
A.D.W. SINCE 1886
GROUP

株式会社ADワークスグループ

2024年12月期 決算説明資料

2025年2月13日

東証プライム：2982



目次

1. 2024年12月期 ハイライト ----- P 3
2. 2024年12月期 決算概要 ----- P 8
3. 企業価値向上に向けた成長戦略 ----- P 16
(2025年2月13日公表資料引用)
4. 第2次中期経営計画の進捗 ----- P 36
(2024年12月期-2026年12月期)
5. サステナビリティ ----- P 39
6. 北極星・ビジョン・バリュー ----- P 42
(長期経営方針)
7. ビジネスモデル ----- P 47
8. 参考資料 ----- P 51

2024年12月期 ハイライト



TOPIC 1：税前利益 達成率110.8%、過去最高益を更新

二期連続となる過去最高益となり、税前利益は25億円・前年比123.3%に到達
国内の収益不動産販売事業が業績をけん引し、計画を上回る業績で着地



TOPIC 2：不動産小口化事業 成長大幅加速

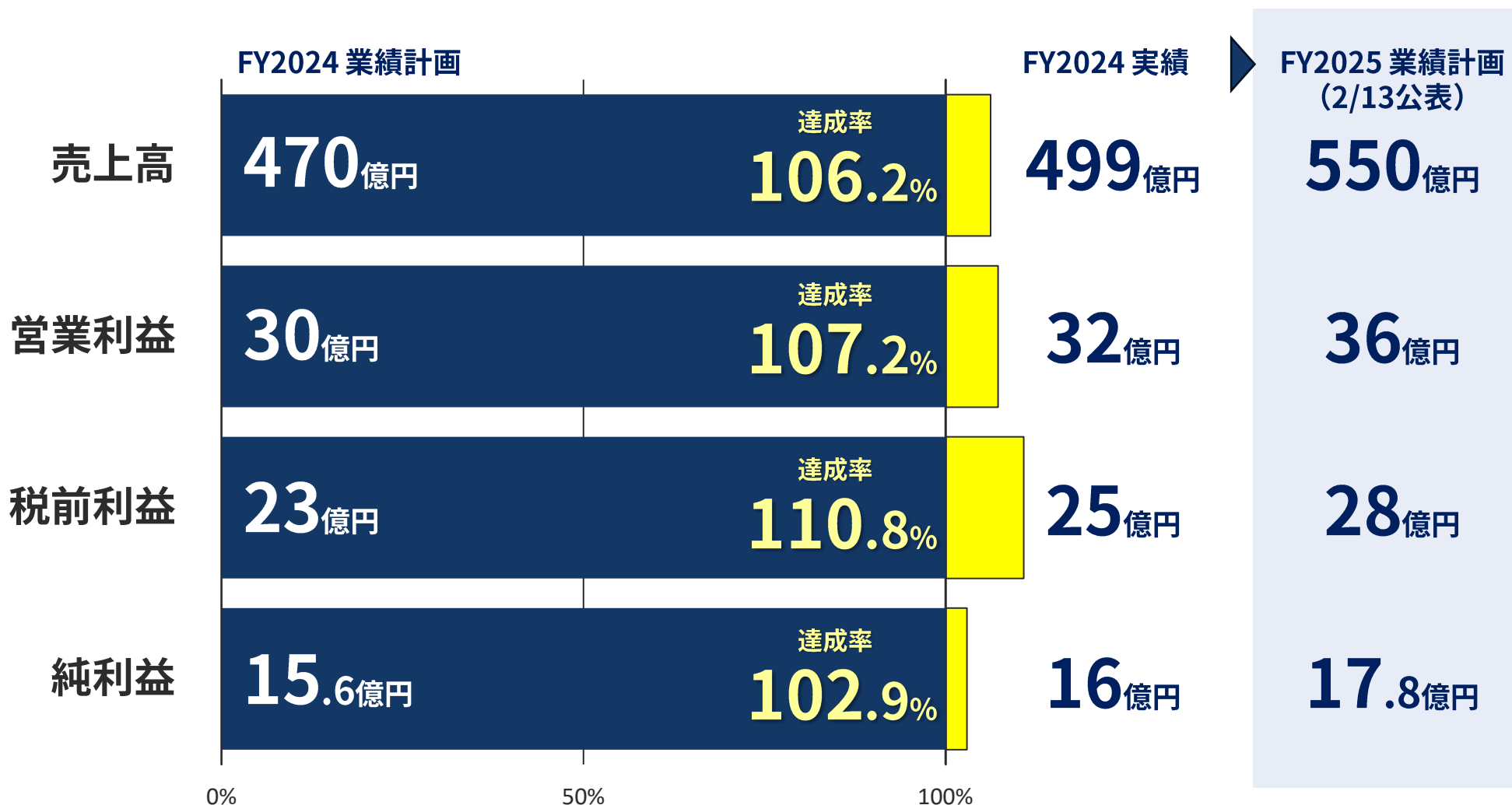
2024年12月期は累計 131.79 億円販売(税込)・前年比 264%を達成
来期は今期を上回る 販売総額200億円を目標



TOPIC 3：配当方針変更、株価向上に向け還元施策を明確化

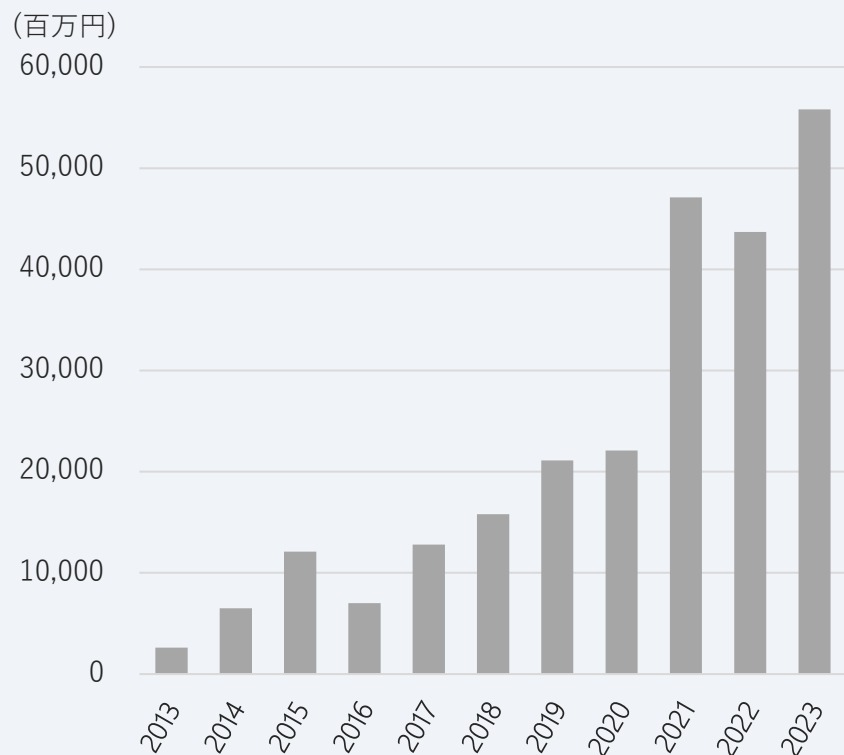
当社株式の期待収益率を予想しやすくするため、配当方針を変更
配当性向が50%を超えない限りにおいて、配当利回り（1株あたり年間配当金
÷1月から12月までの月末株価の平均）が4%以上となるように配当額を決定

2024年12月期は税前利益25億円（計画比110.8%）を達成
2025年12月期は、2次中計での当初計画「税前利益26億」から「28億」へと上方修正

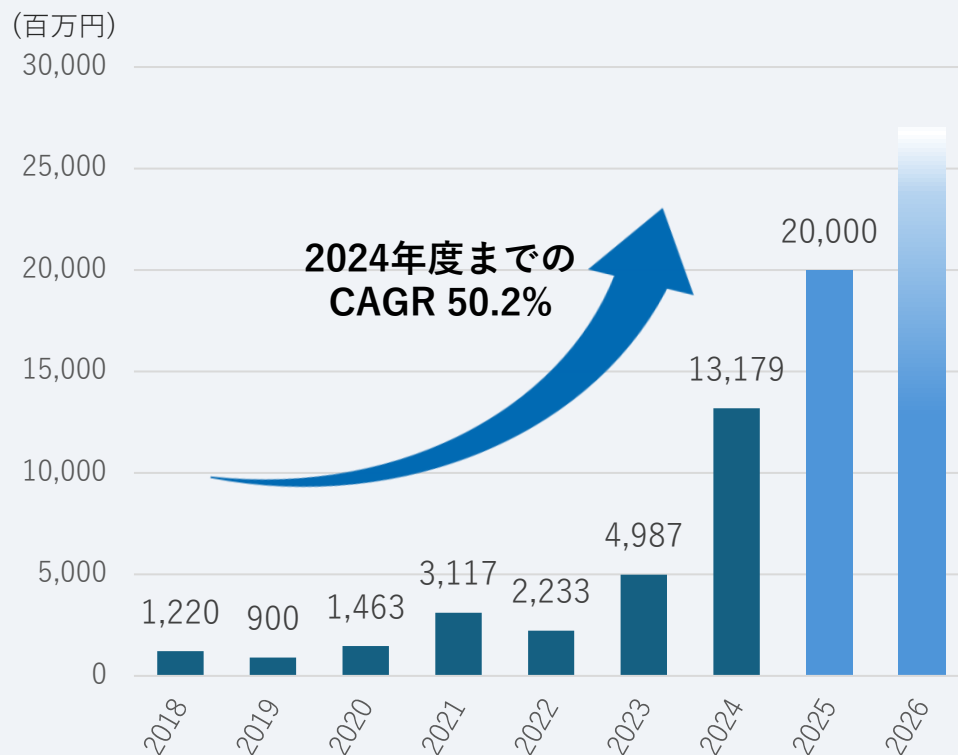


市場の成長に伴い、当社の販売実績もCAGR50%を超える（2018年度～2024年度）
 2025年度は販売売上200億円を目標とし、中長期的にさらなる飛躍を目指す

