

3Q

2021

Securities
Code

3300



A M B I T I O N

2021年6月期（3Q）

決算説明資料

2021年5月14日（金）

株式会社AMBITION

ISIN JP3128650003

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. 13
03	個別事業	P. 20
04	今期業績予想	P. 53
05	中期方針	P. 56
	APPENDIX	P. 60

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

3Q累計業績

インベスト事業の好調を主因に、

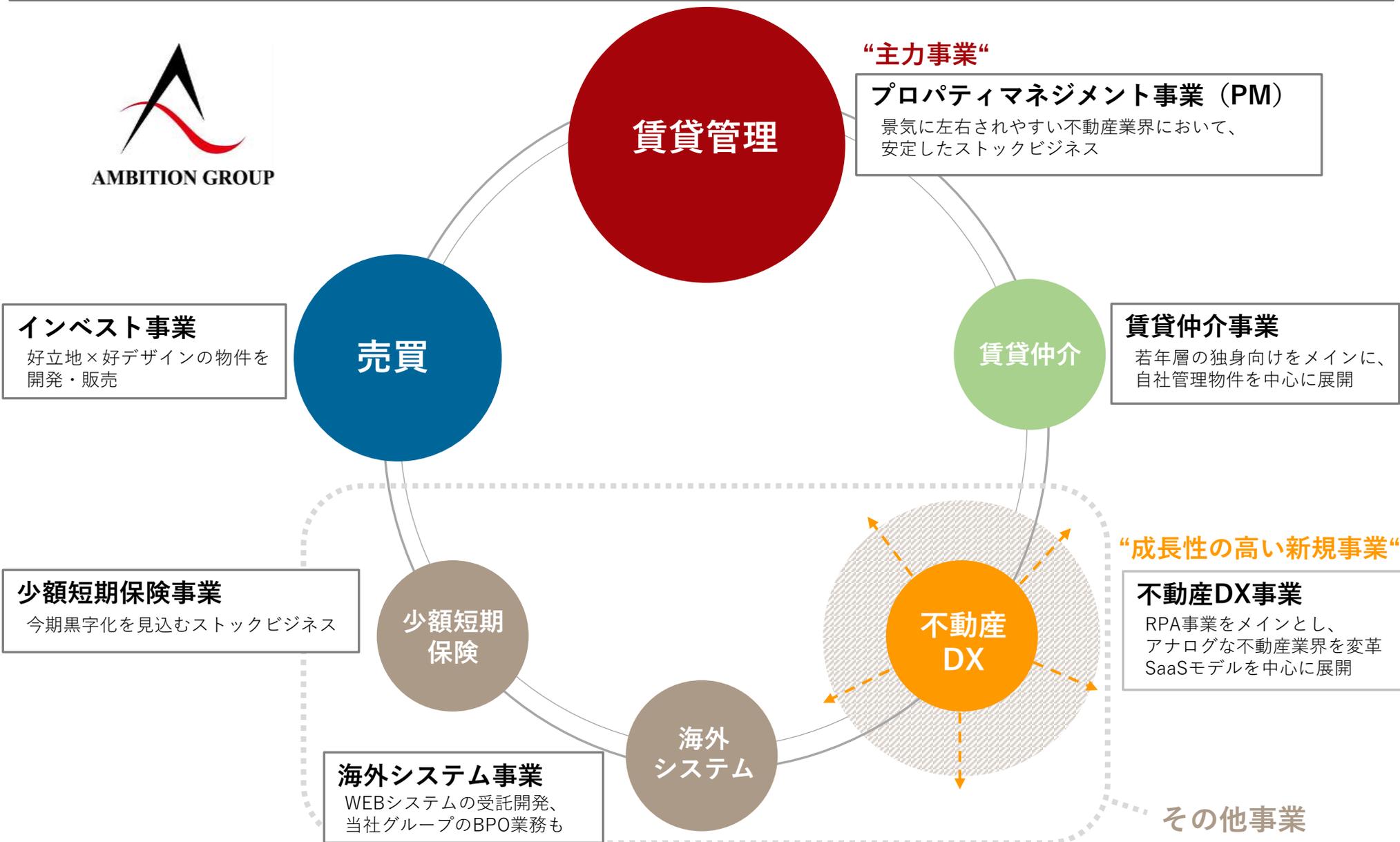
売上高： **236.83**億円（前年同期比**+19.8%**）

営業利益： **8.35**億円（前年同期比**+90.1%**）

と大幅増益で着地

01

アンビショングループについて



1Q

- 2020/8/14 **保険** インシュアテックを推進する新システム「MONOLITH(モノリス)」の開発（9月導入）を発表
- 2020/9/1 **保険** 新商品『新すまいの安心保険』発売
- 2020/9/30 **PM** ネット型リユースの株式会社マーケットエンタープライズとの業務提携を発表

2Q

- 2020/11/1 **仲介** 【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 **DX** 不動産テック事業⇒『不動産DX事業』へ名称変更を発表
- DX** 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 **売買** 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

3Q

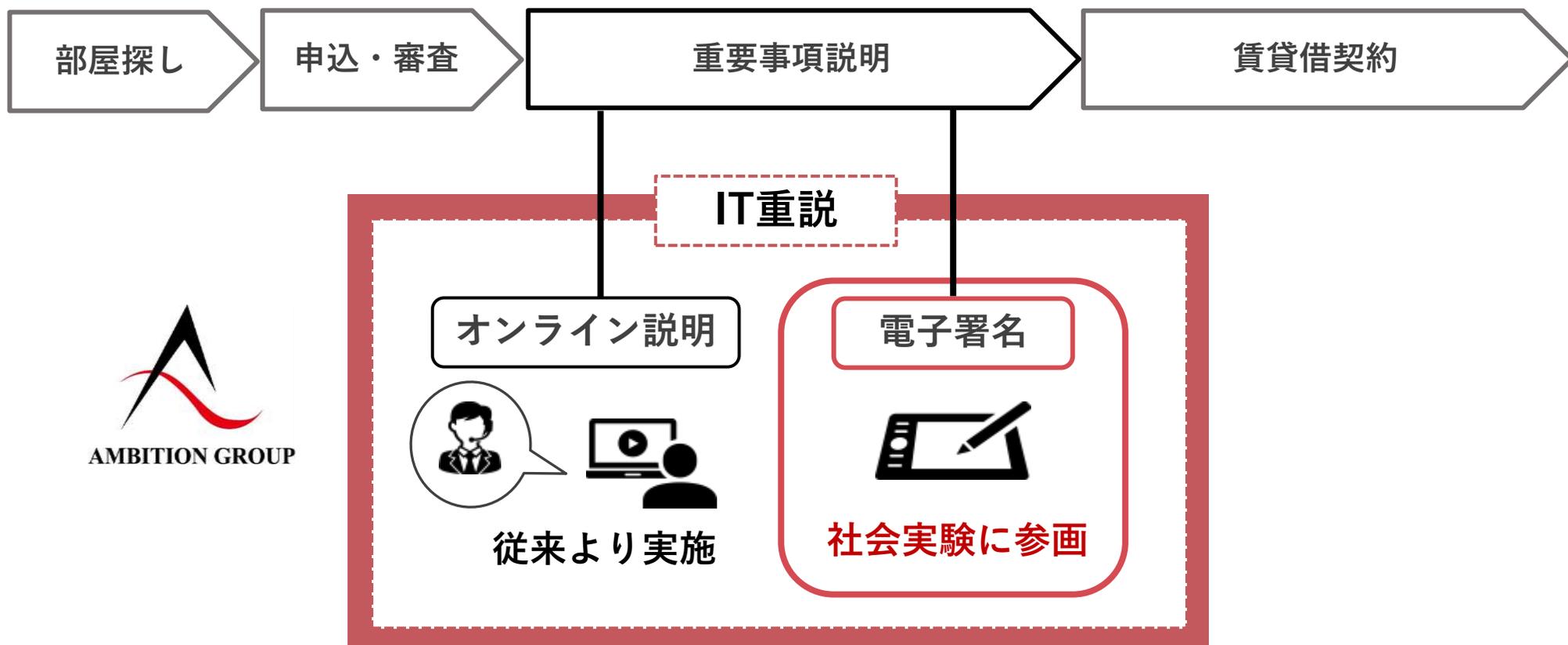
- 2021/1/13 **仲介** 【アンビション・エージェンシー】 ロンドンブーツの田村淳氏が公式アンバサダーを務める「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」の参画を発表
- 2021/2/12 **DX** お部屋探しユーザーと不動産仲介営業マンを繋ぐマッチングアプリ『ルムコン』の今春リリースを発表
- 2021/2/12 国土交通省による賃貸取引・売買取引における**IT重説社会実験登録事業者**に認定
- 2021/3/1 **保険** 新商品『新すまいの安心保険ワイド』発売
- 2021/3/26 **PM** ブランドイメージ調査において『**都内デザイナーズマンション管理No.1**』および『**サブリースオーナー信頼度No.1**』の獲得を発表

—（ご参考）4Q以降—

- 2021/4/5 ▶ 経済産業省が定める「**DX認定取得事業者**」に選定
- 2021/4/19 ▶ 「**DX不動産推進協会**」共同設立（当社代表の清水が理事就任）を発表
- 2021/4/26 ▶ 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』サービス開始**
- 2021/4/28 ▶ 【&AND HOSTEL（大阪：本町東）】『おそ松さんコラボルーム』を期間限定で提供開始

2021年2月、国土交通省より不動産の賃貸取引・売買取引における「IT重説（ITを活用した重要事項説明）」の社会実験登録事業者として認定を受け、これまで推進してきたオンライン説明に加え、重要事項説明書の電子契約を行うことが可能に

【入居者のフロー】



2021年3月、日本マーケティングリサーチ機構による2021年3月期のブランドイメージ調査において、『**都内デザイナーズマンション管理No.1**』および『**サブリースオーナー信頼度No.1**』を獲得

NEW



2部門で第1位を獲得



都内デザイナーズ
マンション管理
No.1



サブリース
オーナー信頼度
No.1

日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要：2021年3月期_ブランドイメージ調査

2021年4月、経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に選定。

今後も社内DXを加速させると共に、不動産業界のDXを積極的に推進し、新たな価値創造を通じて、不動産業界の進化に貢献していく

NEW



■【DX認定制度】とは

2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律の一部を改正する法律」に基づき経済産業省が策定した「情報処理システムの運用及び管理に関する指針」を踏まえ、優良な取組を行う事業者を申請に基づいて認定する制度。ビジョンの策定や戦略・体制の構築など基準を満たす事業者を認定することで、社会全体のDX推進を図ることを目的としている

2021年4月、不動産分野におけるIoT・AI等の先進的な技術の活用を通じて様々な社会問題を解決し、DXの促進・活性化を図ることで住環境・利便性向上に寄与することを目的に、一般社団法人「DX不動産推進協会」を8社共同で設立。当社代表の清水が理事に就任

