

あなたの資産に輝きを



株式会社ADワークスグループ

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

2026 年 8 月 6 日

東証プライム：2982



目次

1. 2026年12月期 Q2ハイライト ----- P 3
 2. 成長戦略の進捗 ----- P 9
 3. 2026年12月期 Q2連結決算概要 ----- P 15
 4. Appendix ----- P 24
- ▶ 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）

| 2026年12月期 Q2ハイライト





TOPIC 1：営業利益 通期計画進捗率 58.5%／税前利益 同 80.6%

国内一棟再販事業のけん引で、営業利益25.1億円／通期計画 進捗率58.5%。
子会社の事業譲渡対価の確定に伴い、特別利益として17.4億円（1Q計上済みを含む）
を計上、税前利益36.2億円／同進捗率80.6%。



TOPIC 2：国内一棟再販事業が全社業績をけん引、残高も確保

売上高230.5億円（前年同期比 124.5%）／売上総利益39.1億円（同 135.9%）。

販売限界利益は通期目標69億円に対して、36.6億円（進捗率50%超）と順調に進捗。
販売用の不動産残高を十分に確保。オフィス区分事業の売上見直しをカバーし、
通期計画達成を下支え。



TOPIC 3：外部環境と成長確度に応じた事業ポートフォリオ戦略

【区分】通期売上を60億円へ見直すも、前期と比較して売上は10倍へ拡大の見通し。

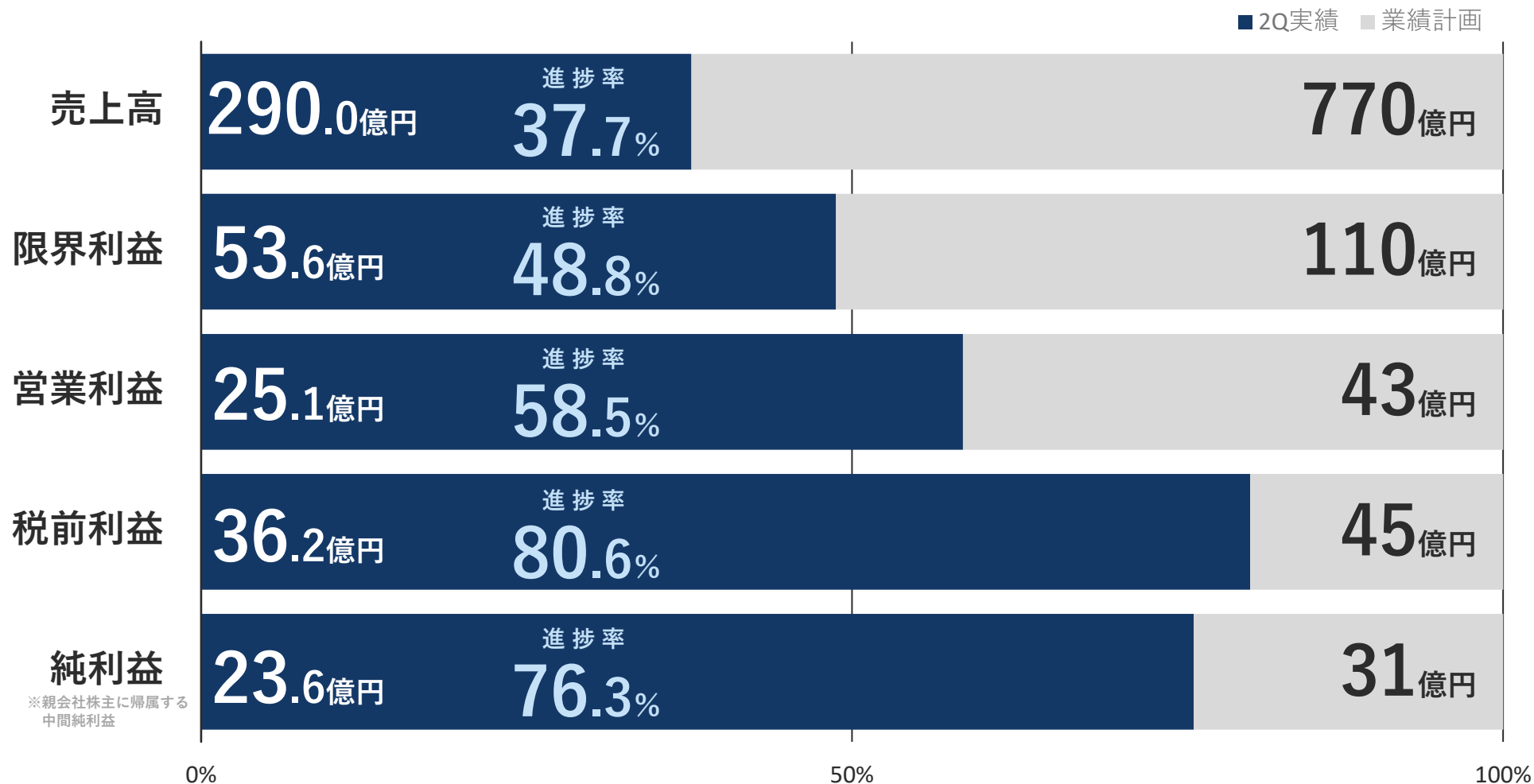
四半期売上は成長基調（QoQ+61.3%）であり、来期100～150億円へ。

【小口】金融機関の慎重姿勢継続。将来計画は税制確定後の販売動向を踏まえ検討。

【蓄電】好調な需給調整市場の動きを受け、取得目標を10か所から15か所に拡大

国内一棟再販事業がけん引し、営業利益は進捗率58.5%。

連結子会社の事業譲渡に伴う特別利益の確定により、17.4億円（1Q計上済含む）を計上し、
税前利益は計画進捗率80.6%。



通期業績計画の順調な進捗を踏まえ、中間配当は発表予想通り実施（10円/株）。

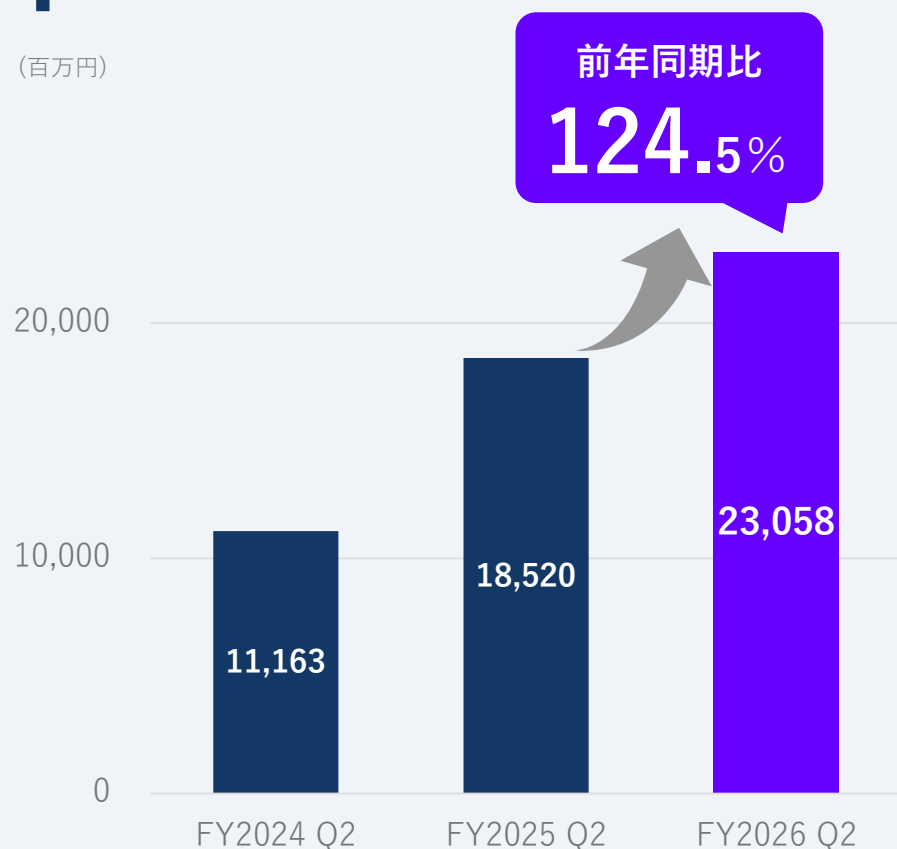
	年間配当金（円/株）		
	第 2 四半期末	期末	合計
前回発表予想（2/12）	10.0	10.0	20.0
今回発表予想（8/6）	—	10.0	20.0
当期実績	10.0	—	—
前期実績	6.0	10.0	16.0

Q2も引き続き全社業績をけん引し、増収増益。

オフィス区分の売上見直しをカバーし通期計画達成を目指すべく、年内の販売拡大に注力。

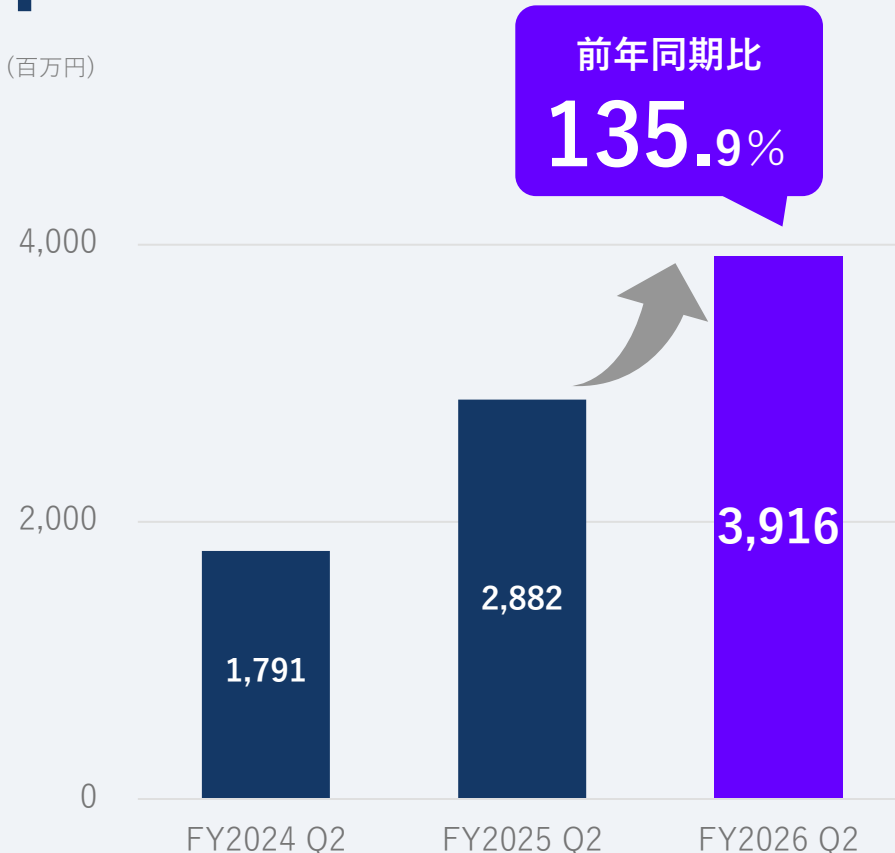
売上高の推移（国内一棟再生販売）

（百万円）



売上総利益の推移（国内一棟再生販売）

（百万円）



営業基盤と販売チャネルの整備が進み、Q2売上高は前四半期比61.3%増と成長継続。
FY2026は、売上高計画を60億円へ見直すものの、前期売上高6.2億円と比較して大幅に拡大。
FY2027は、販売用物件の確保と営業基盤の強化を背景に、売上高100億円以上を目指す。

