
A.D.W. SINCE 1886
GROUP

株式会社ADワークスグループ

2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

2024年11月21日

東証プライム：2982



目次

1. 2024年12月期 3Qハイライト ----- P 3
2. 2024年12月期 3Q決算概要 ----- P 7
3. 第2次中期経営計画の進捗 ----- P 15
(2024年12月期-2026年12月期)
4. サステナビリティ ----- P 20
5. 北極星策定 ----- P 23
6. ビジネスモデル ----- P 28
7. 参考資料 ----- P 32

2024年12月期 3Qハイライト

A.D.W. GROUP SINCE 1886



TOPIC 1：税前利益 進捗率77.5%

国内1棟収益不動産と不動産小口化商品の販売が好調
賃料収入および賃貸管理収入も安定的に収益へ貢献



TOPIC 2：不動産小口化商品「ARISTO」好調、エリアも拡大

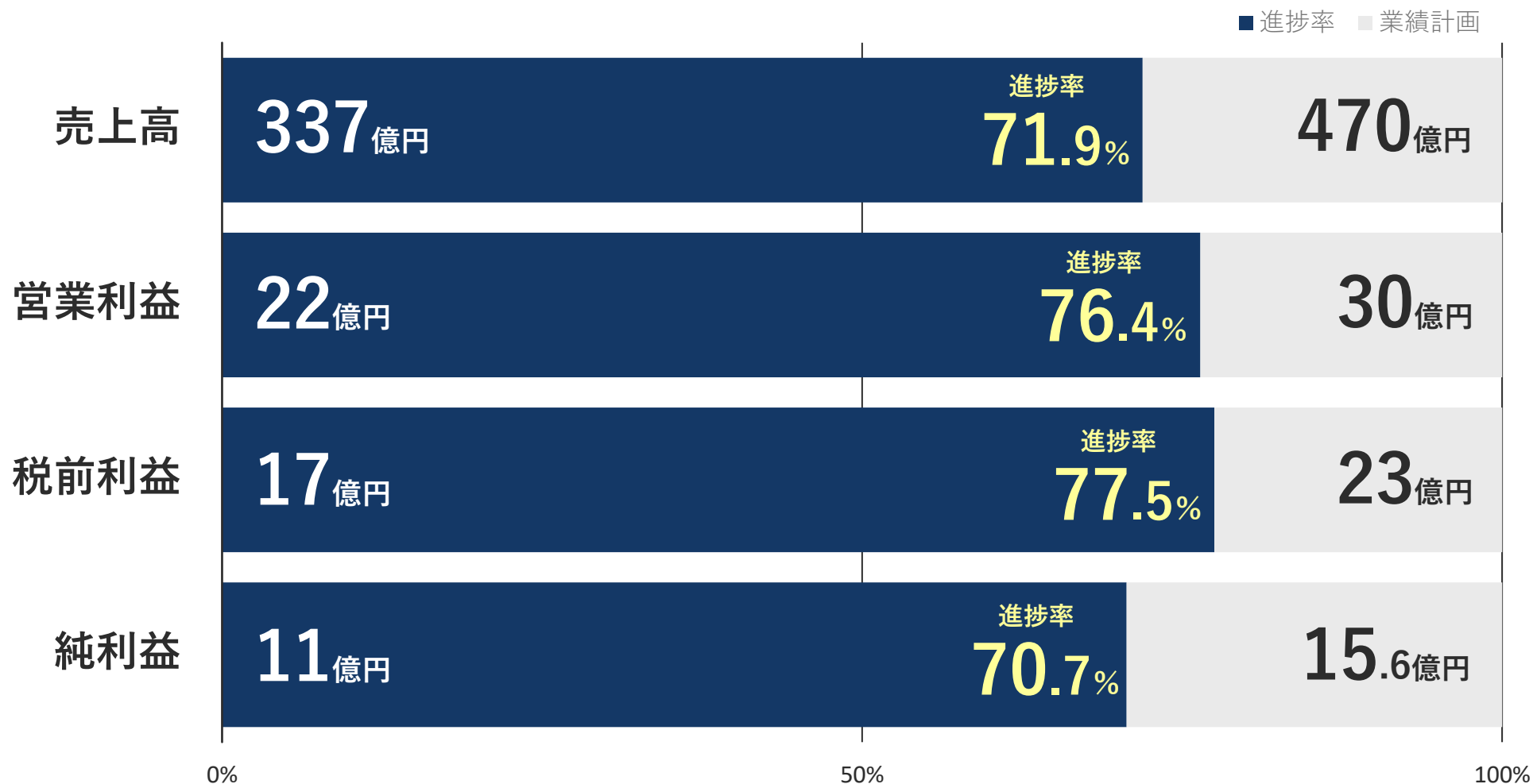
第3四半期累計で104.95億円販売・前年同期比340%を達成
物件種別の多様化・エリアの広域化により、収益獲得機会を拡大



TOPIC 3：自社株買い実施、株価向上への対策継続的に

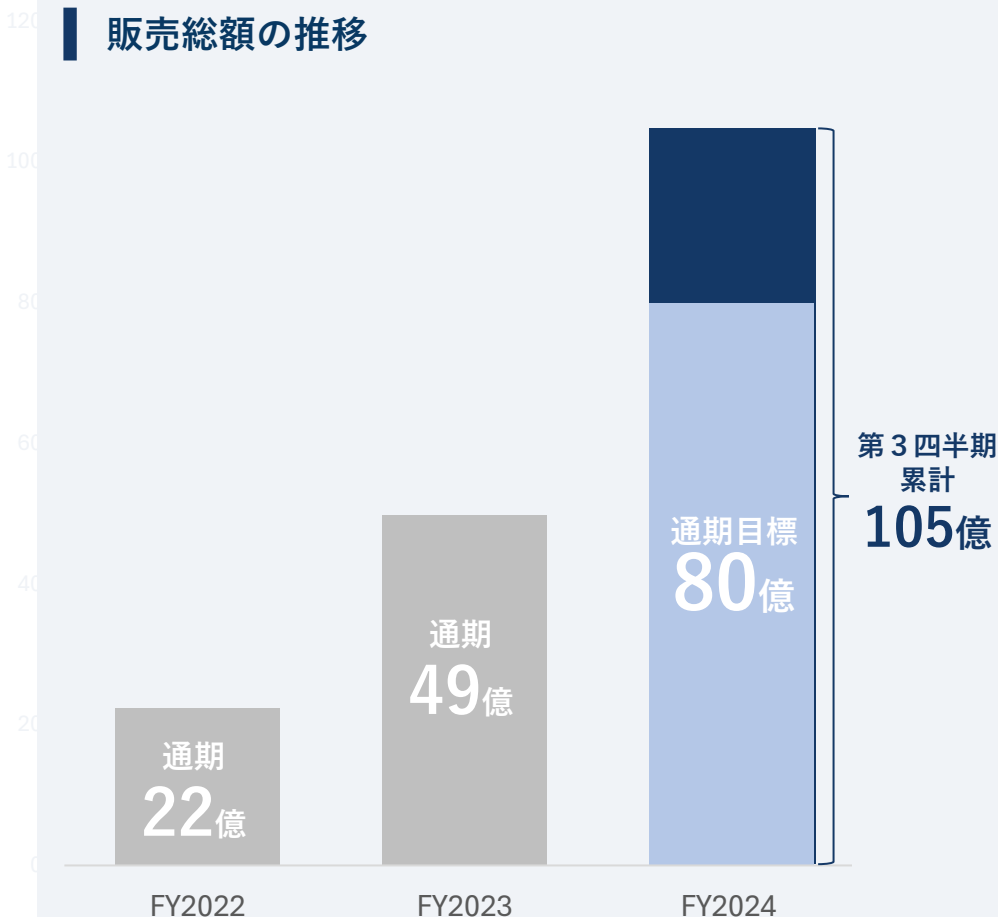
現時点での株価水準は割安と解釈し、約1億円(483,100株)の自社株買いを実施
財務状況や株価水準等を勘案しながら、株価を意識した経営を推進

