

第2次中期経営計画

《2024年12月期～2026年12月期》

“Sustainable Business, Sustainable Growth”

2024年2月8日

株式会社ADワークスグループ

第2次中期経営計画

《2024年12月期～2026年12月期》

1. 株主・投資家の皆様へ	2
2. 第1次中期経営計画の振り返り	3
3. VISION	4
業績サマリ	4
コントロールの下での成長	5
損益と貸借のバランス	6
中長期的取り組み — Corporate Agilityの獲得—	7
当社グループの期初計画達成率	9
4. 事業環境及び重点施策	10
当社グループの強みと弱み	11
当社グループにとっての機会	12
当社グループにとっての脅威	14
重点施策① 大都市不動産への投資継続	16
重点施策② 不動産小口化事業の拡大	18
重点施策③ 海外不動産の積極的な仕入	19
重点施策④ 海外投資家とのリレーション強化	20
重点施策⑤ 金融機関とのリレーションの強化とオルタナティブ ファイナンスの活用	21
重点施策⑥ ノンアセットビジネスの探索	22
【参考】重点施策と事業会社	23
5. 株主還元策	24
6. サステナビリティへの取り組み	25
7. 【参考】	27

1 株主・投資家の皆様へ



当社グループの「第2次中期経営計画」をお届けするにあたり、経営としての意思を改めて表明させていただきます。

第1次中期経営計画期間(2021年12月期～2023年12月期)にて、連結税前利益20億円を超える企業グループに成長し、今後の事業展開における商品ラインナップの拡充や新規事業への資金投下、あるいは他社との提携などについて、今まで以上に選択肢が広がりました。世の中のニーズに応える努力が実を結んだ結果であり、引き続きステークホルダーの皆様との信頼関係を大事にしつつ、事業に取り組んでまいります。

株主価値の側面では、弊社グループはこれまで、業績計画を高い確率で達成することで株主・投資家の皆様の信頼を得てきました。しかしながら2023年末時点では、株価がPBR1倍未満であり、課題となっております。

3年後の2026年12月期には「税前利益30億、株主資本200億」に到達し、ビジネスの成長の結果として、プライム市場上場企業に相応しい評価をいただきたいと考えております。

事業環境の流動性は高まっていますが、現在の当社グループには、都度状況に合わせて経営資源の配分を行い、着実に計画を達成するための基盤があります。

サステナビリティの側面では、当社グループのビジネスはそれ自体が社会の持続可能性に貢献するものと自負しております。今後さらに、サステナビリティを積極的に体現してまいります。

事業成長を軌道に乗せ、同時に持続可能な社会への貢献を行う“Sustainable Business, Sustainable Growth”を第2次中期経営計画のテーマとして取り組む所存です。

代表取締役社長CEO 田中 秀夫

第1次中期経営計画の振り返り

収益不動産販売事業

- ▶ 効率化(PJ当たりの利益額UP)
- ▶ 商品ラインナップ拡充(新築投入)
- ▶ 顧客ポートフォリオ安定化
(プロ/法人が増える中、小口化商品において個人顧客を獲得)
- ▶ 不動産残高は施行前年(2020年12月期)比182%に増加

ストック型フィービジネス

- ▶ PM部門はグループ相乗効果を優先し、業務の効率が改善
- ▶ M&A効果により、安定収益が増加
- ▶ 工事部門はグループ外受注を増やす計画が頓挫するも、迅速な軌道修正で利益額は維持

海外事業

- ▶ 法改正、国内不動産市況に先行した市況下落の影響で苦戦
- ▶ 国内とは違う景気サイクルにあり、第2次中期経営計画期間での巻き返しを見込む
- ▶ 取引実績の累積効果から、マスターリース及び仲介が増益

新規ビジネスの取り組み

- ▶ 「5年後“脱”不動産収益3割」は、約3年経過時点で、諸々フィービリティスタディを実施したが、ビジネス化に至るものは少なかった
- ▶ CVC事業にて積極的に投資を行い、その一環として地域新聞社(2164)を持分法適用関連会社とした
- ▶ REIT事業への進出は、マーケット状況等に鑑み凍結。AM事業の側面から、私募ファンド等も視野に入れ引き続き検討する

業績サマリ

- ▶ 「人材生産性」「財務健全性」「株主価値」のバランスをとりつつ、持続可能な事業成長体制を整える。

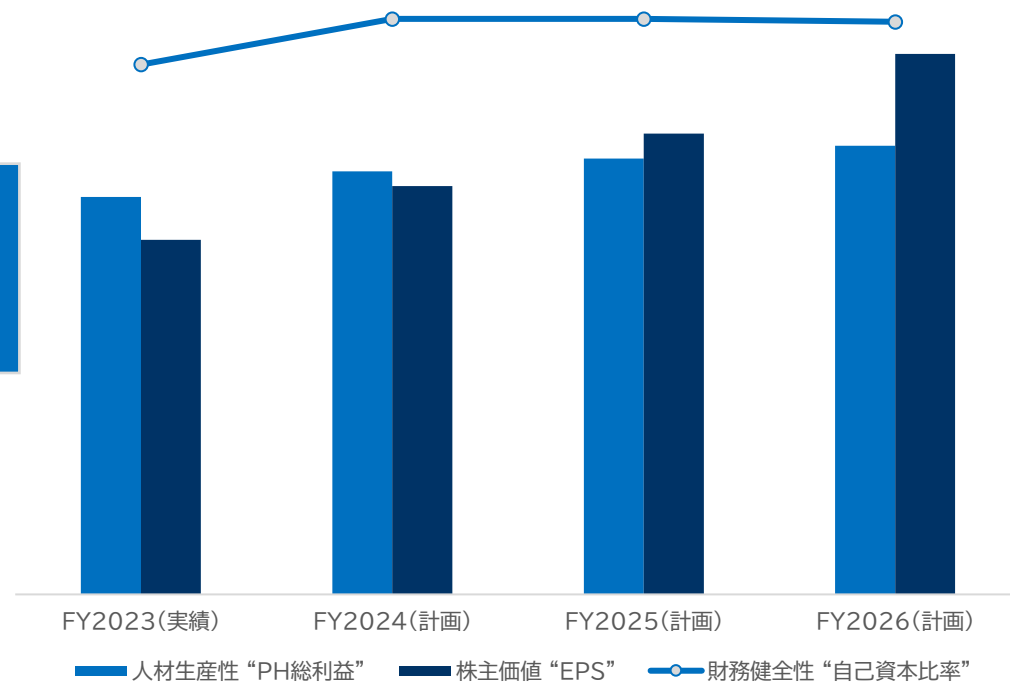
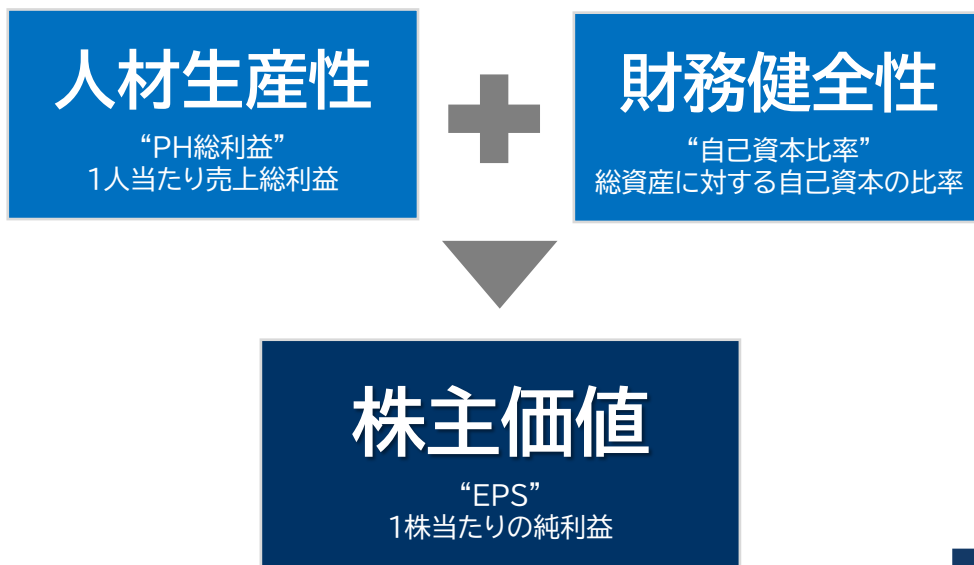
(億円)

連結	FY2021 (2021年12月期)	FY2022 (2022年12月期)	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	実績	実績	計画	計画	計画
売上高	249.6	278.5	413.4	470.0	520.0	580.0
営業利益	9.3	13.7	24.4	30.0	33.0	37.0
税前利益 (税金等調整前当期純利益)	6.5	9.1	20.6	23.0	26.0	30.0
収益不動産残高 ※1	289	414	447	450	460	500
株主資本	147	152	163	175	185	200
ROE ※2	2.2%	3.5%	9.0%	9.2%	9.6%	10.4%
ROIC ※3	1.8%	2.2%	4.0%	4.3%	4.6%	4.8%
人材生産性 “PH総利益” ※4	24百万円/人	25百万円/人	31百万円/人	33百万円/人	34百万円/人	35百万円/人
財務健全性 “自己資本比率”	35.1%	29.6%	29.1%	30%程度	30%程度	30%程度
株主価値 “EPS” ※5	7.22円	11.32円	29.85円	32.95円	36.35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)

