あなたの資産に輝きを

ADW
Asset Design Works

株式会社ADワークスグループ

2026年12月期 第3四半期 決算説明資料

2026年 11月 12日

東証プライム：2982



目次

1. 2026年12月期 3Qハイライト ---------- P 3

2. 成長戦略の進捗 ---------- P 10

3. 2026年12月期 3Q連結決算概要 ---------- P 14

4. Appendix ---------- P 23

- ▶ 企業価値向上に向けた成長戦略
  （2026年2月12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）

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

01

2026年12月期 3Qハイライト

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

TOPIC 1：販売活動状況を踏まえ、通期計画は据え置き

国内一棟再販事業では、販売物件の契約締結・決済が4Qに集中する見込み。
足元の販売活動状況を総合的に勘案し、通期業績計画は据え置き。

TOPIC 2：国内一棟再販が全社業績をけん引

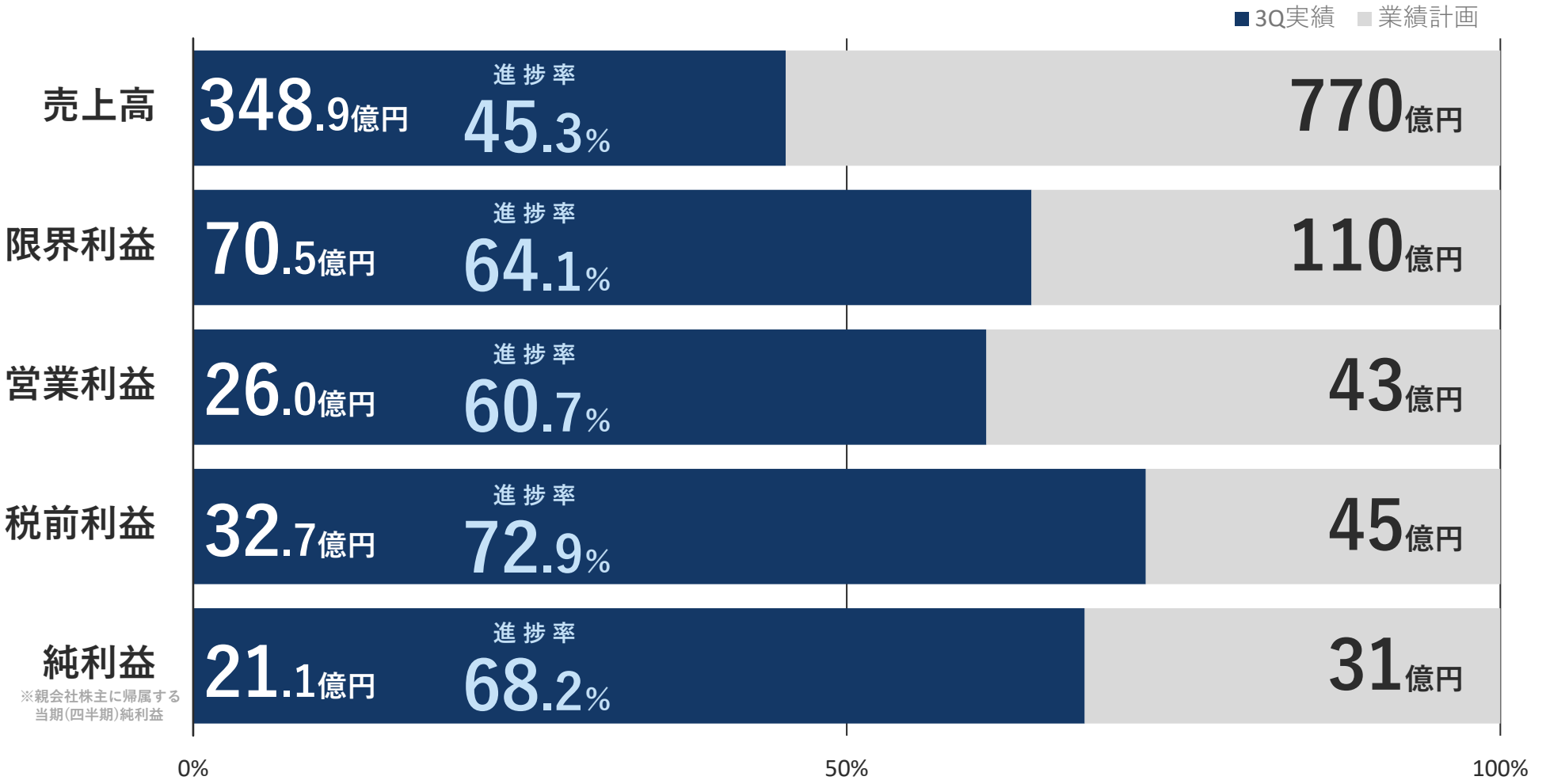
国内一棟再販事業の3Q累計売上総利益は48.7億円（前年同期比5.1％増）。
3Q累計として過去最高を更新し、4Qも全社業績をけん引。

TOPIC 3：株主還元を強化。配当性向40%／増配／優待再導入

「連結配当性向40%程度」を基本とする配当方針に変更。
新方針に基づき、期末配当予想を16円（年間配当予想26円）に引き上げ。
さらに、当社株式への投資魅力を高めるため、株主優待制度を再導入。

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

足元の販売活動状況を踏まえ、通期計画は据え置き。
国内一棟再販事業は4Qに売却契約締結・決済が集中する見込み。

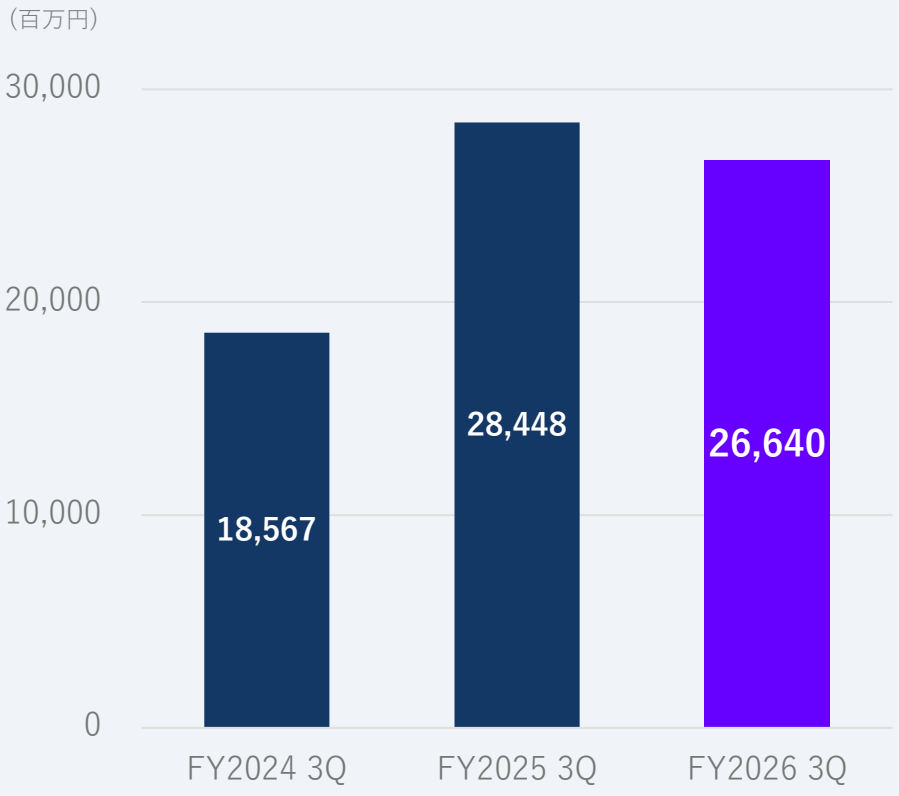


(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

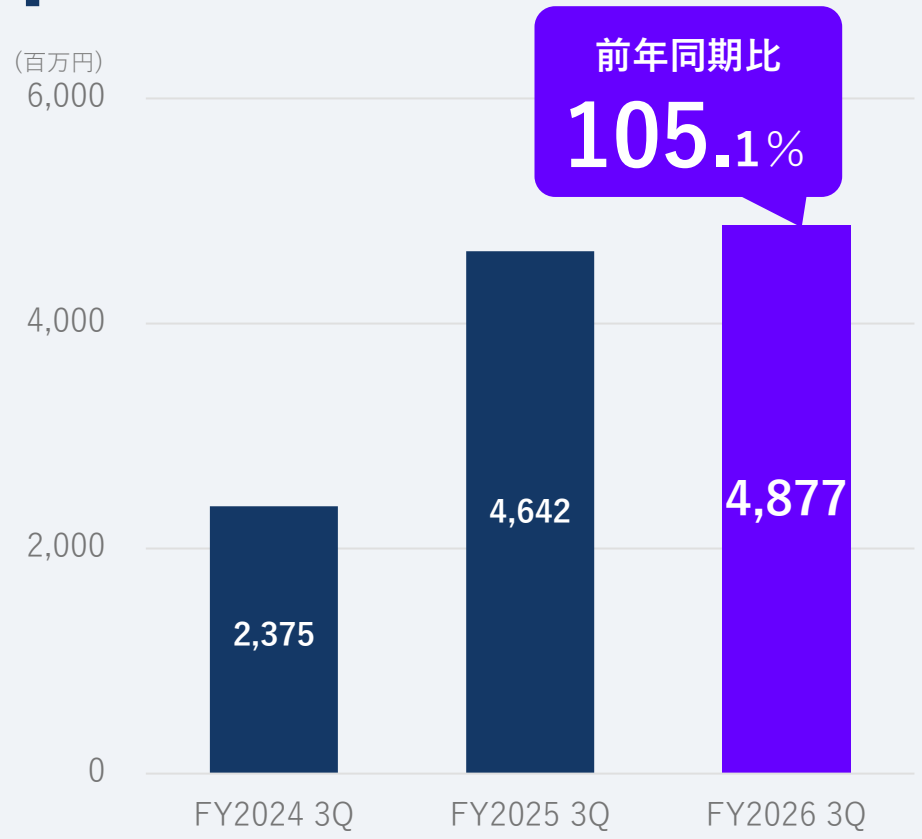
国内一棟再販事業の3Q累計売上総利益は48.7億円（前年同期比5.1％増）。

3Q累計として過去最高を更新。通期計画達成に向けて、4Qも全社業績をけん引。

売上高の推移（国内一棟再生販売）



売上総利益の推移（国内一棟再生販売）



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

「連結配当性向40%程度」を基本とする配当方針に変更。
新たな配当方針と足元の販売状況を踏まえ、期末配当予想を10円から16円に引き上げ。

配当方針変更の内容と理由

旧方針

予想配当性向が50%を超えない限りにおいて、
配当利回りが４%以上の水準で決定
（１株あたり年間配当金÷1月から12月までの月末株価の平均）

新方針

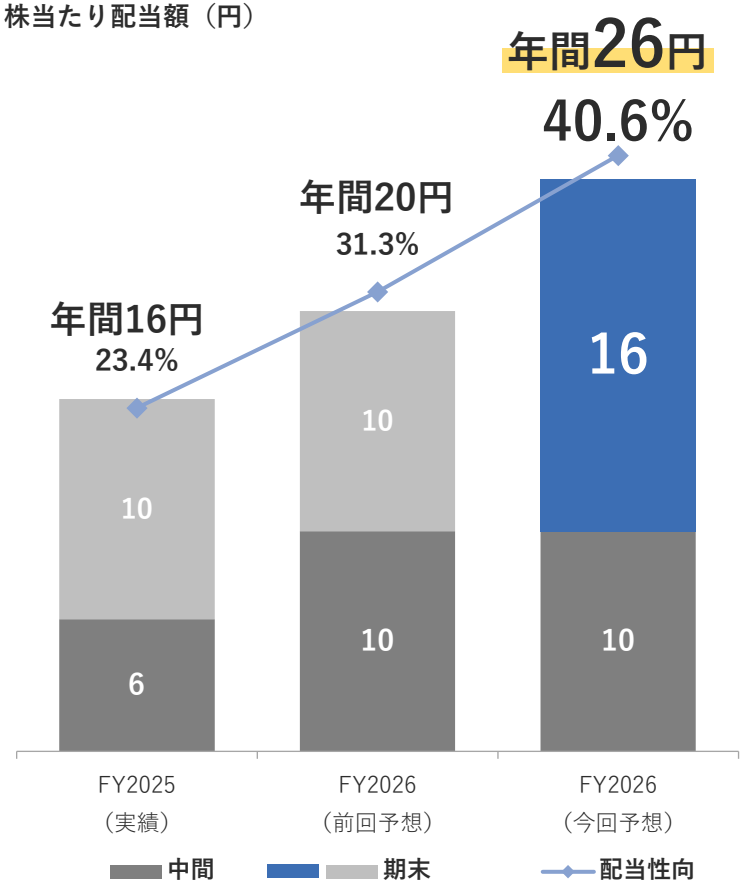
連結配当性向 40% 程度

策定中の第3次中期経営計画・キャピタルアロケーションの検討状況を踏まえ、新たな配当方針を決定。

✓適切な資金配分との整合性の確保
✓株主の皆様の配当額の予見可能性向上

※第3次中期経営計画及びキャピタルアロケーションは2027年2月に開示予定。

FY2026配当予想の修正



※2026年12月期の配当性向は公表済みの計画EPS 64.01円に基づき算出した予想配当性向。
ご参照：2026年11月12日「配当方針の変更（連結配当性向40%程度）及び期末配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

株主優待制度を再導入することを決定。
当社株式の投資魅力及び認知度の向上、中長期的な株式保有の促進を図る。

株主優待制度の概要 ※詳細は、2026年11月12日「株主優待制度の再導入に関するお知らせ」をご参照ください。

対象株主	各基準日時点で**当社普通株式1,000株以上を保有**し、所定の継続保有条件を満たす株主様
優待内容	保有株数に応じた金額（３段階）の**デジタルギフト®**
優待基準日	**毎年３月末日・９月末日（年２回）　※初回のみ2026年12月末日を基準日とします。**
継続保有条件	**６か月以上の継続保有** ※初回（2026年12月末日基準日）は継続保有条件なし。 ※２回目（2027年３月末日基準日）は３か月以上の継続保有。 ※優待金額は、判定対象となる各基準日の保有株式数のうち、最低株式数に基づき決定。

保有株式数	１回あたりのデジタルギフト®金額
1,000～2,999株	1,000円（年間換算2,000円）
3,000～4,999株	3,000円（年間換算6,000円）
5,000株以上	5,000円（年間換算10,000円）

※年間換算金額は、同一の保有株式数区分で所定の継続保有条件を満たし、年２回の優待を受領する場合の金額です。

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

配当と株主優待の基準日を交互に設定。四半期ごとの還元機会を設ける。
経過措置として初回優待は2026年12月末基準の株主を対象に実施。

配当と株主優待の基準日イメージ



※優待額は保有株式数等に応じた１回当たりの金額です。制度の詳細は、2026年11月12日「株主優待制度の再導入に関するお知らせ」をご参照ください。
※図は基準日を示します。また、初回の株主優待には継続保有条件はなく、２回目は３か月以上、３回目以降は６か月以上の継続保有が必要です。

参考試算：「1,000株保有」の場合の配当・優待利回り

※試算前提：11月11日の終値（369円）・年間配当予想26円

配当利回り	＋	優待利回り	＝	参考合算値
7.05%		0.54%		7.59%
年間配当予想26,000円 ÷ 投資額369,000円		年間優待2,000円 ÷ 投資額369,000円		配当・優待合計28,000円 ÷ 投資額369,000円

