

あなたの資産に輝きを



## 株式会社 A D ワークスグループ

（東証プライム：2982）

### 「2026年12月期 第2四半期 決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）」 書き起こし

開催日：2026年 8 月21日

公開日：2026年 8 月26日

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

2

## 【田中】

A D ワークスグループ代表取締役社長の田中でございます。

本日はご多忙のところ、当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日は、2026年8月6日に開示いたしました 2026年12月期第2四半期 決算説明資料を用いて、ご説明をさせていただきます。



## 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<br>(2026年2月12日公表資料 引用) |      |
|    | ▶ 第2次中期経営計画の進捗<br>(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)                      |      |

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

3

本日は、こちらの目次のうち、1番から3番の内容を中心に、大きく3点ご説明いたします。

まず、2026年12月期第2四半期決算のハイライトについて、  
つぎに、当社が掲げている成長戦略の具体的進捗について、  
最後に、連結業績の概要について、ご説明いたします。

# 2026年12月期 Q2ハイライト



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

4

それでは、はじめに、2026年12月期第2四半期決算のハイライトをご説明いたします。  
資料をご覧の皆さまは、4ページをご覧ください。

**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

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

5

ハイライトではトピックを3点あげております。

まず1点目は、第2四半期の計画進捗についてです。

第2四半期においては、一棟再販事業が全社業績をけん引し、営業利益が25億円となり、計画進捗率は58%となりました。

なお、従前よりご案内しております、子会社のPM事業の譲渡対価が確定し、特別利益として17.4億円を計上しております。結果として税前利益は36億円となり、計画進捗率は80%となりました。

2点目に、第1四半期に引き続き好調な国内の一棟再販事業についてです。

売上高は230億円、売上総利益は39億円とそれぞれ前年同期を上回る形で推移しております。

販売用不動産残高も十分に確保できており、後ほどご説明するオフィス区分事業の今期計画見直し分をカバーしつつ、全社の通期計画達成を下支えいたします。

そして3点目に、外部環境や成長に応じた事業ポートフォリオ戦略についてです。

2025年12月の税制改正大綱の公表を受け、今期は不動産小口化事業を一時的な調整局面と位置付ける一方、オフィス区分事業の成長を加速する方針を掲げました。

また、両事業の将来計画については、販売動向を踏まえて夏頃に更新する方針を2月に公表していました。

そうした中、オフィス区分事業については、販売物件の準備と営業人員の育成に一定の期間を要していることから、通期の売上高計画を100億円から60億円へ見直しました。

一方、見直し後の計画でも前期比約10倍の売上高となり、また四半期ごとの売上高も成長基調にあります。

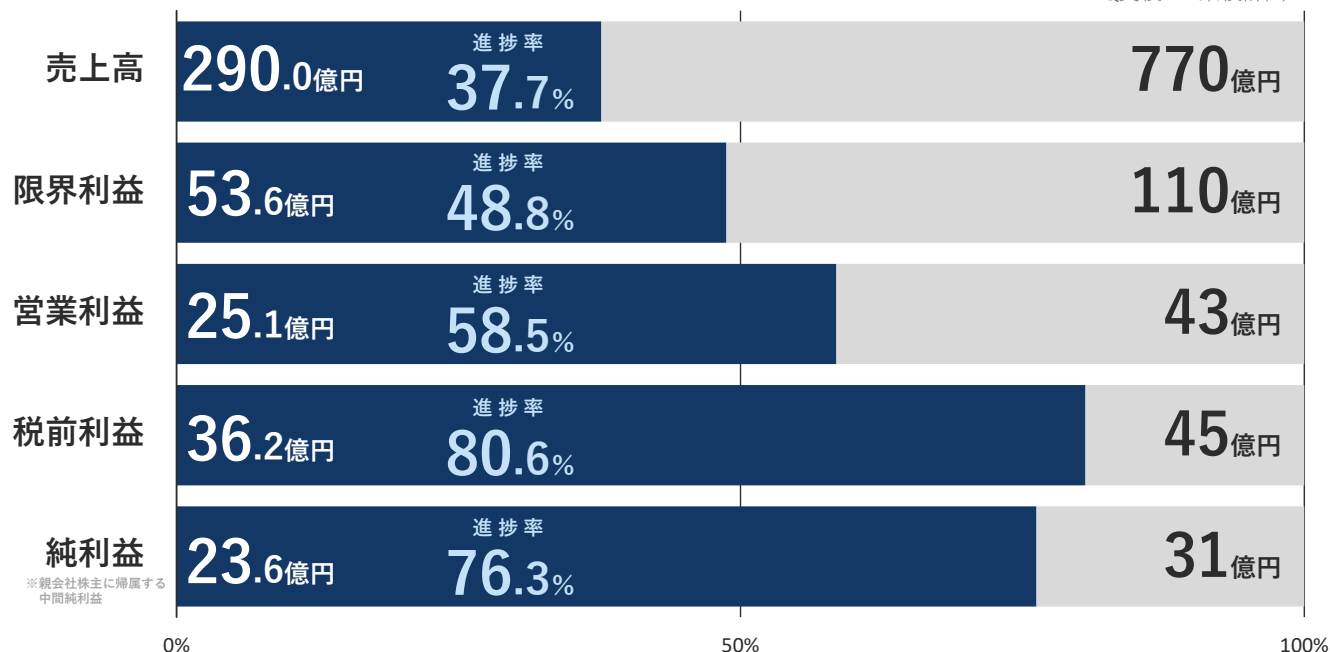
そして、事業基盤の整備は着実に進んでいることから、来期の計画は100億円を下限とし、物件仕入や営業人員の育成等が進捗した場合には150億円までの成長を目指します。こちらは後ほど詳細をご説明します。

