

A.D.Works Group Co., Ltd.

IR Briefing Materials: Financial Results for Fiscal Year Ended December 31, 2024

February 13, 2025

TSE Prime, Code: 2982



目次

1.	Highlights of Fiscal Year Ended December 31, 2024	-----	P 3
2.	Overview of Financial Results for Fiscal Year Ended December 31, 2024	-----	P 8
3.	Initiatives to Enhance Corporate Value (announced on February 13, 2025)	-----	P 16
4.	Progress with Second Medium-Term Management Plan(Fiscal Years Ending December 31, 2024 - December 31, 2026)	-----	P 36
5.	Sustainability	-----	P 39
6.	北極星*・Vision・Value (Long-term management policy)	-----	P 42
*北極星 means North Star in English. The official translation is to be determined.			
7.	Business Model	-----	P 47
8.	Reference Materials	-----	P 51

Highlights of Fiscal Year Ended December 31, 2024

A.D.W. SINCE 1886
GROUP



TOPIC 1: 110.8% of forecast for income before taxes has been achieved, marking a record high

This was the second consecutive fiscal period of record profits, with income before taxes reaching 2.5 billion yen, 123.3% of the previous fiscal year's figure. The domestic income property sales business drove earnings, with results exceeding forecasts.



TOPIC 2: Growth in small-lot real estate business picked up significantly

In the fiscal period ended December 31, 2024, we achieved cumulative sales of 13,179 million yen (including tax), 264% of the previous fiscal year's total. We are targeting total sales of 20 billion yen in the next fiscal year, surpassing this fiscal year's figure.

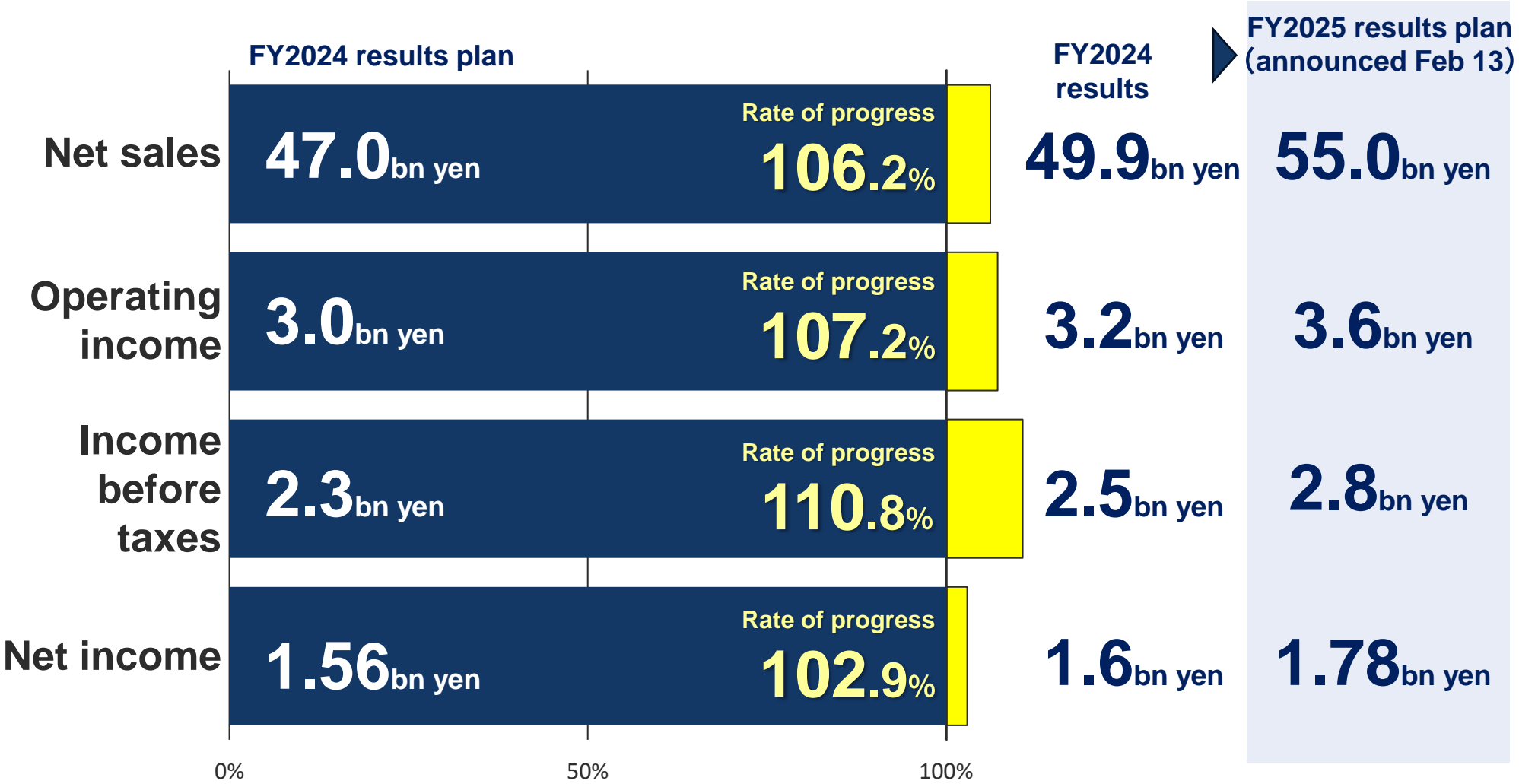


TOPIC 3: Change in dividend policy, clarification of measures to return profits to shareholders to improve share prices

To make it easier to predict the expected rate of return on our Company's stock, we have changed our dividend policy. We will determine the dividend amount so that the dividend yield (annual dividend per share ÷ average of the closing stock price at the end of each month from January to December) is at least 4%, as long as the payout ratio does not exceed 50%.

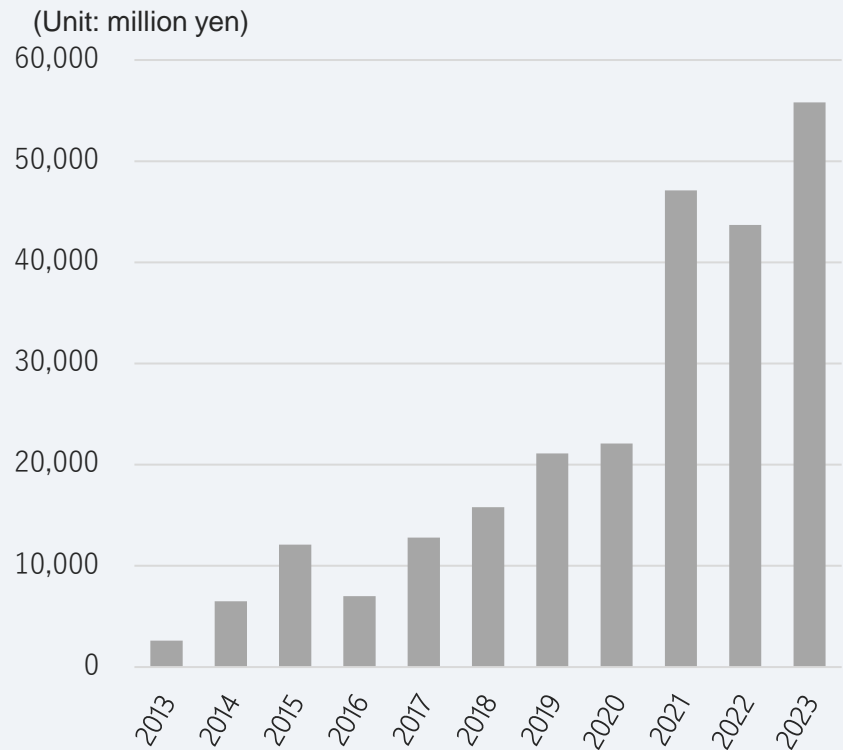
Income before taxes totaled 2.5 billion yen in the fiscal year ended December 31, 2024 (110.8% of forecast).

In the Second Medium-Term Management Plan, the initial plan for FY2025 of “Income before tax of 2.6 billion yen” has been revised upward to “2.8 billion yen.”

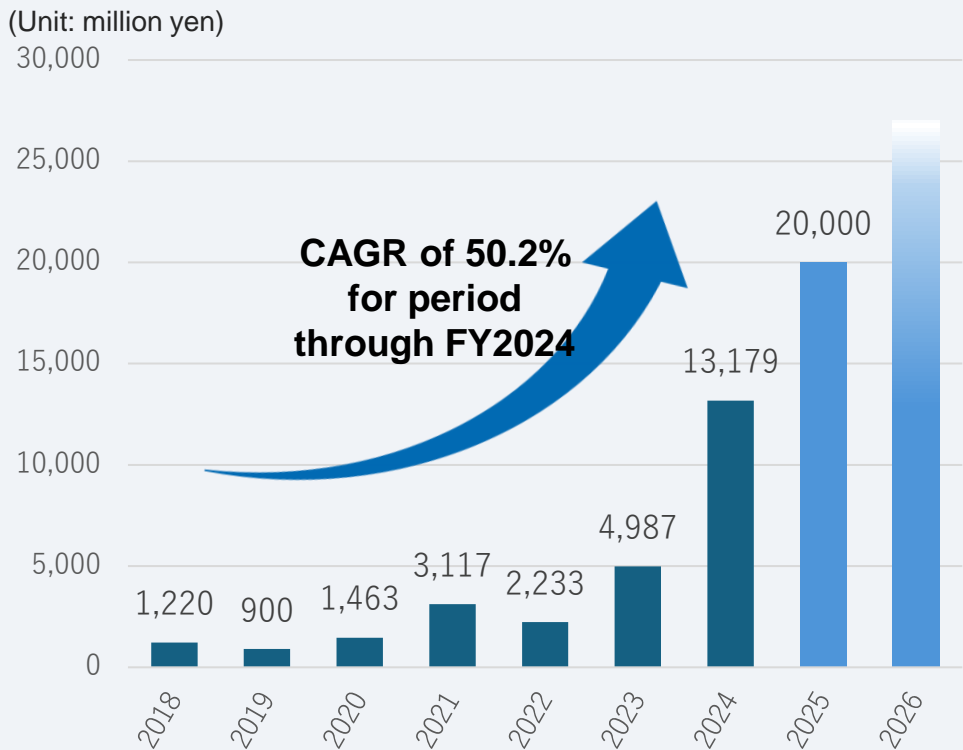


In line with the market’s growth, our sales performance also exceeded a CAGR of 50% (FY2018-2024). We aim to achieve sales of 20 billion yen in FY2025 and to make further leaps in the medium to long term.