不動産販売の利益率が上昇し、利益進捗率が好調



小口化商品の通期販売目標を大きく上回り、前年同期比340%に拡大
累計投資家数も2Qから更に増加し、前年度末と比較し1.8倍以上に

販売総額の推移



商品ブランド力向上への取組み

◆高い運用実績

- 2023年平均稼働率 **99.9%**
- 2023年実績分配金利回り
= 販売時満室稼働時想定分配金利回り + **0.08%**
- 途中売却持分は**全て元本以上で売却**

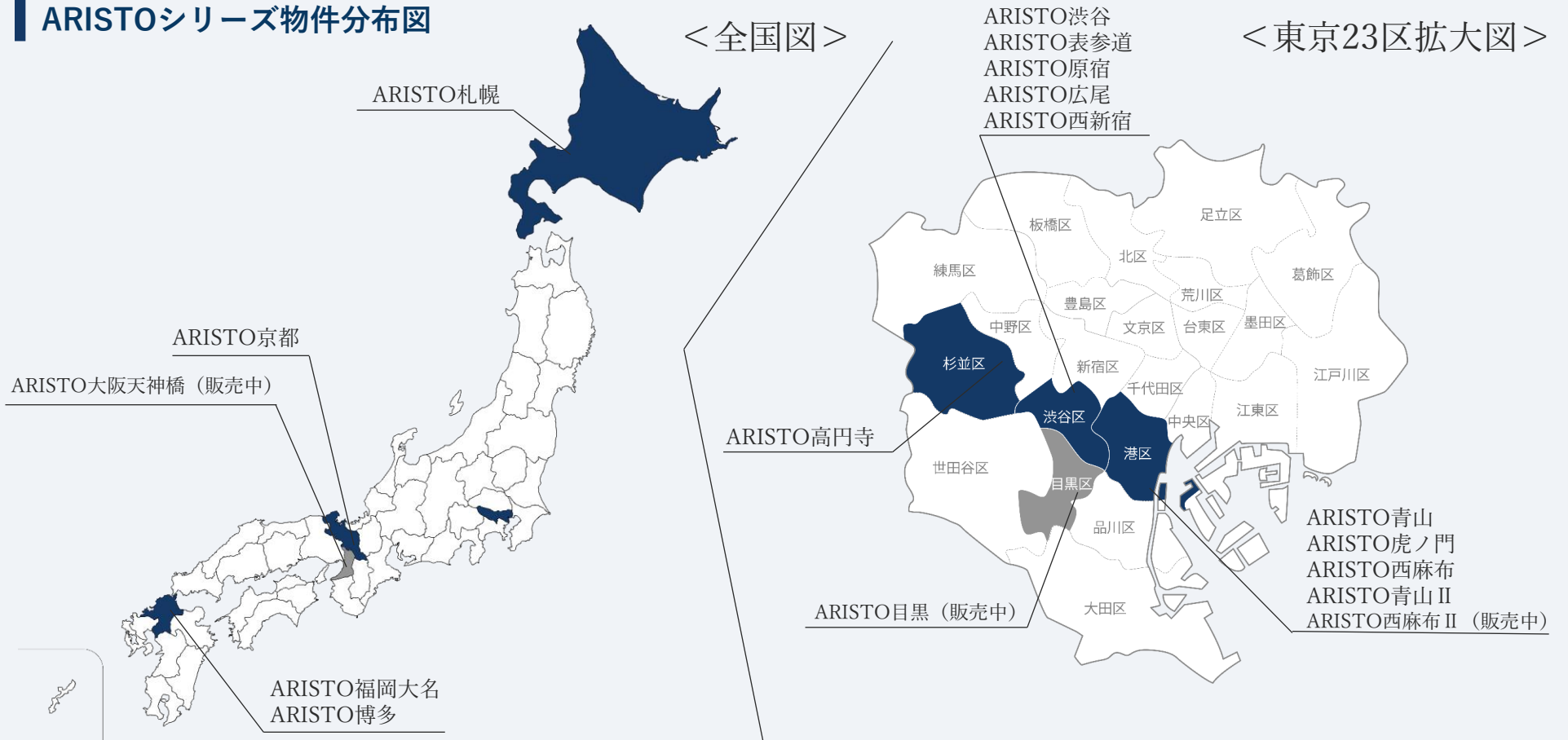
◆顧客本位の営業姿勢

営業担当者の育成プログラムの整備や、営業担当者間の情報共有を重視することで、良好な社内人間関係の構築を促進し、全営業担当者が**高いエンゲージメント**を持って業務に取り組むための基盤づくりに注力。

透明性のある分かりやすい情報提供、利益相反の適切な管理、高度な商品知識の習得や市場理解など、様々な観点から『**顧客本位の営業姿勢**』の強化

商業・事務所ビル中心の小口化商品にレジデンシャルを加え、物件種別を多様化
 全国に営業拠点を置くことを見越した国交省免許への切替えや、
 札幌・大阪への物件エリア広域化も伴って、収益獲得機会はさらに拡大