また、不動産小口化事業については、販売チャネルである金融機関や顧客の投資検討に対する慎重な姿勢が継続している状況であり、現時点では将来計画の策定は困難と判断しました。そのため、将来計画は税制改正内容の確定とその後の販売動向を踏まえて策定する予定です。

そして、新規事業の系統用蓄電所事業については、足元での好調な稼働状況・仕入状況を受けて、年内の取得目標を15か所に拡大することを決定しました。

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%。

■ 2Q実績 ■ 業績計画



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

6

では各トピックの詳細をご説明します。

まずは、通期計画に対する各指標の進捗です。

売上高は290億円、限界利益は53億円、営業利益は25億円となりました。

営業利益の進捗率が売上高を上回っている主な要因は、一棟再販事業において、相対的に利益率の高い物件の売却が進捗したことによるものです。

また、税前利益は36億円、純利益は23億円となり、通期計画に対して好調に進捗しています。

これは、先ほどご説明の通り、子会社の事業譲渡による対価が確定し、17億4千万円の特別利益を計上したためであり、期初計画に織り込み済みです。

下期については、一棟再販事業を中心として、通期業績計画の達成を目指してまいります。

一方で、一棟再販事業については、四半期毎の業績ボラティリティが相応にある事業となっており、具体的には、決済時期の条件交渉次第で、第4四半期に業績が偏重する可能性も想定されると考えております。当社としては、案件ごとに最適な売却条件を追求し、年末にかけて通期計画の達成を目指してまいります。

以上が第2四半期の業績のご説明です。

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 |

配当についてです。通期業績計画が順調に進捗していることを踏まえ、中間配当は当初予想どおり1株当たり10円としました。

期末配当予想も10円とし、年間配当予想は20円で、前期実績の16円から4円の増配を見込んでおります。

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。



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

8

続いて、国内一棟再生販売事業です。

引き続き全社業績をけん引しております。

売上高は230億円で前年同期比124%、売上総利益は39億円で前年同期比135%となり、売上総利益は売上高を上回る伸び率となりました。

物件の仕入れ、バリューアップ、販売までの一連の事業フローにおける、利益率向上の施策が奏功し、利益率が相対的に高い物件の販売が進んだことが要因です。

下期についても十分な販売用不動産残高を確保しており、オフィス区分事業の計画見直しを補いながら、全社の通期計画達成に向けて販売を拡大してまいります。

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。

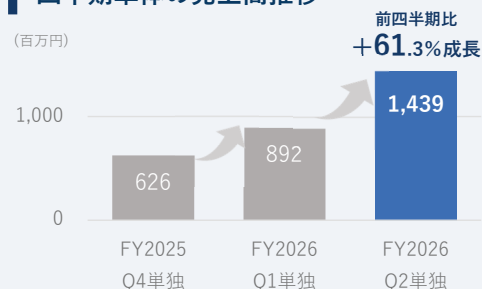
## FY2026 | 成長移行

- 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



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

9

続いて、オフィス区分事業です。

本事業は、前期第4四半期より本格展開を開始しました。

不動産小口化事業の外部環境変化を踏まえ、本事業の成長をより積極的に加速させるべく、チャレンジングではありましたが、期初に売上高計画を100億円に設定しました。

足元において、期初計画に対応する販売物件の準備や、拡充した営業人員の育成に一定の期間を要している状況を踏まえ、今期の計画を100億円から60億円へ見直しました。

一方、計画を見直したものの、この半年間で着実に成長しております。

第2四半期単体の売上高は、第1四半期と比較して61%成長となっており、見直し後の通期計画でも、前期の売上高6億円に対しては10倍となる見通しです。

そのため、事業が成長基調であることに変わりはなく、着実に事業ポートフォリオの転換が進んでいるものと認識しています。

また、来期に向けては、今後の決済予定を含め、すでに販売用物件を100億円分程度、確保しており、育成と販売チャネルへの浸透も引き続き強化してまいります。

これらを踏まえ、来期の売上高計画は100億円を下限としました。また営業人員の採用や育成、販売物件の仕入れが計画どおりに進捗した場合には、150億円までの成長拡大を目指したいと考えています。

