

通期

Securities  
Code

3300



A M B I T I O N

2020年6月期（通期）

決算説明資料

2020年8月14日（金）

2020

株式会社AMBITION

ISIN JP3128650003

- |           |                                    |       |
|-----------|------------------------------------|-------|
| <b>01</b> | <b>アンビシヨングループについて</b>              | P. 5  |
| <b>02</b> | <b>2020年6月期決算概要</b>                | P. 11 |
| <b>03</b> | <b>プロパティマネジメント事業</b>               | P. 19 |
| <b>04</b> | <b>インベスト事業</b>                     | P. 27 |
| <b>05</b> | <b>賃貸仲介事業</b>                      | P. 34 |
| <b>06</b> | <b>その他事業（不動産テック・保険・ホテル・海外システム）</b> | P. 39 |
| <b>07</b> | <b>今期業績予想</b>                      | P. 54 |
| <b>08</b> | <b>中期方針</b>                        | P. 57 |
| <b>09</b> | <b>APPENDIX</b>                    | P. 60 |

2020年6月期総括

**主力のプロパティマネジメント事業は想定を上回る好調な推移となった。**

一部の事業において新型コロナによる影響を受けた他、RPA事業を中心に約3.8億円の先行投資を実施した結果、

- 売上高274.14億円（前期比△7.5%）
- 営業利益9.21億円（同△42.2%）

での着地に。

2021年6月期方針

## 【不動産DX企業としての成長基盤を構築する1年】

全社的なDXの推進やRPA事業の成長に引き続き注力し、先行投資を適宜実施する方針。

新型コロナの悪影響を受けにくいプロパティマネジメント事業が引き続き牽引役となり、

■ 売上高306.28億円（前期比+11.7%）

■ 営業利益11.21億円（同+21.6%）

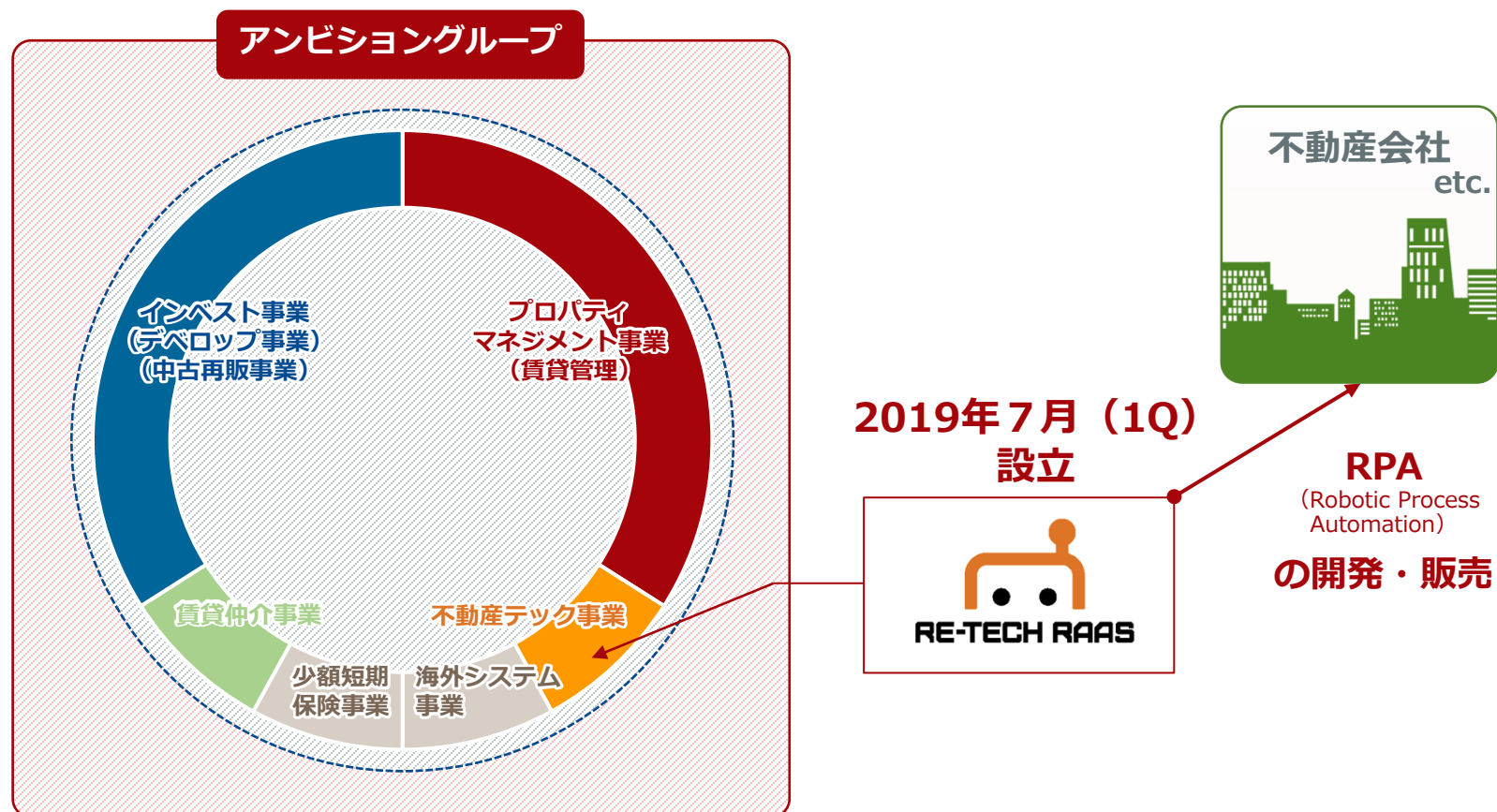
と2桁の増収増益の計画。

01

アンビショングループについて

不動産賃貸管理をメインとして、開発、仕入れ、販売から売買仲介、賃貸仲介、保険やシステム開発までをワンストップでカバーし、顧客の多様なニーズに応える事業を展開。

昨今では不動産テック事業において、新たな成長ドライバーとして期待されるRPA事業にも注力。



## “主力事業”

### プロパティマネジメント事業（賃貸管理）

アンビショングループの柱となる事業  
景気に左右されやすい不動産業界において、安定したストックビジネス

プロパティ  
マネジメント事業  
(賃貸管理)

### 賃貸仲介事業

10代後半～30代の独身をターゲットに  
約2万戸の高品質なAMBITION管理物件を中心とし賃貸仲介事業を展開

賃貸仲介事業

## “成長性の高い新規事業”

### 不動産テック事業

テクノロジーを活用し住まいの未来を  
創造する不動産テック事業  
RPA開発事業をメインとし不動産業界  
の未来を創造する

不動産テック  
事業

その他事業

海外システム  
事業

### 海外システム事業

ベトナムの現地法人  
ベトナムと日本の企業向けにWEBシステム  
の受託開発等を手掛け、当社グループの  
BPO業務も請け負っている

少額短期  
保険事業

### 少額短期保険事業

賃貸契約の際の保険契約など賃貸管理事業の拡大  
に伴い取り扱い件数の増加が見込める手堅い事業

インベスト事業

### インベスト事業

瞬発力抜群の不動産業界の花形事業  
数千万円の物件を次々に開発・販売

既存不動産事業の資産を活用して、  
**『住』領域のデジタルトランスフォーメーション（DX）**  
の推進と研究へ取り組み

既存の不動産事業

DXの事業軸

東京都心を主要エリアとした

- 賃貸管理事業
- インベスト事業
- 賃貸仲介事業

を幅広く展開

不動産事業に関する  
深い**ノウハウとビッグデータ**が蓄積

デジタル化による業界変革（to B）

- 業務を効率化する『RPA』
- ビッグデータに基づくAI事業

など

顧客体験の進化（to C）

- スマートホーム（IoT）
- AR・VR活用した内覧システム
- ブロックチェーンを活用した  
トークンコミュニティ

など



当社のミッションを実現するため、以下の理由からDXを推進

### 労働集約型ビジネス からの脱却

人手不足が社会課題となる中、  
不動産ビジネスにおいても  
生産性の向上が必須

### 顧客目線からの進化余地

数十年大きな進化がない  
『住』領域の進化余地は  
無限大

### 実現可能な能力

豊富な不動産ノウハウと  
早期からITに取り組んできた  
強みを融合

ミッションである“住まいに「未来」を、暮らしに「夢」を”  
の実現が可能な不動産業界のリーディングカンパニーへ飛躍

- 2019/7/2 「株式会社アンビション・レント（学生向け）」「株式会社アンビション・パートナー（法人向け）」の設立を発表
- 2019/7/19 合併会社「株式会社 Re-Tech RaaS（リテックラース）」の設立を発表（設立日：7/29）
- 2019/8/13 【アンビション・レント】中国人留学生向け大手賃貸業者「Uhomes」と業務提携合意を発表
- 2020/1/14 不動産投資クラウドファンディングサービス『Afunding（エーフランディング）』サイトオープン及び第1号案件の募集開始を発表
- 2020/3/02 AI・ロボット黎明期からの豊富な開発実績を手掛けるヘッドウォータースとの資本業務提携を発表
- 2020/3/26 出資先であるサイバーセキュリティクラウド<4493>が東証マザーズ上場を発表
- 2020/3/27 新型コロナウイルス感染症対策に関する当社の取り組みを発表

### 【2020年6月期4Q】

- 2020/4/24 当社民泊物件にて「リフレッシュプラン」の格安提供開始を発表
- 2020/5/01 株式会社アンビション・エージェンシーが株式会社アンビション・ルームピアを吸収合併
- 2020/5/14 販売用不動産の取得を発表
- 2020/5/15 2020年6月期通期業績予想の下方修正・配当予想の減額修正を発表
- 2020/6/26 【ヴェリタス】新築投資用デザイナーズマンション『PREMIUM CUBE 世田谷#mo』販売開始を発表

### ご参考【2021年6月期1Q以降】

- 2020/7/3 顧問として吉村宗一氏の招聘を発表（7/1付）
- 2020/7/14 2020年6月期通期業績予想の下方修正・配当予想の減額修正を発表
- 2020/7/16 【ヴェリタス】新築投資用デザイナーズマンション『LUMEED CUBE 菊川 PREMIUM』販売開始
- 2020/8/14 【リテックラース】「ラクテック反響倍増くん」不動産反響予測を行うAI関連特許取得を発表
- 2020/8/14 【ホープ】インシュアテックを推進する少額短期保険の新システム「MONOLITH(モノリス)」の開発を発表
- 2020/8/14 賃貸LTV(契約における通算収益)を最大化する独自のAIアルゴリズム開発を発表

02

## 2020年6月期決算概要

## 2020年6月期の通期連結業績予想を5月修正値から上方修正

緊急事態宣言発令後、インベスト事業において、金融機関の業務縮小により契約済み案件の決済先延ばしとなる事態が発生。2021年6月期への期ずれの可能性が浮上したことを主要因に、期初予想を下方修正



同宣言解除後、金融機関の業務体制の復旧により、2021年6月期へ期ずれ懸念が浮上していた売上高の一部(約11億円)・営業利益の一部(約3億円)が4Qに計上可能となり、5月修正予想から上方修正

### 【2020年6月期通期連結業績予想】

(百万円)

	期初予想	5/15修正予想 (A)	7/14修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (B÷A)
売上高	31,256	26,112	<b>27,434</b>	1,322	5.1%
営業利益	1,647	534	<b>920</b>	386	72.3%
経常利益	1,470	396	<b>799</b>	403	101.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	929	116	<b>281</b>	165	142.2%

2020年6月期業績

一部の事業で新型コロナウイルスの影響を受け、売上高**274.14億円**（前期比△7.5%）、営業利益**9.21億円**（同△42.2%）と減収減益で着地  
(百万円)

	2019年6月期 通期実績	2020年6月期 通期実績	前期比
売上高	29,636	<b>27,414</b>	<b>△7.5%</b>
売上総利益	6,257	5,241	△16.2%
販売管理費及び 一般管理費	4,662	4,319	△7.4%
EBITDA※	1,825	<b>1,173</b>	<b>△35.7%</b>
営業利益	1,594	<b>921</b>	<b>△42.2%</b>
経常利益	1,433	<b>817</b>	<b>△42.9%</b>
税金等調整前当期純利益	1,337	710	△46.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	736	<b>327</b>	<b>△55.6%</b>

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + ソフトウェア減価償却費 + のれん償却費

## プロパティマネジメント事業

4Qも前年同期比で**増収増益**。  
コロナ禍でも安定した管理戸数の増加および高入居率をキープし、**想定を上回る業績推移**に。新型コロナをきっかけにテレワークをはじめとした次世代型管理業務等の促進に繋がった

- ・新型コロナによる業績影響：◎
- ・緊急事態宣言発令による業績影響：◎
- ⇒同宣言解除による業績影響：◎

## インベスト事業

4Qは前年同期比で**増収増益**。  
緊急事態宣言発令による金融機関の業務縮小により決済先延ばしとなる事態が発生⇒同宣言解除後、金融機関の業務体制の復旧により決済が再開となったものの、**21年6月期への期ずれが一部発生**

- ・新型コロナによる業績影響：△
- ・緊急事態宣言発令による業績影響：×
- ⇒同宣言解除による業績影響：○

## 賃貸仲介事業

4Qは前年同期比で**減収赤字**。  
緊急事態宣言発令により、外出自粛・引っ越し自粛傾向が強まり、来店者数が減少。学生・法人需要が低迷⇒同宣言解除後、**需要が徐々に回復**。リモート内見などオンライン接客を強化

