

2Q

2021

Securities
Code

3300



A M B I T I O N

2021年6月期（2Q）

決算説明資料

2021年2月12日（金）

- | | | |
|-----------|-----------------------|--------------|
| 01 | アンビシヨングループについて | P. 4 |
| 02 | 決算サマリー | P. 14 |
| 03 | 個別事業 | P. 21 |
| 04 | 今期業績予想 | P. 52 |
| 05 | 中期方針 | P. 55 |
| 06 | APPENDIX | P. 59 |

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（デジタルトランスフォーメーション）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

上期業績

インベスト事業が好調に推移し、

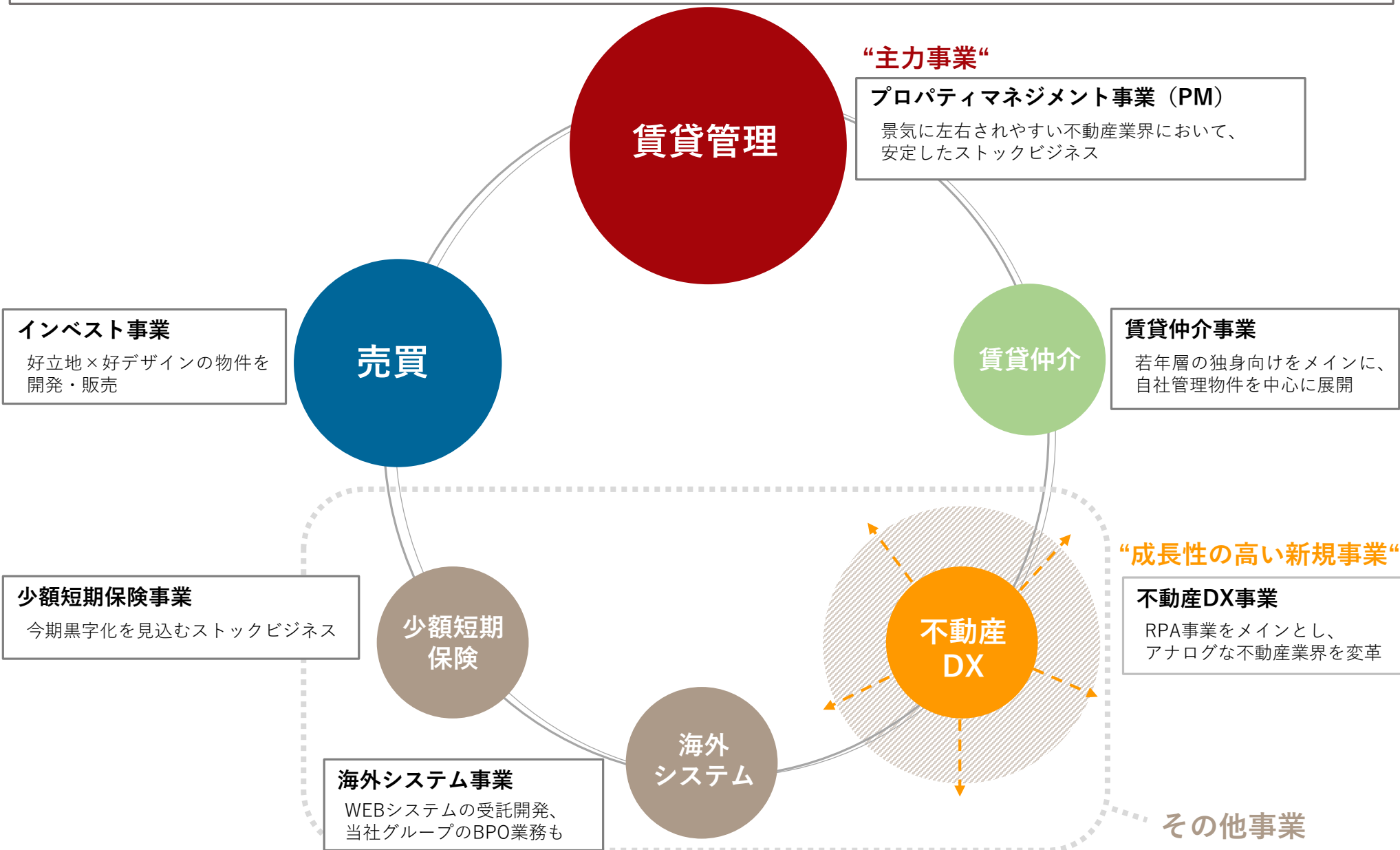
売上高：164.40億円（前年同期比+35.8%）

営業利益：4.78億円（前年同期は0.21億円の赤字）

と、上期予想を上回って着地

01

アンビショングループについて



－ 1Q －

- 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（9月導入）**
- 2020/9/2 【ホープ】 少額短期保険の新商品『新すまいの安心保険』発売
- 2020/9/30 ネット型リースの株式会社マーケットエンタープライズ〈3135〉との業務提携を発表

－ 2Q －

- 2020/10/2 【ヴェリタス】 新築投資用デザイナーズマンション『PREMIUM CUBE 駒込』販売開始
- 2020/10/2 【ヴェリタス】 新築投資用デザイナーズマンション『PREMIUM CUBE 森下』販売開始
- 2020/11/1 【アンビション・エージェンシー】 「ルームピア池袋東口店」をオープン
- 2020/11/13 その他事業における不動産テック事業⇒『**不動産DX事業**』へ**名称変更**を発表
- 2020/11/13 **電子契約システム『クラウドサイン』を提供する弁護士ドットコム株式会社〈6027〉と不動産DXプロダクト連携における業務提携を発表**
- 2020/11/19 不動産投資クラウドファンディング『A funding』4号案件募集開始

ご参考 －3Q以降－

- 2021/1/6 【ヴェリタス】 新築投資用デザイナーズマンション『PREMIUM CUBE 中野』販売開始
- 2021/1/13 【アンビション・エージェンシー】 ロンドンブーツ田村淳氏が公式アンバサダーを務める
「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」へ参画
- 2021/2/12 **お部屋探しユーザーと不動産仲介営業マンを繋ぐマッチングアプリ「ルムコン」今春リリースを公表**
- 2021/2/12 **国土交通省による賃貸取引、売買取引におけるIT重説社会実験登録事業者に決定をお知らせ**

今期より、従前の「不動産テック事業」⇒「不動産DX事業」に名称変更

基本戦略：自社開発とアライアンスをバランスよく組み合わせて
プロダクト開発に取り組み、労働集約的な不動産事業をDXにより変革する

当社の持つ強み



プロダクト開発体制



まずは、STEP1.として、不動産領域における「自社事業の成長加速」と、「SaaS型の新たな収益源創出」を目的とした不動産業界のDXの取組みに注力

事業バリューチェーン



次に、STEP2.として、そこで培ったノウハウを活かして、toC（消費者向け）のサービスを不動産領域で新たに展開。

最終的にSTEP3.として、不動産領域以外への展開も検討



AIによる最適賃料算出アルゴリズム

お部屋探しユーザーと不動産営業マンのマッチングアプリ（P.13）

（契約進捗管理システム）

DX新戦略の**STEP1**.として、弁護士ドットコム社<6027>の電子契約システム『クラウドサイン』との連携により、まずは自社の業務効率化を実現し、外販を展開していく。下記2軸で開発を進めており、今春以降、順次リリース予定



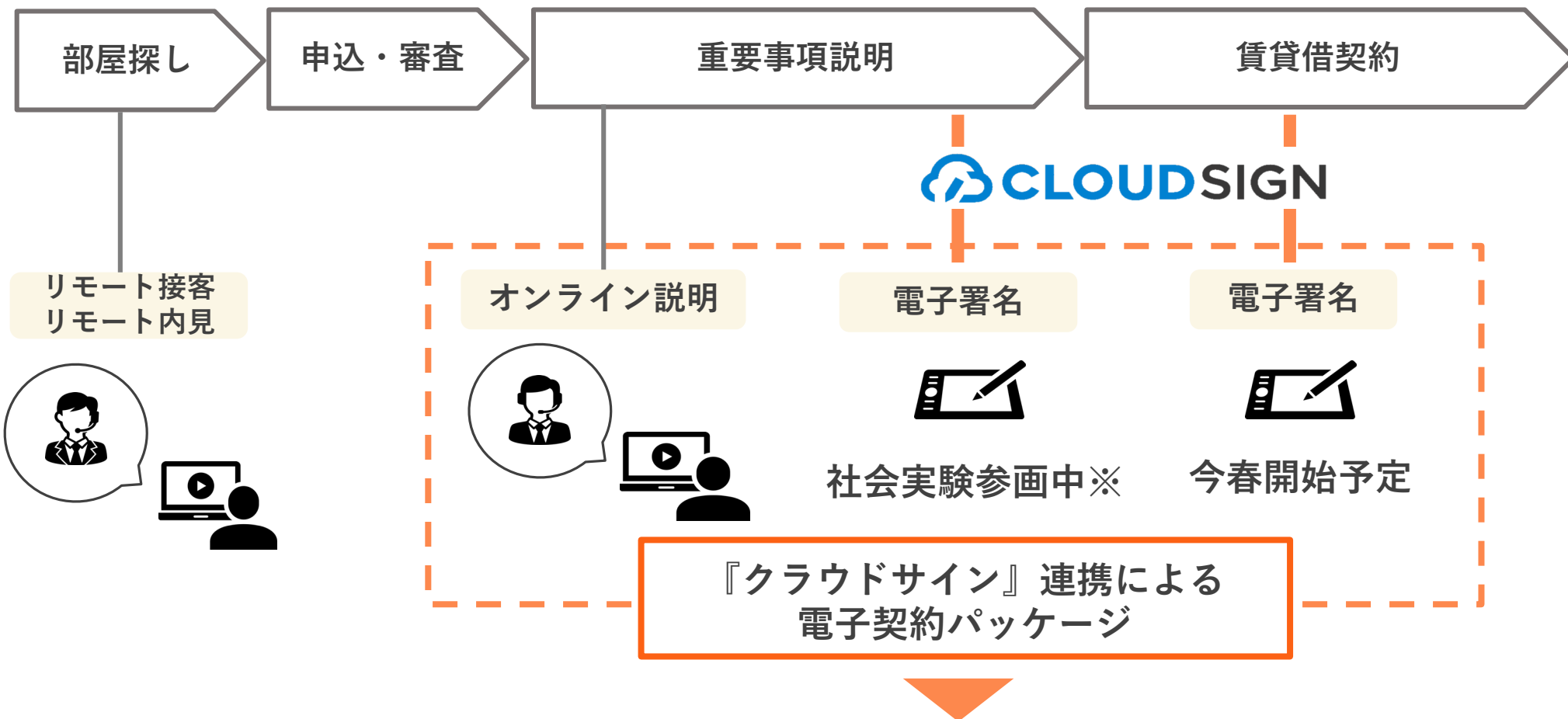
外部プロダクト開発

- 自社の賃貸仲介事業において、『クラウドサイン』を用いた電子契約を今春開始予定（P.11）
- その後、不動産会社への外販を実施していく

自社生産性向上

- プロパティマネジメント事業の既存のお客様とのやり取りにおいて『クラウドサイン』を利用
- 同事業における契約進捗管理システム『CPMA』と年内連携予定。新規契約においても導入へ（P.12）

