



2025年6月期第1四半期 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. ESGの取組み
7. ニュース
8. APPENDIX

エグゼクティブサマリー

(2025年1Q実績)

- ・ 2025年6月期 第1四半期：大幅な増収、増益

売上高：**111.8%増加** 営業利益：**17億円増加** (対前年同期比)

進捗率 (対通期予想)：利益はすでに**1Qで40%超**

(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**6.0%** (2024年10月25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（四半期別）

売上高

15,038百万円
QoQ ↑ 111.8%

営業利益

1,594百万円
QoQ +1,780百万円

経常利益

1,510百万円
QoQ + 1,745百万円

四半期純利益

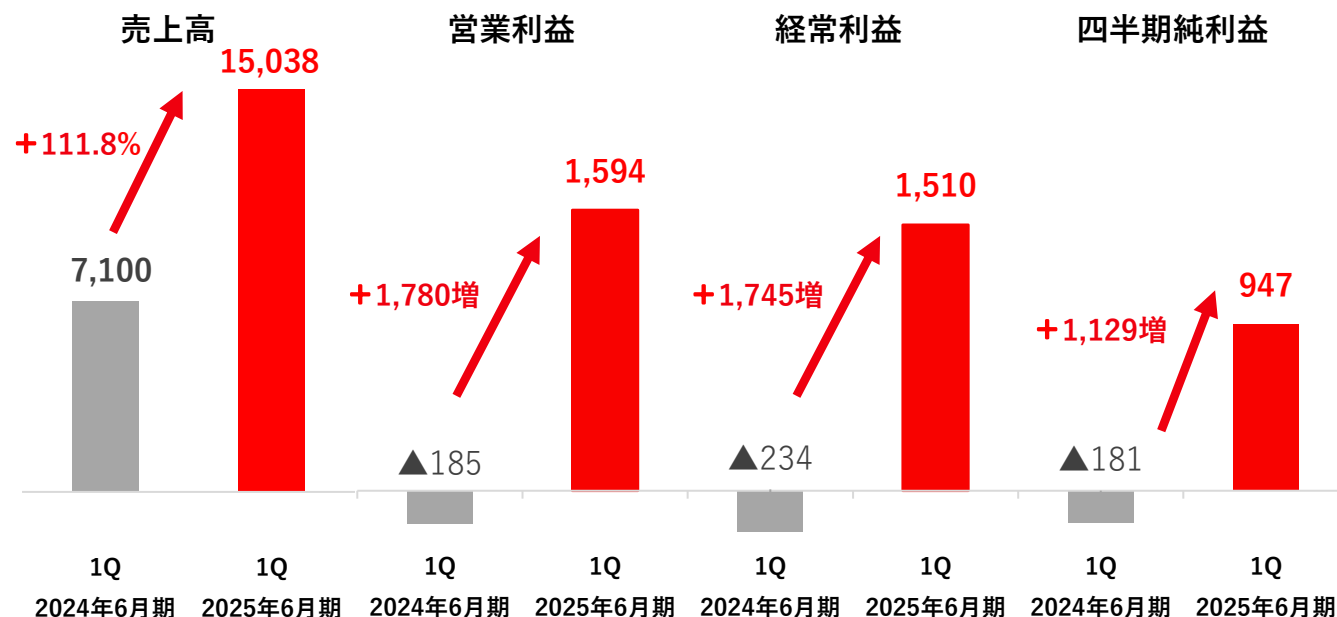
947百万円
QoQ + 1,129百万円

- ・ 大幅な増収・増益
- ・ 過去最高の売上高・利益（四半期別）

- ・ 賃貸DXプロパティマネジメント事業
過去最高益(四半期別) 営業利益：492百万円 ↑ 25.3%
DX推進により生産性向上を実現、高入居率に寄与
- ・ 売買DXインベスト事業
営業利益（増加額）：1,754百万円の大幅増
マンション竣工・引渡しが計画通りに推移

- ・ 管理戸数：25,824戸 +1,214戸
- ・ サブリース：14,310戸 +314戸
- ・ 入居率：98.2%（業界平均89.4%）

（単位：百万円）



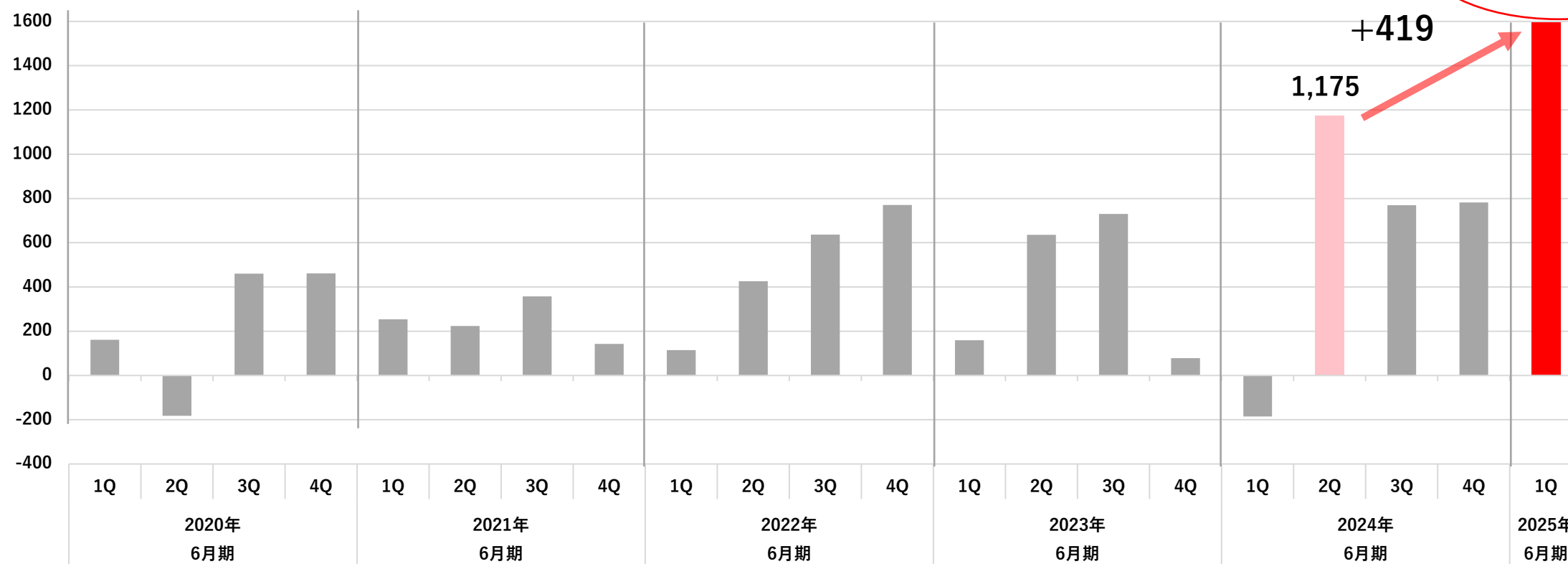
営業利益（四半期別）

・ 四半期別の営業利益において**過去最高を達成**

過去最高額（四半期別）：**1Q営業利益 1,594百万円**（2024年2Qの1,175百万円を419百万円上回る）

営業利益（四半期別）

（単位：百万円）



過去最高
1,594 百万円

+419

1,175

ニュースハイライト

2025年6月期 1Qの主なニュースをご紹介します

News 1

業務を効率化

多用途 RAG ソリューション

次世代 AI モデル 「Gemini 1.5」

(2024/07/31)

News 2

新たな価値を創出

資本業務提携

不動産 DX 企業である
IoT プラットフォーマー
株式会社アクセララボ

(2024/09/18)

News 3

新機能リリース

ラクテック

LLM

(人工知能の一部：大規模言語モデル)
を活用した新機能リリース
物件情報を入力する際の負担を軽減

(2024/09/26)

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**（**売買DXインベスト事業が貢献、セグメント利益：1,696百万円**）
- ・ 四半期別の営業利益において**過去最高（1,594百万円）**を達成

（単位：百万円）

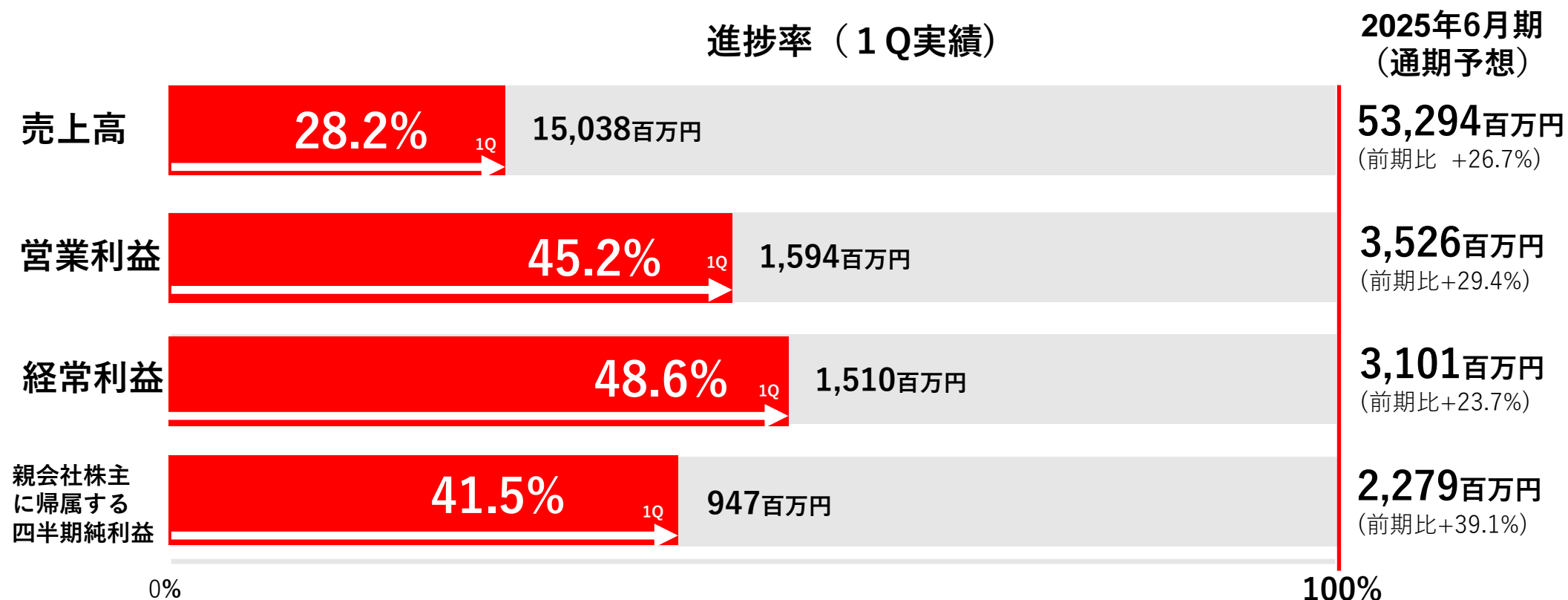
全社	2024年6月期 1Q	2025年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	7,100	15,038	↑ 111.8%	↑ 7,937
営業利益	▲185	1,594	- %	↑ 1,780
経常利益	▲234	1,510	- %	↑ 1,745
四半期純利益	▲181	947	- %	↑ 1,129

売上高（セグメント）	2024年 6月期 1Q	2025年 6月期 1Q	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	4,904	5,038	↑ 2.7%	↑ 133
賃貸DX賃貸仲介	162	177	↑ 9.0%	↑ 14
売買DXインベスト	1,777	9,499	↑ 434.5%	↑ 7,722
インキュベーション	-	-	- %	-
その他・不動産DX	255	322	↑ 26.1%	↑ 66

利益（セグメント）	2024年 6月期 1Q	2025年 6月期 1Q	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	393	492	↑ 25.3%	↑ 99
賃貸DX賃貸仲介	▲52	▲53	- %	↓ 1
売買DXインベスト	▲58	1,696	- %	↑ 1,754
インキュベーション	▲2	▲25	- %	↓ 22
その他・不動産DX	▲15	11	- %	↑ 26

進捗率（対 通期予想）

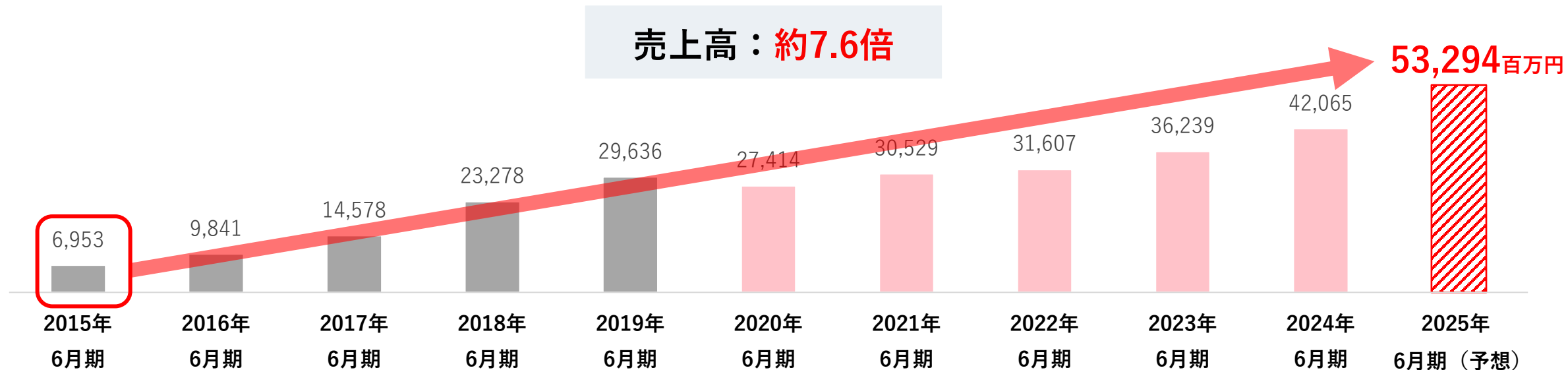
- ・ 売上高、利益ともに計画通りに推移
- ・ 特に経常利益は1Qですでに進捗率 **48.6%** を達成



