

2021 年 8 月 18 日

各 位

会 社 名 株式会社AMBITION

代表者 名 代表取締役 清水 剛

(コード：3300 東証マザーズ)

問合せ先 執行役員兼経営管理部部長 尾関 文宣

(TEL：03-6439-8905)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催しましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時 2021 年 8 月 17 日 (火)

開催方法 インターネットを利用した動画配信による開催
文字による質問機能及び回答の実施

開催場所 インターネット上での開催

説明会資料名 2021 年 6 月期(通期)決算説明会資料

【添付資料】 投資説明会動画において使用した資料

以 上

4Q

2021

Securities
Code

3300



A M B I T I O N

2021年6月期（通期）

決算説明会資料

2021年8月17日（火）

01

事業構成・
2021年6月期の主なトピックス

P. 05

02

決算概要

P. 15

03

個別事業

P. 21

04

2022年6月期 通期業績予想

P. 53

APPENDIX

P. 58

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）を推進し、
業務効率化・働き方改革を実現

通期業績実績

売上高　　：**305.29**億円（前期比**+11.4%**）

営業利益　：**9.78**億円（前期比 **+6.1%**）

と増収増益で着地

2022年6月期方針

10月に「株式会社アンビションDXホールディングス」への社名変更を予定※。

DXにより不動産ビジネスを変革し、来期以降の飛躍につなげる

※2021年9月29日開催予定の当社定時株主総会において、社名変更に関する議案が承認可決されることを前提としております。

通期業績予想

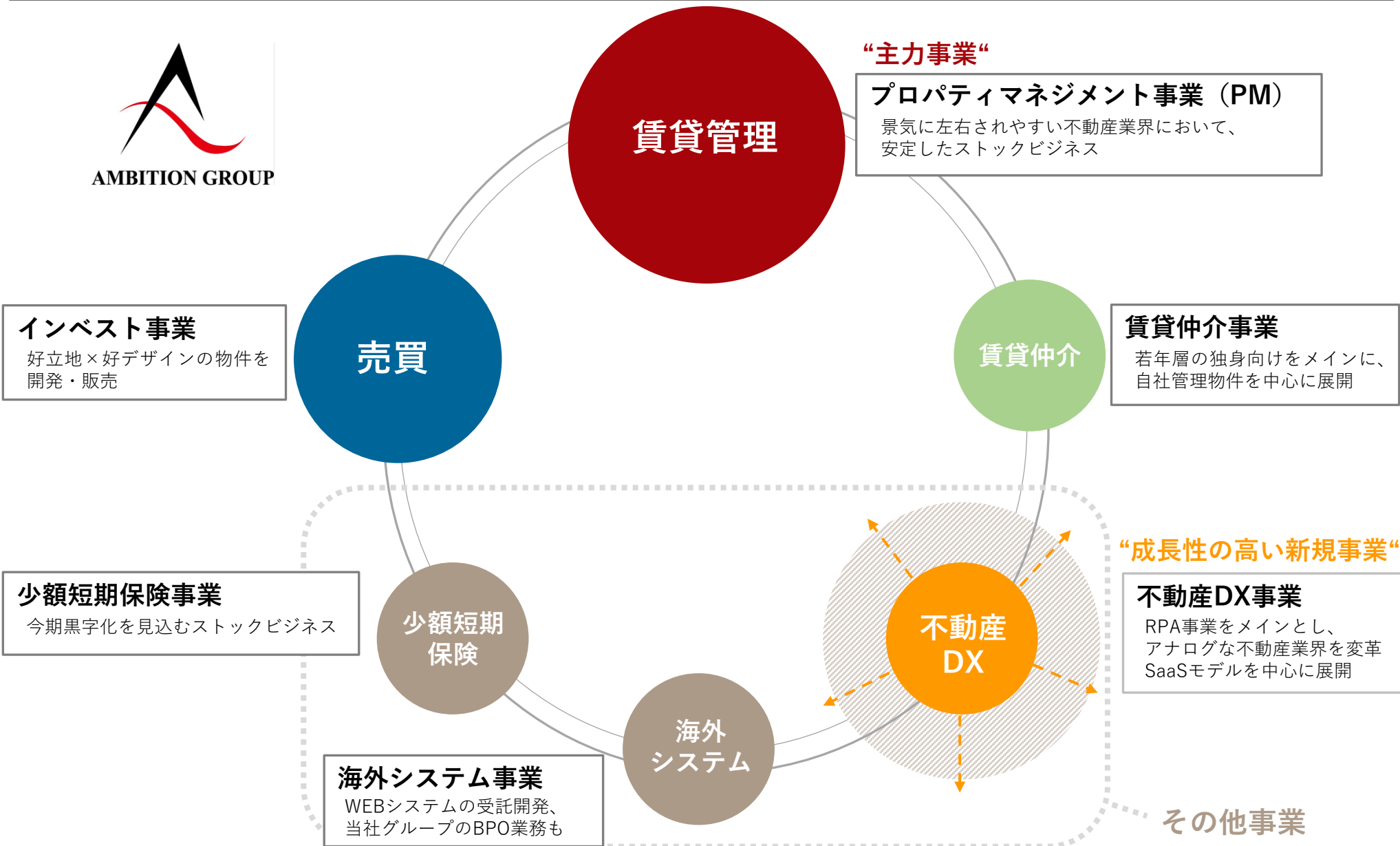
売上高 : **306.05**億円 (前期比 **+0.2%**)

営業利益 : **12.26**億円 (前期比**+25.4%**)

と、微増収ながらもDX推進等により2桁増益の見通し

01

事業構成・
2021年6月期の主なトピックス



2021年3月(3Q)、AMBITIONが『都内デザイナーズマンション管理No.1』『サブリースオーナー信頼度No.1』を獲得。さらに2021年7月(22年6月期1Q)、賃貸仲介事業を手掛ける子会社アンビション・エージェンシーが『お客様信頼度No.1 東京の不動産会社』を獲得



2部門で第1位を獲得

第1位を獲得



都内デザイナーズ
マンション管理
No.1



サブリース
オーナー信頼度
No.1



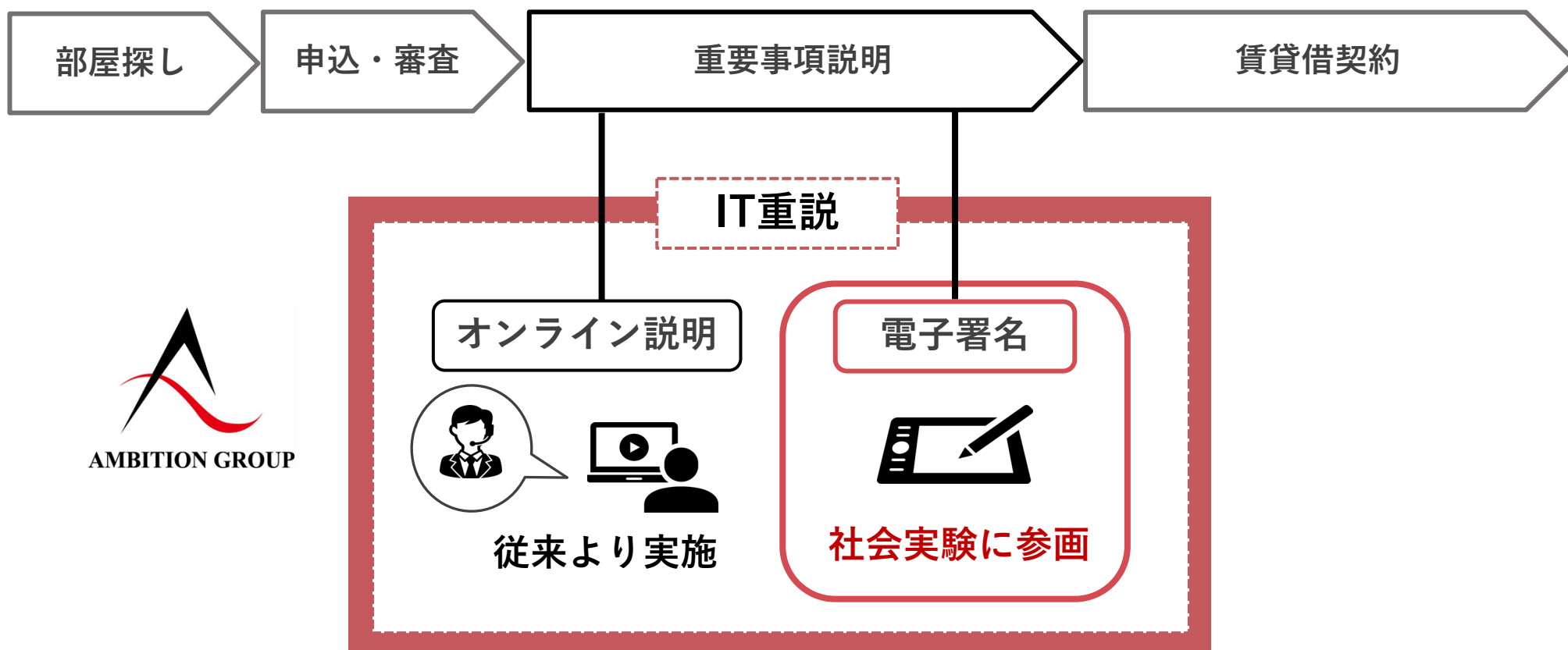
お客様信頼度
No.1
東京の不動産会社

日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要：2021年3月期_ブランドイメージ調査

日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要：2021年4月期_ブランドイメージ調査

2021年2月、国土交通省より不動産の賃貸取引・売買取引における「IT重説（ITを活用した重要事項説明）」の社会実験登録事業者として認定を受け、これまで推進してきたオンライン説明に加え、重要事項説明書の電子契約を行うことが可能に

【入居者のフロー】



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

基本戦略：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み、労働集約的な不動産事業をDXにより変革する

当社の持つ強み



プロダクト開発体制



- まずは、**STEP1.**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の取り組みに注力

事業バリューチェーン



- 続くSTEP2.として、不動産領域でのtoC（消費者向け）サービスを新たに展開。2021年4月26日にサービス開始（P.45）
- 最終的な構想としては、STEP3.として、不動産領域以外への展開も検討



NEW



お部屋探しユーザーと不動産営業マンの
マッチングアプリ



AIによる最適賃料
算出アルゴリズム

（契約進捗管理システム）

STEP1.の新たな動きとして、弁護士ドットコム社<6027>の電子契約システム『クラウドサイン』との連携を下記2軸で進めており、順次リリース予定



外部プロダクト開発

- IT重説と電子契約『クラウドサイン』の連携パッケージを開発し、自社管理物件で8月下旬～テスト運用開始予定（P.44）
- 今後、機能のアップデートを繰り返し、品質を向上させたいうえで、2022年6月期下期を目途に不動産会社への外販を開始予定

自社生産性向上

- プロパティマネジメント事業の既存のお客様とのやり取りにおいて『クラウドサイン』を活用中
- 同事業における契約進捗管理システム『CPMA』と来期連携予定。新規契約においても導入へ（P.28）

2021年4月、経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に選定。

今後も社内DXを加速させると共に、不動産業界のDXを積極的に推進し、新たな価値創造を通じて、不動産業界の進化に貢献していく



■【DX認定制度】とは

2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律の一部を改正する法律」に基づき経済産業省が策定した「情報処理システムの運用及び管理に関する指針」を踏まえ、優良な取組を行う事業者を申請に基づいて認定する制度。ビジョンの策定や戦略・体制の構築など基準を満たす事業者を認定することで、社会全体のDX推進を図ることを目的としている

2021年4月、不動産分野におけるIoT・AI等の先進的な技術の活用を通じて様々な社会問題を解決し、DXの促進・活性化を図ることで住環境・利便性向上に寄与することを目的に、一般社団法人「DX不動産推進協会」を8社共同で設立。当社代表の清水が理事に就任

