

株式会社ADワークスグループ

個人投資家向けIR説明会 - 会社概要と成長戦略 -

代表取締役社長CEO 田中 秀夫

取締役 グループ戦略部門 執行役員部門長 室谷 泰蔵

2025年9月・10月

東証プライム：2982



目次

1. ADWGグループの会社概要
2. 事業内容
3. 2025年12月期 第2四半期ハイライト
4. 企業価値向上に向けた成長戦略の進捗
5. 第2次中期経営計画の進捗
(2024年12月期-2026年12月期)

1 | ADWGグループの会社概要

A.D.W. SINCE 1886
GROUP

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

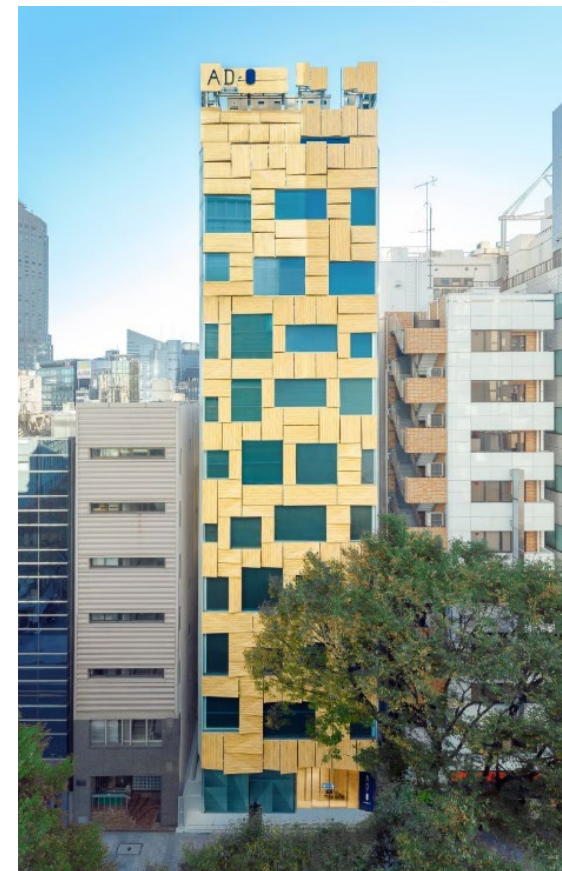
**東京・大阪・福岡****ロサンゼルス**

国内外で事業を展開

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。

- 1886年 2月 染色業として創業
- 1936年 5月 株式会社青木染工場として法人化
- 1976年 8月 宅建業免許取得、不動産業を開始
- 1995年 2月 株式会社エー・ディー・ワークスに商号変更
- 2007年10月 東証JASDAQ上場（3250）
- 2013年 4月 米国で不動産事業に進出
- 2015年 4月 東証二部市場変更
- 10月 東証一部市場に指定替え
- 2018年 8月 不動産小口化商品の販売開始
- 2020年 4月 持株会社制移行に伴い、(株)ADワークスグループが
東証一部上場（2982）
- 2022年 4月 東証市場再編により、東証一部からプライム市場へ移行



自社開発ビル AD-O渋谷道玄坂
（創業130周年記念事業）





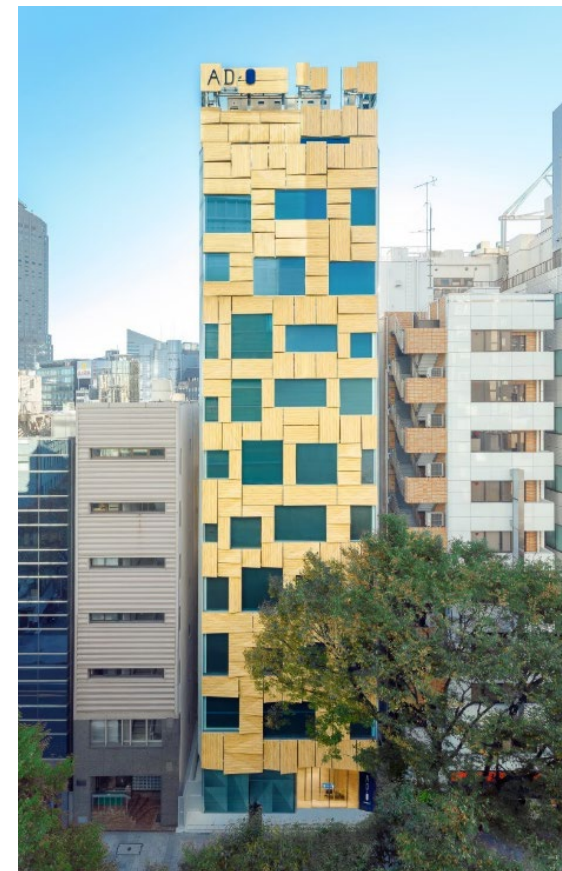






自分の代で絶やさぬために

- 1886年 2月 染色業として創業
- 1936年 5月 株式会社青木染工場として法人化
- 1976年 8月 宅建業免許取得、不動産業を開始
- 1995年 2月 株式会社エー・ディー・ワークスに商号変更
- 2007年10月 東証JASDAQ上場（3250）
- 2013年 4月 米国で不動産事業に進出
- 2015年 4月 東証二部市場変更
- 10月 東証一部市場に指定替え
- 2018年 8月 不動産小口化商品の販売開始
- 2020年 4月 持株会社制移行に伴い、(株)ADワークスグループが
東証一部上場（2982）
- 2022年 4月 東証市場再編により、東証一部からプライム市場へ移行



