

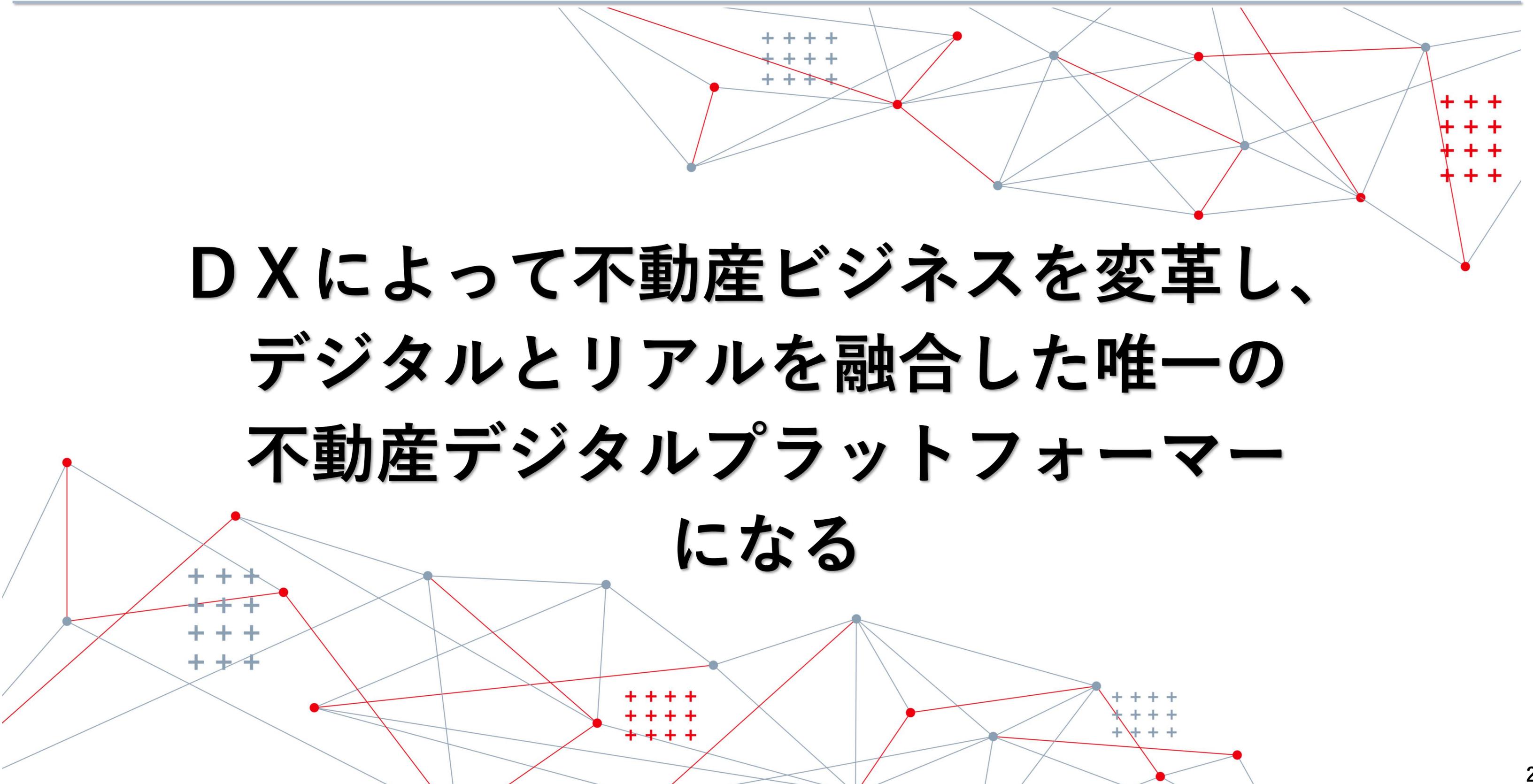
AMBITION DX

HOLDINGS

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2022年8月

東証グロース：3300



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

Section 1

事業概要

P.4

Section 2

市場環境

P.19

Section 3

グループ成長方針

P.30

Section 4

DX戦略

P.36

Section 5

業績計画・株主還元策

P.45

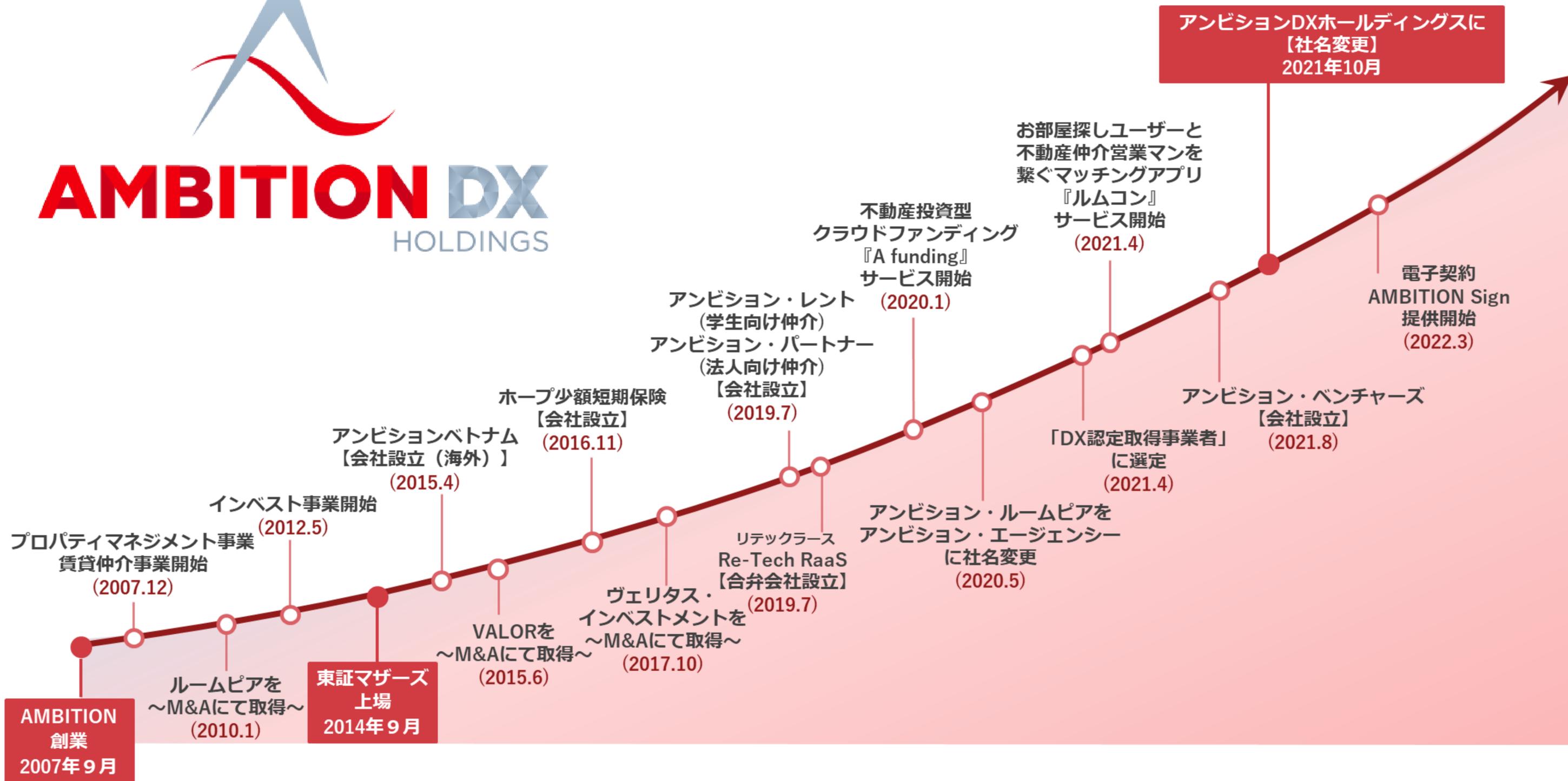
Section 6

リスク対応策

P.47



Section 1 事業概要



既存の不動産ビジネス



都心デザイナーズマンションの賃貸DXプロパティマネジメント事業を中心に開発・企画・仕入れ・仲介・販売・保険までをワンストップで提供

新たな成長ドライバー



不動産ビッグデータ・ブロックチェーン・AI・RPAなどを活用した不動産DX事業に注力

事業持株会社

株式会社アンビションDXホールディングス

代表取締役社長 : 清水 剛
 設立年月日 : 2007年9月 (2021年10月社名変更)
 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 : 東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル18F



グループ会社

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

不動産売買、賃貸管理



株式会社アンビション・エージェンシー

代表取締役社長 : 大石 徹

不動産仲介



株式会社VALOR

代表取締役社長 : 田村 直人

不動産仲介



株式会社アンビション・パートナー

代表取締役社長 : 大石 徹

不動産仲介 (法人向け)



株式会社アンビション・レント

代表取締役社長 : 清野 修邦

不動産仲介 (学生向け)



株式会社VISION (ヴェリタス子会社)

代表取締役社長 : 石坂 浩之

不動産売買、賃貸管理



株式会社Re-Tech RaaS (リテックラース)

代表取締役社長 : 中村 勇介

RPA・AIを活用した不動産DXプロダクト



AMBITION VIETNAM CO., LTD. (アンビションベトナム)