DX不動産推進協会

DX PROPERTY PROMOTION ASSOCIATION



Robot Home

Casa



GA TECHNOLOGIES



ReResidence kit



02

決算概要

売上高は前期比+11.4%の増収で300億円を突破

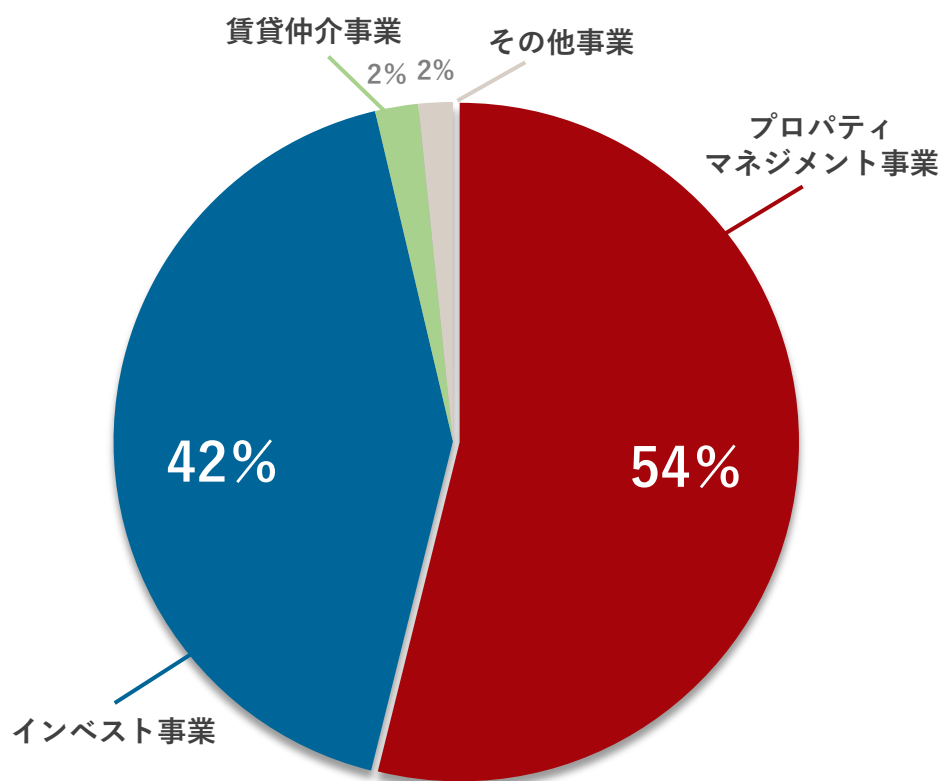
主力のPM事業がコロナ影響により想定を下回ったことを主因に経常利益までは業績予想未達も、有価証券の売却益計上により純利益は業績予想をクリアし前期比+81.6%の高成長

(単位：百万円)	2020年6月期 通期実績 (A)	2021年6月期 業績予想	2021年6月期 通期実績 (B)	前期比 (B ÷ A)
売上高	27,414	30,628	30,529	+ 11.4%
売上総利益	5,241	5,955	5,511	+5.1%
販売管理費及び 一般管理費	4,319	4,834	4,533	+4.9%
EBITDA※	1,173	1,372	1,231	+4.9%
営業利益	921	1,121	978	+ 6.1%
経常利益	817	961	897	+ 9.8%
税金等調整前当期純利益	710	961	966	+ 36.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	589	595	+ 81.6%

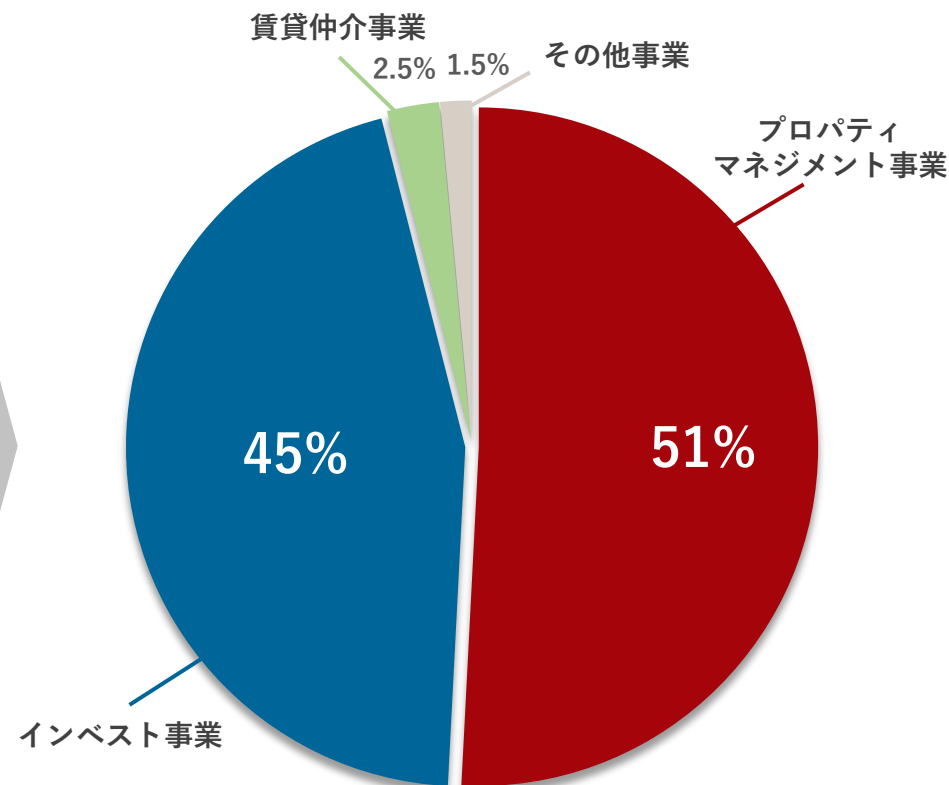
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + ソフトウェア減価償却費 + のれん償却費

2020年6月期：主力のPM事業が売上比率トップ（54%）

2021年6月期：インベスト事業の比率が増加したものの、PM事業の売上比率トップは変わらず（51%）



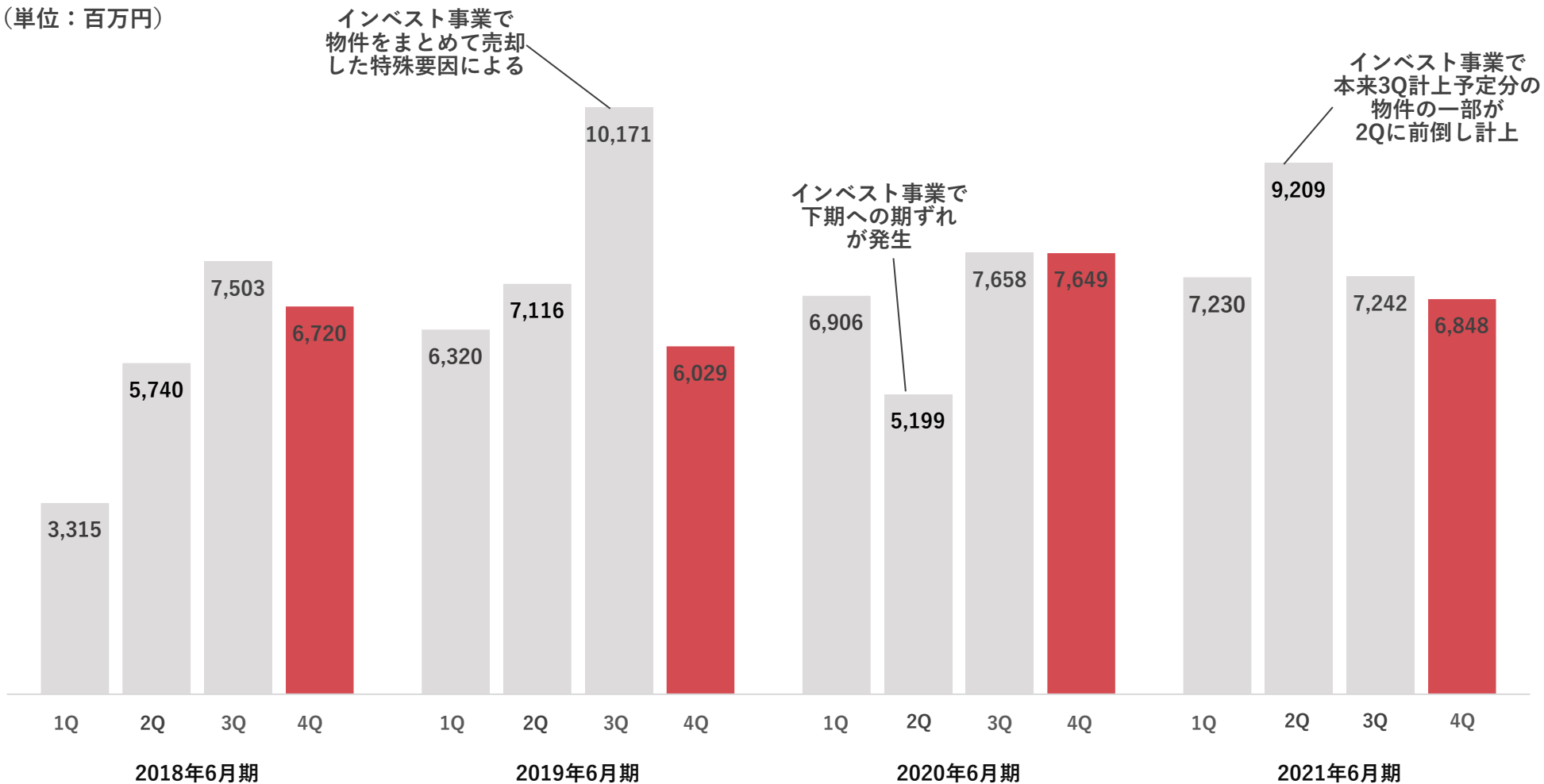
2020年6月期（通期）



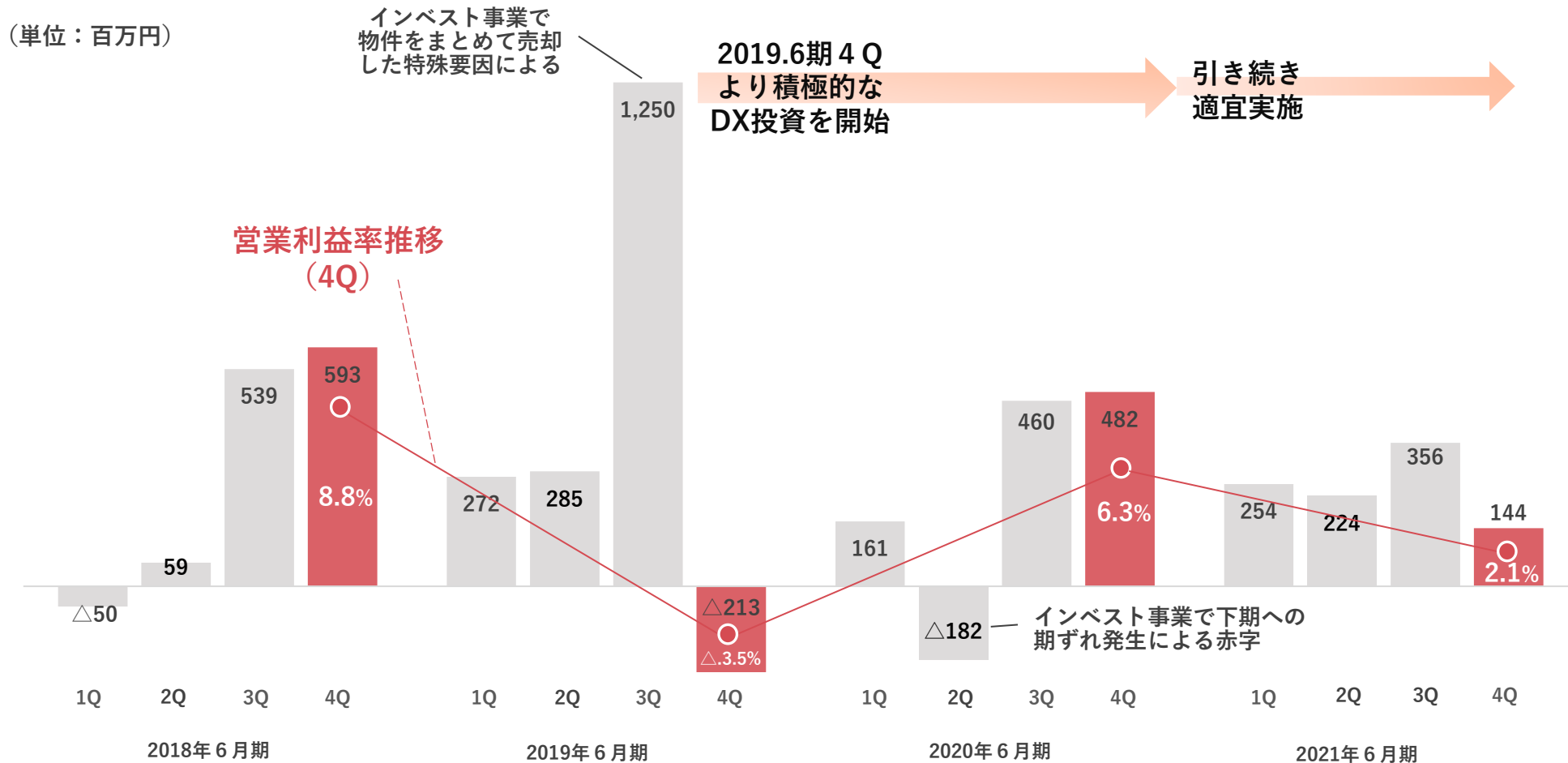
2021年6月期（通期）

例年下期偏重傾向だが、2021年6月期はインベスト事業において下期計上予定分だった物件の一部が上期に前倒し計上となったことで、2Q偏重に

(単位：百万円)



営業利益率は賃貸部門（PM・仲介）の繁忙期である3Qが高くなる傾向。
DX投資を適宜実施中であるものの、2021年6月期は全四半期で営業黒字を計上



子会社ヴェリタス・インベストメントの物件開発により、仕掛販売用不動産が増加したことで総資産が増加。一方、純資産の減少は有価証券評価損による

(単位：百万円)	2020年6月期 期末	2021年6月期 期末	増減
流動資産	9,395	13,079	3,684
固定資産	5,819	4,564	△1,255
繰越資産	4	4	0
資産合計	15,219	17,648	2,429
流動負債	5,639	4,728	△911
固定負債	5,682	9,067	3,385
純資産	3,897	3,852	△45
負債純資産合計	15,219	17,648	2,429
自己資本比率	25.5%	21.8%	△3.7%

