



2025年6月期第2四半期（中間期）決算説明資料

株式会社アンビションDXホールディングス

証券コード：3300

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 決算概要
3. 業績予想
4. 理念・強み・成長性
5. DX戦略・取組み
6. M&A戦略
7. ESGの取組み
8. ニュース
9. APPENDIX

エグゼクティブサマリー

(2025年2Q実績)

- ・ 2025年6月期 第2四半期（中間期）：大幅な増収、増益
 売上高：31.3%増加 営業利益：82.4%増加（対前年同期比）
 進捗率（対通期予想）：売上・利益ともに2Qで約50%と順調

(通期予想)

- ・ 2025年6月期（予想）：大幅な増収、増益
 売上高：532億円、営業利益：35億円（約30%増）
 当期純利益：22億円（約40%増）（対前年比）
 配当予想 105.00円（+68円）、配当利回り5.1%（2025年1月23日現在の株価）

業績ハイライト

大幅な増収・増益 過去最高の売上高・利益（上期）

売上高

25,138百万円
QoQ ↑ 31.3%

営業利益

1,806百万円
QoQ ↑ 82.4%

経常利益

1,629百万円
QoQ ↑ 83.0%

中間純利益

1,012百万円
QoQ ↑ 89.1%

- ・ 大幅な増収・増益
- ・ 過去最高の売上高・利益（上期）
- ・ 利益において、前年同期比**80%超**

・ 賃貸DXプロパティマネジメント事業

過去最高益(上期)

営業利益：1,010百万円 ↑ 21.2%増加

DX推進により生産性向上を実現、高入居率に寄与

入居率：97.1% (業界平均89.9%)

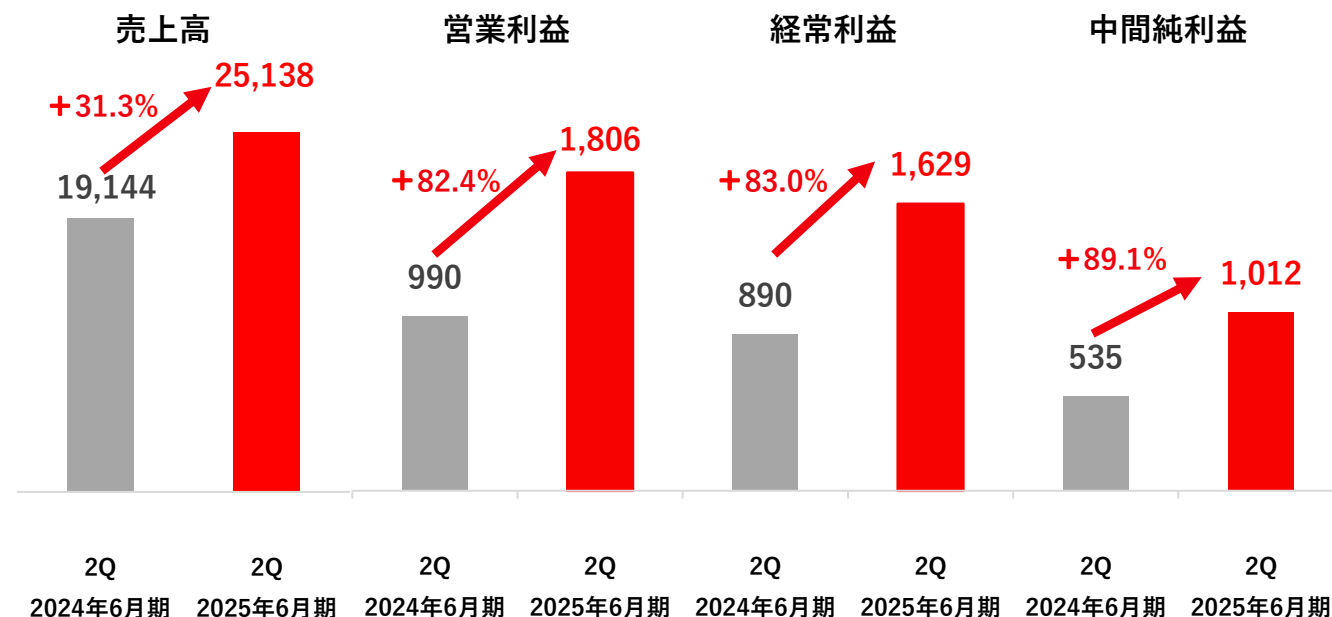
・ 売買DXインベスト事業

過去最高益(上期)

営業利益：2,013百万円 ↑ 67.7%増加

マンション竣工・引渡しが計画通りに推移

(単位：百万円)

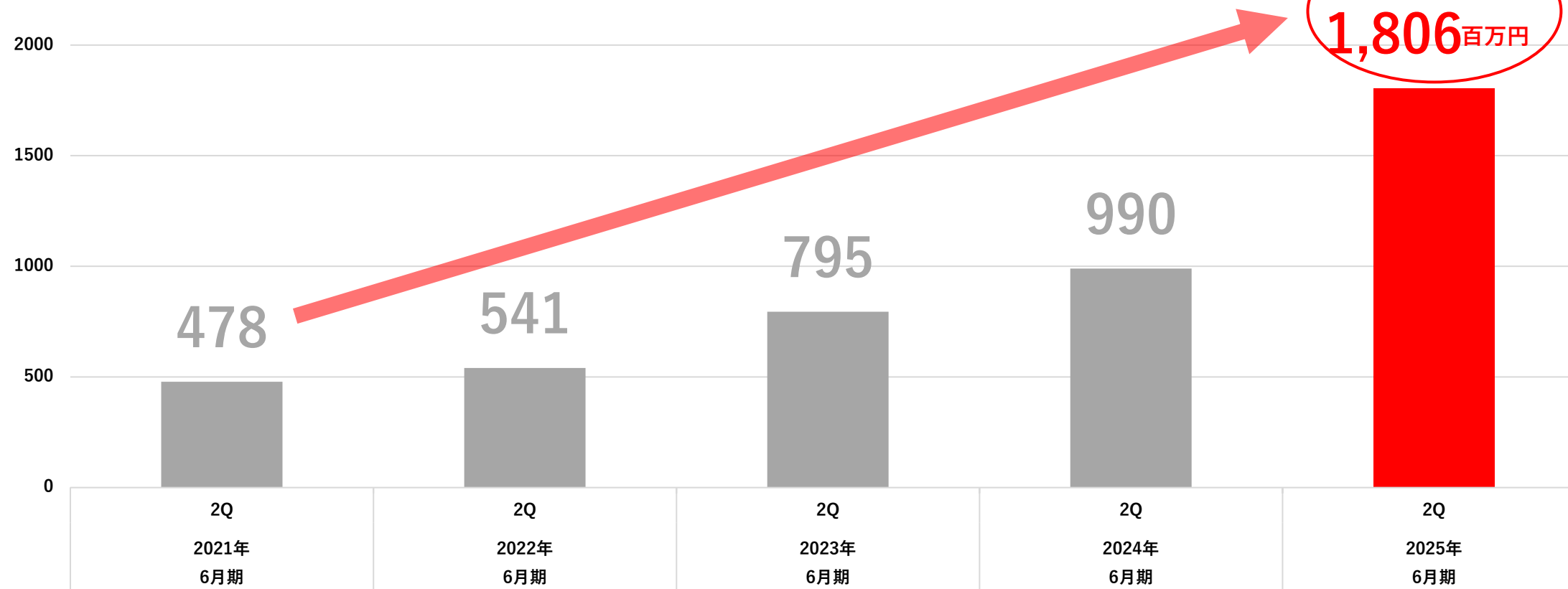


営業利益(上期推移)

- ・ 上期の営業利益において**過去最高を達成**
- ・ 過去最高額：**上期営業利益1,806百万円**

営業利益（上期）

(単位：百万円)



ニュースハイライト

2025年6月期2Qの主なニュースをご紹介します

News 1

事業拡大

大幅なリーシング受託

家電サブスク賃貸「noiful」

(2024/11/21)

News 2

更なる体験価値向上を実現

生成AI

お部屋探し LINE サービスに
独自開発した生成 AI ソリューションを搭載

(2024/10/15)

News 3

申込手続きの効率化

業務提携

株式会社Casa
家賃保証の申込情報の連携、
家財保険料の収納の取扱いを開始

(2024/10/01)

News 4

【賃貸 DX】
プロパティマネジメント事業

大阪拠点

「Mv.fm 大阪大正」
募集後わずか 1 か月で満室稼働

(2025/01/17)

決算概要 (全社)

決算概要

大幅な増収・増益

- ・ 売上高、利益ともに**大幅に増加**。利益において、**80%超増加**（前年同期比）
- ・ 上期の営業利益において**過去最高（1,806百万円）**を達成

（単位：百万円）

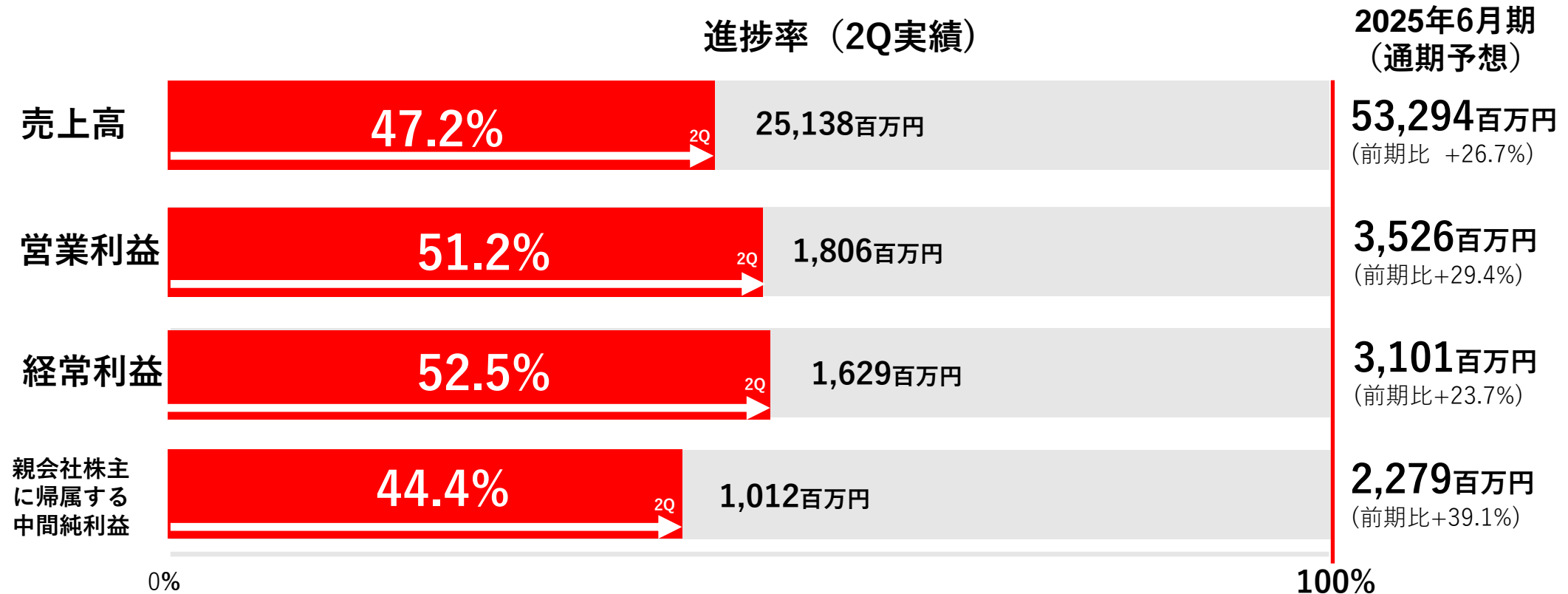
全社	2024年6月期 2Q	2025年6月期 2Q	増減比	増減額
売上高	19,144	25,138	↑ 31.3%	↑ 5,994
営業利益	990	1,806	↑ 82.4%	↑ 815
経常利益	890	1,629	↑ 83.0%	↑ 738
中間純利益	535	1,012	↑ 89.1%	↑ 477

売上高（セグメント）	2024年 6月期 2Q	2025年 6月期 2Q	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	9,866	10,312	↑ 4.5%	↑ 445
賃貸DX賃貸仲介	359	389	↑ 8.2%	↑ 29
売買DXインベスト	8,426	13,785	↑ 63.6%	↑ 5,359
インキュベーション	2	-	-%	▲2
その他・不動産DX	489	650	↑ 33.1%	↑ 161

利益（セグメント）	2024年 6月期 2Q	2025年 6月期 2Q	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	833	1,010	↑ 21.2%	↑ 177
賃貸DX賃貸仲介	▲70	▲63	↑ -%	↑ 7
売買DXインベスト	1,200	2,013	↑ 67.7%	↑ 813
インキュベーション	▲12	▲36	-%	▲24
その他・不動産DX	▲30	▲6	↑ -%	↑ 24

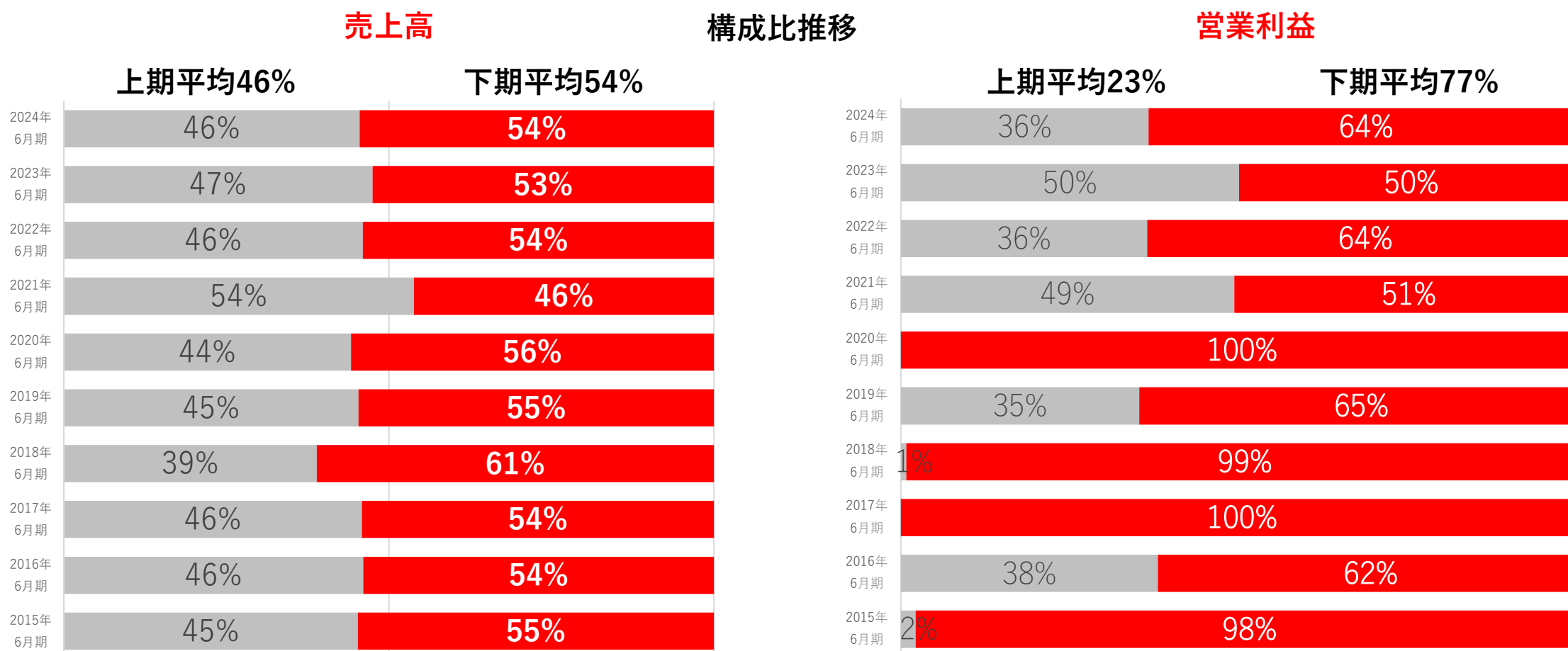
進捗率（対 通期予想）

- ・ 売上高、利益ともに計画通り
- ・ 下期偏重型のため堅調に推移



過去10年の売上高・営業利益 上期・下期 構成比

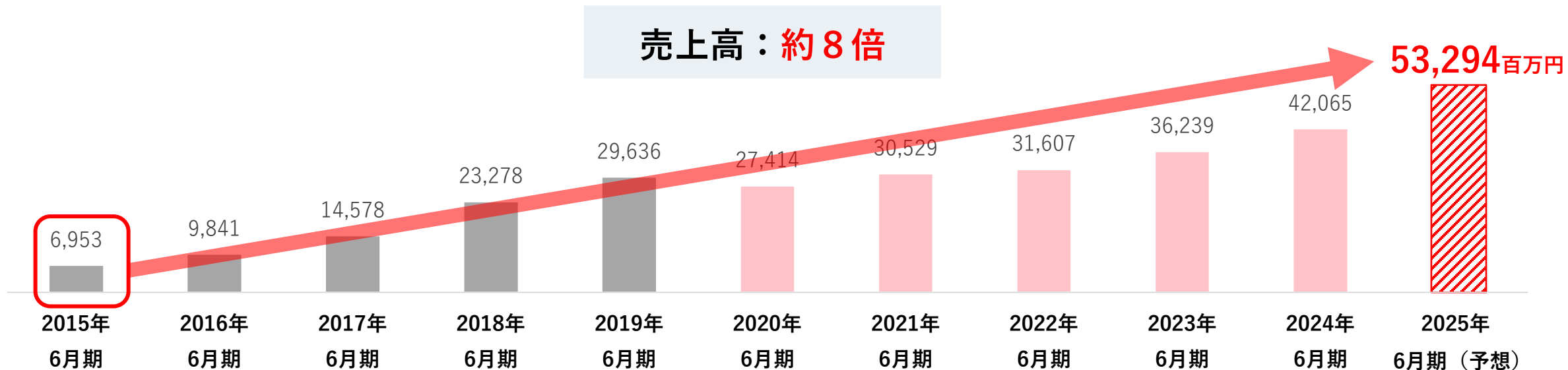
- ・ 主力の賃貸DX事業の繁忙期が第3四半期以降のため、例年下期偏重傾向
- ・ 下期の売上構成比 平均54%、営業利益構成比 平均77%