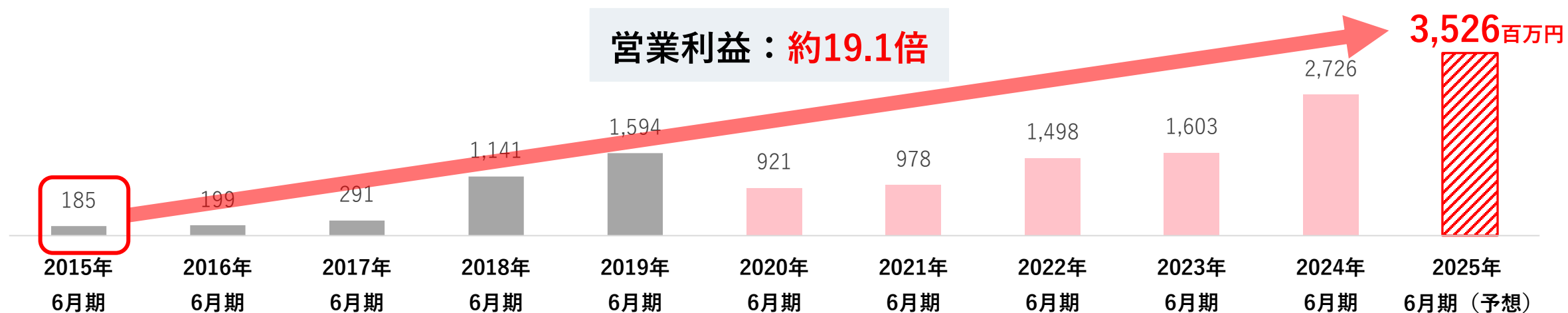
業績推移（売上高、営業利益）

- 5期連続 增收增益（予想）
- 売上高（予想）：約7.6倍、営業利益（予想）：約19.1倍（対2015年6月期）

売上高：約7.6倍

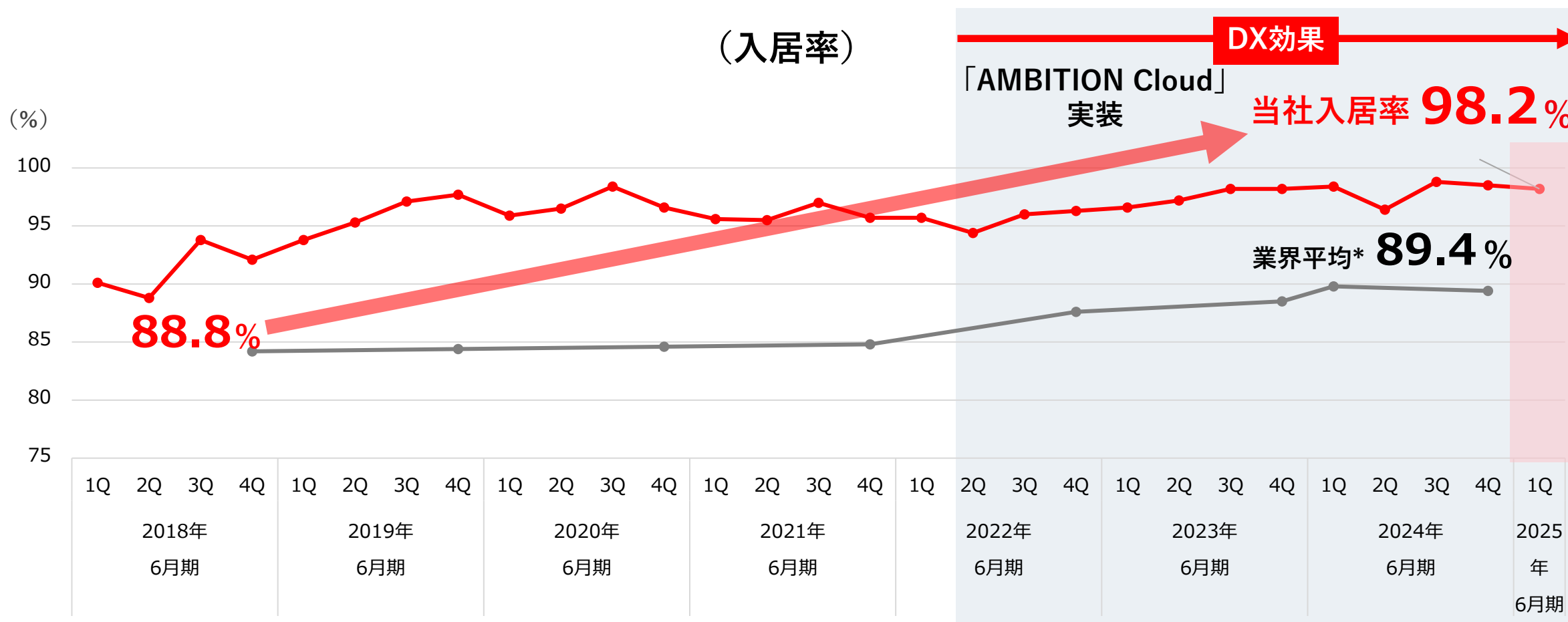


営業利益：約19.1倍



入居率

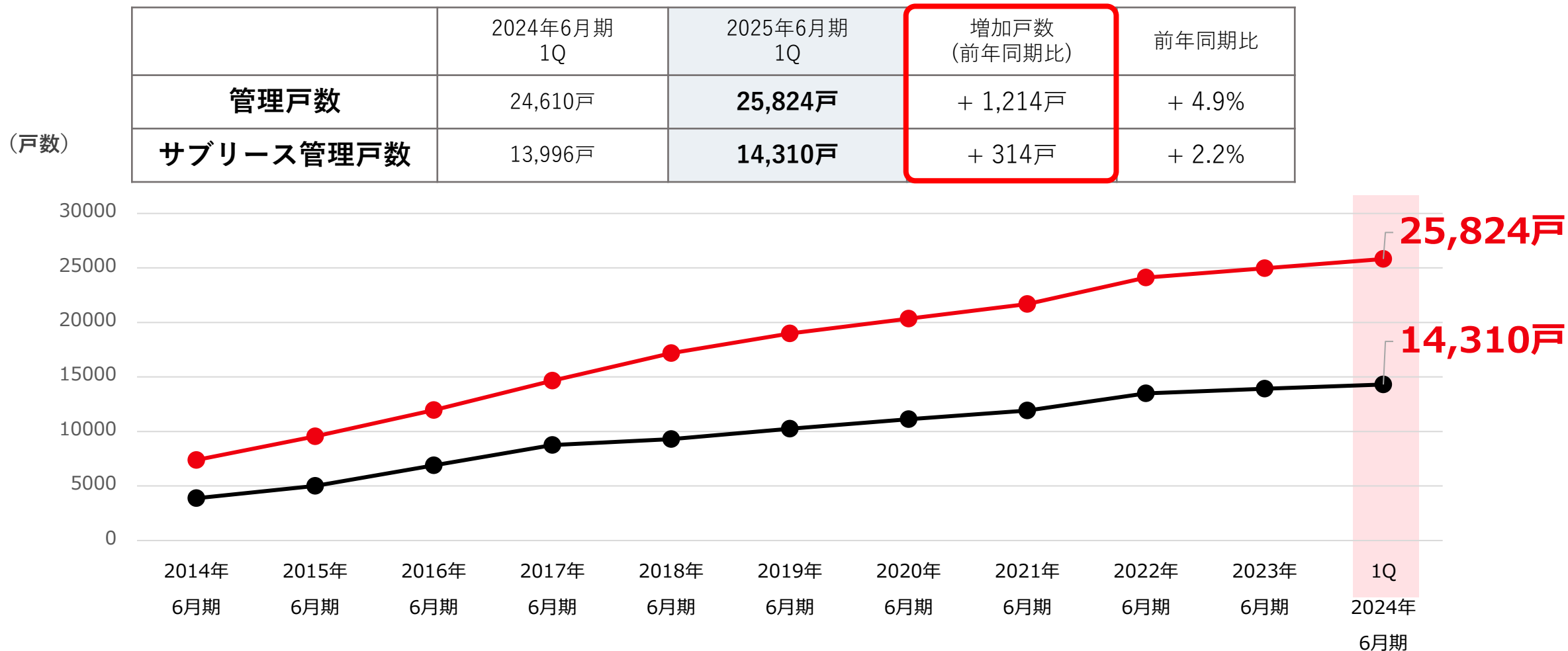
- ・ **入居率：98.2%**と高水準 DX効果：「AMBITION Cloud」により業務が効率化し、生産性が向上
- ・ 業界平均を継続して上回る（直近業界平均：89.4%）



【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

管理戸数

- ・ 管理戸数：25,824戸（↑1,214戸）、サブリース管理戸数：14,310戸（↑314戸）
- ・ 管理戸数の増加 → 収益増加を牽引



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**大幅な増益**

(単位：百万円)	2024年6月期 1Q	2025年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	7,100	15,038	111.8%	7,937
売上総利益	1,104	3,172	97.9%	2,067
販売管理費及び一般管理費	1,290	1,577	22.3%	287
営業利益	▲185	1,594	-%	1,780
経常利益	▲234	1,510	-%	1,745
税金等調整前四半期純利益	▲234	1,494	-%	1,728
四半期純利益	▲181	947	-%	1,129

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)	2024年6月期	2025年6月期 1Q	増減額
流動資産	20,654	22,811	2,156
販売用不動産	9,291	10,592	1,301
仕掛販売不動産	4,656	4,434	▲222
固定資産	6,237	7,747	1,509
資産合計	26,892	30,558	3,666
流動負債	8,344	12,247	3,902
固定負債	12,397	11,476	▲921
純資産	6,150	6,835	684
負債純資産合計	26,892	30,558	3,666

・ 販売用不動産
仕入順調

・ 仕掛販売用不動産
順調に商品化

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

- ・ 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

- ・ 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

- ・ 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

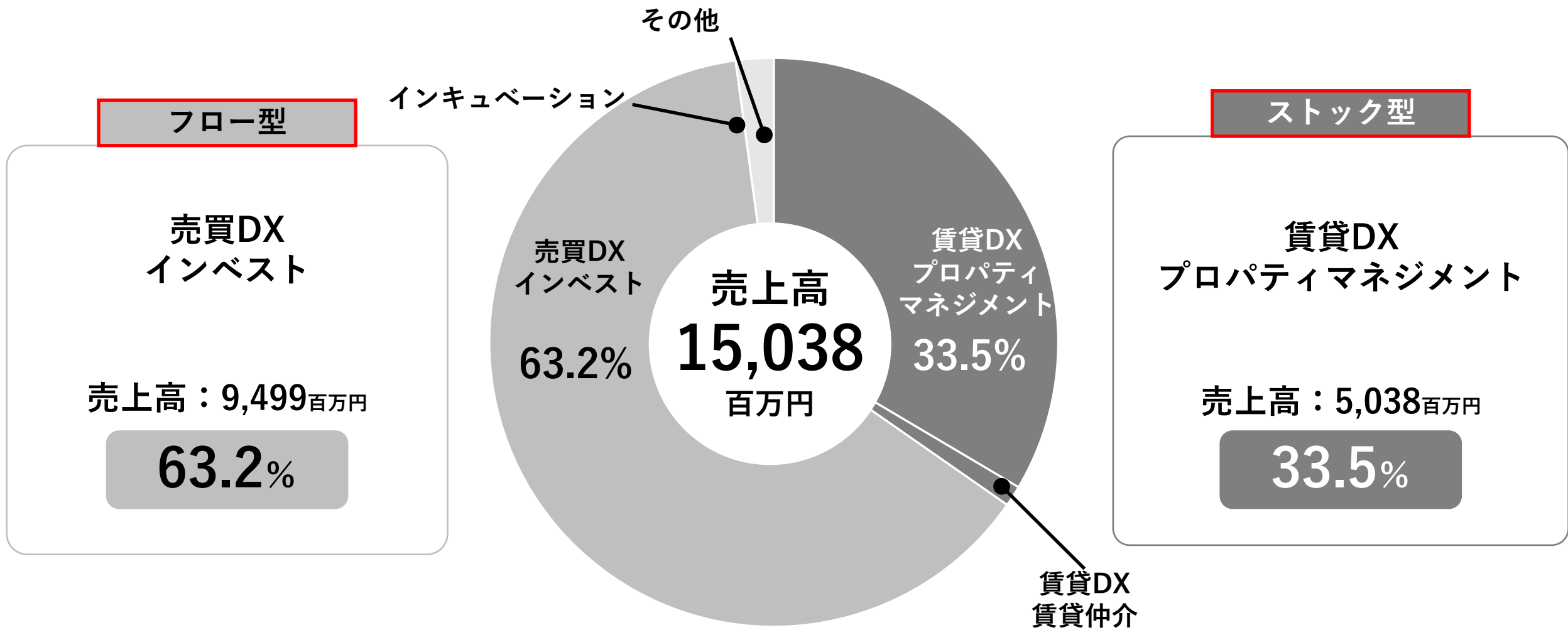
- ・ 子会社アンビション・ベンチャーズ：当社グループと親和性の高い事業を行うベンチャー企業に投資
- ・ 資本業務提携にて投資先企業の支援を行い、投資先企業のIPO等により収益を得る事業

