



成長可能性に関する資料

平成26年 9月

株式会社 AMBITION



contents

1. 会社概要
2. 企業理念・経営方針
3. 事業内容
 - ① プロパティマネジメント事業
 - ② 賃貸仲介事業
 - ③ インベスト事業
4. 業績推移
5. 事業環境
6. 当社の強み
7. 今後の成長戦略

会社概要

商号	株式会社AMBITION	
所在地	東京都渋谷区桜丘町12番10号	
設立年月日	平成19年9月14日	
代表者	代表取締役社長 清水 剛	
従業員数	93名（グループ全体、平成26年6月末現在）	
監査法人	太陽A S G有限責任監査法人	
グループ事業内容	プロパティマネジメント事業 賃貸仲介事業 インベスト事業	
沿革	平成19年 9月	当社設立
	平成19年12月	プロパティマネジメント事業・賃貸仲介事業開始
	平成22年 1月	(株)ジョイント・コーポレーションより同社子会社の(株)ジョイント・ルームピアを買収
	平成24年 5月	インベスト事業を開始



企業理念・経営方針



「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」を目指します。
「夢を目標に！ 目標を現実に！」



事業内容



アンビション・グループは、「住まい」に関するフルラインサービスの提供を行っています。



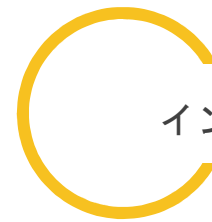
プロパティマネジメント事業

プロパティマネジメント事業
サブリース業
管理媒介
集金代行
建物管理



不動産賃貸仲介事業

賃貸仲介サービス事業
ライフサポート事業
社宅斡旋事業



インベスト事業

不動産流通事業
売買仲介事業



プロパティマネジメント事業内容

サブリース事業

不動産所有者から当社が家賃を保証し、借上げを行うことで、不動産所有者は安定的な収入の確保を実現。大手不動産のフランチャイジー等の系列に属していない強みを生かして、所有者にとって最適な賃料を提案。また、一般消費者に対して「ALL ZERO PLAN」や「SUPER ZERO PLAN」といった、日本独特の商慣習に囚われない賃料PLANを提案することで、外国人居住者を含めたあらゆるニーズに対応することで高稼働率を実現。

