

# AMBITION DX

HOLDINGS

株式会社アンビションDXホールディングス

## 事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

2025年9月30日

東証グロース

3300

# 目次

1. ビジネスモデル
2. 市場環境と競争力の源泉
3. 不動産DX戦略について
4. 業績計画・株主還元策
5. 成長戦略と今後の展望
6. リスク対応策

# ビジネスモデル

# アンビションDXホールディングスの理念とビジョン

創業時から変わらない企業理念

**「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」を目指す**

+

リアルとデジタルによる変革を体現

**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ムになる**

# 会社概要

## グループ10社、7つの多様な事業セグメント

### 株式会社アンビションDXホールディングス **AMBITION DX** HOLDINGS

代表取締役社長：清水 剛  
設立年月日：2007年9月  
上場年月日：2014年9月

上場市場/コード：グロース/3300  
決算期：6月期  
本社所在地：東京都渋谷区恵比寿4丁目20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー35階

#### 賃貸DX 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

株式会社アンビションDX  
ホールディングス



#### 賃貸DX 賃貸仲介事業

賃貸仲介・管理



株式会社アンビション・  
エージェンシー (ルームピア)

代表取締役社長：大石 徹

賃貸仲介・管理



株式会社アンビション・バロー

代表取締役社長：田村 直人

法人向け仲介



株式会社アンビション・レント

代表取締役社長：大石 徹

#### 売買DX インベスト事業

インベスト事業

株式会社アンビションDX  
ホールディングス



インベスト事業



株式会社ヴェリタス・インベスト  
メント

代表取締役社長：川田 秀樹

#### インキュベーション事業

ベンチャー投資



株式会社アンビション・  
ベンチャーズ

代表取締役社長：清水 剛

#### その他・不動産DX

不動産DX・海外システム事業

生成AIコンサル SES LiVrA INC.

株式会社LiVrA

代表取締役社長：高橋 重

システム受託開発



AMBITION VIETNAM CO., LTD.

代表取締役社長：佐藤 広行

不動産DX



株式会社アンビションDX  
ホールディングス

少額短期保険

少額短期保険



株式会社ホープ少額短期保険

代表取締役社長：福本 良平

ZEH・ライフライン

ZEH

ライフライン



株式会社DRAFT

代表取締役社長：田中 裕人

# 事業セグメント

賃貸DX・売買DXによる強固な事業基盤構築。  
成長分野への積極的な投資が可能。更なる成長を実現

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、原状回復工事を行い、賃貸管理を一気通貫

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

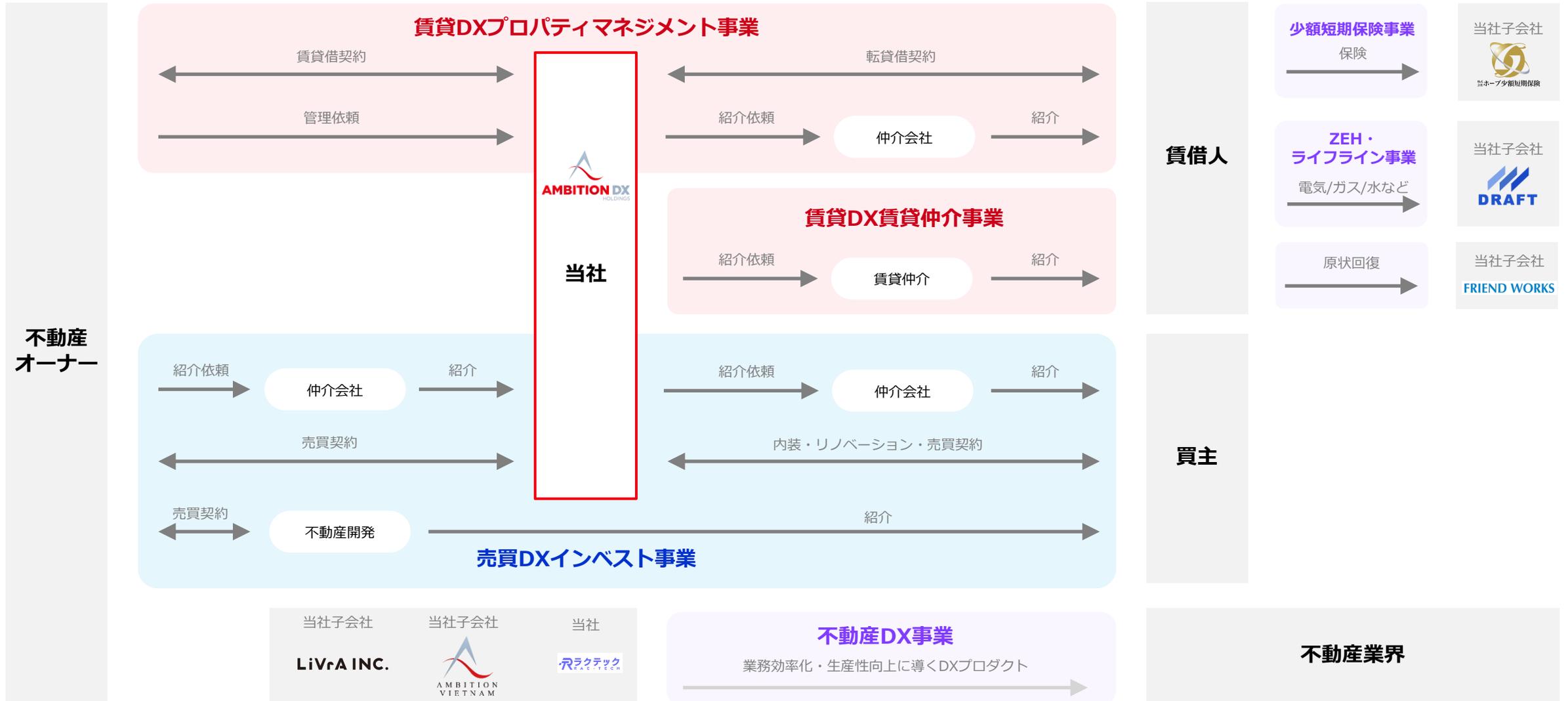
インキュベーション

- 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』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）
- 生成AIコンサルティング、SES事業を行うLiVrA社がグループイン

# ビジネスの流れ



# 事業概要

借りる・住む・買う/投資するという顧客のストーリーの中で、DXにより、最適な時に最適なサービスを提供。不動産領域にとどまらず、事業領域の拡張を実現していく



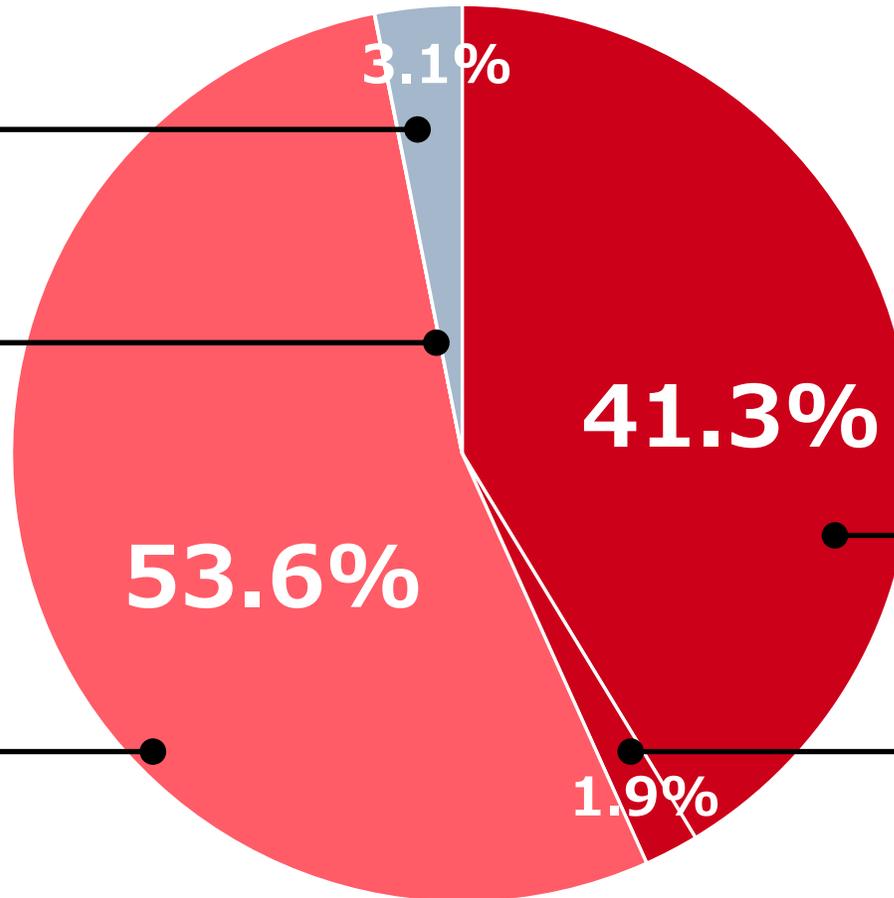
## 2025年6月期セグメント別 売上高構成比

賃貸DXの安定的なストックビジネスに加え、売買DXが共に大きく成長。  
加えて、その他事業も伸張。事業バランスのとれた構成

その他

インキュベーション

売買DX  
インベスト



賃貸DX

プロパティマネジメント事業  
+ 賃貸仲介事業

プロパティ  
マネジメント

賃貸仲介

# 安定した収益とDXによる競争優位性

中核事業である賃貸管理は、年間経常収益（ARR）を安定的に積み上げるストックビジネス。DXにより圧倒的な顧客体験を提供



## 安定した収益基盤

### 📈 スtockビジネスモデル

賃貸管理事業はストックビジネスモデルで、顧客と継続的な契約を結び、安定的かつ継続的な収益を得ます。毎月の家賃収入を基盤として年間経常収益（ARR）を安定的に積み上げております。

### 🔄 事業間シナジー

賃貸仲介事業と賃貸管理事業のシナジー効果があります。管理と仲介を一体で運営することで、空室発生時に即座に自社で入居者募集を開始できます。仲介部門が市場動向に精通しているため、適切な賃料設定や柔軟な募集戦略が可能。



## DXによる競争優位性

### 👤 独自の顧客体験

不動産業界において、DXを活用した顧客体験の提供は、他社が容易に模倣できない明確な差別化要因です。顧客はスマートフォンでの物件検索、オンライン内見、VR内見システム、AIによるパーソナライズされた提案、24時間対応のチャットボットなど、時間や場所の制約を受けない利便性の高いサービスを求めています。

### 🏠 ファーストランナーとしての地位

不動産業界全体でDX化が進む中、管理から仲介、顧客体験まで一貫してDXを推進している企業はまだ限定的です。先行企業は、市場シェアの拡大、業務効率の最大化、データ資産の蓄積と活用、新規ビジネスモデルの創出といった具体的なメリットを享受できます。

# 「借りる」に関する不動産事業

## 立地/デザイン/設備仕様にこだわった物件をはじめとする賃貸物件の管理・仲介



**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

# 「借りる」に関するDX事業

AMBITION Cloudで問い合わせから入居まですべてデジタル化し、圧倒的な顧客体験を実現。ペーパーレス化で従業員体験を変え、サステイナブルな社会にも貢献



# 「住む」に関する事業

当社の賃貸に入居するお客さまに対して、**保険やライフライン、日常生活をサポートするサービスを提供し、快適な「住む」を実現**

## 不動産関連事業



### ドラフト

入居者に対し新電力・ガスなどのライフライン、太陽光・蓄電池  
外壁塗装などの住宅設備環を提供

- ・ライフライン
- ・ZEH



株式会社ホープ少額短期保険

### 少額短期保険ホープ

入居者の様々なリスクをサポート

- ・火災や水害などを補償する家財保険
- ・火災・ガス爆発・水漏れ事故等により借戸室に損害を与えた場合の保険
- ・賠償責任補償

### フレンドワークス

マンションの入退去時の原状回復、ハウスクリーニング、内装工事  
などを提供

- ・内装、リノベーション工事
- ・原状回復工事

FRIEND WORKS

AMBITION DX HOLDINGS

## DX事業

### LiVrA INC.



生成AIを経営の最重要戦略の一つに位置づけ、積極的な投資と  
事業展開を加速

- ・新たな高付加価値ソリューションを創出
- ・AIソリューション開発・コンサルティングを提供
- ・AI関連サービス市場への本格参入。グループの事業成長を目指す



### AMBITION Me

鍵の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

- ・オンライン診療サービス
- ・住まいのお役立ちサービス
- ・生成AI(LLM)を導入したFAQサービス

# 「買う/投資する」に関する事業

立地や設備、デザインにこだわった分譲マンション・投資用ワンルームマンションを販売。  
またAファンディングではリスクの低い不動産投資クラウドファンディングを提供

## 不動産事業

### 買取再販・リノベーション販売

BEFORE



AFTER



### 投資用ワンルームマンション販売



立地、デザイン、設備仕様の3乗から  
プレミアムな資産価値の創造を実現

都内のプレミアムエリアかつ有名デザイナーが監修  
したデザイナーズマンション

$$\text{高賃料} \times \text{高入居率} = \text{高利回り}$$

## DX事業

### AI クロス

不動産業界におけるアウトバウンドコールの業務負担削減

- ・ Deep Predictorを活用した架電業務効率化の実証実験を実施
- ・ 顧客リストに対する過去の架電履歴をAIに学習させることで、インサイドセールスの獲得効率向上を目指す