その他・不動産DX

- ・ 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）

売上高構成比（セグメント別）

- ・ 当第1四半期はフロー型が6割
- ・ 通期においては、ストック型とフロー型の**バランスが取れた売上構成**となる見込み

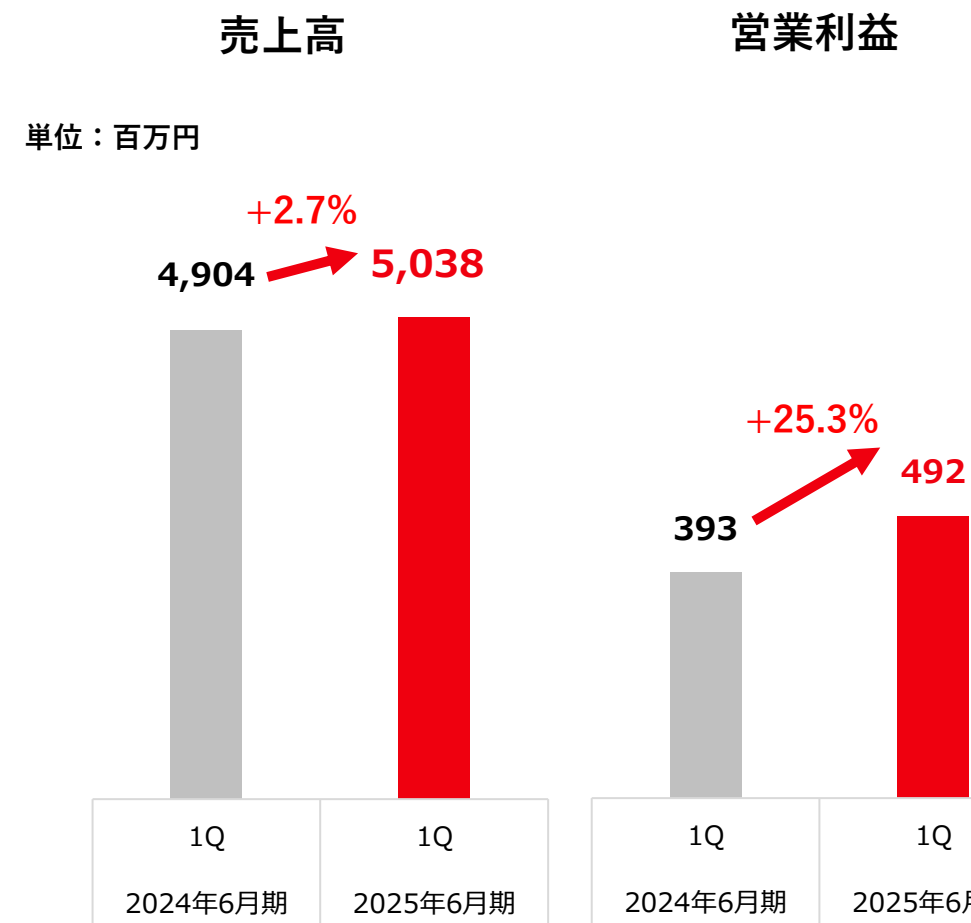


賃貸DXプロパティマネジメント事業

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 1Q	2025年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	4,904	5,038	↑ 2.7%	↑ 133
営業利益	393	492	↑ 25.3%	↑ 99



(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：25,824戸 + 1,214戸、サブリース管理戸数：14,310戸 + 314戸
- ・ 高い入居率
入居率：98.2% (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

賃貸DX賃貸仲介事業

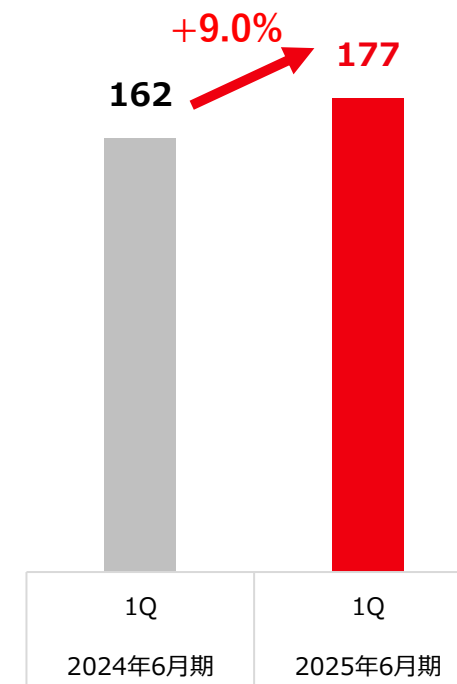
売上・利益ともに前年並み

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

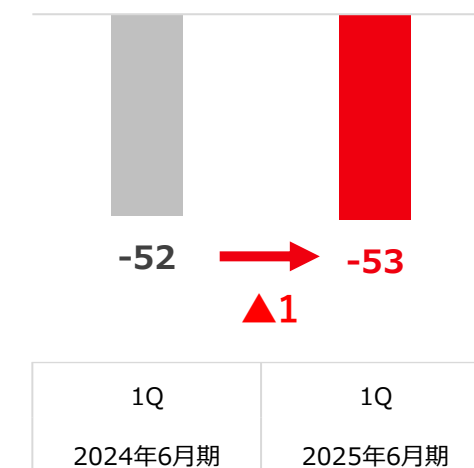
(単位：百万円)	2024年6月期 1Q	2025年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高 (外部)	162	177	↑ 9.0%	↑ 15
売上高 (内部取引調整後)	207	205	↓ 1.0%	↓ 2
営業利益	▲52	▲53	-%	↓ 1

売上高

単位：百万円



営業利益



(要因)

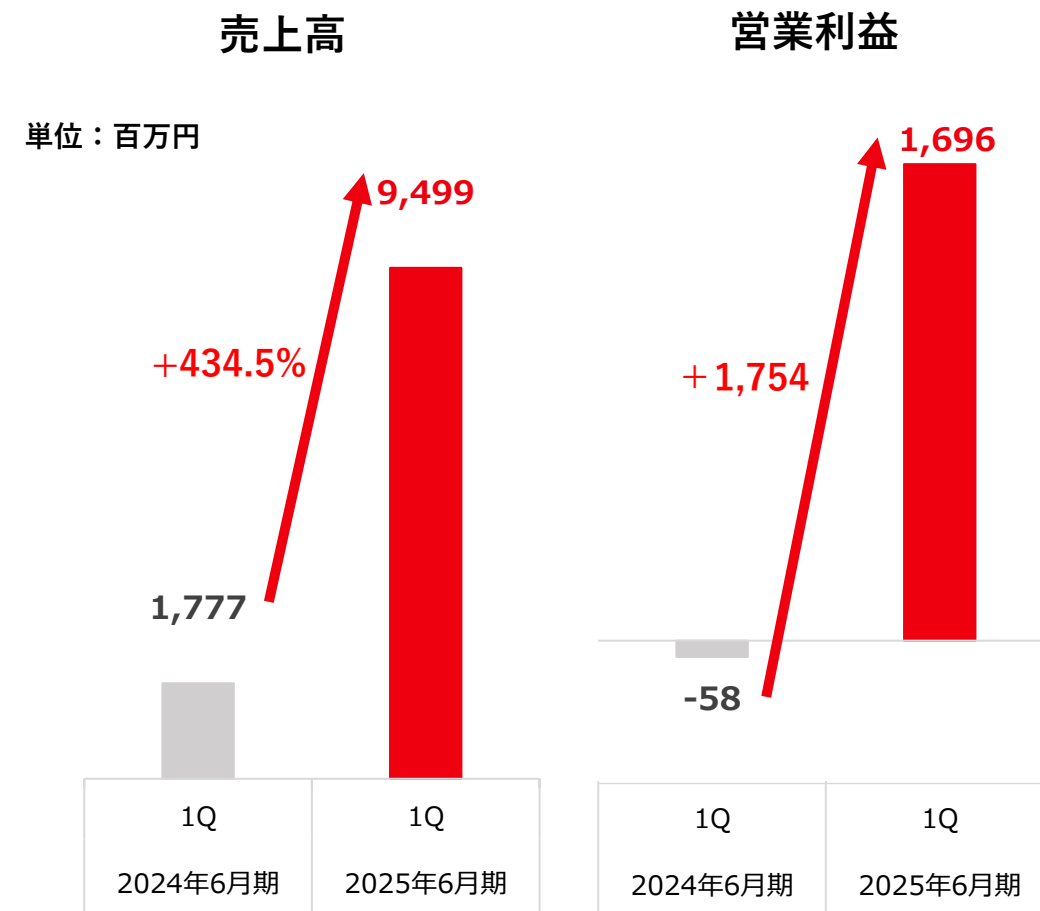
- ・ 売上高 (内部取引調整後) は微減、営業利益は前年並み
- ・ 賃貸DXプロパティマネジメントのリーシング力に大きく寄与
- ・ 首都圏を中心に賃貸物件を仲介
都内9店舗、神奈川県9店舗、埼玉県1店舗 計19店舗

売買DXインベスト事業

大幅な増収・増益（黒字化）

- ・ 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 1Q	2025年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	1,777	9,499	↑ 434.5%	↑ 7,722
営業利益	▲58	1,696	-%	↑ 1,754



(要因)

- ・ 物件売却が1Qに集中
- ・ 販売戦略は順調に推移
 - 都内、首都圏の付加価値の高い物件の仕入れ
 - 高単価物件の販売増加
 - 粗利益の増加（物件あたり）

売却戸数（1Q）：136戸（+105戸、前1Qは31戸）

インキュベーション事業

- ・ 第1四半期において、現状維持
- ・ 累計30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 1Q	2025年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	-	-	-%	-
営業利益	▲2	▲25	-%	↓ 23

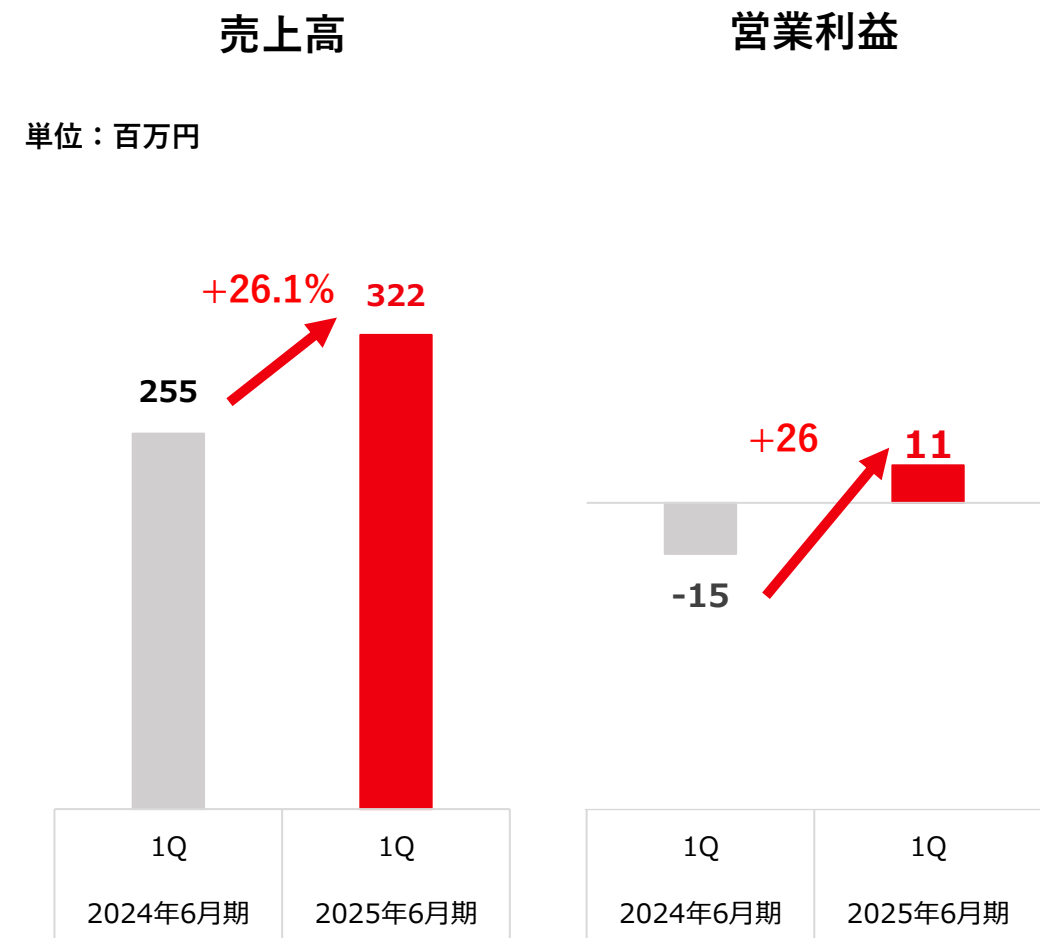
- ・ 当社事業とのシナジーが高い企業へ出資
- ・ IT企業を中心に戦略的にソーシング

その他事業

増収・増益（黒字化）

- ・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 1Q	2025年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	255	322	↑ 26.1%	↑ 66
営業利益	▲15	11	-%	↑ 26