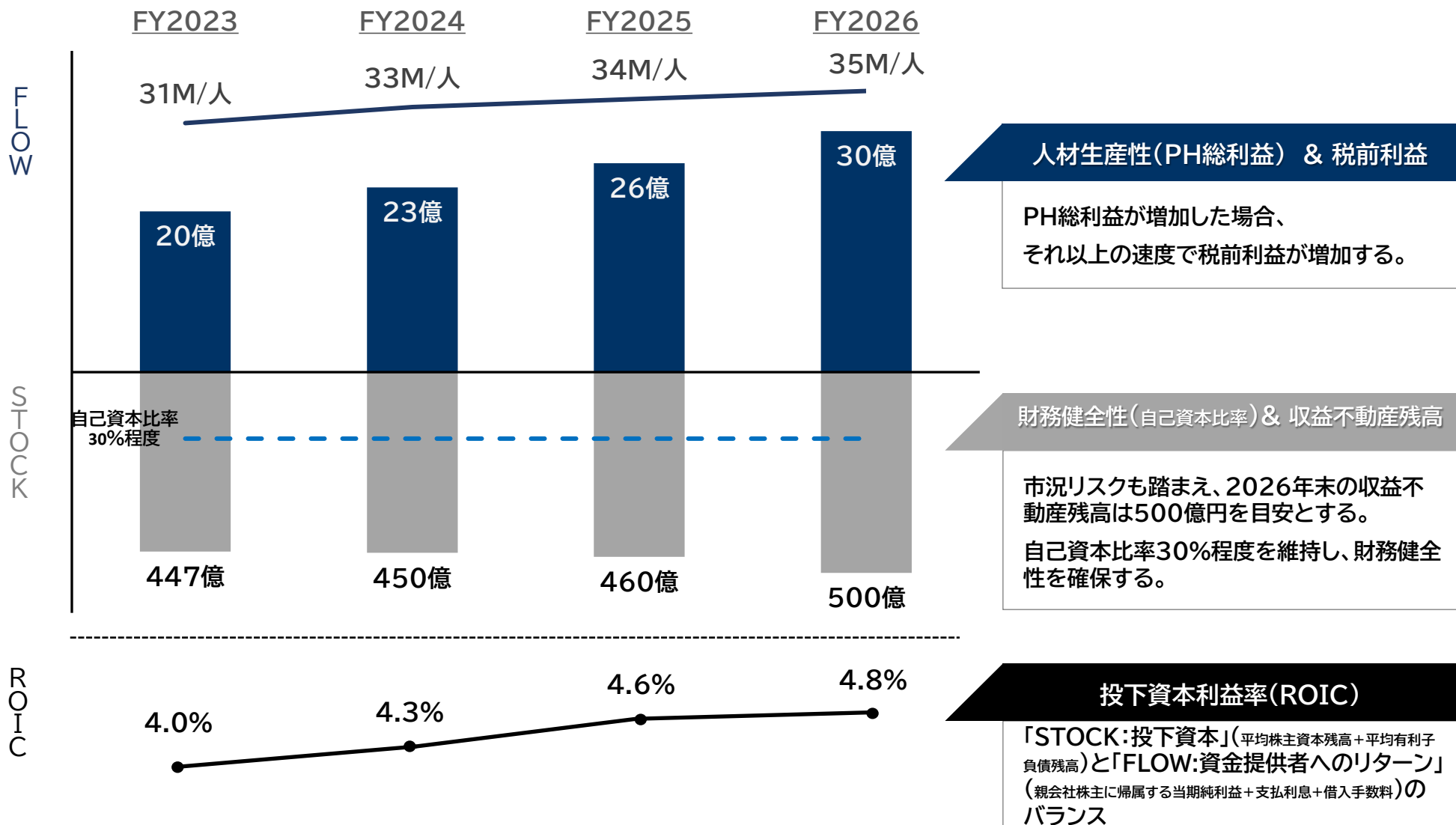
コントロールの下での成長

- ▶ **人材生産性**:1人当たり売上総利益が相対的に低位。”PH総利益” 35百万円を目指す。
- ▶ **財務健全性**:今後3か年の市況は不透明のため、事業環境の変化への耐久力に留意。”自己資本比率”30%程度は維持する。
- ▶ **株主価値**:第2次中期経営計画期間中の每期”EPS”二桁成長を達成し、株主の皆様の期待に応える。



	FY2023 (実績)	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)	FY2026 (計画)
人材生産性 “PH総利益”	31百万円/人	33百万円/人	34百万円/人	35百万円/人
財務健全性 “自己資本比率”	29.1%	30%程度	30%程度	30%程度
株主価値 “EPS”	29.85円	32.95円	36.35円	41.76円

損益と貸借のバランス



中長期的取り組み – Corporate Agilityの獲得–

財務健全性維持
ノンアセット事業育成
安定収益UP

現状

収益不動産販売事業への依存度が高い
「単一セクター」
「プロジェクト型事業」
「アセット依拠」

◎鋭く効率的に業績を伸ばすことが可能

- ▲不動産セクターの環境に、事業基盤が左右される
- ▲バランスシートリスク(市況リスク)が大きい
- ▲期間損益がボラタイルである

将来像

Corporate Agility

- 耐久性
- 機動性
- 柔軟性

“Sustainable Business,
Sustainable Growth”

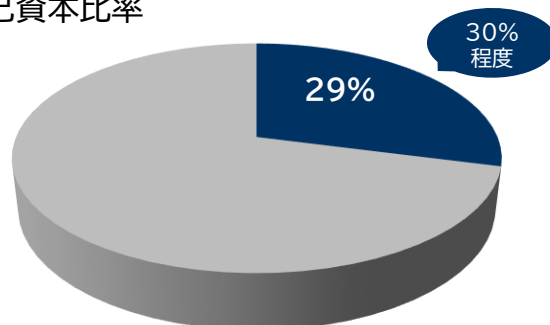
中長期的取り組み – Corporate Agilityの獲得–

▶ **Corporate Agility**（「耐久性」&「機動性」&「柔軟性」）向上のため、以下の指標をモニタリングする。

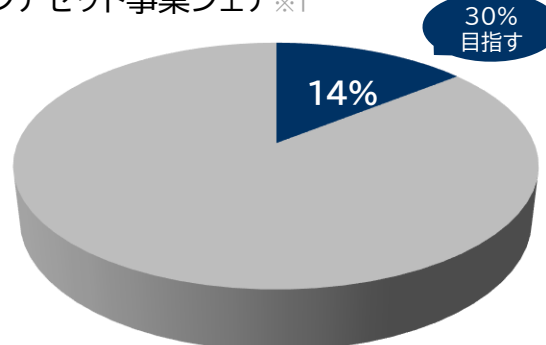
指標	ステータス
自己資本比率	30%程度の維持(今回の第2次中期経営計画においても採用)
ノンアセット事業シェア	現時点で期間は定めないものの、 <u>中長期的に30%</u> を目指す
固定費カバー率	<u>当面はモニタリング</u> を行い、事業ポートフォリオの状況等踏まえて目標を定める