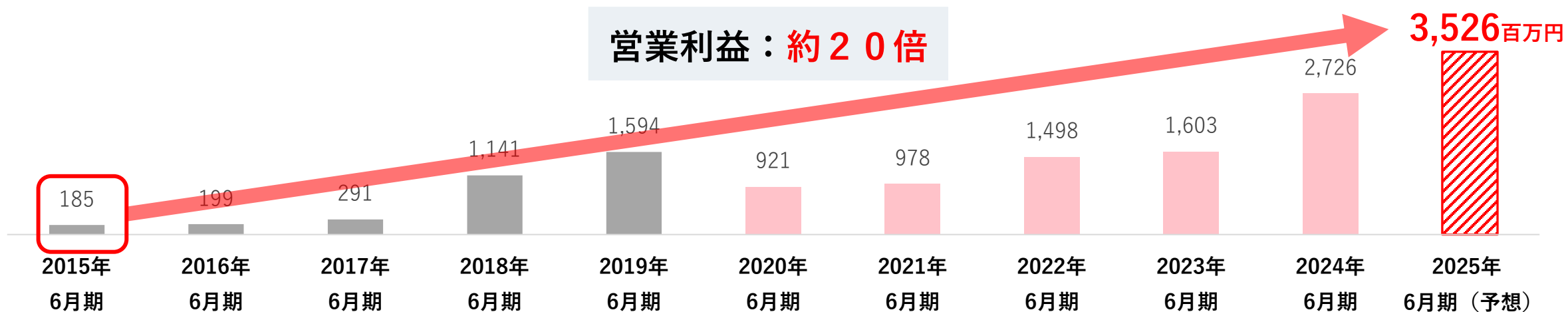
上場来 売上高、営業利益の推移

- 5期連続 増収増益 (予想)
- 売上高 (予想) : 約8倍、営業利益 (予想) : 約20倍 (対2015年6月期)

売上高：約8倍

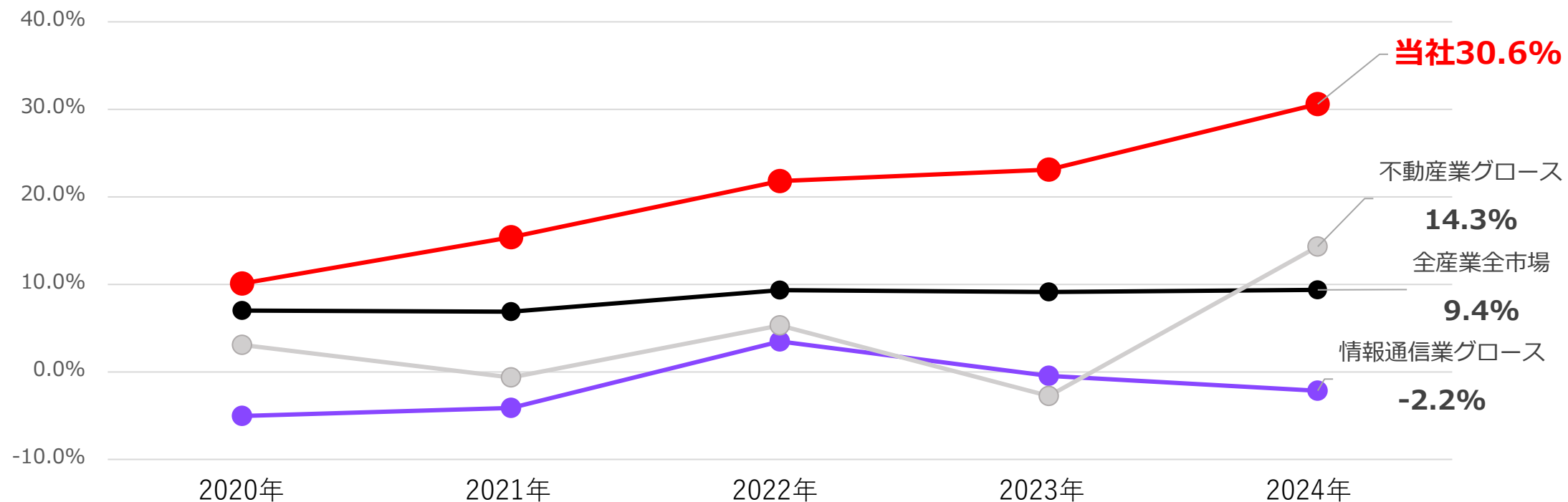


営業利益：約20倍



自己資本当期純利益率(ROE)

- ・ 当社ROE：30.6%（2024年6月期実績）、37.2%（2025年6月期予想）
- ・ 全産業、IT・不動産セクター・グロース市場※と比較し、圧倒的な利益効率



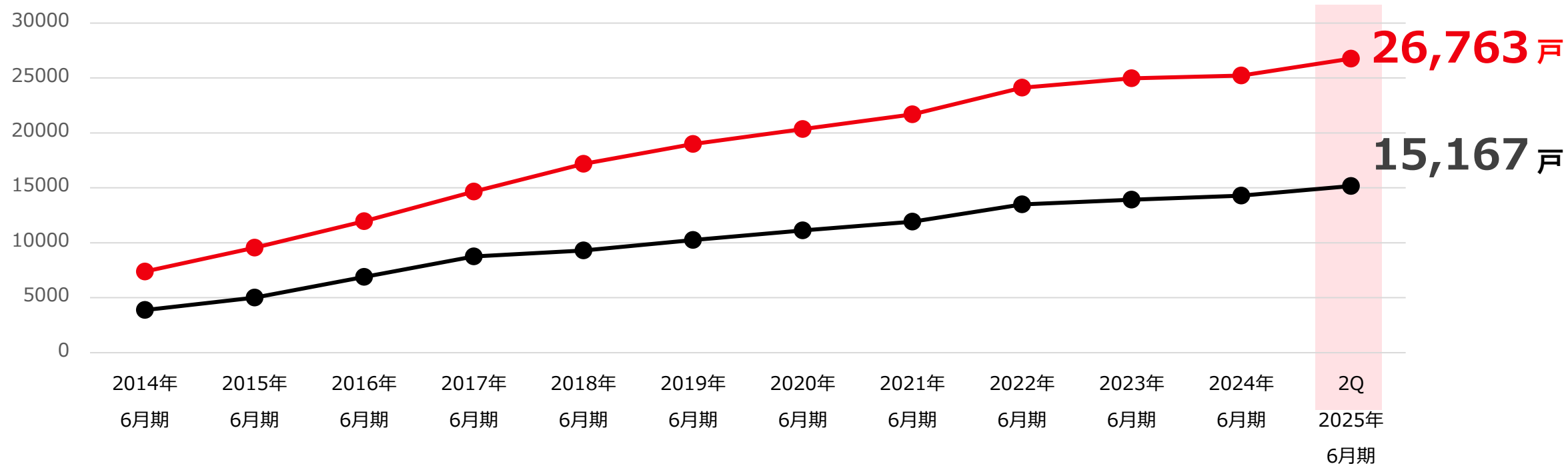
※参考：東京証券取引所 調査レポート、算出期間は毎年4月期～3月期
 ※当社は6月期末にて算出

管理戸数

- ・ 管理戸数：26,763戸（↑1,241戸）、サブリース管理戸数：15,167戸（↑711戸）
- ・ 管理戸数の増加 → 収益増加を牽引

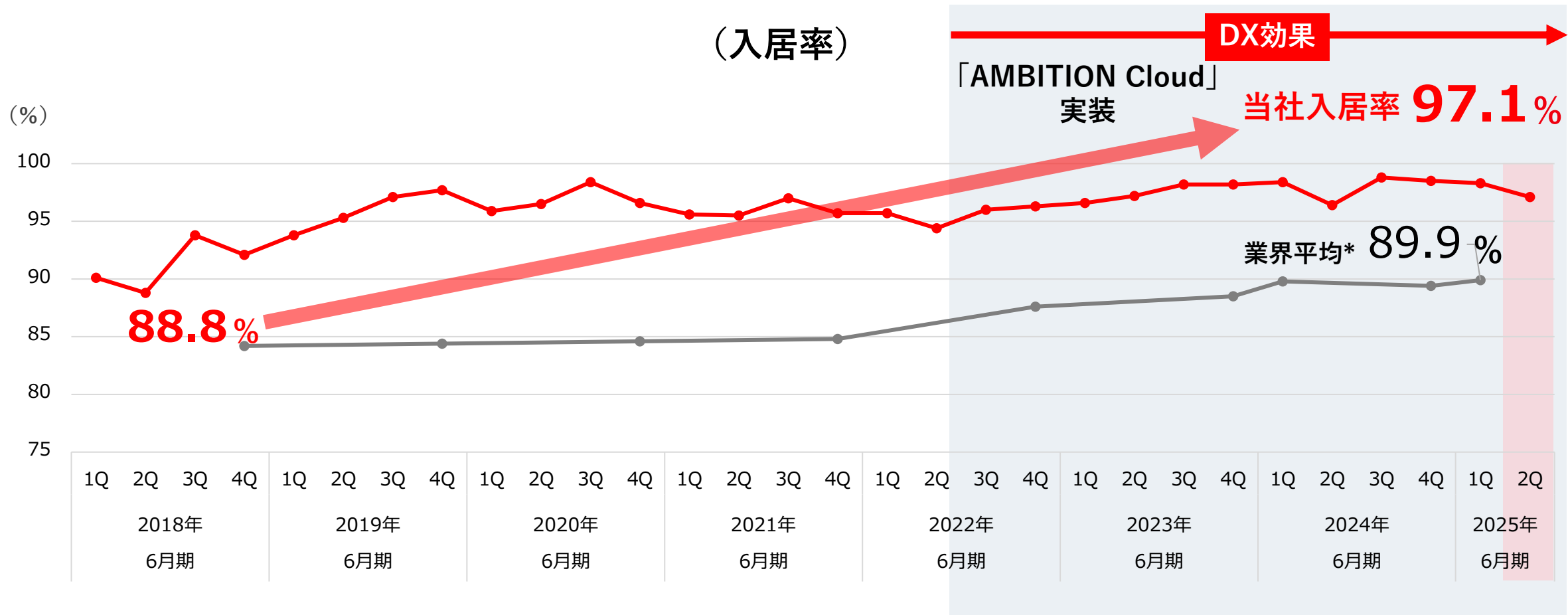
	2024年6月期 2Q	2025年6月期 2Q	増加戸数 (前年同期比)	前年同期比
管理戸数	25,522戸	26,763戸	+ 1,241戸	+ 4.9%
サブリース管理戸数	14,456戸	15,167戸	+ 711戸	+ 4.9%

(戸数)



入居率

- ・ 管理戸数増加も入居率：97.1%と高水準。「AMBITION Cloud」により業務が効率化し、生産性が向上
- ・ 業界平均を継続して上回る（直近業界平均：89.9%）



【業界平均の出典】株式会社タス「賃貸住宅市場レポート」東京都空室率

損益計算書

- ・ 売上高、利益ともに**増加**
- ・ 特に利益は、全ての利益において前年同期比**80%超**と**大幅な増益**

(単位：百万円)	2024年6月期 2Q	2025年6月期 2Q	増減比	増減額
売上高	19,144	25,138	31.3%	5,994
売上総利益	3,747	4,956	32.3%	1,209
販売管理費及び一般管理費	2,756	3,150	14.3%	393
営業利益	990	1,806	82.4%	815
経常利益	890	1,629	83.0%	738
税金等調整前中間純利益	890	1,610	81.0%	720
中間純利益	535	1,012	89.1%	477

貸借対照表

- ・ 販売用不動産の仕入順調
- ・ 仕入れから販売までの期間を短縮し、高い在庫回転率を維持

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期 2Q	増減額
流動資産	20,654	24,202	3,548
販売用不動産	9,291	12,154	2,862
仕掛販売不動産	4,656	4,727	70
固定資産	6,237	9,040	2,803
資産合計	26,892	33,243	6,350
流動負債	8,344	13,618	5,273
固定負債	12,397	12,695	297
純資産	6,150	6,930	779
負債純資産合計	26,892	33,243	6,350

・ 販売用不動産
仕入順調

・ 仕掛販売用不動産
商品化、販売順調

決算概要 セグメント別

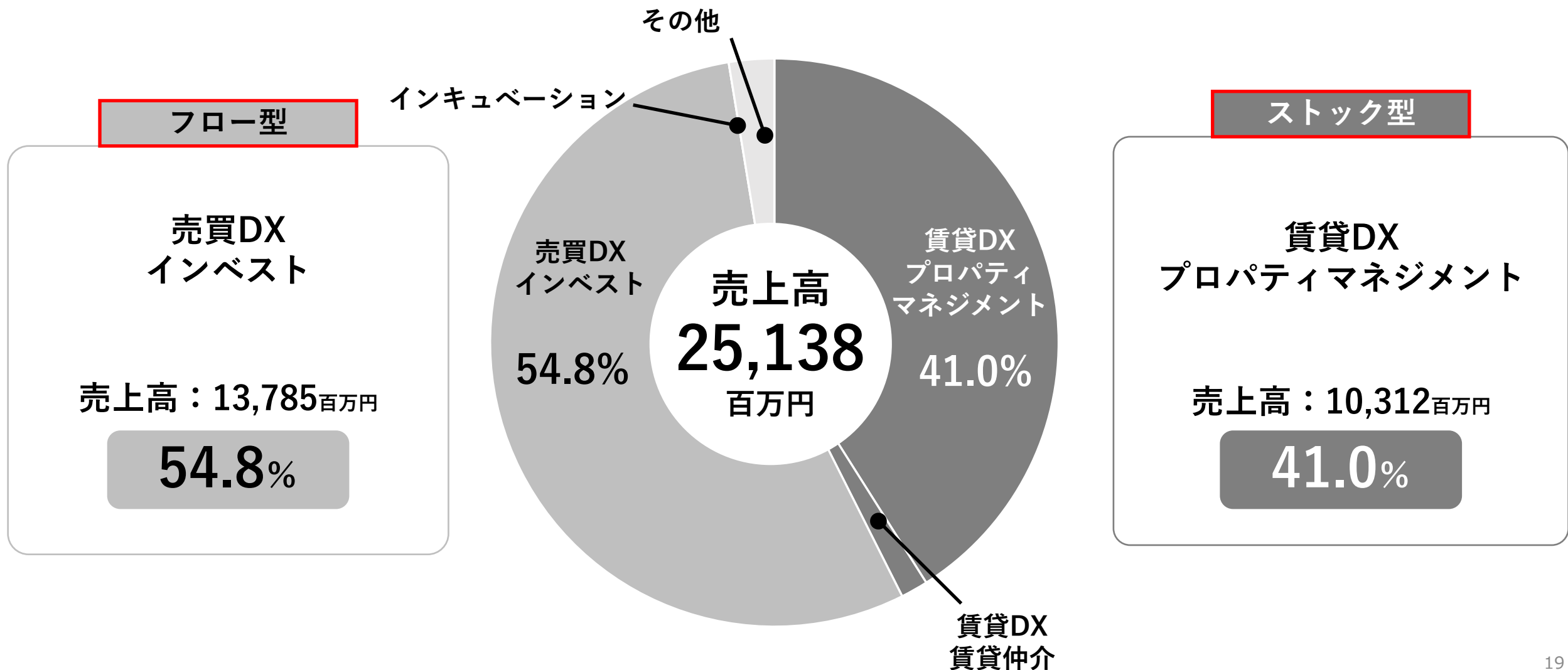
セグメント

- ・ 5つの事業セグメントは**不動産事業の様々なサービスを網羅し、強固な事業基盤を構築**
- ・ 成長分野への積極的な投資により、**更なる成長を推進**

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 ・ 内装事業（フレンドワークス）
	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買取再販、リノベーション販売を展開
		<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
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"> ・ 入居者アプリ『AMBITION Me』で賃貸DXにおけるLTV（顧客生涯価値）最大化に向けて貢献 ・ 不動産DX事業（当社）/海外システム（アンビションベトナム）・少額短期保険事業（ホープ） ・ ZEH/ライフライン事業（DRAFT）