FY2026見立てとFY2027の成長拡大

FY2025 | 立上げ

- 新規事業として、Q4より本格的に事業開始。

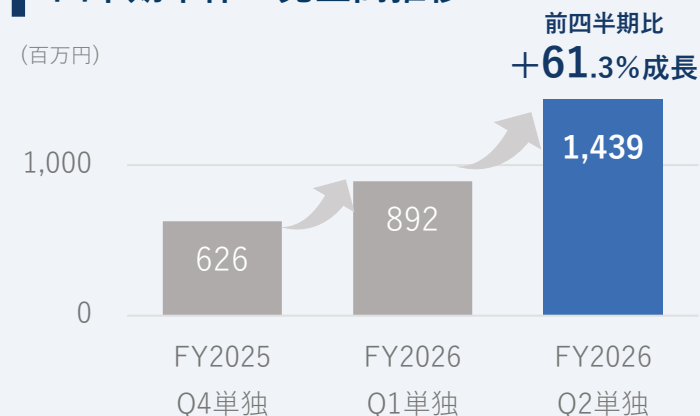
FY2026 | 成長移行

- 小口事業の環境変化に対応し、期初に計画を前倒しで引き上げ。営業人員を拡充。
- 営業人員の育成と販売チャネルへの商品浸透が進み、四半期ごとの売上高は成長基調。
- 一方、計画引き上げ分の販売物件準備や人員育成に一定の期間を要していることを踏まえ、売上高計画を100億円から60億円へ見直すものの、前期Q4の6.2億円と比較して、売上高は約10倍と大幅に拡大する見通し。

FY2027 | 成長拡大

- FY2027の販売用物件を既に100億円程度確保（決済予定を含む）。営業人員の育成と販売チャネルへの商品浸透をさらに推進。
- 売上高計画は100億円を下限とし、採用・育成・物件仕入が計画どおり進捗した場合には、売上高150億円までの成長拡大を目指す。

四半期単体の売上高推移



FY2026 - FY2027の売上高計画



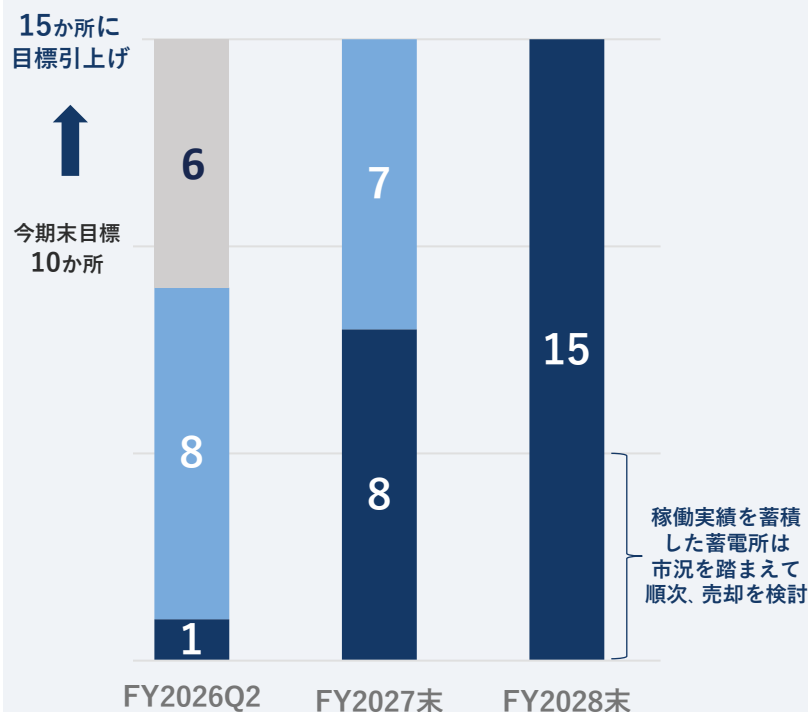
| 成長戦略の進捗



Q2に6か所の蓄電所開発用地し、累計9か所に到達。6月より1号蓄電所が本格運用開始。
新たに5か所の追加投資を決定し、15か所確保を目指す。収益機会拡大に向けて機動的に資金を投下。

取得・稼働状況の推移イメージ（予定）

■ 稼働済(収益化) ■ 稼働準備中 ■ 今後取得



※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。
※各蓄電所の稼働開始タイミングによって、当該年度の収益貢献水準は変動します。

収益獲得イメージ（当社試算）

市場の安定・成熟に応じて、市場運用と売却を組み合わせる

電力市場での運用による継続的な運用収益（※1）

稼働拠点の積み上げに伴い、収益は段階的に拡大

想定運用収益 約 **8～13** 億円/年

（減価償却前）

（稼働済蓄電所を年平均11か所保有した想定で試算）

市場環境に応じた蓄電所の売却と資産回転（※2）

売却により価値を顕在化。回収資金を次の案件へ再投資

想定含み益 約 **17** 億円

（稼働済蓄電所を15か所保有した想定で試算）

※1 稼働済蓄電所を年平均11か所保有（取得・工事進捗・売却等を考慮）し、11か所すべてが、稼働済の「ADW三重松阪市蓄電所」と同等水準の投資規模・設備仕様で通年稼働したと仮定した試算。「ADW三重松阪市蓄電所」の運用実績を基礎に、需給調整市場の取引価格水準について複数の仮定を置いた運用収入から運営費用を控除して算定。本試算は、収益の上限・下限または業績予想を示すものではなく、今後の制度変更、市場環境、各蓄電所の稼働状況等により、実際の運用収益は大きく異なる可能性があります。

なお、本試算は、稼働時期が異なる各蓄電所の運用段階における収益性を共通の基準で補足的に示すため、減価償却費控除前で表示しています。現時点で、蓄電所設備は固定資産として計上し、主として定率法で減価償却しております。そのため、減価償却費は稼働初期に大きく、保有期間の経過に伴い通減するほか、各拠点の稼働時期により各期の計上額が変動します。

※2 本資料における「想定含み益」は、「ADW三重松阪市蓄電所」の鑑定評価額と1プロジェクトあたりの想定投資額（「ADW三重松阪市蓄電所」と同等の投資規模・設備仕様となる前提）との差額を基礎として、1プロジェクトあたりの「想定含み益」を保守的に試算し、それが15か所に生じると仮定した当社試算です。稼働済蓄電所を除く14か所は鑑定評価を取得しておらず、本試算は会計上認識された利益または会計上の含み益を示すものではありません。また、将来の評価額、売却価格、売却可能性または売却益の発生・実現を示すものでも、保証するものでもありません。

高い収益性が期待できる成長市場に早期参入し、実績蓄積による競争力強化の好循環が加速。

中長期的な利益貢献が見込まれる新たな成長事業として注力。

高成長を見込む蓄電所ビジネス市場

- ① 蓄電所ビジネス市場規模は6年間で約10倍予測
2024年度：450億円→2030年度：4,240億円(※)
- ② 再エネ普及を促進する国策が成長を後押し
- ③ 市場形成期であり稼働済み蓄電所は限定的

※出典：株式会社矢野経済研究所「蓄電所ビジネス市場に関する調査（2025年）」
（2026年1月20日発表）（事業者収入ベース）

早期参入による競争力強化の好循環

- ① 用地仕入力・権利調整力を活かした早期参入
- ② 優良案件の選別・仕入機会の増加
- ③ 事業ノウハウの早期蓄積
- ④ 事業パートナーとの強固な関係構築



市場フェーズに応じた成長戦略

市場形成期は高い運用収益を獲得。市場の成長段階に合わせて、売却収益とフィー収益獲得に展開。

獲得した競争力を維持しながら、収益の多層化と資本効率の向上を目指す。

市場形成期から成長初期には、自社保有による高い運用収益を獲得しつつ、事業規模の拡大を推進。
市場の安定成長期には、外部投資家への売却益やAMフィー収益で収益の多層化と資本効率向上を目指す。

市場 形成期

市場 成長初期

市場 安定成長期

Step 1 | 運用実績の蓄積

早期参入によって強化した競争力を活かして継続的に用地取得・開発を推進。

運用実績・事業ノウハウの蓄積を加速させるとともに、高い運用収益を着実に獲得。

Step 2 | 事業規模の拡大

蓄積した事業実績やノウハウを活用した共同事業や開発支援フィービジネスを推進。
事業機会を増やし、収益規模を拡大。

Step 3 | 収益多層化・資本効率向上

投資家やファンド等の需要の広がりを見極め、蓄電所の自社保有と売却を機動的に判断。
売却後のアセットマネジメント受託も視野に、収益機会の多層化と資本効率向上を目指す。

運用収益

開発支援フィー収益（ノンアセット）

運用収益

蓄電所 売却収益

AMフィー収益（ノンアセット）

開発支援フィー収益（ノンアセット）

運用収益

※図はイメージであり、各収益の規模・比率を示すものではありません。

事業開始に必要な許認可を取得※。9月を目途にサービス開始を予定。
戦略的マーケティングにより強みを投資家に効果的に訴求し、投資家基盤の構築を加速。
FY2026下期において複数ファンドの募集を目指す。



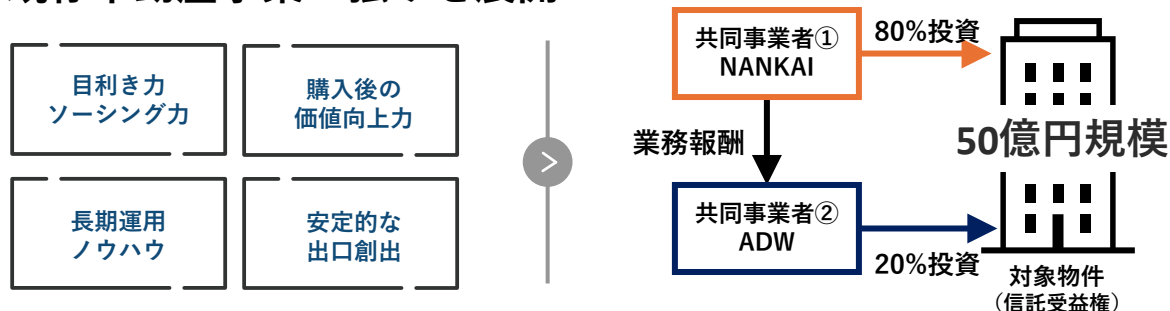
※不動産特定共同事業法第2条第4項第1号及び第2号に係る電子取引業務の開始に関する、金融庁長官・国土交通大臣の認可

(株)NANKAIと、共同で50億円規模の大型不動産の取得契約を締結。

“大型再販事業への拡大”・“AM受託”による収益機会拡大と資本効率向上を推進。

年間3～4件のペースで継続的な実績の積み上げを目指す。

既存不動産事業の強みを展開



- 今後の展開 -

バリューアッド型AMとして受託拡大

3号以降の案件検討も推進中。
年間3～4件を目標に実績を積み上げ、国内外の事業会社・機関投資家からのAM受託拡大を目指す。

新収益①

50億円超の案件に事業対象を拡大

資金制約によって従来は参加が難しかった50億円超規模の大型再販事業に参加。物件価値の最大化を目的とした長期保有プロジェクトも可能。

事業対象拡大イメージ

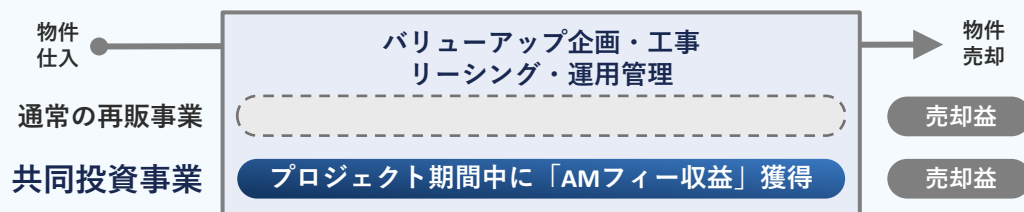


新収益②

アセットマネジメント受託フィー獲得

仕入・企画・工事管理・リーシング・売却のAM業務を受託。既存不動産事業の強みをAM領域に展開。出資割合に応じた物件売却益に加え、フィー収益を獲得。

収益獲得機会の拡大イメージ



| 2026年12月期 Q2連結決算概要



引き続き国内一棟再販事業が好調に拡大し、営業利益 計画進捗率58.5%。
特別利益17.4億円は期初計画に織り込み済みであり、税前利益 計画進捗率80.6%は想定内。

