

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ADワークスグループ

2982 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年9月29日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
4. 株主還元方針	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	05
1. 2026年12月期中間期の業績概要	05
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の成長見通し	10
1. 2026年12月期の業績見通し	10
2. 主要事業の見通し	12
3. 成長戦略	13
4. 第2次中期経営計画の進捗状況	17
■ 株主還元策	18

要約

国内一棟再販事業が業績をけん引、新規事業も立ち上がる

ADワークスグループ<2982>は、事業法人や個人富裕層向けに投資用オフィス・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などで構成されるストック型フィービジネスを両輪に事業展開している。

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比12.0%減の29,000百万円、税金等調整前中間純利益(以下、税引前利益)が同41.1%増の3,626百万円と減収増益決算となった。国内一棟収益不動産販売事業が旺盛な需要を背景に同24.5%増と高成長が続いたものの、小口化商品販売事業の落ち込みや2026年1月に外部オーナー向けプロパティ・マネジメント(以下、PM)事業を売却した影響で、売上高は減収に転じた。税引前利益は減収に伴う売上総利益の減益があったものの、PM事業の譲渡益1,740百万円を特別利益として計上したことにより増益を確保した。また、仕入活動も積極的に推進したことで、中間期末の収益不動産残高は前期末比31.5%増の71,782百万円と過去最高水準を更新した。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比14.0%増の77,000百万円、税引前利益が同13.3%減の4,500百万円と期初計画を据え置いた。中間期の進捗率は売上高で37.7%、税引前利益で80.6%とおおむね計画の範囲内で進んでおり、手持ちの収益不動産残高も豊富にあることから、計画達成の可能性は高いと弊社では見ている。特に、一棟収益不動産を中心に第4四半期に売上が偏重する見通しとなっている。金利の上昇が不動産投資に与える影響が懸念されるが、賃料収入も上昇傾向となっており、同社が対象とする不動産物件の需要動向に、現段階で変化は見られない。なお、前第4四半期から新規参入したオフィス区分事業の売上計画は当初の100億円から60億円に引き下げた。人員や仕入体制の拡充に時間を要したためだが、2027年12月期に売上高100億円相当の在庫は既に確保済みで、2028年12月期の売上高300億円を目指す方針に変わりはない。

3. 成長戦略

同社は成長戦略として、一棟再販事業の成長継続に加えてオフィス区分事業の成長加速、ノンアセット事業を育成することで、資本効率の向上並びに収益基盤の拡大を図る。ノンアセット事業としては、不動産クラウドファンディング事業を2026年9月より開始したほか、私募ファンド事業やホテル運営事業なども今後展開する。また、系統用蓄電所事業も2026年から本格運用を開始し、今後の安定収益源になる見通しだ。現在、戦略見直し中の海外事業も、取扱物件や販売手法を見直したうえで拡大する方針で、2026年内に具体的な戦略が明らかになると思われる。

要約

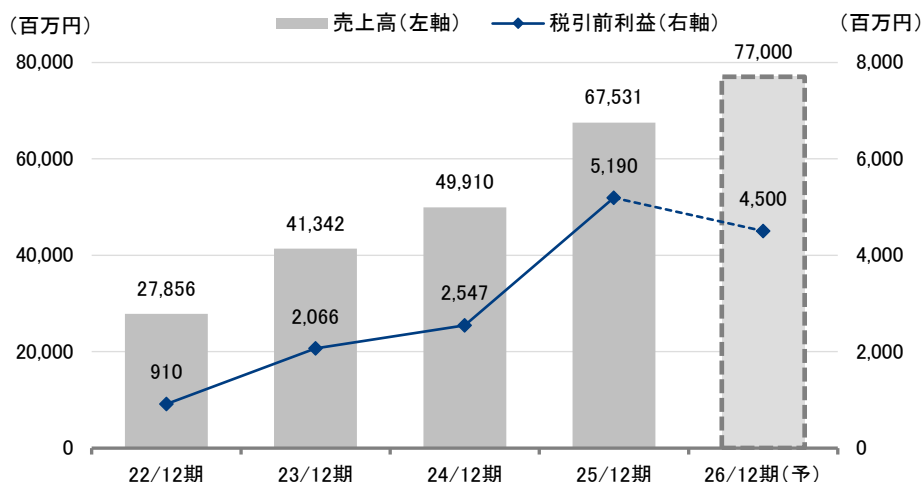
4. 株主還元方針

同社は株主還元方針として、連結配当性向で50%を超えない限りにおいて配当利回り（1株当たり年間配当金÷1月～12月の月末株価の平均）が4%以上となるよう配当額を決定することになっている。同方針に基づき2026年12月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増配の20.0円を予定する。配当性向は31.9%となり、年間の平均株価が500円を超えて推移すればさらなる増配が期待できる。

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期業績は一棟収益不動産がけん引し順調に進捗
- ・ 2026年12月期業績は期初計画を据え置き、新規事業の育成を推進
- ・ 成長期待の大きい不動産クラウドファンディング事業を2026年9月より開始
- ・ 配当性向50%を上限に配当利回り4%以上となる配当を実施

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

収益不動産販売事業が主力、新規事業の育成にも着手

(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つのセグメントで区分されており、売上高、営業利益ともに収益不動産販売事業が大半を占めている。

収益不動産販売事業は、中古賃貸マンションやオフィス、商業ビル等を仕入れ、法的・物的コンディションを整えたうえで、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ある。仕入物件の主な対象エリアは中古マンションやオフィス等の賃貸需要が旺盛な大都市圏だ。1棟当たり10億円～50億円程度の中小規模のマンションやオフィスビルを仕入れ、バリューアップ後に事業法人や個人富裕層等に販売している。こうした物件は入居率が高く賃料収入が安定しているうえ、価格の下落リスクも比較的低いため、投資運用対象として適している。最近では商業ビルやホテルを仕入れる機会も増え、取り扱う物件も多様化・大型化する傾向にあるほか、京阪神や福岡など西日本エリアへの展開も強化している。

