

2023

2023年6月期第3四半期 決算説明資料

2023年5月15日(月)

Section 1

決算概要
2023年6月期第3四半期
(全社)

P.3

Section 2

決算概要
2023年6月期第3四半期
(セグメント別)

P.10

Section 3

方針

P.35

Section 4

業績予想 (通期) 2023年6月期 配当予想

P.46

Section 5

直近のTOPICS

P.50

Section 1

決算概要

2023年6月期第3四半期
(全社)

大幅な増収・増益

(前年同期比)

全社業績

Point
01

大幅な増収・増益

- ・ 売上高：**23.6% 増加**
(前3Q) 22,570百万円 (当3Q) 27,896百万円
(増減額) 5,325百万円
- ・ 営業利益：**29.4% 増加**
(前3Q) 1,178百万円 (当3Q) 1,525百万円
(増減額) 346百万円
- ・ 経常利益：**40.0% 増加**
(前3Q) 1,037百万円 (当3Q) 1,451百万円
(増減額) 414百万円

Point
02

全社

- ・ **DX推進による事業変革**を推進中
- ・ 次世代管理システム「**AMBITION Cloud**」を中心に
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

Point
03

【賃貸DX】プロパティマネジメント事業

- ・ 売上高：**13.7% 増加**
- ・ 管理戸数：**1,404戸増加**
- ・ 入居率：**98.2%**

Point
04

【賃貸DX】賃貸仲介事業

- ・ 16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、リモート接客、電子契約など非対面サービスの強化などの集客施策を実施

Point
05

【売買DX】インベスト事業

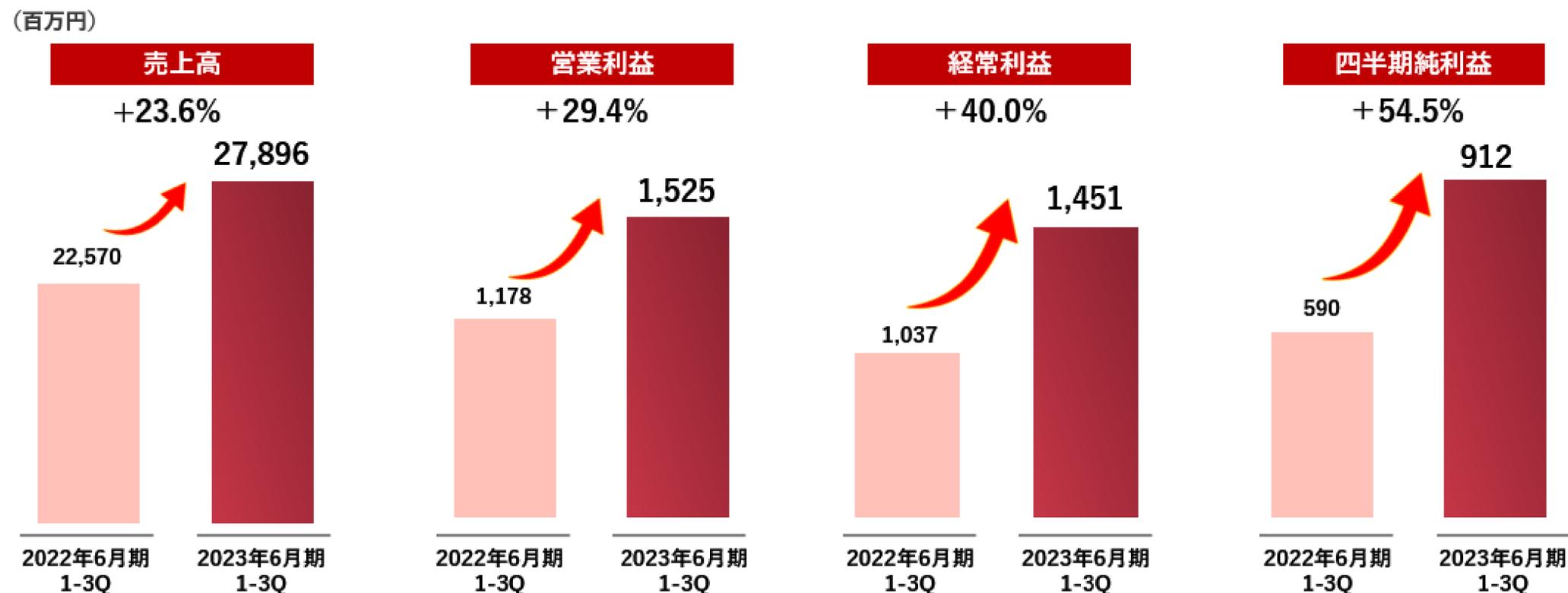
- ・ 計画通りに推移
- ・ 売却物件：合計 **317戸**

増収・大幅増益

2023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」

単位：百万円	2022年6月期 1-3Q	2023年6月期 1-3Q	増減比	増減額
売上高	22,570	27,896	23.6%	5,325
営業利益	1,178	1,525	29.4%	346
経常利益	1,037	1,451	40.0%	414
四半期純利益※	590	912	54.5%	321

※親会社株主に帰属する四半期純利益



主因

【賃貸DX】プロパティマネジメント事業

管理戸数の増加： 24,919戸 (前年同期比+1,404戸)
 サブリース管理戸数の増加： 13,943戸 (前年同期比 +801戸)
 DX施策による生産性向上

【売買DX】インベスト事業

販売戸数の増加： 317戸
 ヴェリタス 245戸 (前年同期比 +57戸)
 当社インベスト部 72戸 (前年同期比 +7戸)

大幅な増収・増益

(単位：百万円)	2022年6月期 1-3Q 実績	2023年6月期 1-3Q 実績	増減比	増減額
売上高	22,570	27,896	+23.6%	+ 5,325
売上総利益	4,569	5,210	+ 14.0%	+ 640
販売管理費及び一般管理費	3,391	3,685	+8.7%	+ 294
EBITDA※	1,371	1,735	+ 26.5%	+ 364
営業利益	1,178	1,525	+ 29.4%	+ 346
経常利益	1,037	1,451	+ 40.0%	+ 414
税金等調整前四半期純利益	995	1,455	+ 46.1%	+ 459
親会社株主に帰属する四半期純利益	590	912	+ 54.5%	+ 321

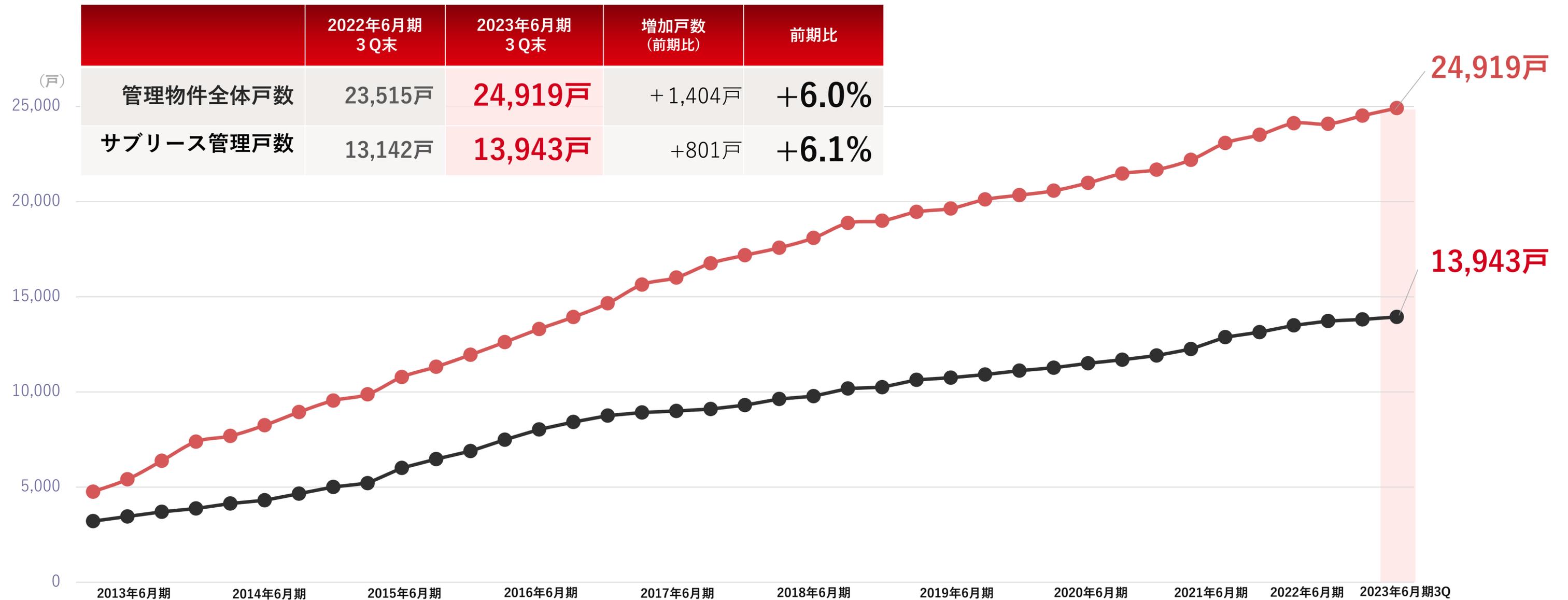
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + ソフトウェア減価償却費 + のれん償却費

貸借対照表

(単位：百万円)	2022年6月期 期末実績	2023年6月期 3Q 実績	増減額
流動資産	13,679	13,839	+159
固定資産	3,354	5,387	+2,033
繰延資産	2	2	0
資産合計	17,036	19,229	+2,193
流動負債	6,727	8,254	+1,526
固定負債	6,564	6,472	▲92
純資産	3,744	4,502	+758
負債純資産合計	17,036	19,229	+2,193

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：単身者向け中心

入居率の推移



Section 2

決算概要

2023年6月期第3四半期
(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
- ◆ 次世代管理システム『AMBITION Cloud』が業務効率化を実現

【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7店舗、神奈川県8店舗、埼玉県1店舗の計16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

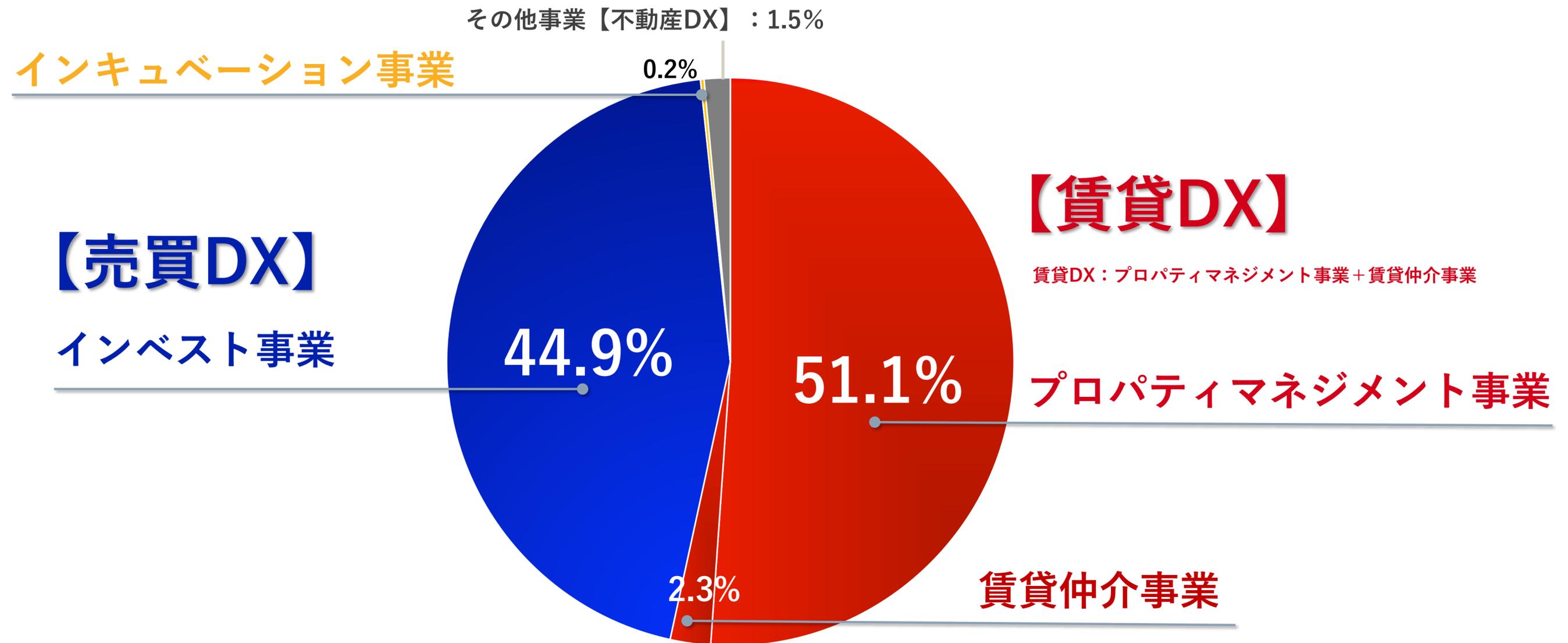
インキュベーション事業

- ◆ 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)