### A funding

不動産業界におけるアウトバウンドコールの業務負担削減

- ・ 1万円から始められる不動産投資クラウドファンディング
- ・ 不動産のプロが厳選した物件に優先出資が可能
- ・ 募集開始から数分で申し込みが終了



# インキュベーション事業

## 33社のベンチャー企業へ投資しており、6社が上場（2025年6月末時点）

### DX関連 投資先の例

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

# 市場環境と競争力の源泉

# 当社のポジショニング

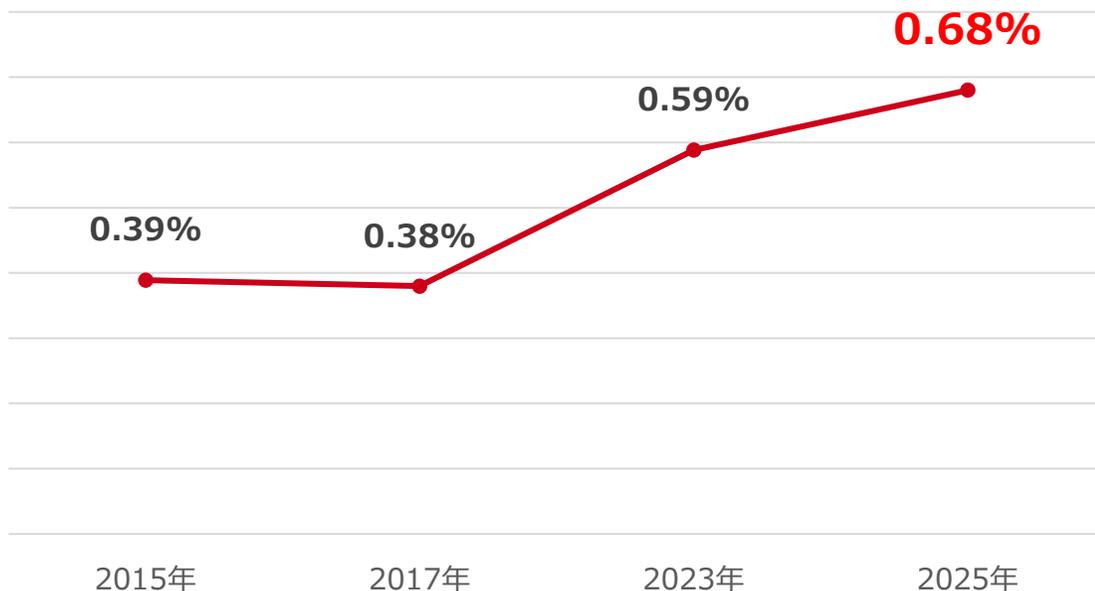
当社は安定的な成長が見込まれる「首都圏エリア」において、デジタル技術を活用した不動産事業をシームレスに展開

	総合型	特化型
首都圏エリア	<p><b>AMBITION DX</b> HOLDINGS</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・開発から管理、仲介、関連事業まで一気通貫</li><li>・DXを駆使し、生産性向上に向けた推進を実施</li></ul>	<p>小規模プレイヤー中心で、 新規事業者も参入しやすい</p>
全国エリア	<p>全国展開する大手不動産企業</p>	<p>大手企業に属する賃貸仲介、 賃貸管理、デベロッパーなどが中心</p>

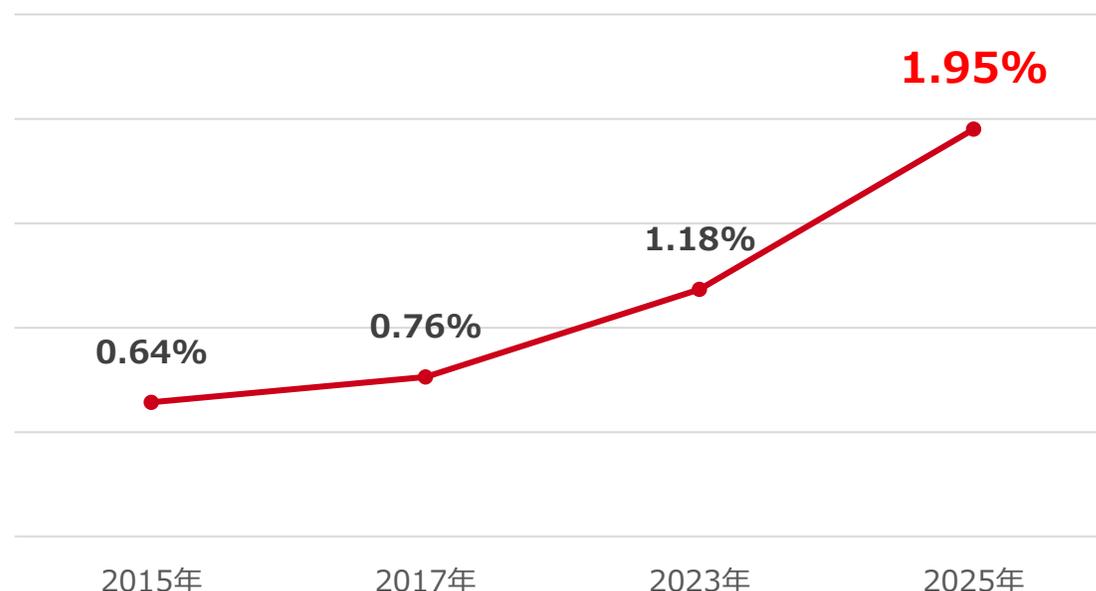
# 賃貸DX 当社の成長ポテンシャル

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に対するとシェア (%)



※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】

2025年、日本賃貸住宅管理協会協会員管理戸数から当社推定

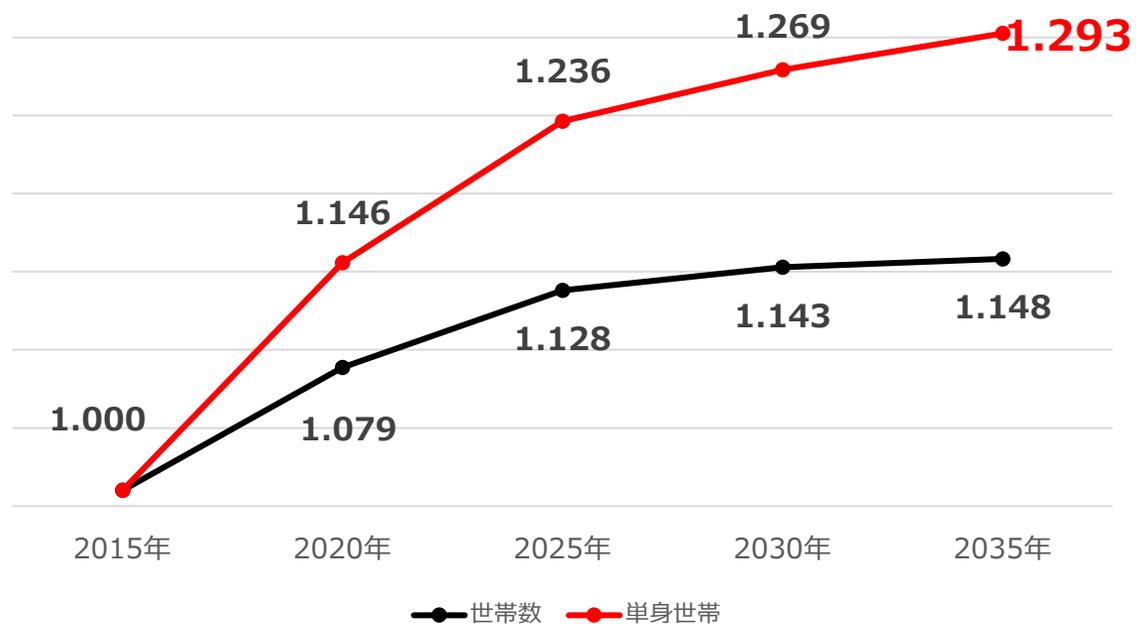
※2 国土交通省・今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言(案)・東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の登録事業者割合で算出

# 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

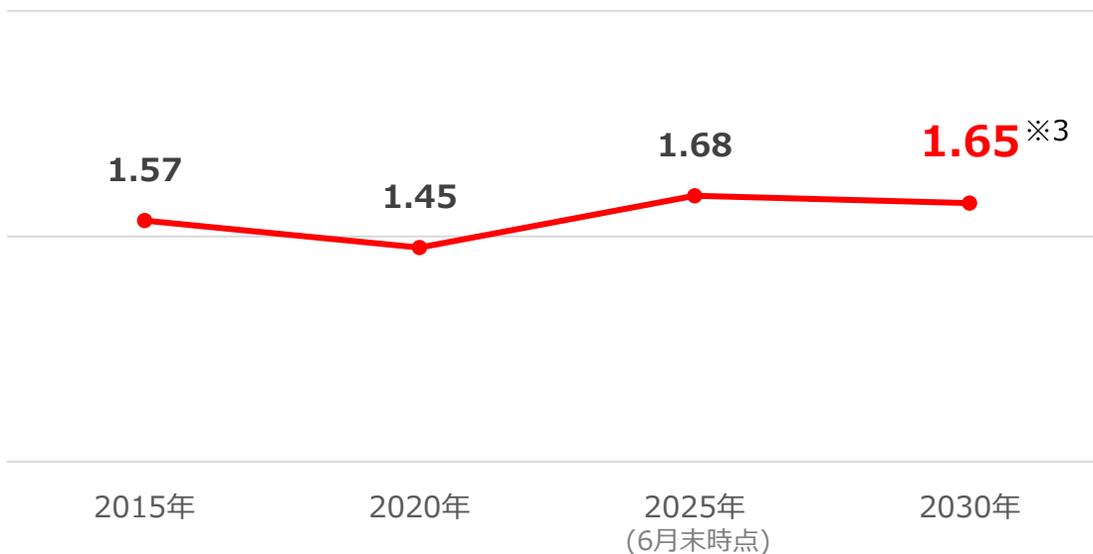
### 東京都では単身世帯が引き続き増加傾向

(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<sup>※1</sup>)



### 東京都の有効求人倍率<sup>※2</sup>は高く、引続き人口流入が見込まれる

(2025年の有効求人倍率を基準とした、労働人口不足数<sup>※3</sup>の増加率として推計)



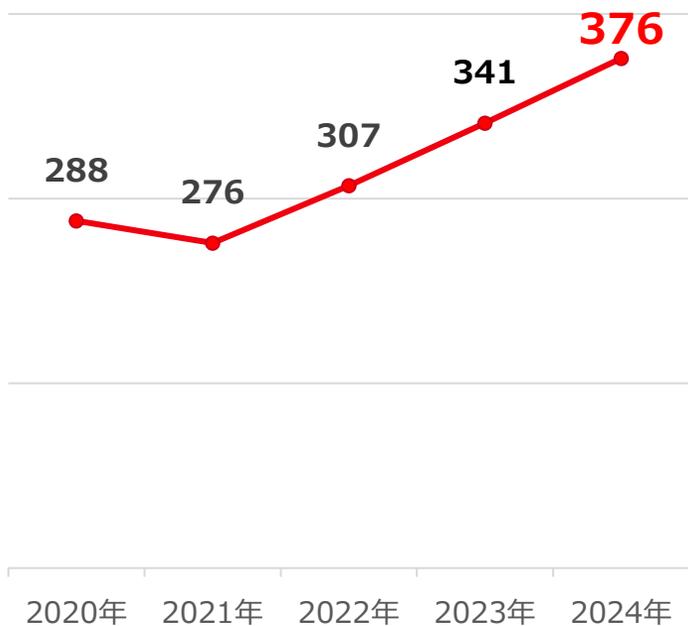
※1 東京都の統計

※2 独立行政法人労働政策研究・研修機構

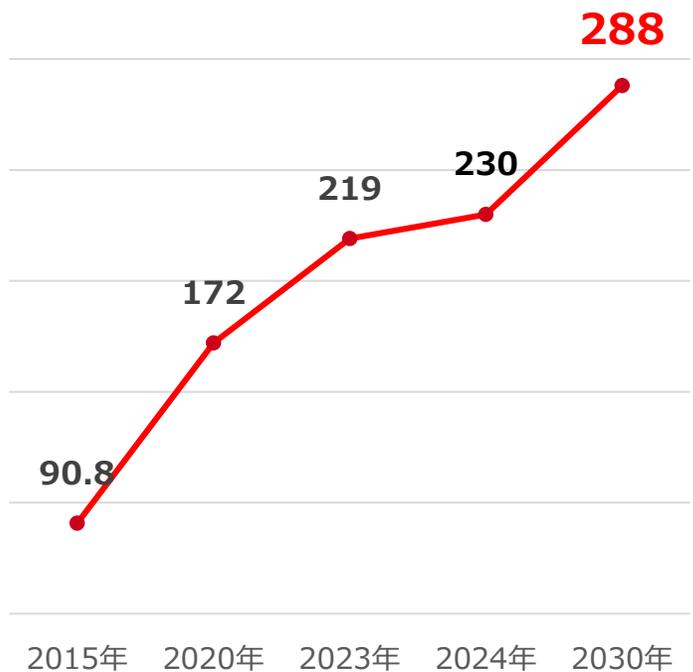
# 当社ターゲット市場の環境

## 当社の外国人入居率増加。社会の多様化に伴い、今後も在留外国人・外国人労働人口が増加傾向

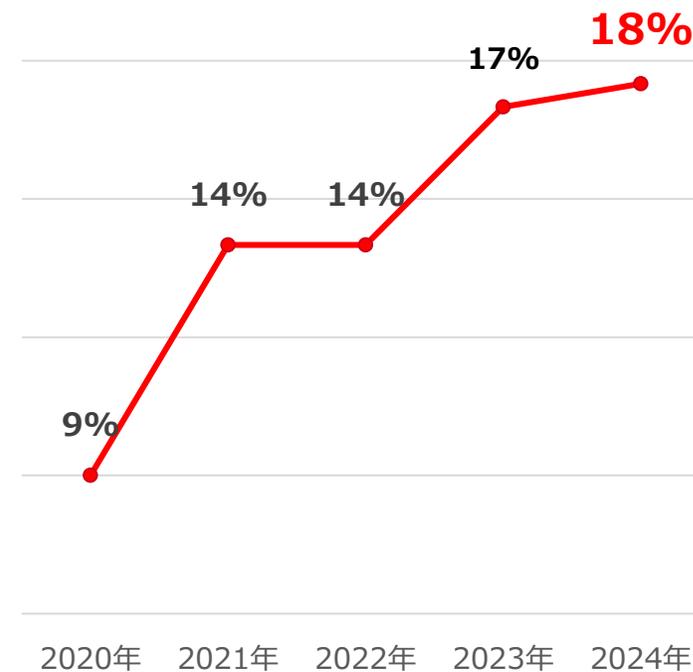
在留外国人人口推移<sup>※1</sup>(万人)



外国人労働者数の推移<sup>※2</sup>(万人)



当社の外国人入居率の推移(%)



