

AMBITION DX

HOLDINGS

株式会社アンビションDXホールディングス

事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

2026年9月30日

東証グロース

3300

目次

1. ビジネスモデル
2. 市場環境と競争力の源泉
3. 不動産DX戦略について
4. 業績計画・株主還元策
5. 成長戦略と今後の展望
6. ESG
7. リスク対応策

ビジネスモデル

アンビションDXホールディングスの理念とビジョン

創業時から変わらない企業理念

「住まい」の未来を創造するという「大志」を抱いて、
出会った人すべてに「夢」を提供できる「リアルカンパニー」を目指す

+

リアルとデジタルによる変革を体現

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

会社概要

グループ11社、7つの多様な事業領域

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
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：東京都渋谷区恵比寿4丁目20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー35階

賃貸DX プロパティマネジメント事業

プロパティマネジメント事業

株式会社アンビションDX
ホールディングス



内装工事業 FRIEND WORKS

株式会社フレンドワークス
代表取締役社長：鈴木 匠

賃貸DX 賃貸仲介事業

賃貸仲介・管理



株式会社アンビション・
エージェンシー (ルームピア)

代表取締役社長：大石 徹

賃貸仲介・管理



株式会社アンビション・バロー

代表取締役社長：田村 直人

法人向け仲介



株式会社アンビション・レント

代表取締役社長：大石 徹

売買DX インベスト事業

インベスト事業

株式会社アンビションDX
ホールディングス



インベスト事業



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

その他・不動産DX

インキュベーション事業

ベンチャー投資



株式会社アンビション・
ベンチャーズ

代表取締役社長：清水 剛

不動産DX・海外システム事業

生成AIコンサル

SES

LiVrA INC.

株式会社LiVrA

代表取締役社長：高橋 重

システム受託開発



AMBITION VIETNAM CO., LTD.

代表取締役社長：佐藤 広行

不動産DX



株式会社アンビションDX
ホールディングス

少額短期保険

少額短期保険



株式会社ホープ少額短期保険

代表取締役社長：福本 良平

ライフライン

ライフライン



株式会社DRAFT

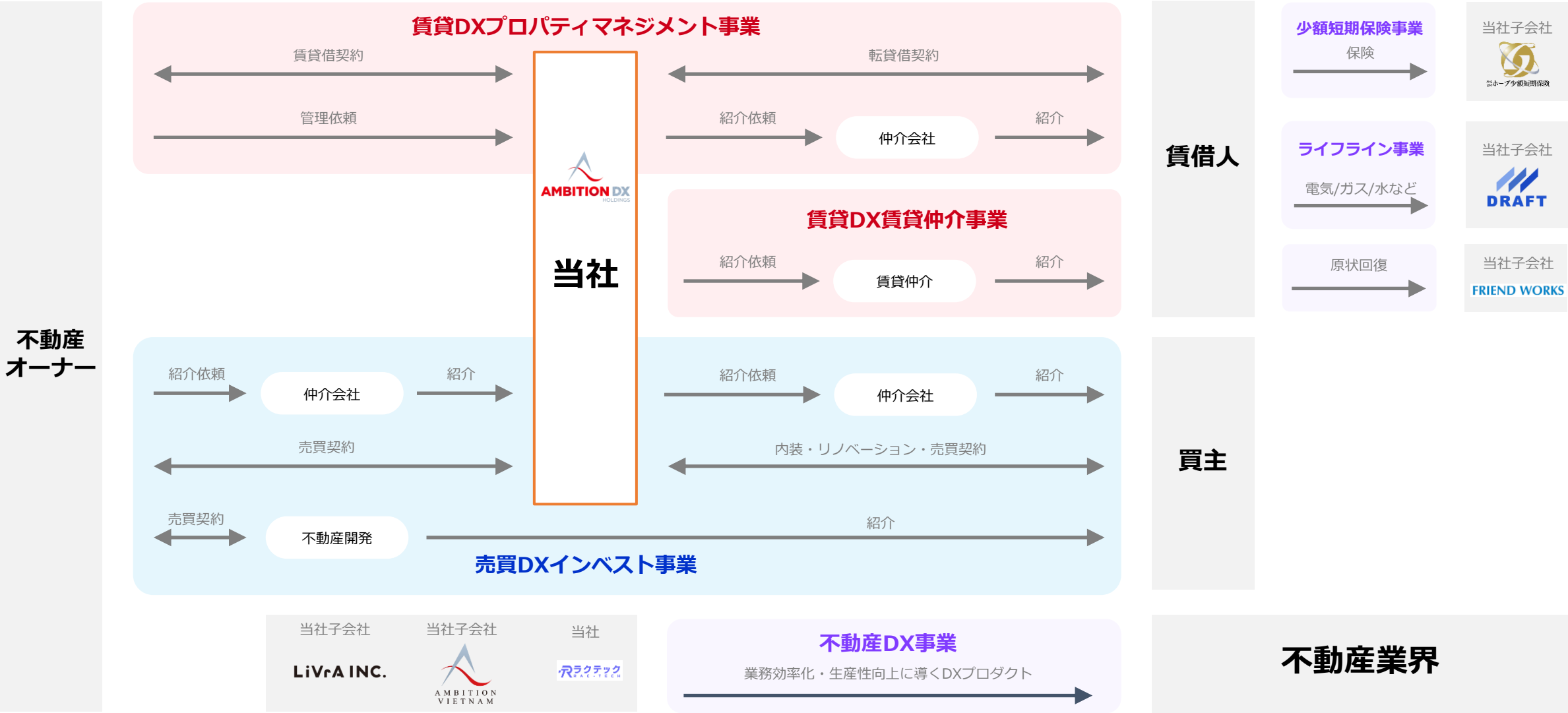
代表取締役社長：尾関 文宣

事業セグメント

**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**

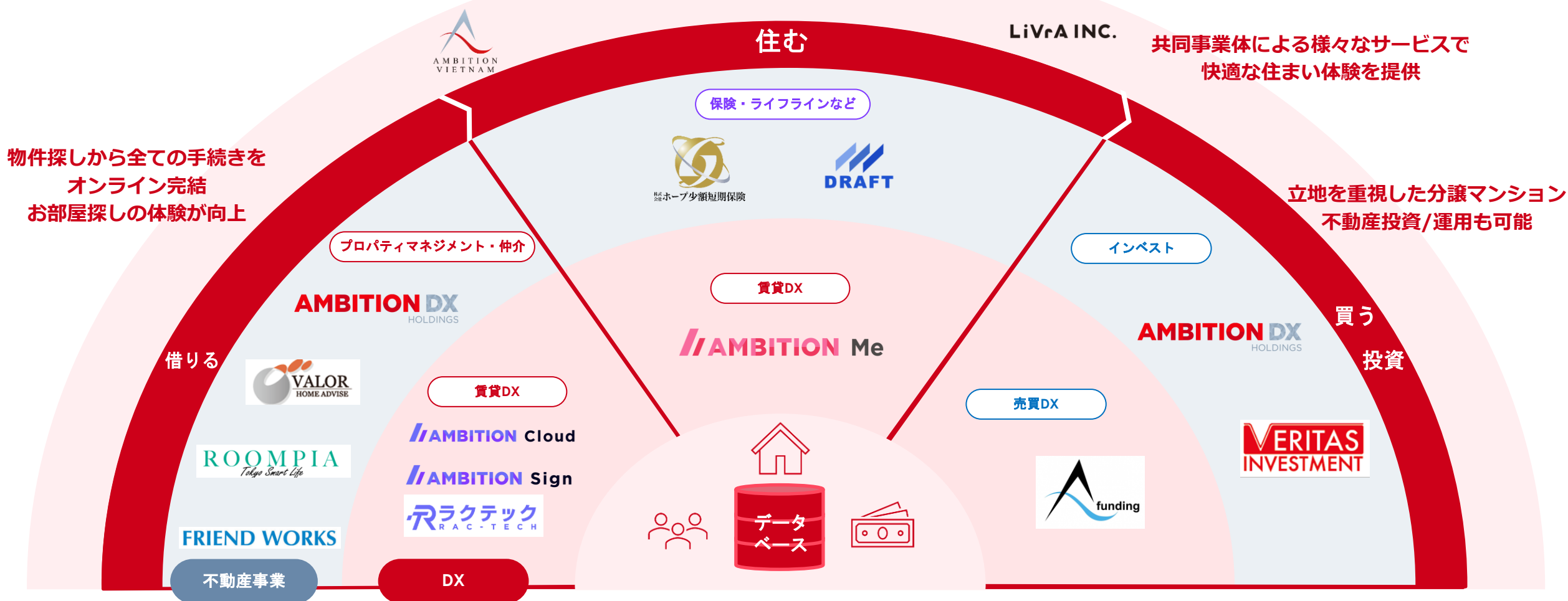
賃貸DX	プロパティ マネジメント	・ 住居用不動産の転貸借（サブリース）事業と賃貸管理事業による事業の安定基盤を構築 ・ 賃貸管理システム『AMBITION Cloud』が業務効率化と生産性向上を牽引 ・ 内装事業（フレンドワークス）
	賃貸仲介	・ 当社の管理物件を中心に賃貸物件の仲介事業 ・ 当事業のリーシング力の高さがプロパティマネジメントにおける高入居率の維持に貢献
売買DX	インベスト	・ 当社インベスト部：多様なルートからの物件仕入れ力により、立地を重視した分譲マンションの買取再販、リノベーション販売を展開 ・ ヴェリタス・インベストメント(子会社)：自社開発の新築投資用ワンルームマンション販売を中心に展開
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	・ 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） ・ ライフライン事業（DRAFT） ・ 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

ビジネスの流れ



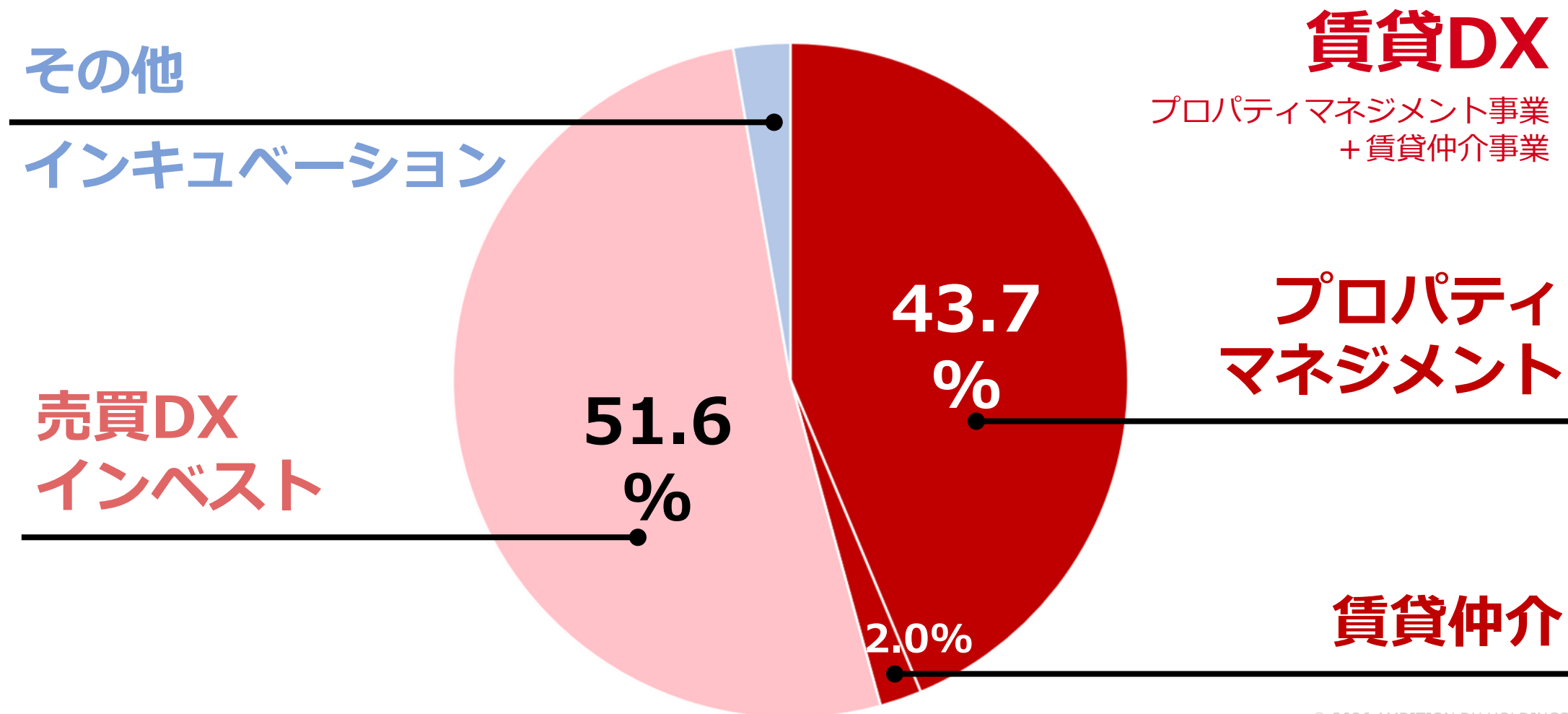
事業概要

借りる・住む・買う/投資するという顧客のストーリーの中で、DXにより、最適な時に最適なサービスを提供。不動産領域にとどまらず、事業領域の拡張を実現していく。



2026年6月期セグメント別 売上高構成比

賃貸DXの安定的なストックビジネスに加え、売買DXが共に大きく成長。
ストック型とフロー型のバランスが取れた売上構成。



事業ごとの寄与度 ― セグメント別 売上高・営業利益

売上構成はフロー型（売買DX）51.6％／ストック型（賃貸DX）43.7％。一方、利益はストックの伸びが全社増益を牽引。

セグメント別実績（単位：百万円）									
セグメント	売上高 FY2025/6	売上高 FY2026/6	前期比	売上 構成比	営業利益 FY2025/6	営業利益 FY2026/6	前期比	利益 構成比	セグメント 利益率
賃貸DX プロパティマネジメント	21,650	23,656	+9.3%	43.7%	2,411	3,169	+31.4%	46.1%	13.4%
賃貸DX 賃貸仲介	1,020	1,083	+6.2%	2.0%	55	79	+44.2%	1.1%	7.3%
売買DX インベスト	28,062	27,916	△0.5%	51.6%	3,834	3,630	△5.3%	52.8%	13.0%
その他事業（不動産DX・保険・ライフライン等）	1,640	1,475	△10.1%	2.7%	12	△147	—	—	△10.0%
報告セグメント計	52,372	54,131	+3.4%	100.0%	6,312	6,731	+6.6%	100.0%	12.4%
全社費用（本社費）	—	—	—	—	△2,363	△2,614	+10.6%	—	—
連結営業利益	52,372	54,131	+3.4%	—	3,946	4,124	+4.5%	—	7.6%

将来的な寄与度の変化（当社の見方）	
賃貸DX（ストック） 43.7%	管理戸数3万戸超を通過点に積み上げ、ストック収益の拡大で収益の下方硬直性を高める
売買DX（フロー） 51.6%	規模追求から「売却の実現可能性」と財務健全性を基準とした運営へ転換
その他・不動産DX 2.7%	AMBITION Cloud、AMBITION Sign、AMBITION Me Property AI STUDIO外販

