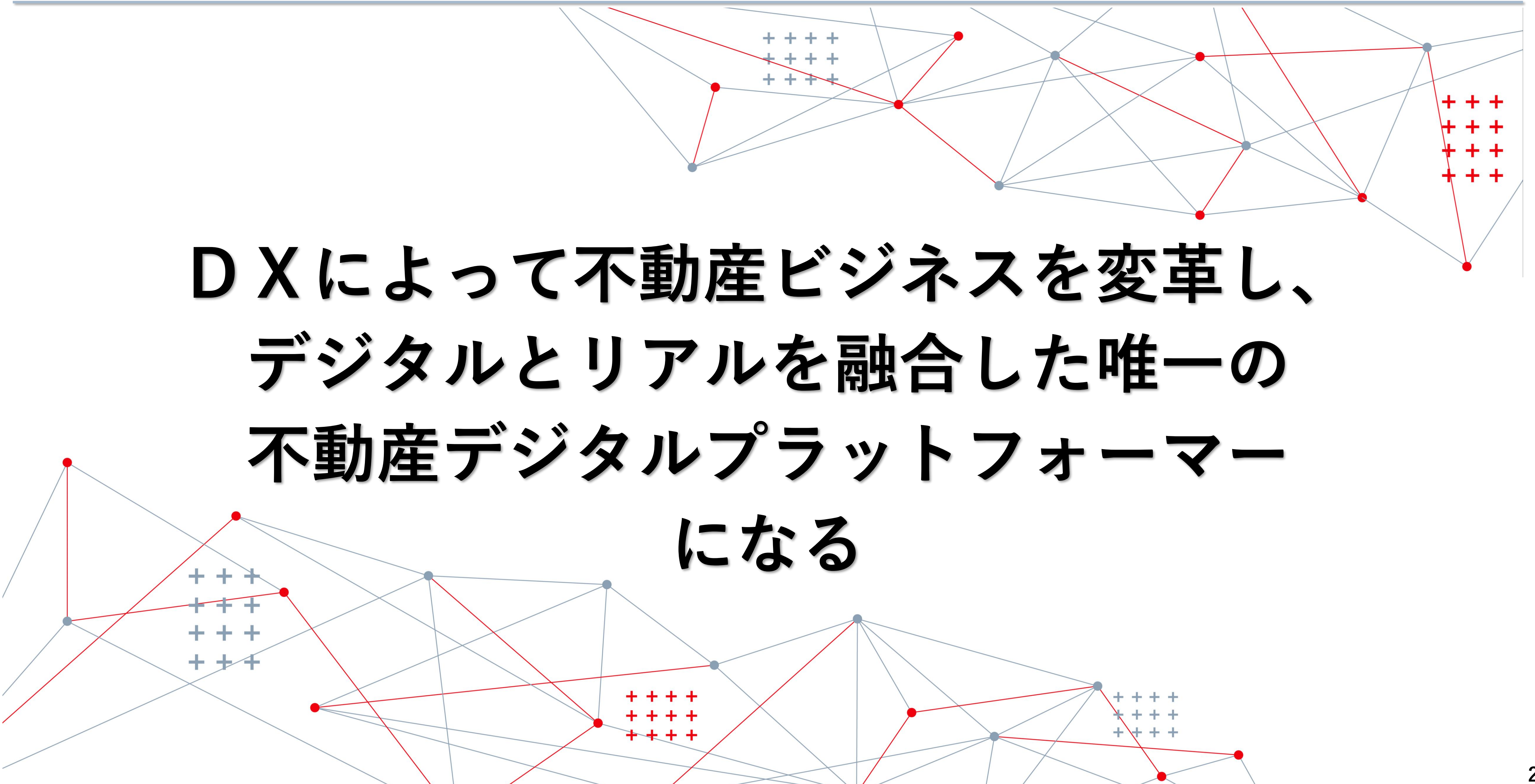




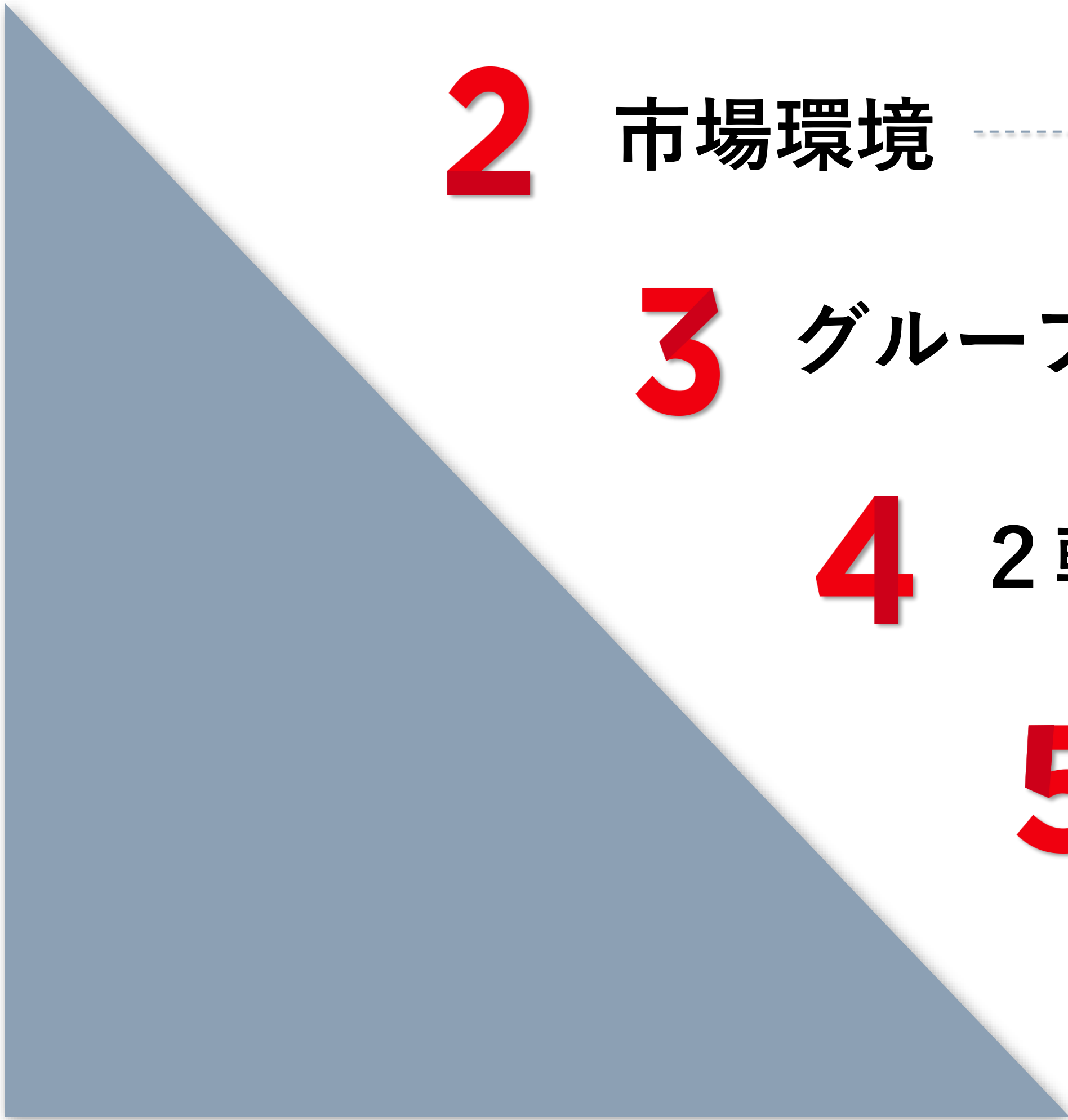
事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2021年12月

東証マザーズ：3300



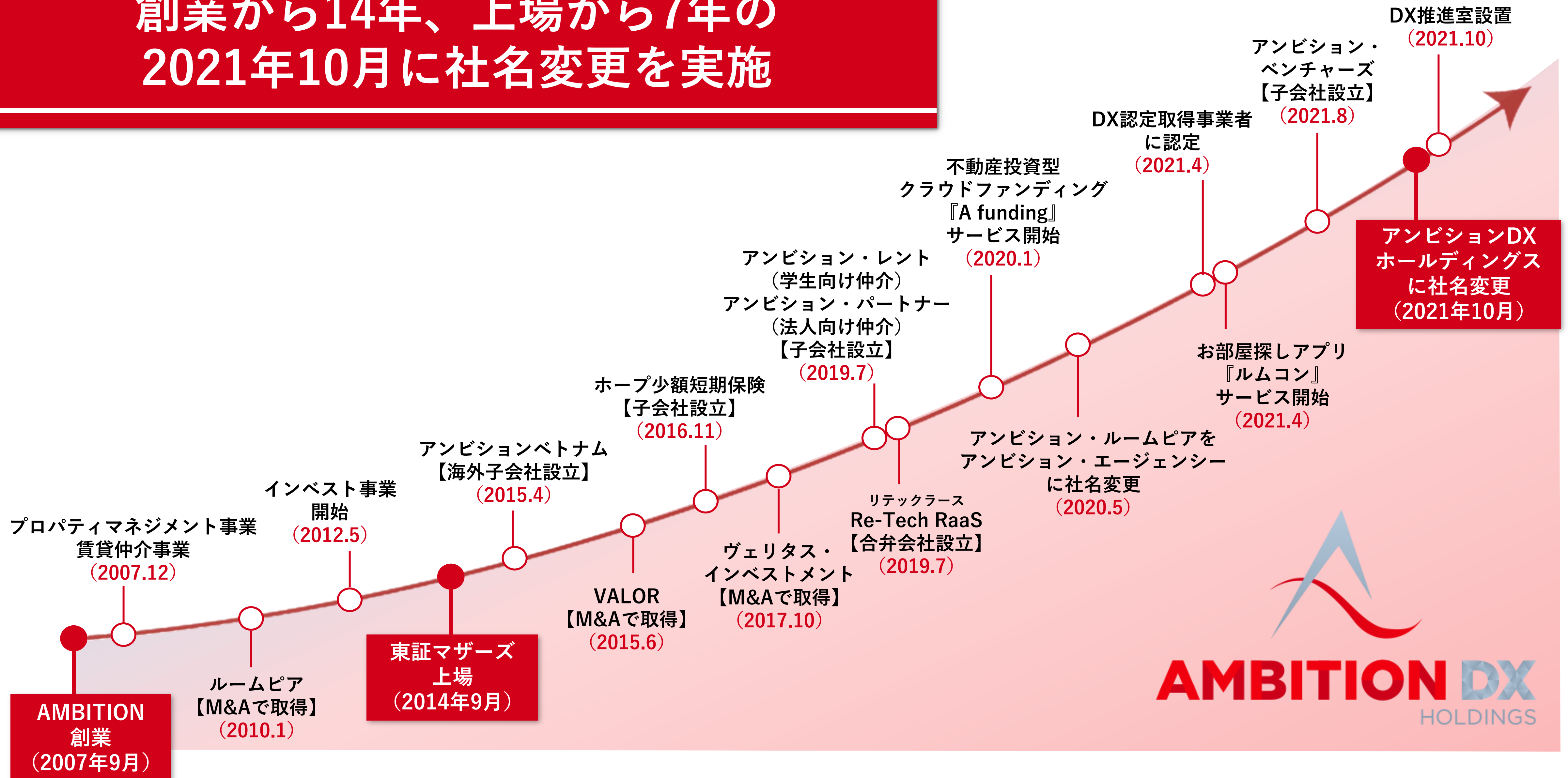
DXによって不動産ビジネスを変革し、
デジタルとリアルを融合した唯一の
不動産デジタルプラットフォーム
になる

- 
- 1** 事業概要 P.4
 - 2** 市場環境 P.19
 - 3** グループ成長方針 P.28
 - 4** 2軸のDX戦略 P.34
 - 5** 業績計画・株主還元策 P.49
 - 6** リスク対応策 P.55

1

事業概要

創業から14年、上場から7年の 2021年10月に社名変更を実施



既存の不動産ビジネス



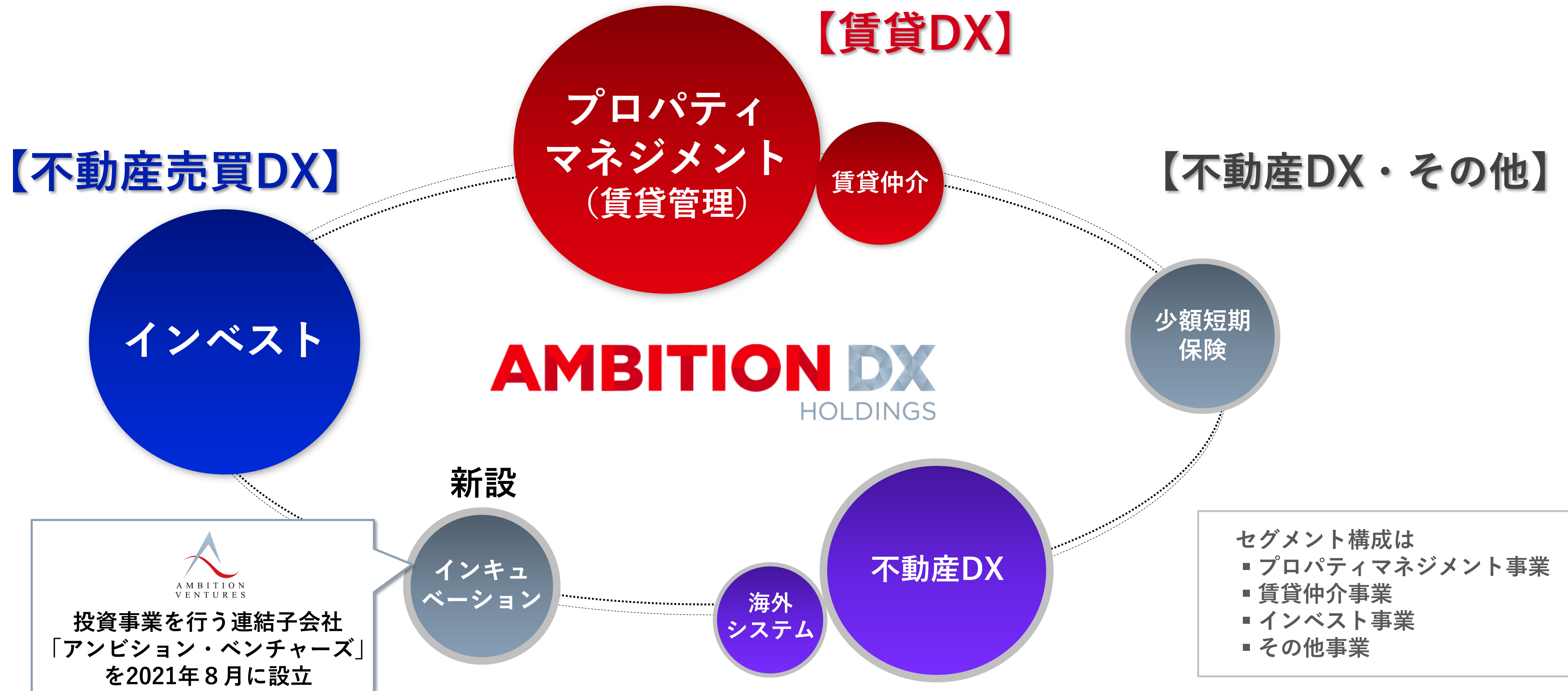
都心デザイナーズマンションの賃貸管理事業を中心に
開発・企画・仕入れ・仲介・販売・保険までを
ワンストップで提供

