



# 2026年6月期 第2四半期（中間期） 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. 当社DXプロダクト
5. 不動産DXプラットフォーム戦略
6. ESGの取組み
7. ニュース
8. APPENDIX

# エグゼクティブサマリー

(2026年6月期 第2四半期 実績)

- ・ 減収、減益も想定通り。第2四半期（10, 11, 12月の3か月間）のみでは大幅な増益

（全社）売上高：239億円（▲4.7%）、営業利益：13.5億円（▲25.2%）（YoY）

（要因）前第2四半期は、自社開発物件の売却時期が集中し、販売戸数が一時的に増加  
今期は想定通り推移しており、下期に竣工予定

（賃貸DXプロパティマネジメント事業）**過去最高の収益（第2四半期）**

（売買DXインベスト事業）**想定通り**

(2026年6月期 予想)

- ・ 大幅な増収、増益

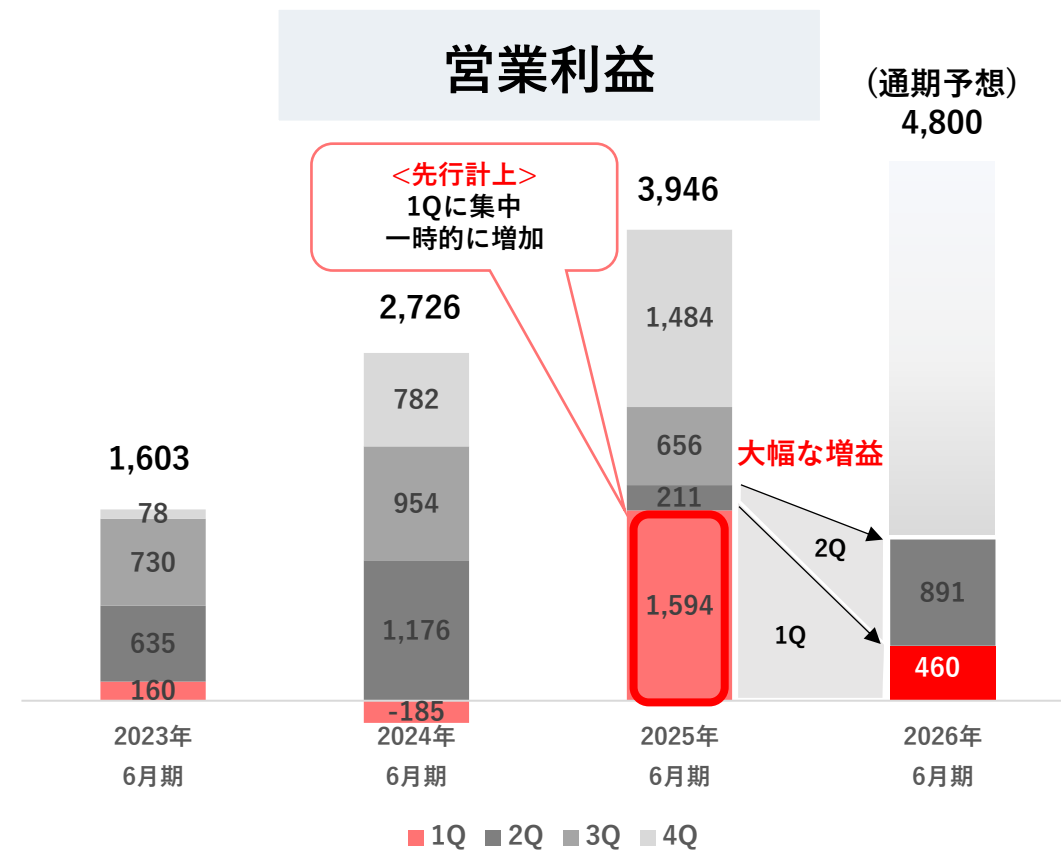
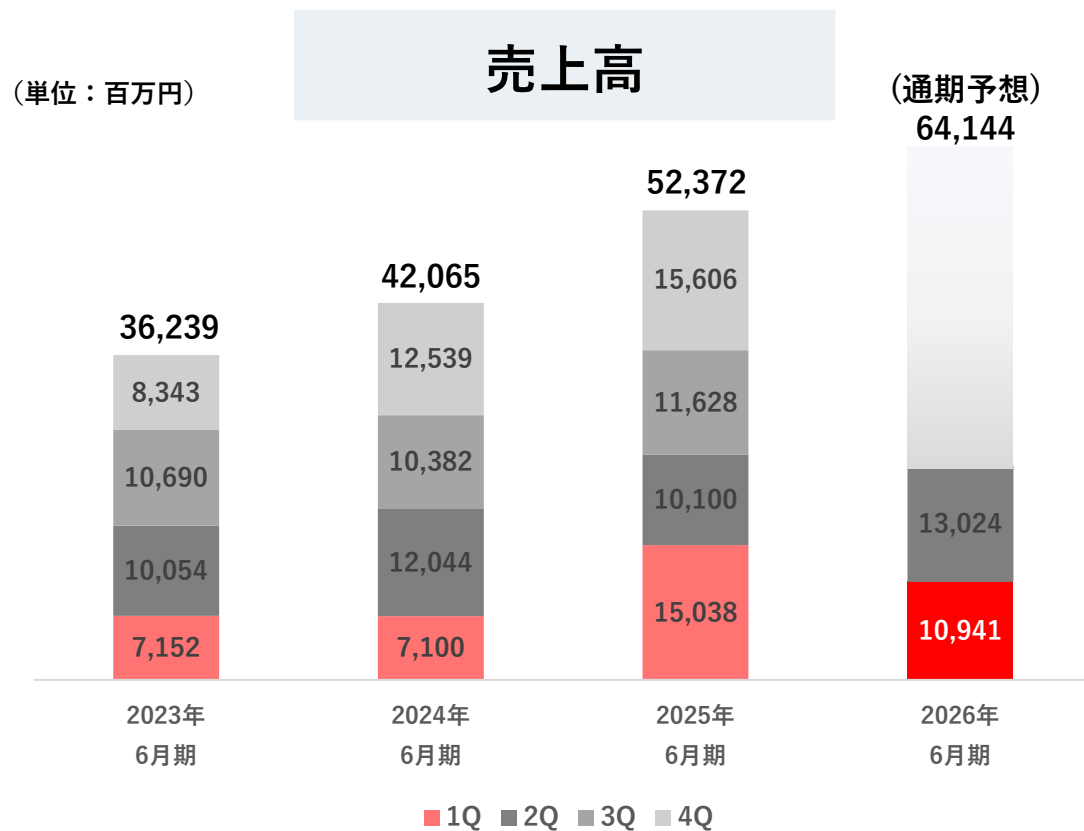
売上高：**641億円** (22.5%増加)、**営業利益：48億円** (21.6%増加)

当期純利益：27億円 (18.1%増加)

配当予想：**110.00円 増配**

# 業績推移（四半期積上げ）

- ・ 前（2025年6月期） 2Q累計は、自社開発物件の売却時期が1Qに集中
- ・ 今2Qは想定通り推移、今期も増収増益見込み



# 業績ハイライト

## 計画通り推移 マンション建設・竣工は下期計上予定

売上高

**23,965** 百万円  
(YoY ▲1,172百万円 ▲4.7%)

営業利益

**1,351** 百万円  
(YoY ▲454百万円 ▲25.2%)

経常利益

**1,078** 百万円  
(YoY ▲550百万円 ▲33.8%)

中間純利益

**689** 百万円  
(YoY ▲322百万円 ▲31.9%)

(全社) 要因：前2Q累計は、売買DXインベスト事業の自社開発物件売却が集中。今期は下期に計上予定

### ・賃貸DXプロパティマネジメント事業

過去最高益(1-2Q)

営業利益：1,368百万円(35.4%増)

DX推進により生産性向上を実現、高入居率に寄与

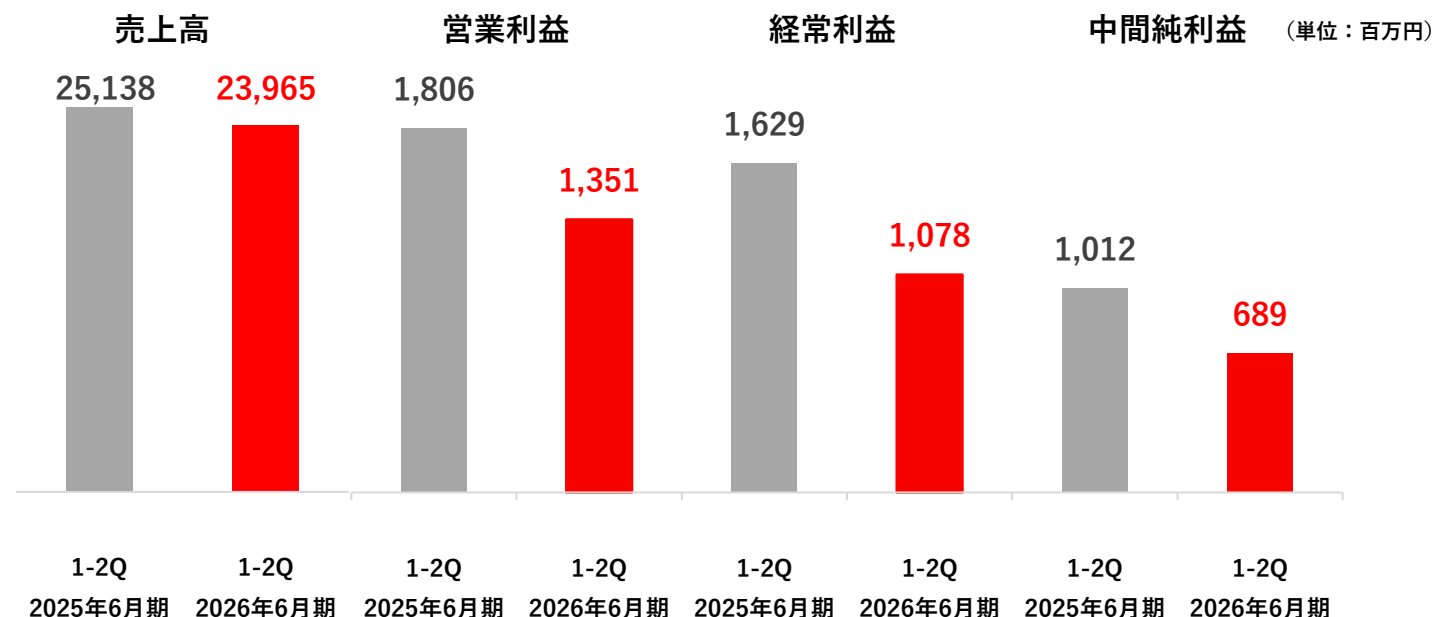
### ・売買DXインベスト事業

減収減益要因は、前期自社開発物件の売却が上期に集中したためであり、今期計画通りに下期計上予定。

・管理戸数：27,224戸 +461戸

・サブリース：16,050戸 +883戸

・入居率：96.6% (業界平均90.1%)



# ニュースハイライト

2026年6月期2Qの主なニュースをご紹介します

## News1

### AIクローン

AMBITION Clone Studio

知識と「話し方」を学習した  
「クローン AI」を開発  
(2025/11/26)

## News2

### AI×RPA ツール「ラクテック」

前年対比約 600%の成長

不動産仲介業の業務における時間と労力を  
劇的に削減  
(2025/10/28)

## News3

### Grounding with Google Maps

パーソナライズ AI  
コンシェルジュ機能

入居者一人ひとりの生活動線に合わせた  
AI コンシェルジュサービスを開始  
(2025/10/23)

## News4

### 生成AI活用

プレゼンテーション資料作成の  
自動化

非効率な建築業界の“当たり前”を  
DX で塗り替える  
(2025/10/3)

# 決算概要 (全社)

計画通り進捗

(全社) 減収、減益も計画通り推移 マンション建設・竣工は下期計上予定(売買DXインベスト)  
(賃貸DXプロパティマネジメント事業) 大幅な増益。セグメント利益 35.4%増加(YoY)

(単位：百万円)

全社	2025年6月期 1-2Q	2026年6月期 1-2Q	増減比	増減額
売上高	25,138	23,965	▲4.7%	▲1,172
営業利益	1,806	1,351	▲25.2%	▲454
経常利益	1,629	1,078	▲33.8%	▲550
中間純利益	1,012	689	▲31.9%	▲322

売上高（セグメント）	2025年 6月期 1-2Q	2026年 6月期 1-2Q	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	10,312	11,364	↑10.2%	↑1,051
賃貸DX賃貸仲介	389	419	↑7.7%	↑29
売買DXインベスト	13,785	11,548	▲16.2%	▲2,237
その他・不動産DX インキュベーション	650	634	▲2.6%	▲16

利益（セグメント）	2025年 6月期 1-2Q	2026年 6月期 1-2Q	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	1,010	1,368	↑35.4%	↑357
賃貸DX賃貸仲介	▲63	▲40	-%	↑22
売買DXインベスト	2,013	1,489	▲26.0%	▲524
その他・不動産DX インキュベーション	▲42	▲160	-%	▲117

