

AMBITION DX

HOLDINGS

株式会社アンビションDXホールディングス

2024年6月期 第1四半期 決算説明資料

2023年11月14日

東証グロース

3300

目次

1. 決算概要 2024年6月期 第1四半期
2. セグメント別業績概要
3. アンビションDXホールディングスの戦略と今後の展望
4. 2024年6月期通期 業績予想・配当予想
5. Appendix

決算概要

2024年6月期 第1四半期

業績ハイライト

全社

売上高
7,100百万円
(前年同期比 **0.7%**減少)

営業利益
▲185百万円
(前年同期 **159**百万円)

経常利益
▲234百万円
(前年同期 **135**百万円)

四半期純利益
▲181百万円
(前年同期 **51**百万円)

賃貸DX

管理戸数
24,610戸
(前年同期比 **525**戸増加)
(うちサブリース **13,996**戸)

入居率
98.4%
(**1Q**で過去最高を記録)

売買DX

売却戸数
31戸
(前年同期比 **37**戸減少)

買取再販売却戸数
24戸
(前年同期比 **7**戸増加)

業績トピックス

① 全社

- ・ 売上高**7,100百万円**（前年同期比0.7%減）、営業利益**▲185百万円**(前年同期159百万円)
- ・ 新築投資用マンションの売上計上が第2四半期にずれ込むも売上前年並み。人材及びDXの取組みにより販管費増
- ・ 通期業績予想、営業利益2,006百万円(前年同期比25.1%増)
- ・ ChatGPTやNFTゲームマンション、生成AI・ブロックチェーンなどの先鋭技術を事業に活かすため、実証実験を開始

② 賃貸DX

- ・ プロパティマネジメント事業
- ・ 売上高**4,904百万円**（前年同期比7.0%増）
- ・ 営業利益**393百万円**（前年同期比20.5%増）
- ・ 第1四半期において**過去最高益。過去最高入居率98.4%**

③ 売買DX

- ・ 売上高**1,777百万円**（前年同期比22.8%減）
- ・ 営業利益**▲58百万円**（前年同期253百万円）
- ・ 販売戸数 **31戸**（前年同期比37戸減）
- ・ 『PREMIUM CUBE 池袋本町』36戸の引渡がずれ込み

④ インキュベーション事業

- ・ 出資先1社新規上場
- ・ 新たに1社への投資を実行。30社のベンチャー企業へ投資
- ・ 当社サービス含め、不動産テック15分野すべての領域を網羅

⑤ その他・不動産DX

- ・ 過去最高の売上を達成。
売上高**255百万円**（前年同期比121.3%増）
- ・ 2023年4月にM&Aにてグループイン。
ZEH/ライフライン事業を行う、子会社DRAFTが貢献

損益計算書

売買DXにおける新築物件の引渡し、第2四半期にずれ込むも、売上前年並み。
 賃貸DXプロパティマネジメント事業においては、第1四半期過去最高益も人材及びDX投資により販管費増加

項目	2023年6月期 1Q	2024年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	7,152	7,100	▲0.7%	▲51
売上総利益	1,305	1,104	▲15.4%	▲201
販売管理費及び一般管理費	1,146	1,290	+12.6%	+144
EBITDA	226	▲95	▲142.3%	▲321
営業利益	159	▲185	▲216.1%	▲345
経常利益	135	▲234	▲273.5%	▲369
税金等調整前四半期純利益	135	▲234	▲273.5%	▲369
四半期純利益	51	▲181	▲454.9%	▲233

(単位百万円)

- 新築投資用マンション36戸引渡が2Qにずれ込み

- 人材及びDX施策のための投資

- 賃貸DXプロパティマネジメント事業、1Qにおいて過去最高益。

※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

貸借対照表

販売用不動産、仕入順調。高い在庫回転率を継続

項目	2023年6月期	2024年6月期 1Q	増減額
流動資産	14,902	15,021	+119
販売用不動産	2,817	3,785	+967
固定資産	5,612	6,393	+780
資産合計	20,516	21,416	+900
流動負債	8,521	9,233	+711
固定負債	7,393	7,910	+516
純資産	4,600	4,273	▲327
負債純資産合計	20,516	21,416	+900

(単位百万円)

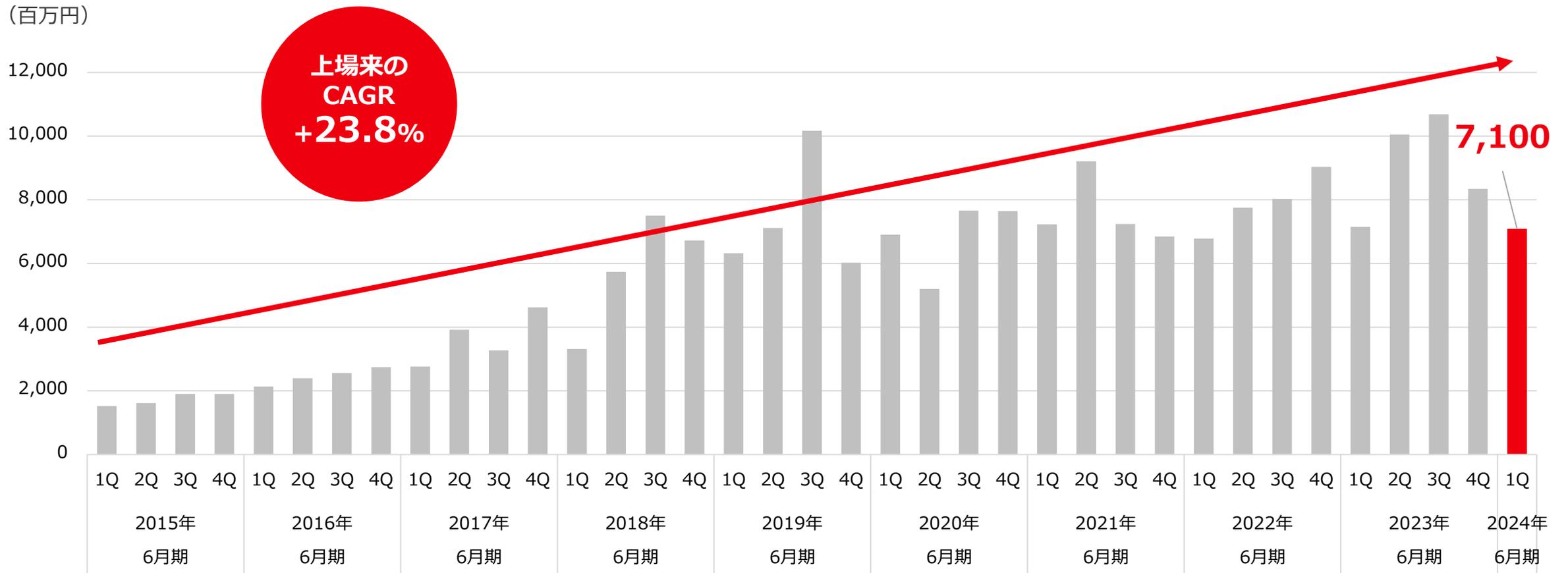
- 販売用不動産仕入により
967百万円増加

- 仕掛販売不動産仕入により、
203百万円増加

- 純資産減少の要因は、四半期純損失181百万円、株主配当の支払い151百万円

全社売上高の推移

これまでの売上高。変動要因に着実に対応し安定的に成長



当社が開発する不動産DXプロダクト

不動産ビジネスを変革するDXプロダクトを開発・推進中

賃貸 DX	プロパティ マネジメント			<ul style="list-style-type: none">契約進捗管理システム：問合せ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公開を管理債権管理システム：債権・債務者情報の管理、入金履歴の管理など、債権全体を管理退去管理システム：退去手続きや原状回復などのプロセスを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
	賃貸 仲介	B2B		<ul style="list-style-type: none">コンソーシアムによるさまざま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
		B2C		<ul style="list-style-type: none">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の自動投稿ツール個別物出し：需要の高い機能(RPA：自動投稿)に限定したツール
	売買DX	インベストメント		 業務効率化システムなど

セグメント別業績概要

2024年6月期 第1四半期

事業セグメント

5つの事業セグメントでのシナジーにより、顧客体験の価値連鎖を創造

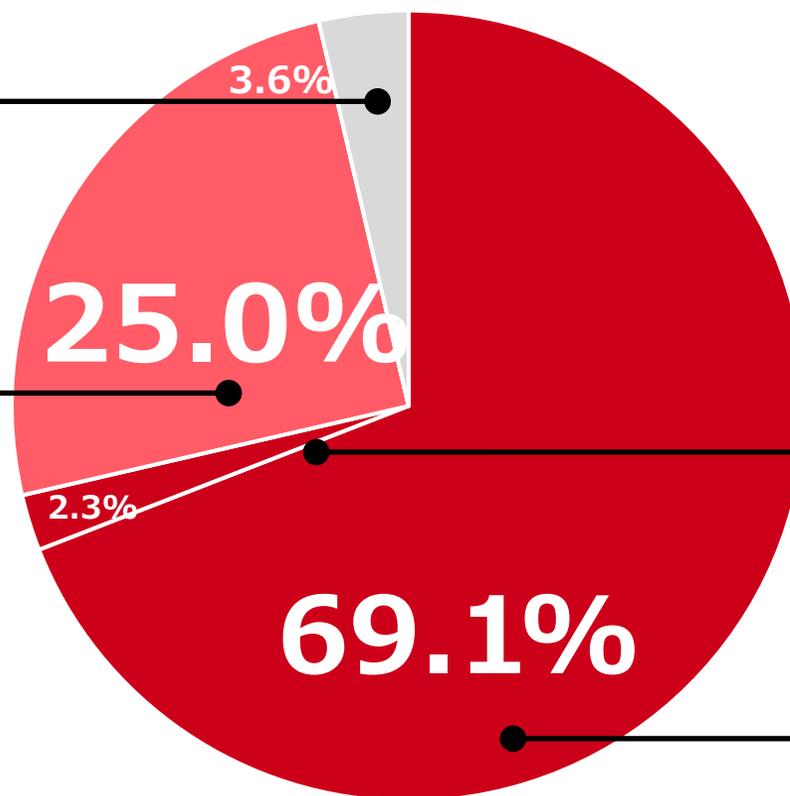
賃貸DX	プロパティ マネジメント	<ul style="list-style-type: none">住居用不動産の転貸借（サブリース）事業と賃貸管理事業による事業の安定基盤を構築次世代管理システム『AMBITION Cloud』が業務効率化と生産性向上を牽引
	賃貸仲介	<ul style="list-style-type: none">当社の管理物件を中心に賃貸物件の仲介事業。当社管理物件への仲介件数48件増加（QoQ）当事業のリーシング力の高さがプロパティマネジメントにおける高入居率の維持に貢献
売買DX	インベスト	<ul style="list-style-type: none">子会社ヴェリタス・インベストメント：自社開発の新築投資用ワンルームマンション販売を中心に展開当社インベスト部：多様なルートからの物件仕入れ力により、立地を重視した分譲マンションのリノベーション販売
インキュベーション		<ul style="list-style-type: none">子会社アンビション・ベンチャーズ：当社グループと親和性の高い事業を行うベンチャー企業に投資資本業務提携にて投資先企業の支援を行い、投資先企業のIPO等により収益を得る事業
その他・不動産DX		<ul style="list-style-type: none">『AMBITION Me』でオンライン診療サービス、DRAFTと協働によるライフラインサービスを提供開始。LTV（顧客生涯価値）最大化に向けて邁進不動産DX事業/海外システム・少額短期保険事業（HOPE）・ZEH/ライフライン事業（DRAFT）