※対象期間の異なる参考値の合算であり、今後１年間の受取利回りではありません。
※配当利回りは2026年12月期の年間配当予想26円（中間配当実績10円・期末配当予想16円）を、優待利回りは保有条件を満たす通常年の年間2,000円を用いた税引前試算です。なお、初回の特例優待は含みません。
※翌期以降の配当予想は未公表です。また、取得株価や端数処理等により表示値と相違する場合があります。

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

02

成長戦略の進捗

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

1号ファンドは、募集開始初日に募集総額に到達。最終的な申込総額は14.6億円（募集総額比316%）。会員数は10月末時点で、4,000名超となり、今後も拡大を目指す。

第1号ファンドの募集概要

REALE 1号 恵比寿一棟レジデンス

恵比寿・目黒 の 2 駅利用可能な好立地に位置する一棟レジデンス。
当社取得後、エントランスなどの共用部にバリューアップ工事を実施。

募集総額	4.62億円
想定利回り（税引前）	6.5%（キャピタル2.7%／インカム3.8%）
予定運用期間	6か月（2026年10月13日～2027年4月12日）
募集期間・方式	9月16日～30日（抽選方式）
募集単位	1口1万円 から投資可能

※想定利回り及び運用期間は募集時の想定内容であり、確定値ではありません。



会員数
（2026年10月末日時点）
4,000名超

募集初日に募集総額 4.62億円に到達

申込総額	募集総額比
14.6億円	316%

REALE リアレ
公式サイトはこちら
https://reale-fund.jp/

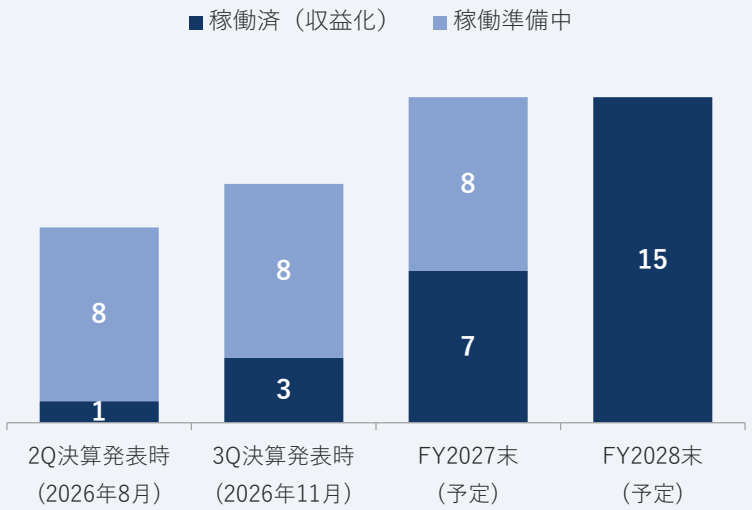
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

2026年中の15か所確保目標に対し、11か所の取得契約を締結。
うち３か所が稼働を開始し、複数市場での運用実績を蓄積。
FY2027以降の収益貢献に向け、着実に推進。

取得・稼働状況の推移イメージ（予定）

取得契約（目標15か所）
累計 11か所

稼働済み
累計 3 か所



※FY2027末及びFY2028末の数値は、今後の取得及び稼働予定を含みます。
※稼働開始時期は工事進捗等により変動する可能性があります。

新たに２か所の開発用地取得契約を締結（累計11か所）

所　在　地	栃木県日光市
稼 働 開 始	2028年1月予定
出力／容量	約2MW／約8MWh

所　在　地	長野県松本市
稼 働 開 始	2028年1月予定
出力／容量	約2MW／約8MWh

新たに２か所の蓄電所が稼働開始（累計３か所）

稼働開始２か所目
ADW熊本益城町蓄電所

稼 働 開 始	2026年８月31日
需給調整市場	2026年11月参入予定
出 力 ／ 容 量	約2MW／約8MWh



稼働開始３か所目
ADW宮崎日南市蓄電所

稼 働 開 始	2026年11月6日
需給調整市場	2027年2月参入予定
出 力 ／ 容 量	約2MW／約8MWh



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

ホテル運営会社「㈱ADWホテルマネジメント」が始動。
拡大が見込まれるアパートメントホテル市場に、既存事業の強みを活かして参入。
2027年秋頃の自社ホテル運営開始を目指すとともに、外部オーナー保有のホテル運営受託も推進。

中長期的に成長が見込まれるアパートメントホテル市場

アパートメントホテル：広い客室にリビング・キッチン・家具家電等の生活機能を備え、多人数の同室宿泊や中長期滞在に適したホテル

1. **訪日外国人旅行者の増加**
   2025年の訪日外客数は過去最高の4,268万人（2019年比+33.9%、前年比+15.8%）。
2. **当社主要事業エリア（東京・大阪・福岡）への宿泊需要**
   2025年の延べ宿泊者数は、東京 約1億790万人泊（全国1位）、大阪 約5,877万人泊（2位）、福岡 約2,548万人泊（8位）と国内の宿泊需要が当社事業エリアに集積。
3. **長期滞在に対応したホテル需要**
   2025年に東京を訪れた外国人旅行者の宿泊数は「4～6泊」41.8%、「7泊以上」19.7%と長期滞在需要が存在。
4. **ホテル供給ペースの鈍化**
   東京・大阪・福岡の客室数は2020年度以降、増加ペースが緩やかに。需要の増加に対する供給不足や既存物件の再生需要が高まる可能性。
5. **政府による旅行者数拡大・長期滞在の促進**
   政府は、観光立国推進基本計画で2030年の訪日外国人旅行者数6,000万人を目標とし、滞在の長期化を推進。

出典：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計」、観光庁「宿泊旅行統計調査」、東京都産業労働局「令和7年 国・地域別外国人旅行者行動特性調査」、厚生労働省「衛生行政報告例」、観光庁「観光立国推進基本計画」

当社の強み（既存の事業基盤・ノウハウの高い親和性）

東京・大阪・福岡でのエリア基盤
宿泊需要の高い、東京・大阪・福岡エリアで収益不動産事業を展開。
事業者ネットワークを構築済み。

ホテルに適した物件の取得・開発力
全国約6,700社のネットワークから、ホテル物件を含め、年間約14,000件の不動産情報を収集し、厳選して取得。

中古一棟不動産の再生ノウハウ
個々の物件特性や法的コンディションに応じた適切な商品企画を実施。
ハード・ソフトの両面から物件の収益性を向上。

長期滞在に対応可能な生活機能を備えた空間設計
レジデンスやオフィス等でエリア・入居者ニーズに対応した商品化を実施。
近年、民泊や既存ホテルのバリューアップ案件によってノウハウが深化。

ホテル経営・運営の実績がある経験者が取締役に就任。
各領域に精通した人材も配置し、戦略の実行体制を構築済み。

経営・運営 | 建築・改修 | レベニューマネジメント | 集客・マーケティング

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

03

2026年12月期 3Q連結決算概要

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

税前利益の通期計画進捗率は72.9%。通期連結業績計画は据え置き。
国内一棟再販事業では、物件の契約締結・決済が4Qに集中する見込み。

（百万円）

	2026年12月期 3Q累計（実績）	2026年12月期 期初計画（2/12）	
		計画	進捗率
売上高	34,895	77,000	45.3%
営業利益	2,609	4,300	60.7%
税前利益	3,279	4,500	72.9%
純利益※	2,114	3,100	68.2%

※親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

不動産小口化事業の販売減少等により、3Q累計業績は前年同期比で減収減益。

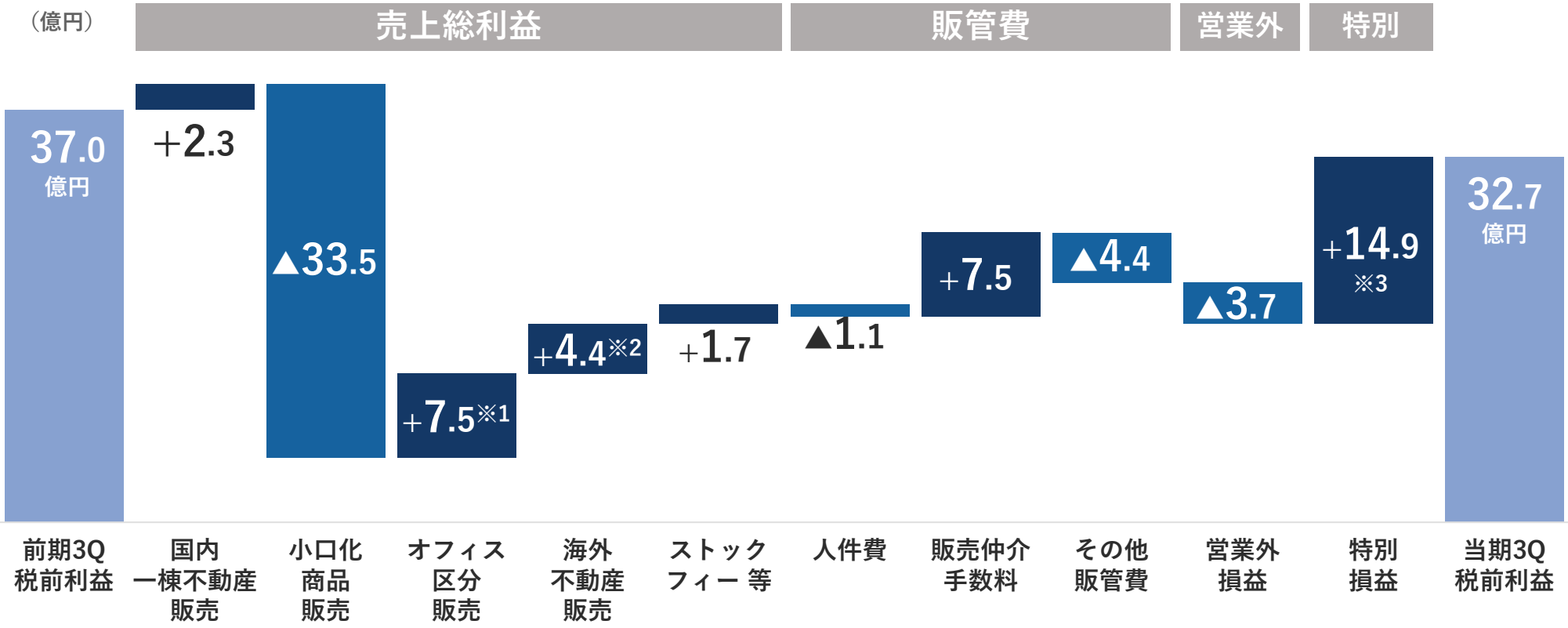
（百万円）

	2026年12月期 3Q累計（実績）	2025年12月期 3Q累計		2024年12月期 3Q累計	
			前年同期比		前々年同期比
売上高	34,895	52,278	66.7%	33,797	103.2%
営業利益	2,609	4,161	62.7%	2,293	113.8%
税前利益	3,279	3,706	88.5%	1,782	184.0%
純利益※	2,114	2,316	91.3%	1,105	191.2%

※親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

国内金利上昇の影響による支払利息（営業外費用）の増加は計画に織り込み済み。
子会社の事業分離（外部オーナー向けPM事業）による事業譲渡益（特別利益） 17.4億円を計上。

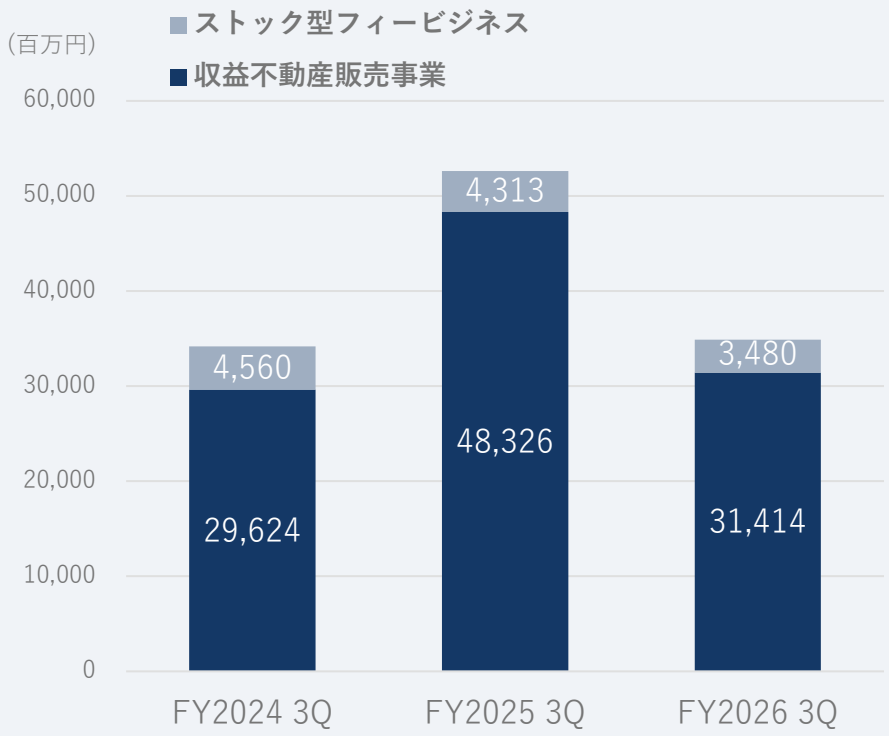


※1　オフィス区分販売は、前年3Q累計の販売実績なし
※2　海外不動産販売は、前期3Q売上総利益▲4.9億円（棚卸資産の評価損を計上）
※3　特別損益には、投資有価証券評価損や減損損失等による特別損失1.2億円が含まれています。
※　表示の金額は億円未満の小数第２位以下を切り捨てて表示しており、各項目の増減の合算値と税前利益の前期比差額は一致しません

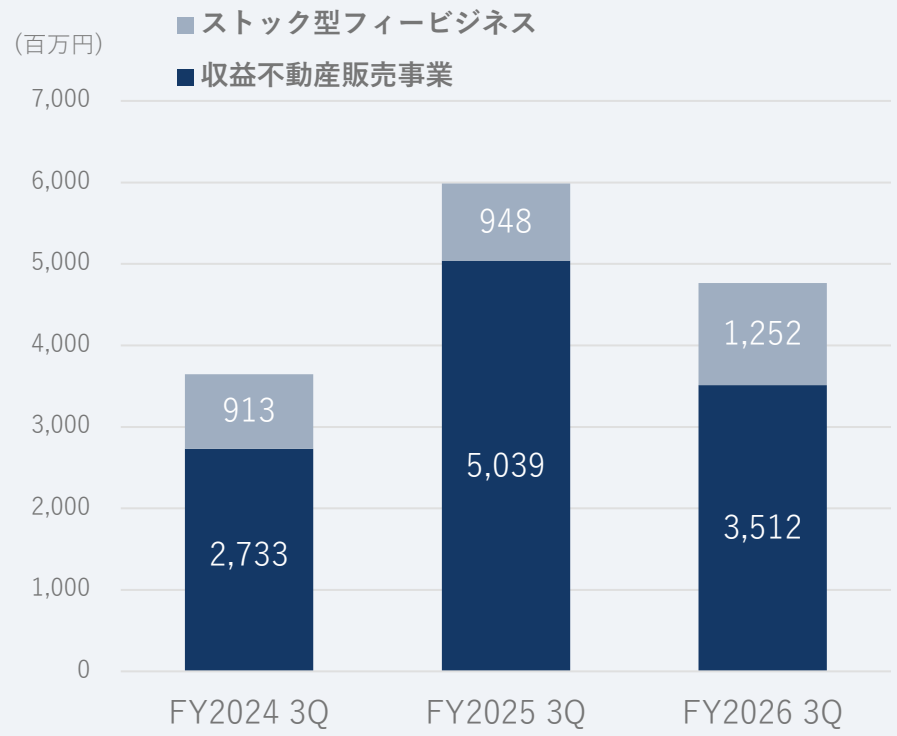
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