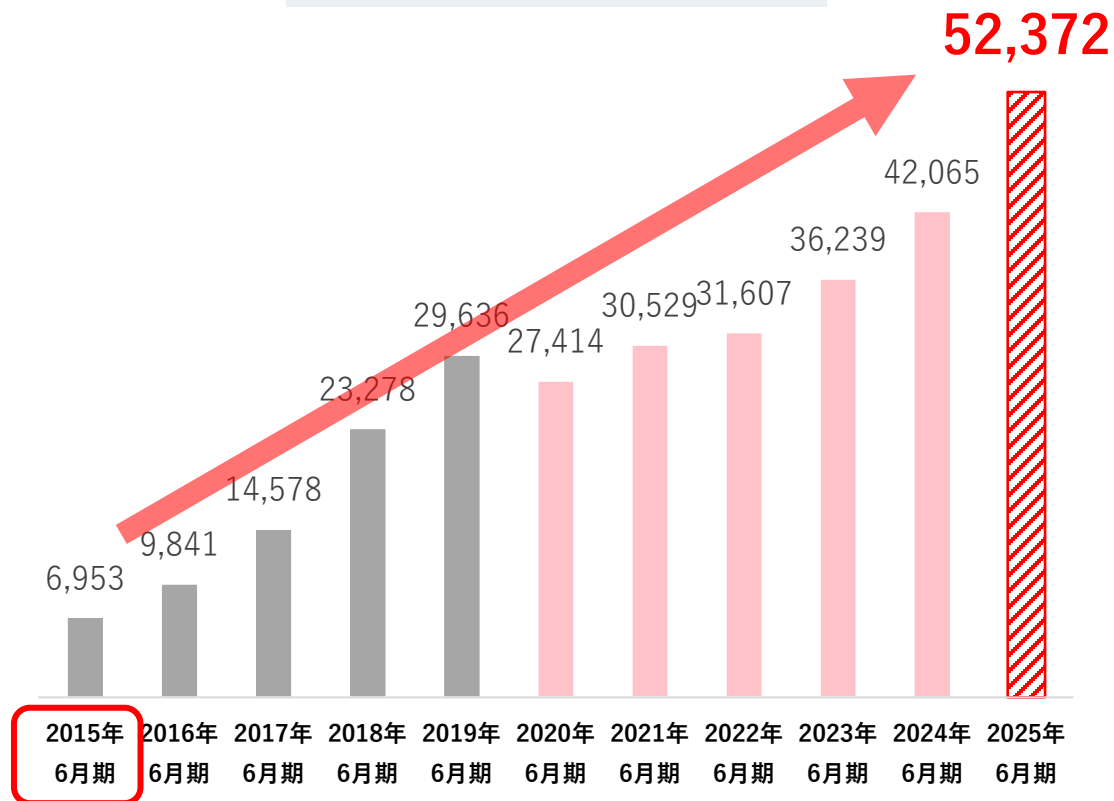


# 上場来 売上高、営業利益の推移

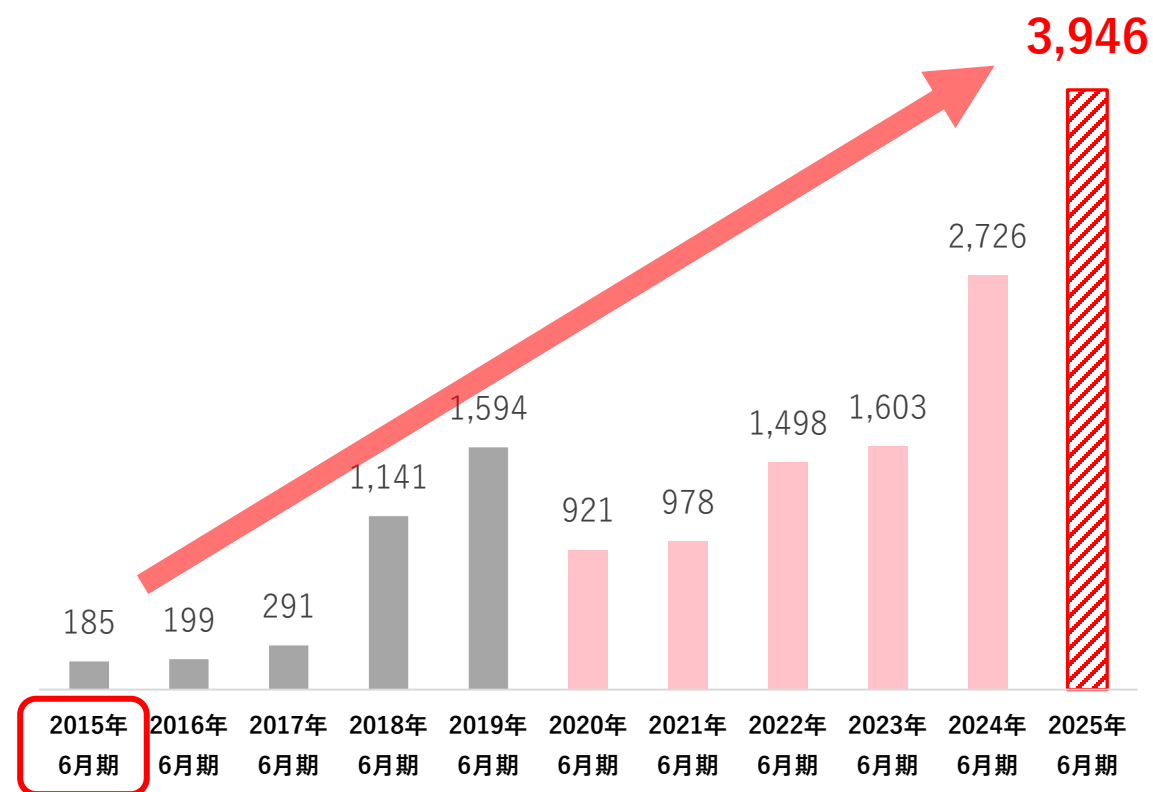
- 5期連続 増収増益を達成
- 売上高：約8倍、営業利益：約21倍（対2015年6月期）

（単位：百万円）

売上高：約 8 倍

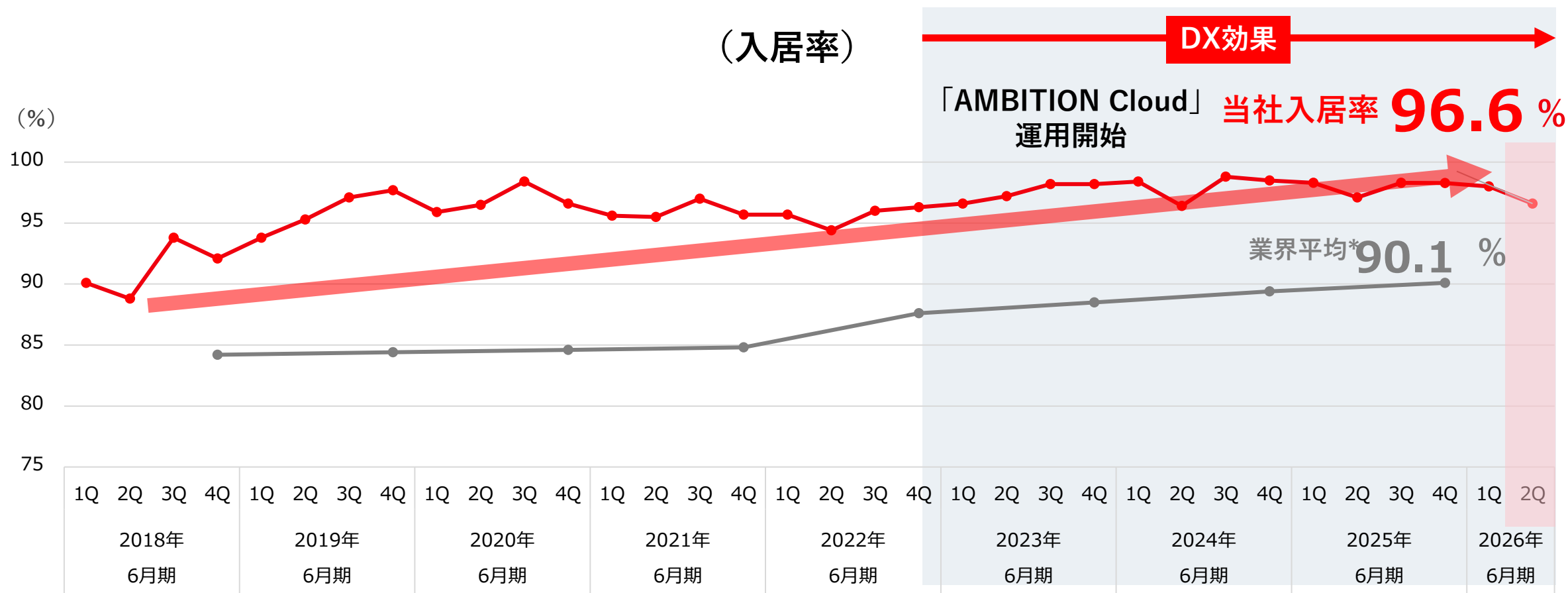


営業利益：約 21 倍



# 入居率

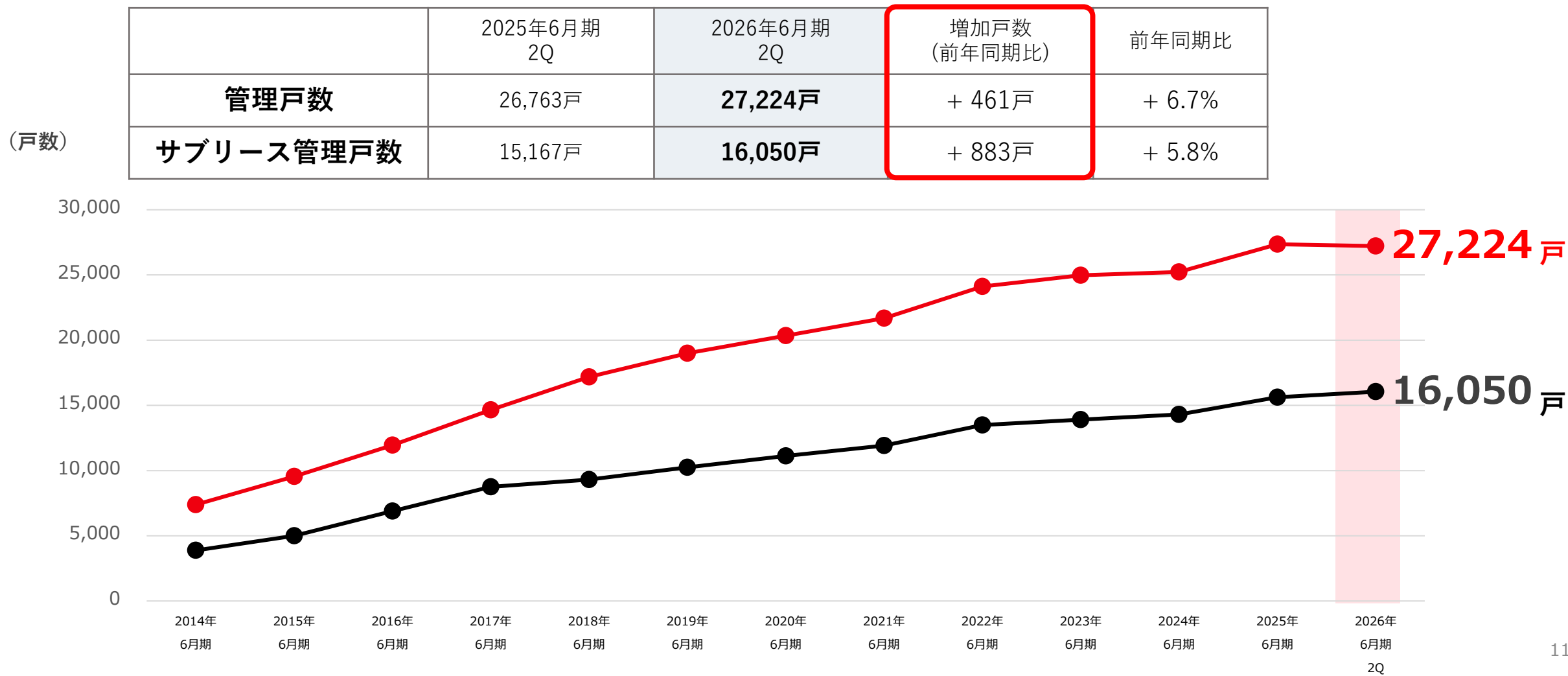
- ・ 管理戸数増加：入居率：96.6%と高水準。
- ・ 「AMBITION Cloud」運用開始から業務が大幅に効率化し、生産性が向上
- ・ 業界平均を継続して上回る（直近業界平均：90.1%）



【業界平均の出典】株式会社タス「賃貸住宅市場レポート」東京都空室率

# 管理戸数

- ・ 管理戸数：27,224戸（↑461戸）、サブリース管理戸数：16,050戸（↑883戸）
- ・ 管理戸数 3 万戸を目指す



# 損益計算書

- ・ YoYでは収益減少も計画通り
- ・ 賃貸DXプロパティマネジメント事業**大幅な増益**、売買インベストメント事業**下期竣工計画**

(単位：百万円)	2025年6月期 1-2Q	2026年6月期 1-2Q	増減比	増減額
売上高	25,138	23,965	▲4.7%	▲1,172
売上総利益	4,956	4,697	▲5.2%	▲258
販売管理費及び一般管理費	3,150	3,346	+6.2%	+195
営業利益	1,806	1,351	▲25.2%	▲454
経常利益	1,629	1,078	▲33.8%	▲550
税金等調整前中間純利益	1,610	1,104	▲31.5%	▲506
中間純利益	1,012	689	▲31.9%	▲322

# 貸借対照表

- ・ 販売用不動産の仕入が順調
- ・ 販売までのリードタイムを短縮し、高い在庫回転率を維持

(単位：百万円)	2025年6月期	2026年6月期 2Q	増減額
流動資産	30,255	31,605	1,350
販売用不動産	14,147	15,161	1,013
仕掛販売不動産	6,054	7,335	1,281
固定資産	9,052	10,430	1,378
資産合計	39,308	42,036	2,728
流動負債	16,662	17,712	1,049
固定負債	14,282	15,924	1,641
純資産	8,362	8,400	37
負債純資産合計	39,308	42,036	2,728

・ 販売用不動産  
仕入順調

・ 仕掛販売用不動産  
順調に商品化

# 決算概要 セグメント別

# セグメント

- ・ **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する事業セグメント**
- ・ **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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 賃貸管理システム『AMBITION Cloud』が業務効率化と生産性向上を牽引</li> <li>・ 内装事業（フレンドワークス）</li> </ul>
	賃貸仲介	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社の管理物件を中心に賃貸物件の仲介事業</li> <li>・ 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</li> </ul>
売買DX	インベスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
その他	不動産DX 少額短期保険 ライフライン インキュベーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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）</li> <li>・ 少額短期保険事業（ホープ）</li> <li>・ ライフライン事業（DRAFT）</li> <li>・ 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</li> </ul>

