



2025年6月期 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

1. エグゼクティブサマリー
2. 決算概要
3. 業績予想
4. ニュース
5. 理念・強み・成長性
6. DX戦略・取組み
7. M&A戦略
8. ESGの取組み
9. APPENDIX

エグゼクティブサマリー

(2025年6月期実績)

- ・ 2025年6月期 : 大幅な増収、増益。売上総利益**100億を達成**

売上高 : **24.5%増加** 営業利益 : **44.8%増加** (前期比)

営業利益、経常利益、当期純利益において、**40%超増加** (前期比)

(2026年6月期予想)

- ・ 2026年6月期 (予想) : 大幅な増収、増益

売上高 : 641億円(22.5%増加)、営業利益 : 48億円(21.6%増加)

当期純利益 : 27億円(18.1%増加)

配当予想 **110.00円**

(2025年6月期の記念配当50.00円を含む105.00円から**増配**)

業績ハイライト

大幅な増収・増益 過去最高の売上高・利益

売上高

52,372百万円
YoY ↑ 24.5%

営業利益

3,946百万円
YoY ↑ 44.8%

経常利益

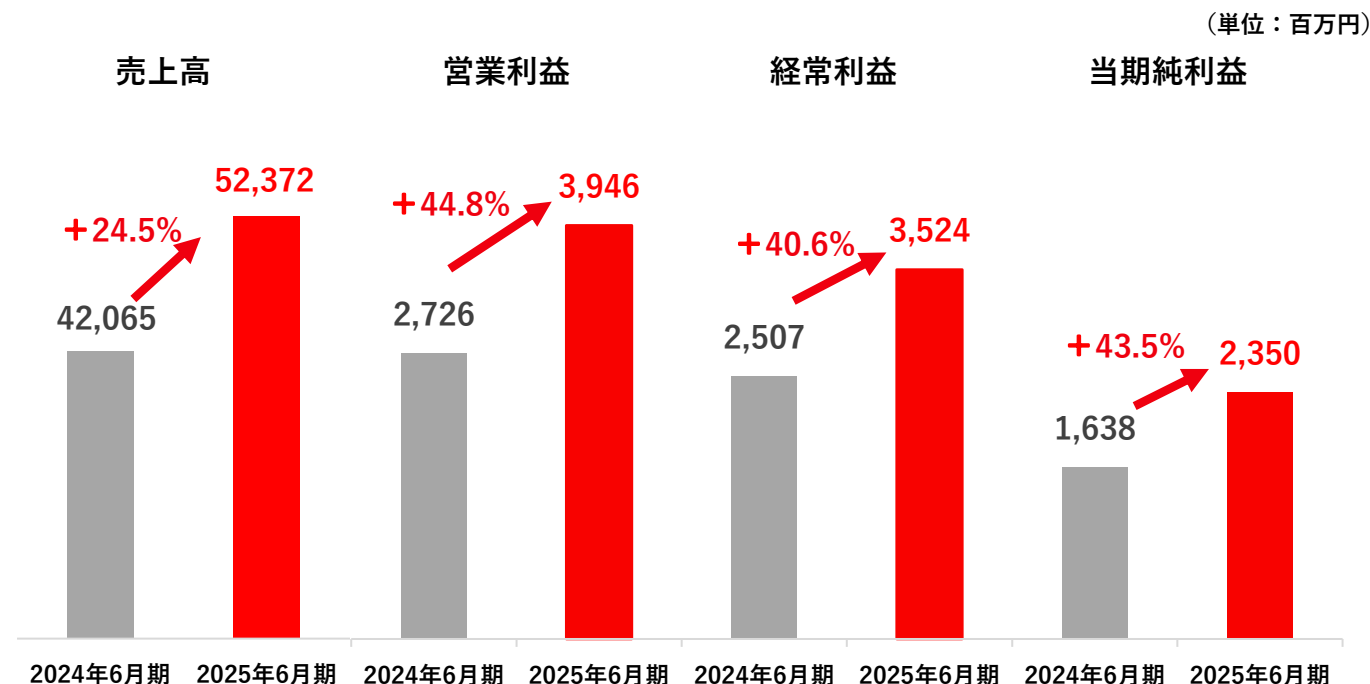
3,524百万円
YoY ↑ 40.6%

当期純利益

2,350百万円
YoY ↑ 43.5%

- ・ 大幅な増収・増益
- ・ 過去最高の売上高・利益
- ・ 営業利益において、前期比**44%超**

- ・ 賃貸DXプロパティマネジメント事業 **過去最高の収益**
営業利益： **2,411百万円 ↑ 23.4%増加**
DX推進により生産性向上を実現、高入居率に寄与
入居率： **98.3%** (業界平均90.1%)
- ・ 売買DXインベスト事業 **過去最高の収益**
営業利益： **3,833百万円 ↑ 41.5%増加**
中古買取再販事業と新築投資用開発物件が
計画通りに推移

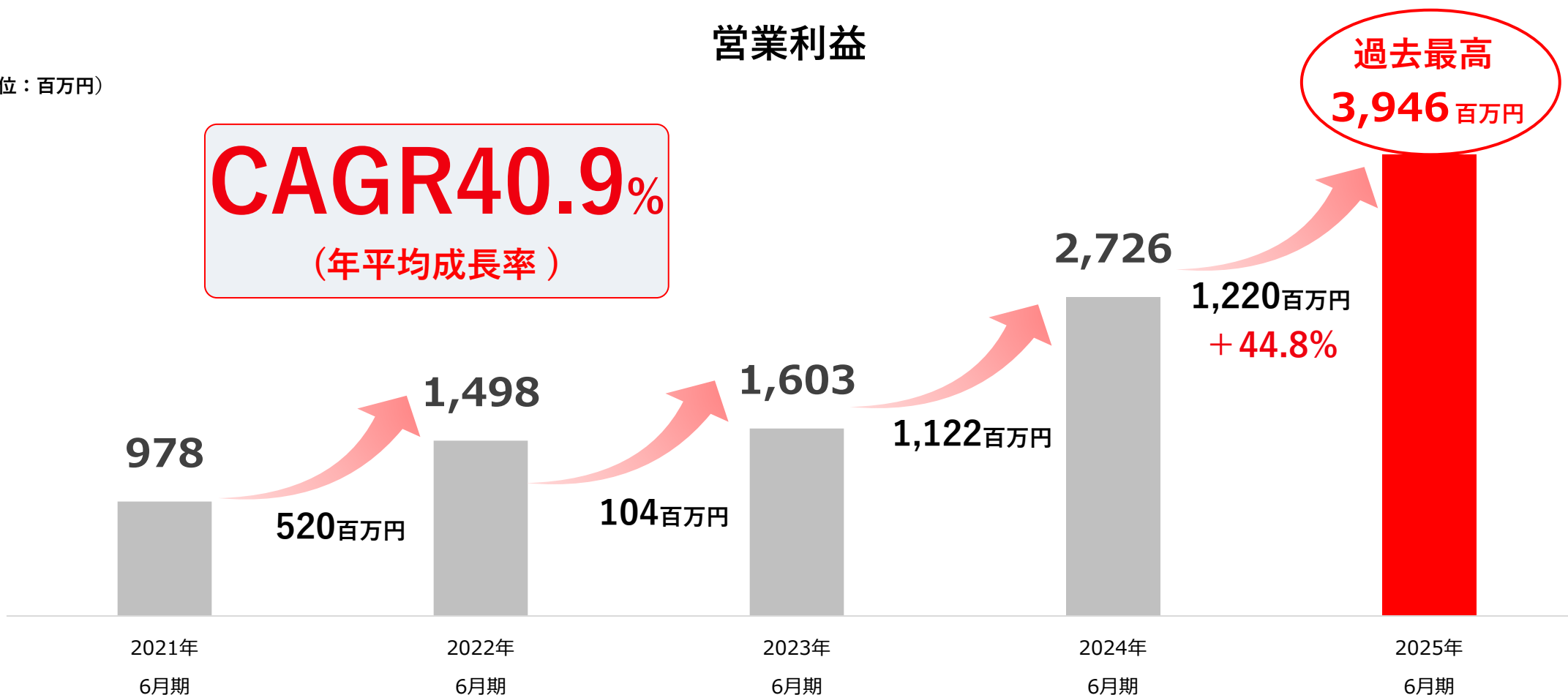


営業利益(推移)

- ・ 営業利益は過去最高益を大幅に更新し、驚異的な成長を達成
- ・ 年平均成長率 (CAGR): 約40.9%

営業利益

(単位: 百万円)



ニュースハイライト

2025年6月期の主なニュースをご紹介します

News 1

新基幹システム

賃貸管理業務の抜本的な改革

次世代型基幹システムの開発に着手

(2025/2/14)

News 2

生成AI事業を強力

生成AIアドバイザー

元Google Cloud
執行役員 AI事業部本部長
橋口 剛 氏就任
(2025/5/7)

News 3

AI技術と開発力を強化

DX戦略

株式会社LiVrAの株式取得に関する
基本合意書を締結
(2025/5/15)

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。
- ・ 全ての利益において、約40%超増加（前期比）

（単位：百万円）

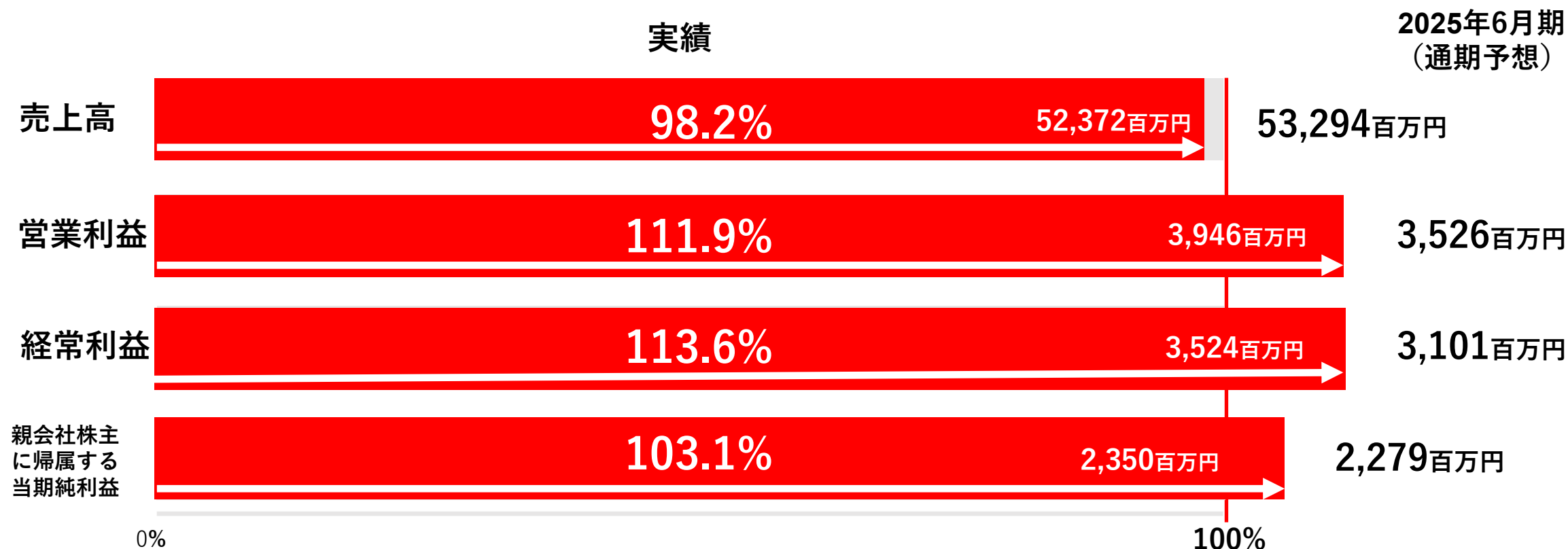
全社	2024年6月期	2025年6月期	増減比	増減額
売上高	42,065	52,372	↑ 24.5%	↑ 10,306
営業利益	2,726	3,946	↑ 44.8%	↑ 1,220
経常利益	2,507	3,524	↑ 40.6%	↑ 1,017
当期純利益	1,638	2,350	↑ 43.5%	↑ 712

売上高（セグメント）	2024年 6月期	2025年 6月期	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	20,232	21,649	↑ 7.0%	↑ 1,417
賃貸DX賃貸仲介	920	1,020	↑ 10.9%	↑ 99
売買DXインベスト	19,627	28,061	↑ 43.0%	↑ 8,434
インキュベーション	154	9	↓ 94.0%	▲145
その他・不動産DX	1,130	1,631	↑ 44.3%	↑ 500

利益（セグメント）	2024年 6月期	2025年 6月期	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	1,954	2,411	↑ 23.4%	↑ 456
賃貸DX賃貸仲介	13	54	↑ 301.7%	↑ 41
売買DXインベスト	2,709	3,833	↑ 41.5%	↑ 1,124
インキュベーション	32	▲36	-%	▲69
その他・不動産DX	▲28	49	-%	↑ 77

通期予想に対する実績

- ・ 営業利益、経常利益、当期純利益と全ての利益において、大幅に通期予想を上回る

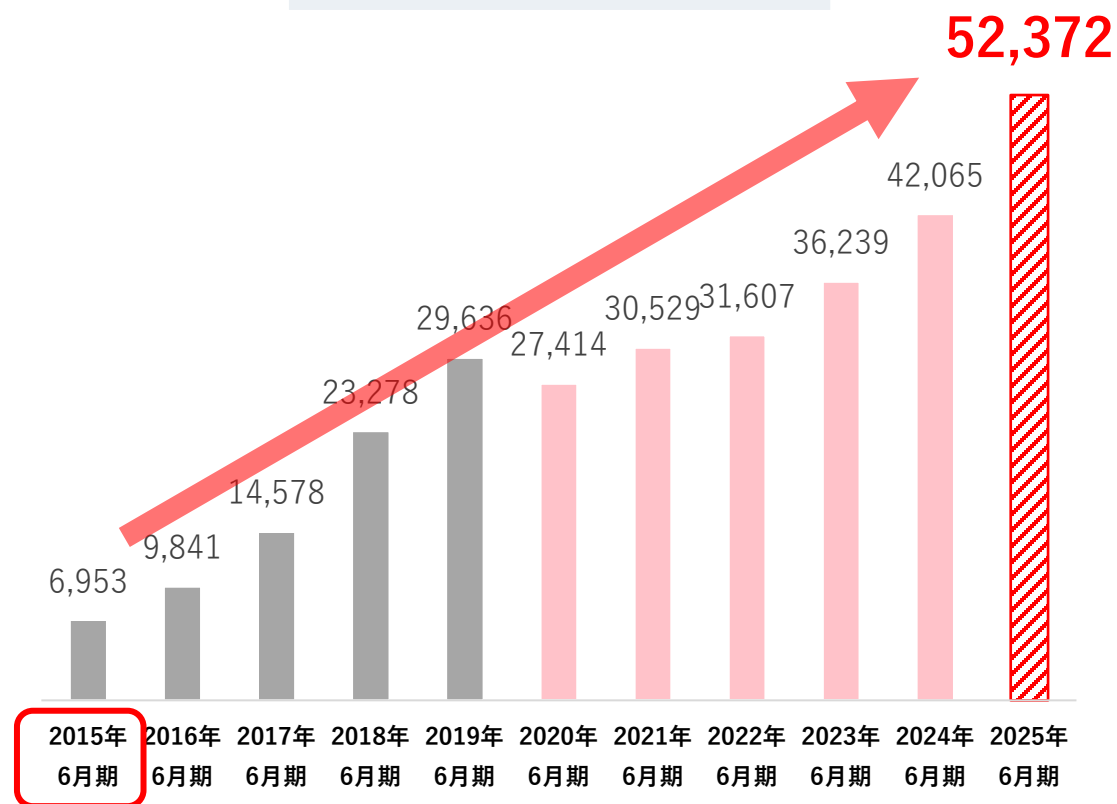


上場来 売上高、営業利益の推移

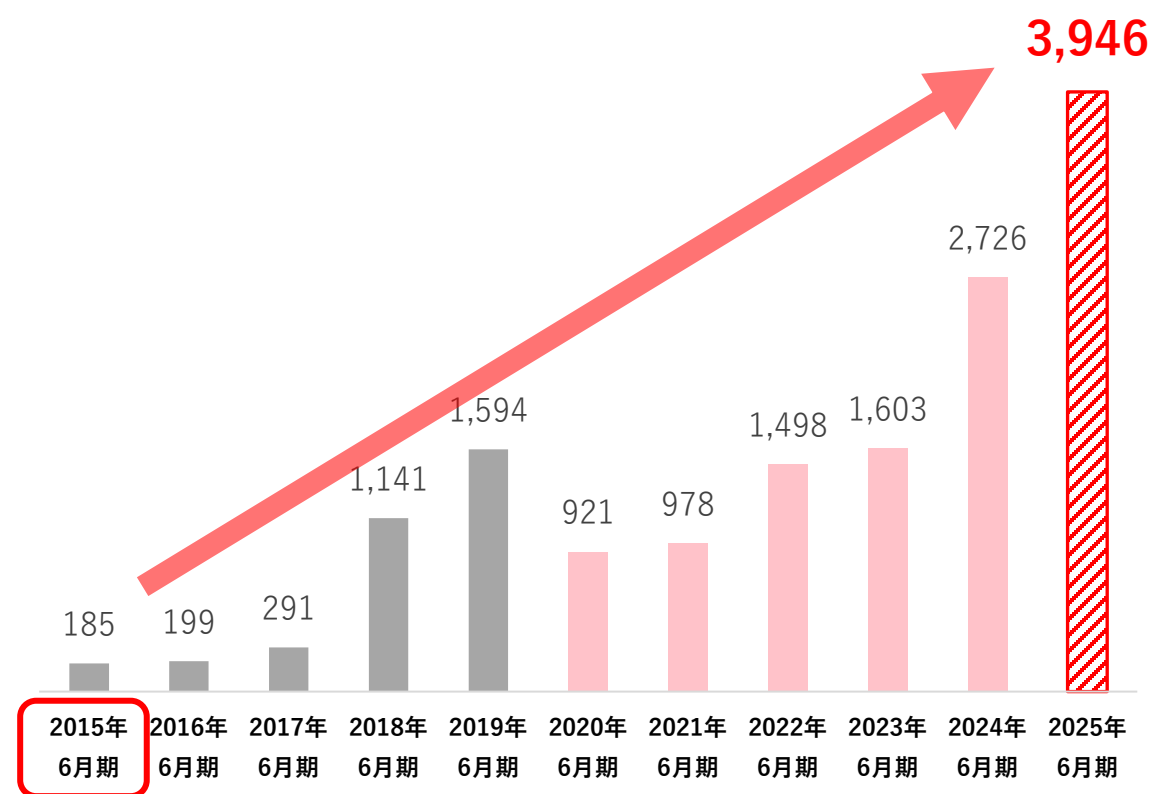
- ・ 5 期連続 増収増益を達成
- ・ 売上高：約8倍、営業利益：約21倍（対2015年6月期）