(百万円)

	2026年12月期 Q2累計 (実績)	2026年12月期 期初計画 (2/12)	
		計画	進捗率
売上高	29,000	77,000	37.7%
営業利益	2,515	4,300	58.5%
税前利益	3,626	4,500	80.6%
純利益 [※]	2,363	3,100	76.3%

※親会社株主に帰属する中間純利益

売上高は前年同期比88.0%、営業利益は同85.2%。
連結子会社の事業譲渡に伴う特別利益を計上し、
税前利益は前年同期比141.1%、純利益は同147.1%。

(百万円)

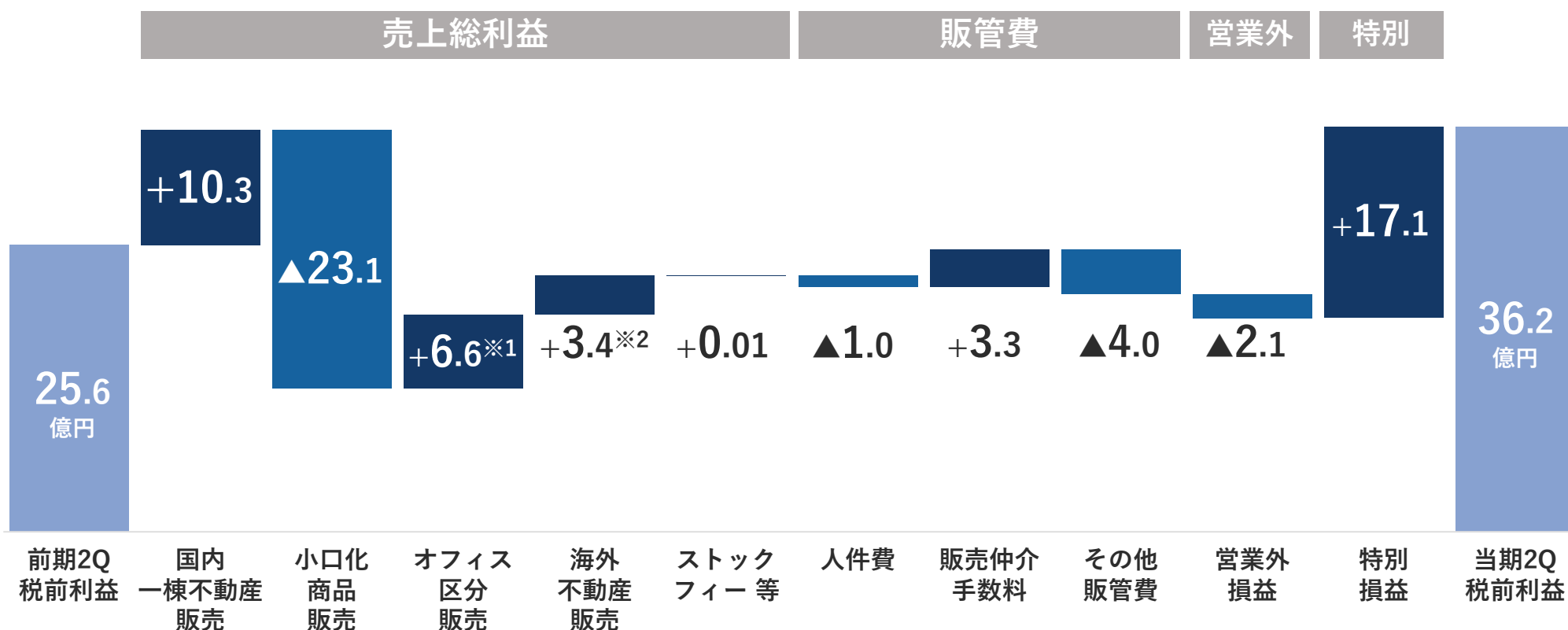
	2026年12月期 Q2累計 (実績)	2025年12月期 Q2累計		2024年12月期 Q2累計	
			前年 同期比		前々年 同期比
売上高	29,000	32,965	88.0%	20,814	139.3%
営業利益	2,515	2,954	85.2%	1,820	138.2%
税前利益	3,626	2,569	141.1%	1,467	247.1%
純利益 [※]	2,363	1,607	147.1%	915	258.1%

※親会社株主に帰属する中間純利益

国内一棟再生販売が引き続き好調に推移。

不動産小口化商品販売は税制改正大綱の影響を受け減益だが、オフィス区分販売が伸長。

子会社の事業譲渡（外部オーナー向けPM事業）による特別利益 17.4億円を計上。

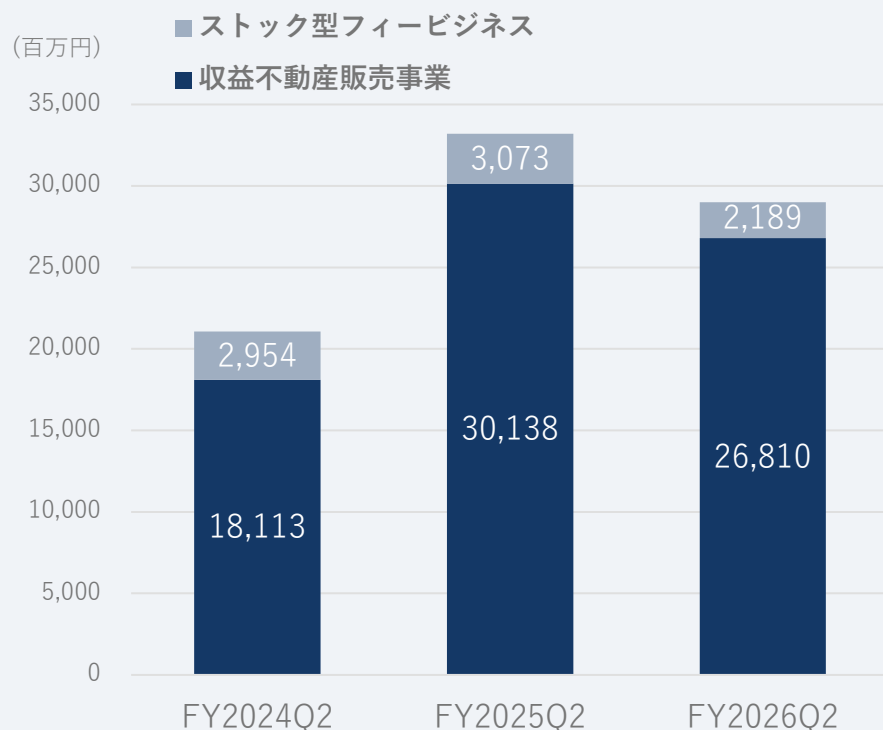


※1 オフィス区分販売は、前期Q1～Q3の販売実績なし

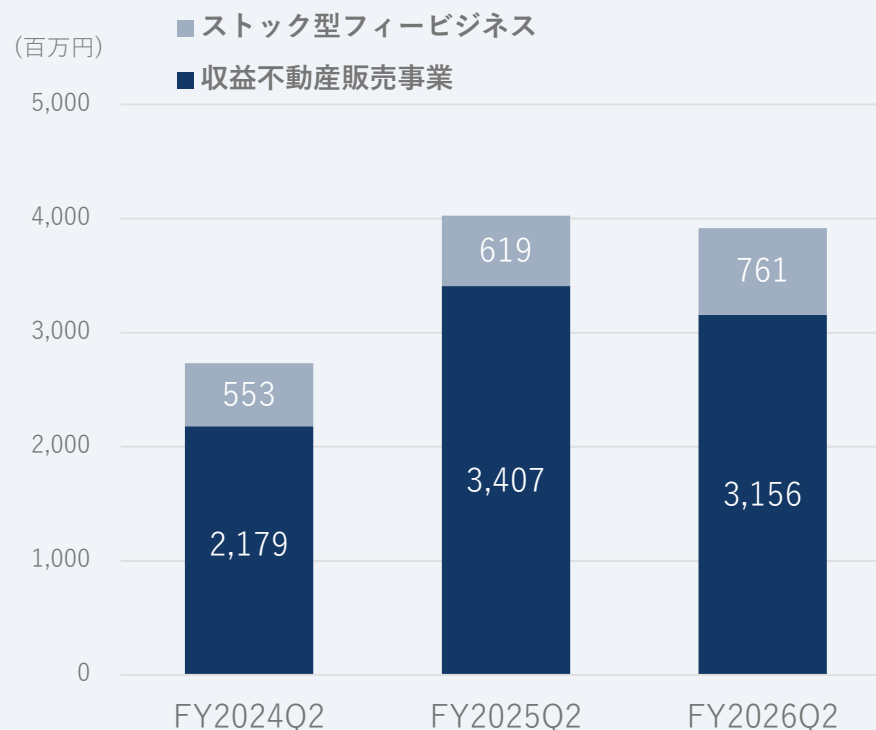
※2 海外不動産販売は、前期Q2売上総利益▲4.1億円（棚卸資産の評価損を計上）

収益不動産販売事業の営業利益は、一棟再販のけん引により前年同期並みの水準を維持。
事業売却（建築工事事業・外部PM事業）に伴いストック型フィービジネスの売上高は減少。