※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 厚生労働省:「外国人雇用状況」の届出状況まとめ

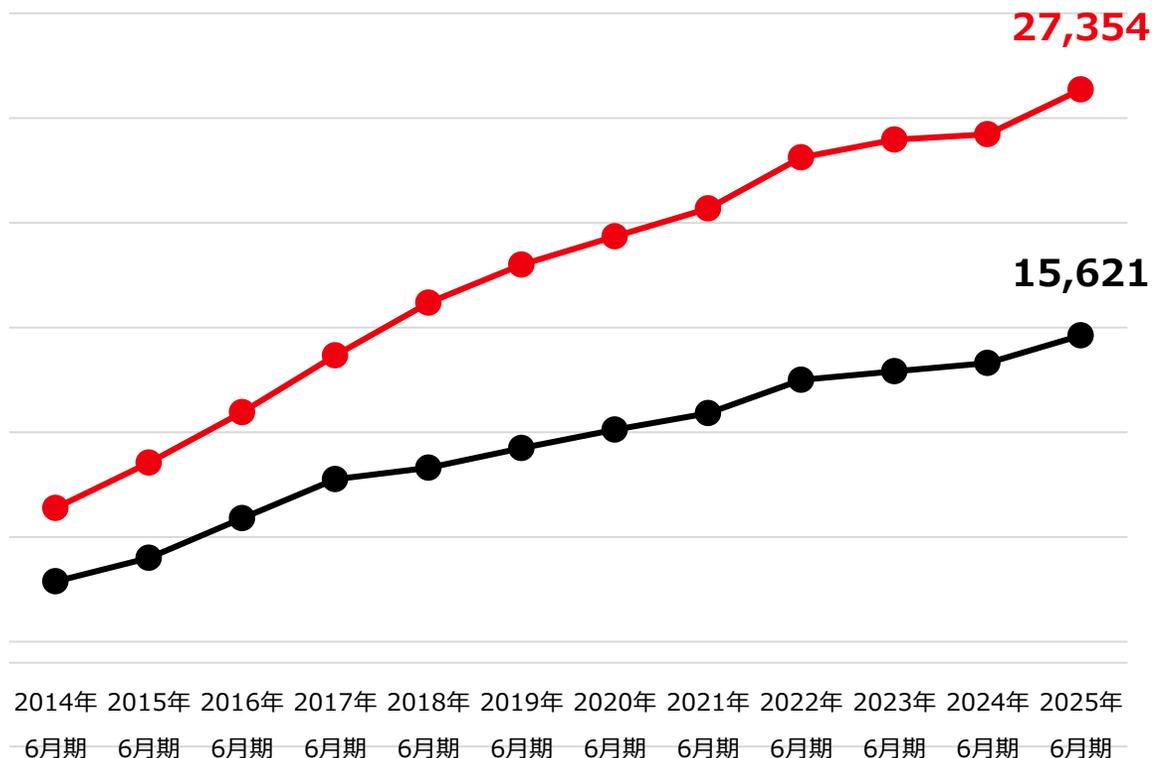
※3 出入国在留管理庁

# 賃貸DX 管理戸数と入居率

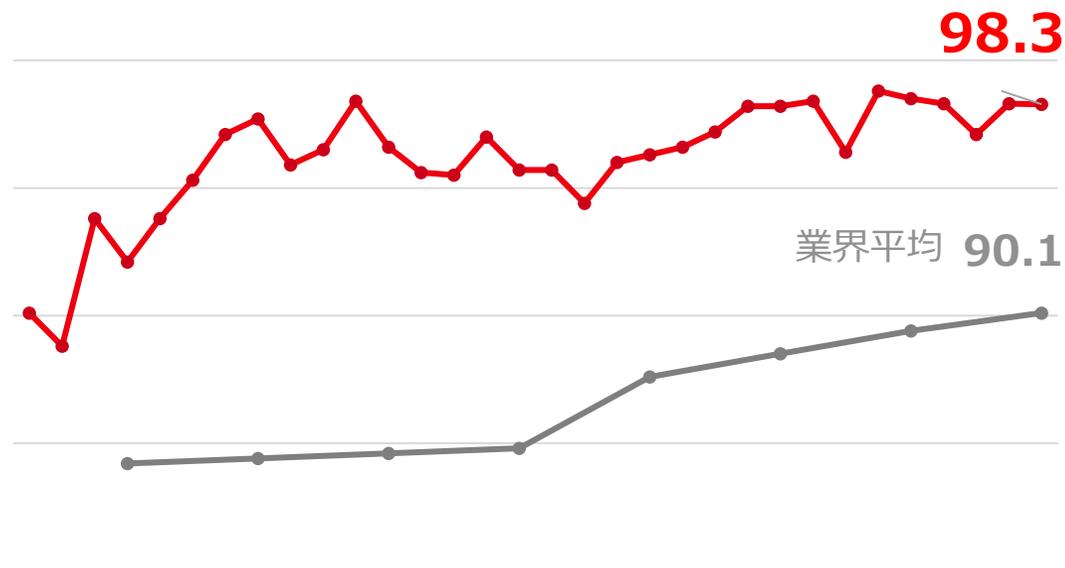
AMBITION Cloudによって業務効率化と生産性の向上ができているため、管理戸数は増加、入居率も継続的に業界平均を上回る

管理戸数 (戸)

● 管理戸数 ● サブリース管理戸数



入居率 (%)

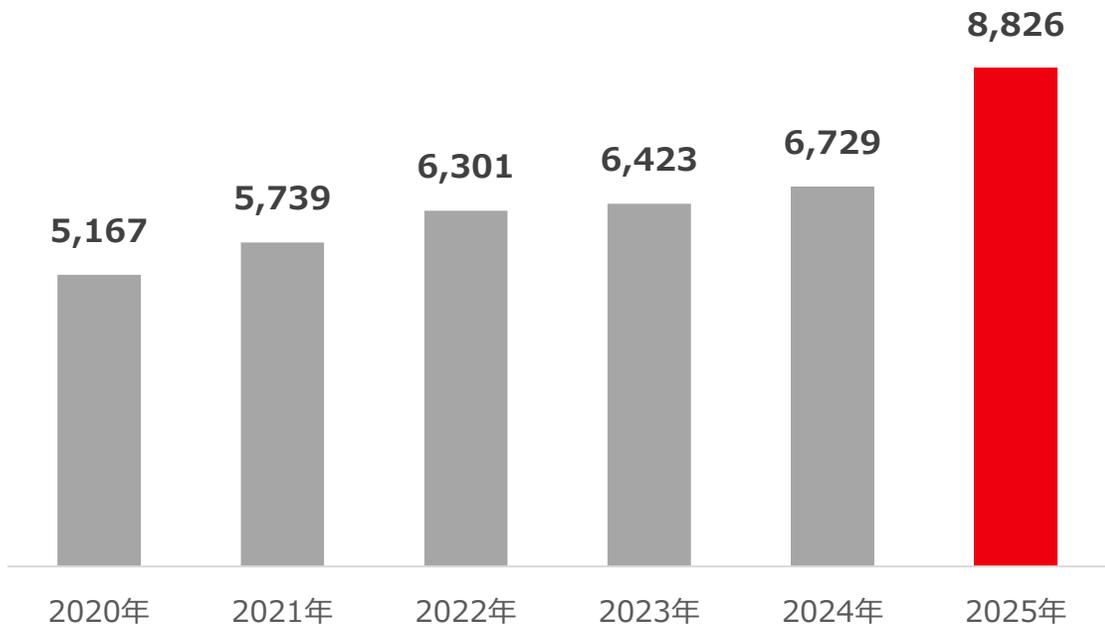


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	6月期															

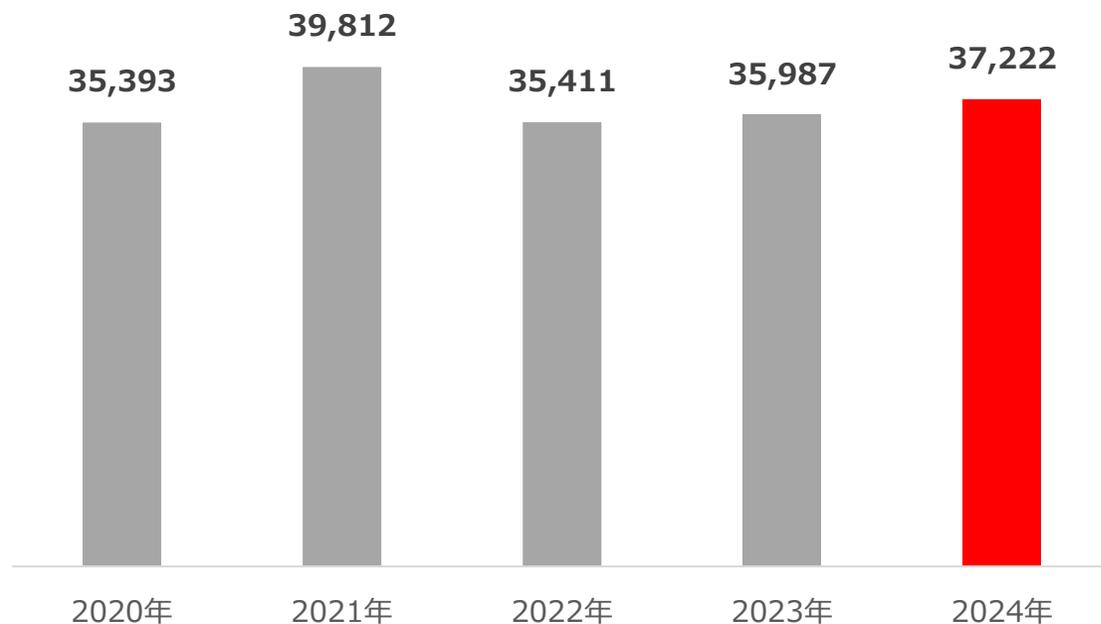
# 当社ターゲット市場の環境

投資用マンション販売事業、買取再販事業を行う売買DXインベスト事業も首都圏中心に展開。市場の価格、取引件数が増加傾向

東京都の70m<sup>2</sup>あたりの中古マンション価格の推移※1(万円)



首都圏の中古マンション（区分所有）取引件数の推移※2(件)

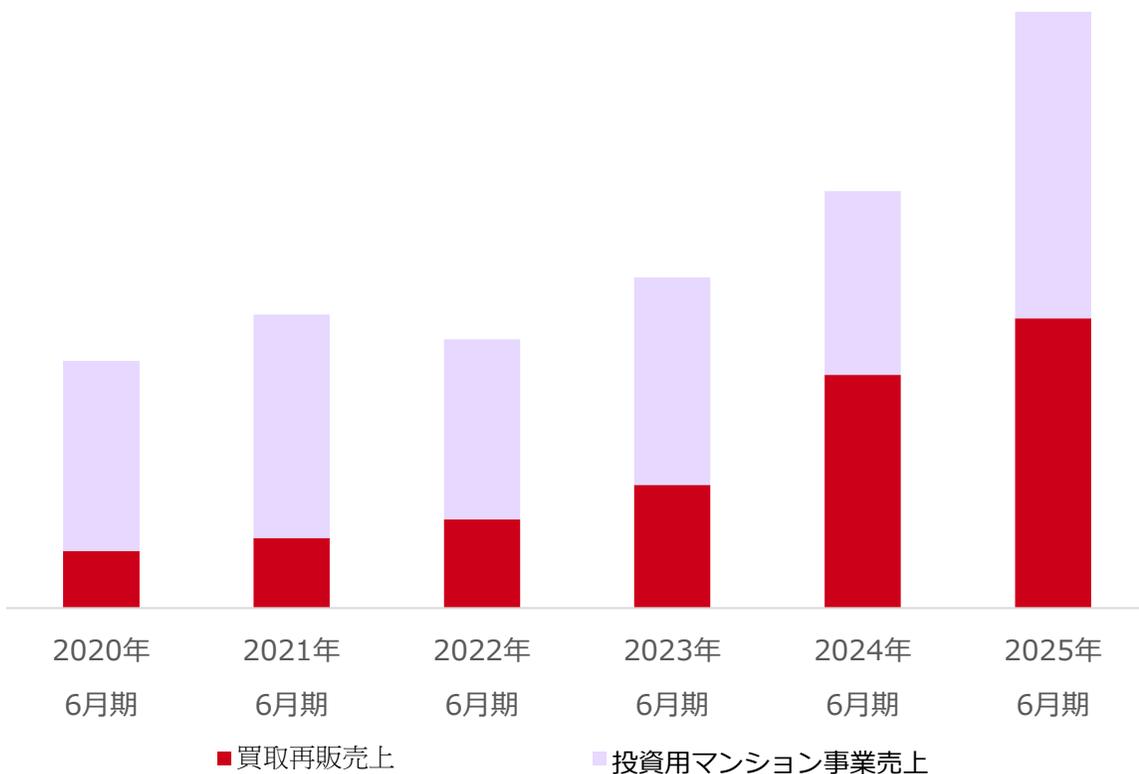


※1 東京カンテイ：70m<sup>2</sup>換算価格推移  
※2 公益財団法人東日本不動産流通機構

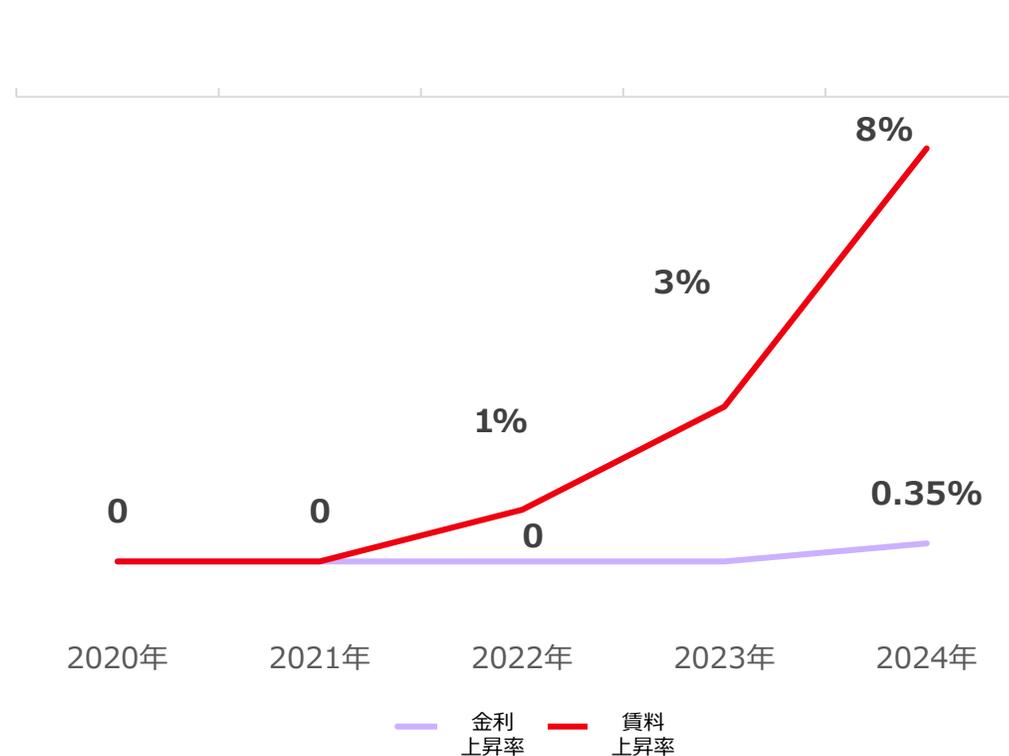
# 当社ターゲット市場の環境

市場では、金利を上回る賃料増、今後も安定成長が見込まれる。投資用不動産、買取再販事業の両輪で、仕入れと価格の見極めを重視し、シェア拡大を目指す

投資用不動産および買取再販事業の業績・販売戸数の推移



金利変化率と首都圏住宅賃料増加率の推移※1



※1 マンション賃料インデックス（アットホーム株式会社、株式会社三井住友トラスト基礎研究所）東京都下シングル賃料指数の推移を元に当社が作成

# 不動産DX 当社の強み

賃貸から売買、関連領域に至るまで、全ての不動産業務のDXを一気通貫で推進し、リアルとデジタルが融合した、業界唯一無二の事業基盤を構築

一気通貫したDX推進

セグメント	業態		アンビションDX ホールディングス	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	○						○