多様な投資ニーズに対応するため、2018年からは不動産小口化商品「ARISTO」シリーズ、2025年からオフィス区分商品「ARISTO PLUS」シリーズの販売を開始し、顧客層の拡大に努めている。不動産小口化商品は、好立地の優良不動産（オフィスビル、商業ビル、レジデンス等）を最低出資金額500万円（1口100万円）から販売する不動産特定共同事業法に基づく不動産投資商品で、投資家は出資割合に応じて対象不動産を共同所有し、管理運営は同社が行う。一方、オフィス区分商品は賃貸ニーズの高い大都市圏の中小オフィスビルを仕入れ、敷地利用権付きの区分建物として独立した所有権に分割し、1フロアごとに1億～3億円の価格で投資家に販売する商品になる。投資家は区分所有権を持つことができ、管理運営は同社が行う。オフィス区分商品は、一般的な不動産と同様に購入時に借入れができるためレバレッジを利かせた不動産投資が可能なほか、不動産小口化商品のように運用期間の定めがないため、長期保有できる点が特徴である。このため、法人が自社利用を目的に購入するケースもある。販売チャネルは不動産小口化商品で構築した500社以上の提携金融機関並びに会計事務所等のネットワークを活用できるほか、不動産販売仲介会社もチャネルの1つである。投資運用利回りは、不動産小口化商品とほぼ同水準の3%前後を目安に商品設計している。

不動産投資商品の種類と特徴

	一棟収益不動産再生販売	オフィス区分商品 (ARISTO PLUS)	不動産小口化商品 (ARISTO)
投資対象	不動産一棟	オフィスのワンフロア	特定の不動産の一部（共同所有）
投資額	10億円～50億円	1億円～	500万円～
不動産を担保とした借入	○	○	×
管理運営	管理会社に委託し自身で意思決定	同社	同社
投資期間	無限	無限	有限
販売チャネル	主に仲介会社	金融機関、会計事務所等	金融機関、会計事務所等
顧客属性	事業法人、機関投資家、海外投資家	個人富裕層、事業法人	個人富裕層

出所：会社公表資料よりフィスコ作成

ADワークスグループ

2982 東証プライム市場

2026年9月29日 (火)

<https://www.adwg.co.jp/ir/>

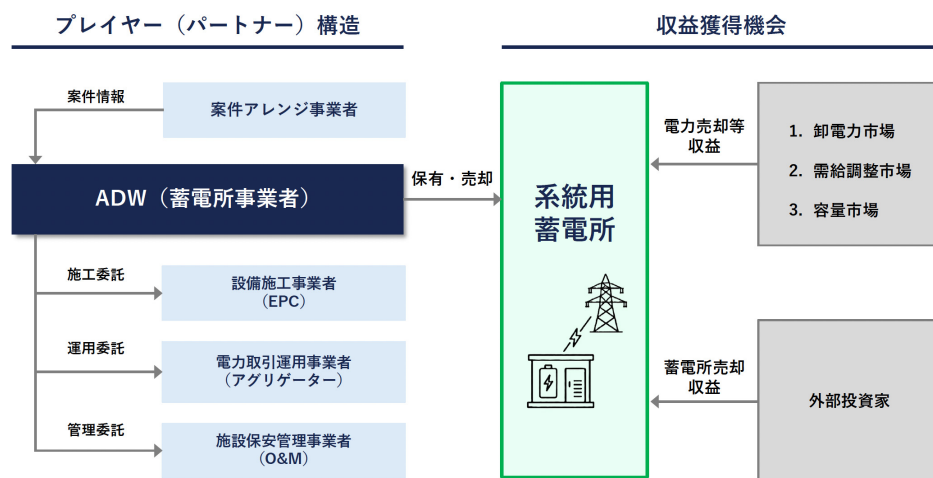
事業概要

海外では米国ロサンゼルス市内の物件を対象に収益不動産販売事業を行ってきたが、市場環境の変化により事業戦略の見直しを進めている。

一方、ストック型フィービジネスは、収益不動産を売却するまでに得られる賃料収入のほか、同社が不動産小口化商品やオフィス区分商品として売却した物件に関する管理運営（建物の維持・管理受託、賃料・管理料徴収、テナント誘致等）に係る報酬、既存顧客への売買サポート手数料等で構成されている。同セグメントの利益の大半は賃料収入で、収益不動産残高が積み上がれば連動して増えるため、同社にとって安定収益源となっている。

そのほか、新規事業として立ち上げた系統用蓄電所事業や不動産クラウドファンディング事業などがある。系統用蓄電所事業とは、電力ネットワーク（発電所や送電線、変電所、配電設備等の電力系統）や太陽光発電等の再生可能エネルギー発電所などと接続して、日中の割安な時間帯に電力を蓄電池に充電し（仕入）、電力価格が上昇しやすい時間帯に電力市場（JEPX）に販売することで得る運用収益（仕入販売価格差）をはじめとして需給調整市場や容量市場など複数の電力市場における運用収益を安定収益源とするほか、蓄電所を外部投資家へ売却する際に発生する売却収益や、開発支援フィー収益、アセットマネジメントフィー収益などを獲得するビジネスモデルである。同社では設備投資額で1件当たり7億～8億円と比較的小規模の蓄電所を開発する予定だ。

系統用蓄電所の事業スキーム



出所：系統用蓄電所事業の成長戦略より掲載

不動産クラウドファンディング事業は、事業開始に必要な許認可を2026年8月に取得し、同年9月にサービスを開始した。まずは良質な収益不動産を厳選して商品化し、幅広い投資家から出資金（1万円～）を募集し、各種フィー収入のほか償還時に発生する物件売却益を獲得するビジネスモデルで開始する。2028年以降は不動産特定共同事業法の第3号及び第4号事業者としての許認可を取得し、特別目的会社（SPC）を設立して運営することとしている。同社にとっては、投資商品をオフバランス化して事業（ノンアセットビジネス）を展開できるため、資産効率の向上につながるメリットがある。

事業概要

(2) グループ会社

2026年6月末時点の連結子会社は、国内4社、米国5社の体制となっている。主な子会社として国内では収益不動産の取得や商品企画・販売、不動産小口化商品販売、オフィス区分販売、及びPM業務等を展開する(株)エー・ディー・ワークスを中核事業会社とし、CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)事業を展開する(株)エンジェル・トーチやホテル運営事業を行う(株)ADWアセットマネジメントがある。また、米国では収益不動産管理事業や不動産開発販売事業を行う子会社及びそれらを統括する事業統括会社がある。連結従業員数は279名で、前期末比24名の増加となった。

主要連結子会社

会社名	事業内容
エー・ディー・ワークス	国内収益不動産の仕入・商品企画・販売等
エンジェル・トーチ	CVC事業、FA事業
ADWホテルマネジメント	ホテル運営事業
A.D.Works USA, Inc.	米国における事業統括会社として、PM会社や開発会社等を統括

