

1Q 2022

決算説明資料

2021年11月12日（金）

東証マザーズ：3300

AGENDA

- 1** 事業概要 P.4
- 2** 新ビジョン P.9
- 3** 決算概要 P.16
- 4** 賃貸DX P.22
- 5** 不動産売買DX P.39
- 6** 不動産DX・その他 P.46
- 7** 今期業績予想・配当予想 P.60
- APPENDIX P.64

2022年6月期1Q



2021年10月1日、
株式会社AMBITIONから
株式会社アンビションDXホールディングス
へ社名を変更

2022年6月期方針

『DX推進による既存ビジネスの変革
と不動産DX事業の成長』

1

事業概要



既存の不動産ビジネス



都心デザイナーズマンションの賃貸管理事業を中心に
開発・企画・仕入れ・仲介・販売・保険までを
ワンストップで提供

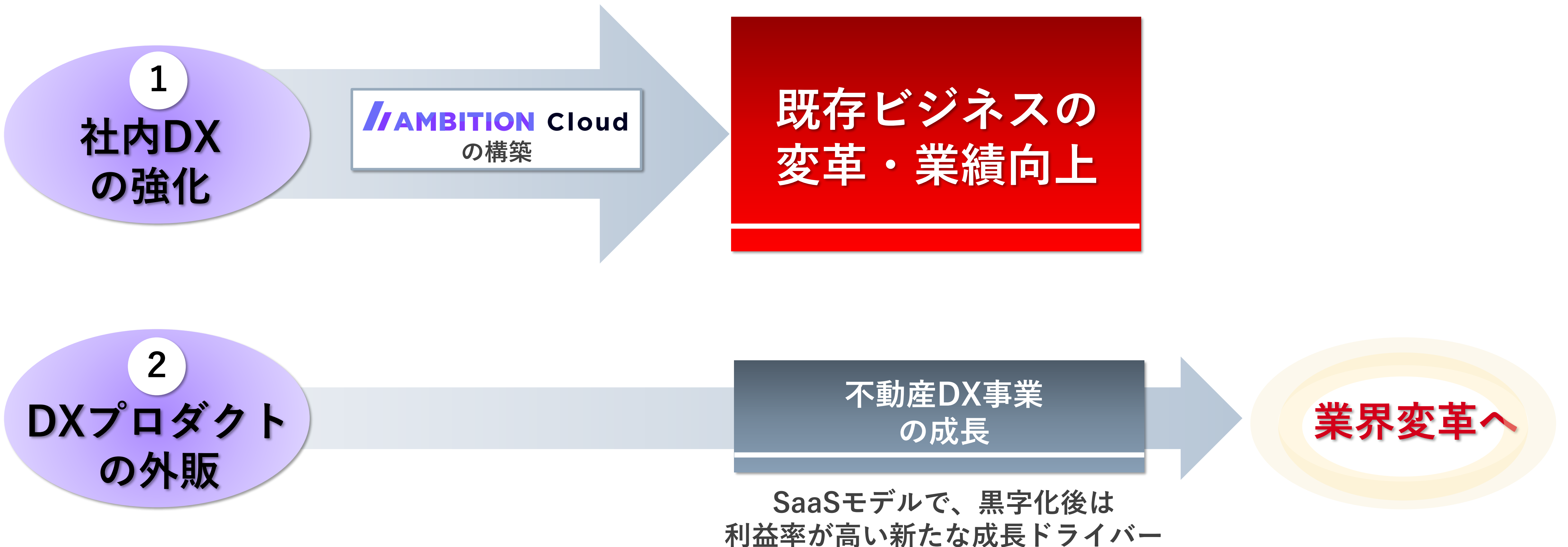
新たな成長ドライバー



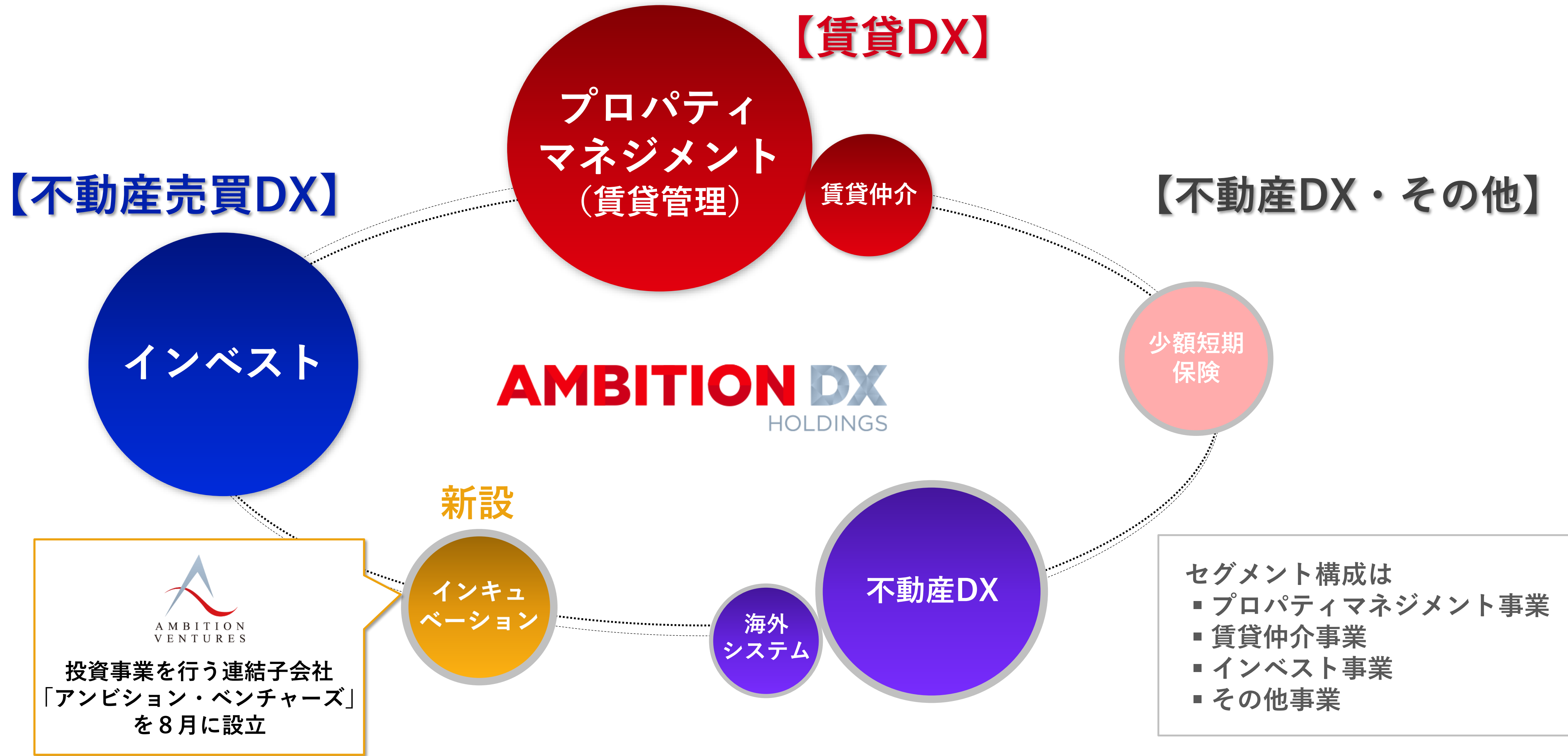
不動産ビッグデータ・AI・PRAなどを活用した
不動産DX事業に注力

2軸で展開するDX戦略

不動産DX事業における【社内DX・DXプロダクト】の**2軸のDX戦略**のうち、
まずは社内DXの強化によって既存ビジネスの変革・業績向上を目指す

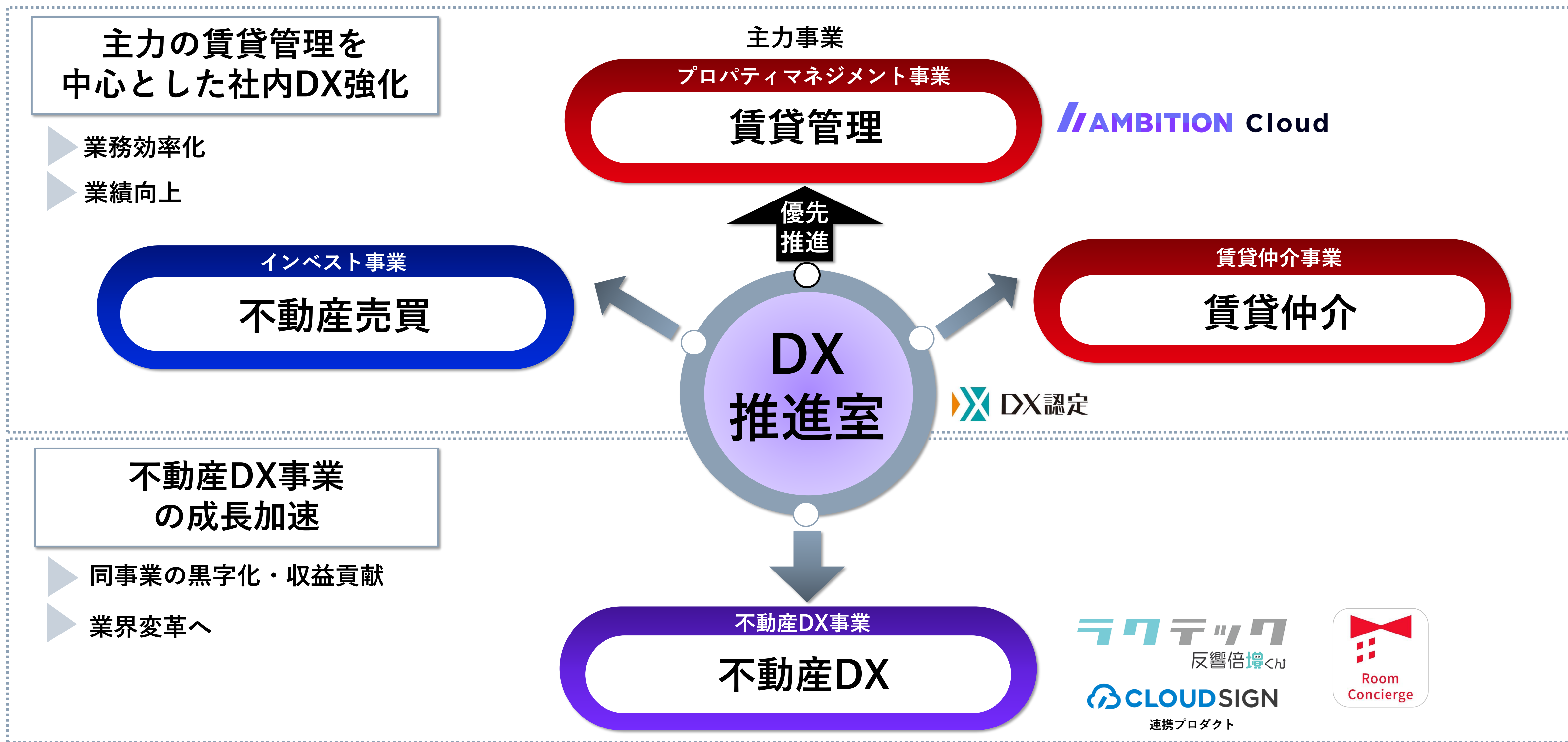


今期よりベンチャー投資を行うインキュベーション事業を追加



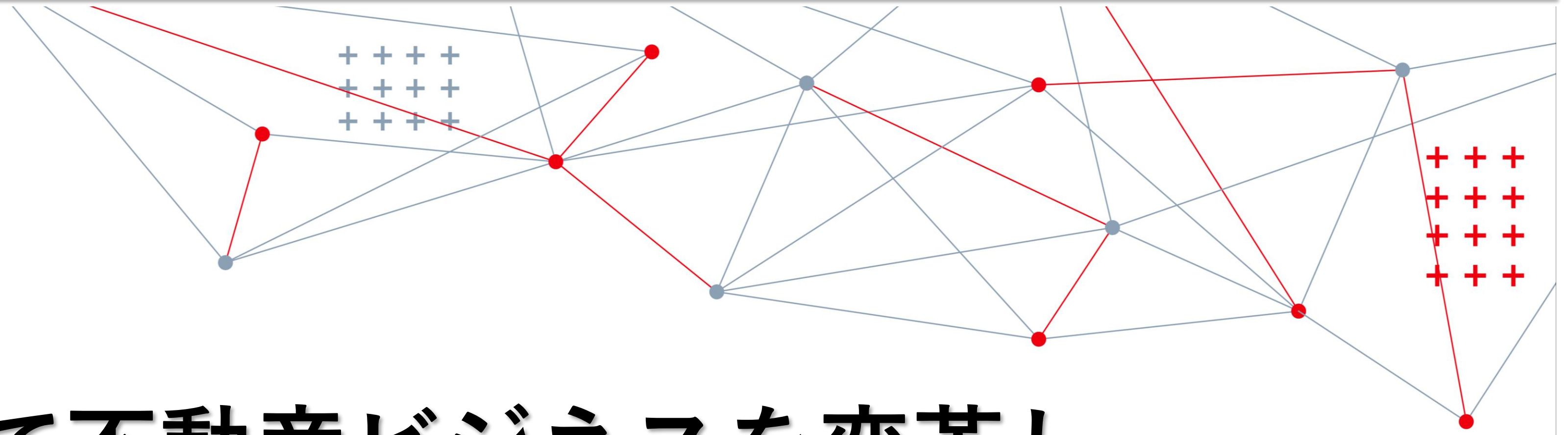
DX推進室の設置

21年10月、DX推進室を設置。社内DX強化および不動産DX事業の成長加速へ



2

新ビジョン



**DXによって不動産ビジネスを変革し、
デジタルとリアルを融合した唯一の
不動産デジタルプラットフォーム
になる**



不動産ビジネスを一気通貫で効率化できるDXプラットフォームを構築し、
快適な住まい体験を提供する

【不動産売買DX】



- ・非対面での売買契約
- ・地価等のデータをクラウド上で管理
- ・クラウドファンディングでの物件提供

【賃貸DX】



賃貸仲介

- ・リモート接客・内見、電子契約の強化
- ・AI×RPAツール『ラクテック』で入力業務削減
- ・物件検索から契約、退去手続きまでをデータ連携

DX優先推進

AMBITION Cloud

- ・電子契約などペーパーレス化による業務効率化で楽な賃貸管理
- ・高入居率を安定継続
- ・従業員1人あたりの管理戸数UP

ブロックチェーン
を活用した安全で
シームレスなデータ連携

① DX推進による事業変革

- 既存ビジネスのバリューアップと新規事業の創出

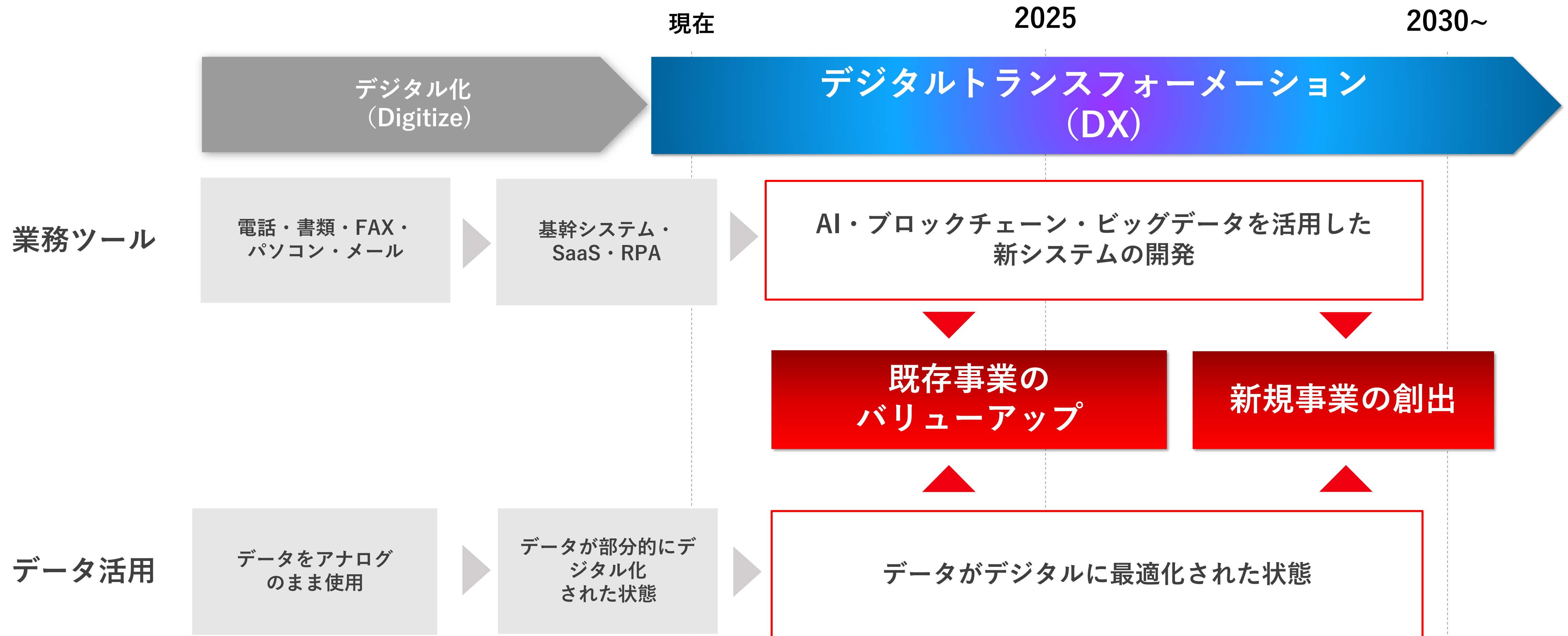
② M&A推進など、非連続な業容拡大への取組み

- M&Aや他社アライアンスの推進、ベンチャー投資等による業容拡大

③ 新たな不動産DXプロダクトの開発・販売による業界変革

1 DX推進による事業変革

テクノロジーとデータ活用の進化によって