【賃貸DX】の売上比率が5割を超える



【賃貸DX】

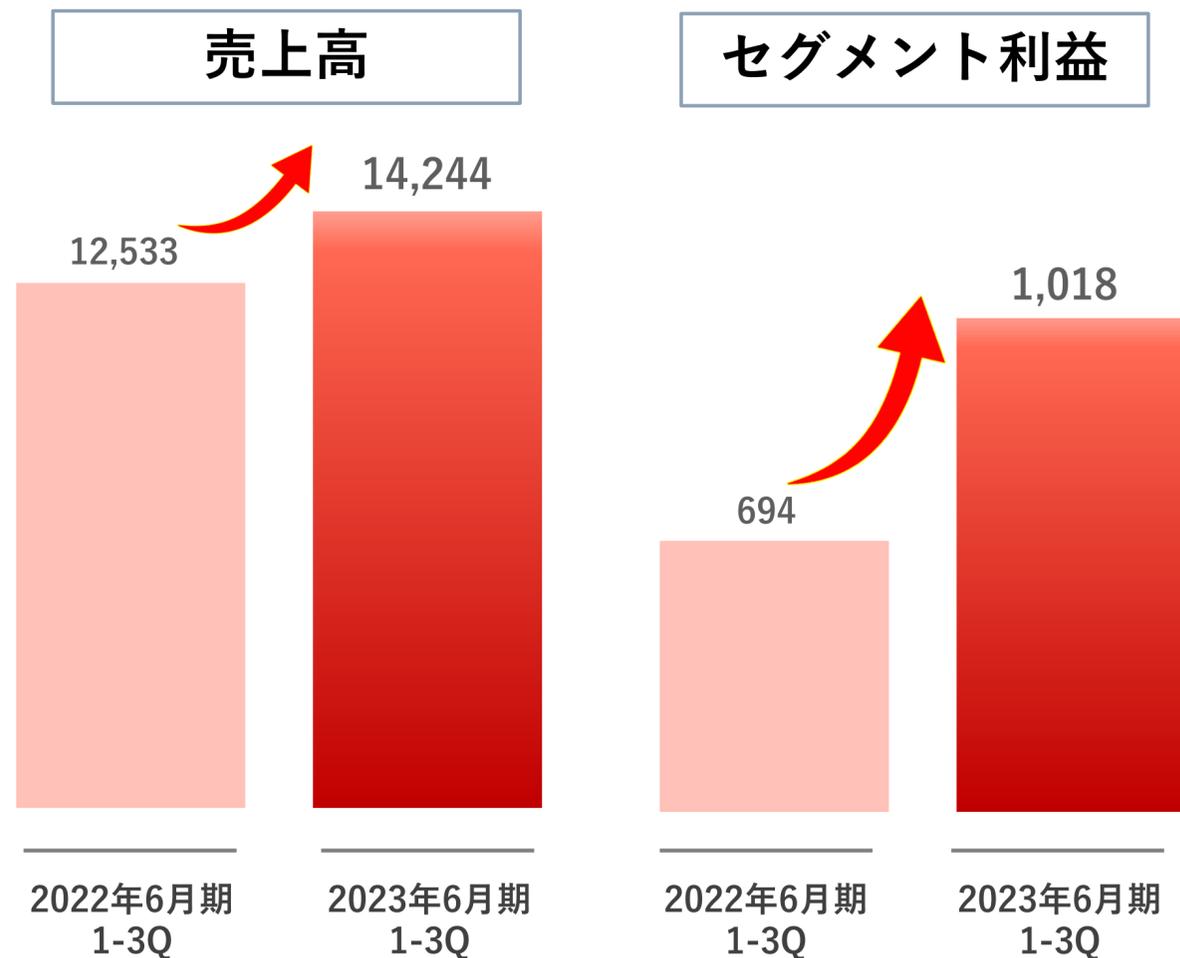
プロパティマネジメント事業

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・大幅増益

単位：百万円	2022年6月期 1-3Q	2023年6月期 1-3Q	増減比	増減額
売上高	12,533	14,244	13.7%	1,711
セグメント利益	694	1,018	46.7%	323

(百万円)



増収：管理戸数の増加
増益：DX施策によって生産性の向上を実現

【KPI】順調に推移

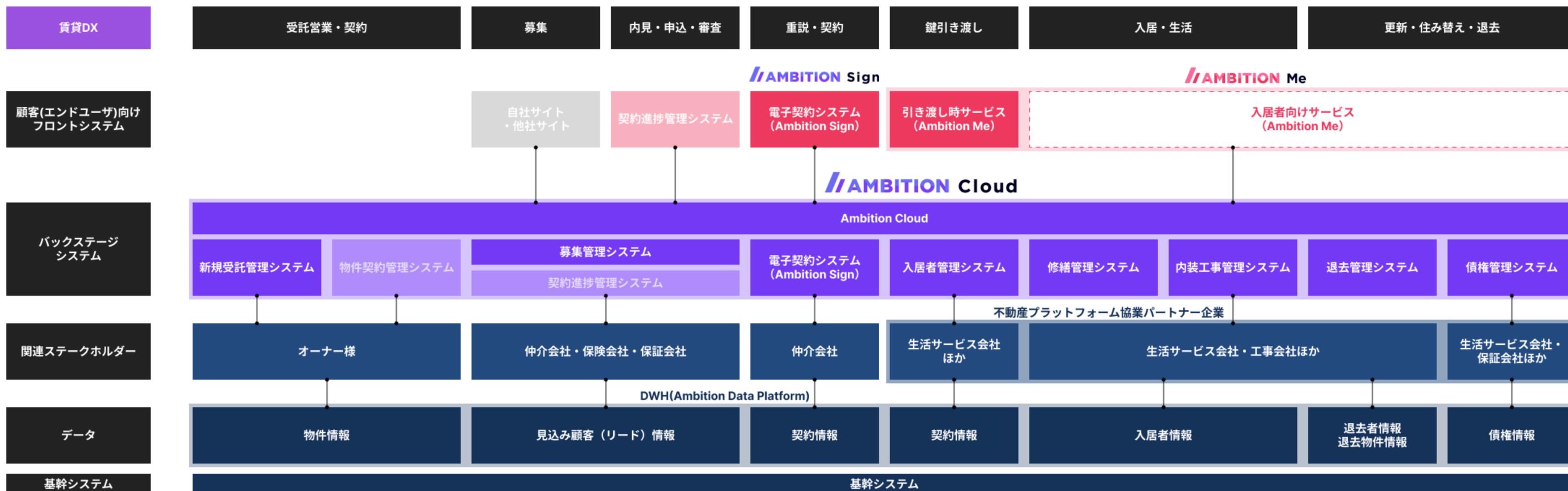
- ・管理戸数：24,919戸（前年同期比1,404戸増、+6.0%増）
- ・サブリース管理戸数：13,943戸（前年同期比801戸増、+6.1%増）
- ・入居率：98.2%（新規受託を除いた入居率98.8%）

DX推進により高水準の入居率を実現

【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）の実現
ブロックチェーン電子契約『AMBITION Sign』
入居者との継続的な関係性の向上を図る入居者アプリ『AMBITION Me』

