

## エー・ディー・ワークス

3250 東証 1 部

<http://www.re-adworks.com/ir/index.html>

2016 年 6 月 13 日 (月)

Important disclosures  
and disclaimers appear  
at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■ 米国収益不動産事業を新たな収益ドライバーとして積極的に拡大

エー・ディー・ワークス <3250> は個人富裕層に向けて投資用一棟賃貸マンションなどの収益不動産物件をバリューアップ後に販売する収益不動産販売事業と、保有不動産売却までの期間に得られる賃貸収入や販売後のプロパティ・マネジメント収入などで構成されるストック型フィービジネス事業を両輪としている。米国収益不動産事業を新たな収益ドライバーとして今後、積極的に拡大していく方針を打ち出している。

5 月 12 日付で発表された 2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 46.5% 増の 15,733 百万円、経常利益が同 20.3% 増の 650 百万円と好調な決算となった。収益不動産販売事業において、販売棟数が国内外合わせて 40 棟（前期比 11 棟増）と計画以上の販売を達成したほか、収益不動産保有残高の積み上げにより賃料収益も拡大したことが要因だ。期末の収益不動産残高は前期末比 12.5% 増の 14,551 百万円となった。

2017 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.9% 増の 16,500 百万円、経常利益が同 23.0% 増の 800 百万円を見込む。今期は収益不動産の積み上げに注力していく方針で、期末残高は前期末比 37.4% 増の 20,000 百万円を計画している。増収率は 1 ケタ台に鈍化するが賃料収益の拡大によって、経常利益は 2 ケタ増益が続く見通しだ。

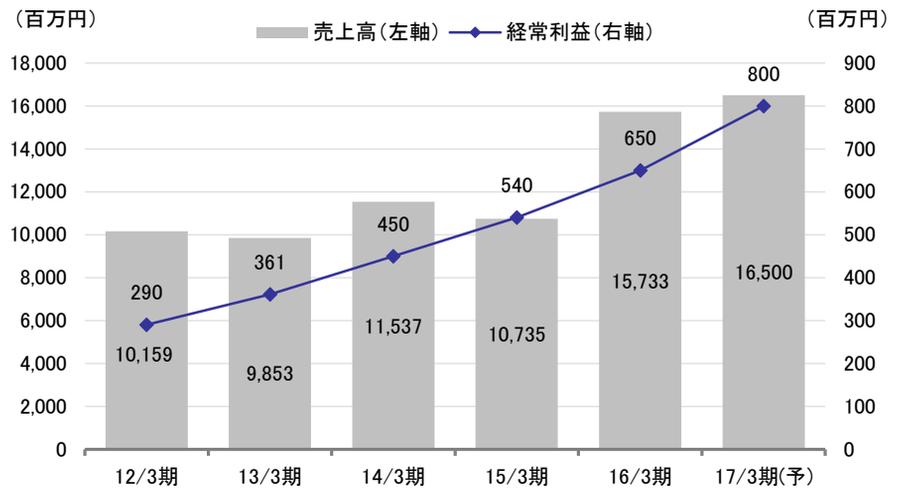
同社は 2019 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画を新たに発表した。最終年度に売上高 18,000 百万円、経常利益 1,000 百万円、期末の収益不動産残高で 30,000 百万円を目標とした。国内での収益不動産残高の積み上げによる賃料収益の増加と、米国事業の拡大が収益のけん引役となる。特に、米国に関しては市場環境が良好で、人気の高い西海岸エリアに限定しているため事業リスクも低く、今後同社の収益柱の 1 つになるものと期待される。

同社は国内外の収益不動産の積み上げを図るため、2016 年 5 月に第三者割当による新株予約権を発行している。行使価額は 45 円で固定、100% 行使されれば 20 億円相当の資金調達となる（株式希薄化率は最大 20.2%）。また、2017 年 3 月期の普通配当 0.35 円に、創業 130 周年の記念配当 0.2 円を加え、1 株当たり 0.55 円（配当性向 22.4%）を予定している。

## ■ Check Point

- ・ 17/3 期は収益不動産残高の積み上げに注力し、増収増益を見込む
- ・ ビルの自社開発販売や不動産の小口販売などの新サービスを検討
- ・ 創業 130 周年の記念配当を予定している