(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

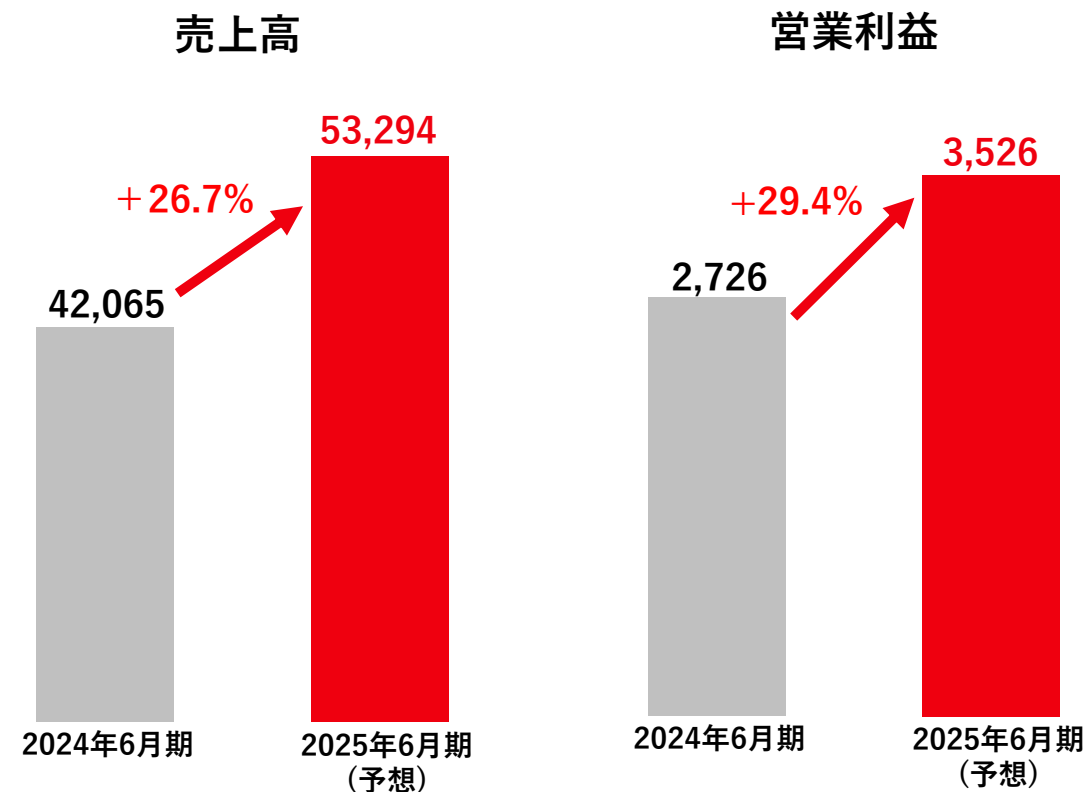
業績予想

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

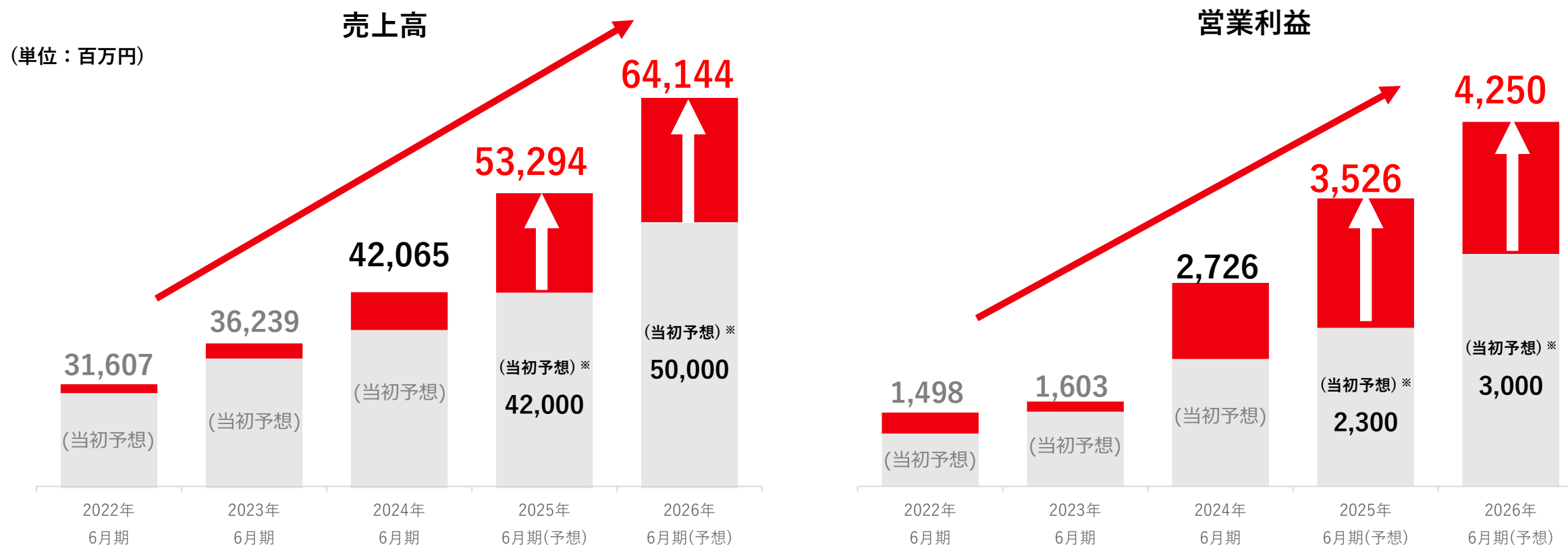
単位：百万円	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想※	前期比
売上高	42,065	53,294	↑ 26.7%
営業利益	2,726	3,526	↑ 29.4%
経常利益	2,507	3,101	↑ 23.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,638	2,279	↑ 39.1%



中期経営計画

2024年6月期の上方修正に伴い、計画の大幅な上方修正

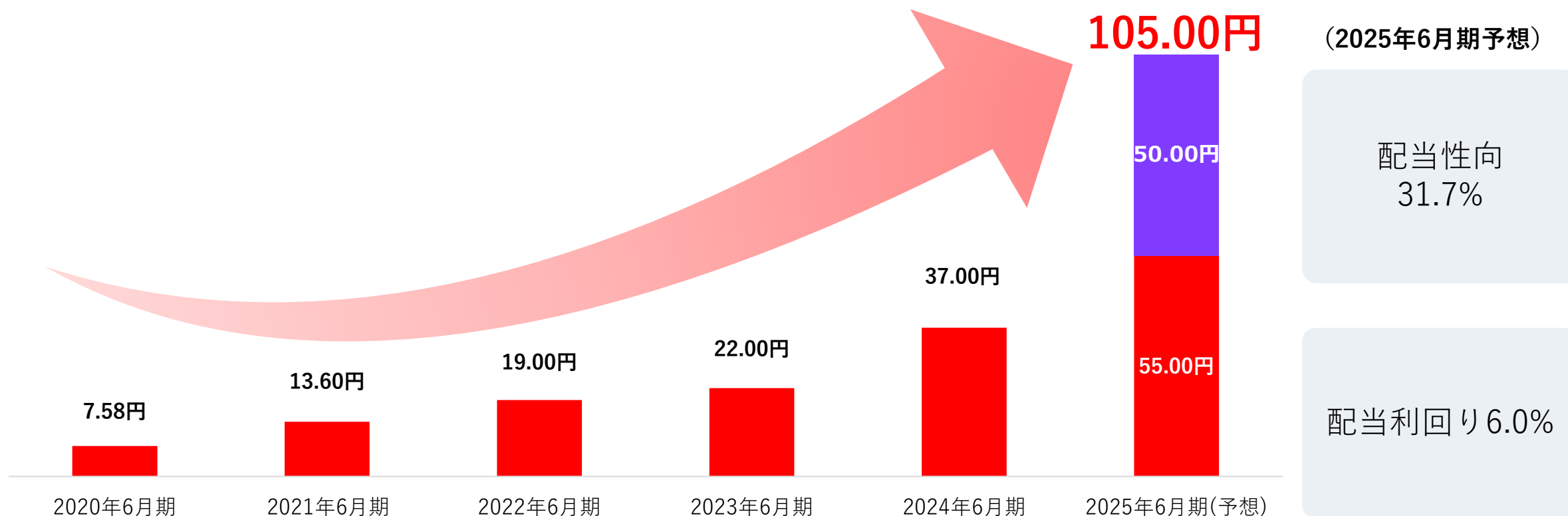
- (実績) 2024年6月期：営業利益 20億円 → 27億円に上方修正
- (予想) 2025年6月期：営業利益 23億円 → 35億円に上方修正
- (予想) 2026年6月期：営業利益 30億円 → 42億円に上方修正



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：6.0%**（2024年10月25日株価終値1,750円にて試算）



配当利回りは、2024年10月25日株価終値1,750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	(DRAFT) <ul style="list-style-type: none"> ・ コールセンターの活用（テレマアライアンス） (ホープ) <ul style="list-style-type: none"> ・ 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



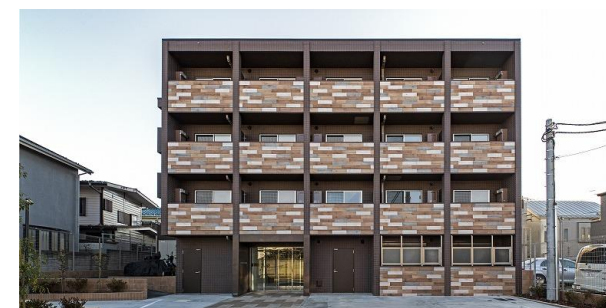
THE PREMIUM CUBE G 東中野

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

・ これまでに30社のDX関連ベンチャー企業へ投資、**6社が上場**（2024年9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
<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	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

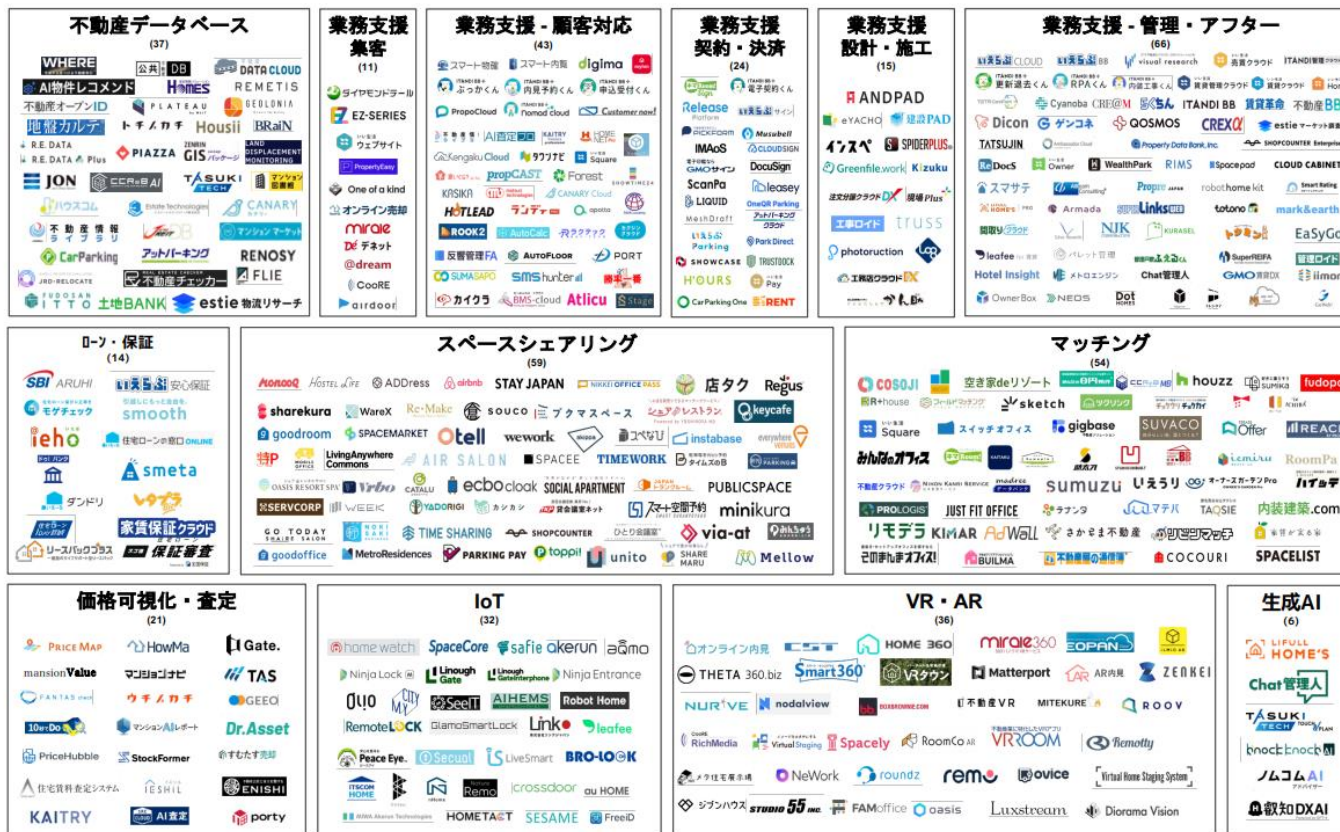
セグメント	業態		当社	賃貸 管理会社	不動産 仲介会社	不動産開発 デベロッパー	不動産 販売会社	買取 再販会社	関連領域
賃貸DX	オーナー業	賃貸管理	◎	○					
	仲介業	賃貸仲介	◎		○				
売買DX	デベロッ メント業	土地の仕入	◎			○			
		建築	◎			○			
		販売	◎			○	○		
	買取再販業	仕入・販売	◎					○	
関連領域	保険業	火災保険	◎						○
	インフラ（基盤） サービス業	ライフライン	◎						○
	内装業	リノベーション 原状回復	◎						○
	システム 開発業	IT	◎						○