なお、本事業の売上計画の見直しは、一棟再販事業によってカバーし、全社の通期業績計画を達成したいと考えています。

以上が、第2四半期のハイライトのご説明です。

# 成長戦略の進捗



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

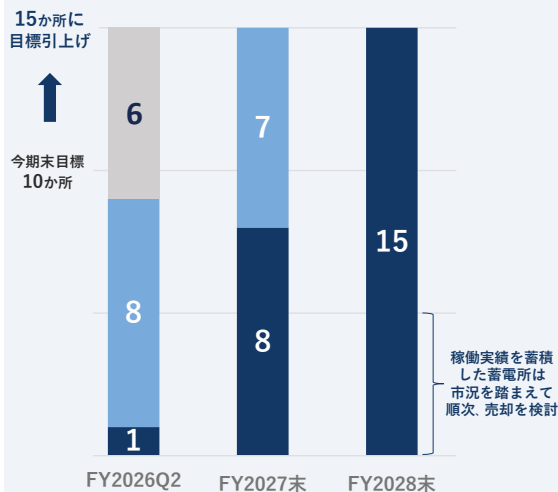
10

続いて、成長戦略の進捗について主に3点ご説明します。

Q2に6か所の蓄電所開発用地を取得し、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。

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

11

まず、系統用蓄電所事業です。

第2四半期に6か所の開発用地を取得し、累計9か所となりました。また、6月からは1号案件が本格運用を開始しており、順調に実績を蓄積しています。

好調な仕入・運用状況を踏まえ、さらに5か所の追加投資を決定し、従来10か所としていた目標を15か所へ引き上げました。

また、15か所の確保を進めた先に想定する収益獲得イメージを、スライド右側の2つの観点でお示しています。

1つ目は、電力市場での継続的な運用です。

資産回転のために4か所程度を売却し、年平均で11か所が稼働する前提として、年間約8億から13億円程度と試算しています。

2つ目は、保有する蓄電所の売却です。

15か所保有時の想定含み益として約17億円程度と試算しています。

今後、蓄電所に対する外部投資家の需要や売買市場の形成状況を見極めながら、資産回転についても機動的に判断します。

いずれの数値も一定の仮定に基づく参考試算ですが、当社としては、本事業は中長期的に相応の収益性が期待できる成長事業と捉えております。

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。

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

12

蓄電所の市場環境と当社の強みです。

蓄電所は、再エネの普及に向けたインフラとして重要性が高まっており、近年では、AI・データセンター等による電力需要の増加も見込まれる中、継続的な市場成長が見込まれています。

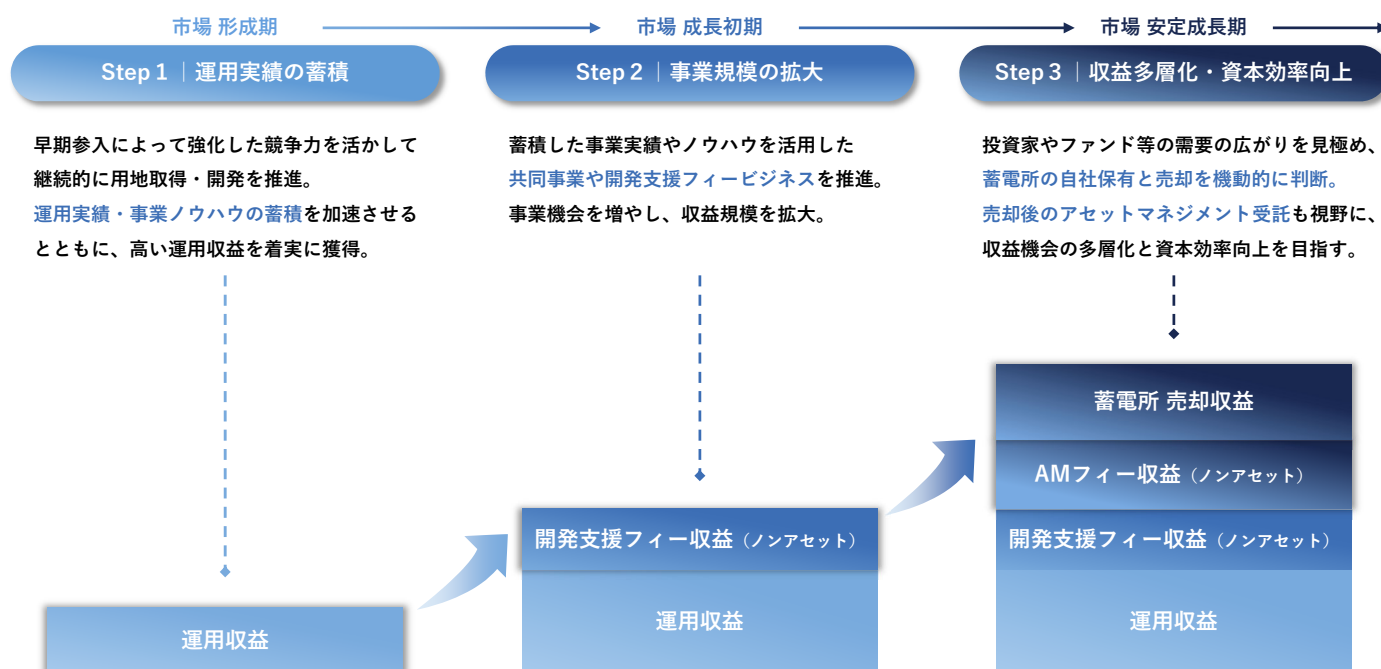
外部調査では、事業者収入ベースの市場規模は2024年度の450億円から、2030年度には4,240億円へ拡大すると予測されています。