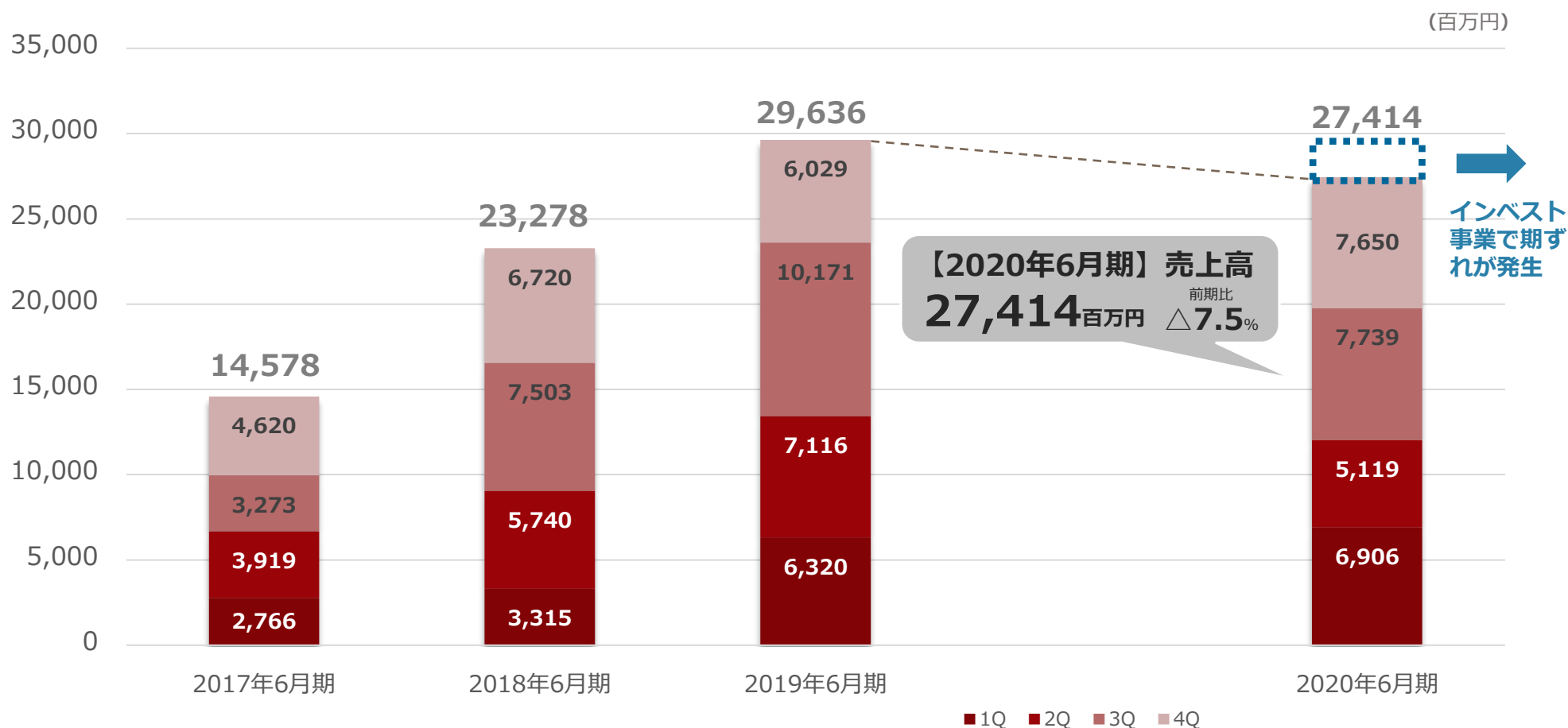
- ・新型コロナによる業績影響：△
- ・緊急事態宣言発令による業績影響：×
- ⇒同宣言解除による業績影響：○

## その他事業

4Qも**先行投資を実施**し、前年同期比で**増収赤字**。  
コロナ禍において不動産テック事業の商談やセミナーをオンラインへ移行し受注を獲得。ホテル事業は緊急事態宣言中に一時休業⇒同宣言解除後に再開。保険・海外事業は新型コロナの影響なし

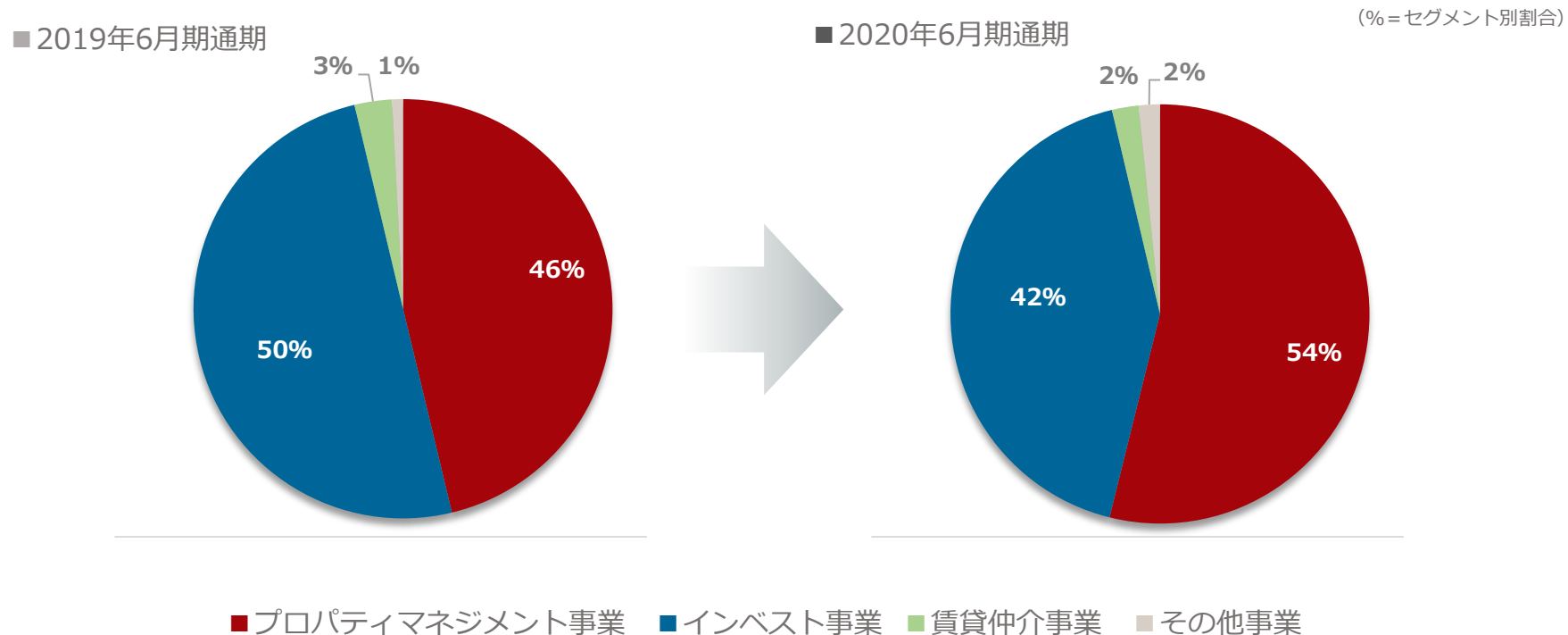
- ・新型コロナによる業績影響：テック○ 保険◎ ホテル× 海外◎
- ・緊急事態宣言発令による業績影響：テック△ 保険◎ ホテル× 海外◎
- ⇒同宣言解除による業績影響：テック○ 保険◎ ホテル× 海外◎

- **売上高は例年、下期偏重の傾向**（主カのプロパティマネジメントはストックビジネスで、引越しのハイシーズンが当社の下期にあたるため）
- 20年6月期はインベスト事業で期ずれが発生するなど新型コロナにおける緊急事態宣言発令の影響を受けて、創業以来継続していた連続増収には届かず



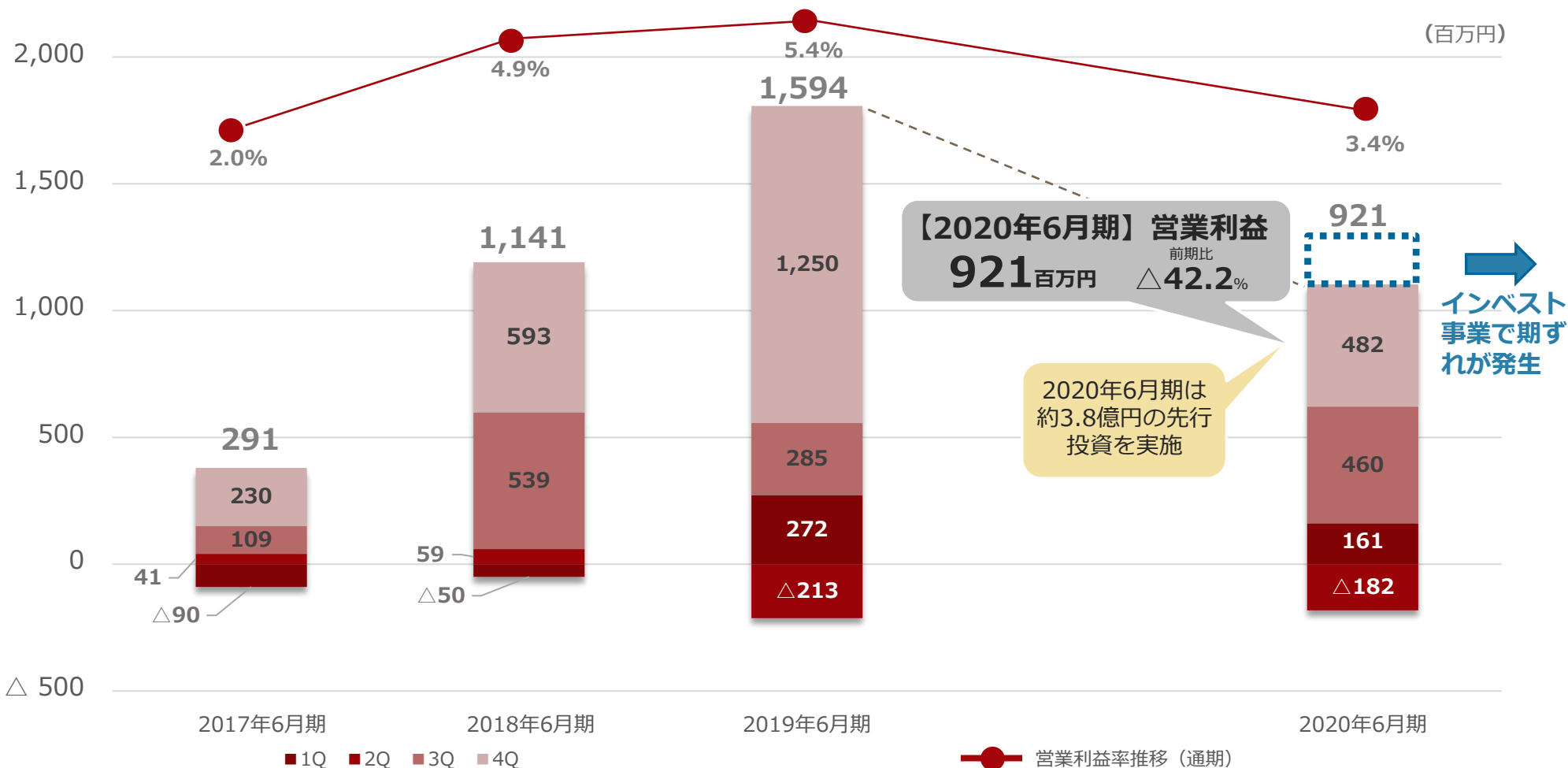
19年6月期はインベスト事業におけるヴェリタスの自社開発物件の販売が好調だったため、一時的に売上比率がプロパティマネジメント事業を超え50%となったもの、**20年6月期の売上比率は再びプロパティマネジメント事業がトップ**となった

## 【売上高比率】





- **営業利益においては例年、売上高以上に下期偏重の傾向**（賃貸管理および賃貸仲介は契約件数の増加に伴い、利益が積み上がっていく傾向のため）
- 20年6月期はRPA事業を中心に約3.8億円の先行投資を実施したことやインベスト事業等で新型コロナウイルスにおける緊急事態宣言発令による影響を受けて、営業利益率は3.4%に低下



- 有価証券の時価評価により投資有価証券及び純資産が増加（主に出資先のサイバーセキュリティクラウド<4493>新規上場に伴う含み益発生）
- 自己資本比率が前年末**18.9%**⇒**25.5%**に上昇

（百万円）

	2019年6月期末	2020年6月期末	前年増減額
流動資産	9,807	<b>9,395</b>	△412
固定資産	3,840	<b>5,819</b>	1,979
繰越資産	10	<b>4</b>	△6
資産合計	13,659	<b>15,219</b>	1,560
流動負債	4,222	<b>5,639</b>	1,417
固定負債	6,834	<b>5,682</b>	△1,152
純資産	2,602	<b>3,897</b>	1,295
負債純資産合計	13,659	<b>15,219</b>	1,560

03

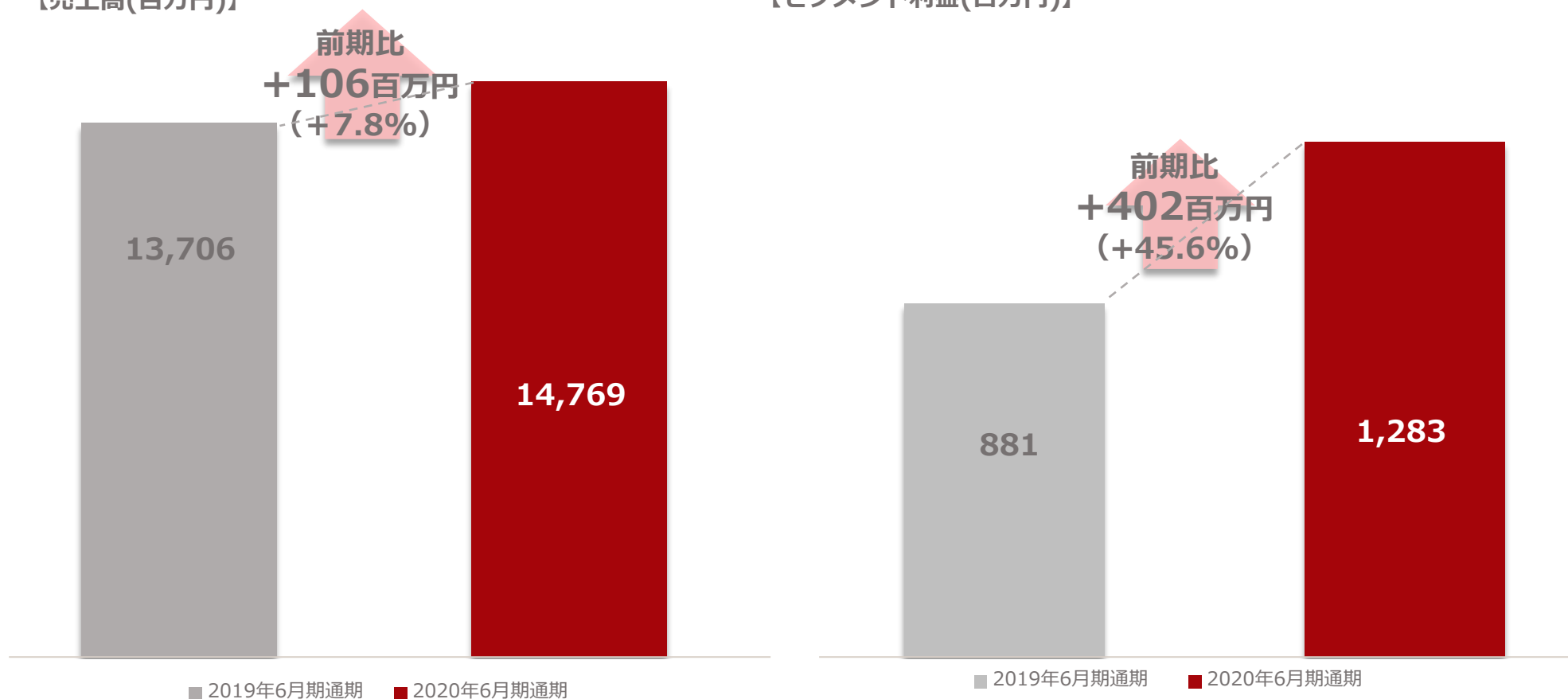
## プロパティマネジメント事業

(AMBITIONを中心に、ヴェリタス・インベストメント、VALORでも一部展開)