ブロックチェーン不動産DX 『AMBITION Cloud』 全体像



現在、企画開発中のシステム/サービス

問合から入居までペーパーレス

従来

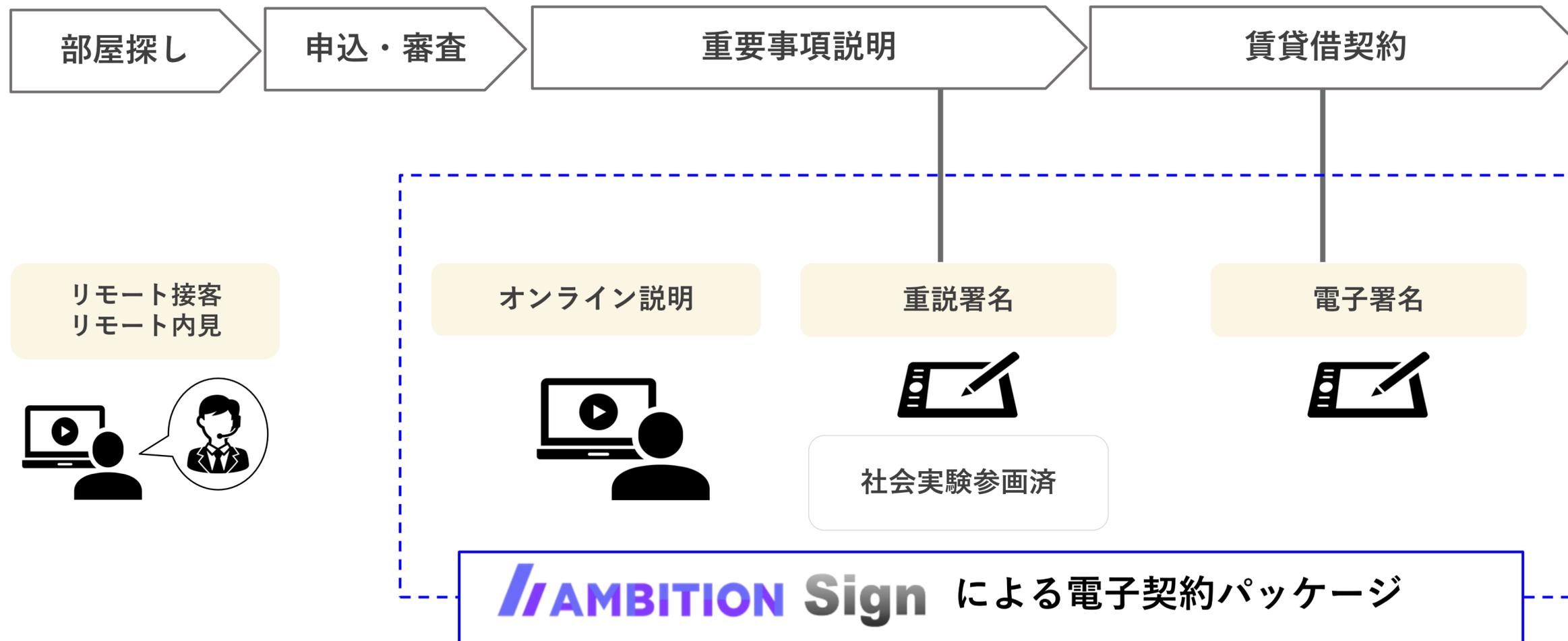


AMBITION DX HOLDINGS
【賃貸DX】



ブロックチェーン技術を用いた電子契約パッケージ

電子契約数1.7倍に増加（2022年8月→2023年3月）



AMBITION Sign

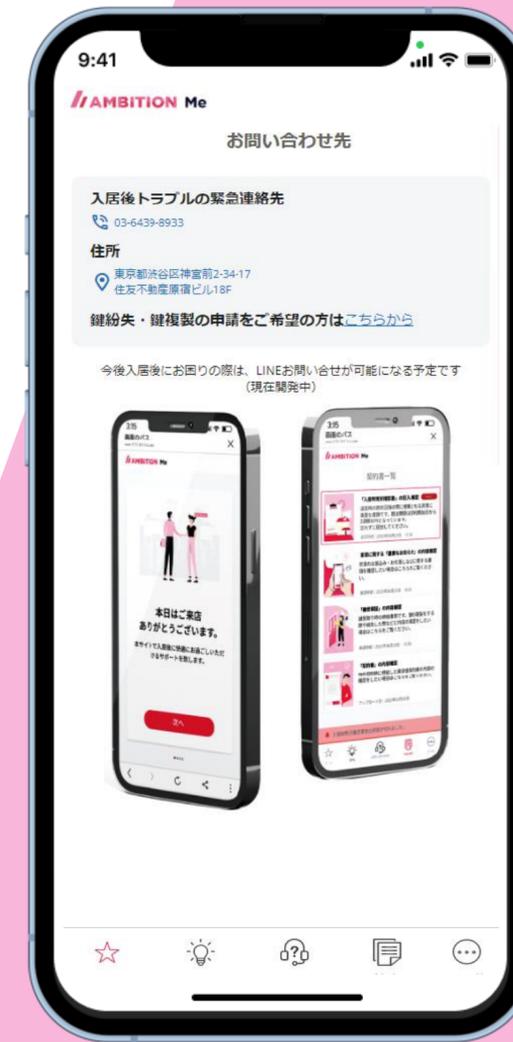


電子契約の法改定（2022年5月18日施行）
リテックラース社（子会社）が今期中に販売開始予定
当社グループの運用実績を高度化

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

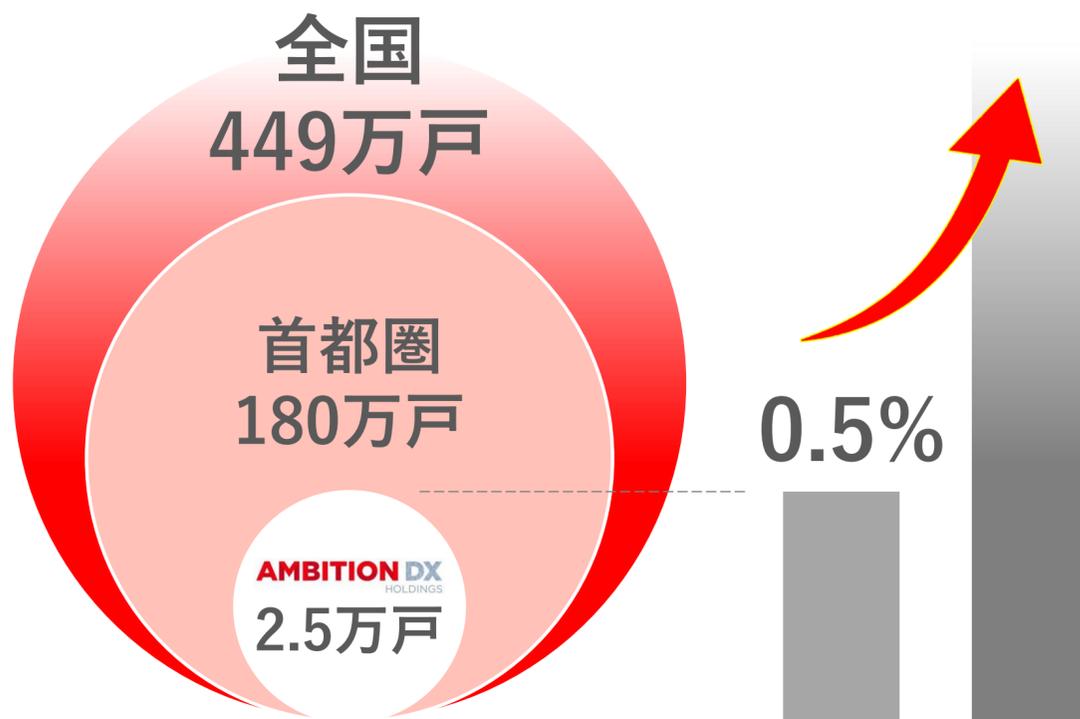
AMBITION Me

- ・ 入居～更新～退去に至るまで、
お客様とのタッチポイントとして繋がり続ける
- ・ 今後、オンライン診療・インフラ(電気・ガス・水道)・保険など
生活サービスと連携予定
- ・ ロイヤリティプログラムを導入することで、入居者との継続的な
関係性の向上、LTV（顧客生涯価値）の最大化を目指す

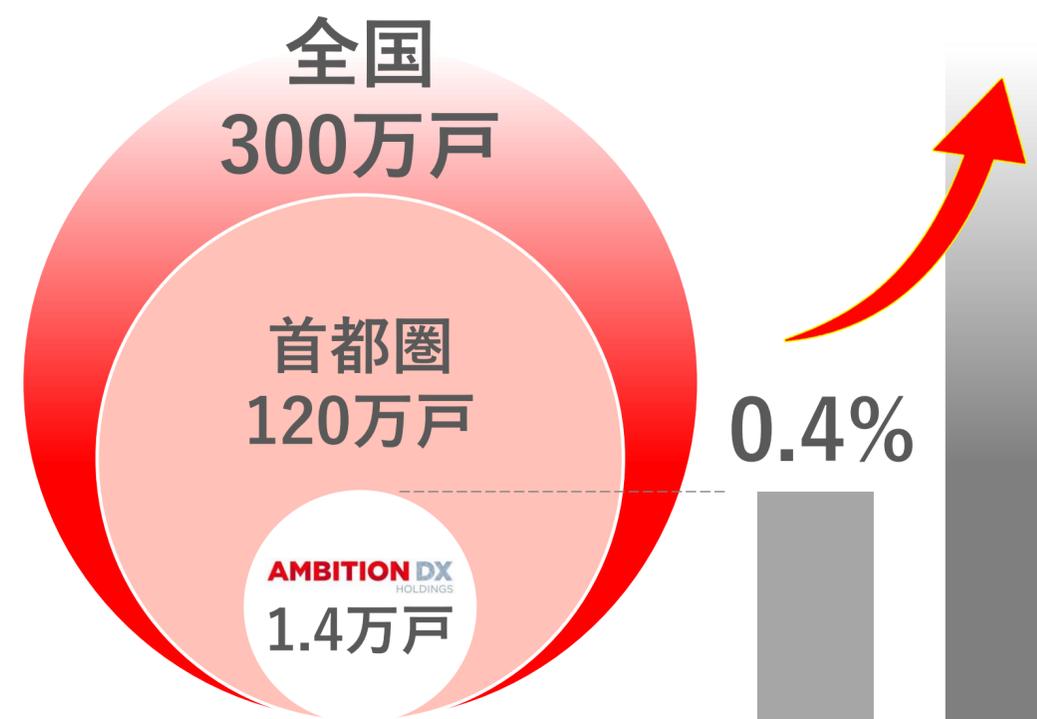


獲得可能な市場（首都圏エリア） 更なる成長が可能

委託管理※1



サブリース※2



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

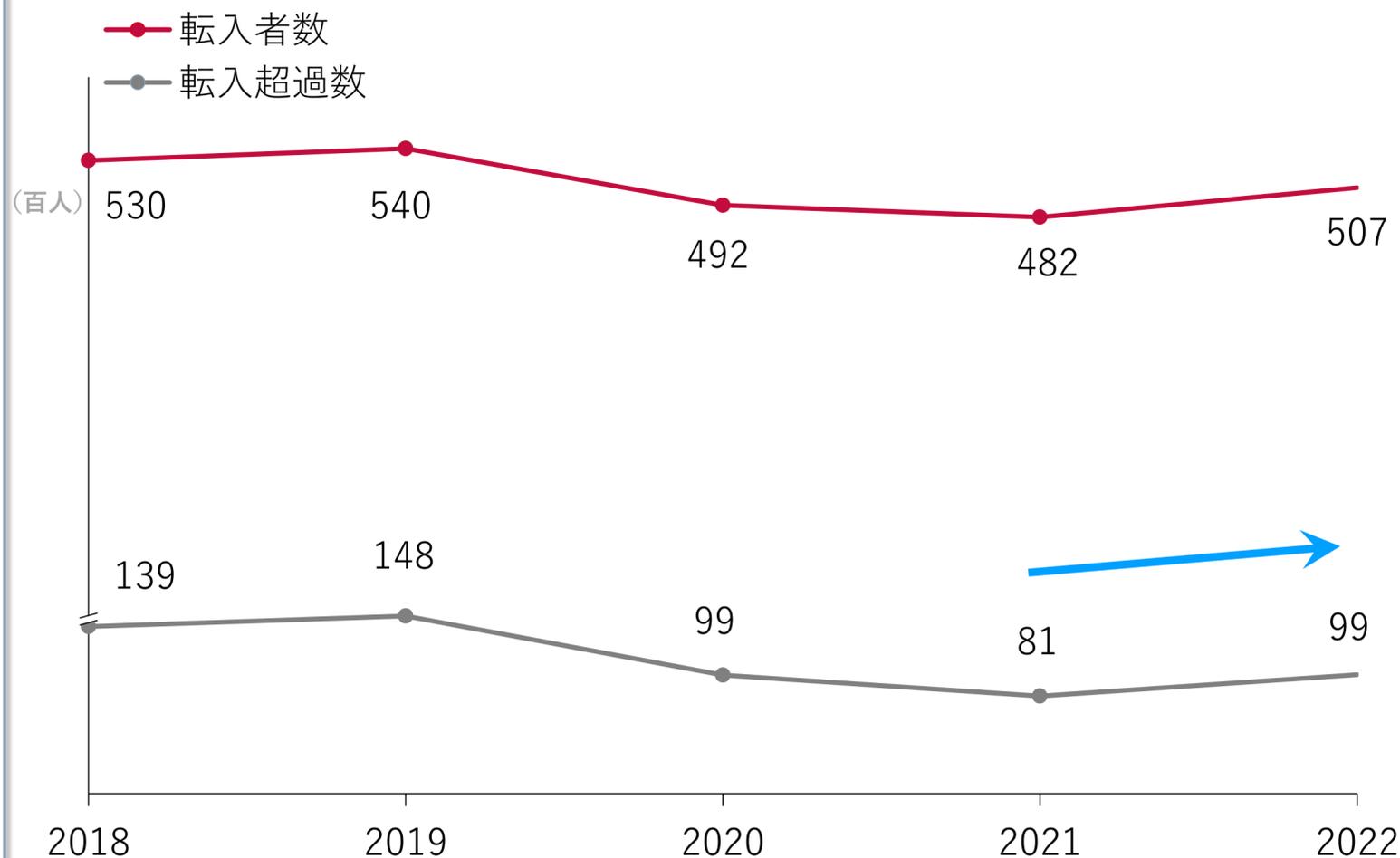
※1 国土交通省：不動産業ビジョン2030（参考資料集）

※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

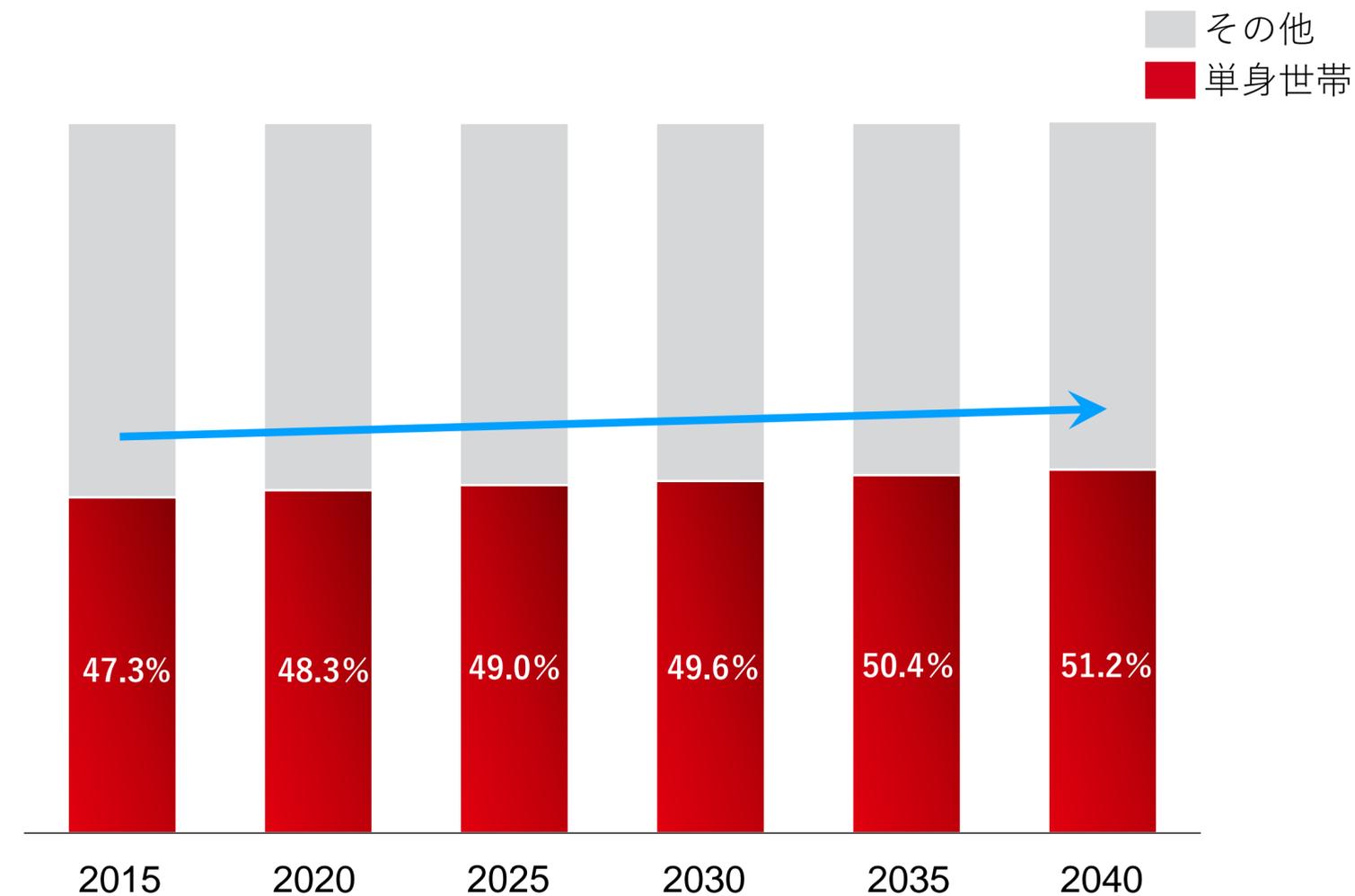
ターゲットの首都圏（東京・埼玉・神奈川・千葉） 転入超過はコロナ禍以前へ回復傾向

