



業ぎ高める。変わり続ける。

株式会社イー・ディー・ワークス

2019年3月期第3四半期決算補足資料

2019年1月30日

株式会社イー・ディー・ワークス

東証市場一部:3250 <http://www.re-adworks.com/>

I	2019年3月期第3四半期 総括	P.2 - P.5
II	2019年3月期第3四半期 決算概要	P.6 - P.12
III	業績計画及び進捗	P.13 - P.16
IV	エクイティ・ファイナンス実施について	P.17 - P.21
V	参考資料（当社経営戦略）	P.22 - P.24
VI	参考資料（会社概要・株主構成・連結業績推移）	P.25 - P.29
VII	参考資料（第5次中期経営計画関連）	P.30 - P.33
VIII	参考資料（A.D.W.グループビジネスモデルの特色）	P.34 - P.37

I - 2019年3月期第3四半期 総括

決算Topic
1

経常利益16.3億円、四半期純利益6.4億円。

- 保有物件を機動的に運用し、第1四半期の特別損失を埋め、四半期純利益で通期計画値の97%を達成。
- 第5次中期経営計画の達成が射程圏内となったことから、第6次中期経営計画の基礎作りにも注力。

決算Topic
2

当社の不動産小口化商品第1号商品「ARISTO®京都」 完売。

- 予定通り、2018年12月に総額12.2億円を完売。不動産小口化商品第2号商品の検討も開始。

決算Topic
3

成長資金のための資金調達調達が順調に進捗。

- 3Q末時点で約9.7億円（進捗率48%）の調達に成功。
（調達（新株予約権の行使）期間 ～2020年8月）



【第1号案件の成功から得られた成果】

1. 商品ラインナップの多様化

主力の収益不動産の投資単位が平均2~3億円であるのに対し、今回完売した不動産小口化商品は500万円から投資が可能であり、商品の多様性が広がった。

2. 全国の富裕層を開拓

従来の顧客は首都圏在住の富裕層中心であったが、顧客層が全国の富裕層へ広がった。

3. 多様な販売チャネル

既存クライアントをはじめ、税理士や金融機関など、これまで以上に多様なチャネルで全国の富裕層との関係が築けた。

➤ **商品性・顧客層ともに広がり、今後も不動産特定共同事業の拡大を目指す。**

第21回新株予約権（第三者割当）の概要

割当日	2018年8月20日
割当先	マイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社
新株予約権の総数	530,000個
当該発行による潜在株式数	53,000,000株（新株予約権1個につき100株）
調達資金の額	約20.2億円（手取総額：約20.0億円） ※新株予約権発行分：0.1億円 + 新株予約権行使分：20.1億円
行使価額	1株あたり38円（固定）
進捗	3Q時点で約9.7億円（総額の48%）の調達状況。 行使期間は2020年8月19日まで。

Ⅱ – 2019年3月期第3四半期 決算概要

(単位：百万円)	2018年3月期 (FY2017) 第3四半期		2019年3月期 (FY2018) 第3四半期		対前期 増減率	通期計画 進捗率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	16,358	100.0%	17,561	100.0%	+7.4%	73.2%
売上総利益	2,937	18.0%	4,152	23.6%	+41.4%	—
販売管理費及び一般管理費	2,009	12.3%	2,279	13.0%	+13.4%	—
EBITDA	1,024	6.3%	2,018	11.5%	+97.0%	126.2%
経常利益	714	4.4%	1,632	9.3%	+128.5%	163.3%
税引前利益	714	4.4%	874	5.0%	+22.3%	87.4%
当期純利益	440	2.7%	642	3.7%	+45.8%	97.3%

- 第1四半期の消費税に関する更正通知受領に伴う特別損失があったものの、販売ラインナップを拡充した結果、経常利益では大幅増益。

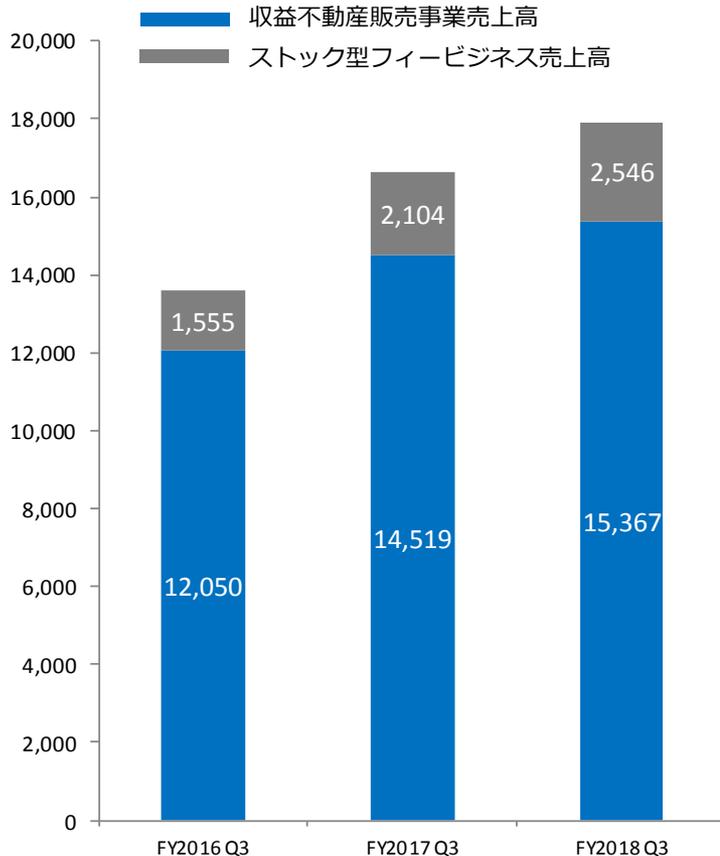
Ⅱ-2. セグメント業績の推移

業績高める。変わり続ける。

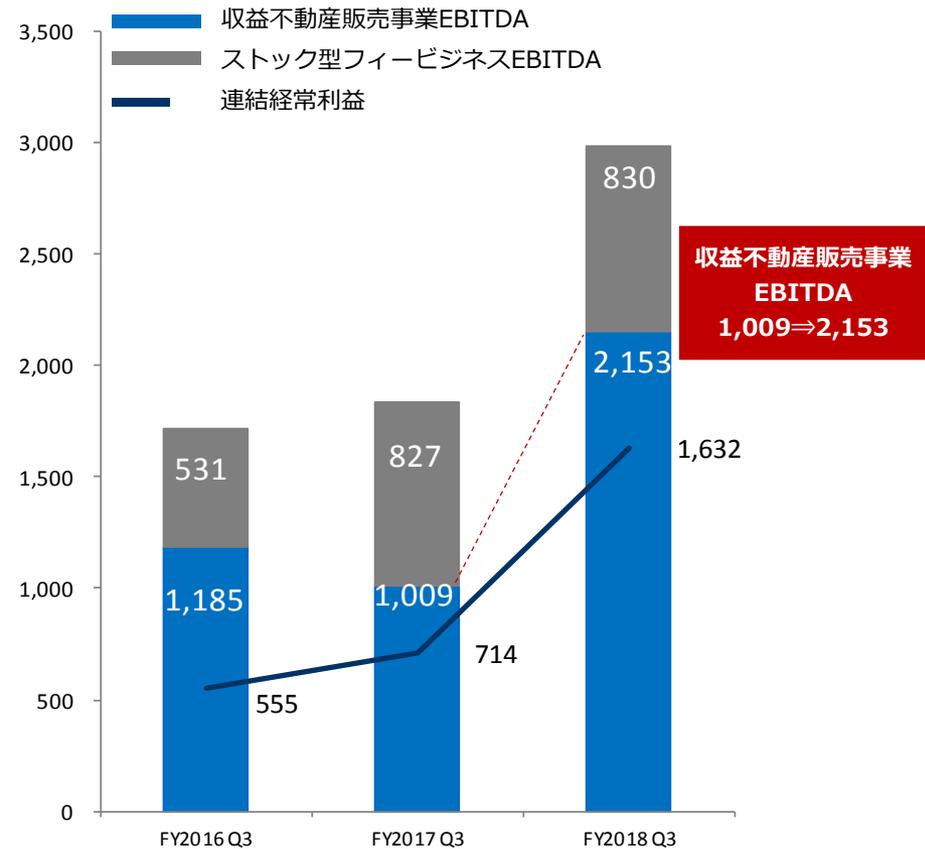
A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