【参考】FY2023時点の各指標の数値

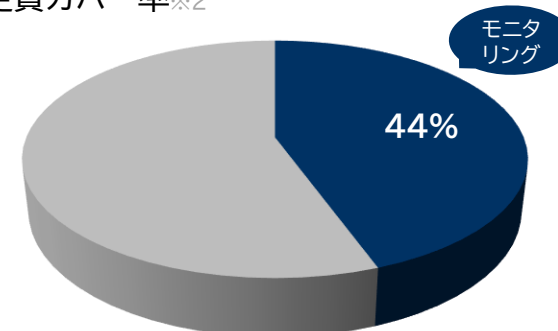
自己資本比率



ノンアセット事業シェア※1



固定費カバー率※2

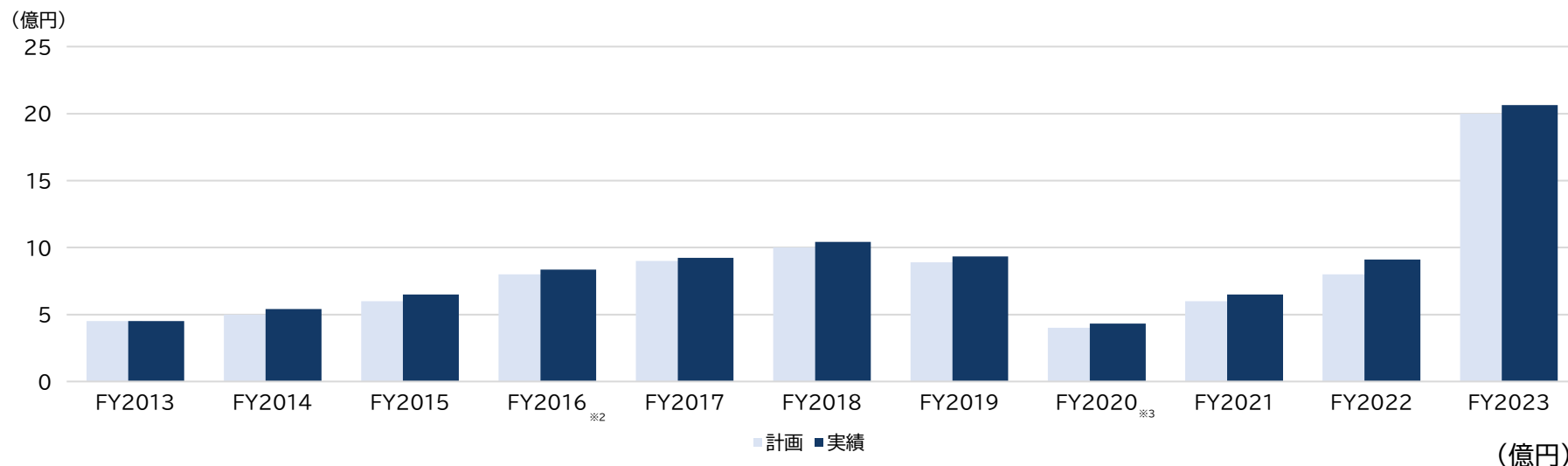


※1: ノンアセット事業収益[(連結粗利-販売仲介手数料)-(収益不動産販売粗利-販売仲介手数料+賃料粗利)] ÷ 連結限界利益[連結粗利-販売仲介手数料]

※2: 安定収益[(連結粗利-販売仲介手数料)-(収益不動産販売粗利-販売仲介手数料)] ÷ 固定費[販売費及び一般管理費-販売仲介手数料+支払利息]

当社グループの期初計画達成率

▶ 決算短信にて公表した期初計画をほぼ100%達成している



決算期 ※1	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016 ※2	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020 ※3	FY2021	FY2022	FY2023
税前(経常)利益											
計画	4.50	5.00	6.00	8.00	9.00	10.00	8.90	4.00	6.00	8.00	20.00
実績	4.50	5.40	6.50	(8.35)	9.24	10.43	9.33	4.32	6.50	9.10	20.66
達成率	100%	108%	108%	(104%)	103%	104%	105%	108%	108%	114%	103%

※1: FY2013～FY2016は経常利益、FY2017からFY2023は税前利益

※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た。経常利益は7.48億円であったが、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いる。

※3: FY2020は9か月決算

4

事業環境及び重点施策

<div style="text-align: center;">内部要因</div> <div style="text-align: left;">外部環境要因</div>		【強み-Strength】	【弱み-Weakness】
		<ul style="list-style-type: none"> ・ ソーシング・選定力と商品組成力 ・ 商品に対する高い信頼(遵法性/誠実性) ・ 海外事業の実績と展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 収益不動産事業への依存 ・ 財務レバレッジを高める余地が小さい ・ 細分化された業務プロセス
【機会-Opportunity】	【強みS】を活かし【機会O】を捉える	【弱みW】をカバーし【機会O】を捉える	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 都市部への人口集中 ・ 直接金融の整備による個人投資家資金の不動産市場への流入 ・ 日本の不動産に対する割安感の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> ①大都市不動産への投資継続 ④海外投資家とのリレーション強化 	<ul style="list-style-type: none"> ⑤金融機関とのリレーションの強化とオルタナティブファイナンスの活用 	
【脅威-Threat】	【強みS】を活かし【脅威T】に備える	【弱みW】をカバーし【脅威T】に備える	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本国内の人口減少 ・ 国内マイナス金利解除による市況リスク ・ リモートワーク定着によるオフィス需要減 	<ul style="list-style-type: none"> ②不動産小口化事業の拡大 ③海外不動産の積極的な仕入 	<ul style="list-style-type: none"> ⑥ノンアセットビジネスの探索 	

当社グループの強みと弱み

【強み-Strength】

高品質商品の組成実績を基盤とした、ステークホルダーからの信頼

【弱み-Weakness】

収益不動産販売事業への依存度が高い

国内不動産事業

【強み-Strength】

- ▶ ソーシング・選定力と商品組成力
- ▶ 商品に対する高い信頼
- ▶ 複数の販売チャネル

【弱み-Weakness】

- ▶ 財務レバレッジを高める余地が小さい



海外不動産事業

【強み-Strength】

- ▶ 商品に対する高い信頼
- ▶ 海外拠点での実績と展開

【弱み-Weakness】

- ▶ 国内不動産事業と比較し借入コストが高いため、自己資本投下額が大きくなりがちである



ノンアセット事業

【強み-Strength】

- ▶ 10社近い資本提携先の存在

【弱み-Weakness】

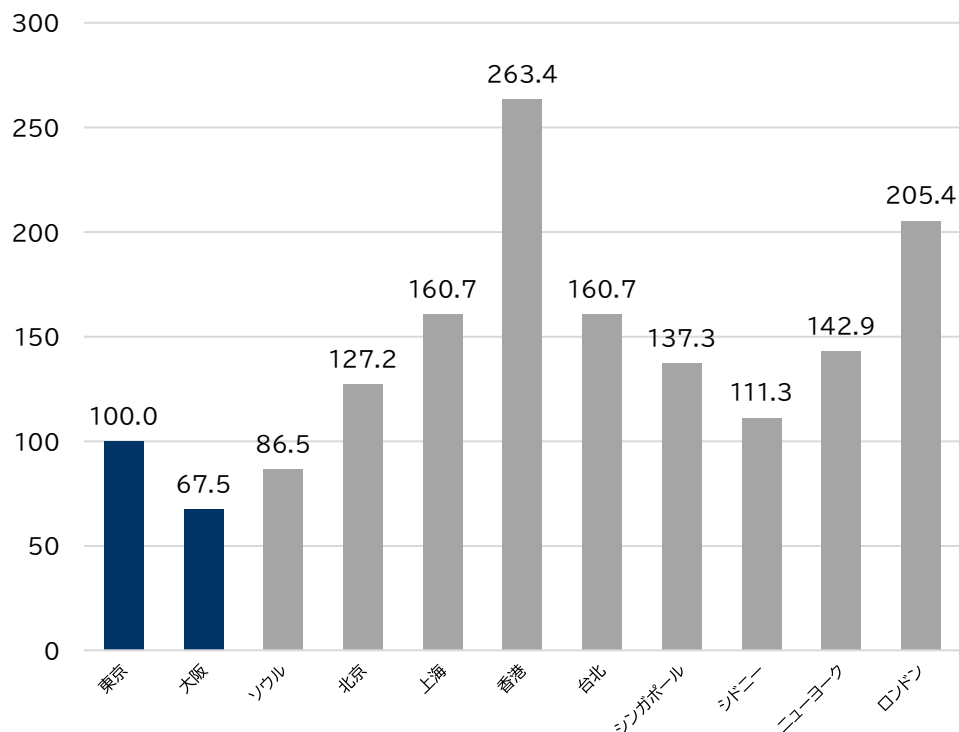
- ▶ 実績の不足



当社グループにとっての機会

- ▶ 【表 マンション／高級住宅(ハイエンドクラス)の価格水準の比較】のとおり、円安の影響もありアジアや世界の他の地域の都市と比較して日本の不動産価格に対する割安感が高まっている。
- ▶ 【表 3大都市圏の転入超過数の推移】のとおり、東京圏(東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県)への人口流入が継続しており、東京圏における住宅需要は引き続き堅調であると予想される。