2026年6月期における特記事項	
■ プロパティマネジメントが過去最高益	営業利益3,170百万円（+31.4%）。管理戸数の増加と『AMBITION Cloud』による生産性向上、およびリーシング力の向上による高入居率の維持が寄与。
■ 売買DXは大型案件の売却時期が翌期へ	売却戸数267戸（前期比△93戸）。売上はほぼ前期並みを確保し、期末の販売用不動産は210億円となり、翌期の販売原資を確保している。
■ その他事業はライフライン事業が先行投資段階	子会社DRAFTの販路拡大投資により営業損失△147百万円。のれん未償却残高238百万円を全額減損し、経営体制を見直したうえで事業を再構築中。

※ 利益構成比は報告セグメント計（6,731百万円）に対する各セグメントの比率。「その他」はセグメント損失のため構成比の算定対象外。セグメント利益率＝セグメント利益÷セグメント売上高。当連結会計年度よりインキュベーション事業を「その他」に区分変更（前期も組替後）。記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しているため、内訳の合計と連結値が一致しない場合があります。

費用構造とその推移

売上原価率79.7%の大半はサブリース支払賃料と販売用不動産原価。営業外では金利上昇に伴う支払利息の増加が顕在化。

損益計算書の構造（単位：百万円）						
	FY2025/ 6	対売上比	FY2026/ 6	対売上比	増減	主な内容
売上高	52,372	100.0%	54,131	100.0%	+1,758	－
売上原価	41,725	79.7%	43,163	79.7%	+1,438	サブリース支払賃料、販売用不動産取得原価、工事原価
売上総利益	10,648	20.3%	10,968	20.3%	+320	－
販売費及び一般管理費	6,701	12.8%	6,843	12.6%	+141	人件費、広告宣伝費、システム関連費、のれん償却168
営業利益	3,946	7.5%	4,124	7.6%	+178	－
営業外費用	449	0.9%	653	1.2%	+203	－
うち支払利息	335	0.6%	564	1.0%	+228	有利子負債の増加と政策金利引上げの影響
経常利益	3,525	6.7%	3,508	6.5%	△16	－
特別損失	100	0.2%	238	0.4%	+139	子会社DRAFTに係るのれん減損損失238
親会社株主に帰属する当期純利益	2,351	4.5%	2,046	3.8%	△305	上記減損および繰延税金資産の取崩し29

人件費の生産性 ― 従業員数と1人当たり営業利益				
	FY2023/6	FY2024/6	FY2025/6	FY2026/6
期末従業員数	340名	354名	399名	417名
1人当たり営業利益	471万円	770万円	989万円	989万円

※ 対売上比は各項目÷売上高。出典：2026年6月期決算短信（2026年9月1日訂正後）連結損益計算書、セグメント情報。

重要な費用項目と変動要因	
サブリース支払賃料 原価の最大項目	オーナーへの支払賃料は原則固定。入居率98.4%を維持できる限り差益は安定的に確保される。管理・仲介の一体運営で高稼働を維持。
販売用不動産取得原価 フロー事業の原価	仕入価格は高止まり。FY2027は「売却の実現可能性」を基準とし、在庫回転と財務健全性を重視した運営に転換。
全社費用（本社費） 2,614百万円	報告セグメントに帰属しない販管費。AI・システム投資と人材投資により増加。営業利益に対する比率は63.4%。
支払利息 564百万円	有利子負債残高29,992百万円（前期25,190）。販売用不動産の取得に対応した資金調達によるもの。長期・短期のバランス管理と固定金利の活用を進める。

安定した収益とDXによる競争優位性

中核事業である賃貸管理は、ARRを安定的に積み上げるストックビジネス。DXにより圧倒的な顧客体験を提供

安定した収益基盤

スtockビジネスモデル

賃貸管理事業はストックビジネスモデルで、顧客と継続的な契約を結び、安定的かつ継続的な収益を得ます。毎月の家賃収入を基盤としてARRを安定的に積み上げております。

事業間シナジー

管理と仲介を一体で運営することで、空室発生時に即座に自社で入居者募集を開始できます。仲介部門が市場動向に精通しているため、適切な賃料設定や柔軟な募集戦略が可能。

DXによる競争優位性

独自の顧客体験

DXを活用した顧客体験の提供は、他社が容易に模倣できない明確な差別化要因です。スマートフォンでの物件検索、オンライン内見、AIによるパーソナライズされた提案、24時間対応のチャットボットなど。

ファーストランナーとしての地位

管理から仲介、顧客体験まで一貫してDXを推進している企業はまだ限定的です。先行企業は、市場シェアの拡大、データ資産の蓄積と活用、新規ビジネスモデルの創出といった具体的なメリットを享受できます。

「借りる」に関する不動産事業

立地/デザイン/設備仕様にこだわった物件をはじめとする賃貸物件の管理・仲介



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



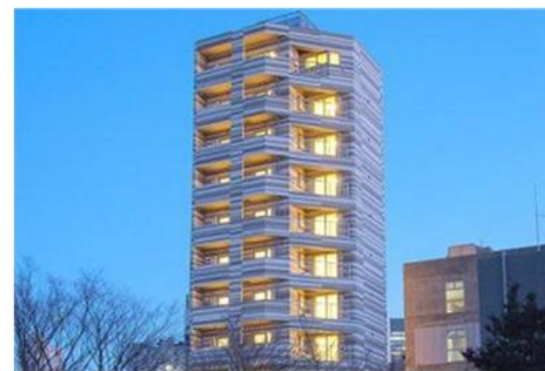
プレミアムキューブ G 北新宿DEUX
・新築 ・築年月: 2021年2月 ・規模: 50戸



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

「借りる」に関するDX事業

AMBITION Cloudで問い合わせから入居まですべてデジタル化し、圧倒的な顧客体験を実現。
ペーパーレス化で従業員体験を変え、サステナブルな社会にも貢献。



「住む」に関する事業

当社の賃貸に入居するお客さまに対して、保険やライフライン、日常生活をサポートするサービスを提供

不動産関連事業



少額短期保険ホープ

入居者の様々なリスクをサポート

- ・火災や水害などを補償する家財保険
- ・火災・ガス爆発・水漏れ事故等により借戸室に損害を与えた 場合の保険
- ・賠償責任補償

フレンドワークス

マンションの入退去時の原状回復・内装工事
ハウスクリーニングなどを提供

- ・内装、リノベーション工事
- ・原状回復工事

FRIEND WORKS

DX事業



LiVrA INC.

生成AIを経営の最重要戦略の一つに位置づけ
積極的な事業展開を加速

- ・新たな高付加価値ソリューションを創出
- ・AIソリューション開発・コンサルティング提供
- ・AI関連サービス市場へ本格参入。グループの事業成長を目指す



AMBITION Me

鍵の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

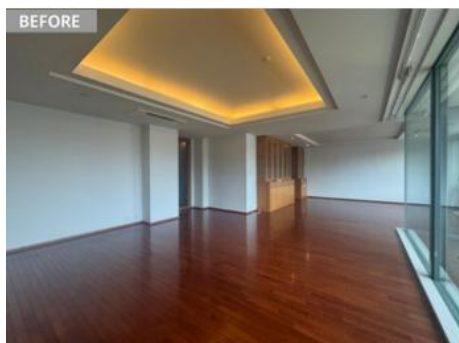
- ・オンライン診療サービス
- ・住まいのお役立ちサービス
- ・生成AI（LLM）を導入したFAQサービス

「買う/投資する」に関する事業

立地や設備、デザインにこだわった分譲マンション・投資用ワンルームマンションを販売

不動産関連事業

買取再販・リノベーション販売



投資用ワンルームマンション販売



立地、デザイン、設備仕様の3乗から
プレミアムな資産価値の創造を実現

都内のプレミアムエリアかつ
有名デザイナーが監修したデザイナーズマンション

高賃料 × 高入居率 = 高利回り

DX事業

AIクロ

不動産業界におけるアウトバウンドコールの
業務負担削減

- ・ Deep Predictorを活用した架電業務効率化の実証実験を実施
- ・ 顧客リストに対する過去の架電履歴をAIに学習させることで、インサイドセールスの獲得効率向上を目指す

AICROSS

A funding

1万円から始められる
不動産投資クラウドファンディング

- ・ 不動産のプロが厳選した物件に優先出資が可能
- ・ 募集開始から数分で申し込みが終了



インキュベーション事業

32社のベンチャー企業へ投資しており、6社が上場（2026年6月末時点）

DX関連 投資先の例

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

市場環境と競争力の源泉

ターゲット市場の全体像（TAM / SAM / SOM）

3つの事業領域それぞれについて、当社が実際にアクセスできる市場（SAM）と現在の到達点（SOM）を定量把握。
いずれの領域もシェアは数%以下にとどまり、獲得余地は依然として大きい。

賃貸DX（ストック）	売買DX（フロー）	不動産DX（新ストック）
TAM 全国の民営借家 1,568万戸 SAM 首都圏の賃貸管理受託市場 約400万戸 うちサブリース市場 約80万戸 SOM 当社 管理戸数 28,427戸 当社シェア 委託管理 0.71% / サブリース 2.05% 管理戸数3万戸超を通過点とし、さらなる積み上げを図る。都心集中によりシェア拡大に注力。	TAM 全国 中古住宅買取再販 6.3万戸 2030年予測 7.6万戸 SAM 首都圏 投資用マンション供給 4,034戸／1,463億円 SOM 当社 売却戸数 267戸 ヴェリタス226戸＝首都圏投資用供給の 5.6% 首都圏中古マンション流通は49,114件・平均5,200万円（約2.6兆円）。買取再販の取込み余地が大きい。	TAM 国内 不動産テック市場 9,402億円 2030年度予測 2兆3,780億円 SAM 賃貸住宅管理業 登録事業者 9,987社／約130億円 SOM 管理1,000戸以上の事業者 約1,750社／約23億円 Property AI STUDIO 2026年4月 外販開始 BtoB分野は2,264億円→5,180億円（年率10.9%成長）。当社は社内実証済みプロダクトを外販し新ストックを構築。

出典：総務省「令和5年住宅・土地統計調査」（2023年10月1日）／国土交通省「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律の施行状況」（2025年7月31日時点）／矢野経済研究所「中古住宅買取再販市場に関する調査（2025年）」「不動産テック市場に関する調査（2024年）」／不動産経済研究所「2026年上期及び2025年年間の首都圏投資用マンション市場動向」／東日本不動産流通機構「2025年の首都圏不動産流通市場動向」。
首都圏の賃貸管理受託市場・サブリース市場の戸数、および不動産DXのSAM／SOMは当社推計（算出根拠は次頁以降に記載）。

賃貸DX ターゲット市場の規模と当社シェア

首都圏の賃貸管理受託市場は約400万戸。当社シェアは0.71%にとどまり、管理戸数5万戸でもシェアは1.25%。



総務省 令和5年住宅・土地統計調査



当社推計＝当社管理戸数28,427戸 ÷ シェア0.71%



当社推計＝当社サブリース16,437戸 ÷ シェア2.05%



2026年6月期末。うちサブリース16,437戸／受託管理11,990戸

当社シェアの推移（首都圏）					
	2015年	2017年	2023年	2025年	2026年
委託管理シェア	0.39%	0.38%	0.59%	0.68%	0.71%
サブリースシェア	0.64%	0.76%	1.18%	1.95%	2.05%

シェア拡大に向けた当社の考え方

管理戸数の積み上げ

管理戸数3万戸超を通過点とし、管理受託の純増に加え、M&Aによる管理戸数の取得も選択肢として拡大を図る。

首都圏・都心への集中

全国展開ではなく首都圏エリアに集中し、立地・デザイン・設備仕様にこだわった物件に特化することでシェアを高める。

管理と仲介の一体運営

空室発生時に即座に自社でリーシングを開始できる体制が、高入居率の維持とオーナーからの受託拡大につながる。

DXによる受託余力の創出

『AMBITION Cloud』による業務効率化で1人当たり管理戸数を高め、人員増を抑えながら受託を拡大する。

管理戸数5万戸に到達した場合の首都圏シェアは1.25%。市場の広さに対し獲得余地は依然として大きい。

※ シェアは国土交通省「不動産管理業に関する実態分析に係る調査検討業務」報告書の全国管理戸数を基に首都圏の事業者割合で按分した当社推計。管理戸数5万戸は当社の目標値ではなく、市場規模に対する獲得余地を示すための例示です。

当社のポジショニング

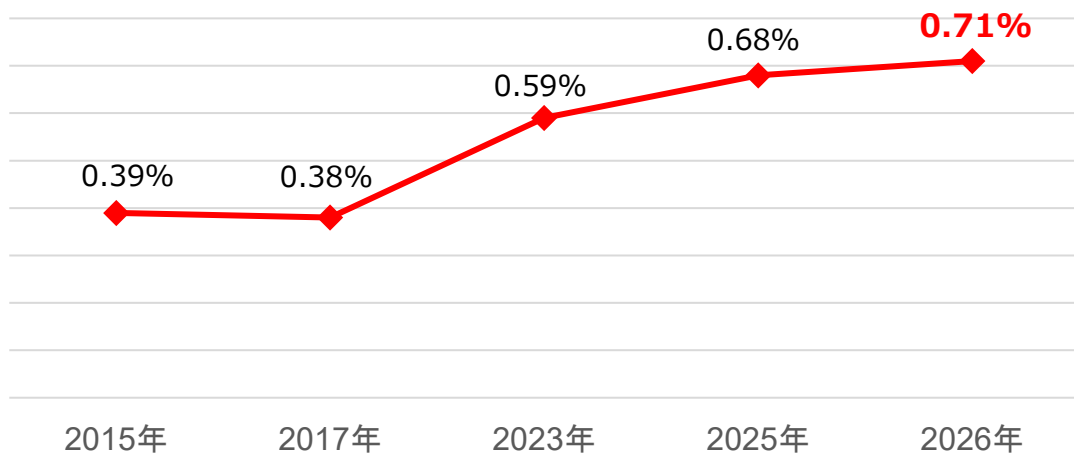
当社は安定的な成長が見込まれる「首都圏エリア」において、
デジタル技術を活用した不動産事業をシームレスに展開

	総合型	特化型
首都圏エリア	AMBITION DX HOLDINGS ・開発から管理、仲介、関連事業まで一気通貫 ・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で、 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

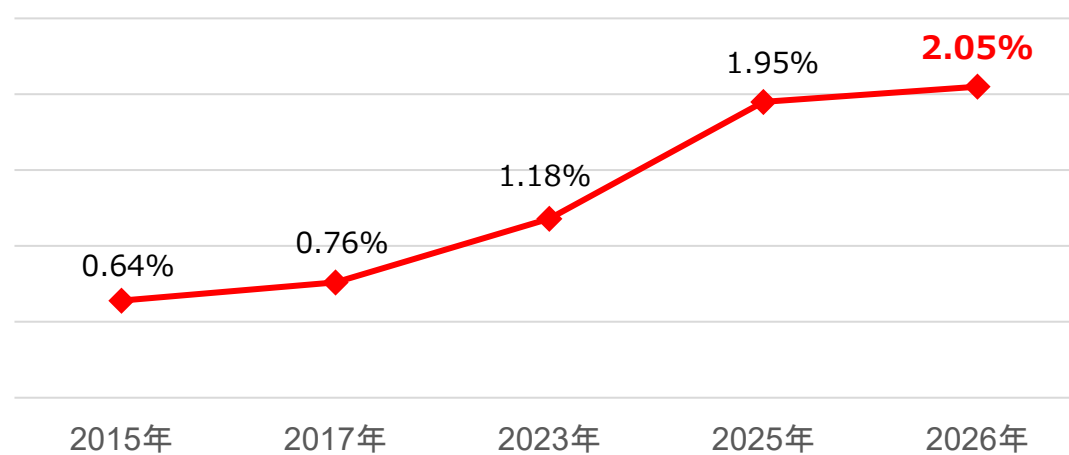
賃貸DX 当社の成長ポテンシャル

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。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「令和6年度不動産管理業に関する実態分析に係る調査検討業務」報告書（2025年3月）の全国管理戸数を基に、首都圏の事業者割合で按分し当社推定