03

個別事業

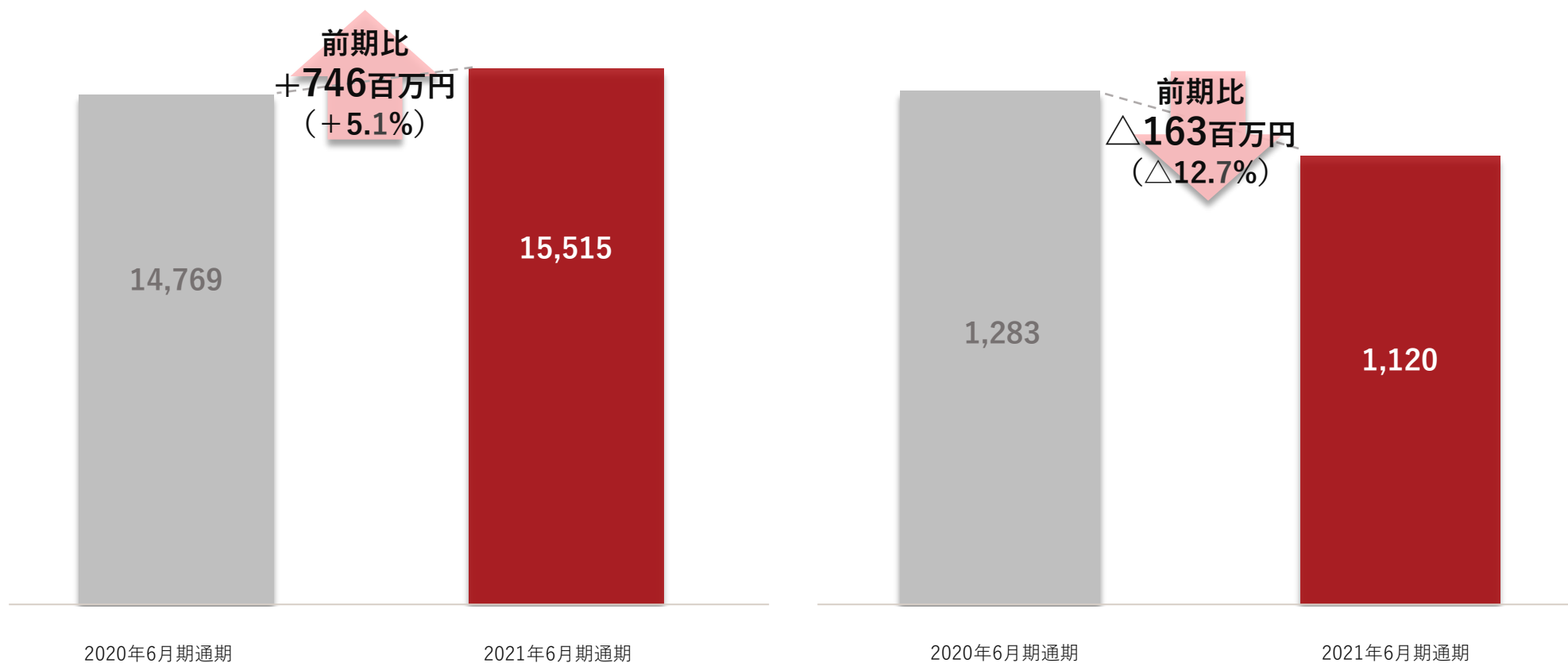
プロパティマネジメント事業

(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、前期比+5.1%の増収
- セグメント利益は、同△12.7%の減益。2Qに新規管理物件の増加とコロナ影響が重なり入居率低下が見られたため、募集コストを投下する入居率向上施策を、期末まで継続的に行った他、DX投資の実施等による

売上高(百万円)

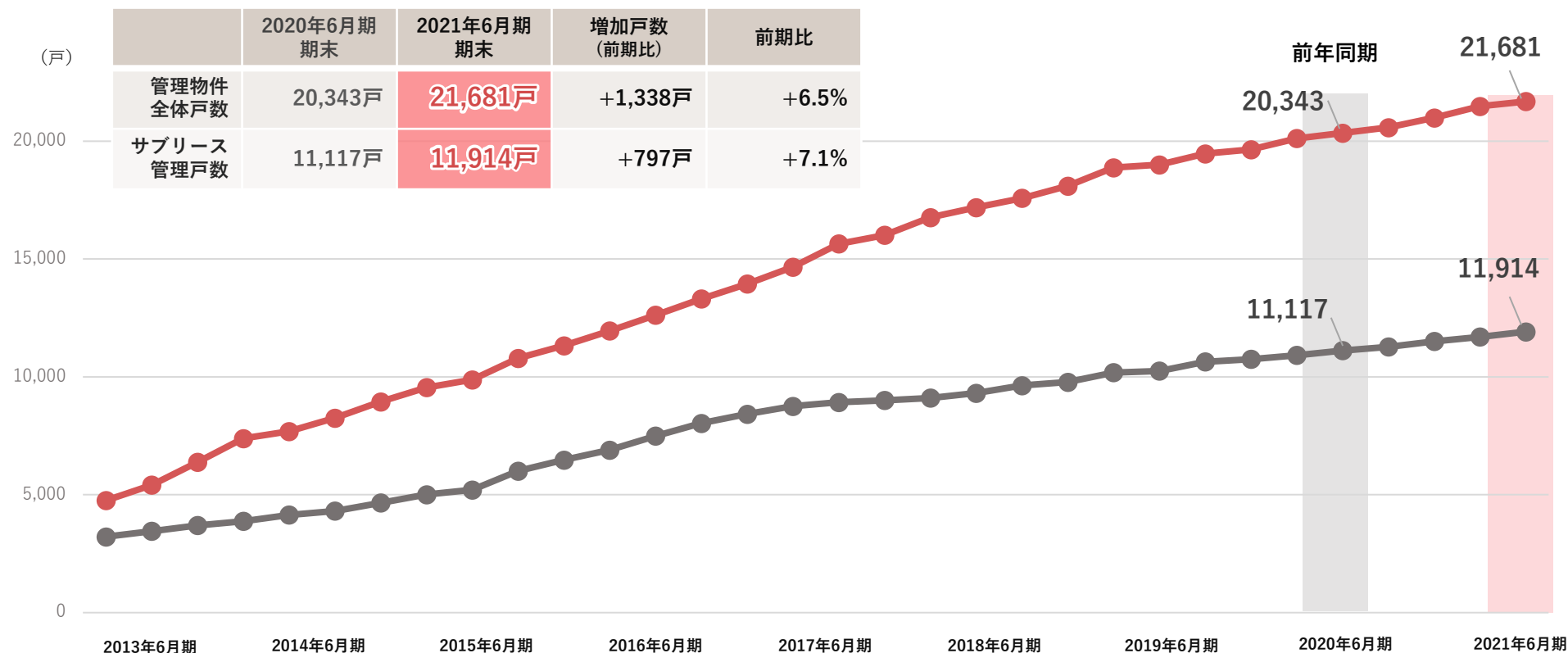
セグメント利益(百万円)



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。

—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

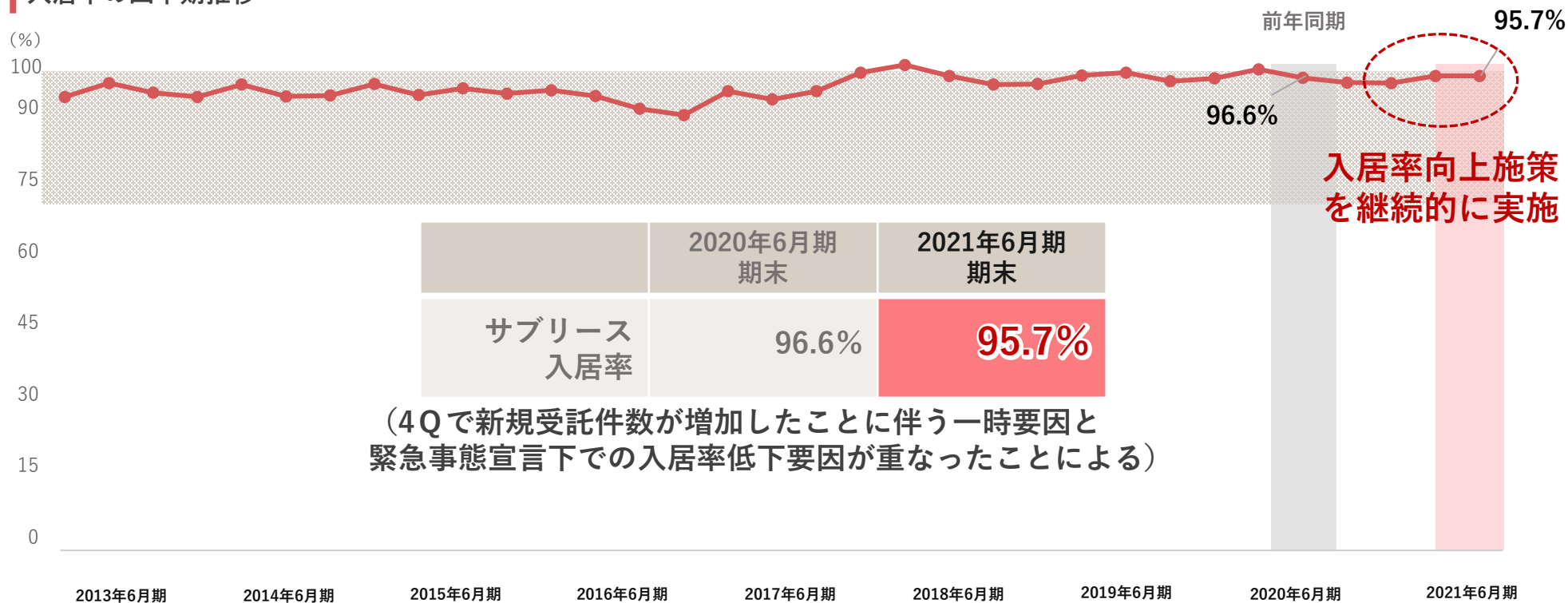
管理戸数およびサブリース管理戸数の推移



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

入居率の四半期推移



不動産DXをさらに推進

施策1.

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』)

施策2.

次世代管理の促進に向けた複数の新システムを導入

【2021年6月期】

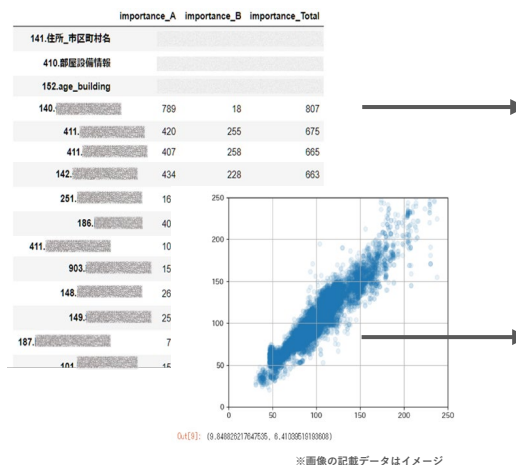
- 1Q: CTI (電話着信時に顧客情報を表示) と
 IVR (自動音声応答) を組み合わせた
 CRM (顧客管理システム) 等をテスト導入
- 2Q: 修繕管理システムの導入
- 3Q: 鍵のお引渡し予約機能を実装・導入

【2022年6月期】

- 1Q (7月): 物件管理システムをテスト導入
- 今後: 債権管理システムなどを導入予定

施策3.

LTV (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



数百万に及ぶ当社の賃貸ビッグ
 データをAIにより集計・分析

物件収益の最大化に最適な
 賃料・プランをAIが推論



不動産DXにより
 顧客満足度を向上

施策4.