- プロパティマネジメント事業の通期売上高は、新型コロナの悪影響を受けず、管理戸数の増加と高入居率の維持により**前期比7.8%の増収**
- 同セグメント利益は、家賃相場の上昇による一戸あたりの利益幅の拡大、債権回収による引当金減少等により**同45.6%の大幅増益と好調**

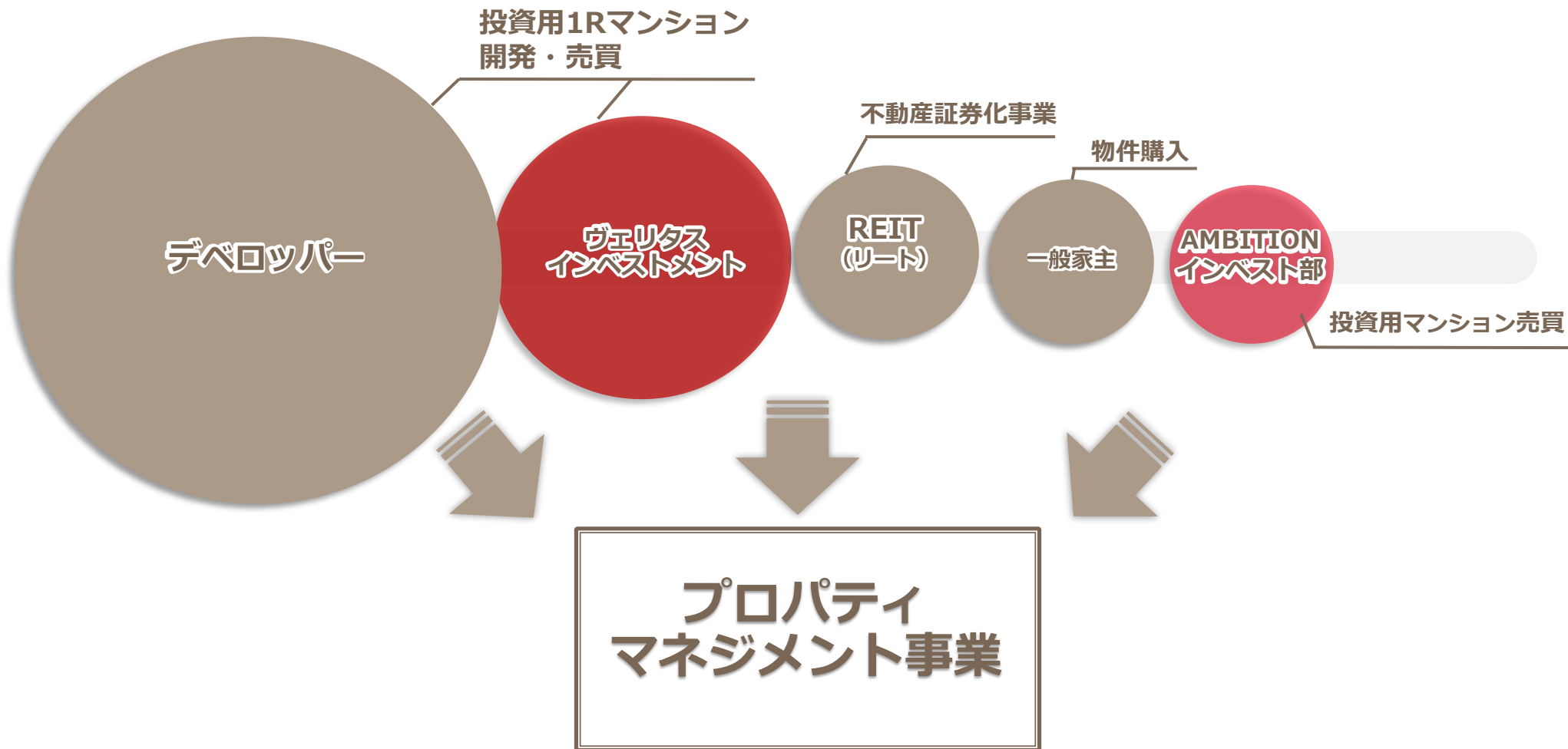
【売上高(百万円)】

【セグメント利益(百万円)】



## 安定した自社管理物件獲得のための事業スキームを構築

- 【グループ内】 連結子会社ヴェリタス・インベストメントを中心に、AMBITIONインベスト部からも物件を獲得
- 【グループ外】 当社はリーシング力で高い評価を得ており、多方面から物件を供給

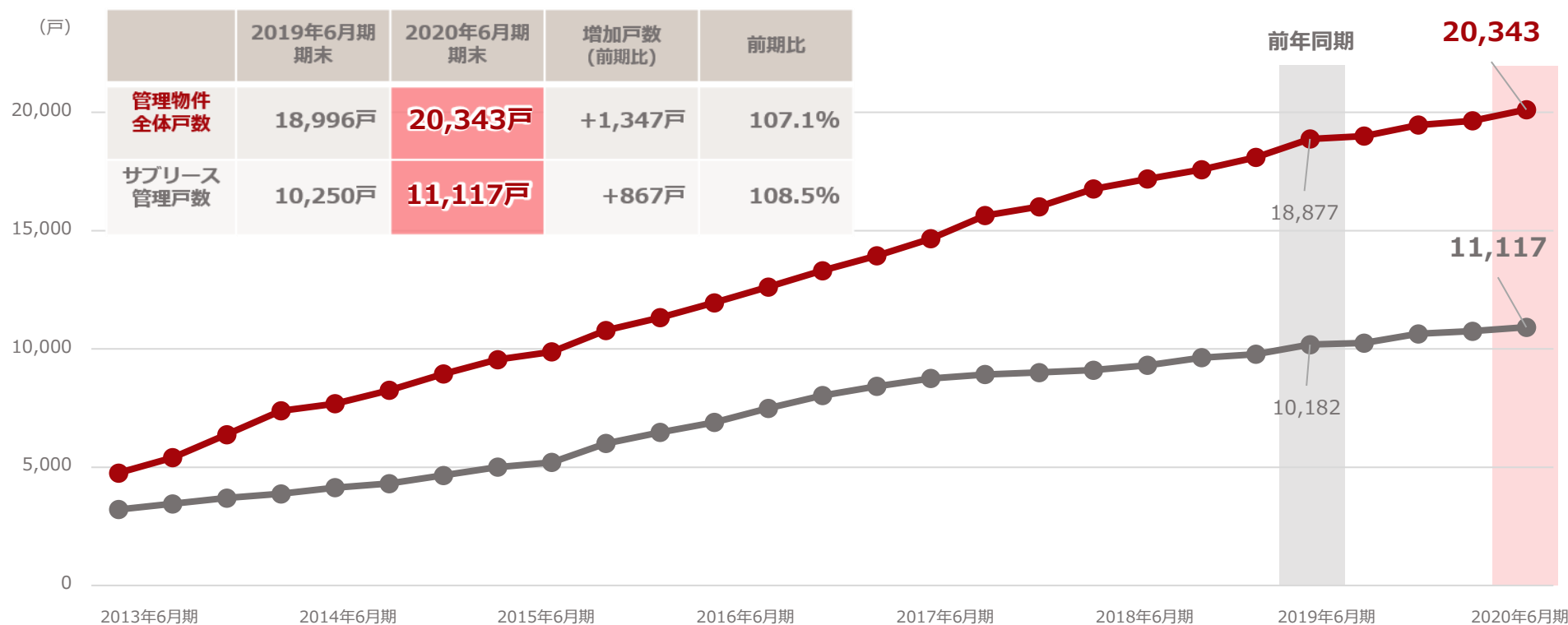


2007年9月の創業よりプロパティマネジメント事業を中核として展開

不動産の売買はマクロ経済によって影響を受けますが、賃貸管理はストックビジネスであり、**KPIである管理戸数の右肩上がりの増加**により、景気に左右されることなく順調に業績を伸ばしている

今後も物件の適正な価値評価を行いつつ、積極的に拡大していく予定

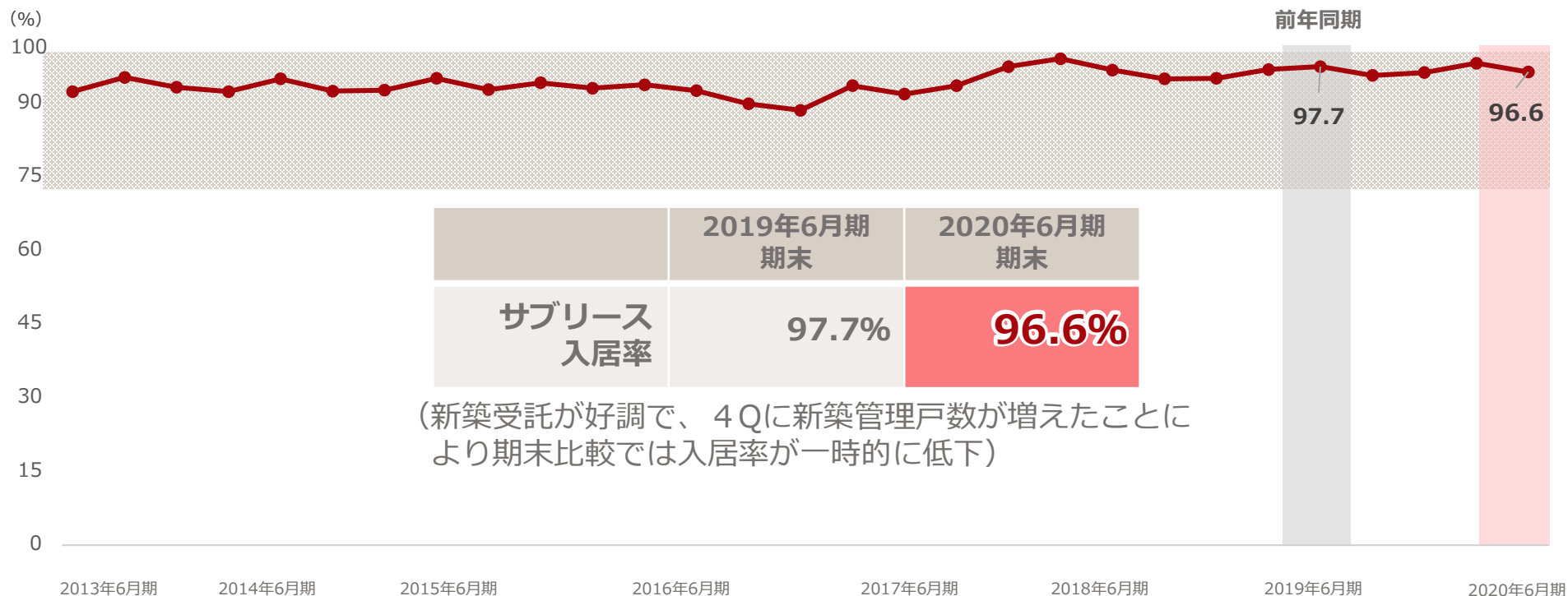
管理戸数およびサブリース管理戸数の推移



需要の高い東京23区内を中心に、デザイナーズなどハイクオリティな物件を多数保有  
また、自社で賃貸仲介事業も展開しているで、**業界の中でも高水準の入居率**をキープ

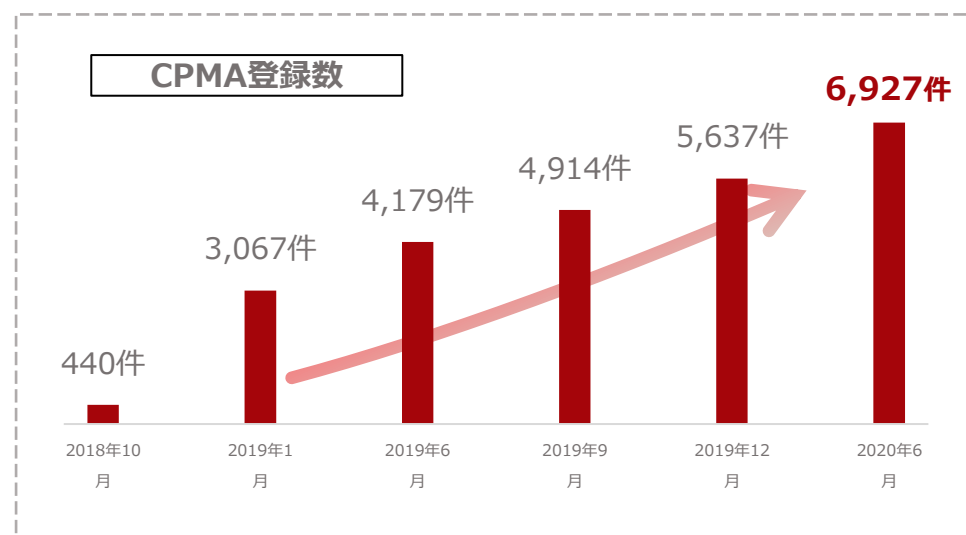
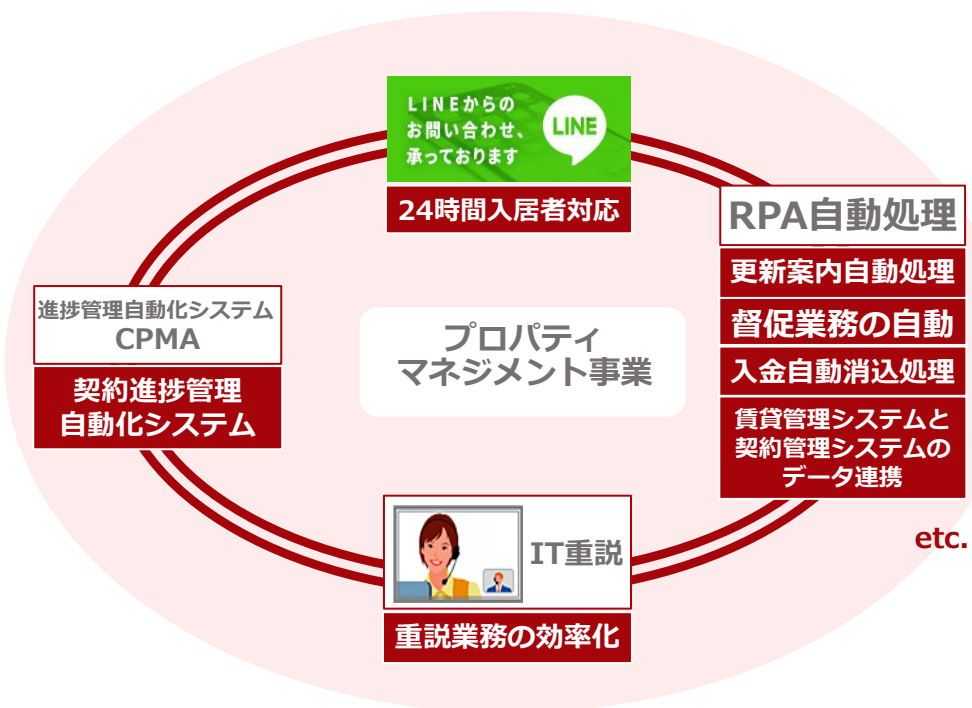
- 管理物件：デザイナーズなどハイクオリティなワンルームマンション中心
- エリア：東京（23区中心）+ 神奈川・千葉・埼玉の一都三県に集中
- ターゲット層：若年層向け中心