既存事業をバリューアップし、将来的には新規事業の創出へ



2 非連続な業容拡大への取り組み

オーガニック成長に加え、
M&A・アライアンス・ベンチャー投資を加速し、業容を拡大



既存事業

オーガニック成長
— DX推進室の設置

アライアンス・ベンチャー投資
の相乗効果による成長加速

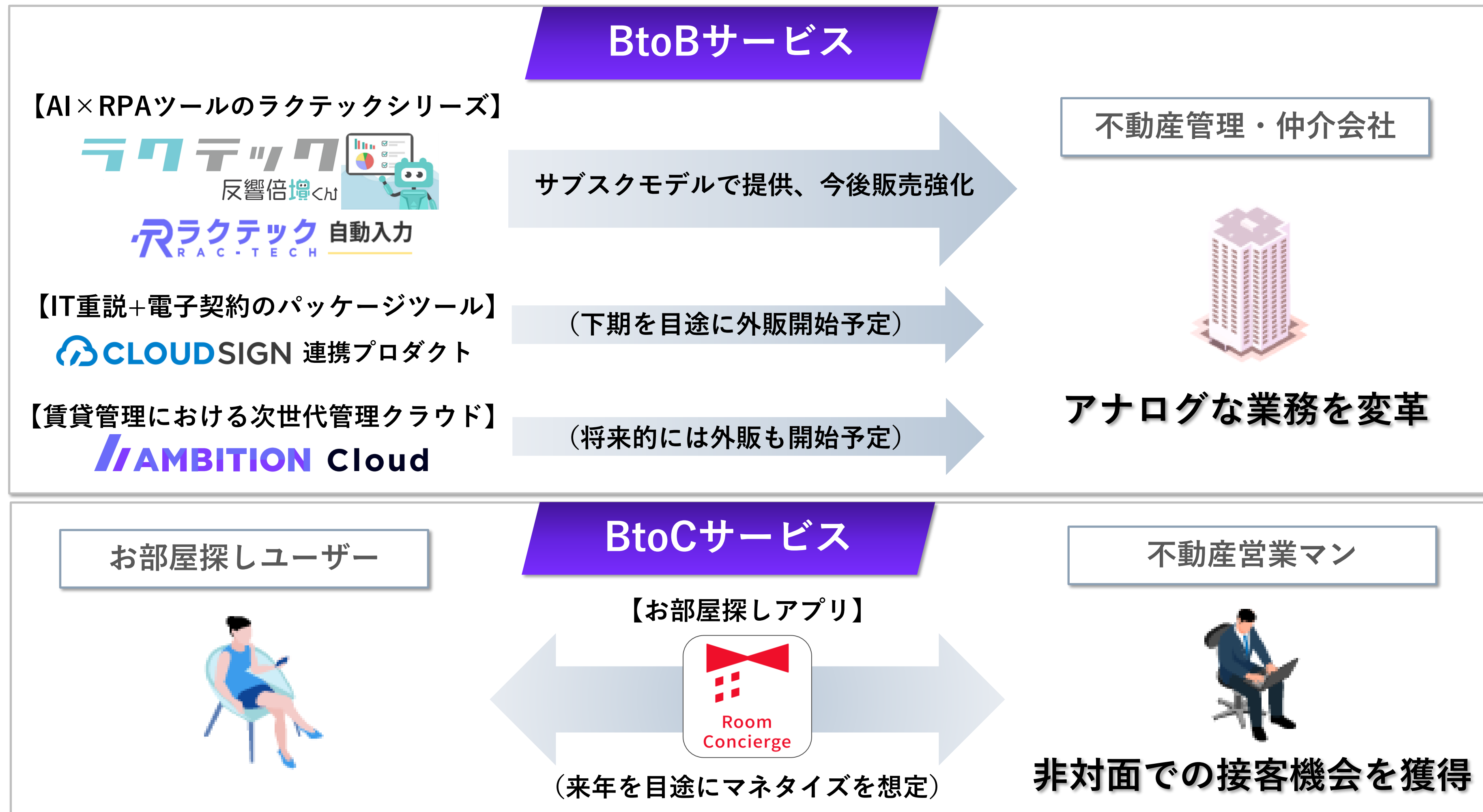
- 不動産DXにつながるシナジー追求
- インキュベーション事業を新設

M&Aによる
非連続成長

- 不動産関連・DX関連企業を積極的に取得
- 新規案件のソーシング強化

3 DXプロダクト開発による業界変革

不動産DX事業における既存サービスの機能拡充・外販強化に加え、
新たな不動産DXプロダクトの開発・販売促進が業界変革実現のカギ



新サービスの開発

業界変革へ

3

決算概要

主力のPM事業は増収もインベスト事業は販売計画に沿って減収となり、利益面においてはDX投資等もあいまった結果、1Qは減収減益で着地

(単位：百万円)	2021年6月期 1Q実績	2022年6月期 1Q実績	前年同期比
売上高	7,230	6,783	△6.2%
売上総利益	1,405	1,208	
販売管理費及び 一般管理費	1,150	1,093	
EBITDA※	317	177	△44.1%
営業利益	254	115	△54.9%
経常利益	200	99	△50.4%
税金等調整前四半期純利益	199	99	△50.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	100	30	△70.1%

※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

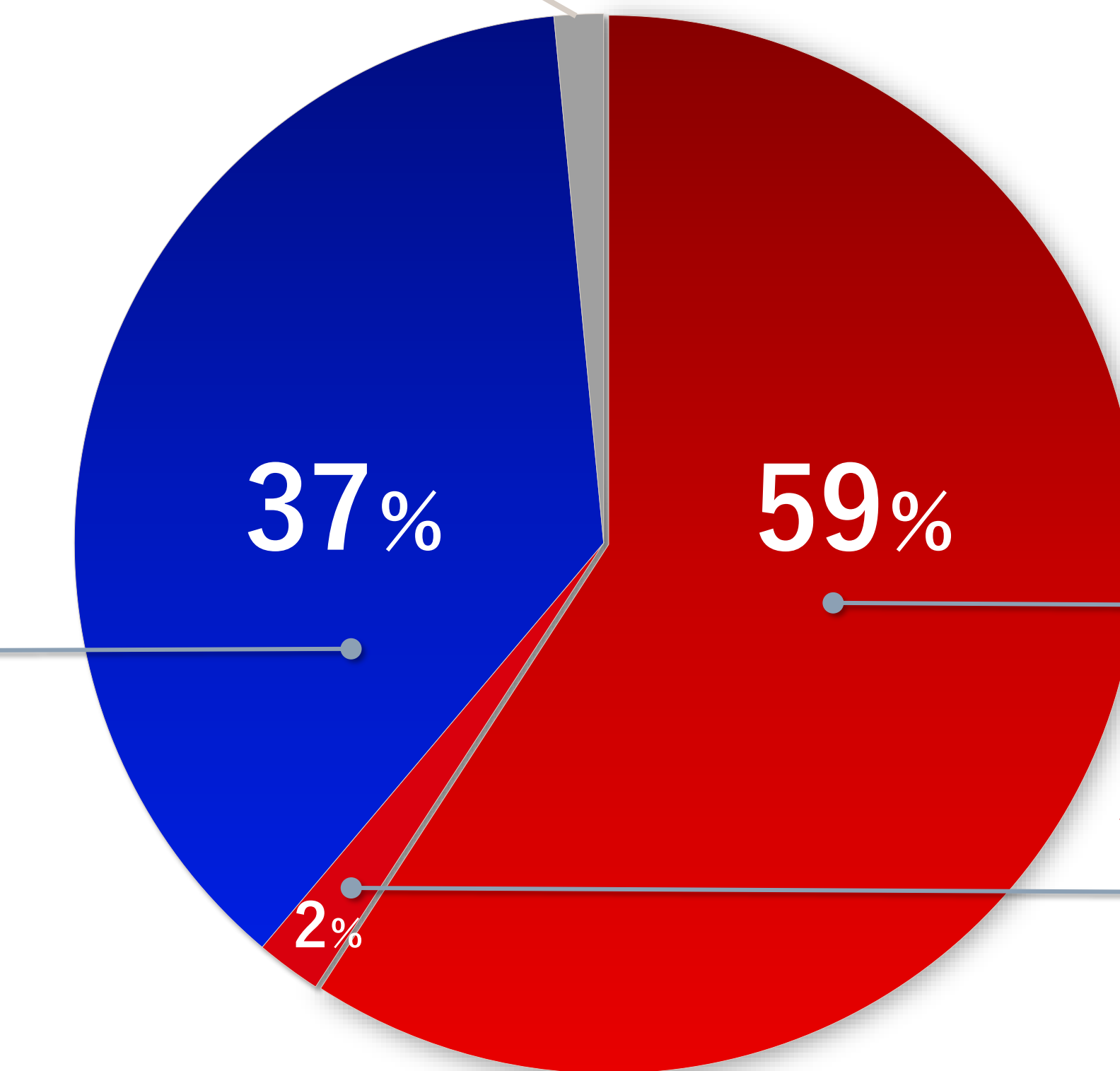
主力の賃貸管理事業の売上比率が約6割を占める

【不動産売買DX】

37%

売買
インベスト事業

不動産DX・その他：2%



【賃貸DX】

61%

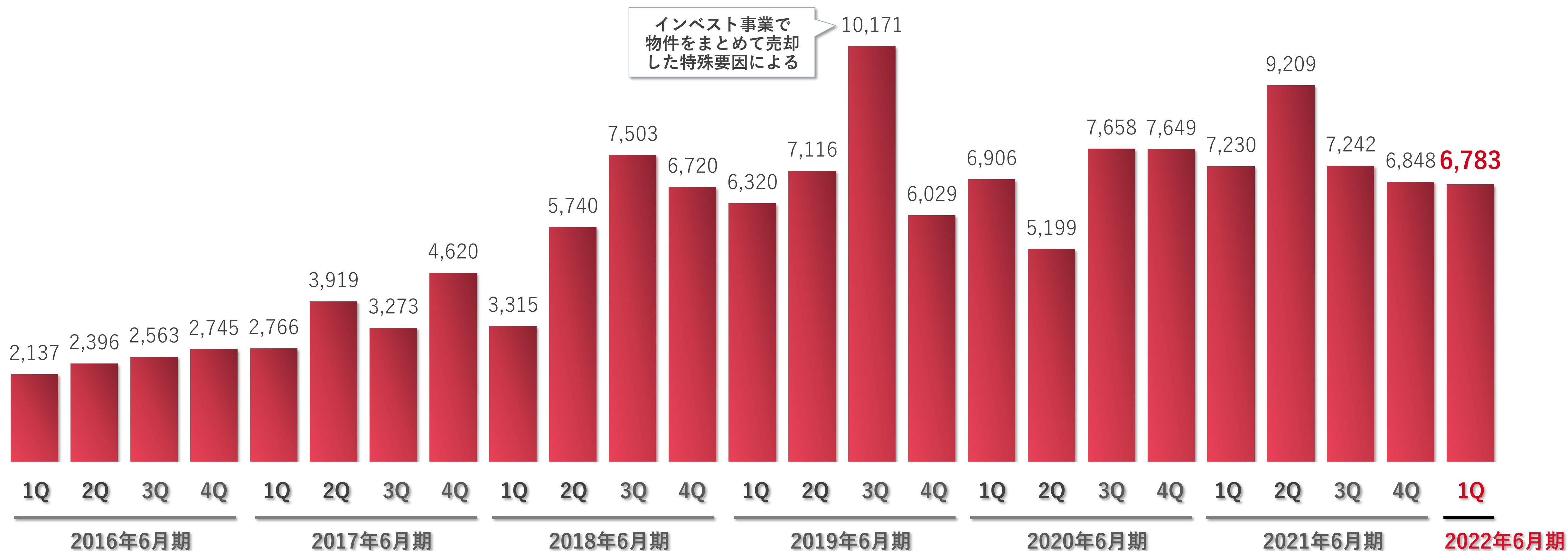
PM
プロパティ
マネジメント事業

仲介
賃貸仲介事業

2022年6月期1Q

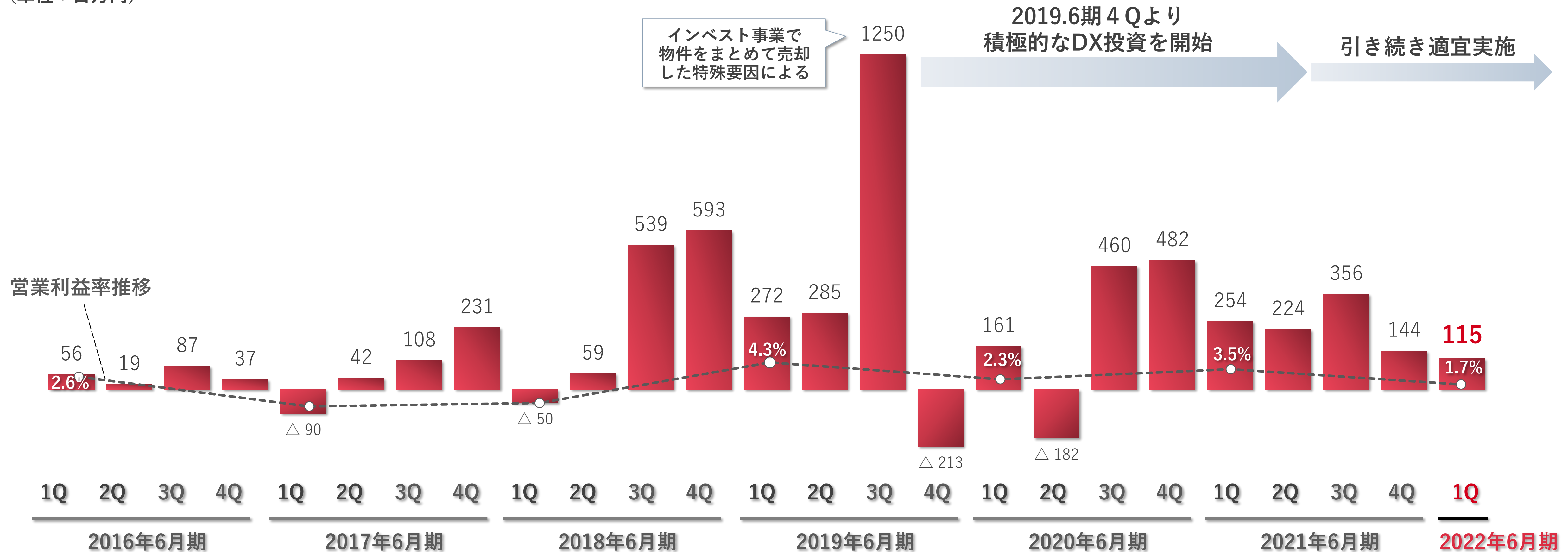
賃貸DX部門の繁忙期が3Qのため 連結売上高は例年下期偏重傾向

(単位：百万円)



例年通り賃貸DX部門が下期に大きく利益を積み上げる予定に加え 今期はインベスト事業も下期偏重の計画

(単位：百万円)



インベスト事業の販売用不動産・土地・建物の仕入れにより総資産が増加

(単位：百万円)	2021年6月期 期末	2022年6月期 1Q末	増減
流動資産	13,079	14,057	978
固定資産	4,564	3,980	△ 584
繰越資産	4	4	0
資産合計	17,648	18,042	394
流動負債	4,728	5,981	1,253
固定負債	9,067	8,534	△ 533
純資産	3,852	3,526	△ 326
負債純資産合計	17,648	18,042	394
自己資本比率	21.7%	19.6%	△2.1%