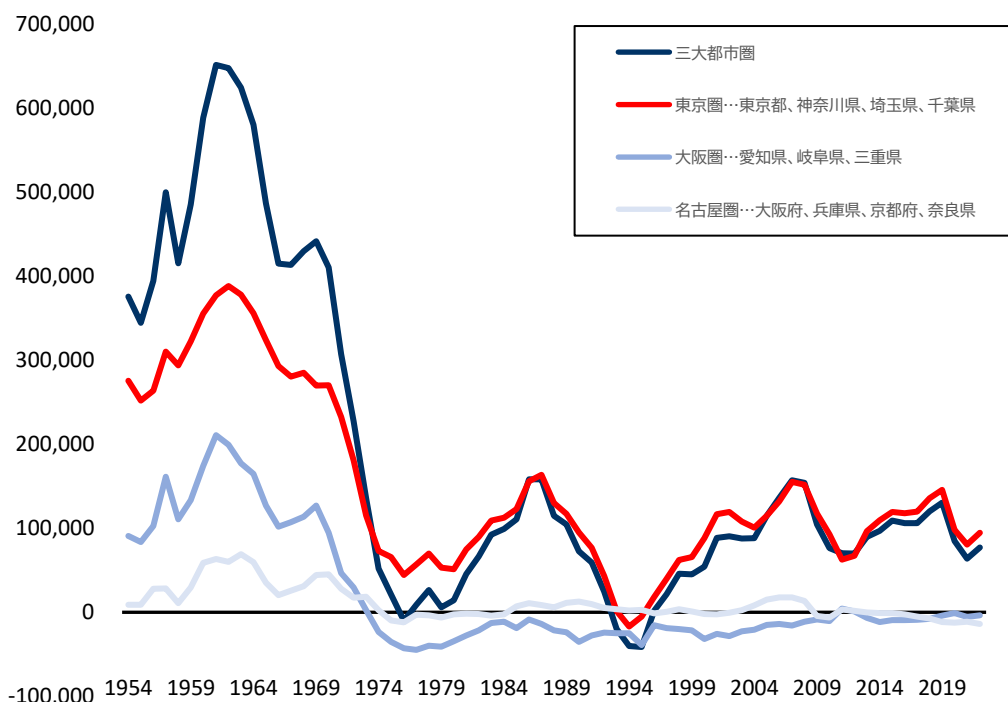
【表 マンション／高級住宅(ハイエンドクラス)の価格水準の比較】



※各都市の高級住宅(ハイエンドクラス)のマンションを前提とした分譲単価の各都市比較指数 (2023年10月の東京・元麻布地区=100.0)

※日本不動産研究所「第21回 国際不動産価格賃料指数」より弊社作成

【表 3大都市圏の転入超過数の推移】

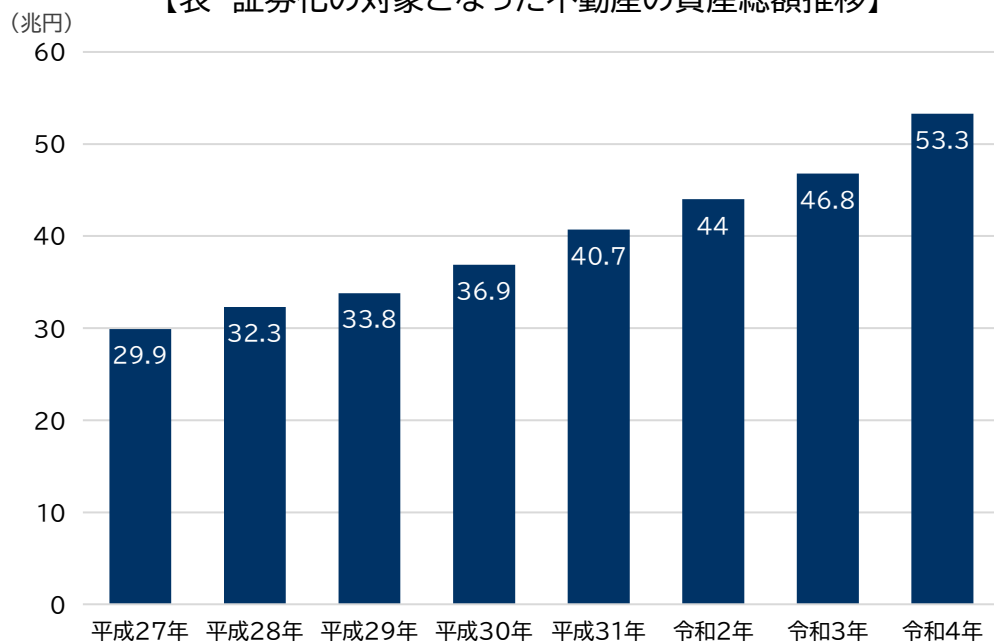


※総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告2022年(令和4年)結果」より弊社作成

当社グループにとっての機会

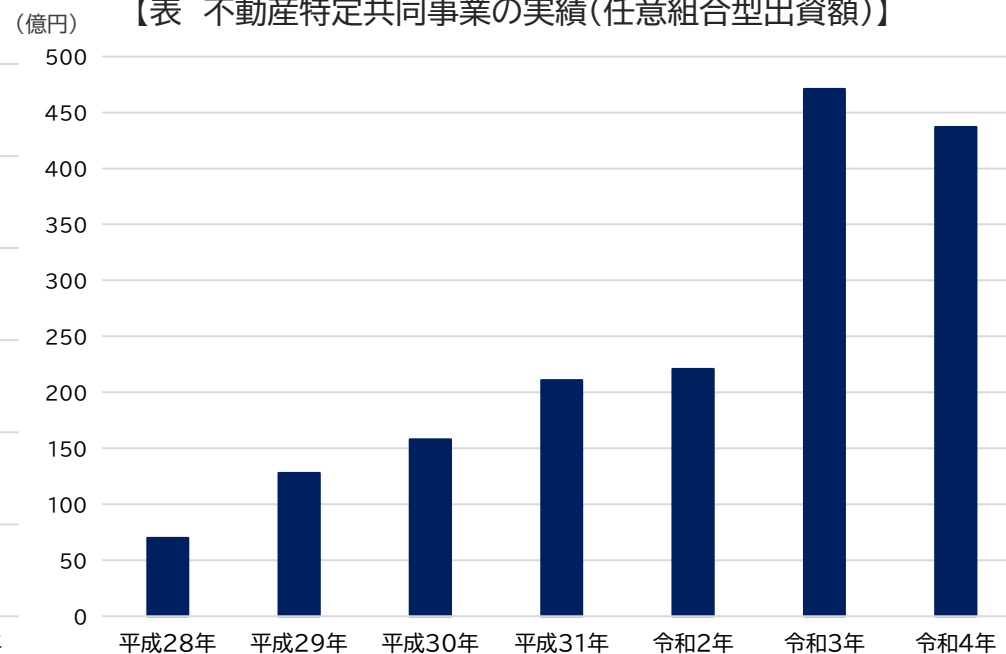
- ▶ 【表 証券化の対象となった不動産の資産総額推移】のとおり、不動産証券化の市場規模は拡大傾向が継続することが期待される。
- ▶ 【表 不動産特定共同事業の実績(任意組合型出資額)】のとおり、当社グループの事業領域である任意組合型の不動産特定事業は急成長しており、今後さらに資金流入が見込まれる。不動産小口化商品においてはさらなる認知度向上、顧客層の拡大が期待できる。

【表 証券化の対象となった不動産の資産総額推移】



※国土交通省「不動産証券化の実態調査」より弊社作成

【表 不動産特定共同事業の実績(任意組合型出資額)】



※国土交通省「不動産特定共同事業(FTK)の利活用促進ハンドブック」より弊社作成

当社グループにとっての脅威

- ▶ 【表 10年国債利回りの推移】のとおり、2022年のイールドカーブ・コントロール政策修正以降、長期金利は上昇傾向にある。2024年以降の賃金や物価指数の状況によってはマイナス金利解除・政策金利の引上げが想定され、長期金利が上昇することにより投資家の投資意欲を冷やす恐れがある。

