
2015年6月期
決算補足説明資料

2015年8月11日
株式会社AMBITION

今期業績

業績概要 (連結業績)

(単位：百万円)

	2014/6期		2015/6期						
	実績	構成比	実績	構成比	前期比		当初見通し	見通し比	
					金額	比率		金額	比率
売上高	5,288		6,953		1,665	131.5%	6,436	517	8.0%
売上総利益	1,178	22.3%	1,360	19.9%	181	115.4%	1,310	49	3.8%
販管費	995	18.8%	1,175	17.1%	179	118.0%	1,059	115	10.9%
営業利益	182	3.5%	185	2.6%	2	101.2%	250	△65	△26.2%
経常利益	184	3.5%	175	2.6%	△9	95.1%	241	△66	△27.4%
当期純利益	110	2.1%	110	1.6%	△24	99.8%	137	△26	△19.1%

業績概要 (セグメント別業績)

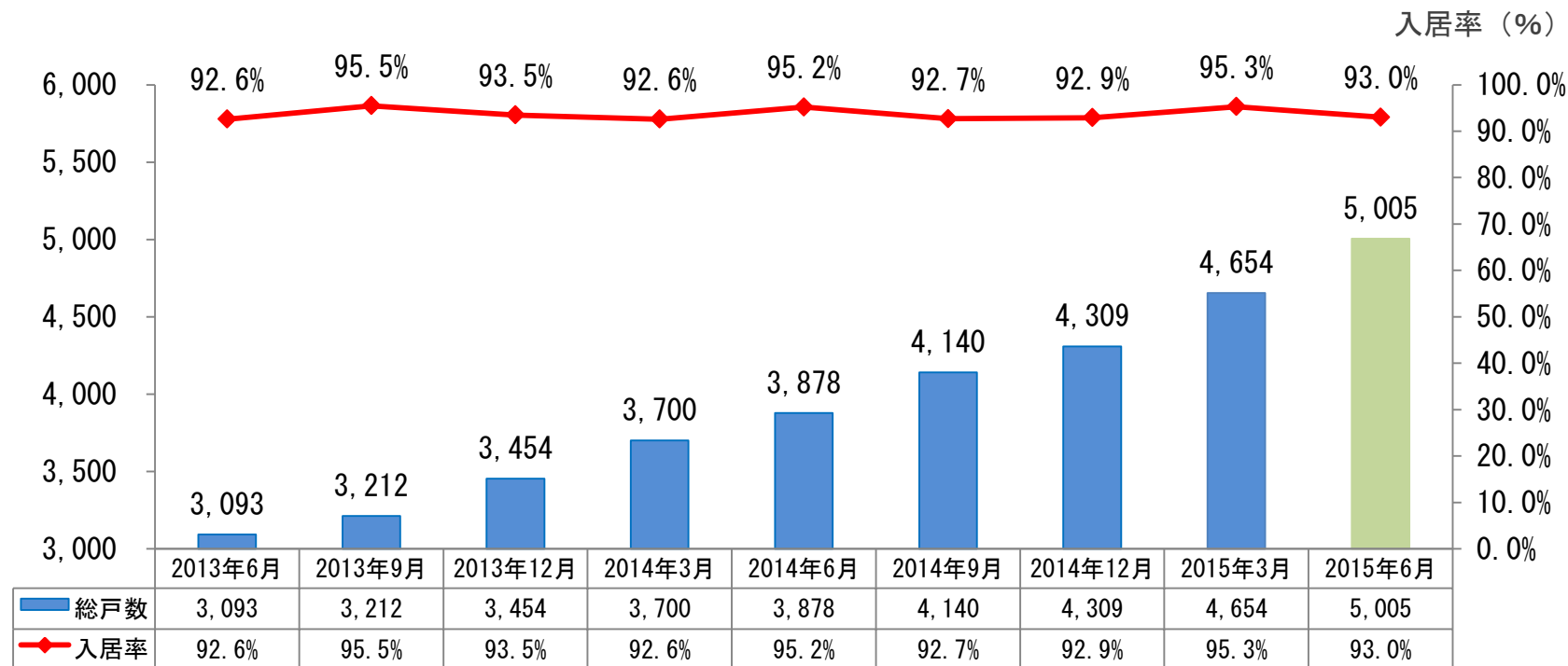
(単位：百万円)