（東京圏の転入者数及び転入超過数の推移※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 総務省：住民基本台帳人口移動報告 2022年結果

※2 東京都世帯数の予測

【賃貸DX】

賃貸仲介事業

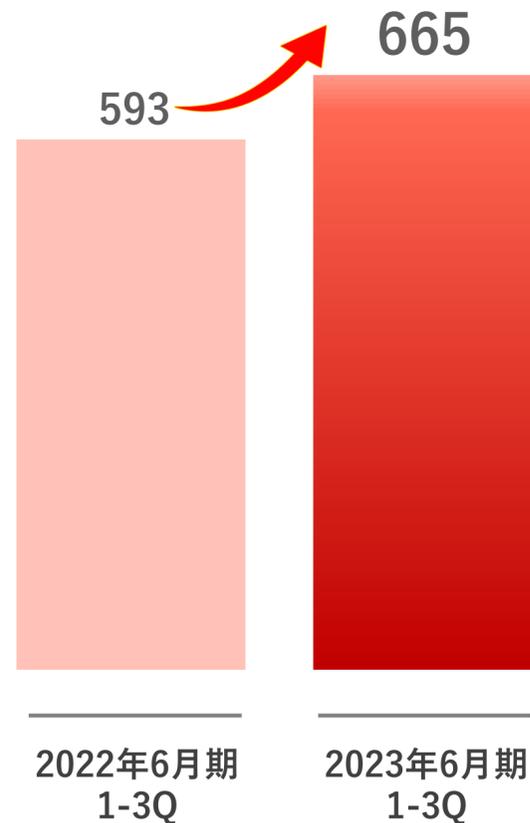
アンビション・エージェンシー、VALORの他
アンビション・レント、アンビション・パートナーでも展開

増収・減益

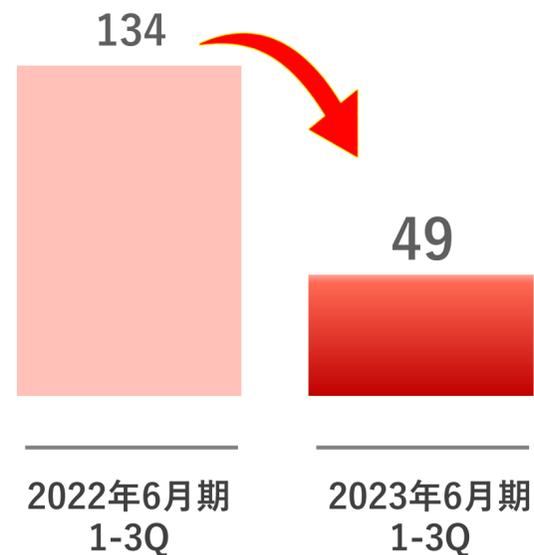
単位：百万円	2022年6月期 1-3Q	2023年6月期 1-3Q	増減比	増減額
売上高	593	665	12.1%	71
セグメント利益	134	49	△63.4%	△85

(単位：百万円)

売上高



セグメント利益



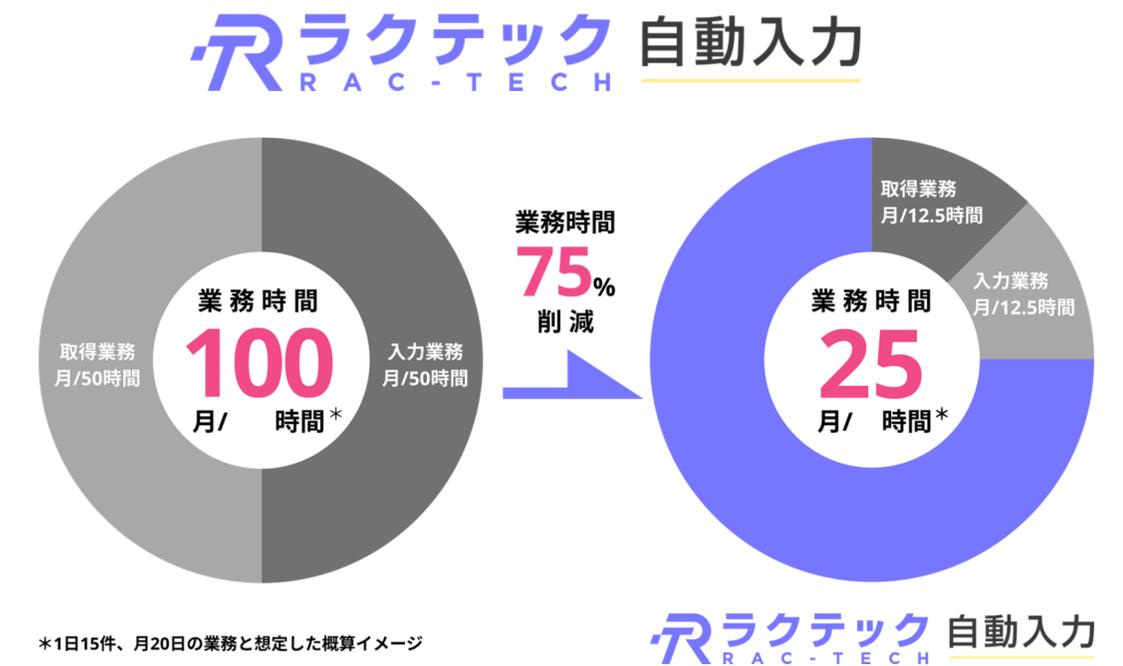
- ・ AI×RPAツール『ラクテック』の活用により、引き続き入力業務の人員抑制・反響数のアップ。売上の増加に貢献
- ・ 広告戦略の強化によるWEB集客、リモート接客・電子契約など非対面サービスの強化などの集客施策
- ・ **これらの施策及び人材投資**により、売上高は増加した一方、収益は減少

【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8店舗、埼玉県1店舗の計16店舗を展開
- ・ 賃貸仲介事業のリーシング力の高さが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

従来、**手作業**で行っていた 物件情報掲載業務をAI・RPAで**自動化**

物件情報掲載の業務プロセス



ユーザー数、契約数いずれも増加

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

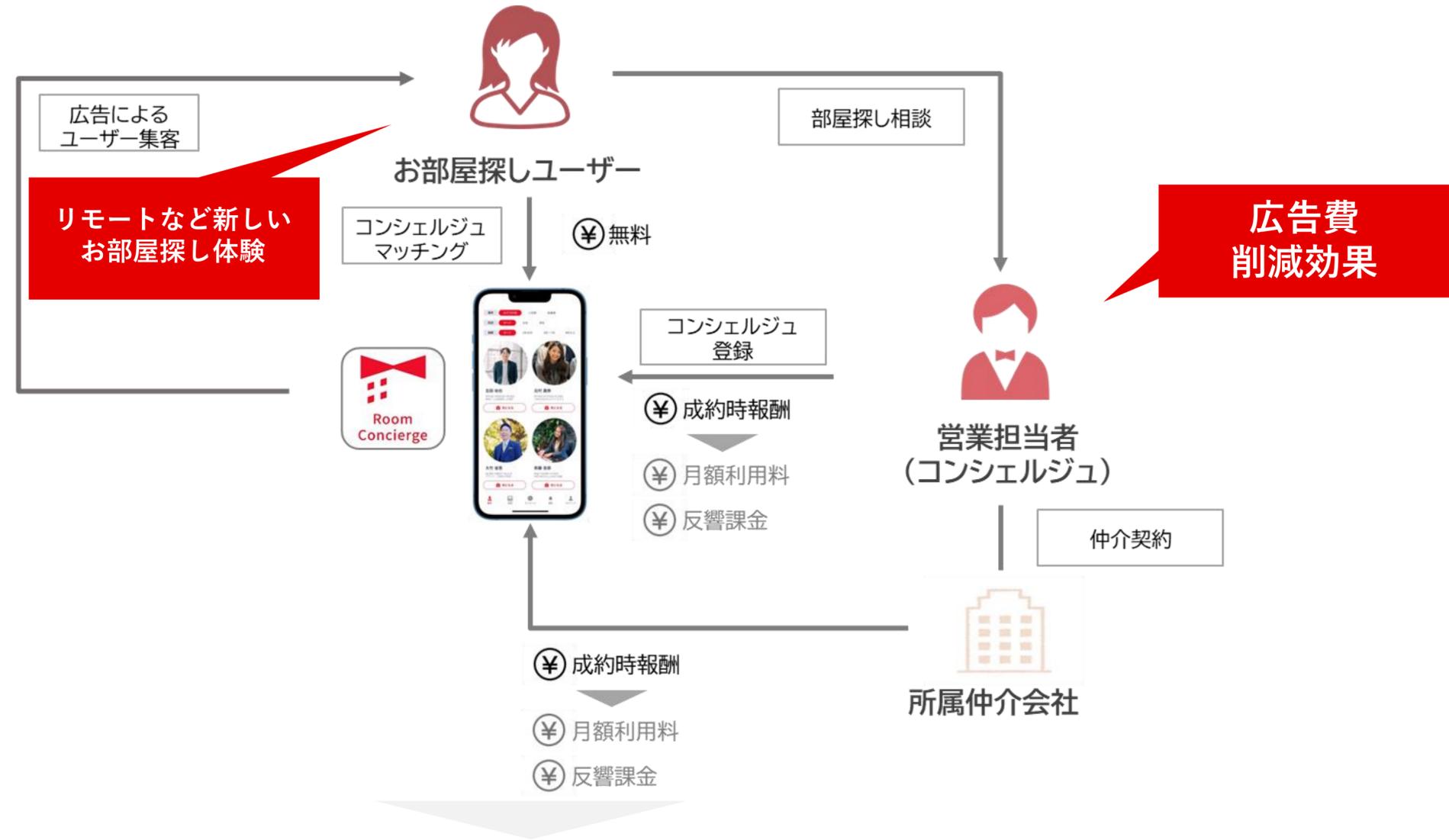
『ルームコン -Room Concierge-』



UI/UX改善



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!

【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

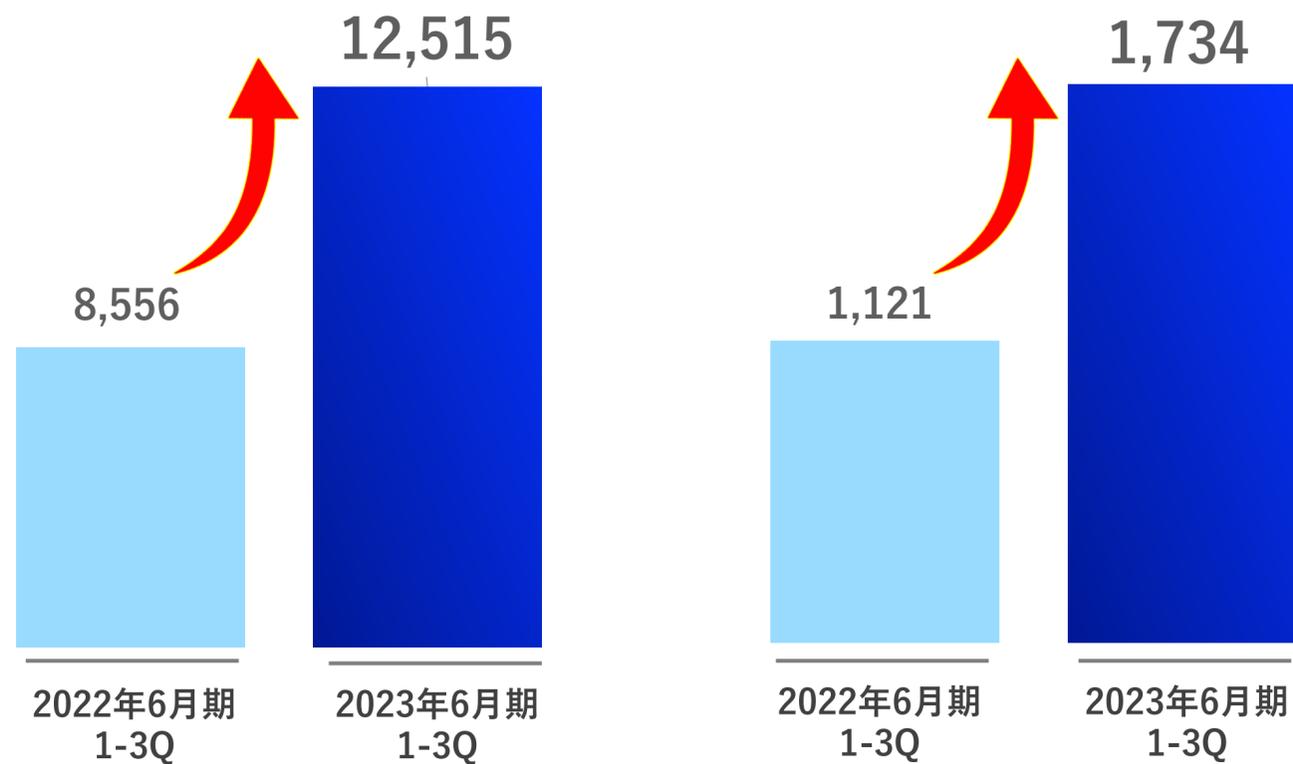
計画通り

単位：百万円	2022年6月期 1-3Q	2023年6月期 1-3Q	増減比	増減額
売上高	8,556	12,515	46.3%	3,959
セグメント利益	1,121	1,734	54.6%	612