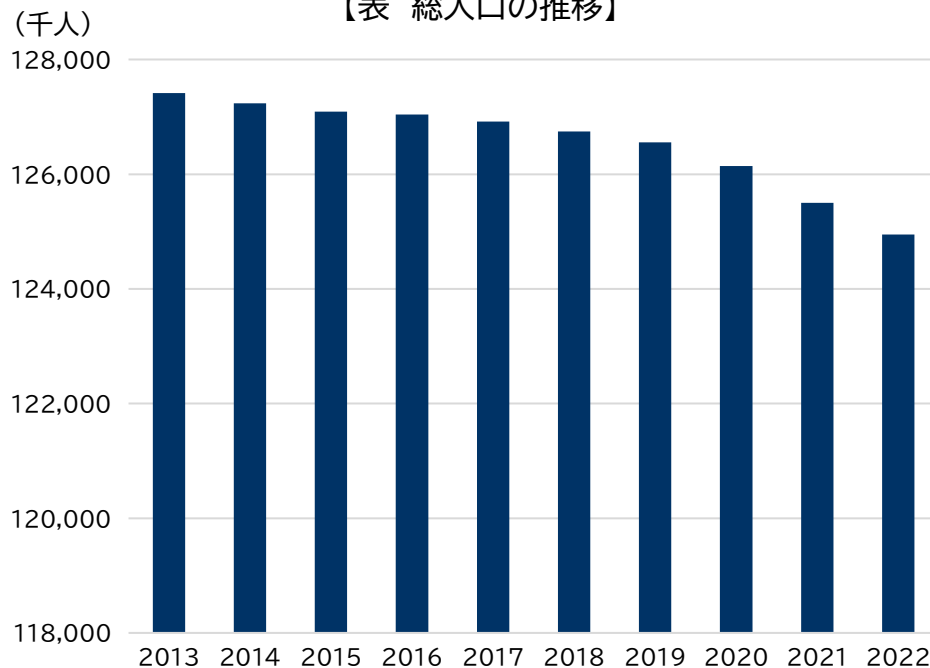


※財務省「国債金利情報」より弊社作成

当社グループにとっての脅威

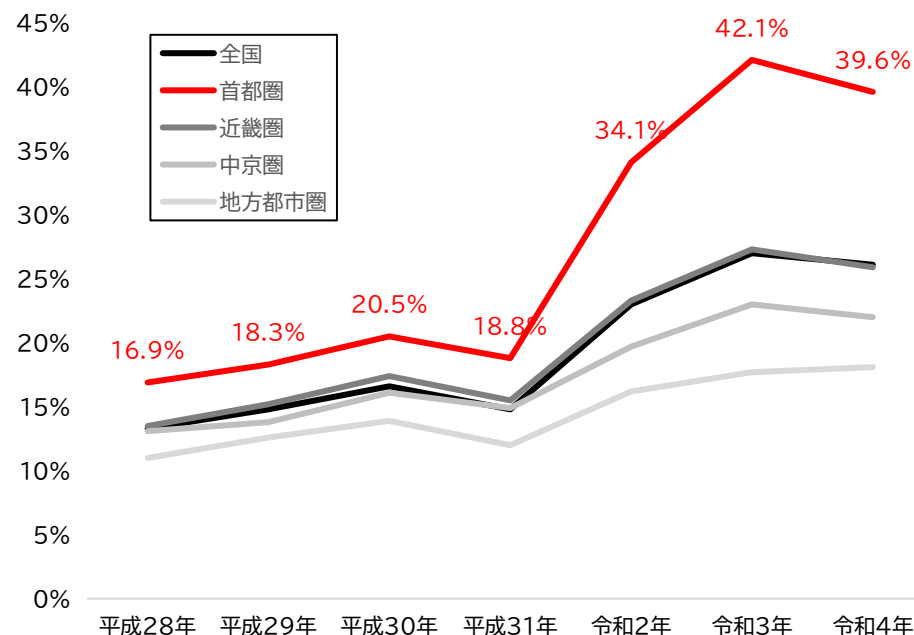
- ▶ 【表 総人口の推移】のとおり、日本の人口は少子高齢化による減少が続いており、特にここ数年では人口減少が加速していることから住宅需要の減少が懸念される。
- ▶ 【表 雇用型テレワーカーの割合】のとおり、新型コロナをきっかけにリモートワークが社会に普及したが、今後もリモートワークがワークスタイルとして定着することによりオフィス需要の減少が懸念される。

【表 総人口の推移】



※総務省統計局「人口推計」より弊社作成

【表 雇用型テレワーカーの割合】

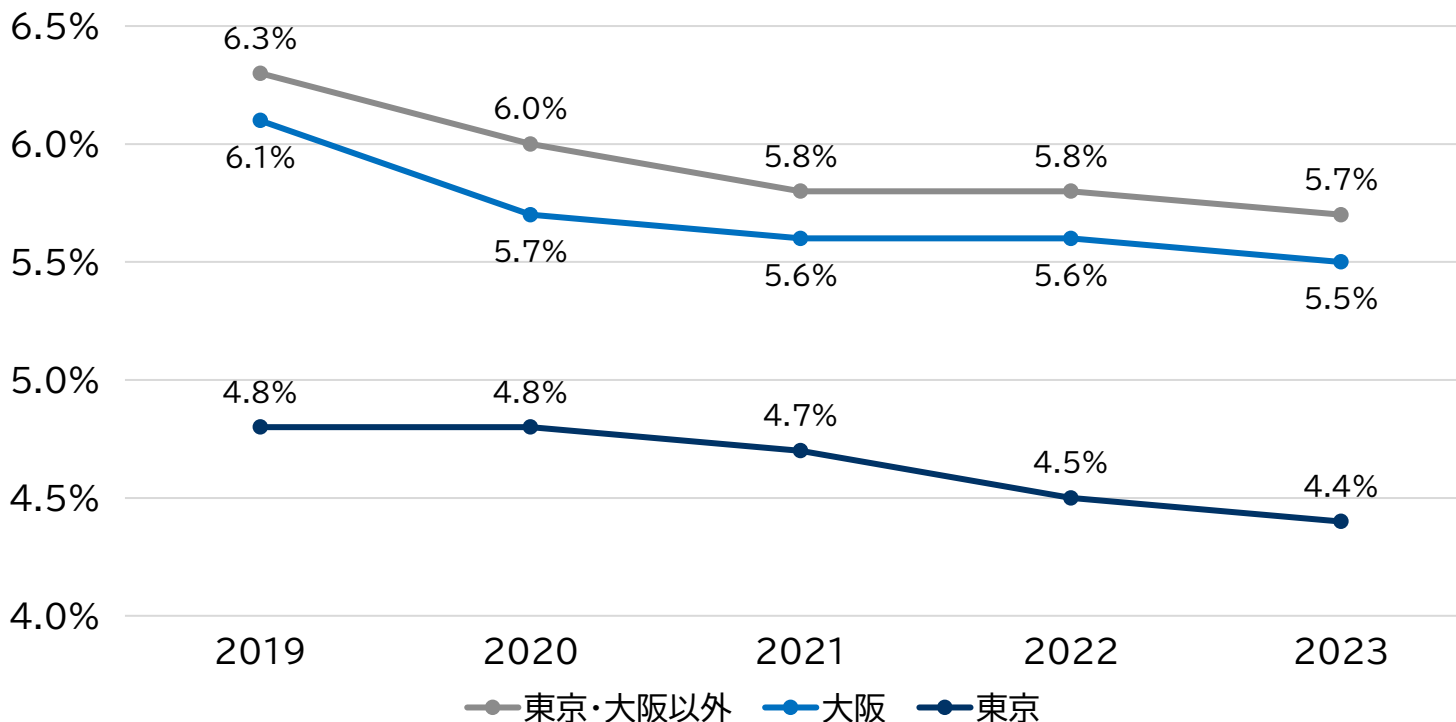


※出所:国土交通省「令和4年度テレワーク人口実態調査」

重点施策① 大都市不動産への投資継続

- ▶ 【表 地域別売り出し物件利回り】のとおり、東京をはじめとする大都市圏は利回りが低い(不動産価格が高い)水準で安定する傾向がある。2024年以降にマイナス金利政策が解除されたとしても、大都市圏の不動産は相対的に価格の安定性が高いことを期待できる。
- ▶ 東京や大阪には当社グループの拠点があり、取引実績も豊富である。