## 入居率の推移



## 不動産DX企業としてRPAの導入に続き、2018年10月より当社独自の契約進捗管理自動化システム「CPMA」を導入し、業務効率アップ&仲介業者様とリレーションの効率化

仲介業者様との日々の膨大な業務を簡素化するソリューションとして、  
仲介業者様専用サイト・契約進捗管理自動化システム  
「CPMA」(Contract Process Management Automation)を導入し、  
仲介業者様に好評



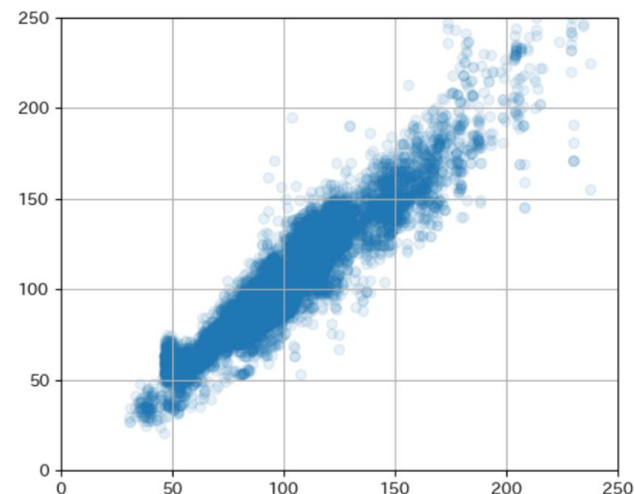


不動産DXの一環として、**賃貸LTV（通算利益）を最大化させる独自のAIアルゴリズムを開発**  
これにより、従来、属人的であった賃貸実務を自動化・最適化することが可能に

数百万に及ぶ当社の**賃貸ビッグデータ**をAIにより集計・分析

物件収益の最大化に**最適な賃料・プラン**をAIが推論

	importance_A	importance_B	importance_Total
141.住所_市区町村名			
410.部屋設備情報			
152.age_building			
140. [redacted]	789	18	807
411. [redacted]	420	255	675
411. [redacted]	407	258	665
142. [redacted]	434	228	663
251. [redacted]	168	491	660
186. [redacted]	401	120	521
411. [redacted]	100	204	305
903. [redacted]	154	144	298
148. [redacted]	265	32	297
149. [redacted]	257	30	288
187. [redacted]	74	83	158
101 [redacted]	150	4	154



Out[9]: (9.848826217647535, 6.41039519193608)

※画像の記載データはイメージ

➡ **本アルゴリズムにより、利益率のさらなる向上を目指す**

## ■ 今期21年6月期は**不動産DXをさらに促進**

- ・ CTI(電話着信時に顧客情報を表示)とIVR(自動音声応答)を組み合わせたCRM（顧客管理システム）、修繕管理システムなど、次世代管理業務の促進に向けた複数の新システムを導入予定
- ・ 定型的な作業については引き続きRPAを推進

⇒他社向けに開発したものが**不動産RPA+BPOパッケージ『ラクテック』**

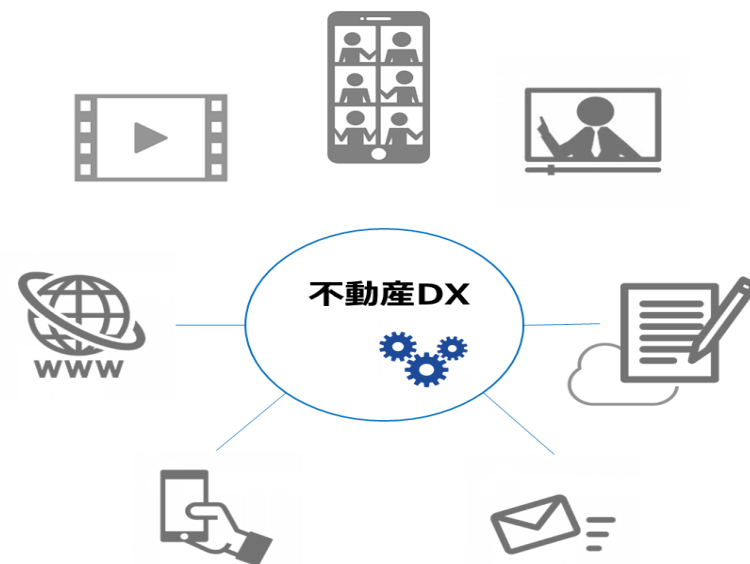
## ■ KPIである管理戸数の増加、高入居率の維持に努める

## ■ 今後も安定的な業績成長、増収増益基調が継続する見通し

民泊物件だった大田区の2棟物件

- ・ セジヨリ池上 (C'est joli IKEGAMI)
- ・ HANEDA Bienvenue

⇒新型コロナの影響でインバウンド需要・民泊需要が低迷したため、2020年7月より家具付き賃貸・普通賃貸に切り替えて提供。今後は全て普通賃貸にする予定



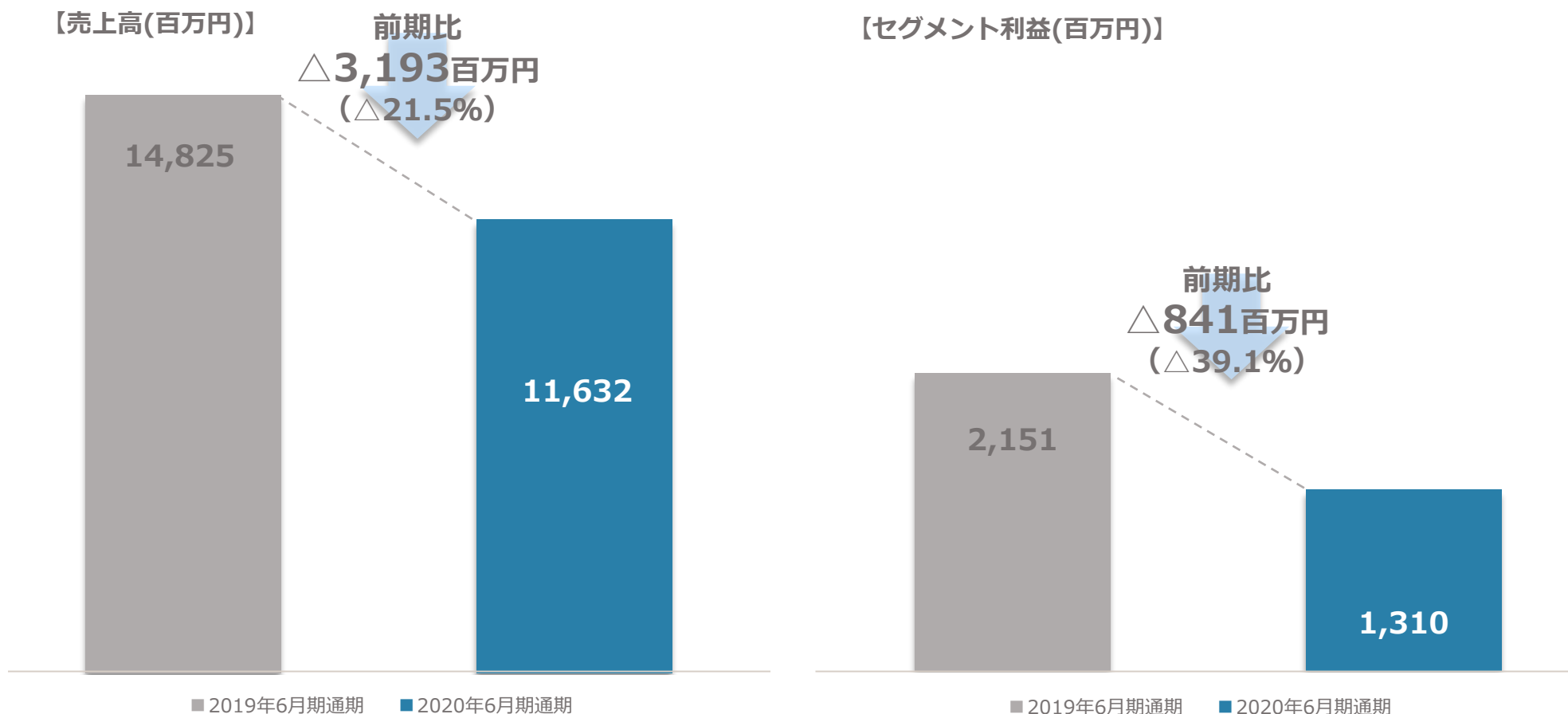
**不動産DXにより顧客満足度を向上**

04

## インベスト事業

(ヴェリタス・インベストメントを中心に、AMBITIONインベスト部でも展開)

- インベスト事業の通期売上高は、前年に比べて売却件数が減少する計画であったこと、緊急事態宣言の影響により21年6月期への期ずれが一部発生したことで**前期比21.5%の減収**
- 同セグメント利益は、減収に伴い**同39.0%の大幅減益**。自社開発の新築物件2棟において一部期ずれが発生した





## ヴェリタスの新築投資用デザイナーズマンション販売好調

投資家のリスクを最低限に抑えることは、投資用ワンルーム販売で最も重要

ヴェリタスの物件は、高賃料 × 高入居率 = 高利回りで多くの投資家のリスクを回避

### 【PREMIUM CUBEシリーズ】

**有名デザイナー監修 + 都内プレミアムエリア**(目黒区、渋谷区、新宿区、港区、品川区、中央区)  
**= 高賃料 × 高入居率 = 高利回り**



「立地」「デザイン」「設備仕様」  
3乗 (CUBE) から、  
プレミアムな資産価値の創造を実現

ヴェリタスのインベスト事業のみの実績  
【2020年通期実績】

売 上 高	<b>111億円</b> (前期比11.4%減)
物 件 決 済 戸 数	<b>344戸</b> (同14.2%減)

(2021年6月期への期ずれが発生)

【2020.6上期】：新築の自社開発物件に限られており、中古物件も多数

【2020.6下期】：全物件が【新築物件】 そのうち1棟は【大型物件】

緊急事態宣言発令を受けた金融機関の業務縮小により、契約案件の決済が先延ばしとなる事態が発生  
同宣言解除後、金融機関の業務体制の復旧により、決済が再開となったものの、一部の売上計上が  
21年6月期へ期ずれ

2020年6月期【下期】  
売上計上分



2020年6月期【上期】売上計上分

※他、中古物件多数あり

(注) 設計図面等をもとに作成された完成予想図であり、実際とは異なる場合があります。



## AMBITION本体のインベスト部は、立地を重視した中古物件の『価値の最大化』が強み

### 【事業内容】

- 不動産の一棟販売
- 分譲マンションのリノベーション・再販《中古》
- 不動産売買仲介

独自のリノベーションブランド・「**AMBITION+RENO**」を展開しており、一つ一つの住まいに新たな価値を創造・提供



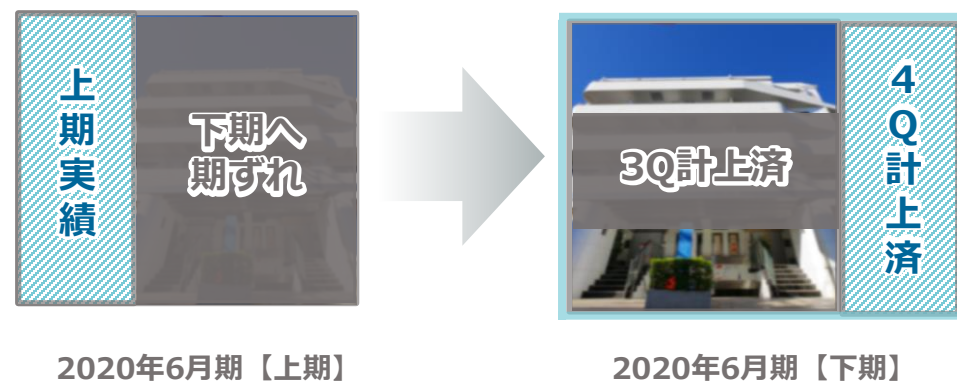
今後も**首都圏のプレミアムエリア**において魅力ある開発物件でアンビショングループ全体へのシナジー効果を追求する計画

## 新型コロナの影響で中断していた物件仕入れを緊急事態宣言解除後の6月より再開

上期はAMBITIONインベスト部でも物件の完成が遅れ、**下期に期ずれとなった大型物件を3Qで計上。**

新型コロナの影響で物件の購入意欲が低下していた3Qにおいて物件仕入れを一時中断していたものの、現在は物件の仕入れ・販売共に再開し、堅調

### 売上計上イメージ図



2019年11月

2019年12月

2020年1月

不動産物件の開発・販売  
を行うインベスト事業の  
新事業として、  
**不動産特定共同事業の  
許可を取得**

「不要不動産ゼロ」を  
実現すべく、ネット型  
リユース事業を手掛ける  
**バイセルテクノロジーズ  
と業務提携。**

同社を通じた**不要不動産  
の買取り**、リノベーション後の再販、同物件のク  
ラウドファンディング等

不動産投資クラウドファ  
ンディングサービス  
**『AFUNDING』の  
サイトをオープン。**

第3号案件まで実施し、  
多数の申込み受付を  
完了

スマホで申し込める！





今期21年6月期のヴェリタス販売物件数は前期と同程度の見込み（自社開発の新築物件中心）

【好立地】  
都内プレミアムエリア  
×  
【好デザイン】  
お洒落なデザイナーズマンション

魅力的な投資物件のみを取り扱っているため人気が高く、今後も早期完売が予想される

現在販売中の新築物件



05

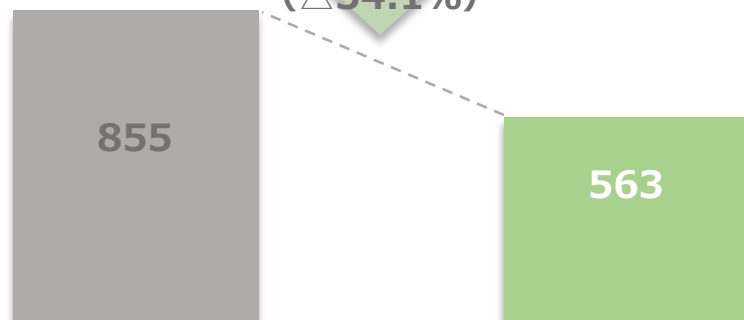
## 賃貸仲介事業

(アンビション・エージェンシー、VALORで展開している他、  
新会社としてアンビション・レントおよびアンビション・パートナーを1Qに設立)

