

1Q

2021

Securities
Code

3300



A M B I T I O N

2021年6月期（1Q）

決算説明資料

2020年11月13日（金）

株式会社AMBITION

ISIN JP3128650003

01	アンビシヨングループについて	P. 4
02	決算サマリー	P. 10
03	個別事業	P. 17
04	今期業績予想	P. 44
05	中期方針	P. 47
06	APPENDIX	P. 50

2021年6月期方針

不動産DX企業としての成長基盤を構築する1年

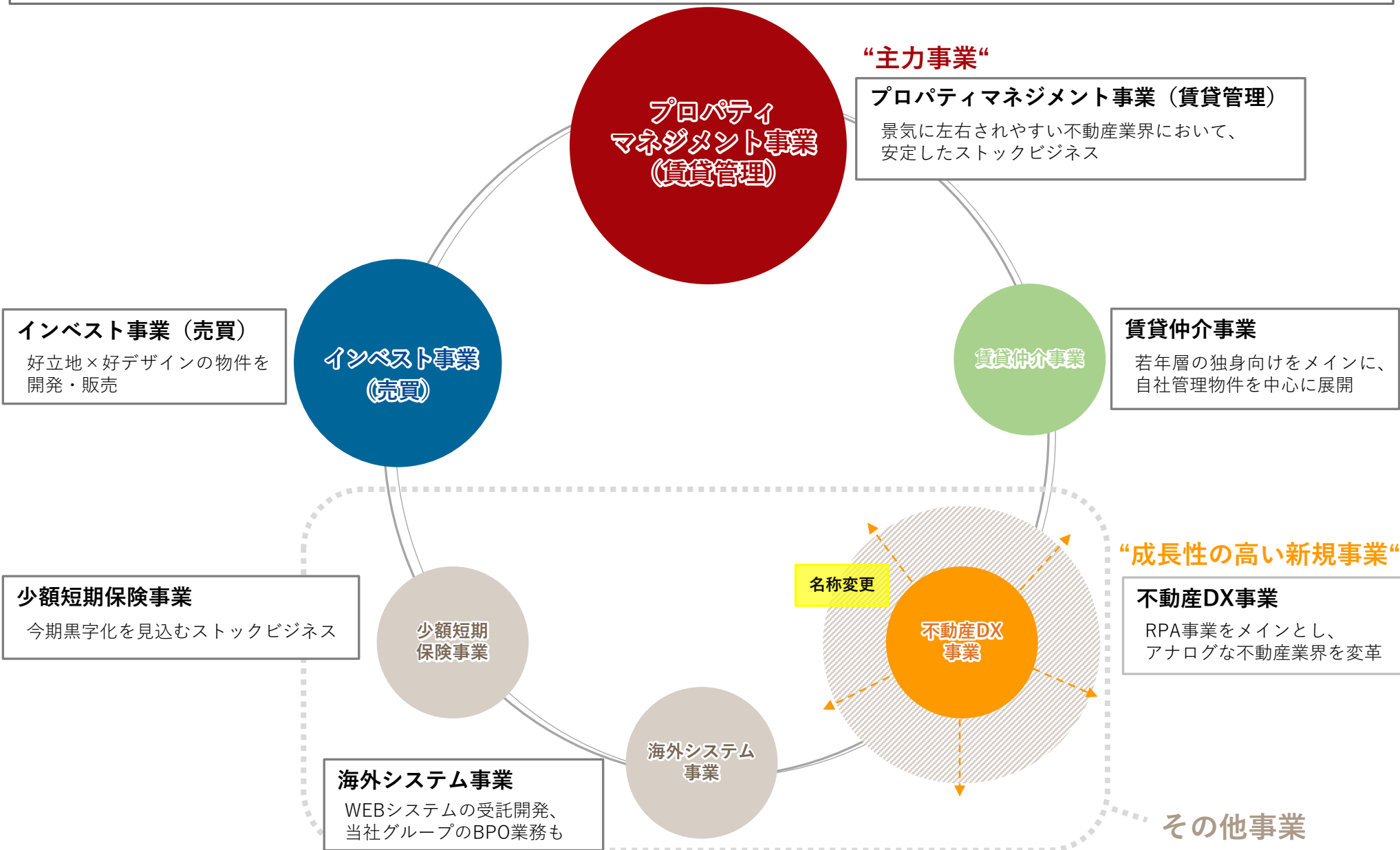
全社的なDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進やRPA事業の成長に引き続き注力し、先行投資を適宜実施する方針

2021年6月期1Q

新型コロナによる一部事業への悪影響が概ね解消され、
売上高：72.30億円（前年同期比+4.7%）
営業利益：2.54億円（同+58.1%）と大幅な増益で着地

01

アンビショングループについて



今期より、従前の「不動産テック事業」⇒「不動産DX事業」に名称変更

基本方針：労働集約的な不動産事業をDXにより変革する

新戦略：まずは不動産領域にフォーカスし、自社開発とアライアンスをバランスよく組み合わせてプロダクト開発に取り組む。今後、toC向けサービスの展開も予定。最終的には不動産以外の領域への拡大を検討

当社の持つ強み

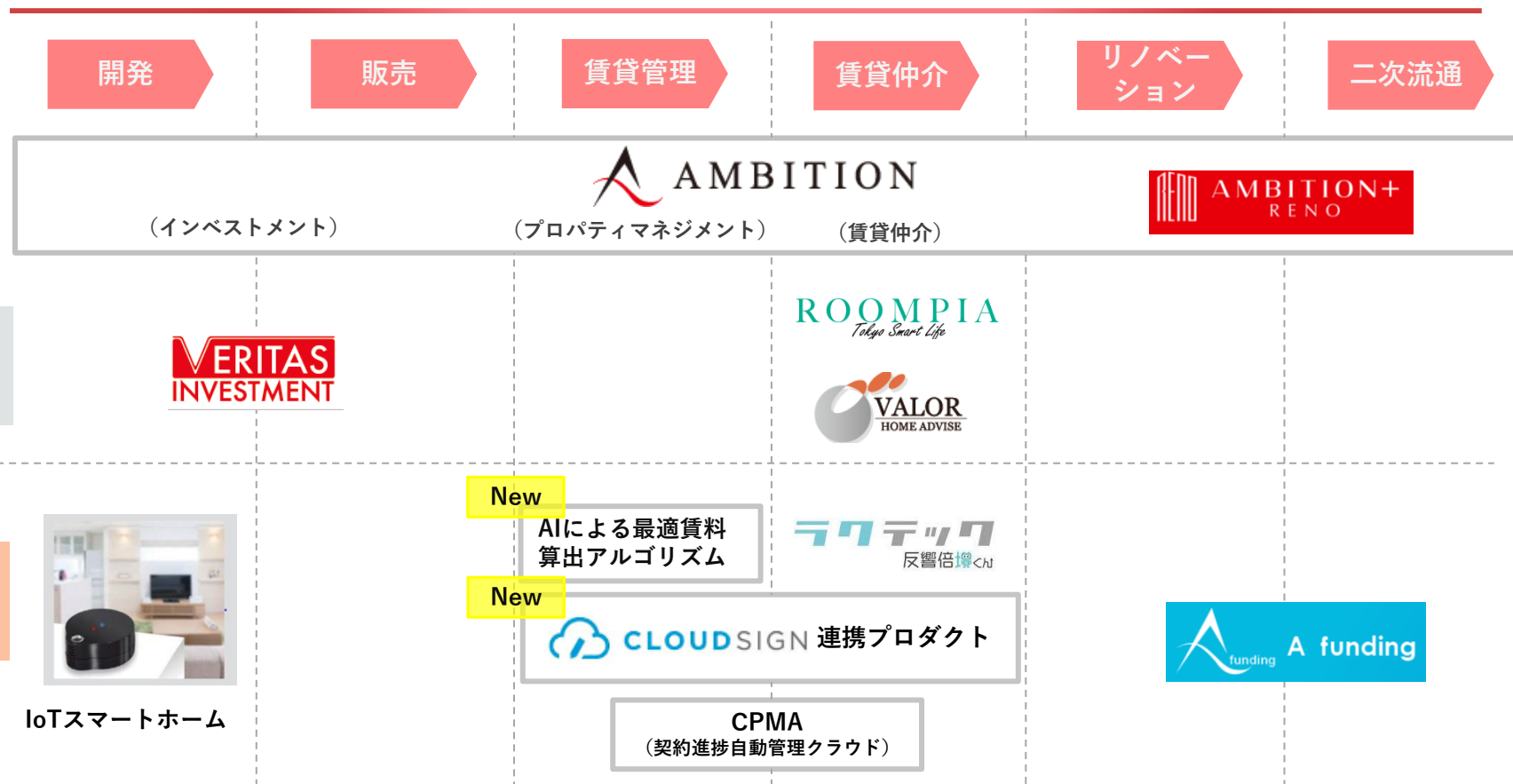


プロダクト開発体制



まずは、第1ステップとして、不動産領域における「自社事業の成長加速」と、「SaaS型の新たな収益源創出」を目的とした不動産業界のDXの取組みに注力

事業バリューチェーン



AMBITION
グループの
展開領域

VERITAS
INVESTMENT

ROOMPIA
Tokyo Smart Life

VALOR
HOME ADVISE

DXへの
取組み



IoTスマートホーム

New

AIによる最適賃料
算出アルゴリズム

ラックテック
反響倍増<小>

New

CLOUDSIGN 連携プロダクト

CPMA
(契約進捗自動管理クラウド)

A funding

次に、第2ステップとしては、そこで培ったノウハウを活かして、toC（消費者向け）のサービスを不動産領域で新たに展開予定。

最終的な第3ステップとしては、不動産領域以外への展開も検討

事業バリューチェーン



- 2020/7/3 顧問として吉村宗一氏の招聘を発表 (7/1付)
- 2020/7/16 【ヴェリタス】新築投資用デザイナーズマンション『LUMEED CUBE 菊川 PREMIUM』販売開始
- 2020/8/14 【リテックラース】「ラクテック反響倍増くん」不動産反響予測を行うAI関連特許取得を発表
- 2020/8/14 【ホープ】インシュアテックを推進する少額短期保険の新システム「MONOLITH(モノリス)」の開発を発表
- 2020/8/14 賃貸LTV(契約における通算収益)を最大化する独自のAIアルゴリズム開発を発表
- 2020/8/25 不動産投資クラウドファンディングサービス『Afunding』2号、3号案件出資全額受け入れ完了
- 2020/9/1 第三者割当による第6回新株予約権(当初行使価額を4,000円とする行使価額修正選択権付新株予約権)の発行
- 2020/9/2 【ホープ】少額短期保険の新商品『新すまいの安心保険』発売
- 2020/9/4 【リテックラース】「ラクテック 反響倍増くん」が経済産業省「IT導入補助金2020」の対象ツールに認定
- 2020/9/29 出資先の株式会社ヘッドウォータース〈4011〉が東京証券取引所マザーズ市場へ上場
- 2020/9/30 ネット型リユースの株式会社マーケットエンタープライズ〈3135〉との業務提携を発表

ご参考 -2Q以降-

- 2020/10/2 【ヴェリタス】新築投資用デザイナーズマンション『PREMIUM CUBE 駒込』販売開始
- 2020/10/2 【ヴェリタス】新築投資用デザイナーズマンション『PREMIUM CUBE 森下』販売開始
- 2020/11/1 【アンビション・エージェンシー】「ルームピア池袋東口店」をオープン
- 2020/11/13 その他事業における不動産テック事業⇒『不動産DX事業』へ名称変更を発表
- 2020/11/13 電子契約システム『クラウドサイン』を提供する弁護士ドットコム株式会社〈6027〉との不動産DXプロダクト連携における業務提携を発表