売上高の推移（セグメント別）

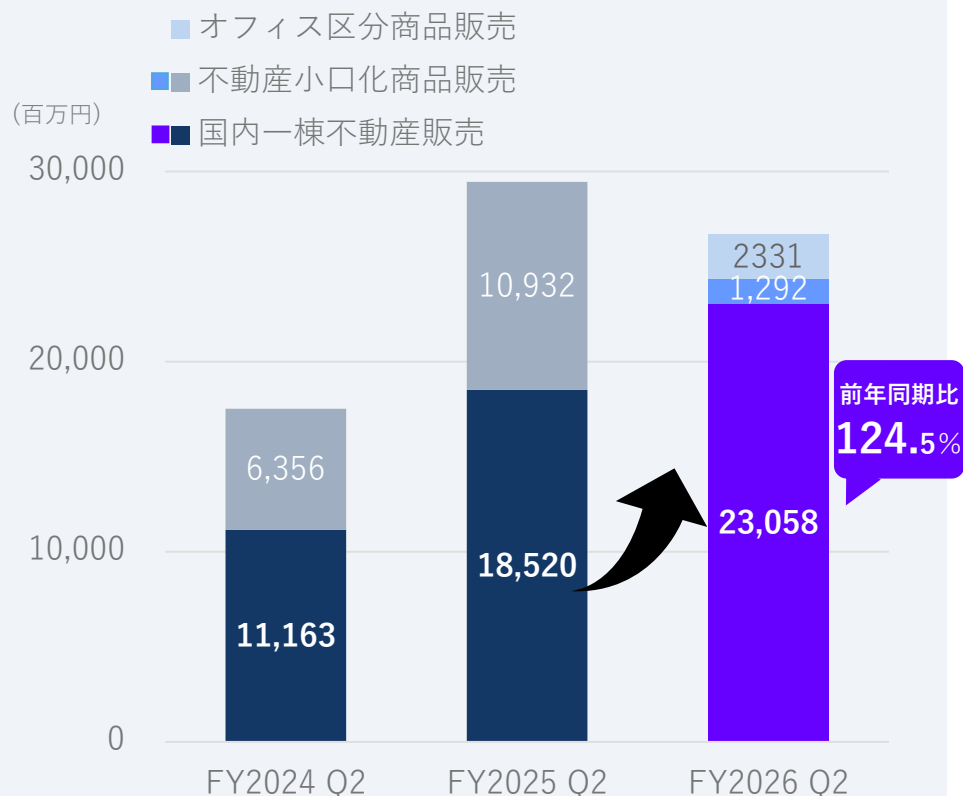


営業利益の推移（セグメント別）

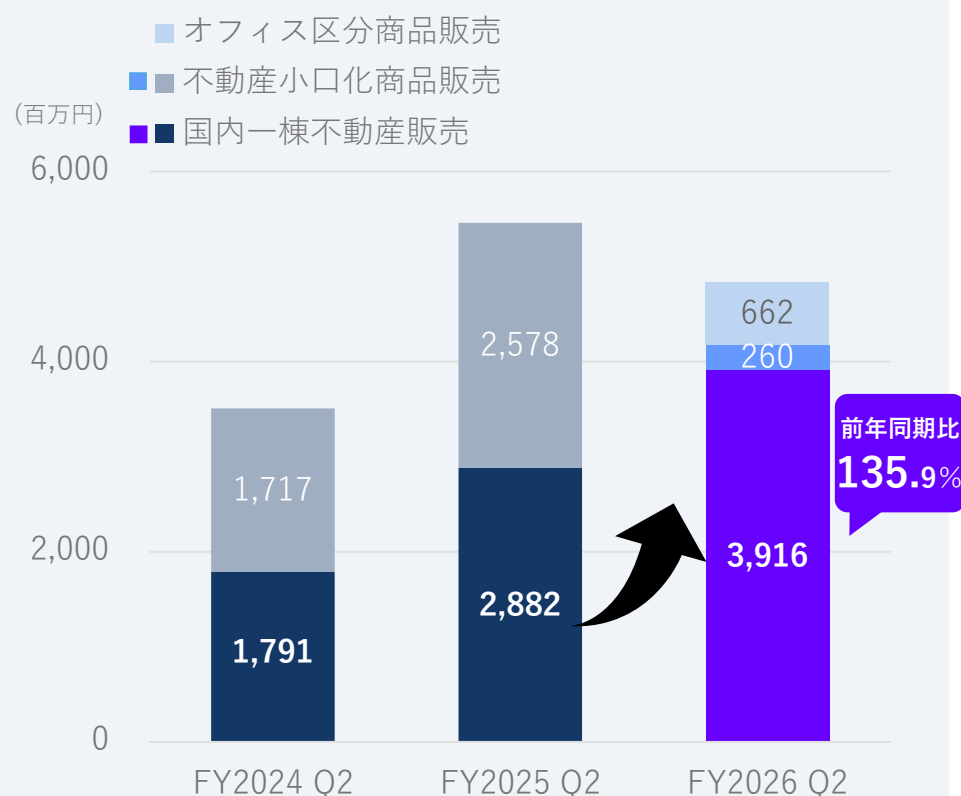


国内一棟再販事業は、堅調に増収増益。オフィス区分事業も成長基調。
不動産小口化事業の将来計画は、税制改正内容の確定（11月頃想定）後の販売動向及び
金融機関の顧客紹介動向を見極めたうえで策定。

売上高の推移（国内収益不動産販売 内訳）



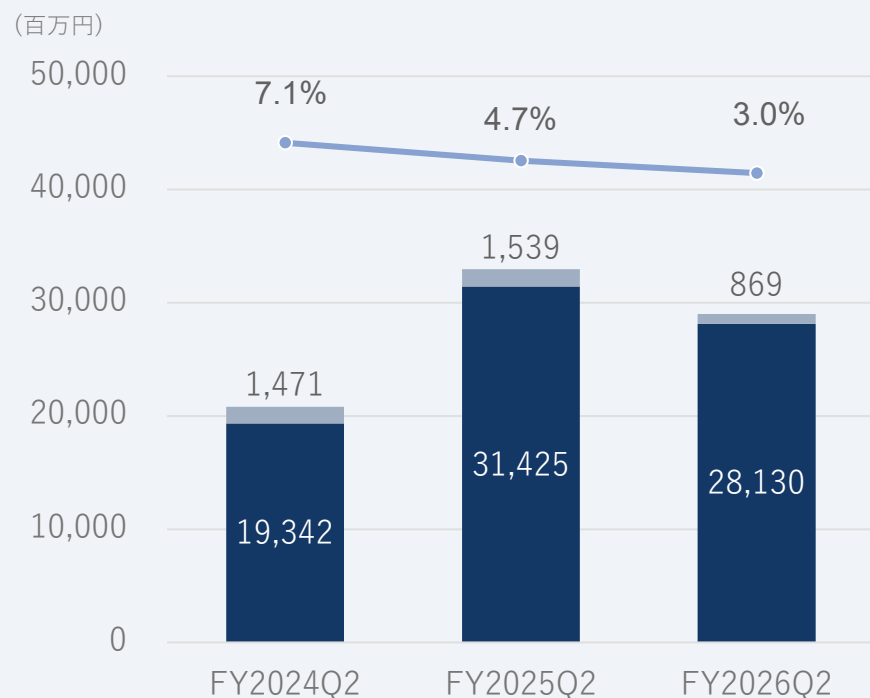
売上総利益の推移（国内収益不動産販売 内訳）



米国での高金利継続により、海外事業は戦略を見直し中。
国内収益不動産残高の仕入が伸長し、下期以降の収益源を確保。

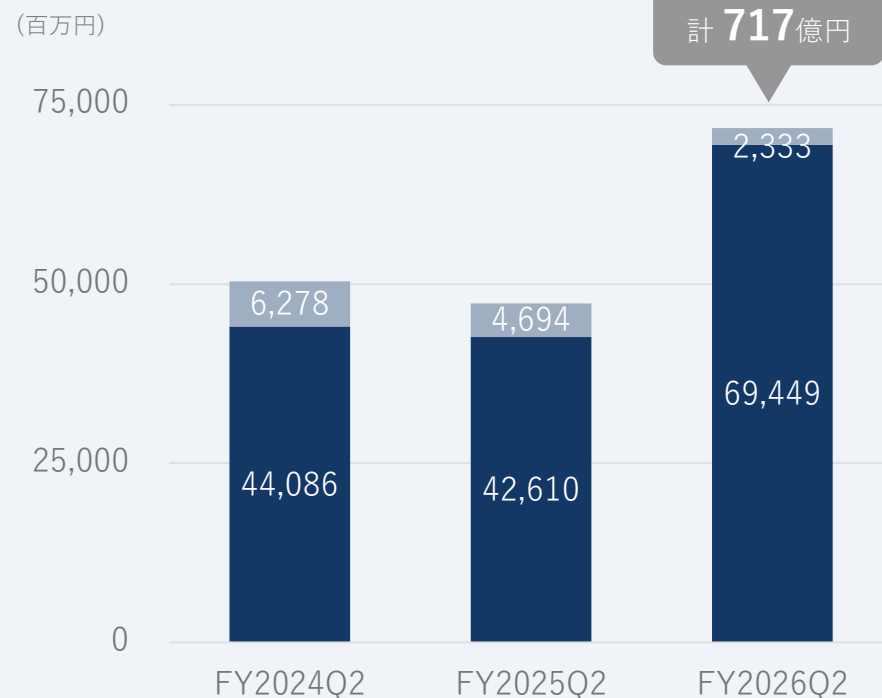
売上高の推移（地域別）

■ 海外
■ 国内
—●— 海外売上比率

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

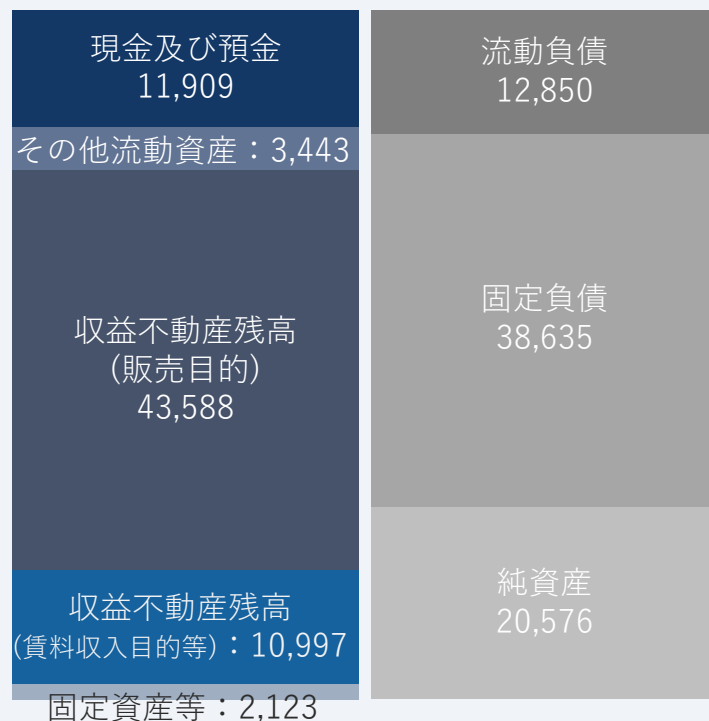
■ 海外
■ 国内



好調な仕入に伴う借入の増加によって、自己資本比率は25.9%。
計画的な仕入・販売の推進によって財務健全性の維持に努める。

2025年12月末時点

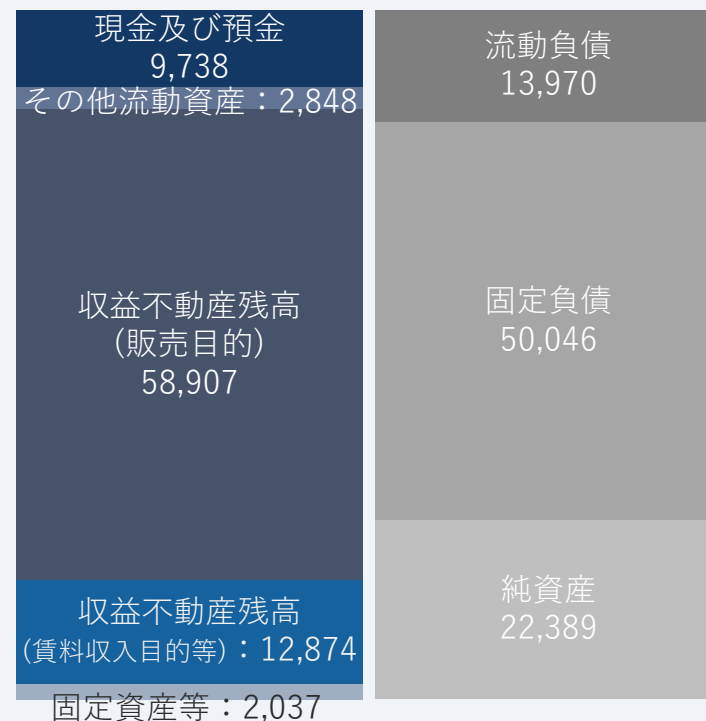
(百万円)



総資産： 72,062百万円

2026年 6 月末時点

(百万円)



総資産： 86,406百万円

(百万円)

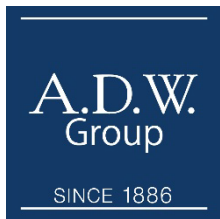
	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期
売上高	10,735	15,733	18,969	22,299	24,861	24,687	16,840	24,961	27,856	41,342	49,910	67,531
税 前 利 益	539	650	835	924	1,043	933	432	650	910	2,066	2,547	5,190
当 期 純 利 益	333	426	540	584	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）

| Appendix

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)