NEW

DX 不動産推進協会

DX PROPERTY PROMOTION ASSOCIATION



Robot Home

Casa



GA TECHNOLOGIES



Residence kit



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-』

NEW

2021年4月26日
サービス開始



ルームコンシェルジュ
(不動産仲介営業マン)
【登録制】

Matching



お部屋探しユーザー
【利用料金無料】



- 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の検索やチャット機能

リモートでの
新しいお部屋探しの形

広告費削減効果も

全国エリア、
賃貸仲介業界全体
に広げていく

— 来年を目途に広告収入や登録事業者からの手数料収入を想定 —

02

決算サマリー

プロパティマネジメント

【上期】

【3Q】

管理戸数
・売上高



悪影響はない

入居率



新規管理物件増加と
コロナ影響で
2Qは入居率が低下



入居率97%
に改善

利益面



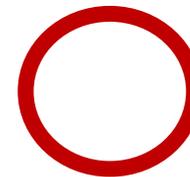
募集コストを投下する
入居率引き上げ策を実施

インベスト

不動産DX

少額短期保険

海外システム

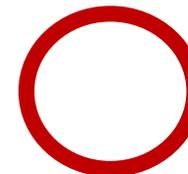


悪影響はない

賃貸仲介

【上期】

【3Q】



リモート接客強化により悪影響を払拭

ホテル



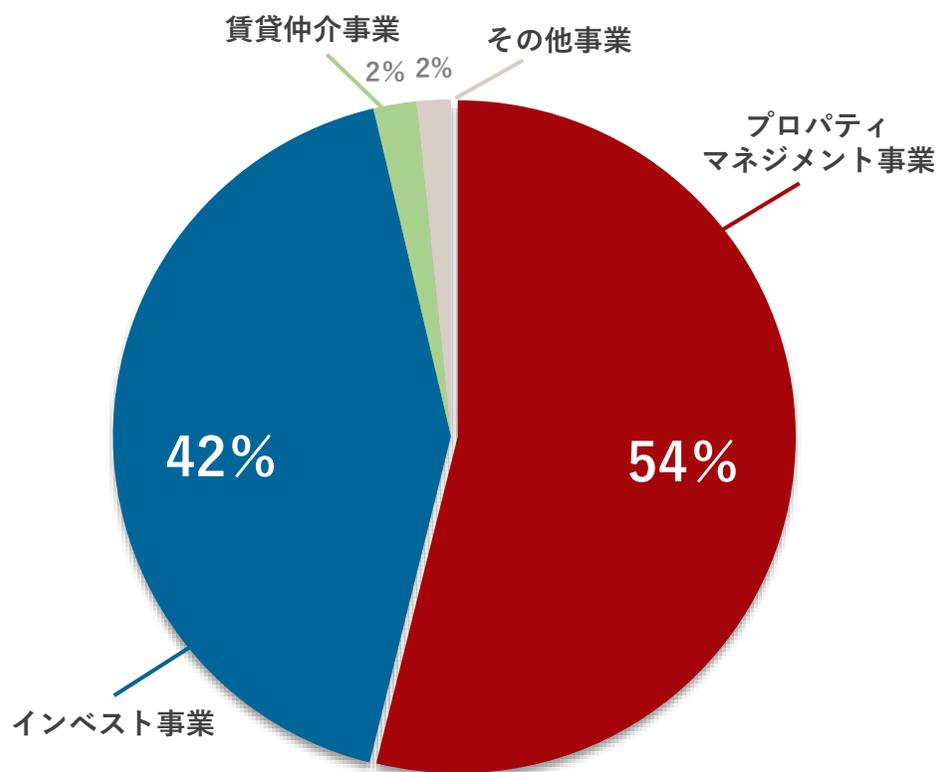
インバウンド需要の低下が痛手に

インベスト事業の好調を主因に、営業利益は**前年同期比+90.1%**の大幅増益。
 四半期純利益は子会社黒字化による税負担率の低下、投資有価証券売却により4倍に拡大

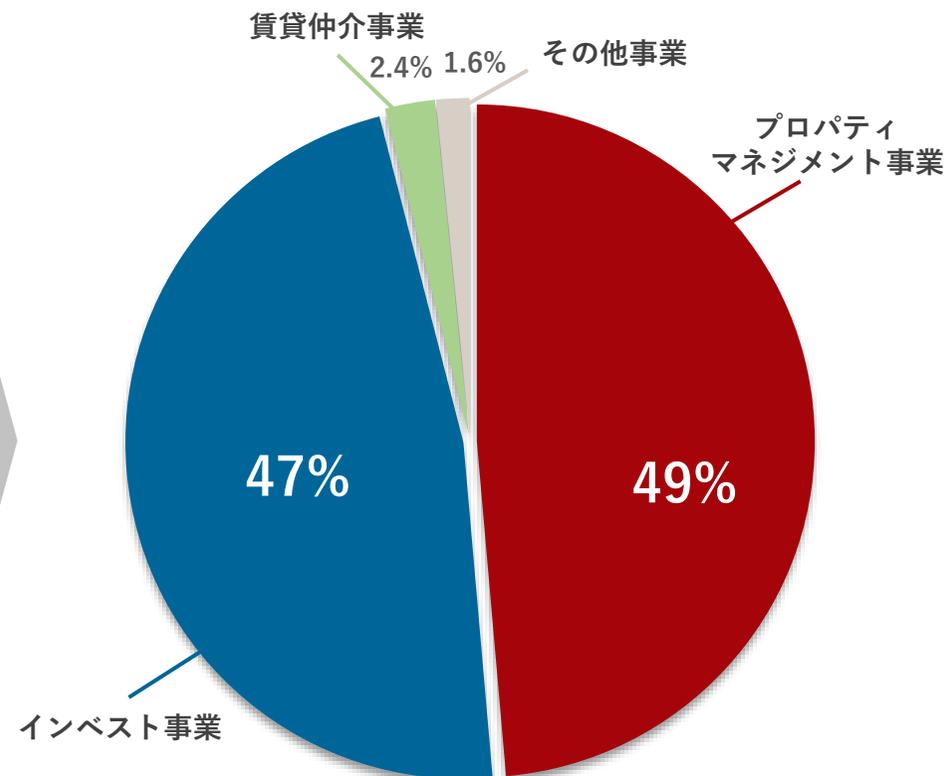
（単位：百万円）	2020年6月期 3Q累計実績	2021年6月期 3Q累計実績	前年同期比
売上高	19,764	23,683	+19.8%
売上総利益	3,606	4,262	+18.1%
販売管理費及び 一般管理費	3,167	3,427	+8.2%
EBITDA※	636	1,024	+60.8%
営業利益	439	835	+90.1%
経常利益	339	752	2.2倍
税金等調整前四半期純利益	312	807	2.5倍
親会社株主に帰属する 四半期純利益	115	470	4.0倍

※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

2020年6月期（通期）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3Q累計はインベスト事業の比率が拡大