- 賃貸仲介事業の通期売上高は、戦略的な店舗閉鎖（ルームピア7店舗閉鎖・1店舗をバローに変更）を実施したことや、緊急事態宣言発令の影響で来客数が減少、学生需要・法人需要も低迷したことにより**前期比34.1%の減収**
- 同セグメント損益は**赤字転落**。段階的な店舗閉鎖は上期までに実施済みであったため、本来は下期から収益回復を想定していたが、緊急事態宣言発令により当初想定額を大きく下回る結果（下期は0.3億円の黒字）に留まり、上期時点での赤字（△0.98億円）をカバーできなかった

【売上高(百万円)】

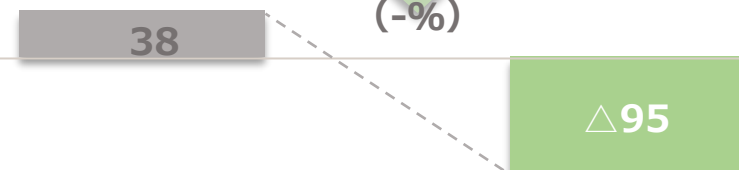
前期比  
△292百万円  
(△34.1%)



■ 2019年6月期通期 ■ 2020年6月期通期

【セグメント損益(百万円)】

前期比  
△133百万円  
(-%)



■ 2019年6月期通期 ■ 2020年6月期通期

- WEB集客中心にシフトチェンジし、店舗数を段階的に縮小させたものの、当社は実店舗の**リーシング力が強み**でもあり、**プロパティマネジメント事業における高入居率の維持に貢献**
- 新型コロナをきっかけにVR内見の重要性が急激に高まり、遠方のお客様の対応も実施。5月から導入した**新リモート接客システム**の需要が高まっている



ルームピア WEB・法人課

-直営仲介-  
**ルームピア5店舗**（アンビション・エージェンシーが運営）  
**・バロー7店舗が**  
**事業を後押し**



バロー 鶴見店



ルームピア 中目黒店



ルームピア 高田馬場店



バロー 相模大野店



バロー 横浜岡野店



バロー 二俣川店



ルームピア 東大宮店



ルームピア 銀座店



バロー 上大岡店



バロー 横浜店



バロー 日吉店

2019年7月（1Q）、賃貸仲介事業の一部では、事業の棲み分けとして会社を分社化し、株式会社アンビション・レント（学生向け）と株式会社アンビション・パートナー（法人向け）を設立。

新型コロナによる影響で入学・入社 of 延期となり、部屋選びがストップしている傾向が強かったものの、緊急事態宣言解除後は**需要が徐々に回復**しつつある

学生向け



株式会社アンビション・ルームピアの学生課が独立し、『株式会社アンビション・レント』に

法人向け



株式会社アンビション・ルームピアの法人課が独立し、『株式会社アンビション・パートナー』に。

BtoB事業を展開し、提携企業の従業員のお部屋探しをサポート



異郷好居

2019年8月（1Q）からは「中国のUhomesとの業務提携」による外国人留学生のお部屋探しも開始するなどサービス向上を図っている

今期21年6月期は**アンビション・エージェンシー**(ルームピアを運営)が**黒字転換の見通し**

### 取り扱い物件の戦略変更

現状は仲介物件中心(1物件あたりの競合が多い状態)



今後はバローのように自社管理物件を増やしていく(1社独占)

### DXを推進

- 「ラクテック仲介版」の導入により、入力業務の人員削減および反響数の大幅アップに成功
- WEB集客好調
- リモート接客・VR内見・電子契約など非対面サービスを強化

### 生産性の向上

戦略的な店舗閉鎖はすでに完了し、近くに大学があるなどダイレクトな需要の高い店舗のみで展開

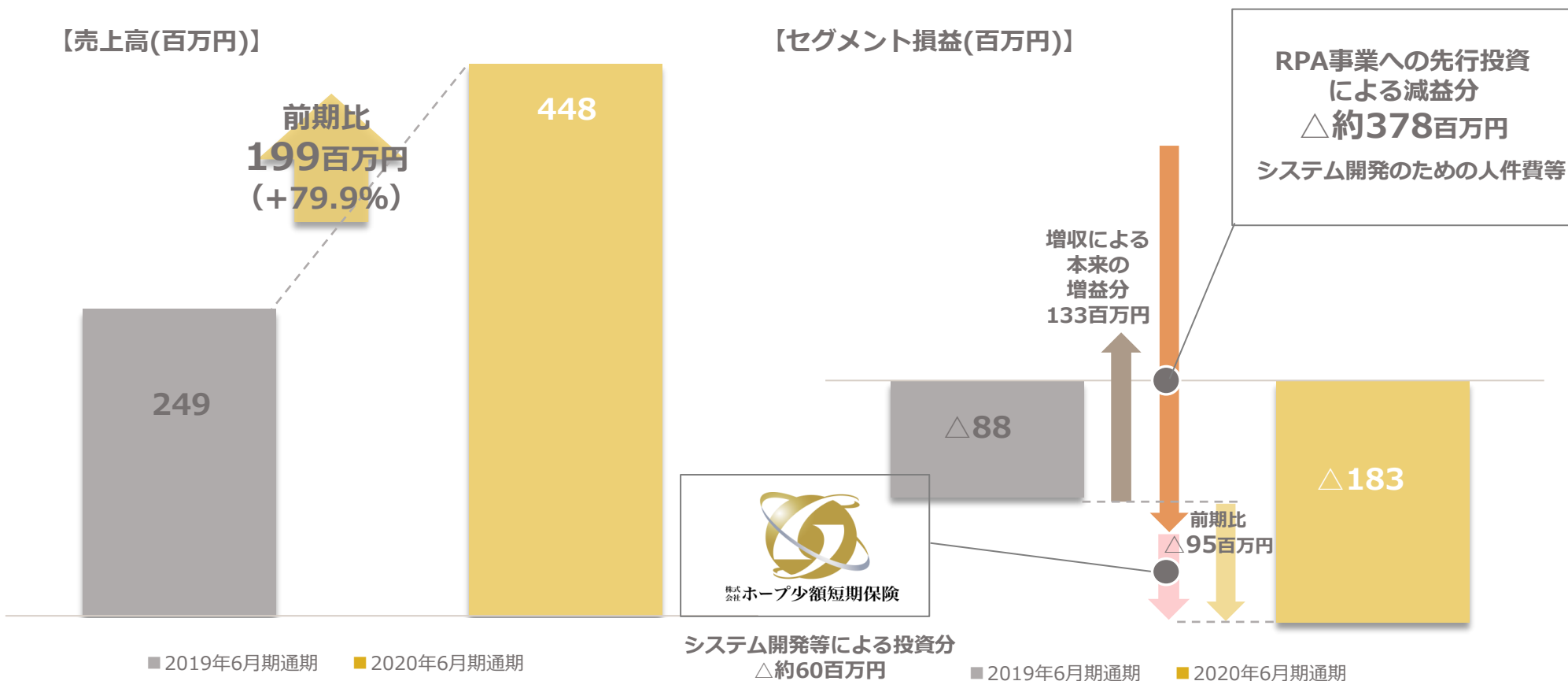
# 06

## その他事業

- 不動産テック事業（新会社Re-Tech RaaSを1Qに設立）
- 少額短期保険事業（ホープ）
- ホテル事業（AMBITION）
- 海外システム事業（アンビションベトナム）



- その他事業の通期売上高は、ホテル事業の売上増加および少額短期保険の契約件数増加等により**前期比79.9%の増収**
- セグメント損益は、RPA事業の先行投資（約3.8億円）および少額短期保険のシステム投資（約0.6億円）による影響で**赤字幅拡大**





# 『住』領域のDXを実現するための先行投資

を19年6月期4Qより実施中

## RPA推進



リテックラース設立



AI×RPAツール  
『ラクテック』の  
開発とマーケティング

## ペーパーレス化

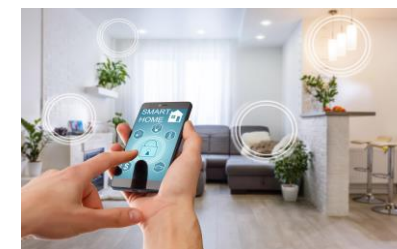


ペーパーロジック社  
との資本業務提携



IT重説システムなど  
への積極投資

## 顧客体験の進化



IoTスマートホーム  
への取組み



遠隔からでも内見可能な  
VR内見への取組み




2019年7月（1Q）、不動産会社向けRPA開発・販売会社として  
AMBITIONとRPAテクノロジーズの合併会社  
株式会社 Re-Tech RaaS（リテックラース）を設立



Re-Tech RaaS（リテックラース）とは、「**Real Estate**（不動産）」+「**Technology**（技術）」+「**Robots**（ロボット）」+「**Software as a Service**（サービスとしてのソフトウェア）」を掛け合わせた造語であり、「不動産テック会社としてロボットを活用したネットワーク型サービス」という意味を持つ

リテックラースの『ラクテック』シリーズは、通常のRPAに加えて、BPO、AI予測まで実装した**不動産RPA**パッケージ。

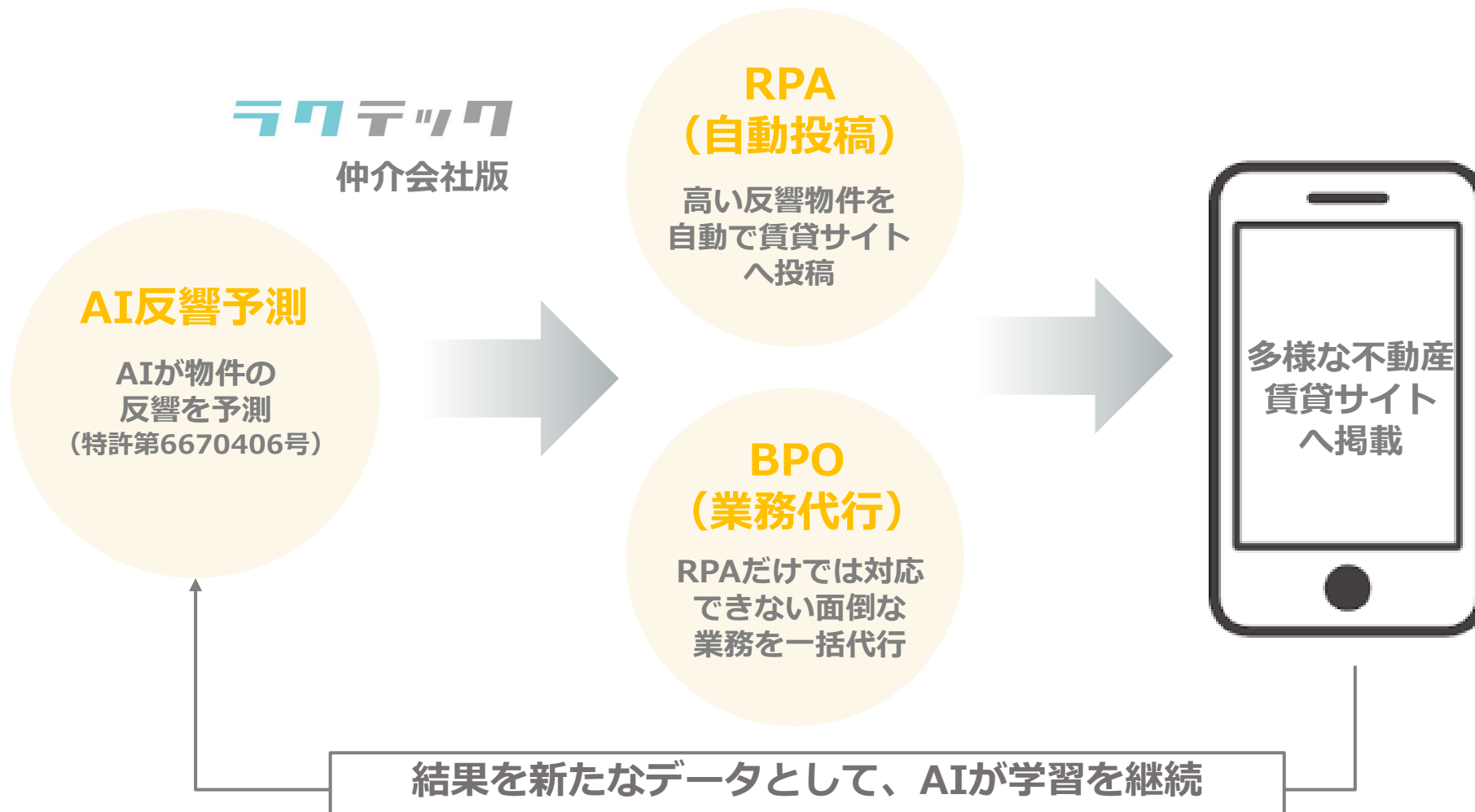
2019年12月より、『管理会社向け』・『仲介会社向け』・『AI反響予測』の**3パターン**を**SaaSモデル**で提供

