



2026 年 9 月 1 日

各 位

会社名 株式会社アンビションDXホールディングス  
代表者名 代表取締役社長 清水 剛  
(コード：3300 東証グロース)  
問合せ先 執行役員兼経営管理部部長 尾関 文宣

### (訂正) 「2026 年 6 月期 決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

2026 年 8 月 13 日に公表いたしました「2026 年 6 月期 決算説明資料」の記載内容の一部を訂正いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

##### 1. 訂正の理由

本日公表いたしました「特別損失の計上並びに(訂正)「2026 年 6 月期決算短信〔日本基準〕(連結)」、「2026 年 6 月期通期連結業績予想と実績値との差異に関するお知らせ」及び「2026 年 6 月期 決算説明資料」の一部訂正について」に記載のとおり、特別損失を計上することとなったことによるものであります。

##### 2. 訂正箇所

訂正箇所が多数に及ぶため、訂正後の全文を添付し、訂正箇所には下線を付して表示しております。

以 上



# (訂正)2026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. 当社DXプロダクト
5. 規模の拡大から圧倒的な資本効率（高ROE・DOE）の追求へ
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 実績)

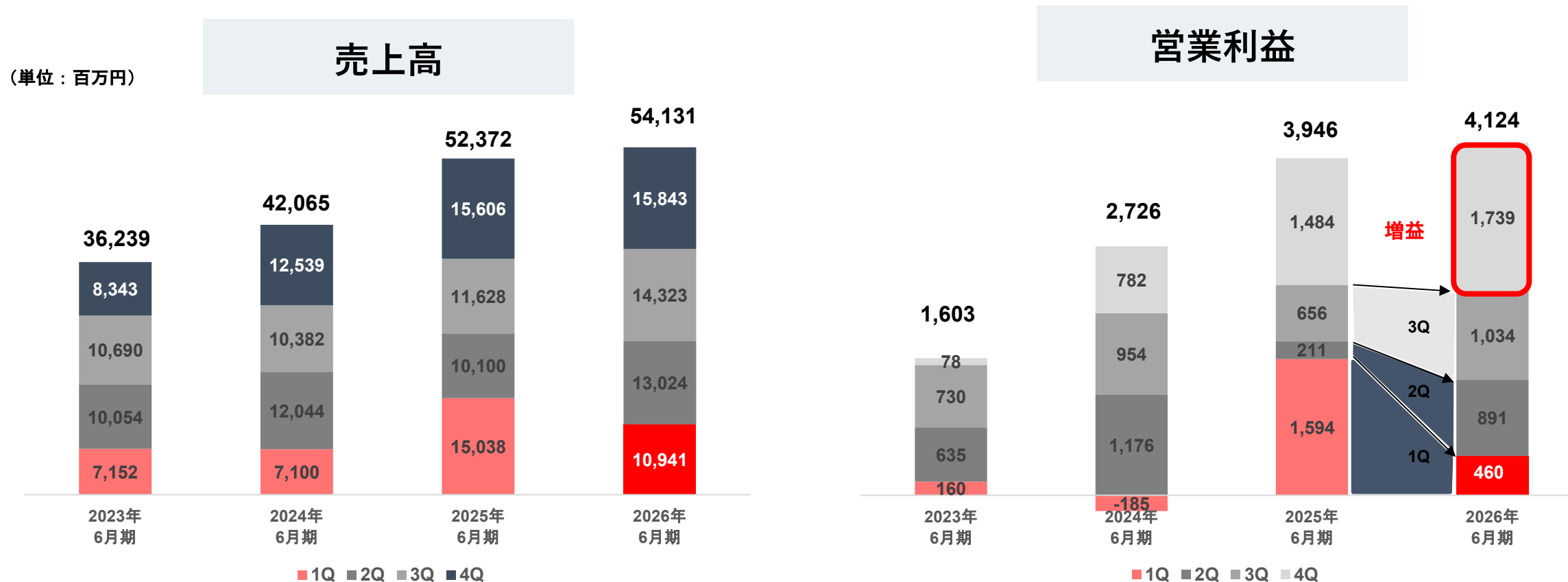
- ・ 売上高：541億円、営業利益：41億円、いずれも**過去最高を更新**。  
支払利息微増により経常利益は減益、当期純利益は株式会社DRAFTの事業再構築に伴い、のれん全額（約2.3億円）の減損損失と繰延税金資産の取崩しにより減益。
- ・ 売上高・営業利益ともに**6期連続で増加**。

(2027年6月期 予想)

- ・ 2027年6月期も増収増益予想、7期連続増配となる112円を予定。  
 売上高：**600億円** (10.8%増加)、**営業利益：51億円** (23.6 %増加)  
 当期純利益：26億円 (27.1%増加)  
 配当予想：**112円**

# 業績推移（四半期積上げ）

- ・ 4Q単独で売上15,843百万円・営業利益1,739百万円と四半期ベースの過去最高を更新し  
増収・営業増益を達成。



# 業績ハイライト

## 売上高・営業利益増加（6期連続）

### 売上高

**54,131**百万円  
(YoY+1,758百万円 +3.4%)

### 営業利益

**4,124**百万円  
(YoY +178百万円 +4.5%)

#### ・賃貸DXプロパティマネジメント事業

##### 過去最高収益

営業利益：3,169百万円(31.4%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

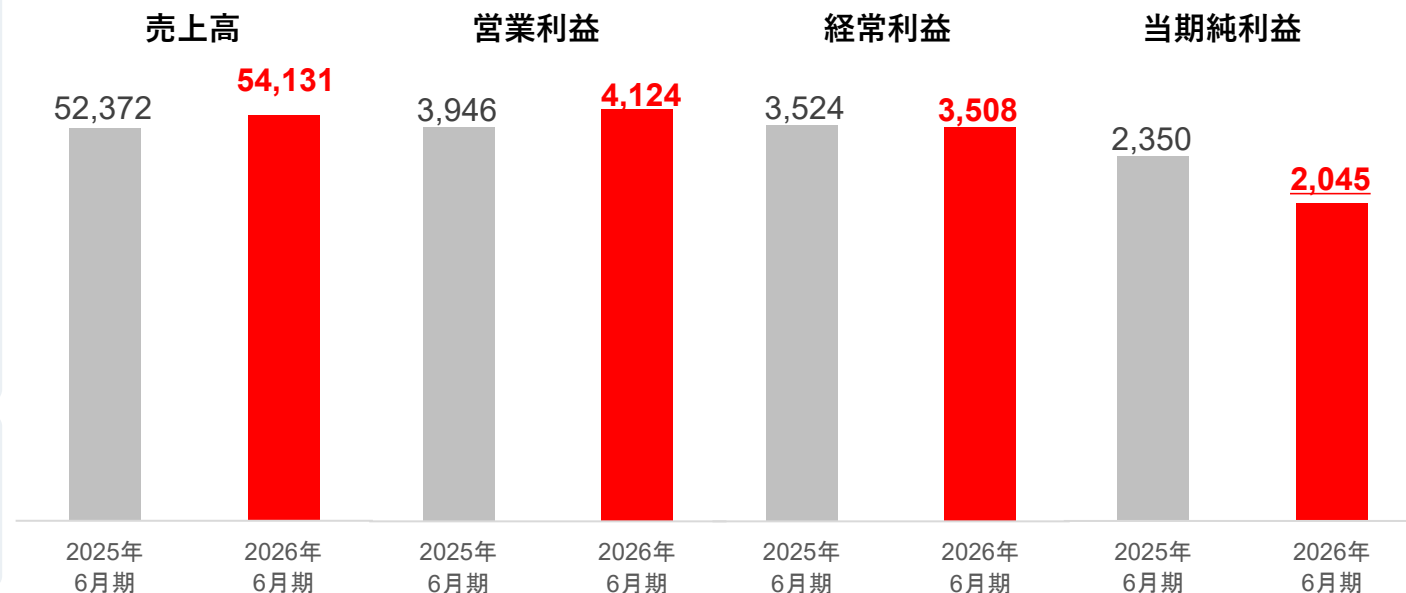
買取再販事業における大型案件の売却時期が計画対比で後ろ倒しも、収益前年並み。

・管理戸数：28,427戸 +1,073戸

・サブリース：16,437戸 +816戸

・入居率：98.4%（業界平均90.5%）

（単位：百万円）



# ニュースハイライト

2026年6月期4Qの主なニュースをご紹介します

## News 1

### AI×DX さらなる業務効率化

『仲介業者様専用サイト』  
全面刷新しプロセス自動化へ

『仲介業者様専用サイト』の  
全面刷新を推進。  
申込～契約までのプロセスを  
AI・自動化へ。

(2026/08/13)

## News 2

### 「本物」という名の資産価値

公式YouTubeチャンネル  
『タワマンダイレクト』開設

干場義雅氏×デザイナーズレジデンス  
所有欲と物件共感を醸成する  
YouTubeルームツアーを始動

(2026/05/15)

## News 3

### 首都圏外への新拠点を開設

賃貸仲介事業  
アンビション・エージェンシー  
『福岡支店』開設

首都圏外初となる戦略的拠点を開設し  
地方と首都圏の双方向ネットワークを構築。  
新たな収益源の創出へ。

(2026/05/01)

# 決算概要 (全社)

決算概要

増収・増益（6期連続）

（全社）売上高、営業利益増加。経常利益は微減（支払利息増加による）。株式会社DRAFTの事業再構築に伴い、のれん全額（約2.3億円）を減損処理し特別損失を計上し、当期純利益は減少。  
（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 31.4%増加(YoY)**  
（売買DXインベスト事業）一部大型案件の売却時期が計画対比で後ろ倒し

（単位：百万円）

| 全社    | 2025年6月期 | 2026年6月期     | 増減比           | 増減額         |
|-------|----------|--------------|---------------|-------------|
| 売上高   | 52,372   | 54,131       | +3.4%         | +1,758      |
| 営業利益  | 3,946    | 4,124        | +4.5%         | +178        |
| 経常利益  | 3,524    | 3,508        | ▲0.5%         | ▲16         |
| 当期純利益 | 2,350    | <u>2,045</u> | <u>▲13.0%</u> | <u>▲305</u> |

| 売上高（セグメント）             | 2025年<br>6月期 | 2026年<br>6月期 | 増減比          | 増減額           |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| 賃貸DXプロパティマネジメント        | 21,649       | 23,656       | <b>↑9.3%</b> | <b>↑2,006</b> |
| 賃貸DX賃貸仲介               | 1,020        | 1,083        | <b>↑6.2%</b> | <b>↑62</b>    |
| 売買DXインベスト              | 28,061       | 27,916       | ▲0.5%        | ▲145          |
| その他・不動産DX<br>インキュベーション | 1,640        | 1,475        | ▲10.1%       | ▲164          |

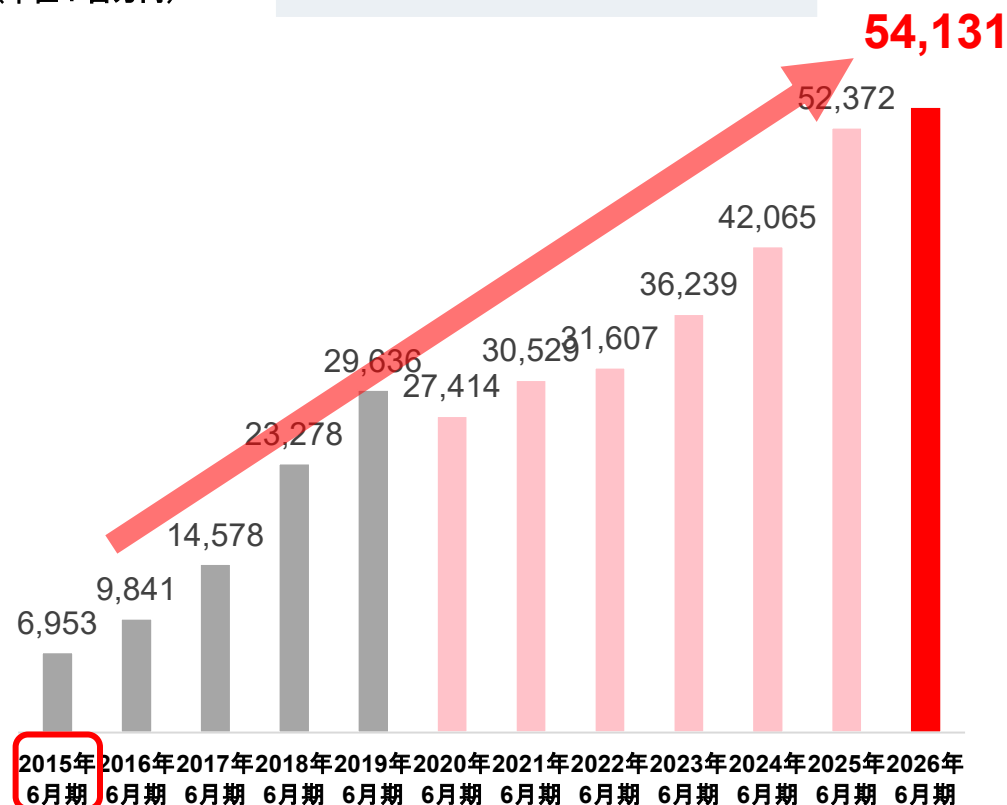
| 利益（セグメント）              | 2025年<br>6月期 | 2026年<br>6月期 | 増減比           | 増減額         |
|------------------------|--------------|--------------|---------------|-------------|
| 賃貸DXプロパティマネジメント        | 2,411        | 3,169        | <b>↑31.4%</b> | <b>↑758</b> |
| 賃貸DX賃貸仲介               | 54           | 78           | <b>↑44.2%</b> | <b>↑24</b>  |
| 売買DXインベスト              | 3,833        | 3,629        | ▲5.3%         | ▲204        |
| その他・不動産DX<br>インキュベーション | 12           | ▲147         | -%            | ▲159        |