（単位：百万円）

売上高：約 8 倍

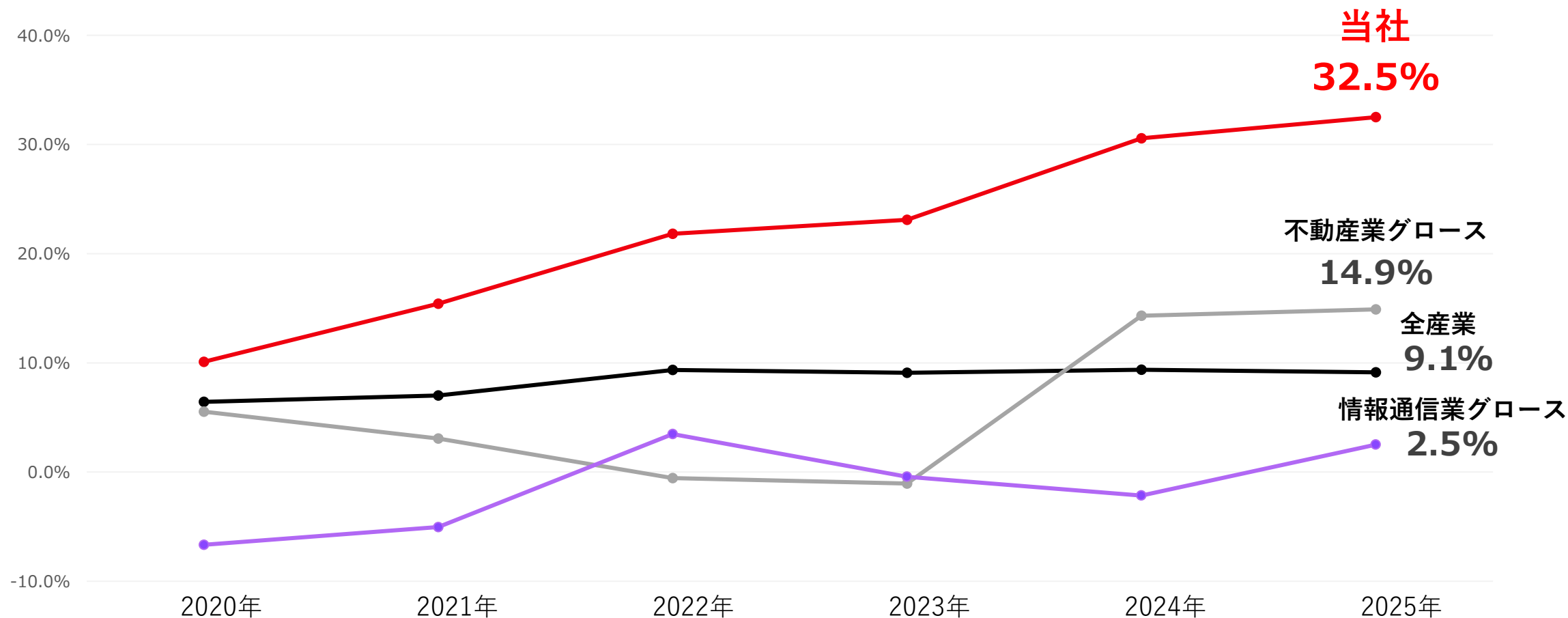


営業利益：約 21 倍



自己資本当期純利益率(ROE)

- ・ 当社ROE：32.5%（2025年6月期実績）
- ・ 全産業、IT・不動産セクター（グロース市場）※と比較し、圧倒的な利益効率

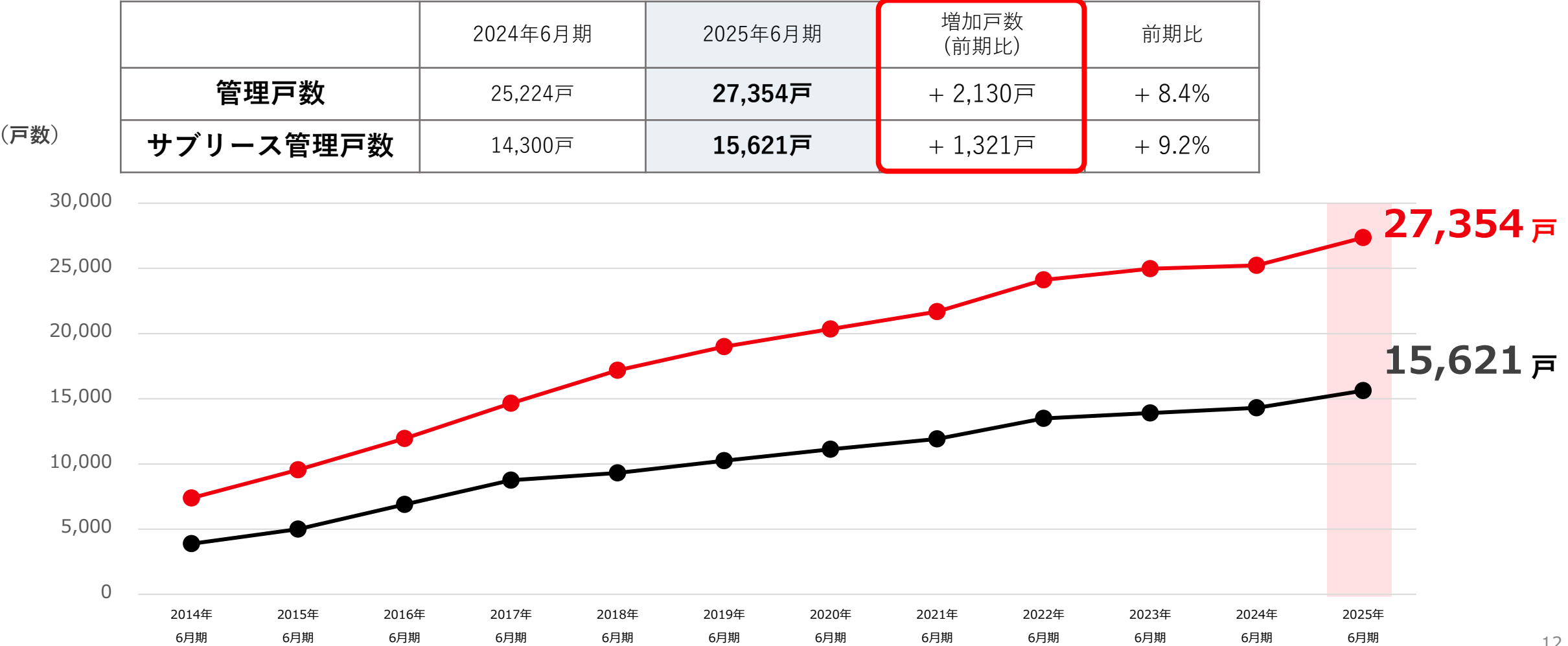


※参考：東京証券取引所 調査レポート、算出期間は毎年4月期～3月期

※当社は6月期末にて算出

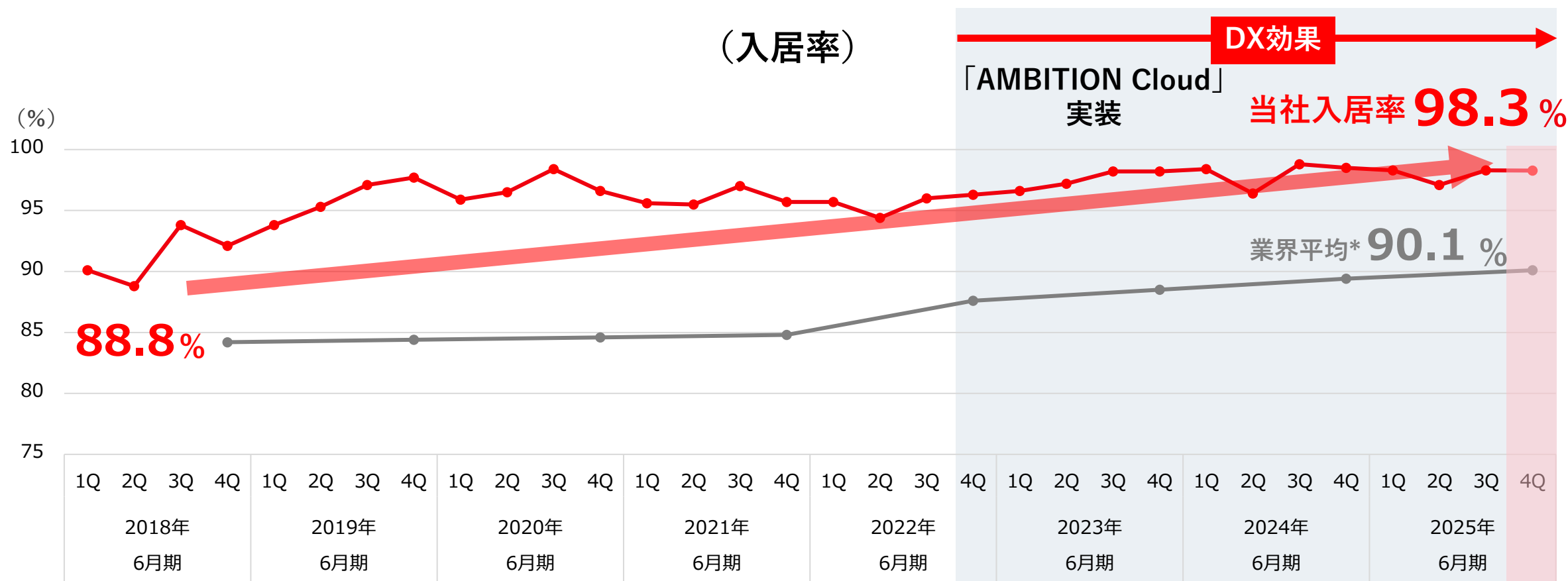
管理戸数

- ・ 管理戸数：27,354戸（↑2,130戸）、サブリース管理戸数：15,621戸（↑1,321戸）
- ・ 管理戸数 3 万戸を目指す



入居率

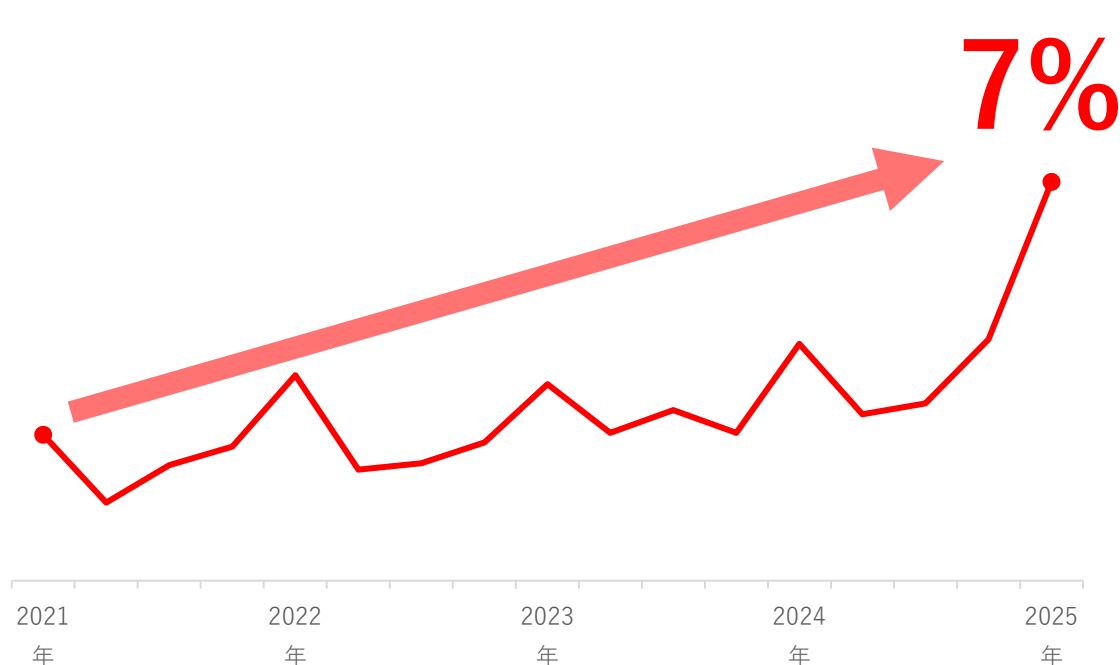
- ・ 管理戸数増加も入居率：98.3%と高水準。「AMBITION Cloud」により業務が効率化し、生産性が向上
- ・ 業界平均を継続して上回る（直近業界平均：90.1%）



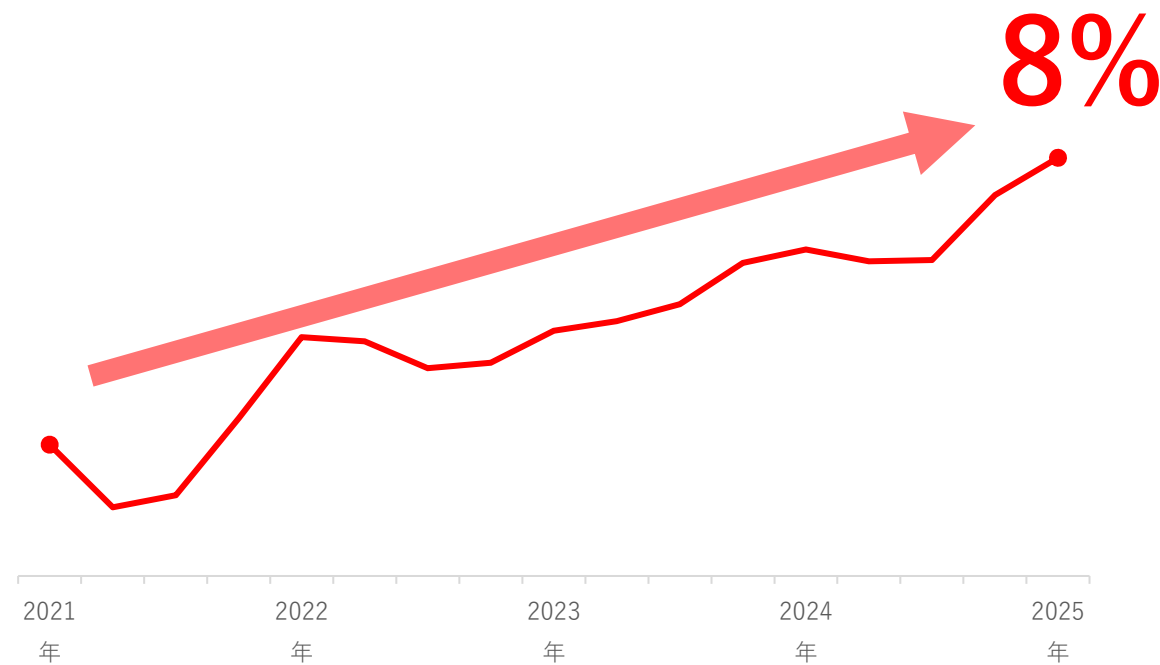
市場環境と当社賃料推移の比較

- ・ 当社は市場動向を的確に事業へ反映
- ・ 収益基盤の安定性。住宅の賃料は、大きくは下落しにくい特性
- ・ 成長性を示す収益（ARRの伸長）、利益成長基盤の強化

市場環境



当社賃料推移



【出所】 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

損益計算書

- ・ 売上高、利益ともに**大幅増加**
- ・ 売上総利益100億を達成
- ・ 営業利益、経常利益、当期純利益において前期比約**40%超**と**大幅な増益**

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	増減比	増減額
売上高	42,065	52,372	24.5%	10,306
売上総利益	8,464	10,647	25.8%	2,183
販売管理費及び一般管理費	5,737	6,701	16.8%	963
営業利益	2,726	3,946	44.8%	1,220
経常利益	2,507	3,524	40.6%	1,017
税金等調整前当期純利益	2,438	3,425	40.5%	986
当期純利益	1,638	2,350	43.5%	712

