

株式会社ADワークスグループ

2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

2025 年 8月 7日

東証プライム：2982



目次

1. 2025年12月期 2Qハイライト ----- P 3
2. 2025年12月期 2Q決算概要（要約） ----- P 11
3. 成長戦略の進捗 ----- P 17
4. Appendix ----- P 32
 - ▶ 2025年12月期 2Q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 2Qハイライト



TOPIC 1：税前利益 計画進捗率 91.8%・通期計画を大幅上昇修正

2 Q税前利益25.6億円（前年同期比175.1%）・営業利益29.5億円（同162.3%）
税前利益 通期計画を大幅に上方修正（修正前28億円⇒修正後40億円）
好調な業績を反映し、期末配当の増配を決定（修正前 6 円⇒修正後 8 円）



TOPIC 2：不動産小口化事業 引続き成長拡大

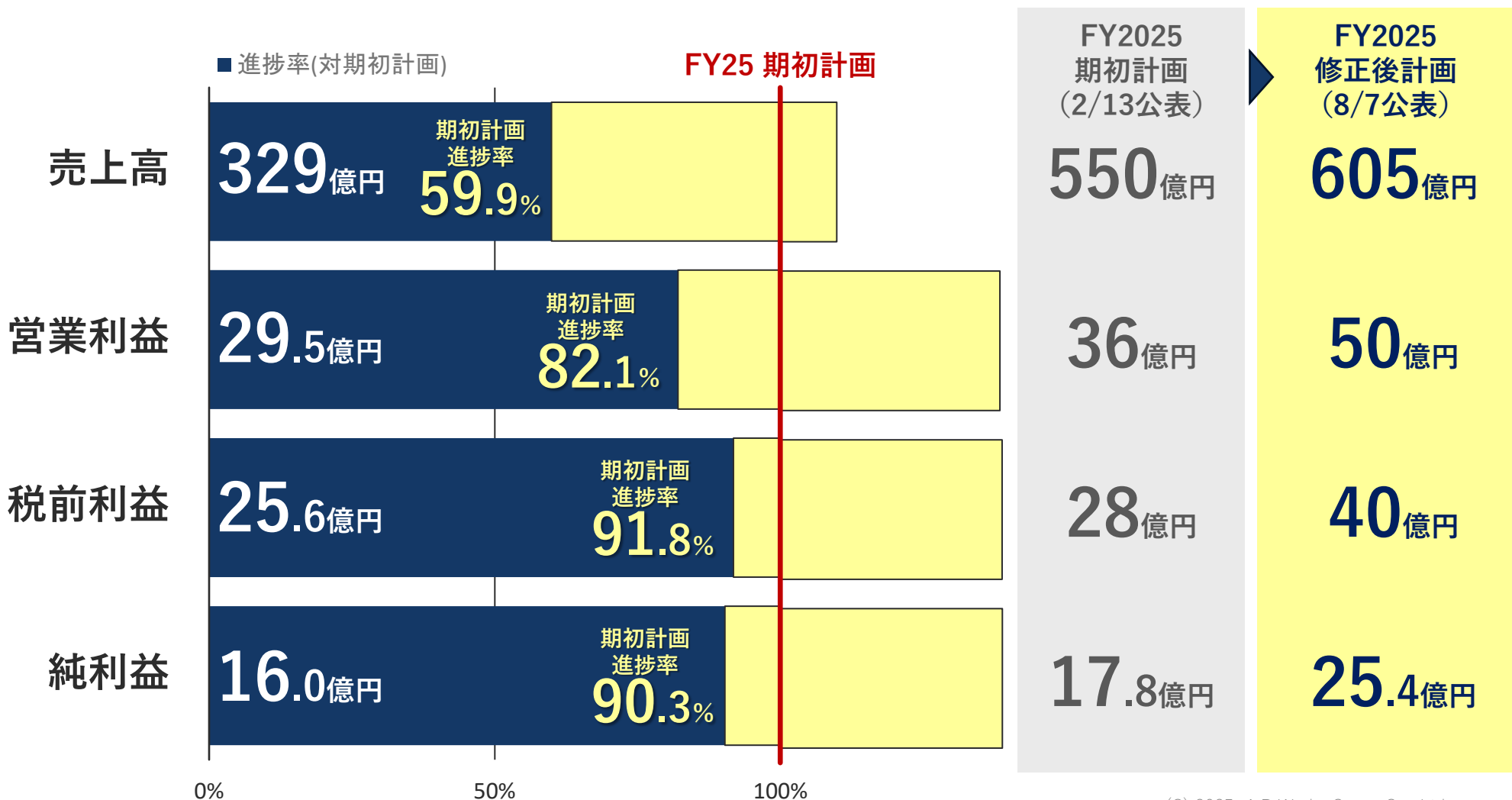
2 Q売上109億円（前年同期比 171.9%）・売上総利益25.7億円（同 150.1%）
年間販売目標200億円に対し、上期販売総額111.4億円(税込)・進捗率55.7%と好調
下期販売分在庫は全て確保済。販売提携先も500社超へ拡大



TOPIC 3：一棟収益不動産販売事業も成長拡大 物件価値向上施策が奏功

2 Q売上185億円（前年同期比 165.9%）・売上総利益28.8億円（同 155.1%）
物件価値向上施策の結果、売上高・売上総利益が大きく拡大

2Q時点で税前利益 期初計画進捗率91.8%
通期計画を大幅上方修正（税前利益期初計画28億円⇒修正後計画40億円）



業績好調により、通期計画を上方修正

期末配当の増配を決定（修正前 6 円⇒修正後 8 円）。配当利回り 4 %水準の維持を企図

	2025年12月期 通期業績計画（億円）			
	売上高	営業利益	税前利益	当期純利益
前回発表予想（5/14）	550	36	28	17.8
今回修正予想（8/7）	605	50	40	25.4
増減額	+55	+14	+12	+7.6
増減率（%）	10.0%	38.9%	42.9%	42.7%
前期実績	499	32	25	16.1

	年間配当金（円/株）		
	第 2 四半期末	期末	合計
前回発表予想（5/14）	6.0	6.0	12.0
今回修正予想（8/7）	—	8.0	14.0
当期実績	6.0	—	—
前期実績	4.5	5.5	10.0

中計2年目にして、最終年度計画を大きく超える成長見通し
FY2026計画は未定ながら、FY2025修正計画（8/7公表）を相当程度上回る見通し
新規事業の進捗を見ながら、FY2025通期決算時に開示予定

(億円)

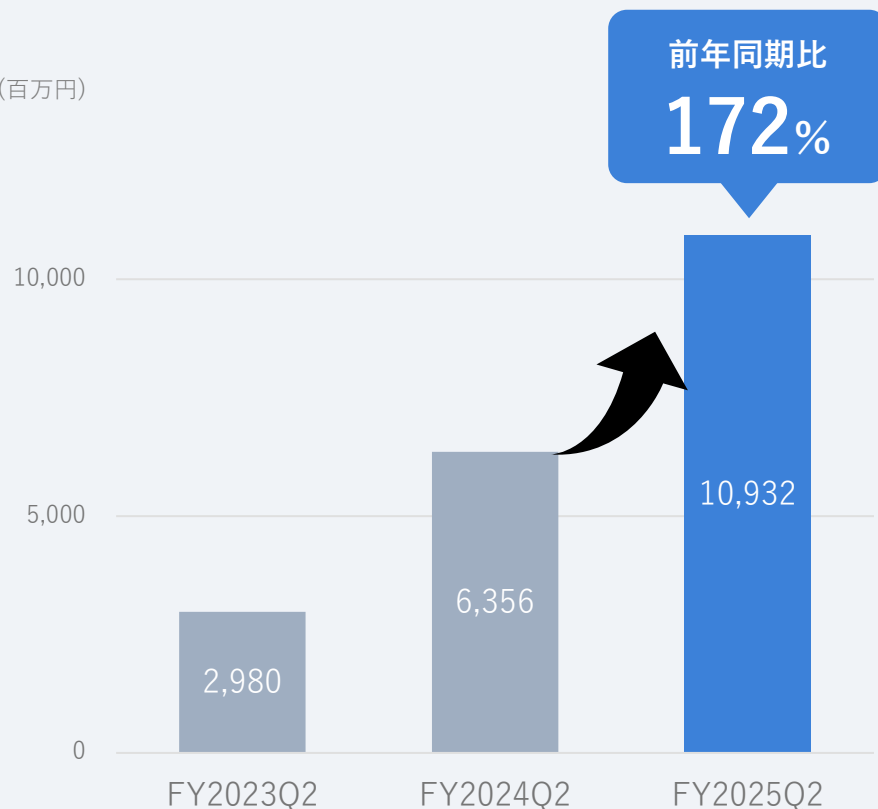
第2次中期経営計画(2024年12月期～2026年12月期)						
連 結	FY2024 (2024年12月期)		FY2025 (2025年12月期)			FY2026 (2026年12月期)
	当初計画	実績	当初計画	修正計画① (2/13公表)	修正計画② (8/7公表)	当初計画
売上高	470.0	499.1	520.0	550.0	605.0	580.0
営業利益	30.0	32.1	33.0	36.0	50.0	37.0
税前利益 (税金等調整前当期純利益)	23.0	25.4	26.0	28.0	40.0	30.0
収益不動産残高 ※1	450	454	460	470	470	500
株主資本	175	175	185	187	194	200
ROE ※2	9.2%	9.5%	9.6%	9.8%	13.7%	10.4%
ROIC ※3	4.3%	4.4%	4.6%	5.0%	6.4%	4.8%
人材生産性 “PH総利益” ※4	33百万円/人	36百万円/人	34百万円/人	38百万円/人	40百万円/人	35百万円/人
財務健全性 “自己資本比率”	30%前後	31.3%	30%前後	30%前後	30%前後	30%前後
株主価値 “EPS” ※5	32.95円	33.50円	36.35円	37.02円	52.68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)

2Qで 売上109億円(前年同期比 172%)・売上総利益25.7億円(同150%) を達成
年間販売目標200億円に対し、上期販売総額111.4億円(税込)・進捗率55.7%と好調
販売提携先が500社超に拡大。下期販売分も在庫を確保済、切れ目ない商品提供を実現

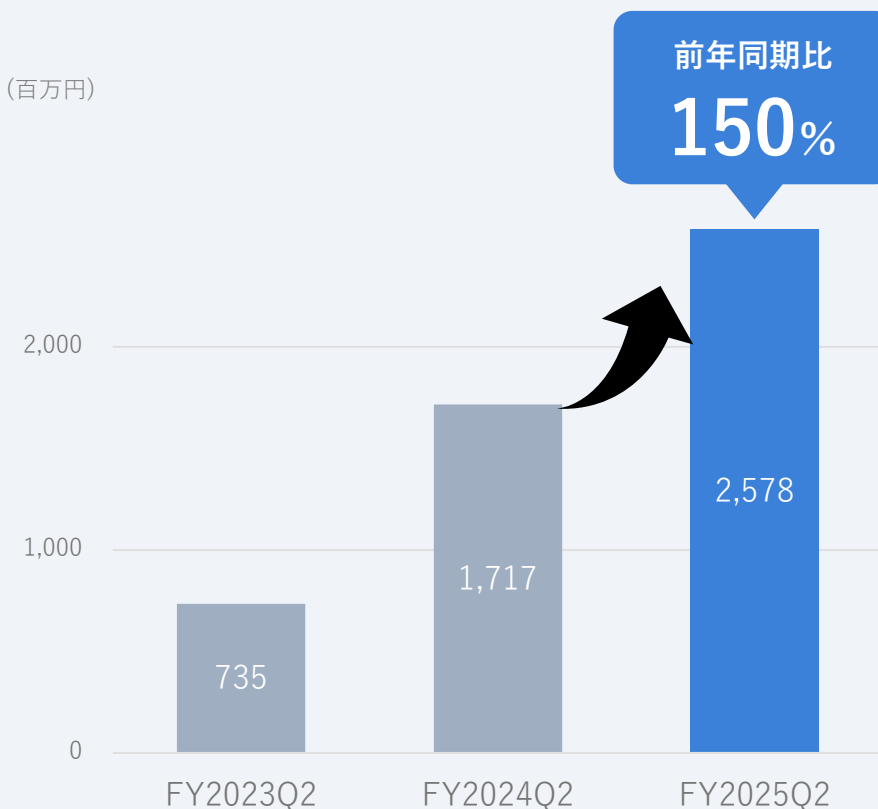
売上高の推移（不動産小口化商品販売）

(百万円)



売上総利益の推移（不動産小口化商品販売）

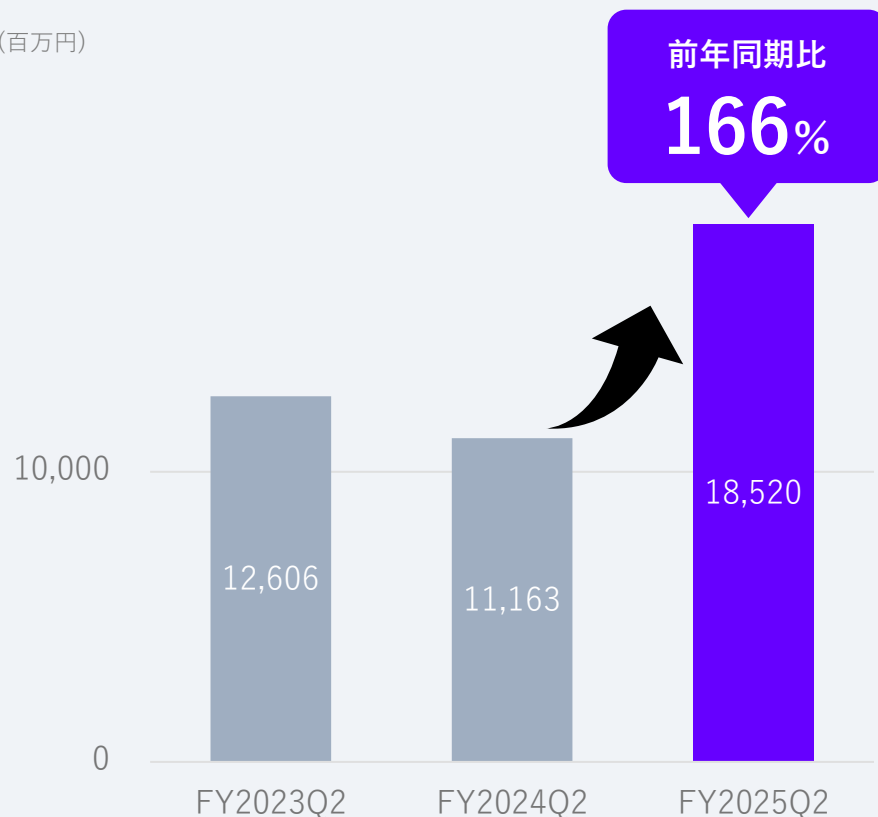
(百万円)



2Qで 売上185億円(前年同期比 166%)・売上総利益28.8億円(同161%) を達成
物件価値向上施策が奏功し、売上高・売上総利益が向上

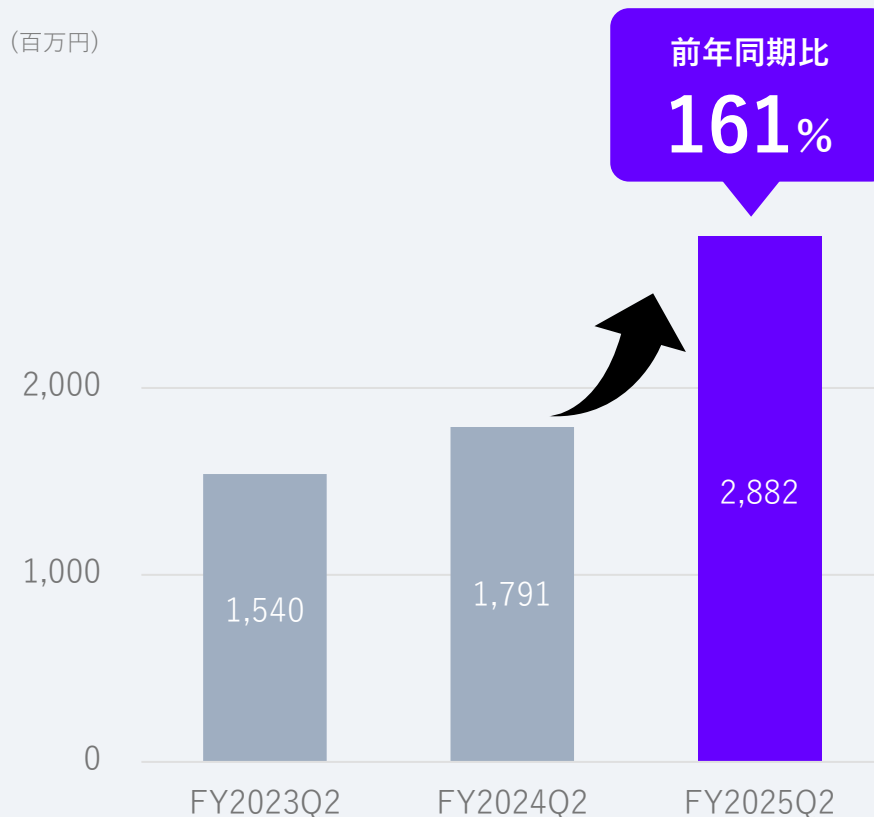
売上高の推移（国内一棟不動産販売）

(百万円)