# 上場来 売上高、営業利益の推移

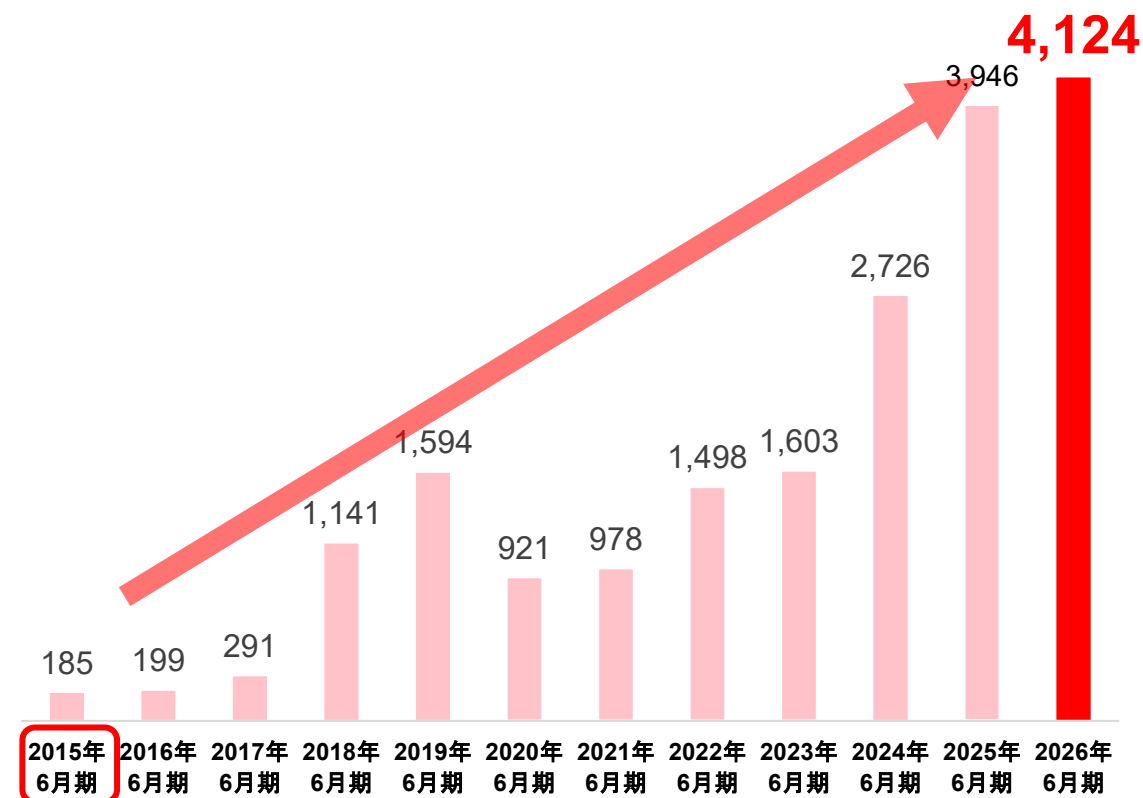
- ・ 6期連続 増収増益を達成
- ・ 売上高：約8倍、営業利益：約22倍（対2015年6月期）

（単位：百万円）

売上高：約 8 倍

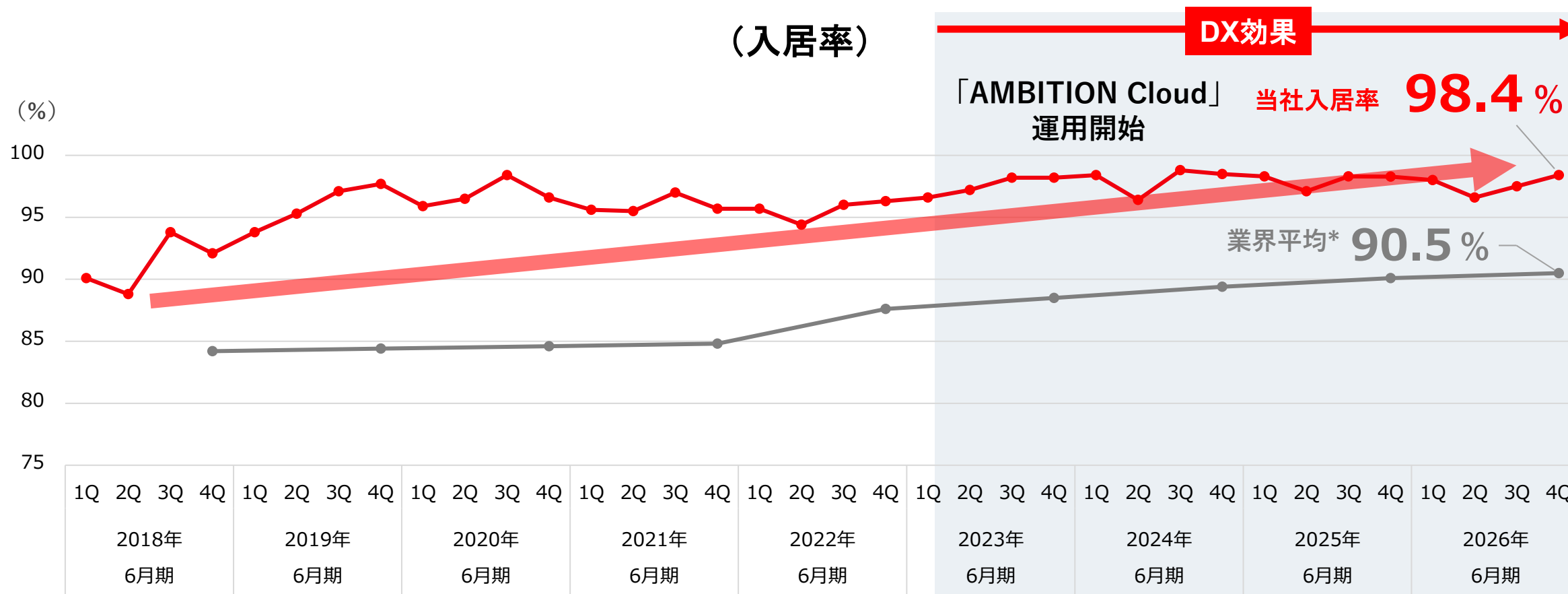


営業利益：約 22 倍



# 入居率

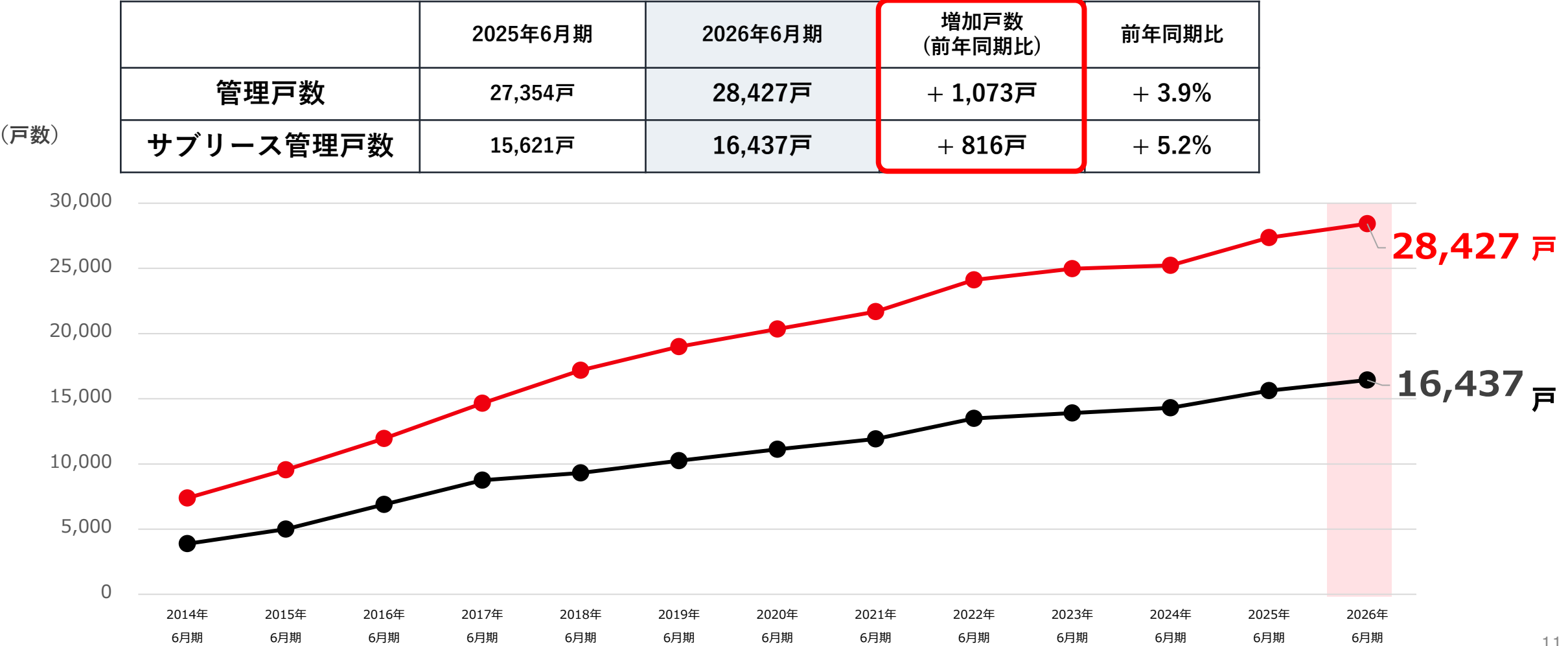
- ・管理戸数増加：入居率：98.4%と高水準。
- ・「AMBITION Cloud」運用開始から業務が大幅に効率化し、生産性が向上
- ・業界平均を継続して上回る（直近業界平均：90.5%）



【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：28,427戸（↑1,073戸）、サブリース管理戸数：16,437戸（↑816戸）
- ・ 管理戸数 3 万戸を目指す



# 損益計算書

- ・ 6期連続売上高、営業利益増加。支払利息微増により経常利益は減益、当期純利益は株式会社DRAFTの事業再構築に伴い、のれん全額（約2.3億円）を減損損失と繰延税金資産の取崩しにより減益。
- ・ 賃貸DXプロパティマネジメント事業、**大幅な増益**
- ・ 売買インベスト事業、一部大型案件の売却時期が計画対比で後ろ倒しにより前期並み

| (単位：百万円)          | 2025年6月期     | 2026年6月期     | 増減比                | 増減額            |
|-------------------|--------------|--------------|--------------------|----------------|
| 売上高               | 52,372       | 54,131       | +3.4%              | +1,758         |
| 売上総利益             | 10,647       | 10,967       | +3.0%              | +320           |
| 販売費及び一般管理費        | 6,701        | 6,842        | +2.1%              | +141           |
| 営業利益              | 3,946        | 4,124        | +4.5%              | +178           |
| 営業外費用<br>(内 支払利息) | 449<br>(335) | 652<br>(564) | +45.3%<br>(+68.2%) | +203<br>(+228) |
| 経常利益              | 3,524        | 3,508        | ▲0.5%              | ▲16            |
| 税金等調整前当期純利益       | 3,425        | <u>3,313</u> | <u>▲3.3%</u>       | <u>▲112</u>    |
| 当期純利益             | 2,350        | <u>2,045</u> | <u>▲13.0%</u>      | <u>▲305</u>    |

# 貸借対照表

- ・ 販売用不動産増加。2027年6月期に向けて仕入在庫順調
- ・ 販売までのリードタイムを短縮し、高い在庫回転率を実現

| (単位：百万円) | 2025年6月期 | 2026年6月期 | 増減額    |
|----------|----------|----------|--------|
| 流動資産     | 30,255   | 37,306   | 7,050  |
| 販売用不動産   | 14,147   | 21,018   | 6,871  |
| 仕掛販売不動産  | 6,054    | 4,997    | ▲1,056 |
| 固定資産     | 9,052    | 8,554    | ▲498   |
| 資産合計     | 39,308   | 45,860   | 6,552  |
| 流動負債     | 16,662   | 21,182   | 4,519  |
| 固定負債     | 14,282   | 14,907   | 624    |
| 純資産      | 8,362    | 9,770    | 1,408  |
| 負債純資産合計  | 39,308   | 45,860   | 6,552  |