収益不動産販売事業は、不動産小口化商品の販売減少等により3Q累計で減収減益。
ストック型フィービジネスは、事業売却（建築工事事業・外部PM事業）に伴い減収となる一方、
収益不動産残高の拡充に伴い、利益率の高い賃料収入が増加し増益。

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）

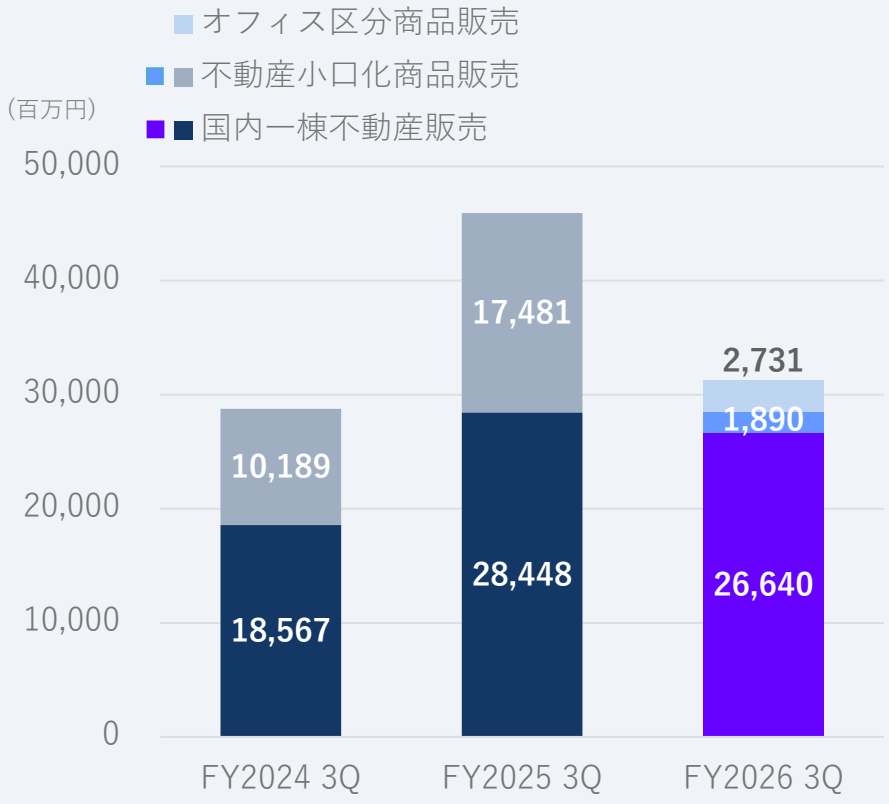


※掲載数値は内部取引に関する数値を含む

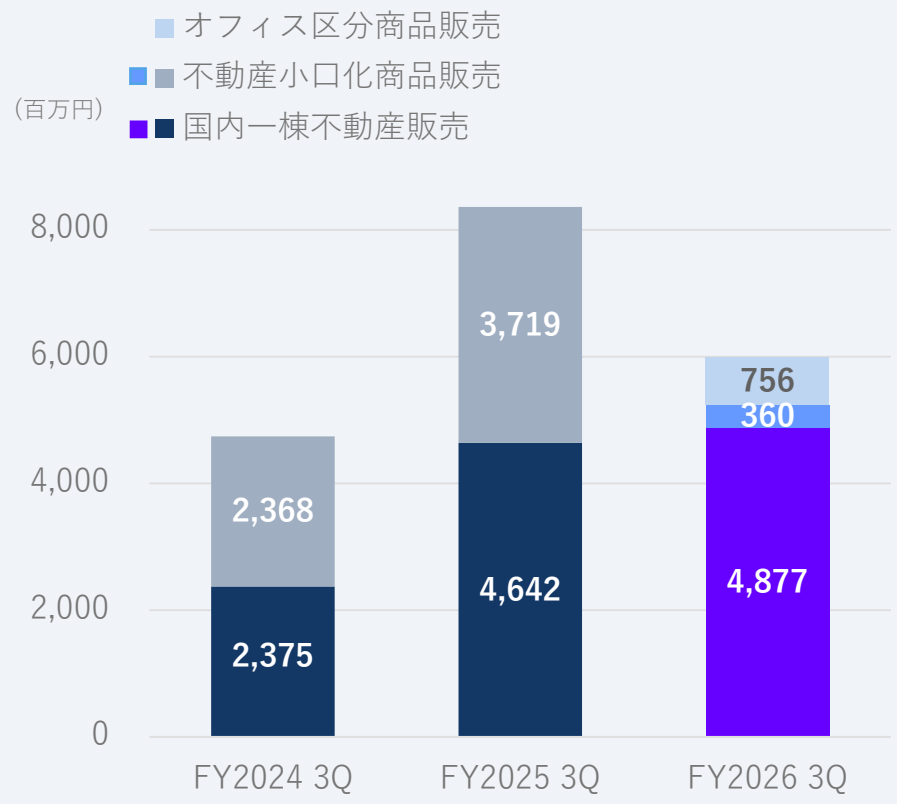
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

国内一棟再販は売上総利益が増加。4Qの物件売却によるさらなる利益貢献を見込む。
不動産小口化は調整局面が継続する一方、オフィス区分は販売実績を積み上げ。

売上高の推移（国内収益不動産販売　内訳）



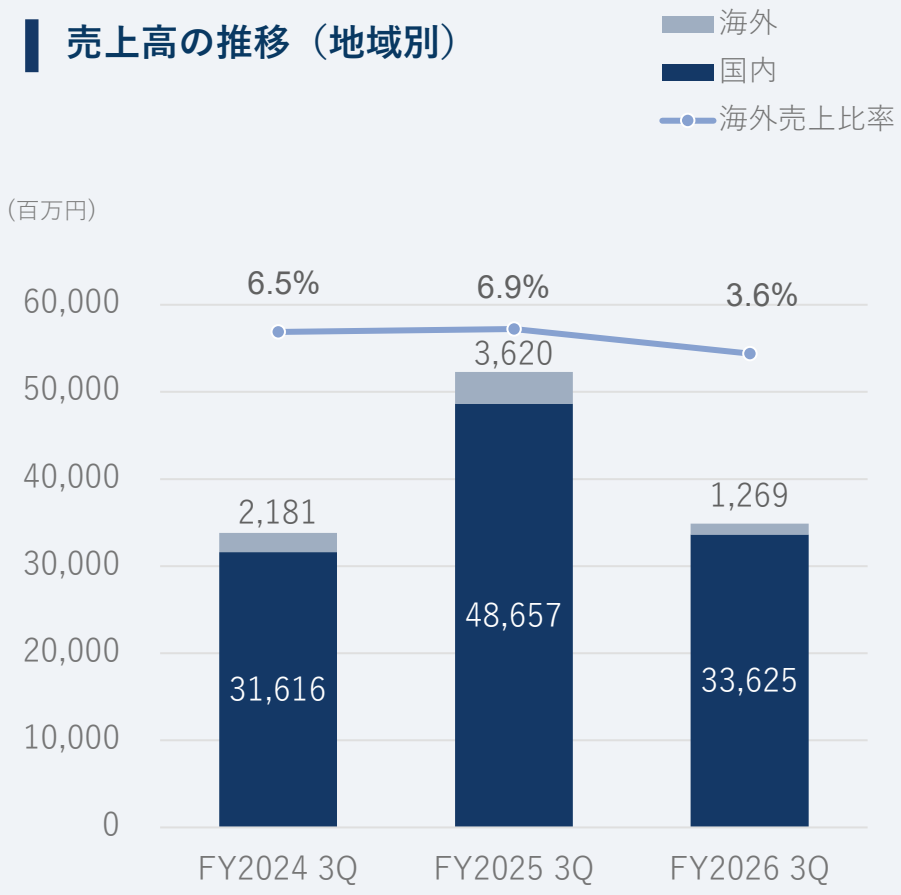
売上総利益の推移（国内収益不動産販売　内訳）



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

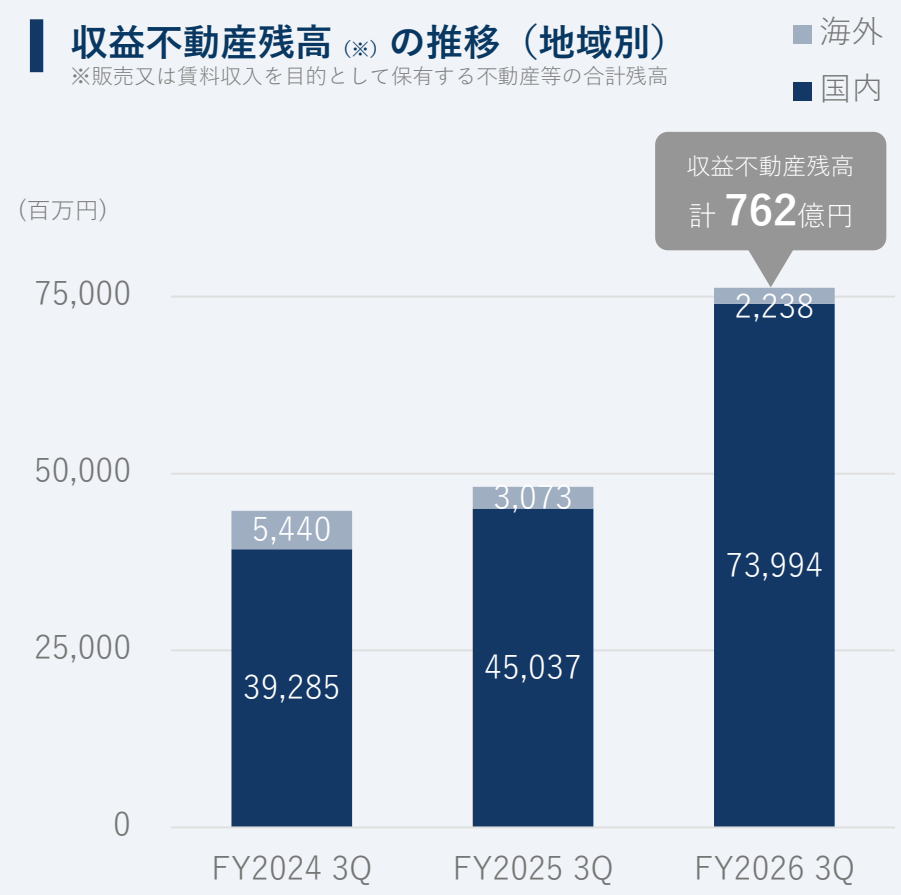
米国での高金利継続により、海外事業は戦略を見直し中。
国内収益不動産残高は3Q末時点で739億円。4Qに物件売却による収益計上を見込む。

売上高の推移（地域別）



収益不動産残高（※）の推移（地域別）

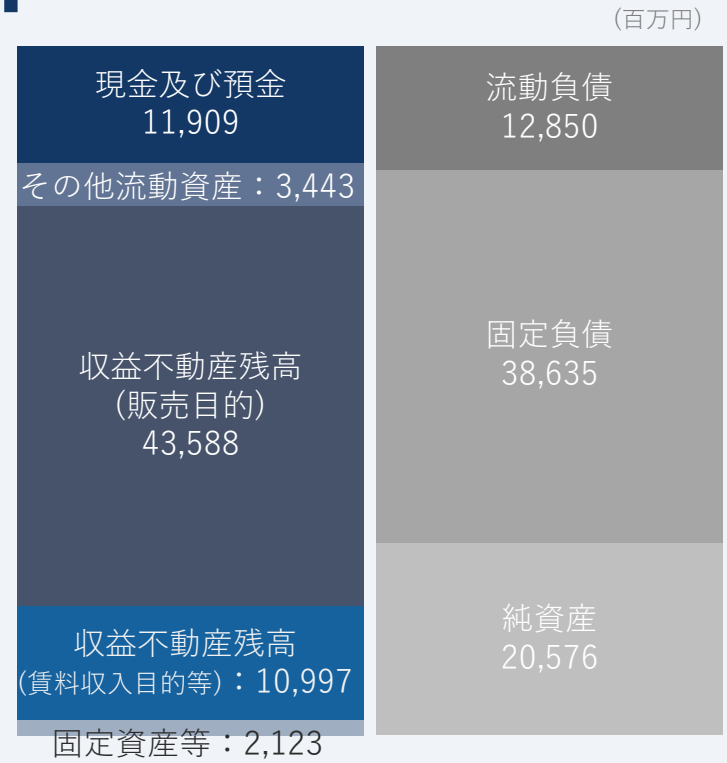
※販売又は賃料収入を目的として保有する不動産等の合計残高



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

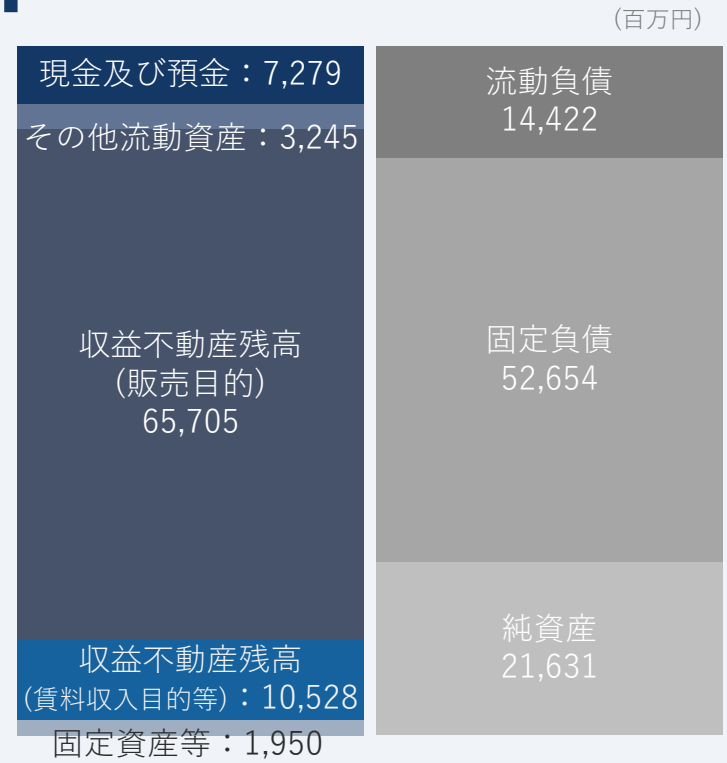
仕入の伸長に伴う借入の増加によって、自己資本比率は24.3%。
4Qにおける物件売却の推進によって期末の自己資本比率は向上予定。

2025年12月末時点



総資産： 72,062百万円

2026年９月末時点



総資産： 88,708百万円

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

（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	2025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	67,531
税前利益	539	650	835	924	1,043	933	432	650	910	2,066	2,547	5,190
当期純利益	333	426	540	584	663	625	264	312	527	1,419	1,610	3,315
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	20,576
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	72,062
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	54,586
ROE	6.1%	7.5%	8.8%	7.0%	5.9%	5.0%	2.7%	2.2%	3.5%	9.0%	9.5%	17.5%
ROIC	3.6%	3.8%	3.9%	3.1%	3.4%	3.1%	2.0%	1.8%	2.2%	4.0%	4.4%	7.0%
従業員数	99人	115人	136人	146人	167人	185人	195人	207人	219人	232人	240人	255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）