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

業績動向

2026年12月期中間期業績は一棟収益不動産がけん引し順調に進捗

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比12.0%減の29,000百万円、営業利益が同14.8%減の2,515百万円、税引前利益が同41.1%増の3,626百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同47.1%増の2,363百万円となった。通期計画に対する進捗率は売上高で37.7%と50%を下回ったものの、営業利益で58.5%、税引前利益で80.6%、親会社株主に帰属する中間純利益で76.3%となり、利益ベースでは好進捗となった。不動産投資への旺盛な需要を背景に、一棟収益不動産販売が好調に推移し営業利益の好進捗につながった。また、税引前利益については、外部オーナー向けPM事業の売却に伴う事業譲渡益1,740百万円を特別利益として計上したことが増益要因となった。同社では、旺盛な不動産投資需要に対応すべく良質な物件を中心に積極的な仕入れ活動を推進し、中間期末の収益不動産残高は前年同期比51.7%増の71,782百万円と過去最高水準を大きく上回った。

ADワークスグループ

2982 東証プライム市場

2026年9月29日 (火)

<https://www.adwg.co.jp/ir/>

業績動向

2026年12月期中間期の連結業績

(単位：百万円)

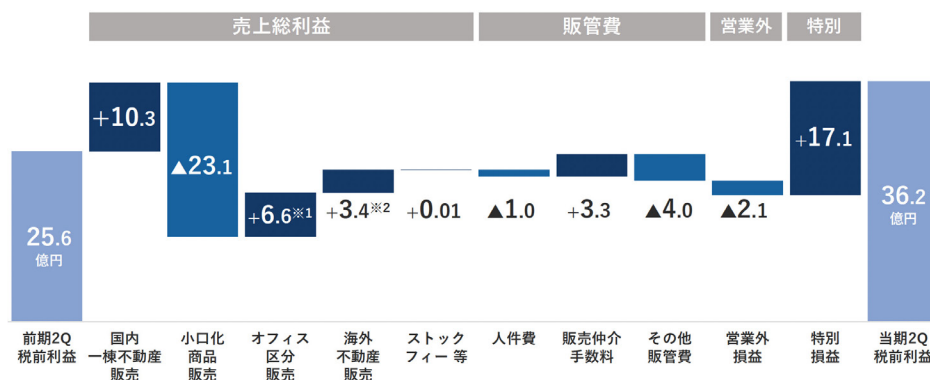
	25/12月中間期		26/12月中間期		前年同期比	中間期進捗率
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率		
売上高	32,965	-	29,000	-	-12.0%	37.7%
（収益不動産販売事業）	30,138	91.4%	26,810	92.5%	-11.0%	-
（ストック型フィービジネス）	3,073	9.3%	2,189	7.5%	-28.8%	-
売上総利益	6,007	18.2%	5,733	19.8%	-4.6%	-
販管費	3,052	9.3%	3,217	11.1%	5.4%	-
営業利益	2,954	9.0%	2,515	8.7%	-14.8%	58.5%
経常利益	2,575	7.8%	1,920	6.6%	-25.4%	-
特別損益	-5	-	1,705	-	-	-
税金等調整前中間純利益	2,569	7.8%	3,626	12.5%	41.1%	80.6%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,607	4.9%	2,363	8.2%	47.1%	76.3%
収益不動産残高（中間期末）	47,304	-	71,782	-	51.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の増減要因については、売上総利益段階では、国内一棟不動産販売で10.3億円、オフィス区分販売で6.6億円、海外不動産販売で3.4億円※の増益要因となったものの、小口化商品販売の減益23.1億円が響いて、2.7億円の減益となった。販管費は販売仲介手数料が3.3億円減少したものの、人件費で1.0億円、広告費など其他販管費で4.0億円の増加となった。この結果、営業利益は4.3億円の減益となった。営業外収支については、有利子負債の増加並びに金利上昇による支払利息の増加等により2.1億円悪化した。

※ 海外事業については前年同期に棚卸資産評価損の計上等により4.1億円の損失を計上していた反動による。

税引前利益の増減要因（前期比）



※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）

出所：決算説明資料より掲載

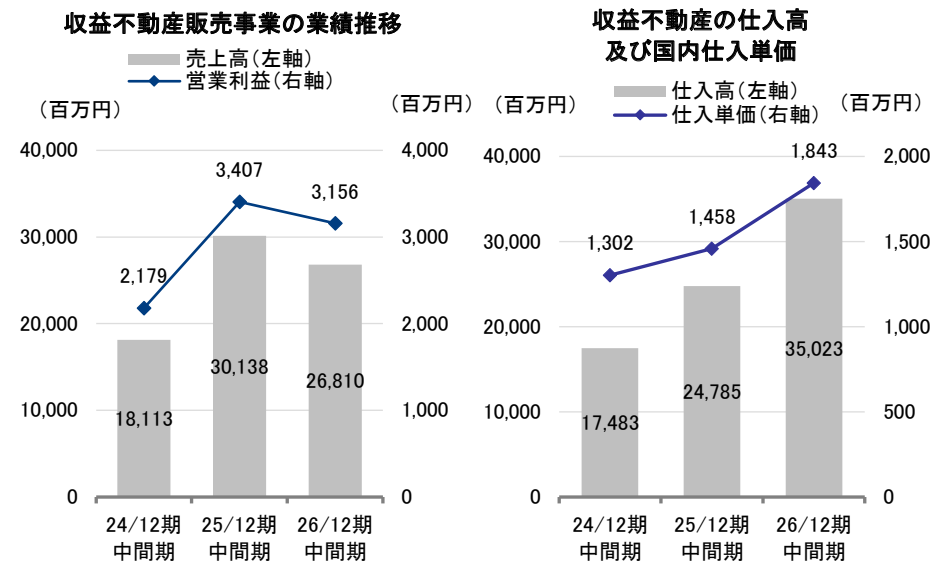
一棟不動産販売が好調持続、オフィス区分事業も1号商品が完売

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年同期比11.0%減の26,810百万円、営業利益は同7.4%減の3,156百万円となった。ここ数年、順調に成長してきた不動産小口化商品販売事業が売上高で同88.2%減の1,292百万円、売上総利益で同89.9%減の260百万円と大幅減となったことが主因だ。不動産小口化商品については、令和8年度税制改正（財産評価基本通達の一部改正）大綱※の発表を受け、その詳細が確定しないなかで顧客及び販売チャネルの慎重姿勢が継続し、業界全体で需要が調整局面に入った。このため、不動産小口化商品として販売を予定していた2物件（約74億円）を一棟収益不動産販売物件として販売した。2物件ともに早期に売却できたことで資金の固定化を回避し、新たな仕入のための資金に充当することが可能となった。実際、仕入高は同41.3%増の35,023百万円と大きく伸長し、レジデンスやオフィス・商業用ビルなど優良物件の仕入れを戦略的に進めることができた。また、関西・福岡などの仕入れ活動を強化した結果、仕入高に占める西日本エリアの比率は前期の1割台から3割程度に上昇した。