管理媒介事業

不動産所有者から当社が募集から契約及び退去に至るまでの不動産賃貸募集に係る全ての手続きを当社にて代行。

集金代行事業

不動産所有者の代理として、賃貸募集から家賃回収まで賃貸に係る全ての業務を代行し、不動産における所有と運営の分離を実現。

ライフサポート

引越の取次やカギの交換をはじめ、インターネット接続業者の紹介、水漏れやエアコン故障など引越・入居後の生活に必要なサービスやトラブルを24時間対応で提供



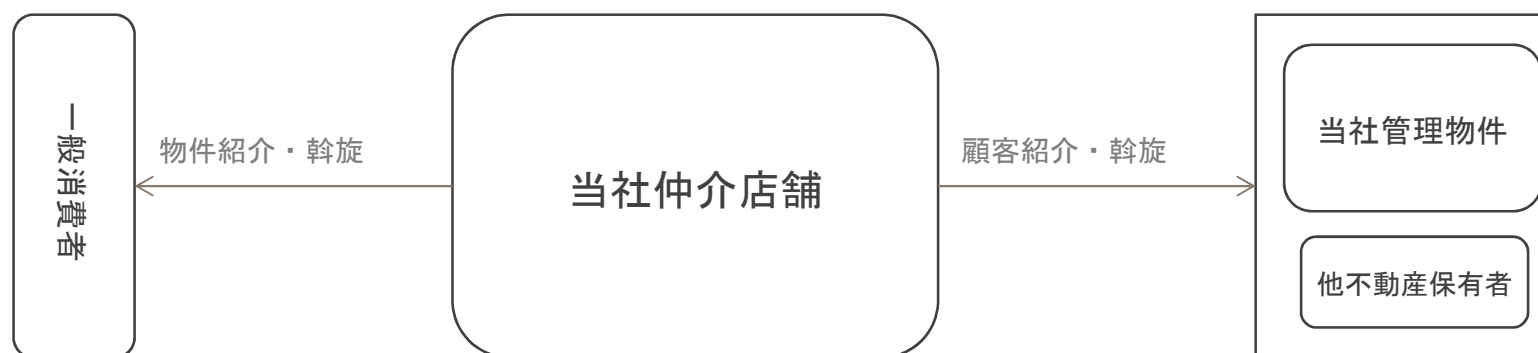
賃貸仲介事業内容

賃貸仲介サービス事業

東京圏内の有数な立地に店舗を構え、都内全域をカバーし、自社管理物件を中心に、入居希望者の多様な条件に合わせた物件を紹介

ライフサポート事業

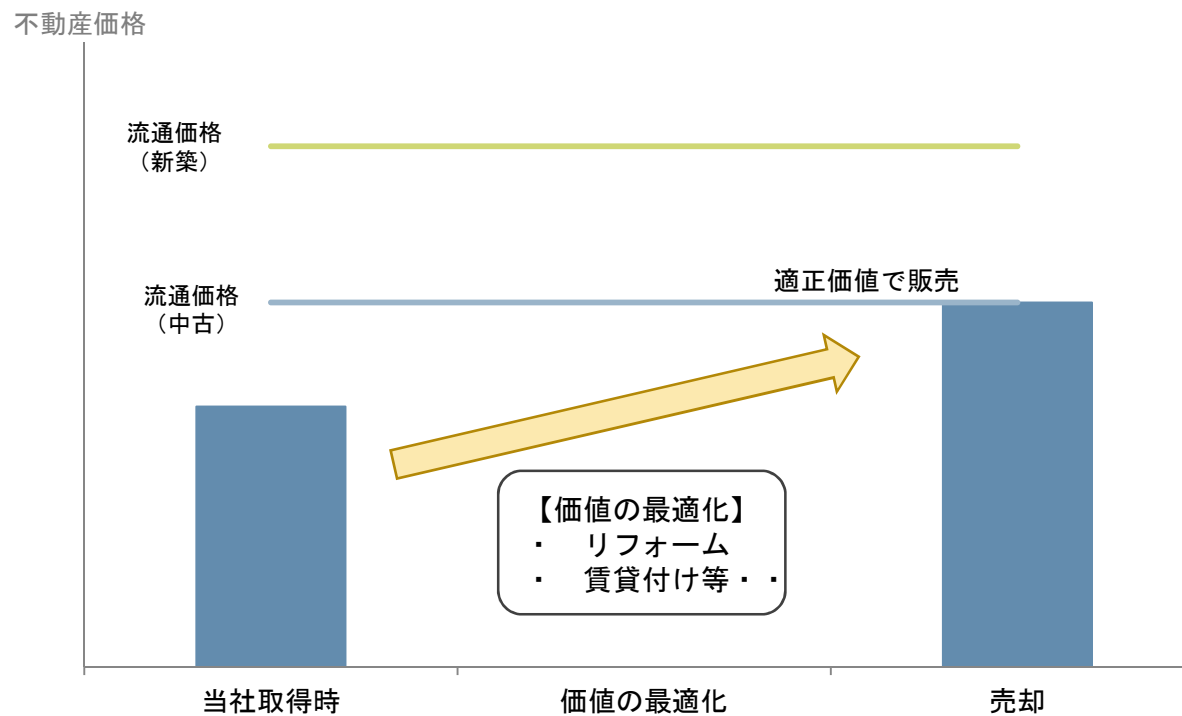
引越の取次やカギの交換をはじめ、インターネット接続業者の紹介、水漏れやエアコン故障など引越・入居後の生活に必要なサービスやトラブルを24時間対応で提供