貸借対照表

- ・ 販売用不動産の仕入順調
- ・ 仕入れから販売までの期間を短縮し、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	増減額
流動資産	20,654	30,255	9,601
販売用不動産	9,291	14,147	4,856
仕掛販売用不動産	4,656	6,054	1,397
固定資産	6,237	9,052	2,814
資産合計	26,892	39,308	12,415
流動負債	8,344	16,662	8,318
固定負債	12,397	14,282	1,885
純資産	6,150	8,362	2,212
負債純資産合計	26,892	39,308	12,415

・ 販売用不動産
仕入順調

・ 仕掛販売用不動産
商品化、販売順調

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	・ 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 ・ ヴェリタス・インベストメント(子会社)：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
インキュベーション		・ アンビション・ベンチャーズ（子会社）：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		・ 不動産DX事業（当社）/海外システム（アンビションベトナム）/システム開発事業（LiVrA） ・ 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）

- ・ストック型とフロー型の**バランスが取れた売上構成**に加え、その他事業が伸張

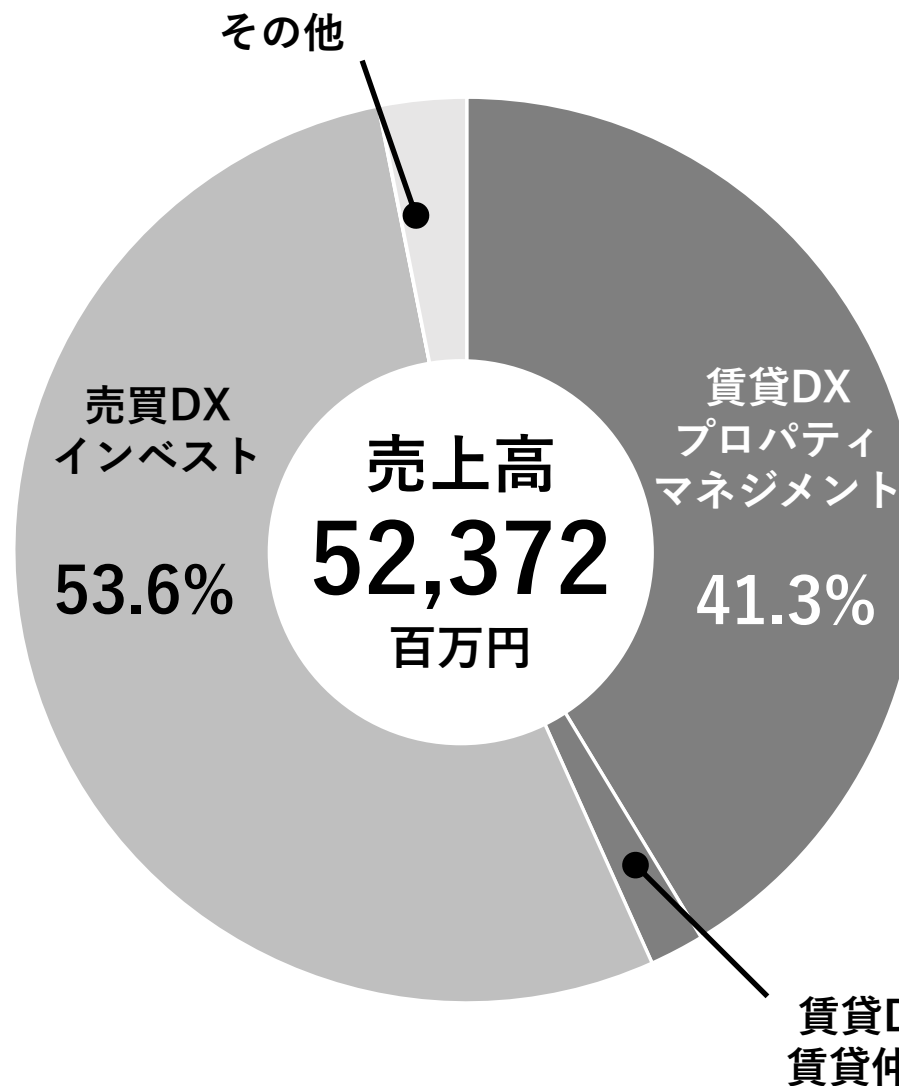
フロー型

売買DX
インベスト

売上高：28,061百万円

53.6%

その他



ストック型

賃貸DX
プロパティマネジメント

売上高：21,649百万円

41.3%

賃貸DX
賃貸仲介

賃貸DXプロパティマネジメント事業

増収・増益、過去最高の収益達成

- ・ 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	2025年6月期	増減比	増減額
売上高	20,232	21,649	↑ 7.0%	↑ 1,417
営業利益	1,954	2,411	↑ 23.4%	↑ 456

(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：27,354戸 + 2,130戸、サブリース管理戸数：15,621戸 + 1,321戸
- ・ 高い入居率
入居率：98.3% (業界平均：90.1%)
- ・ 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

売上高

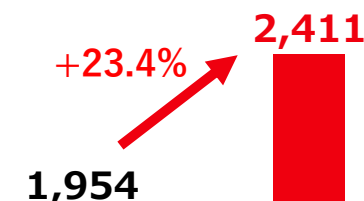
単位：百万円



2024年6月期

2025年6月期

営業利益



2024年6月期

2025年6月期

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

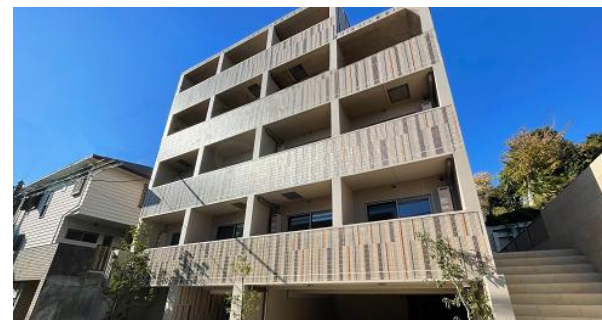
築年月：2020年09月、規模：42戸



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

賃貸DX賃貸仲介事業

増収・増益、過去最高の売上高

- ・人材投資による契約数の増加
- ・当社DXプロダクト「ラクテック」の活用による、収益増加

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	増減比	増減額
売上高	920	1,020	↑ 10.9%	↑ 99
営業利益	13	54	↑ 301.7%	↑ 41

(要因)

- ・売上高増加、収益構造改善
- ・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8店舗、神奈川県8店舗、埼玉県1店舗 計17店舗

売上高

単位：百万円

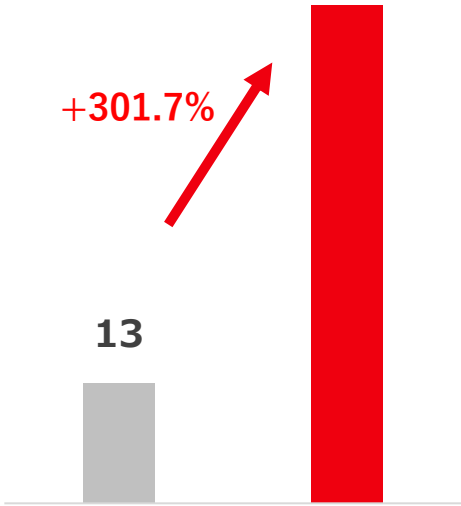
+10.9%
920 → 1,020



2024年6月期 2025年6月期

営業利益

+301.7%
13 → 54



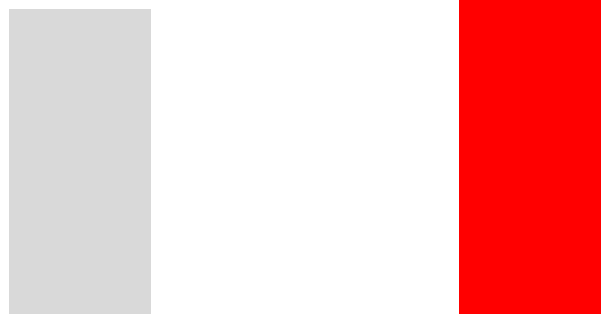
2024年6月期 2025年6月期

貸貸DX貸貸仲介事業

- ・ デジタル戦略効果増大
- ・ 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

+89.7%

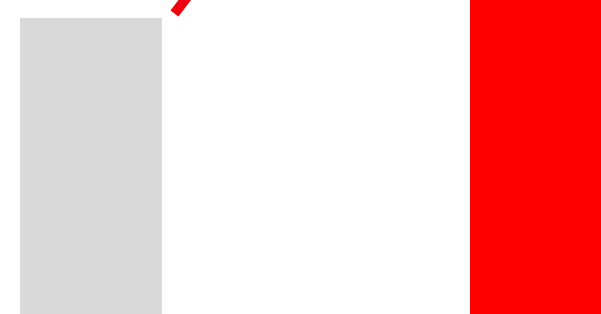


2024年6月期

2025年6月期

リモート接客率

+113.9%



2024年6月期

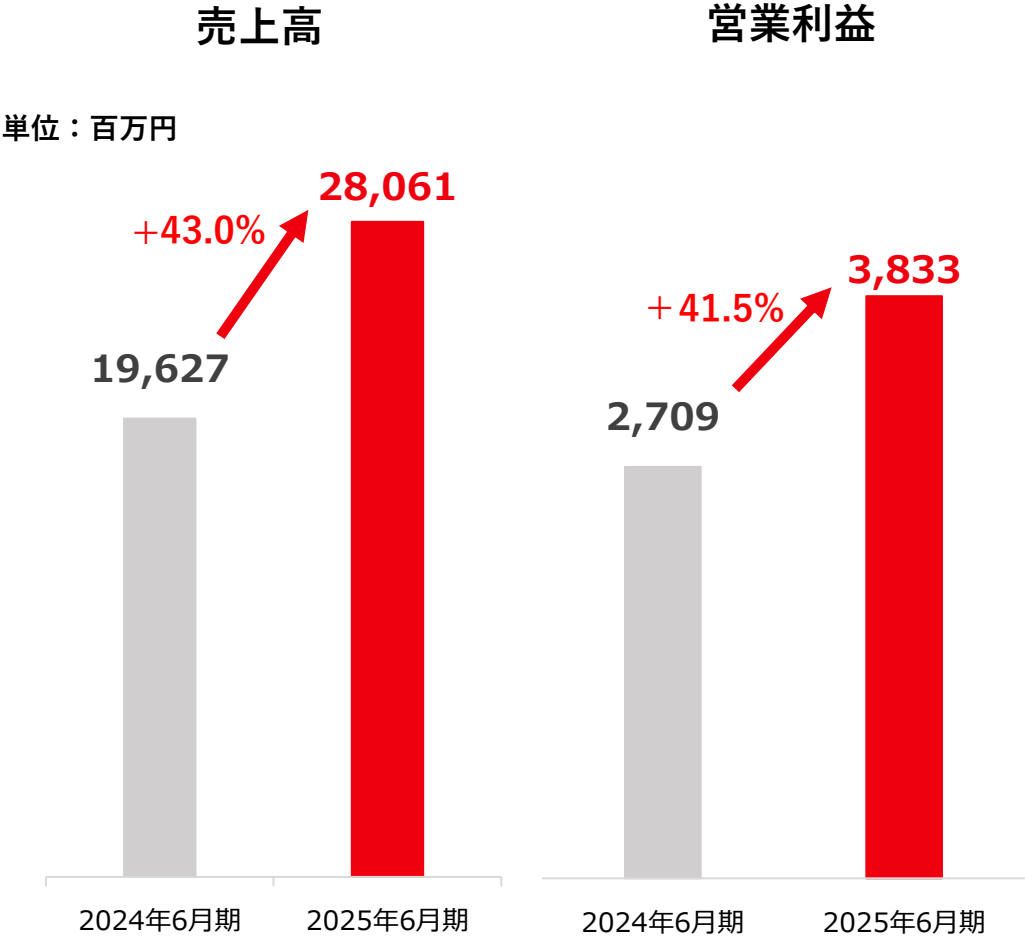
2025年6月期

売買DXインベスト事業

増収・増益、過去最高の収益達成

- ・ 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	2025年6月期	増減比	増減額
売上高	19,627	28,061	↑ 43.0%	↑ 8,434
営業利益	2,709	3,833	↑ 41.5%	↑ 1,124



(要因)

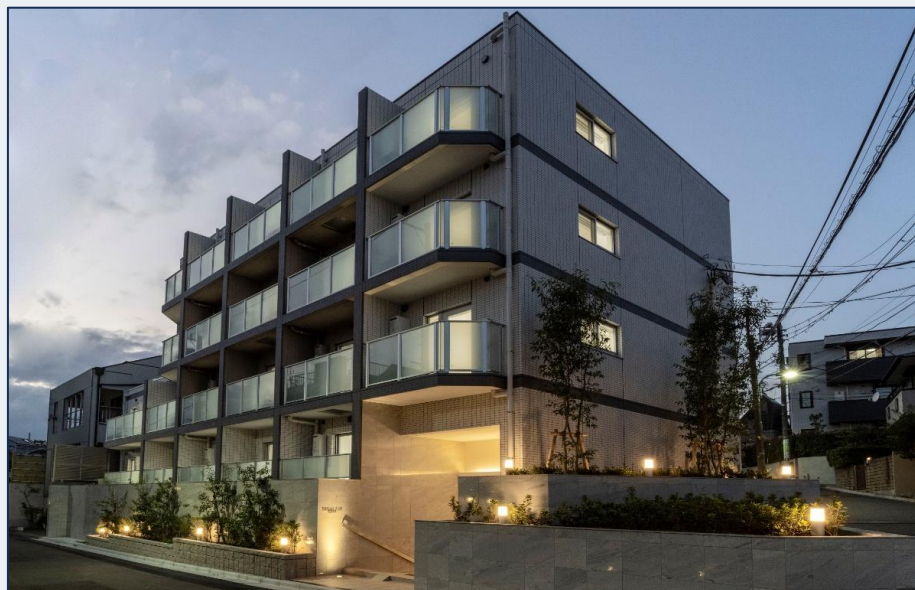
- ・ 売却戸数：360戸
- ・ 当社インベスト部（買取再販等）69戸
- ・ ヴェリタス（新築投資用マンション等）291戸
- ・ 販売戦略が順調に推移。

都内、首都圏の付加価値の高い物件の仕入れ順調
 → 高単価物件の販売増加
 → 粗利益の増加（物件あたり）

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

BEFORE



AFTER



多様なルートから仕入れ
バリューアップ後に売却

インキュベーション事業

- ・ 新たに3社へ投資
- ・ 累計33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	2025年6月期	増減比	増減額
売上高	154	9	↓ 94.0%	↓ 145
営業利益	32	▲36	-%	↓ 69

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

投資先

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
<9238>
【資本業務提携】

2023年11月グロース上場

その他事業

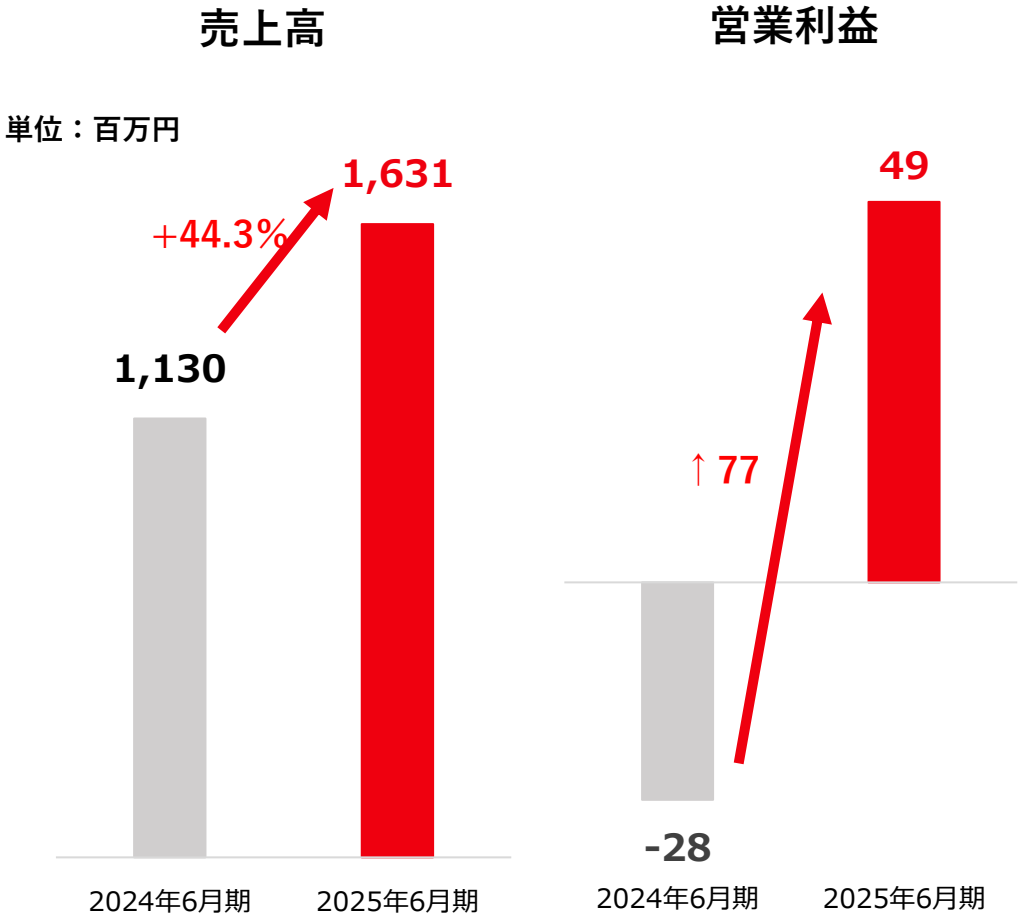
大幅な増収・利益改善、過去最高の収益達成

- ・黒字化達成
- ・少額短期保険事業に加え、ZEH・ライフライン事業による売上・収益増加

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	増減比	増減額
売上高	1,130	1,631	↑ 44.3%	↑ 500
営業利益	▲28	49	-%	↑ 77