代表取締役社長 : 佐藤 広行

各種システムの受託開発



株式会社ホープ少額短期保険

代表取締役社長 : 福本 良平

少額短期保険



株式会社アンビション・インキュベーション

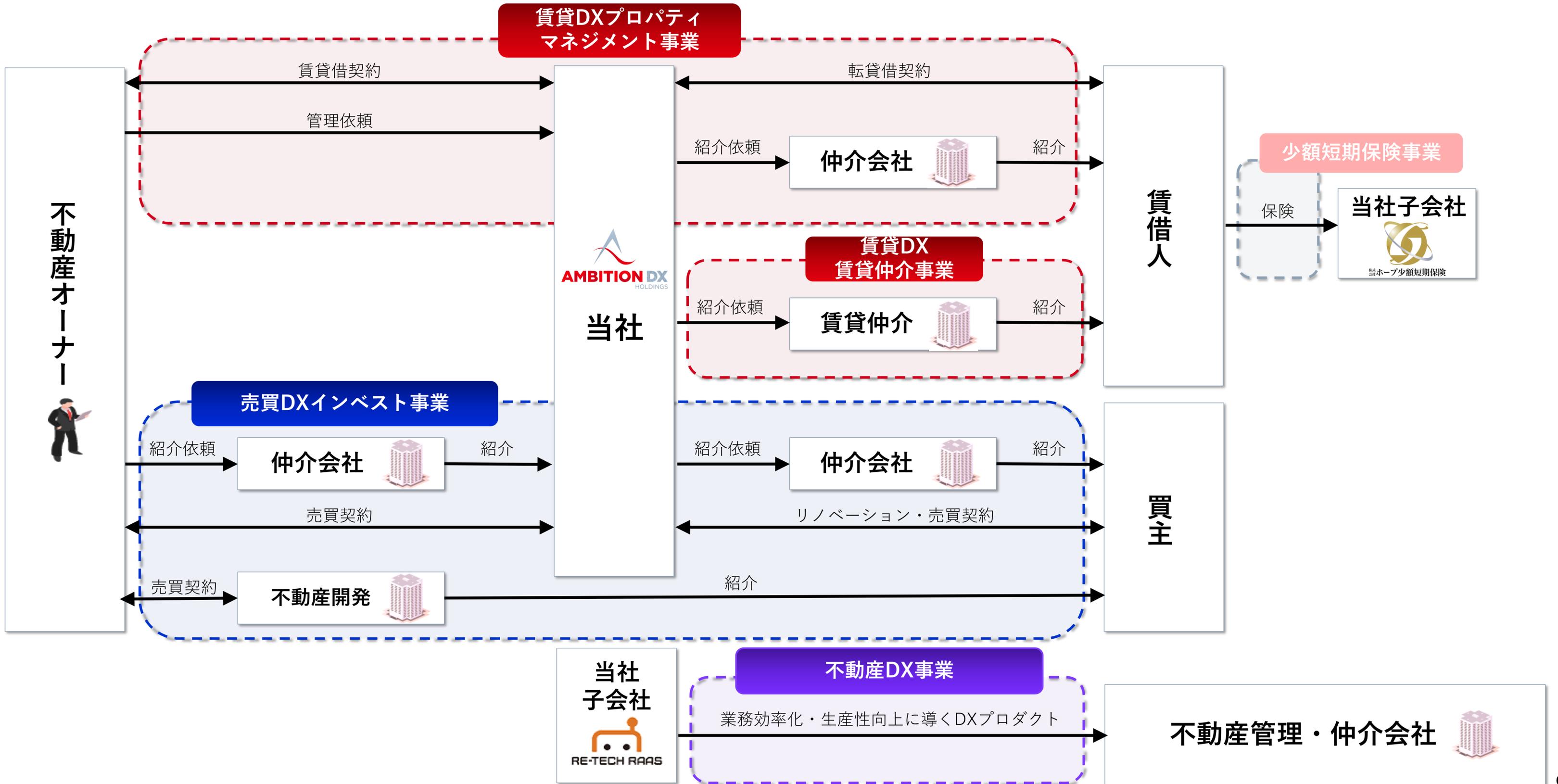
代表取締役社長 : 清水 剛

ベンチャー投資



主力の賃貸管理の成長を支える事業バリューチェーン

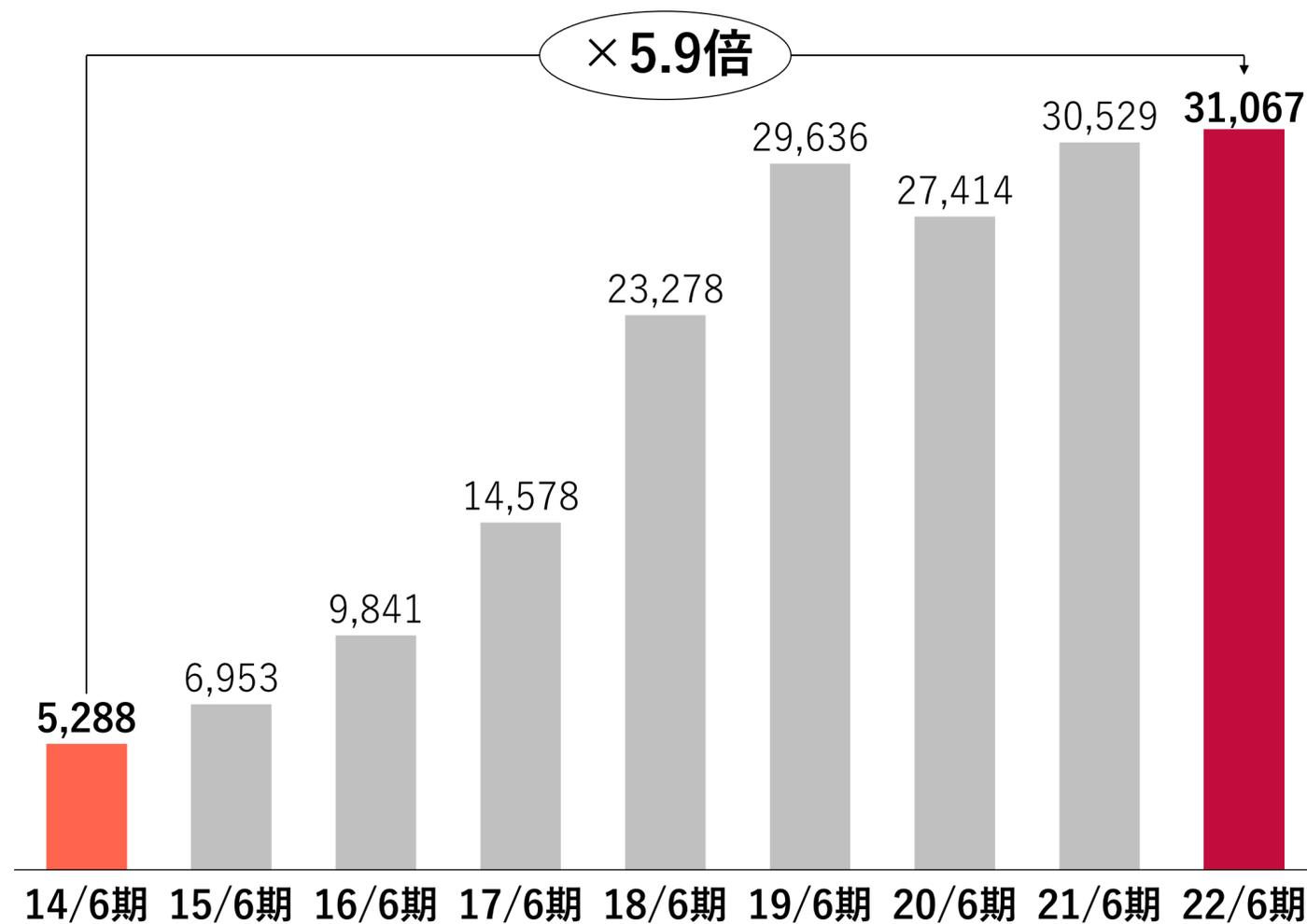




上場時から、売上は約6倍、利益は約8倍と 持続的に成長し続けてきた

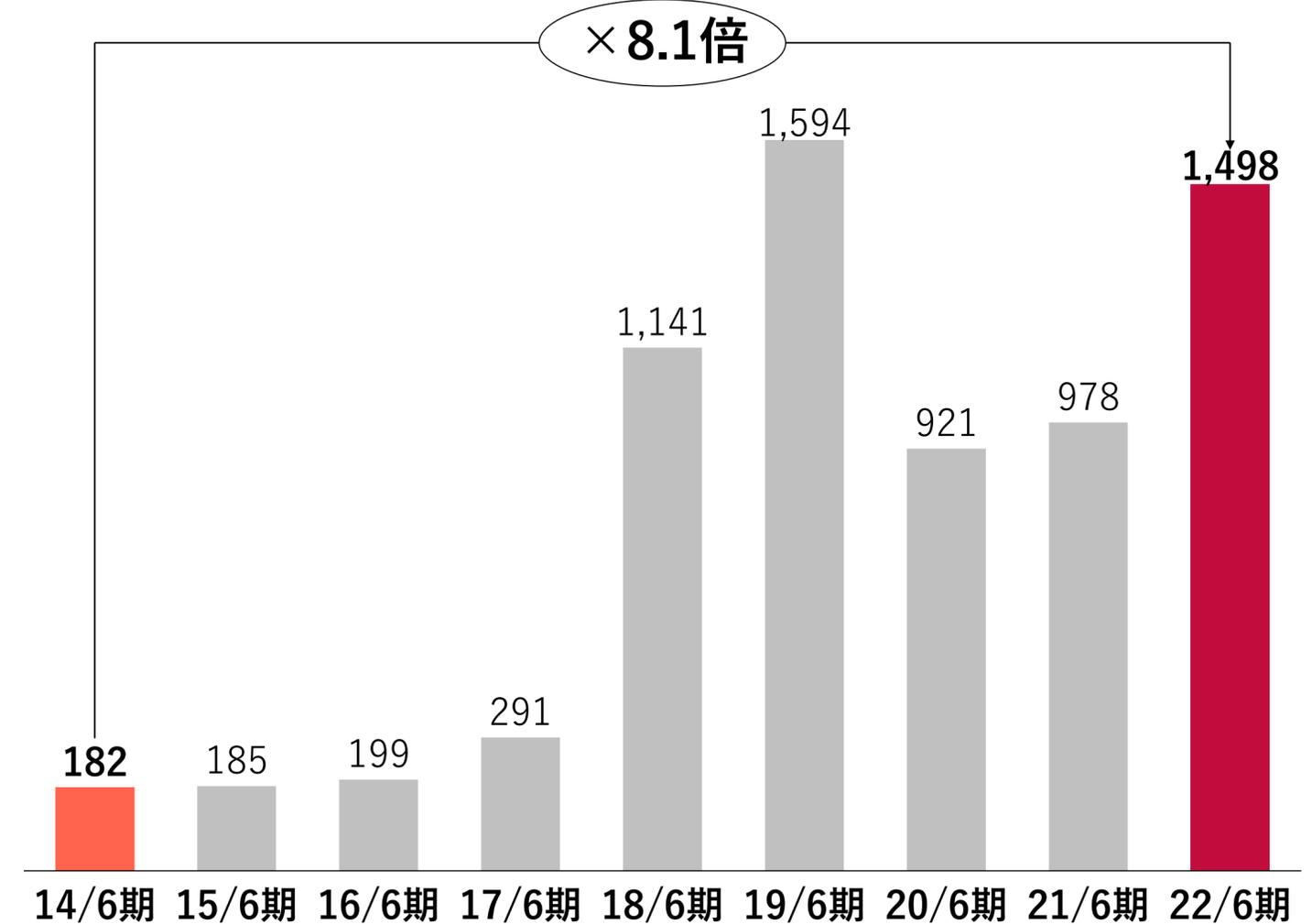
売上高

(百万円)



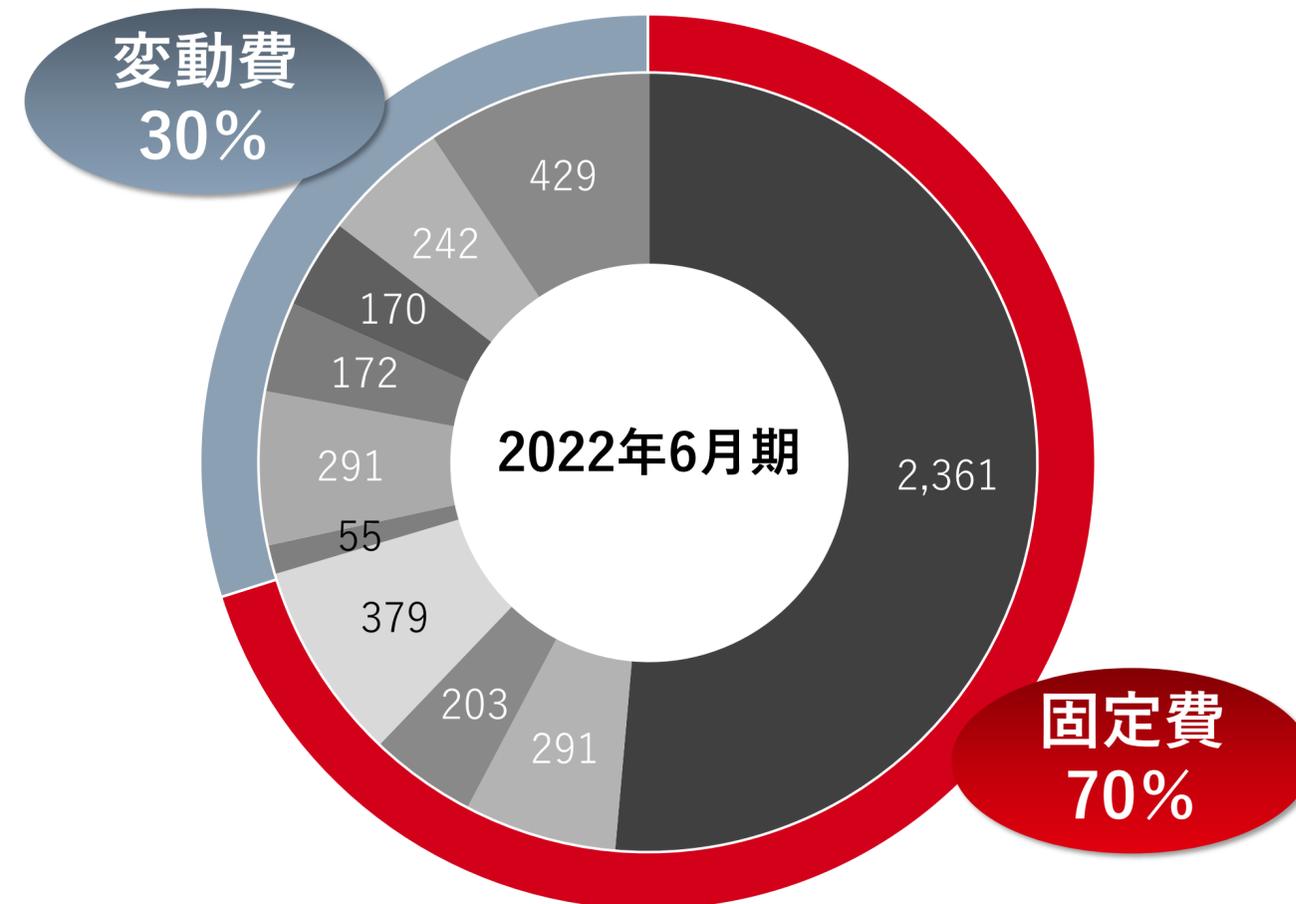
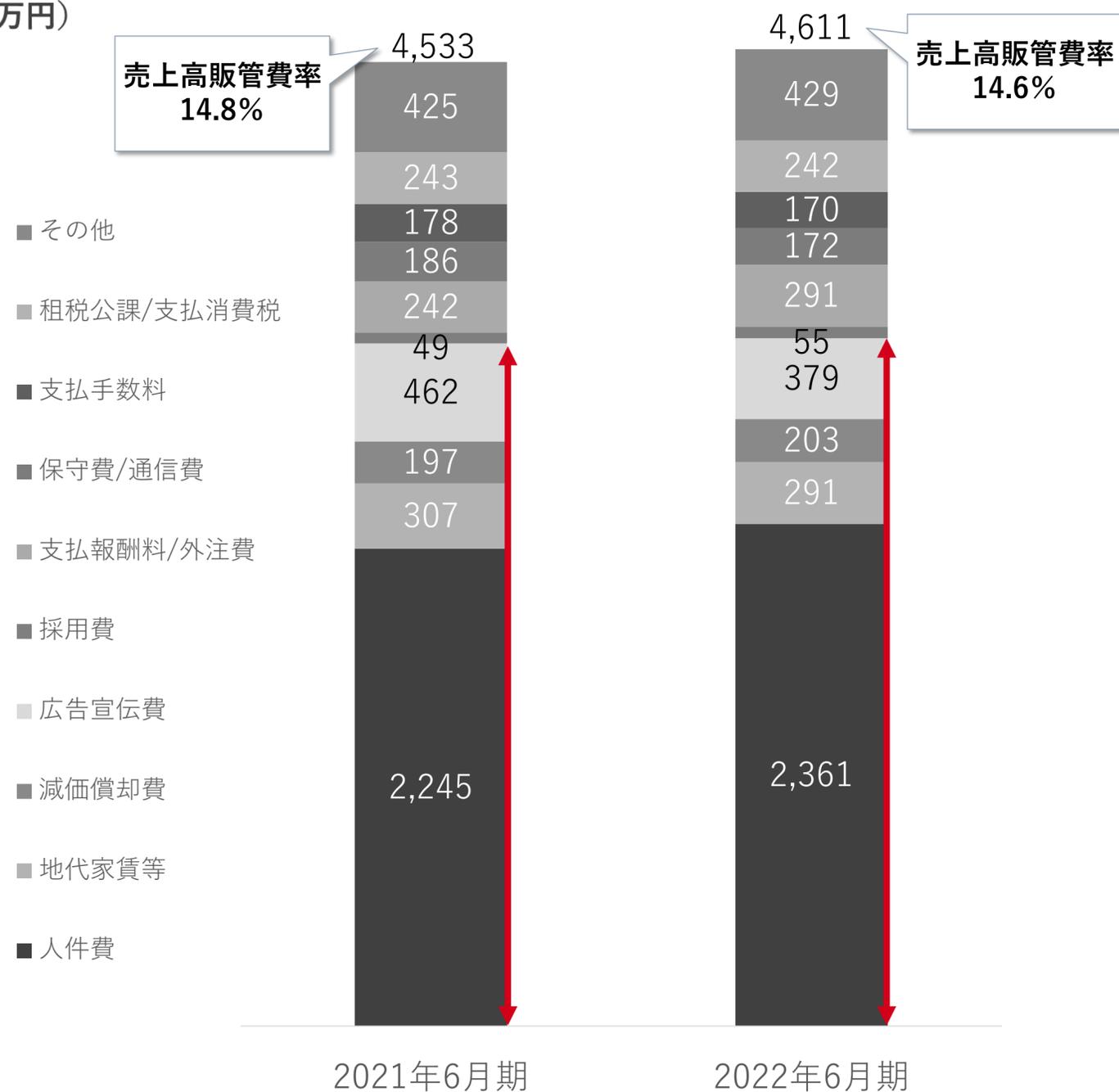
営業利益

(百万円)