		2014/6期	2015/6期					
		実績	実績	前期比		見通し比		
			金額	比率	見通し	金額	比率	
プロパティマネジメント事業	売上高	4,281	5,335	1,053	24.6	5,139	196	3.8
	営業利益	287	338	50	17.5	343	△1	△1.4
	(利益率)	6.7%	6.3%	△0.4p		6.0%		
賃貸仲介事業	売上高	557	564	7	1.4	596	△31	△5.2
	営業利益	86	29	△57	△66.5	130	△101	△77.6
	(利益率)	15.5%	5.1%	△10.4p		23.7%		
インベスト事業	売上高	449	1,053	604	134.5	700	353	50.5
	営業利益	33	84	44	153.8	28	23	201.1
	(利益率)	7.4%	8.0%	+0.6p		4.8%		
本社又は全社		△225	△266	+41		△250	△16	

セグメント別業績 (プロパティマネジメント事業)

【管理戸数（サブリース）及び入居率】

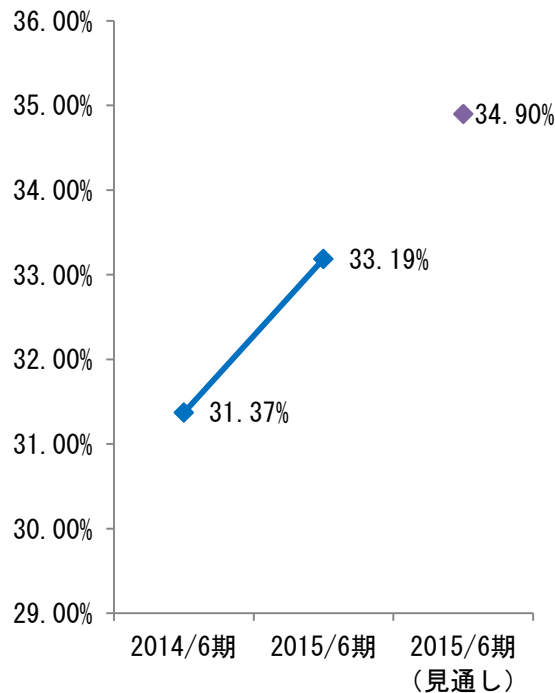
管理戸数（戸）



(注) 入居率=入居済戸数÷管理戸数

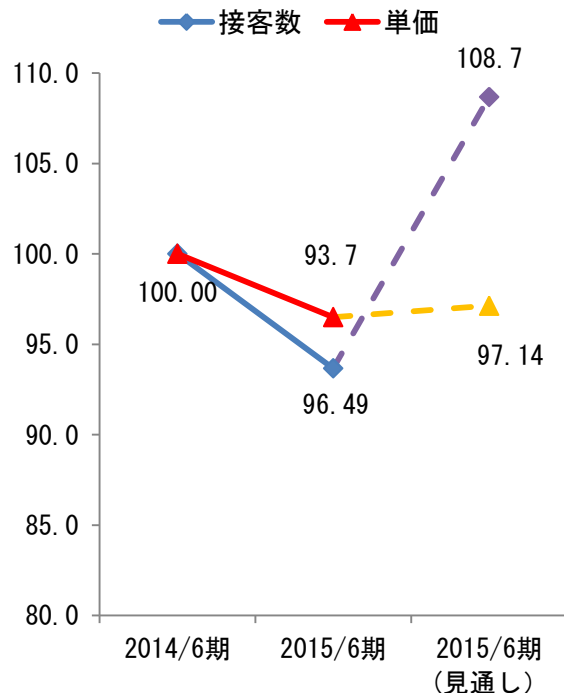
セグメント別業績 (賃貸仲介事業)