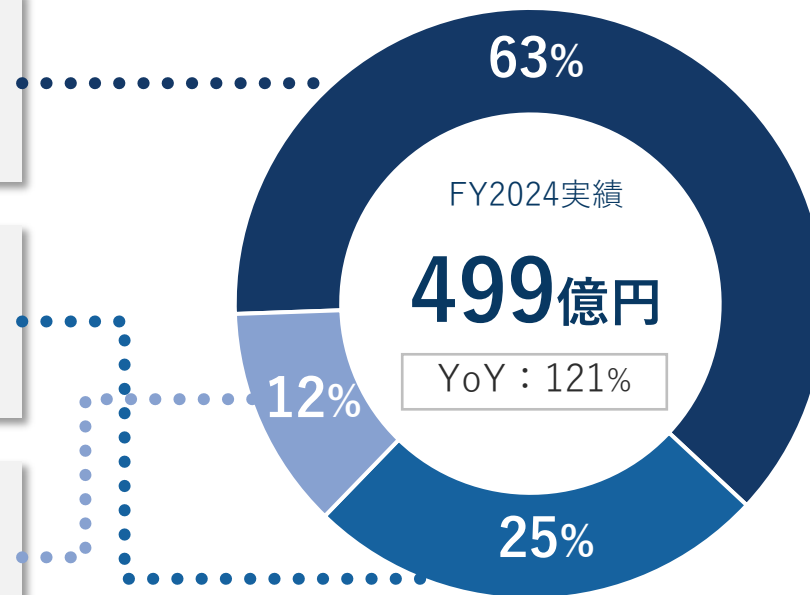
自社開発ビル AD-O渋谷道玄坂
（創業130周年記念事業）

| 事業内容

当社グループは3つの事業区分で構成されており
前期売上高は499億円（前々期比：121%）規模と堅実に成長中

ADWGグループの事業ドメイン

- 1 一棟収益不動産販売
- 2 不動産小口化商品販売
- 3 スtock型フィービジネス

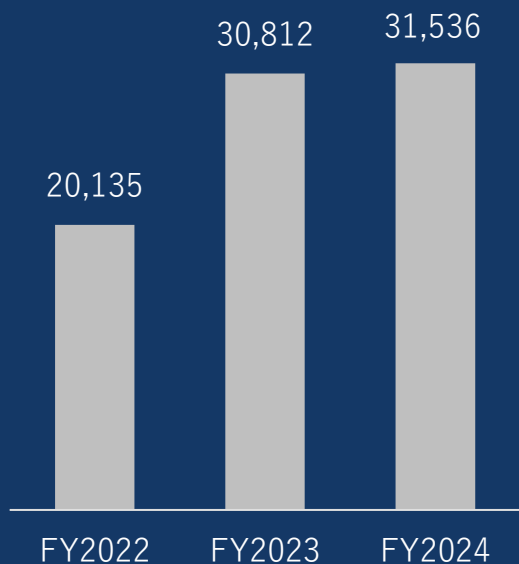


1 一棟収益不動産販売

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

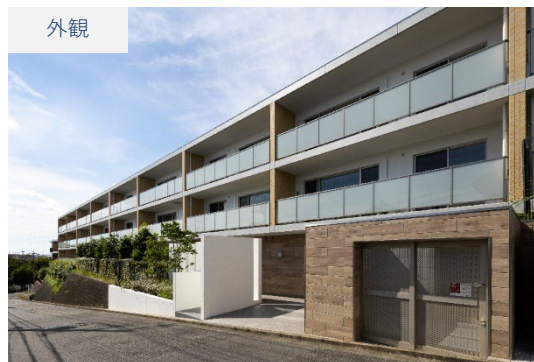
強み



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〉

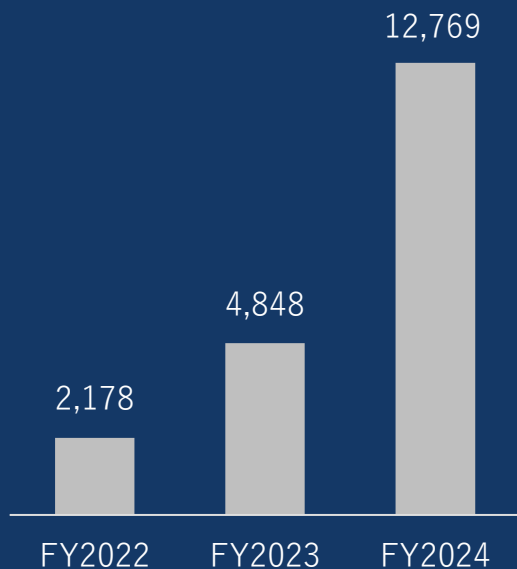
- ・ 大規模修繕工事
- ・ 居室の内装工事
- ・ 法令違反の是正
- etc.

