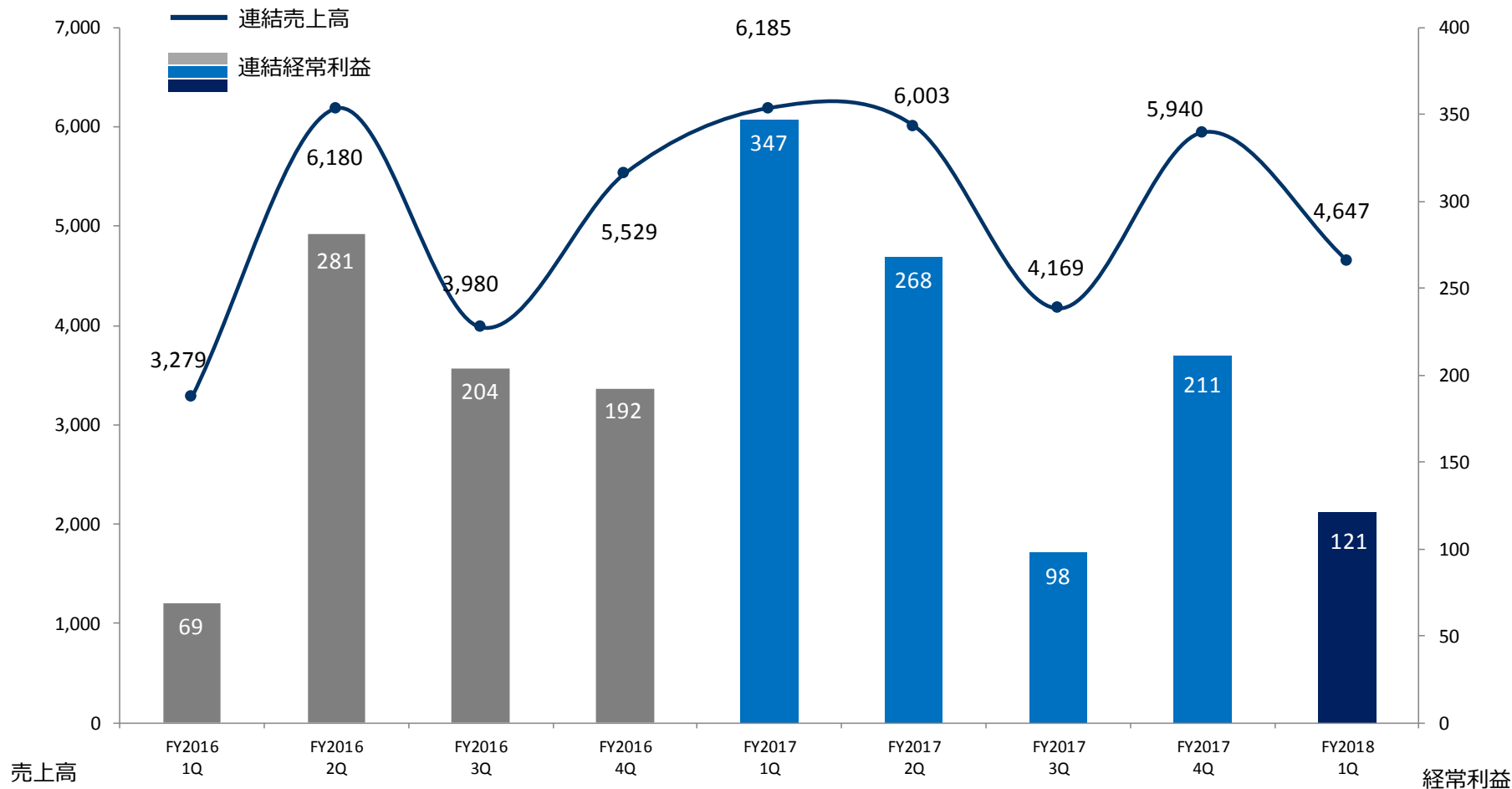
IV – 業績計画及び進捗

IV-1. 連結四半期業績の推移

繋ぎ高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP

(単位：百万円)



➤ 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

IV-2. 連結業績計画（2018年5月10日公表）

繋ぎ高める。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次中期経営計画(2016/5/12公表) 180億円 ⇒ 業績計画(2018/5/10公表) 240億円
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。
- ② ROE(期末) : 第5次中期経営計画(2016/5/12公表) 7.4% ⇒ 業績計画(2018/5/10公表) 6.2%
ライツ・オフ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。