【成約率（単位％）】



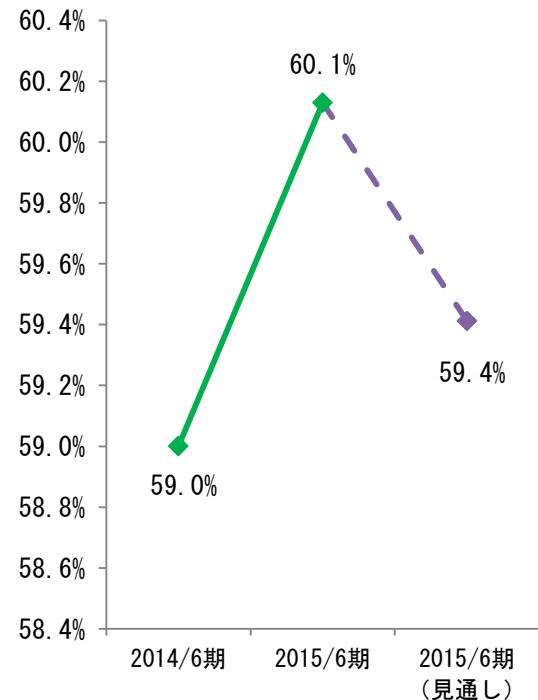
成約率 = 成約件数 ÷ 接客数

【接客数及び成約単価】



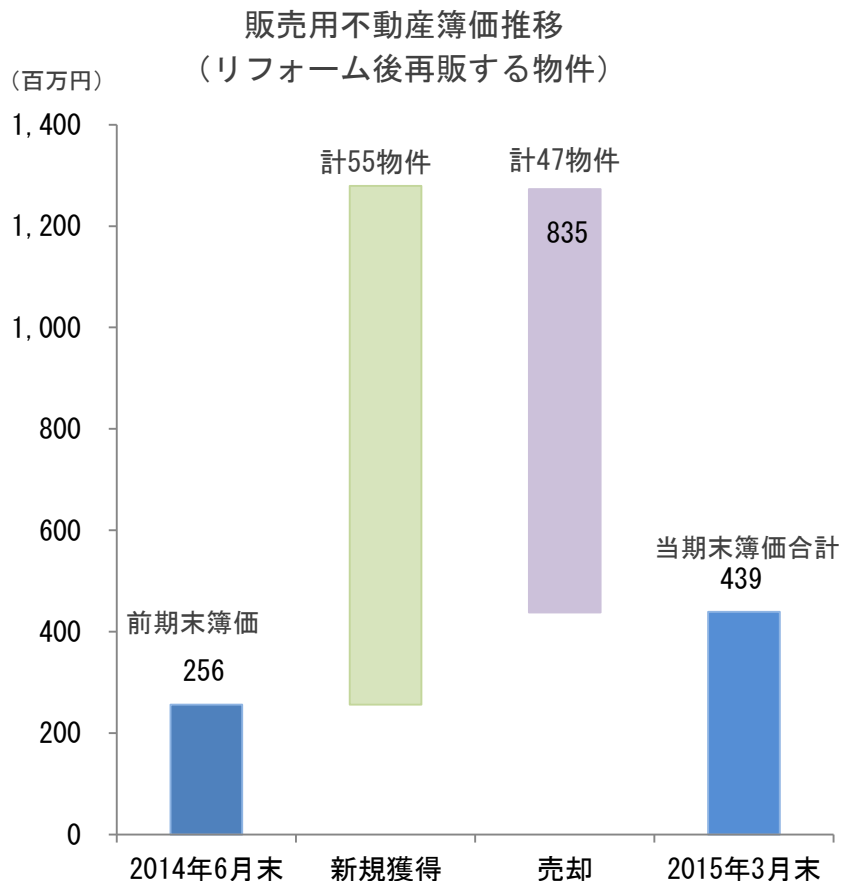
2014/6期3Qの実績を100として、比率を算出

【自社成約率】



自社成約率 = 管理物件成約件数 (自社)
÷ 総管理物件成約件数 (自社 + 他仲介業者)

セグメント別業績 (インベスト事業)



保有不動産概要
(一定期間固定資産として保有後、売却)