当社は比較的早期に参入したことにより、競争力の強化を推進しております。

具体的には、不動産事業で培った用地仕入力や権利調整力、投資案件の選別力を活かして案件を確保するとともに、運用実績と事業ノウハウを早い段階で蓄積することで、各種事業パートナーとの関係構築も進めております。

こうした実績と関係構築を背景に、案件情報への接点も広がっており、優良案件の選別・仕入れ機会の拡大に繋げております。

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。



※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。

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

13

蓄電所市場は成長途上の市場であり、市場の成長フェーズに応じた収益モデルを構築していきます。

市場形成期の現在は、自社保有による運用収益を確保し、運用実績と事業ノウハウの蓄積を優先します。

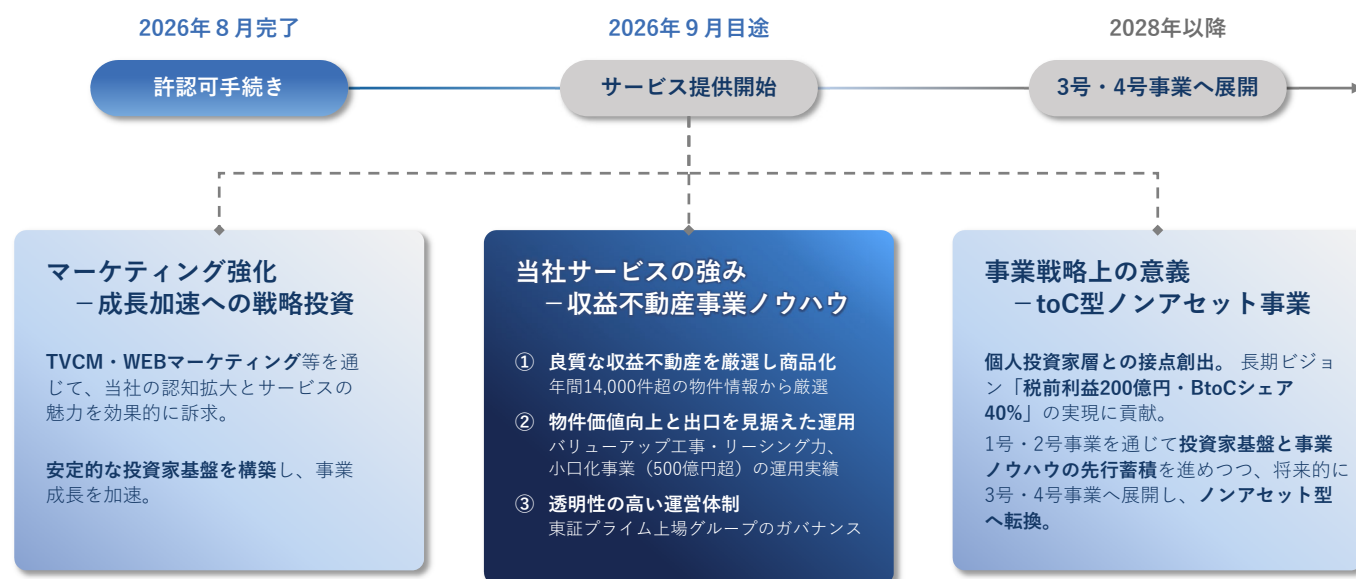
市場が成長初期に入るタイミングでは、蓄積した実績を活用し、共同事業や開発支援などのフィービジネスへの展開も見据えます。

そして安定成長期へ移行した段階では、外部投資家の需要を見極めながら、自社保有と売却を機動的に判断します。

この際、売却益に加え、売却後のアセットマネジメント受託によるフィー収益も視野に入れることで、収益源の多層化と資本効率の向上を図ります。

引き続き、蓄電所事業を中期的な成長事業と位置づけ、まい進してまいりますので、ご期待いただけますと幸いです。

事業開始に必要な許認可を取得<sup>※</sup>。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

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

14

2つ目が、不動産クラウドファンディングについてです。

8月4日付で、事業開始に必要な許認可の取得が完了しました。

サービス開始は9月を目途としており、下期に複数ファンドの募集を目指します。

長年、収益不動産事業で培ってきたノウハウや実績を活かして、優良な投資商品を展開します。

テレビコマーシャルやウェブマーケティングを通じて、当社の認知度やサービス内容を訴求することで、安定的な投資家基盤を構築し、市場内でのシェアを拡大していきたいと考えています。