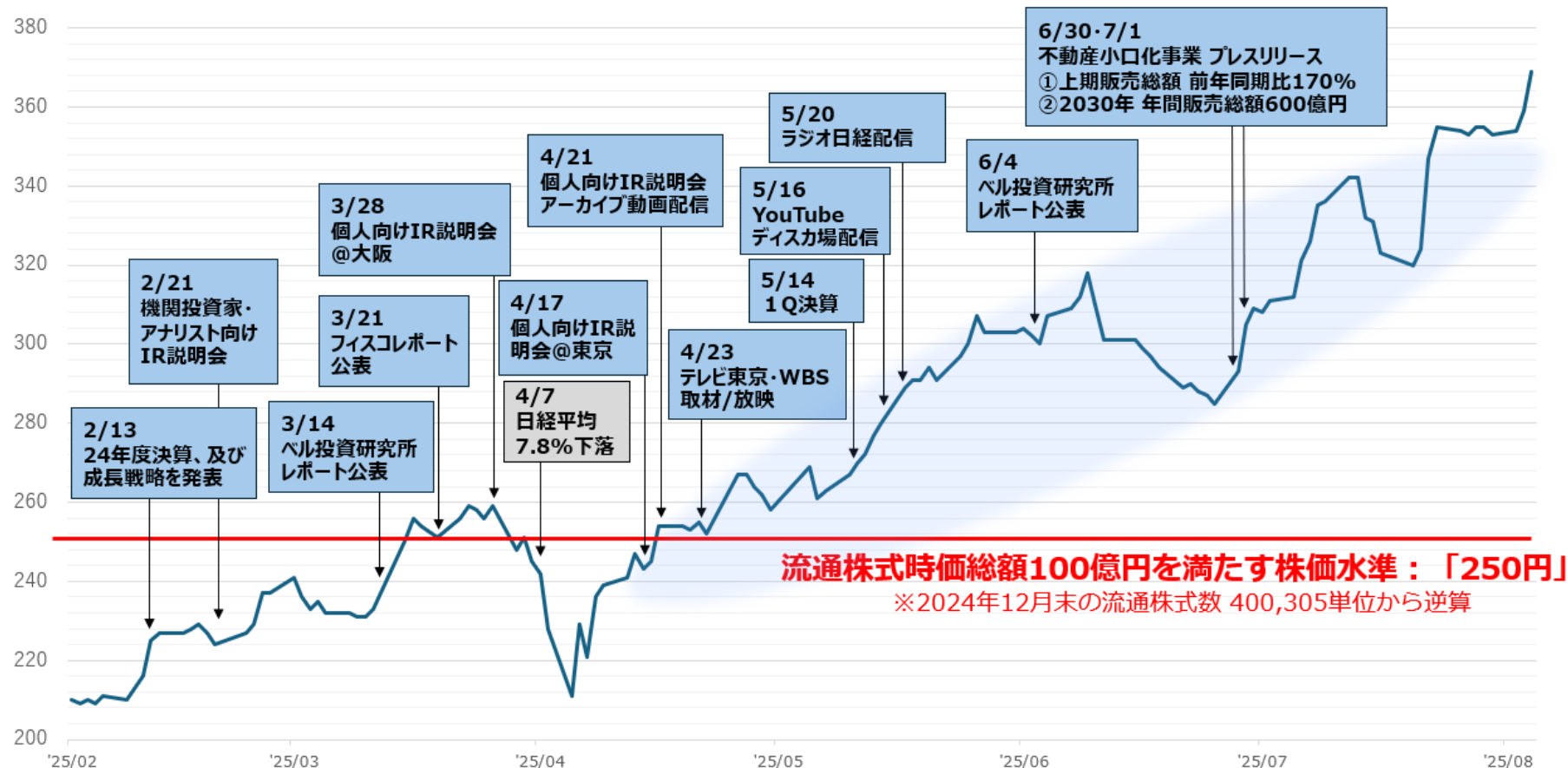
売上総利益の推移（国内一棟不動産販売）

(百万円)



1 Q好決算に加えIR活動を積極化した結果、プライム上場維持基準を大きく上回る株価水準
成長期待が醸成され、機関投資家とのMTGも増加（当1Q以降：9件、前年同期比＋5件）

2982(A Dワークスグループ) 終値推移 (2/1~8/6)



| 2025年12月期 2Q連結決算概要（要約）

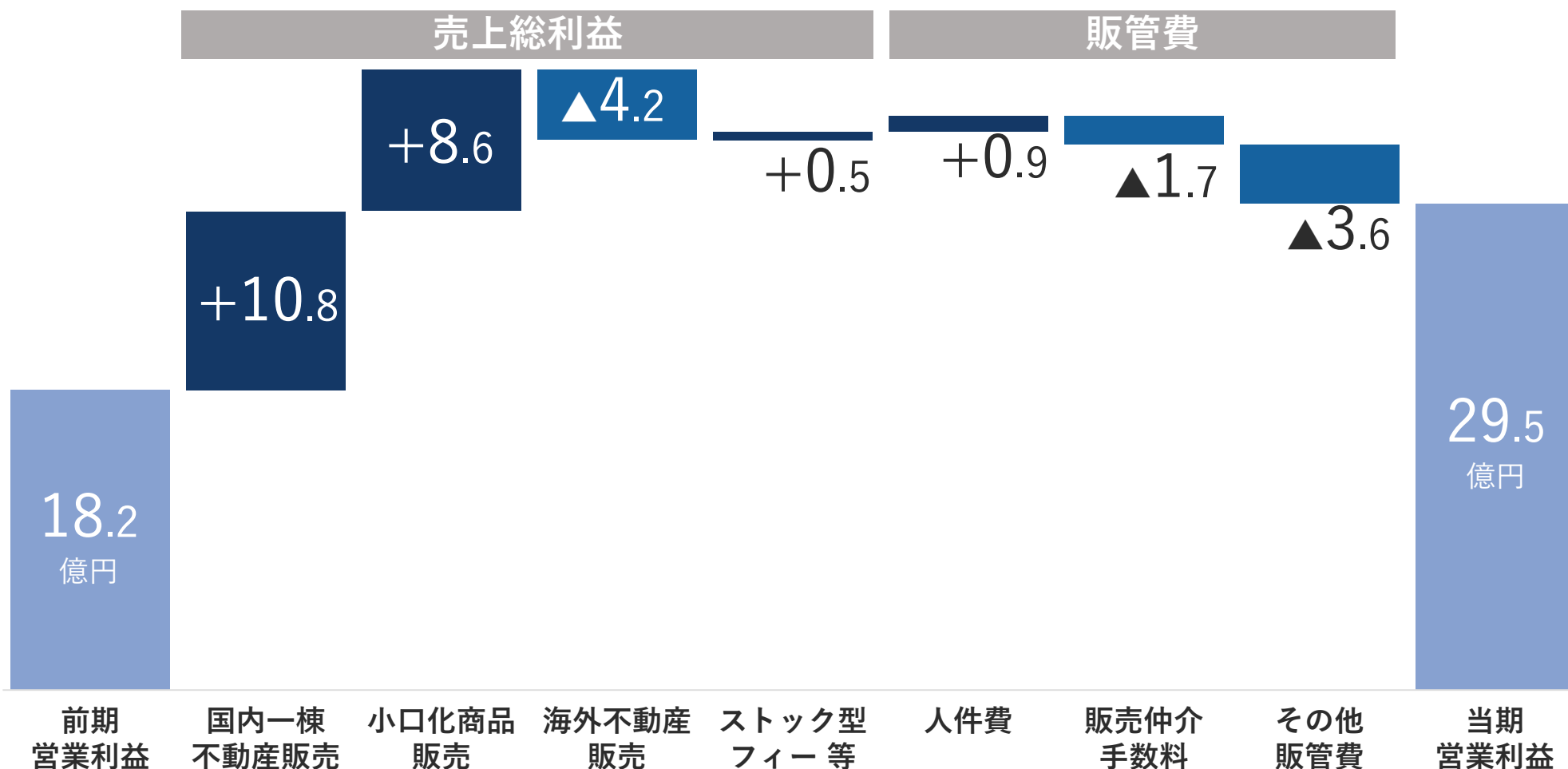
前年同期を大きく上回り、増収増益

(百万円)

	2025年12月期 2Q (実績)	2024年12月期 2Q		2023年12月期 2Q	
			前年比		前々年比
売上高	32,965	20,814	158.4%	19,145	172.2%
営業利益	2,954	1,820	162.3%	1,369	215.8%
税前利益	2,569	1,467	175.1%	1,284	200.1%
純利益 [※]	1,607	915	175.5%	864	185.9%

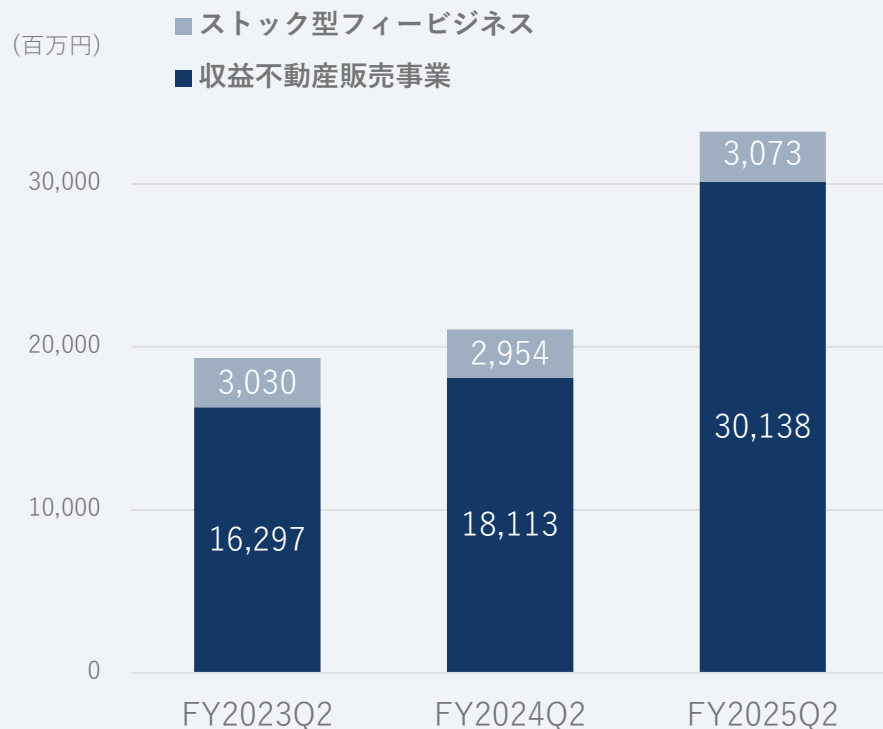
※親会社株主に帰属する当期純利益

国内一棟再生販売・不動産小口化商品販売が、好業績をけん引
ロサンゼルスでの不動産売買市場悪化に伴い、2Qで海外棚卸資産の評価損を計上
通期上方修正数値に海外関連損失は全て折込済。海外戦略は通期決算で改めて開示予定