保有物件数	取得価額合計 (百万円)	保有時 表面利回り (年想定)
9 物件 保有中	150	7.3%
1 物件 販売用へ振替	16	-
合計10物件	166	

※表面利回り = 年間取得予定賃料 ÷ 取得価額

※簿価ベースでの推移を簡略的に記載しております。そのため、売買不動産の売上原価と一致いたしません。

販管費

単位：百万円	2014年6月期	2015年6月期			
	実績	実績	前期差額	見通し	見通し差額
人件費	330	388	58	365	23
地代家賃	147	146	△1	156	△10
支払消費税	18	30	12	19	11
支払手数料	73	111	38	82	29
広告宣伝費	91	133	42	94	39
販売促進費	21	33	12	29	4
その他	304	330	26	311	19
販管費	995	1,175	180	1,059	85

来期見通し

業績概要

(来期見通し)

(単位：百万円)

	2015/6期				2016/6期							
	2Q 実績	構成比	通期 実績	構成比	2Q 見通し	構成比	前期比	通期 見通し	構成比	前期比	金額	比率
売上高	3,143		6,953		4533		144.2%	8,858			1,904	127.4%
売上総利益	550	17.5%	1,360	19.9%	769	17.0	139.9%	1,825	20.6%		464	134.2%
販管費	546	17.3%	1,175	17.1%	804	17.7	147.3%	1,625	18.2%		435	138.3%
営業利益	4	0.1%	185	2.6%	△35	—	—	200	2.3%		15	108.3%
経常利益	△4	—	175	2.6%	△40	—	—	186	2.1%		11	106.4%
当期純利益	△3	—	110	1.6%	△40	—	—	112	1.3%		2	101.5%

業績概要

(セグメント別業績)

(単位：百万円)

		2015/6期		2015/6期			
		2Q 実績	通期実績	2Q 見通し	前期比	通期見通し	前期比
プロパティマネジメント事業	売上高	2,466	5,335	3,486	141.3	6,449	120.9
	営業利益	106	338	101	95.3	335	99.1
	(利益率)	4.3%	6.3%	2.9%		5.2%	
賃貸仲介事業	売上高	245	564	361	147.3	797	141.3
	営業利益	0	29	△34	—	42	221.1
	(利益率)	—	5.1%	—	—	5.3%	
インベスト事業	売上高	431	1,053	686	159.2	1,512	143.6
	営業利益	22	84	61	277.3	145	176.8
	(利益率)	5.3%	8.0%	8.9%		9.6%	
本社又は全社		△125	△266	△163		△323	

