

株式会社ADワークスグループ

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

2025 年 5月 14日

東証プライム：2982



目次

1. 2025年12月期 1Qハイライト ----- P 3
2. 2025年12月期 1Q決算概要（要約） ----- P 8
3. 成長戦略の進捗 ----- P 13
4. Appendix ----- P 16
 - ▶ 2025年12月期 1Q決算概要（詳細）
 - ▶ 企業価値向上に向けた成長戦略
（2025年2月13日公表資料 引用）
 - ▶ 第2次中期経営計画の進捗
（2024年12月期-2026年12月期）
 - ▶ サステナビリティ
 - ▶ ビジネスモデル
 - ▶ 参考資料（会社概要・株主構成）

| 2025年12月期 1Qハイライト

A.D.W. SINCE 1886
GROUP



TOPIC 1：税前利益 計画進捗率 41.8%・前年同期比 269%

1 Qの税前利益は、進捗率41.8%・前年同期比 269%と好調に推移
不動産小口化事業の成長が売上・利益ともに大きく寄与



TOPIC 2：不動産小口化事業 成長拡大

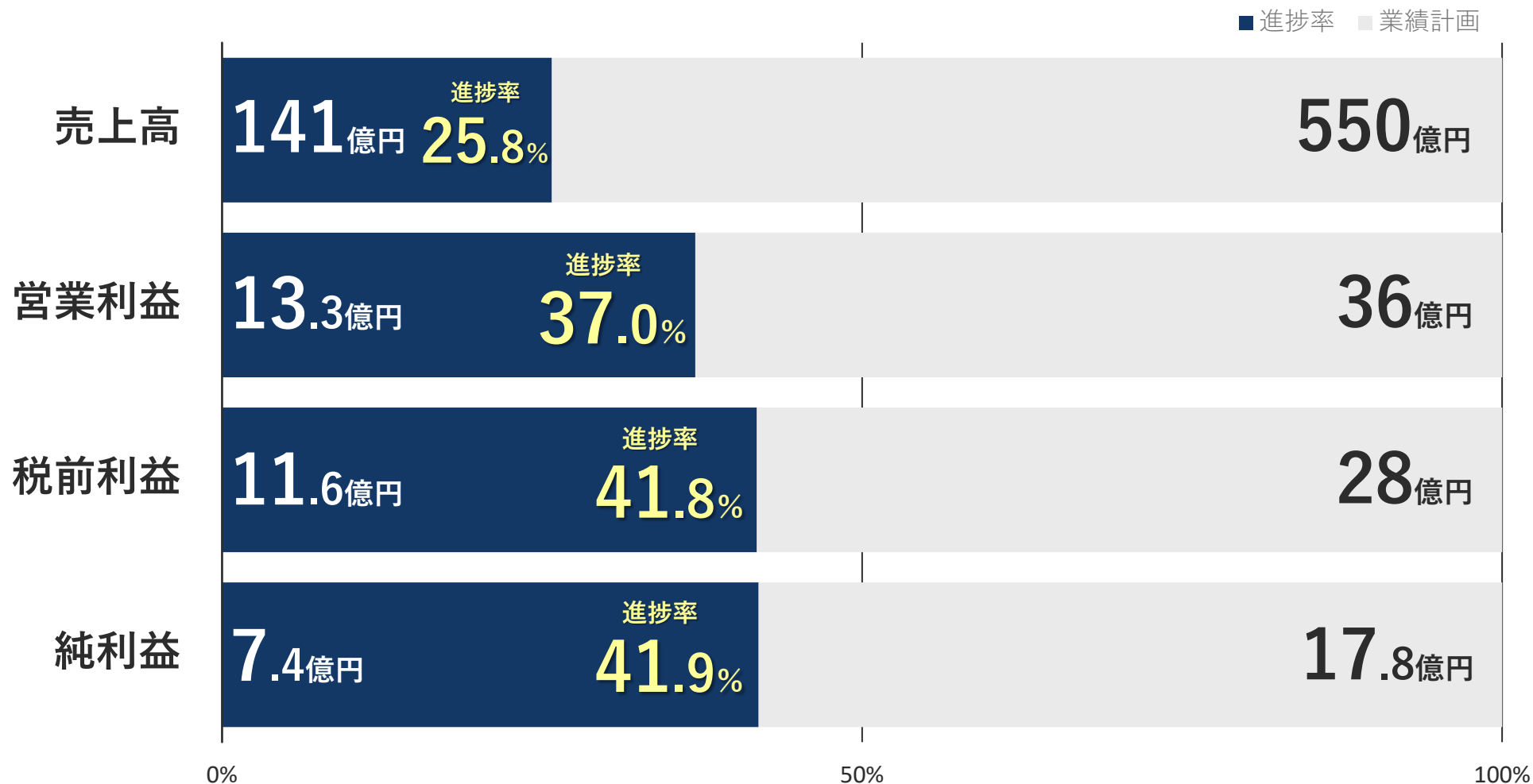
1 Qでは 売上63億円(前年同期比 259%)・売上総利益17億円(同242%) を達成
従来の過去最高四半期売上(2024年 2 Q 39億円) と比べ161%に到達し、
四半期売上過去最高を更新



TOPIC 3：堅調な株価推移、市場に成長期待が醸成

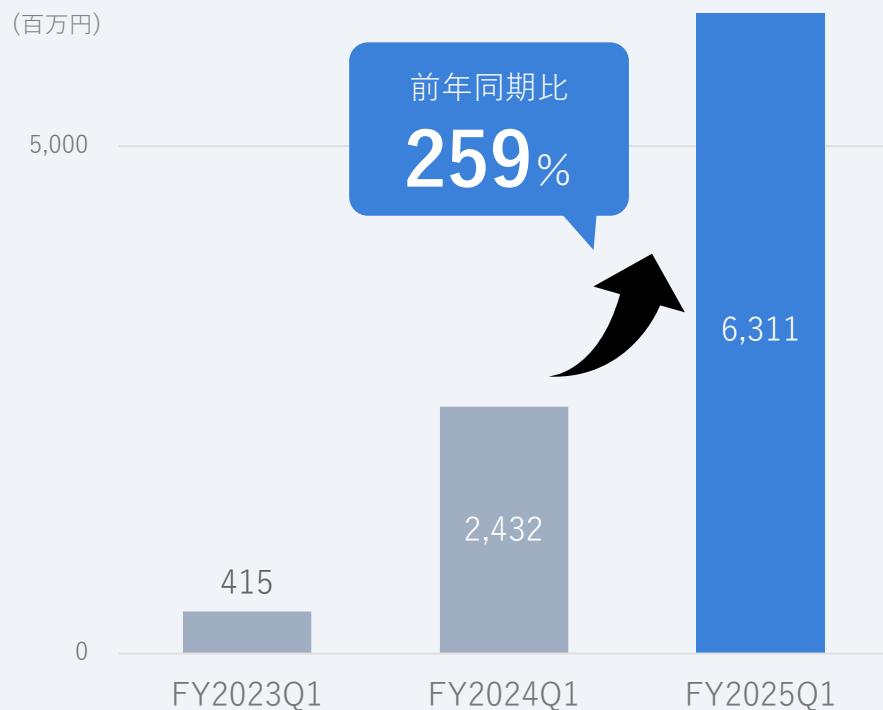
2/13付「FY2024決算発表」及び「企業価値向上に向けた成長戦略」開示以降、
株価は堅調に推移し、プライム上場維持基準適合となる株価水準「250円※」超へ
※2024年12月末時点の流通株式数より逆算

1 Q時点で、税前利益 計画進捗率41.8%・前年同期比 269%

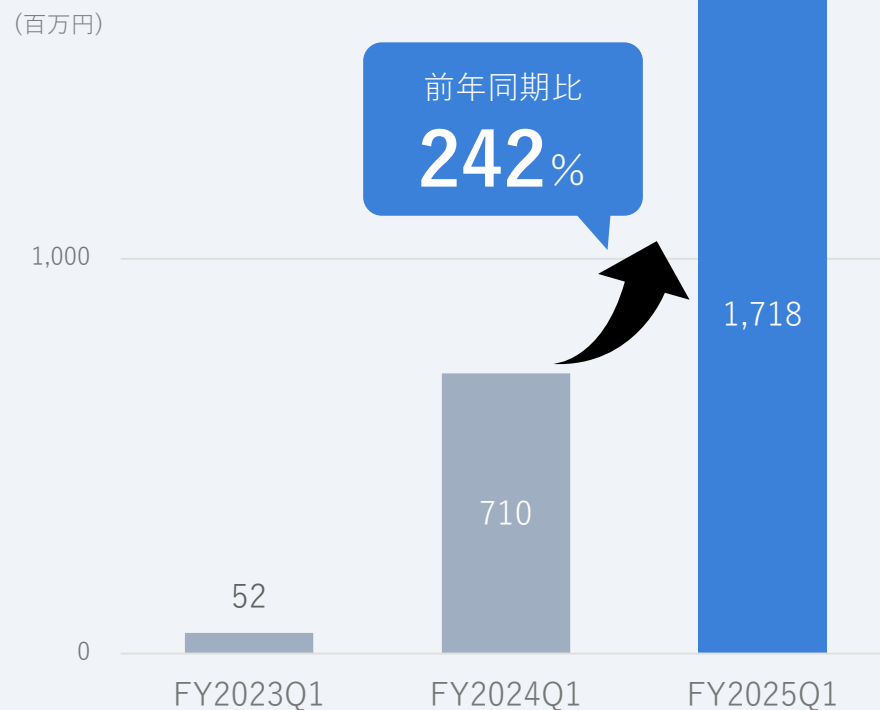


1 Qでは 売上63億円(前年同期比 259%)・売上総利益17億円(同242%) を達成
今後、さらなる拡大を目指す

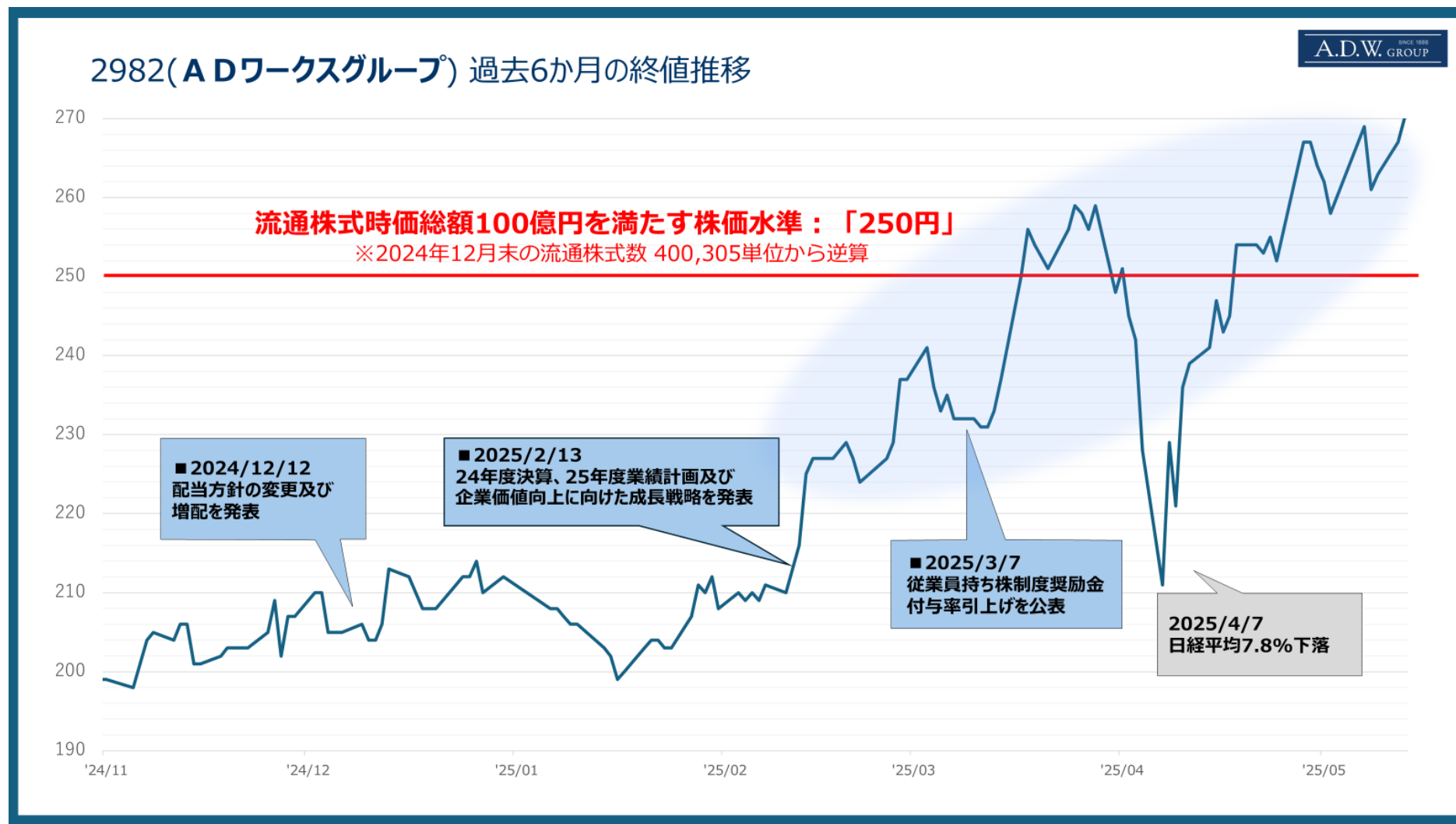
売上高の推移（不動産小口化商品販売）



売上総利益の推移（不動産小口化商品販売）



2月の「通期決算」「企業価値向上に向けた成長戦略」開示以降、株価は堅調に推移
4/7の日経平均株価の暴落以降も、底堅く推移し流通株式時価総額100億円水準(※)に到達
(※：2024年12月末の流通株式数 400,305単位から逆算すると、基準適合となる株価水準は「250円」)