Trends in new investment in real estate specified joint enterprises (voluntary partnership type)



Sales results and targets for small-lot real estate business



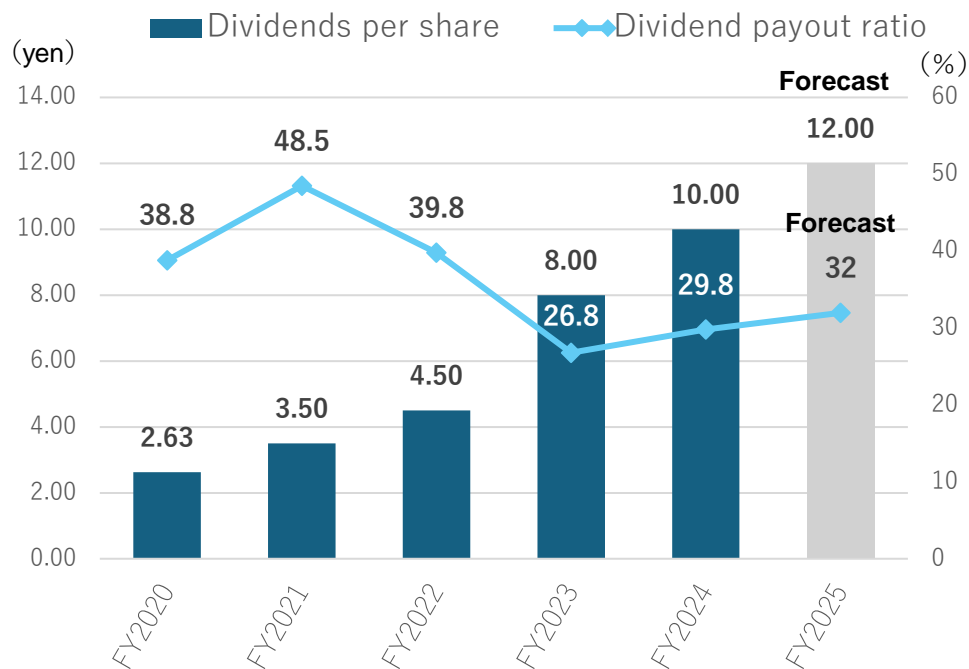
Source: Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism
"Handbook for Promoting the Utilization of Real Estate Specified Joint Enterprises" (July 2024)

Change in dividend policy, clarification of measures to return profits to shareholders to improve stock prices

We changed our dividend policy in December and decided to increase year-end dividends for the fiscal year ended December 31, 2024 by one yen (10 yen in annual dividends).

We also announced a forecast of 12 yen (a 2-yen increase compared to the previous year) in annual dividends in the fiscal year ending December 31, 2025.

		Fiscal year ended December 31, 2023		Fiscal year ended December 31, 2024		Fiscal year ending December 31, 2025 (forecast)	
		(Interim)	Fiscal year-end	(Interim)	Fiscal year-end	(Interim)	Fiscal year-end
Net income per share	(yen)	29.85		32.95		37.03	
Dividends per share	(yen)	(3.50)	4.50	(4.50)	5.50	(6.00)	6.00
Net assets per share	(yen)	356.62		389.82		415 (forecast)	
Dividend payout ratio		26.8%		29.9%		32% (forecast)	



- ▶ In accordance with the dividend policy announced on December 12, 2024, the dividend amount will be determined so that the dividend yield (annual dividends per share ÷ average of the closing stock price at the end of each month from January to December) will be 4% or more, as long as the payout ratio does not exceed 50%.
- ▶ In the fiscal year ended December 31, 2024,
 - Annual dividends per share: 10 yen
 - Average of the share price at month-end from January to December: 226 yen (rounded to the nearest whole number),
 so the dividend yield is 4.4%, above 4%.

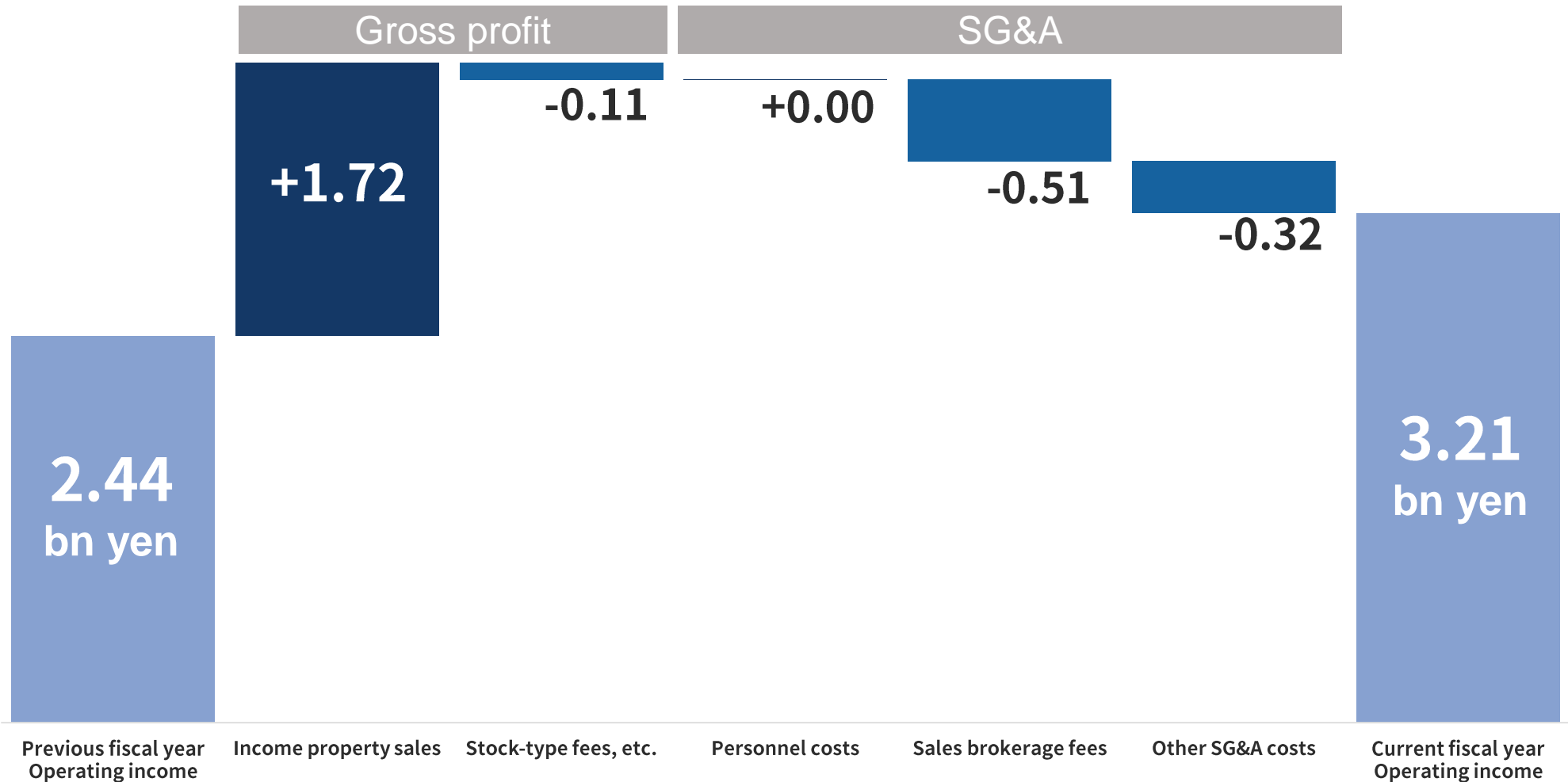
Overview of Financial Results for Fiscal Year Ended December 31, 2024

Increase in sales and income compared to same period in previous fiscal year

(Unit: million yen)

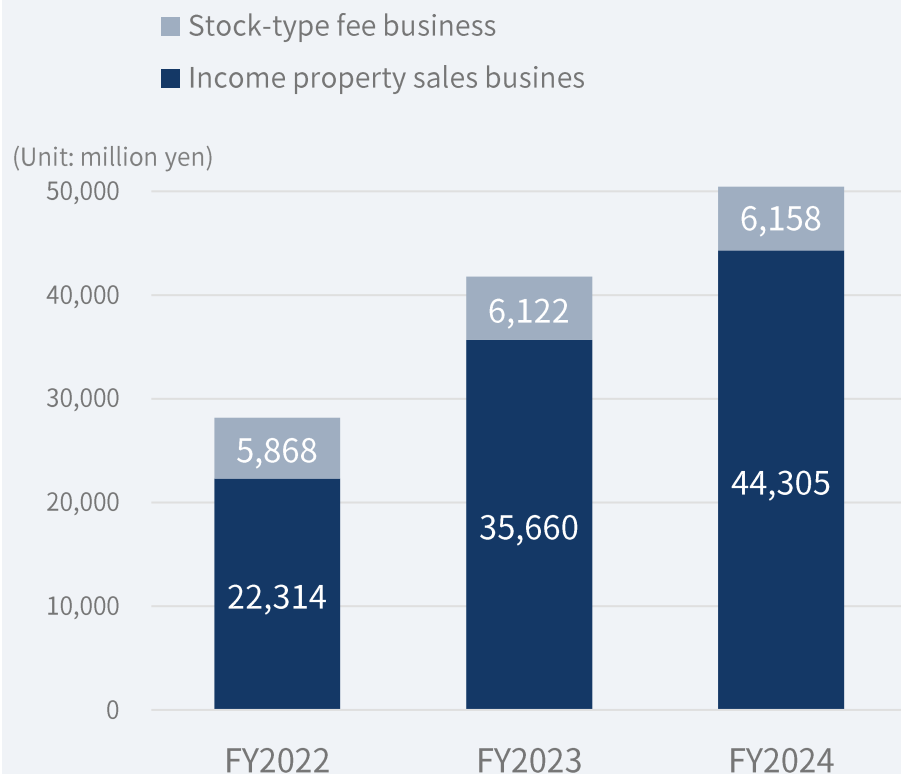
	FY2024	Comparison to same period in previous year (Y on Y)		FY2024 Full-year forecast	
		FY2023	YoY		Rate of progress
Net sales	49,910	41,342	20.7%	47,000	106.2%
Operating income	3,216	2,441	31.7%	3,000	107.2%
Income before taxes	2,547	2,066	23.3%	2,300	110.8%
Net income [※]	1,610	1,419	13.4%	1,565	102.9%

*Net income attributable to owners of parent.

