2027年6月期 第1四半期 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

目次

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

（2027年6月期 第1四半期 実績）

・売上高：114億円（＋4.5%）、営業利益：5.1億円（＋12.0%）、
いずれも前年同期比で増加し**増収・営業増益**。

・賃貸DXプロパティマネジメント事業は**第1四半期として過去最高益**を更新。

（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）

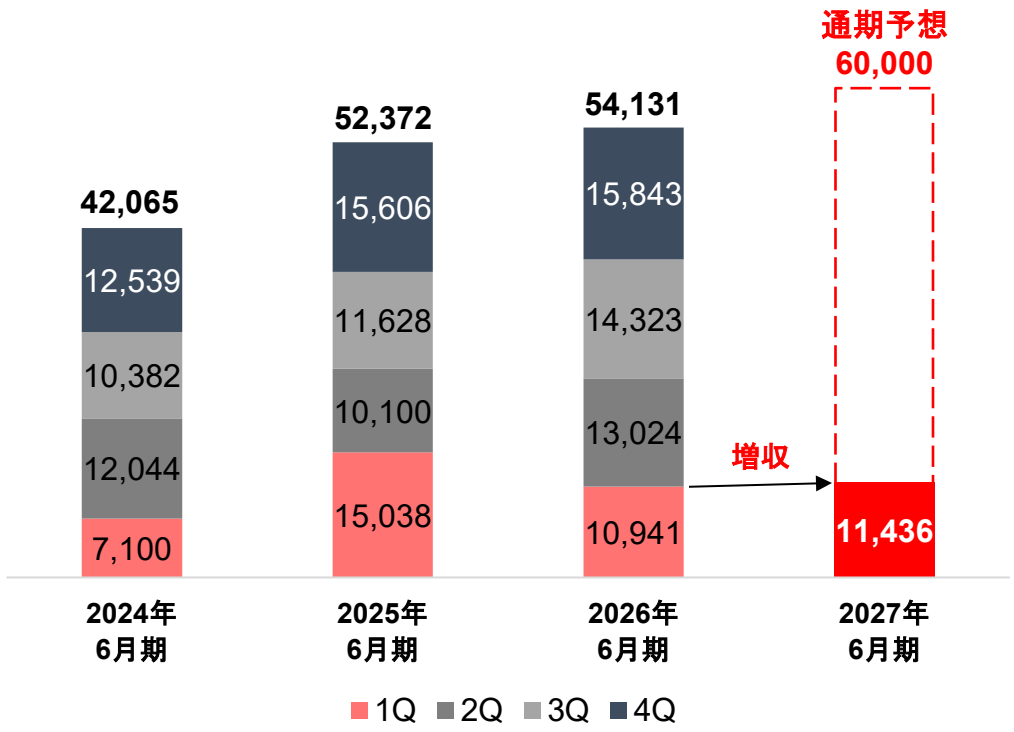
配当予想：**112円**（前期110円）　配当利回り： 6.94%（2026年11月6日時点）

業績推移（四半期積上げ）

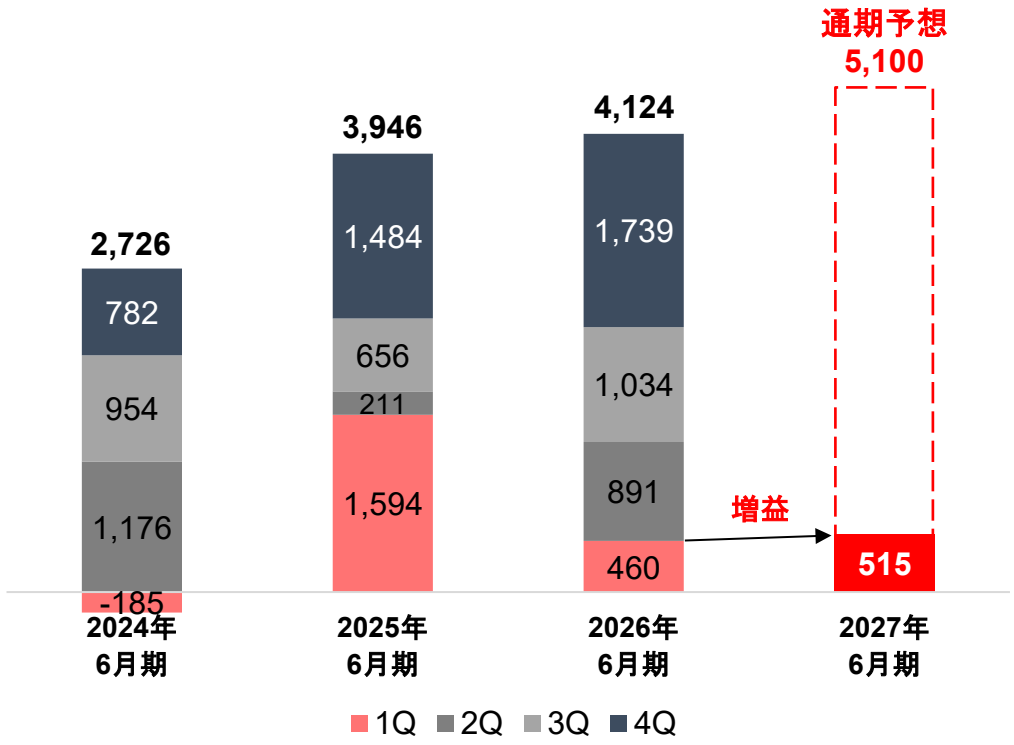
・ 1Q単独で売上11,436百万円（＋4.5%）・営業利益515百万円（＋12.0%）となり、
増収・営業増益を達成。

（単位：百万円）

売上高



営業利益



業績ハイライト

売上高・営業利益増加（前年同期比）

売上高

11,436百万円
（YoY +495百万円 +4.5%）

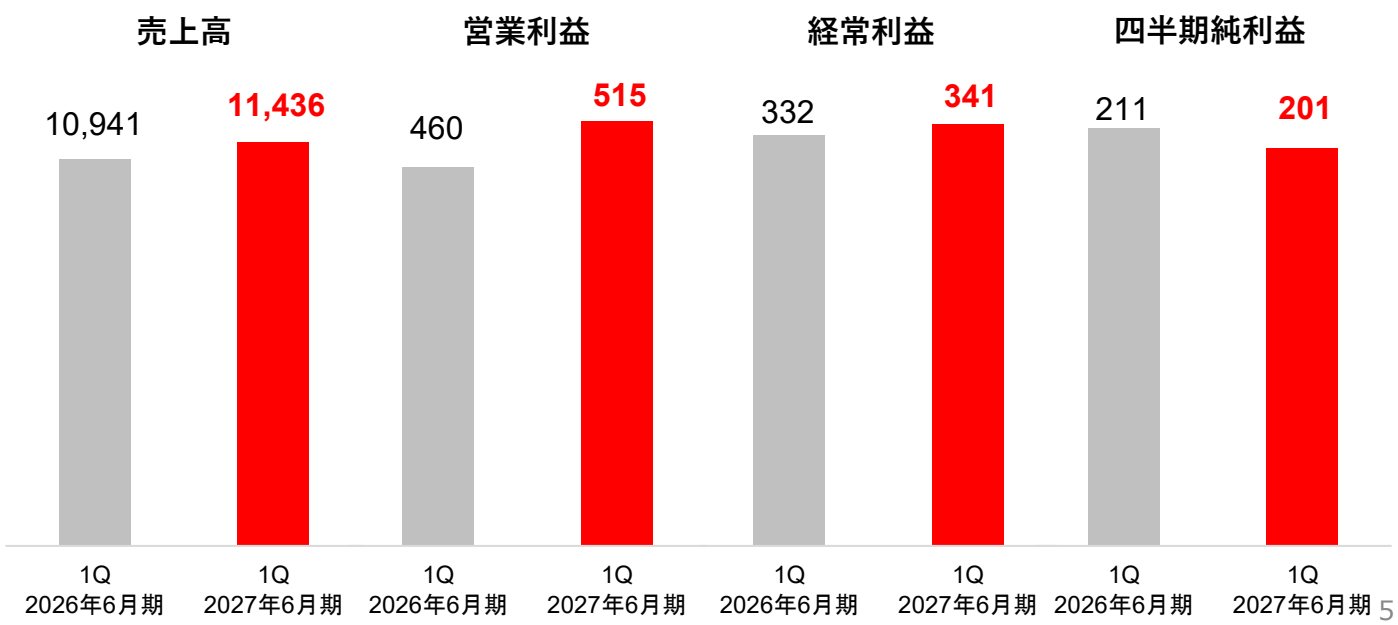
営業利益

515百万円
（YoY +55百万円 +12.0%）

・賃貸DXプロパティマネジメント事業
過去最高収益（第1四半期）
営業利益：869百万円(25.0%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
増収も、減益。
第2四半期以降の販売に向けて在庫を積み上げ。

・管理戸数：28,838戸 +1,447戸
・サブリース：16,436戸 +661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

2027年6月期1Qの主なニュースをご紹介

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

AI×DX 入居者対応の高度化

賃貸管理における
『AI一次受電』の実証を開始

入居者様からのお問い合わせ電話に
AIが一次対応を実施。
修繕依頼などの必要情報を
漏れなく聞き取り担当者へ。

（2026/09/30）

News 3

ストック収益の積み上げ

管理戸数28,838戸
首都圏・関西・仙台において
新規物件の管理を拡大

前年同期比＋1,447戸。
今期に入り、首都圏・関西・仙台で
新たに8物件の募集を開始し、
管理戸数3万戸へ前進。

（2026/07～）

決算概要
（全社）

決算概要

増収・営業増益

（全社）売上高、営業利益増加。四半期純利益は微減（税金費用増加による）

（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 25.0%増加(YoY)

（売買DXインベスト事業）増収も減益。第２四半期以降の販売に向け在庫を積み上げ

（単位：百万円）

全社	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	10,941	11,436	+4.5%	+495
営業利益	460	515	+12.0%	+55
経常利益	332	341	+2.6%	+8
四半期純利益	211	201	▲4.4%	▲9

売上高（セグメント）	2026年 6月期 1Q	2027年 6月期 1Q	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	5,656	6,051	⬆7.0%	⬆394
賃貸DX賃貸仲介	199	199	▲0.3%	▲0
売買DXインベスト	4,743	4,870	⬆2.7%	⬆127
その他・不動産DX インキュベーション	341	315	▲7.7%	▲26

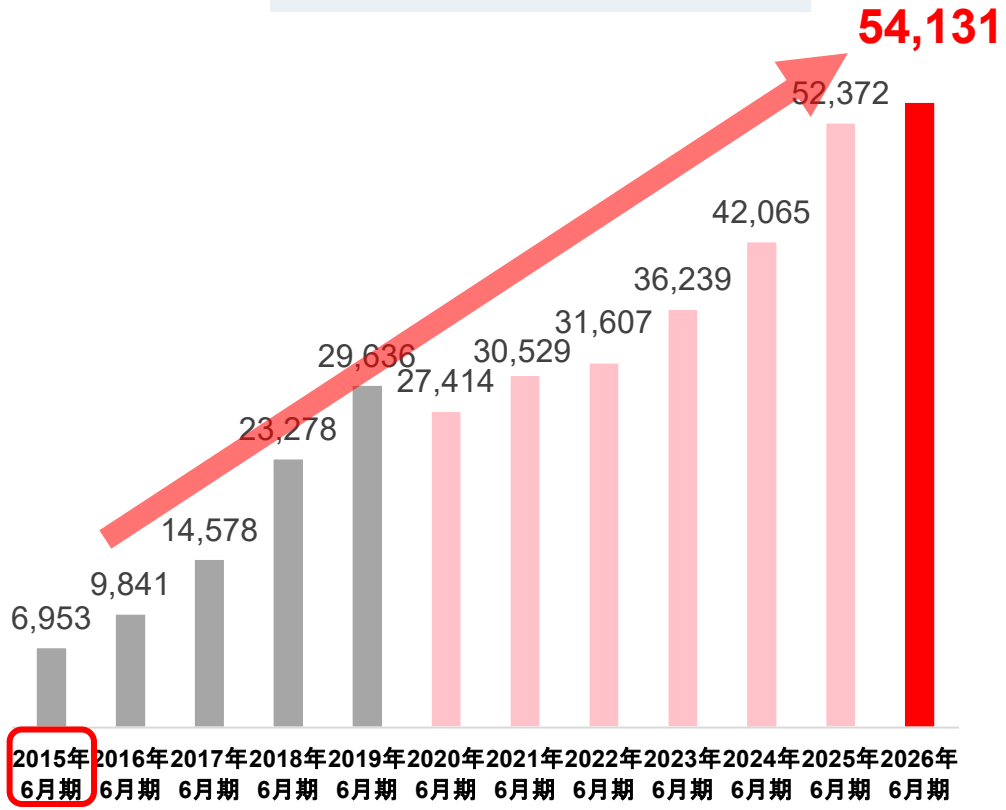
利益（セグメント）	2026年 6月期 1Q	2027年 6月期 1Q	増減比	増減額
賃貸DXプロパティマネジメント	695	869	⬆25.0%	⬆174
賃貸DX賃貸仲介	▲31	▲56	-%	▲25
売買DXインベスト	475	334	▲29.6%	▲140
その他・不動産DX インキュベーション	▲61	▲3	-%	⬆57