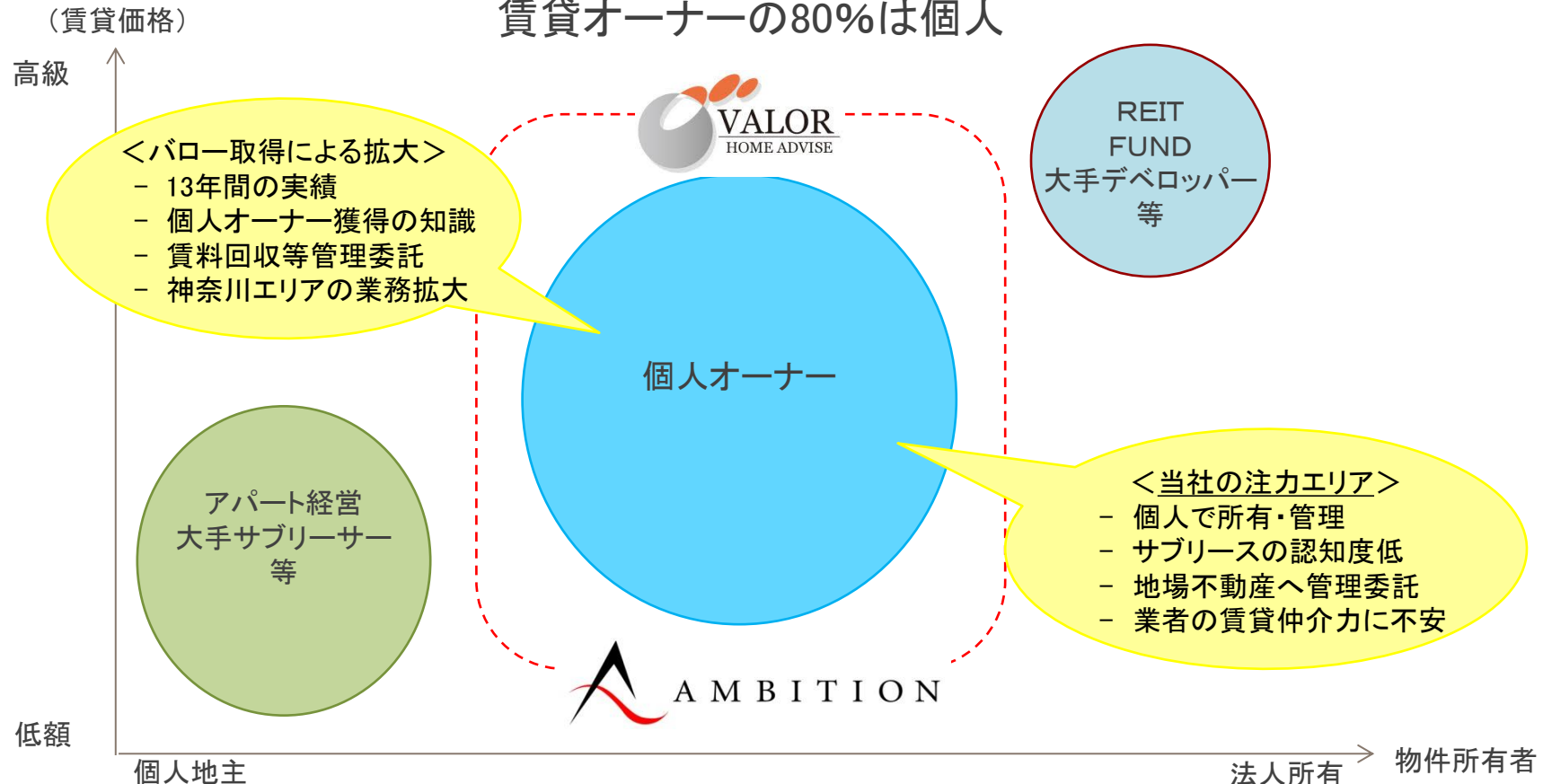
今後の成長戦略

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】





管理戸数

2015年6月期

1万3,000戸 (サブリース5,000戸)



2016年6月期

1万5,000戸 (サブリース5,800戸)

当社の成長戦略

プロパティマネジメント事業



2015年6月現在、サブリースを含めた賃貸管理戸数1万3,000戸(サブリース5,000戸)を2016年6月期には1万5,000戸(サブリース5,800戸)に。

マーテックス社との業務提携により、オーナーに対してのサービス向上として設備保障の充実を図りオーナーの不安を解消。

家賃保証で提携する保証会社との連携を強化し、オーナーの空室・家賃回収への不安を解消。

◆ 外国人入居者の対応

部屋探しする際の障壁

- ・保証人
- ・言語の違いによるコミュニケーション



それらを解決

保証会社と提携を
検討

外国語を話せるネ
イティブな人材増
員により対応

当社の成長戦略

インバウンド対応

当社の海外法人・アンビション・ベトナムや訪日留学生向けの職業トレーニング・職業紹介を行うアプライズ社と連携し、日本に在留する外国人に対し物件情報を提供し入居の促進を図る。

プロパティマネジメント事業及び、賃貸仲介事業部門に外国人対応チームを創設し、外国人の契約から入居・退去・住み替えまでフォローする体制を確立する。

今までは買取再販を中心に展開
＋
仲介力の充実

売買仲介部門を開設。
2015年6月から業務スタート。

将来の見通しに関する記述についての注意

本資料に記載されている当社グループに関する業績見通し、方針、経営戦略、目標、予定、事実の認識・評価ならびに業績や配当の見通し等といった将来に関する記述を含む歴史的事実以外のすべての事実は、当社グループが現在入手している情報に基づく、現時点における期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。これらの記述ないし事実または前提（仮定）については、その性質上客観的には不正確であったり、一般的な状況、天候、景気及び消費動向の変化、消費者の嗜好変化等による潜在的リスクを含んでおり、将来その通りに実現するという保証はいたしかねます。

【お問合せ先】

東京都渋谷区桜丘町12番10号 住友不動産渋谷インフォスアネックス10F
株式会社AMBITION 管理部

Tel. 03-5784-7707 Fax. 03-5784-7708

e-mail. ir@ambition.jp