売上高構成比（セグメント別）

- ・当第2四半期(中間期)はストック型4割、フロー型が5割
- ・ストック型とフロー型の**バランスが取れた売上構成**に加え、その他事業が伸張

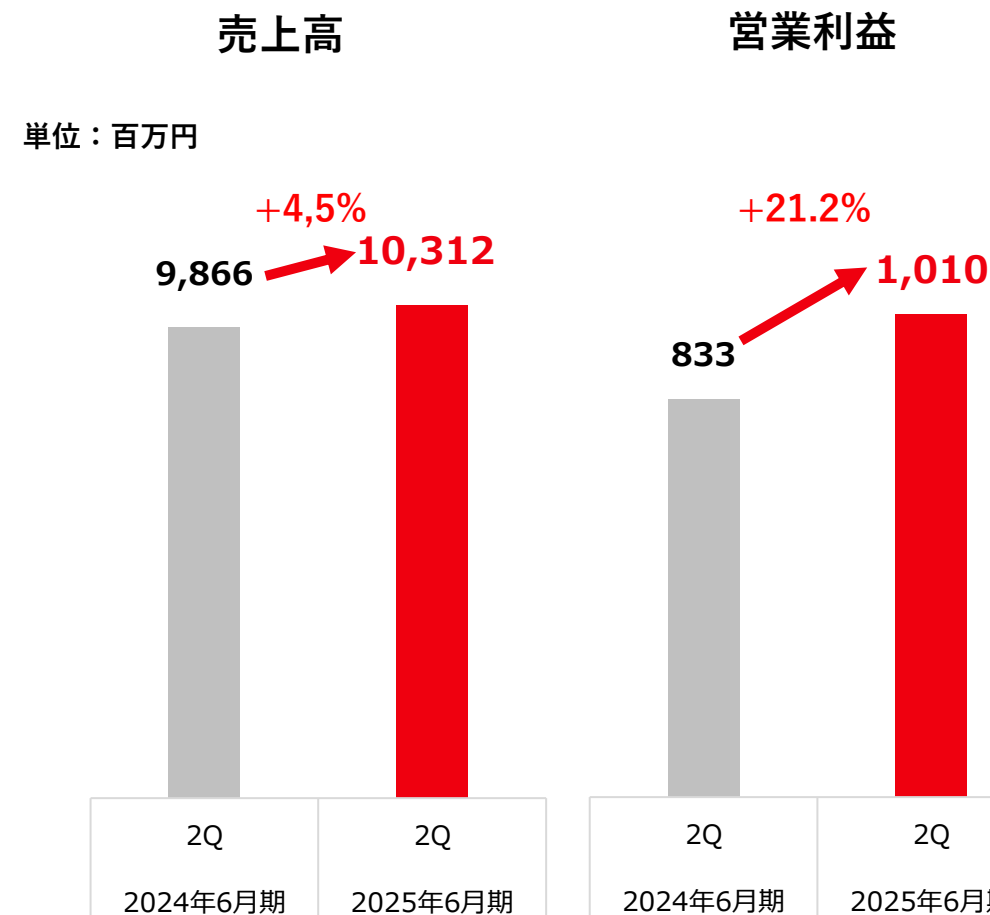


賃貸DXプロパティマネジメント事業

過去最高の売上・利益（上期）

- ・管理戸数が順調に増加
- ・DX推進による高入居率、利益の増加

(単位：百万円)	2024年6月期 2Q	2025年6月期 2Q	増減比	増減額
売上高	9,866	10,312	↑ 4.5%	↑ 445
営業利益	833	1,010	↑ 21.2%	↑ 177



(要因)

- ・ AMBITION CloudによるDX推進。生産性向上に寄与
- ・ 管理戸数の増加
管理戸数：26,763戸 +1,241戸、サブリース管理戸数：15,167戸 +711戸
- ・ 高い入居率
入居率：97.1%（業界平均：89.9%）
- ・ 部屋毎の収益管理強化を行い、更なる収益の最大化を実現

賃貸DX賃貸仲介事業

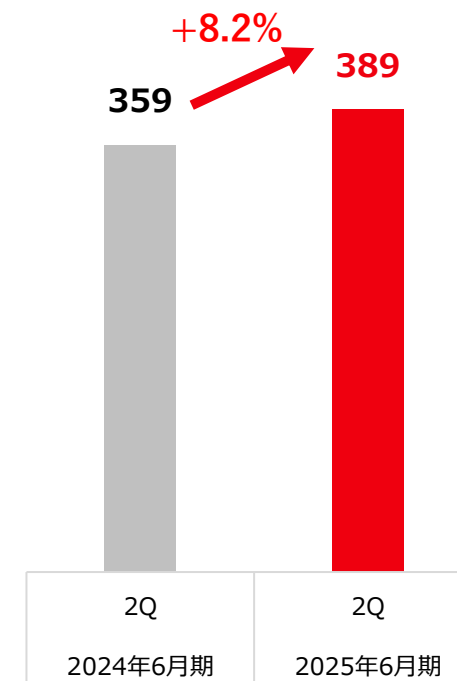
売上・利益ともに微増

- ・当社DXプロダクト「ラクテック」の活用により契約数増
- ・生成AIの活用により、収益構造改善

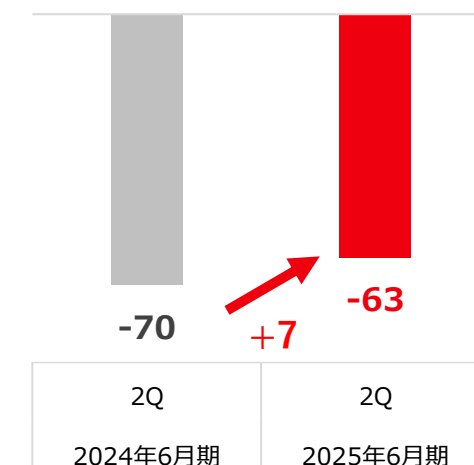
(単位：百万円)	2024年6月期 2Q	2025年6月期 2Q	増減比	増減額
売上高（外部）	359	389	↑ 8.2%	↑ 29
営業利益	▲70	▲63	-%	↑ 7

売上高

単位：百万円



営業利益



(要因)

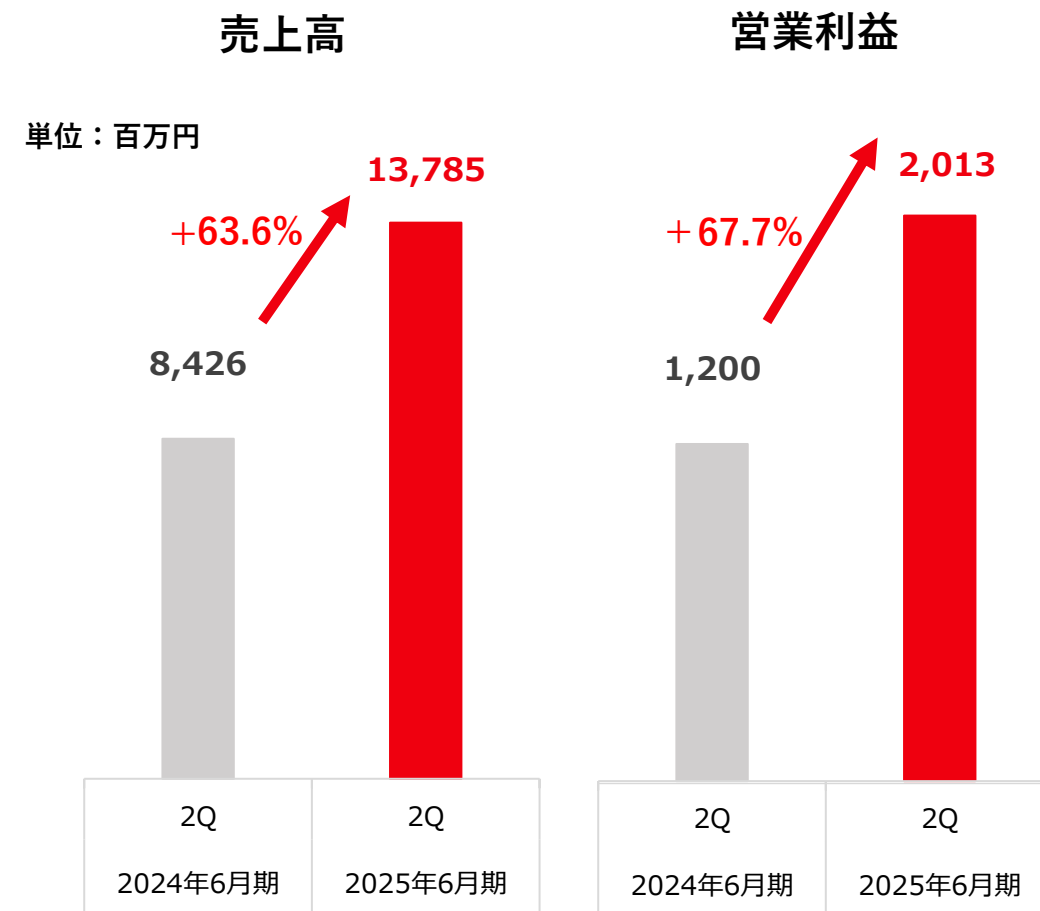
- ・売上高増加、収益構造改善
- ・賃貸DXプロパティマネジメントのリーシング力に大きく寄与
- ・首都圏を中心に賃貸物件を仲介
都内8店舗、神奈川県8店舗、埼玉県1店舗 計17店舗

売買DXインベスト事業

大幅な増収・増益

- ・ 都内、首都圏の付加価値の高い物件を仕入れ
- ・ 新築投資用マンションの販売、買取再販事業の販売戦略が計画通りに進捗

(単位：百万円)	2024年6月期 2Q	2025年6月期 2Q	増減比	増減額
売上高	8,426	13,785	↑ 63.6%	↑ 5,359
営業利益	1,200	2,013	↑ 67.7%	↑ 813



(要因)

- ・ 売却戸数（上期）：204戸（+17戸、前上期は187戸）
- ・ 当社インベスト部（買取再販等）29戸
- ・ ヴェリタス（新築投資用マンション等）175戸
- ・ 販売戦略が順調に推移
 - 都内、首都圏の付加価値の高い物件の仕入れ順調
 - 高単価物件の販売増加
 - 粗利益の増加（物件あたり）

インキュベーション事業

- ・ 上期、現状維持
- ・ 累計31社のベンチャー企業へ投資、6社が上場

(単位：百万円)	2024年6月 2Q	2025年6月期 2Q	増減比	増減額
売上高	2	-	-%	↓ 2
営業利益	▲12	▲36	-%	↓ 24

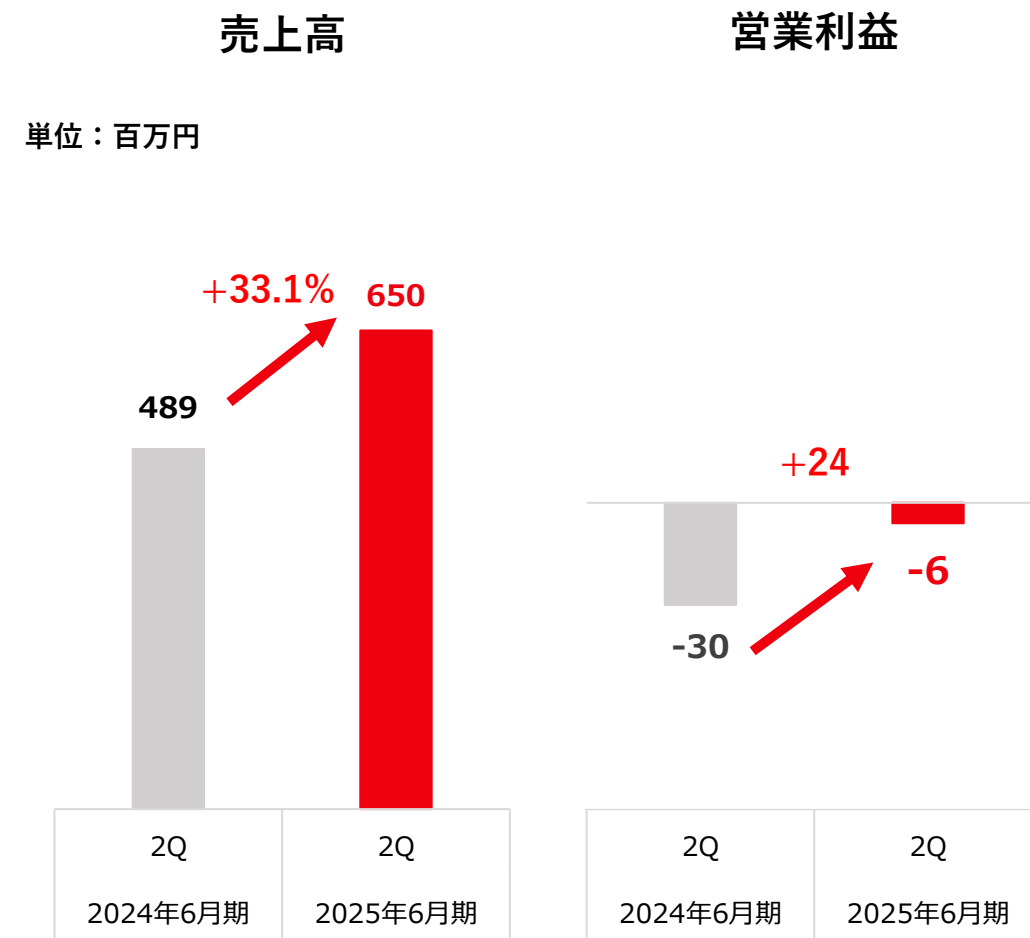
- ・ 当社事業とのシナジーが高い企業へ出資
- ・ IT企業を中心に戦略的にソーシング

その他事業

大幅な増収・収益改善

- ・売上高、利益とも増加
- ・少額短期保険事業に加え、ZEH・ライフライン事業による収益貢献

(単位：百万円)	2024年6月期 2Q	2025年6月期 2Q	増減比	増減額
売上高	489	650	↑ 33.1%	↑ 161
営業利益	▲30	▲6	-%	↑ 24



(要因)

- ・ DRAFT (ZEH・ライフライン事業)
ライフライン事業、賃貸DXとのシナジー効果に加え、外部獲得が順調
ZEH事業のアップセルが好調
- ・ ホープ (少額短期保険事業)
アライアンス推進により、契約件数が順調に増加
今後も不動産関連事業者と積極的なアライアンスを行う

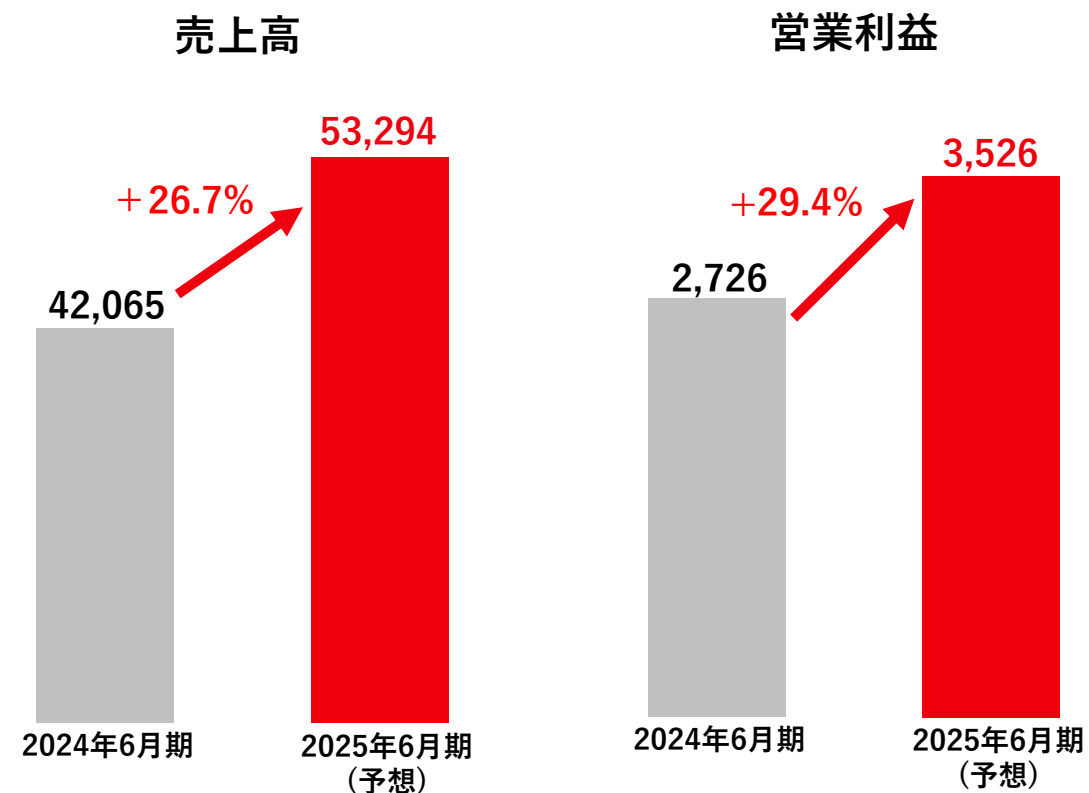
業績予想

通期業績予想

過去最高の売上高・利益（予想）

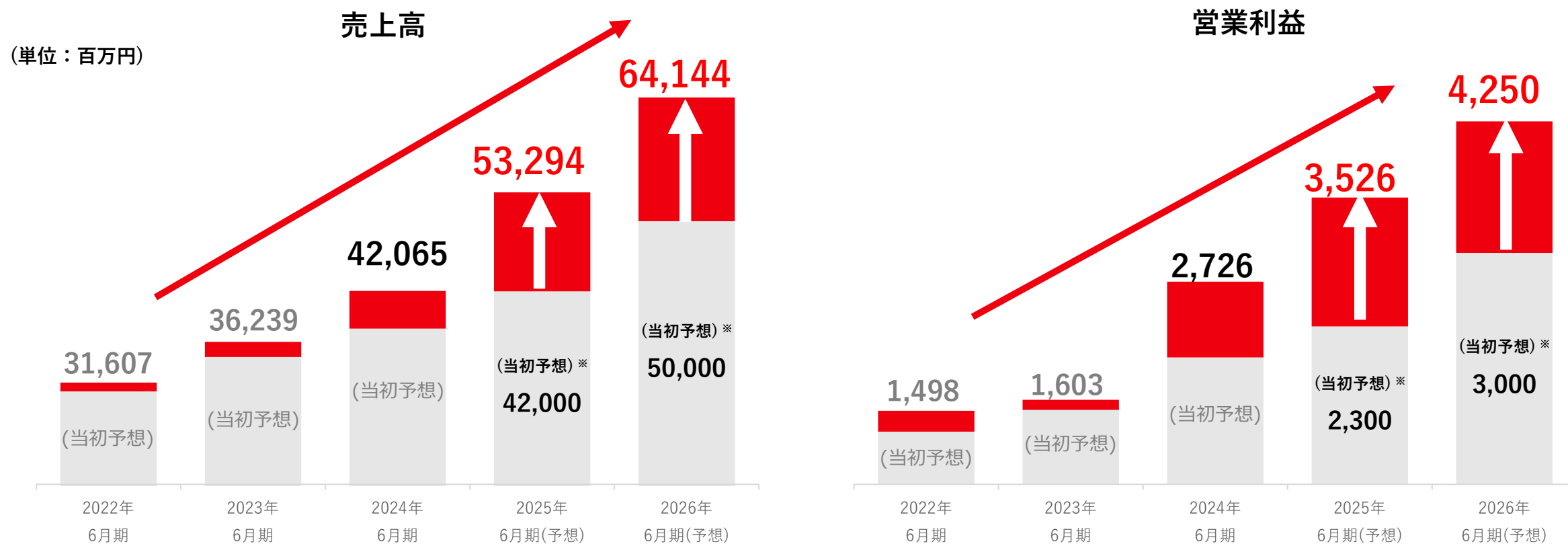
- ・ 堅調なストック型ビジネス（賃貸DX事業）：事業間における**相乗効果の期待**
- ・ 成長するフロー型ビジネス（売買DX事業）：買取再販の大幅な伸長も見込まれる