| 2025年12月期 1Q連結決算概要（要約）

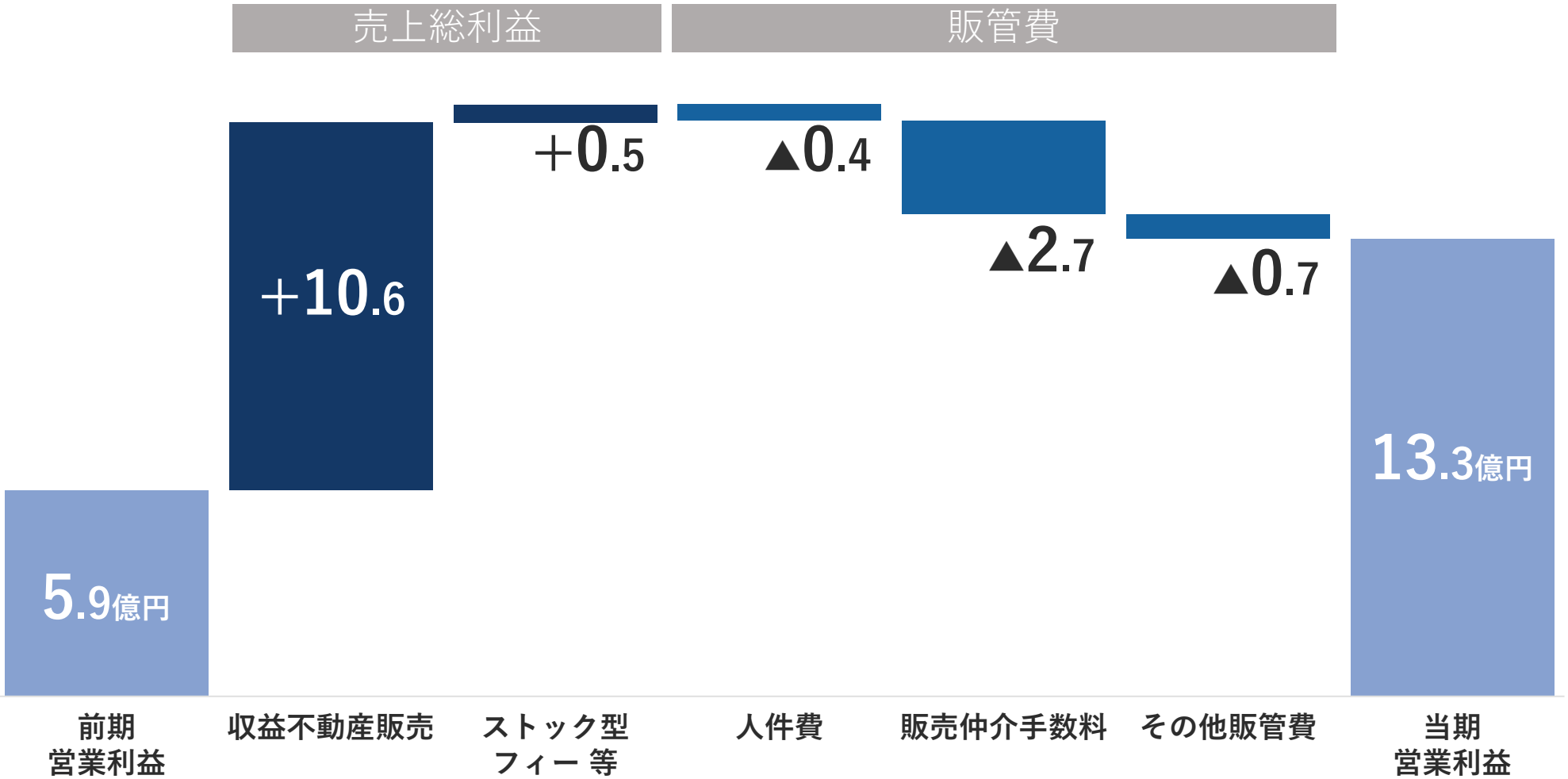
A.D.W. SINCE 1886
GROUP

前年同期を大きく上回り、増収増益

(百万円)

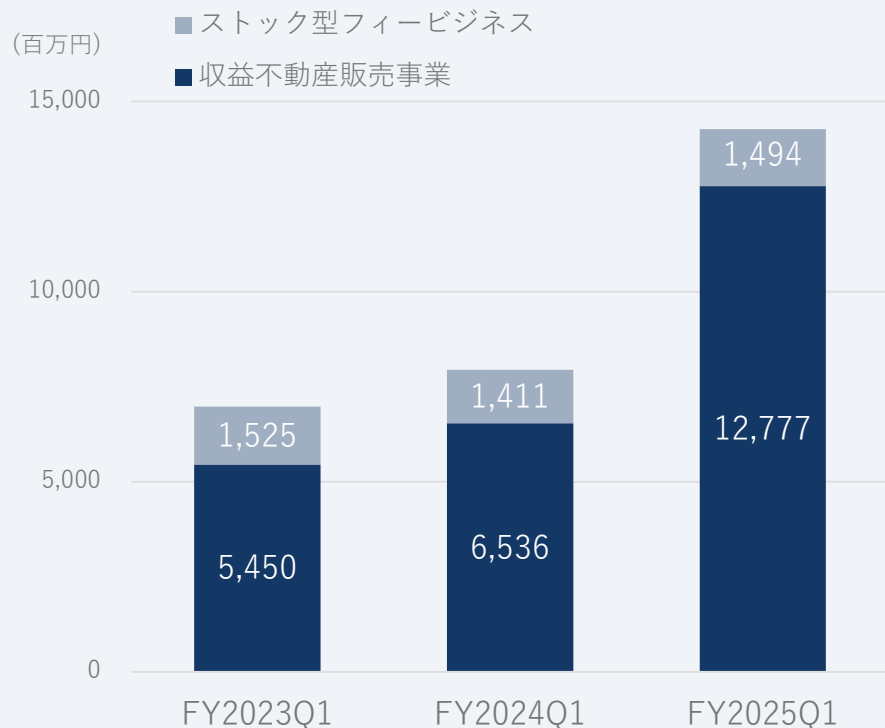
	2025年12月期 1Q (実績)	2024年12月期 1Q		2025年12月期 通期計画	
			前年比		達成率
売上高	14,168	7,833	180.9%	55,000	25.8%
営業利益	1,330	599	222.0%	3,600	37.0%
税前利益	1,169	434	269.2%	2,800	41.8%
純利益 [※]	746	256	290.5%	1,780	41.9%