新たな成長ドライバー



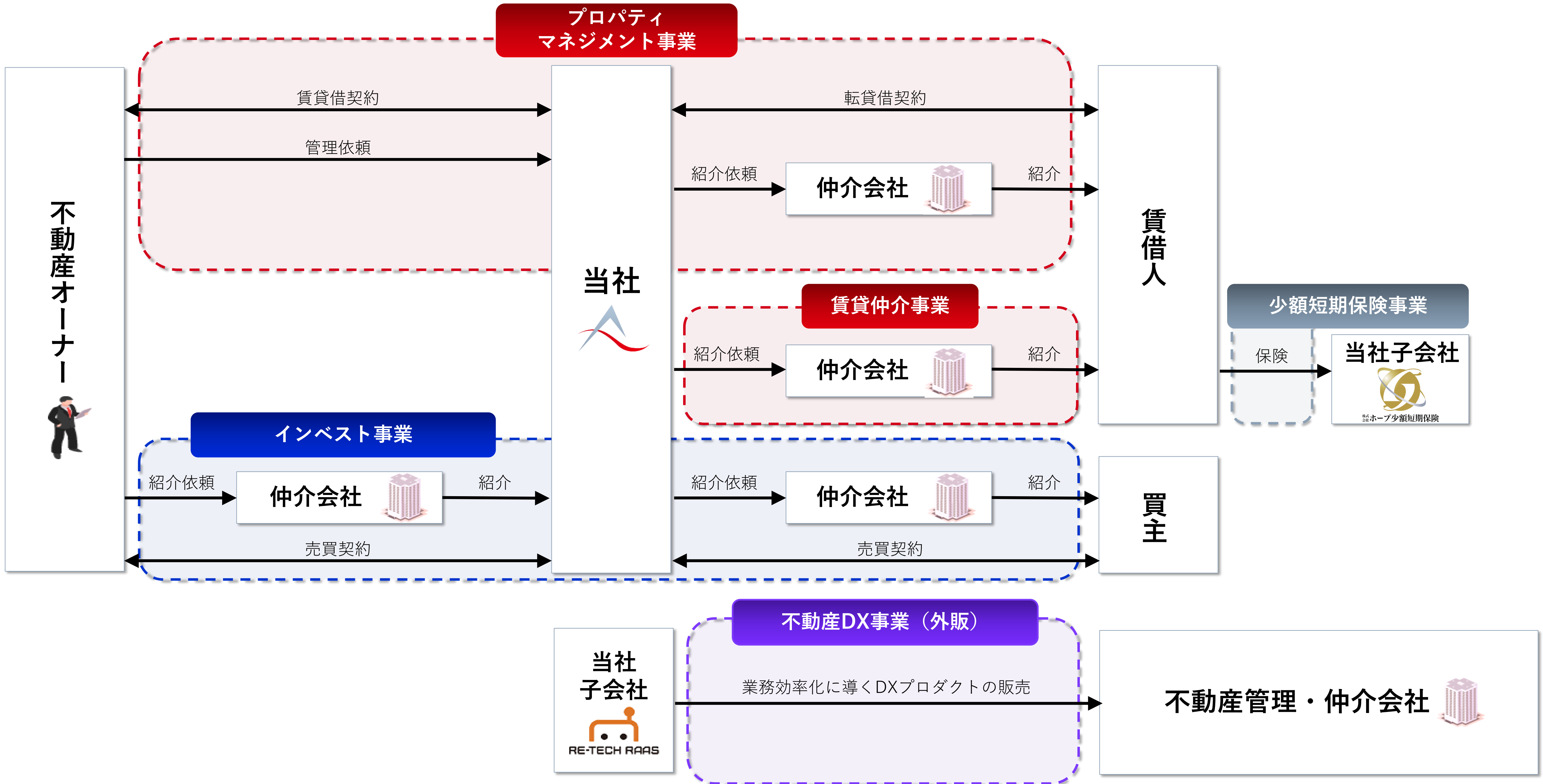
不動産ビッグデータ・AI・RPAなどを活用した
不動産DX事業に注力

ベンチャー投資を行うインキュベーション事業を新たに追加し 更なる成長加速へ



主力の賃貸管理の成長を支える事業バリューチェーン

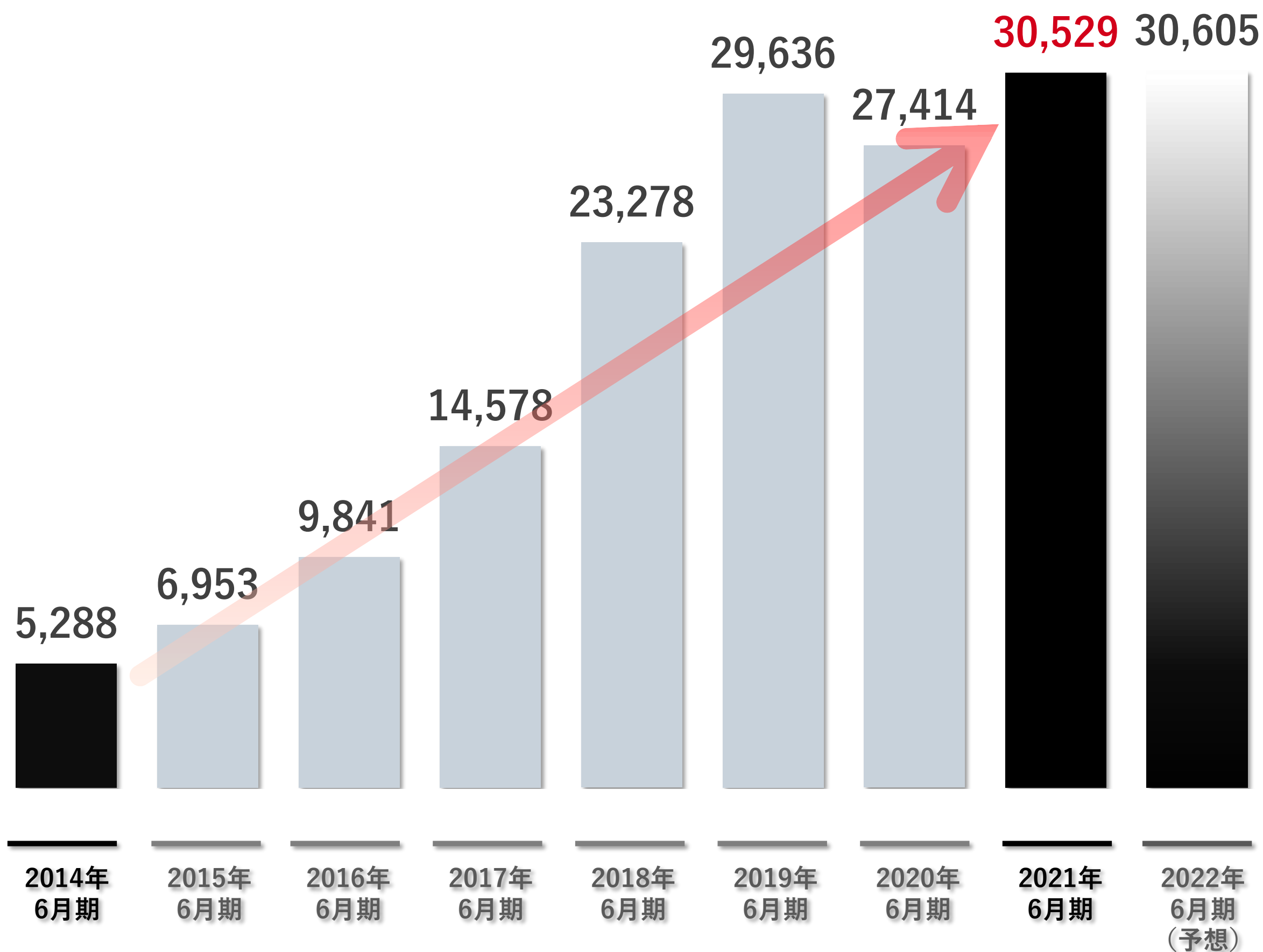




売上高

上場以降5.8倍の大幅な成長

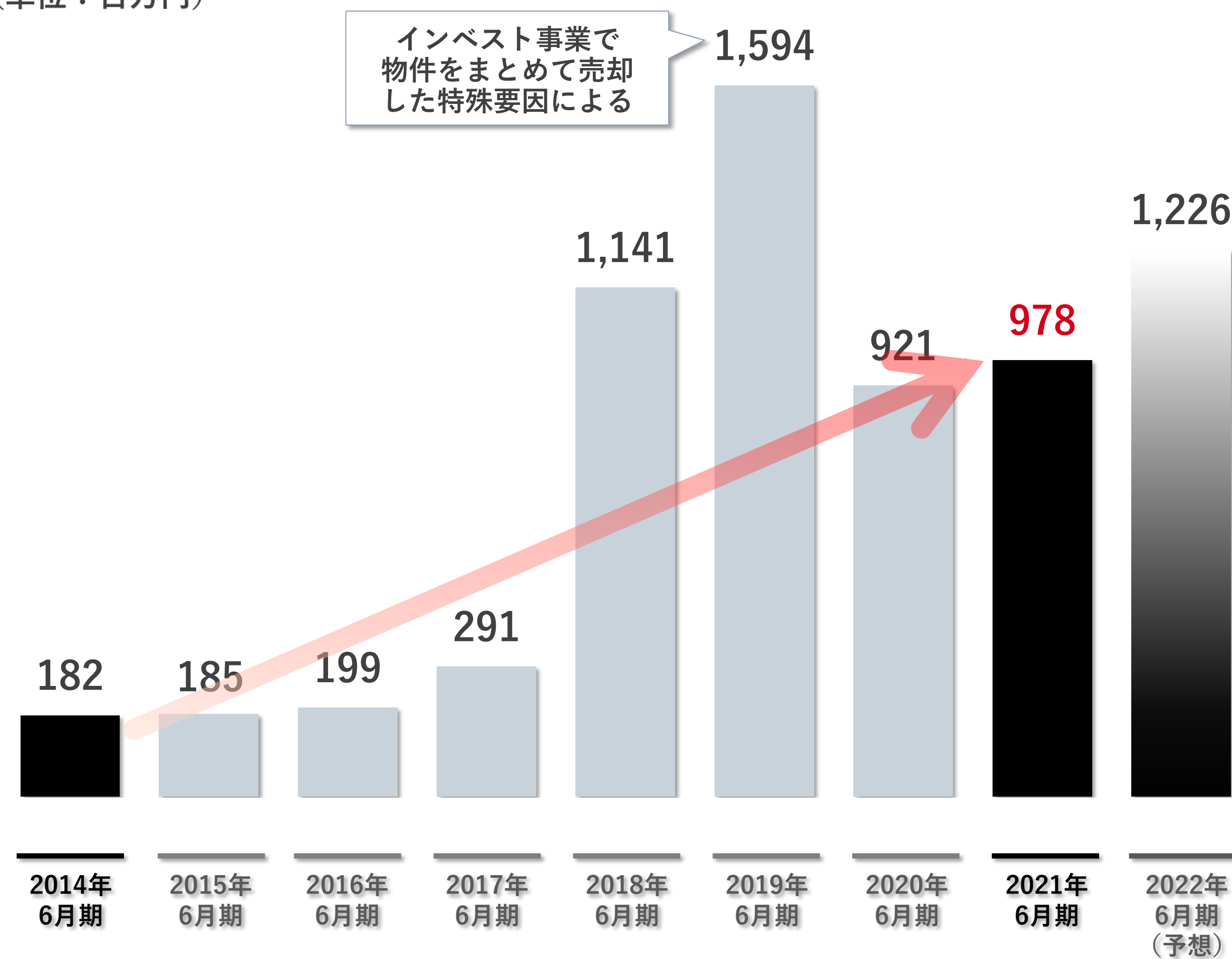
(単位：百万円)



営業利益

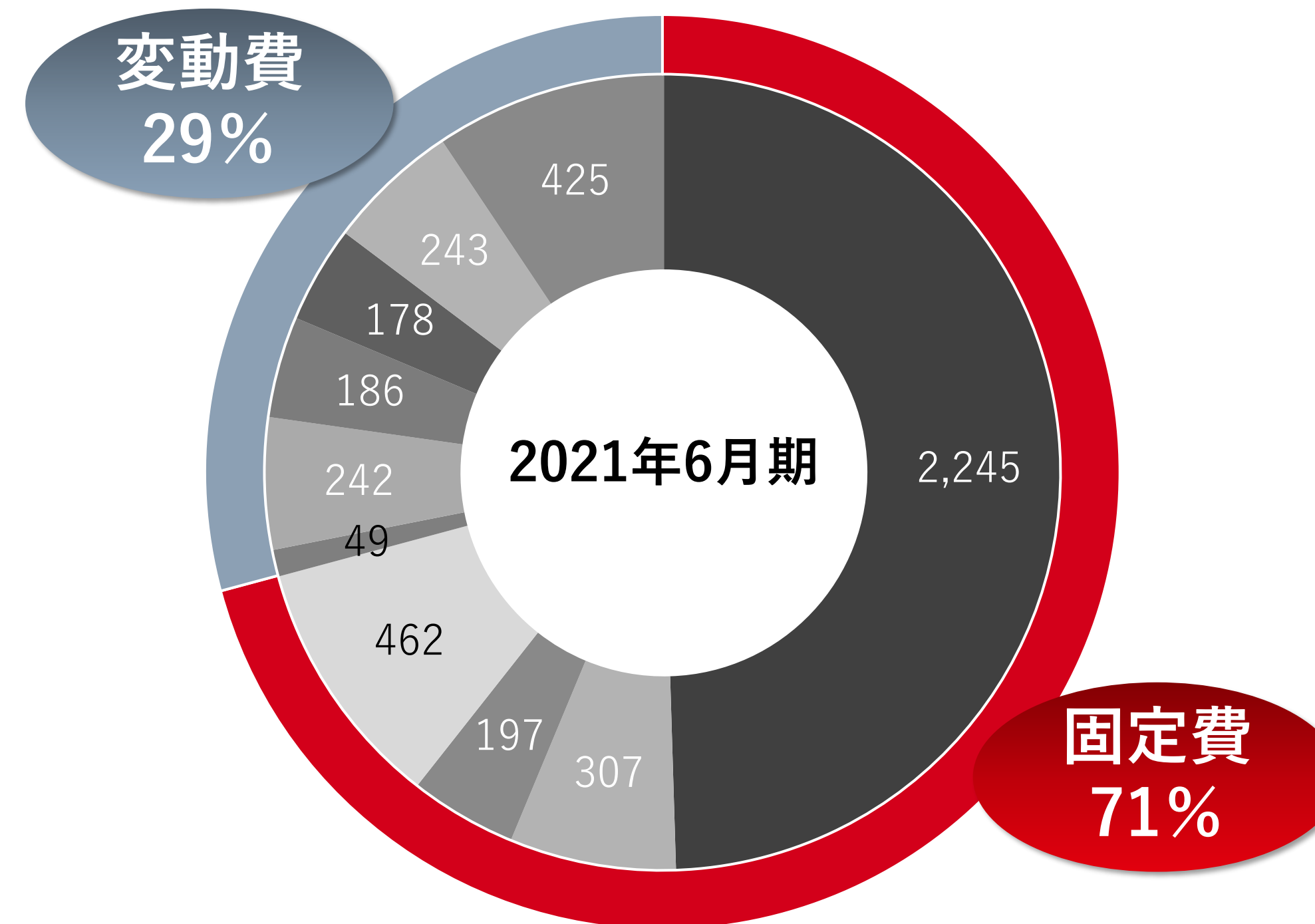
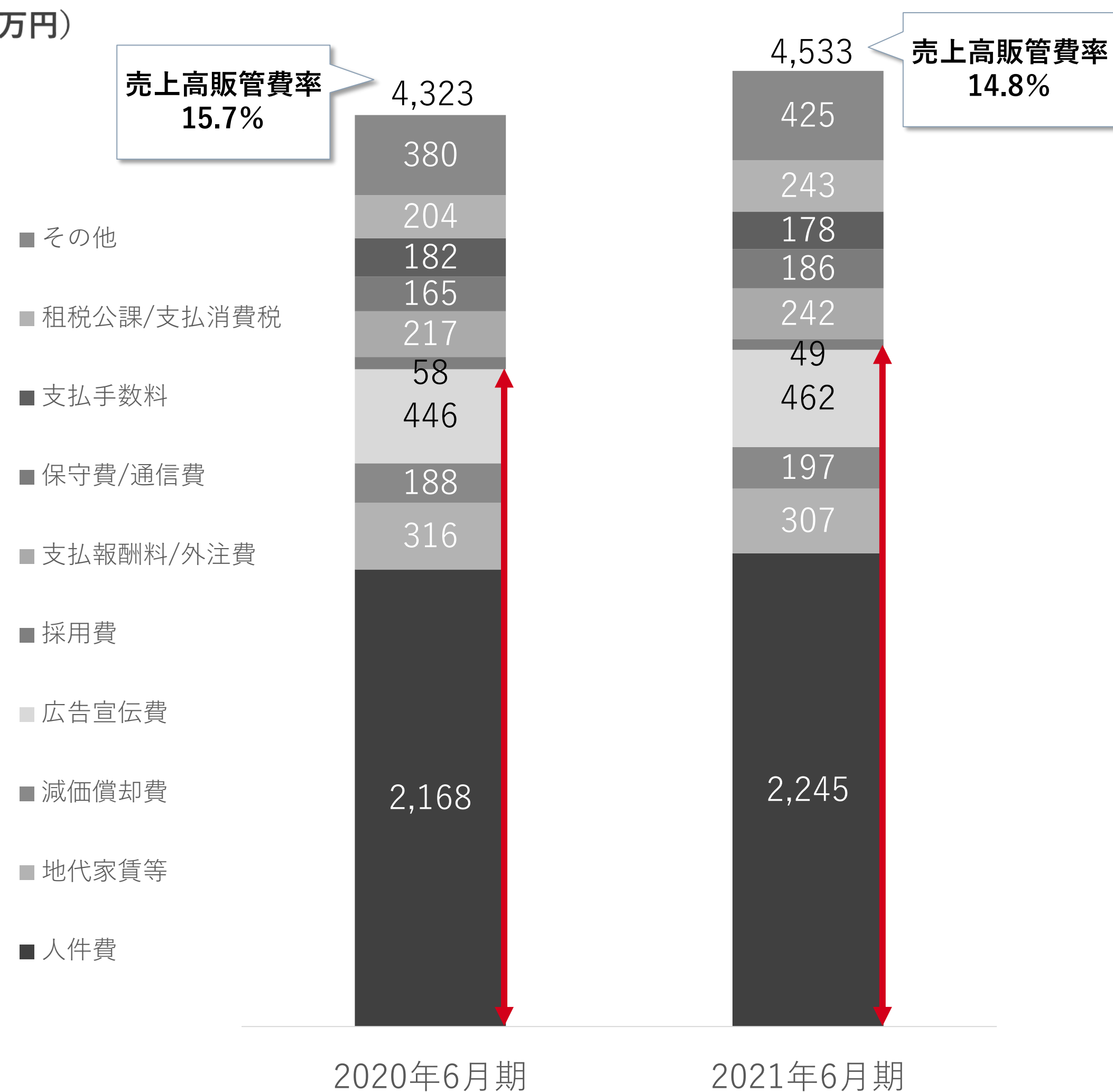
上場以降5.4倍の大幅な成長

(単位：百万円)



販管費において固定費が約7割を占め、 当社ビジネスは売上高販管費率の大きな変動はない

(単位：百万円)



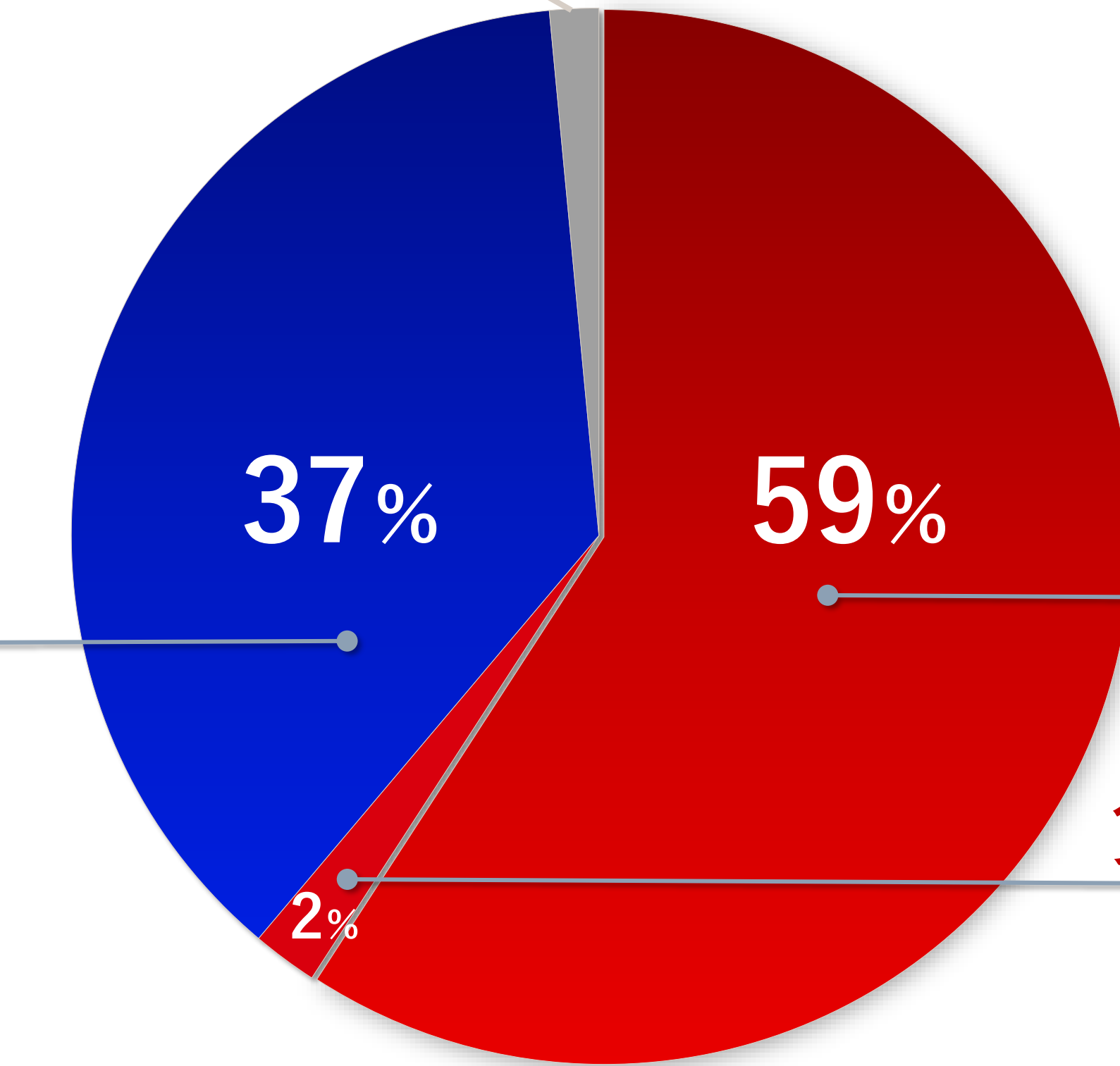
主力の賃貸管理事業の売上比率が約6割を占める

【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%

賃貸管理
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（7-9月）時点

ブランドイメージ調査において主力の賃貸管理事業では2部門でNo.1、子会社のVALORで2部門、アンビション・エージェンシーで1部門でNo.1を獲得



2部門で第1位を獲得

第1位を獲得

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

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



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4月期_ブランドイメージ調査



お客様信頼度
No.1
東京の不動産会社



アンケートモニター提供元：ゼネラルリサーチ
調査概要：不動産会社（横浜・川崎・相模原エリア）
10社を対象としたサイト比較イメージ

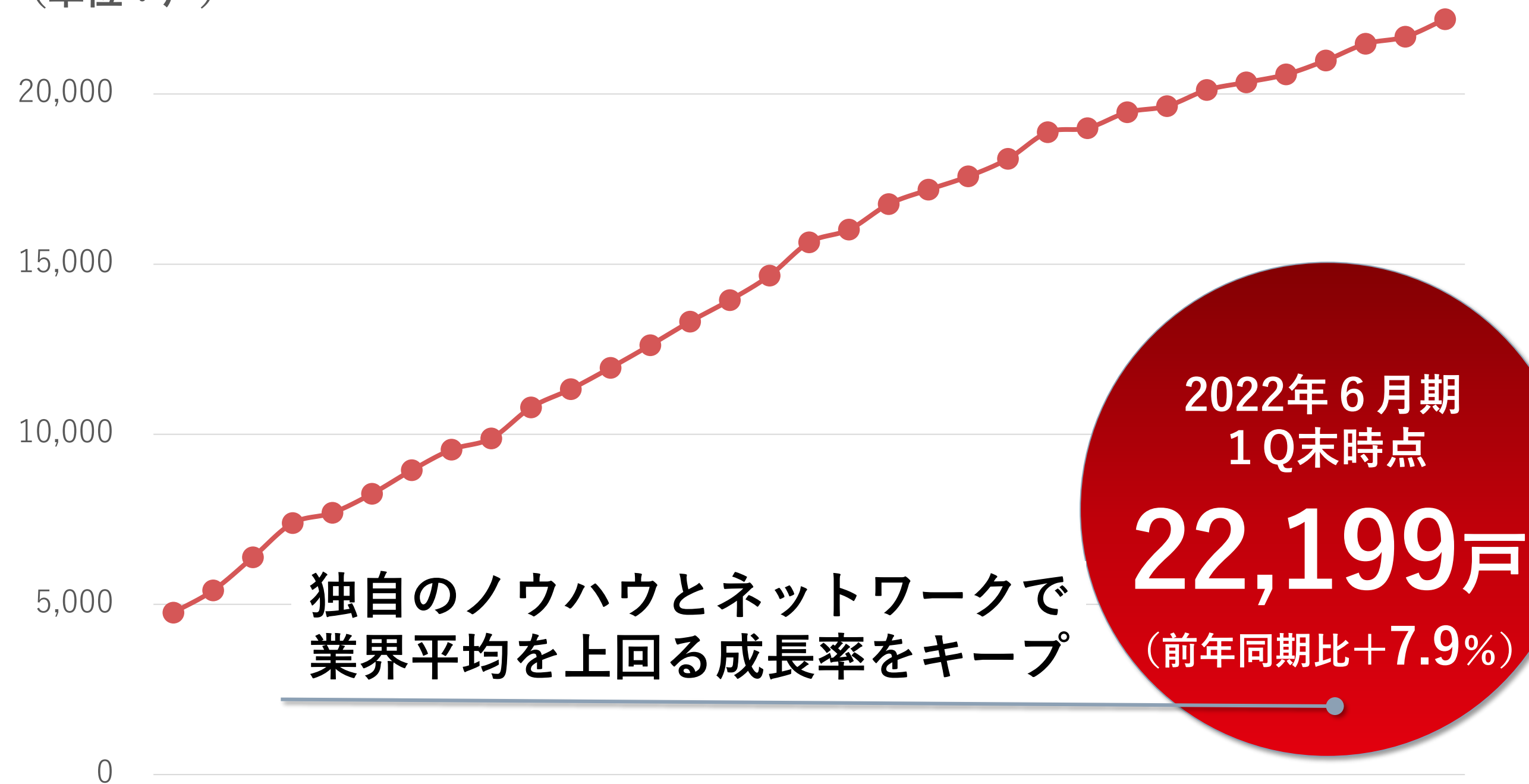


- 管理物件：デザイナーズなどハイクオリティなワンルームマンション中心
- エリア：東京（23区中心）＋ 神奈川・千葉・埼玉の一都三県に集中
- ターゲット層：若年層向け中心