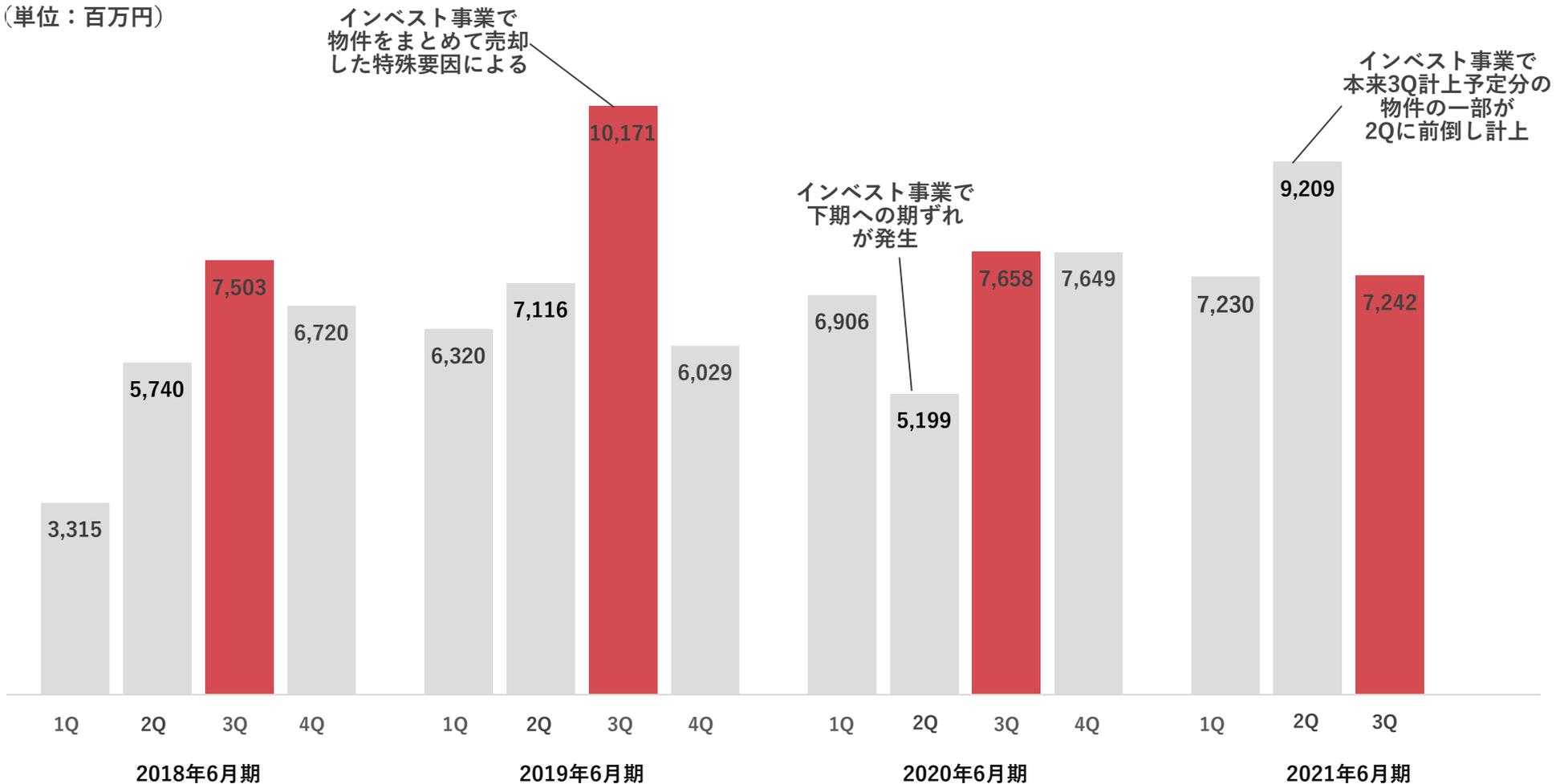
2020年6月期（通期）



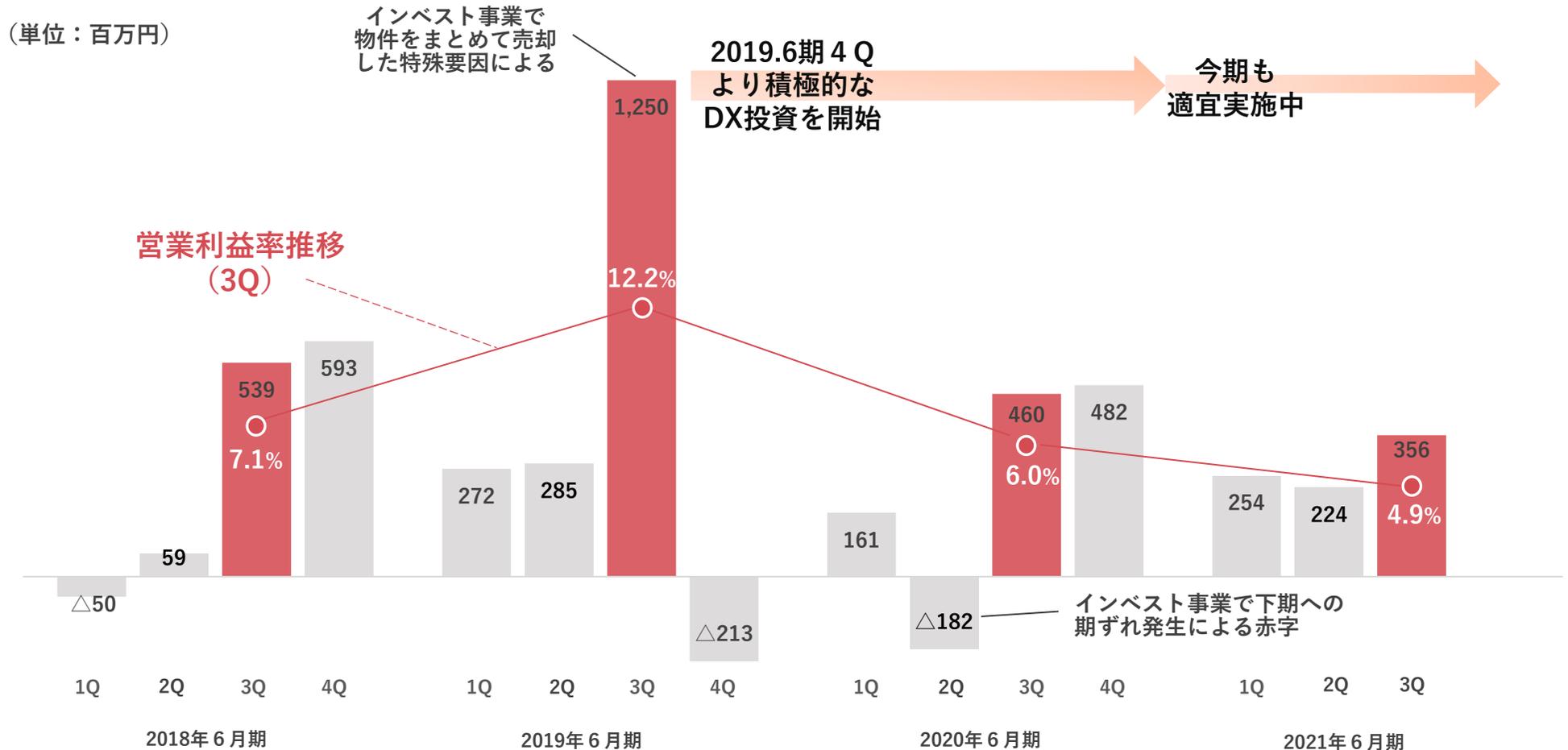
2021年6月期3Q累計

例年下期偏重傾向だが、今期はインベスト事業において下期計上予定分だった物件の一部が上期に前倒し計上となったことで、2Q偏重に

(単位：百万円)



3Qは賃貸部門（PM・仲介）の繁忙期のため営業利益率が高く、前四半期2Q利益を上回る。
DX投資を適宜実施中であるものの、今期は全四半期で営業黒字を見込む



子会社ヴェリタス・インベストメントの物件開発により、仕掛販売用不動産が増加したことで総資産が増加

(単位：百万円)	2020年6月期 期末	2021年6月期 3Q末	増減
流動資産	9,395	13,999	+4,604
固定資産	5,819	4,859	△960
繰越資産	4	5	+1
資産合計	15,219	18,864	+3,645
流動負債	5,639	5,499	△139
固定負債	5,682	9,497	+3,814
純資産	3,897	3,867	△29
負債純資産合計	15,219	18,864	+3,645
自己資本比率	25.5%	20.4%	△5.1%

03

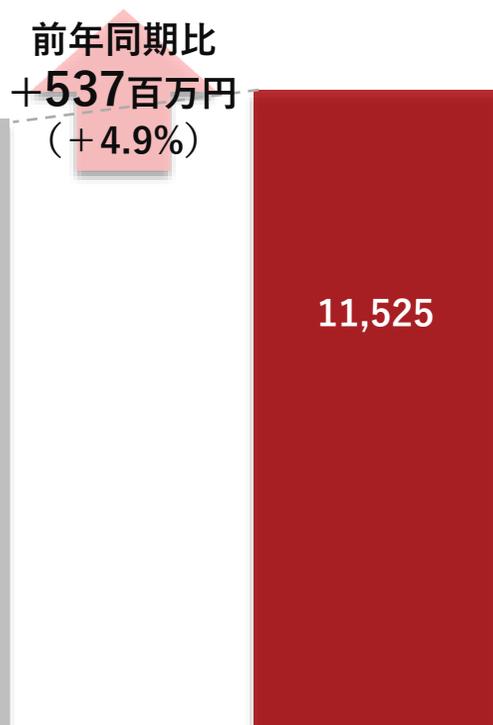
個別事業

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+4.9%の増収
- セグメント利益は、同△14.9%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.25）他、DX投資実施等の特殊要因による

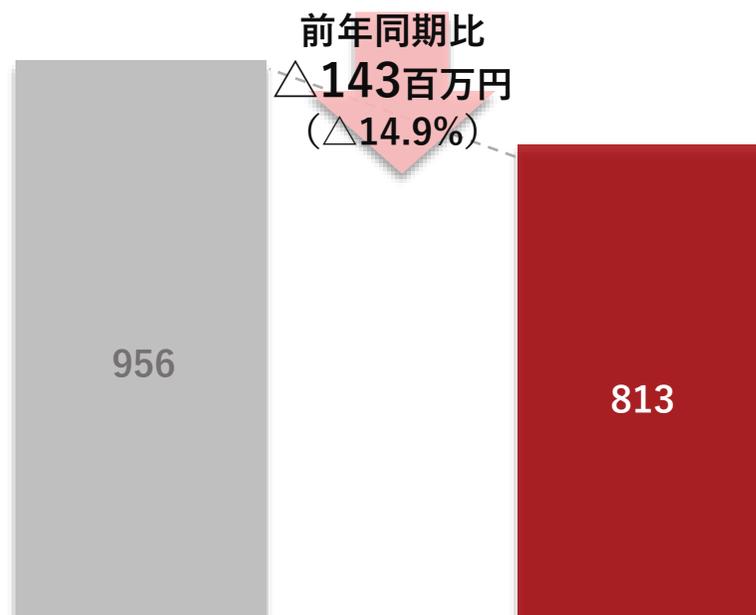
売上高(百万円)



2020年6月期3Q累計

2021年6月期3Q累計

セグメント利益(百万円)