インベスト事業内容

不動産流通事業

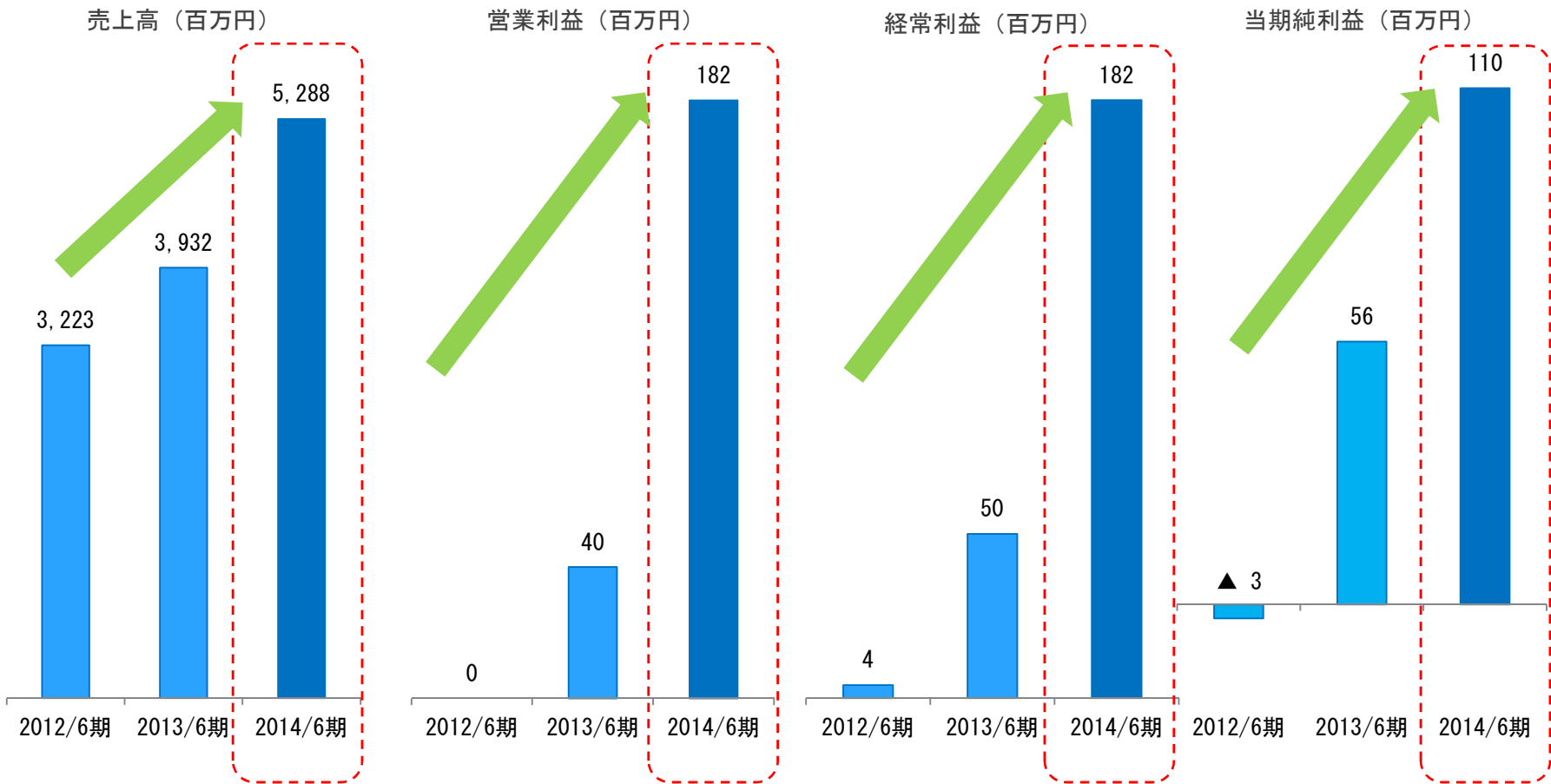
不動産価格が市場価格より低い不動産を購入し、当社の賃貸における経験を生かし、客付けによる不動産の収益力向上や一般消費者のニーズに合わせたリフォームを実施することで、不動産を適正価値までバリューアップすることを実現。過小評価されている中古不動産を適正価値に引き上げ、最適な市場価格で販売。