不動産特定共同事業の
 新規出資額の推移（任意組合型）



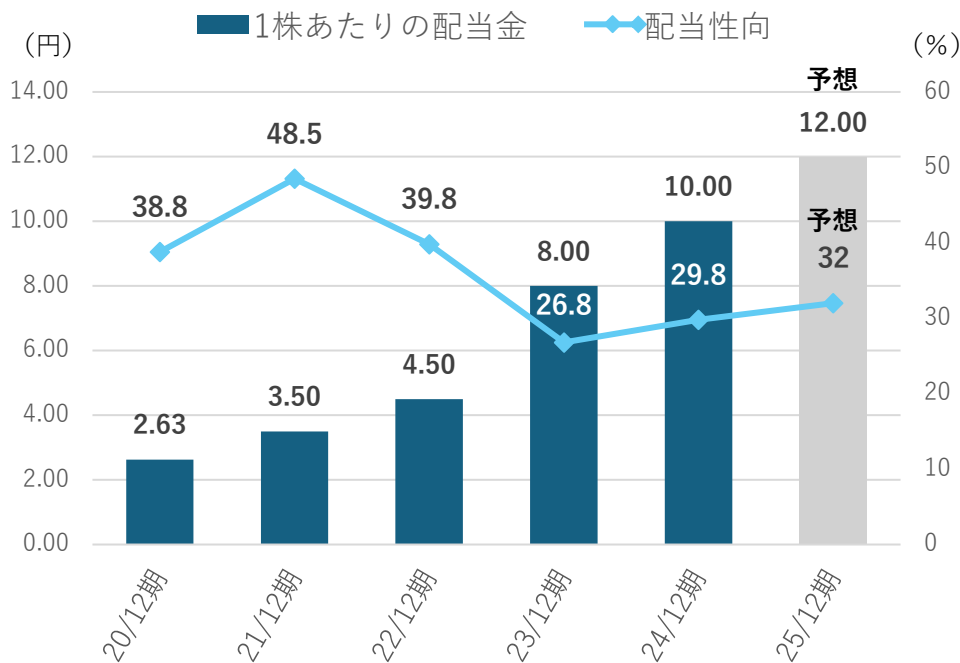
不動産小口化商品販売売上実績と目標 ※販売額は税込表示



出典：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）」

12月に配当方針を変更し、2024年12月期 期末配当の1円増配（年間10円）を決定
さらに、2025年12月期の年間配当予想を12円（当期比2円増配）として公表

	2023年12月期		2024年12月期		2025年12月期（予想）	
	（中間）	期末	（中間）	期末	（中間）	期末
一株当たり当期純利益（円）	29.85		32.95		37.03	
一株当たり配当（円）	(3.50)	4.50	(4.50)	5.50	(6.00)	6.00
一株当たり純資産（円）	356.62		389.82		予想415	
配当性向	26.8%		29.9%		予想32%	



- ▶ 2024年12月12日公表の配当方針のとおり、配当性向が50%を超えない限りにおいて、配当利回り（1株あたり年間配当金÷1月から12月までの月末株価の平均）が4%以上となるように配当額を決定します。
- ▶ 2024年12月期においては
 - ・ 1株あたり年間配当金：10円
 - ・ 1月から12月までの月末株価の平均：226円（1円未満四捨五入）
 のため、配当利回りは4.4%となり、4%を上回ります。

2024年12月期 連結決算概要

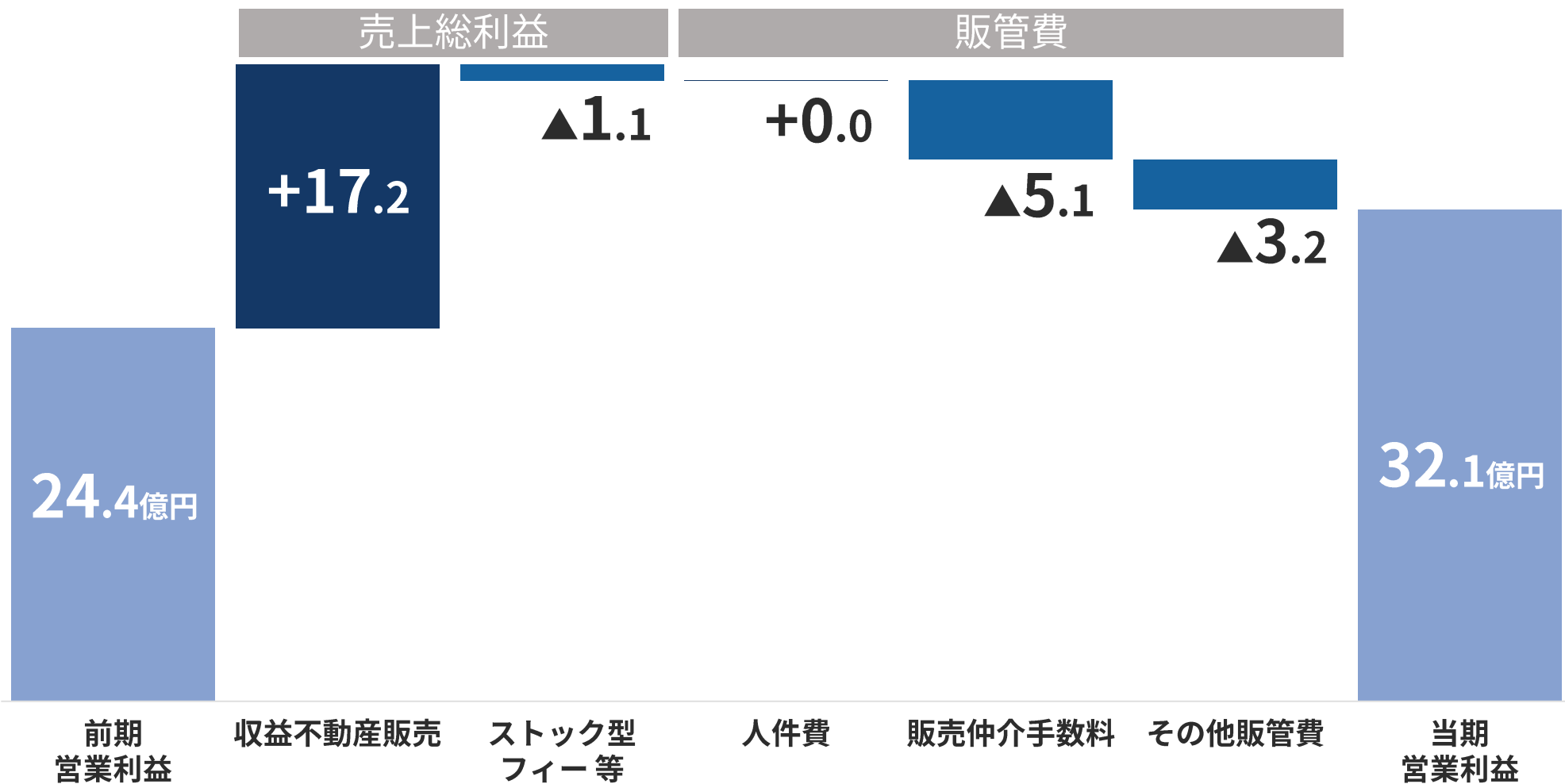
A.D.W. GROUP SINCE 1886

前年同期比、増収増益

(百万円)

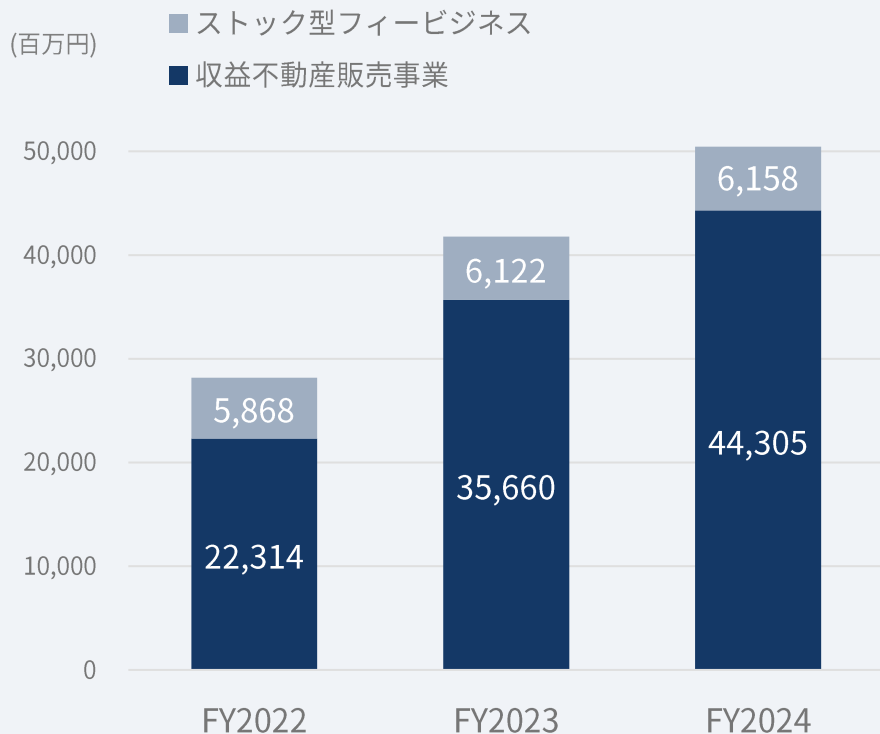
	2024年12月期 (実績)	前期比 (YoY)		2024年12月期 通期計画	
		2023年12月期	増減率		達成率
売上高	49,910	41,342	20.7%	47,000	106.2%
営業利益	3,216	2,441	31.7%	3,000	107.2%
税前利益	2,547	2,066	23.3%	2,300	110.8%
純利益 [※]	1,610	1,419	13.4%	1,565	102.9%