上場来　売上高、営業利益の推移

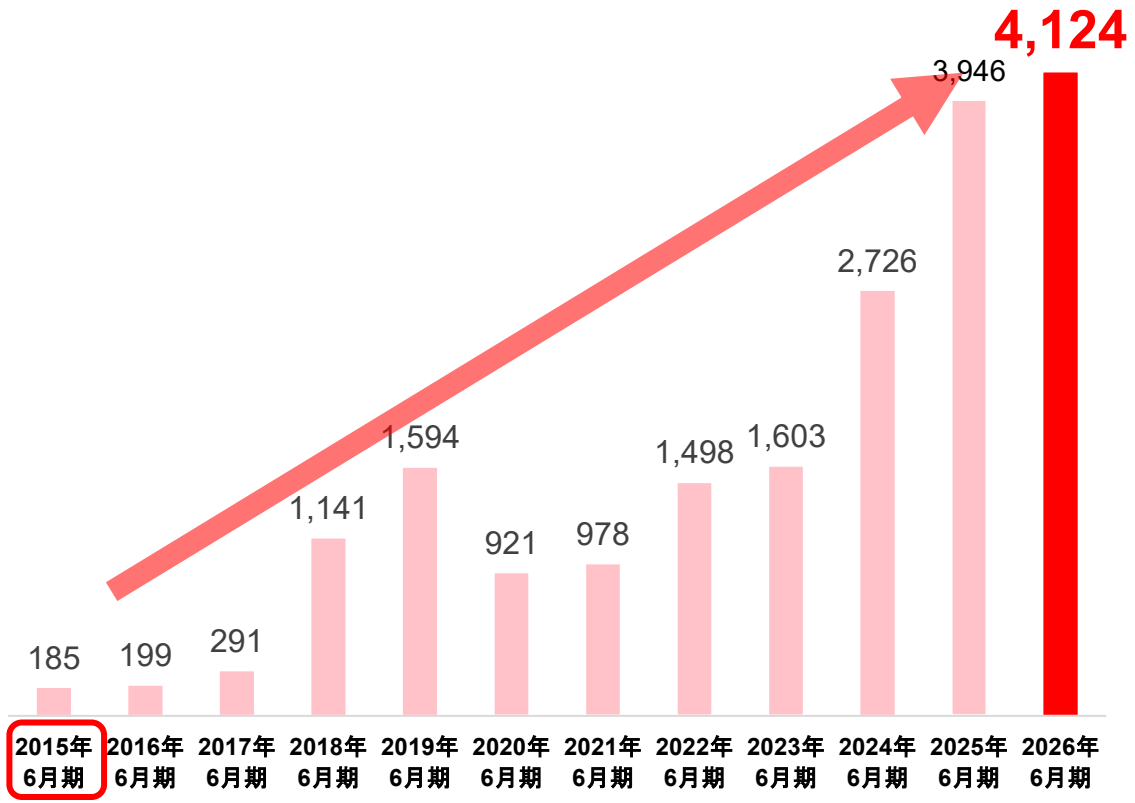
- 6期連続 増収増益を達成
- 売上高：約8倍、営業利益：約22倍（対2015年6月期）

（単位：百万円）

売上高：約８倍

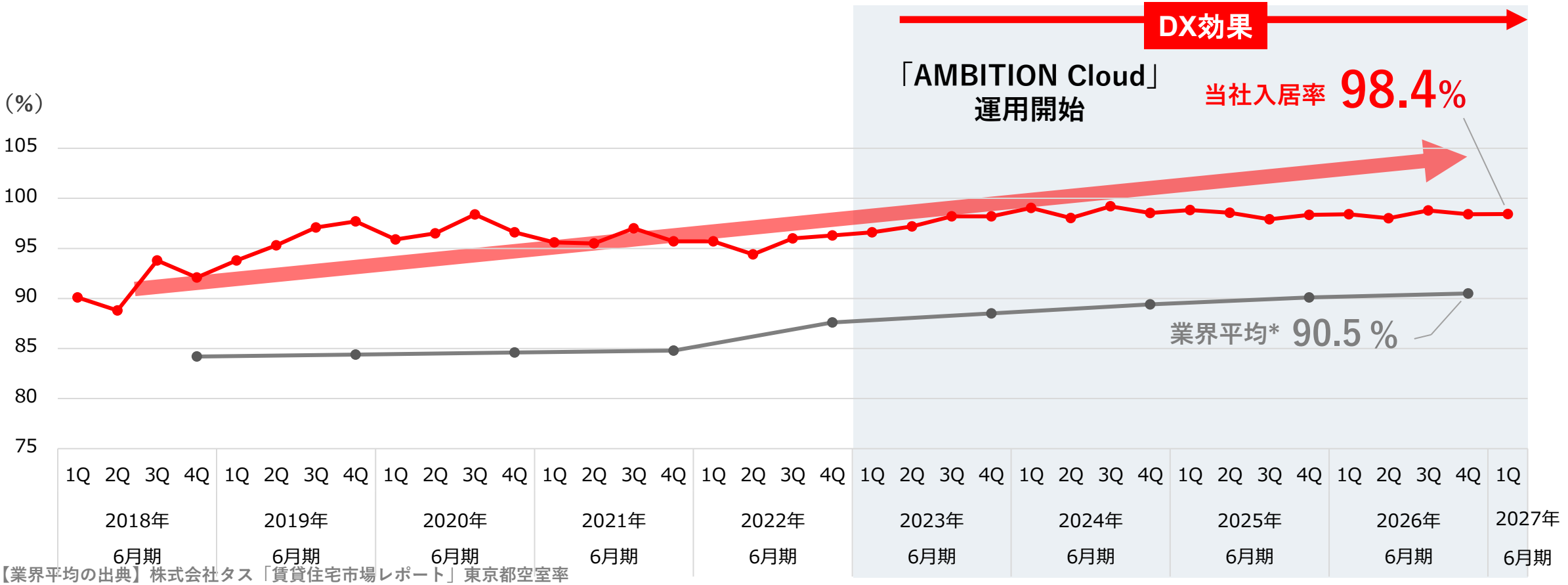


営業利益：約２２倍



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%）

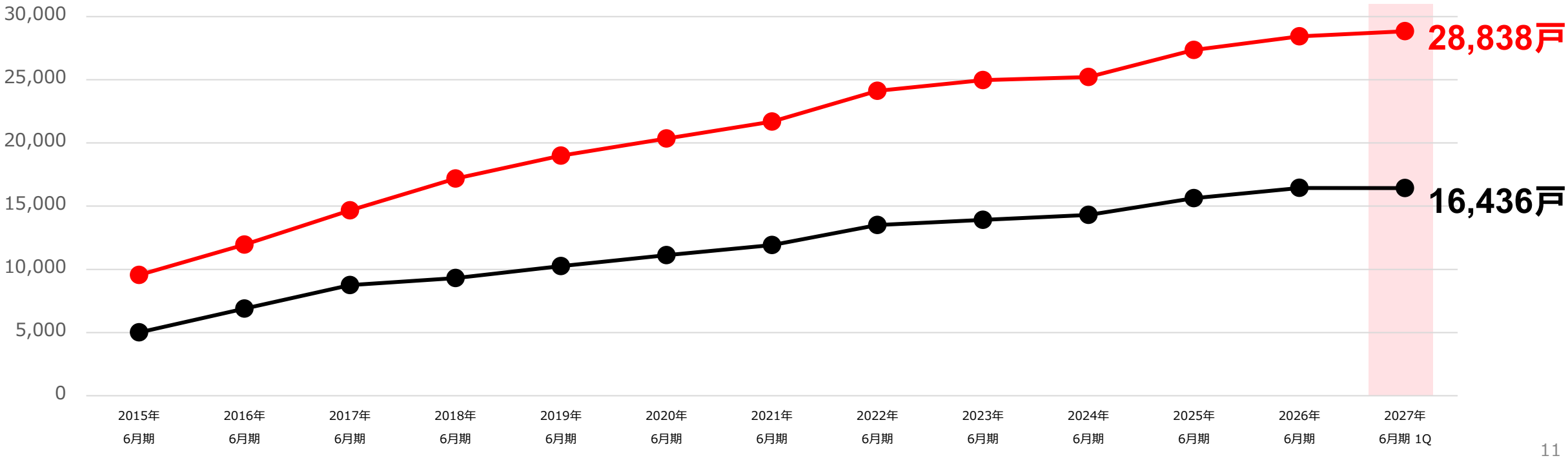


【業界平均の出典】株式会社タス「賃貸住宅市場レポート」東京都空室率
※当社入居率は、2024年6月期以降を「1－空室分の保証賃料÷家賃収入総額」（金額ベース）で表示

管理戸数

・管理戸数：28,838戸（⬆1,447戸）、サブリース管理戸数： 16,436戸（⬆661戸）
・管理戸数３万戸を目指す

	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q	増加戸数（前年同期比）	前年同期比
管理戸数	27,391戸	28,838戸	＋1,447戸	＋5.3%
サブリース管理戸数	15,775戸	16,436戸	＋661戸	＋4.2%



損益計算書

・売上高、営業利益増加。税金費用の増加により四半期純利益は小幅減益
・賃貸DXプロパティマネジメント事業、大幅な増益
・売買DXインベスト事業、増収も減益。第2四半期以降の販売に向けて在庫を積み上げ

（単位：百万円）	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	10,941	11,436	+4.5%	+495
売上総利益	2,127	2,134	+0.3%	+7
販売費及び一般管理費	1,666	1,618	▲2.9%	▲47
営業利益	460	515	+12.0%	+55
営業外費用	141	192	+35.8%	+50
経常利益	332	341	+2.6%	+8
税金等調整前四半期純利益	332	340	+2.5%	+8
親会社株主に帰属する四半期純利益	211	201	▲4.4%	▲9

貸借対照表

・販売用不動産は前期末水準を維持。下期の販売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）	2026年6月期	2027年6月期 1Q	増減額
流動資産	37,306	36,465	▲840
販売用不動産	21,018	21,022	+3
仕掛販売不動産	4,997	5,020	+22
固定資産	8,554	8,876	+322
資産合計	45,860	45,342	▲518
流動負債	21,182	22,258	+1,075
固定負債	14,907	13,927	▲980
純資産	9,770	9,157	▲613
負債純資産合計	45,860	45,342	▲518

・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

売上高構成比（セグメント別）

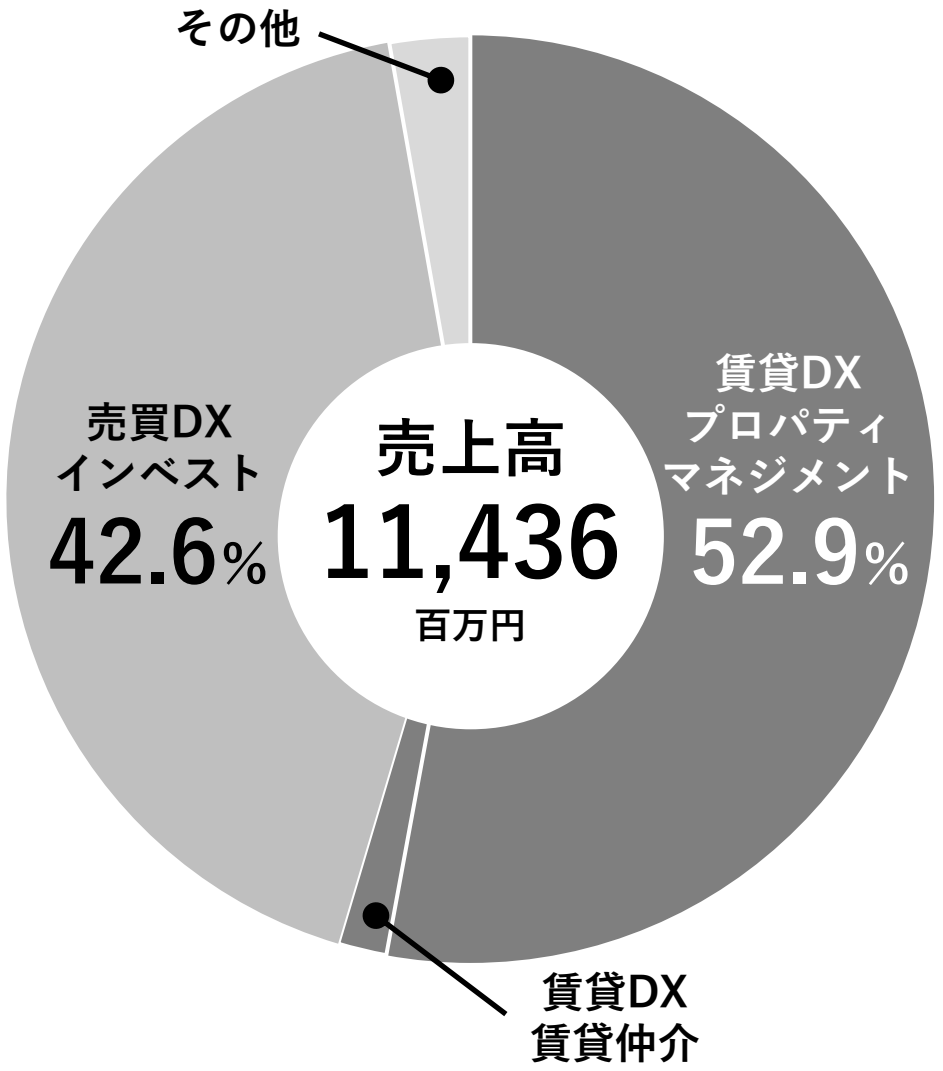
・ストック型とフロー型のバランスが取れた売上構成。ストック側が全社の収益安定性を支える。