電話やFAXで行っていた仲介業者様とのコミュニケーションをWEB上で“見える化”する契約進捗管理システム『CPMA※』を2018年10月より導入。

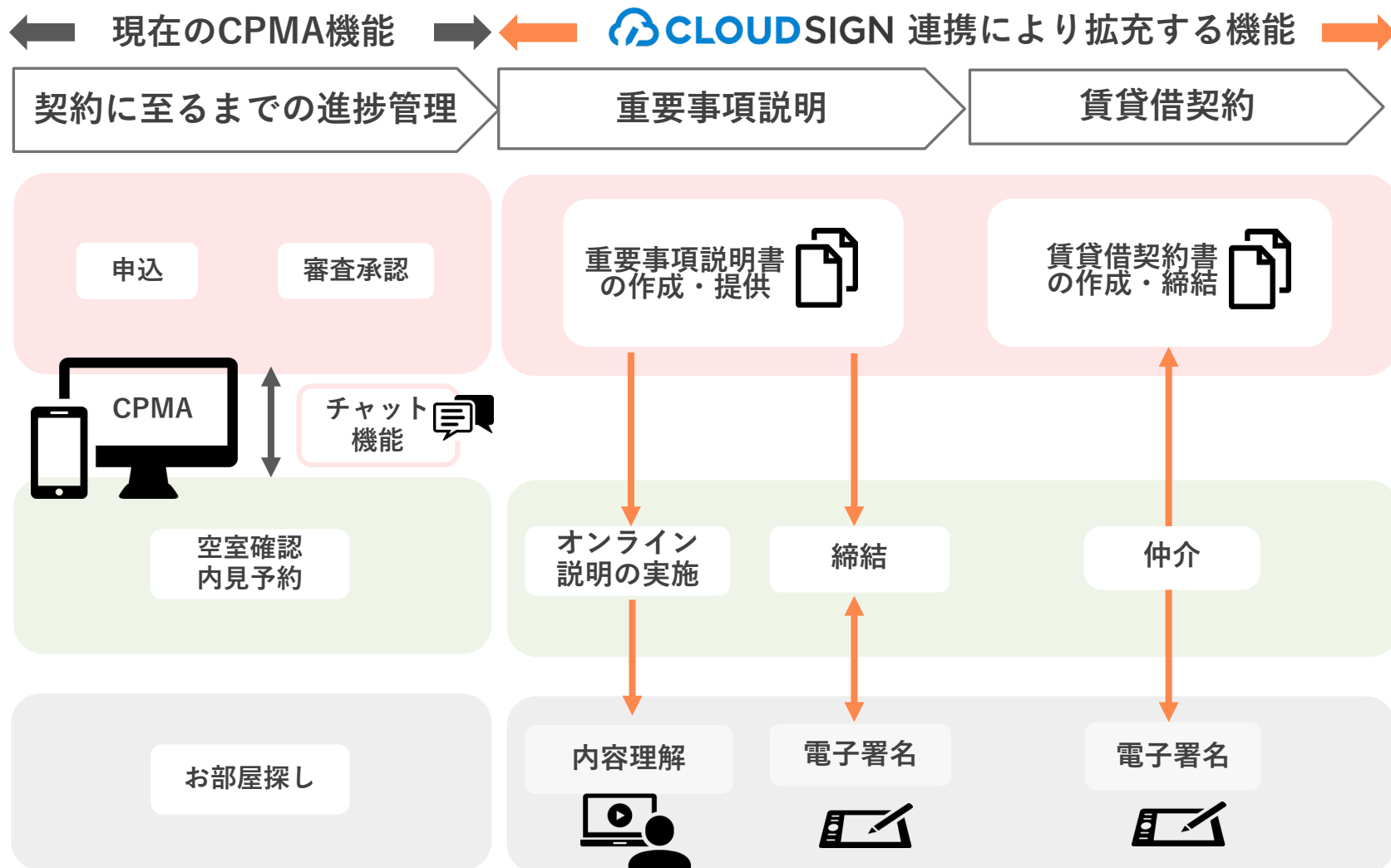
⇒ **随時カスタマイズを実施**しており、更なる業務効率化を促進

契約進捗管理システム『CPMA』



※Contract Process Management Automation（契約進捗管理システム）の頭文字をとった名称

プロパティマネジメント事業の契約進捗管理システム『CPMA』に『クラウドサイン』を連携させることにより、さらなる業務効率化・生産性向上を実現



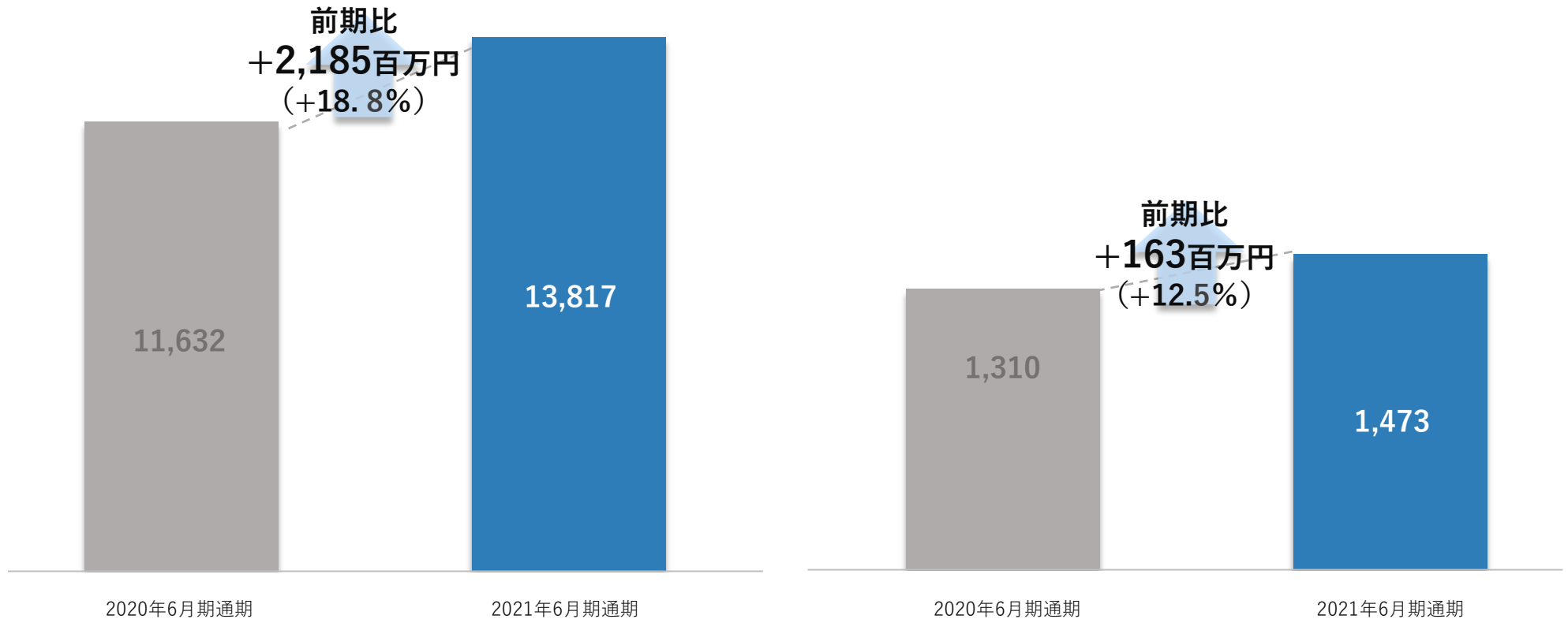
インベスト事業

(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）を1Qで計上した他、コロナ影響で鈍化していた決済タームが上期時点で正常化したこと等により、前期比+18.8%の増収
- セグメント利益は、増収に伴い+12.5%の増益

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



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（連結子会社）

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

物件決済戸数
(通期累計)

280戸（前期比△15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

99戸（前期比+28戸）

クラウドファンディング事業も展開





1Q

- 2020年7月 『LUMEED CUBE 菊川 PREMIUM』 販売開始

2Q

- 2020年10月 『PREMIUM CUBE 駒込』 販売開始
- 2020年10月 『PREMIUM CUBE 森下』 販売開始

3Q

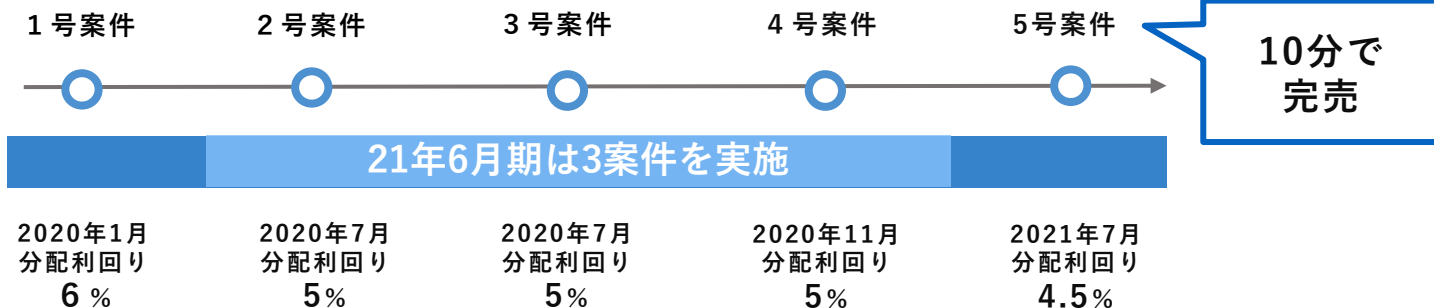
- 2021年1月 『PREMIUM CUBE 中野』 販売開始
- 2021年2月 『PREMIUM CUBE G 北新宿 DEUX』 販売開始
- 2021年3月 『PREMIUM CUBE 東中野』 販売開始

4Q

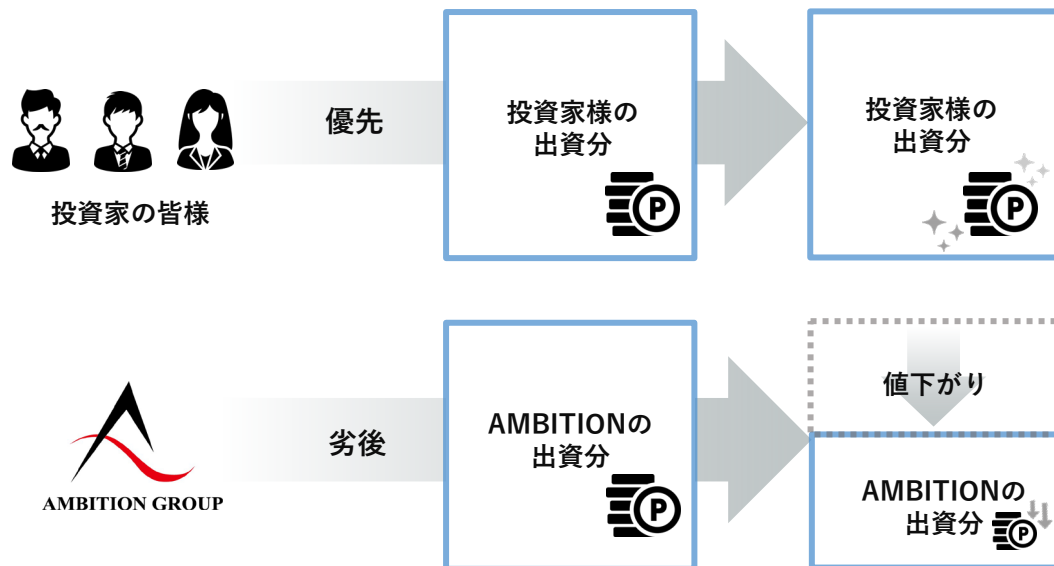
- 2021年6月 『PREMIUM CUBE 両国 DEUX』 販売開始



不動産投資クラウドファンディングサービス「A funding」は、オンラインで1口1万円～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（当社が劣後出資）】



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（最短2分）で
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、リモート接客が好調である他、広告戦略の強化によるWEB集客施策等により前期比+31.5%の大幅増収
- セグメント損益は、1店舗あたりの生産性向上（リモート接客強化およびAI×RPAツール『ラクテック』の導入による業務効率化・販管費の抑制等）により、繁忙期の3Qで例年以上の利益を積み上げ、通期での黒字転換を達成

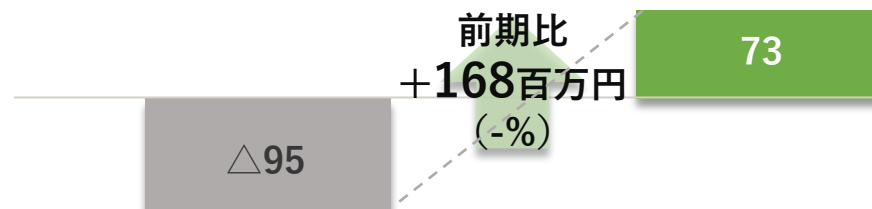
売上高(百万円)



2020年6月期通期

2021年6月期通期

セグメント損益(百万円)



2020年6月期通期

2021年6月期通期

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

ROOMPIA
Tokyo Smart Life

(アンビション・
エージェンシー)



(バロー)

DXを推進

2Q出店

+1店舗

“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2020年11月にオープン

今期は
3Qまでの
出店なし

現店舗数

6店舗

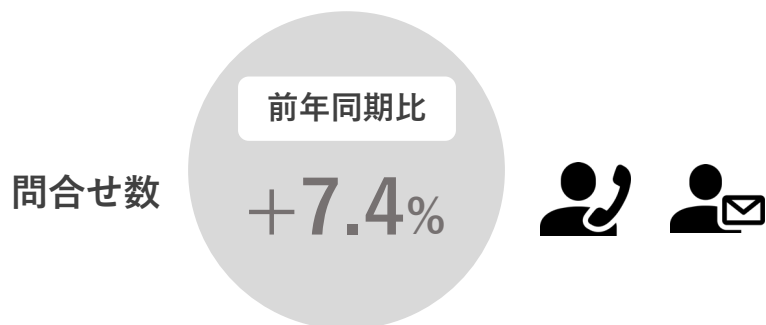
(都内5店舗、神奈川県7店舗、埼玉県1店舗)