企業価値向上に向けた成長戦略



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

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

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）



01 はじめにー成長戦略見直しの背景ー

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。



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

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。

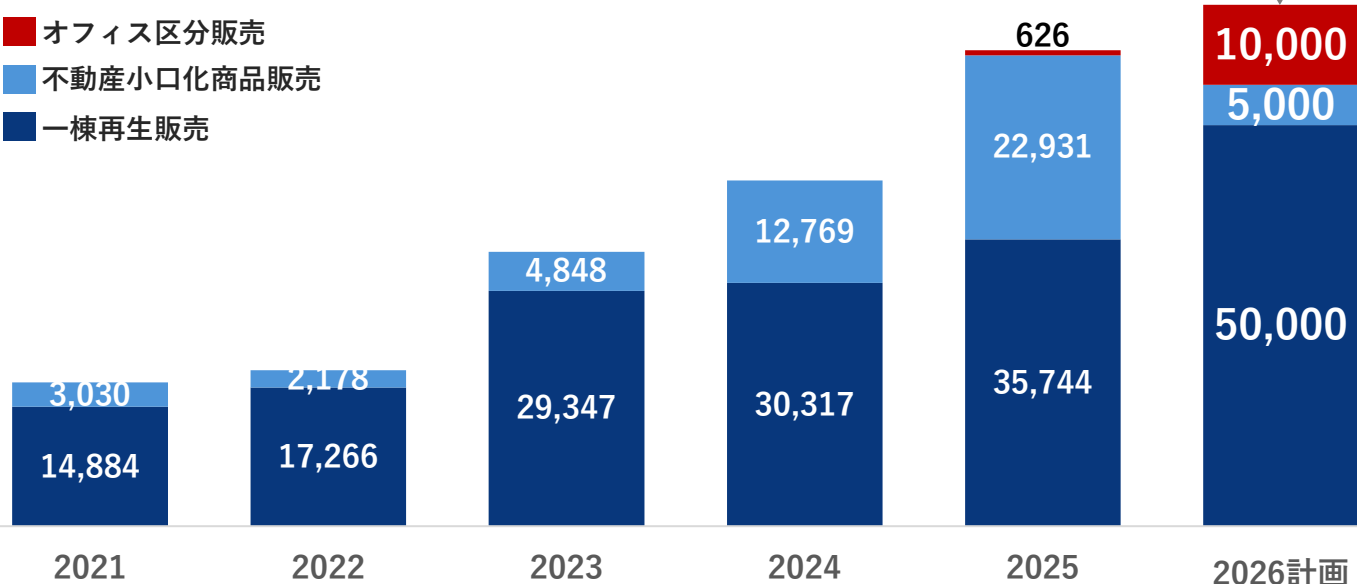
③ 一棟再生販売事業の力強い成長

- 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。

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)

- オフィス区分販売
- 不動産小口化商品販売
- 一棟再生販売



FY2026の収益源となる
国内販売用不動産残高

計 688 億円
2026年1月末時点(※)

【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

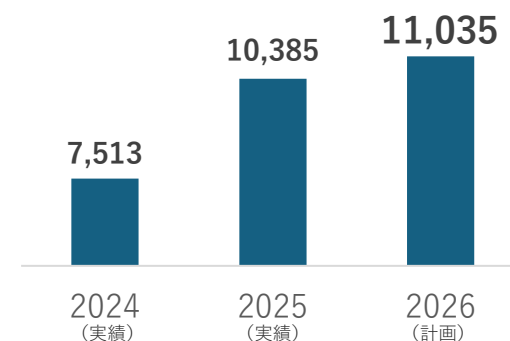
【一棟再販：500億円】
西日本展開・人員増強
により力強い成長を継続

※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。

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)



03 一棟再生販売事業 業績推移と当期計画

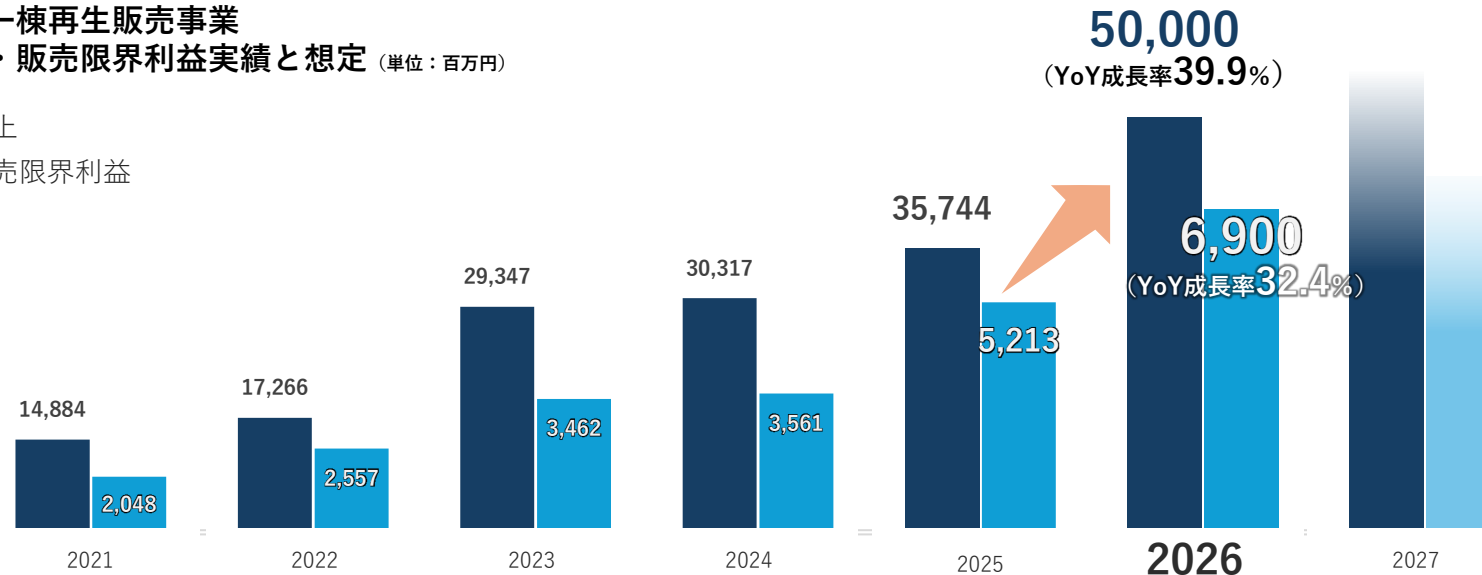
当社の基盤事業として引き続き業績を力強くけん引
コアスキルの深化と応用で収益性向上を目指す

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）

■ 売上

■ 販売限界利益



- ・ 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。

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。

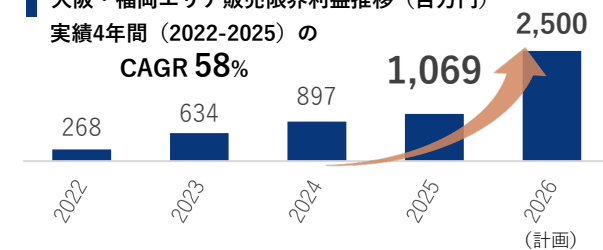
一棟再販事業の回転期間の改善

462日
FY2024

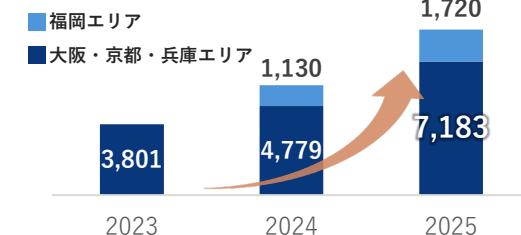
368日
FY2025

※開発等の案件を除いた年間販売物件の保有平均日数

大阪・福岡エリア販売限界利益推移（百万円） 実績4年間（2022-2025）の CAGR 58%



関西エリア仕入高推移（百万円）

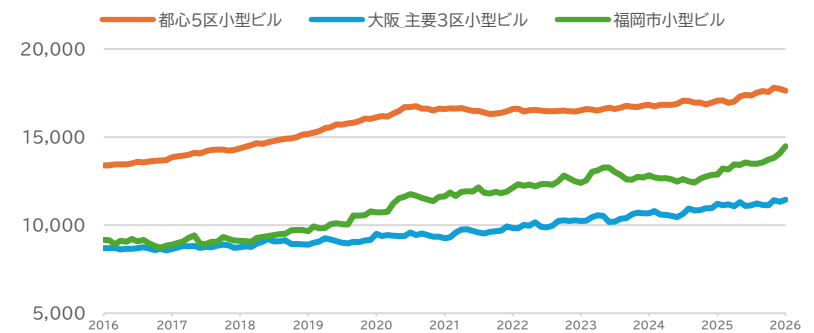


03 一棟再生販売事業 市場成長×競争優位性

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）

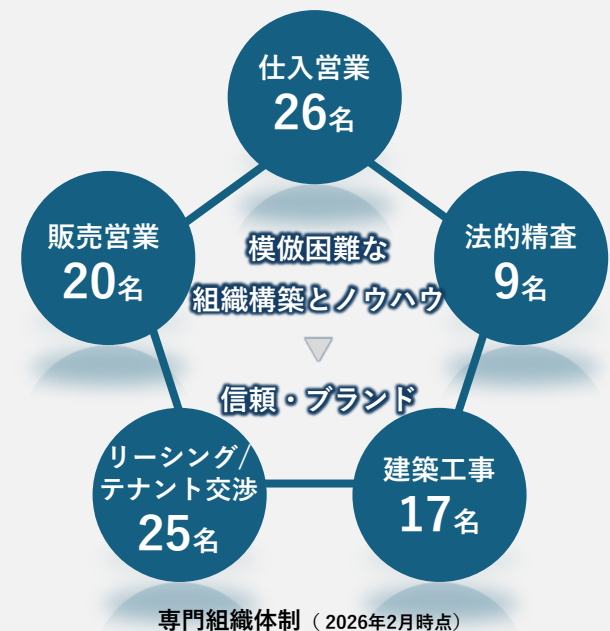


出所：三幸エステート「市況データ」をもとに当社作成
※対象：基準階1フロア面積が20坪以上～50坪未満の賃貸オフィスビル

×

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。





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。



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。



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

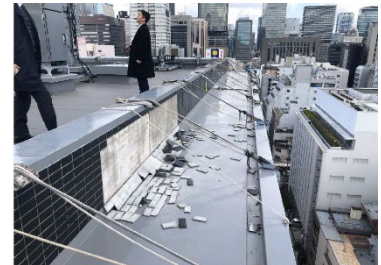
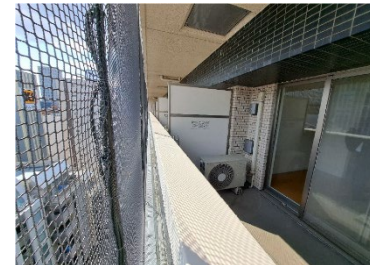
**事例
②**

大阪・淀屋橋

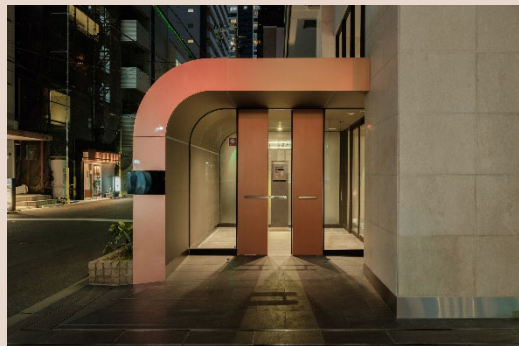
CASBEE®不動産 Aランク

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。街の歴史や单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CO₂削減にも繋がった。

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**され则认为っており、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）

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。

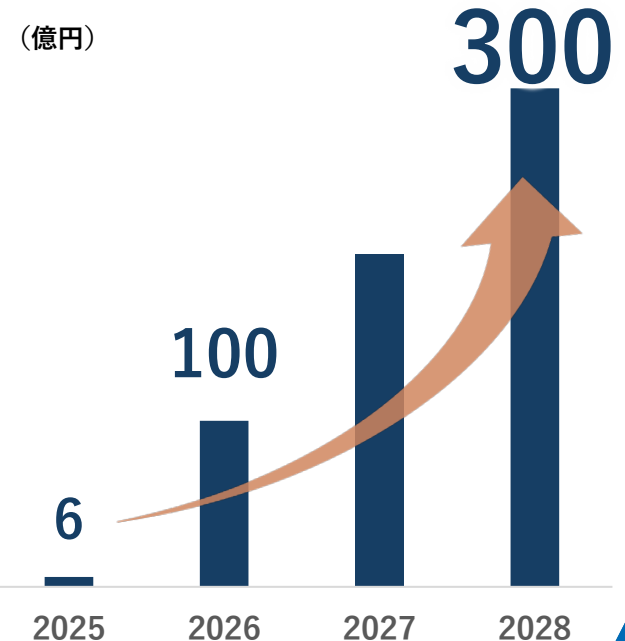
成長ボトルネックが解消

FY2025 Q4～

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
×	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)
×		
チャンネル (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)