セグメント売上高の推移



セグメントEBITDAの推移



(注) セグメントごとの売上高は、セグメント間の内部売上高を含んでいるため、各セグメントの合計数値と連結売上高とは異なります。

➤ **収益不動産販売事業の増益の影響で、連結経常利益は大幅増益。**

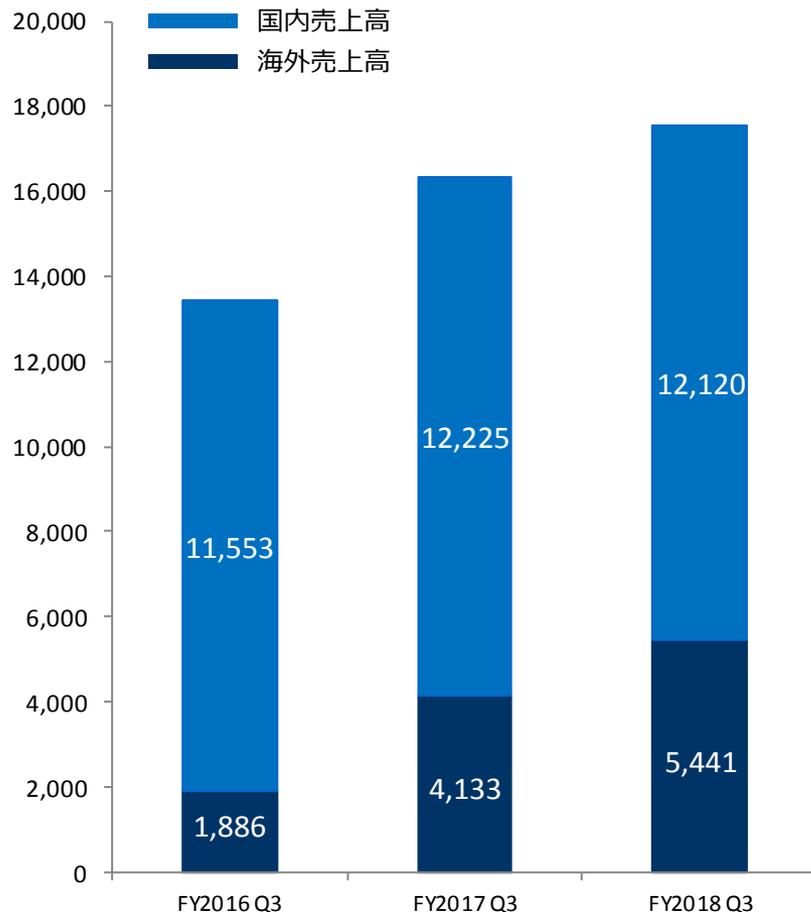
Ⅱ-3. 地域別事業規模の推移

業ぎ高める。変わり続ける。

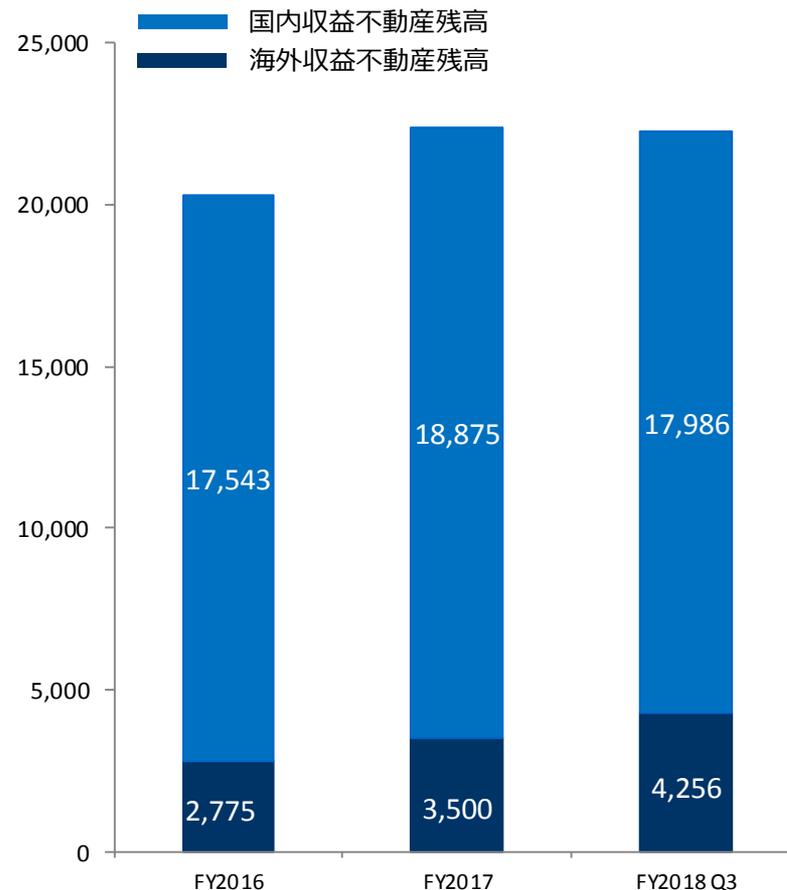
A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