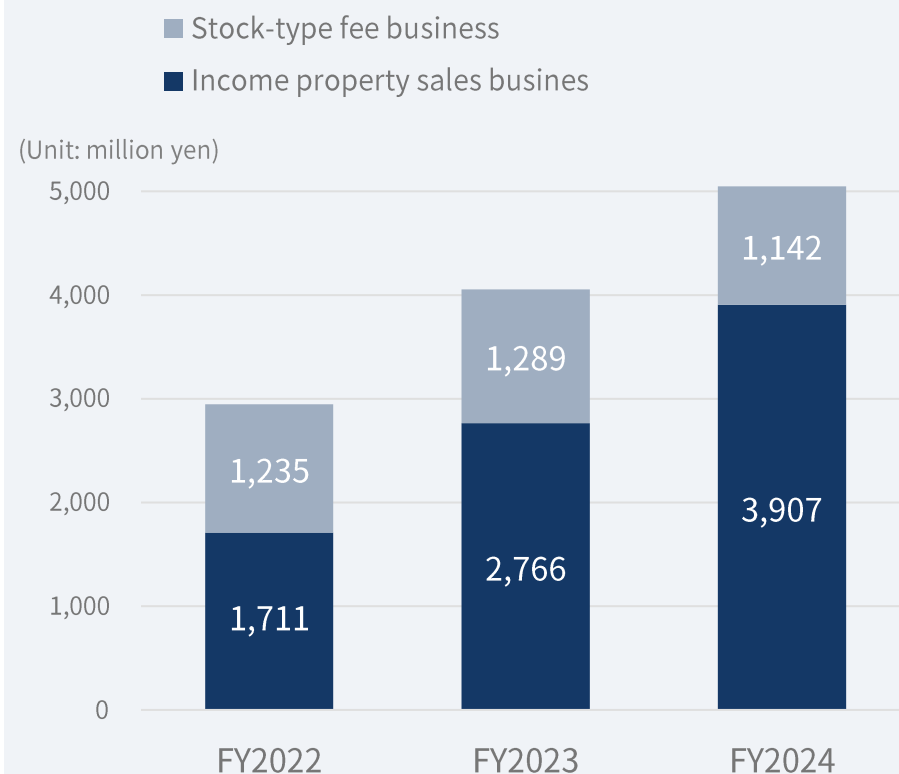


Income property sales business drives performance expansion.

Fluctuations in net sales (by segment)



Fluctuations in Operating income (by segment)

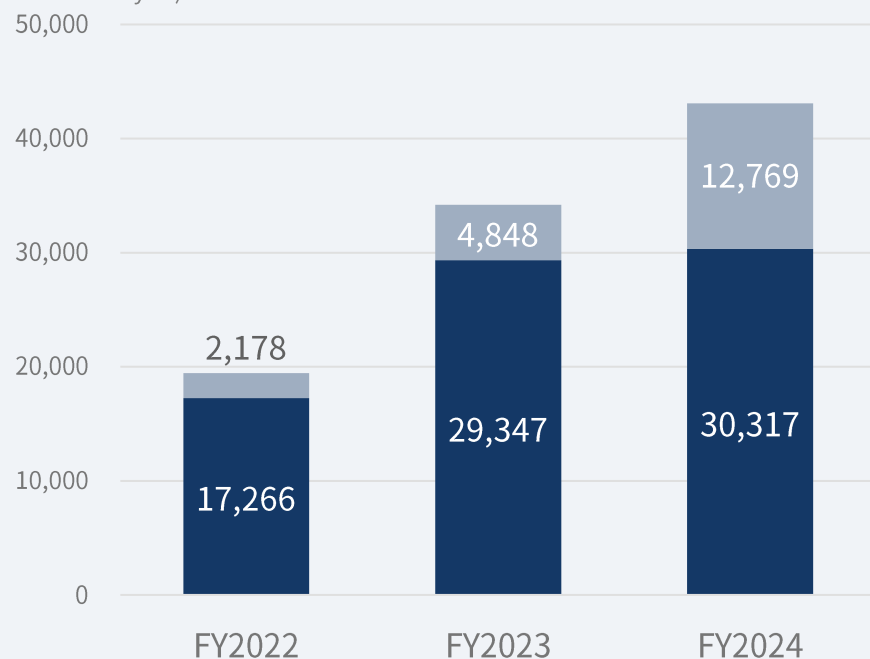


Small-lot real estate product sales is showing remarkable growth.

Fluctuations in net sales (Breakdown of domestic profitable real estate sales)

- Small-lot real estate product sales
- Income Property Sales Business in Japan

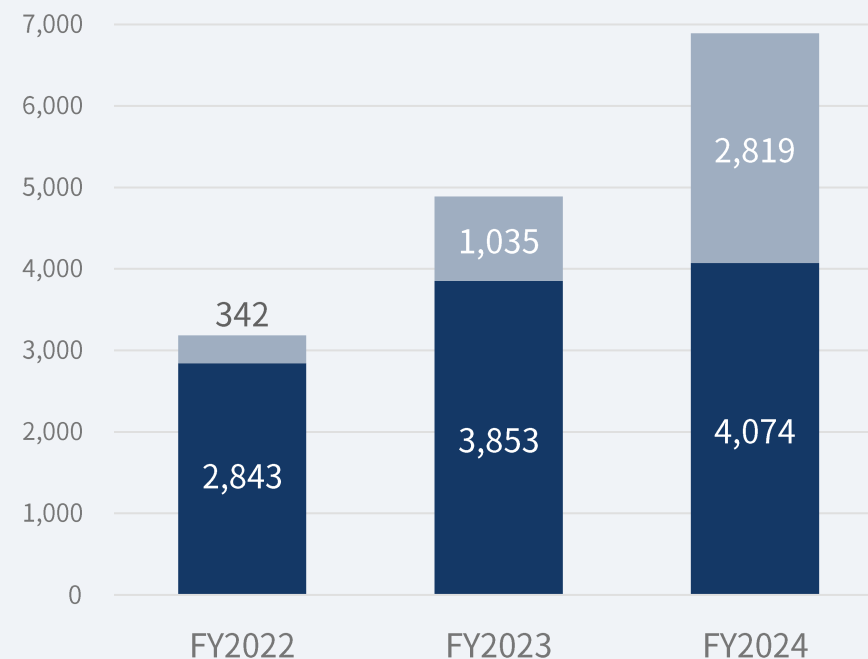
(Unit: million yen)



Fluctuations in Operating income (Breakdown of domestic profitable real estate sales)

- Small-lot real estate product sales
- Income Property Sales Business in Japan

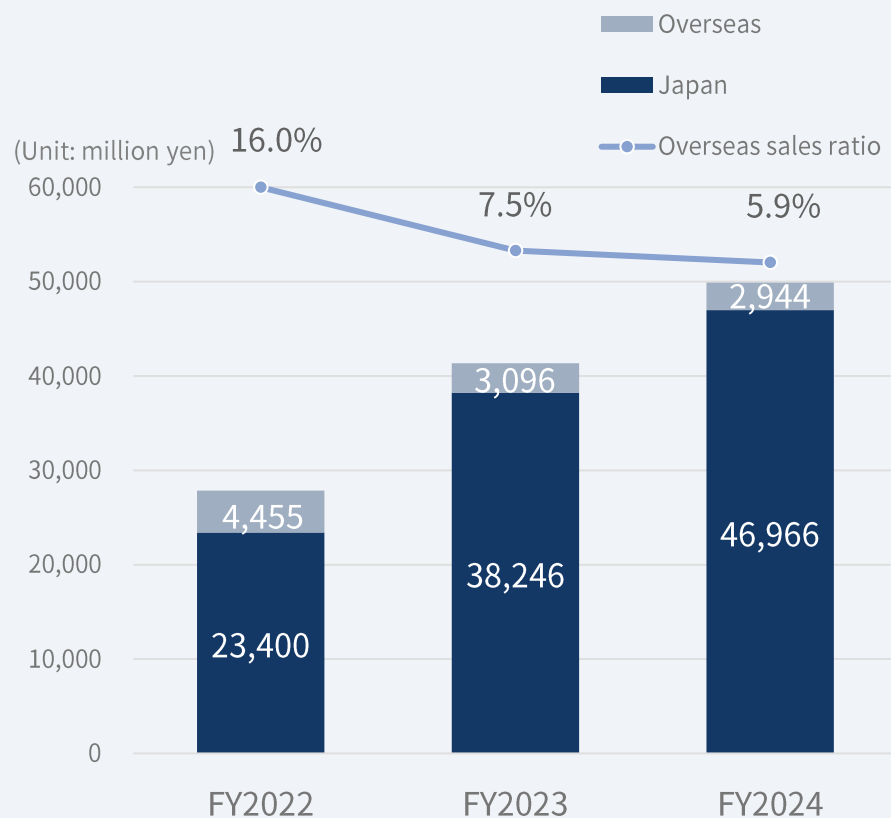
(Unit: million yen)



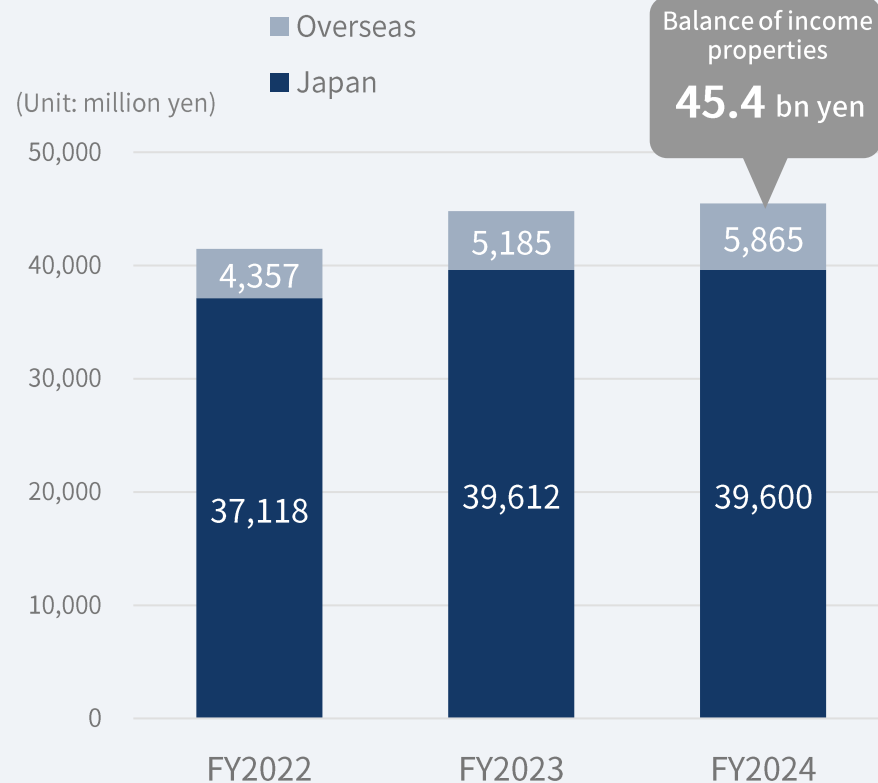
Due to continuing high interest rates in the United States, We will continue to carefully monitor market trends and cautiously continue with acquisitions and sales.

There was no damage to properties owned or managed by us due to the Los Angeles.