※親会社株主に帰属する当期純利益

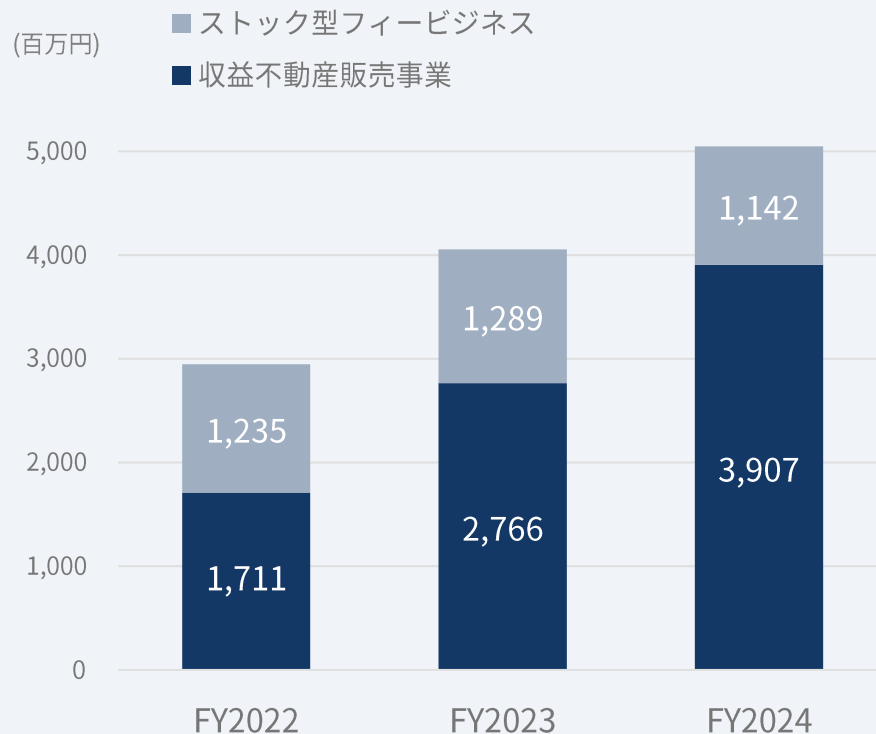


収益不動産販売事業が、業績拡大をけん引

売上高の推移（セグメント別）

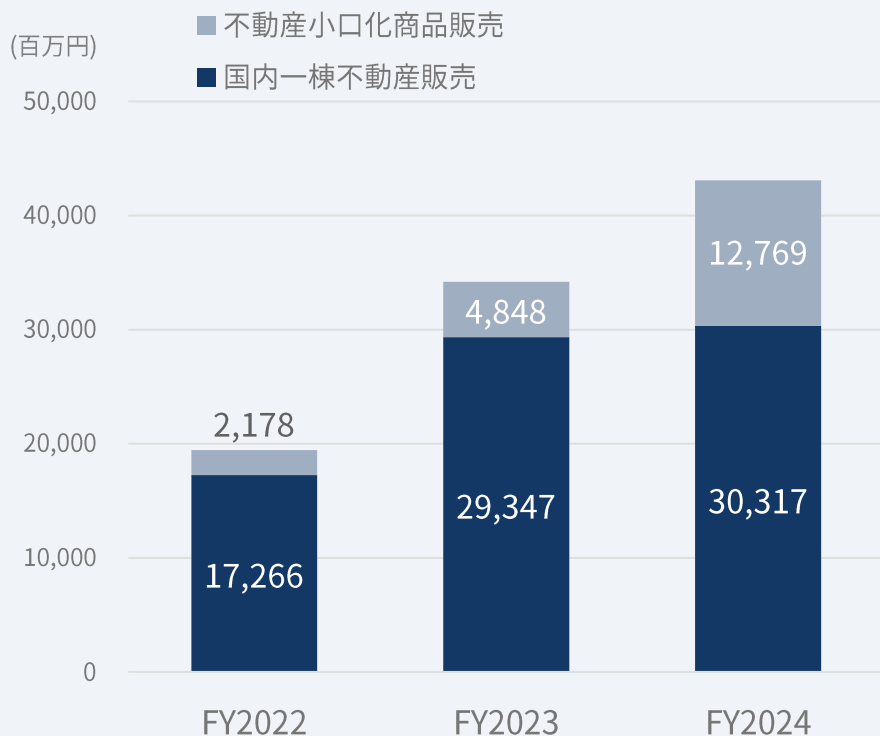


営業利益の推移（セグメント別）

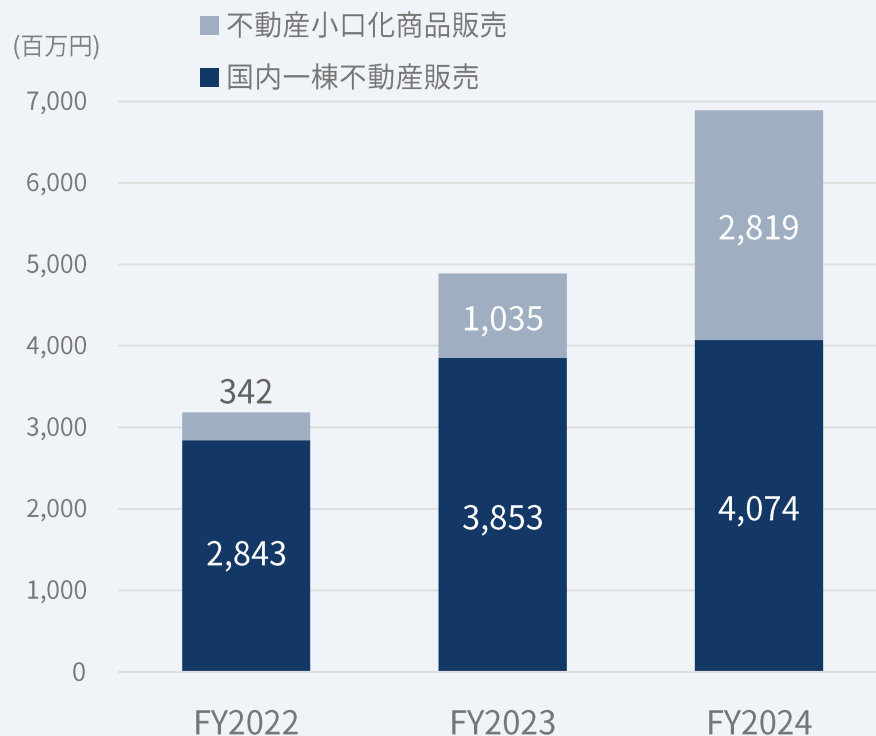


収益不動産販売事業の中でも、不動産小口化事業の成長が顕著

売上高の推移（国内収益不動産販売 内訳）

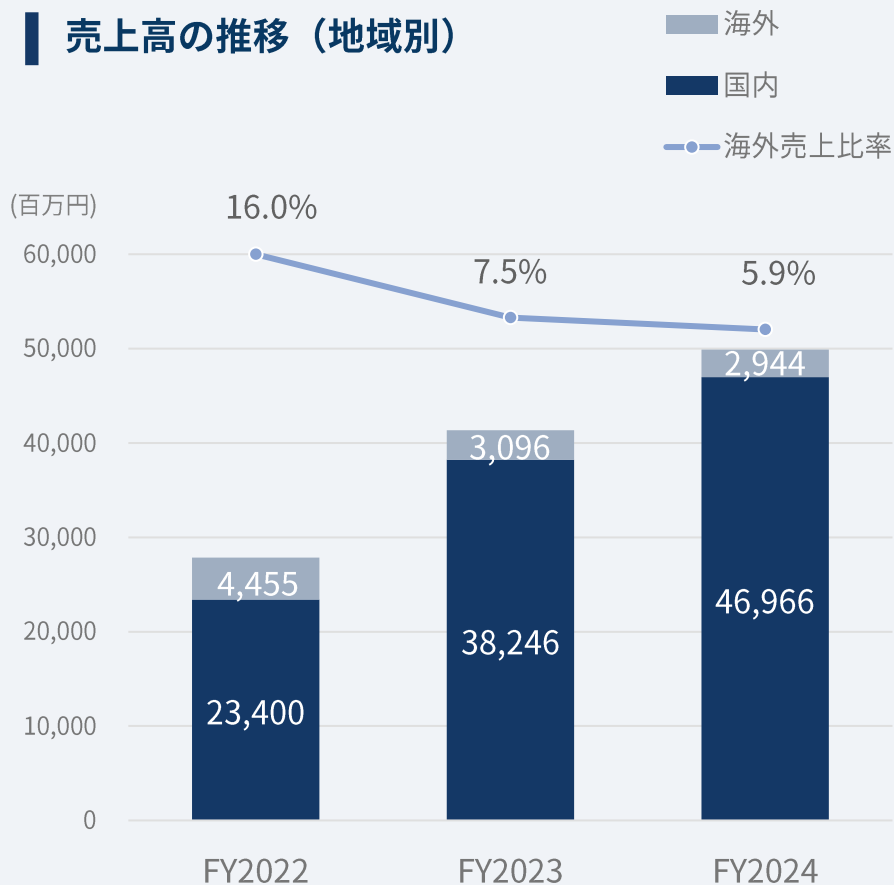


売上総利益の推移（国内収益不動産販売 内訳）

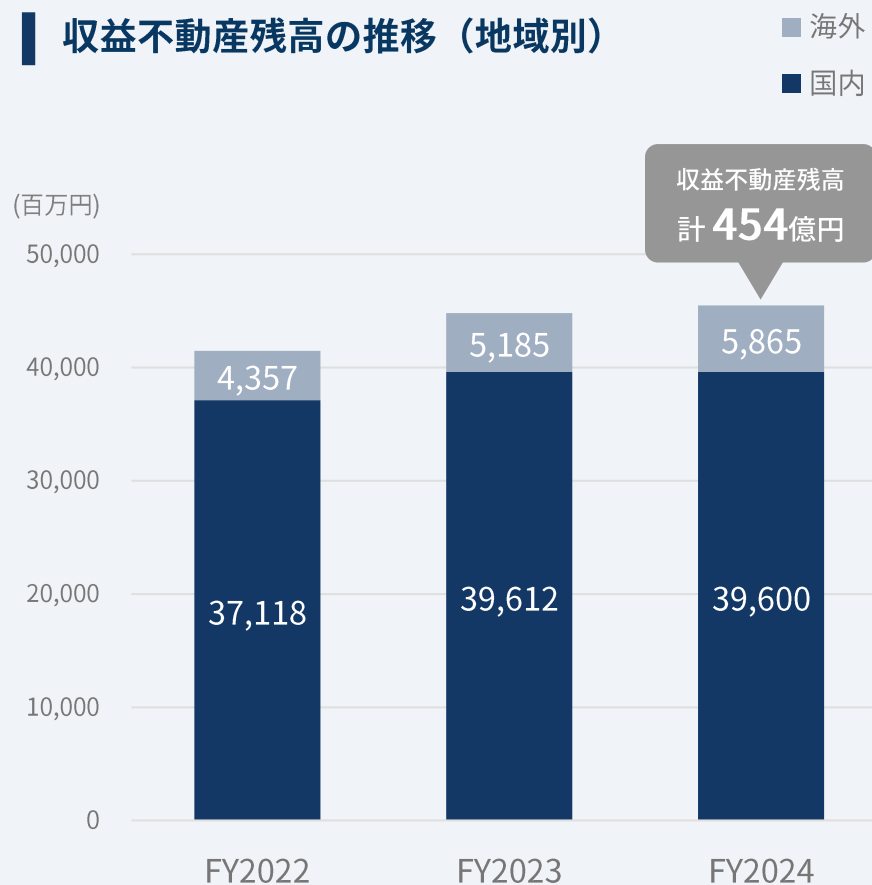


米国での高金利継続により、海外の仕入・販売活動は慎重に進める
 なお、2025年年始のロサンゼルス山火事による当社所有・管理物件への被害はなし

売上高の推移（地域別）



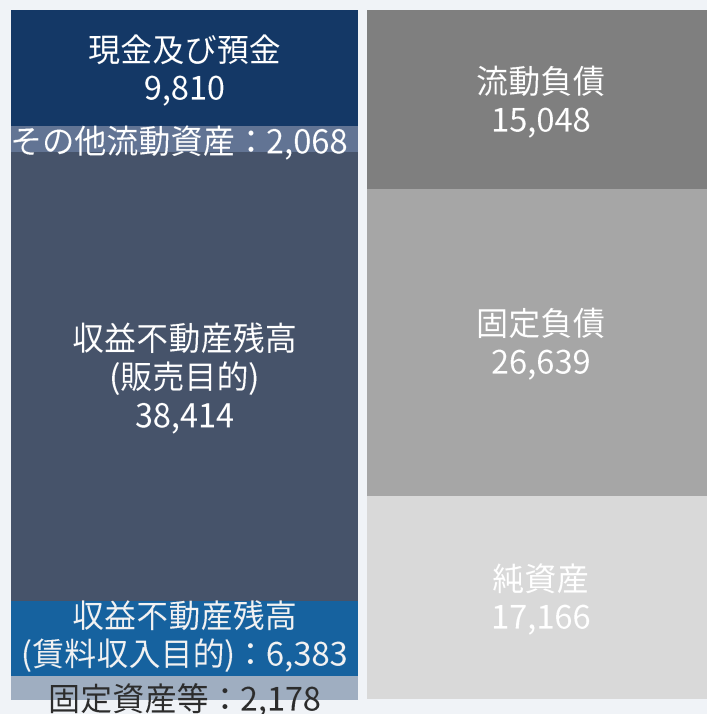
収益不動産残高の推移（地域別）



新たに3物件21億円分の収益不動産を賃料収入目的（有形固定資産）に振り替え
自己資本比率は31.3%と、目標値30%に対して安定的に推移

2023年12月末時点

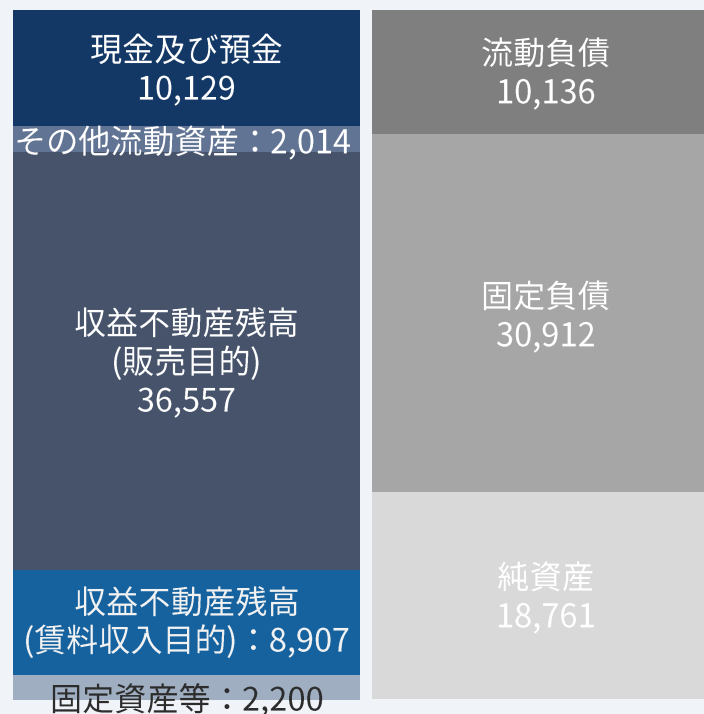
(百万円)



総資産：58,854百万円

2024年12月末時点

(百万円)



総資産：59,809百万円

(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	45,465