売上高の推移



収益不動産残高の推移



(注) 収益不動産残高には、税務当局から過年度の消費税に関する更正通知を受領したことに伴い資産計上している消費税等引当見積額を含めておりません。

➤ 海外事業は順調に推移し、売上高全体の約30%を占めるまでに成長。

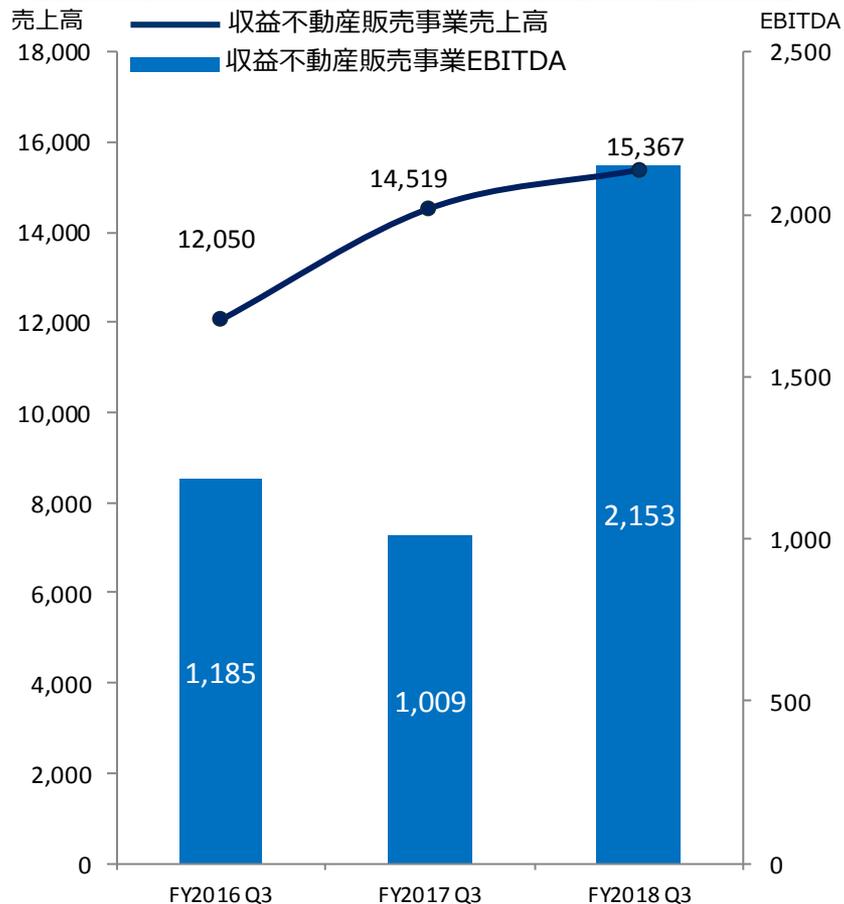
Ⅱ-4. 主要事業①：収益不動産販売事業の概況

業を高める。変わり続ける。

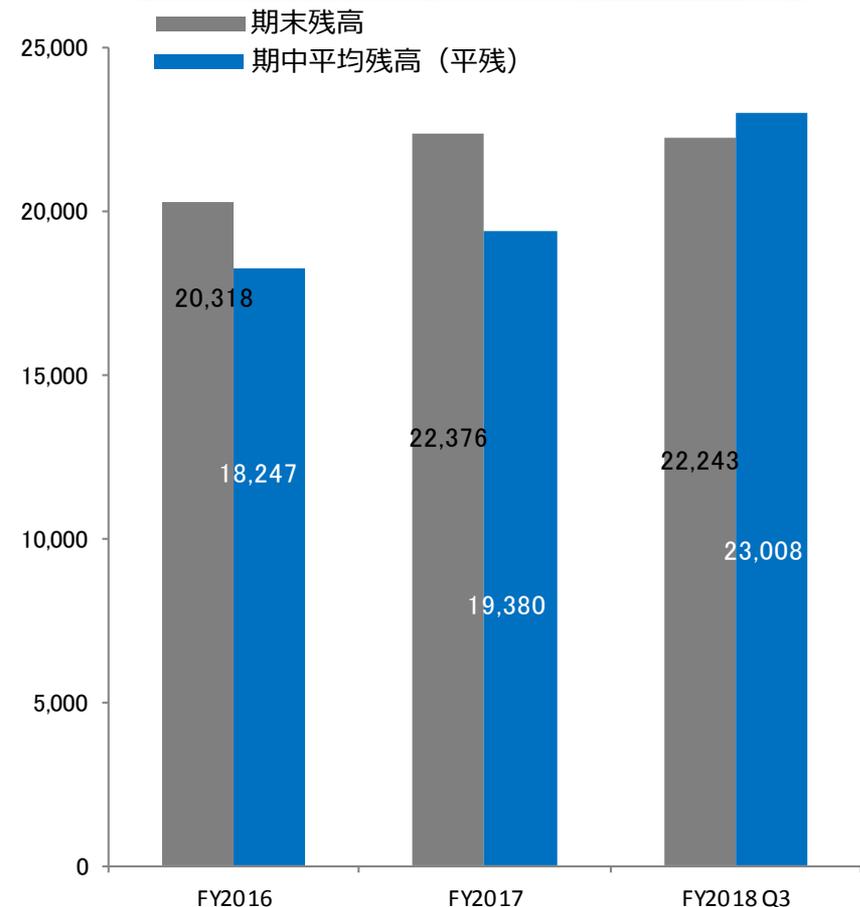
A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

収益不動産販売事業の業績推移



収益不動産残高の推移



(注) 収益不動産残高には、税務当局から過年度の消費税に関する更正通知を受領したことに伴い資産計上している消費税等引当見積額を含めておりません。

➤ 大幅な増益と並行して、将来の収益源である収益不動産残高の積上げを図る。

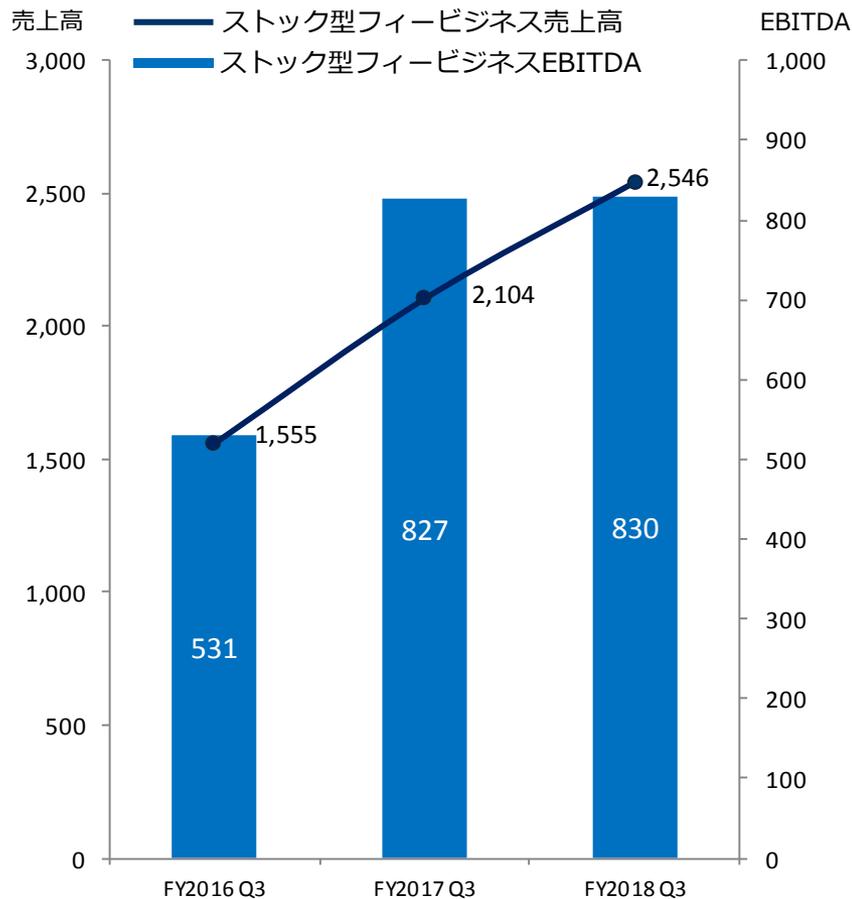
Ⅱ-5. 主要事業②：ストック型フィービジネスの概況

業績高める。変わり続ける。

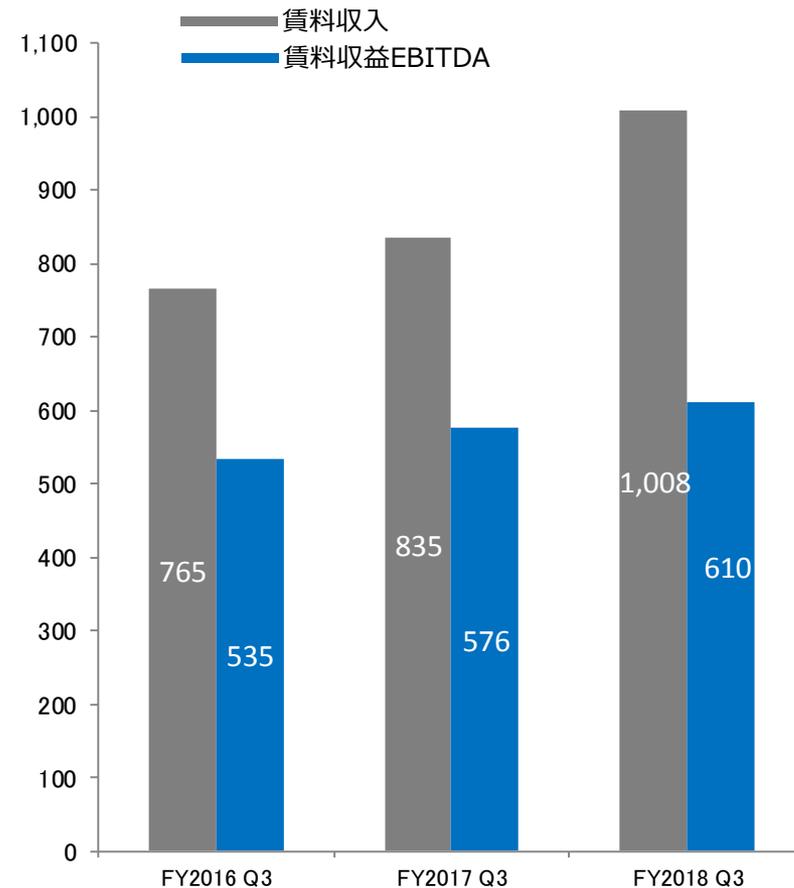
A.D.W. GROUP
SINCE 1955

(単位：百万円)