# 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

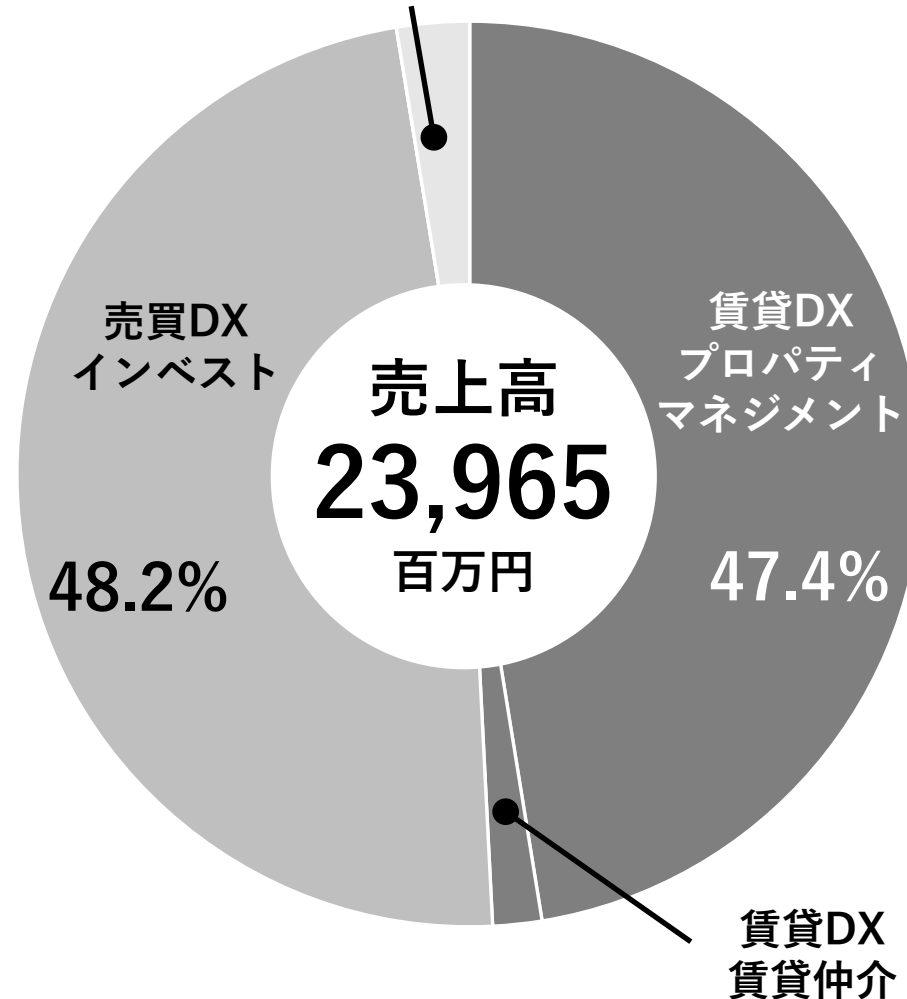
## フロー型

### 売買DX インベスト

売上高：11,548百万円

48.2%

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：11,364百万円

47.4%

賃貸DX  
賃貸仲介



# 賃貸DXプロパティマネジメント事業

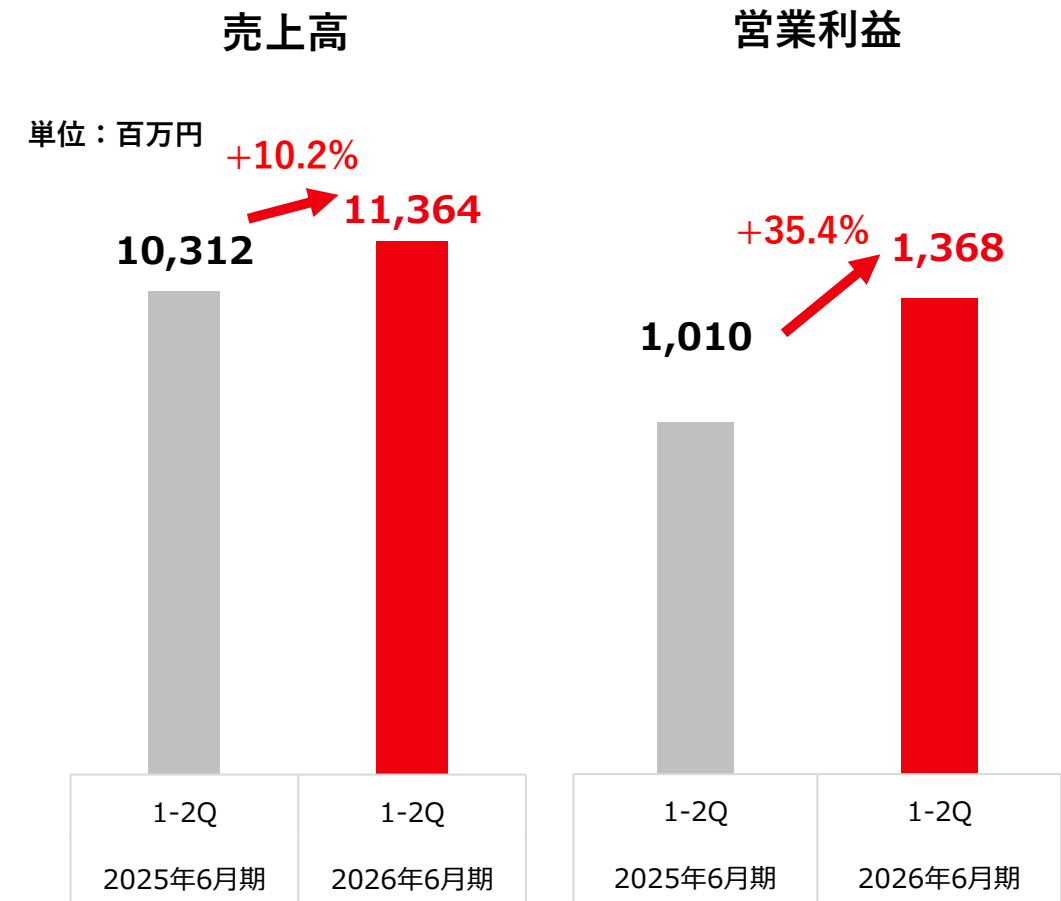
## 過去最高収益(第2四半期)

- ・ 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)	2025年6月期 1-2Q	2026年6月期 1-2Q	増減比	増減額
売上高	10,312	11,364	↑ 10.2%	↑ 1,051
営業利益	1,010	1,368	↑ 35.4%	↑ 357

### (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：27,224戸 +461戸、サブリース管理戸数：16,050戸 +883戸
- ・ 高い入居率  
入居率：96.6% (業界平均：90.1%)
- ・ サブリースの受託契約が堅調に推移
- ・ 部屋毎の収益管理強化を行い、更なる収益の最大化を実現



# 賃貸管理：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



**プレミアムキューブ 三田**  
・新築 ・築年月：2010年5月 ・規模：47戸



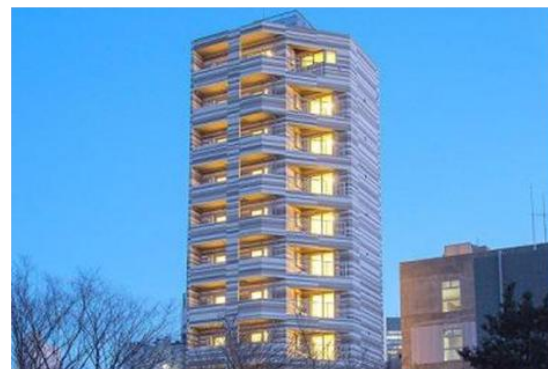
**プレミアムキューブ G 北新宿DEUX**  
・新築 ・築年月：2021年2月 ・規模：50戸



**プレミアムキューブ 武蔵小山**  
・新築 ・築年月：2023年2月 ・規模：36戸



**プレミアムキューブ 上野毛#mo**  
・新築 ・築年月：2022年2月 ・規模：59戸



**プレミアムキューブ G 渋谷神南**  
・新築 ・築年月：2015年1月 ・規模：44戸

# 賃貸DX賃貸仲介事業

## 増収・収益改善

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

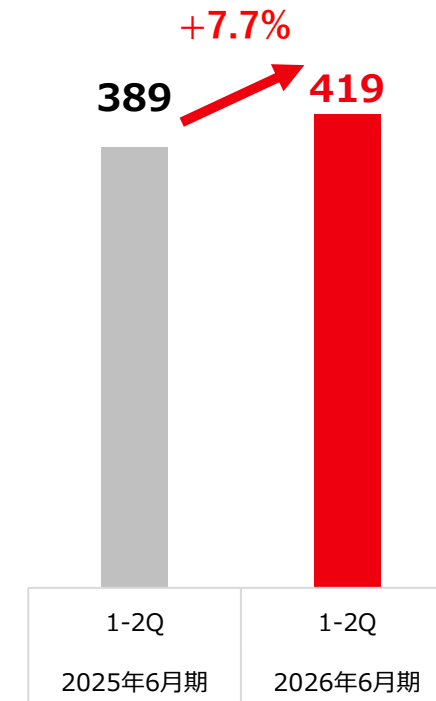
(単位：百万円)	2025年6月期 1-2Q	2026年6月期 1-2Q	増減比	増減額
売上高	389	419	↑7.7%	↑29
営業利益	▲63	▲40	-%	↑22

### (要因)

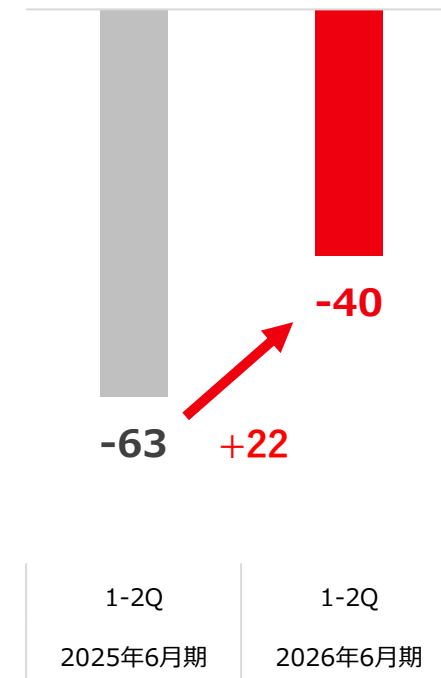
- ・ 賃貸DXプロパティマネジメントのリーシング力に大きく寄与
- ・ 首都圏を中心に賃貸物件を仲介  
都内6店舗、神奈川県8店舗、埼玉県1店舗 計15店舗

### 売上高

単位：百万円



### 営業利益



# 売買DXインベスト事業

## 計画通り

- ・ 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建築、買取再販事業の販売戦略ともに計画通りに進捗

(単位：百万円)	2025年6月期 1-2Q	2026年6月期 1-2Q	増減比	増減額
売上高	13,785	11,548	▲16.2%	▲2,237
営業利益	2,013	1,489	▲26.0%	▲524

(要因)

- ・ 物件竣工、売却が下期に集中予定
- ・ PREMIUM CUBE 西荻窪#mo 51戸 2月より販売開始 (2月2日リリース)
- ・ 販売戦略は順調に推移

都内、首都圏の付加価値の高い物件の仕入れ

→ 高単価物件の販売増加

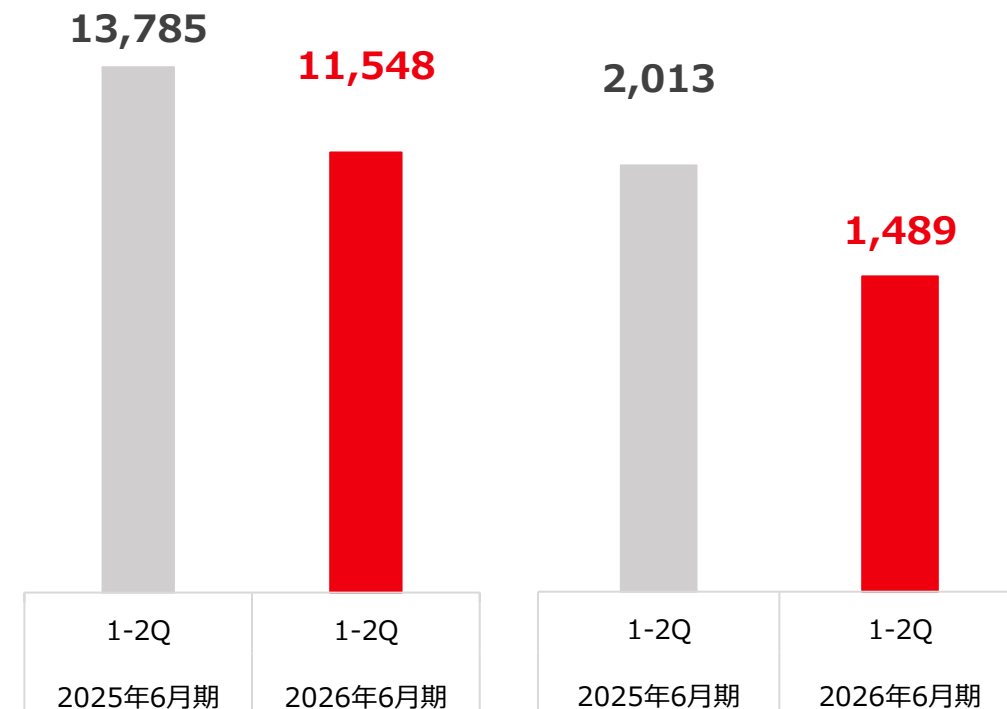
→ 粗利益の増加 (物件あたり)

売却戸数 (1-2Q) : 120戸 (前年同期比▲84戸)