セグメント別 売上高構成比

当社の強固なストックビジネス、賃貸DXが7割。第2四半期以降、売買DXが伸長し、バランスのとれたポートフォリオへ

その他

売買DX
インベスト



賃貸DX

プロパティマネジメント事業
+ 賃貸仲介事業

賃貸仲介

プロパティ
マネジメント

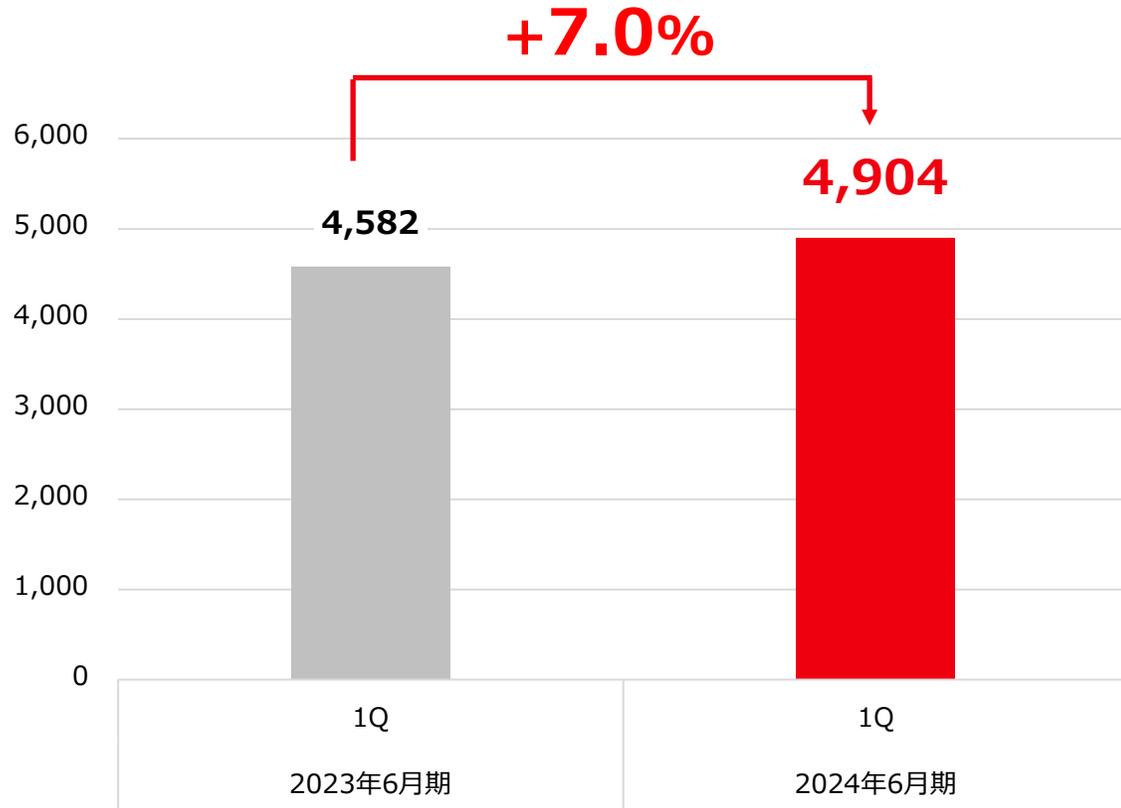
賃貸DX

プロパティマネジメント事業

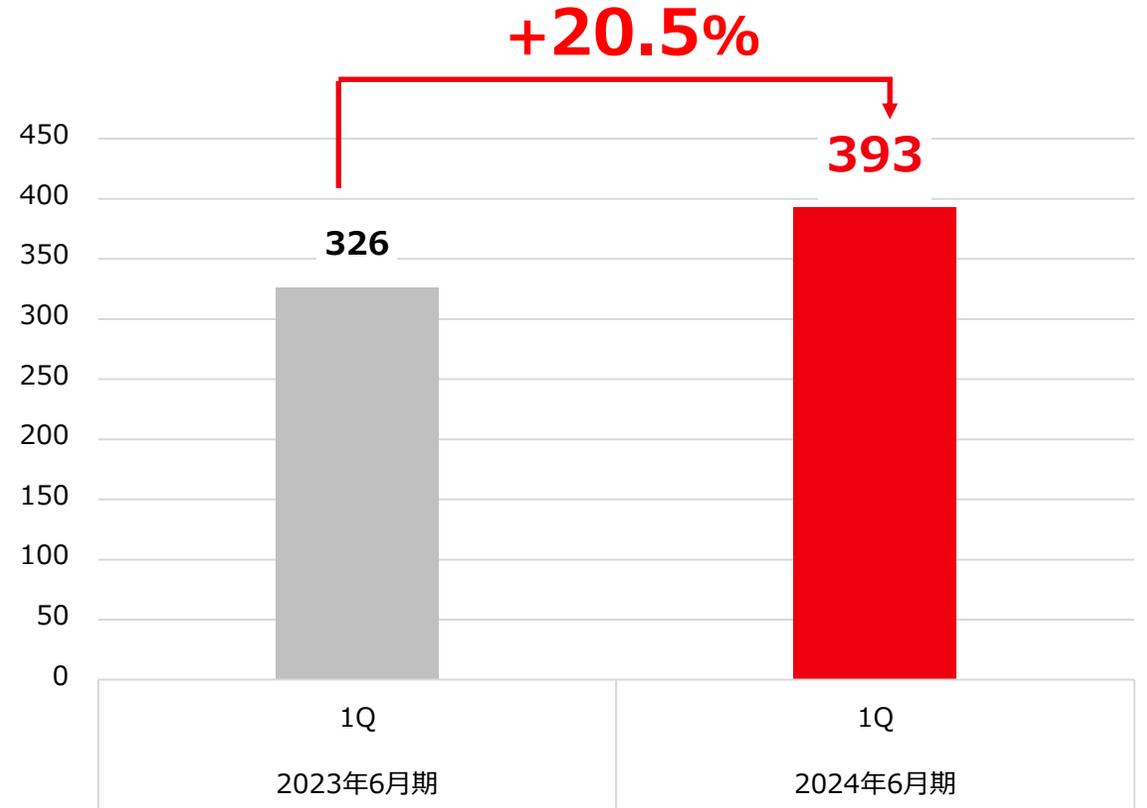
賃貸DX プロパティマネジメント事業 業績

DX推進による業務効率化により、前年同期比で売上高・営業利益ともに増加

売上高（前年同期比・百万円）

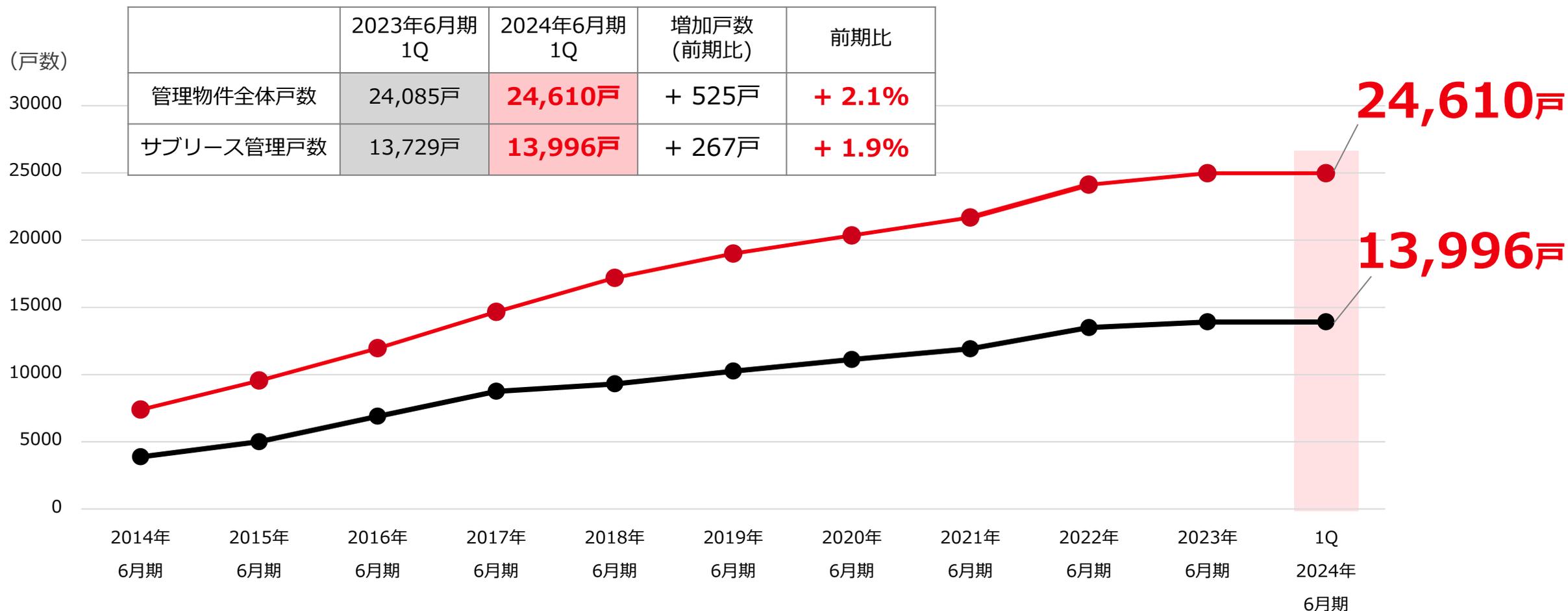


営業利益（前年同期比・百万円）



賃貸DX 管理戸数の推移

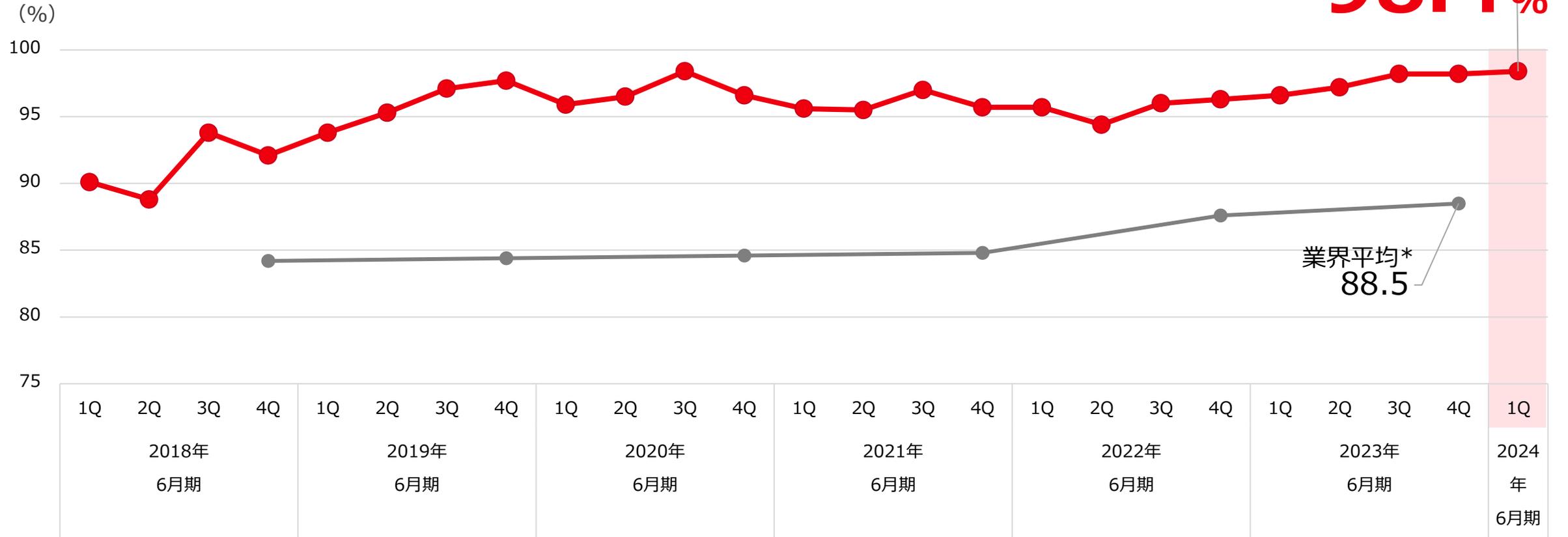
継続して順調に増加



賃貸DX 入居率の四半期推移

リーシングカや退去から募集までの期間短縮等のDX施策が奏功し、閑散期に関わらず、創業以来、第1四半期において過去最高値を記録

創業以来
1Q過去最高
98.4%



【管理物件の特徴】 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、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
 【業界平均の出典】 株式会社タス「賃貸住宅市場レポート」

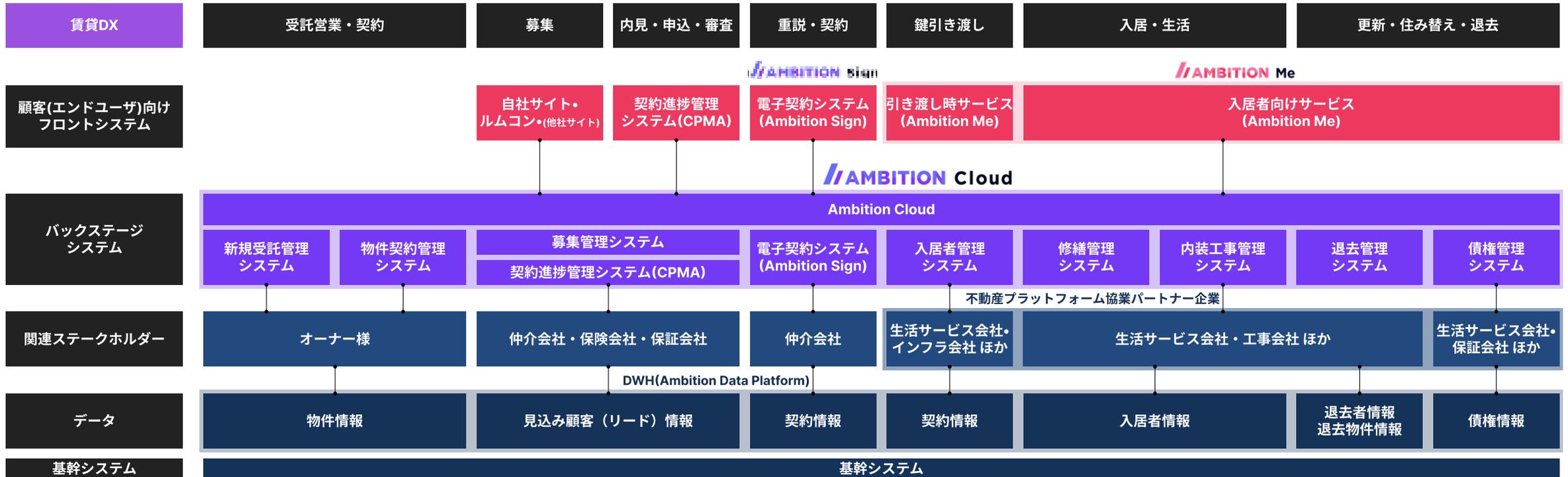
賃貸DXによる顧客体験・従業員体験の変革

問い合わせから入居まですべてデジタル化し、圧倒的な顧客体験を実現。
ペーパーレス化による業務効率化、またサステイナブルな社会にも貢献



賃貸DX システム全体像

B2BからB2C、不動産管理から仲介に至るまで、
契約後の入居者との末永い関係性作りまで、顧客がたどる一連の体験を網羅



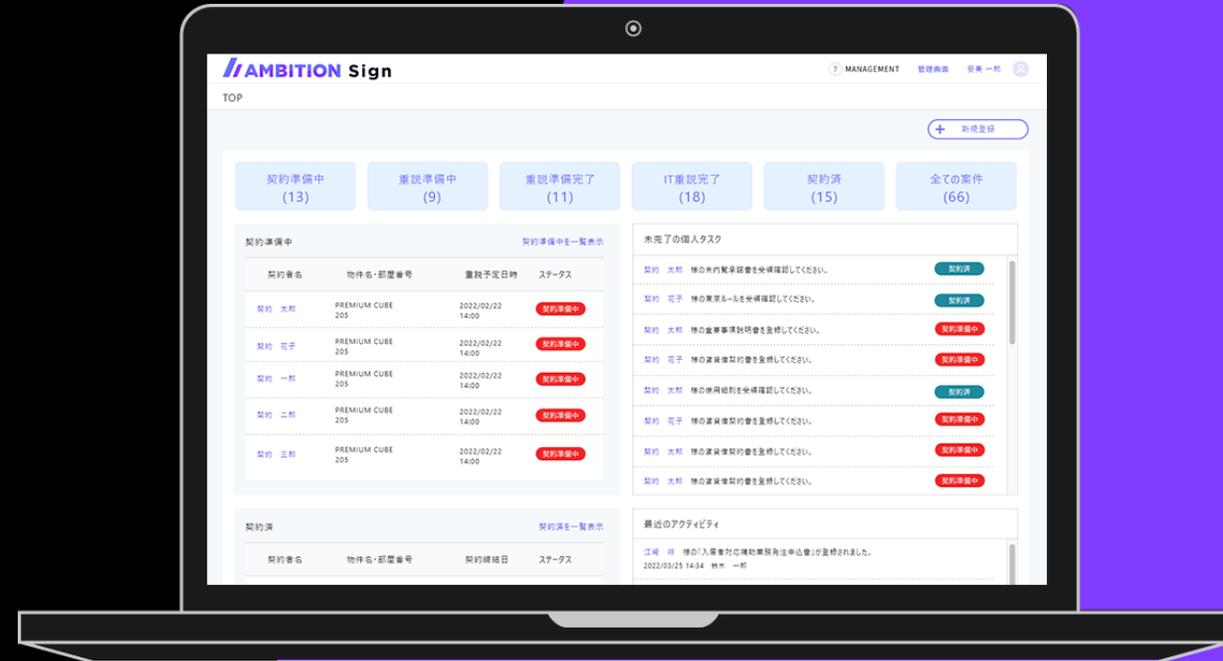
賃貸DXプロダクト AMBITION Cloud

AMBITION Flagship DX Model

AMBITION Cloud

賃貸管理業務を網羅したDXを実行し、
業務効率化と生産性向上を実現

- AMBITION Cloudは不動産賃貸管理に関わるあらゆる業務をDXするサービスです。
- 当社がフルスクラッチで開発し、各種システムとのAPI連携に加え、RPAを活用して基幹システムとも連携しています。
- 当社独自システムにより、仲介会社や保証会社、不動産オーナーとも連携するプラットフォームへと進化します。



重要事項説明・署名の一連の契約手続きを全てデジタル化。
ブロックチェーン技術も活用した新たな契約体験をご提供します。

部屋探し	申込・審査	重要事項説明	賃貸借契約
リモート接客 リモート内見	オンライン説明	オンライン重説	電子署名

ブロックチェーン技術を活用

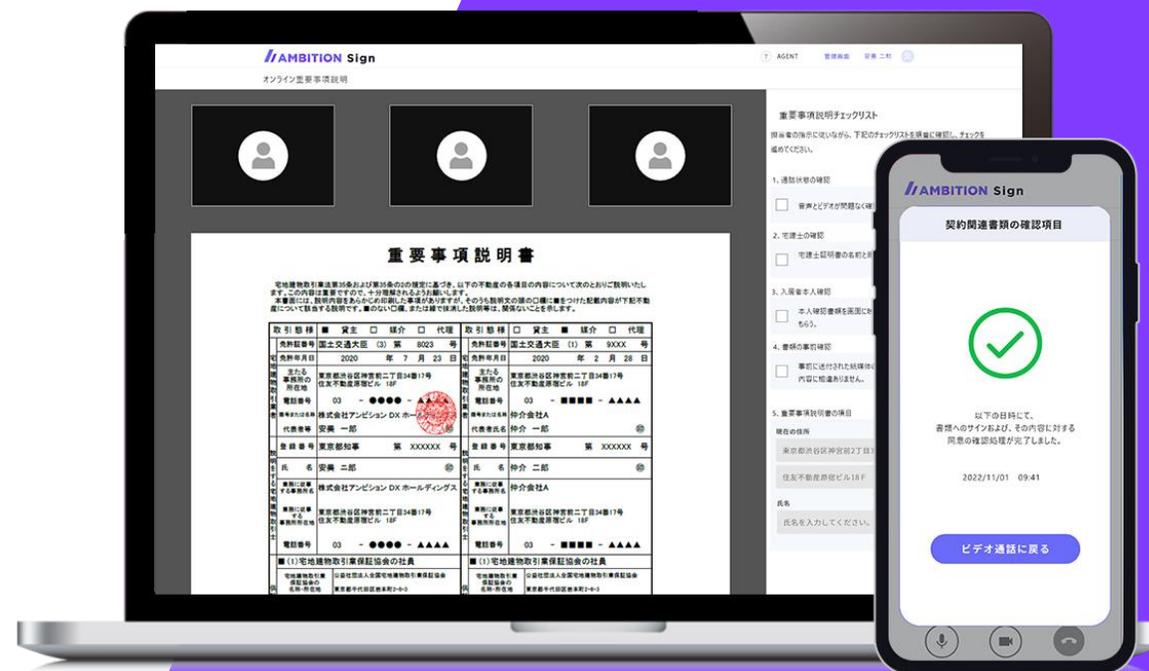
賃貸DXプロダクト AMBITION Sign

ブロックチェーンを活用した電子契約システム



IT重要事項説明と電子サインを ワンストップで実現する契約体験のDX

- AMBITION Signは、AMBITION Cloudの中核を担うサービスの一つで、これまで出来なかったオンラインでの重要事項説明と契約書署名を2021年の法改正に合わせて実現したシステムです。
- 重要事項説明に特化したオンライン・ビデオ会議システムとして、ユーザビリティの高い機能を実現しました。
- ブロックチェーン技術も活用し、高いセキュリティを担保。入居者向けサービスなどシームレスな顧客体験も今後実現。