※ 不動産小口化商品のうち、任意組合理型または信託受益権型の貸付用不動産については、取得時期に関係なく相続開始時または贈与時の「通常の取引価格」に基づいて評価されることになり、2027年1月以降に相続・贈与される商品から適用される旨の案が示された。



出所：決算短信、国内仕入単価は会社ヒアリングによりフィスコ作成

ADワークスグループ

2982 東証プライム市場

2026年9月29日 (火)

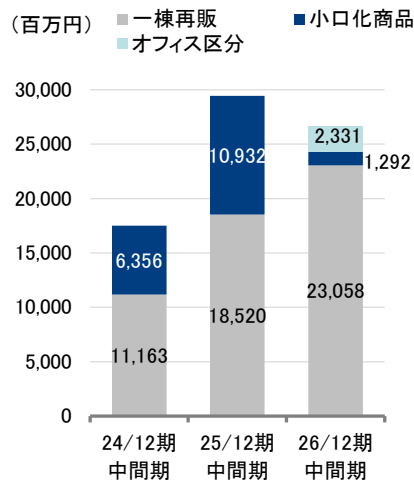
https://www.adwg.co.jp/ir/

業績動向

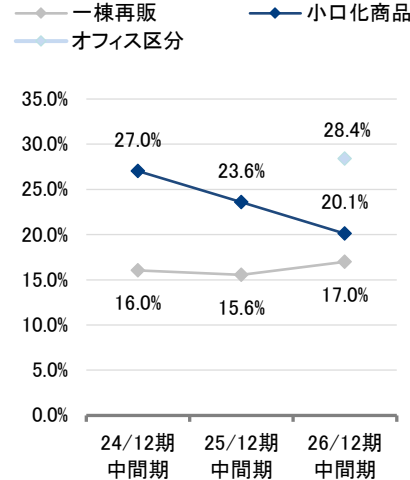
同社が対象エリアとする大都市圏での不動産市況は、建築費の上昇による新築物件価格の高騰や供給抑制が続くなかで、オフィスの空室率が低水準で推移するとともに、住宅・オフィスともに賃料の上昇基調が続いた。こうした状況下において、国内における一棟収益不動産に対する投資需要は引き続き活発に推移し、同社の一棟再販事業の売上高も前年同期比24.5%増の23,058百万円、売上総利益は同35.9%増の3,916百万円と中間期として過去最高を大きく更新した。また、仕入時の目利き力や購入後の物件価値向上施策が寄与し、売上総利益率も同1.4ポイント上昇の17.0%となった。四半期別の売上総利益率では第1四半期の20.0%に対して、第2四半期は15.2%に低下した。第1四半期は好採算物件の販売があったのに対して、第2四半期は不動産小口化商品として予定していた高価格帯の2件を振り替えて販売したことが利益率の低下要因となっている。とは言え、中間期の売上総利益率は会社計画を若干上回り、順調に販売が推移したと言える。販売件数は8件となり、平均販売価格は約29億円(不動産小口化商品として予定していた2件を除くと約26億円)と前年同期の約20億円から大きく上昇した。市況が上昇していることもあるが、仕入力及び資金力の向上により大型物件の仕入を積極的に進めてきたことが要因だ。一般的には、販売価格が上昇すれば売上総利益率は低下傾向になるが、当中間期は逆に上昇しており、こうした点から見ても当中間期の不動産投資需要は旺盛だったことがうかがえる。

オフィス区分事業は売上高で2,331百万円、売上総利益で662百万円、売上総利益率で28.4%となった。第1号商品の「ARISTO神田」全10区画を13.8億円で完売したほか、第2号商品の「ARISTO神保町」の販売も進んだ。売上総利益率が高くなっているが、自社開発物件を第1号商品として販売した影響が大きく、下期の売上総利益率は若干低下する見通しだ。

国内収益不動産販売の売上内訳



売上総利益率の推移

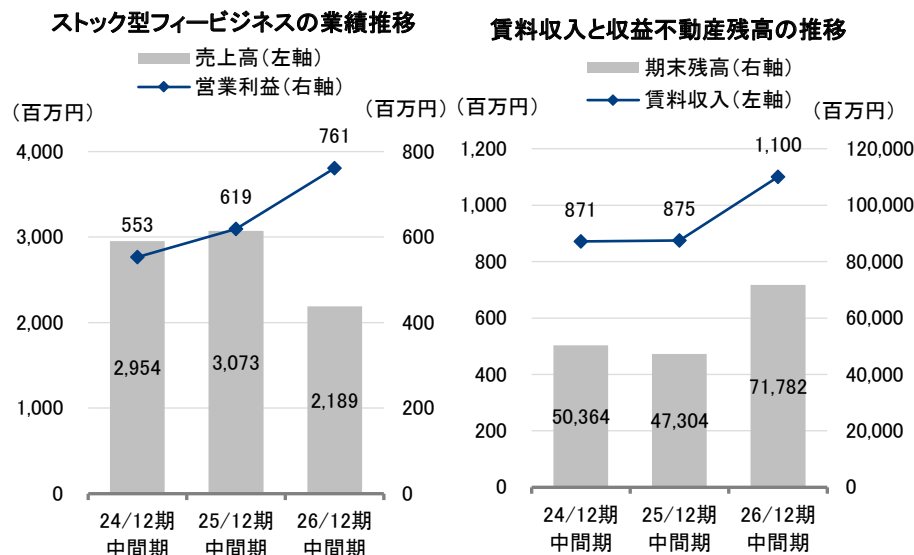


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) スtock型フィービジネス

ストック型フィービジネスは、売上高が前年同期比28.8%減の2,189百万円、営業利益が同22.9%増の761百万円となった。売上高は2025年7月に建築工事会社のスミカワADDが連結から外れたことに加えて、期初に外部オーナー向けPM事業を売却したため約8億円の減収要因となった。一方、利益の大半を占める賃料収入が保有不動産残高の拡大並びに賃料改定の進展で同25.7%増の1,100百万円と伸長したことが増益につながった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率30%前後を目安に有利子負債の水準をコントロール