(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



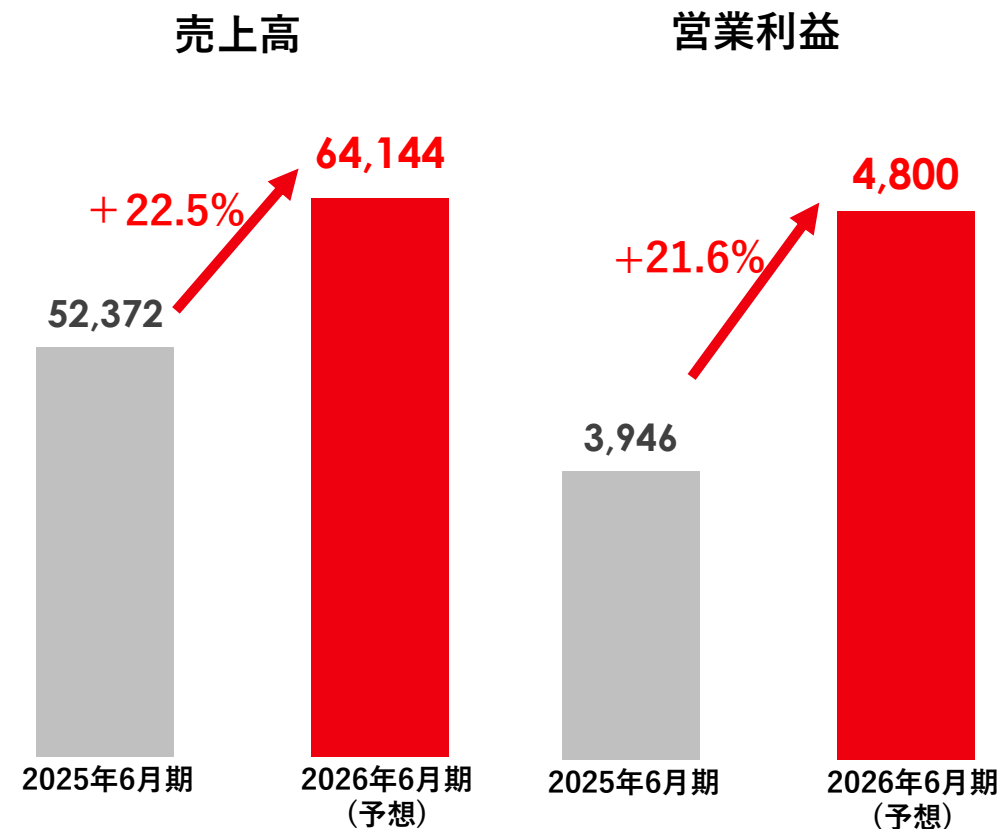
業績予想

通期業績予想

増収・増益 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
- ・ 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

単位：百万円	2025年6月期 実績	2026年6月期 予想※	前期比
売上高	52,372	64,144	↑ 22.5%
営業利益	3,946	4,800	↑ 21.6%
経常利益	3,524	4,143	↑ 17.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,350	2,776	↑ 18.1%

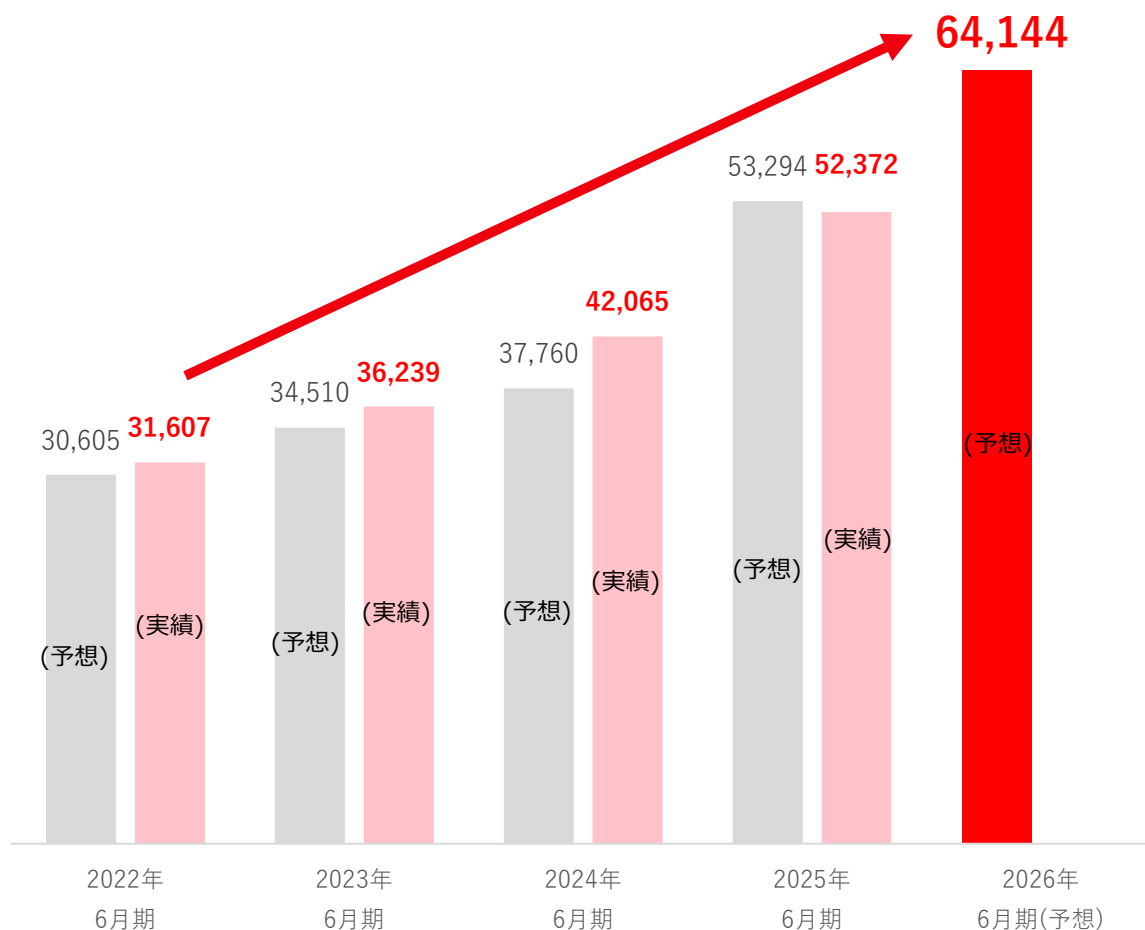


中期経営計画

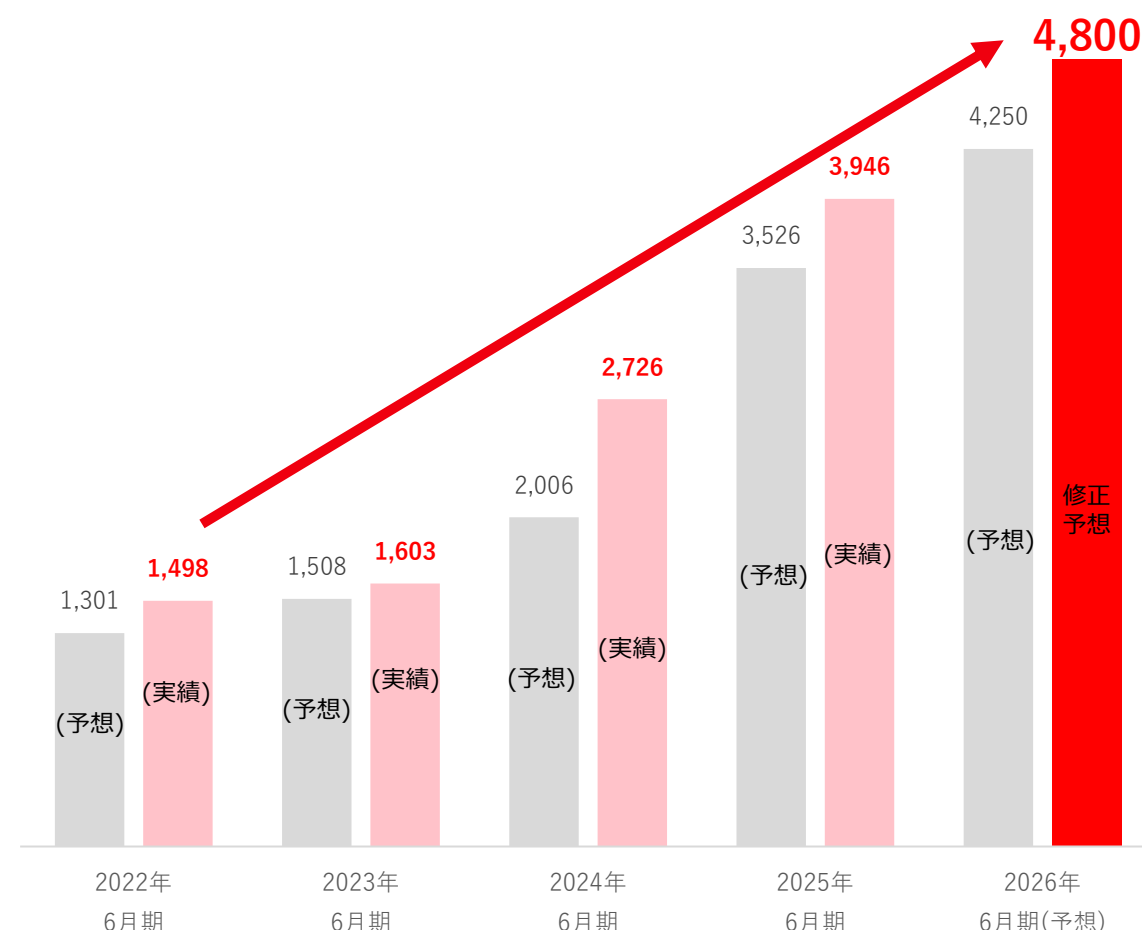
**継続して中期計画を上回る実績
(今期) 2026年6月期、更に上方修正**

売上高

(単位：百万円)



営業利益

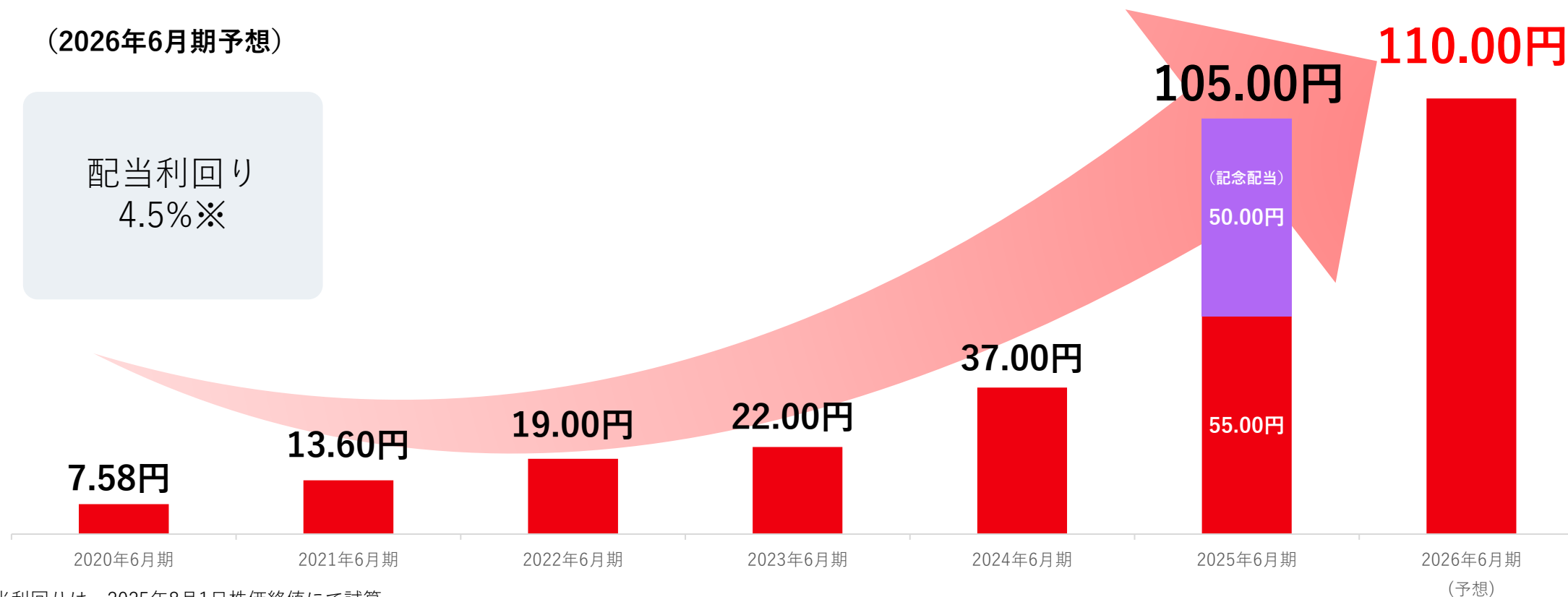


配当（予想）

大幅な増配（2026年6月期予想）

- ・ **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
- ・ **配当利回り：4.5%**（2025年8月1日株価終値にて試算）

（2026年6月期予想）



※配当利回りは、2025年8月1日株価終値にて試算

2026年6月期の施策

セグメント	施策
賃貸DXプロパティマネジメント	・ 【AI活用】 入居者ターゲティング、デジタル広告の自動最適化で空室期間を短縮 ・ 【AI活用】 多言語対応、リロケーション、コンシェルジュサービスを含むフルパッケージを提供 ・ 有力拠点都市への展開
賃貸DX賃貸仲介	・ 【AI活用】 物件探しから契約、入居後までをワンストップで完結 ・ 【AI活用】 外資・国内企業社宅需要への一貫したサービス提供
売買DXインベスト	・ 【AI活用】 富裕層や海外投資家へのマーケティングを強化 ・ 投資家向けに、都心不動産を活用した長期資産形成に資する投資商品スキームを提供
その他	DX活用による業務効率化推進と、「住まい」に関する付加価値サービスの提供による収益増加、さらにSaaS事業の創出

AIの取り組み

- ・ AIと人が共創し、顧客体験と社内業務を革新する。
- ・ AIドリブン（AIによる経営や戦略を進めるアプローチ）で、新たな価値を創造



ニュース

DXの成長加速に向けた戦略的取り組み

≡ 次世代型基幹システム開発プロジェクト

2025年2月14日に着手。賃貸管理業務の抜本的な改革と新たな価値創造を目指す。マイクロサービスアーキテクチャを採用し、システム全体の柔軟性と拡張性を飛躍的に向上させる。



⚙️ 革新的システムアーキテクチャ

マイクロサービスアーキテクチャにより、個々のサービスを独立して開発・運用できるため、変化への迅速な対応、新機能の追加、システムの段階的な拡張を容易に実現。システム老朽化を抑制し、長期にわたって安定的な運用を可能に。

🔌 オープンAPI戦略

オープンAPIを通じて、外部サービスとのシームレスな連携を実現。これにより、新たなサービスの創出とビジネスチャンスの拡大を促進。

🏠 生成AI技術の戦略的活用

最新の生成AI技術を積極的に活用し、物件情報の自動生成、顧客対応の自動化、契約書作成の自動化、市場トレンド分析などが可能に。業務の自動化、人為的ミスの削減、意思決定の迅速化を実現。

👤 Google Cloud元執行役員の参画

2025年5月1日、Google Cloud 元執行役員AI事業部本部長橋口剛氏がアンビション DXホールディングスの生成AIアドバイザーに就任。生成AI技術の急速な発展を取り入れ、事業成長と業界への貢献を加速。



👤 橋口剛氏の戦略的役割

生成AIイネーブルメント戦略の策定、生成AIを活用したAIエージェント等の新規プロダクトの開発、既存プロダクトへの生成AI導入に関するアドバイスなど、幅広い分野で貢献。