### 売上高

### 営業利益

単位：百万円

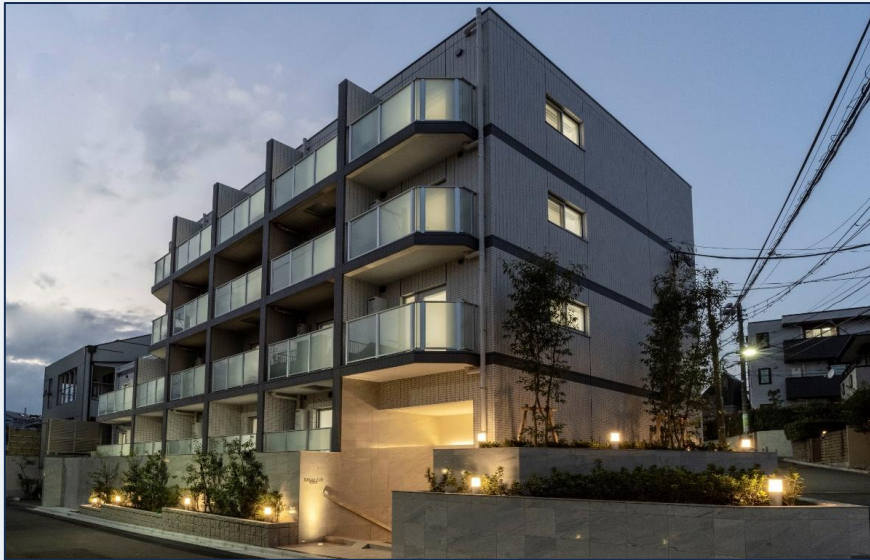




# 販売：投資用マンション販売、買取再販・リノベーション販売

- ・首都圏を中心に付加価値の高い物件を **自社開発し販売**
- ・ **買取再販・リノベーション販売**を手がける

## 投資用ワンルームマンションの販売



「立地」「デザイン」「設備仕様」が特徴  
の**自社開発のPREMIUM CUBEシリーズ**  
を、都内の6区を中心に展開

## 買取再販・リノベーション販売



ビフォー



アフター



多様なルートから仕入れ  
**バリューアップ**後に売却

## その他事業

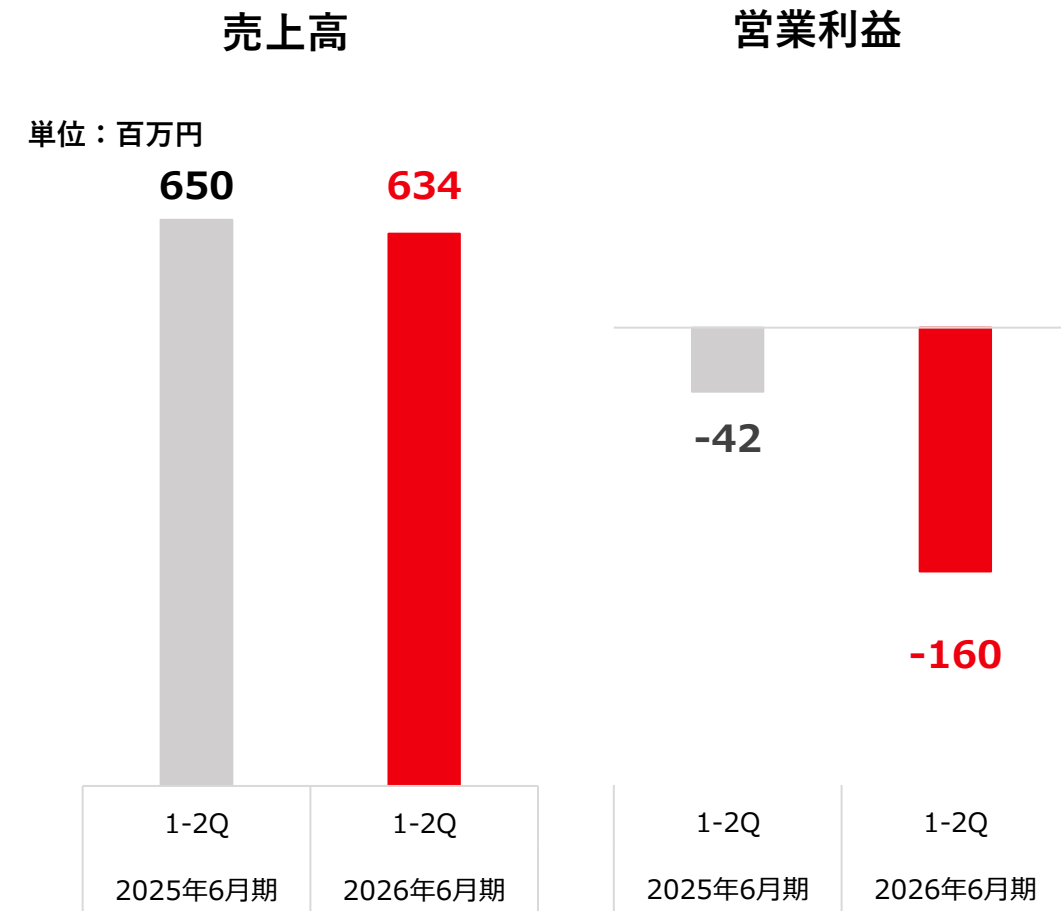
### 減収・減益

- ・ 少額短期保険事業は増収・増益も、ライフライン事業によるアライアンス件数が減少。
- ・ 繁忙期に向け、ライフライン事業の顧客獲得戦略を再検討。

(単位：百万円)	2025年6月期 1-2Q	2026年6月期 1-2Q	増減比	増減額
売上高	650	634	▲2.6%	▲16
営業利益	▲42	▲160	-%	▲117

#### (要因)

- ・ DRAFT（ライフライン事業）  
ライフライン事業、アライアンス件数が減少。
- ・ 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
- ・ インキュベーション事業、当四半期よりその他事業へセグメント変更  
33社出資（過去6社上場）



# インキュベーション投資先

- ・ これまでに33社のDX関連ベンチャー企業へ投資、**6社が上場**（2025年9月末時点）

## サイバーセキュリティ



サイバーセキュリティ  
クラウド  
<4493>  
【資本業務提携】

**2020年3月マザーズ上場**

## AI



ヘッドウォータース  
<4011>  
【資本業務提携】

**2020年9月マザーズ上場**

## オンライン決済



ROBOT PAYMENT  
<4374>  
【資本業務提携】

**2021年9月マザーズ上場**

## ブロックチェーン



アーリーワークス  
【資本業務提携】

**2023年7月NASDAQ上場**

## HR



HRクラウド  
【資本業務提携】

**2023年11月グロース上場**

## 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】

# 業績予想

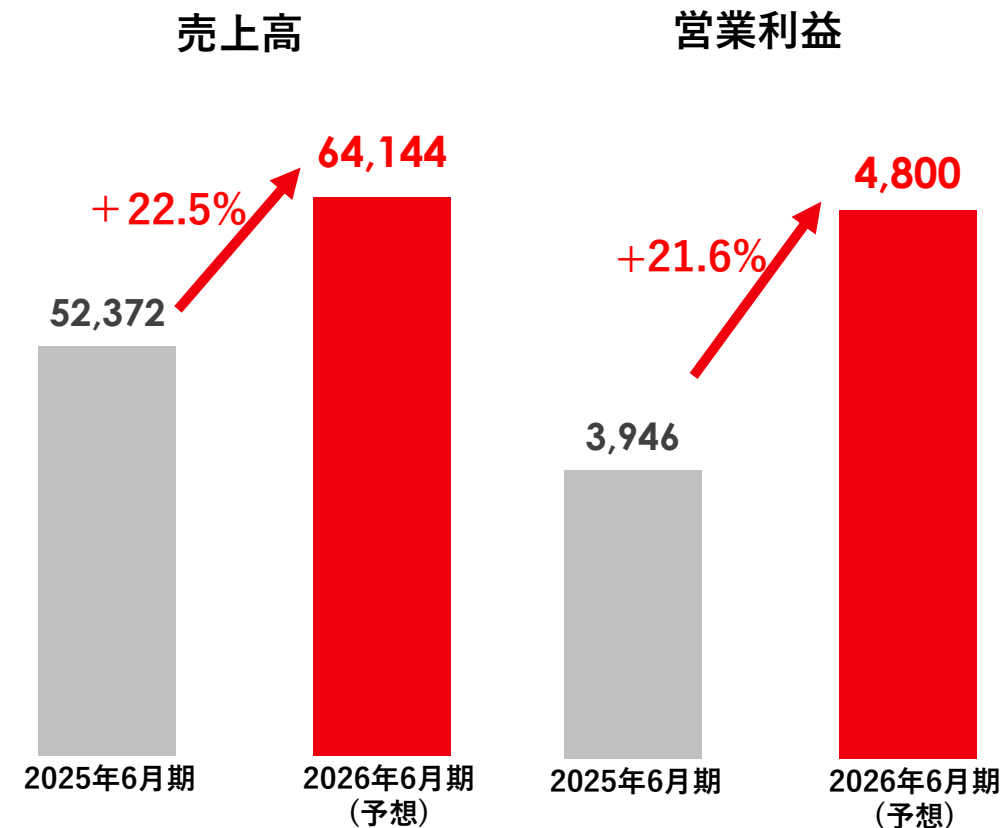


# 通期業績予想

## 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%



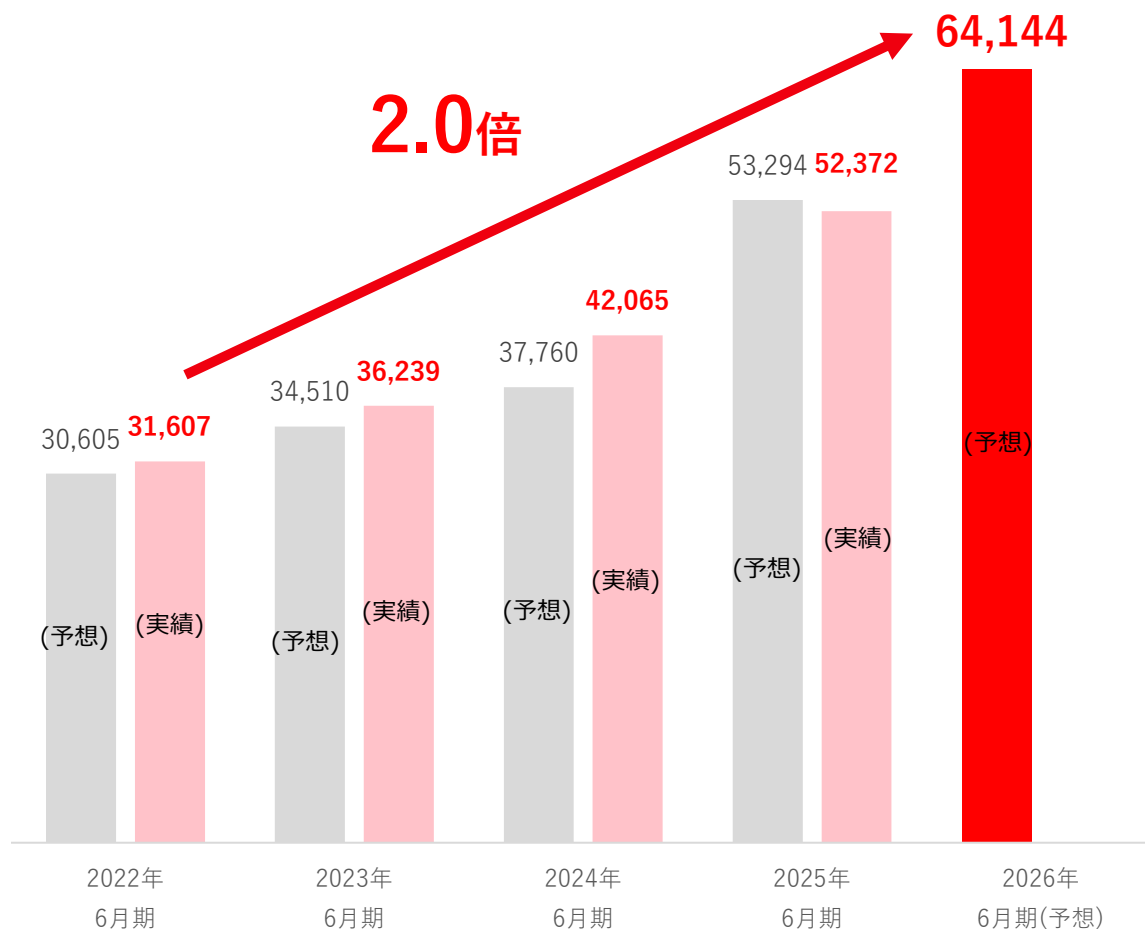
# 中期経営計画

継続して中期計画を上回る実績  
今期、新中期経営計画(2027年6月期～2029年6月期)発表予定

## 売上高

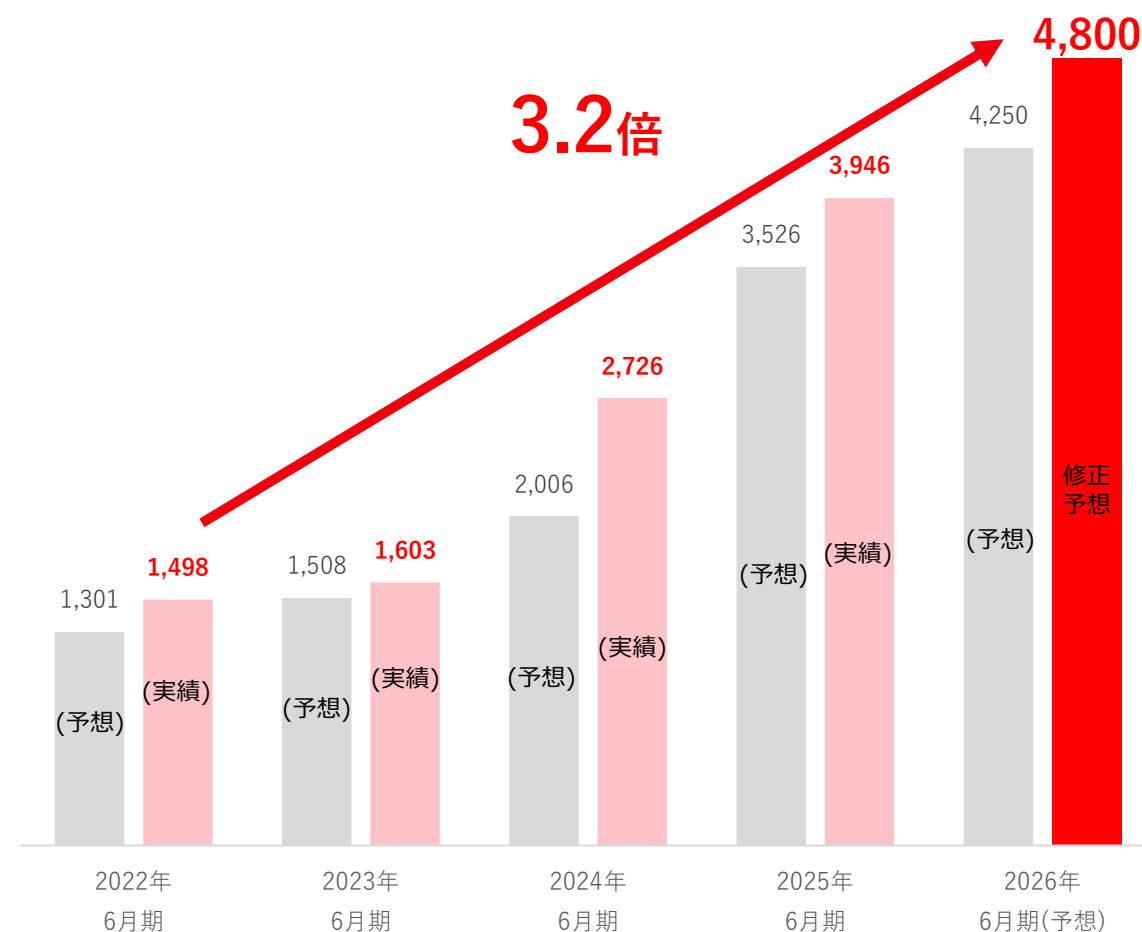
(単位：百万円)