02

決算サマリー

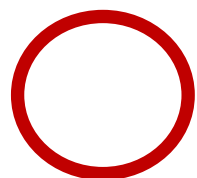
プロパティマネジメント事業



好調

コロナ禍においてもKPIである
管理戸数は引き続き順調に増加

インベスト事業



順調

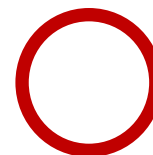
前期は決済遅延が発生したが、
新型コロナの影響は解消済み

賃貸仲介事業



来店数および学生・法人需要など
概ね回復傾向であるものの、
本来の引っ越しニーズには至らず

不動産DX事業



セミナーをオンラインで開催する
など、コロナデメリットは特段発
生していない

保険事業・海外システム事業



引き続き悪影響は一切ない

ホテル事業



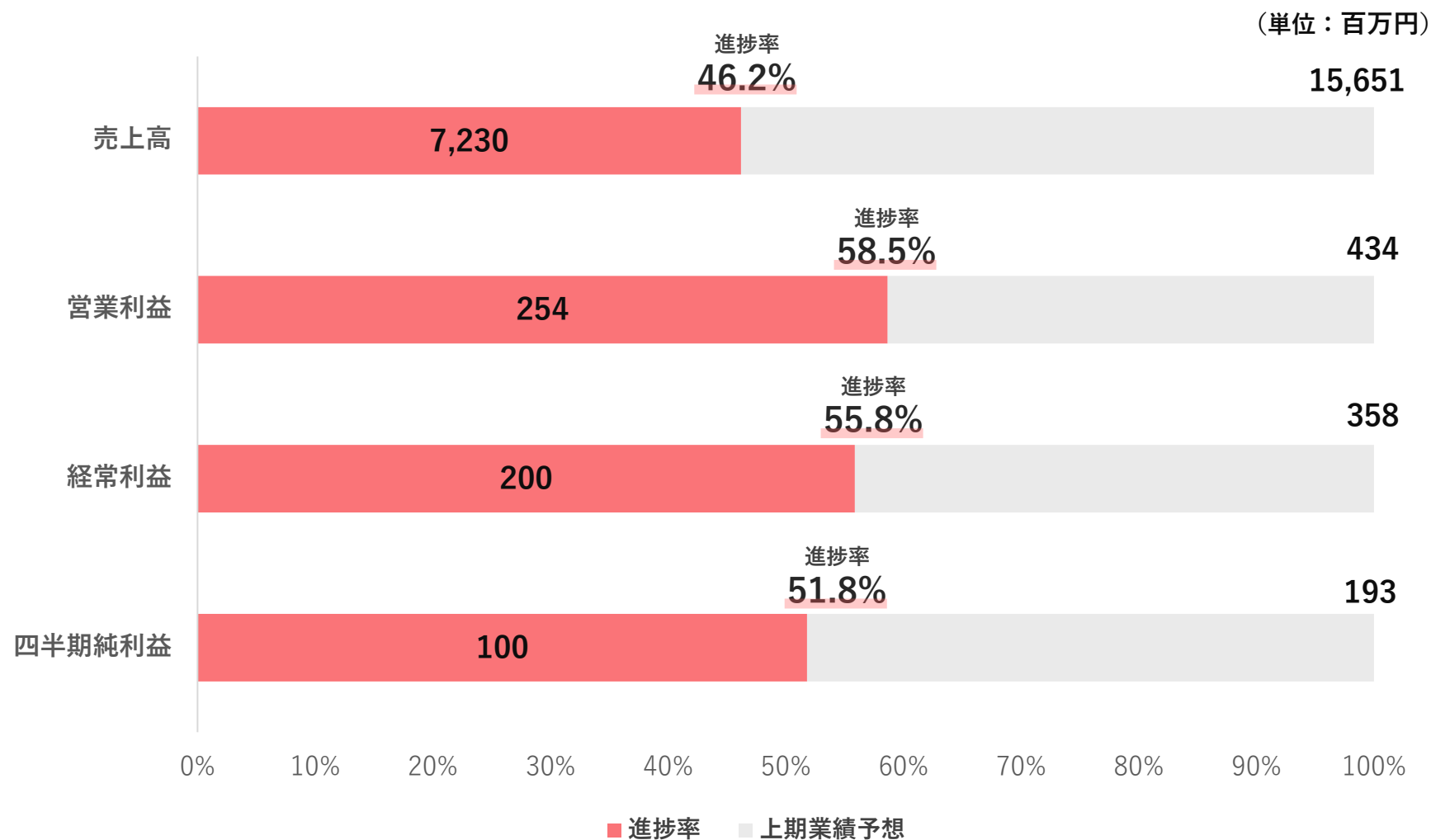
ホス特尔のため、Go To トラベル
の恩恵を受けられず。インバウンド
需要の消滅が大きな痛手に

売上高は前年同期比+4.7%、営業利益は同+58.1%と大幅な増益で着地。
また、四半期純利益は赤字事業の損失改善を受けて税金負担率が減少したことなどにより同2.68倍に拡大

(単位：百万円)	2020年6月期 1Q実績	2021年6月期 1Q実績	前年同期比
売上高	6,906	7,230	+4.7%
売上総利益	1,257	1,405	+11.8%
販売管理費及び 一般管理費	1,095	1,150	+5.0%
EBITDA※	223	317	+42.2%
営業利益	161	254	+58.1%
経常利益	123	200	+61.7%
税金等調整前四半期純利益	113	199	+76.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	37	100	2.68倍

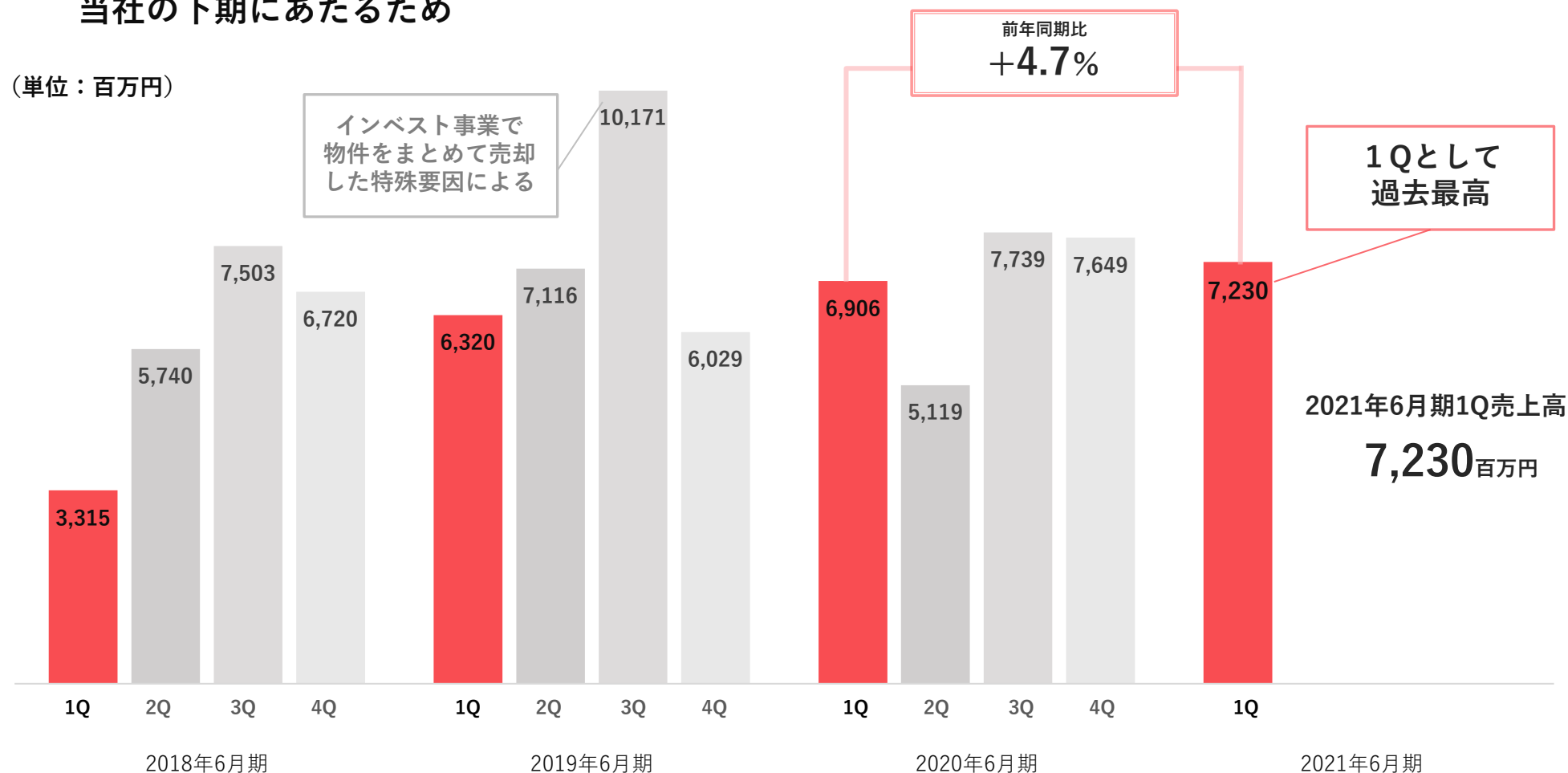
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + ソフトウェア減価償却費 + のれん償却費

今期はインベスト事業が2Q偏重のため、売上高の進捗状況は想定通り。
売上高を含めた1Q業績は全項目において社内計画を上回り、好調な推移となった



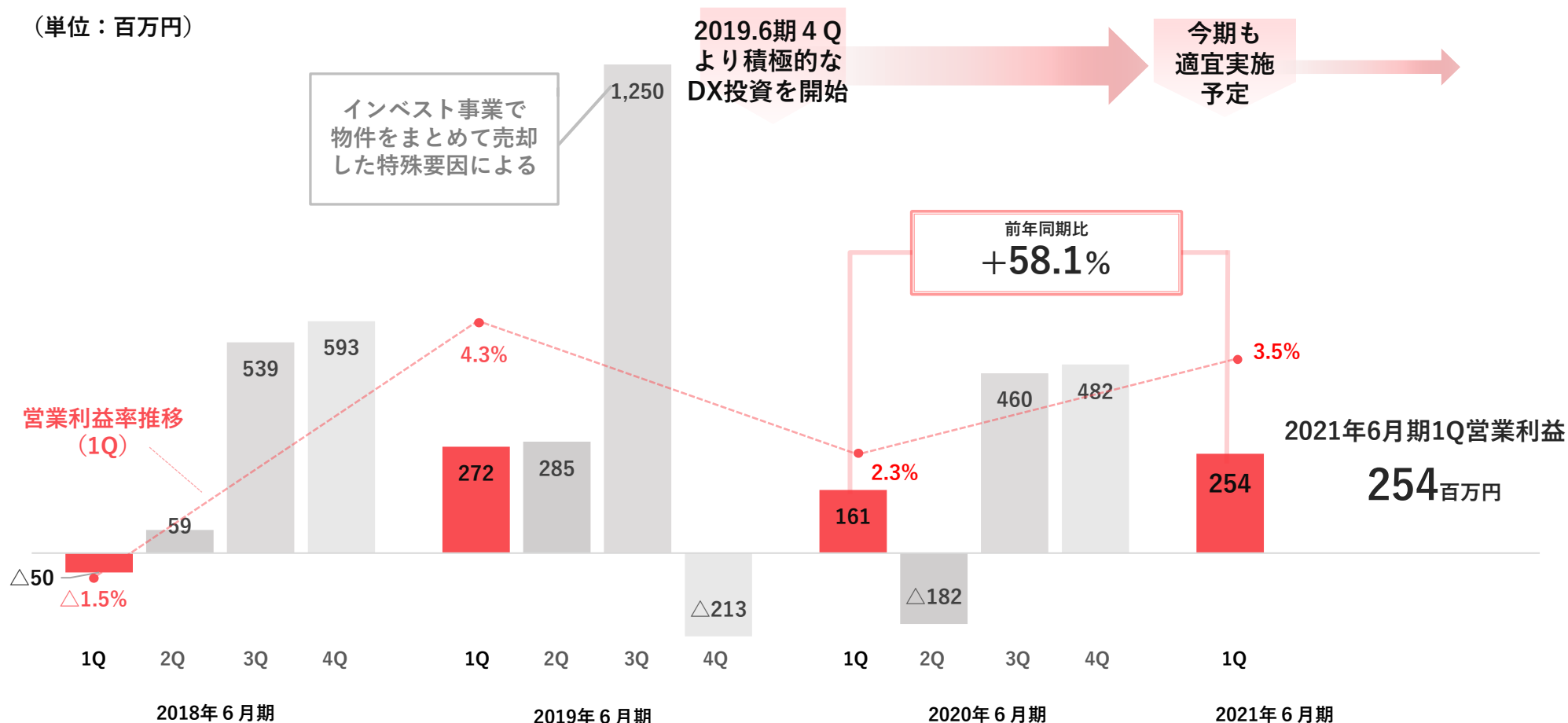
- 売上高は前年同期比+4.7%で、1Qとして過去最高を達成
- 例年、売上高は下期偏重の傾向
 ー主力のプロパティマネジメントがストックビジネスであり、また、引越しのハイシーズンが当社の下期にあたるため

（単位：百万円）



- 営業利益は、インベスト事業の前期からの期ずれ分により1Qは+58.1%の大幅増益
- 売上高以上に営業利益は例年下期偏重
 ープロパティマネジメントおよび賃貸仲介は契約件数の増加に伴い利益が積み上がっていくため

(単位：百万円)



有価証券の時価評価減および期末配当の実施により純資産が若干減少したものの、自己資本比率は前期末25.5%⇒25.1%と同水準を維持

(単位：百万円)	2020年6月期 期末	2021年6月期 1Q末	増減額
流動資産	9,395	9,933	+538
固定資産	5,819	5,462	△357
繰越資産	4	3	△1
資産合計	15,219	15,400	+181
流動負債	5,639	5,159	△480
固定負債	5,682	6,359	+677
純資産	3,897	3,881	△16
負債純資産合計	15,219	15,400	+181