🏢 株式会社LiVrA買収戦略

2025年5月15日、生成AIを活用した事業を展開する株式会社LiVrA社の株式取得に関する基本合意書を締結。AI技術と開発力を強化し、DX成長戦略を加速。



🔧 M&Aによる技術革新の加速

LiVrAの精鋭エンジニアリングチームを迎え入れることで、AI技術開発力を飛躍的に向上させ、革新的なサービスやプロダクトを創出。

次世代型基幹システムの開発に着手

2025年2月14日

賃貸管理業務の抜本的な改革と新たな価値創造を目指す

マイクロサービスアーキテクチャ

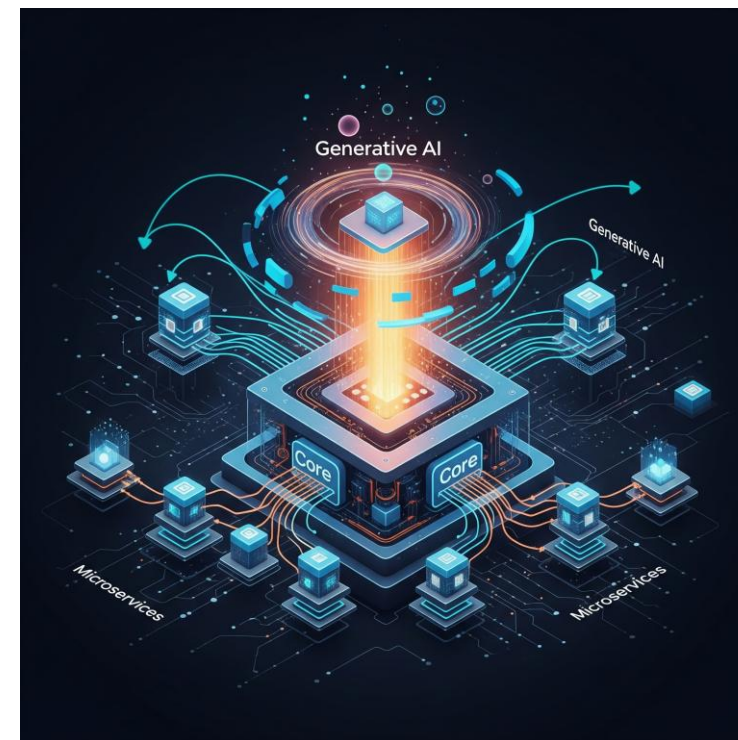
システム全体の柔軟性と拡張性を飛躍的に向上させ、変化への迅速な対応、新機能の追加、システムの段階的な拡張を容易に実現

生成AI技術の活用

物件情報の自動生成、顧客対応の自動化、契約書作成の自動化、市場トレンド分析などによる業務自動化と人為的ミスの削減

オープンAPI戦略

外部サービスとのシームレスな連携を実現し、新たなサービスの創出とビジネスチャンスの拡大を促進



元Google Cloud執行役員の参画

2025年5月7日

橋口剛氏の生成AIアドバイザリー就任とその背景および当社AIイネーブルメント戦略へ

Google

AI事業部本部長



近年、生成AI技術の急速な発展は、不動産業界においても大きな変革をもたらす可能性を示しています。当社は、この技術革新をいち早く取り入れ、更なる事業成長と業界への貢献を加速させるため、橋口剛氏を生成AIアドバイザリーとして招聘いたしました。

参画の背景

当社は、これまで不動産領域におけるDXを積極的に推進し、AIチャットや不動産RPAなどのプロダクト開発を通じて、業界の効率化と顧客体験の向上に貢献してきました。

近年、生成AI技術の急速な発展は、不動産業界においても大きな変革をもたらす可能性を示しています。

当社は、この技術革新をいち早く取り入れ、更なる事業成長と業界への貢献を加速させるために、橋口氏を招聘いたしました。

戦略的意義

戦略立案

生成AIイネーブルメント戦略の策定に貢献

新規開発

AIエージェント等の新規プロダクトの開発

技術導入

既存プロダクトへの生成AI導入に関するアドバイス

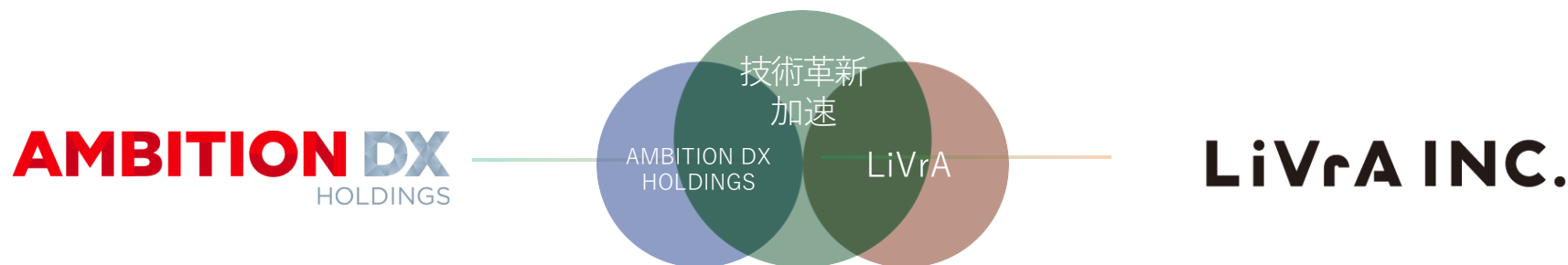
経営戦略

経営戦略、プロダクト開発に深く参画

株式会社LiVrA社の全株式取得

2025年7月31日

生成AI技術企業LiVrAの株式取得とDX成長戦略加速に向けた戦略的意義



DX戦略の加速

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

AI技術開発力の飛躍

LiVrAの精鋭エンジニアリングチームを迎えることで、AI技術開発力を飛躍的に向上

競争優位性的確立

生成AI領域における圧倒的な競争優位性を確立し、社会に新たな価値を創造



事業内容

高い技術力を持つ少数精鋭のエンジニアチーム
特定業界への深い知見と柔軟な開発体制を強みに、
AIソリューション開発・コンサルティングを提供

ソリューション強化：当社の既存事業とLiVrAのAI技術を組み合わせ、新たな高付加価値ソリューションを創出

開発体制の効率化：AI技術の内製化により、開発コストの削減と開発スピードの向上を推進

事業領域の拡大：成長著しいAI関連サービス市場への本格参入を加速させ、グループ全体の事業成長を目指す

ニュース

AIチャットツール「Sphere（スフィア）」

多言語コミュニケーションをリアルタイム翻訳。
オフショア開発など、海外市場へのアプローチをサポート。

海外顧客との対談

営業担当 × 海外クライアント



営業担当が海外のクライアントと商談。「リアルタイム翻訳チャット」を使い、言語の壁を超えてスムーズな交渉を実現。

多国籍チームのプロジェクト進行

日本メンバー × 海外メンバー



営業担当が海外のクライアントと商談。「リアルタイム翻訳チャット」を使い、言語の壁を超えてスムーズな交渉を実現。



理念・強み・成長性

理念・ビジョン

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	- 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	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
	賃貸仲介	- 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	- 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	- 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

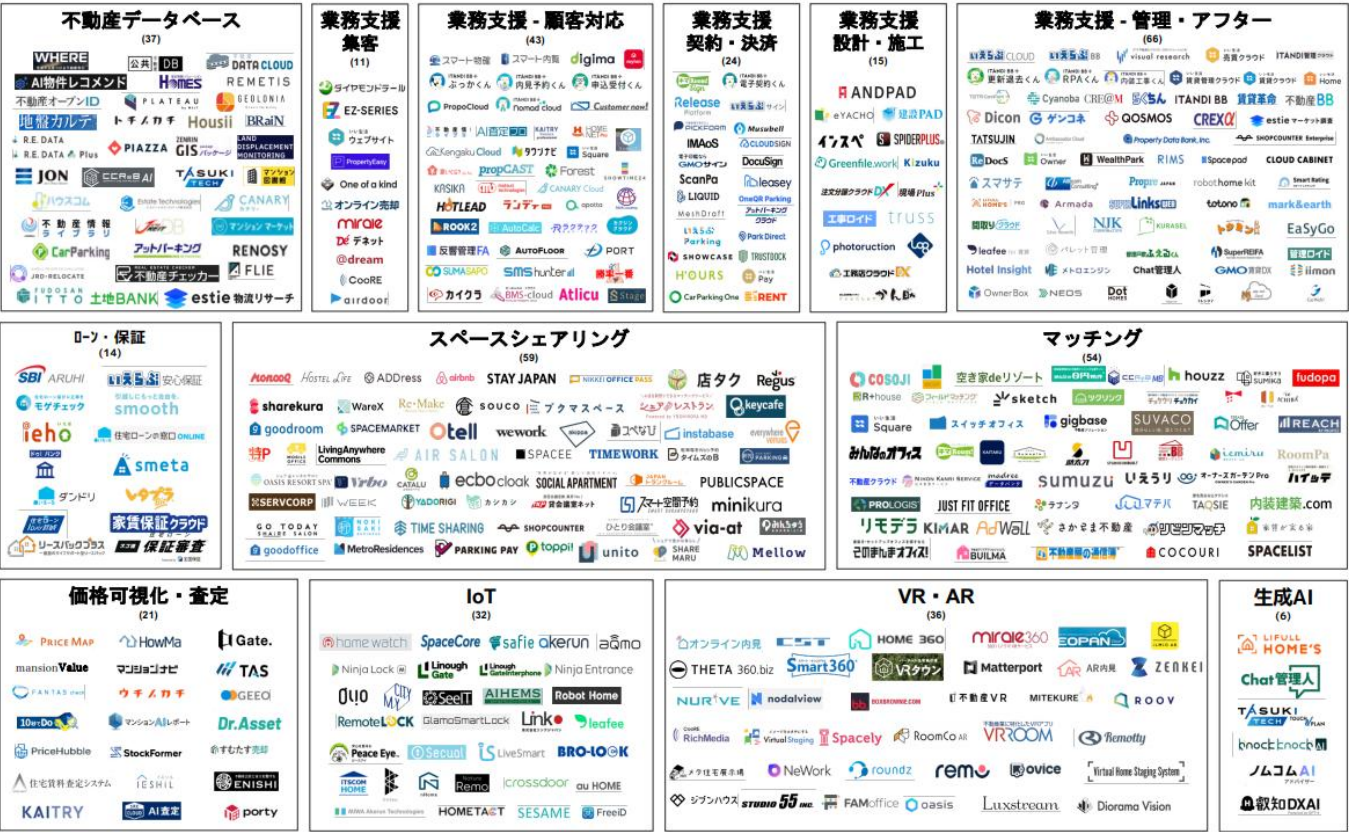
セグメント	業態		当社	賃貸 管理会社	不動産 仲介会社	不動産開発 デベロッパー	不動産 販売会社	買取 再販会社	関連領域
賃貸DX	オーナー業	賃貸管理	◎	○					
	仲介業	賃貸仲介	◎		○				
売買DX	デベロップ メント業	土地の仕入	◎			○			
		建築	◎			○			
		販売	◎			○	○		
	買取再販業	仕入・販売	◎					○	
関連領域	保険業	火災保険	◎						○
	インフラ（基盤） サービス業	ライフライン	◎						○
	内装業	リノベーション 原状回復	◎						○
	システム 開発業	IT	◎						○