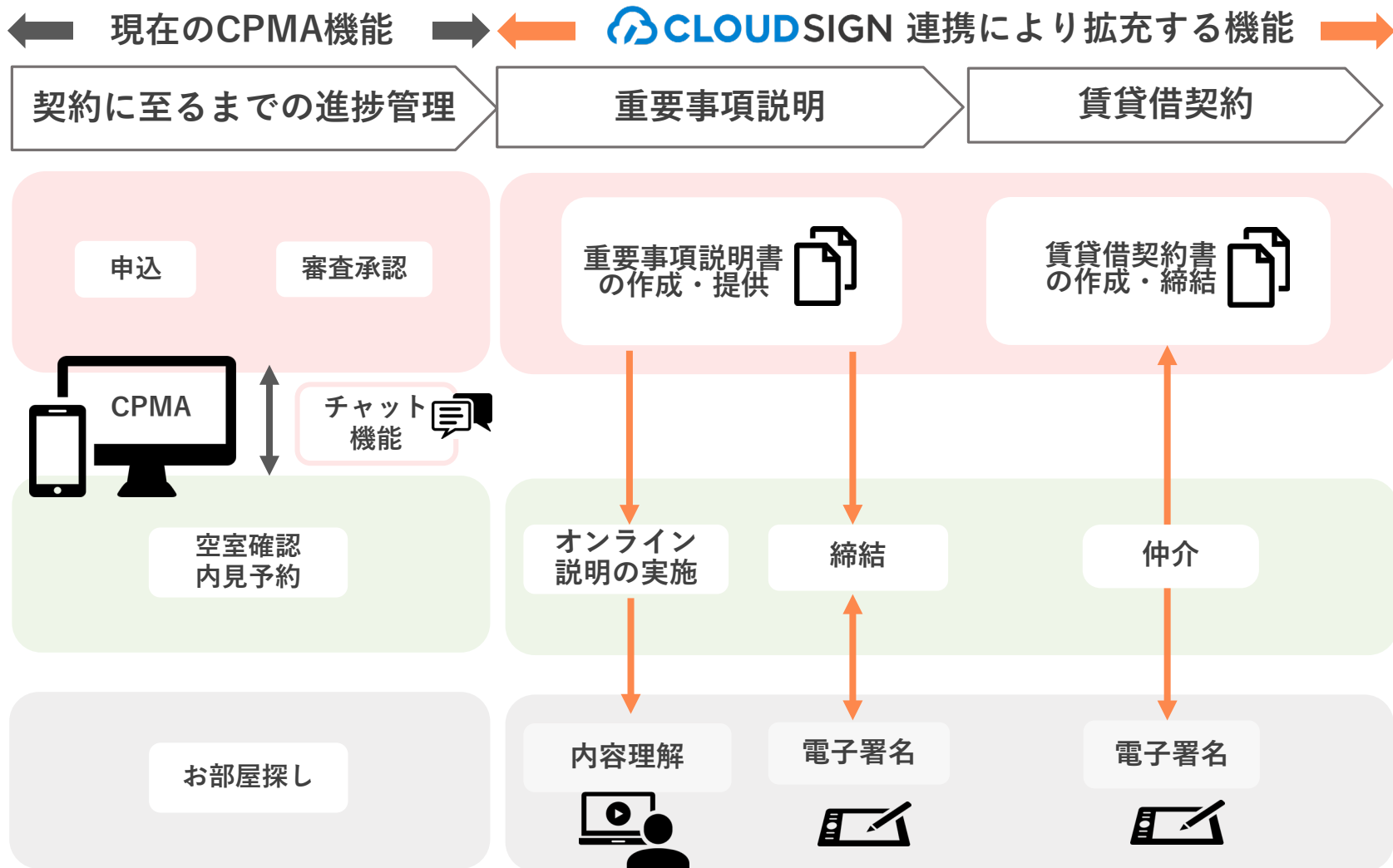
弁護士ドットコム社の『クラウドサイン』連携による電子契約パッケージを開発中。
今春のリリース後、まずは自社の賃貸仲介事業で利用を開始し、その後、外販も展開予定



その後、リテックラースが不動産会社への外販を実施していく

※AMBITION本体が2021年1月より参画中。賃貸仲介事業のアンビション・エージェンシー、VALORは今後参画予定

プロパティマネジメント事業の契約進捗管理システム『CPMA』に『クラウドサイン』を連携させることにより、さらなる業務効率化・生産性向上を実現



DX新戦略のSTEP2.として、新たにtoC（個人消費者）向けのサービスを開発。
今春サービス開始予定

お部屋探しユーザーとルームコンシェルジュ(不動産仲介営業マン)を繋ぐマッチングアプリ



『ルームコン-Room Concierge-』

主な機能

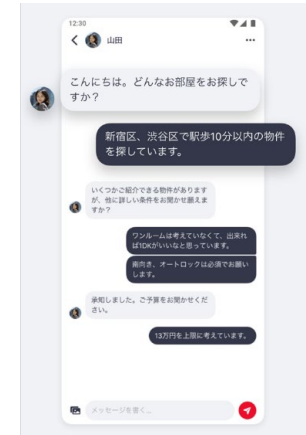
- SNS型のUI/UXで、物件紹介の投稿を閲覧
- 投稿への「いいね」やコメントによる評価
- ルームコンシェルジュとのチャット機能
- ルームコンシェルジュの検索や登録

利用料金

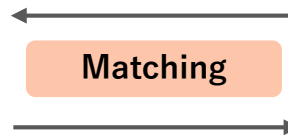
- ユーザーは完全無料

収益イメージ

- 広告収益、事業者側からの課金収益を想定



ルームコンシェルジュ
(不動産仲介営業マン)



お部屋探しユーザー

02

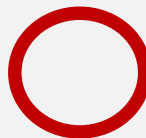
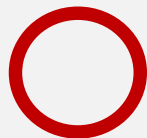
決算サマリー

プロパティマネジメント事業

【上期実績】

【下期見通し】

管理戸数
・売上高



入居率



- ① 2Qは新規管理物件増加と新型コロナ影響により入居率が一時的に低下



利益面



- ② 募集コストの投下により入居率引き上げ策を実施 (P.26)

- ③ 入居率の推移を見ながら、募集コストをコントロール

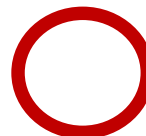


- ④ 3Qも引き続き更なる入居率の向上に取り組む



- ⑤ 期末時点で97%を目指す

インベスト事業



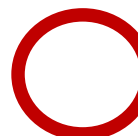
上期・下期ともに悪影響はない

賃貸仲介事業



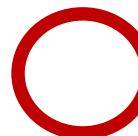
学生を中心に本来の引越し需要には至らないが、上期の回復基調を下期も継続へ

不動産DX事業



上期・下期ともに、新規獲得・既存顧客ともにオンライン対応を実施し、コロナ悪影響を回避

保険事業・海外システム事業



上期・下期ともに悪影響はない

ホテル事業



上期・下期ともにインバウンド需要の低下が痛手に

上期はインベスト事業の好調により、前年同期比**+35.8%**の増収。
EBITDA同5.86倍、営業黒字転換（同**+499百万円**の損益改善）を達成

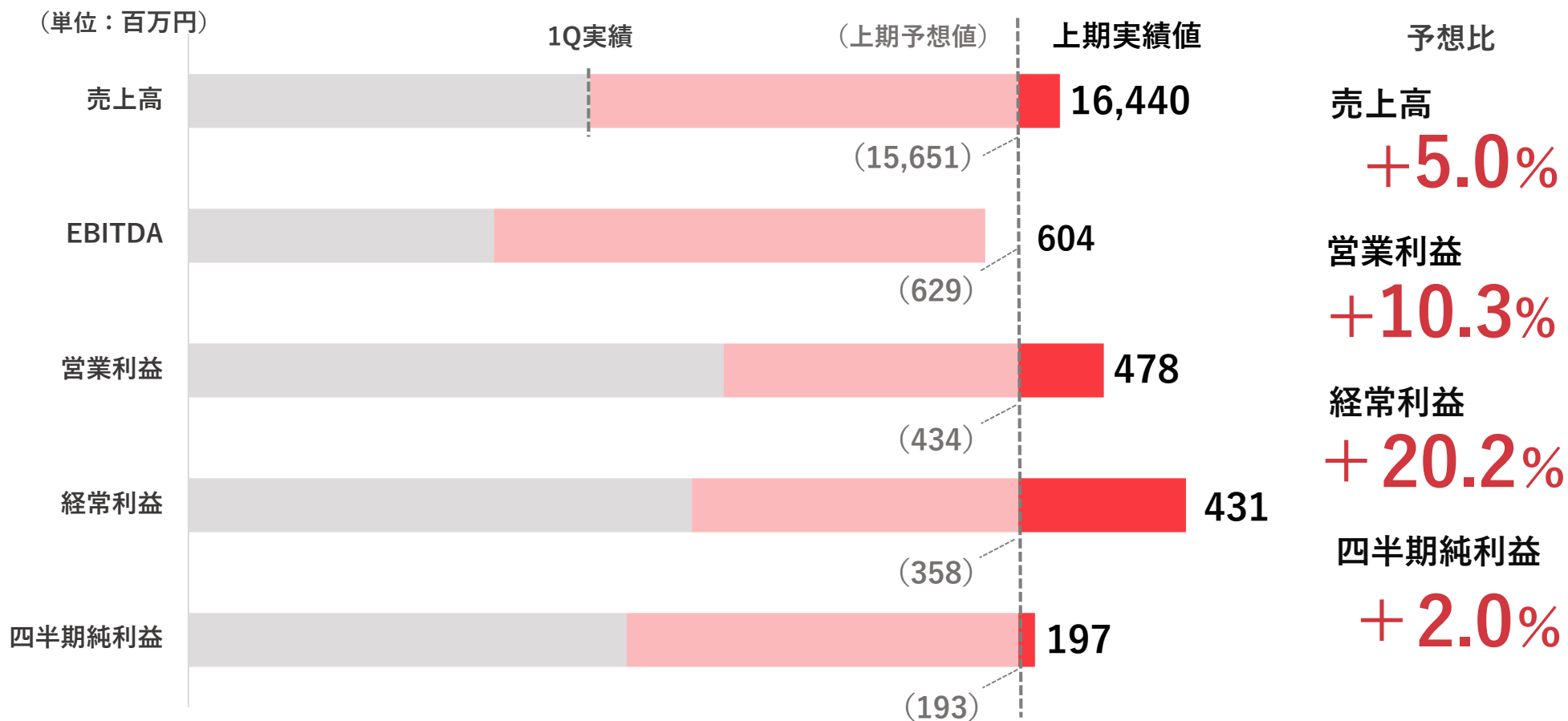
(単位：百万円)	2020年6月期 上期実績	2021年6月期 上期実績	前年同期比
売上高	12,105	16,440	+35.8%
売上総利益	2,041	2,785	+36.4%
販売管理費及び 一般管理費	2,063	2,307	+11.8%
EBITDA※	103	604	5.86倍
営業損益	△21	478	—
経常損益	△95	431	—
税金等調整前四半期純損益	105	399	3.80倍
親会社株主に帰属する 四半期純損益	△137	197	—

※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

インベスト事業の好調を受けて、主要4項目は全て上期業績予想を上振れて着地。

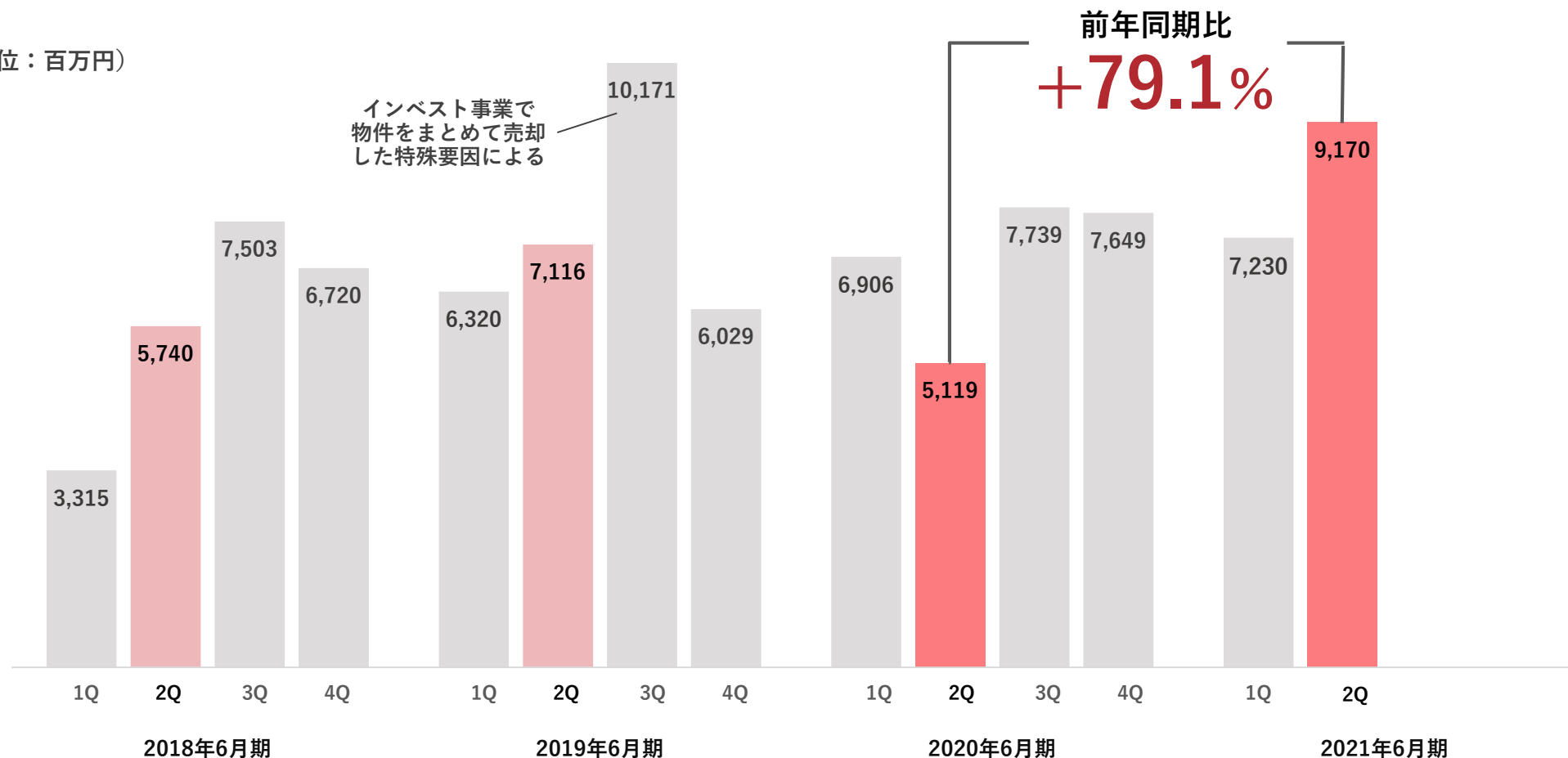
—経常利益：営業利益+10%に加え、新型コロナ助成金など営業外収益の計上により+20%の大幅な上振れ