Fluctuations in net sales (by segment)



Fluctuations in balance of income properties (by region)



Three properties worth 2.1 billion yen were transferred to income properties for rental revenue

Equity ratio was 31.3%, remaining stable against the target of 30%

As of end-December 2023

(Unit: million yen)

Cash and deposits 9,810	Current liabilities 15,048
Current assets, etc.: 2,068	
Income Properties (for sale) 38,414	Non-current liabilities 26,639
Income Properties (for rental revenue): 6,383	Net assets 17,166
Non-current assets, etc.: 2,178	

Total assets: 58,854 million yen

As of end-December 2024

(Unit: million yen)

Cash and deposits 10,129	Current liabilities 10,136
Current assets, etc.: 2,014	
Income Properties (for sale) 36,557	Non-current liabilities 30,912
Income Properties (for rental revenue): 8,907	Net assets 18,761
Non-current assets, etc.: 2,200	

Total assets: 59,809 million yen

(Unit: million yen)

	FY2015 (Fiscal year ended March 31, 2015)	FY2016 (Fiscal year ended March 31, 2016)	FY2017 (Fiscal year ended March 31, 2017)	FY2018 (Fiscal year ended March 31, 2018)	FY2019 (Fiscal year ended March 31, 2019)	FY2020 (Fiscal year ended March 31, 2020)	FY2020 (Fiscal year ended December 31, 2020)	FY2021 (Fiscal year ended December 31, 2021)	FY2022 (Fiscal year ended December 31, 2020)	FY2023 (Fiscal year ended December 31, 2023)	FY2024 (Fiscal year ended December 31, 2024)
Net sales	10,735	15,733	18,969	22,299	24,861	24,687	16,840	24,961	27,856	41,342	49,910
Income before taxes	539	650	835	924	1,043	933	432	650	910	2,066	2,547
Net income	333	426	540	584	663	625	264	312	527	1,419	1,610
Net assets	5,478	5,842	6,415	10,152	11,947	13,005	13,216	14,817	15,857	17,166	18,761
Total assets	16,681	17,925	25,832	30,801	30,625	35,468	35,850	42,047	53,359	58,854	59,809
Balance of income properties	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%
Number of employees	99	115	136	146	167	185	195	207	219	232	240

※1:ROE: Net income attributable to owners of parent / average shareholders' equity (Figures may differ from net income on equity.)

※2:ROIC: (Net income attributable to owners of parent + interest expenses + borrowing fee) / (balance of average shareholders' equity + balance of average interest-bearing liabilities)

| Initiatives to Enhance Corporate Value (announced on February 13, 2025)

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。

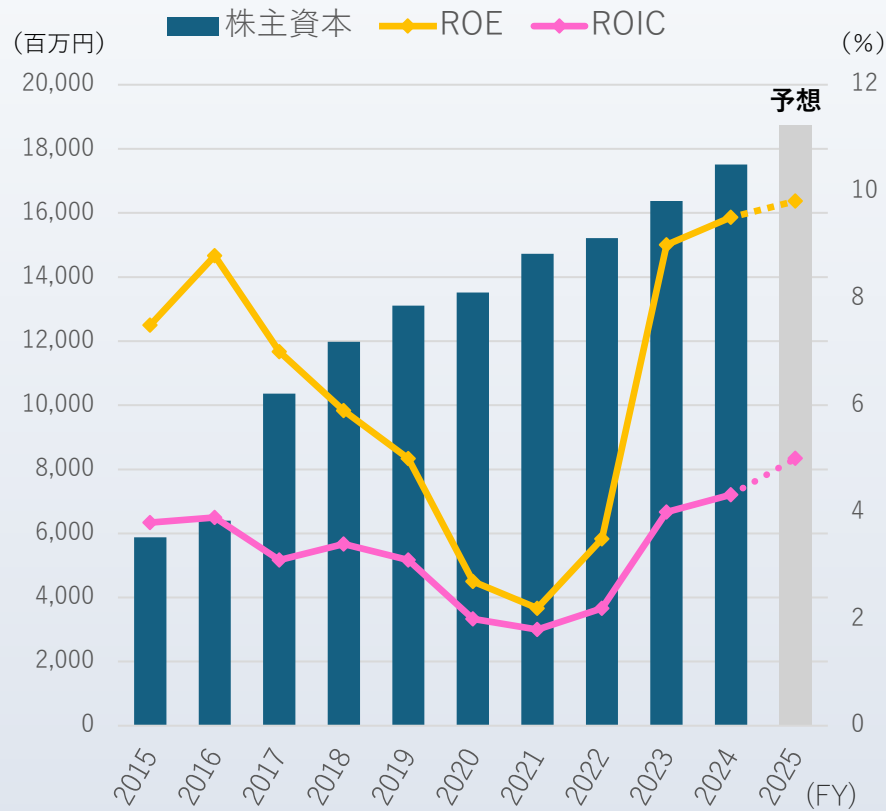
しかしながら、2024年12月末時点で当社のPBRは0.5倍であり、企業価値向上へ向けて大きな課題を抱えていると認識しています。この課題解決のため、企業価値向上に真正面から向き合う強い意志を持ち「企業価値向上に向けた成長戦略」を策定しました。策定にあたっては、外部専門家の意見も取り入れ、現状を分析し、課題を抽出し、課題解決のための施策を掲げています。

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

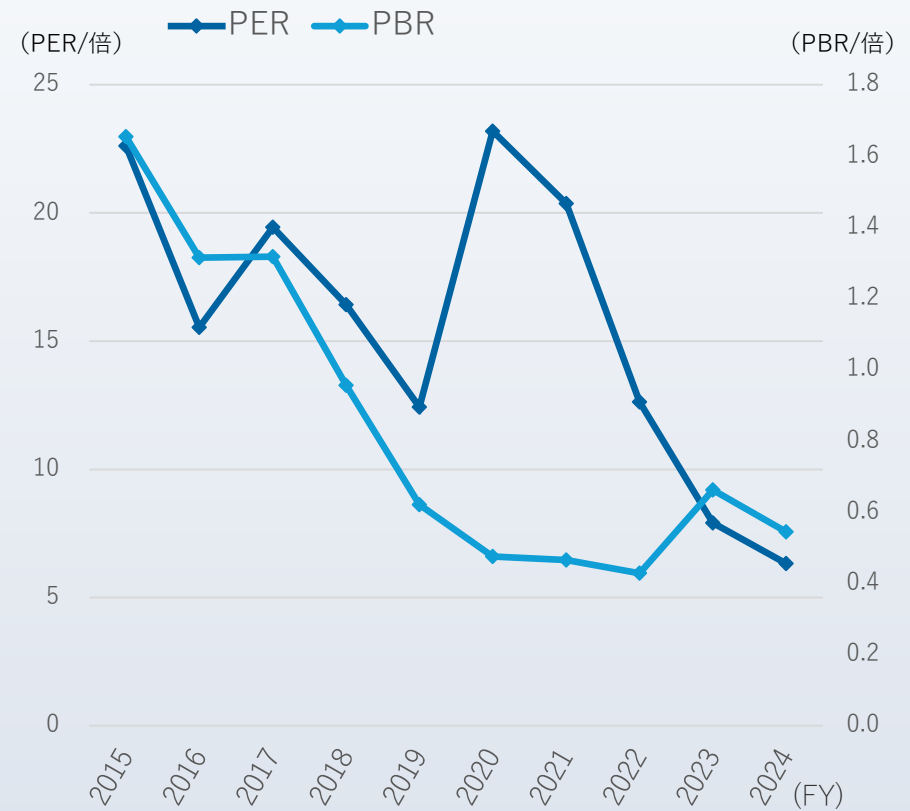


※ FY2020は2020年4月から2020年12月までの9か月間の変則決算です。

※ 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。

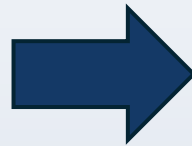
以上の当社の状況分析に加え、同一セクター（一棟不動産再生販売セクター・不動産小口化商品セクター）競合会社のPBR・ROE比較検証、金利上昇を含んだ市場環境等を総合的に考察した結果、現在、当社は資産収益性・ROEに課題があると認識しています。

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)