3. 財務状況と経営指標

2026年12月期中間期末の財務状況は、資産合計が前期末比14,344百万円増加の86,406百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では事業規模拡大に向けて、仕入れ活動を積極的に推進したことで、現金及び預金が2,171百万円減少し、販売用・仕掛販売用不動産が15,319百万円増加した。固定資産では、系統用蓄電所事業の用地取得及び開発を進めたことで、有形固定資産が1,867百万円増加した。この結果、収益不動産残高は17,196百万円増加の71,782百万円と過去最高水準に積み上がった。

負債合計は同12,531百万円増加の64,017百万円となった。仕入活動用資金として有利子負債が13,077百万円増加した。純資産合計は同1,812百万円増加の22,389百万円となった。為替換算調整勘定が61百万円減少した一方で、利益剰余金が1,865百万円増加した。

同社は借入金等を活用しながら収益不動産の仕入れを積極的に進め、その結果として収益の増加とROEの向上、並びにWACC※を上回るROICの維持を通じて企業価値の向上を目指している。一方で、経営の安全性の観点から、自己資本比率30%を目安に有利子負債の水準をコントロールする方針を示している。2026年12月期中間期末の自己資本比率は仕入を積極的に進めたことで、25.9%と目安としている30%を下回ったが、期末に向けて販売を拡大することで資金回収が進む予定で、期末時点の自己資本比率は30%前後の水準まで回復する見通しだ。

※ WACC (加重平均資本コスト) とは、株主資本コストと負債コストの加重平均値。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/12期末	24/12期末	25/12期末	26/12期 中間期末	前期末比
流動資産	50,293	48,701	58,941	71,494	12,553
（現金及び預金）	9,810	10,129	11,909	9,738	-2,171
固定資産	8,538	11,095	13,109	14,903	1,794
（有形固定資産）	6,558	9,106	11,187	13,055	1,867
資産合計	58,854	59,809	72,062	86,406	14,344
（収益不動産残高）	44,798	45,461	54,586	71,782	17,196
負債合計	41,688	41,048	51,485	64,017	12,531
（有利子負債）	34,810	35,661	45,763	58,840	13,077
（その他）	6,877	5,387	5,722	5,176	-546
純資産合計	17,166	18,761	20,576	22,389	1,812
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	29.1%	31.3%	28.5%	25.9%	-2.6pp
有利子負債比率	203.5%	190.5%	222.8%	263.3%	40.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の成長見通し

2026年12月期業績は期初計画を据え置き、新規事業の育成を推進

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高が前期比14.0%増の77,000百万円、営業利益が同13.8%減の4,300百万円、税引前利益が同13.3%減の4,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.5%減の3,100百万円と期初計画を据え置いた。不動産小口化商品の減少を一棟再販事業並びにオフィス区分事業の拡大でカバーし、増収を見込むが、系統用蓄電所事業や不動産クラウドファンディング事業など新規事業育成のための戦略的投資を実施することにより減益計画となっている。

ADワークスグループ

2982 東証プライム市場

2026年9月29日 (火)

<https://www.adwg.co.jp/ir/>

今後の成長見通し

2026年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	67,531	-	77,000	-	9,468	14.0%
営業利益	4,987	7.4%	4,300	5.6%	-687	-13.8%
税金等調整前当期純利益	5,190	7.7%	4,500	5.8%	-690	-13.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,315	4.9%	3,100	4.0%	-215	-6.5%
収益不動産残高(期末)	54,586	-	65,000	-	10,414	19.1%
1株当たり当期純利益(円)	68.46	-	64.01	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、収益不動産販売事業のうち不動産小口化事業は顧客及び販売チャネルの慎重姿勢が継続し、下期も調整局面が続く見通しだ。また、オフィス区分事業については期初計画で売上高100億円を見込んでいたが、今回60億円に見通しを引き下げた。人材育成や仕入活動に時間を要したことが影響する。ただ、前期実績と比較すれば10倍増であり、今後も急成長が続くシナリオに変化はない。不動産小口化事業の減収やオフィス区分事業の未達分を、一棟再生販売事業の拡大でカバーする格好となる。中間期末の収益不動産残高は71,782百万円で良質な物件を多く抱えていることもあり、不動産市況が今後急速に悪化するようなことがなければ、計画の達成は可能と見られる。

なお、日銀が物価上昇の沈静化を図るため、政策金利の引き上げペースを早める可能性が出てきているが、賃料も上昇傾向にあるため不動産投資需要に与える影響は軽微と見られる。また、都心における超高級マンションの市況が過熱感から調整局面に入っているが、同社の主戦場である中小規模のマンションやオフィスビルに対する需要は足元も引き続き堅調であり、良好な市場環境が下期も継続するとの認識だ。

費用面では、販管費で前期比13.3億円の増加を見込んでいる。不動産クラウドファンディング事業などBtoC事業領域の強化に向けたブランディング戦略費用5億円(うち、プロダクトマーケティング費用3億円、認知度向上に向けたコーポレートブランディング費用2億円)を計画しているほか、人的資本投資(人員増に伴う人件費、採用費、教育研修費等)の増加等を見込んでいる。新規採用は2025年の約40名に対して、2026年は約50名を計画している。

営業外の増減要因として、支払利息が前期比5億円増加する一方で、特別利益も同5億円の増加を計画している。この結果、税引前利益の減益幅は営業利益と同水準となる見通しだ。また、親会社株主に帰属する当期純利益の減益率が1ケタ台にとどまる要因は、法人税率の正常化によるものである。2025年12月期は、米国子会社の解散に伴う繰延税金資産の取り崩しにより、法人税が一時的に増加した。

同社は四半期ベースの業績計画を開示していないが、下期は第4四半期に収益不動産販売事業の売上高が偏重する見込みのため、第3四半期(2026年7月～9月)の業績水準は低くなる可能性がある。