連結業績推移



## ■ 事業概要

### 独自のビジネスモデルで高付加価値提供と低コストを両立

#### (1) 事業内容

同社の事業セグメントは収益不動産販売事業、ストック型フィービジネスの 2 つのセグメントに区分されている。また、連結子会社として国内でプロパティ・マネジメント事業（以下 PM 事業）を行う（株）エー・ディー・パートナーズ（以下 AD パートナーズ）や（株）エー・ディー・エステート（以下 AD エステート）、米国で収益不動産販売事業や PM 事業、それらを統括する事業統括会社の子会社 3 社を展開している。

収益不動産販売事業とは、中古賃貸マンションを仕入れ、リノベーションなどのバリューアップを施してから販売する事業で、同社の売上高の約 9 割、経常利益の約 7 割を占める主力事業となっている。営業エリアは中古マンションの賃貸需要が旺盛な都心部が中心。顧客の 8 ～ 9 割は個人富裕層で、物件価格としては 200 ～ 300 百万円台の中古マンションが中心となっている。こうした価格帯の物件は入居率が高く、家賃収入が安定しているほか、値下がりリスクも相対的に低く、個人富裕層が投資運用対象として手掛けるには手頃な水準となっている。また、販売対象物件として仕入価格で 500 百万円超のオフィスビルなども手掛けているが、件数としては全体の 1 割程度の水準となっている。さらに、2015 年 3 月期からは米国カリフォルニア州においても、子会社を通じて収益不動産販売事業を本格的に開始している。

ストック型フィービジネス事業とは、販売用不動産で売却するまでに得られる賃料収入のほか、同社が保有・売却した物件に関するプロパティ・マネジメント収入（入退去手続、賃料徴収等管理受託フィー）、仲介、不動産鑑定、デューデリジェンス、相続対策などのコンサルティング収入で構成されている。なお、プロパティ・マネジメントについては子会社の AD パートナーズで行っている。

## (2) ビジネスモデルと特色

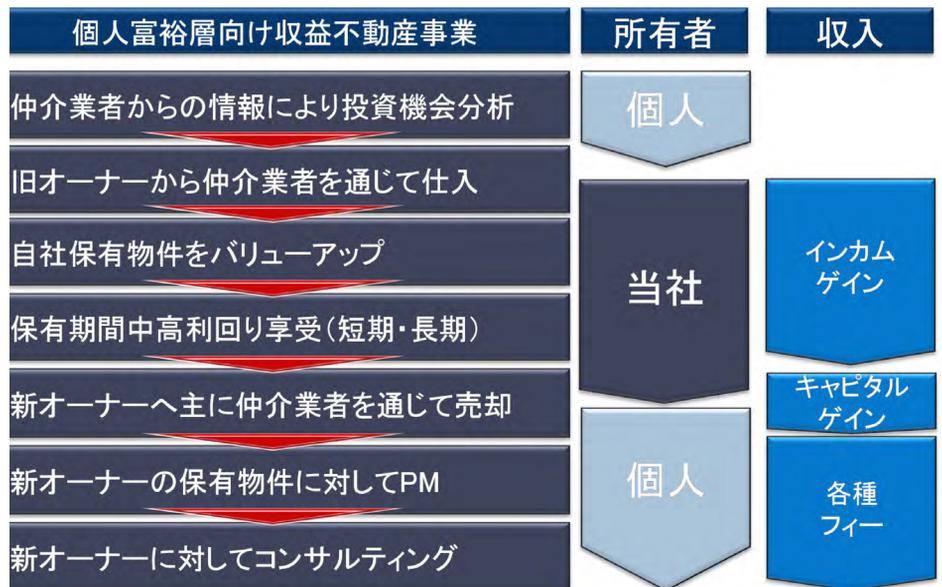
同社では自社のビジネスモデルをブルーオーシャン型と呼んでいる。その特色は a) バリューイノベーション、b) 少ない競合、c) 模倣困難性、に集約できる。この独自のビジネスモデルによって、「高付加価値提供」と「低コスト」を両立し、顧客を囲い込みながら参入障壁の高いクローズド・マーケットの創造を目指している。

### a) バリューイノベーション

バリューイノベーションとは、従来と異なる新たな価値の提供を意味する。同社においては、顧客に対して同業他社とは異なった独自スタイルでのバリュー提供を行っている。具体的には、物件ありきの販売ではなく、顧客ニーズを優先した販売を行っている。また物件の仕入れからリノベーション、管理、相続相談に至るまですべてをワンストップで提供する体制を構築しており、顧客とは 1 度だけの取引で終わるのではなく、長期的かつ継続的な関係の維持に努めることで、生涯取引につなげていく取り組みを行っている (CRM 戦略)。