	AI反響予測	RPA機能 (自動化)	BPO (業務効率化)
	○	○	○
	○		
		○	○

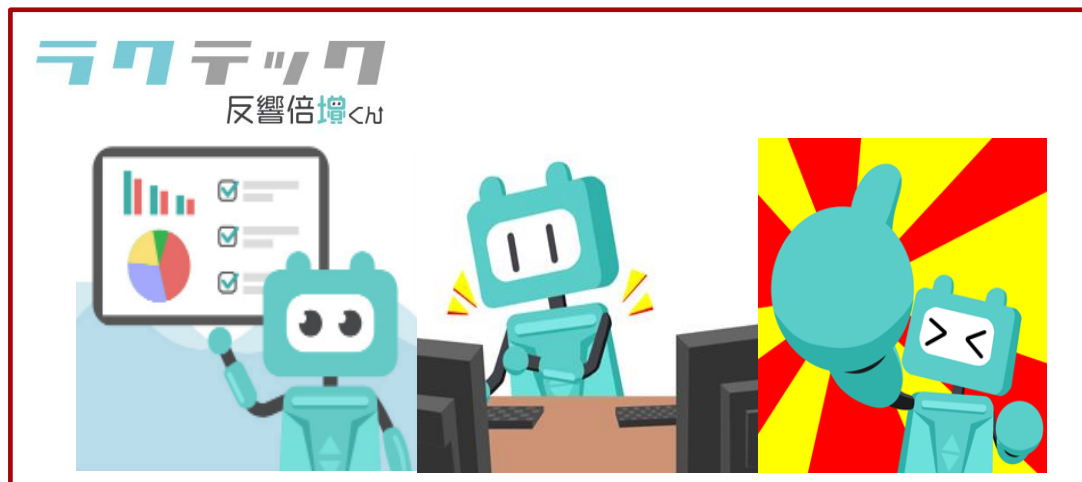
個社ごとのカスタマイズも可能

RPA + BPO + AI + 賃貸ビッグデータ = 圧倒的な業務効率化

さらに、継続的な学習・推論サイクルにより、AI精度は自律的に向上



## 主な市場優位性は、豊富な賃貸ビッグデータに基づいたAIによる物件の反響予測 (特許第6670406号)



### AI 賃貸物件反響予測ロボット

不動産ナレッジをRPAに組み込み、物件情報をAIが分析して「お客様が借りたい物件」を予測。**AI関連の特許を取得**し、市場優位性を確立

#### 【カスタマー導入メリット】

「店長の代わりにアルバイトが物件情報を入力しても、店長より良い反響（お客様の反応）が獲得できる」など、業務効率アップとお客様のニーズを掴むロボットとして好評。

さらに、ユーザー独自の特性を活かしたモデルを構築し、学習を重ねて時期の特徴を踏まえた反響予測を立てるため、使用する毎に精度が向上

## 導入企業様からの評判も良好



### 「ラクテック管理会社版」を導入

以前は2人で1日かかっていた入力業務が、導入後は1人で1時間まで削減。  
高付加価値業務（営業）へ集中できるようになりました。

都内不動産管理会社A社様



### 「ラクテック仲介会社版」を導入

AI反響予測により、属人的な物件選定を解消。  
導入後に1件あたりの入力時間が半分以下になりました。

都内賃貸仲介会社B社様



### 当社グループの賃貸仲介会社でも「ラクテック仲介会社版」を導入

「自動投稿、業務代行により業務効率が大幅にアップし、入力作業に関わる人員を50%削減できました

連結子会社

株式会社アンビション・エージェンシー

重要機能を実装したプロダクト開発が完了したため、  
今後は攻めに転じ、一気に**不動産RPA市場でシェア拡大**を狙う

### 営業部隊の拡充



現状、最小限の営業部隊  
を一気に拡充

### マーケティングの強化



WEBを中心とした広告  
投資を実施

### 代理店・アライアンス戦略



ネットワークを活用し  
販売ルートを拡充

全国約12万5000社の不動産管理・仲介会社へアプローチ

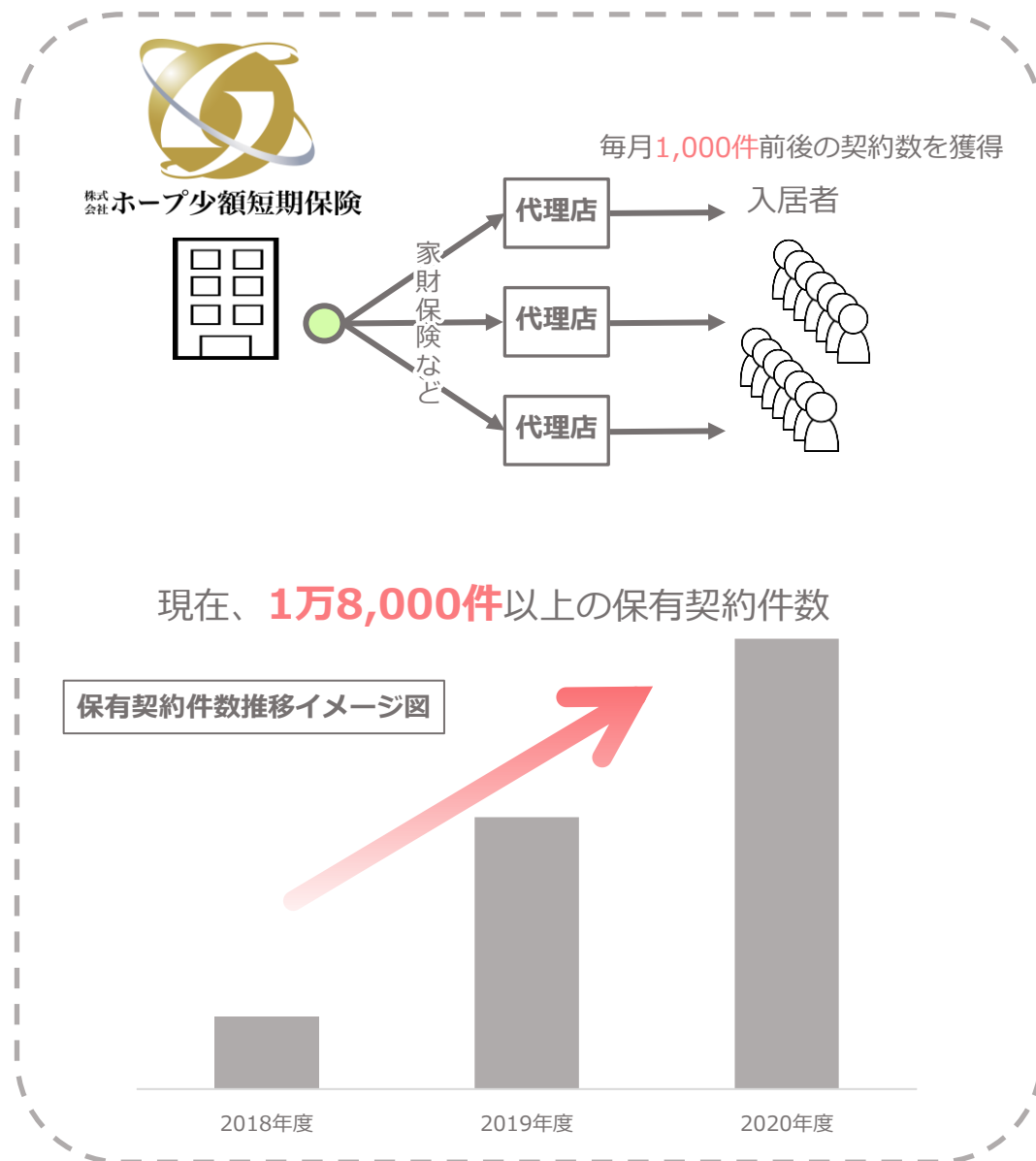
**不動産業のRPA導入率は高くないため、市場拡大余地は大きい**

株式会社ホープ少額短期保険は、**2016年11月**の設立より、アンビシヨングループの管理物件・仲介物件にかかわるお客様に対し、賃貸住宅入居者向け家財保険・賠償責任保険などの契約を担当



【POINT】

- ・毎月1,000件前後の新規契約数
- ・管理物件の増加により保険契約数も増加
- ・グループ内に少額短期保険事業を持つことでお客様の多様なニーズに応えることが可能





## 2020年9月：新商品の発売およびインシュアテックを推進する新システムを導入予定

新商品「**新すまいの安心保険**」は、お客様のニーズに合わせた多様なプラン等補償内容が手厚くなることにより、市場での競争力が強くなるため、保険の加入増が見込まれる



- ・ 設備破損リスク補償
- ・ 住まいのトラブルかけつけサービス  
(24時間365日対応)  
など補償内容を拡充

さらに、インシュアテックの推進により、申込みから払い込みまでデジタルで完結可能にする新システム『**MONOLITH(モノリス)**』の導入により、代理店獲得増加も期待される

## インシュアテックを推進する少額短期保険の新システム

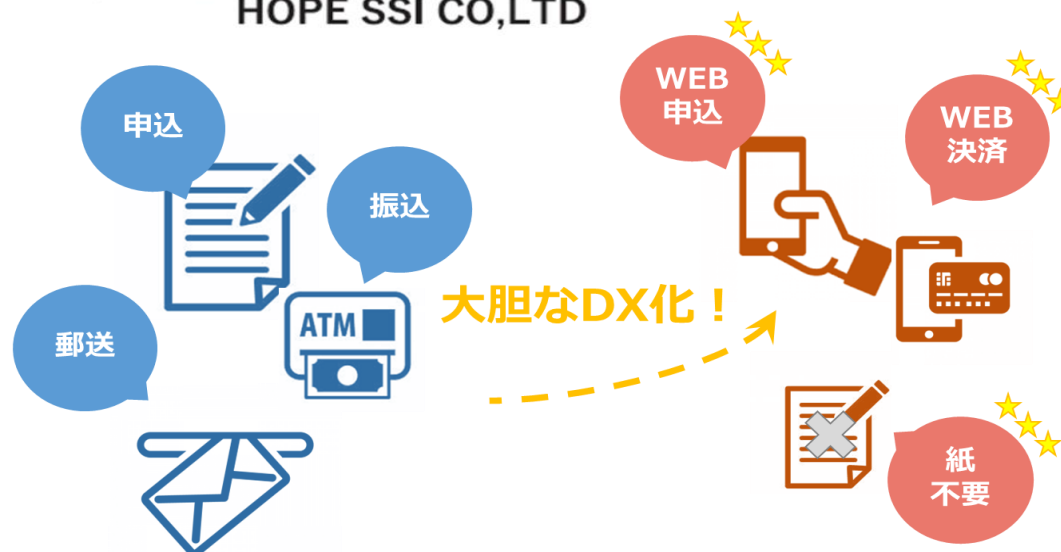
# MONOLITH

HOPE SSI CO,LTD

わずらわしい保険手続きを

- ペーパーレス
- キャッシュレス

で完結させるシステム



### <お客様のメリット>

申し込みから支払いまで、一貫して店舗への来店が不要に

### <代理店様のメリット>

印刷・発送が不要になり、発送・原本回収・チェックの手間が不要にご提案からご契約までの期間を短くすることで成約率も向上

新型コロナにおける緊急事態宣言発令の影響を受けて、  
営業を一時停止していたが、同宣言解除後、**7月より営業を再開。**

インバウンド需要は低迷しているものの、新型コロナの感染  
予防策を徹底して運営



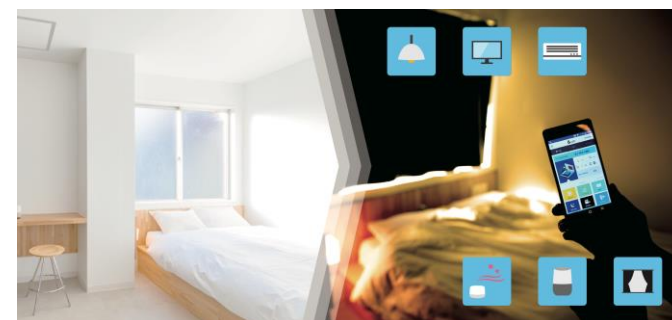
### 【新型コロナ感染予防策】

＜スタッフ向け＞

- ・スタッフの健康と安全を考慮し、勤務時はマスク着用での対応
- ・出勤時にスタッフの健康チェックと検温を義務化（37.5度以上の場合には自宅にて療養）
- ・勤務中及び帰宅後には頻りに手洗い、うがいの徹底

＜宿泊者様向け＞

- ・全部屋、ご宿泊前の個室を次亜塩素酸による消毒実施
- ・全部屋、ハンドソープ・うがい薬の設置を実施
- ・検温希望の方へ体温計の無料貸出



## 2015年4月設立より、ベトナムに現地法人を持ち国際的な事業を展開

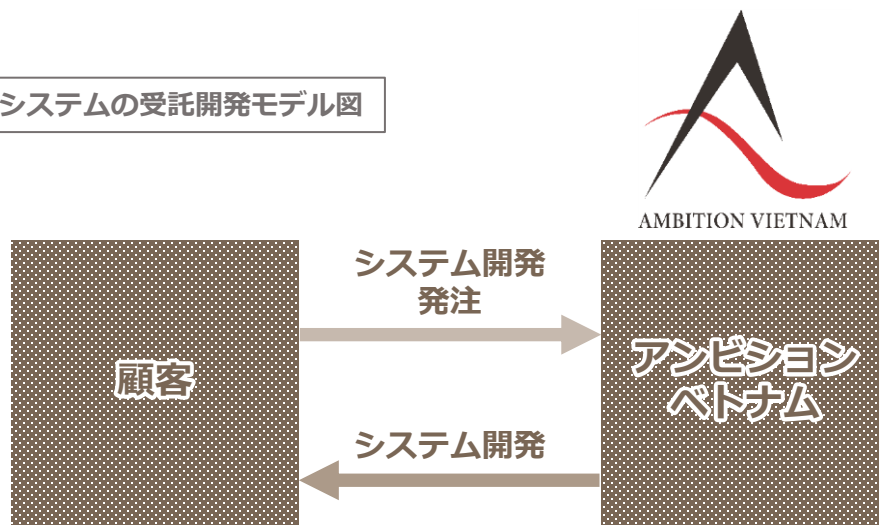
### 《主な業務》

- ベトナムの企業向け・日本のベンチャー企業向けWEBシステムの受託開発
- 当社グループのBPO業務（データ入力業務）
- ベトナム国内における外国人向けの不動産売買・賃貸仲介業務

不動産だけでなく、より良い生活を生み出すための開発と革新を行っている。

アンビションベトナム社における不動産事業に関しては、ITと当社の事業を融合させ、不動産賃貸、売買を中心に仲介サービスを実施

システムの受託開発モデル図



## 【不動産テック事業】

リテックラースは今期20年6月期

**顧客獲得の最大化に努める**

⇒**黒字化後は利益率が高く、  
大きな利益貢献が期待できる**

- 先行投資を継続

20年6月期：システム開発人員中心

⇒21年6月期：営業人員、広告宣伝等

**不動産RPA市場で  
No.1シェアを目指す**



将来的には不動産以外の企業へも  
RPAパッケージの販売を目指す

## 【少額短期保険事業】

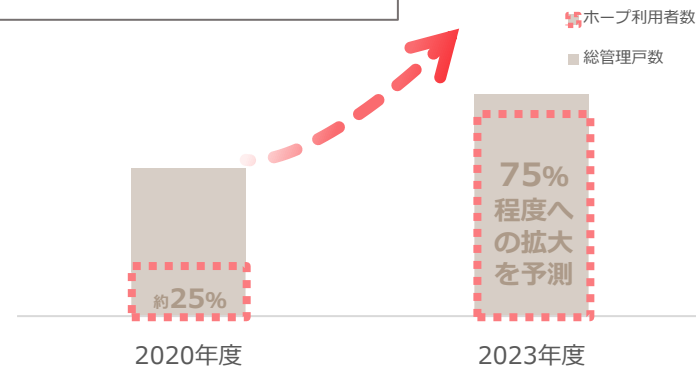
ホープは事業開始から4年目の  
今期20年6月期に**黒字転換の見通し**

⇒**黒字化後は安定的に利益を  
積み上げていくストックビジネス**

- インシュアテックの推進により新規契約・代理店を増やし、シェアの拡大を狙う
- 管理戸数を多く持つ管理会社の契約獲得を目指す

**当社管理物件の加入割合は  
今後の3年間で3倍程度の増加を予測**

ホープ利用者数推移イメージ図



07

今期業績予想

**今期業績予想**
**新型コロナの悪影響を受けにくい主力のプロパティマネジメント事業が牽引役となり、2桁の増収増益の見通し**

- 売上高：やや上期偏重(インベスト事業のヴェリタスの物件販売が上期偏重のため)
- 営業利益：下期偏重(プロパティマネジメント事業・賃貸仲介事業が例年通りの季節性により下期に大きく利益が積み上がるため)