4

貸貸DX

【賃貸DX】

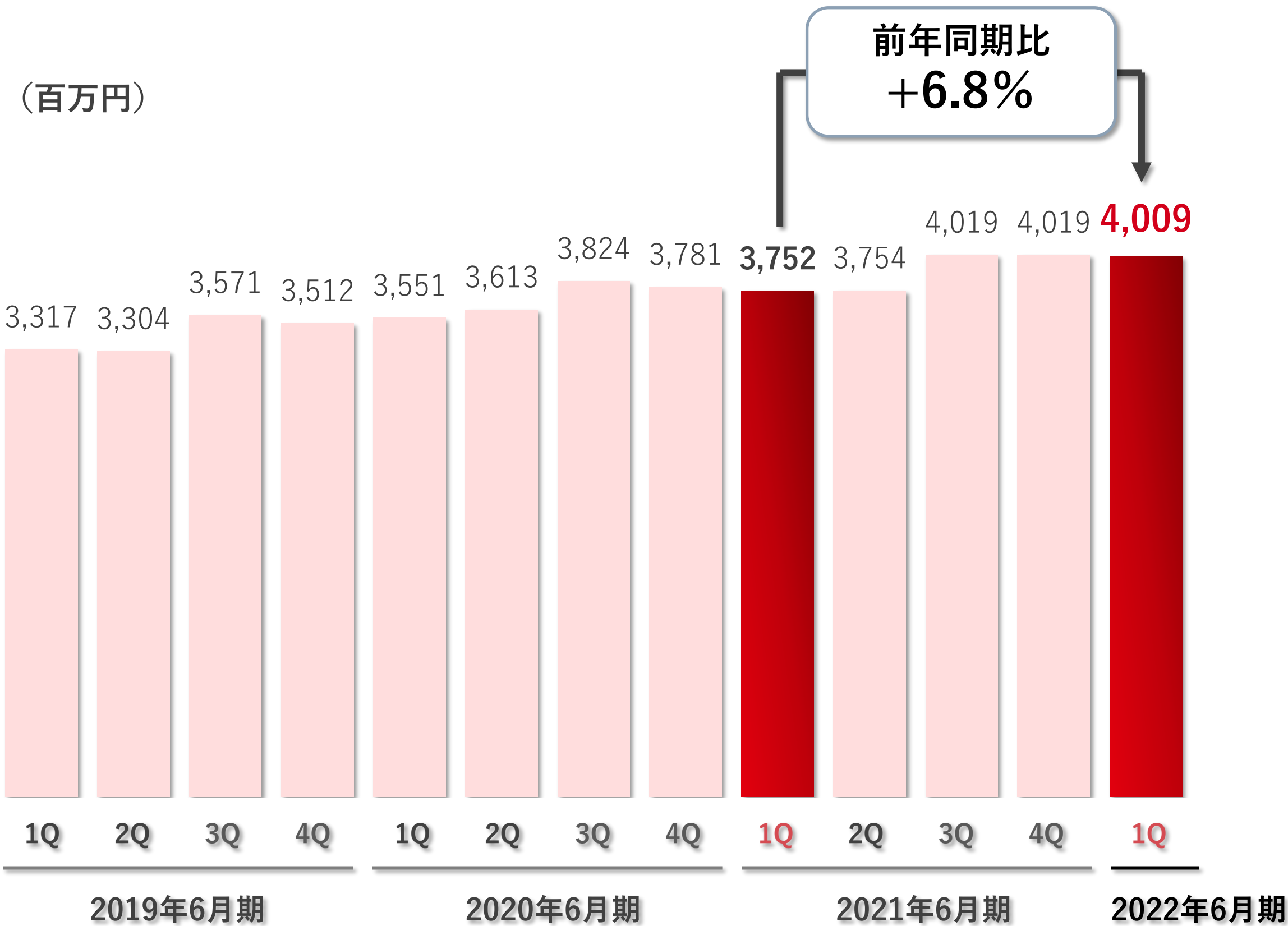
プロパティマネジメント事業

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

PM 主力のプロパティマネジメント（賃貸管理）事業の2022年6月期1Q業績

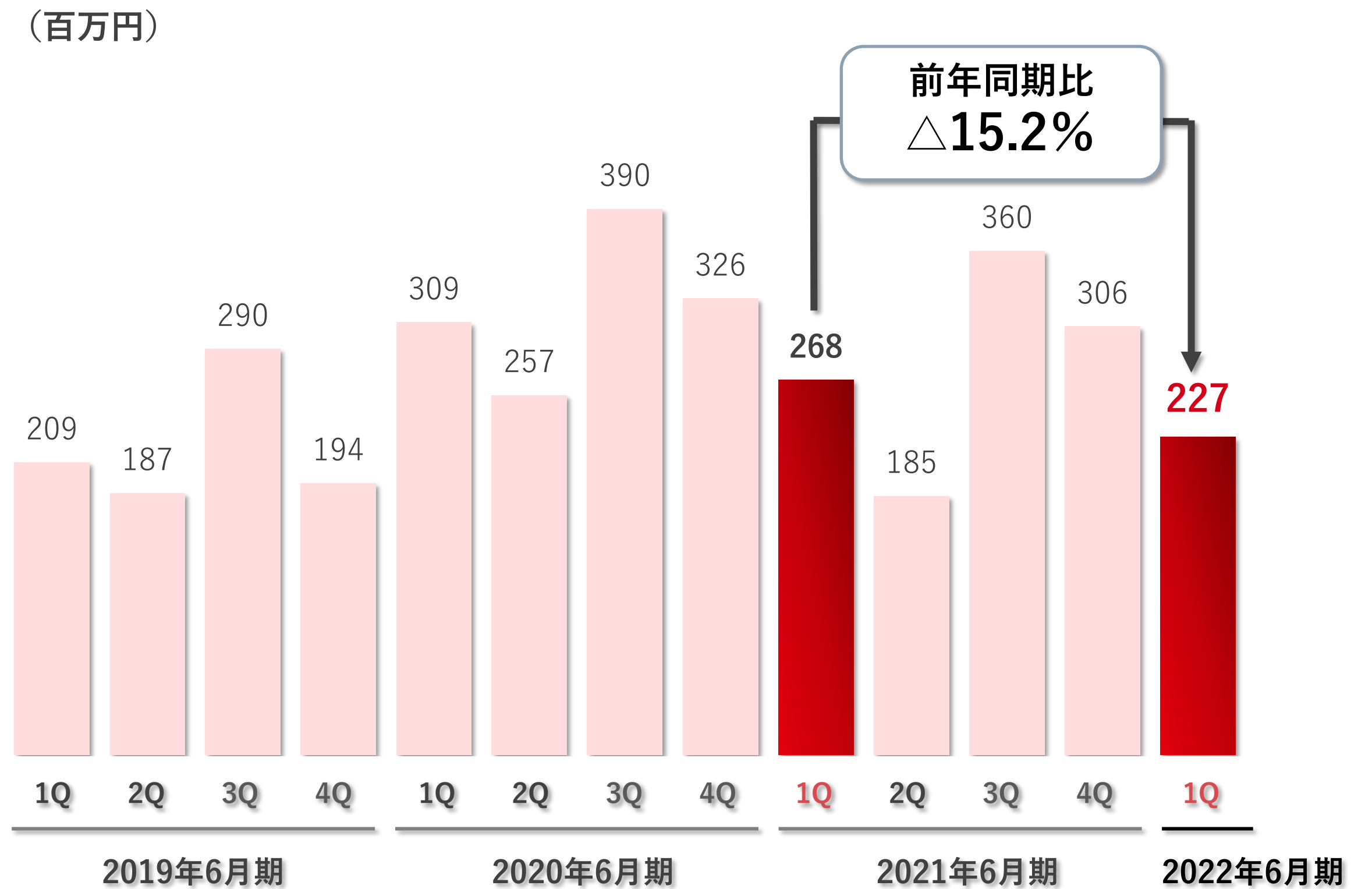
売上高

KPIである管理戸数の増加により
前年同期比+6.8%の増収



セグメント利益

募集コストを投下する入居率向上施策を
継続的に行っている他、DX投資の実施等
により前年同期比△15.2%の減益

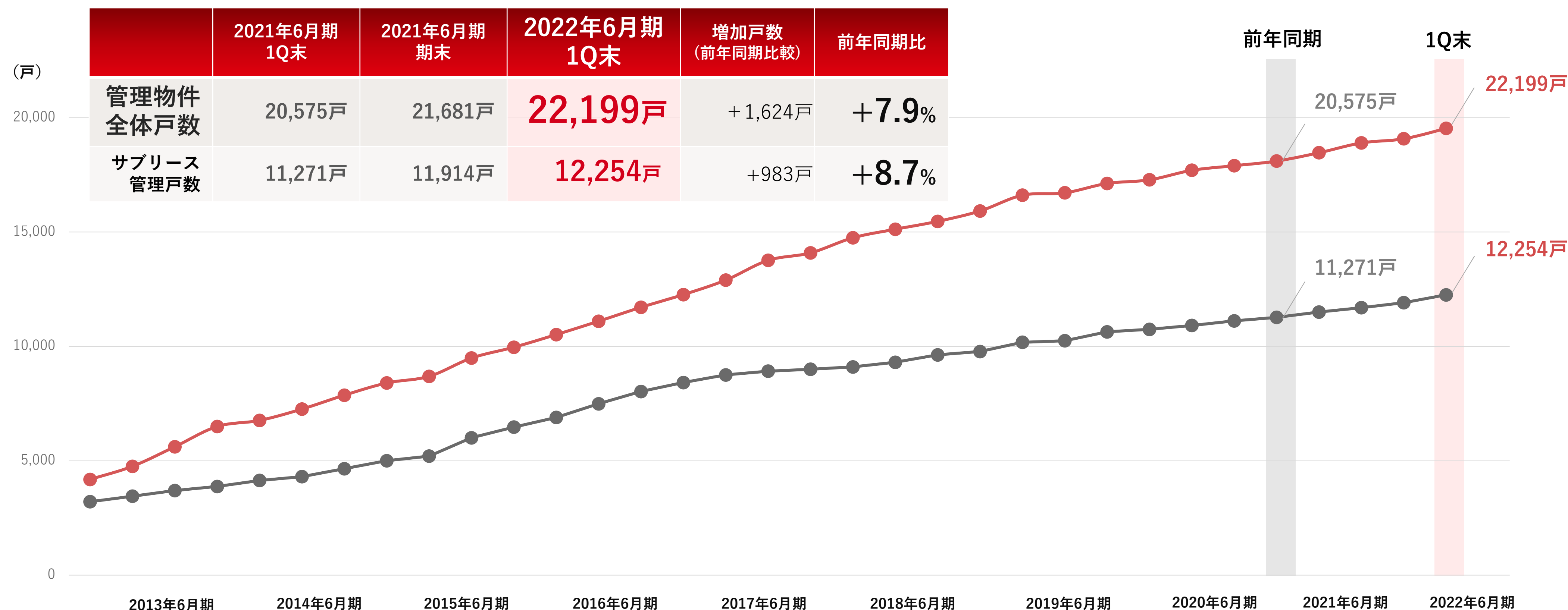


PM KPI (重要業績評価指数) : 管理戸数の推移

KPIである管理戸数は右肩上がりに推移

通常、管理戸数が2万戸を超えると成長率が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することが可能

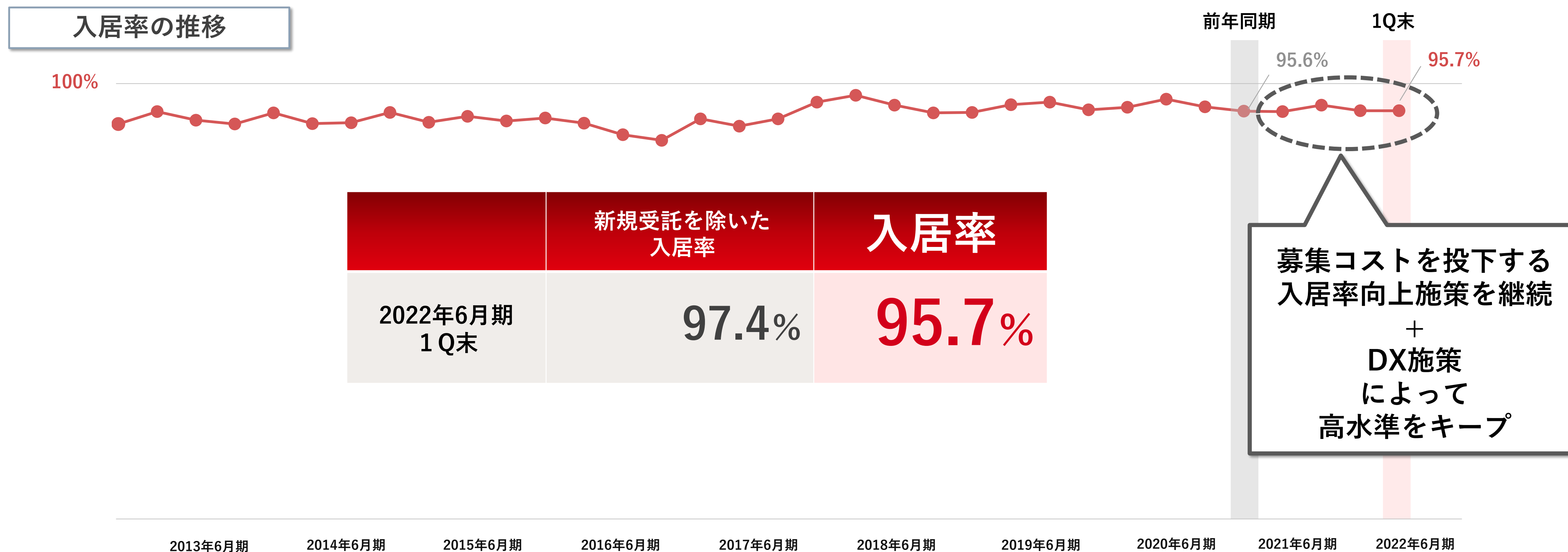
管理戸数・サブリース管理戸数の推移



PM 入居率の推移

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。
 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

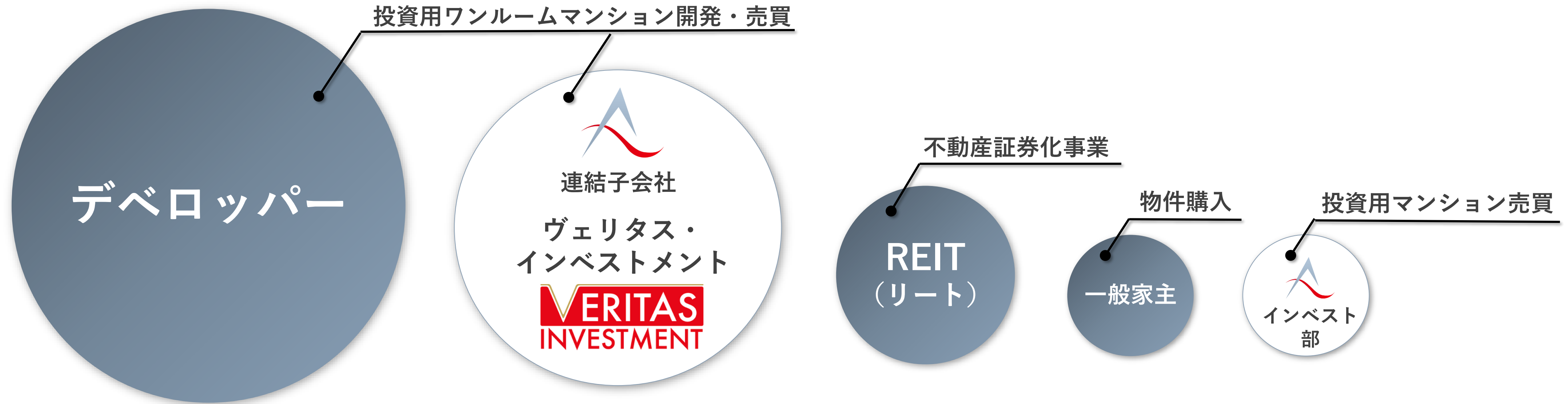
- 管理物件：デザイナーズなどハイクオリティなワンルームマンション中心
- エリア：東京（23区中心）＋ 神奈川・千葉・埼玉の一都三県に集中
- ターゲット層：若年層向け中心