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)

A.D.W. GROUP SINCE 1886

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	P19
02	現状分析	P20
03	企業価値向上に向けた成長戦略	P22
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	P25
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	P29
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	P34
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	P35



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。

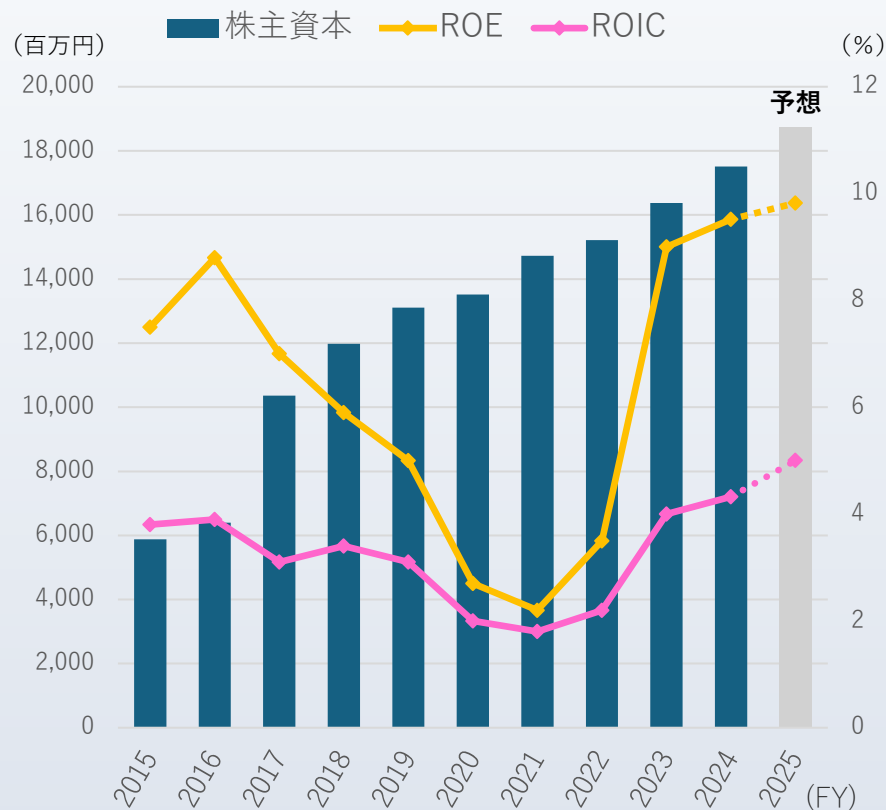
しかしながら、2024年12月末時点で当社のPBRは0.5倍であり、企業価値向上へ向けて大きな課題を抱えていると認識しています。この課題解決のため、企業価値向上に真正面から向き合う強い意志を持ち「企業価値向上に向けた成長戦略」を策定しました。策定にあたっては、外部専門家の意見も取り入れ、現状を分析し、課題を抽出し、課題解決のための施策を掲げています。

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まいりますので、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

