



2024年6月期 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	P 3
2.	決算概要	P 6
3.	業績予想	P 2 4
4.	理念・強み・成長性	P 3 2
5.	DX戦略・取組み	P 3 9
6.	ESGの取組み	P 5 4
7.	ニュース	P 5 9
8.	APPENDIX	P 6 5

エグゼクティブサマリー

- ・ 2024年6月期は、増収・大幅な増益
- ・ 利益は、営業利益、経常利益、当期純利益において前年比約70%大幅増
- ・ 営業利益は20億円から27億円に上方修正し配当も37円に増配
- ・ 2025年6月期（予想）は、公表している中期経営計画の売上高440億円から530億円、営業利益は23億円から35億円に上方修正し、配当も105円と大幅な増配
- ・ 2026年6月期（予想）は、公表している中期経営計画の売上高500億円から640億円、営業利益は30億円から42億円に上方修正

業績ハイライト

増収・大幅増益 過去最高の売上高・利益

(注目点)

売上高

42,065百万円
YoY ↑ 16.1%

営業利益

2,726百万円
YoY ↑ 70.0%

経常利益

2,507百万円
YoY ↑ 69.1%

当期純利益

1,638百万円
YoY ↑ 70.4%

- ・ 増収・大幅増益、過去最高の売上高・利益
- ・ 売上、利益ともに通期業績予想を超過

- ・ 過去最高益：賃貸DXプロパティマネジメント事業

営利:1,954百万円 YoY ↑ 33.3%

管理戸数の増加と高い入居率

- ・ 過去最高益：売買DXインベストメント事業

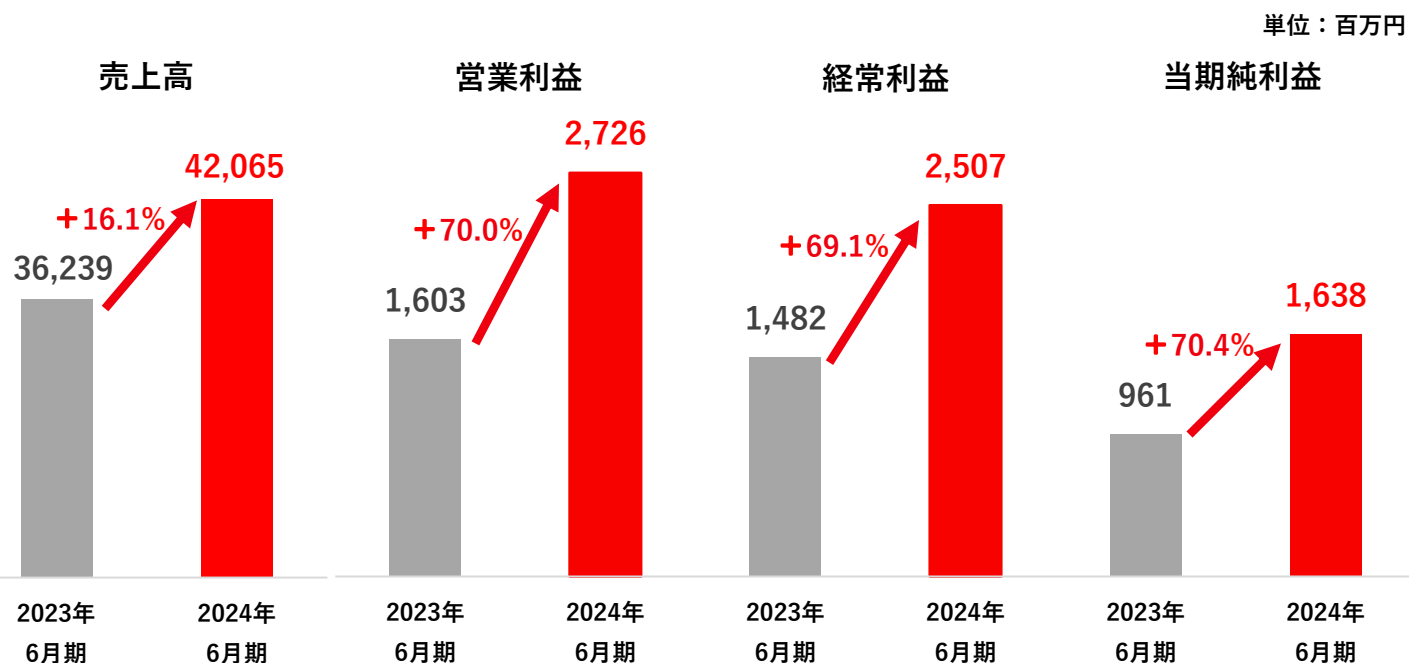
営利:2,709百万円 YoY ↑ 45.6%

- ・ 新規4社へ投資：インキュベーション事業

今期2社上場

管理戸数:25,224戸 +253、サブリース:14,300戸 +387

入居率:98.5% (業界平均89.4%)



ニュースハイライト

2024年6月期の主なニュースをご紹介します

News 1

電通デジタルと当社の取組 公開！

AWS SUMMIT

日本最大の AWS を学ぶイベント

(2024/06/21)

News 2

入居募集開始！

NFT ゲームマンション

WEB3.0×不動産 DX

(2023/11/15)

News 3

ユーザー登録者数49,000人突破！

ルームコン

お部屋探しユーザーと不動産営業マン

を繋ぐマッチングアプリ



(2024年6月末時点)

News 4

登録者数 1 万人突破

// AMBITION Me

入居中のご連絡がスマホで完結

入居者 DX アプリ

(2024/04/22)

News 5

全ての工事を一貫して提供

株式会社フレンドワークス

全株式取得

内装工事、リノベーション、リフォーム工事からご入居後の原状回復まで

内装・原状回復工事の専門家

決算概要 (全社)

決算概要

増収・大幅増益

- ・ 売上高、利益ともに**増加**
- ・ 特に利益は、全ての利益において**約70%の大幅な増加**

(単位：百万円)

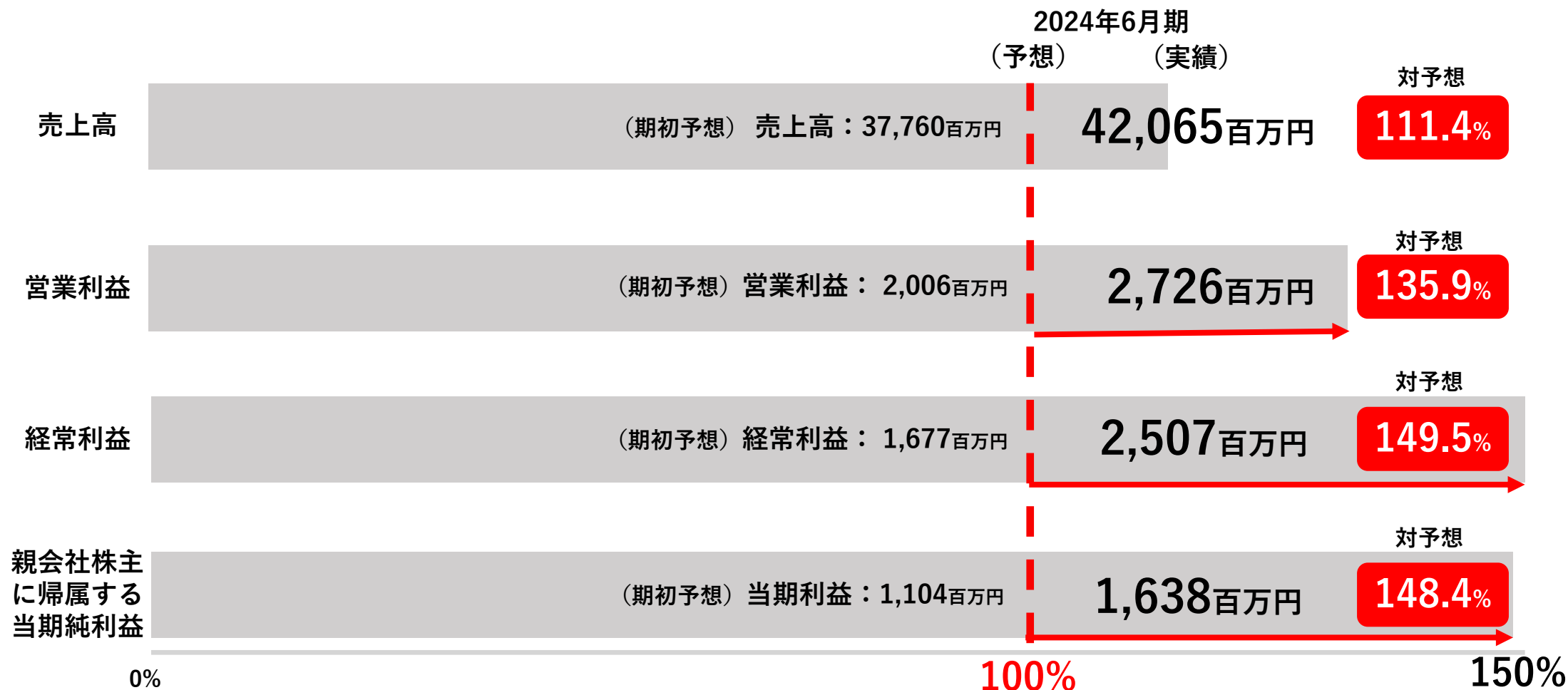
全社	2023年 6月期	2024年 6月期	増減比	増減額
売上高	36,239	42,065	↑ 16.1%	↑ 5,826
営業利益	1,603	2,726	↑ 70.0%	↑ 1,122
経常利益	1,482	2,507	↑ 69.1%	↑ 1,025
当期純利益	961	1,638	↑ 70.4%	↑ 676

売上高 (セグメント)	2023年 6月期	2024年 6月期	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	19,156	20,232	↑ 5.6%	↑ 1,075
賃貸DX賃貸仲介	865	920	↑ 6.3%	↑ 54
売買DXインベストメント	15,558	19,627	↑ 26.2%	↑ 4,069
インキュベーション	63	154	↑ 143.5%	↑ 91
その他・不動産DX	595	1,130	↑ 89.8%	↑ 534

利益 (セグメント)	2023年 6月期	2024年 6月期	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	1,466	1,954	↑ 33.3%	↑ 488
賃貸DX賃貸仲介	28	13	↓ 52.8%	↓ 15
売買DXインベストメント	1,860	2,709	↑ 45.6%	↑ 848
インキュベーション	12	32	↑ 172.3%	↑ 20
その他・不動産DX	▲93	▲28	--	↑ 64

進捗率（対 通期業績予想）

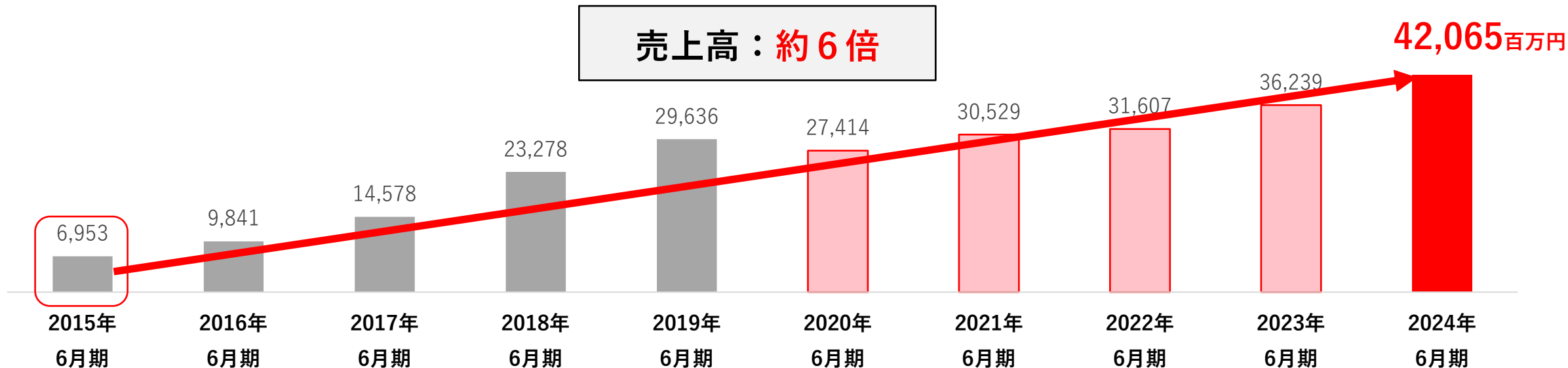
- ・ 売上高、利益ともに**予想を上回る**
- ・ 特に利益は予想を大幅に上回り、営業利益は**135%超**、経常利益・当期純利益は**145%超**