【表 地域別売り出し物件利回り】

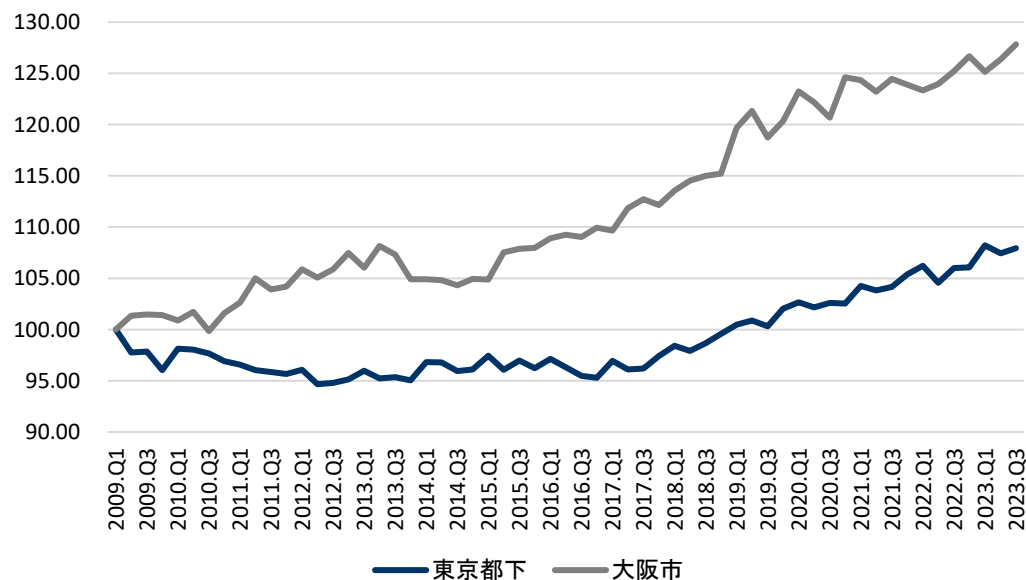


※弊社入手情報のうち、不動産価格5億以上の物件にて集計

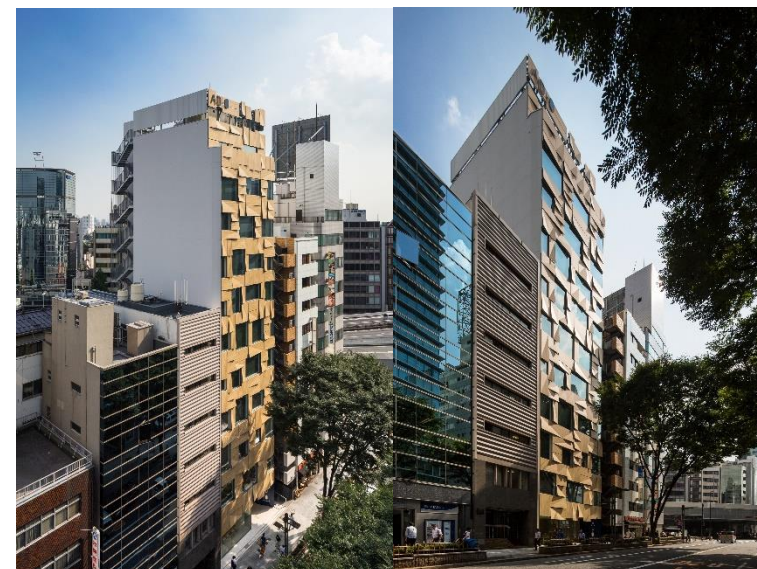
重点施策① 大都市不動産への投資継続

- ▶ 【表 マンション賃料インデックス(東京及び大阪)】のとおり、大都市部は賃料も上昇傾向にあり、長期保有用の収益不動産の購入を検討しやすい。大都市部において長期保有用収益不動産の割合を増やし、重点施策⑤にて掲載している「金融機関とのリレーシヨンの強化」を後押しする。

【表 マンション賃料インデックス(東京及び大阪)】



※「マンション賃料インデックス(アットホーム株式会社、株式会社三井住友トラスト基礎研究所)」をもとに弊社作成
 ※2009.Q1=100として、18㎡以上100㎡未満の賃貸マンション賃料を指数化



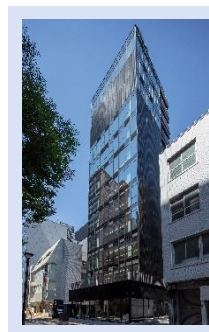
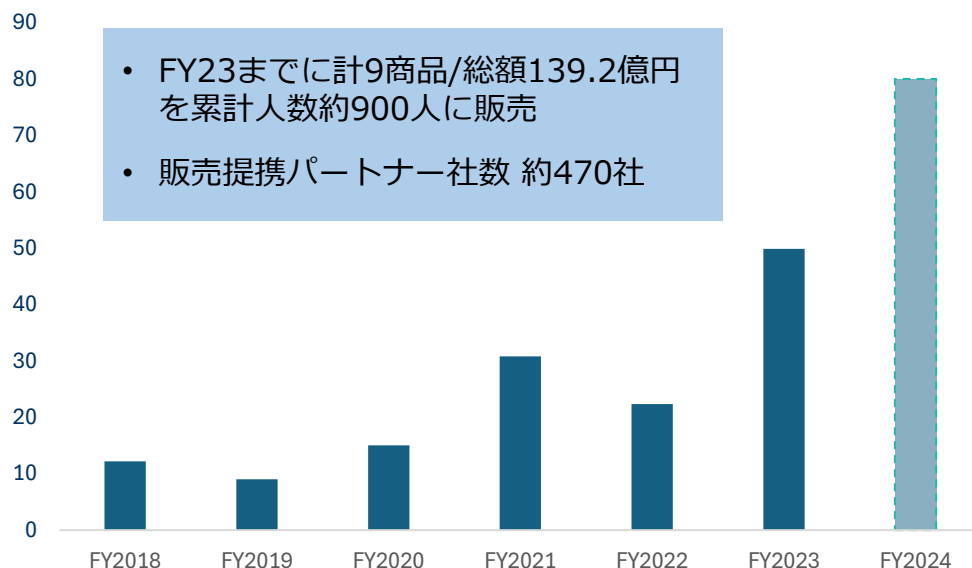
当社グループ保有の長期保有用収益不動産
AD-O渋谷道玄坂

重点施策② 不動産小口化事業の拡大

- ▶ 不動産小口化商品の市場は拡大しており、募集額が2022年度で437億円と、2014年度の65億円から6.7倍(※)に達している。良質な不動産に対し少額から投資する需要は旺盛で、継続するインフレやNISA拡充など国民の投資意識を上げようとする政府の施策によってさらにその需要の底上げが期待される。
- ▶ 当社では近年の成長が著しく、2023年に約50億円を販売。2024年には約80億円を販売予定。
- ▶ 不動産小口化事業は一棟再販事業と親和性が強く、仕入力を活かした良質な商品供給が可能である点で、当社は競争優位性を有する。また2023年の運用商品平均稼働率は99.9%。良好な運用実績は商品ブランド向上に寄与する。
- ▶ 2022年から販売生産性を高め、営業社員が意欲的に働ける環境を整備するためのエンゲージメント向上施策にも注力。2024年に営業企画部を新設し、更なる組織体制強化、販売生産性向上を目指す。
- ▶ 販売提携パートナー数や「ARISTO」オーナー数を今後さらに拡大していくとともに、そうした無形資産を海外不動産事業や他の新規事業に活用できる可能性についても模索していく。

※不動産特定共同事業法任意組合理型不動産小口化商品のみ。信託受益権型不動産小口化商品は含まない。国土交通省「不動産証券化の実態調査」より引用

(億円)



ARISTO福岡大名
(2023年6月組成)



ARISTO青山II
[完成予想図]
(販売中)

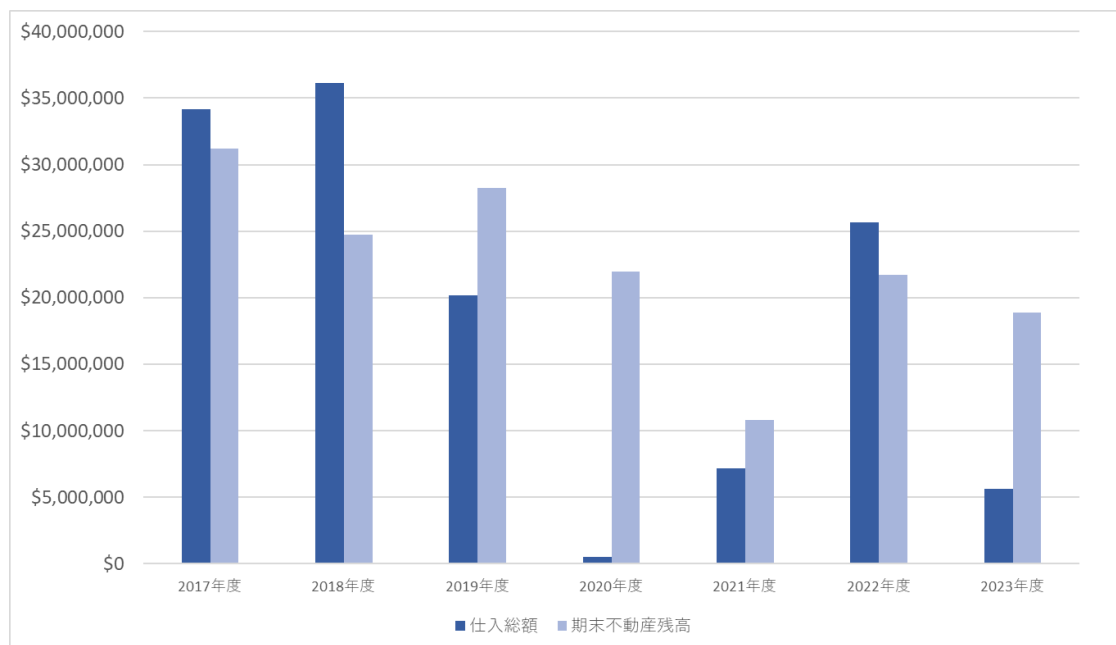


ARISTO札幌
(販売中)

重点施策③ 海外不動産の積極的な仕入

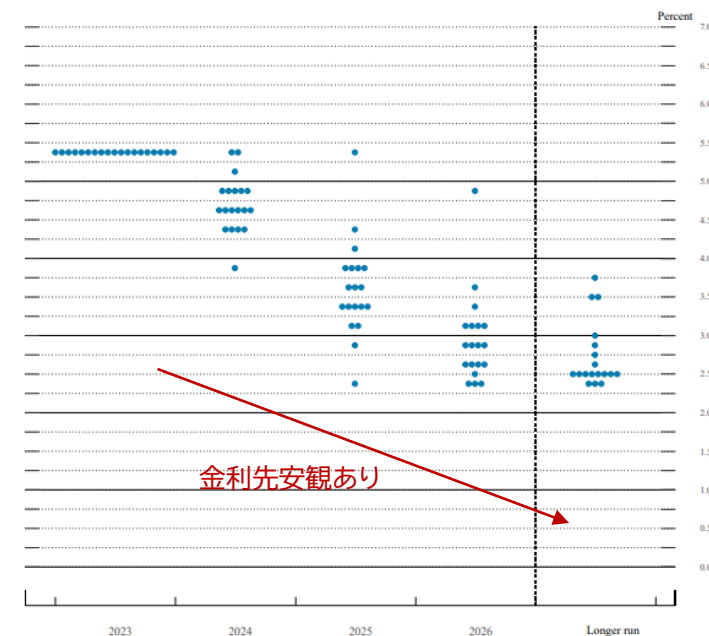
- ▶ FRBによる政策金利上昇の影響もあり、米国の収益不動産価格は下落傾向にあった。米国ロサンゼルスに拠点を持つ当社においても、海外不動産の仕入を抑えてきた。
- ▶ しかしながら直近では、政策金利の先安観もあり(【表 FOMCメンバー金利見通し】)、数年のうちに収益不動産市況が上昇に転じる期待が持てる。状況を慎重に見極めながらとはなるが、第2次中期経営計画期間においては、再び米国収益不動産を積極的に仕入れる方針である。