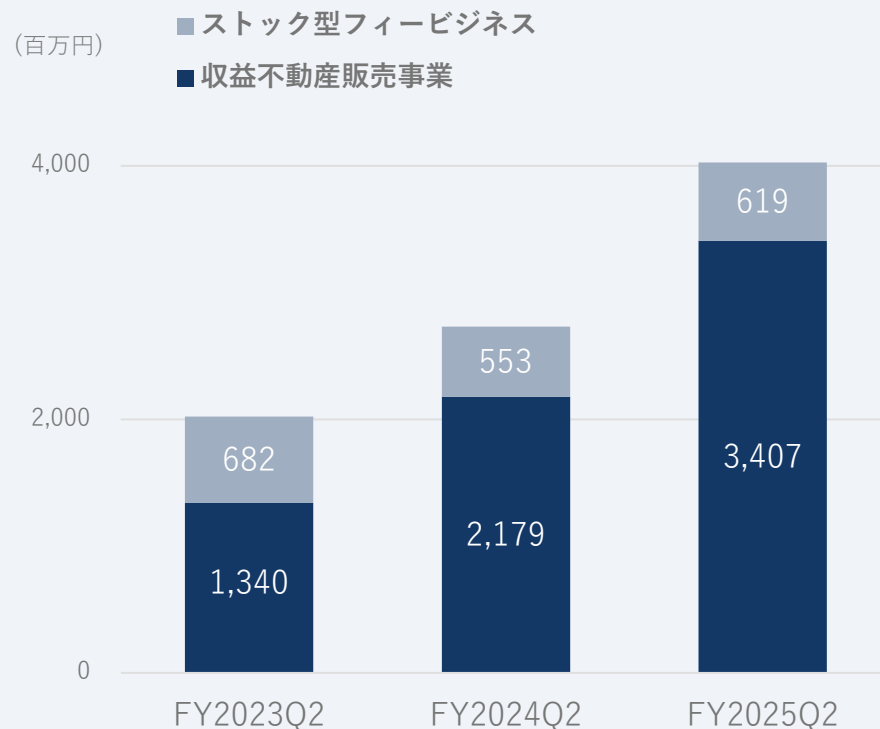


収益不動産販売事業が、業績拡大をけん引

売上高の推移（セグメント別）

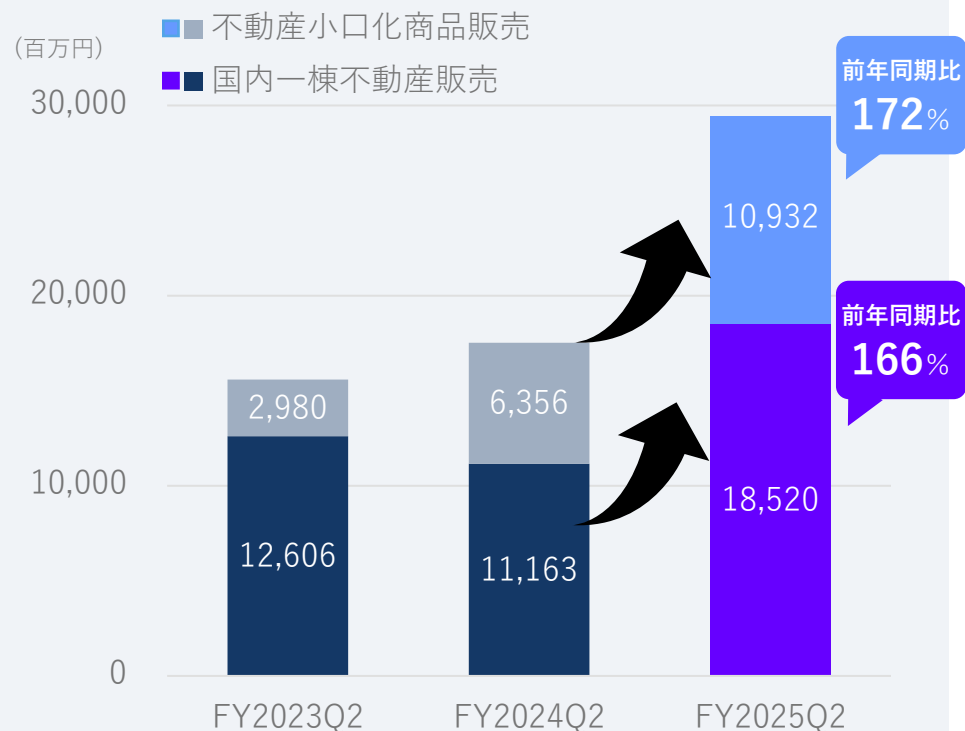


営業利益の推移（セグメント別）

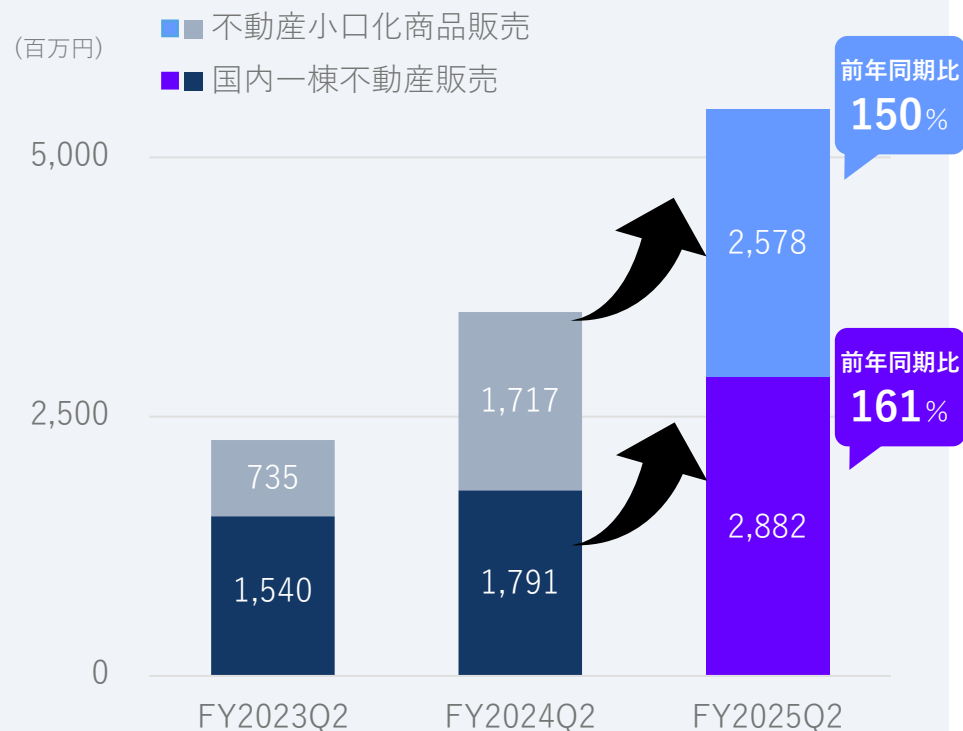


不動産小口化事業は2Qも引き続き販売順調
物件価値向上施策が奏功し、2Qは国内一棟再販事業も大きく成長

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）



期初通期計画に対する税前利益進捗率は91.8%
業績好調に伴い、大幅に上方修正

(百万円)

	2025年12月期 2Q (実績)	2025年12月期 修正後計画(8/7)		2025年12月期 期初計画(2/13)	
			進捗率		進捗率
売上高	32,965	60,500	54.5%	55,000	59.9%
営業利益	2,954	5,000	59.1%	3,600	82.1%
税前利益	2,569	4,000	64.2%	2,800	91.8%
純利益 [※]	1,607	2,540	63.3%	1,780	90.3%

※親会社株主に帰属する当期純利益

成長戦略の進捗

当社グループは、社会課題の解決に向けた取り組みを通じて、ステークホルダーとのエンゲージメントを深め、持続的な成長の実現を目指しています。

昨今の東証改革は、企業に対して、資本効率や成長性の一層の向上を求めるものであり、当社においても強い危機意識をもたらす契機となりました。より高い成長を希求する姿勢が、今や不可欠です。

当社は本年2月に成長戦略を公表し、各事業の戦略と目指す成果を可視化しました。それ以降、株主・投資家の皆様との信頼関係はより強固なものとなったことを実感しております。これからも社会と共に歩み、変化を力に変えながら、価値創造に挑戦してまいります。



A D ワークスグループ
代表取締役社長CEO
田中 秀夫

この半年間の成長戦略の進捗は、当社が掲げるビジョン「2034年 税前利益200億円・BtoCシェア40%」の実現に向けて、順調に第一歩を踏み出したものと捉えています。

アセットビジネスの強化、ノンアセットビジネスの創出といった成長戦略の柱は、さらに深化を遂げました。また、最も重要な「人財の成長」に向けた各種施策も着実に進展しています。

これらの取り組みは、当社の成長軌道をより力強く、持続可能なものへと進化させる意義ある成果であると考えています。

本資料を通じて、当社の成長戦略の方向性とその背景をご理解いただき、今後の展開にご期待いただければ幸いです。



A D ワークスグループ
専務取締役
エー・ディー・ワークス
代表取締役社長
鈴木 俊也

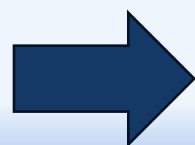
2/13公表のROE目標「2027年までにROE13～14%」は早期達成見込み

PBR 1 倍超(株価400円台超)は通過点、さらなる企業価値向上へ

ROE目標

2/13開示目標
2027年までに

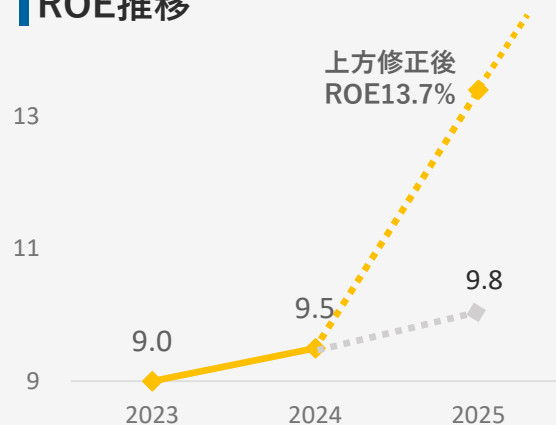
13～14%



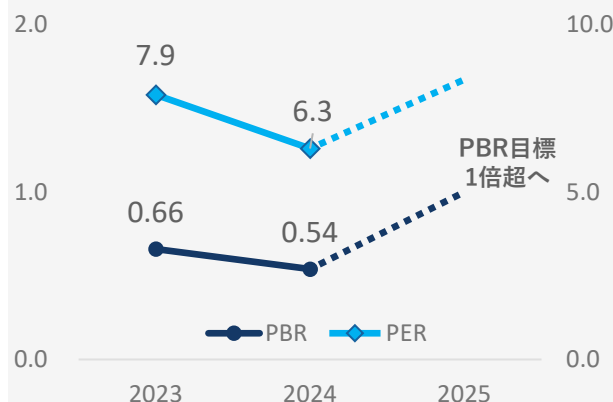
8/7上方修正後
FY2025 ROE想定値

13.7%

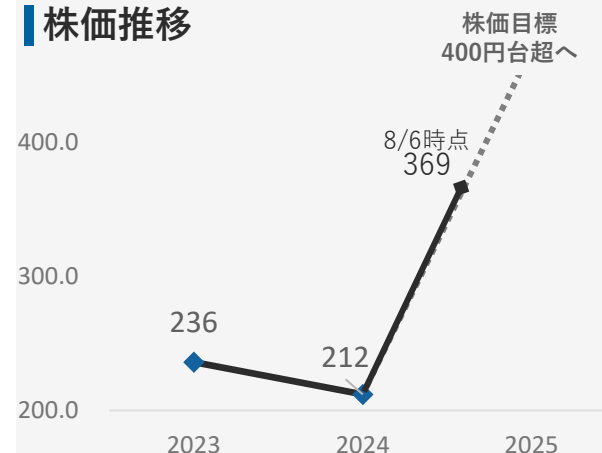
ROE推移



PBR・PER推移



株価推移



オフィス区分事業・不動産CF事業へ参入開始
多様な顧客に向けて、当社の強みを活かす事業構成を戦略的に拡充

一棟収益不動産
再生販売

投資額

10億円～50億円

顧客属性

事業法人
機関投資家
海外投資家

顧客
ニーズ

アクティブ運用

不動産小口化商品
「ARISTO」

500万円～

個人富裕層
(60代～80代)

安定運用
資産承継

オフィス区分商品
「ARISTO PLUS」

1 億円～

個人富裕層
(50代～70代)

安定運用
資産承継

不動産クラウド
ファンディング

1 万円～

個人投資家
(20代～50代)

資産形成

成長戦略

中核事業
(全事業の基盤)

- ① 物件価値向上力のさらなる強化
- ② アセットタイプの多様化

中核事業
(成長拡大期)

- ① 金融商品販売
チャネルの拡大
- ② 販売運用実績による信頼(ブランド)構築

新規事業
(初号案件販売中)

- ① 金融商品販売
チャネルの有効活用
- ② 再販事業の強みを
活かした商品供給

新規事業
(下期ローンチ予定)

- ① 安心・信頼を基盤
とした商品展開
- ② 再販事業の強みを
活かした商品供給

マーケットの成長

① 相続資産の増加

▶ 今後の高齢者増加とともに相続資産も増加の見込

② 認知の向上

▶ 相続資産のうち不動産小口化市場の割合0.3～0.4%



シェアの拡大

① 寡占化市場

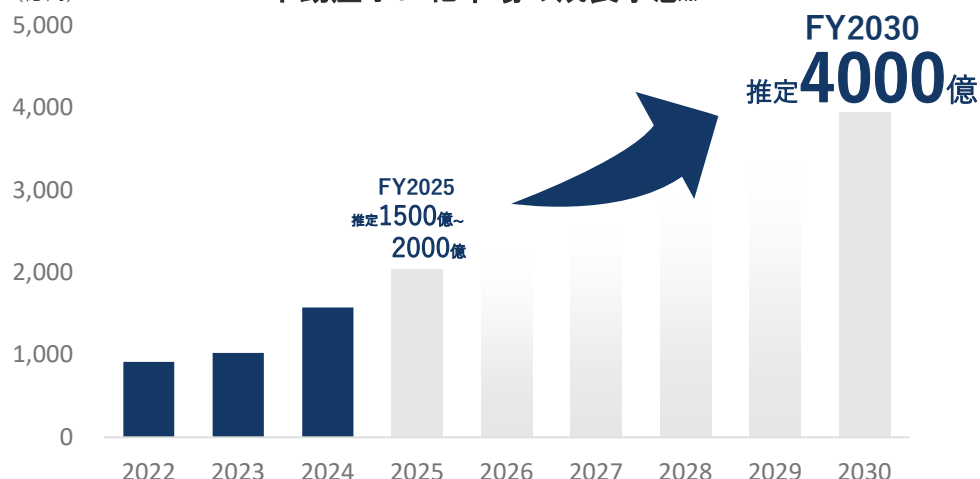
- ▶ 金融商品販売チャネル構築の障壁
- ▶ 販売実績が次の販売に繋がる好循環
(販売→信頼→販売)

② 当社が選ばれる理由

- ▶ 20年以上の実績のある一棟収益不動産専門会社
- ▶ 良好な運用実績
- ▶ 東証プライム上場企業という安心感

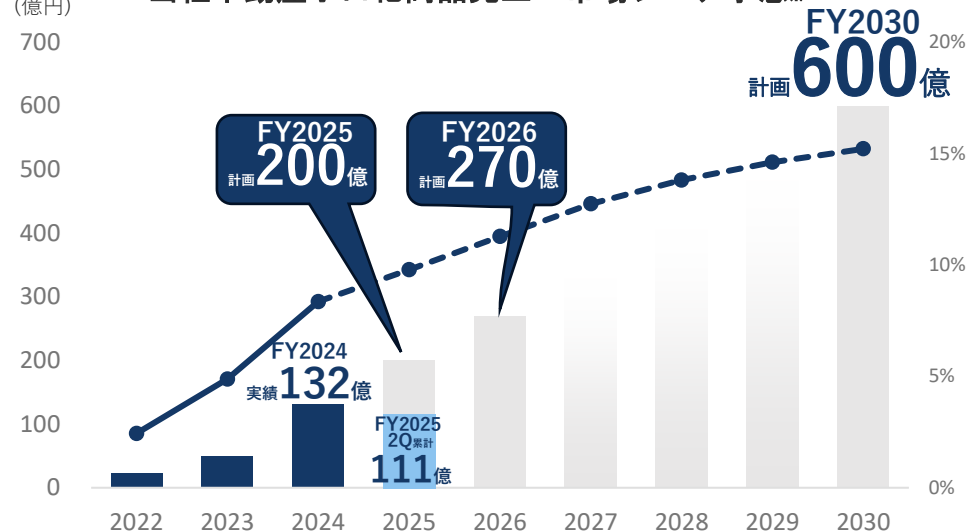
(億円)

不動産小口化市場の成長予想※



(億円)

当社不動産小口化商品売上・市場シェア予想※



※各社IR開示資料、当社独自調査をもとに作成

日本総研のレポートによると2024年の相続資産額は約46兆円、2040年には約51兆円まで拡大すると推計。一方、不動産小口化市場は、相続資産額に対して0.3～0.4%程度、未だ認知が低い。

①手間なく価値の高い都心不動産へ投資 ②相続/贈与時の平等な分割が可能 な不動産小口化商品の市場は、今後「相続資産額増加」「認知向上」に起因して、拡大見込。



※1 多死社会で増加する相続をめぐる課題— 家族・社会の変化を踏まえた対応を — (2024/3 日本総研)
相続資産額の規模は年間約37 兆円～求められる相続税の本質的かつ定量的議論～ (2012/8 日本総研) などを基に当社推計

※2 2030年の相続資産額を48.8兆円、相続資産額に占める不動産小口化市場の割合を0.82%と想定
2024年から2030年の不動産小口化商品の市場年平均成長率 (CAGR) を約18%と試算

理由① 20年以上の実績のある一棟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人以上の専門性の高い人員による体制。
既存の一棟再生販売事業との高度な連携により、**模倣困難なオペレーションの構築と、安定的かつ良質な商品供給の実現。**
- 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。

理由② 良好な運用実績

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%**過去 持分途中売却希望は全て **元本以上で売却完了****理由③ 東証プライム上場企業という安心感**

- 東証プライム市場上場企業としての、**徹底したコンプライアンス管理体制の確立。**
- **10～15年にわたり顧客の大切な資産を預かる** 商品特性に基づく、長期的な信頼関係の構築。

20年以上の実績で築いた 当社の「コアスキル」をさらに深化させる

1 物件価値向上力のさらなる強化

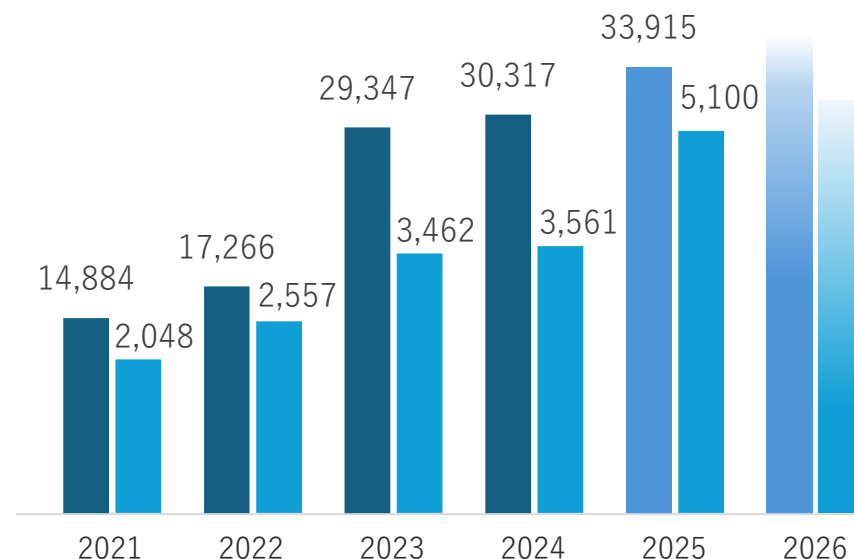
- 不動産に対する顧客ニーズを考え抜き、物件価値を最大化する企画力・具現化力を一層強化する。たとえば、サステナブルを切り口とした商品化の取組みにより、近隣のハイスペックオフィスと同等水準の賃料での契約に成功。
- 既存テナントにも魅力的な利用空間の提供により、新規テナントのみならず物件全体での本格的な賃料アップが複数物件で進捗中