IV-3. 収益不動産残高/賃料収益/ROAガイダンス

疑ぎ高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

Guidance	2018年3月期末 (実績)	2019年3月期1Q (実績)	2019年3月期末 (計画) ※2018年5月10日公表
米国販売用 収益不動産残高 (平残)	2,846	3,812	3,763
国内短期/中期販売用 収益不動産残高 (平残)	10,176	10,323	11,921
国内長期保有用 収益不動産残高 (平残)	6,357	8,565	10,503
収益不動産残高合計 (期末残)	22,376	22,914	30,000
賃料収益EBITDA	716	848	935
収益不動産販売事業 ROA	11.5%	8.1%	8.6%

(注1) 賃料収益EBITDA及び収益不動産販売事業ROAは通年換算しています。

(注2) 収益不動産残高には、税務当局から過年度の消費税に関する更正通知を受領したことに伴い資産計上している消費税仮納付額見積に伴う引当額等を含めておりません。

V – エクイティ・ファイナンス実施について

第21回新株予約権（第三者割当）の概要

割当日	2018年8月20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	530,000個
当該発行による潜在株式数	53,000,000株（新株予約権1個につき100株）
調達資金の額	約20.2億円（手取総額：約20.0億円） ※新株予約権発行分：0.1億円 + 新株予約権行使分：20.1億円
行使価額	1株あたり38円（固定）

