2021年7月1日
株式会社ADワークスグループ
（東証一部：2982）

エー・ディー・ワークスの不動産小口化商品販売戦略 販売提携の金融機関が20行を突破

～好調を支える販売網拡充戦略、金融機関経由が 1/4 に拡充～

株式会社ADワークスグループ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長CEO：田中秀夫、以下「ADWG」）の子会社で、収益不動産ソリューション事業の中核をなす株式会社エー・ディー・ワークス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：田中秀夫、以下「ADW」）では、不動産小口化商品「ARISTO」シリーズの販売戦略として、かねてより税理士や金融機関（特に地方銀行）との販売提携を積極的に進めており、このほど金融機関の提携行数が20行を突破しました。
これにより、直近の2商品「ARISTO高円寺」および「ARISTO虎ノ門」では、金融機関経由の販売実績が総額の 1/4 に及び、全国への販路の拡大と顧客基盤の強化に奏功しております。

販売提携による販売網拡充戦略

ADWは2018年8月より、不動産小口化商品を「ARISTOシリーズ」として提供開始し、このほど完売し任意組合を組成した「ARISTO虎ノ門」を含め、現在までに計4物件、総額50億2千万円を完売・運用しております。

不動産小口化商品は、収益安定性の高い都心部の優良不動産に対して比較的少額からの投資が可能な投資商品であることから、全国在住の投資家から注目が高まっております。一方、そうした投資家の資産形成に深くかかわるという商品特性上、税理士や地方銀行といった投資家にとっての“資産関連パートナー”との連携が、販売戦略において非常に重要な位置を占めます。



【完売した「ARISTO虎ノ門」】

ADWでは、かねてより税理士や金融機関（特に地方銀行）との販売提携を積極的に進めており、このほど金融機関の提携行数が20行を突破しました。

投資家と金融機関とADW、三者にメリット

そもそも不動産小口化商品は、投資商品としての安定性のみならず、特に地方在住の投資家にとって例えば「ポートフォリオ上、東京都心部にも運用対象を保有しておきたいが、遠隔管理は難しい」というニーズに対し、広くお応えすることができます。

そして金融機関においては、全体の収益力を高めたいとの経営ニーズがあるため、ADWと提携することにより顧客に対する提案商材が増えるメリットがあります。

もとよりADWにとっては、販路が全国規模に拡大し、これまで接点を持つことができなかった全国の投資家に商品提供を行うことができます。こうした効果により、金融機関経由での販売実績比率は、直近2商品「ARISTO高円寺」および「ARISTO虎ノ門」においては総額の 1/4 を占めるほどになっております。

期待される波及効果

マーケット全体が拡大途上にあるなか、2021年4月には「不動産特定共同事業の業務の適正な運営の確保と普及促進、健全な発展を図る」ことを目的に、一般社団法人不動産特定共同事業者協議会が設立され、当社社長田中秀夫も理事（副会長）に就任するなど、業界を挙げた発展への取り組みが進んでおります。

そうした趨勢の中、ADWにおいて不動産小口化商品を扱う事業部門は、2018年の本事業開始以来順調に業績を伸ばし、2021年1月より「事業本部」に昇格し、グループ事業の次なる柱に育てるべく注力を開始いたしました。

ADWが培ってきた金融機関を中心とする販売網は、当社グループが提供する国内あるいは海外（米国ロサンゼルスやハワイ）での1棟収益不動産などに加え、ADWGグループが中期経営計画で掲げる“脱”不動産事業において提供可能性のある新たな金融商品など、多様な投資商品をご紹介するうえでも親和性が高く、グループを上げたクロスセルも視野に入れてまいります。

ADワークスグループおよびエー・ディー・ワークスは、お客様やお取引先様のニーズをとらえ、相乗的に発展していけるよう、今後とも積極的に事業を展開してまいります。

以上

本件に関するお問い合わせ：
株式会社ADワークスグループ
社長室　高場
TEL：03-5251-7642 / FAX：03-5251-7562
E-mail：pr@re-adworks.com