

|| 企業調査レポート ||

エー・ディー・ワークス

3250 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 29 日 (金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2018年3月期業績	01
2. 2019年3月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	01
■ 事業概要	02
1. 事業内容	02
2. ビジネスモデルと特色	03
■ 業績動向	05
1. 2018年3月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別動向	06
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
1. 2019年3月期の業績見通し	10
2. 2019年3月期の主な取り組み施策	11
■ 株主還元策	12
■ 情報セキュリティ対策	13

■ 要約

米国での収益不動産販売事業と ストック型フィービジネスの拡大により過去最高益更新が続く

エー・ディー・ワークス<3250>は個人富裕層向けに投資用一棟賃貸マンションなどの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。2013年に米国での事業展開を開始したほか、今後はベンチャー企業への出資も含めた不動産テック事業への取り組みを強化し、新たな成長ドライバーとして育成していく方針だ。

1. 2018年3月期業績

2018年3月期の売上高は前期比17.6%増の22,299百万円、経常利益は同23.9%増の926百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高業績を連続更新した。米国売上高が販売棟数の増加により前期比67.6%増の4,235百万円と大幅増となったことに加え、ストック型フィービジネス事業がプロパティ・マネジメント収入や補修・修繕工事の増加により好調に推移したことが要因だ。ただ、主戦場となる首都圏での不動産市況が高止まりするなかで仕入活動を厳選して進めた結果、期末の収益不動産残高は前期末比10.1%増の22,376百万円と当初目標の25,000百万円をやや下回って着地した。

2. 2019年3月期業績見通し

第5次中期経営計画の最終年度となる2019年3月期の連結業績は、売上高で前期比7.6%増の24,000百万円、経常利益で同7.9%増の1,000百万円となる見通しで、中期経営計画発表時点での数値目標（売上高18,000百万円、経常利益1,000百万円）を達成する見込みだ。期末の収益不動産残高は目標とする30,000百万円の達成を目指していくため、従来よりも仕入れの間口を拡大していく。前期から注力し始めた京阪神エリアでの仕入拡大に加えて、事業用不動産の取得についても取り組みを強化していく方針だ。収益不動産残高の積み上げによる賃料収入の増加等、ストック型フィービジネス事業の拡大が増益要因となる。

3. 今後の成長戦略

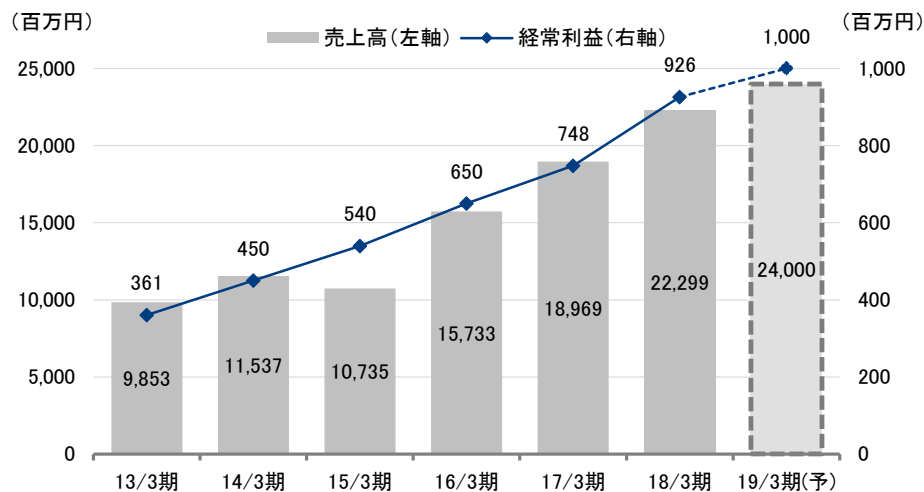
2020年3月期以降も、収益不動産販売事業とストック型フィービジネス事業を両輪にした成長を目指していく基本戦略に変わりないが、新たに不動産小口販売を開始するほか、比較的規模の大きい事業用不動産の取得も進めていく方針。また、新規事業として不動産テック事業の育成にも取り組む。不動産投資情報を中心としたポータルサイト「みんなの投資online」を運営しており、同プラットフォームを活用した新規サービスを検討している。新規サービスに関しては、不動産テック関連企業との連携・出資等も積極的に進めながら事業化を目指しており、今後の展開が注目される。