➤ **新株予約権行使価額については、公表日(2018年8月2日)の終値と同額に設定。**

- 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、財務基盤の強化は重要な課題であると認識



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、債券発行等の選択肢が無い）



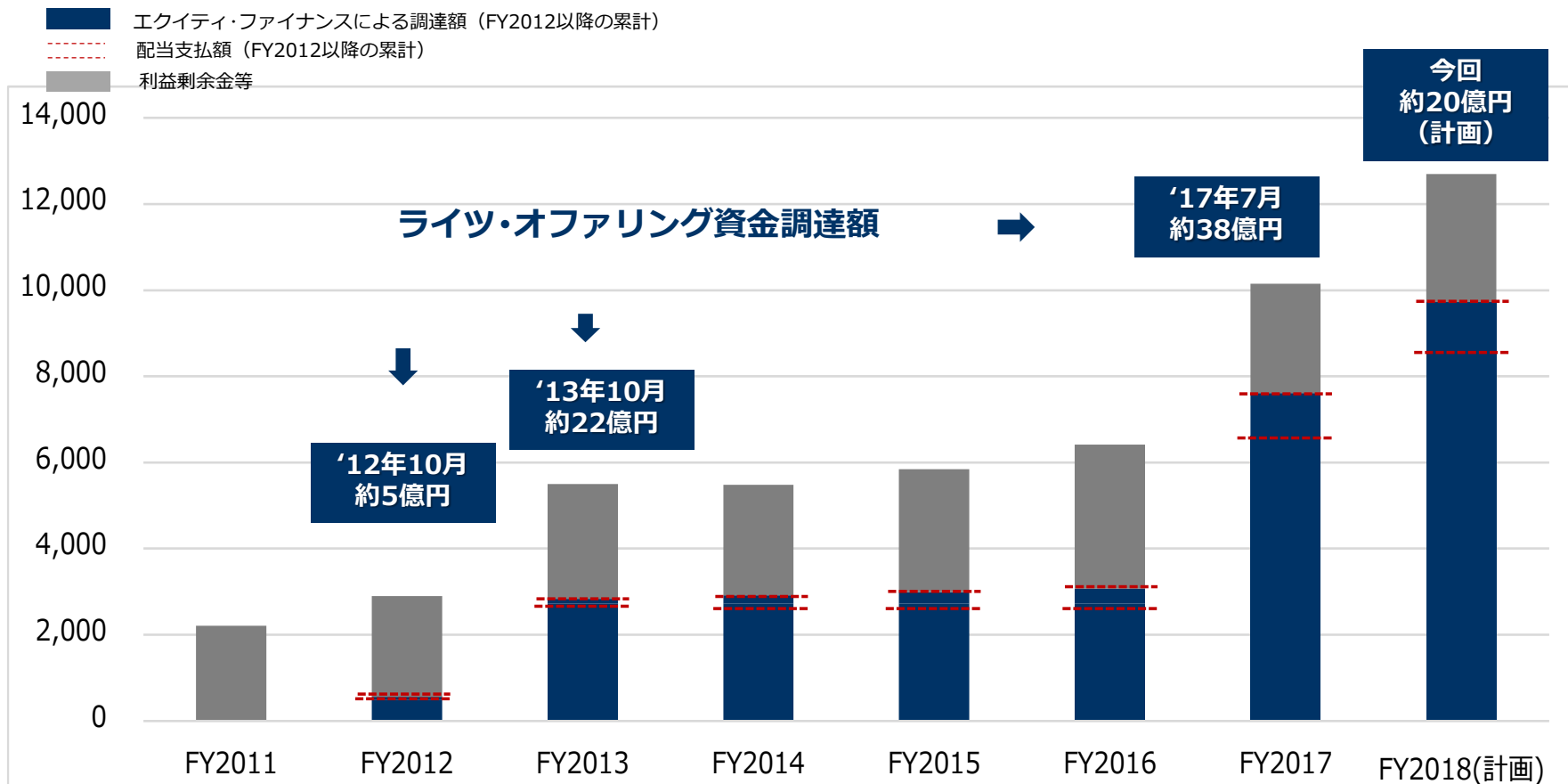
規模の拡大が必要

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

①純資産の推移 (百万円)

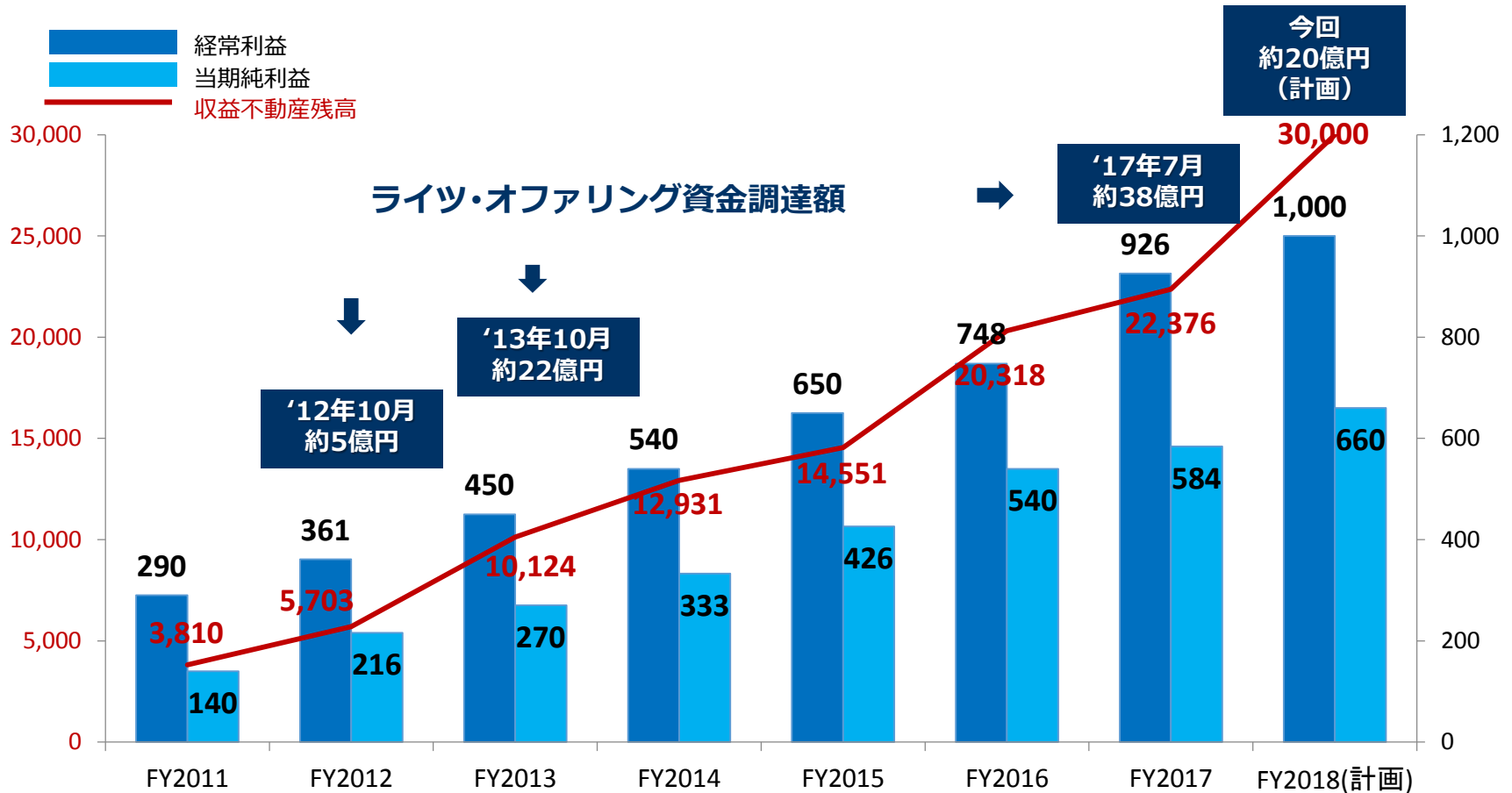


・連結純利益：通期業績計画の660百万円
 ・配当額：2018年5月10日公表の配当予想の通り

➤ エクイティ・ファイナンス実施の都度、純資産規模が大きく増加。

② 経常利益・当期純利益・収益不動産残高の推移

(百万円)