単位：百万円	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想※	前期比
売上高	42,065	53,294	↑ 26.7%
営業利益	2,726	3,526	↑ 29.4%
経常利益	2,507	3,101	↑ 23.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,638	2,279	↑ 39.1%



中期経営計画

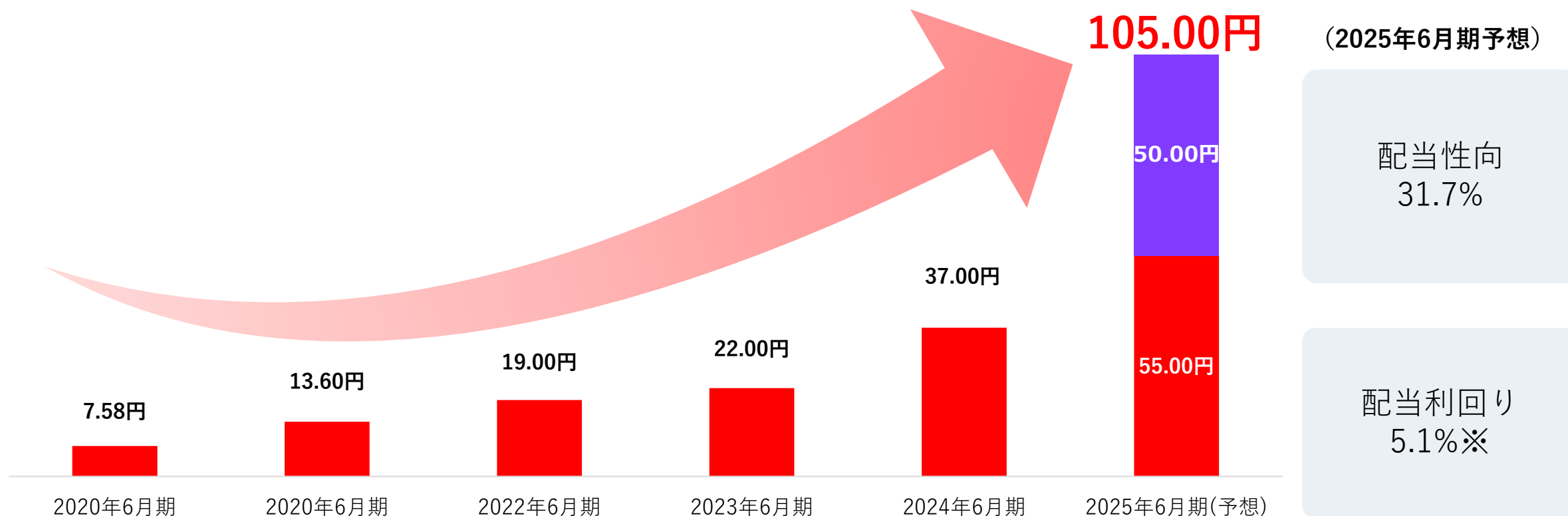
中期計画の大幅な上方修正



配当（予想）

大幅な増配（2025年6月期予想）

- **2025年6月期（予想）：105.00円**（普通配当 55.00円 上場10周年記念配当 50.00円）
- **配当利回り：5.1%**（2025年1月23日株価終値にて試算）



※配当利回りは、2025年1月23日株価終値にて試算

2025年6月期の施策

セグメント	施策
賃貸DXプロパティマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関西、中部地方の物件獲得強化 ・ 物件ごとのマネジメントの強化 ・ DXサービスのバージョンアップ
賃貸DX賃貸仲介	<ul style="list-style-type: none"> ・ 法人契約の増加 ・ 付帯サービスの強化 ・ 売買仲介件数の増加 ・ DXの更なる促進
売買DXインベスト	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1件あたりの販売単価の増加 ・ 付加価値の高い物件の仕入れ強化
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ (DRAFT) ・ コールセンターの活用 (テレマアライアンス) ・ (ホープ) ・ パートナー企業とのタイアップ商品の開発 ・ 販路の拡大

賃貸管理：分譲賃貸マンション

- ・分譲賃貸マンションの賃貸管理
- ・管理物件（条件）：好立地でデザインや設備仕様にこだわった新築、高級マンション



THE PREMIUM CUBE G 東中野

新築 築年月：2023年11月、規模：151戸



PREMIUM CUBE 池袋本町

新築 築年月：2023年9月、規模：36戸



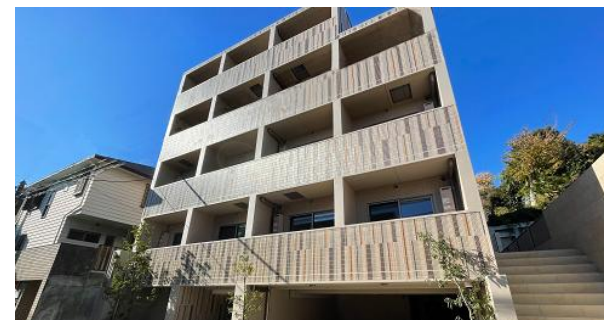
PREMIUM CUBE 世田谷#mo

新築 築年月：2020年09月、規模：42戸



PREMIUM CUBE 上野毛#mo

新築 築年月：2022年2月、規模：60戸



PREMIUM CUBE G 白金台

新築 築年月：2022年12月、規模：43戸



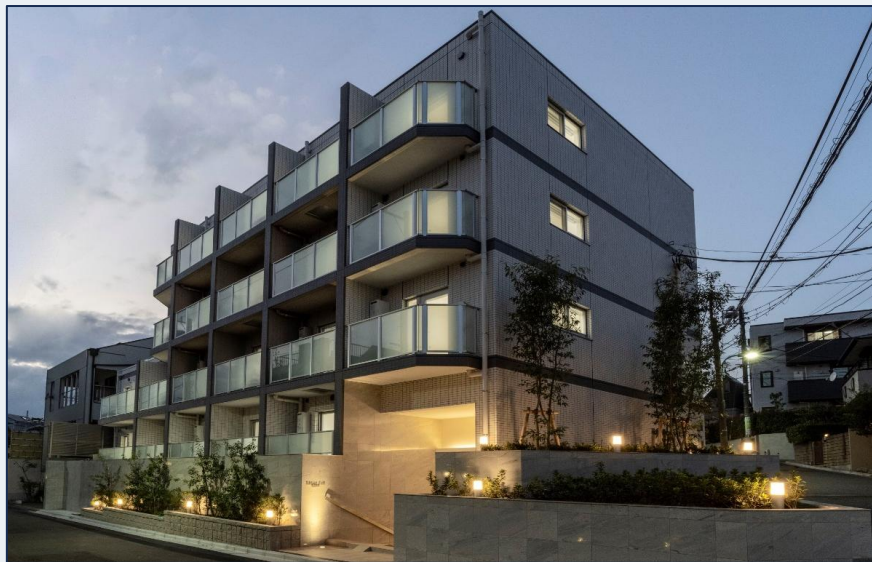
PREMIUM CUBE 代々木上原

新築 築年月：2020年1月、規模：25戸

販売：投資用マンション販売、買取再販・リノベーション販売

- ・首都圏を中心に付加価値の高い物件を**自社開発し販売**
- ・**買取再販・リノベーション販売**を手がける

投資用ワンルームマンションの販売



「立地」「デザイン」「設備仕様」が特徴の**自社開発のPREMIUM CUBEシリーズ**を、都内の6区を中心に展開

買取再販・リノベーション販売



ビフォー



アフター



多様なルートから仕入れ
バリューアップ後に売却

投資先

- ・ 新たに1社へ投資
- ・ 31社のDX関連ベンチャー企業へ投資、**6社が上場** (2024年12月末時点)

サイバーセキュリティ



サイバーセキュリティ
クラウド
<4493>
【資本業務提携】

2020年3月マザーズ上場

AI



ヘッドウォータース
<4011>
【資本業務提携】

2020年9月マザーズ上場

オンライン決済



ROBOT PAYMENT
<4374>
【資本業務提携】

2021年9月マザーズ上場

ブロックチェーン



アーリーワークス
【資本業務提携】

2023年7月NASDAQ上場

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
<9238>
【資本業務提携】

2023年11月グロース上場

理念・強み・成長性

理念・ビジョン

理念

「住まい」の未来を想像するという「大志」を抱いて、
出会った人全てに「夢」を提供できる「リアルカンパニー」を目指す
夢を目標に 目標を現実に

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マーになる

方針・目指す姿

方針

不動産ビジネスを**一気通貫**で構築できる**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

事業領域		取り組み	目指す姿
賃貸DX	賃貸管理 プロパティマネジメント事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	<p>ブロックチェーンやAIを活用した安全でシームレスなデータ連携で快適な住まい体験を実現する</p>
	賃貸仲介	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
売買DX	不動産売買 インベスト事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
不動産DX 関連事業	不動産DX・保険 ライフライン	<ul style="list-style-type: none"> 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 	

強み

一気通貫

・ 全ての不動産業務においてデジタルとリアルを融合し、一気通貫でDXを推進しています

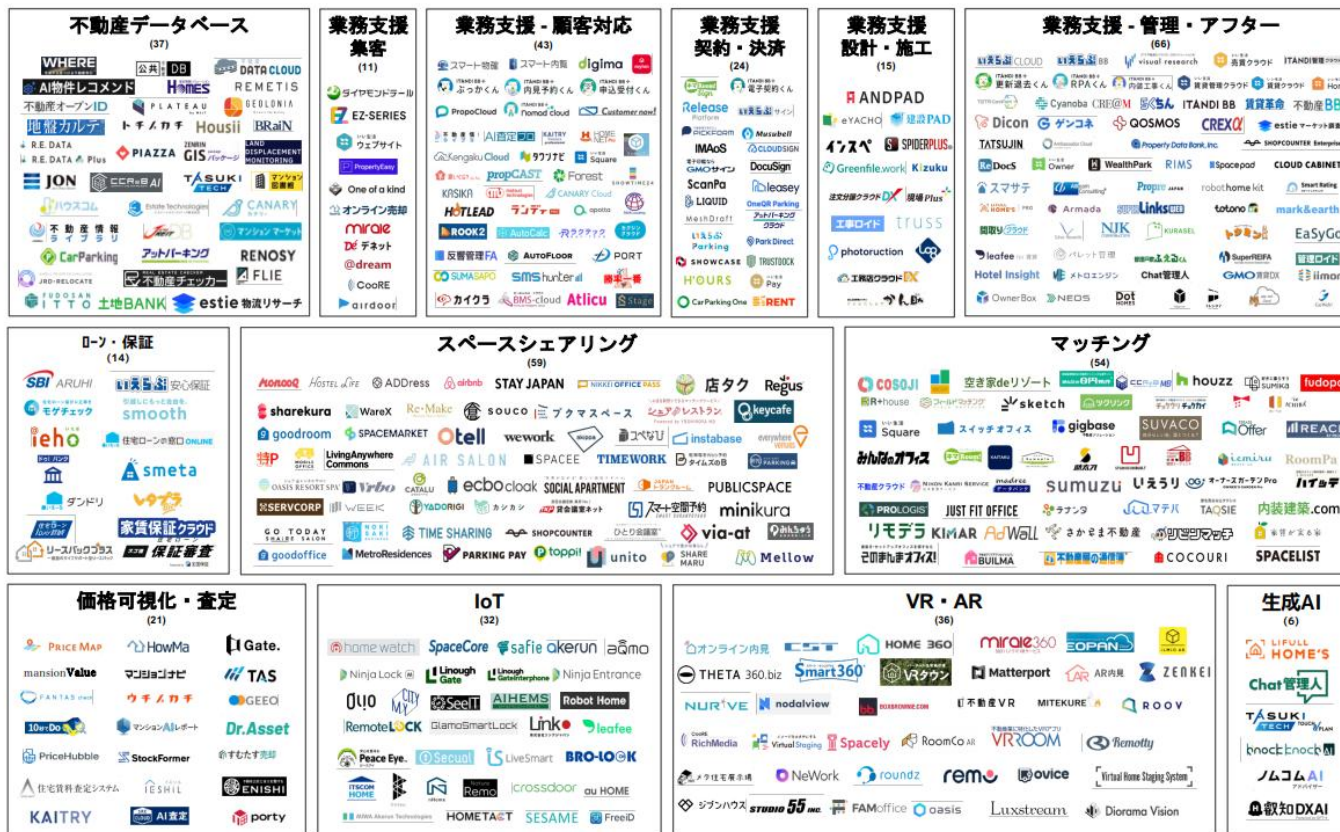
セグメント	業態		当社	賃貸 管理会社	不動産 仲介会社	不動産開発 デベロッパー	不動産 販売会社	買取 再販会社	関連領域
賃貸DX	オーナー業	賃貸管理	◎	○					
	仲介業	賃貸仲介	◎		○				
売買DX	デベロッ メント業	土地の仕入	◎			○			
		建築	◎			○			
		販売	◎			○	○		
	買取再販業	仕入・販売	◎					○	
関連領域	保険業	火災保険	◎						○
	インフラ（基盤） サービス業	ライフライン	◎						○
	内装業	リノベーション 原状回復	◎						○
	システム 開発業	IT	◎						○

当社のカバー領域（不動産テック業界）

・ 当社の事業は、不動産テック※業界の15分野すべての領域をカバー（出資先含む）

※不動産テック：不動産×テクノロジーの略語です。AIやIoTなどのテクノロジーを活用して、不動産業界が抱える課題や旧態依然とした商習慣を変えるための取り組みを指します。

不動産テック カオスマップ(第10版)



第10版：2024年8月（499）不動産クラウドファンディング含む

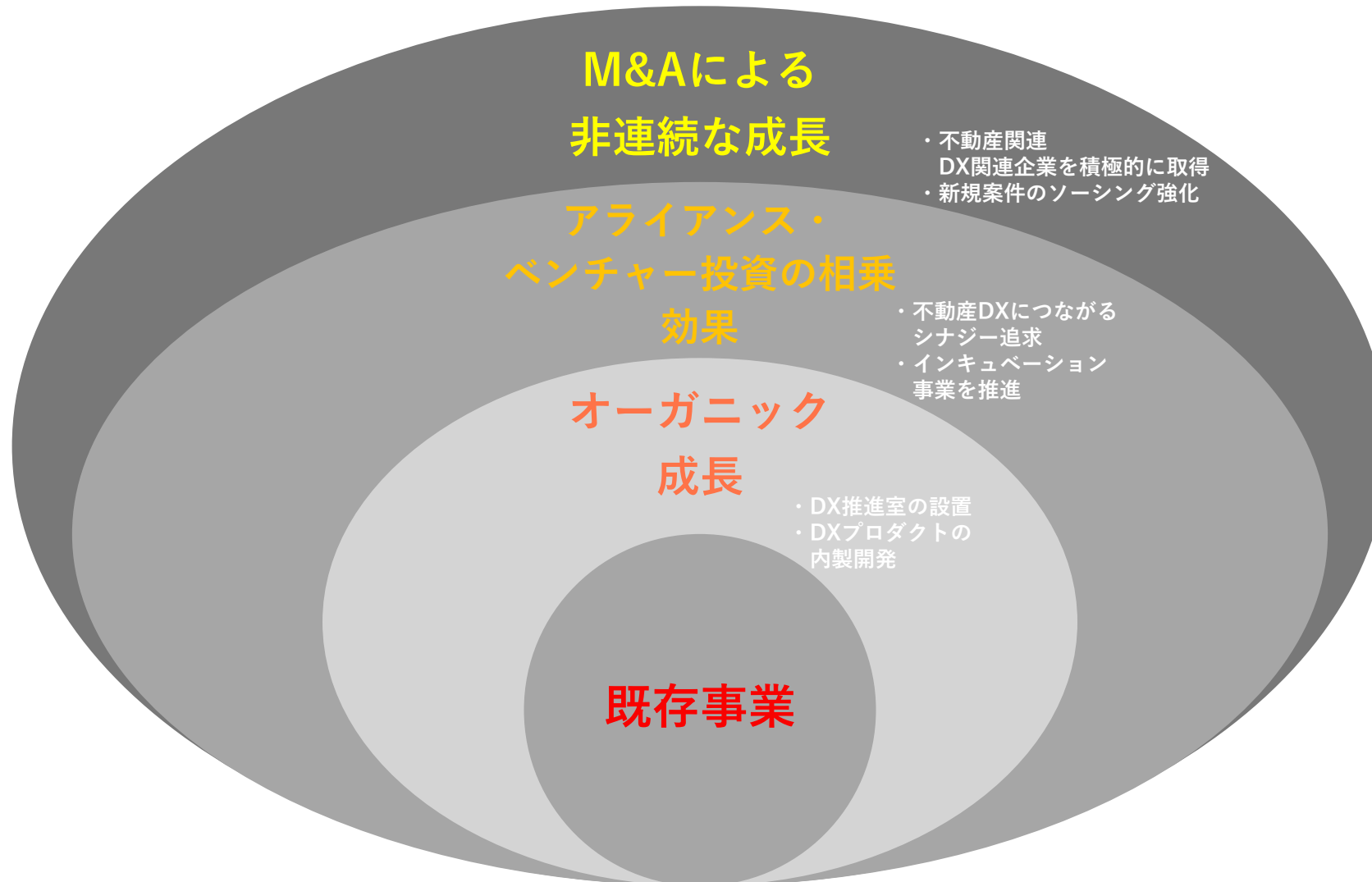
作成：一般社団法人不動産テック協会

不動産DX分野	当社のカバー領域
不動産データベース	◎
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（設計・施工）	◎
業務支援（管理・アフター）	◎
ローン・保証	◎
スペースシェアリング	◎
マッチング	◎
価格可視化・査定	◎
IoT	◎
VR/AR	◎
生成AI	◎