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

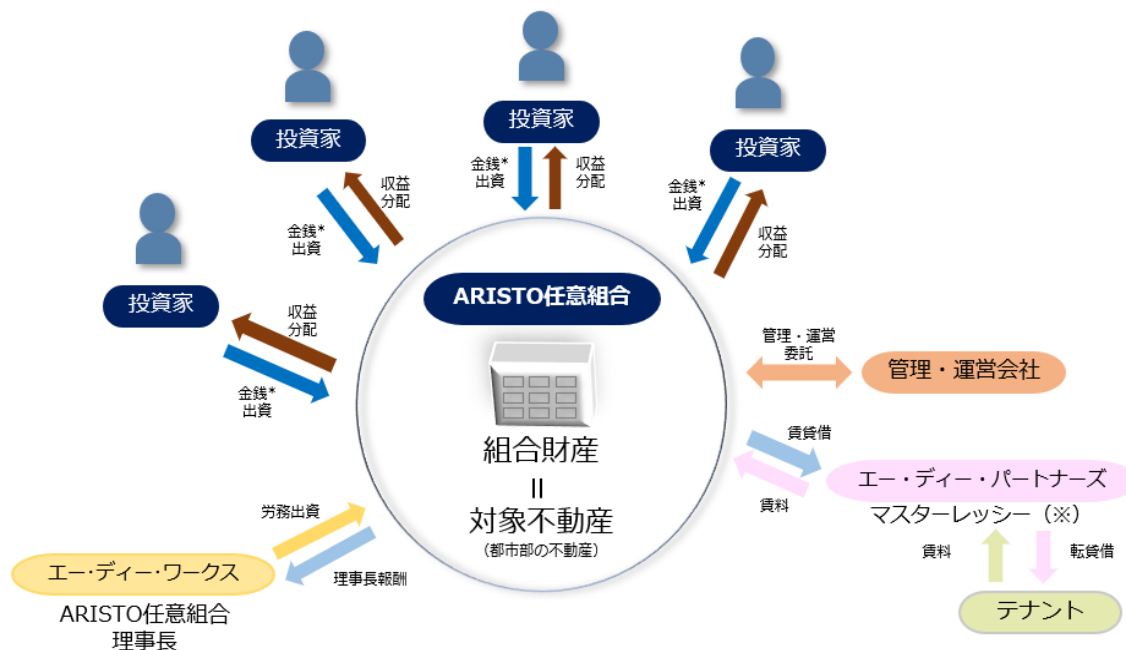
（1口100万円）※最低出資金額は対象不動産により異なる

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。

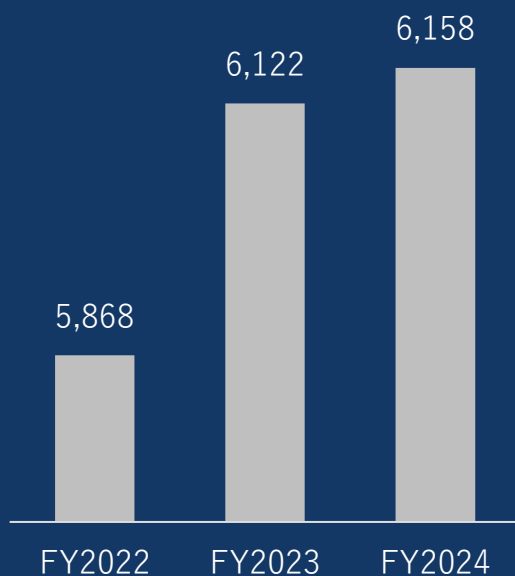


3 スtock型フィービジネス

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

| 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

2Q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

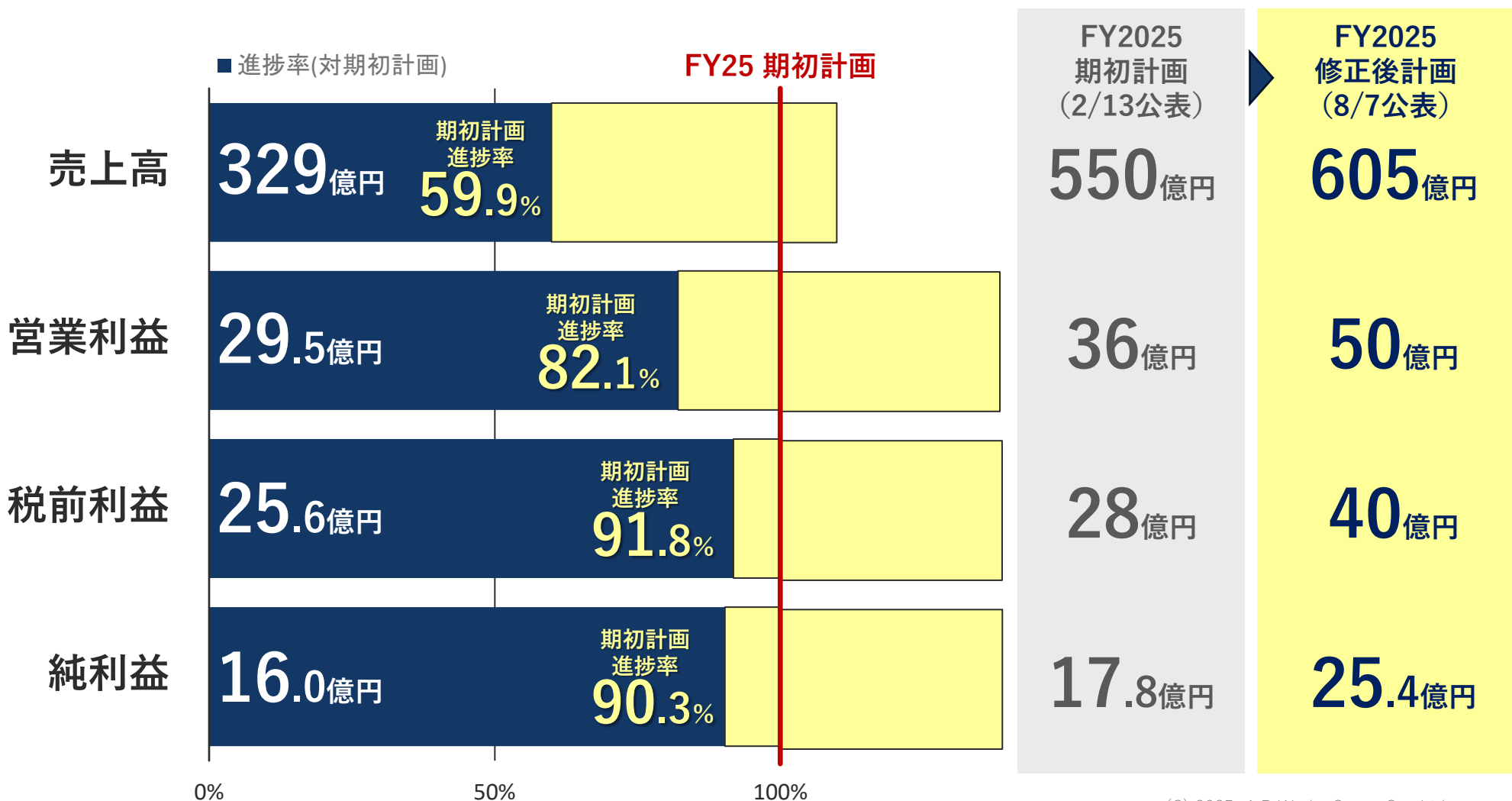
2Q売上109億円（前年同期比 171.9%）・売上総利益25.7億円（同 150.1%）
年間販売目標200億円に対し、上期販売総額111.4億円(税込)・進捗率55.7%と好調
下期販売分在庫は全て確保済。販売提携先も500社超へ拡大



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

2Q売上185億円（前年同期比 165.9%）・売上総利益28.8億円（同 160.9%）
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)