顧客側の立場に立って見れば、不動産投資を行ううえで中古物件の仕入れからリノベーションする際のコスト、あるいは売却時の税金対策や相続対策に至るまで様々な費用が発生する。これらの手続きをその都度、自身で行うよりも、同社に一括して委託したほうが、トータル的に「低コスト」を実現できることになる。また、リノベーション後の入居率も高まり、投資収益の最大化 (= 高付加価値提供) を目指すうえで、同社は重要なパートナーとなっている。

### ワンストップソリューション



出所：同社資料

### b) 少ない競合

同社が主な仕入物件対象としている 200 ~ 300 百万円規模の投資用一棟賃貸マンションなどの収益不動産物件は、事業効率の面から大手業者がほとんど参入していない。また、非上場の中小不動産業者においては資金面から、リノベーションなどのバリューアップを施して販売することは難しい状況下にある。特に、中古不動産物件に関しては、瑕疵 (かし) 物件のリスクが必ず付きまとうだけに、一旦同社が物件を買い取って保有していること、さらには販売後にも引き続きプロパティ・マネジメントサービスを提供していることが、買主からの信頼を高める要因となっている。

同社が物件情報の入手先としているのは、大手不動産会社や信託銀行などに在籍する約 3,000 人の仲介営業担当者で、日々 20 ~ 30 件の案件が同社へ優先的に持ち込まれている。こうして集まってくる情報の中から、収益化が見込まれる案件を取捨選択し仕入れる格好となるため、必然的に良質の物件が同社に集まることになる。売却物件情報が優先的に同社に持ち込まれるのは、同社に資金調達力があり購入の意思決定が早いため、売り主側から見た販売効率が高いためだ。

c) 模倣困難性

大手不動産会社は物件視点型の販売手法並びに分業体制、規模追求型のビジネスモデルであり、同ビジネスモデルを転換することが効率面から考えても非常に困難であると言える。逆にこうした大手の不動産業者などは、同社と補完関係となっている。

■ 決算動向

16/3 期は 2 ケタの増収増益、収益不動産の販売が国内外で順調に拡大

(1) 2016 年 3 月期の業績概要

5 月 12 日付で発表された 2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 46.5% 増の 15,733 百万円、営業利益が同 14.3% 増の 867 百万円、経常利益が同 20.3% 増の 650 百万円、当期純利益が同 27.9% 増の 426 百万円と 2 ケタ増収増益となり、期初会社計画と比較してみても売上高で 27%、経常利益でも 8% 上回るなど順調に推移した。

2016 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	15/3 期		16/3 期			
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前期比
売上高	10,735	-	12,400	15,733	-	46.5%
売上総利益	2,529	23.6%	-	2,965	18.8%	17.2%
販管費	1,770	16.5%	-	2,097	13.3%	18.5%
EBITDA	791	7.4%	935	926	5.9%	17.1%
営業利益	759	7.1%	-	867	5.5%	14.3%
経常利益	540	5.0%	600	650	4.1%	20.3%
当期純利益	333	3.1%	-	426	2.7%	27.9%
収益不動産残高 (平残)	11,692		-	13,762		17.7%
収益不動産残高 (期末)	12,931		-	14,551		12.5%

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費等

収益不動産の積み上げを図りながら、国内、米国での販売が順調に拡大したことで、収益不動産販売事業の売上高が前期比 50.5% 増と大幅伸長し、ストック型フィービジネスも同 25.5% 増と好調に推移したことが要因だ。前期に高採算の開発案件が含まれていた反動で売上総利益率は低下したものの、増収効果により営業利益は 2 ケタ増益となった。なお、販管費の増加要因は、人員体制の強化 (3 月末の人員は前期末比 11 名増の 110 名) 等による人件費増と仲介手数料の増加が主因となっている。事業セグメント別の動向については以下のとおり。

2016 年 6 月 13 日 (月)