2 アセットタイプの多様化

- 福岡でホテル物件1棟の取得が完了。2025年秋の営業開始を予定。このほか、サービスアパートメント型ホテルの取得も計画中
- 自社保有物件での民泊・サービスアパート運用を開始。物件の収益力最大化を見据え、アセット多様化を図る

国内一棟収益不動産販売事業 売上・限界利益実績と想定

(百万円)



一棟再販の強みを活かした新規事業の創造

- 海外からの資本流入により、一棟売買マーケットは長期にわたり安定して拡大。活況な市況においても、物件価値向上力を活かして安定的に売買実績を積み重ねてきたことが、将来の仕入創出機会（収益獲得機会）のさらなる拡大に寄与
- 一棟再販事業の強みを活かし高めることは、他の事業を推進・強化する上での「基礎体力」を上げる観点でも重要な戦略

一棟再販事業の「コアスキル」
多様な顧客ニーズを捉え、多彩な物件価値向上を実現

エリア拡大

・ 海外
・ 大阪/福岡

顧客の創出

・ 小口化商品
・ オフィス区分

アセット多様化

・ 蓄電所
・ ホテル

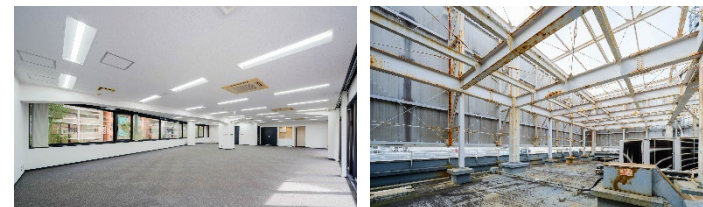


事例 ①

店舗・オフィスビル

八丁堀②プロジェクト

東京駅から徒歩15分程の好立地であるものの、築35年の一般的な設えのオフィスは賃料が伸び悩み、7フロア中2フロアが空室状態でした。多国籍な料理屋が立ち並ぶ立地から、外資系企業の移転も視野に入れセットアップオフィスへと改修。周辺のハイグレードオフィスと同等の相場での契約に成功しました。



改修前

オフィスは一般的なタイルカーペット仕様。共用部も築年数相当に年数が感じられる状態。

「木質化×ウェルネスオフィス」への改修で 社会課題へのアプローチと物件収益力向上を両立

プロジェクトの社会的意義や社員の思いを動画コンテンツで発信しています。

エー・ディー・ワークスが手掛ける“本物の木を感じるウェルネスオフィス”

Chapter 1：プロローグ

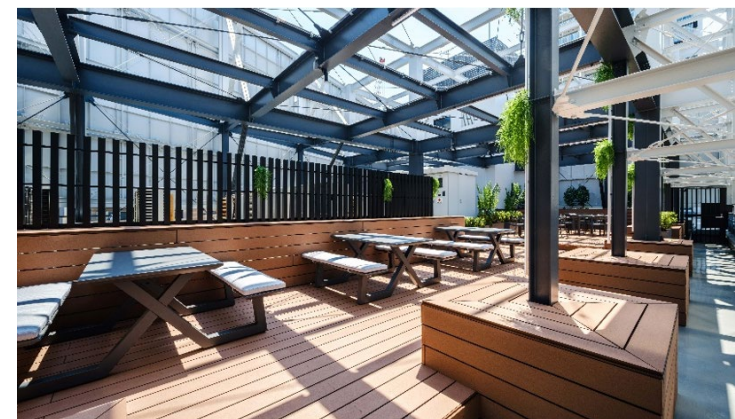
<https://youtu.be/amlKVe3PxpE>

Chapter 2：セットアップ

<https://youtu.be/kbc2mOW-1RA>

Chapter 3：コンプリート

https://youtu.be/lyKJBNO_t0



事例② オフィスビル 心斎橋②プロジェクト

大阪の中心地、心斎橋から徒歩6分のオフィスビル。
1・2階がメゾネットになっている特殊な作りの建物
であったが、オフィス利用者の回遊イメージと素材
を「繰り返し」使う再生素材を掛け合わせ、珍しい
メゾネット型セットアップオフィスが完成。
築年数を感じさせないオフィスに生まれ変わった。

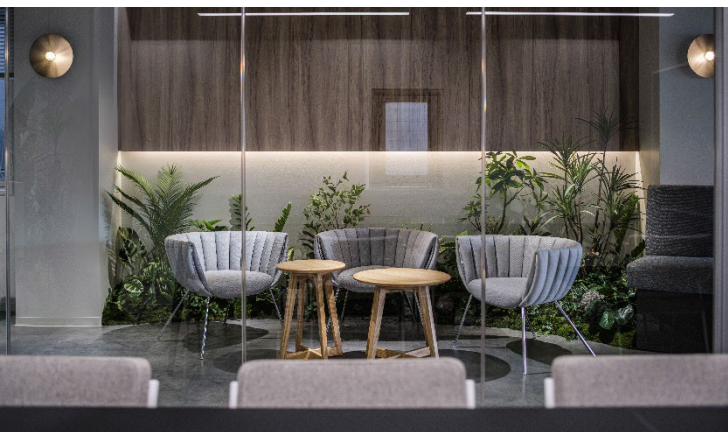


改修前 蛍光灯に照らされた無機質な空間。
窓が少なく閉塞感を感じる。



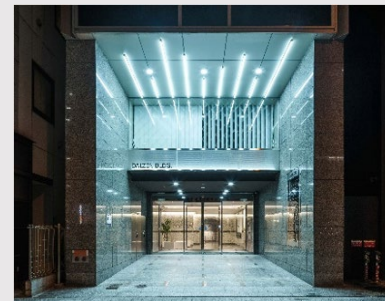
当社初の大阪エリアでのセットアップオフィス 長く使える「SDGsオフィス」で原状回復費削減

デザイン性にもこだわったサステナブルマテリアルを積極導入、高品質な空間へ。



使えるものは残して “染め直す”バリューアップ

昔ながらのオフィスビル感
漂うエントランスは照明や
館銘板を交換することでス
タイリッシュでモダンなイ
メージに。
残すところは残して活かす、
ADW流のこだわりです。



既存事業の販売チャネルを活用 既に1号商品を販売開始

2025年6月からオフィス区分商品「ARISTO PLUS」の本格的な販売活動を開始。

第1号商品は自社開発物件のARISTO神田。今後は既築物件のオフィス区分商品化を視野に入れ、仕入れ機会の拡大を狙う。

- 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徴に加えて、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

株式会社エー・ディー・ワークスが持つ

全国**500**社以上の
金融商品販売チャネル

A.D.W.
Group
SINCE 1986

不動産小口化商品

- 平均単価1,500万円
- 現金での購入
- 運用期間10～20年



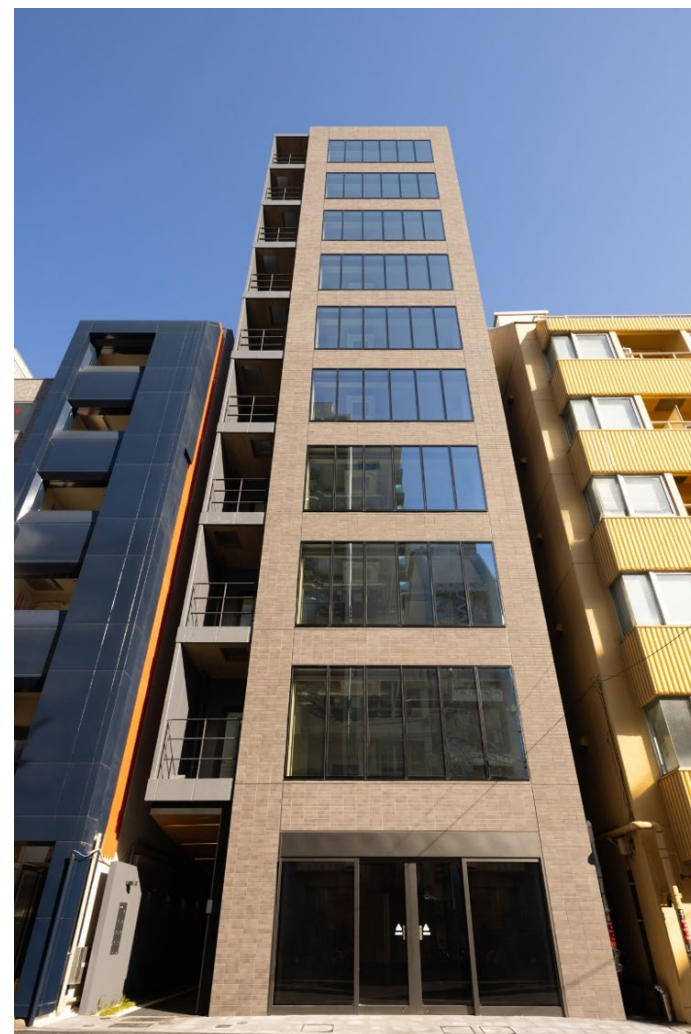
NEW オフィス区分商品 2025年6月 販売開始予定

- 単価1億～3億円
- 借入の利用が可能
- 運用期間は無期限



更なる商品を検討中

第1号商品 ARISTO 神田



小型拠点でスピード感のある事業展開へ 再エネ普及に不可欠な系統用蓄電所事業

2025年3月に第1号拠点の土地を取得し、系統用蓄電所事業に参入。

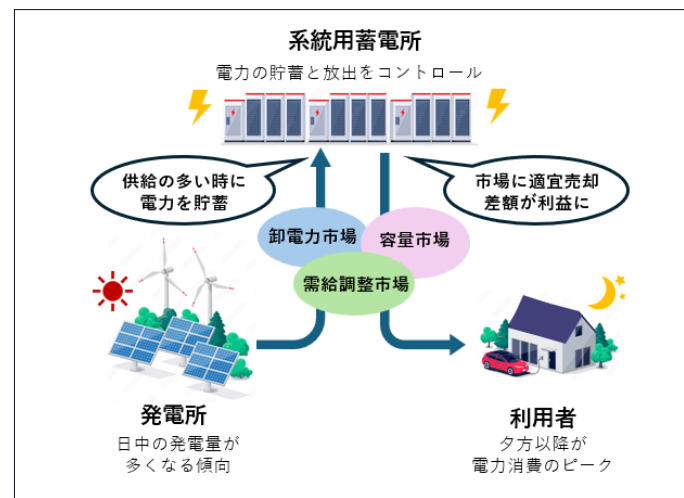
電力の売却益による安定収入が期待できる系統用蓄電所事業。大型拠点はその開発に約3年程度かかるため、約1年で運用開始準備が整う比較的小規模の拠点を中心にスピーディに展開していく予定。年内に第3号拠点までの土地取得目標。

- 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

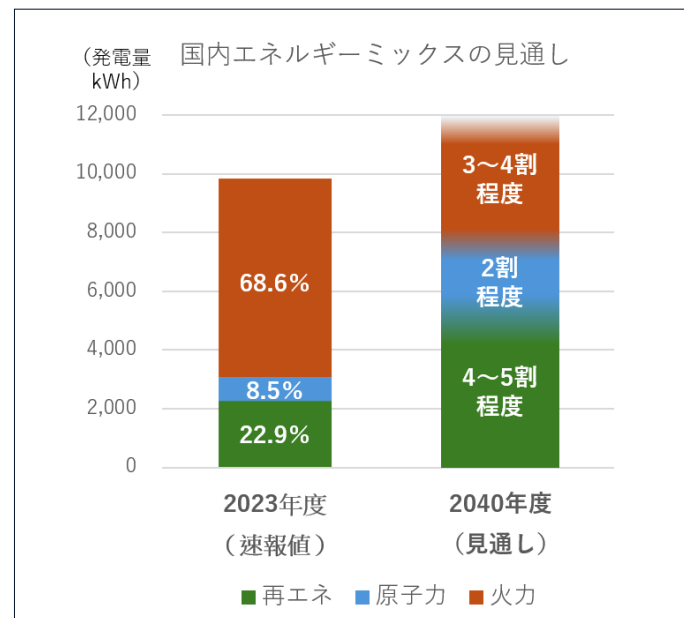


第1号拠点
三重県松阪市にて
2026年1月稼働開始予定

イメージ図



▲系統用蓄電所ビジネスの仕組み



▲エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画の概要」より 当社作成

急成長市場へ参入 - 東証プライム企業として、収益不動産のプロが安心・高品質な商品を年内ローンチへ

目下、不動産クラウドファンディング事業の準備を進めており、年内に新サービスをローンチ予定。

許認可手続きや、商品となる物件の取得が進んでいる。

投資家の募集や利益の配当まで全てWEB上で完結する不動産クラウドファンディング。10,000円という少額から出資できることから、マス層までをターゲットとし、顧客層の拡大が見込まれる。

収益不動産売買を20年以上続けてきたからこそその情報量と不動産目利き力を活かし、信頼度の高い運用、サービスの提供を目指す。

- 法的枠組みが整って以来、倍々に成長している市場へ参入
- 収益不動産の売買・バリューアップの豊富なノウハウと、東証プライム上場企業であることによる安心感の高いサービスを提供。
- 数年内に追加の免許取得でノンアセットビジネス化予定。



▲不動産特定共同事業の利活用促進ハンドブック（令和7年7月）より 当社作成

上期施策① 管理職研修の徹底

- 部長・副部長/課長のレイヤー別に、管理職研修を実施。今期から制度化した1on1MTGの効果的実践や、目標設定とフィードバックの有効性を向上させるプログラムを実施。
- 3時間×6回の研修プログラムの徹底に加えて、現場での実践を促進し、スキル定着を図った。

上期施策② 管理職向けリーダー合宿

- 5・6月、一泊二日の管理職向けリーダー合宿を実施。各回30名・合計60名超の管理職が参加。
- 組織課題に関する本音での議論から始まり、他社戦略と自社戦略の比較、全社エンゲージメント向上に向けた管理職の役割再確認等を実施。2034年税前利益200億円へ向けた経営方針が理解浸透し、より高い成長を目指す企業風土へ。

北極星（パーパス）策定・浸透により
社員エンゲージメントは向上、離職者が激減

低離職率の実現

北極星（パーパス）策定時（2024年7月時点）に在籍の新卒7年目までのプロパー社員54名について

北極星策定以降の離職は「0人」

管理職研修への投資時間

約1,900時間
(31時間/人×参加者 約60名)

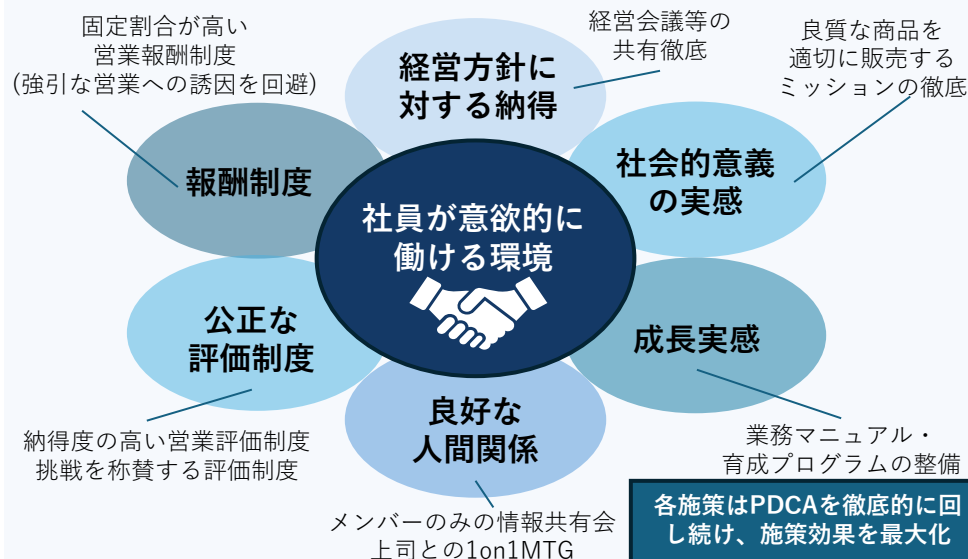


リーダー合宿への投資時間

約1,200時間
(20時間/人×参加者 約60名)