—EBITDA：コロナ影響を大きく受けたホテル事業の赤字による減価償却費の減少により若干下振れ



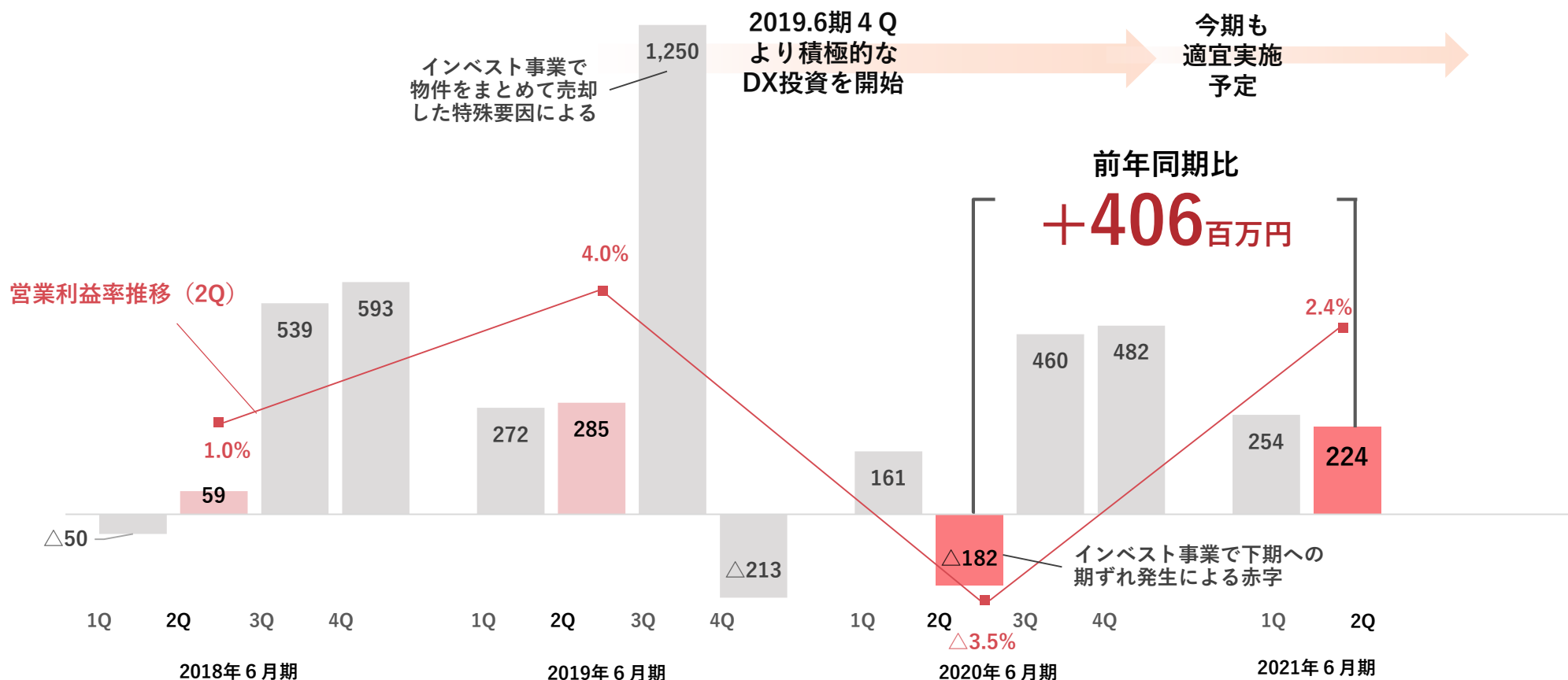
- 2Q売上高は、インベスト事業において下期分の物件が一部前倒しになったこと等により前年同期比+79.1%。2Qとして過去最高を達成
- 主力事業は下期偏重傾向だが、今期はインベスト事業が上期に比重が高まり通期ベースでは平準化の見込み

(単位：百万円)



- 2Q営業利益は、インベスト事業の新規優良物件の取り扱い増による物件決済戸数の上振れ等を受けて、前年同期比で大幅な損益改善
- 今期は全四半期で営業黒字を見込む

(単位：百万円)



投資有価証券の時価評価額の低下により、純資産が減少

	2020年6月期 期末	2021年6月期 上期末	増減
(単位：百万円)			
流動資産	9,395	10,680	+1,285
固定資産	5,819	4,723	△1,096
繰越資産	4	3	△1
資産合計	15,219	15,407	+188
流動負債	5,639	5,507	△132
固定負債	5,682	6,265	+583
純資産	3,897	3,634	△263
負債純資産合計	15,219	15,407	+188
自己資本比率	25.5%	23.5%	△2%

03

個別事業

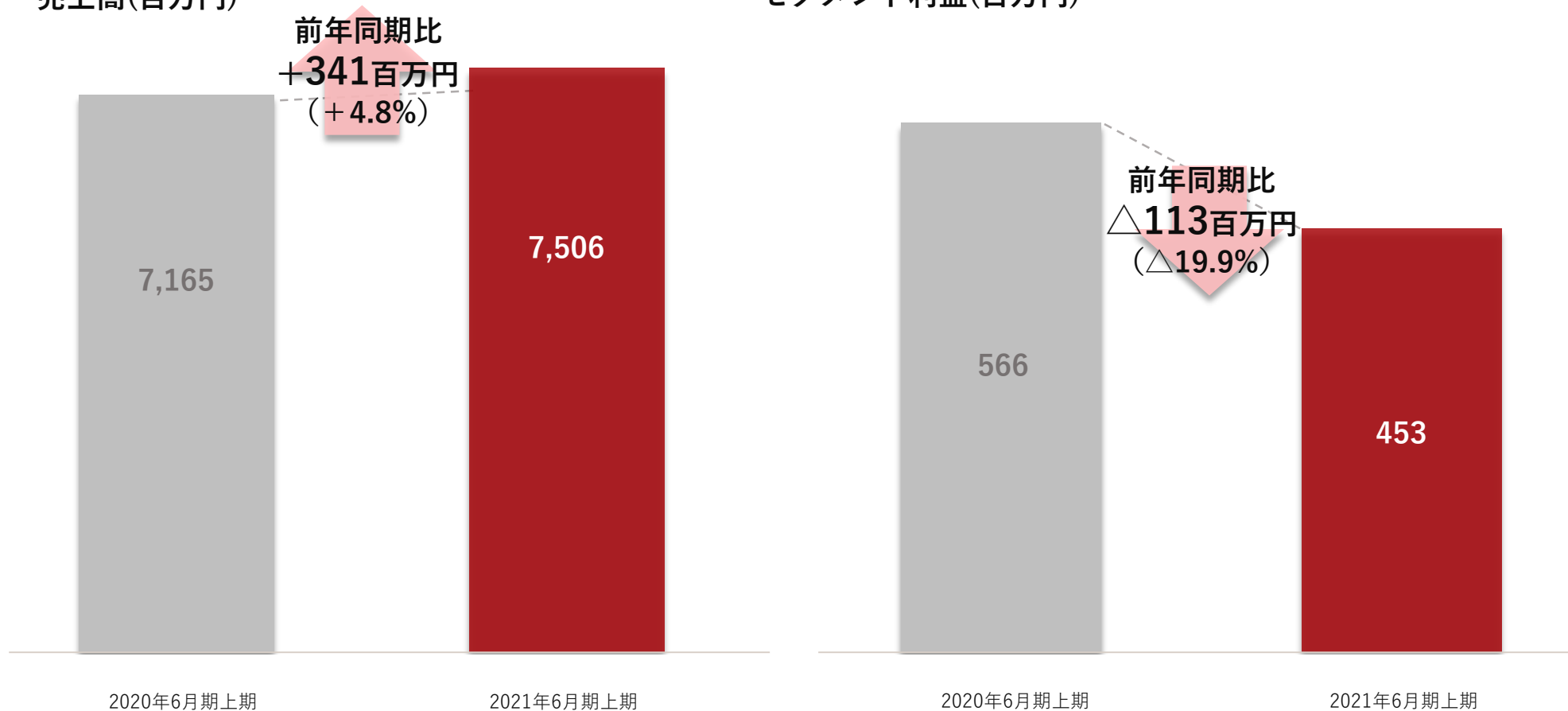
プロパティマネジメント事業

(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)

- 売上高は、KPIである管理戸数の増加により、前年同期比+4.8%の増収
- セグメント利益は、同△19.9%の減益。2Qに新規管理物件の増加とコロナ影響が重なり入居率低下が見られたため、コストを投下して対策を実施した（P.26）他、DX投資実施等の特殊要因による

売上高(百万円)

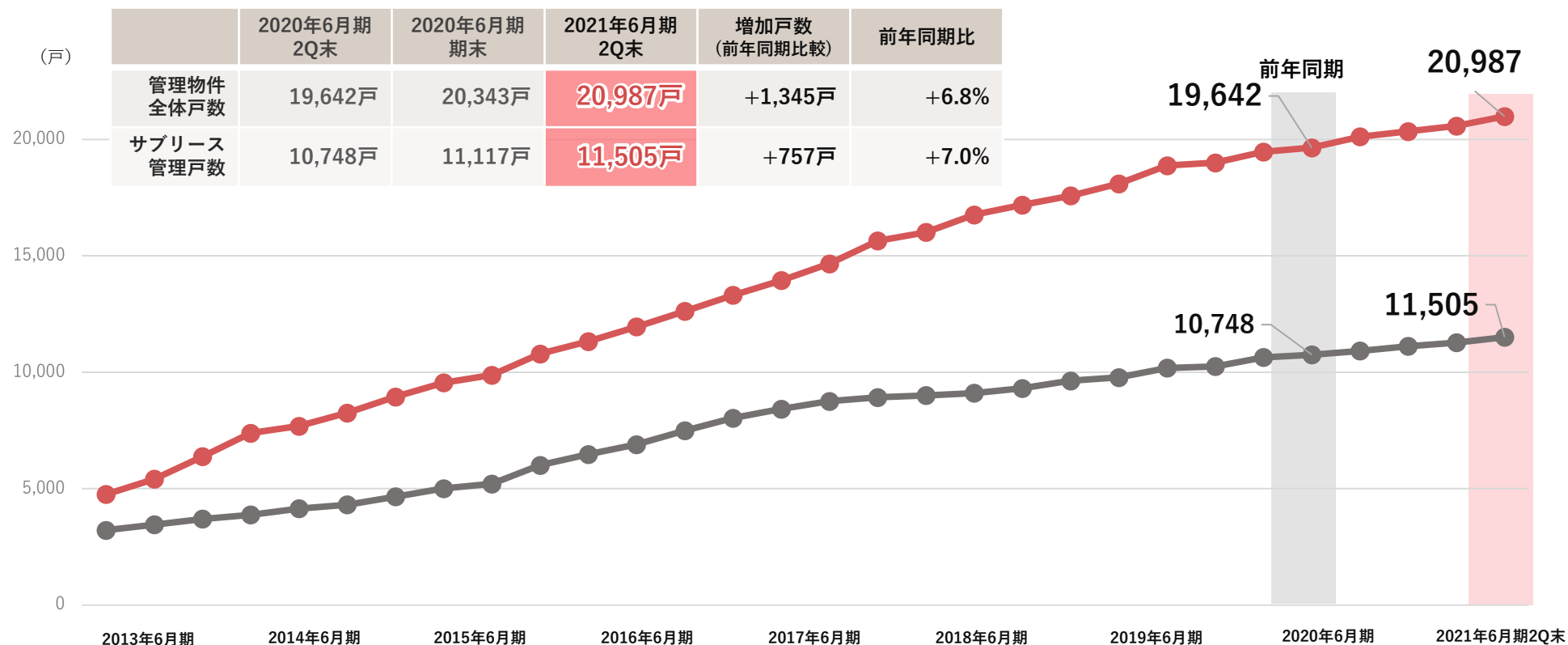
セグメント利益(百万円)