# 不動産DX 当社の強み

従来型不動産企業と比較し、デジタル技術を活用することで顧客体験の向上や社内業務が効率化されており、ビジネスの拡大へ繋がられることが強み

## 従来の不動産会社

顧客対応	物理的な店舗や人間の対面サービスに依存
デジタル化の進行度	外部コンサルや外部サービスに頼り 情報収集や業務処理のスピード、競争力低下
データ活用	人間の経験や直感に依存
コスト	物理的な店舗、人件費がメイン 人材需給ギャップによる人材確保が困難
拡張性	物理的な店舗や人的リソースが必要 データの収集や分析、対応に時間とコストがかかる

## アンビションDXホールディングス

<b>デジタル技術の活用</b> 業務を効率化し、顧客体験を向上させることに重点
<b>自社でデジタル化</b> データの収集や分析、インタラクティブに顧客とコミュニケーション
<b>AIやビッグデータの活用</b> 市場分析、精度の高い価格設定や物件提案が可能
<b>開発・デジタルマーケティングへの投資</b> 人的資本最大化
<b>迅速なビジネス拡大</b> AIの活用により、市場の変化に素早く対応

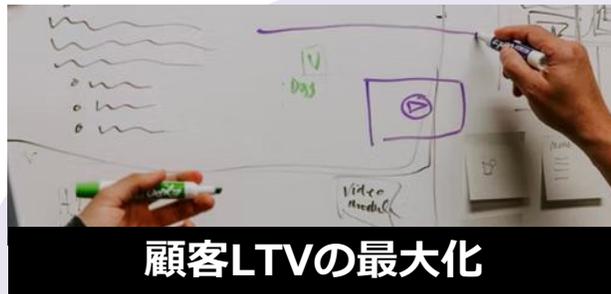
# 不動産DX戦略について

# 不動産DX戦略

当社では「攻めのDX」と「守りのDX」に分類し、あらゆる不動産業務をDX

競争力強化

攻めのDX



顧客LTVの最大化



新規事業創出

ビジネス  
プロセス  
変革

ビジネス  
モデル  
変革



データ統合・BI基盤構築



AI・ブロックチェーン活用

守りのDX

業務効率化

# 不動産DX戦略 攻めのDX

## 攻めのDXでは、従来の業界の壁をも超える、革新的な取り組みを実施

### 戦略詳細

攻  
め  
の  
D  
X



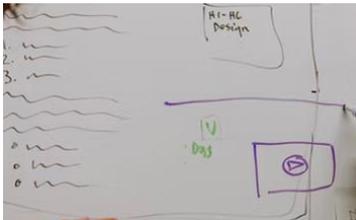
新規事業創出

ビジネス  
モデルの  
抜本的改革

- 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

- 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

- 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

- 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)による経営の見える化

# 不動産DX戦略 守りのDX

守りのDXでは、従来の中核事業をテクノロジーにより盤石にする取り組みを実施

## 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

- 業務システム(AMBITION Cloud)上でのIT重説および電子契約の実現。契約シーンにおける電子契約のアクションや、契約書類のブロックチェーン管理

生成AI  
技術活用

- 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

- 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

- 基幹システム群の自社開発によるレガシーシステムからの脱却

# 賃貸DXによる顧客体験・従業員体験の変革

問い合わせから入居まですべてデジタル化し、圧倒的な顧客体験を実現。  
ペーパーレス化による業務効率化、またサステイナブルな社会にも貢献



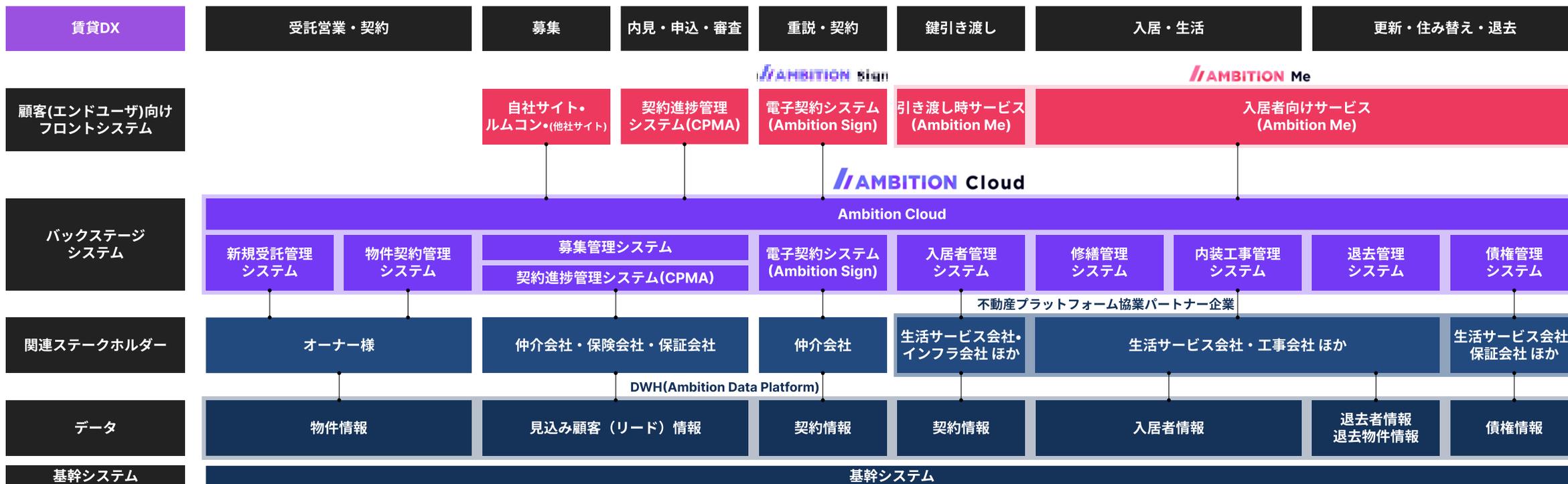
# 当社が開発する不動産DXプロダクト

## 不動産ビジネスを変革するDXプロダクトを開発・推進中

賃貸DX	プロパティ マネジメント			<ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li><li>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</li><li>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</li><li>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</li><li>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</li></ul>
	賃貸 仲介	B2B		<ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>
		B2C		<ul style="list-style-type: none"><li>コンソーシアムによるさまざまなサービスで住まい体験の向上を実現する入居者アプリ</li></ul>
売買DX	インベスト		  業務効率化システムなど	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li><li>お部屋探しユーザーとコンシェルジュ(不動産仲介営業)をつなぐマッチングアプリ</li><li>売買DX領域におけるサービスやAIを活用した概念実証も実施中</li></ul>

# 賃貸DX システム全体像

B2BからB2C、不動産管理から仲介に至るまで、  
契約後の入居者との末永い関係性作りまで、顧客がたどる一連の体験を網羅



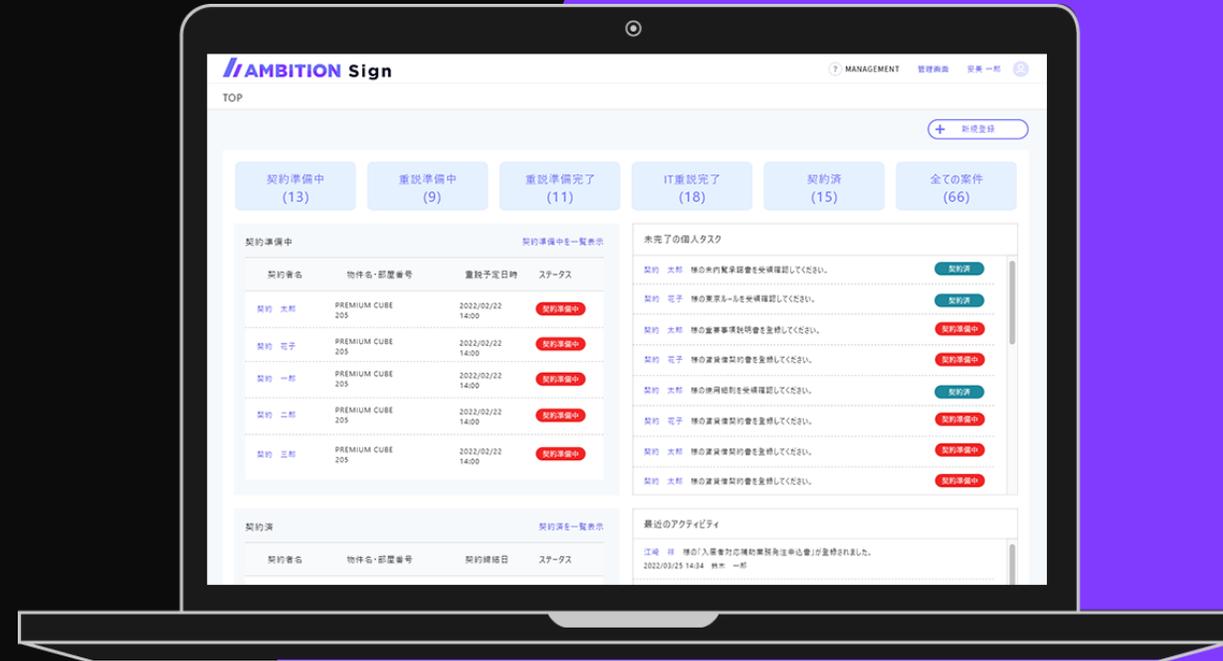
# 賃貸DXプロダクト AMBITION Cloud

## AMBITION Flagship DX Model

# AMBITION Cloud

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

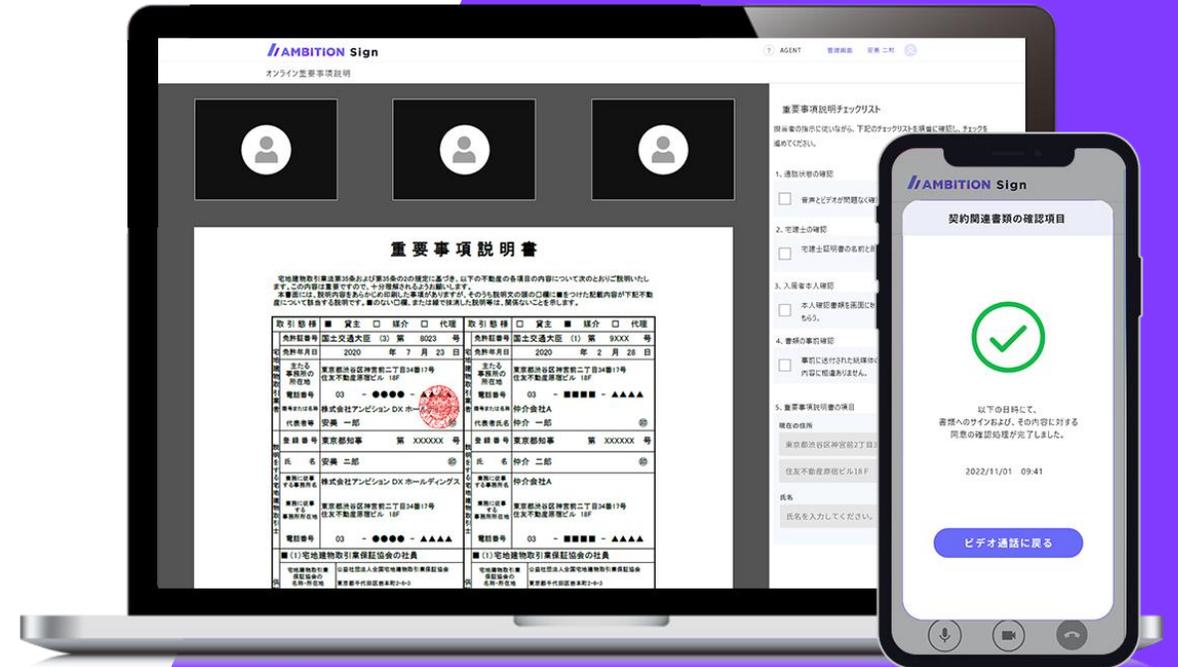
# 賃貸DXプロダクト AMBITION Sign

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。



# 賃貸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



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。
- 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。
- 生成AIを導入したFAQサービス、ご入居者のご質問に対してAIがいつでも回答できる。お問合せ体験を向上。75か国の言語に対応