※親会社株主に帰属する当期純利益

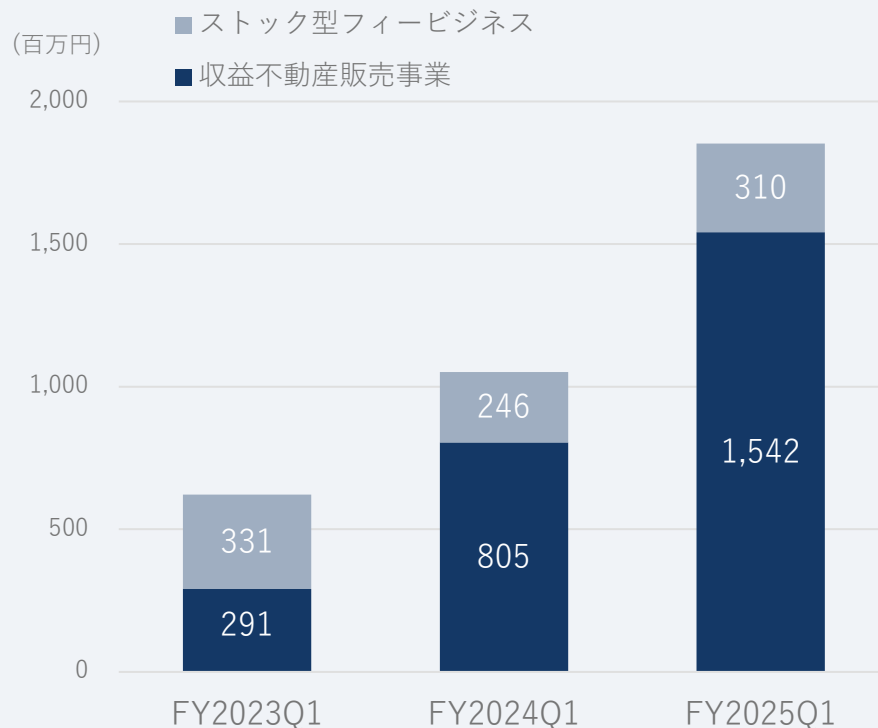


収益不動産販売事業が、業績拡大をけん引

売上高の推移（セグメント別）



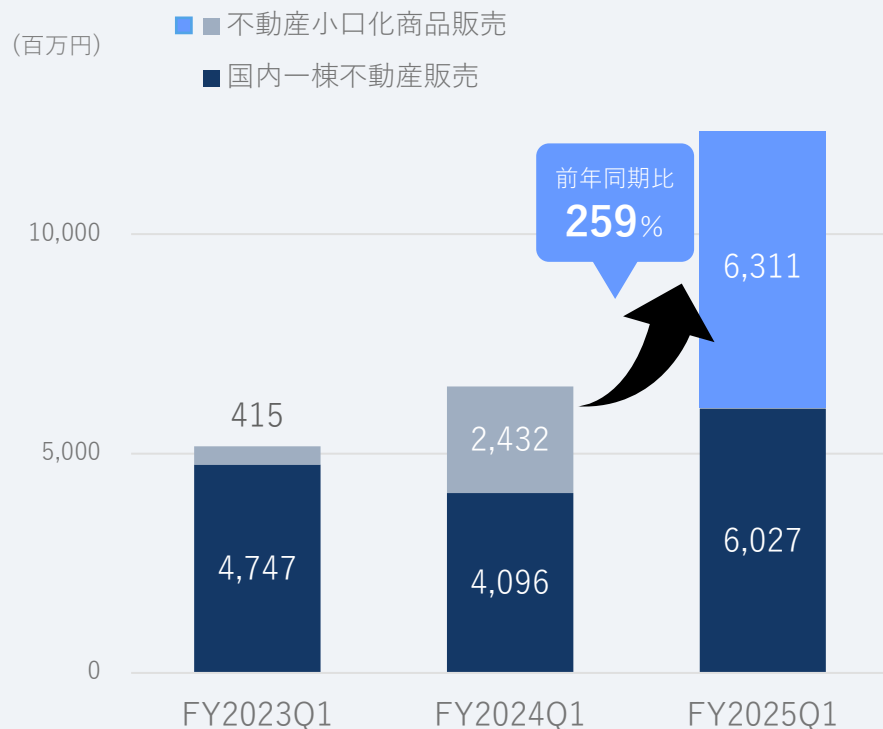
営業利益の推移（セグメント別）



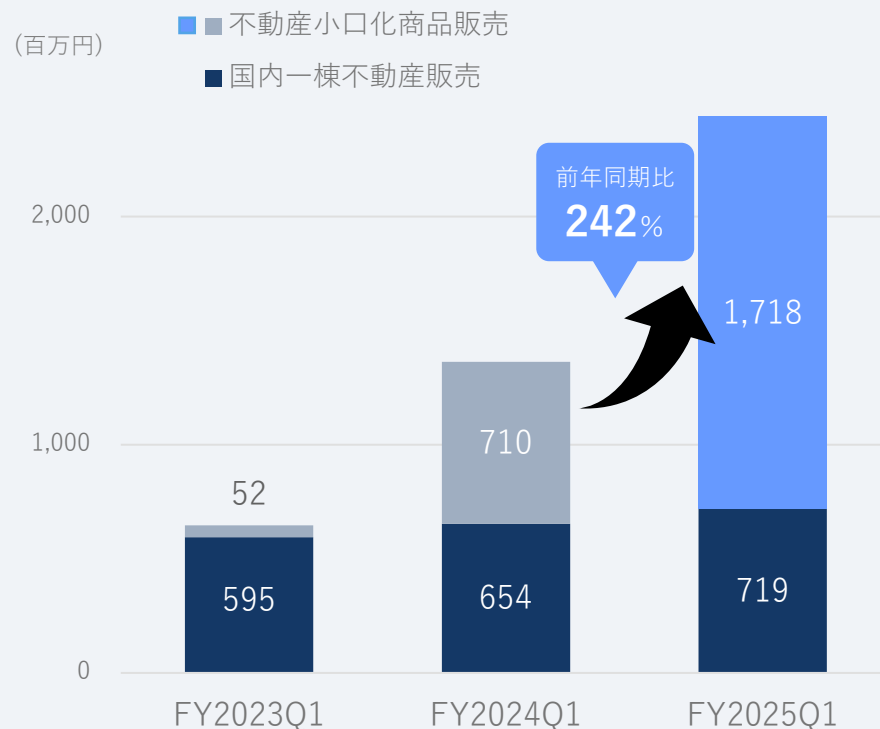
※掲載数値は内部取引に関する数値を含む

収益不動産販売事業の中でも、不動産小口化事業の成長が顕著

売上高の推移（国内収益不動産販売 内訳）



売上総利益の推移（国内収益不動産販売 内訳）

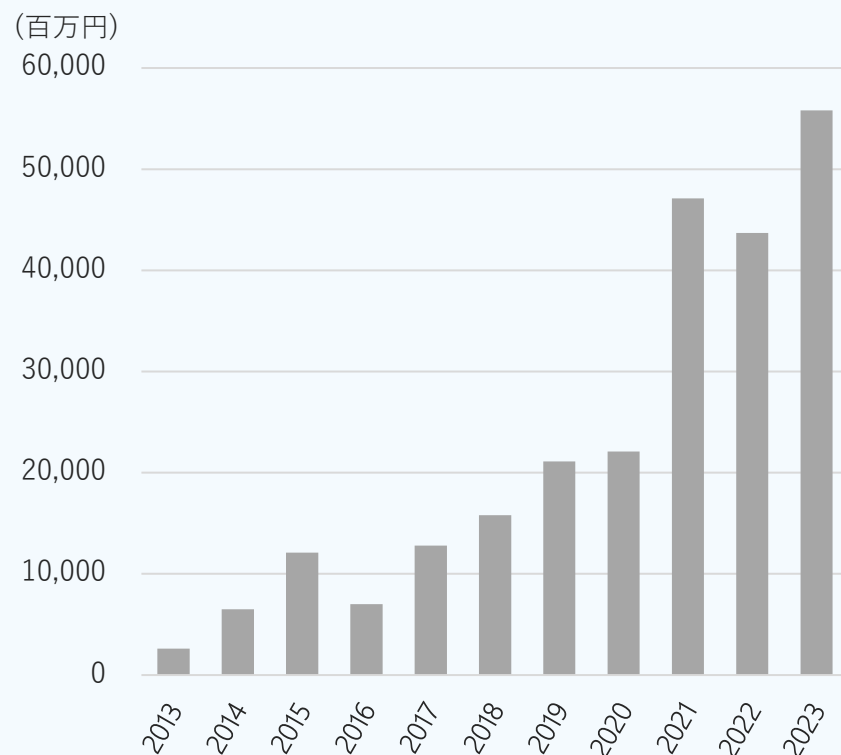


成長戦略の進捗

小口化商品販売拡大の要因は「市場拡大による追い風」「優良商品の仕入れ力・商品化力・運用力」「強固な販売組織」「全国500社以上の販売チャネル」

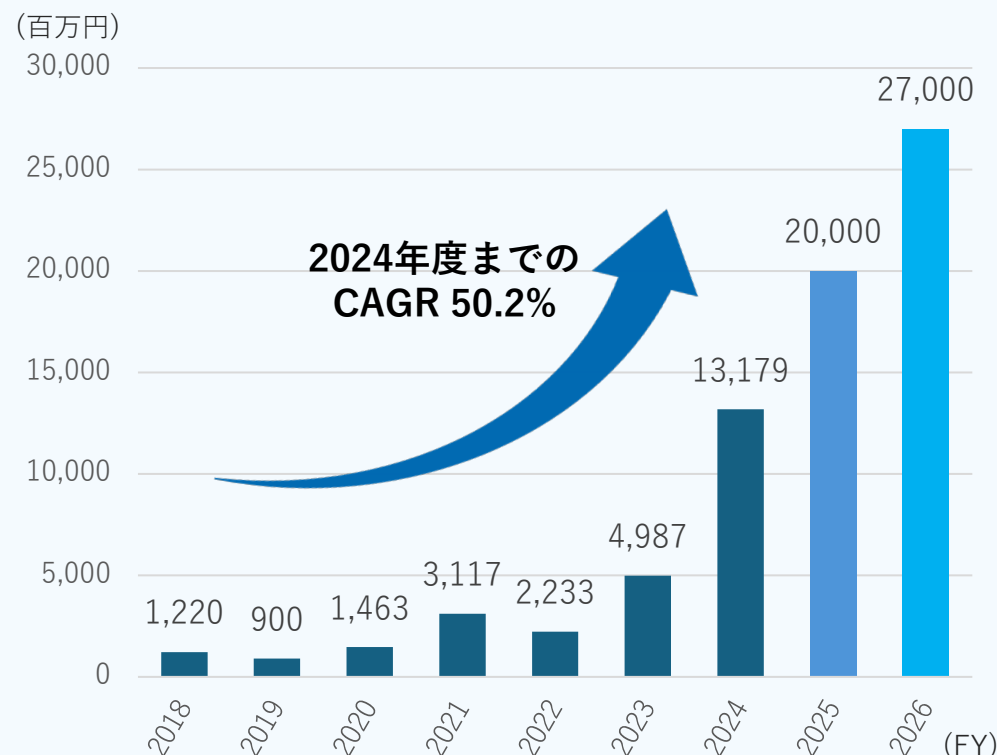
今後さらに販売拡大予定で、2025年は200億円・2026年は270億円を目指す

不動産特定共同事業の 新規出資額の推移（任意組合型）



出展：国土交通省「不動産特定共同事業の利活用促進ハンドブック（令和6年7月）」

不動産小口化商品販売売上実績と目標



新規事業の基本方針「『当社の強み』の活用 × 『成長市場』」に沿った
企業価値向上に寄与する新たな2つの事業を開始

オフィス区分事業

- 不動産小口化事業で培った全国の地銀や会計事務所等の金融商品販売チャネルを有効活用
- 不動産小口化商品の特征に加えて、借入可能・運用期間無期限のメリット
- 2035年に売上300億円規模へ成長を目指す



系統用蓄電所事業

- 国策であるエネルギー基本計画に基づいた成長市場への参入
- 未成熟なマーケットへの早期進出による地位確立・事業機会の獲得を企図
- 1号案件の取得完了。スピード感のある事業参入が奏功し、優良仕入情報が集中する傾向



| Appendix

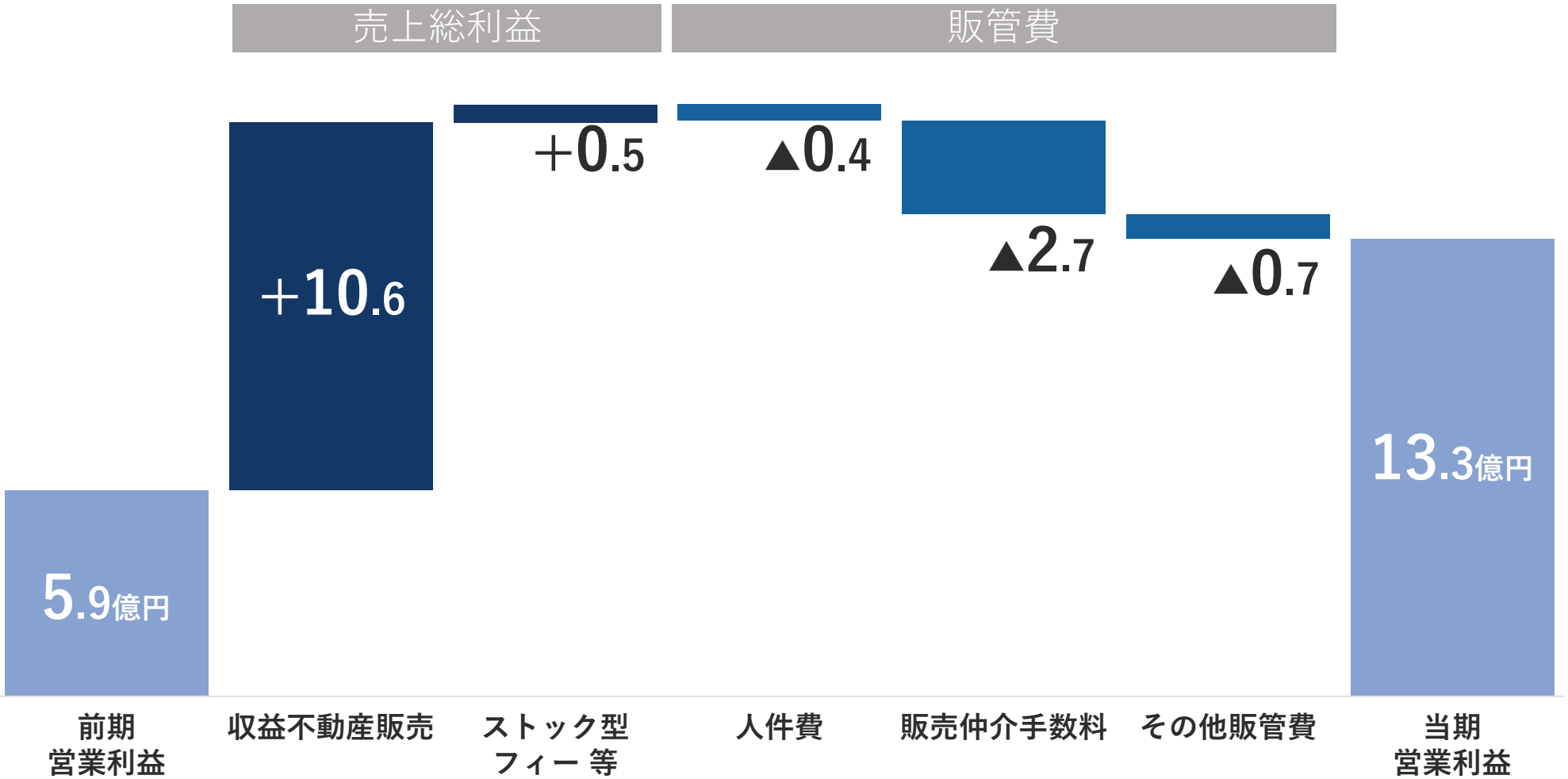
| 2025年12月期 1Q連結決算概要（詳細）

前年同期を大きく上回り、増収増益

(百万円)

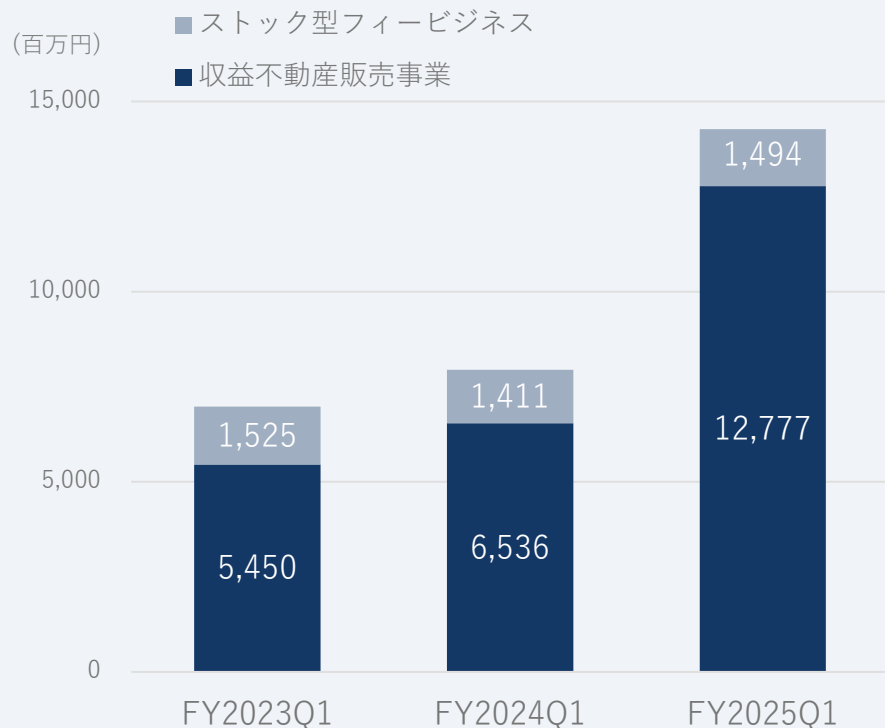
	2025年12月期 1Q (実績)	2024年12月期 1Q		2024年12月期 通期計画	
			前年比		達成率
売上高	14,168	7,833	180.9%	55,000	25.8%
営業利益	1,330	599	222.0%	3,600	37.0%
税前利益	1,169	434	269.2%	2,800	41.8%
純利益 [※]	746	256	290.5%	1,780	41.9%