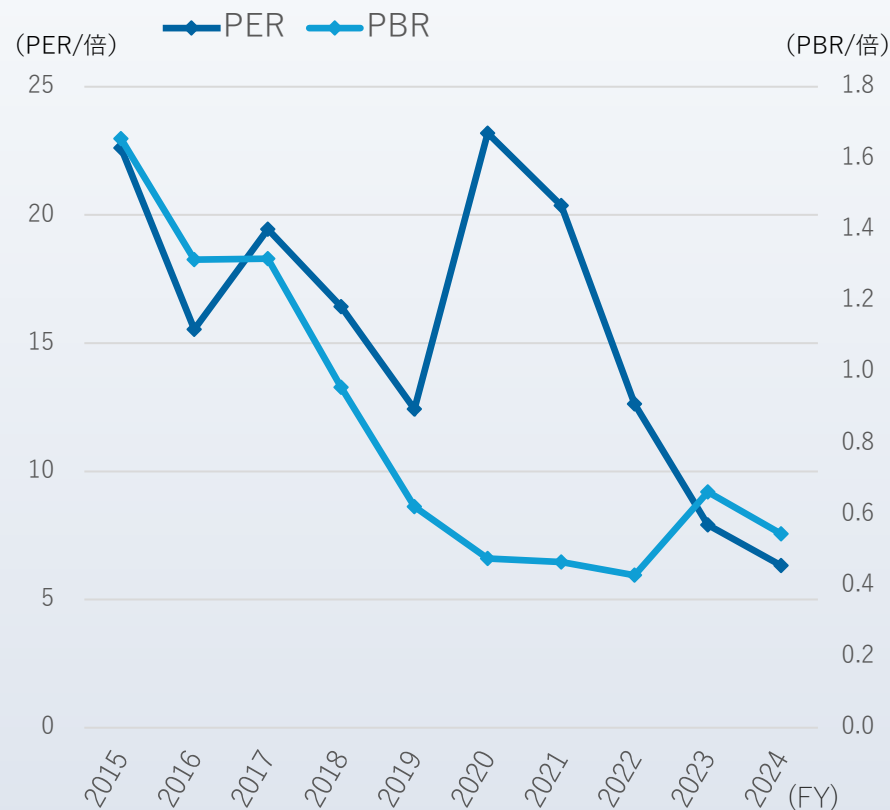
02 現状分析～PBR/PER分析～

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



PER/PBR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）

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。

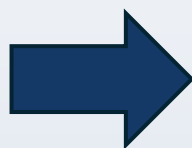
以上の当社の状況分析に加え、同一セクター（一棟不動産再生販売セクター・不動産小口化商品セクター）競合会社のPBR・ROE比較検証、金利上昇を含んだ市場環境等を総合的に考察した結果、現在、当社は資産収益性・ROEに課題があると認識しています。

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)

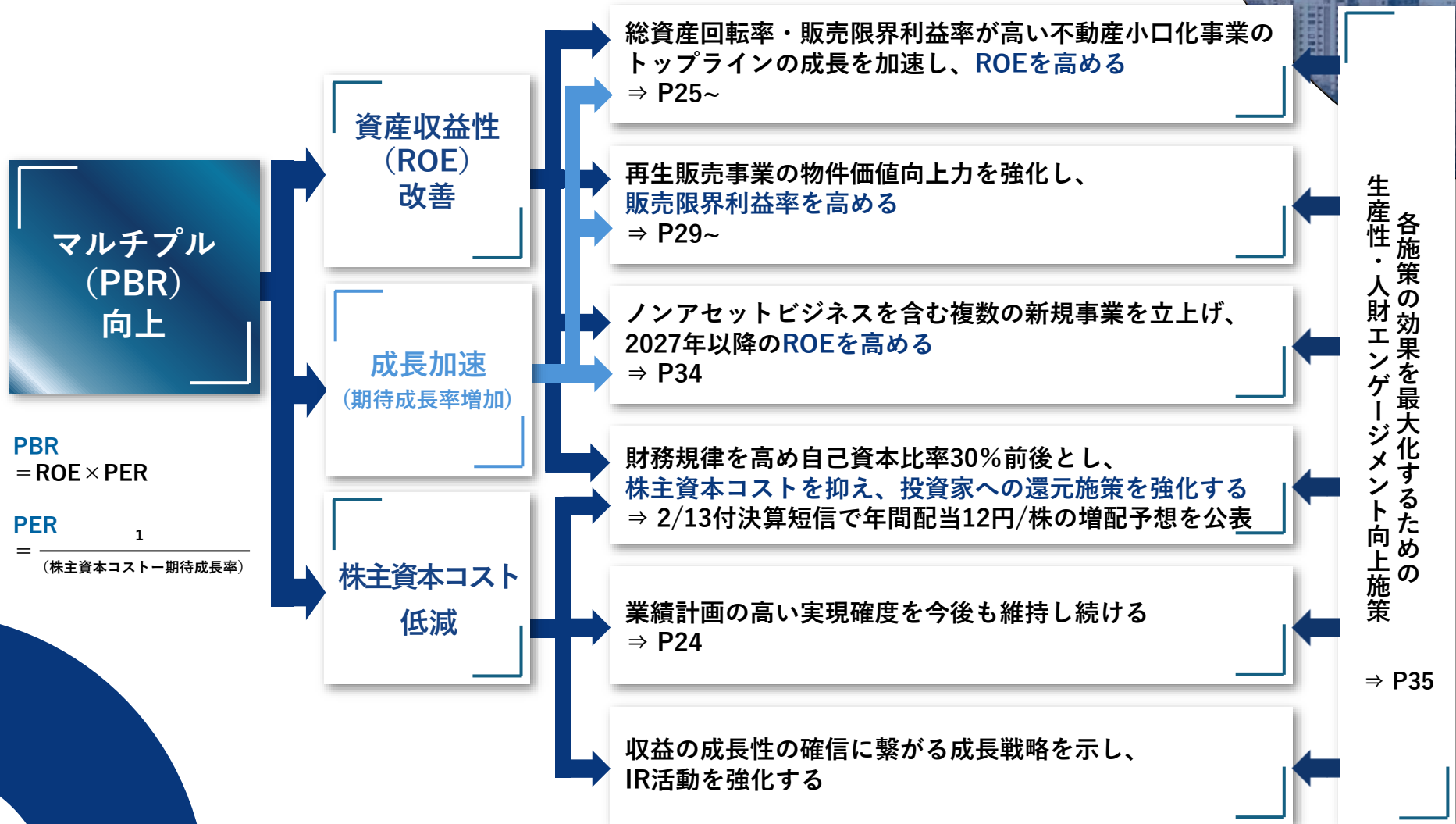
<

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。

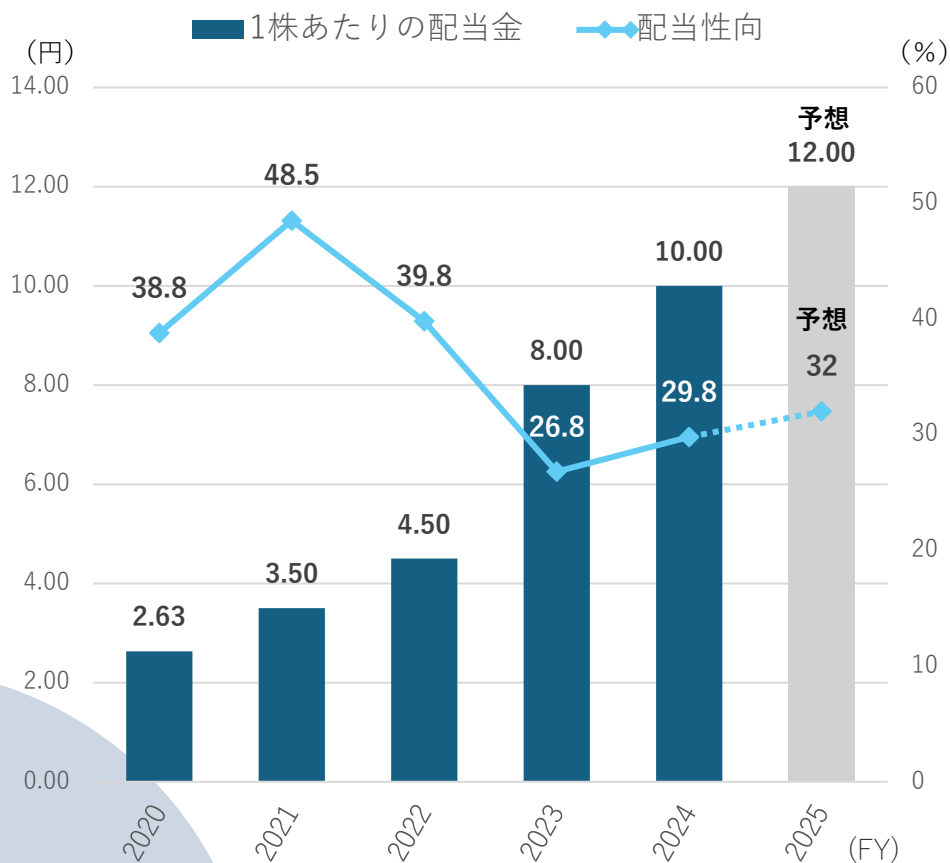


03 企業価値向上に向けた成長戦略（補足）

株主還元施策とキャピタルアロケーション

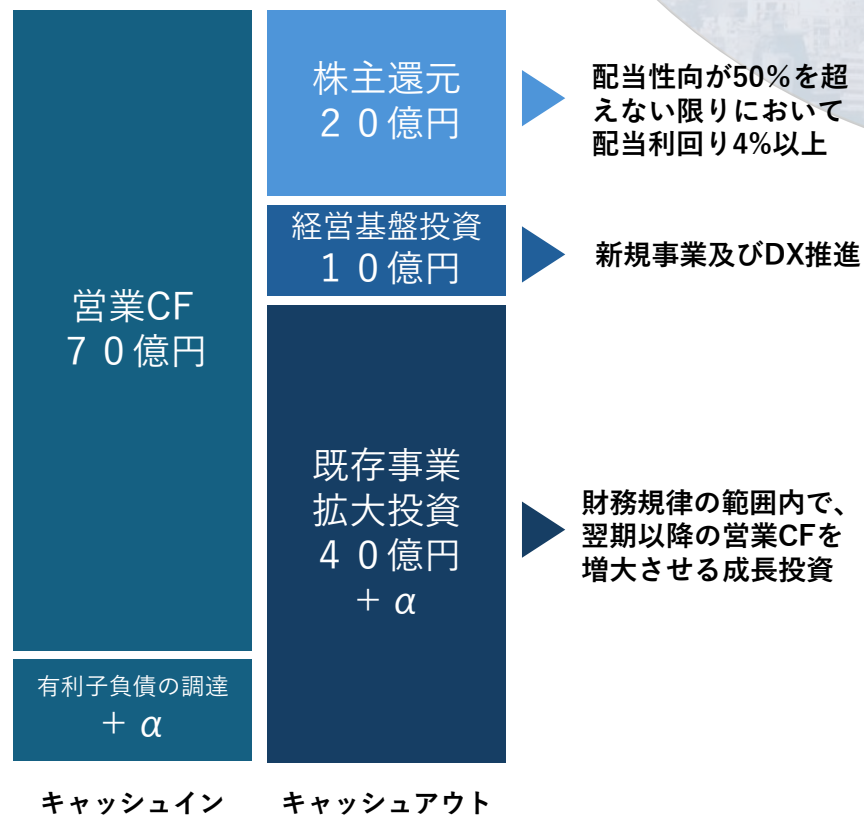
成長投資とのバランスを考慮しつつ、資金配分における株主還元をより厚くする見通しです。