・ 販売用不動産  
仕入在庫順調

・ 仕掛販売用不動産  
順調に商品化

# 決算概要 セグメント別

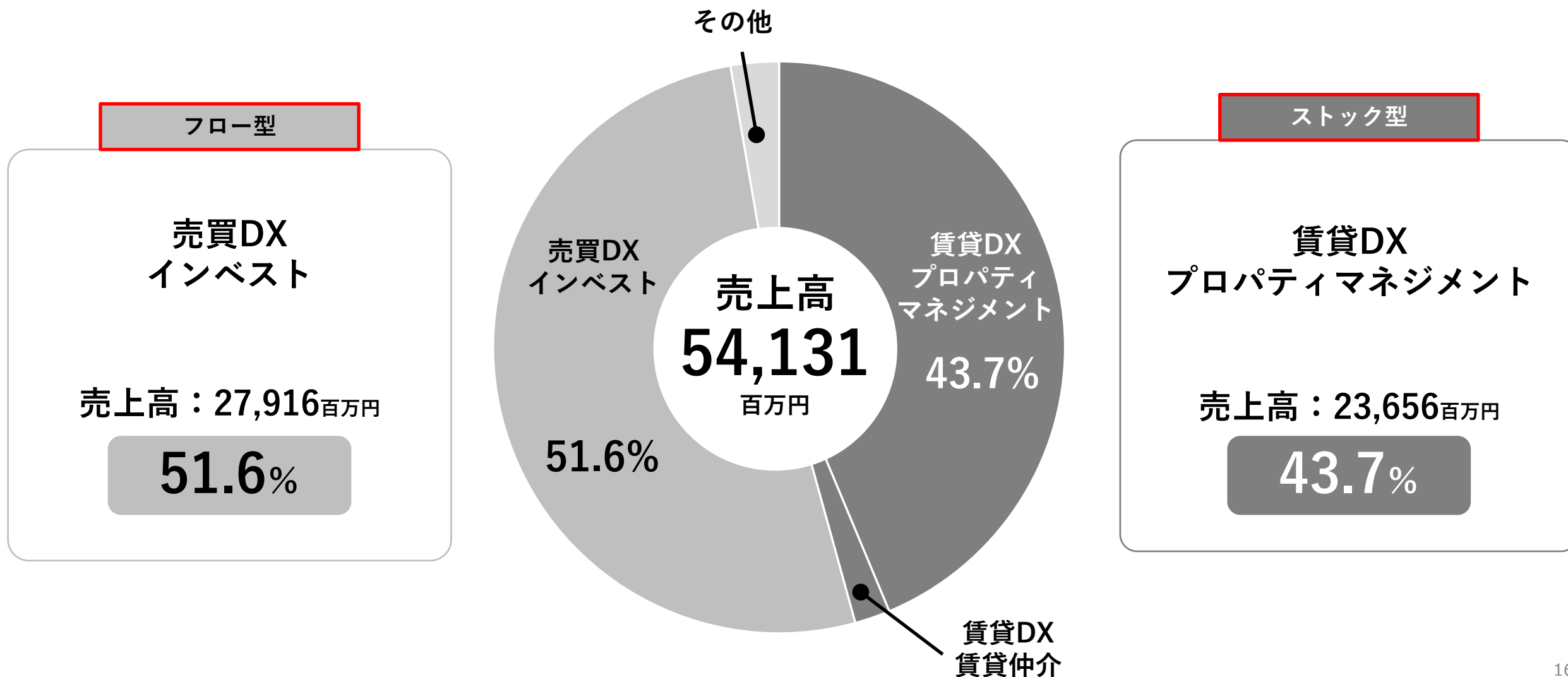
# セグメント

- ・ **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<br>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<br>少額短期保険<br>ライフライン<br>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**。ストック側が全社の収益安定性を支える。



# 賃貸DXプロパティマネジメント事業

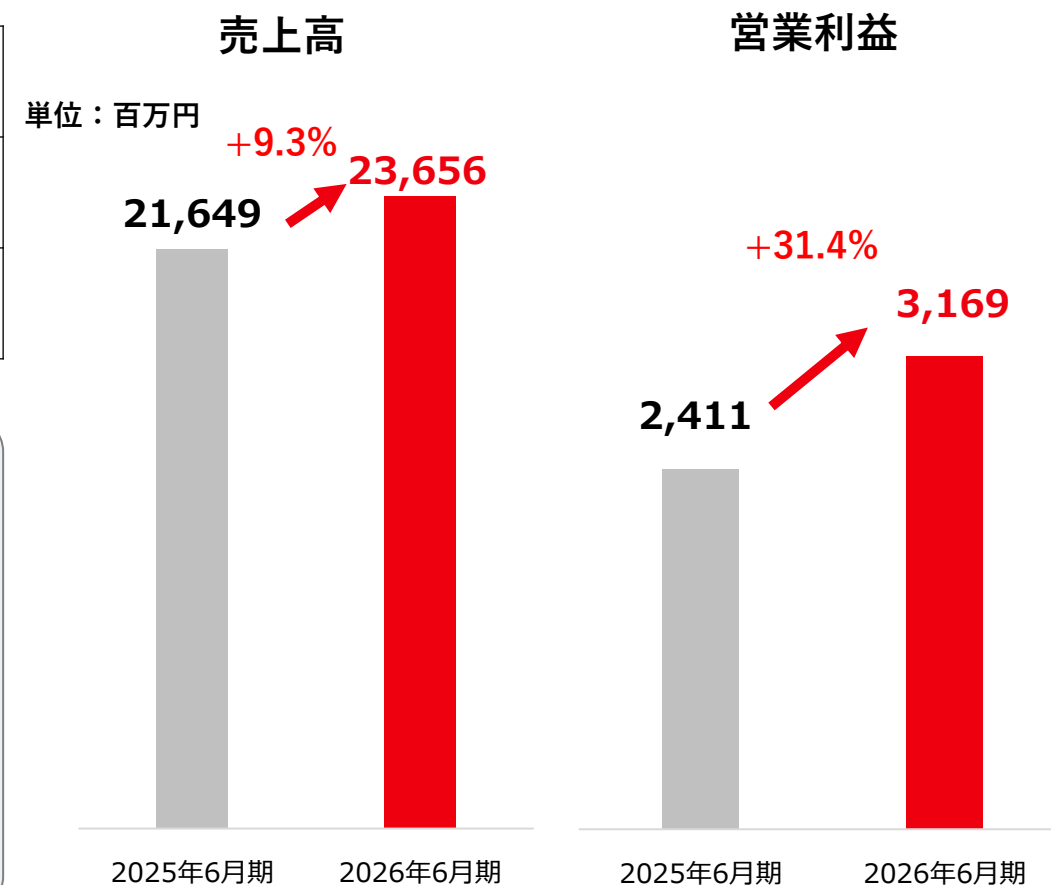
## 大幅な増収・増益（4期連続）。過去最高収益達成

- ・ 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） | 2025年6月期 | 2026年6月期 | 増減比     | 増減額     |
|----------|----------|----------|---------|---------|
| 売上高      | 21,649   | 23,656   | ↑ 9.3%  | ↑ 2,006 |
| 営業利益     | 2,411    | 3,169    | ↑ 31.4% | ↑ 758   |

### （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：28,427戸 +1,073戸、サブリース管理戸数：16,437戸 +816戸
- ・ 高い入居率  
入居率：98.4%（業界平均：90.5%）
- ・ 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・増益

- ・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

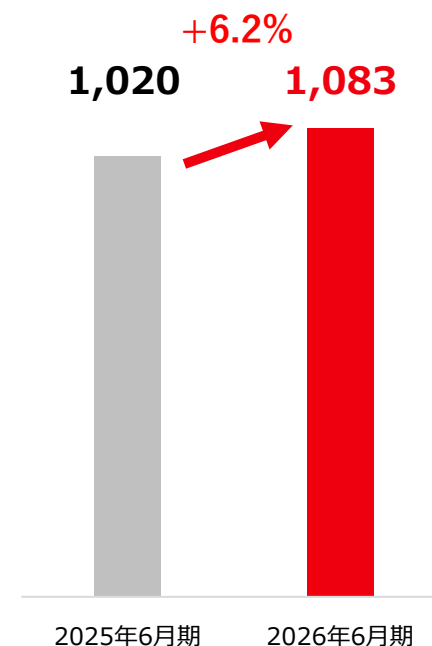
| (単位：百万円) | 2025年6月期 | 2026年6月期 | 増減比     | 増減額  |
|----------|----------|----------|---------|------|
| 売上高      | 1,020    | 1,083    | ↑ 6.2%  | ↑ 62 |
| 営業利益     | 54       | 78       | ↑ 44.2% | ↑ 24 |

### (要因)

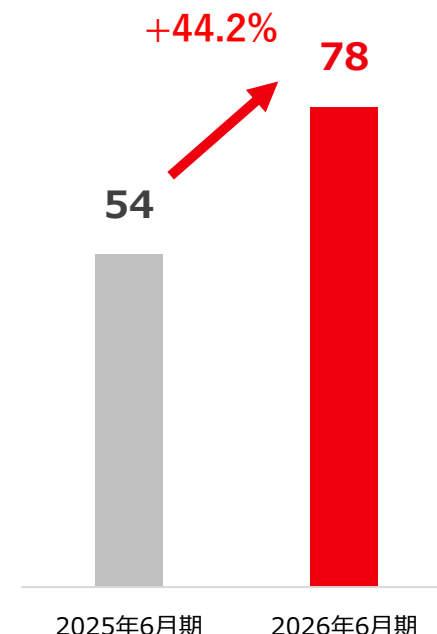
- ・賃貸DXプロパティマネジメントのリーシング力に大きく寄与
- ・首都圏を中心に賃貸物件を仲介  
都内6店舗、神奈川県8店舗、埼玉県2店舗、福岡1店舗、計17店舗

### 売上高

単位：百万円



### 営業利益



# 売買DXインベスト事業

売上はほぼ**前期並み**を確保。

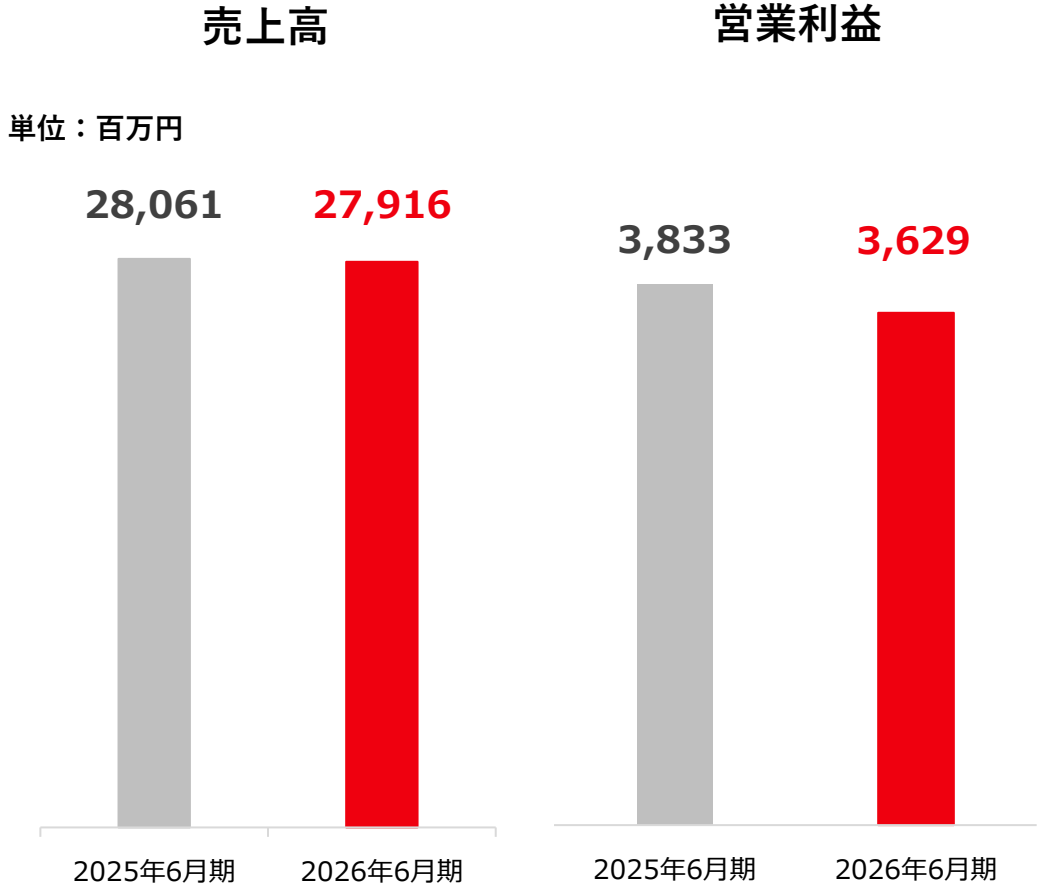
- ・ 都内、首都圏の付加価値の高い物件を仕入れ
- ・ 買取再販事業における大型案件の売却時期が計画対比で後ろ倒し

| (単位：百万円) | 2025年6月期 | 2026年6月期 | 増減比   | 増減額  |
|----------|----------|----------|-------|------|
| 売上高      | 28,061   | 27,916   | ▲0.5% | ▲145 |
| 営業利益     | 3,833    | 3,629    | ▲5.3% | ▲204 |

(要因)

- ・ 買取再販事業における大型案件の売却時期が計画対比で後ろ倒し
- ・ 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)

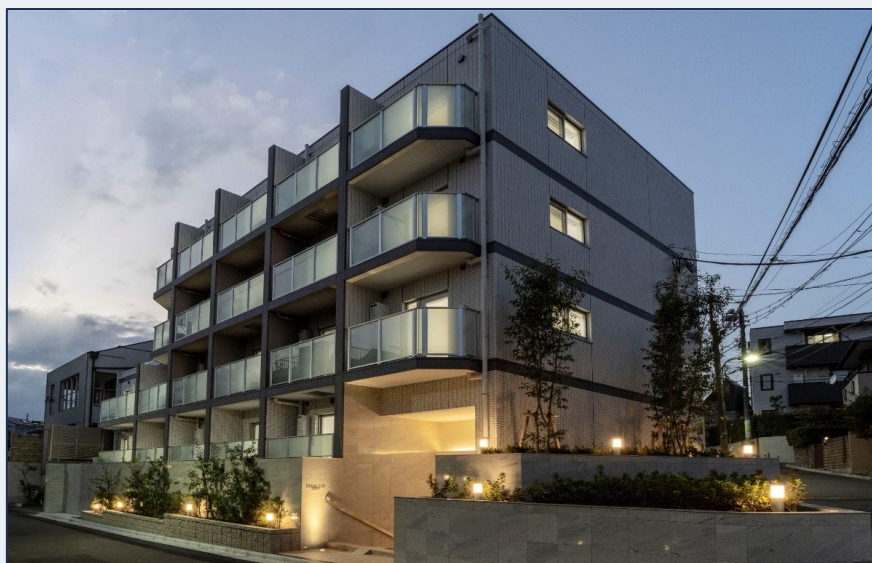
売却戸数：267戸 (前年同期比▲93戸)



