

|| 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 12 月 6 日 (木)

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. 2019年3月期第2四半期累計業績	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. 2019年3月期第2四半期累計業績	05
2. 事業セグメント別動向	06
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
1. 2019年3月期の業績見通し	09
2. 2019年3月期下半期の主な取組み	11
■ 株主還元策	13
■ 情報セキュリティ対策	14

## ■ 要約

### 収益不動産残高の積み上げと商品の多様化、 事業エリアの拡大を進めながら、 2020 年 3 月期以降も持続的な成長を目指す

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、2018年には不動産小口化販売事業を開始するなど、収益ポートフォリオの多様化により更なる収益成長を目指している。

#### 1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績

2019 年 3 月期第 2 四半期累計（2018 年 4 月 -9 月）の売上高は前年同期比 6.4% 減の 11,406 百万円となったものの、経常利益は同 140.1% 増の 1,479 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 60.8% 増の 615 百万円となり、過去最高益を更新した。当第 2 四半期末の収益不動産残高が前年同期末比 34.0% 増の 23,116 百万円と積み上がり、賃料収入等のストック型フィービジネスの収益が拡大したほか、利益率の高い収益不動産物件を販売できたことが大幅増益につながった。なお、同社は 2018 年 7 月末に東京国税局から過年度分の消費税等に関する更正通知書を受領したことに伴い、特別損失として過年度消費税相当額 757 百万円を計上している（更正処分の取消しを求める審査請求を同年 9 月に実施）。

#### 2. 2019 年 3 月期業績見通し

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、親会社株主に帰属する当期純利益で同 13.0% 増の 660 百万円を見込んでいる。第 2 四半期までに経常利益は通期計画を超過しているため、利益ベースで計画を上回る可能性が高いが、第 3 四半期及び第 4 四半期においては、2020 年 3 月期以降の成長に向けての下地作りを進める方針である。また、新規事業として不動産小口化販売を開始している。第 1 弾として京都の中心地にある商業ビルプロジェクト「ARISTO 京都」の販売を開始、募集総額は 12.2 億円である。

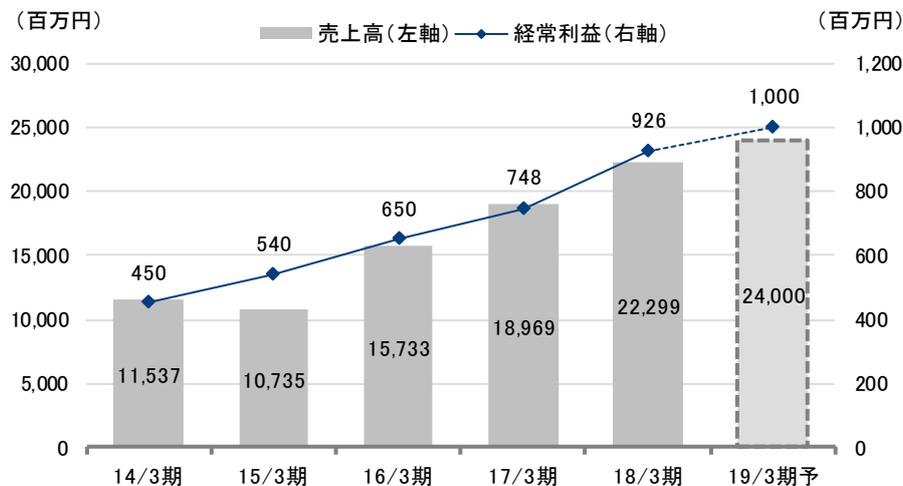
#### 3. 今後の成長戦略

2020 年 3 月期以降は、市場環境の変化に対応すべく「商品の多様化」「国内エリア展開」などの取組みを強化していく方針だ。「商品の多様化」では、海外事業の拡大に加えて、個人投資家向け不動産小口化商品や商用不動産の法人向け販売を強化していく。また、「国内エリア展開」についても、京阪神エリアに進出を開始しているが、加えて名古屋、福岡などへの展開も視野に入れている。これらエリアに関しては競合も殆どなく、開拓余地はあると見ている。同社では 2020 年 3 月期から始まる次期中期経営計画を 2019 年前半に策定し、発表する予定にしている。