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。



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

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

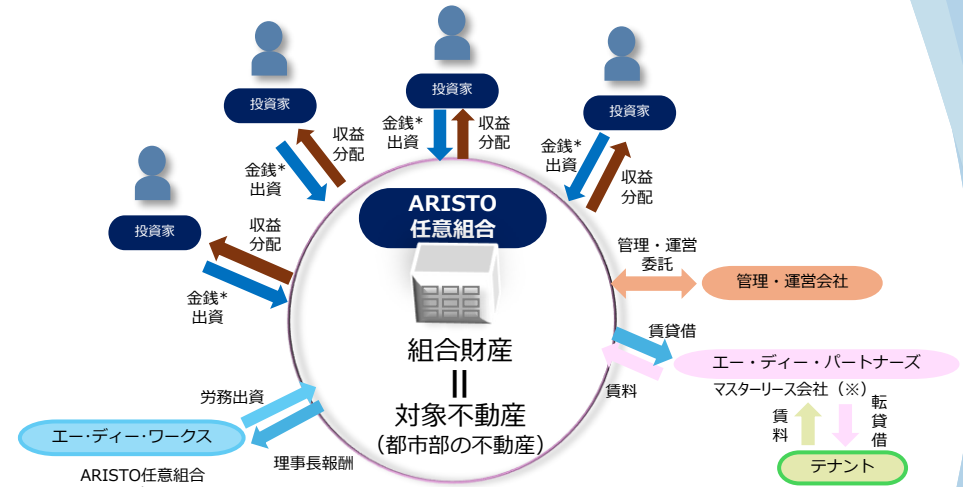
収益不動産を、徹底した市場調査と法的精査に基づき購入し、バリューアップ工事・テナント誘致・テナント交渉により資産価値を向上させたいと、最低出資金額500万円の不動産小口化商品として全国の投資家に金融機関・会計事務所等の紹介により販売し、収益を得るビジネスモデルです。

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

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が実際にテナントから收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。

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

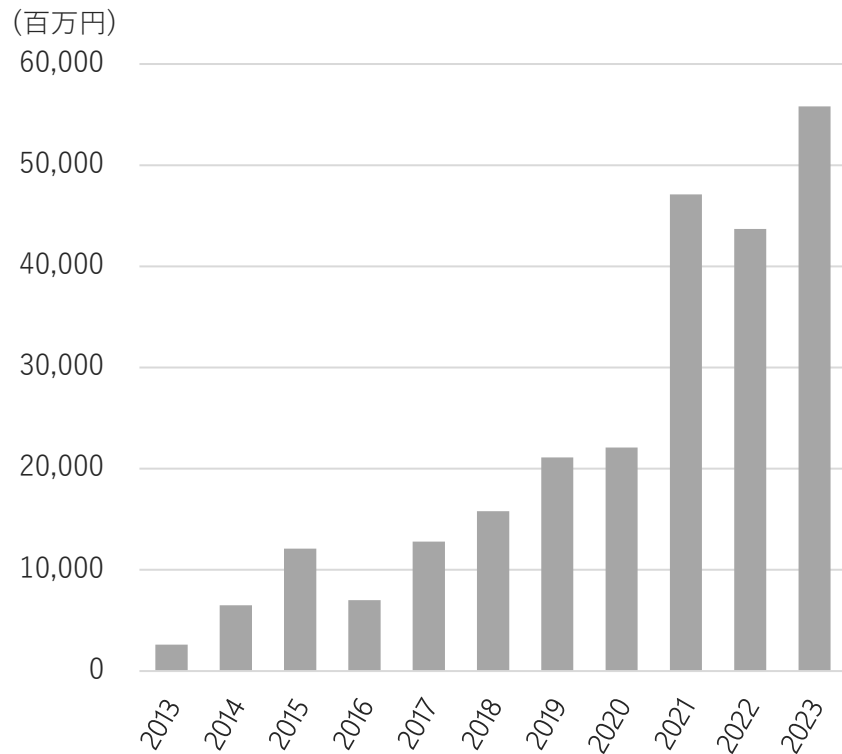
04 企業価値向上に向けた成長戦略 詳細①

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

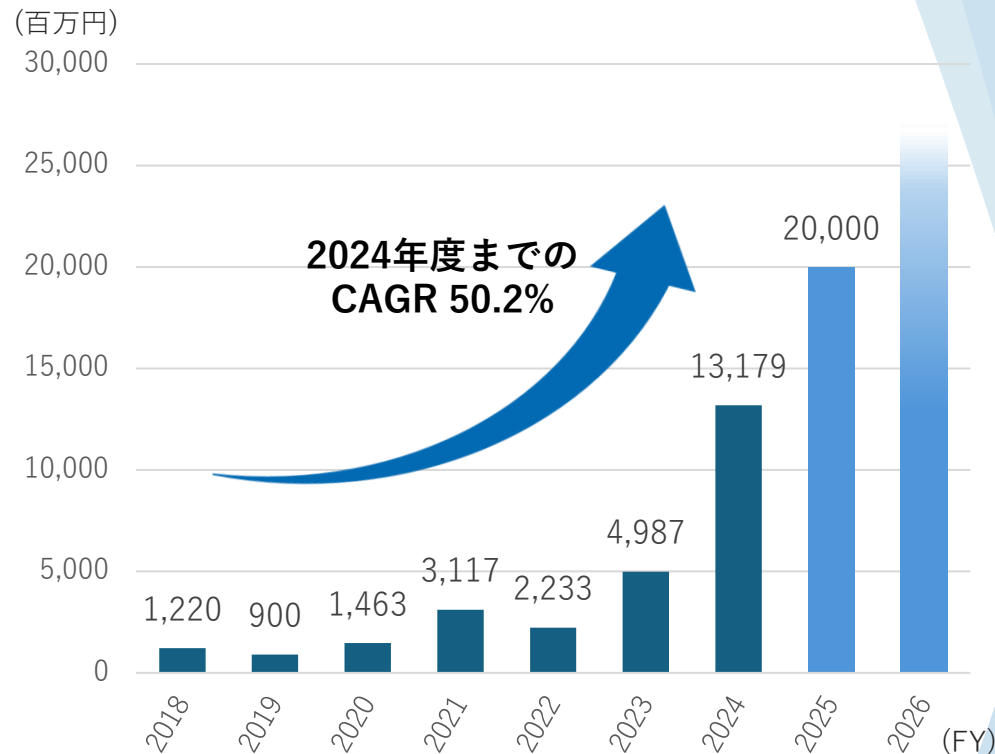
不動産特定共同事業の新規出資額は近年大きく増加しており、市場の成長は今後も継続する見込みです。市場の成長に伴い、当社の販売実績もCAGR50%を超えています。（2018年度～2024年度）2025年度は販売売上200億円（税込）を目標としており、中長期的にさらなる飛躍を目指します。

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



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。

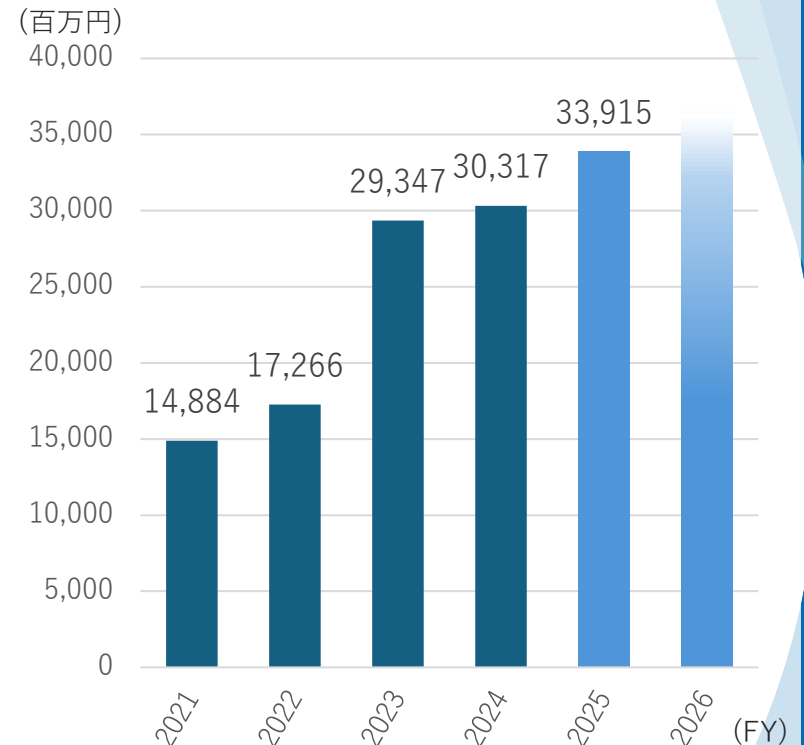
2 不動産の価値を最大限に高めるバリューアップ

- 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。

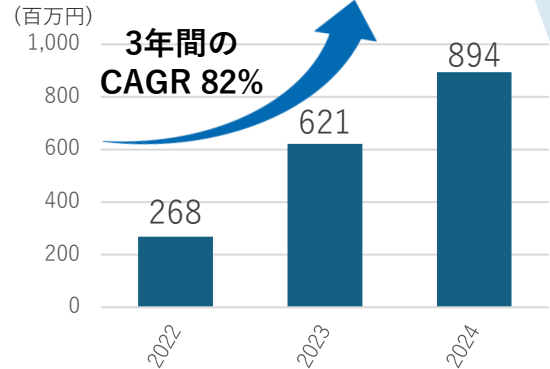
さらなる収益向上（さらなるバリューアップ）

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。

大阪支店 総限界利益の推移



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

05 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期を感じさせるエントランス。



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 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。