2.0倍



## 営業利益

3.2倍

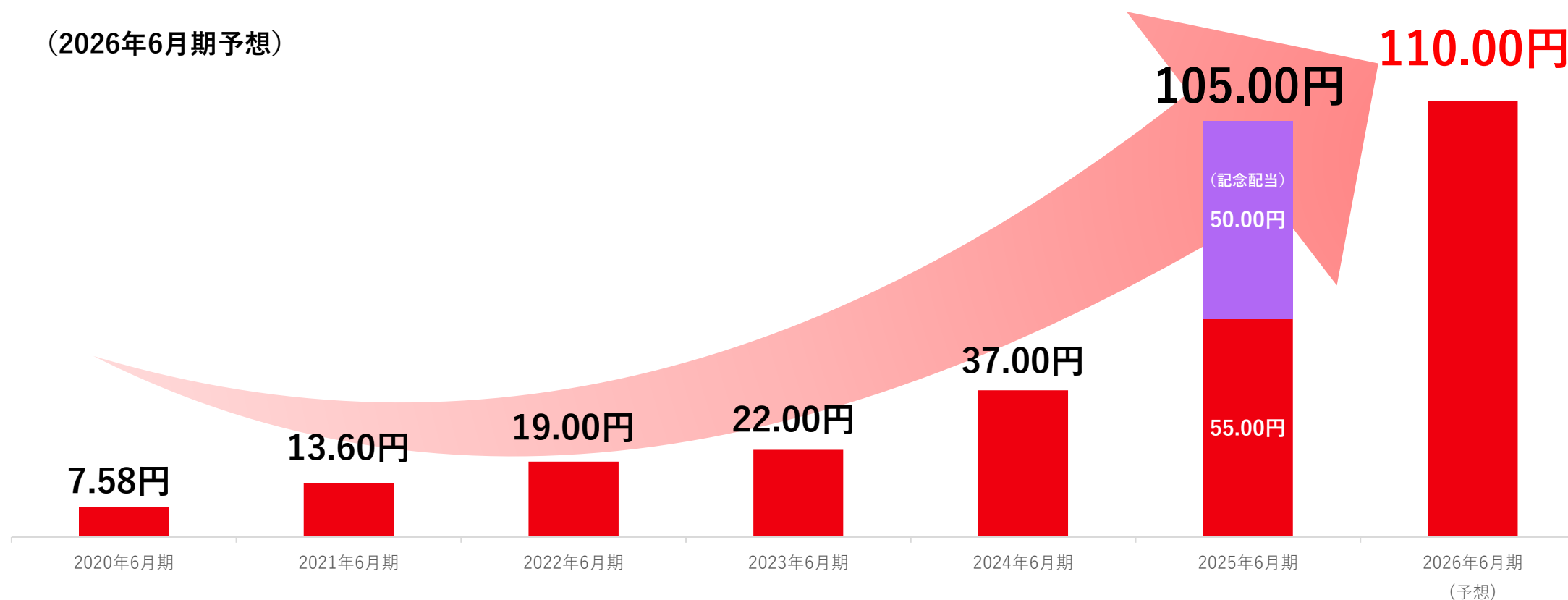


# 配当（予想）

## 大幅な増配（2026年6月期予想）

- ・ 2026年6月期（予想）：110.00円、6期連続増配
- ・ 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

（2026年6月期予想）

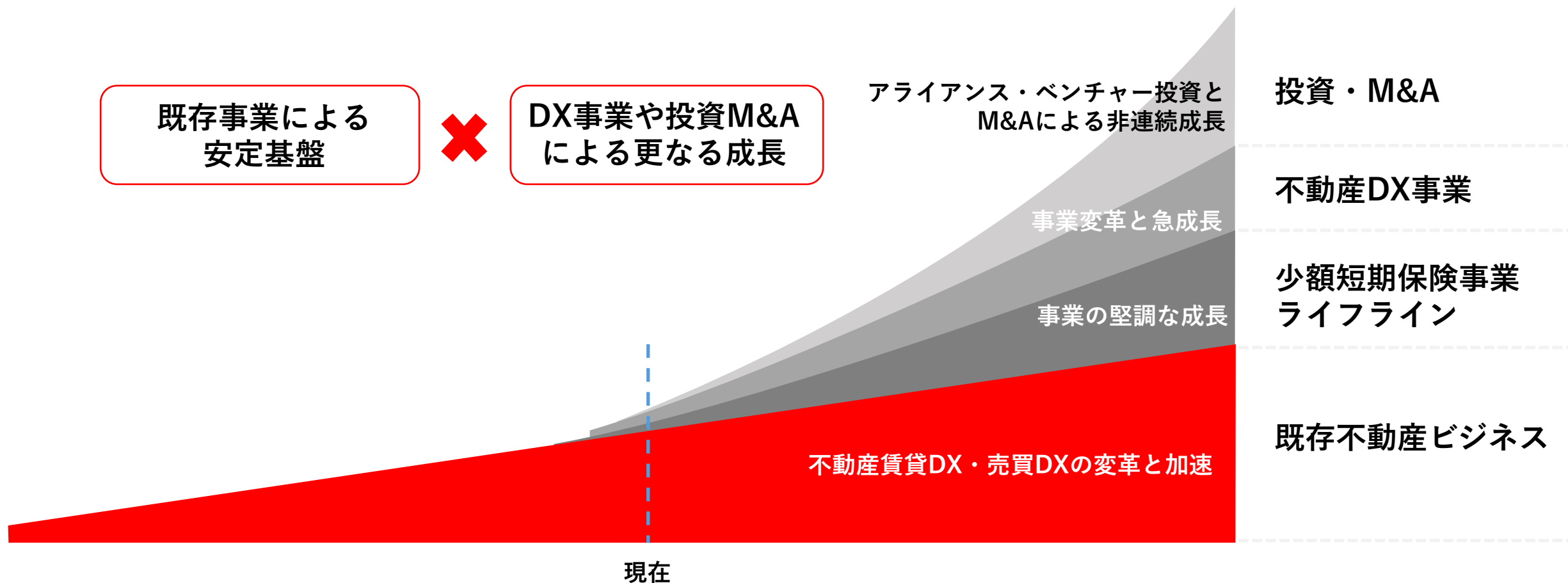


# 新年度の施策（2026年6月期）

セグメント	施策
賃貸DXプロパティマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ インバウンド・プレミアムサービスの構築</li> <li>・ DXを活用した業務プロセスの最適化</li> <li>・ 戦略的エリア展開</li> </ul>
賃貸DX賃貸仲介	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 法人・インバウンド需要の取り込み</li> <li>・ 入居者向けDXサービスの拡充</li> </ul>
売買DXインベスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販売チャネルの多様化。新たな投資家層を開拓</li> <li>・ 資産形成に貢献する新たな商品スキームの組成</li> <li>・ 売買仲介件数の増加</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 付加価値の提供と安定収益基盤の確立</li> <li>・ 生成AI機能、DXプラットフォーム・プロダクトに実装</li> </ul>

# 成長イメージ

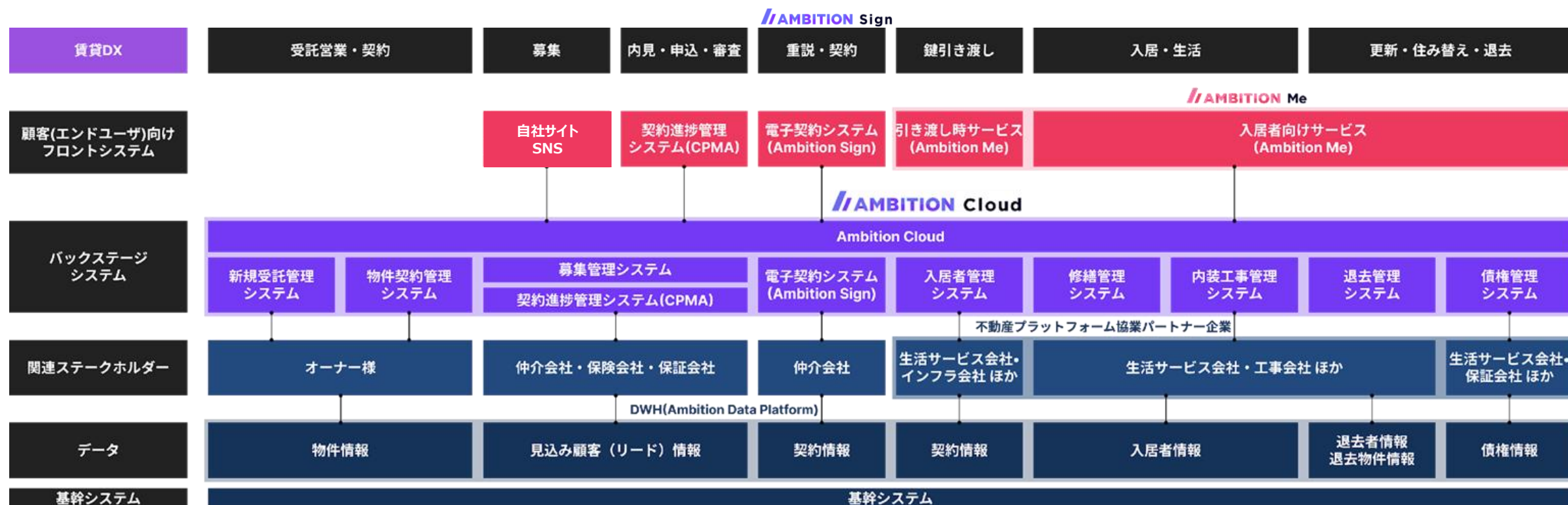
- ・ 既存事業とDX事業、投資M&Aにより更なる成長を目指します



# 生成AI x DXプロダクト

# 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

### ・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

### ・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

### ・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

### ・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

### ・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

### ・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



# DXプロダクト (AMBITION Cloud)

## AMBITION Flagship DX Model

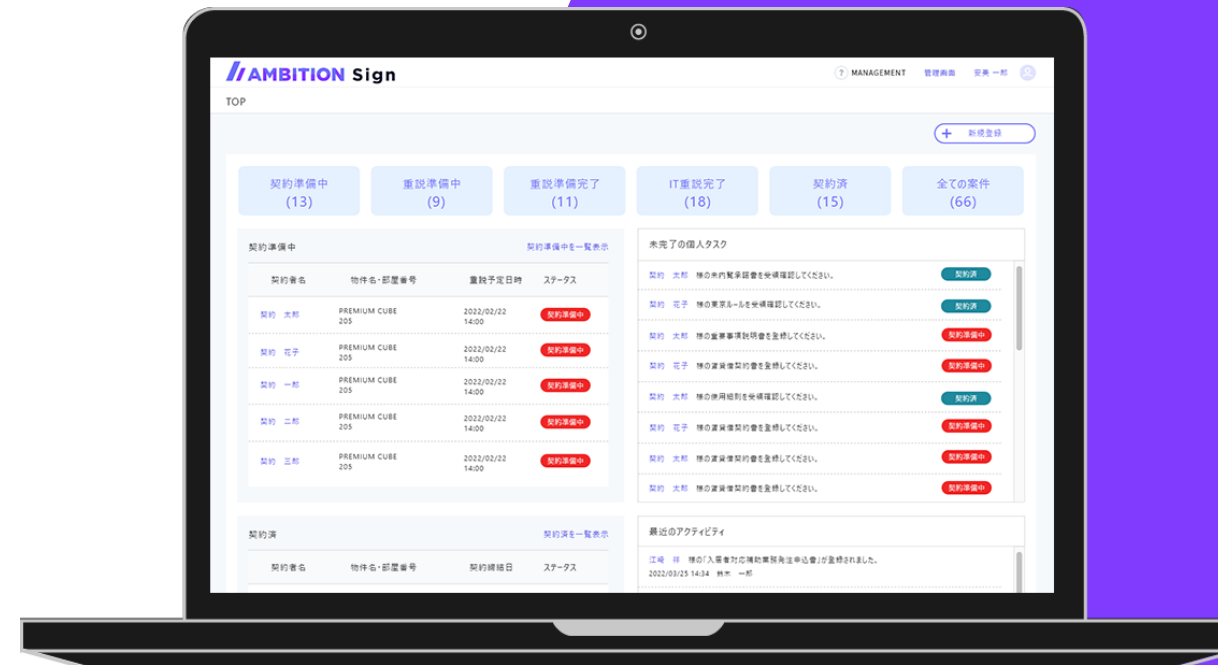


賃貸管理業務を網羅したDXを実行し、  
業務効率化と生産性向上を実現

AMBITION Cloudは不動産賃貸管理に関わるあらゆる業務をDXするサービスです。

当社がフルスクラッチで開発し、各種システムとのAPI連携に加え、RPAを活用して基幹システムとも連携しています。

当社独自システムにより、仲介会社や保証会社、不動産オーナーとも連携するプラットフォームへと進化します。



重要事項説明・署名の一連の契約手続きを全てデジタル化。  
ブロックチェーン技術も活用した新たな契約体験をご提供します。

部屋探し

申込・審査

重要事項説明

賃貸借契約



リモート接客  
リモート内見



オンライン説明



オンライン重説



電子署名

ブロックチェーン技術を活用

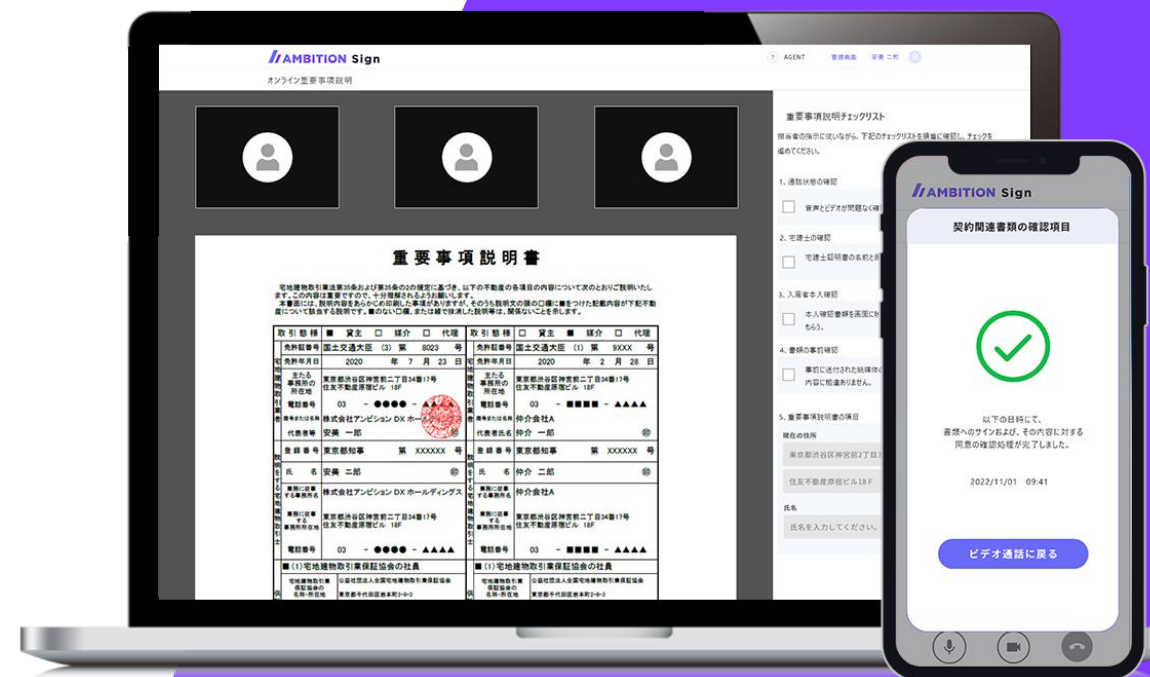
# DXプロダクト（AMBITION Sign）

ブロックチェーンを活用した電子契約システム



## IT重要事項説明と電子サインを ワンストップで実現する契約体験のDX

- AMBITION Signは、AMBITION Cloudの中核を担うサービスの一つで、これまで出来なかったオンラインでの重要事項説明と契約書署名を2021年の法改正に合わせて実現したシステムです。
- 重要事項説明に特化したオンライン・ビデオ会議システムとして、ユーザビリティの高い機能を実現しました。
- ブロックチェーン技術も活用し、高いセキュリティを担保。入居者向けサービスなどシームレスな顧客体験も今後実現。