KPI：管理戸数

創業以降、右肩上がりに推移

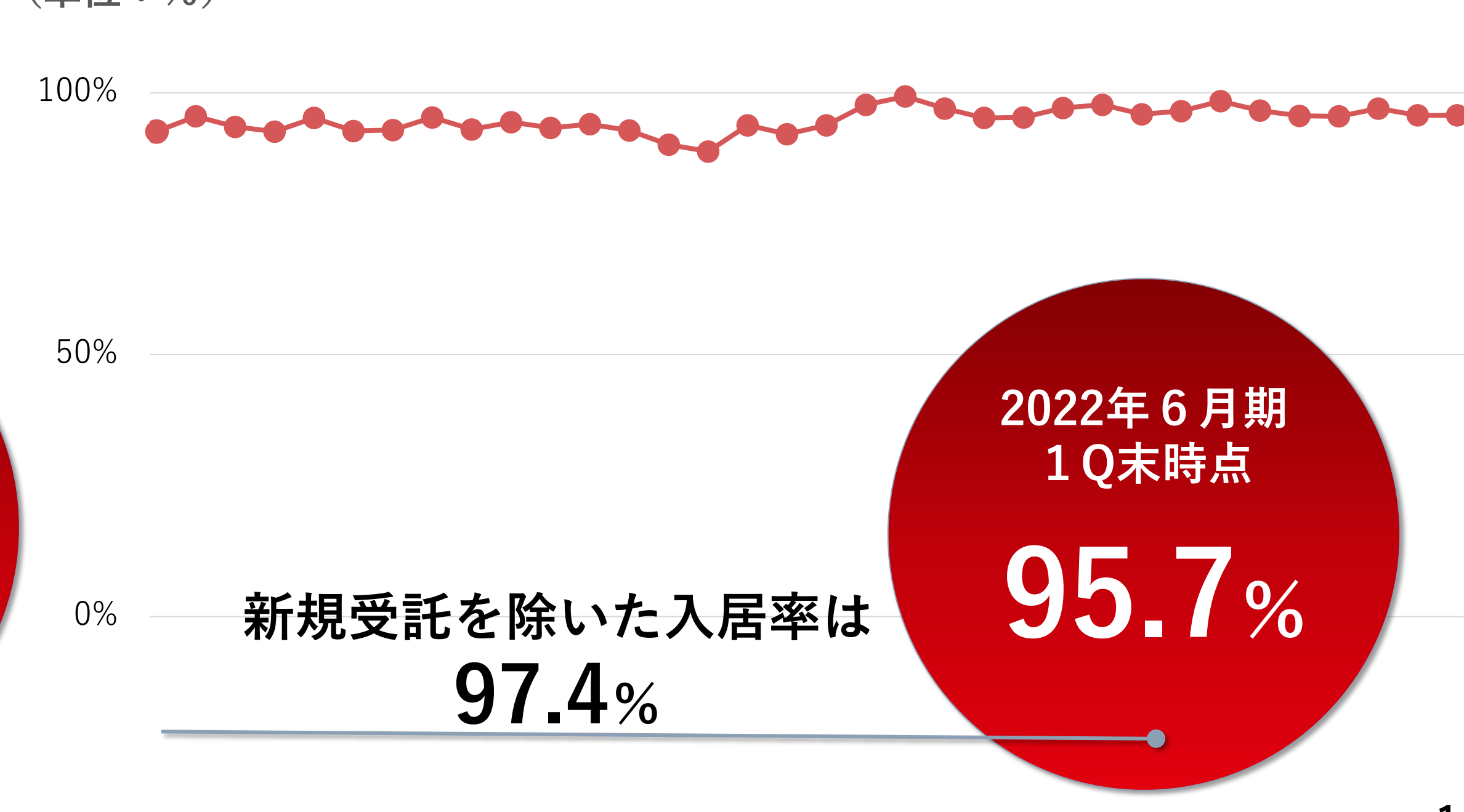
(単位：戸)



入居率

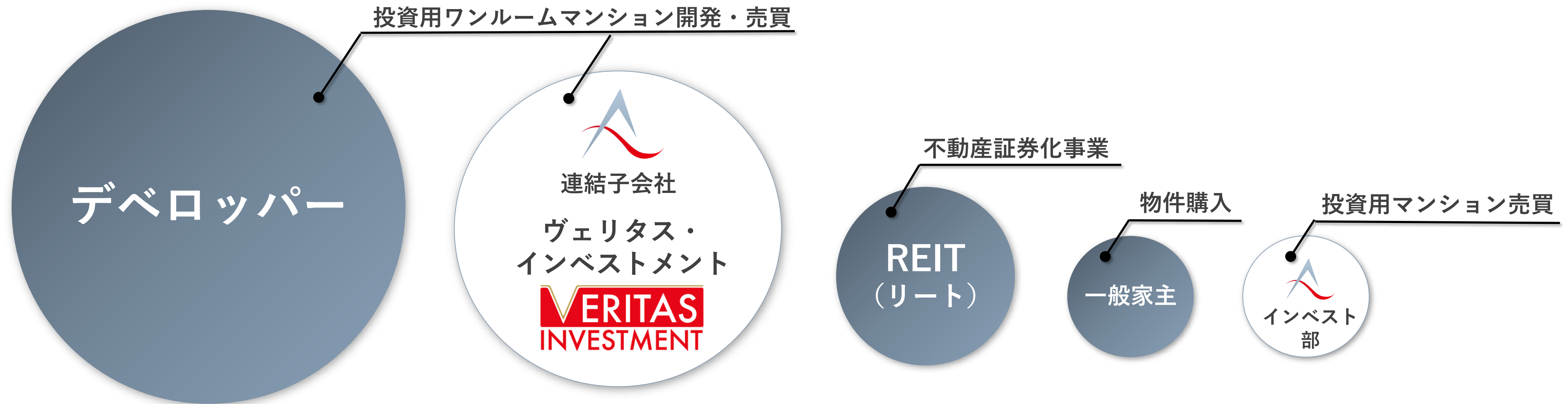
業界の中でも高水準をキープ

(単位：%)



当社の
物件供給パイプライン

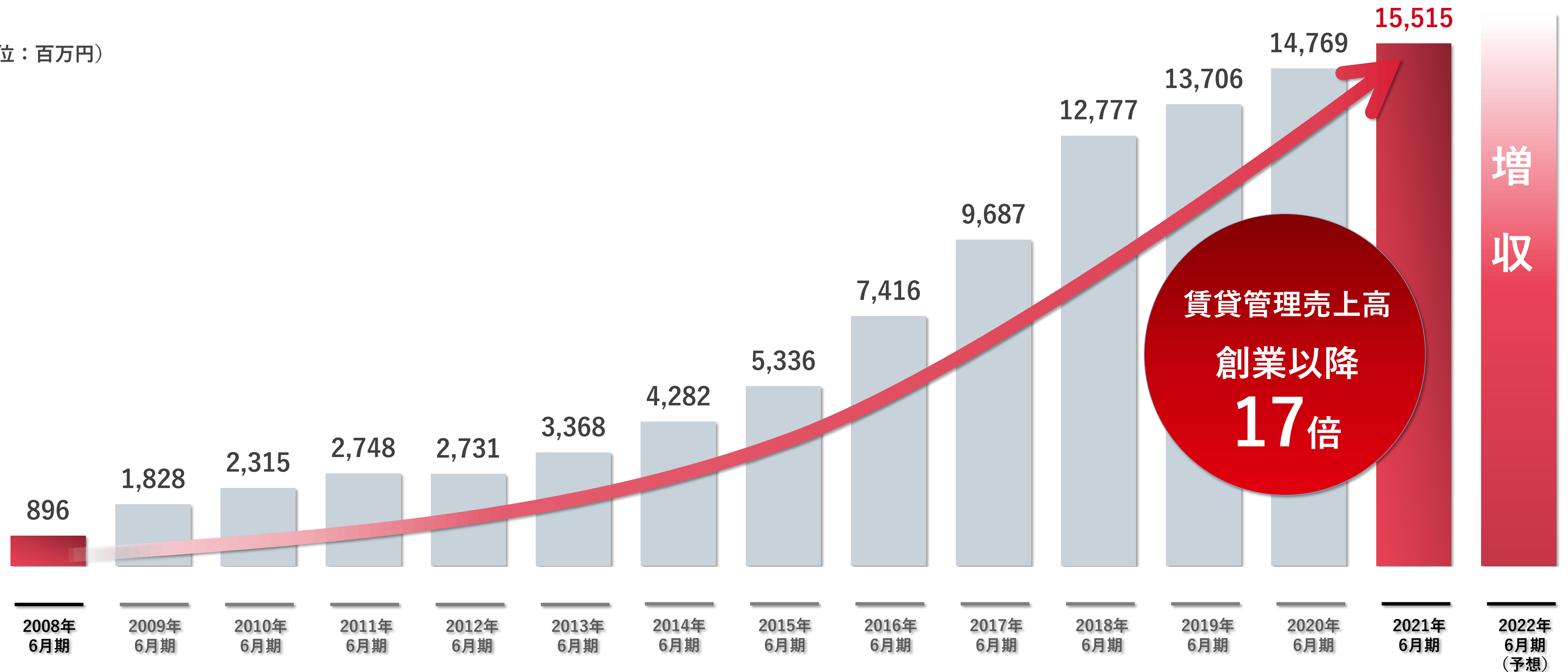
外部ネットワークと自社のインベスト事業からの供給によって
安定的に管理物件を獲得



2022年6月期は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

主力の賃貸管理事業はストックビジネスのため、
管理戸数の安定的な増加に伴い、売上高は創業以降17倍の大幅な成長

(単位：百万円)





ヴェリタス・インベストメント（連結子会社）

ヴェリタス・インベストメントでは、
ブランドイメージ調査において
3部門でNo1獲得



日本トレンドリサーチ調べ
調査概要：サイトイメージ調査



日本トレンドリサーチ調べ
調査概要：サイトイメージ調査



日本トレンドリサーチ調べ
調査概要：サイトイメージ調査

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

※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

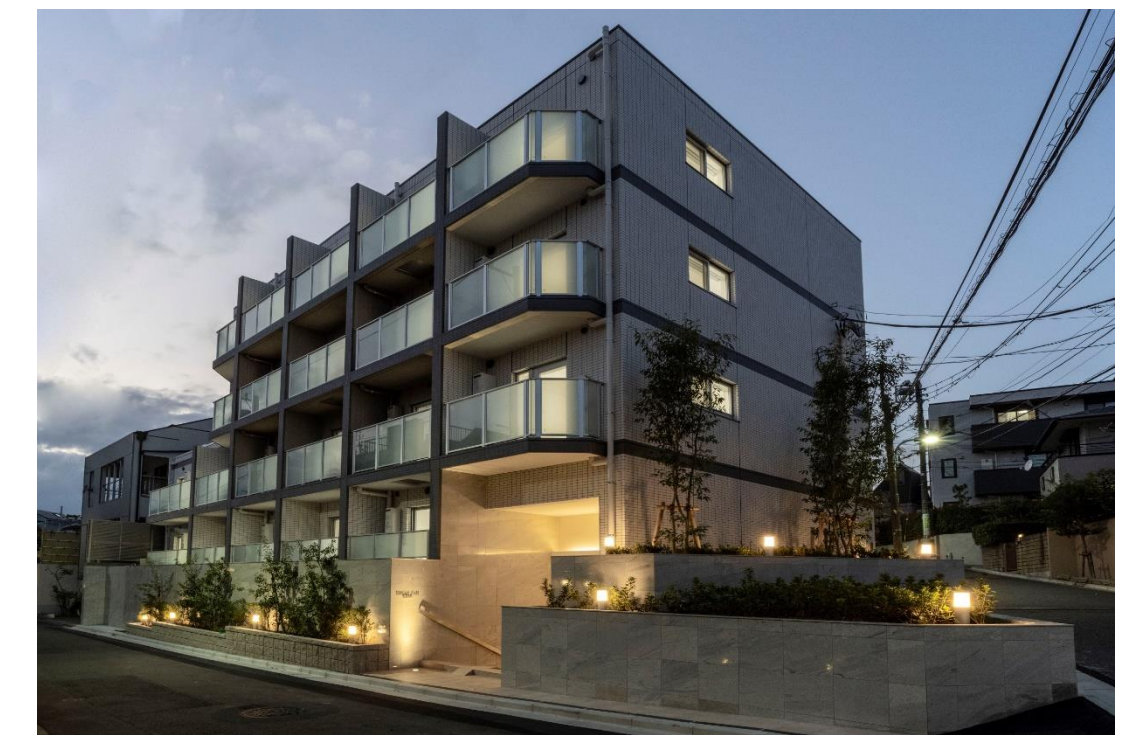
自社開発の
【PREMIUM CUBEシリーズ】

「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



2022年6月期1Qに新設したインキュベーション事業は 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

セキュリティ



【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】

AI



【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】

オンライン決済



【2021年9月マザーズ上場】

ROBOT PAYMENT
<4374>

【資本業務提携】

ブロックチェーン



アーリーワークス
【資本業務提携】

C2Cアプリ開発



Stooc
【資本業務提携】



お部屋探しアプリ
『ルームコン』
の開発を委託

デジタル文書管理



paperlogic
ペーパーロジック
【資本業務提携】

主力の賃貸管理事業と不動産売買事業を行う事業持株会社と10社の子会社で構成

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



- 賃貸管理
- 不動産売買

代表者 : 代表取締役社長 清水 剛 (しみずだけし)
 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

不動産売買

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)



賃貸仲介

株式会社アンビション・エージェンシー



株式会社アンビション・パートナー (法人向け)



株式会社VALOR



株式会社アンビション・レント (学生向け)



不動産DX

株式会社Re-Tech RaaS (リテックラース)



海外システム

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



少額短期保険

株式会社ホープ少額短期保険



インキュベーション

新設 株式会社アンビション・ベンチャーズ



2

市場環境

当社は安定的な成長が見込まれる「首都圏エリア」において、
デジタル技術を活用した不動産事業をシームレスに展開

総合型

特化型

首都圏
エリア

AMBITION DX HOLDINGS

- 開発から仲介、管理まで一貫した不動産事業を展開
- DXを駆使し、生産性向上に向けた推進を実施

小規模プレイヤー中心
新規事業者も参入しやすい

全国
エリア

全国展開する大手不動産企業

大手企業に属する賃貸仲介、
賃貸管理、デベロッパーなど
が中心

業界を網羅するビッグデータや実務ノウハウ、デジタル革命に挑戦し続けてきた開発力が強み

自社の強み

周囲環境の強み

不動産関連
ビッグデータ

アライアンス
ネットワーク

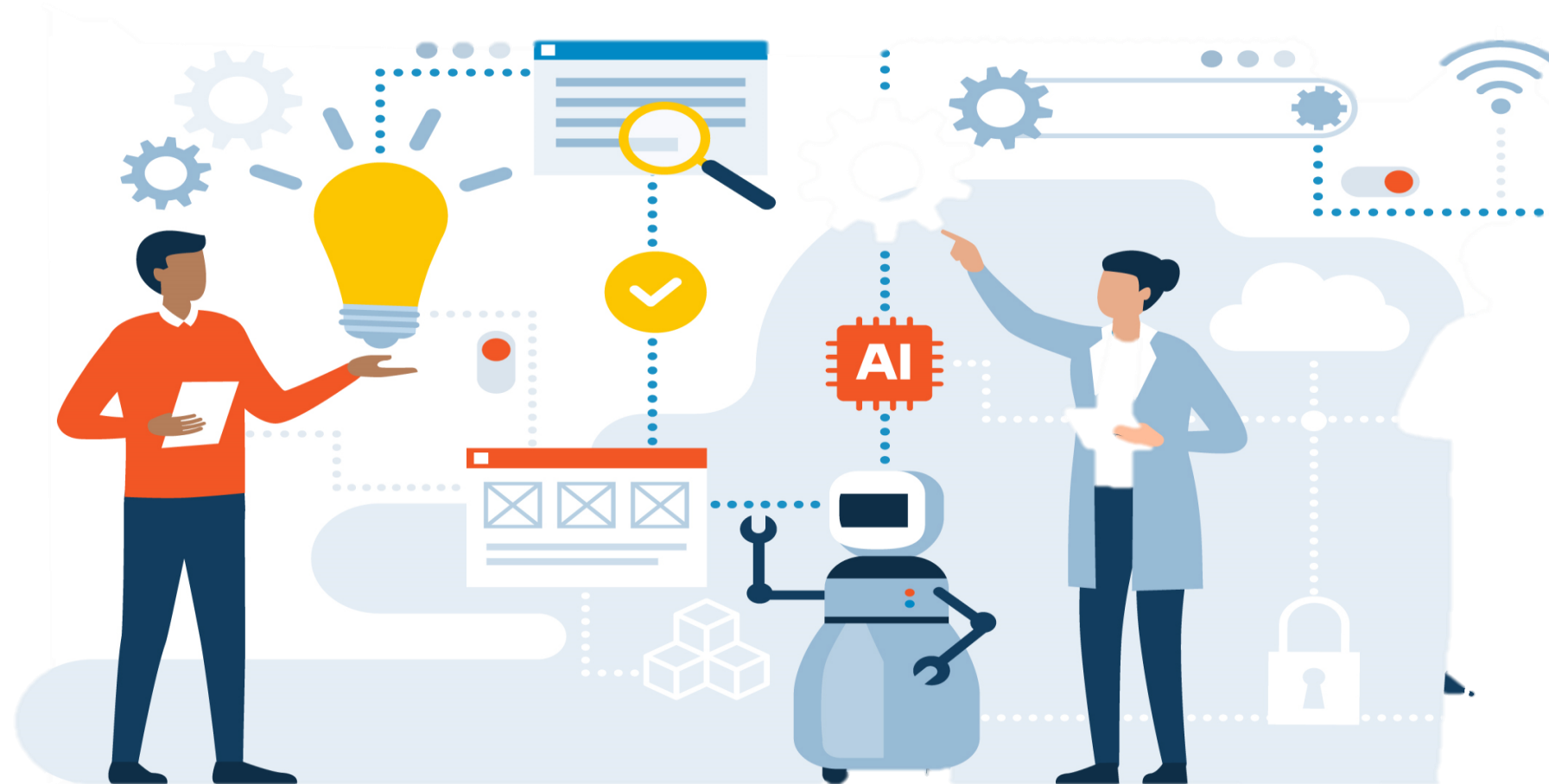
スタートアップ
ネットワーク

 DX認定

経済産業省が定める
DX認定取得事業者

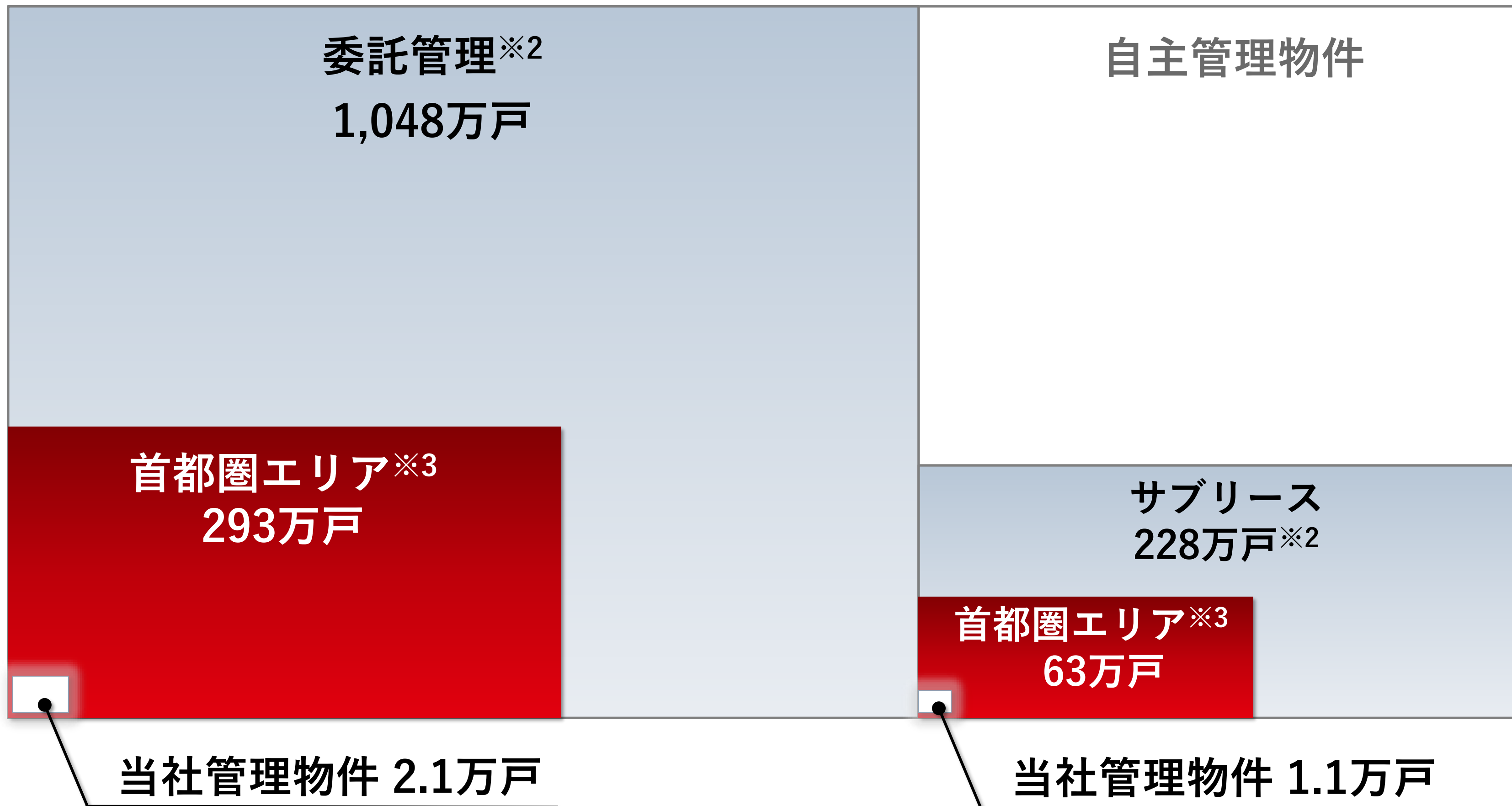
不動産実務
ノウハウ

機動的な
開発体制



主力事業である賃貸管理・サブリース事業は、首都圏エリアを中心に展開

全国賃貸住宅件数 1,906万戸※1



市場のポイント

- 当社の主力ターゲット市場は首都圏中心とする委託管理とサブリース物件
- 当市場は継続的な人口推移の都心集中により更なる成長が見込まれる
- 当社は今後も業界平均を上回る新規物件の獲得に注力