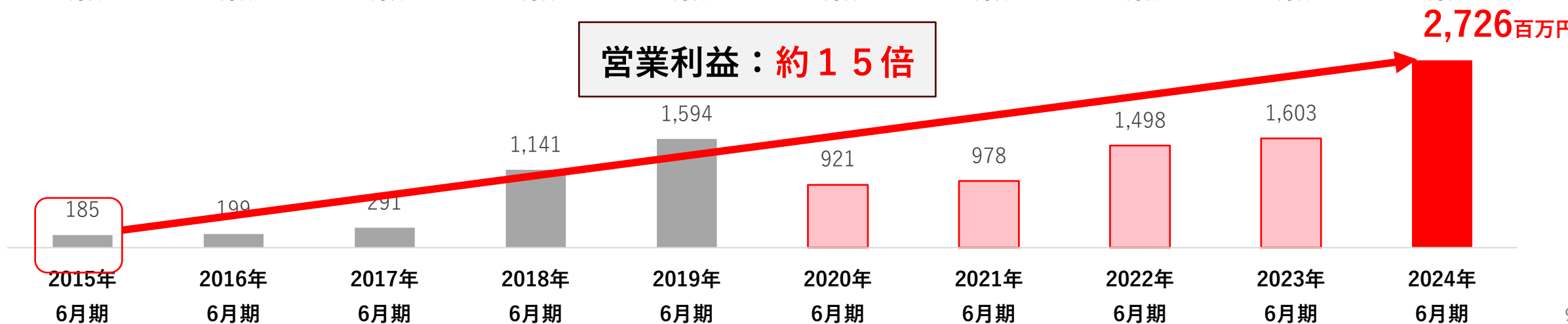
業績推移（売上高、営業利益）

- 5期連続 增收增益
- 売上高：約6倍、営業利益：約1.5倍（対2015年6月期）

売上高：約6倍

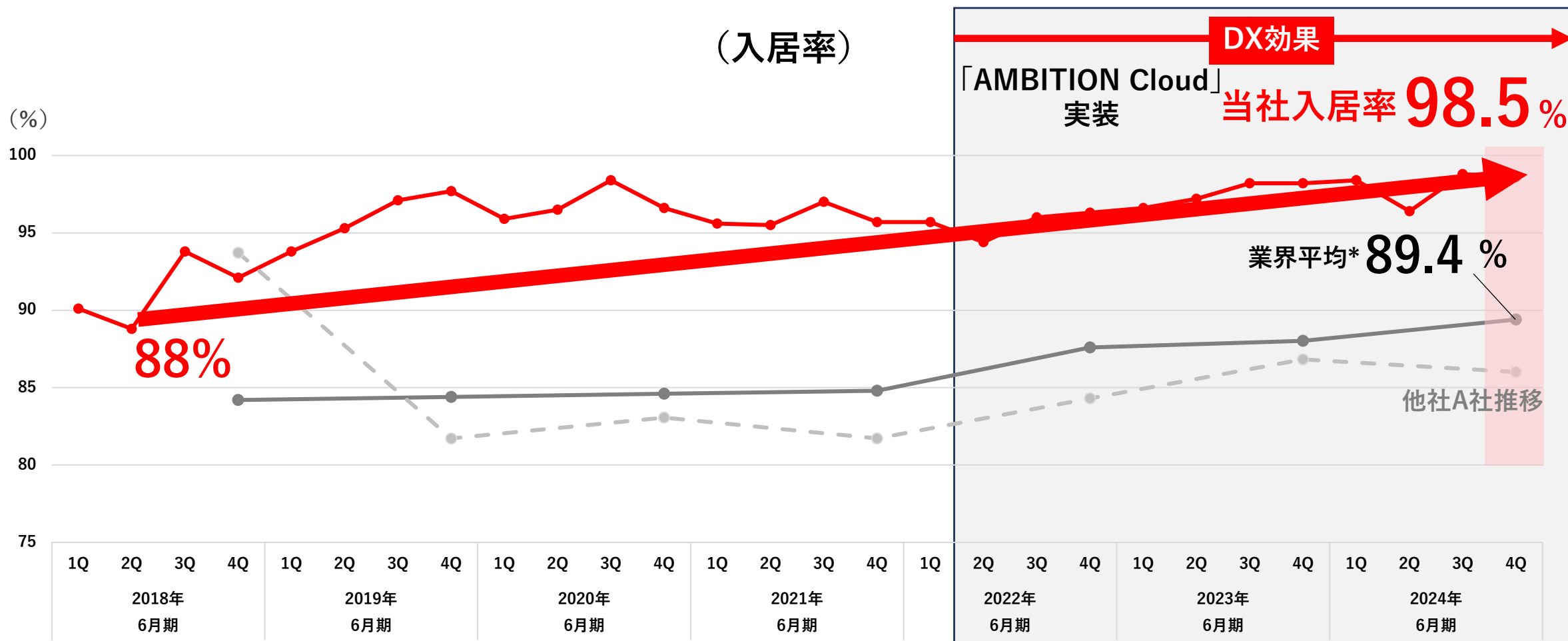


営業利益：約1.5倍



入居率

- ・ **入居率：98.5%**と高水準 DX効果：「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：89.4%）

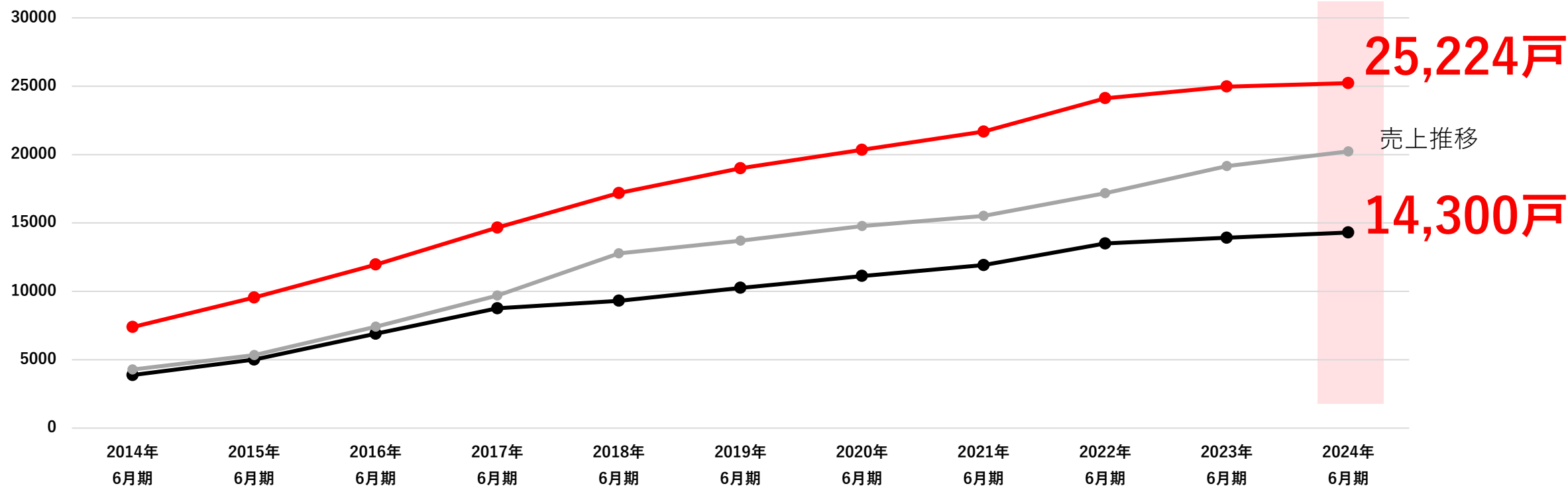


管理戸数

- ・ 管理戸数：25,224戸（↑253戸）、サブリース管理戸数：14,300戸（↑387戸）
- ・ 管理戸数の増加 → 収益増加を牽引

	2023年6月期	2024年6月期	増加戸数 (YoY)	YoY
管理戸数	24,971戸	25,224戸	253戸	1.0%
サブリース管理戸数	13,913戸	14,300戸	387戸	2.8%

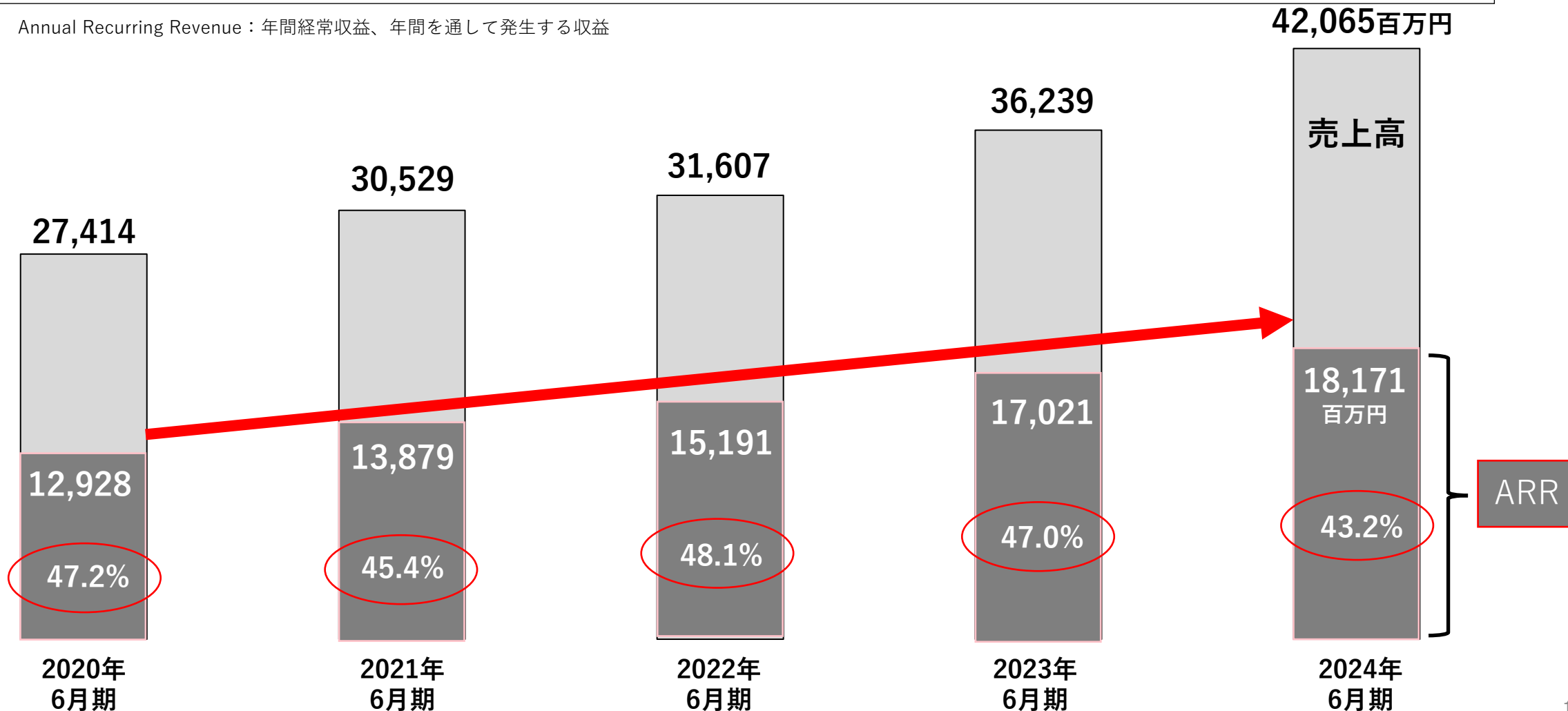
(戸数)



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



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**約70%の大幅な増加**

(単位：百万円)	2023年6月期	2024年6月期	増減比	増減額
売上高	36,239	42,065	16.1%	5,826
売上総利益	6,595	8,464	28.3%	1,868
販売管理費及び一般管理費	4,991	5,737	14.9%	746
営業利益	1,603	2,726	70.0%	1,122
経常利益	1,482	2,507	69.1%	1,025
税金等調整前当期純利益	1,481	2,438	64.6%	957
当期純利益	961	1,638	70.4%	676

貸借対照表

- ・ 販売用不動産の仕入が順調。
- ・ 販売までのリードタイムを短縮し、高い在庫回転率を維持。

(単位：百万円)	2023年6月期	2024年6月期	増減額
流動資産	14,902	20,654	5,751
販売用不動産	2,817	9,291	6,473
固定資産	5,612	6,237	625
資産合計	20,516	26,892	6,376
流動負債	8,521	8,344	▲177
固定負債	7,393	12,397	5,003
純資産	4,600	6,150	1,549
負債純資産合計	20,516	26,892	6,376

・ 販売用不動産仕入れにより
6,473百万円増加

・ 仕掛用不動産が665百万円
減少

・ 長期借入金、短期借入金、
未払法人税等により増加

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	2023年6月期	2024年6月期	増減額
営業活動におけるキャッシュフロー	2,282	▲977	▲3,260
投資活動におけるキャッシュフロー	▲4,271	▲3,299	871
財務活動におけるキャッシュフロー	2,410	3,993	1,582
現金及び現金同等物の期末残高	5,571	5,188	▲383

決算概要 セグメント別

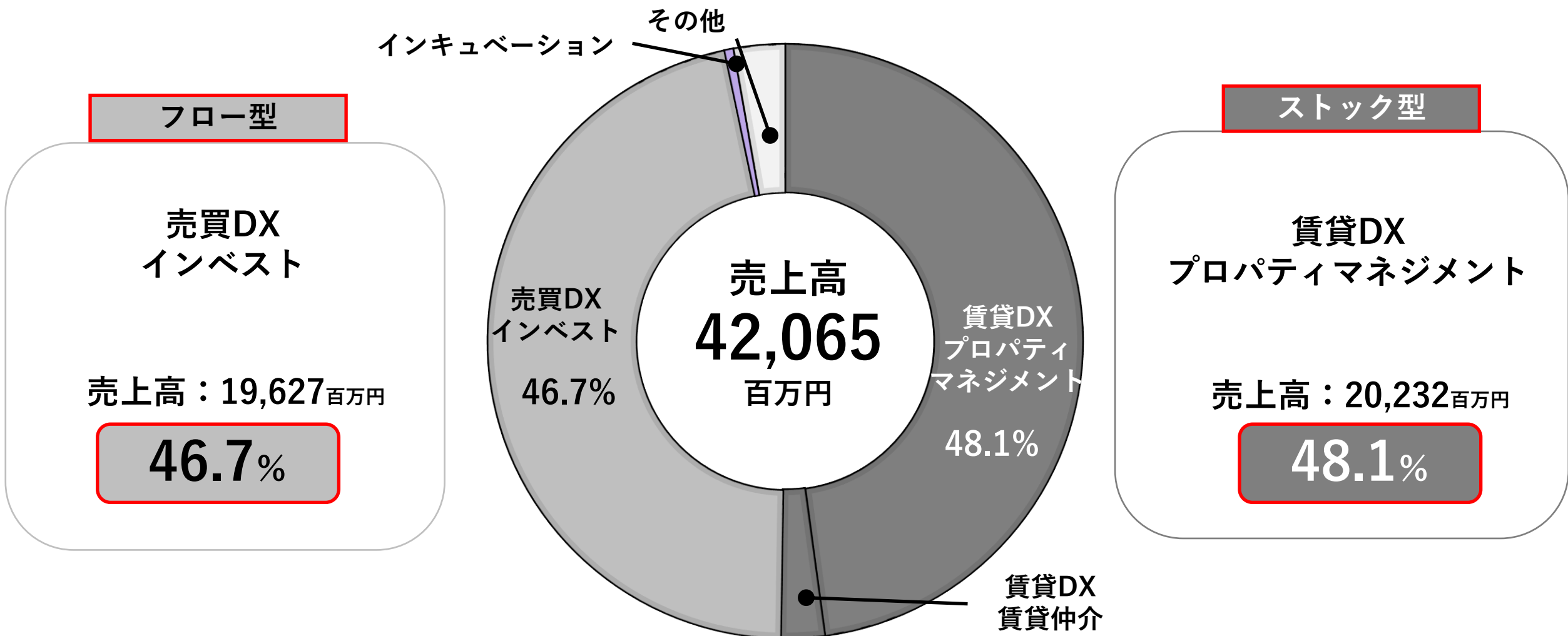
セグメント

- ・ 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
	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
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/海外システム・少額短期保険事業（ホープ）・ZEH/ライフライン事業（DRAFT）内装事業（フレンドワークス）