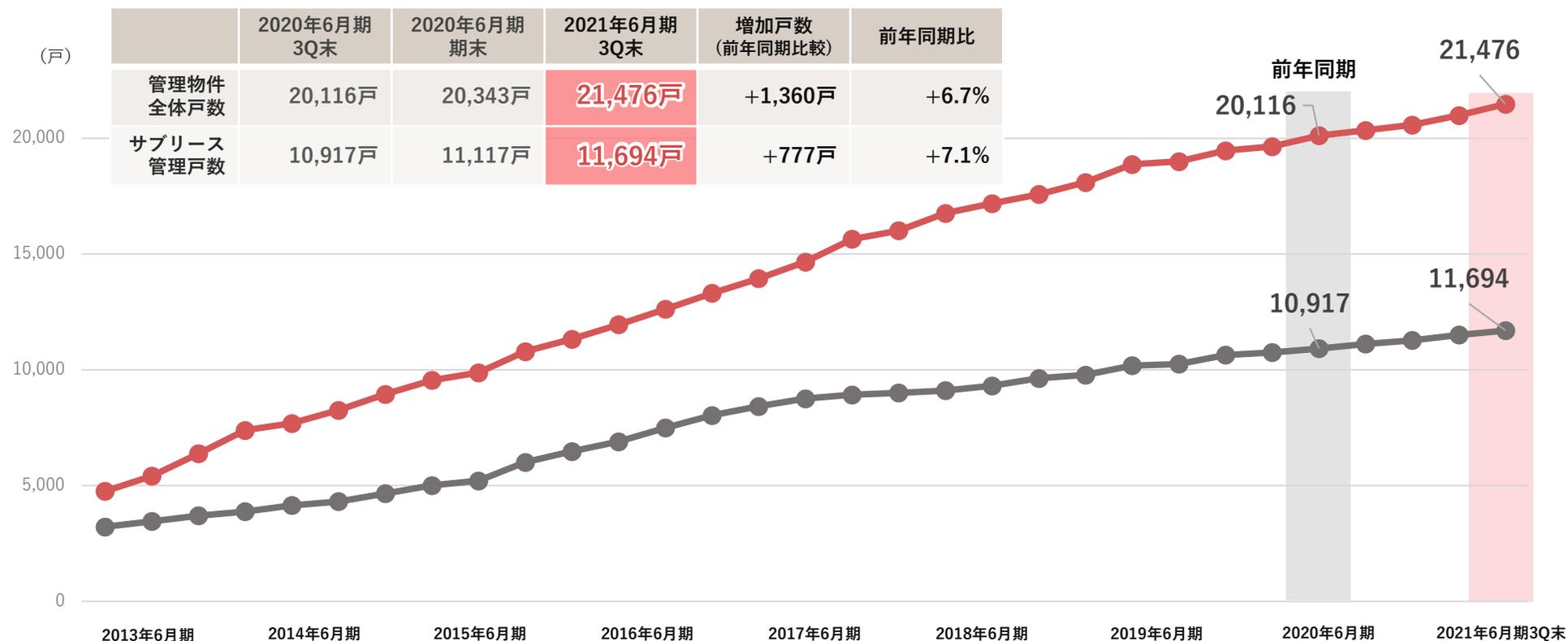
2020年6月期3Q累計

2021年6月期3Q累計

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。

—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

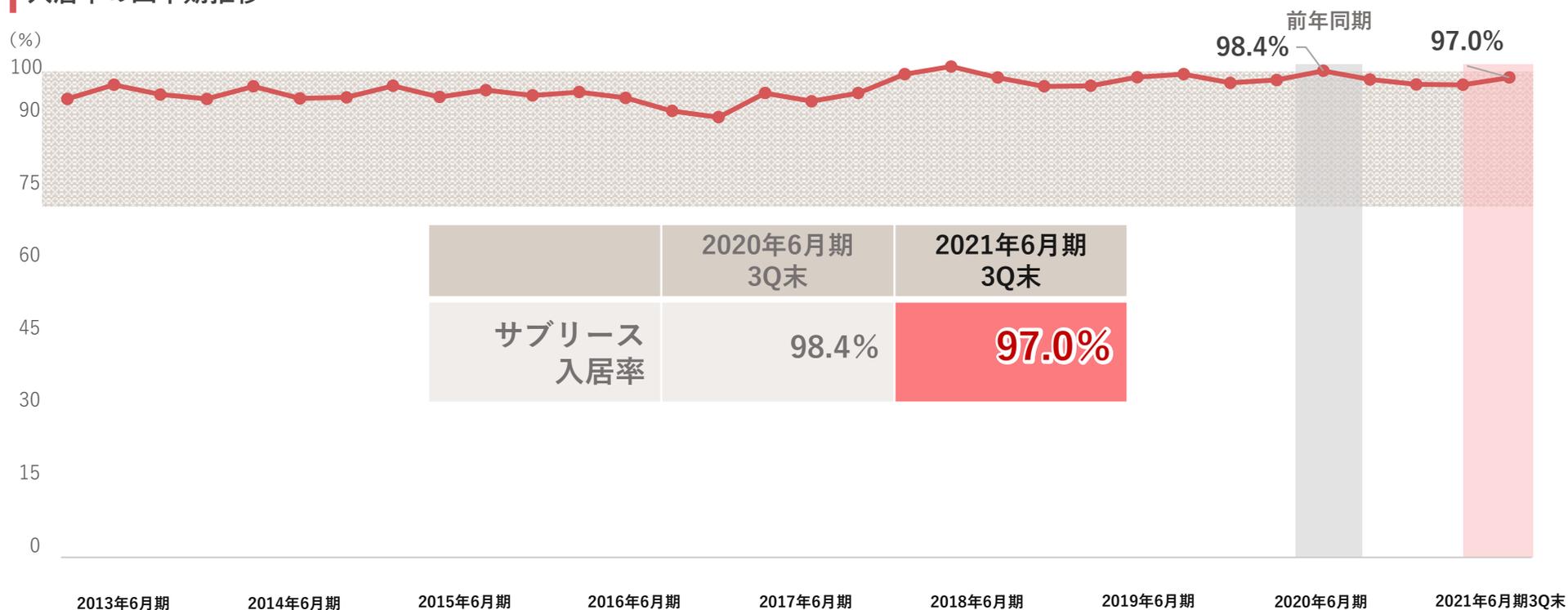
管理戸数およびサブリース管理戸数の推移



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

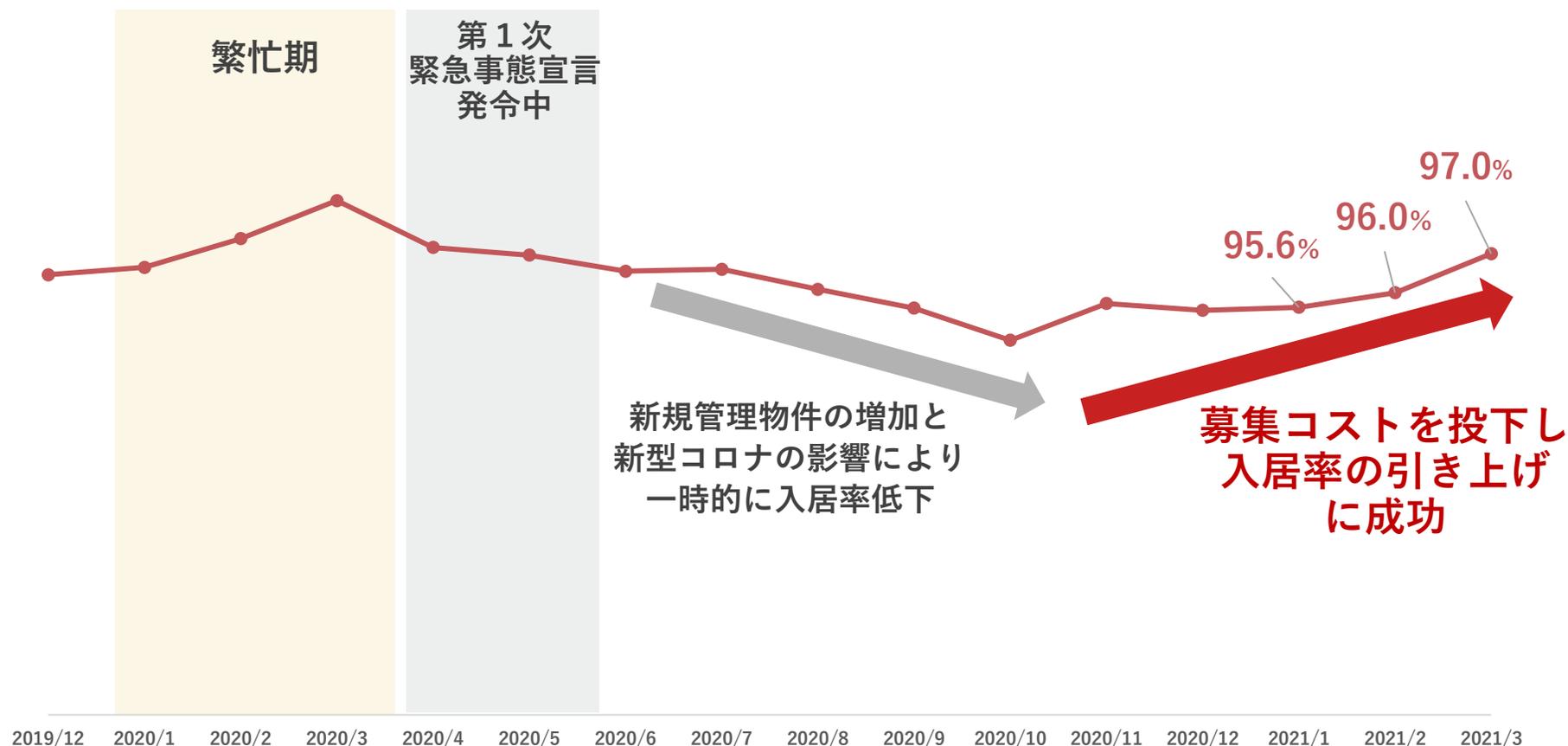
- 管理物件：デザイナーズなどハイクオリティなワンルームマンション中心
- エリア：東京（23区中心）+ 神奈川・千葉・埼玉の一都三県に集中
- ターゲット層：若年層向け中心

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が低下傾向にあったため、2Qで募集コストを投下し、入居率引き上げを実現。97%水準への改善を3Q末時点で達成

入居率の月次推移



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』)

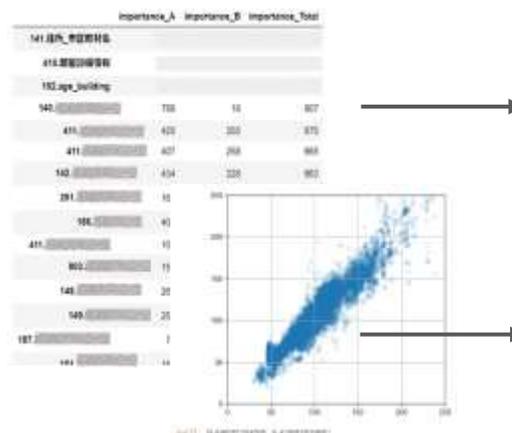
施策2.

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: 鍵のお引渡し予約機能を実装・導入
- 4Q: 物件管理システムをテスト導入予定

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

※画像の記載データはイメージ



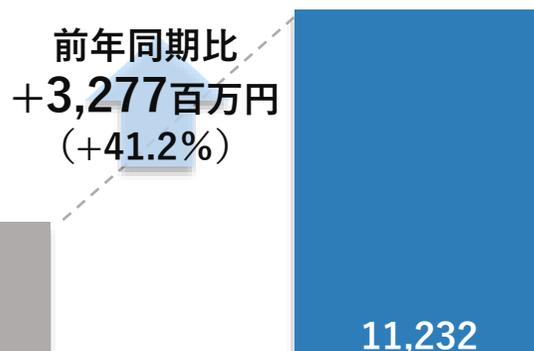
不動産DXにより
 顧客満足度を向上

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、前年同期比+41.2%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による利益率向上に加え、前期からの期ずれ分が利益率の高い物件であったことなども寄与し、+74.4%の大幅増益

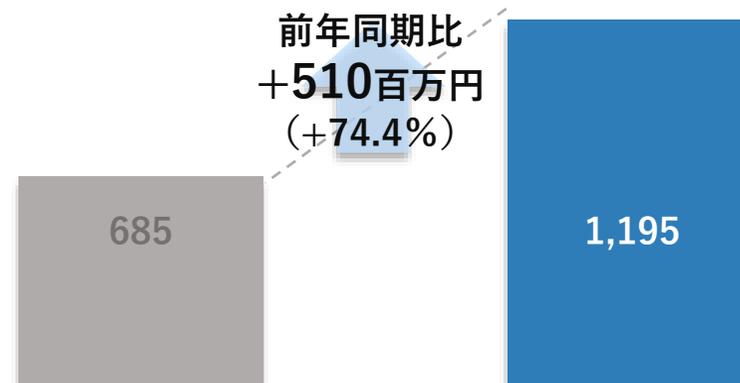
売上高(百万円)



2020年6月期3Q累計

2021年6月期3Q累計

セグメント利益(百万円)



2020年6月期3Q累計

2021年6月期3Q累計

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

物件決済戸数
(3Q累計)

231戸（前年同期比+44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

72戸（前年同期比+11戸）

クラウドファンディング事業も展開





1Q

- 2020年7月 『LUMEED CUBE 菊川 PREMIUM』 販売開始

2Q

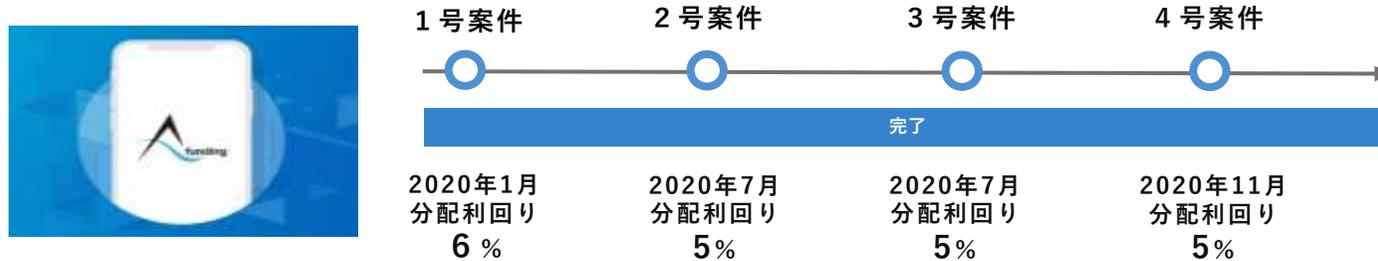
- 2020年10月 『PREMIUM CUBE 駒込』 販売開始
- 2020年10月 『PREMIUM CUBE 森下』 販売開始