ARISTOシリーズ物件分布図



2024年9月末時点

2024年12月期 3Q連結決算概要

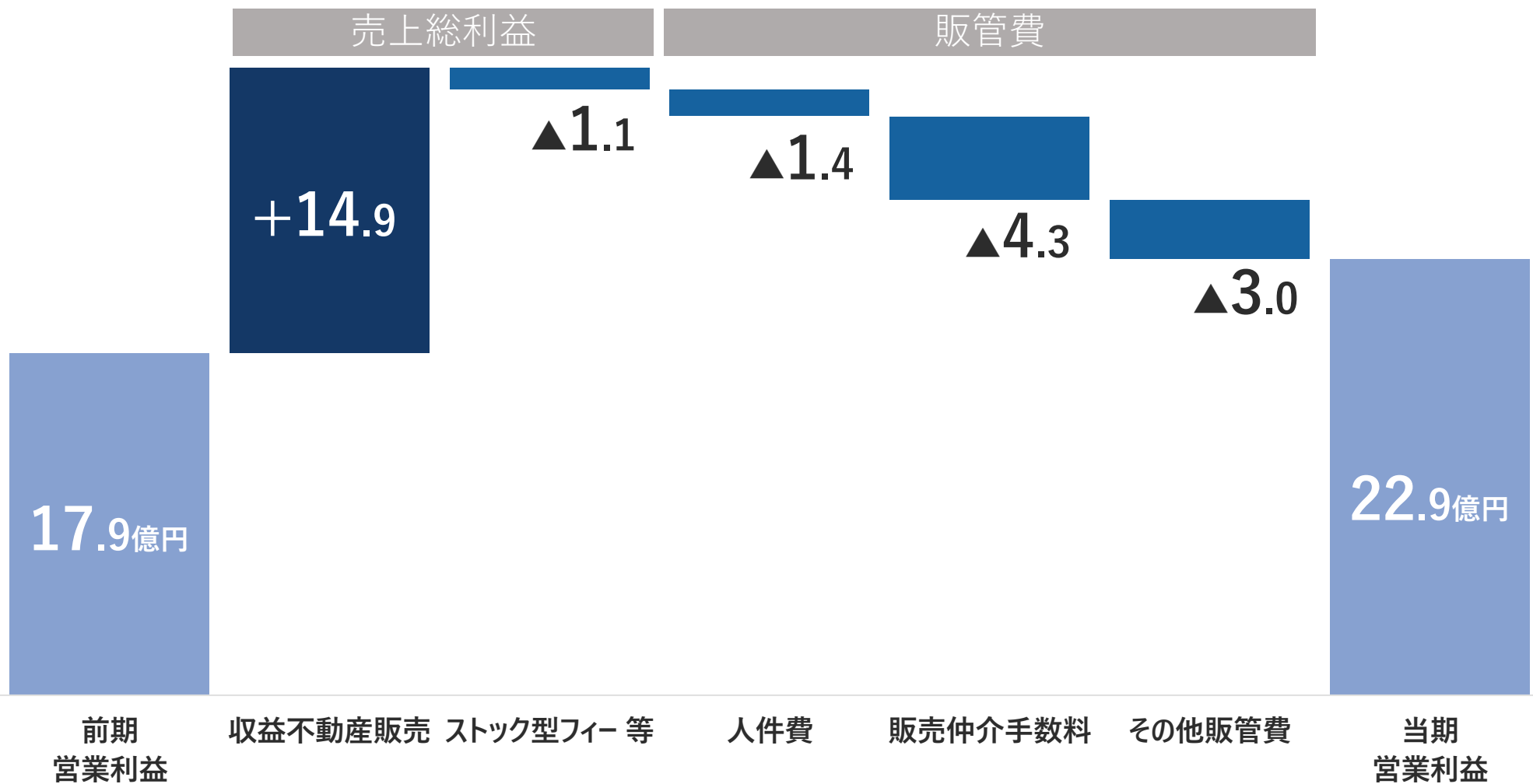
A.D.W. GROUP SINCE 1886

前年同期比、増収増益

(百万円)

	2024年12月期3Q (実績)	前期比 (YoY)		2024年12月期 通期計画	
		2023年12月期 3Q	増減率		進捗率
売上高	33,797	27,977	20.8%	47,000	71.9%
営業利益	2,293	1,797	27.6%	3,000	76.4%
税前利益	1,782	1,552	14.8%	2,300	77.5%
純利益 [※]	1,105	1,043	5.9%	1,565	70.7%