上期における
管理職への
成長投資

3,100時間
+@



各施策はPDCAを徹底的に回し続け、施策効果を最大化



酒井 佳代
エー・ディー・パートナーズ
PM一部 副部長

北極星（パーパス）を意識し、部門を超えたコミュニケーションを通じて、互いの思いや背景を理解することが“全体最適”への第一歩だと感じています。

部門間の連携が強化されることで、より高い成長を実現できると確信しています。

私自身、まずは率先して部門の枠を超えて連携し、高い視座から、自部門と他部門が共に成長できる強固な組織づくりを目指しています。



山田 哲士
エー・ディー・ワークス
情報開発本部 情報開発部 部長

9年後のビジョンの実現に向け、人財の成長を促すことが重要であると考えています。

自らの成長を見据えたキャリアプランを主体的に描けるように、等級毎に習得すべきスキル・マインドセットを考え、部門内で展開しました。

個々人がレベルアップするために何が必要かを見える化することで、自ら考え行動できる人財を育成し、会社全体の成長に繋げていきます。



菊地 杏奈
A Dワークスグループ
コーポレート部門 人事部 副部長

2025年上期より人事制度を刷新し、「人財育成」を主軸とした評価制度を導入しました。

個々の力を引き出すことが企業成長に直結すると考え、管理職向け研修や1on1を開始し、中長期的な組織力の向上を目指しています。

経営戦略と人財戦略の連動で、会社と社員の双方が成長に向かって力強く歩みを進められるよう支援しています。



山口 寛史
A Dワークスグループ
グループ戦略部門 広報・IR 副部長

リーダー合宿を経て、ビジョンに掲げる2034年の「税前利益200億円」「BtoCシェア40%」は実現可能であるとの自信が管理職の間で芽生えたと感じました。

より高い成長を希求する機運が高まっているので、広報・IRとして社内IRにも注力し、経営方針・成長戦略の浸透を促進することで、社員の心に灯った火をさらに大きくしていきたいと思っています。

| Appendix

| 2025年12月期 2Q連結決算概要（詳細）

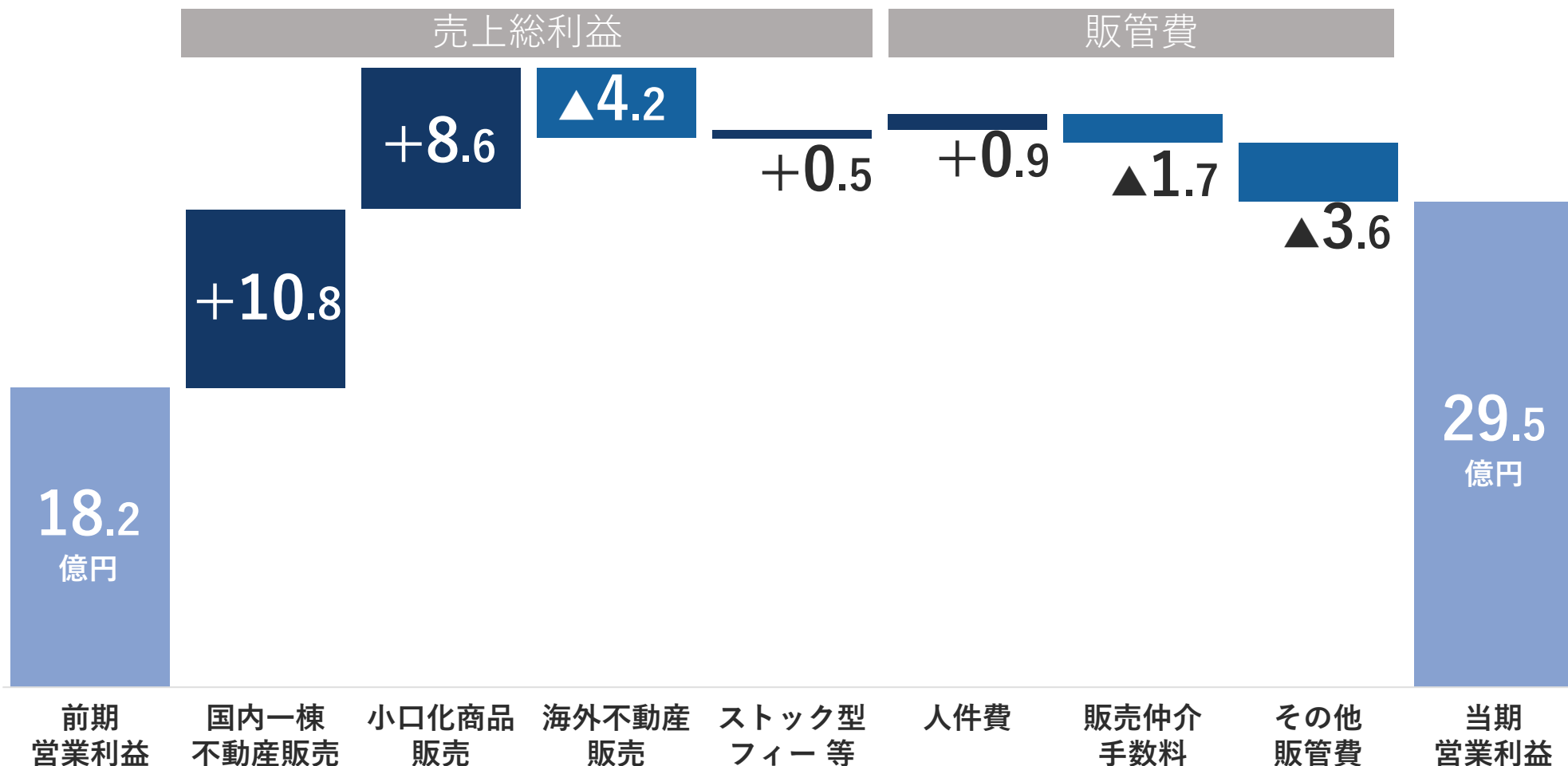
前年同期を大きく上回り、増収増益

(百万円)

	2025年12月期 2Q (実績)	2024年12月期 2Q		2023年12月期 2Q	
			前年比		前々年比
売上高	32,965	20,814	158.4%	19,145	172.2%
営業利益	2,954	1,820	162.3%	1,369	215.8%
税前利益	2,569	1,467	175.1%	1,284	200.1%
純利益 [※]	1,607	915	175.5%	864	185.9%

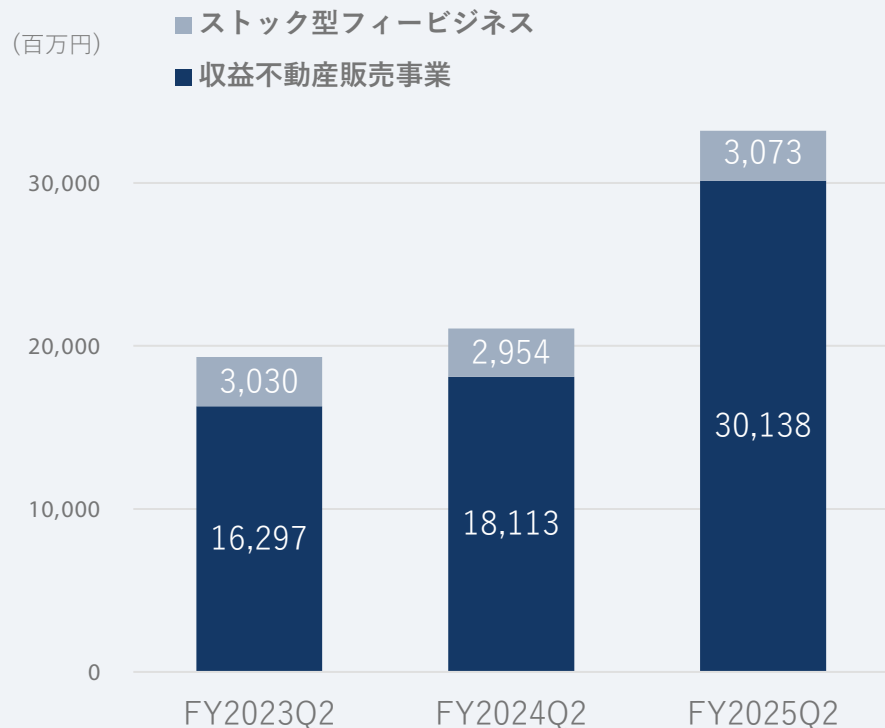
※親会社株主に帰属する当期純利益

国内一棟再生販売・不動産小口化商品販売が、好業績をけん引
 ロサンゼルスでの不動産売買市場悪化に伴い、2Qで海外棚卸資産の評価損を計上
 通期上方修正数値に海外関連損失は全て折込済。海外戦略は通期決算で改めて開示予定