売上高構成比（セグメント別）

・ **バランスの取れた売上構成**：ストック型とフロー型ビジネスがそれぞれ半分

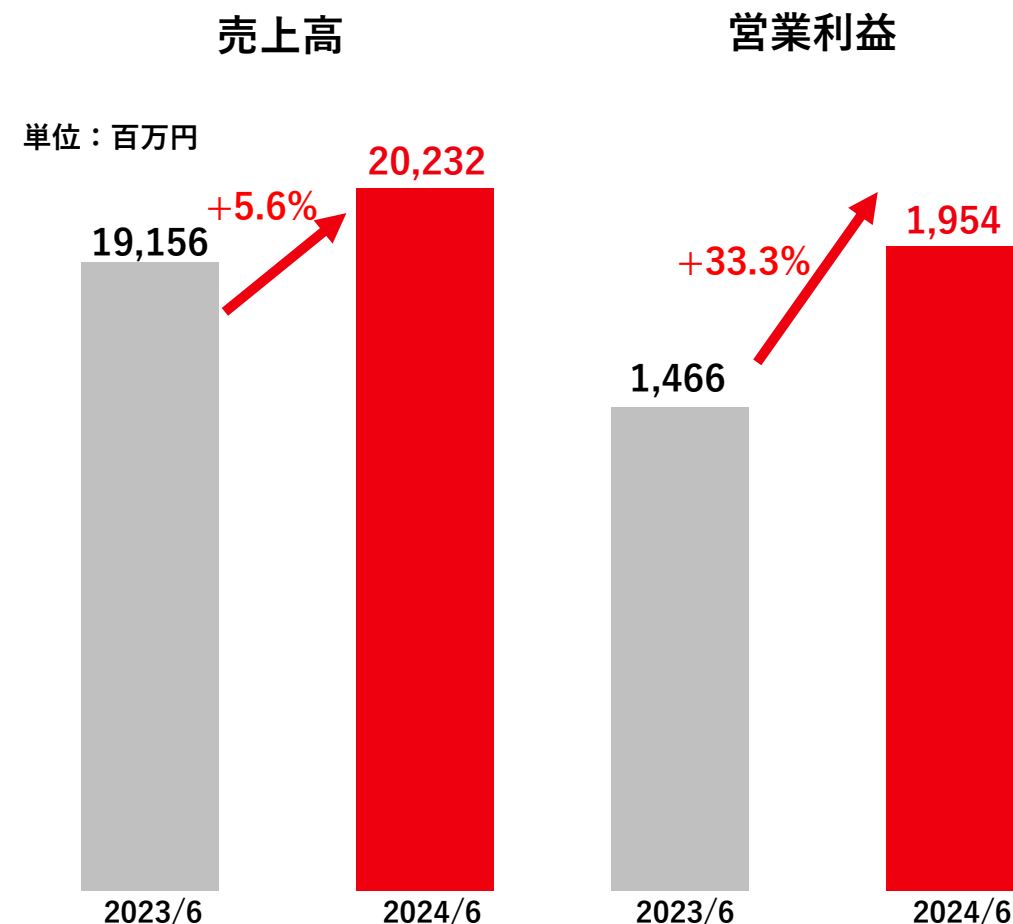


賃貸DXプロパティマネジメント事業

過去最高収益

- ・管理戸数の増加
- ・管理物件DXマネジメントによる利益の増加

(単位：百万円)	2023年 6月期	2024年 6月期	増減比	増減額
売上高	19,156	20,232	↑ 5.6%	↑ 1,075
営業利益	1,466	1,954	↑ 33.3%	↑ 488



(要因)

- ・管理戸数の増加
管理戸数：25,224戸 + 253戸、サブリース管理戸数：14,300戸 + 387戸
- ・高い入居率
入居率：98.5% (業界平均：89.4%)
- ・REITの受託契約が堅調に推移
安定した収益源となる管理物件
- ・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

(その他)

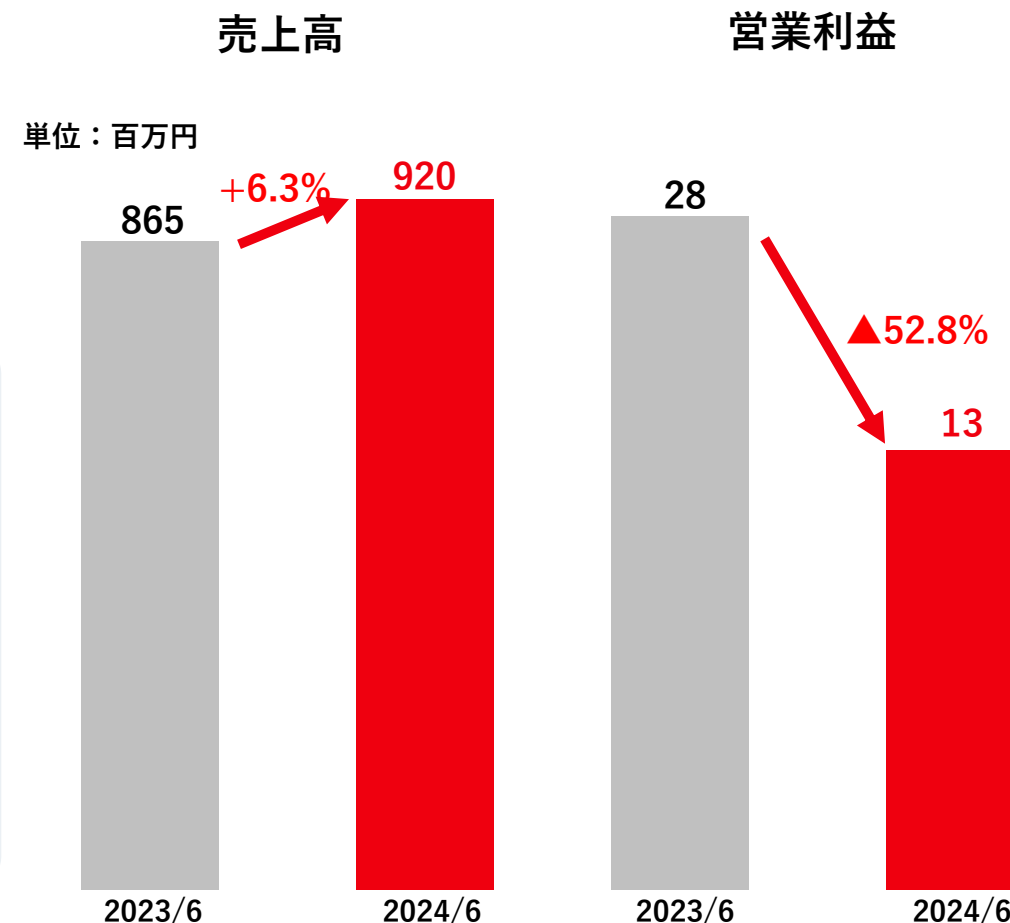
- ・AMBITION Meに新サービス
 - オンライン診療 (2023.7)
 - 住まいのお役立ちサービス (入居者の生活の質を向上) (2023.10)
 - FAQ機能にChatGPTを導入 (2023.12)

貸貸DX貸貸仲介事業

増収・減益

- ・ 当社DXプロダクト「ラクテック」の活用により契約数増
- ・ 販管費の増加（出店費用及び人員増加）

(単位：百万円)	2023年 6月期	2024年 6月期	増減比	増減額
売上高	865	920	↑ 6.3%	↑ 54
営業利益	28	13	↓ 52.8%	↓ 15



(要因)

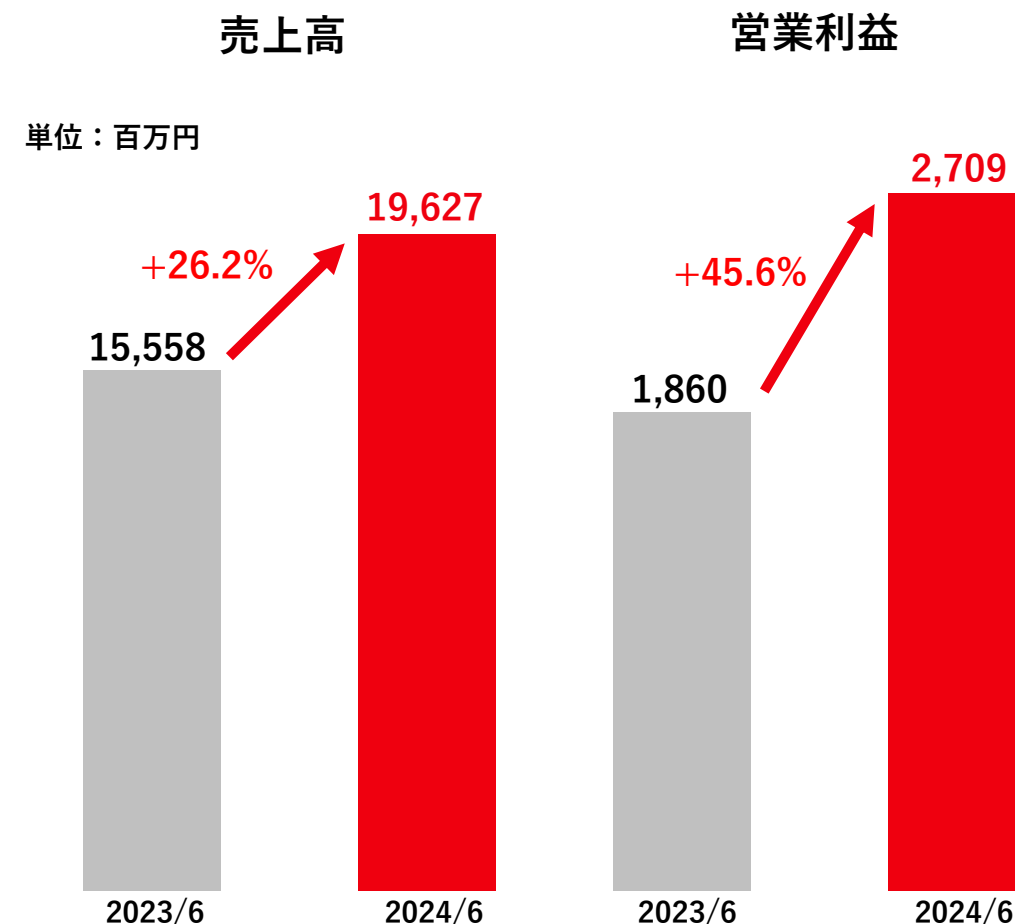
- ・ 契約数増加：『ラクテック』の活用
- ・ 販管費の増加
人材及び店舗出店（3店舗増加）
アンビションバロー（販管費）：42百万円増
- ・ アンビション・エージェンシー
業務効率、売上増加：営業人員の増加により法人案件を1つのチームのみで完結

売買DXインベスト事業

増収・大幅な増益

- ・ 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)	2023年 6月期	2024年 6月期	増減比	増減額
売上高	15,558	19,627	↑ 26.2%	↑ 4,069
営業利益	1,860	2,709	↑ 45.6%	↑ 848



(要因)

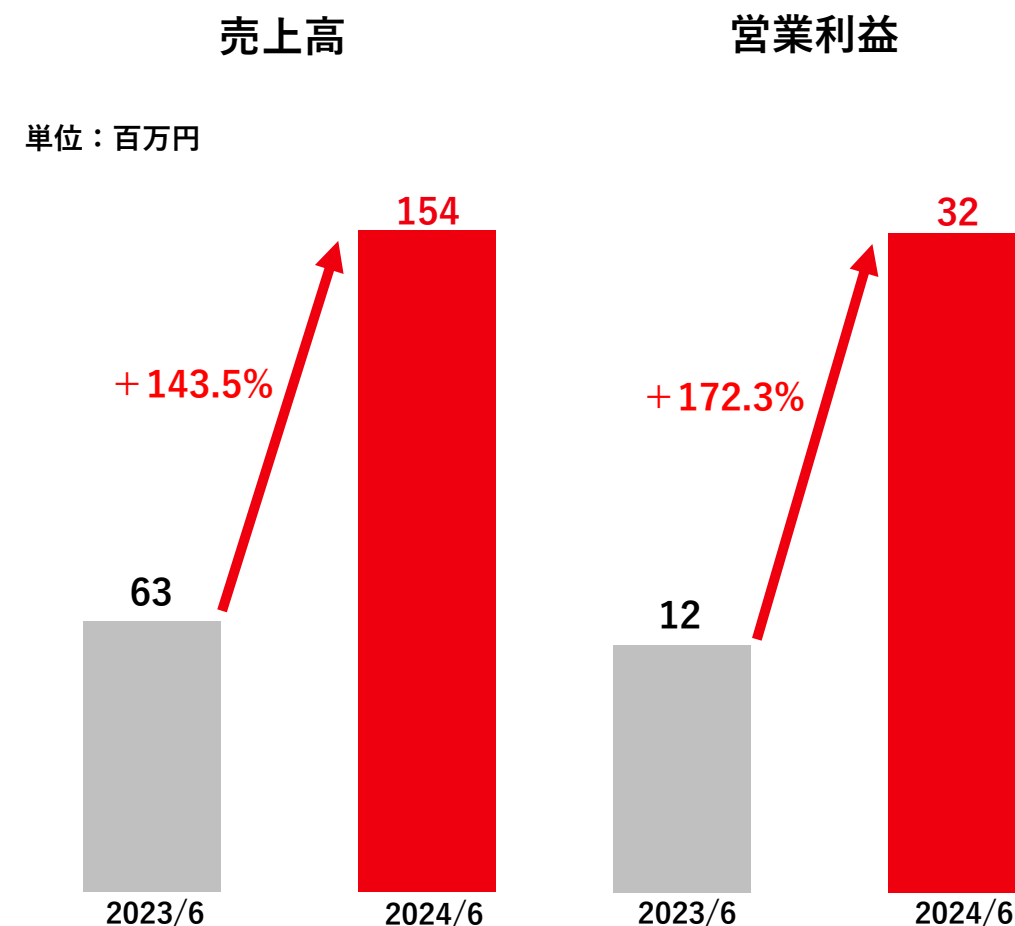
- ・ 都内、首都圏の付加価値の高い物件を仕入れ
- ・ 単価の高い物件販売：増加（平均単価76.9%増）
- ・ 物件あたりの粗利益の増加
- ・ 販売戦略は順調に推移
 - 累計販売戸数：351戸 YoY：↓ 8.4%、買取再販累計販売戸数：109戸 YoY：↑ 3.8%
- ・ 販売チャネルの拡大：外国契約者数増
 - 外国契約者数：30戸→38戸 YoY：↑ 26.7%

インキュベーション事業

増収・大幅な増益

- ・新たに4社への投資を実行。2社上場。
- ・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)	2023年 6月期	2024年 6月期	増減比	増減額
売上高	63	154	↑ 143.5%	↑ 91
営業利益	12	32	↑ 172.3%	↑ 20