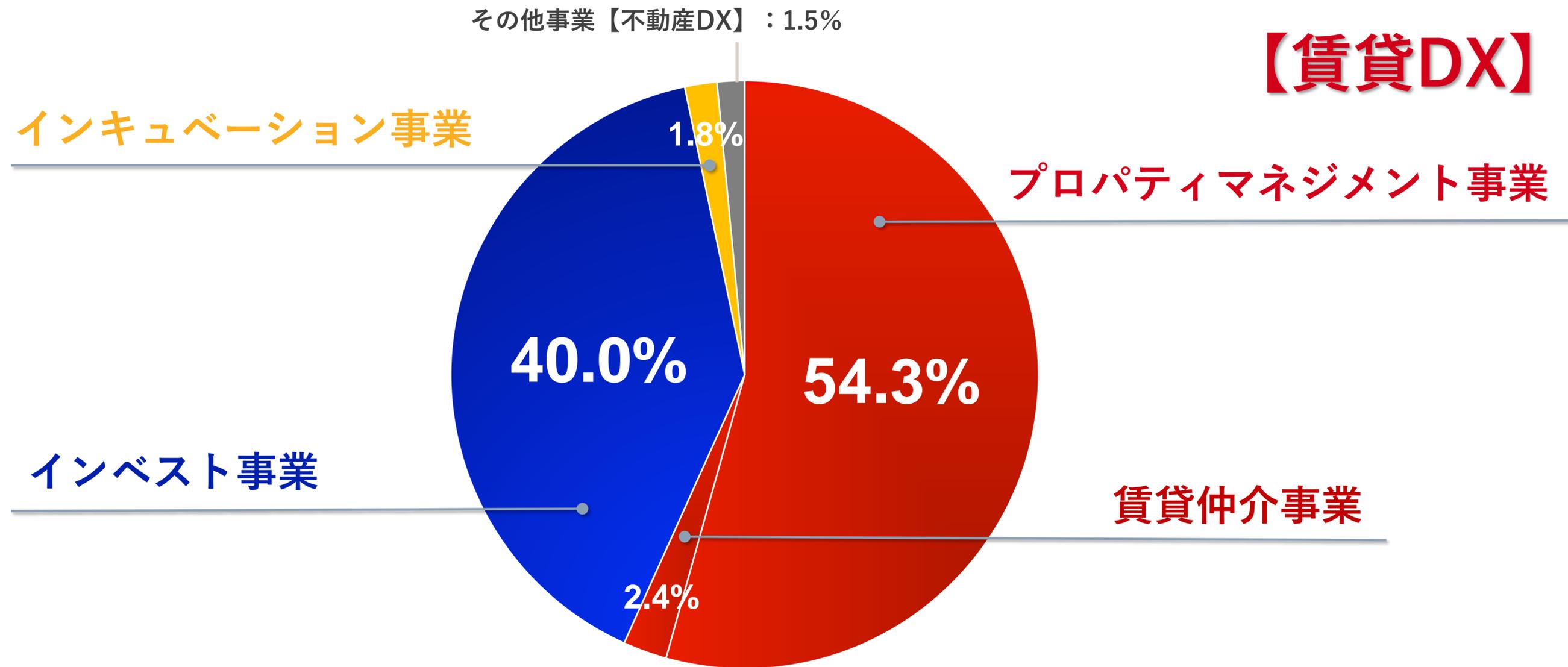


販管費において固定費が約7割を占め、 当社ビジネスは売上高販管费率の大きな変動はない

(単位：百万円)



【賃貸DX】の売上比率が約6割を占める



2022年6月期(通期)

ブランドイメージ調査においてプロパティマネジメント事業では2部門でNo.1、子会社のVALORで2部門、アンビション・エージェンシーで1部門でNo.1を獲得



2部門で第1位を獲得



第1位を獲得



2部門で第1位を獲得



都内デザイナーズ
マンション管理
No.1

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



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4月期_ブランドイメージ調査



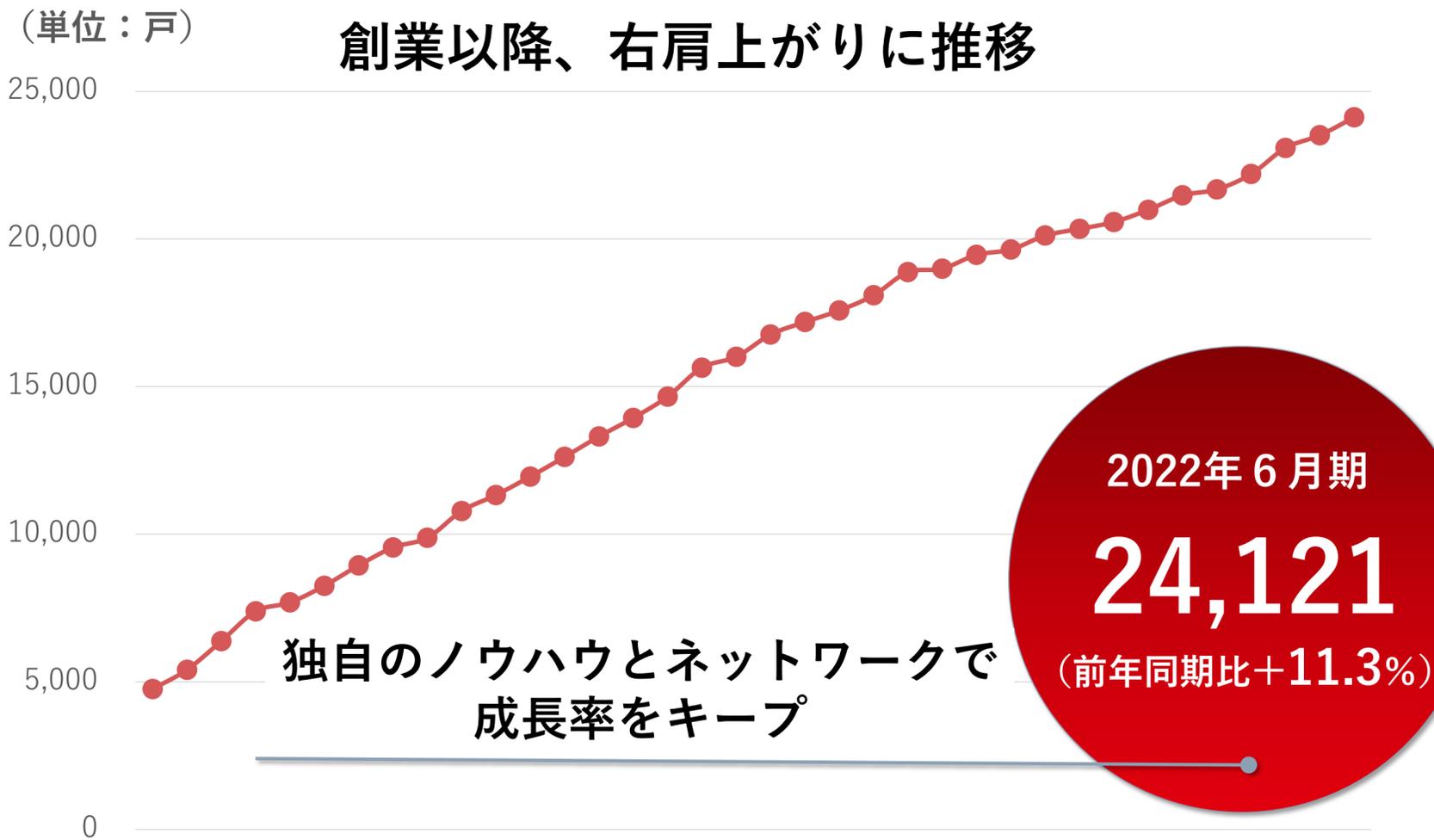
アンケートモニター提供元：ゼネラルリサーチ
調査概要：不動産会社（横浜・川崎・相模原エリア）
10社を対象としたサイト比較イメージ



- 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

KPI：管理戸数

創業以降、右肩上がりに推移



入居率

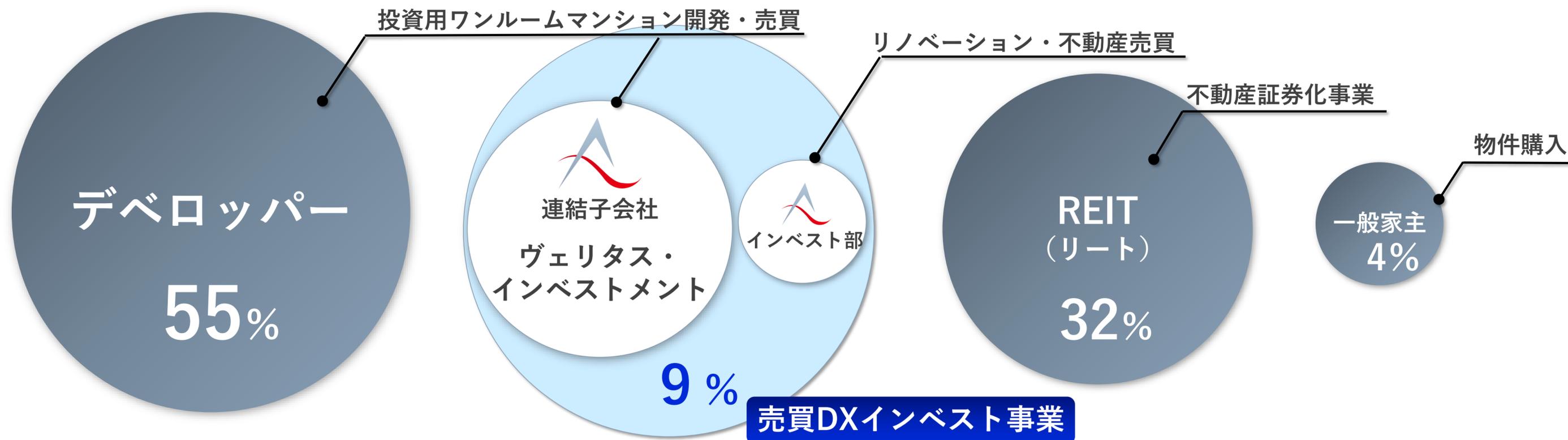
業界の中でも高水準をキープ



※1 総務省「住宅・土地統計調査」
賃貸用住宅の空き家率の全国平均は18.8%

当社の
物件供給パイプライン

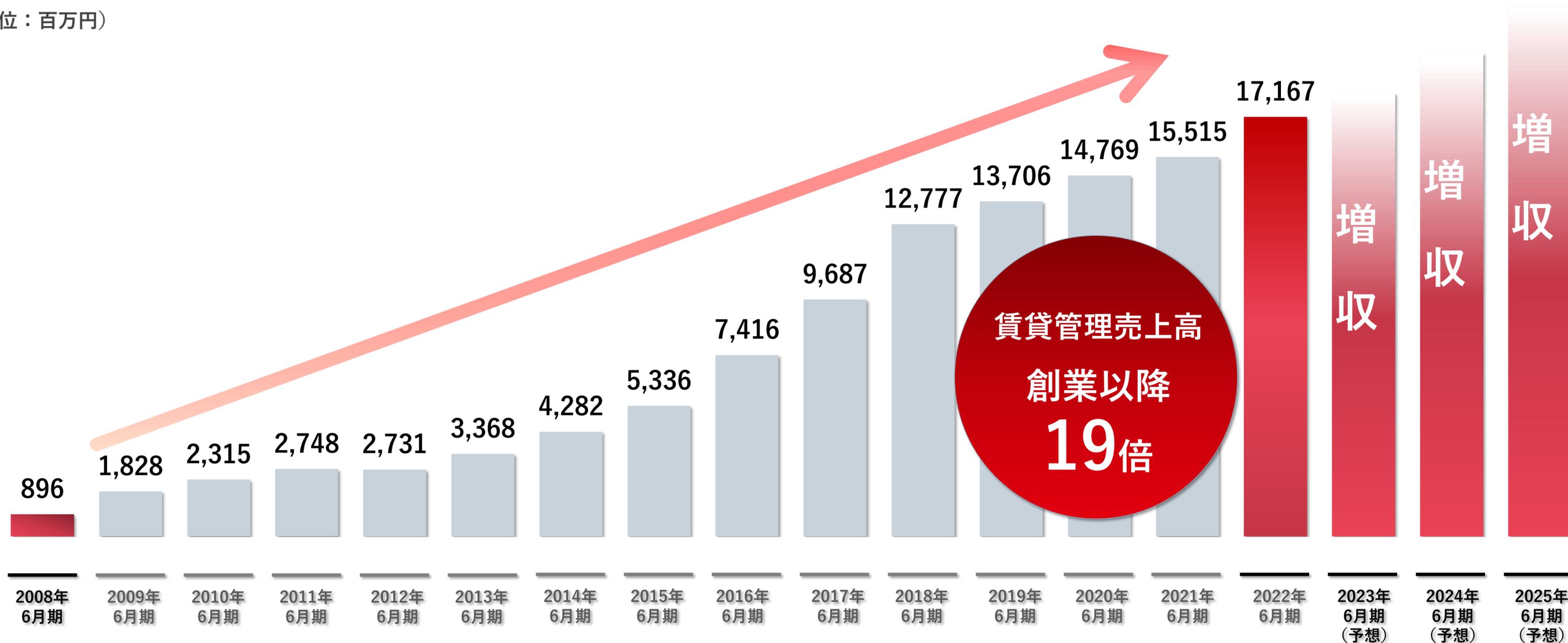
外部ネットワークと自社の【**売買DX**】インベスト事業からの供給によって
安定的に管理物件を獲得



2022年6月期はREITからの受託を拡大し、KPIである管理戸数が増加
物件供給パイプラインを今後も引き続き強化していく

主力の【賃貸DX】プロパティマネジメント事業はストックビジネスのため、管理戸数の安定的な増加に伴い、売上高は創業以降19倍の大幅な成長

(単位：百万円)





ヴェリタス・インベストメント（連結子会社）

ヴェリタス・インベストメントでは、
ブランドイメージ調査において
3部門でNo1獲得



日本トレンドリサーチ調べ
調査概要：サイトイメージ調査



日本トレンドリサーチ調べ
調査概要：サイトイメージ調査



日本トレンドリサーチ調べ
調査概要：サイトイメージ調査

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

※都内プレミアムエリア：
目黒区、渋谷区、新宿区、港区、品川区、中央区

自社開発の
【PREMIUM CUBEシリーズ】

「立地」「デザイン」「設備仕様」
3乗（CUBE）から、
プレミアムな資産価値の創造を実現



有名デザイナー監修 + 都内プレミアムエリア

高賃料 × 高入居率 = 高利回り



2022年6月期に新設したインキュベーション事業は 19社のベンチャー企業に投資しており、4社が上場

※政策保有株式を除く

DX関連 投資先の例

セキュリティ



【2020年3月マザーズ上場】
サイバーセキュリティクラウド
<4493>
【資本業務提携】

AI



【2020年9月マザーズ上場】
ヘッドウォーターズ
<4011>
【資本業務提携】

オンライン決済



【2021年9月マザーズ上場】
ROBOT PAYMENT
<4374>
【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