# 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

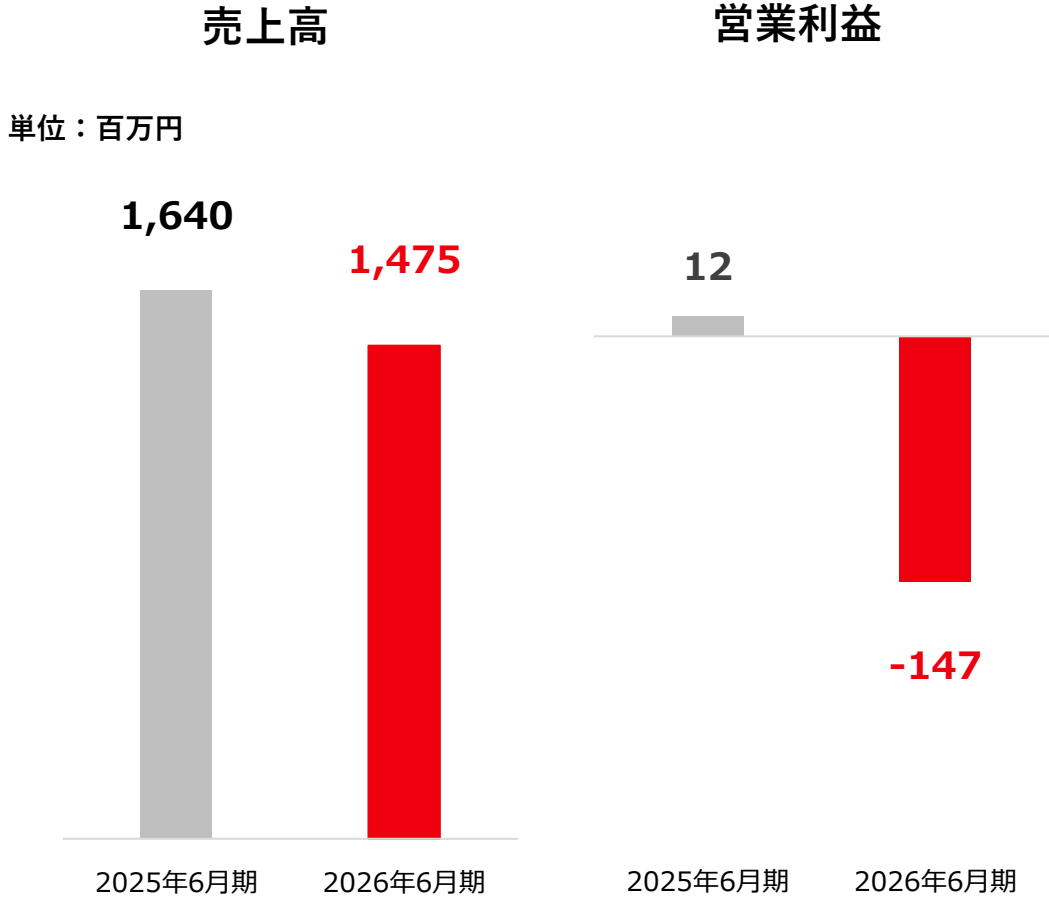


多様なルートから仕入れ  
**バリューアップ後**に売却

# その他事業

- ・ 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への投資も件数微増。
- ・ 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 | 2026年6月期 | 増減比    | 増減額  |
|----------|----------|----------|--------|------|
| 売上高      | 1,640    | 1,475    | ▲10.1% | ▲164 |
| 営業利益     | 12       | ▲147     | -%     | ▲159 |



(要因)

- ・ 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
- ・ DRAFT（ライフライン事業）  
ライフライン事業、アライアンスに注力も件数微増。
- ・ インキュベーション事業、第1四半期よりその他事業へセグメント変更  
32社出資（過去6社上場）

# インキュベーション投資先

・ 32社（2026年6月末時点）のDX関連ベンチャー企業へ投資、**6社が上場**

## 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**

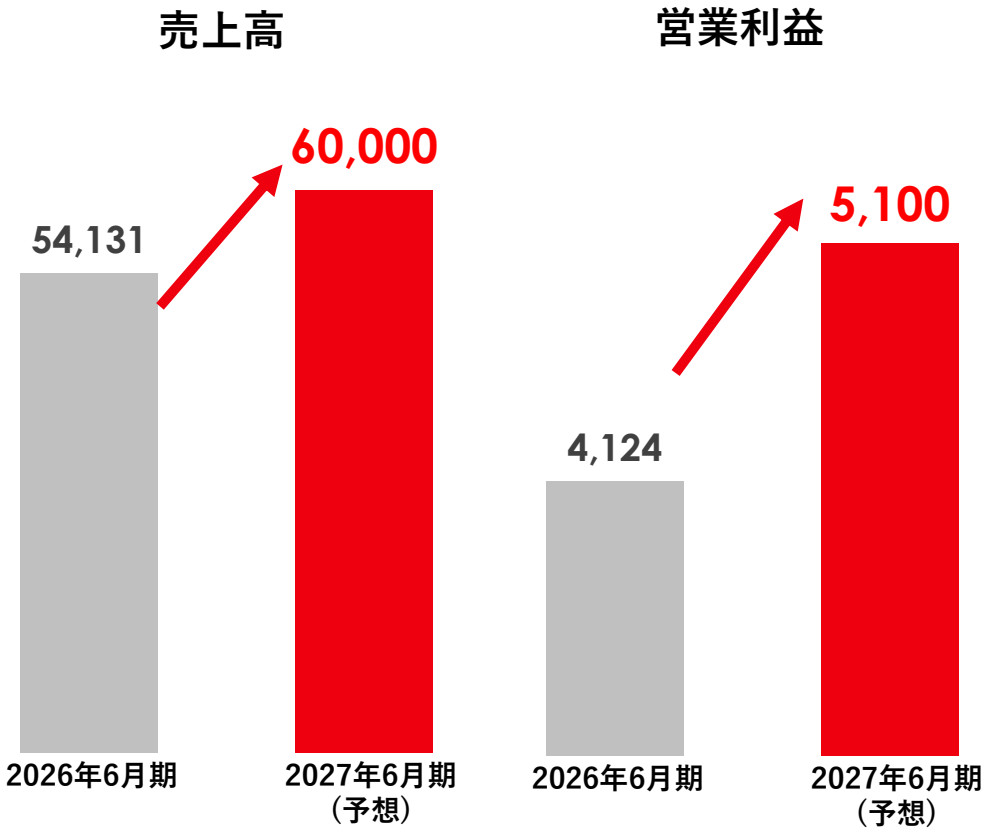
# 業績予想

# 通期業績予想

売上高600億円・営業利益50億円超  
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）            | 2026年6月期<br>実績 | 2027年6月期<br>予想※ | 前期比     |
|---------------------|----------------|-----------------|---------|
| 売上高                 | 54,131         | 60,000          | + 10.8% |
| 営業利益                | 4,124          | 5,100           | + 23.6% |
| 経常利益                | 3,508          | 4,200           | + 19.7% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 2,045          | 2,600           | + 27.1% |



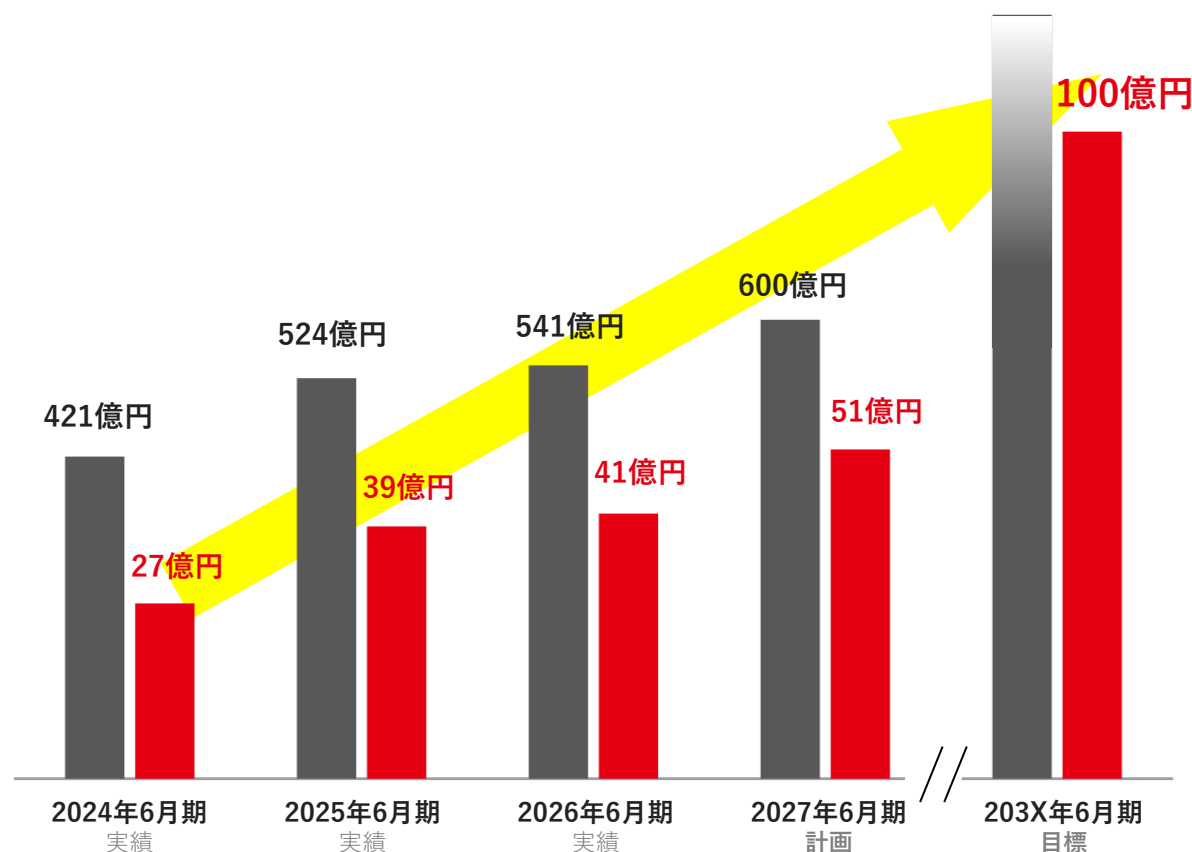
# 中期経営計画

## 203X年6月期 営業利益 100億円 を目指す

売上高・営業利益（成長イメージ）

■ 売上高

■ 営業利益



### 【固定型の中期数値計画から「資本効率・還元重視の経営」への移行】

当社はこれまで、3ヵ年の中期経営計画を通じて業績目標を開示してまいりました。

しかしながら、変化の速い不動産・DX市況において、固定的な売上高・利益の量的規模を追う従来の数値目標設定は、機動的な事業展開や構造改革の足枷となり得る側面がございました。

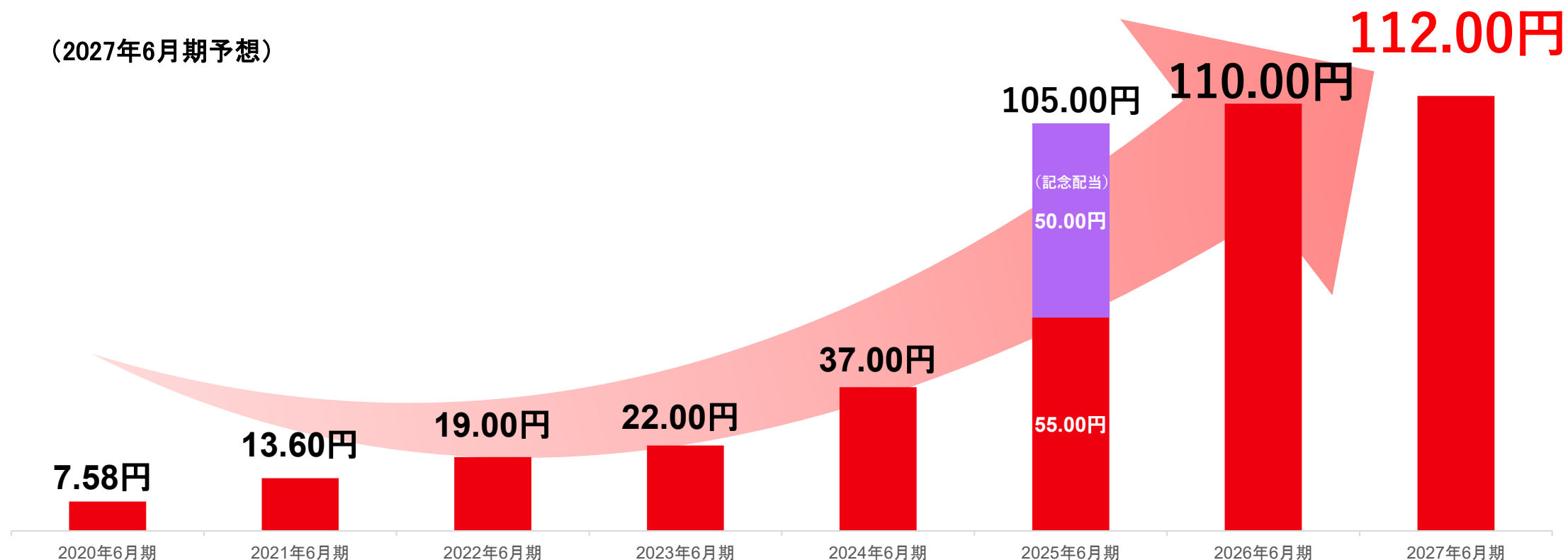
そのため当社では、「規模の拡大」から、一株当たり価値の最大化を目指す「資本効率の追求（高ROEの維持）」および「安定的な株主還元の拡充（DOEの導入）」へと経営の軸足を移行いたしました。