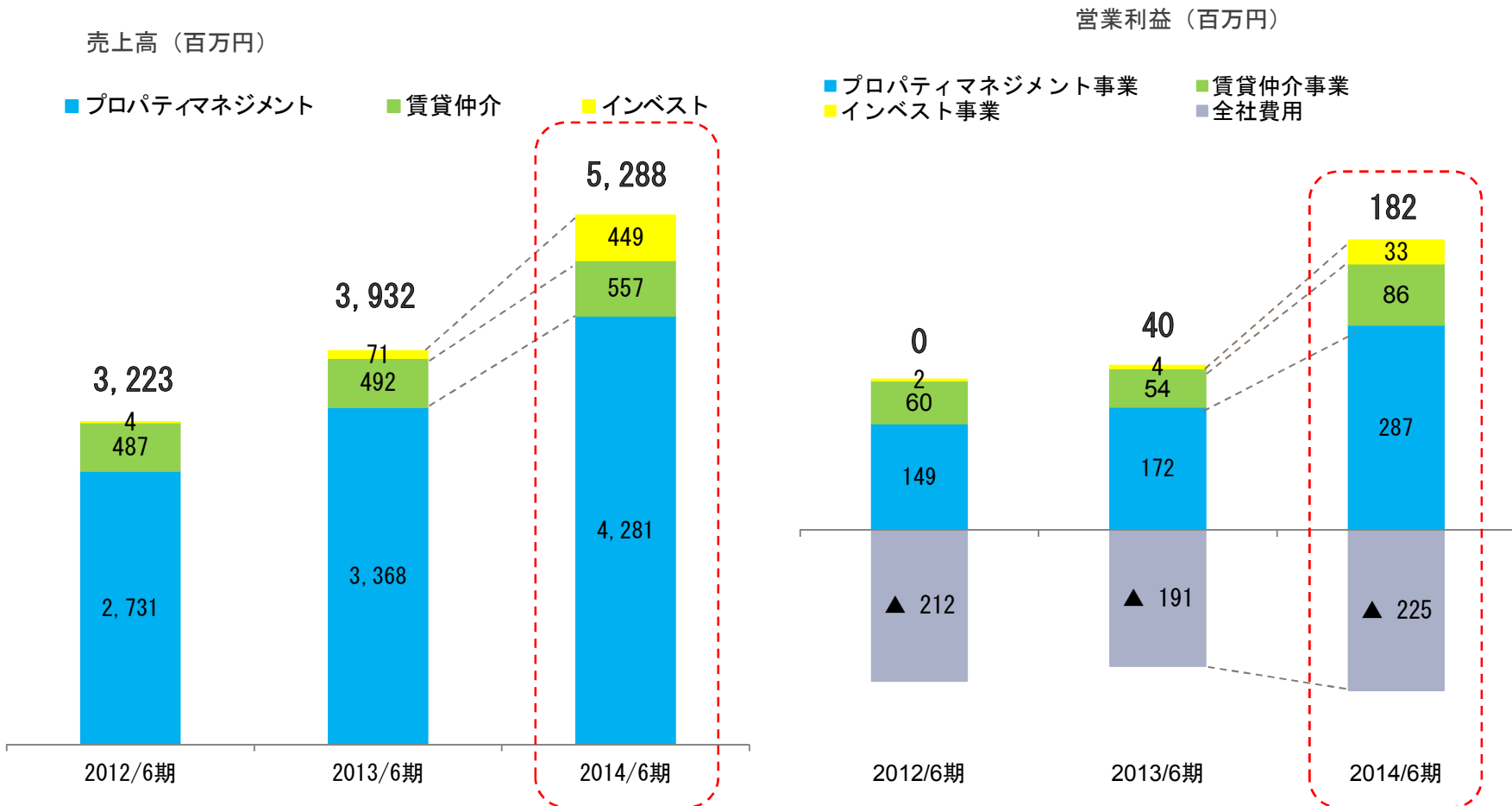
業績推移

業績推移（連結業績）



業績推移（セグメント別）

プロパティマネジメント事業を軸に成長





事業環境について

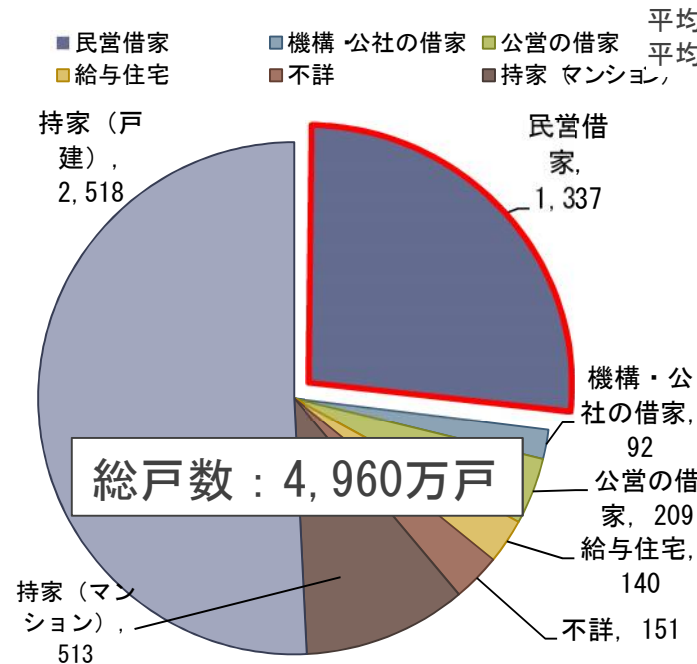
市場規模（賃貸管理市場）

民営借家の経営主体は大半が個人

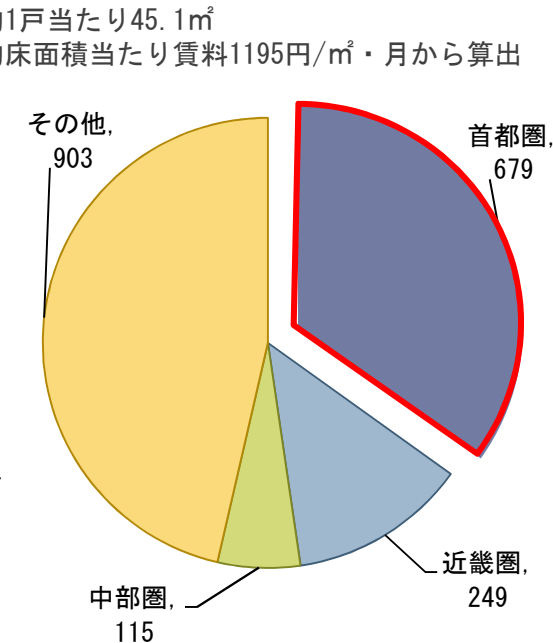
← 当社ターゲット層

賃貸管理市場は、12.6兆円。首都圏については5.7兆円（うち、DINKS・単身は1.9兆円）
 （注）みずほコーポレート銀行産業調査部調べ