要約

**Key Points**

- ・保有物件の機動的な販売実施により、2019年3月期第2四半期累計は過去最高益を更新
- ・2019年3月期は、収益不動産残高の積み上げに注力しつつ連続増収増益を目指す
- ・不動産市場の環境変化に対応しつつ、持続的な成長を目指すため商品ポートフォリオの多様化を進めていく方針

**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、同社の主力事業となっている。仕入物件の対象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500百万円超の商用不動産（オフィスビル、商業ビル等）も手掛けており、連結売上高に占める比率は期によって変動するものの、およそ10～30%の水準となっている。さらに、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行っているほか、2019年3月期からは国内で不動産小口化商品の販売を開始するなど商品ポートフォリオの多様化を進めている。

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）、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。収益不動産残高が積み上がれば賃料収入が連動して増えていくため、同社にとっては安定収益源の機能を果たしている。

## 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」を両立させ、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

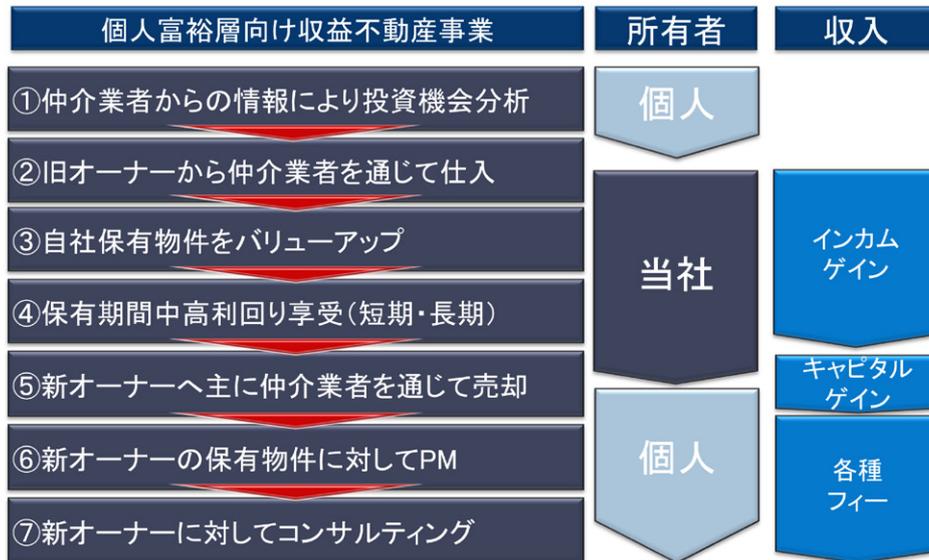
バリューイノベーションとは、従来と異なる新たな価値の提供を意味する。同社においては、顧客に対して同業他社とは異なった独自スタイルでのバリュー提供を行っている。具体的には、物件ありきの販売ではなく、顧客ニーズを優先した販売を行っている。また物件の仕入れからリノベーション、管理、相続相談に至るまですべてをワンストップで提供する体制を構築しており、顧客とは1度だけの取引で終わるのではなく、長期的かつ継続的な関係の維持に努めることで、生涯取引につなげていく取組みを行っている。

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。

具体的な取組みとして、顧客である不動産オーナーの会員組織「Royaltorch」を2014年に発足させ、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9月末時点で200人超となっている。

事業概要

ワンストップソリューション



出所：IR 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ことで、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

### 保有物件の機動的な販売実施により、 2019 年 3 月期第 2 四半期累計は過去最高益を更新

#### 1. 2019 年 3 月期第 2 四半期累計業績

2019 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 6.4% 減の 11,406 百万円、EBITDA（償却等前営業利益）が同 115.5% 増の 1,750 百万円、営業利益が同 118.5% 増の 1,646 百万円、経常利益が同 140.1% 増の 1,479 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 60.8% 増の 615 百万円と減収増益決算となり、半期ベースで利益は過去最高を更新した。国内中古マンションの需給動向にやや不透明感が増すなかで、収益不動産残高の積み上げと保有物件の機動的な販売を実施できたことが大幅増益につながった。また、米国売上も前年同期比 28.2% 増の 3,878 百万円と好調を持続したことも増益要因となっている。当第 2 四半期末の収益不動産残高は、前年同期末比 34.0% 増の 23,116 百万円となっている。