※親会社株主に帰属する当期純利益

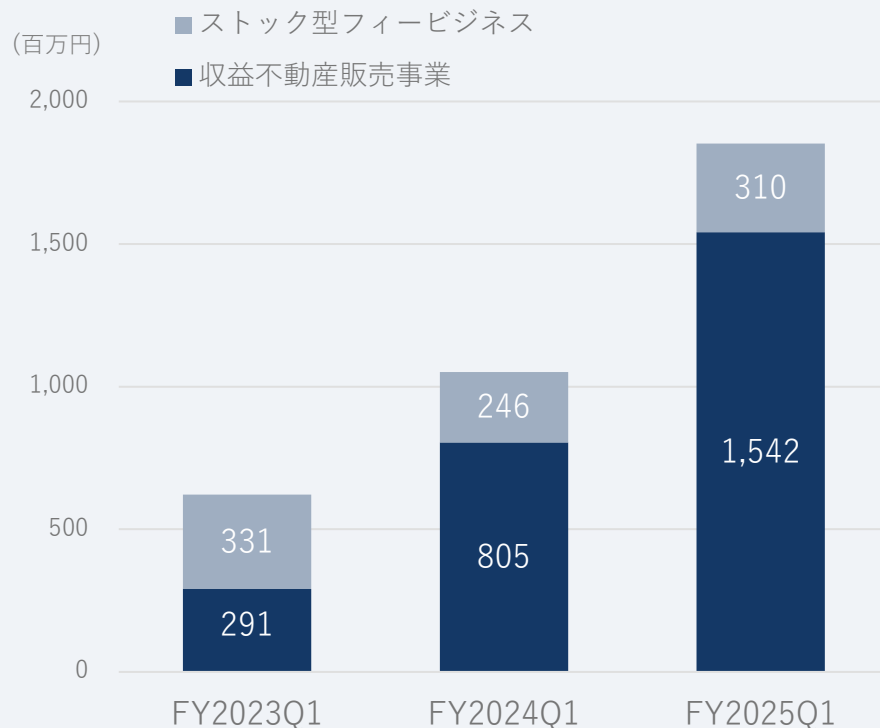


収益不動産販売事業が、業績拡大をけん引

売上高の推移（セグメント別）

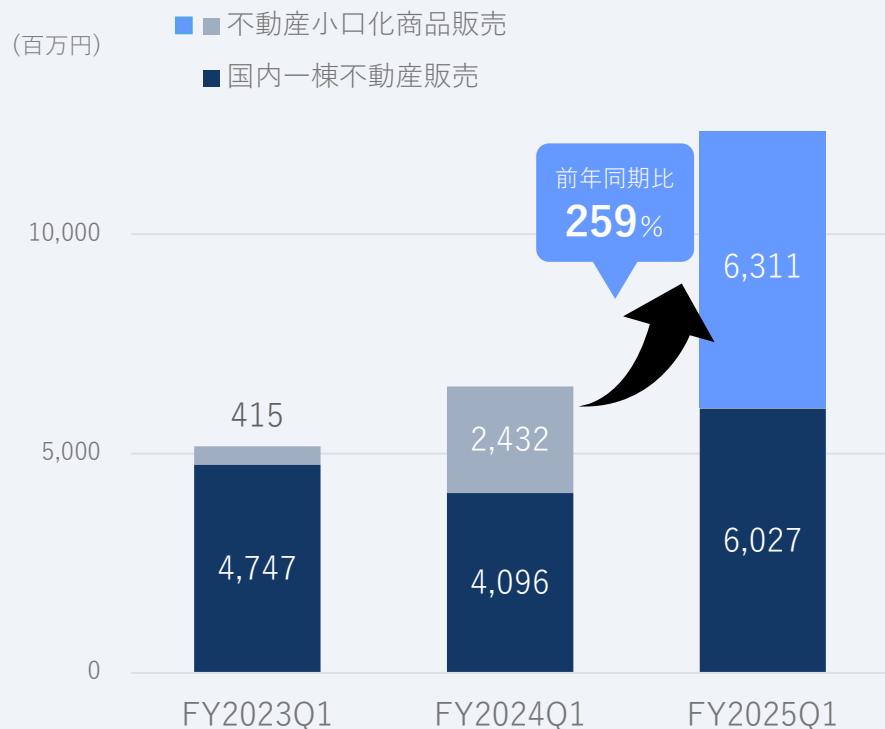


営業利益の推移（セグメント別）

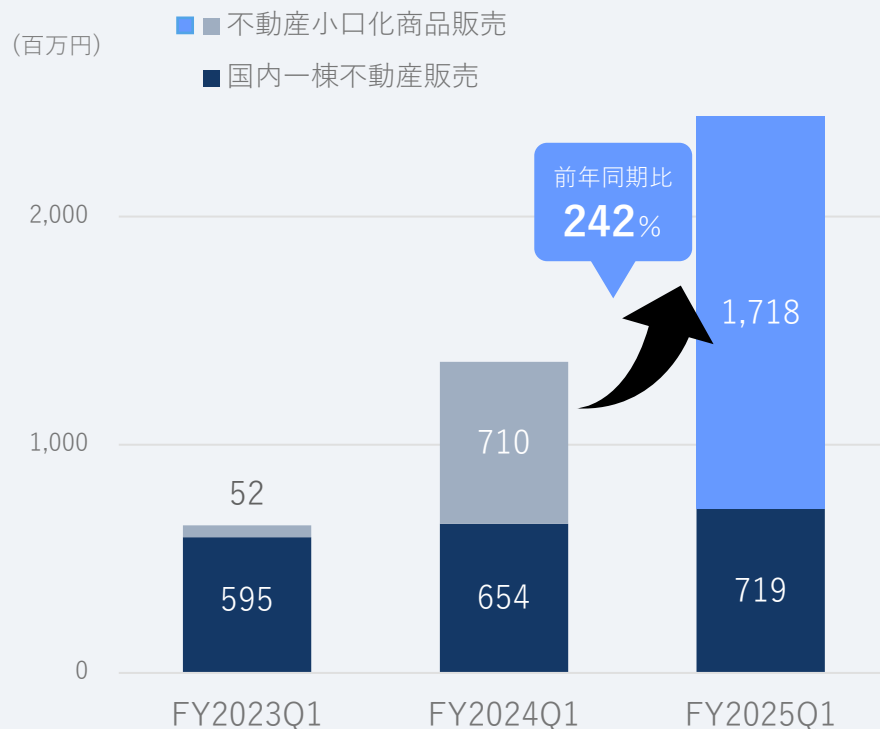


収益不動産販売事業の中でも、不動産小口化事業の成長が顕著

売上高の推移（国内収益不動産販売 内訳）



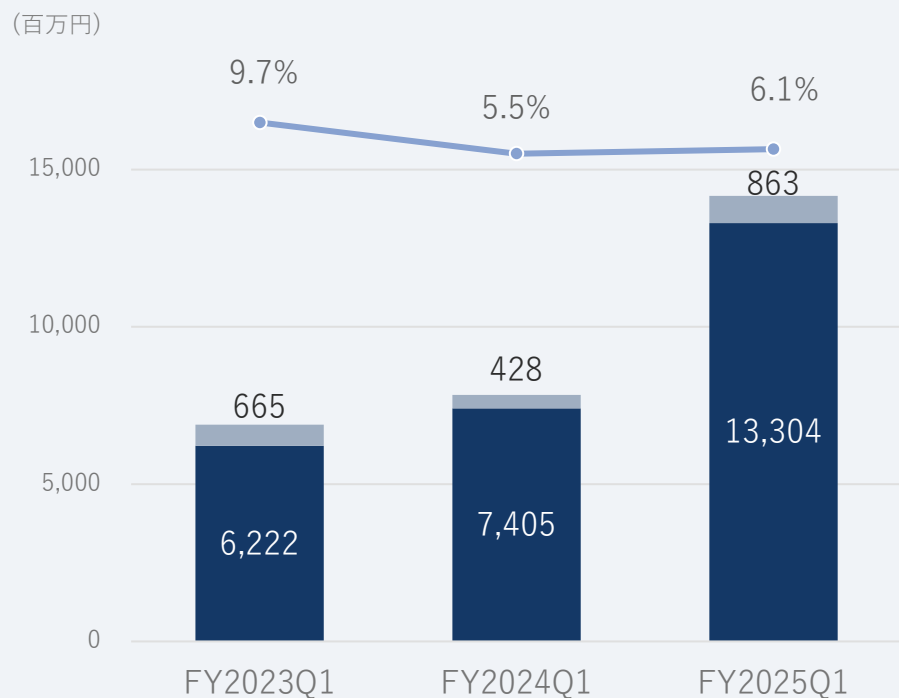
売上総利益の推移（国内収益不動産販売 内訳）



米国での高金利継続により、海外の仕入・販売活動は慎重に進める

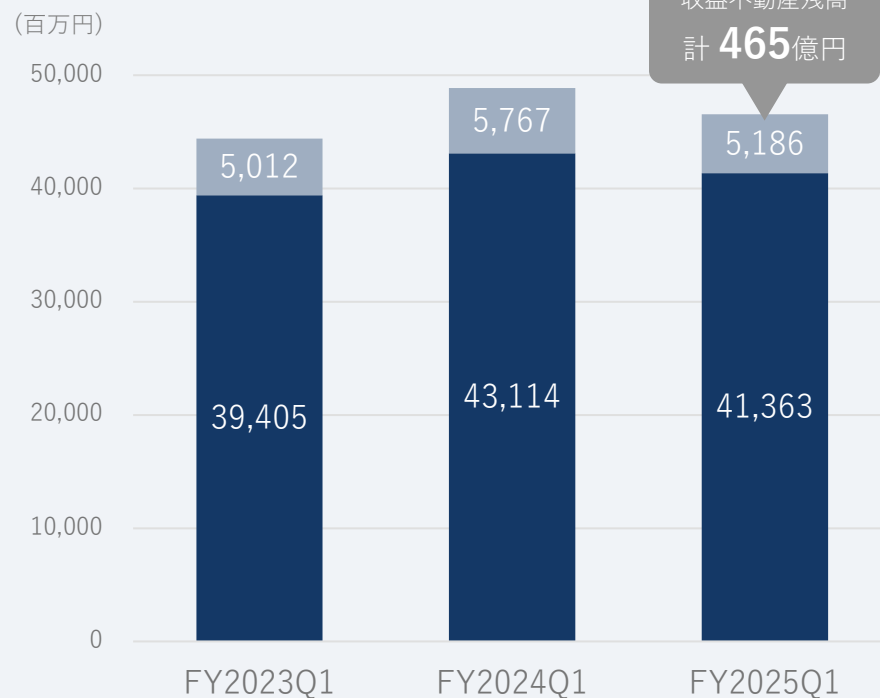
売上高の推移（地域別）

■ 海外
■ 国内
● 海外売上比率



収益不動産残高の推移（地域別）

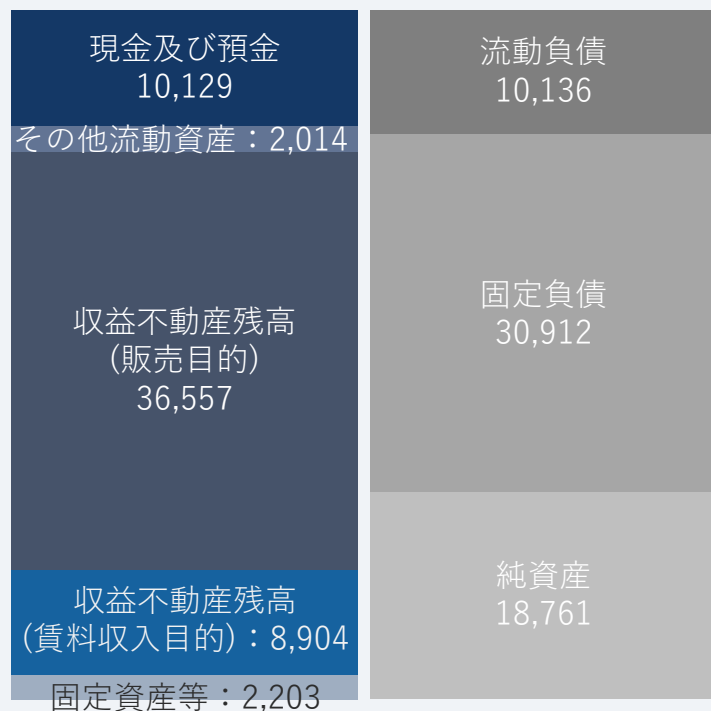
■ 海外
■ 国内



自己資本比率は31.5%と、目標値30%に対して安定的に推移

2024年12月末時点

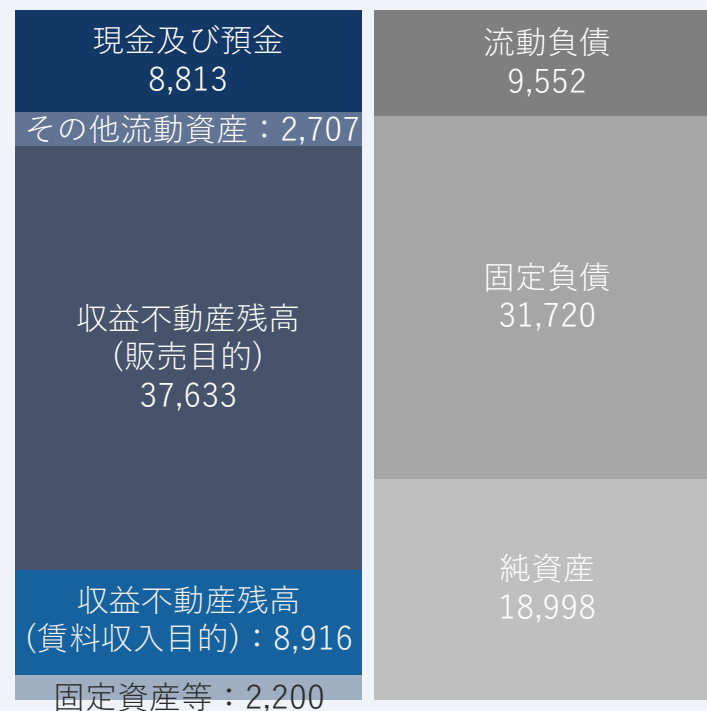
(百万円)



総資産：59,809百万円

2025年3月末時点

(百万円)



総資産：60,271百万円

(百万円)

	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
売上高	10,735	15,733	18,969	22,299	24,861	24,687	16,840	24,961	27,856	41,342	49,910
税前利益	539	650	835	924	1,043	933	432	650	910	2,066	2,547
当期純利益	333	426	540	584	663	625	264	312	527	1,419	1,610
純資産	5,478	5,842	6,415	10,152	11,947	13,005	13,216	14,817	15,857	17,166	18,761
総資産	16,681	17,925	25,832	30,801	30,625	35,468	35,850	42,047	53,359	58,854	59,809
収益不動産残高	12,931	14,551	20,318	22,376	21,229	23,118	24,682	28,914	41,476	44,798	45,461
ROE	6.1%	7.5%	8.8%	7.0%	5.9%	5.0%	2.7%	2.2%	3.5%	9.0%	9.5%
ROIC	3.6%	3.8%	3.9%	3.1%	3.4%	3.1%	2.0%	1.8%	2.2%	4.0%	4.4%
従業員数	99人	115人	136人	146人	167人	185人	195人	207人	219人	232人	240人

※1:ROE 親会社株主に帰属する当期純利益÷平均株主資本（「自己資本当期純利益率」とは数値が異なる可能性がある）
※2:ROIC （親会社株主に帰属する当期純利益＋支払利息＋借入手数料）÷（平均株主資本残高＋平均有利子負債残高）

企業価値向上に向けた成長戦略 (2025年2月13日公表資料 引用)

企業価値向上に向けた成長戦略

A.D.W. SINCE 1886
GROUP

株式会社 A D ワークスグループ

代表取締役社長CEO 田中秀夫

2025年2月13日

コード番号：東証プライム 2982

問合せ先：取締役 グループ戦略部門 執行役員 部門長 室谷 泰蔵

電話番号：03-5251-7641



Contents -目次-

01	はじめに	P28
02	現状分析	P29
03	企業価値向上に向けた成長戦略	P31
04	企業価値向上に向けた成長戦略 詳細① 不動産小口化事業のトップラインの成長加速	P34
05	企業価値向上に向けた成長戦略 詳細② 再生販売事業の物件価値向上力を強化	P38
06	企業価値向上に向けた成長戦略 詳細③ ノンアセット事業を含む複数の新規事業	P43
07	企業価値向上に向けた成長戦略 詳細④ 生産性・人財エンゲージメント向上施策	P44



01 はじめに

当社グループは、2024年8月に長期経営方針となる「北極星(パーパス)・ビジョン・バリュー」を策定しました。

一年にわたる全社員参加型のディスカッションを経て、当社グループの目指すべき方向性が「ワクを超えるしなやかな発創で、世界を色鮮やかに染め直す。」という北極星に定まったことで、経営スピードは加速し、同時に掲げたビジョンである『2034年に「税前利益200億円・BtoCシェア40%」』の達成に向けたさまざまな施策が検討・実践されています。

また、当社グループの業績は、FY2022の税前利益9.10億円に対して、FY2023は20.66億円、FY2024は25.47億円と、二期連続で過去最高益を達成しました。2018年にスタートした不動産小口化事業は前期に大きな飛躍を遂げ、一棟再生販売事業に続くコア事業に成長し、今後もさらなる大きな成長をしてまいります。

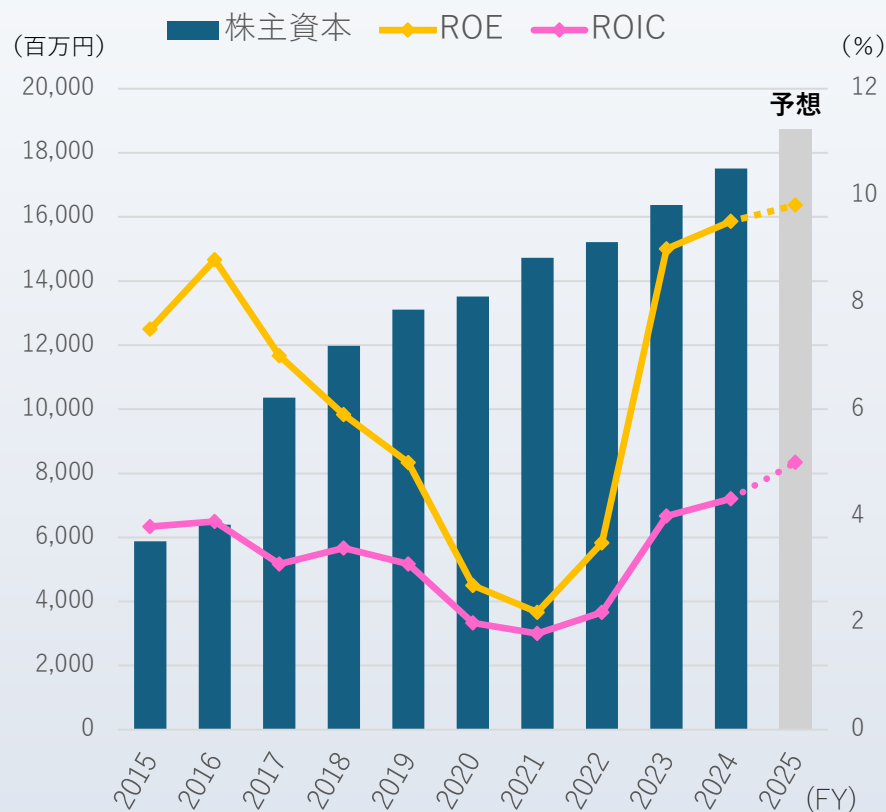
しかしながら、2024年12月末時点で当社のPBRは0.5倍であり、企業価値向上へ向けて大きな課題を抱えていると認識しています。この課題解決のため、企業価値向上に真正面から向き合う強い意志を持ち「企業価値向上に向けた成長戦略」を策定しました。策定にあたっては、外部専門家の意見も取り入れ、現状を分析し、課題を抽出し、課題解決のための施策を掲げています。