賃貸DXプロダクト AMBITION Me

入居者との末永い関係性作りをサポート



鍵受け渡しから日々の生活サービスまで、
入居者をサポートするLINEサービス

- 更新・退去・入居中連絡、インフラサービス(電気・ガス・水道)・保険等をオールインワンで連携。入居者の満足度とエンゲージメントの向上、LTV(顧客生涯価値)の最大化を実現するサービスです。
- 今後は、様々な生活サービスやインフラ、金融機関に至るまでパートナー企業と連携し、独自の経済圏を構築した入居者のエンゲージメントを高めるサービスを展開。
- 2023年7月より、オンライン診療サービスを開始。
- 2023年10月より、DRAFTと連携したお役立ちサービスを開始。



AMBITION Meに新サービス

入居者の生活の質を向上するサービスとして、オンライン診療、ライフラインの見直し・手続きサービスを開始

AMBITION Me

2023年5月～：オンライン診療サービス



LINEからシームレスに診療予約が可能に

- 一般的な自費診療医療サービスを提供しているクリニックへシームレスに連携し「AMBITION Me」内で簡単に予約することができ、その後LINEを活用し簡単にオンライン診療を受診する事が可能に。
- その上で専門的な知識を持つ医師が入居者の症状を詳細にヒアリングし、必要なアドバイスや治療法を提案します。さらに、迅速で便利な医療サービスを実現し、入居者の皆様の健康を支えます。

2023年10月～：住まいのお役立ちサービス

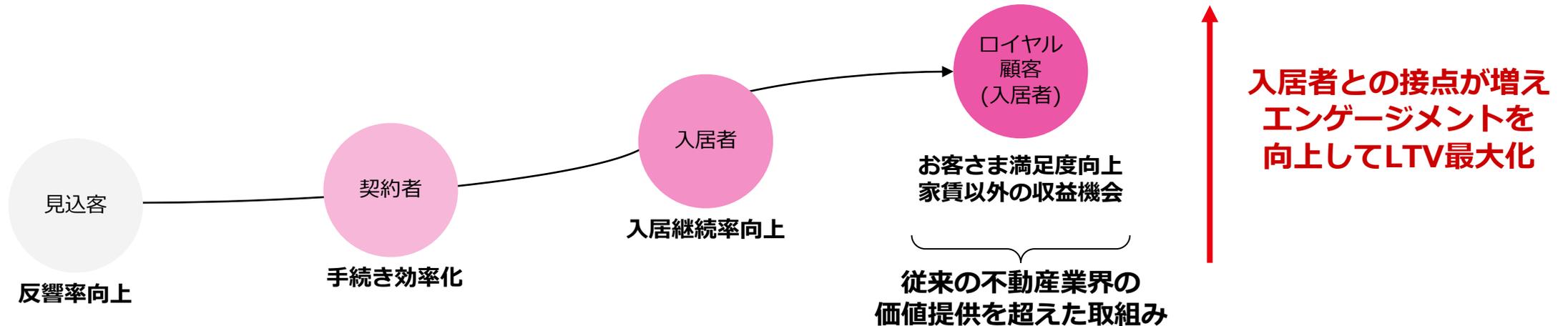
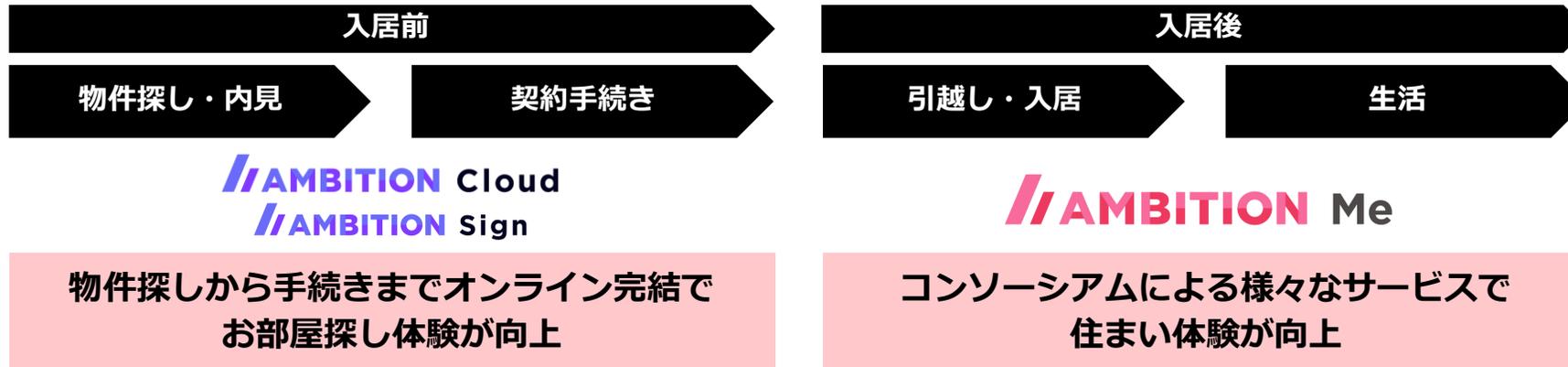


ライフラインの見直し・手続きを、お得にお任せ

- 電力自由化による多くの電気サービスに対し、DRAFTの持つ知見を活かし、お客様にとって最適なライフラインサービスを提供します。
- 今後は、ガスやインターネットサービス、ウォーターサーバーまでライフラインとして利用する機会のある様々な取り扱い商品を準備中。
- 固定費削減という観点でもなくてはならないこの電気、ガス、ネット、水のサービス、お客様のライフスタイルに応じて最適な内容を提供。