当面は不動産特定共同事業法第2条の1号・2号事業として拡大していくことで、投資家基盤と運営ノウハウを蓄積します。

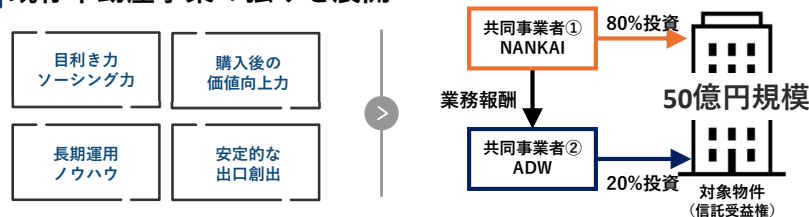
将来的には、SPCを活用した3号・4号事業へと展開することで、ノンアセット型の収益モデルを目指します。

(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入が難しかった50億円超規模の大型再販事業に参入。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

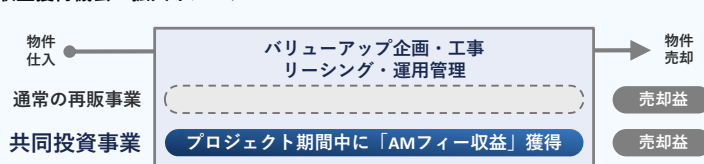


#### 新収益②

#### 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



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

15

3つ目が、共同投資事業です。

不動産事業の拡大を目指す大手資本などと、50億円超の大型不動産へ共同で投資し、当社がアセットマネジメント業務を受託するスキームです。

共同投資事業1社目として、関西圏の大手私鉄会社である、NANKAI社との共同投資を決定しました。

第1号案件に加え、第2号案件では、出資割合はNANKAI社が80%、当社が20%の取組となります。

このスキームの、当社における意義は2つあります。

1つ目が、50億円超の大型不動産に、事業対象を拡大できることです。

これまでは財務的な制約から難しかった大型案件や、長期保有前提の案件に事業対象を広げることが可能になります。

2つ目が、強みを活かしてバリューアッド型のアセットマネジメント業務を受託できることです。

これによって、出資割合に応じた売却益だけではなく、プロジェクト期間中にアセットマネジメントフィーを獲得することができ、収益機会の拡大と資本効率の向上を狙います。

今後は年間3から4件を目標に実績を積み上げていき、国内外の事業会社や機関投資家からの受託拡大を目指してまいります。

# 2026年12月期 Q2連結決算概要



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

16

最後に、第2四半期の連結決算概要をご説明します。

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<br>(実績) | 2026年12月期<br>期初計画<br>(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 <sup>※</sup> | 2,363                  | 3,100                       | 76.3% |

※親会社株主に帰属する中間純利益

通期計画に対する進捗は、先ほどご説明したとおりです。

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<br>(実績) | 2025年12月期<br>Q2累計 |           | 2024年12月期<br>Q2累計 |            |
|------------------|------------------------|-------------------|-----------|-------------------|------------|
|                  |                        |                   | 前年<br>同期比 |                   | 前々年<br>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 <sup>※</sup> | 2,363                  | 1,607             | 147.1%    | 915               | 258.1%     |

※親会社株主に帰属する中間純利益

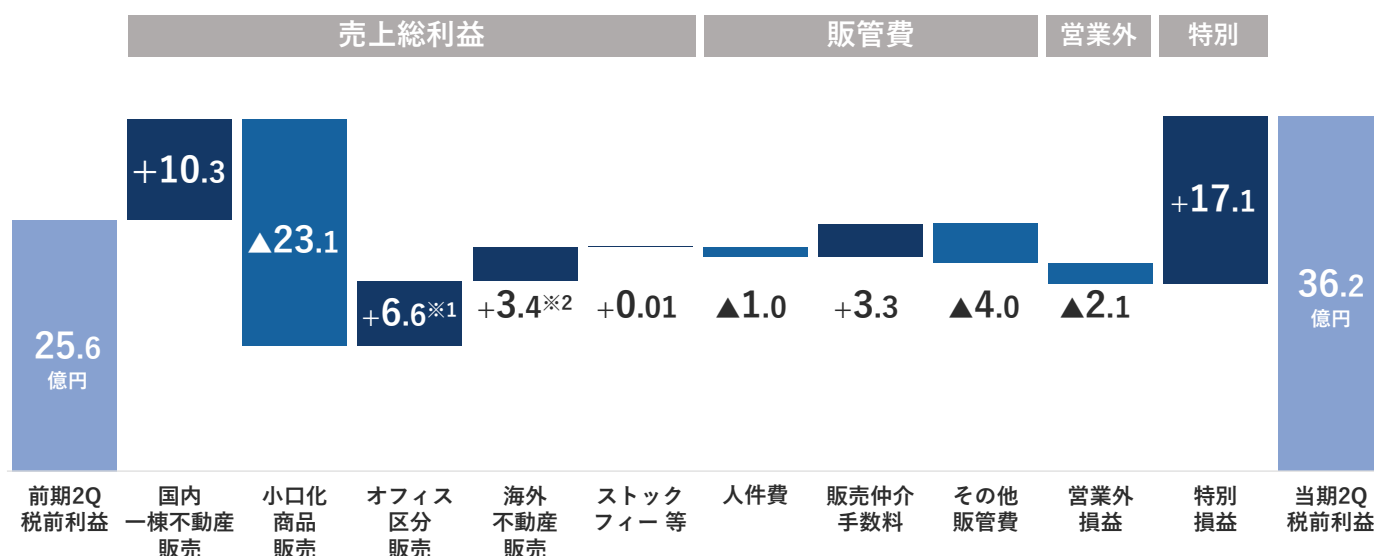
こちらは前年同期比較です。

期初計画の想定通り、不動産小口化事業の減少により、売上高および営業利益は前年同期比で減収減益となりましたが、事業譲渡による特別利益によって、税前利益および純利益は増益となっています。