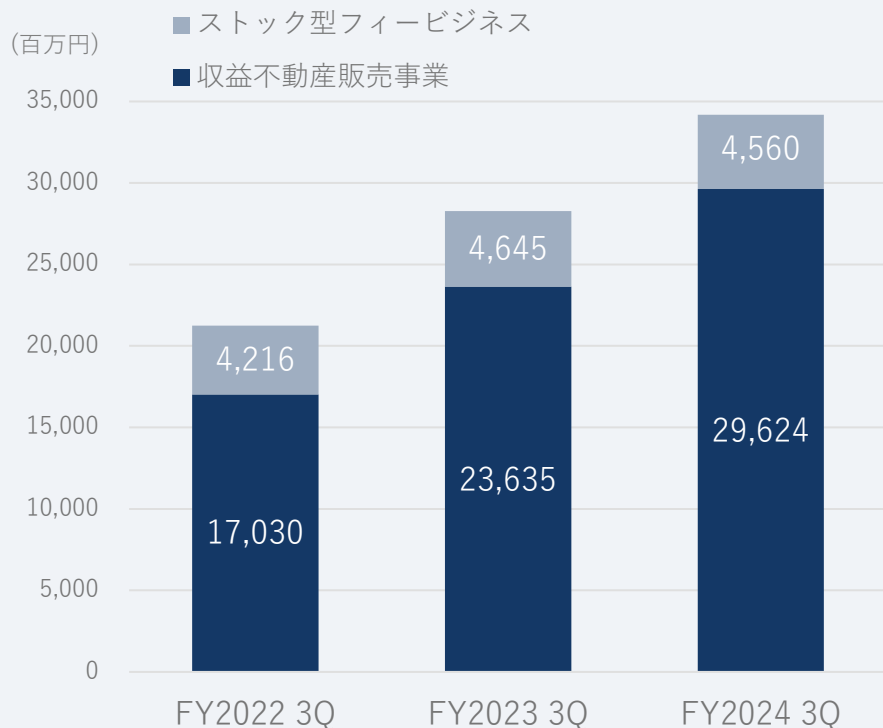
※親会社株主に帰属する当期純利益



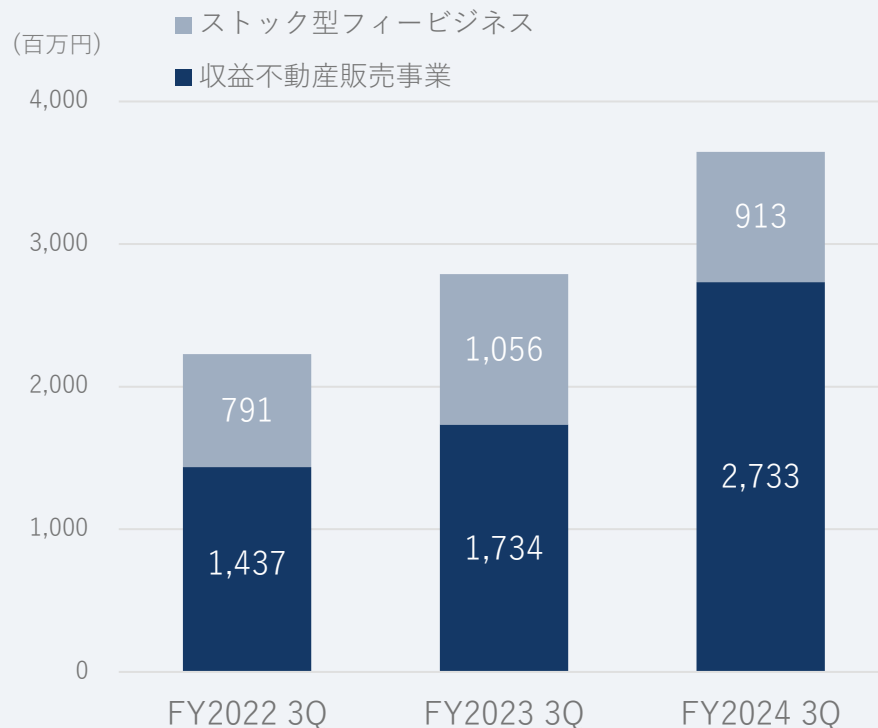
賃料収入は前期比微減も安定的に収益に貢献

商品化により物件稼働状況が改善するにつれて、賃料収入は増加する見通し

■ 売上高の推移（セグメント別）

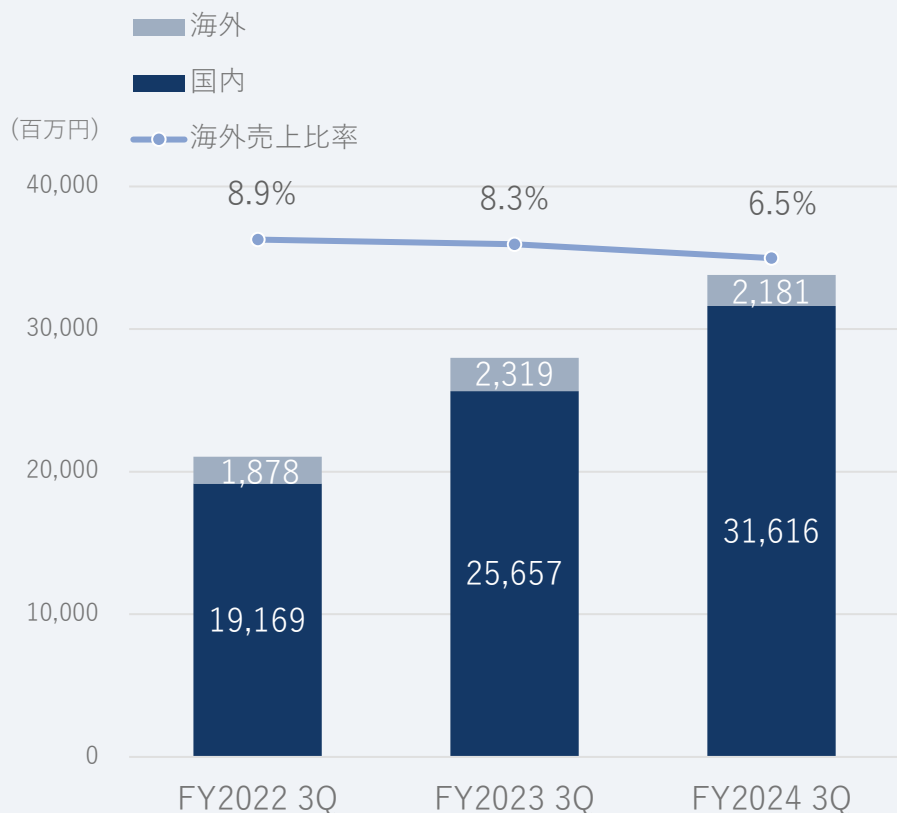


■ 営業利益の推移（セグメント別）

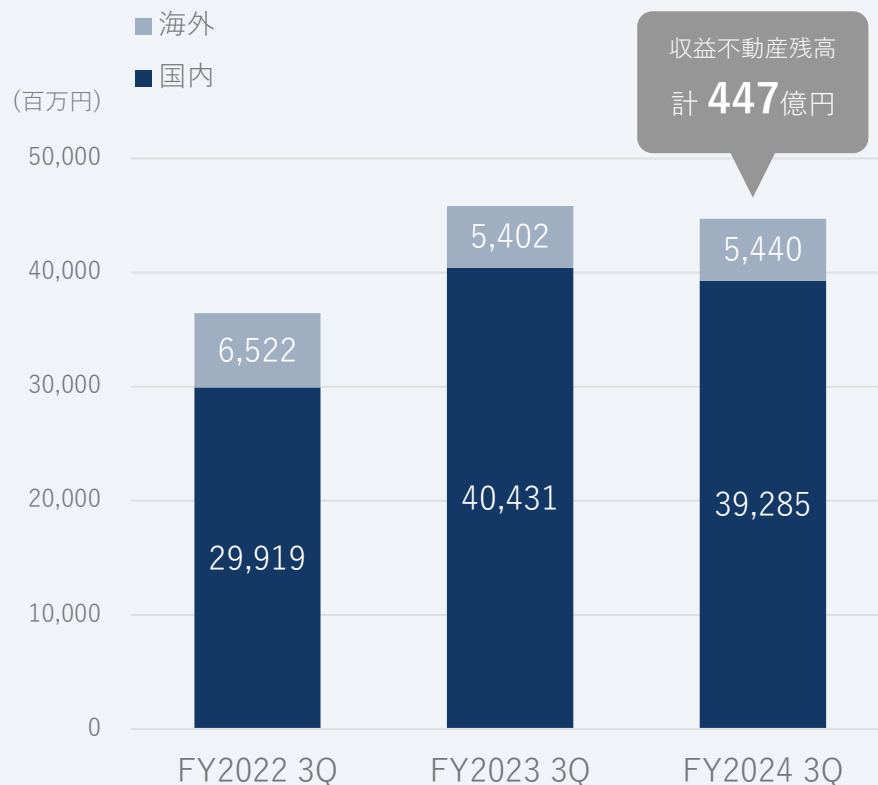


国内：販売好調につき国内の不動産残高はやや減少
 海外：市況動向を注視して、仕入・販売活動は慎重に進める

売上高の推移（地域別）



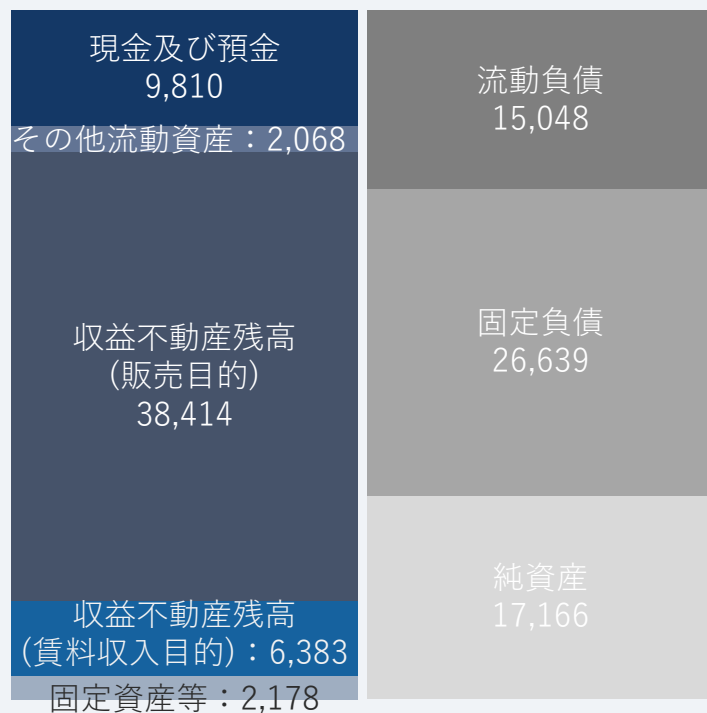
収益不動産残高の推移（地域別）



3Q中は収益不動産の仕入が販売を上回り、販売目的の不動産残高が減少
福岡エリアでも仕入に注力し、来期に向けた残高拡充を図る

2023年12月末時点

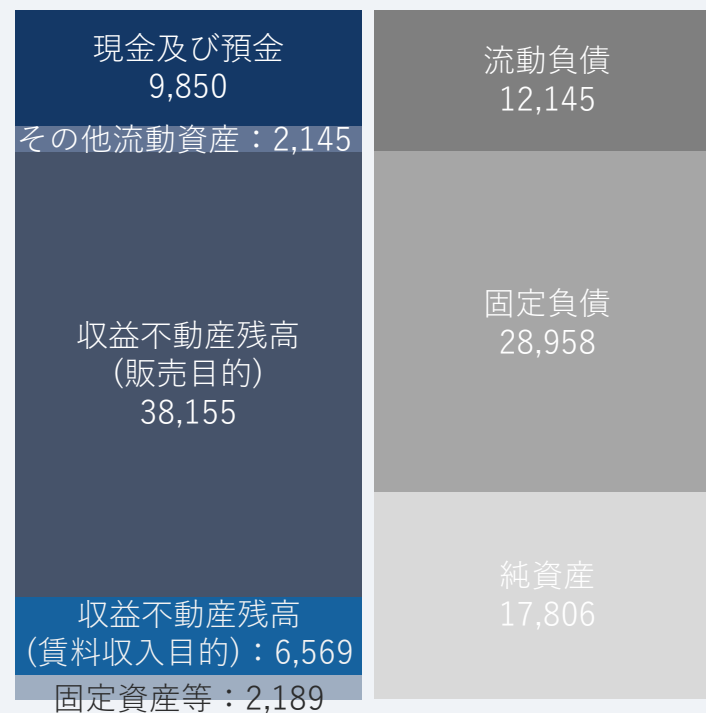
(百万円)