要因

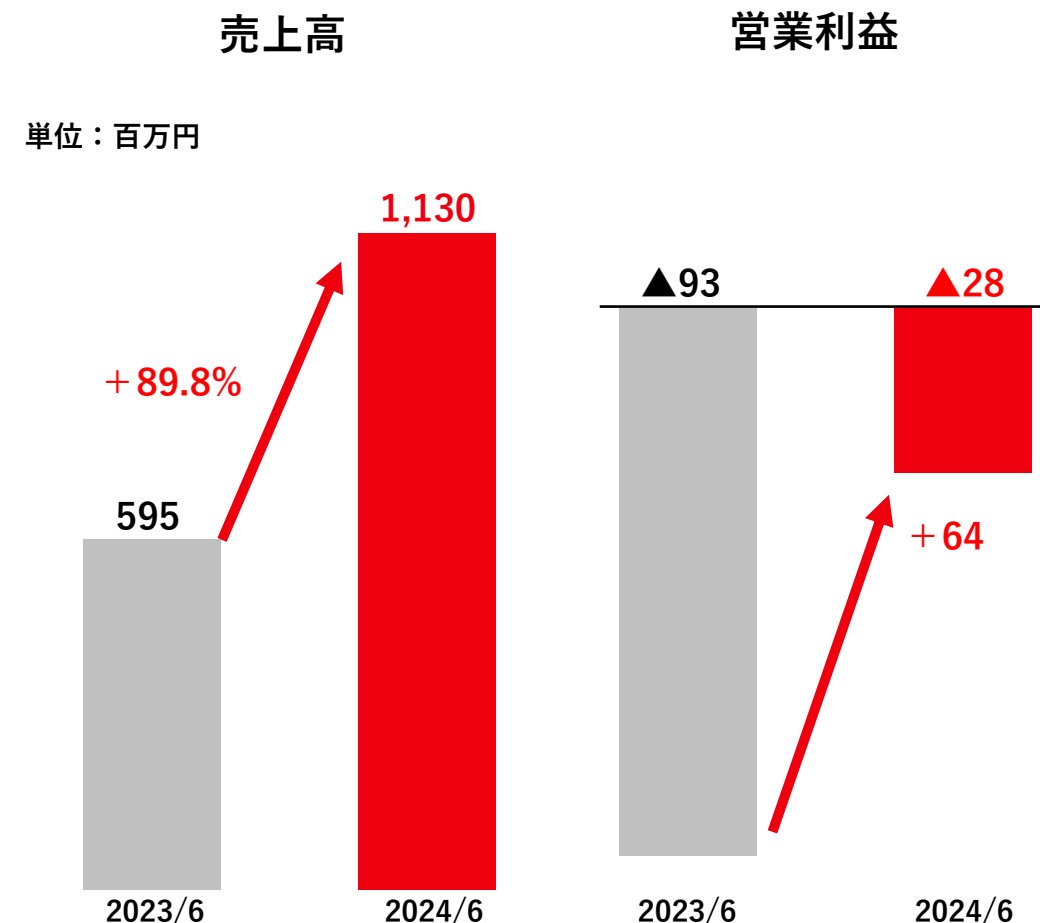
- ・新たに4社へ出資
累計31社のベンチャー企業へ投資し6社が上場（2024年6月末時点）
- ・ファンド（出資先）による売却益
- ・アーリーワークスとバリュークリエーション社の2社上場
- ・GameFi事業（NFTゲームで獲得した仮想通貨を現金化し賃料に充当できる）を展開するDEA社との業務提携（2023年11月より）

その他事業

売上は大幅に増加・利益大幅改善

- ・売上高、利益とも大幅増加
- ・利益の大幅改善

(単位：百万円)	2023年6月期	2024年6月期	増減比	増減額
売上高	595	1,130	↑ 89.8%	↑ 534
営業利益	▲93	▲28	--	↑ 64



要因

(DRAFT)

- ・ライフライン事業
販売チャネルの増加：アライアンス顧客の増加 (0%→80%)
- ・ZEH事業
販売拠点の増加：埼玉支店 (既存) + 大阪支店 (新規)
- ・人材紹介事業 (開始)
インターン生の活用による社内でのシナジー効果

(HOPE)

- ・契約件数の増加
- ・不動産管理会社への営業推進
- ・保証会社とのタイアップ増

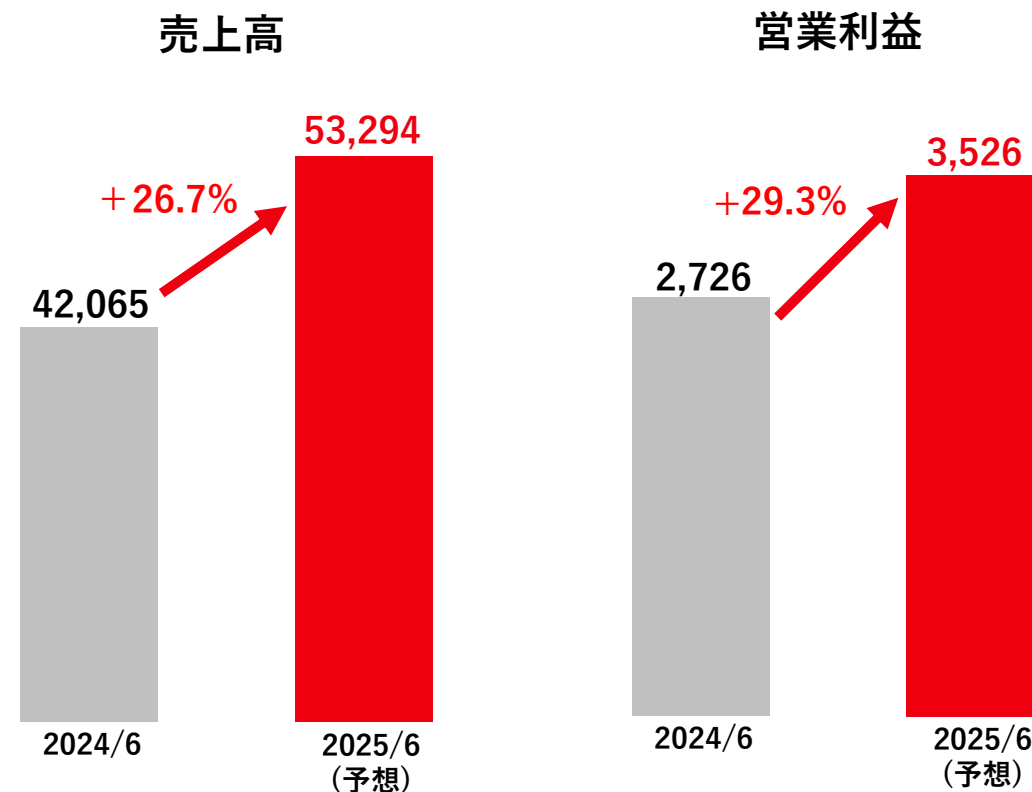
業績予想

通期業績予想

増収・増益 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

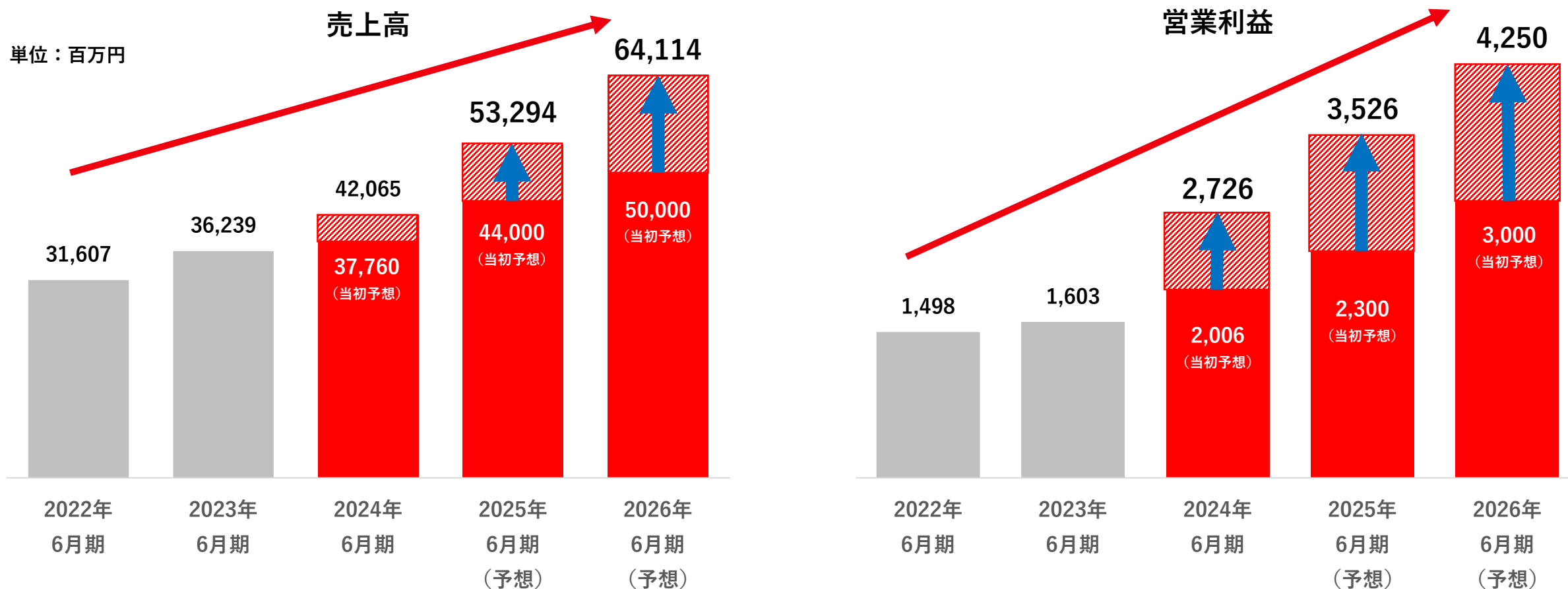
単位：百万円	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想※	前期比
売上高	42,065	53,294	↑ 26.7%
営業利益	2,726	3,526	↑ 29.3%
経常利益	2,507	3,101	↑ 23.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,638	2,279	↑ 39.1%



中期経営計画

2024年6月期の上方修正に伴い、計画の大幅な上方修正

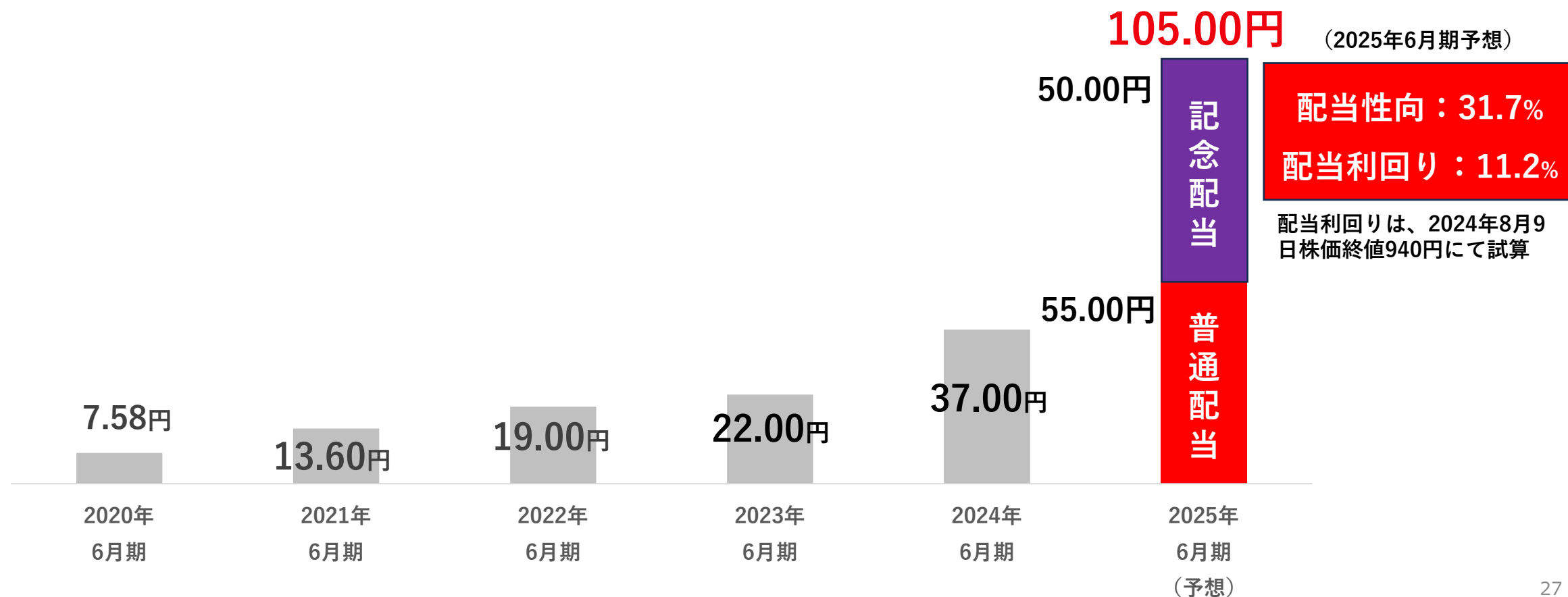
- (実績) 2024年6月期：営業利益 20億円 → 27億円に上方修正
- (予想) 2025年6月期：営業利益 23億円 → 35億円に上方修正
- (予想) 2026年6月期：営業利益 30億円 → 42億円に上方修正



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：11.2%**（2024年8月9日株価終値940円にて試算）



新年度の施策（2025年6月期）

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 潮見

新築 築年月：2023年11月、規模：158戸



REMIUM CUBE 武蔵小山

新築 築年月：2023年2月、規模：36戸



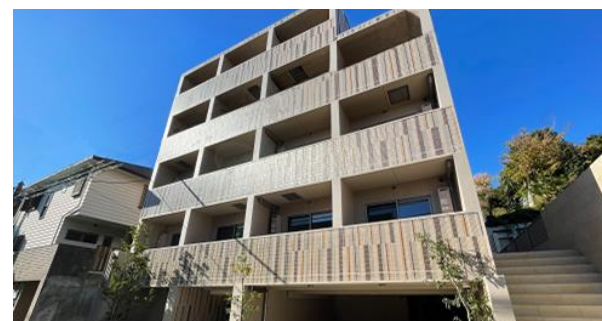
PREMIUM CUBE 世田谷#mo

新築 築年月：2020年09月、規模：42戸



THE PREMIUM CUBE G 東中野

新築 築年月：2023年11月、規模：151戸



PREMIUM CUBE G 白金台

新築 築年月：2022年12月、規模：43戸



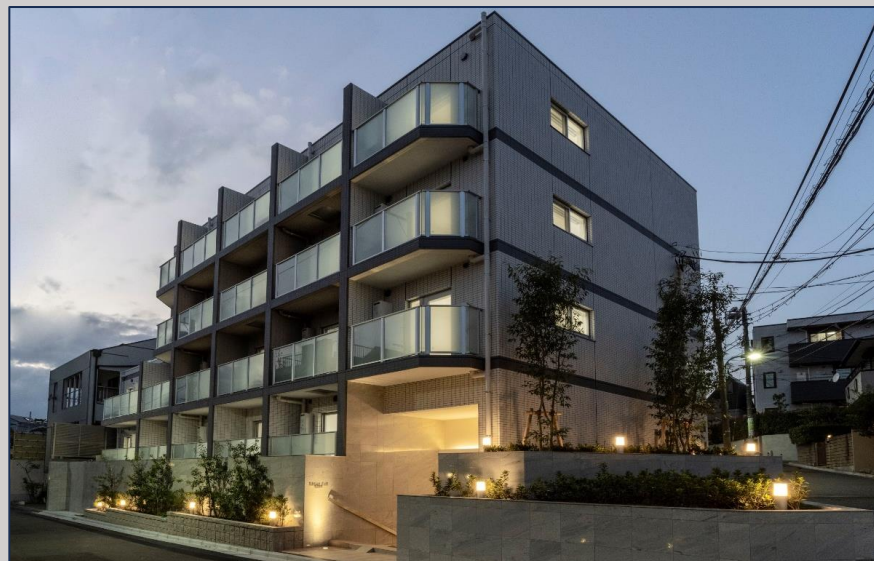
PREMIUM CUBE 中野

新築 築年月：2020年12月、規模：39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4社**へ投資を実行。今期アーリーワークスとバリュークリエーション社が上場
- ・ これまでに31社のDX関連ベンチャー企業へ投資、**6社が上場** (2024年6月末時点)