# 配当(予想)

## 大幅な増配 (2027年6月期予想)

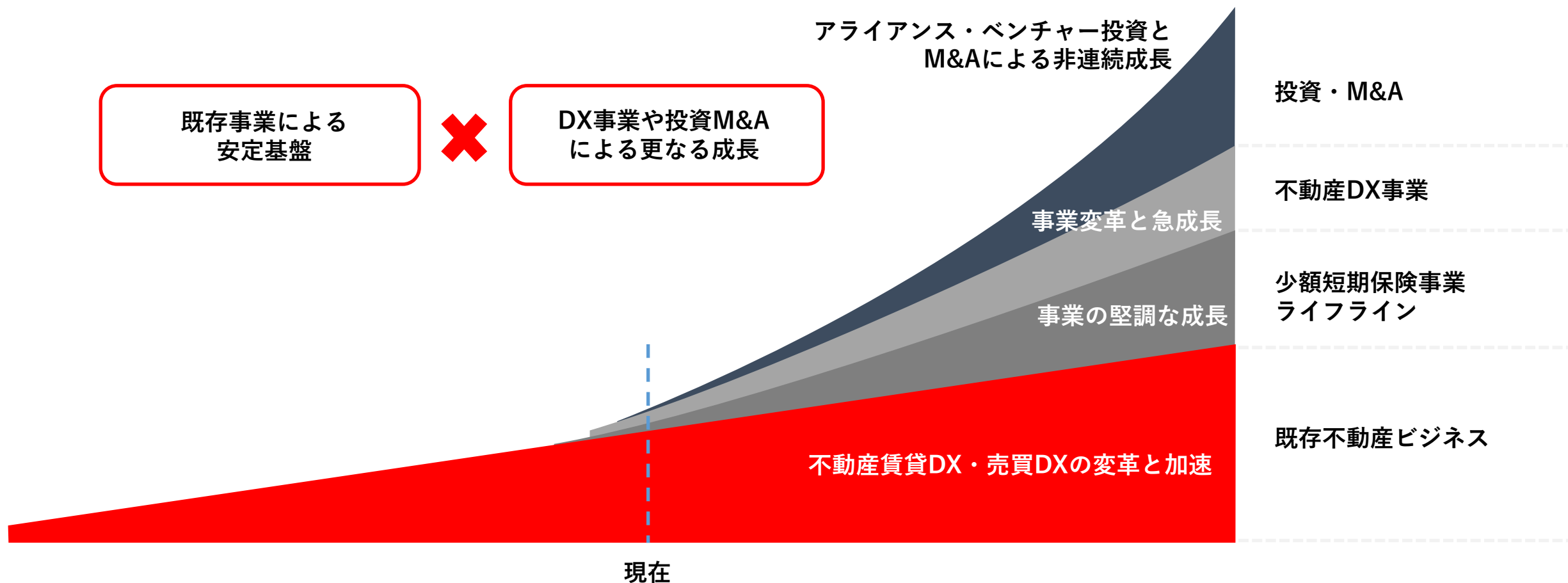
- 2027年6月期：112.00円、7期連続増配
- 前期、110.00円から、112.00円と増配

(2027年6月期予想)



# 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



# 新年度の施策（2027年6月期）

## 増収・増益

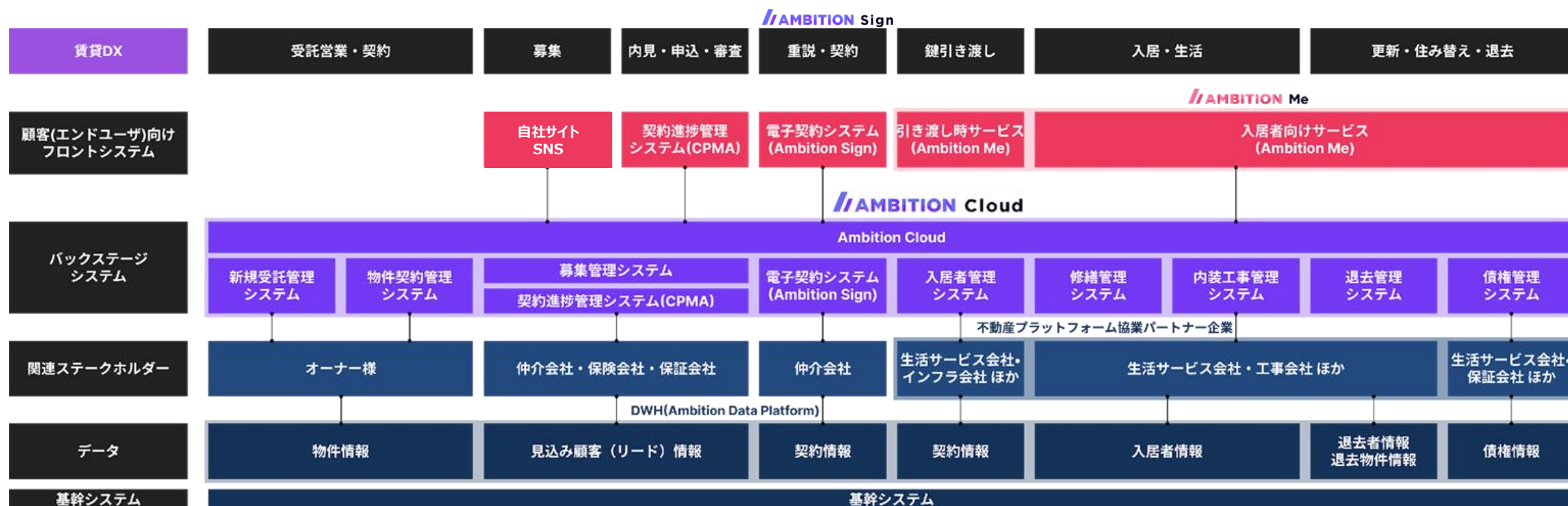
|                                                       |                                                       |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <div>売上高</div> <div>600億円</div> <div>前期比 +10.8%</div> | <div>営業利益</div> <div>51億円</div> <div>前期比 +23.6%</div> |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|

| セグメント                 | 主な施策                                                                                                                                |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 賃貸DX<br>プロパティマネジメント   | AMBITION Cloudによる業務効率化で <b>1人当たり管理戸数を向上</b> 。<br>管理戸数の着実な純増と <b>入居率98%台</b> の維持で、1戸当たり収益を改善する。                                      |
| 賃貸DX<br>賃貸仲介          | 店舗網の拡充と反響対応への <b>AI（ラクテック）適用</b> で契約数を伸長。プロパティマネジメントの高入居率を支える <b>リーシング機能</b> として位置づけを強化する。                                          |
| 売買DX<br>インベスト         | 売却の <b>実現可能性を基準</b> とした販売収入の積上げ。仕入価格の高止まりを踏まえ <b>在庫回転と財務健全性を重視</b> する。                                                              |
| その他<br>（新規事業・DX・保険 等） | 生成AI・RPAの活用を全社展開。 <b>入居者向け有料サービス（AMBITION Me）・不動産投資クラウドファンディング（A funding）・法人向け社宅管理受託</b> の新規事業を立上げ。<br>DXシステムはグループ内適用による生産性向上を優先する。 |