※不動産テックカオスマップ：不動産テック業界のプレイヤーやカテゴリー、関係性を表した業界地図。

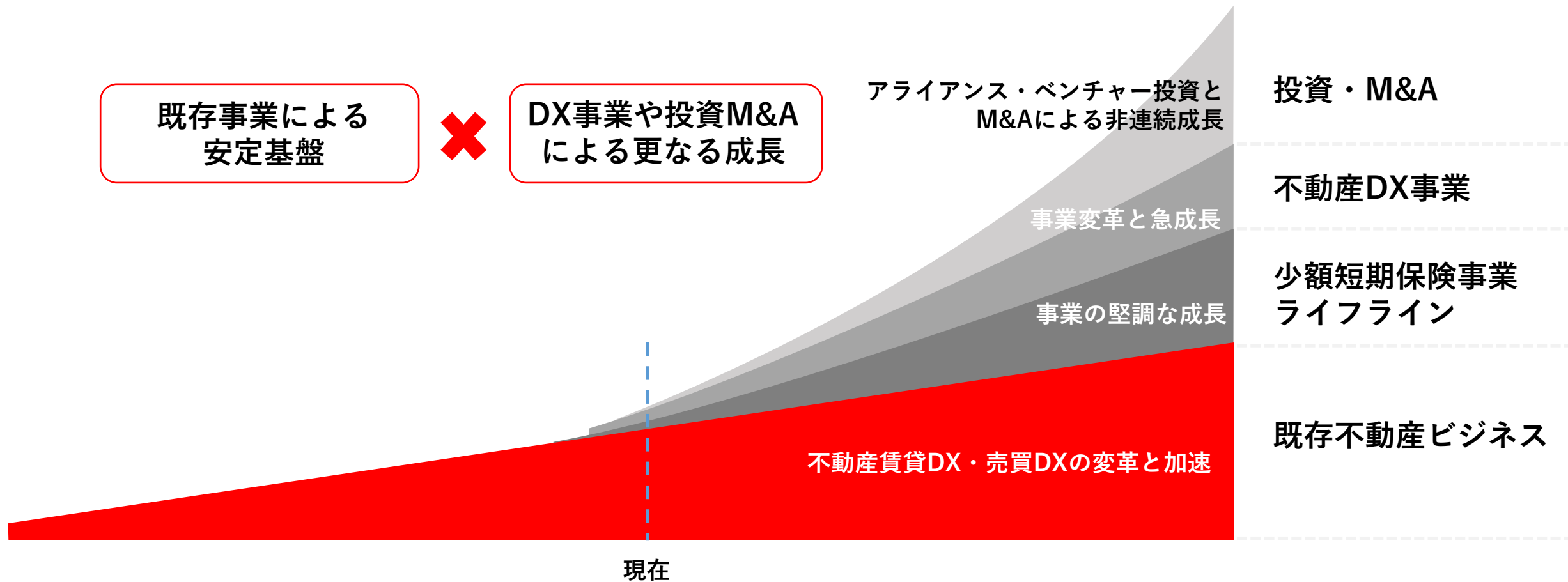
成長戦略

・ 既存事業のオーガニック成長に加え、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参ります



成長イメージ

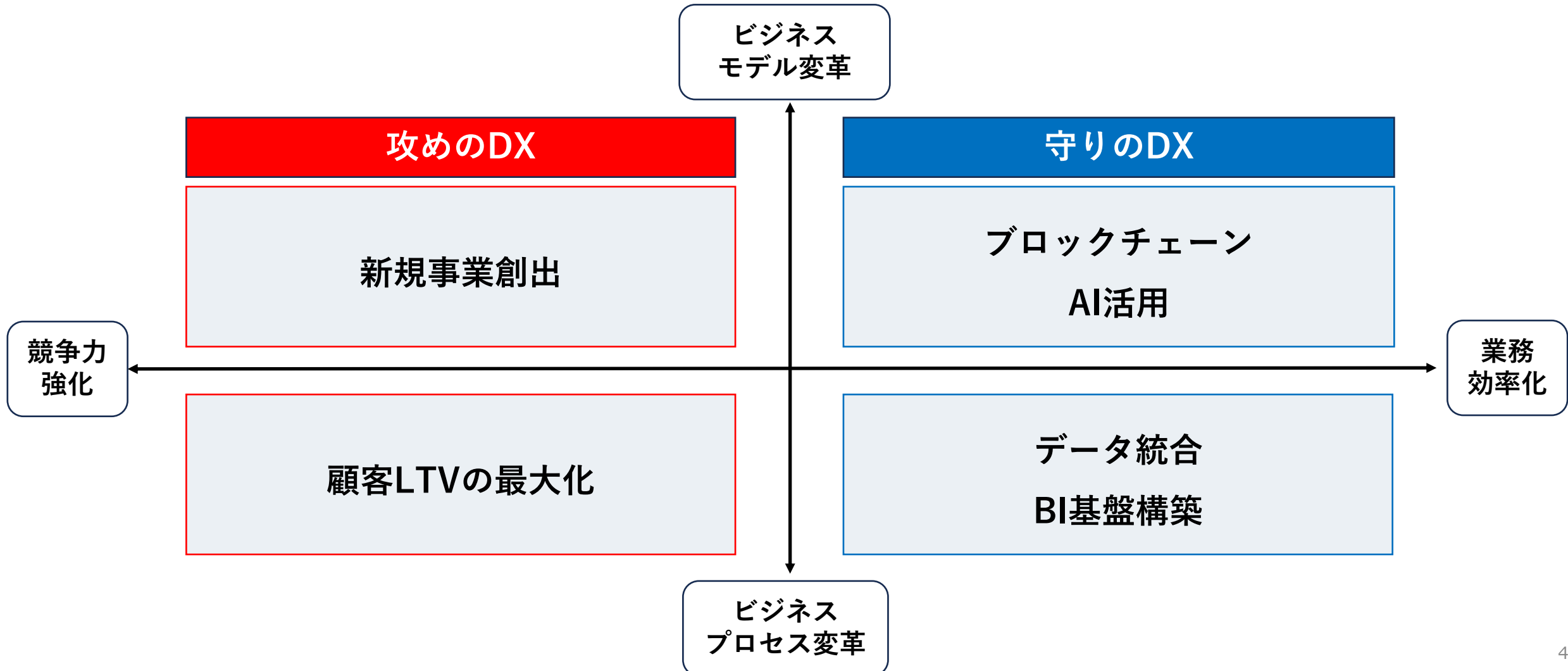
- ・ 既存事業とDX事業、投資M&Aにより更なる成長を目指します



DX戦略・取組み

DX戦略（攻めと守りのDX）

- ・ **攻めのDX**と**守りのDX**で不動産のあらゆる業務をDX化



DX戦略（攻めのDX）

- ・ **攻めのDX**：DX化によるブレークスルーで、**更なる成長**を実現する**革新的な取り組み**

（戦略詳細）

攻 め の D X	新規事業創出	ビジネスモデルの 抜本的改革	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社内活用で効果の高いシステムをSaaS化 ・ 新たなビジネスモデルを創出し、業界全体のデジタル化の遅れを変革させるとともに、市場拡大を実現
		既存事業の バリューアップ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 部屋探し～契約までをオンライン完結 ・ 既存エコシステムと連携したコンソーシアム構築によるリアルとデジタルを融合させた不動産プラットフォーム構築
	顧客LTVの 最大化	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"> ・ 顧客データ統合基盤とCRMを活用した一人ひとりの顧客に最適なサービス提案 ・ 当社と接点を持った顧客とのデジタル上での継続的なコミュニケーションによる不動産関連の第一想起の獲得
		データ統合 基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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

DX戦略（守りのDX）

- ・ **守りのDX**：中核事業のDX化により、**業務の効率化**を実現する取り組み

（戦略詳細）

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"> ・ 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
		生成AI 技術活用	<ul style="list-style-type: none"> ・ 入居者サービス(AMBITION Me)内にてAIによる問い合わせ対応 ・ 生成AI活用によるクリエイティブ作成などの業務効率化 ・ バーチャルヒューマン、バーチャルペルソナのマーケティングや教育への活用
	データ統合 BI基盤構築	業務プロセスの改革 再設計	<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 刷新	<ul style="list-style-type: none"> ・ 基幹システムとAMBITION CloudのAPI連携によるデータ統合効率化

DX効果

・ 不動産業務のDX化により契約までにかかる時間を**約7割削減**（2024年6月末）

業務時間の削減

DXツールを活用した業務効率化によって賃貸仲介・賃貸管理にかかる業務時間を大幅に削減

1件あたりの賃貸仲介にかかる業務時間

44%削減

1件あたりの賃貸管理にかかる業務時間

7%削減

生産性の向上

1件あたりにかかる業務時間が削減されることにより、1人あたりの生産性が向上

入居率は業界平均を上回る高水準

98.5% (業界平均) 89.4%

賃貸DX全体の売上高：**21,152百万円**
(2024年6月期)

1,130百万円増

Before

問い合わせ

内見予約

申込・審査

重要事項説明

賃貸借契約

After

問い合わせ

内見予約

申込
審査

重要事項
説明

賃貸借
契約

1件あたりにおける契約までの時間は**69%削減**

AMBITION Cloud

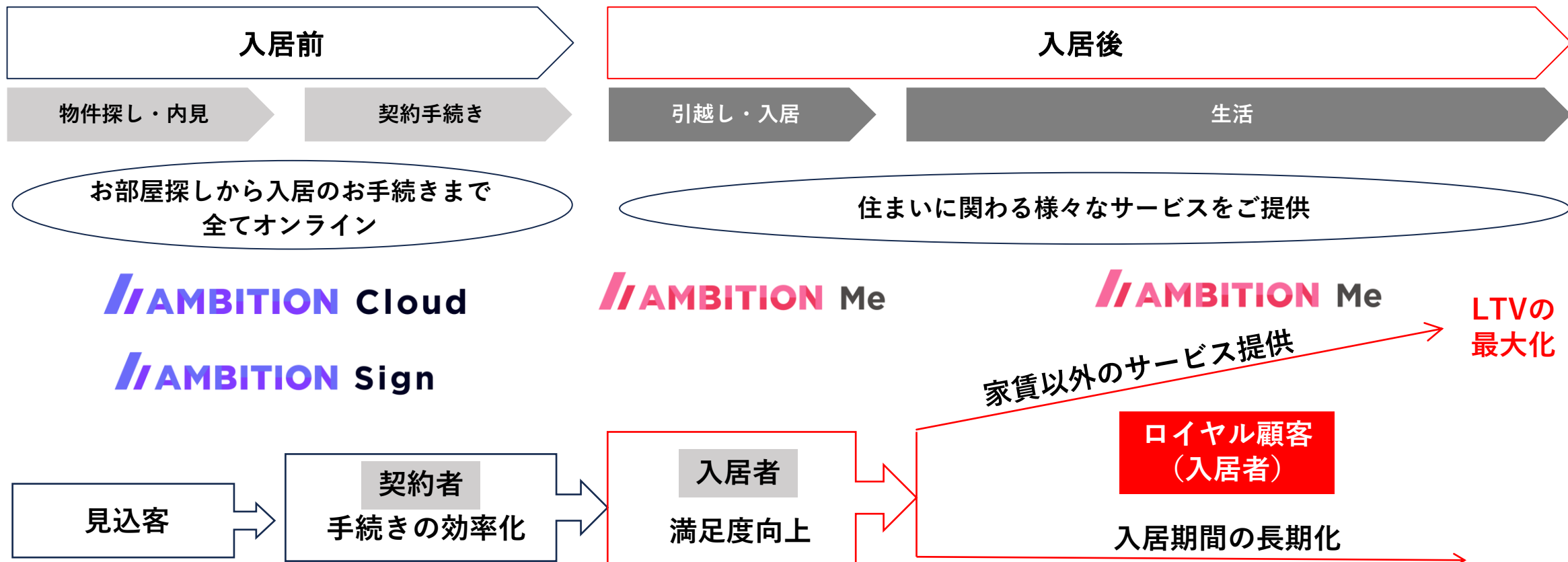
契約進捗管理システム

AMBITION Sign

入居者向けDX

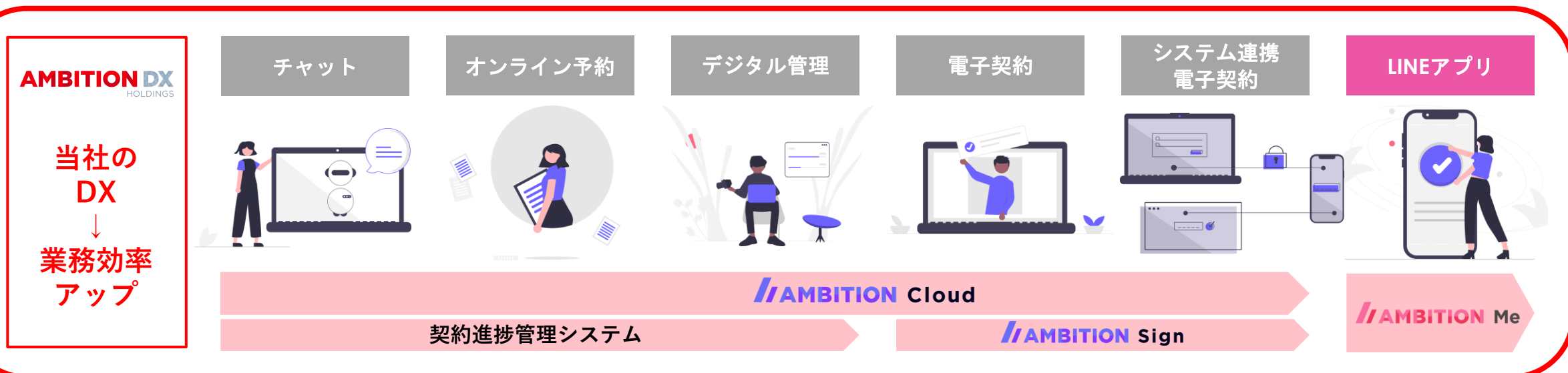
LTV（顧客生涯価値）の最大化

- ・ 当社のDXプロダクトは、入居前の見込客との接点構築から、入居後の生活サポートまでをカバー
- ・ 入居者の高い満足度 → 入居期間の長期化 → 家賃以外の収益機会の増加 → **LTV（顧客生涯価値）の最大化**



業務変革DX

- ・ お客様からの問い合わせから入居まですべてデジタル化（ペーパーレス化）
- ・ 業務効率が大幅に改善



社員教育DX

- ・社員教育における様々な場面で、AI（ChatGPT）を活用し効率化を図っています

社員教育におけるAIの活用（例）



ChatGPT



マニュアルの自動生成
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
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。



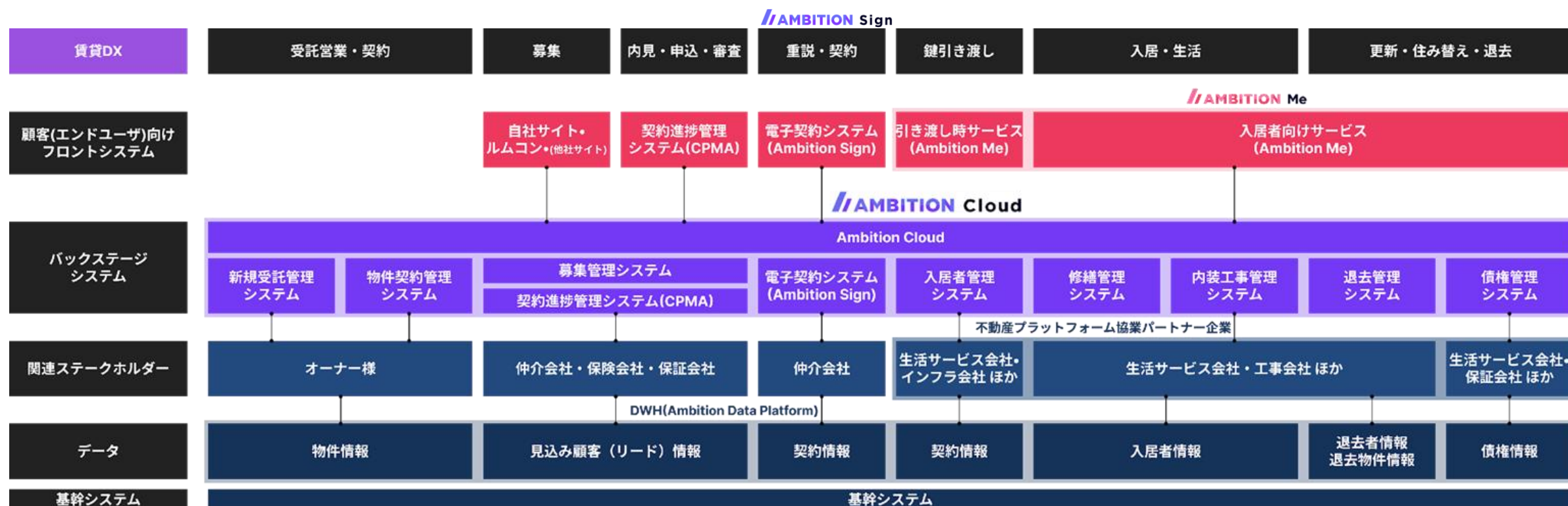
新入社員のトレーニング
会社の基本方針やポリシーなどを新入社員に対して即座に教育するために活用。また、不動産に関する専門知識のトレーニングにも利用。