賃貸DXプロダクトの今後の展望

入居前の接点構築から、入居後の生活サポートまで、入居者の満足度とエンゲージメントの向上、LTV（顧客生涯価値）の最大化を目指す



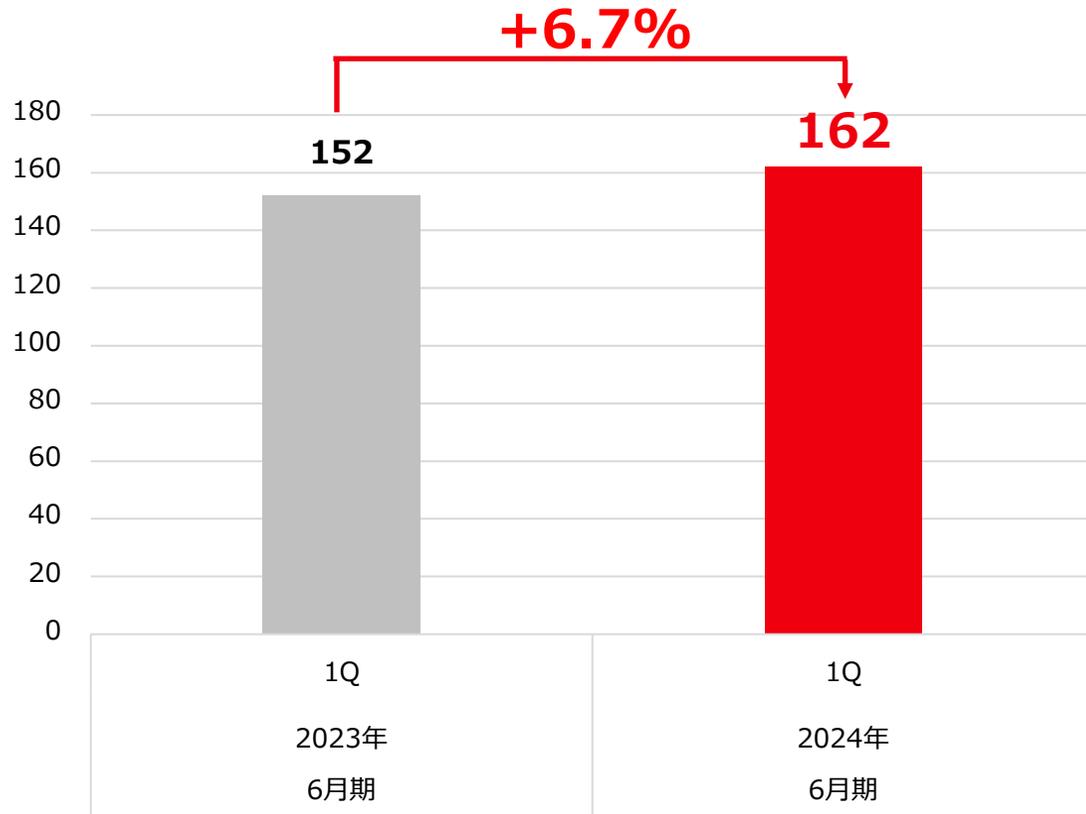
貸貸DX

貸貸仲介事業

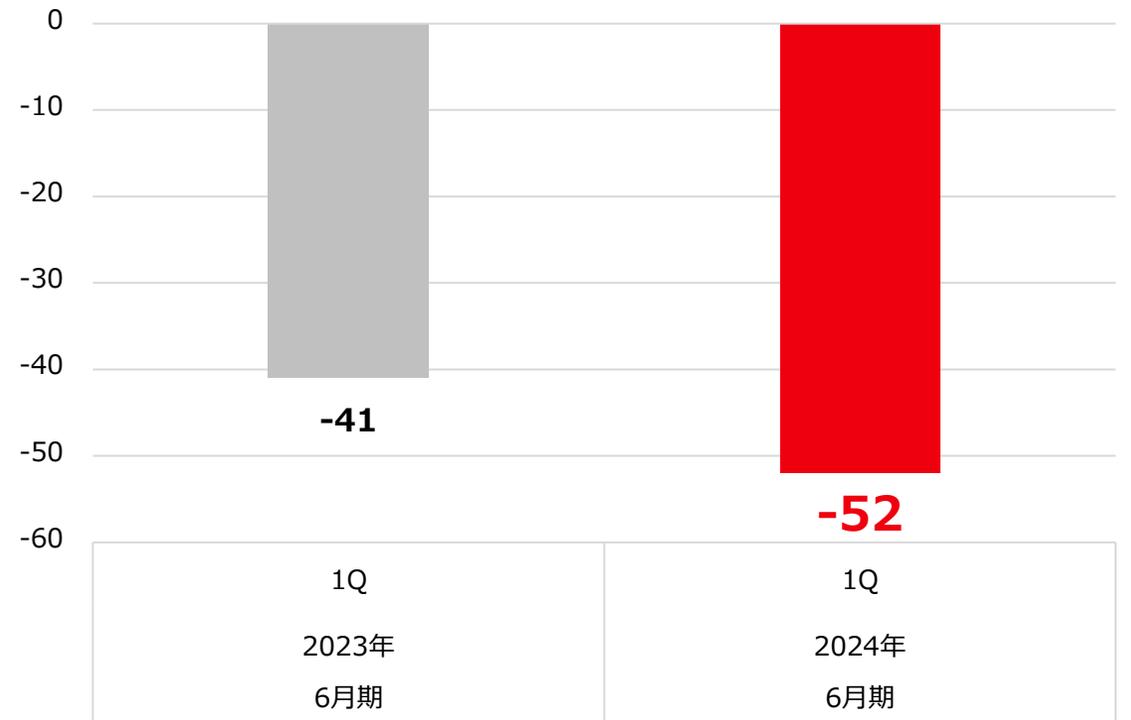
賃貸DX 賃貸仲介事業 業績

営業人員増加・ラクテックの活用により、前年同期比で売上高が増加

売上高（前年同期比・百万円）



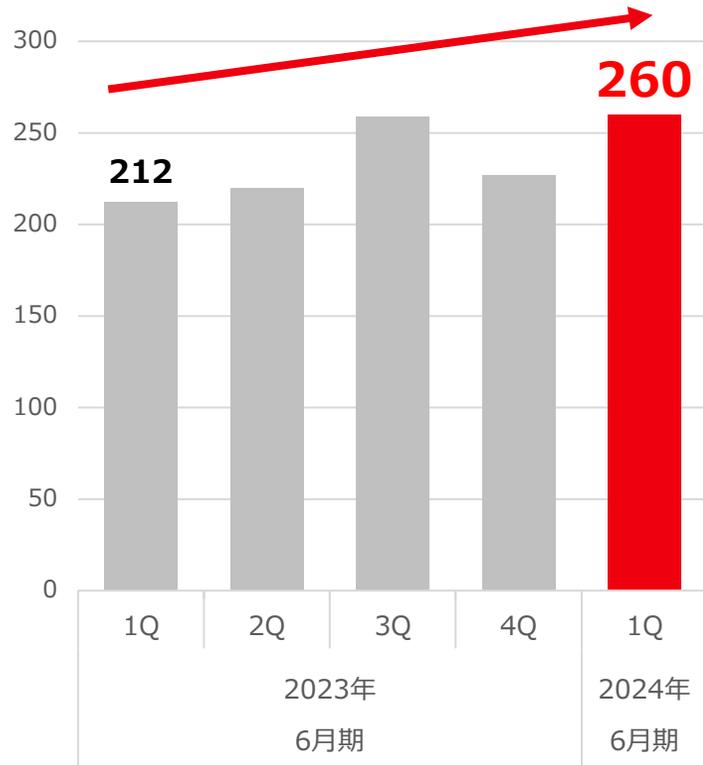
営業利益（前年同期比・百万円）



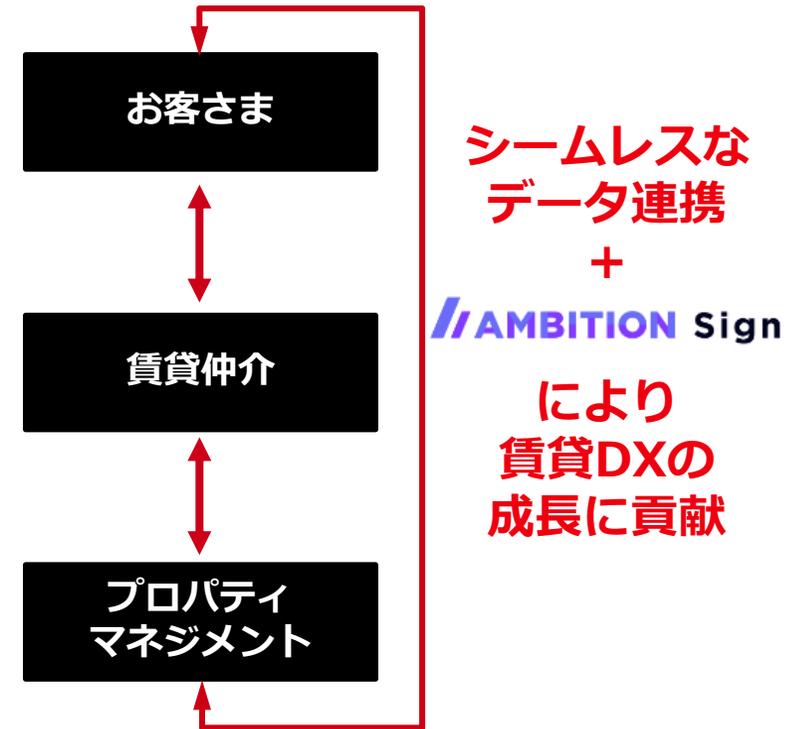
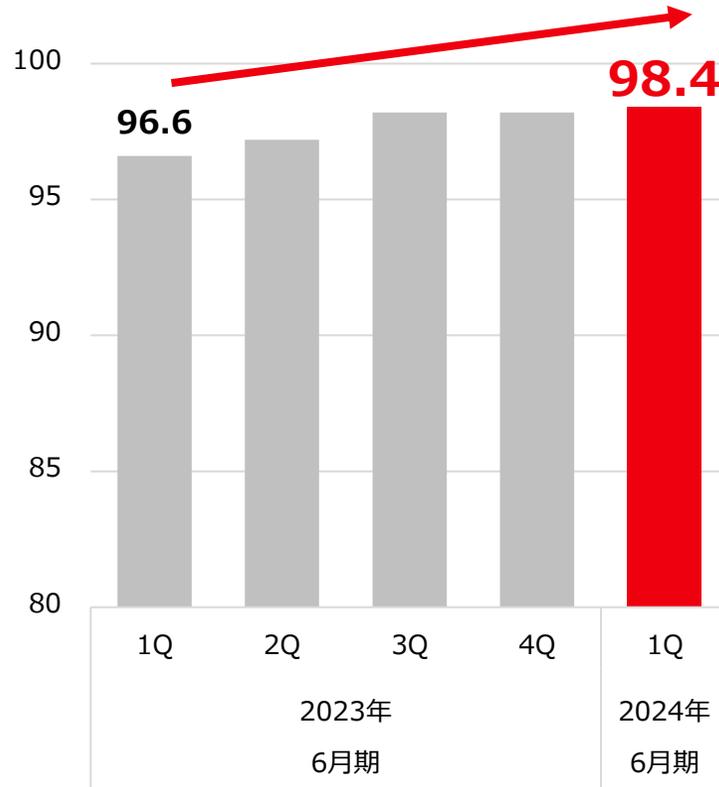
賃貸仲介事業が当社管理物件入居率に寄与

プロパティマネジメントから賃貸仲介まで、賃貸DXセグメントを一気通貫するDXを推進

当社管理物件への仲介件数（件）



プロパティマネジメント入居率（%）

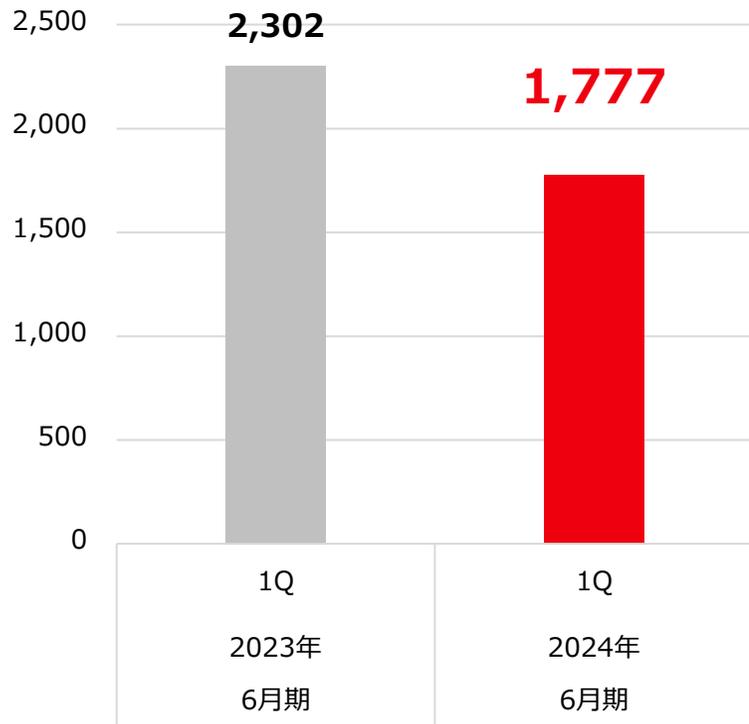


売買DX インベスト事業

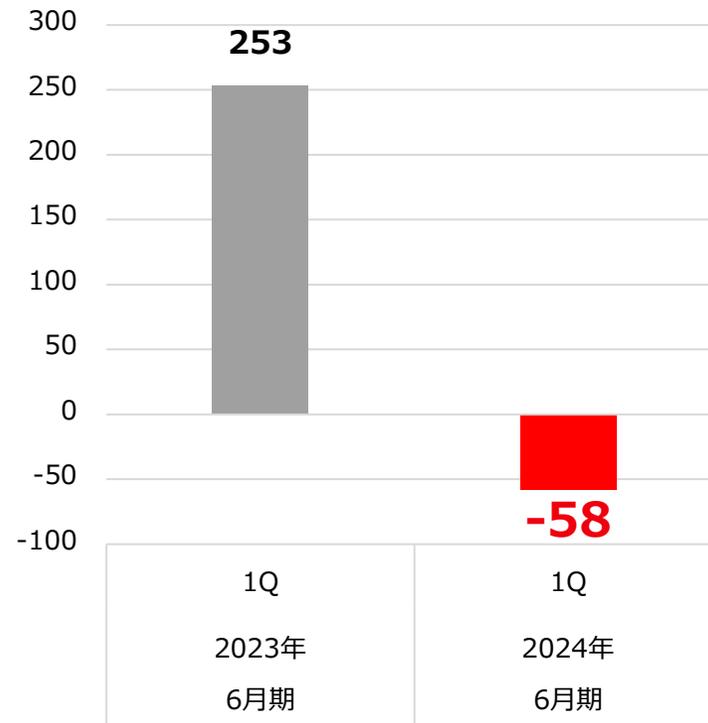
売買DX インベスト事業 実績

新築投資用マンションの売上計上が第2四半期にずれ込むも通期計画通り

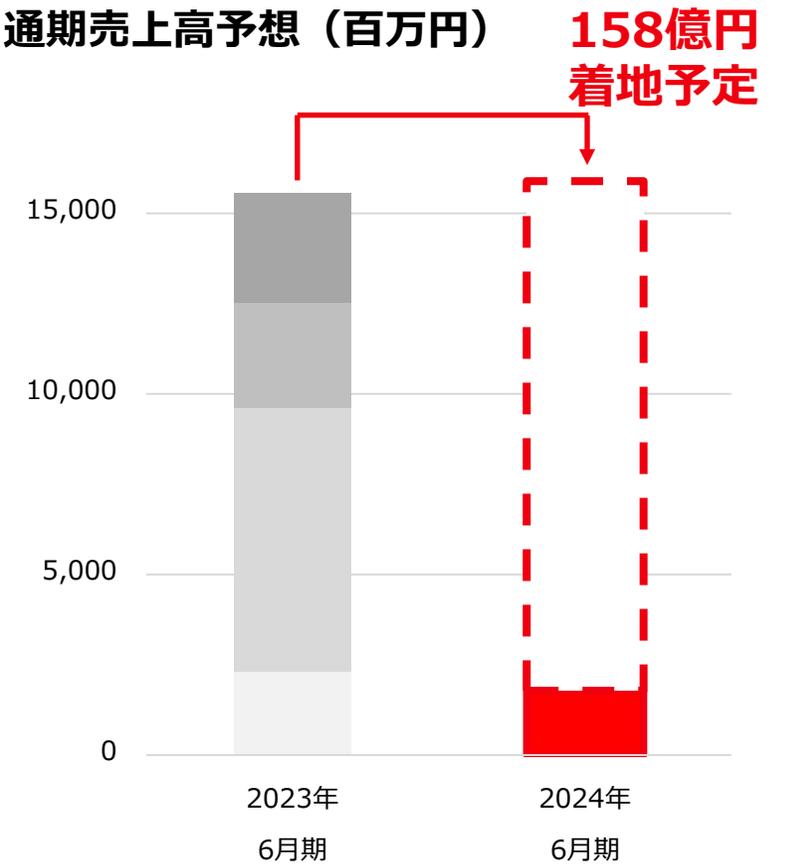
売上高（前年同期比・百万円）



営業利益（前年同期比・百万円）



通期売上高予想（百万円）

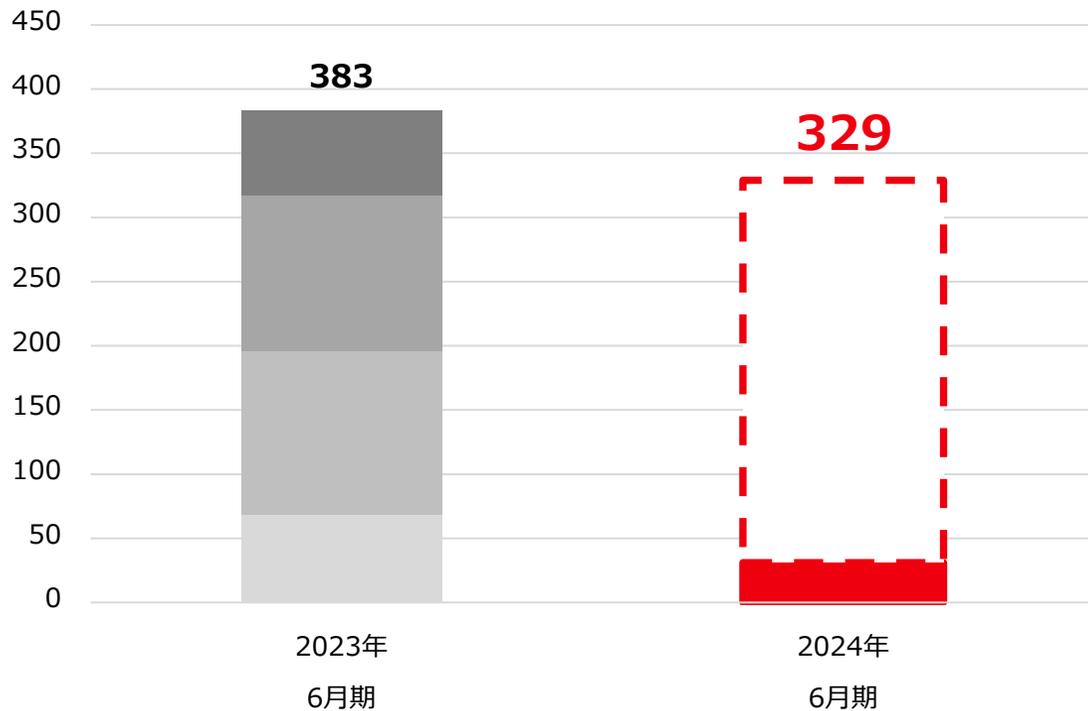


売上高および販売戸数

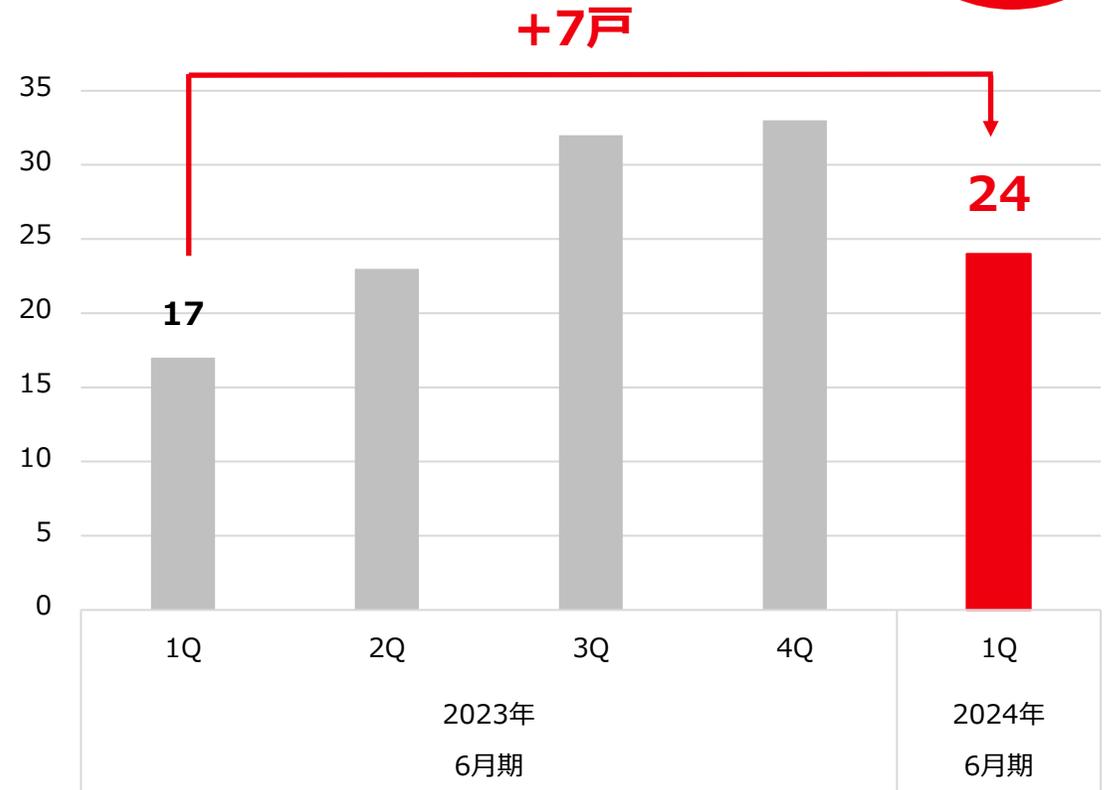
買取再販売却数24戸と順調。売却単価の高い買取再販の伸長により、売上前年並みの計画

1Qとして
過去最高

通期総売却数（戸）



買取再販売却数（戸）



インキュベーション事業

インキュベーション事業 業績

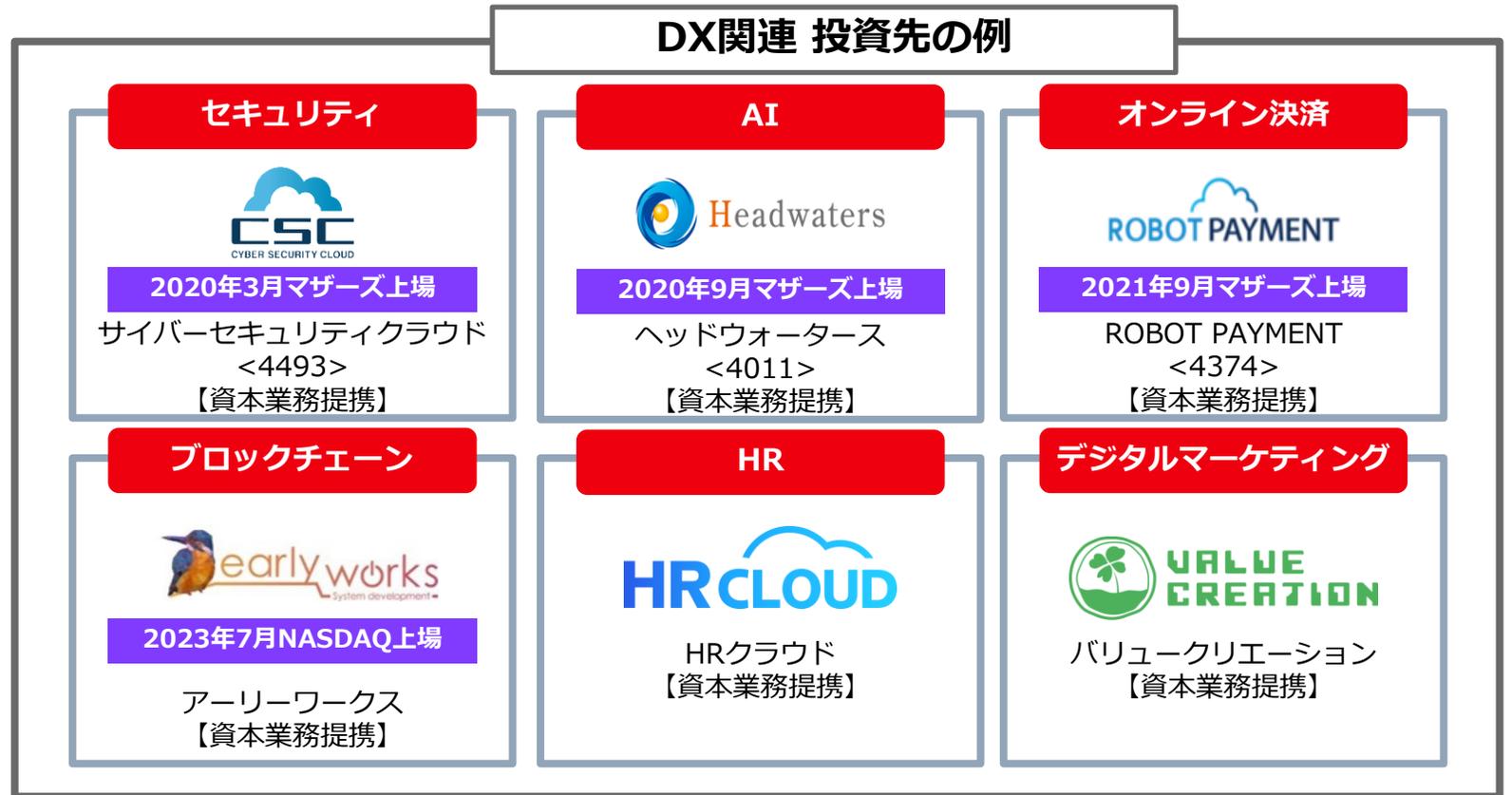
出資先1社新規上場。新たに1社への投資を実行。
30社のベンチャー企業へ投資しており、6社が上場（2023年9月末時点）