【表 海外不動産の仕入額及び期末不動産残高】



【表 FOMCメンバー金利見通し】

Figure 2. FOMC participants' assessments of appropriate monetary policy: Midpoint of target range or target level for the federal funds rate

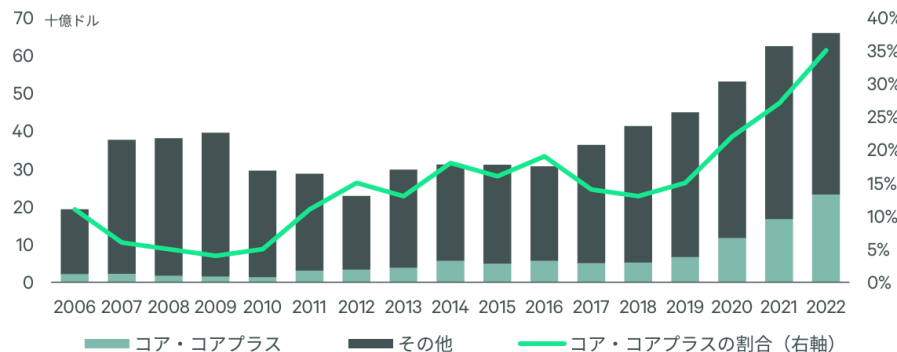


※出所:FRB Summary of Economic Projections December 13, 2023

重点施策④ 海外投資家とのリレーション強化

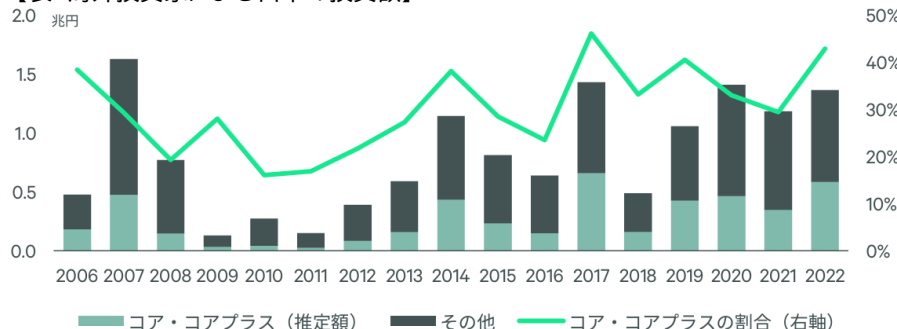
- ▶ アジア太平洋地域を投資対象とする不動産ファンドのドライパウダー(未投資資金)は、2017年より増加傾向にあり、クロスボーダー投資家にとって、東京は魅力的な都市としてランキング上位に位置している。
- ▶ この状況に鑑み、収益不動産販売事業における取引先、特に販売先としてリレーションを強化。
- ▶ 当社グループのビジネス基盤と、海外投資家の資金力を掛け合わせる提携先としてリレーションを強化。

【表 アジア太平洋地域を投資対象とする不動産ファンドのドライパウダー(未投資の資金)】



※出所:日本の不動産投資市場:選ばれる理由,CBRE,2023年8月

【表 海外投資家による日本の投資額】



※出所:日本の不動産投資市場:選ばれる理由,CBRE,2023年8月

【表 クロスボーダー投資家を選ぶ魅力的な都市トップ10】



※出所:日本のインバウンド投資・アウトバウンド投資2022年,CBRE,2023年4月

重点施策⑤ 金融機関とのリレーションの強化とオルタナティブファイナンスの活用

金融機関取引

- ▶ 国内・国外の約40行から、ピーク時で約400億水準の借入を行っている。今後のさらなる規模拡大に備え、非常に大きい資金力を持つメガバンク(【表 上位10行の融資残高(2023年3月期)】)との取引の比重を増やす。
 - ・ 金融機関の基準(行内格付／自己査定)を意識した財務戦略を採る。
 - ① 「安定収益源の確保」の文脈から、固定資産(賃料収入を目的として長期保有する不動産)を増加させる。
 - ② 販管費等の固定費を上記安定収益で賄い、固定費カバー率を上げる。

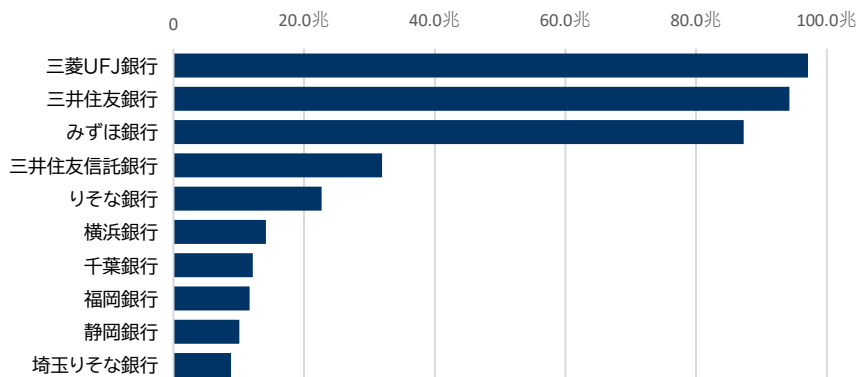
オルタナティブファイナンス

- ▶ (金融機関以外の借入となる)オルタナティブファイナンスは、上記を補完する方策として活用。
 - ・ コストとリファイナンスリスクに配慮しつつ、総額をコントロールする。

直接金融

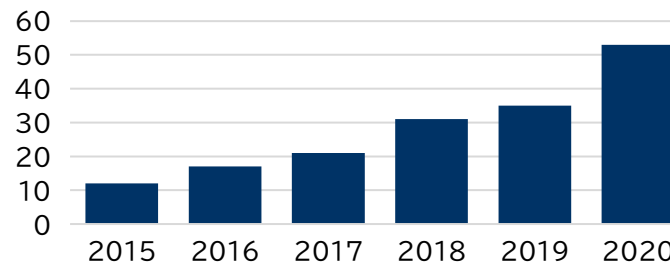
- ▶ 格付機関や証券会社との対話を通じ、コマーシャルペーパー(CP)及び社債発行への距離感を継続的に図っていく。

【表 上位10行の融資残高(2023年3月期)】



※各社有価証券報告書より弊社作成

【表 世界の企業向けオルタナティブファイナンス実行額
(中国を除く、エクイティ取引を含む)】



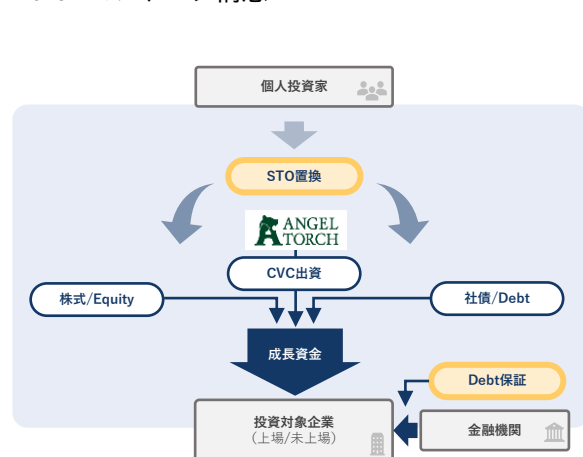
※企業向けオルタナティブファイナンス: 既存の銀行システムや伝統的な資本市場ではなく、事業資金をオンライン上で資金調達を行うこと

The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report, Cambridge Centre for Alternative Finance, June 2021より弊社作成