総資産：58,854百万円

2024年9月末時点

(百万円)



総資産：58,911百万円

(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
売上高	10,735	15,733	18,969	22,299	24,861	24,687	16,840	24,961	27,856	41,342
税前利益	539	650	835	924	1,043	933	432	650	910	2,066
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	232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）

第2次中期経営計画の進捗 (2024年12月期-2026年12月期)

税前利益20億円に到達し、次の成長ステージへ

“Sustainable Business, Sustainable Growth”をテーマに持続可能な成長体制を整える

(億円)

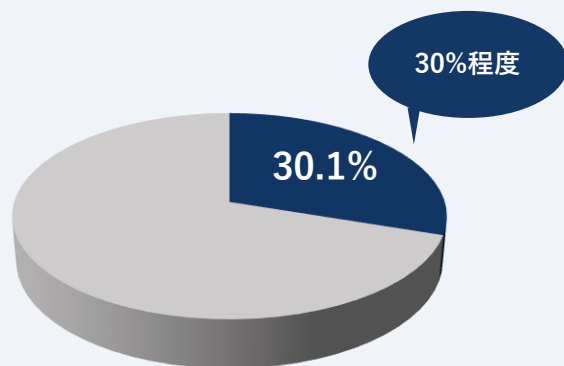
連 結	FY2021 (2021年12月期)	FY2022 (2022年12月期)	FY2023 (2023年12月期)	FY2024 (2024年12月期)	FY2025 (2025年12月期)	FY2026 (2026年12月期)
	実績	実績	実績	計画	計画	計画
売上高	249.6	278.5	413.4	470.0	520.0	580.0
営業利益	9.3	13.7	24.4	30.0	33.0	37.0
税前利益 (税金等調整前当期純利益)	6.5	9.1	20.6	23.0	26.0	30.0
収益不動産残高 ※1	289	414	447	450	460	500
株主資本	147	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)

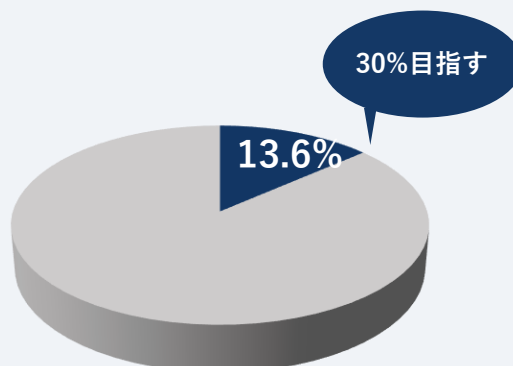
耐久性・機動性・柔軟性を向上させ、持続可能な経営と成長を目指す
3Qではノンアセット事業創出に向けた協議に加え、新規事業の社内公募も実施