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



ヘッドウォーターズ
(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
(9328)
【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)	<p>目指す姿</p> <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>
賃貸におけるDX	<p>賃貸管理</p> <p>プロパティマネジメント事業</p>	<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>賃貸仲介</p>	<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 	
売買におけるDX	<p>不動産売買</p> <p>インベスト事業</p>	<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 	
その他不動産におけるDX	<p>保険・ライフライン・内装等</p>	<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	デベロップ メント業	土地の仕入	○			○			
		建築	○			○			
		販売	○			○	○		
	買取再販業	仕入・販売	○					○	
その他	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。

不動産カオスマップ※



第9版：2023年8月（463サービス）

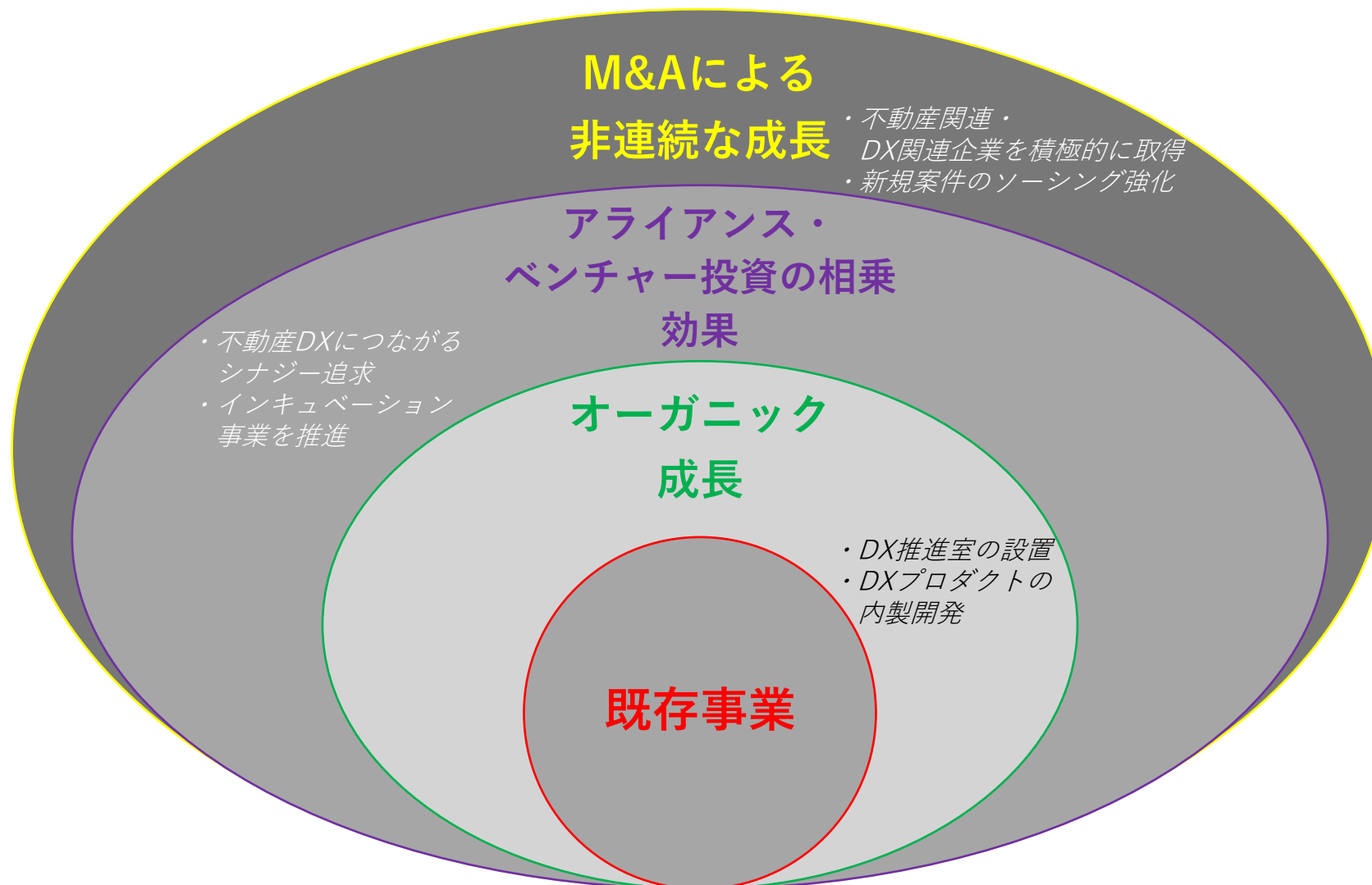
作成：一般社団法人不動産テック協会

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（設計・施工）	◎
業務支援（契約・決済）	◎
業務支援（管理・アフター）	◎
不動産情報	◎
物件情報・メディア	◎
価格可視化・査定	◎
スペースシェアリング	◎
マッチング	◎
リフォーム・リノベーション	◎
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。

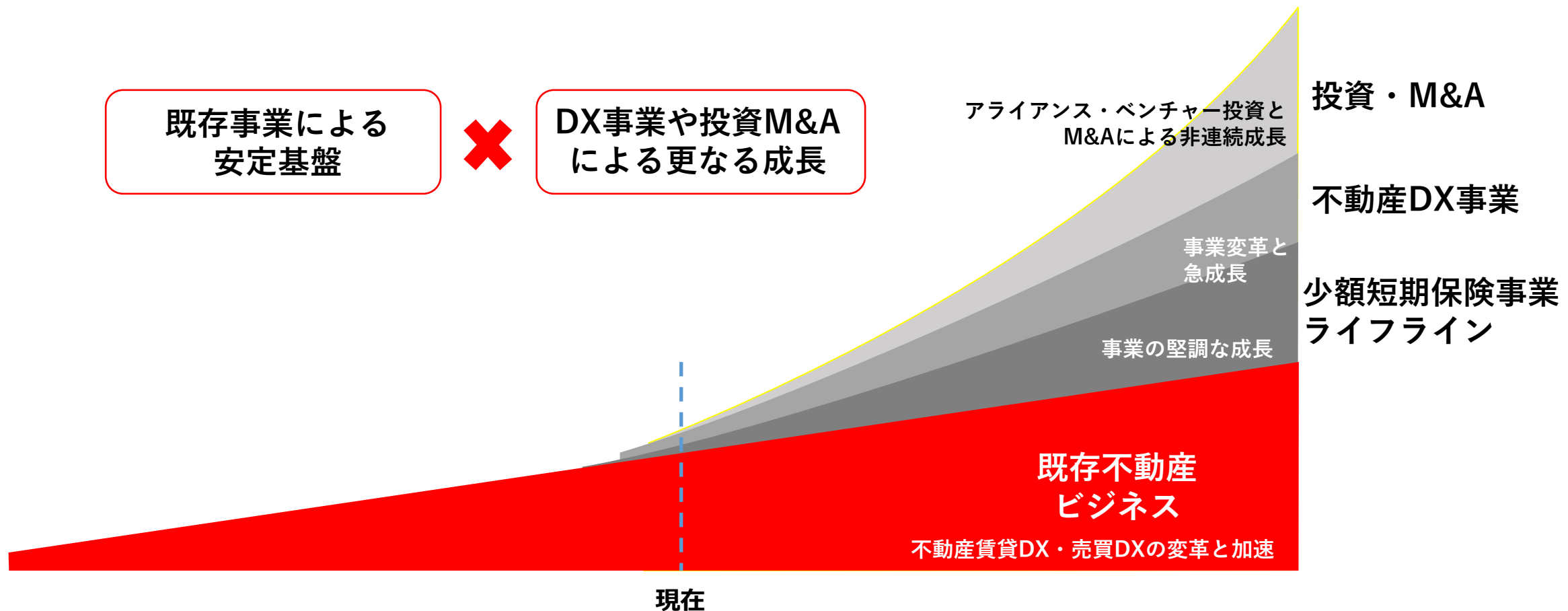
成長戦略

- ・ 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

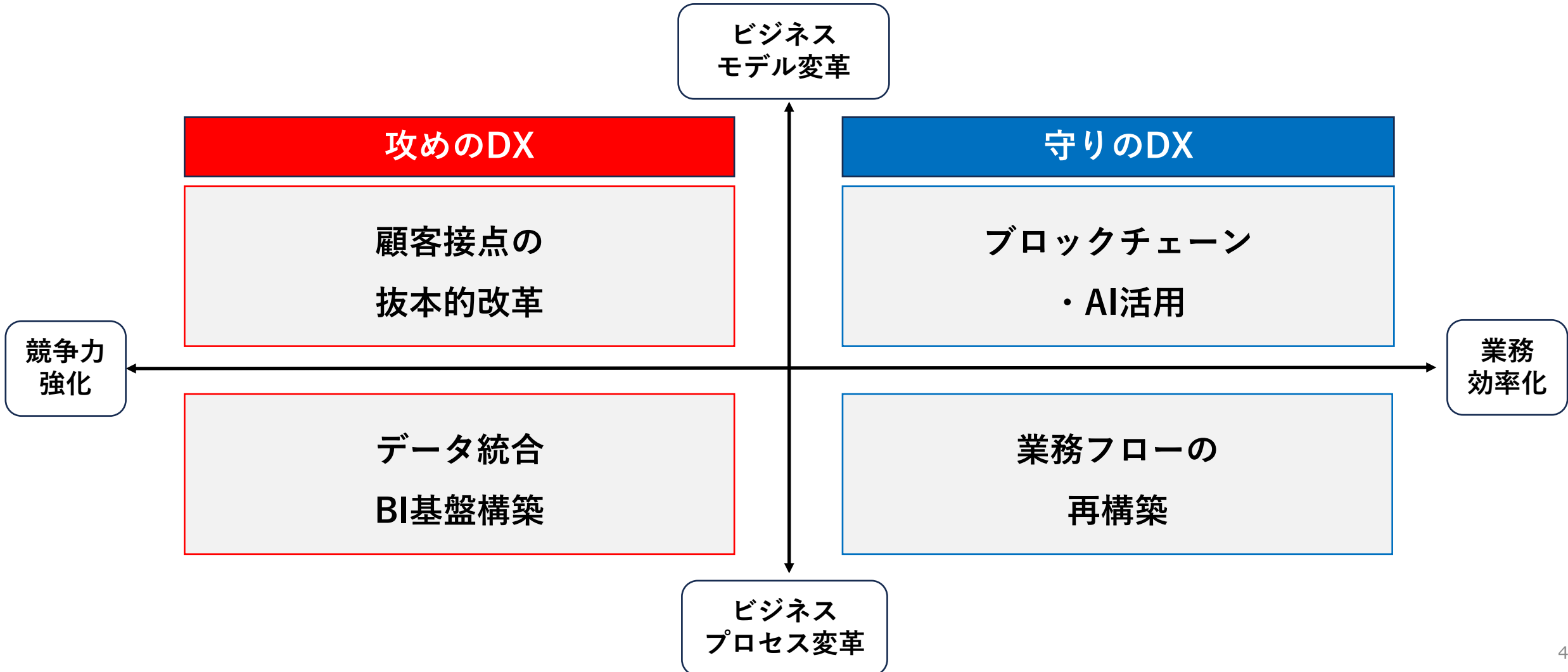
・ 既存事業とDX事業、投資M&Aにより更なる成長を目指します



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）		（マイルストーン）
	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"> ・ 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）
既存事業の バリューアップ		<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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）
データ統合 BI基盤構築	データに基づく サービスの提供価値向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
	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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2022/09: BI体制組成 ・ 2023/01: マスターDB構築開始 ・ 2023/10: CRM内製化

攻
め
の
D
X

DX戦略 (守りのDX)

- ・ **守りのDX**：従来の中核事業のDX化で、**業務の効率化**を実現する取り組み

		(戦略詳細)	(マイルストーン)
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 	<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
	エコシステムのブロックチェーン技術活用	<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
業務フローの再構築	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 	<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
	業務処理の効率化	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2023/09: AMBITION Cloudと基幹システムCore PlatformをAPI連携

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**

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

93%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

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

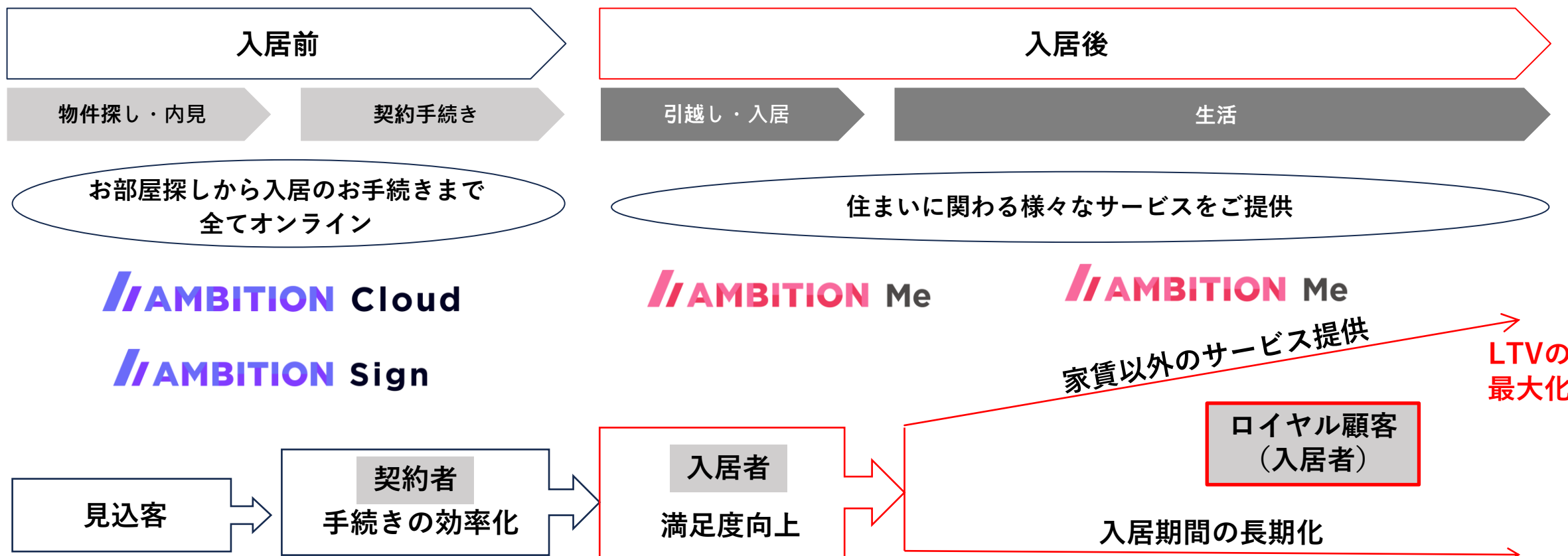
契約進捗管理システム

//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

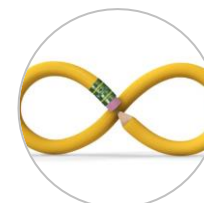
- ・社員教育における様々な場面で、AI（ChatGPT）を活用し効率化を図っています