フロー型

売買DX
インベスト

売上高：4,870百万円

42.6%



ストック型

賃貸DX
プロパティマネジメント

売上高：6,051百万円

52.9%

賃貸DXプロパティマネジメント事業

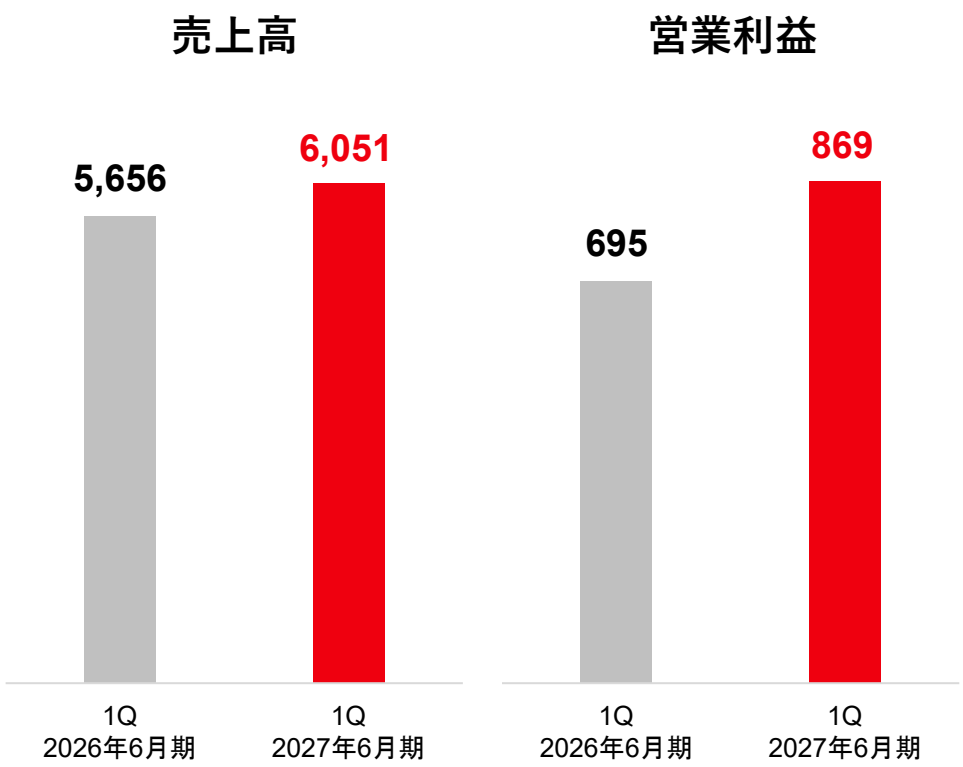
大幅な増収・増益。第1四半期として過去最高の収益。

・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）	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	5,656	6,051	⬆7.0%	⬆394
営業利益	695	869	⬆25.0%	⬆174

（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：28,838戸 +1,447戸 、サブリース管理戸数：16,436戸 +661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

単位：百万円



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 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

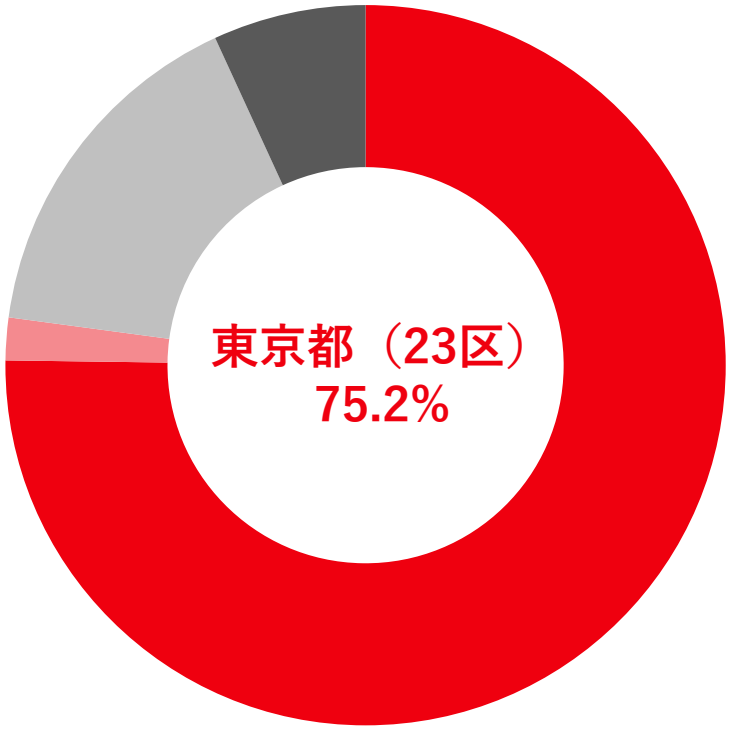


プレミアムキューブ G 渋谷神南
・新築 ・築年月: 2015年1月 ・規模: 44戸

賃貸DXプロパティマネジメント：サブリース物件の所在地

・サブリース物件の75.2%が東京23区内（2026年9月末）
・賃貸需要が底堅い東京23区を中心に管理戸数を拡大
・入居率98.4%（業界平均90.5%：東京都の空室率に基づく）を維持

サブリース管理戸数の所在地別構成比（2026年9月末）



サブリース管理戸数に占める東京23区の比率

75.2%

（2026年9月末）

- 東京都(23区)
- 東京都(23区以外)
- 東京都以外の首都圏(神奈川県・埼玉県・千葉県等)
- その他(近畿・中部・東北)

※サブリース管理戸数の所在地別内訳。社内集計により作成。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。

賃貸DX賃貸仲介事業

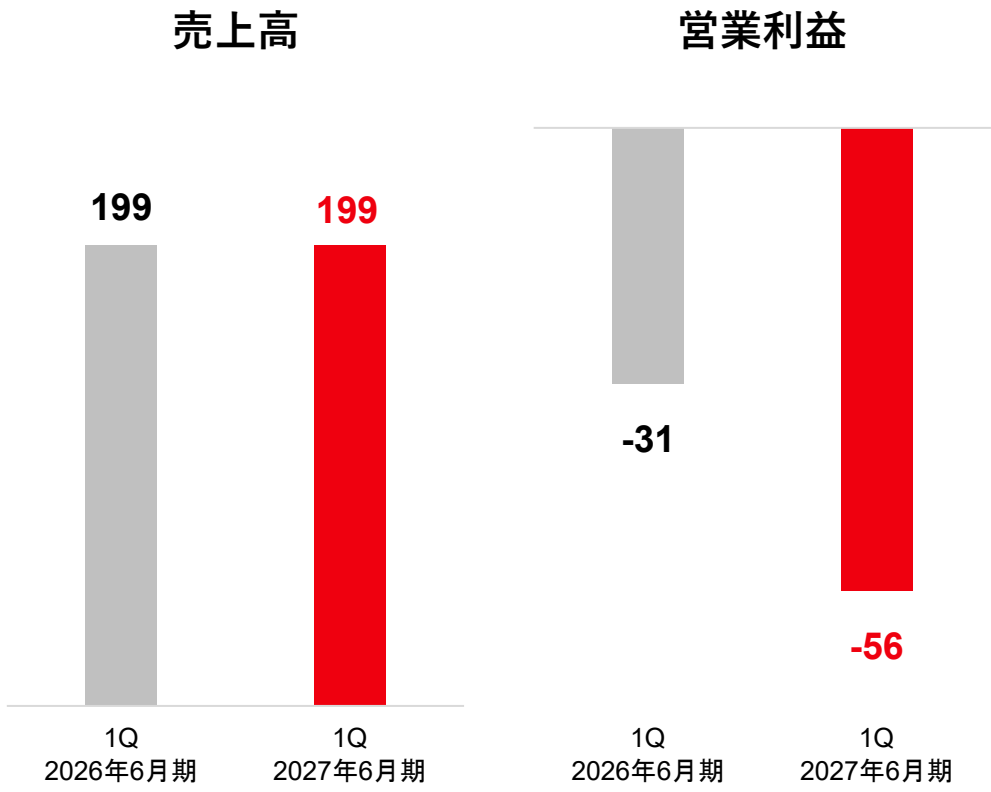
前年同期並みの売上高を確保

・当社DXプロダクト「ラクテック」の活用による業務効率化を継続
・DX推進と非対面サービスの強化に加え、法人・学生向け営業を強化

（単位：百万円）	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	199	199	▲0.3%	▲0
営業利益	▲31	▲56	-%	▲25

（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

単位：百万円



売買DXインベスト事業

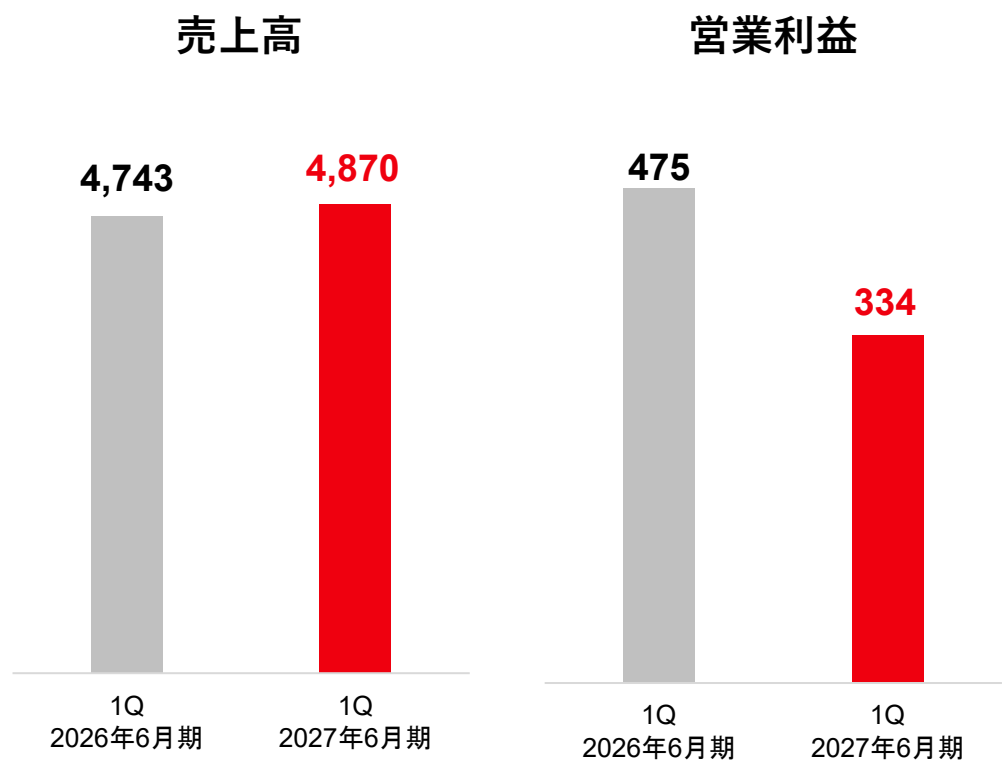
売上は前年同期比で増加。

・都内、首都圏の付加価値の高い物件を仕入れ
・第2四半期以降の販売に向けて、中古物件の仕入れを強化し在庫を積み上げ

（単位：百万円）	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	4,743	4,870	⬆2.7%	⬆127
営業利益	475	334	▲29.6%	▲140

（要因）
・取扱物件の単価上昇を踏まえ、リスクを見据えた堅実な仕入れを強化
・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
　→下期の販売に向けて在庫仕入れ順調（販売用不動産：21,022百万円）
売却戸数：48戸（前年同期比▲16戸）