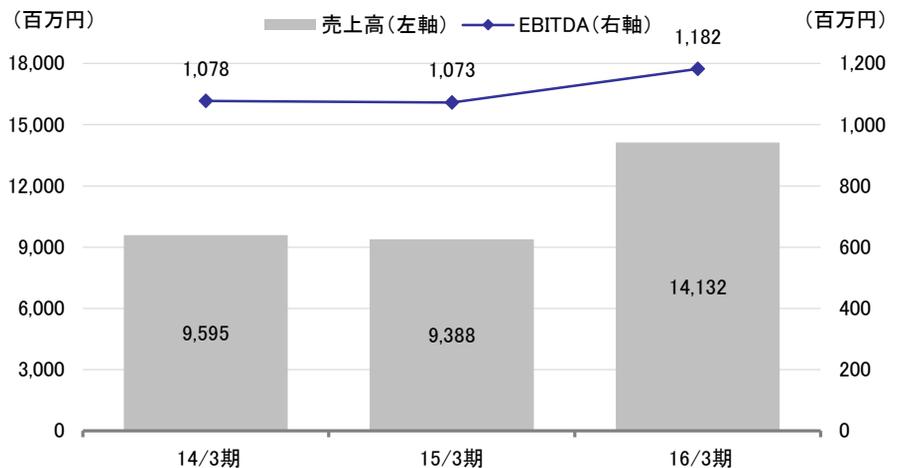
※ EBITDA (償却前営業利益) : 会計基準の違う米国事業を本格化したことに伴い、会計基準の違い(償却費や税金の処理方法等)を取り除いたベースでの収益を見るうえで、当期より EBITDA の開示を開始している。EBITDA は償却費等のキャッシュアウトを伴わない費用も含むため、実質的な収益力を示す指標として、企業価値の算定等に用いられることが多い。

### a) 収益不動産販売事業

収益不動産販売事業の売上高は前期比 50.5% 増の 14,132 百万円、EIBITDA※は同 10.2% 増の 1,182 百万円、営業利益は同 10.2% 増の 1,181 百万円となった。当期は仕入活動に注力し、国内外で合わせ 12,325 百万円 (前期比 41.5% 増) の仕入れを実施したことで、収益不動産の期中平均残高は 13,762 百万円 (同 17.7% 増)、期末残高は 14,551 百万円 (同 12.5% 増) に積み上がった。また、販売については国内外の不動産市場の活況を追い風に、前期比 11 棟増の 40 棟と順調に拡大した。このうち、国内は前期比 9 棟増の 36 棟、米国は同 2 棟増の 4 棟となった。利益率が低下したが、これは前期に高採算の開発案件があったことや、第 4 四半期に販売に注力したことなどが要因となっている。

なお、米国の収益不動産事業だけで見ると、売上高は前期比 147.5% 増の 985 百万円となり、営業利益も若干ながら黒字化した。期末の収益不動産残高は前期末比 130% 増の 3,000 百万円、保有物件数も 9 棟にまで拡大しており、物件販売と賃料収益やプロパティ・マネジメントサービスによるストック型フィービジネスを組み合わせた収益モデルを確立し、2017 年 3 月期以降、本格的に事業拡大を進めていく基盤が整ったと言える。