03

個別事業

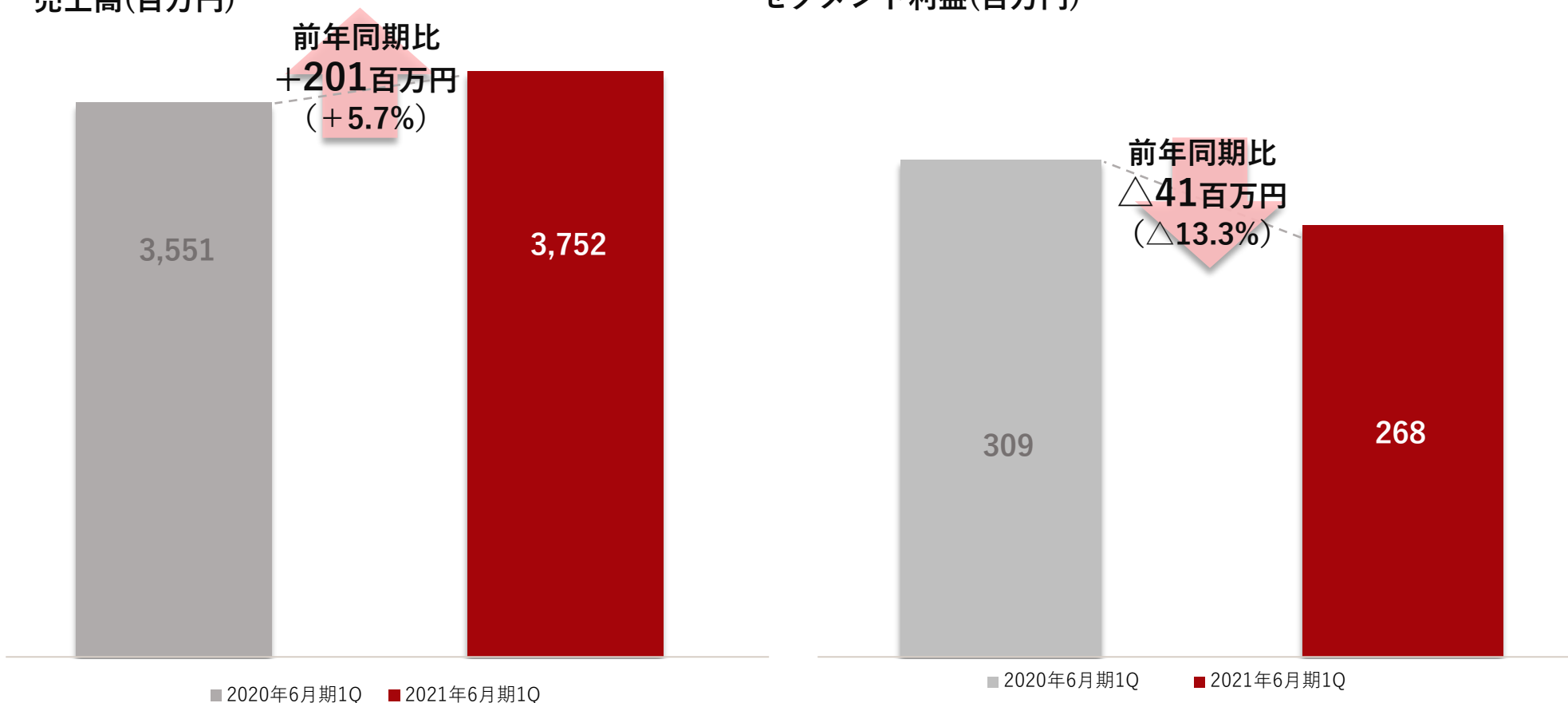
プロパティマネジメント事業

(AMBITIONを中心に、ヴェリタス・インベストメント、VALORでも一部展開)

- 売上高は、KPIである管理戸数の増加により、前年同期比+5.7%の増収
- セグメント利益は、DX投資の実施や、新築物件の管理戸数増加による入居率の一時的な低下等により同△13.3%の減益。ただし、2Q以降は増益トレンドに回復の見込み

売上高(百万円)

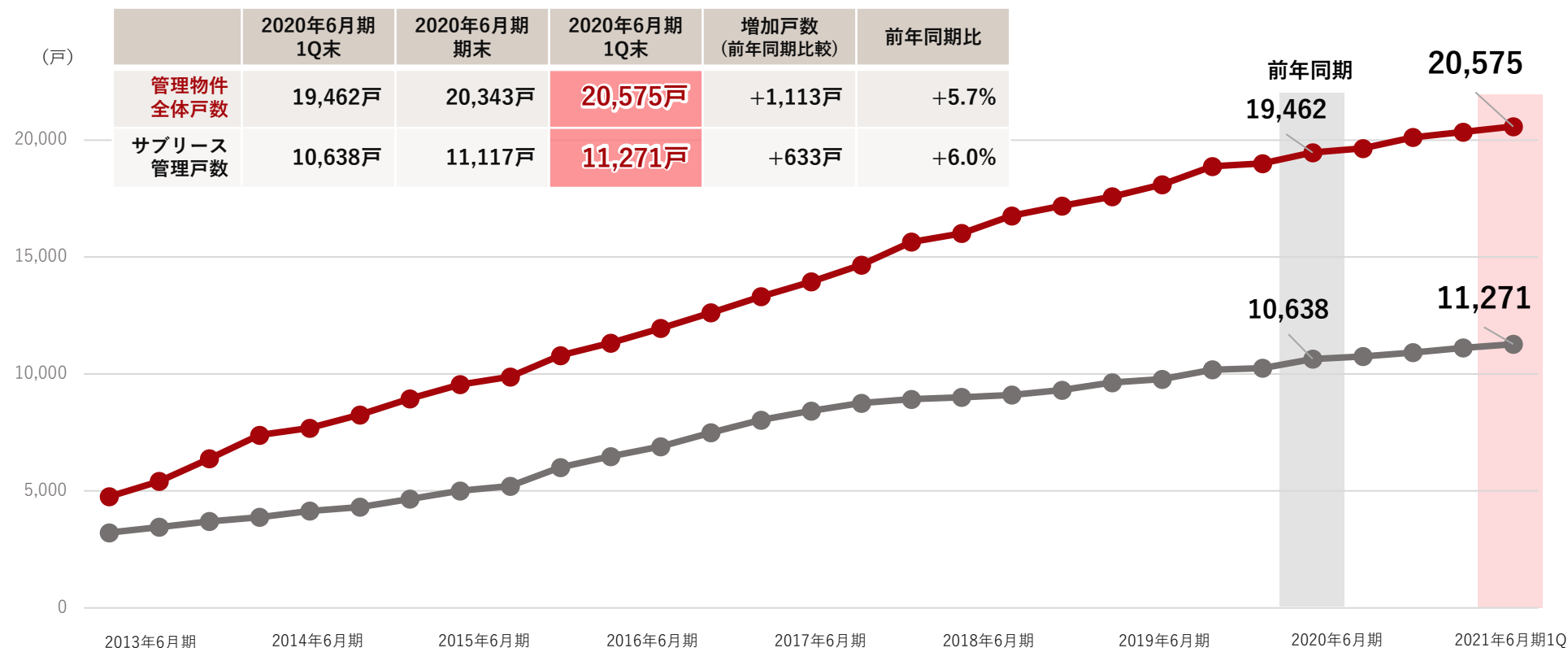
セグメント利益(百万円)



主力のプロパティマネジメント事業は、景気に左右されにくいストックビジネスで、KPIである管理戸数は右肩上がりに増加。

一通常、管理戸数が2万戸を超えると成長率は鈍化する傾向にあるが、当社は独自のノウハウとネットワークにより業界平均を上回る成長率をキープし続けている

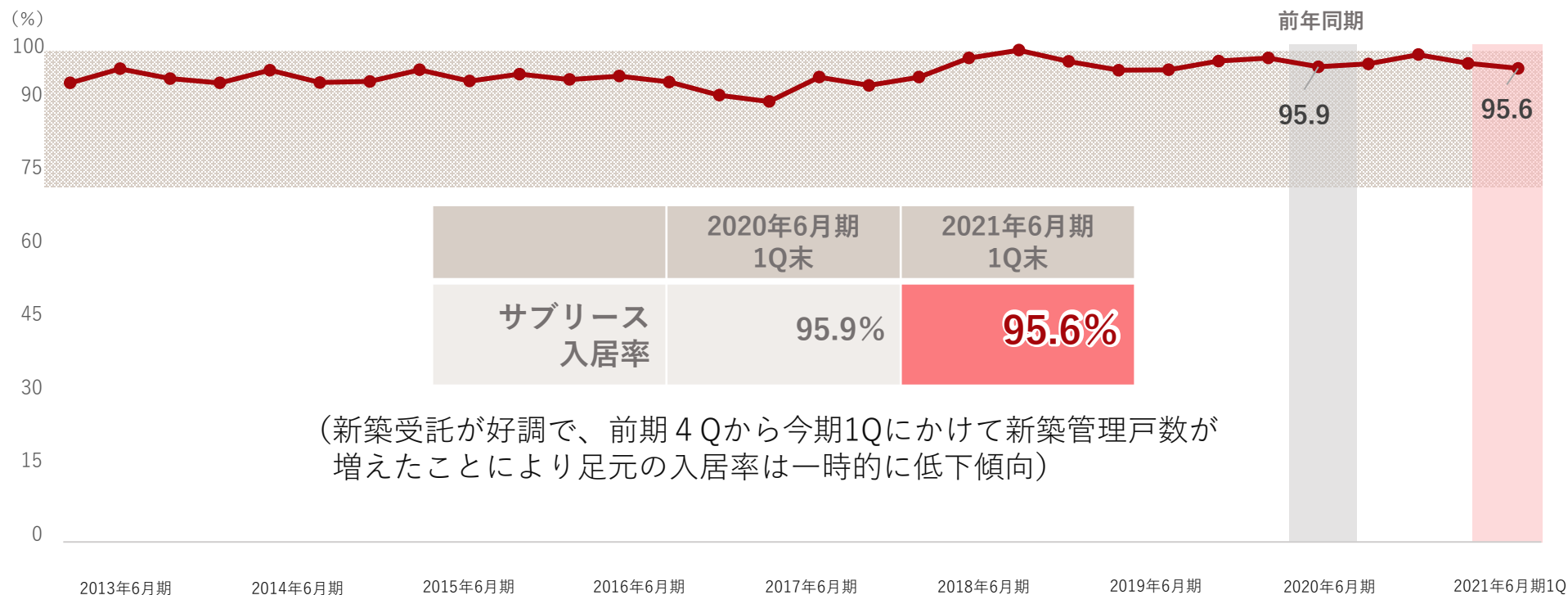
【管理戸数およびサブリース管理戸数の推移】



需要の高い東京23区内を中心に、デザイナーズなどハイクオリティな物件を多数保有。
また、自社で賃貸仲介事業も展開しているため、業界の中でも高水準の入居率をキープ

- 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中心
- 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：若年層向け中心

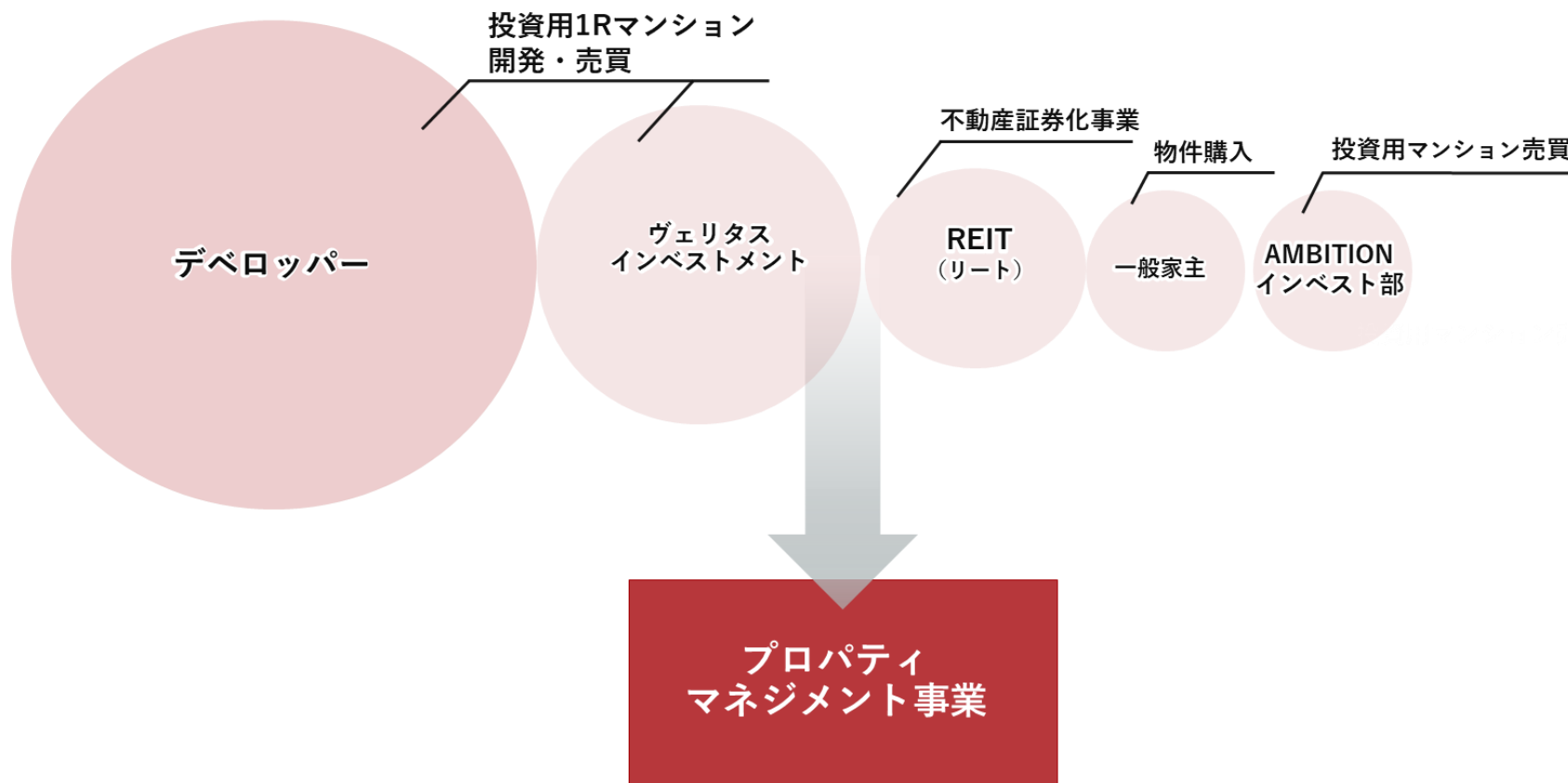
【入居率の推移】



安定した自社管理物件獲得のための事業スキームを構築

KPIである管理戸数を増加させるための物件供給パイプラインを今後も引き続き強化していく

物件供給パイプライン



引っ越し時の不要品整理の課題解決において、買取プラットフォーム『おいくら』を運営するマーケットエンタープライズ社との取り組みを開始



当社顧客の引っ越し時の
不要品買取ニーズ

国内最大級のリユースプラット
フォーム『おいくら』

一度の依頼で不要品の買取価格を
まとめて査定比較・売却が可能

顧客満足度向上
収益基盤の拡大

今期は不動産DXをさらに推進

- 定型的な作業については引き続きRPAを推進（他社向けに開発したものが『ラクテック』）
- 仲介管理契約自動化クラウド『CPMA』の継続的な活用

New

- 次世代管理の促進に向けた複数の新システムを導入
 - ー 1Q：CTI（電話着信時に顧客情報を表示）とIVR（自動音声応答）を組み合わせたCRM（顧客管理システム）等をテスト導入
 - 2Q：修繕管理システム等のテスト導入を実施予定