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

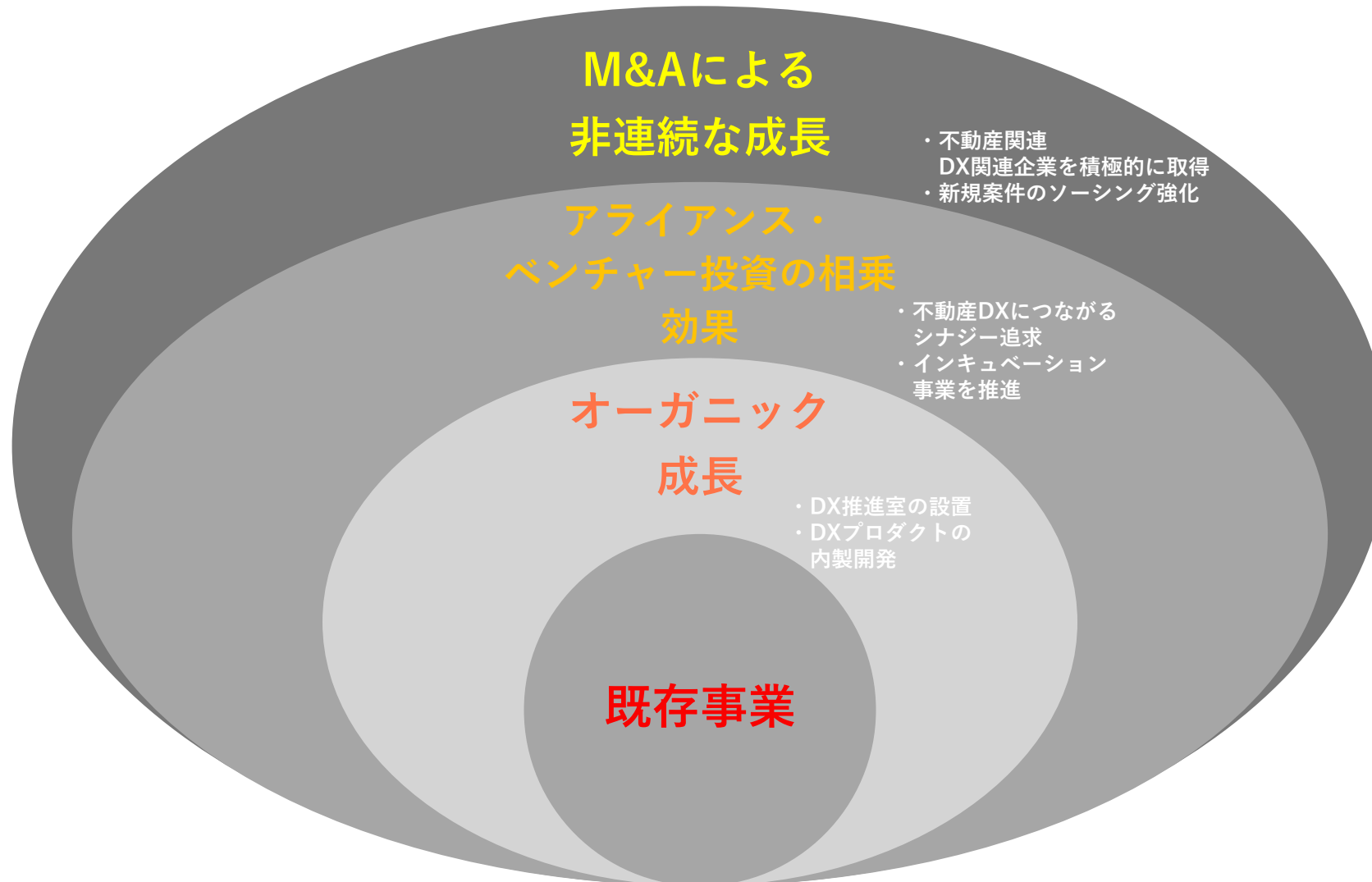
作成：一般社団法人不動産テック協会

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、関係性を表した業界地図。

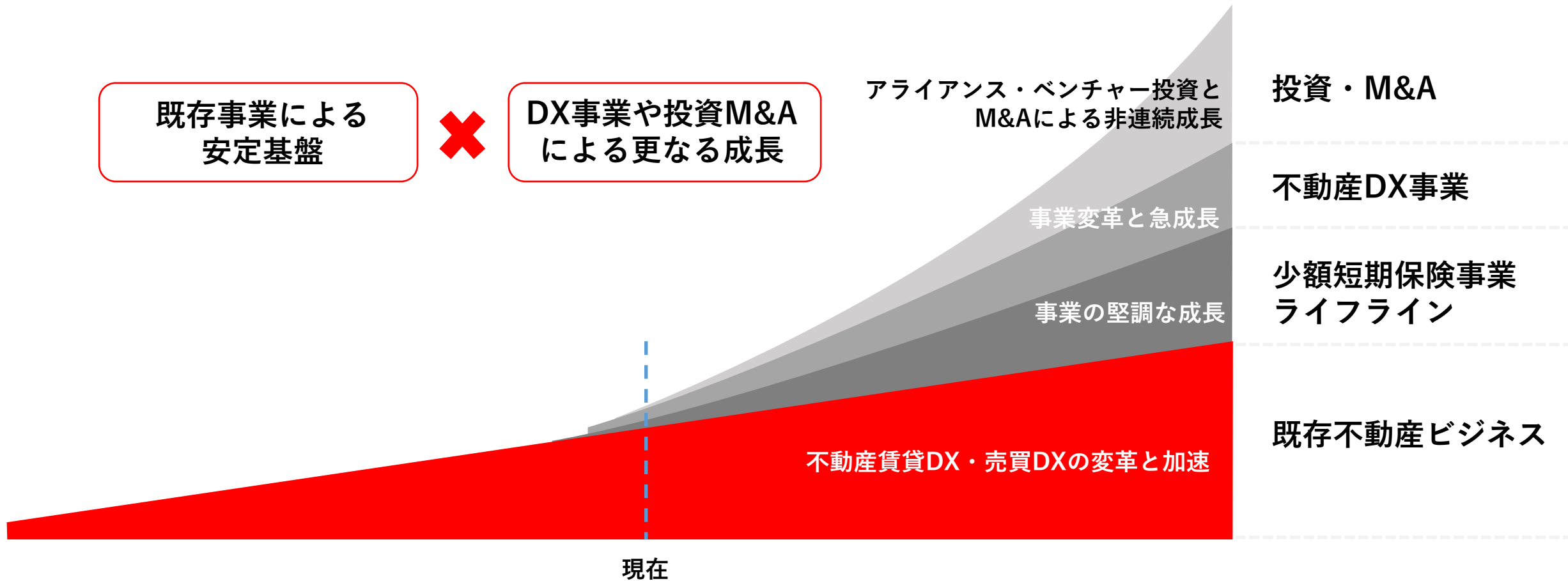
成長戦略

・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

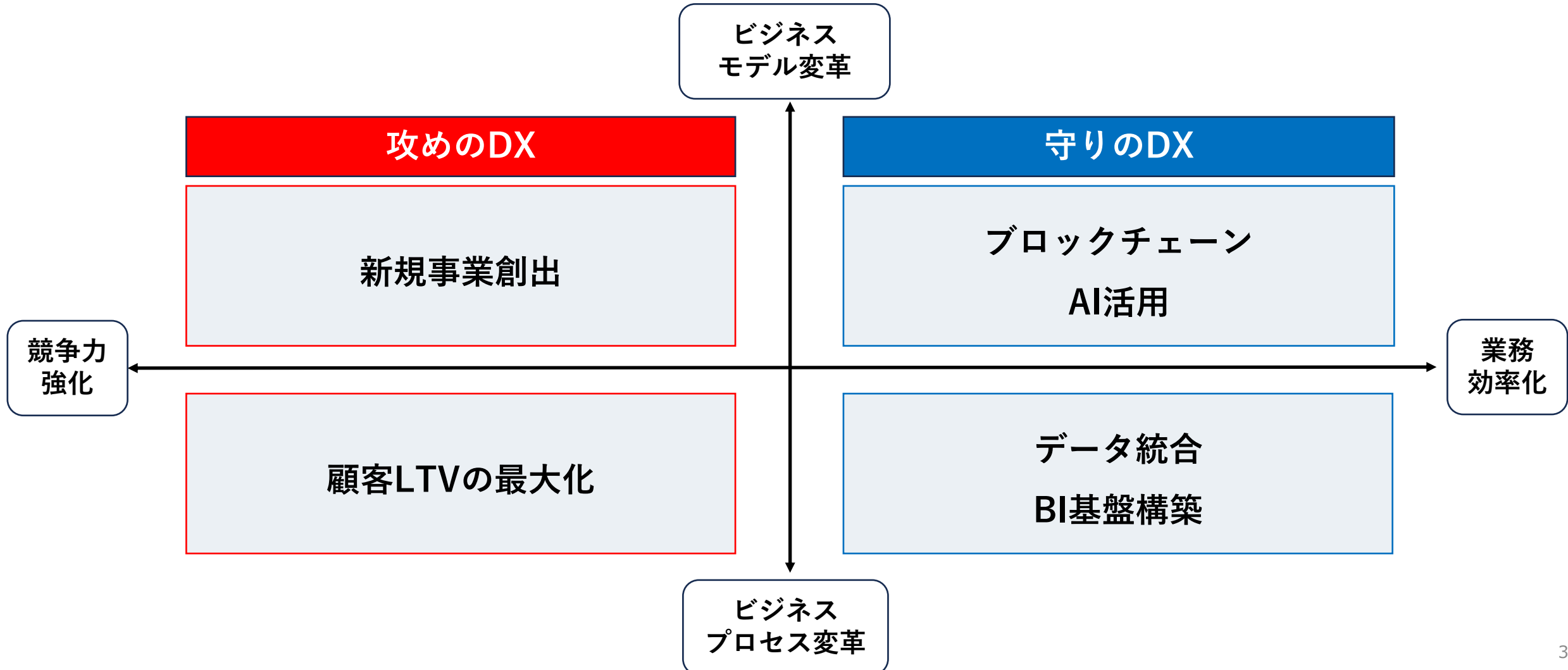
- ・ 既存事業とDX事業、投資M&Aにより更なる成長を目指します



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**

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

98.2% (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)