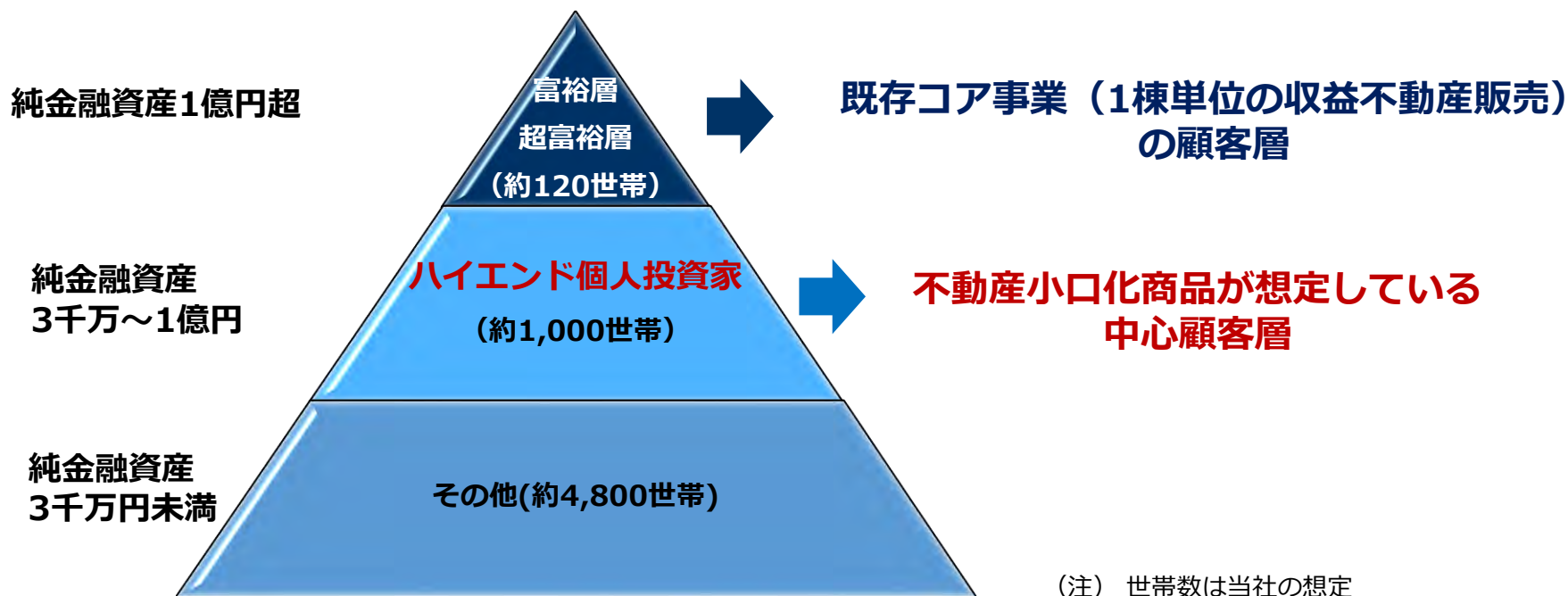
➤ 収益不動産残高の積上げは戦略の柔軟性確保につながり、変化する市況の中でも業績は拡大した。

Ⅵ –不動産小口化商品 第1号商品発売について

新規顧客層向けの商品投入

約1,000万世帯のハイエンド個人投資家層に対し、
不動産投資の機会を提供

※ 第1号案件「ARISTO®京都」の最低出資金額は500万円



VI-2. 不動産特定共同事業法の特徴

不動産特定共同事業法とは

※「ARISTO®京都」は不動産特定共同事業法に基づく当社初となる不動産小口化投資商品

- 不動産特定共同事業を営む事業者は、以下の要件を満たす必要がある。
〔許可要件〕
 - 資本金 1 億円（不動産特定共同事業 1 号事業者）
 - 良好な財産的基礎、構成かつ適確に事業を遂行できる人的構成
 - 事務所ごとの業務管理者配置（当該事業3年以上、実務講習、登録証明事業）
- 当社は2015年に許可を取得。
（不動産特定共同事業者許可番号 不動産特定共同事業 東京都知事 第96号）