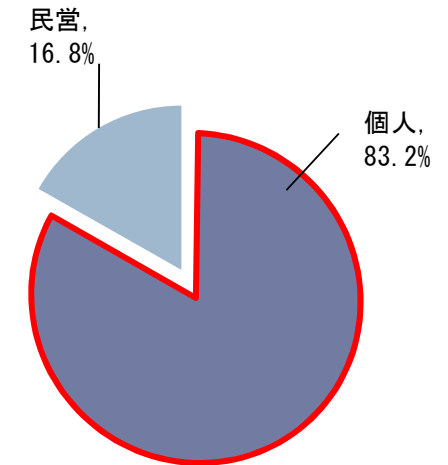
■ 現住家屋の内訳（2008年／単位1万戸）



■ 地域別の金額ベースの賃貸住宅需要動態（2010年予測/万戸）



■ 民営借家の経営主体



（出所：みずほコーポレート銀行産業調査部 Mizuho Industry Focus Vol.121）より当社作成

現住家屋の総戸数の約30%が民営借家

首都圏の戸数は679万戸、5.7兆円

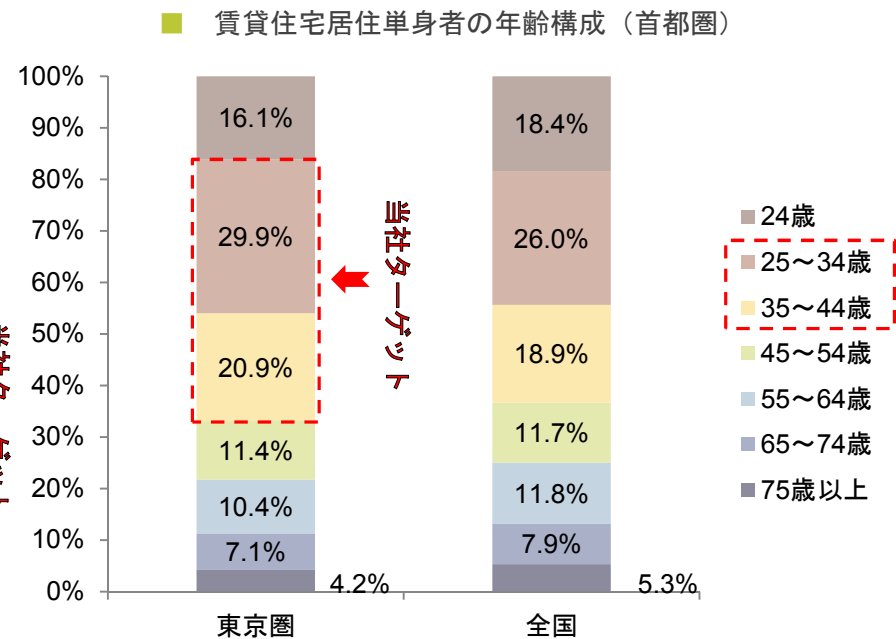
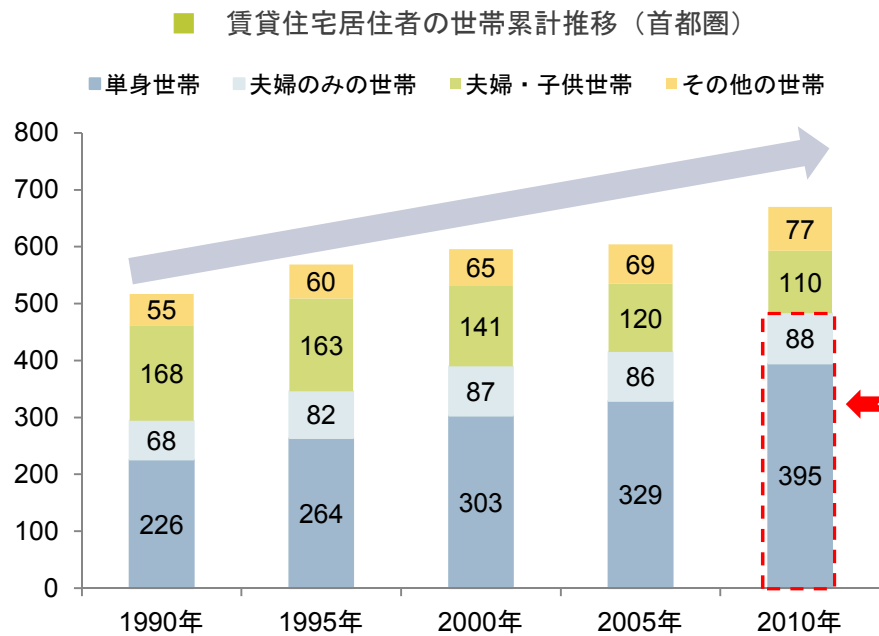
所有の大半が個人