要約

Key Points

- ・収益不動産販売とストック型フィービジネスを両輪として成長を続ける
- ・2019 年 3 月期は収益不動産保有残高の積み上げに注力し、連続増収増益を目指す
- ・「次の飛躍」に向けた経営基盤の構築に取り組む方針

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

収益不動産販売とストック型フィービジネスを両輪として成長を続ける

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、リノベーション等の建設業務を行う（株）エー・ディー・デザインビルド、投資情報サイト「みんなの投資 online」の運営など不動産テック事業を行う（株）スマートマネー・インベストメント（以下 SMI）の3社、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。

事業概要

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、営業利益の約 6 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、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、販売用不動産を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）や既存顧客に対する売買サポートフィー、相続対策等のコンサルティング収入、受託不動産の保守・修繕工事で構成されている。

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「バリューイノベーション」「少ない競争」「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。

(1) バリューイノベーション

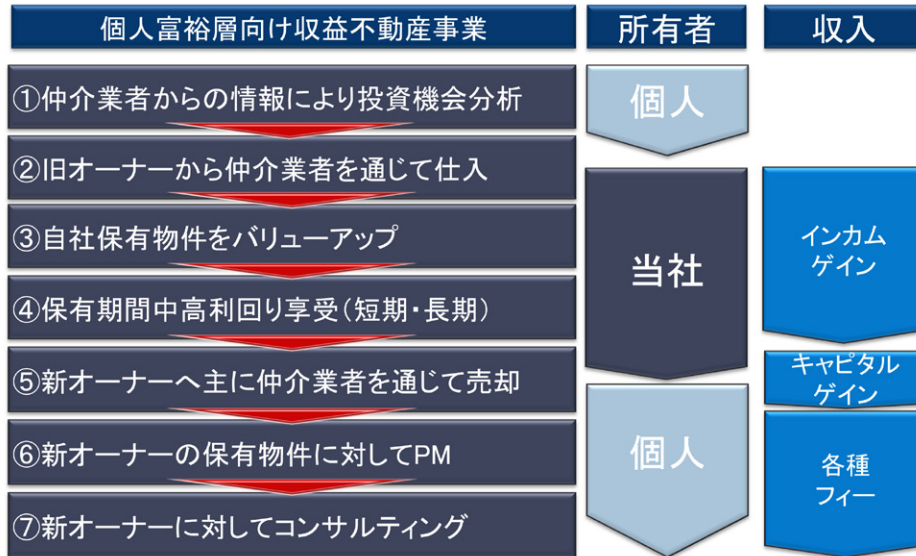
バリューイノベーションとは、従来と異なる新たな価値の提供を意味する。同社においては、顧客に対して同業他社とは異なった独自スタイルでのバリュー提供を行っている。具体的には、物件ありきの販売ではなく、顧客ニーズを優先した販売を行っている。また物件の仕入れからリノベーション、管理、相続相談に至るまですべてをワンストップで提供する体制を構築しており、顧客とは 1 度だけの取引で終わるのではなく、長期的かつ継続的な関係の維持に努めることで、生涯取引につなげていく取り組みを行っている。

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の「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。

具体的な取り組みとして、顧客である不動産オーナーの会員組織「Royaltorch」を 2014 年に発足、運営している。同組織では、専任コンサルタントによるサポートのほか、各種セミナーや勉強会等のイベントを定期的に開催しオーナー同士の情報交換の場にもなっている。会員数は年々増加しており、2018 年 3 月末時点で 200 人弱となっている。

事業概要

ワンストップソリューション



出所：説明会資料より掲載

(2) 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不動産会社がほとんど参入してこない領域となっている。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く、結果的に不動産業界においては競合が少ない領域となっている。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すること、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 人の仲介営業担当で、日々 20～30 件の案件が同社へ優先的に持ち込まれる。こうして集まった情報の中から、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。