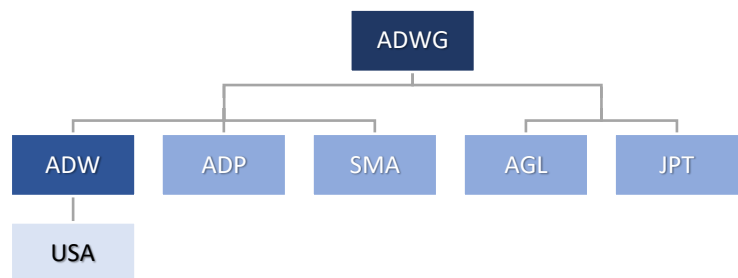
重点施策⑥ ノンアセットビジネスの探索

- ▶ ”脱”不動産事業収益3割:第1次中期経営計画(2021年5月公表)にて「5年後3割」を目指すとしたが、これを「ノンアセット事業シェア30%」とバージョンアップし、期限は定めず引き続き取り組む。
- ▶ 前述のCorporate Agility3指標の中でも”ノンアセット事業シェア30%“は中核であり、最も難しい指標である。
- ▶ 株式会社エンジェル・トーチにて、ファイナンシャルアドバイザー業務として4件のアドバイザー収入を獲得。不動産に依拠しないフィービジネスの基盤づくりの緒に就く。
- ▶ 地域新聞社を持分法適用会社とした。
- ▶ 他にも新規事業を創出すべく、グループ全体で組織面及び人材面から取り組んでいる。

エンジェル・トーチ構想



【参考】重点施策と事業会社



		①大都市不動産への投資継続	②不動産小口化事業の拡大	③海外不動産の積極的な仕入	④海外投資家とのリレーション強化	⑤金融機関とのリレーション強化とオルタナティブファイナンスの活用	⑥ノンアセットビジネスの探索
ADW エー・ディー・ワークス	<ul style="list-style-type: none"> 国内収益不動産の仕入・商品企画・販売、および海外事業の戦略企画を行う 	◎	◎	◎	◎	◎	◎
USA A.D.Works USA, Inc.	<ul style="list-style-type: none"> 米国における事業統括会社として、PM会社や債券投資会社など3社を統括 			◎			◎
ADP エー・ディー・パートナーズ	<ul style="list-style-type: none"> 販売した収益不動産の経営管理をサポートするプロパティ・マネジメントを展開する 		◎				◎
SMA スミカワ ADD	<ul style="list-style-type: none"> 物件のリノベーション、修繕工事を中心に展開する 						◎
AGL エンジェル・トーチ	<ul style="list-style-type: none"> CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)事業を推進、スタートアップ企業へ投資を行う 					◎	◎
JPT ジュピター・ファンディング	<ul style="list-style-type: none"> 新たな資金調達手法を検討し、調達を実施する 					◎	

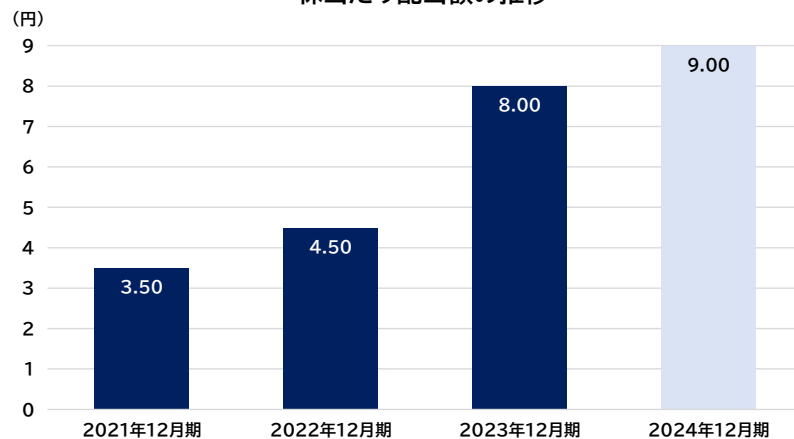
5 株主還元策

■ 配当政策

- ▶ 中期的な視点に立ち、将来の事業展開に備えるための内部留保を確保した上で、業績に応じた配当実施を基本方針とする

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期		2024年12月期	
			(中間)	期末	(中間)	期末
一株当たり当期純利益 (円)	7.22	11.32	29.85		32.95	
一株当たり配当 (円)	3.50	4.50	(3.50)	4.50	(4.50)	4.50
一株当たり純資産 (円)	316.36	334.37	356.62		予想360	
配当性向	48.5%	39.8%	26.8%		予想28%	

一株当たり配当額の推移



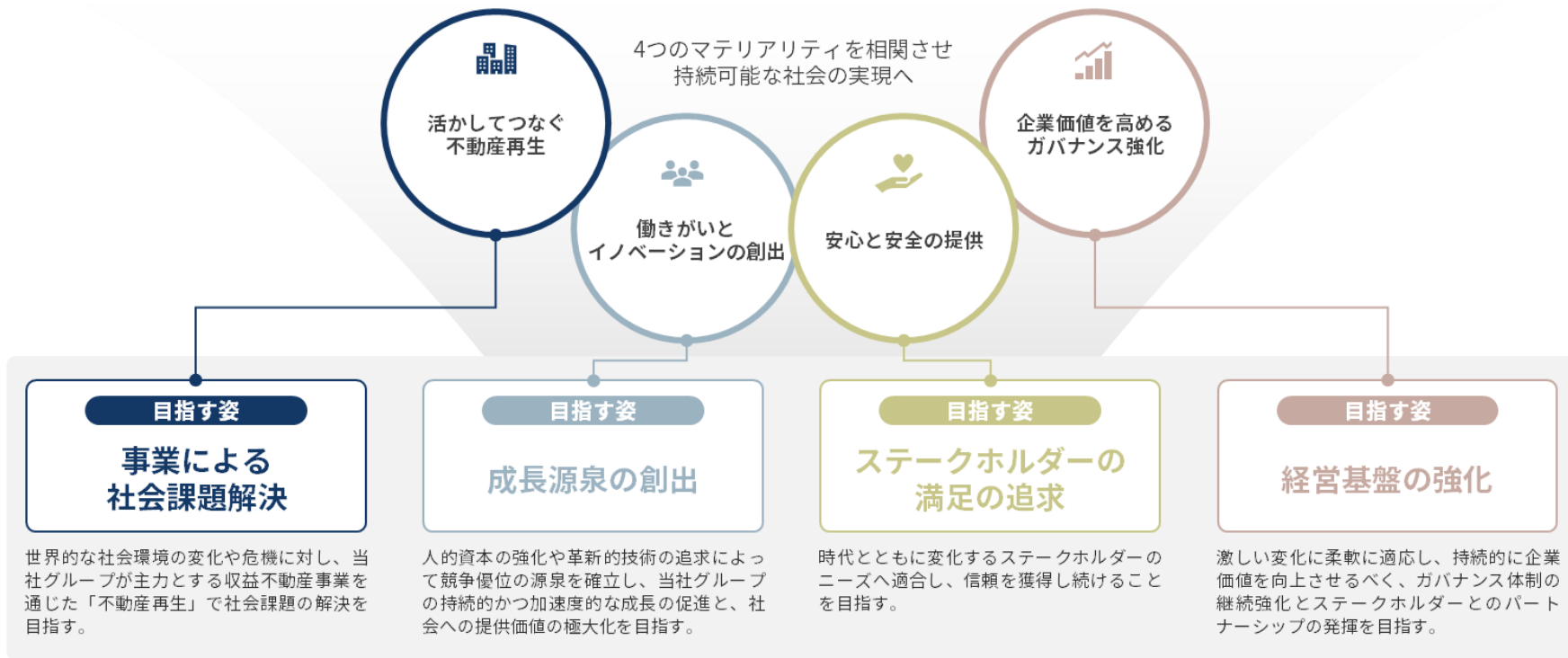
- ▶ 30%弱の配当性向を維持し、利益の成長とともに配当も増額の予定

6

サステナビリティへの取り組み

■ マテリアリティ

▶ サステナブルな社会の実現への貢献と企業価値の向上に向けた中長期的な重要な経営課題として、マテリアリティ4項目を特定。



Sustainable Business, Sustainable Growth

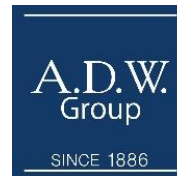
■ マテリアリティ取り組み方針

▶ FY2024においてはESG用の商品企画予算を1億円以上確保。

Sustainable Business, Sustainable Growthの体現を目指す。

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	活かしてつなく 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	  	
		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	  	
		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	 
		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		
		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			

【参考】会社概要



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	6,262百万円(2023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)

【参考】連結業績推移

(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
売上高	10,735	15,733	18,969	22,299	24,861	24,687	16,840	24,961	27,856	41,342
経常利益	540	650	748	926	1,802	932	427	650	953	1,978
当期純利益	333	426	540	584	663	625	264	312	527	1,419
純資産	5,478	5,842	6,415	10,152	11,947	13,005	13,216	14,817	15,857	17,166
総資産	16,681	17,925	25,832	30,801	30,625	35,468	35,850	42,047	53,359	58,854
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
ROE	6.1%	7.5%	8.8%	7.0%	5.9%	5.0%	2.7%	2.2%	3.5%	9.0%
ROIC	3.6%	3.8%	3.9%	3.1%	3.4%	3.1%	2.0%	1.8%	2.2%	4.0%
従業員数	99人	115人	136人	146人	167人	185人	195人	207人	219人	233人

※1:ROE
※2:ROIC

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)
(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)

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