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

04

Appendix

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

企業価値向上に向けた成長戦略
（2026年2月12日公表資料 引用）

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

企業価値向上に向けた成長戦略

株式会社ＡＤワークスグループ
代表取締役社長CEO　田中秀夫

2026年2月12日

コード番号：東証プライム 2982

問合せ先：専務取締役CFO 後藤 英夫
電話番号：03－5251－7641



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

Contents -目次-

はじめに
01 成長戦略見直しの背景

CHAPTER 1
—FY2026 成長戦略（実行計画）

02 令和８年度税制改正の影響評価

03 一棟再生販売事業

04 不動産小口化事業

05 オフィス区分事業

06 成長戦略実現を可能にする組織・人的資本

CHAPTER 2
—FY2027以降の成長に向けた戦略投資

07 事業ポートフォリオの拡張

08 ノンアセット事業を含めた新規事業の推進

09 経営基盤の強化（人的資本投資・ブランディング）



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

01 はじめに－成長戦略見直しの背景－

当社は2025年2月付「企業価値向上に向けた成長戦略」を公表し、FY2027までにROE13～14％の達成を財務目標として掲げ、各種施策を推進してまいりました。FY2025において、事業の進捗および収益性の改善が計画を上回った結果、**ROEは16.9％に改善し当該目標を前倒しで達成**しております。

また、第２次中期経営計画（FY2024～FY2026）において掲げる**「税前利益30億円」という目標もFY2025時点で達成**しており、次なる成長曲線を株主・投資家の皆様に明確に示す必要性を認識しております。

一方、2025年12月19日に公表された「令和8年度税制改正大綱」の影響により、当社が成長ドライバーと位置付ける不動産小口化商品の需要は短期的に減少する可能性があります。当該影響を加味し、FY2026の単年度におけるROEは14.5％を見込んでおります。
しかしながら、当社は長期ビジョンとして掲げる定量目標「2034年に、税前利益200億円、BtoCシェア40％」は堅持し、FY2027以降において、いっそうの成長を企図しております。

これらの状況を踏まえ、**FY2026は既存の成長戦略を見直し、外部環境変化へ柔軟に対応する調整局面**と位置付けるとともに、第3次中期経営計画（FY2027～）における、さらなる企業価値向上に向けた基盤を構築してまいります。

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、今後も企業価値向上に真正面から向き合ってまいりますので、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.



CHAPTER 1

FY2026 成長戦略（実行計画）

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

02 令和8年度税制改正の影響評価

2025年12月19日、令和8年度税制改正大綱の公表と同日に「**令和8年度税制改正への対応および成長戦略について**」を開示しました。不動産小口化商品の販売に短期的な影響を見込みますが、**中長期的な成長軌道は着実に維持・強化し、持続的な企業価値向上を目指してまいります。**

税制改正の影響について

- 令和8年度税制改正において、不動産小口化商品の相続税法上の評価方法が変更予定。不動産小口化事業の販売額はFY2025（年間235億円（税込））と比較して減少を見込む。

成長戦略について

① 不動産小口化事業の方針見直し

- FY2026には一時的な減収が見込まれるが、**純投資目線等での投資需要は安定的に維持**される見込み。
- 改正内容の明確化と市場理解の進展により、**FY2027以降の販売動向は回復軌道**に戻ると想定。
- FY2026上期の販売動向や改正の追加情報を踏まえ、**2026年夏頃を目途に同事業の中期計画をアップデート**予定。

② オフィス区分事業の成長加速

- FY2025開始のオフィス区分事業を成長加速。**2026年に区分売上100億円、小口と合計で150億円を目指す。**
- **不動産小口化事業の営業人員を戦略的にシフト。**成長ボトルネックだった人員不足を解消し、成長拡大を目指す。

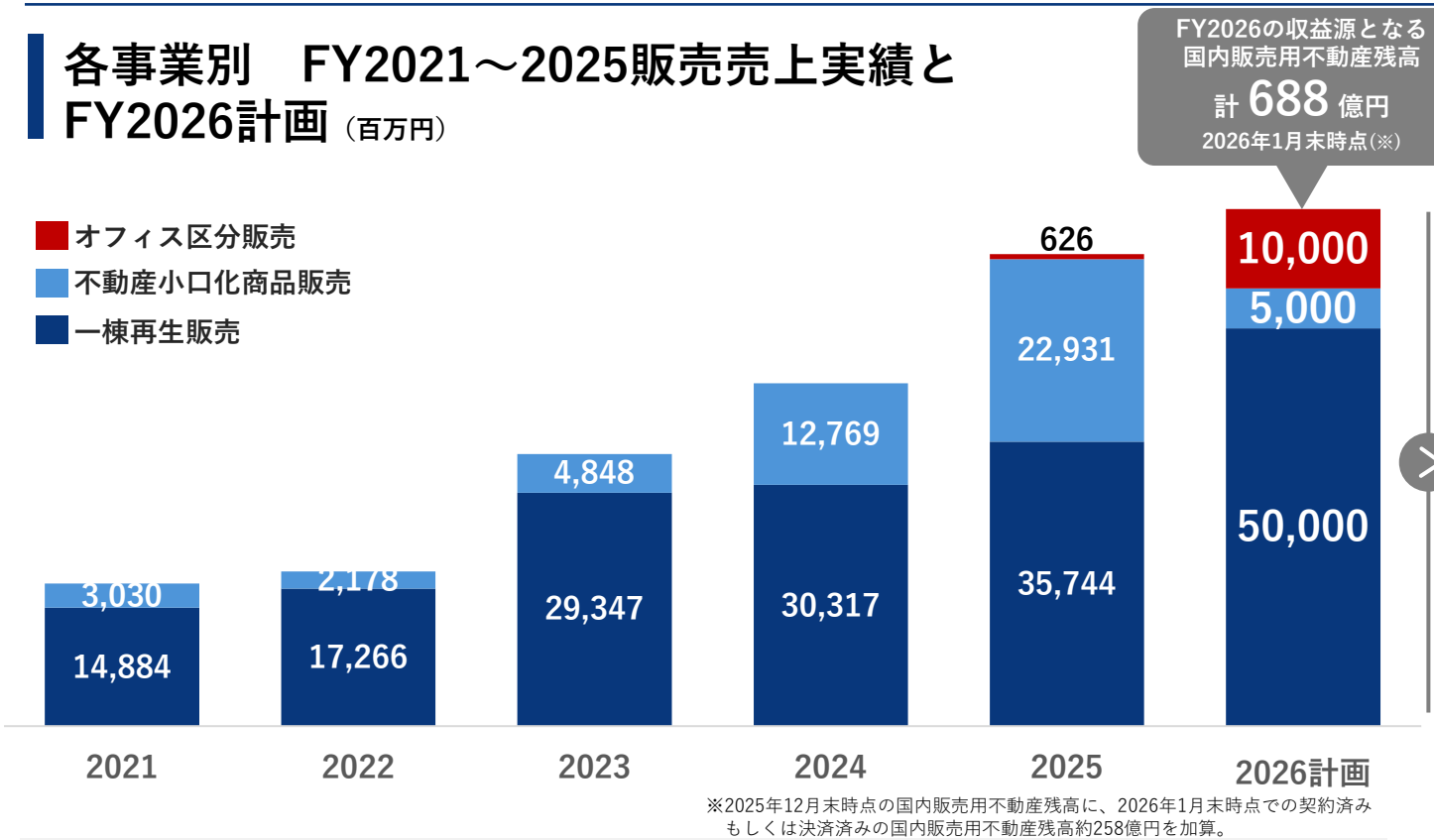
③ 一棟再生販売事業の力強い成長

- 2026年1月に実行した**外部オーナー向けプロパティマネジメント事業の売却**に伴い、PMスキルを要する人員**約15名を一棟再生販売事業の物件価値向上業務にシフト。**競争優位性の強化とさらなる力強い成長を企図。

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

02 税制改正を踏まえた成長戦略の見直し

各事業別　FY2021～2025販売売上実績とFY2026計画（百万円）



※2025年12月末時点の国内販売用不動産残高に、2026年1月末時点での契約済みもしくは決済済みの国内販売用不動産残高約258億円を加算。

【区分販売：100億円】
小口営業人員のシフトで
飛躍的成長を目指す

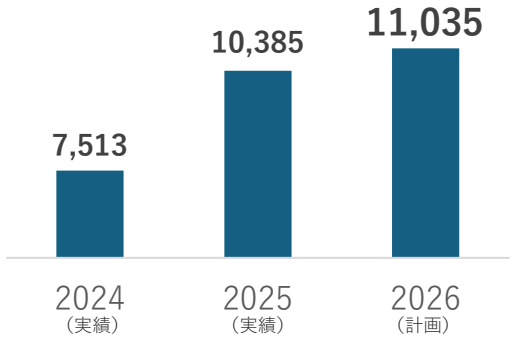
【小口販売：50億円】
税制改正の影響を受け
FY2026は調整局面

【一棟再販：500億円】
西日本展開・人員増強
により力強い成長を継続

FY2026のアップサイドシナリオ

不動産小口化事業は、外部環境を踏まえ保守的に当期計画50億円を設定（足元では顧客の投資検討や金融機関による顧客紹介が再開される動き）。
顧客需要の回復および金融機関紹介の稼働回復が前倒しで進む場合、2026年夏頃を目途に当期計画の見直しを検討。

連結限界利益推移（百万円）

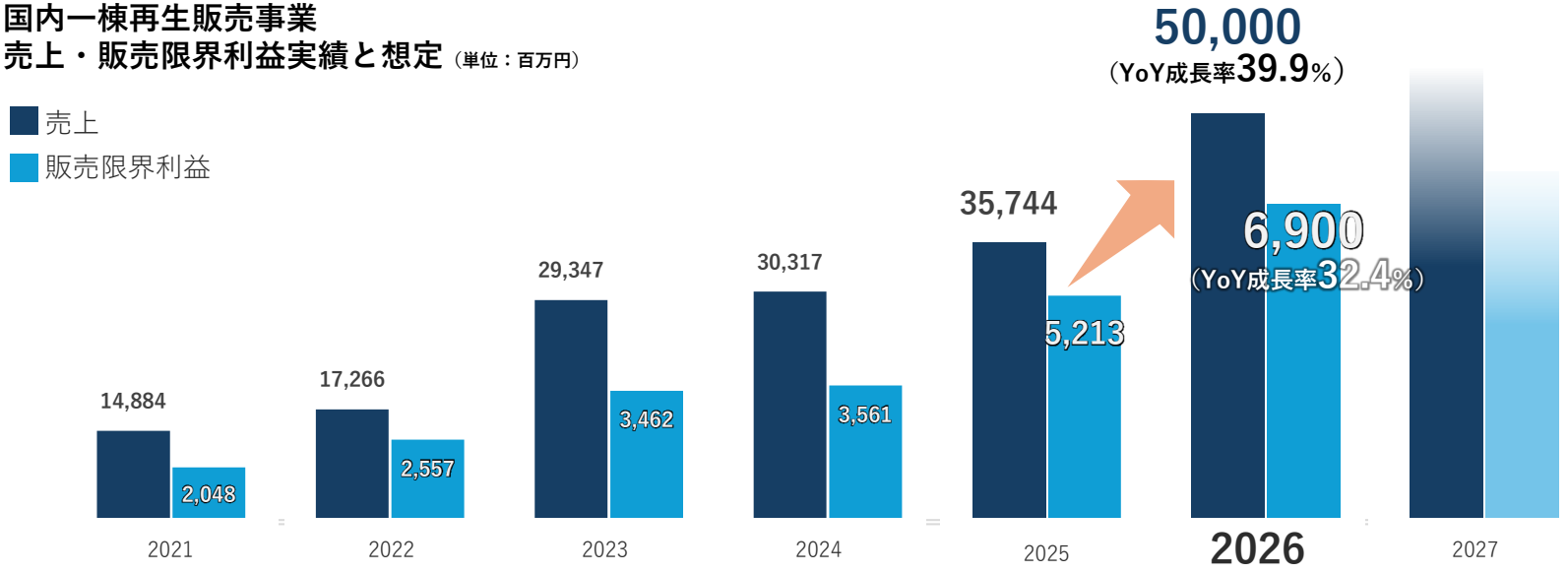


A.D.W. GROUP
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

03 一棟再生販売事業　業績推移と当期計画

当社の基盤事業として引き続き業績を力強くけん引
コアスキルの深化と応用で収益性向上を目指す

国内一棟再生販売事業
売上・販売限界利益実績と想定（単位：百万円）



- 長年培ってきた一気通貫型の再生販売モデルを基盤に、FY2026も成長を継続。
- 資本回転・利益率の向上/エリア拡大/アセット多様化の３軸で成長を拡大。
- 市場の追い風と当社の競争優位性を背景に、成長市場でのシェア拡大を目指す。
- 事業売却（外部オーナー向けPM事業）に伴う人員の再配置を実行。当事業の戦略実効性が向上。

A.D.W. GROUP
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

03 一棟再生販売事業　実行戦略

物件価値向上のための人員を大幅に強化
エリア拡充やアセット多様化によって、FY2026以降も大幅成長へ

1 資本回転率・利益率の向上

- バリューアップスピード・営業効率を高め、**資本回転率の維持・向上。**
- **テナントニーズを捉えた商品企画（セットアップオフィス等）や物件価値に応じた賃料増額交渉**等の施策を徹底し、**販売限界利益率を向上。**
- 2026年１月に売却した「外部オーナー向けPM事業」に従事していた**PMスキルを要する人員約15名をシフト。さらに強固な組織基盤が構築。**

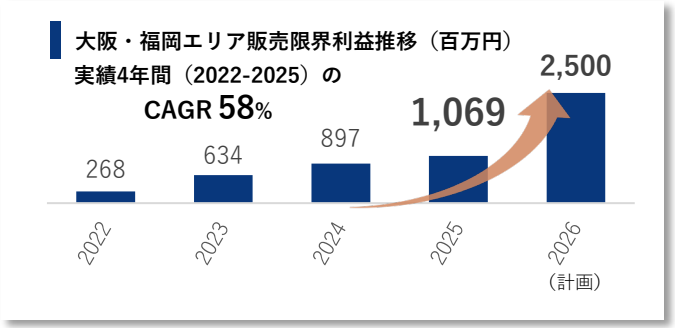
2 エリアの拡大

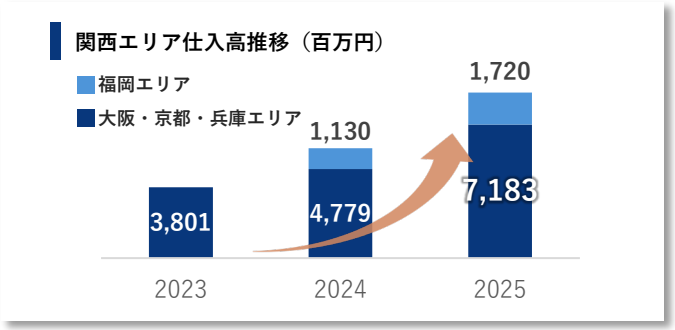
- 東京で培った再生ノウハウを**大阪・福岡**へ展開し、**マーケット草創期に参入。**
- 仲介ネットワークにおける**信頼と実績を先行して獲得し、成長拡大中。**

3 アセットの多様化

- ホテルの取扱開始により**収益獲得機会を拡大。**
- 福岡市中央区にて**初のホテルアセットを取得**し、大規模な改修工事・リブランディングを実施の上2025年10月に営業開始。
- ホテル物件の開発や、他アセット物件のコンバージョンも推進**新規事業（ホテル運営事業）の加速**にも寄与。