AIをロールプレで活用

【ロールプレ】 営業や接客で経験する場面を想定して実施するトレーニング

DXシステム全体像

- ・ B2BからB2C、物件管理から仲介に至るまで、不動産業務の全てをDXによりシステム化
- ・ 契約後の入居者との末永い関係作りもDXでシステム化を図っています



DXプロダクト

- ・ 当社はDXプロダクトを自社開発しており、不動産ビジネスを変革して参ります

AMBITION Cloud

- ・ **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

AMBITION Sign

- ・ **オンライン契約システム**
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

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

AMBITION Me

- ・ **入居者アプリ**
鍵受け渡しから日々の生活サービスまでさまざまな入居者サポートアプリ



ルームコン

- ・ **マッチングアプリ**
お部屋探しユーザーとコンシェルジュ(不動産仲介営業)をつなぐ

DXプロダクト (AMBITION Cloud)

AMBITION Flagship DX Model

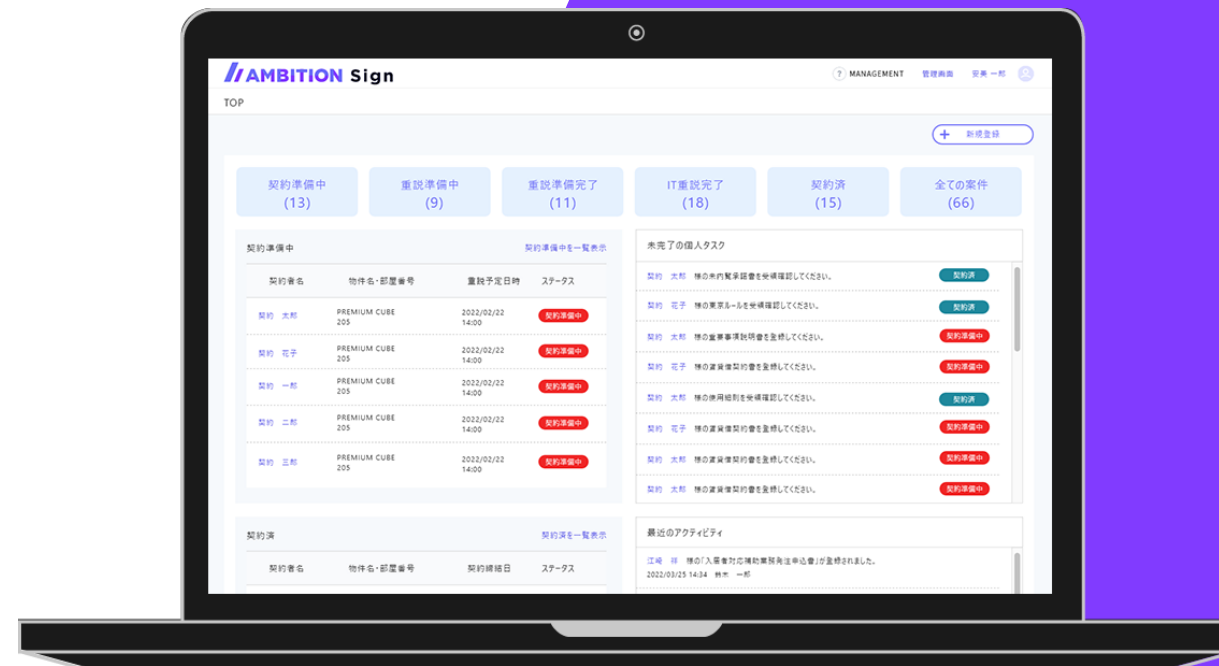


賃貸管理業務を網羅したDXを実行し、
業務効率化と生産性向上を実現

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。

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

ブロックチェーン技術を活用

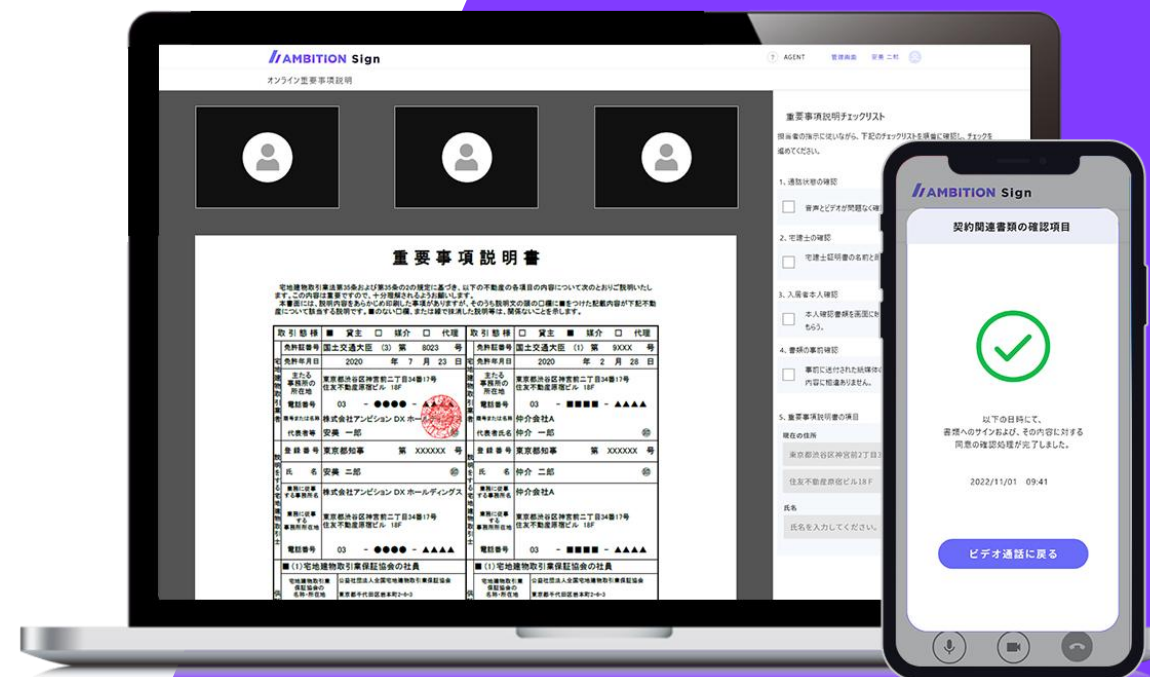
DXプロダクト (AMBITION Sign)

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。



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

AMBITION Me

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 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

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

2023年12月 ChatGPTを導入したFAQサービス

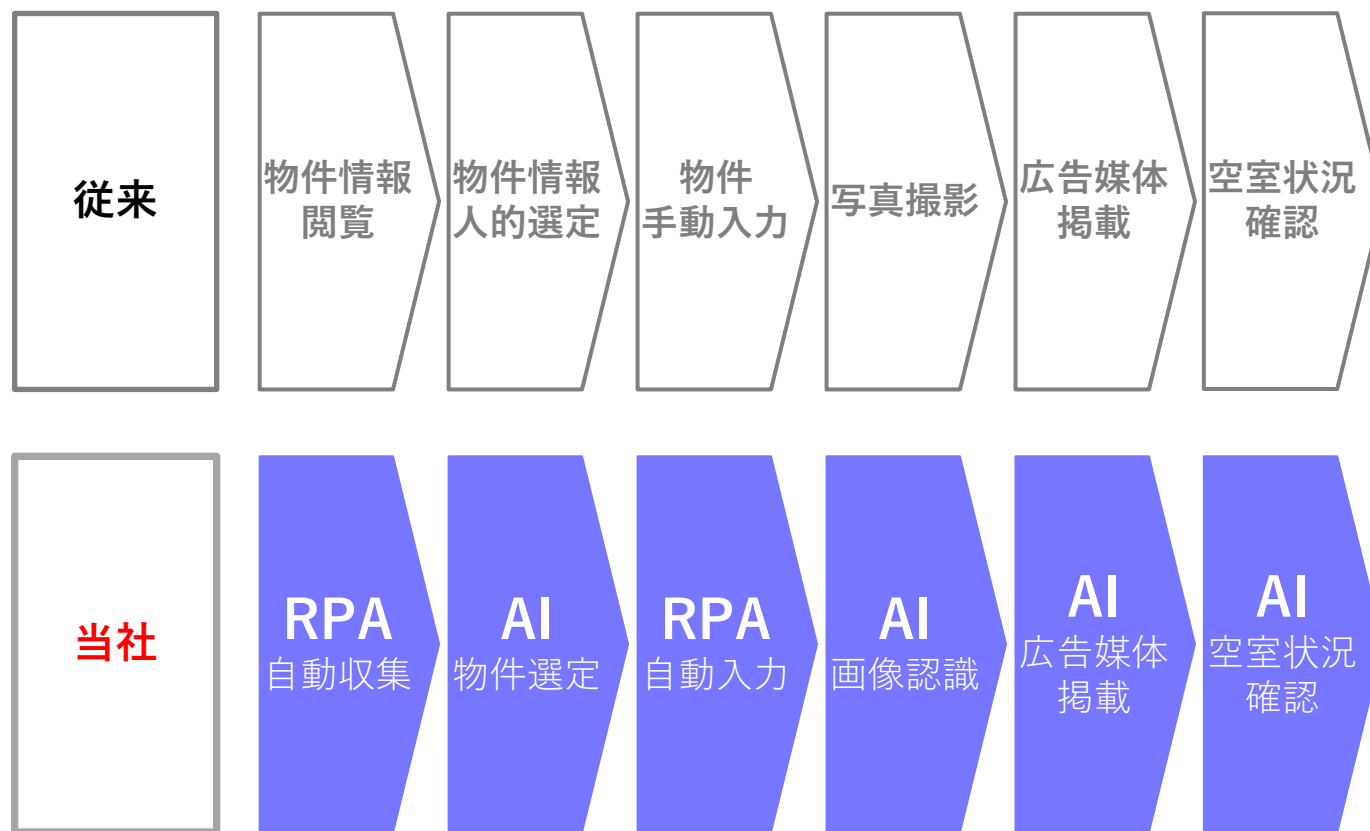
2024年7月 多言語対応機能搭載

AIに暮らしのお悩み相談、24時間いつでも回答・75か国の言語に対応

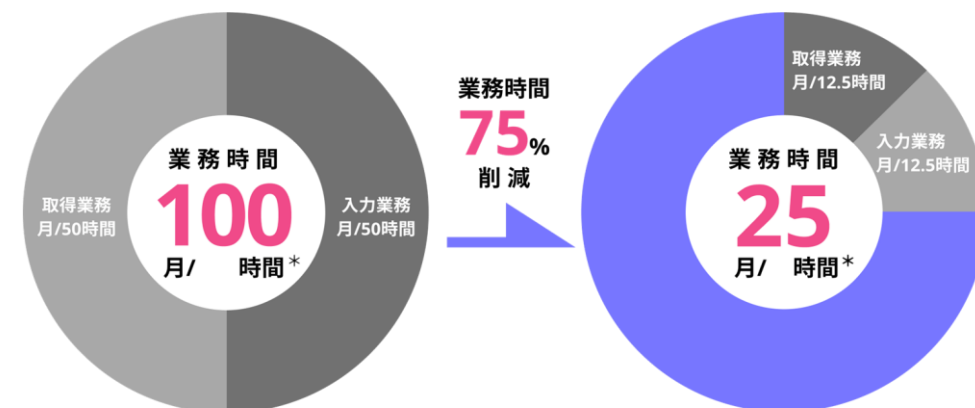
DXプロダクト（ラクテック）

賃貸DX AI×RPAツール「ラクテック」

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 自動入力 RAC-TECH

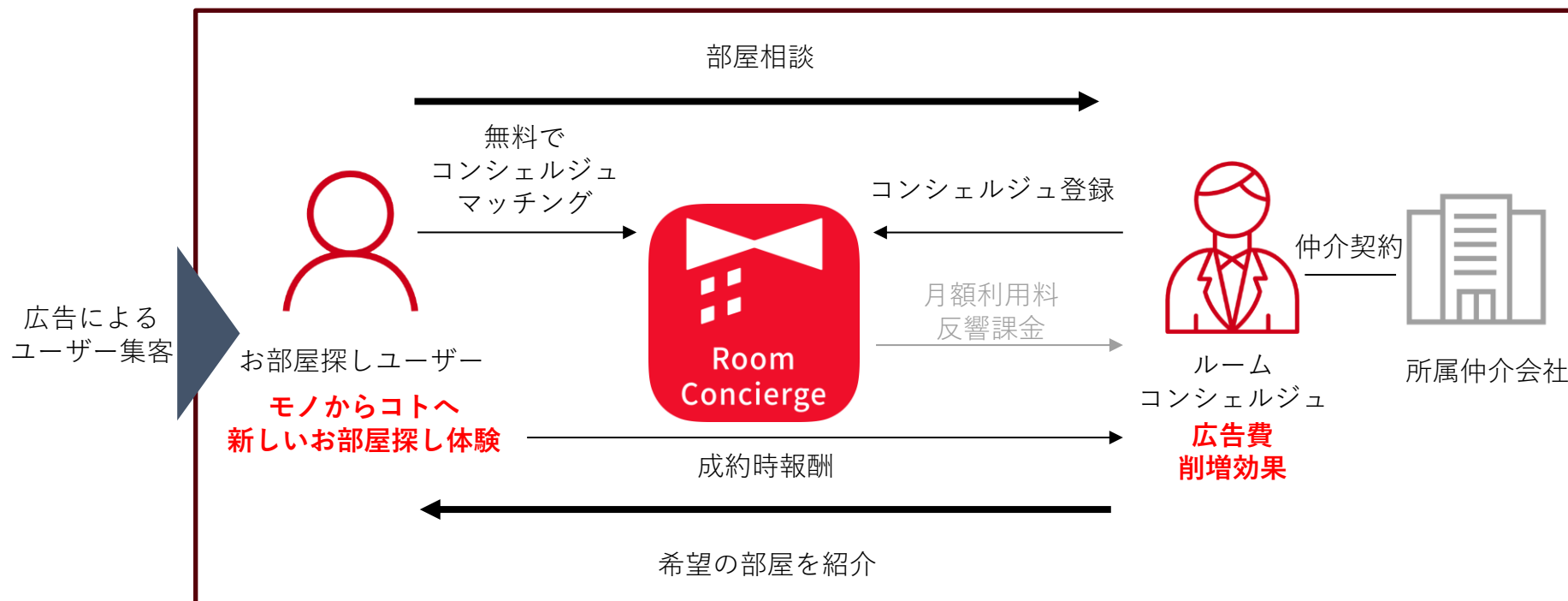
【RPA】 ロボティック・プロセス・オートメーション。ソフトウェアロボット

DXプロダクト（ルームコン）

「ルームコン」（一般消費者向けサービス）

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。
ユーザー数増加中。今後も全国エリア、賃貸仲介業界全体に拡大予定

概要

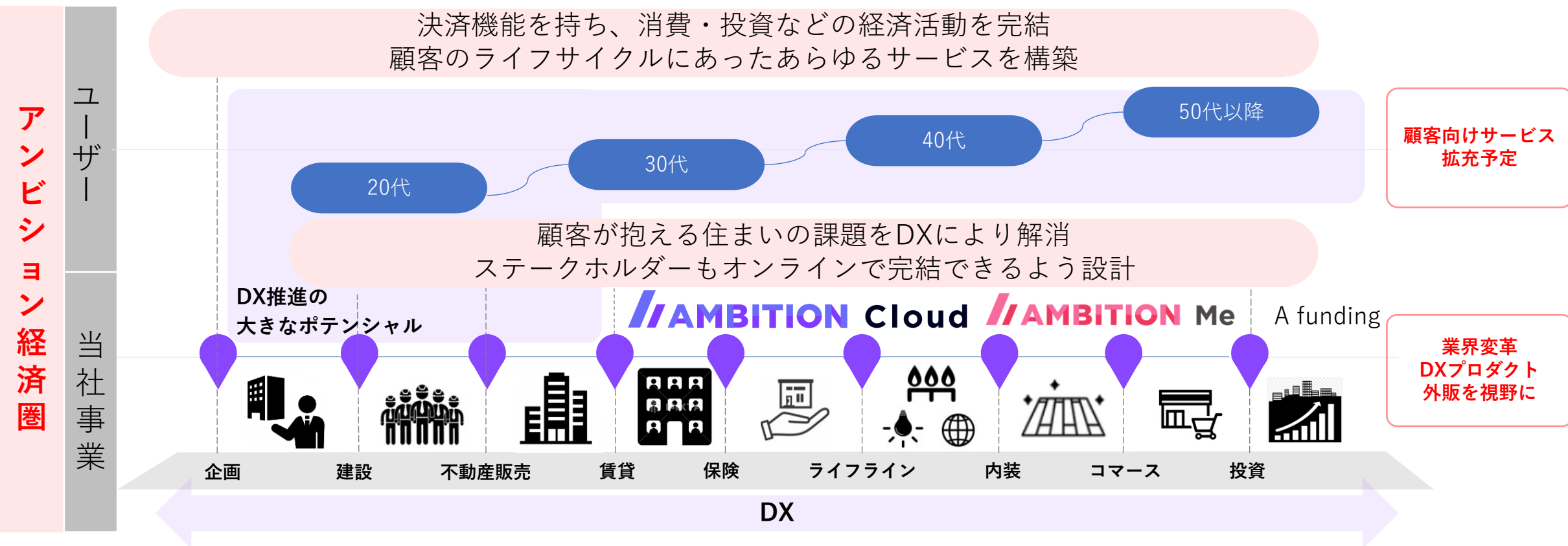


UI/UX改善



DX-戦略

- ・最適なモノを最適なタイミングで。快適な住まい体験の実現に向けたDX戦略
- ・プラットフォーム上で、あらゆるサービスを楽しむ環境を構築



DX-戦略 賃貸管理の未来を創造する新基幹システム開発に着手

- ・プラットフォーム実現に向けた、当社の深い知見と先進技術力を結集し、業界の未来を拓く革新的基幹システム
- ・構築完了後は、各サービスの販売を開始。不動産業界全体の進化に貢献