New

- LTV戦略（ライフタイムバリュー＝顧客生涯価値）を最大化させる独自のAIアルゴリズムを開発し、最適賃料の自動算出を実現

New

- 弁護士ドットコム社との電子契約システムのプロダクト連携開発に着手



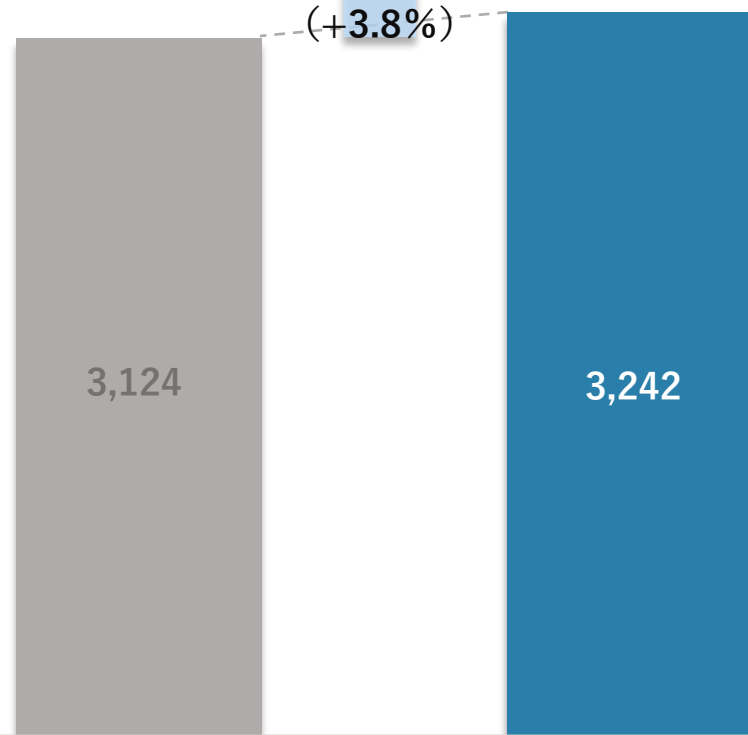
インベスト事業

(ヴェリタス・インベストメントを中心に、AMBITIONインベスト部でも展開)

- 売上高は、前期からの期ずれ分（約15億円）の計上により、前年同期比+3.8%の増収
- セグメント利益は、前期からの期ずれ分が利益率の高い物件であったため、同+42.4%の大幅増益

売上高(百万円)

前年同期比
+118百万円
(+3.8%)



■ 2020年6月期1Q ■ 2021年6月期1Q

セグメント利益(百万円)

前年同期比
+131百万円
(+42.4%)



■ 2020年6月1Q ■ 2021年6月期1Q

自社開発の新築物件に強みを持つ子会社のヴェリタスを中心に展開



ヴェリタス・インベストメント

新築投資用ワンルームマンション販売

好立地

都内プレミアムエリア

×

好デザイン

お洒落なデザイナーズ

特徴・強み

1Q物件決済戸数

76戸（前年同期比△17戸）

有名デザイナー監修による『PREMIUM CUBE』シリーズの人気の高い



インベスト部

分譲マンションのリノベーション販売



リノベーションブランド

立地を重視（都内プレミアムエリア）
多様なルートからの物件仕入れ力

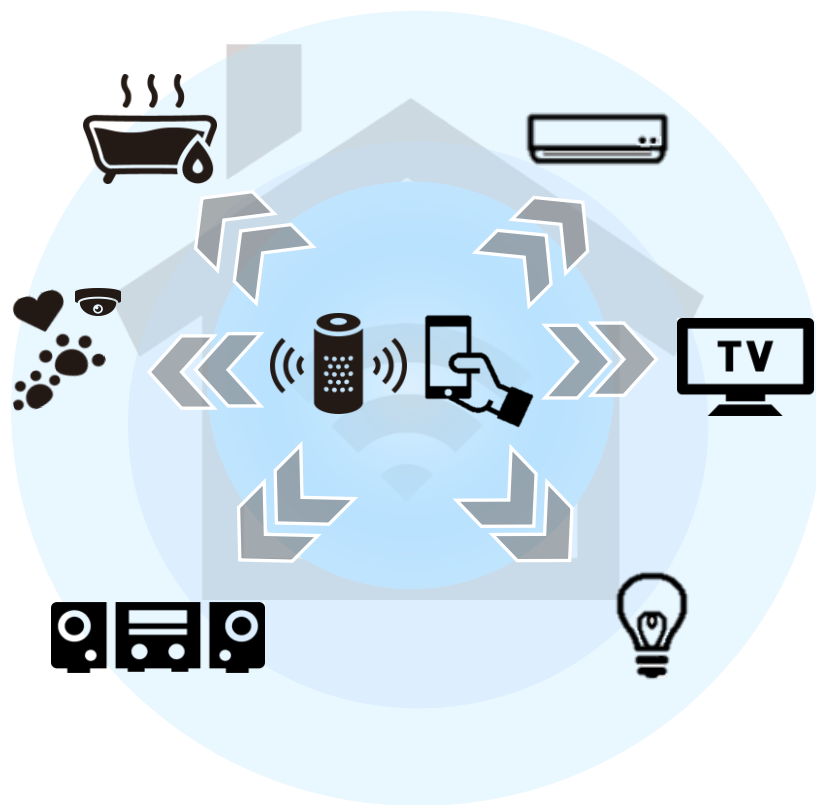
22戸（前年同期比+5戸）

クラウドファンディング事業も展開



ヴェリタスは「都内×デザイナーズ×ワンルーム」に、IoTブランド『VERIOT』を付加

ワンランク上の安全で快適な都市生活サポートを実現する
都内の新たなマンションスタンダードの創出



VERITAS
INVESTMENT

家電リモコン操作

入居者

外出時にはスマートフォン
在宅時にはスマートスピーカー
家電をコントロール

物件管理状況やお知らせ機能

オーナー

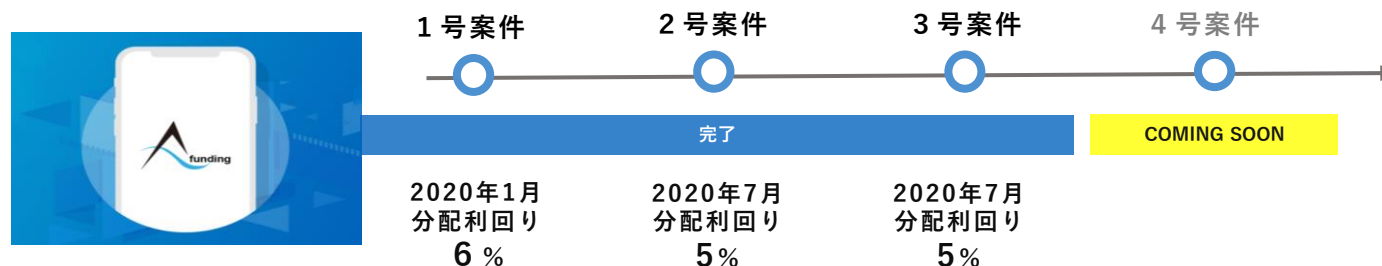
管理状況お知らせ通知
チャットによるスムーズな連絡

マンション経営情報提供

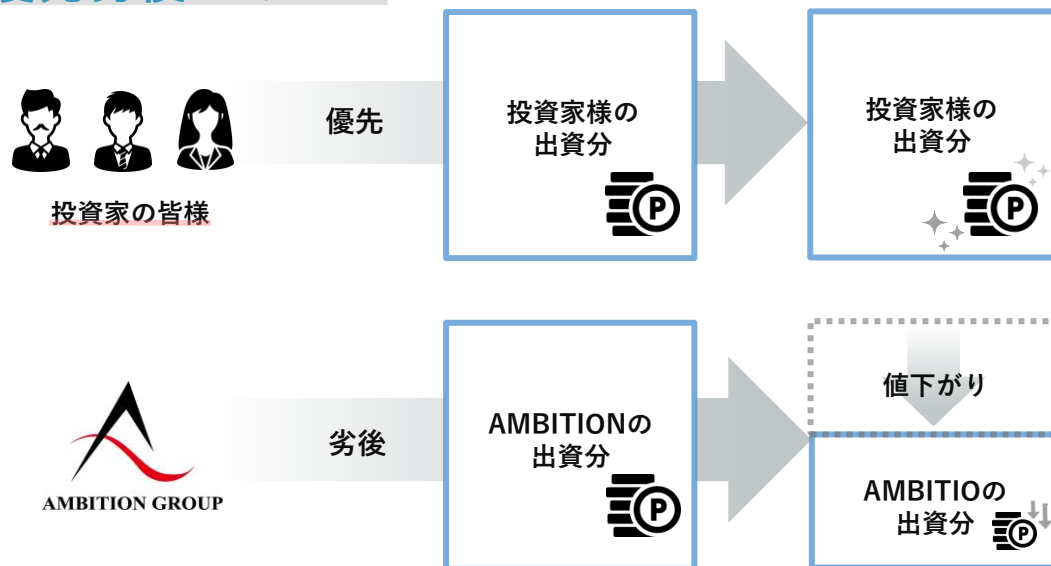
オーナー

不動産投資、マンション経営情報
物件情報配信、有益な情報を提供

不動産投資クラウドファンディングサービス「Afunding」は、オンラインで1口1万円～と少額での不動産投資が可能。業界平均を上回る高利回り・スピーディーな配当を実施



優先劣後スキーム



仮に投資対象の不動産価格が値下がりしても、当社出資分でカバー。投資家の皆様の出資分を優先的に保護する仕組みのため、低リスクな金融商品として人気

募集開始直後にキャンセル待ちが多数発生するなど好評

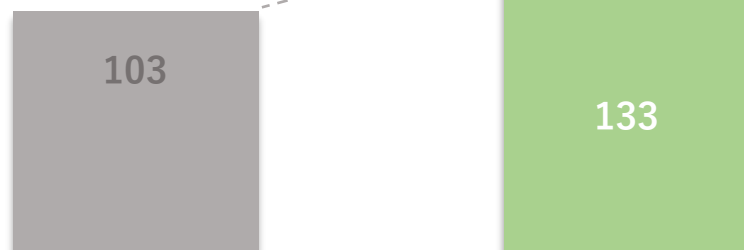
賃貸仲介事業

(アンビション・エージェンシー、VALORの他、
アンビション・レント、アンビション・パートナーでも展開)

- 売上高は、広告戦略の強化によるWEB集客やリモート接客など集客施策が奏功し、前年同期比+28.9%の増収
- セグメント損益は、1店舗あたりの生産性向上（AI×RPAツール『ラクテック』の導入による販管費の抑制等）により、赤字幅縮小。今期中の黒字転換を見込む

売上高(百万円)

前年同期比
+29百万円
(+28.9%)



■ 2020年6月期1Q ■ 2021年6月期1Q

セグメント損益(百万円)

前年同期比
+54百万円
(-%)



■ 2020年6月期1Q ■ 2021年6月期1Q

WEB集客中心にシフトチェンジを図っているものの、当社は実店舗のリーシング力が強みでもあり、主力のプロパティマネジメント事業における高入居率の維持に貢献



DXを推進

1 Q時点	5 店舗	7 店舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「ラクテック仲介版」の導入により、入力業務の人員削減および反響数の大幅アップに成功 ■ WEB集客好調 ■ リモート接客・VR内見・電子契約など非対面サービスを強化
2 Q出店	+ 1 店舗	—	
現店舗数	6 店舗	7 店舗	