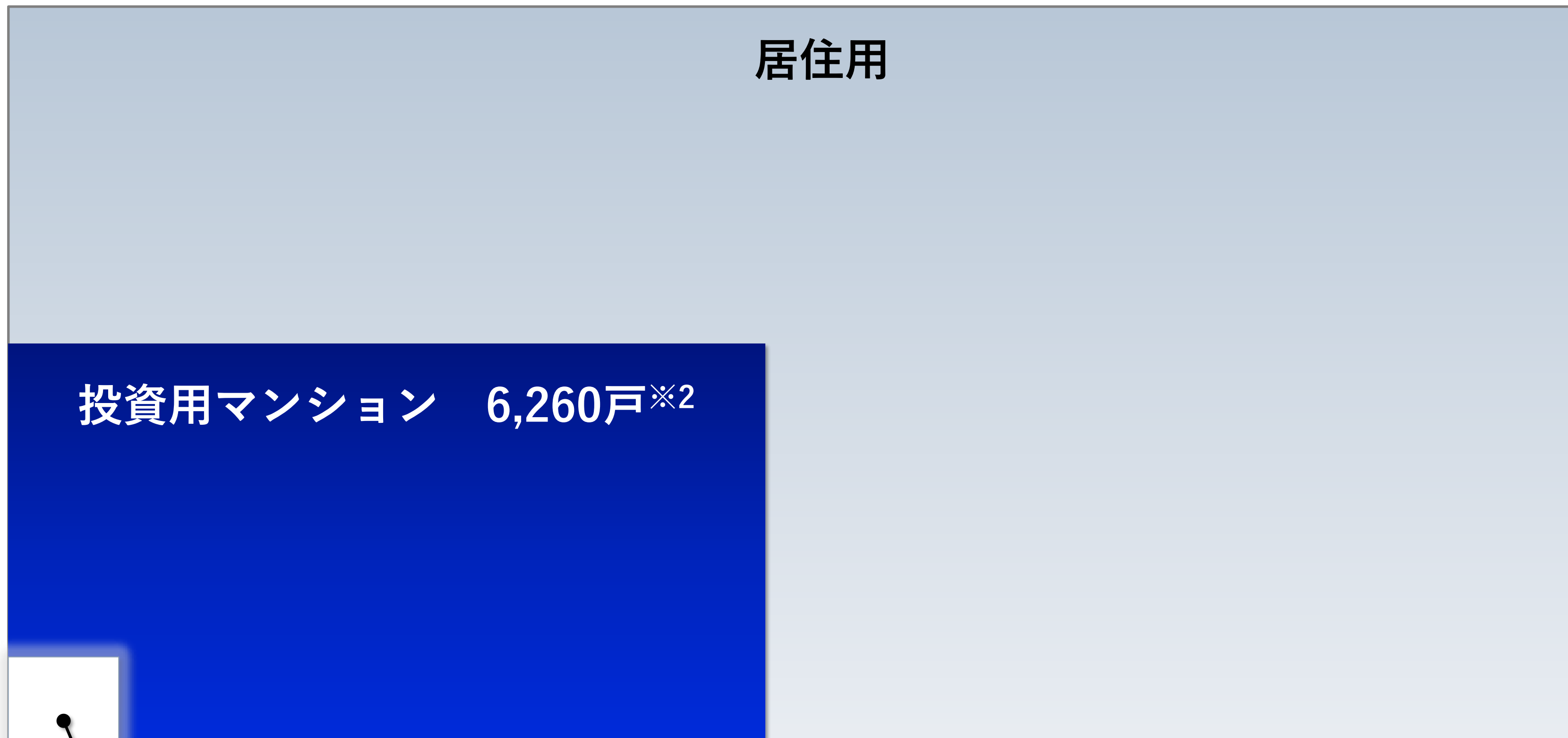
※1 総務省統計局・平成30年住宅・土地統計調査住宅及び世帯に関する基本集計全国賃貸住宅件数

※2 一般財団法人住宅改良開発公社・賃貸住宅市場の動向と将来予測(展望)調査を参考とした管理方式割合から算出

※3 東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県。人口割合から算出

投資用マンション販売事業も首都圏中心に展開し、賃貸管理事業と連携

首都圏マンション販売戸数 2万9,032万戸※1



投資用マンション 6,260戸※2

市場のポイント

- 当社の主力ターゲット市場は首都圏×投資マンション市場
- 当市場は不動産投資ブームにより仕入れ価格が高騰化傾向
- 当社は仕入れの拡大と適正価格の冷静な見極めのバランスを重視して事業を推進

当社年間販売物件戸数 379戸

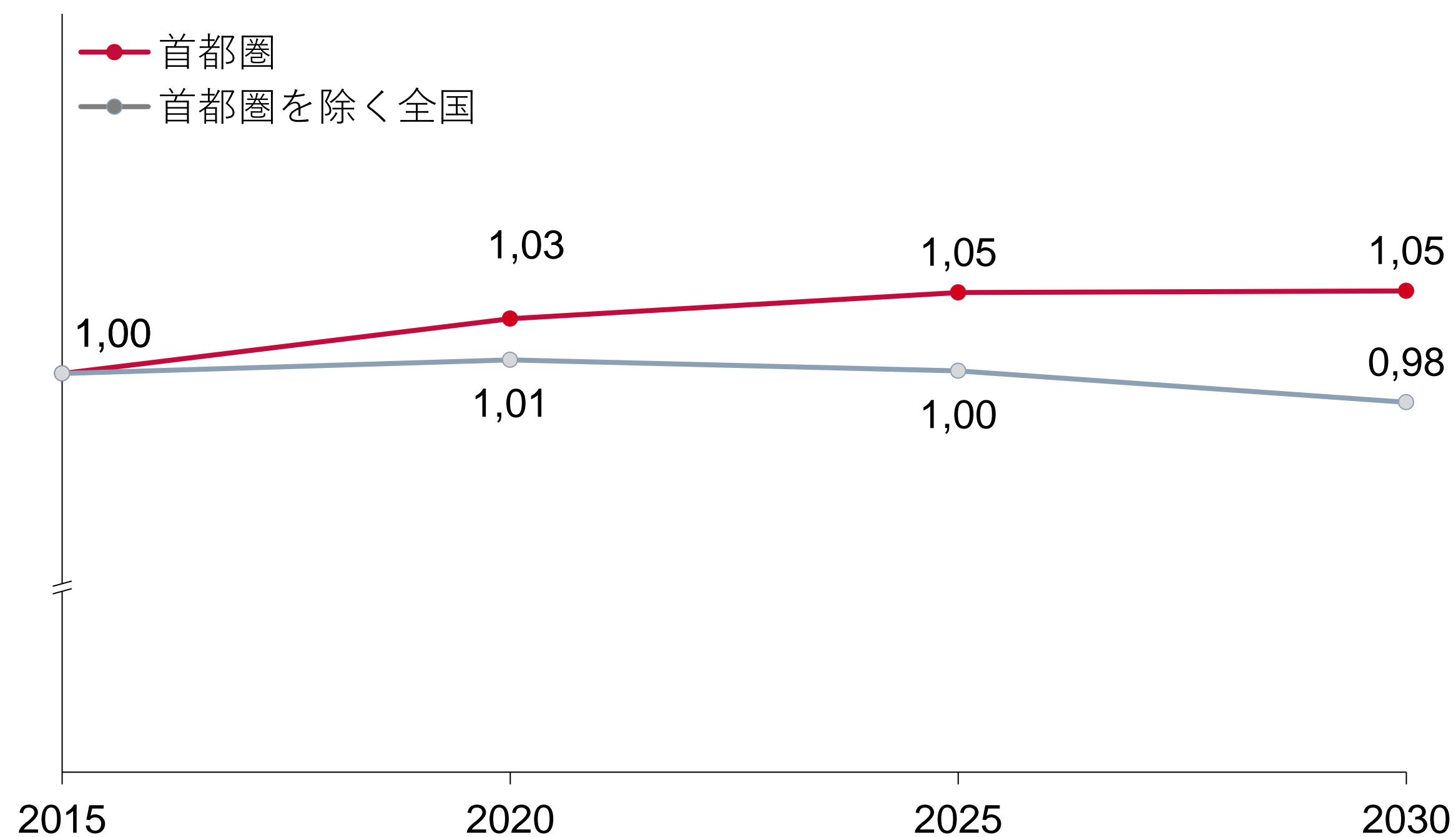
※1 株式会社不動産経済研究所・首都圏マンション市場動向2020年度（2020年4月～2021年3月）

※2 株式会社不動産経済研究所・2021年上期及び2020年年間の首都圏投資用マンション市場動向

当社が強みを持つ「首都圏×ワンルーム」市場は今後も拡大が見込まれる市場

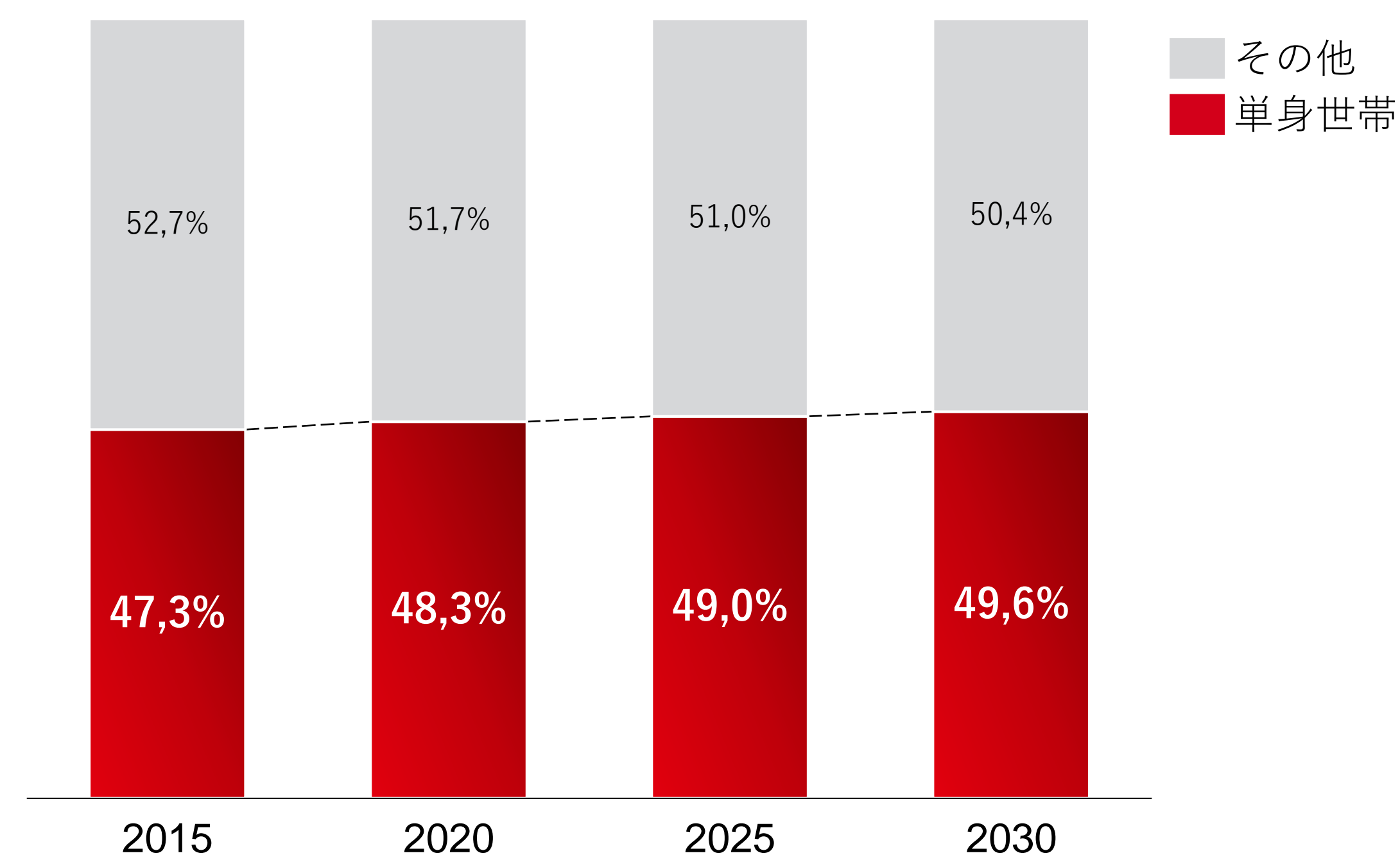
主力エリアの首都圏（東京・埼玉・神奈川・千葉）の世帯数は増加見込み

（2015年の世帯数を1とした時の全国と首都圏の世帯数推移比較※1）



東京都では単身世帯が今後も引き続き増加傾向

（東京都における単身世帯割合の推移※2）

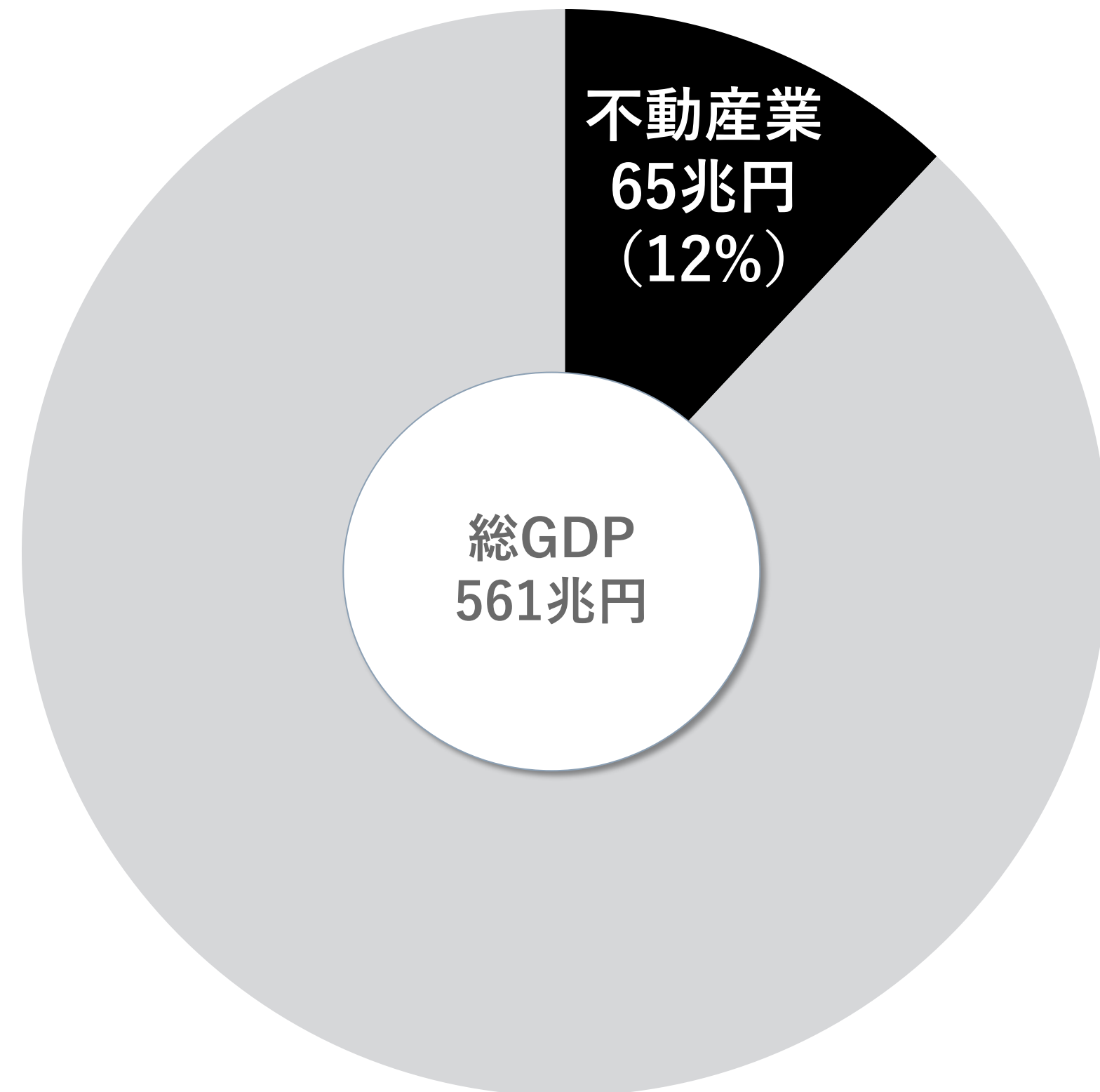


※1 国立社会保障・人口問題研究所・日本の地域別将来推計人口（2018年推計）

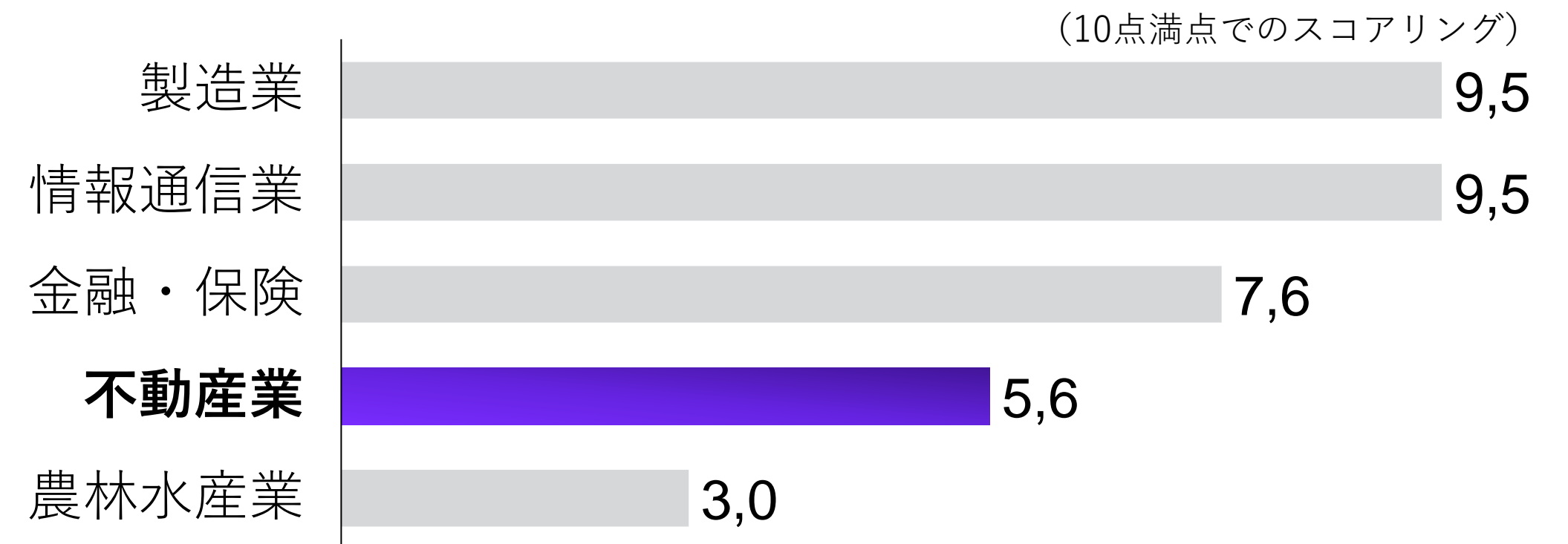
※2 東京都・東京都世帯数の予測（2019年03月28日）

不動産は我が国のGDPの12%を占める一大産業にも関わらず
DXが進んでおらず、市場ポテンシャルは極めて高い

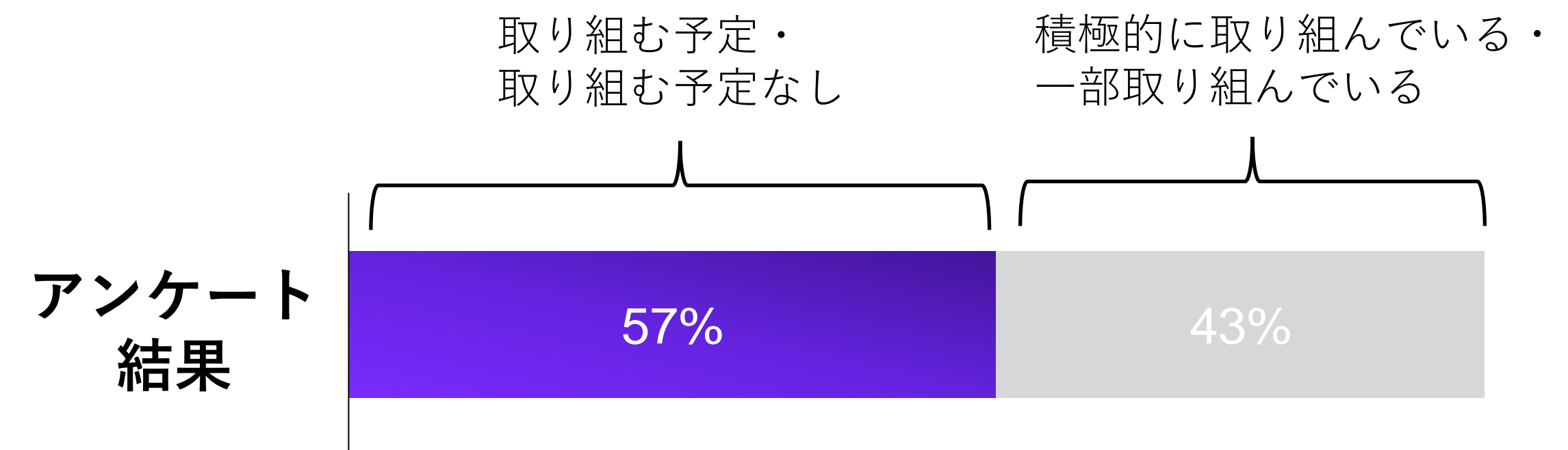
GDP市場に占める不動産の割合※1



産業別 ICT利活用スコア※2



従業員50人以下のDX取り組み状況※2



※1 内閣府「国民経済計算」(2019年度)