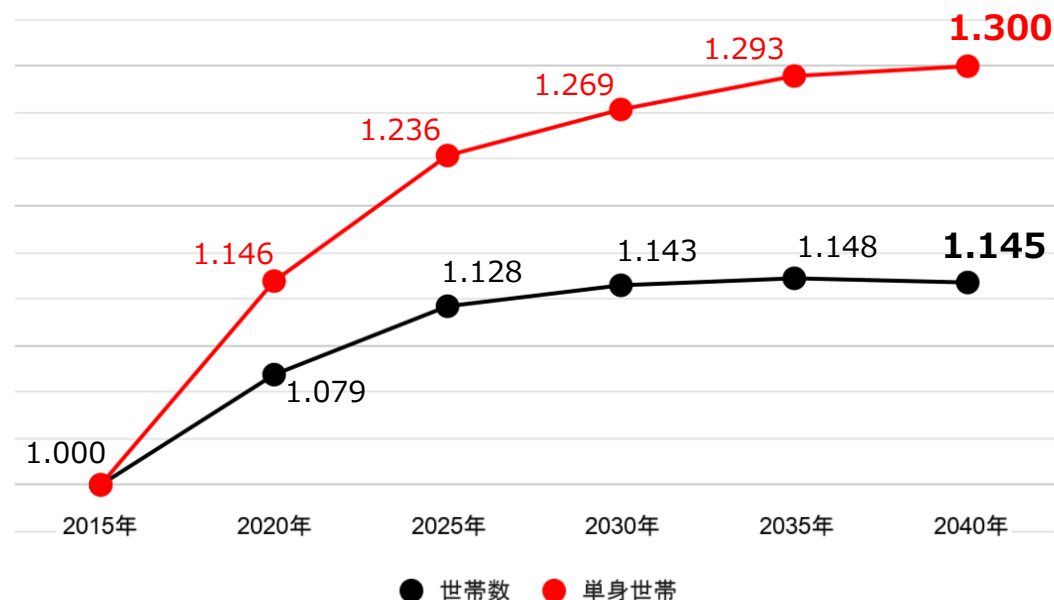
※2 同報告書の全国サブリース戸数を基に、東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の登録事業者割合で算出

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

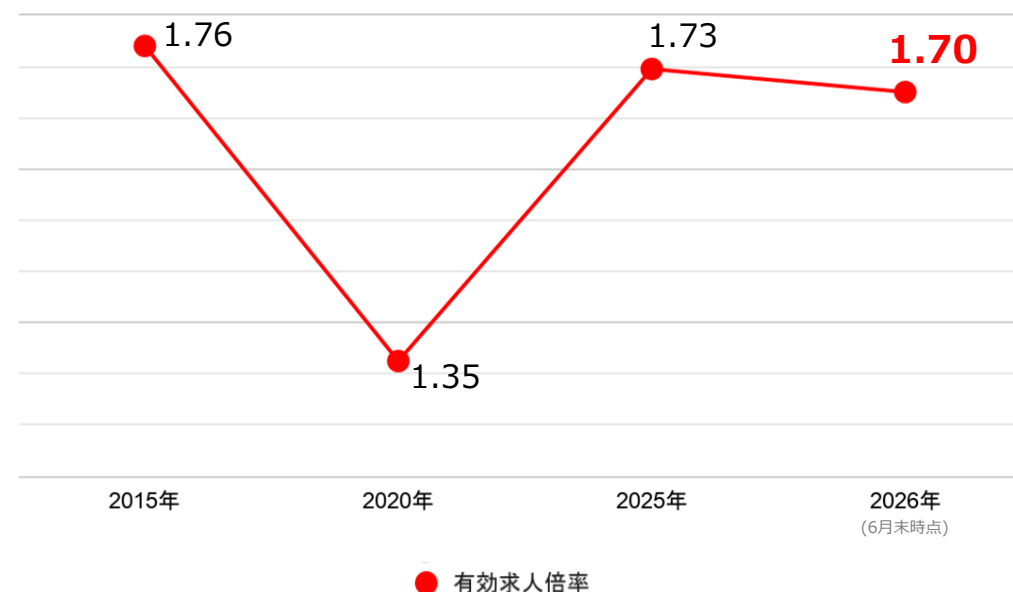
東京都では単身世帯が引き続き増加傾向

(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は高水準を維持

(東京都の有効求人倍率※2の推移)

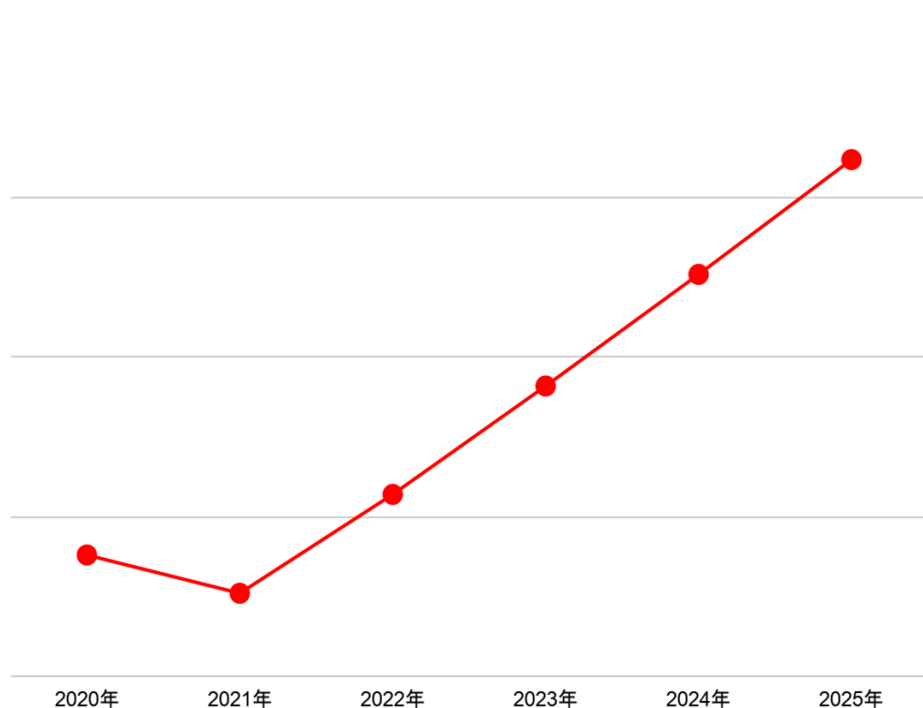


※1 東京都の統計「東京都世帯数の予測」(令和6年3月、2020年国勢調査ベース) ※2 厚生労働省「一般職業紹介状況」、東京労働局発表(受理地別、季節調整値)

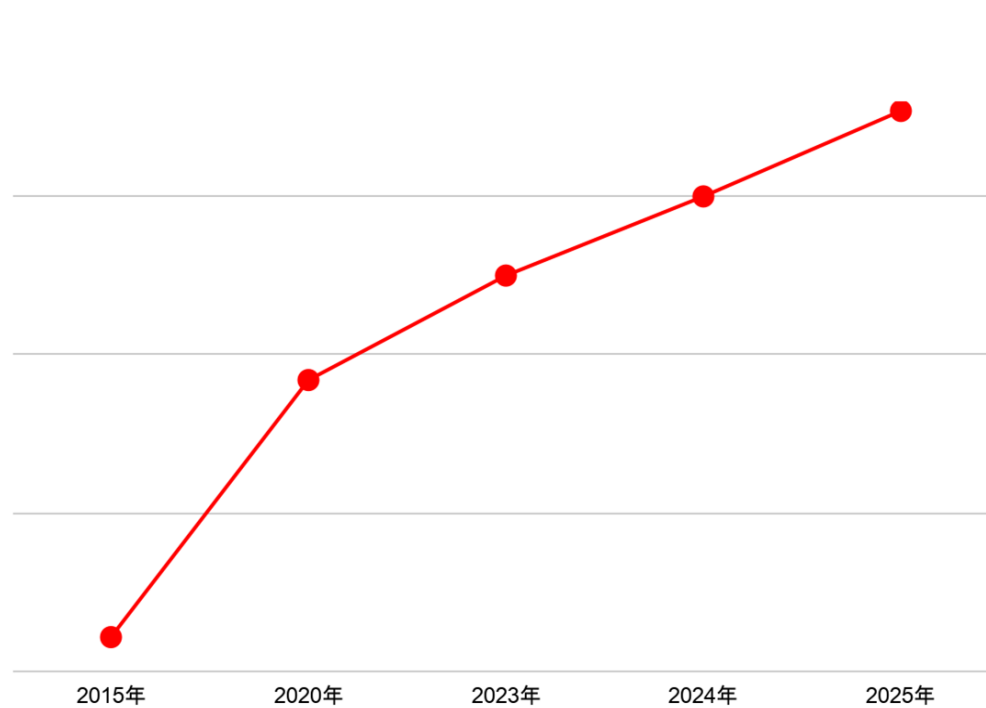
当社ターゲット市場の環境

社会の多様化に伴い、今後も在留外国人・外国人労働人口が増加傾向

在留外国人人口推移※1（万人）



外国人労働者数の推移※2（万人）



※1 出入国在留管理庁「在留外国人統計」（各年末時点）

※2 厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめ（各年10月末時点）

賃貸DX 需要の構造的な拡大要因

当社が主戦場とする「首都圏 × 単身・ワンルーム」市場は、世帯構造・外国人流入・雇用環境の3点で中期的な拡大が続く。

東京都の単独世帯数

277.6 万世帯

2040年予測（2020年251.7万世帯→+10.3%）
単独世帯率 33.4%→36.1%へ上昇
東京都「東京都世帯数の予測」2024年3月

在留外国人数（全国）

412.5 万人

2025年12月末・前年比+9.5%、初の400万人超
東京都 80.1万人（+8.5%、全国の19.4%）
出入国在留管理庁 2026年3月公表

外国人労働者数（全国）

257.1 万人

2025年10月末・前年比+11.7%、過去最高
東京都 65.2万人（全国の25.4%）
厚生労働省「外国人雇用状況」届出状況

東京都の有効求人倍率

1.70 倍

2026年6月末時点・受理地別季節調整値、全国最高
（全国1.18倍）雇用吸引力が転入需要を支える
厚生労働省「一般職業紹介状況」

首都圏の募集賃料は上昇基調（2026年2月・前年同月比）			
エリア	シングル(～30㎡)	前年比	ファミリー(50～70㎡)
東京23区	110,000円	+4.8%	213,000円
東京都下	67,000円	+3.1%	131,000円
神奈川県	72,000円	+2.8%	141,000円
千葉県・埼玉県	59,000～61,000円	+2.6～3.4%	113,000～117,000円