New

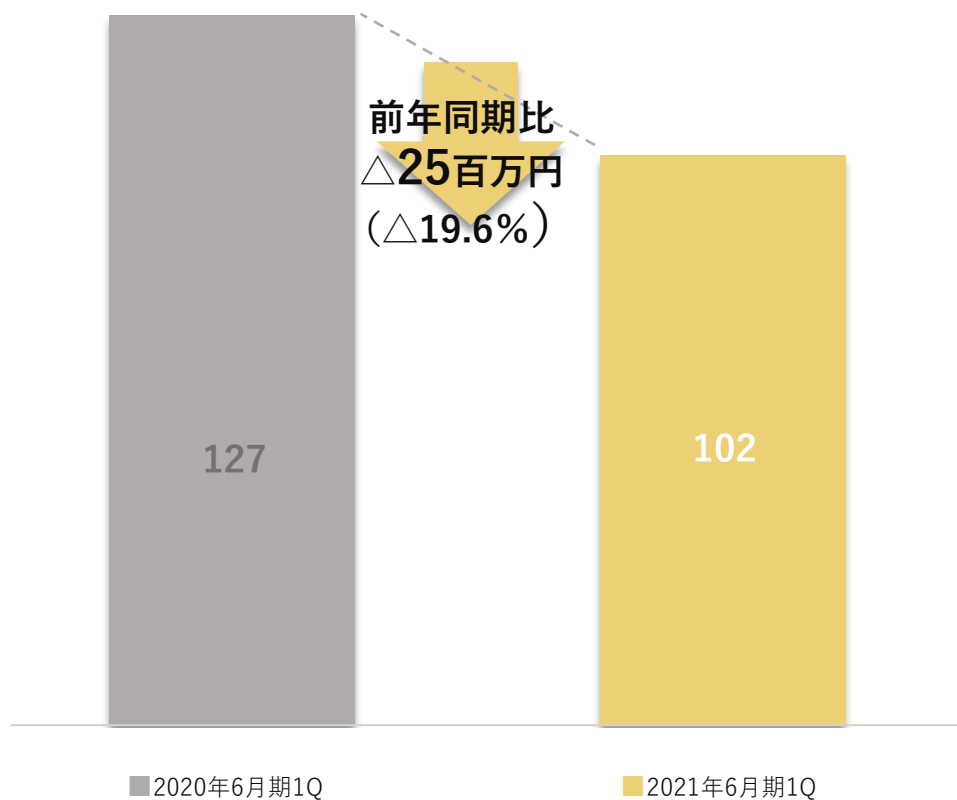
“次世代型お部屋探し”のモデル店舗となる「ルームピア池袋東口店」を10月にオープン

その他事業

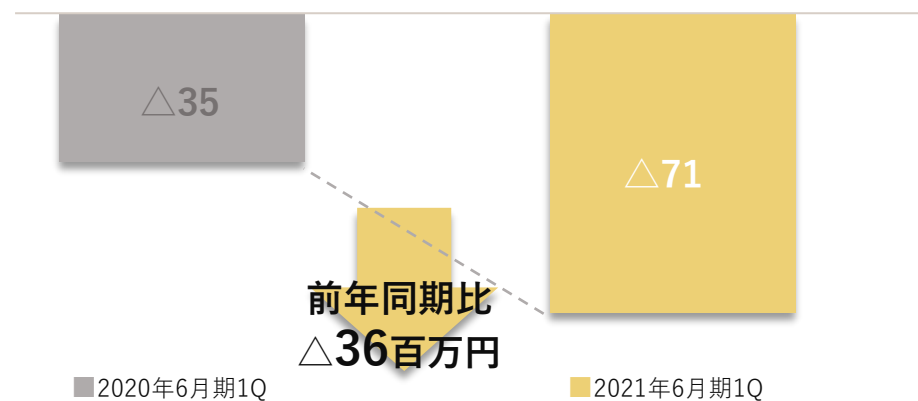
- 不動産DX事業（新会社Re-Tech RaaS）
- 少額短期保険事業（ホープ）
- ホテル事業（AMBITION）
- 海外システム事業（アンビションベトナム）

- 売上高は、少額短期保険事業が新規契約増により増収となった一方、新型コロナウイルスの悪影響を大きく受けたホテル事業が苦戦し、前年同期比△19.6%の減収
- セグメント損益は、ホテル事業の赤字転落や、DXへの先行投資（約0.4億円）の実施などにより赤字幅拡大

売上高(百万円)



セグメント損益(百万円)



『住』領域のDXを実現するための様々な取り組みを実施



RPA推進



RE-TECH RAAS

リテックラース設立



AI×RPAツール
『ラクテック』の
開発とマーケティング

ペーパーレス化



ペーパーロジック社
との資本業務提携



IT重説システムなど
への積極投資

顧客体験の進化



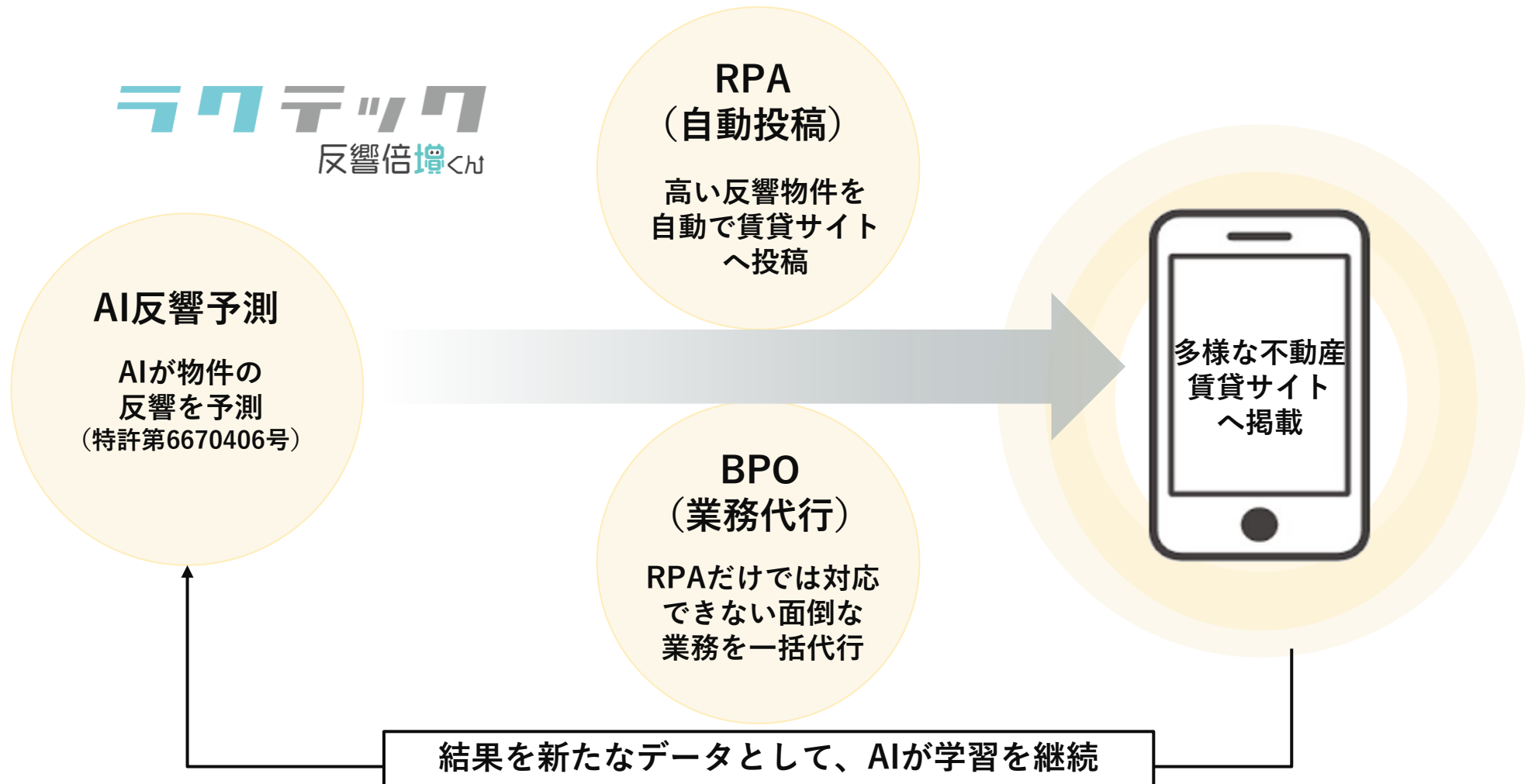
IoTスマートホーム
への取組み



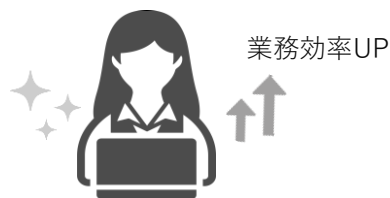
遠隔からでも内見可能な
VR内見への取組み

AI + RPA + BPO + 賃貸ビッグデータ = 圧倒的な業務効率化

さらに、継続的な学習・推論サイクルにより、AI精度は自律的に向上



導入企業様からの評判も良好



都内不動産会社A社様

『ラクテック』を導入

以前は2人で1日かかっていた入力業務が、導入後は1人で1時間まで削減。
高付加価値業務（営業）へ集中できるようになりました。



都内賃貸会社B社様

『ラクテック』を導入

AI反響予測により、属人的な物件選定を解消。
導入後に1件あたりの入力時間が半分以下になりました。



AMBITION
AGENCY

連結子会社

株式会社アンビション・エージェンシー

当社グループの賃貸仲介会社でも『ラクテック』を導入

「自動投稿、業務代行により業務効率が大幅にアップし、
入力作業に関わる人員を50%削減できました

重要機能を実装したプロダクト開発は前期に完了。今後、機能追加・改善を予定。
下記の取り組み等により、一気に不動産RPA市場でシェア拡大を狙う

営業部隊の拡充



現状、最小限の営業部隊
を一気に拡充

マーケティングの強化



WEBを中心とした広告
投資を実施

代理店・アライアンス戦略



ネットワークを活用し
販売ルートを拡充

全国約12万5000社の不動産管理・仲介会社へアプローチ

不動産業のRPA導入率は高くないため、市場拡大余地は大きい

弁護士ドットコム社の電子契約サービス『クラウドサイン』とのプロダクト連携により、
「自社の生産性向上」・「外販向けの新たなプロダクト開発」に取り組む



自社生産性向上

AMBITIONグループ事業における
電子契約を推進し、業務効率を促進

管理や郵送に係る人的コスト、郵送費や
紙などの物理コストの廃止により
収益性と生産性を向上

外販プロダクト開発

不動産業界に特化したITプロダクトの
開発において、『クラウドサイン』との
連携を実施

労働集約的な不動産業界を変革する
プロダクトを開発（詳細は今後発表）

リテックラースは今期
顧客獲得の最大化に努める



先行投資を適宜実施予定
前期：システム開発人員中心
今期：営業人員、広告宣伝等

黒字化後は利益率が高く、
大きな利益貢献が期待できる



不動産RPA市場で
No.1シェアを目指す

アナログな
不動産業界を変革

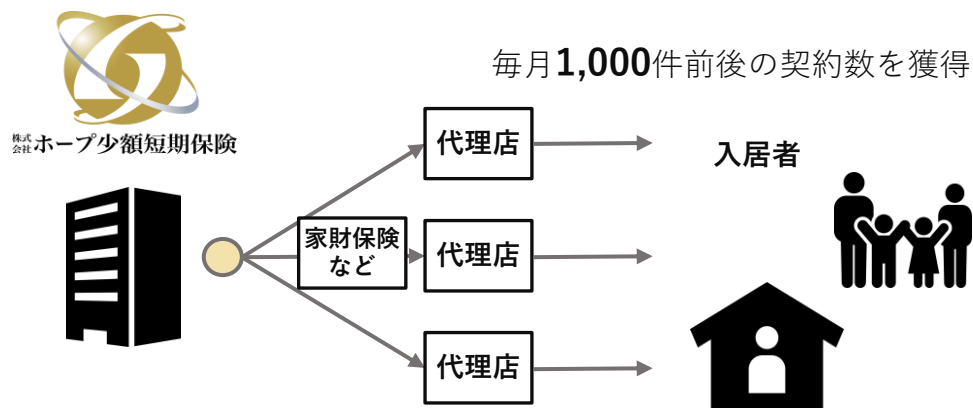


将来的には
不動産業界以外への展開も視野に

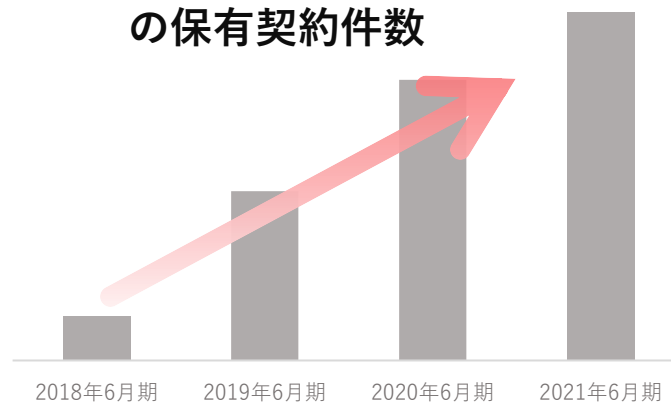
新商品「新すまいの安心保険」は、お客様のニーズに合わせた多様なプラン等補償内容が手厚くなることにより、市場での競争力が強くなるため新規契約増が見込まれる