※2 矢野経済研究所・2021年版 不動産テック市場の実態と展望

業界課題の解決に向けて、政府によるDX推進への取組みも本格化

業界プレイヤーが抱える課題感



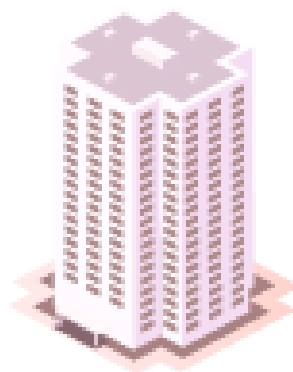
不動産オーナー

収支・物件管理の事務や手続きが煩雑



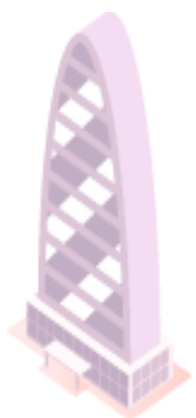
入居者

来店しないと物件が見れない・借りれない



管理会社

分業・アナログで非生産的な管理事務



仲介会社

紙・FAXが主流。
入居者と管理会社との煩雑なやりとり

政府のDXに向けた取組み

不動産共通ID
の導入検討

IT重説・
電子契約の
解禁

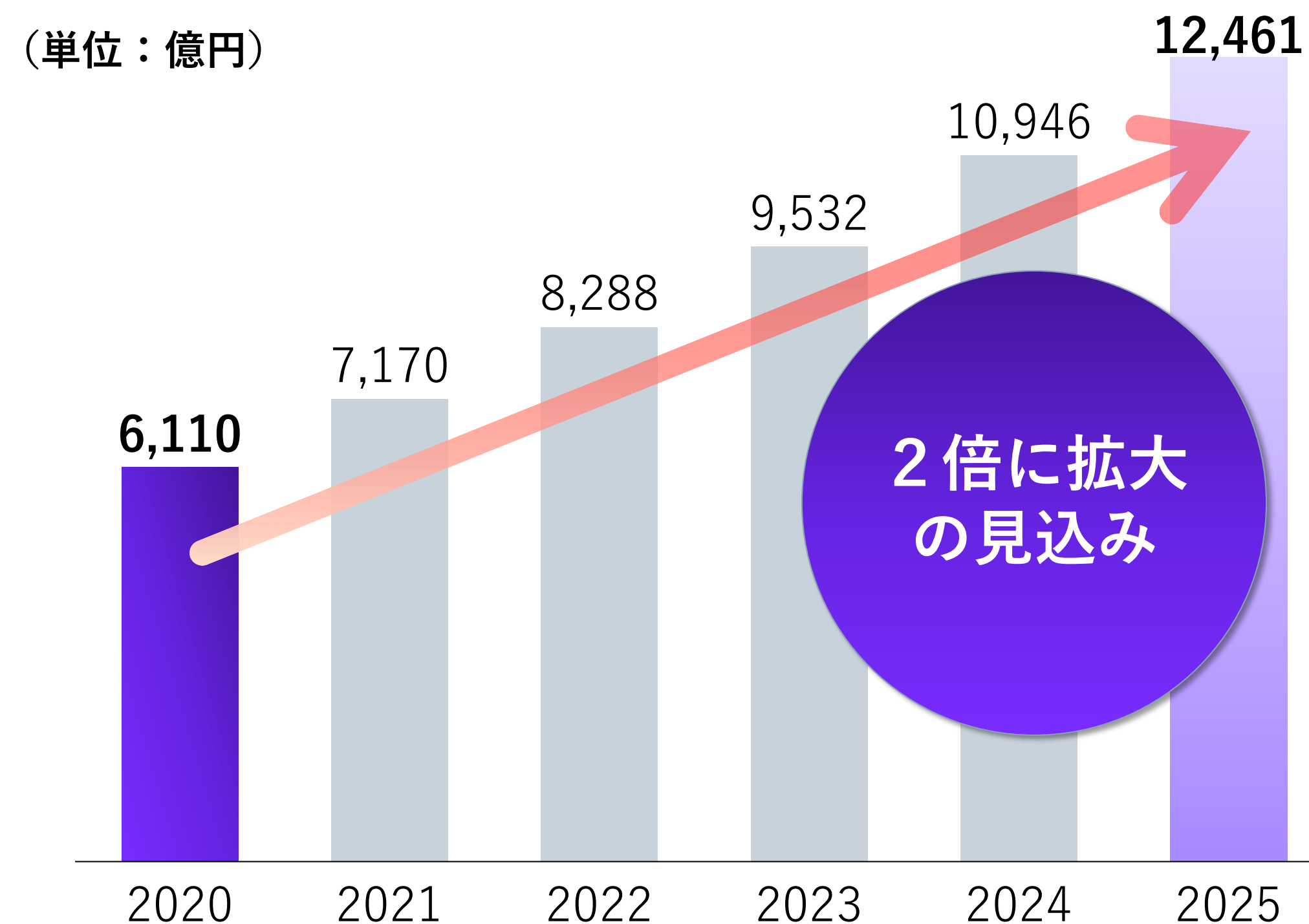
IT導入補助金
支援

DX認定・
銘柄制度

高い成長力が見込まれる不動産DX市場を、
改良を重ねたプロダクトの販売強化によって攻略する

不動産テック市場規模予測

2025年には1.2兆円を超えてくる見込み



当社のDXプロダクト

販売中

【AI×RPAツールのラクテックシリーズ】



【お部屋探しアプリ】



今後
販売予定

【IT重説+電子契約のパッケージツール】



【賃貸管理における次世代管理クラウド】



※ 株式会社不動産経済研究所・2021年上期及び2020年年間の首都圏投資用マンション市場動向

3

グループ成長方針

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】



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



- ・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

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

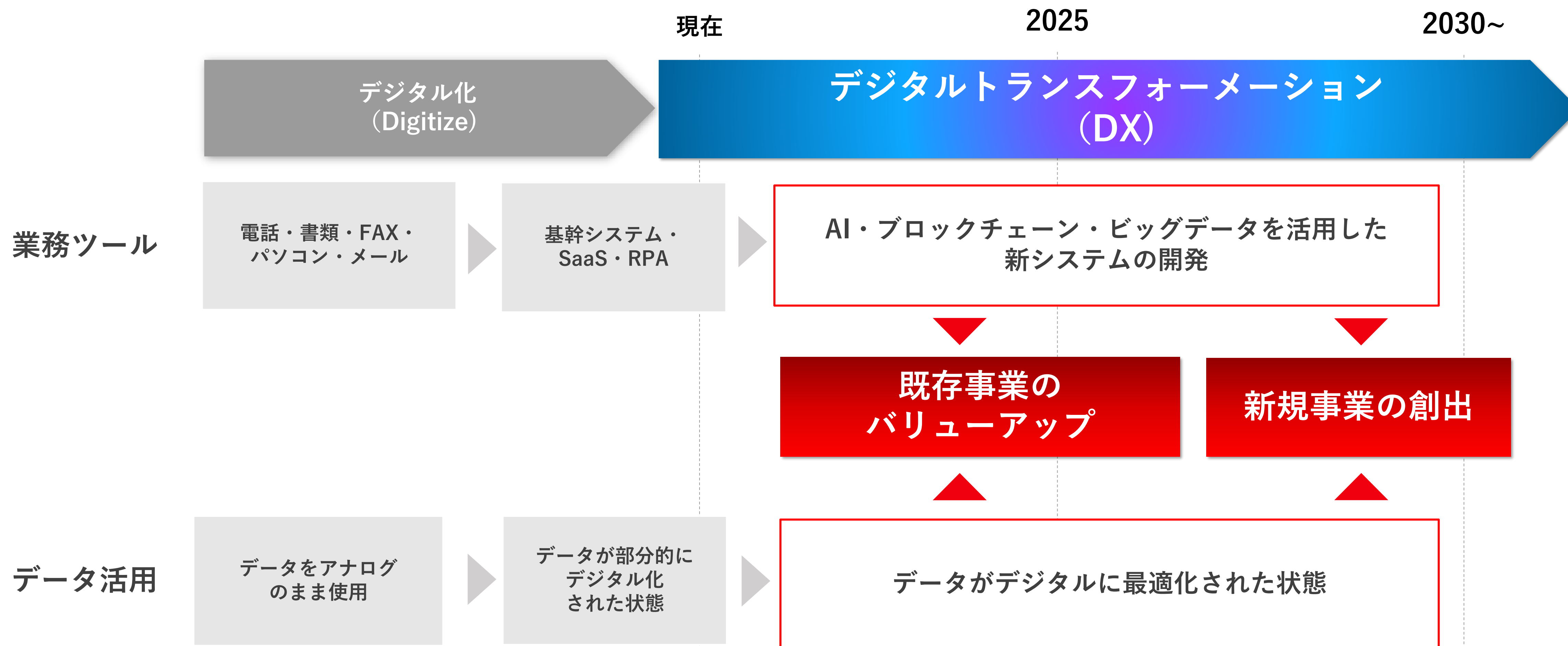
② M&A推進など、非連続な業容拡大への取組み

— 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

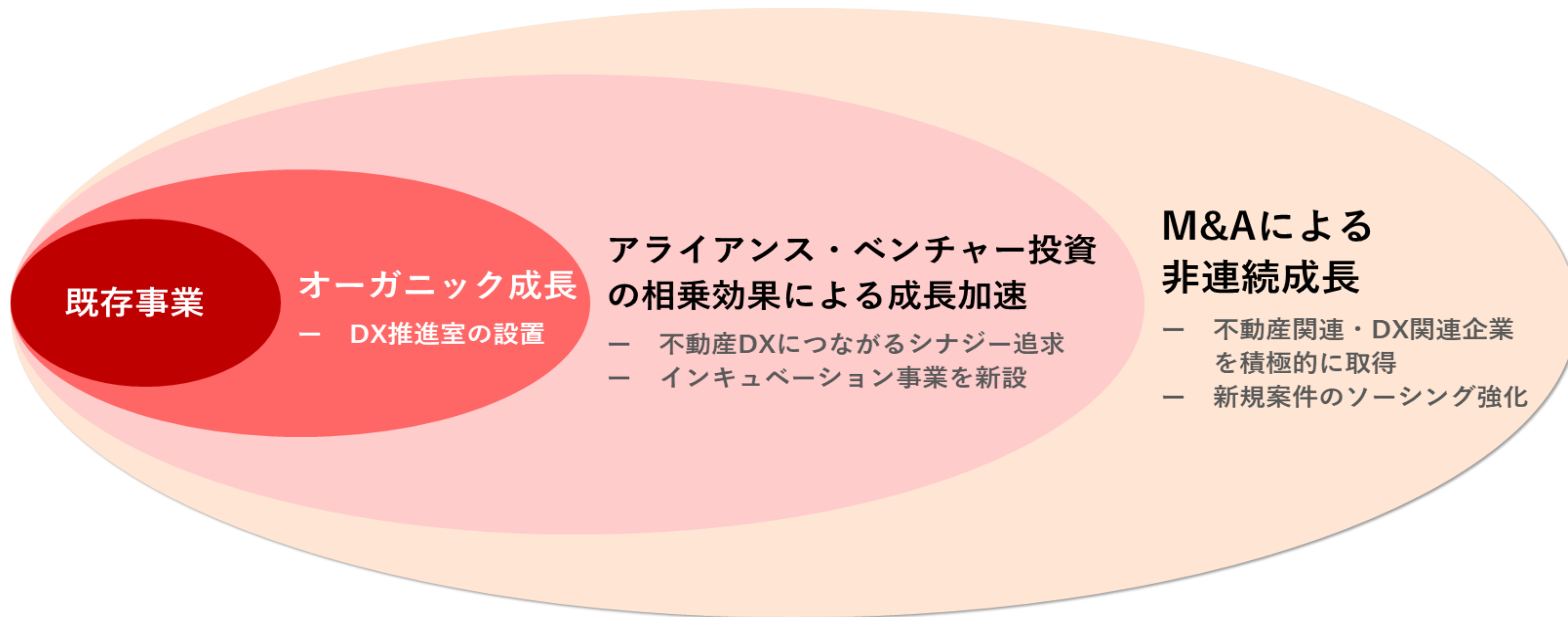
③ 新たな不動産DXプロダクトの開発・販売による業界変革

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へ

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を創出



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



自社グループで活用できる実用的なDXプロダクトを開発し、