Stoosc
【資本業務提携】
※お部屋探しアプリ『ルームコン』
の開発を委託

デジタル文書管理



ペーパーロジック
【資本業務提携】



AMBITION
VENTURES

出資先企業の一例



Section 2 市場環境

不動産を取り巻く事業環境は大きく変化

コロナ禍をきっかけとした
ワークスタイルの変化

不動産契約などへの
デジタル化の推進

建設コストの高騰

慢性的な人材不足

クラウドファンディングに
よる少額投資家の増加

相続不動産・空き家の激増

シェアリングエコノミー
など価値観の変化

不動産リート市場の拡大

低迷する日本経済

**事業環境の激変により、業界の大再編が見込まれる。
強みとターゲットを明確にしつつ、DXに取り組むことで再編の『勝ち組』となる。**

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

AMBITION DX HOLDINGS

- 開発から仲介、管理まで一貫した不動産事業を展開
- DXを駆使し、生産性向上に向けた推進を実施

小規模プレイヤー中心
新規事業者も参入しやすい

全国
エリア

全国展開する大手不動産企業

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

業界を網羅するビッグデータや実務ノウハウ、デジタル革命に挑戦し続けてきた開発力が強み

自社の強み

周囲環境の強み

不動産関連
ビッグデータ

アライアンス
ネットワーク

スタートアップ
ネットワーク

 DX認定

経済産業省が定める
DX認定取得事業者

不動産実務
ノウハウ

機動的な
開発体制



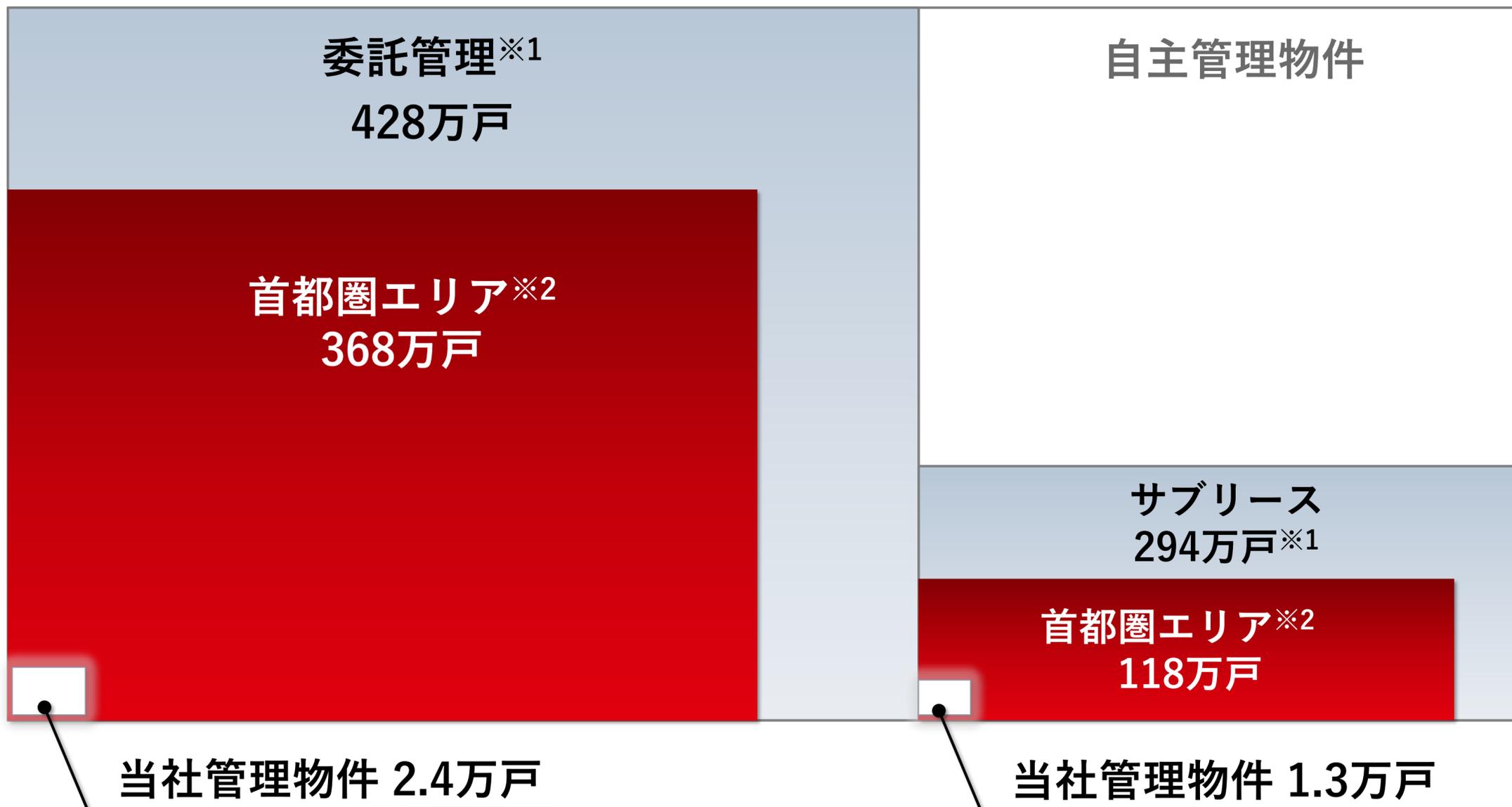
全ての不動産業務とDX推進を一気通貫で網羅

(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	×	×	×	×	○

一
気
通
貫
・
D
X
推
進

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

全国賃貸住宅件数 1,458万戸※1



市場のポイント

- 当社の主力ターゲット市場は首都圏中心とする委託管理とサブリース物件
- 当市場は継続的な人口推移の都心集中により更なる成長が見込まれる
- 当社は今後も業界平均を上回る新規物件の獲得に注力

※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

投資用マンション販売事業も首都圏中心に展開 賃貸DXプロパティマネジメント事業と連携

首都圏新築マンション発売戸数 2万7,228戸※1

居住用

新築投資用マンション
発売戸数 6,028戸※2

市場のポイント

- 当社の主力ターゲット市場は首都圏×投資マンション市場
- 当市場は不動産投資ブームにより仕入れ価格が高騰化傾向
- 当社は仕入れの拡大と適正価格の冷静な見極めのバランスを重視して事業を推進

当社年間新築販売物件戸数 215戸

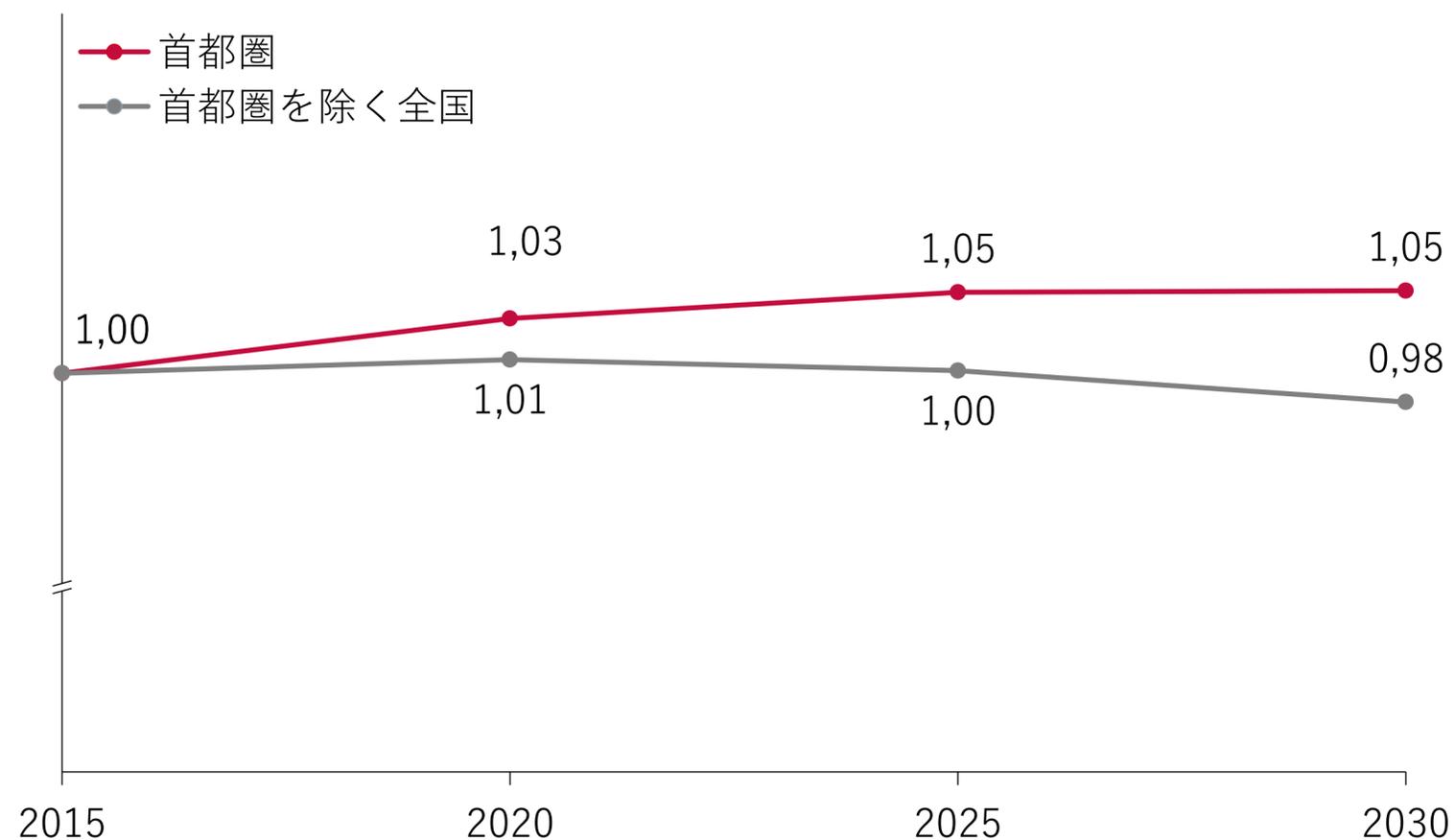
※1 株式会社不動産経済研究所・首都圏マンション市場動向2020年度（2020年4月～2021年3月）