7店舗

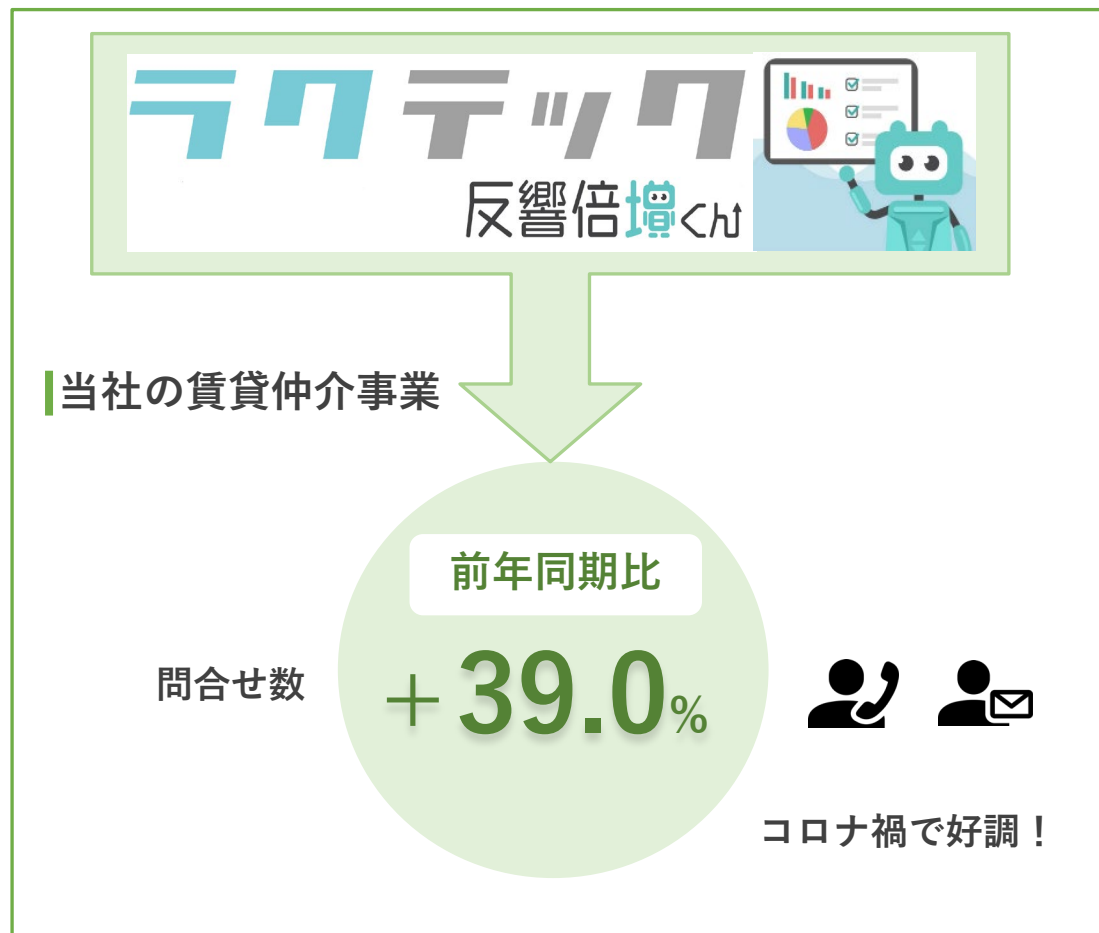
- AI×RPAツール『ラクテック』の導入により入力業務の人員削減・反響数の大幅アップに成功
- リモート接客・VR内見を強化
- 自社管理物件で、IT重説と電子契約『クラウドサイン』の連携パッケージのテスト導入を8月下旬～開始予定

当社の賃貸仲介事業はAI×RPAツール『ラクテック』の活用により問合せ数が増加

首都圏の賃貸仲介業界全体※2



当社の賃貸仲介事業



※1 2021年6月期3Q期間の比較

※2 出典：アットホーム株式会社、地場の不動産仲介業における景況感調査（2021年1～3月期）
<https://athome-inc.jp/wp-content/themes/news/pdf/keikyoukan-2021-firstquarter/keikyoukan-2021-firstquarter.pdf>

アンビション・エージェンシーのPR戦略

タレントを起用したPR戦略

2021年1月13日発表
(3Q)

ロンブーツ1号2号田村淳氏が公式アンバサダーを務める
「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」へ参画



デジタルマーケティング

- 影響力の大きいタレントをオンライン広告に起用することで、発信力・PR力を強化
- 話題性の創出、認知力、集客力の向上を図る



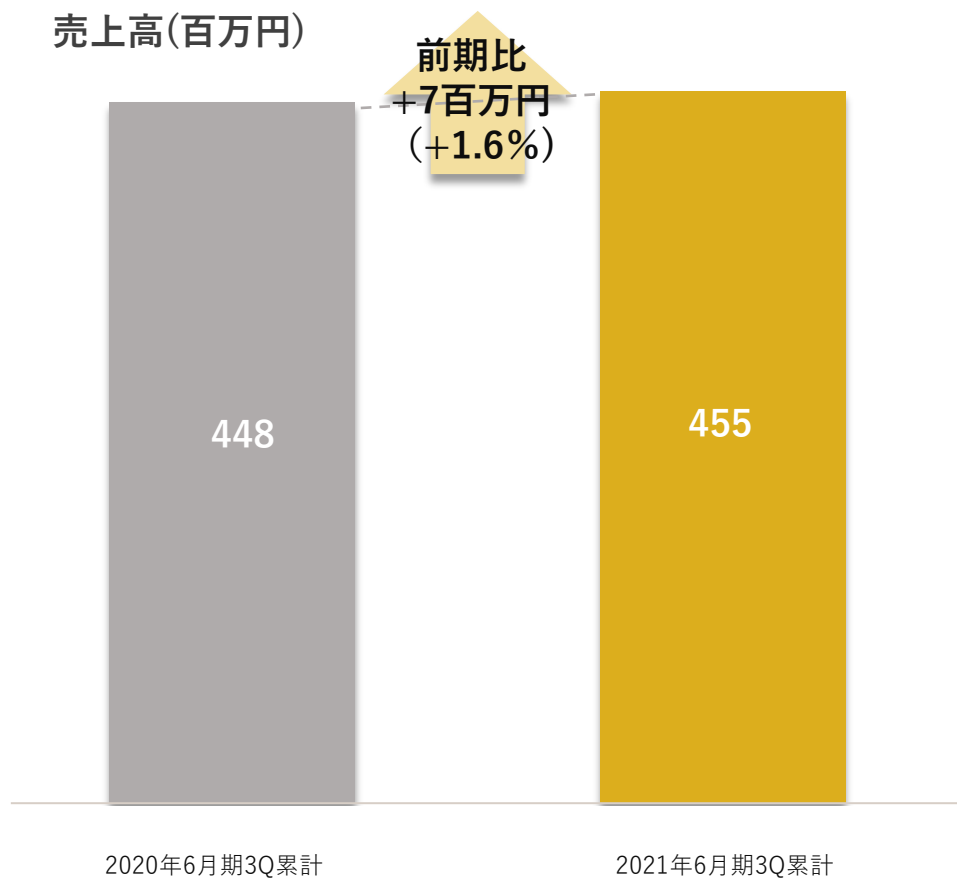
プロジェクトURL: <https://nippon-smes-project.com/>

その他事業

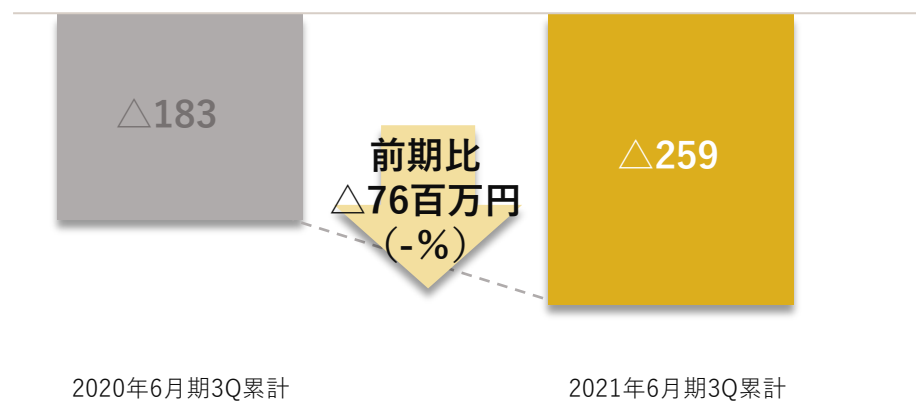
- 不動産DX事業（新会社Re-Tech RaaS）
- 少額短期保険事業（ホープ）
- ホテル事業（AMBITION）
- 海外システム事業（アンビションベトナム）

- 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、新型コロナの悪影響を大きく受けたホテル事業が苦戦し、前期比+1.6%の増収
- セグメント損益は、少額短期保険事業は黒字転換となったものの、ホテル事業の赤字転落や、DXへの先行投資（約2.0億円）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)



STEP.1において、2019年12月よりSaaSモデルで提供を開始したAI×RPAツール『ラクテック』は、これまで3ブランドで展開していたが、今後は『ラクテック反響倍増くん』を主力ブランドとして9月～本格的に展開予定