**不動産特定共同事業法の活用により
『好立地の優良不動産に、最低500万円から投資』が可能となった**

- 好立地の不動産は、安定した賃料収入が期待でき、資産価値が落ちにくい傾向がある。
- 「市場価格」と「相続税法上の評価額」の差が大きく、相続・贈与時に、資産の圧縮効果を得られる場合がある。 ※ 税制の変更等により効果の幅も変わります

第1号案件「ARISTO®京都」概要

予定表面利回り
・
予定分配金利回り

4.46%
・
3.91%

申込単位

1口100万円単位
(5口以上300口以下)
最低出資金額 500万円
最高出資金額 3.0億円

募集総額
(募集総口数)

12.2億
(1220口)

収益分配金
(支払月)

年1回
(2月)

※予定表面利回りとは賃料収入÷売買代金(税込)

※予定分配金利回りとは分配金÷全投資コスト(税込)(分配金とは、賃料収入から公租公課、維持管理費、修繕積立金等を控除後の金額です。)

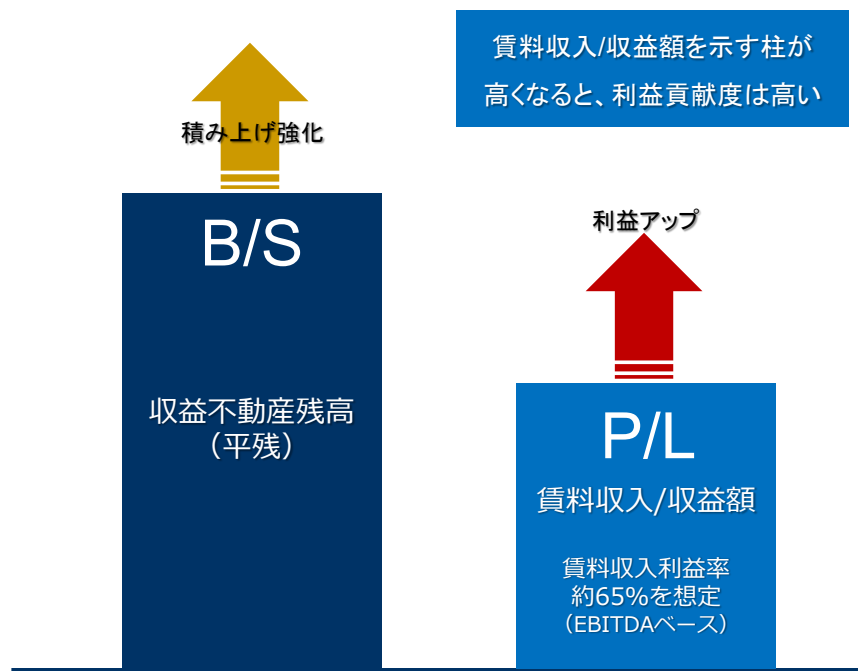
※記載の利回りはあくまで予定であり、不動産市況や税制の変更等により変動をするため、記載の利回りを保証をするものではありません。