※2 株式会社不動産経済研究所・2021年上期及び2020年年間の首都圏投資用マンション市場動向

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

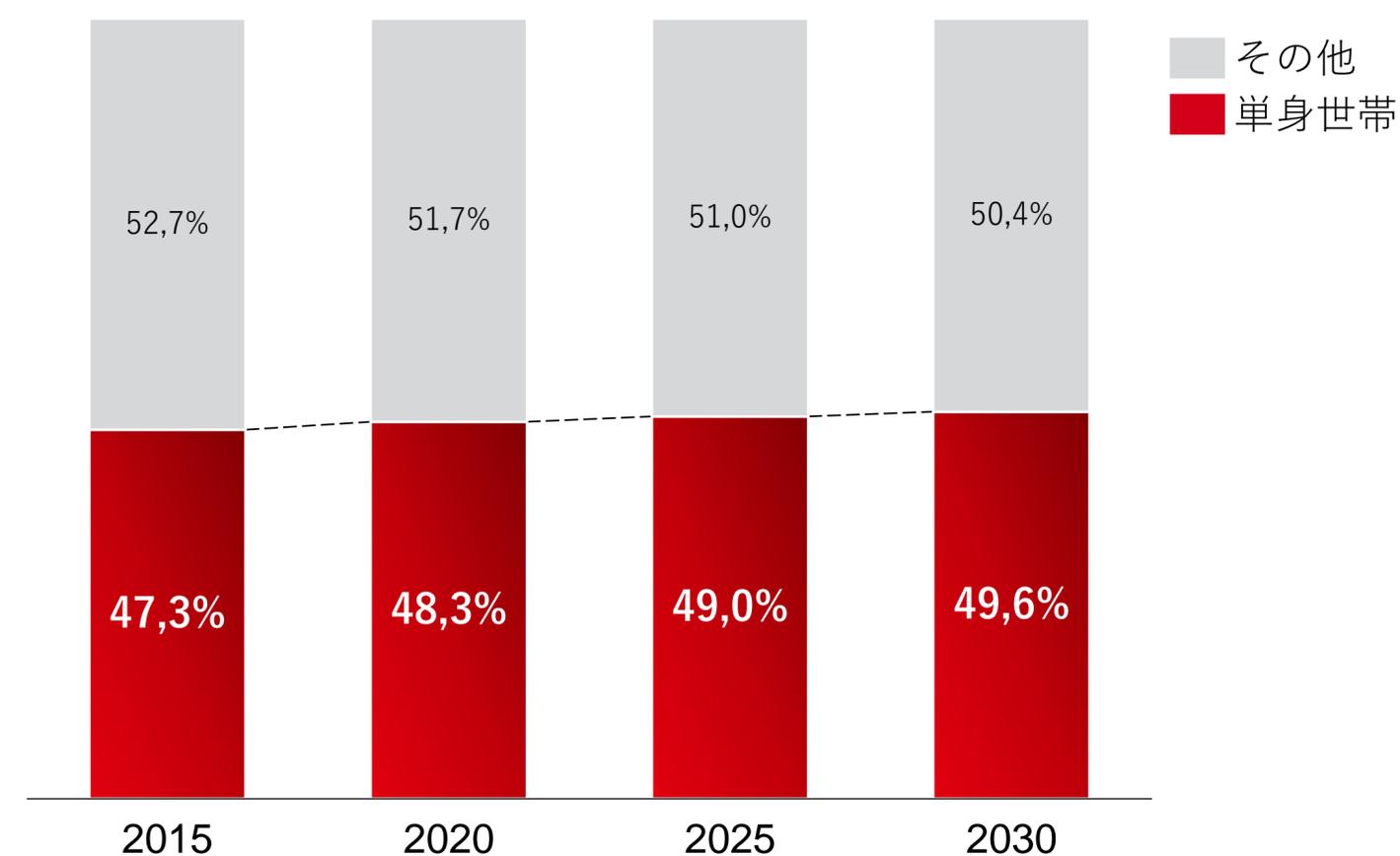
主力エリアの首都圏（東京・埼玉・神奈川・千葉）の世帯数は増加見込み

（2015年の世帯数を1とした時の全国と首都圏の世帯数推移比較※1）



東京都では単身世帯が今後も引き続き増加傾向

（東京都における単身世帯割合の推移※2）

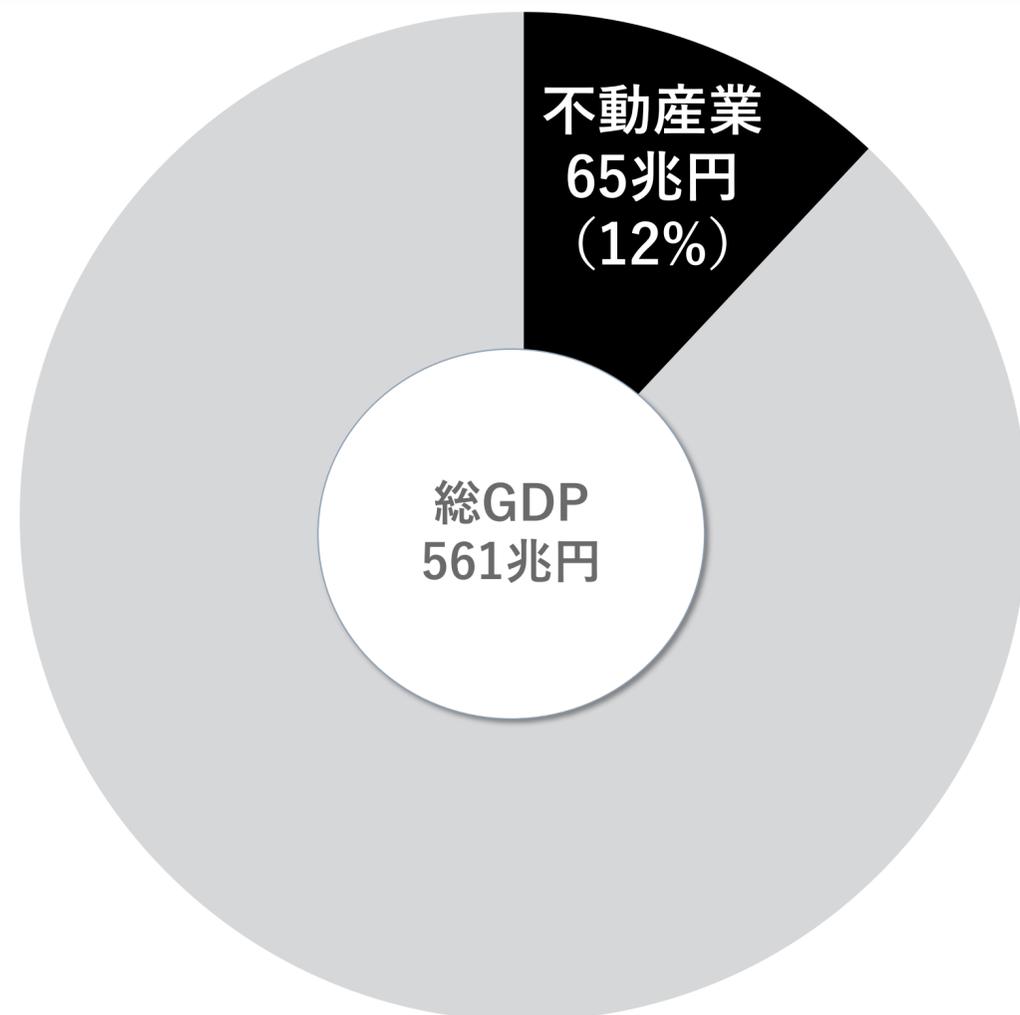


※1 国立社会保障・人口問題研究所・日本の地域別将来推計人口（2018年推計）

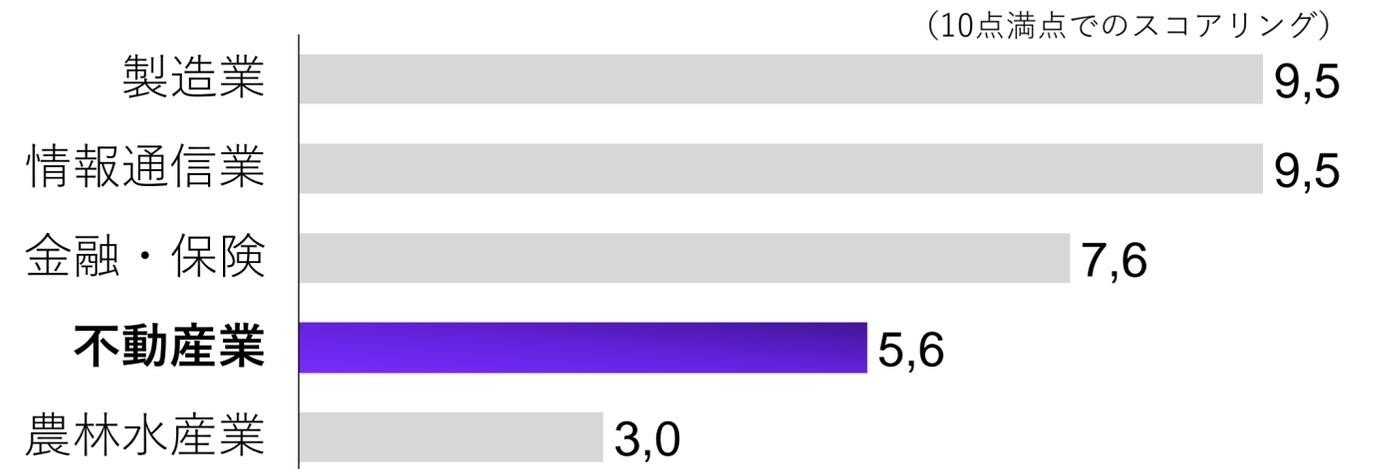
※2 東京都・東京都世帯数の予測（2019年03月28日）

不動産は我が国のGDPの12%を占める一大産業にも関わらず
DXが進んでおらず、市場ポテンシャルは極めて高い

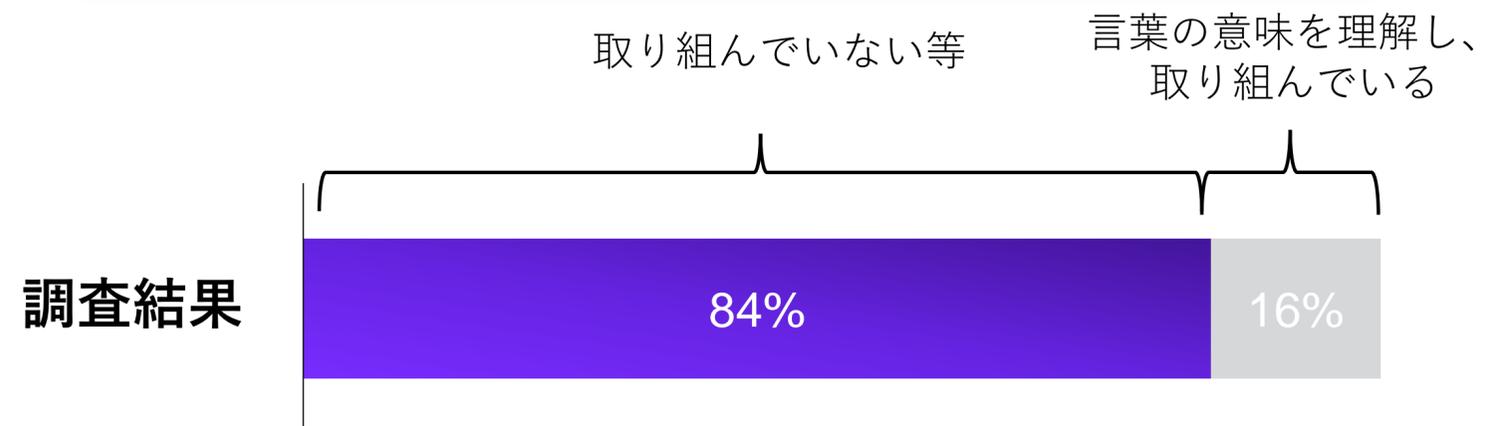
GDP市場に占める不動産の割合※1



産業別 ICT利活用スコア※2



DX 推進に関する企業の意識調査※3



※1 内閣府「国民経済計算」(2019年度)
 ※2 総務省情報通信国際戦略局情報通信経済室
 ICTによる経済成長加速に向けた課題と解決方法に関する調査研究報告書
 ※3 株式会社帝国データバンク・DX推進に関する企業の意識調査

業界課題の解決に向けて、政府によるDX推進への取組みも本格化

業界プレイヤーが抱える課題感



不動産オーナー

収支・物件管理の事務や手続きが煩雑



入居者

来店しないと物件が見れない・借りれない



管理会社

分業・アナログで非生産的な管理事務



仲介会社

紙・FAXが主流。
入居者と管理会社との煩雑なやりとり

政府のDXに向けた取組み

不動産共通ID
の導入検討

IT重説・
電子契約の
解禁

IT導入補助金
支援

DX認定・
銘柄制度

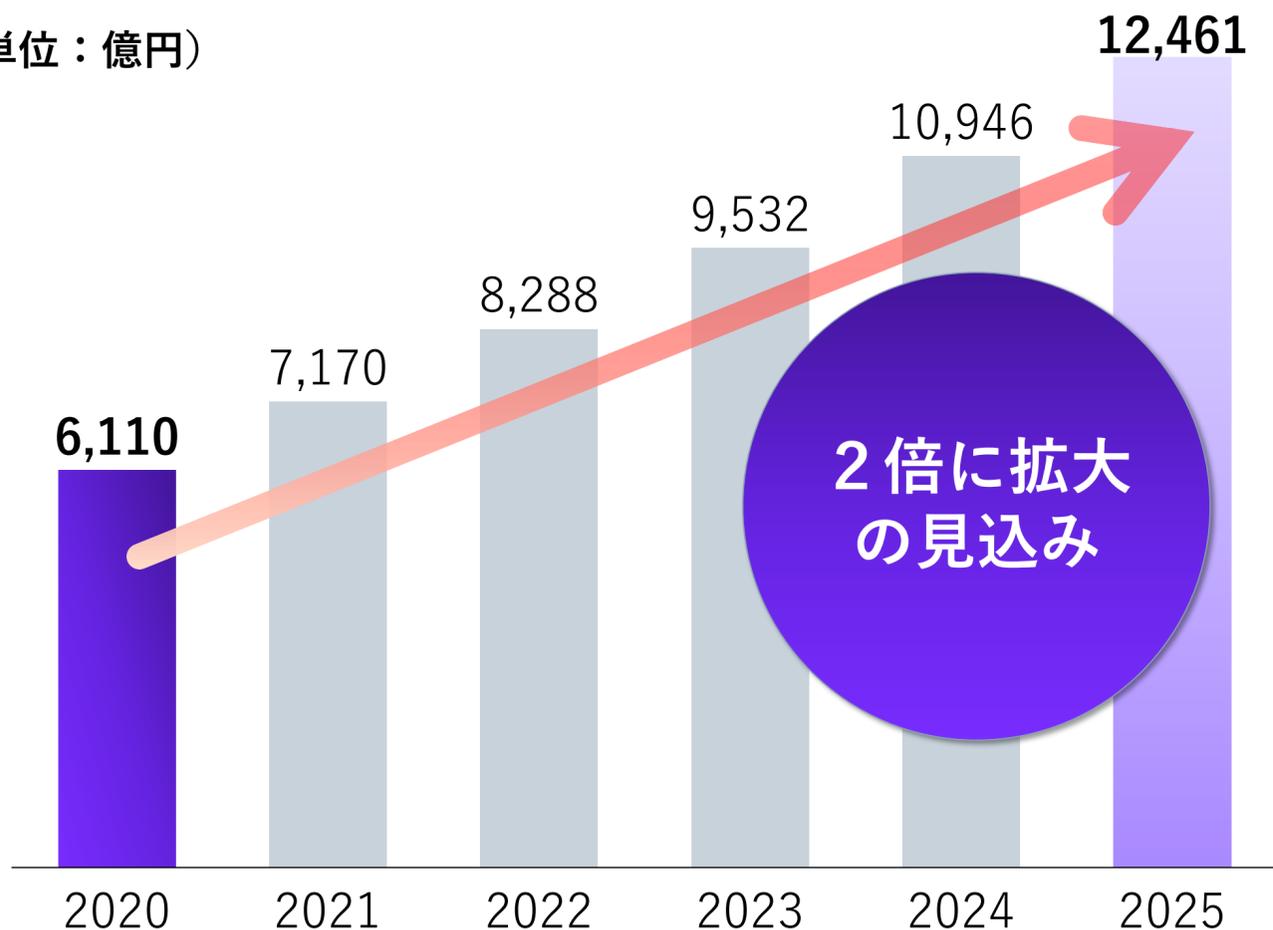
高い成長力が見込まれる不動産DX市場を、
改良を重ねたプロダクトの販売強化によって攻略する

不動産テック市場規模予測

当社のDXプロダクト

2025年には1.2兆円を超えてくる見込み

(単位：億円)