これまで

ラクテック
仲介会社版

ラクテック
反響倍増くん

ラクテック
管理会社版

今後

ラクテック
反響倍増くん

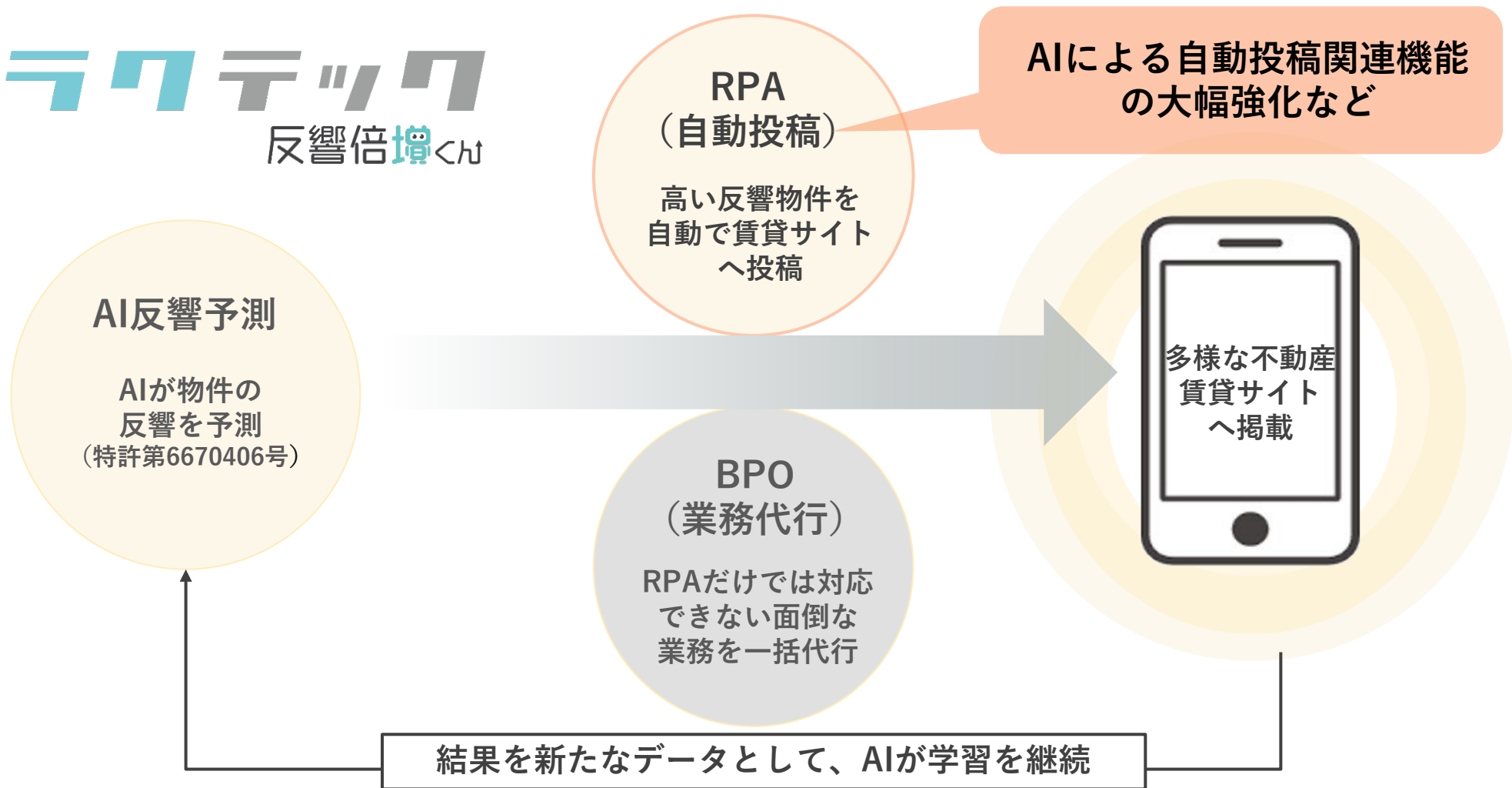
仲介会社版を統合し、
主力ブランドとして展開予定。
顧客層の拡大を目指す



ラクテック
管理会社版

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



2021年6月期は機能拡充に努めた結果、各機能が大幅にUPし、顧客満足度が向上。
2022年6月期は下記の戦略により販売を強化し、シェア拡大を狙う

マーケティング
の強化



営業強化

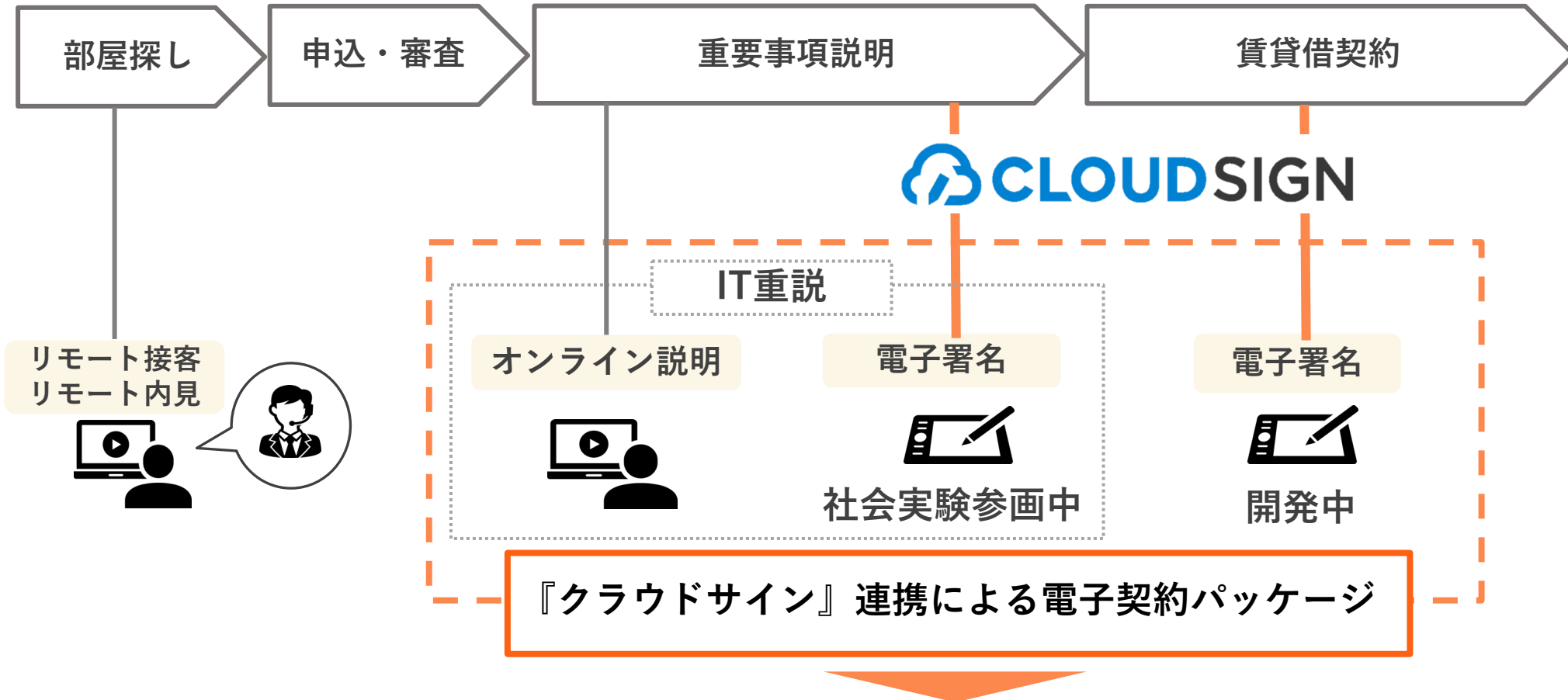


代理店
アライアンス戦略



全国約12万社の不動産管理・仲介会社へアプローチ

弁護士ドットコム社の『クラウドサイン』連携による電子契約パッケージを開発し、
自社の賃貸仲介事業で8月下旬～テスト導入を開始予定。
機能改善後、2022年6月期下期を目途に外販開始へ



リテックラースが不動産会社への外販を実施していく

※【自社モデル】についてはP. 28参照

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

『ルームコン-Room Concierge-』



2021年4月26日
サービス開始



ルームコンシェルジュ
(不動産仲介営業マン)
【登録制】

Matching



お部屋探しユーザー
【利用料金無料】



- SNS型のUI/UXで、物件紹介の投稿を閲覧
- 投稿への「いいね」やコメントによる評価
- ルームコンシェルジュの検索やチャット機能

リモートでの
新しいお部屋探しの形

広告費削減効果も

全国エリア、
賃貸仲介業界全体
に広がっていく

—来年を目途に広告収入や登録事業者からの手数料収入を想定—

【2022年6月期】
顧客獲得の最大化



重点投下コスト

- 21年6月期：開発費中心
- 22年6月期：営業費、広告宣伝費など

新たなプロダクトの開発
を検討

ラックテック
反響倍増ch



CLOUDSIGN
連携プロダクト

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

黒字化後は利益率が高く、
大きな利益貢献が期待できる

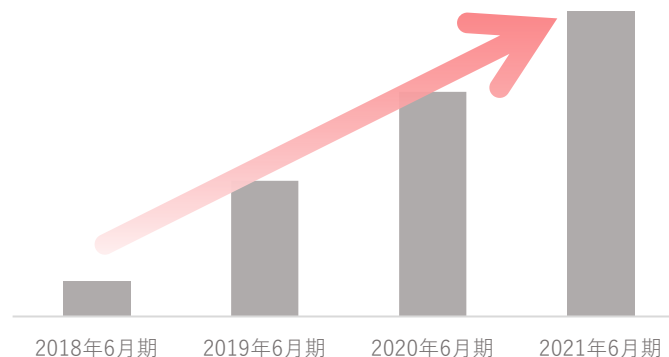
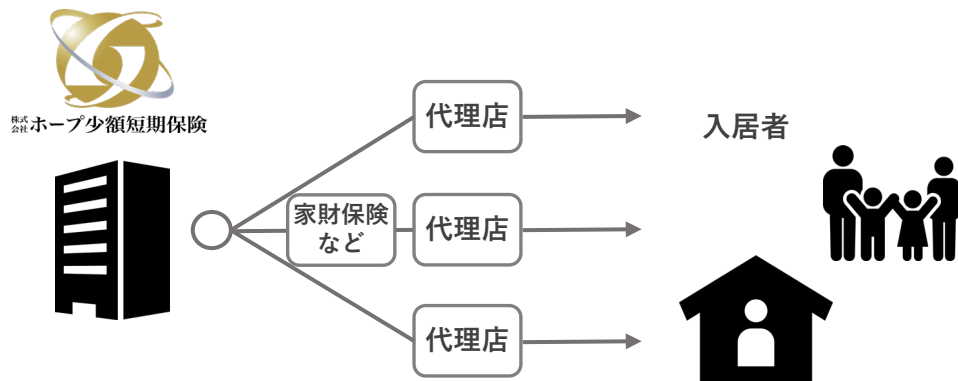
2020年9月（1Q）発売開始『新すまいの安心保険』の補償内容をさらに充実させた新商品『新すまいの安心保険ワイド』を2021年3月1日（3Q）にリリース。

市場での競争力をさらに強め、新規契約増を狙う



- ・ 設備破損リスク補償
- ・ 家財および修理費用の補償範囲拡大など補償内容を拡充
- ・ 住まいのトラブルかけつけサービス（24時間365日対応）

現在、21,000件以上の保有契約件数



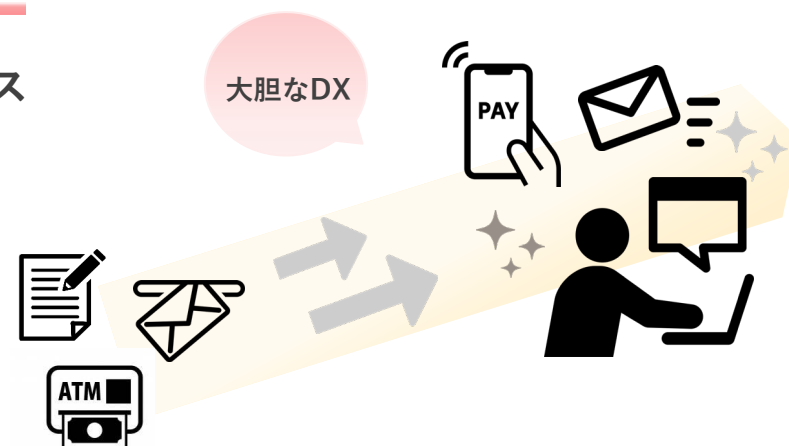
保有契約件数推移イメージ図

インシュアテックを推進するホープ少額短期保険のシステム『モノリス』

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を1Q（9月）で導入。
その後、随時アップデートを実施



- 【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

【21年6月期】
事業開始から4年目に
黒字転換を達成



株式会社 ホープ少額短期保険

【22年6月期】
黒字転換を受けて
責任準備金の積み立て義務が
発生するため
一時的に赤字予定

【23年6月期】
黒字回復見込み

- 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

以降、
安定的に利益を積み上げていく
ストックビジネス



■ 【大阪】 本町東

新型コロナ感染予防策を徹底して運営中

■ 【東京】 浅草

コロナ禍においてインバウンド需要が低迷し
再休業中

⇒ ※2021年11月に解約予定



※ 【東京】 神田は2021年3月末(3Q末)に解約済み

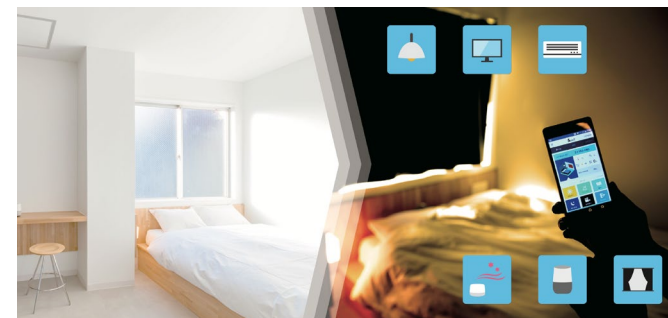
新型コロナ感染予防策

<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



2021年4月28日～6月30日（4Q）、大阪の『&AND HOSTEL HOMMACHI EAST』にて、人気アニメ「おそ松さん」とコラボレーションした宿泊体験サービス※を展開。

期間限定

【特別なIoT体験】

AR(拡張現実)機能を
搭載した
専用スマートフォン
でアニメの世界感を
堪能できる



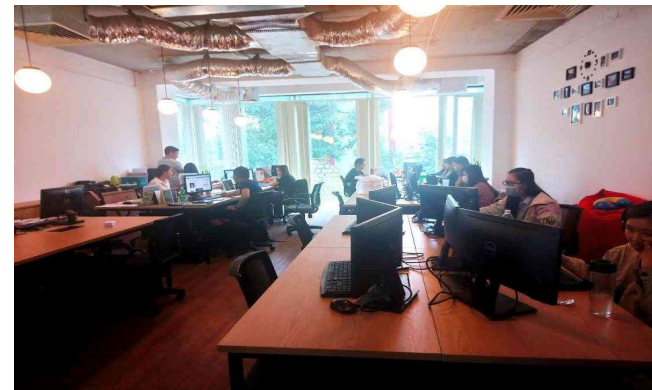
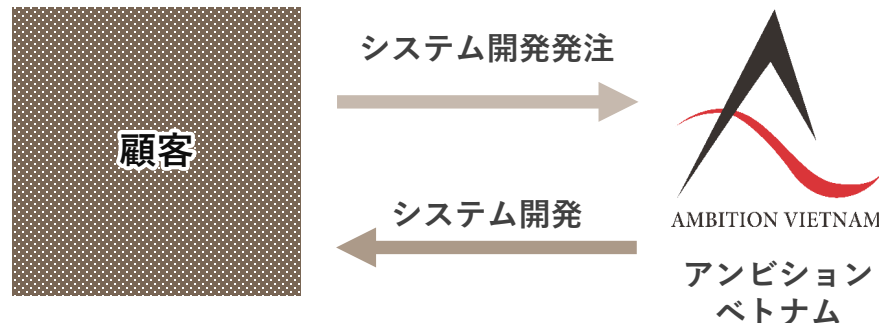
※株式会社KADOKAWAが運営する「ところざわサクラタウン」内「EJホテル（「好きな物語に、泊まる。」をコンセプトに、様々なIPとのコラボレーションルームを展開している体験型ホテル）」にて、好評のうちに終了した『おそ松さん』コラボルームのアレンジバージョン

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。 不動産業界のエンジニア不足オフショアで補う

- 《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
 - 当社主力のPM事業のDX推進における新システムを複数開発
 - 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

