

2022

2022年6月期（通期）決算説明資料

2022年8月12日（金）

Section 1

決算概要 2022年6月期（全社）

P.3

Section 2

決算概要 2022年6月期（セグメント別）

P.11

Section 3

方針

P.28

Section 4

業績予想（通期）2023年6月期 配当予想

P.44

Section 5

直近のTOPICS

P.48

Section 1

決算概要

2022年6月期
(全体)

増収・大幅増益

Point
01

全社業績

- 大幅な利益の増加 (前年同期比)
- 約 **50%増加** (営業利益: 53.3%、経常利益51.0%)

Point
02

全社

- DX推進による事業変革を推進中
- 賃貸DXプロパティマネジメント事業のDXを優先的に推進
次世代管理システム「AMBITION Cloud」の構築中 (8割完成)

Point
03

【賃貸DX】プロパティマネジメント事業

- 売上高: **10.7%増加** (前年同期比)
- 管理戸数: **11.3%増加** (前年同期比)
- 入居率: **96.3%**

Point
04

【賃貸DX】賃貸仲介事業

- 合計15店舗展開 + 会員制シェアオフィスとの提携19拠点
- 広告戦略の強化によるWEB集客が好調
- リモート接客・VR内見・電子契約など、非対面サービスの強化などの集客施策が奏功

Point
05

【売買DX】インベスト事業

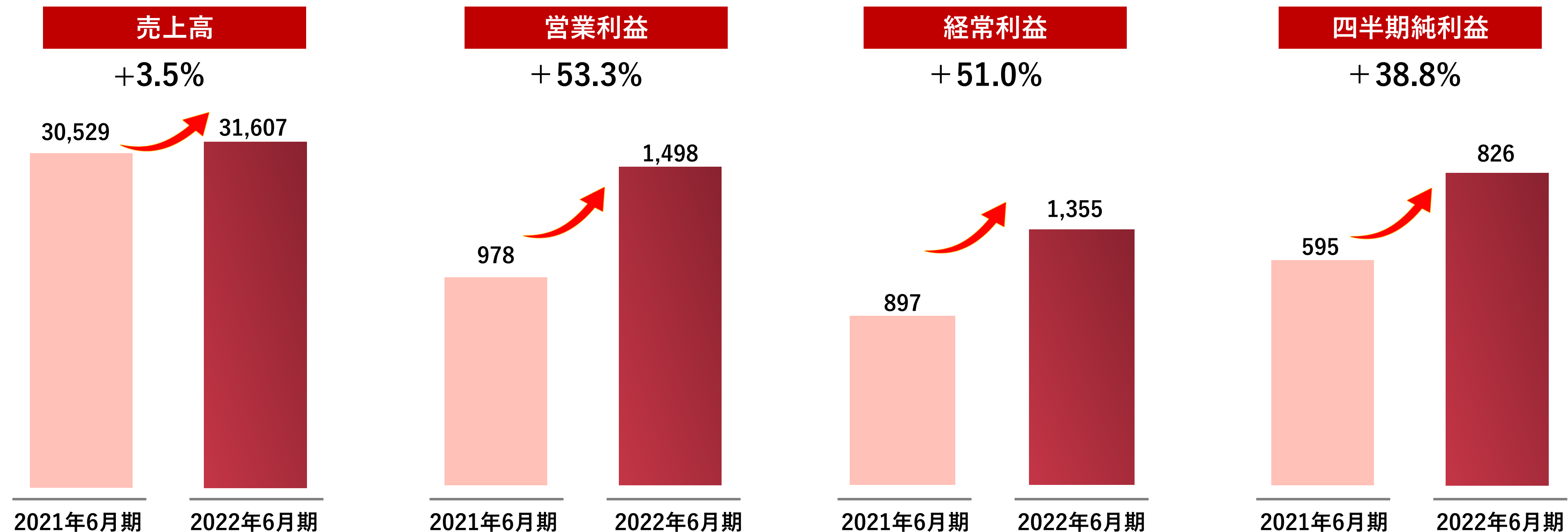
- 計画通りに推移
- 売却物件: 合計 **353戸**

増収・大幅増益

2022年6月期方針 「DX推進による既存ビジネスの変革と不動産DX事業の成長」

売上高	31,607百万円	増減比	+3.5%	増減額	+1,078百万円	(2021年6月期	30,529百万円)
営業利益	1,498百万円	増減比	+53.3%	増減額	+520百万円	(2021年6月期	978百万円)
経常利益	1,355百万円	増減比	+51.0%	増減額	+457百万円	(2021年6月期	897百万円)
当期純利益※	826百万円	増減比	+38.8%	増減額	+231百万円	(2021年6月期	595百万円)

※親会社株主に帰属する当期純利益



増収・大幅増益

(単位：百万円)	2021年 6月期 実績	2022年 6月期 実績	増減比	増減額
売上高	30,529	31,607	+3.5%	+1,078
売上総利益	5,511	6,109	+10.8%	+598
販売管理費及び一般管理費	4,533	4,611	+1.7%	+77
EBITDA※	1,231	1,758	+42.7%	+526
営業利益	978	1,498	+53.3%	+520
経常利益	897	1,355	+51.0%	+457
税金等調整前当期純利益	966	1,322	+36.8%	+356
親会社株主に帰属する当期純利益	595	826	+38.8%	+231

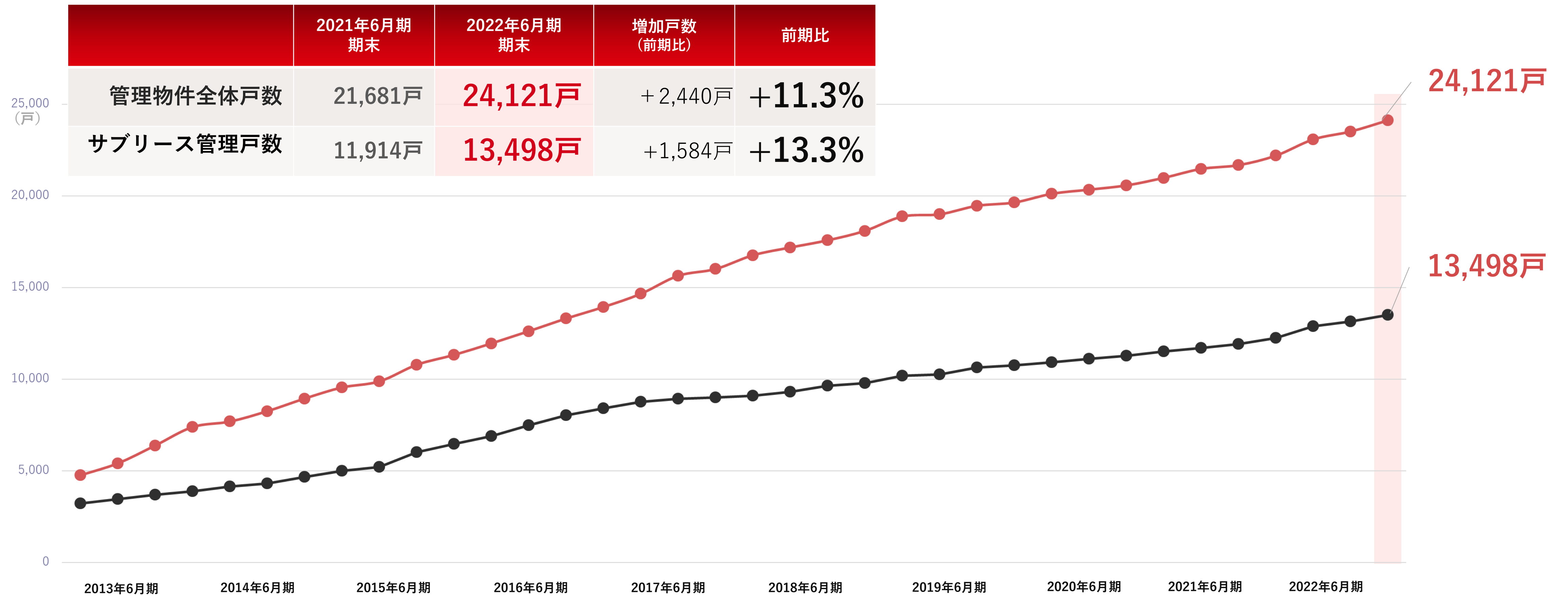
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + ソフトウェア減価償却費 + のれん償却費

貸借対照表

(単位：百万円)	2021年 6月期 実績	2022年 6月期 実績	増減額
流動資産	13,079	13,769	+ 690
固定資産	4,564	3,354	▲1,210
繰延資産	4	2	▲2
資産合計	17,648	17,036	▲611
流動負債	4,728	6,727	+ 1,999
固定負債	9,067	6,564	▲2,502
純資産	3,852	3,744	▲108
負債純資産合計	17,648	17,036	▲611