A.D.W. GROUP
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

03 一棟再生販売事業　市場成長×競争優位性

市場の成長（中古不動産売買）

① インフレ下での実物資産需要の高まり

- 実物資産のインフレ耐性に着目した投資行動が拡大。賃料の自然上昇を取り込みやすい市況環境も後押しに。

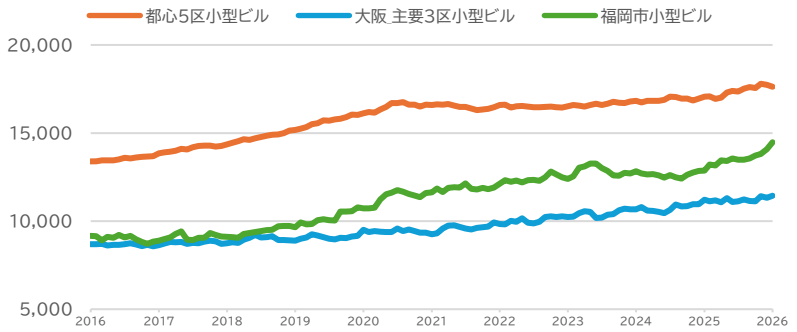
② 賃料の上昇による不動産価格の上昇

- 当社注力エリア（大都市圏）を中心に、インフレや空室率の低下を背景とした賃料上昇および物件販売価格の上昇傾向。

③ 新築から中古不動産への需要シフト

- 新築不動産が建築費・人件費高騰の影響で価格高騰・供給減少が進む中、中古不動産市場の相対的な魅力が上昇し拡大基調。

当社注力エリア（大都市圏）の小型オフィス賃料推移(円/坪、共益費込)



出所：三幸エステート「市況データ」をもとに当社作成
※対象：基準階1フロア面積が20坪以上～50坪未満の賃貸オフィスビル

×

当社の競争優位性

① 強固かつ安定的な組織体制の構築

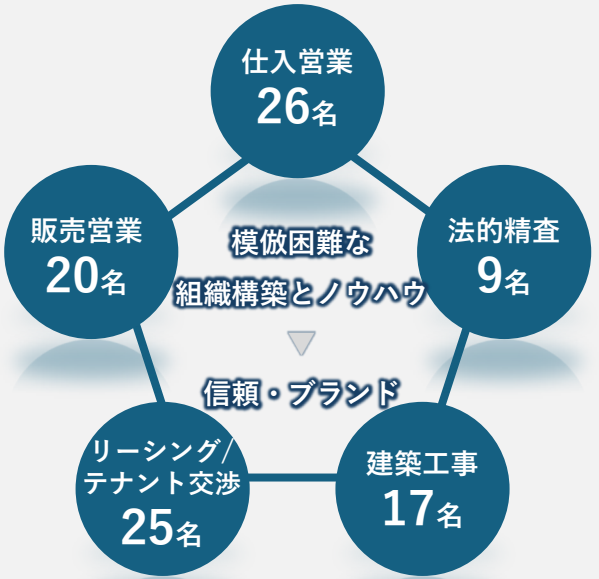
- **専門人材が多数在籍し、緊密に連携**。中古不動産再生を**一気通貫で実施できる強固な体制**によって、継続的かつ安定的な事業推進が可能。
- 年間**14,000件以上の物件情報を取得**。幅広い知見とデータベース化された過去の検討案件情報をもとに、**物件価値のポテンシャルを迅速に精査。**
- 中古特有の法的瑕疵や相場以下の賃料も是正前提で検証し、**機会損失を回避。**

② 良質な投資商品へ再生するノウハウ

- 物件コンディション・アセットに応じて、**最適なバリューアップ戦略**を策定。
- **法的瑕疵の是正や賃料プレミアム創出**のための改修工事と、**物件価値に即したリーシングや賃料改定**を短期間で実行し、**物件収益性を最大化。**

③ 仲介業者ネットワークからの信頼獲得とブランド認知

- **短期間で取引可否を検証し、確実に実行する組織力**が信頼とブランドを構築。
- 上場REITや外資系不動産ファンド、大手不動産仲介業者と継続取引。**取引安定性と信頼感が求められるVIP顧客の紹介**も多数。



専門組織体制（2026年2月時点）

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

物件の収益力を上げるバリューアップ事例①



AFTER　ひとりでも利用しやすく、明るく柔らかい印象の共用部に改装された

事例①

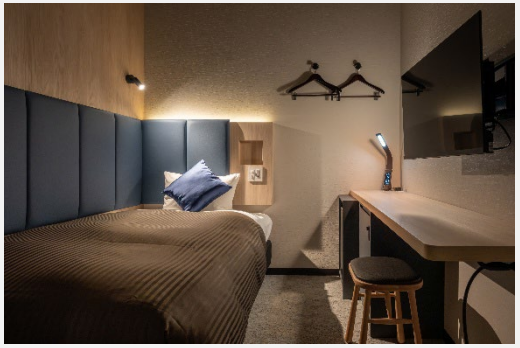
福岡・渡辺通

新エリアで初のホテル改修

新エリア福岡での挑戦。博多駅からアクセス良好な渡辺通駅から徒歩8分のホテルを大規模改修。
築15年、古い旅館のような内装だったホテルを需要に合わせて大幅に改装。国内外の宿泊者が利用しやすいモダンなホテルへリブランディングした。



BEFORE　古い印象の共用エリアは利用も減りデッドスペースとなっていた



利用の減った大広間をキャビンブースに転用

３階の宴会用大広間を廃止し、個人宿泊者向けのキャビンブースを設置。大浴場を持つホテルだからこそのリーズナブルな宿泊需要確保を実現。収益も向上した。



アプローチも刷新し気軽に泊まれるホテルに

アプローチや1階の共用スペースにはアートを施しちょっと覗きたくなるような施設に生まれ変わった。
コミックを取り揃え日本の文化も楽しみながら宿泊できる。

A.D.W. GROUP (C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.



AFTER 「仕事とプライベートの境目」となる共用部
緩やかに切り替わるタイルと照明がポイント

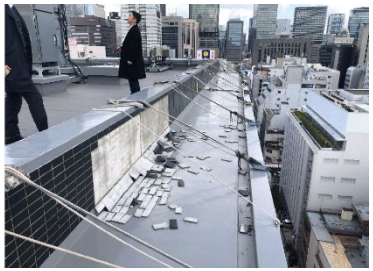
事例② 大阪・淀屋橋

CASBEE®不動産 Aランク

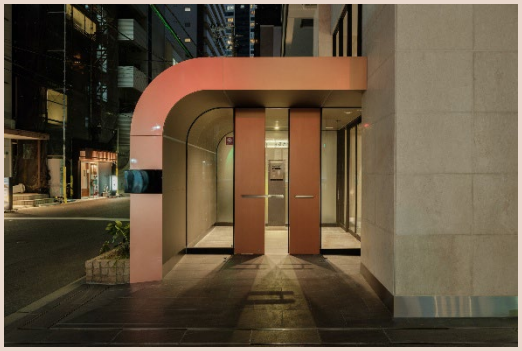
共同住宅の大規模改修

大阪・淀屋橋駅から徒歩6分に位置する共同住宅の大規模改修プロジェクト。取得時は、安全性にも問題のあるほど各所劣化した状態で、11部屋の空室も抱えていた。アプローチ・エントランスはTOPPAN株式会社に委託し大幅にデザインを向上。街の歴史や単身向けであることを踏まえた改修を施した。大阪エリアで当社初となるCASBEE®不動産も取得した。





BEFORE 築18年が経過しタイルの剥離が激しく、外壁にネットを張り事故を防いでいる状態だった



街の歴史から銅をテーマにアプローチを刷新

かつて銅の取引が活発だった淀屋橋の歴史から着想を得たデザインに改装。
物件も、街の歴史も大切にしながら住居としての価値を大きく向上させた。



外壁は石調の吹付を施し工期短縮とCO₂カットを実現

劣化の激しいタイル貼替の為、当初は大量のタイルを焼成する予定だった。剥落防止処置と外壁石調塗装にプラン変更し、外観も明るい印象にチェンジ。
80.5tのCO_2削減にも繋がった。

A.D.W. GROUP (C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

成長戦略の詳細～アセット事業②～

04 不動産小口化事業

FY2026は調整局面だが、FY2027以降に再成長へ
優良な不動産小口化商品への投資需要は今後も維持される見込み

- 不動産小口化事業は、税制改正の影響を受け、**保守的に当期計画50億円**を設定。
- 足元では、**優良な投資商品としての評価に基づき、顧客の投資検討の再開や紹介再開**の動き。
- 顧客需要の回復および販売チャネルの稼働回復が前倒しで進む場合、**2026年夏頃を目途に当期計画の見直し**を検討。
- FY2026は一時的な減収が見込まれるものの、**健全で安定的な需要は高い確度で維持**されると考えており、制度内容の明確化や市場理解の進展により、**FY2027以降は回復軌道に戻る見込み。**

税制改正後も変わらない投資メリット

1. **好立地の優良不動産に500万円から投資可能**
   ※1口100万円。最低出資金額は対象不動産により異なる。
2. **管理運用の手間がかからない**
   ※エー・ディー・ワークスに一任
3. **口数毎に分配が可能。資産承継を効率化**

当社が選ばれる理由

1. **一棟収益不動産で20年以上の事業実績**
2. **良好な運用トラックレコード**
3. **東証プライム上場企業としての信頼性**

販売時想定利回りを上回る運用実績

FY2025 実績配当利回り2.94%

※FY2025における運用中の全23物件の平均値を算出
※販売時想定利回り：2.65%（95%稼働時）～2.85%（100%稼働時）

A.D.W. GROUP (C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

05 オフィス区分事業　業績計画

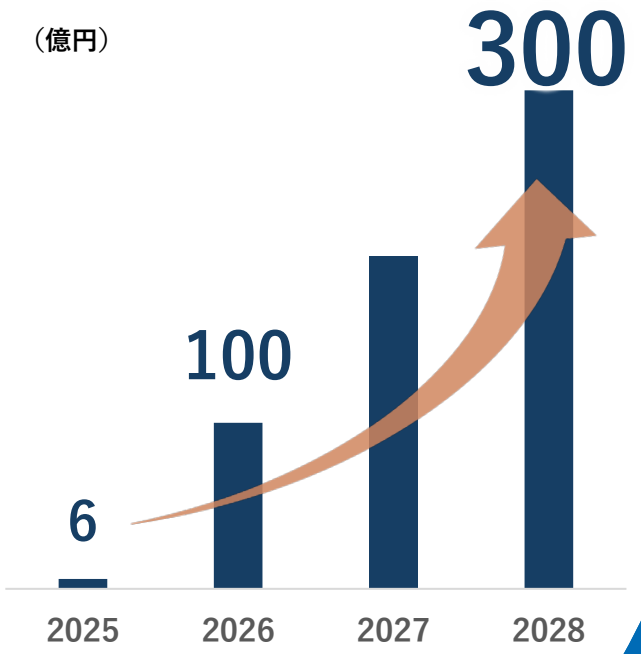
FY2026に売上100億円へ成長加速し、新たな成長ドライバーに
既存事業で構築した経営資源に、ノウハウと人員が加わり販売力強化

- **2026年に販売売上100億円、2028年には販売売上300億円**へと急成長を企図。
- 事業開始後、2025年後半に**販売ノウハウが蓄積し販売加速**。ノウハウを標準化し組織内に浸透。
- 不動産小口化事業にて**金融商品販売スキルを培った営業人員を８名シフト**し、販売力強化。
- 成長ボトルネックの解消に伴い、寡占化マーケットに参入し、**既存事業の強みを活用してシェア獲得**を狙う。

成長ボトルネックが解消

	FY2025 4Q～	FY2026
販売ノウハウ	2025年後半にノウハウを獲得し、販売が加速。3か月で6億円販売	獲得ノウハウを標準化 組織内共有により再現性向上
× 営業人員 ×	新規事業がゆえの採用難により人員強化に苦戦 （人員：3名体制）	不動産小口化事業の営業人員をシフト（人員：11名体制）
チャネル（継続） ×	不動産小口化事業によって構築した 全国の金融機関ネットワークと実績に基づく信頼	
商品力（継続）	収益不動産専門会社としての商品創出力 不動産小口化商品で証明された運用力	

３年で主力事業へ成長（販売売上目標）



A.D.W. GROUP (C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

05 オフィス区分事業　参入障壁×競争優位性

既存の強みを生かし、寡占化市場でシェア獲得を目指す

オフィス区分マーケットの参入障壁

一定の参入障壁により、２～３社による寡占化市場が形成

- 安定的な優良物件の仕入力と、オフィス区分商品としての商品化ノウハウ
- 個人顧客向けの販売組織の構築と販売チャネルの安定的確保

当社が参入できる理由（競争優位性）

1 成熟した金融商品販売チャネルと営業組織

- 不動産小口化事業を通じて、**全国500社以上の金融機関や会計事務所等の顧客紹介チャネル**を構築。
- 2025年後半にオフィス区分商品の**販売ノウハウを獲得**。
- 2026年に不動産小口化事業から**金融商品販売ノウハウを持つ営業人員８名**を戦略的にシフト。

2 収益不動産専門会社ならではの優良な商品創出力

- 物件仕入人員25人以上/商品化人員20人以上（一級建築士7人・一級建築施工管理技士2人（2026年2月時点））による**専門性の高い組織を構築済み**。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。

3 上場企業・不動産小口化商品運用実績による信頼獲得

- 東証プライム市場上場企業として、徹底した品質の確保とコンプライアンス管理を実行。
- **一棟再販事業の商品化実績と不動産小口化商品の良好な運用実績**に基づき、顧客及び顧客紹介チャネルからの信頼獲得が可能。

A.D.W. GROUP
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

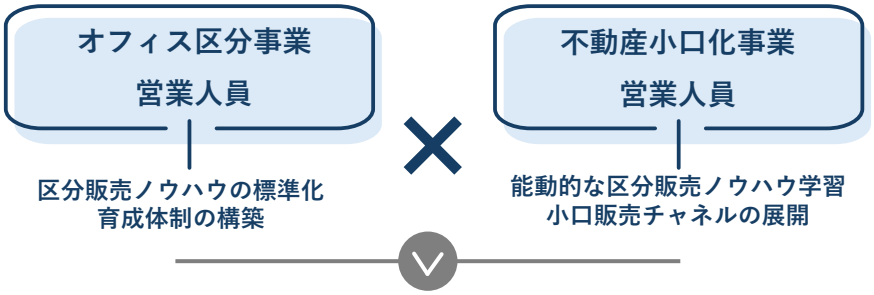
06 成長戦略実現を可能にする組織・人的資本

FY2025の人的資本投資施策により、経営戦略の浸透が促進しエンゲージメントが改善
事業環境の変化に自律的かつ柔軟に対応可能な組織へと進化

事業成長を促進する良質な組織文化の醸成

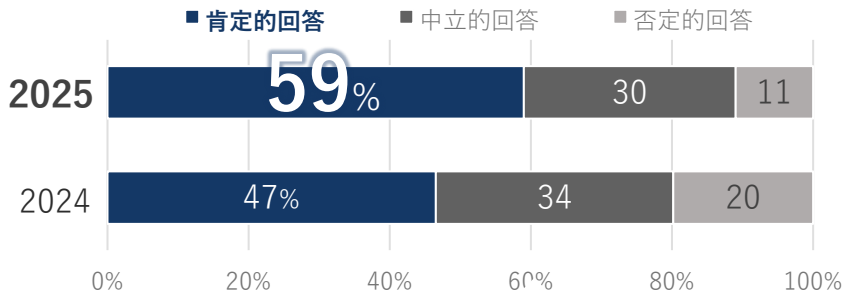
- FY2025以降の各種施策により、**経営方針に対する理解度・納得度**が向上。
- 従業員の**目標達成意欲と貢献意欲の高まり**により、組織越境・挑戦行動が増加。
- 結果、経営方針に沿って、**自発的に横断的な体制整備・育成体制の構築**が進む良好な組織文化が醸成。