ストック型フィービジネスの業績推移



賃料収入/収益の推移



➤ 安定的収益基盤である賃料収入が増加。

Ⅱ-6. 連結BSサマリー

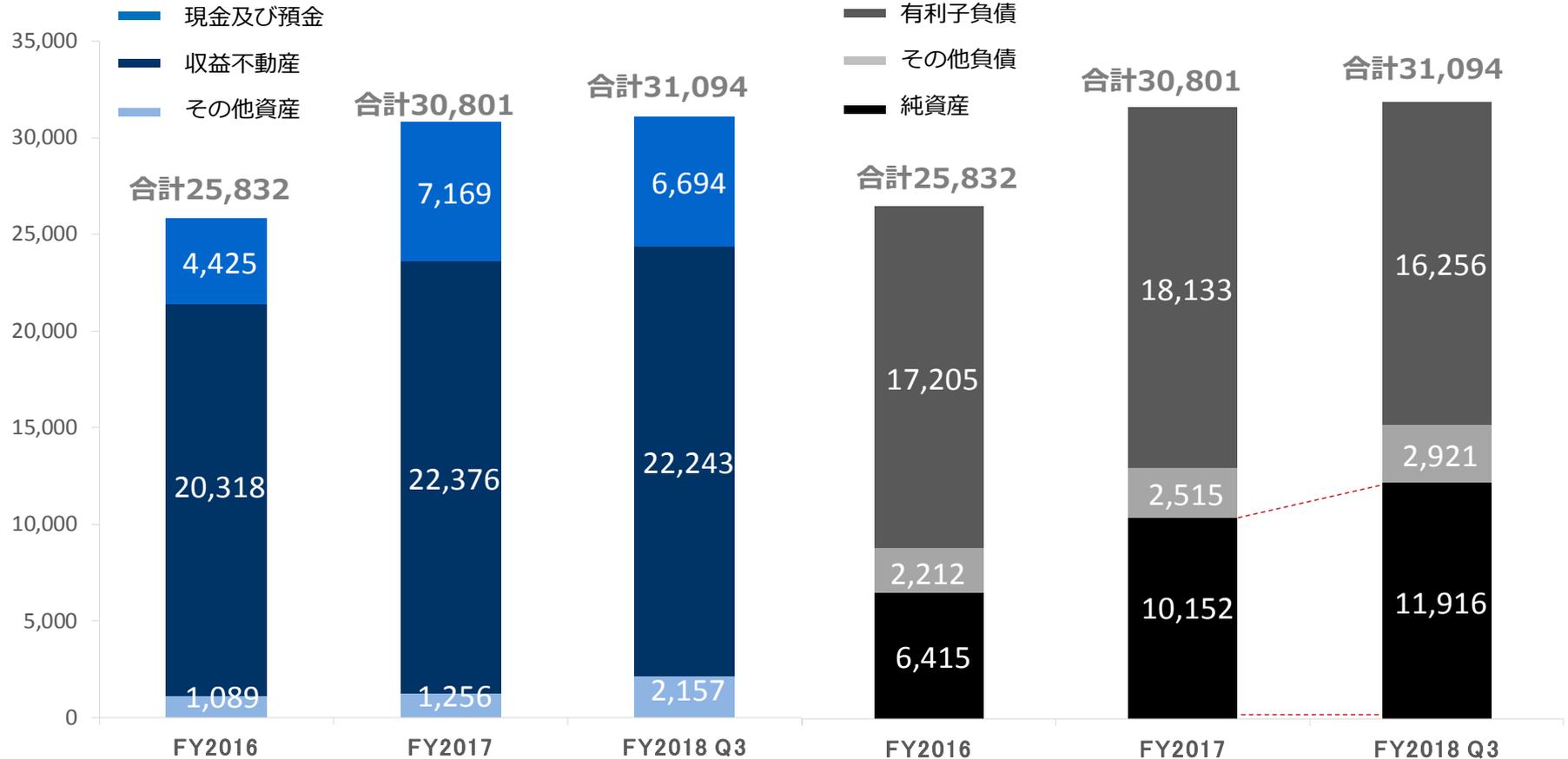
業ぎ高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

資産の部

負債の部及び純資産の部

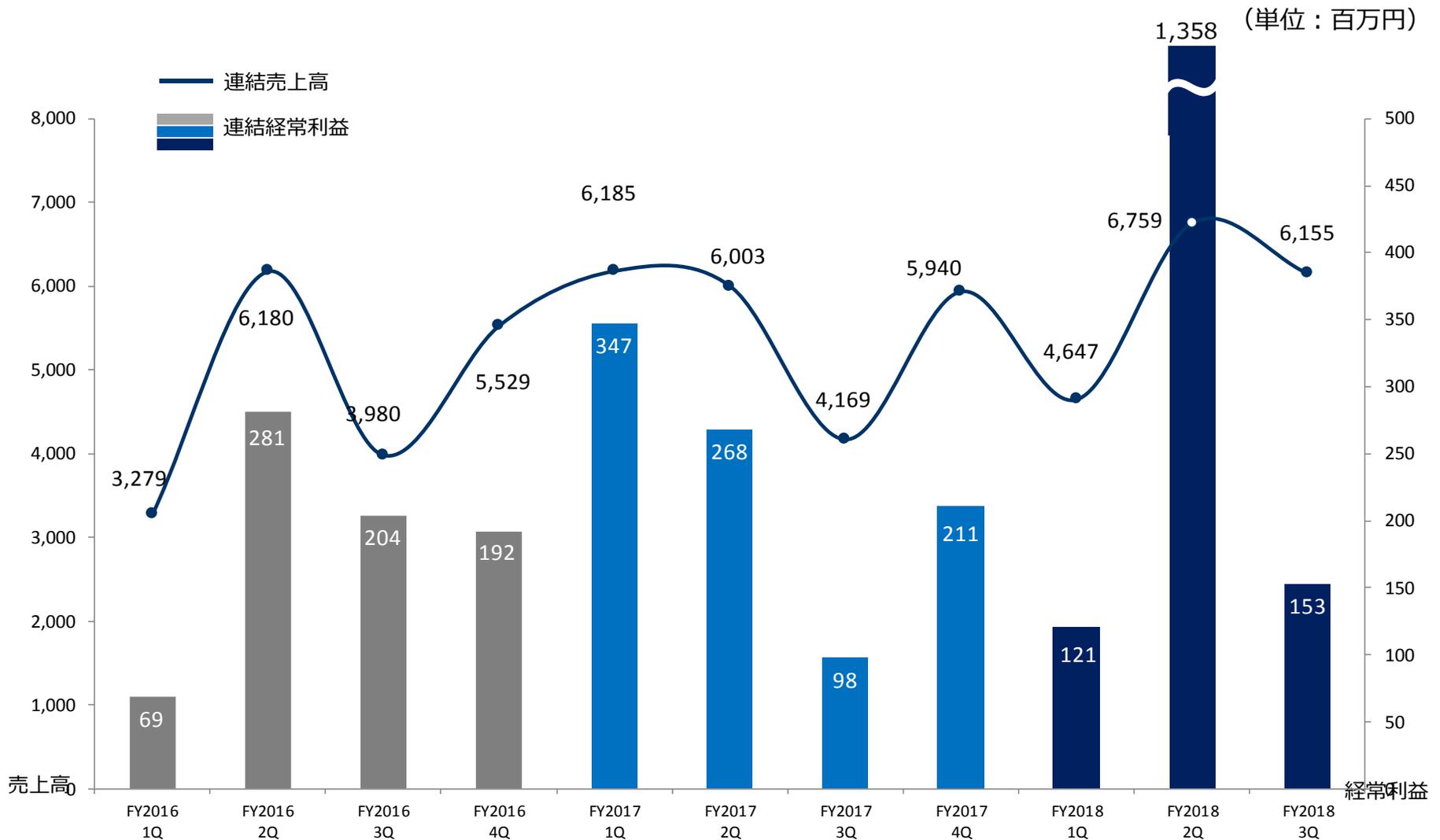


(注) 収益不動産残高には、東京国税局から過年度の消費税に関する更正通知を受領したことに伴い資産計上している消費税等引当見積額を含めておりません。

➤ **四半期純利益6.4億円、新株予約権の権利行使による9.7億円の増資等で、純資産が前期末比17.4%増の11,916百万円に増加。**

Ⅲ－業績計画及び進捗

Ⅲ-1. 連結四半期業績の推移



➤ 連結売上高の約9割を収益不動産販売事業が占めるため
四半期毎に業績が大きく変動。

Ⅲ-2. 連結業績計画（2018年5月10日公表）

（単位：百万円）

	2017年3月期 （実績）	2018年3月期 （実績）	2019年3月期 （計画） ※2018年5月10日公表	2019年3月期 （第5次中期経営計画） ※2016年5月12日公表
売上高	18,969	22,299	24,000	18,000
EBITDA	1,216	1,348	1,600	1,600
経常利益	748	926	1,000	1,000
当期純利益	540	584	660	660
ROE（期末）	8.5%	5.8%	6.2%	7.4%

（注1）EBITDA（償却等前営業利益）：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償却費等には減価償却費、ソフトウェア償却費、のれん償却費等の現金支出を伴わない費用を含みます。
また当社では、固定資産の中に長期保有収益不動産を含む場合があり、当該収益不動産の売却損益の一部は、特別損益の区分に計上しております。EBITDAは、当該特別利益を含めて算出しています。

（注2）ROE（期末）：当期純利益÷期末自己資本

2019年3月期業績計画

- ① **売上高**：第5次中期経営計画(2016/5/12公表) 180億円 ⇒ 業績計画(2018/5/10公表) 240億円
第5次中計策定時の想定と比較し、売上高及び売上原価が同程度に高い水準で推移しているため。
- ② **ROE(期末)**：第5次中期経営計画(2016/5/12公表) 7.4% ⇒ 業績計画(2018/5/10公表) 6.2%
ライツ・オフリングの実施等により、自己資本の額が第5次中計の想定と乖離したため。

Ⅲ-3. 収益不動産残高/賃料収益/ROAガイダンス

業ぎ高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP

(単位：百万円)

Guidance	2018年3月期末 (実績)	2019年3月期3Q (実績)	2019年3月期末 (計画) ※2018年5月10日公表
米国販売用 収益不動産残高 (平残)	2,846	3,922	3,763
国内短期/中期販売用 収益不動産残高 (平残)	10,176	9,910	11,921
国内長期保有用 収益不動産残高 (平残)	6,357	9,176	10,503
収益不動産残高合計 (期末残)	22,376	22,243	30,000
賃料収益EBITDA	716	814	935
収益不動産販売事業 ROA	11.5%	16.0%	8.6%