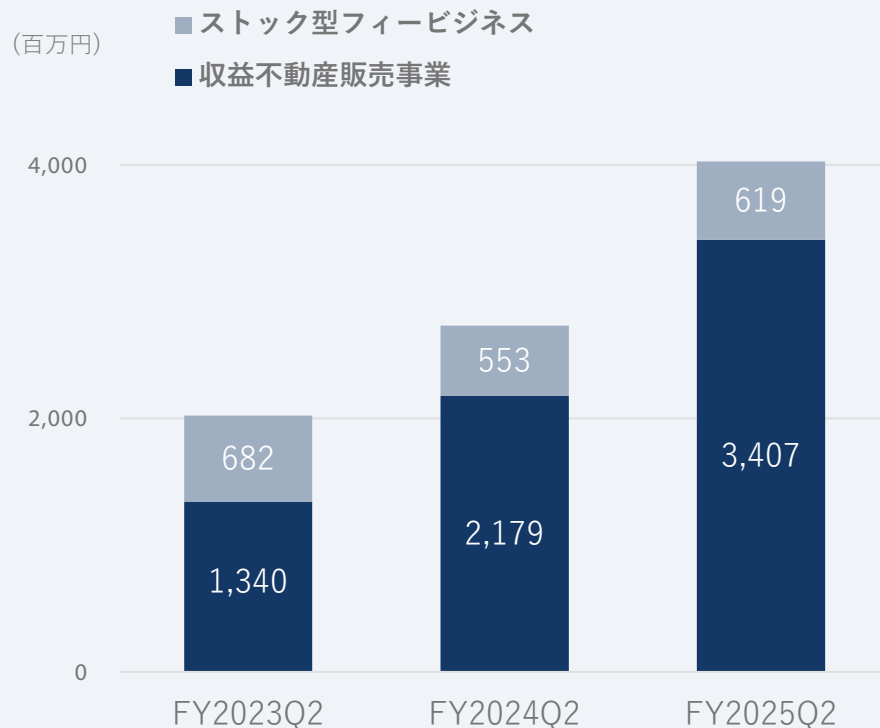


収益不動産販売事業が、業績拡大をけん引

売上高の推移（セグメント別）

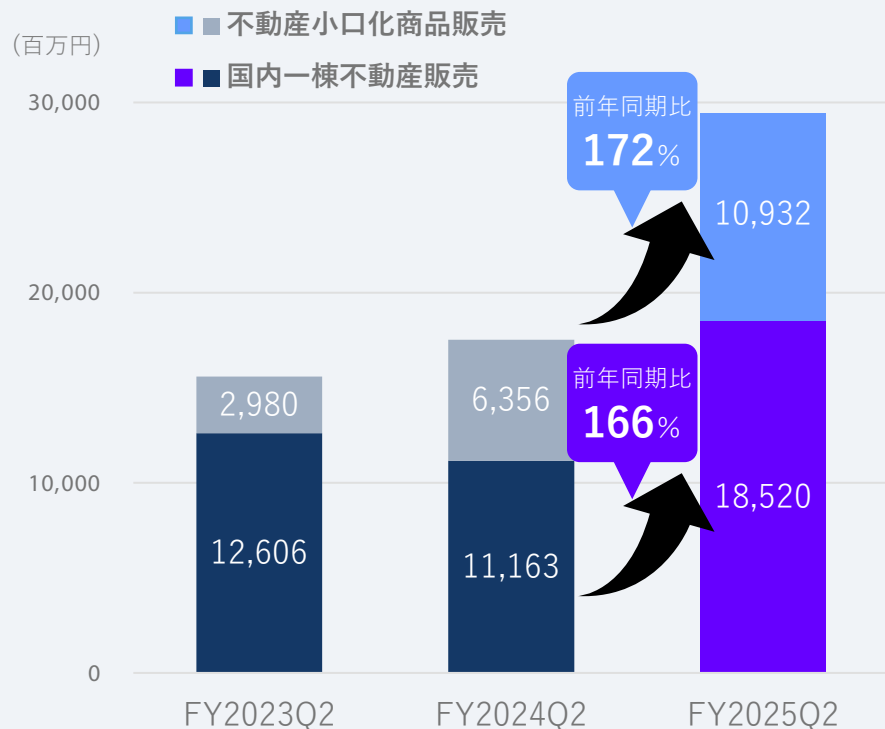


営業利益の推移（セグメント別）

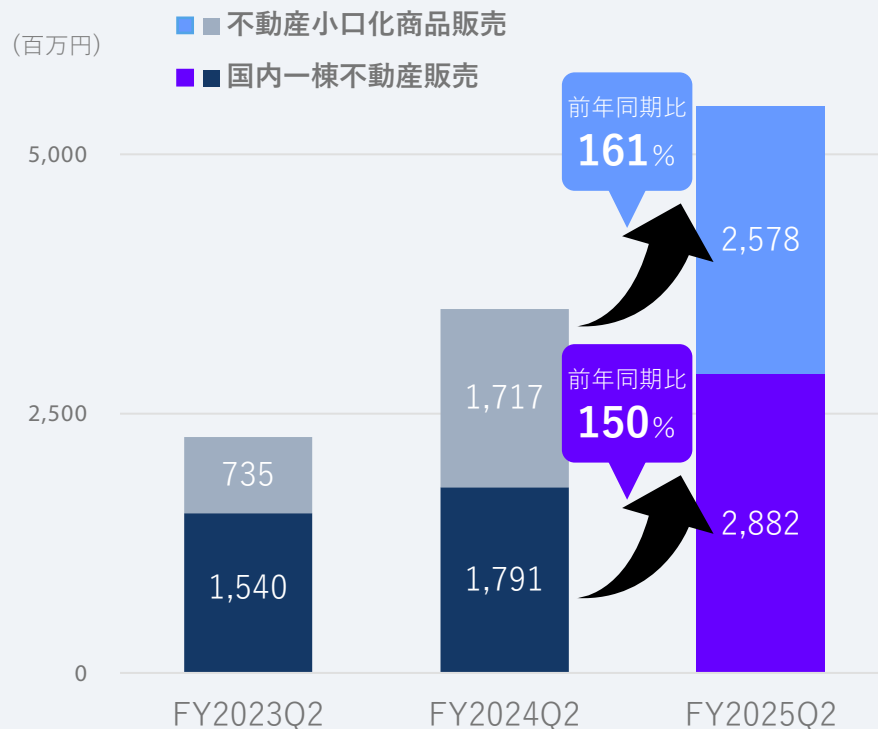


不動産小口化事業は2Qも引き続き販売順調 物件価値向上施策が奏功し、2Qは国内一棟再販事業も大きく成長

売上高の推移（国内収益不動産販売 内訳）

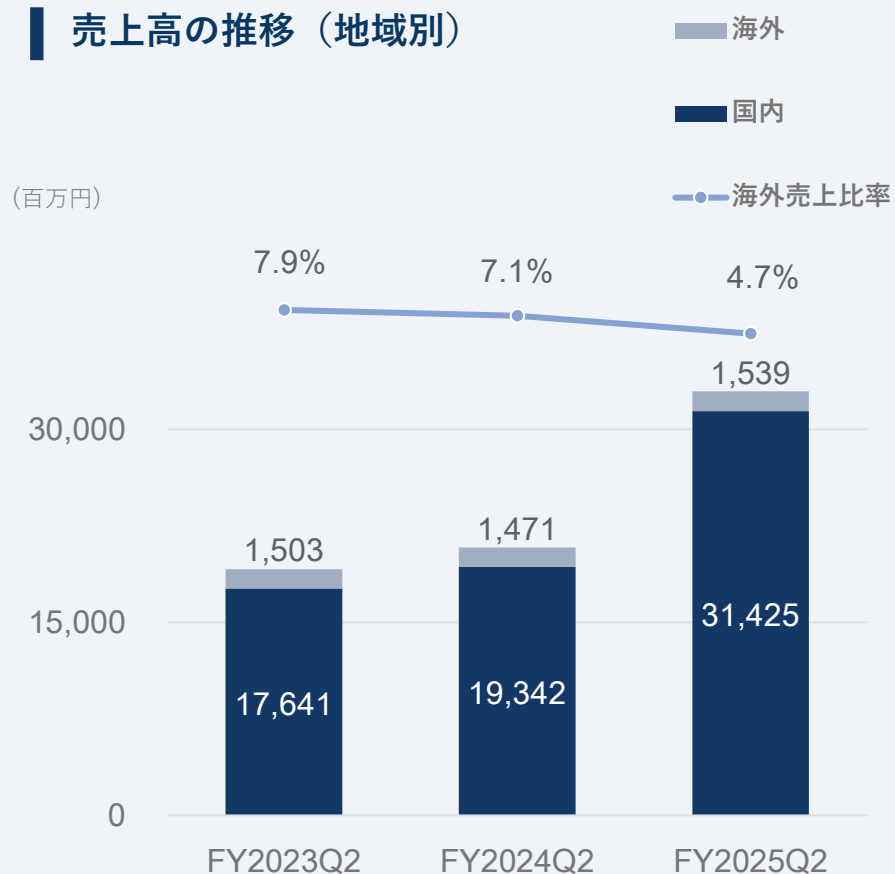


売上総利益の推移（国内収益不動産販売 内訳）

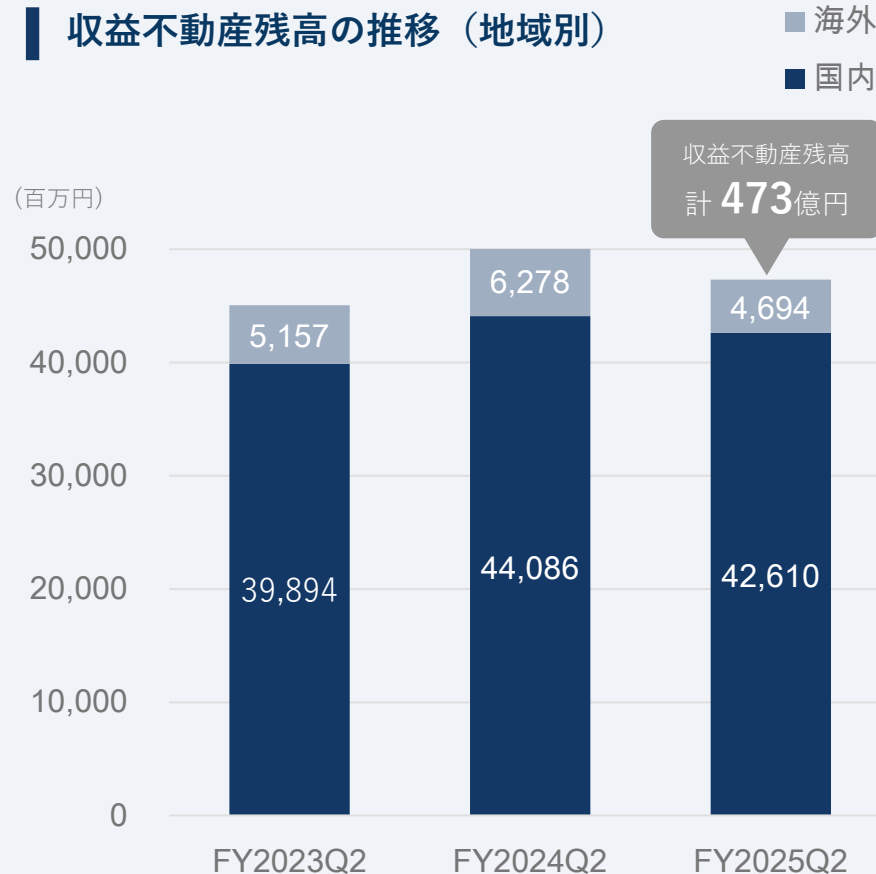


米国での高金利継続により、海外の仕入・販売活動は慎重に進める
総資産回転率が向上した結果、不動産残高が同水準でも増収増益を達成

売上高の推移（地域別）



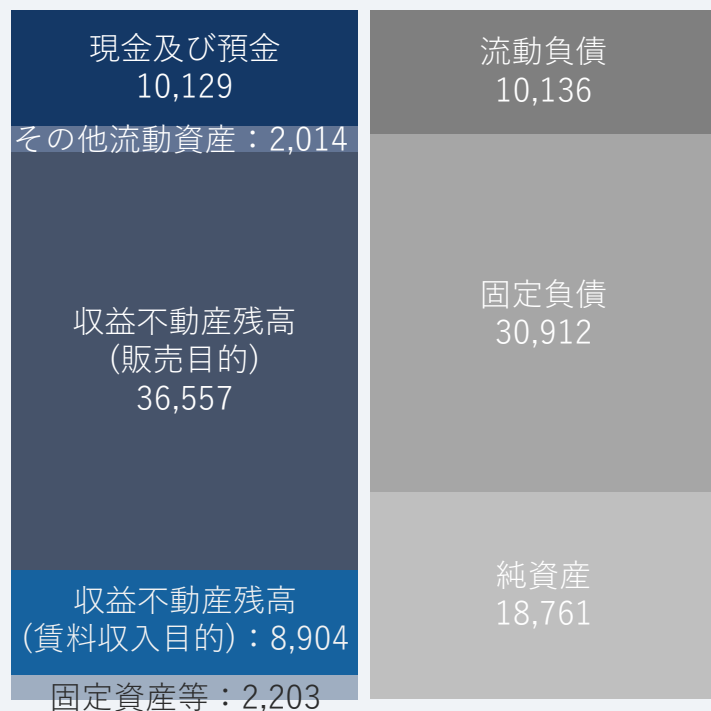
収益不動産残高の推移（地域別）



自己資本比率は32.2%と、目標値30%に対して安定的に推移

2024年12月末時点

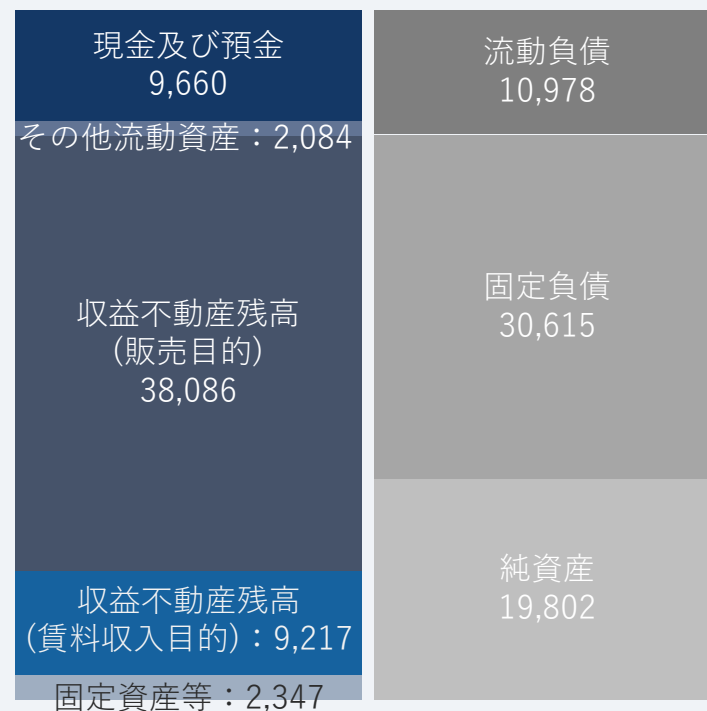
(百万円)



総資産： 59,809百万円

2025年6月末時点

(百万円)



総資産： 61,396百万円

(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

AD

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。

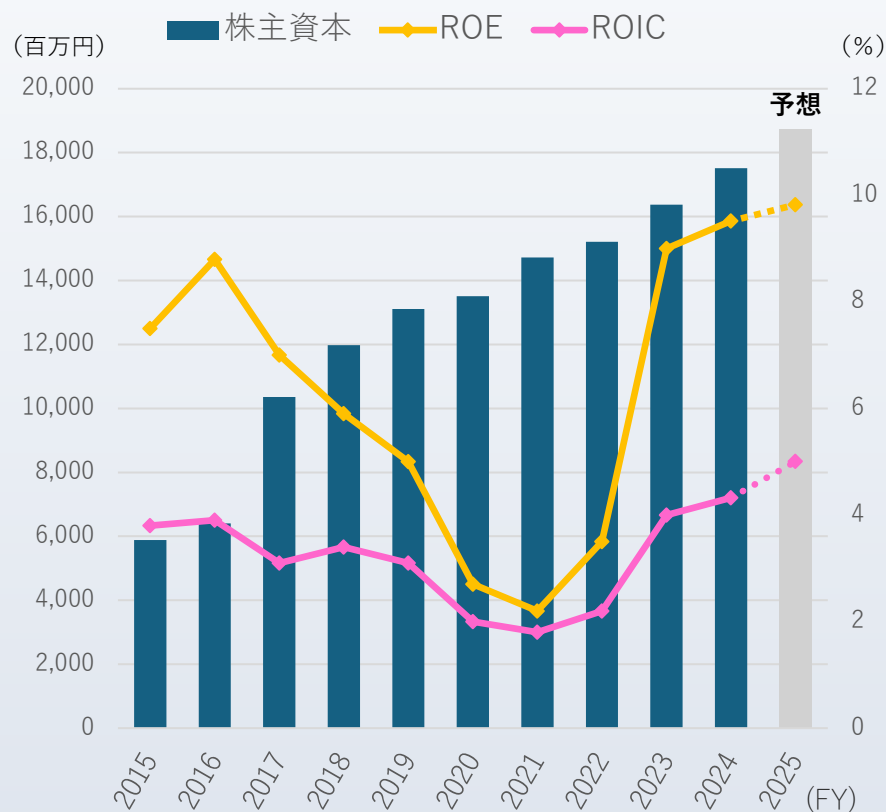
しかしながら、2024年12月末時点で当社のPBRは0.5倍であり、企業価値向上へ向けて大きな課題を抱えていると認識しています。この課題解決のため、企業価値向上に真正面から向き合う強い意志を持ち「企業価値向上に向けた成長戦略」を策定しました。策定にあたっては、外部専門家の意見も取り入れ、現状を分析し、課題を抽出し、課題解決のための施策を掲げています。

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～

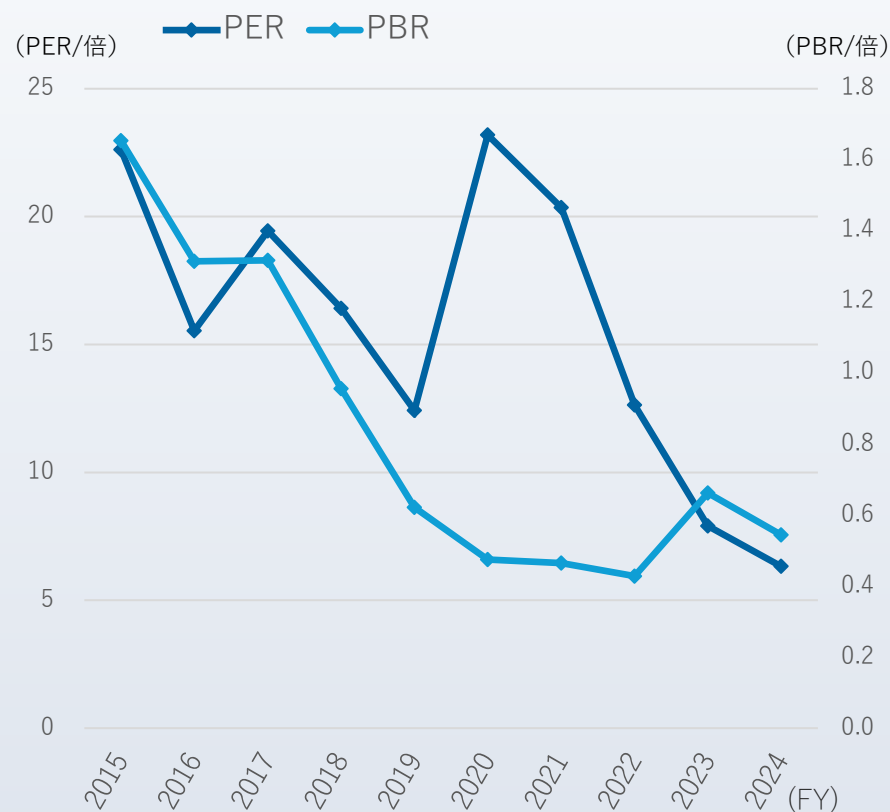
2024年末時点において、ROEは9.5%で推移する一方、PERは6.3倍でPBRは0.5倍となっています。

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。

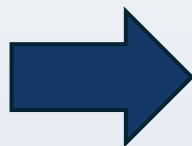
以上の当社の状況分析に加え、同一セクター（一棟不動産再生販売セクター・不動産小口化商品セクター）競合会社のPBR・ROE比較検証、金利上昇を含んだ市場環境等を総合的に考察した結果、現在、当社は資産収益性・ROEに課題があると認識しています。

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)