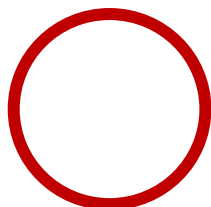
【システムの受託開発モデル図】



04

2022年6月期 通期業績予想

【多くの事業が新型コロナによる悪影響を受けない見通し】

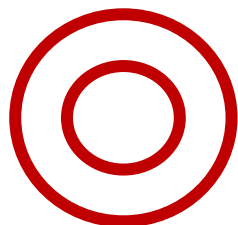


コロナ悪影響回避へ

DX優先推進

PM（賃貸管理）

引き続きKPIである管理戸数の順調な増加を見込む。募集コストのコントロールとDX推進により、コロナ禍継続でも高入居率キープを目指す。また、更なる業務効率化・仲介会社の利便性向上・顧客満足度向上を実現するDX施策により、**増益トレンド回復へ**



コロナ悪影響なし

インベスト（売買）

賃貸仲介

不動産DX

少額短期保険

海外システム

ターゲットとしているプレミアムエリアの市況変化に伴い、開発案件・販売物件は前期比減の計画

リモート接客・内見を一層強化

ラクテックの契約件数増により赤字幅縮小の見通し

契約件数増を見込むも一時的に赤字の計画

社内DXを推進するシステム開発を継続



ホテル

インバウンド需要の低迷が引き続き痛手

今期業績予想

主力のPM事業は増収計画もインベスト事業の減収計画により微増収の見通し
 営業利益はPM事業のDX推進による増益計画を主因に大幅増益を見込む

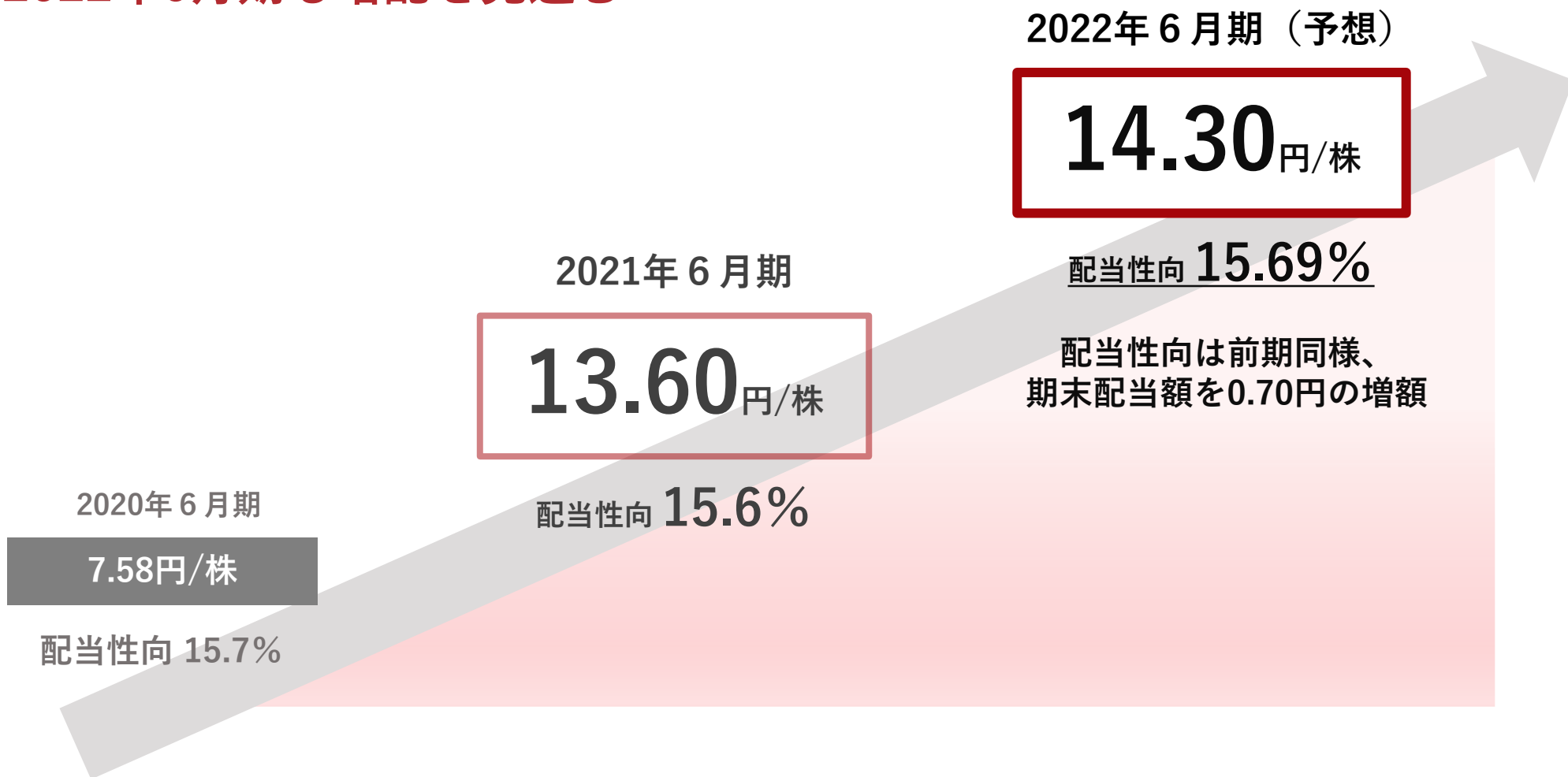
- ・利益面の下期偏重理由：賃貸部門（PM・仲介）が例年通り下期に大きく利益が積み上がるため
 さらに、22年6月期はインベスト事業も下期偏重の計画のため

(単位：百万円)	2021年6月期 通期実績(A)	2022年6月期 上期予想※	2022年6月期 通期予想(B)※	前期比(B÷A)
売上高	30,529	14,881	30,605	+0.2%
EBITDA (参考値)	1,231	552	1,438	+16.7%
営業利益	978	446	1,226	+25.4%
経常利益	897	383	1,083	+20.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	595	178	620	+4.2%

※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。

2022年6月期も増配を見込む



社名変更および新ビジョン

東証マザーズ

3300

株式会社AMBITION

2021年8月17日（火）

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

AMBITION DX
HOLDINGS

2021年10月、株式会社AMBITIONは 株式会社アンビション DX ホールディングスへ



DXによる事業変革

×

不動産DXプロダクトによる業界変革を実現するグループに

※本資料は2021年9月29日開催予定の当社定時株主総会において、社名変更に関する議案が承認可決されることを前提に作成しております。

**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**



不動産ビジネスを一気通貫で効率化できる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

“主力事業”

不動産売買 DX

- ・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

賃貸管理 DX

- ・電子契約など業務効率化で楽な賃貸管理
- ・高入居率を安定継続
- ・従業員1人あたりの管理件数UP

賃貸仲介 DX

- ・リモート接客・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

ブロックチェーン
を活用した安全で
シームレスなデータ連携

DXによって当社に関わる全ての人々の生活・ビジネスを向上に導く



不動産オーナー

収支管理や物件管理のDXにより、
負荷削減と収益性向上

管理会社

分業制によりバラバラだった顧客
体験がワンストップに連携



部屋を探している人

店舗に行かずに直接物件を借りる
ことができるセルフ内見

AMBITION DX
HOLDINGS

仲介会社

紙・FAXが主流の業務からペーパーレス
にシフトし、業務効率化と付加価値向上



入居者

非対面での契約手続きや、賃貸更新
を電子マネー決済で支払い可能に

当社従業員

社内確認や申請が円滑にでき、
圧倒的な業務効率化を実現



事業運営体制

創業以来拡大する賃貸管理、賃貸仲介、不動産売買 の既存ビジネスからの強みと、 外部パートナーとの積極的な連携体制が当社の強み

自社の持つ強み

不動産関連ビッグデータ

創業以来、蓄積してきた
売買・仲介・賃貸管理まで
シームレスな30万件のデータ

機動的な開発体制

ベトナムにおけるオフショア
でのシステム開発体制

不動産実務ノウハウ

不動産領域全般にわたる
圧倒的な実務ノウハウ



2021年4月
経済産業省が定める
DX認定取得事業者に

×

周囲環境の強み

アライアンス ネットワーク

他領域のエクセレントカンパニーとの連携

スタートアップ ネットワーク

RPA、AI、ブロックチェーンなどの
次世代技術を持つスタートアップとの連携

不動産DX領域において、 資本参加含む積極的なオープンイノベーションを実施

電子サイン

弁護士ドットコム

弁護士ドットコム
<6027>
【業務提携】

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】

AI



ヘッドウォータース
<4011>
【資本業務提携】

ブロックチェーン



アーリーワークス
【資本業務提携】

C2Cアプリ開発



Stooc
【資本業務提携】

デジタル文書管理



ペーパーロジック
【資本業務提携】

RPA



RPAホールディングス
<6572>
【ジョイントベンチャー】

IoT



ヴェリタス・インベストメント
【M&Aにより子会社化】

ネットワークを活かし、 新たにベンチャー投資を行うインキュベーション事業を追加

“主力事業”

賃貸管理

プロパティ
マネジメント事業

景気に左右されない
安定したストックビジネス

賃貸仲介

若年層の独身向けをメインに
自社管理物件を中心に展開

“将来性の高い
新規事業”

RPA事業をメイン
とし、アナログな
不動産業界を変革

新設
(2021年8月下旬～)

