
AMBITION DX
HOLDINGS

INVESTOR RELATIONS

2026年10月度 IRTV

AIが追客を改革する
マーケティングオートメーションへの取り組み

COMPANY PROFILE

会社概要

株式会社アンビション DXホールディングス

東証グロース：3300

代表者	代表取締役社長　清水 剛
設立日	2007年9月14日
資本金	541百万円　※2026年6月末現在
所在地	東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー 35階

事業内容

- 賃貸DXプロパティマネジメント事業
- 売買DXインベスト事業
- 賃貸DX賃貸仲介事業
- インキュベーション事業
- AIコンサルティング業
- **不動産 DX事業**
- 少額短期保険事業
- 海外システム事業
- ライフライン事業

STRENGTH

都心エリアでの強固な営業基盤

都心デザイナーズマンションの賃貸管理を中心に、
開発・企画・仕入れ・仲介・販売・保険までを一貫してワンストップで提供。
不動産ビッグデータの活用で不動産 DXを推進。

BACKGROUND

賃貸仲介における追客業務の課題

現場の課題

- 来店・成約には迅速かつ継続的なご連絡が不可欠だが、
  すべてのお問い合わせに対応することは難しい。
- お引越しの集中する時期には、
  お問い合わせ件数が大きく増加するため、
  複数の接客・内見などに対応する営業担当者が、
  並行してすべてのお客様へ適時にご連絡することは困難。
- 追客業務が営業担当者の負担となっており、
  お客様への連絡が遅れることで機会損失が発生してしまう。

当社のアプローチ

- 追客業務をAIで自動化し、
  反響から来店予約までを一貫して対応。
- 架電・メールによるヒアリングから
  物件提案・予約受付までをAIが担う。

AIによる対応

営業担当者がお客様との「対面での接客」に
より集中できる環境を目指す

AIを活用した課題解決に向け、開発を実行。

CUSTOMER IMPACT

お客様のお部屋探しへの影響

お客様への影響

- 迅速な連絡や対応が得られないことで、
  物件探しに対する不安や不満が募ってしまう。
- タイミング良く希望条件に合う物件提案を受けられず、
  最適な住まい探しの機会を逃してしまう。
- 連絡を待つ間に検討熱量が低下し、
  お部屋探しへの意欲が失われてしまう

AIMAによる改善

- 迅速な一次対応により、
  待ち時間によるストレスや不安を解消できる。
- 音声による対話で、何度もやり取りを繰り返すことなく、
  スムーズに完了することができる。
- 電話連絡のプレッシャーがなく、
  自身のペースでお部屋探しを進めることができる。

迅速な対応で安心を届け、
お客様がご自身のペースでお部屋探しに集中できる環境を。

AIMA

AI追客マーケティングオートメーション

PoC開始	2026年10月
対象	賃貸仲介店舗へのお問い合わせ
主な機能	AIによる架電・メール送信、希望条件のヒアリング、物件提案、来店予約の受付、営業担当者への通知
検証項目	来店予約率の改善効果、店舗運用への定着

すでにAIMAによる追客をきっかけとした、お客様のご来店およびご成約が始まっております。

HOW IT WORKS

AIMAの仕組み

顧客管理システム（CRM）のデータを起点に、AIが架電・メール・予約受付までを一貫して担います。

お客様	AI架電	メール提案	来店予約	店舗スタッフ
ポータルサイト等から お問い合わせ（反響）	▶ 音声AIが 希望条件をヒアリング （入居時期・エリア等）	▶ ヒアリング内容をもとに 条件に合う物件を メールでご提案	▶ お客様からのご返信に 来店日時の候補を提示し 予約を受付	▶ 通話内容の通知を受け 人による接客へ 円滑に引き継ぎ