(3) 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となっている。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。

業績動向

2018年3月期は過去最高業績を連続更新

1. 2018年3月期の業績概要

2018年3月期の連結業績は、売上高が前期比17.6%増の22,299百万円、EBITDA（償却等前営業利益）が同10.8%増の1,348百万円、営業利益が同16.5%増の1,212百万円、経常利益が同23.9%増の926百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.1%増の584百万円とおおむね期初会社計画どおりに着地し、過去最高業績を連続で更新した。米国での収益不動産販売事業が大きく伸びたほか、ストック型フィービジネス事業が好調に推移したことが主因だ。

売上高を地域別で見ると、国内売上高が前期比9.9%増の18,063百万円、米国売上高が同67.6%増の4,235百万円となった。国内については新たに大阪エリアでの仕入販売を強化したことが増収に貢献した。また、2018年3月期末の収益不動産残高は、前期末比10.1%増の22,376百万円となり、うち国内は同7.6%増の18,875百万円、米国は同26.1%増の3,500百万円となった。期初会社計画の25,000百万円に対して未達に終わったが、これは都心を中心に不動産市況が上昇し、中古マンションの在庫も増加傾向となるなかで、採算性を見極めながら仕入活動を慎重に進めたことが要因となっている。また、当期純利益の伸び率が1ケタ台にとどまったが、これは前期に特別利益として計上した収益不動産売却益86百万円がなくなったことによる。

2018年3月期連結業績

(単位：百万円)

	17/3期		期初計画	実績	18/3期		
	実績	売上比			実績	売上比	前期比
売上高	18,969	-	20,000	22,299	-	+17.6%	+11.5%
売上総利益	3,661	19.3%	-	3,998	17.9%	+9.2%	-
販管費	2,621	13.8%	-	2,786	12.5%	+6.3%	-
EBITDA	1,216	6.4%	1,400	1,348	6.0%	+10.8%	-3.7%
営業利益	1,040	5.5%	-	1,212	5.4%	+16.5%	-
経常利益	748	3.9%	900	926	4.2%	+23.9%	+3.0%
特別損益	86	0.5%	-	-2	-0.0%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	540	2.8%	580	584	2.6%	+8.1%	+0.7%
収益不動産残高(期末)	20,318		25,000	22,376		+10.1%	-10.5%

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費等 + 特別損益に計上された収益不動産売却損益

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

なお、2017年9月には同社初の自社開発オフィスビル「AD-O 渋谷道玄坂」（地上11階、地下1階 / 延べ床面積1,931.98m²）が竣工し、既に全フロア入居済みとなっている。このうち、2階フロアについては「不動産テックサポートオフィス」とし、不動産テック事業者に絞って公募を行い、審査を経て3社の採用を決定した。今後、同社グループの各事業とのコラボレーションを進めながら、これら企業を支援するとともに不動産テック事業の育成を進めていく戦略となっている。

不動産テックサポートオフィス入居企業の概要

会社名	事業内容
(株)GFL	AIを活用し、「住」に対する曖昧な嗜好を可視化、セールストークを自動生成するマーケティングソリューション企業
クラウド・インベストメント(株)	不動産業界+金融のノウハウを活かしたクラウドファンディング事業を展開。
(株)プリンシプル	月額ワンコインから利用可能なホームセキュリティなどのIoTサービスを提供。既に、同社の管理物件にも数件導入済み。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) 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16.4%増の19,827百万円、EBITDAは同8.1%減の1,507百万円、営業利益は同3.5%減の1,497百万円となった。不動産取引価格の上昇傾向が続くなかで売上高は増収基調が続いたものの、仕入価格の上昇等によりEBITDAマージンが前期の9.6%※から7.6%に低下し、減益に転じる格好となった。