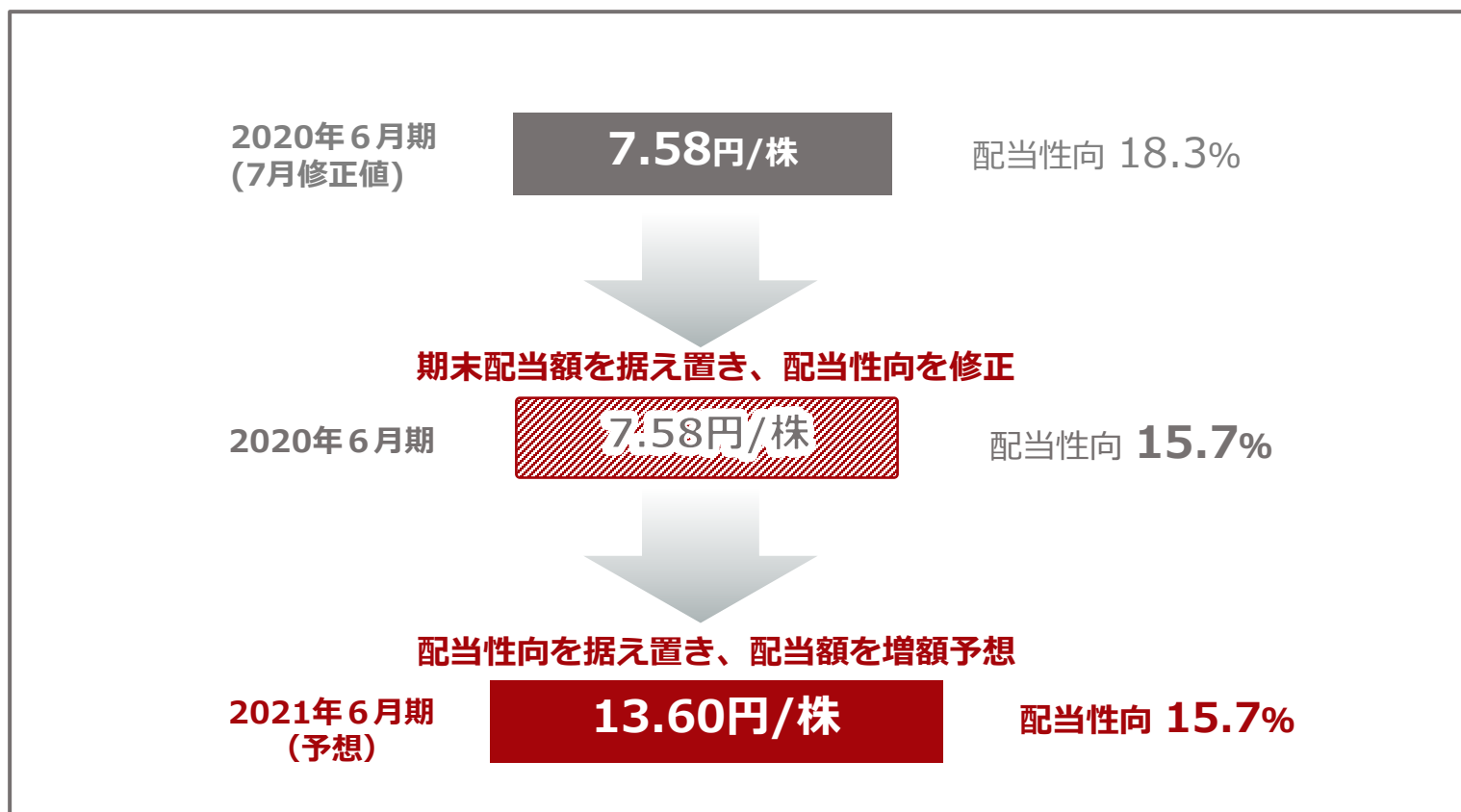
(百万円)

	2020年6月期 通期実績(A)	2021年6月期 上期予想 (注)	2021年6月期 通期予想(B) (注)	前期比(B÷A)
売上高	27,414	15,651	30,628	11.7%
EBITDA	1,173	629	1,516	29.2%
営業利益	921	434	1,121	21.6%
経常利益	817	358	961	17.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	193	589	79.9%

(注) 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性があります

成長分野への積極的な先行投資を行いつつ、今後も安定的な株主還元を継続していく方針

- 前期20年6月期：7月修正値の1株あたり7.58円を据え置き
- **今期21年6月期：配当性向を前期同様の15.7%とし、期末配当を実施予定1株あたり13.60円に増額予想**





08

中期方針

## 中期方針

ストックビジネスである賃貸管理を主軸とした**既存不動産事業において、安定的な収益基盤を拡大。**

『住』領域のDXを中心とした**新規事業を積極的に推進し、リアルとデジタルの両面で、不動産業界のリーディングカンパニーを目指す**

### 既存事業

景気に左右されづらく、収益基盤が積みあがっていくプロパティマネジメント（賃貸管理）の成長が主軸。すでに高いシェアを得ている東京都のワンルームマンションを中心に、**KPIである管理戸数の拡大**を図る。

インベスト事業、賃貸仲介事業については、積極的かつ慎重にアクセルを踏み、収益貢献を図る

### 新規事業

現在先行投資を実施している不動産RPA事業において、一気に**No.1シェアを獲得**しにいく。SaaSモデルのため黒字化後は、大きな収益貢献が期待できる。

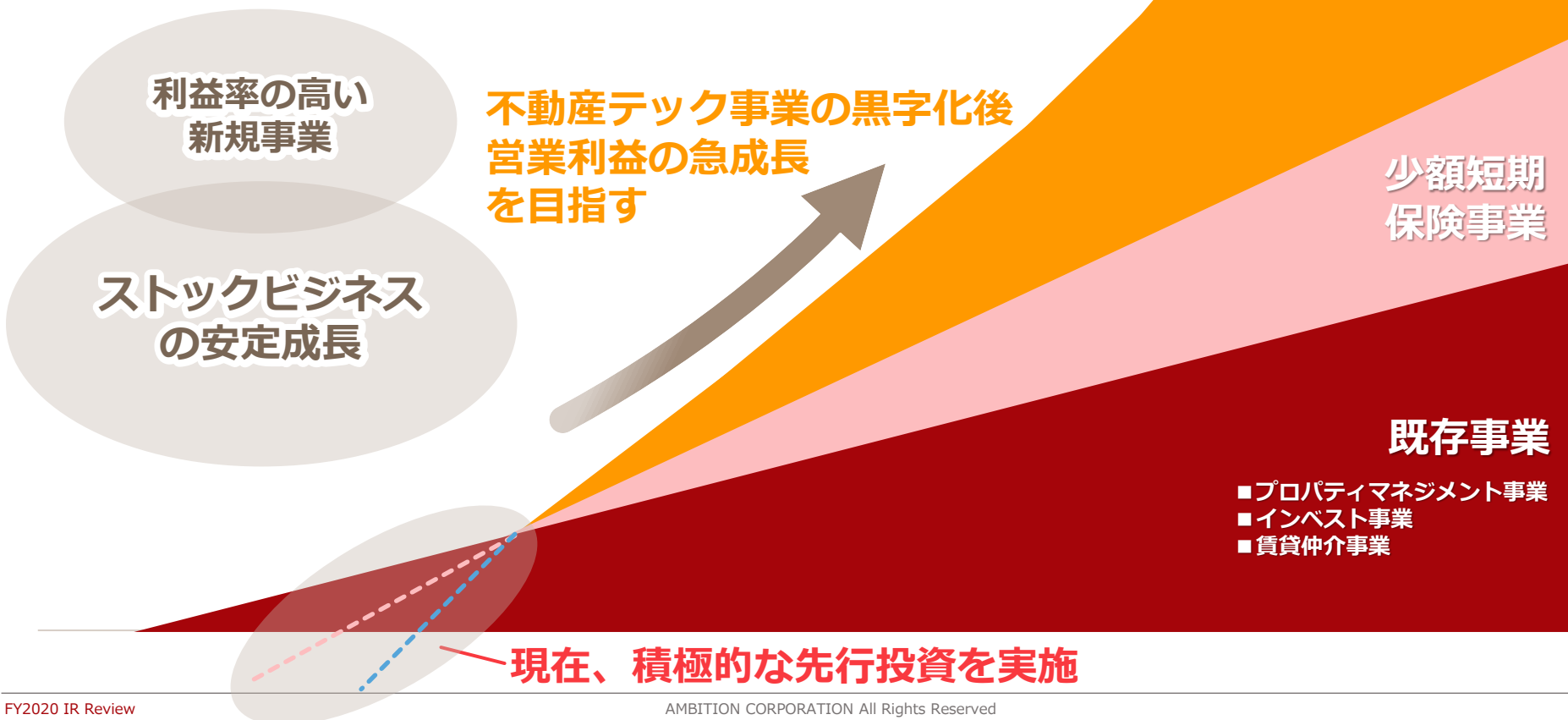
ストックビジネスである少額短期保険事業も、引き続き**インシュアテックを推進**し、契約数・代理店数の増加に注力。

さらに、業界を進化させるテクノロジーの研究・開発にも積極的に挑戦する

※中期目標については、新型コロナの情勢、新規事業の立上がり状況等を踏まえて見直し

アンビシヨングループは、既存事業の業績を堅調に伸ばしつつ、  
新規事業の黒字化後、業績の急拡大を目指す

業績成長イメージ図



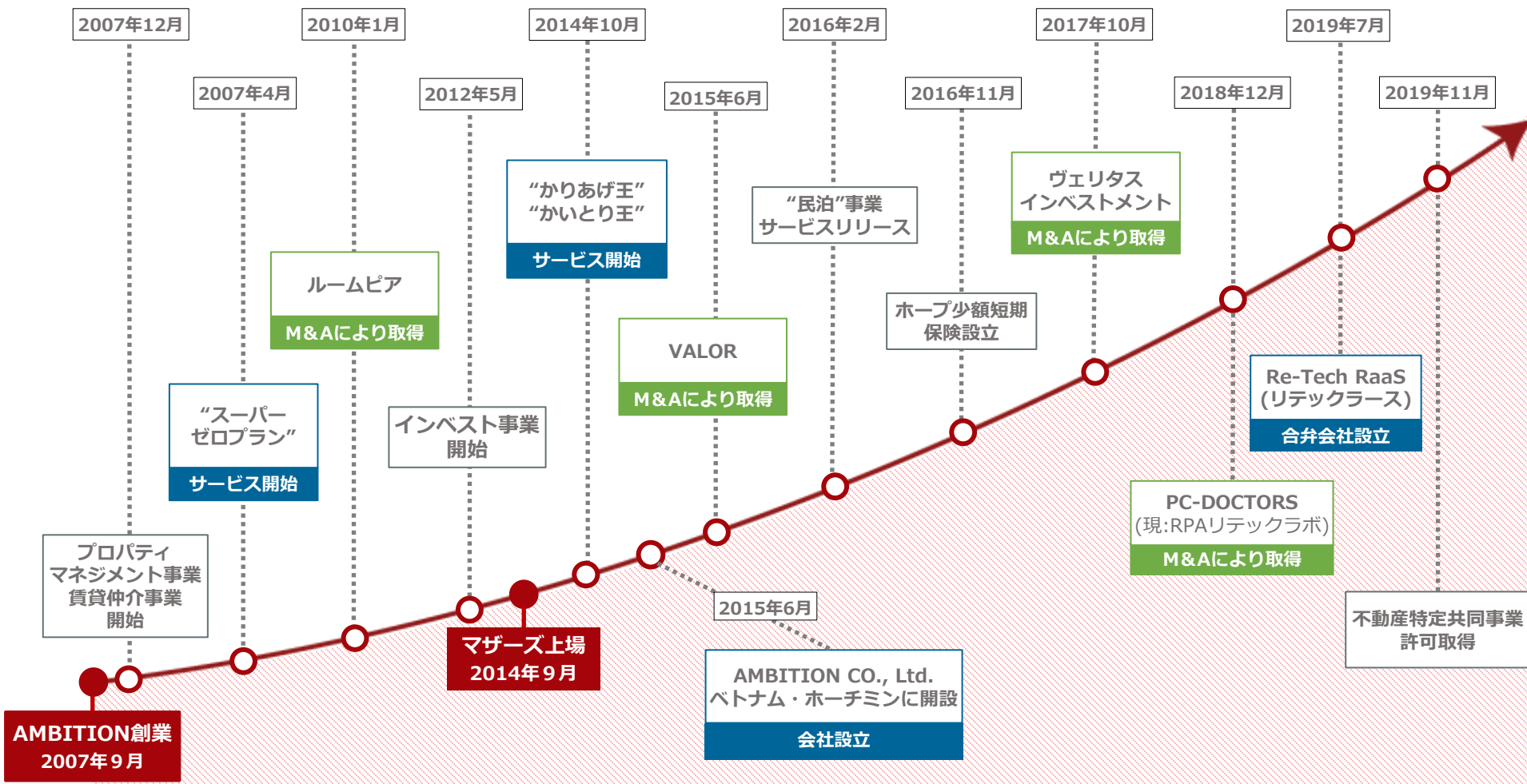
09

APPENDIX

# アンビシヨングループ会社概要

会社名	株式会社AMBITION
代表取締役	清水 剛
設立日	2007年9月14日
上場市場	東京証券取引所マザーズ
上場日	2014年9月19日
資本金	379,780,200円
決算期	6月期
役員構成	常務取締役 鈴木 匠／取締役 山口 政明 取締役(監査等委員)長瀬 文雄／取締役(監査等委員)林 美樹 取締役(監査等委員)河野 浩人／取締役(監査等委員)武永 修一
免許番号	国土交通大臣(2)第8023号
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル18F
部門	プロパティマネジメント部 インベスト部／情報戦略部／賃貸仲介部 経営管理部／経営企画室／財務部／内部監査室
連結子会社	株式会社アンビシヨングループ・エージェンシー 株式会社アンビシヨングループ・パートナー 株式会社アンビシヨングループ・レント 株式会社VALOR(バロー) 株式会社ヴェリタス・インベストメント 株式会社ホープ少額短期保険 株式会社VISION AMBITION VIETNAM CO., LTD.(アンビシヨングループベトナム) 株式会社RPAリテックラボ 株式会社Re-Tech RaaS(リテックラース)
取引銀行	三菱UFJ銀行、りそな銀行、みずほ銀行、三井住友銀行、 オリックス銀行、千葉銀行 他