物件供給パイプラインの強化

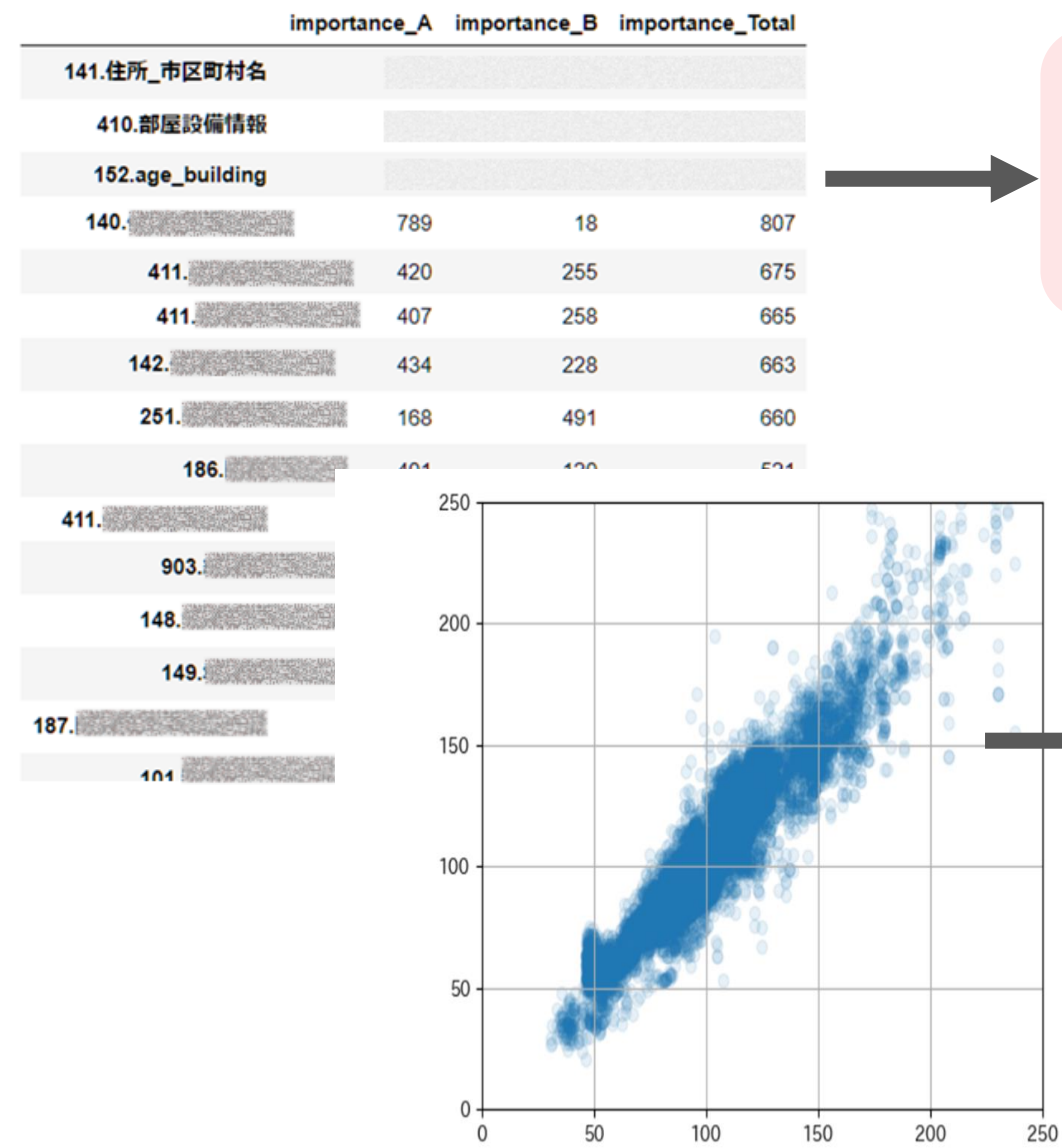
当社の
物件供給パイプライン

外部ネットワークと自社のインベスト事業からの供給によって
安定的に管理物件を獲得



今期はREITからの受託を拡大し、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

LTVを最大化させる
独自のAIアルゴリズムを開発



数百万におよぶ当社の
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

Out[9]: (9.849826217847536, 6.41039519193608)
※画像の記載データはイメージ

最適賃料の自動算出を実現

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上で完結する
契約進捗管理システム『CPMA※』



- 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

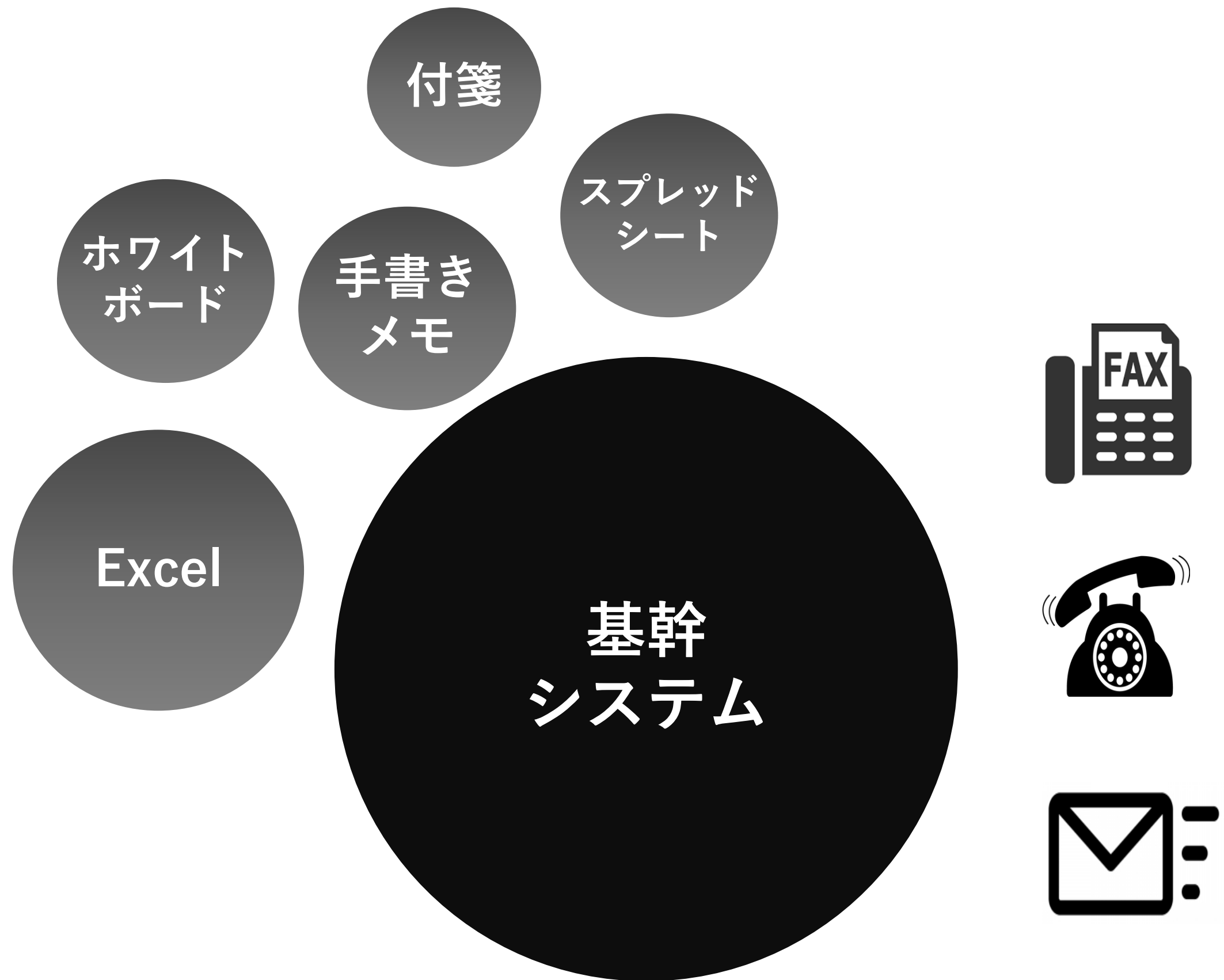
※Contract Process Management Automation（契約進捗管理システム）の頭文字をとった名称

PM 新たなDX施策：//AMBITION Cloud の構築

業界の悩み

『管理業務が煩雑』 『アナログで非効率的』

基幹システムでは完結しない作業が多数存在・・・



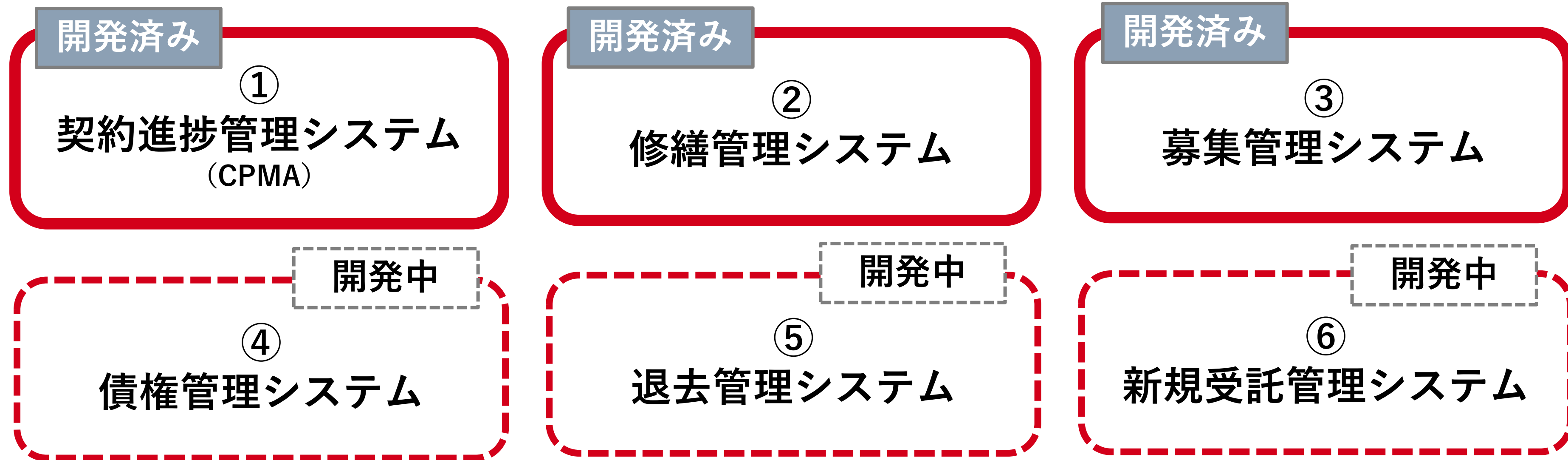
当社の強み

- 不動産ビジネスにおける課題認識
- ベトナム子会社のシステム開発体制
- DX認定

を活かして
賃貸管理事業の次世代管理クラウド
//AMBITION Cloud を構築中

業界の悩みを解消

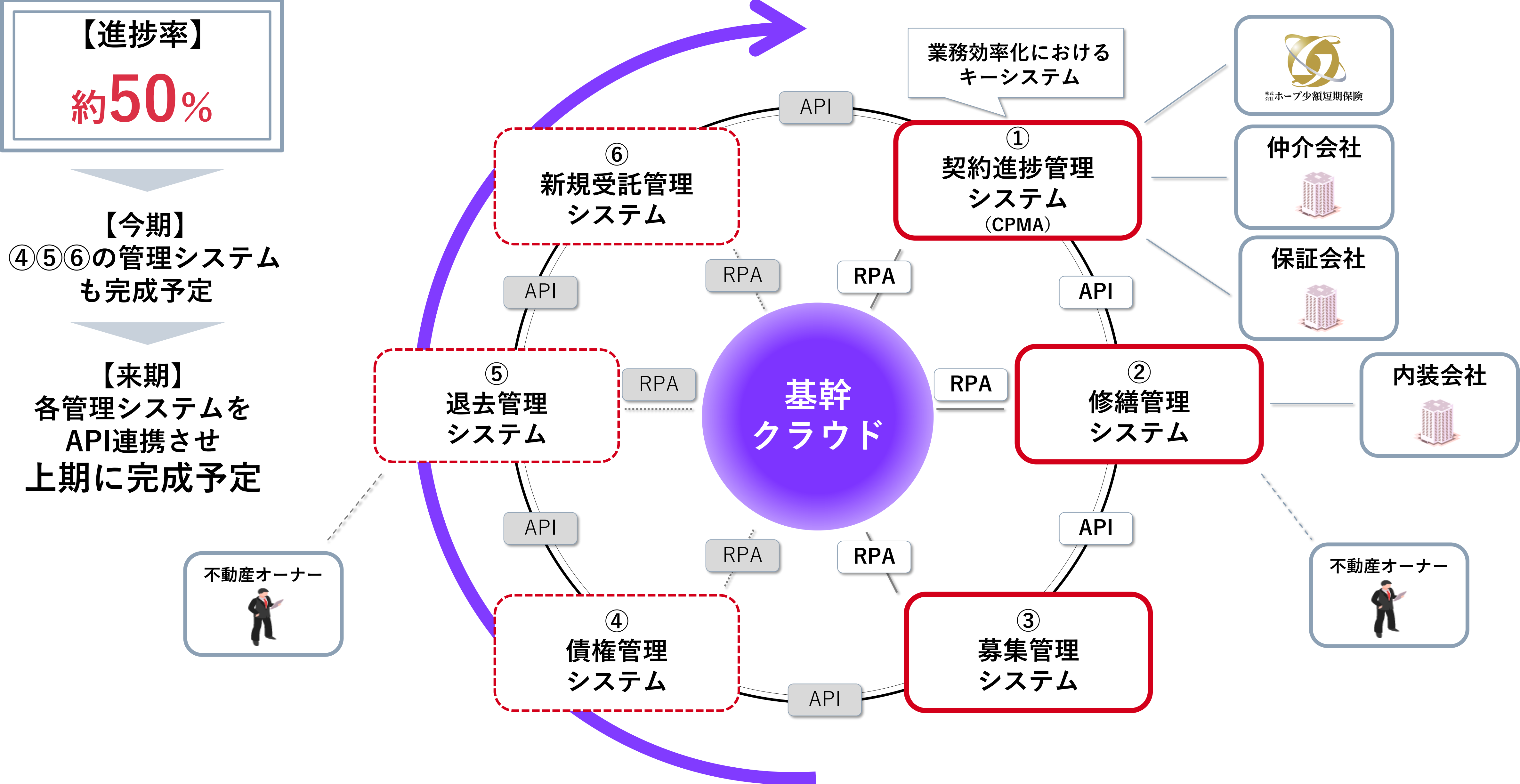
ベトナム子会社が
次世代管理の促進に向けた複数の管理システムを開発



基幹クラウドと連携

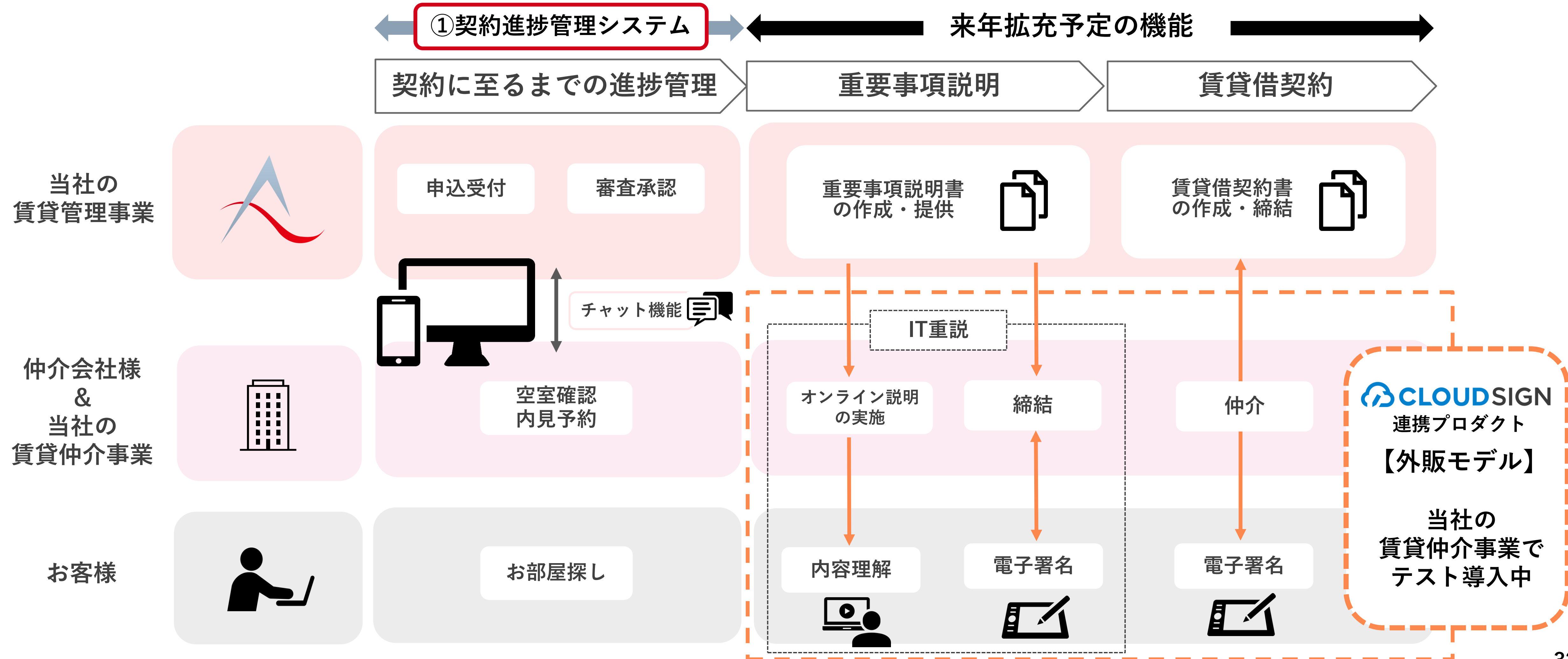
さらに各管理システムをAPIで連携し、
圧倒的な業務効率化を実現

PM 新たなDX施策：// AMBITION Cloud の完成イメージ図

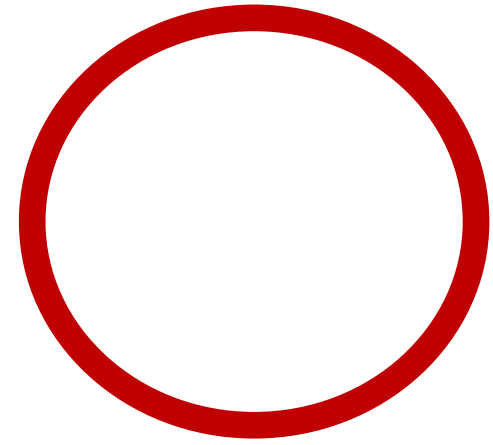


PM 来年以降のDX施策：// AMBITION Cloud の更なる機能拡充

来年【①契約進捗管理システム】に、弁護士ドットコム社の『クラウドサイン』との連携プロダクト【外販モデル】をつなげて機能を大幅に拡充予定

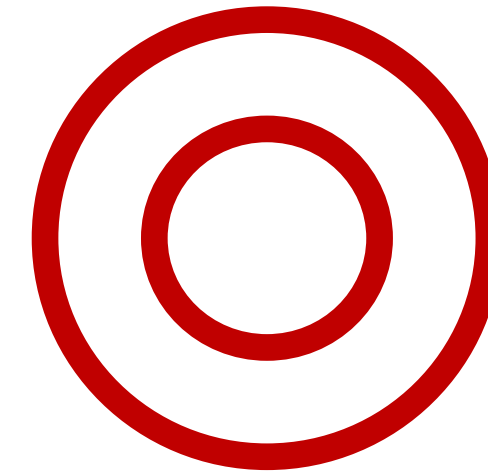


KPIの管理戸数



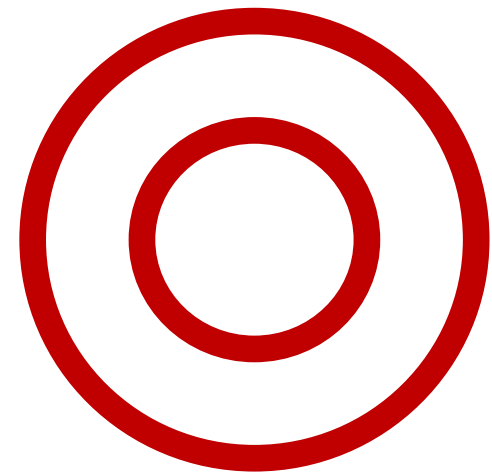
【⑥新規受託管理システム】完成後に好影響を見込む。
顧客関係管理がしやすくなるため従来以上の戸数増加が期待できる