市場環境（人口動態）

東京圏内における20代～30代の世帯の増加

東京圏の世帯数は増加しており、当社の注力している年代である25歳以上の層が特に拡大している

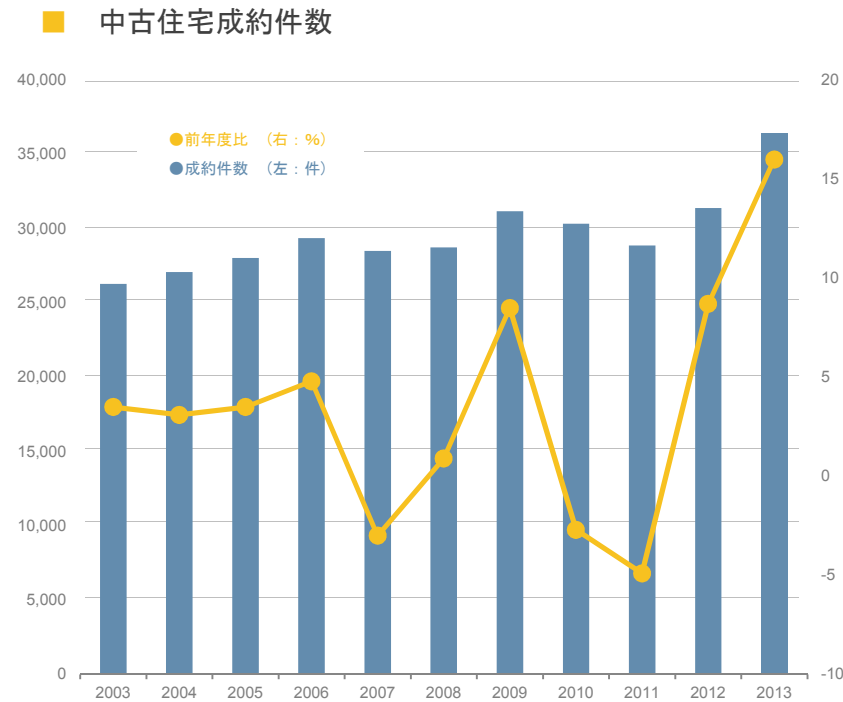


（出所：みずほコーポレート銀行産業調査部 Mizuho Industry Focus Vol.121）より当社作成

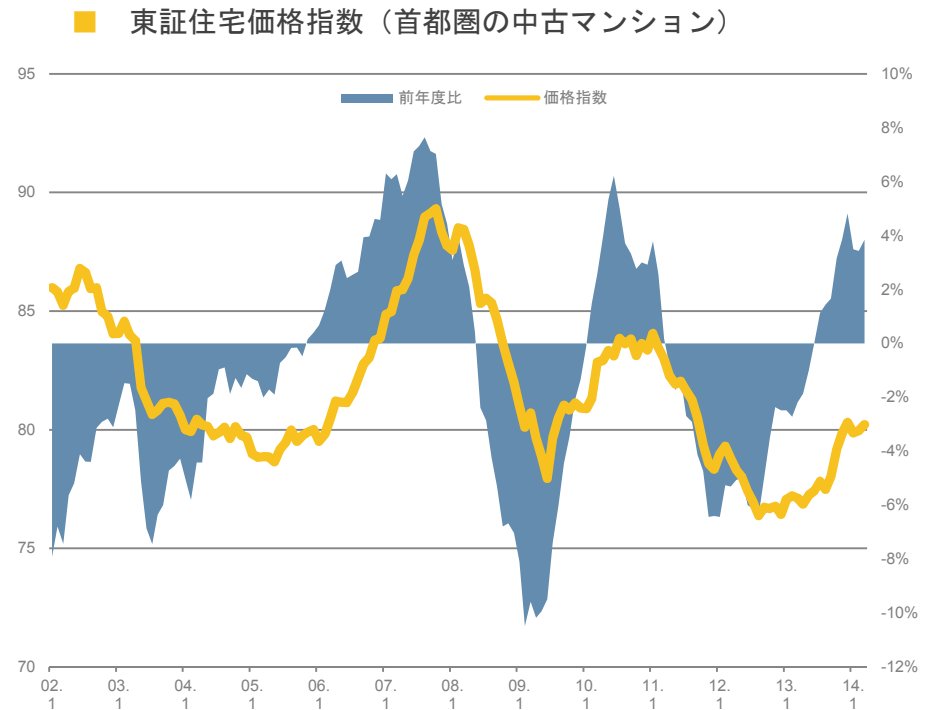


市場環境（中古住宅市場）

中古住宅市場は拡大するとともに、価格も上昇中。



(出所) 東日本不動産流通機構（東日本レインズ）



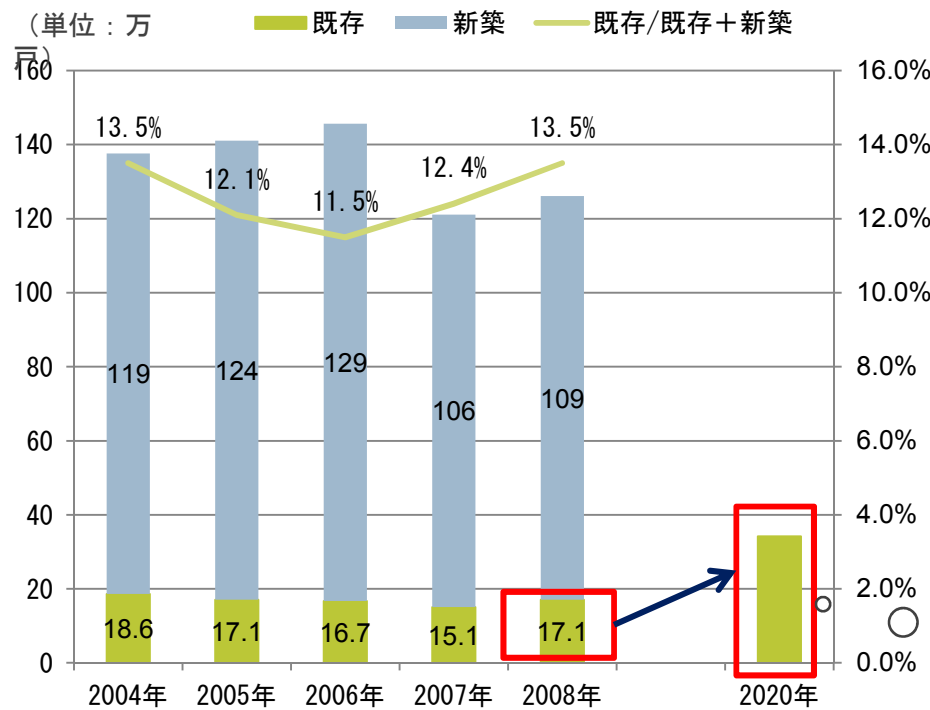
(出所) 東京証券取引所「東証住宅価格指数」



市場環境（中古住宅市場）

政府による取組み

新成長戦略（平成22年6月18日閣議決定）にて「中古住宅・リフォーム市場の倍増」（20兆円）とする目標設定



（出所：国土交通省「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」より当社作成）

【中古住宅・リフォーム市場の拡大に向けた施策】

<税制改正>

- ① 改修工事された中古住宅の購入で登録免許税を0.1%に軽減
- ② 中古住宅取得後の耐震改修工事で住宅ローン減税等の軽減措置を実施

<国家予算>

- ① 長期優良化リフォームへの支援 国費 30億円
- ② 住宅ストック活用の為の市場環境設備 国費 11億円
- ③ 住宅金融支援機構による優良な住宅取得の支援 国費230億円