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。

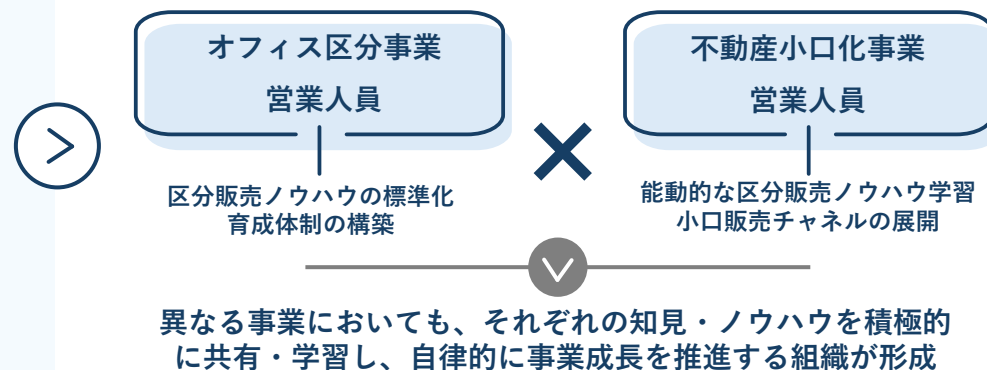
06 成長戦略実現を可能にする組織・人的資本

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

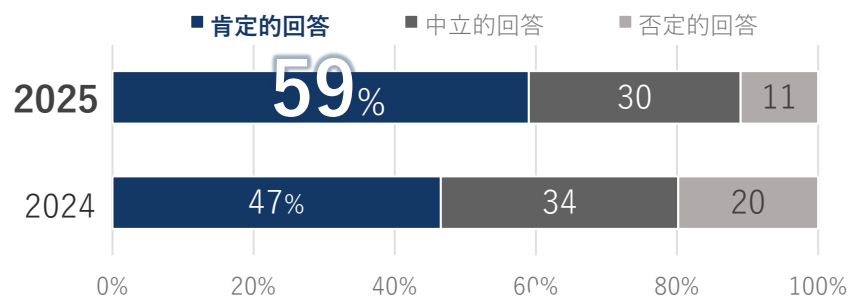
事業成長を促進する良質な組織文化の醸成

- 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



-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に全社員対象に実施
※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、知人に勧めたいと思う」
「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

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 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)

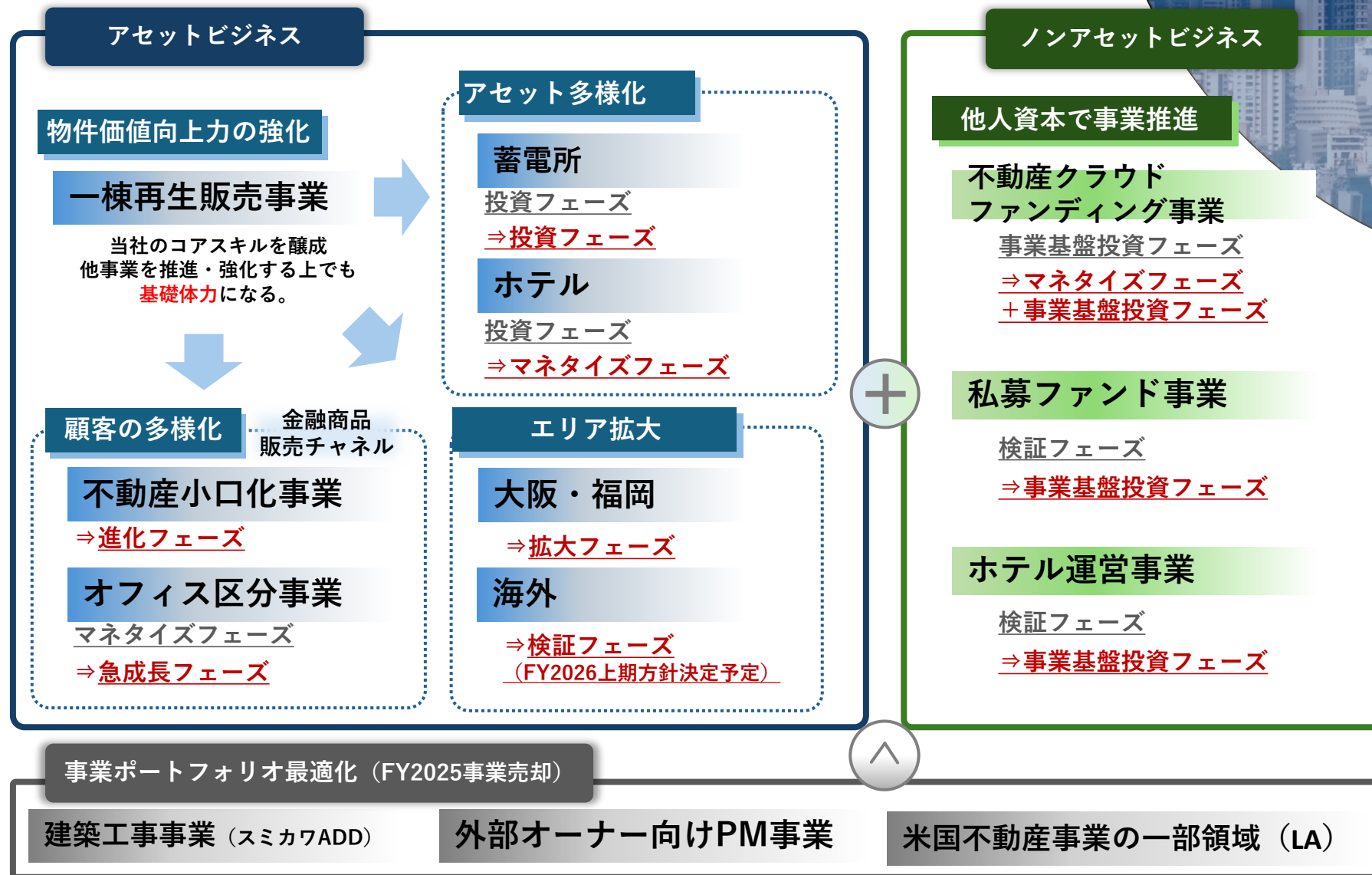
- ・ アセット事業の進化に加え、ノンアセット事業の基盤構築・検証を推進し、**資本効率の最大化**と**強固な収益基盤**を目指す。