管理戸数：継続して順調に増加

管理戸数・サブリース管理戸数の推移



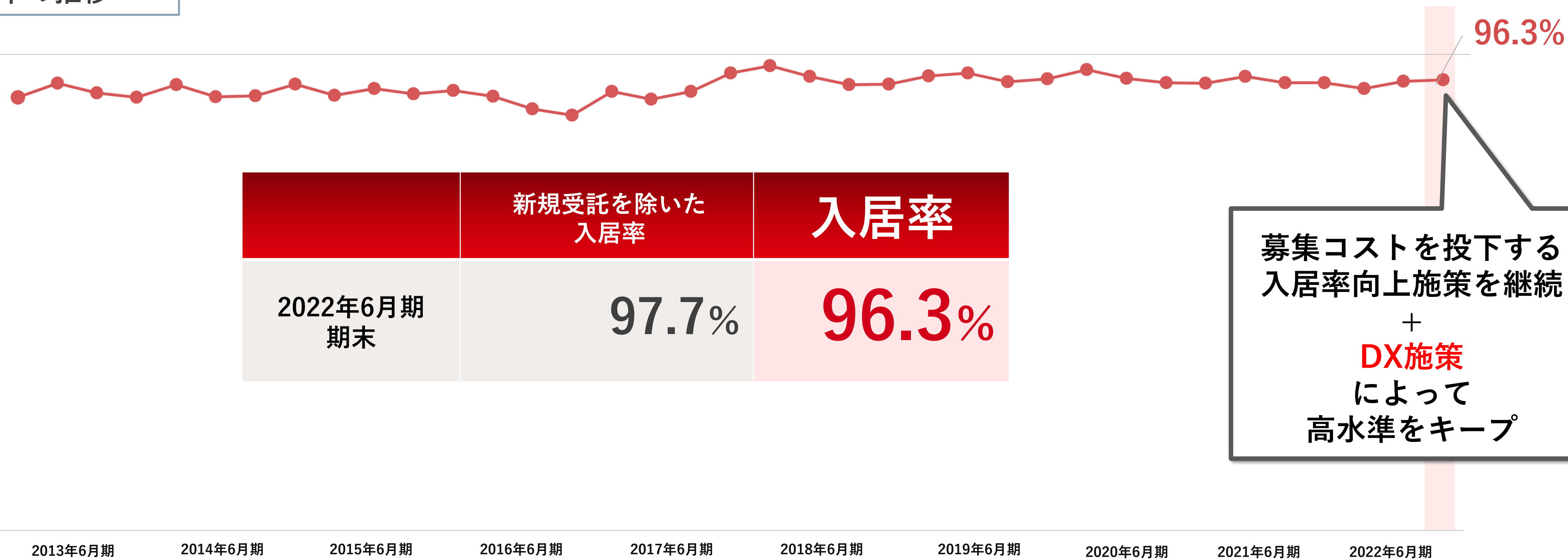
高水準の入居率をキープ

【特長】

- 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

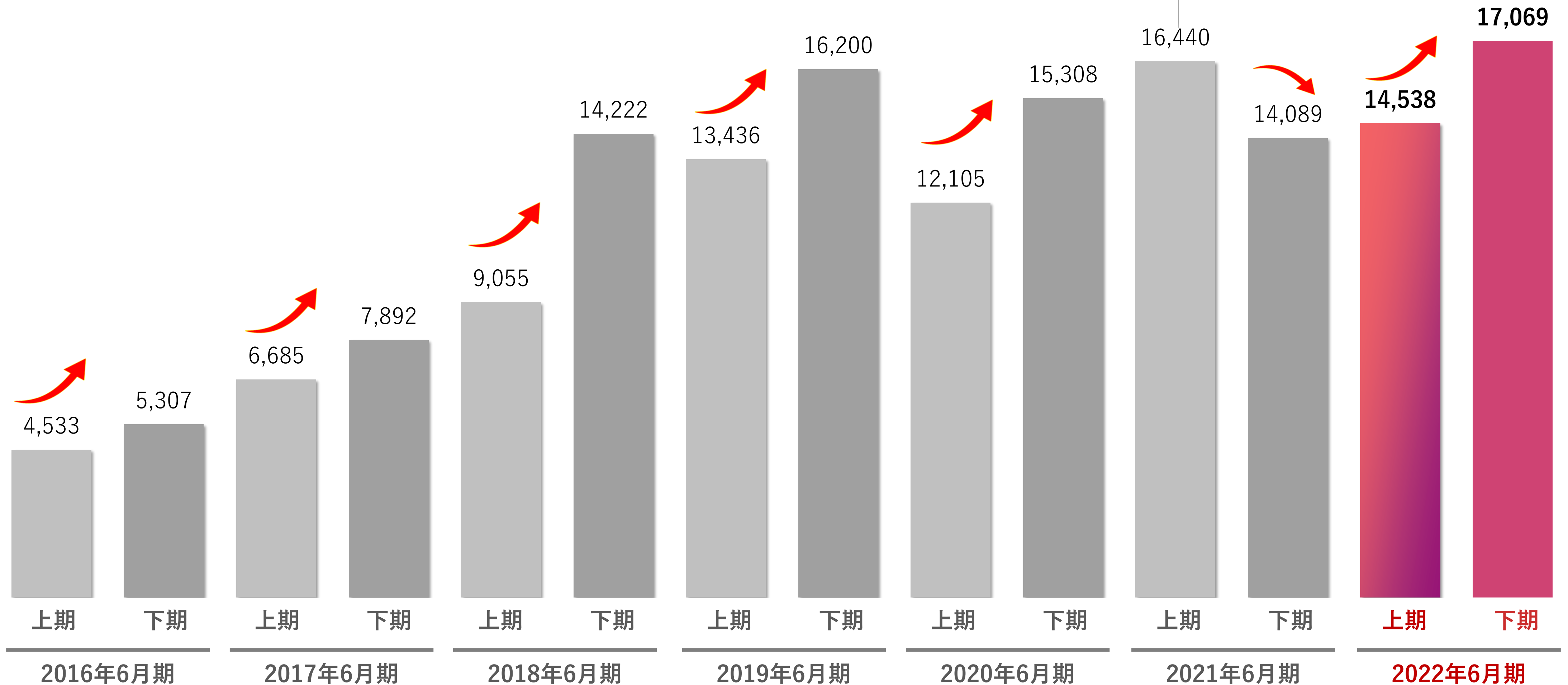
100%



賃貸DX※の繁忙期が3Q以降のため 売上高は例年下期偏重傾向

※賃貸DX：プロパティマネジメント事業＋賃貸仲介事業

2020年6月期下期計上予定の物件が、コロナの影響で、一部2021年6月期上期に後ろ倒しとなり販売が集中



Section 2

決算概要

2022年6月期
(セグメント別)

5つの事業セグメント

【賃貸DX】
プロパティマネジメント事業

- ◆ 住居用不動産の転貸借（サブリース）事業と賃貸管理事業
- ◆ 業務効率化を促進する次世代管理システム『AMBITION Cloud』の構築に注力

【賃貸DX】
賃貸仲介事業

- ◆ 当社の管理物件を中心に賃貸物件の仲介事業
- ◆ 子会社アンビション・エージェンシー(『ルームピア』を運営)、及び同VALOR(『バロー』を運営)にて、都内6店舗、神奈川県7店舗、埼玉県1店舗の計14店舗を展開
- ◆ 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事業における高入居率の維持に貢献

【売買DX】
インベスト事業

- ◆ 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
- ◆ 当社インベストメント部：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リノベーション販売

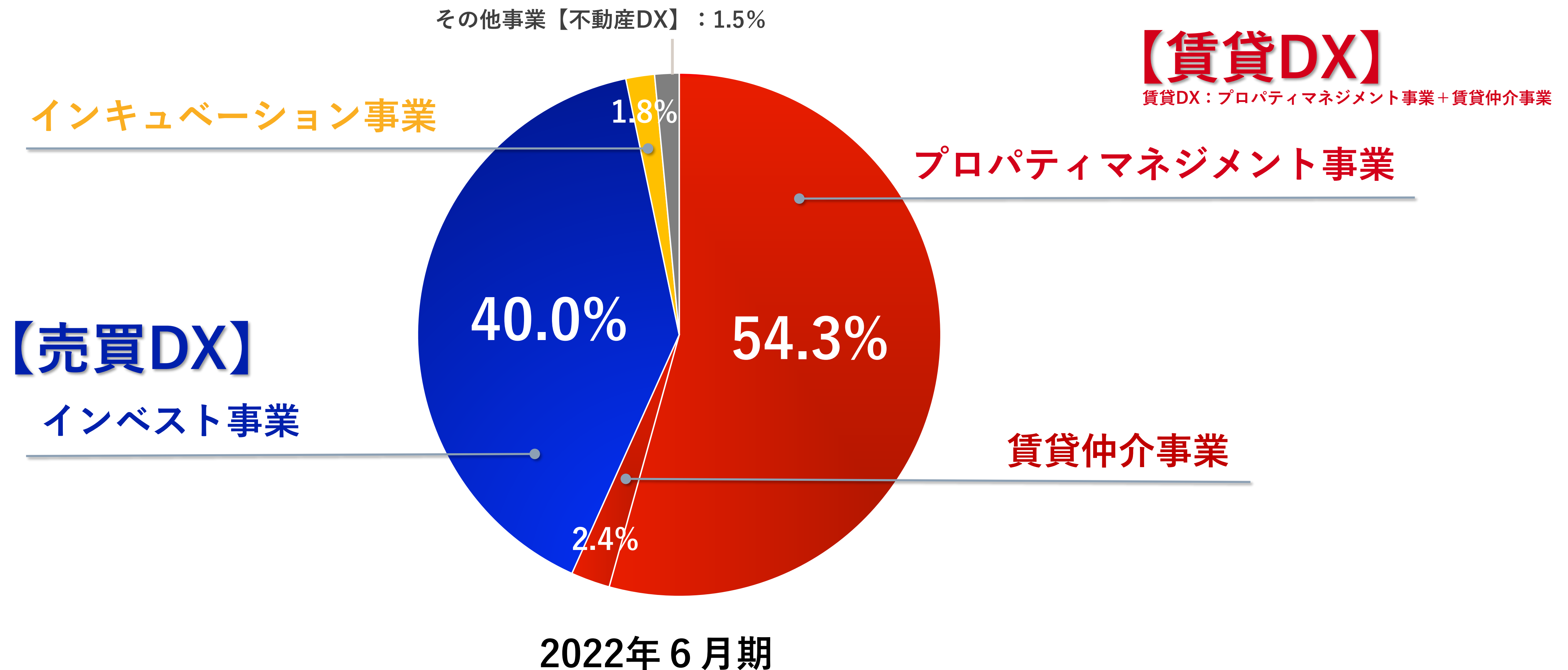
インキュベーション事業

- ◆ 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IPO等により収益を得る事業

【不動産DX】
その他事業

- ◆ 不動産DX事業(リテックラース)
- ◆ 少額短期保険事業 (HOPE)
- ◆ 海外システム(アンビションベトナム)
- ◆ ホテル事業

【賃貸DX】の売上比率が約6割を占める



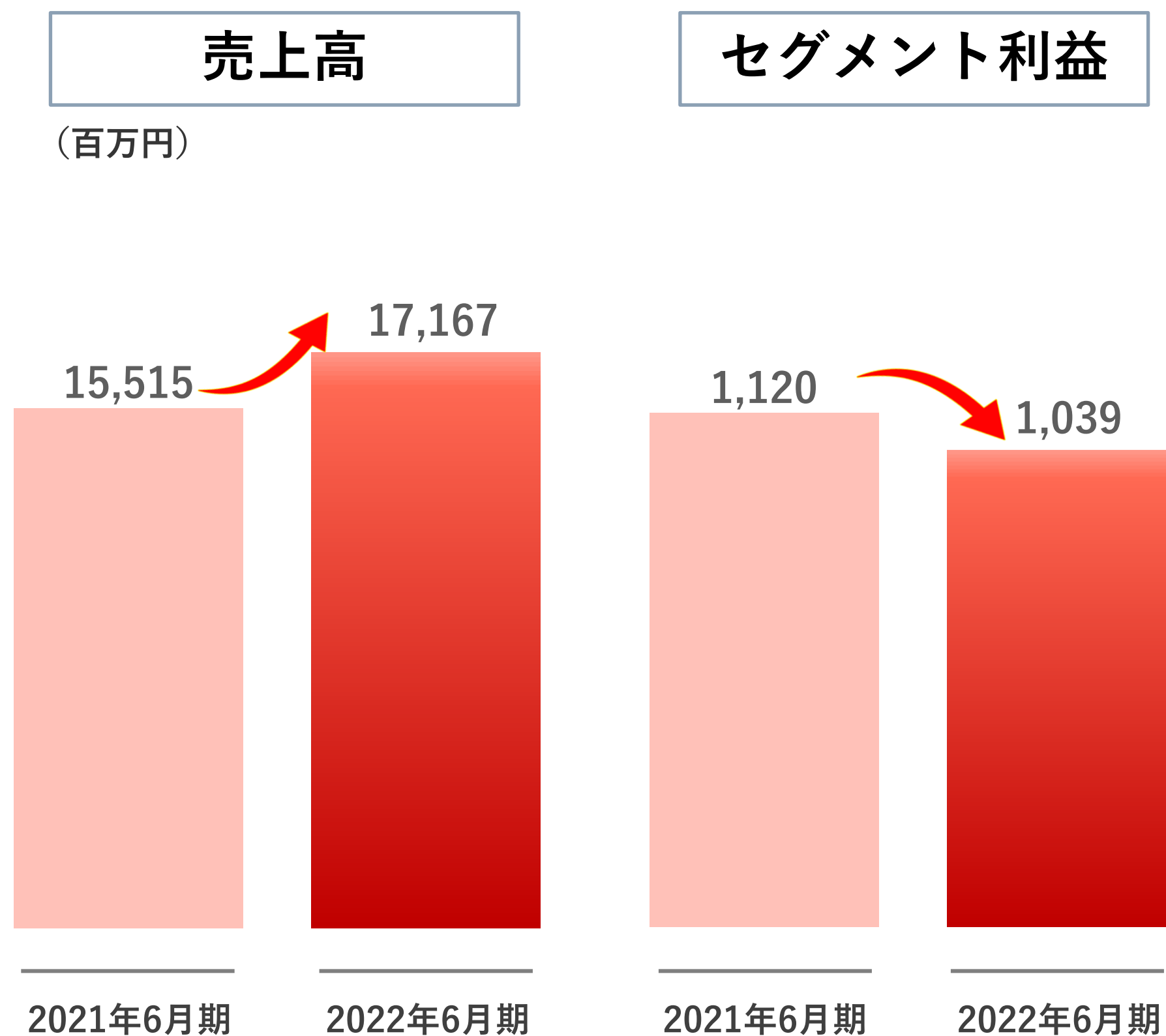
【賃貸DX】

プロパティマネジメント事業

当社事業部を中心に、
ヴェリタス・インベストメント、VALORでも一部展開

増収・減益

売上高	17,167百万円	増減比 +10.7%	増減額 +1,652百万円	(2021年6月期 15,515百万円)
セグメント利益	1,039百万円	増減比 ▲7.2%	増減額 ▲81百万円	(2021年6月期 1,120百万円)