募集賃料の上昇は、サブリース事業の収益基盤を下支えする要因となる。

需要拡大を収益に変換する当社の打ち手

単身・ワンルーム特化

都心6区中心の自社開発『PREMIUM CUBE』と、立地重視の管理受託により単身需要を直接捕捉

外国人入居者対応

『AMBITION Me』の生成AI FAQが75か国語に対応。外国人比率の上昇を入居率維持の追い風に転換

賃料改定の機動性

AMBITION Cloudの募集管理システムで市況連動の賃料設定を実施、入居率98.4%と賃料上昇を両立

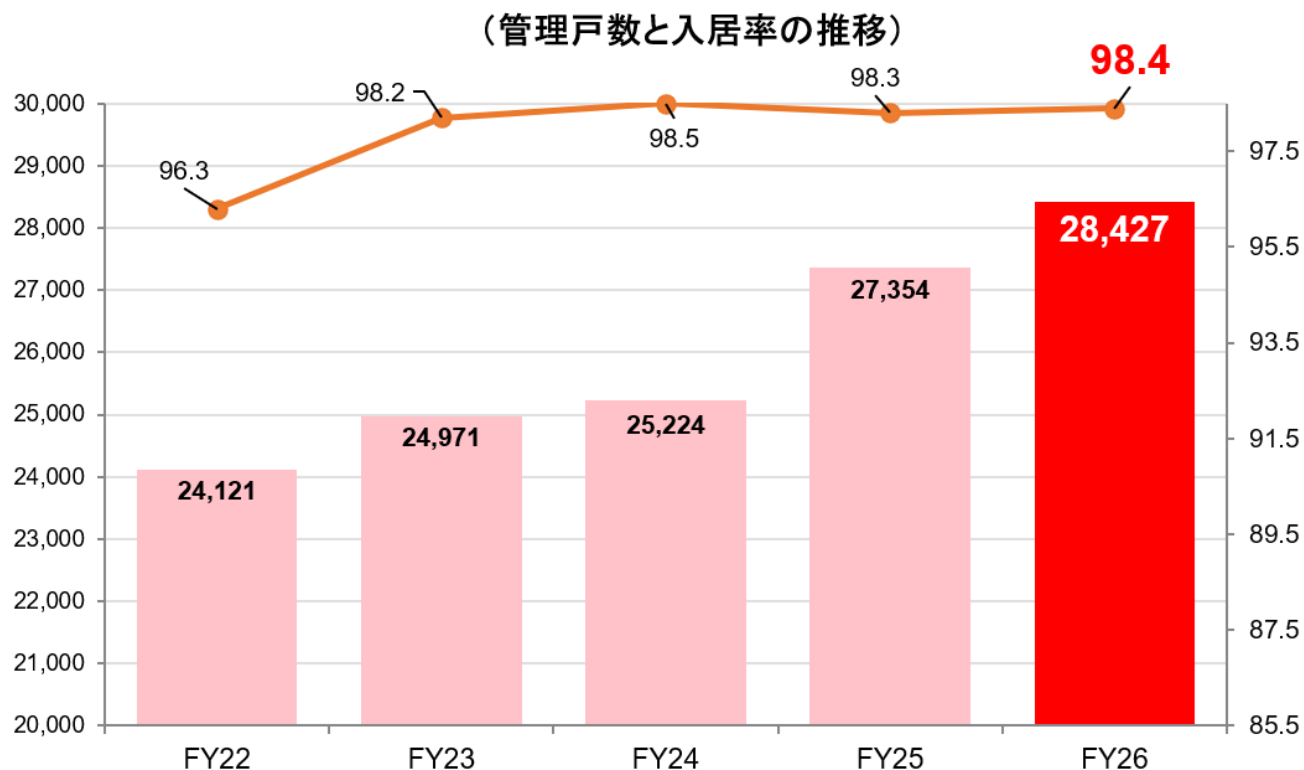
地方⇄首都圏の送客

2026年5月 福岡支店を開設（首都圏外初）。地方からの転居需要を自社ネットワークで捕捉

出典：アットホーム「全国主要都市の『賃貸マンション・アパート』募集家賃動向（2026年2月）」2026年3月25日発表。

賃貸DX 管理戸数と入居率

**AMBITION Cloudによって業務効率化と生産性の向上ができているため、
管理戸数は増加、入居率も継続的に業界平均を上回る**



入居率（2026年6月期末）

98.4%

業界平均 90.5% を継続して上回る水準

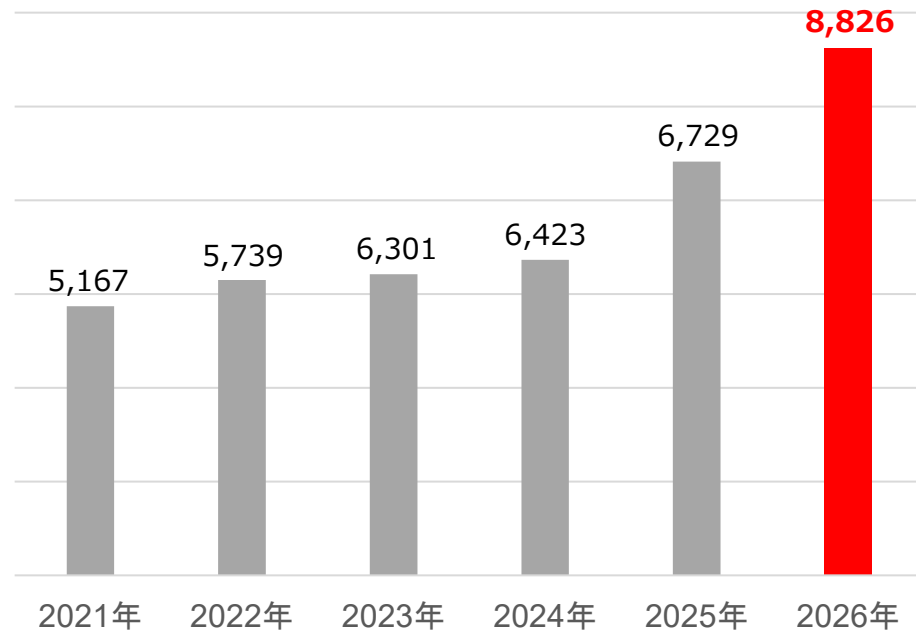
管理戸数 28,427戸（前期比+1,073戸）

サブリース管理戸数 16,437戸（前期比+816戸）

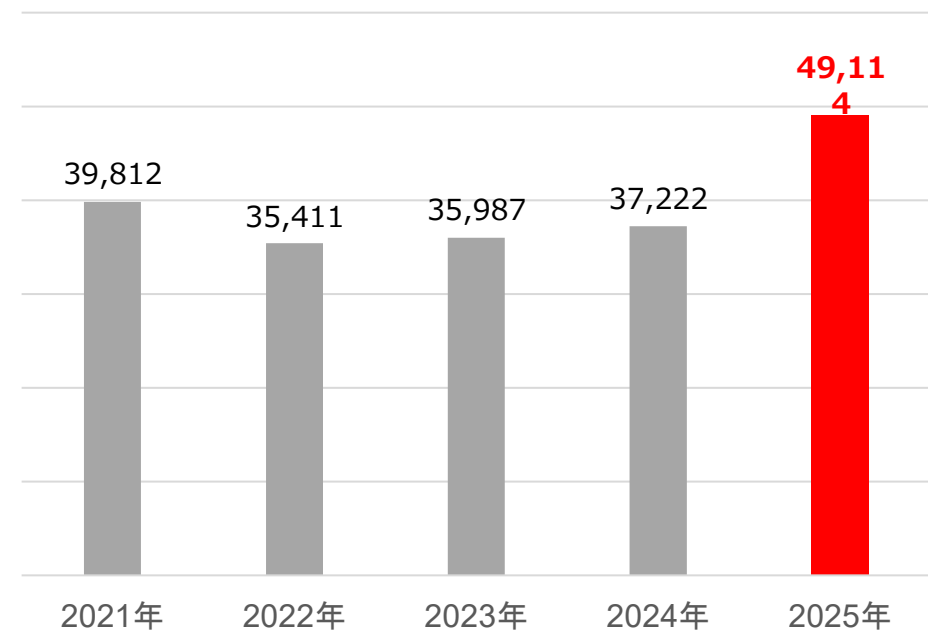
当社ターゲット市場の環境

投資用マンション販売事業、買取再販事業を行う売買DXインベスト事業も首都圏中心に展開

東京都の70㎡あたりの中古マンション価格の推移※1（万円）



首都圏の中古マンション（区分所有）取引件数の推移※2（件）



※1 東京カンテイ：70㎡換算価格推移

※2 公益財団法人東日本不動産流通機構

売買DX ターゲット市場と当社ポジション

自社開発の投資用マンションは首都圏供給の5.6%。一方、買取再販は拡大市場に対しシェア0.1%未満で取込み余地が大きい。

ターゲット市場の規模（第三者データ）		
全国 中古住宅買取再販市場	首都圏 中古マンション流通	首都圏 投資用マンション供給
6.27万戸	49,114件	4,034戸
2025年予測（2024年実績5.28万戸、+18.8%） 2030年予測 7.56万戸（2024年比+43.2%） 矢野経済研究所（2025年11月）	2025年・前年比+31.9%、3年連続増加 成約平均価格5,200万円（流通額 約2.6兆円） 東日本不動産流通機構（2026年1月）	2025年・平均価格3,626万円（供給額 約1,463億円） 2026年上期は2,401戸と前年同期比+28.8% 不動産経済研究所（2026年8月）

当社の実績とシェア（2026年6月期）				当社が選ばれる理由（売買DX）	
	売却戸数	対応市場	当社シェア	仕入	多様なルートからの物件仕入れ力。都内・首都圏の付加価値の高い物件に限定し、1件あたり粗利を確保
ヴェリタス・インベストメント （自社開発 投資用マンション）	226戸	首都圏投資用マンション供給 4,034戸	5.6%	商品	「立地」×「デザイン」×「設備仕様」の3要素。都心6区中心の『PREMIUM CUBE』シリーズ
当社インベスト部 （買取再販・リノベーション）	41戸	全国 中古住宅買取再販 62,700戸	0.07%	出口	自社の賃貸管理・賃貸仲介によるリーシング力（入居率98.4%）が、投資家に対する利回りの確実性を担保
合計	267戸	—	—	内装	子会社フレンドワークスによる内装・原状回復の内製化でリノベーション原価と工期を管理

買取再販市場は2030年に向け年率+3.8%で拡大。当社のシェアは0.07%にとどまり、在庫210億円を原資とした販売戸数の積み増しが最大の成長ドライバー。

※ 当社売却戸数は2026年6月期決算短信記載値（ヴェリタス226戸、当社インベスト部41戸）。シェアは各市場データに対する当社算出。売買DXインベスト事業には区分所有のほか一棟案件を含むため、売上高を売却戸数で除した平均単価とは一致しない。

不動産DX Property AI STUDIO の市場と収益モデル

社内実証で工数最大80%削減を確認したAIプロダクトを2026年4月より外販開始。第3のストック収益基盤として育成する。

市場規模と当社ターゲット

TAM | 国内 不動産テック市場

9,402億円 → 2兆3,780億円

2022年度実績 → 2030年度予測（矢野経済研究所）

TAM' | うち BtoB 分野

2,264億円 → 5,180億円

年率10.9%成長。管理業務支援・VR/AR・IoT等

SAM | 賃貸住宅管理業 登録事業者

9,987社 / 約130億円

国交省登録9,987社 × 想定ARPU130万円/社（当社推計）

SOM | 管理1,000戸以上の事業者

約1,750社 / 約23億円

登録事業者の17.5%。初期ターゲットセグメント

想定ARPUの根拠（先行SaaSのベンチマーク）

先行事業者	ARR	導入社数	1社あたりARR
先行事業者A	48.4億円	5,211社	93万円
先行事業者B	27.3億円	1,570法人	174万円

出典：矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査（2024年）」2024年5月17日／国土交通省「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律の施行状況」（2025年7月31日時点、登録9,987社・管理戸数1,000戸以上17.5%）
／先行事業者の数値は各社の直近公表決算に基づく当社集計。想定ARPU・導入社数別の収益規模は当社試算であり、当社の業績目標ではありません。

収益モデルと既存事業からの転換

収益の獲得方法

- SaaS／継続課金モデル（ストック型）。導入企業数 × 月額利用料で積み上げ
- 6機能（AI-OCR／データ構造化／自律的照合／フォーマット変換／AIカスタム社員／クリエイティブ生成）
- 社内28,427戸の管理実務で検証済み。開発済み資産の外販のため追加原価が小さく限界利益率が高い

導入社数とARRの関係（当社試算）

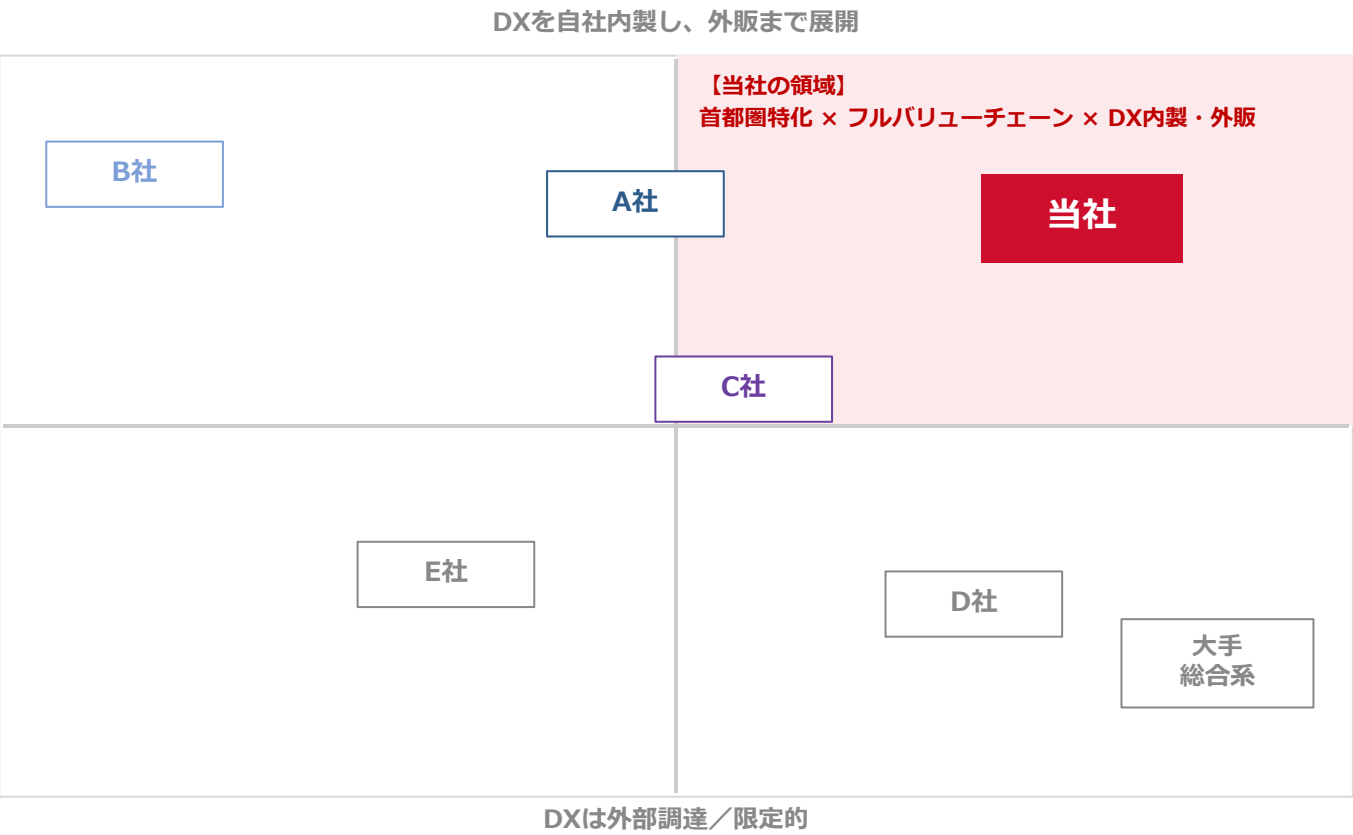
導入社数	100社	300社	500社	1,000社
ARR（ARPU 93万円）	0.9億円	2.8億円	4.7億円	9.3億円
ARR（ARPU 130万円）	1.3億円	3.9億円	6.5億円	13.0億円
SOM（1,750社）到達率	5.7%	17.1%	28.6%	57.1%

先行者との競争環境

賃貸管理業者向けSaaSでは、ARR40億円超・導入5,000社規模の先行事業者Aと、ARR27億円規模の先行事業者Bが市場を先行しています。当社は「自社が28,427戸の管理実務で使い込んだ機能を外販する」点、および賃貸管理・仲介・売買・保険・ライフラインを自社で持つ実業裏付けが差別化要因であり、単独のSaaS事業者では検証が難しい業務精度を担保できます。

競合環境と当社のポジショニング

「首都圏特化 × 不動産バリューチェーンの一气通貫 × DXの自社内製」を同時に満たす上場企業は当社のみ。



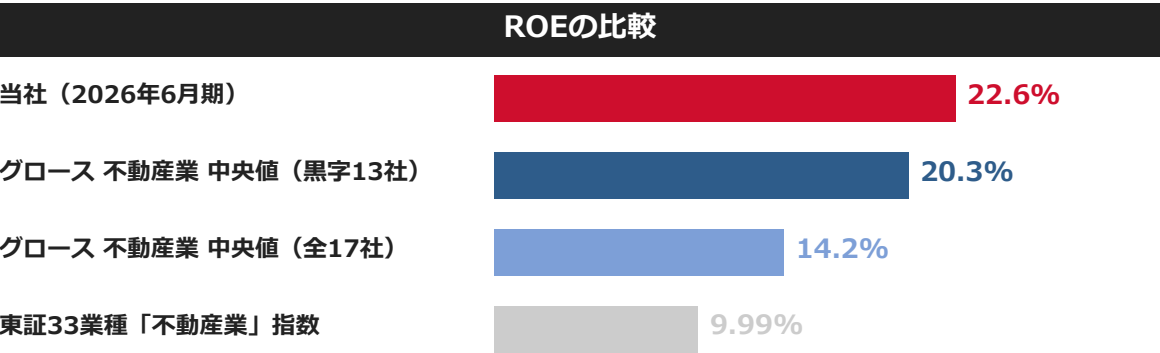
不動産バリューチェーンのカバー範囲					
機能	当社	A社	C社	D社	E社
賃貸管理・サブリース	●	●	●	●	●
賃貸仲介（自社店舗17）	●	－	－	－	－
開発（新築分譲）	●	－	●	●	－
買取再販・リノベ	●	●	●	●	－
少額短期保険	●	－	－	－	●
ライフライン	●	－	－	－	－
内装・原状回復	●	－	－	－	－
DXシステム内製	●	●	●	－	－
DXシステム外販	●	●	●	－	－
カバー機能数	9 / 9	4	5	3	2

※ 縦軸＝DXシステムの自社内製・外販の進展度、横軸＝不動産バリューチェーンのカバー範囲に関する当社の主観的評価。A社～E社および大手総合系は、当社が競合・類似企業として認識している上場企業であり、各社の直近有価証券報告書・決算説明資料等の公開情報に基づき当社が評価したものです。個別企業の評価に関わるため社名は非開示としています。

収益性・資本効率 ― グロース市場 不動産業セクターとの比較

東証グロース市場の不動産業セクターと比較し、当社は資本効率（ROE）と事業規模で上位に位置している。

主要指標の比較（当社：2026年6月期）					
指標	当社	グロース市場 不動産業 （黒字13社）平均	グロース市場 不動産業 （黒字13社）中央値	グロース市場 不動産業 （全17社）中央値	東証33業種 「不動産業」指数
売上高	54,131百万円	51,536百万円	37,795百万円	20,502百万円	—
営業利益率	7.6%	9.2%	7.7%	5.0%	—
ROE	22.6%	19.9%	20.3%	14.2%	9.99%
自己資本比率	21.2%	31.0%	29.4%	29.7%	—