当社グループは、ステークホルダーの皆さまおよび社会のご期待に応え、今後は企業価値向上に真正面から向き合っており、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

02 現状分析～PBR/PER分析～

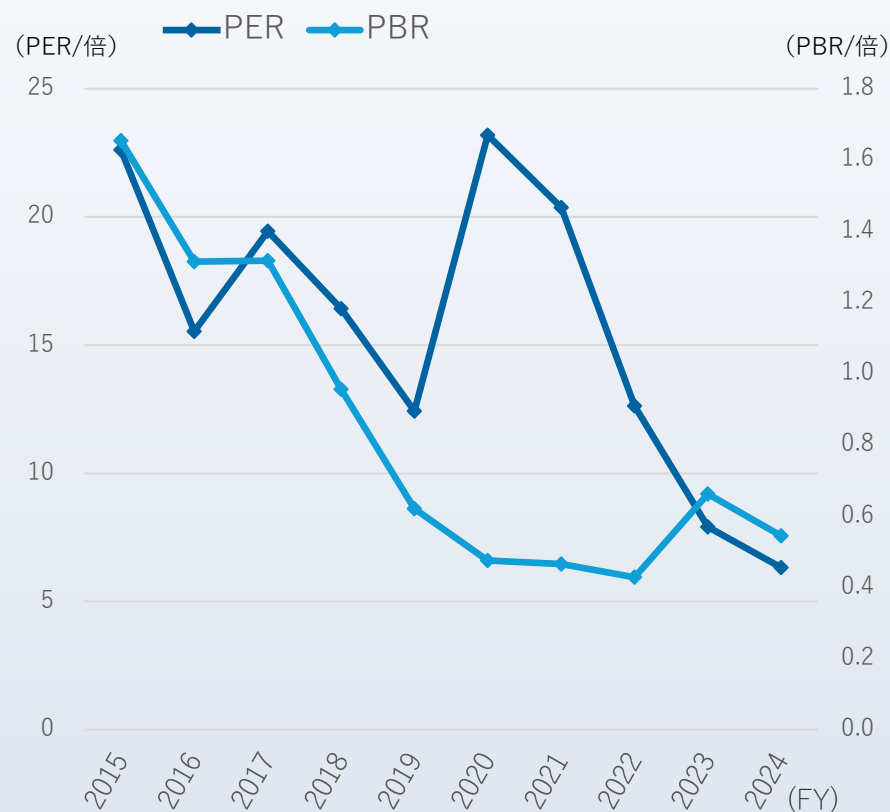
2024年末時点において、ROEは9.5%で推移する一方、PERは6.3倍でPBRは0.5倍となっています。

株主資本とROE/ROICの推移



※ FY2020は2020年4月から2020年12月までの9か月間の変則決算です。
※ 1:ROE 親会社株主に帰属する当期純利益÷平均株主資本（「自己資本当期純利益率」とは数値が異なる可能性があります）
※ 2:ROIC（親会社株主に帰属する当期純利益+支払利息+借入手数料）÷（平均株主資本残高+平均有利子負債残高）

PER/PBRの推移



02 現状分析～ROE目標の見直し～

当社は2021年5月に開示しました第一次中期経営計画以来、株主資本コストとROE目標を8%と認識していました。一方で、2023年以降の業績成長により、2023年のROEは9.0%、2024年のROEは9.5%と2022年に設定した株主資本コスト・ROE目標8%を超過しているにもかかわらず、2024年12月末時点のPBRは0.5倍です。

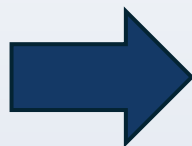
以上の当社の状況分析に加え、同一セクター（一棟不動産再生販売セクター・不動産小口化商品セクター）競合会社のPBR・ROE比較検証、金利上昇を含んだ市場環境等を総合的に考察した結果、現在、当社は資産収益性・ROEに課題があると認識しています。

今後、当社は企業価値向上に真正面から向き合い、2027年までにROEを13～14%以上に改善させ、成長を加速させると共に、株主資本コストを低減させるためのあらゆる施策を講じます。

ROE目標

従来の目安

8%



今後の目標

13～14%

2027年までにROE13～14%を目指します

ROE 9.5%

(2024年12月末時点)

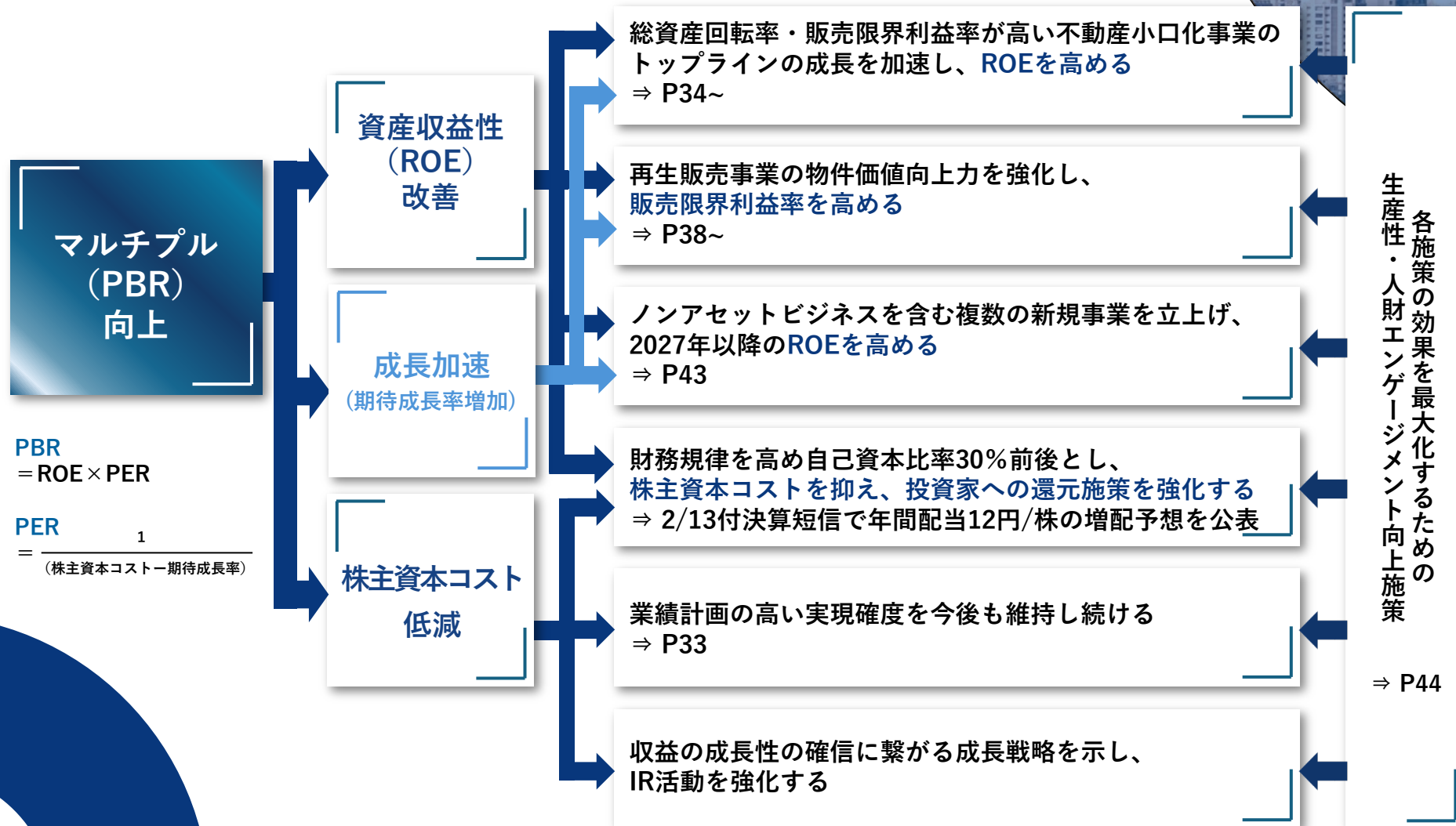
<

今後のROE目標 13～14%

(2027年12月末までの目標)

03 企業価値向上に向けた成長戦略

以下の主要施策を実行する他、各事業のROE/ROICを見直し、事業改革および事業ポートフォリオの見直しを行うことで、企業価値向上のスピードを加速していきます。

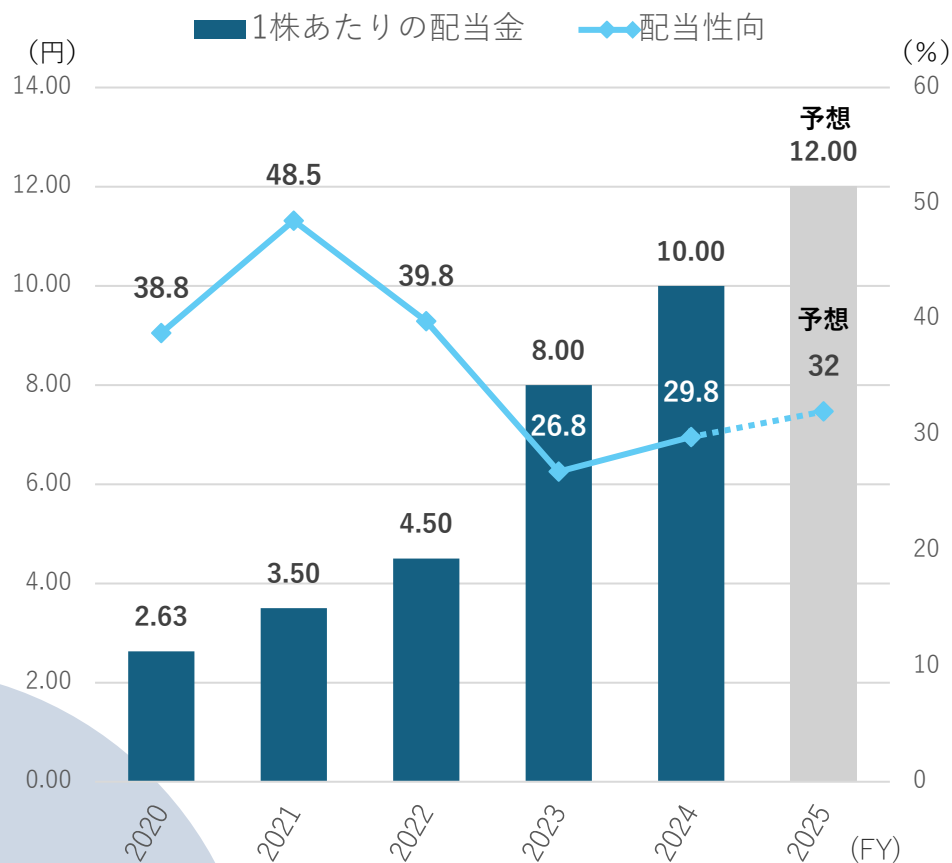


03 企業価値向上に向けた成長戦略（補足）

株主還元施策とキャピタルアロケーション

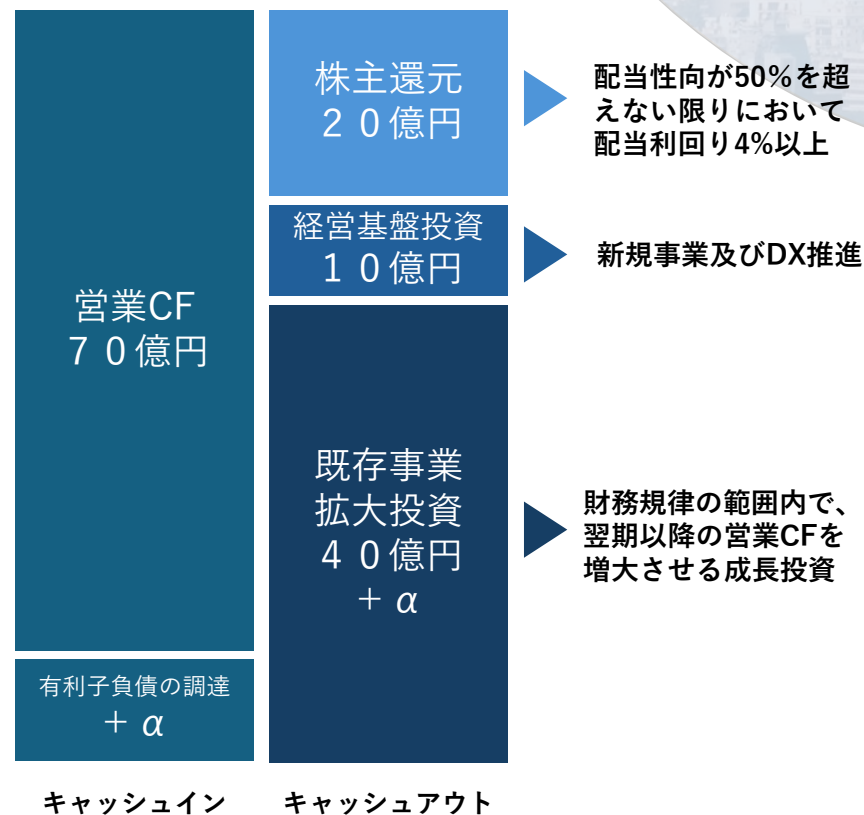
成長投資とのバランスを考慮しつつ、
資金配分における株主還元をより厚くする見通しです。

1 株当たり配当金と配当性向の推移



※2020年12月期は2020年4月から2020年12月までの9か月間の変則決算

キャピタルアロケーション FY2024-2026計画



03 企業価値向上に向けた成長戦略（補足）

業績計画の高い実現確度

過去10年超にわたり、期初に公表した業績計画をほぼ100%達成してきました。
 今後は、業績計画の高い実現確度を維持し続けるだけでなく、期初に公表した業績計画を大きく上回る業績達成を目指し、企業価値向上に真正面から向き合ってまいります。