(百万円)

売上高

セグメント利益



- ・ 当3Qの業績はおおむね計画通り推移。
- ・ ヴェリタス・インベストメント（子会社）：販売245戸（前年同期比57戸増）
- ・ 当社インベスト部：販売72戸（前年同期比7戸増）

【特徴】

- ・ 販売物件は売却後に管理戸数の増加に寄与

「立地」「デザイン」「設備仕様」
プレミアムな資産価値の創造を実現



コンセプト	好立地×近代的
設計	著名デザイナー・建築家監修 『PREMIUM CUBE』シリーズ
こだわりの 設備事例	<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（LL40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>

インキュベーション事業

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 58百万円
セグメント利益 9百万円

- ・新たに10社への投資を実行
- ・28社のベンチャー企業へ投資 (2023年3月末時点) ※政策保有株式を除く

DX関連 投資先の例

※マザーズは現グロース市場

<p>セキュリティ</p>  <p>【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】</p>	<p>AI</p>  <p>【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】</p>	<p>オンライン決済</p>  <p>【2021年9月マザーズ上場】 ROBOT PAYMENT <4374> 【資本業務提携】</p>
<p>ブロックチェーン</p>  <p>アーリーワークス 【資本業務提携】</p>	<p>C2Cアプリ開発</p>  <p>Stoosc 【資本業務提携】 ※お部屋探しアプリ『ルムコン』 の開発を委託</p>	<p>デジタル文書管理</p>  <p>ペーパーロジック 【資本業務提携】</p>

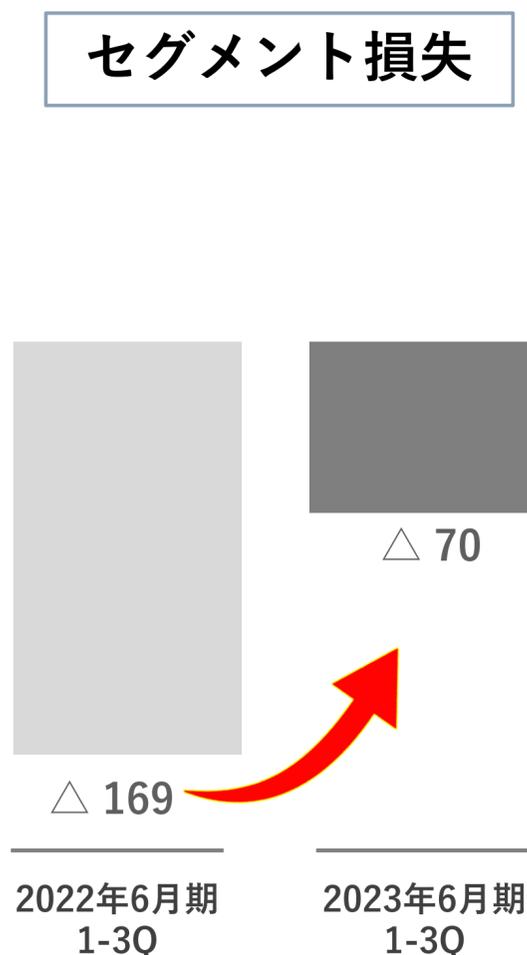
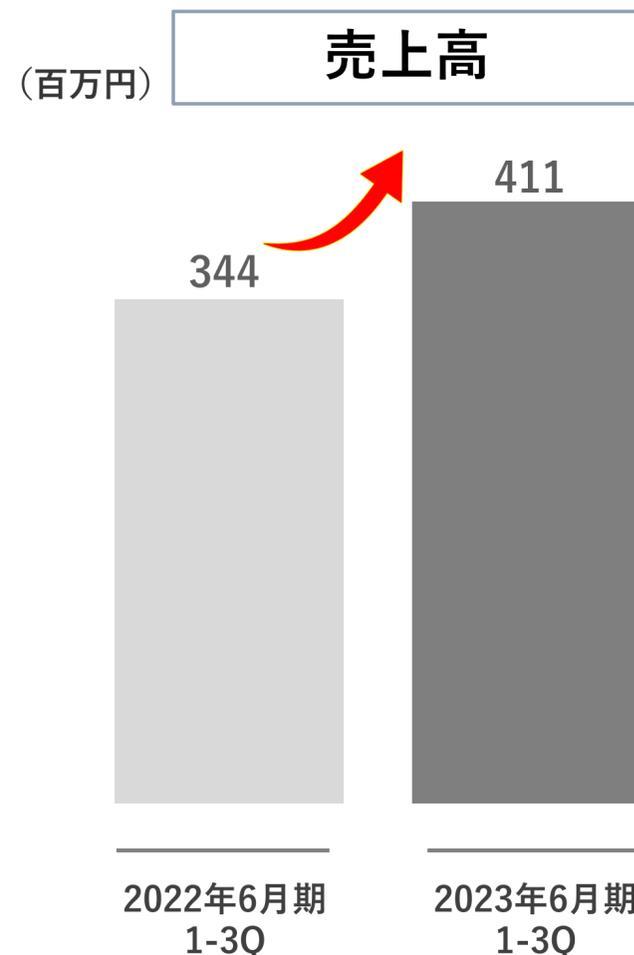
【不動産DX】 その他事業

■ 不動産DX事業(Re-Tech RaaS)
海外システム(アンビションベトナム)

■ 少額短期保険事業(ホープ)

増収・収益改善 (赤字縮小)

単位：百万円	2022年6月期 1-3Q	2023年6月期 1-3Q	増減比	増減額
売上高	344	411	19.6%	67
セグメント利益	▲ 169	▲ 70	—	98



【不動産DX事業】

- ・ 賃貸管理の次世代管理システム『AMBITION Cloud』を開発し（海外子会社のアンビションベトナム）、社内DXを優先して推進。これにより、賃貸DXプロパティマネジメント事業の大幅な業務効率化と生産性向上を実現。
- ・ 契約進捗管理、修繕管理、募集管理等、不動産賃貸管理業務に係る様々なシステムが稼働。
- ・ 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。
- ・ 子会社Re-Tech RaaS（リテックラース）のAI×RPAツール『ラクテック』の販売を継続。
- ・ お部屋探しアプリ『ルームコン』の登録ユーザー数増加中。（当社グループ初のBtoCマッチングアプリサービス）

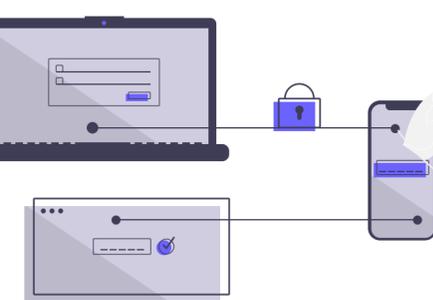
【少額短期保険事業】

- ・ 順調に新規契約を獲得
- ・ 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
- ・ 『MONOLITH（モノリス）』により、関連サービス（保証会社・管理会社等）とデータ連携

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	不動産開発 (デベロッパー)	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
売 買 DX	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	×	×	○	×	×
賃 貸 DX	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：パロー 子会社：アンビション・エージェンシー	×	×	×	×	○

	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
アンビションDXホールディングス	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 

近代化した不動産DX企業 全ての不動産分野で自前でDXを推進中

DX分野	従来の不動産会社	アンビションDXホールディングス
DX取組事例	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	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
業務	アナログ	デジタル
書類	紙	電子
対応	ファックス、電話	インターネット
契約	紙	オンライン契約
説明	対面	オンライン重要説明
内見	写真、訪問	高度なVRで完璧な内見体験
物件管理	手入力	RPAで自動入力
	複数のツール	一つのプラットフォーム（オーナー、管理会社、仲介会社）
	メールや紙、FAXで	修繕や原状回復工事もシステム管理
物件管理決済	振込み、現金払い	オンライン決済
データ管理	ローカルサーバー	クラウド
セキュリティ	堅牢性が低い	ブロックチェーンで安全な環境
データベース化	デジタル化が困難	デジタル化されたデータを管理
物件探し	ユーザーが物件を検索し仲介会社に問い合わせ	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
	対面接客	オンライン接客

Section 3

方針

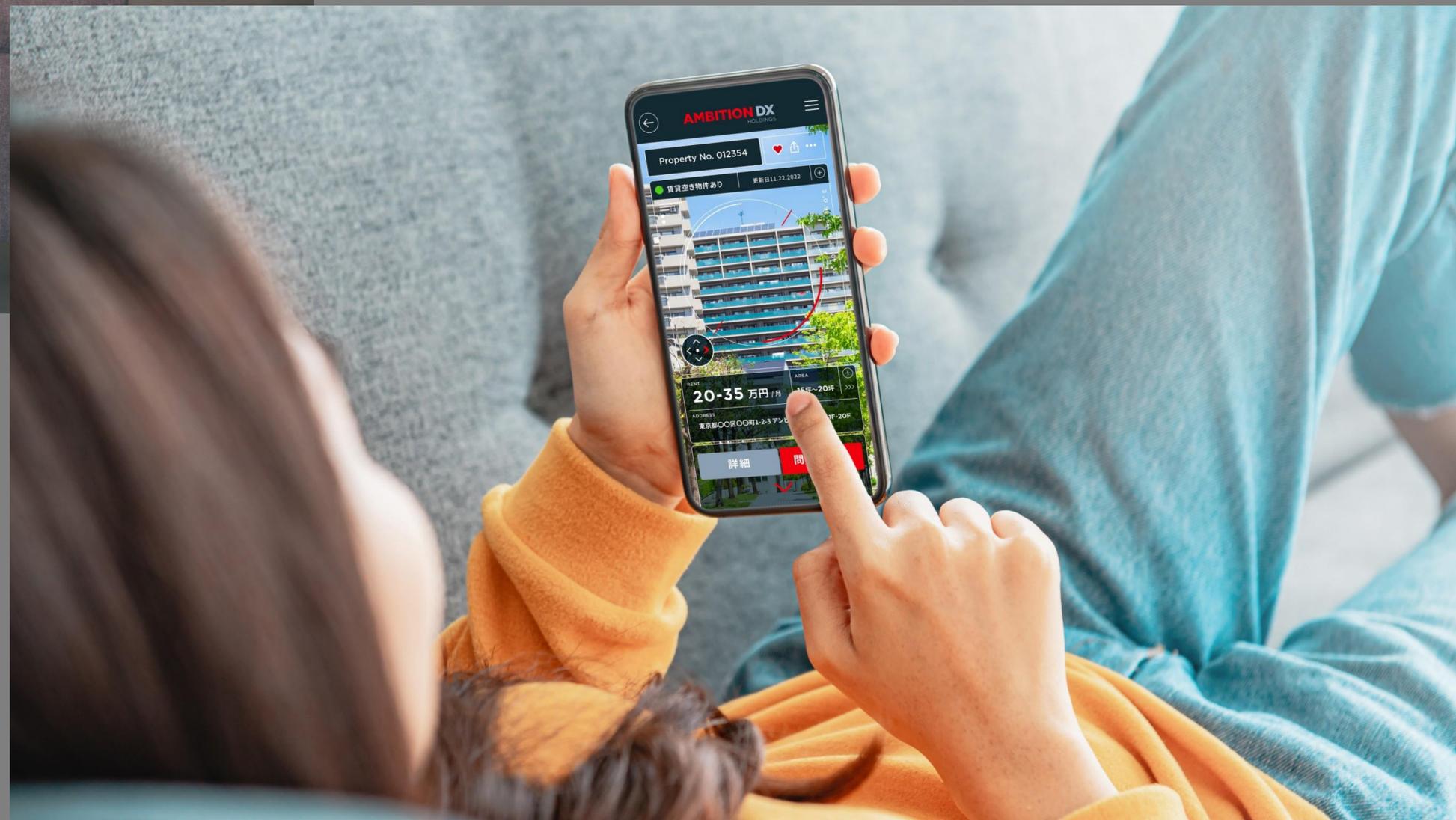


株式会社アンビションDXホールディングス

VISION

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

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高度な賃貸管理
- ・従業員1人あたりの管理戸数UP //AMBITION Cloud
- ・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 //AMBITION Me