一棟再生販売事業とオフィス区分事業で高成長を見込む

2. 主要事業の見通し

(1) 一棟再生販売事業

一棟再生販売事業については、不動産投資に対する需要が引き続き堅調に推移することを前提に、資本回転率・利益率の向上、エリアの拡大、アセットの多様化、物件のバリューアップに取り組むことで2ケタ成長が続く見通しである。

重点戦略として、バリューアップのスピードや営業効率を向上させて資本回転率を高めるとともに、テナントのニーズに応じた商品企画(セットアップオフィス等)や物件価値に見合った賃料増額交渉等の施策を徹底し、物件価値及び利益率の向上を目指す。一棟収益不動産の回転期間は、2024年12月期の462日から2025年12月期は368日と約2割の短縮を実現したが、同社ではもう一段の短縮が可能と見ている。回転期間を短縮することで投資資金の早期回収と新たな物件の仕入れが可能となり、成長スピードの加速につながる。

エリアの拡大については2022年以降に本格的に着手し、人的リソースを拡充しながら実績を積み上げてきた。仕入高としては京阪神エリアが2023年12月期の3,801百万円から、2025年12月期は7,183百万円に拡大、2024年から本格的に参入した福岡エリアでは2025年12月期の仕入高が1,720百万円となった。国内仕入高のうち、両エリアを合わせた仕入高の比率は2025年12月期で約16%となり、2026年12月期は30%前後に上昇する見通しだ。また、販売限界利益でも関西、福岡エリアを合わせて前期比2倍以上の増加が見込まれており、一棟再販事業の収益拡大の原動力になる。マーケット草創期に東京で培った再生ノウハウを両エリアで展開し、不動産仲介ネットワークにおける信頼を獲得し、物件情報等の新たな仕入れルートの開拓に取り組んできたことが順調な拡大につながっており、今後もこれらのエリアを強化することで成長を目指す。

また、資産の多様化を図る取り組みとして、2025年から新たにホテル物件の仕入れを開始した。福岡エリアで築15年のホテルを一棟取得し、大規模な改修工事を経て、国内外の宿泊客が利用しやすいモダンなホテルへとリブランディングした。2025年10月にオープンし、稼働率は90%前後の高水準を維持している。運営は外部に委託しており、2026年内の販売を予定している。ホテル物件については、同じく福岡エリアで自社開発により訪日観光客のニーズが強いSA(サービスアパートメント)型ホテルの建設に着手しており、2027年夏から秋にかけて竣工する予定だ。同ホテルでは外部リソースも活用して自社で運営まで手掛ける。運営ノウハウを蓄積して、将来的にノンアセットビジネスの1つとしてホテル運営事業の展開を視野に入れている。

ADワークスグループ

2982 東証プライム市場

2026年9月29日 (火)

<https://www.adwg.co.jp/ir/>

今後の成長見通し

(2) オフィス区分事業

同社はオフィス区分事業を新たな成長ドライバーと位置付け、2025年12月期第4四半期から新規参入した。売上目標は、2026年12月期を100億円から60億円に引き下げたが、2027年12月期に100億～150億円、2028年12月期に300億円を目指す。事業開始当初に3名で立ち上げた同事業部は現在、10名強まで体制を拡充しており、今後も増員を見込んでいる。2027年12月期の売上100億円に相当する物件は既に確保済みであり、今後の人員並びに仕入の状況次第で150億円程度まで拡大する可能性がある。オフィス区分販売市場は先行する大手2～3社※の寡占状態で競合もまだ少ない。同社は、これまでの既存事業の強みやノウハウ、販売ネットワークを活用することで事業拡大を目指す。

※ (株) ポルテックスが業界トップ、2番手に (株) ACNグループが続く。

(3) 不動産小口化事業

不動産小口化事業は、税制改正の影響で2026年12月期は調整局面に入る見通しだ。2027年12月期以降の計画については、税制改正確定後の需要動向を踏まえて改めて検討していく。

(4) 海外事業

海外事業については、戦略の見直しを進めていることから、現在は仕入れ活動を停止しているが、2026年12月期中間期の売上高は賃料収入を中心に前年同期比43.5%減の869百万円、中間期末の収益不動産残高は同50.3%減の2,333百万円となっている。同社は2026年内にも新たな事業戦略を決定する方針としている。

不動産クラウドファンディング事業を2026年9月より開始

3. 成長戦略

同社は2027年以降のさらなる飛躍に向け、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の育成により事業ポートフォリオを拡張する。また、同社の強みを生かせる成長市場を見極め、成長・撤退の選別と資源の再配置を行うことで事業ポートフォリオを最適化し、資本効率及び企業価値の最大化を目指す方針だ。

アセットビジネスにおいては、顧客の多様化、アセットの多様化、エリアの拡大に取り組み、さらなる成長を目指す。顧客の多様化については、一棟再生販売事業に加えて、不動産小口化事業やオフィス区分事業に進出することで拡張してきた。また、アセットの多様化については、ホテル物件の取り扱いを2025年より開始したほか、2026年から系統用蓄電所事業を新たに開始した。エリアの拡大として、西日本エリアでの展開や海外事業についても米国だけでなく将来的にはアジア圏での展開についても検討を進めているようだ。

一方、ノンアセットビジネスでは不動産クラウドファンディング事業、大型不動産共同投資&AM (アセットマネジメント) 受託事業、ホテル運営事業等を新規事業として育成し、2026年以降に順次、立ち上げていく方針だ。

ADワークスグループ | 2026年9月29日 (火)

2982 東証プライム市場 | <https://www.adwg.co.jp/ir/>

今後の成長見通し

各事業の概要と成長戦略

	アセットビジネス			ノンアセットビジネス	
事業	一棟収益 不動産再販事業	不動産小口化事業	オフィス区分商品事業	不動産クラウド ファンディング事業	私募ファンド事業
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	1) 物件価値向上力の さらなる強化 2) アセットタイプの 多様化・エリア拡大	1) 2026年12月期は 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	1) 既存事業の強みや チャネルを活用 2) 小口化事業からの 人員シフトにより 販売加速	1) 安心・信頼を基盤 とした商品展開 2) 既存中核事業の強 みを生かした商品 供給	1) 既存事業の強みを 活用して事業機会 創出 2) AMとしてノンア セット収益の獲得