3Q

- 2021年1月 『PREMIUM CUBE 中野』 販売開始
- 2021年2月 『PREMIUM CUBE G 北新宿 DEUX』 販売開始
- 2021年3月 『PREMIUM CUBE 東中野』 販売開始



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（当社が劣後出資）】



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（最短2分）で
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、リモート接客が好調である他、広告戦略の強化によるWEB集客施策等により前年同期比+22.6%の増収
- セグメント損益は、1店舗あたりの生産性向上（リモート接客強化およびAI×RPAツール『ラクテック』の導入による業務効率化・販管費の抑制等）により、黒字転換を達成

売上高(百万円)

前年同期比
+107百万円
(+22.6%)



2020年6月期3Q累計

2021年6月期3Q累計

セグメント損益(百万円)

前年同期比
+119百万円
(-%)



2020年6月期3Q累計

2021年6月期3Q累計

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

ROOMPIA
Tokyo Smart Life

(アンビション・
エージェンシー)



(バロー)

DXを推進

2Q出店

+1店舗

“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2020年11月にオープン

今期は
3Qまでの
出店なし

- AI×RPAツール『ラクテック』の導入により入力業務の人員削減・反響数の大幅アップに成功
- 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

(都内5店舗、神奈川県7店舗、埼玉県1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



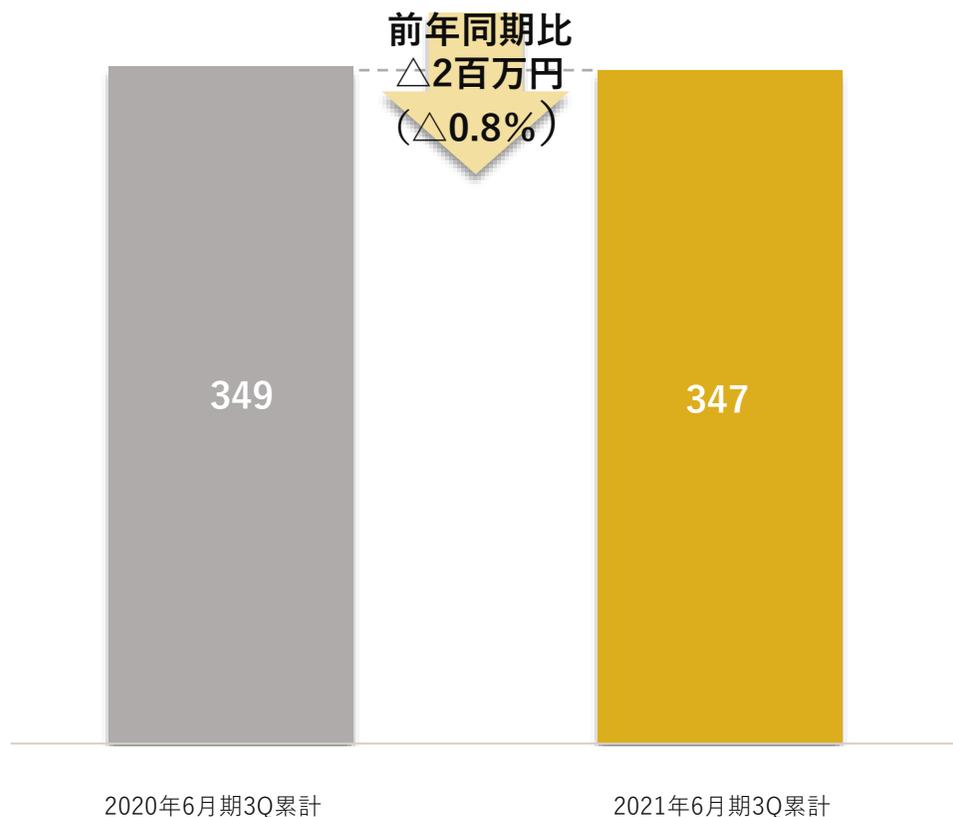
プロジェクトURL: <https://nippon-smes-project.com/>

その他事業

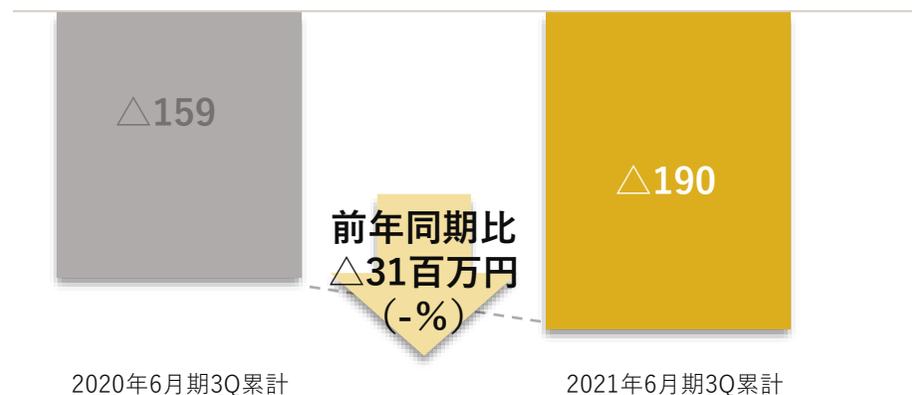
- 不動産DX事業（新会社Re-Tech RaaS）
- 少額短期保険事業（ホープ）
- ホテル事業（AMBITION）
- 海外システム事業（アンビションベトナム）

- 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△0.8%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1.5億円）の実施などにより赤字幅拡大

売上高(百万円)



セグメント損益(百万円)



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の取り組みに注力

事業バリューチェーン



- 続くSTEP2.として、不動産領域でのtoC（消費者向け）サービスを新たに展開。2月12日の中間決算発表時にサービス内容を公表し、4月26日サービス開始（P.12）
- 最終的な構想としては、STEP3.として、不動産領域以外への展開も検討



NEW



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



AIによる最適賃料
算出アルゴリズム

（契約進捗管理システム）

STEP.1において、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

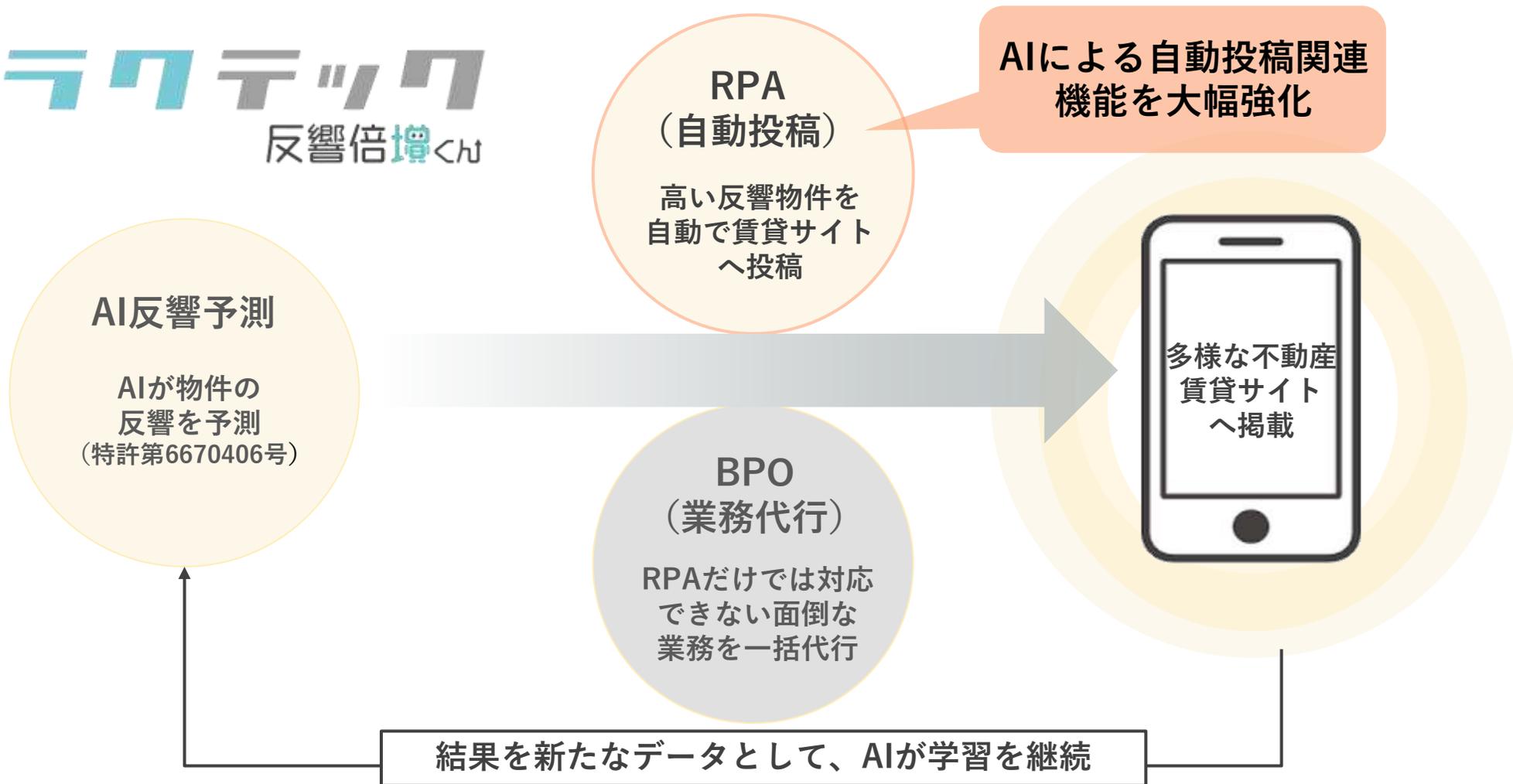
仲介会社版を統合し、
主力ブランドとして展開予定。
顧客層の拡大を目指す



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

STEP1.の新たな動きとして、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』との連携を下記2軸で開発を進めており、順次リリース予定