売上高

- 百万円

営業利益

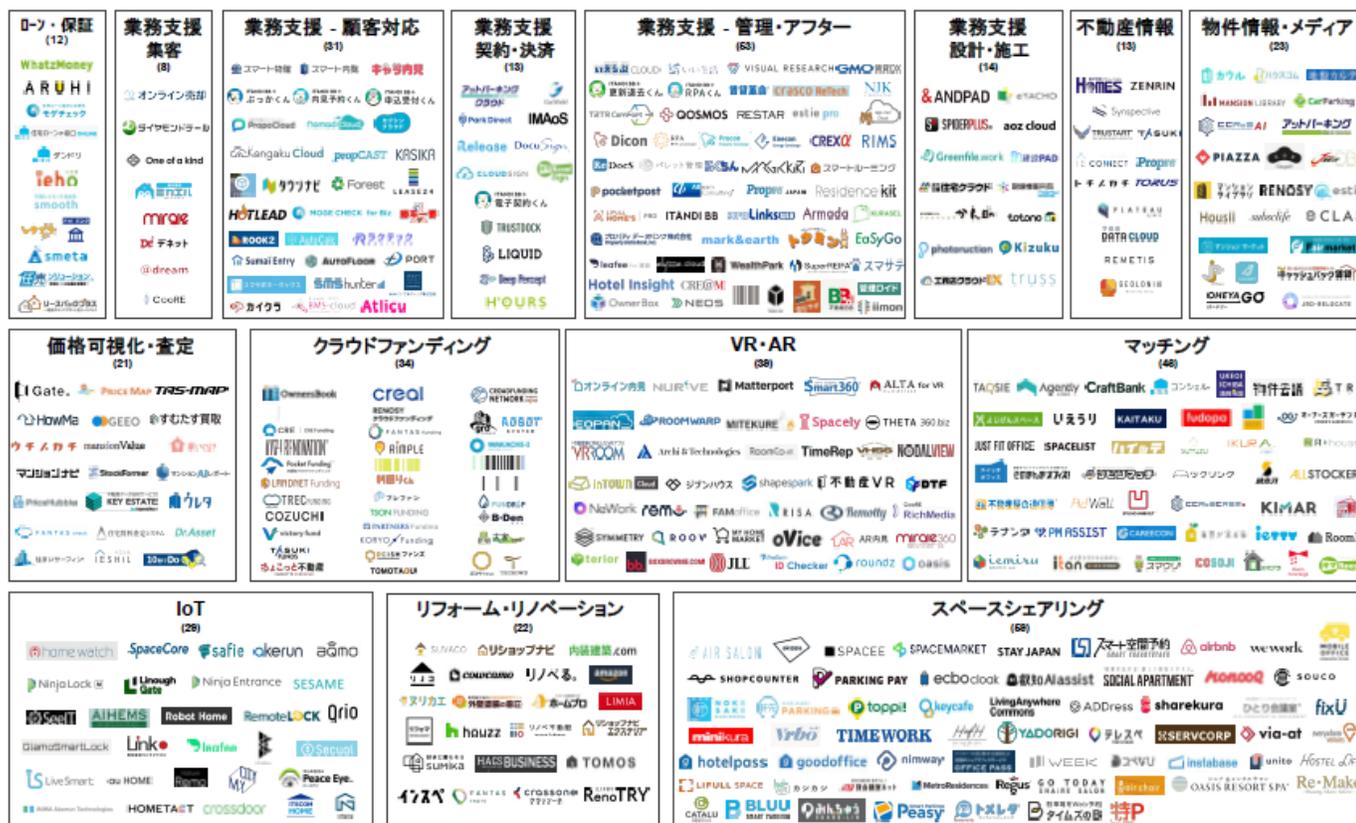
△2百万円



2022年6月期第2四半期連結会計期間より、従来「その他」に含まれていた「インキュベーション事業」について報告セグメントとして記載する方法に変更

不動産テック カオスマップと当社のカバー領域

15分野すべての不動産DX領域を、自社開発サービスおよび投資により網羅



第8版：2022年8月（430サービス）

作成：一般社団法人不動産テック協会

不動産DXの分野	当社のカバー領域
ローン・保証	◎
業務支援（集客）	◎
業務支援（顧客対応）	◎
業務支援（契約・決済）	◎
業務支援（管理・アフター）	◎
業務支援（設計・施工）	◎
不動産情報	◎
物件情報・メディア	◎
価格可視化・査定	◎
クラウドファンディング	◎
VR/AR	◎
マッチング	◎
IoT	◎
リフォーム・リノベーション	◎
スペースシェアリング	◎

GameFi事業を展開するDEA社との業務提携

「NFTゲームマンション」の実証実験を、2023年11月より開始予定。
業務提携を通じて相乗効果による成長を目指す



NFTゲームマンションの仕組み

DEA社との業務提携による新事業

Digital Entertainment Asset Pte. Ltd.と業務提携を実施。NFTゲームをプレイすることで実質的に賃料が無料となる「NFTゲームマンション」の実証実験を2023年11月より開始予定。

GameFi (ゲーミファイ) とは

GameFiとは、ゲームとFinance(金融)を組み合わせたもの。ゲームプロジェクトと暗号資産のユニークな機能を組み合わせ、ユーザーがゲームをすることでNFTや収入を得ることができる。

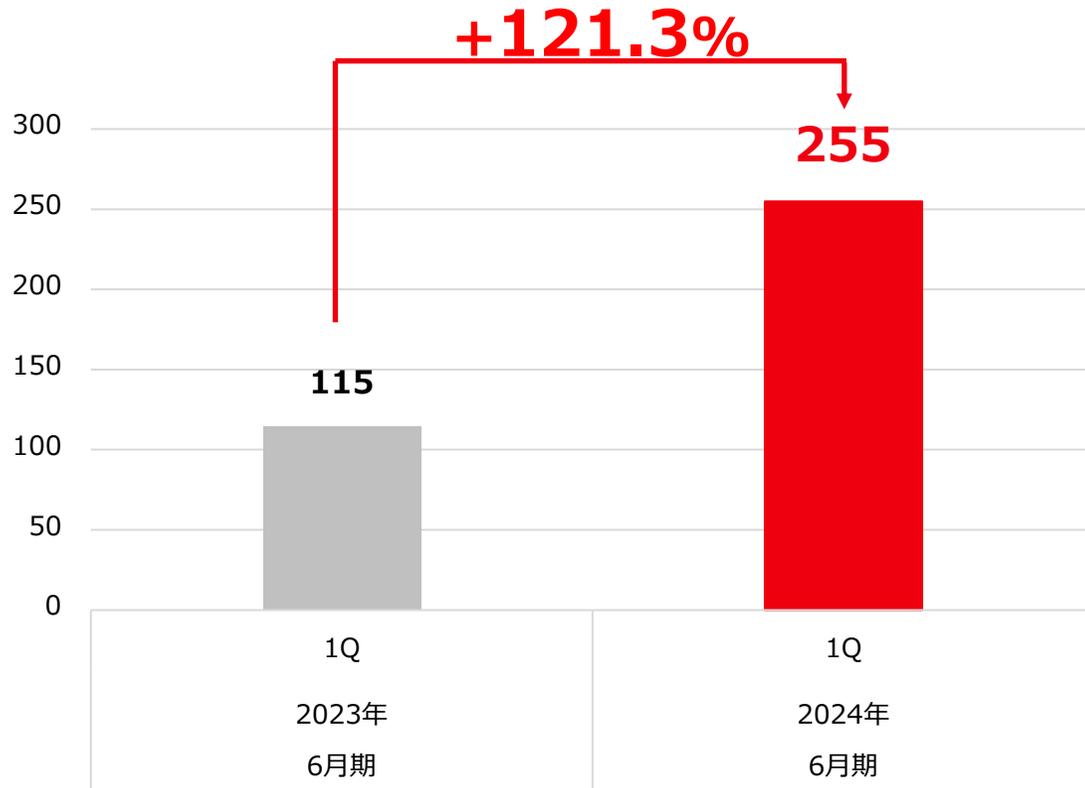


その他事業

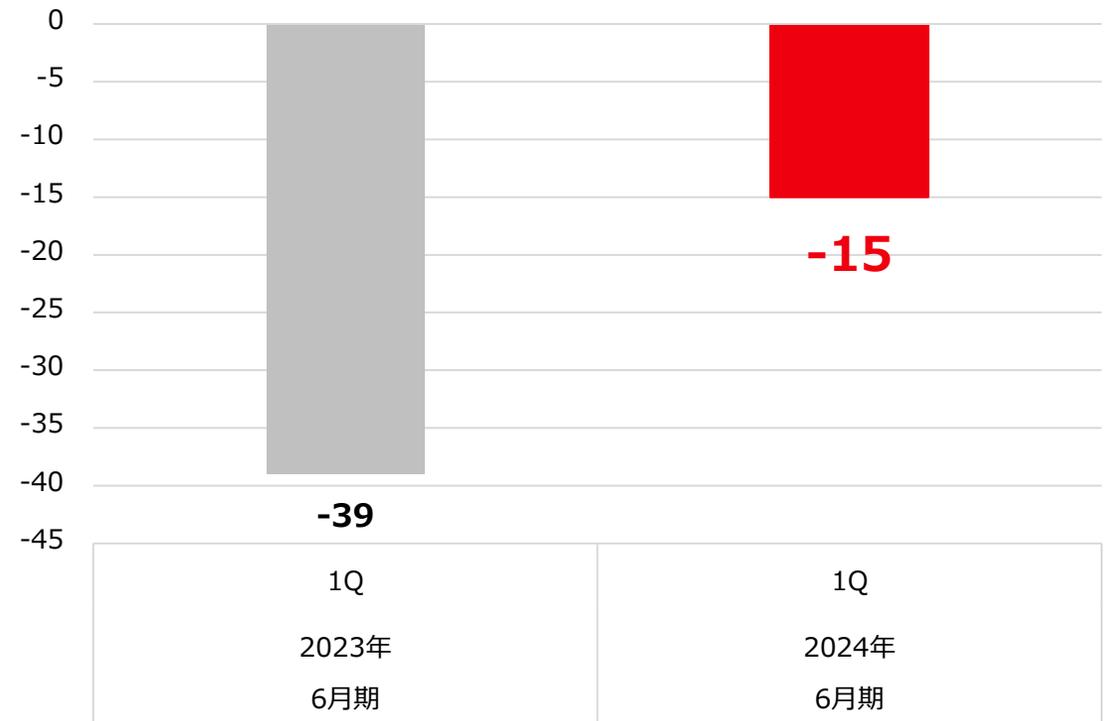
その他事業 業績

少額短期保険事業のHOPE、ZEH/ライフライン事業のDRAFTが大きく貢献

売上高（前年同期比・百万円）



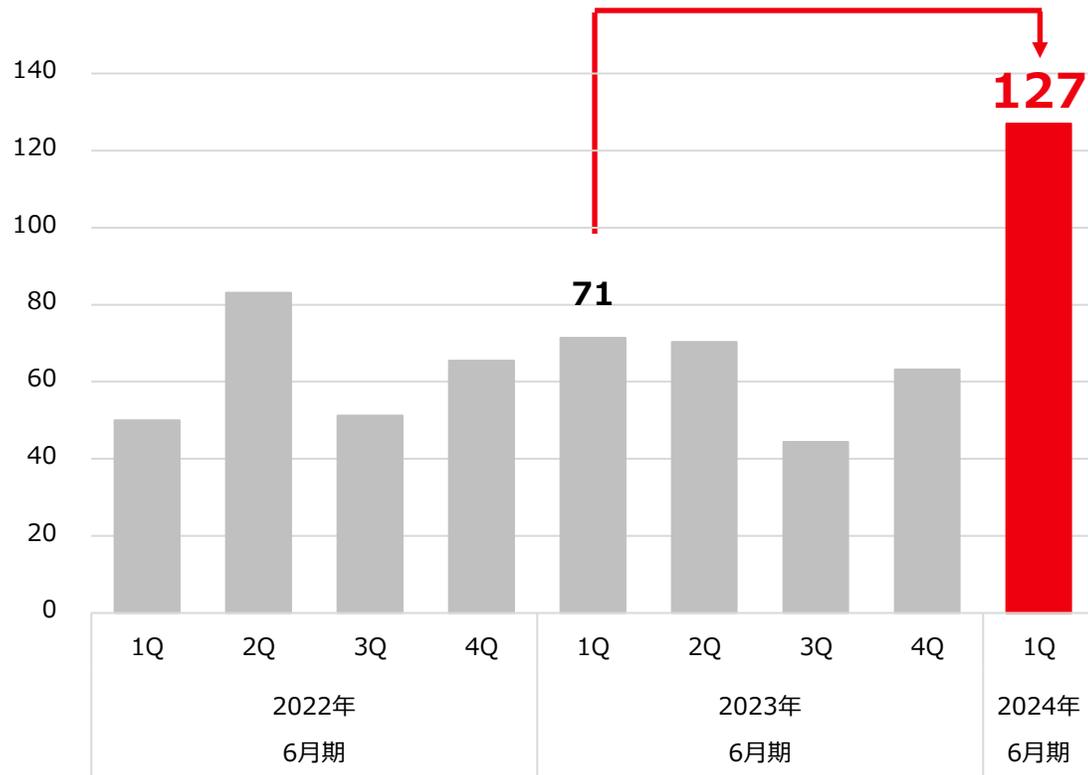
営業利益（前年同期比・百万円）



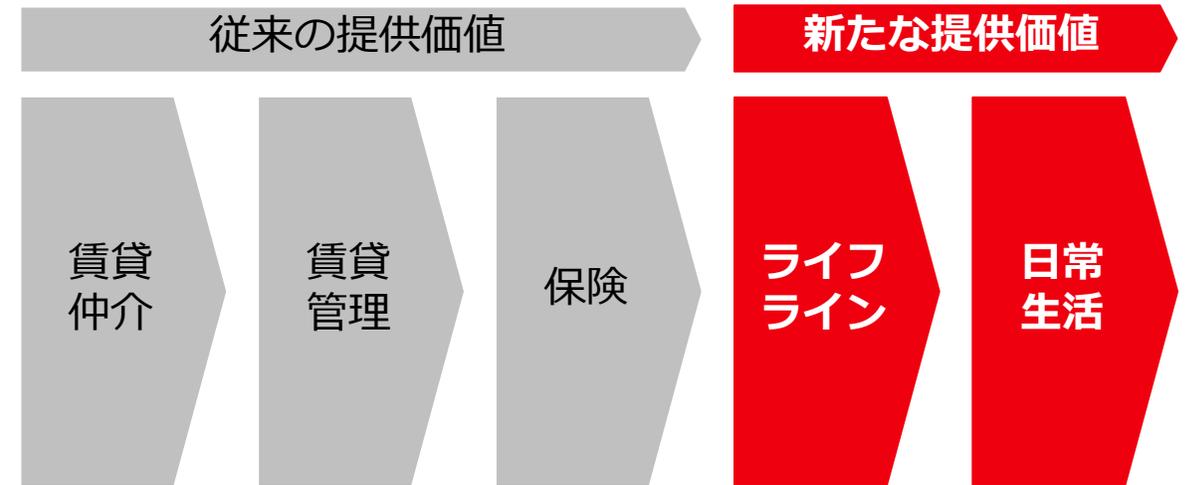
賃貸DXから顧客の一連の体験をサポート

顧客ロイヤリティ戦略の実行により、LTVの最大化を実現

DRAFTの売上高(百万円)