機能改善・外販強化によって、業界変革を目指す

新サービスの
開発

自社グループでの
DX推進に活用

機能改善を繰り返した後
不動産会社へ外販

業界変革へ

AMBITION Cloud

CLOUDSIGN
連携プロダクト

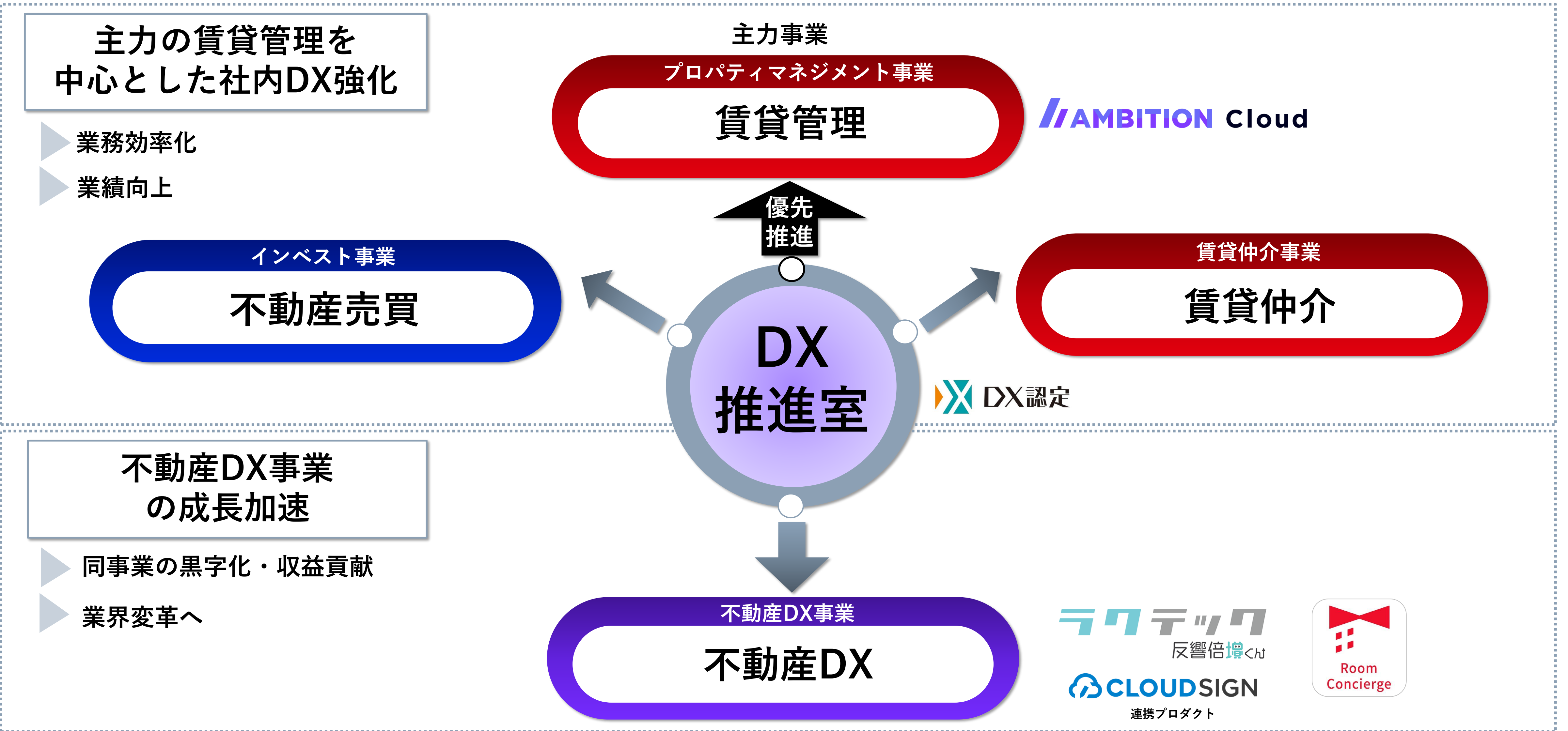
ラクテック
反響倍増くん

ラクテック 自動入力
RAC-TECH

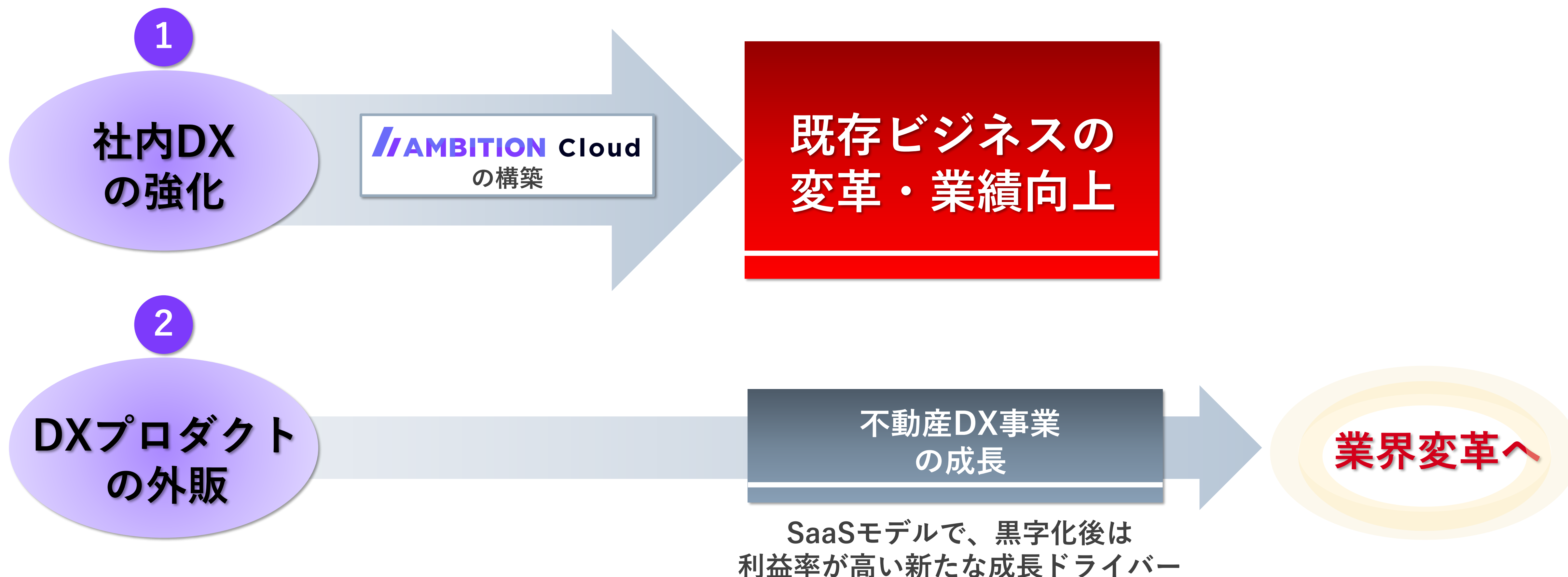
4

2軸のDX戦略

DX推進室を中心に、社内DX強化および不動産DX事業の成長加速へ



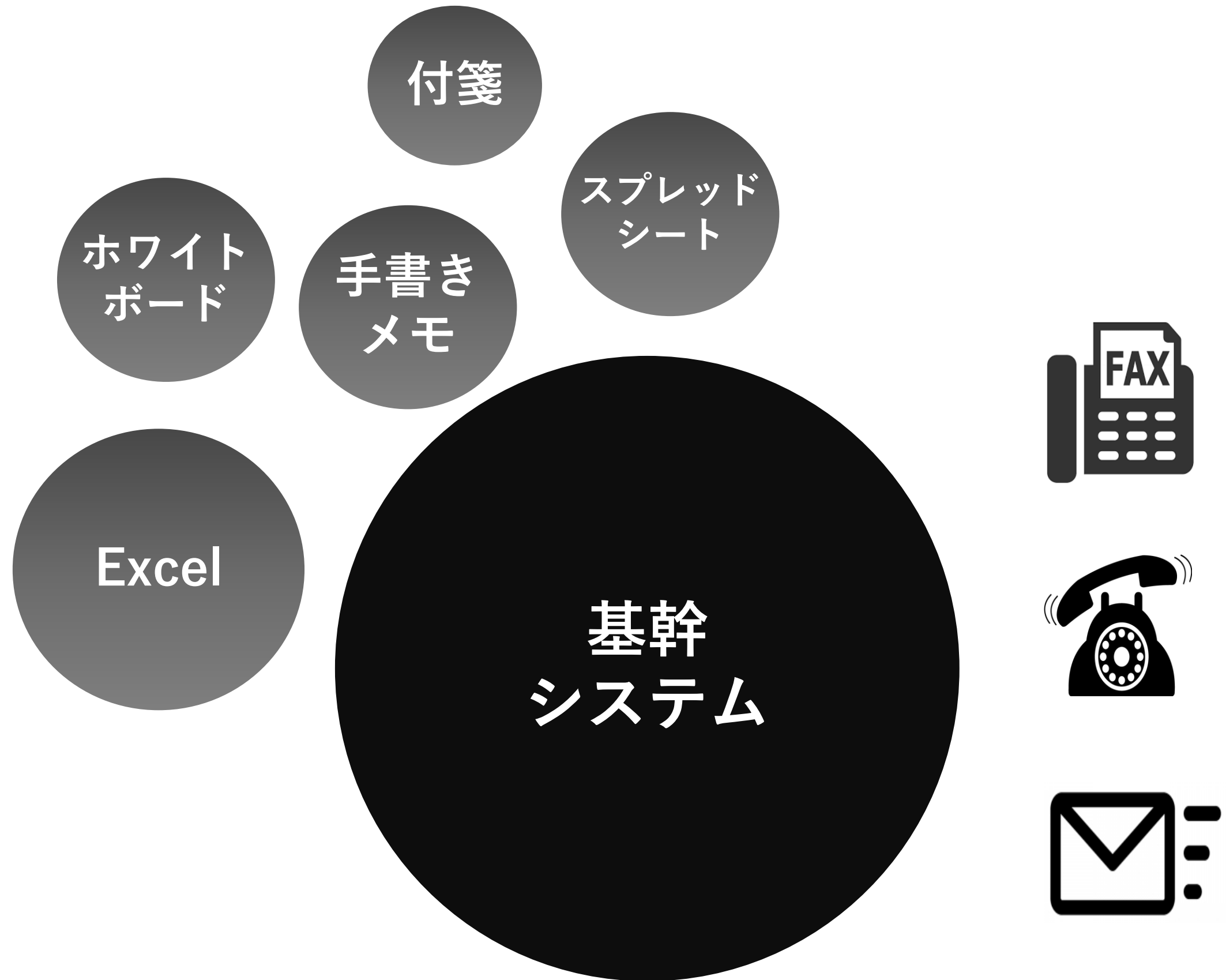
不動産DX事業における【社内DX・DXプロダクト】の**2軸のDX戦略**のうち、
まずは社内DXの強化によって既存ビジネスの変革・業績向上を目指す



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

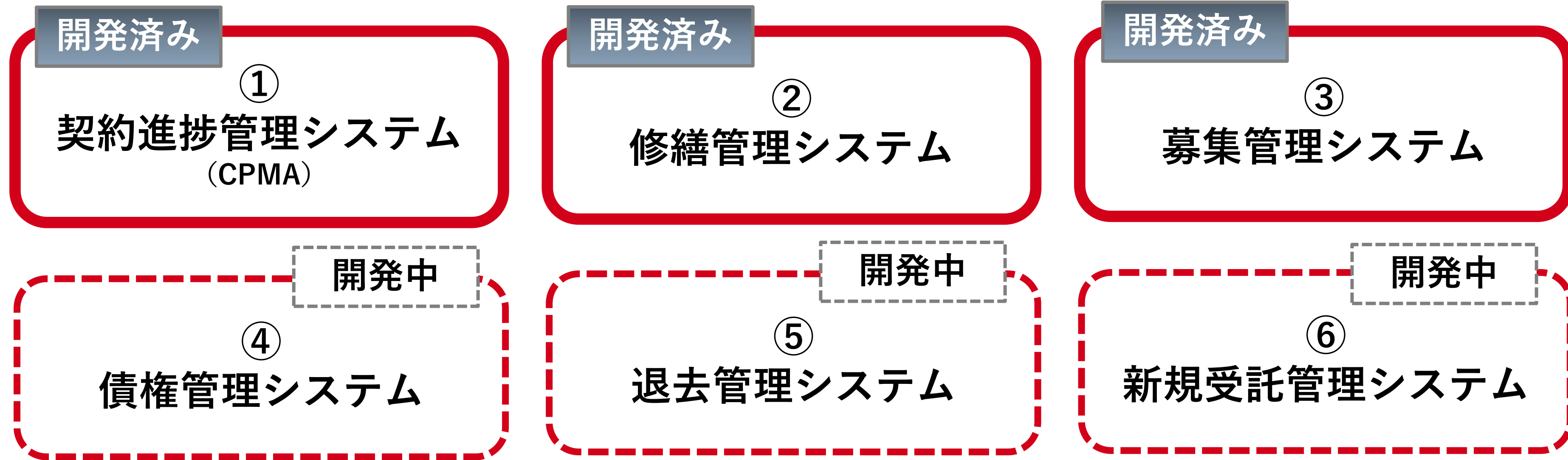
ベトナム子会社の
システム開発体制



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

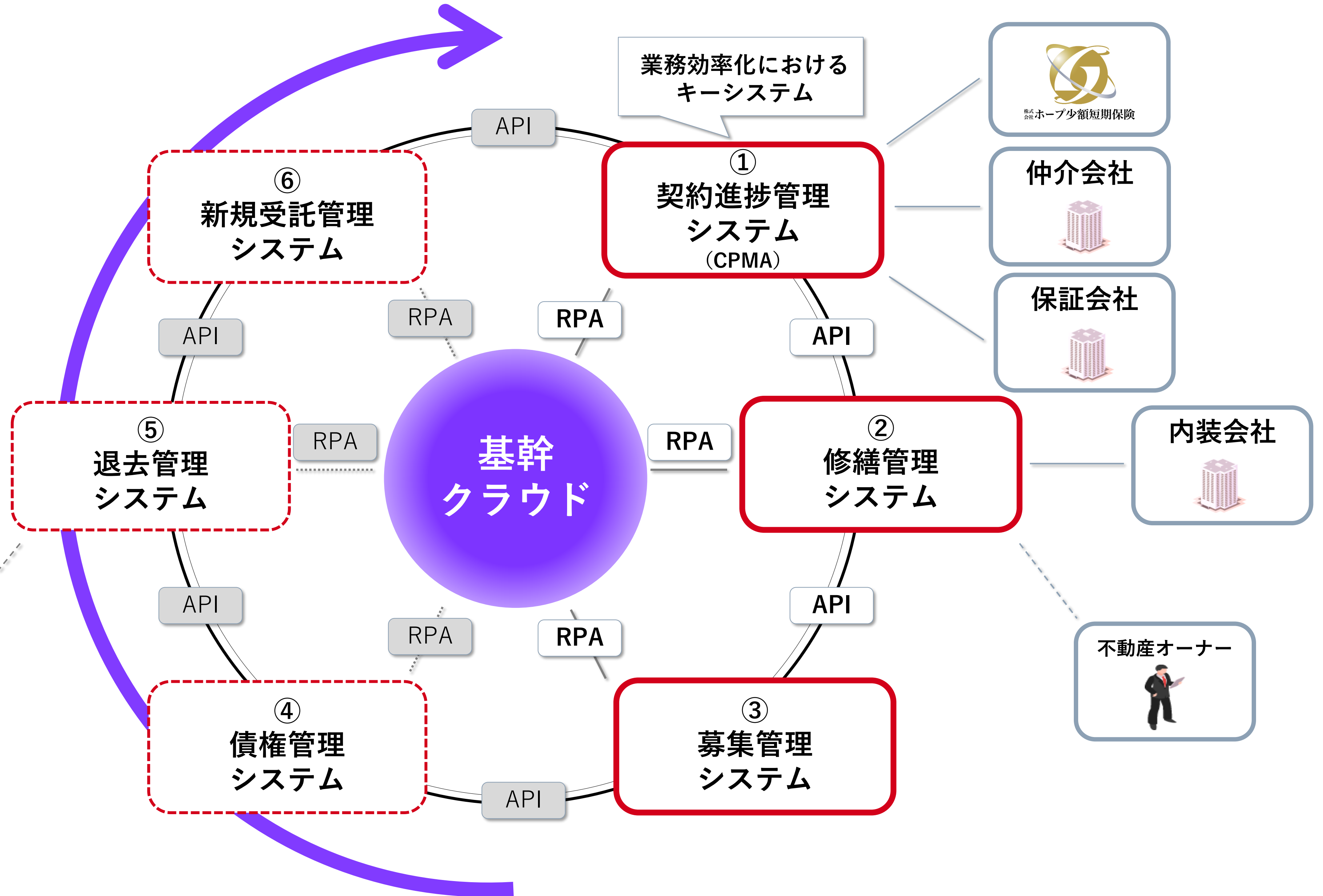
1 社内DX施策：//AMBITION Cloud の完成イメージ図

【進捗率】
約50%

【2022年6月期】
④⑤⑥の管理システム
も完成予定

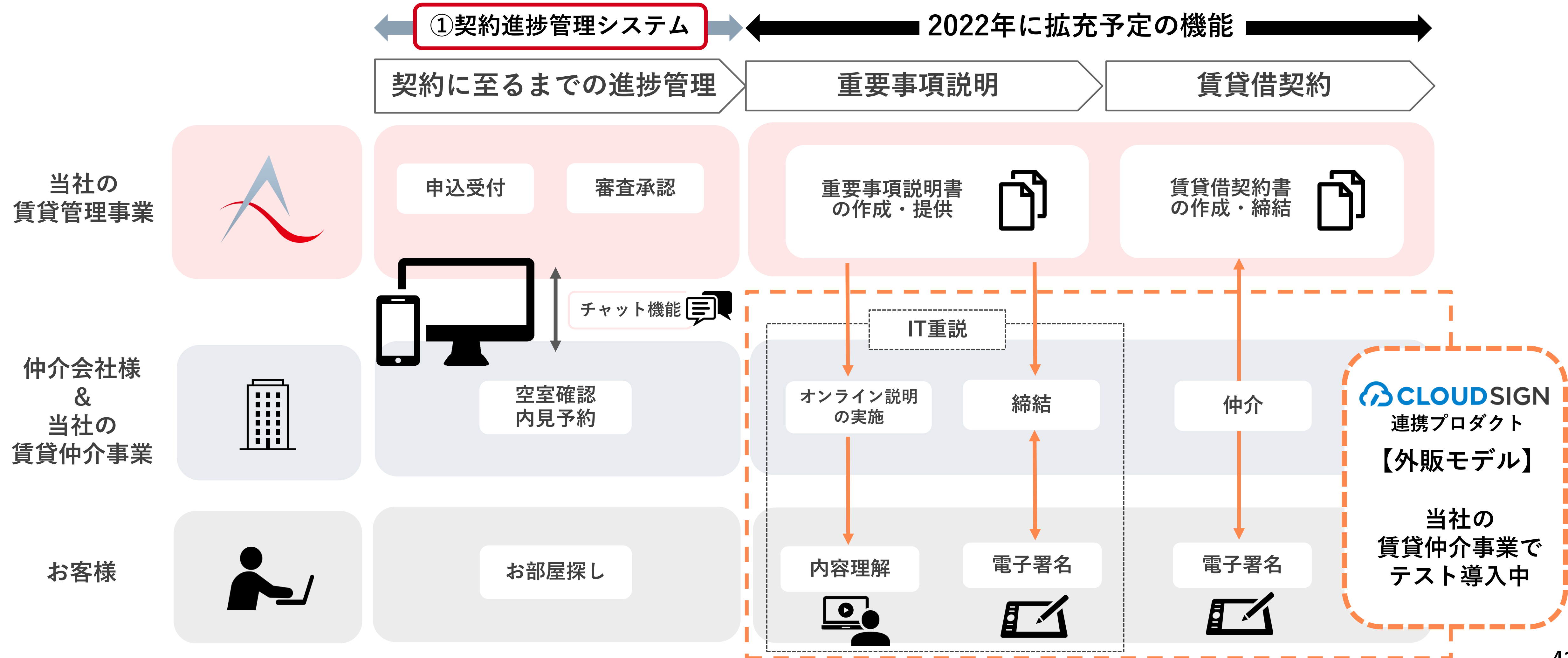
【2023年6月期】
各管理システムを
API連携させ
上期に完成予定

不動産オーナー



1 社内DX施策：//AMBITION Cloud の更なる機能拡充

2022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



まずは主力の賃貸管理事業の業績向上に導き、
その後、不動産会社への外販によって業界変革を目指す

賃貸管理

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

賃貸管理

入居率

【①契約進捗管理システム】を
2022年6月期1Qでバージョンアップ
させたため、今後は募集から入居までの期間が短縮され好影響が予想される

賃貸管理

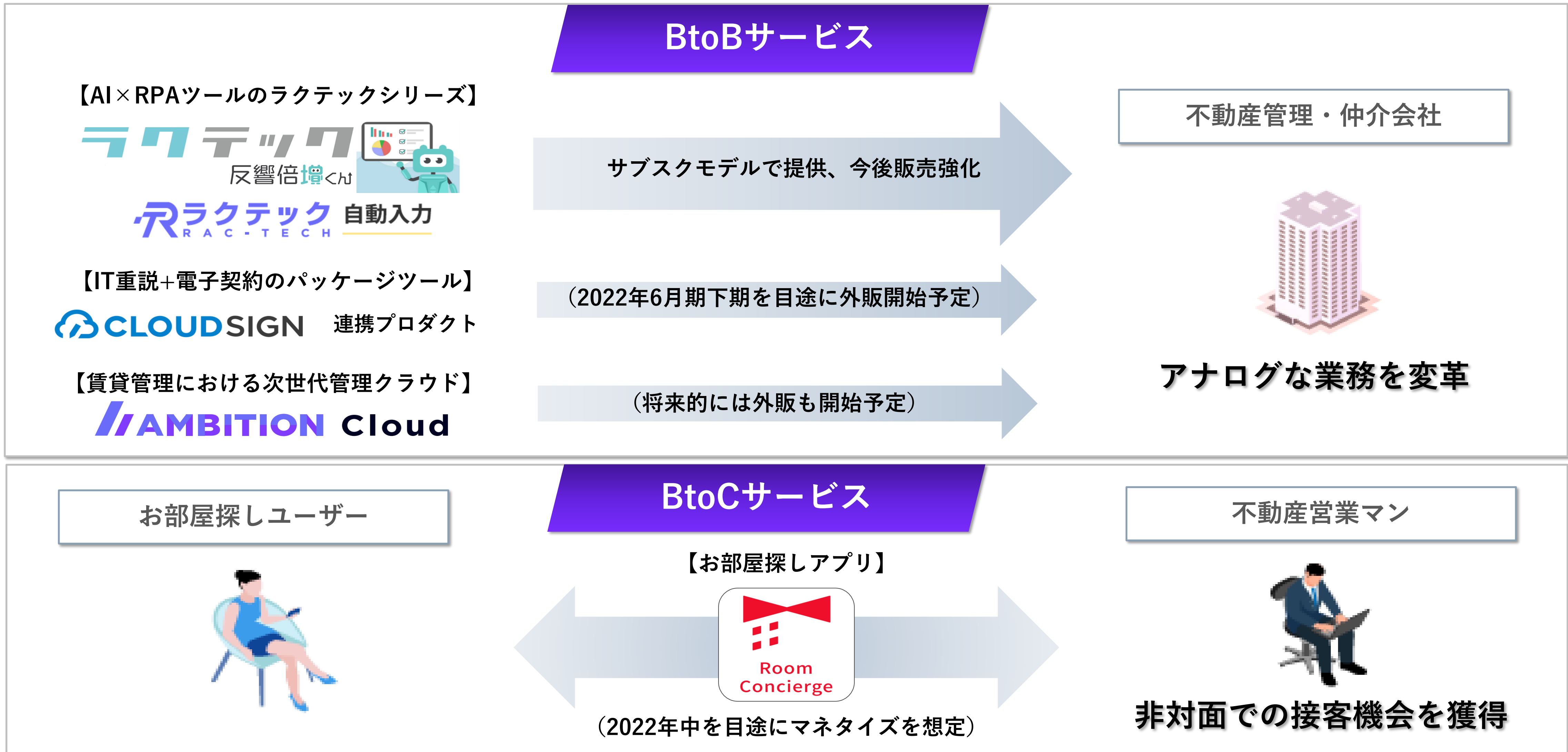
来期以降の業績

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**

不動産DX

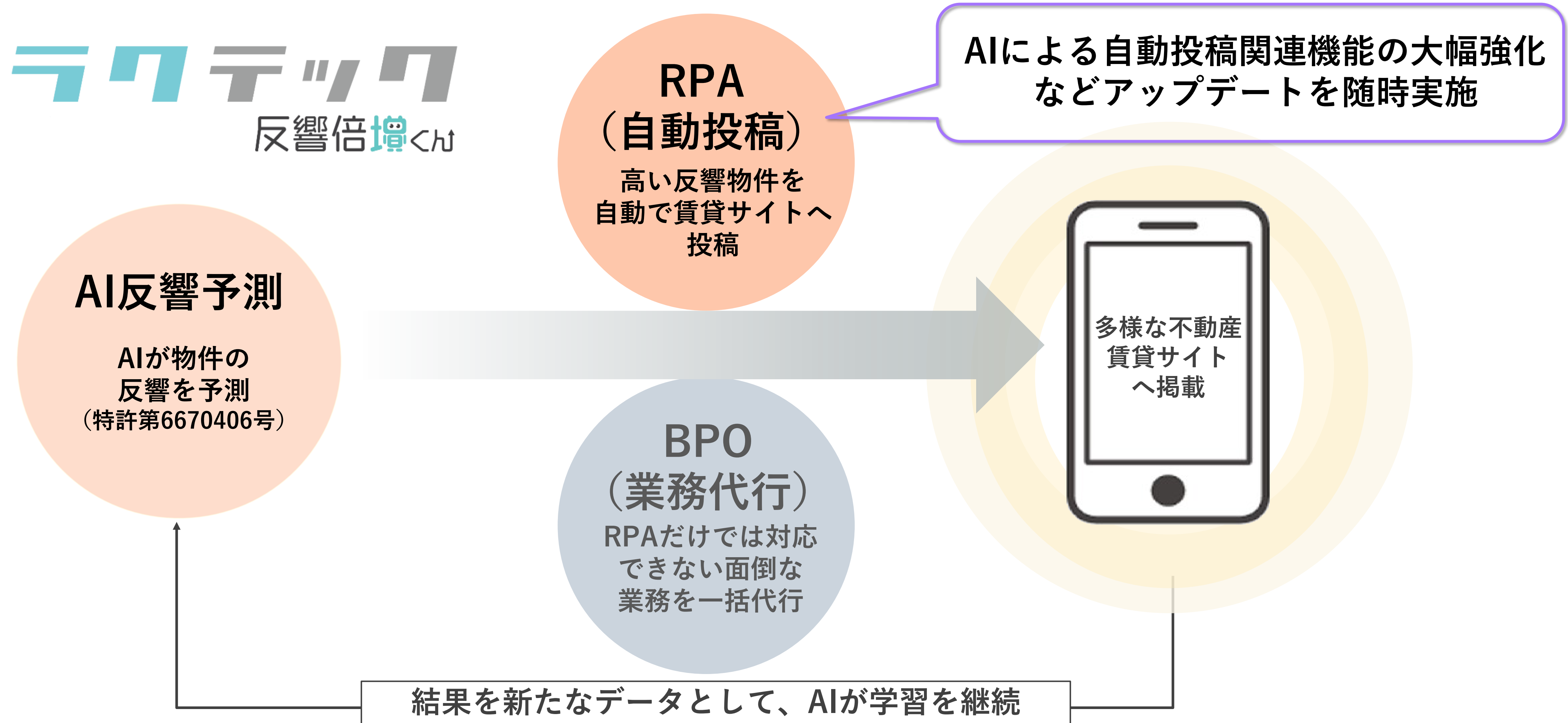
将来的には
各管理システムの外販や
顧客企業の基幹システムとの連携サービスを展開予定