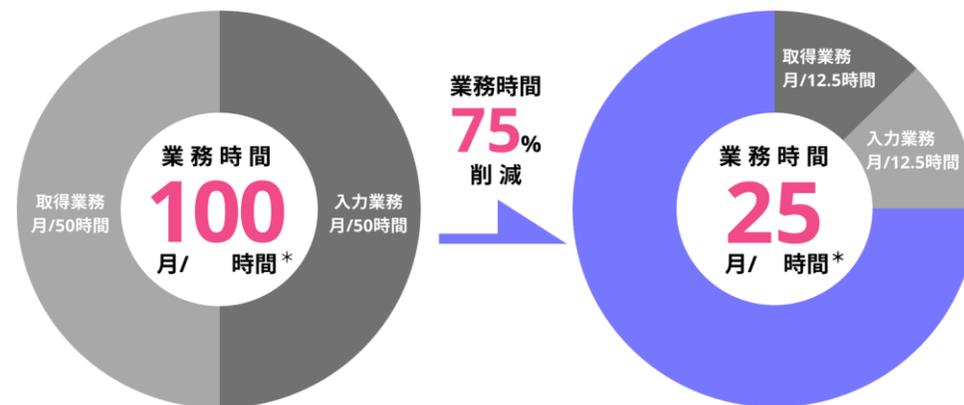


# 賃貸DX AI×RPAツール「ラクテック」 従来、手作業で行っていた物件情報掲載業務を、AI・RPAで自動化

## 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

# 「ルームコン」

## 「ルームコン」×「ルームピア」事業統合。経営資源の最適化と効率的な事業推進

### 無形資産活用による事業統合戦略

#### ルームコンの無形資産



独自の  
アルゴリズム



ユーザー  
物件データ



ブランド  
認知度

#### 子会社ルームピアとの事業統合強化

- ✓ 共通プラットフォーム構築によるシステム統合
- ✓ 統合データベースによる顧客分析精度向上
- ✓ マーケティング活動の一元化と効率化
- ✓ 新規サービス開発のスピードアップ

#### 期待される成果

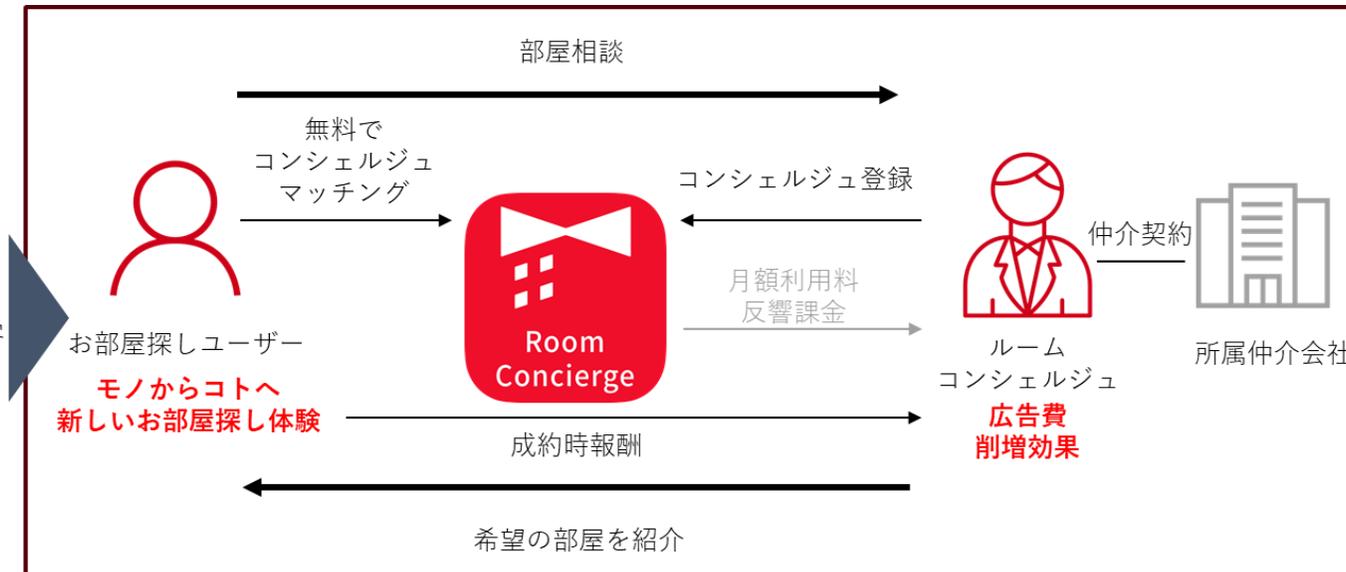
経営資源の最適化と効率的な事業推進

収益性向上

市場競争力強化

顧客満足度向上

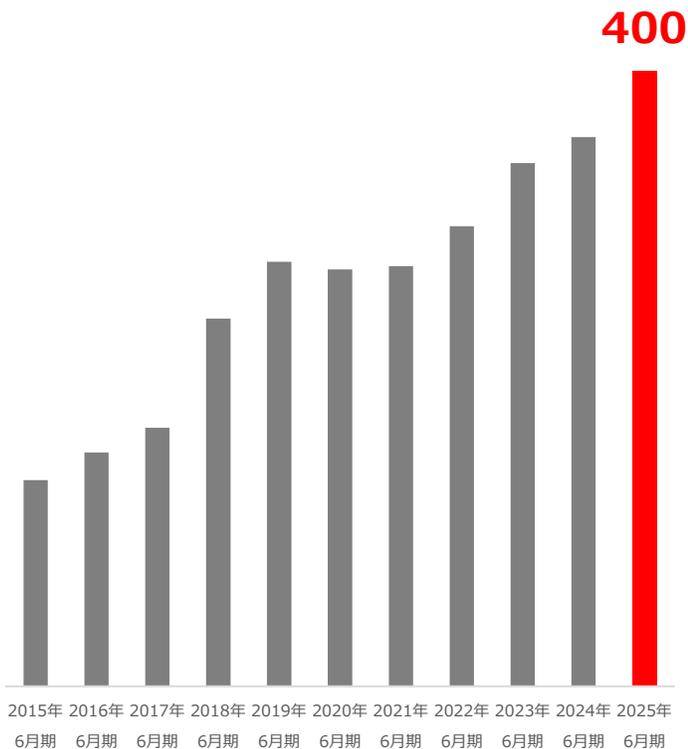
広告による  
ユーザー集客



# 1人当たり売上高の推移

## 不動産DXへの投資拡大と共に一人当たり売上高、電子契約率も拡大

従業員数 (人)



一人当たり売上高 (百万円)



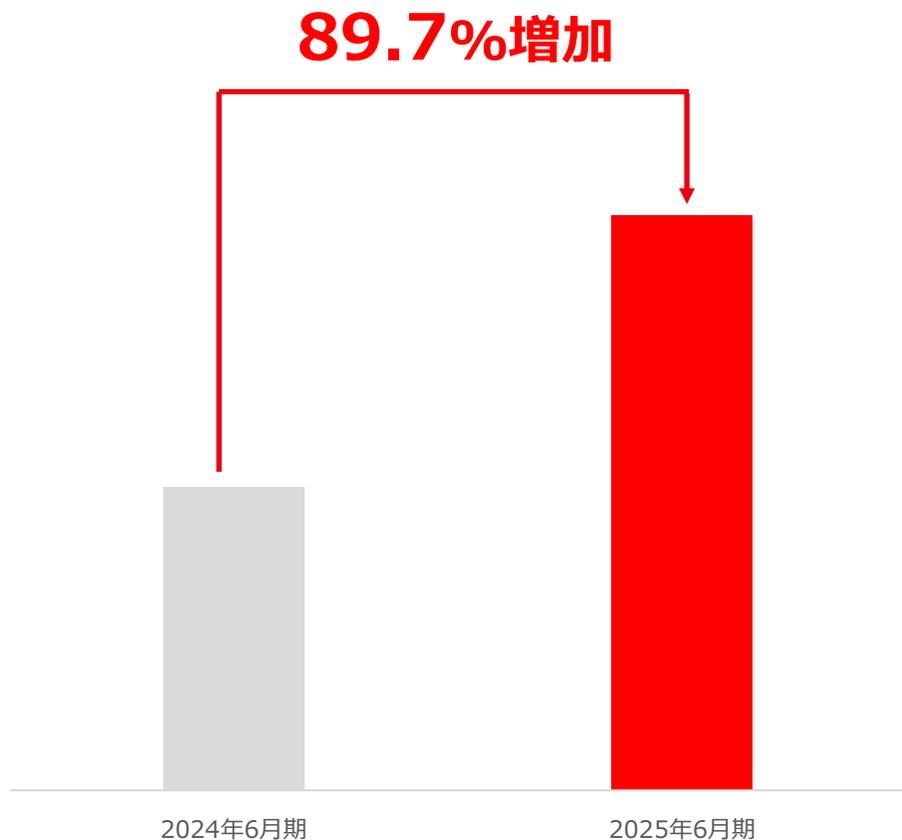
当社電子契約率 (%)



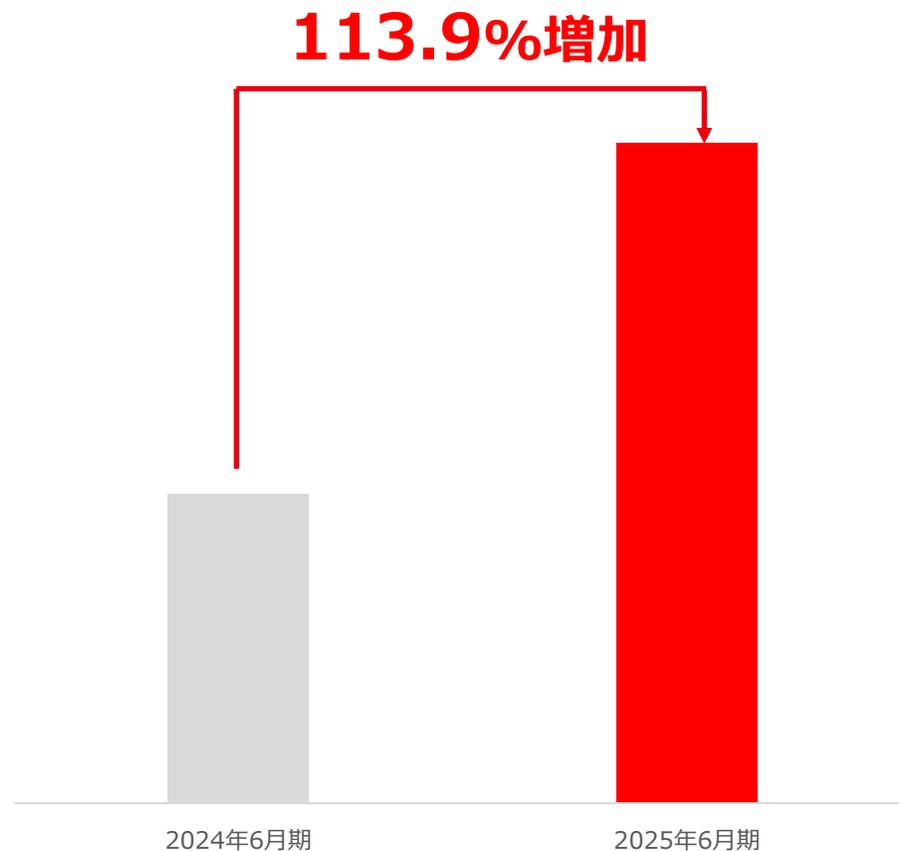
# DX戦略効果

【賃貸DX】 仲介事業、リモート成約の増加率（前期比）は89.7%増、リモート接客は113.9%増

リモート成約率



リモート接客率



# 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

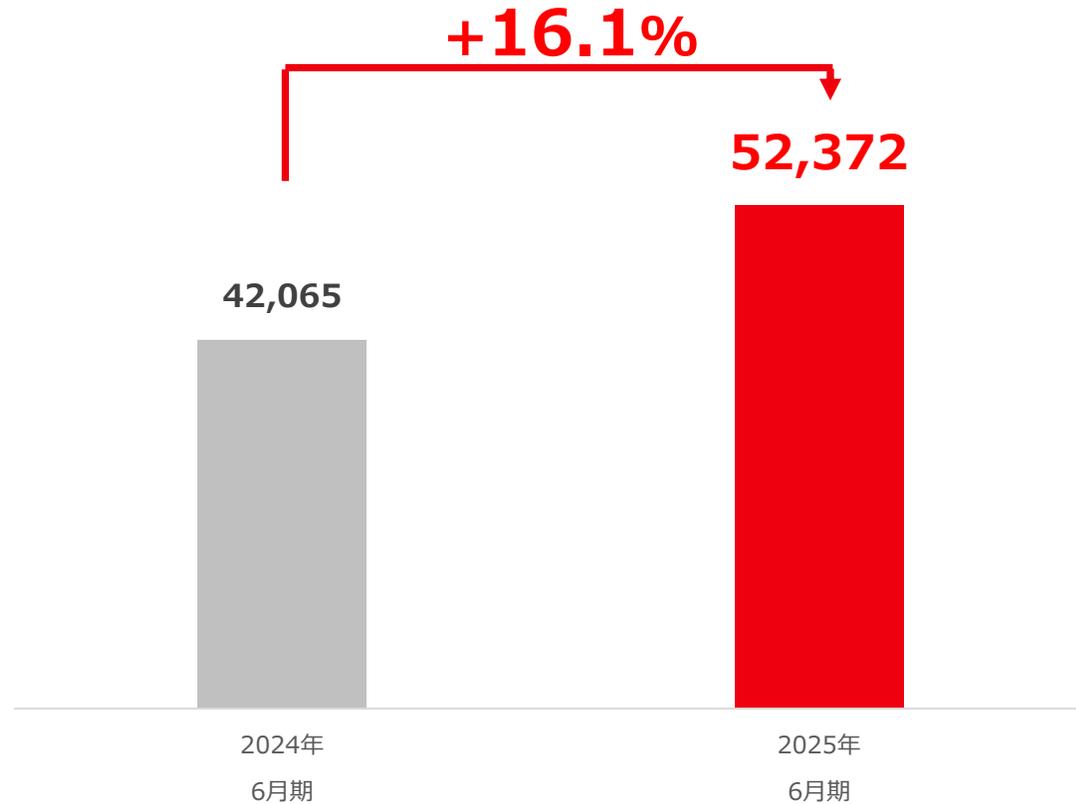
- ・お客様へのサービスの質向上や、新たな価値提供の創出
- ・デジタル化による業務効率化
- ・データ分析による顧客理解の深化など