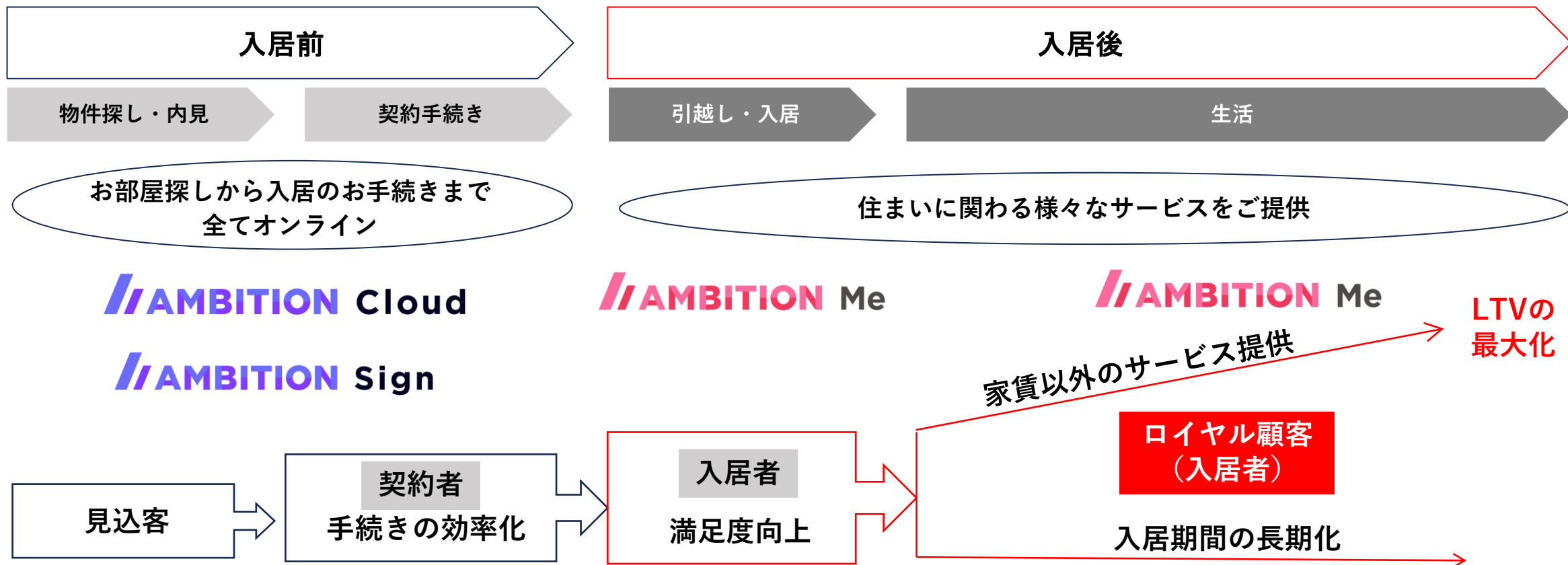
1,130百万円増



入居者向けDX

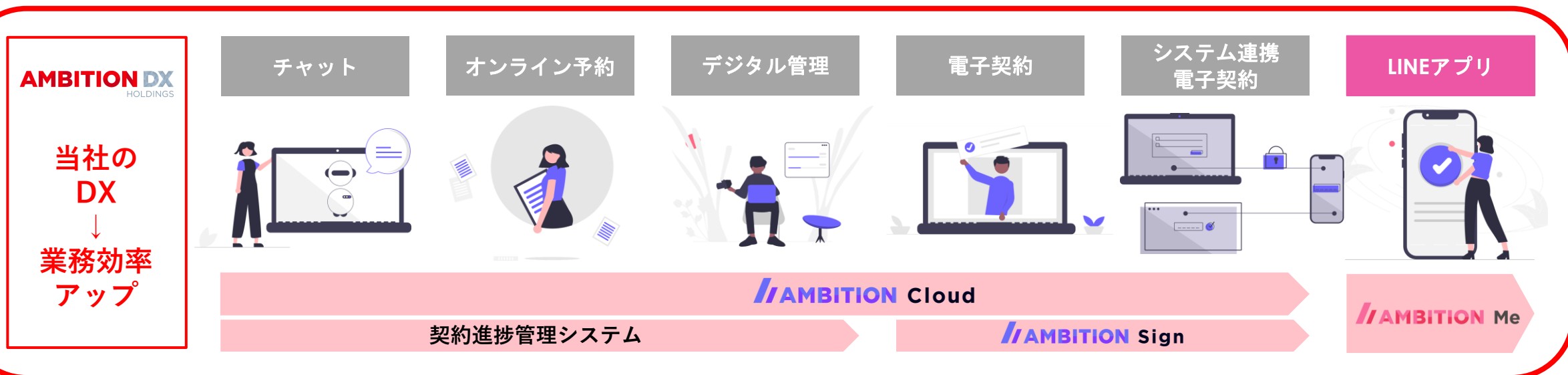
LTV（顧客生涯価値）の最大化

- ・ 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。



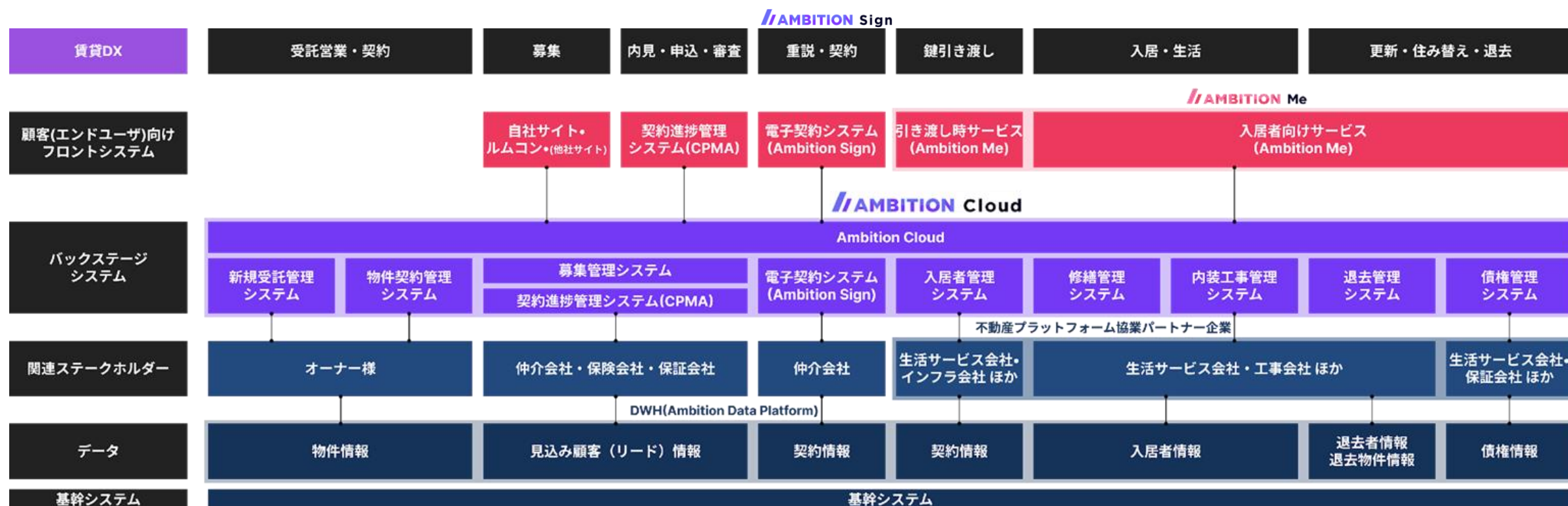
新入社員のトレーニング
会社の基本方針やポリシーなどを新入社員に対して即座に教育するために活用。また、不動産に関する専門知識のトレーニングにも利用。

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

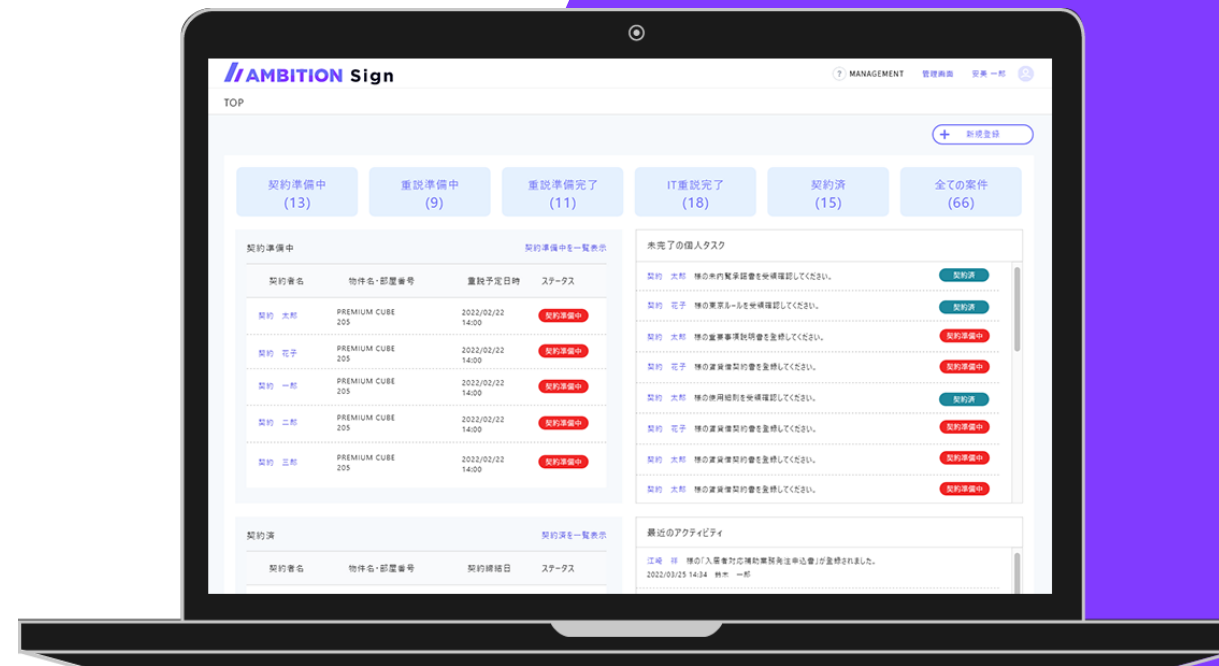


賃貸管理業務を網羅したDXを実行し、
業務効率化と生産性向上を実現

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。

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

ブロックチェーン技術を活用

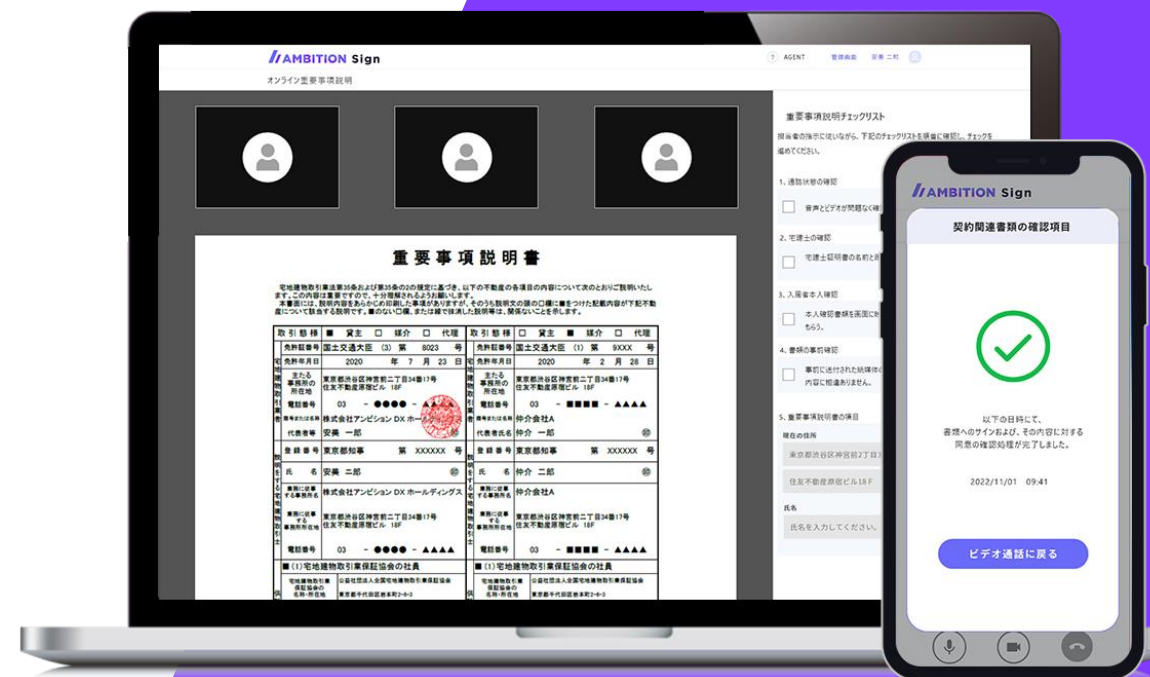
DXプロダクト (AMBITION Sign)