# DXプロダクト (AMBITION Me)

入居者との末永い関係性作りをサポート



## 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

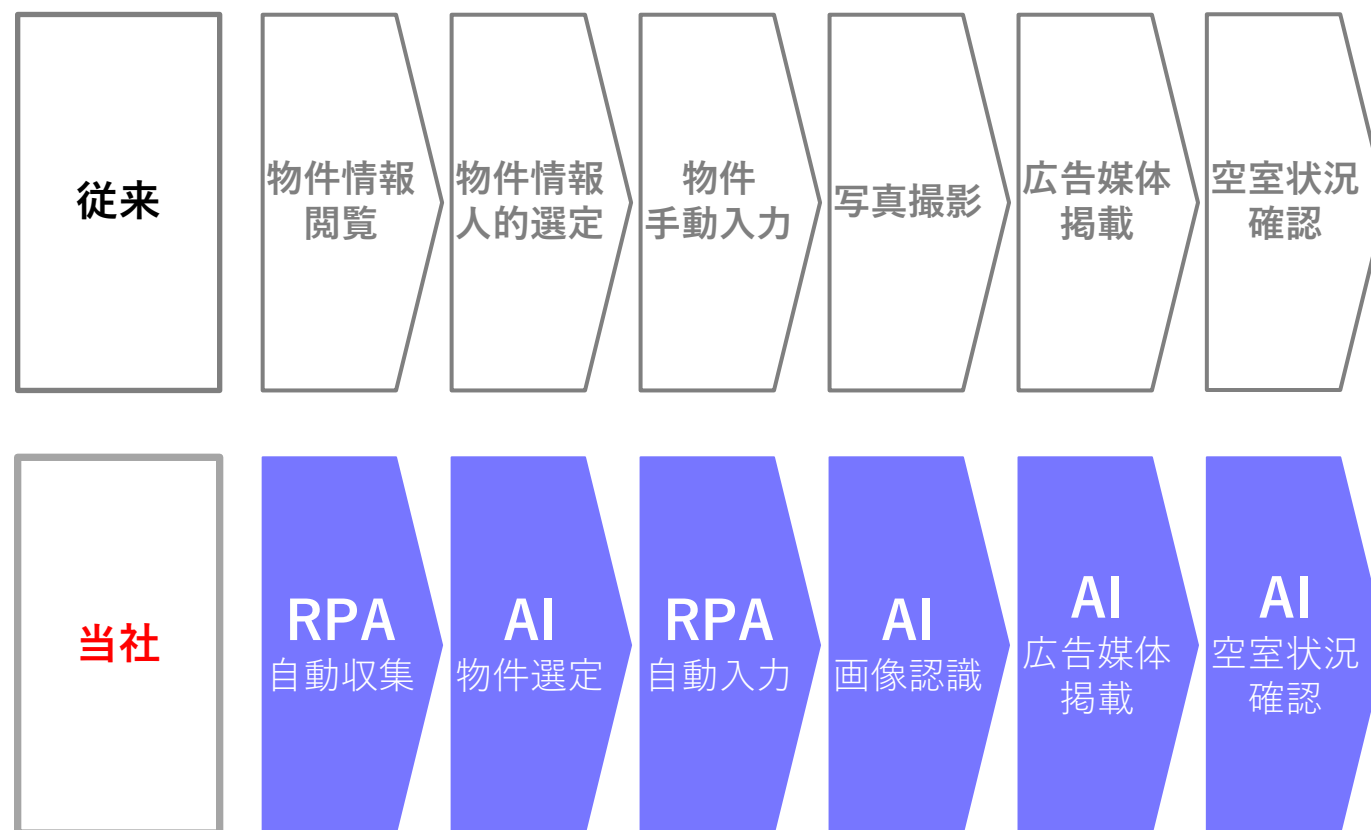
- 更新・退去・入居中連絡、インフラサービス(電気・ガス・水道)・保険等をオールインワンで連携。入居者の満足度とエンゲージメントの向上、LTV（顧客生涯価値）の最大化を実現するサービスです。
- 様々な生活サービスやインフラ、金融機関に至るまでパートナー企業と連携し、独自の経済圏を構築した入居者のエンゲージメントを高めるサービスを展開。
- オンライン診療サービス、LINEからシームレスに診療予約
- 住まいのお役立ちサービス、ライフラインの見直し、手続きをお得にお任せ
- 生成AIを導入したFAQサービス、ご入居者のご質問に対してAIがいつでも回答できる。お問合せ体験を向上。75か国の言語に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



# DXプロダクト（ラクテック）

## 賃貸DX AI×RPAツール「ラクテック」

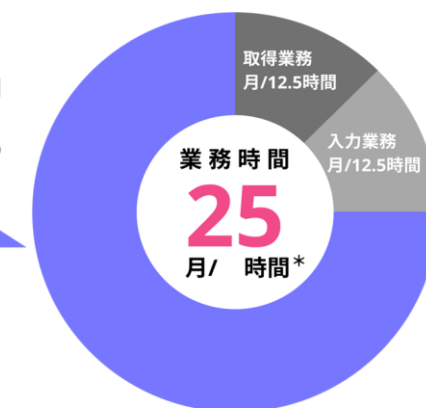
物件情報掲載の業務プロセス



業務時間の大幅削減



\*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

# 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



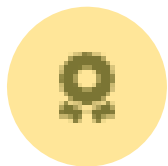
## マニュアルの自動生成

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。

AMBITION DX HOLDINGS

---

(戦略ロードマップ 2026)

# 不動産DX プラットフォーム戦略

(指数関数的-飛躍的-成長へ)

---

AI実装とDXの追求が、不動産ビジネスを再定義。  
実業で磨き上げたDXツールや「業界OS」の外販により、  
非連続な利益の急成長を目指す。

## エクイティストーリー

# 指数関数的（飛躍的）成長へ

私たちは現在、不動産ビジネスの全バリューチェーンをデジタルで再定義する「**不動産DXプラットフォーム**」への大胆な転換期にあります。

これまで、私たちは「AMBITION Cloud」をはじめとするDXシステムとプロダクトを独自開発し、社内における運用と検証を繰り返し、**業務時間7割削減、入居率 98.0%、利益21倍**という業界でも類を見ない圧倒的な生産性・成長性を実現してきました。

今後私たちは、この革新的な「**生成AI×DXシステム（ツール）**」を業界全体へ外販し、さらに不動産OS（システム）として提供すること、**不動産DXプラットフォームとして飛躍的成長**を目指します。

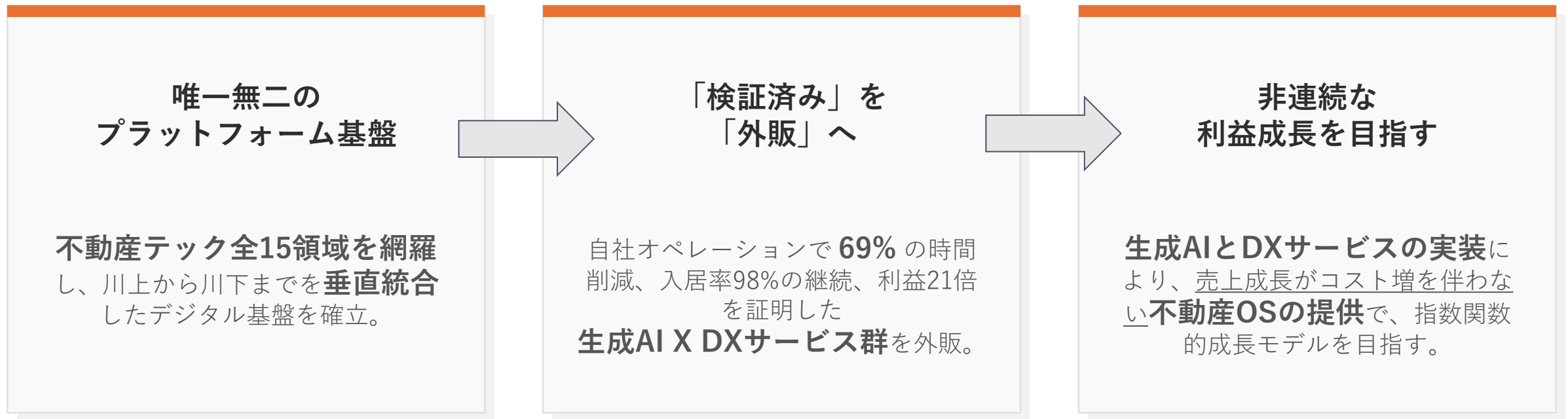
不動産を起点とした独自のデジタル経済圏を形成し、テクノロジーの力で業界全体の構造を変革する。  
それが、アンビション DX ホールディングスが約束する未来です。



## 01. THE INVESTMENT THESIS

# 戦略ハイライト

自社開発の不動産DXサービス（**実証済み**）を外販、さらに**不動産OS**の提供で更なる飛躍を目指す。不動産ビジネスの収益構造をデジタルで**再定義**します。





## 02. MARKET OPPORTUNITY & STRUCTURAL DOMINANCE

# 面による市場機会の獲得とバリューチェーンの統合

## 2.6兆円※の巨大なアナログ市場を、垂直統合型DXプラットフォームでサービスを提供。

### ■ 不動産業界の構造的課題

旧態依然とした商習慣による情報の分断と、人的資本に依存した低生産性モデル。

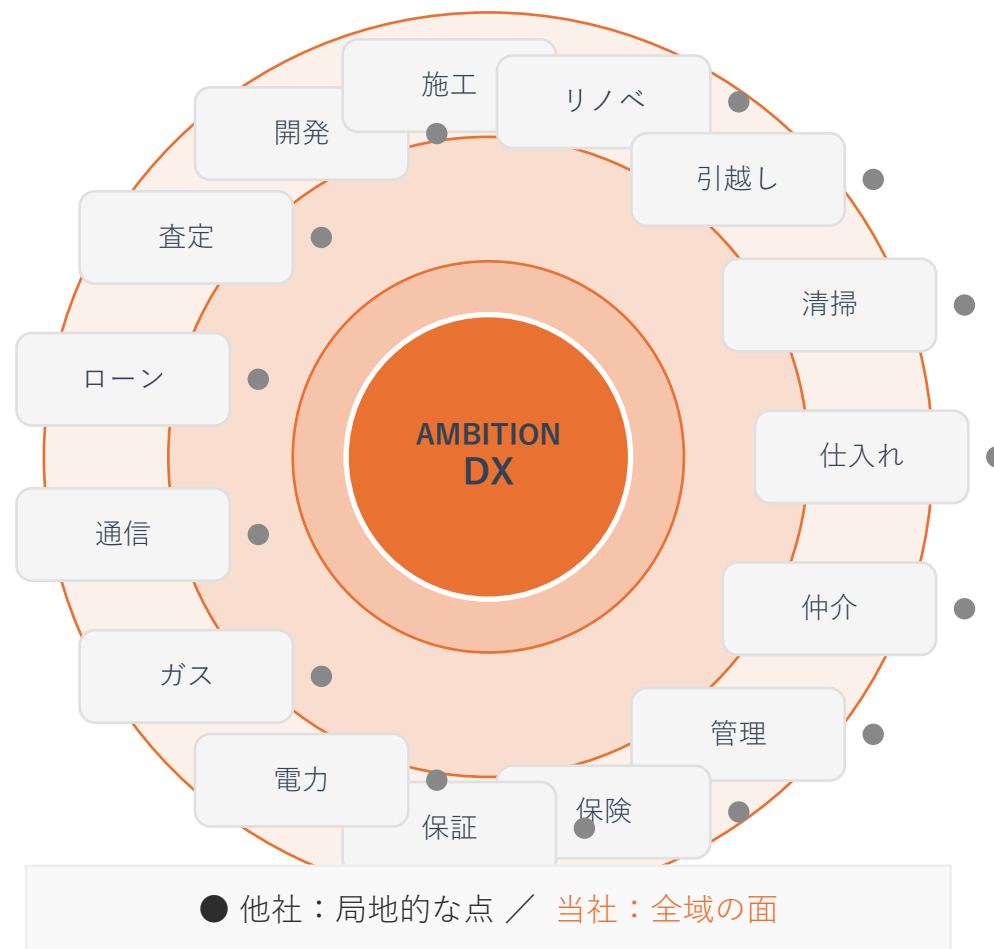
### ■ 目指す姿：バリューチェーンの統合

土地仕入れから仲介、管理、保険、ライフラインまでを一気通貫でデジタル統合。他社が「点」で戦う中、当社は「面」でサービス領域を網羅している。

### ■ 粒度の高いデータの蓄積

不動産テック業界**15全分野**をカバーすることで他社には不可能な粒度の高いライフサイクルデータを蓄積。垂直統合型DXプラットフォームの構築や不動産OSを提供していく。

出典：矢野経済研究所「住宅管理市場に関する調査」2023～2024年 賃貸住宅管理市場 約2.4～2.6兆円と推計。国土交通省「賃貸住宅管理業務の適正化に関する法律」の施行時の資料等。