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。

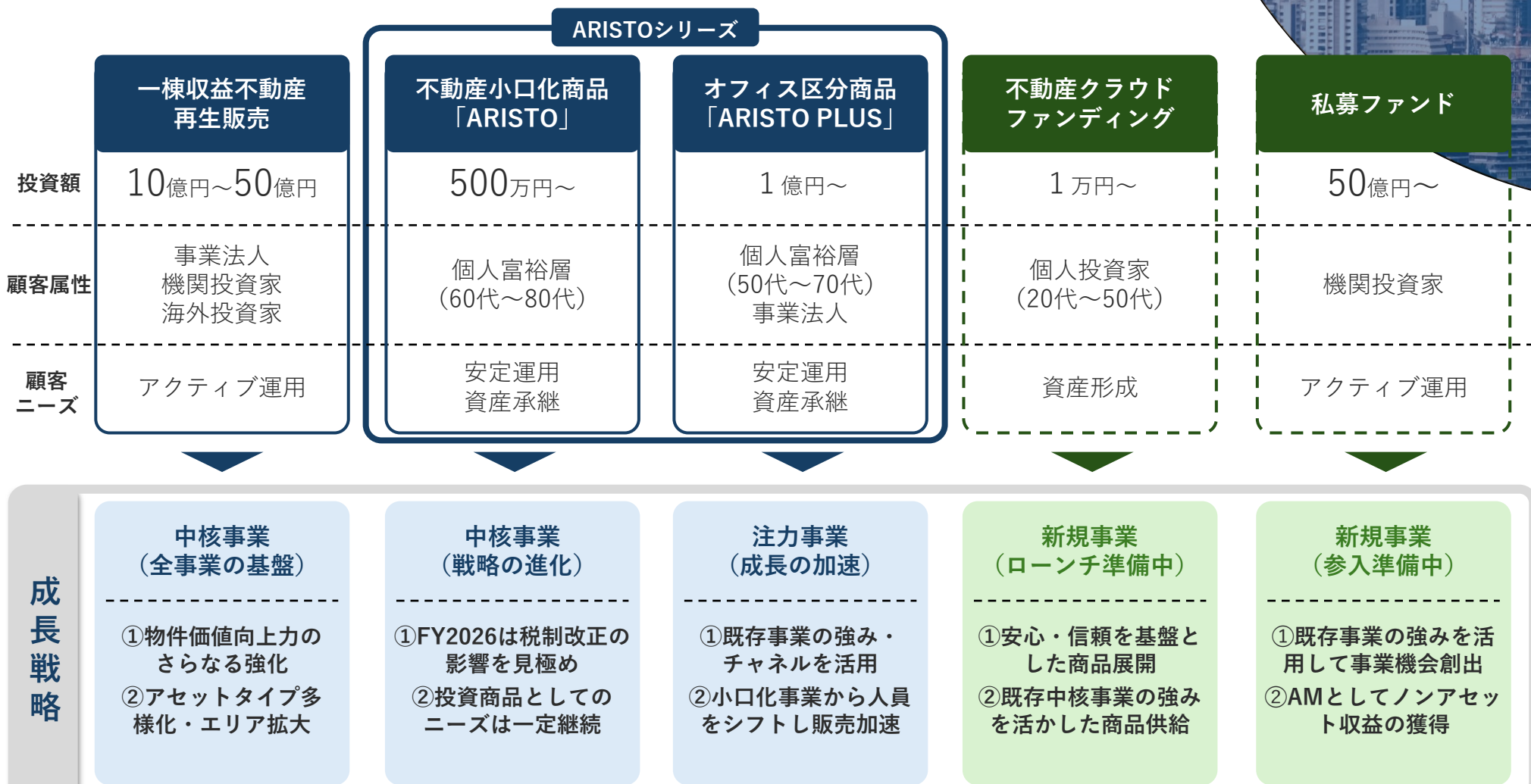
07 事業ポートフォリオの拡張 詳細図

※事業フェーズの進捗：FY2025⇒FY2026



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

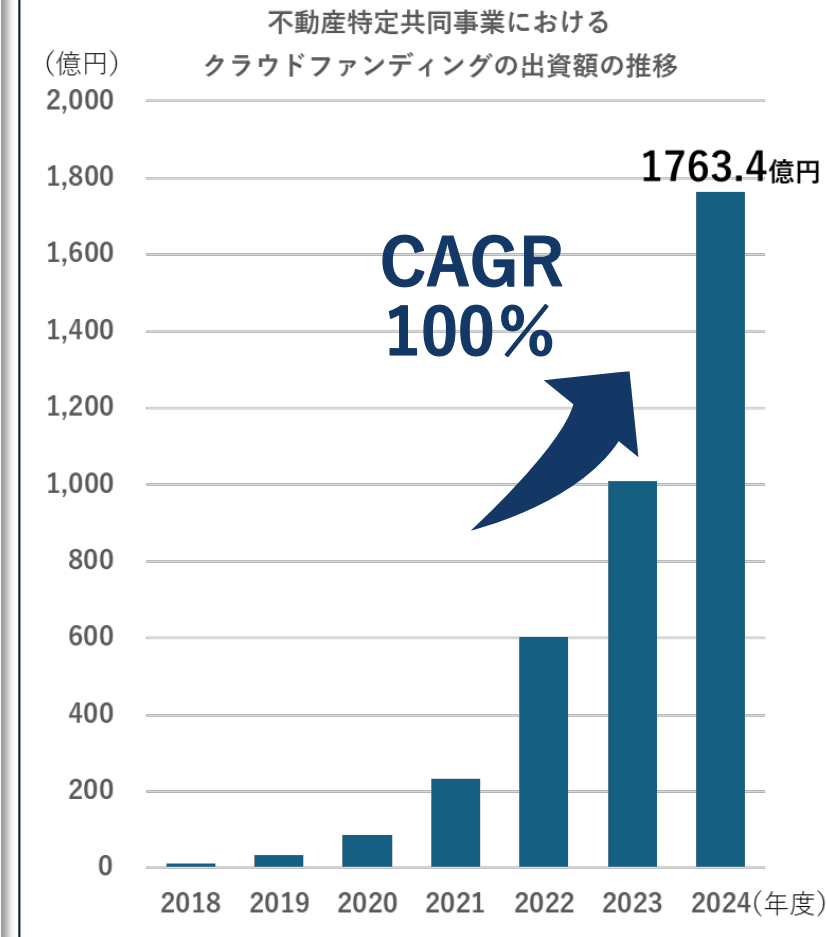


08 不動産クラウドファンディング事業

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

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

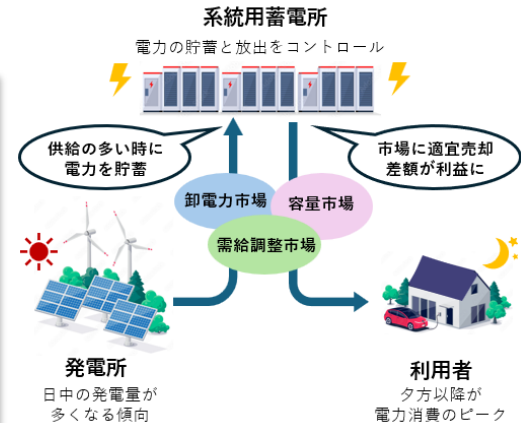
三重県松阪市にて
2026年1月竣工

第2号拠点

熊本県益城町にて
2026年8月稼働開始予定

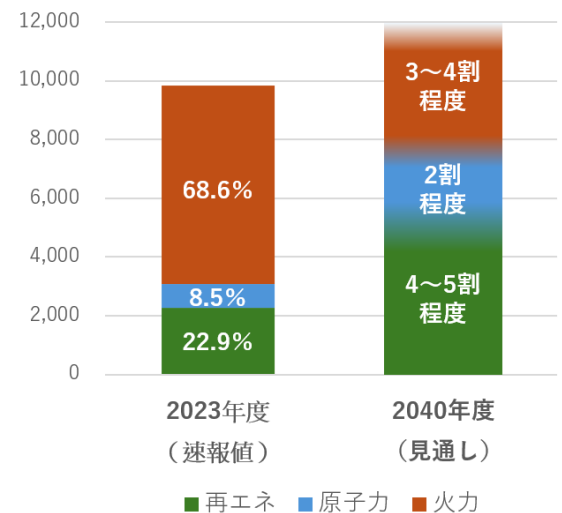
第3号拠点

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

(発電量 kWh) 国内エネルギーミックスの見通し



▲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

08 ホテルオペレーション事業

マネタイズ | FY2027以降

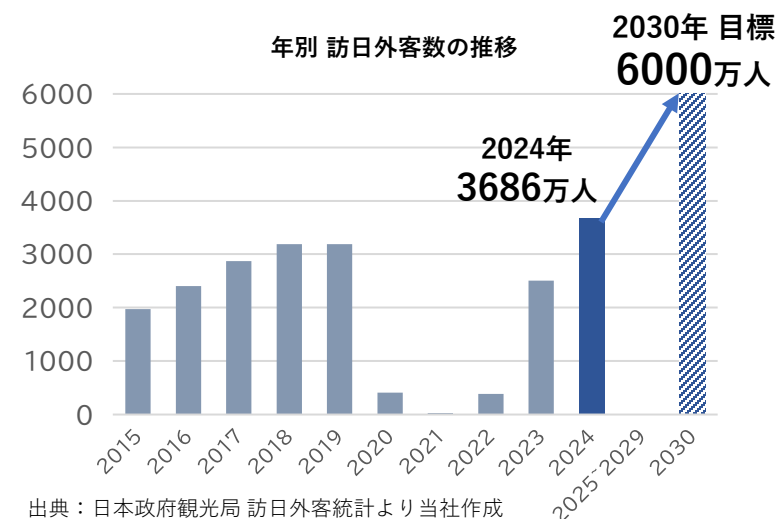
インバウンド増加を追い風に、ホテル運営への参入を検証 既存事業とのシナジー創出とノンアセット収益の獲得へ

- 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。



▲民泊として運営中の「U place 下北沢」内装

	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

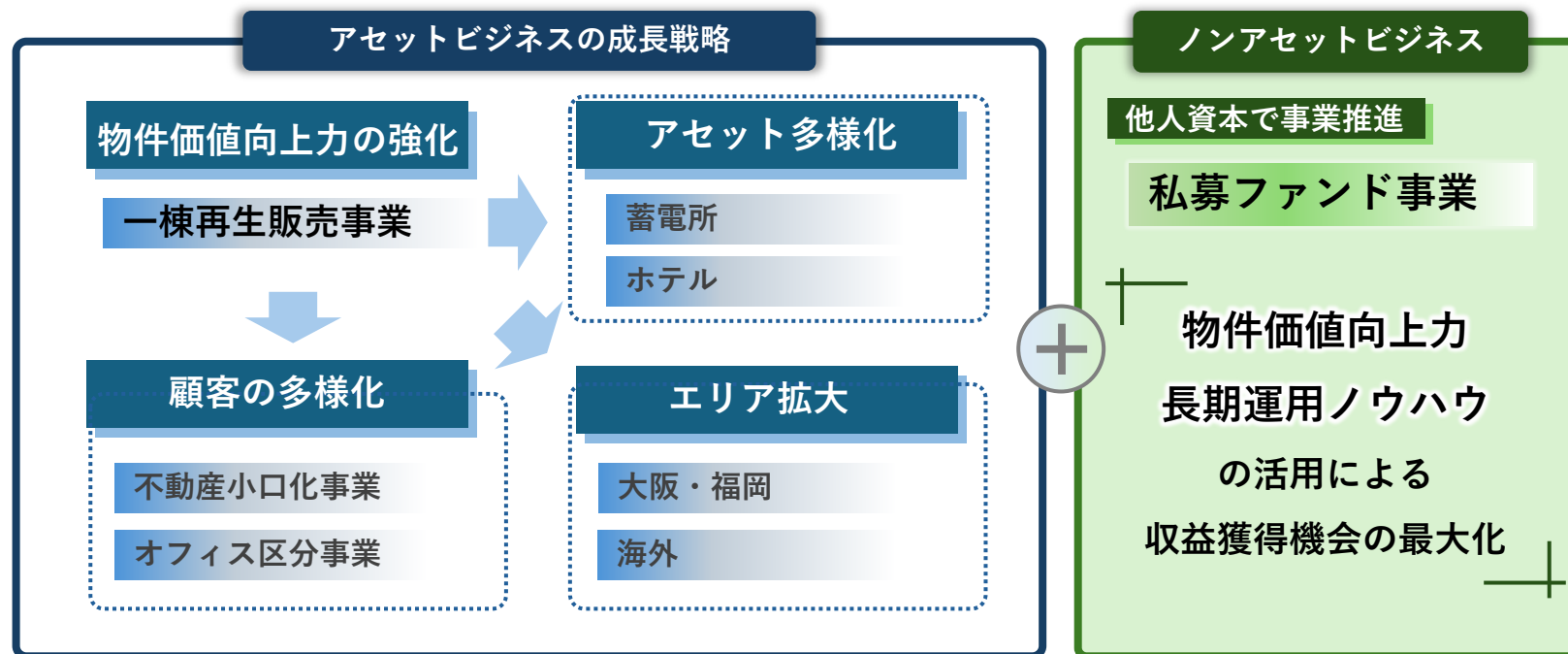


08 私募ファンド事業

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。



09 経営基盤の強化① 人的資本投資

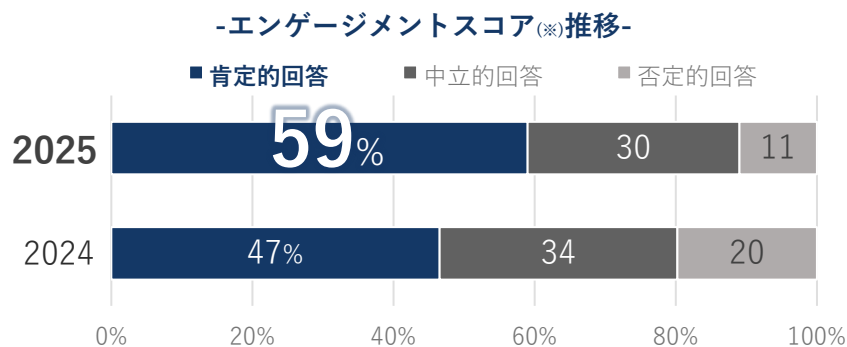
生産性向上に寄与するエンゲージメント向上施策の効果が顕在化
引き続き、人的資本投資に注力し、成長戦略の実効性を高める

FY2025実施施策

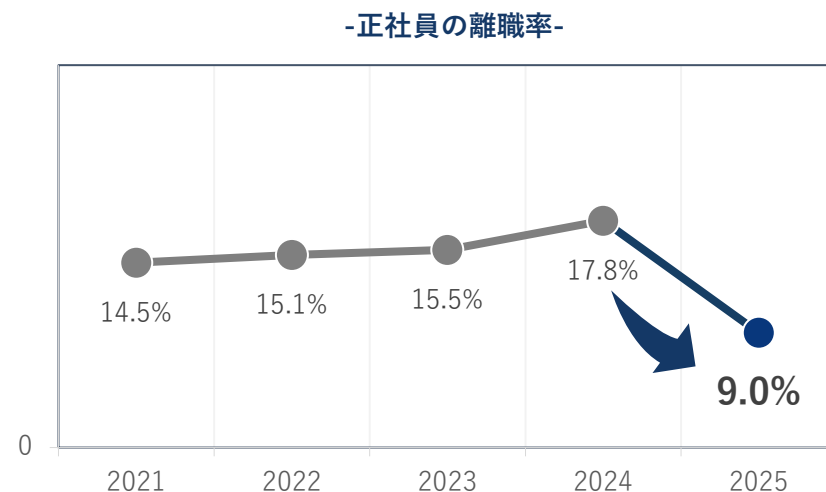
- 管理職研修（約1,900時間、31時間/人×参加者 約60名）を実施。マネジメント力向上による組織力強化。
- 管理職層・次期管理職層を対象とした合宿（約2,300時間、20時間/人×参加者 約115名）を実施。経営戦略の浸透と経営課題に対する議論による、経営施策の実行力向上。
- 経営層と従業員の双方向コミュニケーション機会の創出（半期に一度の経営方針発表、各種イベント）。

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



※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、知人に勧めたいと思う」
「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」



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。

140周年記念式典／TV CM
屋外・交通広告／WEBマーケティング



“ADWブランド”の認知向上
顧客獲得・売上拡大
優秀な人材の採用・定着



さらなる企業価値向上の
基盤構築

第2次中期経営計画の進捗 (2024年12月期-2026年12月期)



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)

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)		当初計画からの 成長率
	実績	実績	当初計画	修正計画 (2/12公表)	
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%
税前提益（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



北極星
(存在意義)