出所：国土交通省「中古住宅流通・リフォーム市場の拡大・活性化のための特例措置の創設・拡充」より当社作成

2008年時、市場規模10兆円
2020年には20兆円へ





当社の強み

当社の強み

プロパティマネジメント事業



賃貸仲介事業

- 自社管理物件であるため、賃貸希望者の多様なニーズへ対応した「スーパーゼロプラン」など柔軟な家賃設定が可能となる。
- 東京圏内13店舗の直営店「ルームピア」において、自社管理物件を積極的に紹介することで、自社管理物件の空室リスクを軽減することができる。
- 直営店「ルームピア」による賃貸顧客のニーズを的確に捉えているために、物件の仕入れの際に適正価格を提示することができる。
- 自社管理物件のうち、89%の物件が東京23区内にある。
- ワンルーム・DINKS層向けの物件取扱い中心で、ハイクオリティなラインナップを揃え、うち98%が築8年以内の新しい物件を管理する。





分譲仕様のハイグレードな管理物件



当社の強み（プロパティマネジメント事業）

一般消費者の引越に係る初期費用を大幅に低減

家賃9万円とすると・・・

	一般的な賃貸	ALL ZERO PLAN	SUPER ZERO PLAN
家賃増額分	－	+0.5万円	+1.0万円
敷金・保証金	9万円（1ヶ月）	0円	0円
礼金	9万円（1ヶ月）	0円	0円
家賃（前払い）	9万円（1ヶ月）	9.5万円（1ヶ月）	10万円（1ヶ月）
家賃保証会社保証料	4.5万円（0.5ヶ月）	4.75万円（0.5ヶ月）	0円
火災保険料	1万円	1万円	0円
引越代	5万円	5万円	5万円
初期費用合計	37.5万円	20.25万円	15万円