# 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



# AI X DXプロダクト（Property AI STUDIO）

## Property AI STUDIO

外販開始 / スtock型収益へ

LAUNCH

2026.04

先行予約 受付中

80%

社内事務処理での 実証済み工数削減効果

6 機能

OCRから生成AIまで 業務カテゴリを網羅

SaaS

ストック型 / 継続課金モデル

### 主要3機能

#### SERVICE MODULES

01

#### AI OCR

申込書・登記簿等を  
高精度にデータ化

03

#### 自律的照合

複数書類の整合性をAIが  
横断チェック

05

#### AIカスタム社員

RAGで自社知見を学習し即答

02 データ構造化

04 フォーマット変換

06 クリエイティブ生成

### 収益構造の転換

#### GROWTH STRATEGY

CURRENT

不動産事業

TARGET

既存事業

DXストック収益

導入企業数の拡大により、**ストック型の安定収益基盤**を確立。

業績拡大と企業価値最大化に貢献する。

# DXプロダクト (AMBITION Cloud)

## AMBITION Flagship DX Model

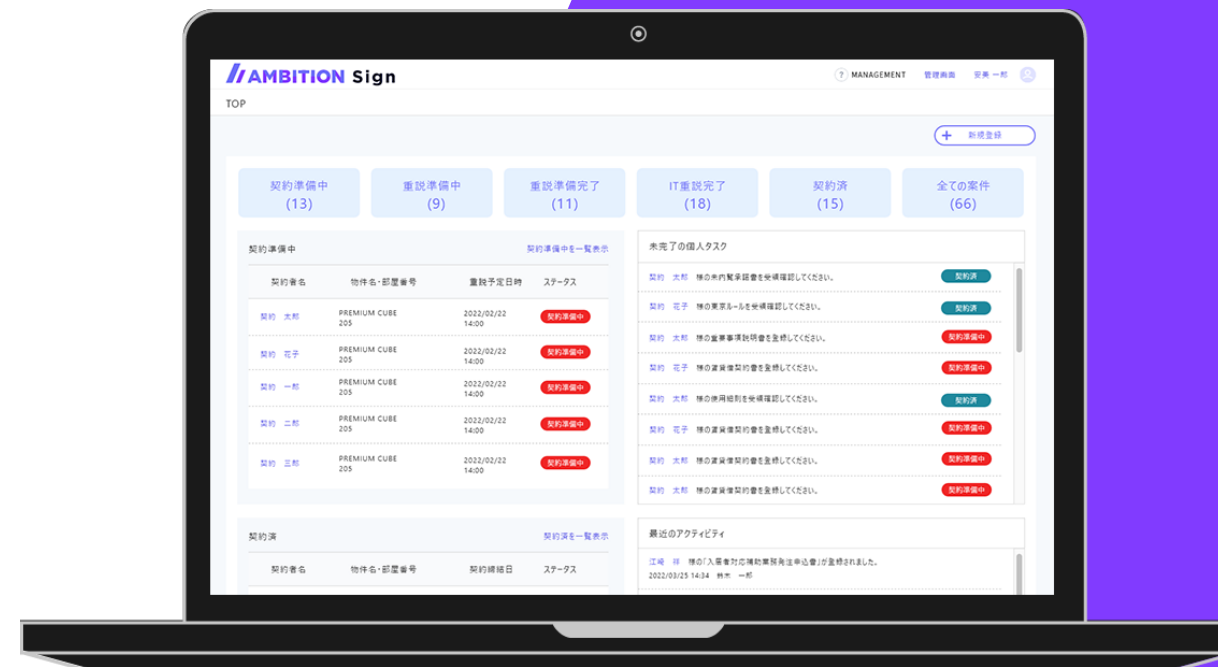


賃貸管理業務を網羅したDXを実行し、  
業務効率化と生産性向上を実現

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

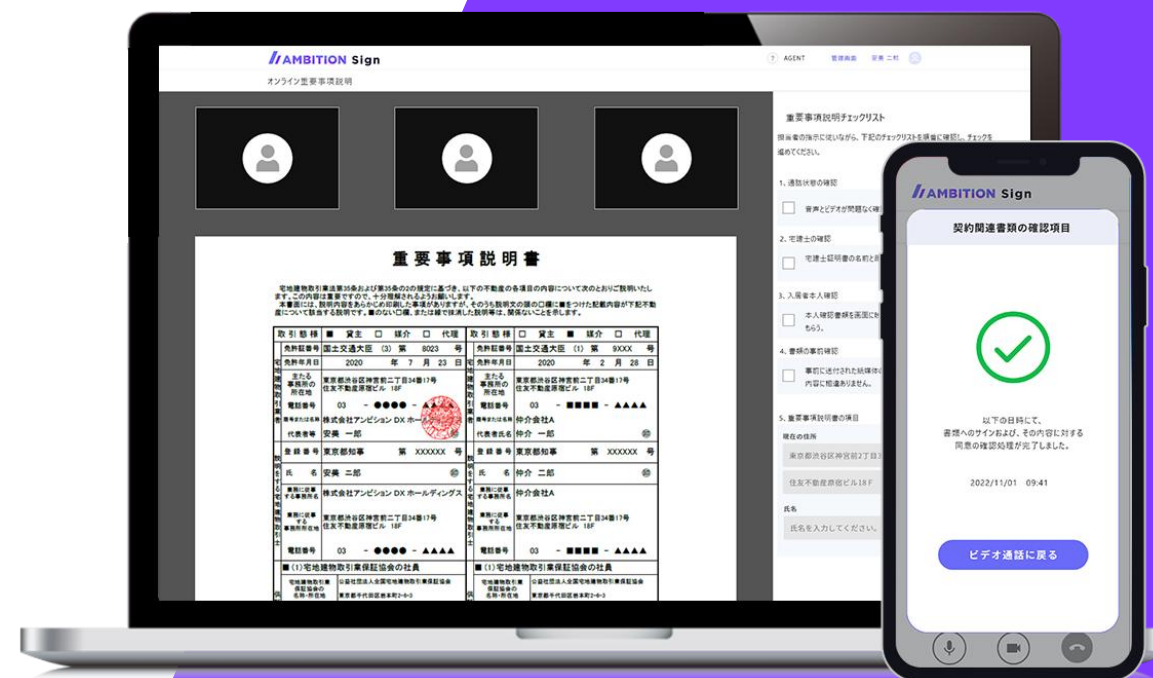
# DXプロダクト（AMBITION Sign）

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

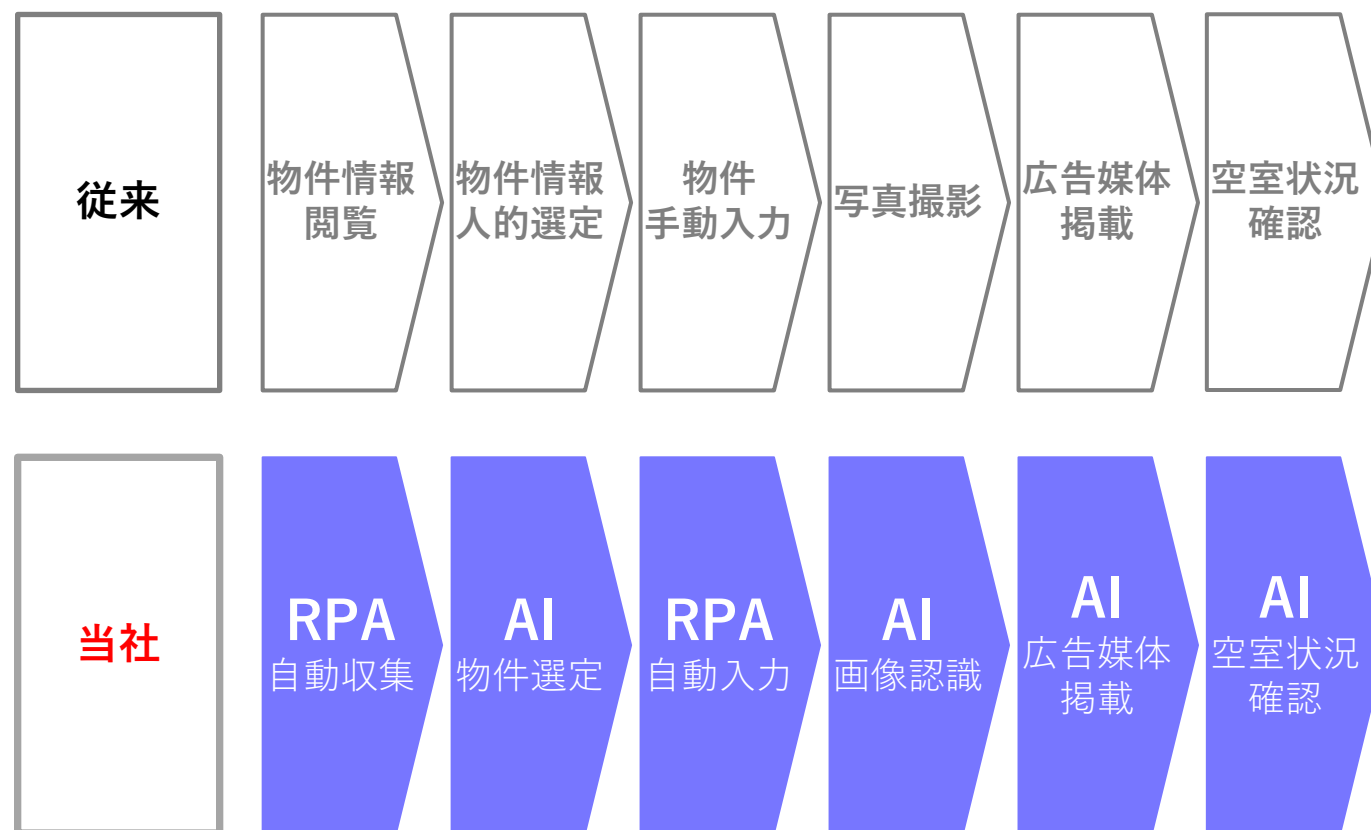
- 更新・退去・入居中連絡、インフラサービス(電気・ガス・水道)・保険等をオールインワンで連携。入居者の満足度とエンゲージメントの向上、LTV（顧客生涯価値）の最大化を実現するサービスです。
- 様々な生活サービスやインフラ、金融機関に至るまでパートナー企業と連携し、独自の経済圏を構築した入居者のエンゲージメントを高めるサービスを展開。
- オンライン診療サービス、LINEからシームレスに診療予約
- 住まいのお役立ちサービス、ライフラインの見直し、手続きをお得にお任せ
- 生成AIを導入したFAQサービス、ご入居者のご質問に対してAIがいつでも回答できる。お問合せ体験を向上。75か国の言語に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



# DXプロダクト（ラクテック）

## 賃貸DX AI×RPAツール「ラクテック」

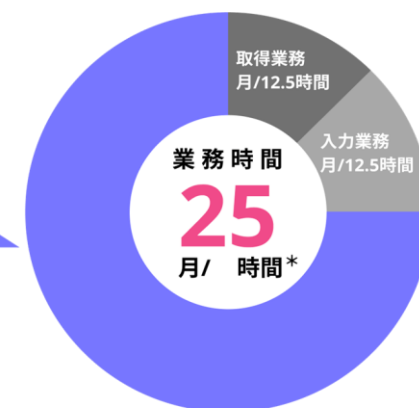
物件情報掲載の業務プロセス



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

# 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



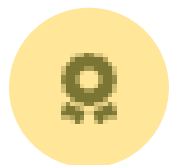
## マニュアルの自動生成

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。



# 規模の拡大から 圧倒的な資本効率（高ROE・DOE）の追求へ

連続最高益を支える「不動産×DX」と、新たな株主還元フェーズへの移行

# 中長期的な企業価値向上に向けた当社の経営方針

従来のフォーカス「売上規模の拡大（トップライン）」から、  
「利益の質の向上（高ROE）」および「株主還元の拡充（DOE）」へと、経営の軸足を移行しています。  
自社の持つ最大の強み—**強固なストック基盤とDXによる生産性**—を最も有効に活用できる領域へ経営資源を集中させ、  
厳格な資本規律のもとで本質的な企業価値を高めてまいります。



長期的な視座（方向性）

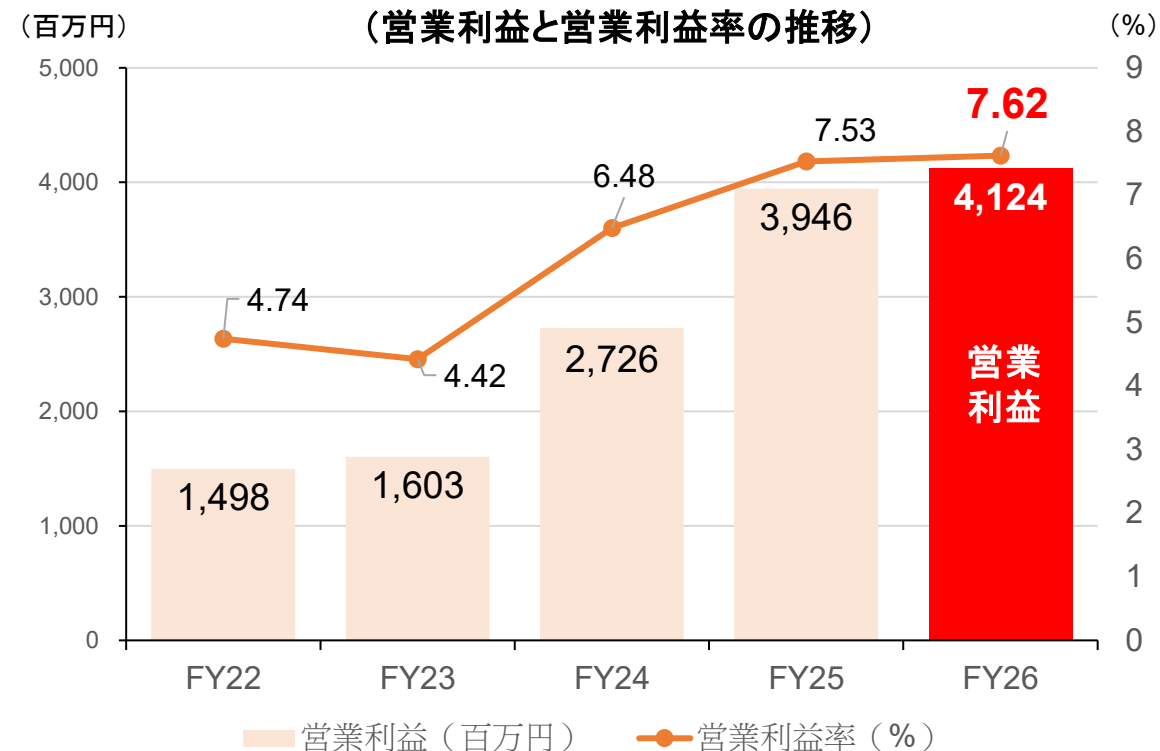
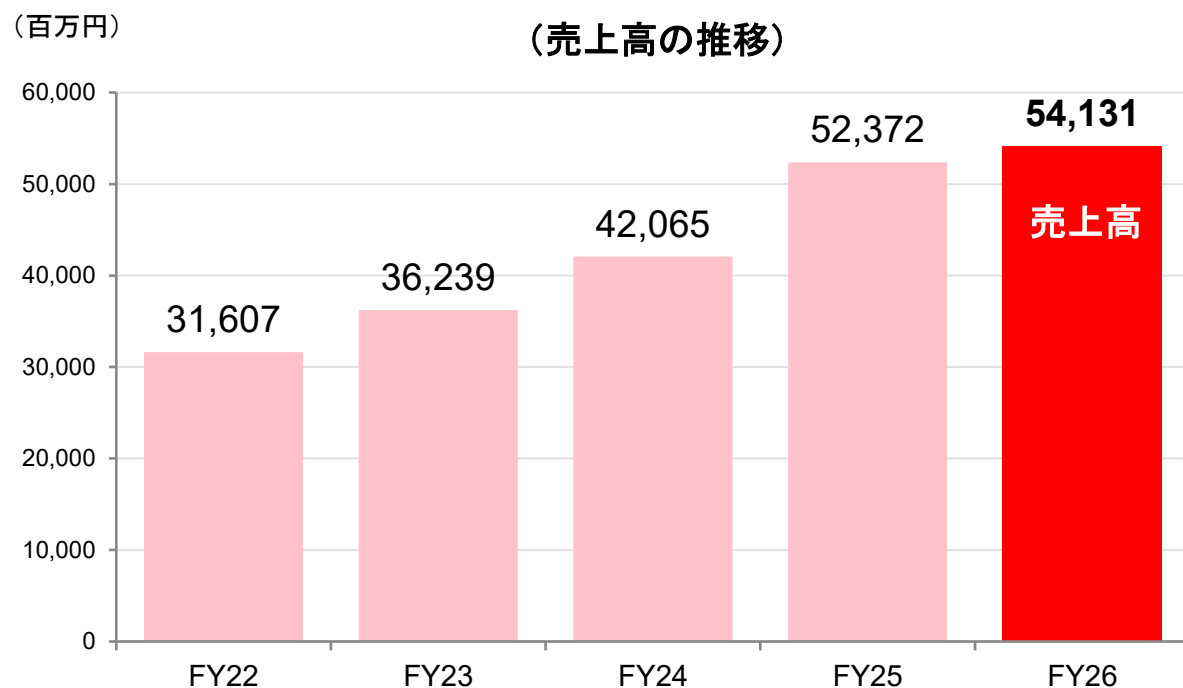
営業利益 **100億円** の達成を、**203X年** に見据える

※特定の売上高・年度を確定的に示す中期経営計画ではなく、資本効率と株主還元を軸とした経営の先にある方向性としてお示ししています。

# 【結果の証明】過去5年間にわたる連続増収増益と「利益率の向上」

2026年6月期

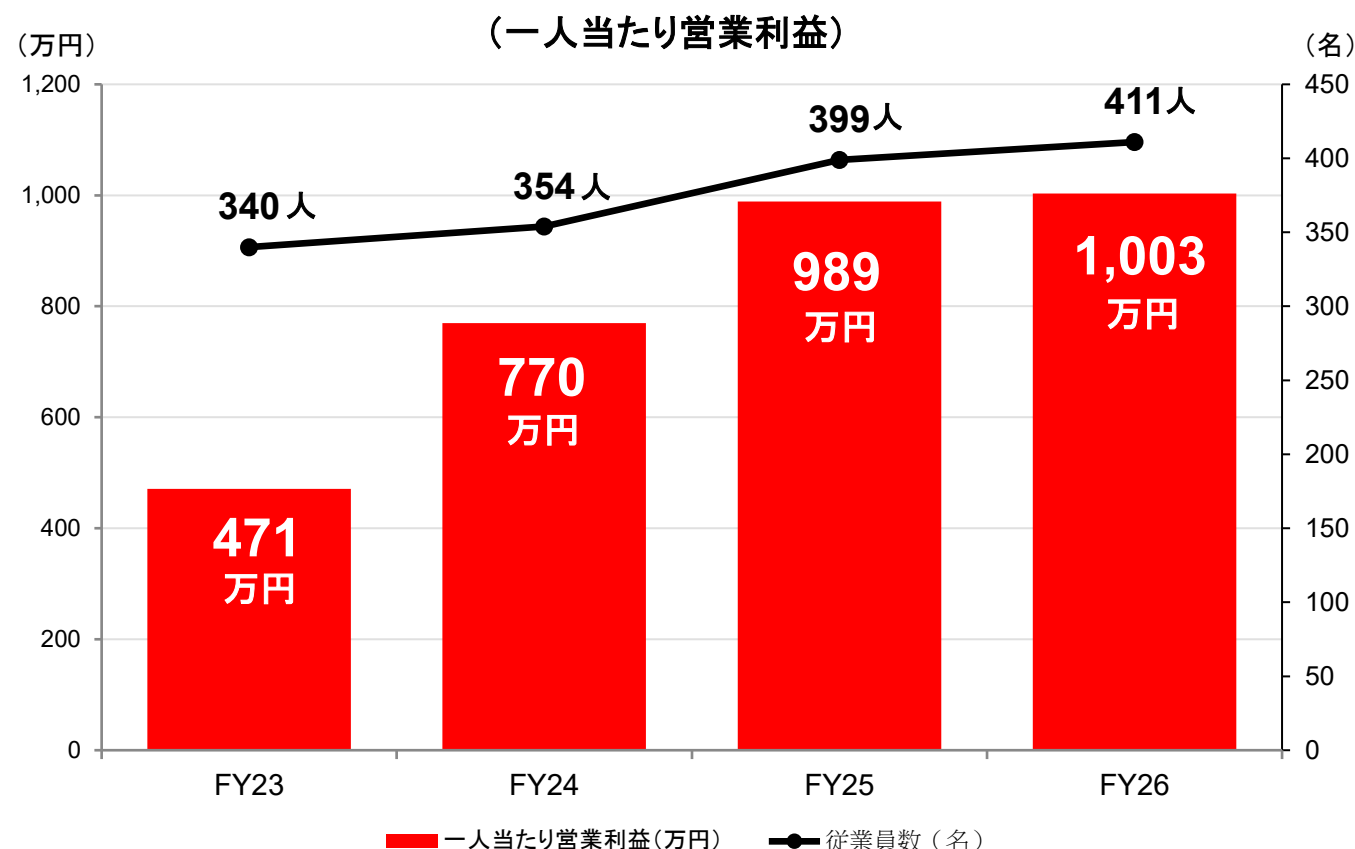
直近5年間にわたる連続増収増益に加え、売上高の成長を上回るペースで営業利益率が大幅に改善しています。