- ・設備破損リスク補償
- ・住まいのトラブルかけつけサービス
(24時間365日対応)
など補償内容を拡充



現在、1万9,000件以上の保有契約件数



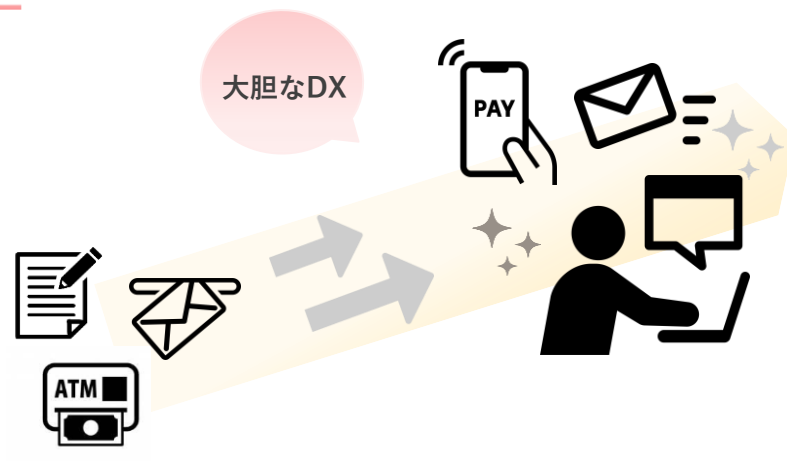
保有契約件数推移イメージ図

インシュアテックを推進する少額短期保険の新システム

MONOLITH

HOPE SSI CO,LTD

わずらわしい保険手続きを
ペーパーレスキャッシュレスで完結させるシステム



お客様のメリット

申し込みから支払いまで、一貫して店舗への来店が不要に

代理店様のメリット

印刷・発送が不要になり、発送・原本回収・チェックの手間が不要にご提案からご契約までの期間を短くすることで成約率も向上

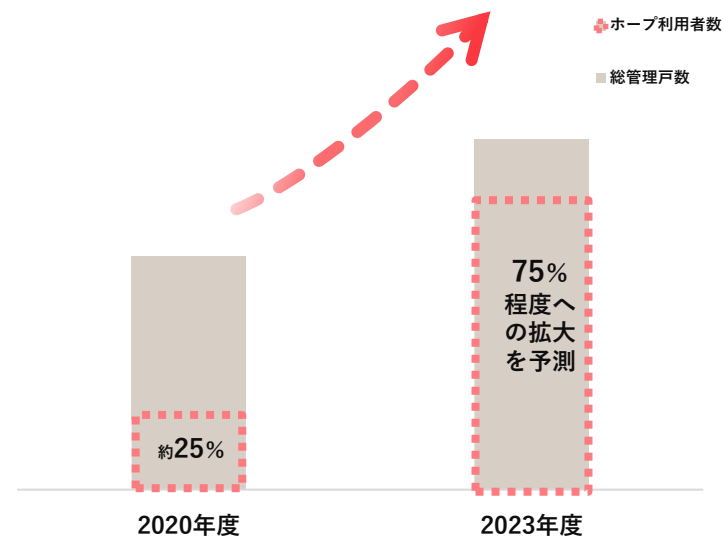
ホープは事業開始から4年目の 今期黒字転換の見通し

- インシュアテックの推進により新規契約・代理店を増やし、シェアの拡大を狙う
- 管理戸数を多く持つ管理会社の契約獲得を目指す



黒字化後は安定的に利益を
積み上げていくストックビジネス

当社管理物件の加入割合は
今後の3年間で3倍程度の増加を予測



ホープ利用者数推移イメージ図

04

今期業績予想

今期業績予想

主力のプロパティマネジメント事業が牽引役となり、2桁の増収増益の見通し。売上高は300億円の突破を見込む

- 売上高：やや上期偏重(今期はインベスト事業のヴェリタスの物件販売が2Q偏重のため)
- 営業利益：下期偏重(プロパティマネジメント事業・賃貸仲介事業が例年通りの季節性により下期に大きく利益が積み上がるため)

(百万円)

	2020年6月期 通期実績 (A)	2021年6月期 上期予想 (注)	2021年6月期 通期予想(B) (注)	前期比 (B÷A)
売上高	27,414	15,651	30,628	+11.7%
EBITDA	1,173	629	1,516	+29.2%
営業利益	921	434	1,121	+21.6%
経常利益	817	358	961	+17.6%
親会社株主に帰属 する当期期純利益	327	193	589	+79.9%