FY2024 第3四半期末時点の各指標

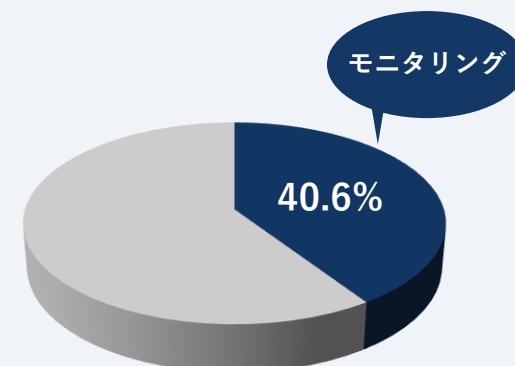
<耐久性>
自己資本比率



<機動性>
ノンアセット事業シェア



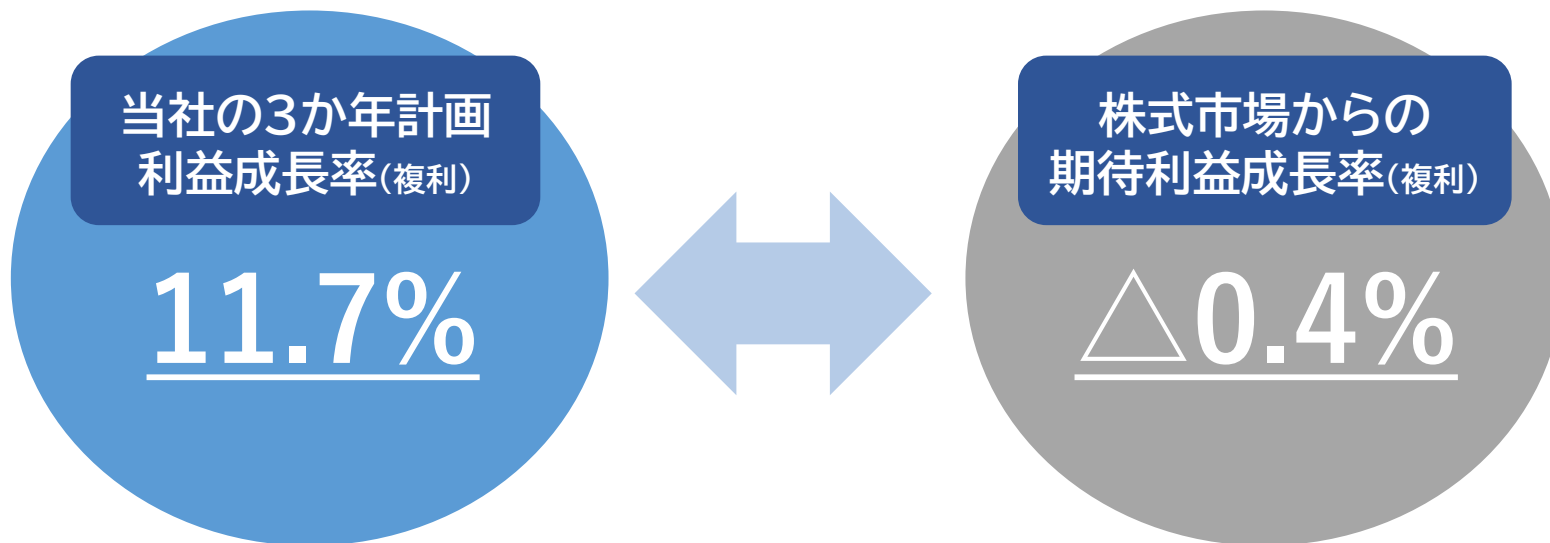
<柔軟性>
固定費カバー率



Corporate Agilityの戦略的背景

収益不動産事業への依存から脱却し、成長と安定のコントロールが必要

株式市場から低い成長を見積もられており、伸びしろは大きい



※ 11.7%はNOPAT基準。

第2次中期経営計画で公表した税前利益の3か年計画

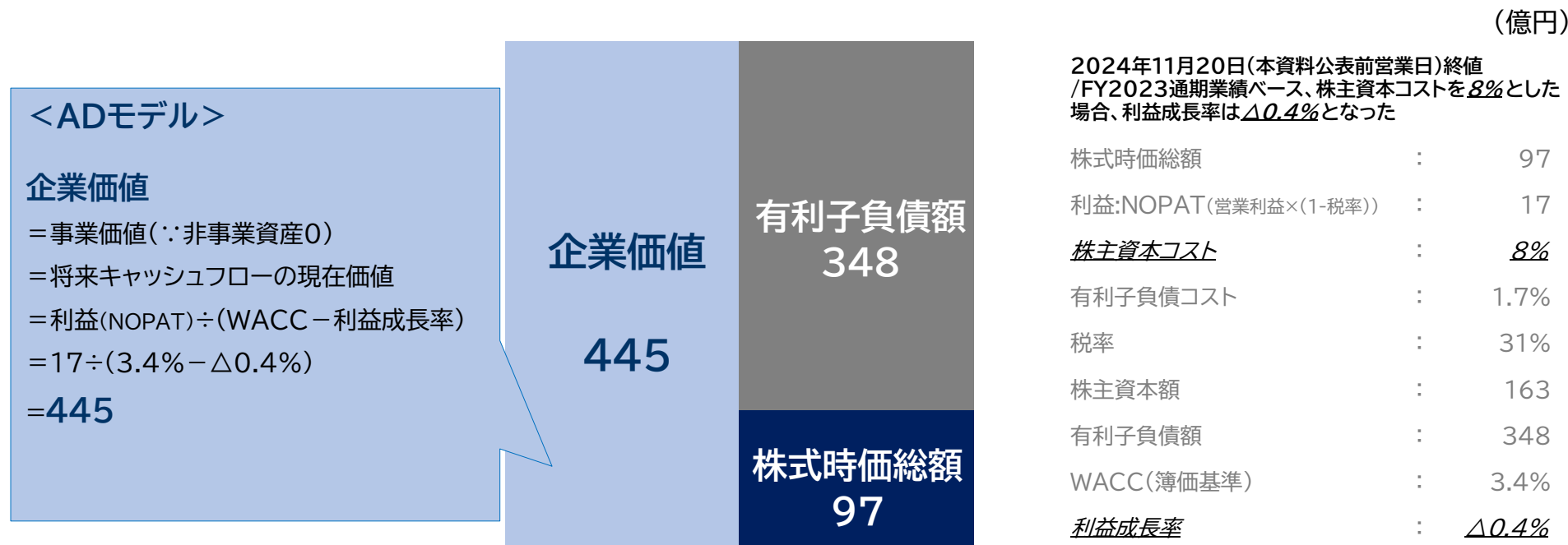
(FY2023実績20.6億円⇒FY2026計画30億円)成長率は13.3%。

※ 次頁「株式市場からの当社の期待利益成長率」参照

☹️ 当社3か年計画の利益成長率が11.7%に対し、
株式市場から見積もられている永続利益成長率はΔ0.4%。

😊 株式市場からの事業計画達成への期待値を高めることができれば株価には
大きなプラスの影響を見込める。**株式市場からの期待利益成長率がすでに
高いよりは、株価の上昇余地を想起しやすい状況。**

☹️ 「資本コスト8%」前提で「株式市場による当社への期待成長率」を算出したところ「 $\Delta 0.4\%$ 」となった



※ WACCは2024年12月期12ヶ月平均にて算出すれば3.1%となるが、ここでは期末簿価にて算出した3.4%を採用
















<ADモデル>

- ✓ 直近の株式時価総額と財務諸表情報から定数を取得し、株主資本コストと利益成長率を互いに従属する関数にするモデル。
- ✓ 論旨を極力簡潔にするため、当社の現況に鑑み、「非事業資産」「自己資本比率の変動」「負債の簿価と時価の差額」等を考慮していない。
- ✓ 継続成長モデル[将来キャッシュフローの現在価値 = $CF \div (r - g)$]を流用している。

| 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	   		
		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				

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。

9月には「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。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

表：当社での環境認証取得事例



写真上：オーキッドレジデンス練馬北町外観
写真下：同物件内装 傷つきにくい素材を利用

社内制度や研修の拡充、各種開示も着々と推進

「挑戦できる社内風土づくり」を目指した、ピアボーナス®制度やサステナブルなビジネス推進に向けた研修の開催を継続。

8月よりサステナビリティに関するトピックを学べる「PivottAサステナ」を導入。

TCFDに基づくGHGの算定および各種開示を実施しており、愛知銀行とのSDGs私募債の発行や百十四銀行、千葉銀行とのサステナビリティ・リンク・ローンの契約も行われました。



写真：役員も交えたサステナビリティ研修を実施

北極星・ビジョン・バリュー

A.D.W. SINCE 1886
GROUP

北極星 - 私たちの存在意義

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。

Story

国境を超えて、染色業の発展に尽力した創業期。
染色業にとどまらず、多彩な領域へチャレンジを重ねてきた。
不動産に軸足を置いた今もなお、業界の常識や事業領域にとらわれない
価値を追求してきた。

100年以上の歴史を振り返れば、
私たちはいつの時代も、人々や社会をより豊かにしたいという想いで
さまざまな「ワク」を超えて価値を生みだしてきた。

しかしそれは結果に過ぎない。
私たちの原点である染物が、ゆっくりと、
しかし着実に色を深めることで鮮やかになっていくように、
小さな、でも信念のこもった、しなやかな一歩の積み重ねこそが、
「ワク」を超えた価値の創造に繋がると、私たちは信じている。

世界は常に変化していく。
これまで当たり前と思われていたことも、
人々を縛り、社会の可能性を閉ざす「ワク」となっていく。
だからこそ、私たちは、既存の「ワク」にとらわれない視座で
社会を見つめ直す。

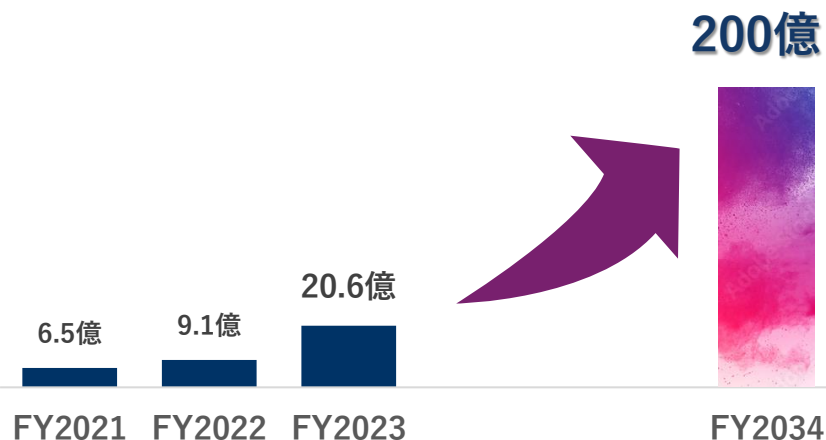
しなやかに想像力をはたらかせ、価値を創り出していく。
今を生きる人々、これからの社会のために、私たちは一歩ずつ歩み続けていく。