**6期連続 増収増益**  
営業利益率 **4.7% → 7.6%** (+2.9pt、FY22比)

# 【核心】最高益を生み出す「一人当たり営業利益 約1,000万円」の定着

利益率改善の最大の要因は、自社開発のAIツール等による労働生産性の劇的な向上です。  
労働集約型のビジネスでありながら業務時間を大幅に削減し、  
一人当たり営業利益「約1,000万円」という極めて高い水準を定着させています。



業務時間削減 (ラクテック／物件情報収集業務)

**75%削減**

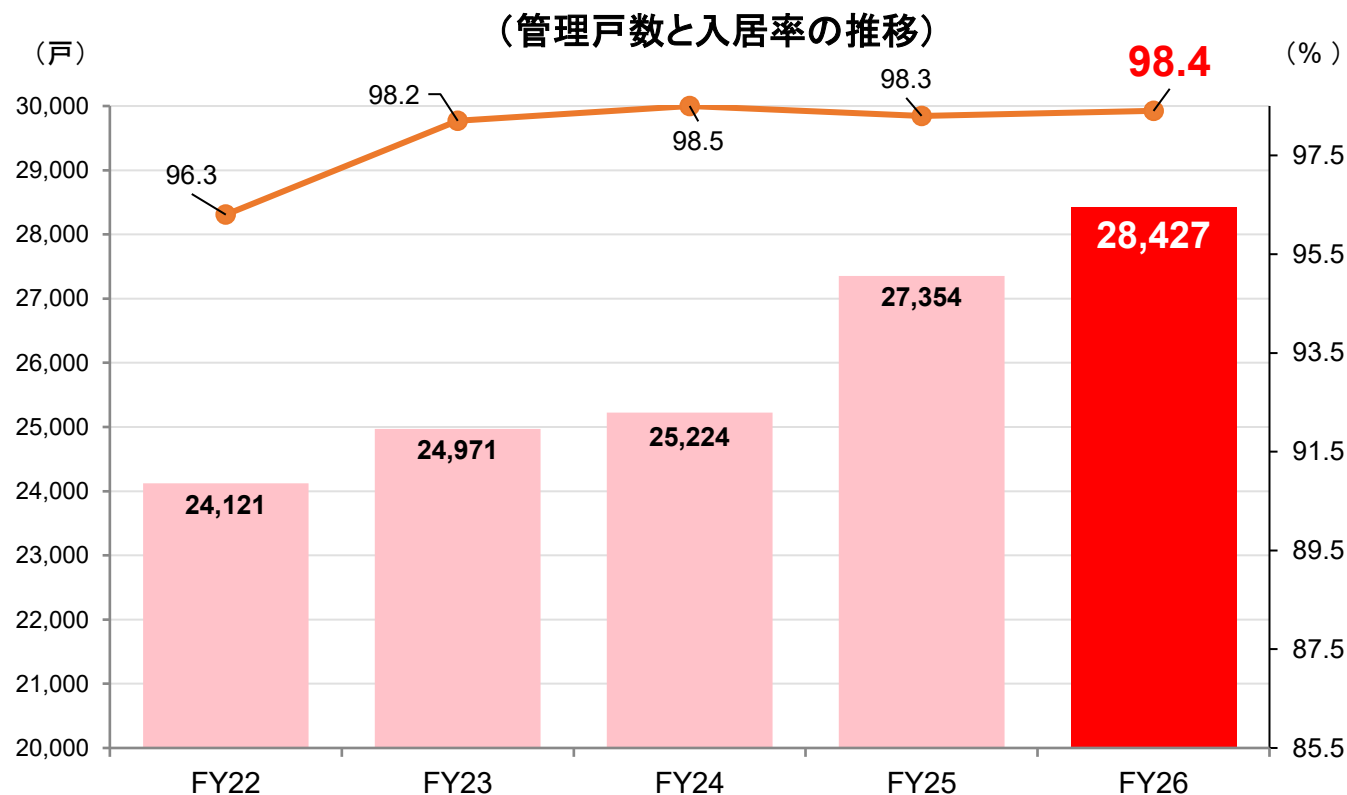
FY26 一人当たり営業利益

**1,003万円**

※ FY26営業利益4,124百万円 ÷ 期末従業員数411名により算出。  
従業員数は有価証券報告書等の開示情報（期末時点）に基づく。

# 【防御力】インフレ・コスト高を吸収する「ストック基盤×高稼働」

高い利益率を下支えしているのは、首都圏を中心とした強固な賃貸管理（ストック収益）です。  
この安定収益とDXによる高い生産性が、社会的なコスト高を吸収します。



入居率 (2026年6月期)

**98.4%**

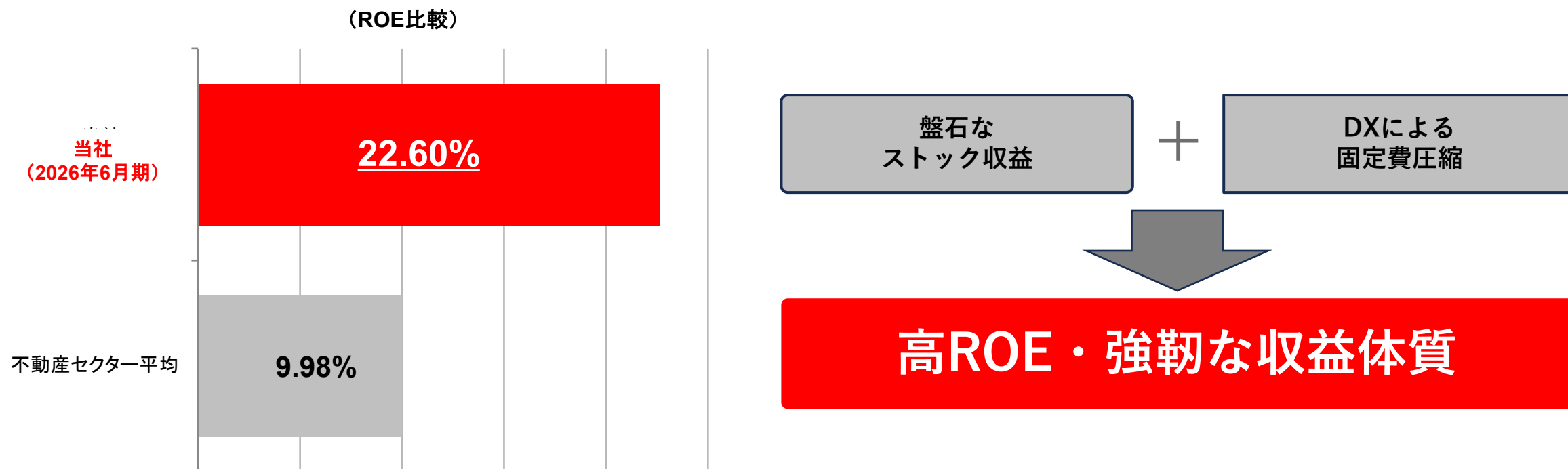
業界平均 90.5% を継続して上回る水準

- ・ 賃貸管理システム「AMBITION Cloud」により業務が大幅に効率化し、生産性が向上
- ・ 管理戸数の増加とサブリース受託契約の堅調な推移が、入居率の高水準維持に寄与

【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

# 【資本効率】不動産セクターを凌駕する「高ROE」の源泉

当社の高いROEは、『高い入居率を誇る賃貸管理（ストック収益）』という盤石な土台と、『DXによる徹底的な人件費・固定費の抑制』の組み合わせによって生み出されています。この構造により、市況変化に耐えうる強靱な収益体質を実現しています。



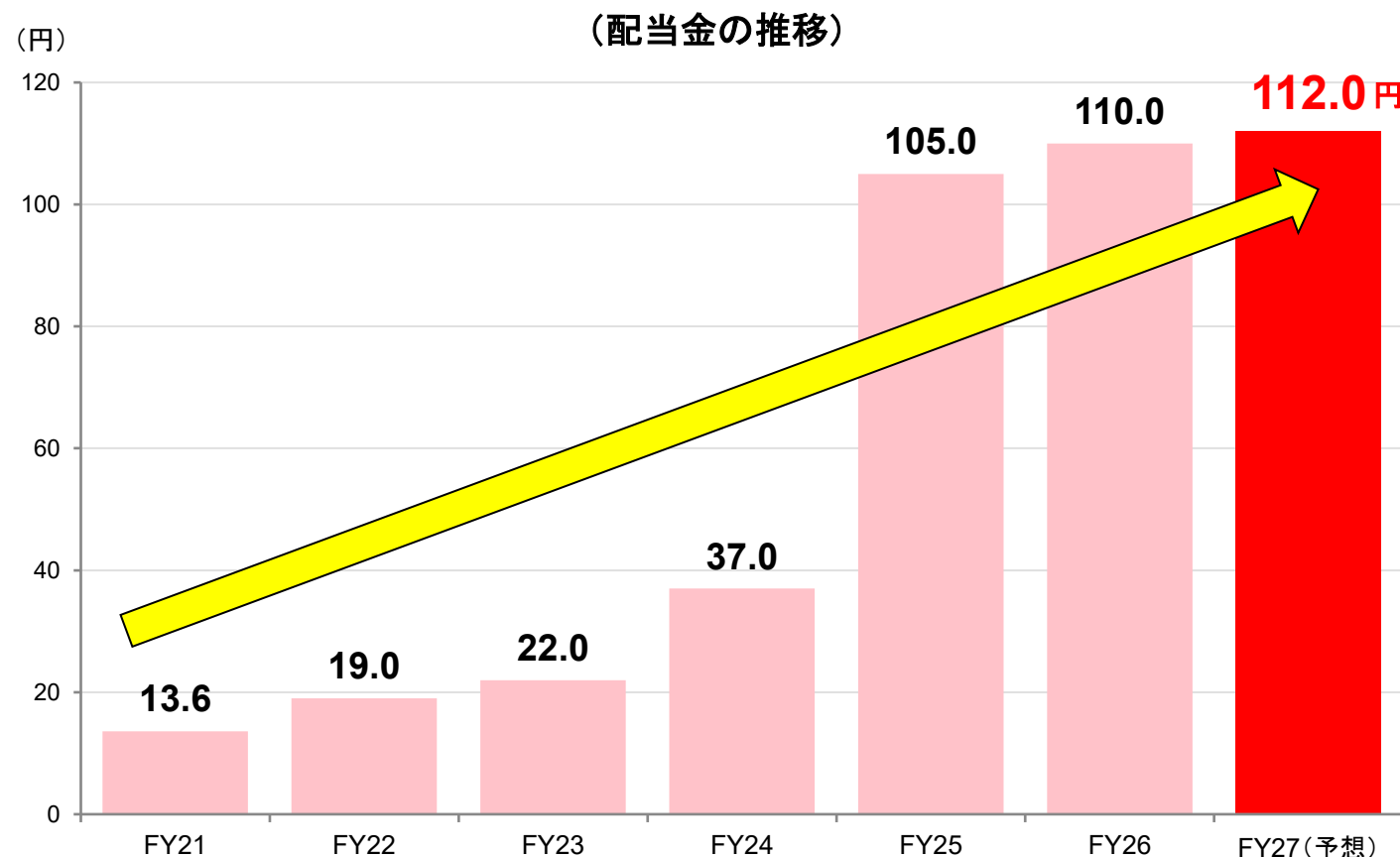
※ 当社ROE = 親会社株主帰属当期純利益 ÷ 自己資本（期首期末平均）に基づく試算値（2026年6月期実績）。

※ 不動産セクター平均は東証33業種別指数「不動産業」のROE（2026年6月30日時点、日本取引所グループ公表データ）。

※ 損益分岐点の定量分析（変動費・固定費の分解）は精査の上、別途開示を予定しています。

# 有言実行の「7期連続増配」と新たな還元方針「DOE」の導入

確かな実績と強靱な収益構造を背景に、過去6期にわたる連続増配の実績と、2027年6月期予想をもって7期連続となる増配を見込んでいます。



※ FY25の配当実績（105.0円）には記念配当50円を含みます。FY27は予想値です。

## 7期連続 増配

FY27予想 112.00円（FY21～FY27予想）

### 新たな株主還元ルール：DOE（純資産配当率）

DOE（純資産配当率）」を基準とした累進配当方針の導入により、「引き上げた配当水準を原則として維持・向上させる」姿勢を明確にし、株主還元の安定性を高めています。  
業績の短期的な変動に左右されない、底堅く確実な株主還元を実現します。