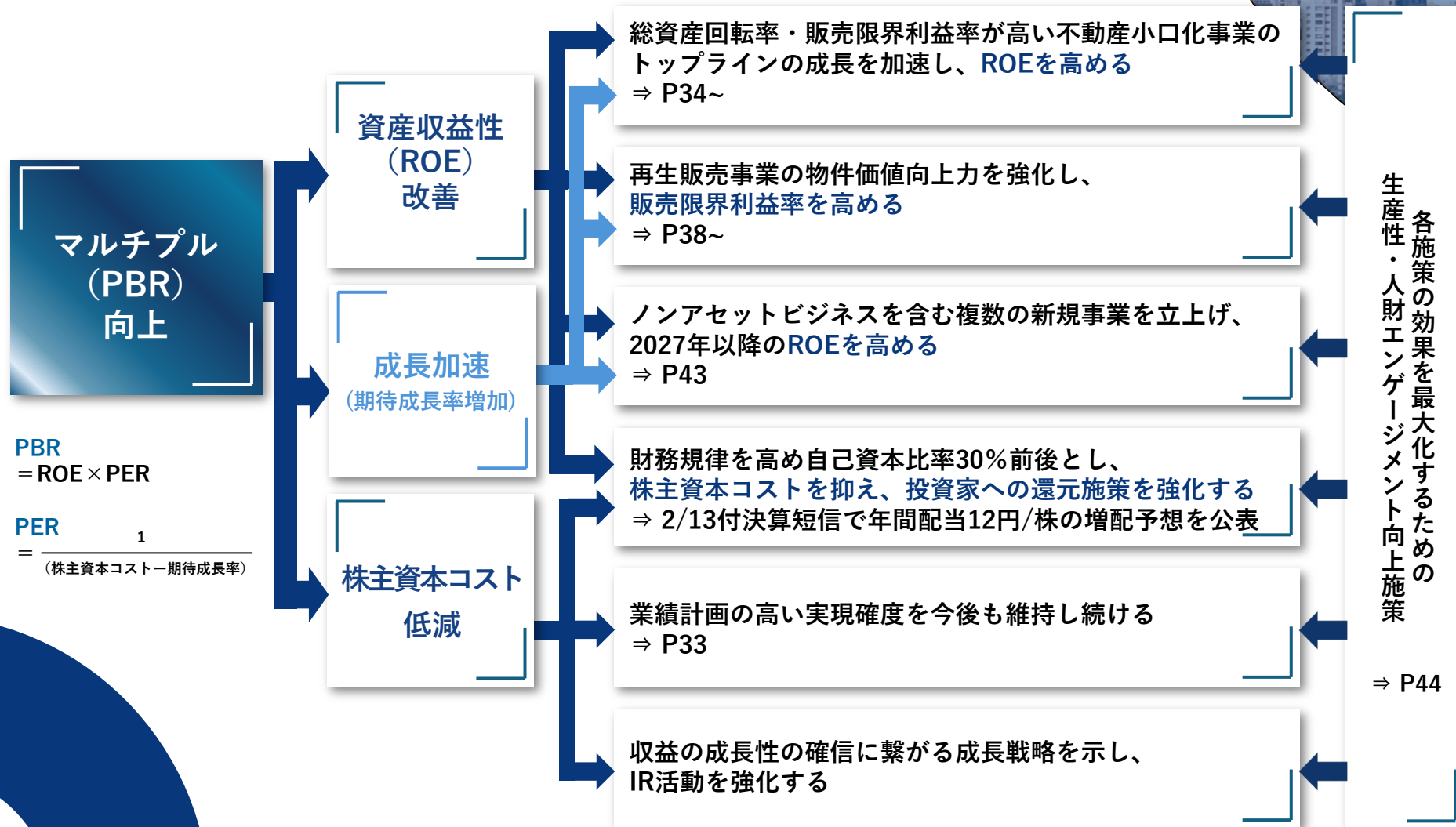
<

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。

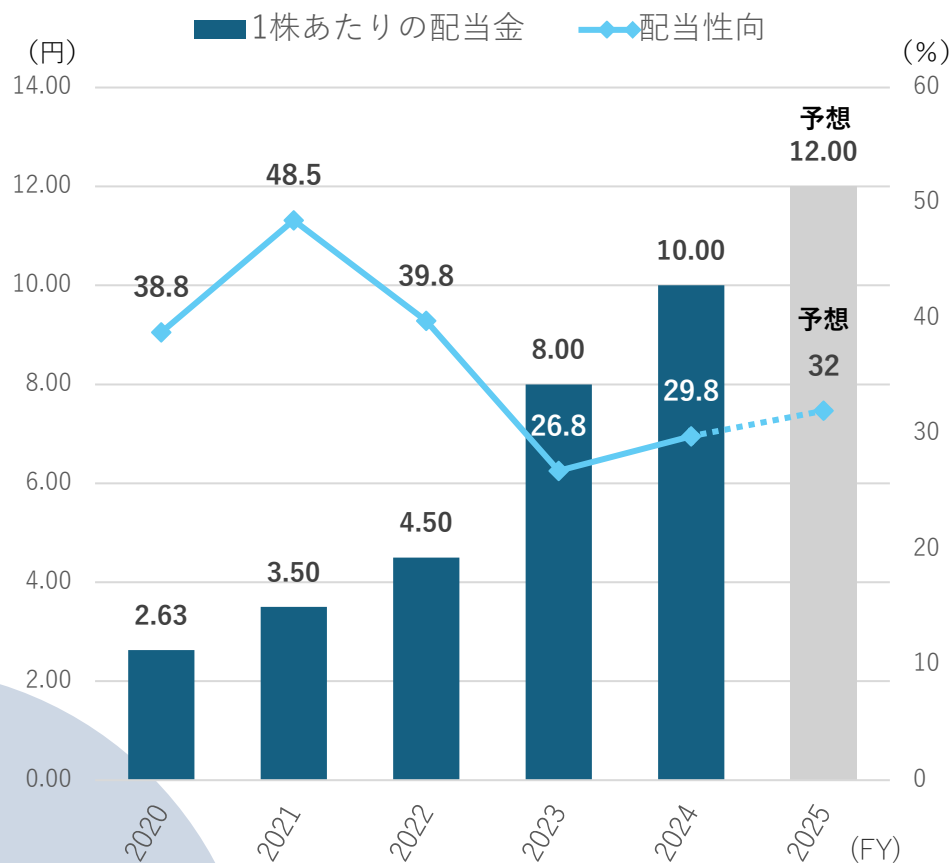


03 企業価値向上に向けた成長戦略（補足）

株主還元施策とキャピタルアロケーション

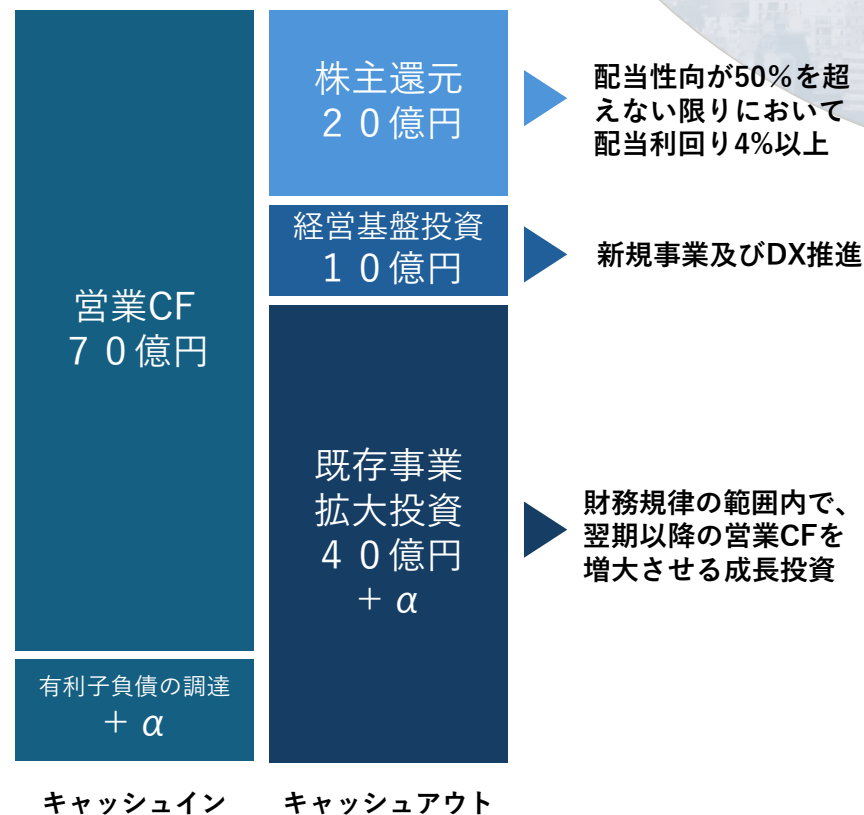
成長投資とのバランスを考慮しつつ、
資金配分における株主還元をより厚くする見通しです。

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。



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。

1 好立地の優良不動産に500万円から投資可能

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

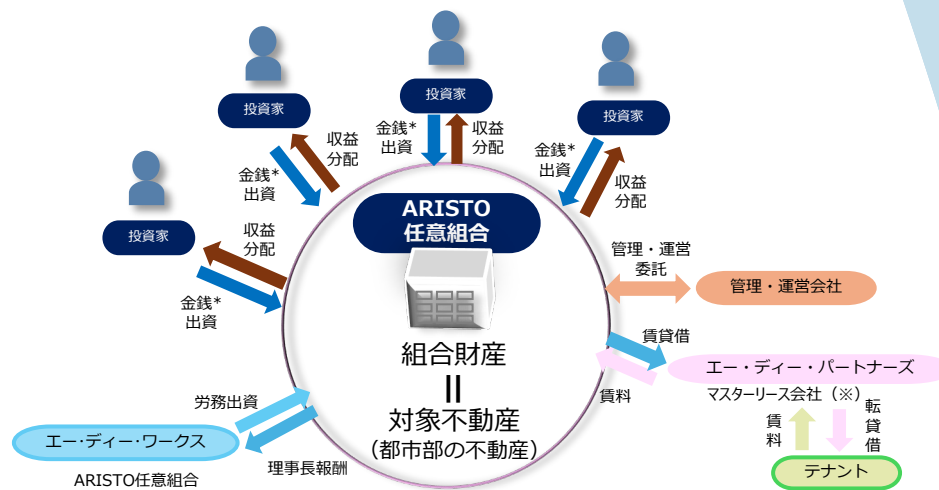
不動産小口化商品とREITの違い

	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。



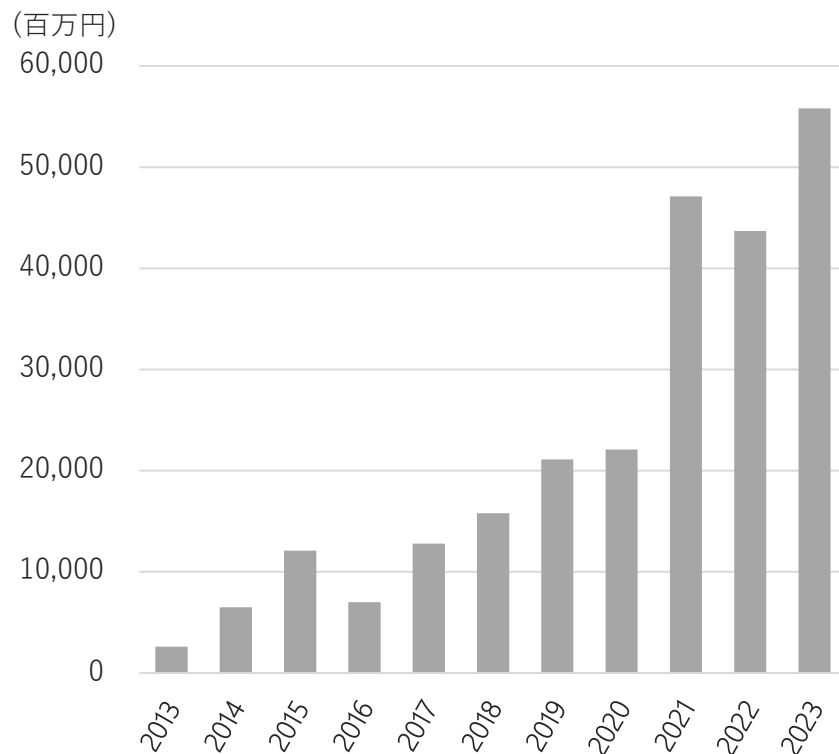
(※)マスターリース会社から本組合に支払われる賃料の金額は、マスターリース会社が実際にテナントから収受した賃料の金額に応じて決定されるため、マスターリース会社は、本組合が将来に亘って一定額の賃料収入を得られることを保証するものではありません。

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

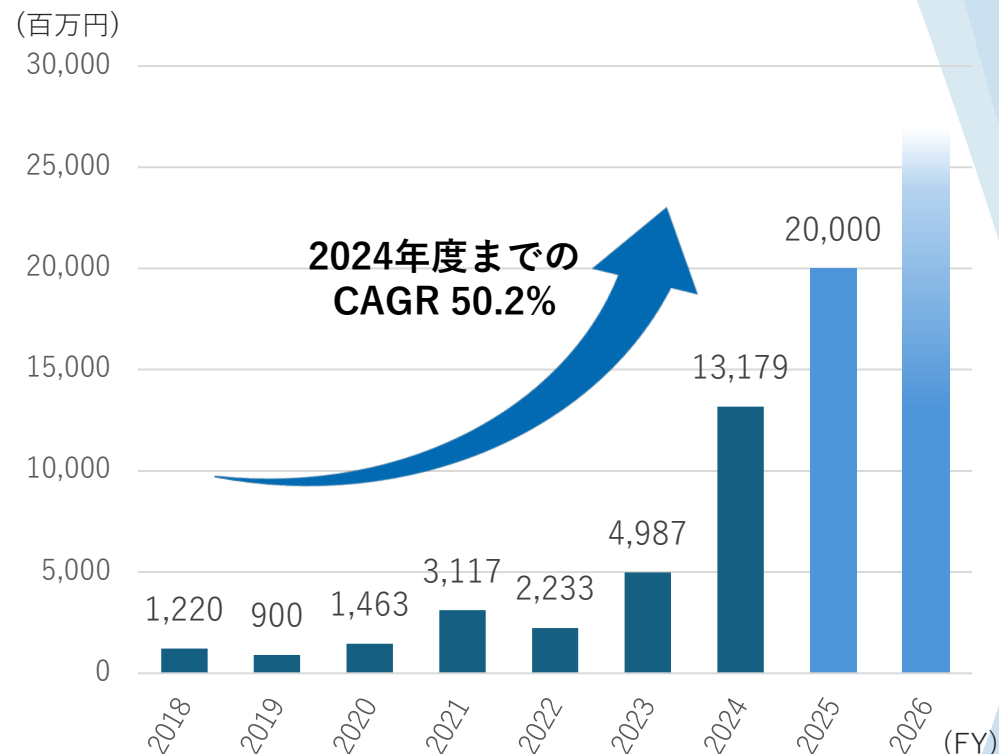
不動産特定共同事業の新規出資額は近年大きく増加しており、市場の成長は今後も継続する見込みです。
市場の成長に伴い、当社の販売実績もCAGR50%を超えています。（2018年度～2024年度）
2025年度は販売売上200億円（税込）を目標としており、中長期的にさらなる飛躍を目指します。

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



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・遵法性は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。

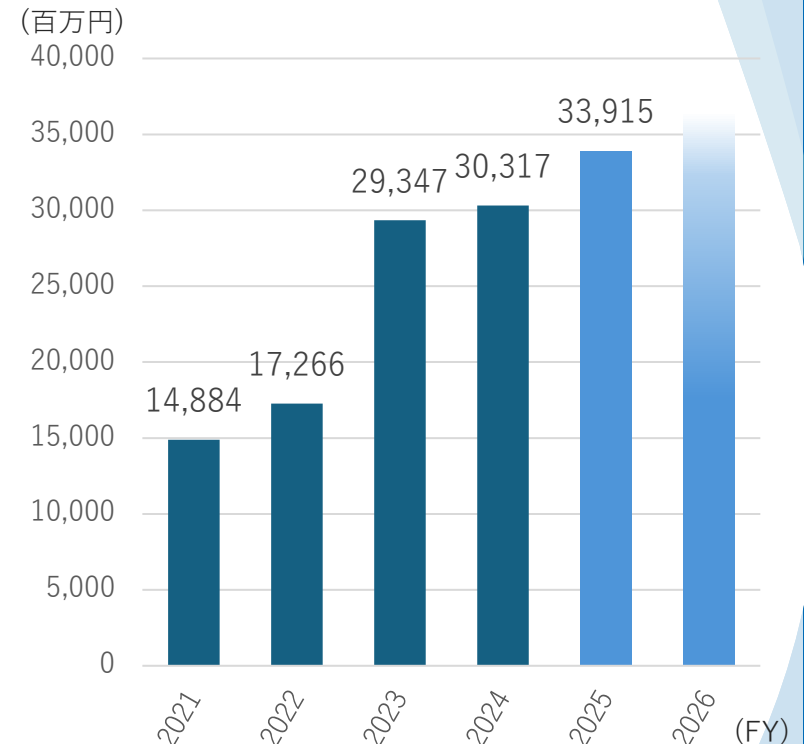
2 不動産の価値を最大限に高めるバリューアップ

- 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』

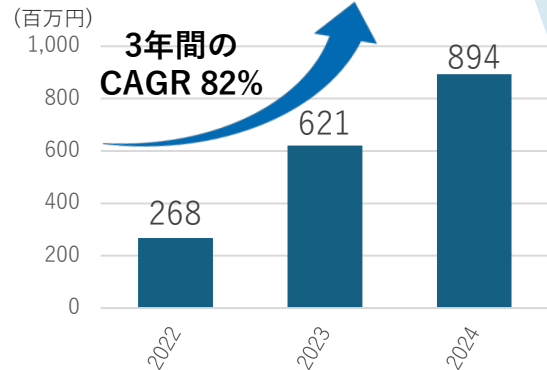
エリアの拡大

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



1;7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
年々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 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。

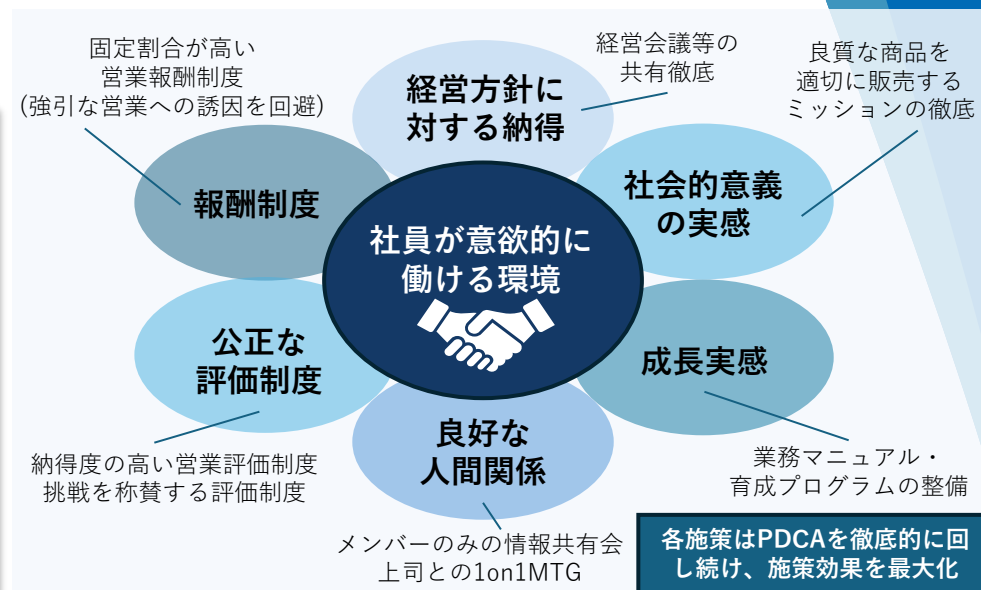
不動産小口化事業での事例

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)