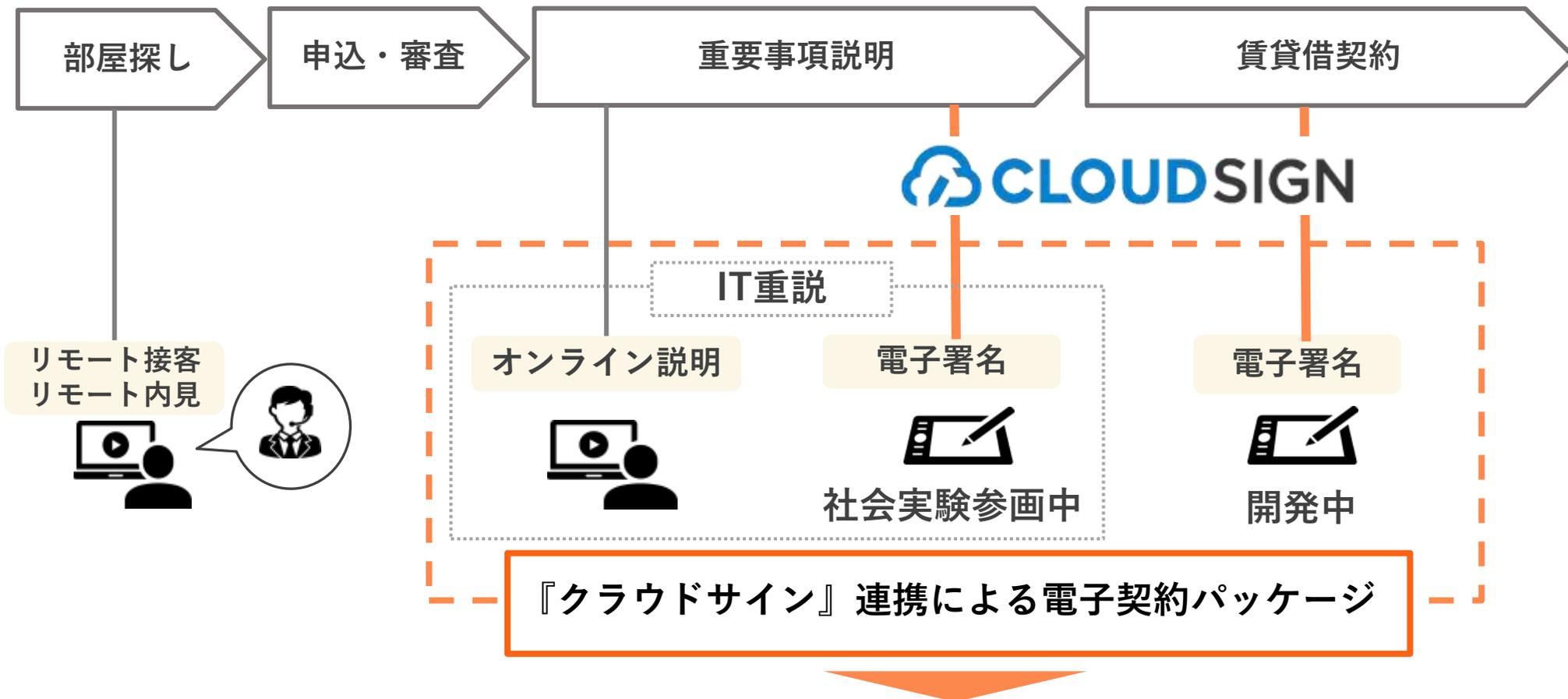
外部プロダクト開発

- 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展開予定（P.45）
- 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』を活用中
- 同事業における契約進捗管理システム『CPMA』と来期連携予定。新規契約においても導入へ（P.67）

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。
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

※【自社モデル】についてはP.67参照

リテックラースは今期
顧客獲得の最大化に努める



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



不動産RPA市場で
No.1シェアを目指す

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）発売開始『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3月1日（3Q）にリリース。

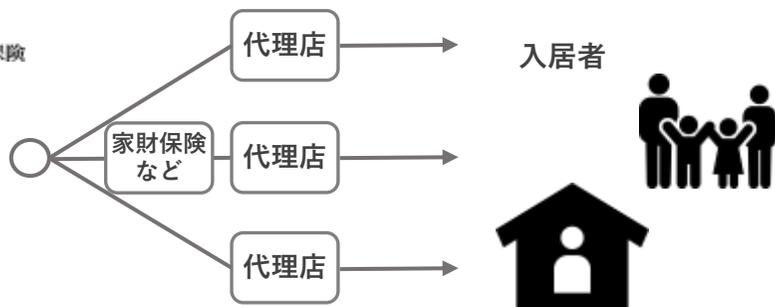
市場での競争力をさらに強め、新規契約増を狙う



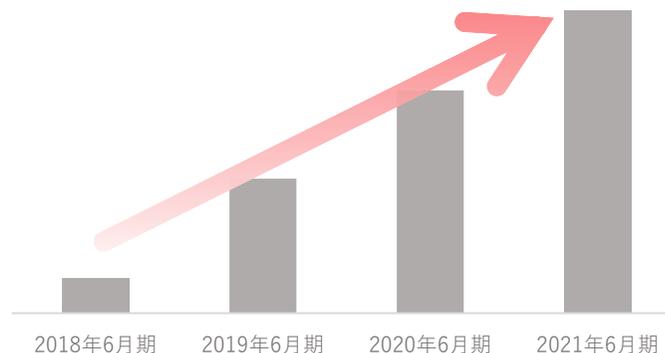
- ・ 設備破損リスク補償
- ・ 家財および修理費用の補償範囲拡大など補償内容を拡充
- ・ 住まいのトラブルかけつけサービス（24時間365日対応）



毎月1,000件以上の契約数を獲得



現在、20,000件以上の保有契約件数



保有契約件数推移イメージ図

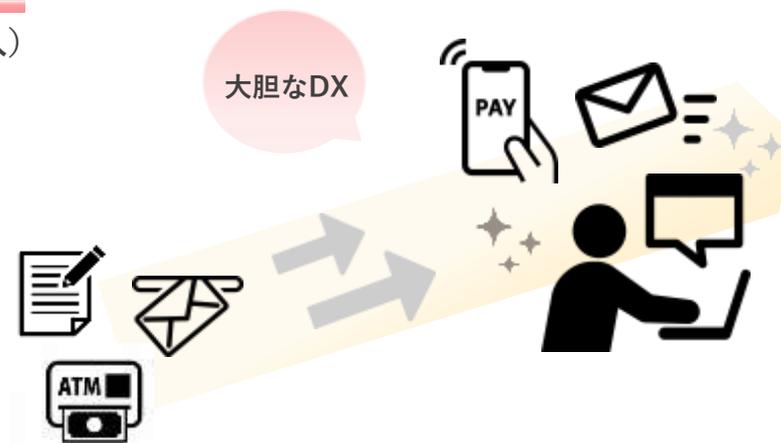
インシュアテックを推進するホープ少額短期保険のシステム『モノリス』

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



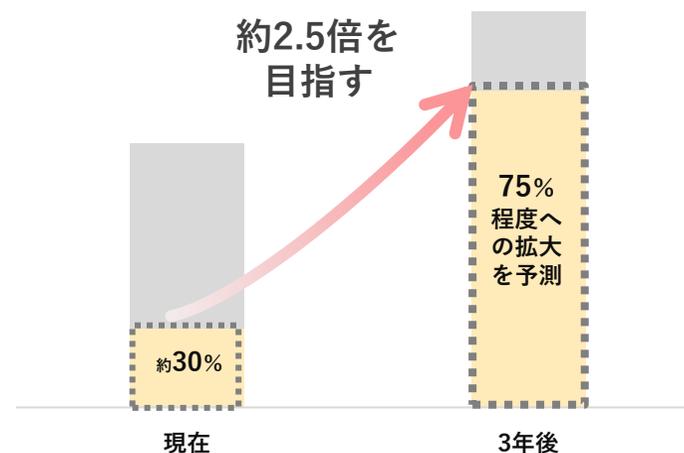
- 【お客様のメリット】
申し込みから支払いまで、一貫して店舗への来店が不要に
- 【代理店様のメリット】
印刷・発送が不要になり、発送・原本回収・チェックの手間が不要にご提案からご契約までの期間を短くすることで成約率も向上

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



■ 【大阪】 本町東

新型コロナ感染予防策を徹底して運営中

■ 【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

※ 【東京】 神田は3月末(3Q末)に解約済み



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



2021年4月28日～6月30日（4Q）、大阪の『&AND HOSTEL HOMMACHI EAST』にて、人気アニメ「おそ松さん」とコラボレーションした宿泊体験サービス※を展開。

期間限定

【特別なIoT体験】

AR(拡張現実)機能を
搭載した
専用スマートフォン
でアニメの世界感を
堪能できる



※株式会社KADOKAWAが運営する「ところざわサクラタウン」内「EJホテル（「好きな物語に、泊まる。」をコンセプトに、様々なIPとのコラボレーションルームを展開している体験型ホテル）」にて、好評のうちに終了した『おそ松さん』コラボルームのアレンジバージョン

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

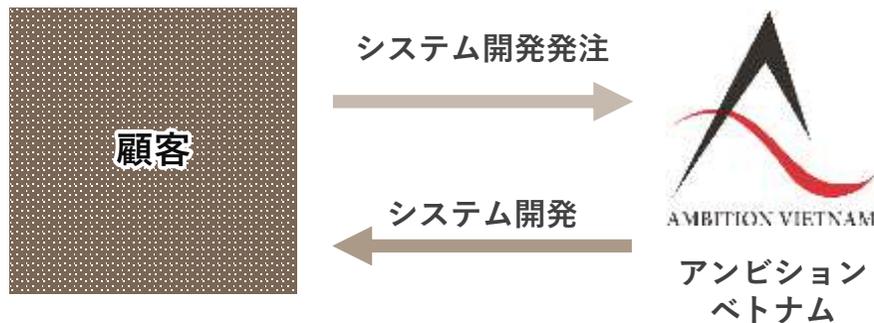
《主な業務》

- 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) ^{※1}	前期比 (B÷A)
売上高	27,414	30,628	+11.7%
EBITDA(参考値)	1,173	1,372 ^{※2}	+16.9%
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 当期純利益	327	589	+79.9%

※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。

※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、中間決算発表時の説明資料より期初予想の数値(1,516)から減額しております。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。