※ 具体的な目標DOE水準は今後の経営会議での決定を経て、別途開示いたします。

# 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。

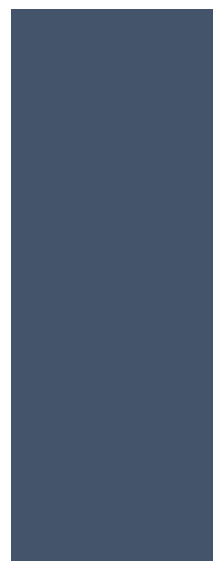
#### 人的資本

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(前期)比で契約件数増加も横ばい

## 印刷枚数



2025年6月期



2026年6月期

## 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



2026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

## AI×DXによるさらなる業務効率化

### 『仲介業者様専用サイト』を全面刷新

申込から契約までの業務プロセス全体を自動化する、次世代システムの開発へ



## 成長と今後の展望

- ・ 効率化された時間を、より付加価値の高い業務へ。
- ・ 個別のツール開発フェーズから、「基幹システムへのAI統合」へ

「本物」という名の資産価値を。  
干場義雅氏×至高のデザイナーズレジデンス  
公式YouTubeチャンネル『タワマンダイレクト』始動  
YouTubeルームツアー動画でブランドコンテンツとして発信。所有欲と物件価値共感を醸成

企画コンセプト

干場氏の美学

×

極上空間



干場 義雅

『FORZA STYLE』編集長／  
ファッションジャーナリスト／  
クリエイティブディレクター／  
株式会社スタイルクリニック代表取締役

期待される効果

EFFECT 01

所有欲の喚起

物件への共感を一気に醸成

EFFECT 02

物件価値の最大化

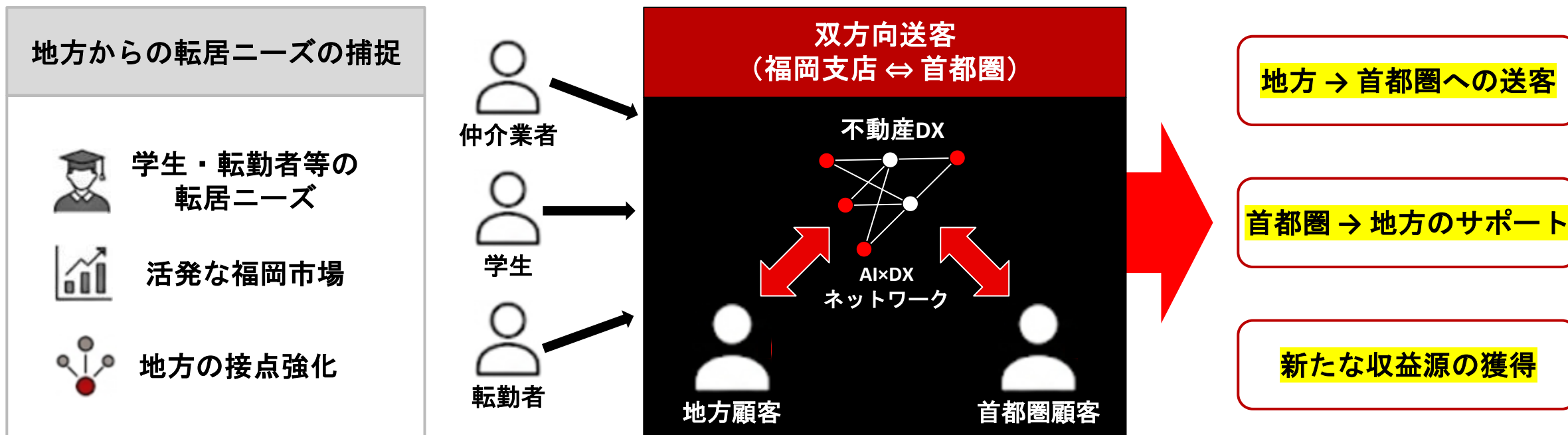
ブランドコンテンツとして発信



長尺ルームツアー動画・ショート動画を順次発信中

# 首都圏外初となるリアル拠点を開設 株式会社アンビション・エージェンシー「福岡支店」を新設

地方⇄首都圏の新たな送客ネットワーク構築による、新たな収益源の創出



## 送客ネットワークの確立

送客力・シェア・企業価値の向上

## 経済圏拡張とシナジー

成功モデルの確立・DXシナジー

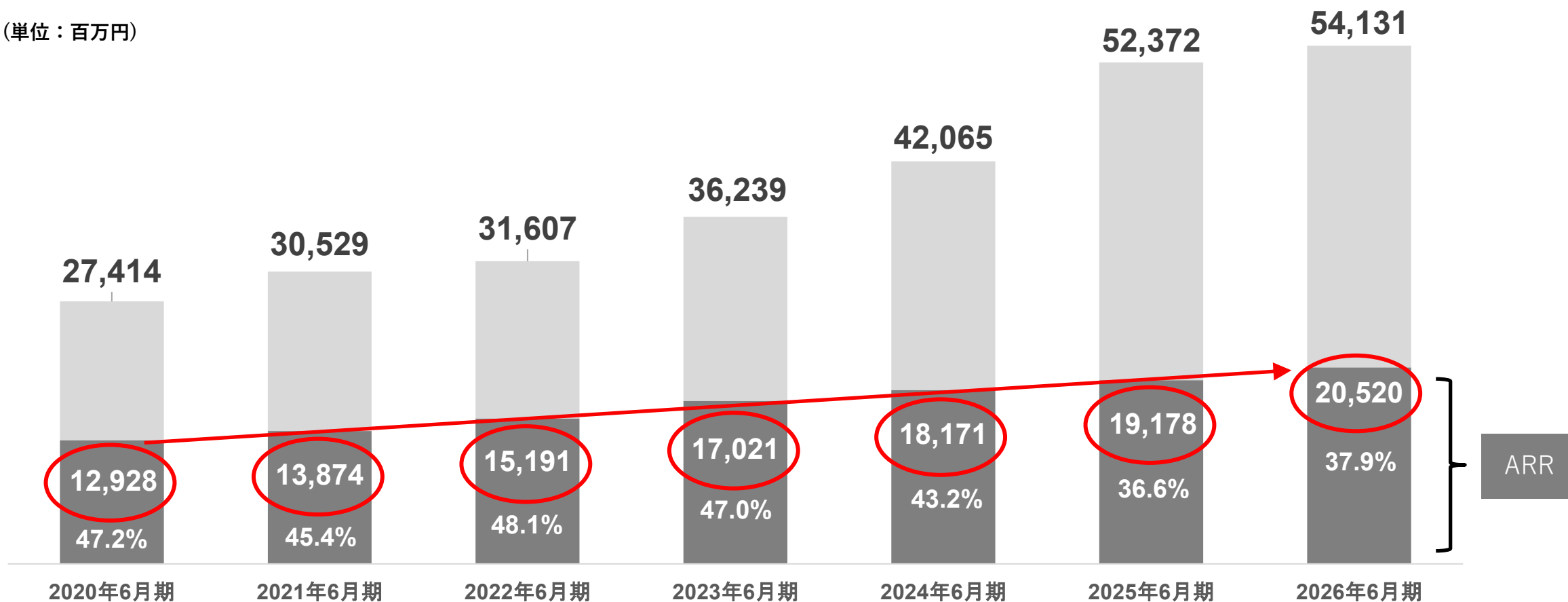
# APPENDIX

# 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



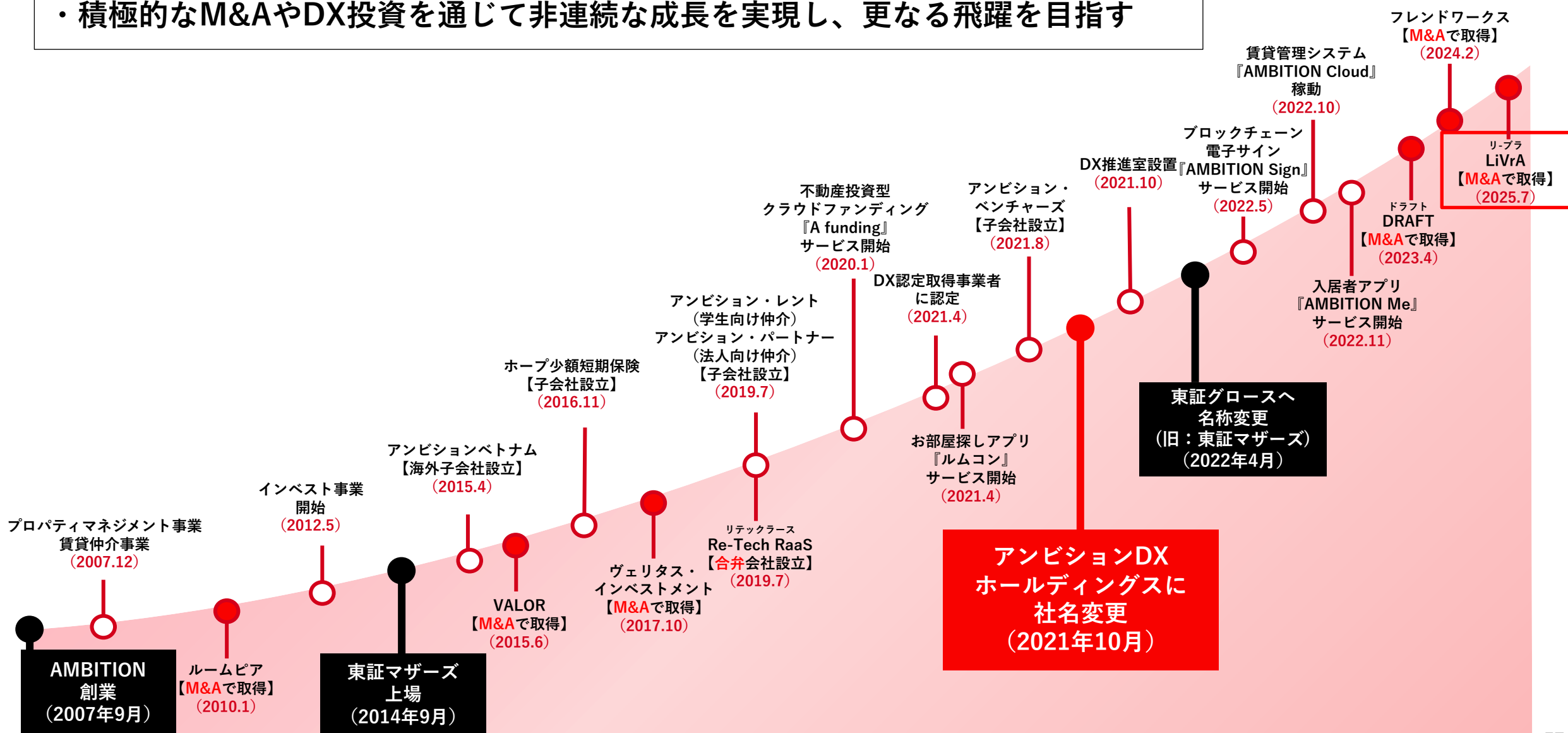
## これからの取り組み

- ・ 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

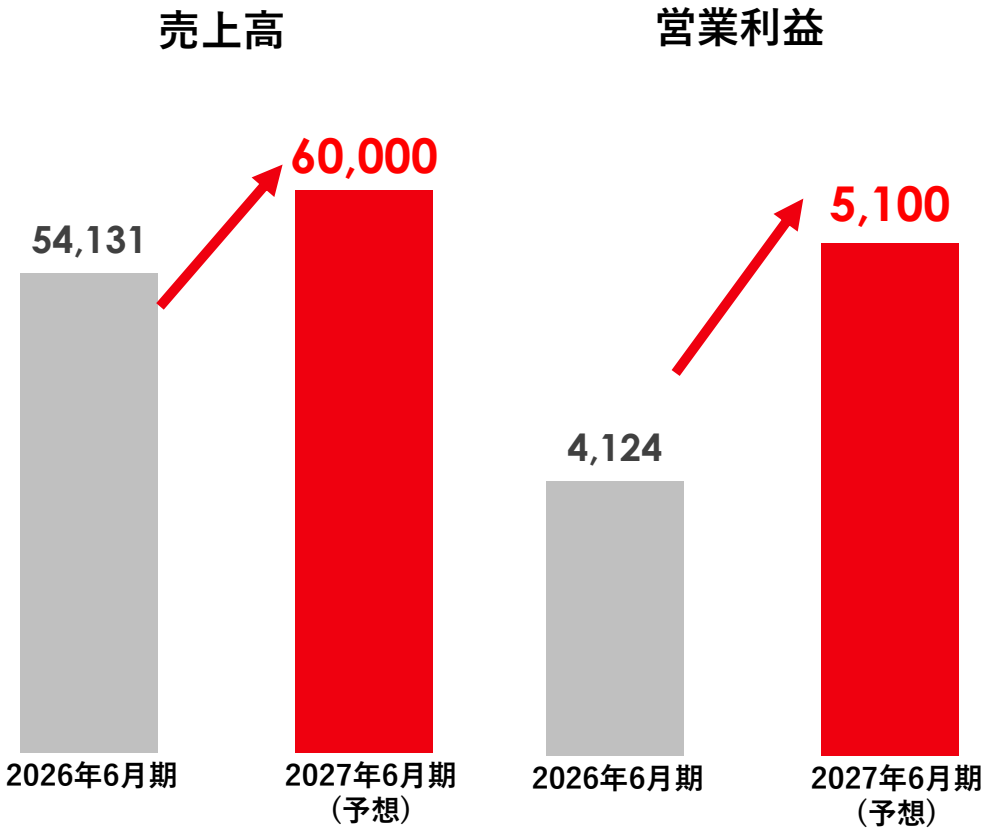


# 通期業績予想

**売上高600億円・営業利益50億円超**  
**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）            | 2026年6月期<br>実績 | 2027年6月期<br>予想※ | 前期比     |
|---------------------|----------------|-----------------|---------|
| 売上高                 | 54,131         | 60,000          | + 10.8% |
| 営業利益                | 4,124          | 5,100           | + 23.6% |
| 経常利益                | 3,508          | 4,200           | + 19.7% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 2,045          | 2,600           | + 27.1% |



## 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。