要因

増収：管理戸数の増加
減益：入居率向上施策やDX投資によるコスト増加

【KPI】順調に推移

- ・管理戸数：24,121戸（前期比2,440戸増、+11.3%増）
- ・サブリース管理戸数：13,498戸（前期比1,584戸増、+13.3%増）
- ・入居率：96.3%（新規受託を除いた入居率97.7%）
入居率向上施策により高水準をキープ

【主な取り組み】

次世代管理システム『AMBITION Cloud』（業務効率化の促進）の構築に注力

【賃貸DX】

賃貸仲介事業

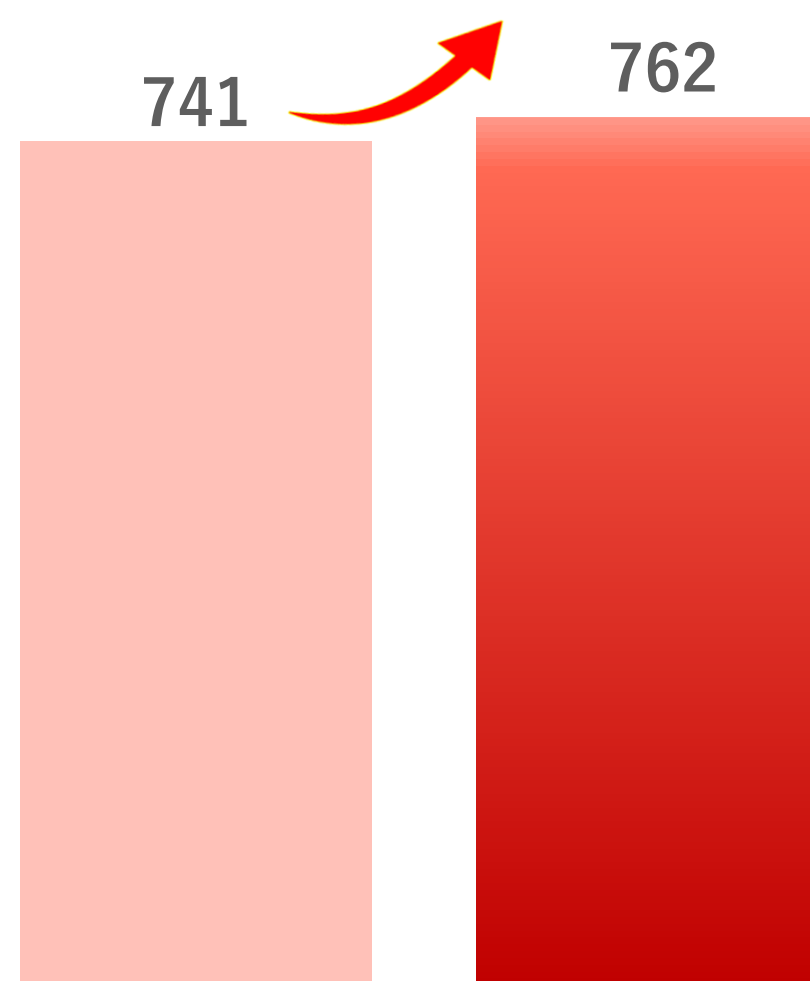
アンビション・エージェンシー、VALORの他
アンビション・レント、アンビション・パートナーでも展開

増収・増益

売上高	762百万円	増減比	+2.9%	増減額	+21百万円	(2021年6月期	741百万円)
セグメント利益	99百万円	増減比	+36.3%	増減額	+26百万円	(2021年6月期	73百万円)

売上高

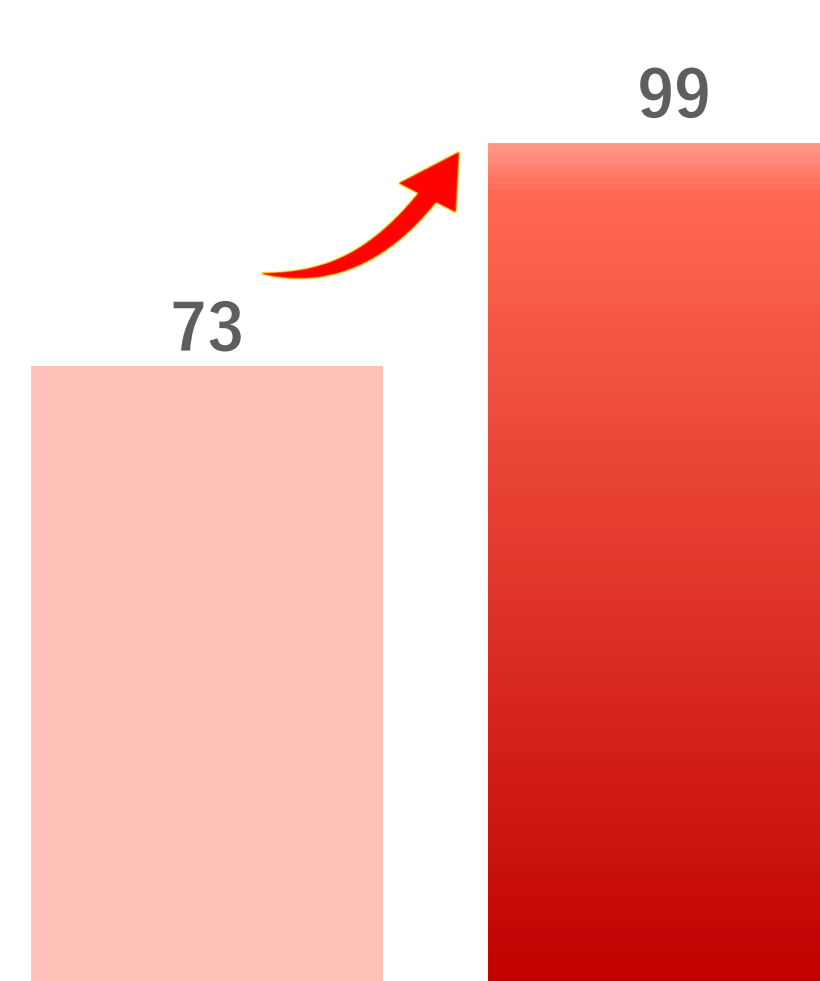
(百万円)



2021年6月期

2022年6月期

セグメント利益



2021年6月期

2022年6月期

要因

- ・ 1店舗あたりの生産性向上により、閑散期である第1四半期として初の黒字化を達成し、通期においても引き続き順調に推移
- ・ AI×RPAツール『ラクテック』の活用により、入力業務の人員削減反響数の大幅アップに成功
 - ・ 広告戦略の強化によるWEB集客が好調である他、リモート接客・VR内見・電子契約など非対面サービスの強化などの集客施策が奏功

【特徴】

- ・ 『ルームピア』（子会社：アンビション・エージェンシー）、『バロー』（子会社：VALOR）という屋号で都内7店舗、神奈川県7店舗、埼玉県1店舗の計15店舗を展開
- ・ 当3Qに、“革新的DX店舗”となる「ルームピア上野御徒町店」を2月にオープン。更に、会員制シェアオフィスと提携を行いアクセスのよいロケーションの店舗が19拠点増加。

【売買DX】

インベスト事業

ヴェリタス・インベストメント、当社インベスト部で展開

計画通り

売上高	12,641百万円	増減比 ▲8.5%	増減額 ▲1,176百万円	(2021年6月期 13,817百万円)
セグメント利益	1,570百万円	増減比 +6.6%	増減額 ▲96百万円	(2021年6月期 1,473百万円)

売上高

(百万円)



セグメント利益



要因

業績は計画通り推移。

2022年6月期の販売数は計画通り推移。

- ・ヴェリタス・インベストメント（子会社）：247戸
- ・当社インベスト部：106戸

ヴェリタス・インベストメント（子会社）の開発案件は、計画通り下期に竣工。

インキュベーション事業

2022年6月期第2四半期連結会計期間より、従来「その他」に含まれていた「インキュベーション事業」について報告セグメントとして記載する方法に変更

アンビション・ベンチャーズで展開

(2022年6月期第2四半期連結会計期間より、従来「その他」に含まれていた「インキュベーション事業」について報告セグメントとして記載する方法に変更)

売上高 559百万円
セグメント利益 524百万円

- ・投資先企業の投資有価証券の一部を売却
- ・19社のベンチャー企業へ投資（2022年6月末時点）※政策保有株式を除く



【不動産DX】

その他事業

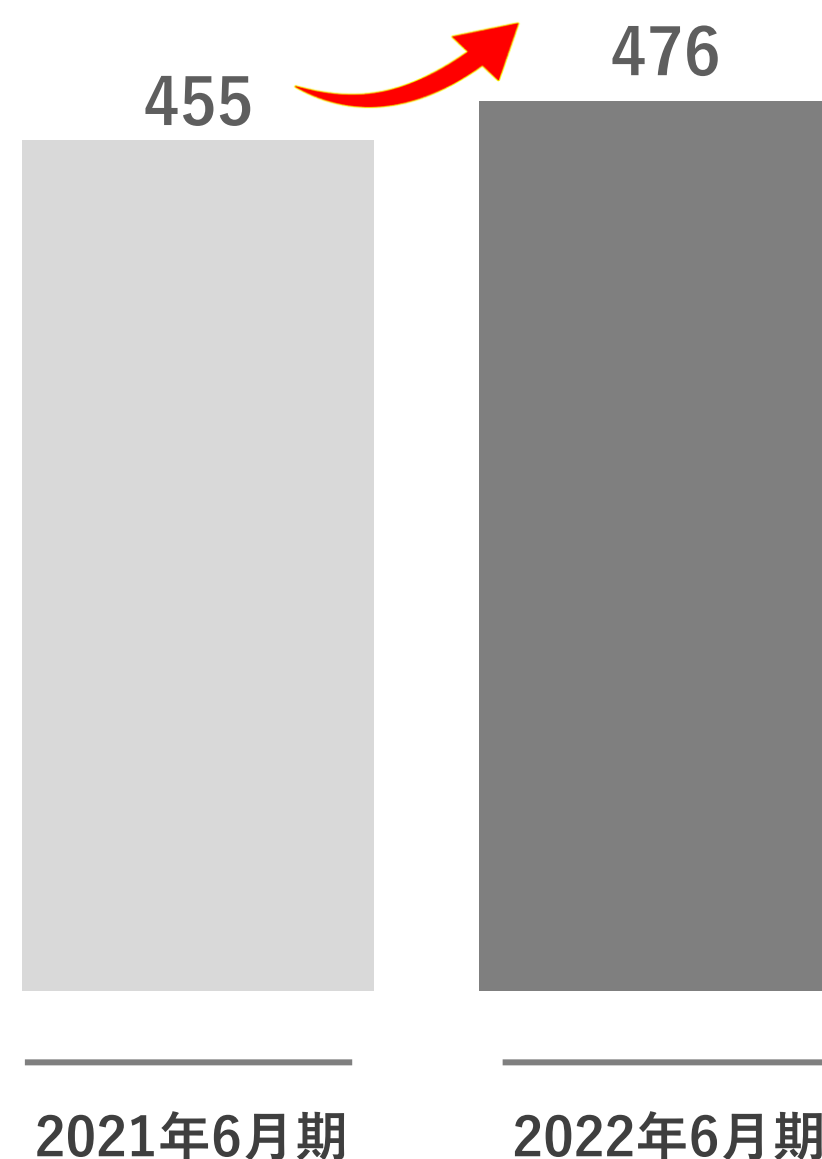
- 不動産DX事業(Re-Tech RaaS)
- 少額短期保険事業(ホープ)
- 海外システム(アンビションベトナム)
- ホテル事業(当社)

増収・収益改善 (赤字縮小)