単位：百万円



販売：投資用マンション販売、買取再販・リノベーション販売

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

投資用ワンルームマンションの販売



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

買取再販・リノベーション販売



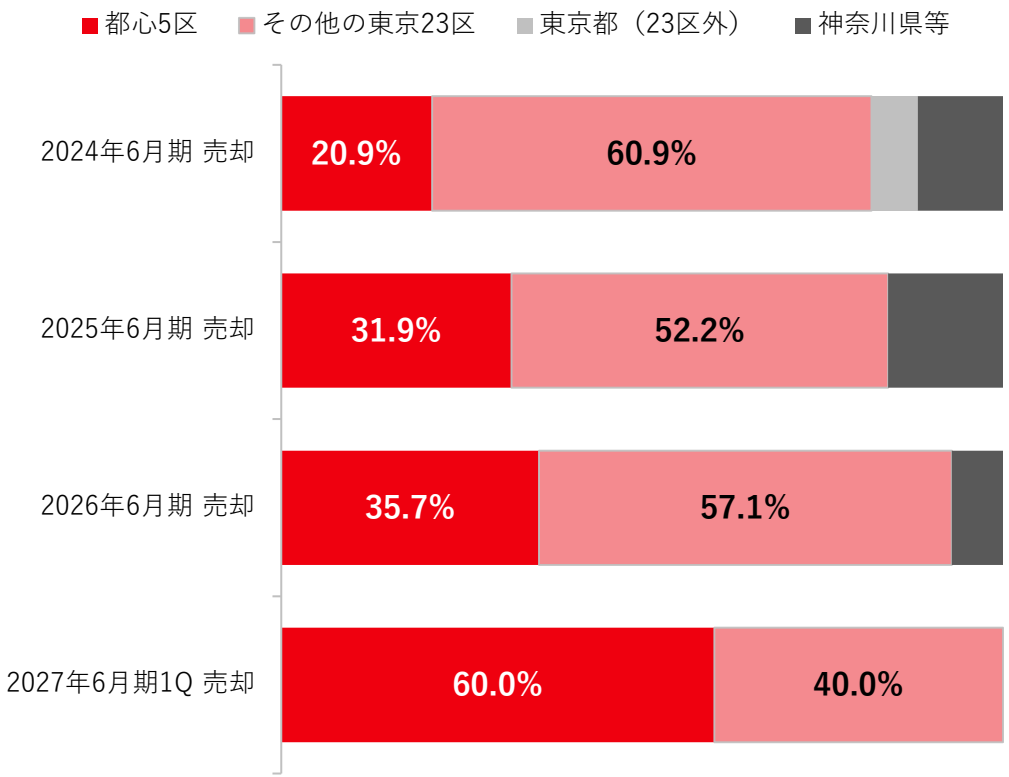
ビフォアー
アフター

多様なルートから仕入れ
バリューアップ後に売却

インベスト部：売却物件について

・売却物件は**東京23区が中心**。2026年6月期は92.9%が東京23区。

売却物件の所在地別構成比



2026年6月期 売却物件に占める東京23区の比率

92.9%

（2026年6月期）

- 都心5区
- その他の東京23区
- 東京都（23区外）
- 神奈川県等

※インベスト部（当社）の売却物件（仕入・売却件数集計）と所有物件（販売用不動産正味売却価格一覧）の所在地により、戸数・物件数で集計。都心5区＝千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区。

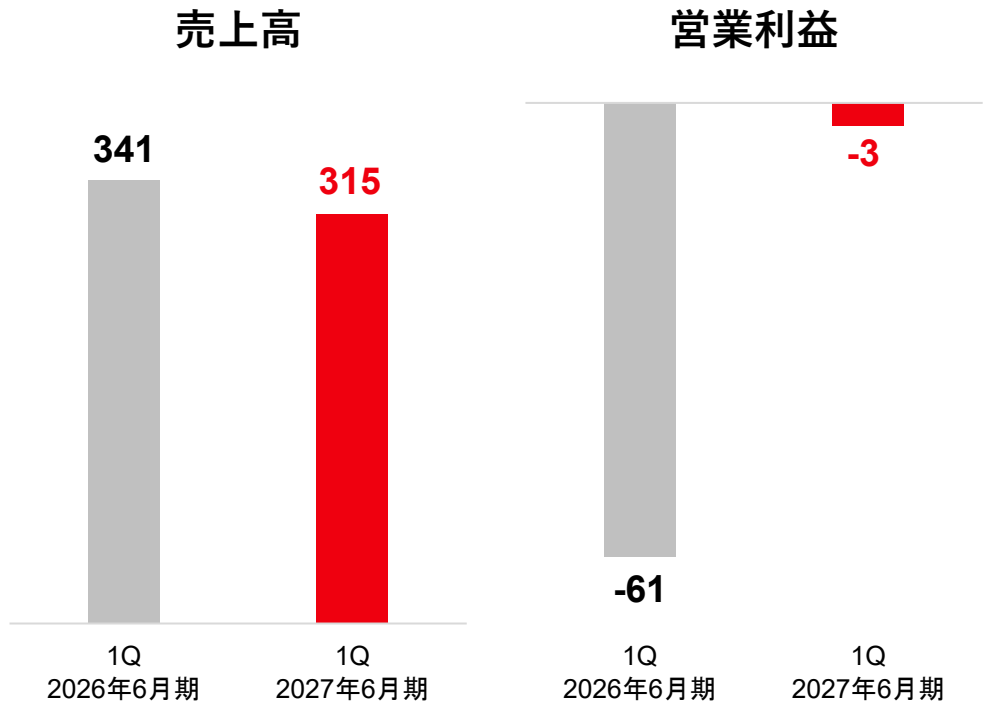
その他事業

・少額短期保険事業が利益を牽引し、セグメント損失は大幅に縮小。
・ライフライン事業の顧客獲得戦略を改善。

（単位：百万円）	2026年6月期 1Q	2027年6月期 1Q	増減比	増減額
売上高	341	315	▲7.7%	▲26
営業利益	▲61	▲3	-%	⬆57

(要因)
・ホープ（少額短期保険事業）
アライアンス推進により、セグメント損益の改善を牽引
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
30社出資（過去6社上場）

単位：百万円



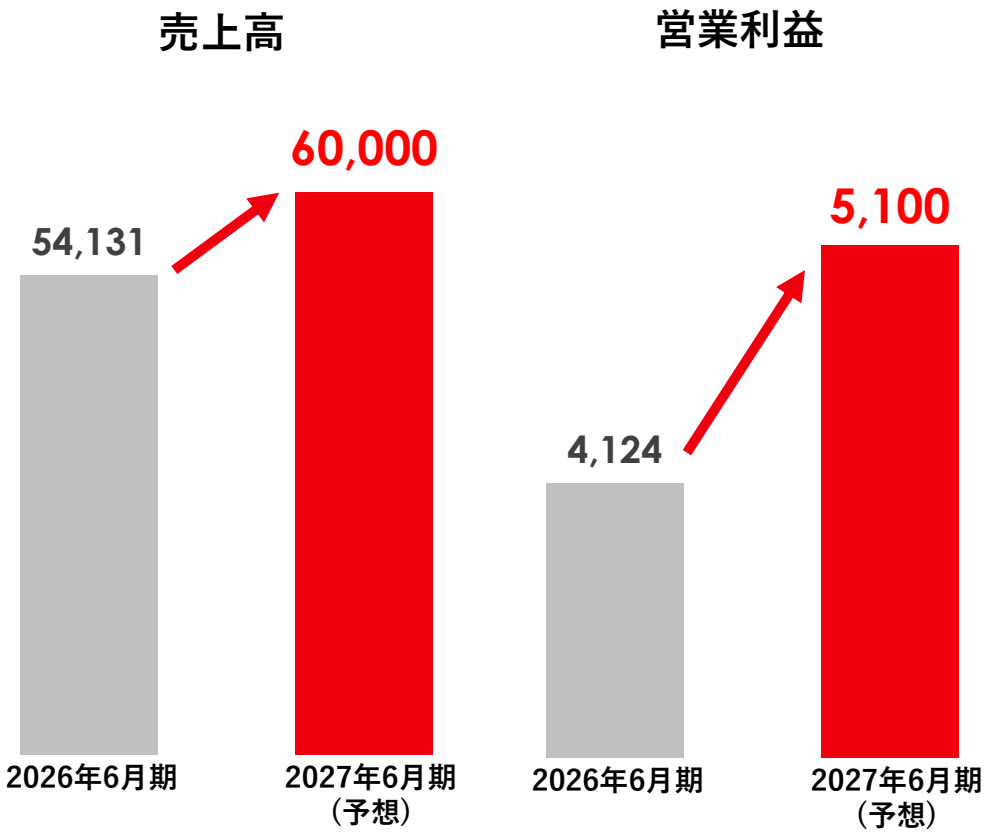
業績予想

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

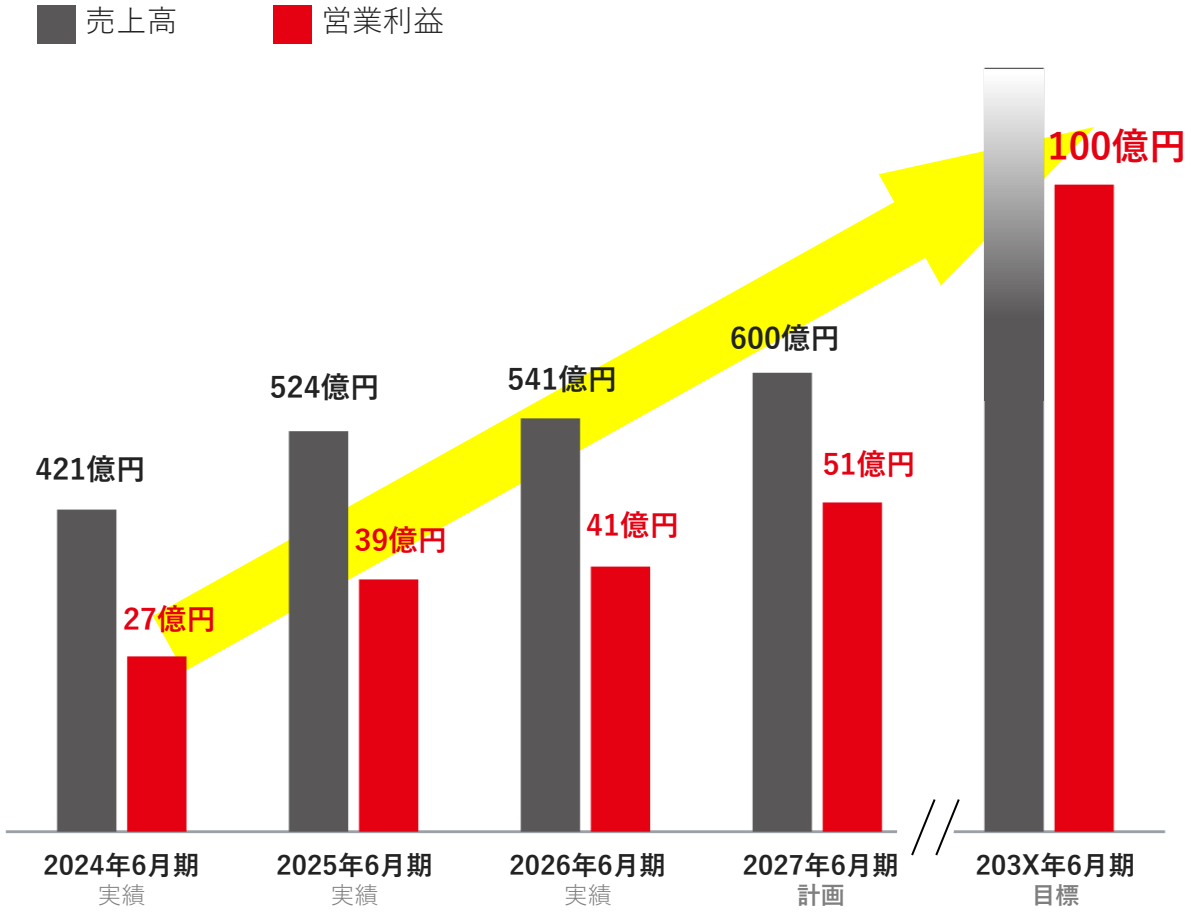
（単位：百万円）	2026年6月期 実績	2027年6月期 予想※	前期比
売上高	54,131	60,000	＋10.8%
営業利益	4,124	5,100	＋23.6%
経常利益	3,508	4,200	＋19.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,045	2,600	＋27.1%



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）



【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。

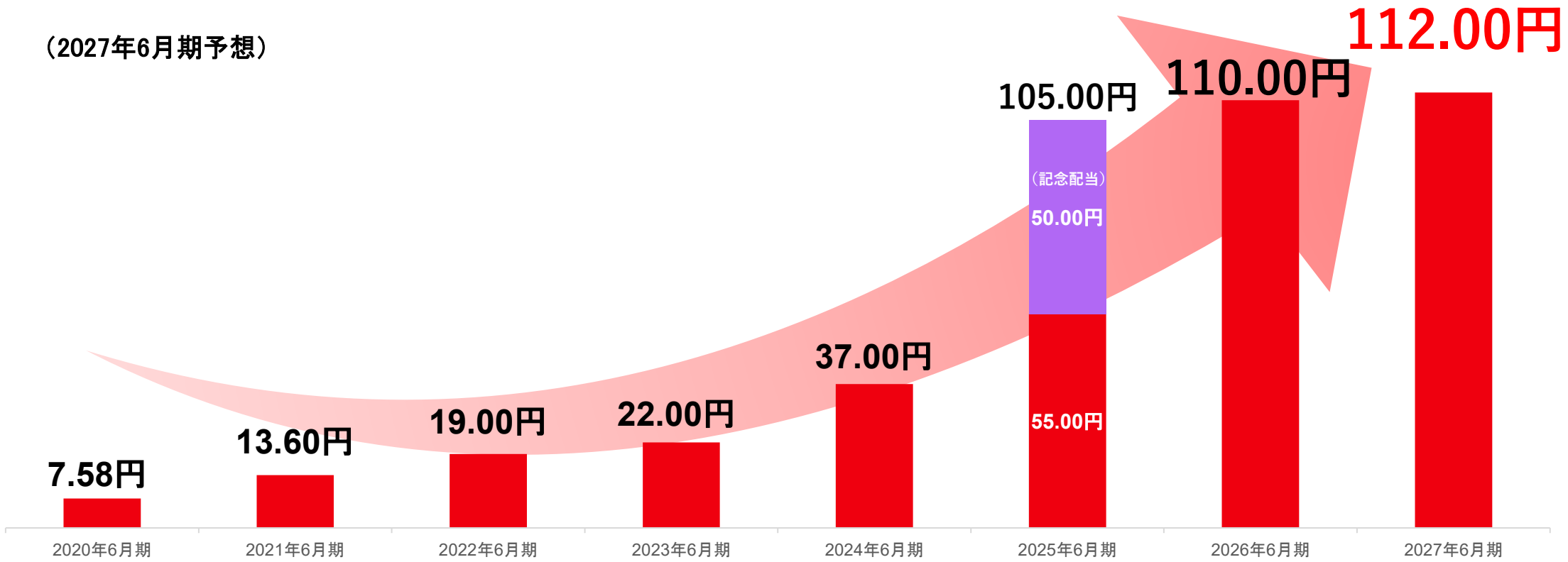
しかしながら、変化の速い不動産・DX市況において、固定的な売上高・利益の量的規模を追う従来の数値目標設定は、機動的な事業展開や構造改革の足枷となり得る側面がございました。