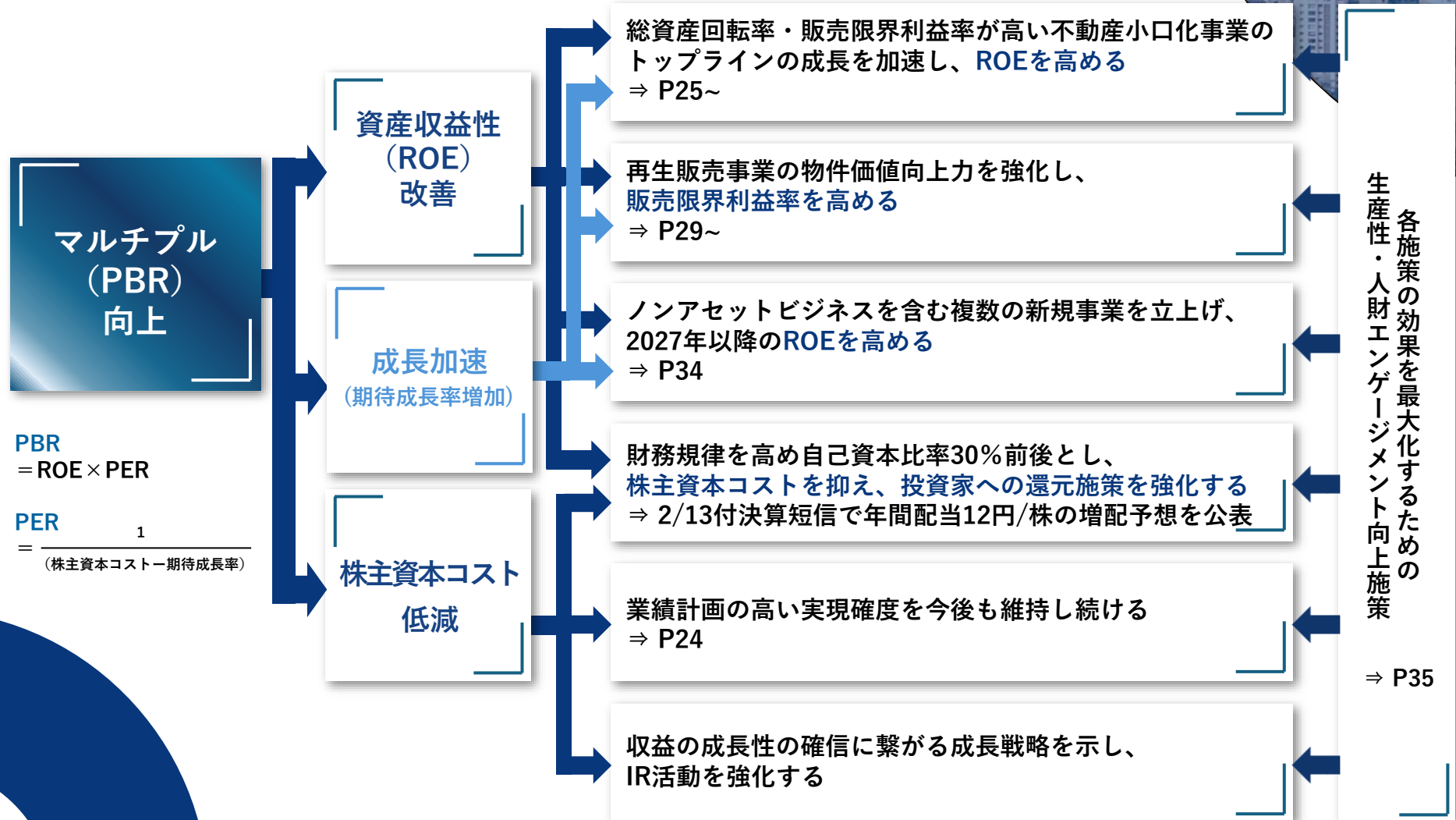
<

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。

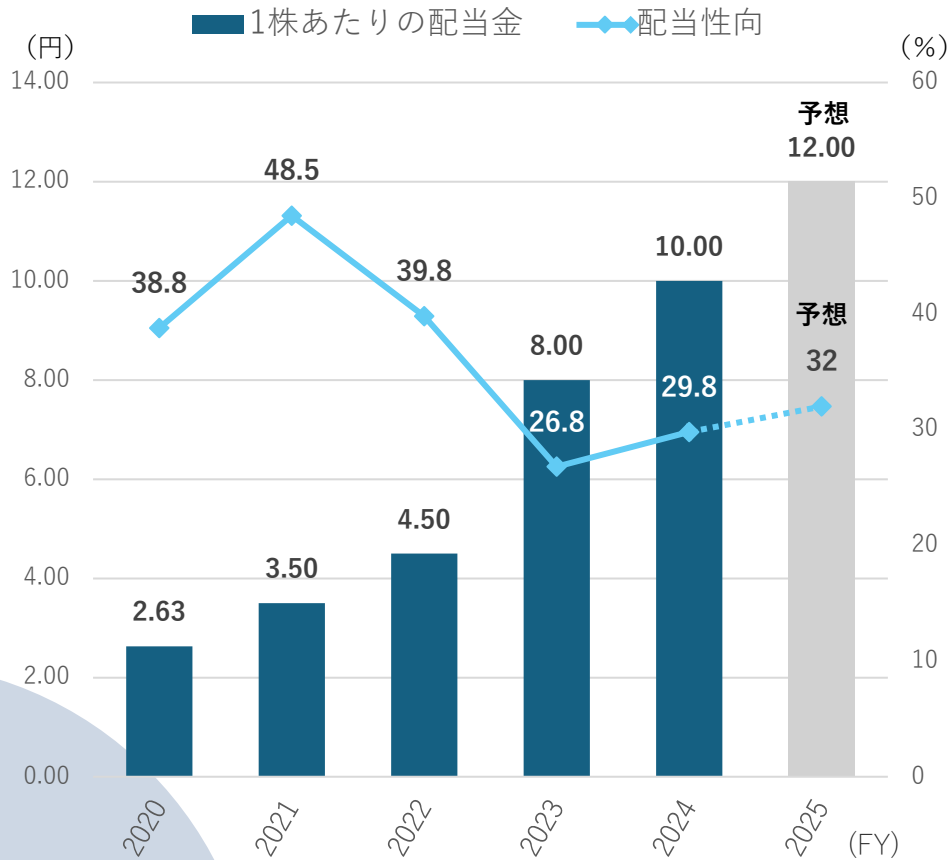


03 企業価値向上に向けた成長戦略（補足）

株主還元施策とキャピタルアロケーション

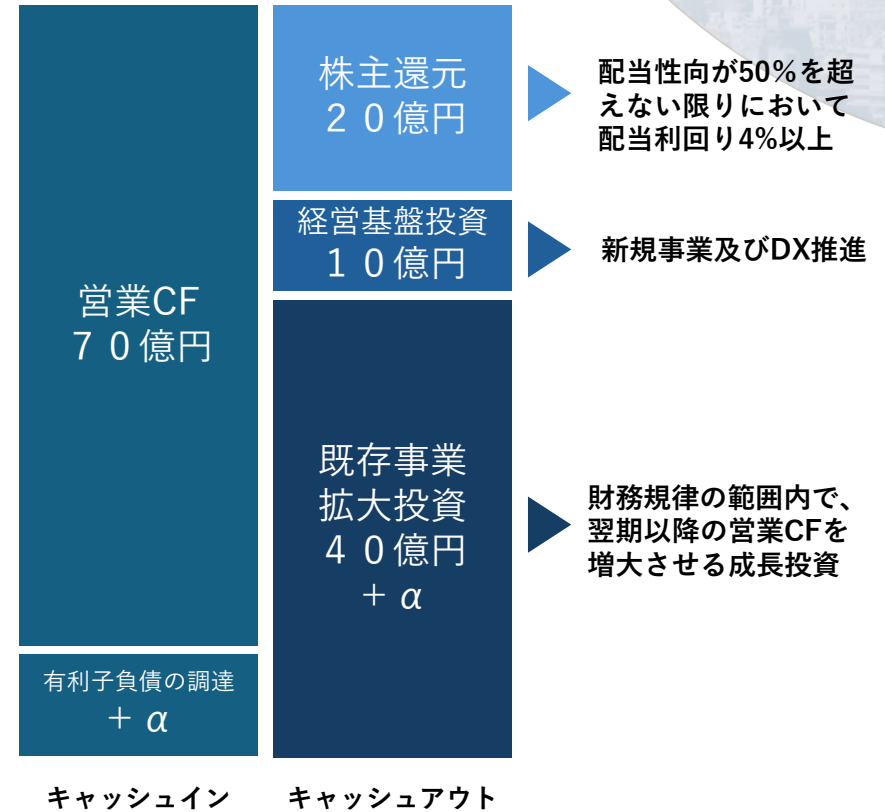
成長投資とのバランスを考慮しつつ、
資金配分における株主還元をより厚くする見通しです。

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。

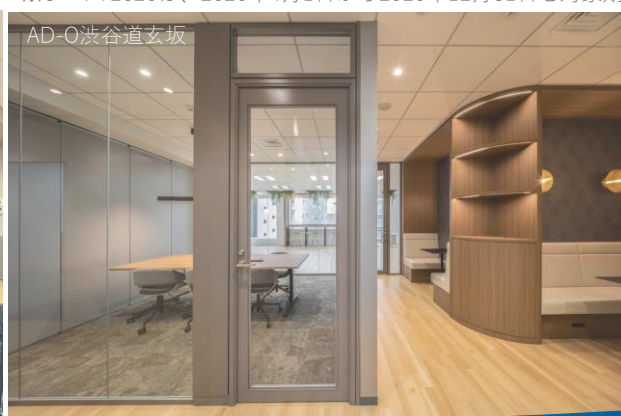
期初計画達成率

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。



企業価値向上に向けた成長戦略 詳細①

04 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。

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

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。



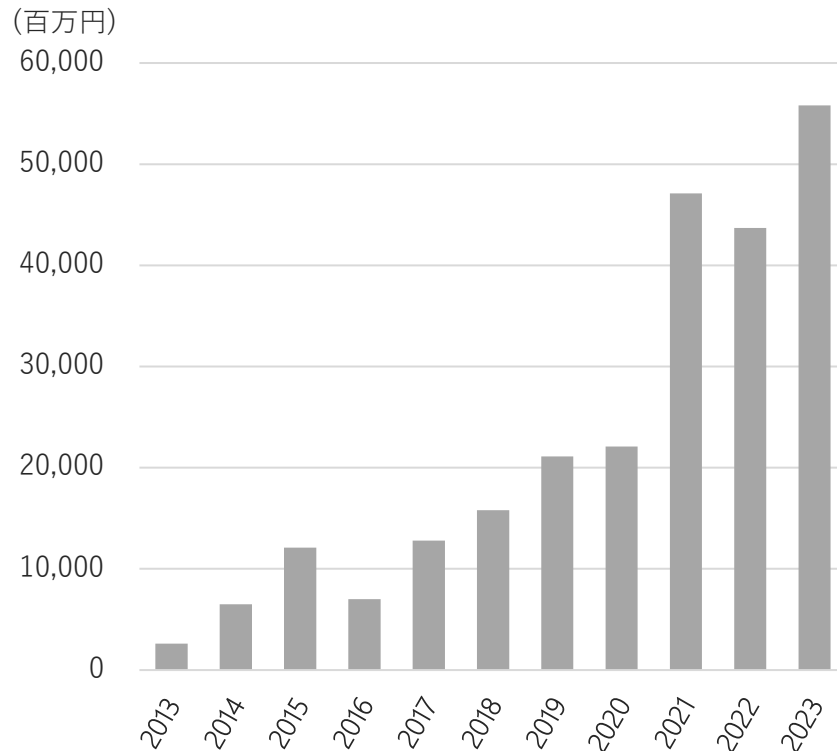
(※)マスターリース会社から本組合に支払われる賃料の金額は、マスターリース会社が実際にテナントから収受した賃料の金額に応じて決定されるため、マスターリース会社は、本組合が将来に亘って一定額の賃料収入を得られることを保証するものではありません。

企業価値向上に向けた成長戦略 詳細①

04 不動産小口化事業のトップラインの成長加速

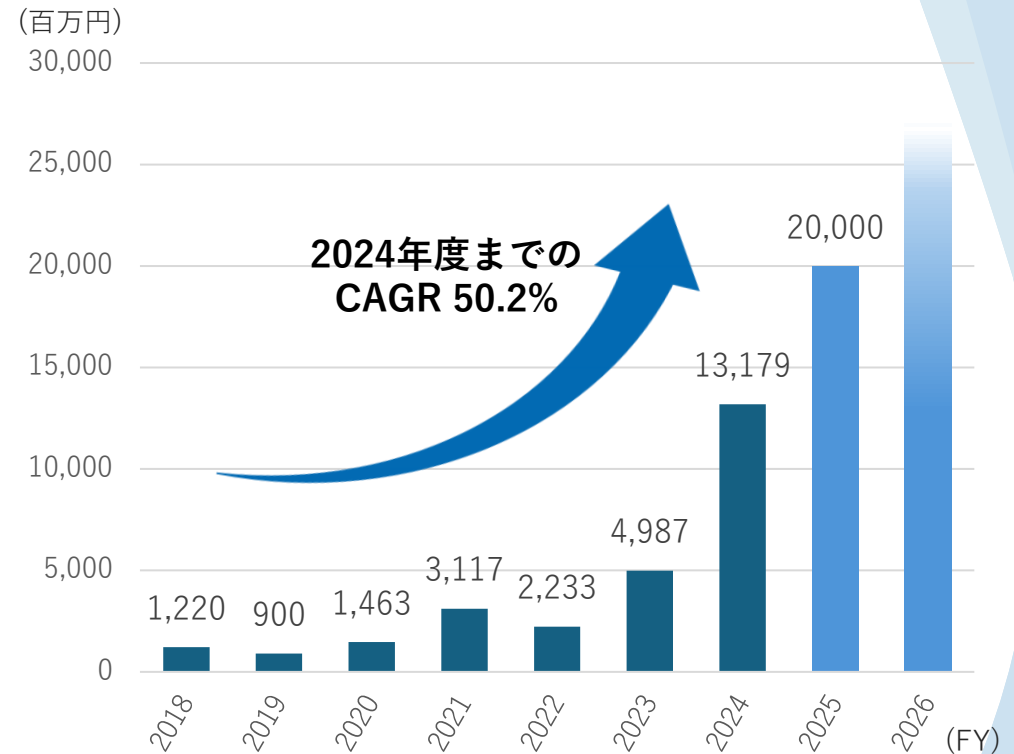
追い風 市場の著しい成長

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 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。