**お客様にとって更に価値あるサービスの提供を目指す**

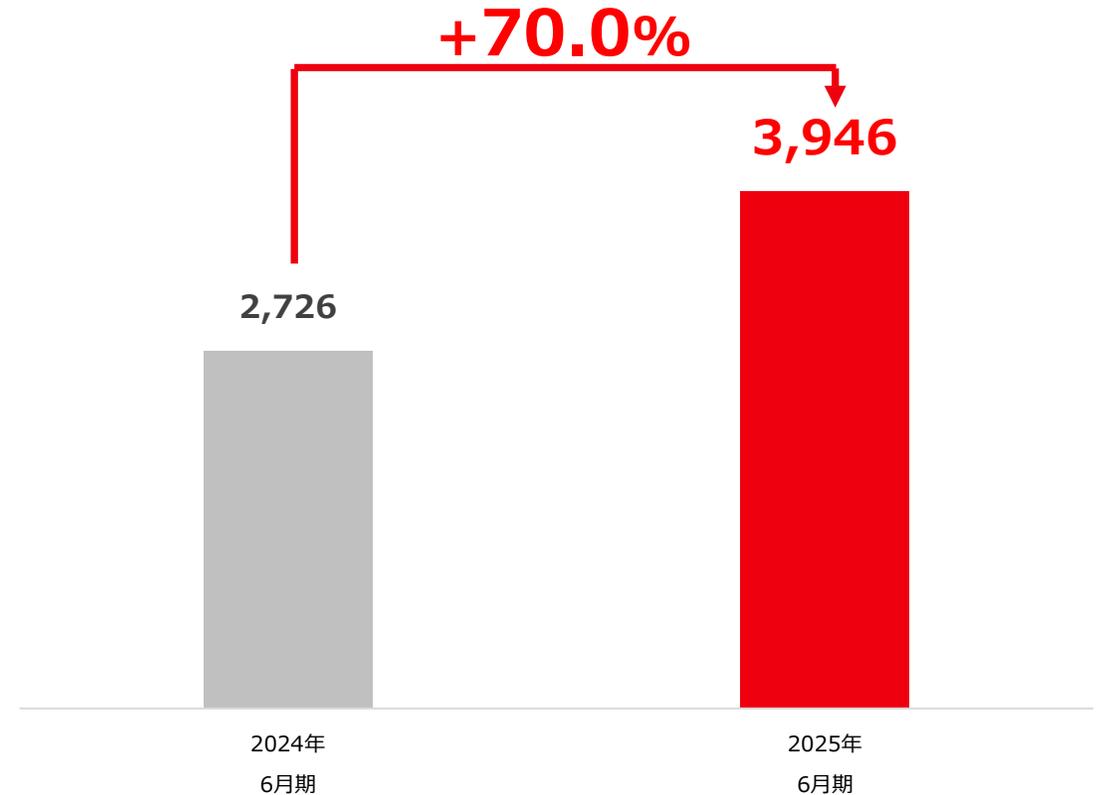
# 業績計画・株主還元策

# 2025年6月期 増収・増益 過去最高の売上高・営業利益達成

売上高（前期比・百万円）



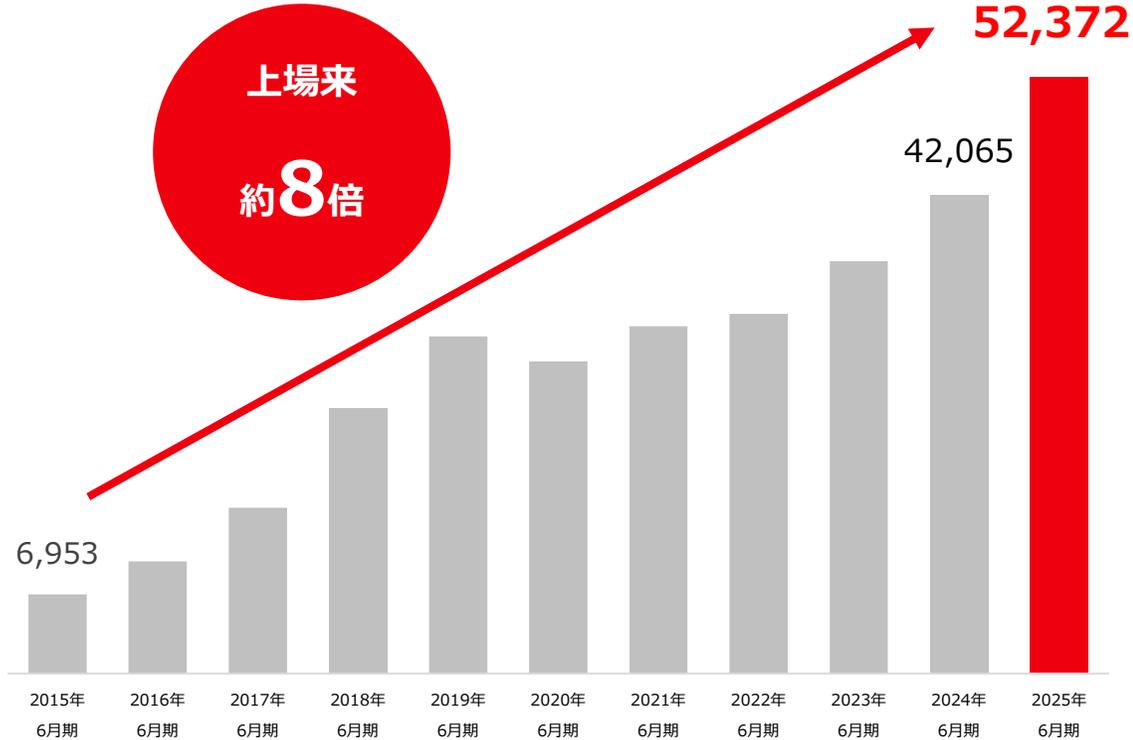
営業利益（前期比・百万円）



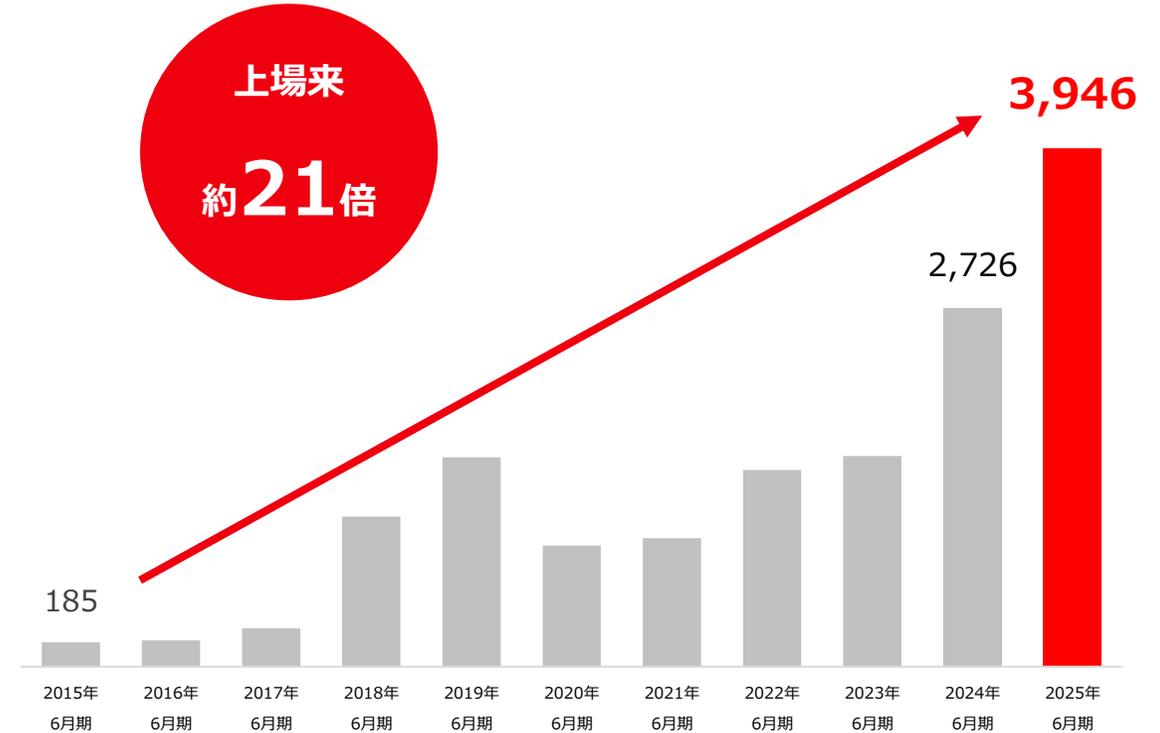
# 全社売上高・営業利益の推移

上場以来売上高約8倍、営業利益約21倍と大きく成長

売上高推移（百万円）

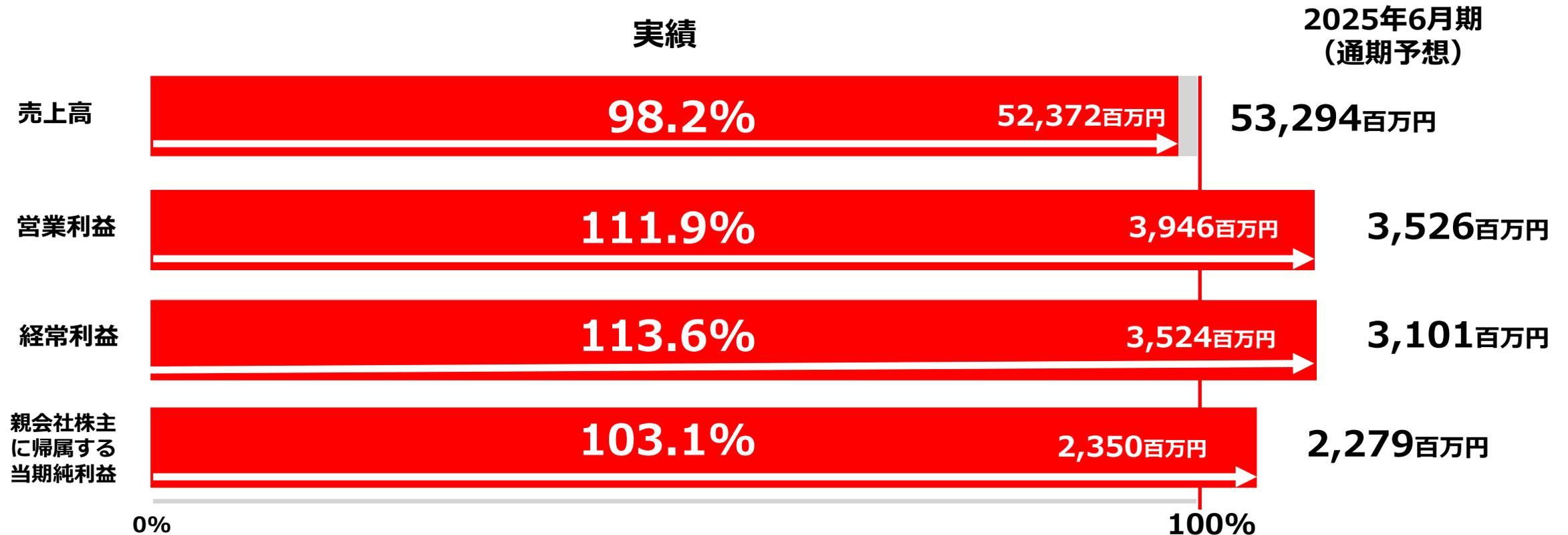


営業利益推移（百万円）



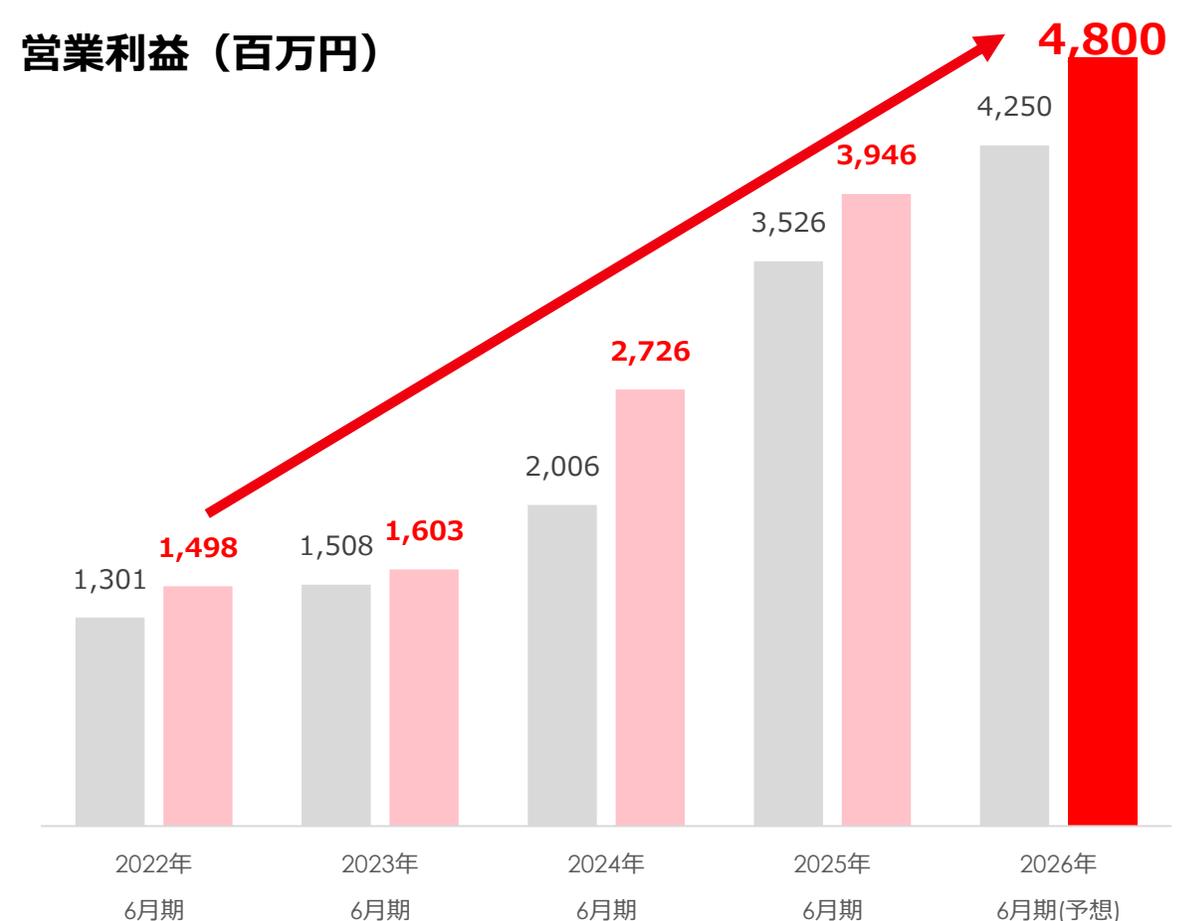
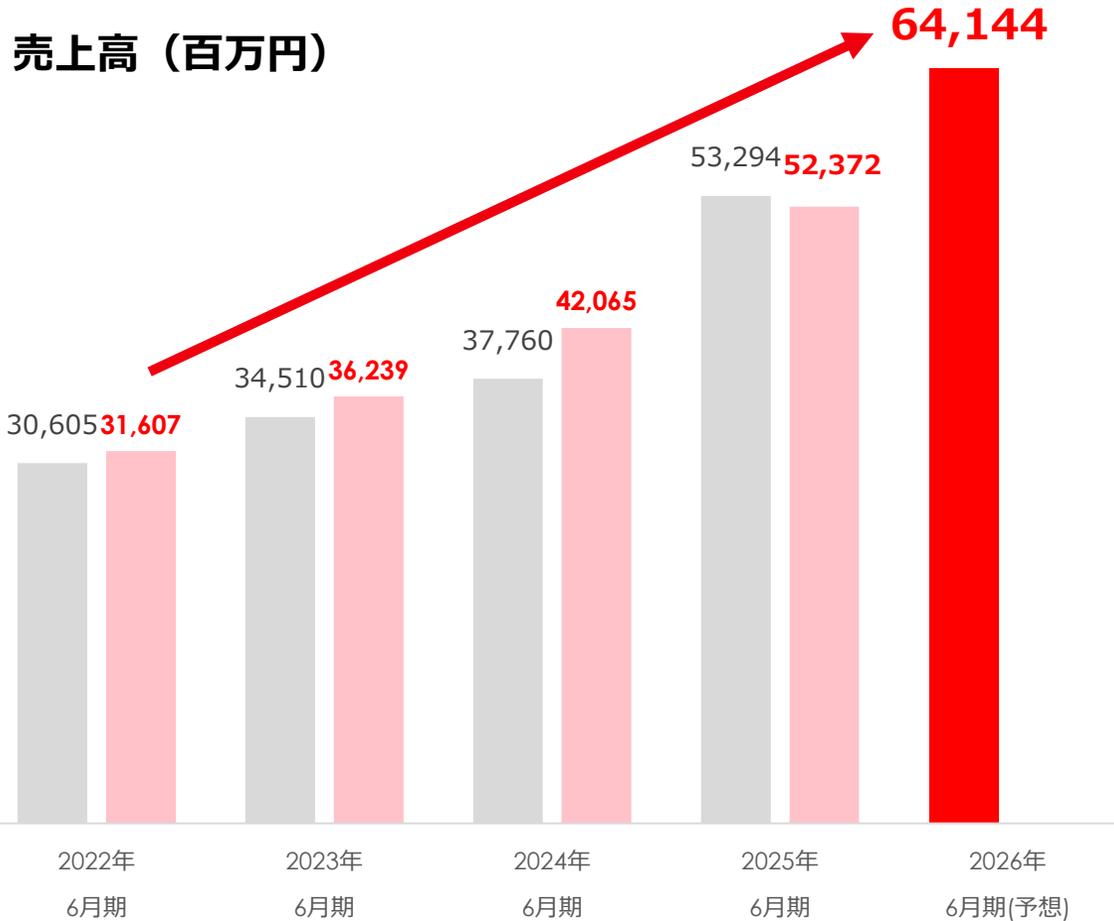
# 通期業績予想に対する実績

## 2025年6月期 通期業績予想から大幅な増益で着地



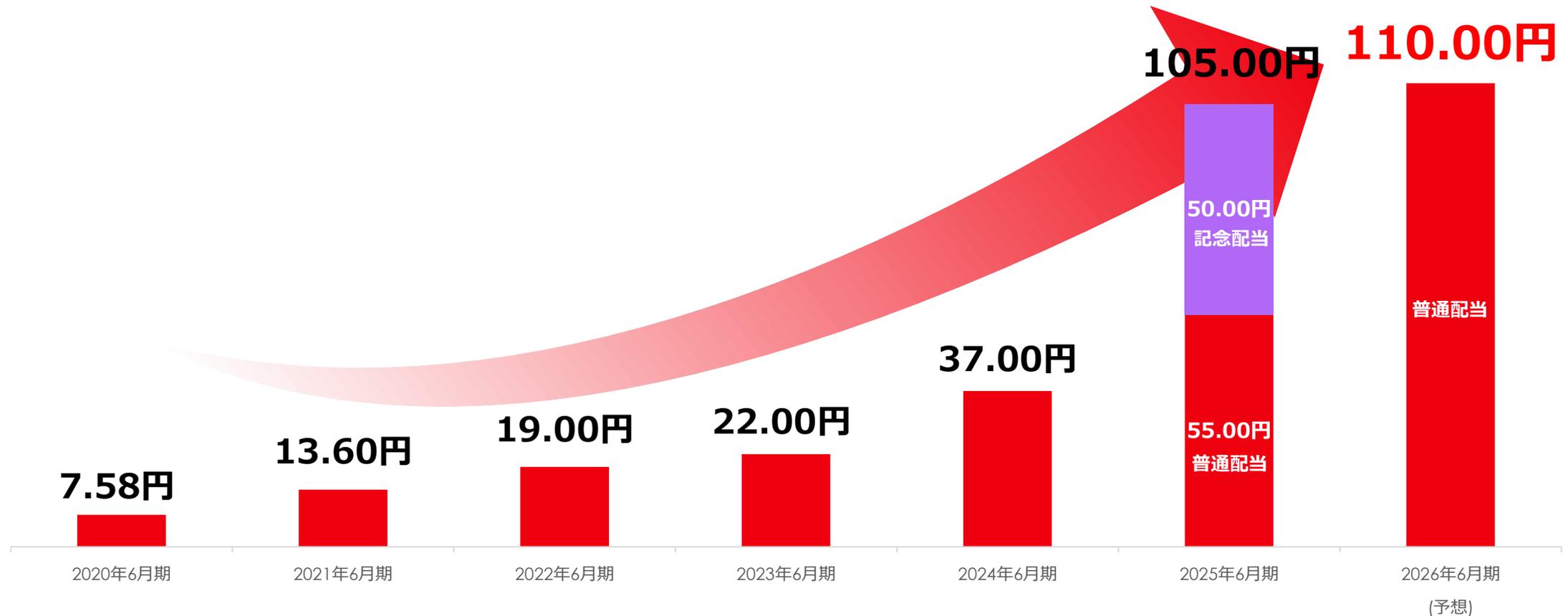
# 中期経営計画の修正

## 2025年6月期 増収・増益の業績結果に伴い、中期経営計画の大幅な上方修正



## 配当実績と予想

2026年6月期（予想）110.00円。前期、記念配当(50.00円)を含む105.00円から、普通配当110.00円と大幅な増配。成長分野への積極的な投資を行いつつ、安定的な株主還元を継続する方針



# アンビションDXホールディングスの 成長戦略と今後の展望

# 内部環境

安定した事業基盤と成長戦略を持つ。事業の多角化、新しいテクノロジーの活用、そして独自の経済圏の構築といった新たな挑戦を可能とする

## 強み



### 顧客基盤

若者層との継続的な接点を持つ強固な顧客基盤を保有



### ストックビジネスモデル

賃貸管理事業を主軸とした安定的な収益基盤を確立



### M&A戦略

積極的なM&Aを通じて事業領域を拡大し、成長を加速



### DXへの先行投資

業務効率化を目的としたDX投資を先行して実施

## 機会



### 不動産セクターの専門性

不動産セクターの専門性をさらに深め、市場での確固たる地位を築く。また、不動産テックなど成長が見込まれる新領域への参入機会



### 生成AI活用の初期段階

生成AIの導入がまだ初期段階であり、AIを積極的に活用し、業務効率化や新規事業開発を加速させる大きな機会



### 「アンビション経済圏」

「アンビション経済圏」この経済圏を成功させることで、新たな収益の柱を確立し、事業を飛躍的に成長

# 外部環境

## 生成AIなどの技術を活用してビジネスモデルを変革し、経済の変動リスクにも対応する

### 市場環境

#### 不動産テック市場の競争激化

多くのスタートアップが参入し、デジタル署名、不動産広告ソリューション、賃貸管理自動化、スマートホーム技術、iBuyerなどの分野で競争が激化している。

#### 若者層のデジタルサービスへのニーズ

若年層は、「デジタルネイティブ」であり、多様な価値観を尊重しデジタルサービスへの高いニーズを示している。

### マクロ環境

#### 技術 (Technology)

生成AIによるビジネスモデルの変革

AIはサプライチェーン管理、需要予測、ルート最適化、在庫管理、品質検査など、多岐にわたるビジネスプロセスを変革する可能性を秘めている。

特に、エージェントAIは自律的な多段階ワークフローの計画と実行を可能にし、ビジネスモデルに革命をもたらす可能性がある。

#### 経済 (Economy)

不動産市場の変動リスク

金利変動や経済の減速は、不動産市場の取引活動やNOI（純営業利益）の成長に影響を与える可能性がある。