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)

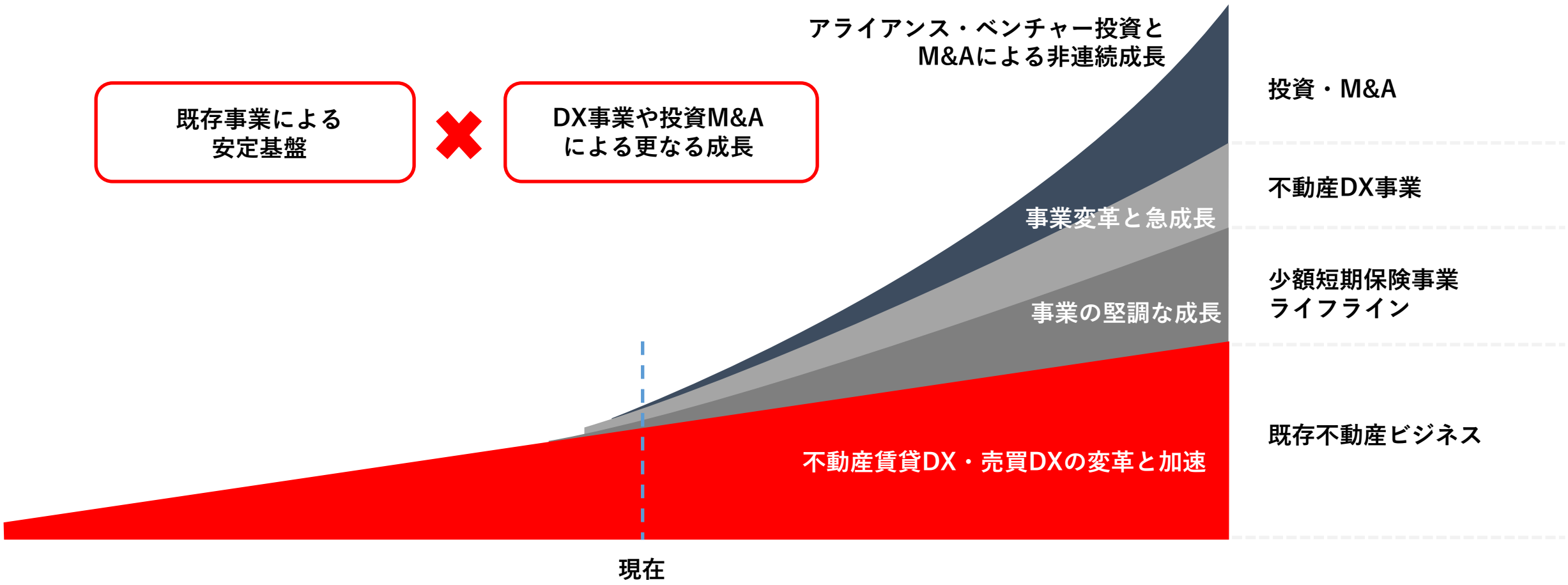
大幅な増配（2027年6月期予想）

・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



成長イメージ

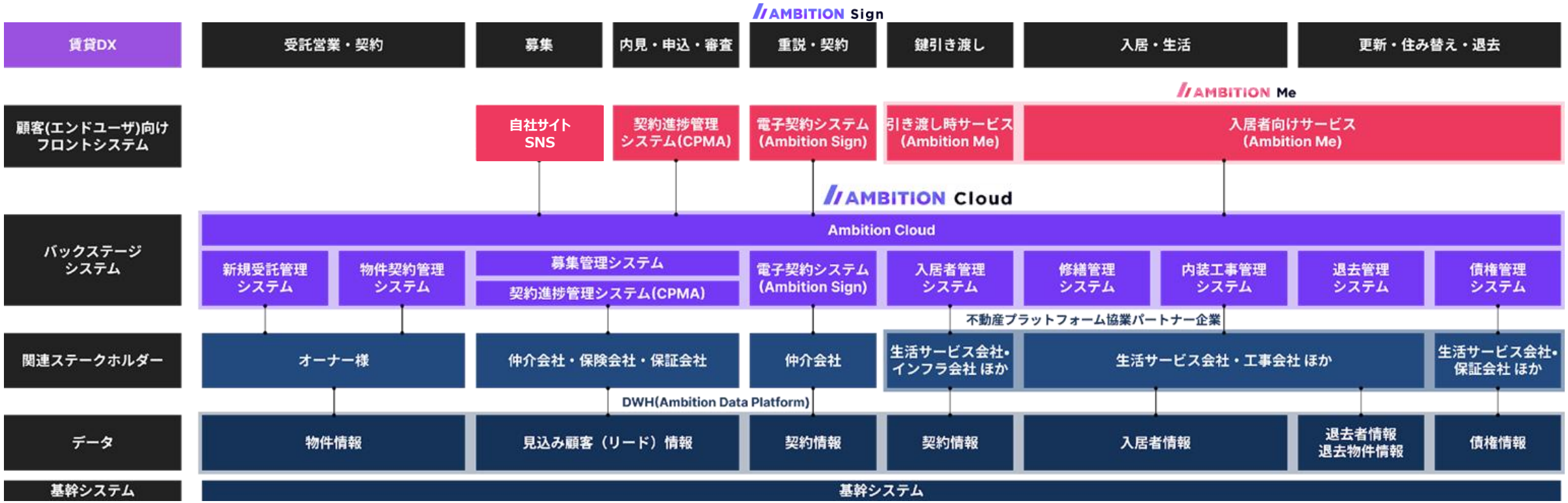
・既存事業とDX事業、投資M&Aにより更なる成長を目指します



生成AI x DXプロダクト

DXシステム全体像

・B2BからB2C、物件管理から仲介に至るまで、不動産業務の全てをDXによりシステム化
・契約後の入居者との末永い関係作りもDXでシステム化を図っています



AI X DXプロダクト（Property AI STUDIO）

Property AI STUDIO

外販開始 ／ ストック型収益へ

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



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

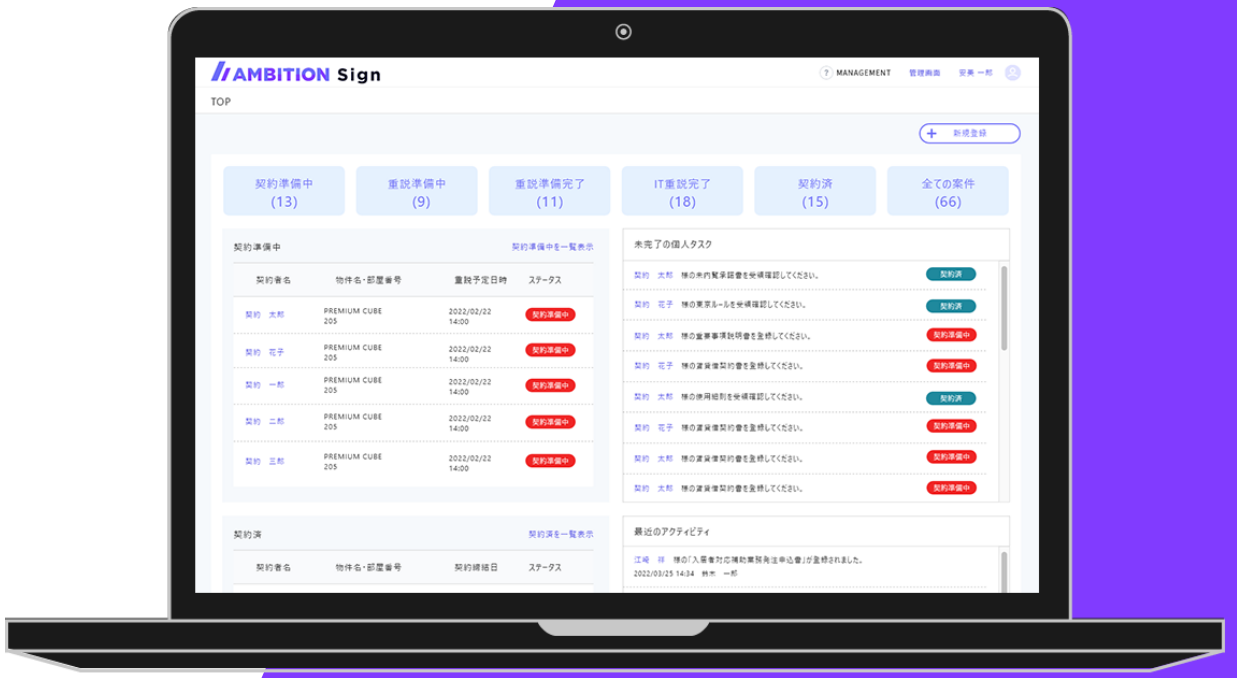
AMBITION Cloud

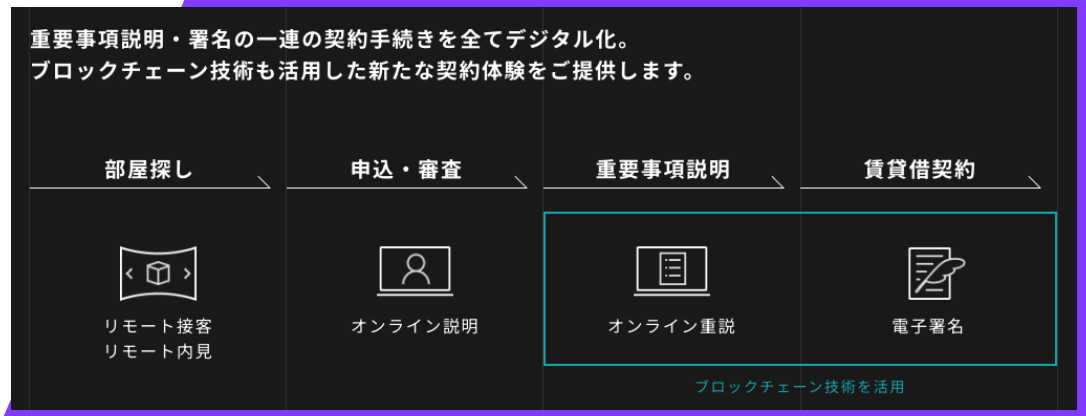
賃貸管理業務を網羅したDXを実行し、業務効率化と生産性向上を実現

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。





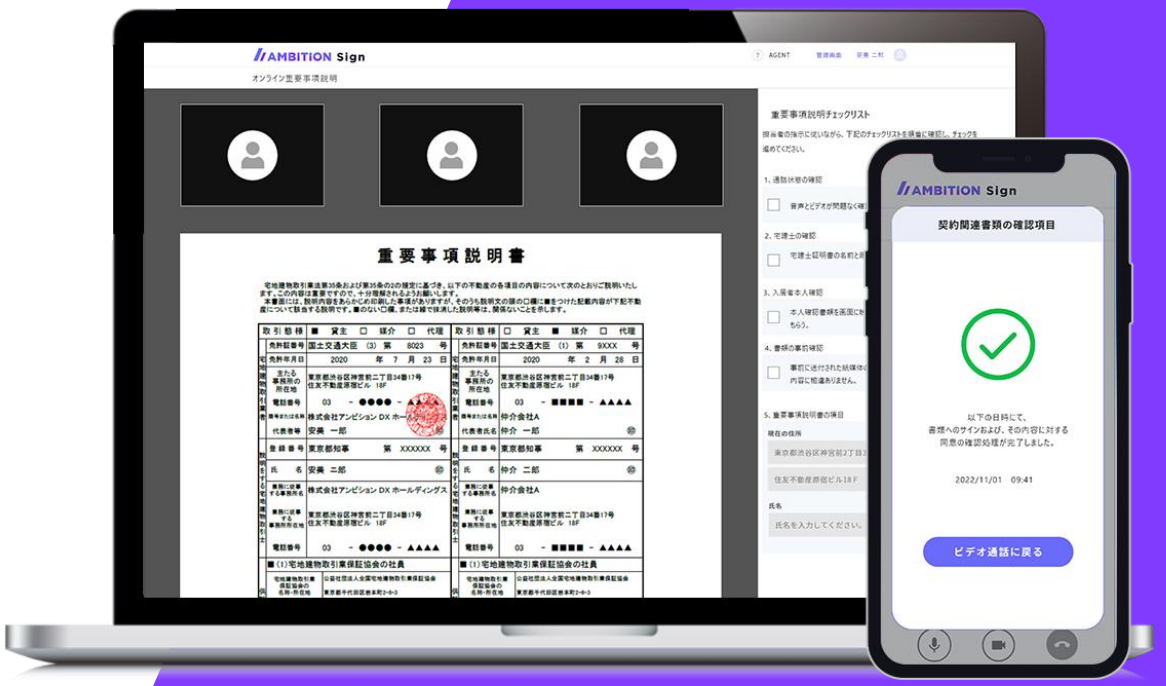
DXプロダクト（AMBITION Sign）

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

AMBITION Me

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



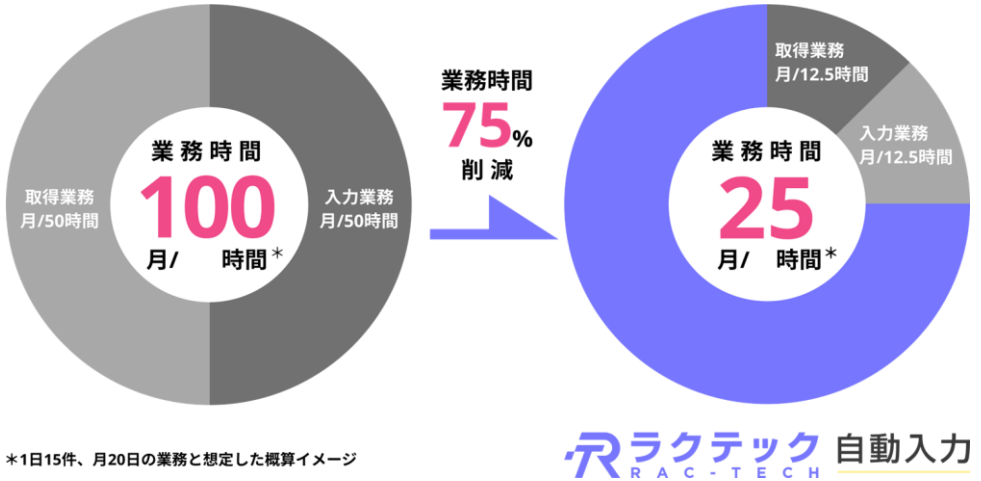
DXプロダクト（ラクテック）

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