インキュ
ベーション

不動産DXとシナジーのある
スタートアップへの投資事業

不動産売買

インベスト
事業

好立地×好デザインの物件
開発・販売

少額短期
保険

ストックビジネス
となる不動産関連
少額短期保険の販売

海外
システム

システムの受託開発、
自社のBPO受託

新設子会社を加えたグループ子会社10社での運営体制へ



ビジョン達成に向けた方針

1 DX推進による事業変革

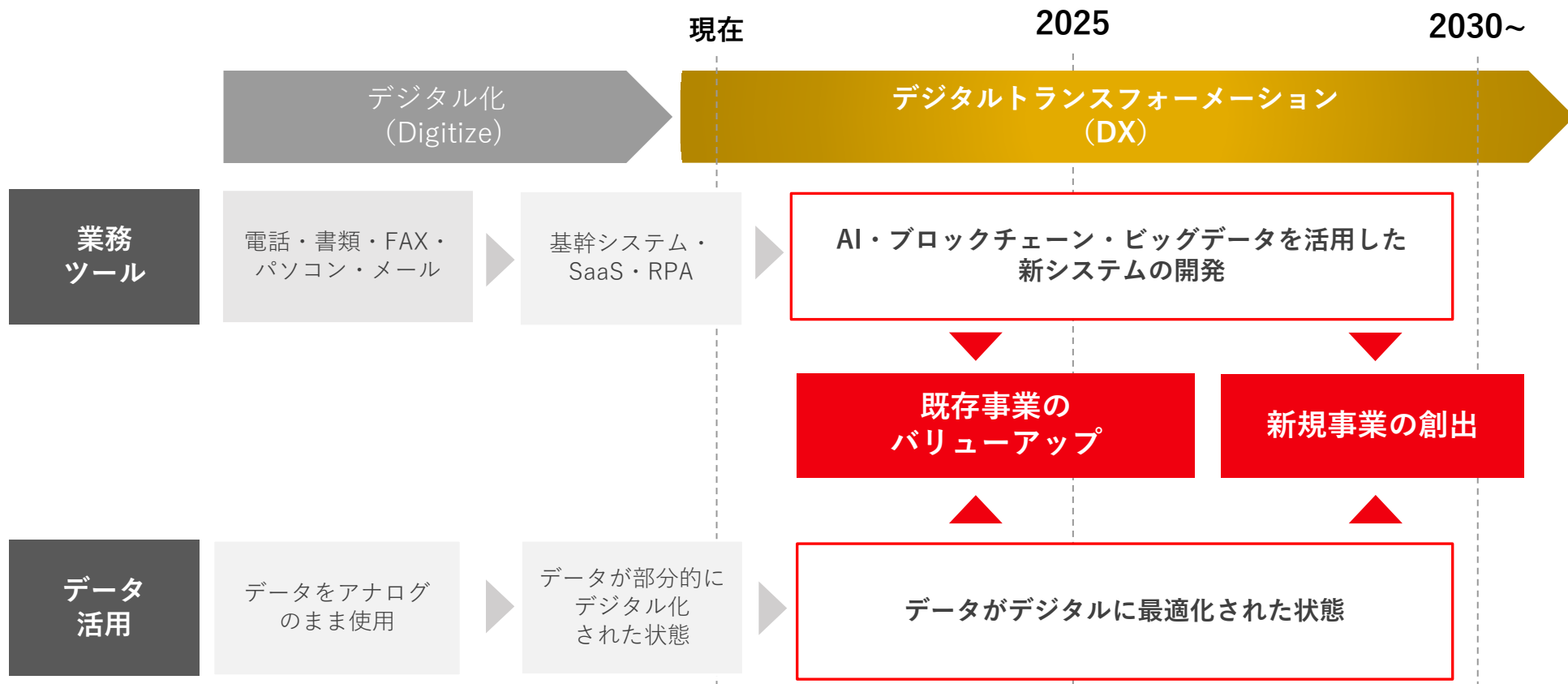
- ー 既存ビジネスのバリューアップと新規事業の創出

2 M&A推進など、非連続な業容拡大への取組み

- ー M&Aや他社アライアンスの推進、ベンチャー投資等による業容拡大

3 新たな不動産DXプロダクトの開発・販売による業界変革

テクノロジーとデータ活用の進化により、 既存事業のバリューアップと新規事業の創出へ



オーガニック成長に加え、 M&A・アライアンス・ベンチャー投資を加速し、業容を拡大

既存事業

オーガニック成長

- DX推進室の設置

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新設

M&Aによる
非連続成長

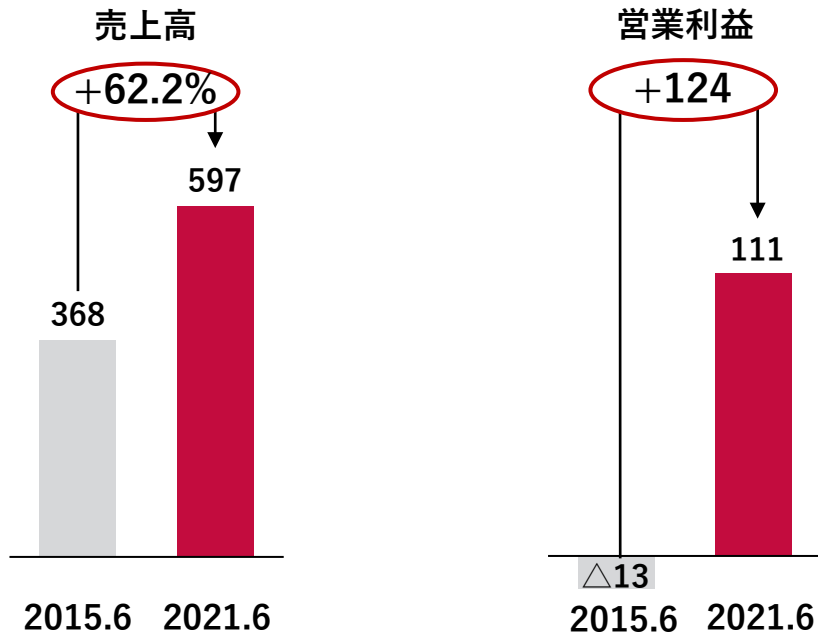
- 不動産関連・DX関連企業を積極的に取得
- 新規案件のソーシング強化

M&Aで取得した企業は、グループ入り後に大きく成長



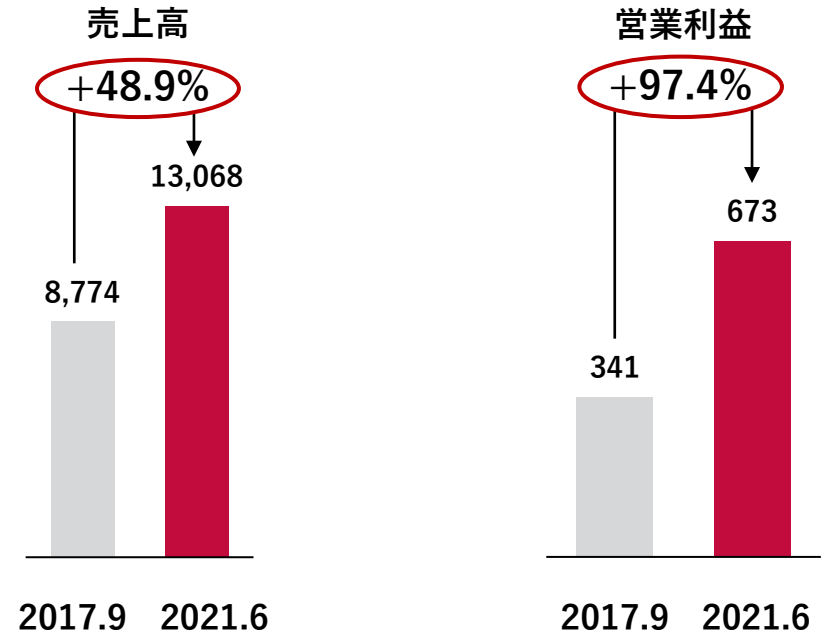
株式会社VALOR
(2015年7月取得・賃貸仲介事業)

(単位：百万円)

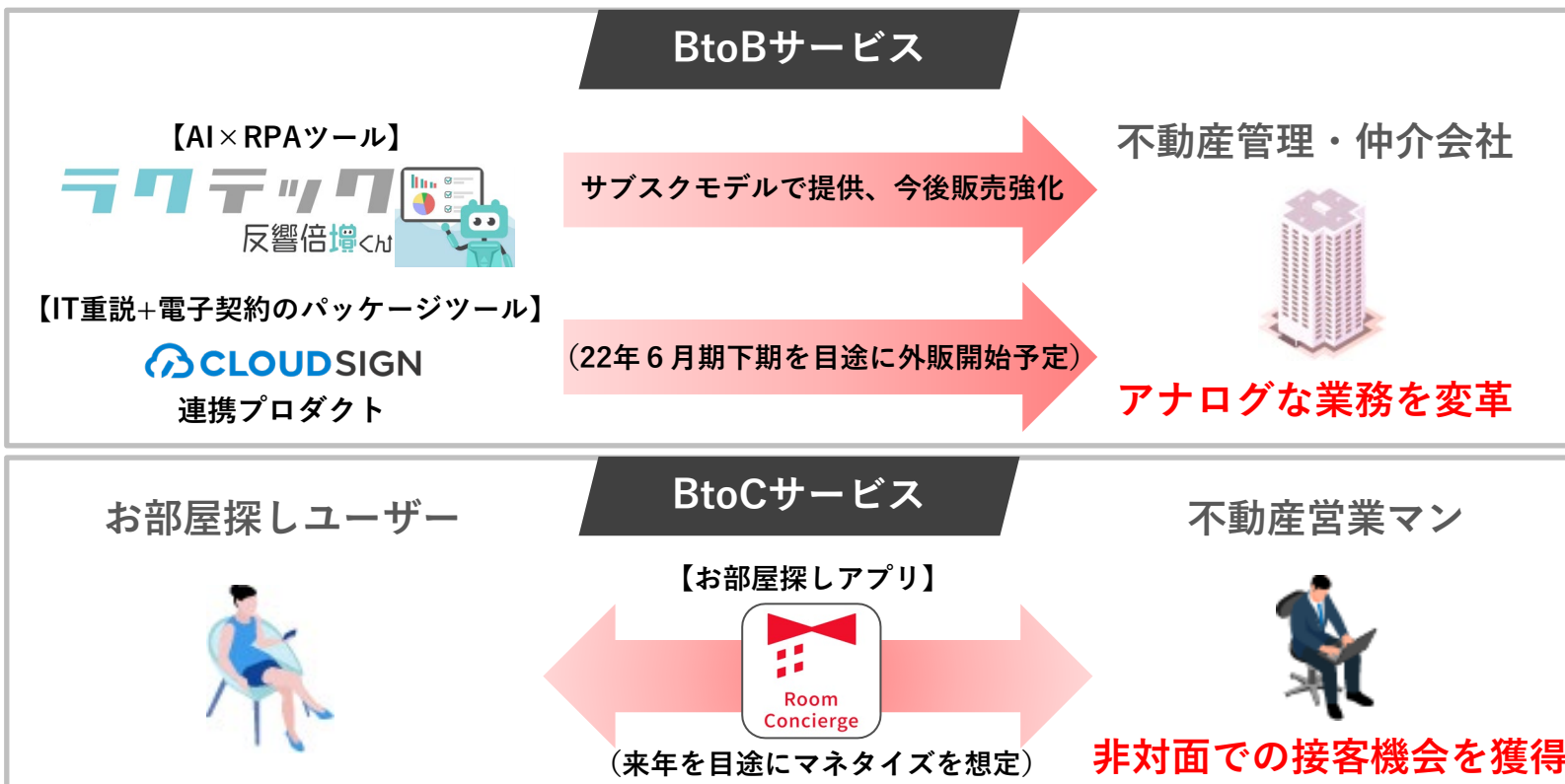


株式会社ヴェリタス・インベストメント
(2017年10月取得・インベスト事業)

(単位：百万円)



不動産DX事業における既存サービスの機能拡充・外販強化に加え、 今後における新たな不動産DXプロダクトの開発・販売促進 が業界変革実現のカギ

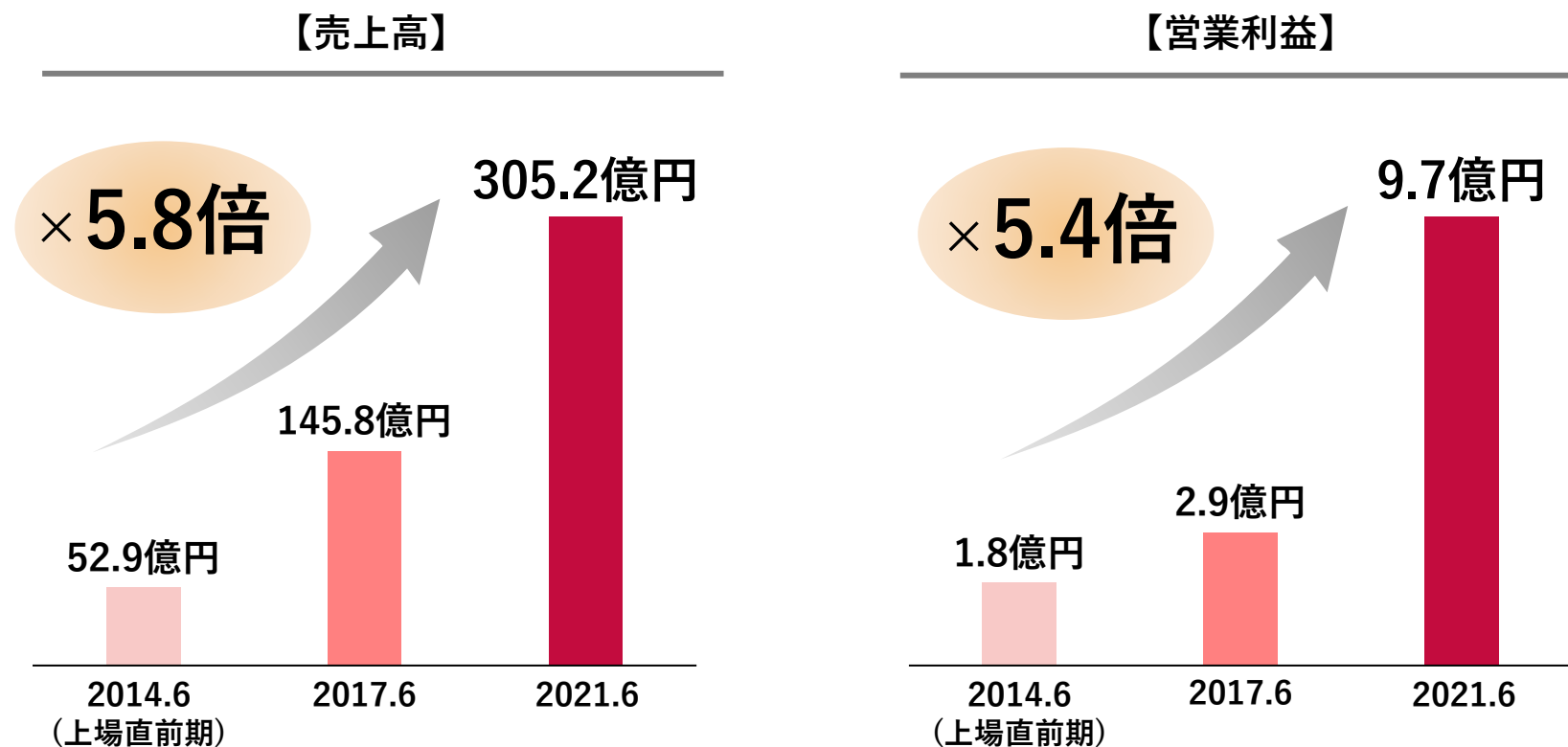


新サービスの開発

業界変革へ

業績成長について

当社は、2014年9月のマザーズ上場以降、
売上高・営業利益ともに5倍を超える圧倒的な速度で成長してきた



アジア太平洋地域の急成長企業ランキング 『High-Growth Companies Asia-Pacific 2021』に選出



High-Growth
Companies
Asia-Pacific 2021

アジア太平洋地域の成長性企業ランキング
『High-Growth Companies Asia-Pacific2021』（以下「当ランキング」）において、
**アジア太平洋地域 13 ヲ国、100 万以上の調査対象企業中 361 位、
日本企業で 94 位にランクイン**

今後、アンビションDXホールディングスは
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していく

【不動産DX事業の黒字化後の急成長】と【業界変革】

不動産DX
事業

少額短期
保険事業

【主力の賃貸管理事業の更なる利益成長】

既存事業

プロパティマネジメント事業、インベスト事業、
賃貸仲介事業

現在

ご清聴ありがとうございました。
続いて、質疑応答のお時間となります。
なお、説明会終了後は、
アンケートのご協力をお願い致します。

【IRに関するお問い合わせ先】
AMBITION IR担当
メールアドレス: ir@am-bition.jp