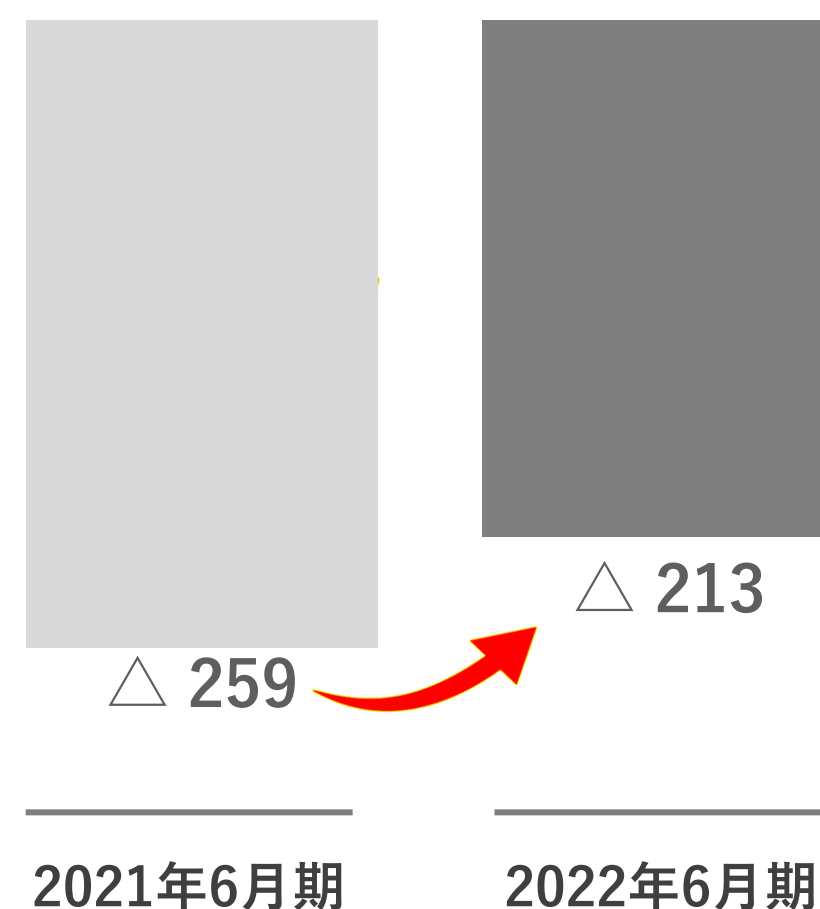
売上高	476百万円	増減比 +4.6%	増減額 +20百万円	(2021年6月期 455百万円)
セグメント利益	▲213百万円	増減比 - %	増減額 +46百万円	(2021年6月期 ▲259百万円)

売上高

(百万円)



セグメント利益



取り組み

【不動産DX事業】

- ・ 賃貸管理の次世代管理システム『AMBITION Cloud』開発中
(海外子会社のアンビションベトナム)
- ・ 子会社Re-Tech RaaS (リテックラース) のAI×RPAツール『ラクテック』の機能拡充を実施し、2021年12月には新ブランド「ラクテック自動入力」のリリース
- ・ お部屋探しアプリ『ルームコン』本格稼働による登録ユーザー数増加中
(当社グループ初のtoCマッチングアプリサービス)
- ・ 2021年5月12日の国会でデジタル改革関連法成立、不動産業において重要事項説明書等の書類手続き (宅地建物取引業法第34条、第35条、第37条関連) の電子化が2022年5月18日より可能
- ・ IT重説と弁護士ドットコム株式会社の電子契約システム「クラウドサイン」との連携による電子契約パッケージを2021年8月より賃貸DX賃貸仲介事業でテスト導入を開始
- ・ 2022年3月、ブロックチェーン (分散型台帳) 技術を活用した独自の電子サイン「AMBITION Sign」の提供も開始

お客様のスマートフォンやPCにて営業担当者とビデオ会議を行いながら、簡単に契約を締結することが可能。さらに、秘密性の高い不動産契約情報について、ブロックチェーン (分散型台帳) 技術を活用することで、情報漏えい改ざん防止、なりすましの防止などの堅牢性を高め、ご契約をセキュアな環境で行っていただくことが可能。

【少額短期保険事業】

- ・ 順調に新規契約を獲得
 - ・ 新システム『MONOLITH (モノリス)』申込みから支払いまでペーパーレスを実現
- 【ホテル事業】 インバウンド需要の減少、1施設の解約

全ての不動産業務とDX推進を一気通貫で網羅

一気通貫・DX推進

(不動産業)		アンビションDX ホールディングス	デベロッパー 会社	不動産販売 会社	買取再販 会社	賃貸管理 会社	不動産仲介 会社
デベロップメント業	土地の仕入	○ 子会社：ヴェリタス・インベストメント	○	×	×	×	×
	建築	○ 子会社：ヴェリタス・インベストメント	○	×	×	×	×
	販売	○ 子会社：ヴェリタス・インベストメント	○	○	×	×	×
買取再販業	仕入・販売	○ アンビションDXホールディングス	×	×	○	×	×
オーナー業	賃貸管理	○ アンビションDXホールディングス	×	×	×	○	×
仲介業	客付	○ 子会社：バロー 子会社：アンビション・エージェンシー	×	×	×	×	○

当社のデザイナーズマンション



<p>コンセプト</p>	<p>好立地×近代的でお洒落</p>
<p>設計</p>	<p>著名デザイナー・建築家 『PREMIUM CUBE』シリーズの人気の高い</p>
<p>こだわりの 設備事例</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ セキュリティ（ハンズフリーキーシステム「Raccess（ラクセス）」 カラーモニター付オートロックシステム） ■ フローリング（LL50等級） ■ ドアノブ（KAWAJUN） ■ キッチン（Siセンサー搭載3口ガスコンロ） ■ キャビネット（アシストポケット付スライドキャビネット） ■ キッチン（シングルレバー） ■ パウダールーム（シングルレバー、収納付二面鏡） ■ バスルーム（アーチライン浴槽、スイッチ付エコフルシャワー） ■ トイレ（脱臭機能を搭載した洗浄便座） ■ 構造（音漏れなし） ■ セキュリティ設備、構造、音漏れなし ■ 24時間換気システム、浴室乾燥、暖房 <p style="text-align: right;">など</p>

近代化した不動産DX企業 全ての不動産分野で自前でDXを展開中

DX分野	アンビションDXホールディングス	従来の不動産会社
DX取組事例	全ての不動産分野でハンズオンでDXを展開中 (現場の課題を具現化) クオリティが高い	外部(テック企業)に依頼 商品(ツール)を使っており課題解決に至り難い
業務	デジタル	アナログ
書類	電子	紙
やりとり	インターネット	ファックス、電話
契約	オンライン契約	紙
説明	オンライン重要説明	対面
内見	高度なVRで完璧な内見体験	写真、訪問
物件管理	RPAで自動入力	手入力
	一つのプラットフォーム(オーナー、管理会社、仲介会社)	複数のツール
	修繕や原状回復工事もシステム管理	メールや紙、FAXで
物件管理決済	オンライン決済	振込み、現金払い
データ管理	クラウド	ローカルサーバー
セキュリティ	記録が残るブロックチェーンで改ざん不可能	信用力が低い
データベース化	デジタル化されたデータを管理	デジタル化が難しい
物件探し	マッチングアプリでユーザーと部屋を探してくれる ルームコンシェルジュをマッチング	ユーザーが物件を検索
	オンライン接客	対面接客

	仕入販売	賃貸管理	賃貸仲介	保険	リノベーション	入居後
従来						
	対面・書面	対面・書面	対面・書面 FAX・電話	対面・書面 郵送・振込	図面・進捗・工程 紙やエクセル管理	電話・紙
AMBITION DX HOLDINGS	AI査定+ヒト ハイブリッド	デジタル管理 電子契約	非対面 電子契約	電子契約 オンライン決済	デジタル管理	オンライン
アンビション DX ホールディングス						

Section 3

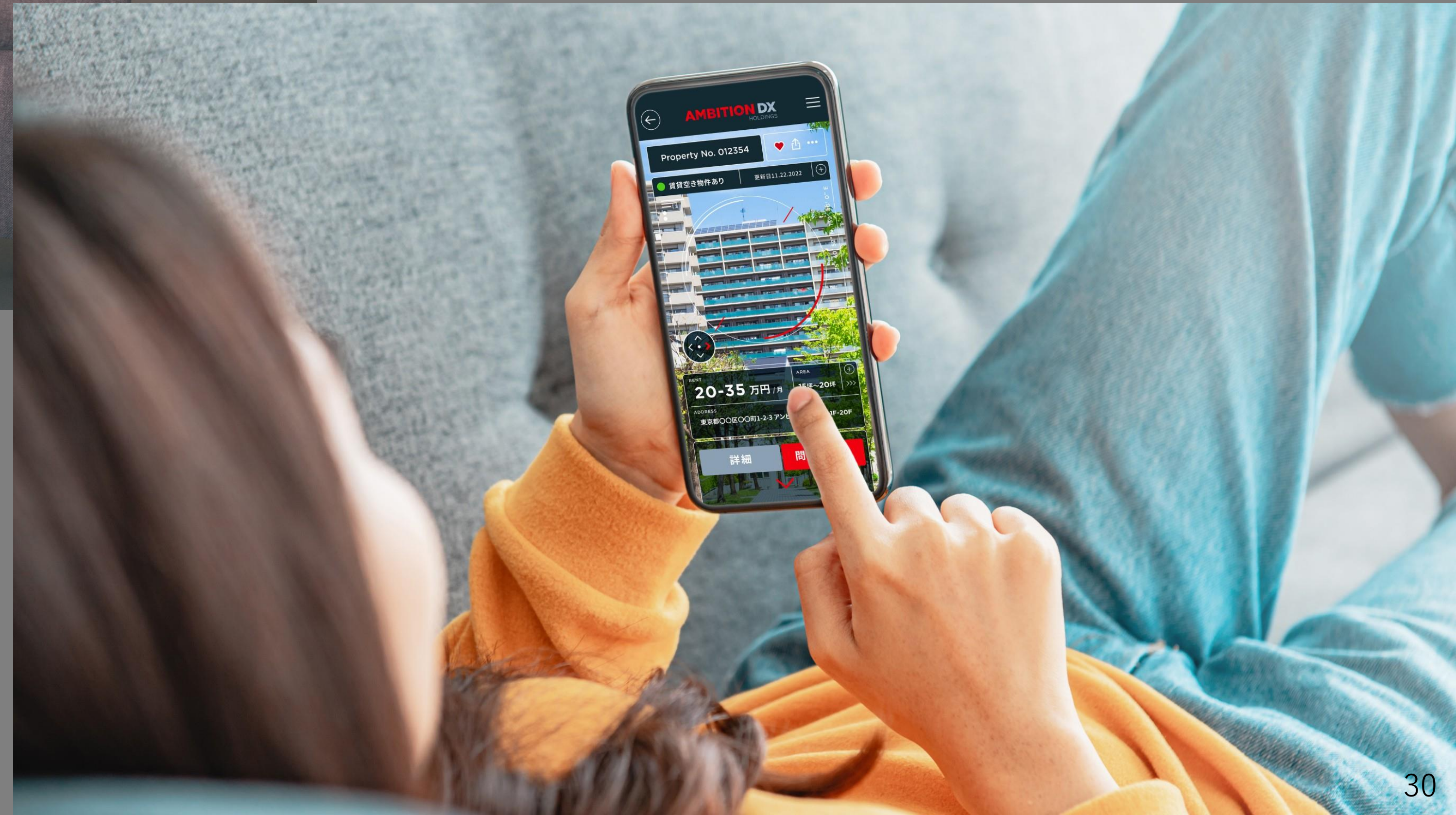
方針



2021年10月1日、社名変更
株式会社アンビションDXホールディングス
(旧社名：株式会社AMBITION)

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

高精度**VR**で
完璧な**内見体験**



全ての**説明・契約**
は**スマホ**で完結



オーナーも、管理会社も、仲介会社も。
ひとつのプラットフォーム

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

【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DX】



- ・//AMBITION Sign 電子契約などペーパーレス化による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人あたりの管理戸数UP //AMBITION Cloud