ADWGグループは、
組織、既存の概念、常識、さまざまな「ワク」を超える、
しなやかな発想力と創造力で、
世界を色鮮やかに染め直していきます。

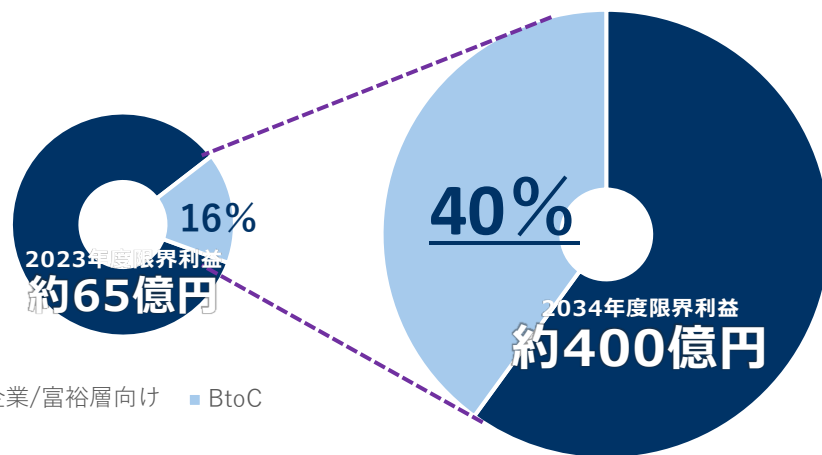
Vision - 私たちの志

富の循環を創出し、誰もが心に火を灯せる社会をつくる

税前提利益 200億円



BtoCシェア 40%



※不特定多数の顧客を対象とする事業を「BtoC」と定義。
現存事業では、不動産小口化事業と海外のMLSL事業が該当。

私たちは、不動産業に重きを置くようになって以降、企業や富裕層へのサービスを通して社会貢献を果たしてきました。これからの10年の間では、直接的ステークホルダーへの経済的価値の提供のみならず「世の中の富の循環」にまで視野を広げて、世の中を個人の選択肢と可能性に溢れたものにしていきたいと考えています。その為、私たちは「これから飛躍する個人」にも直接的に当社のサービスを届けるための挑戦を繰り返します。

その結果として、私たちが創ったサービスが世の中にとっての「新しい当たり前」になること、業績においては「税前提利益200億円」「BtoCシェア40%」に到達することを目指します。

Value - 私たちの価値観

全体最適

全体最適で思考しているか？狭い世界に捉われていないか？
チーム、会社、そして社会全体に視野を広げることが個の最適化につながる。
常により高い視座で本質を捉え、より良い社会を実現する挑戦をしよう。

Integrity

信念をもって行動しているか？人や社会に誠実に向き合っているか？
仕事に誇りをもち、誠実な姿勢で信念を貫くことが信頼につながる。
ステークホルダーとの信頼を築きながら、最大の成果を創出しよう。

Take the Lead

自分はどうしたいのか？自分にできることは何か？
仲間に対する尊重と賞賛を欠かさず、助け合うことが新たな価値を生み出す。
一人ひとりが主体的に強みを発揮し、組織や社会に共創を巻き起こそう。

Shinahen!

「しな」やかに「変」化しているか？新たな挑戦を忘れていないか？
変化を前向きに捉え、楽しみながら新たな価値創造に挑もう。
小さな遊び心の積み重ねが、世界に大きな変化をもたらす。

富の循環を創出し、
誰もが心に火を灯せる社会をつくる

税前利益200億円/BtoCシェア40%

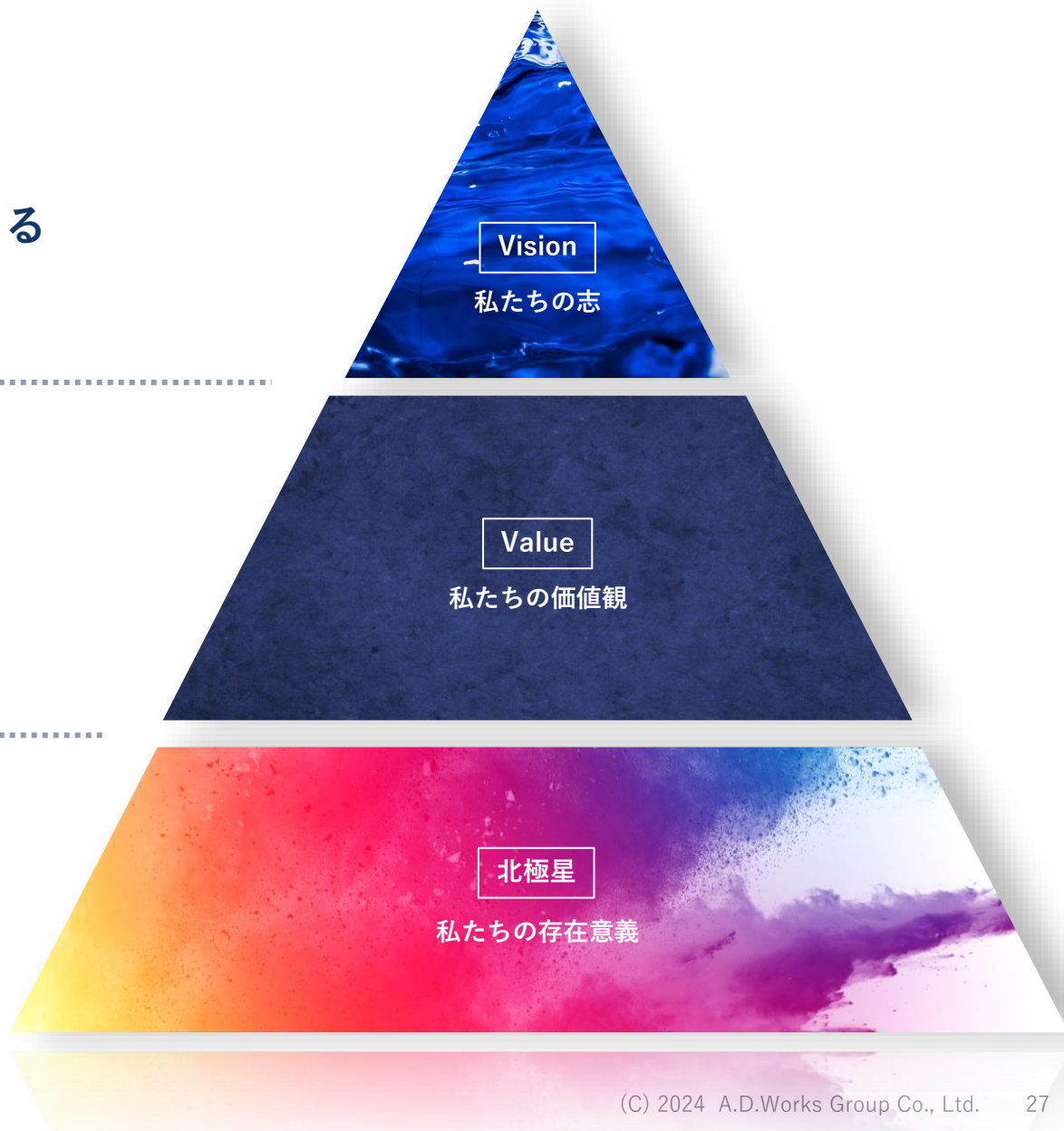
全体最適

Integrity

Take the Lead

Shinahen !