#### 収益不動産事業の業績推移

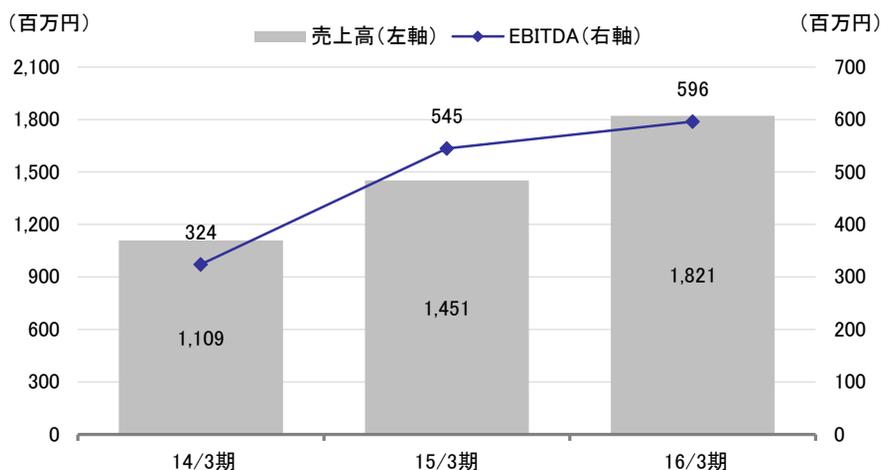


### b) ストック型フィービジネス事業

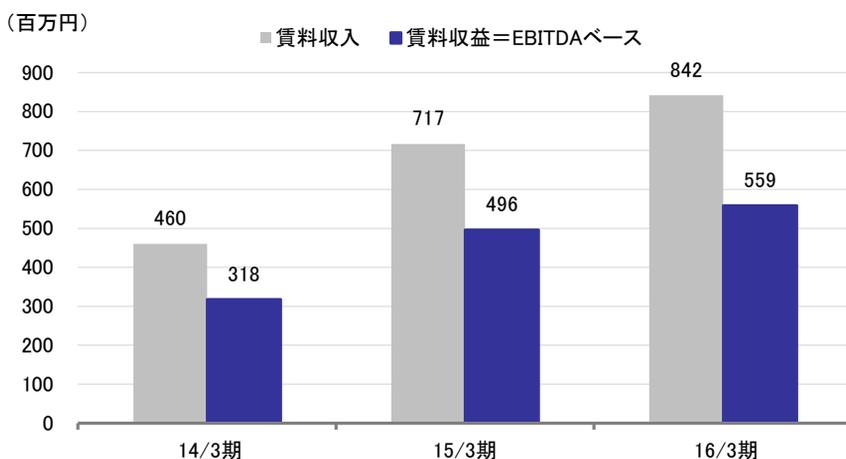
ストック型フィービジネス事業の売上高は前期比 25.5% 増の 1,821 百万円、EIBITDA は同 9.3% 増の 596 百万円、営業利益は同 4.5% 増の 560 百万円と堅調に推移した。前述したように収益不動産の期中平均残高が前期比 17.7% 増と積み上がったことで、賃料収入が同 17.4% 増の 842 百万円と増加したほか、プロパティ・マネジメントやコンサルティングサービス、同社の顧客会員向けの仲介サービスなども好調に推移した。プロパティ・マネジメントでは期末の不動産管理戸数が前期末比 10.8% 増の 3,649 戸に増加した。

売上高の伸びに対して利益の伸びが小幅にとどまったが、賃料収入の EBITDA マージンが前期の 69.2% から 66.4% に低下したことや、賃料収入以外の EBITDA マージンも売上構成の変化や人員体制の強化などにより低下したことが要因となっている。賃料収入の EBITDA マージンの低下は、国内での物件入替が進んだことや、賃料利回りが国内と比べて 1% ほど低い米国事業の構成が上昇したことが要因とみられる。

### ストック型フィービジネス事業の業績推移



### 賃料収入/収益の推移



## (2) 財務状況

2016 年 3 月末の財務状況を見ると、総資産残高は前期末比 1,244 百万円増加の 17,925 百万円となった。主な増減要因は、販売用収益不動産の増加で 1,620 百万円、現預金の減少で 474 百万円となっている。

一方、負債は前期末比 881 百万円増加の 12,083 百万円となった。収益不動産の仕入れを積極化したことで、有利子負債が同 1,042 百万円増加した。また、純資産は前期末比 363 百万円増加の 5,842 百万円となった。当期純利益の計上により利益剰余金が 348 百万円増加したことが主因となっている。

主要経営指標を見ると、有利子負債の増加により有利子負債比率は 182.8%と前期比 6.9ポイント上昇した。収益不動産の取得資金の一部を有利子負債で賅っていることが要因だが、自己資本比率は 32.8%の水準で推移しており、超低金利下が続く現状においては、特段の事業リスクにはならないと考えられる。一方、収益性に関してみれば、EBITDA マージンが前期の 7.4% から 5.9% に低下したものの、ROA が 3.5% から 3.8% に、ROE が 6.1% から 7.6% にそれぞれ改善した。売上高の拡大によって資産効率が改善したことが要因となっている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期	増減額
(現預金)	2,213	3,617	3,081	2,607	-474
(販売用収益不動産)	5,703	10,124	12,931	14,551	1,620
総資産	9,117	14,274	16,681	17,925	1,244
(有利子負債)	5,006	7,483	9,628	10,671	1,042
負債	6,220	8,778	11,202	12,083	881
純資産	2,896	5,496	5,478	5,842	363
経営指標 (安全性)					
自己資本比率	31.5%	38.4%	32.8%	32.8%	
有利子負債比率	174.3%	136.4%	175.9%	182.8%	
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	4.7%	3.9%	3.5%	3.8%	
ROE (自己資本利益率)	8.6%	6.5%	6.1%	7.6%	
EBITDA マージン	5.8%	7.1%	7.4%	5.9%	

17/3 期は収益不動産残高の積み上げに注力し、増収増益を見込む

(3) 2017 年 3 月期業績見通し

2017 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.9% 増の 16,500 百万円、EBITDA が同 29.5% 増の 1,200 百万円、経常利益が同 23.0% 増の 800 百万円、当期純利益が同 23.7% 増の 528 百万円と増収増益を見込んでいる。