当社の強み（インベスト事業）

賃貸管理のノウハウを最大限生かし、一般消費者の視点に立った内装や投資家の視点に立った不動産の収益力向上を実施。



- ・ 躯体手前まで解体
- ・ 配管変更
- ・ 水回り変更
- ・ 和室をフローリングへ





今後の成長戦略

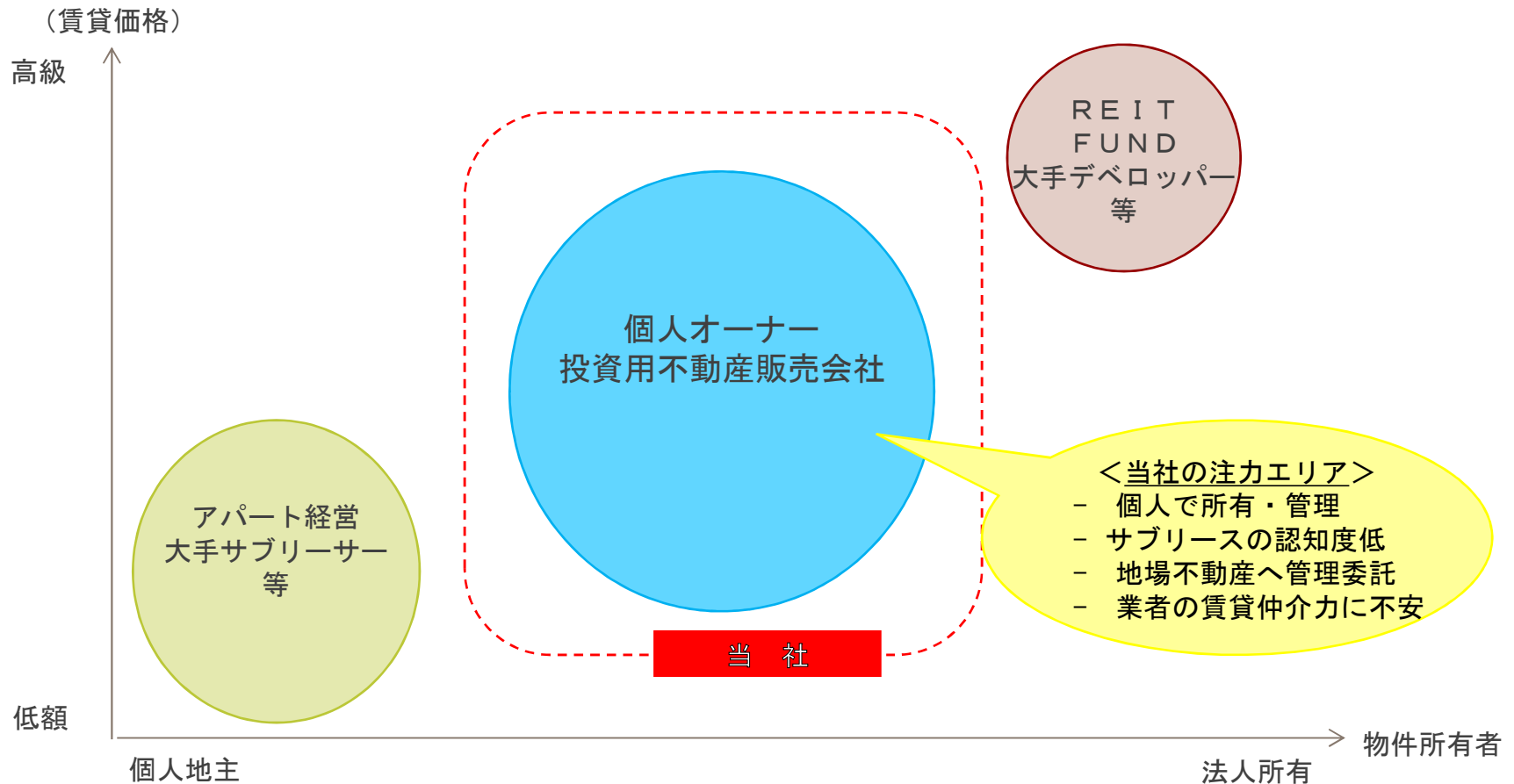


当社の成長戦略（プロパティマネジメント事業）

ボリュームが大きく、且つ、大手競合の少ない、個人投資家の取り込みにより持続的成長を図る

首都圏の賃貸住宅市場は、5.7兆円。うち、当社が主力とするDINKS、単身向けマーケット市場規模は1.9兆円あり、個人所有は82%であるため、十分に成長余地がある。

【賃貸管理市場マッピング】



不動産のライフタイムバリュー（LTV）戦略

顧客の様々なライフステージにおいて、不動産に関するサービス提供が可能です。



18歳 大学入学で東京で一人暮らしを開始

22歳 通勤を考えてワンルームへ転居

30歳 結婚を期に広いマンションへ転居



35歳 初めてのマンション購入

40歳 転勤でマンションを一時貸出す



45歳 マンションを売却・購入

55歳 所有マンション運用

賃貸仲介事業

プロパティマネジメント事業

インベスト事業



潜在顧客のストック化。



注意事項

本資料に記載されている、意見や予測、今後の見通し及び戦略等は、当社グループが、資料作成時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受け、大きく変動することも考えられます。

従いまして、実際の業績及び戦略等につきましては、この配布資料に記載されている内容とは、大きく異なる可能性がございますことを、予めご承知おきください。