期初計画達成率

決算期 税前（経常）利益	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
計画 (億円)	4.50	5.00	6.00	8.00	9.00	10.00	8.90	4.00	6.00	8.00	20.00	23.00
実績 (億円)	4.50	5.40	6.50	(8.35)	9.24	10.43	9.33	4.32	6.50	9.10	20.66	25.47
達成率	100%	108%	108%	(104%)	103%	104%	105%	108%	108%	114%	103%	110%

※1：FY2013～FY2016は経常利益、FY2017からFY2024は税前利益です。

※2：FY2016は、固定資産に区分された不動産売却益0.86億円を特別利益に計上しました。経常利益は7.48億円でしたが、税前利益8.35億円は実態的に経常利益であると解釈し、経常利益計画8億円（FY2016は税前利益計画を公表せず）に対する実績として掲載しております。

※3：FY2020は、2020年4月1日から2020年12月31日を対象期間とする9か月の変則決算です。



企業価値向上に向けた成長戦略 詳細①

04 不動産小口化事業のトップラインの成長加速

事業内容 少額から、管理の手間なく優良不動産を保有できる投資商品を全国へ販売

収益不動産を、徹底した市場調査と法的精査に基づき購入し、バリューアップ工事・テナント誘致・テナント交渉により資産価値を向上させたうえで、最低出資金額500万円の不動産小口化商品として全国の投資家に金融機関・会計事務所等の紹介により販売し、収益を得るビジネスモデルです。

不動産小口化商品ARISTOとは

- 1 好立地の優良不動産に500万円から投資可能
※最低出資金額は対象不動産により異なります。
- 2 管理運営はエー・ディー・ワークスに一任
- 3 投資家は金銭出資割合に応じて
対象不動産を共同所有

不動産小口化商品とREITの違い

	不動産小口化商品	REIT
投資対象	特定の不動産	複数物件入替
相続贈与時評価	相続税法上の評価	時価
売却方法	相対取引	市場売却
価格変動	短期的変動は小	変動あり

任意組合型スキーム

不動産特定共同事業法に基づく不動産小口化商品の任意組合型スキームは下記のようになっています。

*投資家のみなさまには、金銭出資の割合に応じて、対象不動産（土地・建物）を共同所有して頂きます。



(※)マスターリース会社から本組合に支払われる賃料の金額は、マスターリース会社から実際にテナントから収受した賃料の金額に応じて決定されるため、マスターリース会社は、本組合が将来に亘って一定額の賃料収入を得られることを保証するものではありません。

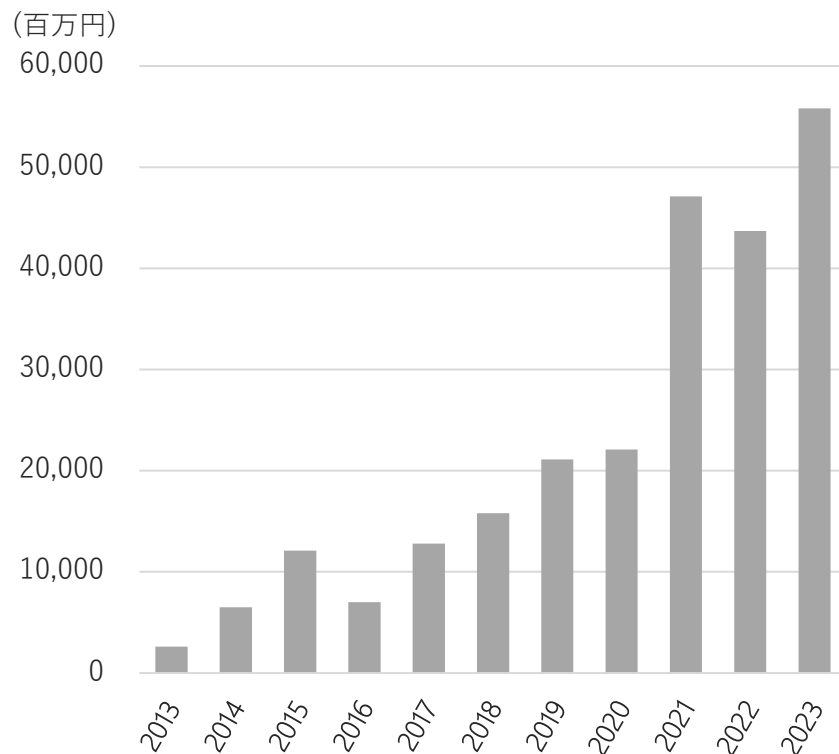
04 企業価値向上に向けた成長戦略 詳細①

不動産小口化事業のトップラインの成長加速

追い風 市場の著しい成長

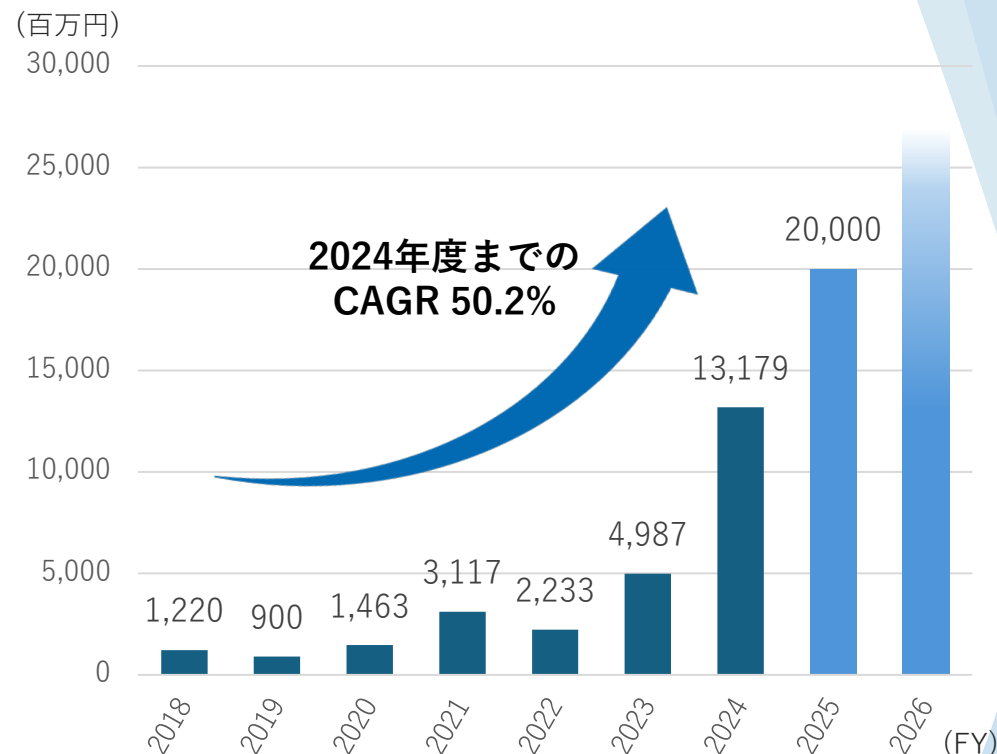
不動産特定共同事業の新規出資額は近年大きく増加しており、市場の成長は今後も継続する見込みです。市場の成長に伴い、当社の販売実績もCAGR50%を超えています。（2018年度～2024年度）2025年度は販売売上200億円（税込）を目標としており、中長期的にさらなる飛躍を目指します。

不動産特定共同事業の 新規出資額の推移（任意組合型）



出展：国土交通省「不動産特定共同事業の利活用促進ハンドブック（令和6年7月）」

不動産小口化商品販売売上実績と目標 ※販売額は税込表示



企業価値向上に向けた成長戦略 詳細①

04 不動産小口化事業のトップラインの成長加速

強み① 当社ならではの競争優位性

1 収益不動産専門会社

- ・ 物件仕入人員25人以上/商品化人員20人以上（一級建築士9人・一級建築施工管理技士4人（2024年12月末））専門性の高い人員を用意。**既存事業（一棟再生販売事業）と高度に連携**した模倣困難なオペレーション体制で良質な商品供給を実現しています。
- ・ 金融機関・会計事務所等からの評判が高く販売成長に大きく寄与しています。

2 全国400社以上の販売チャネル

- ・ 全国の金融機関や会計事務所等から顧客紹介を受けています。
- ・ 販売実績が販売チャネルや顧客からの信頼向上に繋がる傾向があり、また、紹介者の取扱い商品社数は限度があるため、先行者利益が生じやすく**寡占化市場の傾向**があります。
- ・ 2025年1月 **大手法人提携推進専門組織を新設**し、販売チャネル開拓を更に強化しています。

3 上場企業として徹底したコンプライアンス管理

- ・ 東証プライム市場上場企業として、徹底したコンプライアンス管理を行っています。
- ・ 長期間（10~15年間）顧客の大切な資産を預かる商品であり、一定の信頼感に繋がっています。

1・2・3 を備え、年間100億円以上の供給を行う会社は当社のみ
(2025年2月時点)

04 企業価値向上に向けた成長戦略 詳細① 不動産小口化事業のトップラインの成長加速

強み② 良好な運用実績

『良質な商品』を全国の顧客へ『適切に販売』し、決して“売って終わり”ではなく、投資家の方々にご満足いただける良好な運用実績を実現すべく、徹底した期中運用を行っています。

2023年度・2024年度 2年連続

ARISTOシリーズ運用商品 稼働率 **99.9%**

全17商品平均

販売時想定利回りを上回り 実績配当利回り **3.05%**

全商品平均 販売時想定配当利回り
(95%稼働時~100%稼働時)

2.81%~3.01%

過去 持分途中売却希望は全て **元本以上で売却完了**

良好な運用実績は、当社商品のブランド化・販売力向上に繋がっています。

05 企業価値向上に向けた成長戦略 詳細②

再生販売事業の物件価値向上力を強化

事業内容 収益力を備えた中古再生不動産を保有できる投資商品

収益不動産を、徹底した市場調査と法的精査に基づき購入。

バリューアップ工事・テナント誘致・テナント交渉・遵法性是正工事により資産価値を向上させ、金融機関が貸付しやすい商品に仕上げて販売し、収益を得るビジネスモデルです。

強み① 20年以上の実績による競争優位性

1 収益不動産の目利き力と仕入れ力

- 過去20年の取引実績に基づく仲介マーケットにおける信頼感と強固なネットワーク。
- 高い目利き力を持つメンバーと高度に連携したオペレーション体制による速やかな意思決定。

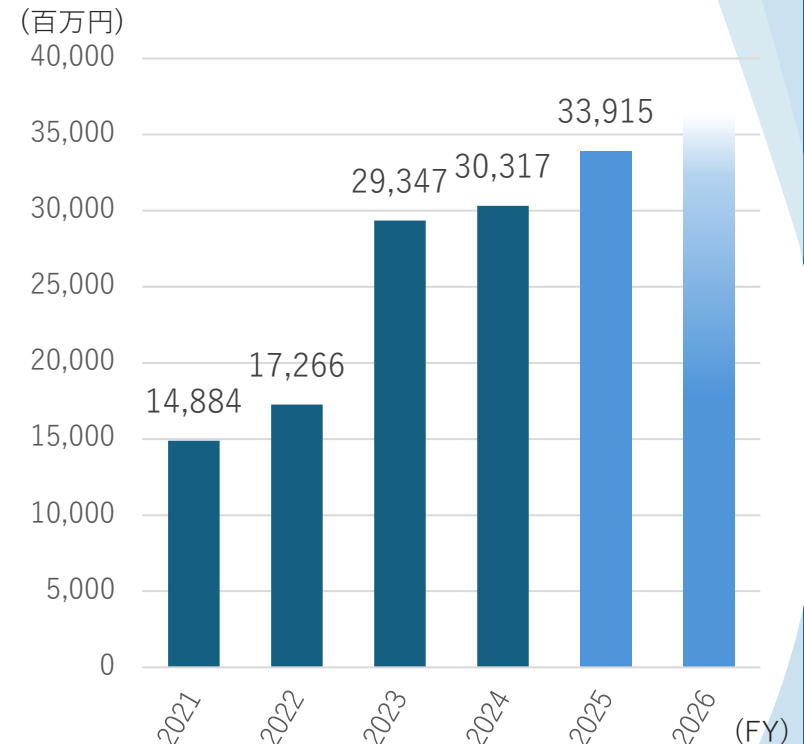
2 不動産の価値を最大限に高めるバリューアップ

- 建築（一級建築士9人・一級建築施工管理技士4人（2024年12月末））、リーシング、テナント交渉、遵法性各専門スタッフが高度に連携し、短期間で良質な商品を創出。
- 大規模修繕・バリューアップ内容はマーケットでも高評価。上場REIT、外資系不動産ファンド等からも継続取引を頂く。

3 販売実績と信頼

- 過去の良質な商品の供給実績が積み重なり、安心・信頼へ。
- 売却後も徹底した物件管理の提供で、高い収益性を維持。

国内一棟不動産販売売上実績と目標



05 企業価値向上に向けた成長戦略 詳細②

再生販売事業の物件価値向上力を強化

強み② 今後の更なる競争優位性『エリア拡大』と『さらなる収益向上』

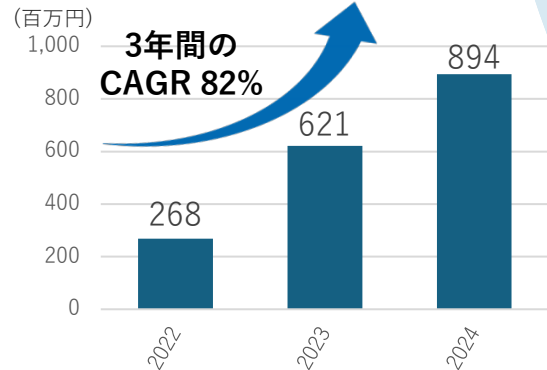
エリアの拡大

東京本社に加えて大阪支店・福岡営業所と西日本にも拠点を設置し、より販売限界利益率の高い仕入・販売の獲得機会を広げています。

大阪支店は成長著しく、直近三ヵ年の総限界利益はCAGR82%と高水準です。

2025年1月に営業開始した福岡営業所では、今後も活況が見込まれる福岡エリアでのチャンスを益々掴んでまいります。

大阪支店 総限界利益の推移



さらなる収益向上（さらなるバリューアップ）

専有部だけでなく共用部も含め、建物の全てのテナントにとって価値のあるバリューアップを実施しているため、**既存のテナント**にとっても物件価値の向上を実感いただき、物件全体で従前以上に大幅な賃料アップができた事例が増えています。