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）

(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

19

こちらは税前利益の対前年同期比の増減分析です。

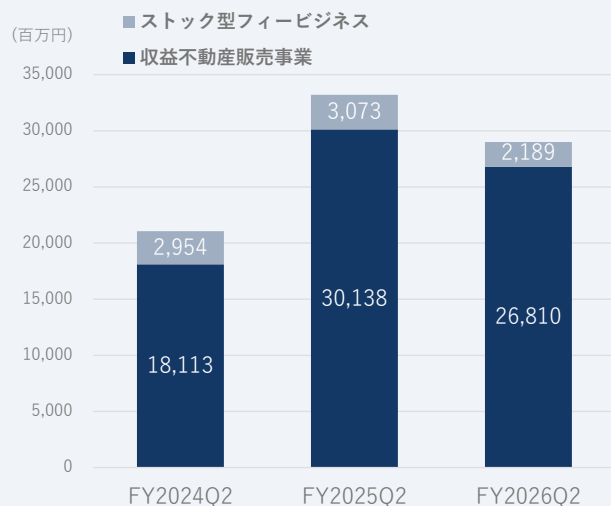
売上総利益では、不動産小口化事業が23.1億円減少しているものの、国内の一棟再販が10億3千万円、オフィス区分が6億6千万円の増益要因となり、小口事業の減少を一定程度補っています。

海外不動産事業においては、前期に約4億円の棚卸資産の評価損を計上していた関係で、前年同期比較では増益要因となっております。

そして、特別損益が17億1千万円増加した結果、税前利益は前年同期の25億6千万円から36億2千万円へ増加しました。

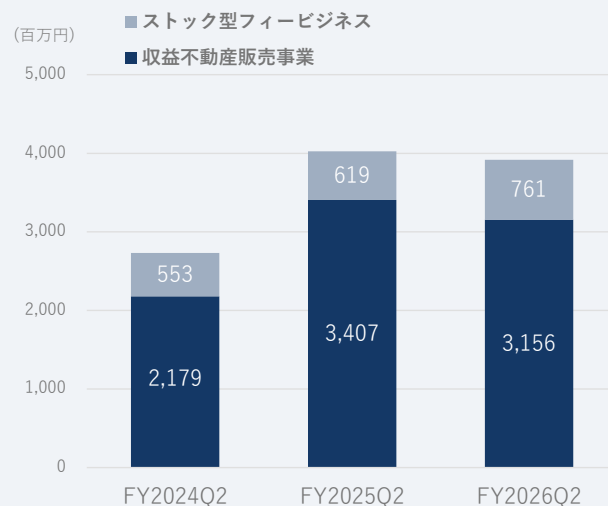
収益不動産販売事業の営業利益は、一棟再販のけん引により前年同期並みの水準を維持。  
事業売却（建築工事業・外部PM事業）に伴いストック型フィービジネスの売上高は減少。