オフィス区分事業の成長戦略実現に寄与



異なる事業においても、それぞれの知見・ノウハウを積極的に共有・学習し、自律的に事業成長を推進する組織が形成

-エンゲージメントスコア(※)推移-



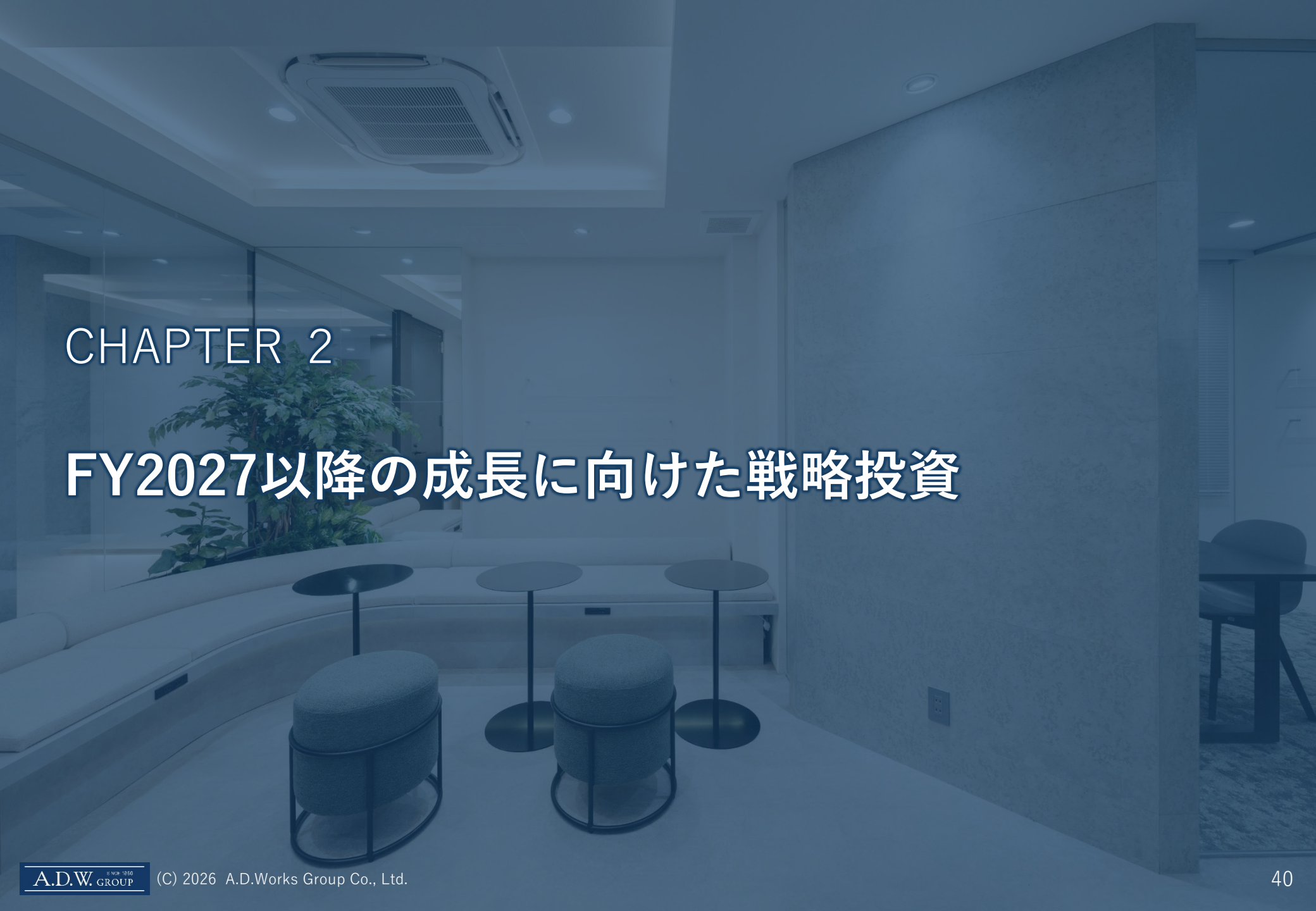
※クアルトリクス合同会社提供のエンゲージメントサーベイ全社員対象に実施
※全設問の内、エンゲージメントに関する以下設問の回答を集計：
「私は、仕事を通じて個人として達成感を得ている」
「私は、当社を素晴らしい職場として、知人に勧めると思う」
「当社では、仕事を成し遂げるために求められる以上の貢献をしようという気持ちになる」

-エンゲージメントサーベイ結果抜粋-

- 「**経営戦略の浸透**」「**経営層への信頼**」に関する設問が、いずれも**20pt以上改善し、組織力向上に寄与**
- 当社では、仕事を成し遂げるために求められる以上の貢献をしようという気持ちになる（６６%／12pt上昇）
  ➤業績達成意欲の向上
- 意見が合わないときでも、私は同僚と互いに敬意をもって接している（87%／14pt上昇）
  ➤心理的安全性が高く、組織内シナジーが向上

※%数値は肯定的回答の割合

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.



CHAPTER 2

FY2027以降の成長に向けた戦略投資

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

07 事業ポートフォリオの拡張　戦略方針

コアスキルの強化による、アセット事業の進化とノンアセット事業創出を推進
「当社の強み」×「成長市場」に経営資源を重点配分し、企業価値を最大化

コアスキルの強化（アセットビジネス）

- 一棟再生販売事業を核として、**物件価値向上力**を強化し、深化・展開していく。
- **金融商品化・運用力**を強化し、顧客基盤と投資対象の拡張を進める。

＋

次なる成長フェーズ（ノンアセットビジネス）

- アセット事業の進化に加え、ノンアセット事業の基盤構築・検証を推進し、**資本効率の最大化と強固な収益基盤**を目指す。

∧

ポートフォリオの最適化（経営資源の集中）

- 当社の強みを活かせる成長市場を見極め、経営資源を重点的に配分。
- 成長・撤退の選別と資源再配置を進め、**事業のスケール化と新規事業の創出**を徹底。

A.D.W. GROUP (C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

07 事業ポートフォリオの拡張　詳細図

※事業フェーズの進捗：FY2025⇒FY2026

アセットビジネス

物件価値向上力の強化

一棟再生販売事業

当社のコアスキルを醸成
他事業を推進・強化する上でも
基礎体力になる。

アセット多様化

蓄電所
投資フェーズ
⇒投資フェーズ

ホテル
投資フェーズ
⇒マネタイズフェーズ

顧客の多様化　金融商品販売チャネル

不動産小口化事業
⇒進化フェーズ

オフィス区分事業
マネタイズフェーズ
⇒急成長フェーズ

エリア拡大

大阪・福岡
⇒拡大フェーズ

海外
⇒検証フェーズ
（FY2026上期方針決定予定）

ノンアセットビジネス

他人資本で事業推進

不動産クラウドファンディング事業
事業基盤投資フェーズ
⇒マネタイズフェーズ
＋事業基盤投資フェーズ

私募ファンド事業
検証フェーズ
⇒事業基盤投資フェーズ

ホテル運営事業
検証フェーズ
⇒事業基盤投資フェーズ

事業ポートフォリオ最適化（FY2025事業売却）

- 建築工事事業（スミカワADD）
- 外部オーナー向けPM事業
- 米国不動産事業の一部領域（LA）

A.D.W. GROUP
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

07 事業ポートフォリオの拡張

参考：商品・顧客の多様化

オフィス区分事業の成長を加速。不動産CF事業・私募ファンド事業へ参入準備中
当社の強みを活かす事業構成を戦略的に拡充し、多様な顧客にサービス提供

ARISTOシリーズ

	一棟収益不動産再生販売	不動産小口化商品「ARISTO」	オフィス区分商品「ARISTO PLUS」	不動産クラウドファンディング	私募ファンド
投資額	10億円～50億円	500万円～	1億円～	1万円～	50億円～
顧客属性	事業法人 機関投資家 海外投資家	個人富裕層 （60代～80代）	個人富裕層 （50代～70代） 事業法人	個人投資家 （20代～50代）	機関投資家
顧客ニーズ	アクティブ運用	安定運用 資産承継	安定運用 資産承継	資産形成	アクティブ運用
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アセットタイプ多様化・エリア拡大	中核事業 （戦略の進化） ①FY2026は税制改正の影響を見極め ②投資商品としてのニーズは一定継続	注力事業 （成長の加速） ①既存事業の強み・チャネルを活用 ②小口化事業から人員をシフトし販売加速	新規事業 （ローンチ準備中） ①安心・信頼を基盤とした商品展開 ②既存中核事業の強みを活かした商品供給	新規事業 （参入準備中） ①既存事業の強みを活用して事業機会創出 ②AMとしてノンアセット収益の獲得

A.D.W. GROUP (C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

成長戦略の詳細～ノンアセット事業を含めた新規事業の推進～

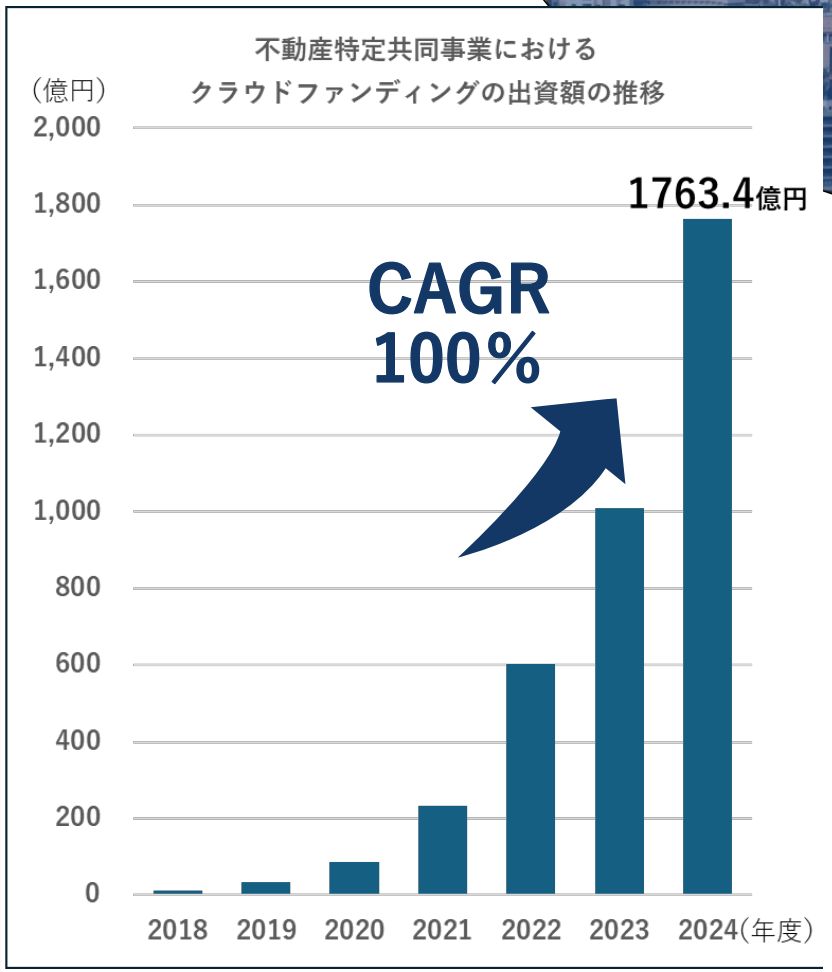
08 不動産クラウドファンディング事業

マネタイズ｜FY2026以降

拡大するマーケットにおいて、既存事業の強みを活かしてシェア拡大とノンアセットビジネス化を目指す

- 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。少額から出資できることから、マス層まで顧客ターゲットとなり、**市場は急速に成長。**
- 目下、**許認可手続きや、商品となる物件の取得を推進。**既に複数物件を取得済み。
- 許認可取得時期やプロモーション戦略との兼ね合いから、**ローンチ時期を再検討。**
- 収益不動産売買を20年以上続けてきたからこその**情報量と不動産目利き力で、品質と信頼度の高い運用・サービス**の提供を目指す。
- 2026年以降のブランディング・マーケティング強化を土台に、**良質な商品性と、東証プライム上場企業運営による安心感**を顧客に訴求。
- 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

A.D.W. GROUP (C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

08 系統用蓄電所事業

マネタイズ｜FY2027以降

国策に基づく成長市場で収益機会を拡充
運用開始準備を進めつつ、新拠点確保を加速

- 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。国策であるエネルギー基本計画に基づいた**成長市場へ参入。**
- 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成長初期段階のマーケットへの**早期進出による地位確立・事業機会の獲得**を図る。
- 2026年１月に**１号案件が竣工**（同年３月以降稼働）。取得済みの２号拠点と３号拠点も運用開始に向け推進。（年内に計10拠点の確保を目指す）
- 将来的には**ファンド化によるノンアセットビジネスへの展開**も見据える。