マテリアリティ

ビジョン

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。

企業活動の最適化



ステークホルダー
との対話促進



コンプライアンス
リスク管理の徹底



戦略的かつ柔軟な
経営体制の強化



地球環境・生物多様性・
資源の保全

事業価値の最大化



品質と透明性の高い
商品・サービスの提供



デジタル活用による
効率化と事業革新



多様な人財の
能力発揮と組織力強化



人権の尊重

社会的価値の創出



不動産価値の
再創造



資産形成機会の
拡充

社会的責任

富の循環を創出し、誰もが心に火を灯せる社会をつくる。

| ビジネスモデル



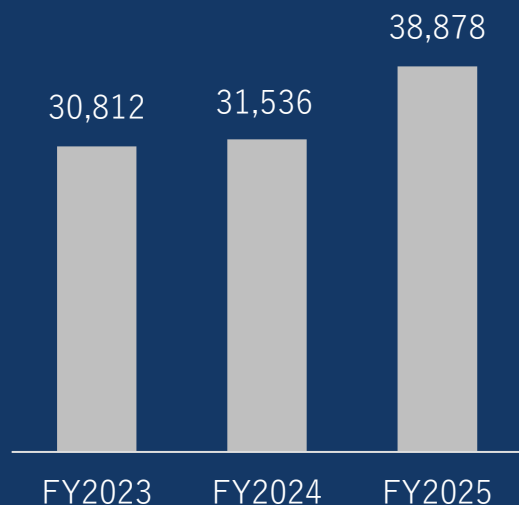
1 一棟収益不動産販売

国内外の一棟収益不動産を、徹底した市場調査と法的精査に基づき購入
バリューアップ工事・テナント誘致により資産価値を向上させて販売し、収益を得るビジネスモデル

ビジネスモデル：ショット型

売上高の推移

(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
福岡・米国

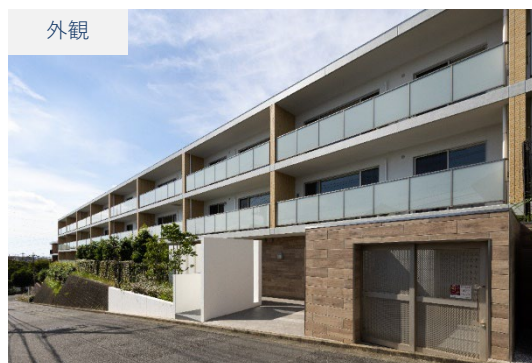
強み



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〉

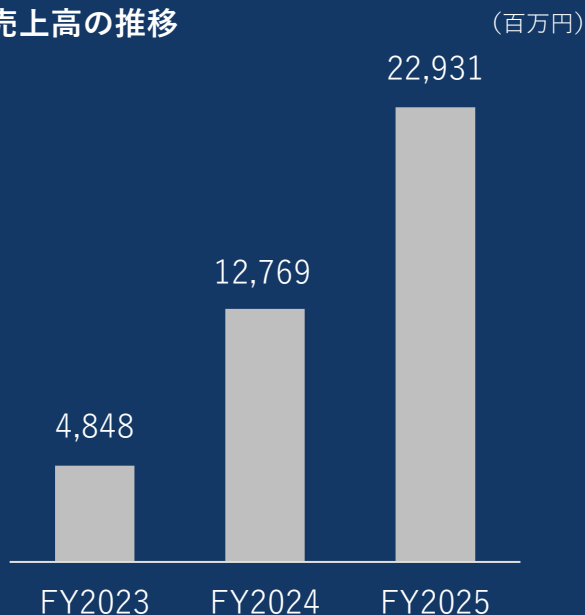
- ・ 大規模修繕工事
- ・ 居室の内装工事
- ・ 法令違反の是正
- etc.

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



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

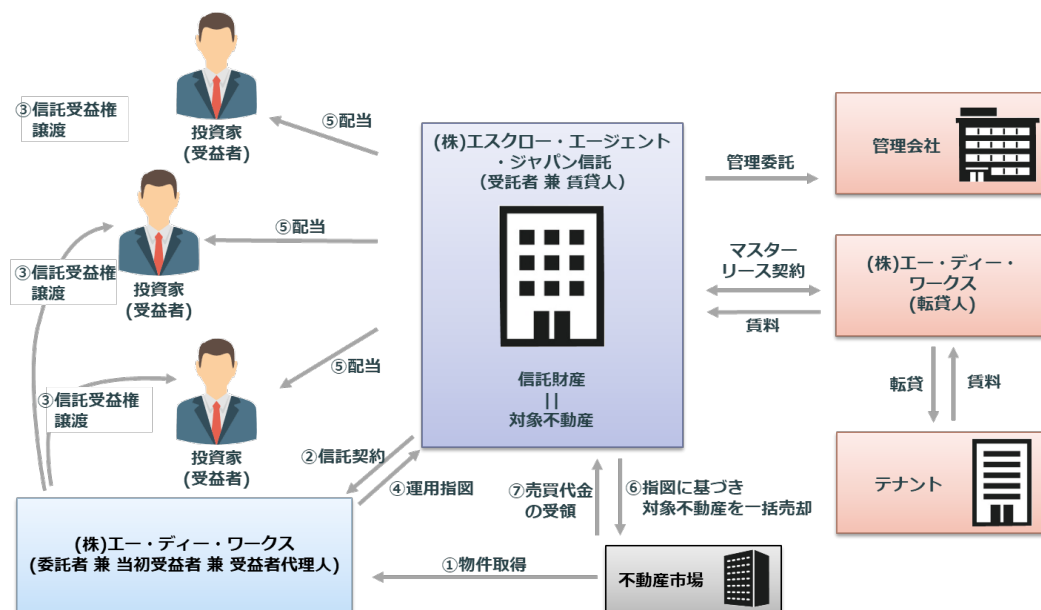
(1口100万円) ※最低出資金額は対象不動産により異なる

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。



3 オフィス区分販売

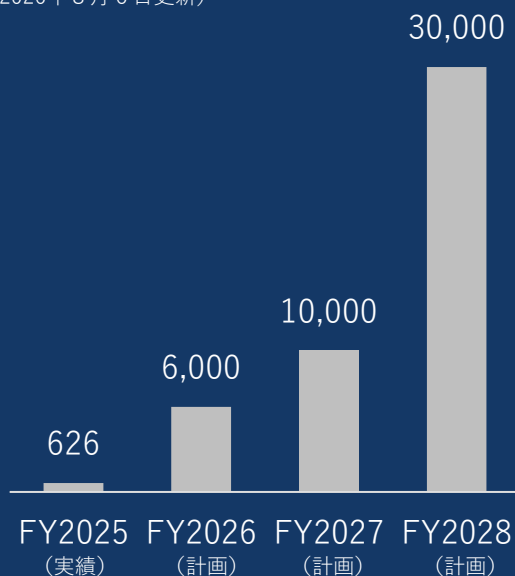
都心の小規模オフィスビルを区分登記し、ワンフロアごとに分割したオフィス区分商品として、全国の投資家に金融機関等の紹介により販売し、収益を得るビジネスモデル

ビジネスモデル：ショット型

売上高実績及び今後の計画

(2026年8月6日更新)

(百万円)



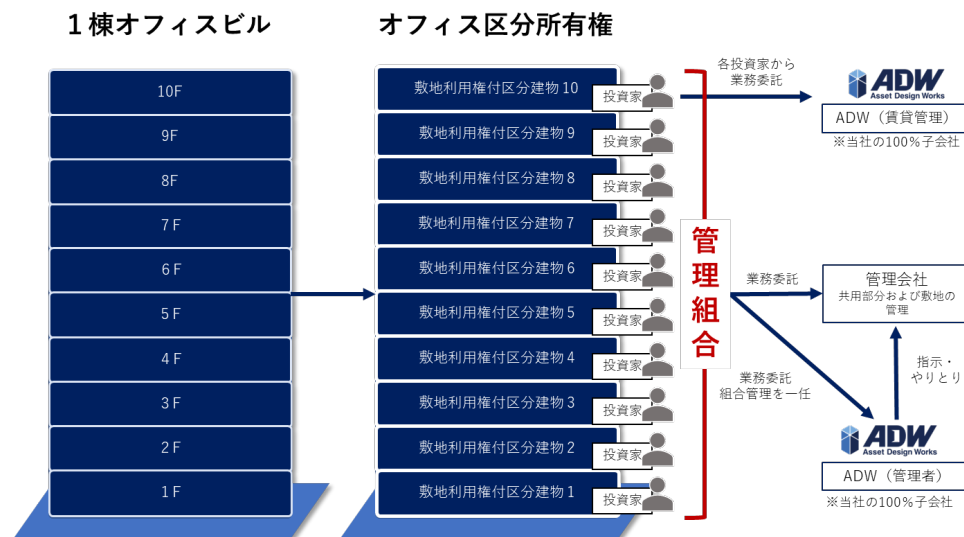
オフィス区分商品「ARISTO PLUS」の3つのポイント

- 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。

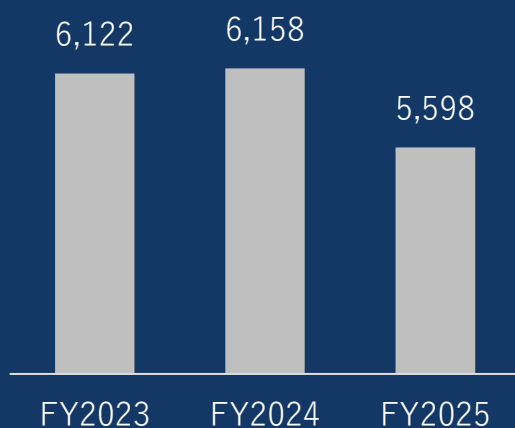


4 スtock型フィービジネス

当社グループで保有中の収益不動産からの賃料収入と、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

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	-----	6,347百万円(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(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 Management USA, Inc.(米国収益不動産管理事業) ADW Hawaii LLC(米国ハワイ州での収益不動産事業)

1886年創業の「青木染工場」を発祥とする当社グループは、
時代の流れを捉えて変化し、現在は東証プライム市場で事業を展開



創業

1886年

当社前身の㈱エー・ディー・ワークスは、
1886年に染色業を営む「青木染工場」として創業



上場

2007年10月

当社前身の㈱エー・ディー・ワークスが、
2007年10月 JASDAQ上場、2015年10月 東証一部指定
2020年4月に単独株式移転により当社を設立



市場

**東証
プライム**

従業員数（連結）

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

1 発行済株式総数 **50,691,464株**

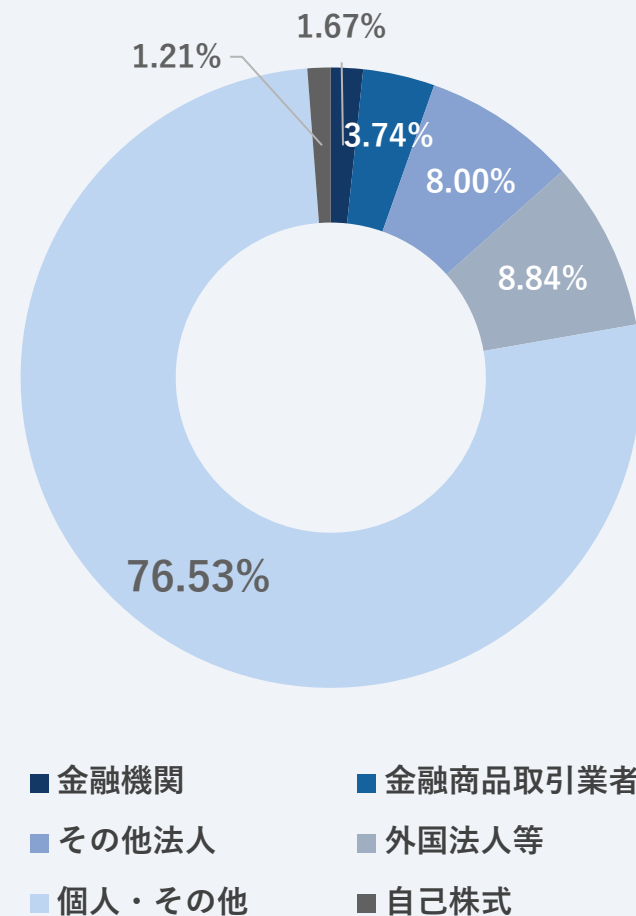
2 株主数 **24,639名** (議決権有株主: 16,993名)

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	10.80%
2	MURAKAMI TAKATERU	8.83%
3	有限会社リバティーハウス	3.94%
4	株式会社MI2	2.61%
5	立花証券株式会社	1.70%
6	BOFAS INC SEGREGATION ACCOUNT	1.59%
7	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%
8	JP MORGAN CHASE BANK 380802	1.00%
9	UBS AG LONDON ASIA EQUITIES	0.83%
10	今井 一史	0.82%

※自己株式を除く。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)



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