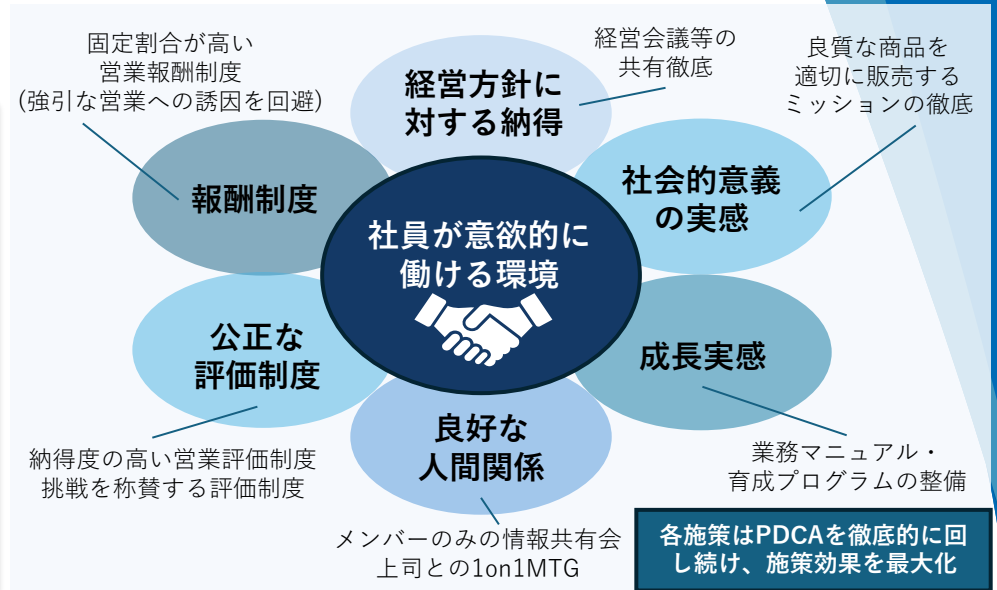
不動産小口化事業での事例

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。

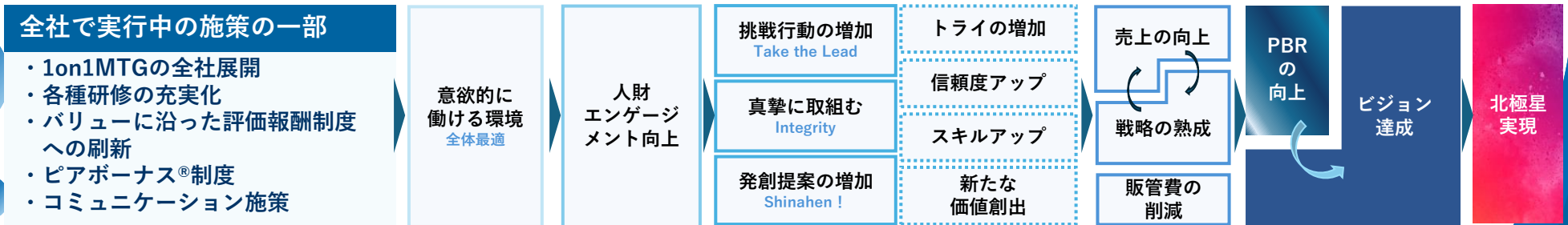
2021年以降に配属された中途・新卒営業職社員（不動産小口化事業）26名の内、退職者は3名のみ（離職率：11.5%）

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



第2次中期経営計画の進捗 (2024年12月期-2026年12月期)

2024年12月期は、全ての項目で当初計画を達成
2025年12月期はさらなる増収増益を目指し、計画をアップデート

(億円)

連 結	第2次中期経営計画(2024年12月期~2026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	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
税前提利益 (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	   
		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。

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

GBJ シンポジウム 2024 LEED プラークセレモニーにて表彰

当社が保有・運用するフレキシブルオフィス「U square 高田馬場」が、GBJ シンポジウム内の LEED プラークセレモニーにて表彰をいただきました。

「U square 高田馬場」は、既存建物の運用・メンテナンスの分野（LEED® v4.1 for Operations and Maintenance: Existing Buildings）において、ゴールド認証を取得しております。



北極星・ビジョン・バリュー (長期経営方針)

A.D.W. SINCE 1886
GROUP

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%

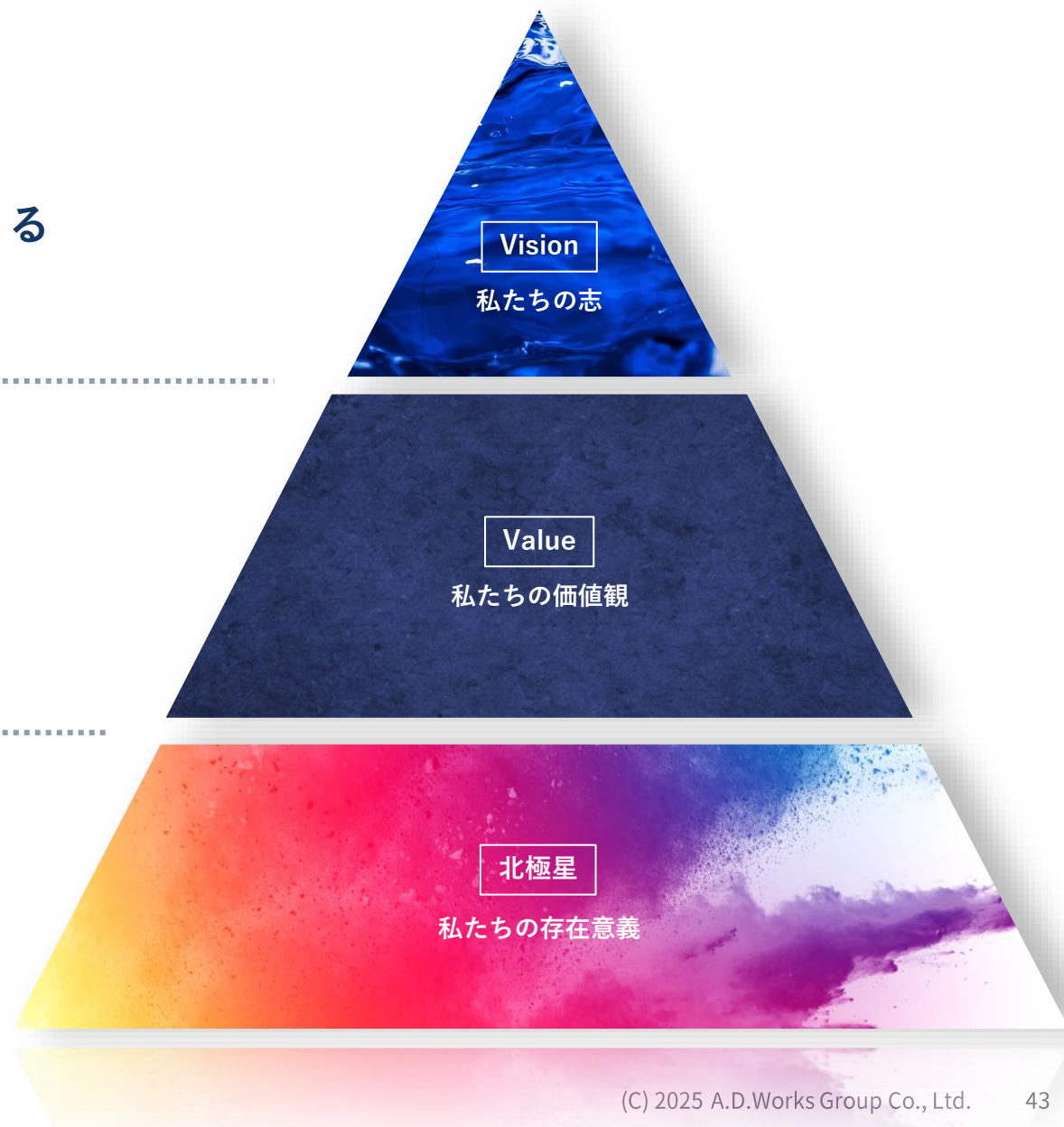
全体最適

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。



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。

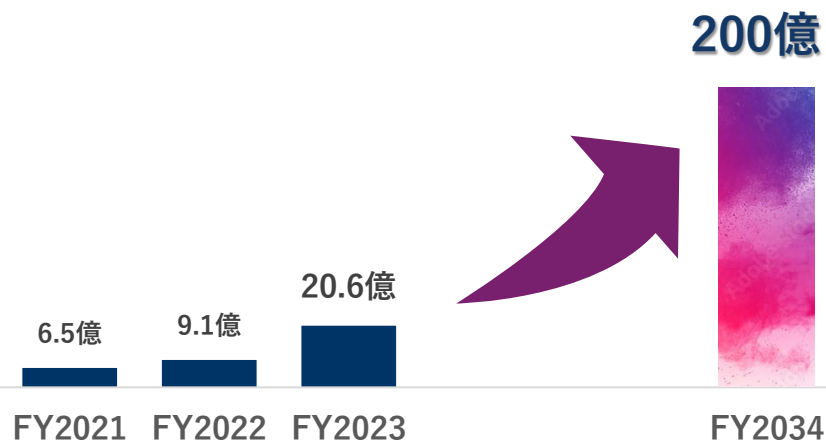
しなやかに想像力をはたらかせ、価値を創り出していく。
今を生きる人々、これからの社会のために、私たちは一歩ずつ歩み続けていく。