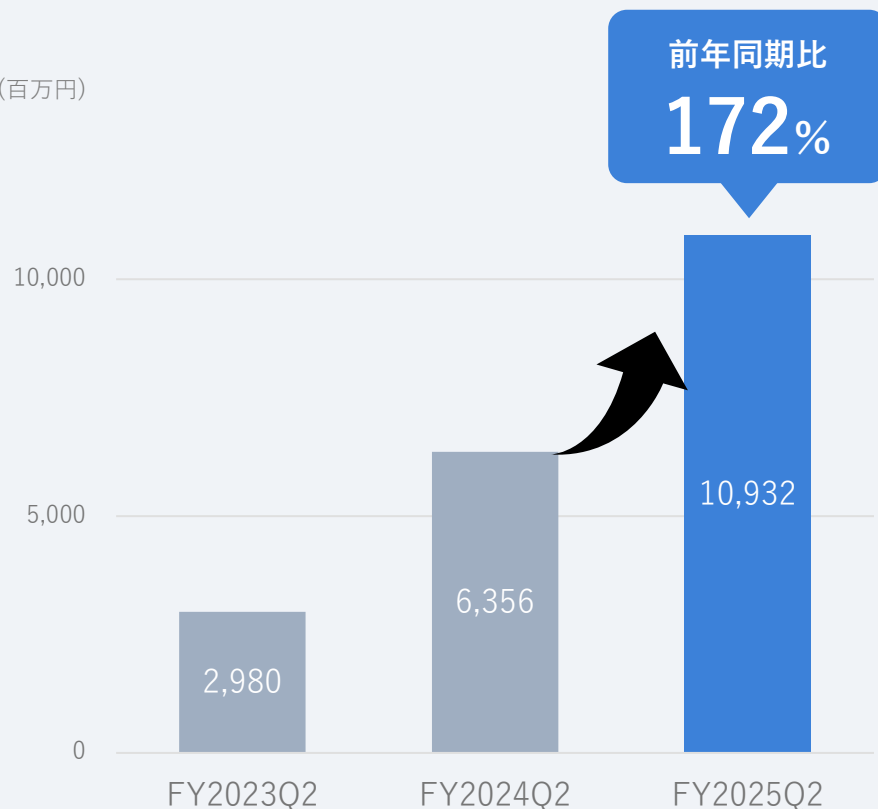
第2次中期経営計画(2024年12月期～2026年12月期)						
連 結	FY2024 (2024年12月期)		FY2025 (2025年12月期)			FY2026 (2026年12月期)
	当初計画	実績	当初計画	修正計画① (2/13公表)	修正計画② (8/7公表)	当初計画
売上高	470.0	499.1	520.0	550.0	605.0	580.0
営業利益	30.0	32.1	33.0	36.0	50.0	37.0
税前利益 (税金等調整前当期純利益)	23.0	25.4	26.0	28.0	40.0	30.0
収益不動産残高 ※1	450	454	460	470	470	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

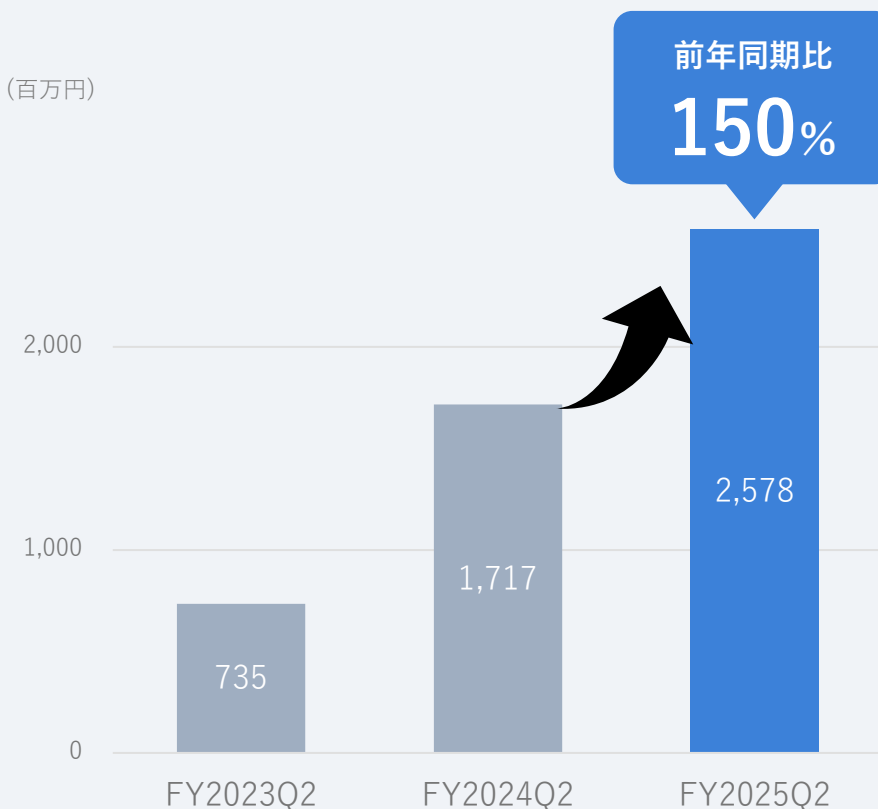
売上高の推移（不動産小口化商品販売）

(百万円)



売上総利益の推移（不動産小口化商品販売）

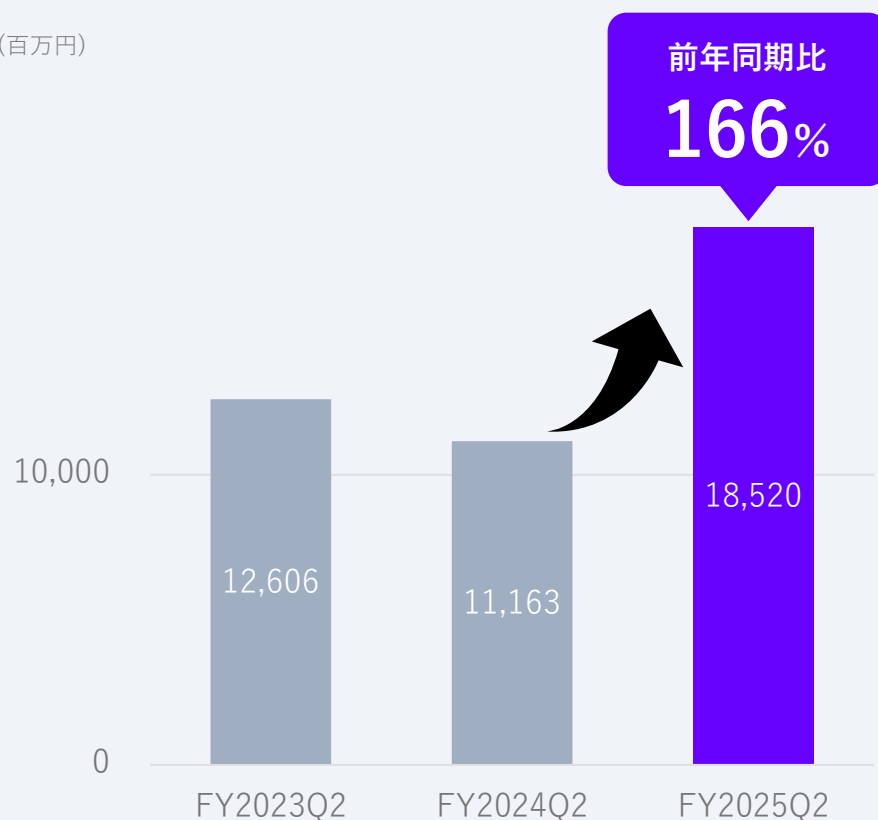
(百万円)