(注1) 2019年3月期3Q (実績) の賃料収益EBITDA及び収益不動産販売事業ROAは通年換算しています。

(注2) 収益不動産残高には、税務当局から過年度の消費税に関する更正通知を受領したことに伴い資産計上している消費税等引当見積額を含めておりません。

IV – エクイティ・ファイナンス実施について

第21回新株予約権（第三者割当）の概要

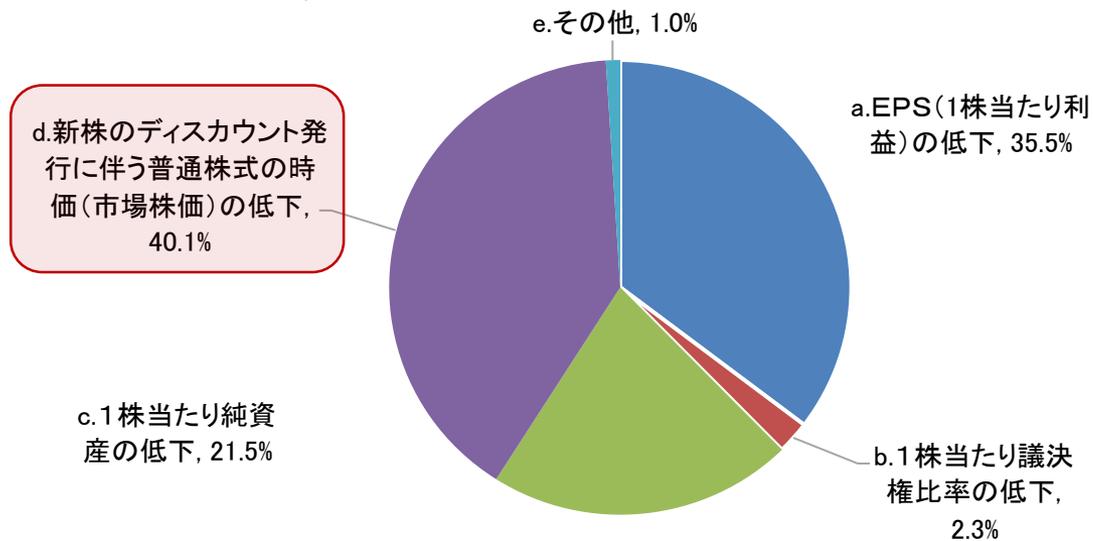
割当日	2018年8月20日
割当先	マイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社
新株予約権の総数	530,000個
当該発行による潜在株式数	53,000,000株（新株予約権1個につき100株）
調達資金の額	約20.2億円（手取総額：約20.0億円） ※新株予約権発行分：0.1億円 + 新株予約権行使分：20.1億円
行使価額	1株あたり38円（固定）
進捗	3Q時点で、約9.7億円（総額の48%）の調達。 行使期間は2020年8月19日まで。

(参考) 2018年9月27日公表

※ 2018年9月27日公表の株主アンケート
(「ADW株主クラブ会員」が対象) より抜粋

設問

上場企業全般の資本政策についておうかがいします。保有されている株式の発行体(上場企業)が増資を行う場合に懸念されるものを、以下から1つお選び下さい。 回答者: 1,888人



- **当社の個人株主は、ディスカウント発行に伴う株価下落を警戒**
⇒ **新株予約権行使価額を、公表日(2018年8月2日)の終値と同額に設定**

IV-3. (参考) 「ADW株主クラブ」について

目的

- 多くの株主とのリレーションを強化するべく、2017年9月より入会受付を開始したWebで運営する会員組織。

機能

- 会員に対し、業績やトピックを中心とする当社の現況情報を適時発信。
- 1万株以上保有の会員には、プレミアム会員として優待ポイントを進呈。
- 会員に対するアンケートを随時実施し、株主の意見を直接的かつタイムリーに把握。
⇒2018年3月から4月にかけて、第1回のアンケートを実施し（2018年9月27日公表）、以後の資本政策の参考とした。