なお、同社は 2018 年 7 月末に東京国税局から過年度分の消費税に関する更正通知書を受領したことに伴い、過年度分の消費税等相当額 757 百万円を特別損失として計上している。具体的には、投資用マンション等の居住用収益不動産の仕入時点で発生する、建物部分にかかる仮払消費税の税務申告時の取扱いに関して、税務処理方法の変更を求められたことに起因している。ただ、過去の税務調査では税務処理方法について何の問題も当局から指摘されていなかったため、同社では税務処理は適切に行われていたとの認識であり、同年 9 月に更正処分の取消しを求める審査請求を行っている。

当第 2 四半期累計業績で経常利益が通期計画（1,000 百万円）を上回る格好となったが、これは特別損失の計上による純利益の未達分をカバーして通期計画を達成するために、販売物件のラインナップを拡充したことも一因となっている。

#### 2019 年 3 月期 2Q 累計 連結業績

(単位：百万円)

	18/3 期 2Q 累計		19/3 期 2Q 累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	12,189	-	11,406	-	-6.4%
売上総利益	2,121	17.4%	3,086	27.1%	45.5%
販管費及び一般管理費	1,367	11.2%	1,439	12.6%	5.3%
EBITDA	812	6.7%	1,750	15.3%	115.5%
営業利益	753	6.2%	1,646	14.4%	118.5%
経常利益	616	5.1%	1,479	13.0%	140.1%
特別損益	-	-	-757	-6.6%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	383	3.1%	615	5.4%	60.8%
収益不動産残高（期末）	17,254		23,116		34.0%

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等 + 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

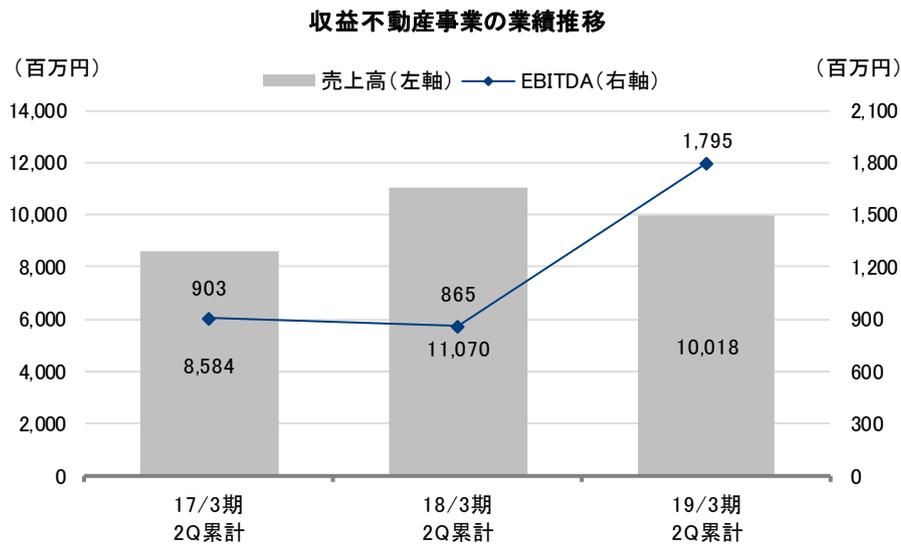
業績動向

## 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 9.5% 減の 10,018 百万円、EBITDA は同 107.5% 増の 1,795 百万円、営業利益は同 109.1% 増の 1,792 百万円となった。高価格帯の物件を機動的に販売できたことで利益率が大きく上昇し、大幅増益につながった。