### 03. PRODUCT STRATEGY – AMBITION Cloud

## AMBITION Cloud：社内システムから業界標準インフラへの昇華

自社を支えるツールから、業界が依存するインフラへの本格展開を開始。

#### ■ AMBITION Cloud（基幹OS）

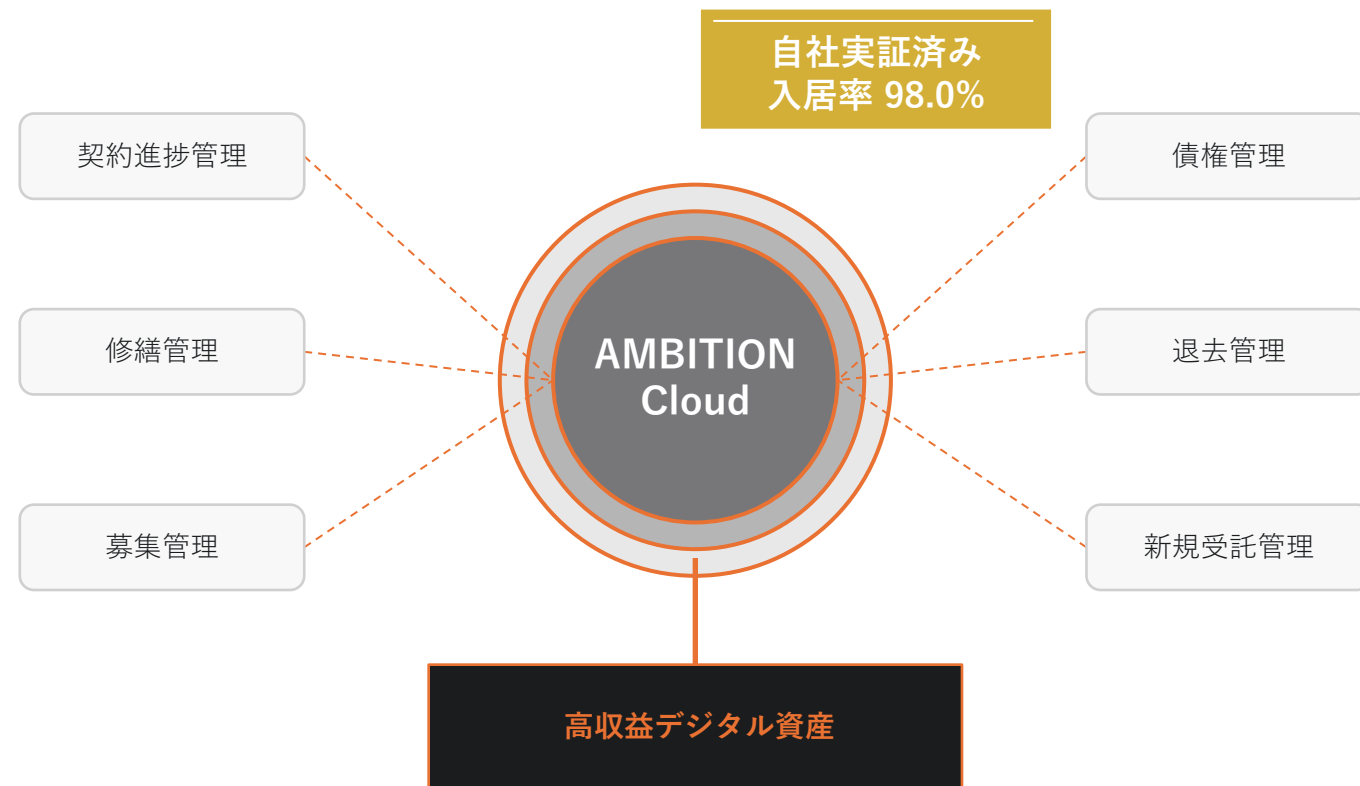
契約・募集・修繕・債権・退去・受託の**全プロセス**を統合管理する**不動産管理の基幹システム**。  
業界の不経済を解消する。

#### ■ 外販による成長の加速

自社運用で洗練され、**入居率 98.0%** を実現した「AI X DXサービス」を外販。リカーリング（継続収益）を最大化し、次なる成長の柱とする。

#### ■ エコシステムの掌握

API連携で仲介・保証・オーナーを連結し、デファクトスタンダード（業界標準）となることを目指す。



# 契約のデジタル化と顧客維持（リテンション）戦略

## AI X DXで契約のリードタイムを大幅に短縮、入居期間中のLTVと満足度の最大化

### ■ AMBITION Sign（契約プロセスのデジタル完結）

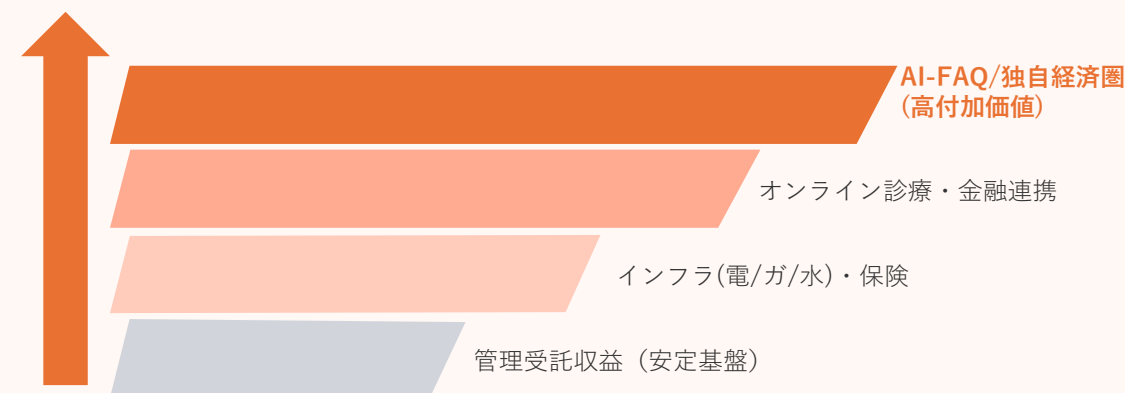
従来のアナログ契約（数日間）

AMBITION Sign（即時）

契約リードタイム  
69% 削減

### ■ AMBITION Me（LTVの最大化）

LTV（生涯価値）  
の最大化



- LINE窓口にて75ヵ国語対応生成AI FAQを統合。24時間体制のサポートが満足度とLTVを同時に向上。
- 入居期間中のあらゆるライフイベントを収益化し、従来の「点」の利益を「面」の利益へと転換する。

### ■ 入居者満足度の向上と経済圏の構築

AI X DXが実現する「トランザクションの加速」と「LTVの最大化」

# AIマージン革命：AIによる利益倍増エンジン「ラクテック」

売上増がコスト増を伴わない**外販**で「スケーラビリティ」への挑戦

→ **労働集約型からの完全脱却**

## ■ 従来のアナログ・フロー



## ■ RAC-TECH 自動化ライン



【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

業務時間  
75% 削減  
(100h  
→25h)

労働集約型から  
「知識集約型」への転換

売上と利益の飛躍的成長

人的コストはAIで固定化（一定）

「労働からの解放：利益率 向上へ」  
人的エラーを排除し、規模の拡大が利益増に直結する真のスケーラビリティを確立する。

# 組織能力そのものを最強の競争優位（Moat）にする

## テクノロジーの内製化と全社員のAI武装：外部依存を排除した持続的優位性

### IN-HOUSE DEV

#### 内製開発の加速

AIエンジニアを内製化し、RAGやAIエージェントを現場速度で実装。外部依存を排除した独自の知的財産（IP）を蓄積し続ける。

RAG（Retrieval-Augmented Generation：検索拡張生成）：生成AIが回答を生成する際に、外部のデータベースから関連情報を検索して活用する技術

### AI-PROFESSIONAL

#### 人的資本の価値転換

AI関連認定資格取得を組織的に支援。全社員をAIプロフェッショナルへ変革し、人的リソースをテクノロジー資産へと置き換える。

### KNOWLEDGE OS

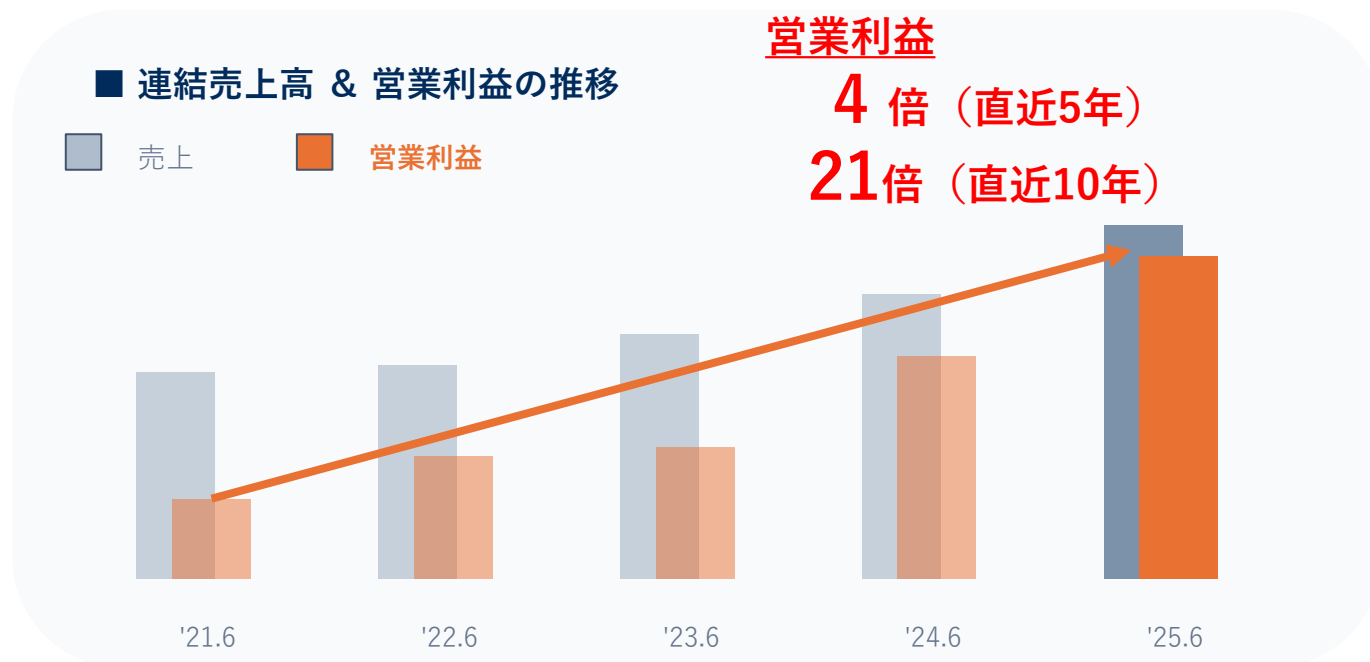
#### ナレッジのデジタル資産化

生成AIを活用したAIロールプレイやナレッジ管理の自動化を推進し、ベテランの知見を瞬時にシステム化する体制を構築する。

「システム」は模倣できても「組織能力」は模倣できない。  
テクノロジーを使いこなす『人』と『文化』が、AMBITION DXの真の競争優位となる。

## 戦略の本格化：DXが生み出す継続的な収益進化

DXは既に「コスト」から「収益の源泉」へ。実証された圧倒的な競争優位性。



### MARKET LEADERSHIP

入居率 98.0%

業界平均 90.1% を圧倒

### PRODUCTIVITY SHIFT

工数 69% 削減

1人あたりの管理戸数が飛躍的に向上

高収益テック企業としての成長性とバリュエーションを確立。  
DXによる進化は今後「加速フェーズ」となり、更なる高成長を見込む。  
規模の拡大とAIの深化が、さらなる利益率向上を創出する成長スパイラルを実現する。

# 私たちの存在意義（アイデンティティ）

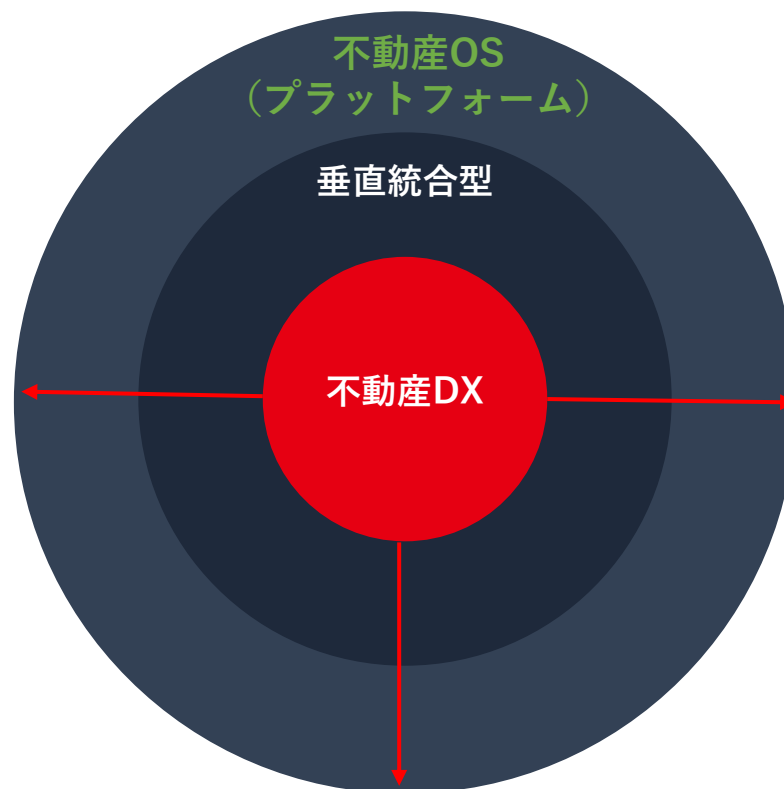
AIプロダクトの外販で成長を加速。さらに「不動産OS」の提供で、  
更なる飛躍を目指します。

## 【実務の圧倒的エビデンス】

- ・営業利益「約21倍」の非連続な成長実績
- ・業務時間69%削減
- ・入居率「98.0%」の高水準を継続
- ・管理戸数が毎年増加「27,224戸」

## 【収益を急拡大させる外販】

- ・基幹システム「AMBITION Cloud」
- ・電子契約サイン「AMBITION Sign」
- ・入居者専用アプリ「AMBITION ME」
- ・AI実装「ラクテック」



## 【AI人材 & 先端技術】

- ・DX推進の核となる「AI人材」の育成と確保
- ・PM/BMの現場知見に基づく「独自データ」蓄積
- ・現場の負を即座に解決する「AI×不動産」集団

## 【指数関数的成長への道筋】

- ・不動産業界インフラ「業界OS」の提供
- ・LTV最大化を実現する生活総合支援インフラ
- ・唯一無二の「不動産DXプラットフォーム」

AIとDXで不動産ビジネスを変革し、  
唯一の不動産DXプラットフォームを目指します

# 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。

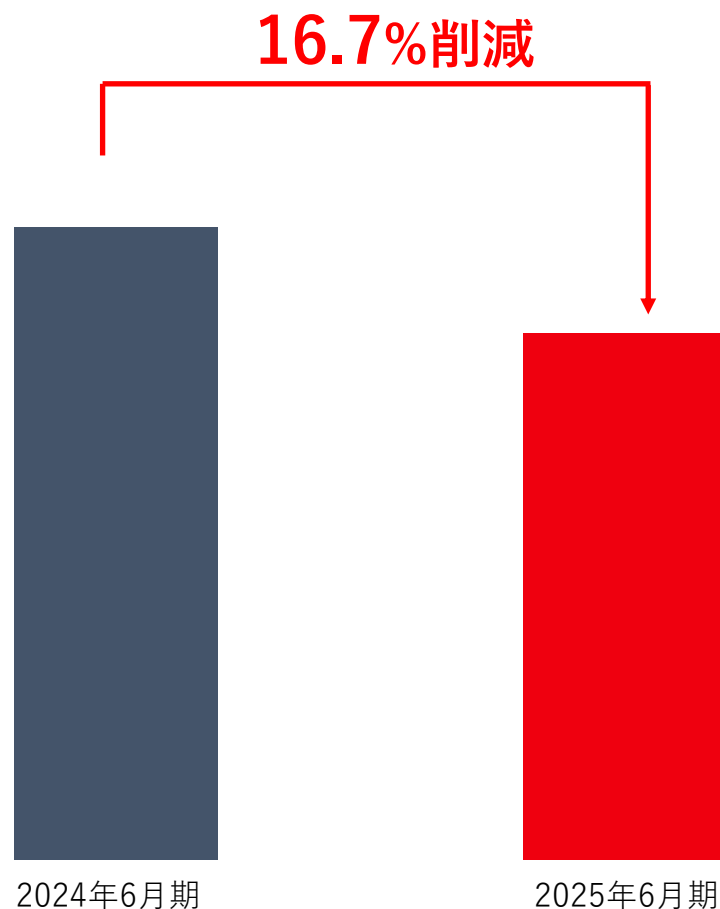
#### 人的資本

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（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