2倍に拡大
の見込み

販売中

【AI×RPAツールのラクテックシリーズ】

ラクテック 自動入力
RAC-TECH

【お部屋探しマッチングアプリ】



社内運用
販売予定

【賃貸管理における次世代管理クラウド】

AMBITION Cloud

【IT重説+電子契約のパッケージツール】

AMBITION Sign

※ 株式会社矢野研究所・2021年版 不動産テック市場の実態と展望



Section 3 グループ成長方針

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

① 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

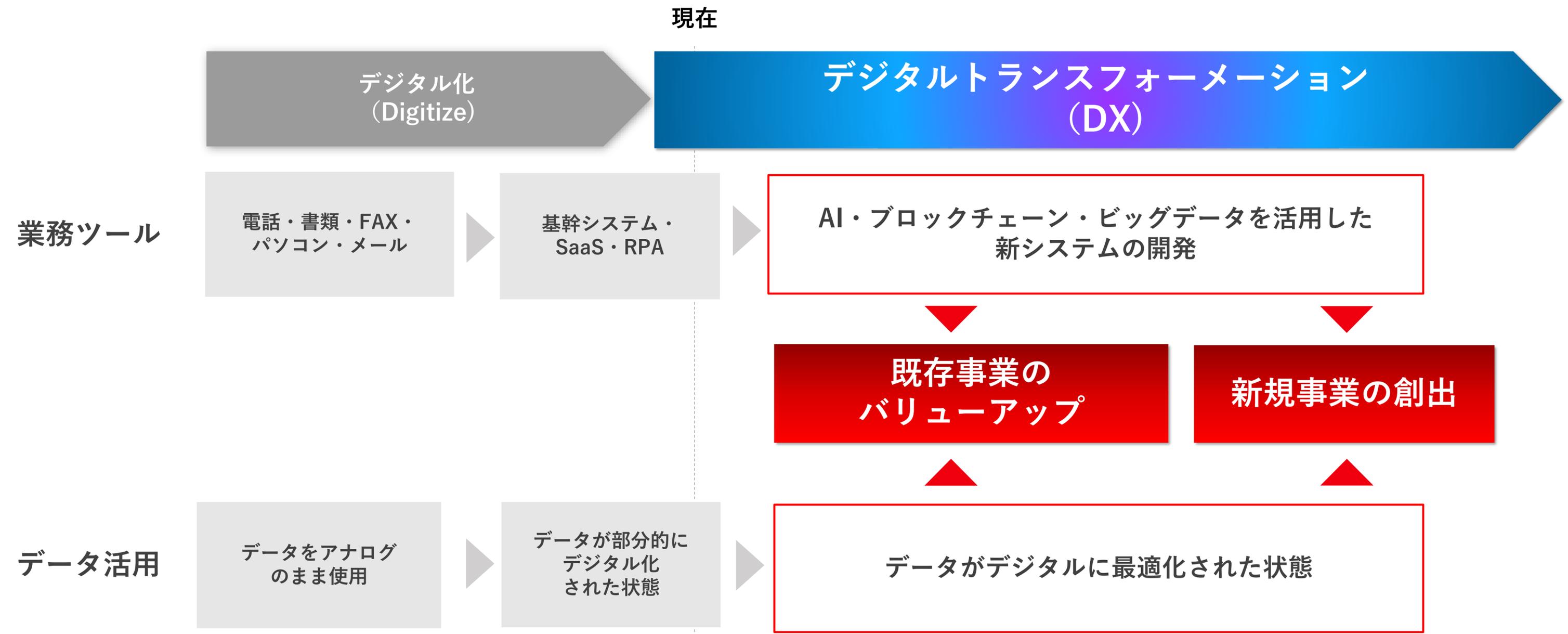
② M&A推進など、非連続な業容拡大への取組み

— 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

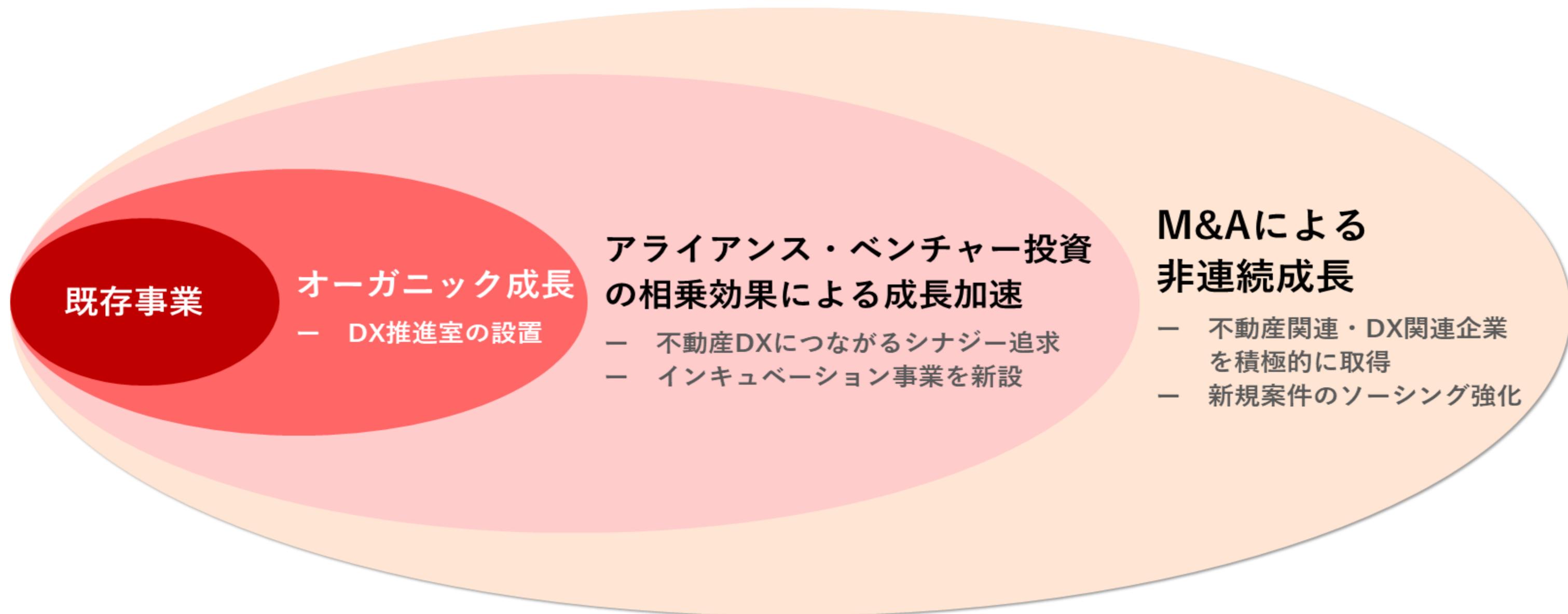
③ 新たな不動産DXプロダクトの開発・販売による業界変革

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

テクノロジーとデータ活用の進化によって 既存事業をバリューアップし、将来的には新規事業を創出



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



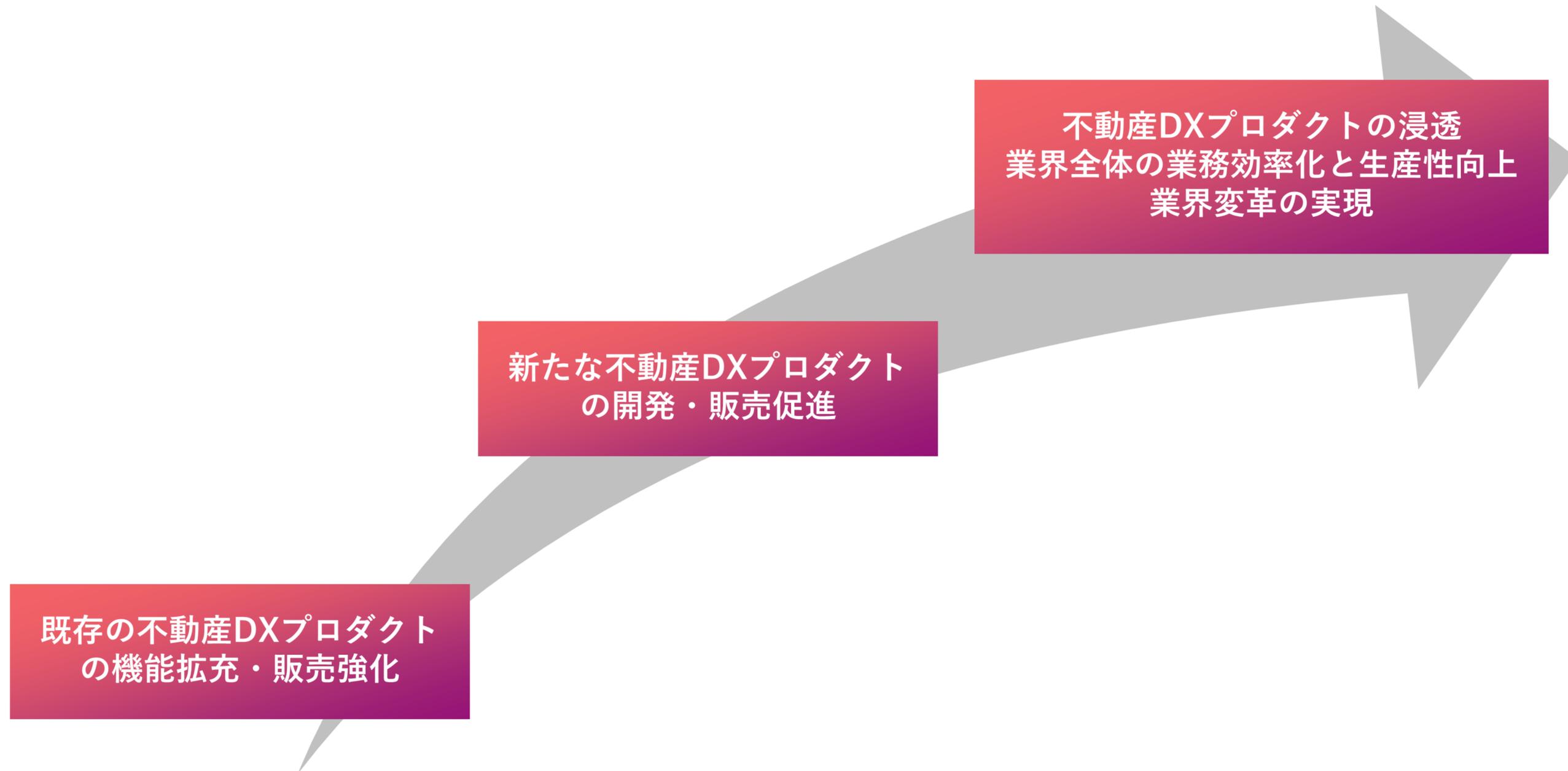
既存事業

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

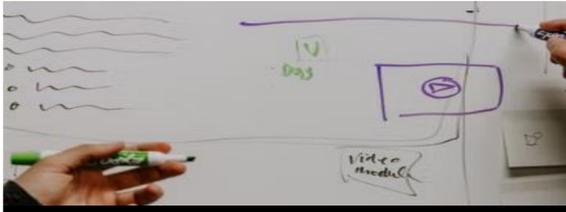
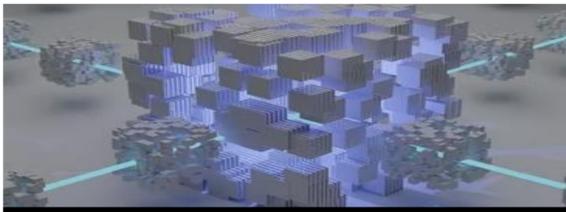
不動産DX事業における既存サービスの機能拡充・外販強化に加え、
新たな不動産DXプロダクトの開発・販売促進、浸透によって業界変革を実現





Section 4 DX戦略

中核事業の売上と生産性を向上させる施策を推進

攻めのDX	 顧客接点の抜本的改革	ビジネスモデルの抜本的改革	●エコシステムと連携したコンソーシアム構築による不動産プラットフォーム化(クロスセル)
		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 ●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
	 データ統合・BI基盤構築	データドリブンなサービスの提供価値向上	●データ統合基盤(Ambition Core Platform)を活用した一人ひとりの顧客に最適なサービス提案
		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
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
		エコシステムのブロックチェーン活用	●入居者サービス内で、スマートコントラクトによる他社サービスの契約円滑化
	 業務効率化	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
	業務処理の効率化	●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	●		

自社グループで開発・実装し、外部ニーズが高いデジタルプロダクトを外部へ販売する

自社活用

RPAを活用した
物件自動入力システム

管理会社と賃貸会社との
クラウドコミュニケーションツール
(CPMA)

ブロックチェーンを活用
した電子契約システム
(AMBITION Sign)

物件管理・債権管理・
修繕管理などの一括
管理クラウド
(AMBITION Cloud)

AMBITION Sign

AMBITION Cloud



外部販売

ラクテック 自動入力
RAC-TECH

外部に向けた販売を検討中

DX賃貸管理システム（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と効率化を実現



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

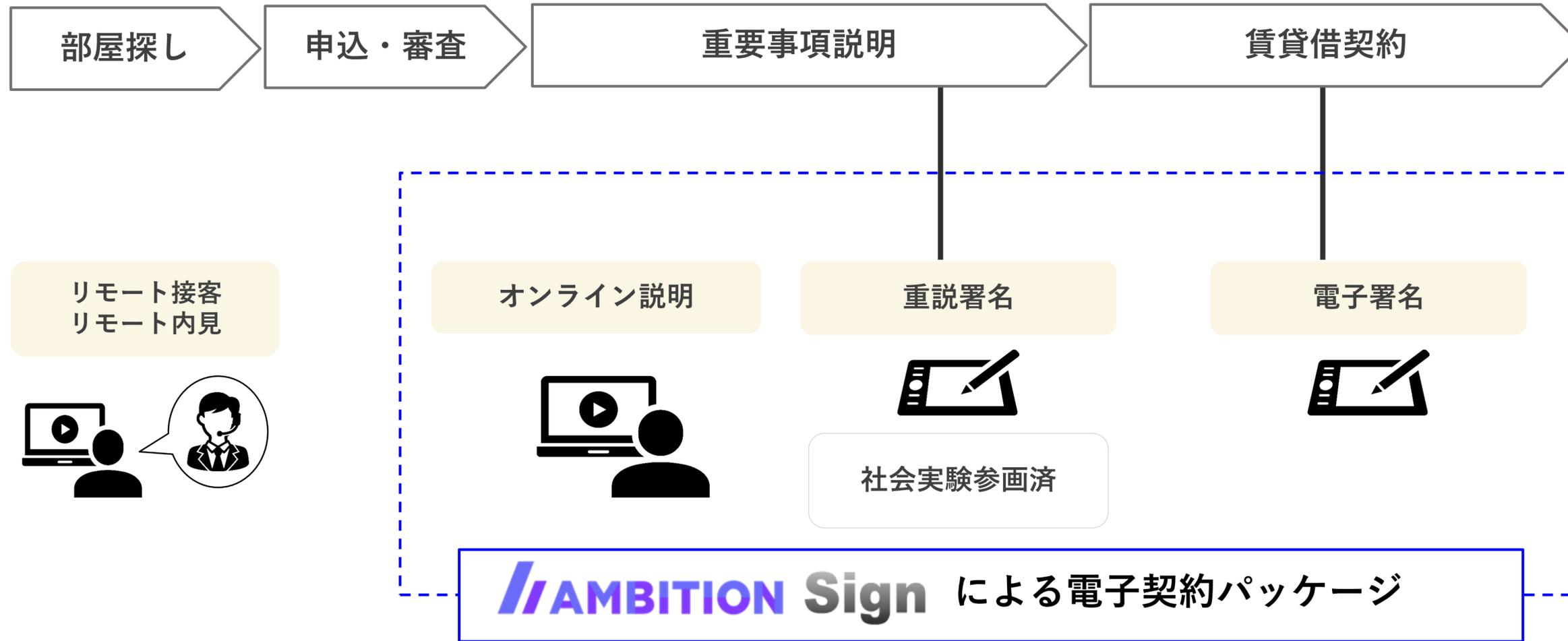
保証会社

内装会社

保険会社

株式会社ホープ少額短期保険
※ 子会社

不動産特化型の電子契約システムを開発



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

新感覚お部屋探しのマッチングアプリ

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

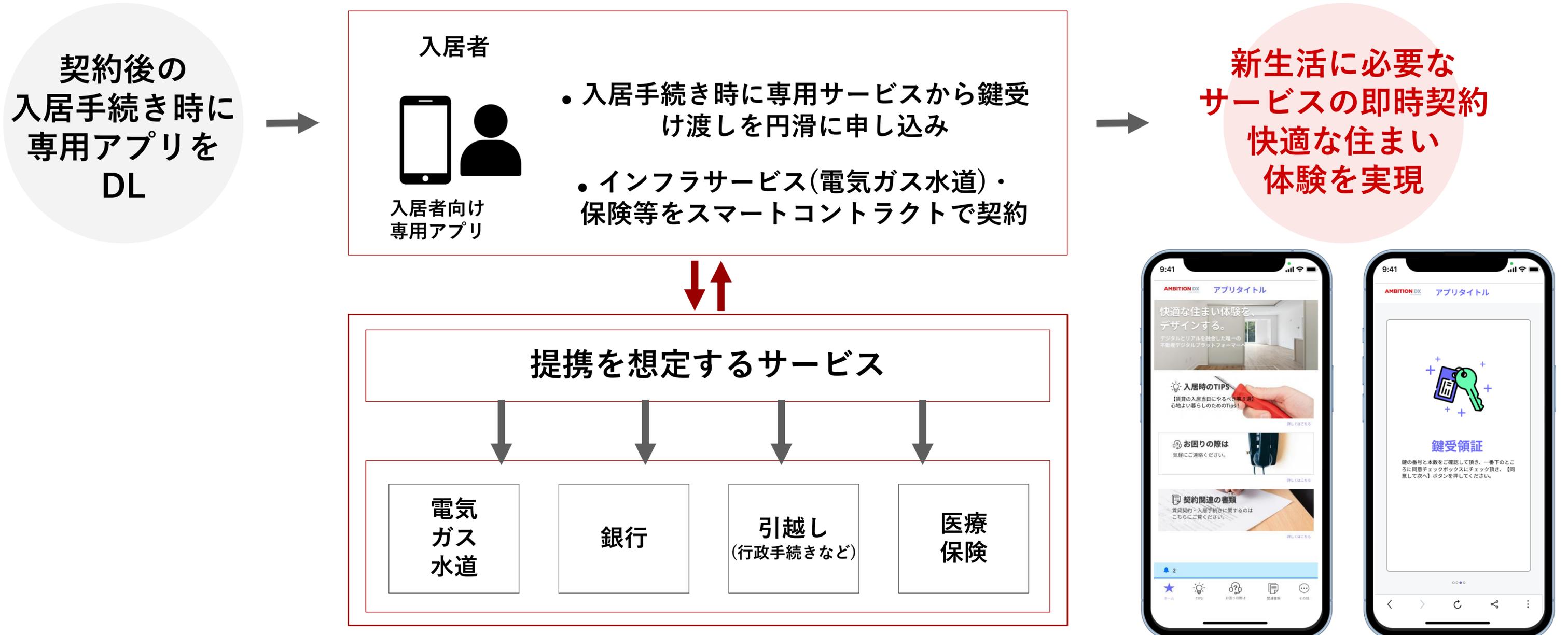


ダウンロード数
ルームコンシェルジュ数
増加中!