- ・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

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

ビジョンの実現に向けて

方針
01

DX推進による事業変革

既存ビジネスのバリューアップと新規事業の創出

方針
02

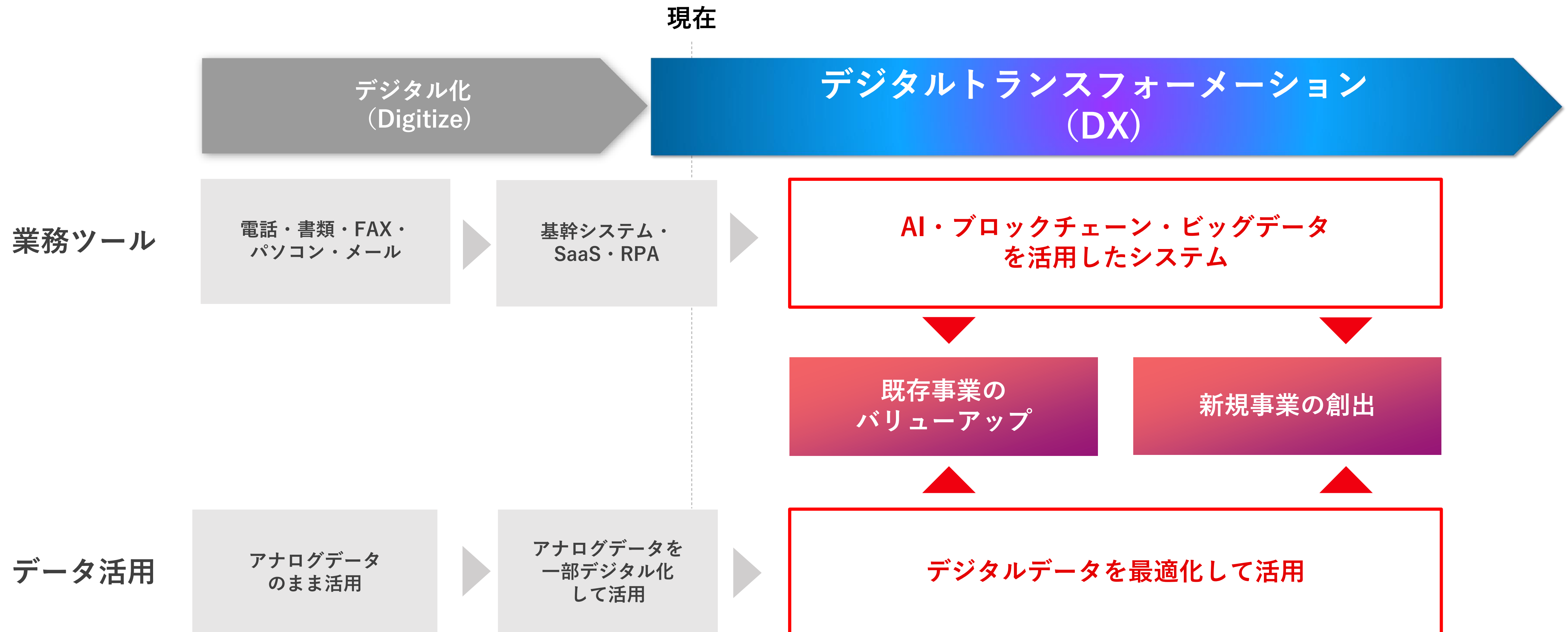
M&A推進など、非連続な業容拡大への取組み

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

方針
03

新たな不動産DXプロダクトの開発・販売による業界変革

テクノロジーの進化とデジタルデータの最適化によって
既存事業をバリューアップし、将来的には新規事業の創出へ



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

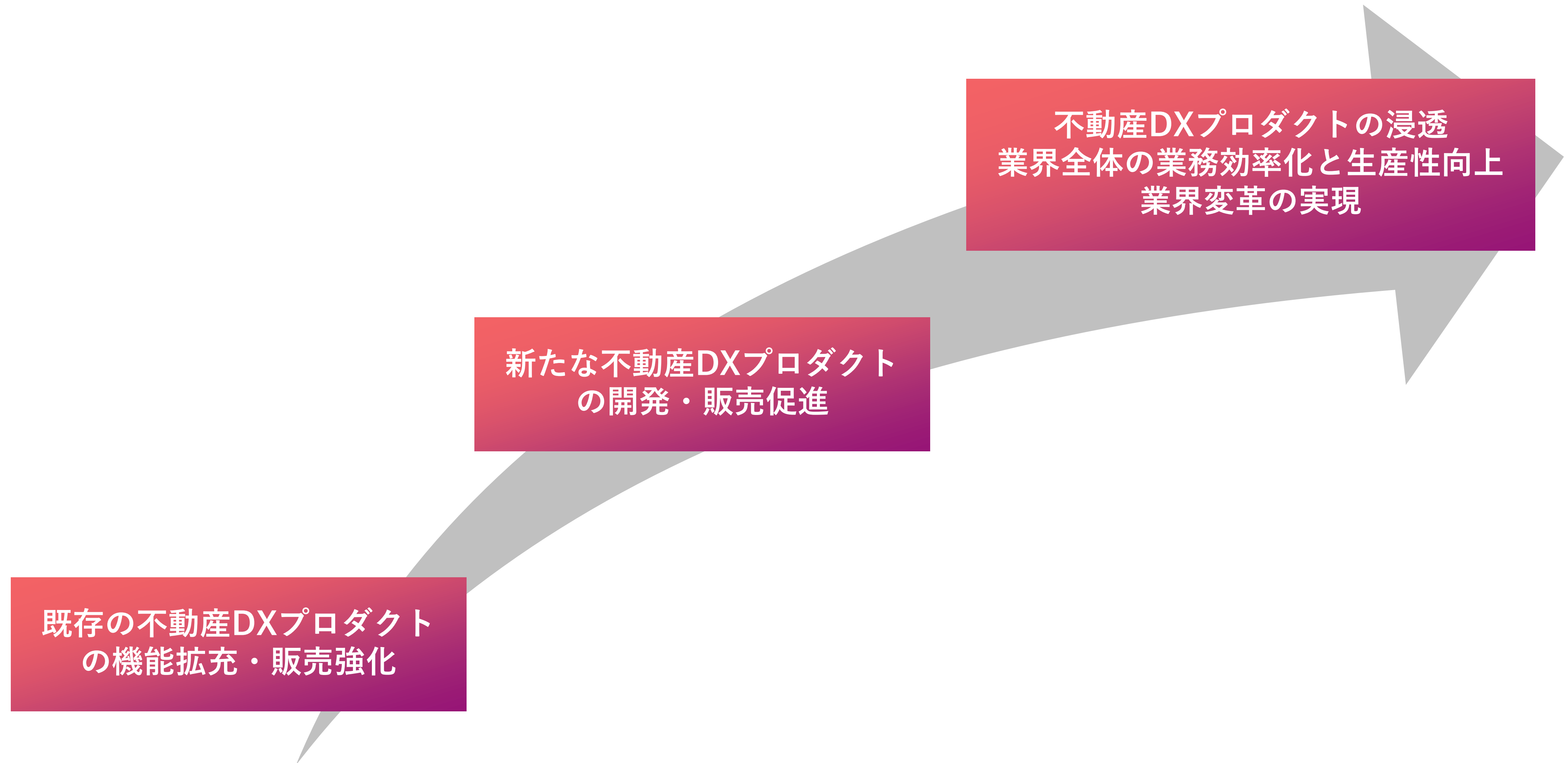
アライアンス・ベンチャー投資
の相乗効果による成長加速

- 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

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、
新たな不動産DXプロダクトの開発・販売促進、浸透によって業界変革を実現