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

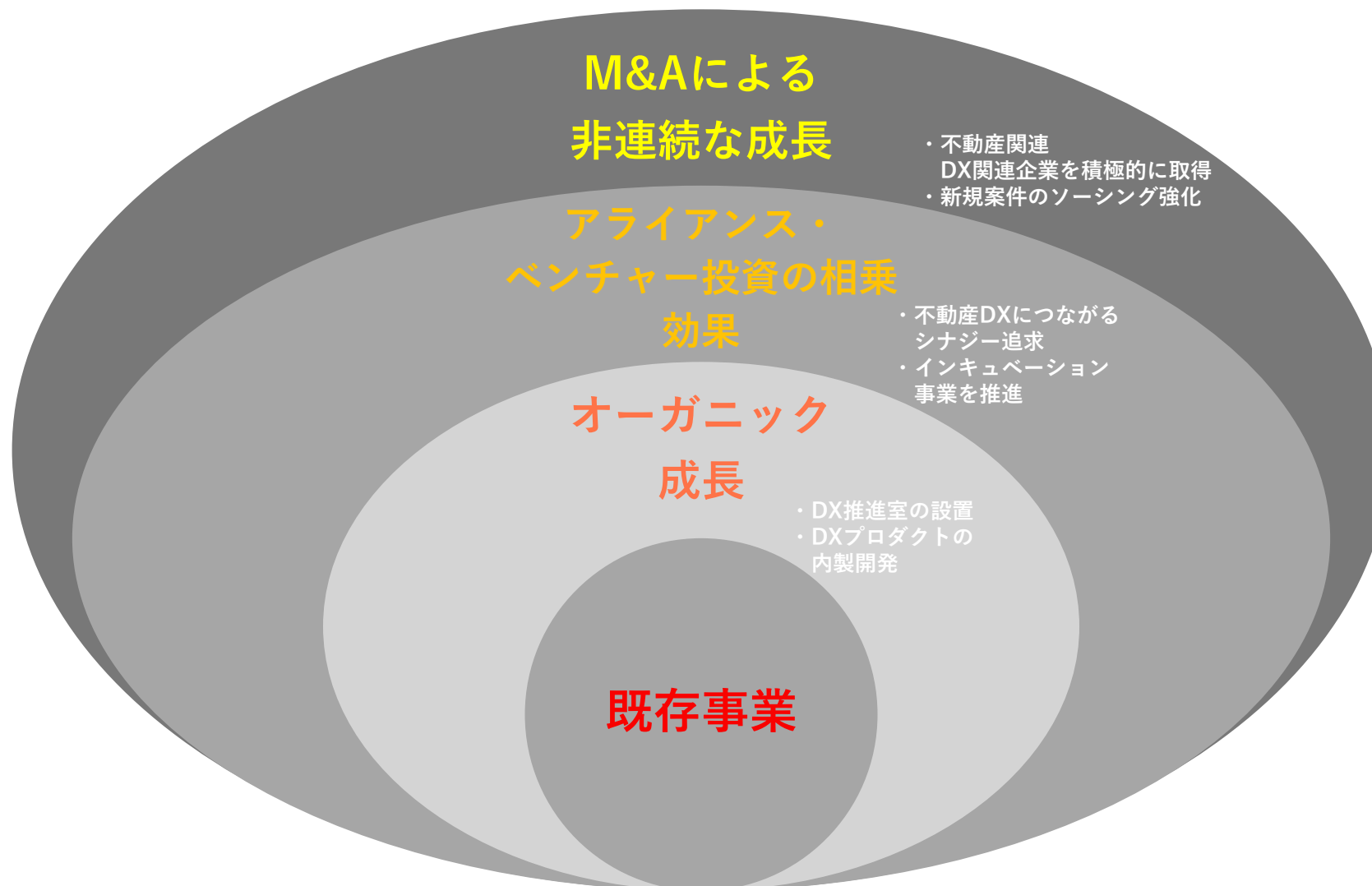
作成：一般社団法人不動産テック協会

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。

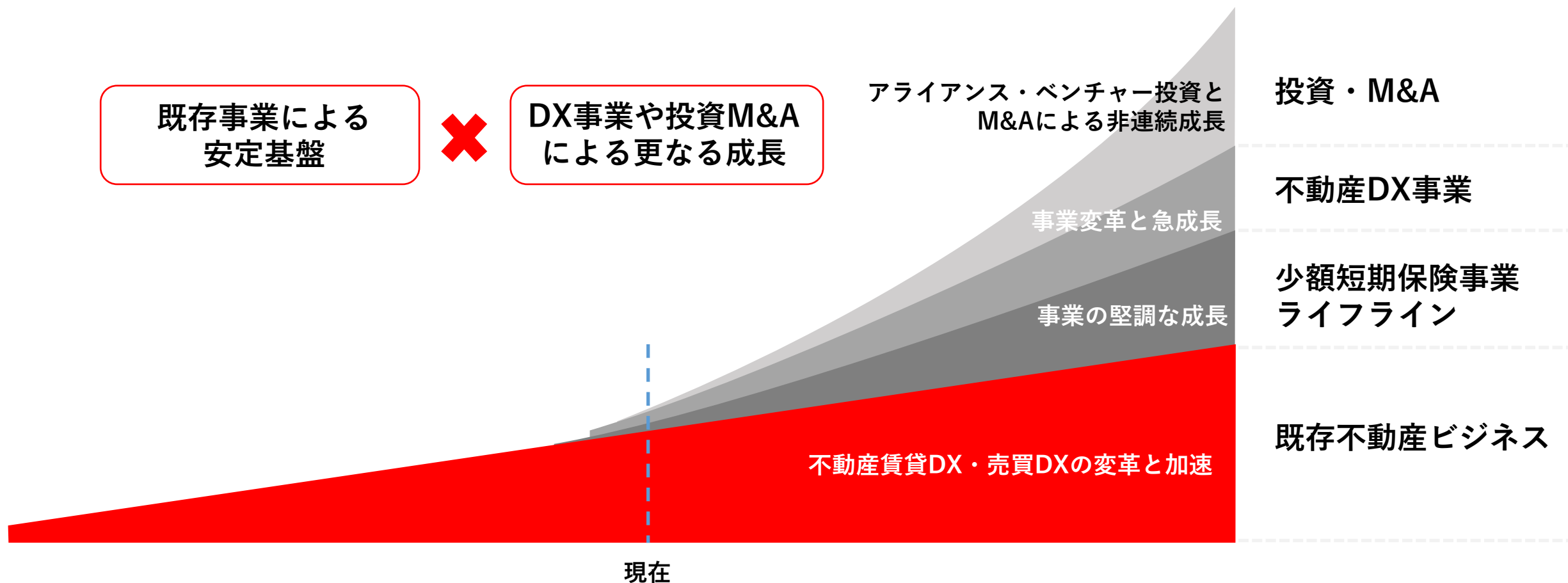
成長戦略

- ・ 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

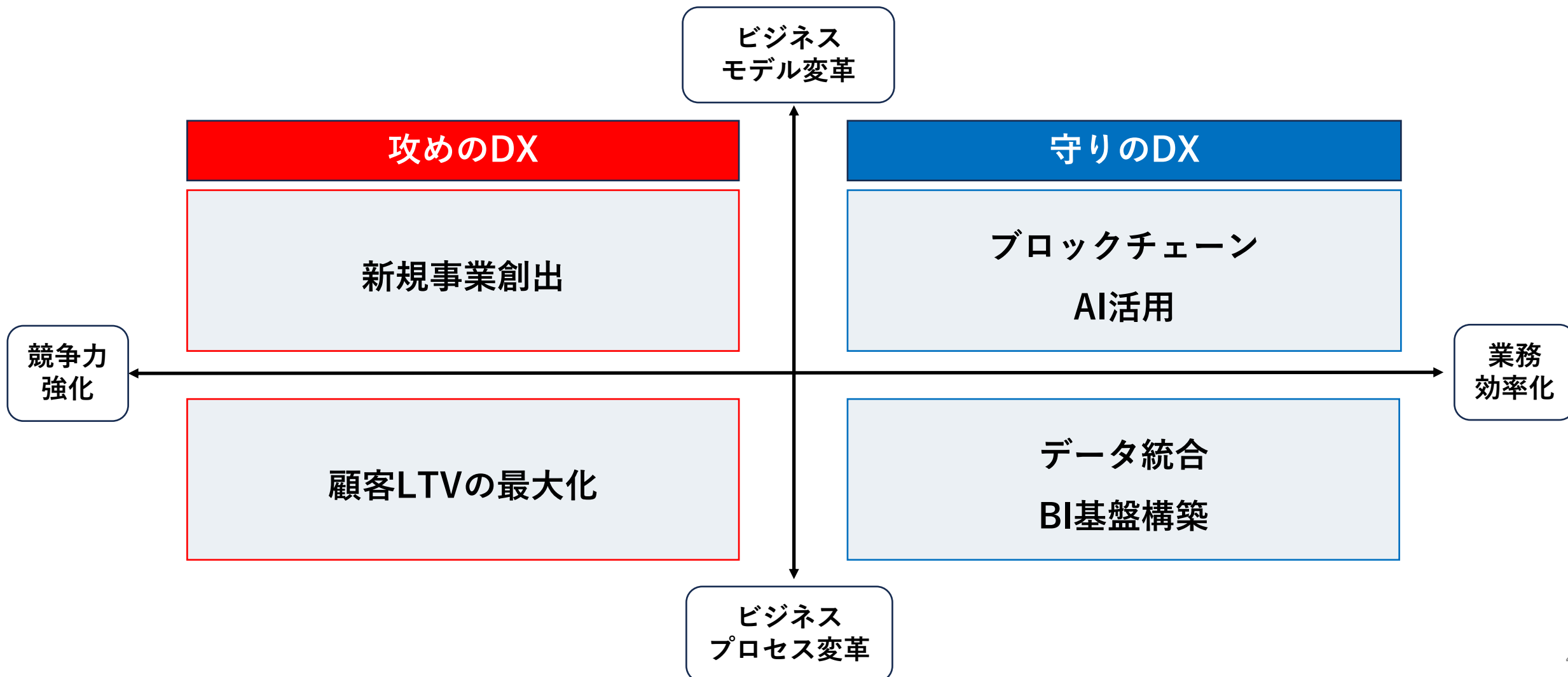
- ・ 既存事業とDX事業、投資M&Aにより更なる成長を目指します



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	- 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	- 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	- 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	基幹システムとAMBITION CloudのAPI連携によるデータ統合効率化

- 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**（2025年6月末）

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

98.3%（業界平均）
90.1%

賃貸DX全体の売上高：**21,649百万円**
（2025年6月期）

1,417 百万円増

Before

問い合わせ

内見予約

申込・審査

重要事項説明

賃貸借契約

After

問い合わせ

内見予約

申込
審査

重要事項
説明

賃貸借
契約

1件あたりにおける契約までの時間は**69%削減**

AMBITION Cloud

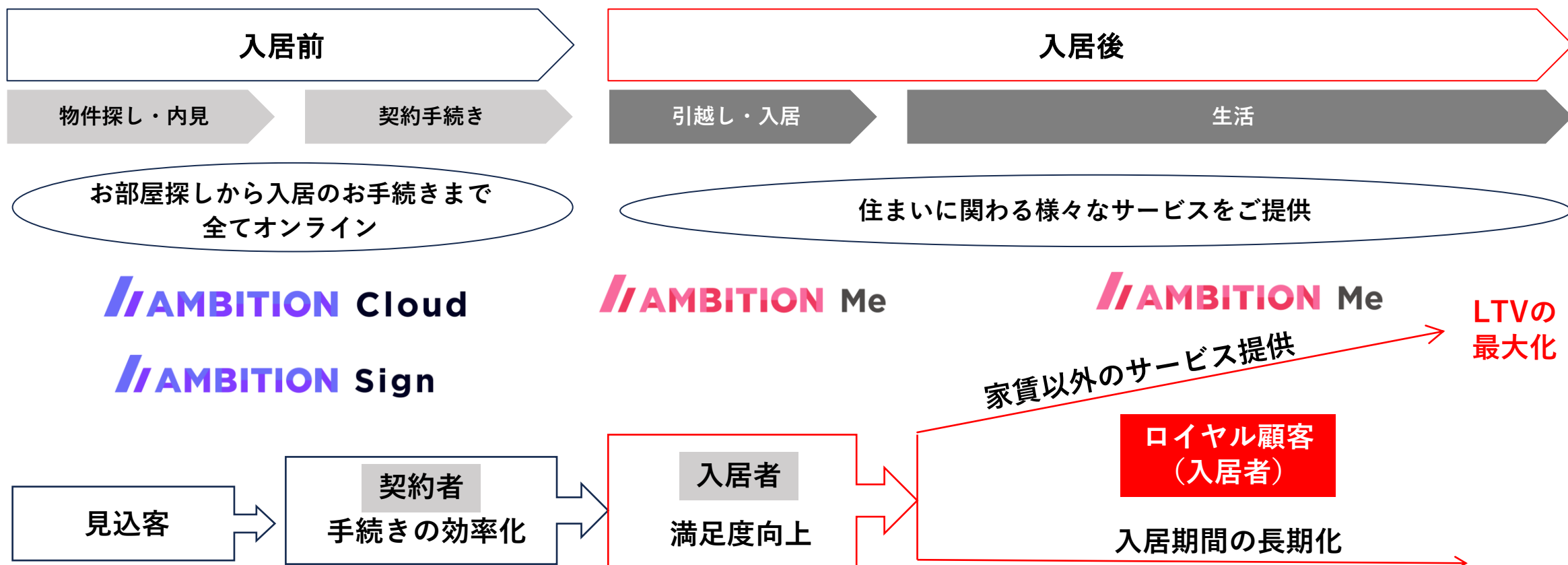
契約進捗管理システム

AMBITION Sign

入居者向けDX

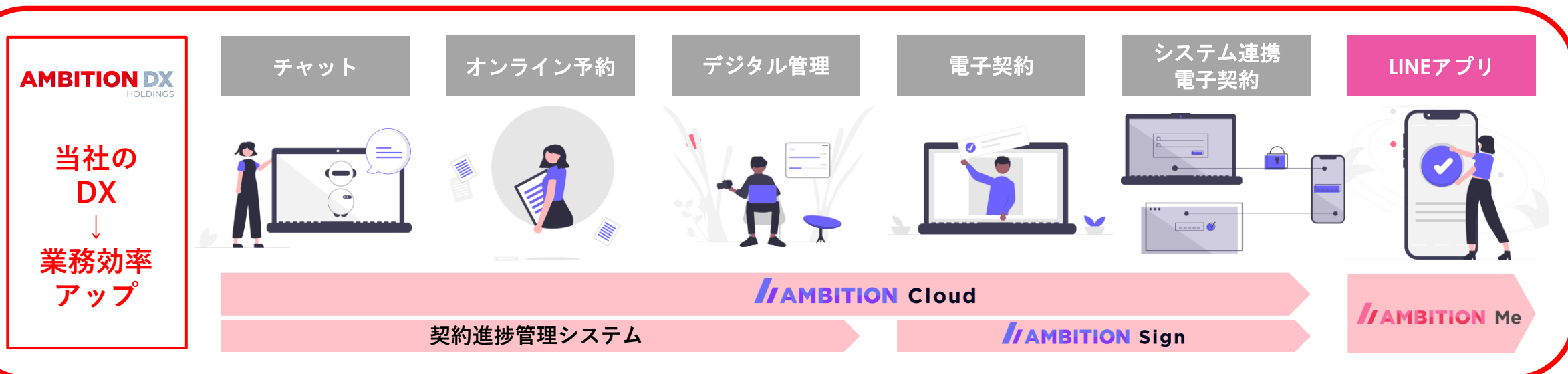
LTV（顧客生涯価値）の最大化

- ・ 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、生成AI（Gemini）を活用し効率化を図っています



生成AI技術教育プログラムの実施

全社員向けのAI技術教育を展開
基盤となる人材育成体制の確立



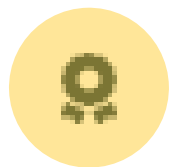
マニュアルの自動生成

不動産業務の専門知識をマニュアル化
検索工数を削減し、業務効率を向上



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
個々の社員に合わせたカスタマイズ



AI関連認定資格の取得

従業員のAI技術への理解度と応用能力を
高めるためAI関連認定資格取得サポート



新入社員のトレーニング

新人教育と専門知識の習得を
AIロールプレイで効率化

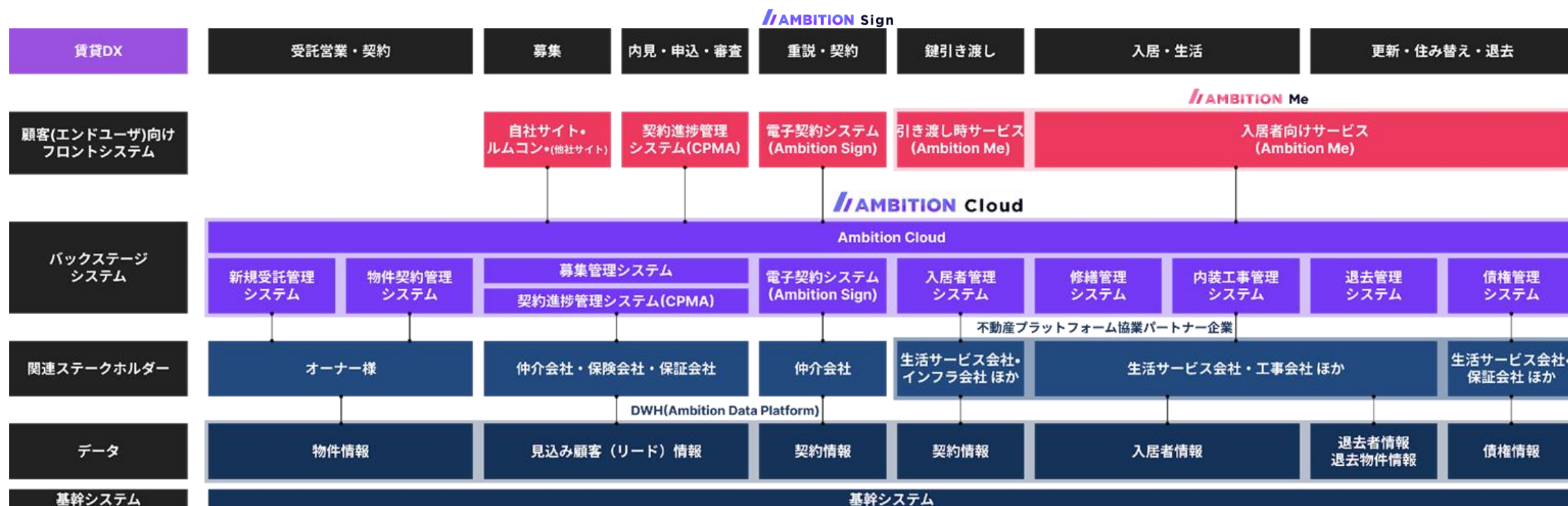


外国人材サポート

外国人材向けに、日本の商慣習や企業文化を
AIが早期理解を促進。

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

受託条件の受付・登録・進捗管理など受託業務のプロセスを管理

・ラクテック 自動入力 R A C - T E C H

・一括物出し

AIによる反響予測と復帰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 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

// 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

子会社ルームピアとの事業統合・強化

DXプロダクト (AMBITION Cloud)