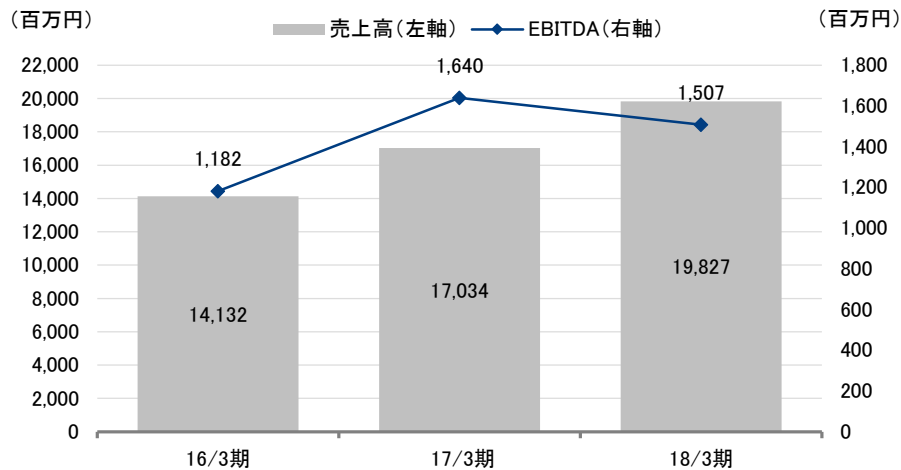
※ 前期は会計基準上、一部の収益不動産物件の販売について、売上高として認識せず特別利益として計上した。これを同一基準で試算し直すと前期のEBITDAマージンは実質9.3%となり、2018年3月期の実質増収率は5.8%増に、EBITDAは13.4%減となる。

地域別の販売棟数を見ると、国内で35棟（前期は42棟）、米国で17棟（同8棟）となった。国内は販売棟数が減少したものの、売上高については増収となっている。2018年3月期より大阪エリアでの仕入販売を強化したことで、大阪エリアの販売が増加したほか、大型物件の販売があったことも増収要因となった。一方、仕入については国内で44棟（前期は45棟）、米国で19棟（同12棟）となり、仕入額については前期比8.8%減の16,888百万円と減少に転じた。前述したように、採算性を重視した仕入活動を進めたことが要因となっている。

この結果、2018年3月期末の収益不動産残高は前期末比10.1%増の22,376百万円となり、また、期中平均残高については同6.2%増の19,380百万円といずれも過去最高を更新した。