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

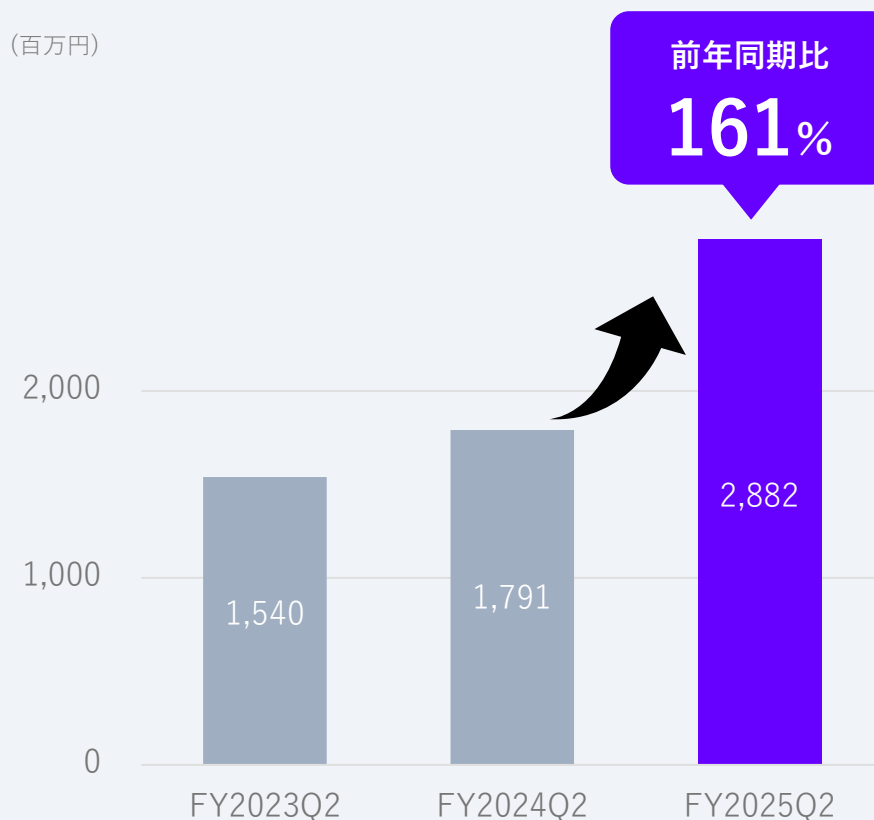
売上高の推移（国内一棟不動産販売）

(百万円)



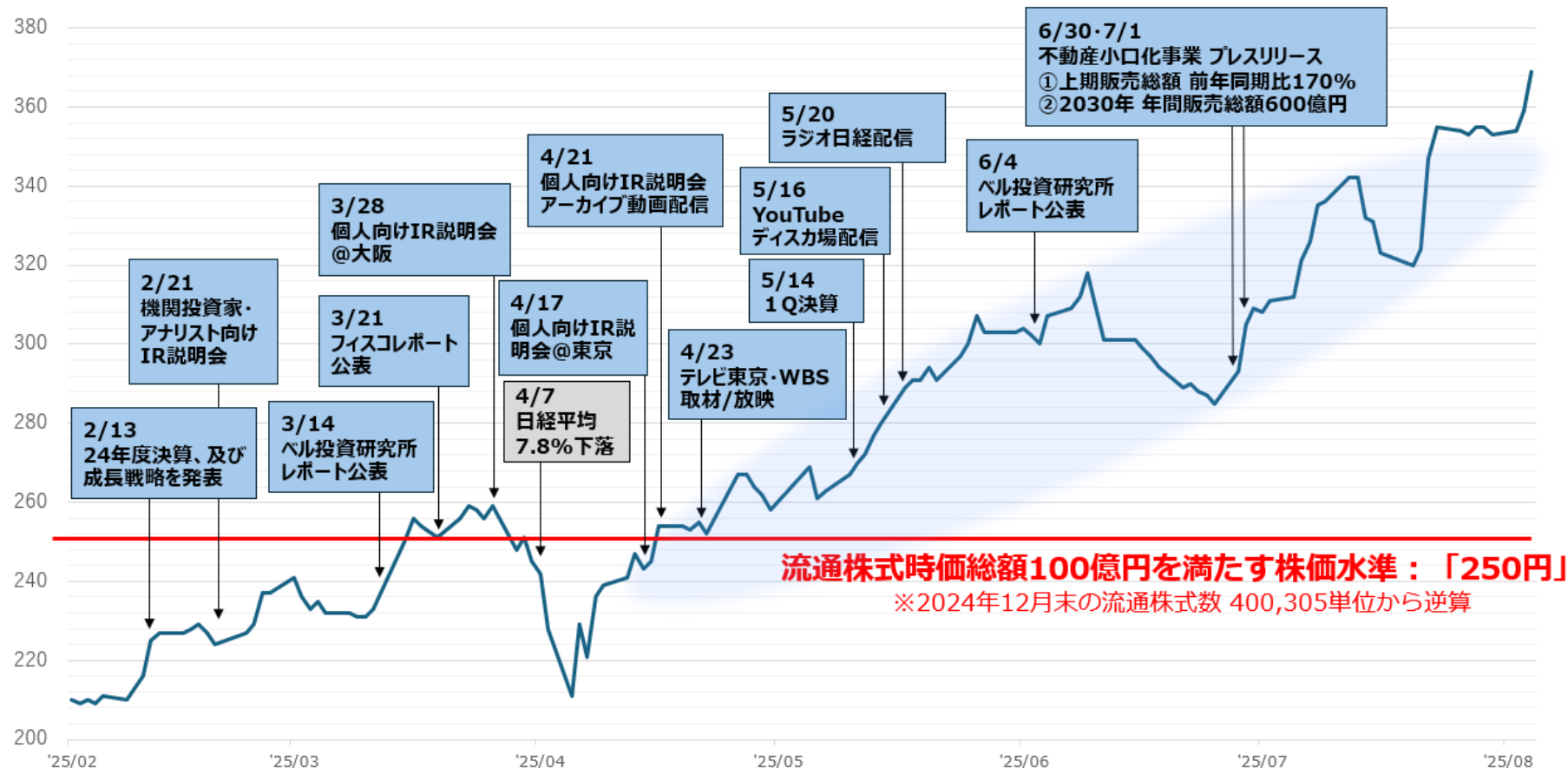
売上総利益の推移（国内一棟不動産販売）

(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)



成長戦略の進捗

A.D.W. SINCE 1886
GROUP

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せ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