# 目指すべき未来

当社に関わっていただく、全てのお客様のライフステージに寄り添い、シームレスな体験を提供する



営業利益**100億円**を目標に掲げ、不動産テック業界の**リーディングカンパニー**への変革をいたします。

## 理想的な市場ポジショニング



顧客のニーズに応えるデジタルサービスを核とし、不動産領域に留まらない多様なサービスを提供することで、顧客の生活全般をサポートする独自の経済圏を確立します。



住まい



ステークホルダー



成長



経済圏

# 戦略と実行計画- 3つの柱

理想像を実現するため、相互に関連し、相乗効果を生み出すことで、企業価値の最大化を強力に推進します

1

## AI駆動型バリューチェーンの変革

AIをビジネスモデルの中核に

顧客体験の**パーソナライズ**

意思決定支援 (**市場トレンド分析**)

新規事業創出 (**ライフスタイル関連サービス**)

「AIはサプライチェーン管理、需要予測、ルート最適化、在庫管理など、多岐にわたるビジネスプロセスを変革する可能性を秘めています。」

2

## M&A戦略の高度化

「アンビション経済圏」へのシームレスに

統合プロセスの**強化**

エコシステムへの**組み込み**

買収企業を「アンビション経済圏」に  
**シームレスに統合**

「M&A戦略を単なる事業拡大の手段から、アンビション経済圏の強化へと進化させます。」

3

## 「アンビション経済圏」の 本格的確立

総合プラットフォームの確立

貸貸を**入り口**としたプラットフォーム

顧客の**多様なニーズ**に応えるサービス

ステークホルダーの**ライフステージ全体**を  
サポート

「貸貸事業の主なトランザクションから、ステークホルダーのライフスタイルプラットフォームへと進化します。」

# 戦略と実行計画- 3つの柱①

## AI駆動型バリューチェーンの変革

### ☰ 現状

AIを主に業務効率化のツールとして活用

- ✓ 操作流程の自動化
- ✓ データ処理の効率化
- ✓ 基本的な分析機能

### 🧠 目指す姿

AIを**ビジネスモデルの中核**に

- ✓ 顧客体験の**パーソナライズ**
- ✓ 意思決定の**支援機能**
- ✓ 新規事業の**創出加速**

## 具体的な施策

### 👍 顧客体験のパーソナライズ

パーソナライズAIの開発と導入による個別化サービス提供

### 📊 意思決定支援

市場トレンド分析と競合分析による投資家の意思決定支援

### 💡 新規事業創出

新規事業立ち上げ、事業領域の拡大

# 戦略と実行計画- 3つの柱②③

## ② M&A戦略の高度化

### 現状

関連事業のM&Aにより、シナジーを構築している。

### 目指す姿

「アンビション経済圏」にシームレスに統合し、エコシステム全体の価値を最大化します。

### 具体的な施策



#### 統合プロセスの強化

買収初期段階からITシステム、組織文化、事業プロセスの統合計画を策定し、実行。



#### エコシステムへの組み込み

各企業の持つ顧客基盤、技術、サービスを「アンビション経済圏」の各要素と連携させ、新たな価値創造を促進します。

## ③ 「アンビション経済圏」の本格的確立

### 現状

賃貸事業が主にトランザクションと顧客情報の獲得手段として機能。

### 目指す姿

賃貸管理を入り口として、ステークホルダーの多様なニーズに応える総合的なライフスタイルプラットフォームを確立します。

### 具体的な施策



#### プラットフォーム化

賃貸契約、物件管理、ライフスタイルサービスを一元的に提供するデジタルプラットフォームを構築



#### データ活用

顧客データを統合・分析し、パーソナライズされたサービス提案や新規事業開発に活用します。これにより、顧客体験を向上させ、経済圏内での顧客エンゲージメントを深めます。