会社名	株式会社アンビシヨングループ・エージェンシー
代表取締役	大石 徹
役員構成	取締役 鈴木 匠／取締役 山口 政明／監査役 尾関 文宣
免許番号	国土交通大臣(1)第9692号
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル16F
店舗	中目黒店／高田馬場店／銀座店／法人課／東大宮店
会社名	株式会社VALOR
代表取締役	田村 直人
役員構成	取締役 鈴木 匠／取締役 佐藤 和都／監査役 尾関 文宣
免許番号	国土交通大臣(1)第9662号
本社所在地	神奈川県横浜市西区北幸二丁目1番22号 ナガオカビル3F
店舗	横浜店／日吉店／上大岡店／二俣川店 鶴見店／横浜岡野店／相模大野店
会社名	株式会社ヴェリタス・インベストメント
代表取締役	川田 秀樹
役員構成	代表取締役副社長 前田 智彦／取締役 丸山 芳男 取締役 清水 剛／取締役 鈴木 匠／取締役 山口 政明 監査役 尾関 文宣
免許番号	宅地建物取引業 東京都知事(3)第89191号 マンション管理業 国土交通大臣(2)第033520号 一級建築士事務所 東京都知事登録 第55840号
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティウエスト19F
会社名	株式会社ホープ少額短期保険
代表取締役	福本 良平
役員構成	取締役 清水 剛／取締役 鈴木 匠／監査役 尾関 文宣
登録番号	関東財務局長(少額短期保険)第80号
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル18F



- 【AMBITIONプロパティマネジメント事業】 2019年8月(1Q) : 新サービス引越し+不用品買取のお得な「アン得引越し」を開始
- 【リテックラース】 2019年8月(1Q) : 株式会社ダンゴネットと業務提携
- 【RPAリテックラボ】 2019年9月(1Q) : NTTドコモからRPA業務受託開始

## プロパティマネジメント事業

## その他事業におけるRPA事業

## その他事業におけるRPA事業



アン得引越サービス開始



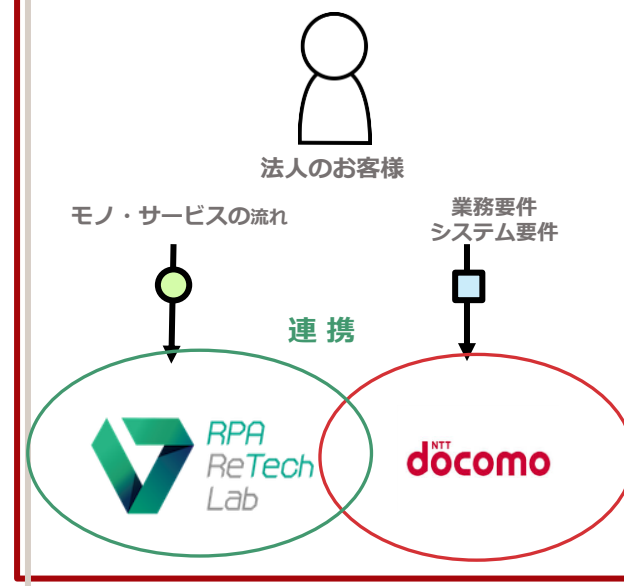
2019年8月(1Q)、不用品の買い取りをワンストップで行い、引越の際にどうしても出てしまう不用品等を売却することで、荷物を軽く、引越し料金をお安くすることができるサービスを開始

AIによる物件掲載で反響数UP  
賃貸管理システムと他システムを  
RPAで連携



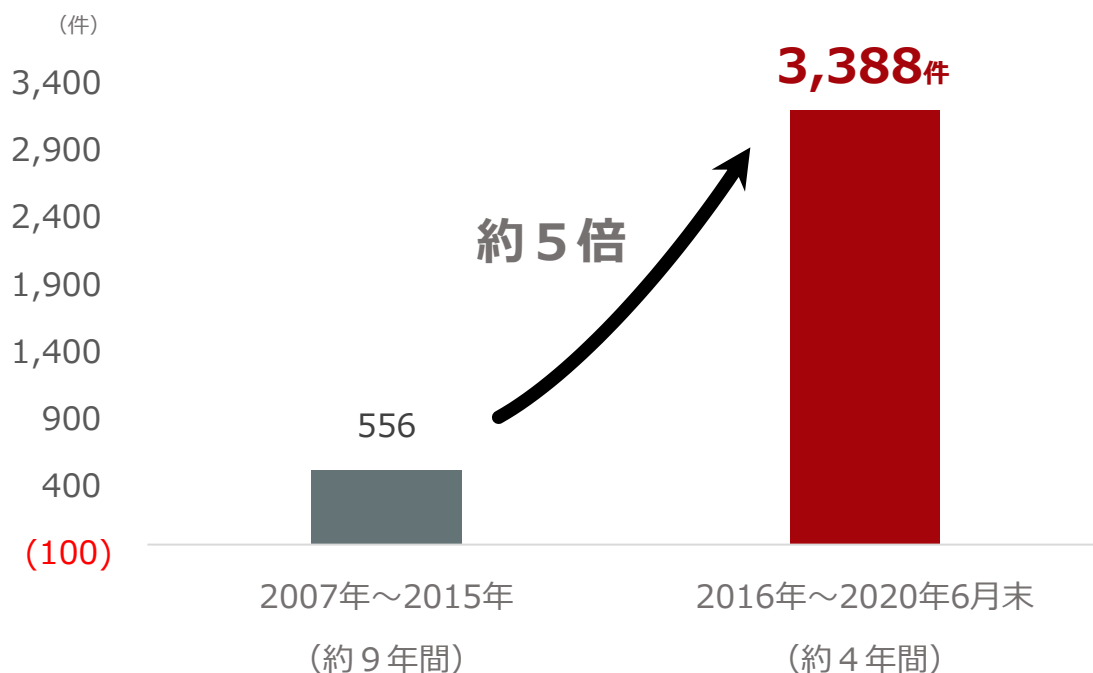
2019年8月(1Q)  
業務提携を発表

NTTドコモRPA業務受託事業



新型コロナによりインバウンド需要は低迷しているものの、外国籍専門仲介業者経由での国内外国人の住み替え需要の取り込みにより、当社管理物件20,343戸に占める**外国人居住率は9.0%**と新型コロナ発生前と同水準をキープ（2019年12月末時点：9.1%）

AMBITION管理物件外国籍契約数



日本における外国人人口

293万9千人  
(総人口の約2.2%)

前年比 +20.2万人(注)

(注) 2019年12月  
法務省「在留外国人統計表」



## 「CPMA」の導入により、WEB画面で分かりやすく“見える化”

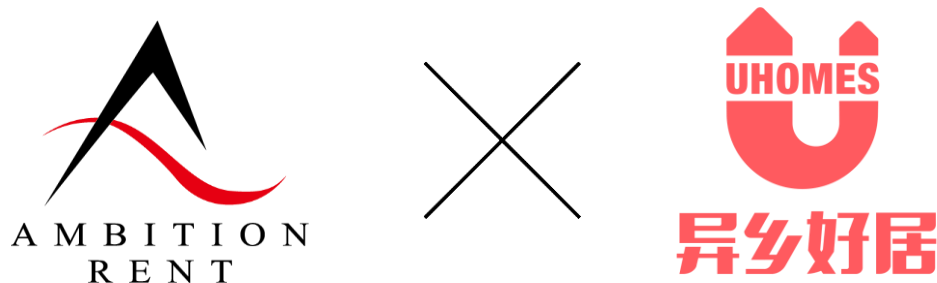
- 空室確認、内見予約、申込進捗管理などをwebで一元管理
- お客様との対応時間を増やし「顧客満足度アップ」
- 働き方改革の実現

### 仲介業者様専用サイト『CPMA』

ここで  
審査状況が  
把握できる



## 中国人留学生向け大手賃貸事業者「Uhomes」との業務提携



**2019年8月（1Q）**、株式会社アンビション・レントは、留学生の住宅紹介事業を行う中国企業 異郷好居网络科技有限公司（ブランド名：Uhomes（ユーホームス）、以下「Uhomes」）との間で、業務提携を行うことについて合意。

Uhomesは、主に中国から国外に出る海外留学生向けの住宅紹介事業を行う中国の大手企業です。設立から4年でトータル8万人の中国人留学生に海外の安心・安全なセカンドハウスを提供。

今回の提携を機に、Uhomesの中国からの海外留学生向け不動産情報サイトから、アンビション・レントが日本における留学生向け物件を紹介し、成約へ繋ぐ



業務提携後、契約数は順調に増加していたが、**新型コロナの影響で渡航制限や隔離措置により申し込み案件のキャンセルが相次ぐ**。今後、**新型コロナの影響が縮小し、留学生の大学入学が決まれば、需要回復が期待できる**

- 株式会社アンビション・ルームピアは、2020年4月30日をもって吸収合併、2020年5月1日より**株式会社アンビション・エージェンシー**となった
- 店舗屋号はこれまでの歴史を引き継ぎ、ルームピアとして営業
- 組織再編成に伴い、5月9日に**ルームピア相模大野店からバロー相模大野店として新規オープン**



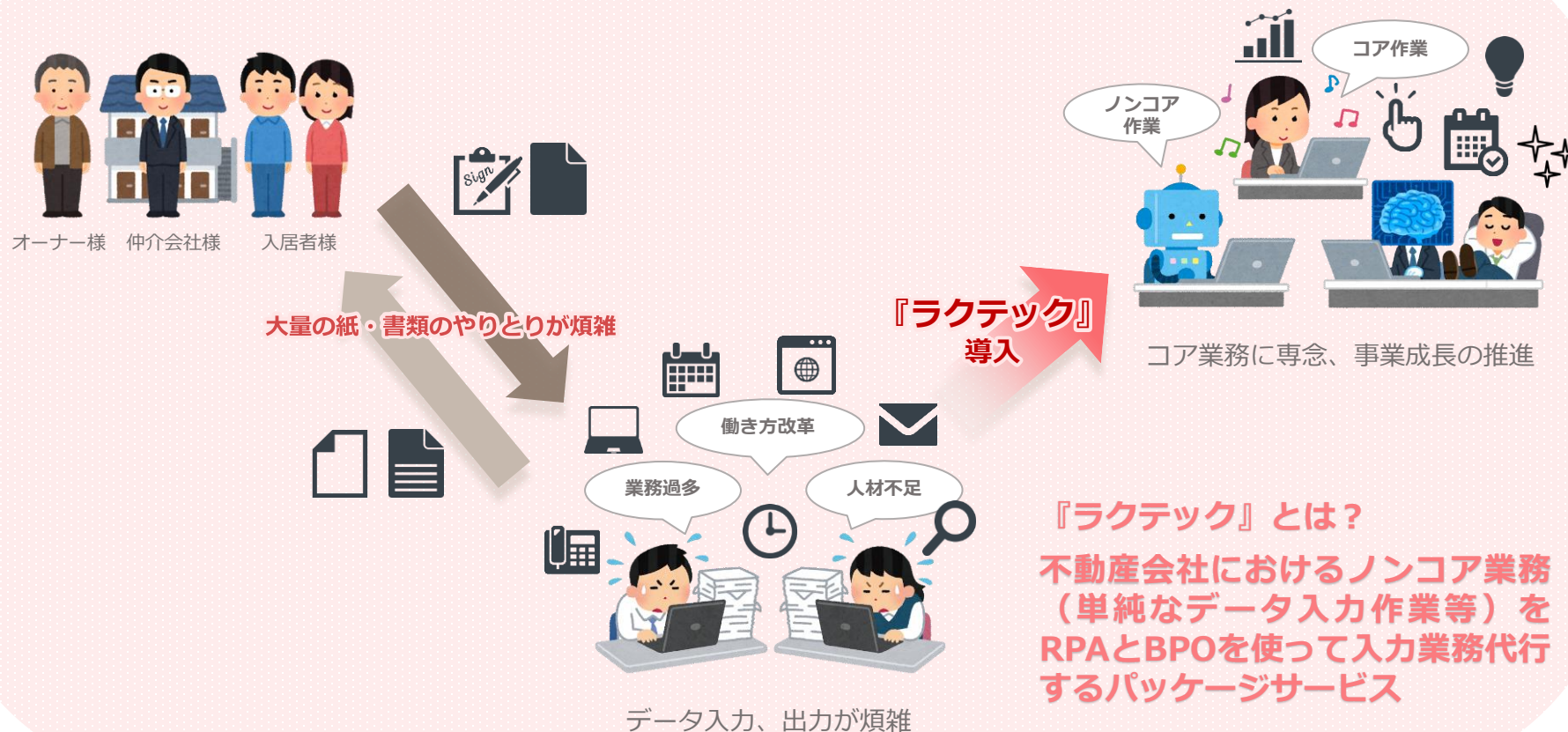
**「株式会社アンビション・エージェンシー」  
始動**



**「株式会社VALOR」相模大野店  
新規オープン**

## 不動産RPAパッケージ「ラクテック」を導入することで、 事業成長の推進に繋がる

コア業務に専念することができ、業務効率向上が見込まれる



『ラクテック』とは？  
不動産会社におけるノンコア業務  
（単純なデータ入力作業等）を  
RPAとBPOを使って入力業務代行  
するパッケージサービス

## スマートホステルブランド「&AND HOSTEL」について

and factoryがプロデュースする「&AND HOSTEL」は、最先端IoTデバイスを1箇所に集結させ、近未来のIoT空間が楽しめる体験型宿泊施設です。IoT体験だけでなく、宿泊者同士のコミュニケーションが活発なホステルならではの出会いや集いも楽しめる「世界とつながるスマートホステル」となっている



東京 2 施設・大阪 1 施設でサブリース契約

**2019年8月（1Q）**、「IoT」を使ったホステル「&AND HOSTEL HOMMACHI EAST」のサブリース契約を締結。「&AND HOSTEL ASAKUSA」「&AND HOSTEL KANDA」に引き続き「世界とつながるスマートホステル」として好評



本資料は、株式会社AMBITION（以下「当社」）が当社及び当社グループ会社（以下「当社グループ」）の企業情報等の提供のために作成したものであり、国内外を問わず、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料に記載されている当社及び当社グループに関連する見通し、計画、目標等の業績予想や将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。

予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと大きく異なる場合があります。



An aerial view of the Tokyo Tower, a prominent red lattice tower, dominating the left side of the frame. The tower's structure is intricate, with multiple observation decks and a complex network of beams. The background is a vast, hazy cityscape of Tokyo, with numerous high-rise buildings and residential blocks stretching towards the horizon. The sky is a soft, golden-orange, indicating the time is either sunrise or sunset. The overall atmosphere is serene and panoramic.

END