従来	物件情報閲覧	物件情報人的選定	物件手動入力	写真撮影	広告媒体掲載	空室状況確認
当社	RPA 自動収集	AI 物件選定	RPA 自動入力	AI 画像認識	AI 広告媒体掲載	AI 空室状況確認

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

【RPA】ロボティック・プロセス・オートメーション。ソフトウェアロボット

社員教育DX

・社員教育における様々な場面で、生成AI（Gemini）を活用し効率化を図っています

生成AI技術教育プログラムの実施

全社員向けのAI技術教育を展開
基盤となる人材育成体制の確立

マニュアルの自動生成

不動産業務の専門知識をマニュアル化
検索工数を削減し、業務効率を向上

継続的な学習とスキル向上

スキルアップに必要な学習プランの策定
個々の社員に合わせたカスタマイズ

AI関連認定資格の取得

従業員のAI技術への理解度と応用能力を
高めるためAI関連認定資格取得サポート

新入社員のトレーニング

新人教育と専門知識の習得を
AIロールプレイで効率化

外国人材サポート

外国人材向けに、日本の商慣習や企業文化を
AIが早期理解を促進。

AMBITION DX HOLDINGS

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。



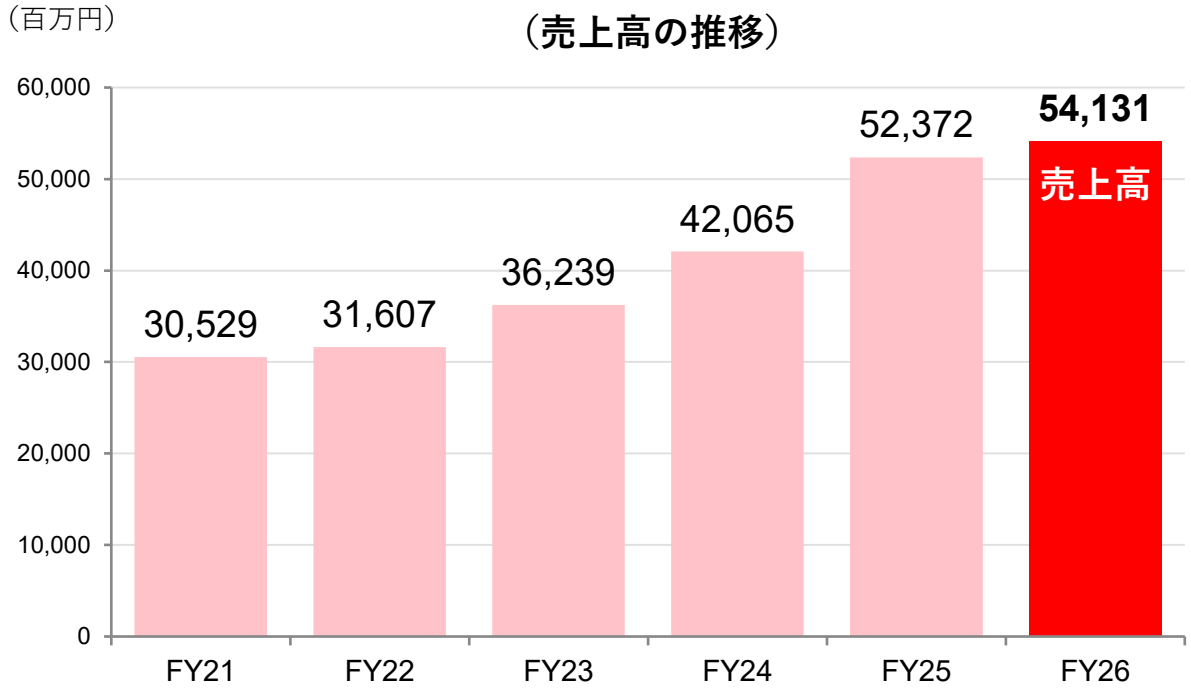
長期的な視座（方向性）

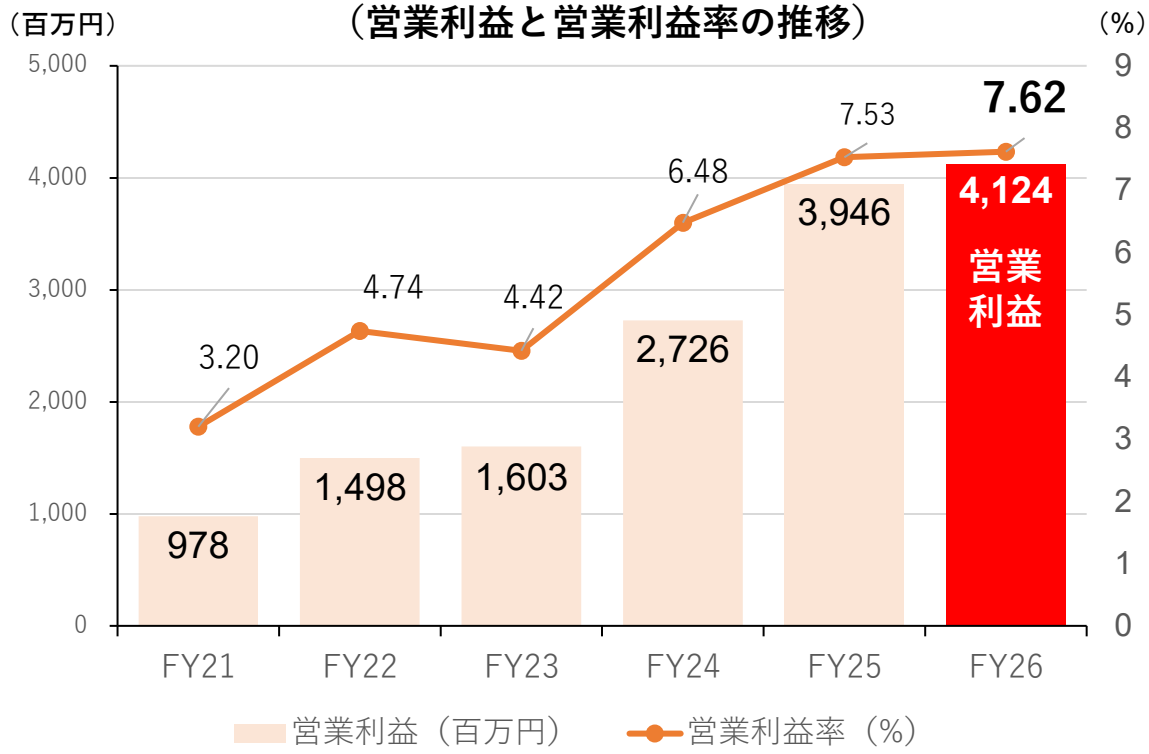
営業利益 100億円 の達成を、203X年 に見据える

※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6年間にわたる連続増収増益と「利益率の向上」

直近6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。



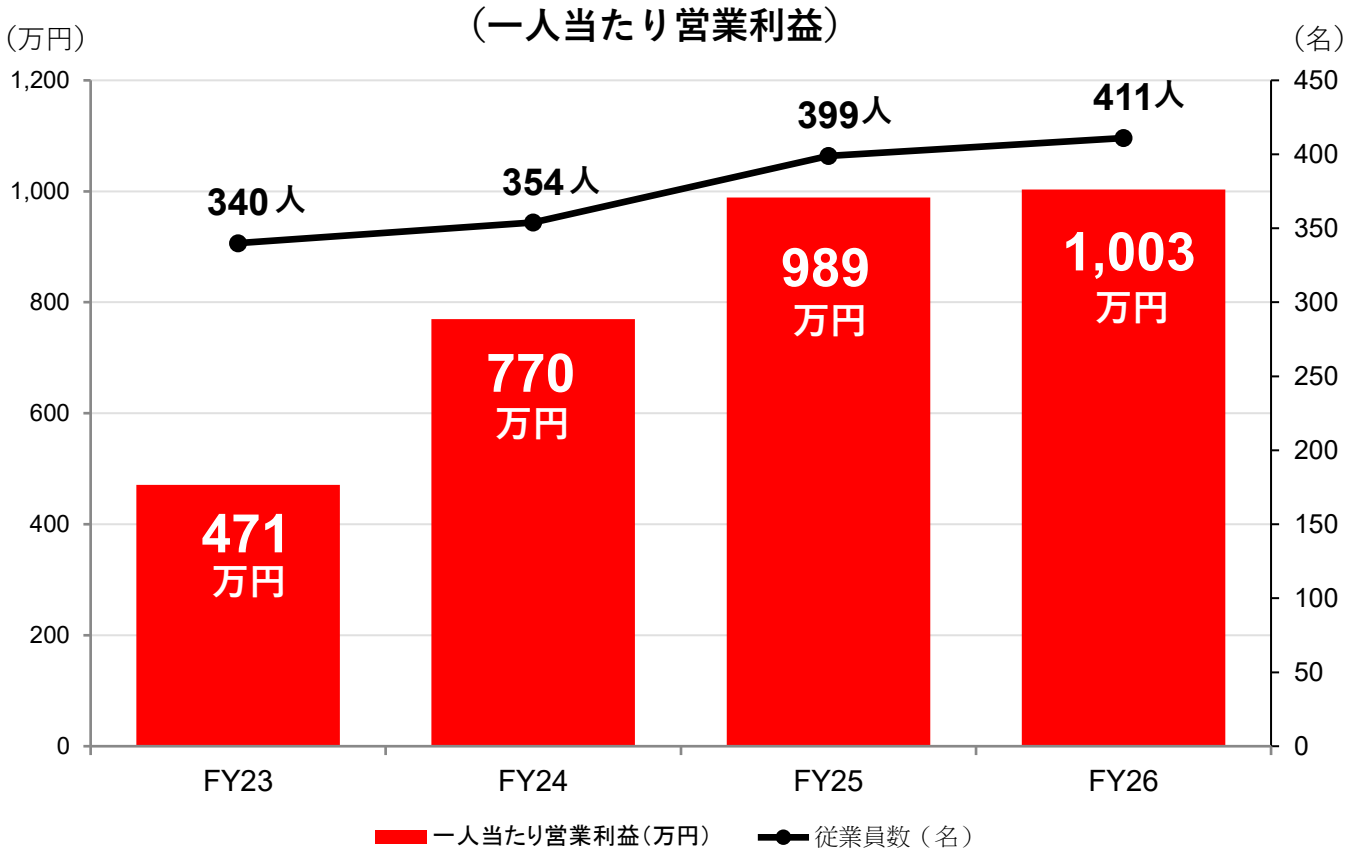


6期連続 増収増益

営業利益率 3.2% → 7.6%（+4.4pt、FY21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