※ ROEの単位：％。当社は決算短信開示値（自己資本当期純利益率）。

セクター比較から見た当社の位置づけ	
資本効率	ROE22.6%は、グロース市場 不動産業セクターの中央値（黒字13社20.3%）および東証33業種「不動産業」指数（9.99%）を上回る水準。
事業規模	売上高54,131百万円は、同セクター黒字13社の中央値37,795百万円を上回り、上位に位置する。
収益性	営業利益率7.6%は同セクター中央値7.7%とほぼ同水準。賃貸DXのストック収益が利益率の下支えとなっている。
財務構成	自己資本比率21.2%。販売用不動産等の資産を自己資金と借入で保有する事業モデルを反映した水準。

※ 母集団は東証グロース市場かつ東証33業種「不動産業」に区分される上場企業17社（当社を含む）。各社の直近通期（2025年8月期～2026年7月期）の公表決算に基づき当社が集計しており、決算期は同一時点ではありません。「黒字13社」は営業損失または当期純損失を計上した4社を除外したもの。当社のROEおよび自己資本比率は2026年6月期決算短信の開示値。東証33業種「不動産業」指数のROEは日本取引所グループ公表値（2026年8月31日時点）。

不動産DX 当社の強み

賃貸から売買、関連領域に至るまで、全ての不動産業務のDXを一気通貫で推進し、業界唯一無二の事業基盤を構築

一気通貫した
DX推進

セグメント	業態		アンビションDX ホールディングス	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	○					○	
その他	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	○						○

不動産DX 当社の強み

従来型不動産企業と比較し、デジタル技術を活用することで顧客体験の向上や社内業務が効率化

顧客対応	物理的な店舗や人間の対面サービスに依存	→	デジタル技術の活用 業務を効率化し、顧客体験を向上させることに重点
デジタル化の 進行度	外部コンサルや外部サービスに頼り 情報収集や業務処理のスピード、競争力低下	→	自社でデジタル化 データの収集や分析、インタラクティブに顧客とコミュニケーション
データ活用	人間の経験や直感に依存	→	AIやビッグデータの活用 市場分析、精度の高い価格設定や物件提案が可能
コスト	物理的な店舗、人件費がメイン	→	開発・デジタルマーケティングへの投資 人的資本最大化
拡張性	物理的な店舗や人的リソースが必要	→	迅速なビジネス拡大 AIの活用により、市場の変化に素早く対応

競争力の源泉 — 業績への貢献を数値で示す

DXへの先行投資は「入居率」「生産性」「資本効率」の3つの指標に転換され、すでに業績に貢献している。

入居率（2026年6月期末）

98.4 %

業界平均90.5%を7.9pt上回る
（出典：タス「賃貸住宅市場レポート」東京都空室率）
『AMBITION Cloud』稼働後に98%台へ定着

1人当たり営業利益

約1,000 万円

FY23 471万円 → FY26 989万円
営業利益は1,603→4,124百万円（2.6倍）

ROE（2026年6月期）

22.6 %

不動産セクター平均9.99%の2.3倍
（東証33業種別指数「不動産業」2026年6月30日）
高稼働ストック×固定費抑制の合成結果

DX投資 → 業績貢献の連鎖（2026年6月期実績）

① DXプロダクトの内製

AMBITION Cloud／Sign／Me／
ラクテックをフルスクラッチで自社開発

② 業務工数の削減

契約タイムライン▲69%
物件情報収集業務▲75%（ラクテック）

③ 生産性・稼働率の向上

1人当たり営業利益 約1,000万円
入居率98.4%（業界平均90.5%）

④ 収益への転換

PM事業 営業利益 +31.4%（3,169百万円）
全社 営業利益 4,125百万円（過去最高）

模倣困難性（なぜ他社が追随しにくい）

実業データの蓄積

28,427戸の管理実務・年間の入退去トランザクションが学習データとなる。純SaaS事業者は保有しない

一気通貫の内製

管理・仲介・開発・買取再販・保険・ライフライン・内装・システムを自社／子会社で保有（9機能）

DX認定と人材

DX認定取得事業者。宅建資格保有率45.6%、ベトナム開発拠点による内製体制

※ 1人当たり営業利益＝営業利益÷期末従業員数。従業員数は有価証券報告書等の開示情報（期末時点）。工数削減率は当社社内実測値。

不動産DX戦略について

賃貸DXによる顧客体験・従業員体験の変革

問い合わせから入居まですべてデジタル化し、圧倒的な顧客体験を実現。
ペーパーレス化による業務効率化、またサステナブルな社会にも貢献



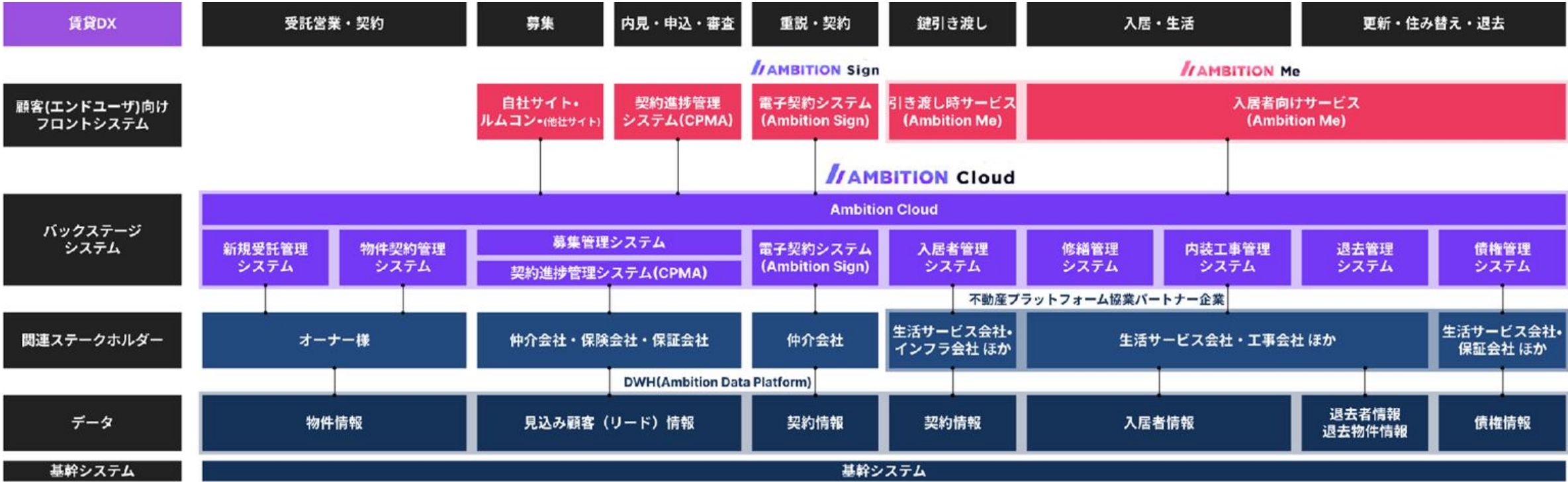
当社が開発する不動産DXプロダクト

不動産ビジネスを変革するDXプロダクトを開発・推進中

賃貸 DX	プロパティ マネジメント			- 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、入金履歴の管理など、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 - 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
				コンソーシアムによるさまざま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
				不動産特化AIエージェント：書類の照合・重説作成・間取り生成などをAIが自律的に代行
			Property AI STUDIO	- 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
売買DX	賃貸	B2B		売買DX領域におけるサービスやAIを活用した概念実証も実施中
	インベスト		業務効率化システムなど	

賃貸DX システム全体像

B2BからB2C、不動産管理から仲介に至るまで、
契約後の入居者との末永い関係性作りまで、顧客がたどる一連の体験を網羅。



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

AI X DXプロダクト（Property AI STUDIO）

社内実証で工数最大80%削減を確認したAIソリューションを不動産業界へ外販開始（2026年4月～）

Property AI STUDIO

外販開始 / スtock型収益へ

LAUNCH

2026.04

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。

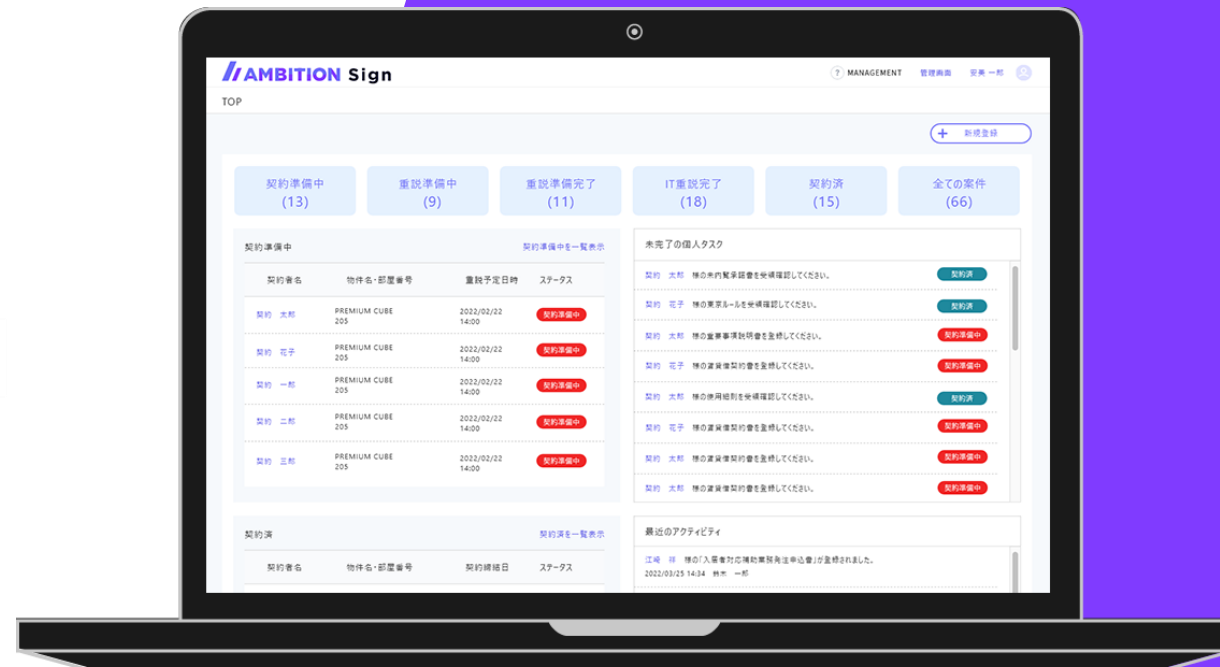
賃貸DXプロダクト AMBITION Cloud

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

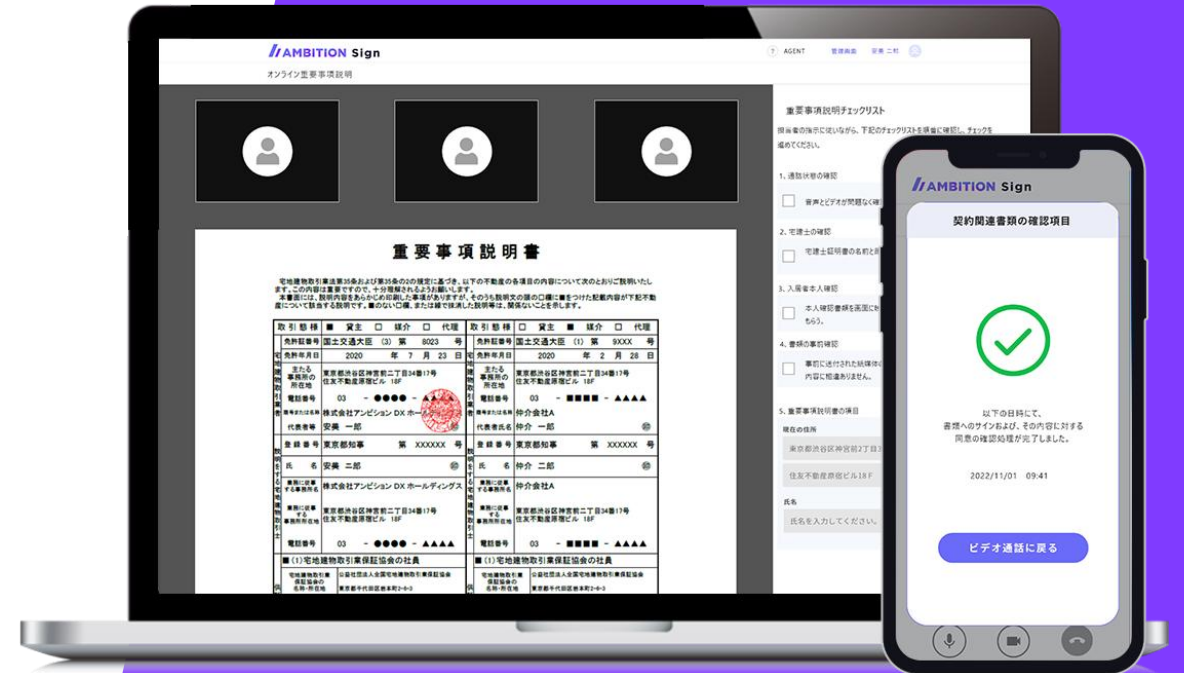
賃貸DXプロダクト AMBITION Sign

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。



賃貸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。
- 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