顧客管理システム（CRM）のデータと連携し、対応履歴に基づいて次の連絡を判断

【AI】
初期対応・追客

円滑な
引継ぎ

【営業担当者】
対面での接客に集中

DETAILS

取り組み内容

AIと人の役割分担で、お客様への対応品質を確保しています。

AIMAが担う範囲

- 音声AIによる架電で希望条件をヒアリング
- ヒアリング内容をもとにメールで物件を提案
- お客様からの返信に来店日時の候補を提示
- 来店予約の受付
- 通話がつながらない場合の再架電、
  留守番電話の判定などの架電制御
- 通話の内容を営業担当者へ通知し、
  人による対面接客へ円滑に引き継ぎ

人が担う範囲

AIが受付を行った来店予約と、
引き継がれた通話の内容をもとに、
来客時に対面での接客対応を行う。

運用

・対応済みのお客様への重複連絡を防止
・ご連絡できる時間帯の制限
・ご連絡を希望されないお客様の除外　など

TECHNOLOGY

技術構成・特徴

CRMのデータを正として、AIが生成を行わない設計を徹底しています。

CRM連携

顧客データを正として連携し、問い合わせ内容や対応履歴に基づいて次の連絡手段を判断。

マルチチャネル追客

音声AIによる架電と、AIが作成するメール文面を組み合わせた追客。

架電制御

通話がつながらない場合の再架電、留守番電話の判定などの架電制御。

有人対応への引き継ぎ

来店予約の受付と、営業担当者への通知による有人対応への引き継ぎ。

正確性の担保

物件の賃料や空室状況などの数値・条件はCRMのデータを用い、AIが生成しない設計。

CUSTOMER IMPACT

お客様への効果

AIMAの導入は、お客様のお部屋探しの体験にも変化をもたらします。

お問い合わせ	AIMAが対応	検討	来店予約
ポータルサイト等 からの お問い合わせ	迅速な一次対応で 待ち時間なく スムーズに進行できる	自身のペースで 無理なく情報整理や 比較検討ができる	一度のやり取りで 来店予約まで スムーズに完了できる

待ち時間の解消

迅速な一次対応により、
連絡を待つ間の不安やストレスを解消。

自身のペースで検討

電話連絡のプレッシャーがなく、
自身のペースで情報を整理。

スムーズな連絡

音声による対話で、
やり取りの繰り返しを解消。

RESULTS

導入効果

PoC開始以降、AIによる追客から来店・成約に至る流れが機能し始めています。

反響	AIMAが追客	ご来店	ご成約
ポータルサイト等 からの お問い合わせ	架電・メールで ヒアリング・ 物件提案・予約受付	お客様が 店舗を訪問	営業担当者の 接客により成約

確認済みの成果

AIMAがお客様へのご連絡を担い、店舗へのご来店、
さらにはご成約に至る事例が生まれている。

今後の検証

導入前後での来店予約率・成約率等の指標を比較し、
導入効果を定量的に検証していく。

FUTURE OUTLOOK

今後の展望

PoCで得られた知見をもとに、展開と外部提供を推進。

AIMAの改善を継続

PoCで得られた知見をもとに、AIMAの改善を進める。

グループの賃貸仲介店舗への展開

当社グループの賃貸仲介店舗へ展開し、業務負担軽減と生産性の向上を推進する。

外部の不動産会社への提供

利用する顧客管理システムが異なる他の不動産会社にも導入いただけるよう、外部提供に向けた検討を推進する。

不動産業界の変革と企業価値の向上

AIの活用により賃貸仲介業務の生産性向上とお客様の利便性向上を両立し、
不動産業界の変革と持続的な企業価値の向上に邁進していく。

追客を、AIの力で。

お問い合わせから来店予約まで、AIがお客様への初期対応とご連絡を担う。

営業担当者は、お客様との**“対面での接客”**に集中。

すでに、AIMAをきっかけとした来店・成約が始まっています。

グループ店舗への展開、そして外部提供へ。

AIの活用による賃貸仲介業務の生産性向上とお客様の利便性向上を目指してまいります。

来月も当社のIR情報を
お届けしてまいります

本日はご視聴いただき、誠にありがとうございました。

最新のIR情報は当社サイトよりご確認いただけます https://am-bition.jp/ir/