入居率



【①契約進捗管理システム】を1Qでバージョンアップさせたため今後は更なる好影響が予想される

来期以降の業績



生産性向上
=社員1人あたりの管理戸数が大幅に増加
⇒ **営業利益率向上へ**

- ・ 今期は開発費の計上・人件費等の増加を見込むため業績への好影響は来期以降
- ・ 自社グループのベトナム子会社がRPAを含めた全ての開発を行い内製化＝開発費用は安く抑えられる

将来的には

各管理システムの外販や顧客企業の基幹システムとの連携サービスを不動産DX事業で展開予定

業界変革へ

【賃貸DX】

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)

仲介 賃貸仲介事業の2022年6月期1Q業績

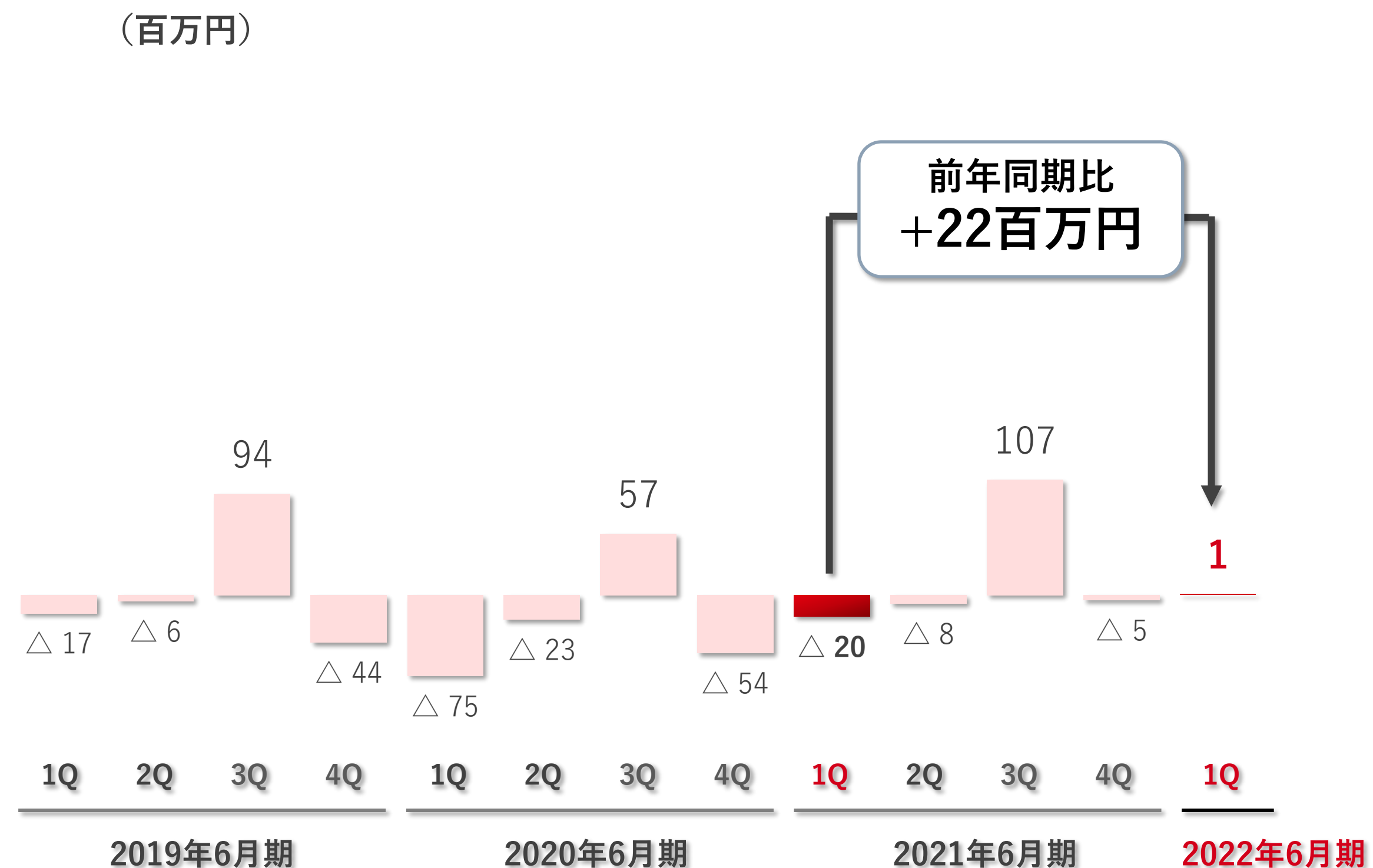
売上高

リモート接客が好調である他、広告戦略の強化などWEB集客施策等によって問合せ数が大幅増となったことにより、前年同期比+4.2%の増収



セグメント損益

1店舗あたりの生産性向上（リモート接客強化、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）により閑散期である1Qとして初の黒字化



WEB集客と実店舗、デジタルとリアルを活用した
リーシング力が強みであり
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

現店舗数

(都内5店舗、神奈川県7店舗、埼玉県1店舗)



6 店舗



7 店舗

PR戦略

2021年1月～
ロンドンブーツ1号2号田村淳氏
を起用したPR戦略を実施



マーケティング戦略

独自のネットワークで
唯一無二の物件掲載することにより
高契約率を維持



DX施策

- 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内見を強化
- 自社管理物件で、IT重説と電子契約
『クラウドサイン』の連携パッケージの
テスト導入を8月下旬～開始

賃貸仲介事業の業績向上
および

主力のPM事業の契約数増に寄与

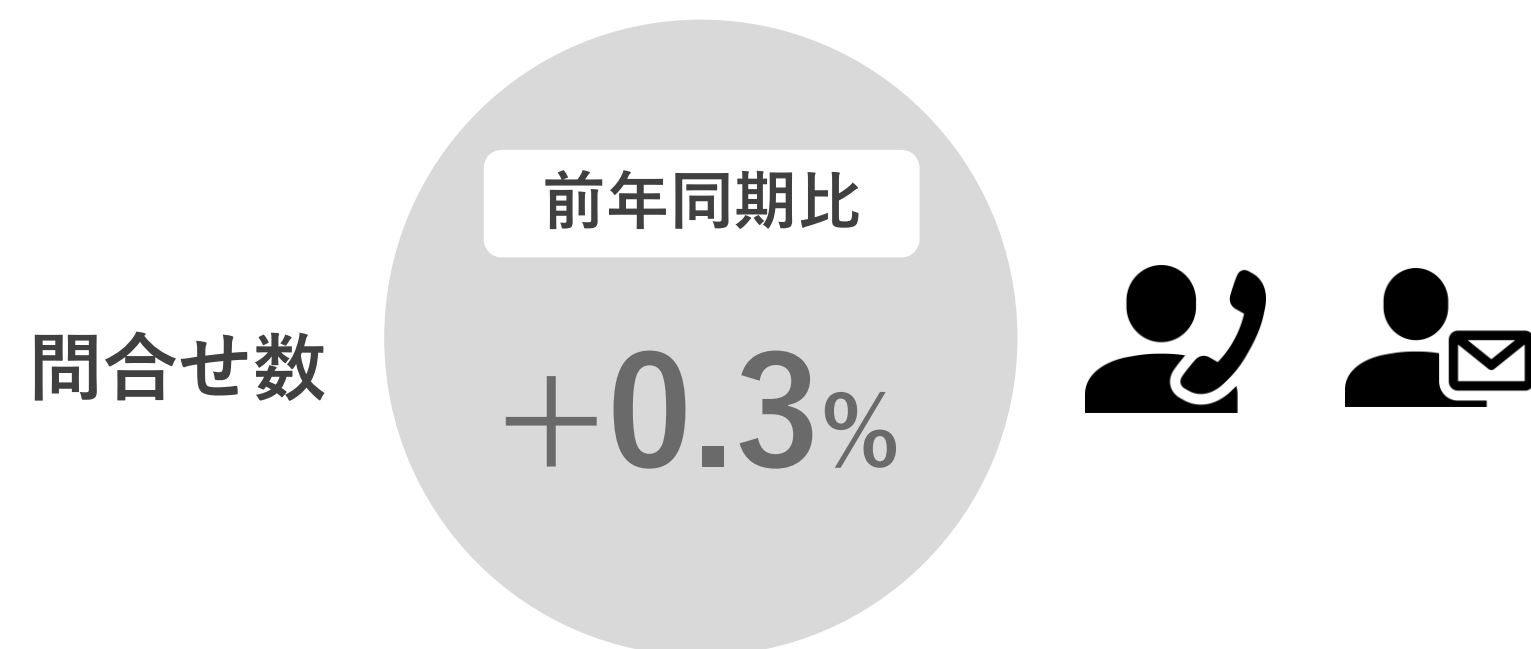
ROOMPIA
Tokyo Smart Life

顧客のお部屋探し体験価値向上を目的として、
一部の店舗にデジタルサイネージを導入

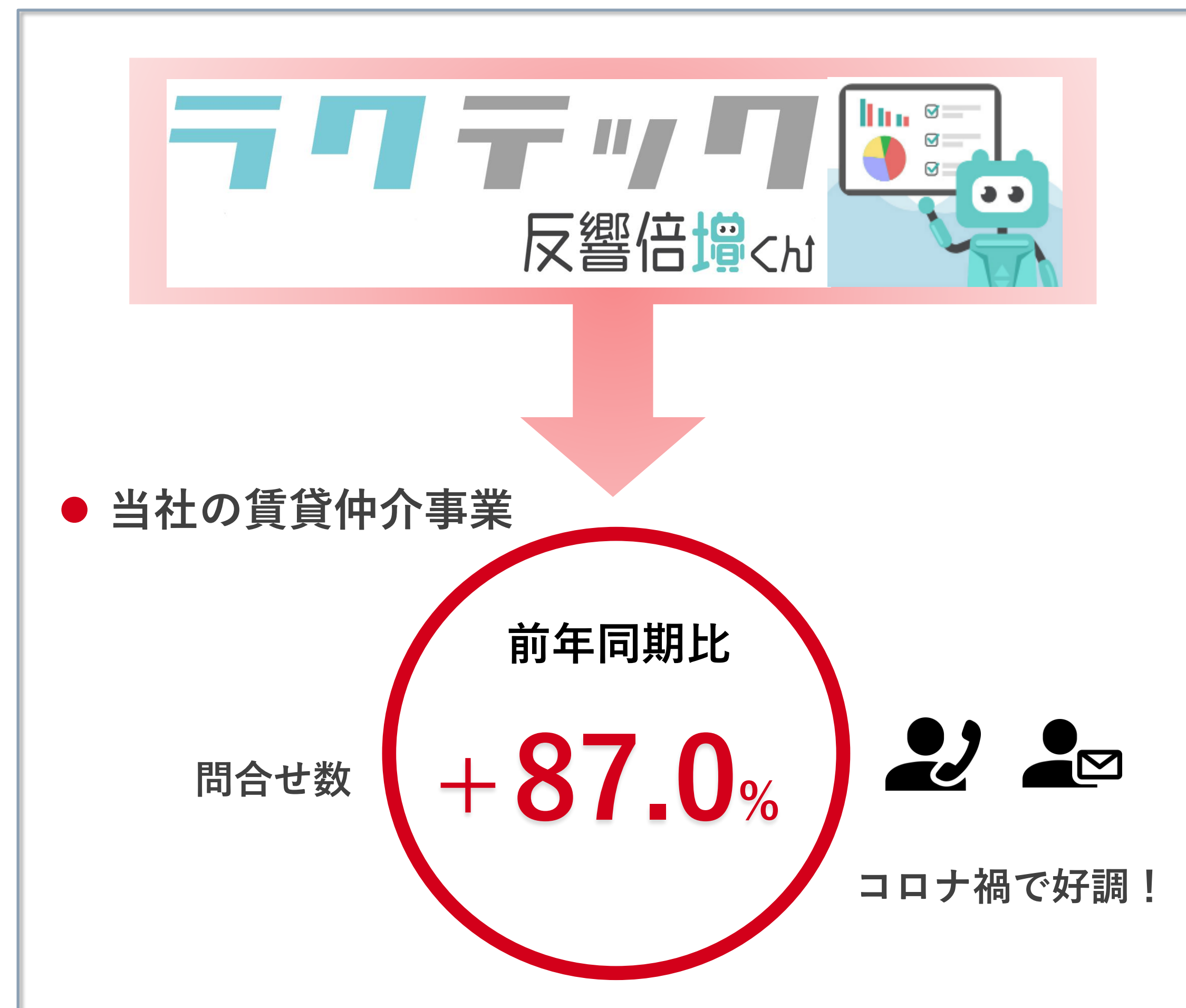


当社の賃貸仲介事業はAI×RPAツール『ラクテック』の活用で問合せ数が増加

- 首都圏の賃貸仲介業界全体※2



- 当社の賃貸仲介事業



※1 2021年6月期4Q期間の比較

※2 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（2021年4～6月期）

<https://athome-inc.jp/wp-content/themes/news/pdf/keikyoukan-2021-secondquarter/keikyoukan-2021-secondquarter.pdf>

5

不動産売買DX

【不動産売買DX】

インベスト事業

(ヴェリタス・インベストメントを中心に、当社インベスト部でも展開)

インベスト事業の2022年6月期1Q業績

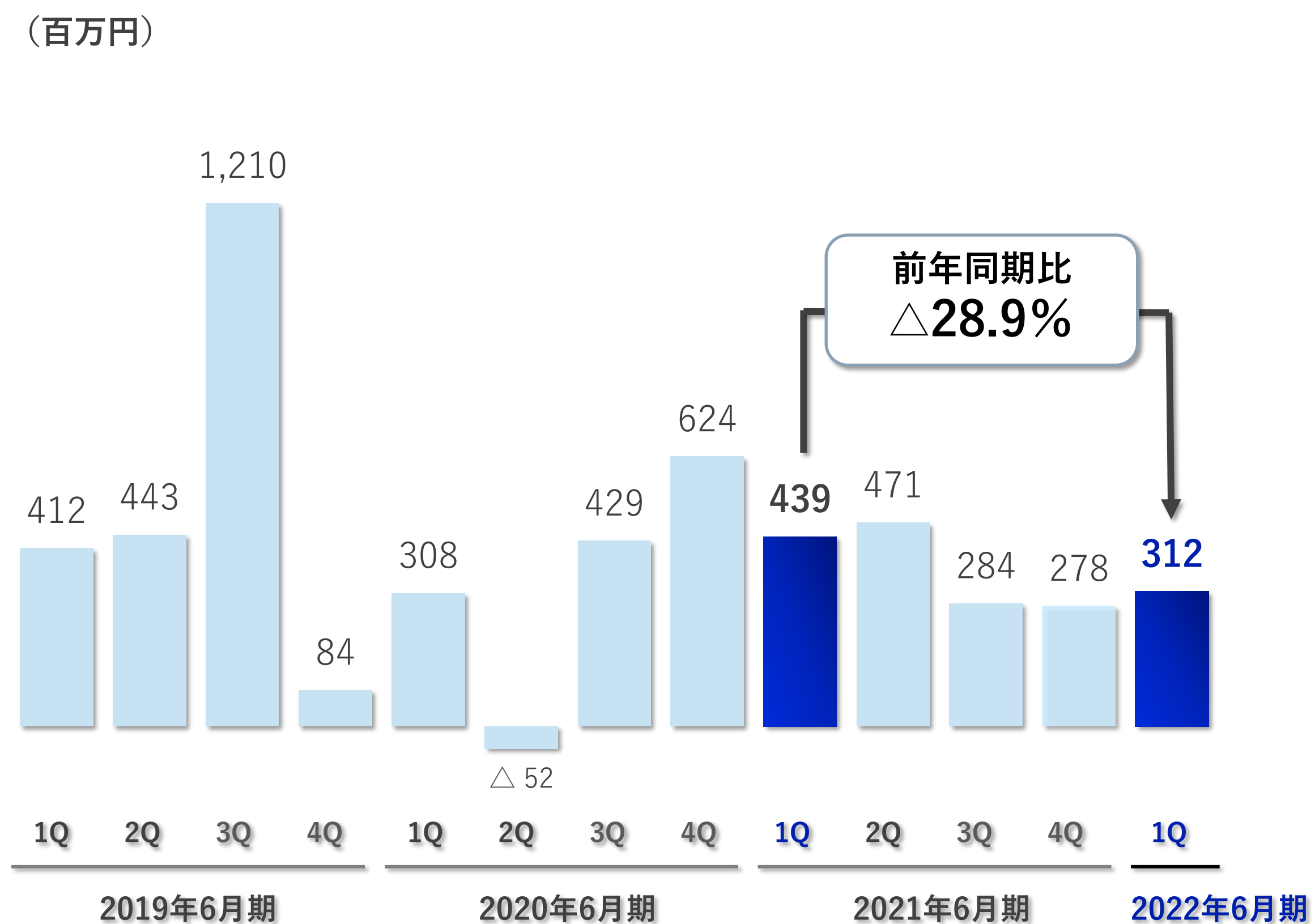
売上高

1Qの販売物件の計画に沿って
前年同期比△21.9%の減収



セグメント利益

減収に伴い前年同期比△28.9%の減益
となったものの、計画通りの推移



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



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

物件決済戸数
(1Q)

62戸（前年同期比△14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

19戸（前年同期比△3戸）

クラウドファンディング事業も展開



※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)