賃貸におけるカスタマージャーニー



- 当社の賃貸に入居するお客さまに対して、ライフラインをご提供
- 賃貸を探すところから、保険やライフラインまで一貫して提供することで、入居者との接点が増えエンゲージメントを向上してLTV最大化。2023年10月からAMBITION Me上で新サービス開始

当社における不動産DXにおけるAI活用

ChatGPTの活用を始め、効率的な教育とロープレサポートの実現



AI技術

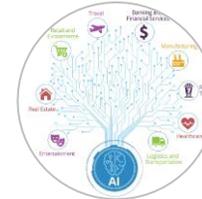
ChatGPTは、自然言語処理に基づいたAI技術。

テキストの理解、生成、回答が可能な能力を保持。



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。



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。



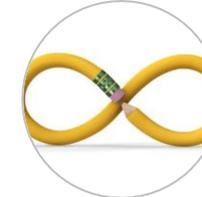
新入社員のトレーニング

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。



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。



継続的な学習とスキル向上

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。



大規模言語モデル×不動産 DX 「大規模言語モデルを用いてDX推進するギブリー社」と サービス・プロダクト開発に向けた共同研究を2023年5月より開始

アンビションDXホールディングスの 戦略と今後の展望

企業理念のもと、社会や環境の変化と共に、
デジタルを融合することで変革を遂げてきたリアルカンパニー

アンビションDXホールディングスとは

創業時から現在にいたるまで変わらない企業理念

**「住まい」の未来を創造するという「大志」を抱いて、
出会った人すべてに「夢」を提供できる「リアルカンパニー」を目指す**

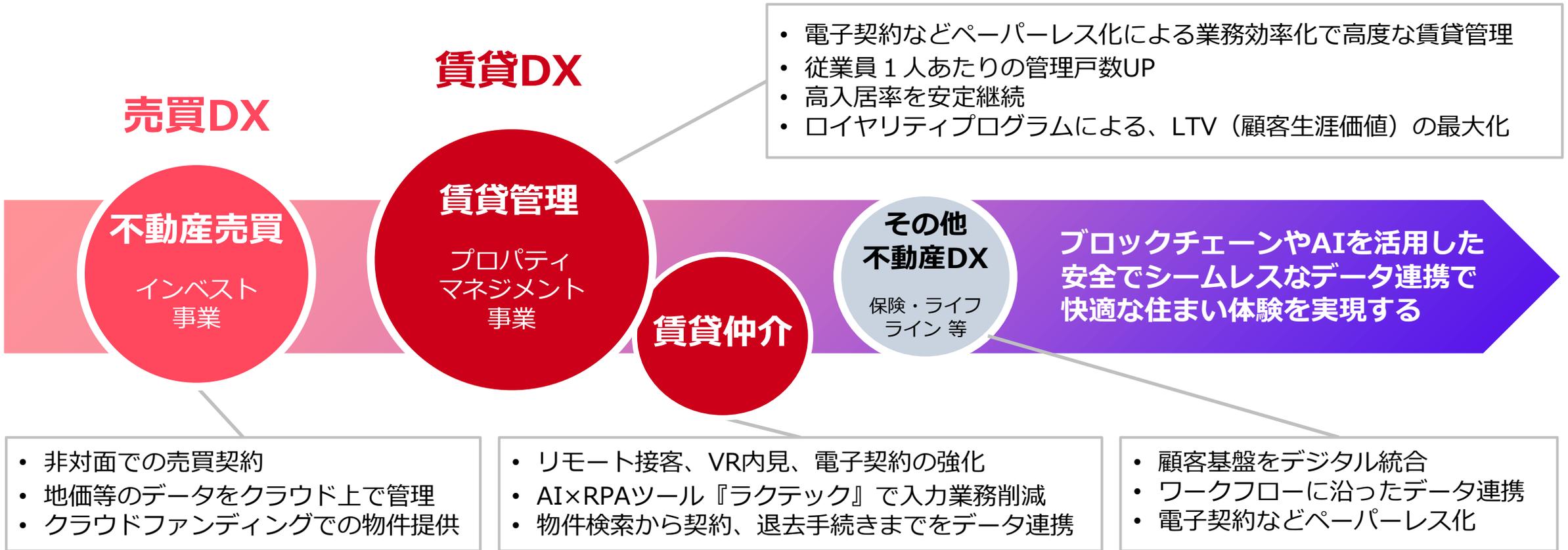
+

リアルとデジタルによる変革を体現、掲げる新ビジョン

**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**

目指す姿

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DX 当社の強み

賃貸から売買に至るまで、全ての不動産業務のDXを一気通貫で推進し、リアルとデジタルが融合した、業界唯一無二の事業ポートフォリオを構築

一気通貫したDX推進

セグメント	不動産の業態		アンビションDX ホールディングス	賃貸 管理会社	不動産 仲介会社	不動産開発 (デベロッパー)	不動産 販売会社	買取 再販会社
賃貸 DX	オーナー業	賃貸管理	○	○				
	仲介業	寄付	○		○			
売買 DX	デベロッ PMENT業	土地の仕入	○			○		
		建築	○			○		
		販売	○			○	○	
	買取再販業	仕入・販売	○					○

当社の不動産DX戦略

当社では「攻めのDX」と「守りのDX」に分類し、あらゆる不動産業務をDX

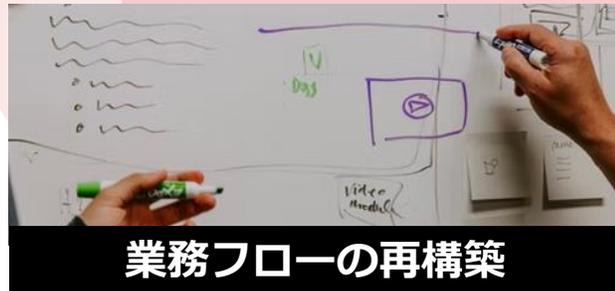
競争力強化

攻めのDX



ビジネス
プロセス
変革

ビジネス
モデル
変革



守りのDX

業務効率化

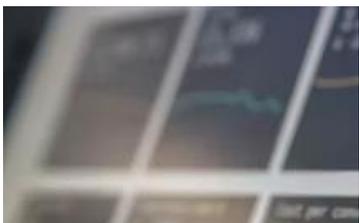
当社の不動産DX戦略 攻めのDX

攻めのDXでは、従来の業界の壁をも超える、革新的な取り組みを実施

攻
め
の
D
X



顧客接点の
抜本的改革



データ統合
BI基盤構築

ビジネス
モデルの
抜本的改革

既存事業の
バリュー
アップ

データ
ドリブンな
サービスの
提供価値向上

データ統合
基盤構築

戦略詳細

- 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)

- 部屋探し～契約までをオンライン完結
- 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

- 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

- 仲介や管理で得た顧客情報のCRM内製化
- 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

主なマイルストーン

- 2023/07: オンライン診療サービス開始
- 2023/11: M&Aにより取得したDRAFTと連携しエコシステム連携プラットフォーム化

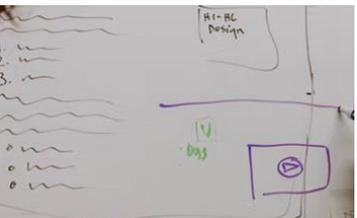
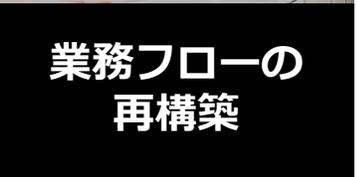
- 2021/04: お部屋探しマッチングアプリ(ルムコン)
- 2022/11: AMBITION Me開始(入居者向けLINEサービス)

- 2022/10: 各システム横断でのサービス横断でのデータ分析
- 2023/10: AMBITION Meでの入居者様に応じたサービスのレコメンド配信

- 2022/09: BI体制組成
- 2023/01: マスターDB構築開始
- 2023/10: CRM内製化

当社の不動産DX戦略 守りのDX

守りのDXでは、従来の中核事業をテクノロジーにより盤石にする取り組みを実施

		戦略詳細	主なマイルストーン
守りのDX	 <p>ブロックチェーン ・AI活用</p>	IT重説/ 電子契約 システム構築 <ul style="list-style-type: none">業務システム(AMBITION Cloud)上でのIT重説および電子契約の実現。契約書類のブロックチェーン管理	<ul style="list-style-type: none">2022/05: AMBITION Signサービス開始2022/09: IT重説/電子契約の社内活用
	 <p>エコシステム のブロック チェーン 技術活用</p>	業務プロセス の改革・ 再設計 <ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">今後の構想: エコシステム連携プラットフォームでのスマートコントラクト実装
	 <p>業務フローの 再構築</p>	業務処理の 効率化 <ul style="list-style-type: none">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基幹システムとAMBITION CloudのAPI連携によるデータ統合効率化	<ul style="list-style-type: none">2022/09: AMBITION Cloud社内導入による業務フロー刷新2023/09: API活用した自動化2023/09: AMBITION Cloudと基幹システムCore PlatformをAPI連携

今後の展望

M&Aやアライアンスベンチャー投資を加速し非連続的な成長を実現していく

既存事業

オーガニック成長

- ・ DX推進室の設置
- ・ DXプロダクトの内製開発

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

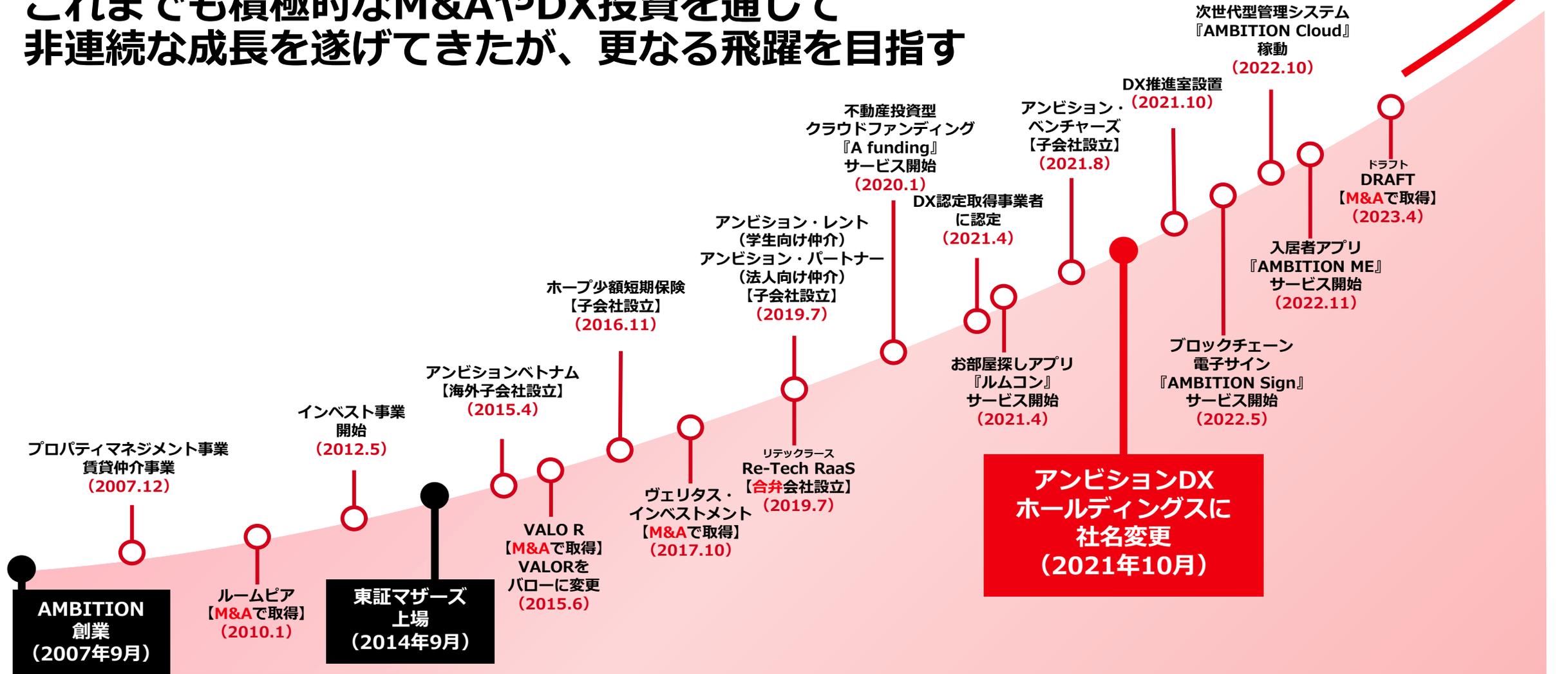
- ・ 不動産DXにつながるシナジー追求
- ・ インキュベーション事業を新設

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

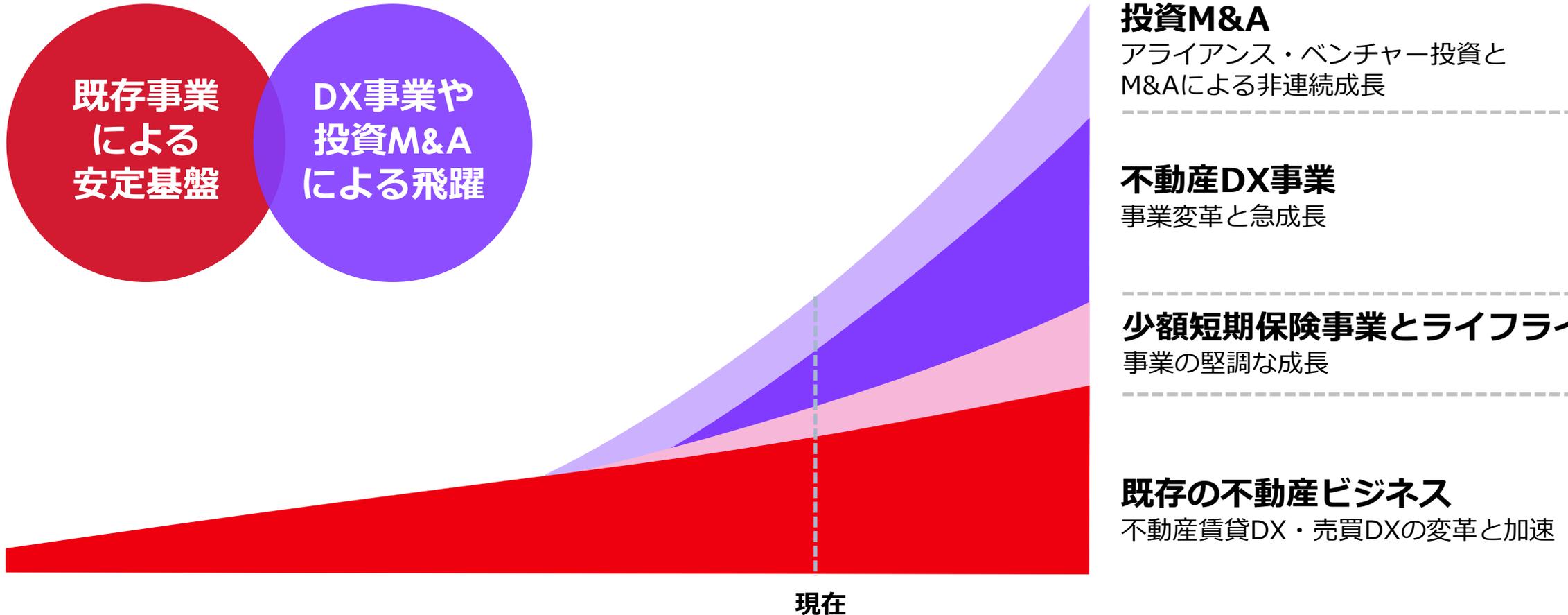
今後の展望

これまでも積極的なM&AやDX投資を通じて
非連続な成長を遂げてきたが、更なる飛躍を目指す



今後の事業成長イメージ

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



2024年6月期 通期 業績予想・配当予想

通期業績予想

増収・増益予想。過去最高の売上、利益達成見込み

(単位百万円)