2022年6月期方針

DX推進による既存ビジネスの変革と 不動産DX事業の成長

DX施策（2022年6月期）

DX施策
01

DXシステム（アンビションクラウド）
：開発中（8割完成済）

DX施策
02

電子契約パッケージ（オンライン契約・重説）
：外販プロダクト開発中
（社内版運用中、社外版は現在開発中）

DX施策
03

コンシューマー向けサービス（ルームコン）
：テスト運用継続中

DX施策
04

入居者アプリ
：入居後のコミュニケーションを円滑にする
エンゲージメント(LTV)向上

DX管理システム（アンビションクラウド）を開発中 【賃貸DX】プロパティマネジメント事業の拡大が見込まれる



開発：8割完成済
来期：各システムを連携
社外販売検討開始

電子契約
AMBITION Sign
ブロックチェーン技術活用
電子契約パッケージ

開発済み
契約進捗管理システム

賃貸物件の募集から契約までの進捗とコミュニケーションをクラウドで管理

開発済み
修繕管理システム

管理物件における修繕工事のオーナーと現場を繋ぎ、見積・請求までをクラウド管理

開発済み
募集管理システム

新規募集から二次募集までの複雑な募集条件の変化をクラウド管理

開発済み
債権管理システム

請求業務・売掛金・債権をクラウド管理

開発済み
退去管理システム

解約受付から退去後の精算までをクラウド管理

開発中
新規受託管理システム

新規受託営業のオートメーションをクラウド管理

ブロックチェーンでデータを管理

入居者

不動産オーナー

仲介会社

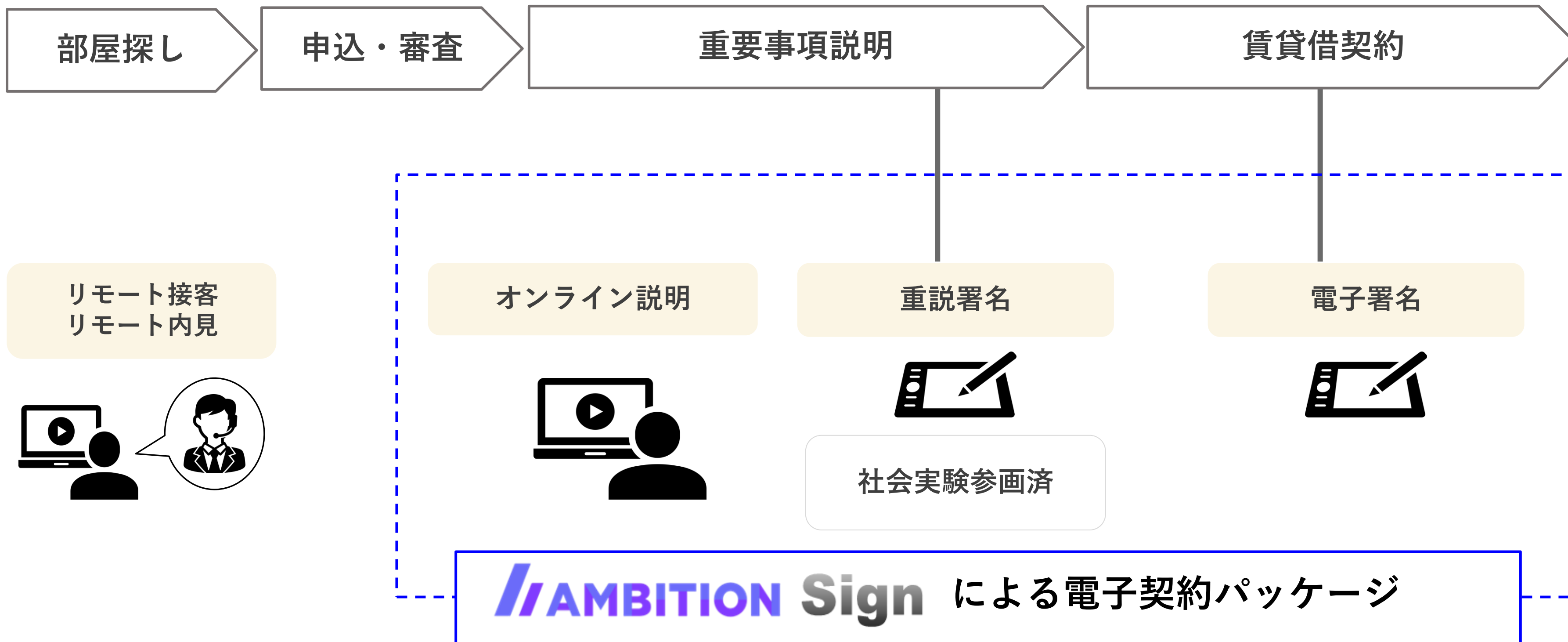
保証会社

内装会社

保険会社

※子会社

当社電子契約パッケージ



AMBITION Sign



電子契約の法改定（2022年5月18日施行）
 リテックラース社（子会社）が今期中に販売開始予定
 当社グループの運用実績を高度化

テスト運用中（今期中に本格稼働予定）

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-』



- ・ 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

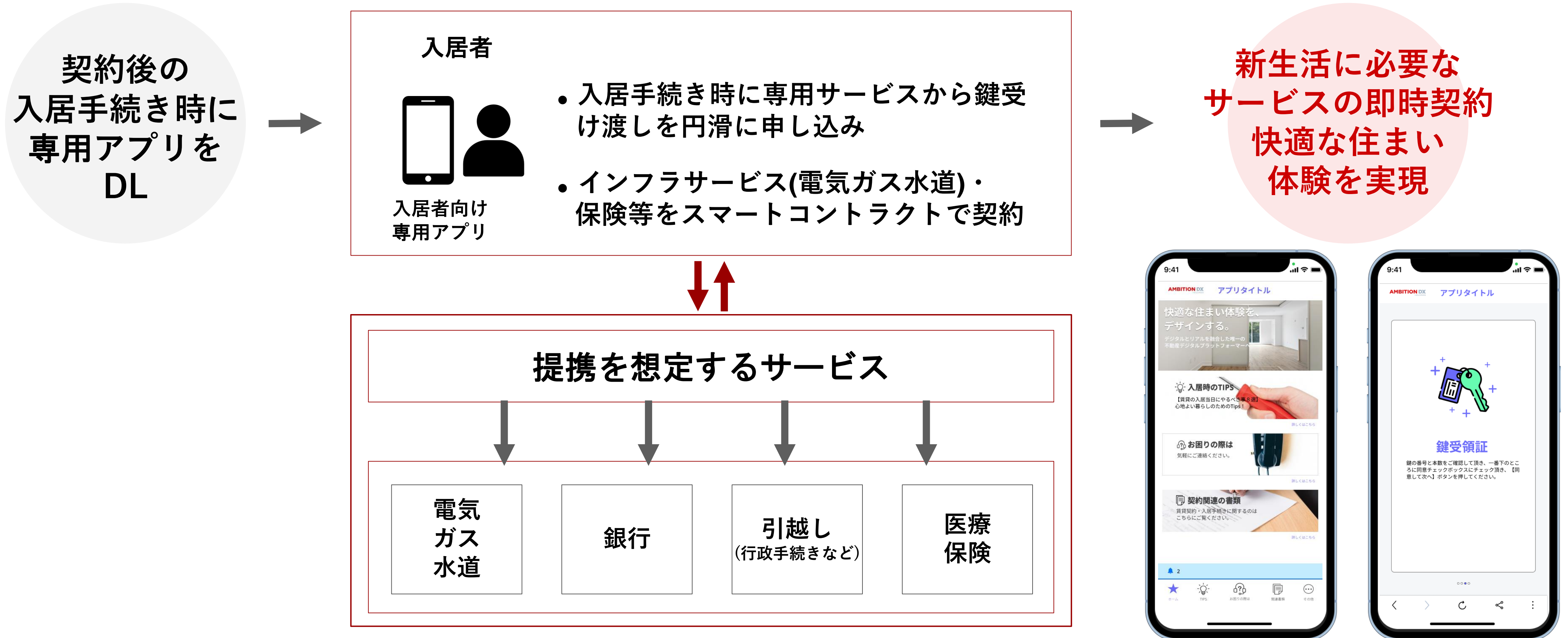


ダウンロード数
ルームコンシェルジュ数
増加中！





全国エリア、賃貸仲介業界全体に拡大予定！

入居者が利用する生活プラットフォームを構築。 入居/引越し時は、生活インフラなど必須サービスを即時契約可能に

入居手続き時

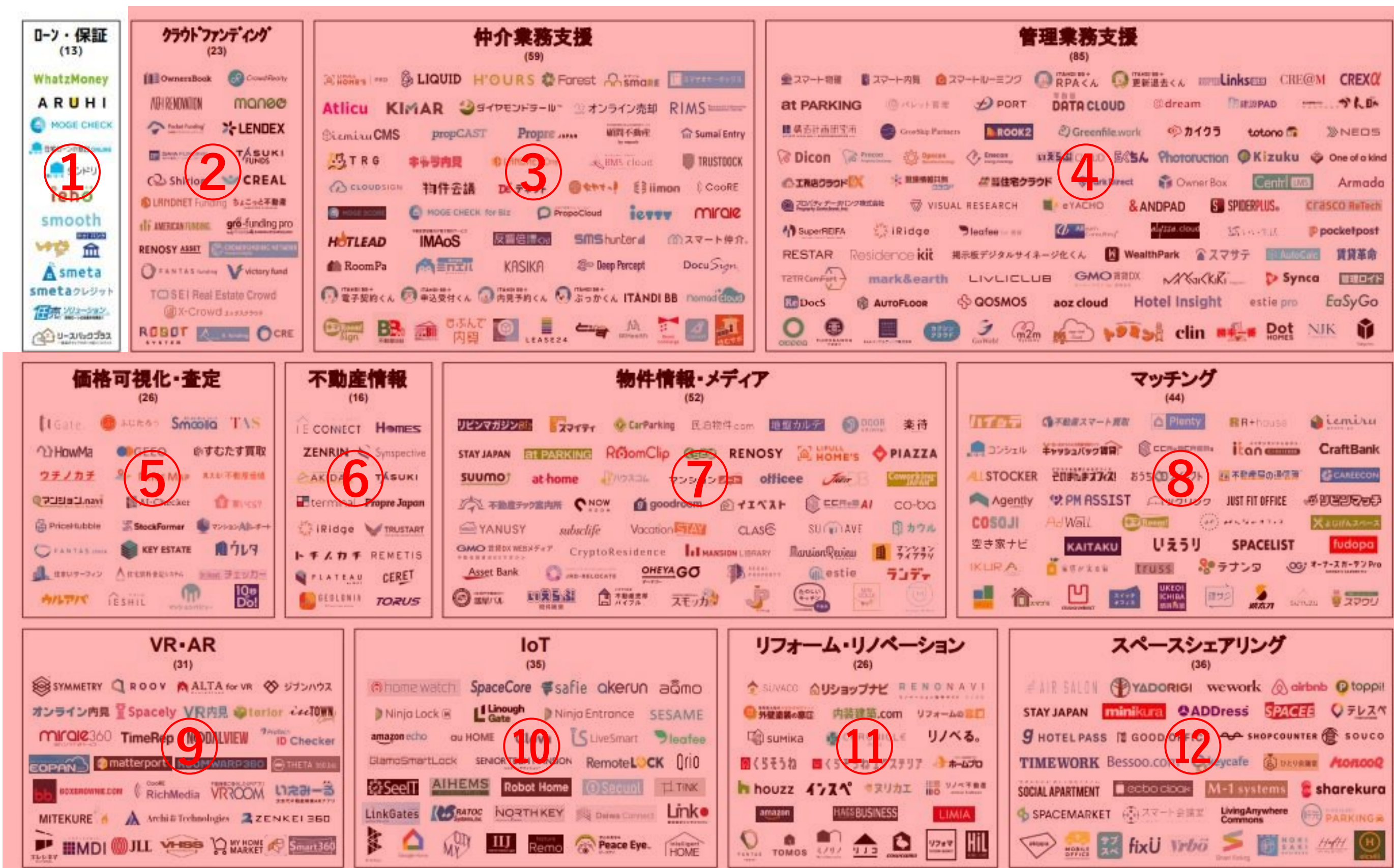


不動産ビジネスを変革する アンビションDXプロダクト推進中！

	サービス名	サービス概要	開発中	社内運用	サービスイン
B2C	 ルムコン-Room Concierge-	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			●
	Res-Tech Raas	 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情報の自動投稿ツール		
【個別物出し】主力ブランドの機能から、需要の高い機能(RPA:自動投稿)に限定したツール					●
 AMBITION Sign		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		●	
Cloud	 AMBITION Cloud	契約進捗管理システム		●	
		修繕管理システム		●	
		募集管理システム		●	
		債権管理システム		●	
		退去管理システム		●	
		新規受託管理システム	●		

1 2 分野全て**不動産DX**サービスを展開中（「ローン・保証」を除く）

不動産テック カオスマップ（不動産業界でIT化された分野）



第7版：2021年7月（446サービス）

作成：一般社団法人不動産テック協会

NO	1 2 分野	当社関連DXサービス
①	ローン・保証	X
②	クラウドファンディング	○
③	仲介業務支援	○
④	管理業務支援	○
⑤	価格可視化・査定	○
⑥	不動産情報	○
⑦	物件情報・メディア	○
⑧	マッチング	○
⑨	VR/AR	○
⑩	IOT	○
⑪	リフォーム・リノベーション	○
⑫	スペースシェアリング	○

Section 4

2023年6月期（通期）

業績予想・配当予想

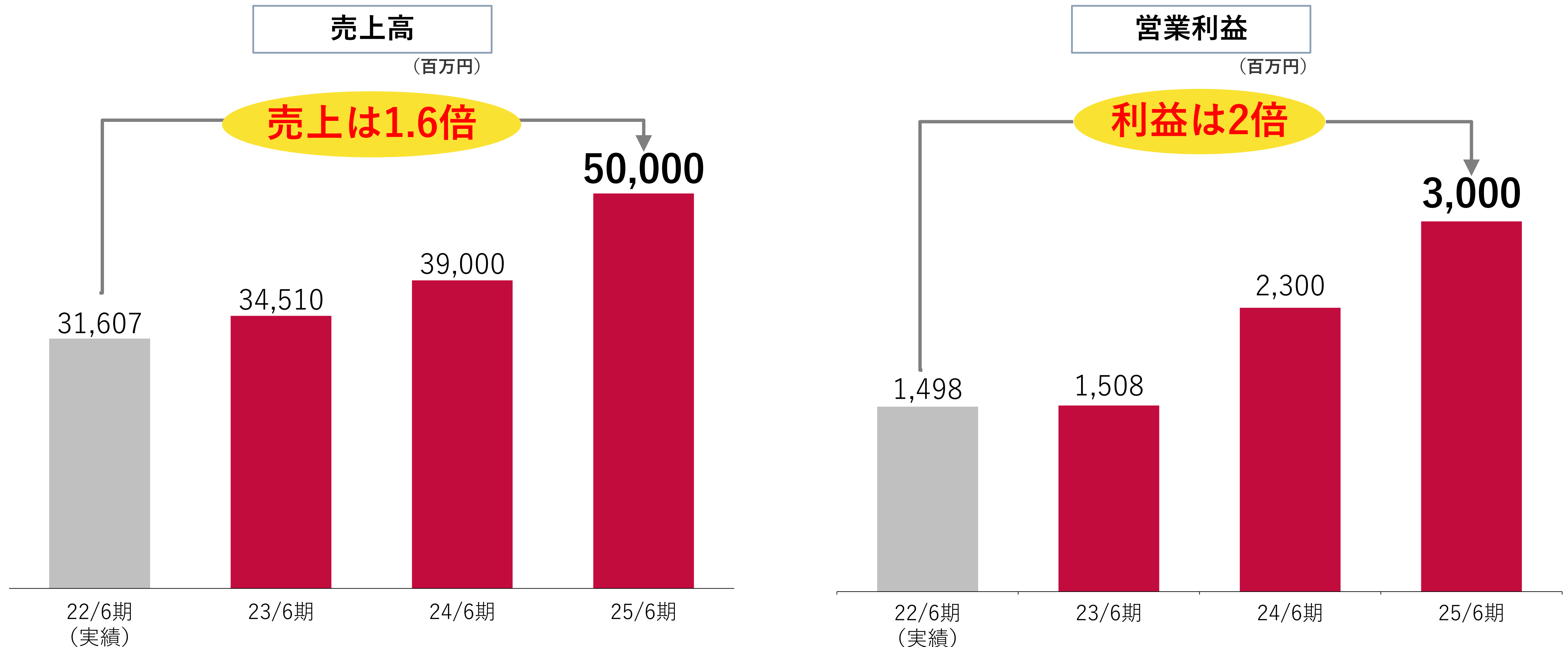
増収・増益予想

（単位：百万円）

	2022年6月期 実績	2023年6月期 予想※	前期比
売上高	31,607	34,510	+9.2%
EBITDA（参考値）	1,758	1,825	+3.8%
営業利益	1,498	1,508	+0.6%
経常利益	1,355	1,371	+1.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	826	838	+1.5%