BtoBサービスを中心に、BtoCサービスも展開

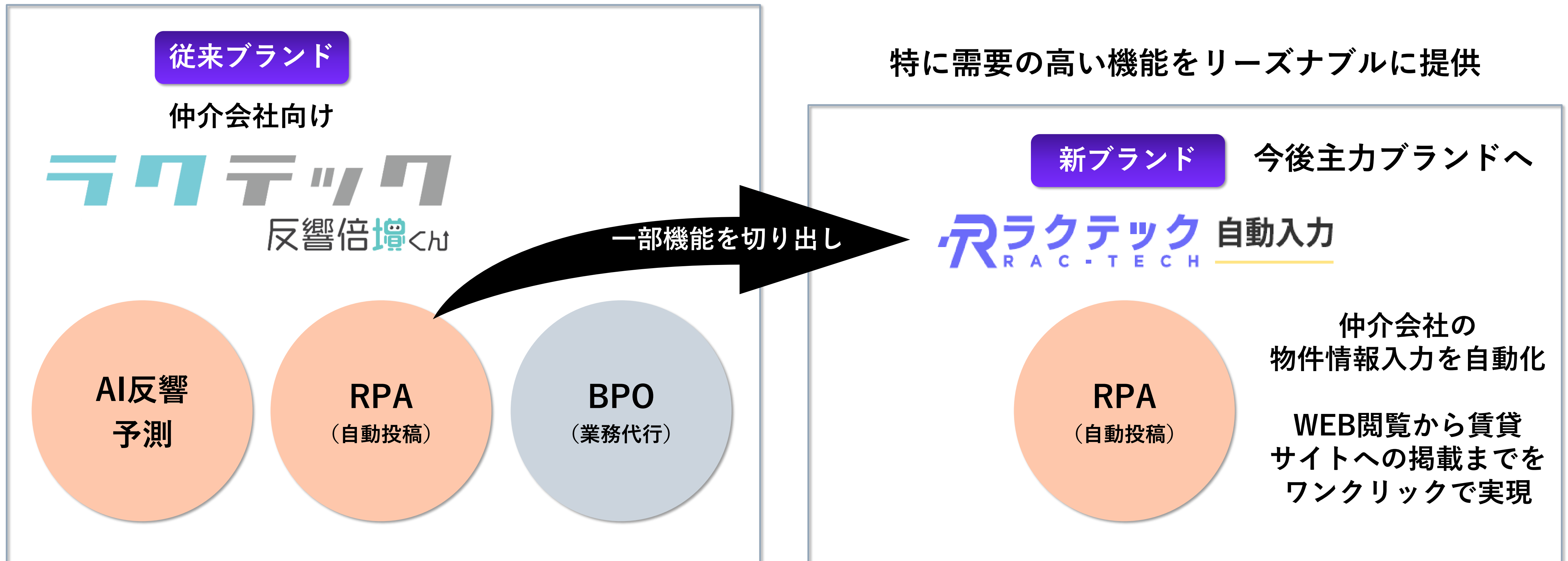


AI × RPA × BPO × 賃貸ビッグデータ = 圧倒的な業務効率化

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



2021年12月、『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』をリリースし、2ブランドで展開



価格・機能性・契約条件、すべてにおいて競合優位性を持つ

	ラクテック自動入力 RAC-TECH	A社	B社
月額金額	19,000	24,800	12,500
初期費用	98,000	99,800	1,000,000
契約期間	6ヶ月	1年	1年
機能1 物件情報取得	○	×	○
機能2 AI問合率予測	○	×	×
機能3 自動入力	○	○	○
機能4 DB連携	○	○	×
テレワーク対応	可能	可能	可能
無料トライアル	実施中	可能	不可

オンラインでお申込み可能・簡単導入

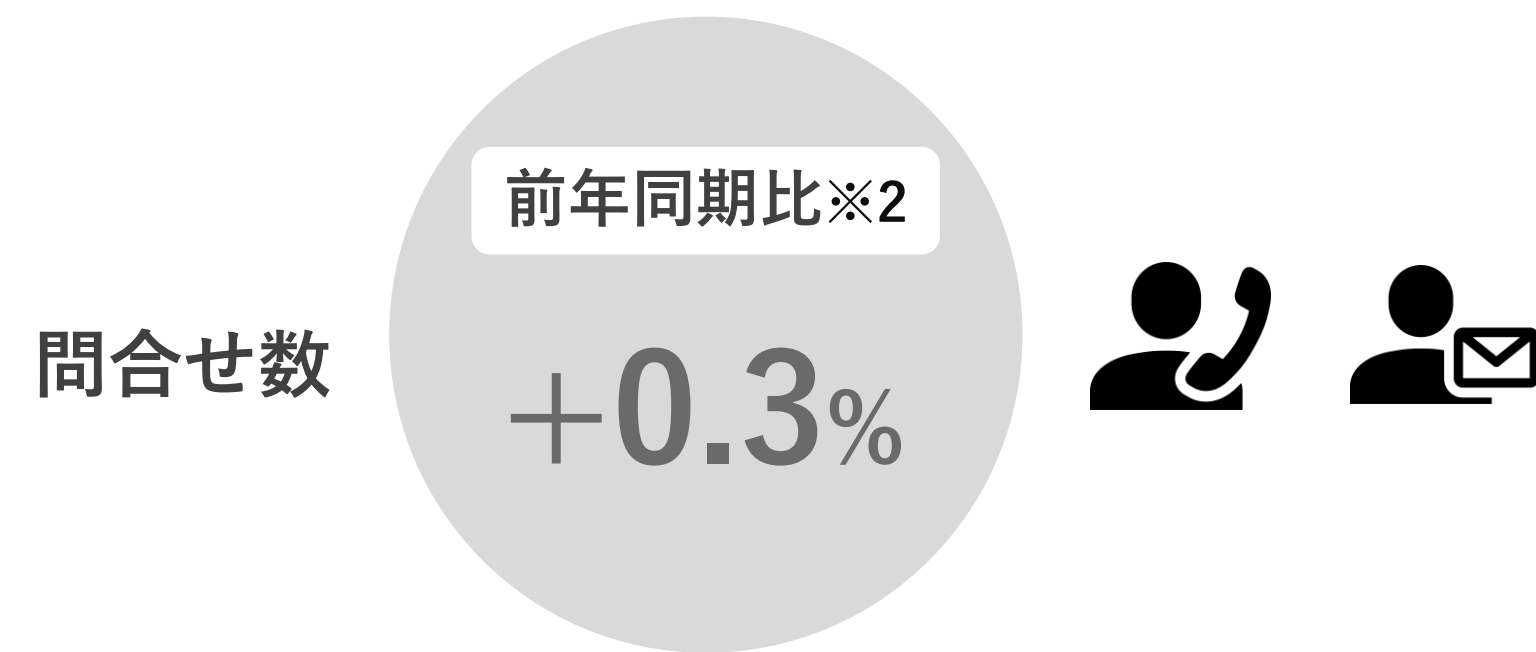
現場が求めている機能を徹底追求し
簡単で効率的なツールを提供



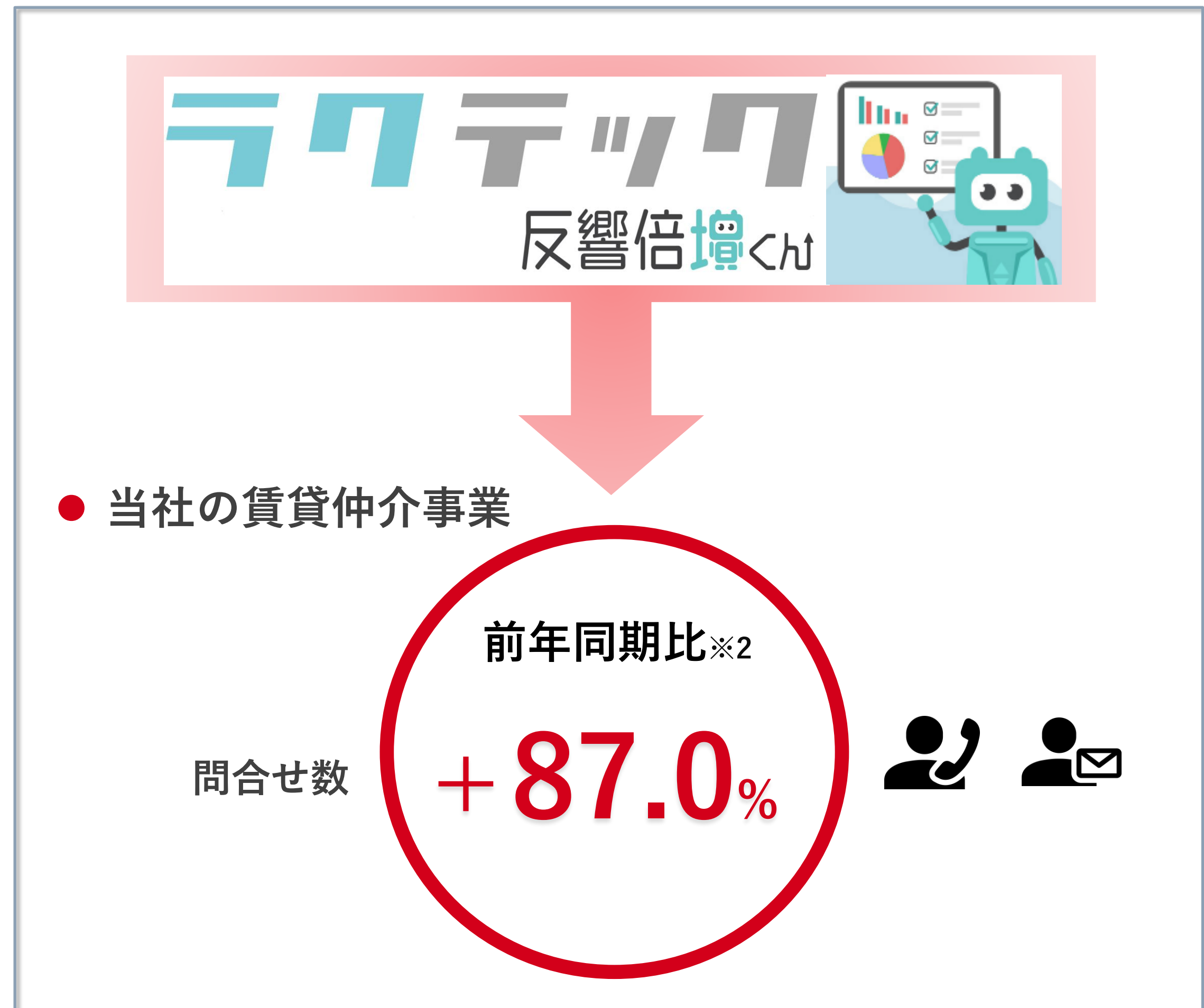
従来の自動入力サービスよりも少ないステップ・
分かりやすい操作でこれまで以上に業務を効率化