項目	2023年6月期 実績	2024年6月期 予想※	前期比
売上高	36,239	37,760	+4.2%
EBITDA (参考値)	1,901	2,392	+25.7%
営業利益	1,603	2,006	+25.1%
経常利益	1,482	1,677	+13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	961	1,104	+14.9%

- 強固なストックビジネス、賃貸DXの成長により、バリューチェーンの増大

- 売買DXインベスト事業、買取再販の大幅な伸長

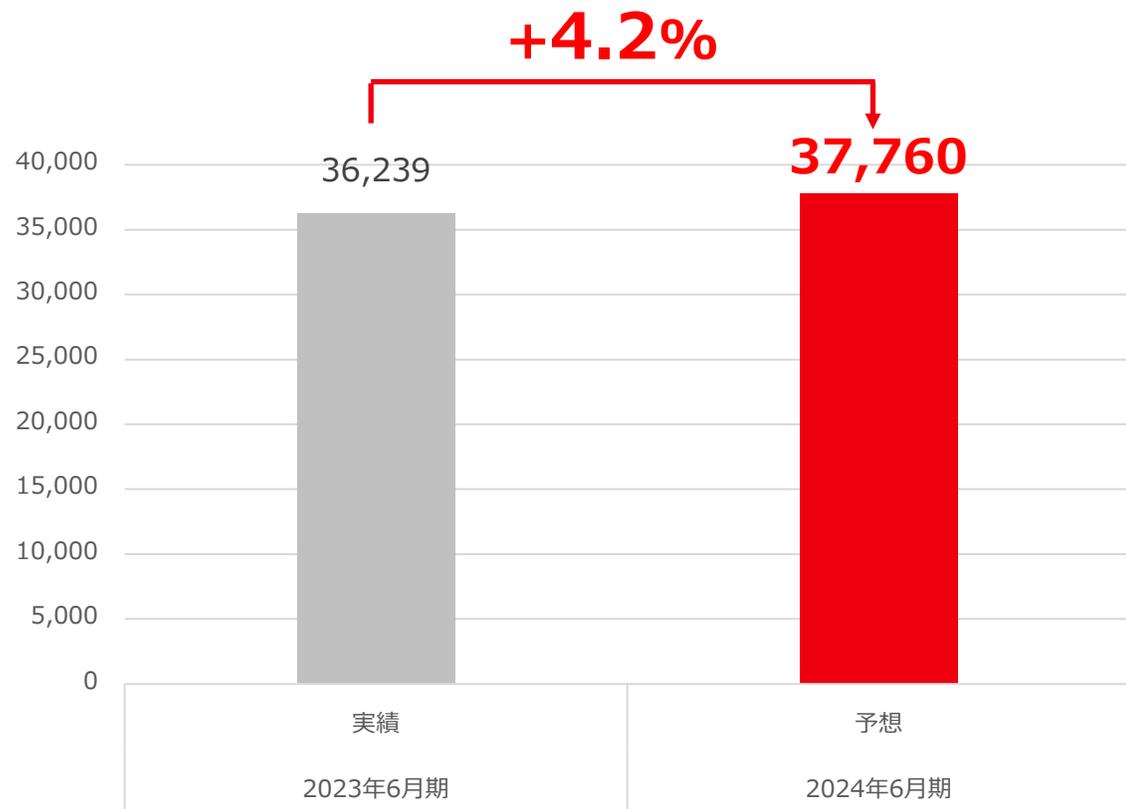
- M&A、アライアンスベンチャー投資

【2024年6月期予想】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。

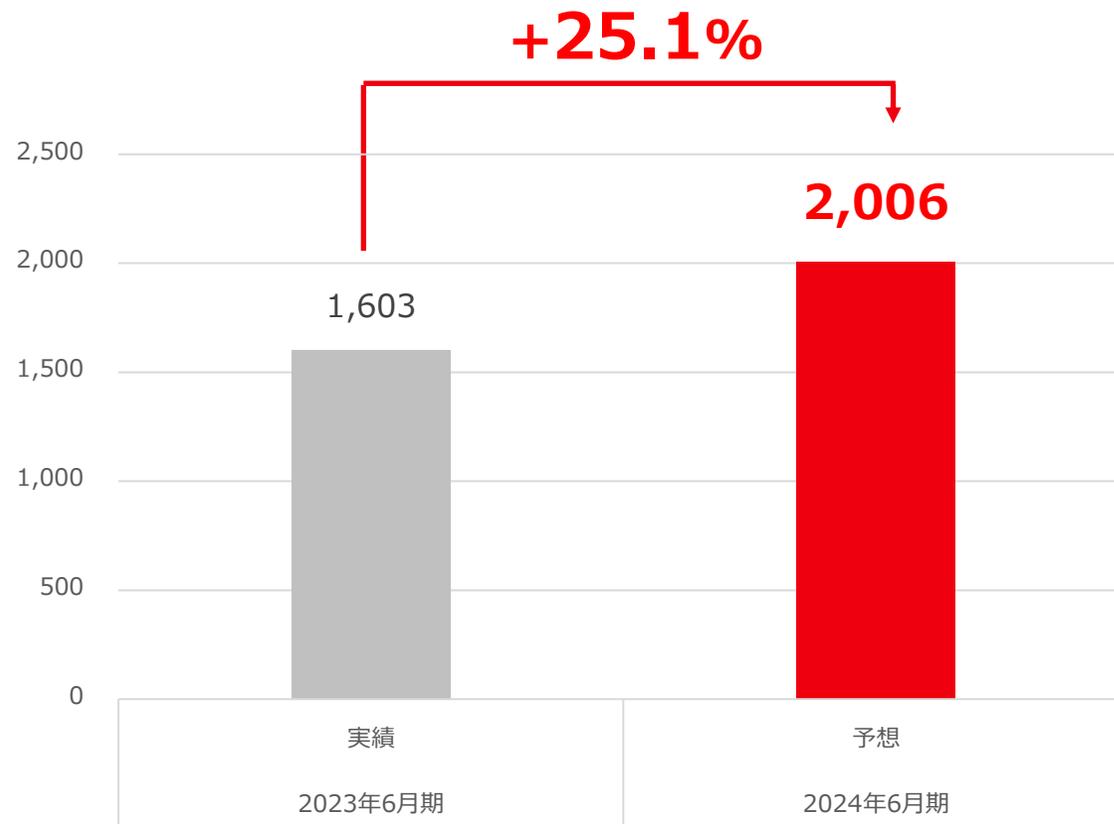
通期業績予想

営業利益25%増加。主力事業、賃貸DXプロパティマネジメント事業の更なる成長により、バリューチェーンの拡大を図る

売上高（前年同期比・百万円）

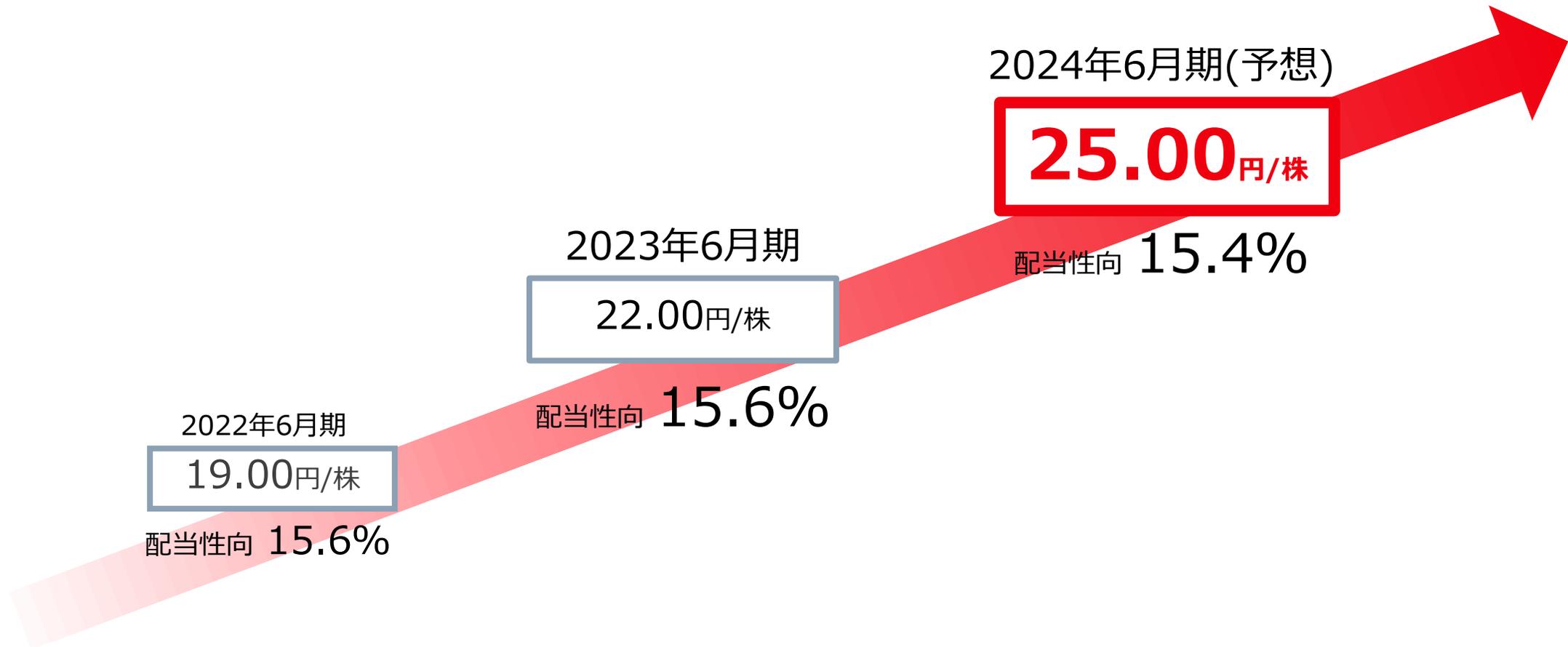


営業利益（前年同期比・百万円）



配当予想

成長分野への積極的な投資を行いつつ、安定的な株主還元を継続する方針。
今期も増配を見込む

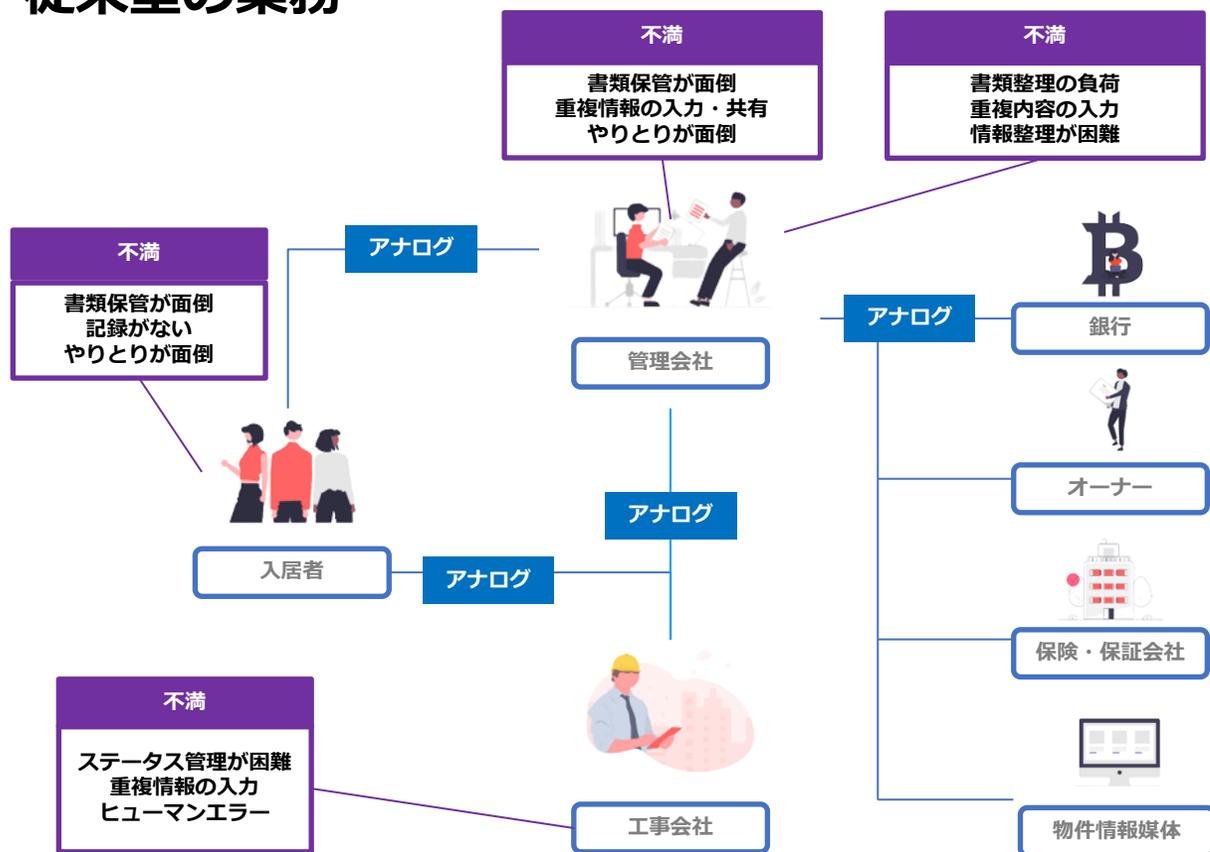


Appendix

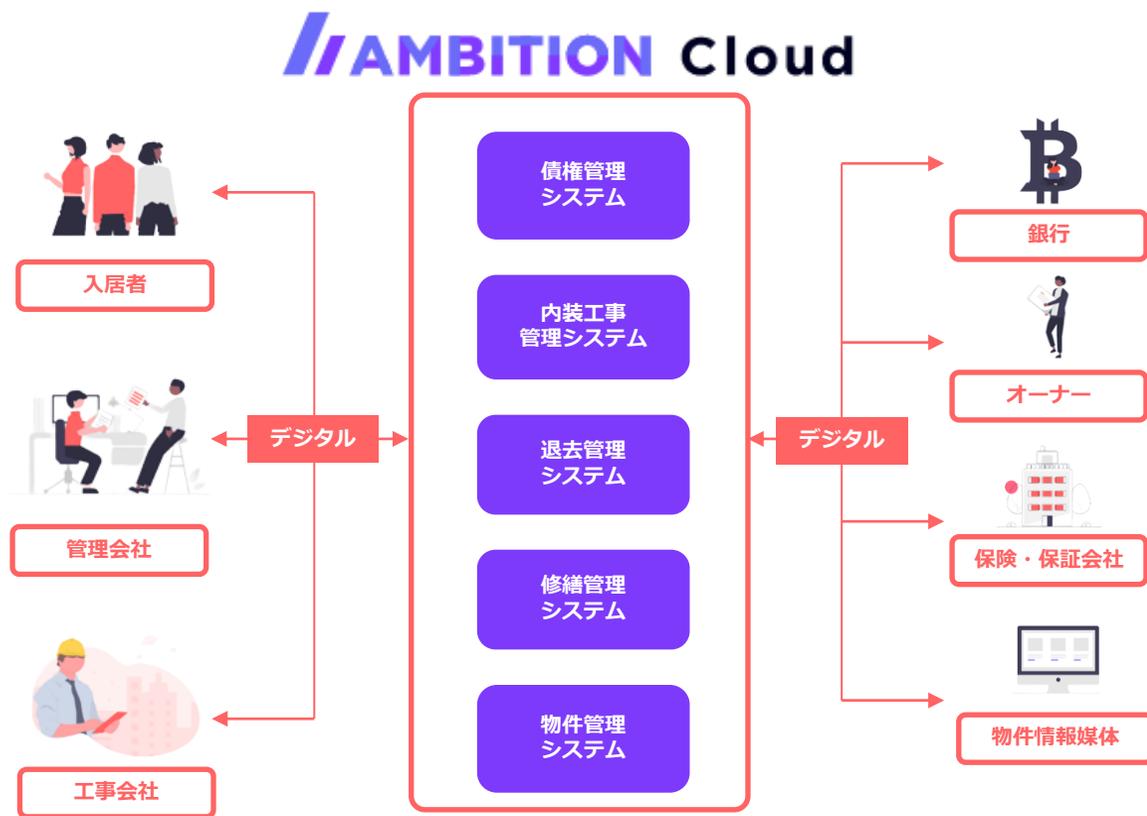
AMBITION Cloud バックステージシステム

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、生産性の向上を実現

従来型の業務



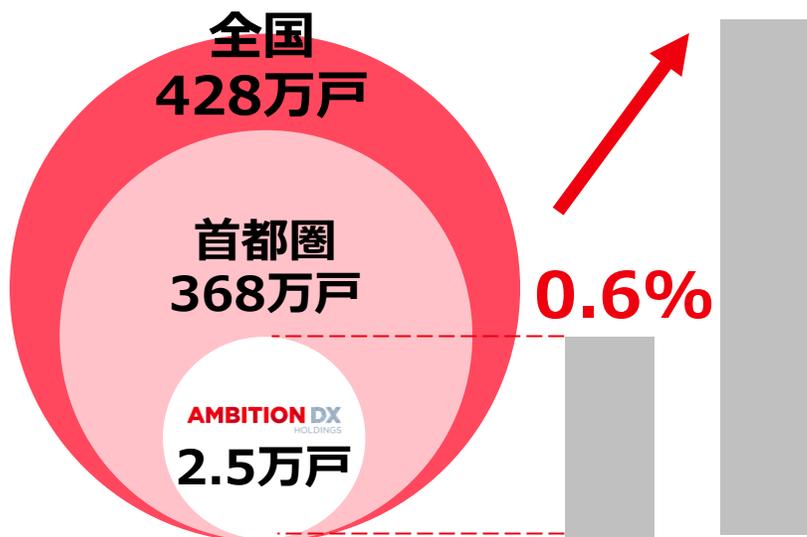
デジタルによる業務変革



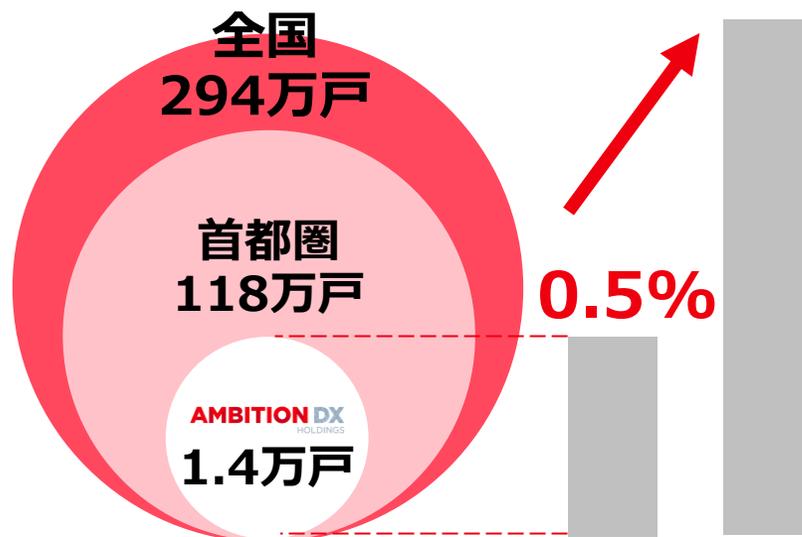
賃貸DX 当社の成長ポテンシャル

獲得可能な市場（首都圏エリア）更なる成長が可能

委託管理※1



サブリース※2



市場のポイント

- ・当社の主カ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るさらなる成長が見込まれる