社員教育におけるAIの活用（例）



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。



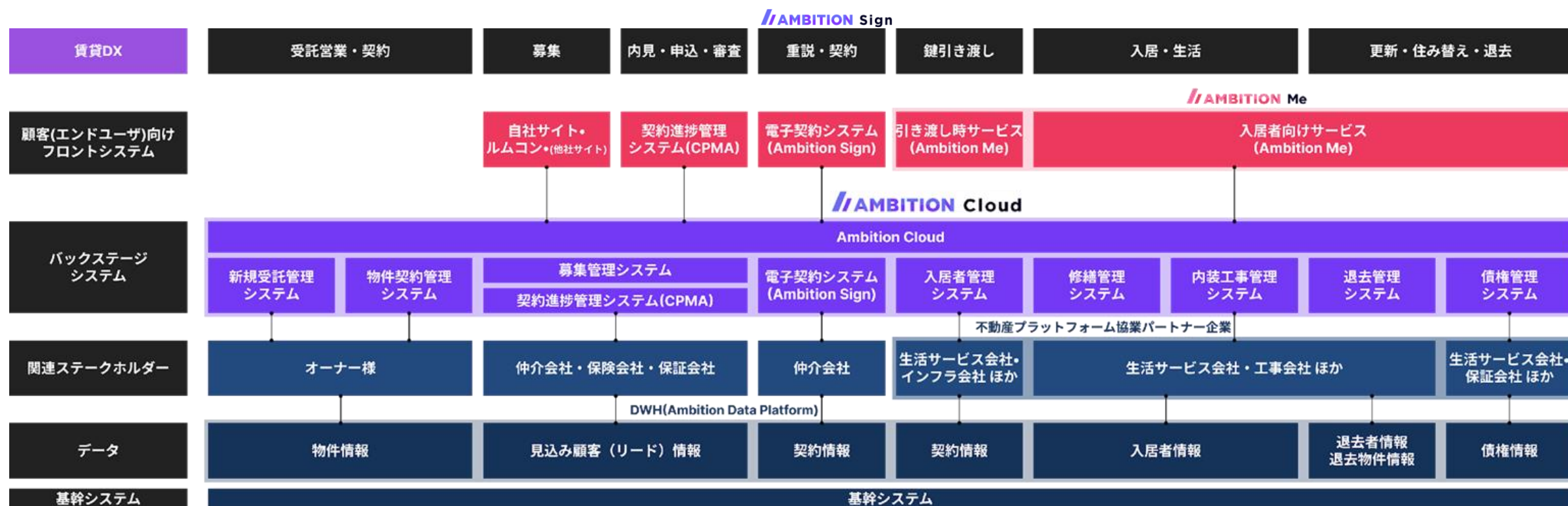
新入社員のトレーニング

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

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

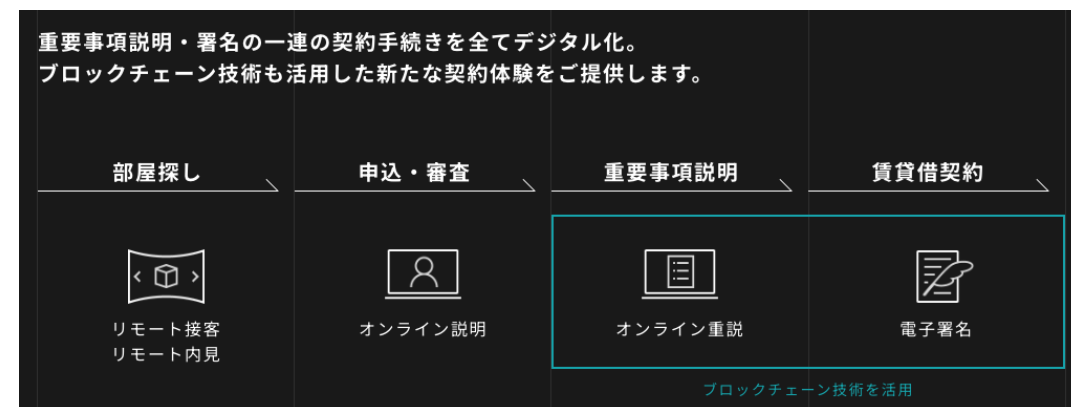
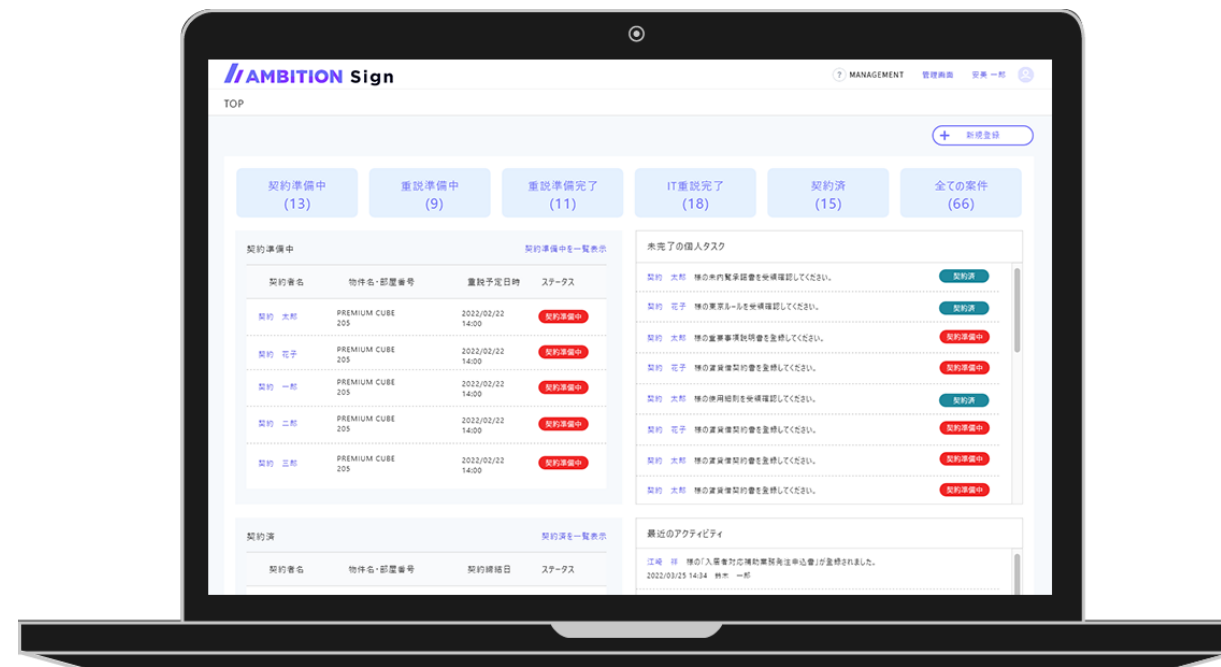


賃貸管理業務を網羅したDXを実行し、
業務効率化と生産性向上を実現

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。



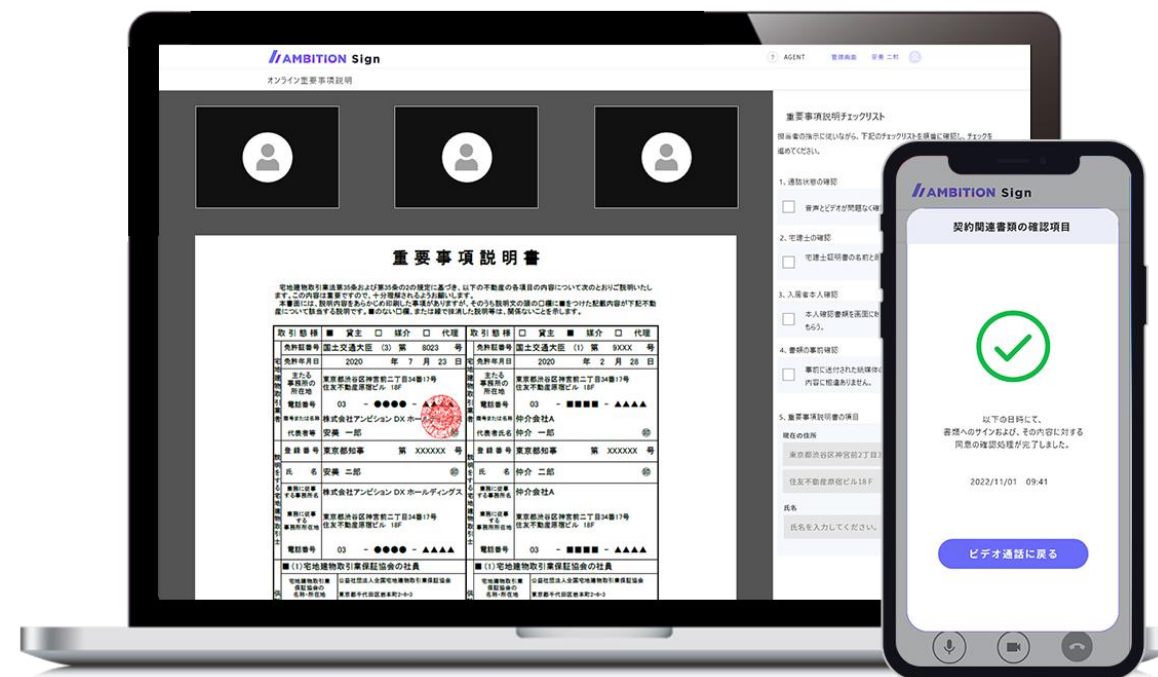
DXプロダクト (AMBITION Sign)