2024年度、特に収益向上施策に注力した二つの物件は、販売限界利益率が全体の平均より6%以上上回る成果を上げました。

今期は、「魅力的な利用空間の提供」「自社サービスの社会的意義」を一層追求しながら、10件以上の物件において、本格的な賃料アップ施策を実行し、販売限界利益率・当期純利益率向上につとめてまいります。



05 企業価値向上に向けた成長戦略 詳細② 再生販売事業の物件価値向上力を強化

強み③ サステナブルな商品化への取り組み

当社は、中古不動産再生という社会的意義のある事業に更なる価値と社会的インパクトを付加するため、サステナブルな商品化を推進しております。

FY2024より、商品化におけるサステナビリティ推進費用を予算として確保。
劣化しづらい素材や再生素材を利用したサステナブルなリノベーションの推進や利用者の心地よさを追求した空間構築に積極的に着手し、研究を続けています。

また、当社開発物件を中心に、積極的な環境認証取得にも取り組んでおります。
2024年9月にはあらたに「オーキッドレジデンス練馬北町」にてCASBEE®不動産評価「Aランク」を取得し、省エネルギー性や自然資源の保全等について評価を受けました。

2024年10月には、一般社団法人グリーンビルディングジャパン（GBJ）及びUSGBC主催の「GBJシンポジウム2024」内「LEEDプラークセレモニー」にて、U square 高田馬場がLEED O+M GOLDを取得したことについて表彰を受けています。

引続き、環境ニーズへの対応や利用者の快適さ追求など、様々な視点から社会課題解決に繋がる商品化に取り組んでまいります。

当社での環境認証取得事例

取得年	物件名	認証内容
2017年	AD-O渋谷道玄坂（開発）	CASBEE Aランク
2021年	ARISTO福岡大名（開発）	BELS★★★★★
2023年	U square 高田馬場（既存不動産）	LEED O+M GOLD
2023年	ARISTO青山II（開発）	BELS★★★★★
2023年	AD-G四条河原町（開発）	BELS★★★★★
2024年	オーキッドレジデンス練馬北町（既存不動産）	CASBEE Aランク



オーキッドレジデンス練馬北町外観



同上物件内装 傷つきにくい素材を利用



LEEDプラークセレモニー 表彰式の様子

再生販売事業の物件価値向上力を強化



事例① 遵法性と入居契約の是正及びエントランスのイメージ刷新による物件価値向上

高円寺③プロジェクト

有事の際の避難のため確保しなくてはならないスペースに多くの自転車が駐輪された状態を改善すべく、利用する入居者一人ひとりへの徹底したご説明や、契約内容是正と他の駐輪場紹介などを丁寧に行い、安全性を確保した状態で売却することができました。また、エントランス及び共用部の美観が大きく改善され、築37年を感じさせないモダンなマンションに生まれ変わりました。

改修前

隣地からの植物の越境や不法駐輪が目立ち
年暮を感じさせるエントランス。



企業価値向上に向けた成長戦略 詳細②

05 再生販売事業の物件価値向上力を強化



事例② 全フロアの共用部改修による利用価値向上で大幅な収益向上を達成

■ 新大阪③プロジェクト

ビルの印象を左右する間口の広いエントランスはもちろん、裏口側まで美観アップを徹底しました。さらに、主に入居者が利用する各階のエレベーターホールや手洗い場も設備を入れ替え大幅に利用満足度を向上。サステナブルな素材を利用した温かみのある共有部への改修で売却時は満室となり、既存の入所者にも賃料アップに合意いただき、賃料収入は29.8%アップしました。

■ 改修前

冷たい印象のオフィスビル。
各階の共有部や手洗い場も古く、
新たな利用者を誘致するハードルが高い状態。



06 企業価値向上に向けた成長戦略 詳細③ ノンアセット事業を含む複数の新規事業

企業価値向上に寄与する新たな事業ポートフォリオ拡大に向け検証を進めています。

新規事業の基本方針

『**当社の強み**』の活用 × 『**成長市場**』
不動産目利き × 金融商品販売チャネル 事業拡大見込み

ノンアセットビジネスの推進

ROE改善

検証事業の絞り込み

2024年1月に新設した事業企画室で検討した事業、社内新規事業コンテストで提案された事業等、**計50以上の事業**を検証。

勝ち筋・事業拡大見込みを有する
3つの事業が事業準備段階へ移行しています。

準備段階の事業

新規事業 ①

不動産クラウドファンディング事業

- 国内海外再生事業の強みである仕入力・商品化力を活用可能
- 不動産小口化事業と同じく、不動産特定共同事業法に基づく商品
- ノンアセットビジネス収益が見込め、飛躍的なROE向上が見込める事業

新規事業 ②

区分オフィス販売事業

- 不動産小口化事業の強みである販売チャネルを活用可能
- 参入企業数が少ない
- 都心部のオフィス賃貸需要は既に底打ちから上昇傾向

新規事業 ③

蓄電所開発事業

- 国策に基づく成長市場への参入
- ESG投資事業であり安定収益を見込める
- 豊富な不動産取引実績による最適な用地確保への優位性

07 企業価値向上に向けた成長戦略 詳細④

生産性・人財エンゲージメント向上施策

北極星（パーパス）経営における10年後のビジョン達成に向け、全従業員のさらなるバリュー発揮、生産性向上に寄与するエンゲージメント向上施策を徹底してまいります。

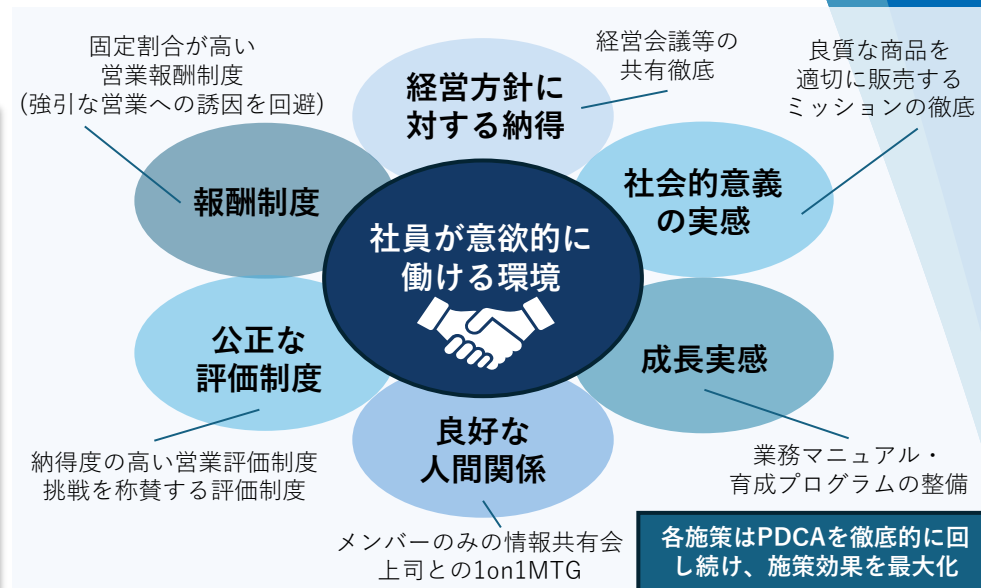
不動産小口化事業での事例

2022年下期以降、営業職社員が意欲的に働ける環境を整備する施策を加速させ、売上実績が向上しました。

■ 2021年以降に配属された中途・新卒営業職社員（不動産小口化事業）26名の内、退職者は3名のみ（離職率：11.5%）

■ 社員が意欲的に働ける環境整備に努めた各施策は、販売力向上に大きく寄与

■ 同時に顧客本位の適切な営業を促進できる体制を整備し、商品ブランド価値向上にも寄与



人財エンゲージメント向上によるビジョン達成へのフロー

全社で実行中の施策の一部

- ・1on1MTGの全社展開
- ・各種研修の充実化
- ・バリューに沿った評価報酬制度への刷新
- ・ピアボーナス®制度
- ・コミュニケーション施策

意欲的に
働ける環境
全体最適

人財
エンゲージ
メント向上

挑戦行動の増加
Take the Lead

真摯に取り組む
Integrity

発創提案の増加
Shinahan!

トライの増加

信頼度アップ

スキルアップ

新たな
価値創出

売上の向上

戦略の熟成

販管費の
削減

PBR
の
向上

ビジョン
達成

北極星
実現

第2次中期経営計画の進捗 (2024年12月期-2026年12月期)

2025年12月期はさらなる増収増益を目指し、当初計画をアップデート

(億円)

第2次中期経営計画(2024年12月期～2026年12月期)						
連 結	FY2023 (2023年12月期)	FY2024 (2024年12月期)		FY2025 (2025年12月期)		FY2026 (2026年12月期)
	実績	当初計画	実績	当初計画	計画 (2/13公表)	当初計画
売上高	413.4	470.0	499.1	520.0	550.0	580.0
営業利益	24.4	30.0	32.1	33.0	36.0	37.0
税前利益 (税金等調整前当期純利益)	20.6	23.0	25.4	26.0	28.0	30.0
収益不動産残高 ※1	447	450	454	460	470	500
株主資本	163	175	175	185	187	200
ROE ※2	9.0%	9.2%	9.5%	9.6%	9.8%	10.4%
ROIC ※3	4.0%	4.3%	4.4%	4.6%	5.0%	4.8%
人材生産性 “PH総利益” ※4	31百万円/人	33百万円/人	36百万円/人	34百万円/人	38百万円/人	35百万円/人
財務健全性 “自己資本比率”	29.1%	30%前後	31.3%	30%前後	30%前後	30%前後
株主価値 “EPS” ※5	29.85円	32.95円	33.50円	36.35円	37.02円	41.76円

※1:収益不動産残高 販売または賃料収入を目的として保有する不動産の合計残高
※2:ROE 親会社株主に帰属する当期純利益÷平均株主資本(「自己資本当期純利益率」とは数値が異なる可能性がある)
※3:ROIC (親会社株主に帰属する当期純利益+支払利息+借入手数料)÷(平均株主資本残高+平均有利子負債残高)
※4:”PH総利益” 売上総利益÷平均従業員数(Per Head売上総利益)
※5:”EPS” 親会社株主に帰属する当期純利益÷期中平均株式数(Earning Per Share)

過去10年超にわたり、期初に公表した業績計画をほぼ100%達成
今後も、業績計画の高い実現確度を維持

期初計画達成率

(億円)

決算期 税 前（経 常） 利 益	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
計 画	4.50	5.00	6.00	8.00	9.00	10.00	8.90	4.00	6.00	8.00	20.00	23.00
実 績	4.50	5.40	6.50	(8.35)	9.24	10.43	9.33	4.32	6.50	9.10	20.66	25.47
達 成 率	100%	108%	108%	(104%)	103%	104%	105%	108%	108%	114%	103%	110%

※1：FY2013～FY2016は経常利益、FY2017からFY2024は税前利益です。
※2：FY2016は、固定資産に区分された不動産売却益0.86億円を特別利益に計上しました。経常利益は7.48億円でしたが、税前利益8.35億円は実態的に経常利益であると解釈し、経常利益計画8億円（FY2016は税前利益計画を公表せず）に対する実績として掲載しております。
※3：FY2020は、2020年4月1日から2020年12月31日を対象期間とする9か月の変則決算です。

| サステナビリティ

A.D.W. SINCE 1886
GROUP

ESG用の商品企画予算を確保し、事業を通じたSDGsへの貢献を目指す

区分	マテリアリティ	取り組み方針	リスク/機会	SDGsへの貢献
E/S	活かしてつなぐ 不動産再生	社会・環境ニーズに適した不動産の企画	〈リスク〉 - 社会・環境変化への対応の遅れによる、企業価値の毀損 - 社会ニーズへの不適合による、不動産価値の低下 〈機会〉 - 社会・環境に配慮した不動産の市場価値向上 - 地域創生・活性を通じた、地域におけるプレゼンスの向上	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 11 住み続けられる まちづくりを 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に 具体的な対策を
		ダイバーシティ・ウェルビーイングの実装		
		不動産における環境認証の積極取得		
		コミュニティ活性化に寄与する不動産企画の推進		
		再エネ・省エネ設備の導入活用と環境負荷の低い建材の活用		
S	安心と安全の提供	役職員のコンプライアンス意識の徹底浸透	〈リスク〉 - 信用の失墜や商品価値の毀損による業績の低迷 - 災害の激甚化と不動産の整備不十分による事故発生 〈機会〉 - ステークホルダーニーズへの適合による信頼強化 - 災害に強い不動産の価値向上	6 安全な水とトイレ を世界中に 7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 11 住み続けられる まちづくりを 12 つくる責任 つかう責任 17 パートナリシップで 目標を達成しよう
		情報セキュリティ対策の強化		
		適切な修繕計画・対応による不動産機能の維持		
		不動産に関する遵法性の確認と是正の徹底		
		防災機能の整備と有事の際の迅速な対応		
	働きがいと イノベーションの 創出	時代とニーズに合致した職場環境と働き方の整備及び社員の健康促進	〈リスク〉 - 人材獲得競争の激化 - 従業員エンゲージメント・生産性の低下 〈機会〉 - ダイバーシティ & インクルージョンによる、発想の化学変化 - 革新的な技術の探索・活用を通じた新たな事業機会の創出	3 すべての人に 健康と福祉を 5 ジェンダー平等を 実現しよう 8 働きがいも 経済成長も 9 産業と技術革新の 基盤をつくろう 10 人や国の不平等を なくそう
		心理的安全や多様性尊重が根ざす組織風土の醸成		
		研修・教育・啓発機会の充実		
		CVC事業を通じた新たな価値の共創		
		会社横断的なDXの推進		
G	企業価値を高める ガバナンス強化	高い倫理観と徹底した法令順守に基づく事業推進	〈リスク〉 - 人権問題による、レピュテーション低下や事業停滞 - コンプライアンス違反・内部統制の機能不全による、事業停滞・信用失墜 〈機会〉 - 変化への対応力向上による、事業機会の創出と持続的な成長 - ESG投資の広がりによる資金調達手段の多様化	16 平和と公正を すべての人に
		多角的なリスクマネジメントに基づく執行と監督		
		非財務情報を含めた開示の充実		
		ステークホルダーとの積極的な対話		
		変化に対応した事業ポートフォリオの最適化		

商品化におけるサステナビリティの追求と社内環境整備の二本柱で推進

サステナブルな商品化への取組み

FY2024では、商品化におけるサステナビリティ推進費用を予算として確保。劣化しづらい素材や再生素材を利用したサステナブルなリノベーションの推進や環境認証の取得に積極的に着手しています。