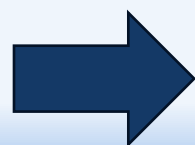
2/13公表のROE目標「2027年までにROE13～14%」は早期達成見込み

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

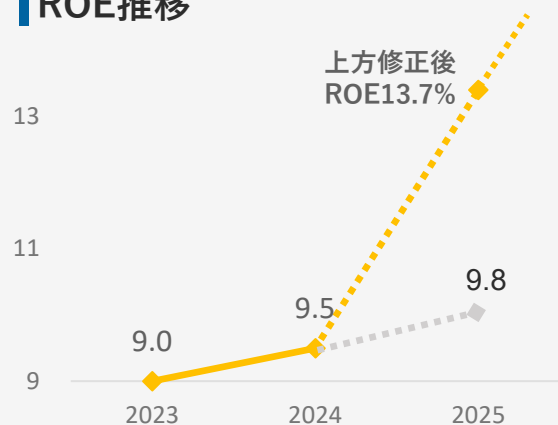
13～14%



8/7上方修正後
FY2025 ROE想定値

13.7%

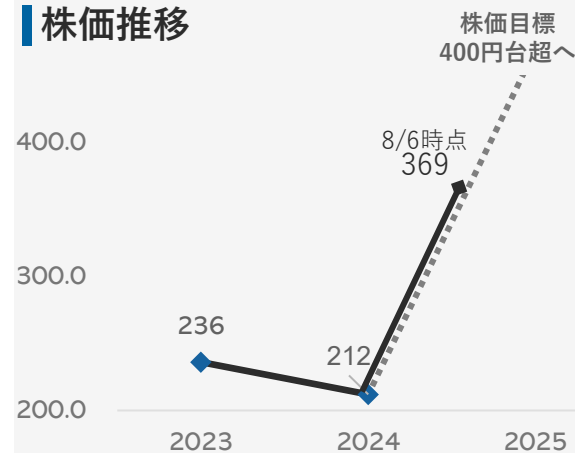
ROE推移



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

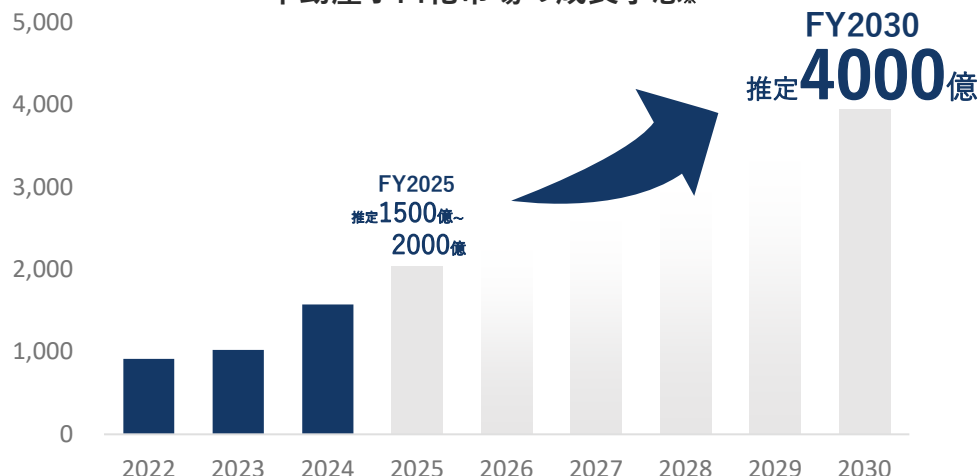
- ▶ 金融商品販売チャネル構築の障壁
- ▶ 販売実績が次の販売に繋がる好循環
(販売→信頼→販売)

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

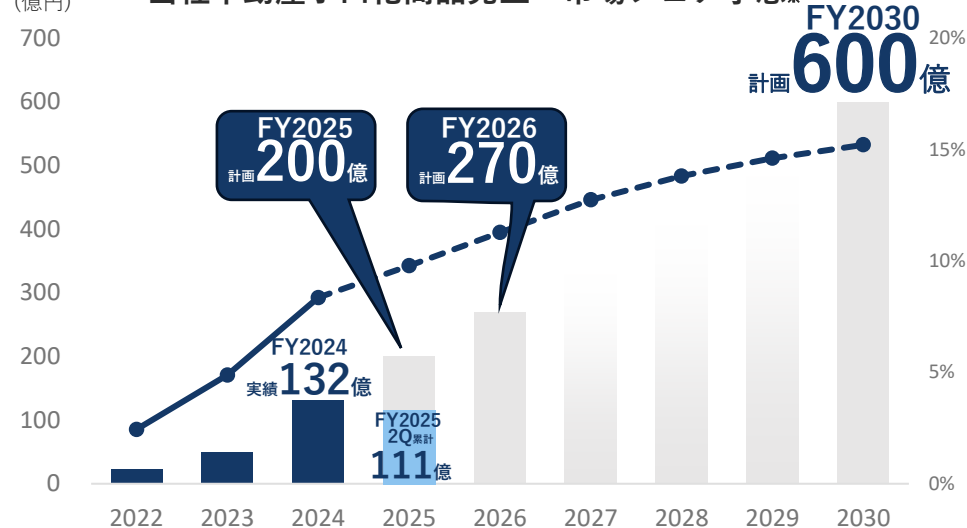
(億円)

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

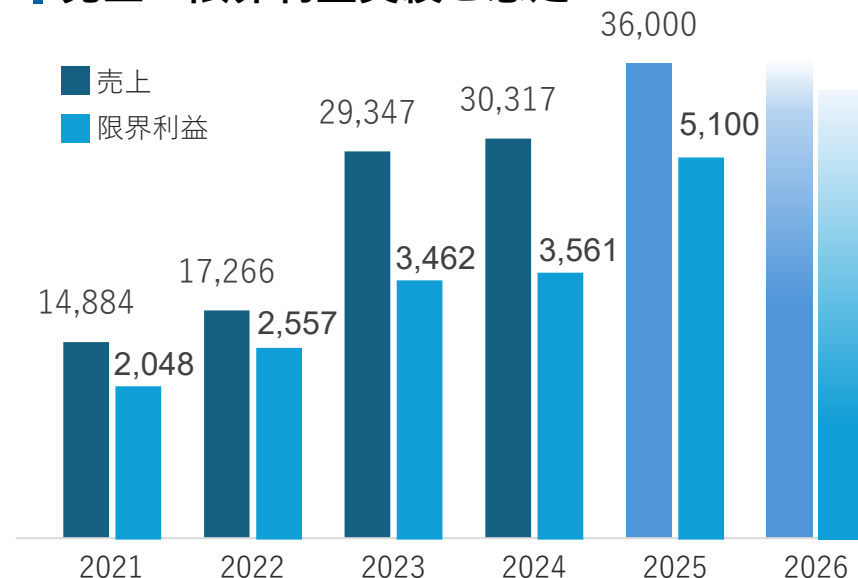
- 不動産に対する顧客ニーズを考え抜き、物件価値を最大化する企画力・具現化力を一層強化する。たとえば、サステナブルを切り口とした商品化の取組みにより、近隣のハイスペックオフィスと同等水準の賃料での契約に成功。
- 既存テナントにも魅力的な利用空間の提供により、新規テナントのみならず物件全体での本格的な賃料アップが複数物件で進捗中