主力のプロパティマネジメント事業は、景気に左右されにくいストックビジネスで、KPIである管理戸数は右肩上がりに増加。

一通常、管理戸数が2万戸を超えると成長率は鈍化する傾向にあるが、当社は独自のノウハウとネットワークにより業界平均を上回る成長率をキープし続けている

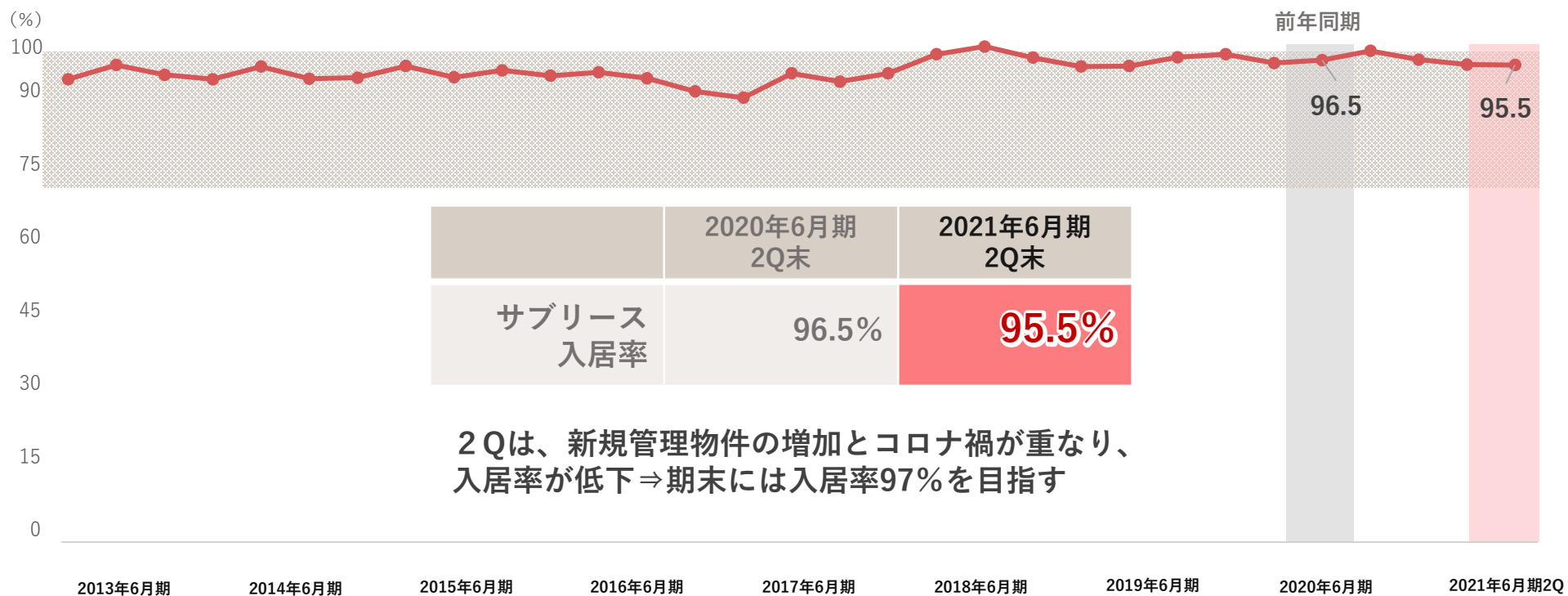
管理戸数およびサブリース管理戸数の推移



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ため、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

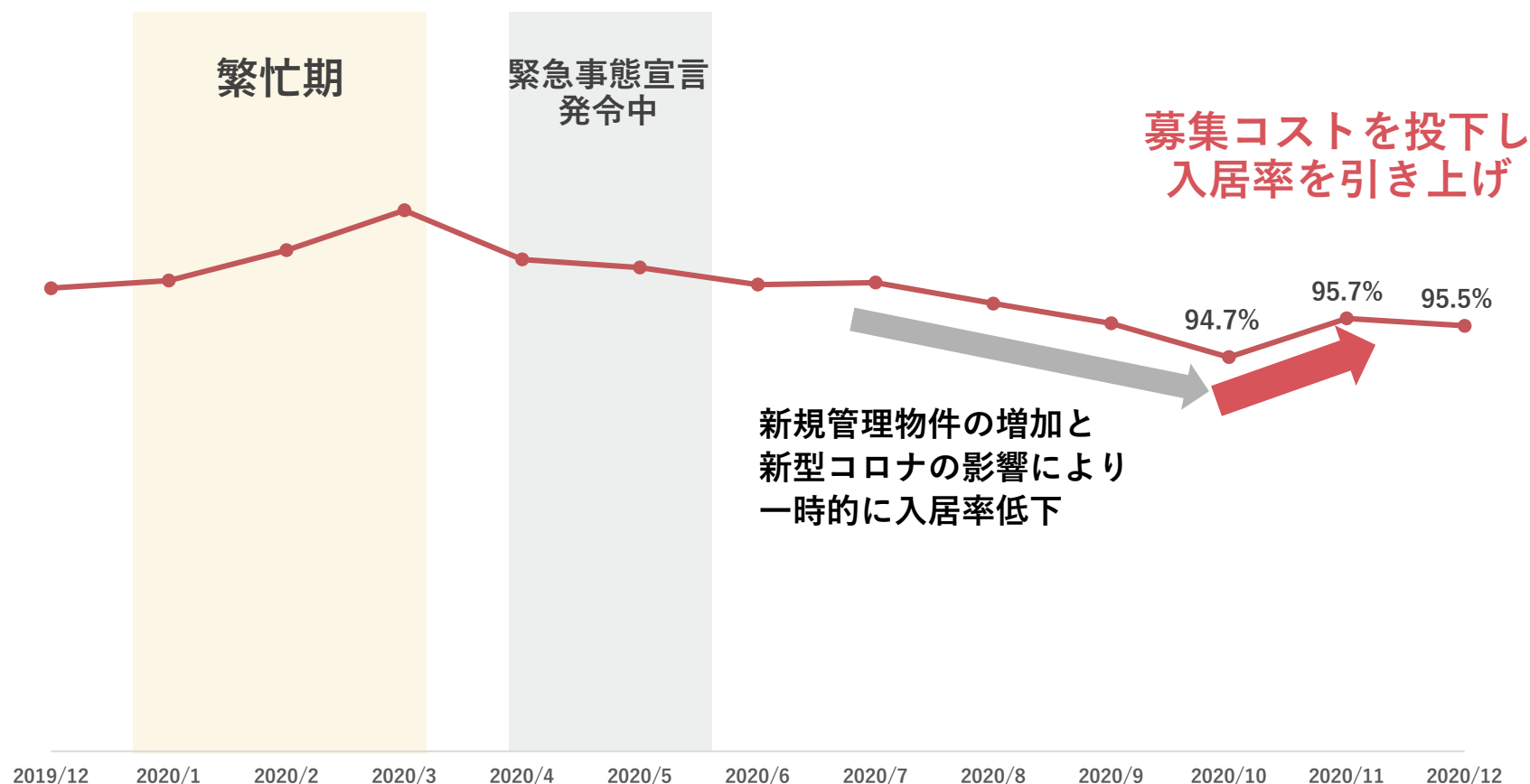
入居率の四半期推移



新規管理物件の増加と新型コロナ影響が重なり入居率は低下傾向にあったため、適切な施策を実行し、入居率引き上げを実現。

今後も、入居率の推移を見ながら募集コストをコントロールしていく

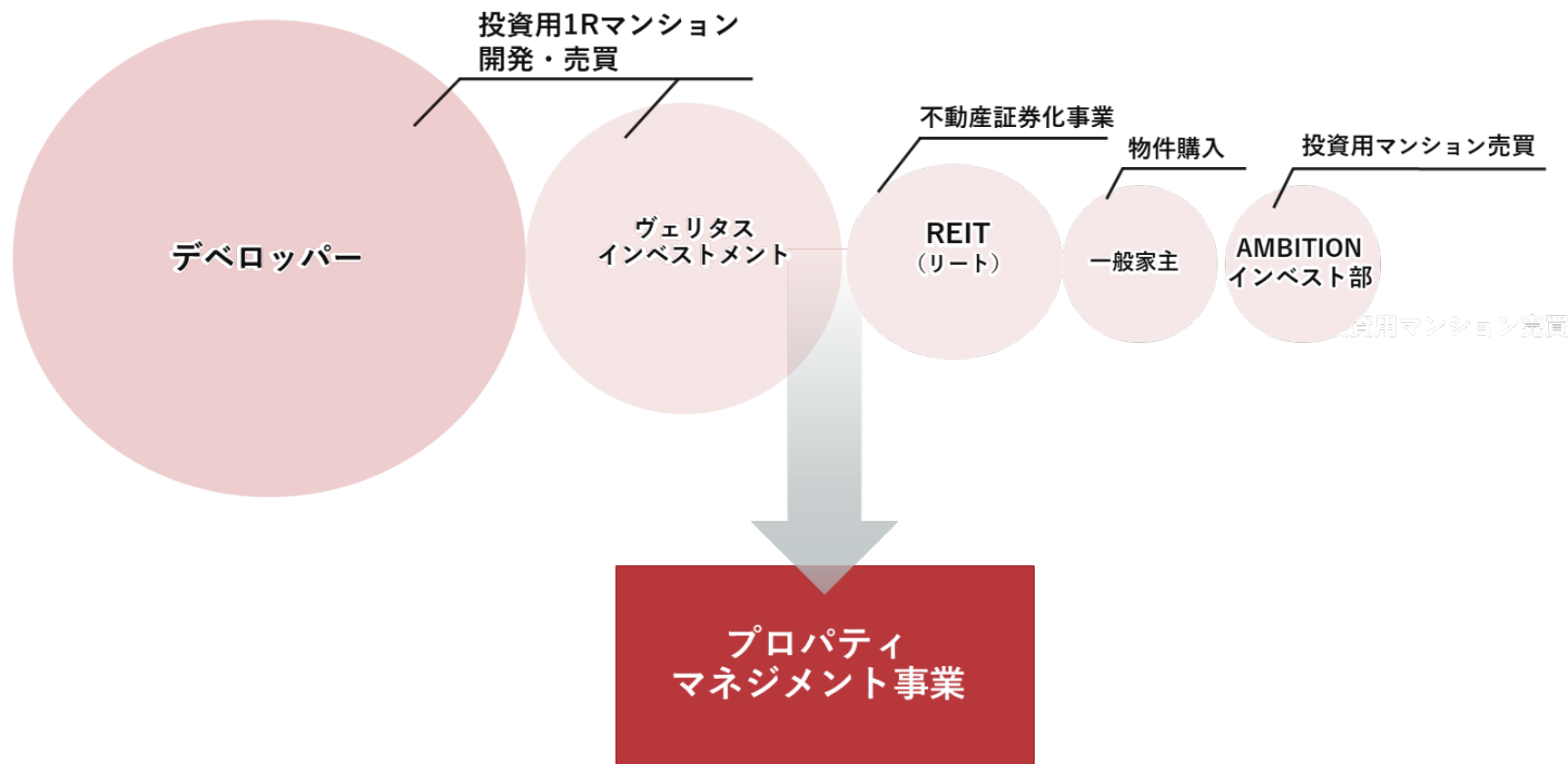
入居率の月次推移



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

KPIである管理戸数を増加させるための物件供給パイプラインを今後も引き続き強化していく

物件供給パイプライン



買取りプラットフォーム『おいくら』を運営するマーケットエンタープライズ社<3135>との取組みを拡大し、不動産査定・買取りまで含むワンストップサービスへ



業務提携開始時の取組み

当社顧客の引越し時の
不要品買取りニーズ

一度の依頼で不要品の買取価格を
まとめて査定比較・売却

追加的な
取組み

2021年1月より
不動産査定・買取りを実行
新たな不動産買取りの
パイプライン構築

『おいくら』顧客の不動産
買取りニーズ

今期は不動産DXをさらに推進

施策 1.

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『ラクテック』)

施策 2.

次世代管理の促進に向けた複数の新システム
 を導入

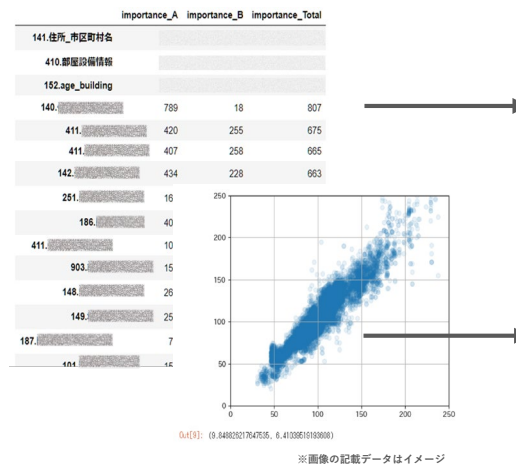
- 1Q: CTI (電話着信時に顧客情報を表示) と
 IVR (自動音声応答) を組み合わせた
 CRM (顧客管理システム) 等をテスト導入
- 2Q: 修繕管理システムの導入
- 3Q: 物件管理システム等をテスト導入の予定



不動産DXにより
 顧客満足度を向上

施策 3.

LTV (ライフタイムバリュー = 顧客生涯価値)
 を最大化させる独自のAIアルゴリズムを開発し
 最適賃料の自動算出を実現



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

施策4.