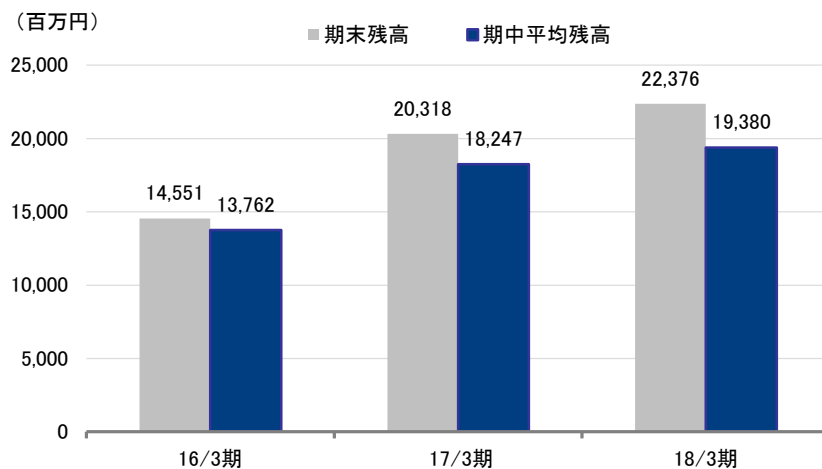
業績動向

収益不動産販売事業の業績推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

収益不動産残高の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

(2) スtock型フィービジネス事業

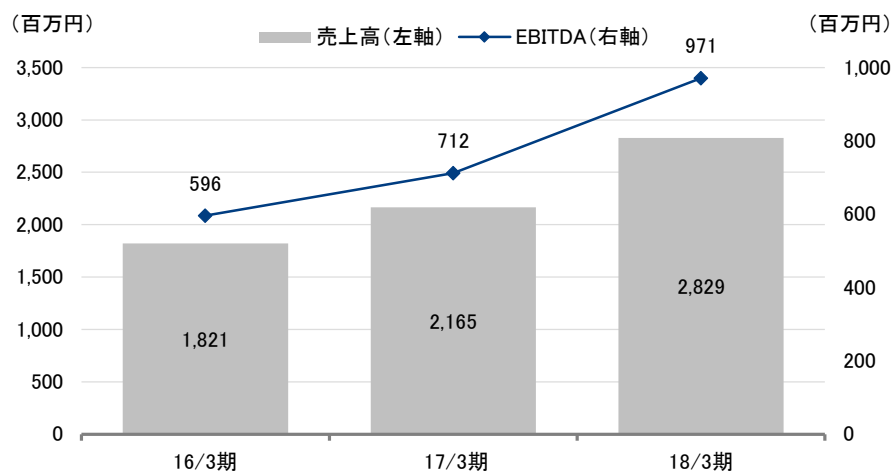
スtock型フィービジネス事業の売上高は前期比 30.7% 増の 2,829 百万円、EBITDA は同 36.4% 増の 971 百万円、営業利益は同 35.8% 増の 884 百万円と 2 ケタ増収増益となった。

収益不動産の期中平均残高が前期比 6.2% 増と増加したことにより、賃料収入が同 5.1% 増の 1,112 百万円と増加したが、賃料収益 EBITDA については同 4.0% 減の 716 百万円と一時的に落ち込んだ。ただ、これは自社ビル「AD-O 渋谷道玄坂」のリノベーション費用等の計上によるもので、一時的なものと考えられる。

業績動向

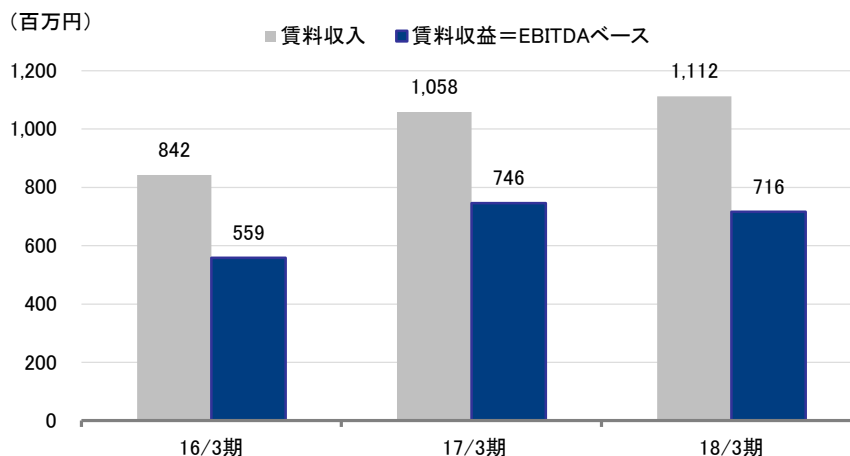
このため2018年3月期の同事業セグメントについては、賃料収入以外の事業がけん引したことになる。2018年3月期末の不動産管理戸数が前期末比7.4%増の4,464戸に増加し、不動産管理収入が増加したことに加え、既存オーナー物件の販売仲介手数料収入や、受託する収益不動産のリノベーション工事が増加したこと等が増収増益要因となった。

ストック型フィービジネス事業の業績推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

賃料収入/収益の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

ライツ・オファリングによる資金調達を行い、自己資本比率は30%台に回復

3. 財務状況と経営指標

2018年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比4,968百万円増加の30,801百万円となった。主な増減要因を見ると、収益不動産の仕入れを目的にライツ・オファリングにより3,888百万円の資金調達を実施したことにより、現預金が2,744百万円、販売用収益不動産が2,058百万円増加した。

負債合計は前期末比1,231百万円増加の20,649百万円となった。主に有利子負債が927百万円、未払法人税等が103百万円増加した。また、純資産は同3,736百万円増加の10,152百万円となった。ライツ・オファリングの実施により資本金が1,946百万円、資本剰余金が1,940百万円増加した。利益剰余金については親会社株主に帰属する当期純利益584百万円を計上した一方で、感謝配当※を含めた配当金651百万円を支出したこともあって71百万円減少した。