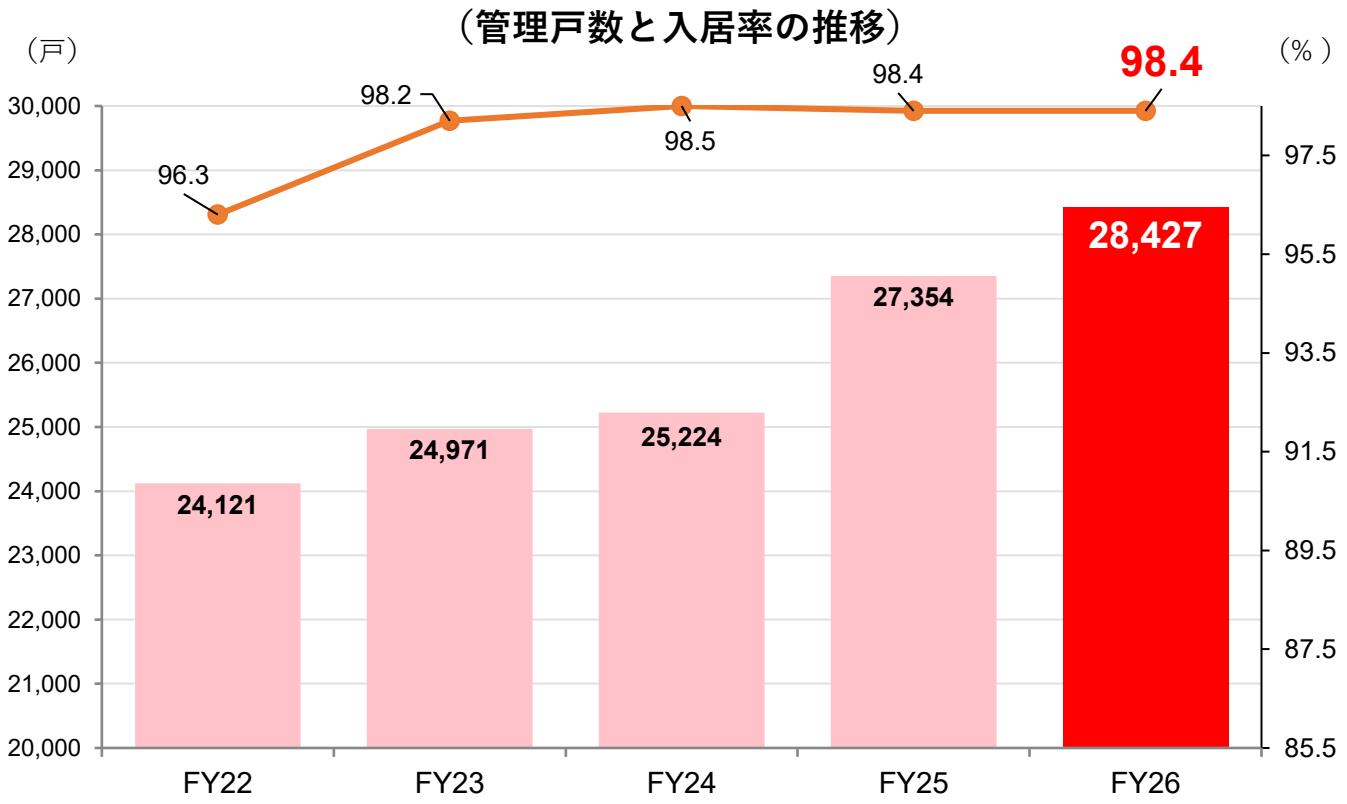
FY26 一人当たり営業利益

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%

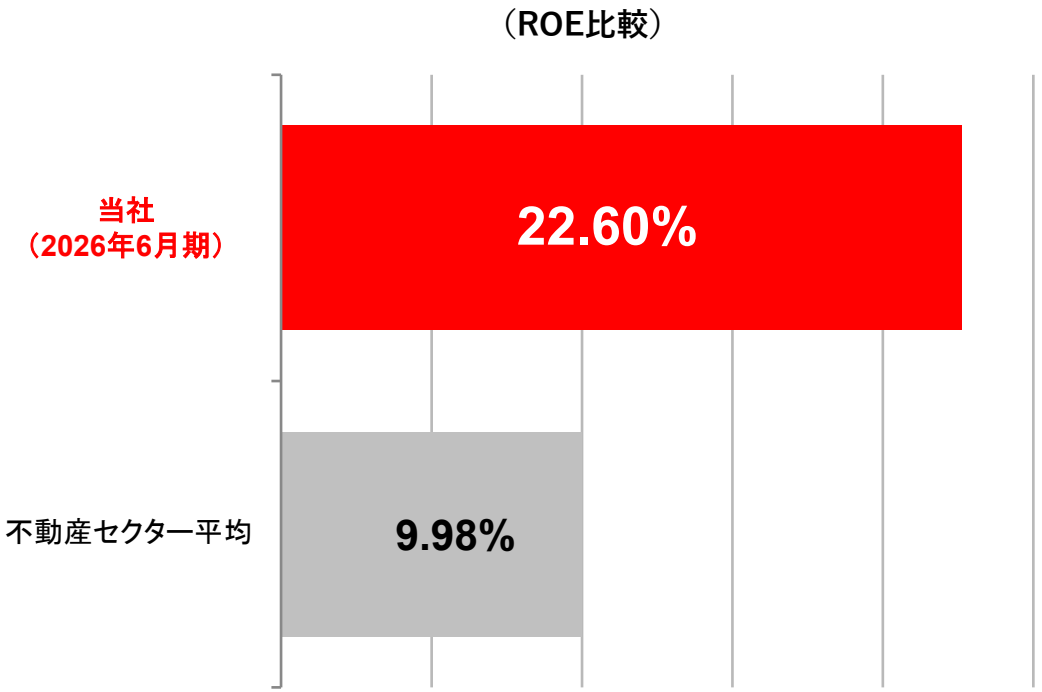
業界平均 90.5% を継続して上回る水準

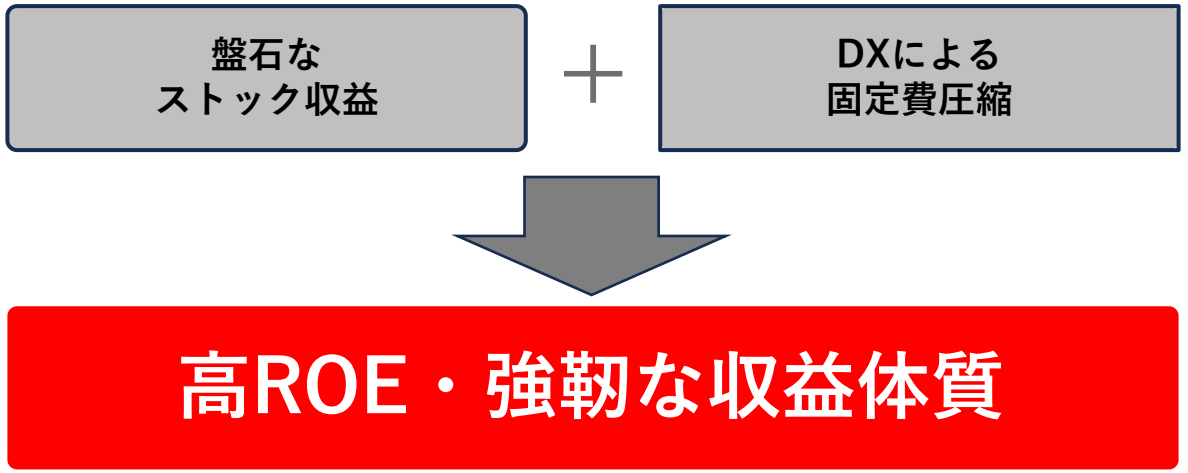
- 賃貸管理システム「AMBITION Cloud」により業務が大幅に効率化し、生産性が向上
- 管理戸数の増加とサブリース受託契約の堅調な推移が、入居率の高水準維持に寄与

【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靭な収益体質を実現しています。**

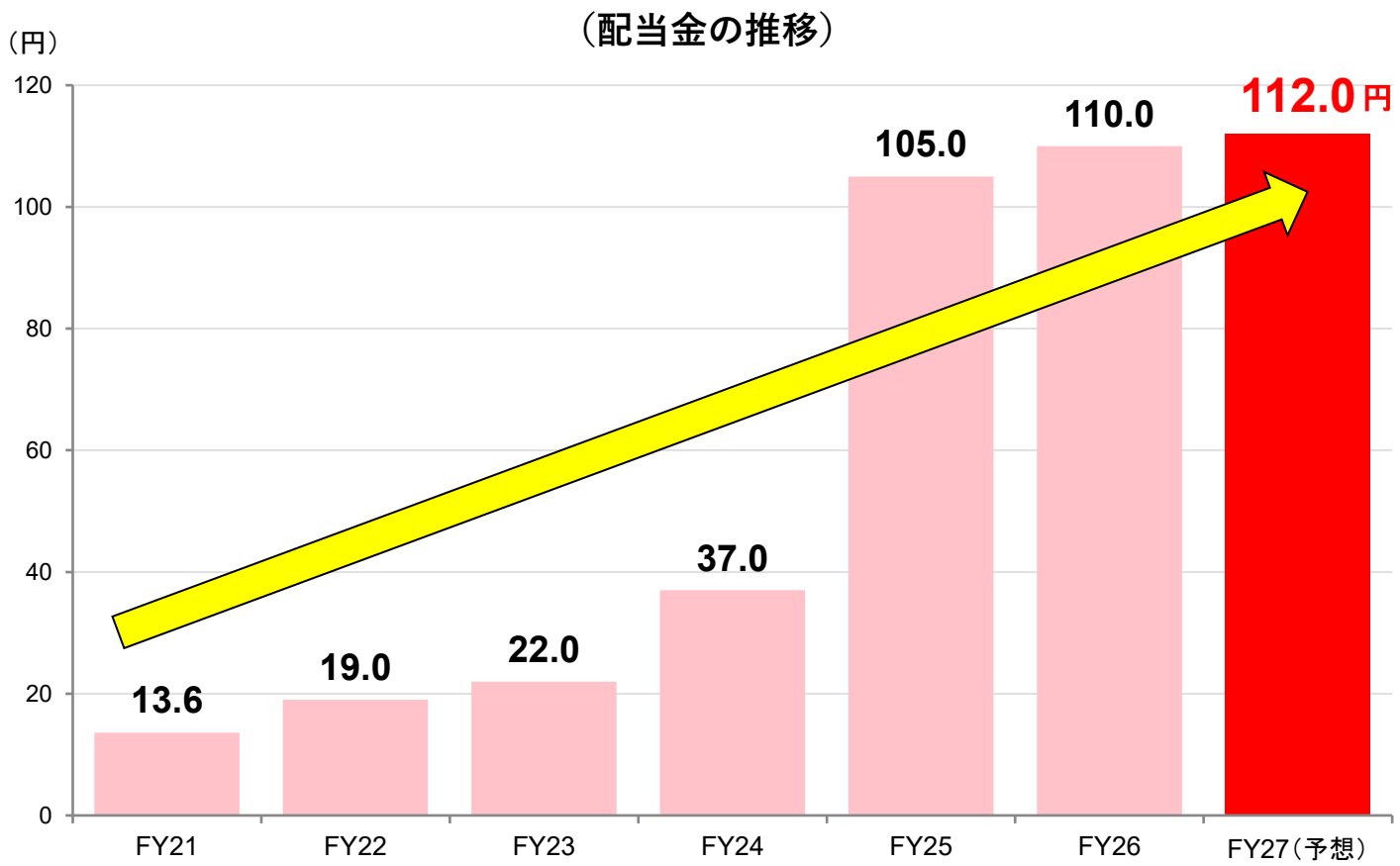




※ 当社ROE＝親会社株主帰属当期純利益÷自己資本（期首期末平均）に基づく試算値（2026年6月期実績）。
※ 不動産セクター平均は東証33業種別指数「不動産業」のROE（2026年6月30日時点、日本取引所グループ公表データ）。
※ 損益分岐点の定量分析（変動費・固定費の分解）は精査の上、別途開示を予定しています。

有言実行の「7期連続増配」と新たな還元方針「DOE」の導入

確かな実績と強靭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。

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。

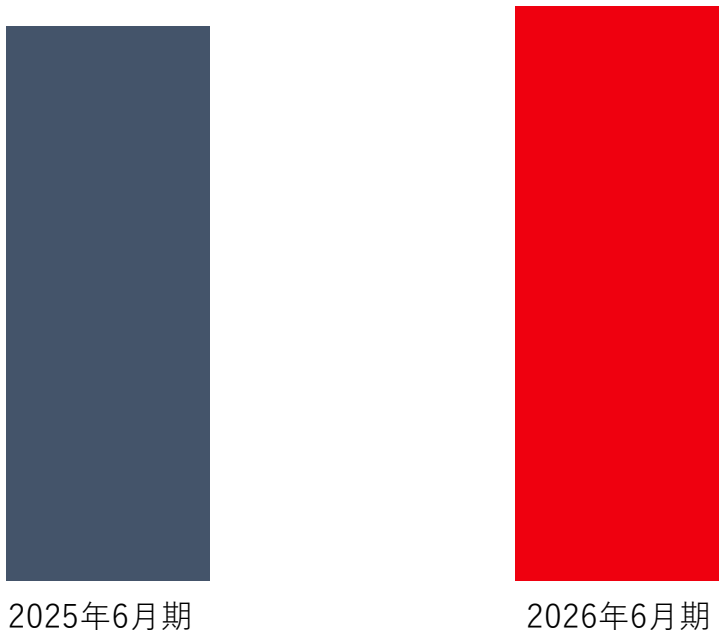
人的資本

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



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

Before

問い合わせ	内見予約	申込・審査	重要事項説明	賃貸借契約
電話・FAX	電話・FAX	対面・書面・郵送	対面・書面・郵送	対面・書面

After

問い合わせ → 内見予約 → 申込審査 → 重要事項説明 → 賃貸借契約

賃貸借契約における
ステークホルダーのタイムラインを **69%削減**

AMBITION Cloud

契約進捗管理システム

AMBITION Sign

チャット



オンライン予約



デジタル管理



電子契約



システム連携・電子契約



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

54.3%　（2026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

健康優良企業

2025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 健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
中小規模法人部門