※募集口数に満たない場合は、契約口数で任意組合を組成します。

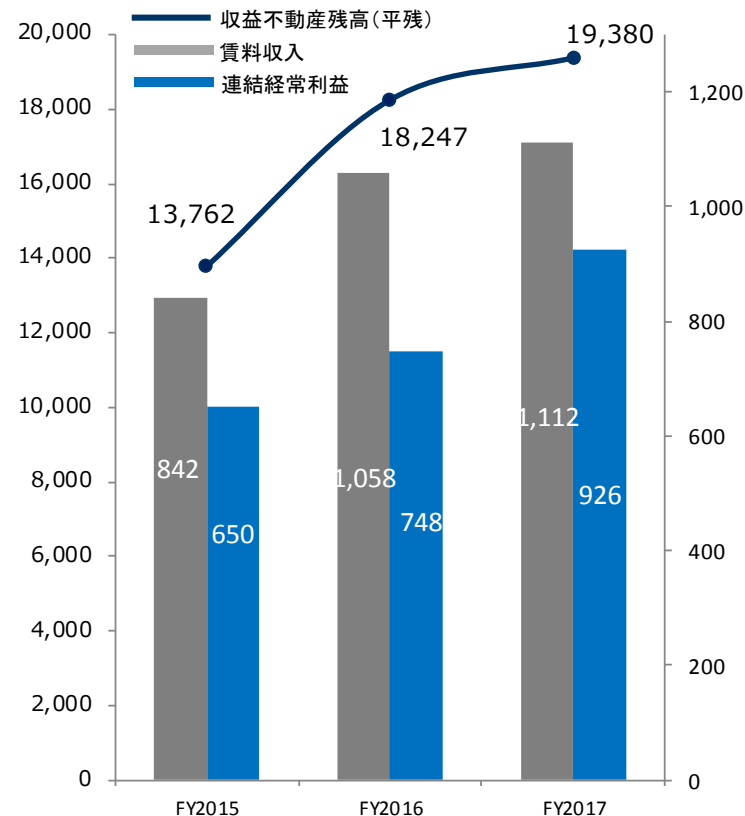


Ⅶ - 参考資料（当社経営戦略）

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

Ⅶ-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

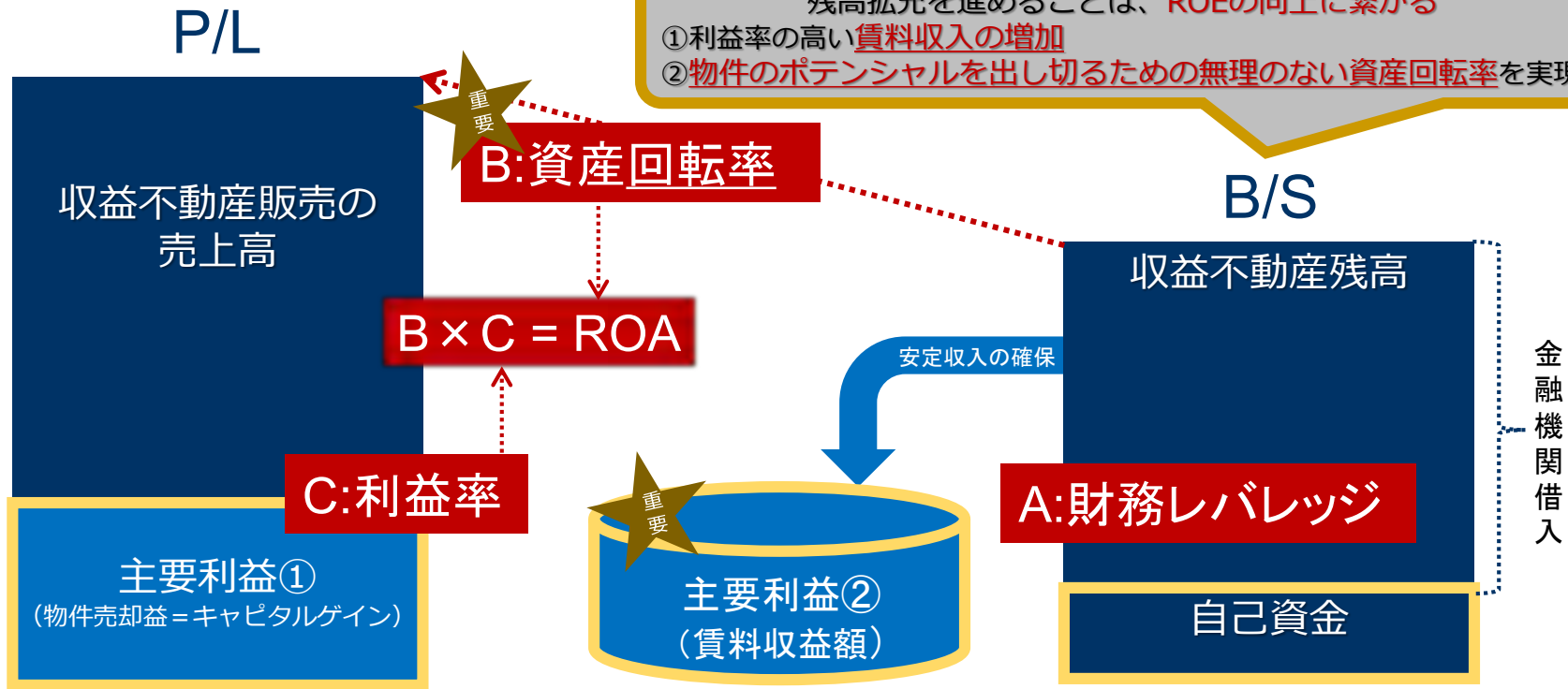
$$ROE = \frac{\text{財務レバレッジ(A)}}{\text{<収益不動産残高 / 自己資金>}} \times \frac{\text{資産回転率(B)}}{\text{<売上高 / 収益不動産残高>}} \times \frac{\text{収益不動産販売の利益率 (C)}}{\text{<収益不動産販売に係る利益 / 売上高>}}$$

(当社ROEイメージ図)