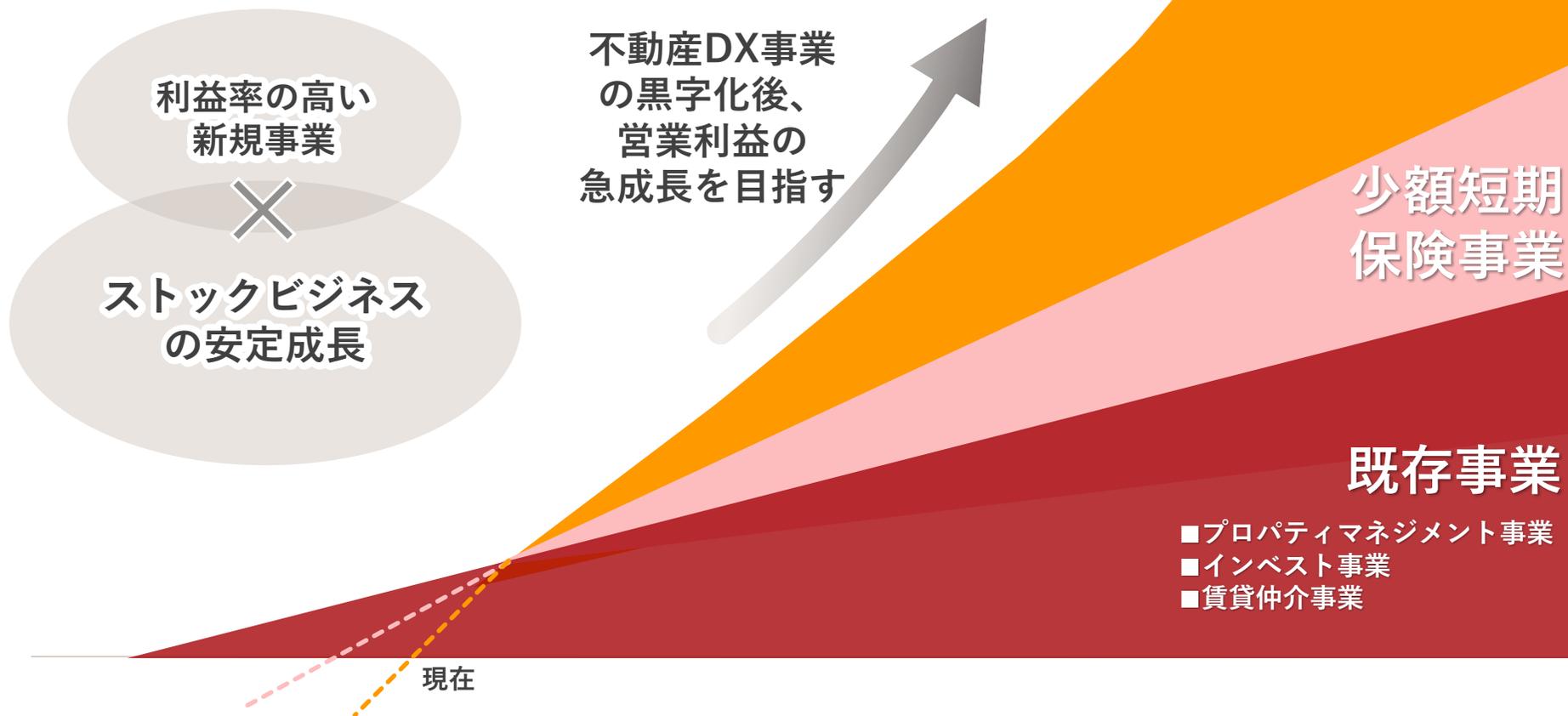
インベスト事業、賃貸仲介事業については、積極的かつ慎重にアクセルを踏み、収益貢献を図る

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



APPENDIX

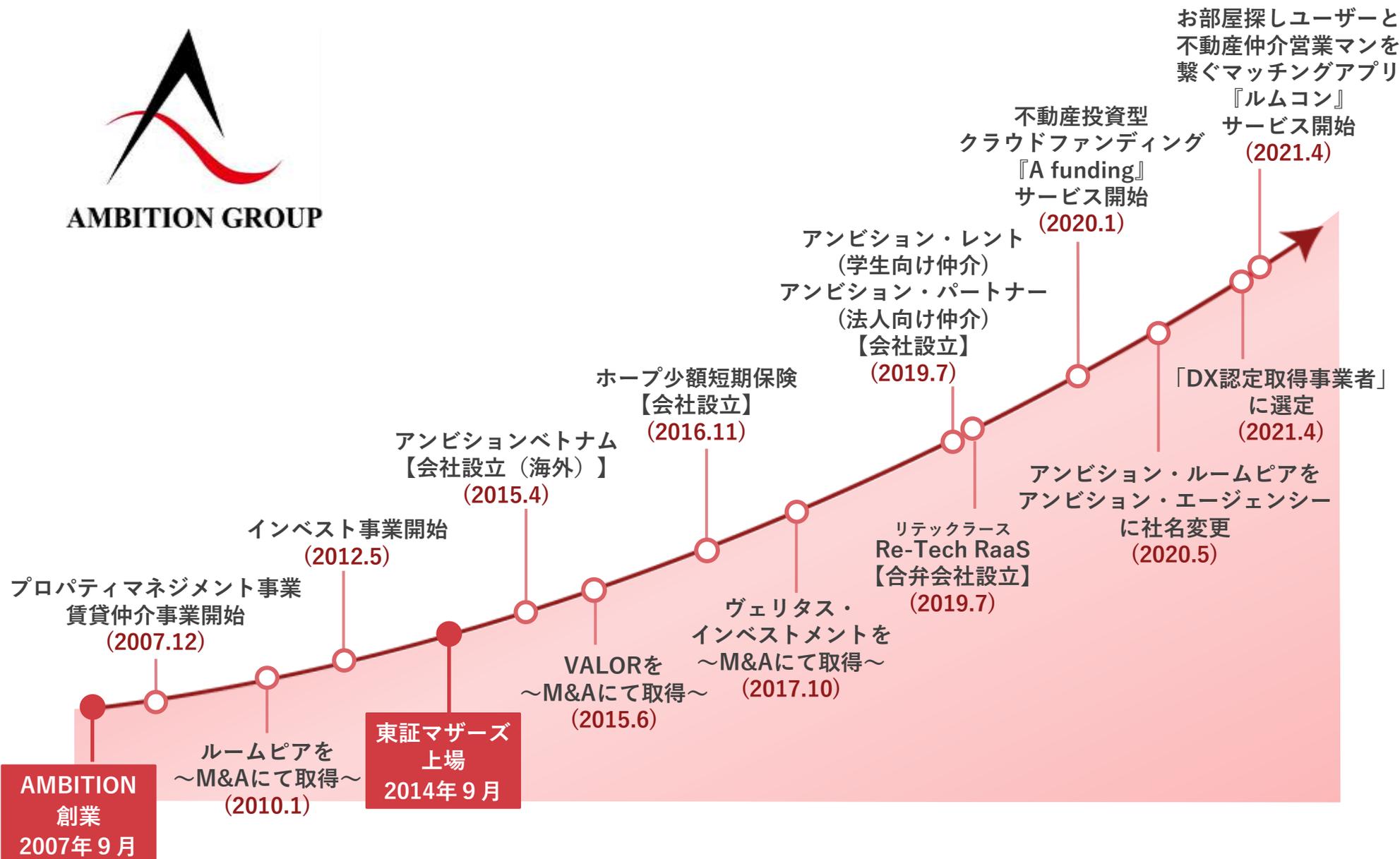
会社名	株式会社AMBITION
代表取締役社長	清水 剛
設立日	2007年9月14日
上場市場	東京証券取引所マザーズ
上場日	2014年9月19日
資本金	379,780,200円
決算期	6月期
役員構成	常務取締役 鈴木 匠／取締役 山口 政明 取締役(監査等委員)長瀬 文雄／取締役(監査等委員)林 美樹 取締役(監査等委員)河野 浩人
宅建業免許番号	国土交通大臣(3)第8023号
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル18F
部門	プロパティマネジメント部 インベスト部／情報戦略部／賃貸仲介部 経営管理部／経営企画室／財務経理課／内部監査室
連結子会社	株式会社ヴェリタス・インベストメント 株式会社VISION【ヴェリタス子会社】 株式会社アンビシヨンのエージェンシー 株式会社VALOR(バロー) 株式会社アンビシヨンのパートナー 株式会社アンビシヨンのレント 株式会社Re-Tech RaaS(リテックラース) 株式会社ホープ少額短期保険 AMBITION VIETNAM CO., LTD.(アンビシヨンのベトナム)
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のエージェンシー
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
宅建業免許番号	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
宅建業免許番号	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
宅建業免許番号	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

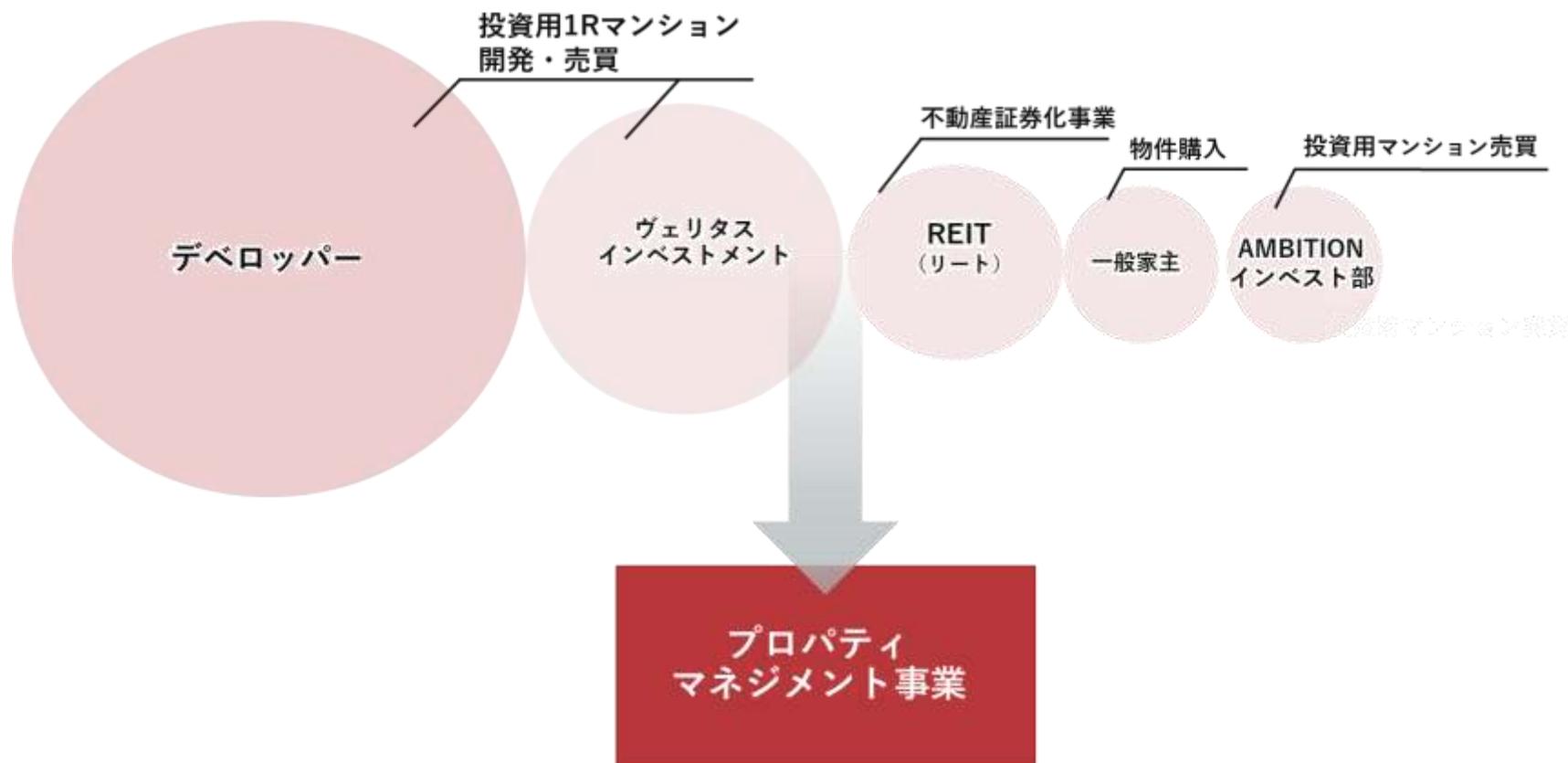
会社名	株式会社ホープ少額短期保険
代表取締役	福本 良平
役員構成	取締役 清水 剛／取締役 鈴木 匠／監査役 尾関 文宣
登録番号	関東財務局長(少額短期保険)第80号
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル18F