今期は収益不動産残高の積み上げに注力し、収益不動産販売については微増収にとどめる方針となっている。期末の収益不動産残高は前期末比 37.4% 増の 20,000 百万円まで積み上げていく考えだ。一方、ストック型フィービジネスについては、賃料収入が保有残高の積み上げによって前期比 19% 増の 1,000 百万円、その他収入で同 2% 増の 1,000 百万円を見込む。

2017 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/3 期		17/3 期				
	実績	売上比	期初計画	前期比	1Q 見通し	前年同期比	進捗率
売上高	15,733	-	16,500	4.9%	3,125	-31.9%	18.9%
EBITDA	926	5.9%	1,200	29.5%	222	-27.5%	18.5%
経常利益	650	4.1%	800	23.0%	81	-67.5%	10.1%
当期純利益	426	2.7%	528	23.7%	109	-32.7%	20.6%
収益不動産残高 (期末)	14,551		20,000	37.4%	-	-	-

注) EBITDA = 営業利益 + 償却費等

#### a) 第 1 四半期の業績見通しについて

なお、5 月 31 日付で第 1 四半期の業績見通しを発表している。売上高は前年同期比 31.9% 減の 3,125 百万円、EBITDA は同 27.5% 減の 222 百万円、経常利益は同 67.5% 減の 81 百万円、四半期純利益は同 32.7% 減の 109 百万円となる見通しだ。前年同期比で減収減益となるが、これは前年同期の収益不動産販売事業の売上高が大きく伸びた反動のほか、前第 3 四半期の仕入れ物件が少なかったことで、当第 1 四半期に販売できる棟数が限定されたことが要因となっている。

国内不動産市場において前第 3 四半期は需給がタイトで売り手市場だったため、当社が希望する価格での仕入れが難しかったが、第 4 四半期以降は需給バランスもやや軟化しており、仕入れも順調に進んでいる。このため、第 2 四半期以降は販売棟数も前年並みに戻ると見ている。第 1 四半期業績の通期計画に対する進捗率は売上高で 18.9% とやや低めだが、当初計画どおりであり、第 2 四半期以降に売上高、利益ともに増えていくことが予想される。

#### b) 米国の収益不動産事業について

米国の収益不動産事業に関しては、売上高で 2,000 百万円、仕入高で 3,000 百万円とそれぞれ前期比 2 倍強に拡大していく計画となっている。米国では 2014 年 3 月期より事業活動を開始し、仕入情報のルートを確認するとともに、米国不動産取引の商慣習などノウハウの蓄積を行ってきた。物件取得のための資金調達に関しても、現地邦銀からの融資体制が整備されたことで、事業拡大のための環境が整ったと判断、今期より積極展開を進めていく。営業エリアに関しては、米国の中でも人口増加率が高く、不動産市況も安定しているカリフォルニア州西海岸に限定しているため、事業リスクも低いと言える。

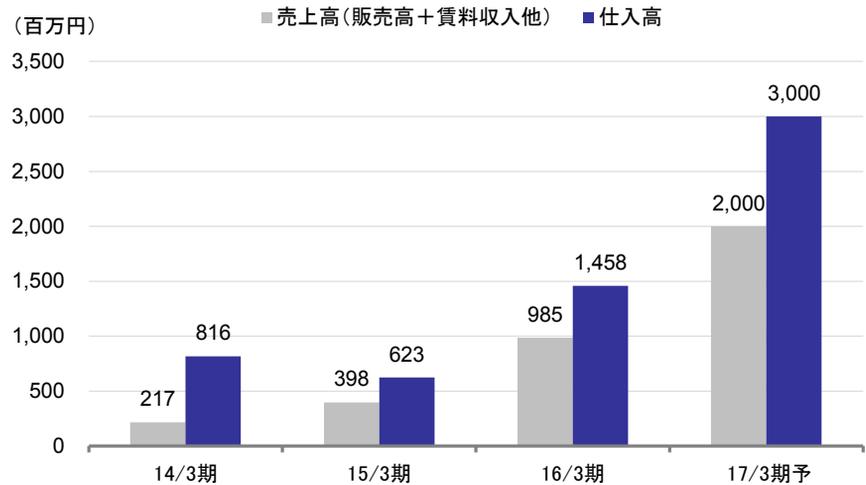
中期目標としては、2019 年 3 月期で売上高 5,000 百万円、収益不動産期中平均残高で 5,000 百万円、経常利益率で 5% 程度の水準を目指していく考えだ。今後の課題としては、販売力の強化が挙げられる。同社は国内の顧客向けに販売対象を限定しており、現在は、自社の顧客で構成されるオーナーズクラブ「Royaltorch」の会員や、提携先金融機関、税理士法人からの紹介で販売活動を行っているが、年間 10 棟以上を販売していくためには、その他の販売ルートの開拓もしていく必要があると考えている。同社では個人富裕層向けを対象とした米国不動産投資セミナーを開催するなど、直接販売のルートづくりにも取り組んでいる。なお、人員体制については現在、現地子会社で 4 名 + 本社 3 名の 7 名体制から、3 年後には 14 名体制まで増員していく計画となっている。