AMBITION Flagship DX Model

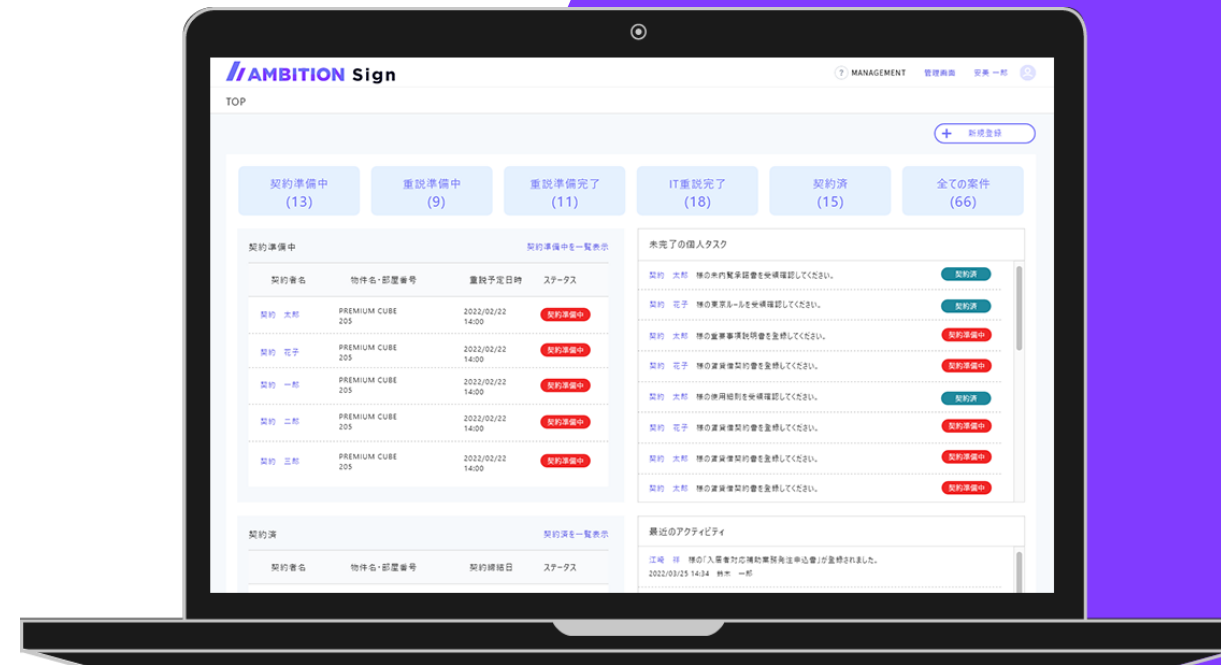


賃貸管理業務を網羅したDXを実行し、
業務効率化と生産性向上を実現

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

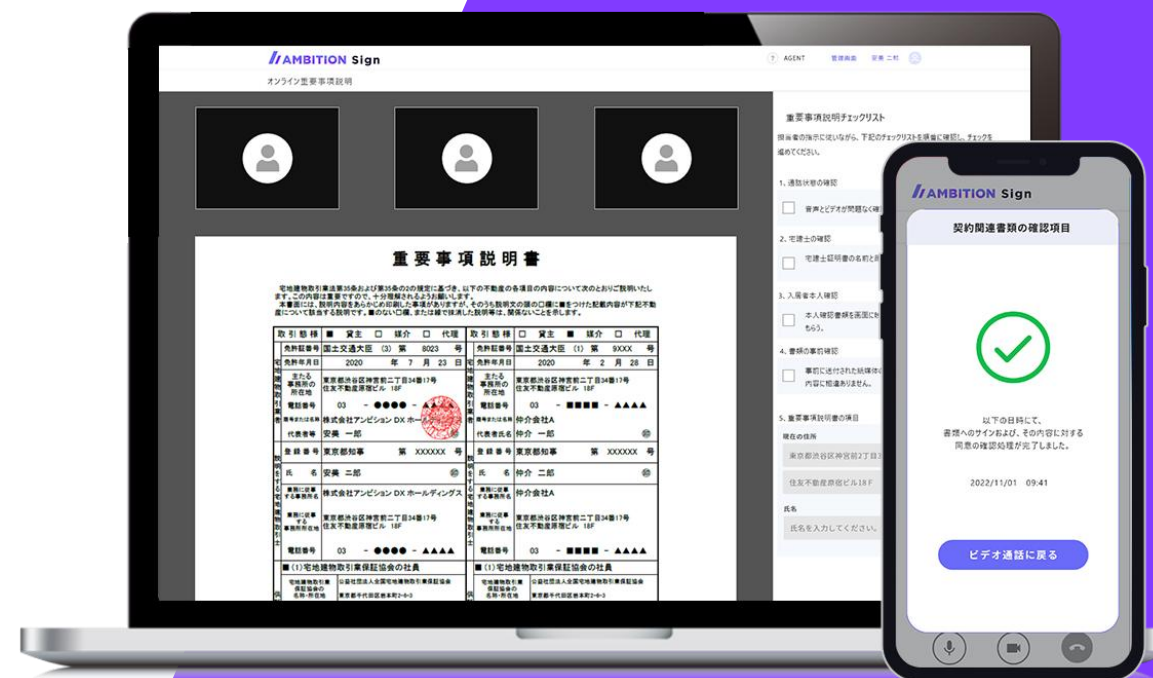
DXプロダクト（AMBITION Sign）

ブロックチェーンを活用した電子契約システム

AMBITION Sign

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



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

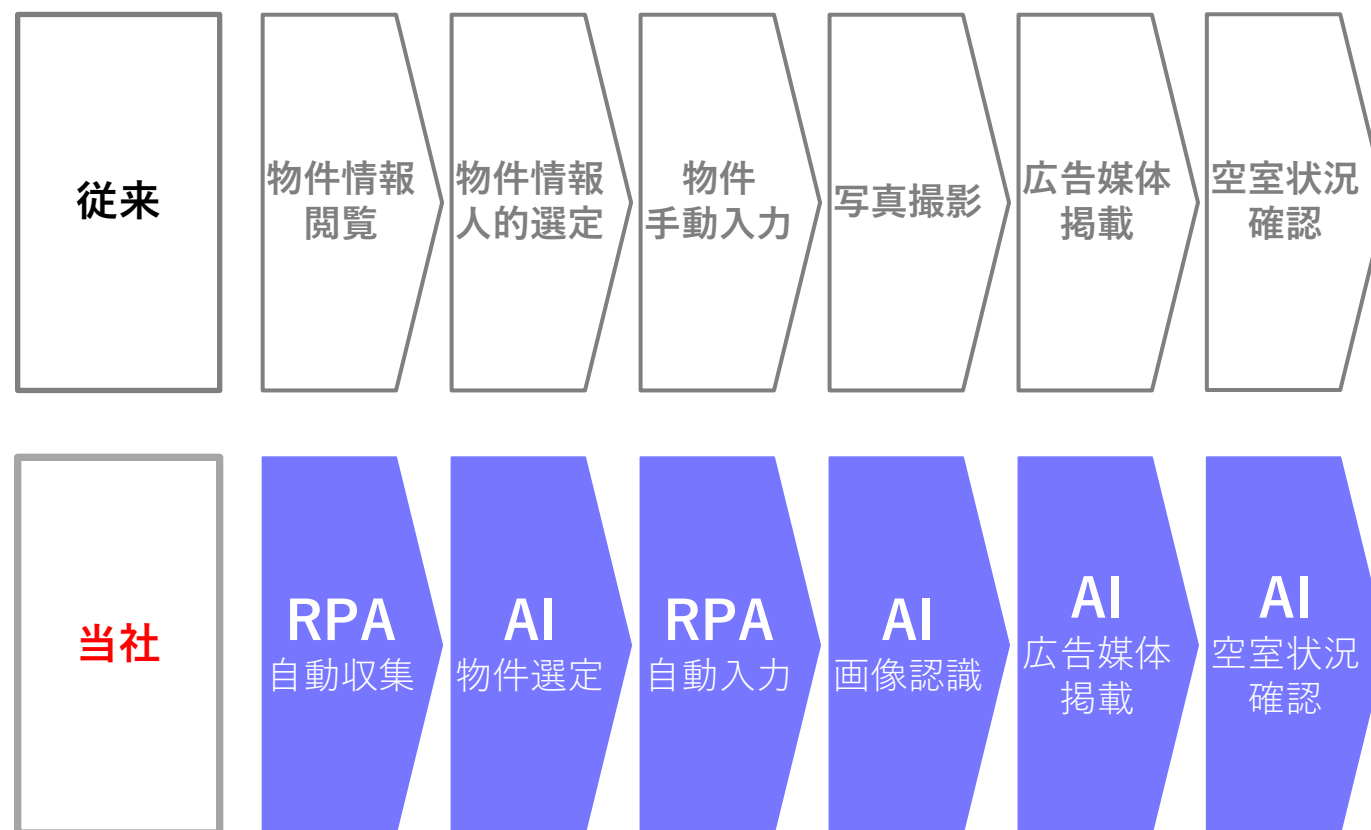
- 更新・退去・入居中連絡、インフラサービス(電気・ガス・水道)・保険等をオールインワンで連携。入居者の満足度とエンゲージメントの向上、LTV（顧客生涯価値）の最大化を実現するサービスです。
- 様々な生活サービスやインフラ、金融機関に至るまでパートナー企業と連携し、独自の経済圏を構築した入居者のエンゲージメントを高めるサービスを展開。
- オンライン診療サービス、LINEからシームレスに診療予約
- 住まいのお役立ちサービス、ライフラインの見直し、手続きをお得にお任せ
- 生成AIを導入したFAQサービス、ご入居者のご質問に対してAIがいつでも回答できる。お問合せ体験を向上。75か国の言語に対応



DXプロダクト（ラクテック）

賃貸DX AI×RPAツール「ラクテック」

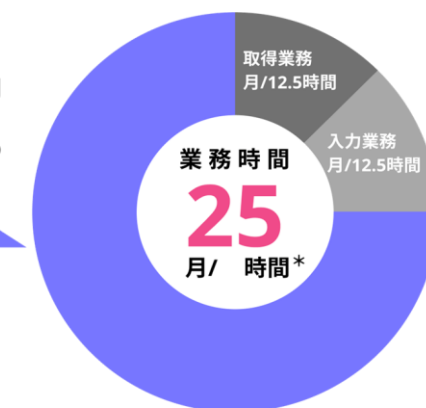
物件情報掲載の業務プロセス



業務時間の大幅削減



業務時間
75%
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

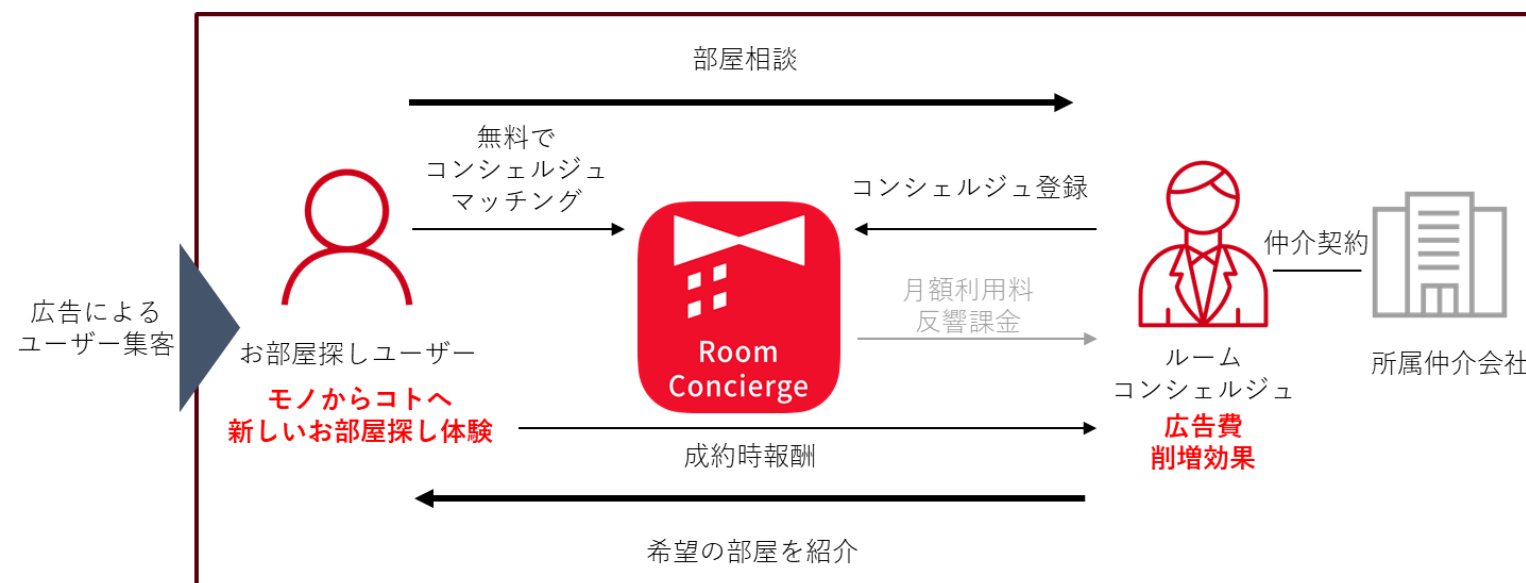
【RPA】 ロボティック・プロセス・オートメーション。ソフトウェアロボット

DXプロダクト（ルームコン）

「ルームコン」X「アンビション・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

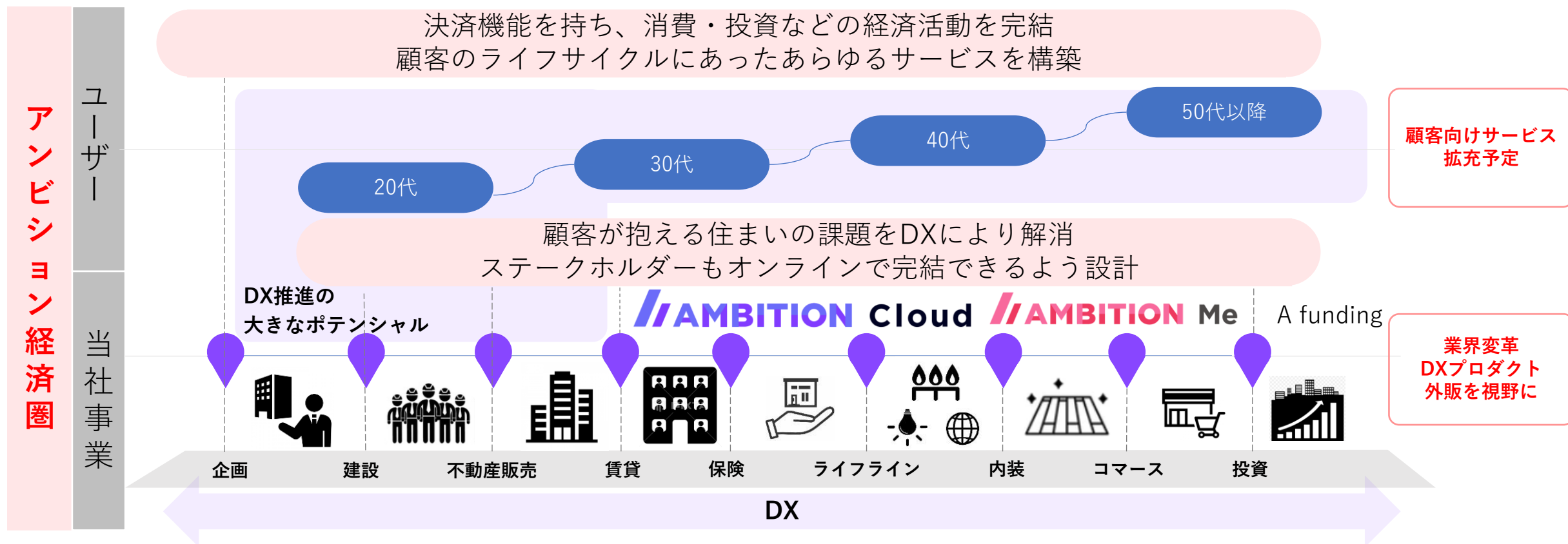
収益性向上

市場競争力強化

顧客満足度向上

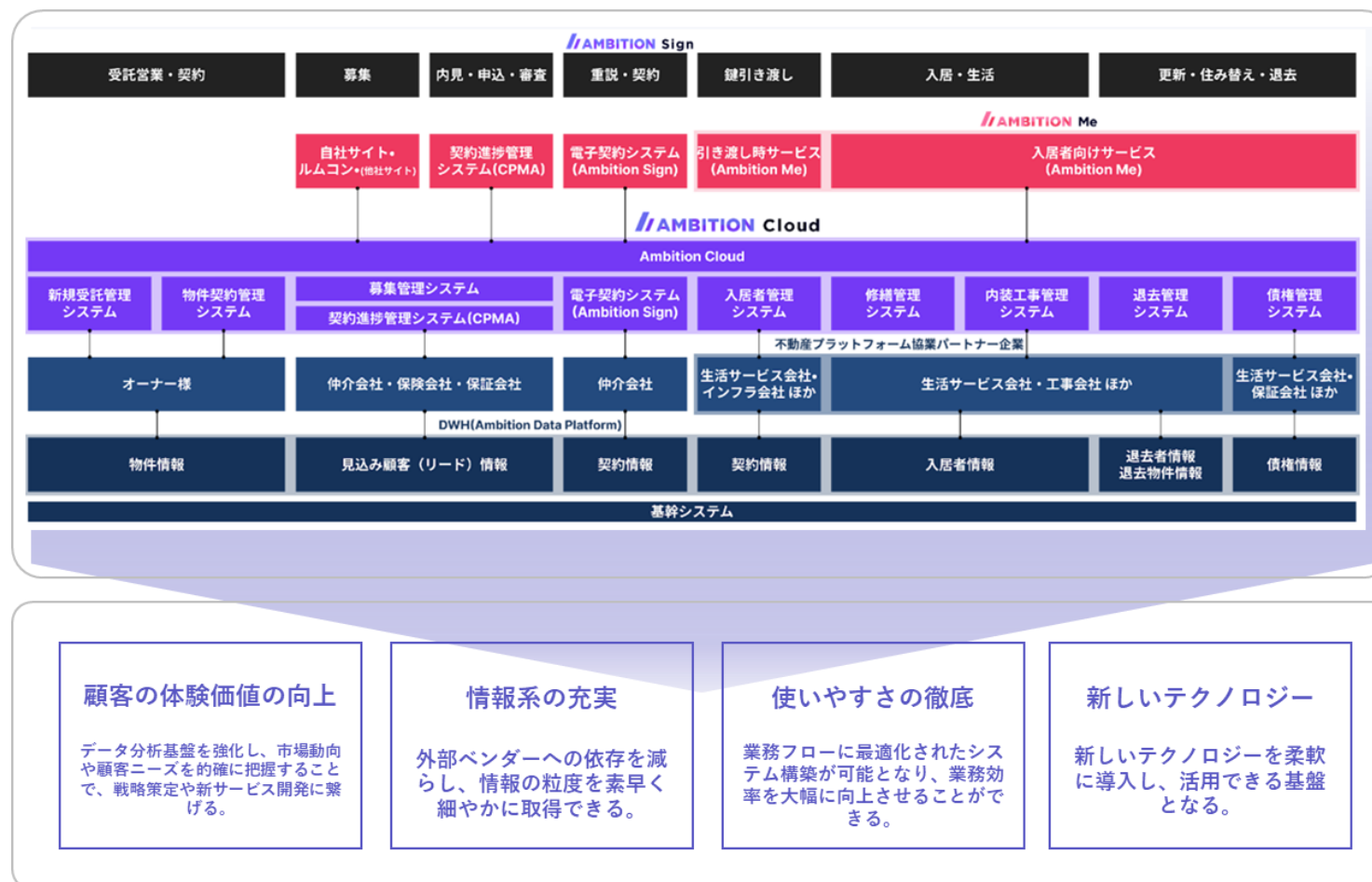
DX-戦略

- ・最適なモノを最適なタイミングで。快適な住まい体験の実現に向けたDX戦略
- ・プラットフォーム上で、あらゆるサービスを享受できる環境を構築



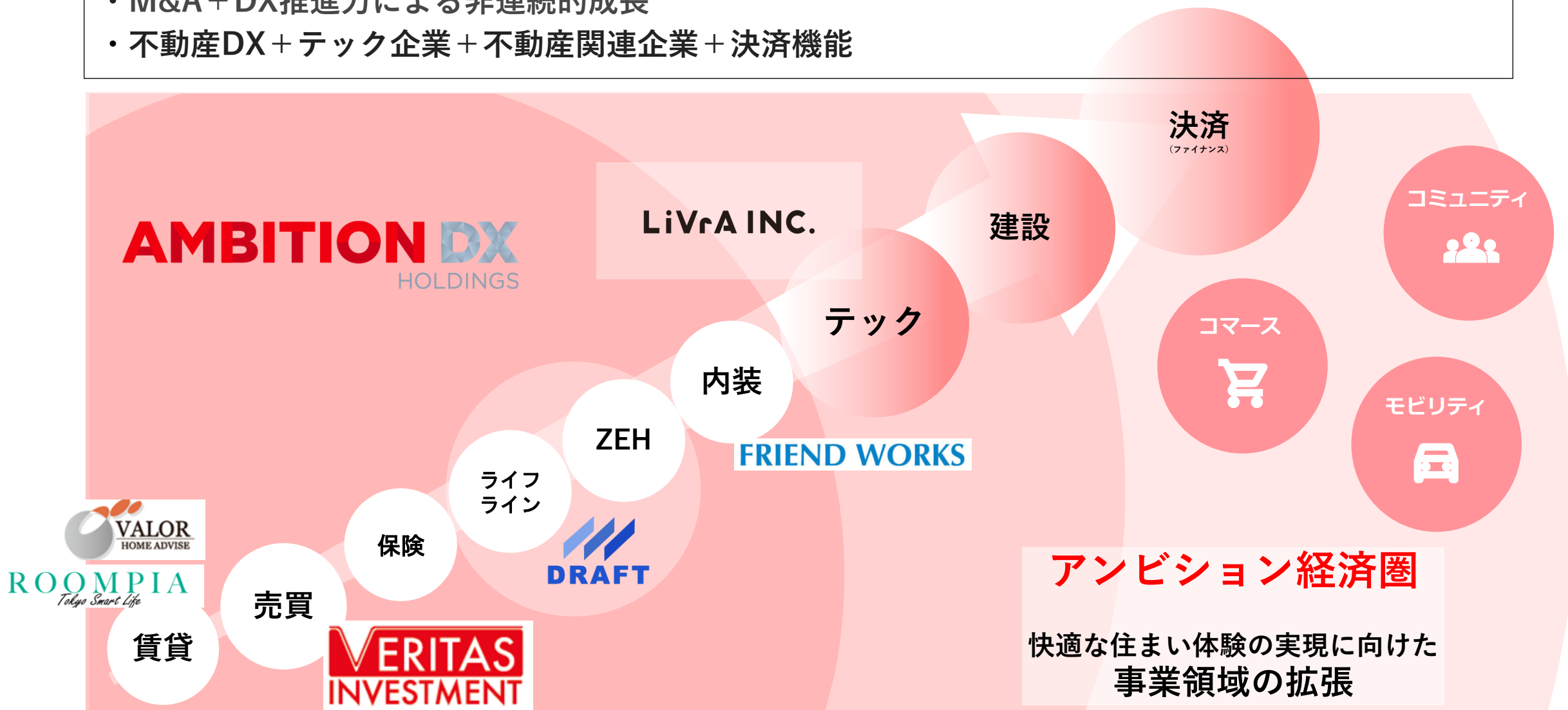
DX-戦略 賃貸管理の未来を創造する新基幹システム開発に着手

- ・プラットフォーム実現に向けた、当社の深い知見と先進技術力を結集し、業界の未来を拓く革新的基幹システム
- ・構築完了後は、各サービスの販売を開始。不動産業界全体の進化に貢献