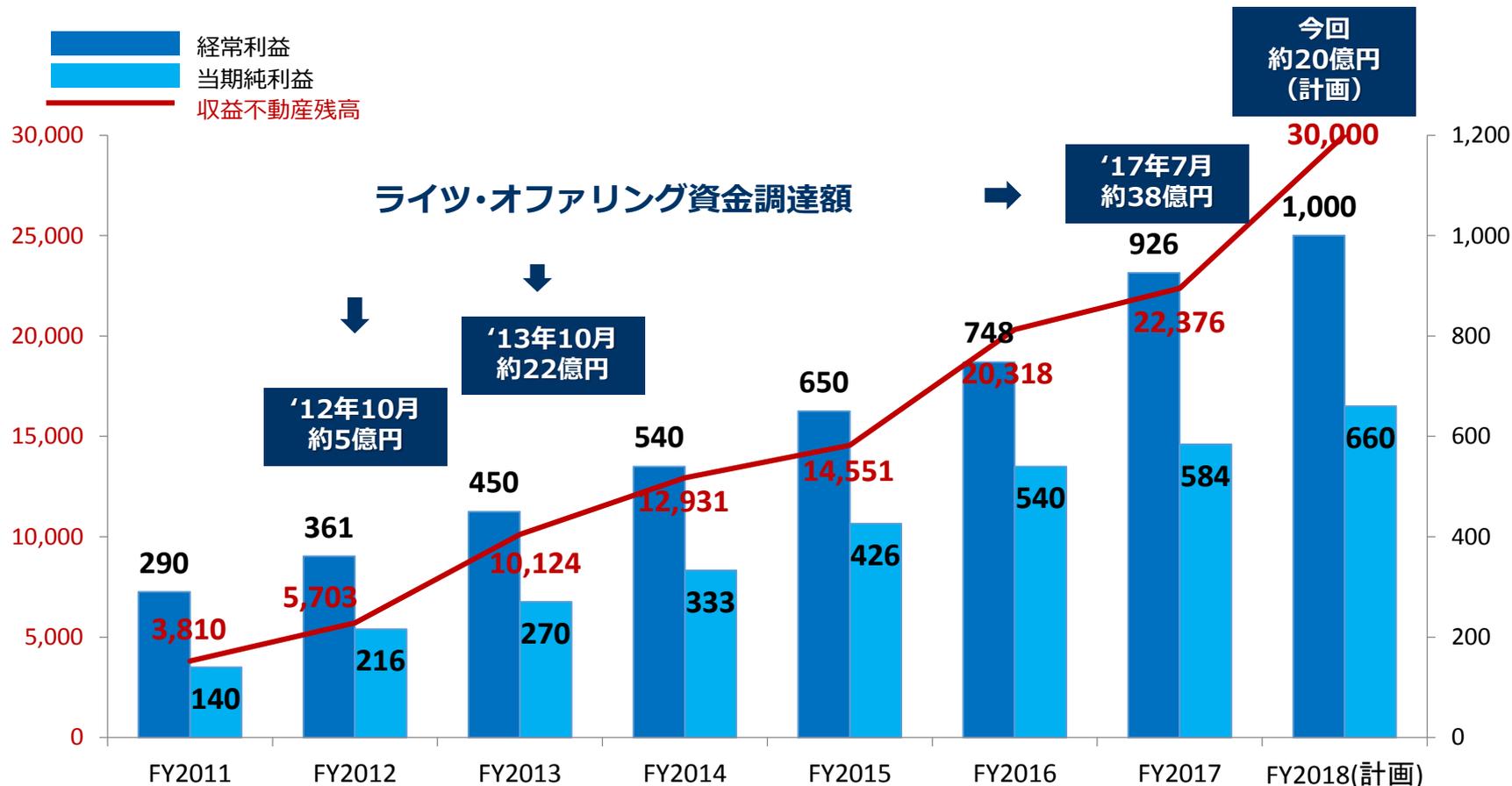
規模

- 2018年12月末時点で会員数は5,900人強。
株主数全体に対する割合は27.5%。



経常利益・当期純利益・収益不動産残高の推移

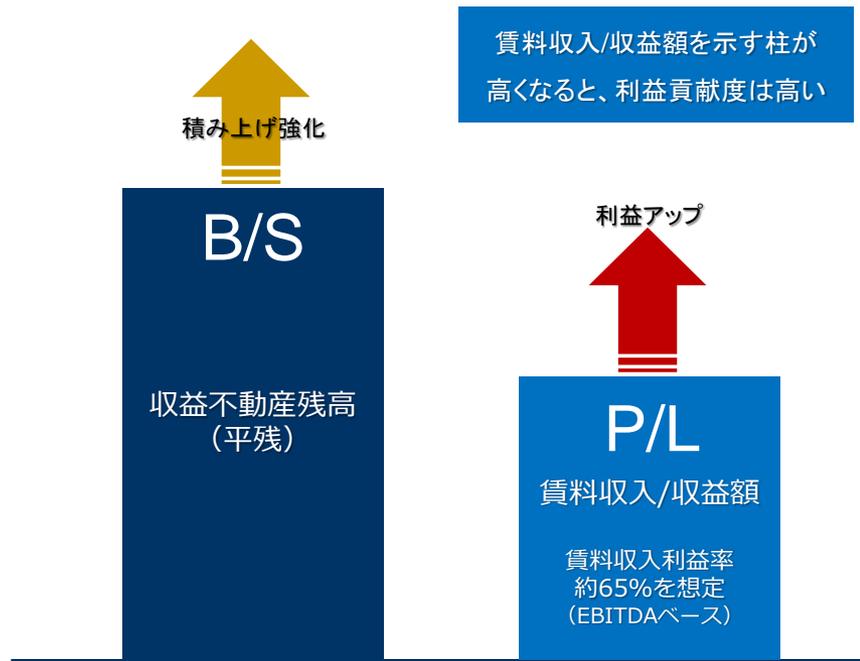
(百万円)



➤ **資金調達と収益不動産残高積み上げの推進により**
備わっていた戦略的柔軟性を、当第2四半期にて発揮。

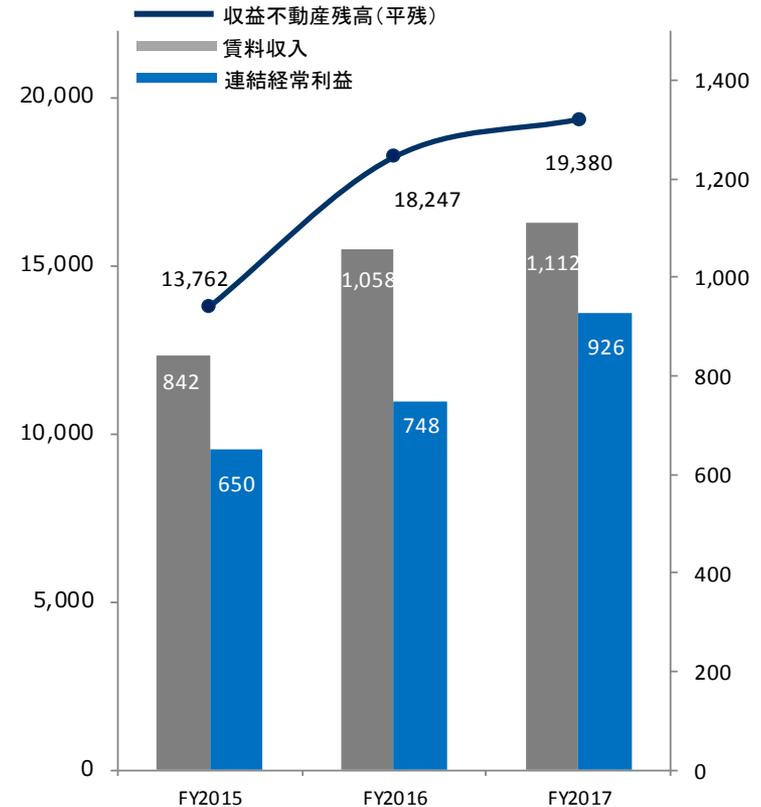
V - 参考資料（当社経営戦略）

収益不動産残高と賃料収入の関係



収益不動産残高の積み上げを強化すると、賃料収益額が増加するため、利益全体への貢献が向上

(単位：百万円)



賃収の増加とともに利益インパクトは高まる
収益安定化モデルへ着実に転換

V-2.経営戦略②：収益不動産残高積み上げがもたらす利点

当社残高の積み上げによる2つの利点

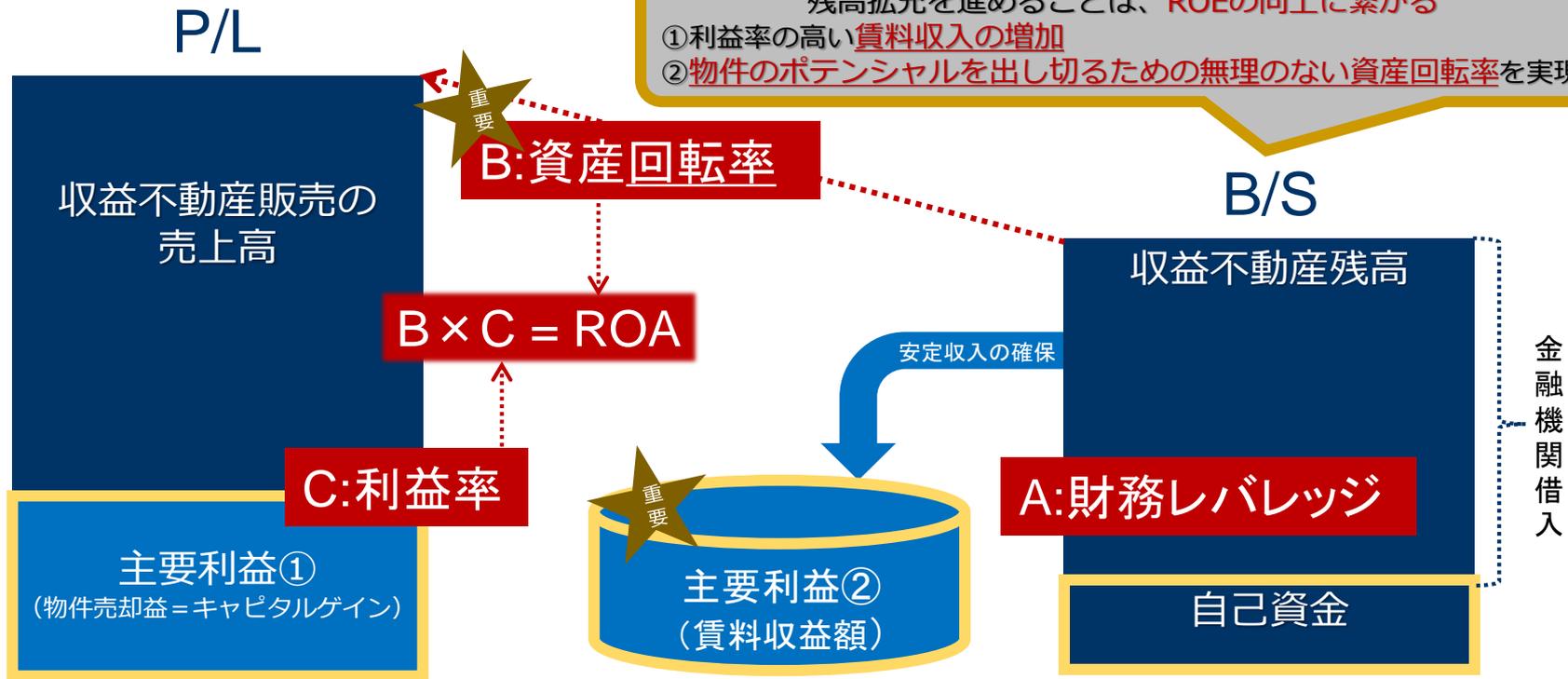
$$ROE = \frac{\text{財務レバレッジ(A)}}{\text{<収益不動産残高 / 自己資金>}} \times \frac{\text{資産回転率(B)}}{\text{<売上高 / 収益不動産残高>}} \times \frac{\text{収益不動産販売の利益率(C)}}{\text{<収益不動産販売に係る利益 / 売上高>}}$$

(当社ROEイメージ図)

$$ROA(\%) = \frac{\text{収益不動産販売に係る利益}}{\text{収益不動産残高}}$$

残高拡充を進めることは、ROEの向上に繋がる

- ①利益率の高い賃料収入の増加
- ②物件のポテンシャルを出し切るための無理のない資産回転率を実現



VI- 参考資料（会社概要・株主構成・連結業績推移）

VI-1. 会社概要

- 社名 株式会社エー・ディー・ワークス（A.D.Works Co.,Ltd.）
- 本社 東京都千代田区内幸町1-1-7 日比谷U-1ビル 13階
- 設立 創業1886年（明治19年）2月／法人化1936年（昭和11年）5月
- 資本金 43億8,276万円（2018年12月末現在）
- 上場日 2015年10月東証一部市場変更（3250） / 2007年10月東証JASDAQ上場
- 子会社
 - 株式会社エー・ディー・パートナーズ（不動産管理）
 - 株式会社エー・ディー・デザインビルド（建設）
 - 株式会社スマートマネー・インベストメント（小口化投資商品販売等）
 - A.D.Works USA, Inc.（米国子会社の管理）
 - ADW-No.1 LLC（米国収益不動産事業）
 - ADW Management USA, Inc.（米国収益不動産管理）
- 取締役