足元の販売状況について見れば、関心度は高いようだ。直近の販売物件に関しては案内から 3 週間程度で売買契約が決まっており、また、リピート顧客からのニーズも出ていると言う。不動産投資を行う個人富裕家層にとっては、国内だけでなく海外に不動産を持つことによるリスク分散ができること、また、米国では賃料が年率 3% ペースで上昇傾向を続けており空室率も低く、不動産オーナーの法的権限も日本と比べて強いこと※など、不動産投資に適した市場であることが徐々に認知されてきたのが要因とみられる。

国内、とりわけ首都圏の不動産市況については、東京オリンピックが開催される 2020 年頃までは堅調に推移すると予想されるが、オリンピック後については不透明感が強い。このため、米国での収益不動産事業を拡大することは、収益の成長ポテンシャルを高めるだけでなく、事業基盤をより強固なものにする戦略として評価されるだろう。

※ 具体例を挙げると、借地借家法の不在、契約期間 (1 年) 満了後の家賃改定は一方的告知により実施、家賃不払いテナントの強制退去等。

### 米国収益不動産販売事業



## ■ 第 5 次中期経営計画

### ビルの自社開発販売や不動産の小口販売などの新サービスを検討

#### (1) 中期経営計画の位置付けと基本方針

同社は 2017 年 3 月期から始まる第 5 次中期経営計画を発表した。2019 年 3 月期までの 3 年間で「次の飛躍に向けた準備期間」と位置付け、3 つの基本方針を掲げている。

第 1 に、「収益不動産残高の戦略的な拡充を通じた、強固な事業基盤の確立と安定的な収益基盤の追求」に取り組んでいく。従来戦略の踏襲となるが、国内における超低金利下が続く現状において、財務レバレッジを効かせながら収益不動産残高を積み上げていく。これにより、賃料収益という安定収益を増加させながら、収益不動産販売によるキャピタルゲインを得ることで、国内事業を着実に拡大させていく。

第 2 に、「新たな収益の柱となる事業の開発と育成」に取り組んでいく。新規事業の育成については、前述した米国事業を拡大し、収益柱の 1 つに育てていく。また、新規事業の開発に関しては、今期に事業企画室を新設し、新たなサービスを検討、開発していく。具体的には、ビルの自社開発販売や、不動産特定共同事業法を活用した不動産の小口販売、あるいは不動産に関連する保険サービスなどが考えられる。

第 3 に、「規模拡大に耐え得るケイパビリティの再構築」に取り組んでいく。具体的には、収益不動産残高の拡大に伴うアセットマネジメント機能の強化、収益不動産管理戸数の増加に伴う PM 事業の質と量を強化するためのシステム再構築、オーナーズクラブ「Ryaltorch」を始めとするクライアントリレーション機能の強化などが挙げられる。このうち、アセットマネジメント機能については、今期より担当部署を新設した。また、PM 事業部においては、ERP システムの刷新を今秋に完了する予定で、業務効率の向上が見込まれる。オーナーズクラブについては、プライベートコンサルタントが現在、専任で 2 名（ほか兼務で 2 名）だけとなっており、現状 165 名の会員とのリレーションを更に強化していくため、専任コンサルタントの育成・増員を進めていく予定としている。

2016年6月13日(月)

こうした3つの取組みを進めることにより、2020年3月期以降の成長基盤を構築していくことになる。

(2) 経営目標値

最終年度となる2019年3月期の経営目標値としては、連結売上高で18,000百万円、EBITDAで1,600百万円、経常利益で1,000百万円、当期純利益で660百万円、ROEで7.4%を設定した。また、収益不動産残高は前期末の14,551百万円から2019年3月末は30,000百万円と2倍以上に拡大していく計画となっている。