賃貸DX AI×RPAツール「ラクテック」

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

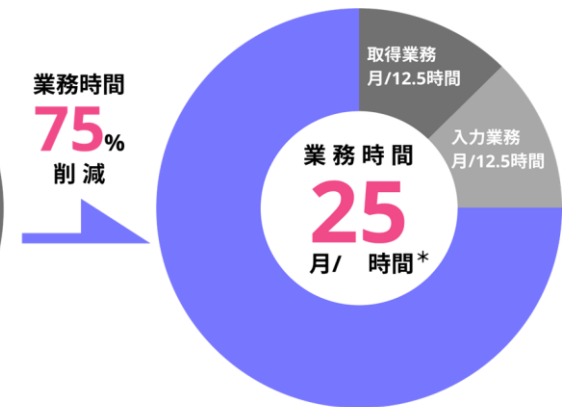


【RPA】ロボティック・プロセス・オートメーション。ソフトウェアロボット

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 RAC-TECH 自動入力

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

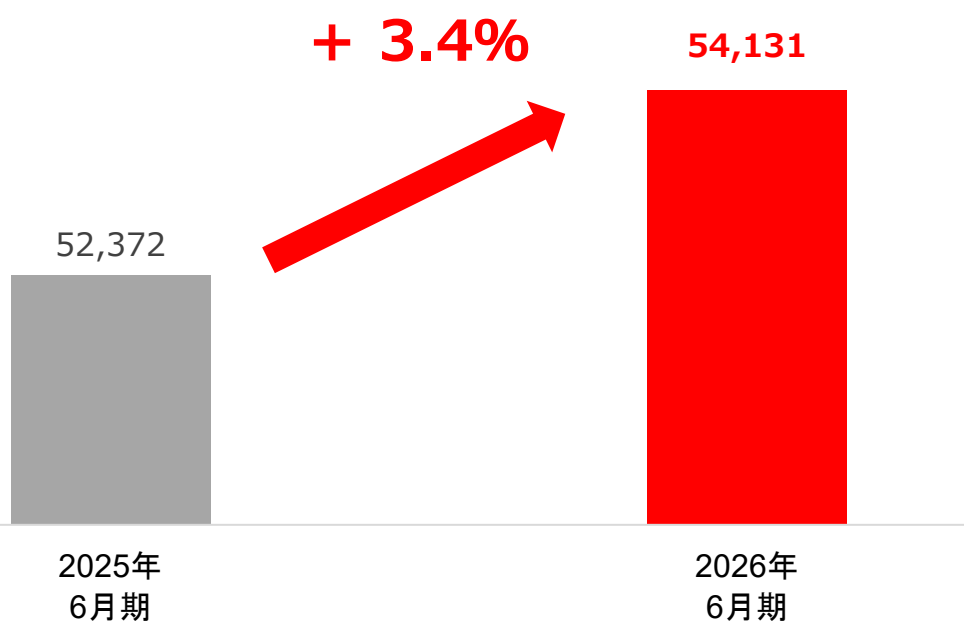
お客様にとって更に価値あるサービスの提供を目指す

業績計画・株主還元策

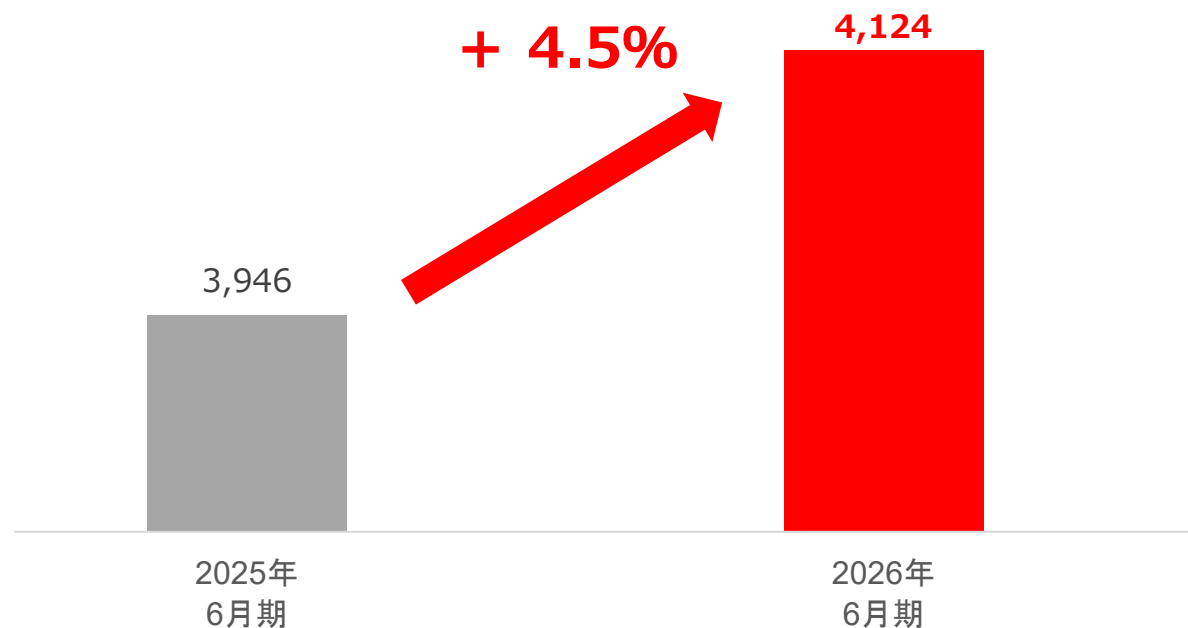
2026年6月期 増収・増益

連続増収・営業利益は過去最高を更新

売上高 (百万円) (54,131百万円)



営業利益 (百万円) (4,124百万円)

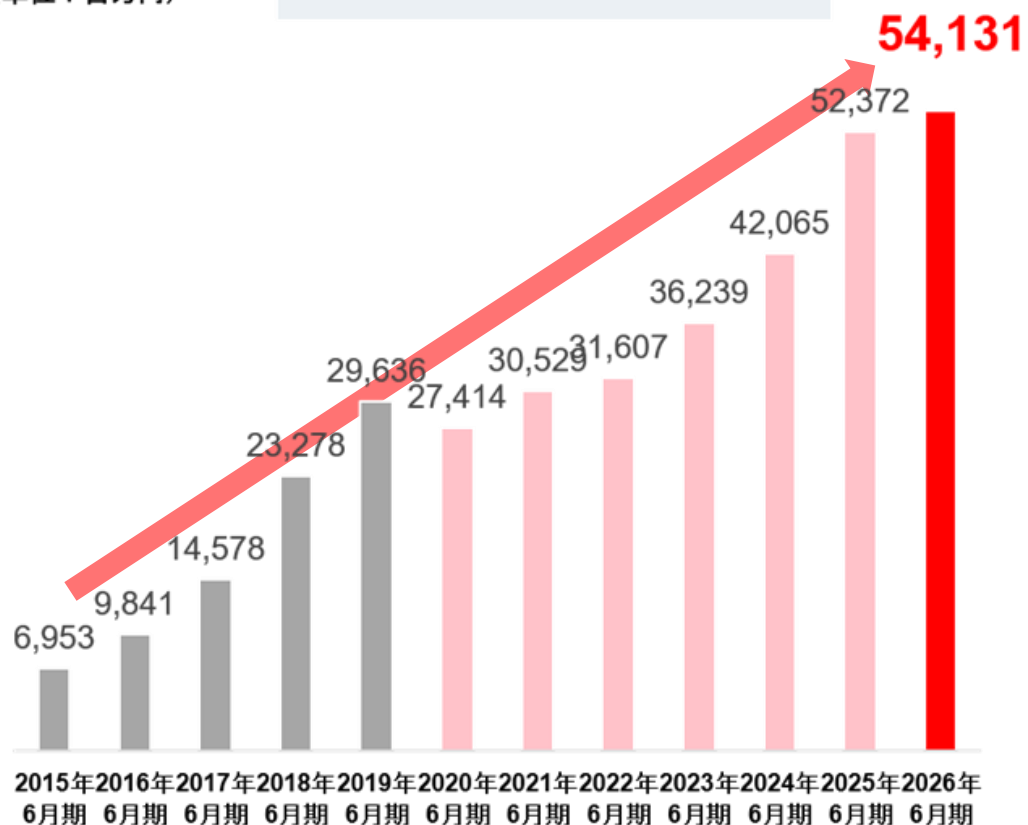


全社売上高・営業利益の推移

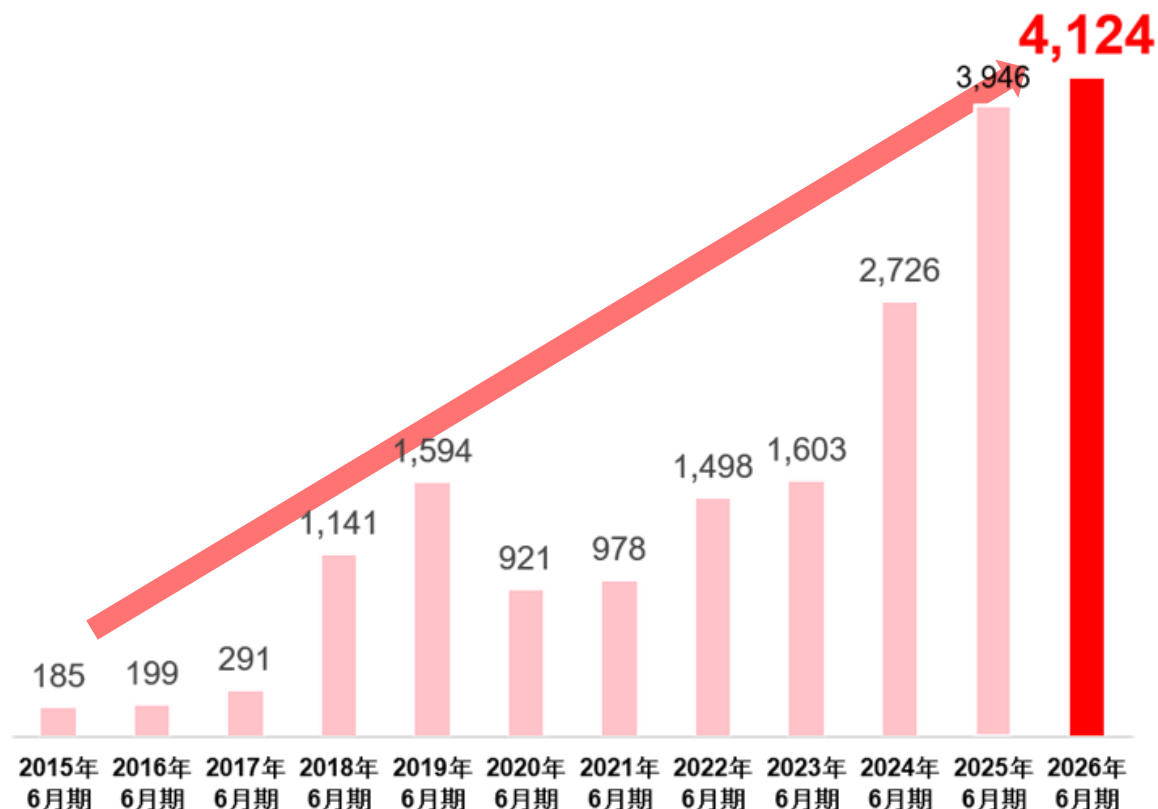
上場以来売上高約8倍、営業利益約22倍と大きく成長

(単位：百万円)

売上高：約 8 倍



営業利益：約 22 倍



経営指標（KPI）の全体像と推移

成長性・収益性・資本効率・財務健全性・株主還元の5分類で経営を管理。各指標の実績と方向性を継続開示する。

	指標	単位	FY2024/6	FY2025/6	FY2026/6	FY2027/6 計画	方向性
成長性	売上高	百万円	42,065	52,372	54,131	60,000	+
	管理戸数	戸	25,224	27,354	28,427	30,000超	+
	サブリース管理戸数	戸	15,621※	15,621	16,437	—	+
	期末従業員数	名	354	399	417	—	+
収益性	営業利益	百万円	2,726	3,946	4,124	5,100	+
	営業利益率	%	6.48	7.53	7.62	8.50	+
	入居率（期末）	%	98.5	98.3	98.4	98%台維持	維持
資本効率・健全性	ROE	%	—	32.5	22.6	高水準維持	維持
	自己資本比率	%	—	21.2	21.2	—	—
	1人当たり営業利益	万円	770	989	989	—	+
	ネット有利子負債	百万円	—	16,620	20,404	—	—
株主還元	1株当たり配当金	円	37.00	105.00	110.00	112.00	+
	配当性向	%	—	31.3	38.4	32.0	—
	DOE（純資産配当率）	%	—	10.2	8.9	水準を別途開示	—
	1株当たり当期純利益	円	—	335.91	286.59	350.38	+

※ サブリース管理戸数のFY2024/6欄は開示なしのためFY2025/6実績を再掲。FY2027/6計画のうち会社公表値は売上高・営業利益・1株当たり配当金・配当性向・1株当たり当期純利益。
営業利益率8.50%は公表値（5,100／60,000百万円）からの算出値。管理戸数「30,000超」は当社の目標値。DOEの目標水準は経営会議での決定を経て別途開示予定。「—」は未開示または算出対象外。

資本効率と財務・資本政策

ROE22.6%は東証33業種「不動産業」指数の9.99%を上回る水準。資本効率と財務健全性のバランスを重視する。

ROEの分解（2026年6月期）				
売上高当期純利益率	×	総資産回転率	×	財務レバレッジ
3.78 %		1.27 回		4.71 倍
2,046 ÷ 54,131		54,131 ÷ 42,585 (期首期末平均)		42,585 ÷ 9,041 (期首期末平均)
				ROE
				22.6 %
				2,046 ÷ 9,041

財務健全性の指標（単位：百万円）				
	FY2025/6	FY2026/6	増減	当社の認識
総資産	39,308	45,861	+6,552	販売用不動産の積み増しが主因
うち販売用不動産・仕掛	20,202	26,016	+5,814	翌期以降の売上原資
純資産（自己資本）	8,340	9,742	+1,402	内部留保の蓄積
自己資本比率	21.2%	21.2%	±0.0pt	成長投資に伴う資産の積み上げを反映
有利子負債	25,190	29,992	+4,802	販売用不動産取得に対応
ネット有利子負債	16,620	20,404	+3,784	現預金9,588控除後
ネットD/Eレシオ	1.99倍	2.09倍	+0.10	在庫消化による低下を企図
営業キャッシュ・フロー	16	540	+524	販売用不動産の取得が収支に影響

資本政策 — 規模の拡大から資本効率の追求へ
固定的な売上高・利益の量的目標を追う従来の中期経営計画から、「一株当たり価値の最大化」を軸とした経営へ移行。
① 資本効率の追求（高ROEの維持）
② 安定的な株主還元の拡充（DOEの導入）
③ 長期的な方向性として203X年6月期 営業利益100億円

株主還元の実績と方針				
	FY2024/6	FY2025/6	FY2026/6	FY2027/6 予
1株当たり配当金	37.00円	105.00円	110.00円	112.00円
配当性向（連結）	—	31.3%	38.4%	32.0%
DOE（純資産配当率）	—	10.2%	8.9%	別途開示
連続増配	—	—	6期連続	7期連続

累進配当方針（DOE基準）の導入
DOE（純資産配当率）を基準とした累進配当方針を導入し、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化。業績の短期的変動に左右されない株主還元を実現する。具体的な目標DOE水準は経営会議での決定を経て別途開示。

※ FY2025/6の配当105.00円には記念配当50.00円を含む。ROEは親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本（期首期末平均）。東証33業種別指数「不動産業」のROE 9.99%は日本取引所グループ公表データ（2026年8月31日時点）。有利子負債＝短期借入金＋1年内返済予定の長期借入金＋長期借入金＋社債。

運転資本と販売用不動産 — 翌期成長の裏付けと管理方針

期末の販売用不動産210億円は2027年6月期の販売原資。あわせて在庫水準と財務健全性を重視した運営を進める。

販売用不動産の状況（単位：百万円）				
	FY2025/6末	FY2026/6末	増減	内容
販売用不動産	14,148	21,019	+6,871	商品化済み・販売可能
仕掛販売用不動産	6,054	4,997	△1,057	リノベーション等の施工中
合計	20,202	26,016	+5,814	翌期以降の販売原資

在庫が示す意味

2026年6月期は買取再販の大型案件の売却時期が計画対比で後ろ倒しとなり、売買DXインベスト事業の売上は前期並み（27,916百万円）にとどまった。一方、期末の販売用不動産は210億円まで積み上がっており、これが2027年6月期の増収計画（+5,869百万円）を支える具体的な裏付けとなる。

キャッシュ・フローの状況（単位：百万円、現預金期末残高 9,502）			
	FY2025/6	FY2026/6	主な内訳（FY2026/6）
営業CF	16	540	税前利益3,313、仕掛減1,057、販売用不動産増△3,383
投資CF	△5,665	△3,682	有形固定資産の取得△3,494
財務CF	8,964	4,140	長期借入10,670、短期純増2,751、返済△8,634