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

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

プロパティマネジメント事業部の課題

- 書類不備チェック
- リマインド対応
- ステータス管理



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

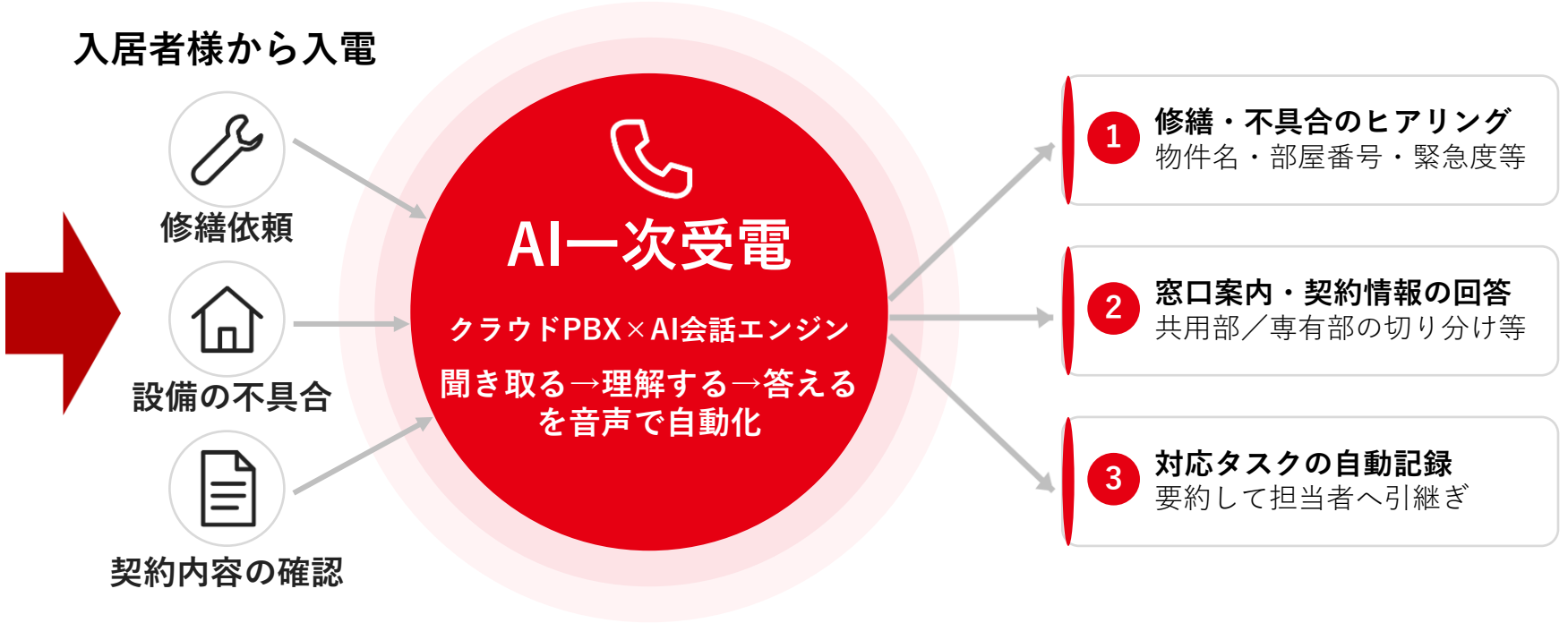
AI×DXによる入居者対応の高度化

賃貸管理における「AI一次受電」の実証を開始

入居者様からの電話にAIが一次対応し、必要情報を漏れなく聞き取り担当者へ

賃貸管理業務の課題

- 問い合わせ集中時の応答待ち
- 修繕対応での聞き取り漏れ
- 折り返し確認の手間・対応の遅れ



今後の展望

入居者様
待ち時間の短縮・説明の手間を軽減

当社
電話対応負荷の軽減・修繕手配の迅速化

今後
本格導入の検討・管理会社への展開

ストック収益の積み上げ

管理戸数28,838戸、3万戸目前へ

前年同期比+1,447戸。今期に入り、首都圏・関西エリア・仙台エリアで新築8物件の募集を開始

管理戸数の推移

ストック収益 × エリア拡大

管理戸数（2026年9月末）

28,838戸

3万

進捗率：96.1%

前年同期比	6月末比	3万戸まで
+1,447戸	+411戸	1,162戸

POINT 01

ストック収益の拡大

管理収入の安定的な積み上げ
入居率も98.4%の高水準を維持

POINT 02

地方主要都市への横展開

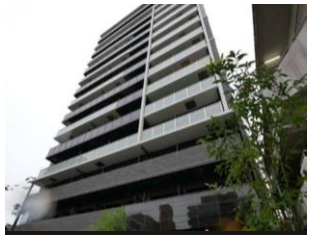
首都圏で培ったノウハウを
地方主要都市へ展開



VERXEED STAIR Omori Kita
東京都大田区



AXIA M-City 大阪瑞光
大阪市東淀川区



MAXIV尼崎
兵庫県尼崎市



Green Hills 台原
仙台市青葉区



GOLAI薬師堂
仙台市若林区



アイリスガーデン
東京都葛飾区



ハーモニーテラス 畳屋丁
仙台市若林区



COURT 月白
仙台市若林区

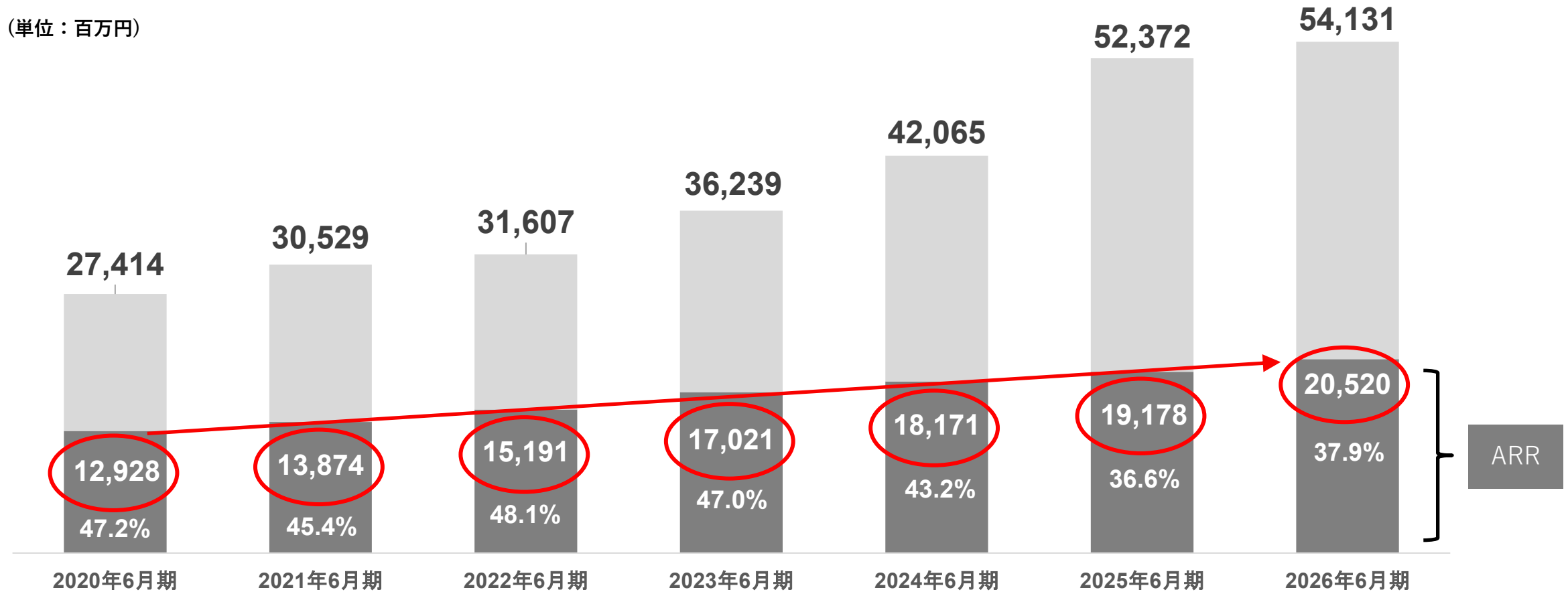
今期に入り新築8物件の募集を開始。首都圏に加え、関西エリア・仙台エリアでも展開

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



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

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

インキュベーション投資先

・30社（2026年9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

ヘッドウォーターズ
<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】

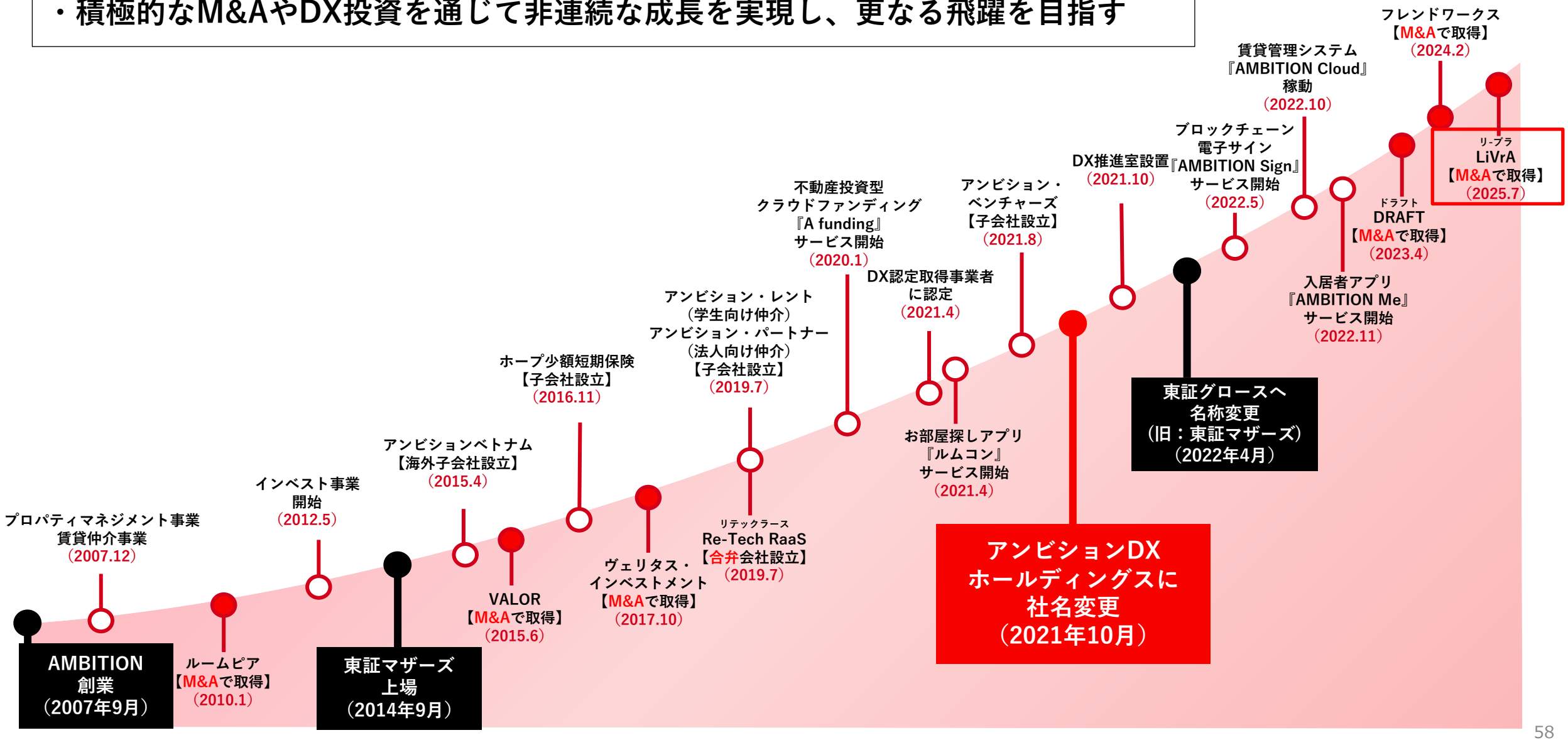
デジタルマーケティング

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

当社の沿革

・積極的なM&AやDX投資を通じて非連続な成長を実現し、更なる飛躍を目指す



お問い合わせ先

株式会社アンビションDXホールディングス

メール：ir@am-bition.jp

Tel：03-6632-3700

- 本資料は、株式会社アンビションDXホールディングス（以下「当社」）が当社及び当社グループ会社（以下「当社グループ」）の企業情報等の提供のために作成したものであり、国内外を問わず、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に記載されている当社及び当社グループに関連する見通し、計画、目標等の業績予想や将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。
- 予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと大きく異なる場合があります。