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

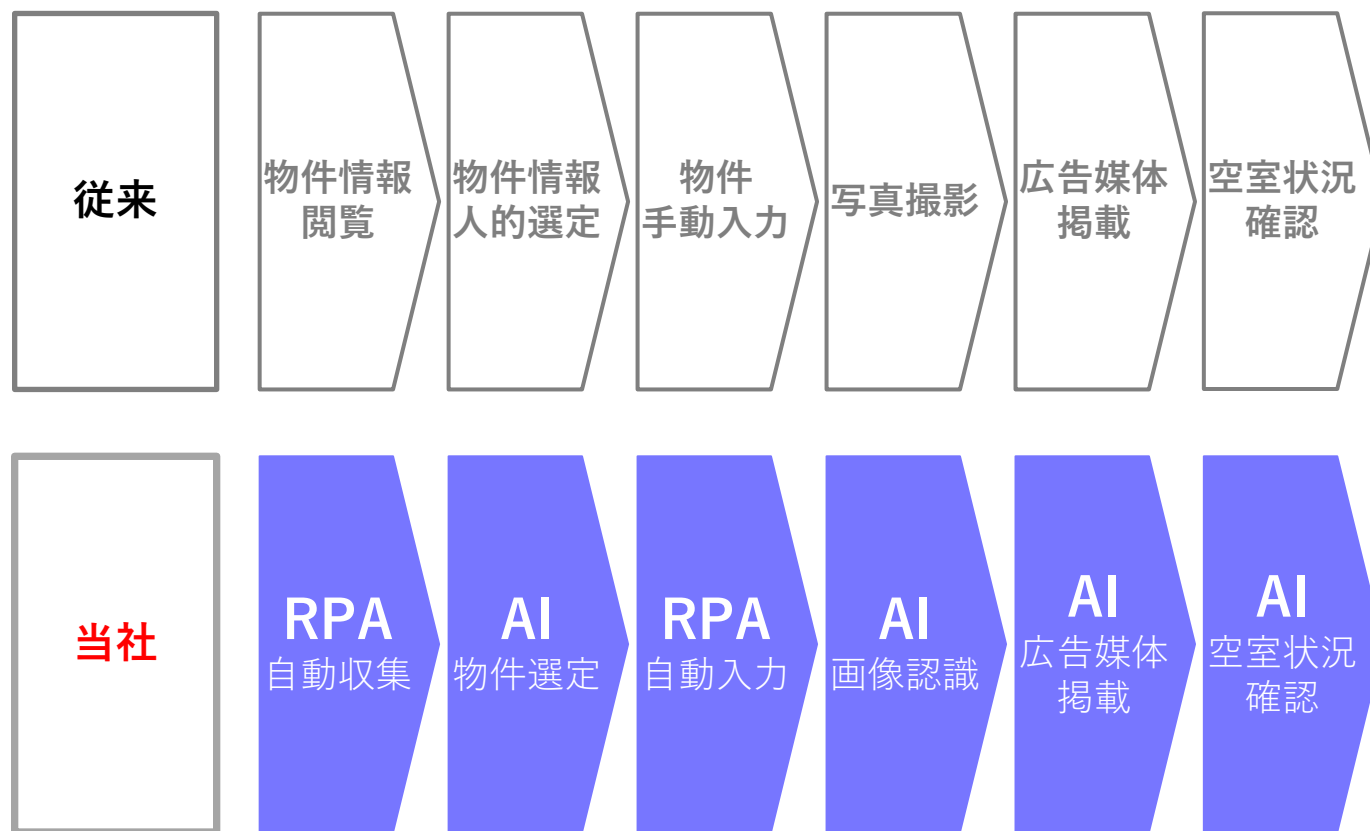
2023年12月 ChatGPTを導入したFAQサービス

AIに暮らしのお悩み相談、24時間いつでも回答

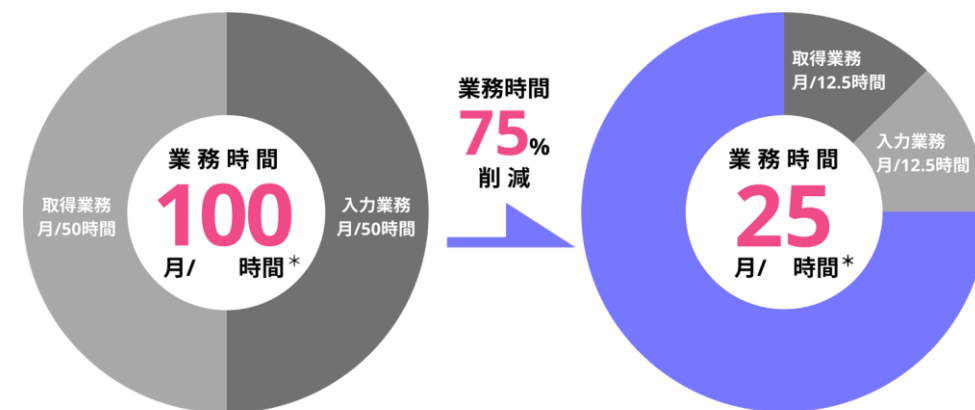
DXプロダクト（ラクテック）

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 自動入力
RAC-TECH

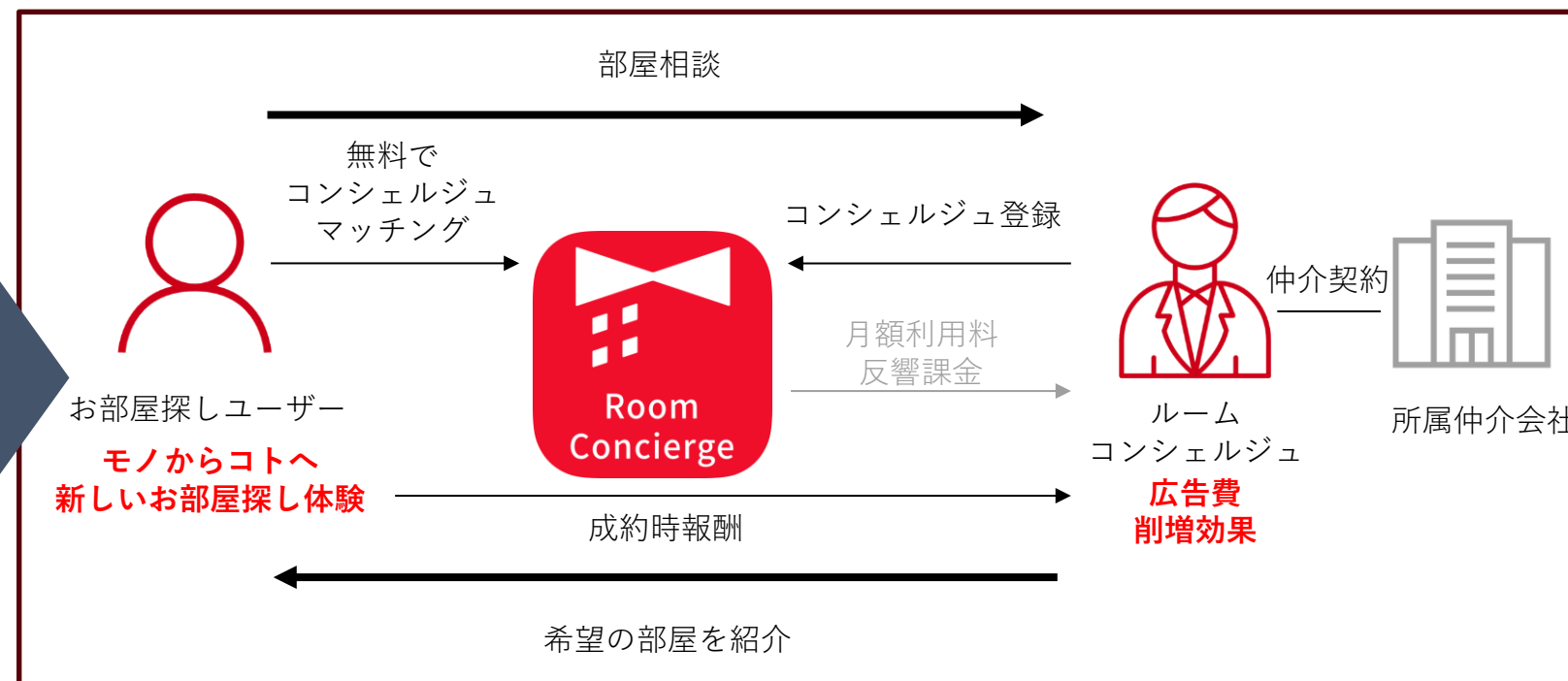
【RPA】 ロボティック・プロセス・オートメーション。ソフトウェアロボット

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



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。

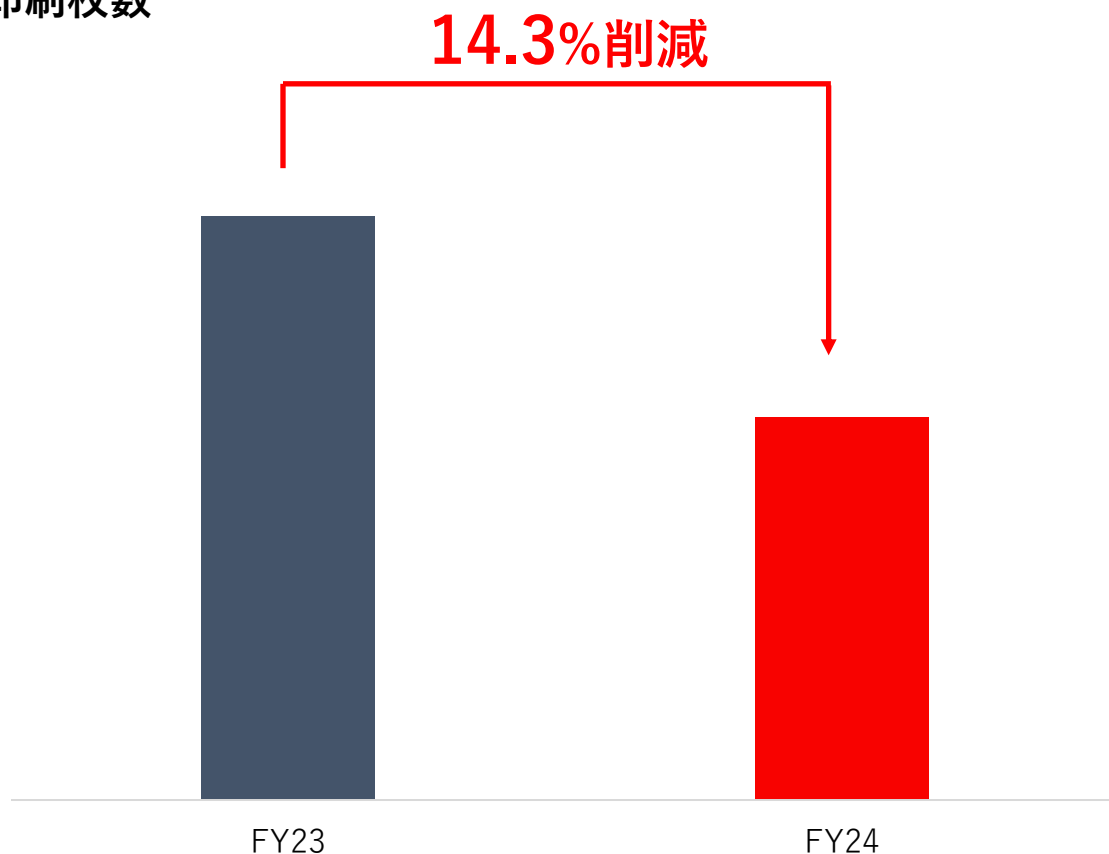
人的資本

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

次世代 AI モデル「Gemini 1.5」による 多用途 RAG ソリューションを開発、利用開始 (2024年7月31日)

大量のドキュメントやデータから必要な情報を検索・取得する時間を削減し業務を効率化

AI チャットボットへ企業内の規定や業務マニュアルに関する質問を行うと、高精度の RAG 技術を使用して、登録済みの社内ドキュメントから適切な回答を自動生成



■多用途 RAG ソリューションとは

大規模言語モデルを介してナレッジデータベースへアクセスし、企業が独自のデータを利活用することが可能に。「Gemini 1.5」はテキストだけでなく、画像、音声、動画などの異なる種類のデータを同時に処理できるマルチモーダル機能を備え、このモデルは、複雑なタスクに対応が可能、様々な情報源からデータを統合し、より包括的な情報提供を実現。

■多用途 RAG ソリューションの活用

新入社員の研修、また日々のオペレーションにおける教育や業務の標準化を促進。AI チャットボットへ知りたい情報を入力し、ナレッジデータベースへアクセスすることで、最新の情報を即時に取得することが可能。

■ナレッジデータベースとは

社内に蓄積された知識やノウハウを体系的に整理し、検索・閲覧しやすいようにデータベース化したもの。

不動産 DX 企業である IoT プラットフォーマー 株式会社アクセルラボと資本業務提携（2024年9月18日）

両社の強みを融合し、新たな価値を創出



■株式会社アクセルラボ

IoT 技術を用いた様々な不動産管理ソリューションを提供しており、入居者とのコミュニケーションツールの提供をはじめ、リモート監視システム、無人内見サービスの提供などを通じ、不動産管理業務の効率化やコスト軽減を実現。

■不動産管理業務の効率化を実現

管理者は現地に足を運ぶことなく、リモートで入居者に確実にお知らせを伝えることができたり、また、内見時にはワンタイムパスを発行することで、物理キーの受け渡しが不要になり、セキュリティと利便性が向上。また、入退去時には、室内に設置された IoT デバイスの利用可能ユーザーを自動的に入れ替えることができるため、迅速かつ効率的な管理が可能に。

■不動産データの利活用によるサービス向上

当社グループが保有する不動産データを、アクセルラボの IoT プラットフォームと連携させることで、より精度の高い不動産データ分析を行い、顧客に最適なサービスの提供を行えるよう実証実験を実施。

■不動産業界における DX の加速

両社の技術力とノウハウを結集し、不動産業界全体の DX を加速させ、より便利で快適な不動産サービスを提供予定。

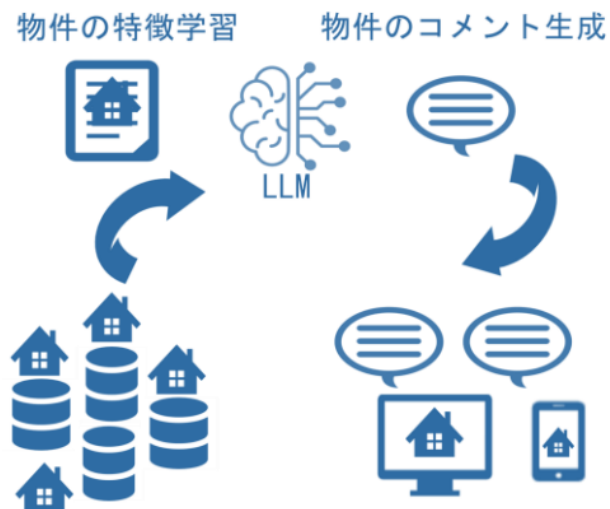
■物件の付加価値向上の実現

アクセルラボの IoT 技術を導入することで、物件にスマートホーム機能を付加し、物件の付加価値を向上させることで、家賃向上や長期空室物件の入居付けなど、収益力 UP に貢献していく。

不動産仲介業の DX を推進するツール「ラクテック」 LLM（人工知能の一部：大規模言語モデル）を活用した新機能リリース

(2024年9月26日)

物件情報を入力する際の負担を軽減し、より多くの物件情報を迅速かつ高品質に発信できる環境を提供



■新機能「自動提案コメント入力」

従来：

営業担当者が物件情報を詳細に確認しアピールポイントを考え入力。入力作業に多くの時間が費やされており、業務効率化が大きな課題。

新機能：

物件情報を入力する際に、AI が物件の特徴や周辺環境などを分析し、魅力的なアピールコメントを生成。物件情報を入力する際の負担を軽減し、より多くの物件情報を迅速かつ高品質に発信できる環境を提供。

■主な特徴

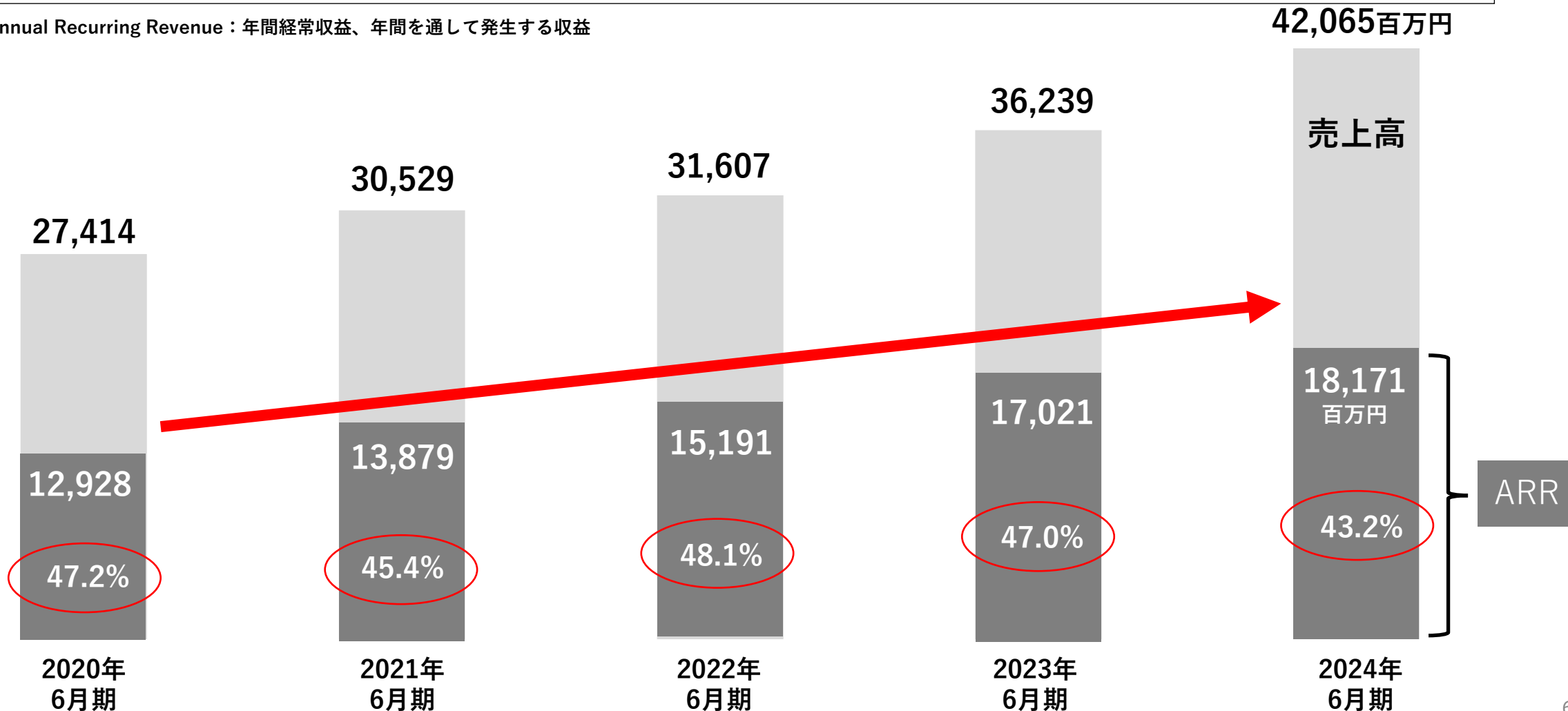
- ・ **多様な表現**：物件の良さを多角的に捉え、魅力的な言葉で表現。
- ・ **時間短縮**：人手によるコメント作成時間を大幅に削減。
- ・ **質の向上**：専門知識に基づいた、説得力のあるコメントを作成。