電話やFAXで行っていた仲介業者様とのコミュニケーションをWEB上で“見える化”する契約進捗管理システム『CPMA※』を2018年10月より導入。

⇒ 2Q：カスタマイズを実施し、更なる業務効率化を促進

契約進捗管理システム『CPMA』



※Contract Process Management Automation（契約進捗管理システム）の頭文字をとった名称

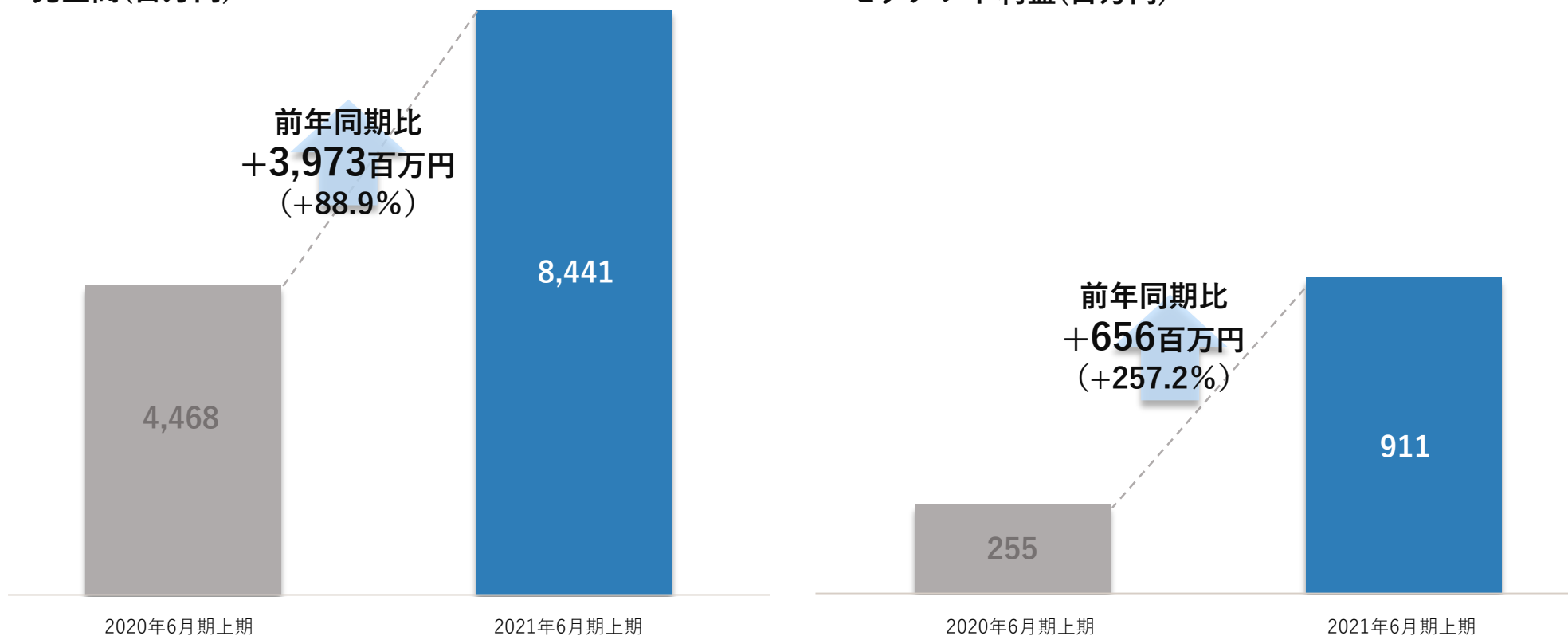
インベスト事業

(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)

- 売上高は、前期からの期ずれ分（約15億円）の計上した他、コロナ影響で鈍化していた決済タームの正常化により下期分の一部物件を前倒しで計上し、前年同期比+88.9%の大幅増収
- セグメント利益は、新規優良物件の取り扱い増を主因に、前期からの期ずれ分が利益率の高い物件であったこと等により同3.6倍の大幅増益

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



自社開発の新築物件に強みを持つ子会社のヴェリタスを中心に展開



ヴェリタス・インベストメント（連結子会社）

新築投資用ワンルームマンション販売

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

特徴・強み

上期物件決済戸数

166戸（前年同期比+41戸）

有名デザイナー監修による『PREMIUM CUBE』
シリーズの人気の高い



インベスト部

分譲マンションのリノベーション販売



リノベーションブランド

立地を重視（都内プレミアムエリア）
多様なルートからの物件仕入れ力

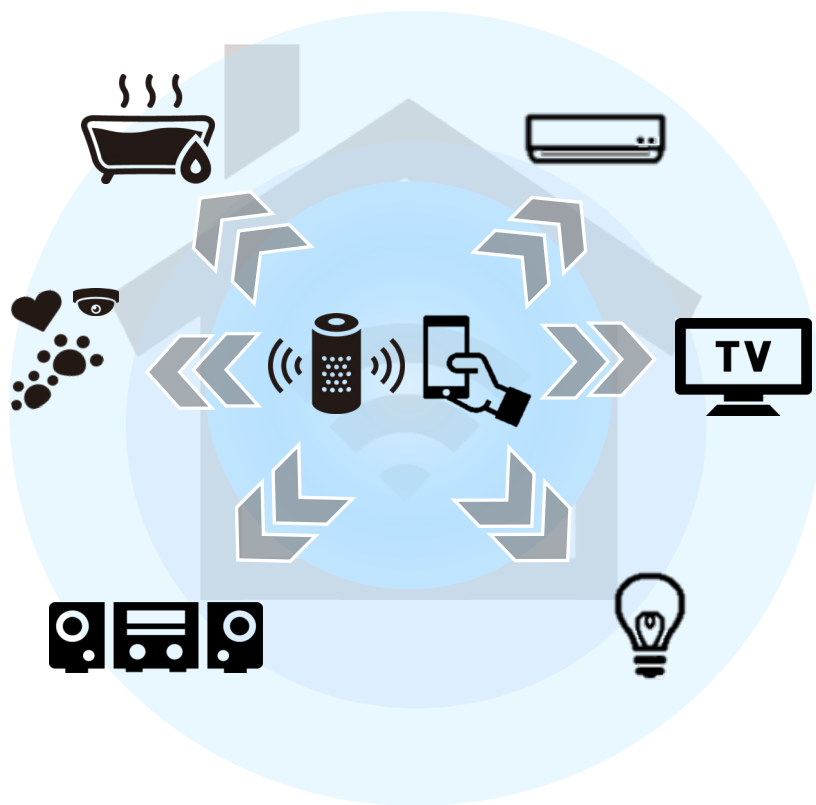
51戸（前年同期比+22戸）

クラウドファンディング事業も展開



ヴェリタスは「都内×デザイナーズ×ワンルーム」にIoT を付加

ワンランク上の安全で快適な都市生活サポートを実現する
都内の新たなマンションスタンダードの創出



VERITAS
INVESTMENT

家電リモコン操作

入居者

外出時にはスマートフォン
在宅時にはスマートスピーカー
家電をコントロール

物件管理状況やお知らせ機能

オーナー

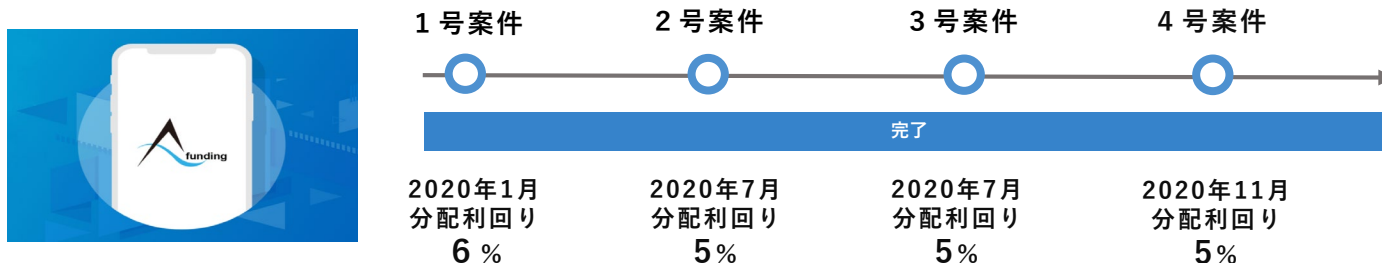
管理状況お知らせ通知
チャットによるスムーズな連絡

マンション経営情報提供

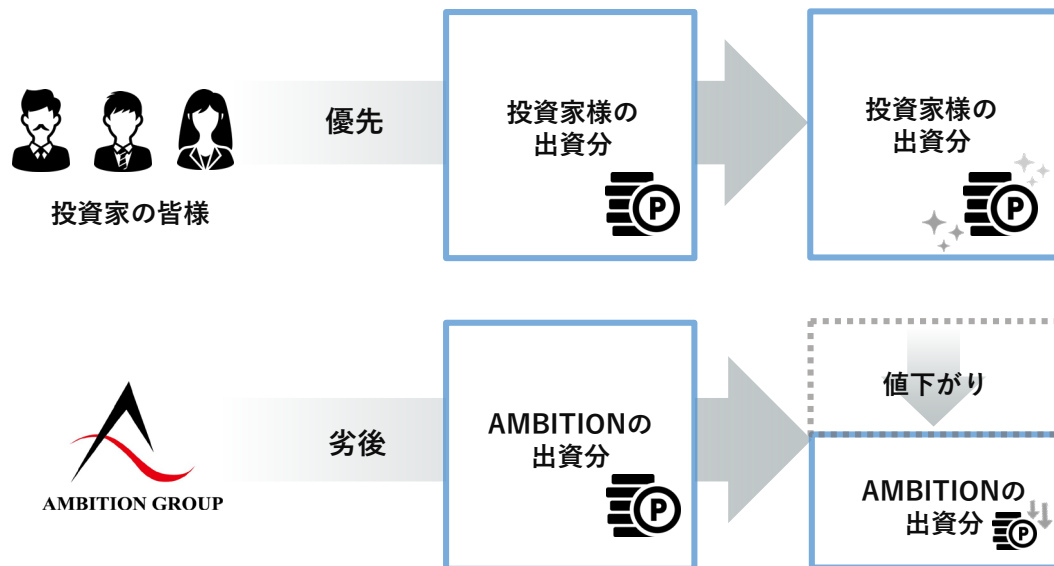
オーナー

不動産投資、マンション経営情報
物件情報配信、有益な情報を提供

不動産投資クラウドファンディングサービス「A funding」は、オンラインで1口1万円～少額での不動産投資が可能。業界平均を上回る高利回り・スピーディーな配当を実施



優先劣後スキーム



仮に投資対象の不動産価格が値下がりしても、当社出資分でカバー。投資家の皆様の出資分を優先的に保護する仕組みのため、低リスクな金融商品として人気

募集開始直後にキャンセル待ちが多数発生するなど好評

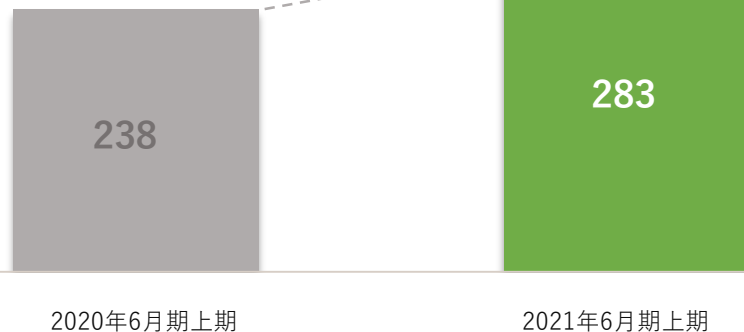
賃貸仲介事業

(アンビション・エージェンシー、VALORの他、
アンビション・レント、アンビション・パートナーでも展開)

- 売上高は、広告戦略の強化によるWEB集客やリモート接客など集客施策が奏功し、前年同期比+18.5%の増収
- セグメント損益は、1店舗あたりの生産性向上（AI×RPAツール『ラクテック』の導入による販管費の抑制等）により、赤字幅縮小。今期中の黒字転換を見込む

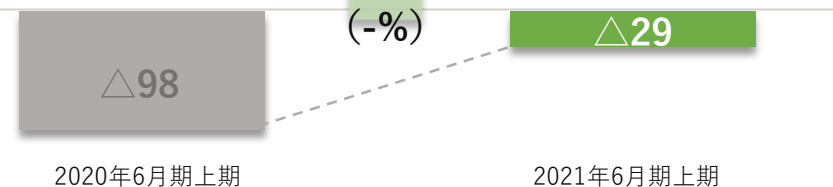
売上高(百万円)

前年同期比
+45百万円
(+18.5%)



セグメント損益(百万円)

前年同期比
+69百万円
(-%)



WEB集客中心にシフトチェンジを図っているものの、当社は実店舗のリーシング力が強みでもあり、主力の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



(アンビション・エージェンシー)



(バロー)

DXを推進

1Q時点

5店舗

7店舗

- 「ラクテック仲介会社版」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

“次世代型お部屋探し”のモデル店舗となる「ルームピア池袋東口店」を11月にオープン

- WEB集客好調

2Q出店

+1店舗

—

- 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

現店舗数

6店舗

7店舗

アンビション・エージェンシーのPR戦略

タレントを起用したPR戦略

2021年1月13日発表 (3Q)

ロンドンブーツ1号2号田村淳氏が公式アンバサダーを務める
「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」へ参画