顧客の体験価値の向上

データ分析基盤を強化し、市場動向や顧客ニーズを的確に把握することで、戦略策定や新サービス開発に繋げる。

情報系の充実

外部ベンダーへの依存を減らし、情報の粒度を素早く細やかに取得できる。

使いやすさの徹底

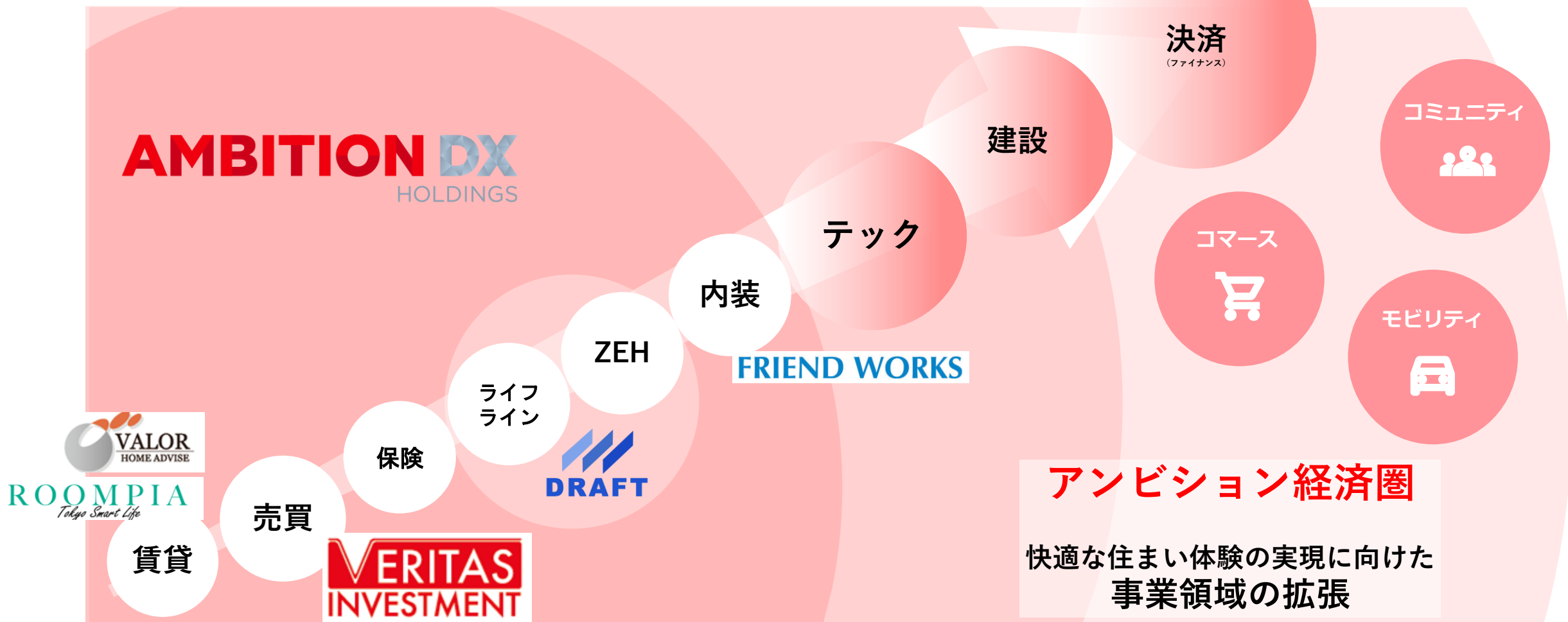
業務フローに最適化されたシステム構築が可能となり、業務効率を大幅に向上させることができる。

新しいテクノロジー

新しいテクノロジーを柔軟に導入し、活用できる基盤となる。

M&A戦略によりアンビション経済圏の拡大を図る

- ・ M&A + DX推進力による非連続的成長
- ・ 不動産DX + テック企業 + 不動産関連企業 + 決済機能



ESGの取組み

ESG（目標）

・当社は、DXにより業務革新を推進することで、効率化を実現し、持続可能な社会の実現に向けて、積極的に貢献することを目標としています

ガバナンス(Governance)

環境(Environment)

ペーパーレス化への貢献

気候変動に対して温室効果ガスを減らすという緩和の施策のうち、廃棄物の削減に貢献。事業活動そのものが持続可能な環境に影響を与えられている。

社会(Social)

不動産賃貸管理の技術革新

不動産賃貸管理における技術革新の基盤を構築し、タイムラインを短縮。イノベーションによって持続可能な産業の構築に貢献。

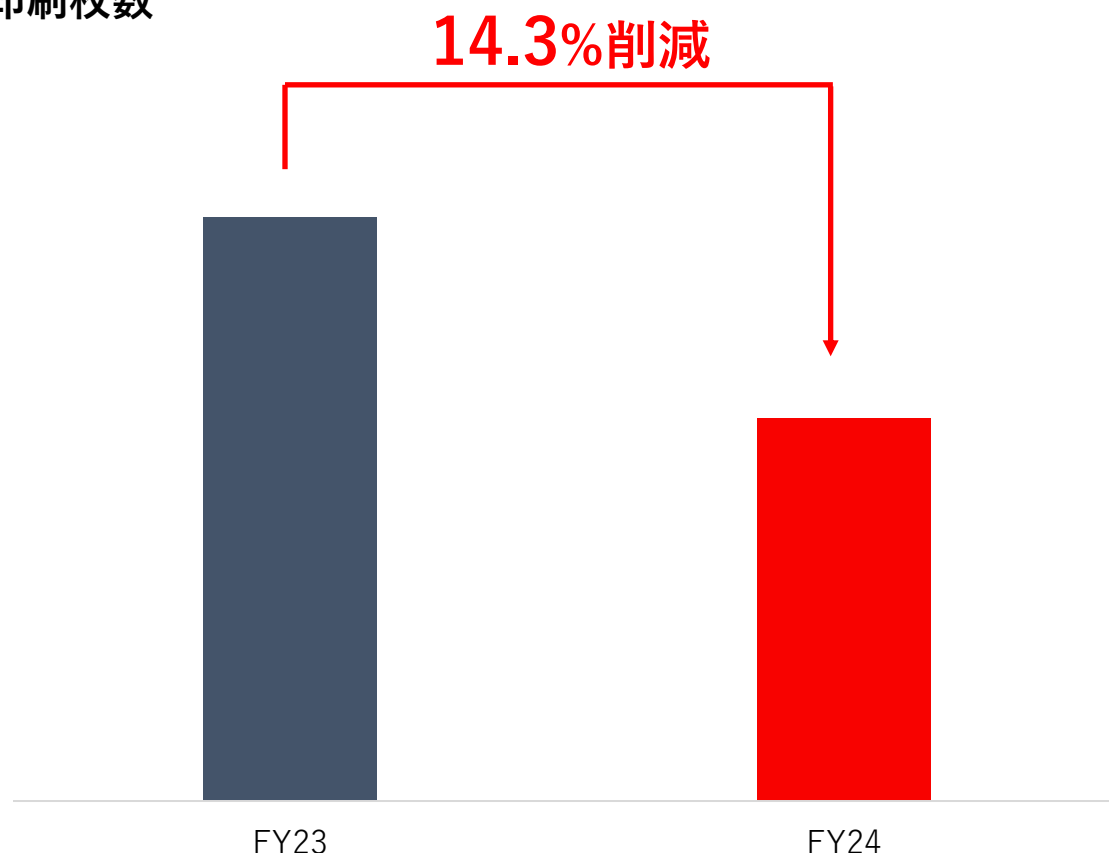
人的資本

従業員の健康と、人の成長で企業の成長を促進し、お客様に貢献。さらに社会に対しても持続的に貢献する。

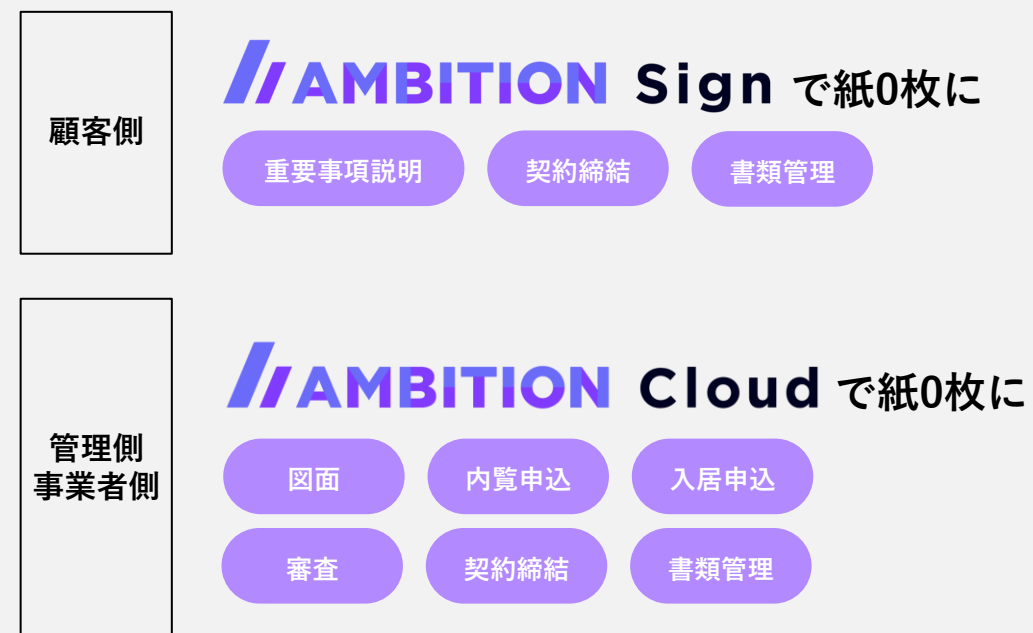
ESG (環境)

・ 当社のDX戦略によりペーパーレス化を進め、紙の印刷は前年(2023年6月末)同会計期間比で
14.3%削減

印刷枚数



契約にかかる書面実質**0枚**を実現



ESG (社会)

・不動産賃貸管理における技術革新の基盤を構築。契約までにかかる時間を大幅に短縮



ESG（社会）

・ 個人の成長支援によって、新たな企業文化の醸成。また、健康で安全な働き方への取り組みを強化

専門性

宅建資格保有率 **51%**
(2025年1月末)

- ・ 宅建取得にかかる費用を補助
- ・ テストの実施、勉強時間を労働時間に充てるなどの資格取得環境整備
- ・ 取得後、資格手当を支給
- ・ 業界平均を上回る取得率

健康



2024年、昨年に続き「健康企業宣言」を行い、積極的な健康経営への取り組みを実施し、「健康優良企業（銀の認定）」を取得

健康



2024年、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいると評価され認定。今後も、健康経営の視点を経営戦略に組み込み、従業員の健康と組織の持続可能性を追求

ニュース

家電サブスク賃貸「noiful」のリーシング業務を大幅受託 (2024年11月21日)



■物件概要 (一例)

物件名：コンフォリア東上野

所在地：東京都台東区東上野 6丁目 1-14

交通：東京メトロ 銀座線 『稲荷町』 駅 徒歩 3分 JR 山手線 『上野』 駅 徒歩 9分

■概要

当社の実績と高いリーシング力が評価され、他社で管理されていた「noiful」のリーシング業務を受託いたしました。今回のリーシング業務の受託は、当社のリーシング力が改めて認められた証であり、新たなステージへの大きな一歩となります。今後も、今賃貸物件のリーシング業務の受託件数を加速させ、さらなる事業拡大を目指してまいります。

■noiful

サーキュラーエコノミーを推進する、パナソニック株式会社 暮らしアプライアンス社が展開。

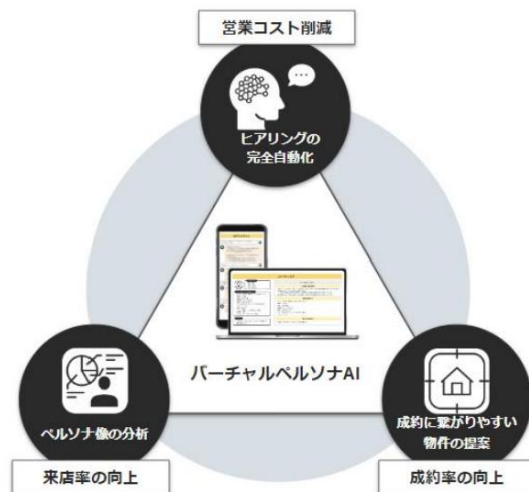
あらかじめパナソニックの先進家電が備えつけられた「noiful ROOM」と、リノベーションにより生活動線から家電のおさまり方までこだわった「noiful LIFE」の2つの賃貸向けサービスを提供。

■サーキュラーエコノミーとは

資源投入量・消費量を抑えつつ、ストックを有効活用しながら、サービス化等を通じて付加価値を生み出す経済活動であり、資源・製品の価値の最大化、資源消費の最小化、廃棄物の発生抑止等を目指すもの。

次世代型お部屋探しを手掛けるアンビション・エージェンシー お部屋探し LINE サービスに生成 AI を搭載 (2024年10月15日)

『生成 AI』、ユーザーのお部屋探しの更なる体験価値向上を実現



■体験価値の向上

従来のチャットボット：

複雑な質問に対する回答や自然な会話は対応困難。

生成 AI：

複雑な質問に対する回答や自然な会話にも対応可能。

→深夜や早朝など、営業時間外でも、ユーザーはいつでも気軽に質問することが可能に。

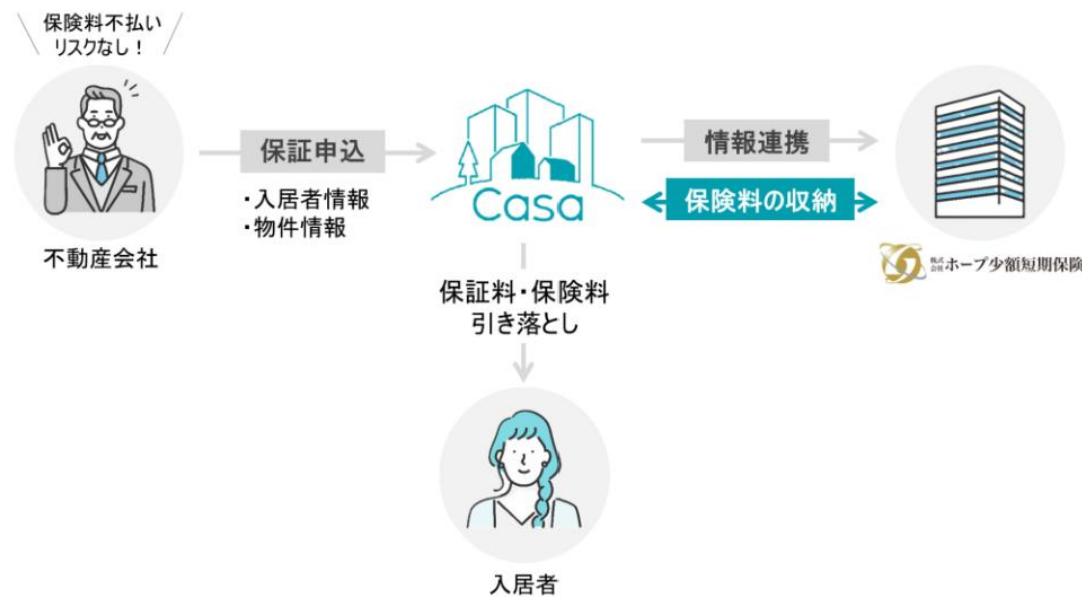
→自然な文章でユーザーと会話ができるため、よりスムーズなコミュニケーションが実現。

→専門用語を使わずに、分かりやすい言葉で説明してくれるため、不動産初心者の方でも安心して利用可能。

■LLM とは

大規模言語モデル (Large Language Models) の略で人工知能の一部。本サービスはGoogle gemini を採用し、当社が保有するビッグデータを掛け合わせた RAG ソリューションを提供。

当社子会社ホープ少額短期保険、 賃貸サービスを提供する Casa との業務提携 (2024年10月01日) 家財保険申込プロセスを効率化



■概要

Casa が提供する家賃保証の申込情報と連携し、家財保険料の収納を開始。家賃保証申込時に提供された情報をもとに、家財保険の申込がスムーズに行えるようになり、入居者の皆様は、重複する情報の記載が不要となり、申込手続きの手間を大幅に削減することが可能に。また、不動産会社にとっても、申込内容の確認作業が軽減され、効率的な家財保険の申込プロセスが実現し、不動産会社の業務効率化に貢献。

■株式会社Casa

家賃保証事業や不動産経営プラットフォームの開発・運営を行う不動産ソリューションカンパニー。
近江商人の経営哲学でもある「三方よし」の精神を基盤としてオーナーさまの賃貸経営のサポートのみならず、入居者さま、そして社会にとって価値のあるサービスを提供。

「Mv.fm 大阪大正」、募集後わずか1か月で満室稼働（2025年01月17日）

【賃貸 DX】プロパティマネジメント事業の更なる成長

2024年3月に新設した【賃貸 DX】プロパティマネジメント事業の大阪拠点にて2024年12月に受託した、新築「Mv.fm 大阪大正」が募集後わずか1か月で満室稼働。今後も、大阪 IR（統合型リゾート）と2025年大阪万博の開催による地域の発展と経済活性化が想定される大阪市場の賃貸需要に対応し、地域の経済活性化に貢献することを目指す。