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。

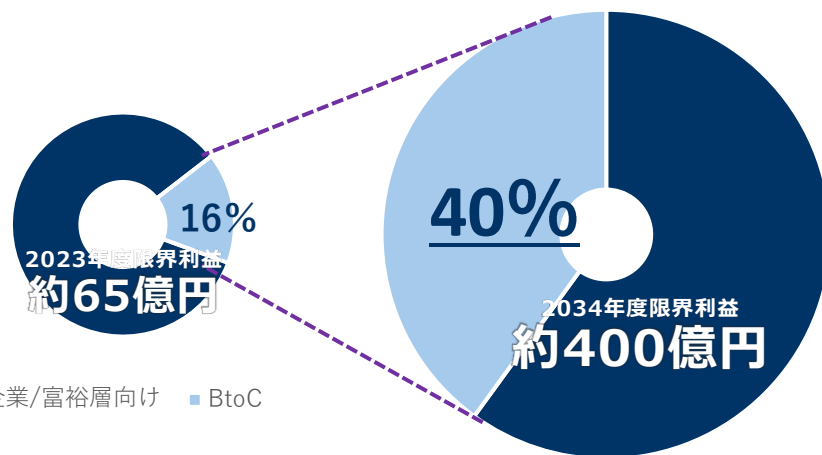
Vision - 私たちの志

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。

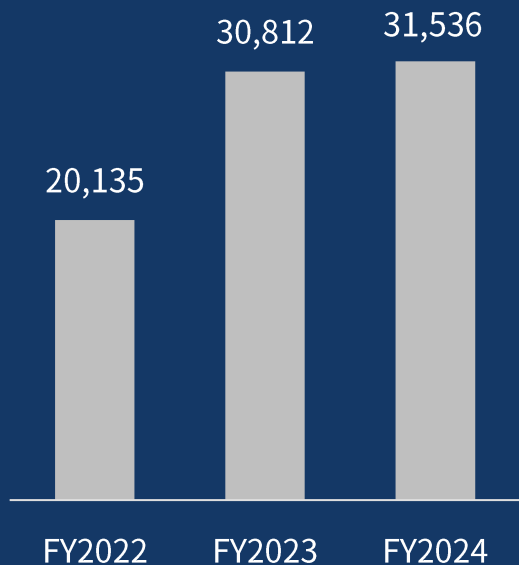
7 | ビジネスモデル

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）



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 coworkingスペース化
- ペット共生型マンション化

〈その他〉

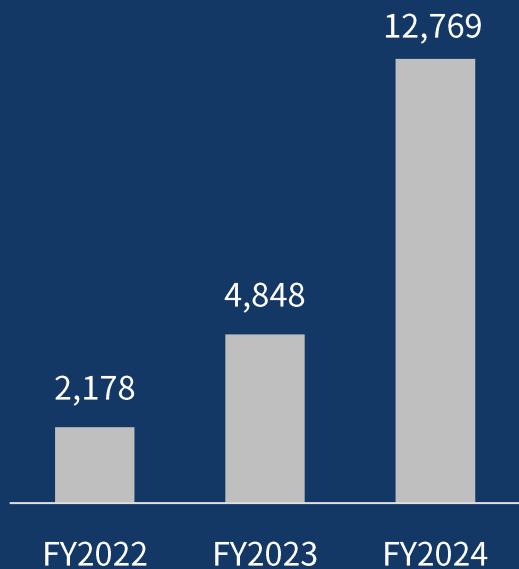
- ・大規模修繕工事
- ・居室の内装工事
- ・法令違反の是正 etc.

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）



ARISTO

不動産小口化商品「ARISTO」シリーズの3つのポイント

1 好立地の優良不動産に500万円から投資

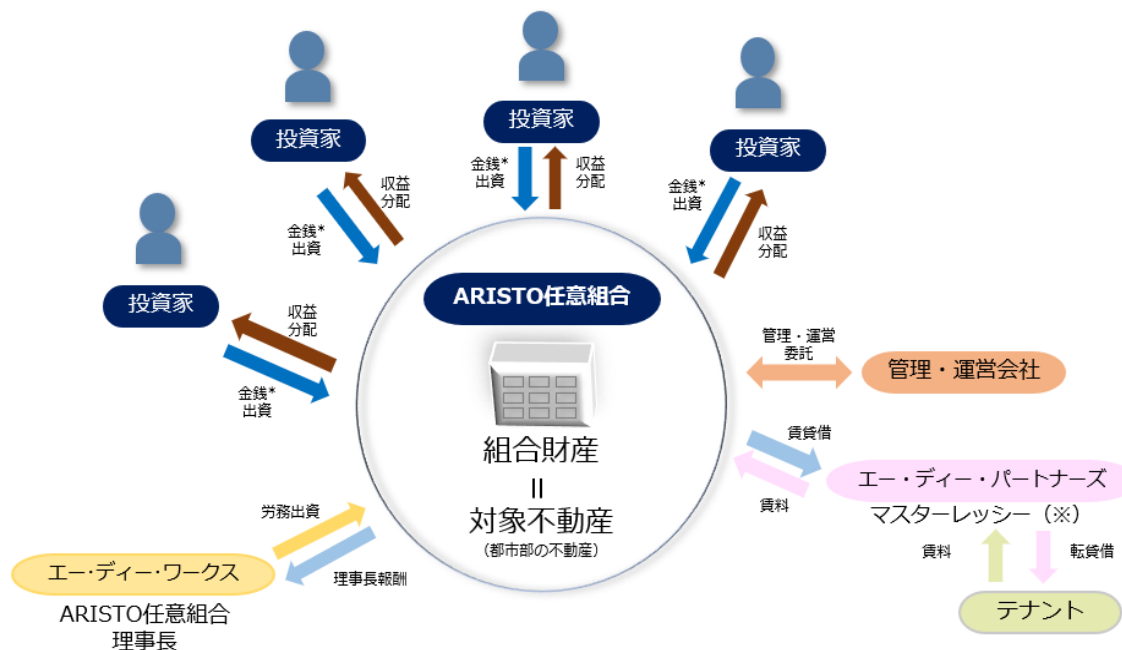
(1口100万円) ※最低出資金額は対象不動産により異なる

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。

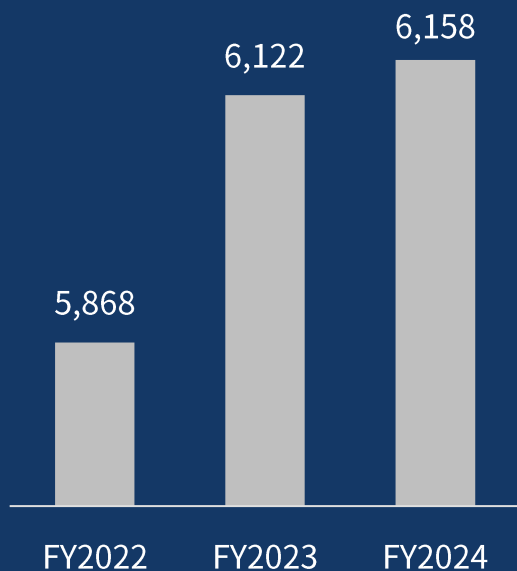


3 スtock型フィービジネス

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
バージョン

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㈱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)

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



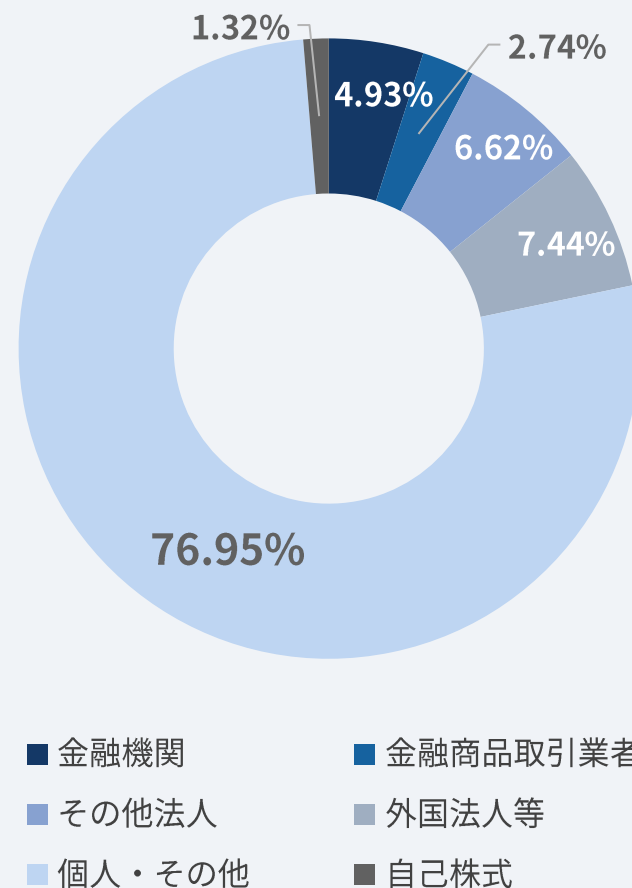
ロサンゼルス

国内外で事業を展開

- 1 発行済株式数 **49,670,764株**
- 2 株主数 **23,772名** (議決権有株主: 16,663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	10.18%
2	有限会社リバティールハウス	4.02%
3	日本スタートラスト信託銀行株式会社 (役員株式報酬信託口)	2.05%
4	日本スタートラスト信託銀行 (信託口)	1.69%
5	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	1.52%
6	THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF R EPURCHASE AGREEMENT MOTHER FU ND	1.36%
7	株式会社ADワークスグループ	1.32%
8	JP JPMSE LUX RE BARCLAYS CAPI TAL SEC LTD EQ CO	1.27%
9	セントラル短資株式会社	1.10%
10	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD A C ISG (FE-AC)	0.96%

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