- ・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

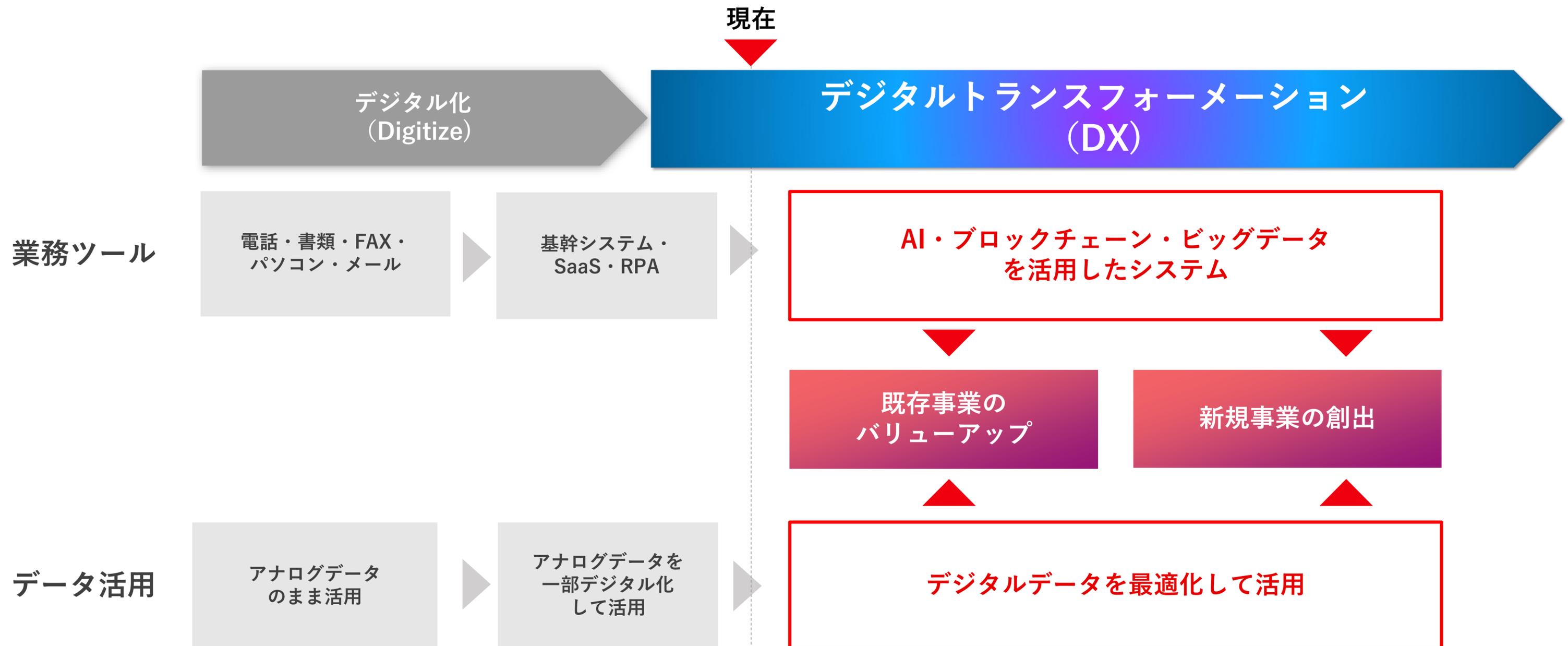
M&Aや他社アライアンスの推進、ベンチャー投資等による業容拡大

方針

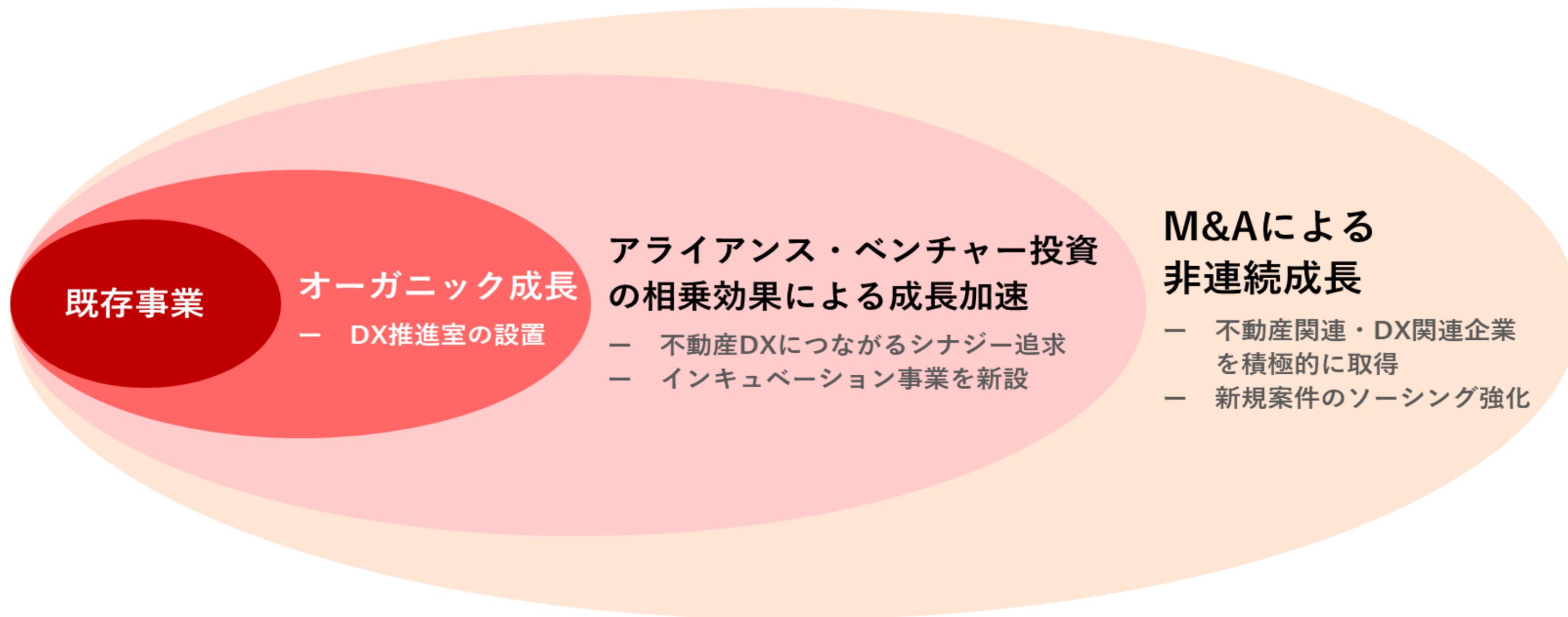
03

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



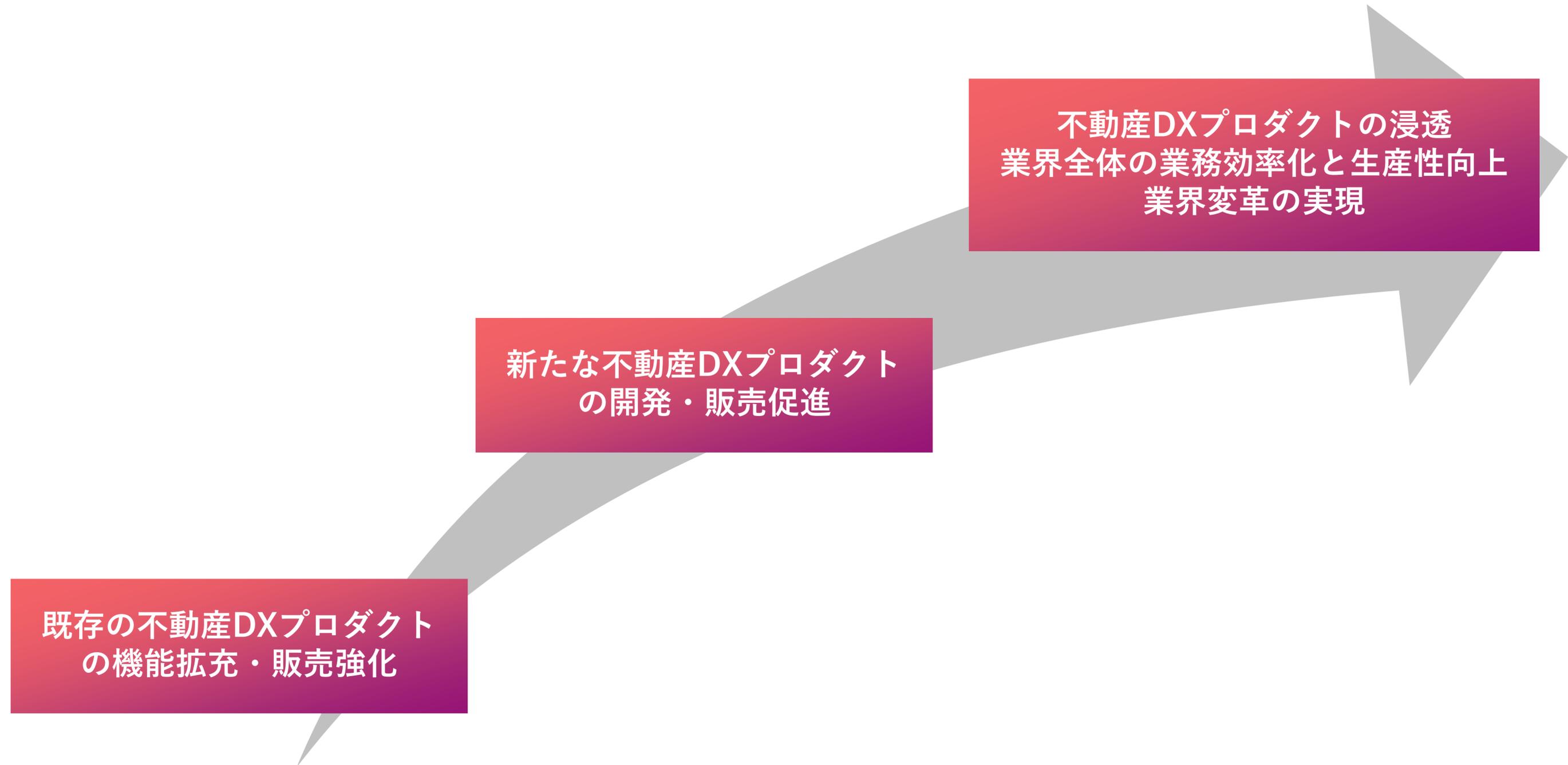
オーガニック成長に加え、
M&A・アライアンス・ベンチャー投資を加速し、業容を拡大