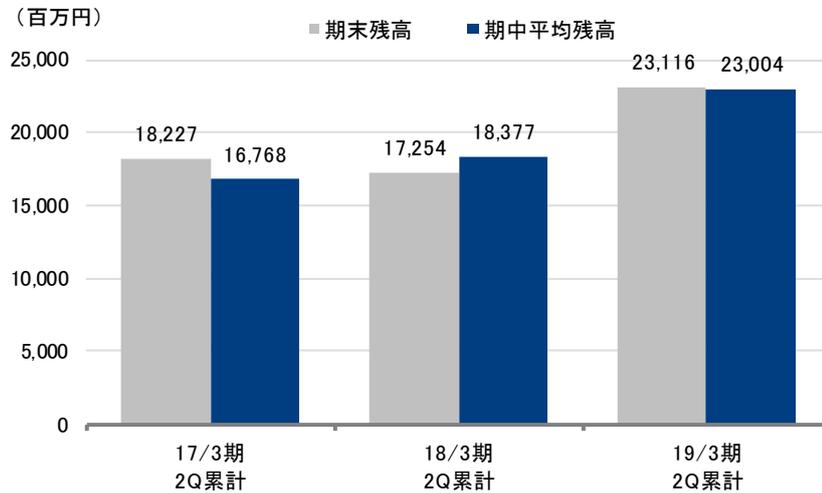
地域別の販売棟数を見ると、国内は 15 棟（前年同期は 9 棟）、米国は 12 棟（同 7 棟）となった。一方、仕入については国内で 18 棟（同 11 棟）、米国で 11 棟（同 6 棟）と積極的に行い、仕入高については前年同期比 109.0% 増の 7,004 百万円となった。この結果、2019年3月期第2四半期末の収益不動産残高は前年同期末比 34.0% 増の 23,116 百万円と過去最高水準まで積み上がった。なお、期末残高のうち国内は前年同期末比 29.4% 増の 19,551 百万円、米国は同 66.5% 増の 3,564 百万円となっている。



出所：IR 説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 収益不動産残高の推移



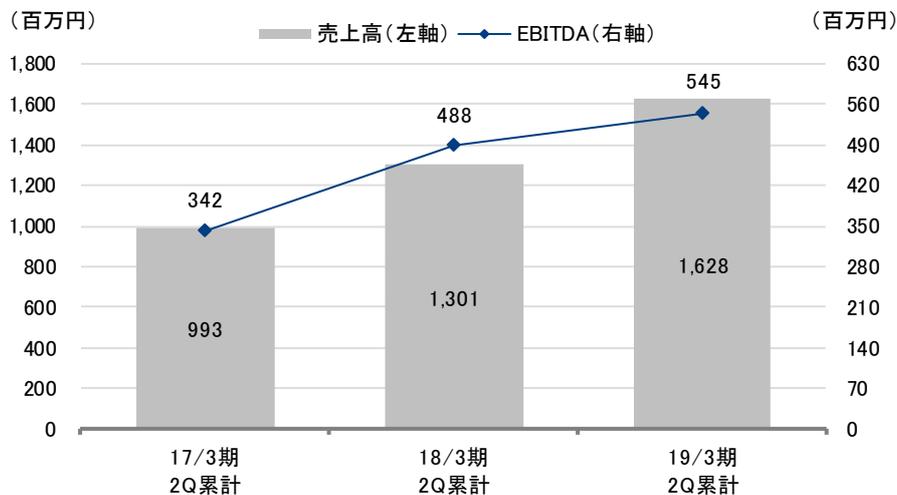
出所：IR 説明会資料よりフィスコ作成

## (2) 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年同期比 25.2% 増の 1,628 百万円、EBITDA は同 11.7% 増の 545 百万円、営業利益は同 4.6% 増の 479 百万円となった。

収益不動産の期中平均残高が前年同期比 25.2% 増と増加したことにより、賃料収入が同 20.1% 増の 668 百万円と増加した。EBITDA ベースの賃料収益は同 3.3% 増の 404 百万円となり、EBITDA マージンは前年同期の 70.3% から 60.6% に低下したが、これは修繕費用や海外事業での入居者入替の増加などが要因となっている。その他では、国内収益不動産のプロパティ・マネジメント受託戸数についても、前年同期末の 4,342 戸から当第 2 四半期末は 4,705 戸と増加し、不動産管理収入の増加につながった。