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

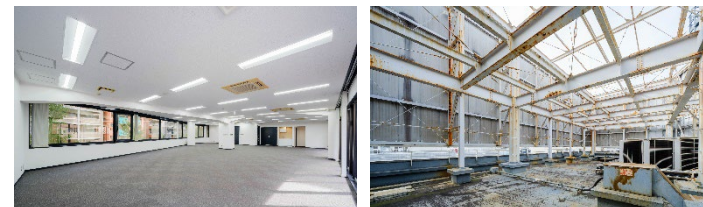


事例 ①

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

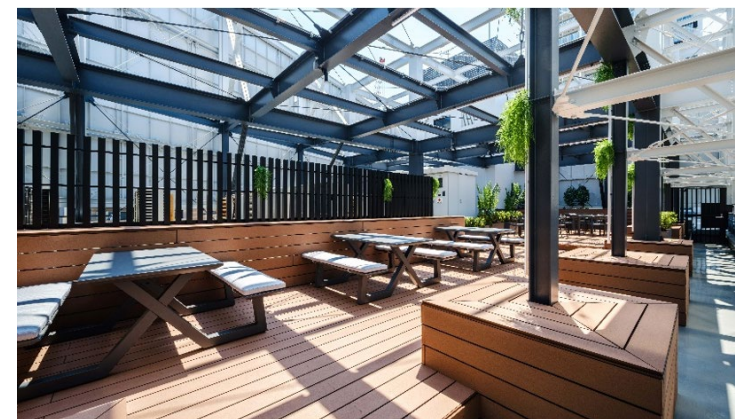
<https://youtu.be/amlKVe3PxpE>

Chapter 2：セットアップ

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

Chapter 3：コンプリート

https://youtu.be/IyKJBNWO_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。

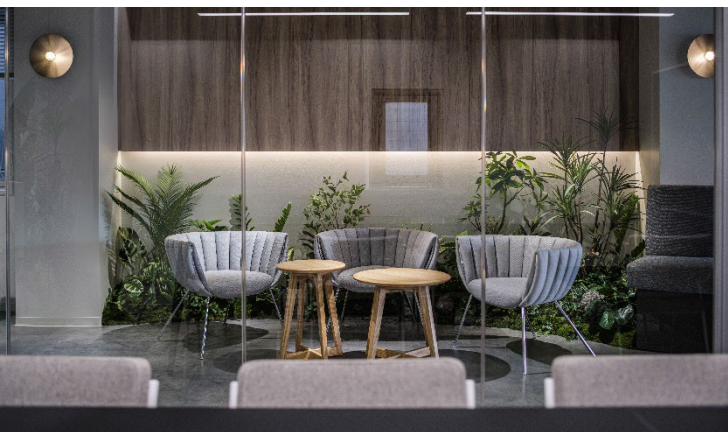


改修前 蛍光灯に照らされた無機質な空間。
窓が少なく閉塞感を感じる。



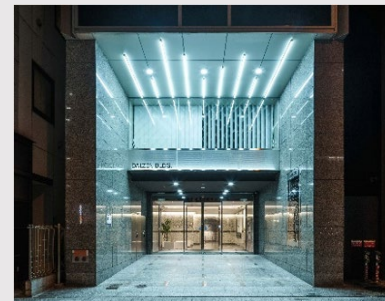
当社初の大阪エリアでのセットアップオフィス 長く使える「SDGsオフィス」で原状回復費削減

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征に加えて、借入可能・運用期間無期限のメリット
- 2035年に売上300億円規模へ成長を目指す