M&A戦略によりアンビション経済圏の拡大を図る

- ・ M&A + DX推進力による非連続的成長
- ・ 不動産DX + テック企業 + 不動産関連企業 + 決済機能



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。

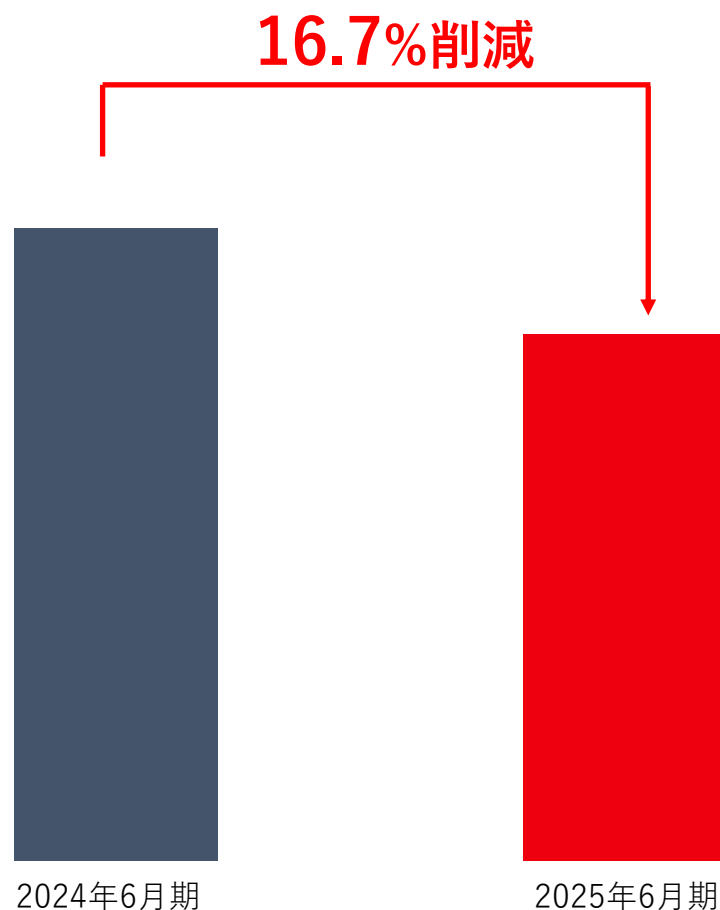
人的資本

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2025年6月期同会計期間比で
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

ESG（環境）

・「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: パートナースhip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

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
45.6% (2025年6月末)

- ・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



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昨年に引き続き認定。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

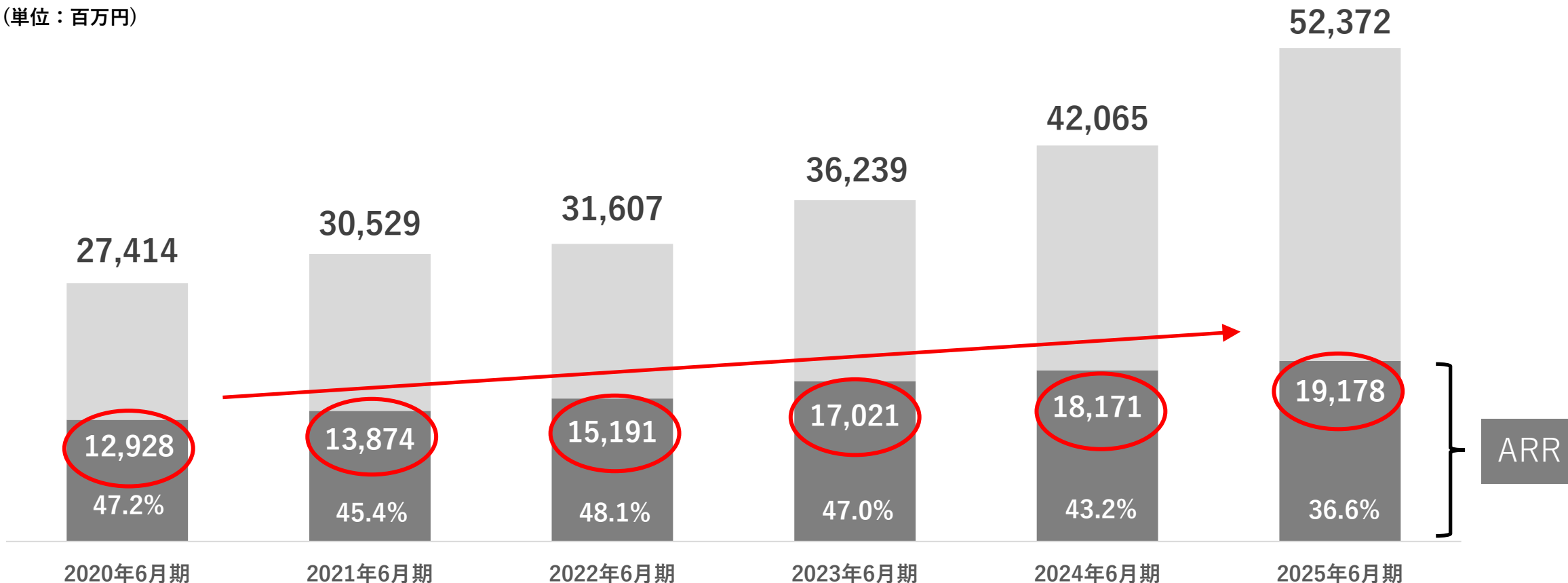
APPENDIX

ARR（年間経常収益）

- ・ ARR売上比率：約 4 割を占め、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

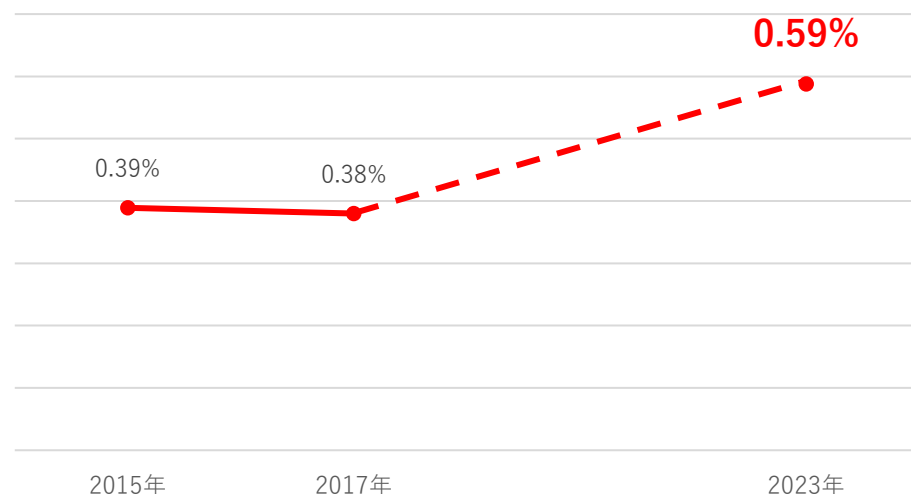
(単位：百万円)



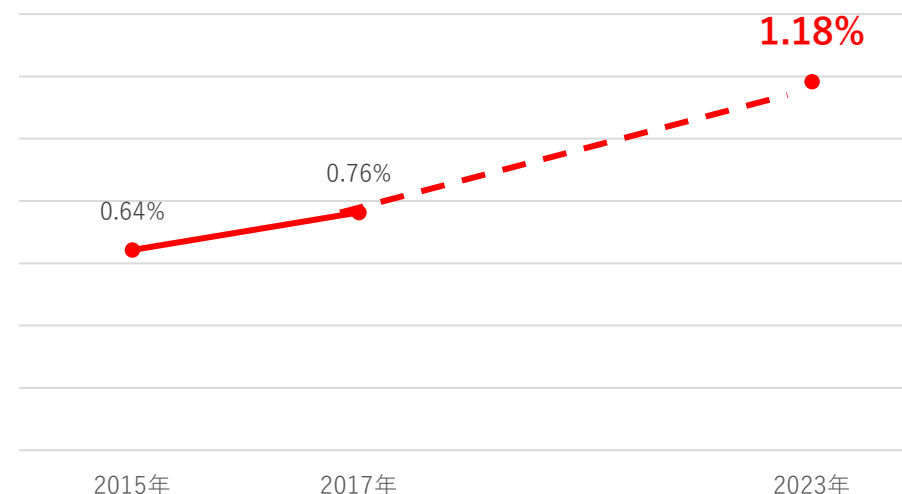
賃貸DX 当社の成長ポテンシャル

- ・ 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】

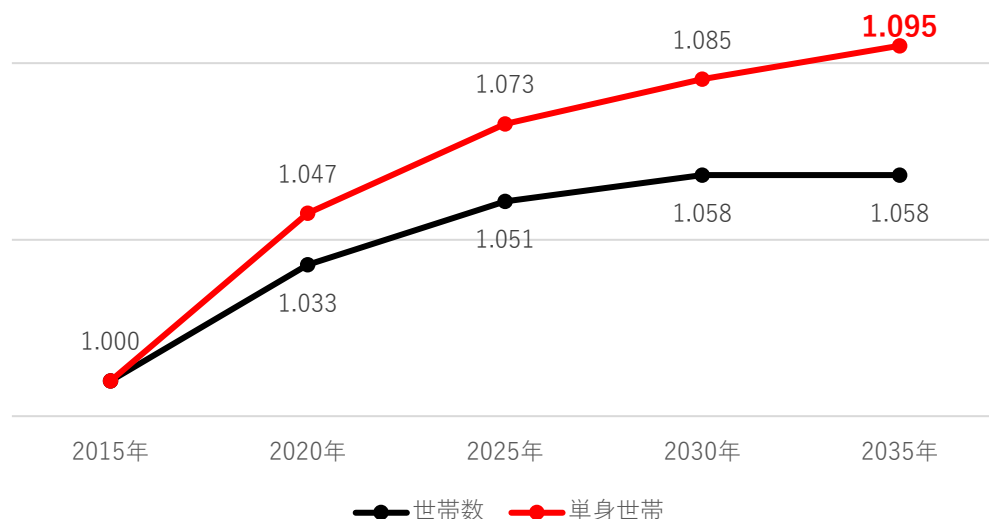
※2 国土交通省・今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言(案)・東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の登録事業者割合で算出

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

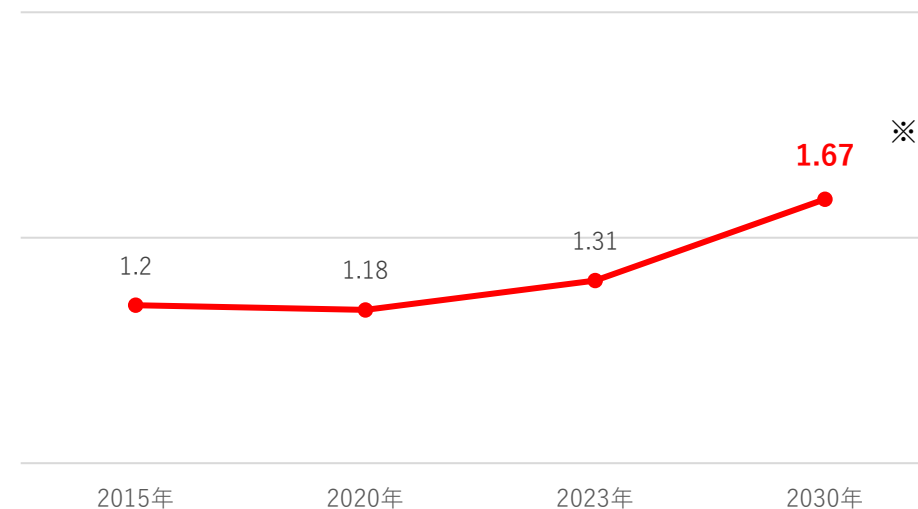
東京都では単身世帯が引き続き増加傾向

(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



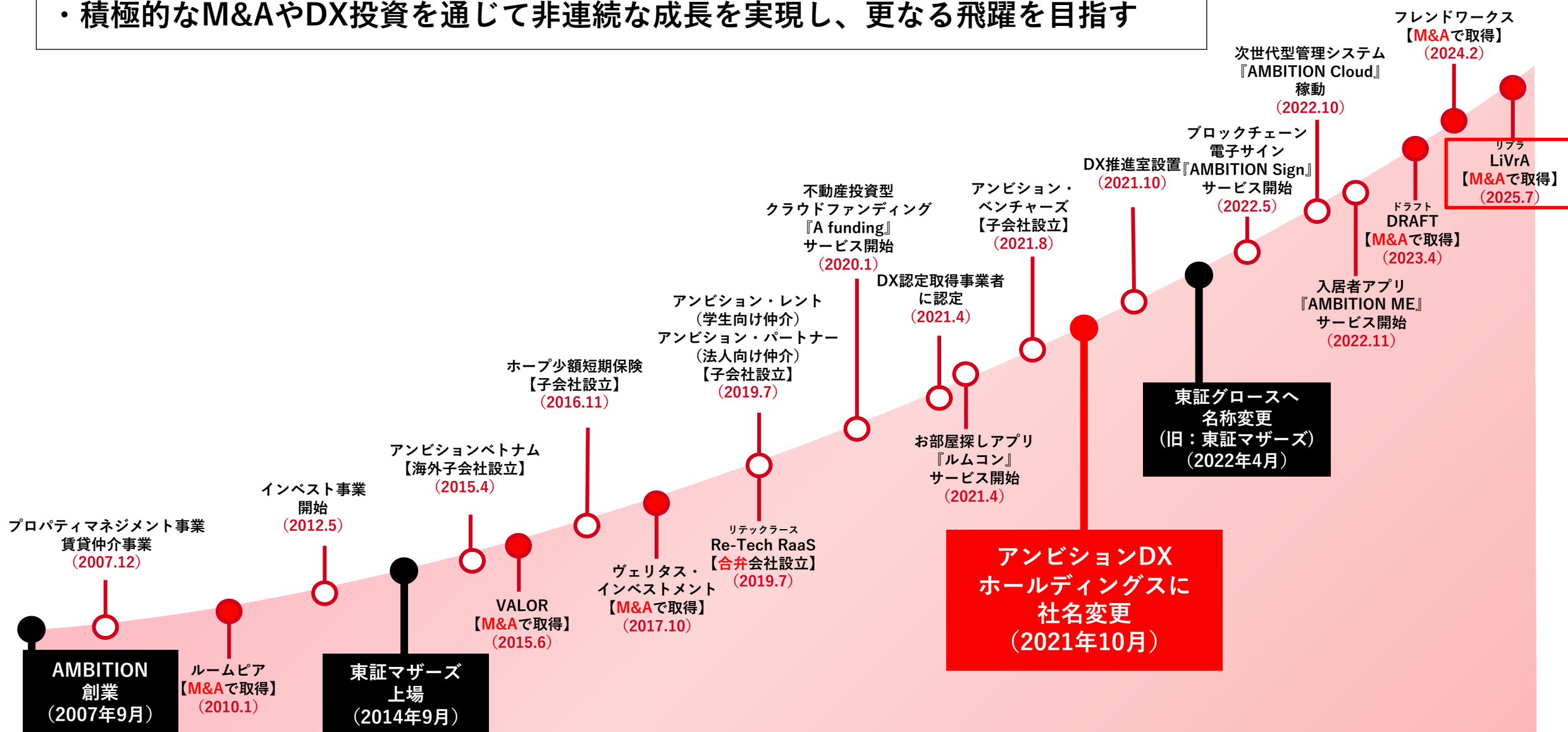
これからの取り組み

- ・ 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：03-6632-3700

- 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。