代表取締役社長CEO	田中 秀夫
取締役副社長	米津 正五
常務取締役CFO	細谷 佳津年
常務取締役	木村 光男
取締役上席執行役員	田路 進彦
取締役上席執行役員	金子 幸司
取締役執行役員	鈴木 俊也
取締役（監査等委員）	原川 民男
取締役（監査等委員）	大戸 武元
取締役（監査等委員）	須藤 実和

VI-2. 株主構成 (2018年12月末現在)

発行済株式数/株主数

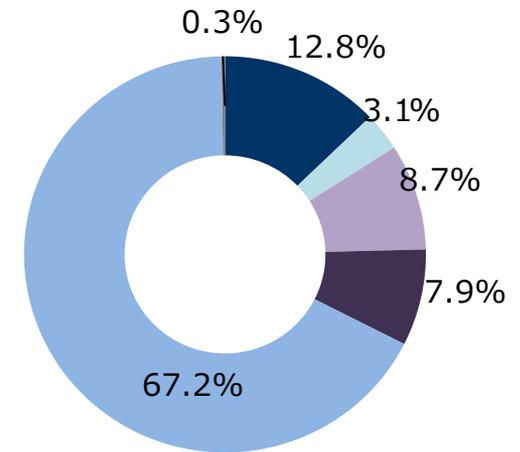
発行済株式数：349,737,193株

株主数：21,513名

大株主の状況

No.	株主名	所有株式数 (株)	所有割合 (%)
1	田中秀夫 (当社代表取締役社長)	35,722,139	10.21
2	有限会社リバティーハウス	16,216,000	4.63
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	10,466,100	2.99
4	J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 1300000	9,216,468	2.63
5	マイルストーン キャピタル マネジメント株式会社	9,000,100	2.57
6	BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS LSCB RD	7,880,300	2.25
7	野村信託銀行株式会社 (投信口)	6,262,700	1.79
8	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	5,437,800	1.55
9	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	5,120,800	1.46
10	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口2)	4,298,400	1.22

所有者別分布 (所有株式割合)

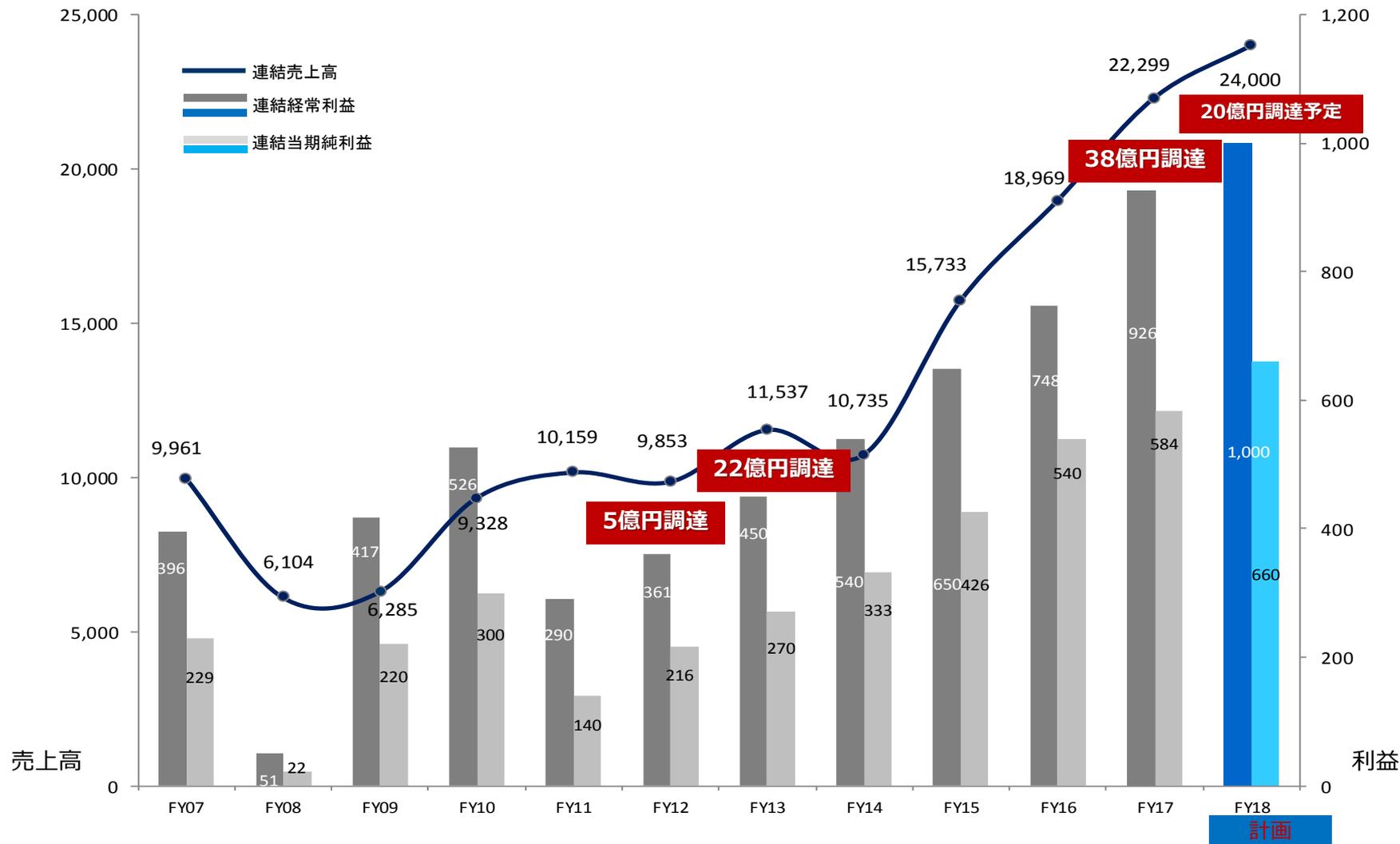


VI-3. 連結業績推移

業ぎ高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP

(単位：百万円)



(注) 2008年3月期 (FY07) 及び2009年3月期 (FY08) は連結財務諸表を作成していないため、個別財務諸表の数字を掲載しています。



VI-4. 連結業績の推移（実績サマリー）

業ぎ高める。変わり続ける。

A.D.W. GROUP
SINCE 1955

（単位：百万円）

	2011年 3月期 (実績)	2012年 3月期 (実績)	2013年 3月期 (実績)	2014年 3月期 (実績)	2015年 3月期 (実績)	2016年 3月期 (実績)	2017年 3月期 (実績)	2018年 3月期 (実績)
連結売上高	9,328	10,159	9,853	11,537	10,735	15,733	18,969	22,299
連結経常利益	526	290	361	450	540	650	748	926
連結当期純利益	300	140	216	270	333	426	540	584
純資産	2,132	2,205	2,896	5,496	5,478	5,842	6,415	10,152
総資産	8,537	6,258	9,117	14,274	16,681	17,925	25,832	30,801
収益不動産残高	6,114	3,810	5,703	10,124	12,931	14,551	20,318	22,376
賃料収入	407	380	416	460	717	842	1,058	1,112
売上高対賃料収入比率	4.4%	3.7%	4.2%	4.0%	6.7%	5.4%	5.6%	5.0%
従業員数	44人	53人	59.5人	68人	99人	115人	136人	146人