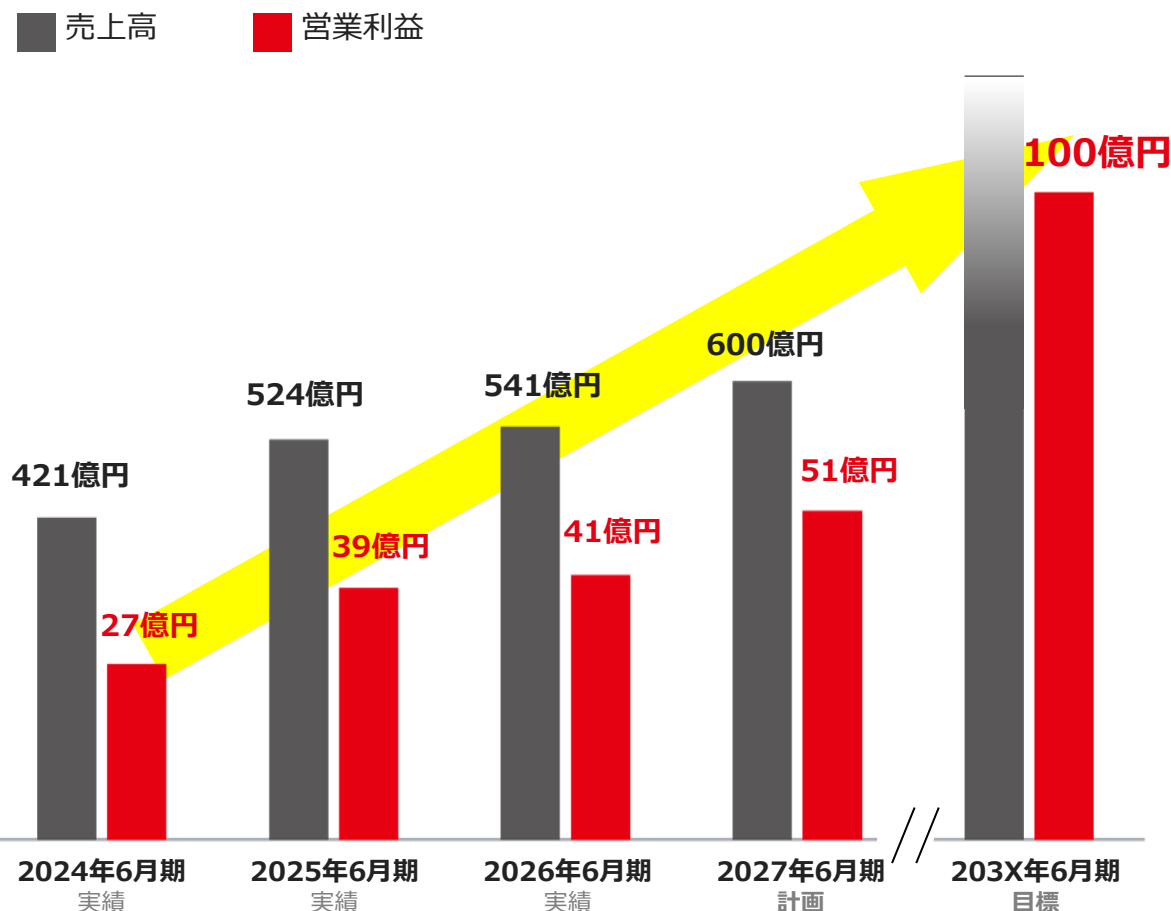
出典：2026年6月期決算短信（2026年9月1日訂正後）連結貸借対照表・連結キャッシュ・フロー計算書。

2027年6月期の在庫・財務運営方針	
	売却の実現可能性を仕入基準に 仕入価格の高止まりを踏まえ、販売価格・売却時期の蓋然性が高い案件に限定して仕入を実行する。
	在庫回転の重視 期末に保有する販売用不動産の売却を着実に進め、資産効率の回復に努める。在庫水準の適正化を重視する。
	有利子負債のコントロール 在庫消化により借入残高の増加を抑制。ネットD/Eレシオ2.09倍の低下を企図する。
	自己資本の拡充 利益の内部留保により自己資本を着実に積み上げ、成長投資と財務健全性の両立を図る。

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）



【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カ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。

2027年6月期 業績計画とその前提

売上高600億円（+10.8%）、営業利益51億円（+23.6%）を計画。増収増益を支える前提と重点施策を示す。

通期連結業績予想（会社公表値・単位：百万円）			
	FY2026/6実績	FY2027/6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当期純利益	2,046	2,600	+27.1%
1株当たり当期純利益	286.59円	350.38円	+22.3%
1株当たり配当金	110.00円	112.00円	+2.00円

増収増益を支える3つの前提	
① ストック収益の積み上げ	賃貸DX事業において管理戸数の着実な純増と入居率98%台の維持を図り、安定的な収益基盤を拡大する。
② 保有資産の売却進捗	期末に保有する販売用不動産の売却を着実に進め、資産効率の回復と販売収入の積み上げを実現する。
③ AI・DXによる生産性向上	生成AI・RPAの全社展開と基幹システムへのAI統合により、売上成長を上回る利益成長を目指す。

事業別の重点施策（2027年6月期）	
賃貸DX プロパティマネジメント	『AMBITION Cloud』による業務効率化で1人当たり管理戸数を向上。管理戸数の着実な純増と入居率98%台の維持により、1戸当たり収益を改善する。
賃貸DX 賃貸仲介	店舗網の拡充と反響対応へのAI（ラクテック）適用で契約数を伸長。プロパティマネジメントの高入居率を支えるリーシング機能としての位置づけを強化する。
売買DX インベスト	売却の実現可能性を基準とした販売収入の積み上げ。仕入価格の高止まりを踏まえ、在庫回転と財務健全性を重視する。
その他 （新規事業・DX・保険等）	生成AI・RPAの活用を全社展開。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の新規事業を立上げ。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。

長期的な方向性 ― 営業利益100億円を見据えた成長ドライバー

規模の拡大から資本効率の追求へ経営の軸足を移し、その先にある方向性として営業利益100億円を見据える。



営業利益100億円に向けた4つの成長ドライバー

① 賃貸DX ストック基盤の拡大	② 売買DX 質を重視した成長	③ 不動産DX 外販による新ストック	④ M&A・アライアンス 非連続な成長
管理戸数3万戸超を通過点とし、さらなる積み上げを図る ・ 管理受託の純増 ・ M&Aによる管理戸数の取得 ・ AMBITION Cloudによる1人当たり管理戸数の向上	規模追求から収益性重視へ ・ 売却の実現可能性を基準とした仕入 ・ 買取再販の比率向上 ・ 仕入ルートが多様化 ・ 自社リーシングによる出口の確実性	社内実証済みプロダクトの外販 ・ Property AI STUDIOの導入拡大 ・ AMBITION Me の有料サービス化 ・ A funding（クラウドファンディング） ・ 法人向け社宅管理受託	アンビション経済圏への統合 ・ 不動産関連／DX関連企業の取得 ・ 買収初期からの統合計画策定 ・ エコシステムへの組み込み ・ 新規案件のソーシング強化

【重要】営業利益100億円は「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長期的な方向性としてお示しするものです。当社はセグメント別の業績目標は開示しておりません。記載の各ドライバーは方向性を説明するものであり、業績予想ではありません。

成長に向けた投資計画

DX・AIへのシステム投資、人材投資、M&A・ベンチャー投資の3本立て。投資の実績と今後の方針を開示する。

投資の実績（単位：百万円）			
投資区分	FY2025/ 6	FY2026/ 6	内容
有形固定資産の取得	5,427	3,494	賃貸用不動産・本社設備等
無形固定資産の取得	106	105	自社開発システム（AMBITION Cloud 等）
ベンチャー投資（出資社数）	30社	32社	当期は新規2社に投資、2社を売却。累計6社が上場

M&A・アライアンスの実績（非連続成長の手段）			
時期	対象	領域	取り込んだ機能
2010年1月	ルームピア（アンビション・エージェンシー）	賃貸仲介	リーシング機能の内製化
2015年6月	パロー（アンビション・パロー）	賃貸仲介・賃貸管理	管理戸数・リーシング機能の拡充
2017年10月	ヴェリタス・インベストメント	投資用マンション開発・販売	売買DXインベスト事業の中核
2023年4月	DRAFT	ライフライン	入居者接点の拡張（現在、事業再構築中）
2024年2月	フレンドワークス	内装・原状回復	原状回復の内製によるPM原価の管理
2025年7月	LiVrA	生成AIコンサルティング・SES	AI開発人材の確保

今後の投資方針	
① システム・AI投資	
AIを含んだシステム投資は積極的に実施し、グループ全体の成長を加速。 ・ 仲介業者様専用サイトの全面刷新（申込～契約の自動化） ・ 個別ツール開発から「基幹システムへのAI統合」フェーズへ ・ 生成AI・RPAの全社展開	
② 人材投資	
労働集約型ビジネスにおける生産性の源泉。 ・ 宅建取得費用の補助、勉強時間の労働時間化（保有率45.6%） ・ 全社員向けAI技術教育とAI関連認定資格の取得支援 ・ 健康経営優良法人／健康優良企業（銀の認定）	
③ M&A・ベンチャー投資	
不動産関連・DX関連企業を積極的に取得し、非連続成長を実現。 ・ 買収企業を「アンビション経済圏」にシームレスに統合 ・ 買収初期段階からITシステム・組織文化・事業プロセスの統合計画を策定 ・ 新規案件のソーシング強化	

投資と株主還元の両立

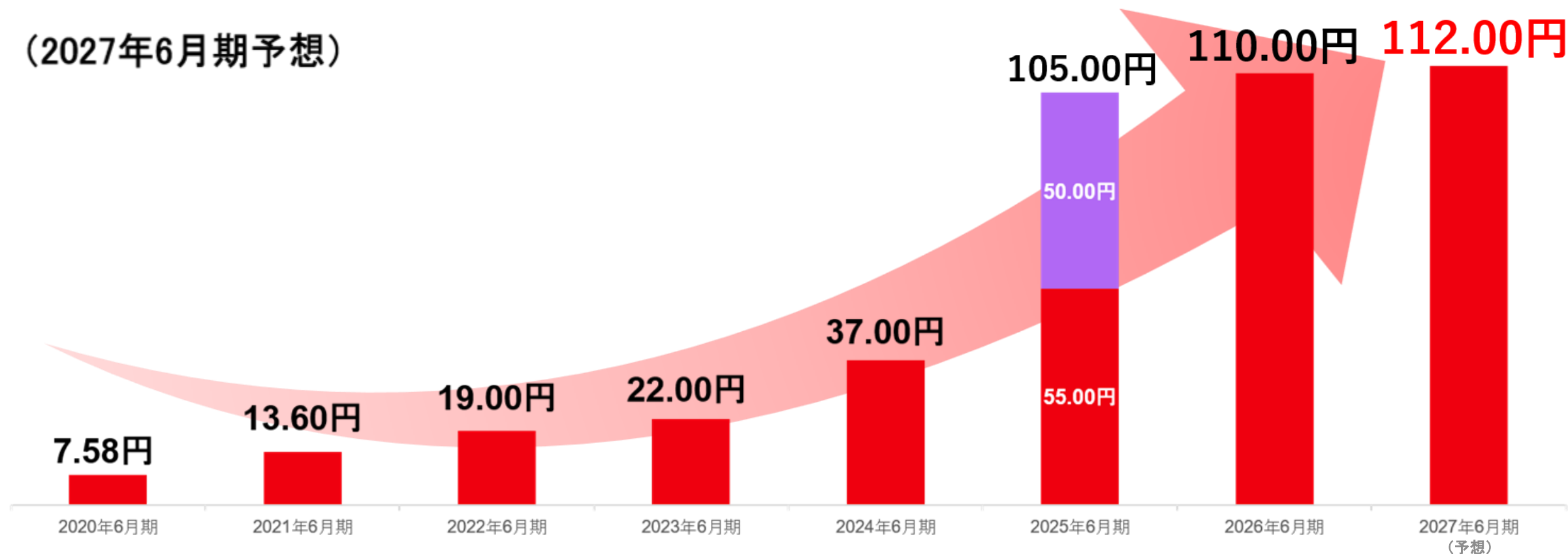
成長分野への積極的な投資を行いつつ、DOEを基準とした累進配当により安定的な株主還元を継続する。投資の原資は営業キャッシュ・フローおよび在庫消化による資金回収を基本とし、財務健全性とのバランスを維持する。

配当実績と予想

2027年6月期（予想）112.00円。7期連続増配。

成長分野への積極的な投資を行いつつ、安定的な株主還元を継続する方針

（2027年6月期予想）



アンビションDXホールディングスの 成長戦略と今後の展望

内部環境

安定した事業基盤と成長戦略を持つ。事業の多角化、新しいテクノロジーの活用、独自の経済圏の構築

強み



顧客基盤

若者層との継続的な接点を持つ強固な顧客基盤を保有



ストックビジネスモデル

賃貸管理事業を主軸とした安定的な収益基盤を確立



M&A戦略

積極的なM&Aを通じて事業領域を拡大し、成長を加速



DXへの先行投資

業務効率化を目的としたDX投資を先行して実施

機会



不動産セクターの専門性

不動産セクターの専門性をさらに深め、市場での確固たる地位を築く。
また、不動産テックなど成長が見込まれる新領域への参入機会



生成AI活用の初期段階

生成AIの導入がまだ初期段階であり、AIを積極的に活用し、
業務効率化や新規事業開発を加速させる大きな機会



「アンビション経済圏」

「アンビション経済圏」この経済圏を成功させることで、
新たな収益の柱を確立し、事業を飛躍的に成長

外部環境

生成AIなどの技術を活用してビジネスモデルを変革し、経済の変動リスクにも対応する

市場環境

不動産テック市場の競争激化

多くのスタートアップが参入し、デジタル署名、不動産広告ソリューション、賃貸管理自動化、スマートホーム技術、iBuyerなどの分野で競争が激化している。

若者層のデジタルサービスへのニーズ

若年層は、「デジタルネイティブ」であり、多様な価値観を尊重しデジタルサービスへの高いニーズを示している。

マクロ環境

技術（Technology）

生成AIによるビジネスモデルの変革。
AIはサプライチェーン管理、需要予測、ルート最適化、在庫管理、品質検査など、多岐にわたるビジネスプロセスを変革する可能性を秘めている。
特に、エージェントAIは自律的な多段階ワークフローの計画と実行を可能にし、ビジネスモデルに革命をもたらす可能性がある。