## 売上高の推移（セグメント別）



※掲載数値は内部取引に関する数値を含む

## 営業利益の推移（セグメント別）



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

20

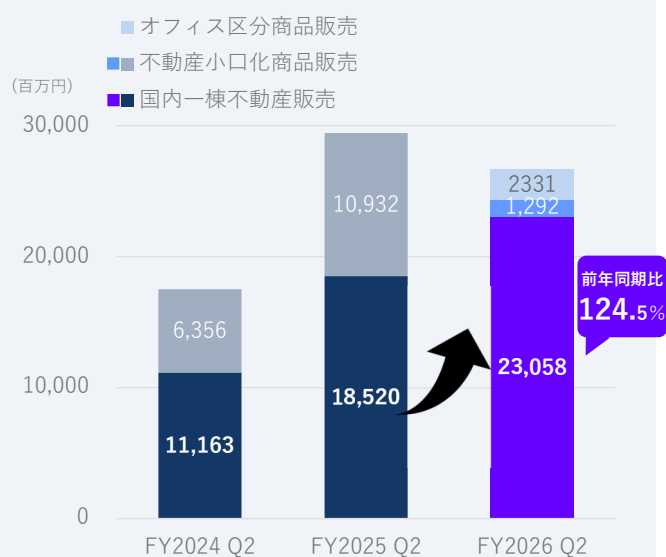
セグメント別の売上高・営業利益です。

収益不動産販売事業については、これまでのご説明の通り、不動産小口化商品の減少を補う形で国内一棟再販が伸長し、前年同期並みの水準となっています。

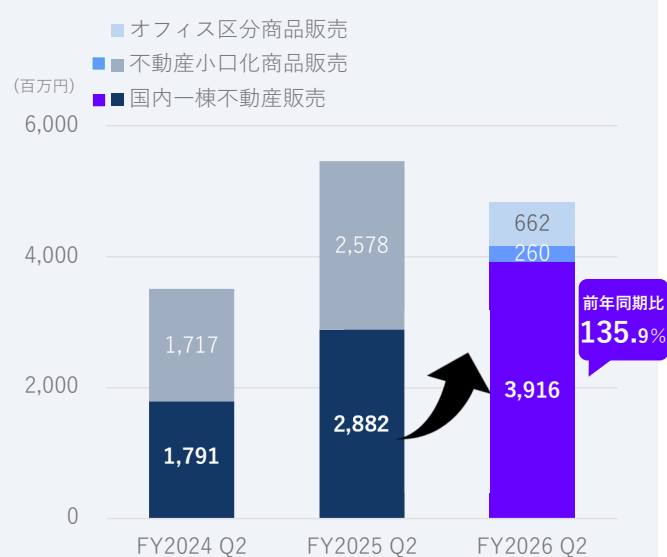
ストック型フィービジネスは、前期と比較して事業売却の影響で減収となりましたが、一方で、保有不動産の増加に伴う物件からの賃料収入の増加などにより、増益となりました。

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）



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

21

こちらは国内収益不動産販売の内訳です。

すでにご説明の通り、国内一棟再販が増収増益、オフィス区分も成長しています。

不動産小口化事業は昨年末の税制改正大綱の公表による影響を受け、減収減益となっています。

また、足元においても顧客や販売チャネルである金融機関の慎重な姿勢が継続していることから、将来計画については、11月頃を想定する税制改正内容の確定後、販売動向を見定めたうえで策定する予定です。

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。

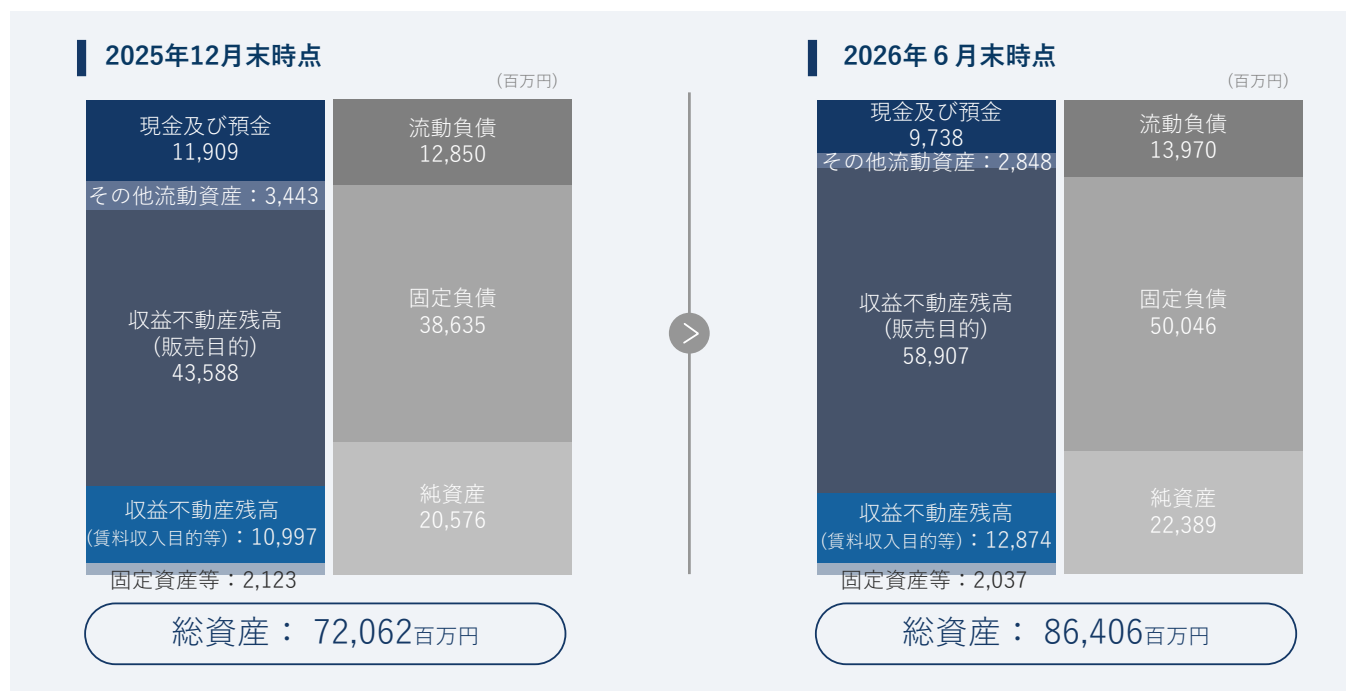


(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

22

地域別では、米国の高金利環境を踏まえ、海外事業の戦略を見直しています。  
国内では、収益不動産の仕入れが進み、下期以降の収益源を確保しています。

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。



(C) 2026 A.D.Works Group Co., Ltd.