(注) 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

成長分野への積極的な先行投資を行いつつ、今後も安定的な株主還元を継続していく方針
今期は大幅増額を見込む

2021年6月期（予想）

配当性向は前期同様、
期末配当額を約6円の増額

13.60円/株

配当性向 **15.7%**

2020年6月期（実績）

7.58円/株

配当性向 **15.7%**

05

中期方針

中期方針

ストックビジネスである賃貸管理を主軸とした既存不動産事業において、
安定的な収益基盤を拡大。

『住』領域のDXを中心とした新規事業を積極的に推進し、
リアルとデジタルの両面で、不動産業界のリーディングカンパニーを目指す

既存事業

景気に左右されずらく、収益基盤が積みあがっていく
プロパティマネジメント（賃貸管理）の成長が主軸。

すでに高いシェアを得ている東京都のワンルームマン
ションを中心に、KPIである管理戸数の拡大を図る。

インベスト事業、賃貸仲介事業については、積極的かつ
慎重にアクセルを踏み、収益貢献を図る

新規事業

現在先行投資を実施している不動産RPA事業において、
一気にNo.1シェアを獲得しにいく。SaaSモデルのため
黒字化後は、大きな収益貢献が期待できる。

ストックビジネスである少額短期保険事業も、引き続
きインシュアテックを推進し、契約数・代理店数の増
加に注力。

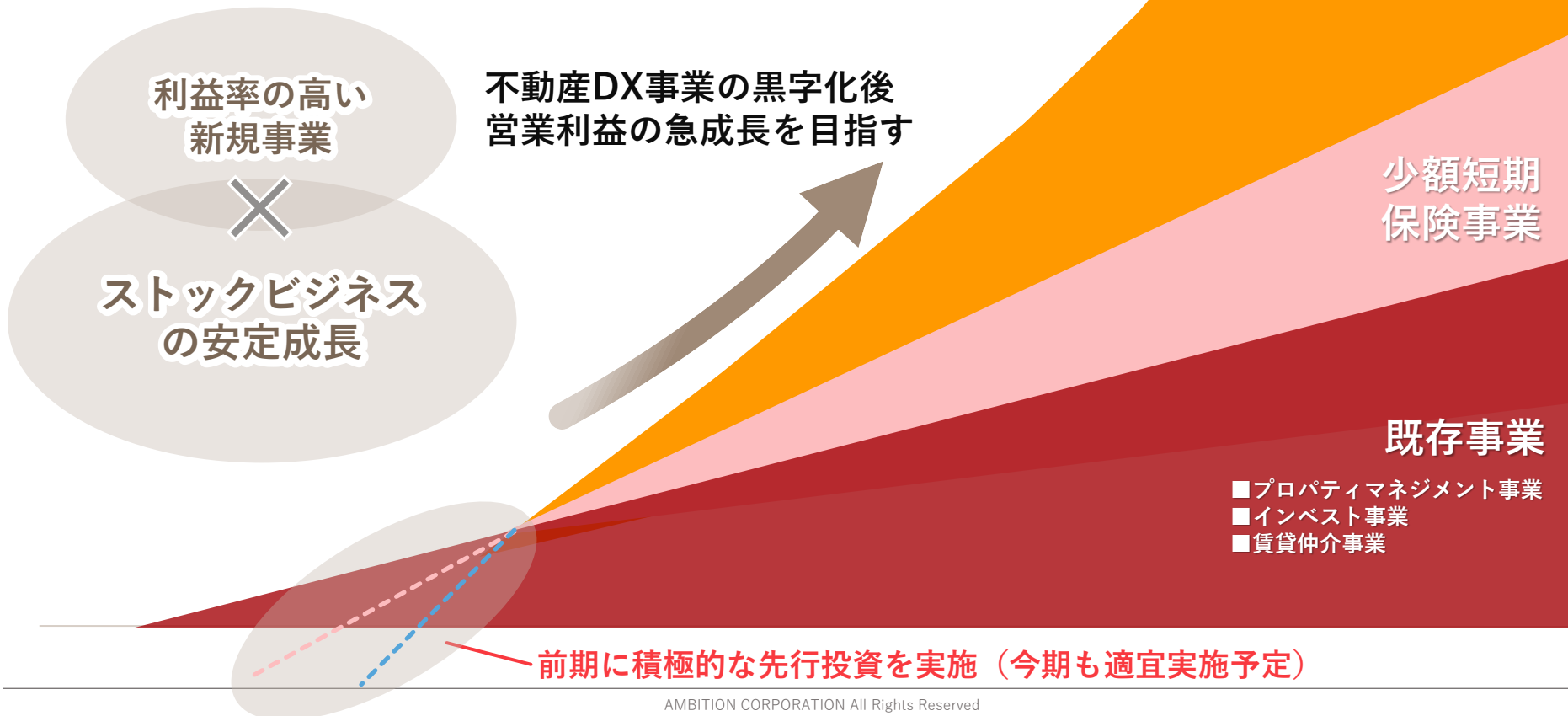
さらに、業界を進化させるテクノロジーの研究・開発
にも積極的に挑戦する

※中期目標については、新型コロナの情勢、新規事業の立上がり状況等を踏まえて見直し

アンビショングループは、既存事業の業績を堅調に伸ばしつつ、

新規事業の黒字化後、業績の急拡大を目指す

【業績成長イメージ図】

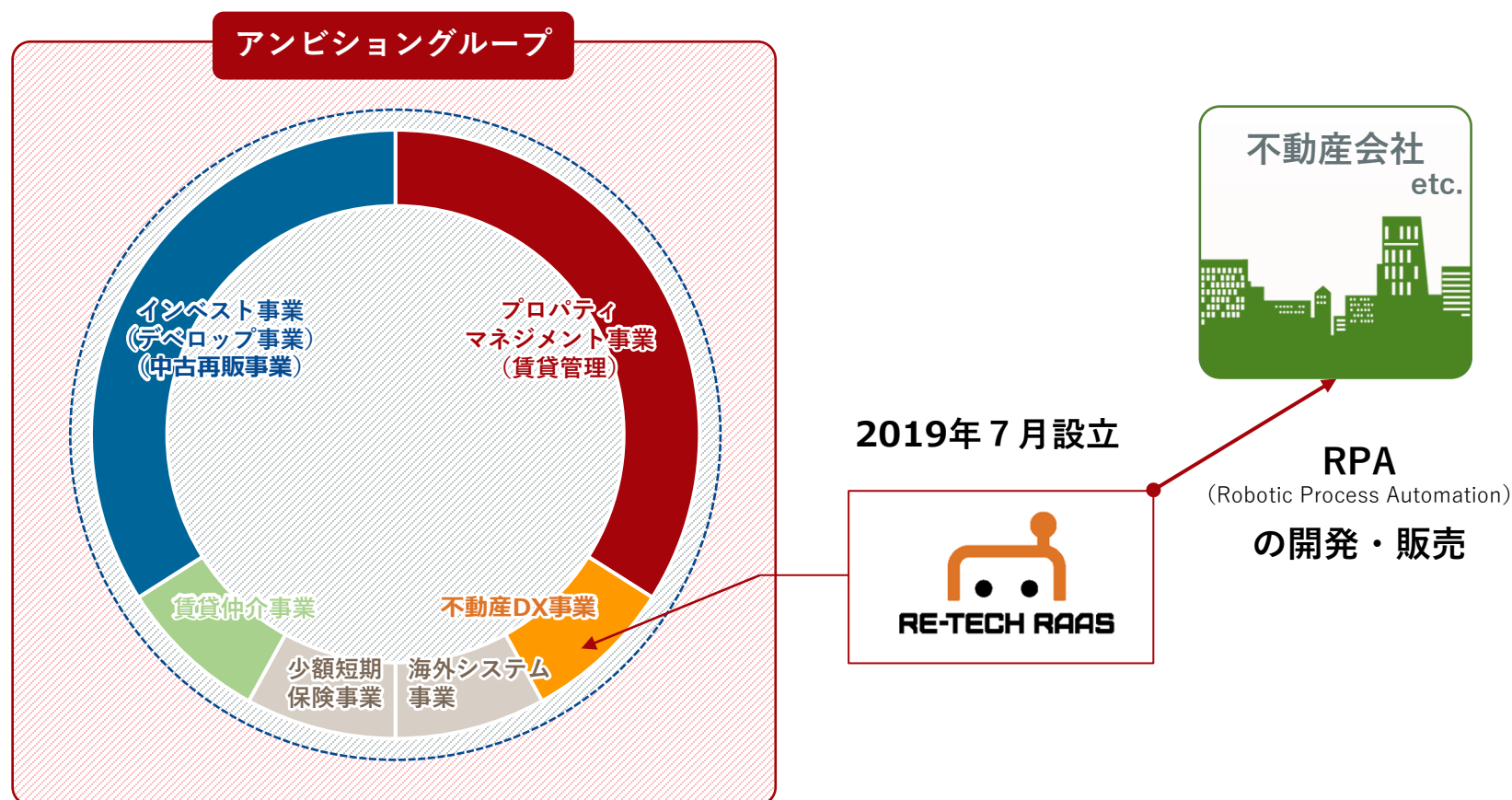


06

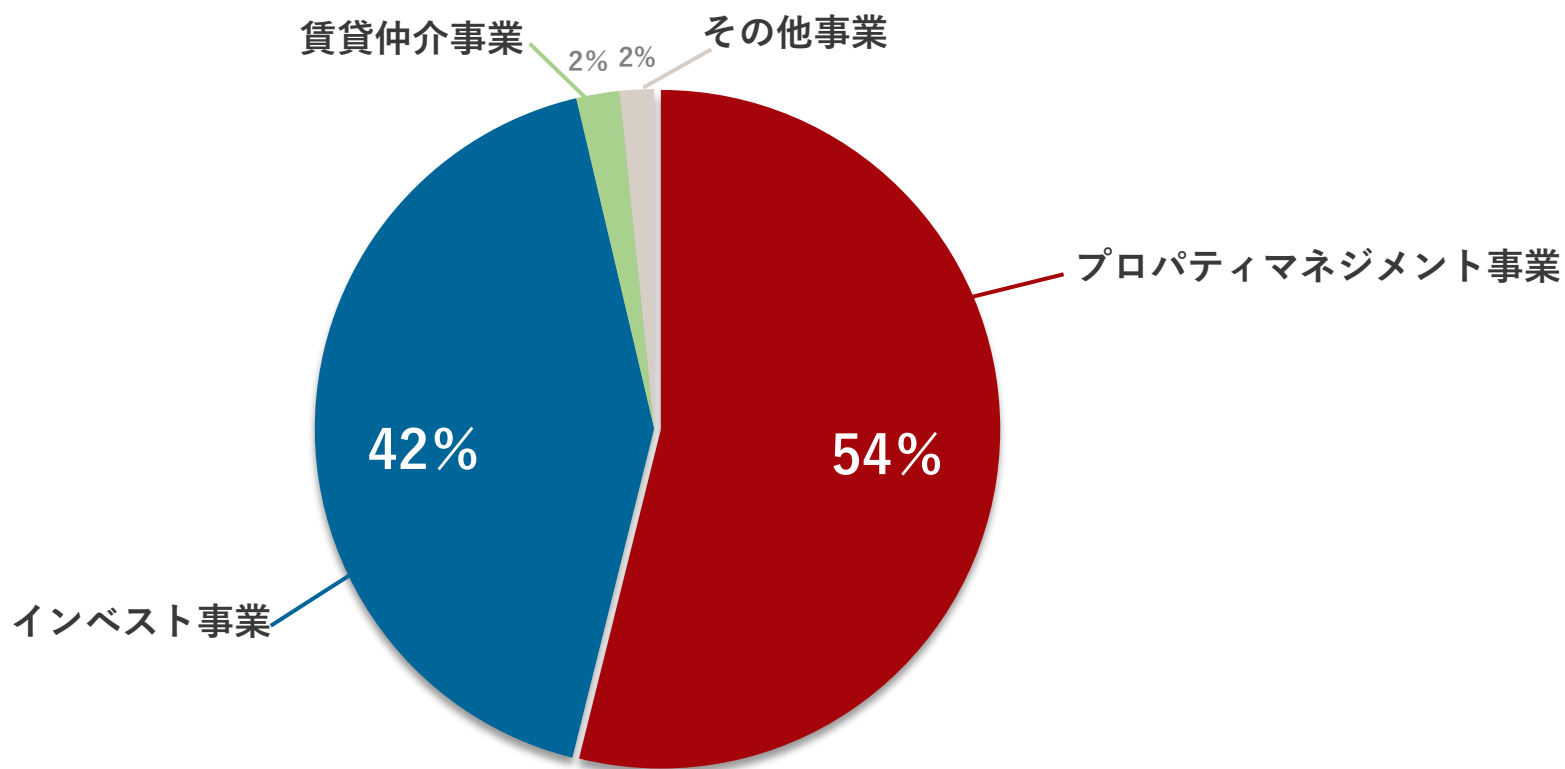
APPENDIX

不動産賃貸管理をメインとして、開発、仕入れ、販売から売買仲介、賃貸仲介、保険やシステム開発までをワンストップでカバーし、顧客の多様なニーズに応える事業を展開。

昨今では不動産DX事業において、新たな成長ドライバーとして期待されるRPA事業にも注力




2019年6月期はインベスト事業におけるヴェリタスの自社開発物件の販売が好調だったため、一時的に売上比率がプロパティマネジメント事業を超え50%となったもの、
2020年6月期の売上比率は再びプロパティマネジメント事業がトップとなった



【売上高比率（2020年6月期）】

既存不動産事業のアセットを活用して、
『住』領域のデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進と研究へ取り組み

既存の不動産事業 

DXの事業軸 

東京都心を主要エリアとした

- 賃貸管理事業
- インベスト事業
- 賃貸仲介事業

を幅広く展開

不動産事業に関する
深いノウハウとビッグデータが蓄積

デジタル化による業界変革（to B）

- 業務を効率化する『RPA』
- ビッグデータに基づくAI事業

など

顧客体験の進化（to C）

- スマートホーム（IoT）
- AR・VR活用した内覧システム
- ブロックチェーンを活用したトークンコミュニティ

など

当社のミッションを実現するため、以下の理由からDXを推進

労働集約型ビジネス
からの脱却

人手不足が社会課題となる中、
不動産ビジネスにおいても
生産性の向上が必須

顧客目線からの進化余地

数十年大きな進化がない
『住』領域の進化余地は
無限大

実現可能な能力

豊富な不動産ノウハウと
早期からITに取り組んできた
強みを融合

ミッションである“住まいに「未来」を、暮らしに「夢」を”
の実現が可能な不動産業界のリーディングカンパニーへ飛躍

「CPMA」の導入により、WEB画面で分かりやすく“見える化”

- 空室確認、内見予約、申込進捗管理などをwebで一元管理
- お客様との対応時間を増やし「顧客満足度アップ」
- 働き方改革の実現

仲介業者様専用サイト『CPMA』

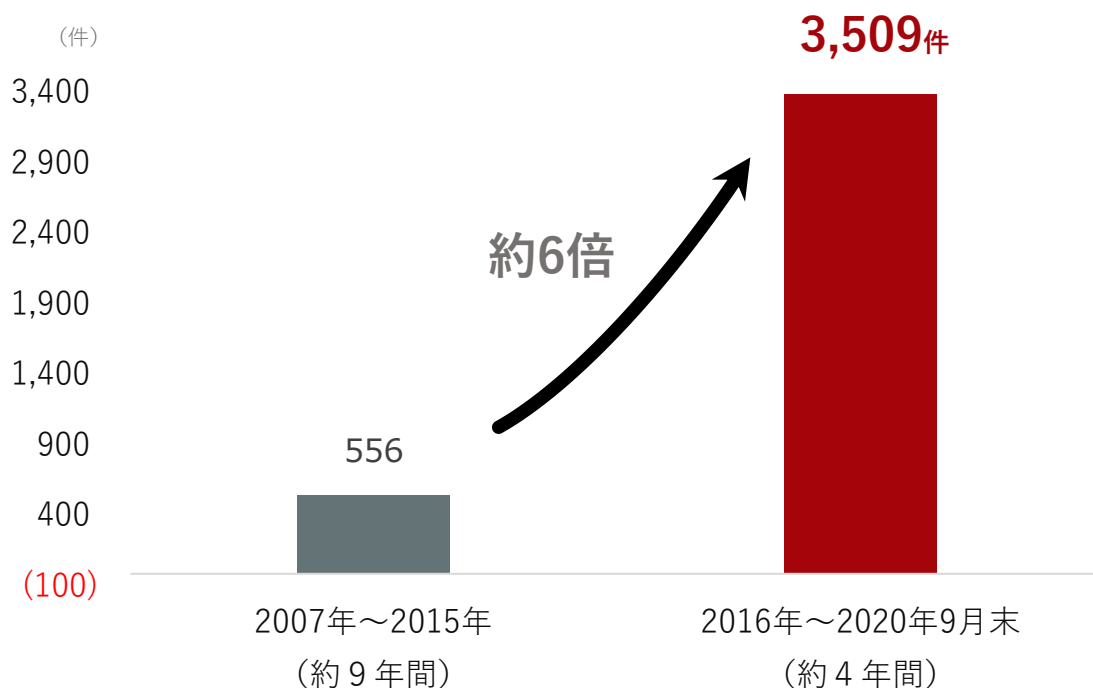
ここで
審査状況が
把握できる



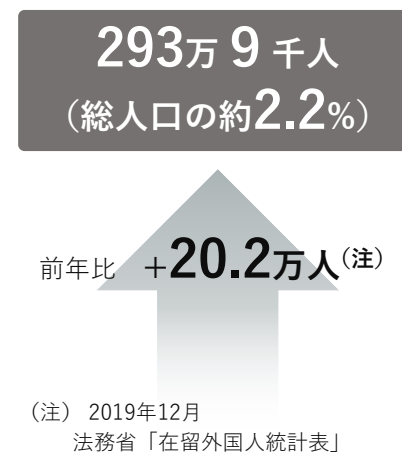
※実際の申込画面

新型コロナによりインバウンド需要は低迷しているものの、外国籍専門仲介業者経由での国内外国人の住み替え需要の取り込みにより、当社管理物件20,575戸に占める外国人居住率は9.1%と新型コロナ発生前と同水準をキープ（2019年12月末時点：9.1%）

AMBITION管理物件外国籍契約数



日本における外国人人口





ヴェリタスの新築投資用デザイナーズマンション販売好調

投資用ワンルーム販売で最も重要なことは、投資家のリスクを最低限に抑えることです。
ヴェリタスの物件は、高賃料 × 高入居率 = 高利回りで多くの投資家のリスクを回避しています

PREMIUM CUBEシリーズ

有名デザイナー監修 + 都内プレミアムエリア
(目黒区、渋谷区、新宿区、港区、品川区、中央区)
= 高賃料 × 高入居率 = 高利回り



PREMIUM CUBE駒込

「立地」「デザイン」「設備仕様」
3乗 (CUBE) から、
プレミアムな資産価値の創造を実現

PREMIUM CUBE森下



AMBITION本体のインベスト部は、 立地（都内プレミアムエリア）を重視した中古物件の『価値の最大化』が強み

【事業内容】

- 不動産の一棟販売
- 分譲マンションのリノベーション・再販《中古》
- 不動産売買仲介

独自のリノベーションブランド『**AMBITION + RENO**』を展開しており、住まいに新たな価値を創造・提供します。



2019年7月（1Q）、賃貸仲介事業の一部では、事業の棲み分けとして会社を分社化し、株式会社アンビション・レント（学生向け）と株式会社アンビション・パートナー（法人向け）を設立。

新型コロナによる影響で入学・入社 of 延期となり、部屋選びがストップしている傾向が強かったものの、緊急事態宣言解除後は**需要が徐々に回復**しつつある

学生向け



株式会社アンビション・ルームピアの学生課が独立し、『株式会社アンビション・レント』に

法人向け



株式会社アンビション・ルームピアの法人課が独立し、『株式会社アンビション・パートナー』に。

BtoB事業を展開し、提携企業の従業員のお部屋探しをサポート



2019年8月（1Q）からは「中国のUhomesとの業務提携」による外国人留学生のお部屋探しも開始するなどサービス向上を図っている

株式会社アンビション・ルームピアは、2020年4月30日をもって吸収合併、2020年5月1日より株式会社アンビション・エージェンシーとなった。

店舗屋号はこれまでの歴史を引き継ぎ、ルームピアとして営業。

組織再編成に伴い、5月9日にルームピア相模大野店からバロー相模大野店として新規オープン



「株式会社アンビション・エージェンシー」
始動



「株式会社VALOR」相模大野店
新規オープン

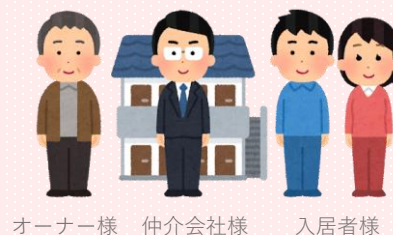
2019年7月（1Q）、不動産会社向けRPA開発・販売会社として
AMBITIONとRPAテクノロジーズの合併会社
株式会社 Re-Tech RaaS（リテックラース）を設立



Re-Tech RaaS（リテックラース）とは、「ReaEstate（不動産）」+「Technology（技術）」+「Robots（ロボット）」+「Software as a Service（サービスとしてのソフトウェア）」を掛け合わせた造語であり、「不動産テック会社としてロボットを活用したネットワーク型サービス」という意味を持つ

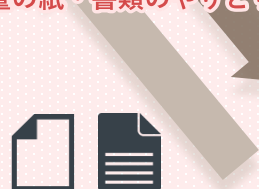
リテックラースの『ラクテック』シリーズは、通常のRPAに加えて、BPO、AI予測まで実装した不動産RPAパッケージ