デジタルマーケティング

- 影響力の大きいタレントをオンライン広告に起用することで、発信力・PR力を強化
- 話題性の創出、認知力、集客力の向上を図る



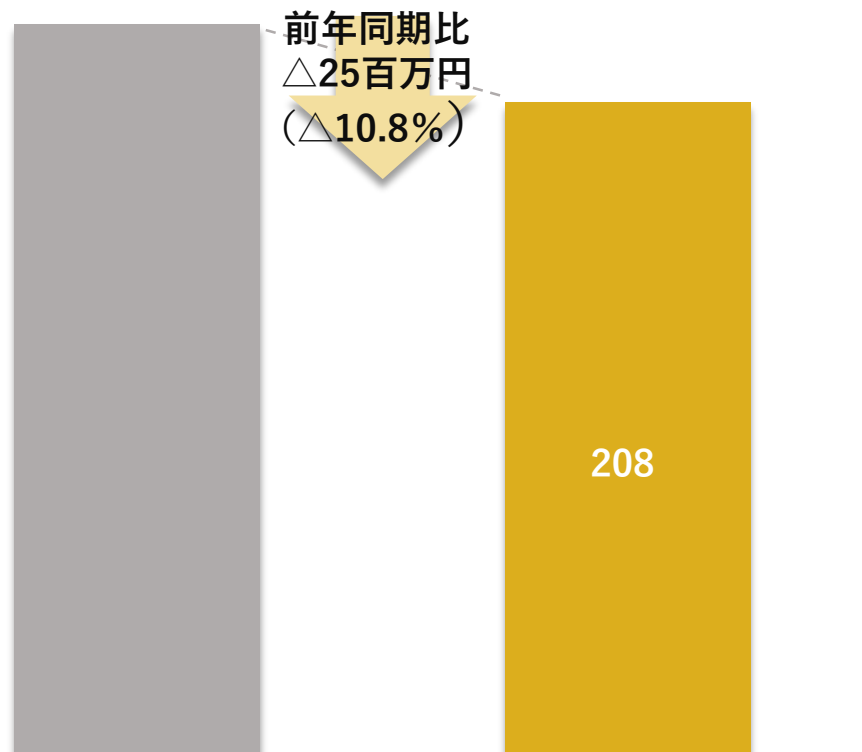
プロジェクトURL: <https://nippon-smes-project.com/>

その他事業

- 不動産DX事業（新会社Re-Tech RaaS）
- 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）

- 売上高は、少額短期保険事業が新規契約増により増収となった一方、新型コロナの悪影響を大きく受けたホテル事業が苦戦し、前年同期比△10.8%の減収
- セグメント損益は、ホテル事業の赤字転落や、DXへの先行投資（約1.3億円）の実施などにより赤字幅拡大

売上高(百万円)



2020年6月期上期

2021年6月期上期

セグメント損益(百万円)



2020年6月期上期

2021年6月期上期

『住』領域のDXを実現するための様々な取り組みを実施



RPA推進



RE-TECH RAAS

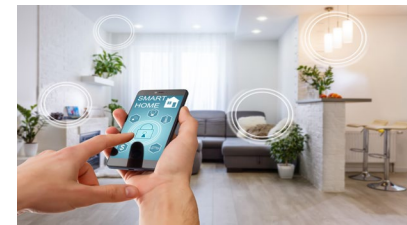
リテックラース設立

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

業務提携により
電子契約を推進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12月よりSaaSモデルで提供を開始したAI+RPAツール『ラクテック』は、これまで3ブランドで展開していたが、今後は『ラクテック反響倍増くん』を主力ブランドとして展開予定

これまで

ラクテック

仲介会社版

ラクテック

反響倍増くん

ラクテック

管理会社版

今後

ラクテック

反響倍増くん

仲介会社版を統合し、
主力ブランドとして展開予定。
顧客層の拡大を目指す

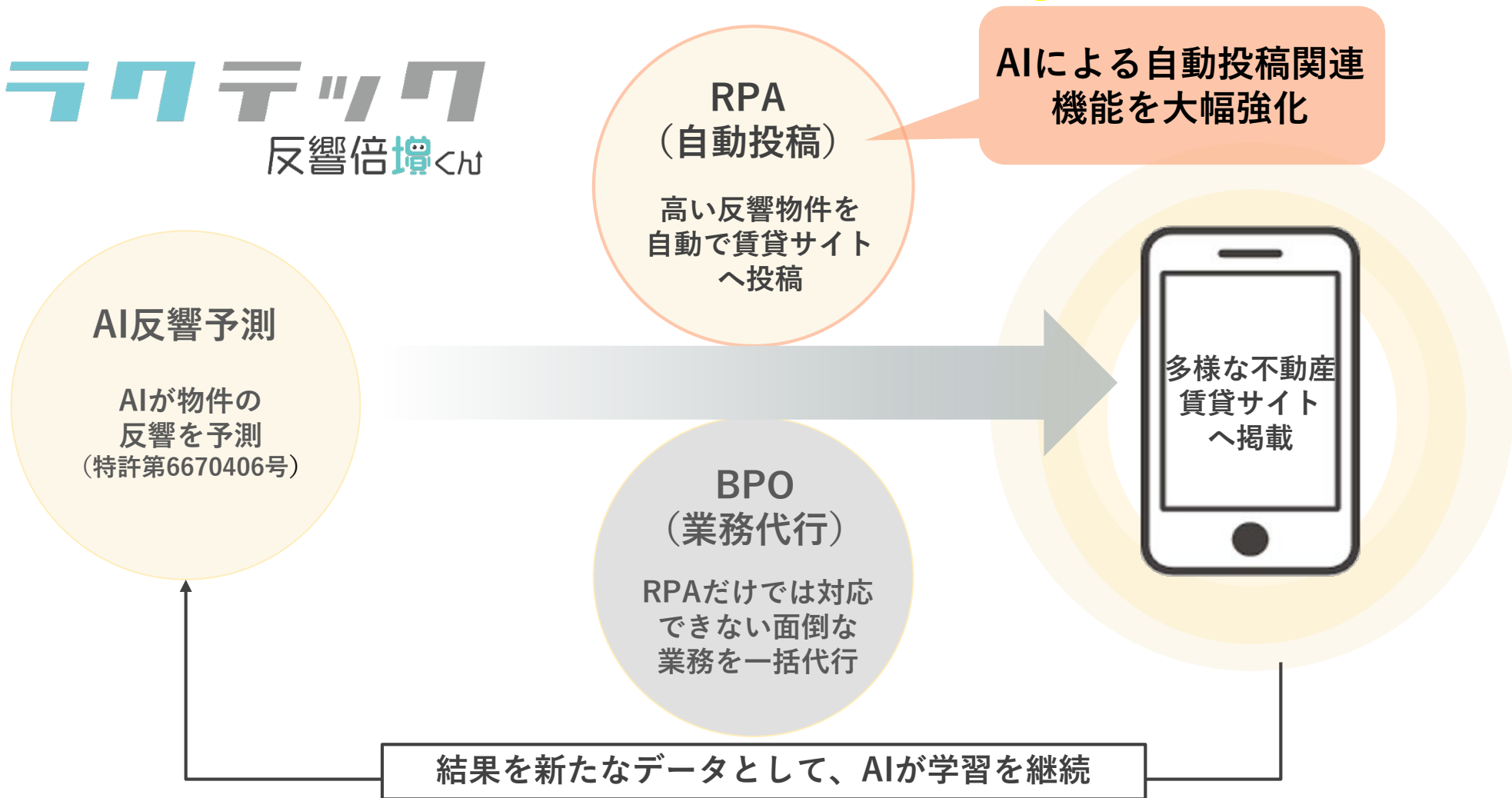


ラクテック

管理会社版

AI + RPA + BPO + 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



下記の取り組み等により、全国約12万社の不動産管理・仲介会社へアプローチ。
一気に不動産RPA市場でシェア拡大を狙う

マーケティング の強化



- WEB広告戦略を強化
- AI/RPA関連の市場調査を継続的に実施

営業強化



- 営業部隊の拡充
- カスタマーサクセス部隊の拡充

代理店 アライアンス戦略



- 新規代理店契約の獲得による販売網の拡大

リテックラースは今期
顧客獲得の最大化に努める



不動産RPA市場で
No.1シェアを目指す



先行投資を適宜実施予定
前期：システム開発人員中心
今期：営業人員、広告宣伝等



黒字化後は利益率が高く、
大きな利益貢献が期待できる



アナログな
不動産業界を変革

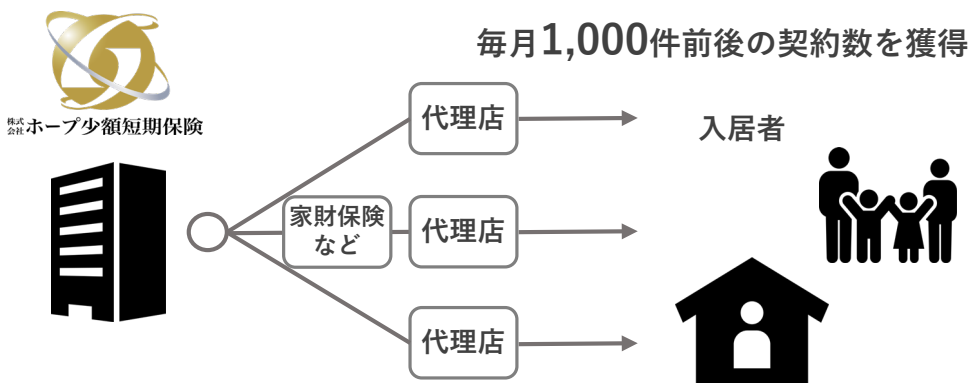
将来的には
不動産業界以外への展開も視野に

2020年9月（1Q）に発売を開始した『新すまいの安心保険』の補償内容をさらに充実させた新商品『新すまいの安心保険ワイド』を2021年2月（3Q）にリリース予定。

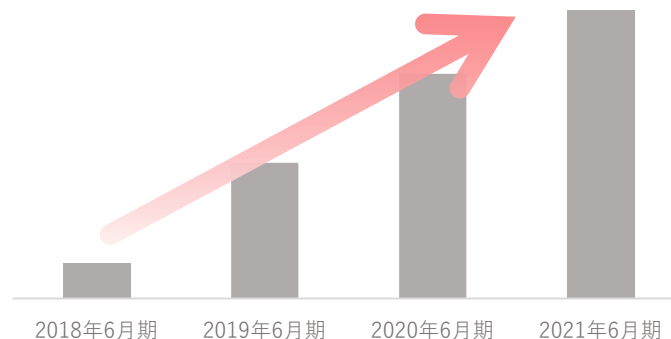
市場での競争力をさらに強め、新規契約増を狙う



- ・ 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



現在、約20,000件の保有契約件数



保有契約件数推移イメージ図

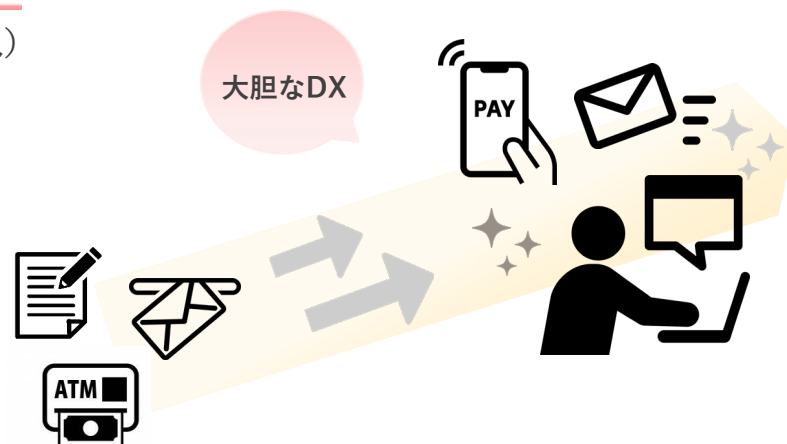
インシュアテックを推進するホープ少額短期保険のシステム『モノリス』

MONOLITH

HOPE SSI CO,LTD

(1Q: 9月導入)

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

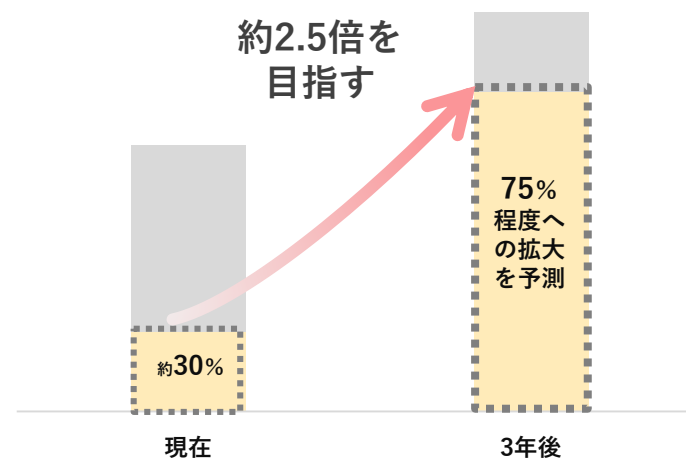
印刷・発送が不要になり、発送・原本回収・チェックの手間が不要にご提案からご契約までの期間を短くすることで成約率も向上

ホープは事業開始から4年目の
今期黒字転換

- 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

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

当社管理物件における
ホープ利用者数推移イメージ図



■ 【東京】 神田

3月末に解約予定

■ 【東京】 浅草

コロナ禍においてインバウンド需要が低迷
11月より再休業中

■ 【大阪】 本町東

新型コロナウイルス感染予防策を徹底して運営中



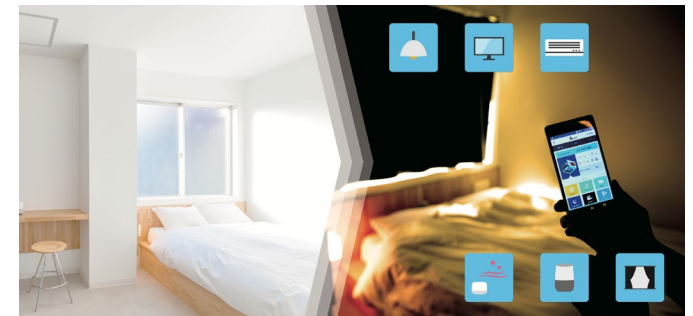
新型コロナウイルス感染予防策

<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度以上の場合は自宅にて療養）
- ・勤務中及び帰宅後には頻繁に手洗い、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。