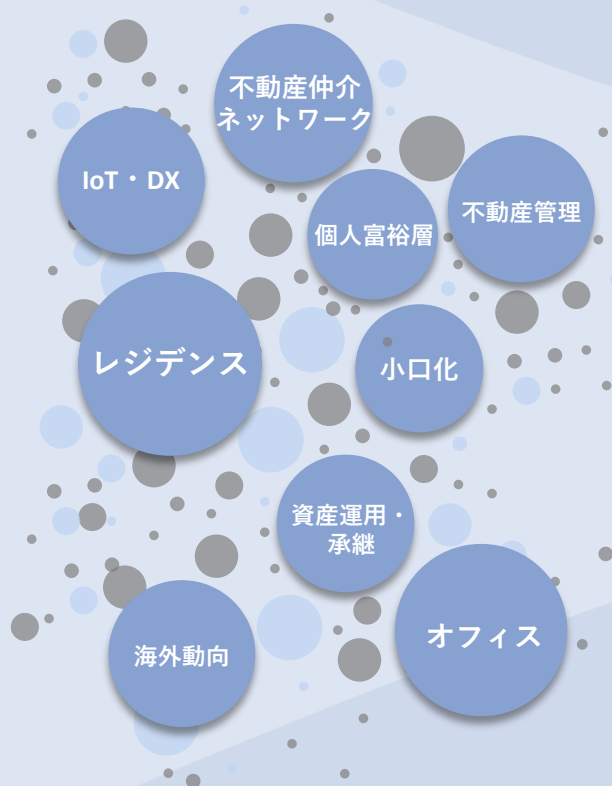
ワクを超えるしなやかな発創で、
世界を色鮮やかに染め直す。



| ビジネスモデル

収益不動産を基軸に様々な投資商品の開発・販売を展開する
投資ソリューションカンパニーを目指す

様々な資産・外部環境



A.D.W. GROUP SINCE 1886



様々な投資商品の開発・販売

バリューアップ不動産

不動産ソリューション

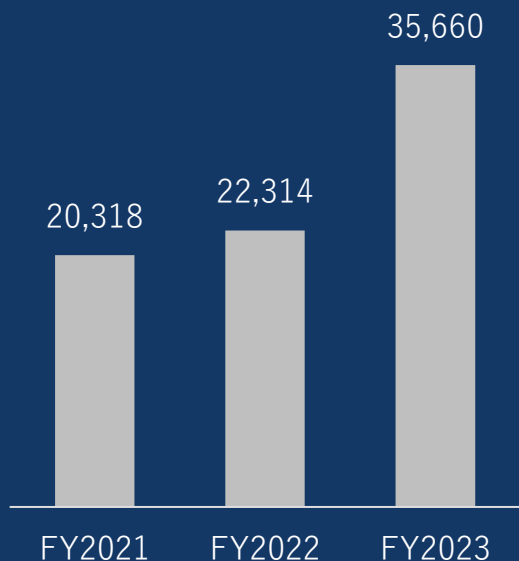
新たな投資ソリューション

1 収益不動産販売事業

国内外の収益不動産を、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



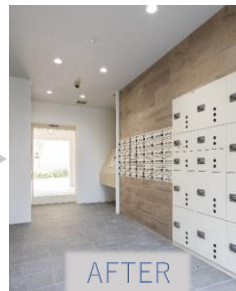
コワーキングスペース
（入居者専用）



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〉

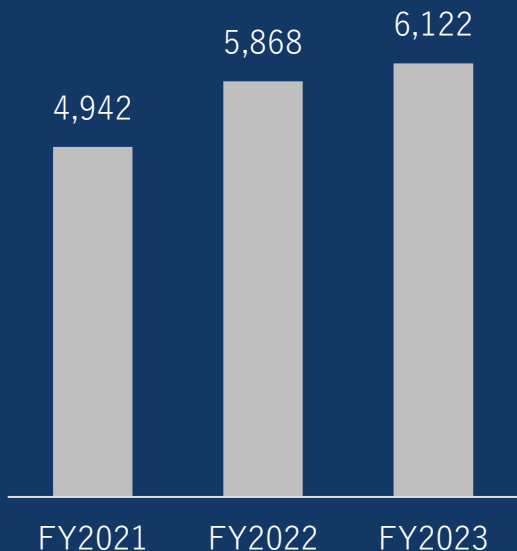
- ・大規模修繕工事 ・居室の内装工事
- ・法令違反の是正 etc.

2 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

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(株)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(株)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ADD(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(株)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(株)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）

232人

2023年12月末現在



グループ会社数

14社

2023年12月末現在



拠点



東京・大阪



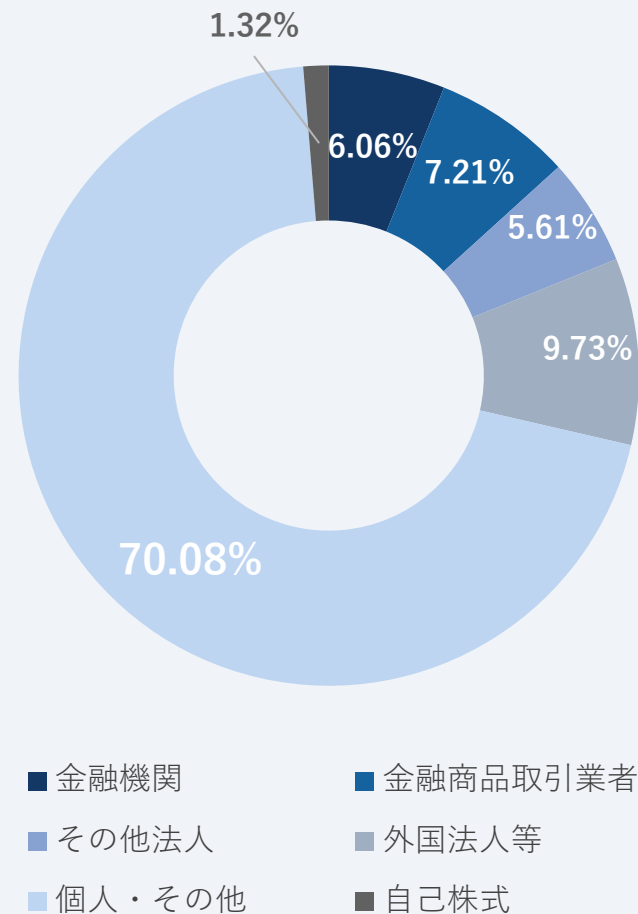
ロサンゼルス

国内外で事業を展開

- 1 発行済株式数 **49,649,764株**
- 2 株主数 **22,339名** (議決権有株主：15,348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
1	田中 秀夫	10.19%
2	有限会社リバティールハウス	3.97%
3	株式会社SBI証券	3.65%
4	J P J P M S E L U X R E B A R C L A Y S C A P I T A L S E C L T D E Q C O	3.16%
5	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)	2.36%
6	日本マスタートラスト信託銀行 (信託口)	2.19%
7	株式会社ADワークスグループ	1.32%
8	B N Y M S A / N V F O R B N Y M F O R B N Y M G C M C L I E N T A C C T S M I L M F E	1.25%
9	B N Y G C M C L I E N T A C C O U N T J P R D A C I S G (F E - A C)	0.97%
10	松井証券株式会社	0.82%

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。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ADワークスグループ 広報・IR部



ir@re-adworks.com



03-5251-7641