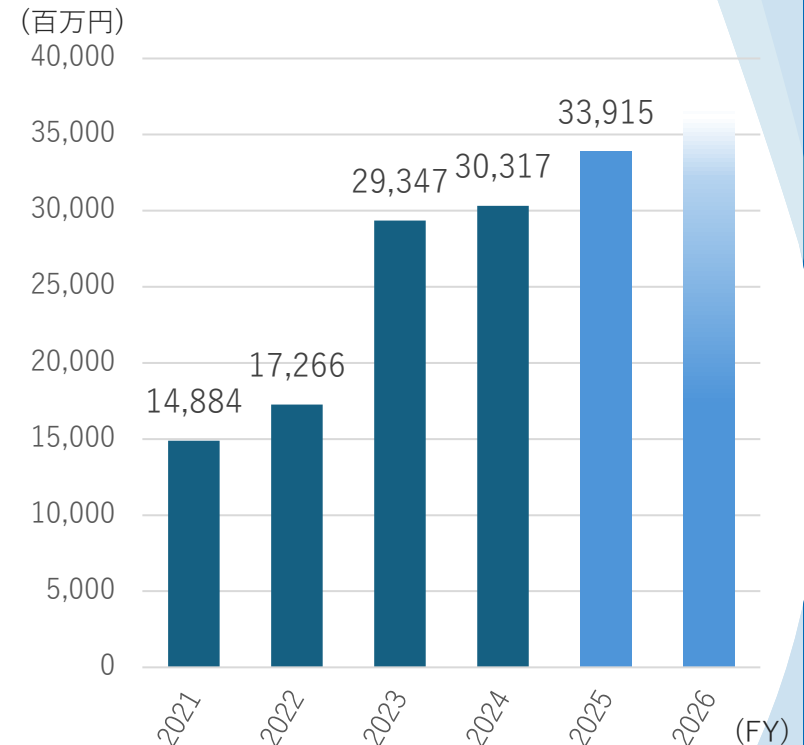
2 不動産の価値を最大限に高めるバリューアップ

- 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 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』

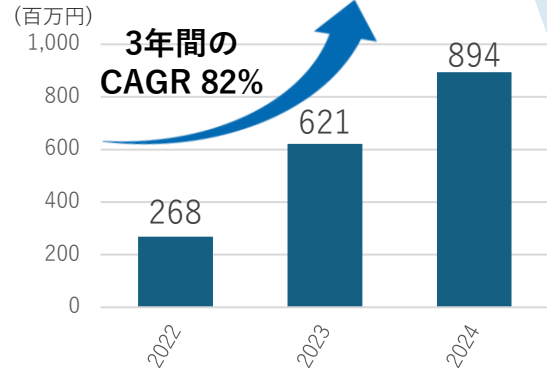
エリアの拡大

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 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



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、年々を感じさせるエントランス。



05 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

企業価値向上に向けた成長戦略 詳細④

07 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

Progress with Second Medium-Term Management Plan (Fiscal Years Ending December 31, 2024- December 31, 2026)

Achieve initial plans in all areas for the fiscal year ending December 2024.
Update the result plan for FY2025 with the aim of further increasing sales and profits.

(Unit: billion yen)

Second Mid-term Management Plan						
Consolidated	FY2023 (Fiscal year ended December 31, 2023)	FY2024 (Fiscal year ended December 31, 2024)		FY2025 (Fiscal year ending December 31, 2024)		FY2026 (Fiscal year ending December 31, 2026)
	Results	Initial Plan	Results	Initial Plan	Initial Plan Revised on 2/13	Initial Plan
Net sales	41.34	47.00	49.91	52.00	55.00	58.00
Operating income	2.44	3.00	3.21	3.30	3.60	3.70
Net income before income taxes	2.06	2.30	2.54	2.60	2.80	3.00
Balance of income properties *1	44.7	45.0	45.4	46.0	47.0	50.0
Shareholders' equity	16.3	17.5	17.5	18.5	18.7	20.0
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%
Human resource productivity "PH gross profit" *4	31 mil yen/person	33 mil yen/person	36 mil yen/person	34 mil yen/person	38 mil yen/person	35 mil yen/person
Financial soundness "Equity ratio"	29.1%	Approx.30%	31.3%	Approx.30%	Approx.30%	Approx.30%
Shareholder value "EPS" *5	29.85 yen	32.95 yen	33.50 yen	36.35 yen	37.02 yen	41.76 yen

*1 Balance of income properties: Total balance of properties held for sale or rental revenue

*2 ROE: Net income attributable to owners of parent / average shareholders' equity (Figures may differ from net income on equity.)

*3 ROIC: (Net income attributable to owners of parent + interest expenses + borrowing fee) / (balance of average shareholders' equity + balance of average interest-bearing liabilities)

*4 PH gross profit (gross profit per head): Gross profit / average number of employees

*5 EPS (earnings per share): Net income attributable to owners of parent / average number of shares during the period

Over the past 10 years, we have achieved nearly 100% of the results plan we announced at the beginning of the fiscal year.

We will continue to maintain a high probability of achieving the results plan.

Initial plan achievement rate

(Unit: billion yen)

Net Income before Income taxes or Ordinary Income	FY2013	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
Plan	4.50	5.00	6.00	8.00	9.00	10.00	8.90	4.00	6.00	8.00	20.00	23.00
Results	4.50	5.40	6.50	(8.35)	9.24	10.43	9.33	4.32	6.50	9.10	20.66	25.47
achievement rate	100%	108%	108%	(104%)	103%	104%	105%	108%	108%	114%	103%	110%












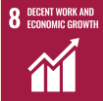



※1 : The ordinary income for the period between the fiscal years ended March 31, 2014, and March 31, 2017, and the net income before taxes for the period between the fiscal years ended March 31, 2018, and December 31, 2024.

※2 : In the fiscal year ended March 31, 2017, an extraordinary gain of 86 million yen was recorded from the sale of properties classified as property, plant and equipment. Ordinary income amounted to 748 million yen, but we recognized 835 million yen of net income before income taxes as actual ordinary income and presented it as actual results in the ordinary income plan of 800 million yen (net income before income taxes plan not announced in fiscal year 2016).

※3 : FY2020 was an irregular accounting period of nine months between April 1, 2020, and December 31, 2020.

| Sustainability

Secure product planning budget for ESG and contribute to the SDGs through our business

Category	Materiality	Initiative policy	Risk/opportunity	Contribution to SDGs
E/S	Utilize and connect: Revitalization of real estate	Real estate planning to meet social and environmental needs	Risk: <ul style="list-style-type: none"> Impairment of corporate value due to delayed response to social and environmental changes Lower real estate value due to incompatibility with social needs Opportunity: <ul style="list-style-type: none"> Increased market value of real estate with social and environmental considerations Enhanced community presence through community creation and revitalization 	   
		Implement diversity and wellbeing		
		Proactively acquire real estate environmental certification		
		Promote real estate planning that contributes to community revitalization		
		Introduce and use renewable energy and energy-saving equipment, and use building materials with low environmental impact		
S	Provide peace of mind and security	Thoroughly instill compliance awareness among executives and employees	Risk: <ul style="list-style-type: none"> Subdued performance due to loss of credit and diminished product value Devastating disasters and accidents due to inadequate property maintenance Opportunity: <ul style="list-style-type: none"> Enhanced trust by adapting to stakeholder needs Increased value of disaster-resilient properties 	    
		Strengthen information security measures		
		Maintain real estate functions through appropriate repair planning and response		
		Ensure legal compliance and thorough corrective action for properties		
		Develop disaster preparedness functions and respond quickly to emergencies		
	Create motivation to work and innovate	Establish a work environment and work style that is consistent with the times and needs, and promote employee health and wellness	Risk: <ul style="list-style-type: none"> Intensifying competition for talent Decreased employee engagement and productivity Opportunity: <ul style="list-style-type: none"> Transubstantiation of ideas through diversity and inclusion Creation of new business opportunities by exploring and utilizing innovative technologies 	    
		Foster an organizational culture rooted in psychological safety and respect for diversity		
		Enhance training, education, and awareness-raising opportunities		
		Co-create new value through the CVC business		
		Promote cross-company DX		
G	Strengthen governance to enhance corporate value	Promote businesses based on high ethical standards and thorough legal compliance	Risk: <ul style="list-style-type: none"> Human rights issues leading to a decline in reputation and business stagnation Business stagnation and loss of credit due to compliance violations and internal control failures Opportunity: <ul style="list-style-type: none"> Creation of business opportunities and sustainable growth through improved adaptability to changes Diversification of financing methods by expanding ESG investments 	
		Execute and oversee operations based on multi-faceted risk management		
		Enhance disclosure, including non-financial information		
		Actively engage in dialogue with stakeholders		
		Optimize business portfolio in response to changes		

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。引き続き、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* • Vision • Value (Long-term management policy)

*北極星 means North Star in English. The official translation is to be determined.