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※1



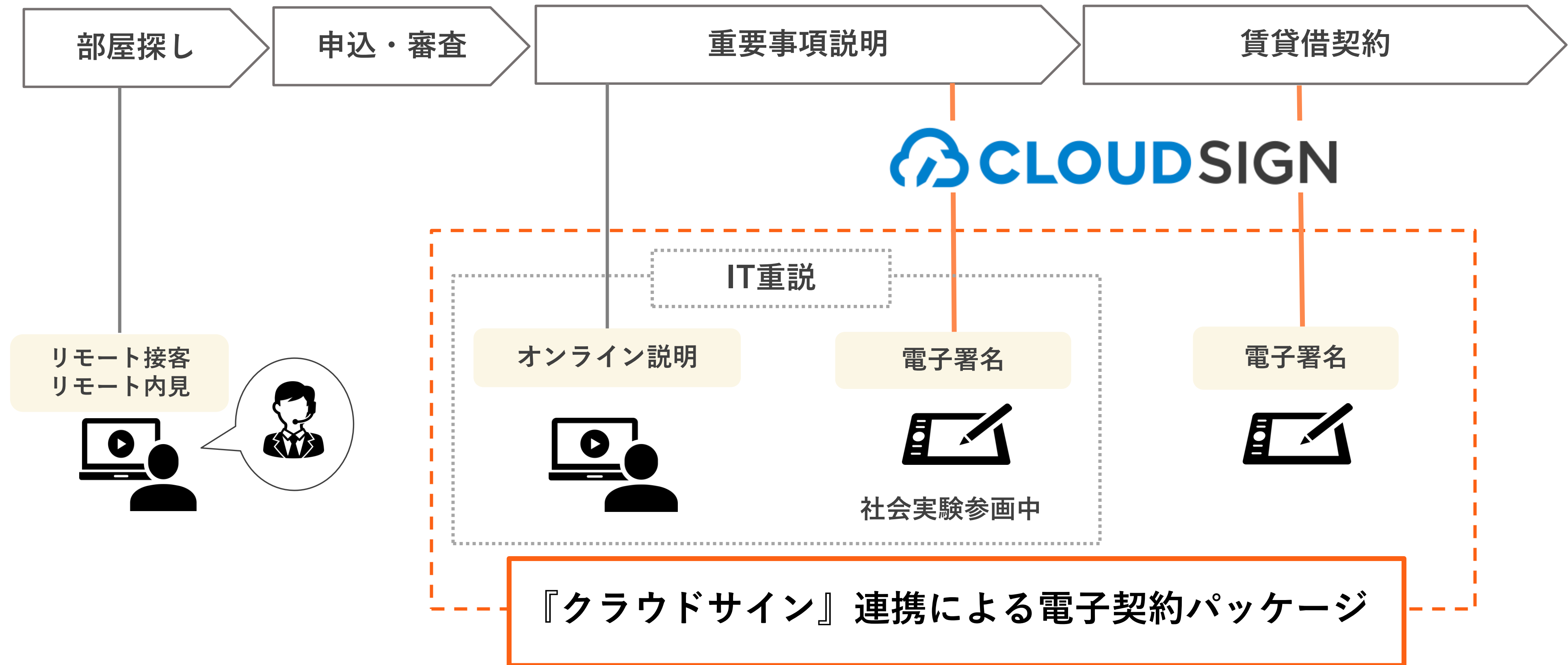
- 当社の賃貸仲介事業



※1 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>
※2 2021年4～6月期の前年同期比

2 DXプロダクト：『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テスト導入を開始



2022年5月に施行される電子契約の法改正を追い風に
リテックラースが2022年6月期下期を目途に外販開始予定

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

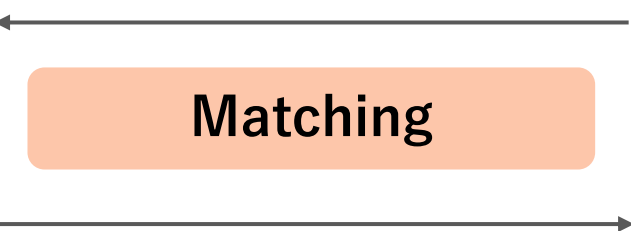
『ルームコン-Room Concierge-』



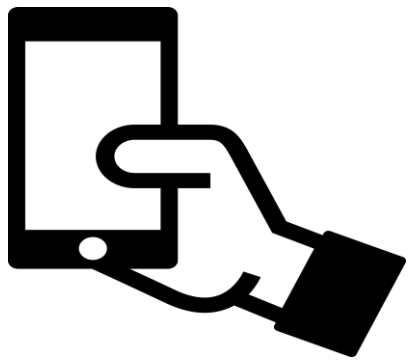
2021年4月26日
サービス開始



ルームコンシェルジュ
(不動産仲介営業マン)
【登録制】

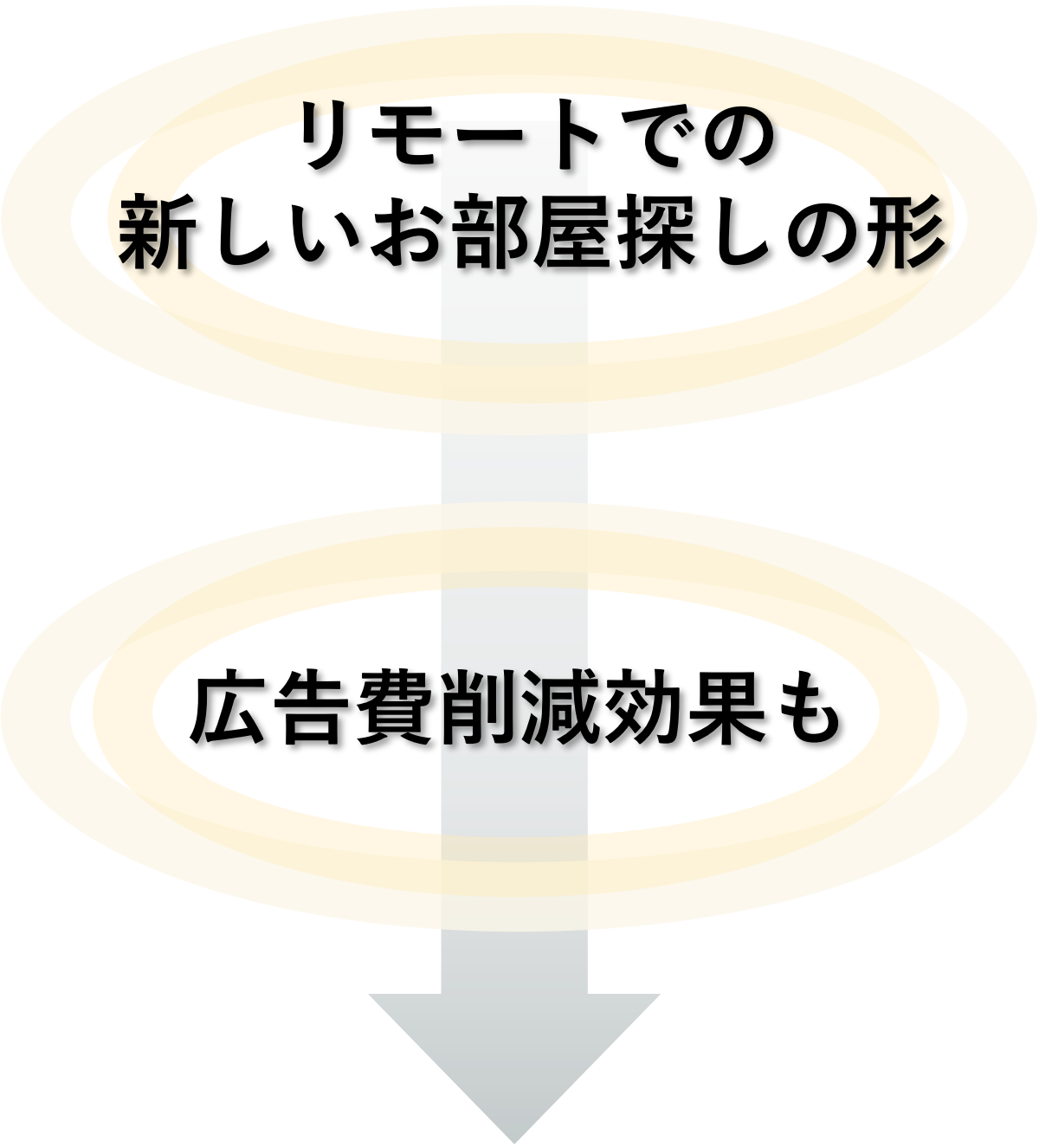


お部屋探しユーザー
【利用料金無料】



- 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

—2022年中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—



全国エリア、
賃貸仲介業界全体
に広げていく

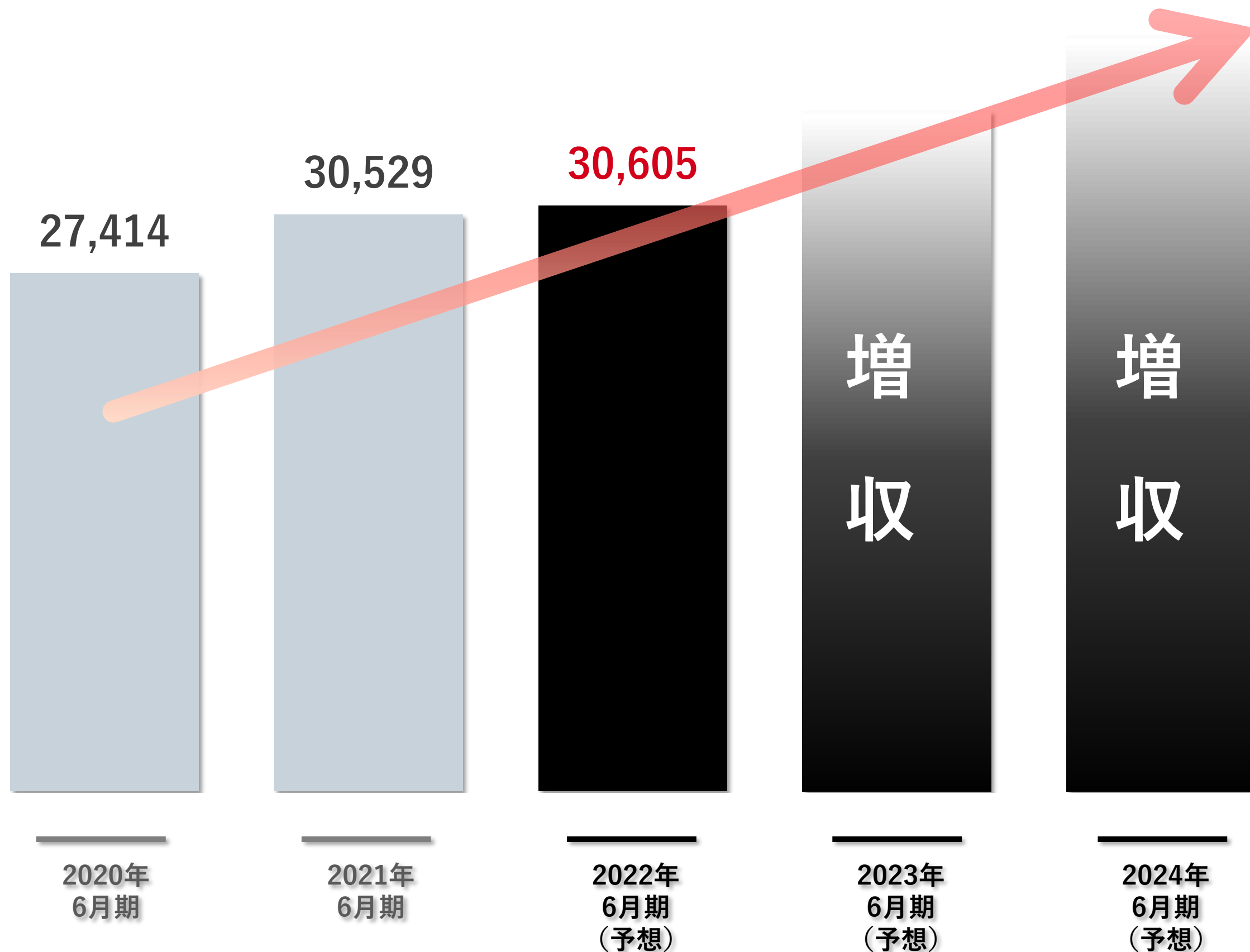
5

業績計画・株主還元策

DX推進によって事業を変革し、継続的な増収増益を目指す

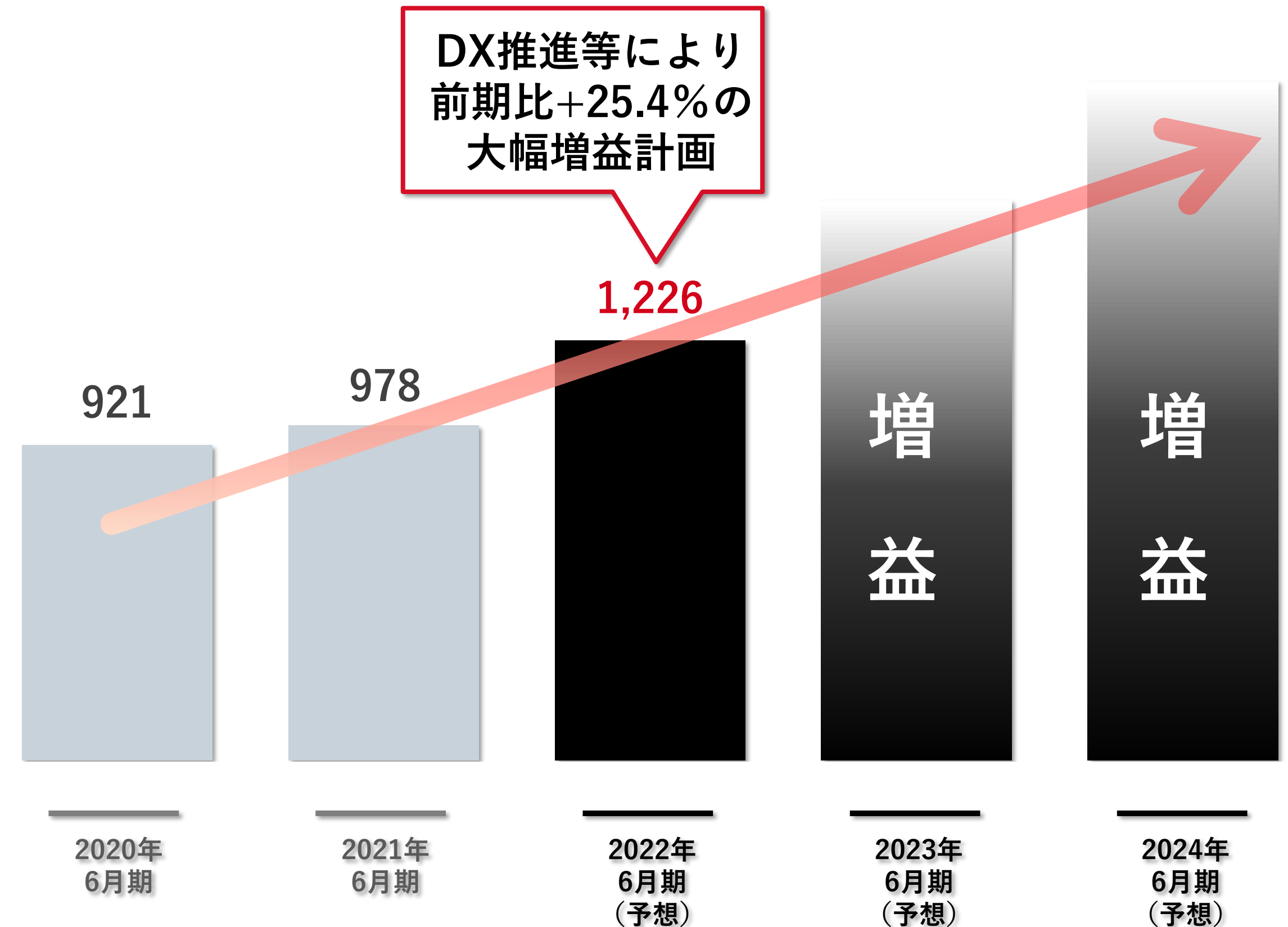
売上高

(単位：百万円)



営業利益

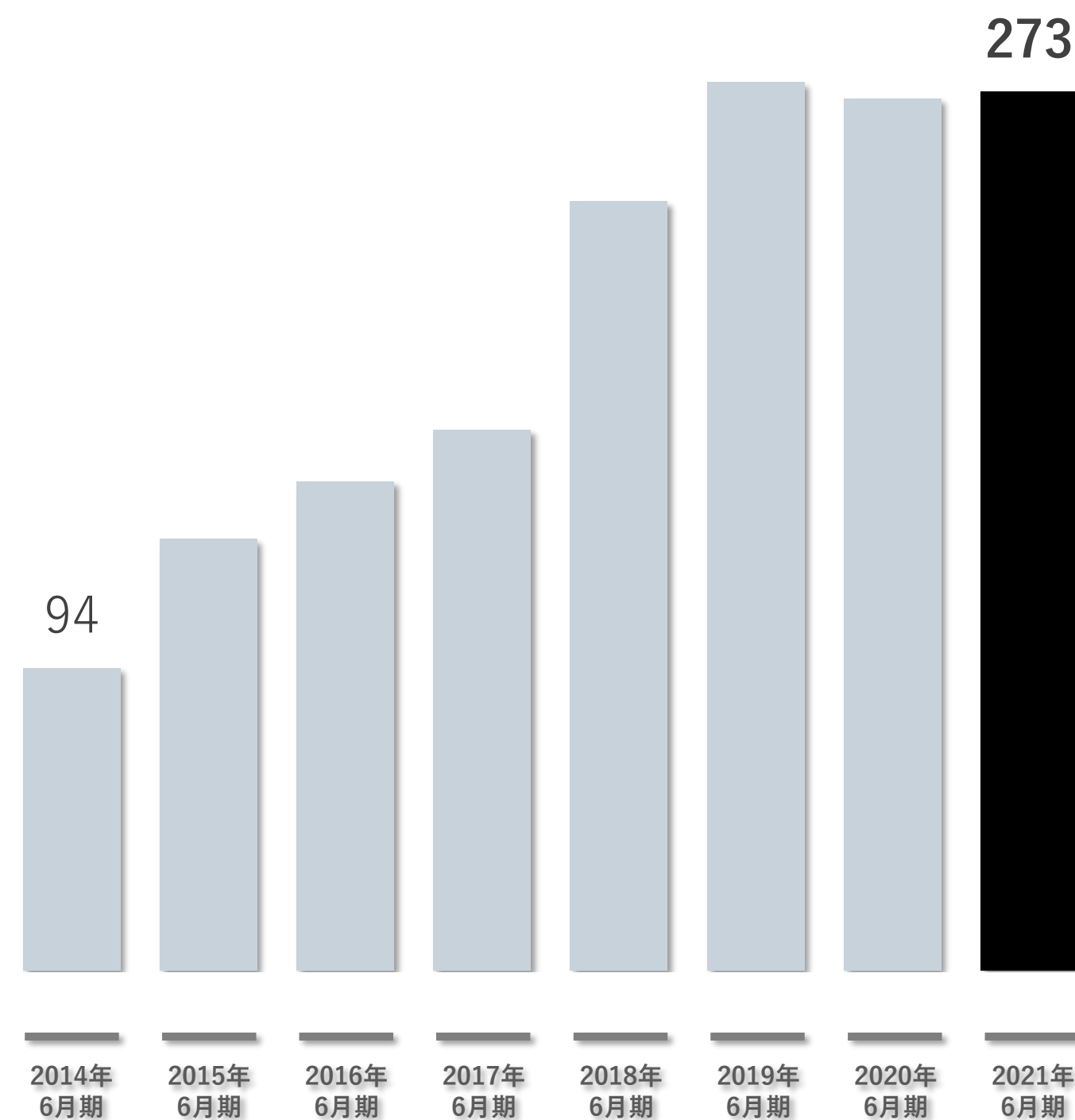
(単位：百万円)



2022年6月期のDX推進により 1人当たり売上高は2023年6月期以降さらに拡大する見込み

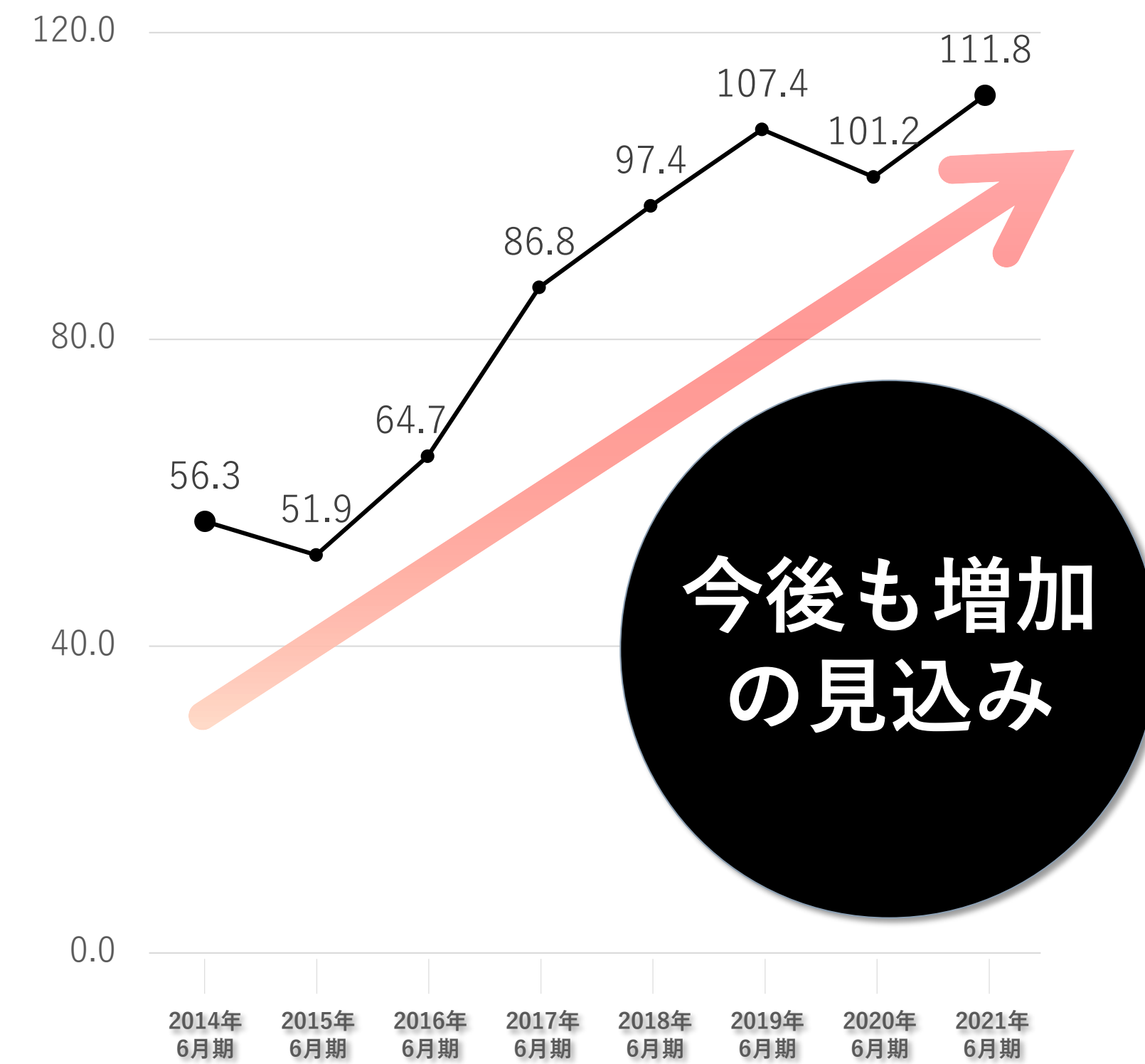
従業員数

(単位：人)



1人当たり売上高

(単位：百万円)



不動産DX人材比率



DX人材：AI・RPA・エンジニア等のデジタル人材、DXの取組みをリードする人材

主力の賃貸DX部門が下期偏重のため、 連結業績は例年下期偏重傾向

季節性あり

【賃貸DX】

賃貸管理（プロパティマネジメント）

賃貸仲介

第3四半期（1-3月）が
引越シーズンに該当するため、
売上高・営業利益・営業利益率などの
業績項目が例年最も高くなる傾向

季節性なし

【不動産売買DX】

インベスト

業績寄与が2番目に大きい不動産売買事業の
販売計画・業績状況によって、
連結業績の四半期推移はバラつきが発生する

【不動産DX・その他】

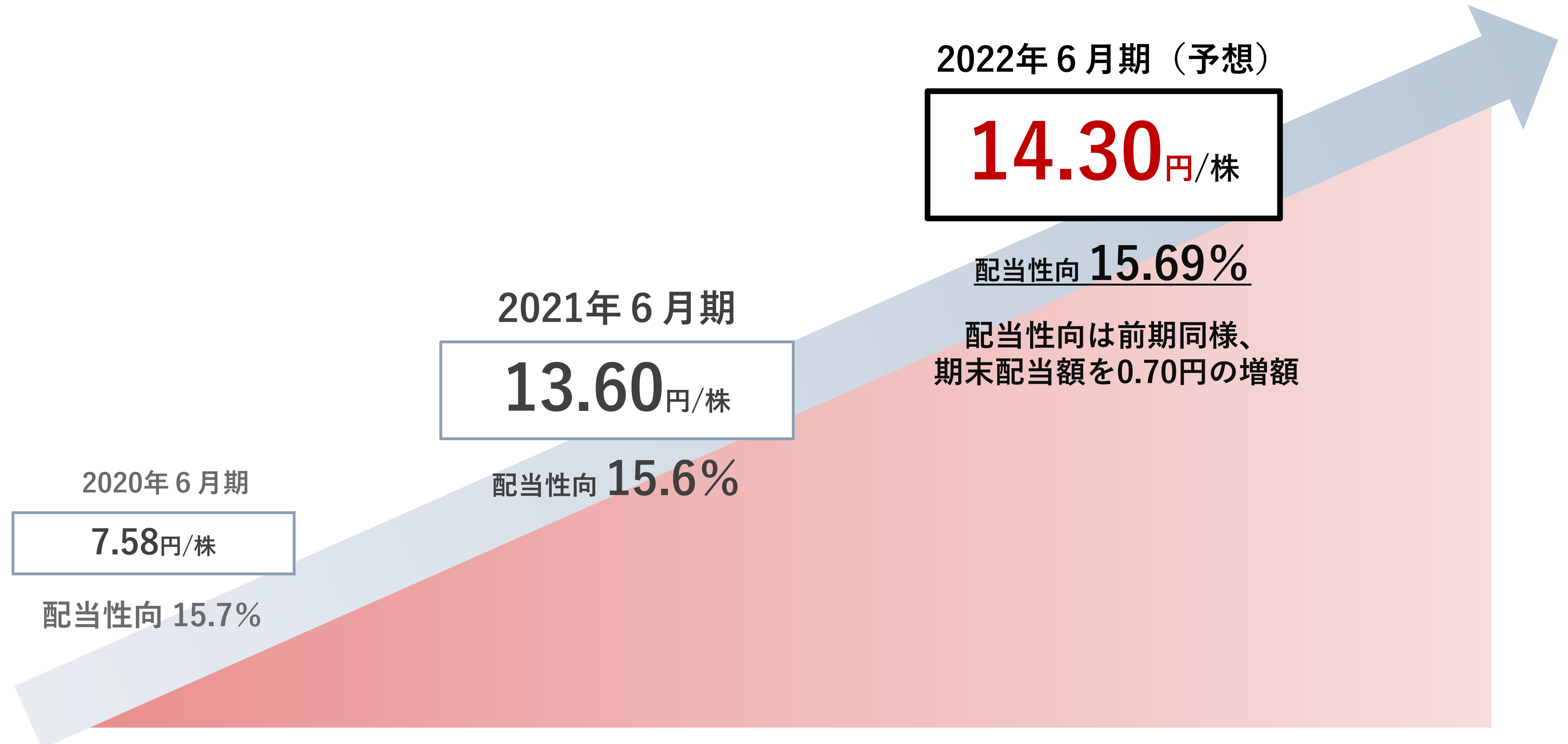
不動産DX

少額短期保険

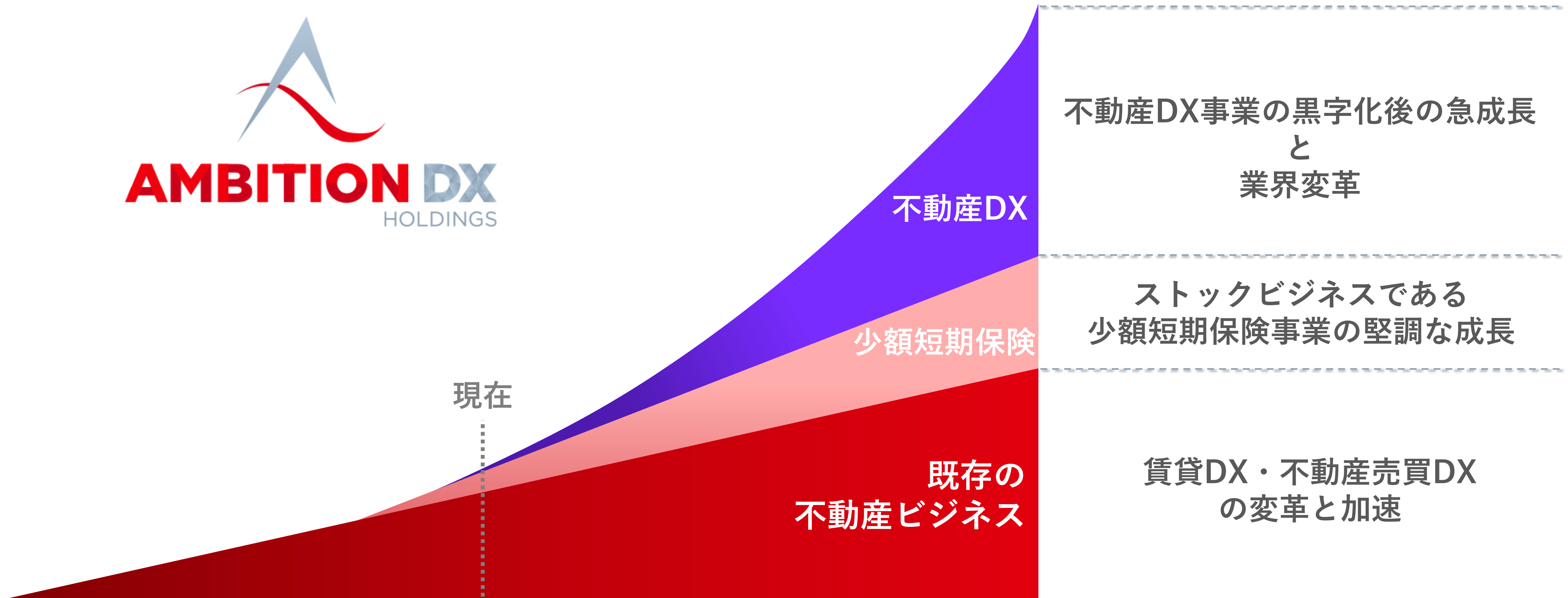
海外システム

インキュベーション

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。
2022年6月期も増配を見込む



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



不動産DX事業の黒字化後の急成長
と
業界変革

ストックビジネスである
少額短期保険事業の堅調な成長

賃貸DX・不動産売買DX
の変革と加速

6

リスク対応策

認識するリスク

外部環境による リスク

景気動向、金利動向、地価動向、新規供給物件動向、不動産販売価格動向、住宅税制等の変化により、当社グループの業績等に影響を及ぼすリスクがあります。現状においては、営業活動に重大な影響をもたらす動向は発生しておりませんが、当該リスクは絶えず一定程度存在するものと認識しております。

新型コロナウイルス等、感染拡大による リスク

当グループの従業員に新型コロナウイルス、インフルエンザ、ノロウイルス等の感染の発生によって、従業員等の感染や、感染拡大防止のため事業等ができることが予想されます。また、景気後退と消費意欲後退へのリスクがあります。現状においては、営業活動に重大な影響をもたらす動向は発生しておりませんが、当該リスクは絶えず一定程度存在するものと認識しております。

リスク対応策

市場での需要供給のバランスを見ながら、年間を通じた調達計画に基づいて、市況を適切に見極めながら、計画的に必要な調達及び販売に努めております。

代表取締役社長を対策本部長とする対策本部を設置し、雇用と健康を守ることを第一に、全事業所の感染対策を講じております。また、お客様ならびに従業員を感染症から守ると共に、状況の推移に鑑み迅速な対応をいたします。

当資料の今後のアップデートは、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定です。



【IRに関するお問い合わせ先】

アンビションDXホールディングス 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。