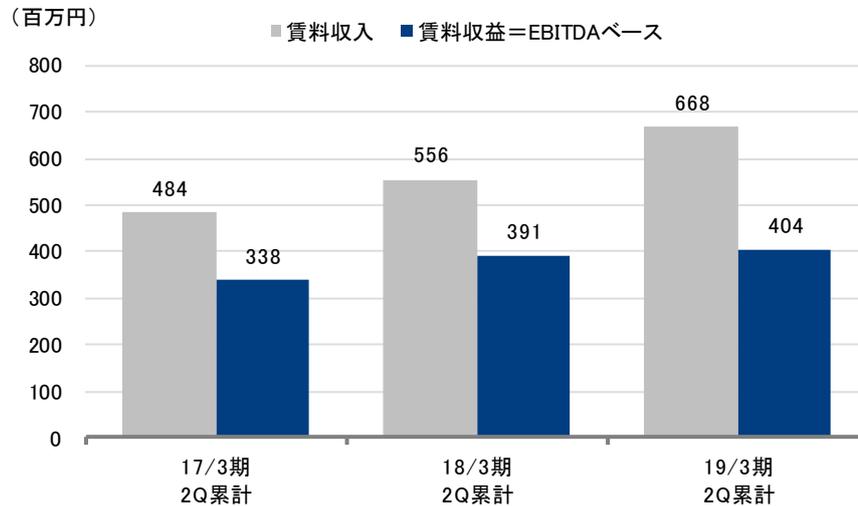
## ストック型フィービジネス事業の業績推移



出所：IR 説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 賃料収入/収益の推移



出所：IR 説明会資料よりフィスコ作成

## 行使価額 38 円固定の新株予約権を発行、 収益不動産残高の積み上げを進める

### 3. 財務状況と経営指標

2019 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,306 百万円増加の 32,107 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積極的に行ったことで、収益不動産残高が同 740 百万円増加した一方で、現預金が 170 百万円減少した。また、過年度消費税等の引当見積額にかかる仮納付額 757 百万円を其他流動資産として計上している。

負債合計は前期末比 442 百万円増加の 21,091 百万円となった。買掛金が 192 百万円、未払法人税等が 81 百万円それぞれ減少したが、過年度分の消費税等及び加算金に係る引当金及び引当見積額 757 百万円及び 2019 年 3 月期分の消費税等引当見積額 53 百万円の計上が増加要因となっている。また、純資産は前期末比 864 百万円増加の 11,016 百万円となった。配当金支出 114 百万円があったものの、四半期純利益 615 百万円の計上や為替換算調整勘定の増加 268 百万円で吸収した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は 34.3% と前期末比 1.4 ポイント上昇した一方で、有利子負債比率は 165.9% と同 9.1 ポイント低下し、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、有利子負債比率で約 200% 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いる。

## 業績動向

また、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、銀行借り入れのほかエクイティ・ファイナンスによる調達も選択肢として考えている。2018年8月には第21回新株予約権（第三者割当）を発行したが、今回、株主へのアンケート結果も参考にして行使価額を38円固定とした。ここ最近は行使価額修正条項付の新株予約権を発行する企業が多いが、需給悪化懸念からその後の株価が下落するケースが多く、こうした株主の懸念を払拭するため、行使価額を固定した。潜在株式数は53百万株（希薄化率16.4%）で、すべて行使されれば約20億円を資金調達できることになる。なお、調達資金のうち14.7億円は国内外の収益不動産の取得原資の一部として使用し、残り5.3億円は主に新規取得物件の改修工事や修繕工事等の、資産価値を高めるためのバリュウアップ資金に充当する予定となっている。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期2Q	増減額
(現預金)	2,607	4,425	7,169	6,998	-170
(収益不動産残高)	14,551	20,318	22,376	23,116	740
(その他)	767	1,089	1,256	1,993	737
総資産	17,925	25,832	30,801	32,107	1,306
(有利子負債)	10,671	17,205	18,133	18,152	18
(その他)	1,411	2,211	2,515	2,939	423
負債	12,083	19,417	20,649	21,091	442
純資産	5,842	6,415	10,152	11,016	864
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	32.6%	24.7%	32.9%	34.3%	1.4pt
有利子負債比率	181.4%	268.8%	175.0%	165.9%	-9.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年3月期は収益不動産残高の積み上げに注力しつつ、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660百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率を見ると、EBITDAや経常利益は100%を超過しており、通期でも計画を上回る可能性が高いが、同社では2020年3月期以降の持続的な成長を目指しており、下期については中期的な成長に向けての下地作りを進める方針となっている。