# 当社の成長戦略

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いく

既存事業

## オーガニック成長

- ・ DX推進室の設置
- ・ DXプロダクトの内製開発

## アライアンス・ベンチャー投資の相乗効果による成長加速

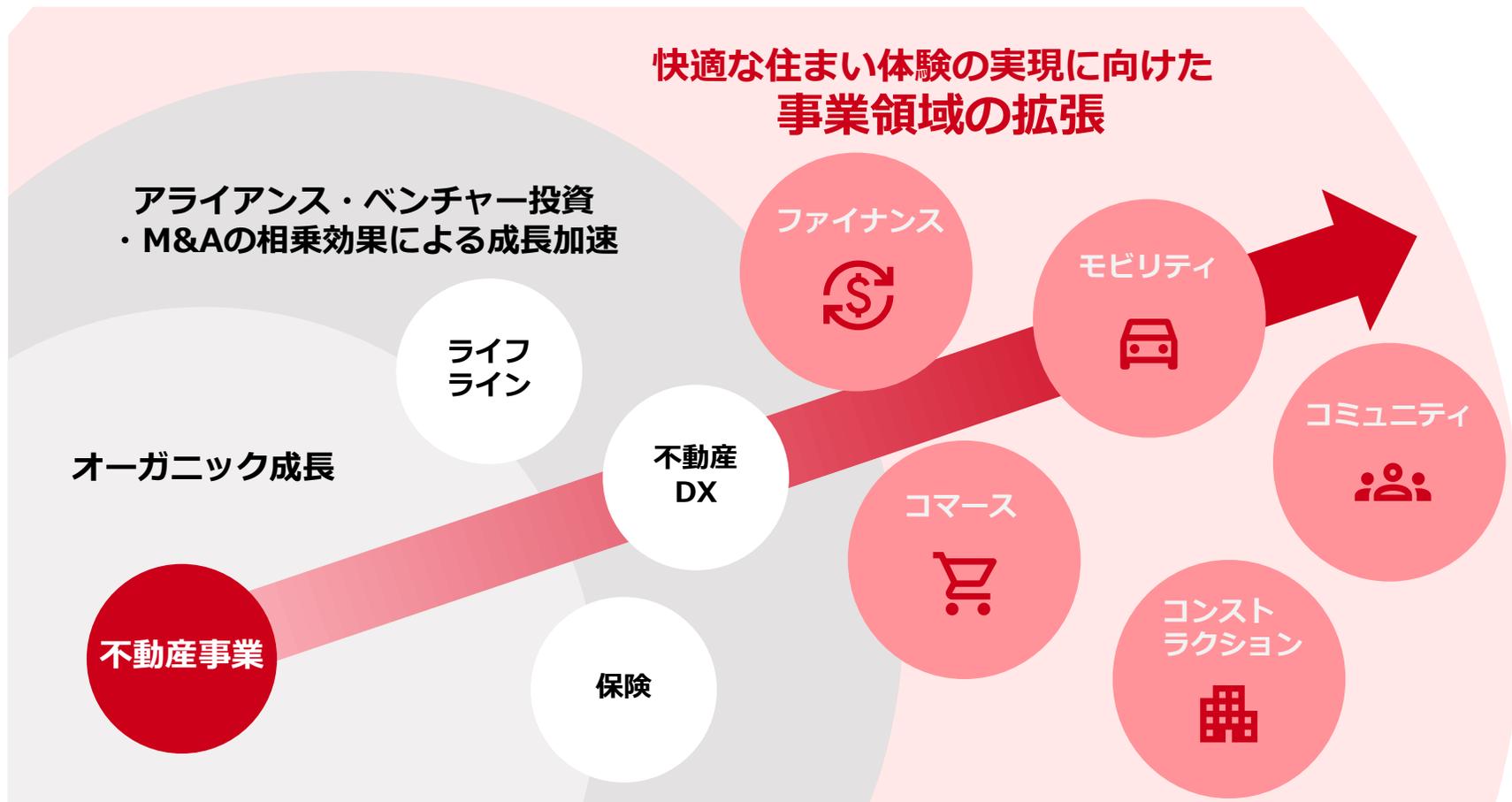
- ・ 不動産DXにつながるシナジー追求
- ・ インキュベーション事業を推進

## M&Aによる非連続成長

- ・ 不動産関連・DX関連企業を積極的に取得
- ・ 新規案件のソーシング強化

# 今後の展望

不動産領域にとどまらず、快適な住まいの実現に向けた事業領域の展開によって、成長を実現していく



## 事業領域の拡張

ファイナンス、モビリティ、コマース、コミュニティ、コンストラクションなど、快適な住まい体験の実現に向けて拡大を目指す



## アライアンス・ベンチャー投資・M&A

不動産DXにつながるシナジー追求として、インキュベーション事業を推進。ITや不動産関連領域への投資を行う。

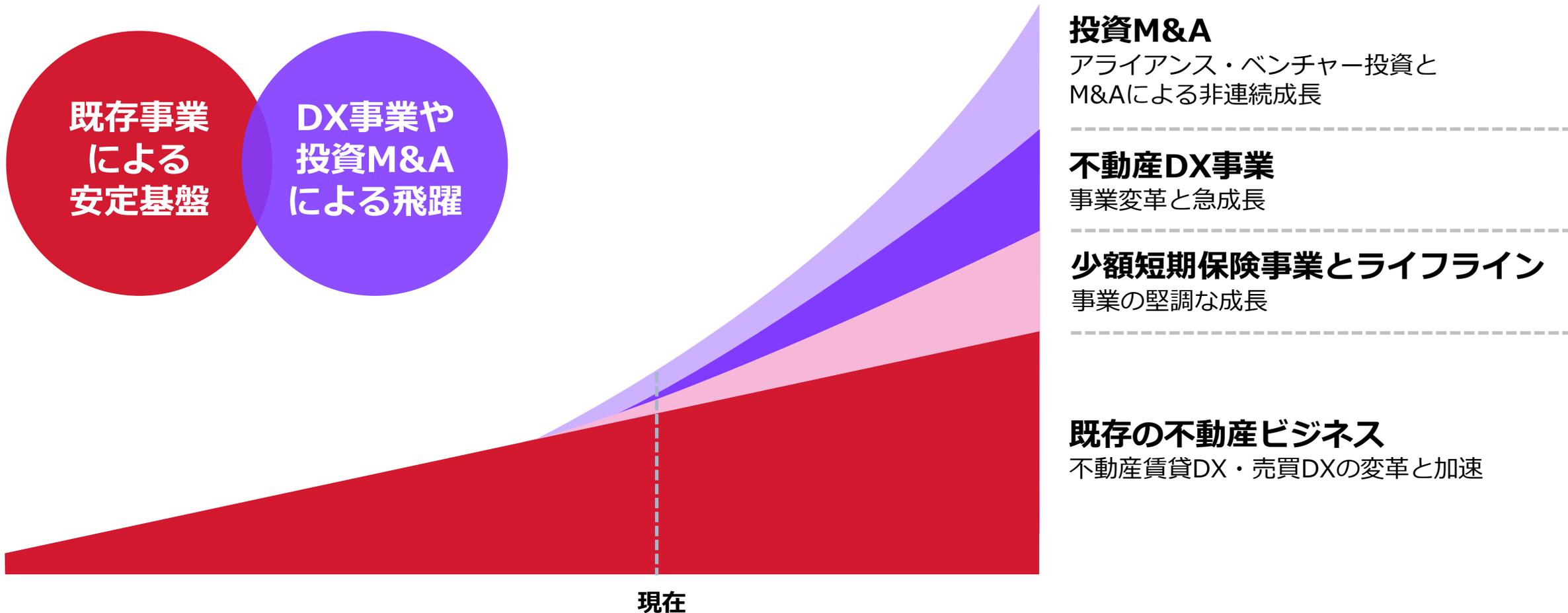


## 不動産事業・オーガニック成長

不動産事業から始まり、不動産DXへ事業を展開。DX推進室の設置やプロダクト内製開発により、賃貸DXを中心としたDX領域で成長を遂げた。

# 今後の事業成長イメージ

複数の成長曲線を掛け合わせ、さらなる急角度の業績拡大を目指す



# ESG

**事業活動を通じて、持続可能な社会の実現に向けて貢献**

# 当社が考えるESG

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。

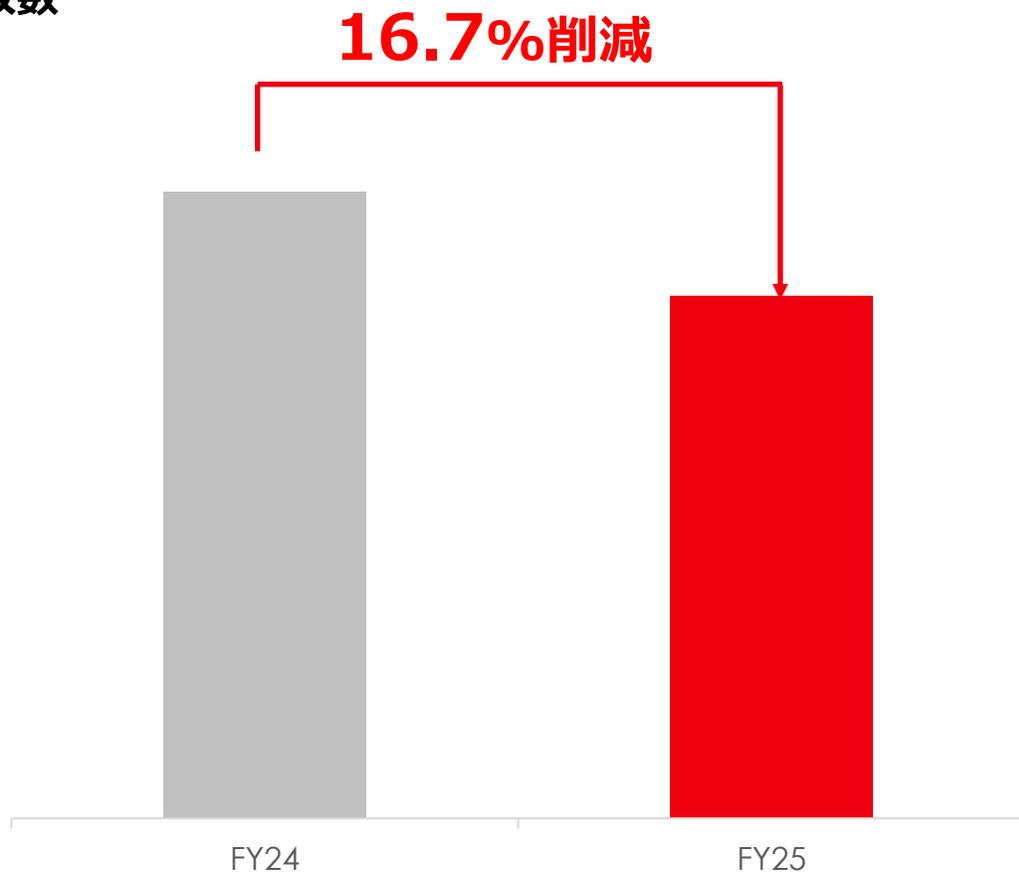
#### 人的資本

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。

# 環境(Environment)への取り組み

## 当社のDXによりペーパーレス化を進め、紙の印刷は前期比16.7%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

# 環境(Environment)への取り組み

「持続可能な社会の実現に貢献する」ことを掲げ、環境保全に寄与

## 群馬県尾瀬の環境保全活動

### 現状分析と課題

- 尾瀬地域の木道路路面が老朽化し、安全な通行への懸念
- 苔が生え、板の間に隙間が見られるなどの自然環境への影響
- ニホンジカの食害による植生への影響が深刻化

### 支援内容と活動



#### 木道の計画的な整備・改修

老朽化した木道を安全で歩きやすい道へ改修し、自然景観との調和を実現



#### ニホンジカ食害対策（防護柵の設置）

専門の作業員が協力し、植生を保護するための防護柵を計画的に設置

## SDGsへの貢献

貢献するSDGs目標	具体的な貢献内容
目標15: 陸の豊かさを守ろう	湿原の保護、希少動植物の保護、ニホンジカ食害対策による生態系保全
目標11: 住み続けられるまちづくりを	木道整備など、環境に配慮した持続可能な観光インフラの整備
目標13: 気候変動に具体的な対策を	尾瀬の豊かな自然環境（炭素吸収源）の保全による地球温暖化防止
目標17: パートナーシップで目標を達成しよう	群馬県との連携による地域一体の持続可能な地域づくりの推進

# 社会(Social)への取り組み

テクノロジーによって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



# 社会(Social)への取り組み

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 **45.6%**

- ・ 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

健康



2025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



2025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。

# リスク対応策

# 認識するリスク及び対応策

	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	認識するリスク	リスク対応策
外部環境・市場変動リスク	大/中期的	大	景気変動、金利上昇、物価変動、人口動態等の変化により、不動産需要の低下や地価・賃料の下落、売上の減少、または費用増加が生じるリスク。	景気動向や顧客ニーズを見極め、DX推進、商品開発、立地戦略を強化。また、資産ポートフォリオの構築を進め、リスクマネジメント委員会で全社的な管理を徹底。
法的規制・コンプライアンスリスク	大/長期的	中	法規制の変更、情報漏洩、不正行為、訴訟などにより、社会的信用の失墜や金銭的損失、法的責任が生じるリスク。	法令・規制の動向を常に把握し、社内規程の整備やセキュリティ強化、コンプライアンス関連規程の制定、eラーニング啓発、内部通報制度の適切な運用に取り組む。コンプライアンス委員会を設置し、体制を統括。
事業特有リスク	中/中長期的	中	空室リスク（サブリース事業における空室率上昇や賃料下落）、用地獲得リスク（地価高騰や競争激化）、建築リスク（建築コストの高騰）など、事業活動に直接影響を及ぼすリスク。	市場分析に基づいた物件評価・管理を徹底。賃貸契約には賃料見直し条項を盛り込み、収益確保に努める。用地獲得時はデューデリジェンスを徹底し、建築コストは複数の見積もりを比較して最適化を図る。
組織・人的資本リスク	不明/中長期的	大	優秀な人材の確保・育成が進まない、または特定の人物に依存するリスク。	戦略的な採用活動と、教育・研修制度、評価制度、福利厚生の充実など、魅力的な職場環境を整備し、人材定着を促進。また、後継者の育成・発掘を進め、組織体制の強化を図る。
システムリスク	不明/中長期的	大	不正アクセス、システム障害、自然災害等により、営業活動の遅延や情報漏洩が発生し、信用の失墜や損害賠償費用が生じるリスク。	情報セキュリティ対策を強化し、年次点検、ウイルス対策、サイバー保険への加入等を実施。eラーニング研修を通じて、役職員への啓蒙を継続的に行う。

# 免責事項

- 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。
- 当資料の今後のアップデートは、2026年9月下旬を目途に開示を行う予定です。

# 快適な住まい体験を、デザインする。

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ムへ

[ir@am-bition.jp](mailto:ir@am-bition.jp)