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

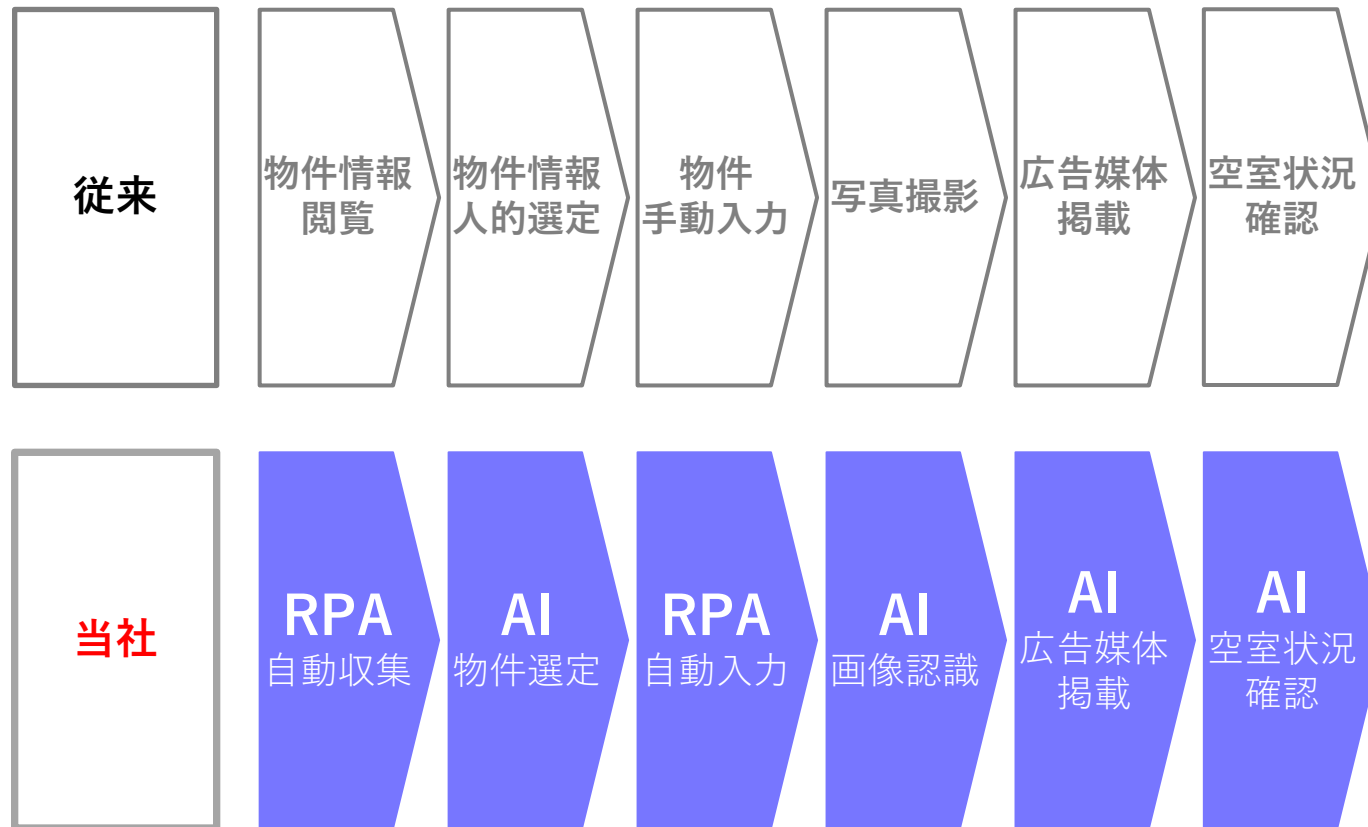
2023年12月 ChatGPTを導入したFAQサービス

AIに暮らしのお悩み相談、24時間いつでも回答

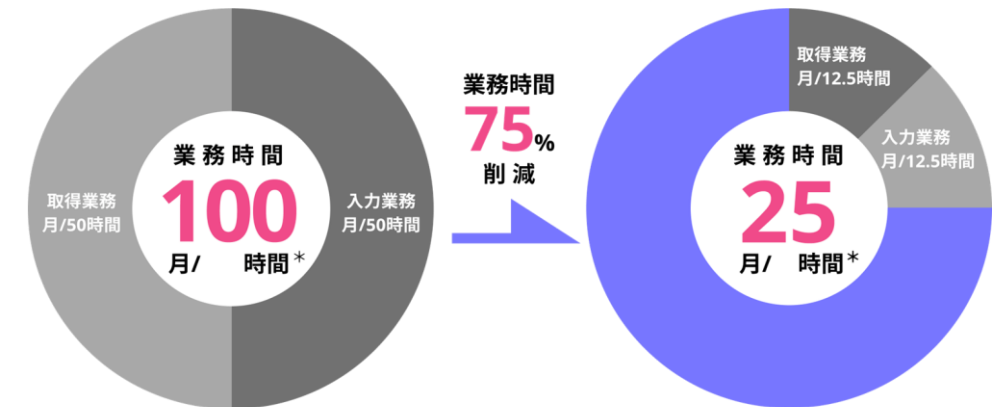
DXプロダクト（ラクテック）

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 RAC-TECH 自動入力

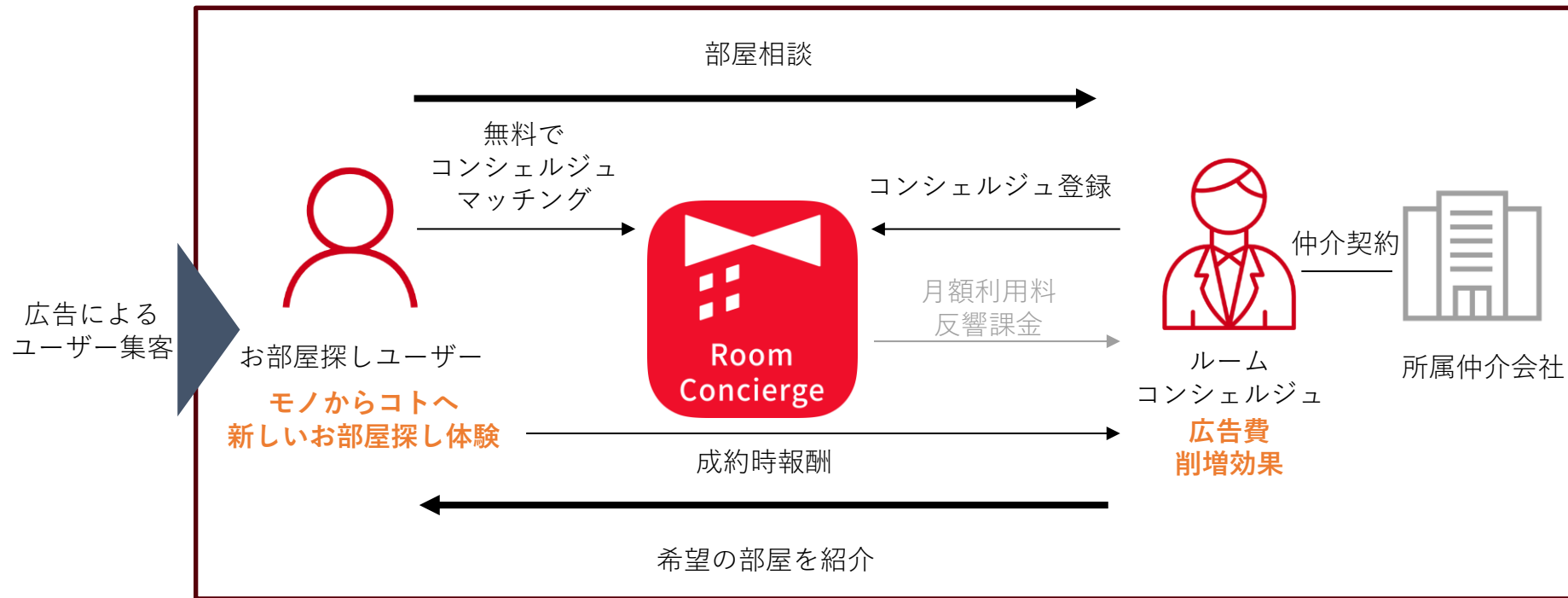
【RPA】ロボティック・プロセス・オートメーション。ソフトウェアロボット

DXプロダクト（ルームコン）

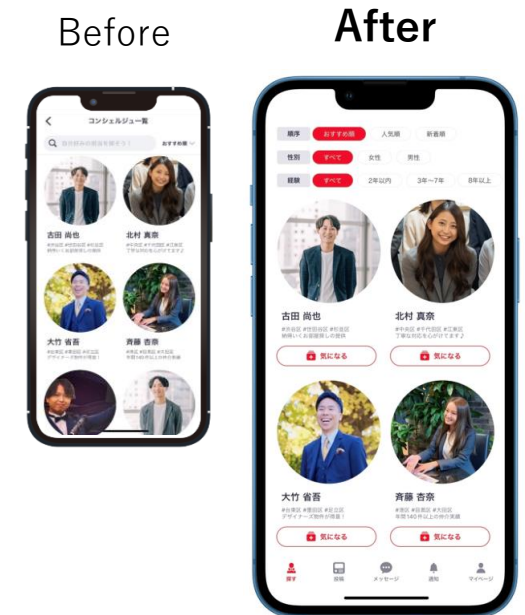
「ルームコン」（一般消費者向けサービス）

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。
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



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。

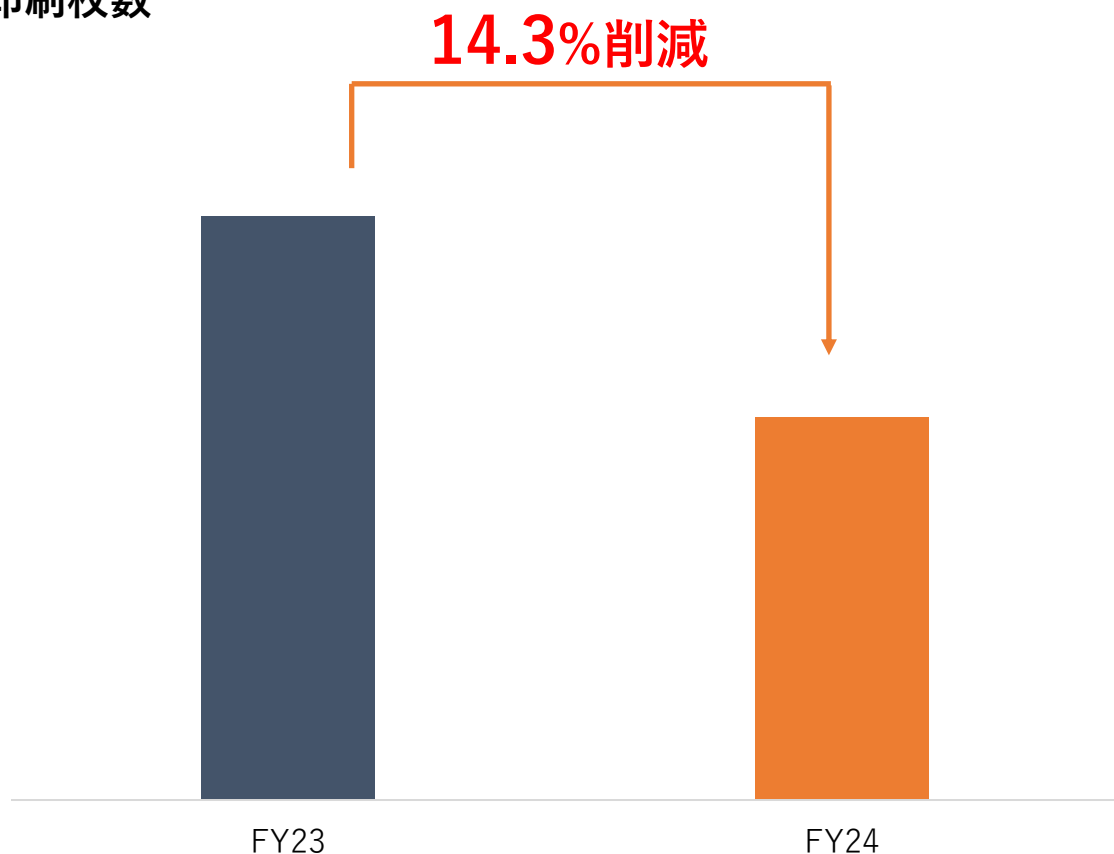
人的資本

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

顧客側

AMBITION Sign で紙0枚に

重要事項説明

契約締結

書類管理

管理側
事業者側

AMBITION Cloud で紙0枚に

図面

内覧申込

入居申込

審査

契約締結

書類管理

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 **54%**

- ・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、昨年引き続き「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

ニュース

日本最大の AWS を学ぶイベント「AWS SUMMIT」に 電通デジタルと当社の取組が公開 (2024年6月21日)



AWS Summit Japanとは？

日本最大の“AWS を学ぶイベント”

AWS Summit は、クラウドコンピューティングコミュニティが一堂に会して、アマゾンウェブサービス (AWS) に関して学習し、ベストプラクティスの共有や情報交換ができる、全てのクラウドでイノベーションを起こすことに興味がある皆様のためのイベント

ニュース

WEB3.0×不動産 DX 「NFT※1 ゲームマンション入居募集開始」のお知らせ

～有名クリエイターが手掛ける NFT ゲームプレイで、実質的に賃料無料となる「遊んで住める」マンション～

■概要

シンガポールを拠点にグローバルで GameFi プラットフォーム事業を展開する Digital Entertainment Asset Pte. Ltd. (本社：シンガポール、Founder & CEO：吉田直人、Founder & CoCEO：山田耕三 以下、DEA) と、NFT ゲームとプレイヤーを繋ぎ Play to Earn を実践する NFT ゲームギルドである株式会社 IGG (本社：東京都港区、代表取締役：松田啓介 以下、IGG) と連携し、DEA の提供する NFT ゲームプラットフォーム「PlayMining」上の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」の入居者募集を都内プレミアムエリア (新宿エリア) で開始いたします。

【物件概要】 東京都新宿区、鉄筋コンクリート造 6 階建



ニュース

お部屋探しユーザーと不動産営業マンを繋ぐマッチングアプリ 「ルームコン - Room Concierge -」が好評！

ユーザー登録者数49,000人突破！（2024年6月末時点）



■『ルームコン』とは

「ルームコン」は、お部屋探しにおける、ユーザーのニーズに合致した機能、使いやすさから、今までにはない機能やコンテンツを提供するモバイルプラットフォームとして、ユーザーに大きな支持を受けており、スマートフォン1つ、片手ワンクリックでお好きなルームコンシェルジュと自由にコンタクトをとることができ、賃貸物件検索における、新しいサービスの形を実現。

■サービスの特徴

- ① マッチングとお部屋探しを組み合わせた業界初のSNS型アプリ
- ② 自分好みのコンシェルジュを選ぶ事が可能
- ③ ユーザーは、「気になる」担当者を見つけて、お部屋探しが可能

株式会社フレンドワークスの全株式取得（2024年2月14日）

～不動産関連企業を積極的に取得し M & A による非連続成長を実現～



■背景

不動産業界は、デジタル化の波が押し寄せる中、その変革が求められています。当社はその先駆者として、デジタル技術を駆使した新たなサービスを提供し、業界の変革を推進してきました。今回の買収は、その一環として、リアルな専門的な技術力を有する企業を迎え入れ、当社の DX 推進力を融合する事で、サービスの質を更に高め、お客様に対する価値提供を拡大するための戦略となります。

同社を子会社化することで、【賃貸 DX】プロパティマネジメント事業における原状回復工事および【売買 DX】インベスト事業における、内装工事、リノベーション・リフォーム工事を行うことで当社グループとのシナジー効果が見込まれ、業容の拡大と企業価値向上に寄与するものと判断いたしました。

■今後の展望について

不動産のデジタル化を推進する一方で、物理的な不動産価値の向上にも注力することとなります。これにより、不動産のライフサイクル全体をカバーする一体型サービスの提供が可能となり、お客様に対する付加価値の提供を一層強化してまいります。今後の展望としては、フレンドワークスの技術力と当社のデジタル力を組み合わせ、不動産の管理・運用をより効率的かつ効果的に行う新たなサービスを開発していく予定です。また、当社の DX プロダクト「AMBITION Cloud」により、内装・原状回復工事の進行状況や品質管理をリアルタイムで把握することが可能となり、お客様に対する透明性と信頼性を高めてまいります。

入居者 DX アプリ『AMBITION Me』登録者数 1 万人突破

～入居者の皆様に更なる快適な住まい体験を実現～

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

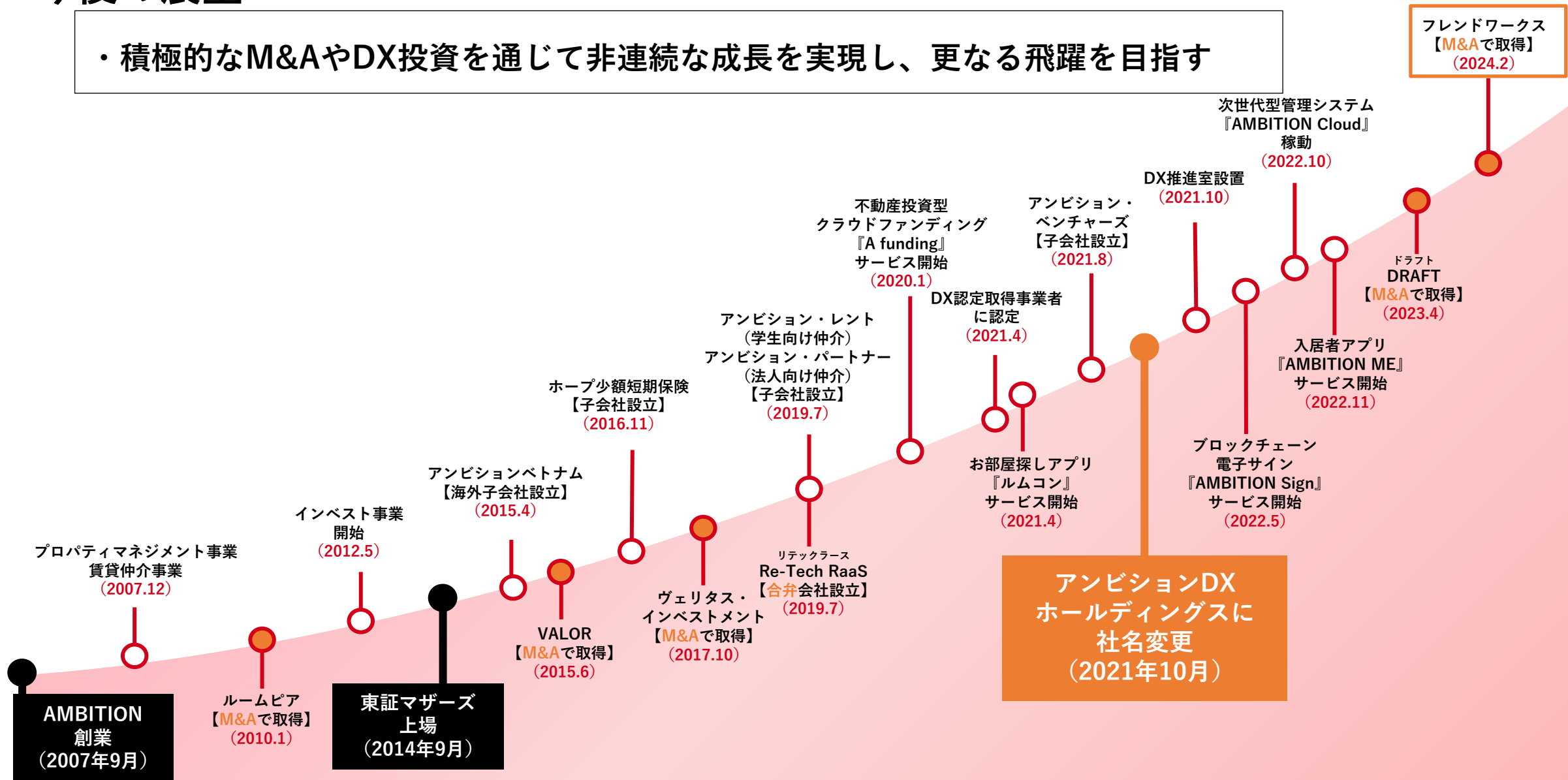
- 更新・退去・入居中連絡、インフラサービス(電気・ガス・水道)・保険等をオールインワンで連携。入居者の満足度とエンゲージメントの向上、LTV（顧客生涯価値）の最大化を実現するサービスです。
- 今後は、様々な生活サービスやインフラ、金融機関に至るまでパートナー企業と連携し、独自の経済圏を構築した入居者のエンゲージメントを高めるサービスを展開。
- 2023年7月より、オンライン診療サービスを開始。
- 2023年10月より、DRAFTと連携したお役立ちサービスを開始。