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 不動産クラウドファンディング事業

同社は不動産クラウドファンディング事業について事業開始に必要な許認可※を取得し、2026年9月よりサービスを開始した。投資家の募集から利益の配当まですべてをWeb上で完結できることや、1万円と少額から出資できるため顧客層のさらなる広がりが期待でき、中長期的な成長期待は大きい。まずはテレビCMやWebマーケティングなどを通じて、同社サービスの認知度拡大とサービスの魅力を効果的に訴求する。同社サービスの強みとしては、1) 年間1.4万件超の物件情報から良質な収益不動産を厳選して商品化できること、2) バリューアップ施策やリーシング力に強みを持ち、出口戦略を見据えた運用が可能であること、3) 東証プライム上場企業として透明性の高い運営体制を構築していること、の3点になる。まずは、2026年内に複数のファンド募集を実施する予定にしている。当面は1号・2号事業者として収益不動産物件を保有するアセットビジネスで展開し、投資家基盤の構築と事業ノウハウを蓄積する。2028年以降はSPCの設立が可能な3号・4号事業者としての許認可も取得することで、ノンアセット型ビジネスへと転換を図り、収益不動産物件をオフバランス化することで資本効率を高めながら、成長を加速する戦略だ。顧客層が従来の投資商品とは異なるため、いかにブランド認知度を効率的に高めることができるかが成長のカギを握ると見られる。

※ 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。

(2) 系統用蓄電所事業

系統用蓄電所事業では、2026年3月に第1号案件の「ADW三重松阪市蓄電所」が稼働を開始したの続き、同年8月に「ADW熊本益城町蓄電所」が竣工、稼働を開始した。第1号案件の順調な稼働状況を受け、事業用地取得目標を従来の10ヶ所から15ヶ所へ拡大し、収益機会のさらなる拡大を図る方針である。2026年末の稼働数は2ヶ所で、2027年末に8ヶ所、2028年末に15ヶ所まで拡大する計画だ。稼働済みを含めて公表済みの蓄電所(すべて出力約2MW/容量約8MWh)は11ヶ所で、このうち5ヶ所を九州圏、4ヶ所を東海圏、2ヶ所を関東圏で開発するなど、地域分散により事業リスクの軽減を図っている。

今後の成長見通し

同社で試算した系統用蓄電所事業の継続的な運用収益（減価償却費控除前）は、年平均11ヶ所保有を前提とした場合、年間で約8億～13億円となる見込みだ。減価償却費は定率償却のため、稼働初期段階は減価償却負担により利益寄与は軽微になる見通し。また、同社では市場環境に応じて蓄電所を適宜売却し、回収した資金で再開発を進めることを想定している。蓄電所の想定含み益としては15ヶ所保有前提で約17億円と試算しており、1ヶ所ごとに1億円強の含み益が発生することになる。なお、これらの想定シナリオは今後の制度変更や市場環境、電力需給状況などによって変動する可能性がある点には留意する必要がある。

系統用蓄電所事業の成長戦略として、まずは一定規模の運用実績と事業ノウハウを蓄積し、安定収益基盤を確立する。次のステップとして、蓄積した運用ノウハウ等を活用し、共同事業や開発支援フィービジネス（ノンアセットビジネス）を展開することで事業規模の拡大を図り、最終的には蓄電所の自社保有と売却を機動的に判断し、売却をする際には売却益の獲得だけでなく、売却後の蓄電所に関するアセットマネジメント受託サービスを提供し、受託フィーを獲得するなど、フィービジネスを拡大することで収益機会の多層化と資本効率の向上を目指す考えだ。

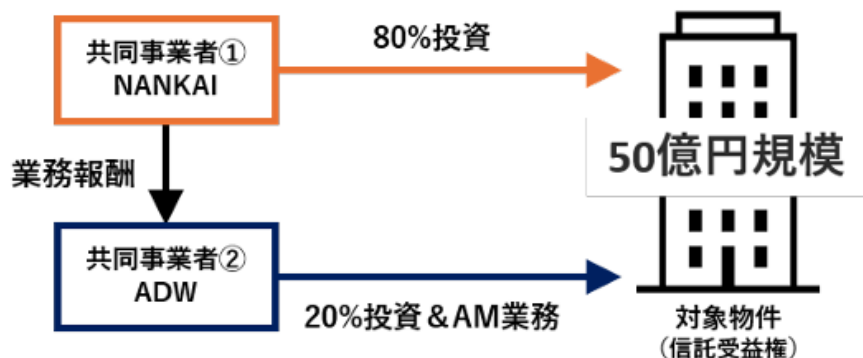
(3) 大型不動産共同投資&AM受託事業

同社は既存事業における強み（目利き力・ソーシング力やバリューアップ力、長期運用ノウハウ、安定的な出口戦略等）を生かして大型再販事業へ参入すべく、大型不動産共同投資を開始した。50億円超の大型再販事業に参入するには、資金面での制約がボトルネックとなっていた。これを解消するために共同出資によるスキームで物件を取得し、取得後のAM受託フィーを獲得するとともに、出資割合に応じた物件売却益を獲得していく。

第2弾として、(株) NANKAIと共同で50億円規模の大型オフィスビルの信託受益権を2026年7月に取得した。出資比率はNANKAIが80%、同社が20%である。同社は物件取得から売却までの期間で発生するバリューアップ企画、工事管理やテナントリーシング、運用管理などのAM受託フィーをNANKAIから獲得するほか、物件売却時に売却益の20%を獲得することになる。同社では、年間3～4件を目標に共同出資プロジェクトの実績を積み重ね、将来的にはバリューアッド型AM受託サービス事業として国内外の事業会社や機関投資家向けに展開し、ノンアセットビジネスの拡大と資本効率の向上を目指す考えだ。

(株) NANKAIとの共同プロジェクト

【スキーム・役割イメージ】



出所：同社ニュースリリースよりフィスコ作成

今後の成長見通し

(4) ホテル運営事業

訪日外国人旅行者の増加を背景に活況を呈しているホテル市場にも新規参入する。2027年に自社開発のSA型ホテルが完成予定で、そこから運営事業を開始し、ノウハウを蓄積したうえで運営受託サービスを展開する計画だ。ホテル運営については人手不足の慢性化により、アウトソーシングの需要が高まると予想されており、ノンアセットビジネスの一環として育成する。受託サービスの対象は主にサービスアパートメント型ホテルを想定している。