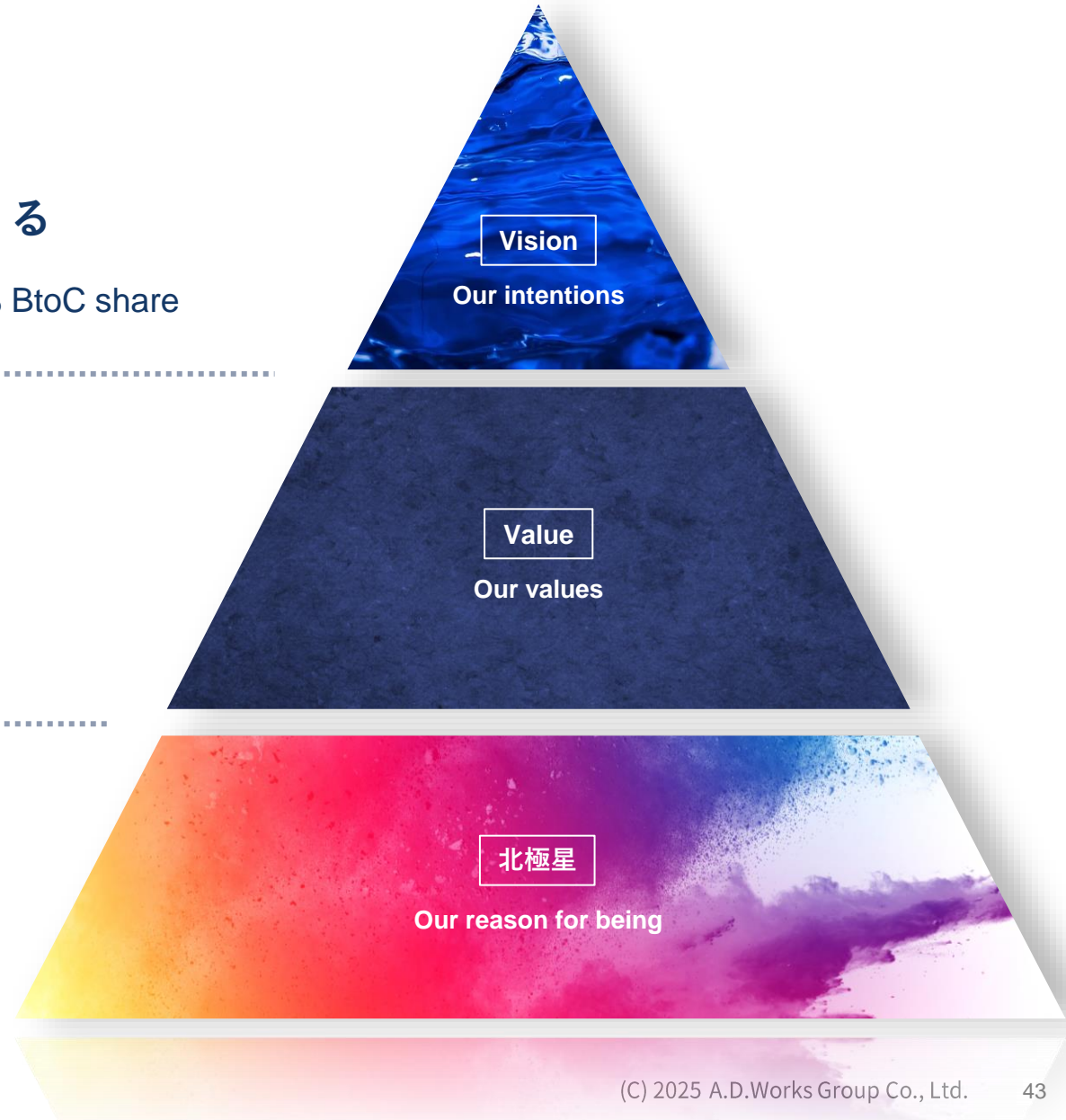
【Note】 The official translation is to be determined.

富の循環を創出し、
誰もが心に火を灯せる社会をつくる

20 billion yen in income before taxes / 40% BtoC share

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。



【Note】 The official translation is to be determined.

北極星 - Our reason for being

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、

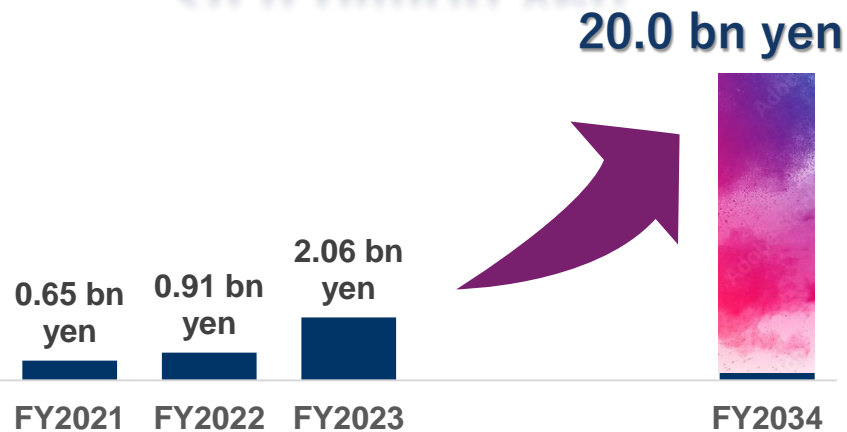
しなやかな発想力と創造力で、

世界を色鮮やかに染め直していきます。

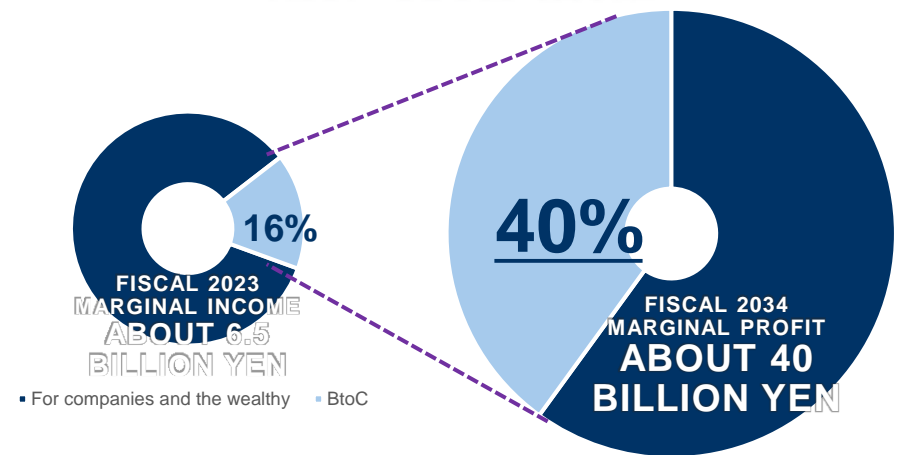
Vision - Our intentions

【Note】 The official translation is to be determined.

富の循環を創出し、誰もが心に火を灯せる社会をつくる

Income before taxes
20.0 billion yen

BtoC share 40%



* "BtoC" is defined as businesses that target a large number of unspecified customers. In our existing businesses, the small-lot real estate business and overseas MLSL business correspond to this type of business.

Ever since we put an emphasis on the real estate business, we have contributed to society through services to companies and the wealthy. Over the next 10 years, we will not only provide economic value to direct stakeholders, but also widen our scope to include the world's cycle of prosperity and make the world a place that is full of options and possibilities for individuals. To achieve this, we will continue to take on the challenge of providing the Group's services directly to individuals who will be making leaps from this point. As a result, we aim to make the services we create into the world's new normal and achieve 20 billion yen in income before taxes and a 40% share of BtoC.

Value - Our values

【Note】 The official translation is to be determined.

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。

Shinahan !

「“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。

| Business Model

1 Income Property Sales Business

In our business model, we purchase income properties in Japan and overseas based on extensive market research and legal examination, and then increase asset value by carrying out construction work to raise its value and attract tenants in order to generate income through their subsequent sale.

Business model: One-Time Sales-type

Fluctuations in sales (by segment)

(Unit: million yen) 30,812 31,536

20,135

FY2022

FY2023

FY2024

Three business characteristics

Properties handled



Focus on residences and offices

Areas of focus



Focus on the Tokyo metropolitan area, Kansai metropolitan area and Los Angeles, California

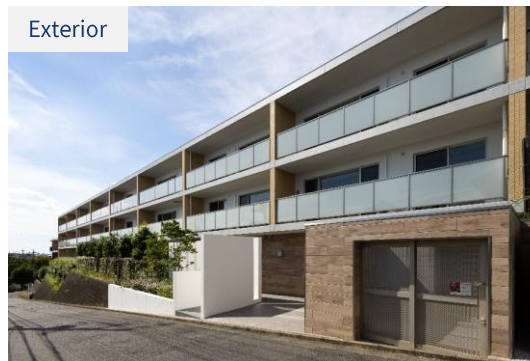
Strengths



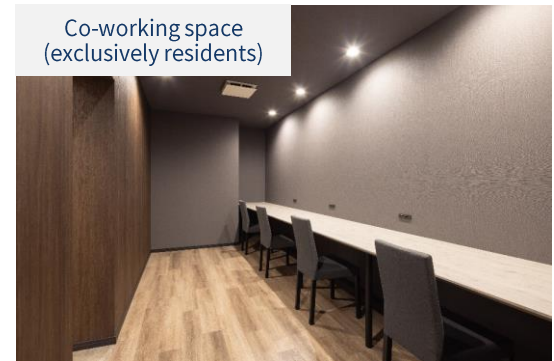
Value-Add Strategy

Example of value-added project : Saginuma Project(Residential real estate)

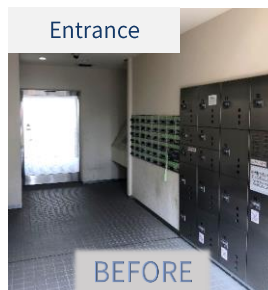
Exterior



Co-working space (exclusively residents)



Entrance



BEFORE



AFTER

Plans tailored to characteristics of property and site and residents' needs

- Former trunk room turned into a co-working space
- Apartments suited for living together with pets

Other

- Large-scale repair work
- Interior decoration work on residents' rooms
- Steps taken to address legal infringements, etc.

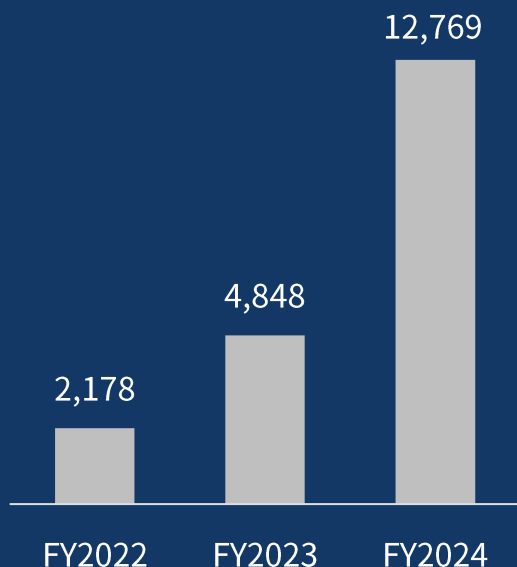
2 Small-lot real estate product sales

A business model that sells and generates profits on well-located prime real estate in small lots with a minimum investment of 5 million yen to investors nationwide through referrals from financial institutions, accounting firms and others.