APPENDIX

今後の展望

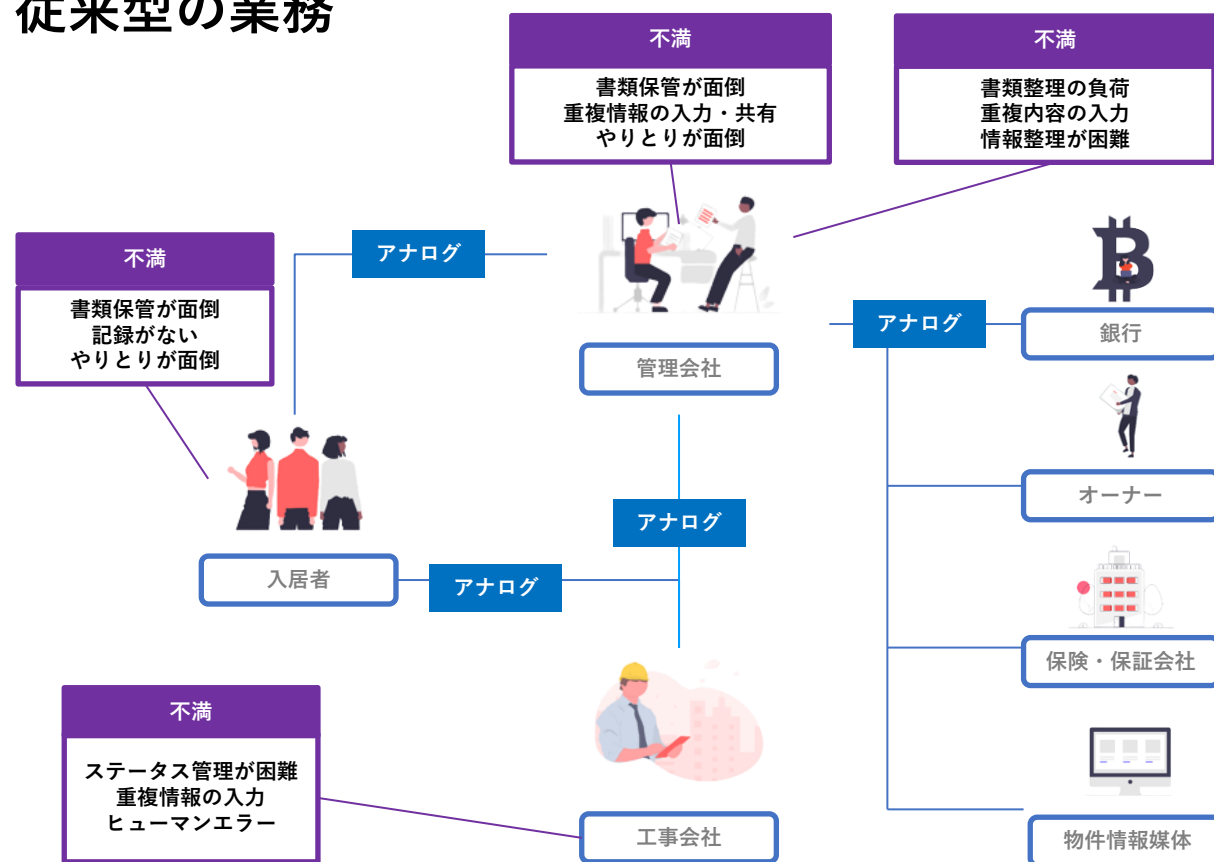
・積極的なM&AやDX投資を通じて非連続な成長を実現し、更なる飛躍を目指す



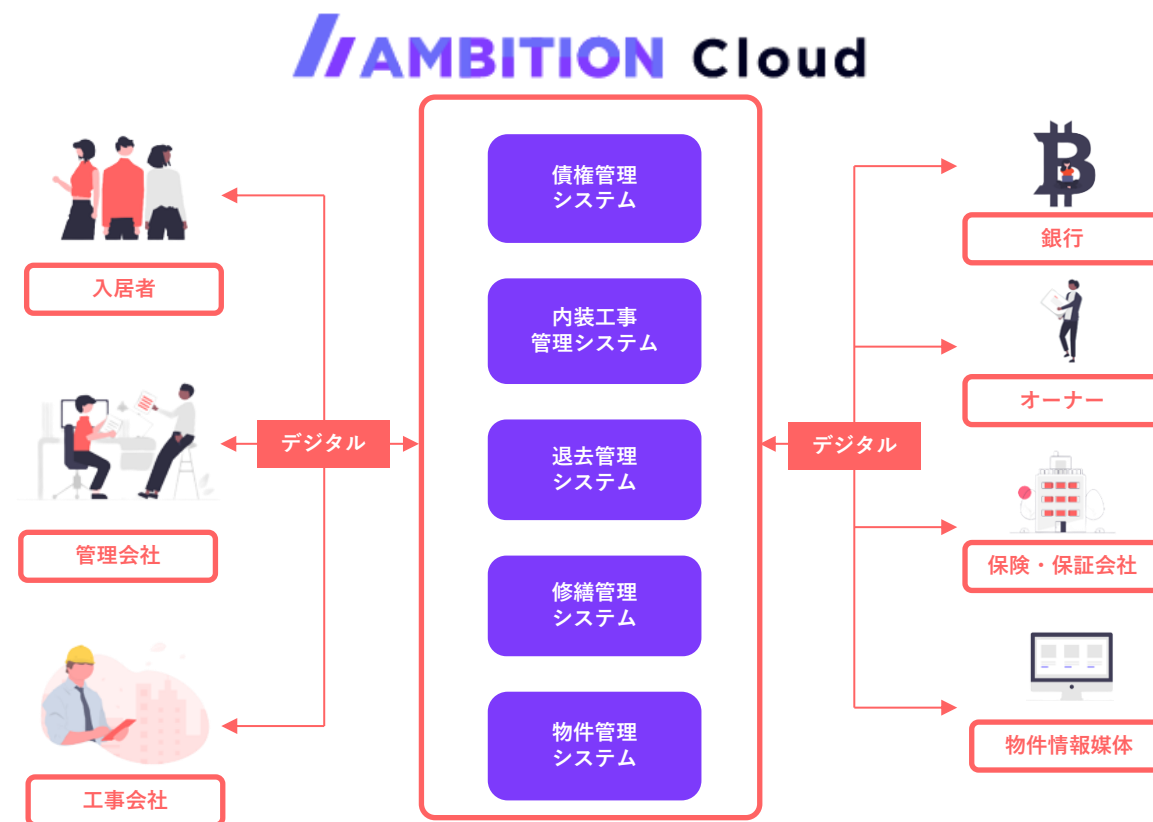
AMBITION Cloud バックステージシステム

- ・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



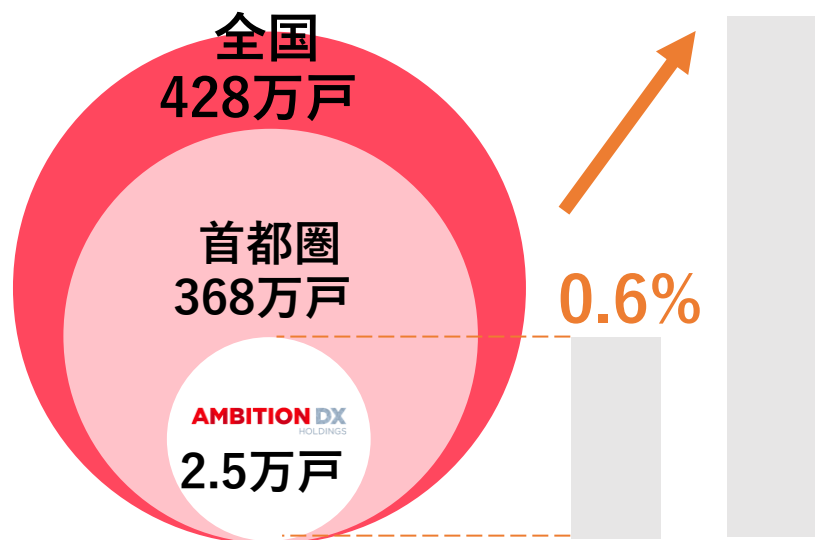
デジタルによる業務変革



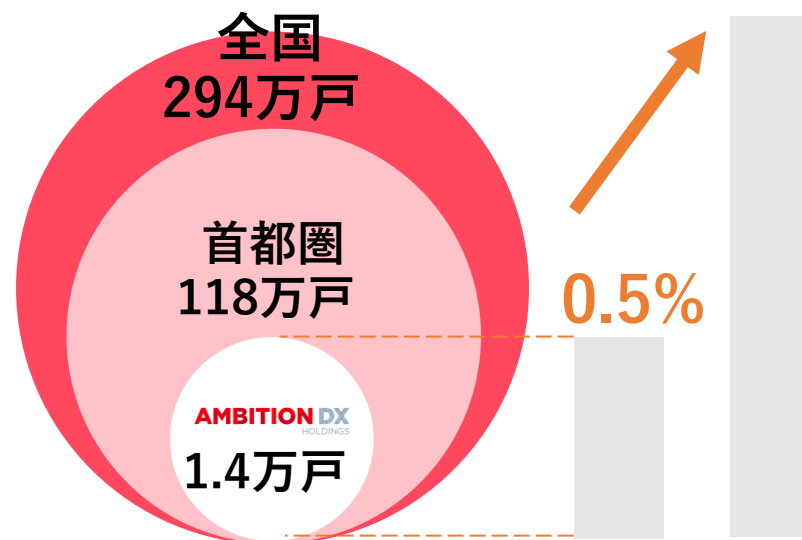
賃貸DX 当社の成長ポテンシャル

- ・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】

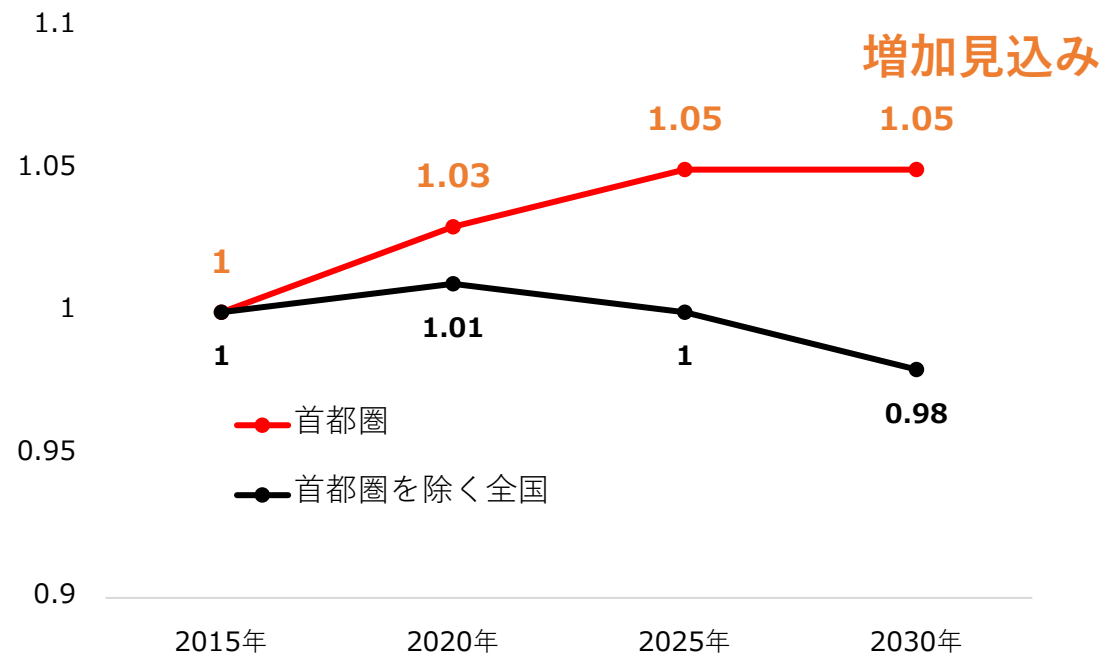
※2 国土交通省・今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言(案)・東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の登録事業者割合で算出

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

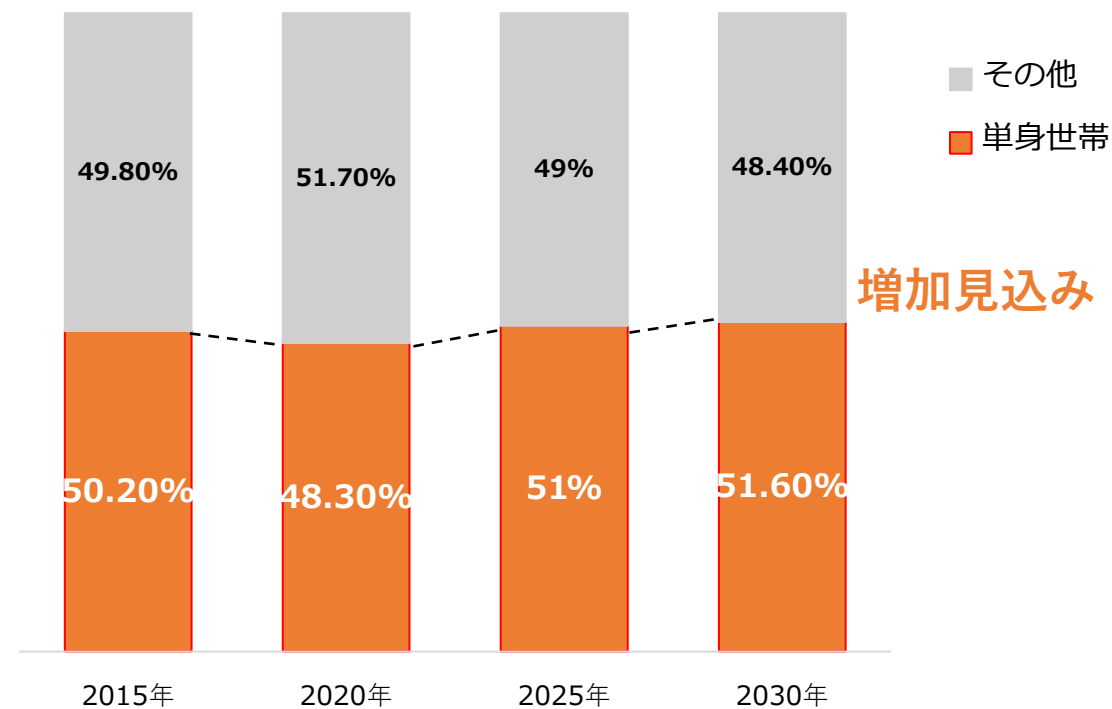
当社ターゲット首都圏（東京・埼玉・神奈川・千葉）の世帯数

（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）

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：03-6632-3700

- 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。