不動産業界のエンジニア不足オフショアで補う

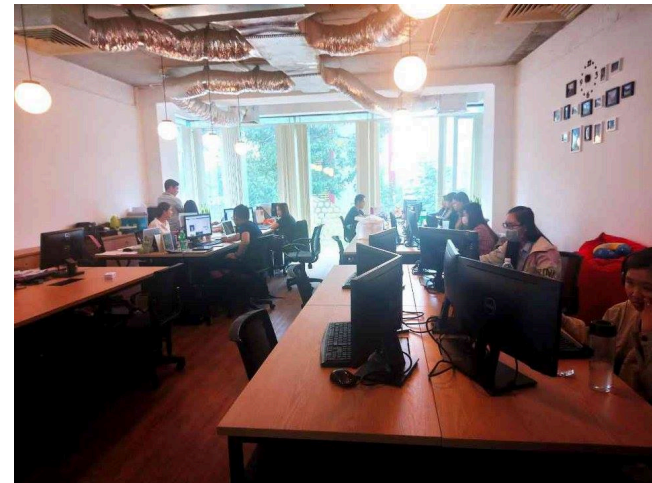
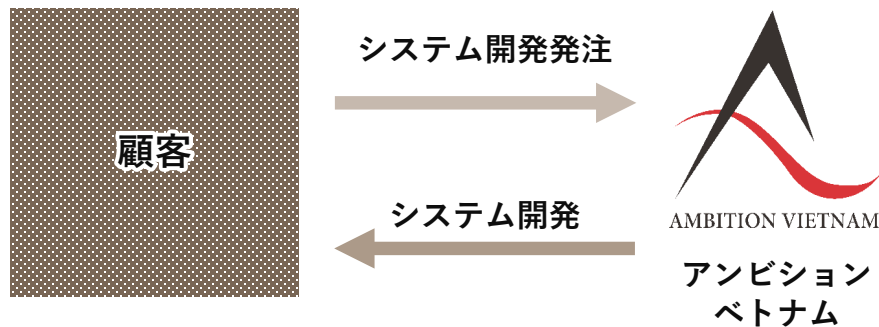
《主な業務》

- 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



04

今期業績予想

今期業績予想

2桁の増収増益の見通し。 売上高は300億円の突破を見込む

(単位：百万円)	2020年6月期 通期実績 (A)	2021年6月期 通期予想(B) <small>(注1)</small>	前期比 (B÷A)
売上高	27,414	30,628	+11.7%
EBITDA(参考値)	1,173	1,372 <small>(注2)</small>	+19.9%
営業利益	921	1,121	+21.6%
経常利益	817	961	+17.6%
親会社株主に帰属する 当期期純利益	327	589	+79.9%

(注1) 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。

(注2) EBITDAの通期予想に関しては、ホテル事業の減価償却の算入条件を変更したため、前回開示資料の数値より減額しております。
なお、その他主要項目につきましては、変更はございません。

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

今期は大幅増額を見込む

2020年6月期（実績）

7.58円/株

配当性向 15.7%

2021年6月期（予想）

配当性向は前期同様、
期末配当額を約6円の増額

13.60円/株

配当性向 15.7%

05

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

※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

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。

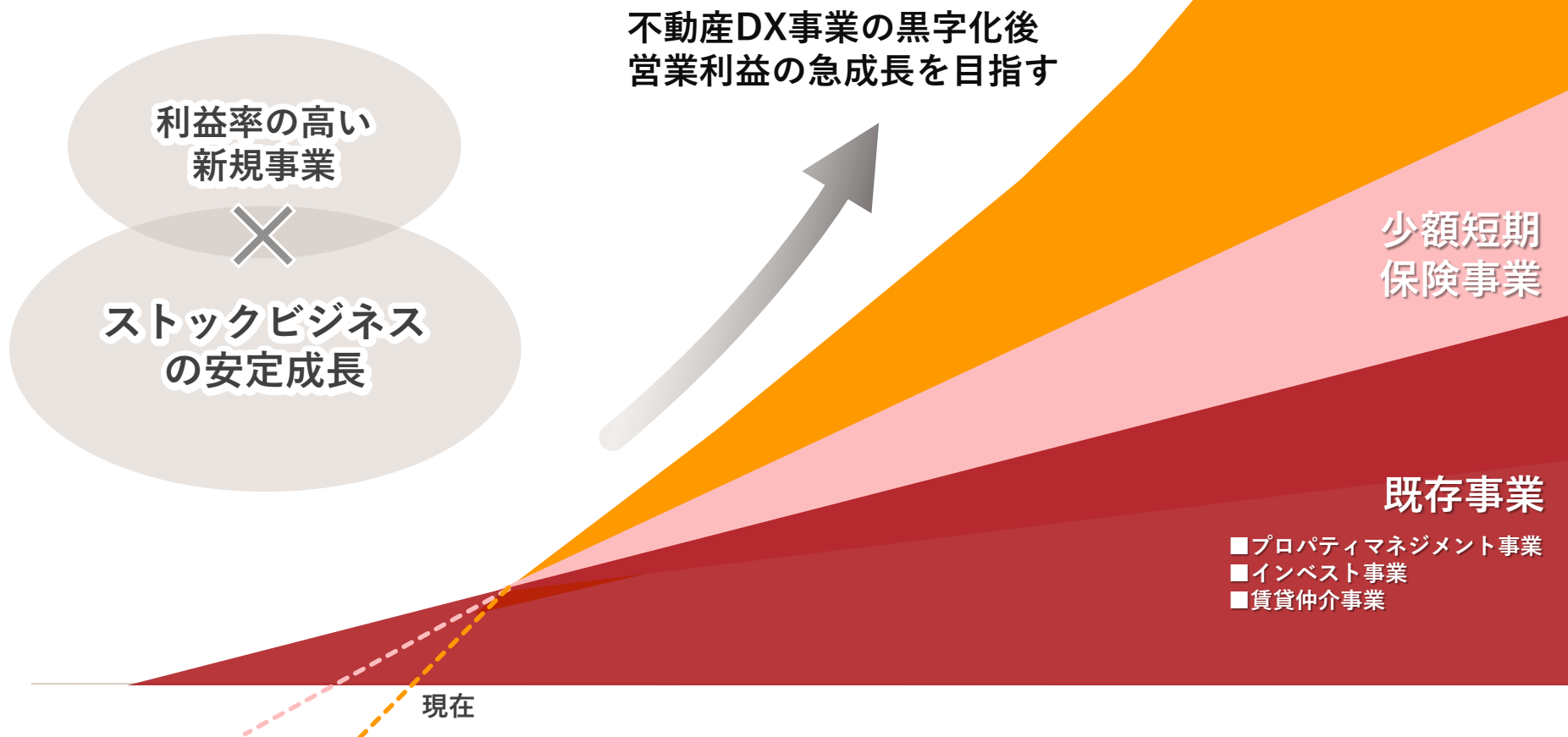
インベスト事業、賃貸仲介事業については、積極的かつ慎重にアクセルを踏み、収益貢献を図る

新規事業

不動産DX事業のAI+RPAツール『ラクテック』のシェア拡大を目指す。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する

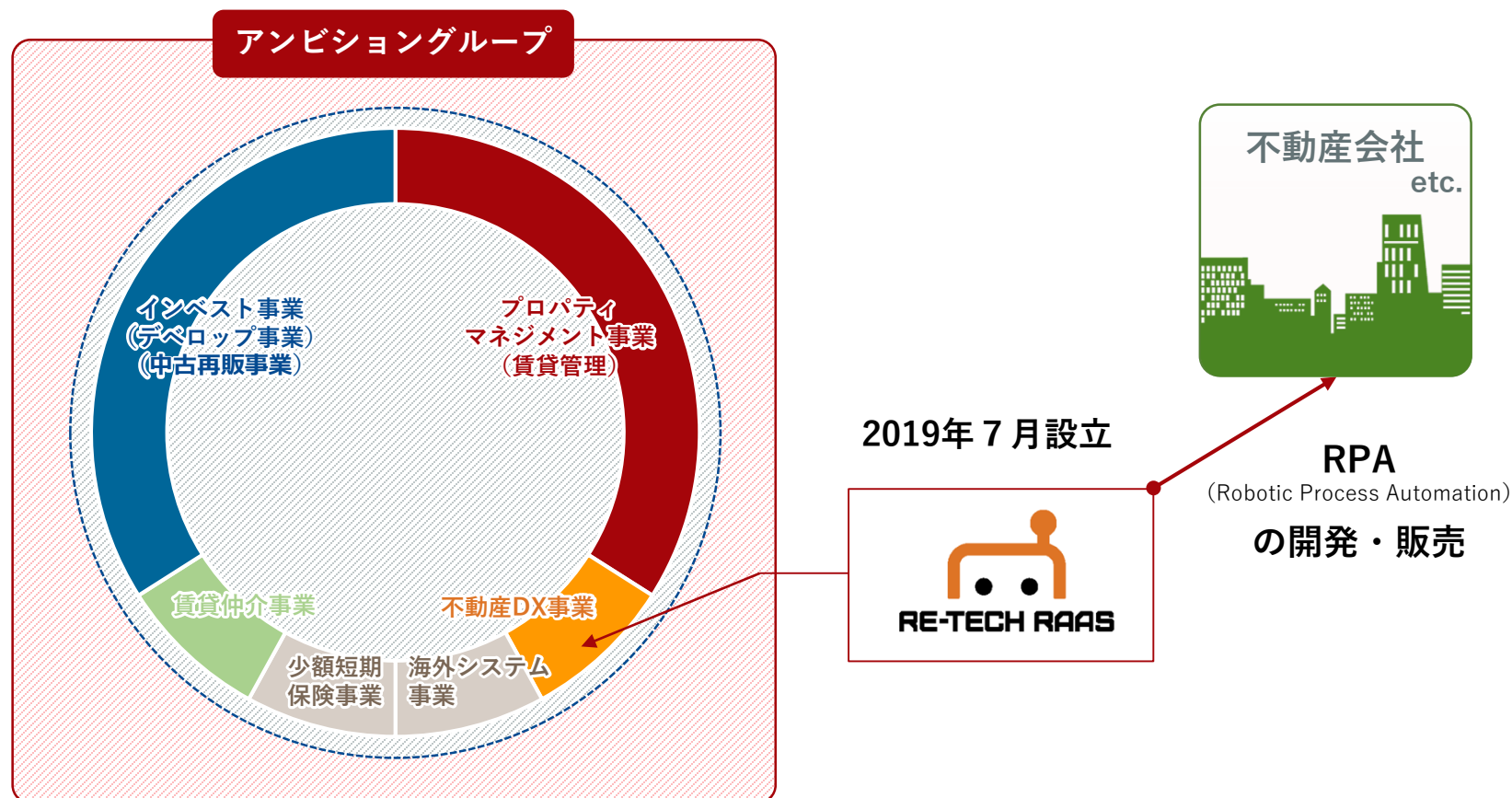
アンビシヨングループは、既存事業の業績を堅調に伸ばしつつ
新規事業の黒字化後、業績の急拡大を目指す