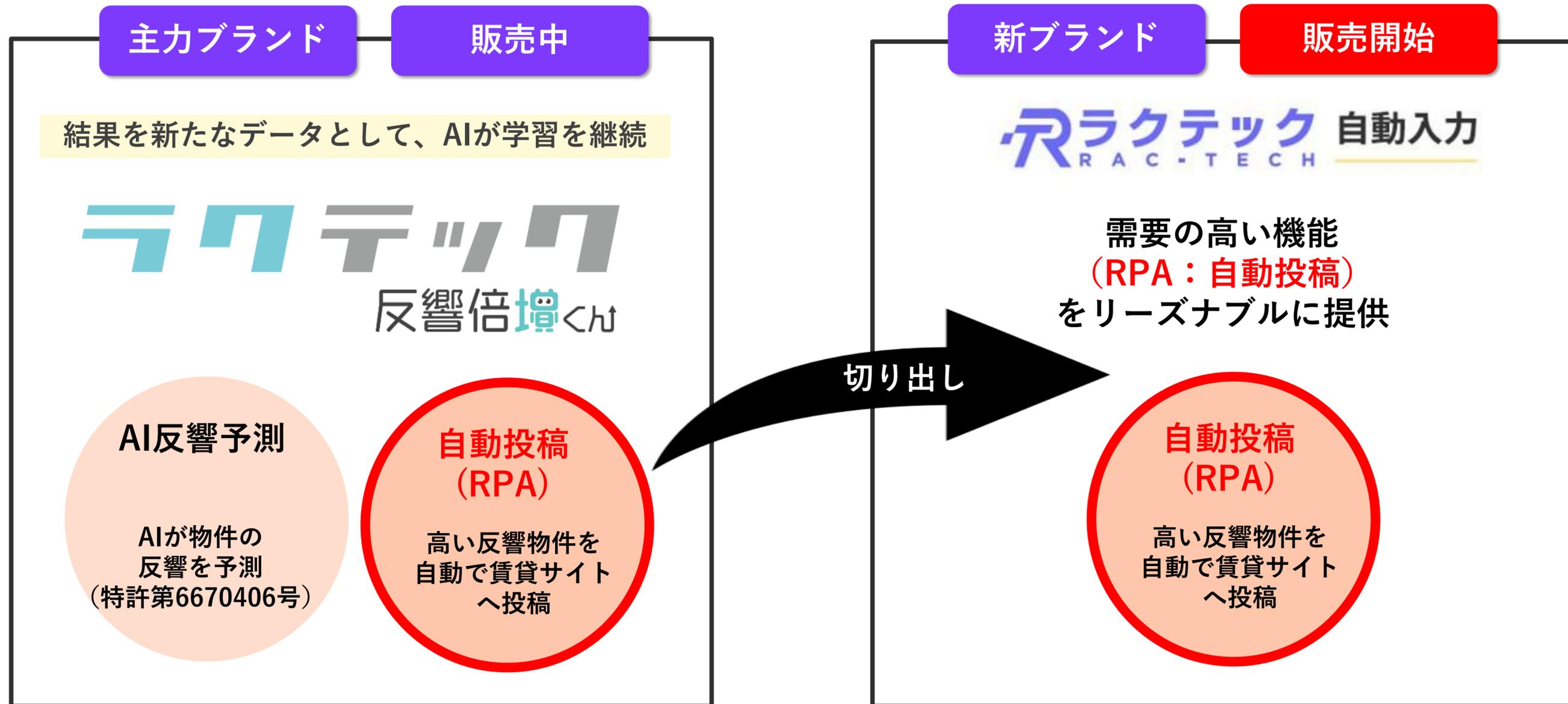
全国エリア、賃貸仲介業界全体に拡大予定!

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



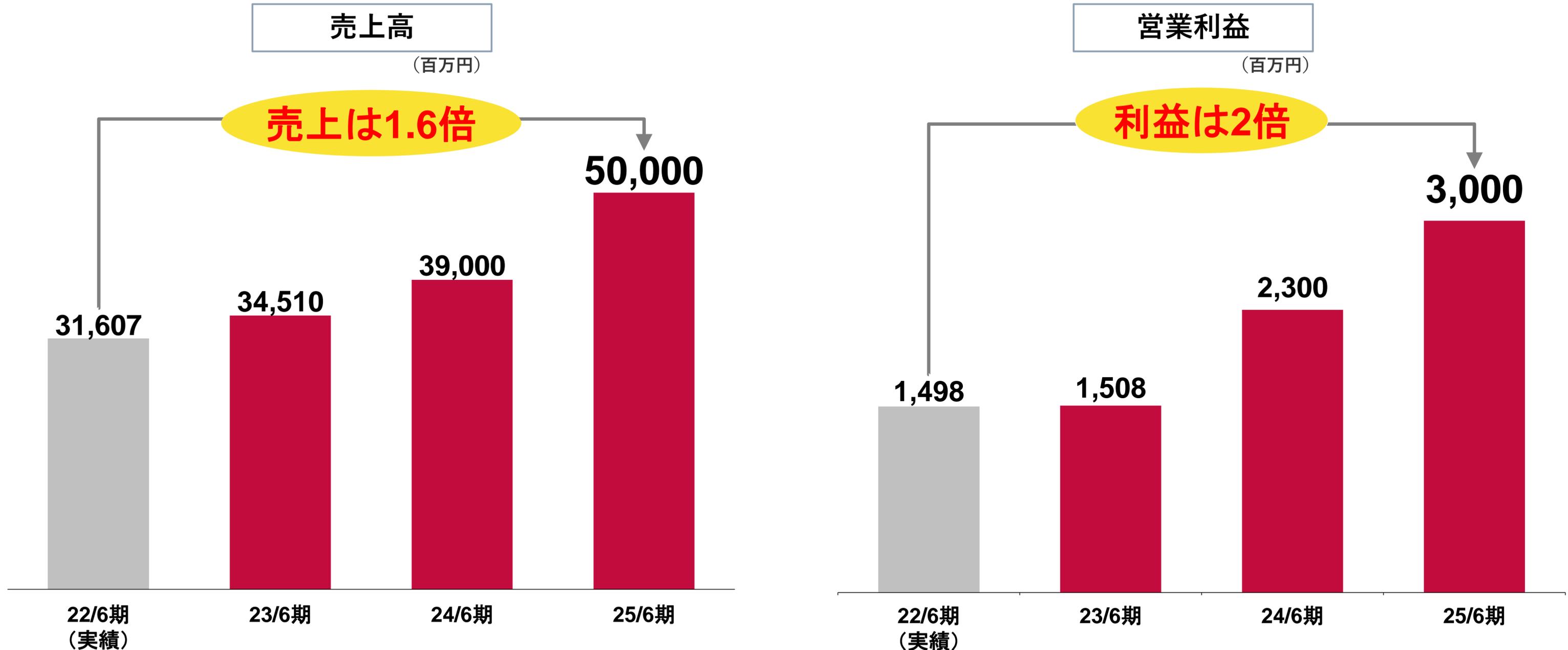
仲介会社の物件情報の入力自動化をワンクリックで実現するプロダクト





Section 5 業績計画・株主還元策

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。

既存事業の成長を軸に、 新規事業へ積極的に挑戦していく

トップラインの非連続成長

- ・【賃貸DX】首都圏を中心とするシェア拡大
- ・【売買DX】リスクを見据えた仕入れの強化
- ・積極的なM&Aの推進

新規事業領域への挑戦

- ・DXプロダクトの外販事業の立ち上げ
- ・不動産周辺領域（リフォームなど）への積極的なM&Aやアライアンスの推進
- ・シナジーのあるスタートアップへの投資推進

DXによる利益率の向上

- ・【賃貸DX】一人当たり管理戸数の増加
店舗当たりの利益率向上
- ・【売買DX】一人当たり販売戸数の増加

経営基盤の抜本的強化

- ・システム開発体制の強化（ベトナムでのオフショア、アライアンス構築）
- ・盤石な財務基盤の構築
- ・優秀な人材への教育と採用体制の強化

主力の賃貸DX部門が下期偏重のため、 連結業績は例年下期偏重傾向

季節性あり

【賃貸DX】

プロパティマネジメント（賃貸管理）

賃貸仲介

第3四半期（1-3月）が
引越しシーズンのピークに該当するため、
売上高・営業利益・営業利益率などの
業績項目が例年最も高くなる傾向

季節性なし

【不動産売買DX】

インベスト

業績寄与が2番目に大きいインベスト事業（不動産売買）の販売計画・業績状況によって、連結業績の四半期推移はバラつきが発生する

【不動産DX・その他】

不動産DX

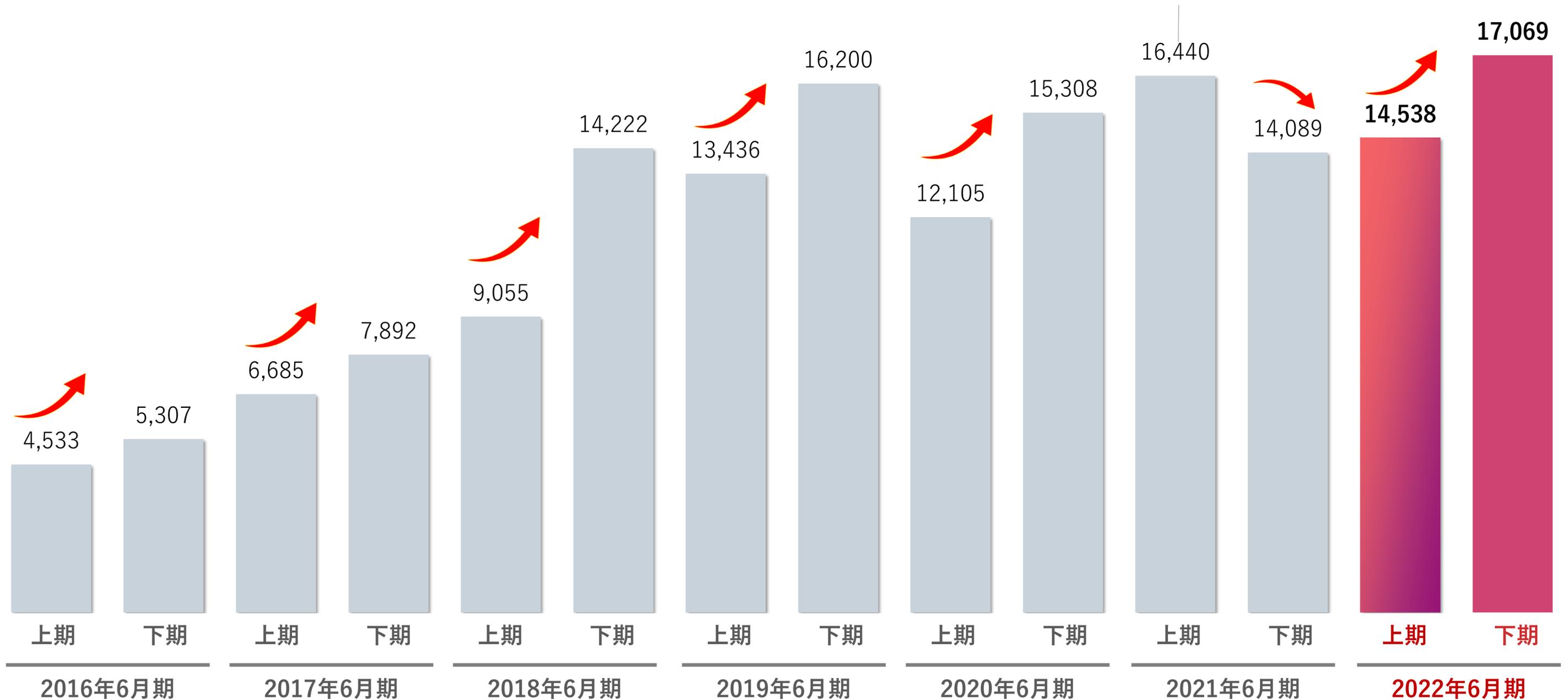
少額短期保険

海外システム

インキュベーション

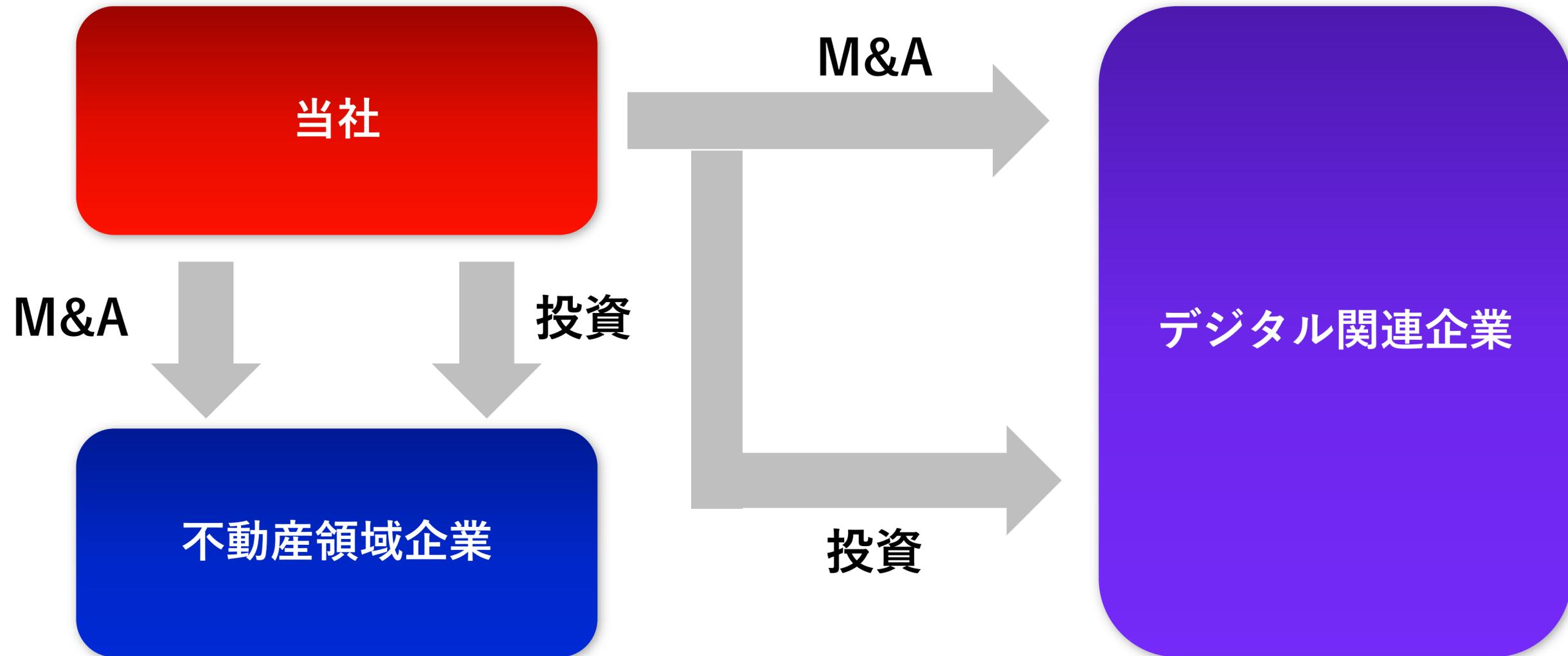
主力の賃貸DX部門が下期偏重のため、 連結業績は例年下期偏重傾向

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



M&Aによるグループ規模拡大と、 スタートアップ投資による事業シナジー効果を狙う

リアル不動産領域



不動産関連領域のM&Aソーシング力を高め グループ力を強化する

既存事業

(賃貸管理・仲介・不動産開発・不動産
販売・少額短期保険など)