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



2023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（2023年6月期）

DX施策
01

AMBITION Cloud
DXシステム（アンビションクラウド）
生産性向上に寄与

DX施策
02

AMBITION Sign
電子契約パッケージ（オンライン契約・重説）
仲介版・管理版提供開始

DX施策
03



Room Concierge
コンシューマー向けサービス（ルームコン）
ユーザー数、契約数いずれも増加

DX施策
04

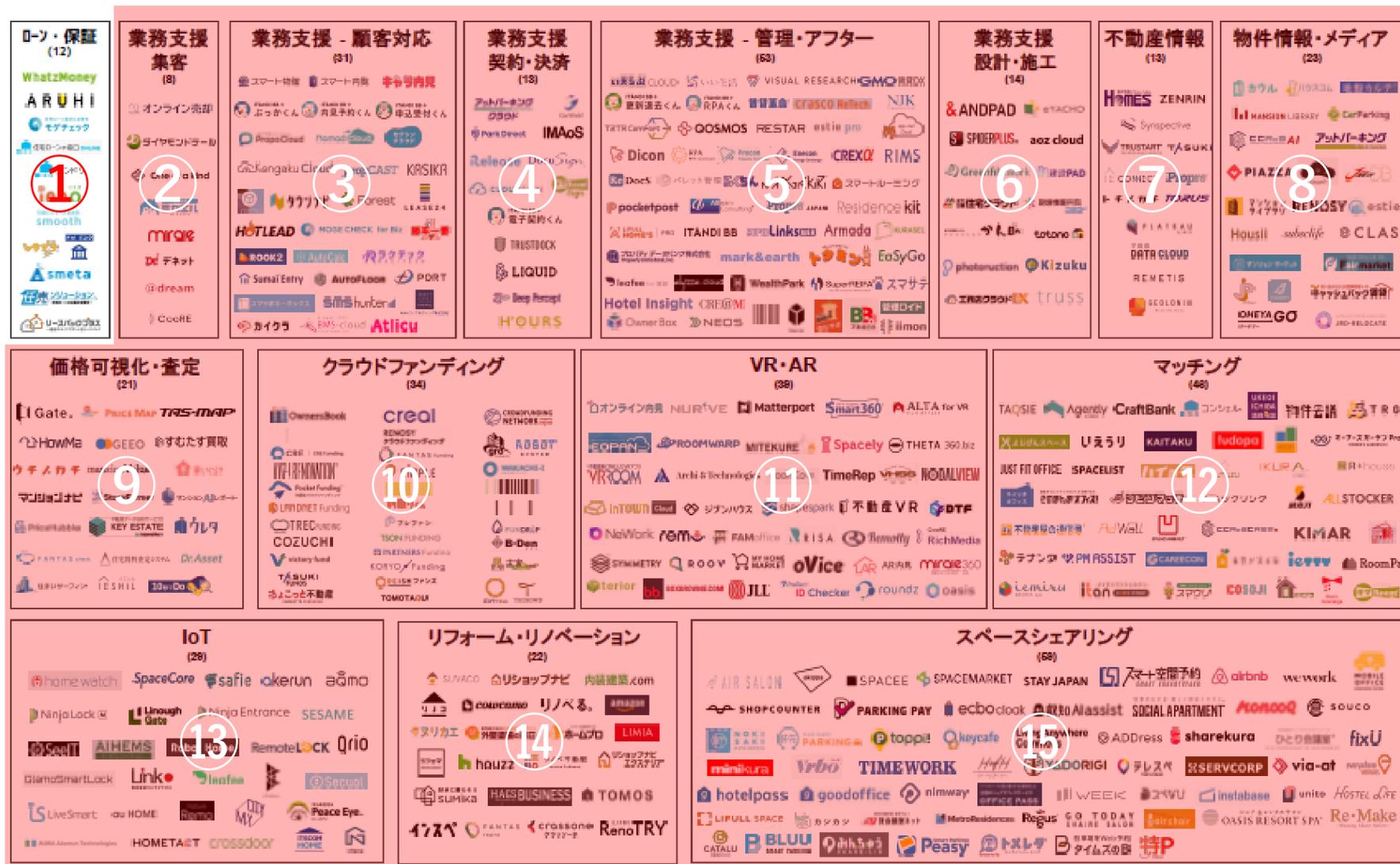
AMBITION Me
入居者アプリ
入居までのペーパーレス化を実現
今期提携サービスを視野に

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
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
Re-Tech Raas	 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（RPA：自動投稿）に限定したツール
AMBITION Cloud		コンソーシアムによる様々なサービスで住まい体験の向上を実現する入居者アプリ
		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
		【契約進捗管理システム】 問合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や公開を管理
		【債権管理システム】 債権・債務者情報の管理、債権回収のプロセス管理、支払い履歴の管理など、債権全体のプロセスを管理
【退去管理システム】 退去手続きや原状回復などの精算の管理		
【新規受託管理システム】 受託案件の受付・登録・進捗管理など、受託業務のプロセスを管理		

15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8版：2022年8月（430サービス）

作成：一般社団法人不動産テック協会

NO	15分野	当社関連DXサービス
①	ローン・保証	X
②	業務支援（集客）	○
③	業務支援（顧客対応）	○
④	業務支援（契約・決済）	○
⑤	業務支援（管理・アフター）	○
⑥	業務支援（設計・施工）	○
⑦	不動産情報	○
⑧	物件情報・メディア	○
⑨	価格可視化・査定	○
⑩	クラウドファンディング	○
⑪	VR/AR	○
⑫	マッチング	○
⑬	IOT	○
⑭	リフォーム・リノベーション	○
⑮	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

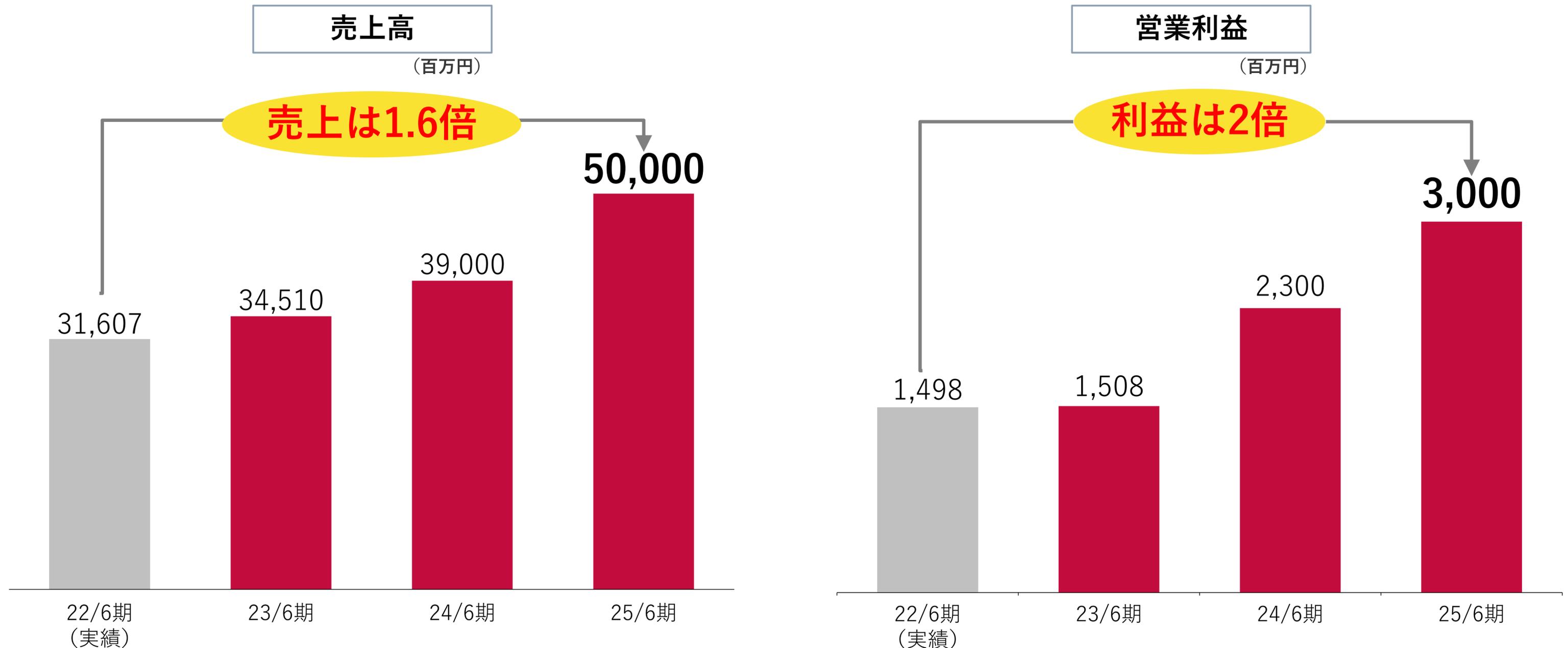
増収・増益予想

（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%

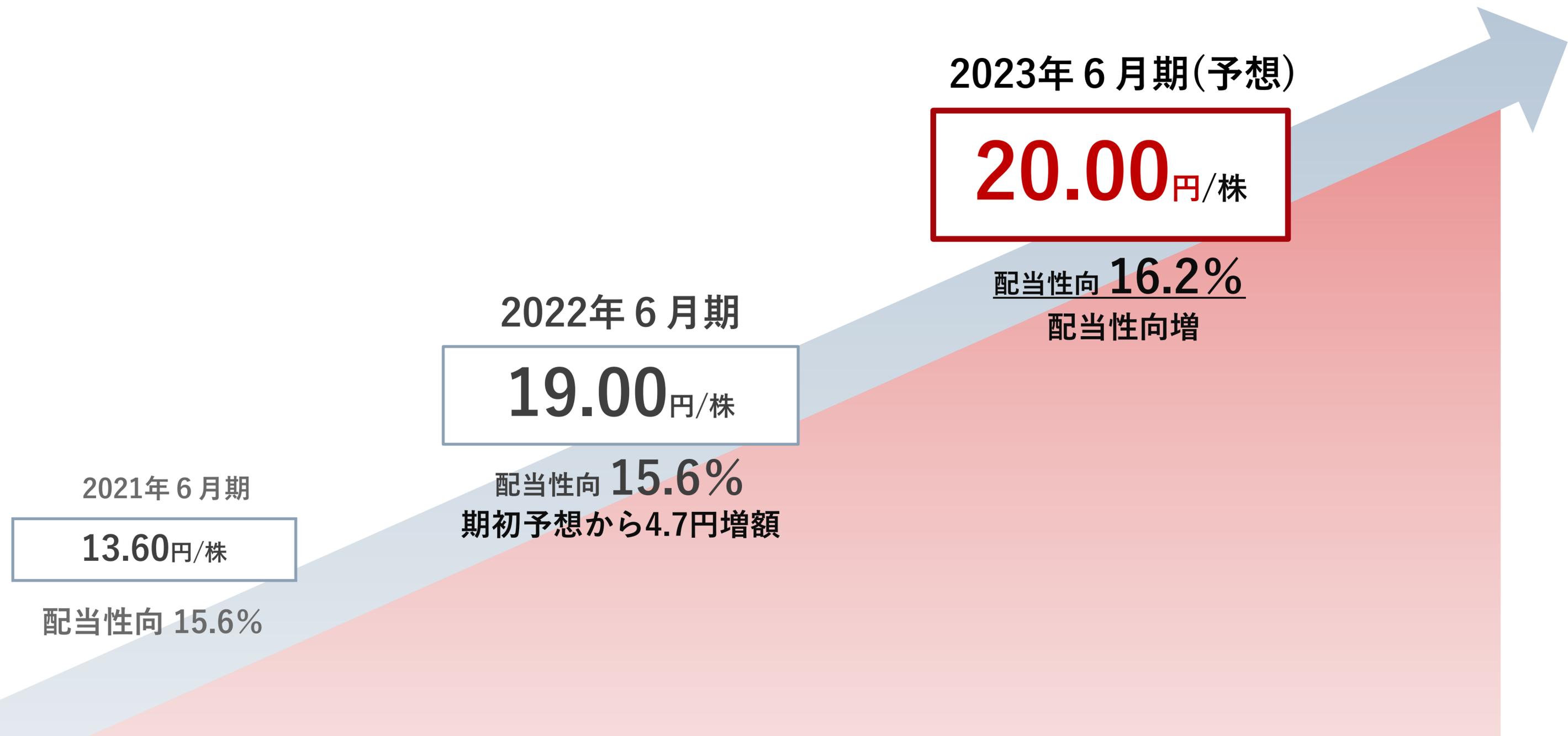
※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

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DRAFT」を子会社化

～既存事業とのシナジー効果による成長戦略～



生活をより快適に、ライフライン商材をすべてのお客様へ

■業務提携の背景・目的

DRAFT社は、電気・ガス・ウォーターサーバー等の日常生活に関する商品や、蓄電池・太陽光・エコキュートなどの住宅環境設備に関する商品の訪問販売、及び営業を通じて実務経験を積み、職場でのスキルや知識を習得する、インターンシップの実施を行っております。

既存事業である、賃貸管理事業および賃貸仲介事業における顧客に対して、同社のライフライン営業を行うことで当社グループとのシナジー効果が見込まれ、業容の拡大と企業価値向上を図って参ります。

■子会社の概要

設立：2020年3月2日

資本金：500千円

代表者：代表取締役 田中 裕人

住所：東京都渋谷区道玄坂一丁目15-3プリメーラ道玄坂406

事業内容：ライフライン・エネルギー関連の営業代行事業ほか

直近2年間の売上高：

2021年2月期：57,083千円

2022年2月期：261,540千円



Web3.0×不動産 DX 「Web3.0を牽引するDEAと資本業務提携」を発表

～Web3.0時代の不動産の新たなユーザー体験の提供を目指して～

Web3.0領域における協業推進に注力するため、Digital Entertainment Asset Pte. Ltd.との資本参加を含む業務提携を行いWeb3.0の実行可能性を評価することといたしました。