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

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



VIII- 参考資料（会社概要・株主構成・連結業績推移）

VIII-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6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)
- **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
常務取締役	木村 光男
取締役上席執行役員	田路 進彦
取締役上席執行役員	金子 幸司
取締役執行役員	鈴木 俊也
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

VIII-2. 株主構成（2018年6月末現在）

発行済株式数/株主数

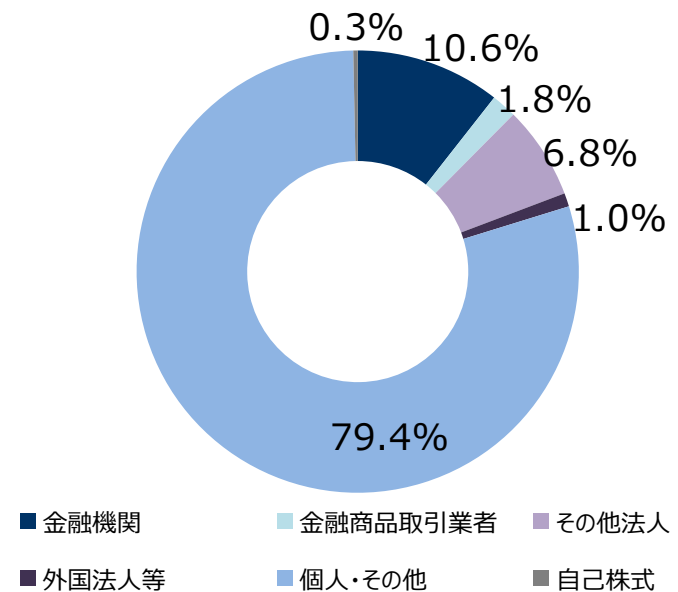
発行済株式数：323,987,693株

株主数：22,866名

大株主の状況

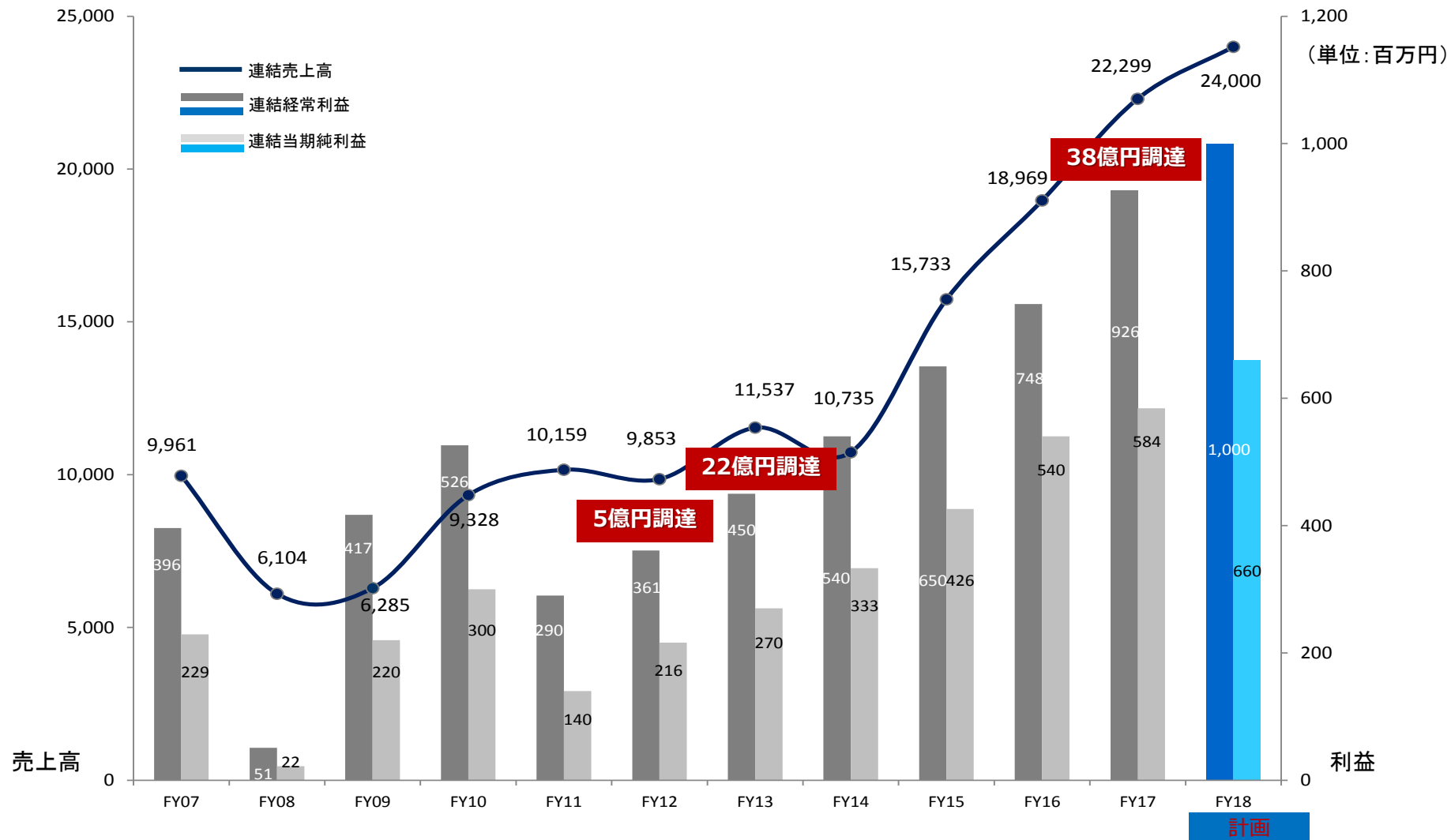
		所有株式数	所有割合
1	田中秀夫（当社代表取締役社長）	44,722,139	13.8%
2	有限会社リバティハウス	16,216,000	5.0%
3	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 （信託口5）	5,029,300	1.6%
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 （信託口1）	4,693,300	1.4%
5	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 （信託口2）	4,611,000	1.4%
6	野村信託銀行株式会社 （投信口）	4,326,500	1.3%
7	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 （信託口）	3,524,300	1.1%
8	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 （役員株式報酬信託口・7 5 6 9 5口）	2,856,151	0.9%
9	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 （信託口6）	2,697,000	0.8%
10	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 （信託口）	2,418,000	0.7%