※ 同社はライツ・オファリングの実施に当たって、過去3回のエクイティ・ファイナンスにおいて資金を抛出し、同社の成長を支援してきた株主への感謝及び株主還元観点から、同社にとって初めての中間配当を「感謝配当」と銘打ち、1株当たり1.65円の配当を実施した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率はライツ・オファリングによる資金調達を実施したことで前期末の24.7%から32.9%に上昇、逆に有利子負債比率は268.8%から175.0%に低下し、財務体質の改善が進んだと言える。なお、有利子負債の水準に関しては、D/Eレシオで約2倍となる200億円程度までの積み上げは財務の健全性を維持するうえで問題ないと考えており、今後も事業規模を拡大していくために必要となる資金については最適な手法により調達を進めていくこと意向を示している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	増減額
(現預金)	3,081	2,607	4,425	7,169	+2,744
(販売用収益不動産)	12,931	14,551	20,318	22,376	+2,058
総資産	16,681	17,925	25,832	30,801	+4,968
負債	11,202	12,083	19,417	20,649	+1,231
(有利子負債)	9,628	10,671	17,205	18,133	+927
純資産	5,478	5,842	6,415	10,152	+3,736
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	32.8%	32.6%	24.7%	32.9%	+8.2pt
有利子負債比率	175.9%	181.4%	268.8%	175.0%	-93.8pt
(収益性)					
ROA(総資産経常利益率)	3.5%	3.8%	3.4%	3.3%	-0.1pt
ROE(自己資本利益率)	6.1%	7.6%	8.8%	7.1%	-1.7pt
EBITDAマージン	7.4%	5.9%	6.4%	6.0%	-0.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019 年 3 月期は収益不動産保有残高の積み上げに注力し、 連続増収増益を目指す

1. 2019 年 3 月期の業績見通し

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.6% 増の 24,000 百万円、EBITDA が同 18.7% 増の 1,600 百万円、経常利益が同 7.9% 増の 1,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 13.0% 増の 660 百万円となる見通し。当期は第 5 次中期経営計画の最終年度となるが、当初の計画目標値（2016 年 5 月発表）と比較すると各利益項目については変わらないものの、売上高は 18,000 百万円から 24,000 百万円に上方修正されている。これは不動産価格の上昇が続いており、1 棟当たりの利益額が当初想定よりも低くなったため。実際、2018 年 3 月期についても売上高を拡大することによって計画どおりの利益を確保している。また、ROE については当初計画で 7.4% としていたが、エクイティ・ファイナンスの実施により自己資本が増加したため、今回 6.2% に見直している。

2019 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 期			
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	当初目標値
売上高	22,299	-	24,000	-	+7.6%	18,000
EBITDA	1,348	6.0%	1,600	6.7%	+18.7%	1,600
経常利益	926	4.2%	1,000	4.2%	+7.9%	1,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	584	2.6%	660	2.8%	+13.0%	660
ROE	7.1%		6.2%			7.4%

注：EBITDA = 営業利益 + 償却費等 + 特別損益に計上された収益不動産売却損益
 出所：決算短信よりフィスコ作成

収益不動産残高 / 賃料収益 / ROA のガイダンス

(単位：百万円)

	17/3 期実績	18/3 期実績	19/3 期計画	前期比	19/3 期 当初目標値
米国販売用収益不動産残高 (平残)	2,680	2,846	3,763	+32.2%	5,000
国内短期 / 中期販売用収益不動産残高 (平残)	9,381	10,176	11,921	+17.1%	12,000
国内長期保有収益不動産残高 (平残)	6,185	6,357	10,503	+65.2%	10,500
収益不動産残高 (期末)	20,318	22,376	30,000	+34.1%	30,000
賃料収益 EBITDA	746	716	935	+30.6%	1,246
収益不動産販売事業 ROA	11.5%	11.5%	8.6%	-2.9pt	6.9%