経済（Economy）

不動産市場の変動リスク。
金利変動や経済の減速は、不動産市場の取引活動やNOI（純営業利益）の成長に影響を与える可能性がある。

目指すべき未来

当社に関わっていただく、全てのお客様のライフステージに寄り添い、シームレスな体験を提供する



営業利益**100億円**を目標に掲げ、不動産テック業界の**リーディングカンパニー**への変革をいたします。

理想的な市場ポジショニング



顧客のニーズに応えるデジタルサービスを核とし、不動産領域に留まらない多様なサービスを提供することで、顧客の生活全般をサポートする独自の経済圏を確立します。



住まい



ステークホルダー



成長



経済圏

戦略と実行計画 - 3つの柱

理想像を実現するため、相互に関連し、相乗効果を生み出すことで、企業価値の最大化を強力に推進します

1

AI駆動型バリューチェーンの変革

AIをビジネスモデルの中核に

- ・顧客体験の**パーソナライズ**
- ・意思決定支援（**市場トレンド分析**）
- ・新規事業創出（**ライフスタイル関連サービス**）

AIはサプライチェーン管理、需要予測、ルート最適化、在庫管理など、多岐にわたるビジネスプロセスを変革する可能性を秘めています。

2

M&A戦略の高度化

「アンビション経済圏」へシームレスに統合

- ・統合プロセスの**強化**
- ・エコシステムへの**組み込み**
- ・買収企業を「アンビション経済圏」に**シームレスに統合**

M&A戦略を単なる事業拡大の手段から、アンビション経済圏の強化へと進化させます。

3

「アンビション経済圏」の本格的確立

総合プラットフォームの確立

- ・貸貸を**入り口**としたプラットフォーム
- ・顧客の**多様なニーズ**に応えるサービス
- ・ステークホルダーの**ライフステージ全体**をサポート

貸貸事業の主なトランザクションから、ステークホルダーのライフスタイルプラットフォームへと進じます。

戦略と実行計画 - 3つの柱①

AI駆動型バリューチェーンの変革

現状

AIを主に業務効率化のツールとして活用

- ✓ 業務プロセスの自動化
- ✓ データ処理の効率化
- ✓ 基本的な分析機能



目指す姿

AIを**ビジネスモデルの中核**に

- ✓ 顧客体験の**パーソナライズ**
- ✓ 意思決定の**支援機能**
- ✓ 新規事業の**創出加速**

具体的な施策

顧客体験のパーソナライズ

パーソナライズAIの開発と導入による個別化サービス提供

意思決定支援

市場トレンド分析と競合分析による投資家の意思決定支援

新規事業創出

新規事業立ち上げ、事業領域の拡大

戦略と実行計画 - 3つの柱②③

② M&A戦略の高度化

現状

関連事業のM&Aにより、シナジーを構築している。

目指す姿

「アンビション経済圏」にシームレスに統合し、
エコシステム全体の価値を最大化します。

具体的な施策

統合プロセスの強化

買収初期段階からITシステム、組織文化、事業プロセスの統合計画を策定し、実行。

エコシステムへの組み込み

各企業の持つ顧客基盤、技術、サービスを「アンビション経済圏」の各要素と連携させ、
新たな価値創造を促進します。

③ 「アンビション経済圏」の本格的確立

現状

賃貸事業が主にトランザクションと顧客情報の獲得手段として機能。

目指す姿

賃貸管理を入り口として、ステークホルダーの多様なニーズに応える
総合的なライフスタイルプラットフォームを確立します。

具体的な施策

プラットフォーム化

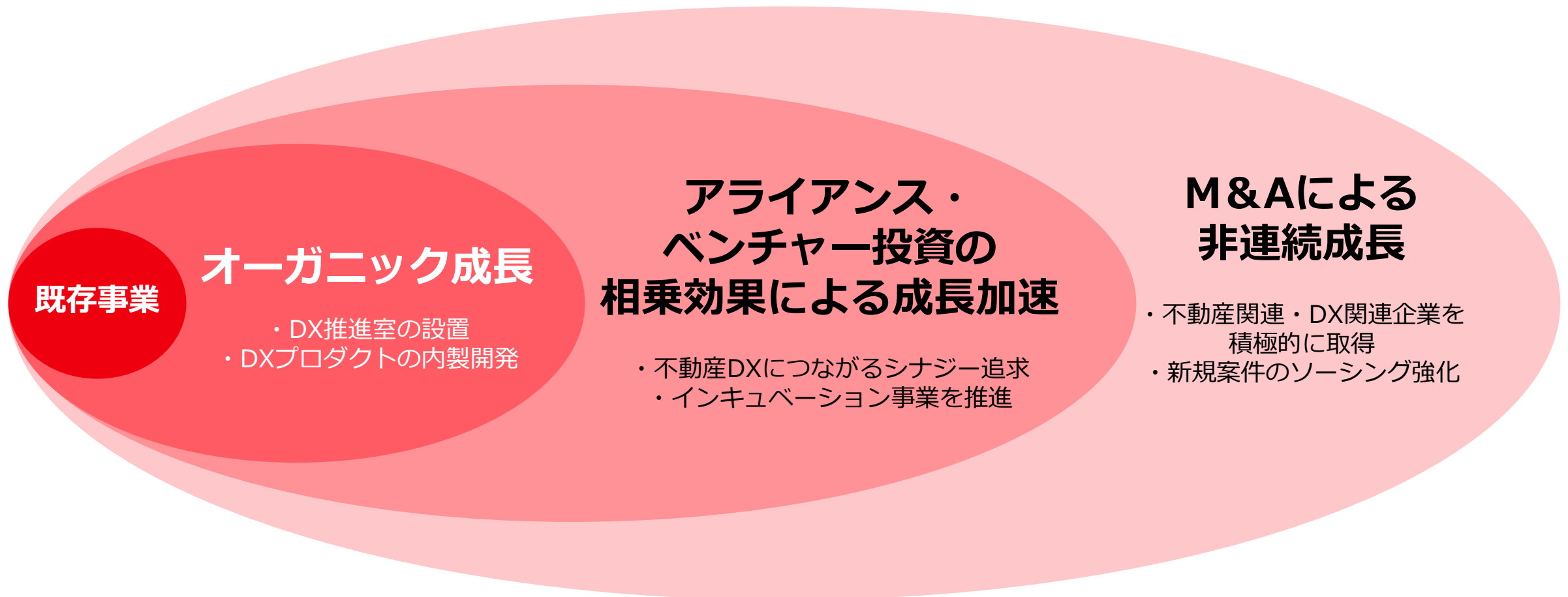
賃貸契約、物件管理、ライフスタイルサービスを一元的に提供する
デジタルプラットフォームを構築

データ活用

顧客データを統合・分析し、
パーソナライズされたサービス提案や新規事業開発に活用します。
これにより、顧客体験を向上させ、経済圏内での顧客エンゲージメントを深めます。

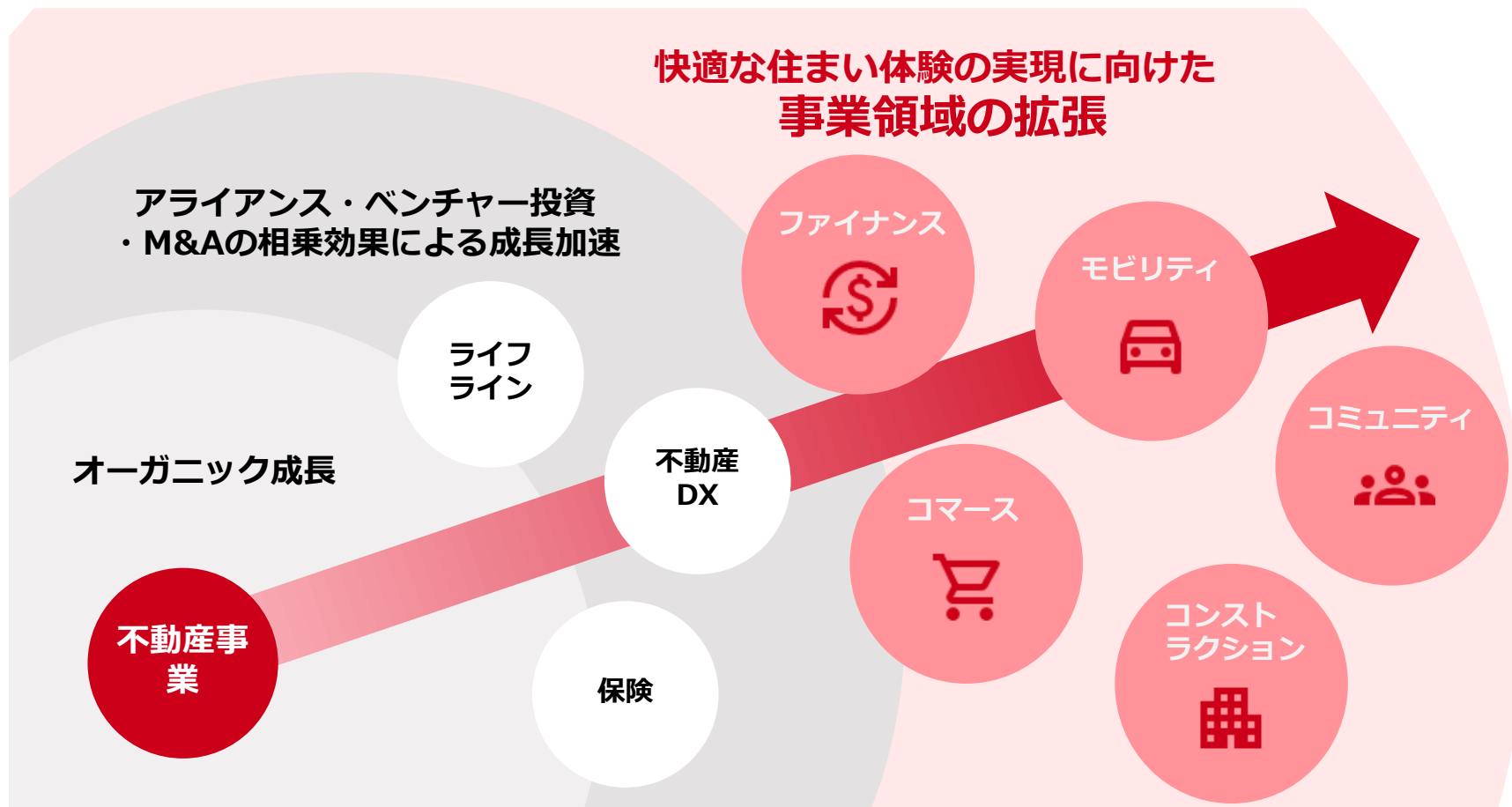
当社の成長戦略

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いく



今後の展望

不動産領域にとどまらず、快適な住まいの実現に向けた事業領域の展開によって、成長を実現していく



事業領域の拡張

ファイナンス、モビリティ、コマース、コミュニティ、コンストラクションなど、快適な住まい体験の実現に向けて拡大を目指す



アライアンス・ベンチャー投資・M&A

不動産DXにつながるシナジー追求として、インキュベーション事業を推進。ITや不動産関連領域への投資を行う。

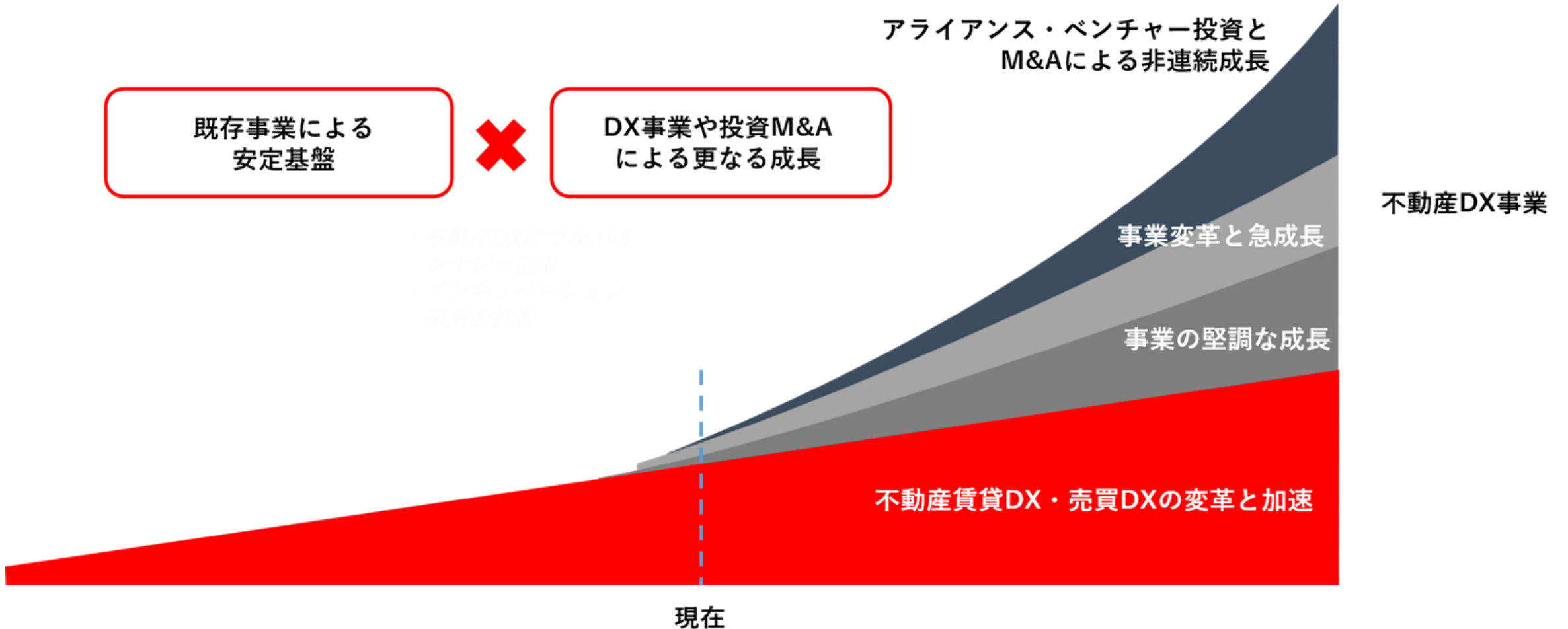


不動産事業・オーガニック成長

不動産事業から始まり、不動産DXへ事業を展開。DX推進室の設置やプロダクト内製開発により、賃貸DXを中心としたDX領域で成長を遂げた。

今後の事業成長イメージ

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



ESG

**事業活動を通じて、持続可能な社会の実
現に向けて貢献**

当社が考えるESG

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貢献

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貢献。

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。

環境(Environment)への取り組み

当社のDXによりペーパーレス化を進め、契約件数増加にもかかわらず印刷枚数は横ばいを維持



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

社会(Social)への取り組み

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%**

- ・ 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

健康



2026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。

リスク対応策

認識するリスク及び対応策

	顕在化の 可能性／時期	顕在化した 場合の影響度	認識するリスク	リスク対応策
外部環境・ 市場変動リスク	大/中期的	大	景気変動、金利上昇、物価変動、人口動態等の変化により、不動産需要の低下や地価・賃料の下落、売上の減少、または費用増加が生じるリスク。	景気動向や顧客ニーズを見極め、DX推進、商品開発、立地戦略を強化。また、資産ポートフォリオの構築を進め、リスクマネジメント委員会で全社的な管理を徹底。
法的規制・ コンプライアンスリスク	大/長期的	中	法規制の変更、情報漏洩、不正行為、訴訟などにより、社会的信用の失墜や金銭的損失、法的責任が生じるリスク。	法令・規制の動向を常に把握し、社内規程の整備やセキュリティ強化、コンプライアンス関連規程の制定、eラーニング啓発、内部通報制度の適切な運用に取り組む。コンプライアンス委員会を設置し、体制を統括。
事業特有リスク	中/中長期的	中	空室リスク（サブリース事業における空室率上昇や賃料下落）、用地獲得リスク（地価高騰や競争激化）、建築リスク（建築コストの高騰）など、事業活動に直接影響を及ぼすリスク。	市場分析に基づいた物件評価・管理を徹底。賃貸契約には賃料見直し条項を盛り込み、収益確保に努める。用地獲得時はデューデリジェンスを徹底し、建築コストは複数の見積もりを比較して最適化を図る。
組織・人的資本リスク	不明/中長期的	大	優秀な人材の確保・育成が進まない、または特定の人材に依存するリスク。	戦略的な採用活動と、教育・研修制度、評価制度、福利厚生の充実など、魅力的な職場環境を整備し、人材定着を促進。また、後継者の育成・発掘を進め、組織体制の強化を図る。
システムリスク	不明/中長期的	大	不正アクセス、システム障害、自然災害等により、営業活動の遅延や情報漏洩が発生し、信用の失墜や損害賠償費用が生じるリスク。	情報セキュリティ対策を強化し、年次点検、ウイルス対策、サイバー保険への加入等を実施。eラーニング研修を通じて、役職員への啓蒙を継続的に行う。

※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。

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。
- ・当資料の今後のアップデートは、2027年9月下旬を目途に開示を行う予定です。

快適な住まい体験を、デザインする。

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

ir@am-bition.jp