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



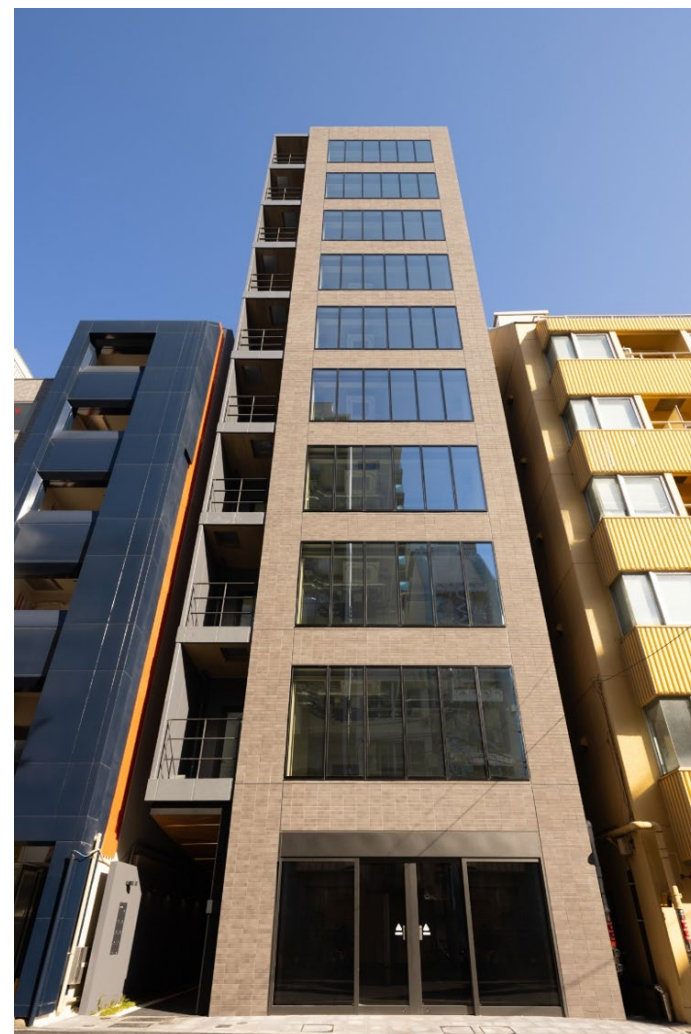
NEW オフィス区分商品 2025年6月 販売開始予定

- 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。

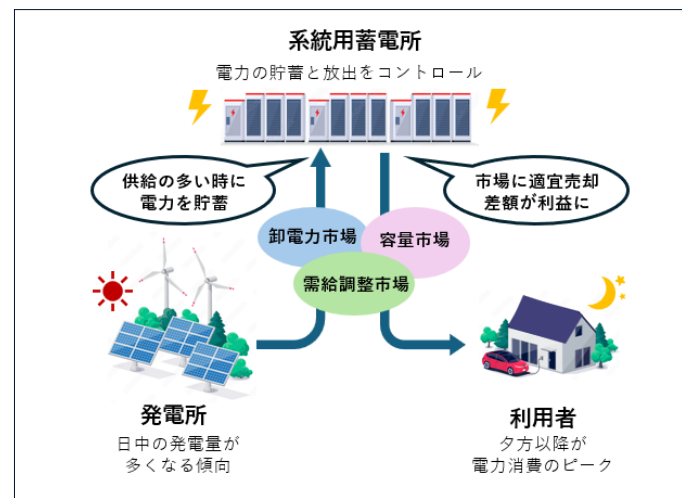
電力の売却益による安定収入が期待できる系統用蓄電所事業。大型拠点はその開発に約3年程度かかるため、約1年で運用開始準備が整う比較的小規模の拠点を中心にスピーディに展開していく予定。年内に第3号拠点までの土地取得目標。

- 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

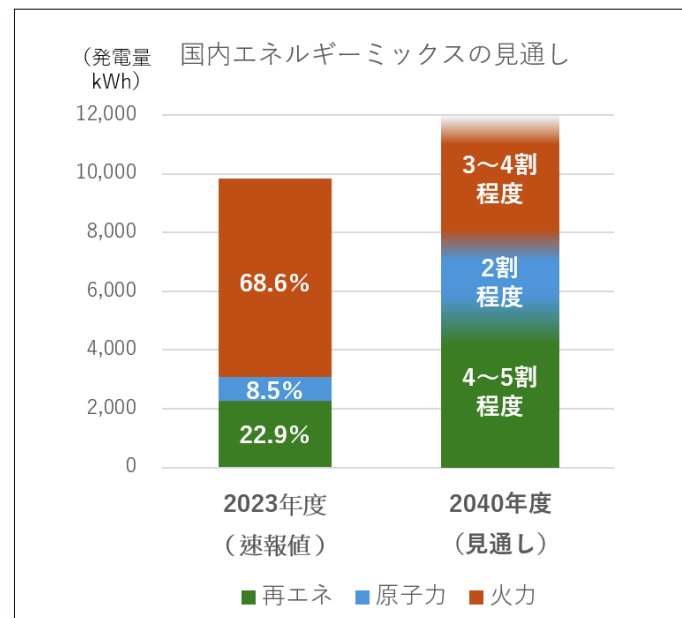


第1号拠点
三重県松阪市にて
2026年1月稼働開始予定

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)

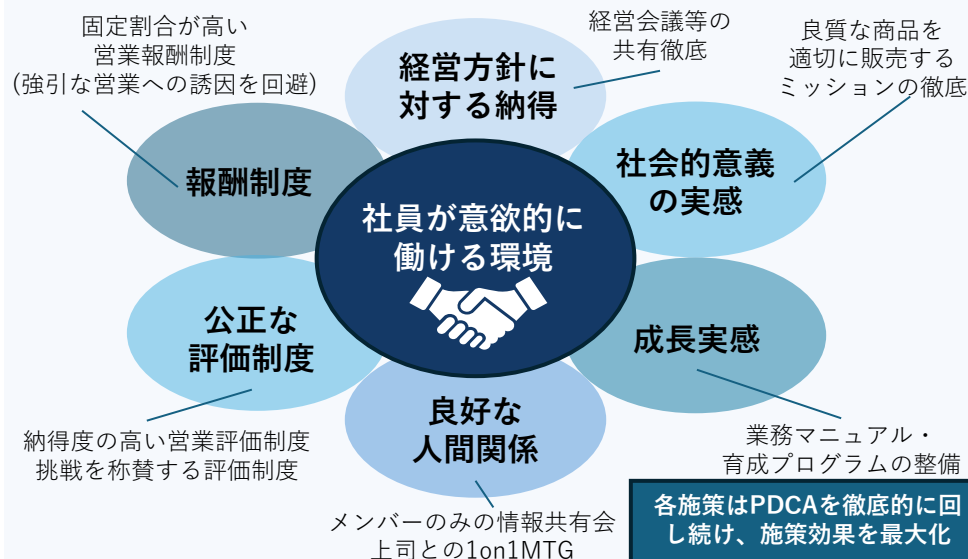


リーダー合宿への投資時間

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
+@





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
AD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
AD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。

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）

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)

- 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

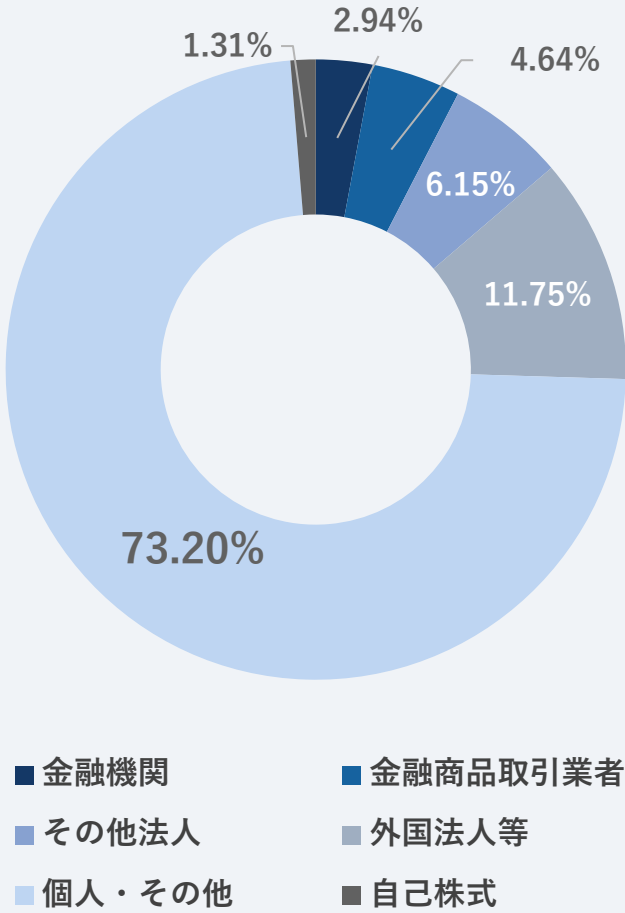
(下表のとおり)

No.	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 ACCOUNT	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