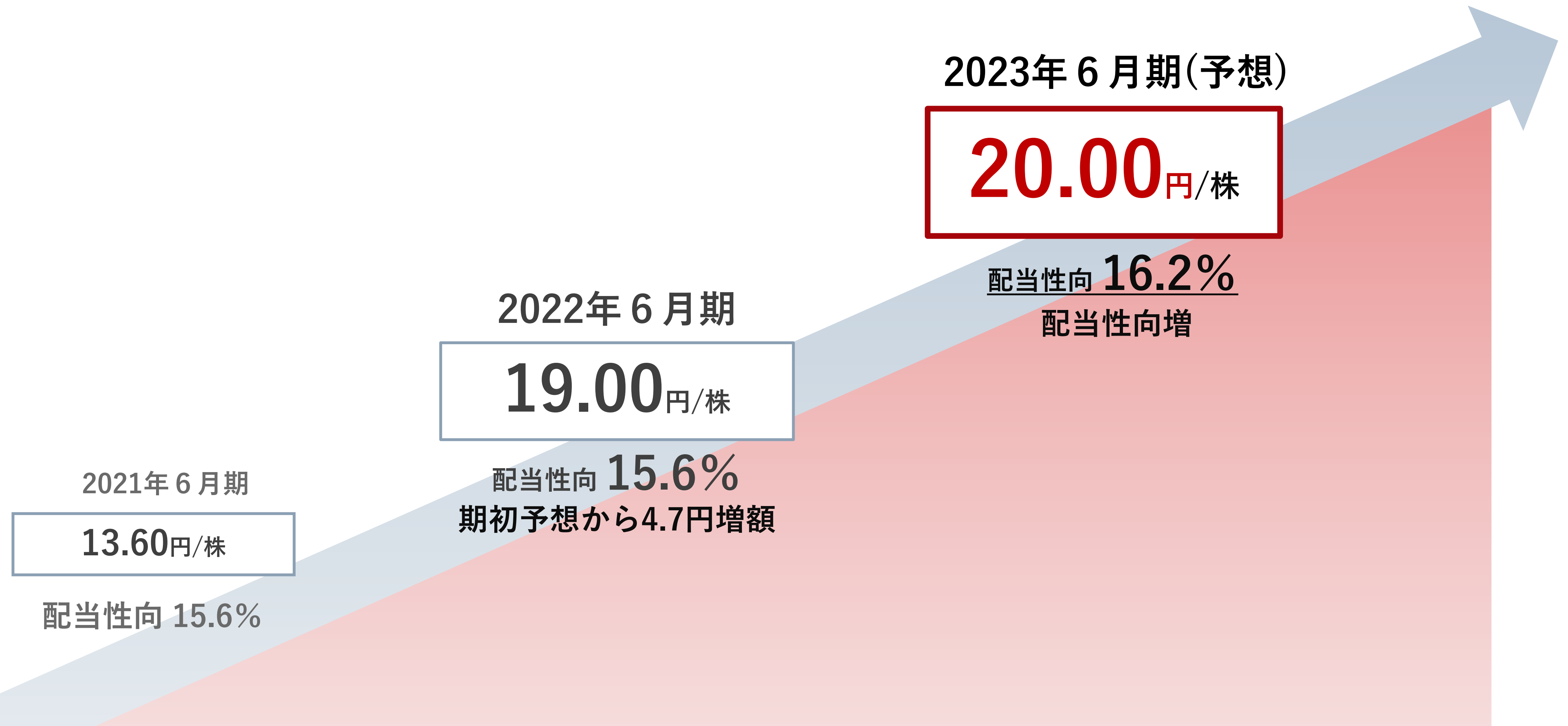
※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

25年6月期には、売上高500億円、 営業利益30億円を実現する



※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投資を行いつつ、安定的な株主還元を継続する方針。
今期も増配を見込む



Section 5

直近のTOPICS

株式会社アンビション DX ホールディングス (旧 株式会社 AMBITION) へ社名を変更

(2021年10月1日から)

社名変更の背景

- ・ 当社は、従来より『住』領域のDX事業を積極的に推進しており、2021年4月、経済産業大臣によりDX認定制度の認定事業者に選定されました。
- ・ また、同月、一般社団法人「DX不動産推進協会」を8社共同で設立し、代表の清水が理事に就任するなど、労働集約型である不動産業界の変革にも取り組んでおります。
- ・ 今後はこれまで以上に不動産DX事業の成長に注力し、社内DXを加速させると共に、不動産業界及び社会全体のDX推進に貢献し、業界を牽引していきたいという思いから社名変更の運びとなりました。

(新社名) 株式会社アンビション DX ホールディングス

AMBITION DX
HOLDINGS

(新ビジョン) **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ムになる**



不動産の次世代管理クラウド『AMBITION Cloud』の構築に注力 —DXによって圧倒的な業務効率化を実現—

当社は総合的な不動産実務のノウハウを活用し、生産性の向上を目的とした不動産の次世代管理クラウド『AMBITION Cloud』の開発に取り組んでいます。

ポイント

『AMBITION Cloud』は、業務整理・運用・IT/システムとマルチチャネルによる一貫したモデルに基づくプラットフォームであり、あらゆる不動産業務がクラウド上でシームレスに管理することが可能。

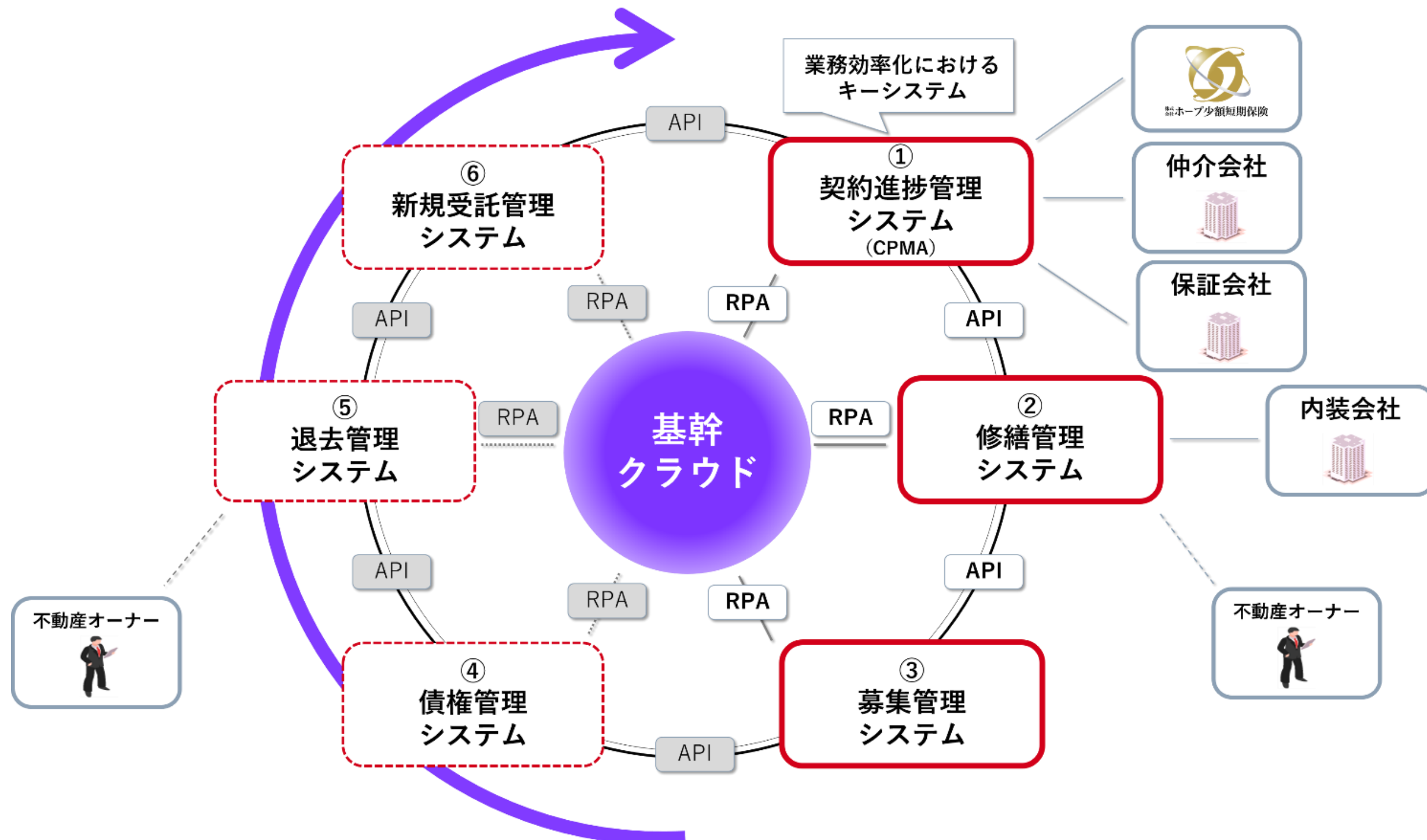
- ・当社がこれまで培ってきたビジネス領域、現場接点領域の強みと、高度なシステム理解に基づくDX領域の専門性を活用。

開発の背景

- ・現状、不動産の賃貸・管理に関する業務は不規則的な業務が多く、非生産的で非効率な事業運営。
- ・一般的な不動産基幹システムは、会計データとの連動に留まっており、進捗管理はアナログな手書きメモ、エクセルシート、口頭説明などによる情報の散在が業界では常態化してる。
- ・一人当たり管理戸数の増加を妨げており、不動産業界の利益率向上を妨げる大きな課題となっている。

概要

- ① 契約進捗管理システム：賃貸物件の募集から契約までの進捗とコミュニケーションをクラウド管理
 - ② 修繕管理システム：管理物件における修繕工事のオーナーと現場を繋ぎ、見積・請求までをクラウド管理
 - ③ 募集管理システム：新規募集から二次募集までの複雑な募集条件の変化をクラウド管理
 - ④ 債権管理システム※：請求業務・売掛金・債権をクラウド管理
 - ⑤ 退去管理システム※：解約受付から退去後の精算までをクラウド管理
 - ⑥ 新規受託管理システム※：新規受託営業のオートメーションをクラウド管理
- ①～⑥の管理システムの開発完了後、来期 2023 年 6 月期に基幹クラウドと API 連携させる予定となっており、来期以降の生産性向上・営業利益率向上に寄与するものと考えております。