## 今後の見通し

収益不動産残高のガイダンスを見ると、期中平均残高で米国販売用が前期比 32.2% 増の 3,763 百万円、国内の短期 / 中期販売用が同 17.1% 増の 11,921 百万円、長期保有用が同 65.2% 増の 10,503 百万円、合計で同 35.1% 増の 26,187 百万円を見込んでいる。同水準はあくまでも目安であり、個々の物件の収益性を重視しながら仕入活動を行っていく方針となっている。このため、収益不動産残高がベースとなる賃貸収益 EBITDA に関しては期初見込みの 935 百万円を下回る可能性があるが、収益不動産販売事業の利益増で十分カバーできるものと弊社では予想している。

主な仕入対象エリアである東京 23 区内の中古マンション市況は在庫が積み上がってきており、需給がやや軟化してきた状況にある。前期までは市況の上昇もあって仕入れを慎重に進めてきたが、当第 4 四半期頃には市況軟化により好条件の仕入物件が増えてくると見ており、第 2 四半期末からの収益不動産残高の積み上げを目指して行く。

## 2019 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/3 期		会社計画	19/3 期		
	実績	売上比		売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	22,299	-	24,000	-	+7.6%	47.5%
EBITDA	1,348	6.0%	1,600	6.7%	+18.7%	109.4%
経常利益	926	4.2%	1,000	4.2%	+7.9%	148.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	584	2.6%	660	2.8%	+13.0%	93.3%
ROE	5.8%		6.2%			

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等 + 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 2Q 実績	19/3 期 計画	前期比
米国販売用収益不動産残高 (平残)	2,680	2,846	3,823	3,763	+32.2%
国内短期 / 中期販売用収益不動産残高 (平残)	9,381	10,176	10,168	11,921	+17.1%
国内長期保有用収益不動産残高 (平残)	6,185	6,357	9,012	10,503	+65.2%
収益不動産残高合計 (期末)	20,318	22,376	23,116	30,000	+34.1%
賃料収益 EBITDA	746	716	809	935	+30.6%
収益不動産販売事業 ROA	11.5%	11.5%	19.0%	8.6%	-2.9pt

注 1：賃貸収益 EBITDA 及び収益不動産販売事業 ROA は通年換算

注 2：収益不動産残高には消費税仮納付見積に伴う引当額等を含めず

出所：IR 説明会資料より掲載

## 不動産市場の環境変化に対応しつつ、持続的な成長を目指すため 商品ポートフォリオの多様化を進めていく方針

### 2. 2019 年 3 月期下半期の主な取組み

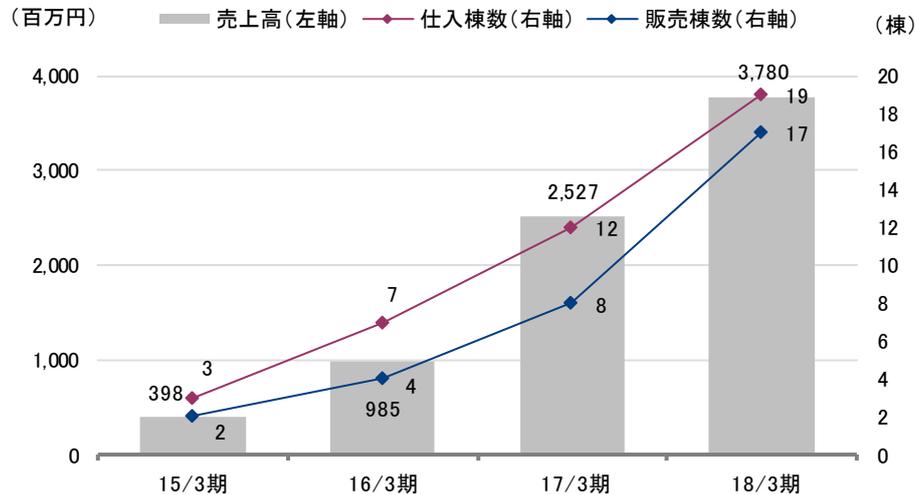
国内不動産市場において 2018 年は賃貸アパートやシェアハウス等に関連した金融機関の不正融資問題が明るみになったこともあり、「個人による貸家業」に対する金融機関からの融資が厳しくなっている。「個人による貸家業」は主に賃貸アパート物件のため、同社が販売する中古マンションの投資家への影響は少ないものの、それでも今後の購買力に影響が出る可能性は否定できない。また、一方で REIT の需要は相変わらず堅調なほか、不動産業を営む法人向けの金融機関からの融資についても伸びが続いている状況にある。