出所：説明会資料よりフィスコ作成

2019 年 3 月期末の収益不動産残高の目安については、当初目標通りの 30,000 百万円としている。期中平均残高については米国販売用を 5,000 百万円から 3,763 百万円に引き下げたが、国内短期 / 中期販売用及び長期保有用に関してはそれぞれ 11,921 百万円、10,503 百万円とし、当初目標並みの水準を計画している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

今後の見通し

米国については引き続き収益拡大が続く見通しではあるものの、仕入拡大のための銀行からの融資条件がなかなか改善されないことが、目標引き下げの要因となっている。このため、2019年3月期についても売上拡大が続くものの、伸びはやや鈍化する見通しだ。一方、国内については短期/中期保有不動産の平均残高が前期比で17.1%増、長期保有不動産が同65.2%増となり、主に長期保有不動産の積み上げに注力していく方針であることがうかがえる。不動産価格の上昇が続く環境において目標のハードルは高い印象があるものの、今後の不動産市況次第とも言える。同社では、30,000百万円の目標はあくまでも目安であり、引き続き採算性を重視した仕入活動を行っていく方針に変わらない。

「次の飛躍」に向けた経営基盤の構築に取り組む方針

2. 2019年3月期の主な取り組み施策

同社では2019年3月期を「次の飛躍」に向けた経営基盤を構築する期間と位置付けており、以下の施策に取り組んでいく。

(1) 収益不動産仕入の間口の拡大

従来、同社は都心の中古マンションを中心に仕入販売を行い、収益不動産事業を拡大してきたが、都心における不動産価格の上昇や、それに伴う在庫の積み上がりが増大化してきており、事業環境として当面は厳しい環境が続くと見ている。こうしたなかで今後の持続的な事業拡大を図るため、地域展開や不動産属性の多様化を進めていく取り組みを推進していく。

地域展開としては、前期から数字となって現れてきている大阪を中心とした京阪神エリアやその他の地方中核都市(名古屋や福岡など)での展開を視野に入れている。特に、大阪では東京で同社が築き上げた仲介不動産会社との人的ネットワークが活かされており、仕入ルートが構築されてきている。また、競合も少ないことから2019年3月期も大阪を中心とした京阪神エリアでの仕入販売の拡大が見込まれる。

一方、不動産属性の多様化については、事業用不動産の取扱いを増やしていく。規模的に大型物件であっても他社と共同仕入れを行いながら、オペレーションフィーを得るビジネスモデルを推進していく考えで、長期保有有用不動産物件の残高拡大につなげていく。また、販売についても時期はまだ流動的なものの、不動産小口化商品※として販売することで、顧客層の裾野を広げていく方針となっている。第1号案件は2018年中に販売を開始したい考えだ。

※ 不動産小口化商品は一口100万円、商品によっては10万円と比較的少ない投資金額から投資が可能なほか、1つの物件を複数の投資家で分散して所有するため、空室の発生による利回り変動リスクも他の不動産投資商品と比較して大幅に軽減されるといったメリットがある。契約スタイルによって「匿名組合理型」「任意組合理型」「賃貸借型」の3種類の商品に大別される。

(2) 新規事業確立に向けてのフィージビリティスタディ

同社では不動産テック事業を新規事業として育成していく考えで、その流通プラットフォームとしてポータルサイト「みんなの投資online」を2017年より立ち上げた。同サイトのPV/UU数を増やしていくことで、広告収入を得るほか、流通プラットフォームとして不動産関連の様々なサービス・商品を掲載し、マネタイズしていく考えだ。

今後の見通し

また、不動産テック関連のスタートアップ企業で有望なサービス等を開発している企業との連携等も積極的に推進し、技術面・ネットワーク面でのリソースを補強していくことで、新規事業の創出・育成を進めていく。なお、2019年3月期の業績計画に新規事業の影響は織り込んでいない。