1Q

● 2021年 9 月

『PREMIUM CUBE 新宿中井』販売開始



自社開発の
【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

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

DX施策

分譲マンションのリノベーション販売における重要な現場進捗を効率化。
リノベーションパートナーとのコミュニケーションにDXソリューションを活用し、
一人当たりの管理業務工数の削減を実現

工事情報の管理が煩雑で
コミュニケーションコスト・移動時間が**過多**

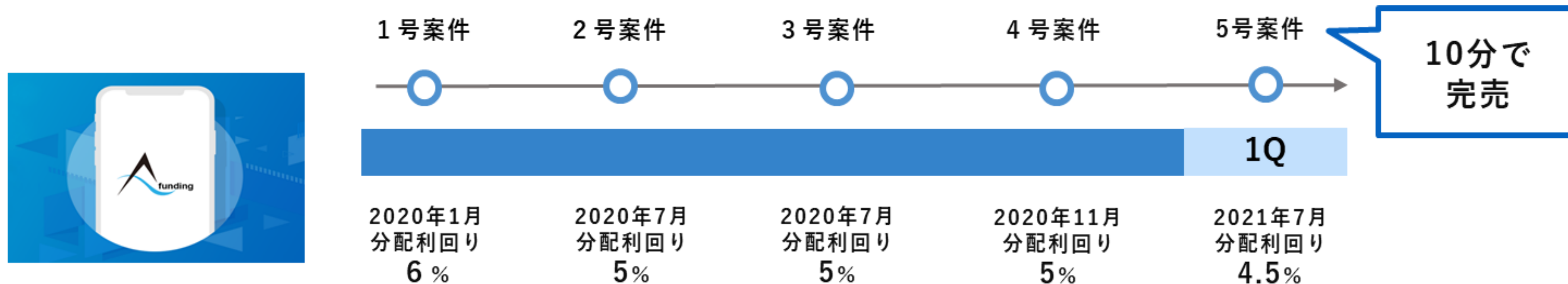


工事情報の一元管理
移動時間・メールや電話時間を**削減**

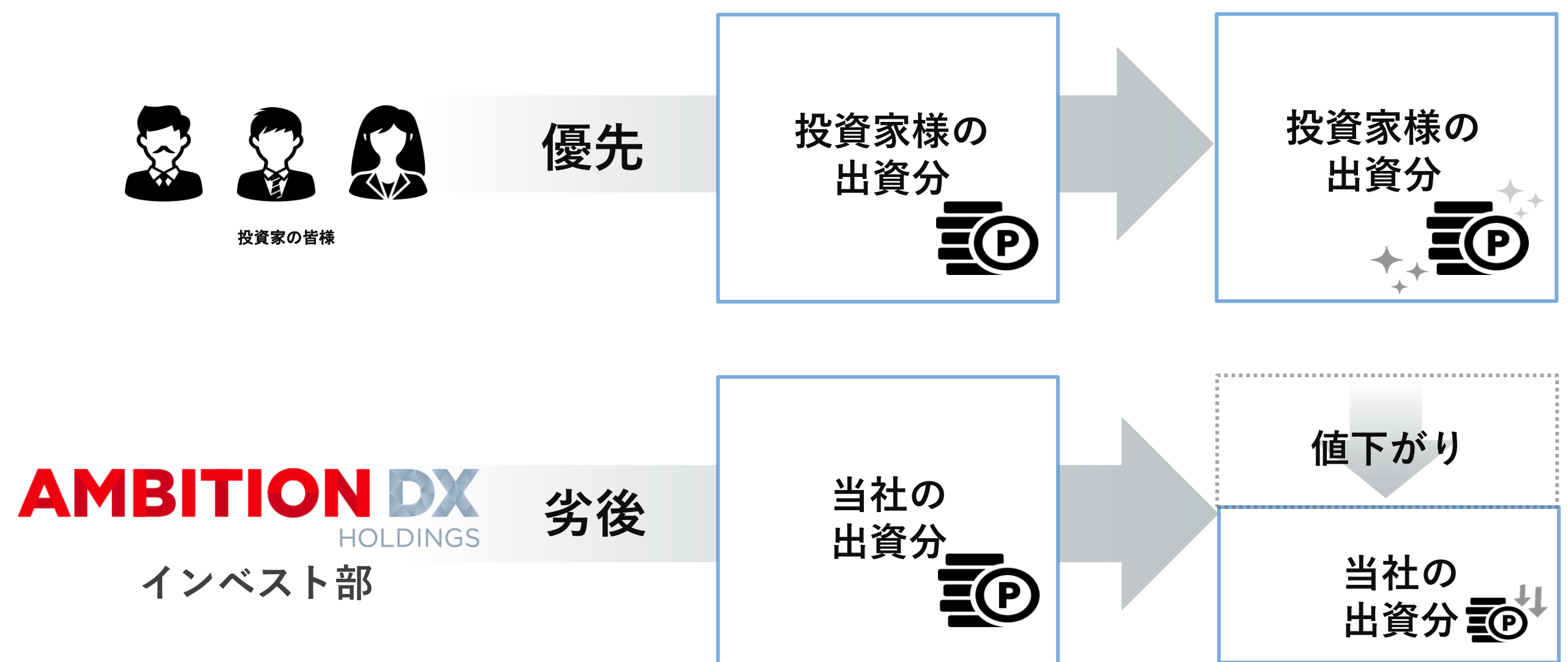


売買 クラウドファンディング事業

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

6

不動産DX ・ その他

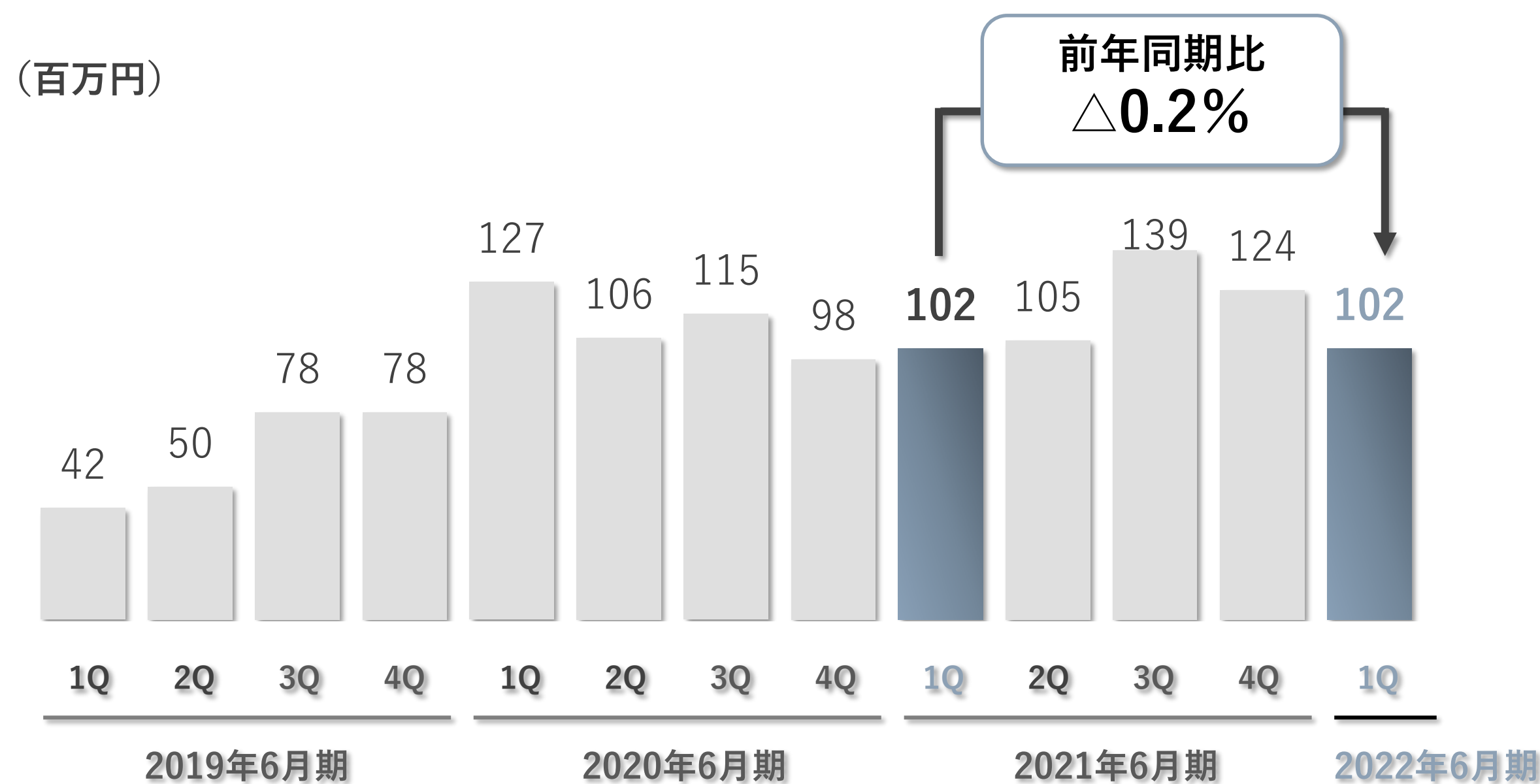
【その他事業】

- 不動産DX事業 (Re-Tech RaaS)
- 海外システム事業 (アンビションベトナム)
- 少額短期保険事業 (ホープ)
- ホテル事業 (当社)
- インキュベーション事業 (アンビション・ベンチャーズ)