第１号拠点

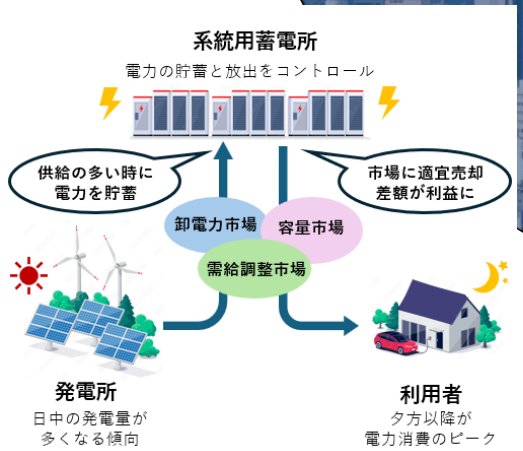
三重県松阪市にて
2026年1月竣工

第２号拠点

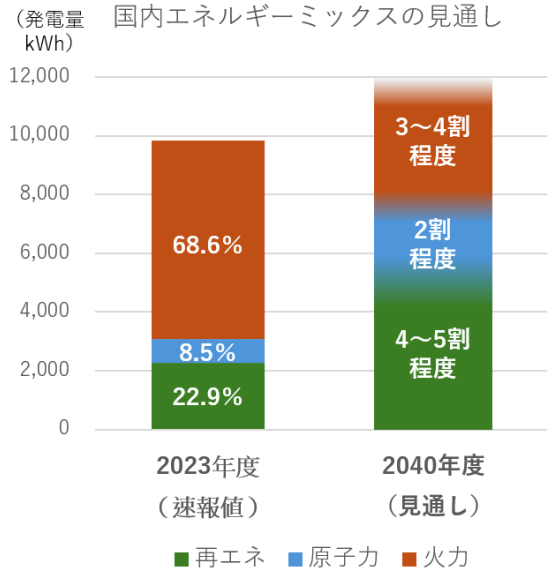
熊本県益城町にて
2026年8月稼働開始予定

第３号拠点

鹿児島県鹿児島市にて
2026年12月稼働開始予定



▲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

A.D.W. GROUP
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

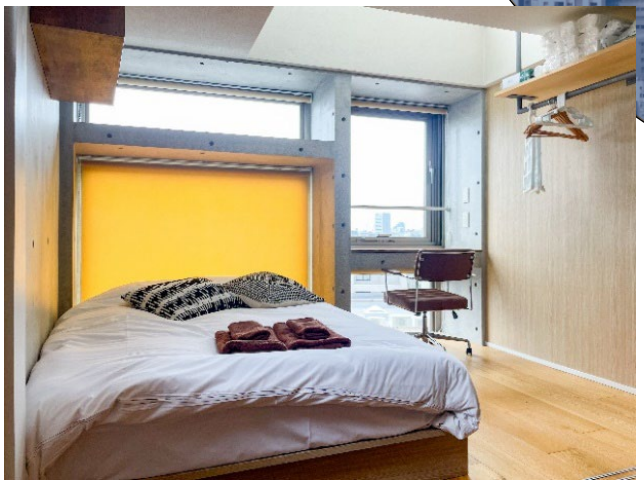
08 ホテルオペレーション事業

マネタイズ｜FY2027以降

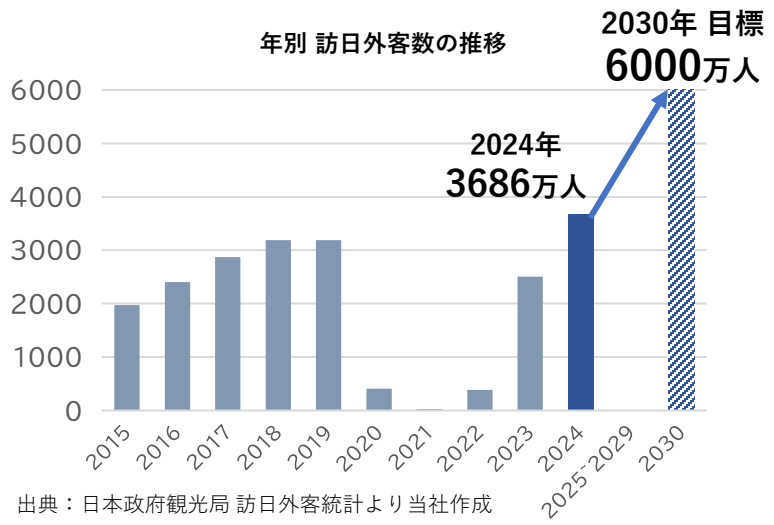
インバウンド増加を追い風に、ホテル運営への参入を検証
既存事業とのシナジー創出とノンアセット収益の獲得へ

- 訪日外国人旅行者の増加により**継続的な成長が見込まれるインバウンド市場に参入し、一棟再販事業のアセット拡充戦略とのシナジー創出とノンアセットビジネス収益機会の創出**を目指す。
- 需要が高まる、短期滞在者向けの**民泊**、ビジネス渡航者向けの**サービスアパートメント（SA）**、家族連れインバウンド旅行客向けの**SA型ホテル**への参入を企図。
- 2025年に保有物件「U place 下北沢」で**民泊・SAの事業検証を開始し、高い稼働率と収益性を確保**。
- 一棟再販事業のアセット拡充戦略のもと、福岡市中央区にて**初のホテルアセットを取得**し、大規模な改修工事・リブランディングを実施の上2025年10月に営業開始。
- 2027年夏～秋頃に竣工予定の**自社開発ホテルにおける自社運営を計画**するとともに、並行して2027年以降、外部アセットの運営受託を推進するべくノウハウ・人員の獲得を推進。

	民泊	サービスアパートメント	サービスアパートメントホテル
ターゲット	個人・家族での観光客	ビジネス・研修滞在者	観光・ビジネス両対応
法的枠組み	住宅宿泊事業法（年間180日以内）	賃貸借契約または旅館業法	旅館業法
想定滞在期間	数日～数週間	数週間～数カ月	数日～数カ月
収益モデル	短期利用による高単価収益	中長期滞在による安定収益	柔軟な料金設定による収益最大化



▲民泊として運営中の「U place 下北沢」内装



出典：日本政府観光局 訪日外客統計より当社作成

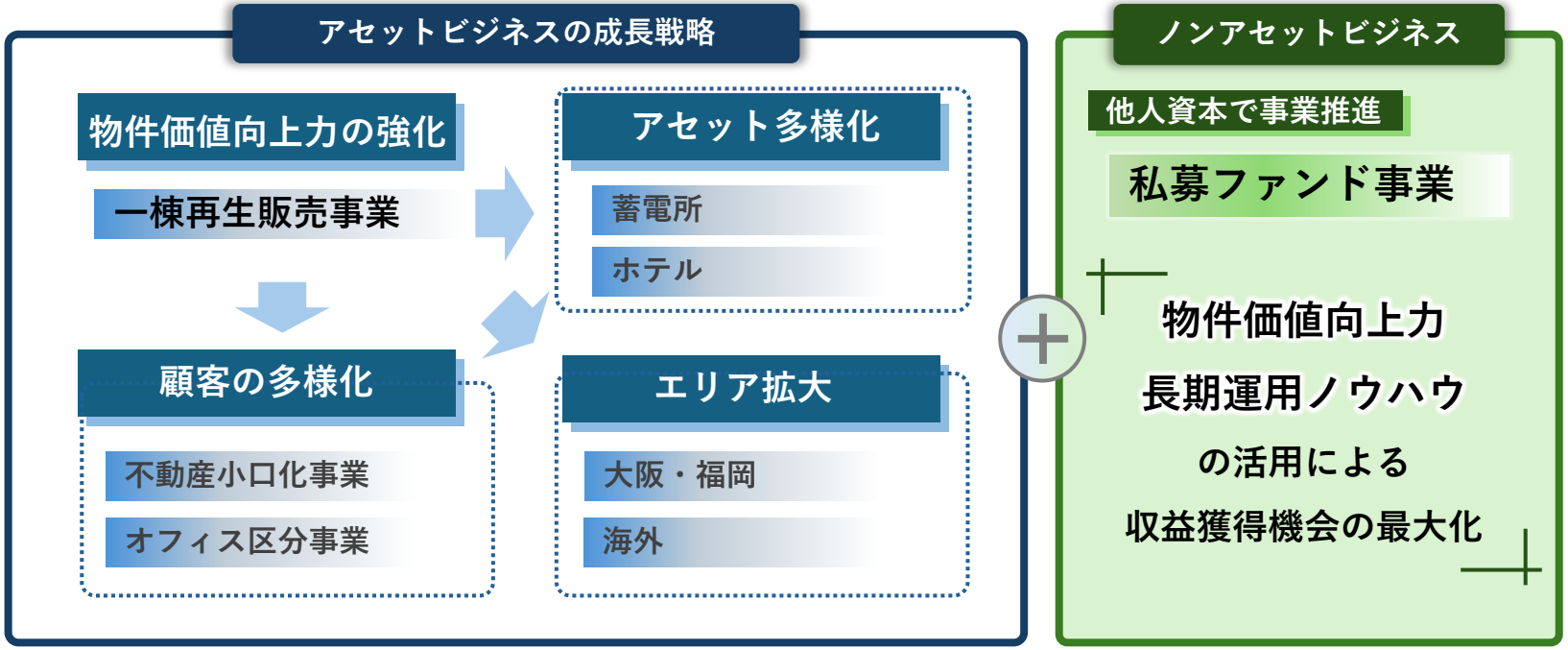
A.D.W. GROUP
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

08 私募ファンド事業

マネタイズ｜FY2027以降

再販・開発物件をファンドへ循環させ、AMとして運用に寄与
ノンアセットビジネスとして、資本効率の最大化を企図

- 一棟再生販売事業の仕入競争力が向上。**ファンドスキームを活用し、AMとして物件運用**に寄与。
- **自己資本の制約にとらわれずに事業機会と収益獲得機会の最大化**を企図（ノンアセットビジネスの拡大）。
- **既存事業の強み**（物件価値向上力・長期運用ノウハウ）を活かせるバリューアッドファンド等へ参入。
- FY2026に**第１号ファンドの組成を目指し、人員・物件確保**を促進。



A.D.W. GROUP (C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

09 経営基盤の強化①　人的資本投資

生産性向上に寄与するエンゲージメント向上施策の効果が顕在化
引き続き、人的資本投資に注力し、成長戦略の実効性を高める

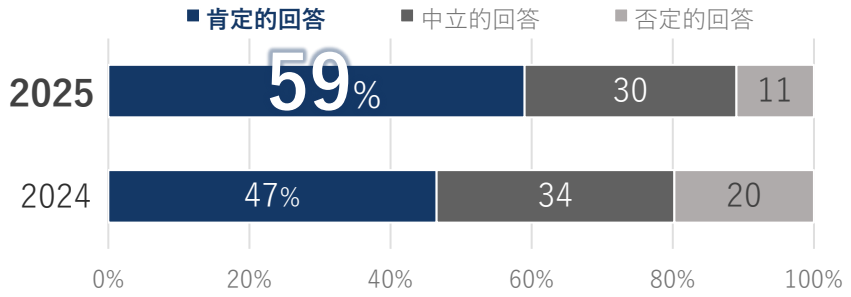
FY2025実施施策

- **管理職研修**（約1,900時間、31時間/人×参加者 約60名）を実施。**マネジメント力向上による組織力強化。**
- **管理職層・次期管理職層を対象とした合宿**（約2,300時間、20時間/人×参加者 約115名）を実施。
  経営戦略の浸透と経営課題に対する議論による、経営施策の実行力向上。
- **経営層と従業員の双方向コミュニケーション機会**の創出（半期に一度の経営方針発表、各種イベント）。

従業員エンゲージメント向上実績

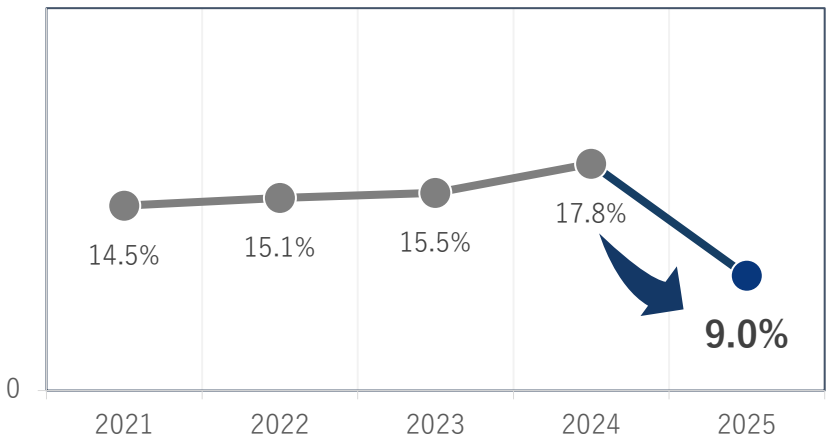
- **エンゲージメントスコアの改善**（「経営戦略の浸透」「経営層への信頼」に関する設問がいずれも20pt以上改善）
- **それと連動して離職率は大幅に低下**

-エンゲージメントスコア(※)推移-



※クアルトリクス合同会社提供のエンゲージメントサーベイを全社員対象に実施
※全設問の内、エンゲージメントに関する以下設問の回答を集計：
「私は、仕事を通じて個人として達成感を得ている」
「私は、当社を素晴らしい職場として、知人に勧めると思う」
「当社では、仕事を成し遂げるために求められる以上の貢献をしようという気持ちになる」

-正社員の離職率-



A.D.W. GROUP
(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

09 経営基盤の強化②　ブランディング強化

BtoC事業拡大に向けた先行投資として、ブランディングを本格化
専門人材によって施策効果を検証しつつ、投資対効果を最大化

ブランディングによる価値基盤の構築

- 140周年を契機に、**企業価値向上に向けた先行投資**としてブランディング施策を推進。
- 各ステークホルダーに対する発信強化・露出増加による**当社ブランドの認知度向上と理解・共感**を促進。

×

マーケティングによる顧客/売上拡大

- プロダクトマーケティングを強化し、**BtoC事業（小口化事業・オフィス区分事業・CF事業）の成長を促進**し、長期ビジョン（BtoC比率40%）を目指す。
- WEBサイト戦略（SEO/AIO対策）を構築し、**各種事業の顧客流入チャネルを強化**し売上拡大。



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

第２次中期経営計画の進捗
（2024年12月期-2026年12月期）

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

中計3年目（最終期）となるFY2026は、当初計画に対しては増収増益へとアップデート。

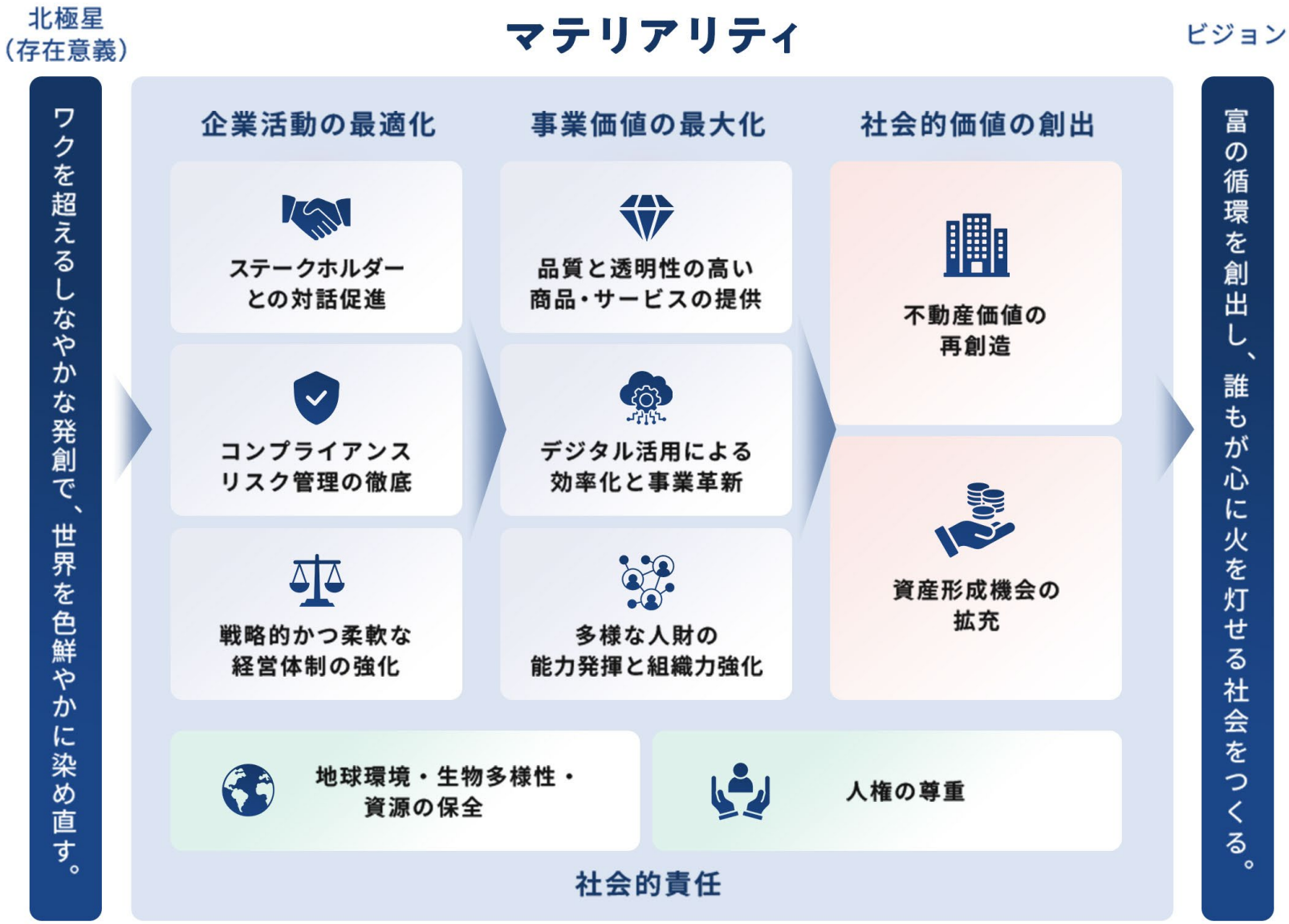
（億円）

連 結	第2次中期経営計画（2024年12月期～2026年12月期） FY2024（2024年12月期） 実績	FY2025（2025年12月期） 実績	FY2026（2026年12月期） 当初計画	FY2026（2026年12月期） 修正計画（2/12公表）	当初計画からの成長率
売上高	499.1	675.3	580.0	770.0	+33%
営業利益	32.1	49.8	37.0	43.0	+16%
税前利益（税金等調整前当期純利益）	25.4	51.9	30.0	45.0	+50%
収益不動産残高 ※1	454	545	500	650	+30%
株主資本	175	203	200	224	+12%
ROE ※2	9.5%	17.5%	10.4%	14.5%	+39%
ROIC ※3	4.4%	7.0%	4.8%	6.4%	+33%
人材生産性 “PH総利益” ※4	36百万円/人	48百万円/人	35百万円/人	44百万円/人	+26%
財務健全性 “自己資本比率”	31.3%	28.5%	30%前後	30%前後	同水準
株主価値 “EPS” ※5	33.50円	68.46円	41.76円	64.01円	+53%