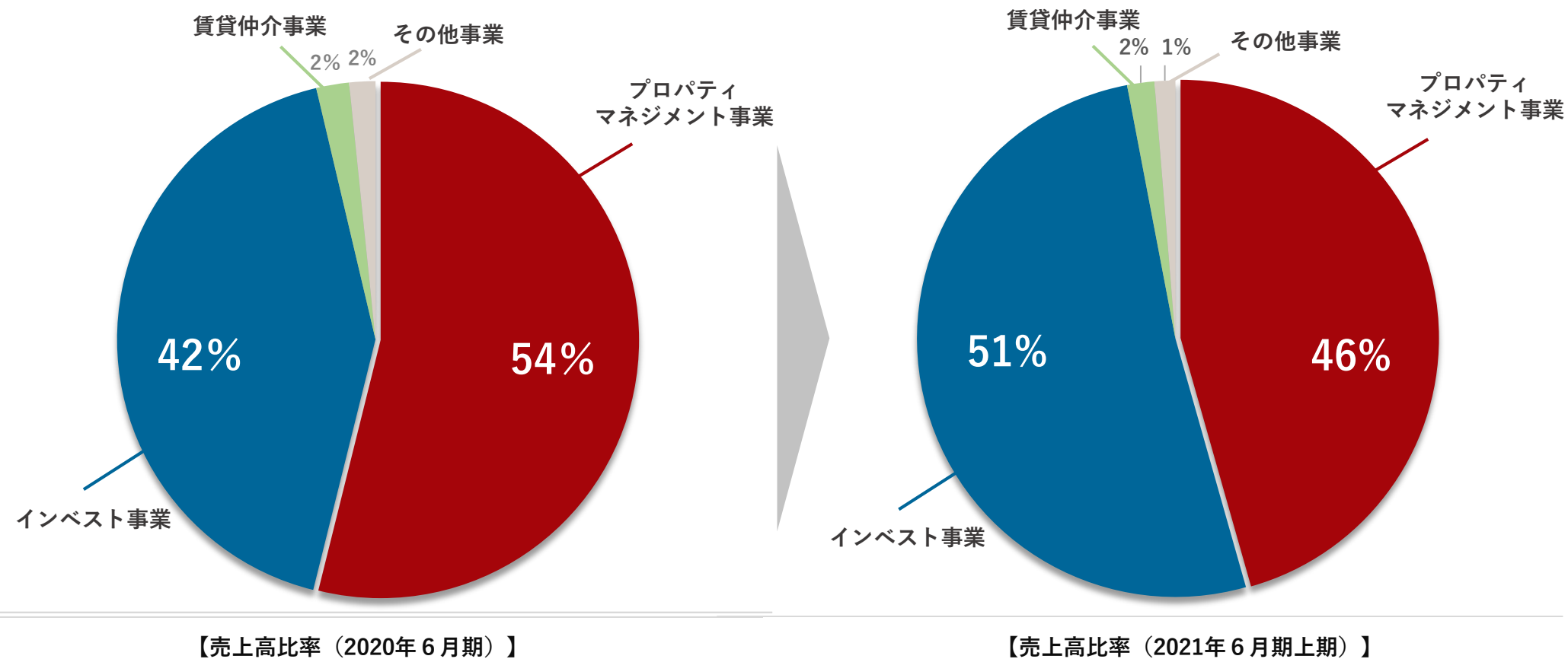
06

APPENDIX

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DX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



2020年6月期は主力のプロパティマネジメント事業が売上比率トップ。
2021年6月期上期はインベスト事業の好調により比率逆転となった



既存不動産事業のアセットを活用して、
『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

東京都心を主要エリアとした事業を
幅広く展開

- 賃貸管理事業
- インベスト事業
- 賃貸仲介事業

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

DXの事業軸

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
進化予知

数十年大きな進化がない
『住』領域の進化余地は
無限大

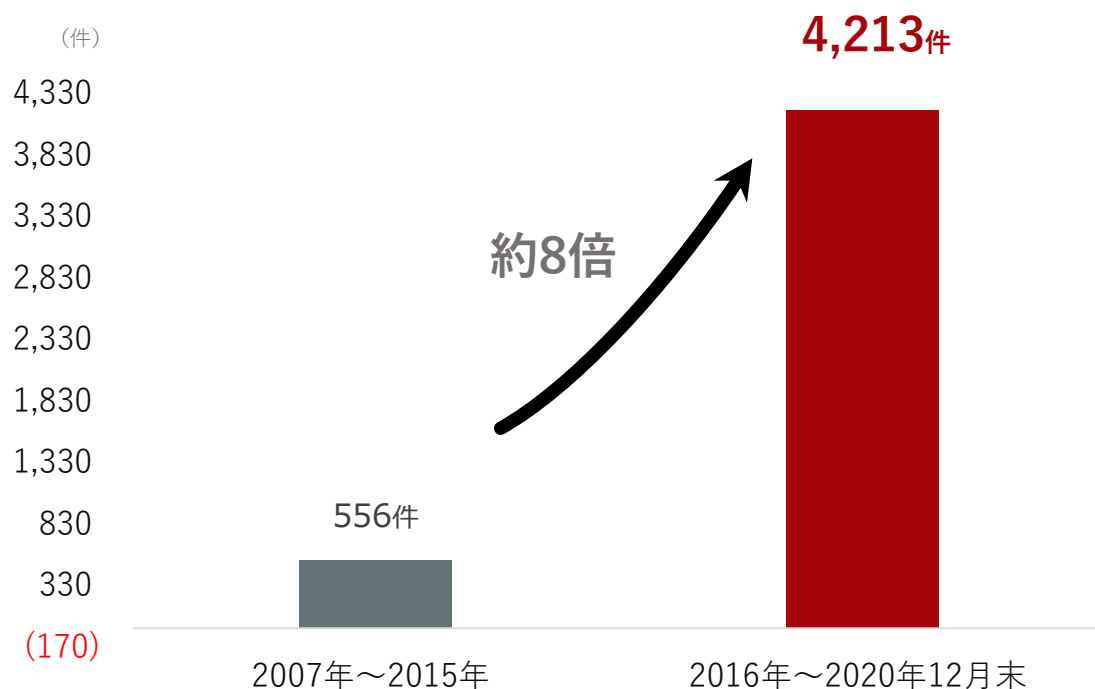
■ 実現可能な能力

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

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20,987戸に占める外国人居住率は9.6%（2Q末時点）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」



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

投資用ワンルーム販売で最も重要なことは、投資家のリスクを最低限に抑えることです。
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しています

PREMIUM CUBEシリーズ

「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



PREMIUM CUBE駒込



PREMIUM CUBE森下

有名デザイナー監修 + 都内プレミアムエリア^(注)
高賃料 × 高入居率 = 高利回り



PREMIUM CUBE中野

(注) 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)

AMBITION本体のインベスト部は、
立地（都内プレミアムエリア）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、住まいに新たな価値を創造・提供します。



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、AI予測やBPOまでも実装した不動産RPAパッケージ

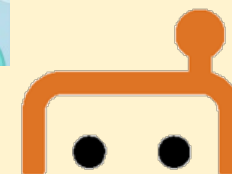
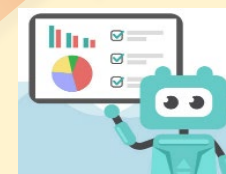
コア業務に専念することができ、業務効率向上が見込まれる



大量の紙・書類のやりとりが煩雑

『ラクテック』
導入

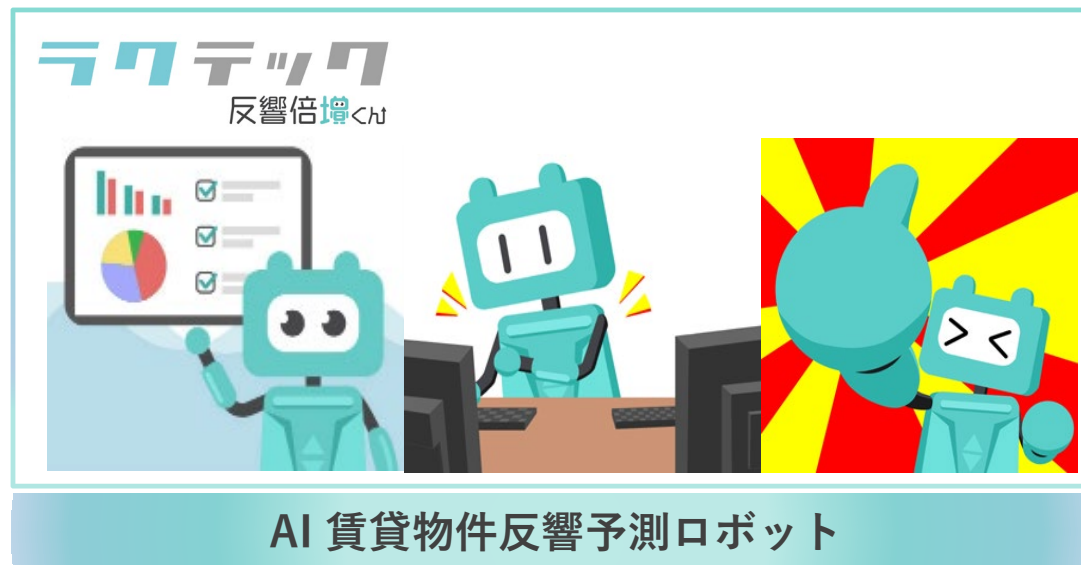
コア業務に専念、事業成長の推進



RE-TECH RAAS

データ入力、出力が煩雑

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)



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。

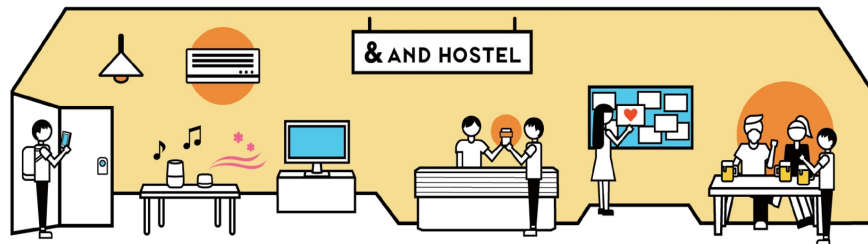
さらに、ユーザー独自の特性を活かしたモデルを構築し、学習を重ねて時期の特徴を踏まえた反響予測を立てるため、使用する毎に精度が向上

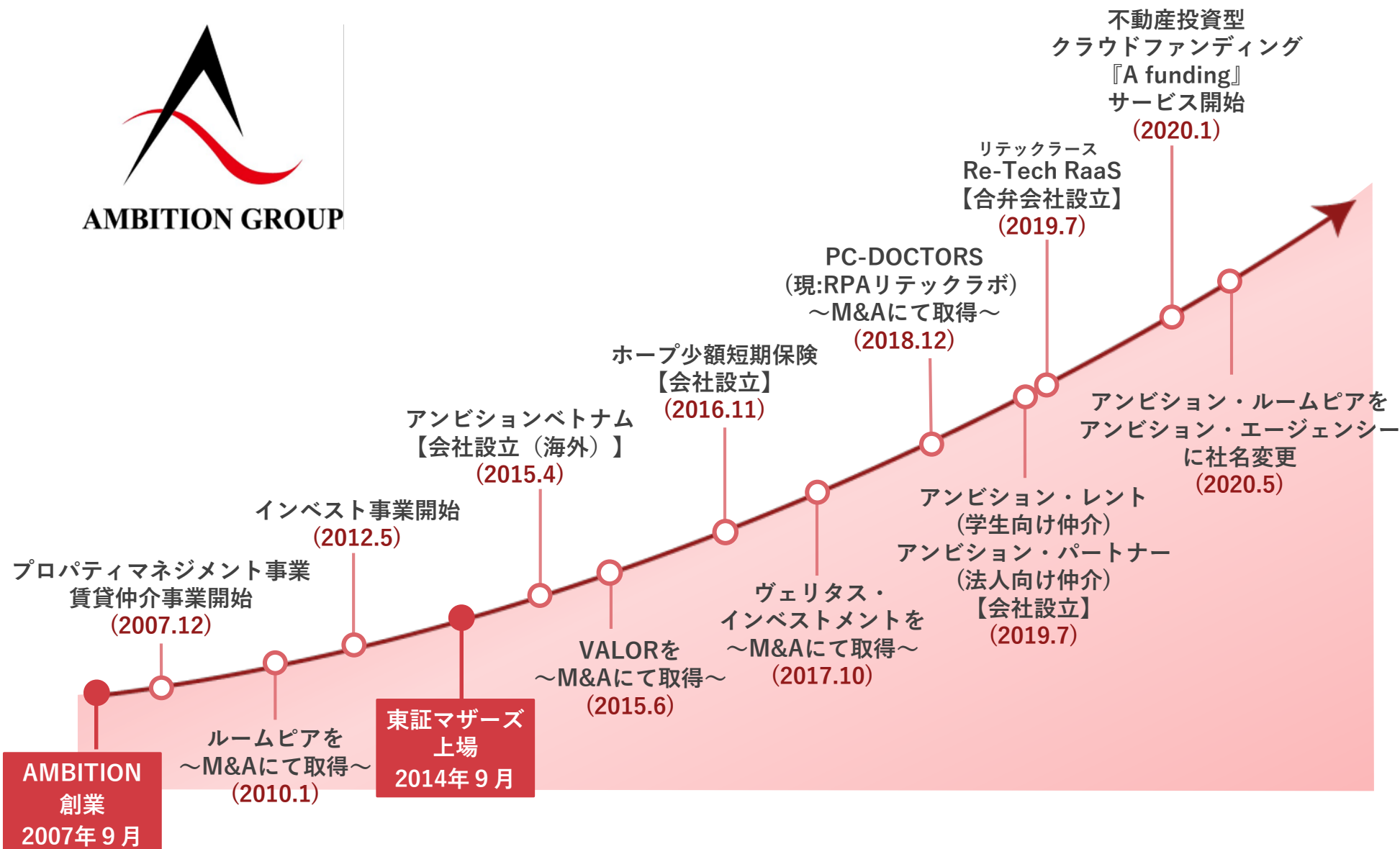
スマートホステルブランド「&AND HOSTEL」について

and factoryがプロデュースする「&AND HOSTEL」は、最先端IoTデバイスを1箇所を集結させ、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

& AND HOSTEL





会社名	株式会社AMBITION
代表取締役社長	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
免許番号	国土交通大臣(3)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ーン・エージェンシー 株式会社アンビシヨーン・パートナー 株式会社アンビシヨーン・レント 株式会社VALOR(パロー) 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.(アンビシヨーンベトナム) 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ーン・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／Web課／東大宮店／池袋東口店

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(3)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

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。

【IRに関するお問い合わせ先】

AMBITION IR担当

<https://www.am-bition.jp/ir/contact/>