3カ年連結業績計画

	16/3期		17/3期		19/3期	
	実績	計画	計画	計画	3年間平均成長率	
売上高	15,733	16,500		18,000	4.6%	
EIBTDA	926	1,200		1,600	20.0%	
(うち賃料収益)	559	800		1,246	30.6%	
経常利益	650	800		1,000	15.4%	
当期純利益	426	528		660	15.7%	
ROE(期末)	7.6%	6.4%		7.4%		
収益不動産平均残高	13,762	17,500		27,500	26.0%	
米国販売用	1,773	-		5,000	41.3%	
国内短期/中期販売用	9,116	-		12,000	9.6%	
国内長期保有用	2,872	-		10,500	54.1%	
収益不動産期末残高	14,551	20,000		30,000	27.3%	

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費等

今回の中期経営計画では売上高で年平均成長率4.6%と安定成長を見込み、利益ベースでは収益不動産残高の積み上げに伴う賃料収益の増加で達成する計画となっている。国内の収益不動産販売事業についてはほぼ横ばいで保守的な計画となっており、米国事業の増加分とその他新規事業等の立上げ費用分ではほぼ相殺する格好となる。

このため、今後市場環境に大きな変化がない限りは、中期計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。課題は収益不動産残高を30,000百万円まで引き上げていくための資金調達となる。前期末の収益不動産残高が14,551百万円なので、30,000百万円まで積み上げるには15,500百万円ほどの資金が新たに必要となる。今後3年間のフリーキャッシュフローは2,000百万円弱程度(当期純利益+償却費の3年間累計)と予想され、前期末の現預金も2,607百万円と多くはないため、借入金やエクイティ・ファイナンスの実施で不足分を補うことになると見られる。

実際、同社は2016年5月に第三者割当による新株予約権を発行している。割当先はマイルストーン・キャピタル・マネジメント(株)で投資運用会社となる。発行した新株予約権が100%行使されれば、2,029百万円の資金を調達できることになる。株式数の増加により1株当たり株主価値は最大で20.2%希薄化することになるが、行使価額は45円(固定)と現在の株価(5月31日42円)よりもプレミアムを付けているため、株価への影響は抑制できる格好となっている。同社は2012年と2013年にエクイティ・ファイナンスを実施しているが、その際は株価の下落要因となる可能性があるライツ・オファリングでのファイナンスであった。



エー・ディー・ワークス

3250 東証 1 部

<http://www.re-adworks.com/ir/index.html>

2016 年 6 月 13 日 (月)

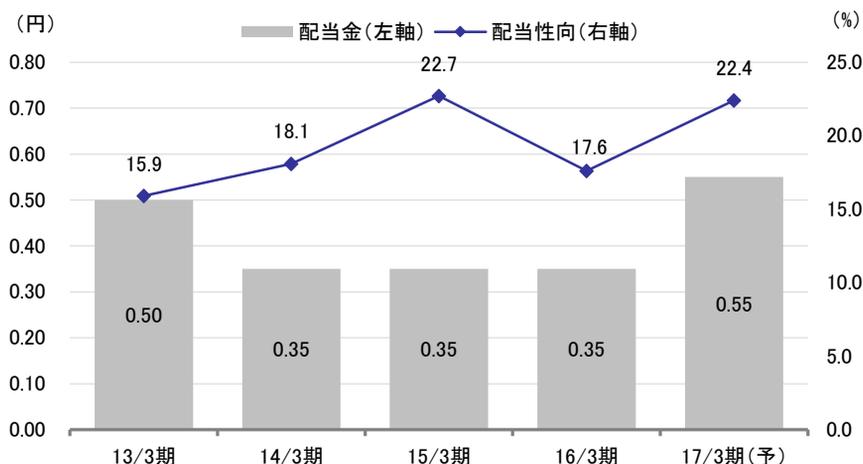
なお、同社は 2015 年 12 月 17 日付で発表した「コーポレートガバナンスコードに対する当社ガイドラインの制定に関するお知らせ」の中で、同社が目指す今後の規模感をガイダンスとして示している。具体的には、連結純資産で 250 億円、連結社員数で 200 名、時価総額 350 ～ 400 億円としている。現状の連結純資産は 58 億円、社員数は 115 名、時価総額は 90 億円規模となっている。

## ■株主還元策について

### 創業 130 年周年の記念配当を予定している

株主還元策については、配当による株主還元を基本としている。配当政策については、中長期的な視点に立って、企業体質の強化と将来の事業展開のための内部留保の充実を図るとともに業績に応じた安定的な配当を実施していくとしている。2017 年 3 月期は創業 130 周年に当たることもあり、普通配当 0.35 円に記念配当 0.20 円を加えた、1 株当たり 0.55 円 (配当性向 22.4%) の配当を予定している。

1株当たり配当金と配当性向



注) 配当金は株式分割等考慮し、過去遡及して修正している

#### ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