その他 **その他事業の2022年6月期1Q業績**

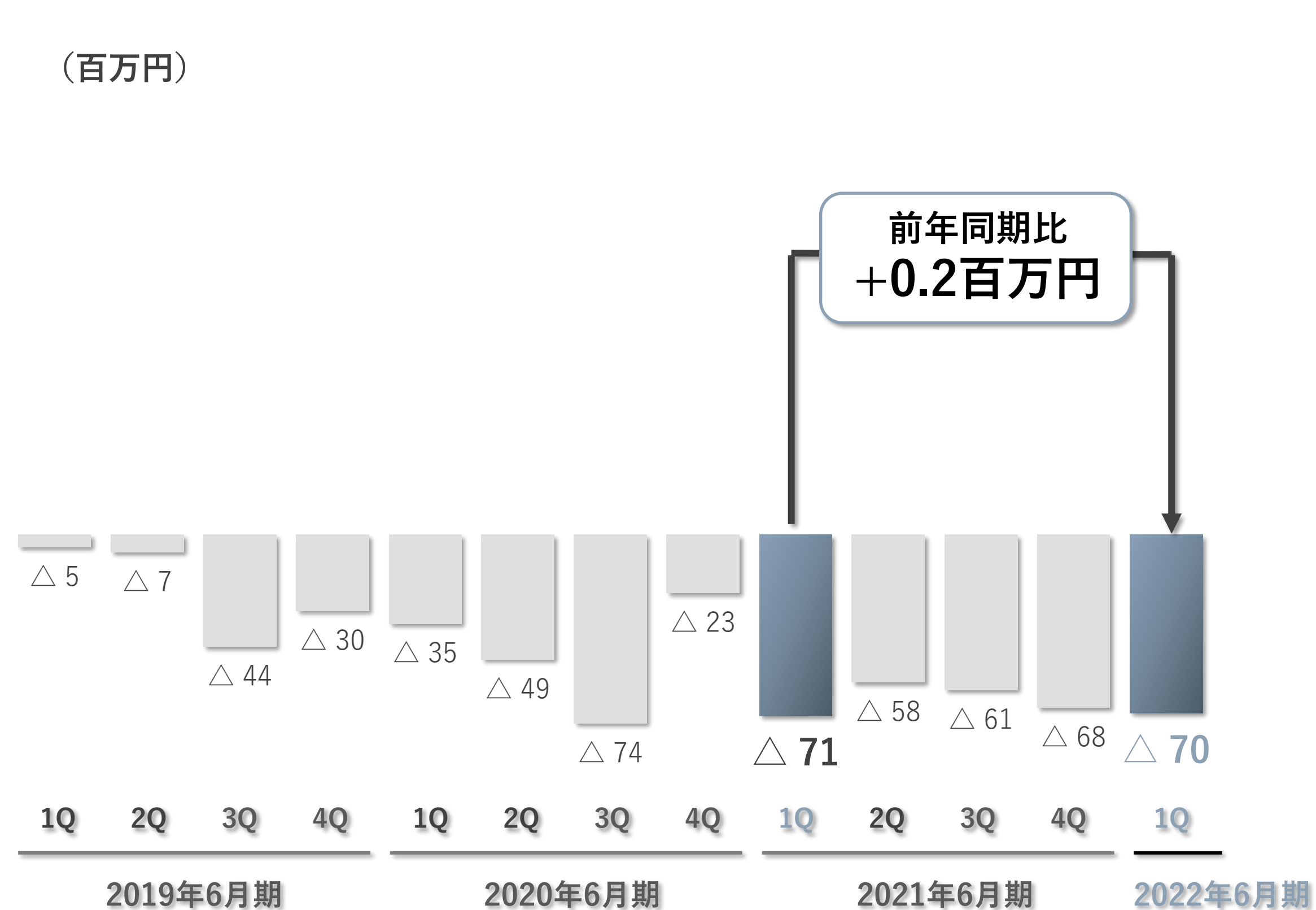
売上高

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△0.2%の微減収



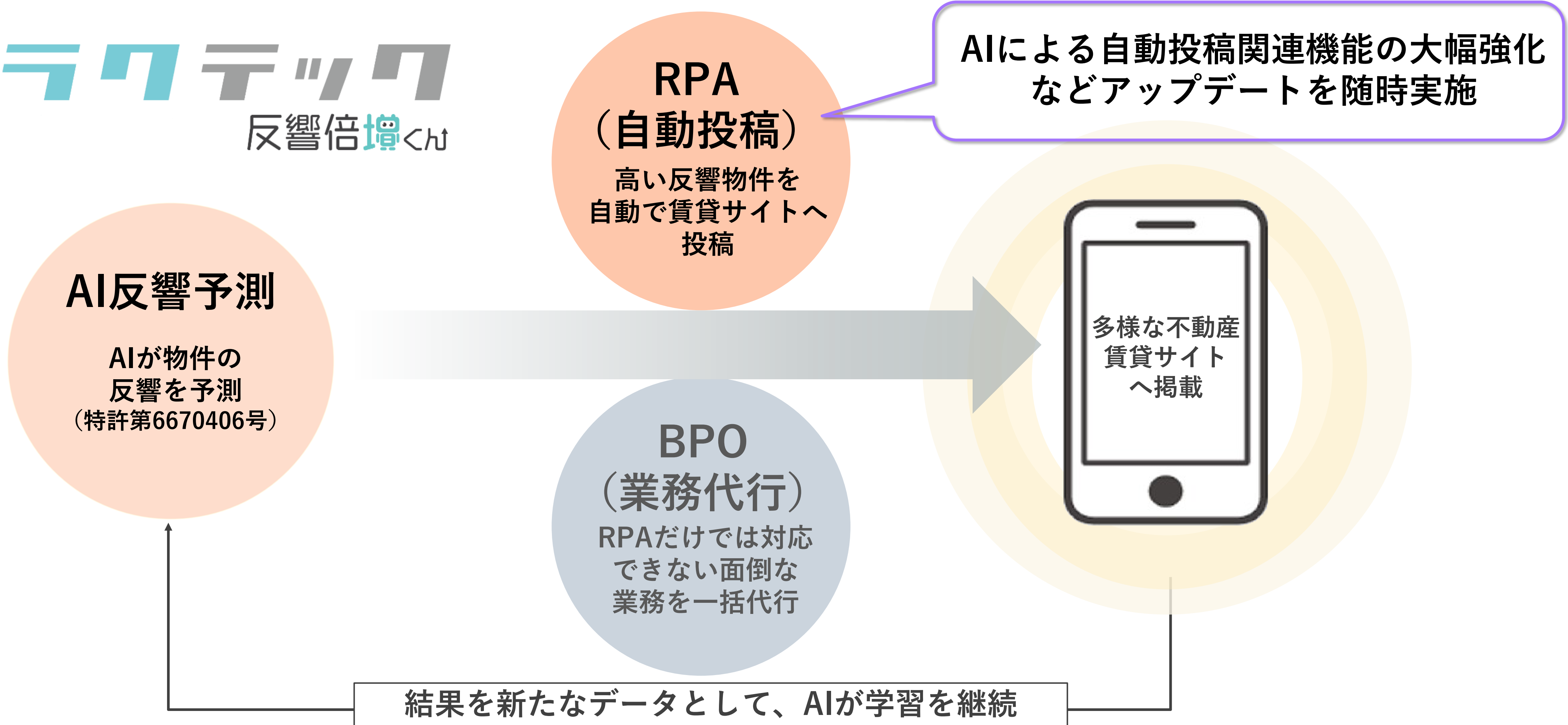
セグメント利益

保険事業が責任準備金積立方式の変更に伴い
赤字となった他、ホテル事業の赤字、DX投資の
実施等により前年同期と同程度の赤字



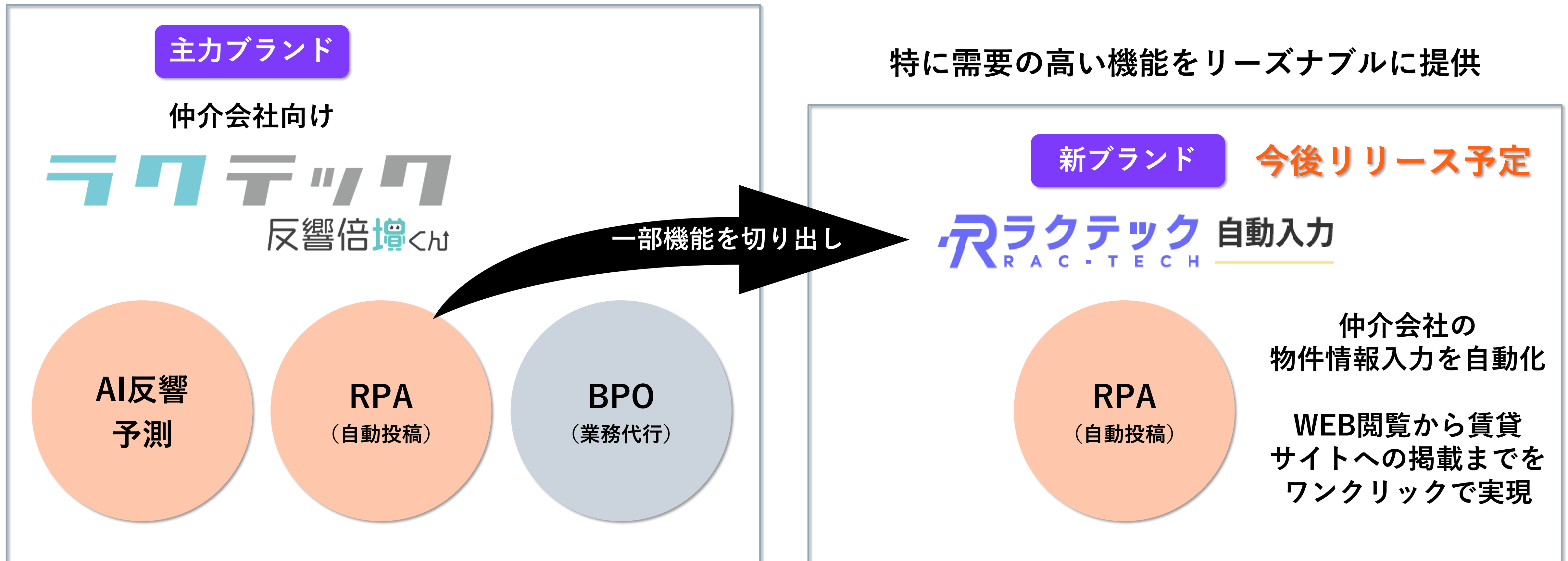
AI × RPA × BPO × 賃貸ビッグデータ = 圧倒的な業務効率化

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



DX AI×RPAツール『ラクテック』シリーズの新ブランド

主カブランド『ラクテック反響倍増くん』に加えて
 新ブランド『ラクテック自動入力』を今後追加し、2ブランドで展開予定



2021年6月期は機能拡充に努めた結果、各機能が大幅にUPし、顧客満足度が向上。
2022年6月期は下記の戦略により販売を強化し、シェア拡大を狙う

マーケティング
の強化



営業強化

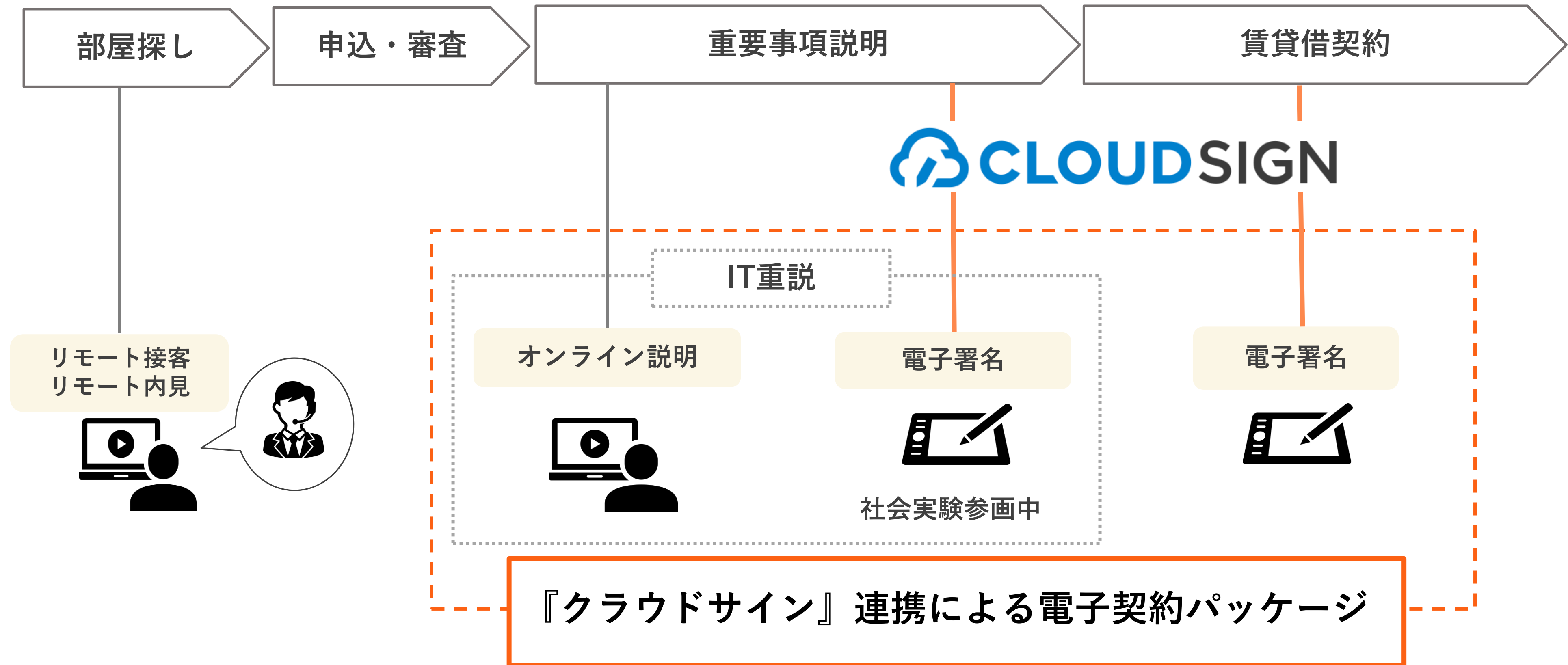


代理店
アライアンス
の拡大



DX 『クラウドサイン』連携プロダクト【外販モデル】

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し、
自社の賃貸仲介事業で2021年8月下旬～テスト導入を開始



来年5月に施行される電子契約の法改正を追い風に
リテッククラスが下期中を目途に外販開始予定

DX 不動産領域における当社初のtoC向けサービスを展開

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-』

2021年4月26日
サービス開始

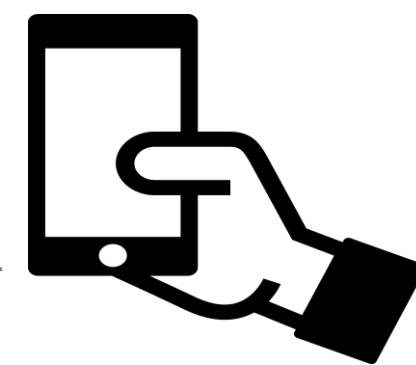


ルームコンシェルジュ
(不動産仲介営業マン)
【登録制】

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

— 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 —

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



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》

- 不動産の次世代管理クラウド **AMBITION Cloud** の開発
- 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

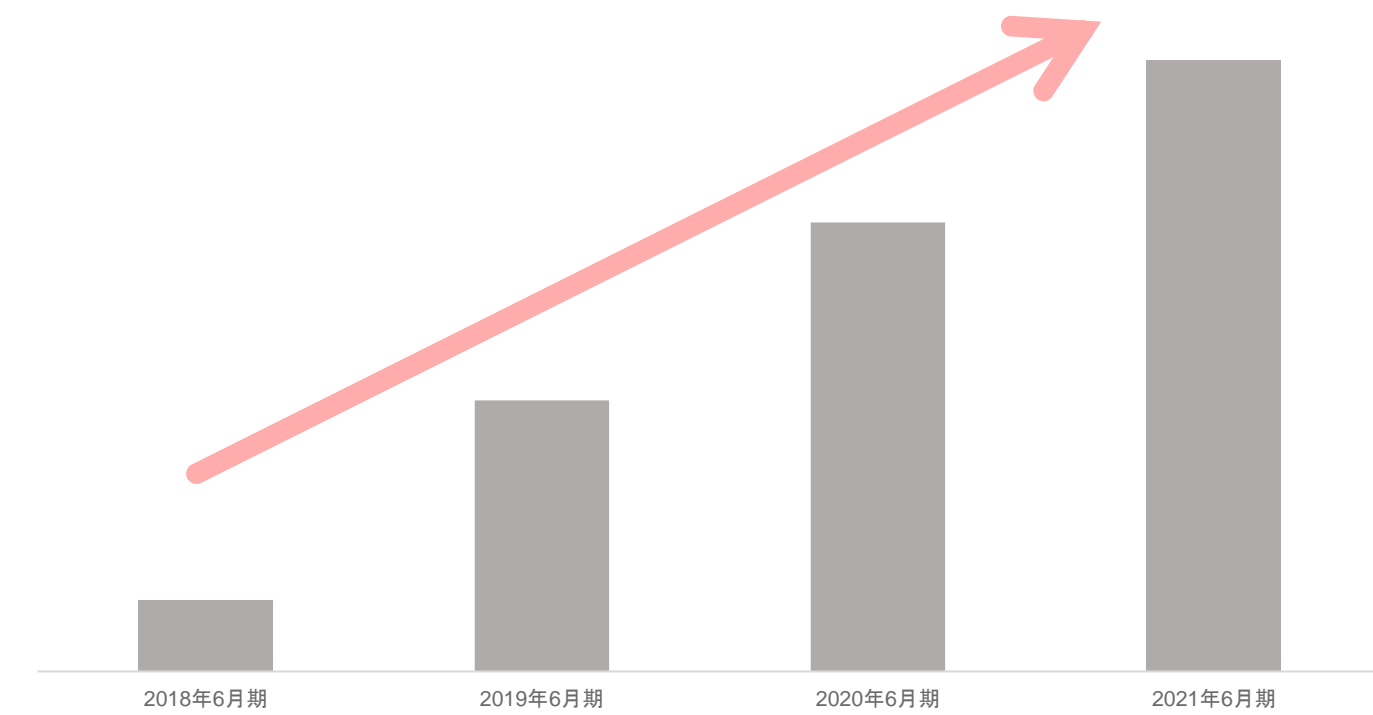
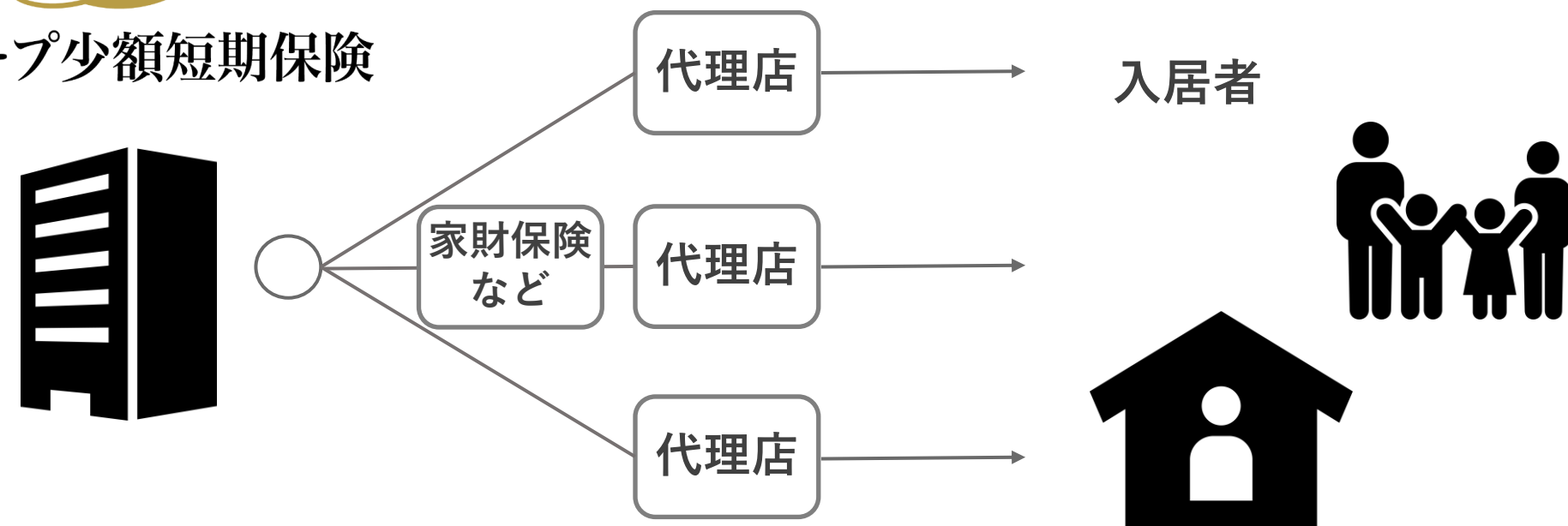


『新すまいの安心保険』の補償内容をさらに充実させた新商品『新すまいの安心保険ワイド』を2021年3月にリリースし、新規契約が増加



- ・ 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
- ・ 住まいのトラブルかけつけサービス (24時間365日対応)

現在、約22,700件の保有契約件数



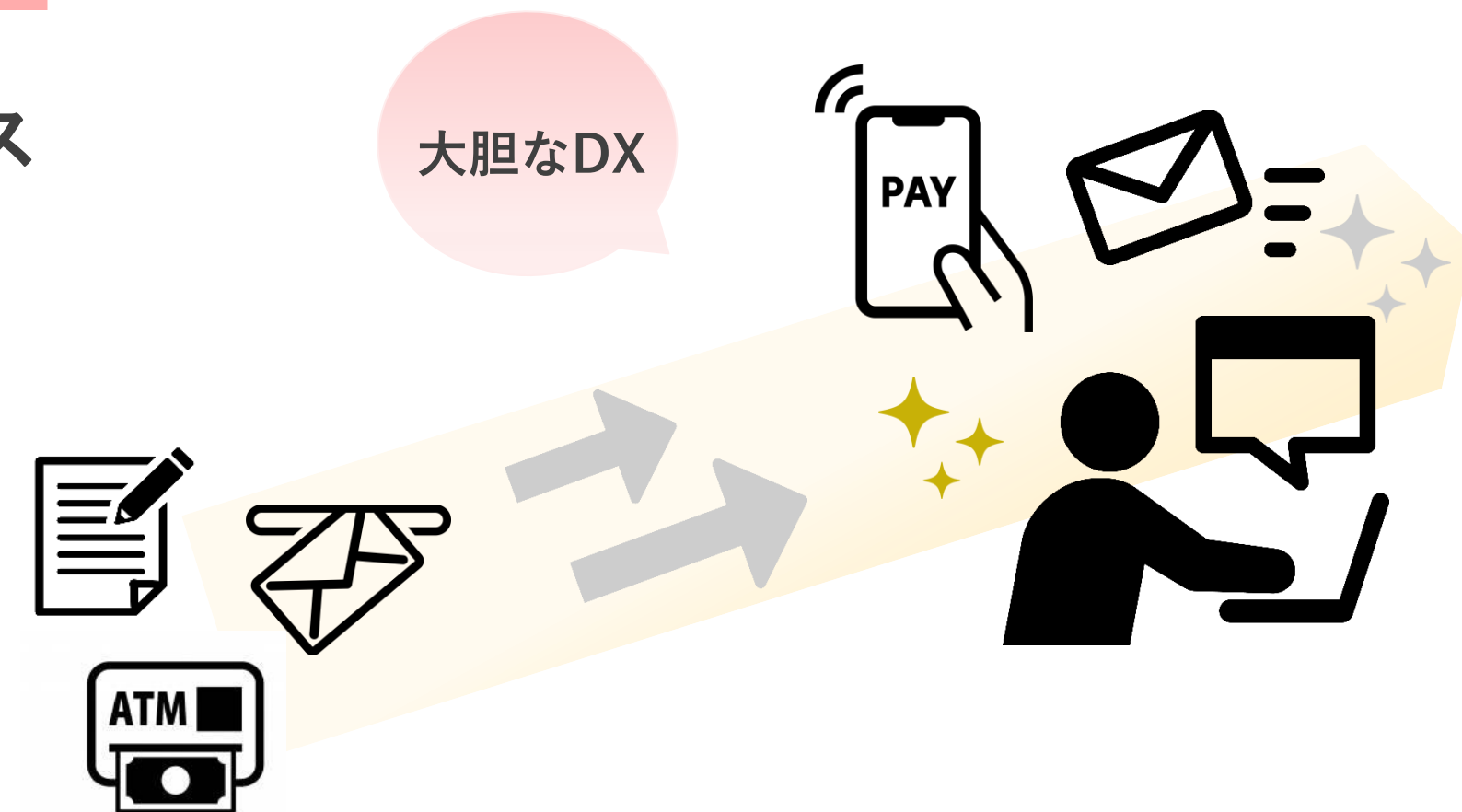
保有契約件数推移イメージ図

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

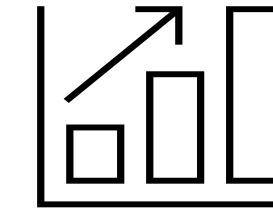
わずらわしい保険手続きをペーパーレス・キャッシュレスで完結させるシステムを2020年9月に導入し、
随時アップデートを実施



- 【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



主力の賃貸管理の
周辺ビジネスとして
着実な成長



安定的に利益を
積み上げていく
ストックビジネス



株式会社 ホープ少額短期保険

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

2022年6月期

前期の黒字転換を受けた
責任準備金積立方式の変更に伴い
一時的に赤字予定

2023年6月期

黒字回復
見込み

- **【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
- **【東京】 浅草**
コロナ禍においてインバウンド需要が低迷し再休業中
⇒2021年11月末に解約予定