Business model: Shot-type

Fluctuations in sales (by segment)

(Unit: million yen)



Three points about small-lot real estate product ARISTO Series

1 Investments in well-located prime real estate from as little as 5 million yen

(1 lot is 1 million yen)

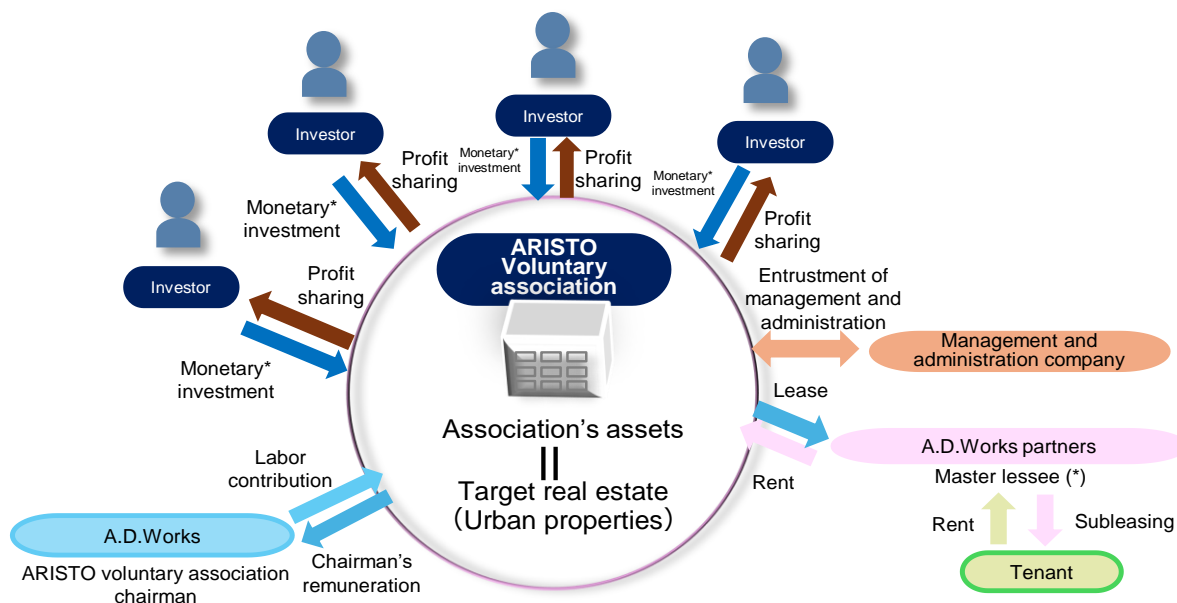
*The minimum investment amount differs depending on the real estate property in question.

2 None of the hassle of management and administration

3 Succeeding assets is efficient since the assets can be distributed per the number of shares

Voluntary partnership scheme

This is a small-lot real estate product based on the Real Estate Specified Joint Enterprise Act. Investors jointly own the property in question (land and buildings) in proportion to their monetary investment.



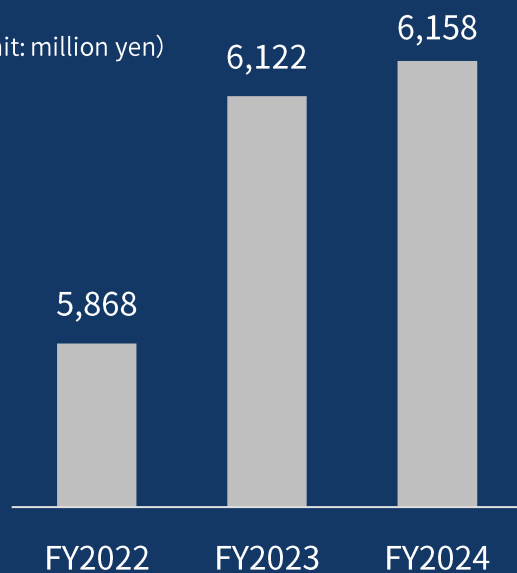
2 Stock-type Fee Business

This business model generates stable revenue through rent income from income properties held by the Group, property management support, and fee revenue from property investment consulting.

Business model: Stock-type

Trends in net sales (by segment)

(Unit: million yen)



① Property management



Leasing

Rent collection

Building management

We provide property owners with total property management, including leasing, building management, and rent collection.

② Asset consulting



Architectural consulting

Condominium renovations

Renovations

We provide multi-faceted asset consulting through private consulting, such as real estate appraisal and real estate utilization consulting, and support customers' real estate investments over a long time span extending across lifetimes.

| Reference Materials

Company name	A.D. Works Group Co., Ltd.
Headquarters	Fifth Floor, Hibiya Kokusai Building, 2-2-3, Uchisaiwai-cho, Chiyoda-ku, Tokyo
Establishment	April 1, 2020 (A.D.Works Co., Ltd., the Company’s predecessor, was founded in February 1886 and incorporated in May 1936.)
Capital	6,283 million yen (as of December 31, 2024)
Listing date	Moved to TSE Prime in April 2022 Listed in the First Section of the TSE in a technical listing in April 2020 (2982) (A.D. Works, the Group’s predecessor, was moved to the first section of TSE in October 2015/ Listed on the JASDAQ Securities Exchange (3250) in October 2007)
Main subsidiaries	A.D.Works Co., Ltd. (real estate transactions, brokerage) A.D.Partners Co., Ltd. (real estate management) Sumikawa ADD Co., Ltd. (renovation work, repair work) Angel Torch Co., Ltd. (corporate venture capital business, finance arrangement business) Jupiter Funding Co., Ltd. (financing utilizing crowd funding and other) A.D.Works USA, Inc. (management of US subsidiaries) ADW-No.1 LLC (US property income business) ADW Management USA, Inc. (US property income management business) ADW Hawaii LLC (property income business in Hawaii, USA)

The Group, which started as the Aoki Dyeing Works in 1886, has changed with the times and now operates its business on the TSE’s Prime Market



Founding

1886

A.D.Works, the Company’s predecessor, was founded as Aoki Dyeing Works, a dyeing business, in 1886



Listing

October 2007

The Company’s predecessor, A.D.Works, was listed on JASDAQ in October 2007 and the first section of TSE in October 2015; the Company was established through sole share transfer in April 2020



Market

TSE Prime



Number of employees (consolidated)

240 people

as of December 31, 2024



Number of Group companies

13 companies

as of December 31, 2024



Office



Tokyo・Osaka・Fukuoka



Los Angeles, USA

Operates business in Japan and overseas

- 1

Number of issued shares

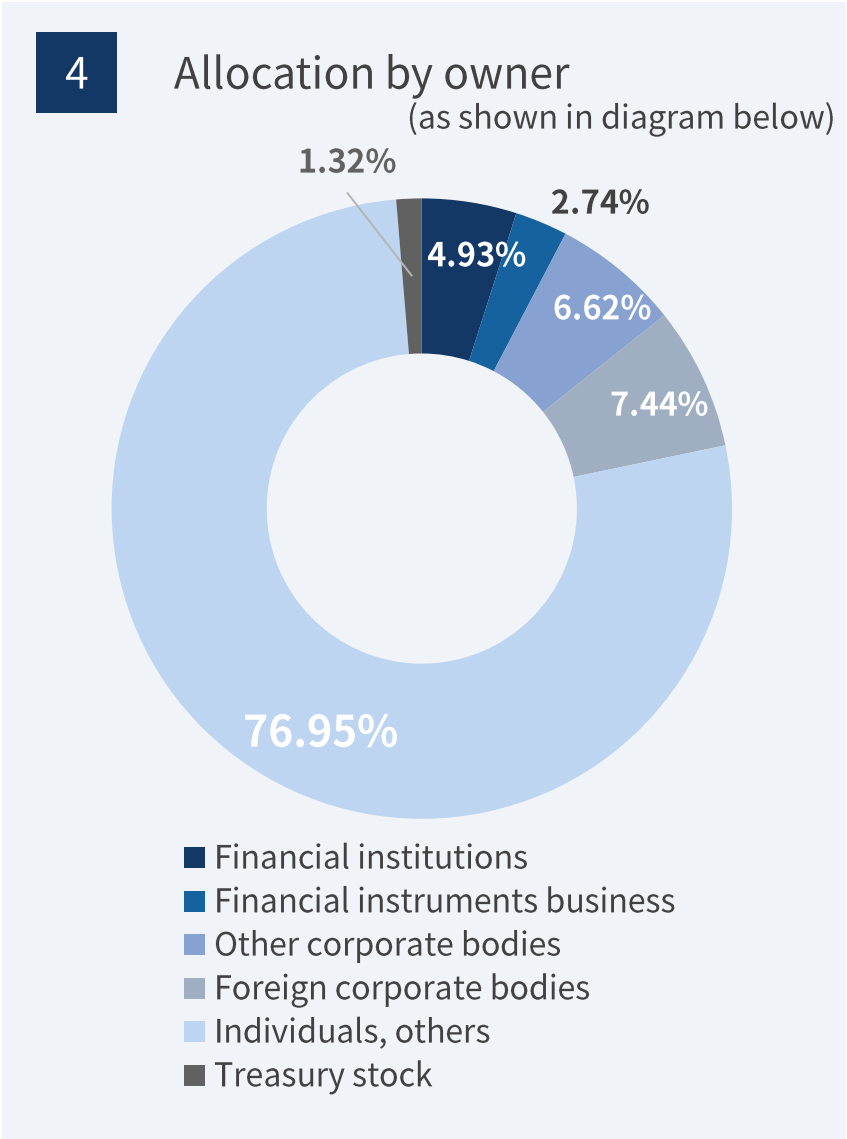
49,670,764 shares
- 2

Number of shareholders

23,772
- 3

Major shareholders(as shown in table below)

No.	Shareholder name	Percentage of shareholdings
1	Hideo Tanaka	10.18%
2	Liberty House Co., Ltd.	4.02%
3	The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (Directors' Stock Compensation Trust)	2.05%
4	The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (Trust Account)	1.69%
5	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS— MARGIN (CASHPB)	1.52%
6	THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AGREEMENT MOTHER FUND	1.36%
7	A.D.Works Group Co., Ltd.	1.32%
8	JP JPMSE LUX RE BARCLAYS CAPITAL SEC LTD EQ CO	1.27%
9	Central Tanshi Co.,Ltd.	1.10%
10	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE—AC)	0.96%



Notes on these Materials

These materials were created in order to provide an understanding of the A.D.Works Group. They are not intended to solicit investment in our company. The future forecasts contained in these materials were determined based on the information available at the present time, and include many uncertain elements. Please understand that actual results may differ from the forecasts here due to changes in a wide variety of factors.

The overall business objectives of the Group are announced in the form of plans. The plans of our company are targets for our business, and are different from "forecasts and predictions" that are calculated rationally based on highly accurate information.

The data contained in these materials contains publicly-available information that we judge to be trustworthy and accurate, however the A.D.Works Group does not guarantee the accuracy and correctness of this information.

I Inquiries

Public Relation • IR Division, A.D.Works Group



ir@re-adworks.com



03-5251-7641