+



+



+



+



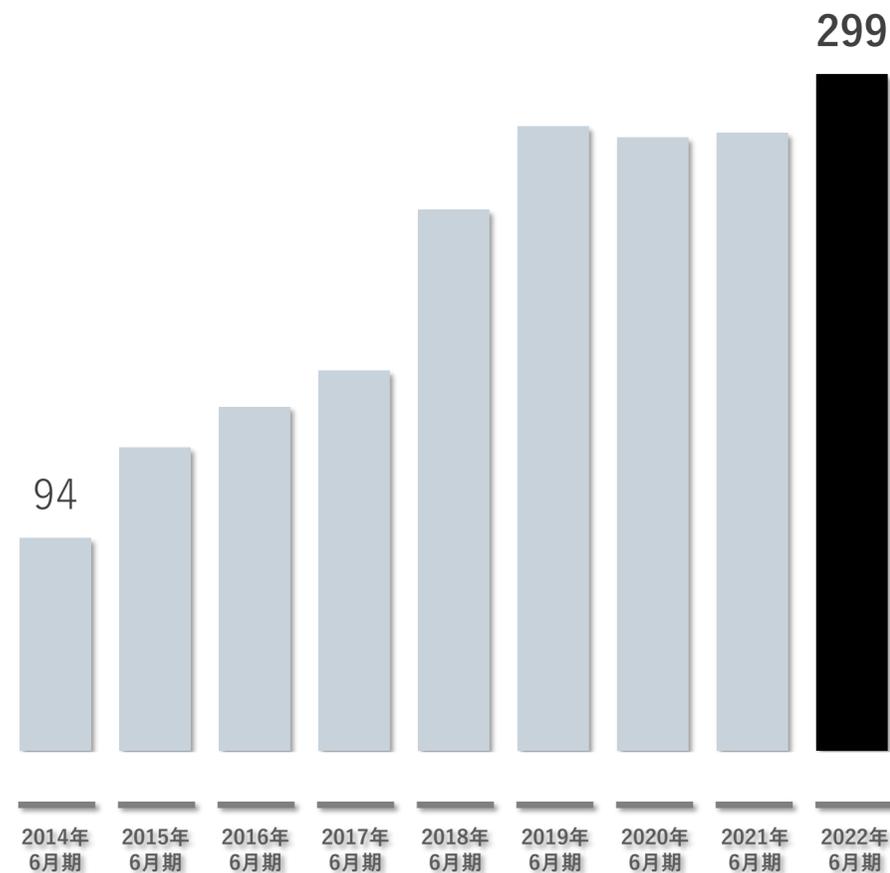
+



DX推進により1人当たり売上高は2023年6月期以降、拡大する見込み

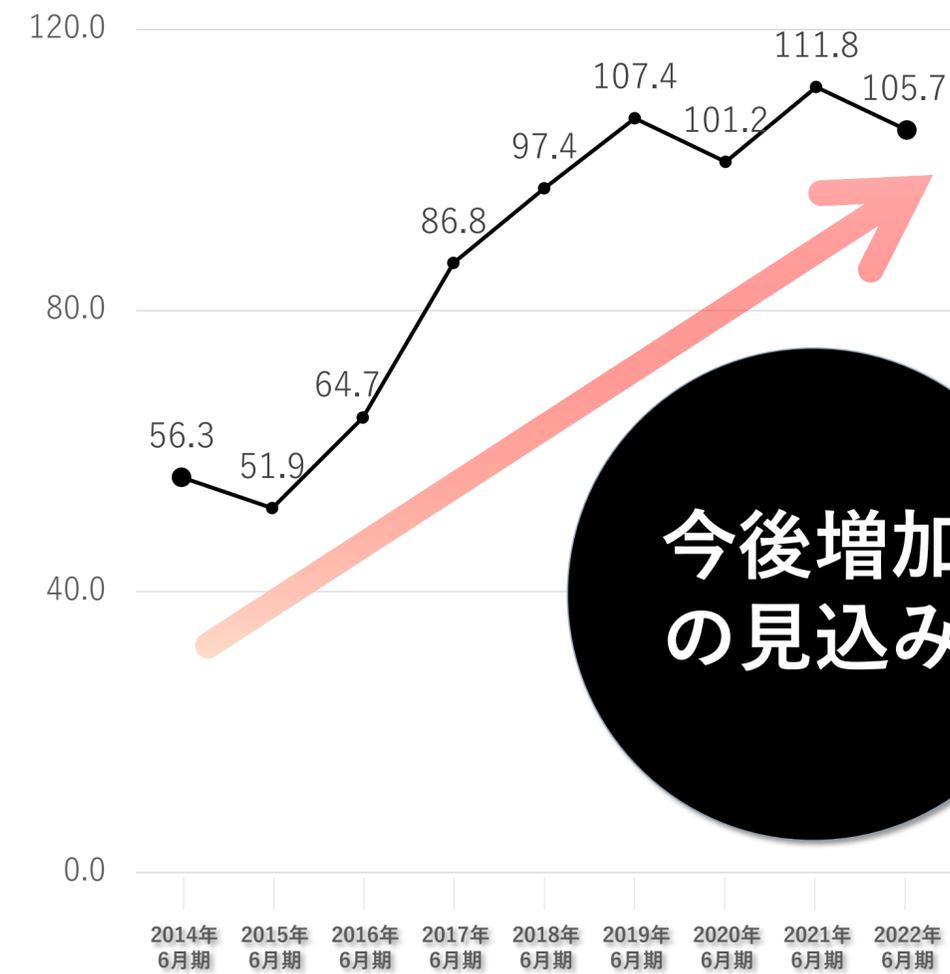
従業員数

(単位：人)



1人当たり売上高

(単位：百万円)



不動産DX人材比率



DX人材：AI・RPA・エンジニア等のデジタル人材、DXの取組みをリードする人材

売上500億円・営業利益30億円の達成に向けて 盤石な経営基盤を構築する

人材

財政基盤

ICT基盤

DX

経営管理

DX人材の育成
採用強化

EPSの向上

基盤技術への
適切な投資

効率化を中心とし
た業務改善

組織構造再編

人材の多様化

ソーシャルファン
ディングの活用

オープン
イノベーション

顧客中心とした
エコシステムとも
連携。抜本的改革

業務・プロセスの
変革

次世代人材
の育成

安定した
自己資本比率

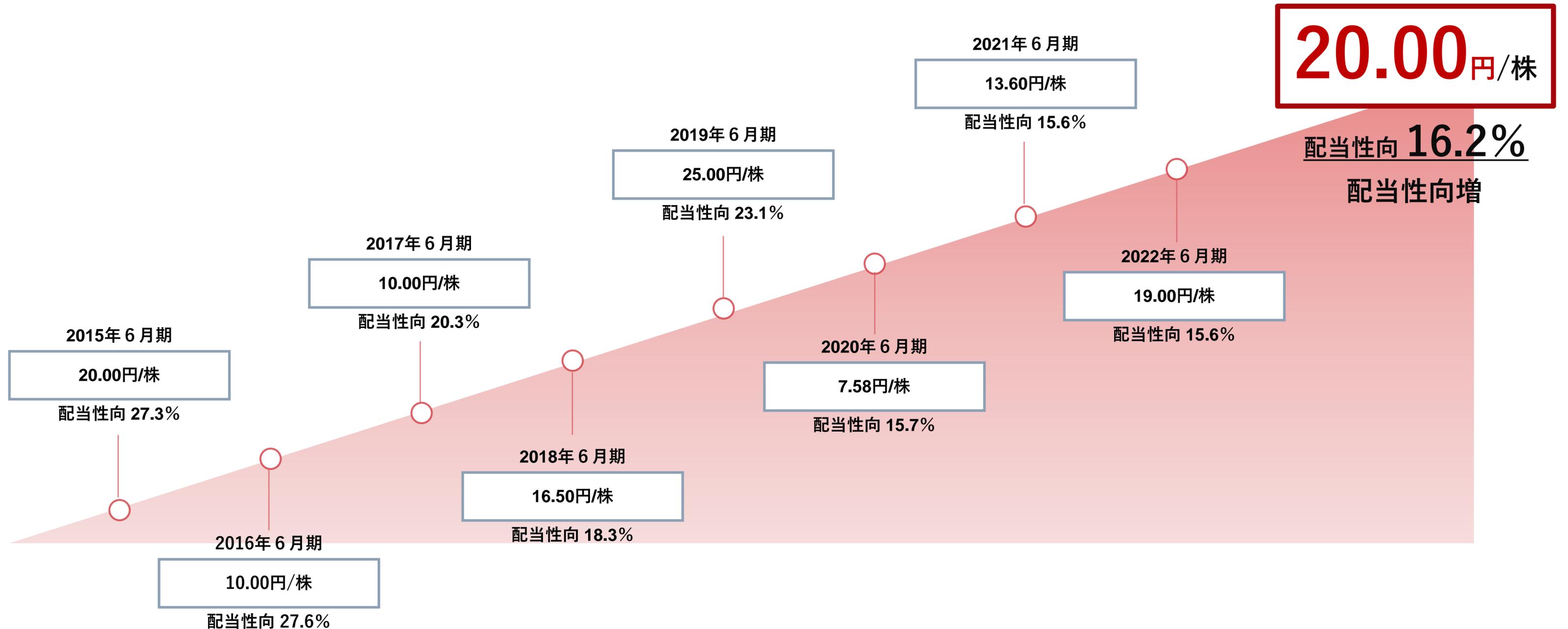
データドリブンの
経営基盤構築

ブロックチェーンで
安全でシームレス
なデータ連携

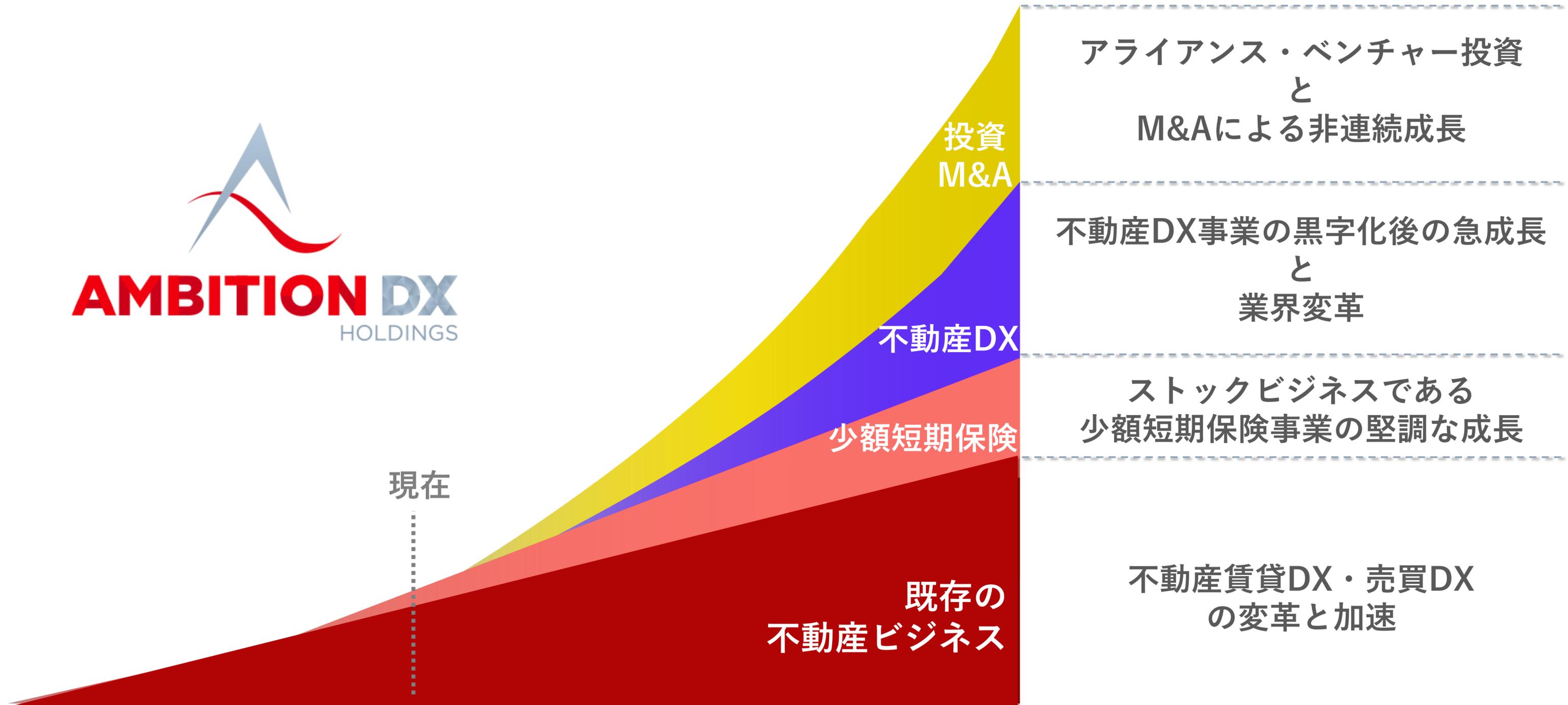
人事制度の変革

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。
2023年6月期も増配を見込む

2023年6月期(予想)



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





Section 6 リスク対応策

認識するリスク

外部環境による リスク

景気動向、金利動向、地価動向、新規供給物件動向、不動産販売価格動向、住宅税制等の影響を受けやすいため、景気見通しの悪化、税制の変更、大幅な金利の上昇、建築工事費の上昇、あるいは急激な地価の下落の発生、未曾有の天災の発生等、諸情勢に変化により、当社グループの業績等に影響を及ぼすリスクがあります。現状においては、営業活動に重大な影響をもたらす動向は発生していませんが、当該リスクは絶えず一定程度存在するものと認識しております。

新型コロナウイルス等、感染拡大による リスク

当社グループの従業員に新型コロナウイルス、インフルエンザ、ノロウイルス等の感染症の発生によって、従業員等の感染や、感染拡大防止のため事業等が出来なくなることが予想されます。また感染症の流行が長期化した場合、景気後退と消費意欲後退への影響が懸念されており、当社グループの経営成績、財務状況等に影響を与える可能性があります。現状においては、営業活動に重大な影響をもたらす動向は発生していませんが、当該リスクは絶えず一定程度存在するものと認識しております。

リスク対応策

市場での需要供給のバランスを見ながら、年間を通じた調達計画に基づいて、市況を適切に見極めながら、計画的に必要な調達及び販売に努めております。

代表取締役社長を対策本部長とする対策本部を設置し、雇用と健康を守ることを第一に、全事業所の感染対策を講じております。また、DXの推進により、感染症拡大リスクや場所に左右されず、安心して契約ができるようにすることで、お客様ならびに従業員を感染症拡大リスクから守るとともに、その他の災害にも対応できるよう今後もDX推進の取り組みを強化してまいります。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

当資料の今後のアップデートは、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定です。



【IRに関するお問い合わせ先】
アンビションDXホールディングス IR担当
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。