※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等の合計残高
※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（Earnings Per Share）

サステナビリティ

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

ビジネスモデル

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

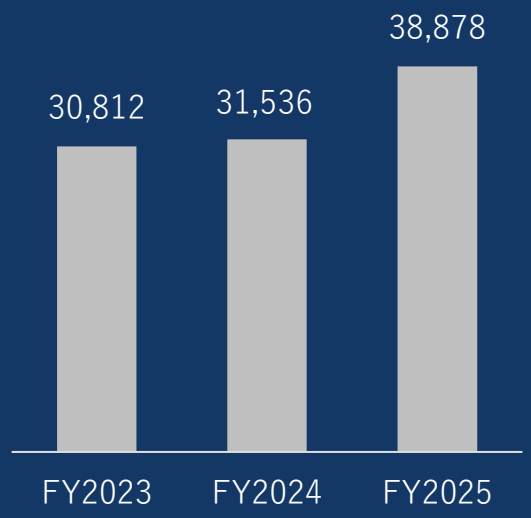
1 一棟収益不動産販売

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

（百万円）



事業の３つの特徴

取扱物件	注力エリア	強み
住居・オフィス中心	首都圏・関西圏 福岡・米国	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

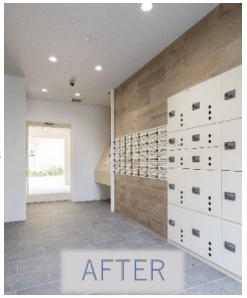


コワーキングスペース
（入居者専用）



エントランス





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.

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

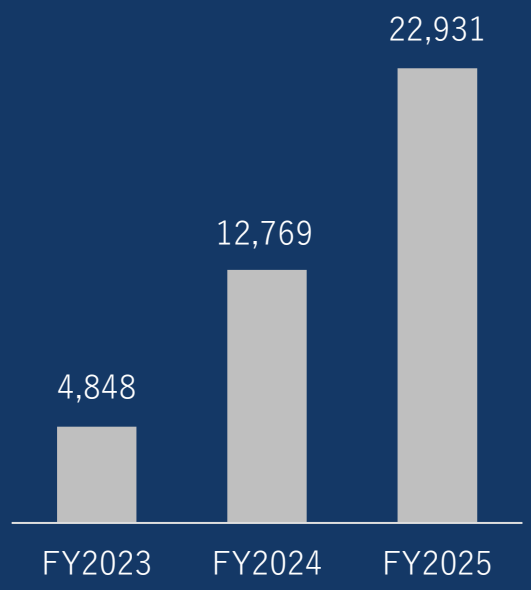
2 不動産小口化商品販売

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

（百万円）



不動産小口化商品「ARISTO」シリーズの３つのポイント

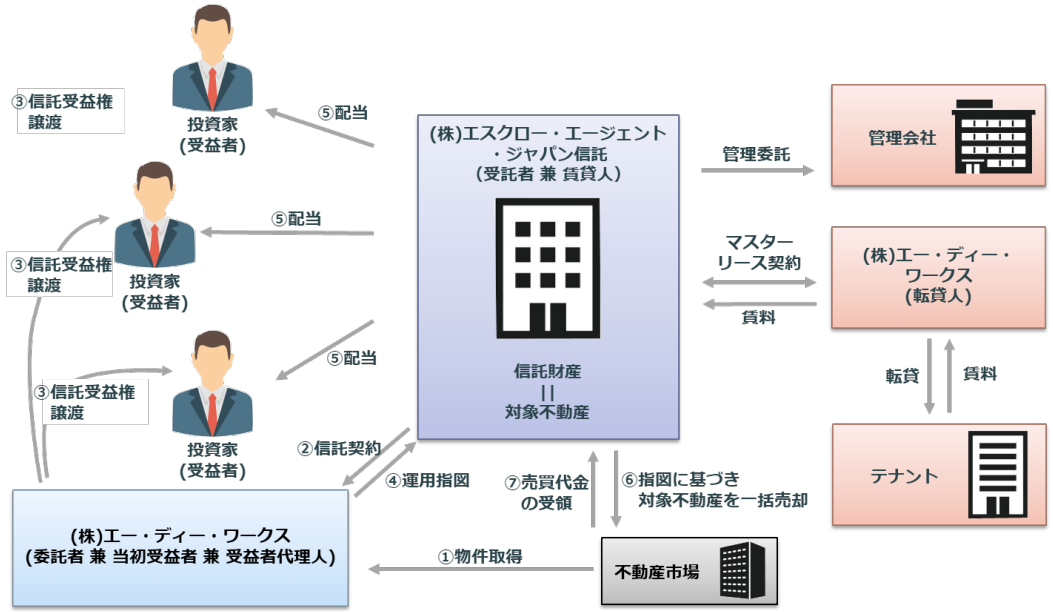
1 好立地の優良不動産に500万円から投資
（1口100万円）※最低出資金額は対象不動産により異なる

2 管理運営の手間なし

3 口数毎に分配可能なため、資産承継を効率的に

信託受益権スキーム

不動産信託受益権とは、受託者（信託会社）に一棟不動産などを信託財産として信託し、信託会社が信託財産の管理・運用を行い、その運用により発生する利益（賃料収入や売却益等）を受け取ることができる権利です。ARISTOはこの権利を小口から保有することが可能です。



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

3 オフィス区分販売

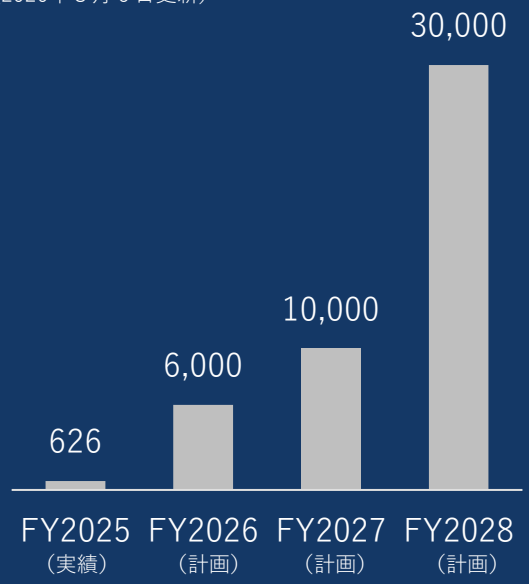
都心の小規模オフィスビルを区分登記し、ワンフロアごとに分割したオフィス区分商品として、全国の投資家に金融機関等の紹介により販売し、収益を得るビジネスモデル

ビジネスモデル：ショット型

売上高実績及び今後の計画

（百万円）

（2026年８月６日更新）



オフィス区分商品「ARISTO PLUS」の３つのポイント

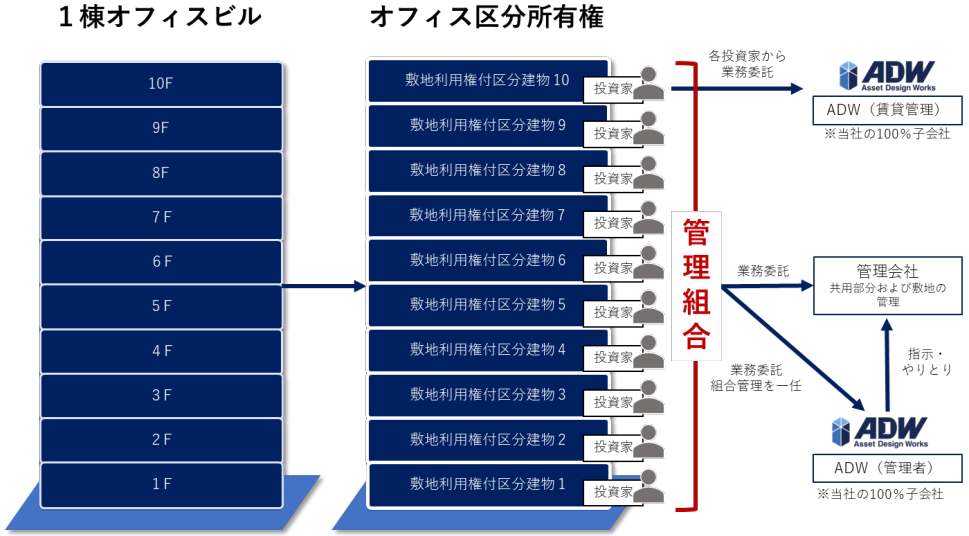
1 都心のオフィスビルのワンフロアに投資

2 管理運営の手間なし

3 借入を利用し、レバレッジを効かせることが可能

オフィス区分事業スキーム

ビルの各フロアを敷地利用権付区分建物として独立した所有権に分割・登記し、それぞれを個別に販売。投資家は、住宅ローンと同様に不動産を担保とした借入を利用し、レバレッジを効かせた不動産投資が可能です。
エレベーターや廊下などの共用部分は全所有者による管理組合での管理が必要なものの、当社子会社が業務執行を行うため投資家は管理の手間がほとんどかかりません。



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

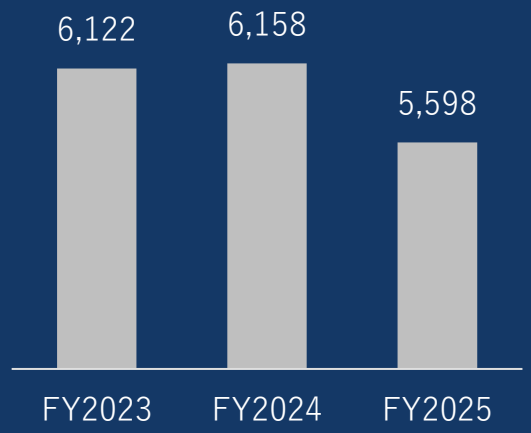
4 ストック型フィービジネス

当社グループで保有中の収益不動産からの賃料収入と、商品販売後の不動産管理サポート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）



保有物件からの賃料収入



賃料査定　リーシング　賃料回収

自社購入予定物件・保有物件に対し、賃料相場を精査。商品化後のリーシングや賃料回収など実施し、保有期間中の賃料収入を安定的に確保

不動産運営管理サポート



小口化商品運営管理　区分商品運営管理　海外不動産運営管理

不動産小口化商品やオフィス区分商品、海外不動産など、投資家へ売却後も長期スパンで不動産投資をサポート

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

参考資料（会社概要・株主構成）

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

社　名	----------	株式会社ＡＤワークスグループ（ A.D. Works Group Co., Ltd.）
本　社	----------	東京都千代田区内幸町2-2-3　日比谷国際ビル5階
設　立	----------	2020年4月1日　（グループとしては㈱エー・ディー・ワークスが1886年（明治19年）2月に創業、1936年（昭和11年）5月に法人化）
資本金	----------	6,347百万円（2025年12月末現在）
上場日	----------	2022年4月より東証プライムに移行 / 2020年4月テクニカル上場により東証一部上場（2982） （前身の㈱エー・ディー・ワークスは、2015年10月東証一部市場変更 / 2007年10月東証JASDAQ上場（3250））
主な子会社	----------	株式会社エー・ディー・ワークス（不動産売買、仲介） 株式会社エンジェル・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ADWホテルマネジメント（ホテル運営事業） A.D.Works USA, Inc.（米国子会社の管理） 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）

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

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）

255人

2025年12月末現在

グループ会社数

10社

2025年12月末現在

拠点

東京・大阪・福岡

ロサンゼルス

国内外で事業を展開

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

1 発行済株式総数 50,797,264株

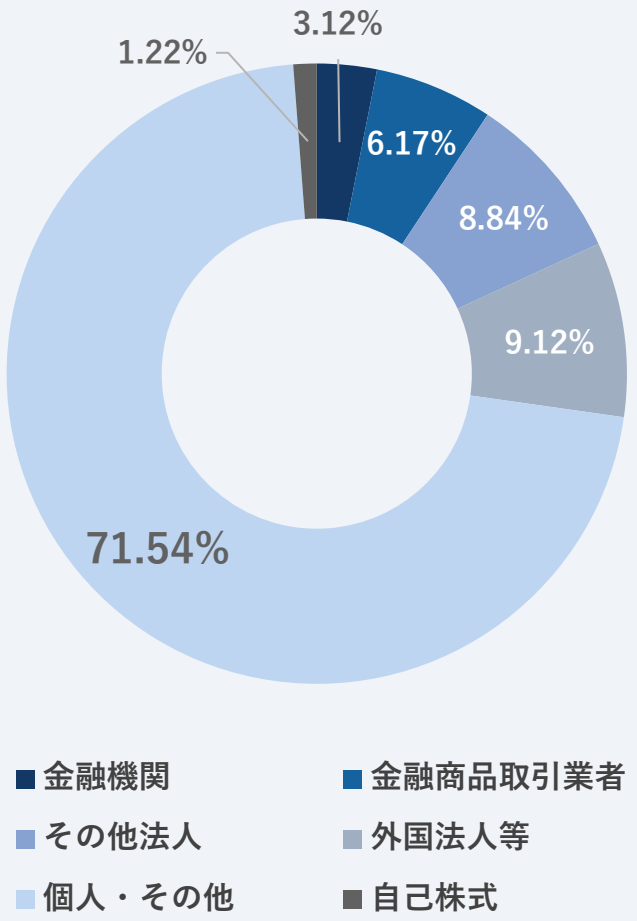
2 株主数 23,436名 （議決権有株主：15,849名）

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	10.78%
2	MURAKAMI TAKATERU	9.62%
3	有限会社リバティーハウス	3.93%
4	株式会社MI2	3.81%
5	株式会社SBI証券	2.79%
6	日本証券金融株式会社	1.65%
7	楽天証券株式会社共有口	1.58%
8	BOFAS INC SEGREGATION ACCOUNT	1.39%
9	BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS M LSCB RD	1.35%
10	日本マスタートラスト信託銀行（役員株式報酬信託口）	1.13%

※自己株式（617,479株）を除く。所有株式数の割合は自己株式控除後の発行済株式総数に基づき算出。

4 所有者別分布 （下図のとおり）



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

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　経営戦略・IR統括部

ir@re-adworks.com　03-5251-7641

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.