# ニュース

# ニュース

## AMBITION Clone Studio 知識と「話し方」を学習した「クローン AI」を開発

### ■ 課題

リソース負担  
繰り返し業務

品質のバラつき  
担当者による説明のブレ

### ■ クローンAI

社員の知識・話し方を学習したAIアバターがフィールドセールスを担当。  
情報を均質化し、正確かつ一貫したメッセージ伝達を実現。

 AI  
定型説明

+

 人間  
質疑応答

→

最適化

### ■ 独自AIプラットフォーム

 Voice

→

 Text

→


 Video


→


AI Avatar


外部ツール非依存の自社開発技術で競争優位性を確保

### ■ 導入メリット

 コスト最適化  
人件費削減

 リスク管理  
説明のブレ防止

 価値創出  
創造的業務に注力

 生産性向上  
効率化

### ■ 技術的特徴

トーン  
場面に応じた声の調子

抑揚  
重要度を伝える強弱

間  
自然な会話リズム

単なる読み上げを超えた感情豊かな表現を実現

### ■ 外販戦略

自社実証

→

不動産業界

→

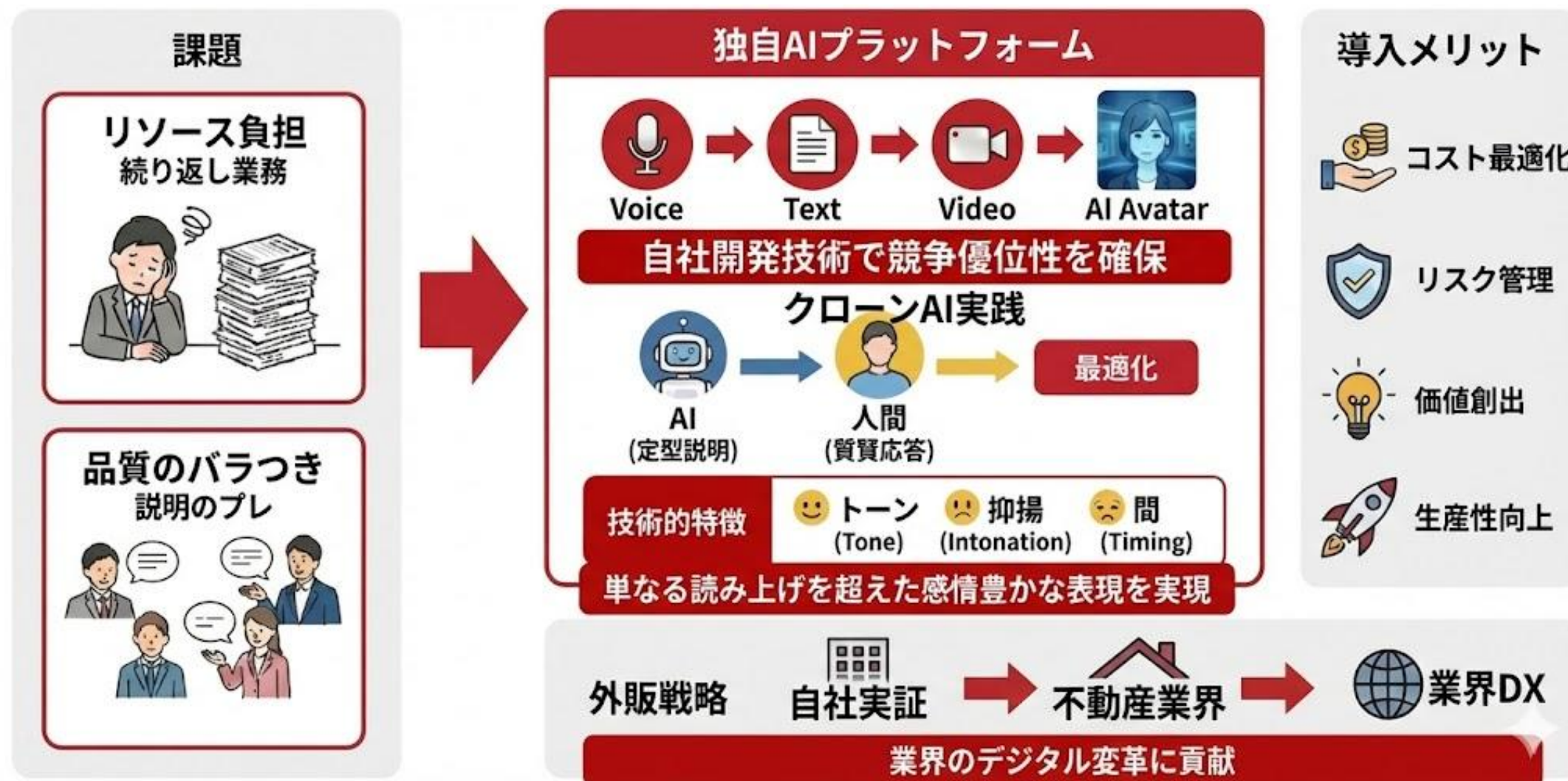
業界DX

アナログ慣習が残る業界全体のデジタル変革に貢献

# 「クローン AI」が営業を実現

リソース負担や品質のバラつきといった課題を、音声・映像・AIアバターを統合した独自プラットフォームで解決。

「クローンAI」により、不動産業界を皮切りとしたDX推進と、コスト・生産性の最適化を実現します。





# ニュース

## Grounding with Google Maps パーソナライズ AI コンシェルジュ機能 入居者一人ひとりの生活動線に合わせた AI コンシェルジュサービスを開始

### NEWS: 米Google最新技術 を国内先行導入

Google社が9月26日に発売した最新技術「Grounding with Google Maps」を、入居者アプリ「AMBITION Mej」に結合。  
従来のLLMが抱えるハルシネーション（嘘）や地域情報の欠知を解決。

#### 技術比較

##### Grounding with Search



ソース：  
公開Webサイト  
  
得意：一般知識・  
ニュース

##### Grounding with Maps



ソース：  
地理・店舗データ  
  
得意：正確な場所・  
営業時間・在庫

### (HERO VISUAL)

#### 「自宅」を起点としたリアルタイム・コンシェルジュ



### LTV最大化に向けた 戦略ロードマップ



#### Future Roadmap

- ✓ スマートコントラクト (電気・ガス・保険の自動化)
- ✓ ロイヤリティプログラム (家賃でポイント付与)
- ✓ 決済・金融サービス連携



# ニュース

## AI×RPA ツール「ラクテック」 前年対比約 600%の成長 不動産仲介業の業務における時間と労力を劇的に削減



### 業務フロー (Business Flow)



# ニュース

## 生成AIによるプレゼンテーション資料作成の自動化 ～非効率な建築業界の“当たり前”を DX で塗り替える～

### The Challenge

#### 現状課題 (Context)

リノベーション現場における根深い非効率性



プロセスの未標準化：手法が担当者ごとに異なり、品質がバラつく。



重複作業の多さ：類似データの再入力や、探すだけの時間が頻発。



業務の属人化：知識が個人に留まり、組織として共有されていない。

### The 4 DX Solutions

#### 実行計画・ソリューション (The Ecosystem)

1. プレゼン資料生成AI  
過去案件からデザイン・仕様書を自動生成。重複作業を排除。

2. リノベノウハウAI  
ベテランの知識を学習した社内チャットアシスタント、組織知化を推進。

3. チャットポット活用  
マニュアルや施工基準を自然言語で即座に検索。

4. 物件データ分析  
過去データに基づく予測モデルの構築

### Impact & KPIs

#### 導入効果 (Impact)

資料作成時間 **50% 削減**

マニュアル検索時間 **93% 削減**

Goal: ルーチンワークからの解放  
→ 顧客対応とクリエイティブな提案への集中。

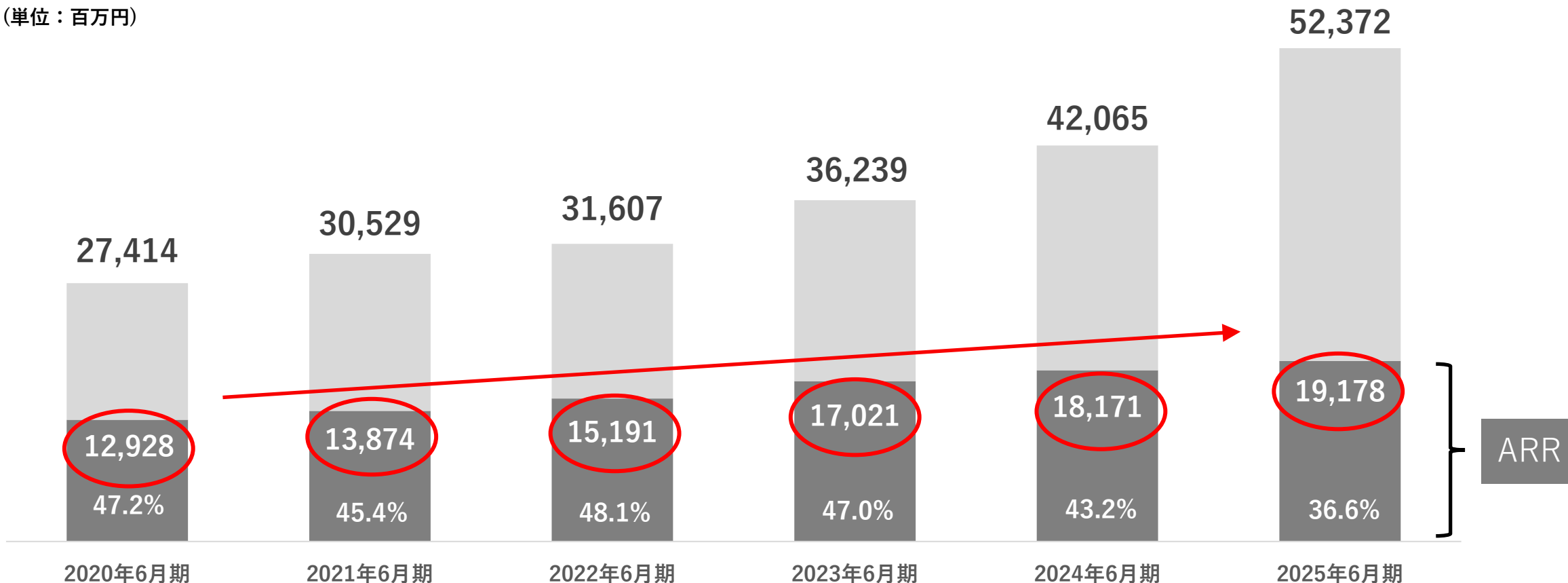
# APPENDIX

# 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)



# 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



## 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



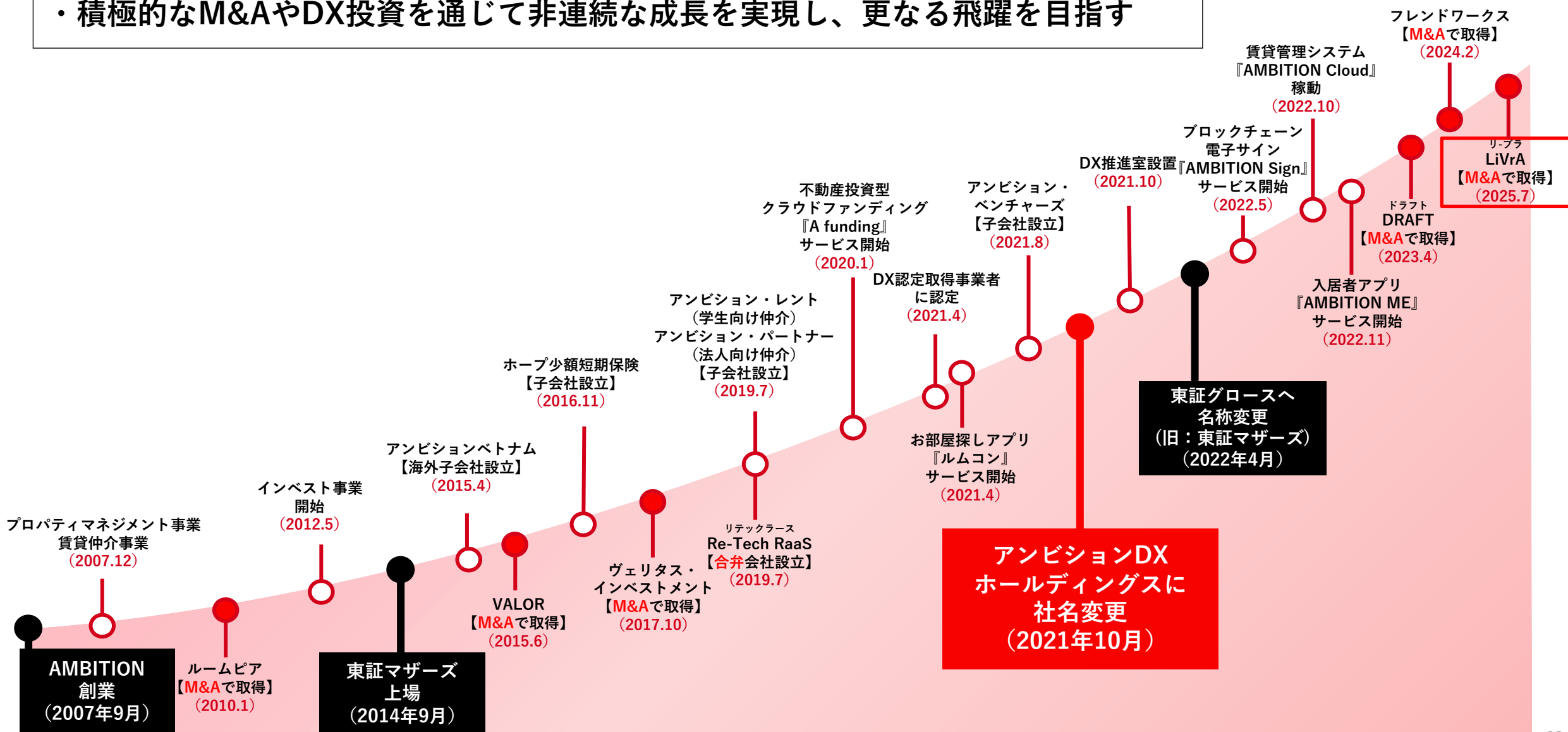
## これからの取り組み

- ・ 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**

# 当社の沿革

・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。