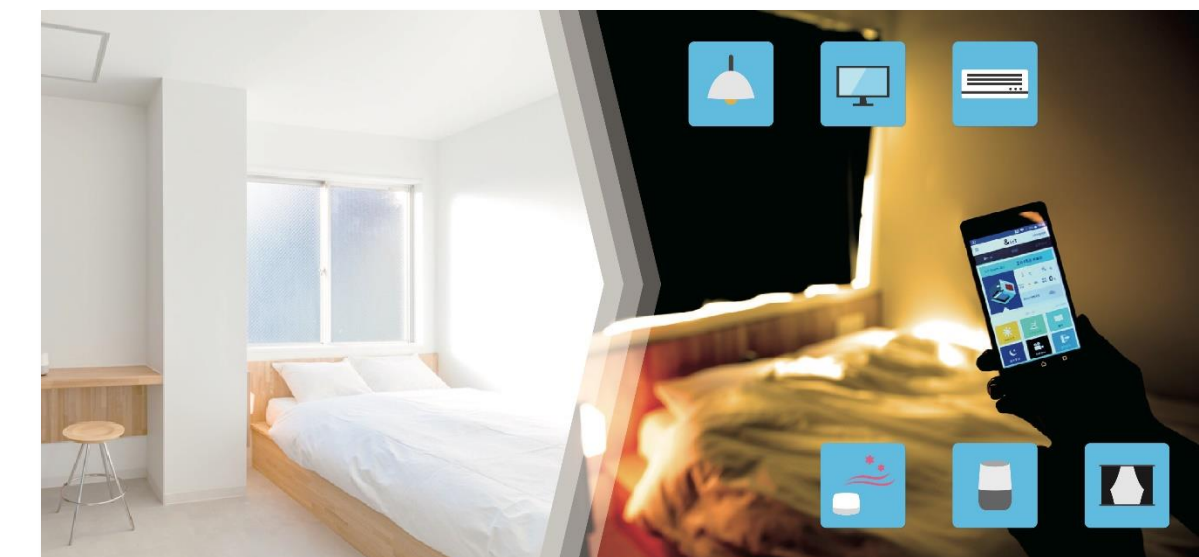


「&AND HOSTEL」は最先端IoTデバイスを1箇所を集結させ
近未来のIoT空間が楽しめる体験型宿泊施設

※【東京】神田は2021年3月末に解約済み

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、ご宿泊前の個室内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










今期より新設したインキュベーション事業
22社のベンチャー企業に投資しており、4社が上場



AMBITION VENTURES

出資先企業の一例

<p>セキュリティ</p>  <p>【2020年3月マザーズ上場】 サイバーセキュリティクラウド <4493> 【資本業務提携】</p>	<p>AI</p>  <p>【2020年9月マザーズ上場】 ヘッドウォータース <4011> 【資本業務提携】</p>	<p>オンライン決済</p>  <p>【2021年9月マザーズ上場】 ROBOT PAYMENT <4374> 【資本業務提携】</p>
<p>ブロックチェーン</p>  <p>アーリーワークス 【資本業務提携】</p>	<p>C2Cアプリ開発</p>  <p>Stooc 【資本業務提携】</p> <div data-bbox="1582 1650 2215 1834" style="background-color: #4a7c9c; color: white; padding: 5px;">  <p>お部屋探しアプリ 『ルームコン』 の開発を委託</p> </div>	<p>デジタル文書管理</p>  <p>ペーパーロジック 【資本業務提携】</p>

7

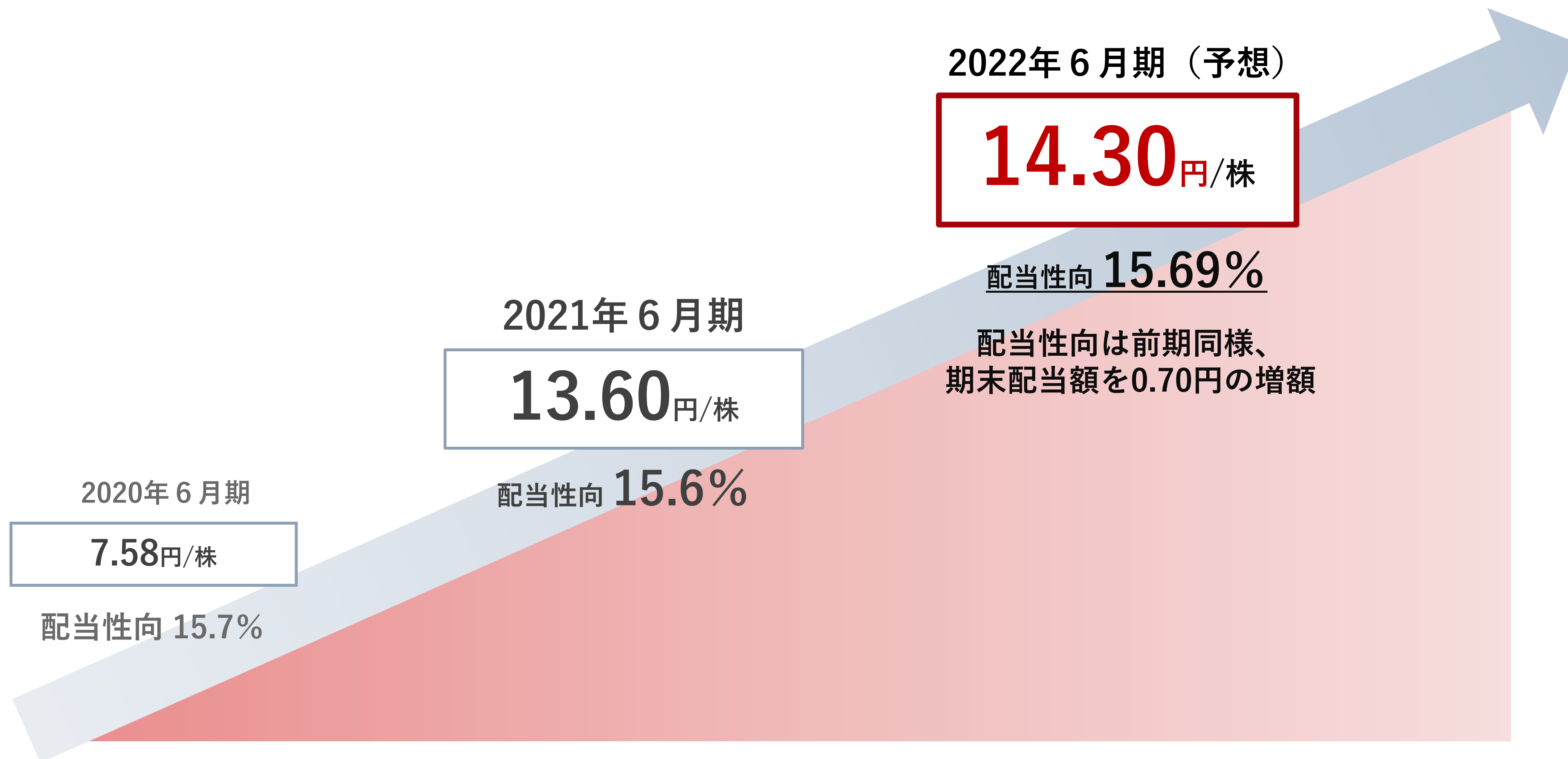
今期業績予想・配当予想

主力のPM事業が増収計画もインベスト事業の減収計画により微増収の見通し
 営業利益はPM事業のDX推進による増益計画を主因に大幅増益を見込む

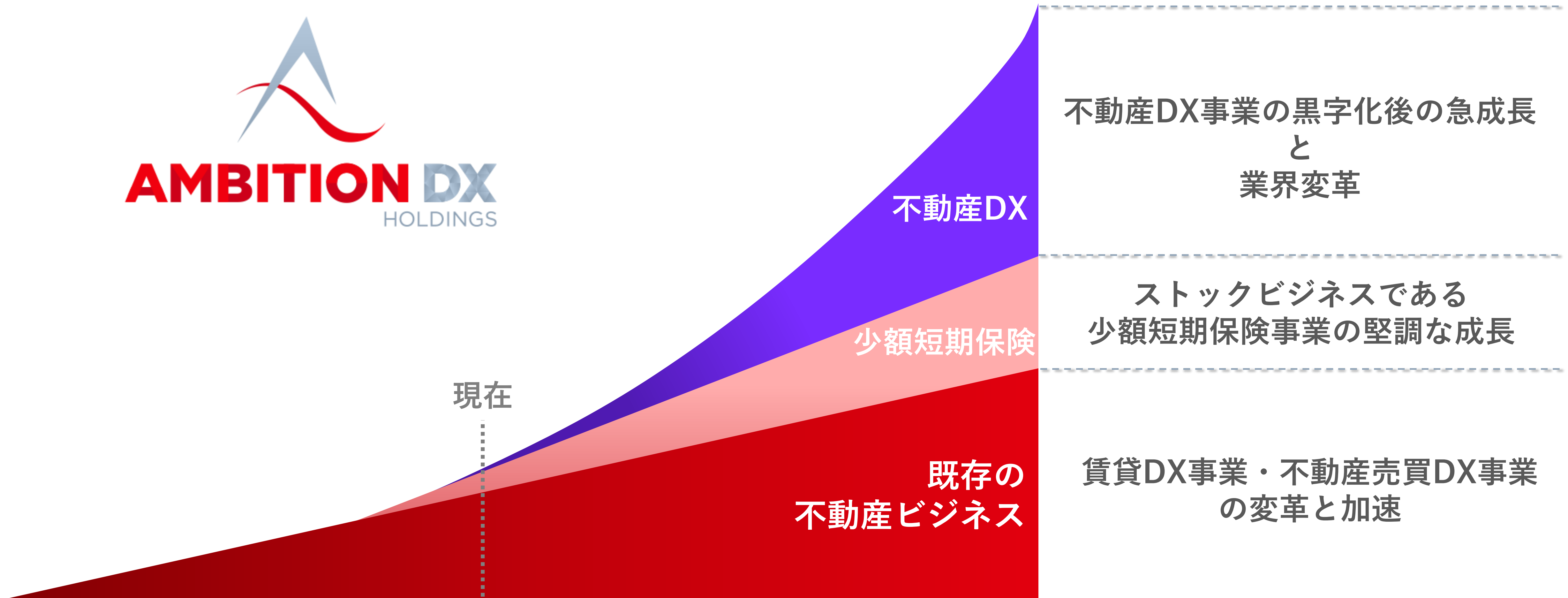
(単位：百万円)	2021年6月期 通期実績(A)	2022年6月期 上期予想※	2022年6月期 通期予想(B)※	前期比(B÷A)
売上高	30,529	14,881	30,605	+0.2%
EBITDA (参考値)	1,231	552	1,438	+16.7%
営業利益	978	446	1,226	+25.4%
経常利益	897	383	1,083	+20.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	595	178	620	+4.2%

※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投資を行いつつ、安定的な株主還元を継続する方針。
今期も増配を見込む



複数の成長曲線を掛け合わせ、さらなる急角度の業績拡大を目指す



APPENDIX

グループ概要

事業持株会社

株式会社アンビションDXホールディングス

代表取締役社長 : 清水 剛
 設立年月日 : 2007年9月 (2021年10月社名変更)
 上場年月日 : 2014年9月
 上場市場/コード : マザーズ/3300
 決算期 : 6月期
 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



グループ会社

株式会社ヴェリタス・インベストメント

代表取締役社長 : 川田 秀樹

不動産売買、賃貸管理



株式会社アンビション・エージェンシー

代表取締役社長 : 大石 徹

不動産仲介



株式会社VALOR

代表取締役社長 : 田村 直人

不動産仲介



株式会社アンビション・パートナー

代表取締役社長 : 大石 徹

不動産仲介 (法人向け)



株式会社アンビション・レント

代表取締役社長 : 清野 修邦

不動産仲介 (学生向け)



株式会社VISION (ヴェリタス子会社)

代表取締役社長 : 石坂 浩之

不動産売買、賃貸管理



株式会社Re-Tech RaaS (リテックラース)

代表取締役社長 : 中村 勇介

RPA・AIを活用した不動産DXプロダクト



AMBITION VIETNAM CO., LTD. (アンビションベトナム)

代表取締役社長 : 佐藤 広行

各種システムの受託開発



株式会社ホープ少額短期保険

代表取締役社長 : 福本 良平

少額短期保険

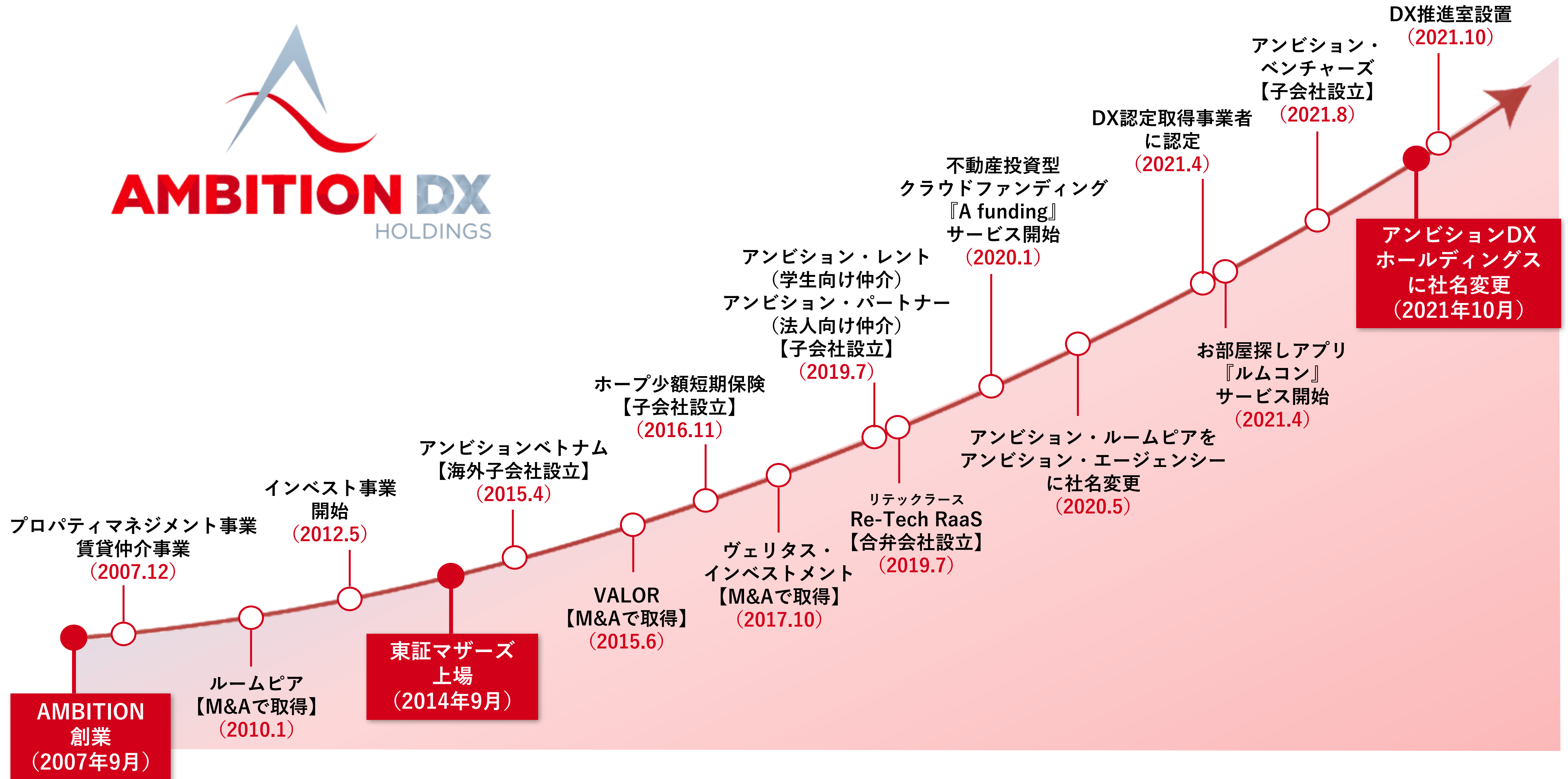


新設 株式会社アンビション・ベンチャーズ

代表取締役社長 : 清水 剛

ベンチャー投資





2022年6月期1Q主なトピックス

1Q

- 仲介** 7月：【アンビション・エージェンシー】第1回日本中小企業大賞における働き方改革賞 優秀賞を獲得
- 仲介** 7月：【アンビション・エージェンシー】ブランドイメージ調査で『お客様信頼度No.1東京の賃貸不動産会社』を獲得
- 売買** 7月：『A f u n d i n g』5号案件、出資全額受け入れ完了
- 全体** 8月：第6回新株予約権（当初行使価格を4,000円とする行使価格修正選択権付新株予約権）の取得および消却完了を発表
- INC** 8月：ベンチャー投資・インキュベーション事業を行う子会社『株式会社アンビション・ベンチャーズ』設立
- 売買** 9月：【ヴェリタス】『PREMIUM CUBE 新宿中井』販売開始
- INC** 9月：出資先の株式会社ROBOTPAYMENT<4374>がマザーズ上場

—【ご参考】2022年6月期2Q以降—

- 10月：株式会社アンビションDXホールディングスに社名変更
- 10月：DX推進室を設置



左：アンビション・エージェンシー 代表の大石徹
 右：公式アンバサダー ロンドンブーツ1号2号 田村淳氏



【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

免責事項

本資料は、株式会社アンビションDXホールディングス（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。