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

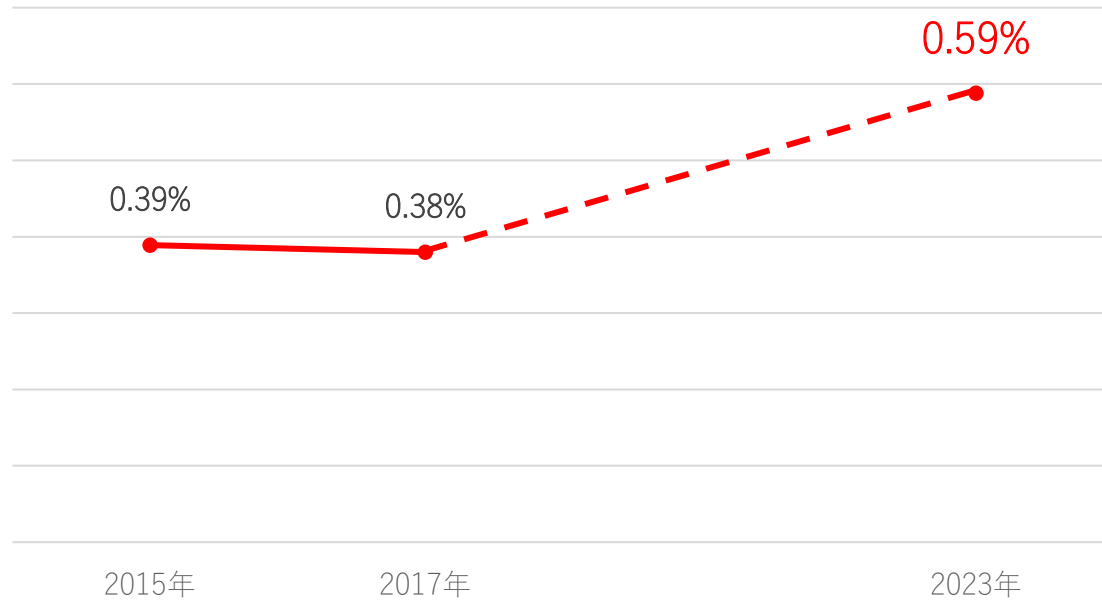
Annual Recurring Revenue：年間経常収益、年間を通して発生する収益



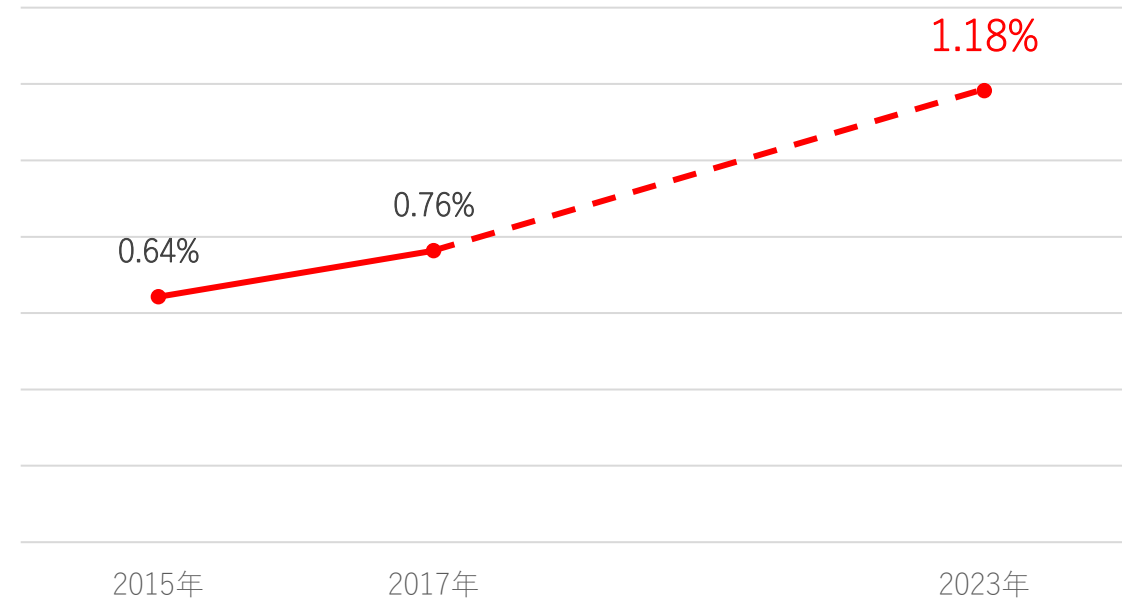
賃貸DX 当社の成長ポテンシャル

- ・ 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】

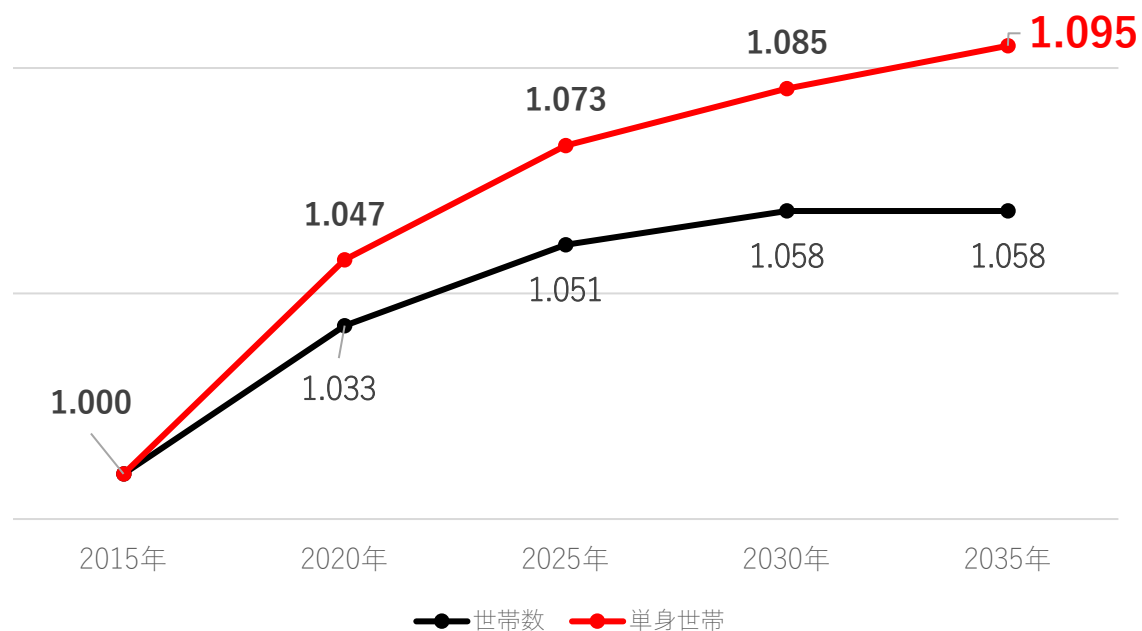
※2 国土交通省・今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言(案)・東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の登録事業者割合で算出

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

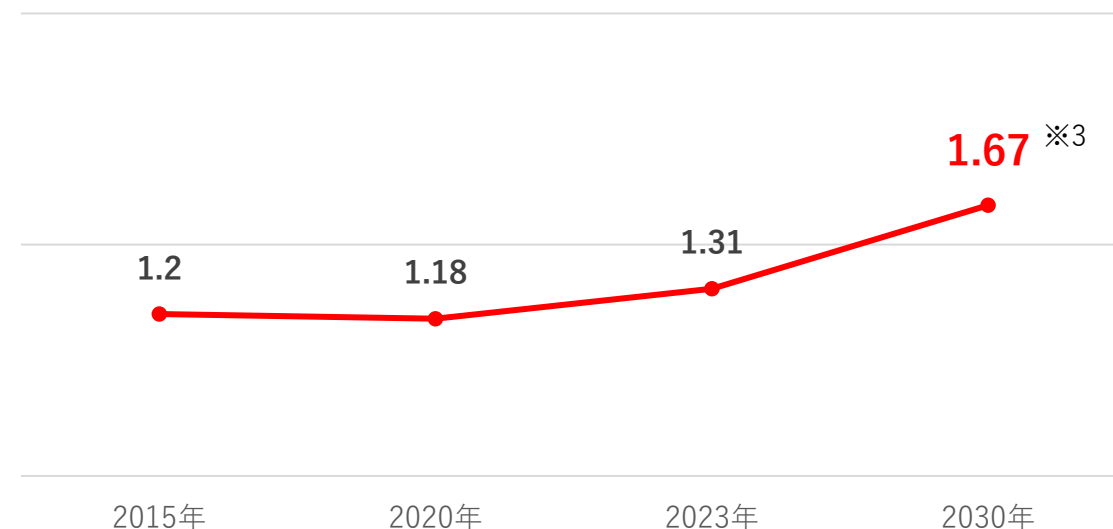
東京都では単身世帯が引き続き増加傾向

(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



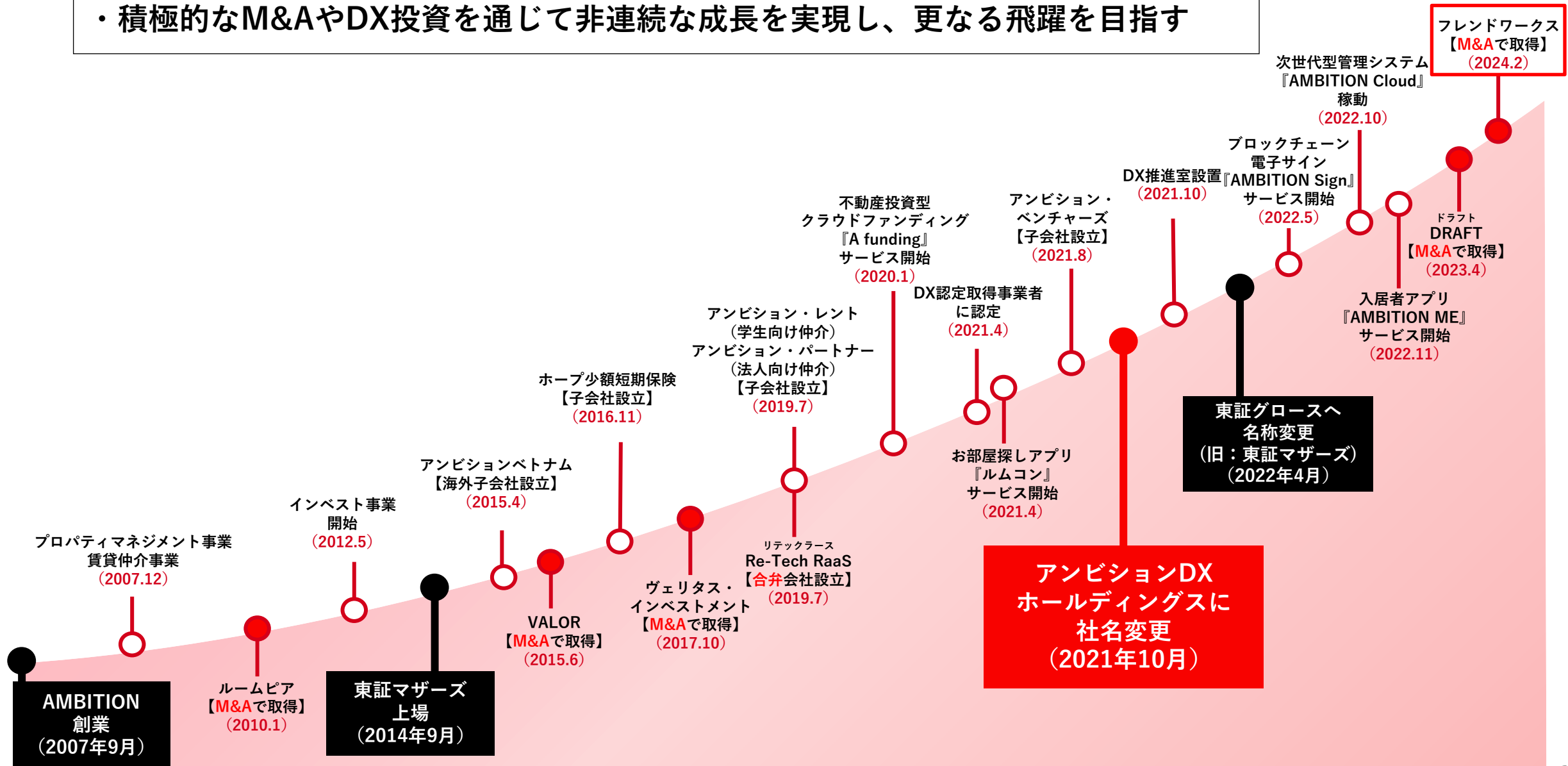
これからの取り組み

- ・ 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。