コア業務に専念することができ、業務効率向上が見込まれる



オーナー様 仲介会社様 入居者様

大量の紙・書類のやりとりが煩雑

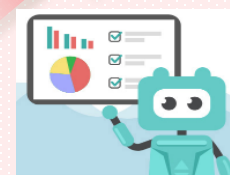


データ入力、出力が煩雑

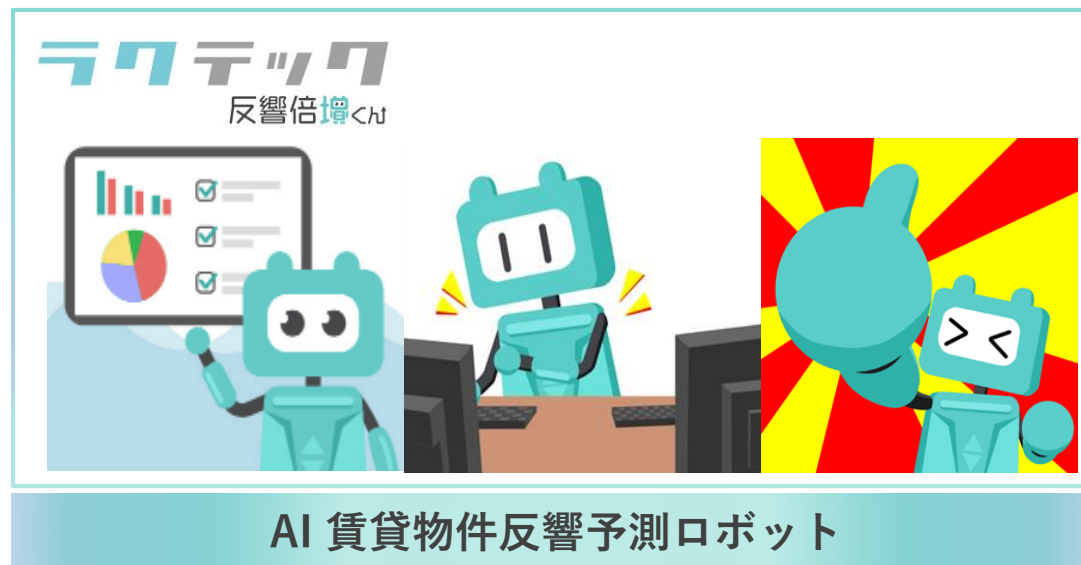
『ラクテック』
導入



コア業務に専念、事業成長の推進



主な市場優位性は、豊富な賃貸ビッグデータに基づいたAIによる物件の反響予測
(特許第6670406号)



不動産ナレッジをRPAに組み込み、物件情報をAIが分析して「お客様が借りたい物件」を予測。
AI関連の特許を取得し、市場優位性を確立

【カスタマー導入メリット】

「店長の代わりにアルバイトが物件情報を入力しても、店長より良い反響（お客様の反応）が獲得できる」など、業務効率アップとお客様のニーズを掴むロボットとして好評。

さらに、ユーザー独自の特性を活かしたモデルを構築し、学習を重ねて時期の特徴を踏まえた反響予測を立てるため、使用する毎に精度が向上

新型コロナにおける緊急事態宣言発令の影響を受けて、
営業を一時停止していたが、同宣言解除後、**7月より営業を再開。**

インバウンド需要は低迷しているものの、新型コロナの感染
予防策を徹底して運営



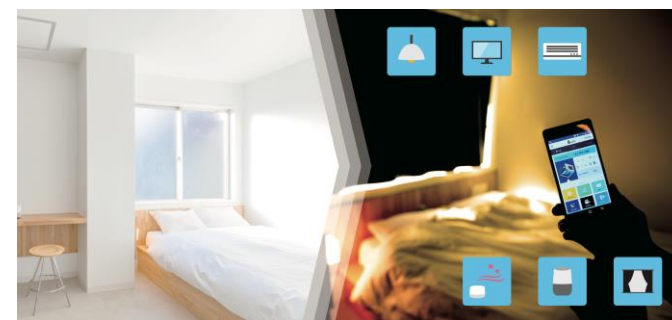
【新型コロナ感染予防策】

<スタッフ向け>

- ・スタッフの健康と安全を考慮し、勤務時はマスク着用での対応
- ・出勤時にスタッフの健康チェックと検温を義務化（37.5度以上の場合は自宅にて療養）
- ・勤務中及び帰宅後には頻繁に手洗い、うがいの徹底

<宿泊者様向け>

- ・全部屋、ご宿泊前の個室内を次亜塩素酸による消毒実施
- ・全部屋、ハンドソープ・うがい薬の設置を実施
- ・検温希望の方へ体温計の無料貸出



スマートホステルブランド「&AND HOSTEL」について

and factoryがプロデュースする「&AND HOSTEL」は、最先端IoTデバイスを1箇所に集結させ、近未来のIoT空間が楽しめる体験型宿泊施設です。IoT体験だけでなく、宿泊者同士のコミュニケーションが活発なホステルならではの出会いや集いも楽しめる「世界とつながるスマートホステル」となっている



東京 2 施設・大阪 1 施設でサブリース契約

2019年 8 月（1Q）、「IoT」を使ったホステル「&AND HOSTEL HOMMACHI EAST」のサブリース契約を締結。「&AND HOSTEL ASAKUSA」「&AND HOSTEL KANDA」に引き続き「世界とつながるスマートホステル」として好評



2015年4月設立より、ベトナムに現地法人を持ち国際的な事業を展開

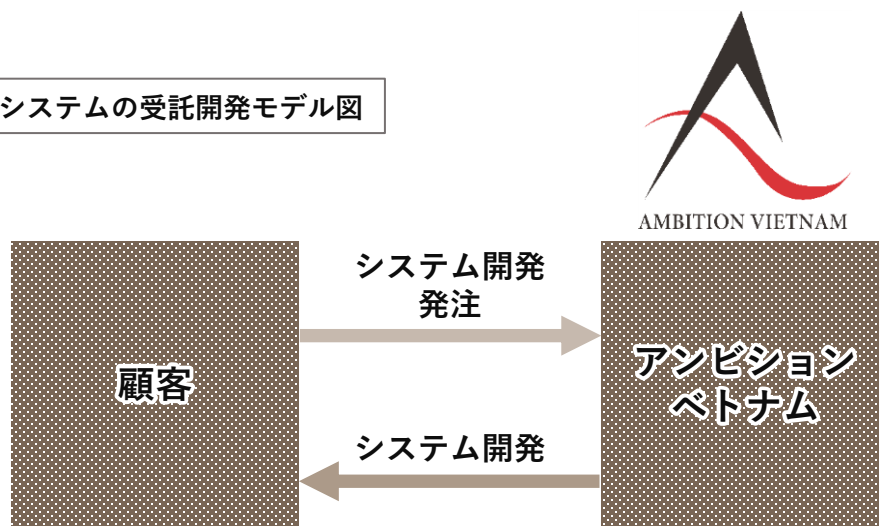
《主な業務》

- ベトナムの企業向け・日本のベンチャー企業向けWEBシステムの受託開発
- 当社グループのBPO業務（データ入力業務）
- ベトナム国内における外国人向けの不動産売買・賃貸仲介業務

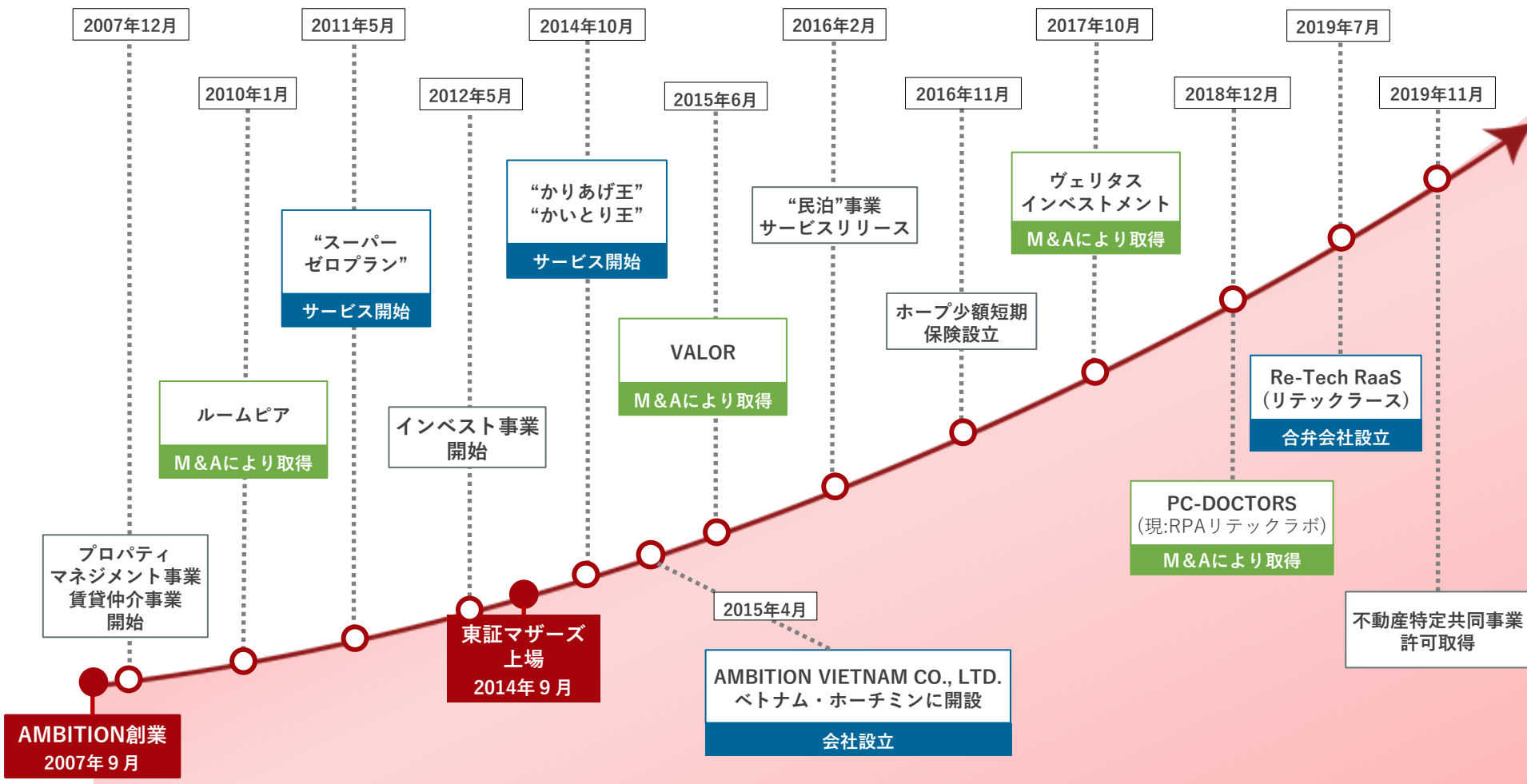
不動産だけでなく、より良い生活を生み出すための開発と革新を行っている。

アンビションベトナム社における不動産事業に関しては、ITと当社の事業を融合させ、不動産賃貸、売買を中心に仲介サービスを実施

システムの受託開発モデル図



事業の拡大とサービス拡充の軌跡



アンビシヨングループ会社概要

会社名	株式会社AMBITION
代表取締役	清水 剛
設立日	2007年9月14日
上場市場	東京証券取引所マザーズ
上場日	2014年9月19日
資本金	379,780,200円
決算期	6月期
役員構成	常務取締役 鈴木 匠／取締役 山口 政明 取締役(監査等委員)長瀬 文雄／取締役(監査等委員)林 美樹 取締役(監査等委員)河野 浩人
免許番号	国土交通大臣(2)第8023号
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル18F
部門	プロパティマネジメント部 インベスト部／情報戦略部／賃貸仲介部 経営管理部／経営企画室／財務部／内部監査室
連結子会社	株式会社アンビシヨンのエージェンシー 株式会社アンビシヨンのパートナー 株式会社アンビシヨンのレント 株式会社VALOR(バロー) 株式会社ヴェリタスのインベストメント 株式会社ホープ少額短期保険 株式会社VISION AMBITION VIETNAM CO., LTD.(アンビシヨンのベトナム) 株式会社RPAリテックラボ 株式会社Re-Tech RaaS(リテックラース)
取引銀行	三菱UFJ銀行、りそな銀行、みずほ銀行、三井住友銀行、 オリックス銀行、千葉銀行 他

会社名	株式会社アンビシヨンのエージェンシー
代表取締役	大石 徹
役員構成	取締役 鈴木 匠／取締役 山口 政明／監査役 尾関 文宣
免許番号	国土交通大臣(1)第9692号
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル16F
店舗	中目黒店／高田馬場店／銀座店／法人課／東大宮店／池袋東口店
会社名	株式会社VALOR
代表取締役	田村 直人
役員構成	取締役 鈴木 匠／取締役 佐藤 和都／監査役 尾関 文宣
免許番号	国土交通大臣(1)第9662号
本社所在地	神奈川県横浜市西区北幸二丁目1番22号 ナガオカビル3F
店舗	横浜店／日吉店／上大岡店／二俣川店 鶴見店／横浜岡野店／相模大野店
会社名	株式会社ヴェリタスのインベストメント
代表取締役	川田 秀樹
役員構成	代表取締役副社長 前田 智彦／取締役 丸山 芳男 取締役 清水 剛／取締役 鈴木 匠／取締役 山口 政明 監査役 尾関 文宣
免許番号	宅地建物取引業 東京都知事(3)第89191号 マンション管理業 国土交通大臣(2)第033520号 一級建築士事務所 東京都知事登録 第55840号
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティウエスト19F
会社名	株式会社ホープ少額短期保険
代表取締役	福本 良平
役員構成	取締役 清水 剛／取締役 鈴木 匠／監査役 尾関 文宣
登録番号	関東財務局長(少額短期保険)第80号
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル18F

本資料は、株式会社AMBITION（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。