10月には「U square 四谷三丁目」にてBELS「★★★」を取得し、照明設備・空調設備・換気設備の省エネ化について評価を受けました。引続き、環境ニーズへの対応や利用者の快適さ追求など、様々な視点から社会課題解決に繋がる商品化に取り組んでまいります。

取得年	物件名	認証内容
2017年	AD-O渋谷道玄坂（開発）	CASBEE Aランク
2021年	ARISTO福岡大名（開発）	BELS★★★★
2023年	U square 高田馬場（既存不動産）	LEED O+M GOLD
2023年	ARISTO青山Ⅱ（開発）	BELS★★★★
2023年	AD-G四条河原町（開発）	BELS★★★★★
2024年	オーキッドレジデンス練馬北町（既存不動産）	CASBEE Aランク
2024年	U square 四谷三丁目（既存不動産）	BELS★★★

表：当社での環境認証取得事例



写真：U square 四谷三丁目内観。セットアップオフィス化に伴い、照明のLED化、人感センサーによる自動減光方式の導入、床面積・用途に適した空調・換気機器の選定を実施

系統用蓄電所事業へ参入

エネルギー基本計画に基づく脱炭素社会の実現に向けた新規ビジネスとして、系統用蓄電所事業へ参入しました。

再生可能エネルギーの安定供給を確保し、国内エネルギーミックスにおける再エネ比率を上げるためには、その出力変動に対応し電力の需給バランスを調整する系統用蓄電所の普及が必要不可欠とされています。本事業を通じて、再エネ普及に貢献してまいります。



イメージ図

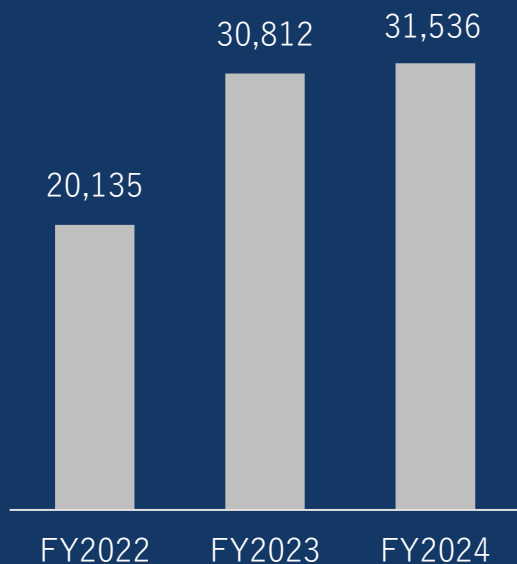
| ビジネスモデル

1 一棟収益不動産販売

国内外の一棟収益不動産を、徹底した市場調査と法的精査に基づき購入
バリューアップ工事・テナント誘致により資産価値を向上させて販売し、収益を得るビジネスモデル

ビジネスモデル：ショット型

売上高の推移（セグメント別）（百万円）



事業の3つの特徴

取扱物件



住居・オフィス
中心

注力エリア



首都圏・関西圏
米国ロサンゼルス

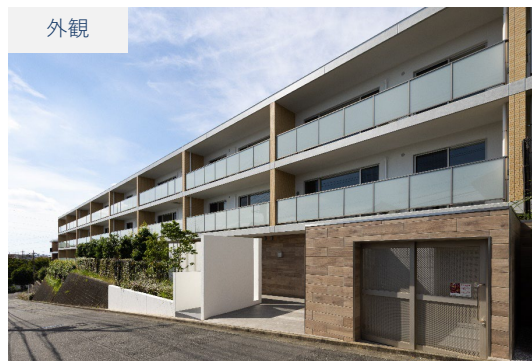
強み



バリューアップ

バリューアップ（商品企画）の事例：鷺沼PJ（居住用不動産）

外観



コワーキングスペース
（入居者専用）



エントランス



BEFORE



AFTER

物件・立地特性、入居者ニーズに対応した企画

- 元トランクルームのコワーキングスペース化
- ペット共生型マンション化

〈その他〉

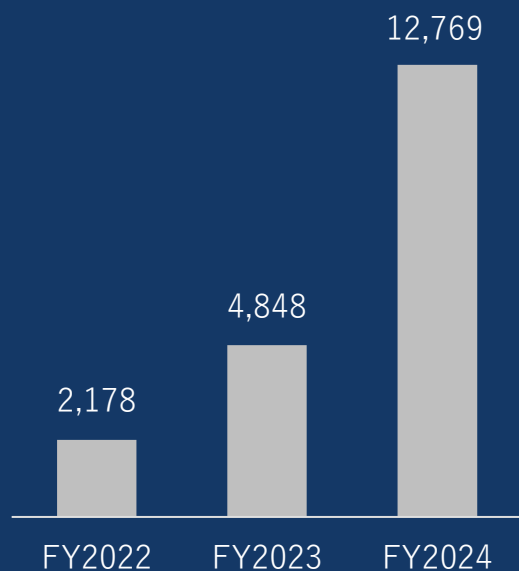
- ・大規模修繕工事
- ・居室の内装工事
- ・法令違反の是正
- etc.

2 不動産小口化商品販売

好立地の優良不動産を、最低出資金額500万円の不動産小口化商品として、全国の投資家に金融機関・会計事務所等の紹介により販売し、収益を得るビジネスモデル

ビジネスモデル：ショット型

売上高の推移（セグメント別）（百万円）



不動産小口化商品「ARISTO」シリーズの3つのポイント



ARISTO

1 好立地の優良不動産に500万円から投資

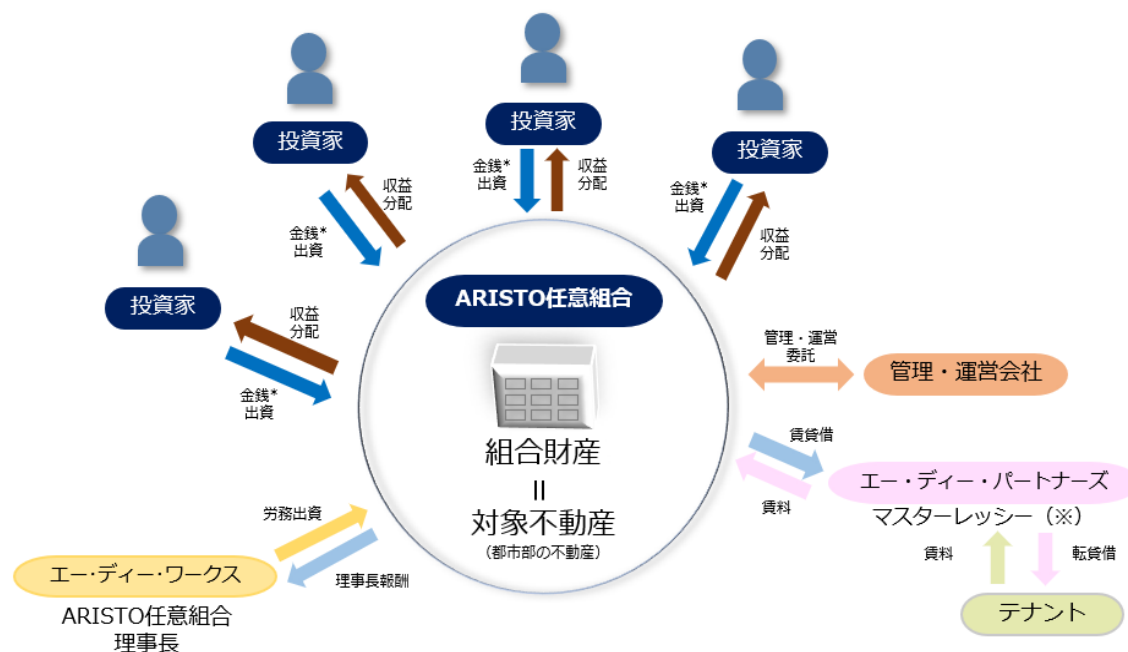
（1口100万円）※最低出資金額は対象不動産により異なる

2 管理運営の手間なし

3 口数毎に分配可能なため、資産承継を効率的に

任意組合型スキーム

不動産特定共同事業法に基づく不動産小口化商品。
投資家は、金銭出資の割合に応じて対象不動産（土地・建物）を共同所有。

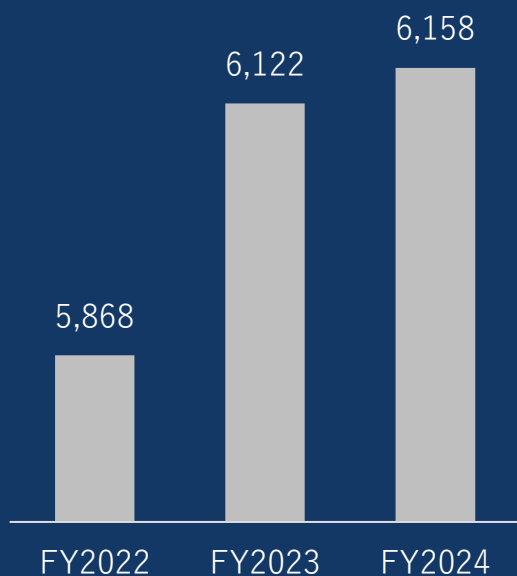


3 スtock型フィービジネス

当社グループで保有中の収益不動産からの賃料収入と、不動産経営管理サポートや不動産投資コンサルティングによるフィー収入により安定的な収益を得るビジネスモデル

ビジネスモデル：ストック型

売上高の推移（セグメント別）（百万円）



① プロパティ・マネジメント



リーシング

賃料回収

ビル
マネジメント

不動産オーナーに対し、リーシングやビルマネジメント、賃料回収などの不動産経営管理をトータルで提供

② 資産コンサルティング



建築コン
サルティング

マンション
改修

リノ
ベーション

不動産鑑定・不動産活用コンサルティングなど、プライベートコンサルタントによる多角的なアセット・コンサルティングを提供し、生涯にわたる長期スパンでお客様の不動産投資をサポート

| 参考資料（会社概要・株主構成）

社 名	-----	株式会社 A D ワークスグループ (A.D. Works Group Co., Ltd.)
本 社	-----	東京都千代田区内幸町2-2-3 日比谷国際ビル5階
設 立	-----	2020年4月1日 (グループとしては㈱エー・ディー・ワークスが1886年 (明治19年) 2月に創業、1936年 (昭和11年) 5月に法人化)
資本金	-----	6,283百万円 (2024年12月末現在)
上場日	-----	2022年4月より東証プライムに移行 / 2020年4月テクニカル上場により東証一部上場 (2982) (前身の㈱エー・ディー・ワークスは、2015年10月東証一部市場変更 / 2007年10月東証JASDAQ上場 (3250))
主な子会社	-----	株式会社エー・ディー・ワークス (不動産売買、仲介) 株式会社エー・ディー・パートナーズ (不動産管理) 株式会社スミカワ A D D (リノベーション工事、改修工事) 株式会社エンジェル・トーチ (コーポレート・ベンチャー・キャピタル事業・ファイナンス・アレンジメント事業) 株式会社ジュピター・ファンディング (クラウドファンディング等を活用した資金調達) 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事業) ADW Hawaii LLC (米国ハワイ州での収益不動産事業)

1886年創業の「青木染工場」を発祥とする当社グループは、
時代の流れを捉えて変化し、現在は東証プライム市場で事業を展開



創業

1886年

当社前身の㈱エー・ディー・ワークスは、
1886年に染色業を営む「青木染工場」として創業



上場

2007年10月

当社前身の㈱エー・ディー・ワークスが、
2007年10月 JASDAQ上場、2015年10月 東証一部指定
2020年4月に単独株式移転により当社を設立



市場

東証
プライム

従業員数（連結）

240人

2024年12月末現在



グループ会社数

13社

2024年12月末現在



拠点



東京・大阪・福岡



ロサンゼルス

国内外で事業を展開

- 1

発行済株式数

49,677,764株
- 2

株主数

22,725名

(議決権有株主：15,381名)
- 3

大株主の状況

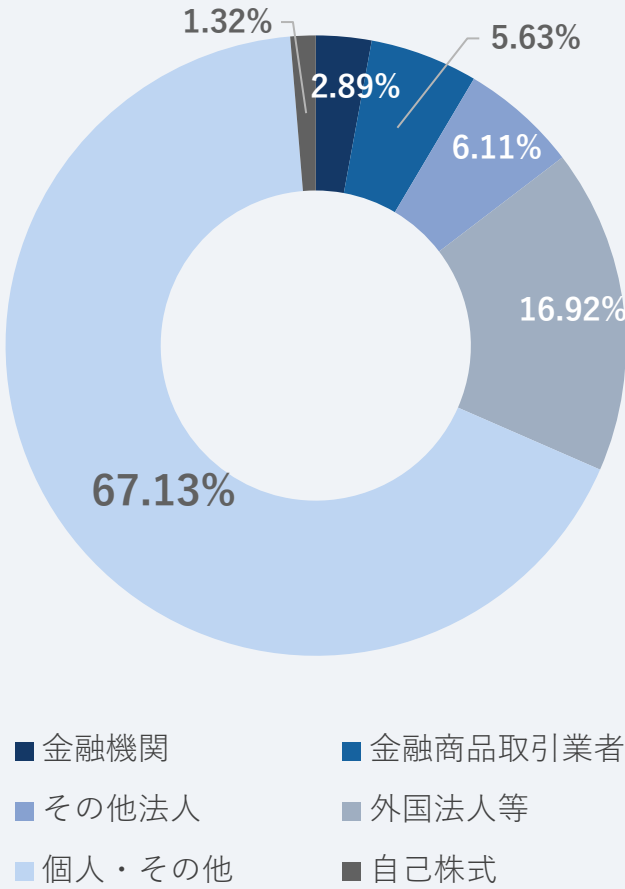
(下表のとおり)

No.	株主名	所有株式数の割合 (持株比率)
1	田中 秀夫	10.31%
2	有限会社リバティーハウス	3.96%
3	BNYM SA／NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS M LSCB RD	3.85%
4	株式会社SBI証券	2.58%
5	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	2.55%
6	BNYM SA／NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	2.55%
7	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	2.45%
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・ 76735口)	1.68%
9	J P JPMSE LUX RE NOMURA INT PLC 1 EQ CO	1.45%
10	株式会社ADワークスグループ	1.31%

- 4

所有者別分布

(下図のとおり)



本資料に関する注意

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。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ADワークスグループ 広報・IR部



ir@re-adworks.com



03-5251-7641