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

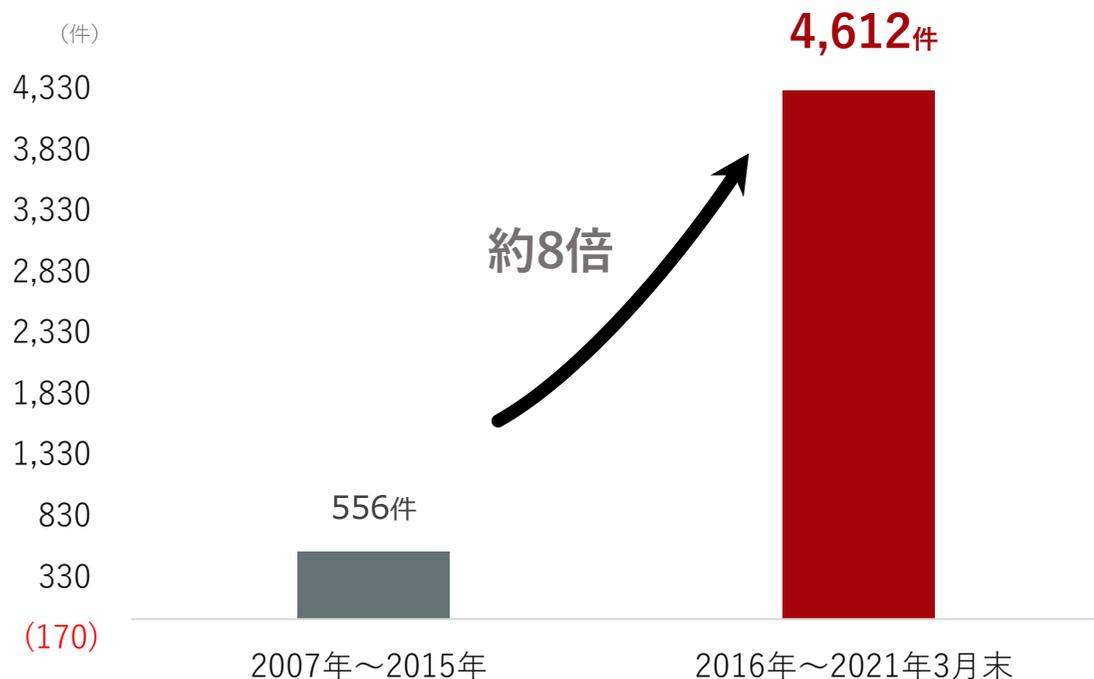
KPIである管理戸数を増加させるための物件供給パイプラインを今後も引き続き強化していく

【物件供給パイプライン】



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21,476戸に占める外国人居住率は9.9%（3Q末時点）と新型コロナ発生前よりも上昇（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の人口

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」

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(2Q)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

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。

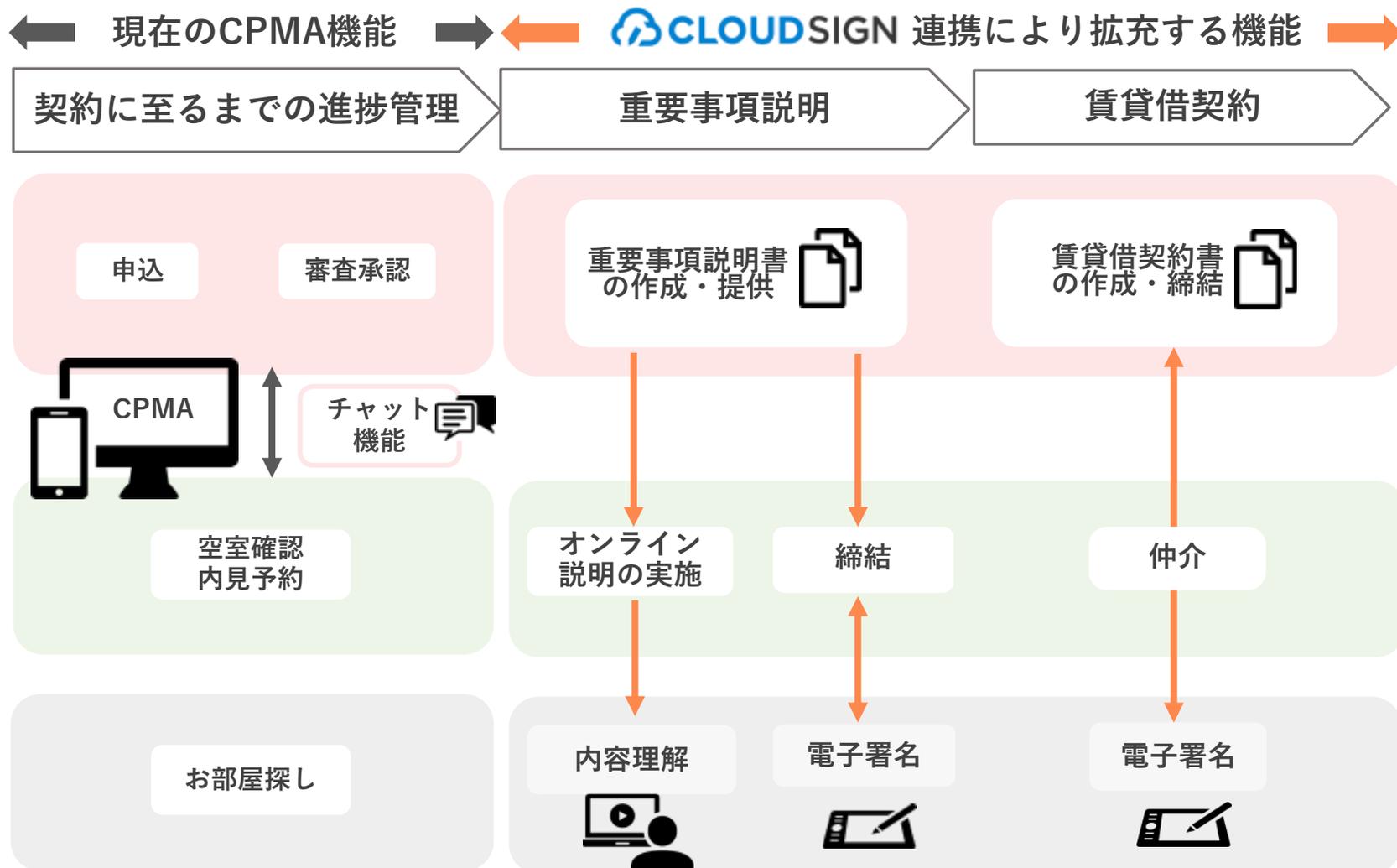
⇒ 2Q：カスタマイズを実施し、更なる業務効率化を促進

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

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





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



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



PREMIUM CUBE G
北新宿 DEUX



PREMIUM CUBE
東中野

※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。



施工（リノベーション）事例



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

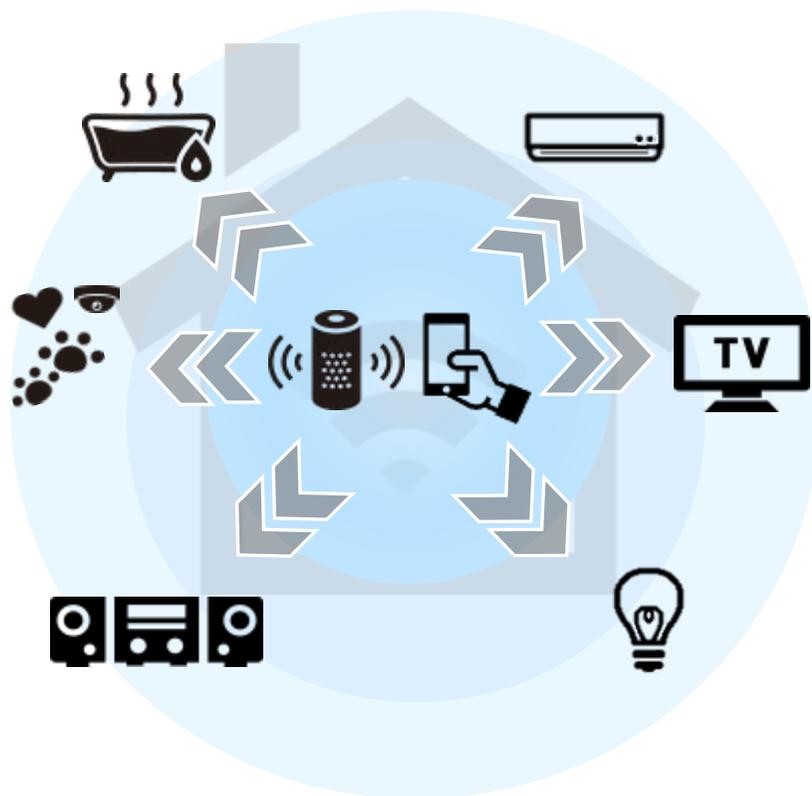
オーナー

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



当社の賃貸仲介事業はAI×RPAツール『ラクテック』の活用により問合せ数が増加

首都圏の賃貸仲介業界全体



当社の賃貸仲介事業



※出典：アットホーム株式会社、地場の不動産仲介業における景況感調査（2020年10～12月期）
<https://athome-inc.jp/wp-content/themes/news/pdf/keikyoukan-2020-fourthquarter/keikyoukan-2020-fourthquarter.pdf>

『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

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



データ入力、出力が煩雑

『ラクテック』
導入



コア業務に専念、事業成長の推進



RE-TECH RAAS

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

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。

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

& AND HOSTEL



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
メールアドレス:ir@am-bition.jp