■ Web3.0に対する世界的な注目度の高まり

「デジタル社会の実現に向けた重点計画」（令和4年6月7日閣議決定）において、「ブロックチェーン技術を基盤とするNFT（非代替性トークン）の利用等のWeb3.0の推進に向けた環境整備」が盛り込まれ、デジタル庁が主体となり、Web3.0研究会が発足しました。これにより、新たなビジネスの可能性が広がり、経済成長が加速されることが予想されます。また、近年、Web3.0に対する世界的な注目度も高まっています。当社は、国内の不動産業界においてもWeb3.0を活用することで、新たなビジネスや住まい体験などを創出し、人々の生活・ビジネスを向上させることができると考えています。そのため、Web3.0の実行可能性を評価することといたしました。

■ より創造的なビジネスモデルの採用を期待

DEAは設立以来、Web3.0領域に特化しており、主力事業であるGameFiプラットフォーム「PlayMining」は2020年5月26日にサービス開始、2023年-4月現在、全世界100カ国以上、ユーザー数は270万人を超えるまでに規模が拡大しています。また、DEAPcoin（DEP）は日本で初めて流通するPlay to Earnトークンであり、PlayMiningも世界初のPlay to Earnトークンエコノミーとして、世界のGameFi領域をリードする存在となっています。

また、当社はこれまでデジタルトランスフォーメーション（DX）へ積極的に取り組んでおり、その取り組みのひとつとして、Web3.0の根幹技術であるブロックチェーンを活用した業界初の電子契約システム「AMBITION Sign」など、不動産業界のノウハウを活かした新たなサービスを開発・提供しております。

今般の資本業務提携により、Web3.0技術を活用し、不動産DX分野において新しい住まい体験を提供することを目的としています。この提携により、両社が持つ知見やノウハウを活かし、イノベーションを起こすことが期待されます。

NFT提供やGameFiプラットフォームと入居者サービスの連動など、新しいサービスや提供方法を検討することで、顧客にとってより魅力的な住まい体験を提供できる可能性があります。これにより、不動産業界全体において、より高度なテクノロジーの導入や、より創造的なビジネスモデルの採用が進むことが期待されます。最近のテクノロジーの進歩は、不動産業界においても大きな変革をもたらしています。Web3.0技術の活用やNFTの導入など、これらの技術を活用することで、従来の不動産業界にはなかった新しいサービスや価値を提供することが可能になります。これにより、より幅広い顧客層を獲得し、より高い収益性を実現することができると考えております。

入居者DXアプリ“AMBITION Me”の提供を開始

～新生活に必要なサービスの即時契約と快適な住まい体験を実現～

当社はお客様が簡単に入居手続き時に専用サービスから鍵の受け渡しまで、スマホだけで円滑に申込を行うことができる「AMBITION Me」をリリースいたしました。



■アナログな紙契約から、スマホでの簡便な契約への転換を実現

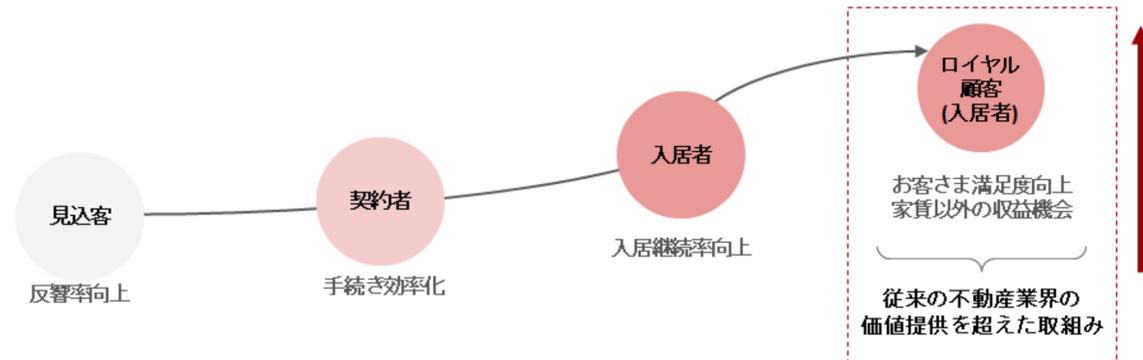
不動産業界の不動産賃貸入居時のシーンにおいて、これまでは電話やメールで連絡を行い、紙の情報から各種手続きを行ってまいりました。このことにより、紙情報からの確認や、お客様の各種手続きが極めて煩雑化しています。

当社は、この課題解決に向けて、お客様の視点からの入居者アプリ（AMBITION Me）を独自開発し、お部屋探しの体験価値向上を実現するため、お客様のスマートフォンにて鍵の受け渡しを簡素化し、円滑に申込を行うことを可能といたしました。不動産賃貸契約に関わる一連の手続きのデジタル化をより促進し、お部屋探しの体験価値向上を実現するとともに不要な間接コストを抑制することで、業界全体の収益性向上を図ってまいります。

■今後は、生活インフラや保険、独自のポイントシステムまで展開

今後は、本アプリの利用シーンを、更新・退去・入居中連絡、インフラサービス(電気・ガス・水道)・保険等のスマートコントラクトまで展開する予定です。

また、ロイヤリティプログラムとして、コンソーシアムにより提携されたサービスの利用や家賃等でポイント/ステータス獲得を行えることや、決済プログラムでサービスの円滑な支払いやポイントでの支払いを可能とし、入居者様の満足度とエンゲージメントの向上、LTV(顧客生涯価値)の最大化を実現いたします。



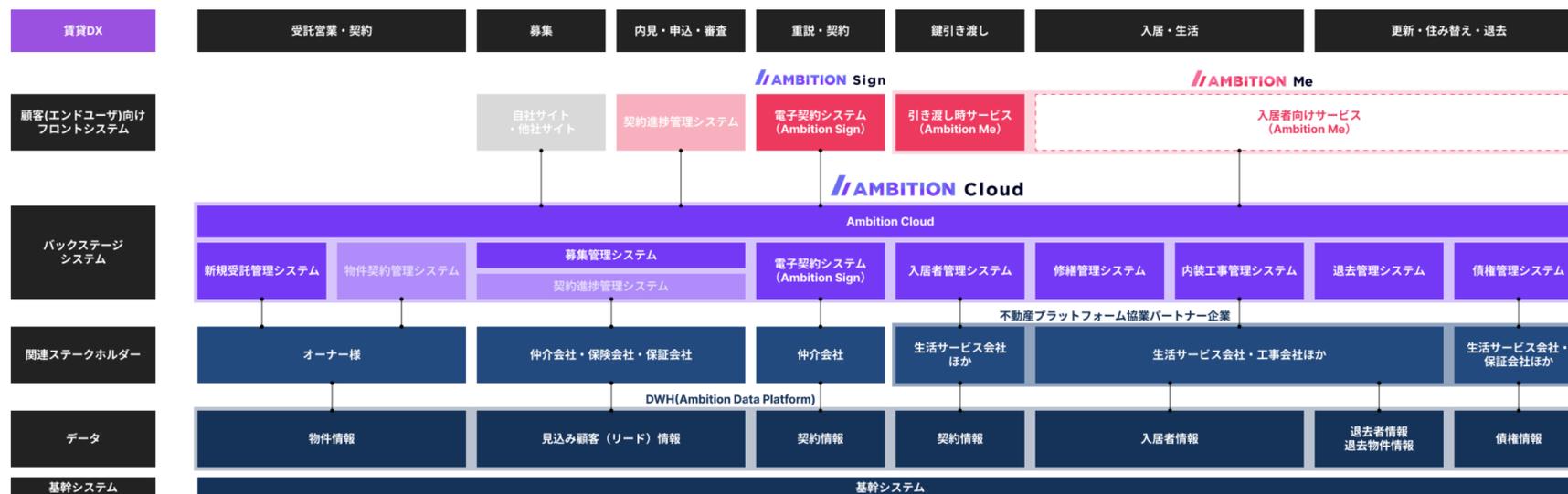
入居者との接点が増え
エンゲージメントを
向上してLTV最大化

ブロックチェーン不動産DX“AMBITION Cloud”構想を発表

～セキュアな環境と圧倒的な業務効率化を実現し、営業利益率を向上～

当社は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ためのブロックチェーンを活用した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ます。

AMBITION Cloud



■非生産的な不動産業務を解決

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、非生産的な事業運営を余儀なくされております。また、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おります。そのため、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おります。

こうした中、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ブロックチェーンを活用した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、着実に実現をしてきたことから、更なる拡充に向けた構想とその実行状況を報告いたします。

■ブロックチェーンを活用することでセキュアな環境も実現

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領域の専門性を活かし、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やステークホルダーがクラウド上でシームレスに管理することが可能となります。

不動産賃貸契約に関わる一連の手続きのデジタル化をより促進し、お部屋探しの体験価値向上を実現するとともに不要な間接コストを抑制することで、業界全体の収益性向上を図ってまいります。

こうした効率化を図る上では、多数の事業者が関与する不動産事業の特殊性から、お客様の個人情報保護が課題となっております。

そこで、当社独自のブロックチェーン（分散型台帳）技術をフロー全体に活用することで、お客様にとってさらに安全な不動産賃貸取引を実現いたします。

■AMBITIONグループの不動産事業全体を効率化し、利益率をさらに向上

従来、複雑な不動産業界において、お客様や外部の提携事業者の情報保護などから、不動産事業の一元的な管理プラットフォームの実装は困難となっております。

本クラウドにおいては、ブロックチェーンの導入によるセキュアな環境を徹底することで、本クラウドの利用を促進することが可能となります。

導入が促進することにより、総合不動産事業を取り扱う当社事業はより効率化が図られ、営業利益率の向上が見込まれます。また、プロダクトのブラッシュアップ後、不動産業界への外販展開も行うことで新たな収益源の確保にも繋げてまいります。

当社子会社である株式会社ホープ少額短期保険 保険料収入ランキングにて大きく躍進 ～インシュアテックの貢献などにより、前年から8ランク上昇～

インシュアテック子会社である株式会社ホープ少額短期保険は、少額短期保険 2021 年度保険料収入ランキングにて、順位を 8 ランク上げ、高順位 (全業者中 39 位) を獲得いたしました。

MONOLITH
HOPE SSI CO,LTD

一般的なやりとり



対面・書面
郵送・振込

ホープ



電子契約
オンライン決済

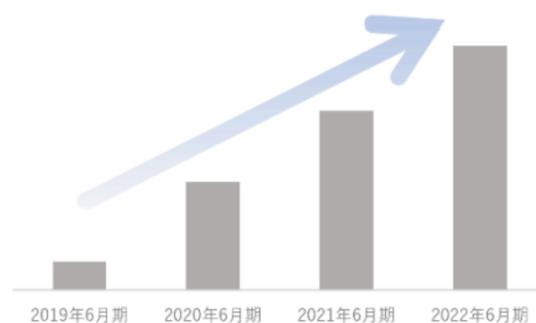


代理店

代理店

代理店

入居者



代理店件数推移イメージ図

■概要

ホープの契約数増加の主な要因は、ホープ独自開発の電子保険契約システム「MONOLITH」(以下、「モノリス」)の活用により、お客様と取引業者との手続きの効率化を実現し、代理店取引者数 343 件まで増加いたしました。

モノリスの提供機能としては、全作業のペーパーレス化機能、ご自宅・勤務先等でスマホなどから簡単に申し込み手続きを完了できる機能などを実装しております。

さらには、当社の主力事業【賃貸 DX】プロパティマネジメント事業における管理戸数の増加、【賃貸 DX】賃貸仲介事業における入居者獲得力の向上もホープの保険契約数の増加に貢献しております。今年度以降も、引き続き、当社のプロパティマネジメント事業および賃貸仲介事業は大きな成長を見込んでおり、同時にホープの契約数も増加していくことが見込まれます。

なお、ホープの取り扱う少額短期保険事業は、年々契約数とそれに伴う収益が積み上がるストックビジネスであり、当社のさらなる安定的収益基盤の構築に貢献いたします。

今後も、インシュアテック（保険事業におけるデジタル技術）によるシームレス連携を強化していくことで、保険事業も含む不動産業界全体の DX 推進を行い、お客様のお部屋探し体験価値向上および取引業者拡大に取り組んでまいります。

【株式会社ホープ少額短期保険について】

株式会社ホープ少額短期保険は、マザーズ上場企業である株式会社アンビション DX ホールディングスの子会社として、2017 年 7 月、関東財務局長（少額短期保険）に登録。賃貸住宅の入居者向け家財保険「新すまいの安心保険」「テナントの安心保険」の提供等、新たな保険ニーズを商品化することで社会に貢献し、信頼される会社として、常に挑戦していきます。お客様のご意見を大切にして、『確かな補償』『身近で安心できるサービス』を通し、安心な暮らしを実現できる商品・サービスのご提供に努めてまいります。



【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。