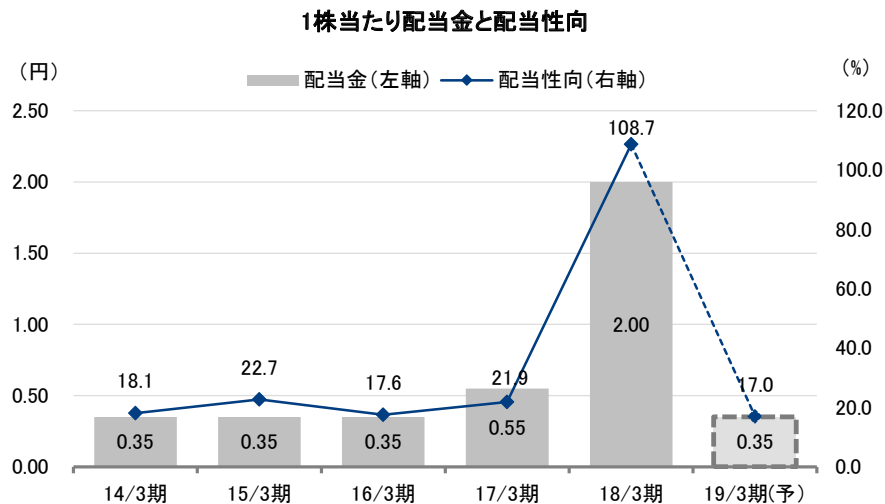
(3) 人材育成、組織運営体制の強化

事業の拡大を進めていくうえで、人材の育成や組織体制の強化が課題となっており、これらの取り組みを推進していく。人材に関しては若手人材の育成と、人材育成をできる管理職の育成に注力する。また、組織体制については生産性向上を目的に見直しを図り、部門を超えた人材ローテーションにより、プロ化も推進していく。

株主還元策

配当と株主優待を実施

株主還元策について、同社は配当金と株主優待制度を導入している。2019年3月期の1株当たり配当金については0.35円を予定している。2018年3月期は感謝配当1.65円が上積みされたが、今期は普通配当のみの予定となっている。なお、今後の配当方針については株主アンケートなどの結果も踏まえて、次期中期経営計画発表時点で示す方針となっている。



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。17/3期は創業130周年の記念配当0.2円、

18/3期は感謝配当1.65円を含む。

出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

また、2018年3月期より新たに株主優待制度を導入している。株主とのリレーション強化を目的に「エー・ディー・ワークス株主クラブ」を新設し、同クラブを通じて各種サービスを実施していく。同クラブには6月末、12月末時点で1単元以上保有の株主が会員登録できる。サービス内容は、IRニュース等の情報配信サービス（全会員向け）と、優待ポイント制度（プレミアム会員向け）に分けられる。プレミアム会員とは1万株以上保有の株主となり、毎年6月末、12月末時点の株式保有数に応じて1ポイント1円相当の優待ポイント（1年間有効）が付与される。優待ポイントは、各種商品（全国の銘産品、ワイン、旅館宿泊券、ゴルフ用品等数百種類から選択）と交換することができる。

優待ポイント付与額

保有株式数	進呈ポイント数	ポイント進呈日
1万株以上3万株未満	2,000ポイント	毎年9月1日 及び 3月1日
3万株以上5万株未満	9,000ポイント	
5万株以上7万株未満	20,000ポイント	
7万株以上	25,000ポイント	

出所：会社資料よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社は経営に関わる様々なリスクに対処するため、外部の専門家3人でチームを構成し、社内にリスク・コンプライアンス委員会を設置して、その対策に取り組んでおり、サイバー攻撃等の情報セキュリティ対策もその1項目となっている。具体的な取り組みとしては、情報セキュリティマネジメントシステムの規格であるISO・IEC27001:2013の認証を2015年に同社で取得し、現在はグループ会社にも拡大している。また、社内のサーバーシステムもサイバー攻撃や自然災害リスクに備えて分散化するなどBCP（事業継続計画）対策を行っている。その他、同社の顧客や株主、取引先や従業員等の個人情報の取扱いについても個人情報保護法に基づき、社内規定による徹底した管理が行われている。

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものです。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