- ・当社は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】

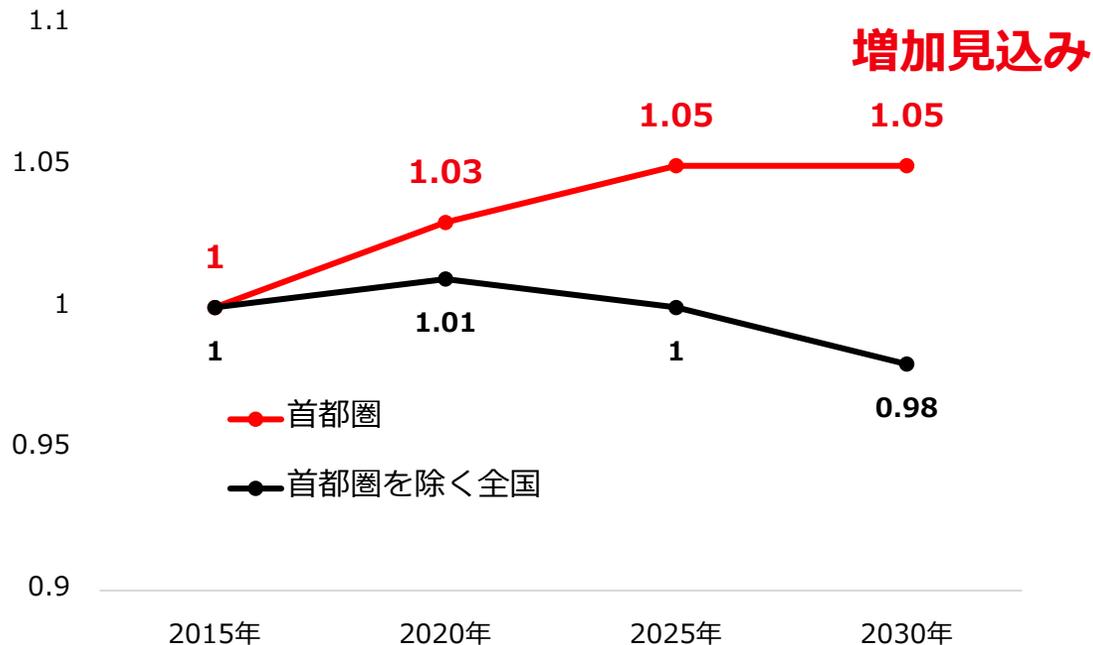
※2 国土交通省・今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言(案)・東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の登録事業者割合で算出

当社ターゲット市場の環境

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

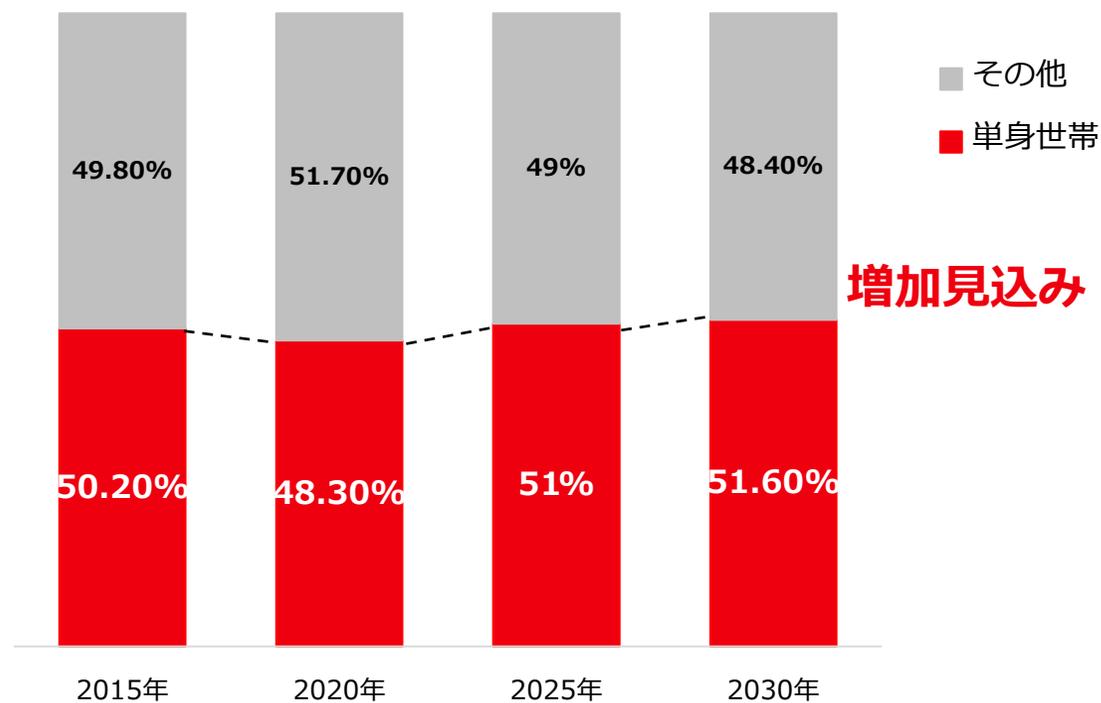
当社ターゲット首都圏（東京・埼玉・神奈川・千葉）の世帯数

（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）

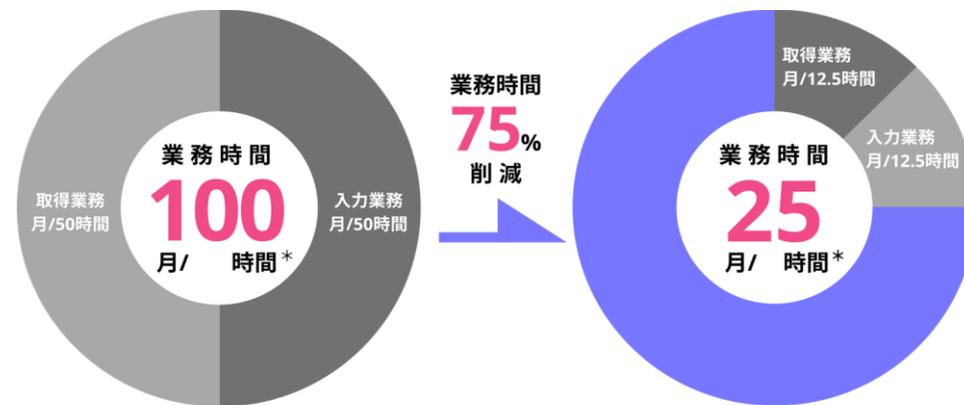
※2 東京都「未来の東京」戦略 附属資料 東京の将来人口（2023年01月）

賃貸DX AI×RPAツール「ラクテック」 従来、手作業で行っていた物件情報掲載業務を、AI・RPAで自動化

物件情報掲載の業務プロセス



業務時間の大幅削減



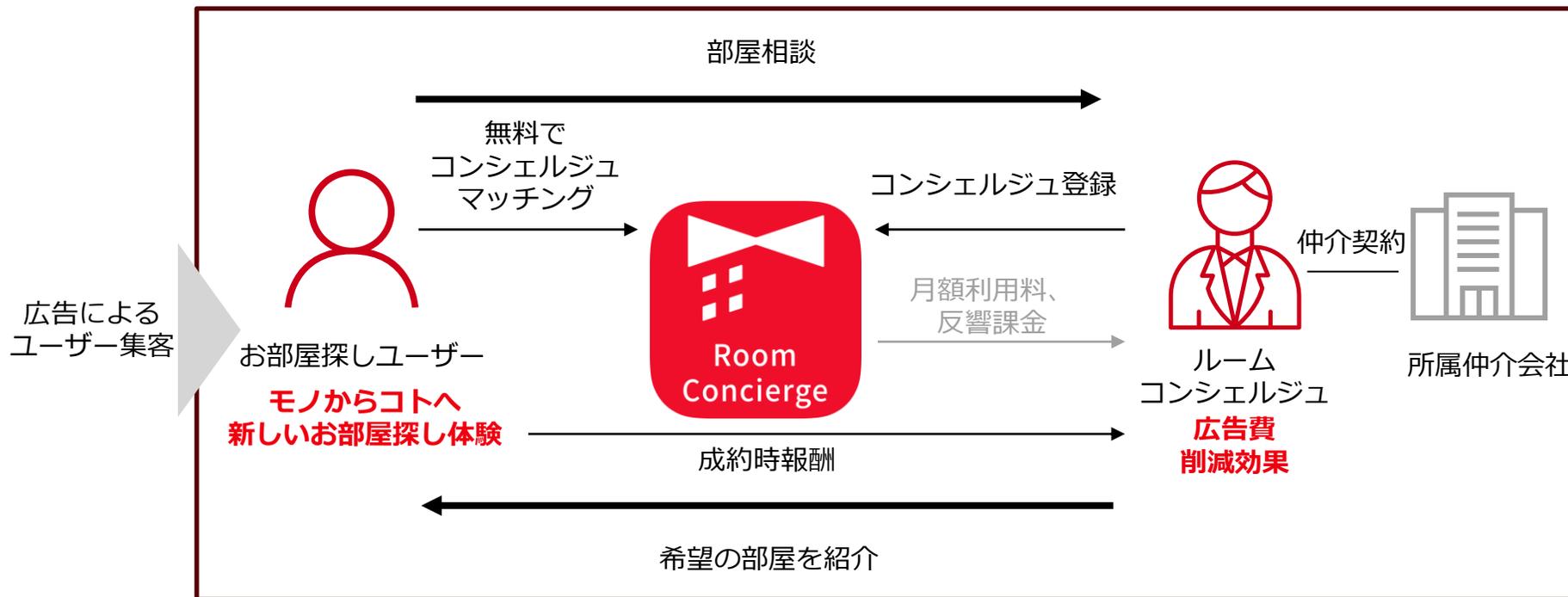
*1日15件、月20日の業務と想定した概算イメージ

ラクテック RAC-TECH 自動入力

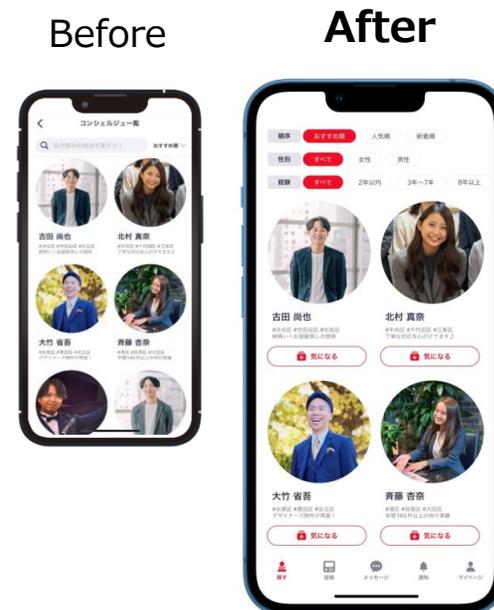
コンシューマー向けサービス「ルームコン」

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。ルームコンシェルジュ数の増加およびUI/UX改善により、ダウンロード数増加中。今後も全国エリア、賃貸仲介業界全体に拡大予定

概要



UI/UX改善



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。

快適な住まい体験を、デザインする。

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

ir@am-bition.jp