中計2年目にして、最終年度計画を大きく超える成長見通し
FY2026計画は未定ながら、FY2025修正計画（8/7公表）を相当程度上回る見通し
新規事業の進捗を見ながら、FY2025通期決算時に開示予定

(億円)

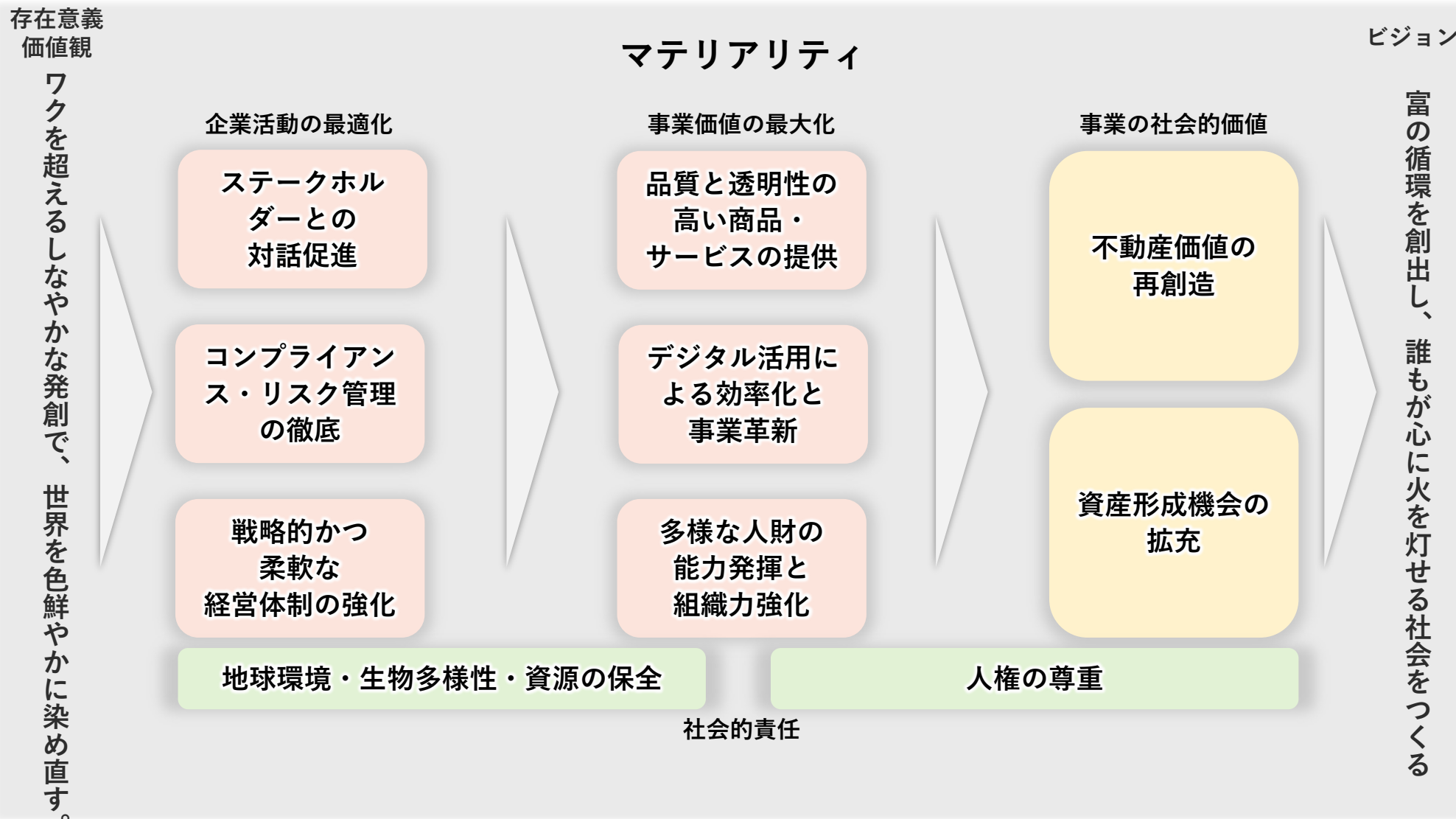
第2次中期経営計画(2024年12月期～2026年12月期)						
連 結	FY2024 (2024年12月期)		FY2025 (2025年12月期)			FY2026 (2026年12月期)
	当初計画	実績	当初計画	修正計画① (2/13公表)	修正計画② (8/7公表)	当初計画
売上高	470.0	499.1	520.0	550.0	605.0	580.0
営業利益	30.0	32.1	33.0	36.0	50.0	37.0
税前利益 (税金等調整前当期純利益)	23.0	25.4	26.0	28.0	40.0	30.0
収益不動産残高 ※1	450	454	460	470	470	500
株主資本	175	175	185	187	194	200
ROE ※2	9.2%	9.5%	9.6%	9.8%	13.7%	10.4%
ROIC ※3	4.3%	4.4%	4.6%	5.0%	6.4%	4.8%
人材生産性 “PH総利益” ※4	33百万円/人	36百万円/人	34百万円/人	38百万円/人	40百万円/人	35百万円/人
財務健全性 “自己資本比率”	30%前後	31.3%	30%前後	30%前後	30%前後	30%前後
株主価値 “EPS” ※5	32.95円	33.50円	36.35円	37.02円	52.68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）

| サステナビリティ

A.D.W. SINCE 1886
GROUP

北極星（パーパス）・ビジョンの策定に伴い、マテリアリティを改定



物件バリューアップをはじめ、多様な視点からサステナビリティを追求

社会課題解決につながる商品化への取り組み

昨年度に引き続き、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。サステナビリティを追求したバリューアップの推進や環境認証の取得に積極的に着手しています。

P25に記載の八丁堀プロジェクト『木質化×ウェルネスオフィス』のような取組をはじめ、既存不動産でも積極的に認証取得し、環境性能の明示にも努めています。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。

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★★★★
2025年	AD-C浅草雷門（新築）	BELS★★★★★
2025年	U residence 三鷹（既存不動産）	CASBEE Aランク
2025年	U residence 池尻（既存不動産）	CASBEE Aランク
2025年	U residence 自由が丘（既存不動産）	CASBEE Aランク

表：当社での環境認証取得事例



▲U residence 三鷹。修繕に耐久性の高い素材を利用し、今後建物のメンテナンス費用を抑えられることが期待される。



▲八丁堀プロジェクト（ナカリンオートビル）。CLTだけでなく再生素材の什器も取り入れている。

サステナビリティの推進が、多様な資金調達にも寄与

物件の環境認証取得実績や、温室効果ガス排出量の測定・削減に取り組んでいることが、多様な資金調達にもつながっています。2025年3月に「千葉銀行グリーンローン」、6月に「群馬銀行カーボンニュートラルローン」での資金調達を達成致しました。

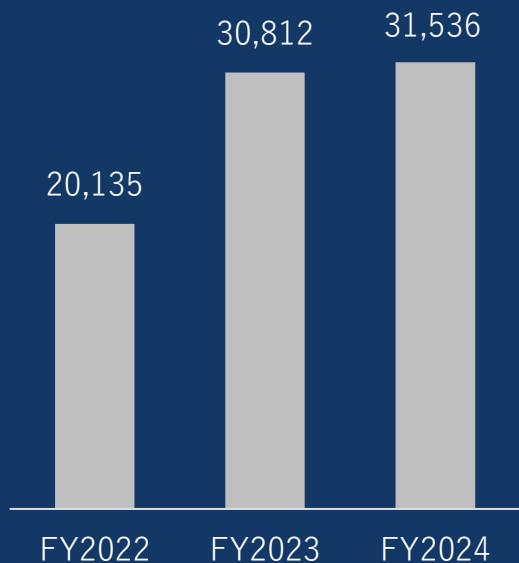
| ビジネスモデル

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

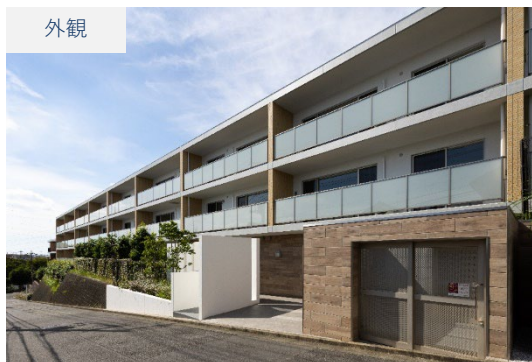
強み



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〉

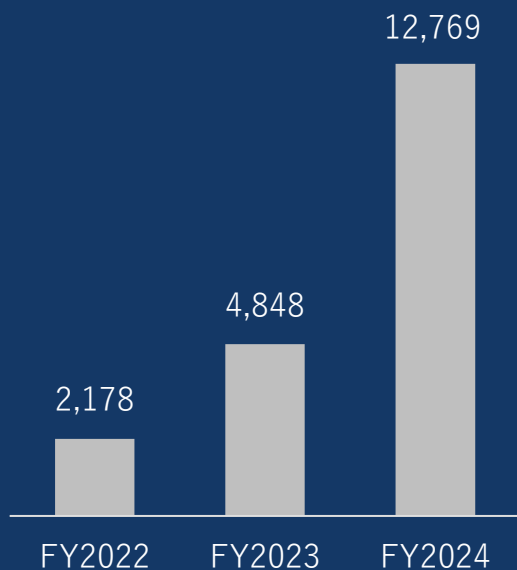
- ・ 大規模修繕工事
- ・ 居室の内装工事
- ・ 法令違反の是正
- etc.

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

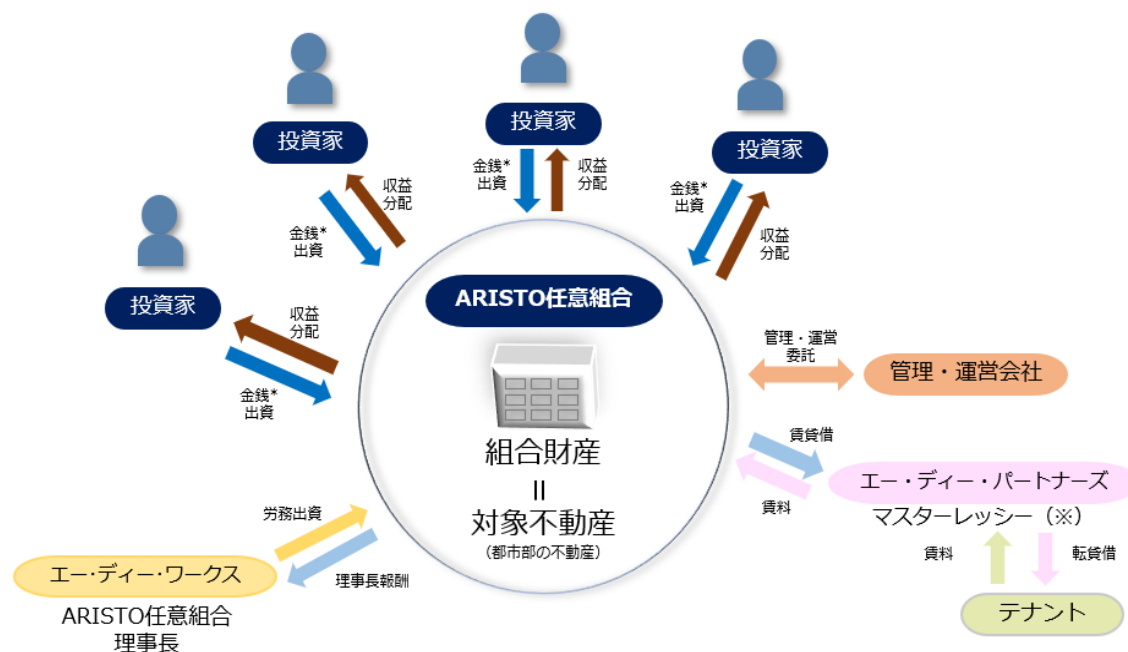
（1口100万円）※最低出資金額は対象不動産により異なる

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。

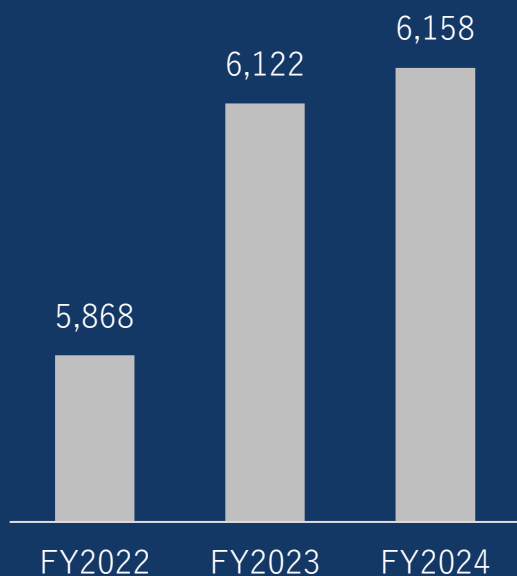


3 スtock型フィービジネス

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(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	6,283百万円(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(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）

259人

2025年6月末現在



グループ会社数

11社

2025年6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

50,000,864株
- 2

株主数

24,363名

(議決権有株主：16,902名)
- 3

大株主の状況

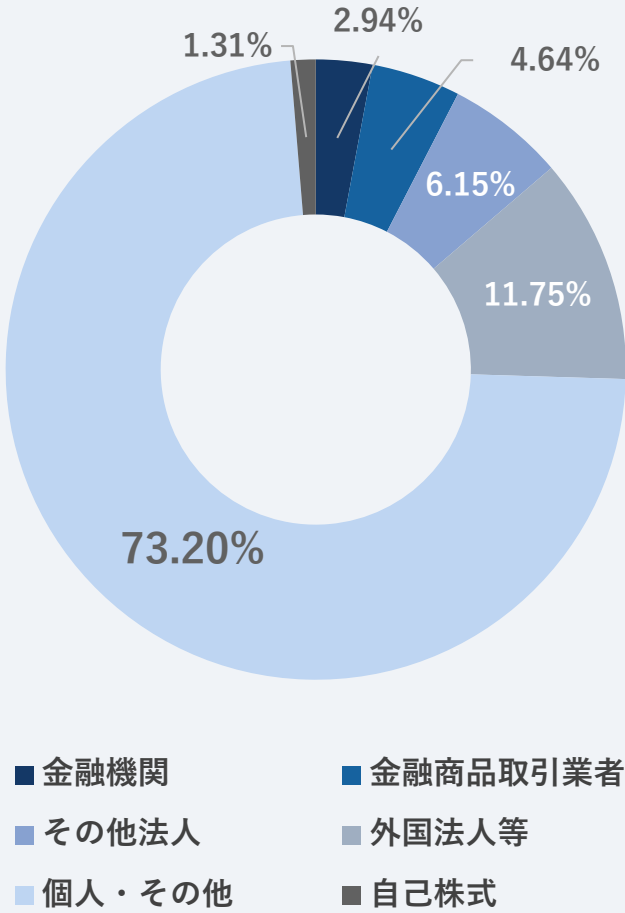
(下表のとおり)

d≠	株主名	所有株式数の割合 (持株比率)
1	田中 秀夫	10.25%
2	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPR D AC ISG (FE-AC)	4.37%
3	有限会社リバティーハウス	3.94%
4	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	2.00%
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・76735口)	1.68%
6	BOFAS INC SEGREGATION ACCO UNT	1.54%
7	楽天証券株式会社	1.37%
8	株式会社ADワークスグループ	1.31%
9	野村信託銀行株式会社 (投信口)	0.92%
10	今井 一史	0.84%

- 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