こうした市場環境の変化に対応すべく、同社では金融機関からの融資を必要としない超富裕層向けを対象に米国の収益不動産の販売を拡大していくほか、国内では不動産特定共同事業法を活用した不動産小口化商品を幅広い投資家層に販売していく考えだ。また、従来から連結売上高の 10～30% を占めていた商用不動産(オフィスビル、商業ビル等)の法人向け販売についても強化していく方針としている。これら分野については同社で一定のノウハウを持っており、下期に推進体制を整備し 2020 年 3 月期以降の事業拡大につなげていく考えだ。

#### (1) 海外事業

米国ロサンゼルスを拠点として展開している海外事業については、2014 年 3 月期より本格的に事業を開始して以降、順調に事業規模を拡大しており、2018 年 3 月期には売上高で 4,235 百万円、売上構成比率で 19.0% の水準となり主力事業の 1 つとなっている。主要顧客は一般的な投資ローンが必要としない超富裕層のため、融資環境の変化は影響しない。ニーズも旺盛で販売募集を開始すれば申し込み倍率が 1 倍を超えるため、抽選で決める状況となっている。このため、同社では仕入を強化していく考えだが、物件取得のための資金確保と現地オペレーション機能の強化が課題となっている。資金については自己資金のほか金融機関からの借入または新株予約権行使に伴う株式市場からの調達で賄っていく方針だ。また、現地オペレーションについても現在の 10 数名から増員していくことになる。また、他の人気エリアへの進出も検討しているようだ。これらの取組みによって、海外事業は 2020 年 3 月期以降も拡大していくものと予想される。

今後の見通し

**海外事業の売上高と仕入・販売棟数**


出所：決算短信、IR説明会資料よりフィスコ作成

**(2) 不動産小口化商品**

同社は不動産小口化商品の第1弾として、京都の中心地にある商業ビルプロジェクト「ARISTO 京都」を開始した。募集総額は12.2億円で1口1百万円単位、最低5口(5百万円)から購入可能となっている。分配金利回り(年間の現金分配額÷(募集総額+必要経費))は3.91%を想定している。

顧客の獲得ルートは、税理士や地方銀行からの紹介や「Royaltorch (ロイヤルトーチ)」の会員がメインである。申込済みの顧客のほとんどは投資ローンの利用を検討していないため、融資環境の変化による影響はほとんどないと思われる。中期目標として5年間の累計で100億円を販売したい考えで、半年に1棟、約10億円の組成を行っていくペースで考えている。既に候補物件は複数抱えており、目標の達成は十分可能と見られる。なお、利益率に関して当初は広告費や販売費用などがかさむ可能性があるが、中期的に見れば収益不動産販売事業と遜色ない水準の利益率が期待できる。

**(3) 商用不動産**

商用不動産は機関投資家等の法人が販売対象となる場合が多く、従来から連結売上高の10～30%の範囲で販売してきたが、今後はさらに注力していく予定にしている。

**(4) エリア展開**

国内のエリア展開としては、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。当第2四半期累計では京阪神エリアで2棟、名古屋市内で2棟を仕入れている。京阪神含めて地方エリアに関しては競合が少ないことから、今後も着実に実績を積み重ねていく方針となっている。

## 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を考慮し、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

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。

## 株主還元策

## 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名でチームを構成し、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いる。サイバー攻撃等の情報セキュリティ対策もその1項目となっており、具体的な取組みとしては、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、現在はグループ子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