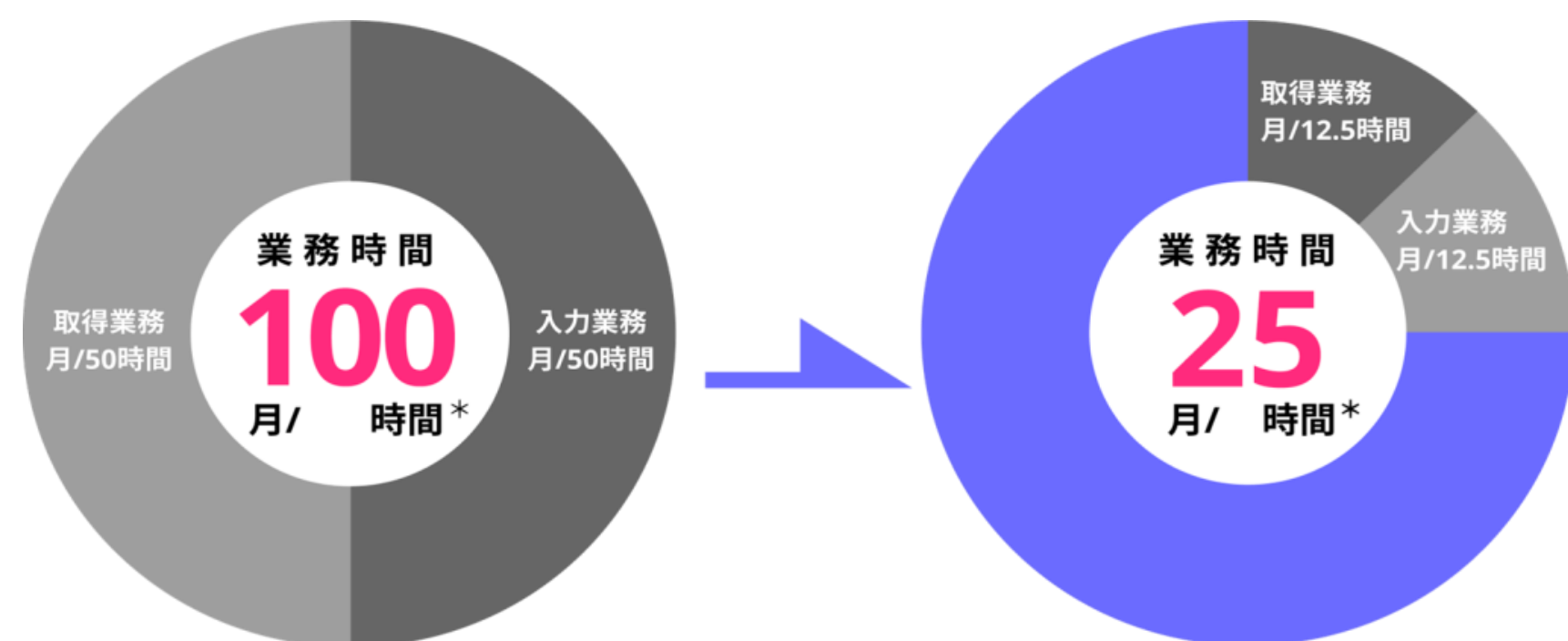
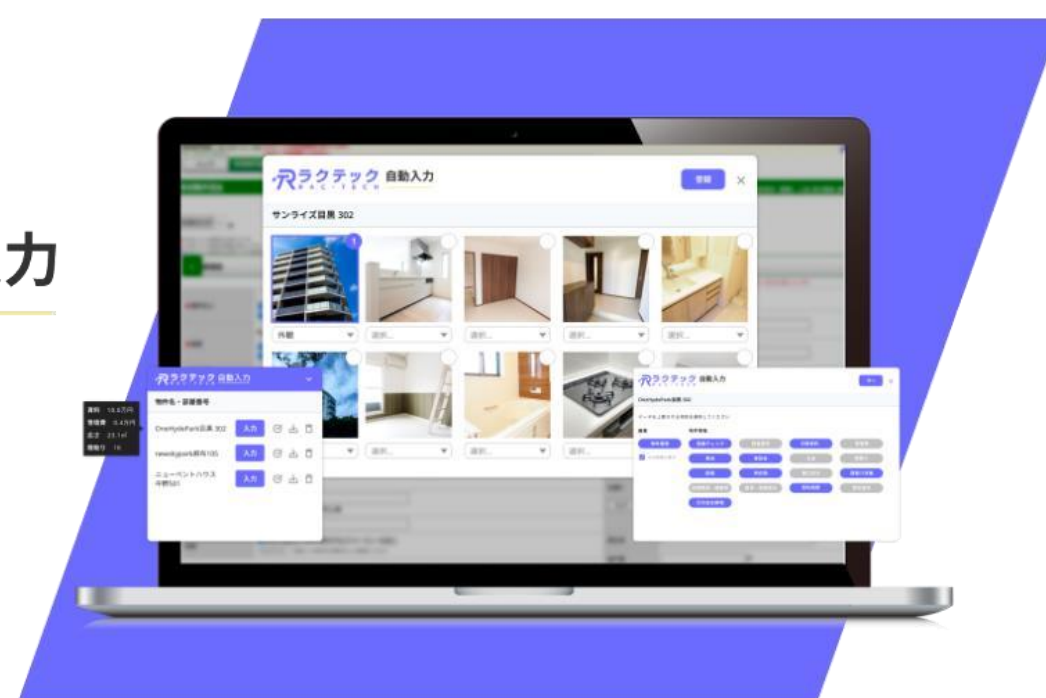


Re-Tech RaaS 物件情報の取得・入力自動化サービス 「ラクテック 自動入力」の提供を開始

～不動産仲介業務の圧倒的な業務効率化を実現～

ラクテック 自動入力
RAC-TECH

物件情報の取得から入力までを自動化



*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

ポイント

「ラクテック 自動入力」により、これまで膨大な時間を費やしていた物件情報の取得・入力作業の自動化により、圧倒的な業務削減を実現

開発の背景

- ・これまで不動産仲介業務の営業担当者は、物件情報探しからポータルサイトへの入力まで、複数のプラットフォームを行き来しながら一つ一つ手入力する必要があり、非常に煩雑で非効率な作業を行って来ました。
- ・物件入力業務に追われて接客に専念できないため、一人当たりの管理戸数を増加できず、不動産業界の利益率向上を妨げる大きな課題となっています。
- ・また、不動産業界では、「人材不足」も深刻な経営課題となっています。さらに、政府の重要政策である「働き方改革」の推進により生産性向上ニーズも急速に高まっています。
- ・課題解決に向けて、当社の強みであるDXによって、関わる全ての人々の生活・ビジネスを向上に導くため、『ラクテック シリーズ』の構築に取り組んでおり、弊社独自のシステム構築により完成された「ラクテック 自動入力」は、圧倒的な業務削減を実現いたします。

ラクテック 自動入力の特徴

- ・「物件検索」「競合比較」「情報保存」「写真取得」「ポータルサイト入力」の工程を最短2クリックで完了できる画期的なシステムとなっており、これまで膨大な時間を費やしていた物件情報の取得・入力作業を自動化することで、現場の営業担当者は、顧客対応に専念し、十分な時間を割くことが可能になります。
- ・コスト削減、人材不足の解消、働き方改革に貢献し、利益率向上による業績アップにつながるツールです。

導入メリット

- ・「簡単操作で入力完了：該当物件を選択し、保存、ワンタップでポータルサイトへ入力可能
- ・定期的なアップデート：対応サイトの追加、AIによる機能拡張
- ・サポート：先任担当者による月一サポート、電話・メールによるサポートが永年無料
- ・業務効率化：自動化により最大75%業務削減（当社調べ）

ブロックチェーン技術を活用した独自の電子サイン “AMBITION Sign (アンビションサイン)”の提供を開始

ポイント

- ・当社は、当社に関わる全ての人々の生活・ビジネスを向上に導くための不動産の次世代管理クラウド『AMBITION Cloud』の構築に取り組んでおり、この度、ブロックチェーン（分散型台帳）を活用した『AMBITION Sign』をリリース。
- ・本システムは、不動産に関する契約が秘密性の高い情報を取り扱うことから、従来型の電子契約システムにブロックチェーンの要素を取り入れることにより、情報の安全性を高めるものとなります。

開発の背景

不動産業界の賃貸借契約において、これまでは対面での契約を義務付けられておりましたが、2021年5月12日の国会でデジタル改革関連法が成立したことにより、不動産業界においては、重要事項説明書等の書類手続き（宅地建物取引業法第34条、第35条、第37条関連）の電子化が可能になりました。

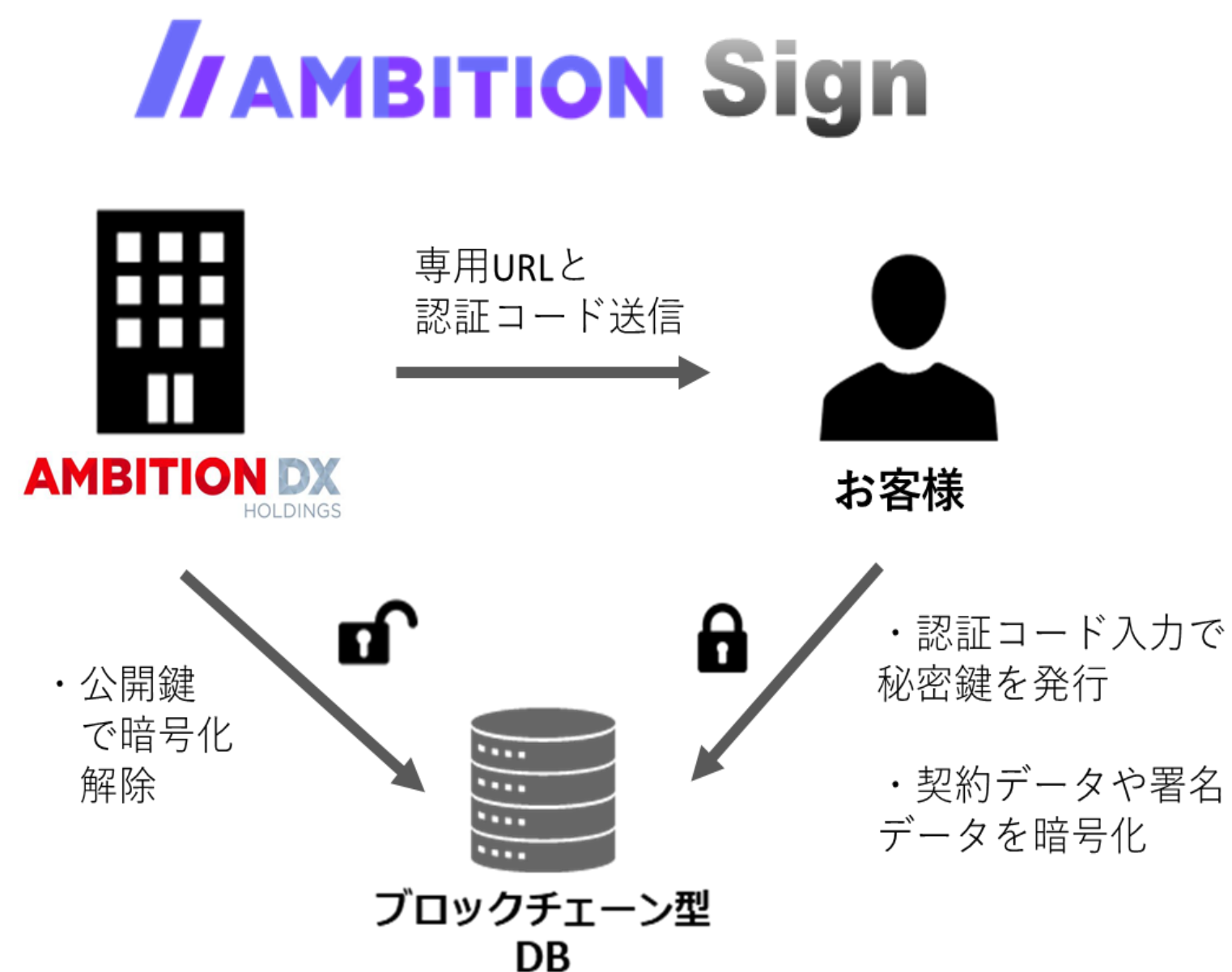
また、不動産業界の賃貸借契約のシーンでは、お客様、不動産業者双方にとって、面倒な手続きが多く、ツールもバラバラなため、契約自体が煩わしいという課題や、アナログな手書きメモ、エクセルシート、口頭説明などによる情報の散在が業界では常態化しております。

当社は、この課題解決に向けて、2022年2月に不動産賃貸契約に関わる一連の手続きをデジタル化、重要事項説明から契約締結まで全てオンラインで完結するシステム（AMBITION Cloud）を構築しております。また、この度、更なる安全な取引をお客様へ提供するため、ブロックチェーン（分散型台帳）技術を活用した電子サインを開発いたしました。

概要

本電子契約システム（AMBITION Sign）により、お客様のスマートフォンやPCにて営業担当者とビデオ会議を行いながら、簡単に契約を締結することが可能となります。さらに、秘密性の高い不動産契約情報について、ブロックチェーン（分散型台帳）技術を活用することで、情報漏えい改ざん防止、なりすましの防止などの堅牢性を高め、ご契約をセキュアな環境で行っていただくことが可能となります。また、本システム内のブロックチェーン技術は21年6月に資本業務提携したアリーワークス社のGrid Ledger System※を利用しております。

※既存のブロックチェーンの技術的な常識では不可能とされてきた、セキュリティとストレスのない処理速度を両立させた「次世代型ブロックチェーン」であり、AIやIoTなど新しい時代を創る技術を支える次世代のインフラ技術として、お客様の大切なデータを守り、ソリューション進化を加速させ、ビジネスをスケールアップさせていく独自の技術です。





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

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。