所有者別分布（所有株式割合）



Ⅷ-3. 業績推移

業績高める。変わり続ける。



(注) 2008年3月期 (FY07) 及び2009年3月期 (FY08) は連結財務諸表を作成していないため、個別財務諸表の数字を掲載しています。



VIII-4. 連結業績の推移（実績サマリー）

繋ぎ高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP

（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	30,801
収益不動産残高	6,114	3,810	5,703	10,124	12,931	14,551	20,318	22,376
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

IX- 参考資料（第5次中期経営計画関連）

IX-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

機会(O)

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)
	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)
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)
	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)
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)
	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)

脅威(T)

国内	<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)
国内	<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"> - 米国経済の停滞 (世界的なデフレ危機)
日米共通	<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)
国内	<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"> - 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

A D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

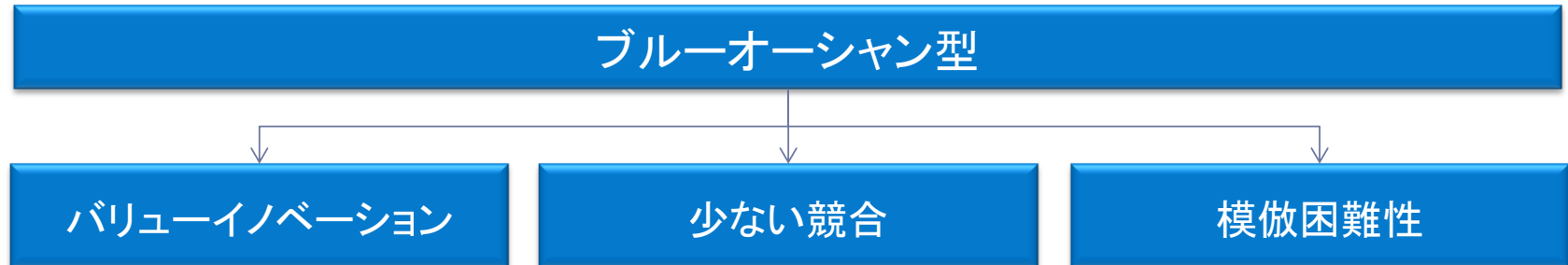
長期取引を前提とした、オーナー（顧客）の低コスト化の実現

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

X – 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

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

③ 自社保有物件をバリューアップ

当社

インカム
ゲイン

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

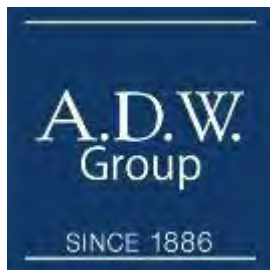
各種
フィー

⑦ 新オーナーに対してコンサルティング

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：株式会社イー・ディー・ワークス 経営企画室

TEL：03-4500-4208

E-mail：ir@re-adworks.com