■ Mv.fm 大阪大正

築年月：2024年12月

賃料：68,500円～75,000円

間取り：2K 専有面積：27.21m²

所在地：大阪府大阪市大正区泉尾1丁目35-8

交通：大阪市営長堀鶴見緑地/大正 徒歩12分、

JR大阪環状線/大正 徒歩14分、阪神電鉄なんば線/ドーム前 徒歩19分

■ 【賃貸 DX】プロパティマネジメント事業 大阪拠点

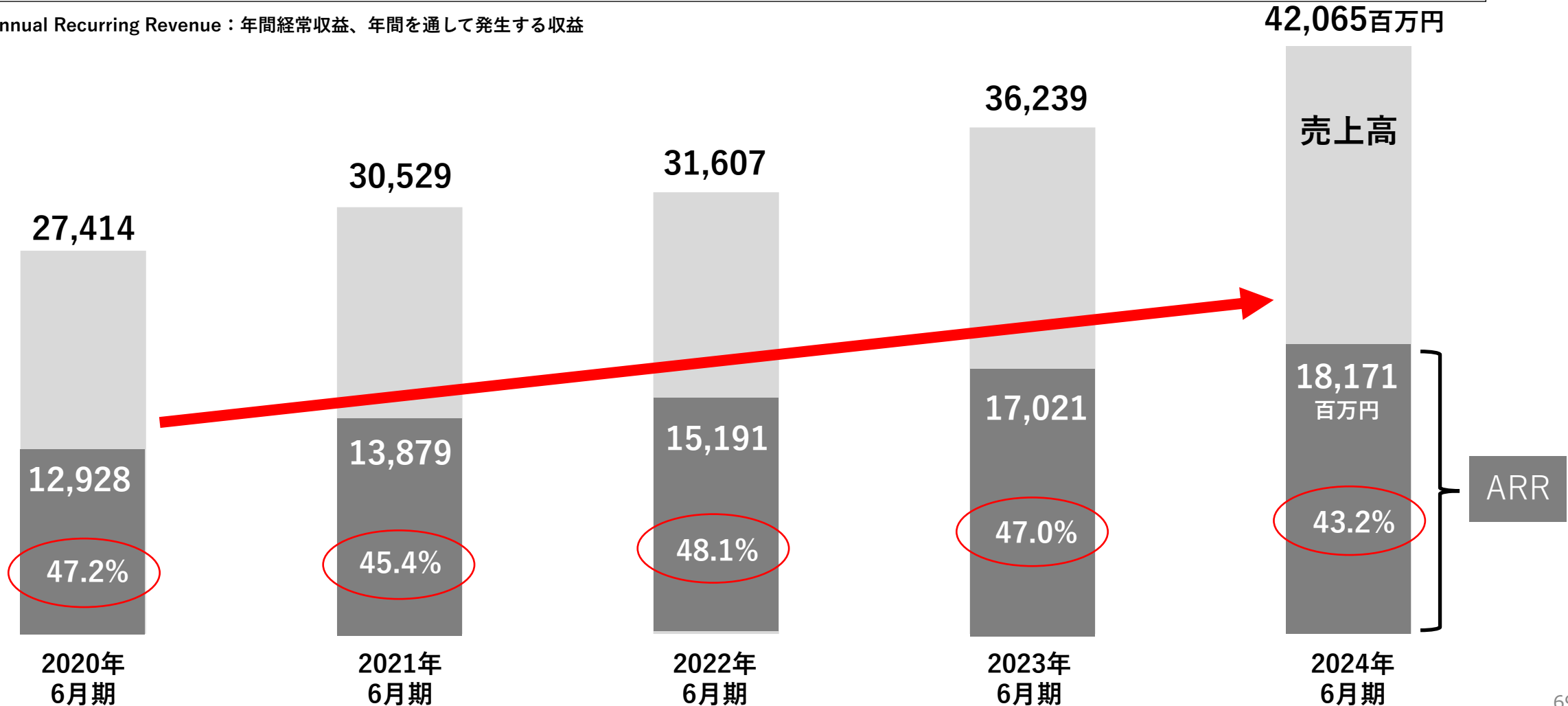
所在地：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1丁目

APPENDIX

ARR (年間経常収益)

- ARR売上比率：4割強を占め、安定した収益基盤を形成
- ARR収益額：毎年増加

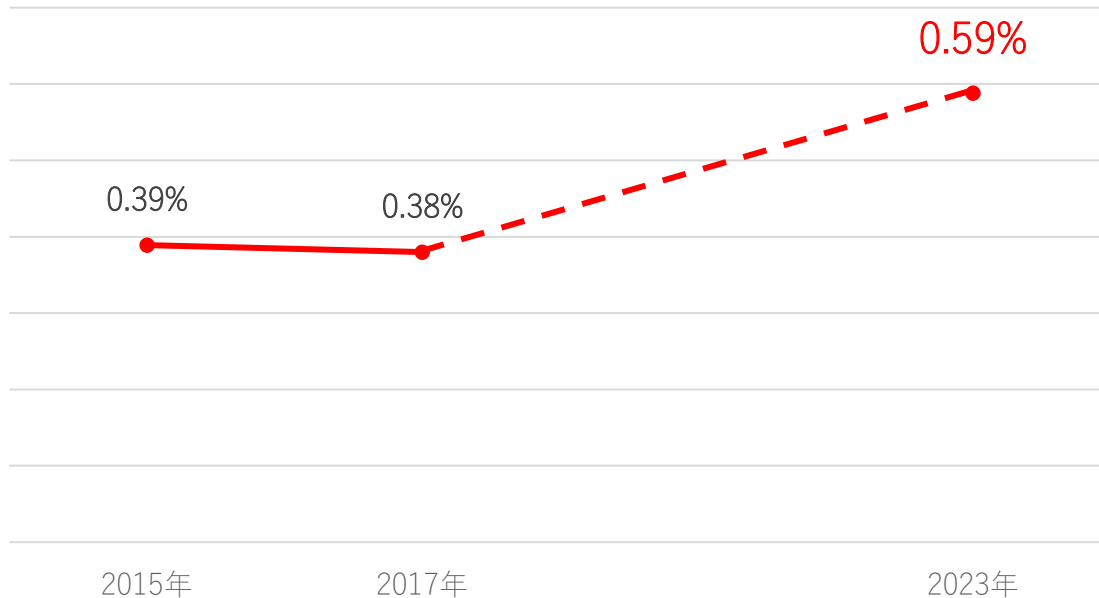
Annual Recurring Revenue：年間経常収益、年間を通して発生する収益



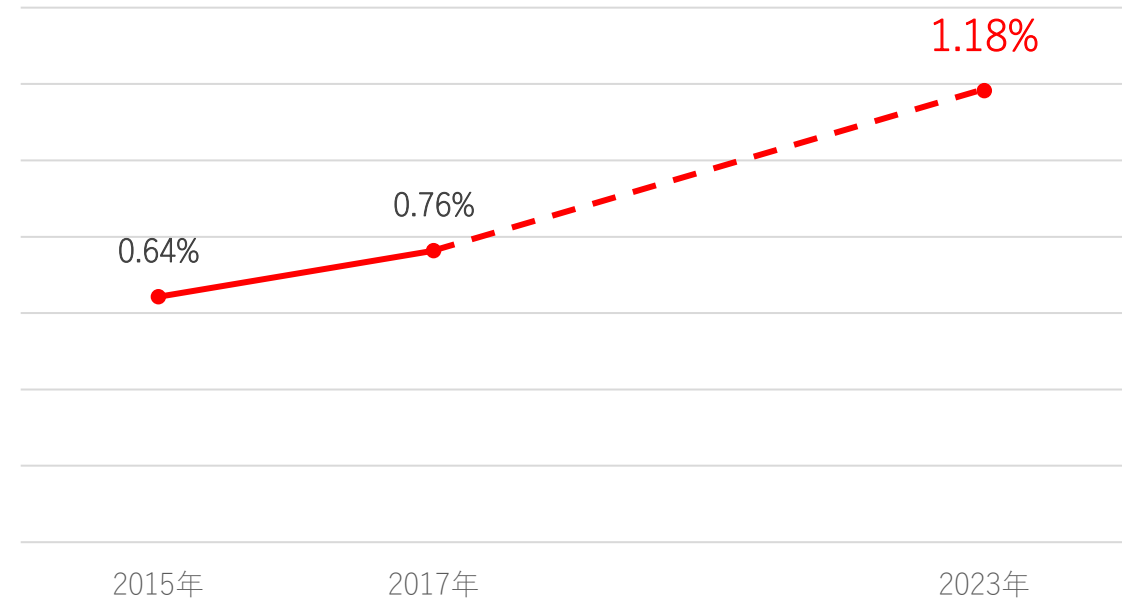
賃貸DX 当社の成長ポテンシャル

- ・ 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
- ・ 継続的な人口推移の都心集中によりシェア拡大に注力

当社の首都圏の委託管理※1に対するシェア(%)



当社の首都圏のサブリース戸数※2に対するシェア (%)



※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】

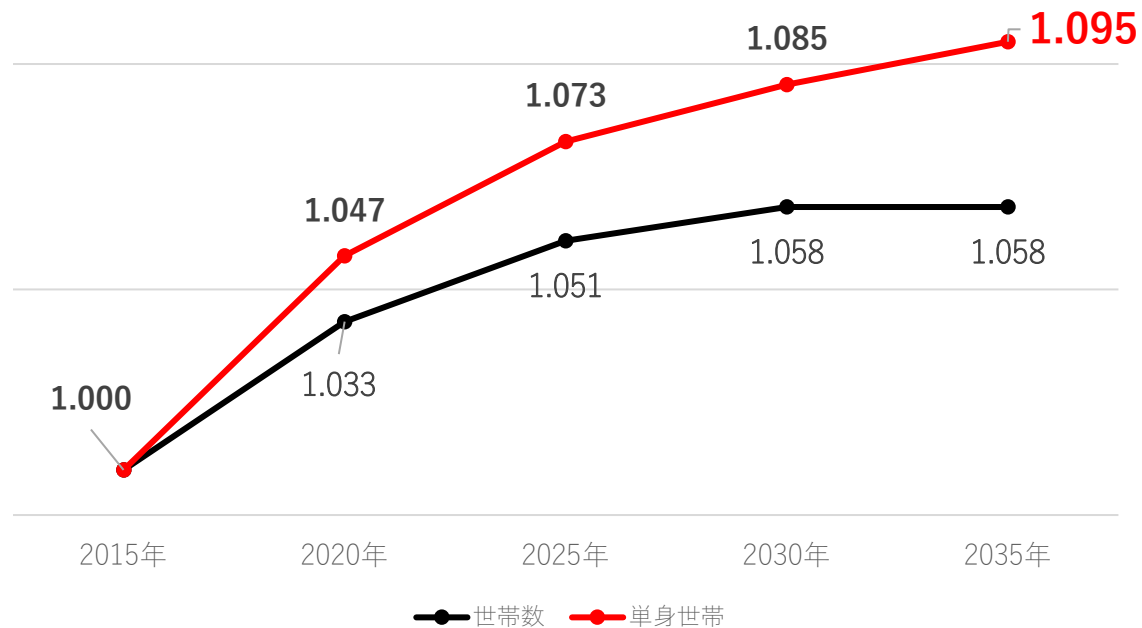
※2 国土交通省・今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言(案)・東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の登録事業者割合で算出

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

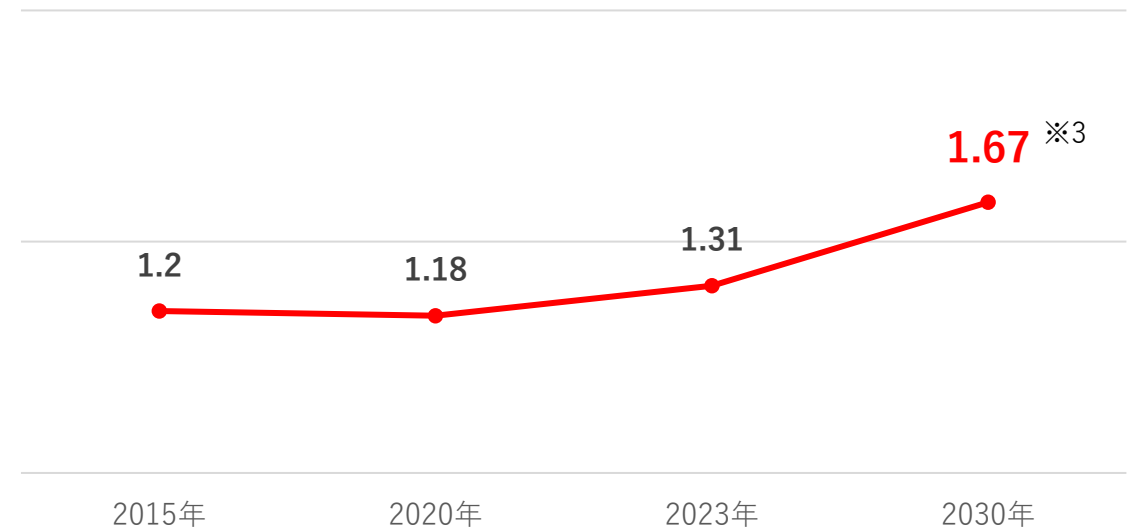
東京都では単身世帯が引き続き増加傾向

(2015年の世帯数を1とした時の東京都における単身世帯推移比較※¹)



東京都の有効求人倍率※²は高く、引続き人口流入が見込まれる

(2023年の有効求人倍率を基準とした、労働人口不足数※³の増加率として推計)



※¹ 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)

※² 独立行政法人労働政策研究・研修機構

DX認定取得事業者

- ・ 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認定取得事業者とは、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

認定前の取り組み

積極的なデジタル化・新たなビジネスモデルの開発・業務効率化



DX認定

さらなる取り組み

- ・ ブロックチェーン・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



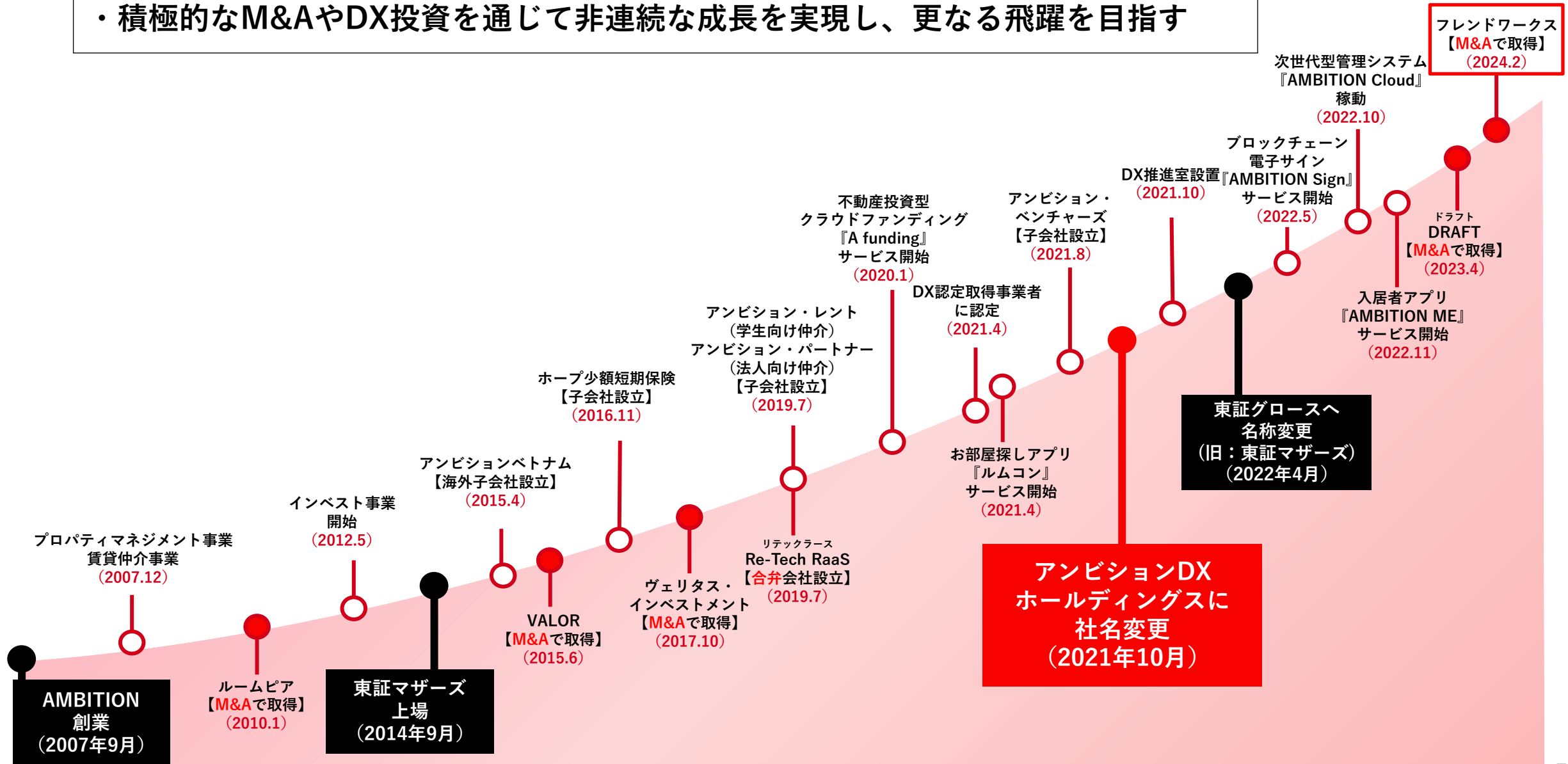
これからの取り組み

- ・ お客様へのサービスの質向上や、新たな価値提供の創出
- ・ デジタル化による業務効率化
- ・ データ分析による顧客理解の深化など

お客様にとって更に価値あるサービスの提供を目指す

今後の展望

・積極的なM&AやDX投資を通じて非連続な成長を実現し、更なる飛躍を目指す



お問い合わせ先

株式会社アンビションDXホールディングス

メール：ir@am-bition.jp

Tel：03-6632-3701

- 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。