Ⅶ- 参考資料（第5次中期経営計画関連）

VII-1. 第5次中期経営計画の前提：国内収益不動産事業（PES分析）

	機会(O)	脅威(T)
政治 (P)	<ul style="list-style-type: none"> - 大胆な金融政策（イールド・ギャップの拡大） (不動産に対する投資ニーズの拡大) - 資産税課税の強化 (個人富裕層の税対策ニーズ増大) - 消費税増税（10%）前の駆け込み需要 - 消費税増税（10%）政策の延期 - 財政出動による一時的な景気浮揚の奏功 	<ul style="list-style-type: none"> - リフレ政策の失敗 (金利上昇、賃料/土地価格の下落) - 不動産価格の上昇トレンド (不動産価格の高騰による利回り低下、投資適格不動産の減少) - 海外発の突発的なイベント発生 (中国・中東・欧州発のイベント発生リスク、米国大統領選の行方) - 国内の政権交代リスク (日銀金融緩和政策の停滞) - 消費税増税(10%)前の駆け込み需要の反動
経済 (E)	<ul style="list-style-type: none"> - オリンピック開催に伴う不動産価格/賃料上昇期待 ← (不動産投資に対する潜在ニーズの喚起) - インフレヘッジ不動産投資増加 (不動産に対する投資ニーズの拡大) - 金融機関の積極的な資金貸出姿勢 (収益不動産残高の拡大に対し、追い風) 	<ul style="list-style-type: none"> - オリンピック後を睨んだ投資姿勢の慎重化/ 不動産市況の低迷 (不動産の流動性低下、個人富裕層への影響は限定的) - 国債下落/金利上昇による投資心理の冷え込み (個人富裕層への影響は限定的) - 参入企業増による仕入競争の激化 (景気リスクが小さい小型物件に着目する個人・同業者の増加) - 建築費の高騰 (新築や大規模修繕のコスト増・工事要員不足) - 景気回復の鈍化/デフレの再来
社会 (S)	<ul style="list-style-type: none"> - 東京圏の人口増加（～2020年） (投資条件には必須であり、リーシングにも利点) - 海外不動産投資マネーの流入 (海外からの日本評価、国内不動産市況の活況) - 在留外国人の増加 (賃貸物件ニーズ拡大) - 都心部のインフラ整備・再開発 (雇用増により、法人・個人ともに賃貸物件ニーズ拡大) - 株高やIPOによる富裕層世帯数の増加 (個人富裕層増加による顧客層の拡大) 	<ul style="list-style-type: none"> - 長期的な少子高齢化・人口減 (人口減による賃貸不動産への影響) - 海外マネーの流入による不動産価格の高騰 (利回り低下、投資適格不動産の減少、仕入競争激化) - 首都圏直下型地震リスク (不動産投資マインドの激減) - 大型IPO案件の増加 (株式市場の需給悪化による株価下落圧力)

不動産市況の変動可能性に対し、事前の備えが必要と判断

VII-2. 第5次中期経営計画の前提：米国収益不動産事業（PES分析）

		機会(O)	脅威(T)	
政治 (P)	国内	<ul style="list-style-type: none"> - 日銀の大規模金融緩和政策の継続 (更なる円安メリットの享受) - 国内税制改正 (富裕層の税対策ニーズ増大) 	国内	<ul style="list-style-type: none"> - 海外資産の監視強化/税制改正 (海外資産への課税強化の可能性)
	米国	<ul style="list-style-type: none"> - FRBによる金融緩和政策の緩やかな着地の実施 (米国経済の安定見通し、米国での資産運用ニーズ拡大) 	米国	<ul style="list-style-type: none"> - FRBの金融引締めによる金利上昇 (米国経済の停滞リスク、世界景気の減速懸念) - 米国不動産オーナーに対する規制強化 (米国不動産投資へのハードル上昇)
経済 (E)	国内	<ul style="list-style-type: none"> - 本邦金融機関の積極的な資金貸出姿勢 (金利負担低減、有利なローン条件) - 相続税/贈与税改正による、不動産投資ニーズの増大 (富裕層の投資、資産形成が不動産に向く) 	国内	<ul style="list-style-type: none"> - 本邦事業会社の海外進出 (競合他社の参入増加)
	米国	<ul style="list-style-type: none"> - 米国の継続的な経済成長 (先進国の中でも先行き良好な投資環境) 	米国	<ul style="list-style-type: none"> - 米国経済の停滞 (世界的なデフレ危機)
社会 (S)	国内	<ul style="list-style-type: none"> - 国内人口の減少に伴う投資適格物件の枯渇 (海外不動産投資へのニーズ、分散投資の促進) - 渡米経験者の存在 (米国に対する親近感、ハードルの低下) 	国内	<ul style="list-style-type: none"> - 国際情勢の変化に伴う為替動向の急展開 (リスクヘッジ通貨の模索、円安進行の見直し)
	米国	<ul style="list-style-type: none"> - 米国人口の継続的増加/新規物件供給不足 (賃料収入は安定的かつ増収傾向) 	米国	<ul style="list-style-type: none"> - 中国人富裕層の米国への更なる進出 (不動産価格の上昇) - 地政学的リスク (紛争リスク拡大に伴う安全面での懸念) - 米国の地震リスクの顕在化 (日本からの分散投資のメリット低下)

米国の事業可能性のみならず、国内事業のリスクヘッジとしての役割

ADビジネスモデルの進化

収益不動産の積み増し

収益安定化モデルへの転換

個人富裕層のニーズに合わせた対応

- 収益不動産の種類充実
米国収益不動産・物件規模・用途
- プライベートコンサルティングの徹底

オーナー（顧客）への高付加価値の提供

オーナー（顧客）との長期取引に繋がる

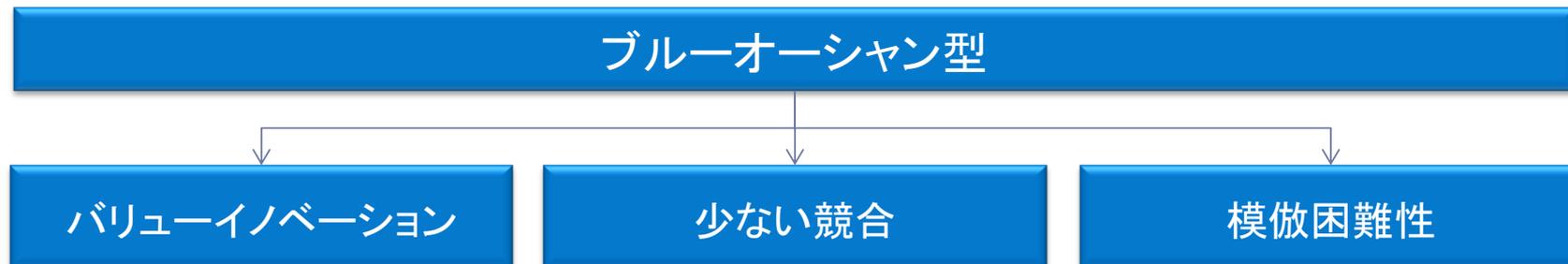
長期取引を前提とした、オーナー（顧客）の低コスト化の実現

ADビジネスモデルの
グッド・サイクルの結果

不動産業界におけるユニークなポジショニングの確立が可能

Ⅷー 参考資料（A.D.W.グループビジネスモデルの特色）

ビジネスモデルの特色



具体的な特色

- ①ワンストップソリューション
- ②多岐にわたる競争優位性と社会的意義
- ③安定的な収益構造の追求(課題)

従来の不動産業の「物件ありき」の発想からは全く異なる、「ニーズありき」の“**オンリーワンビジネスモデル**”を目指す

Ⅷ-2. ビジネスモデルの特色①

①ワンストップソリューション

個人富裕層向け収益不動産事業

所有者

収入

① 仲介業者からの情報により投資機会分析

個人

② 旧オーナーから仲介業者を通じて仕入

当社

インカム
ゲイン

③ 自社保有物件をバリューアップ

④ 保有期間中高利回り享受(短期・長期)

⑤ 新オーナーへ主に仲介業者を通じて売却

キャピタル
ゲイン

⑥ 新オーナーの保有物件に対してPM

個人

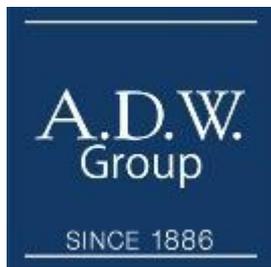
各種
フィー

⑦ 新オーナーに対してコンサルティング

②多岐にわたる競争優位性と社会的意義

情報力	<ul style="list-style-type: none">・約3千人の仲介営業パーソンへのダイレクトアクセス実施・上場企業としての信用力による仲介業者からの優先的情報取得
確実な出口	<ul style="list-style-type: none">・個人富裕層という確実な出口の存在
バリューアップ力	<ul style="list-style-type: none">・賃料アップ・空室率低下に向けた商品価値向上のリノベーション力・遵法性適合物件として再生し不動産価値を向上
迅速な判断	<ul style="list-style-type: none">・迅速な判断による早期のキャッシュ化
高信頼性	<ul style="list-style-type: none">・中古不動産物件に付きまとう情報の非対称性問題解消
強固なオーナーとの関係	<ul style="list-style-type: none">・当社がワンストップで関与するため新オーナーは信頼性が高く購入可能。所有後PM・コンサルティング(CRM戦略)

社会的意義



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。また、当社では、グループ全体の確度の高い情報及び合理的であると判断される情報を基に、各四半期における進捗の見通しを「フォーキャスト」として、随時更新し開示しております。

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：株式会社イー・ディー・ワークス 経営企画室

TEL：03-4500-4208

E-mail：ir@re-adworks.com