23

最後に貸借対照表の概要です。

6月末の総資産は864億円となり、2025年12月末から約140億円増加しました。

主な要因は、収益不動産残高の拡充です。

これに伴い、借入金が増加しており、自己資本比率は25.9%となりました。

当社は期末の自己資本比率について、30%程度を目安としており、引き続き、計画的な仕入と販売によって財務健全性の確保に努めてまいります。

以上で、私からの説明を終えさせていただきます。どうもありがとうございました。

# 質疑応答

---

## 【質問者】

NANKAI社との共同投資事業に関して、案件となる不動産の仕入情報はNANKAI社の資産を活用するのか、はたまた当社が情報を取得するのか、どのように取り組んでいますか。

## 【田中】

後者でございます。当社にて大型不動産の情報を取得し、事業計画を作成してNANKAI社側に提案します。NANKAI社にてその内容を検討の上、合意ができた案件に取り組んでおります。現状の2案件ともに当社の情報ルートです。

## 【質問者】

系統用蓄電所の売却タイミングは、2年から3年後程度を目安にイメージしておけばよいのでしょうか。それとも、既存の不動産事業のようにもう少し早いタイミングで売却収益が見込めるのでしょうか。

## 【田中】

稼働した蓄電所のうち、4件程度を売却し、4件程度を仕入れていくという形で資産を回転させていきます。場合によっては、3年を待たずに、毎年追加で仕入れた分は売却していくというのが現時点の計画です。4年から5年後においてはもう少しストックする分、売却の数が増えることもあり得ますが、現時点においては、15件を中心として、そのうち4件程度を毎年売却していくというスタイルを考えています。

## 【質問者】

金利が上昇している状況において、仕入の状況は、上期の実績を踏まえるとどのように進展していると考えられますか。

## 【田中】

すでに来期販売用の不動産在庫の仕入も一定程度積みあがっています。従いまして、場合によっては下期において来期販売用として仕入れた不動産の一部を売却するという可能性もあります。これは、仕入と借入が順調であるためです。借入金利については、昨年平均では1.8%程度でしたが、今年の予想としては2.3%程度の借入金利になると予想しています。いずれにしても、売却活動の回転が好調のため、仕入と売却の回転が良好に進捗すると考えています。

**【質問者】**

今期業績は前期比減益となるも期初計画を達成するのだろうと伺えます。来期においては、一棟再販事業は拡大、不動産小口化事業も今期をボトムとして、未定ではあるもののいつ浮上するか、オフィス区分事業は拡大、さらに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も貢献していきそうだとみています。そうすると、来期業績は今期よりも成長しそうだという印象を持ちますが、仕入や事業展開の観点で田中社長としてはどのように考えていますか。

**【田中】**

まず、先ほどご回答した通り借入金利は前期と比較して0.5%程度上昇すると想定しているものの、十分に良い不動産を仕入れることができていると考えています。また、当社は一棟再販事業がメイン事業であることは変わりません。その商品力や企画力が向上しており、他社にも負けないだけの力がついていると考えており、来期も一棟再販事業が中心になることは間違いないと認識しています。オフィス区分事業については、成長できると自信をもっています。不動産小口化事業につきましては、税制改正の内容が確定しておりません。それが秋頃には確定する見込みですので、次回以降においてご説明の機会があれば、その際には、不動産小口化事業の来期の戦略についても十分説明できるのではないかと考えています。

一方で、不動産小口化商品のそもそもの特色である、資産運用、そして資産承継時の分割、都心部に優良な不動産を保有するということは、元々販売における大きな要素となっていましたので、この点に投資家の皆様が再度注目いただければ、それだけでも十分伸びていくのではないかと私は自信を持っています。今は外部環境が良くないだけで、税制改正の内容が確定すれば、きちんと説明できるようになるだろうと考えており、来期の不動産小口化事業は、場合によっては予想を立てた以上に伸びるということもあり得るのではないかと期待しております。

**【質問者】**

金利動向を踏まえ、現在の収益不動産の市況及び投資家の購入姿勢についてどのような感触を持っていますか。

**【田中】**

金利は皆様ご承知の通り上がってきております。ただ、投資家の購入意欲は減退していないと感じています。なぜかと申しますと、日本でもインフレが定着してきており、当社は実需よりも投資用の商品がほとんどです。賃料は住宅、オフィス、店舗すべて上がってきています。賃料はインフレに遅行すると言われていますが、当社はそれを先取りし、すべての案件においてインフレの状況を踏まえた適正な賃料を算定し、賃料改定の交渉に入っています。借りているテナント様も、以前と違って、インフレをうけて個人の給料や企業の収益が上がっている状況だと、一定程度の賃料の値上げについてはご了承いただけているという状況です。そのため、当社は金利が上昇しても、十分対応ができるのではないかと考えています。また、一般投資家の中でも、当社はそれほど多くはないが海外投資家は、金利よりは、まだまだ日本の不動産は割安だという感覚をお持ちですので、今の円安の状況が続くのであれば、海外投資家の投資意欲もまだ減退しないと考えています。

以上

## 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 A D ワークスグループ 経営戦略・IR統括部

Mail : [ir@re-adworks.com](mailto:ir@re-adworks.com) ／ Tel : 03-5251-7641