(5) 経営基盤の強化

経営基盤の強化施策として、引き続き人的資本投資に注力する。同社では生産性向上に寄与する各種のエンゲージメント向上施策を2025年に実施した。具体的には、管理職対象の研修によるマネジメント力の向上で組織力強化に取り組んだほか、管理職・次期管理職層を対象にした合宿を実施し、経営戦略の浸透と経営課題に対する議論を行うことで、経営施策の実行力向上に取り組んだ。また、経営層と従業員の双方向コミュニケーション機会も創出した。

これらの取り組みの結果、従業員のエンゲージメントスコア（経営戦略の伸長、経営層への信頼など）が大きく改善するとともに、これに連動して離職率も2024年の17.8%から2025年は9.0%と大幅に低下した。同社は、オフィス区分事業の円滑な立ち上げを、これらの取り組みにより従業員の意識改革が進んだ成果であると捉えており、今後もこうした取り組みを継続する。

また、2026年は企業価値向上に向けた先行投資の一環として、5億円を投下しブランディングの強化にも取り組む。ADWブランドの認知度向上を図り、顧客獲得や売上の拡大、優秀な人材の採用及び定着につなげる考えだ。創立140周年の記念式典やテレビCM、屋外・交通広告などによるコーポレートブランディングに取り組むほか、プロダクトマーケティングを強化する。こうした取り組みにより、BtoC事業（オフィス区分事業、不動産小口化商品販売事業、不動産クラウドファンディング事業）の成長を促進し、長期ビジョン（BtoC事業比率40%）の実現を目指す。

第3次中期経営計画ではさらなる成長を目指す

4. 第2次中期経営計画の進捗状況

2024年12月期よりスタートした第2次中期経営計画（2024年12月期～2026年12月期）では、「人材生産性の向上」と「財務健全性の維持」に取り組みながら、最終年度となる2026年12月期の経営数値目標として、売上高580億円、営業利益37億円、税引前利益30億円、株主資本200億円を掲げていた。前述のとおり、不動産市況の活況を追い風に、同社の業績は計画を上回るスピードで成長し、2025年12月期に当初目標を1年前倒しで達成した。2026年12月期業績は新規事業への戦略投資により一時的に減益となる見通しだが、当初計画に対しては売上高で33%、税引前利益で50%上回るなど、自己資本比率を除いたすべての項目で上回る見込みで、これまで取り組んできた成長戦略が奏功したものと評価される。

2027年12月期からスタートする第3次中期経営計画では、アセットビジネスのさらなる進化とノンアセットビジネスの育成により、飛躍的な成長を目指すものと思われる。不動産市況に影響を与える日銀の金利政策動向や、大都市圏での賃料及び空室率の動向には引き続き注視しておく必要があるものの、不動産業界における同社のポジショニングや競合優位性を考慮すると今後の成長期待は大きい。

第2次中期経営計画 経営数値目標と進捗状況

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		26/12期	
	当初計画	実績	当初計画	実績	当初計画	修正計画 ^{※1}
売上高	47,000	49,910	52,000	67,531	58,000	77,000
営業利益	3,000	3,216	3,300	4,987	3,700	4,300
税金等調整前当期純利益	2,300	2,547	2,600	5,190	3,000	4,500
収益不動産残高	45,000	45,461	46,000	54,586	50,000	65,000
株主資本	17,500	17,511	18,500	20,366	20,000	22,470
ROE	9.2%	9.5%	9.6%	17.5%	10.4%	14.5%
ROIC ^{※2}	4.3%	4.4%	4.6%	7.0%	4.8%	6.4%
人材生産性 (PH総利益) ^{※3}	33百万円/人	36百万円/人	34百万円/人	48百万円/人	35百万円/人	44百万円/人
財務健全性 (自己資本比率)	30%程度	31.3%	30%程度	28.5%	30%前後	30%前後
株主価値 (EPS)	32.95円	33.50円	36.35円	68.46円	41.76円	64.01円
期末従業員数 (人)	-	240	-	255	-	-

※1 2026年2月12日公表。

※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 + 平均有利子負債)。

※3 PH総利益= 売上総利益 ÷ 期中平均従業員数。

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ADワークスグループ
2982 東証プライム市場

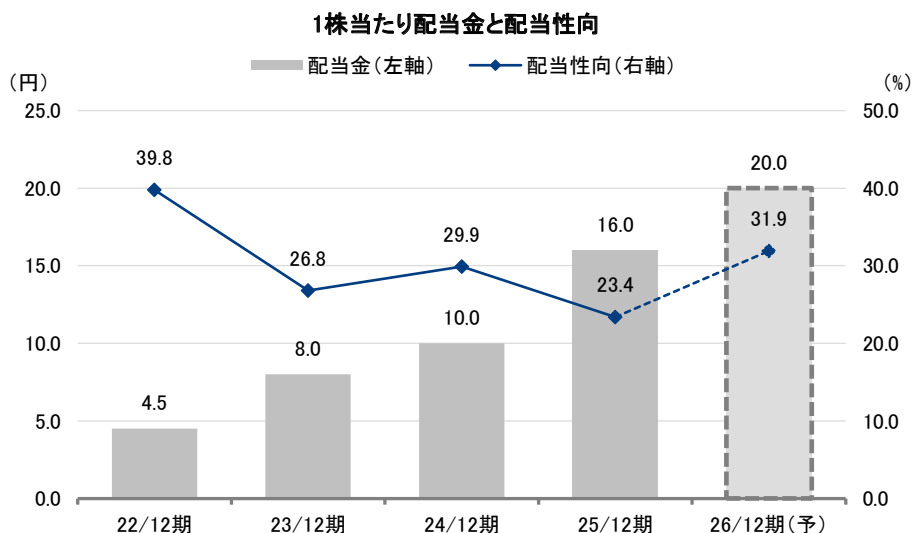
2026年9月29日 (火)
<https://www.adwg.co.jp/ir/>

株主還元策

配当性向50%を上限に配当利回り4%以上となる配当を実施

同社は2024年12月期に、企業価値向上に向けた施策の1つとして配当方針を変更した。具体的には、連結配当性向が50%を超えない限りにおいて、配当利回りが4%以上となるよう配当額を決定することとした。

同方針に基づき2026年12月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増配の20.0円（配当性向31.9%）と連続増配を予定している。年間の平均株価が500円を超えて推移すれば配当利回りが4%を下回るため、さらなる増配が期待できることになる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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。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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証を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、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。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。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp