

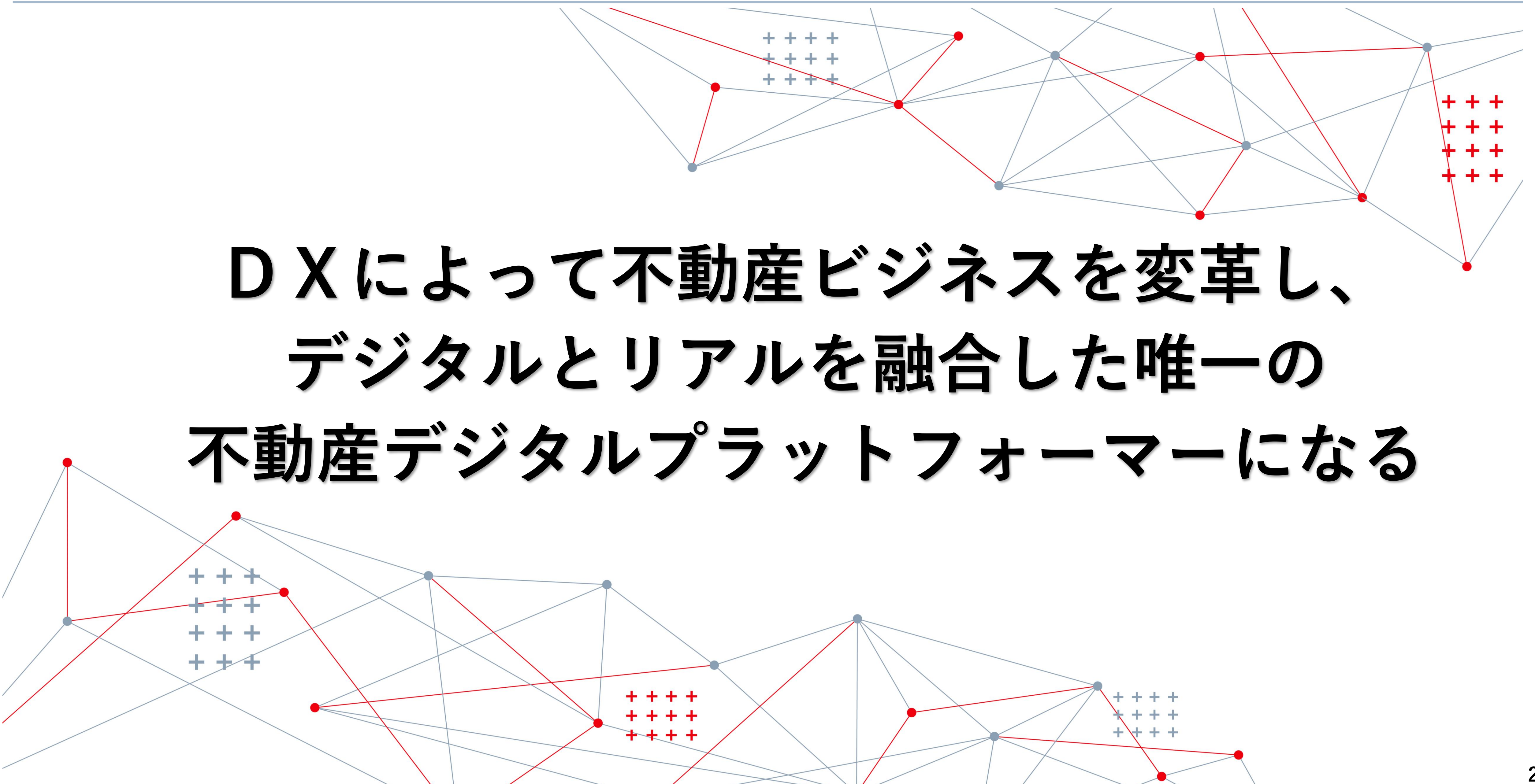
# AMBITION DX

HOLDINGS

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2023年8月

東証グロース：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**

Section 1

事業概要

P.4

Section 2

市場環境

P.20

Section 3

グループ成長方針

P.32

Section 4

DX戦略

P.38

Section 5

業績計画・株主還元策

P.50

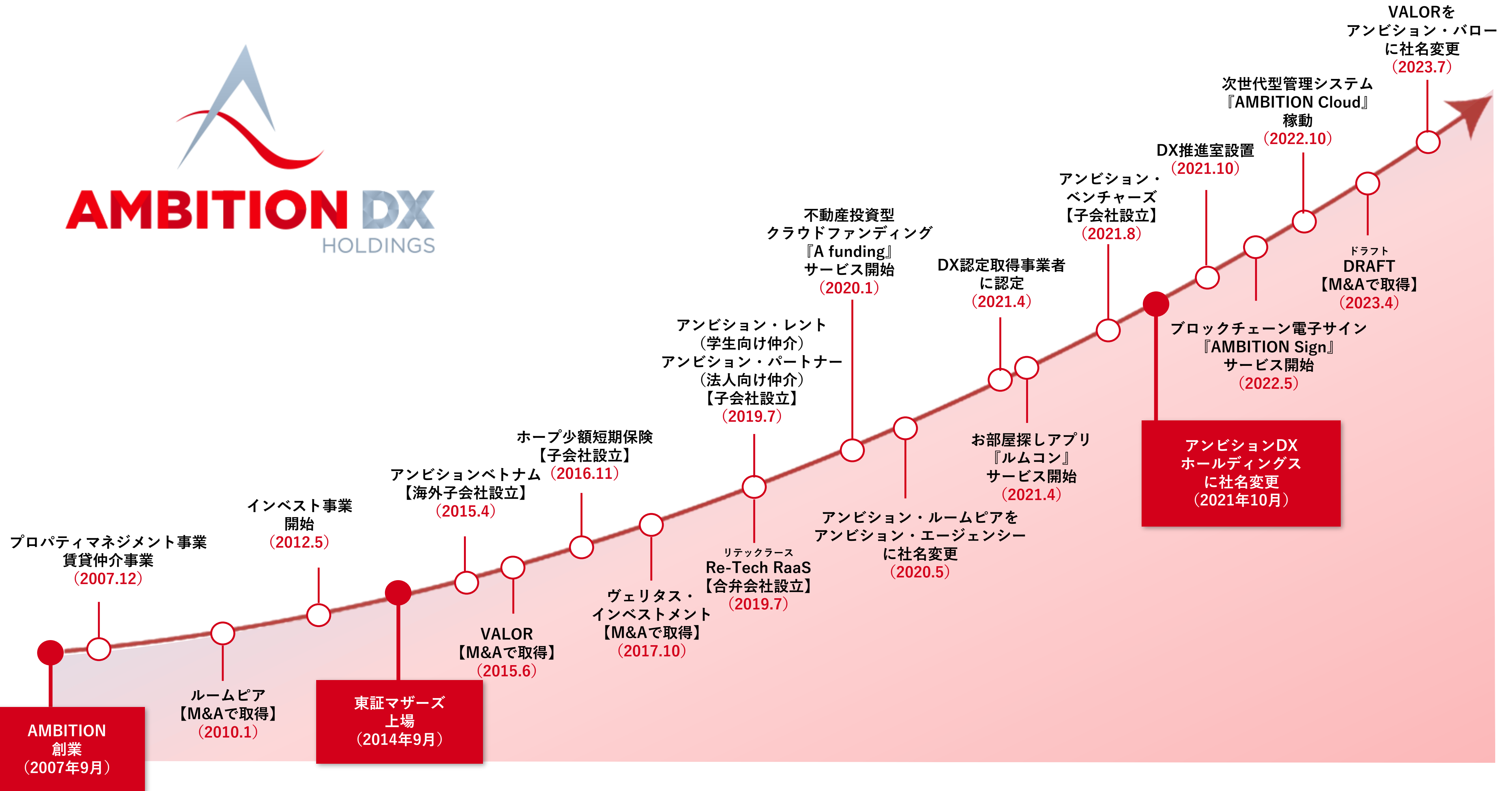
Section 6

リスク対応策

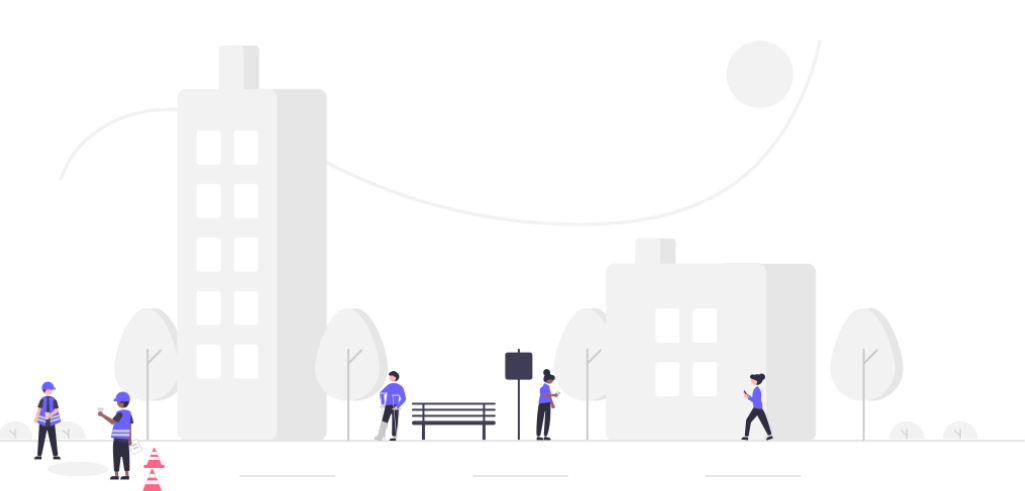
P.62



# Section 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DXプロパティマネジメント事業を中心に開発・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・ブロックチェーン・AI・RPAなどを活用した不動産DXに注力。効率的で革新的な不動産ビジネスの展開

## 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  
 上場年月日 : 2014年9月  
 上場市場/コード : グロース/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



賃貸DX  
 プロパティマネジメント事業

売買DXインベスト事業



## 売買DXインベスト事業

### 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



## 賃貸DX賃貸仲介事業

### 株式会社アンビション・エージェンシー(ルームピア)

代表取締役社長：大石 徹  
 不動産仲介

【ブランドロゴ】



### 株式会社アンビション・バロー

代表取締役社長：田村 直人  
 不動産仲介



## 少額短期保険事業

### 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



## インキュベーション事業

### 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



## 売買DXインベスト事業

### 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



## 賃貸DX賃貸仲介事業

### 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 (学生向け)

代表取締役社長：清野 修邦  
 不動産仲介



## ZEH・ライフライン事業

### 株式会社DRAFT

代表取締役：田中 裕人  
 ZEH・ライフライン



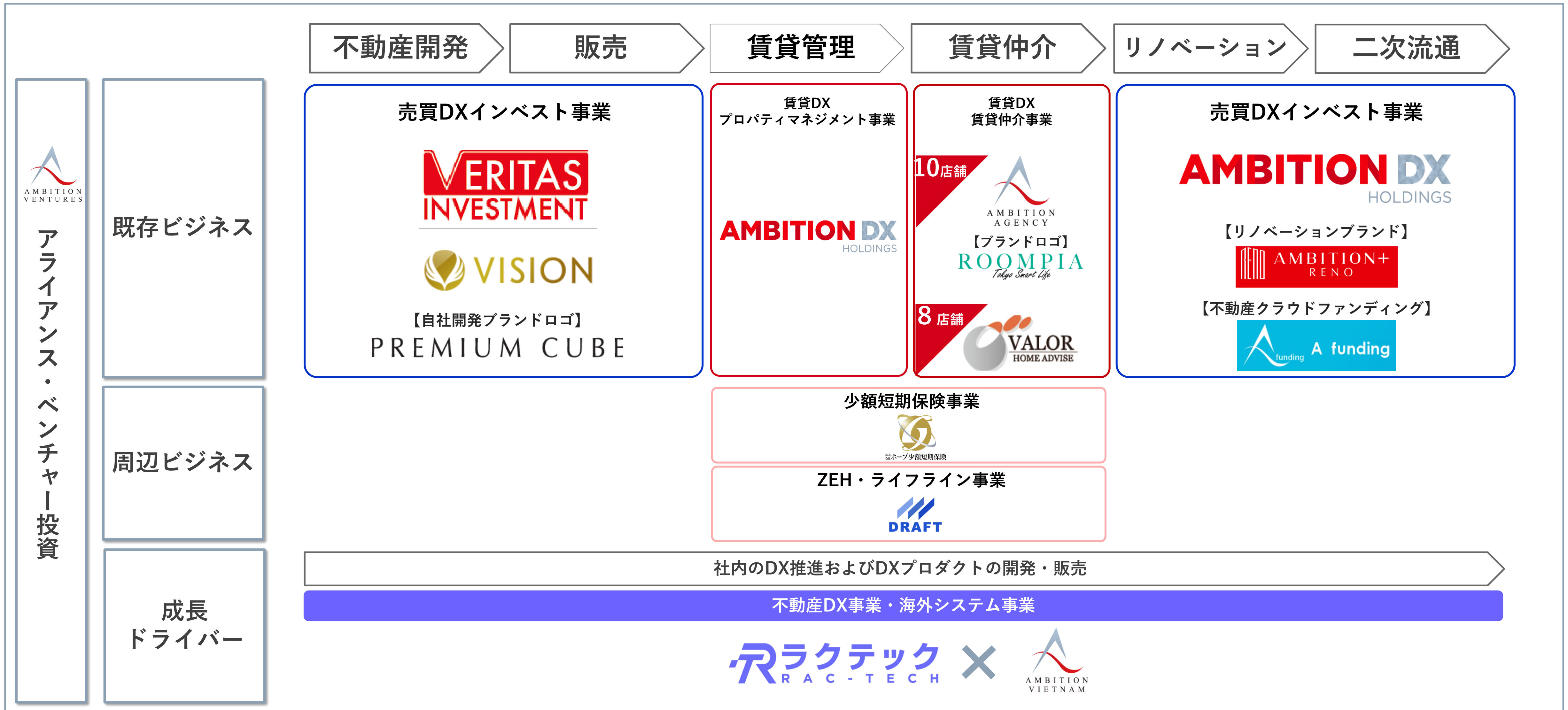
## 不動産DX・海外システム事業

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

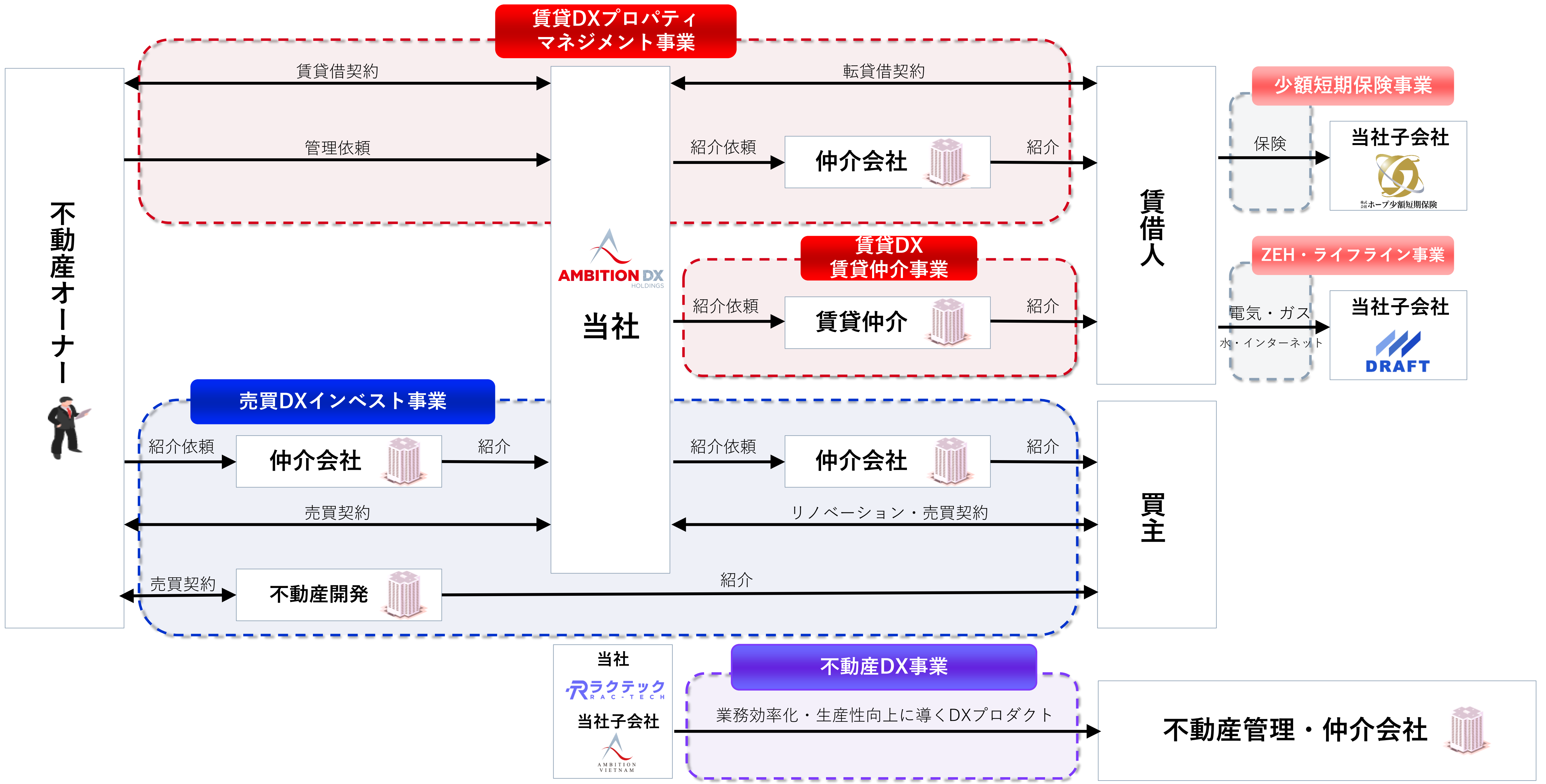
代表取締役社長：佐藤 広行  
 システムの受託開発



# 主力の賃貸管理の成長を支える事業バリューチェーン







## デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進に取り組む企業として、 DX認定取得事業者に認定

DX認定は、企業がデジタル化を進めるための戦略や組織体制、人材育成、技術力などを評価し、その取り組みを認定する制度です。

当社は、これまで積極的にデジタル化を進め、新たなビジネスモデルの開発や業務効率化に取り組んできました。

この認定を受けて、当社は更に一層のDX推進に力を入れてまいります。具体的には、ブロックチェーン、AI・生成AI、IoT、RPAなどの最新技術を活用した新サービスの開発、データ分析によるビジネス戦略の策定、社員のデジタルスキル向上などを進めております。

また、当社はDX推進により、お客様に対するサービスの質向上や、新たな価値提供を目指します。デジタル化による業務効率化や、データ分析による顧客理解の深化などを通じて、お客様にとって更に価値あるサービスを提供してまいります。

当社は、DX認定取得を一つのステップと捉え、これからもデジタル化を進め、社会に貢献してまいります。

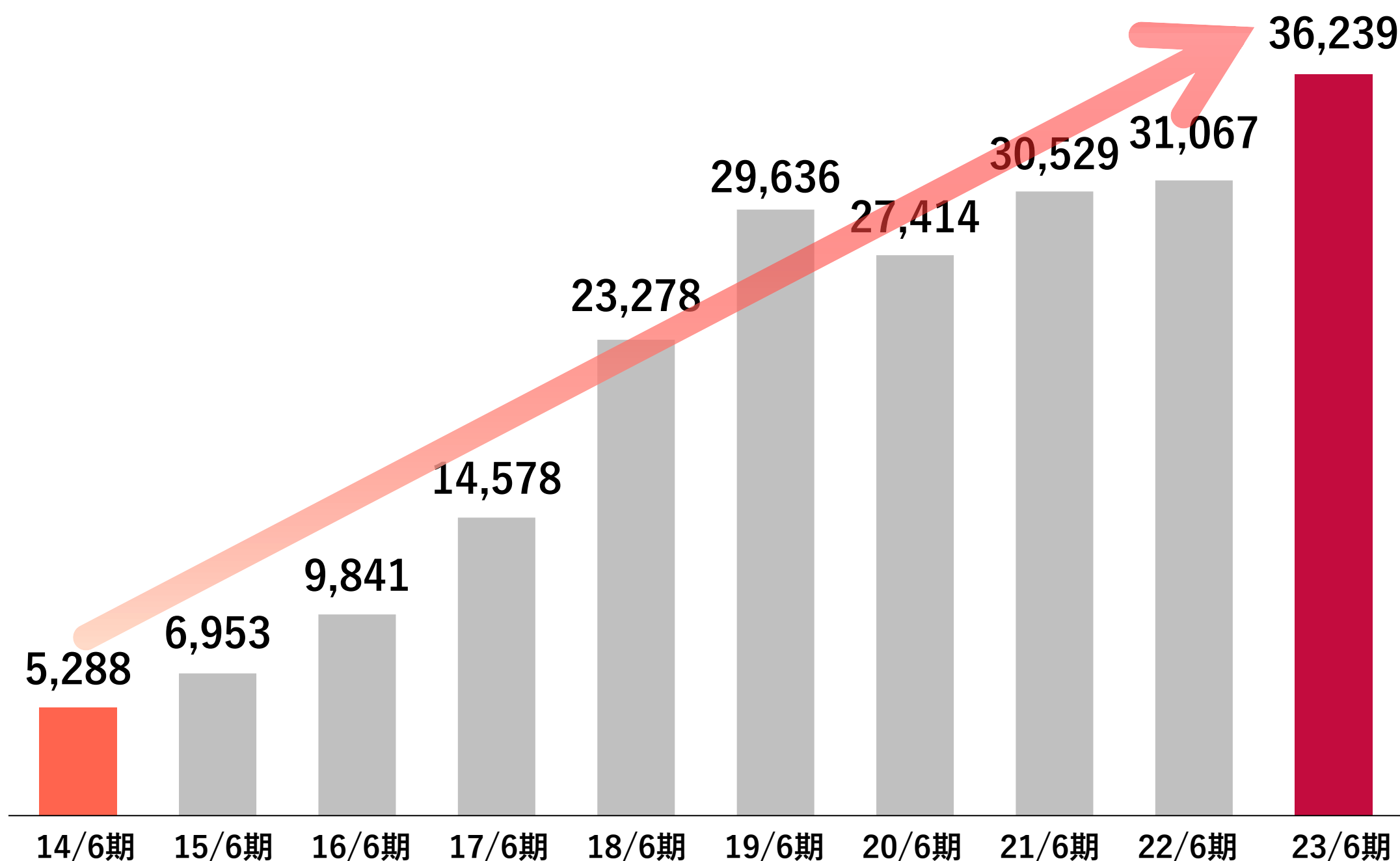


上場時から、売上は約7倍、利益は約9倍と  
持続的に成長し続けてきた

売上高

(百万円)

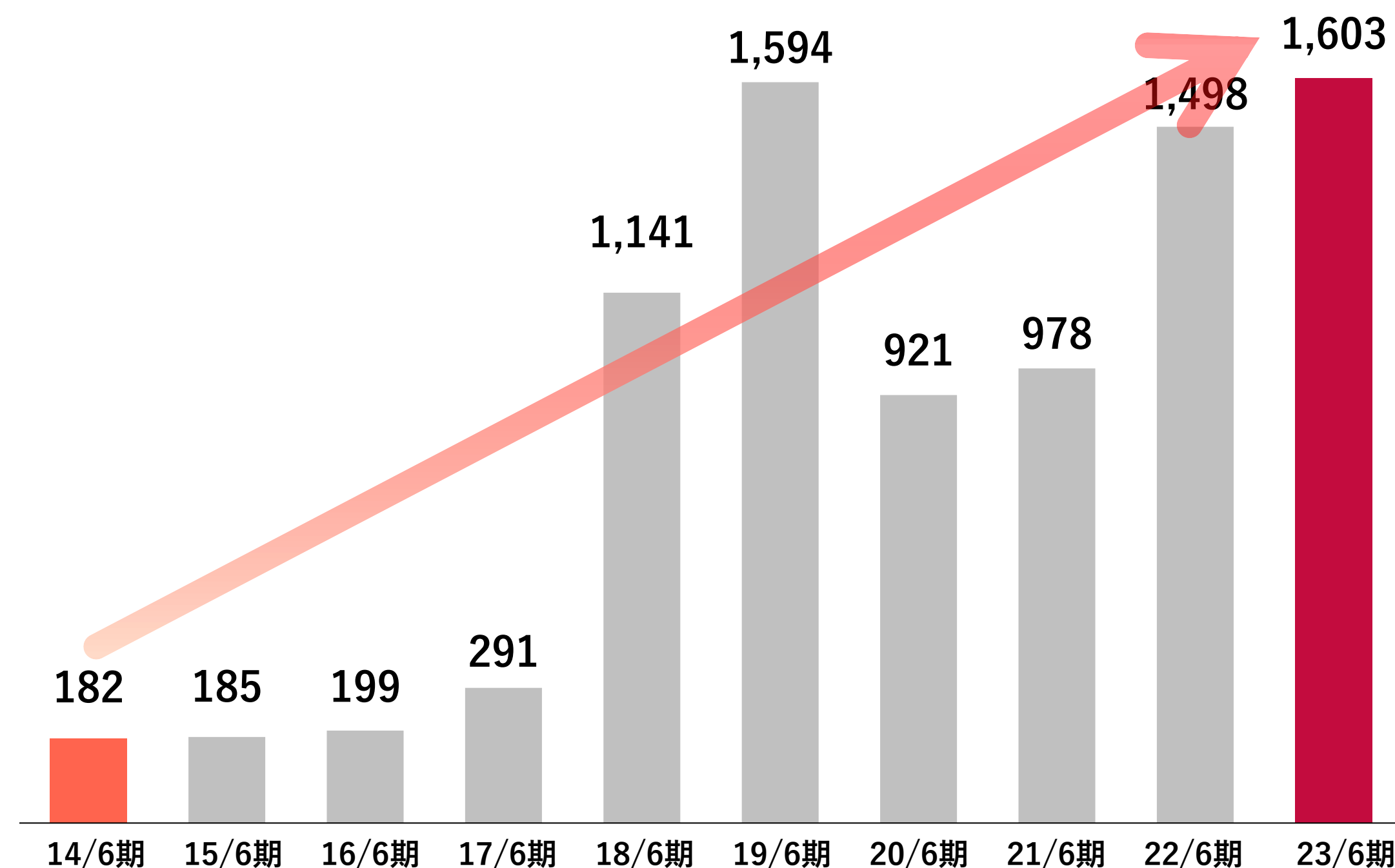
×6.9倍



営業利益

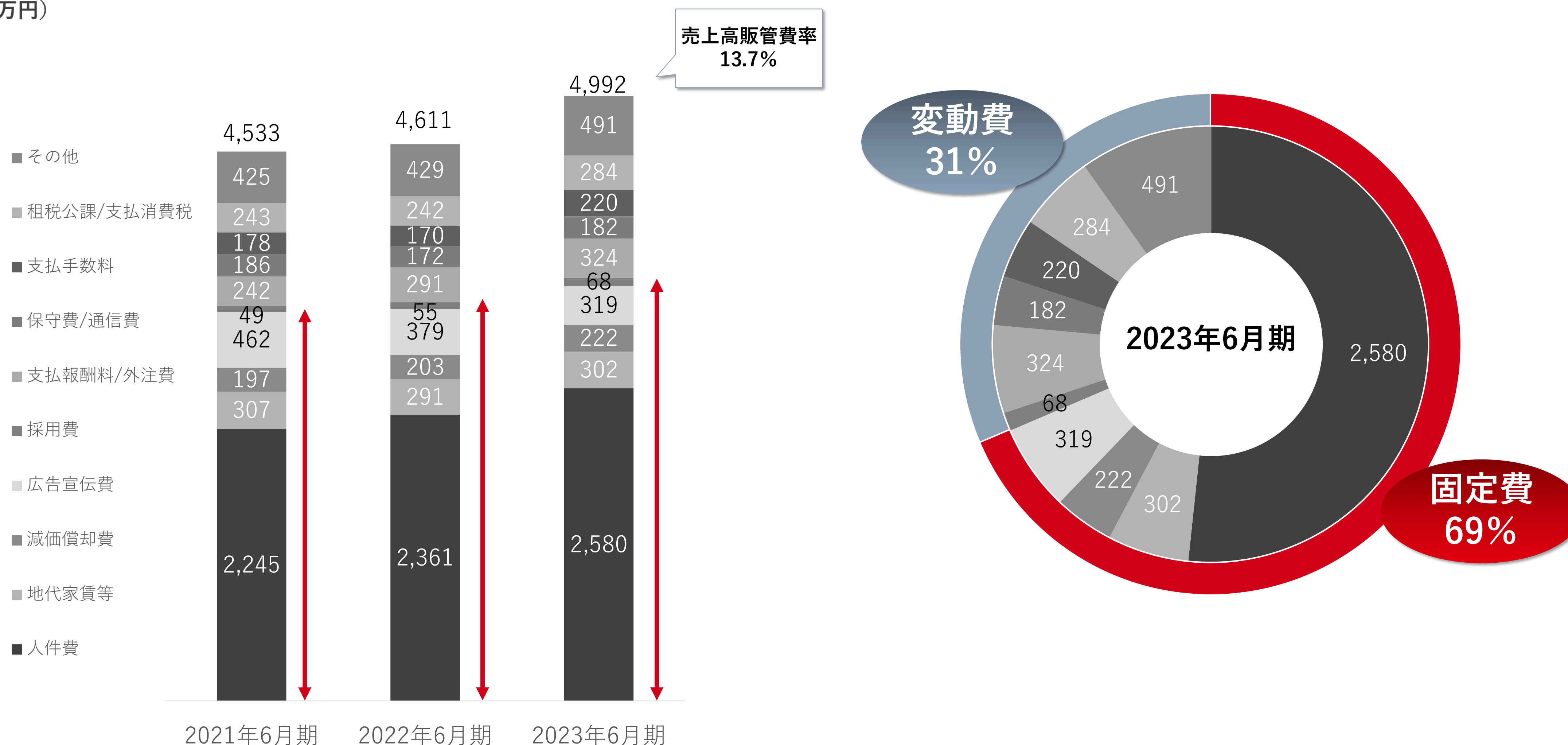
(百万円)

×8.8倍

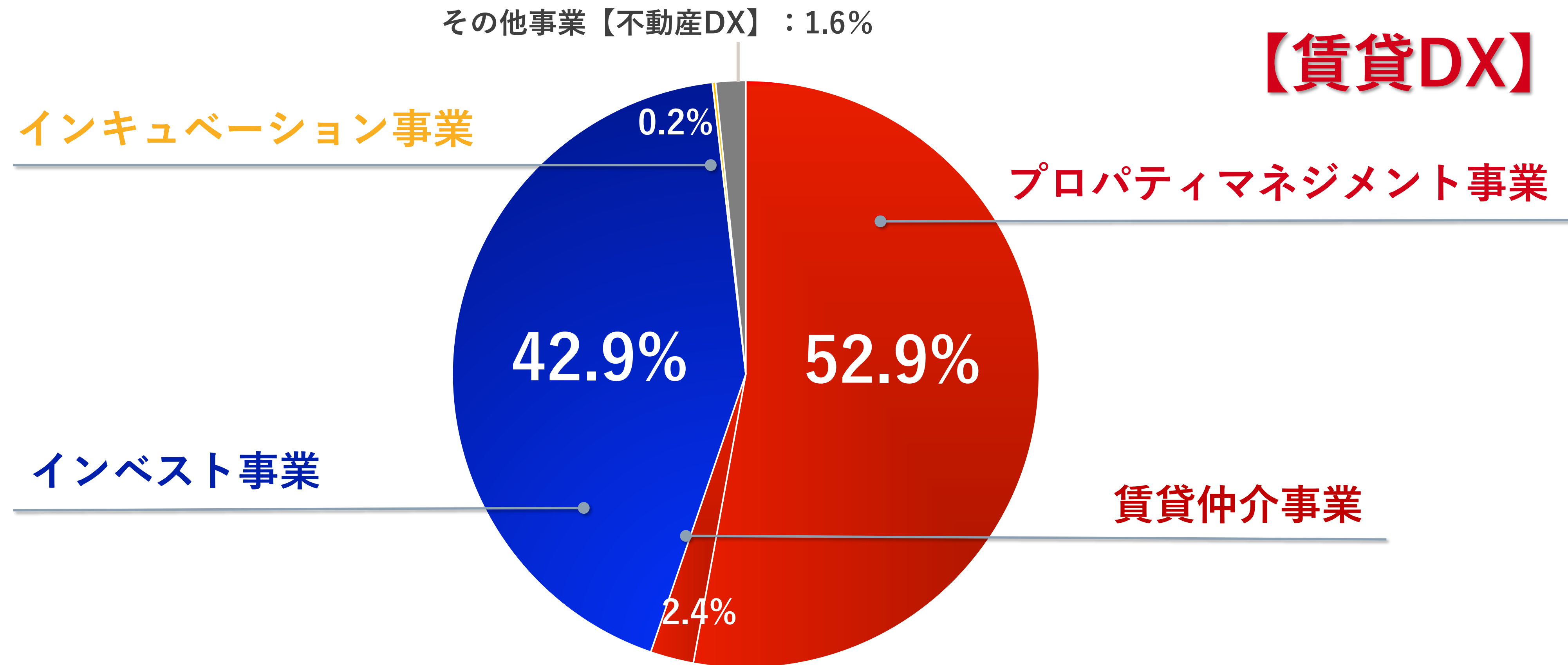


# 販管費において固定費が約7割を占め、 当社ビジネスは売上高販管費率の大きな変動はない

(単位：百万円)



## 【賃貸DX】の売上比率が約6割を占める



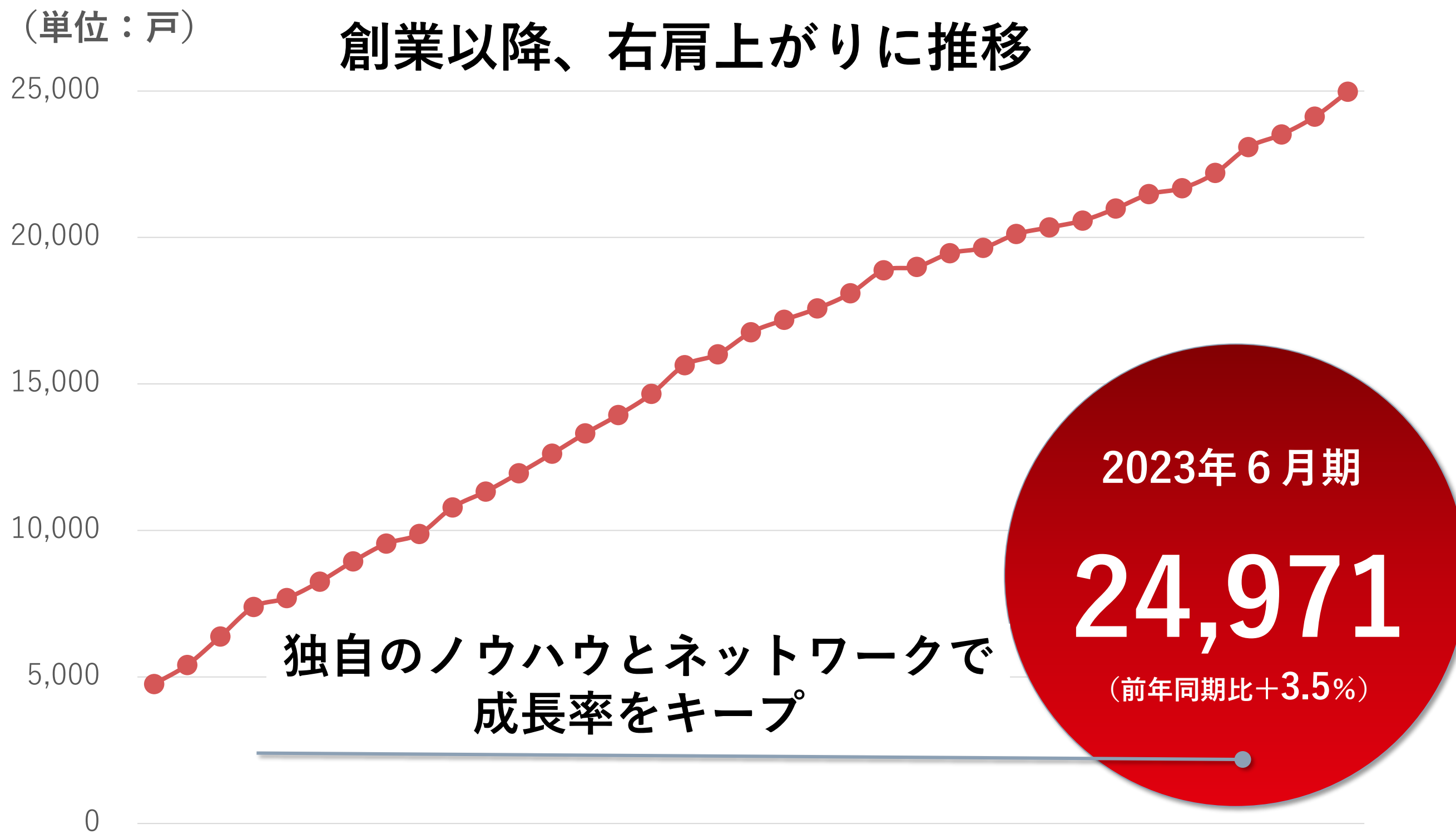
2023年6月期(通期)



- 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：単身者向け中心

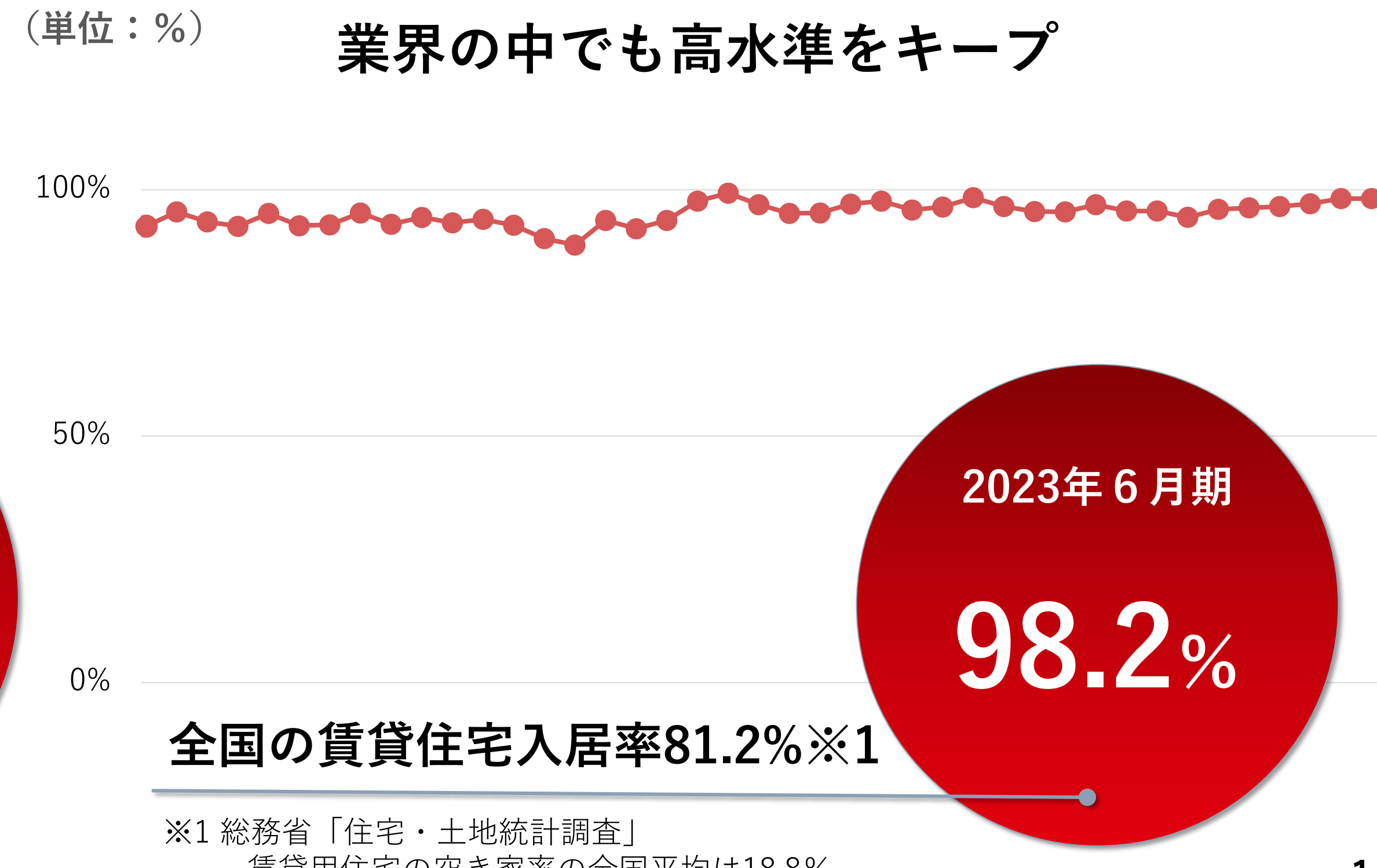
KPI：管理戸数

創業以降、右肩上がりに推移

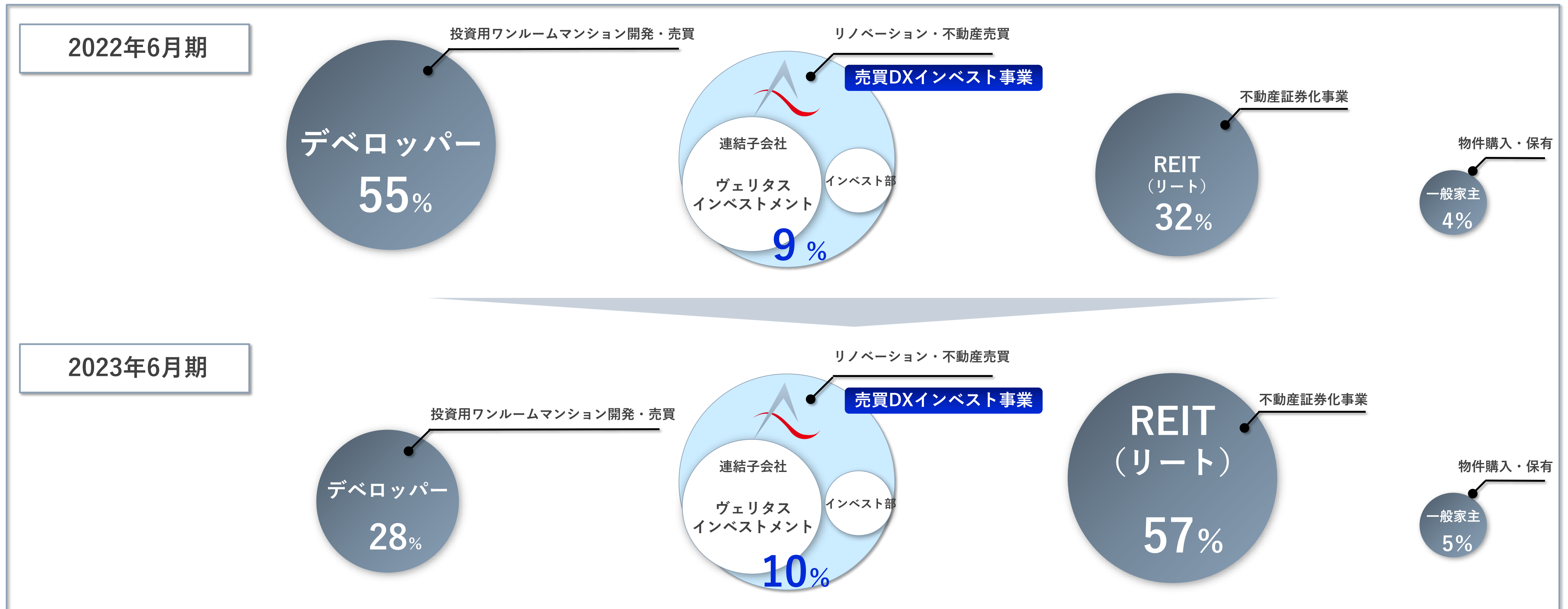


入居率

業界の中でも高水準をキープ

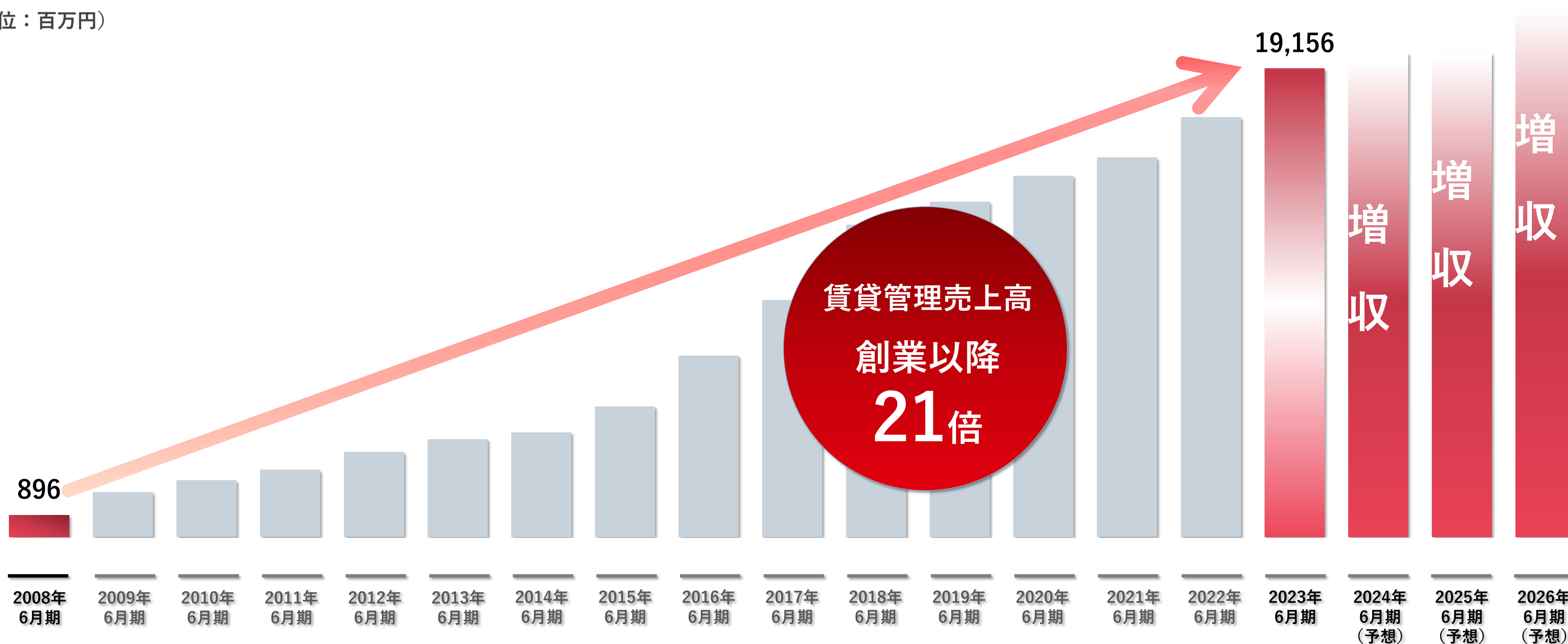


リーシング力の強みによる外部からの受託と  
自社の【**売買DX**】インベスト事業からの供給によって安定的に管理物件を獲得



主力の【賃貸DX】プロパティマネジメント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21倍の大幅な成長

(単位：百万円)







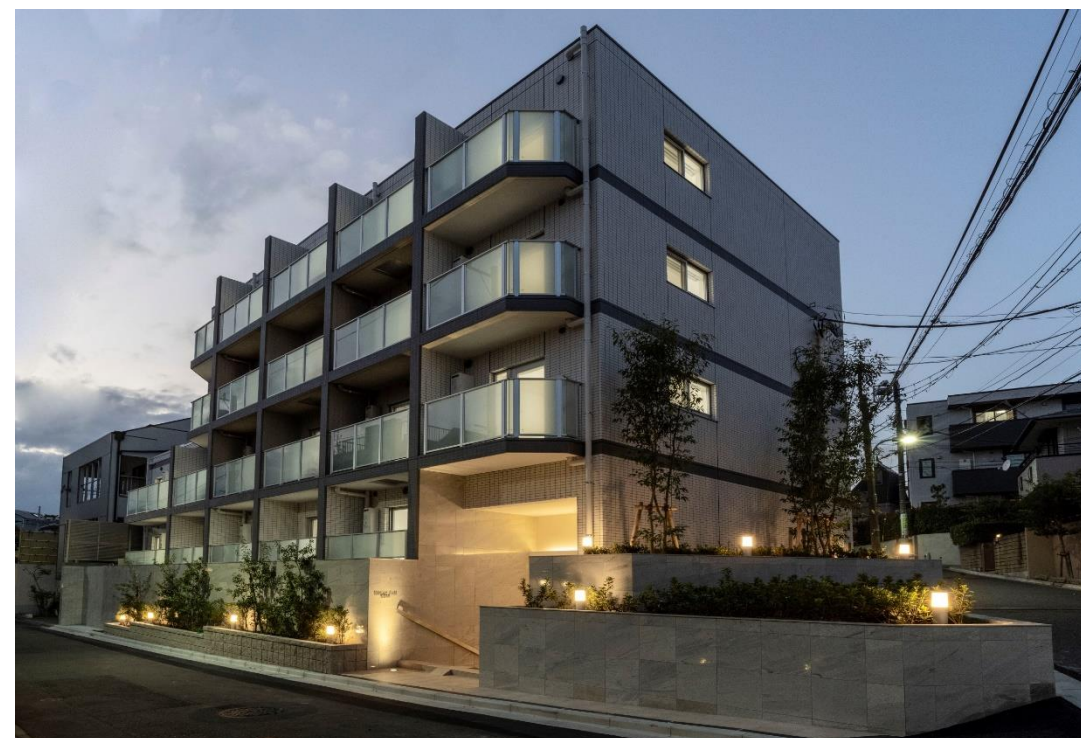
ヴェリタス・インベストメント（連結子会社）

## 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



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



インベストメント部

多様なルートからの仕入



バリューアップ

B  
E  
F  
O  
R  
E



A  
F  
T  
E  
R



# 2022年6月期に新設したインキュベーション事業は 29社のベンチャー企業に投資しており、5社が上場

※政策保有株式を除く

## DX関連 投資先の例

### 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



【2023年7月NASDAQ上場】  
アーリーワークス  
【資本業務提携】

### HR



HRクラウド  
【資本業務提携】

### デジタルマーケティング



バリュークリエーション  
【資本業務提携】

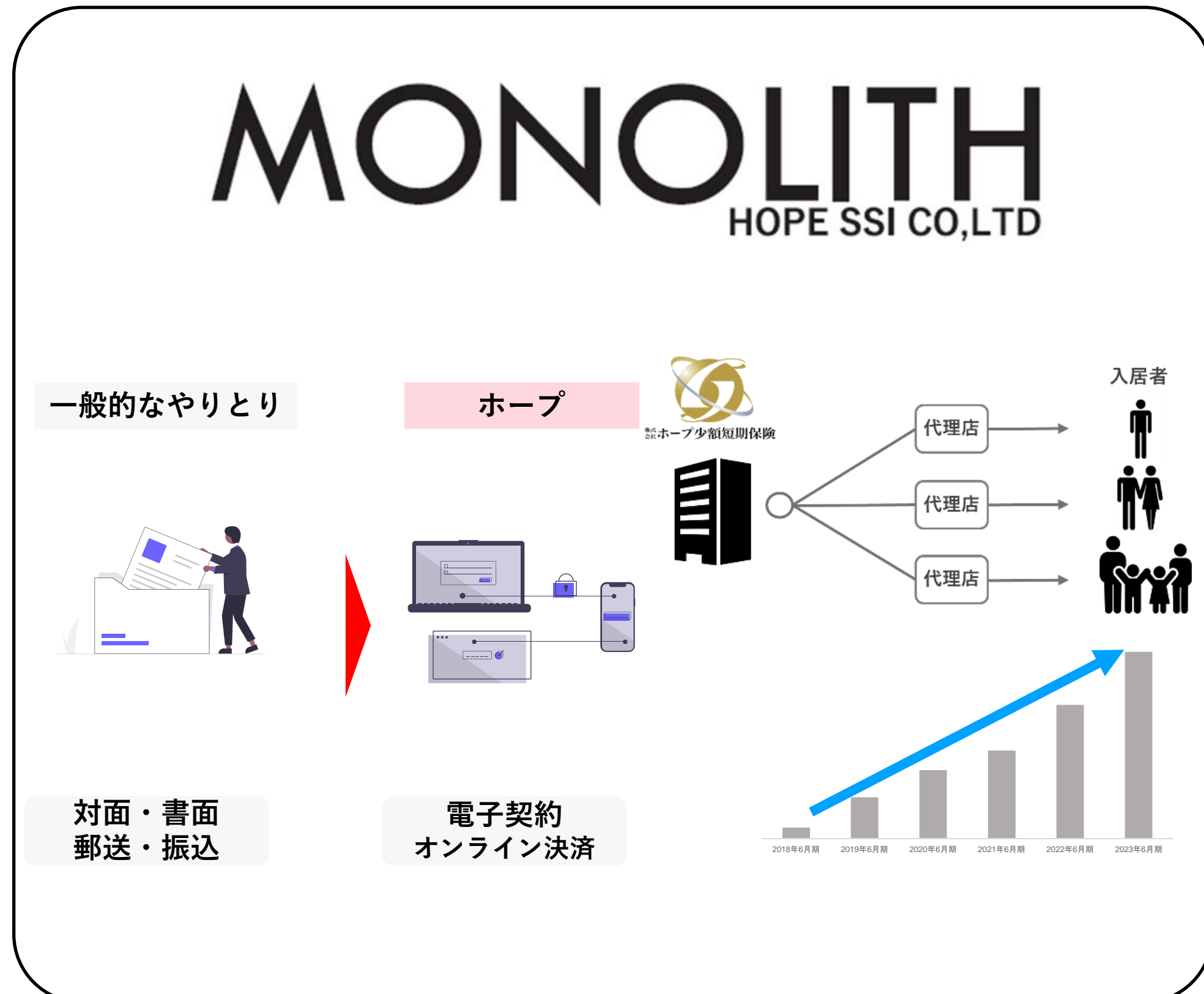


AMBITION  
VENTURES

出資先企業の一例

# 周辺ビジネスを展開し、安定した収益源を確保 M&Aにより経営リソースを最大化

## 少額短期保険事業の伸張



## 当社とシナジーの高いライフライン事業 成長性の高いZEH事業を行うDRAFT社をM&A

### 【事業の相乗効果】

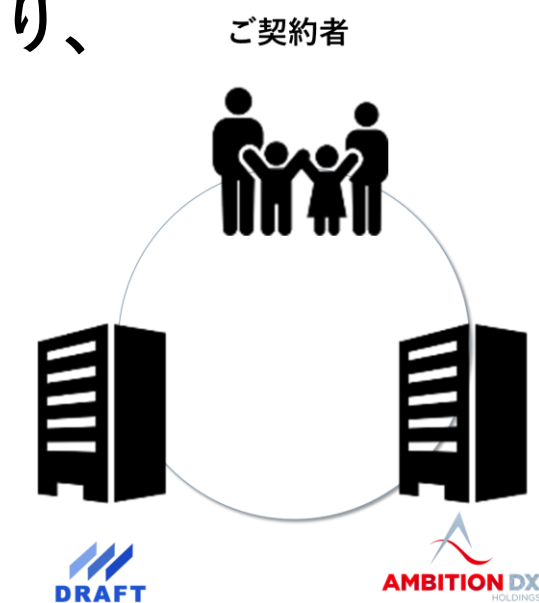
顧客基盤を統合することで、より広範な顧客層に対応し、  
ビジネスの安定性と成長性を向上

また、既存事業とZEH事業は、エネルギー効率の高い住宅を提供  
両社の事業が相互に補完し合い、シナジー効果を創出

### 【市場の成長性】

ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）事業は、  
環境問題への意識の高まりや政策の推進により、  
今後ますます成長が見込まれる市場

この成長性の高い市場に参入  
当社の事業拡大と収益向上に寄与





## Section 2 市場環境

## 不動産を取り巻く事業環境は大きく変化

コロナ禍をきっかけとした  
ワークスタイルの変化

不動産契約などへの  
デジタル化の推進

建設コストの高騰

慢性的な人材不足

クラウドファンディングに  
よる少額投資家の増加

相続不動産・空き家の激増

シェアリングエコノミー  
など価値観の変化

不動産リート市場の拡大

低迷する日本経済

**事業環境の激変により、業界の大再編が見込まれる。  
強みとターゲットを明確にしつつ、DXに取り組むことで再編の『勝ち組』となる。**

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

- 開発から管理、仲介、関連事業まで一気通貫した事業を展開
- 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推進力が強み

## 自社の強み

## 周囲環境の強み

不動産関連  
ビッグデータ

 DX認定

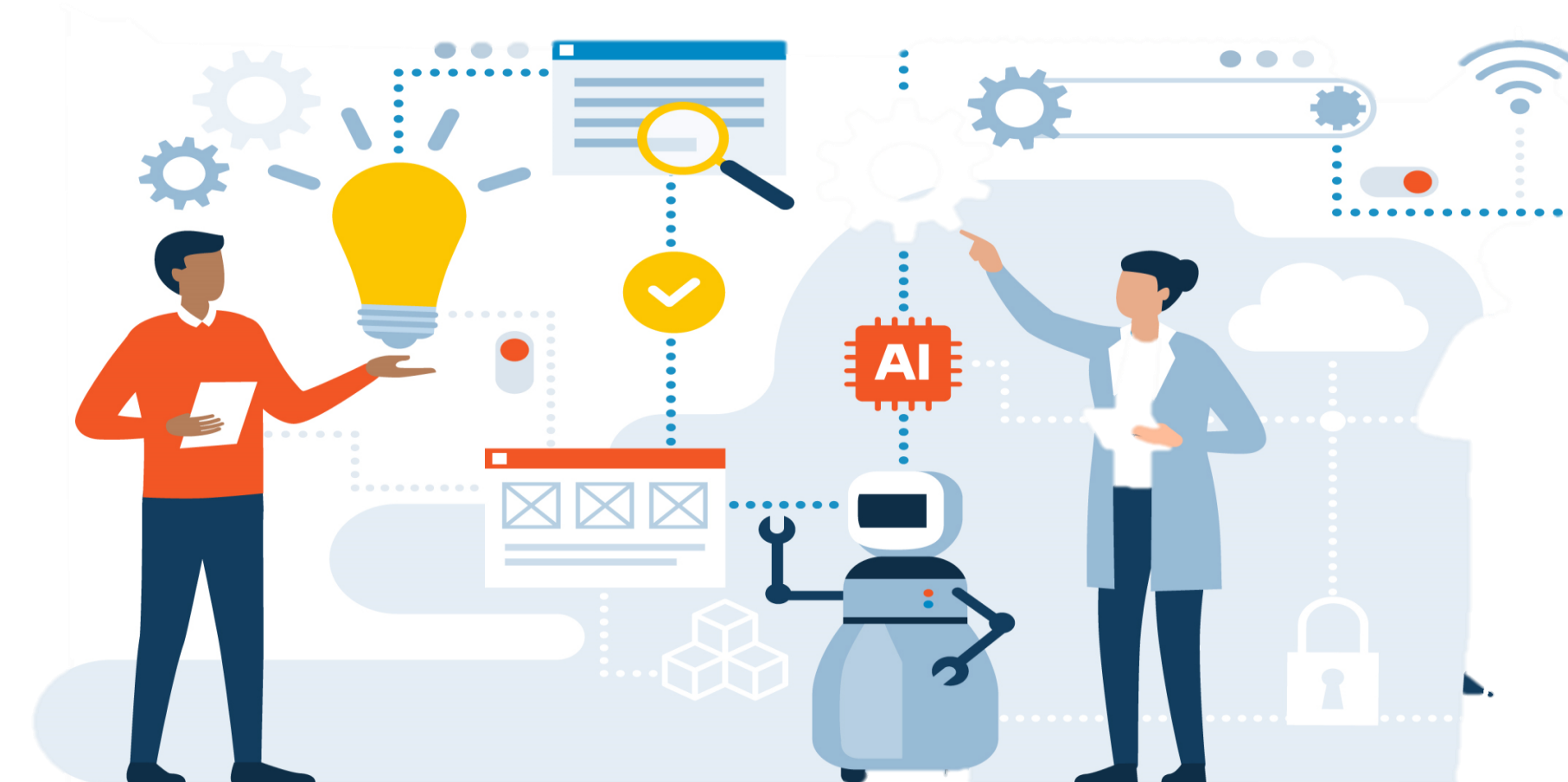
経済産業省が定める  
DX認定取得事業者

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

不動産実務  
ノウハウ

機動的な  
開発体制



## 全ての不動産業務とDX推進を一気通貫で網羅

(不動産業)		アンビションDX ホールディングス	デベロッパー 会社	不動産販売 会社	買取再販 会社	賃貸管理 会社	不動産仲介 会社
デベロップメント業	土地の仕入	○ 子会社：ヴェリタス・インベストメント	○	×	×	×	×
	建築	○ 子会社：ヴェリタス・インベストメント	○	×	×	×	×
	販売	○ 子会社：ヴェリタス・インベストメント	○	○	×	×	×
買取再販業	仕入・販売	○ アンビションDXホールディングス	×	×	○	×	×
オーナー業	賃貸管理	○ アンビションDXホールディングス	×	×	×	○	×
仲介業	客付	○ 子会社：バロー 子会社：アンビション・エージェンシー	×	×	×	×	○

一  
気  
通  
貫  
・  
D  
X  
推  
進



## 当社、不動産DX企業と従来型不動産企業との比較

### 従来型の不動産会社

### アンビションDXホールディングス

顧客対応

物理的な店舗や人間の対面サービスに依存

デジタル技術を活用して業務を効率化し、顧客体験を向上させることに重点

デジタル化の進行度

外部コンサルや外部サービスに頼り情報収集や業務処理のスピード、競争力低下

自社でデジタル化データの収集や分析、顧客コミュニケーションをリアルタイム、インタラクティブに行う

データ活用

人間の経験や直感に依存

AIやビッグデータを活用して市場分析、精度の高い価格設定や物件提案が可能

コスト

物理的な店舗、人件費がメイン人材需給ギャップによる人材確保が困難

開発・デジタルマーケティングに投資人的資本最大化

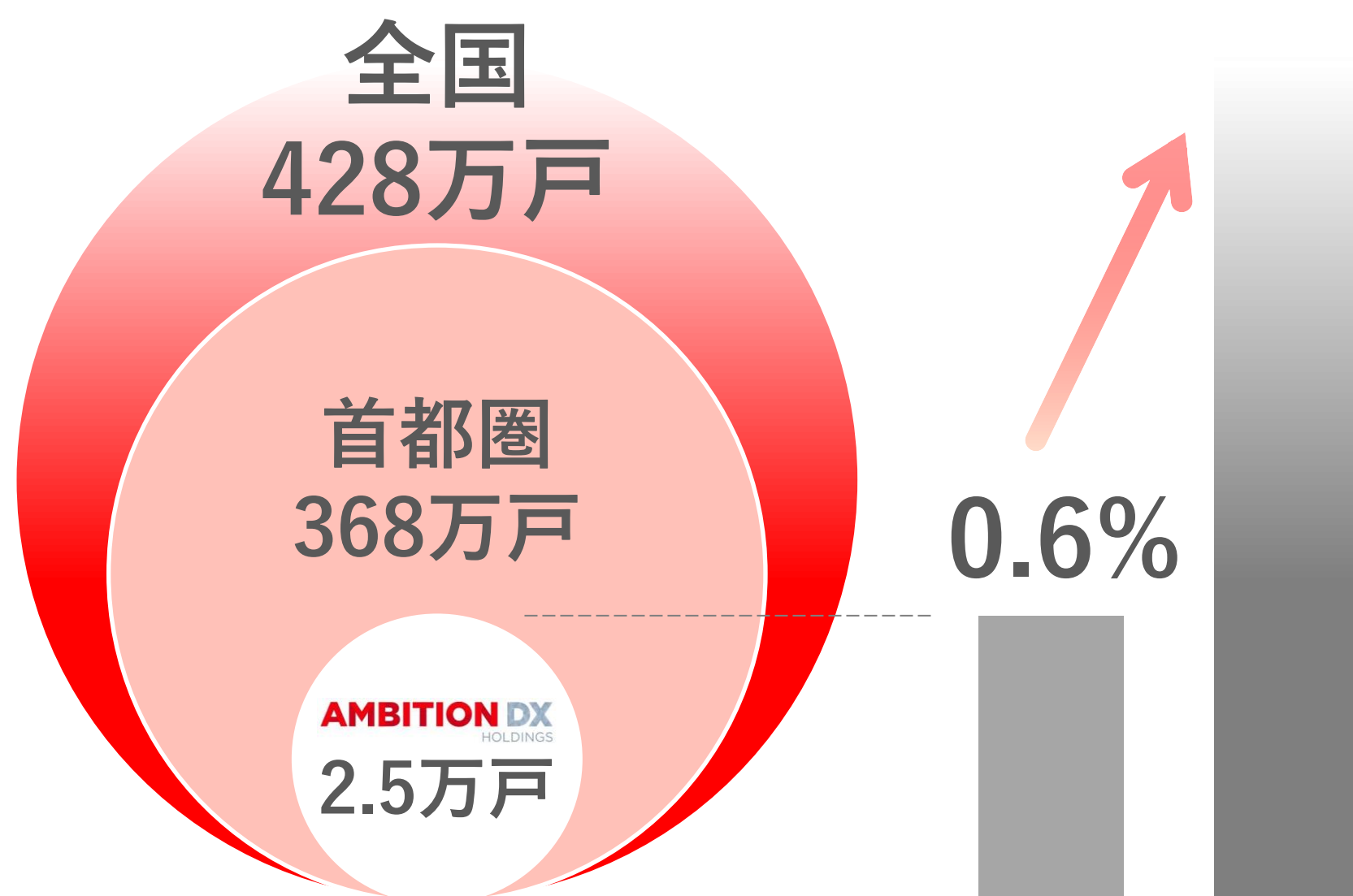
拡張性

物理的な店舗や人的リソースが必要データの収集や分析、対応に時間とコストがかかる

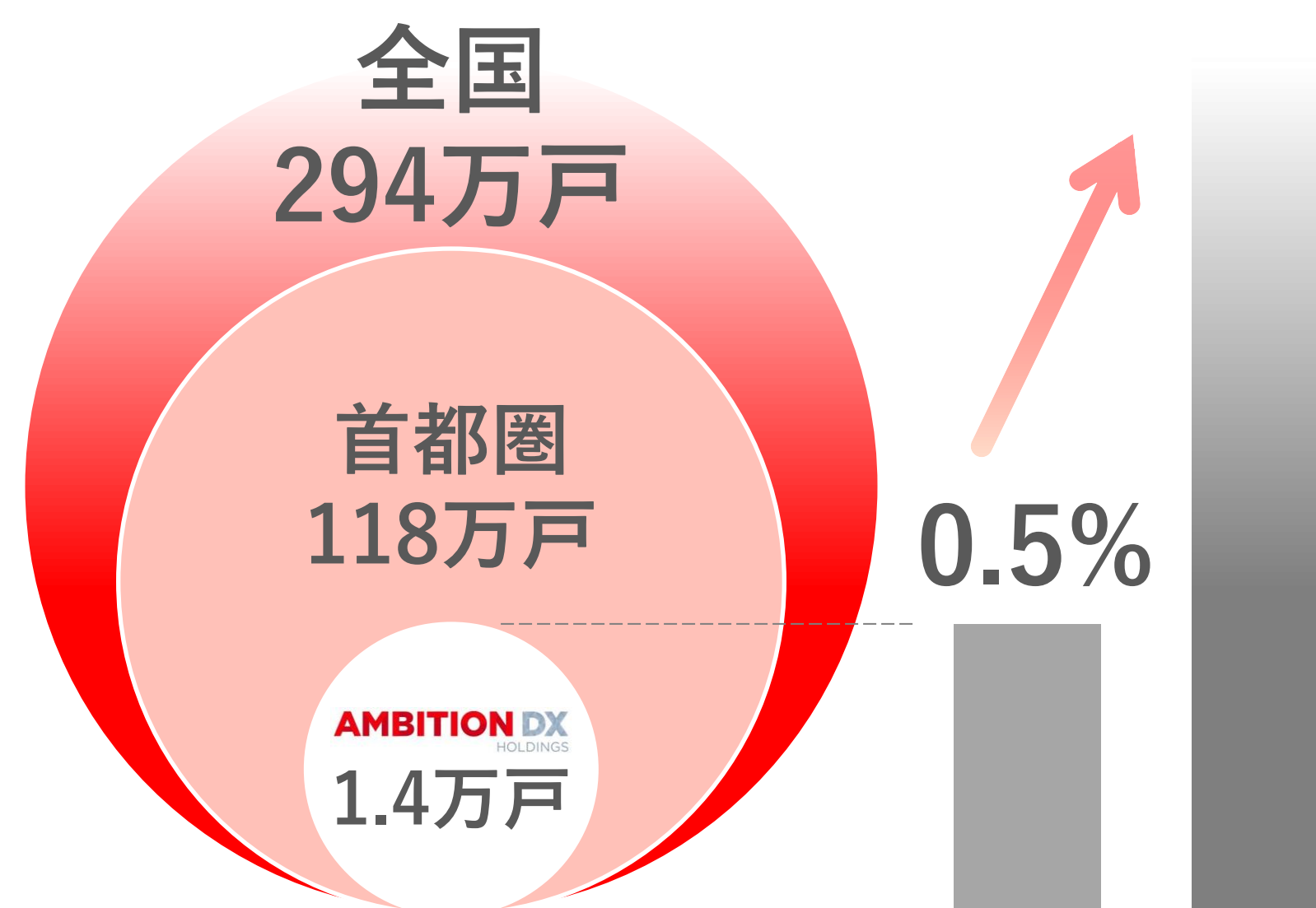
デジタル技術の活用により、市場の変化に素早く対応。ビジネスの拡大を迅速に進めることが可能

# 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 今後も新規物件の獲得に注力

## 委託管理※1



## サブリース※2



## 市場のポイント

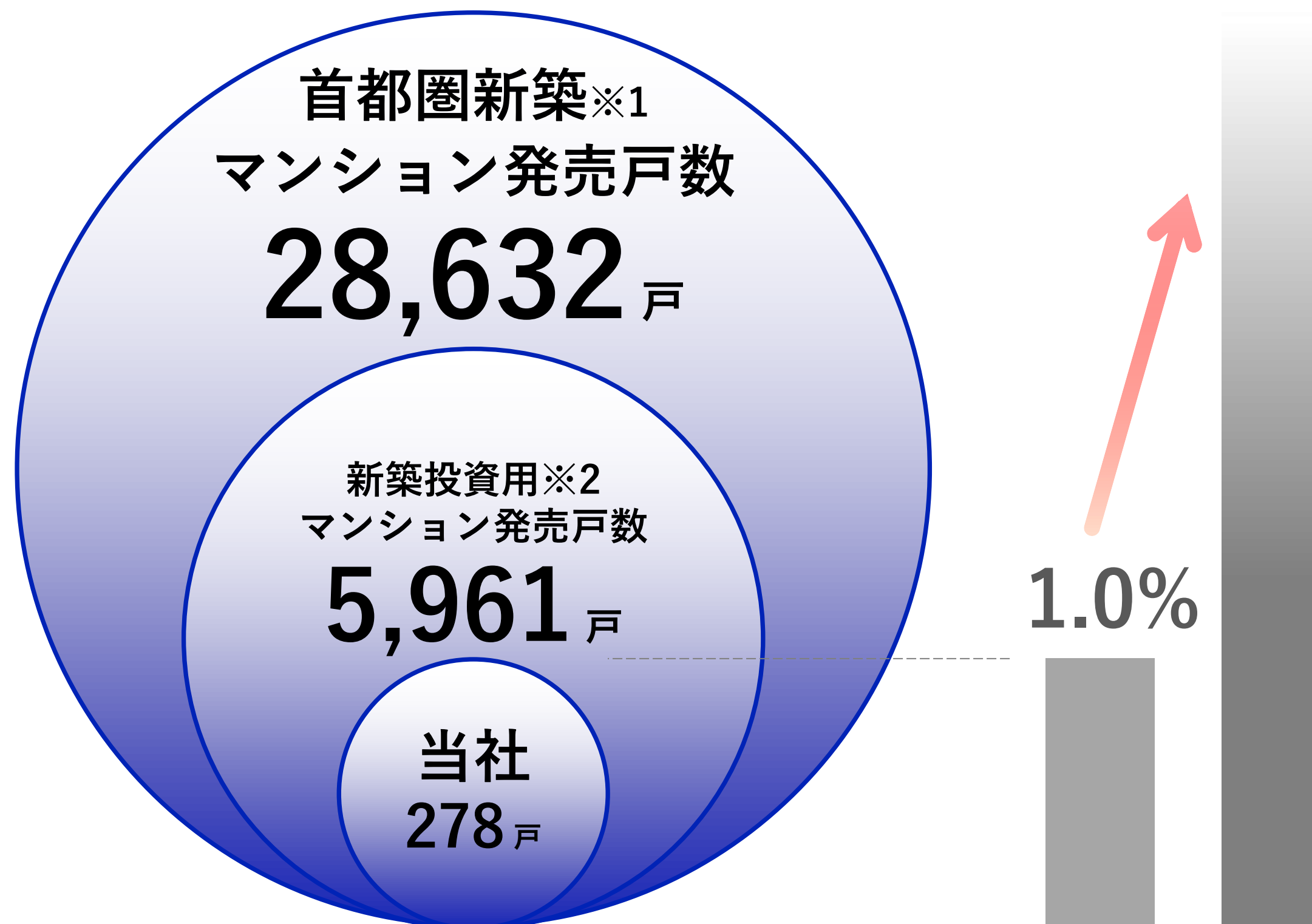
- 当社の主力ターゲット市場は首都圏中心とする委託管理とサブリース物件
- 当市場は継続的な人口推移の都心集中により更なる成長が見込まれる
- 今後も新規物件の獲得に注力

※1 国土交通省・今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言(案)【関係資料】

※2 国土交通省・今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言(案)・東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の登録事業者割合で算出

## 投資用マンション販売事業も首都圏中心に展開 賃貸DXプロパティマネジメント事業と連携

### 獲得可能領域



### 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

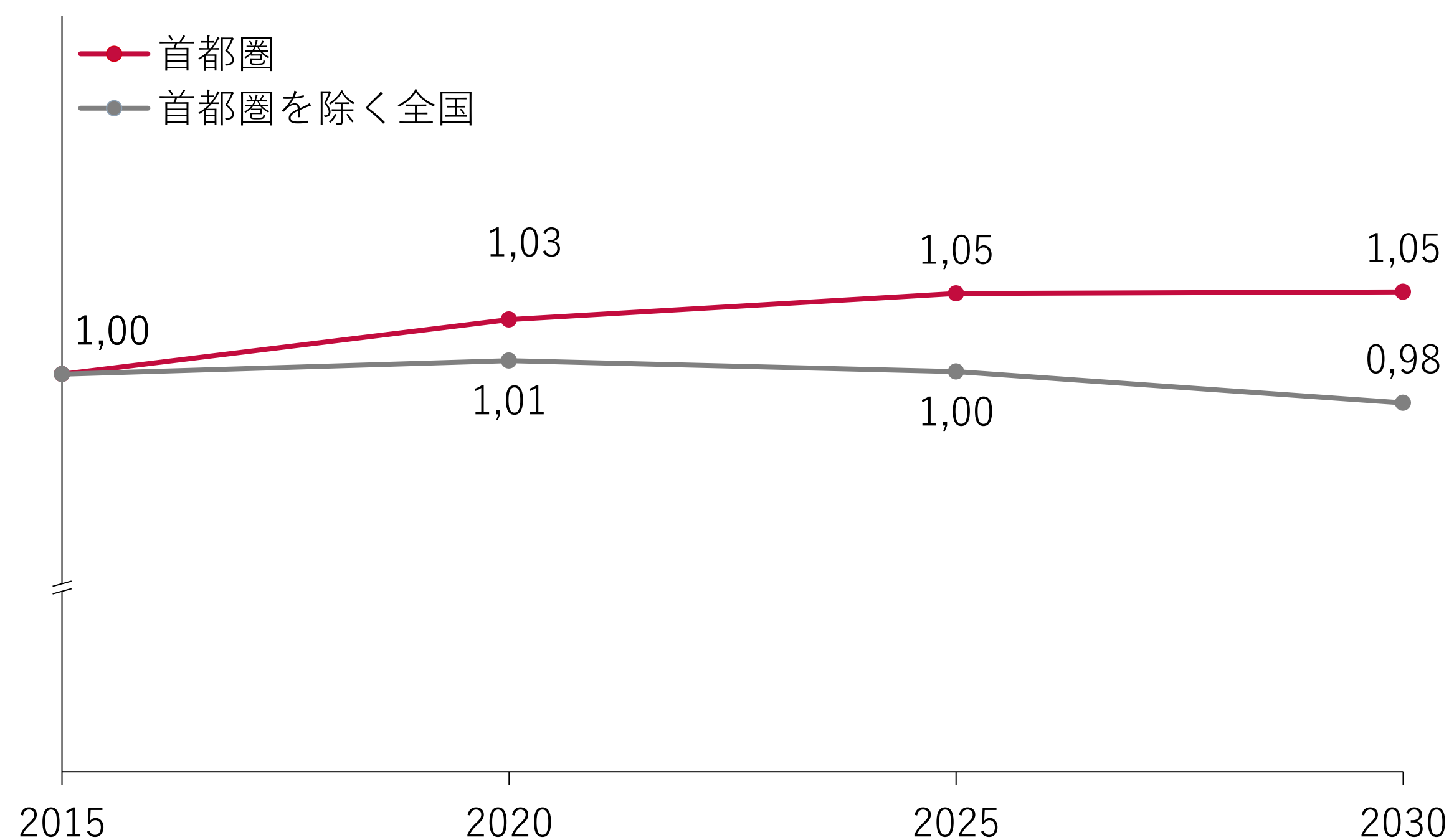
※1 株式会社不動産経済研究所・首都圏マンション市場動向2022年度（2021年4月～2022年3月）

※2 株式会社不動産経済研究所・2022年上期及び2021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

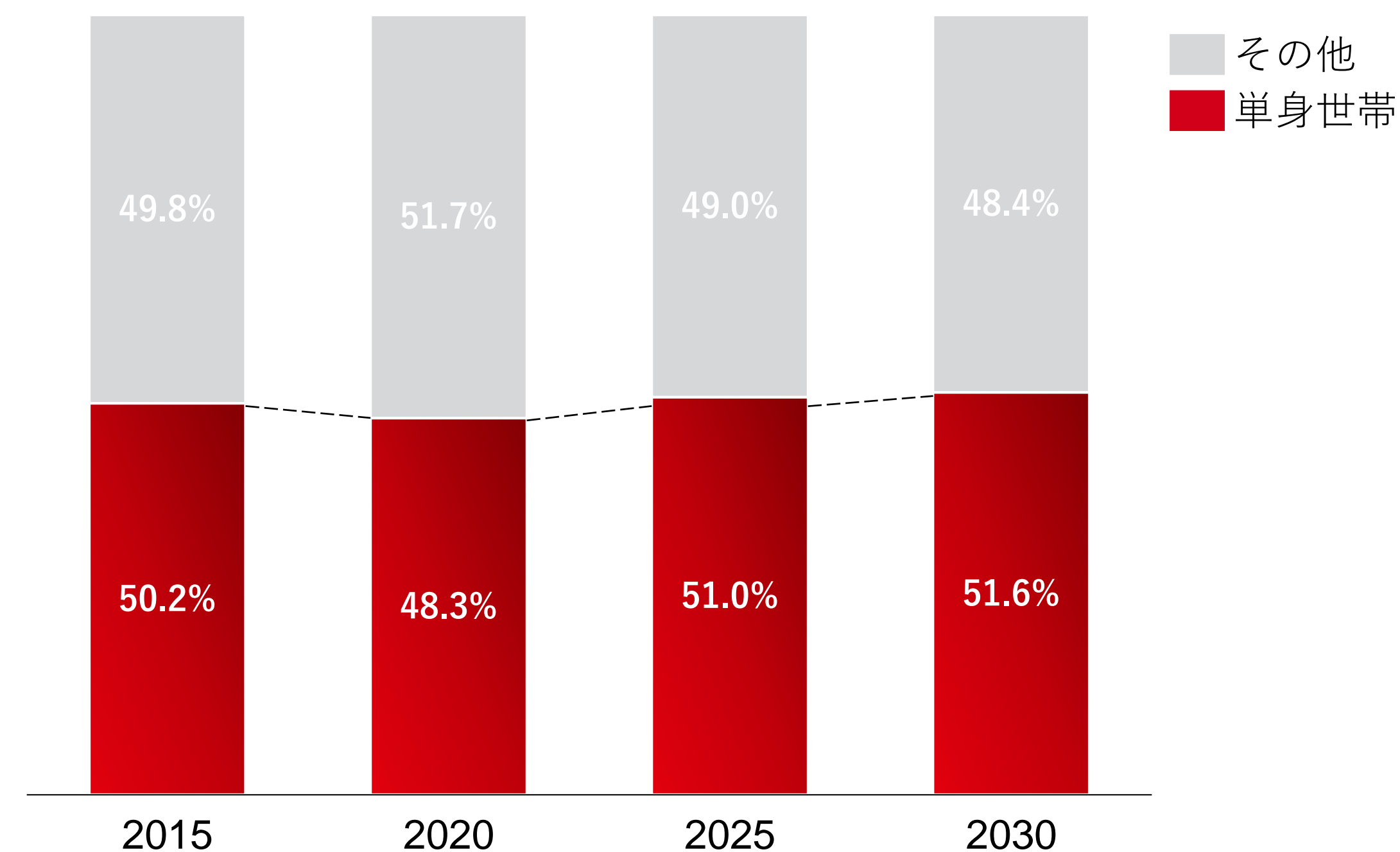
### 主力エリアの首都圏（東京・埼玉・神奈川・千葉）の世帯数は増加見込み

（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）

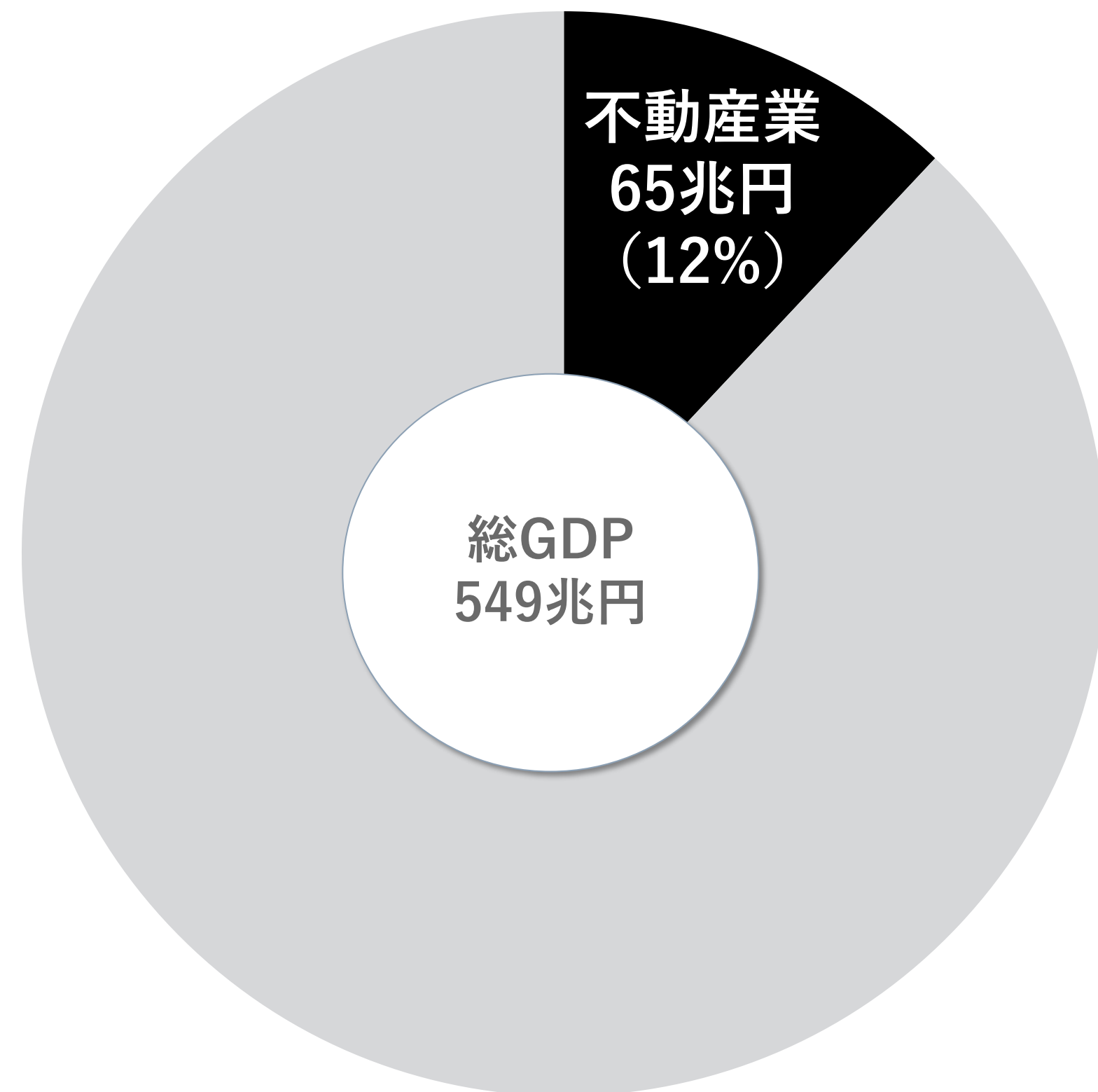


※1 国立社会保障・人口問題研究所・日本の地域別将来推計人口（2018年推計）

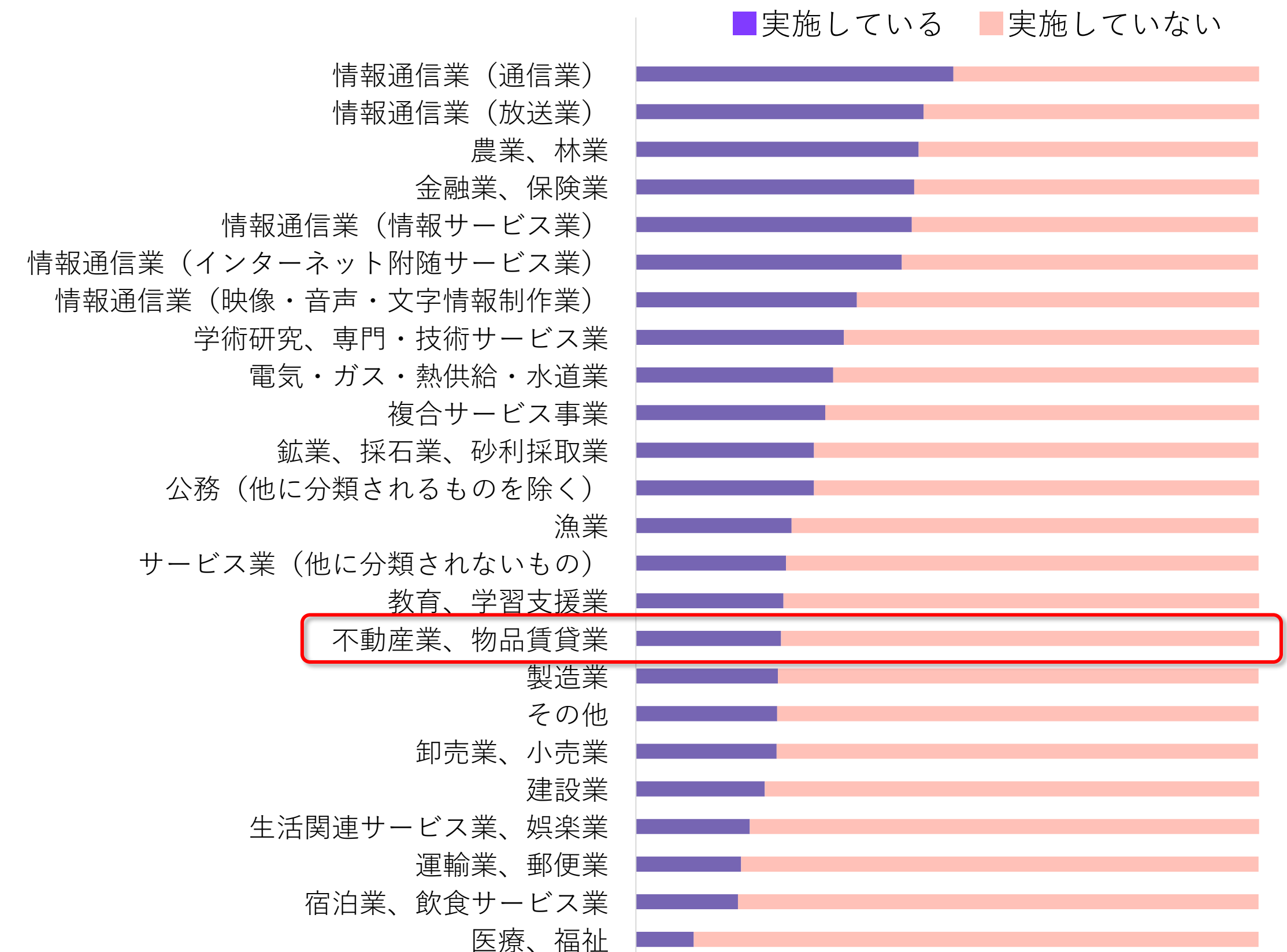
※2 東京都「未来の東京」戦略 附属資料 東京の将来人口（2023年01月）

# 不動産は我が国のGDPの12%（全産業中3位）を占める一大産業 DXは進んでおらず、DXによる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



## デジタル・トランスフォーメーション 取組状況※2



※1 内閣府「国民経済計算」（2021年度）

※2 総務省令和3年版我が国におけるデジタル化の取組状況

## 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



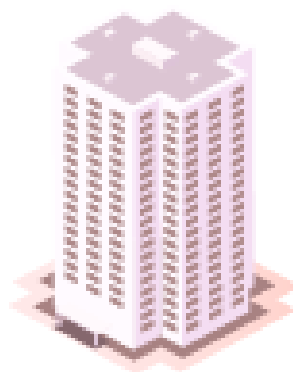
#### 不動産オーナー

収支・物件管理の事務や手続きが煩雑



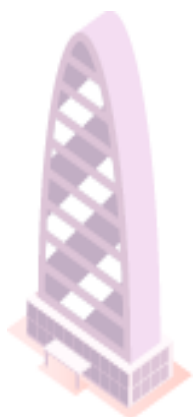
#### 入居者

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

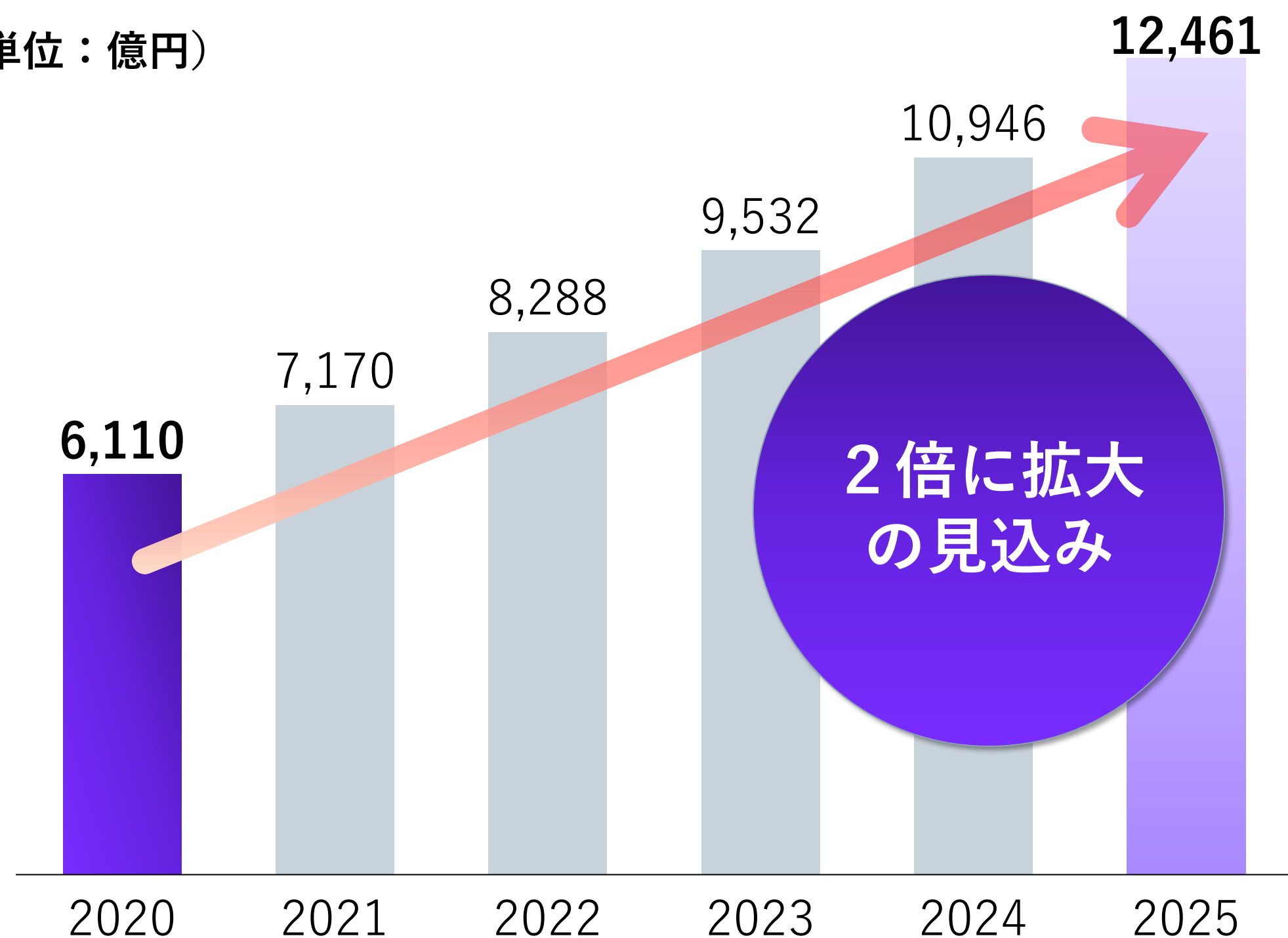
DX認定・  
銘柄制度

## 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開発強化によって攻略する

### 不動産テック潜在的市場規模

2025年には1.2兆円を超えてくる見込み

(単位：億円)



### 当社のDXプロダクト

外部展開

社内運用

【AI×RPAツールのラクテックシリーズ】

**ラクテック** 自動入力  
RAC-TECH

【お部屋探しマッチングアプリ】



【賃貸管理における次世代管理クラウド】

**AMBITION Cloud**

【IT重説+電子契約のパッケージツール】

**AMBITION Sign**

【入居者アプリ】

**AMBITION Me**



## Section 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

## 【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】



- ・ //AMBITION Sign 電子契約などペーパーレス化による業務効率化で高度な賃貸管理
- ・ 従業員1人あたりの管理戸数UP //AMBITION Cloud
- ・ 高入居率を安定継続
- ・ ロイヤリティプログラムによる、LTV（顧客生涯価値）の最大化 //AMBITION Me



- ・ リモート接客・VR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



- ・ 顧客基盤をデジタル統合
- ・ ワークフローに沿ったデータ連携
- ・ 電子契約などペーパーレス化

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

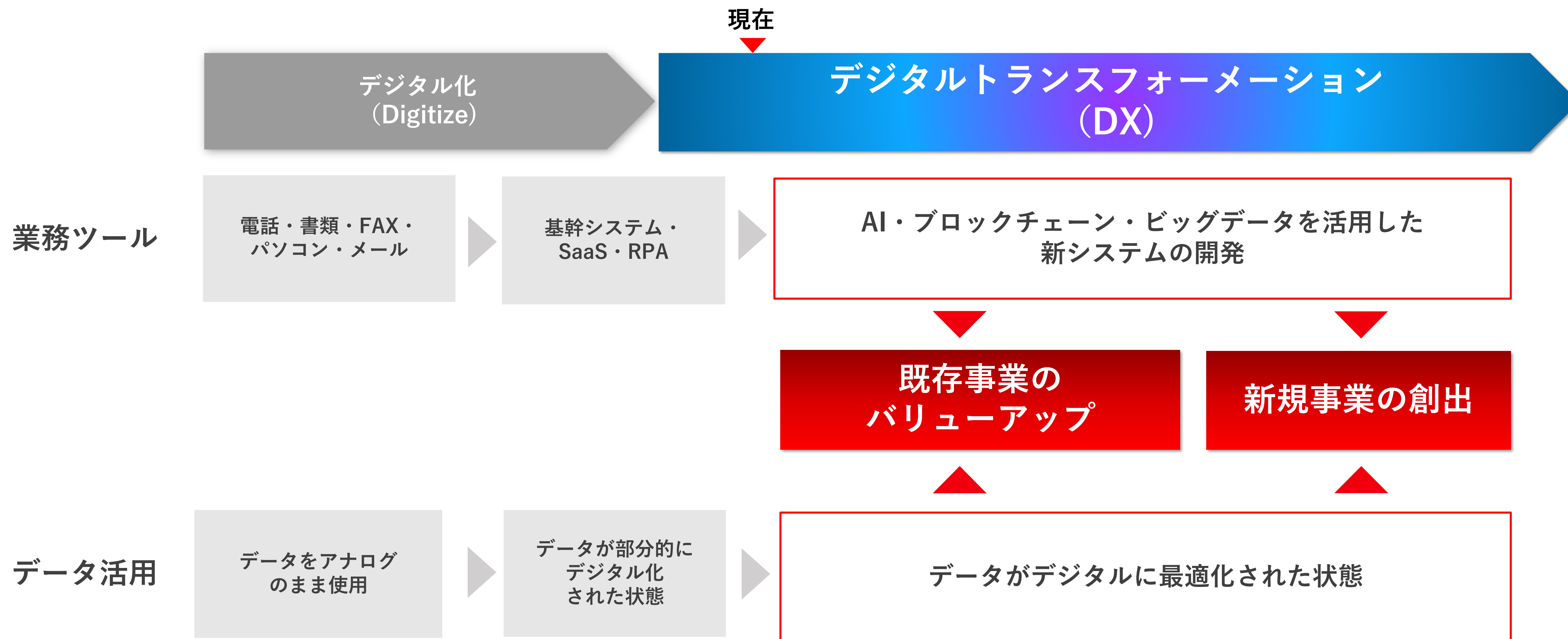
## ② M&A推進など、非連続な業容拡大への取組み

— 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

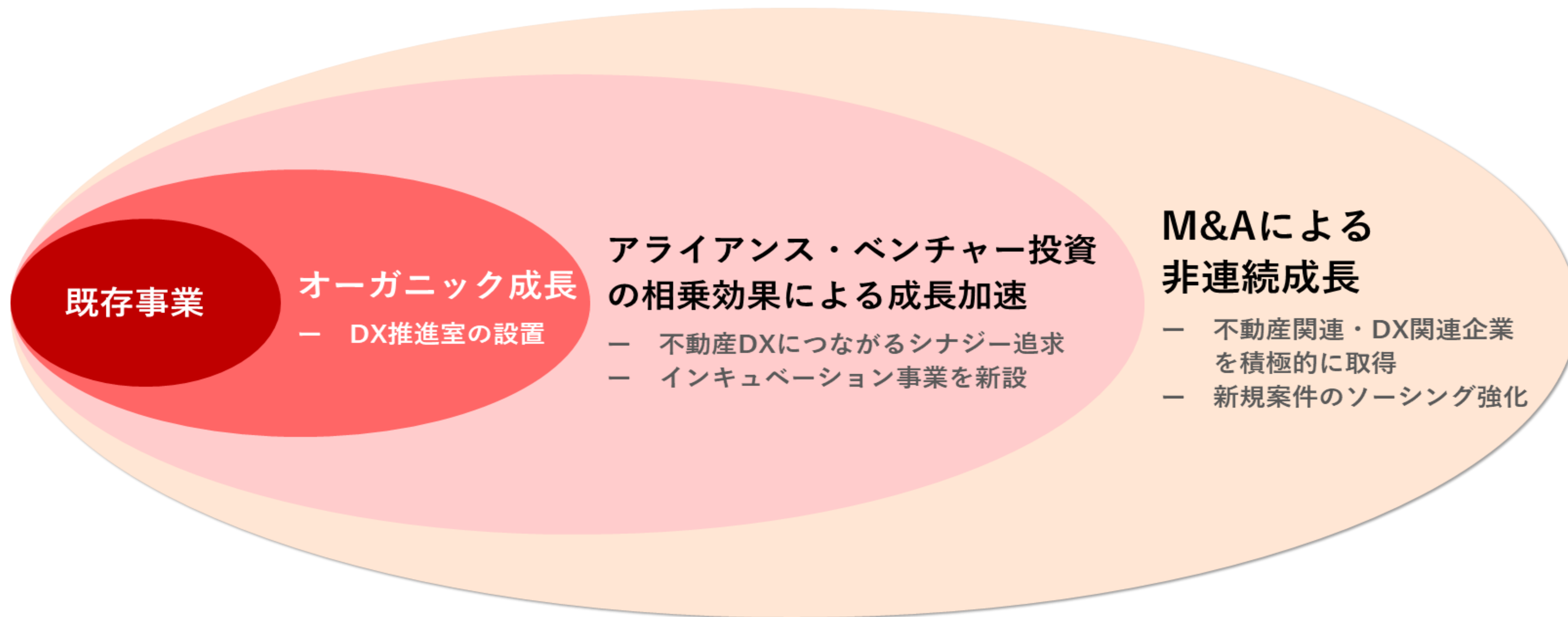
## ③ 新たな不動産DXプロダクトの開発・販売による業界変革

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



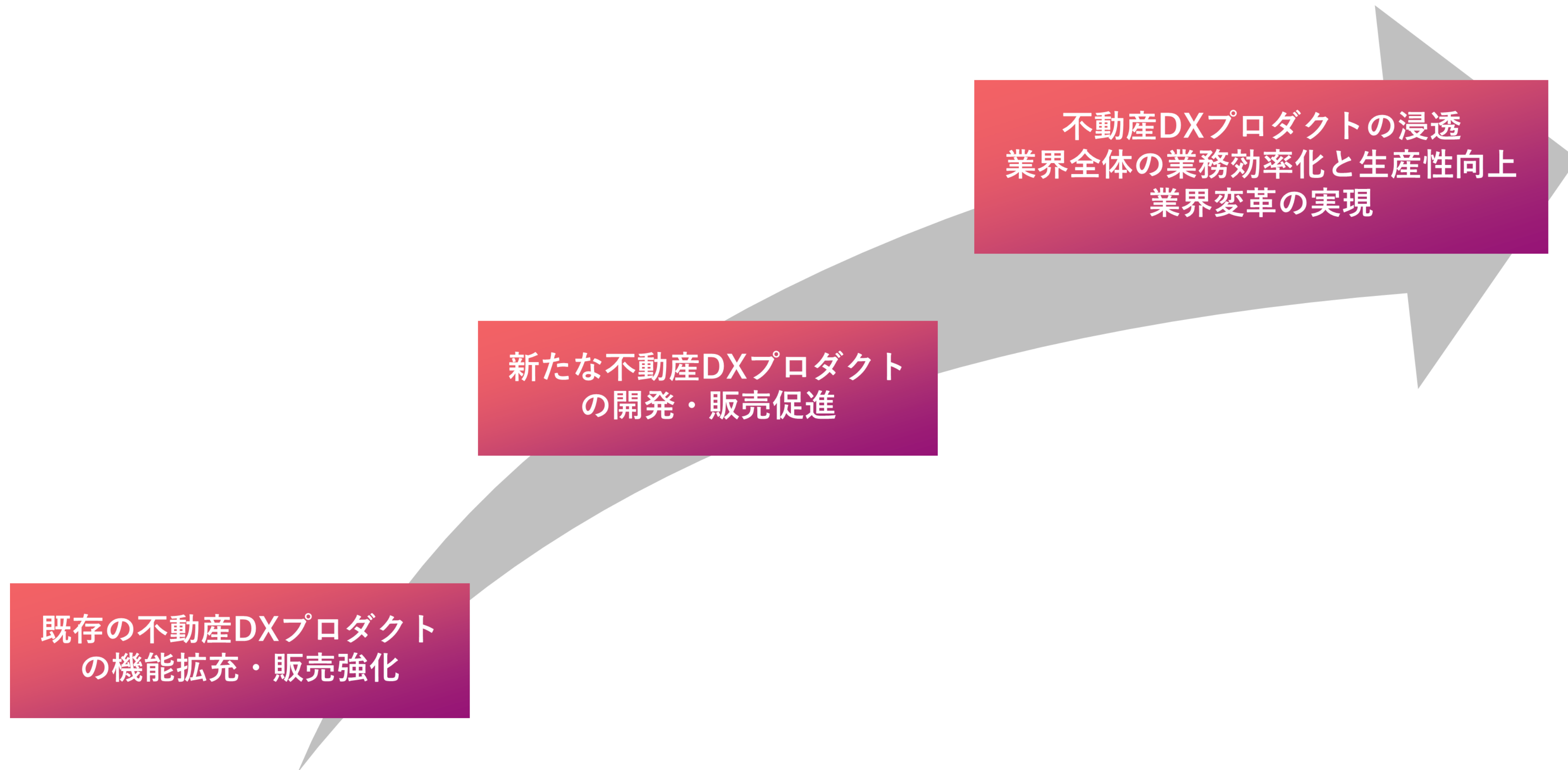
既存事業

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

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、浸透によって業界変革を実現



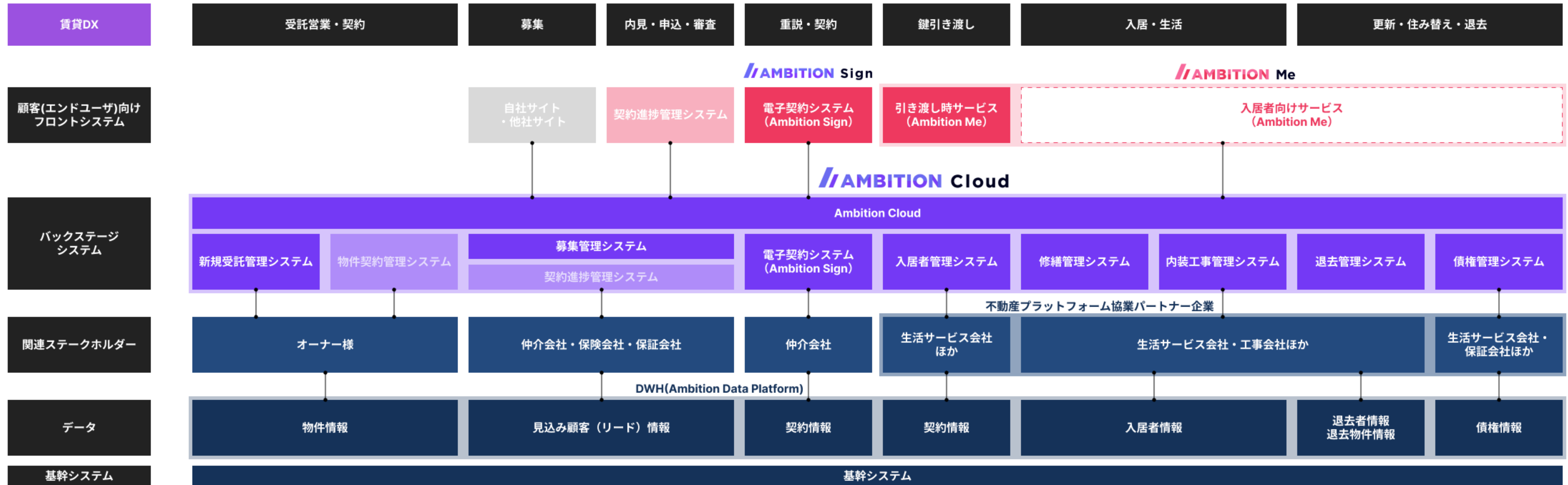


# Section 4 DX戦略

## 中核事業の売上と生産性を向上させる施策を推進

攻めのDX	 顧客接点の抜本的改革	ビジネスモデルの抜本的改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エコシステムと連携したコンソーシアム構築による不動産プラットフォーム化(クロスセル)</li> </ul>
		既存事業のバリューアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 部屋探し～契約までをオンライン完結</li> <li>● 入居後のコミュニケーションを円滑にするエンゲージメント(LTV)向上</li> </ul>
	 データ統合・BI基盤構築	データドリブンなサービスの提供価値向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● データ統合基盤(Ambition Core Platform)を活用した一人ひとりの顧客に最適なサービス提案</li> </ul>
		データ統合基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 仲介や管理で得た顧客情報のCRM内製化</li> <li>● データ統合基盤開発(Ambition Core Platform)によるBI体制構築・経営の見える化</li> </ul>
守りのDX	 ブロックチェーン/AI活用	IT重説/電子契約システム構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業務システム(AMBITION Cloud)上でのIT重説および電子契約の実現</li> <li>● 契約書類のブロックチェーン管理</li> </ul>
		エコシステムのブロックチェーン活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 入居者サービス内で、スマートコントラクトによる他社サービスの契約円滑化</li> </ul>
	 業務効率化	業務プロセスの改革・再設計	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AMBITION Cloud構築に伴い、業務プロセスの刷新による業務効率化と自動化</li> </ul>
		業務処理の効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 基幹システムとAMBITION CloudのAPI連携によるデータ統合効率化</li> </ul>

# ブロックチェーン不動産DX 『AMBITION Cloud』 全体像

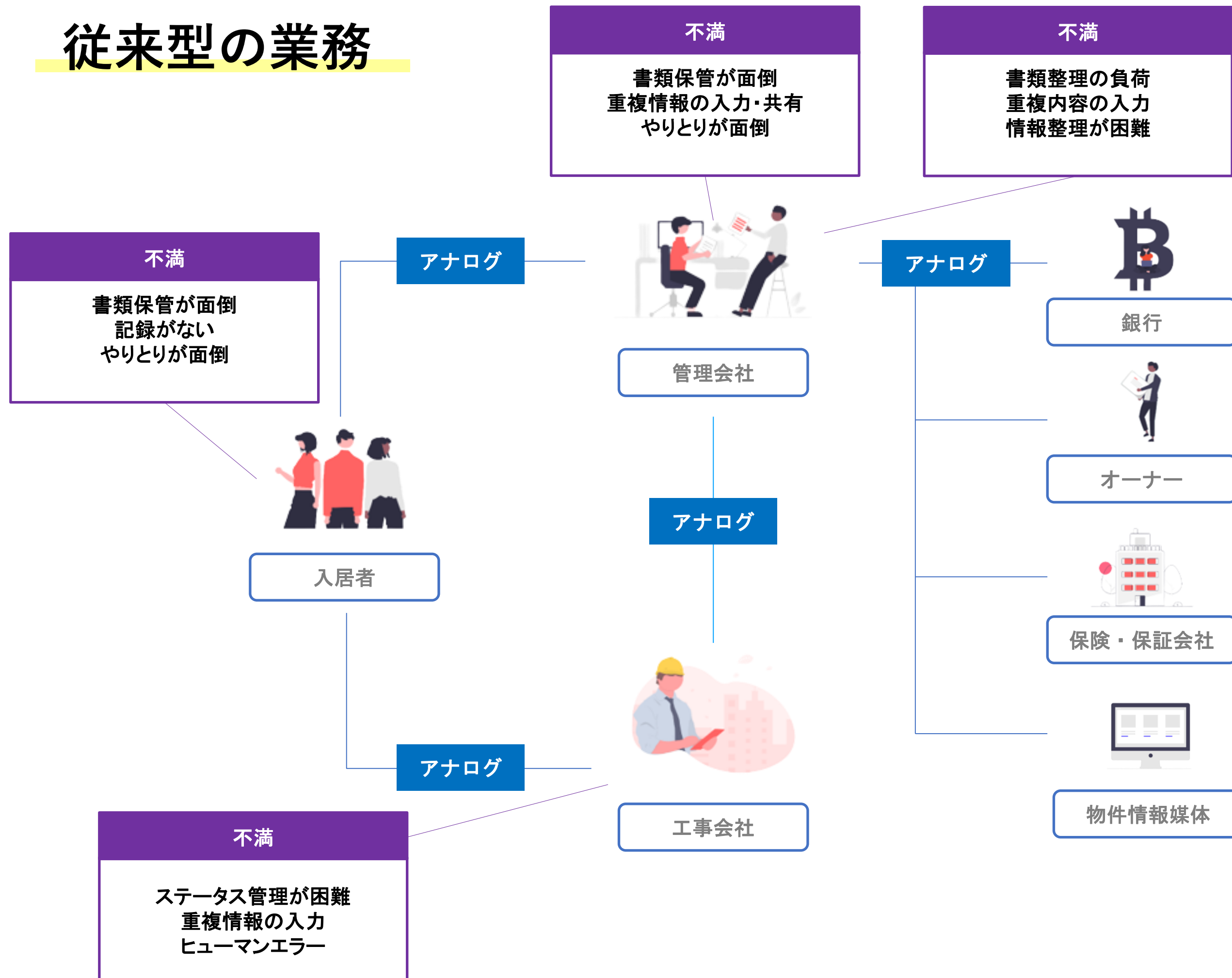


   現在、企画開発中のシステム/サービス



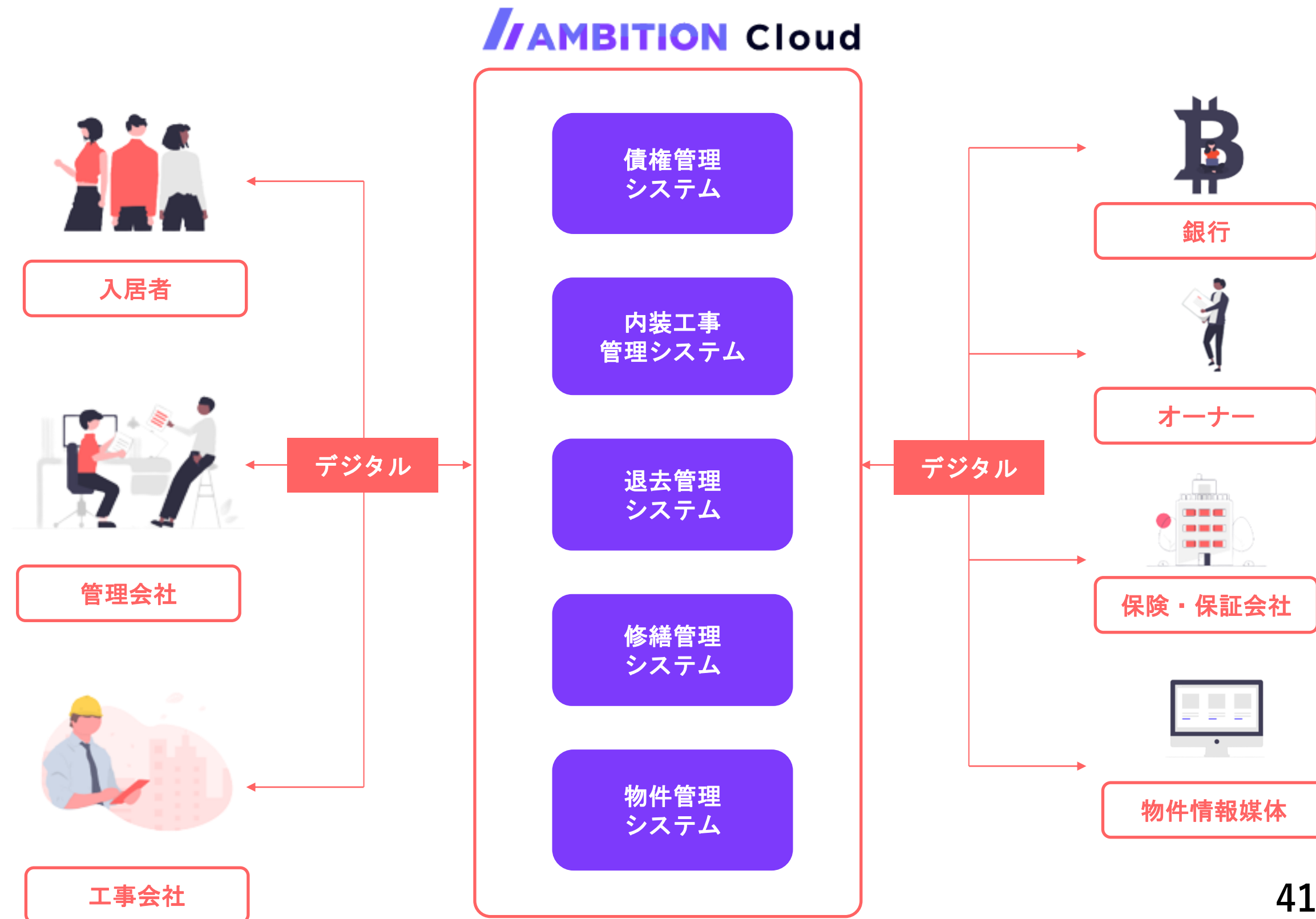
# 従来型のアナログな賃貸管理業務を変革 業務プロセスを効率化し、生産性を向上を実現

## 従来型の業務



## AMBITION Cloud

## デジタルによる業務変革



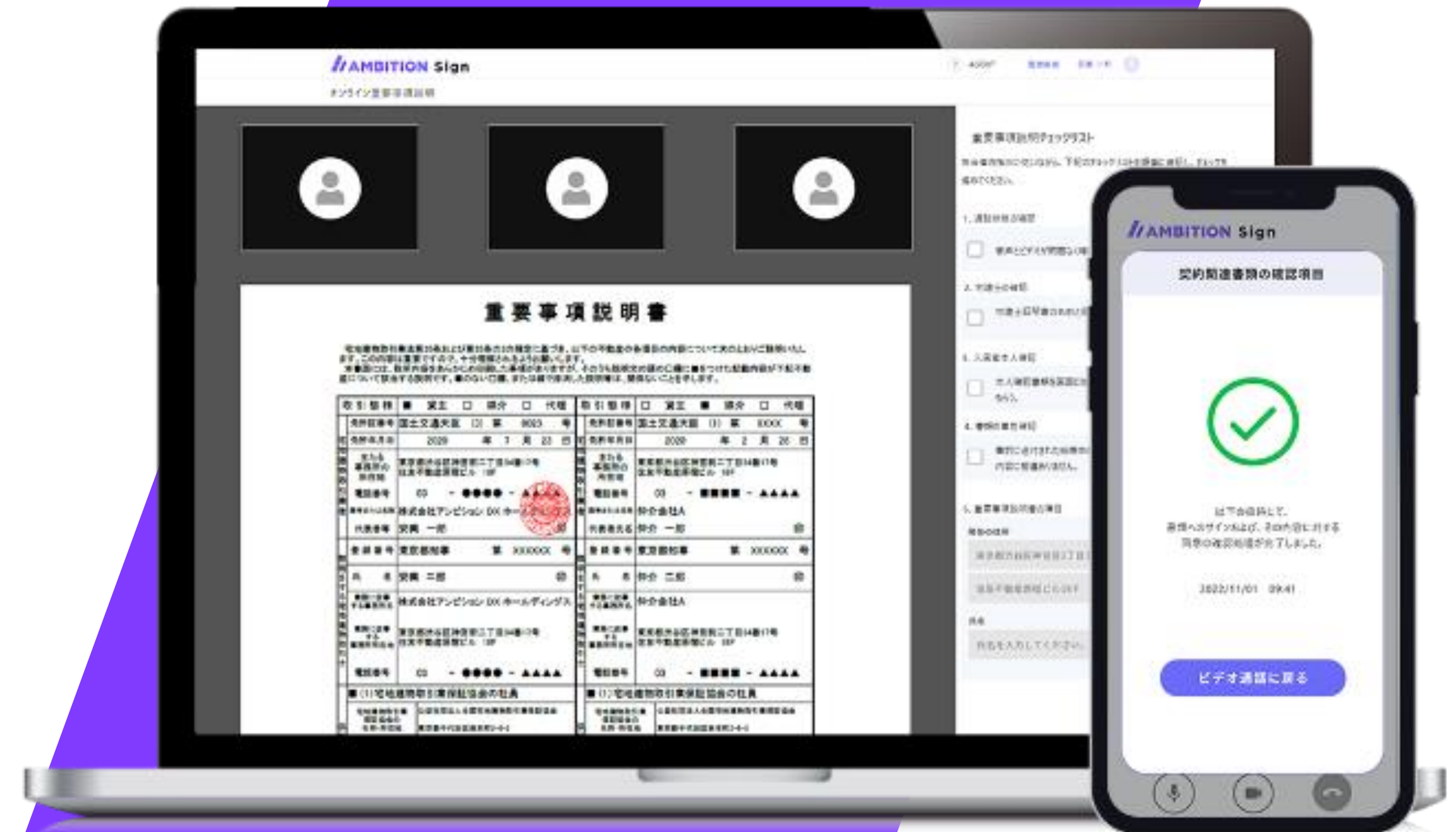
# 独自の電子契約サービス。ブロックチェーン技術を活用し、 セキュアな環境とユーザー体験の向上を実現

## AMBITION Sign

AMBITION Signは、AMBITION Cloudの中核を担うサービス

2022年5月の改正宅建業法施行に合わせ保証契約を含む不動産賃貸契約に関わる一連の手続きをデジタル化、重要事項説明から賃貸借契約に係る全ての契約締結までオンラインで完結する。

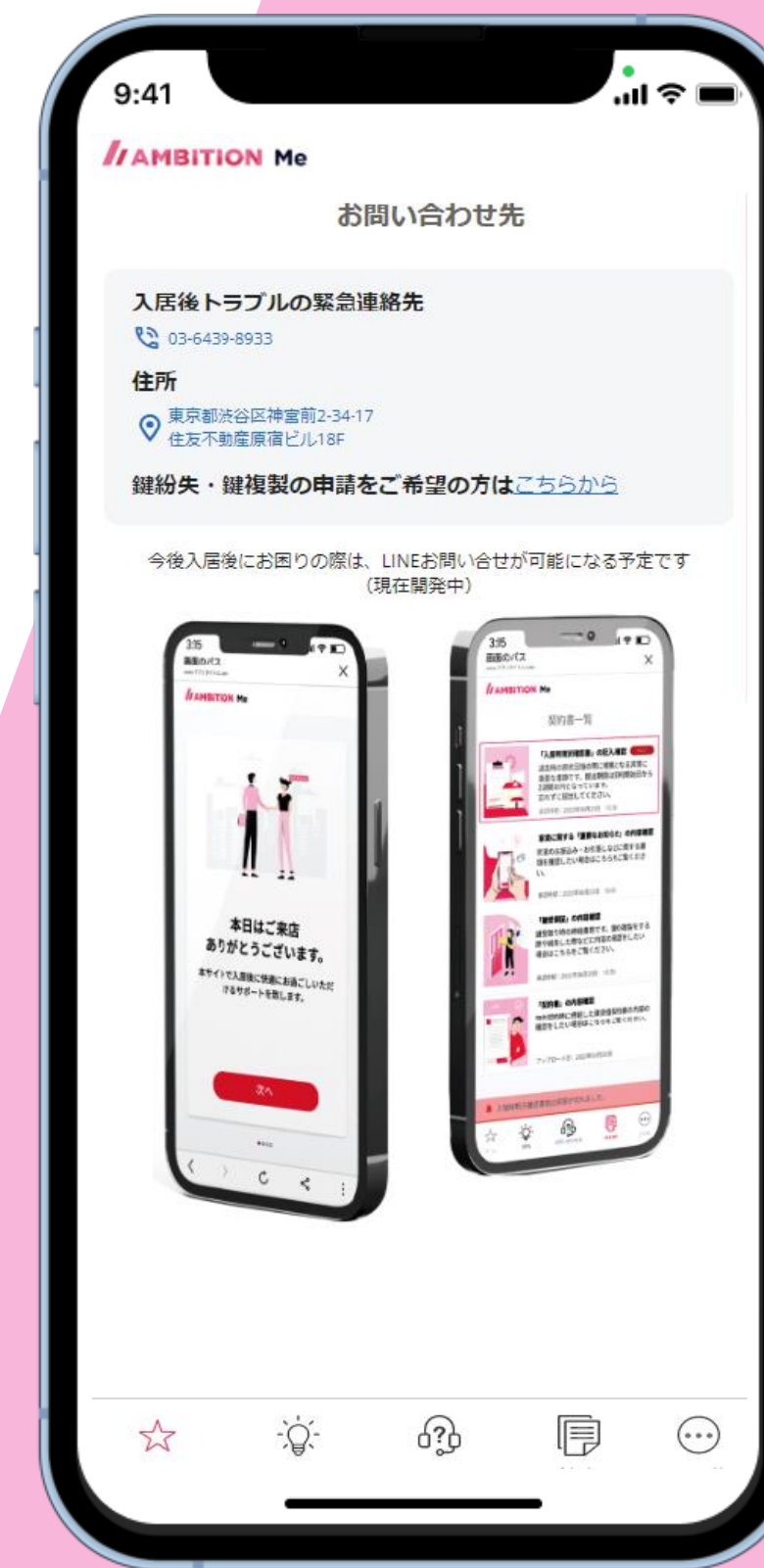
不動産業務のワークフローに即しており、最適なユーザー体験（UX）を実現しています。



# 入居者が利用する生活プラットフォームを構築 入居/引越し時は、生活インフラなど必須サービスを即時契約可能に

## AMBITION Me

- ・ 入居～更新～退去に至るまで、  
お客様とのタッチポイントとして繋がり続ける
- ・ 今後、インフラ(電気・ガス・水道)・保険など、  
生活サービスと連携予定
- ・ ロイヤリティプログラムを導入することで、入居者との継続的な  
関係性の向上、LTV（顧客生涯価値）の最大化を目指す



# 入居者DXアプリ“AMBITION Me”『オンライン診療』の提供を開始

～入居者の皆様に更なる快適な住まい体験を実現～

## ■入居者の皆様に更なるお部屋探しの体験価値向上の実現

- ・診療医療サービスを提供するクリニックと連携し、LINEを通じて**オンライン診療**を可能に。
- ・専門的な知識を持つ医師が症状を詳細にヒアリングし、アドバイスや治療法を提案。
- ・入居者は自宅や施設内から、**病院やクリニックへ出向くことなく**医療相談や診察を受けることができる。
- ・スマートフォンやタブレットを通じて**医師とのリアルタイムなコミュニケーション**が可能。
- ・通院に関する時間や労力を節約でき、**感染症の予防対策**としても優れている。
- ・外出を控える必要がある状況でも医療サービスを利用することができ、入居者の負担を軽減する。

**オンライン診療サービスとは？**  
LINEを通じて、自宅や職場から医師の診察を受けることができる予約サービスです。  
※自由診療のみのご提供となります。  
※診療は提携クリニックからの提供になります。

こんなお悩みの方に最適です



忙しくて通院が面倒…  
対面では相談しにくい…  
二次感染が不安…

**AMBITION Me**

オンライン診療が選ばれる理由

POINT 01 会員登録が不要。すぐに始めれる。

POINT 02 シンプルな画面で操作が簡単。

POINT 03 LINEで診療日を当日お知らせ。だから忘れずに受診できる。

POINT 04 LINEで簡単に、診療が受けれる。



# お部屋探しユーザーとルームコンシェルジュを繋ぐマッチングアプリ 新たなお部屋探しの体験を提供

選ぶのは**物件**ではなく**担当者**

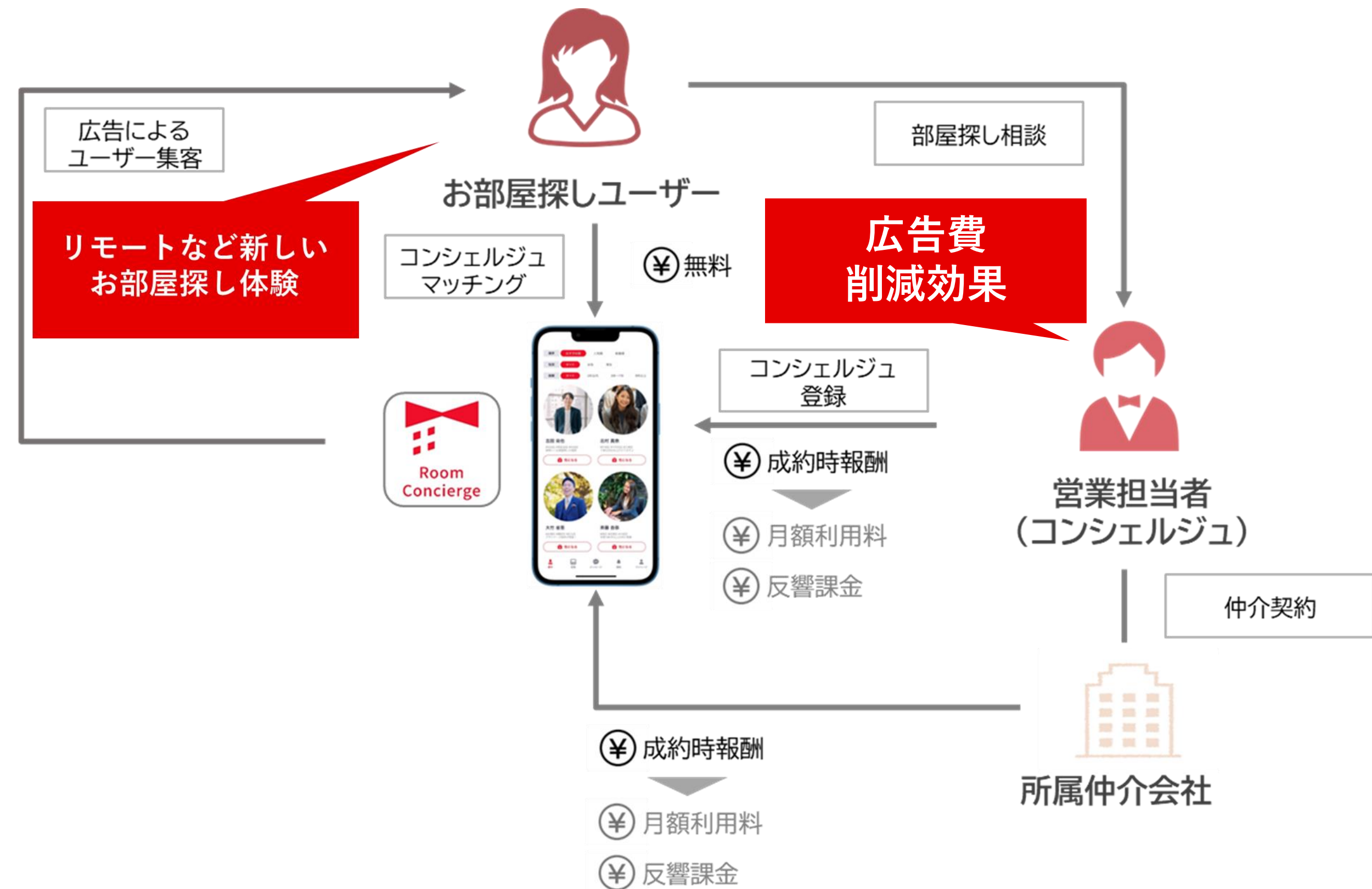
新感覚☆  
全く新しい  
物件探しサービス



獲得効率  
増加

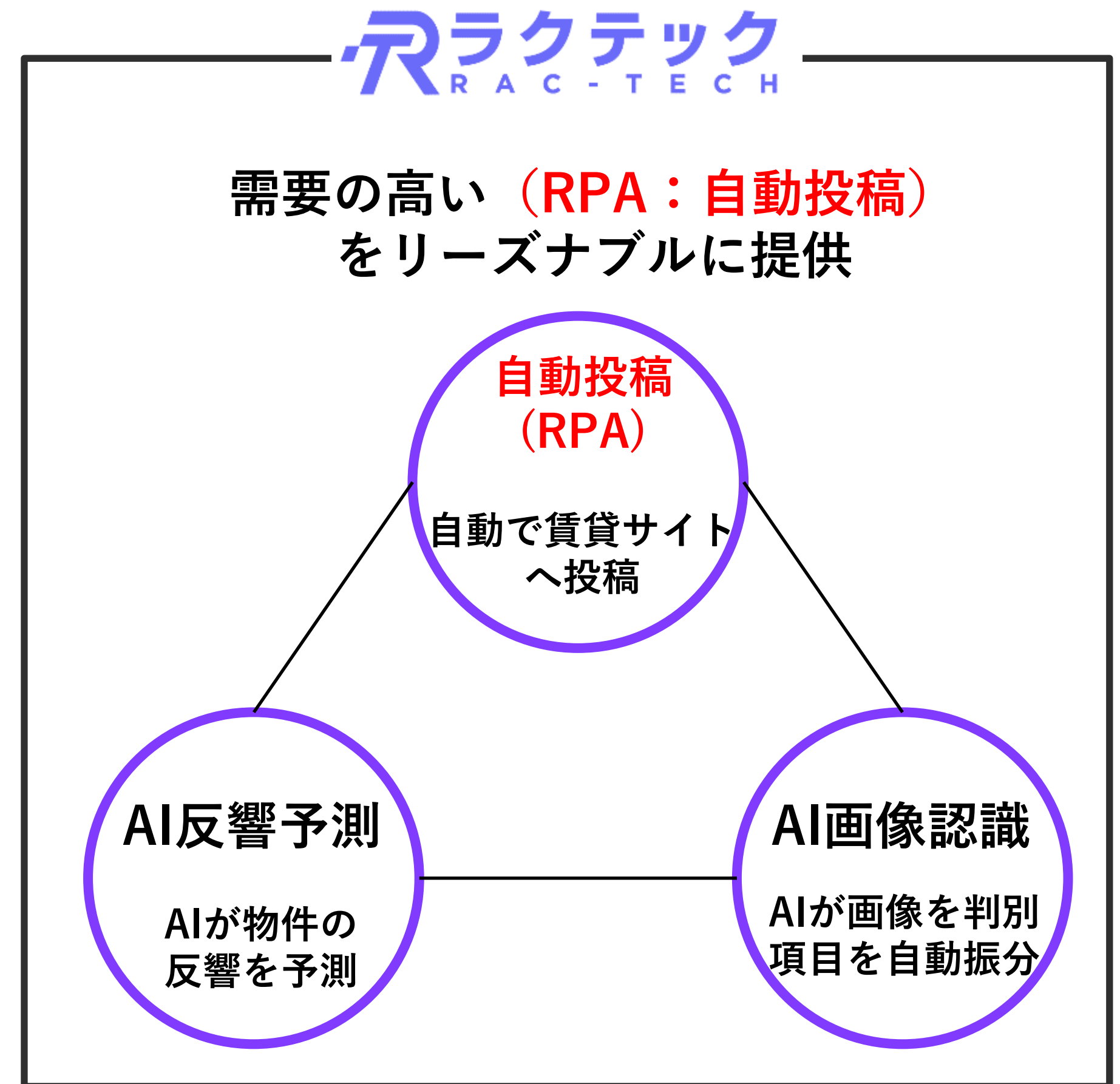
会員数  
3万人  
突破

UI/UX  
改善



# 仲介会社の物件情報の入力自動化をワンクリックで実現するプロダクト

## 物件情報掲載の業務プロセス



# Chat GPTと共に成長する不動産業界

- 効率的な教育とロープレサポートの実現 -



## AI技術

ChatGPTは、自然言語処理に基づいたAI技術。テキストの理解、生成、回答が可能な能力を保持。



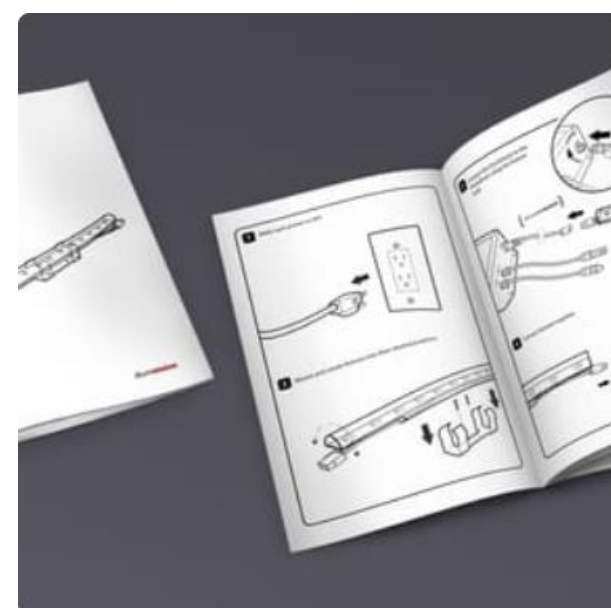
## 新入社員のトレーニング

ChatGPTによって、会社の基本方針やポリシーなどを新入社員に対して即座に教育することができます。また、不動産に関する専門知識のトレーニングにも利用できます。



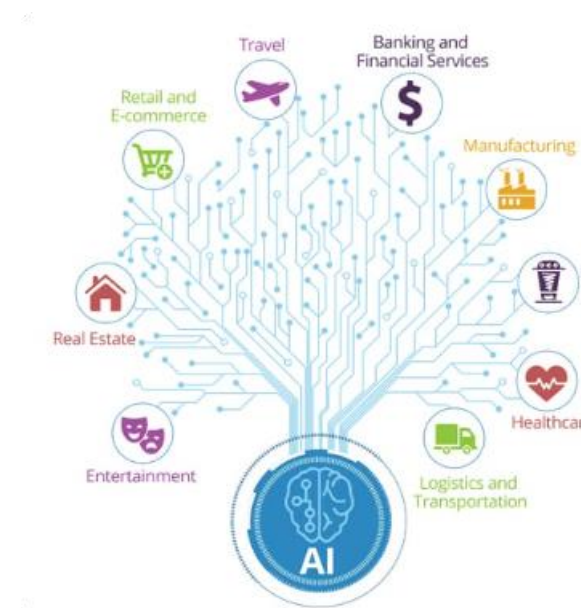
## ChatGPTの特徴と能力

ChatGPTは、人工的に作成したマニュアルやルールに従うのではなく、自己学習によってデータベースを更新するため、新しい情報やトピックを継続的に理解できるという点が特徴。



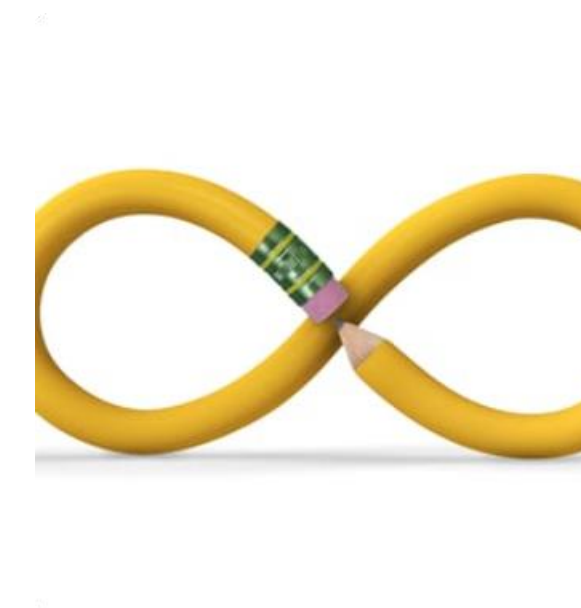
## マニュアルの自動生成

ChatGPTを活用することで、不動産業務に必要な知識をマニュアル化。検索工数の削減はもとより、労働力不足の解消や知識の向上にもつながります。



## 一般的な使用例

ChatGPTは、カスタマーサポートや折衝業務など、広い範囲で使用されています。ChatGPTを導入することで、業務効率化や顧客満足度向上の効果が期待できます。



## 継続的な学習とスキルアップデート

ChatGPTを活用することにより、スキルアップに必要な学習プランの策定や自動化が可能となります。業界や製品に関する情報の自己更新もできます。

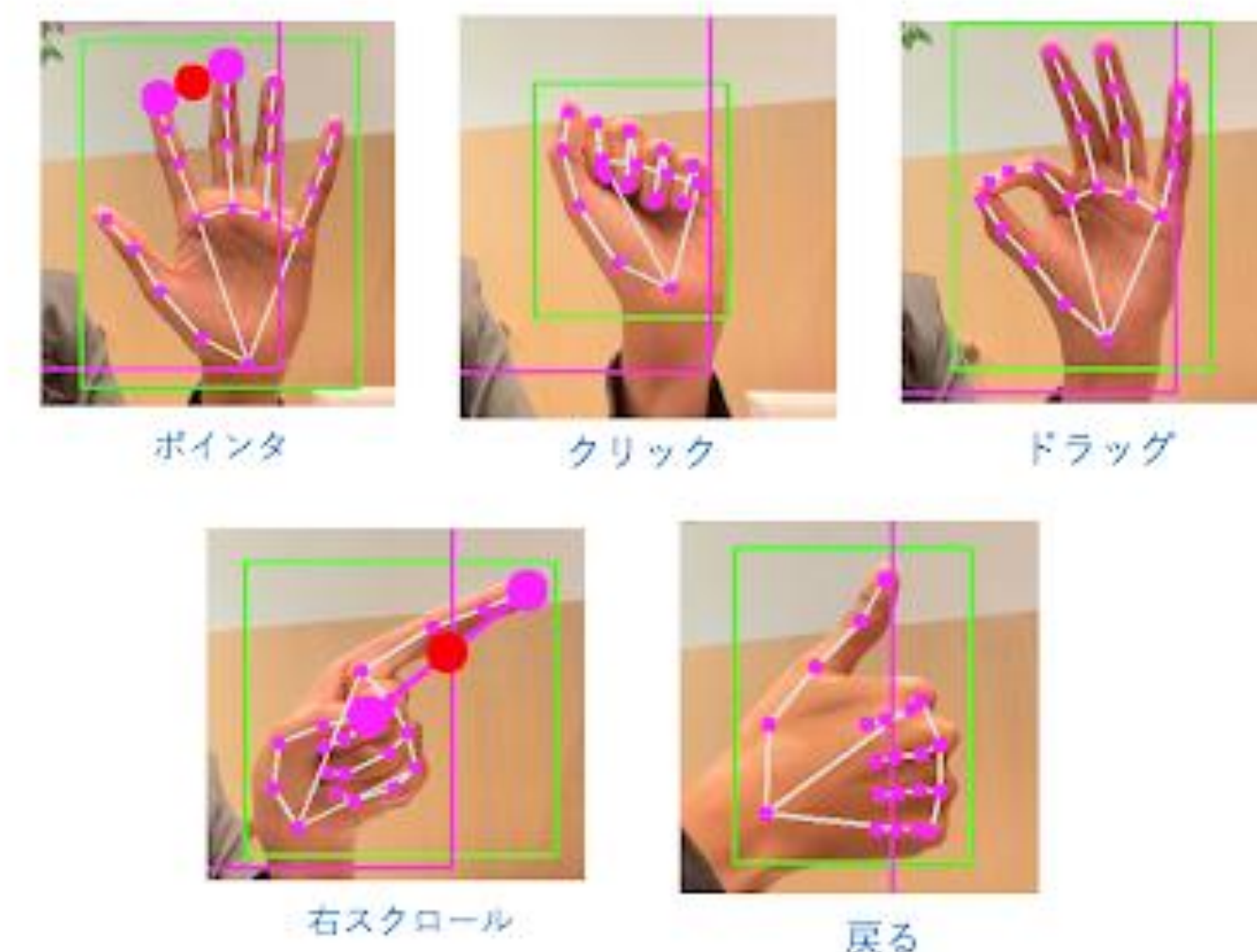
## AI×不動産 DX 「Motion AIで実現するお部屋探し」

### モニターに映る地図から掌の動作のみで、物件検索

Motion AIは、人工知能とロボット技術を融合させることで、未来を変える可能性を秘めた革新的な技術です。

当社は、外国籍の方や高齢者、障がいのある方も、携帯電話やパソコンなどのデバイスを用いることなく、お部屋探しをされる全ての方にとって、テクノロジー技術を活用し、便利で快適なお部屋探しの実現に向けて研究を行っております。

Motion AIが手で実現する世界は、より安全で便利で快適なものとなることを期待しています。





# 不動産ビジネスを変革するアンビションDXプロダクト

	サービス名	サービス概要
B2C	ルムコン-Room Concierge-	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
RAC-TECH	ラクテック 自動入力	【一括物出し】 AIによる反響予測と賃貸データを活用した物件情報の自動投稿ツール
		【個別物出し】 主力ブランドの機能から、需要の高い機（RPA：自動投稿）に限定したツール
AMBITION Cloud	AMBITION Me	コンソーシアムによる様々なサービスで住まい体験の向上を実現する入居者アプリ
	AMBITION Sign	オンライン上で重要事項説明や契約締結を可能とするシステム
	AMBITION Cloud	【契約進捗管理システム】 問合から契約までの全体プロセスを管理
		【修繕管理システム】 修繕作業の見積りや実施状況の記録など、修繕管理全体のプロセスを管理
		【募集管理システム】 新規受託管理・退去管理システムと連動し物件情報の登録や公開を管理
		【債権管理システム】 債権・債務者情報の管理、債権回収のプロセス管理、支払い履歴の管理など、債権全体のプロセスを管理
【退去管理システム】 退去手続きや原状回復などの精算の管理		
【新規受託管理システム】 受託案件の受付・登録・進捗管理など、受託業務のプロセスを管理		



# Section 5 業績計画・株主還元策

26年6月期には、売上高500億円、  
営業利益30億円へ

売上高

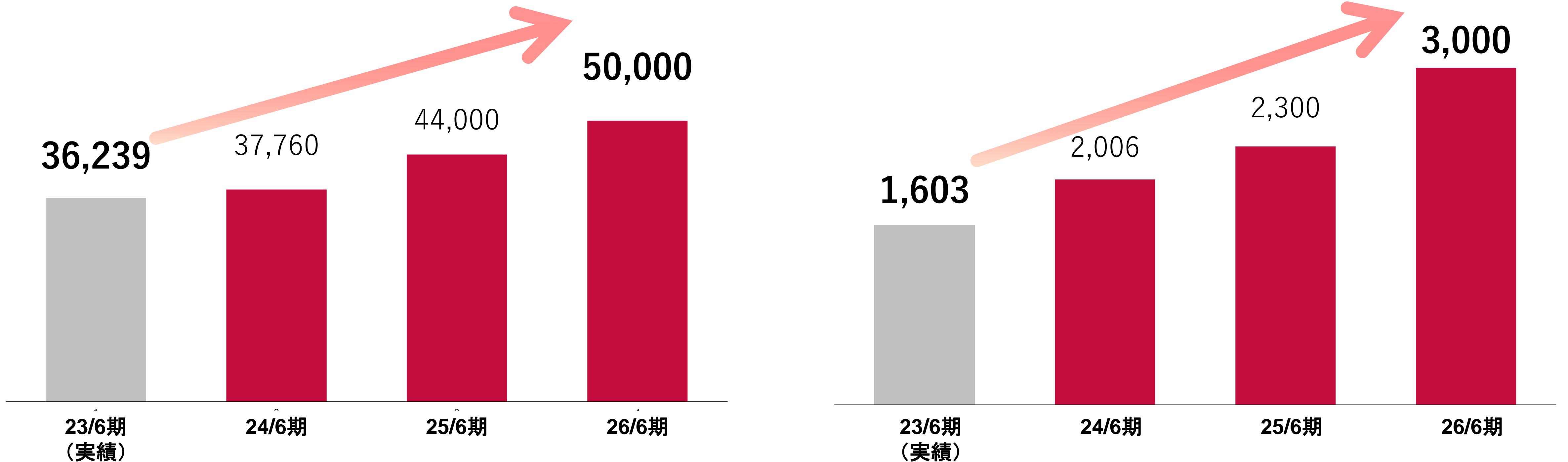
(百万円)

営業利益

(百万円)

×1.4倍

×1.9倍



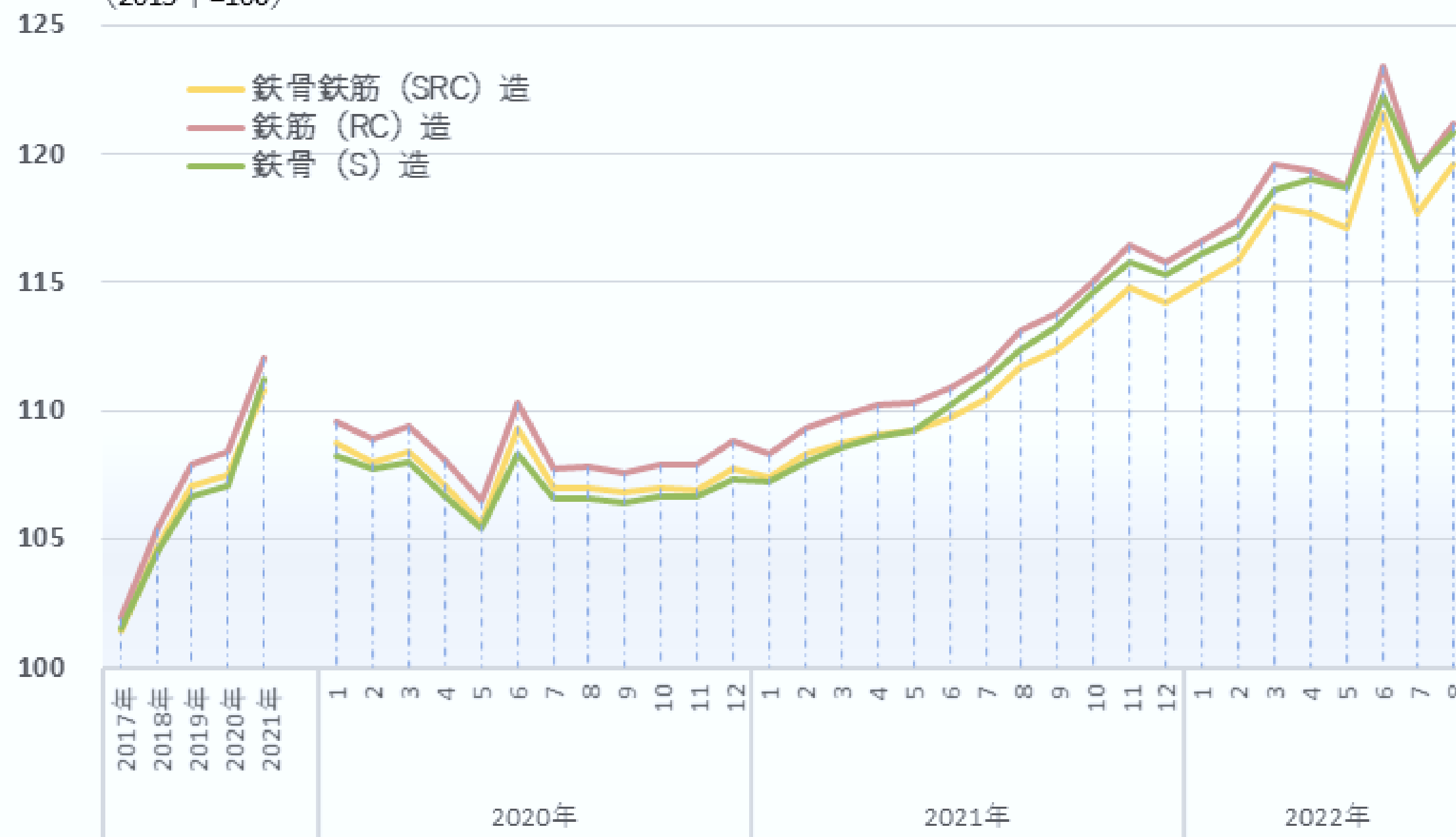
※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

# 収益率の高い投資用ワンルームマンション 仕入価格の高騰により、保守的に計画見直し

## 仕入原材料高騰

非木造住宅の建設工事費推移(構造別)

(2015年=100)



(出所)建設工事費デフレーター (国土交通省)

①仕入・販売価格の見直し  
適正な仕入・販売価格を再評価し、投資家の収益性を維持

②コスト削減のための効率化  
運用面での効率化を図る。コストを抑えつつサービスの質を維持

③市場の動向を注視。投資タイミングを調整  
リスクを最小限に抑えつつ収益性を確保

# 将来の収益拡大を目的とした、更なるDX投資の加速

## DX投資加速



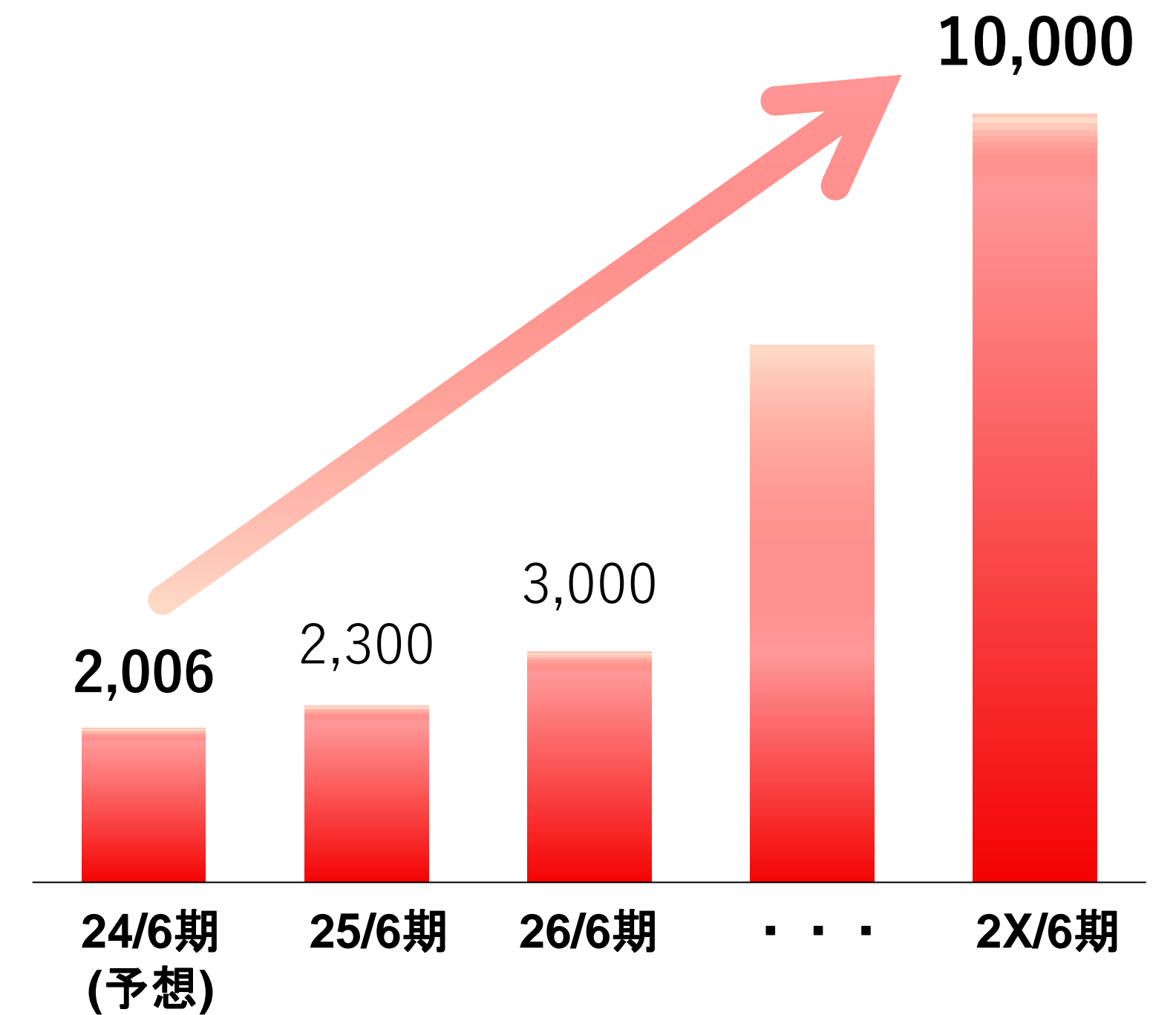
DX投資の加速に伴い、投資額が増加するため、短期的な収益予測を修正

## 更なる収益性向上を実現



長期的な視点で、DX投資による効率化、新たなビジネスチャンスの創出により、更に収益性を向上をさせる

## 営業利益100億円を目指して



## 既存事業の成長を軸に、 新規事業へ積極的に挑戦していく

### トップラインの非連続成長

- ・【賃貸DX】首都圏を中心にシェア拡大
- ・【売買DX】リスク対策を含む仕入れ戦略
- ・積極的なM&Aの推進

### DXによる利益率の向上

- ・【賃貸DX】一人当たり管理戸数の増加  
一人当たり売上高の向上
- ・【売買DX】一人当たり販売戸数の増加

### 新規事業領域への挑戦

- ・DXプロダクトのPoCから外販事業の立ち上げ
- ・不動産周辺領域（リフォームなど）への積極的なM&Aやアライアンスの推進
- ・シナジーのあるスタートアップへの投資推進

### 経営基盤の抜本的強化

- ・システム開発体制の強化（ベトナムでのオフショア、アライアンス構築）
- ・盤石な財務基盤の構築
- ・優秀な人材への教育と採用体制の強化

## 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】

プロパティマネジメント（賃貸管理）

賃貸仲介

第3四半期（1-3月）が  
引越しシーズンのピークに該当するため、  
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

### 【売買DX】

インベスト

業績寄与が2番目に大きいインベスト事業  
（不動産売買）の販売計画・業績状況によって、  
連結業績の四半期推移は変動が生じる

【インキュベーション不動産DX・その他】

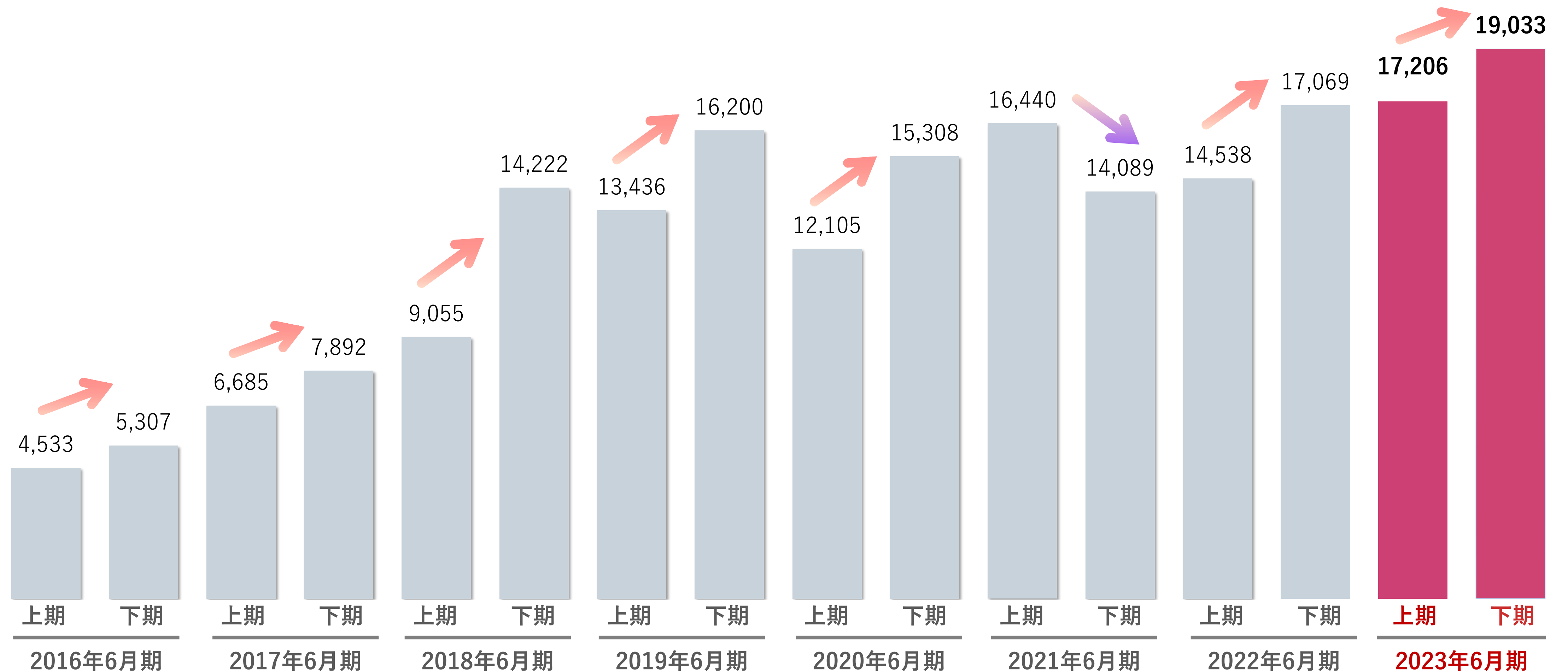
不動産DX・海外システム事業

少額短期保険

インキュベーション

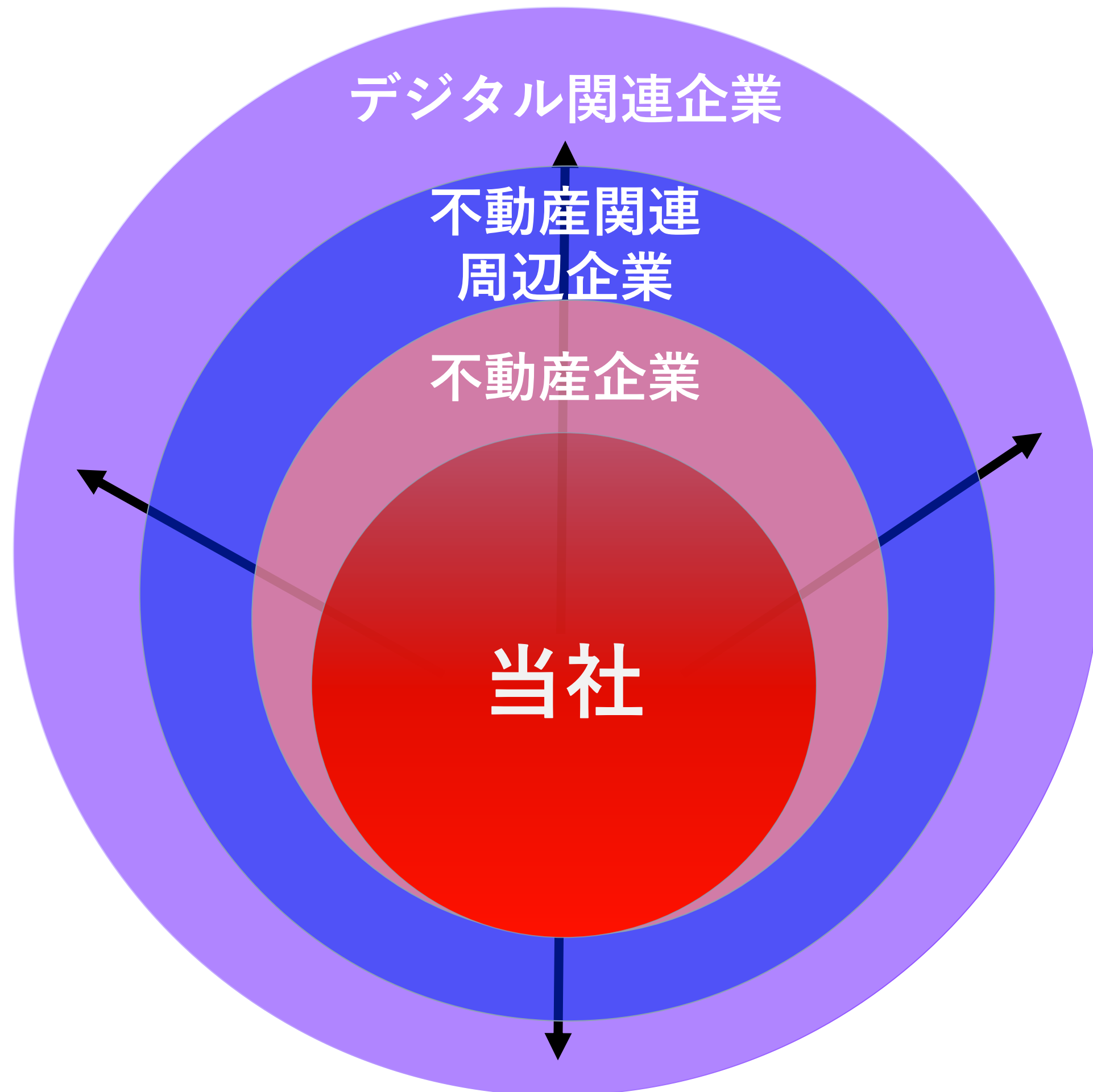
ZEH・ライフライン

主力の賃貸DX事業が下期偏重のため、  
連結業績は例年下期偏重傾向





# M&Aによるグループ規模拡大と、 スタートアップ投資による事業シナジー効果を狙う



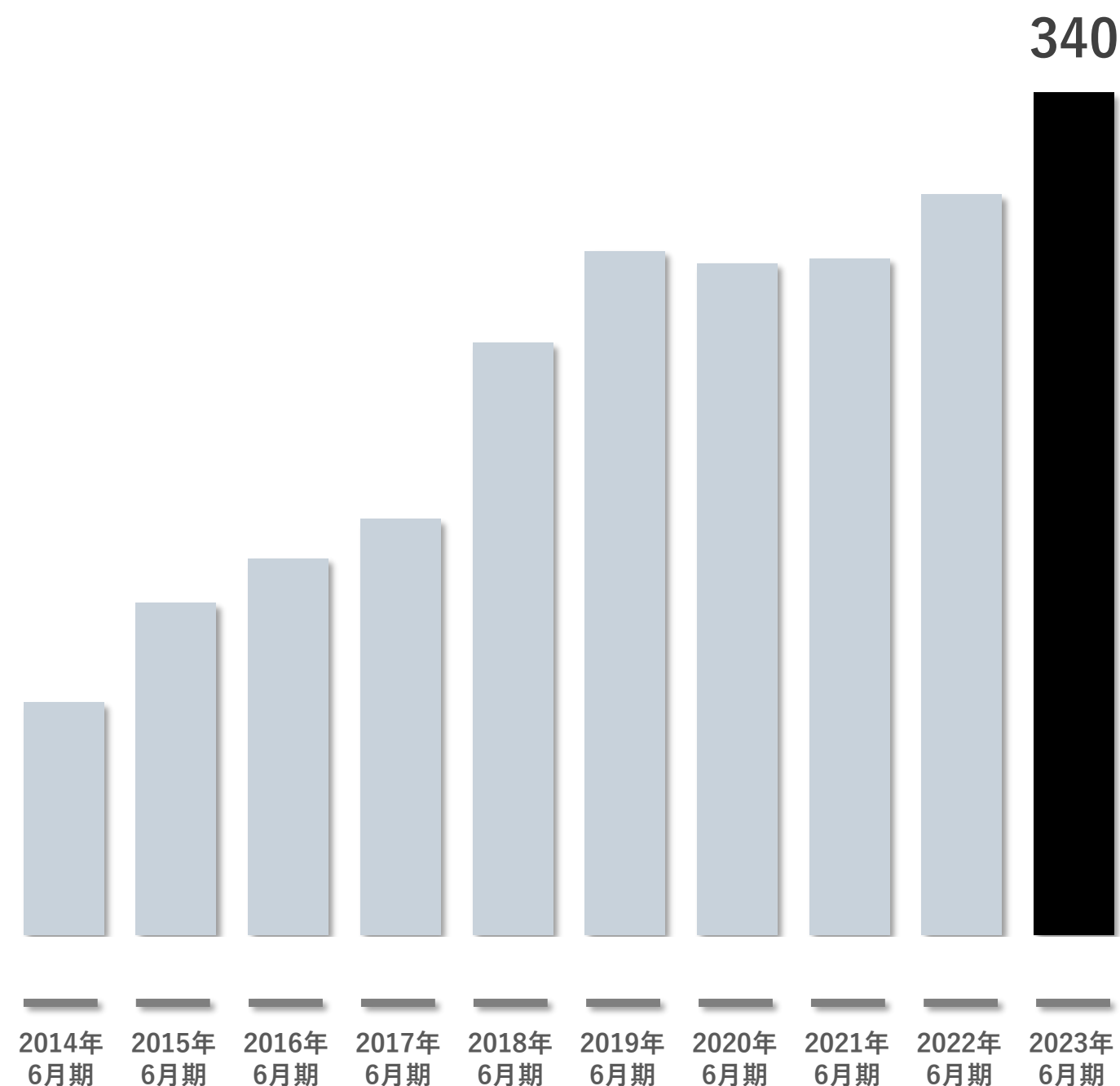
- デジタル** AI/ Large Language Models(LLM)  
ブロックチェーン・デジタルマーケティング
- 関連領域** 建設・リノベーション・リフォーム・引越等
- 不動産企業** 不動産賃貸管理・仲介・買取再販・デベロッパー

グループ規模の拡大と事業シナジー効果の追求を目指し、  
M&Aとスタートアップ投資を実行。  
これらの手法を組み合わせ、グループ内でのシナジー効果を最大化し、  
持続的な成長を実現する戦略を進める。

## DX推進により1人当たり売上高拡大

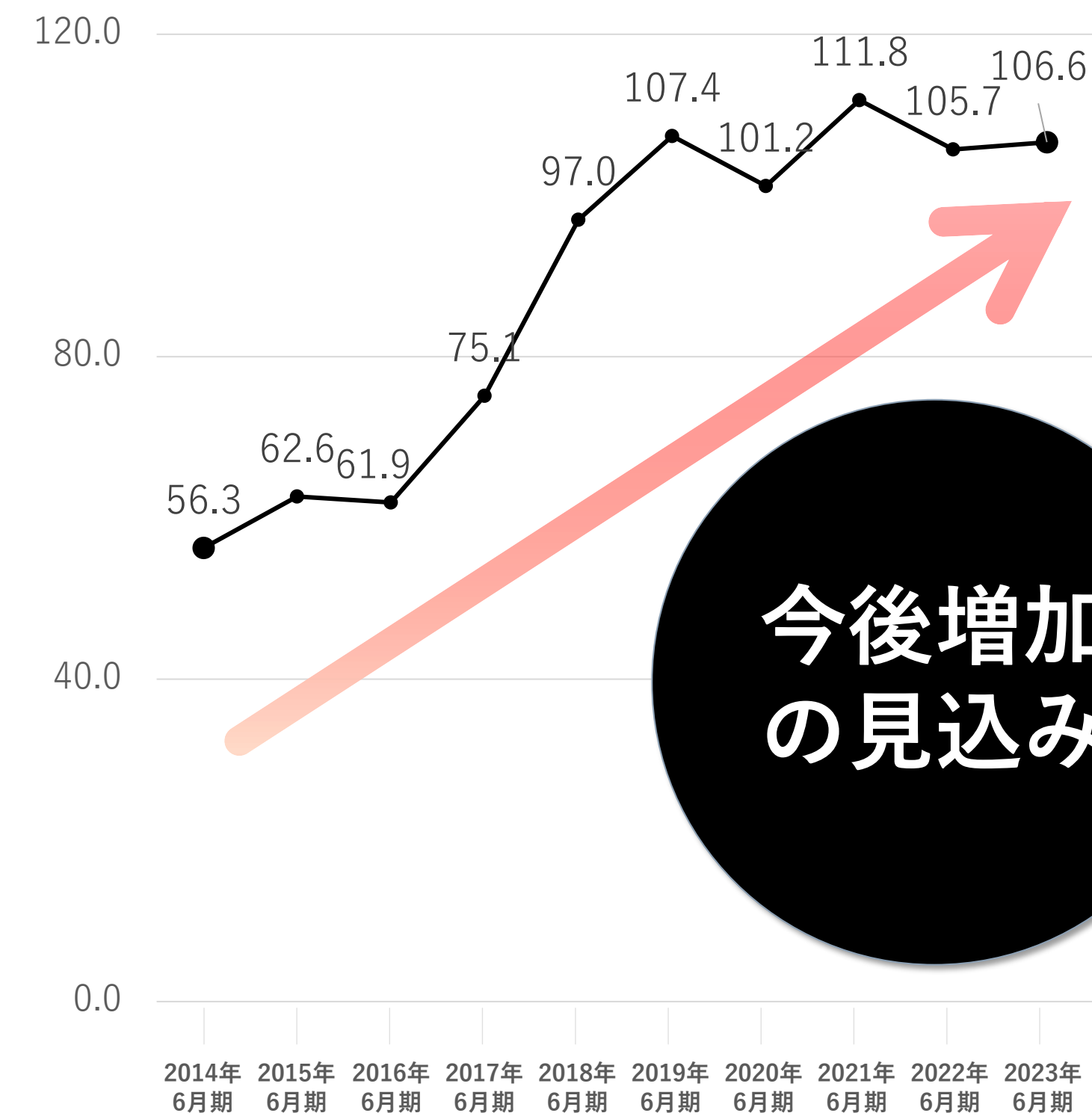
### 従業員数

(単位：人)



### 1人当たり売上高

(単位：百万円)



### 当社電子契約普及率



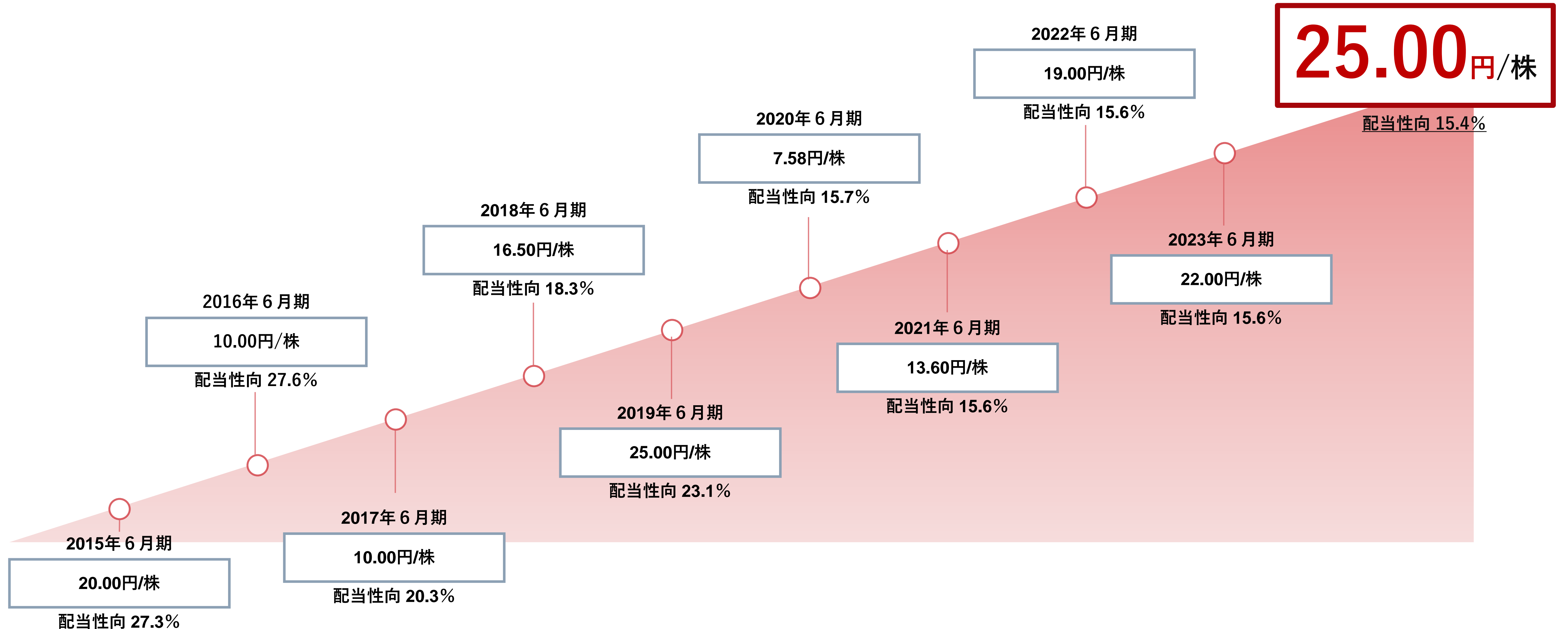
不動産業界における業務効率化の新潮流  
電子契約の当社利用率の進展

## 売上500億円・営業利益30億円の達成に向けて 盤石な経営基盤を構築する

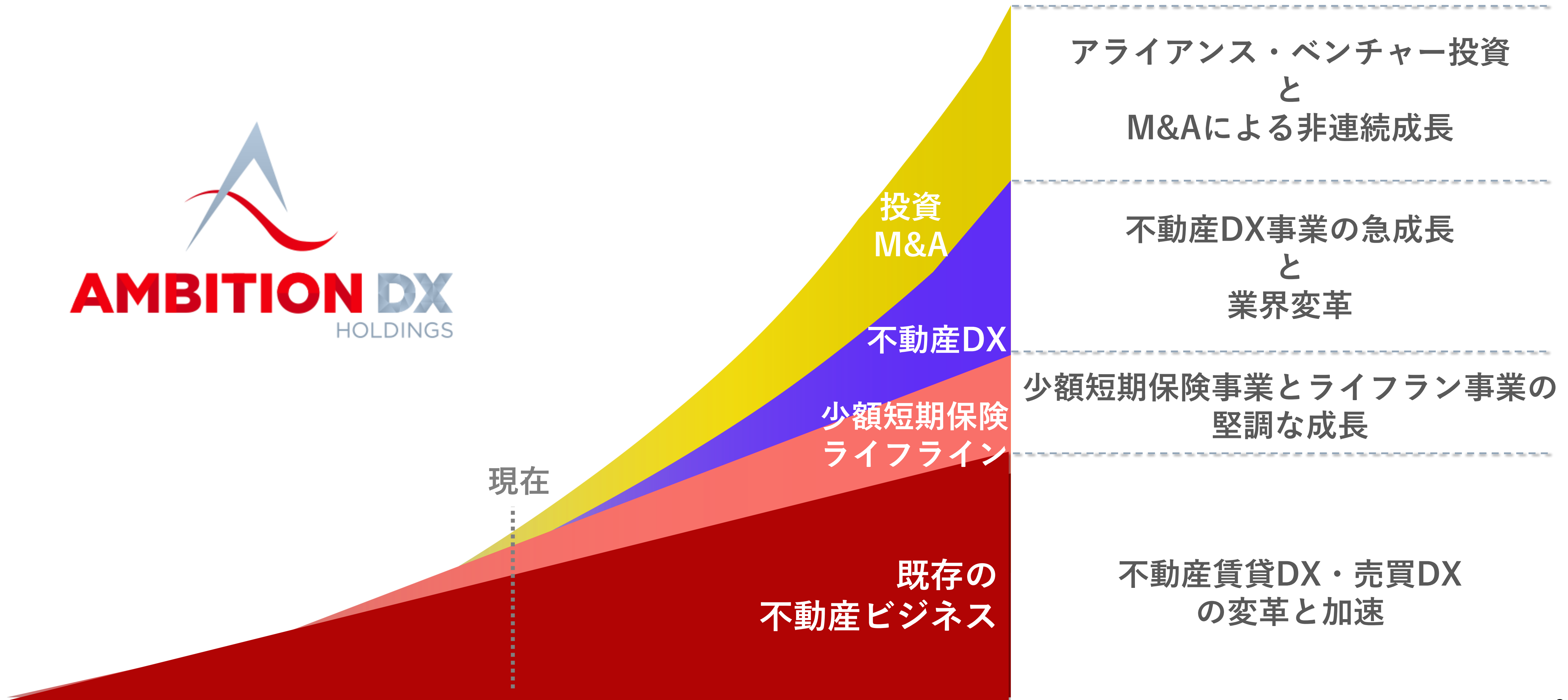
人材	財政基盤	ICT基盤	DX	経営管理
DX人材の育成 採用強化	EPSの増加	基盤技術への 適切な投資	効率化を中心とした 業務改善から生 産性の向上へ	組織構造再編
人材の多様化	ソーシャルファン ディングやNFTの 活用	オープン イノベーション	顧客中心とした エコシステムとも 連携。抜本的改革	業務・プロセスの 変革
次世代人材 の育成	安定した 自己資本比率	データドリブンの 経営基盤構築	ブロックチェーンで 安全でシームレス なデータ連携	人事制度の変革

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。  
4期連続、2024年6月期も増配を見込む

2024年6月期(予想)



# 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





# Section 6 リスク対応策

	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	認識するリスク	リスク対応策
外部環境によるリスク	大/中期的	大	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、住宅税制等の影響を受けやすいため、景気見通しの悪化、税制の変更、大幅な金利の上昇、建築工事費の上昇、あるいは急激な地価の下落の発生、未曾有の天災の発生等、諸情勢に変化により、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。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。	リスク委員会を設置し、定期的にリスクを評価・分析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。
人材の安定的な確保	大/長期的	中	人材不足や、特定のスキルを持つ人材の不足により、高い給与や福利厚生を提供する必要があるため、経営に負担をかける可能性があります。事業の拡大や新規事業の立ち上げが困難になるリスクがあります。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いませんが、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。	多様なバックグラウンドを持つ人材を確保するとともに、コーポレートカルチャーであるDXの醸成を行い、企業の価値観や理念を共有し、社員のモチベーションを高め、企業へのロイヤルティを深めるよう努めております。
法律の変更によるリスク	中/中長期的	中	当社事業運営に関連する法律の改正は、当社のビジネスモデルや業界全体の成長可能性に大きな影響を与える可能性があります。また、新たな法律が導入された場合、それに対応するためのコストが増加し、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いませんが、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。	リスク委員会を設置し、定期的に関連する法律や規制、法案の確認を行い、計画に基づいて、状況を適切に見極めながら、計画的に必要な対応を行うよう努めております。
感染症の流行によるリスク	不明/中長期的	大	当社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症の発生によって、従業員等の感染や、感染拡大防止のため事業等が出来なくなることが予想されます。また感染症の流行が長期化した場合、景気後退と消費意欲後退への影響が懸念されており、当社グループの経営成績、財務状況等に影響を与える可能性があります。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いませんが、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。	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、DXの推進により、感染症拡大リスクや場所に左右されず、安心して契約ができるようにすることで、お客様ならびに従業員を感染症拡大リスクから守るとともに、その他の災害にも対応できるよう今後もDX推進の取り組みを強化してまいります。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。