

# 2022年3月期 決算説明会資料

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社



「鎌倉の家」 設計：河川佳介 [河川佳介+K2-DESIGN] 施工：ASJみなとみらいスタジオ [株式会社タツミプランニング] 撮影：Nacasa & Partners Inc. 藤井浩司

2022年5月25日



東証グロース  
[証券コード：6085]

# Contents

【会社概要、関係会社概要】	_____	P.2
【市場環境について】	_____	P.3
国交省による住宅建設市場全般の動向		
<b>1. 2022年3月期 決算概要</b>	_____	P.4-14
連結、単体		
<b>2. 2023年3月期 計画</b>	_____	P.15-18
【スカラとの業務提携の進捗について】	_____	P.19-22
<b>3. APPENDIX</b>	_____	P.23-28
業績指標・用語集		

## 【会社概要、関係会社概要】

### 会社概要

会社名	アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社
証券コード	6085（東京証券取引所グロース市場）
代表者	代表取締役 丸山雄平
設立	2007年11月9日
事業内容	全国の建築家を登録・ネットワーク化するとともに、建設会社をフランチャイズ化して、登録建築家と加盟建設会社及びパートナー建設会社とを結びつけ、両者の協力のもとでプラットフォームを構築し、顧客が望む住宅・商業施設等を供給
本社所在地	東京都千代田区丸の内三丁目4番2号
資本金	7億4,075万円（2022年3月末現在）
決算期	3月末
従業員数	49名（2022年3月末現在）

### 関係会社概要

会社名	TEMPO NETWORK株式会社
代表者	代表取締役 丸山雄平
設立	2021年12月1日
事業内容	フランチャイズチェーンシステムによる不動産店の経営及び経営指導
本社所在地	東京都千代田区丸の内三丁目4番2号
資本金	1,000万円（2022年3月末現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末



## 【市場環境について】 国交省による住宅建設市場全般の動向

### ■ 2021年度新設住宅着工数

国土交通省から2022年4月に公表された2021年度の新設住宅着工戸数は、前年度比6.6%増となる86万5909戸。

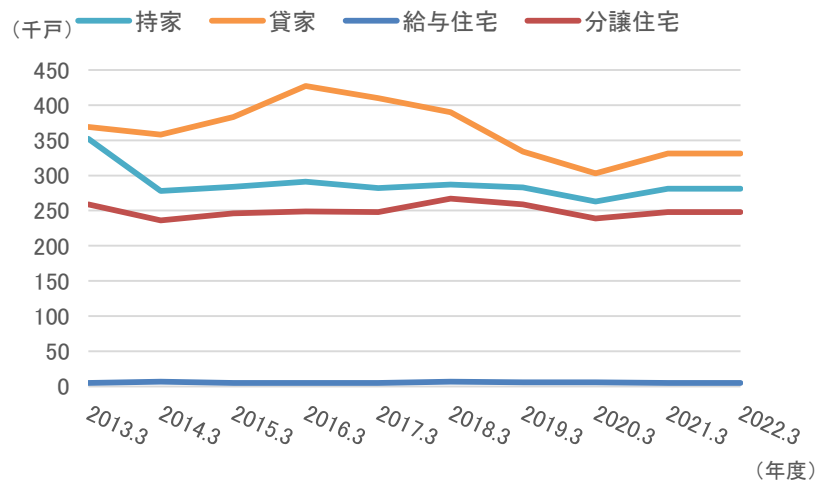
前年度から戸数は6.6%プラスとなったものの、90万戸を下回るのは3年連続、各利用関係別では給与住宅（社宅・寮）以外はプラスとなった。消費増税の影響と新型コロナウイルス感染症拡大等の影響により2019年度、2020年度は連続下回ったが、2021年度は景気回復や、在宅ニーズの高まりによる住環境の見直し等といった需要に支えられ、戸建て住宅を中心に持ち直しの動きが続いたことが要因と考えられる。着工戸数総計では2021年度は86万5909戸で、持家106.9%、貸家109.2%、給与住宅79.5%、分譲住宅103.9%となった。

### 直近10年新設住宅着工統計(利用関係別戸数)

(単位:戸,%)

年度	着工戸数総計	前年比	内訳							
			持家(建築主が自分で居住する目的)		貸家(賃貸目的)		給与住宅(社宅、寮)		分譲住宅(建売、分譲目的)	
			戸数	前年比	戸数	前年比	戸数	前年比	戸数	前年比
2012年度 2012.4-2013.3	<b>893,002</b>	106.2%	316,532	103.8%	320,891	110.7%	5,919	78.1%	249,660	104.4%
2013年度 2013.4-2014.3	<b>987,254</b>	110.6%	352,841	111.5%	369,993	115.3%	5,272	89.1%	259,148	103.8%
2014年度 2014.4-2015.3	<b>880,470</b>	89.2%	278,221	78.9%	358,340	96.9%	7,867	149.2%	236,042	91.1%
2015年度 2015.4-2016.3	<b>920,537</b>	104.6%	284,441	102.2%	383,678	107.1%	5,832	74.1%	246,586	104.5%
2016年度 2016.4-2017.3	<b>974,137</b>	105.8%	291,783	102.6%	427,275	111.4%	5,793	99.3%	249,286	101.1%
2017年度 2017.4-2018.3	<b>946,396</b>	97.2%	282,111	96.7%	410,355	96.0%	5,435	93.8%	248,495	99.7%
2018年度 2018.4-2019.3	<b>952,936</b>	100.7%	287,710	102.0%	390,093	95.1%	7,958	146.4%	267,175	107.5%
2019年度 2019.4-2020.3	<b>883,687</b>	92.7%	283,338	98.5%	334,509	85.8%	6,108	76.8%	259,732	97.2%
2020年度 2020.4-2021.3	<b>812,164</b>	85.2%	263,097	91.4%	303,018	77.7%	6,908	86.8%	239,141	89.5%
<b>2021年度 2021.4-2022.3</b>	<b>865,909</b>	<b>106.6%</b>	<b>281,279</b>	<b>106.9%</b>	<b>330,752</b>	<b>109.2%</b>	<b>5,494</b>	<b>79.5%</b>	<b>248,384</b>	<b>103.9%</b>

出典:国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室(令和4年4月28日公表)



---

## 1. 2022年3月期 決算概要



使用写真（左から）設計：岸研一 撮影：小川重雄 / 設計：平岡孝啓・平岡美香 撮影：山田誠良 / 設計：山本学 撮影：上田宏 / 設計：河口佳介 撮影：Nacása & Partners Inc.

# 2022年3月期 連結決算ハイライト

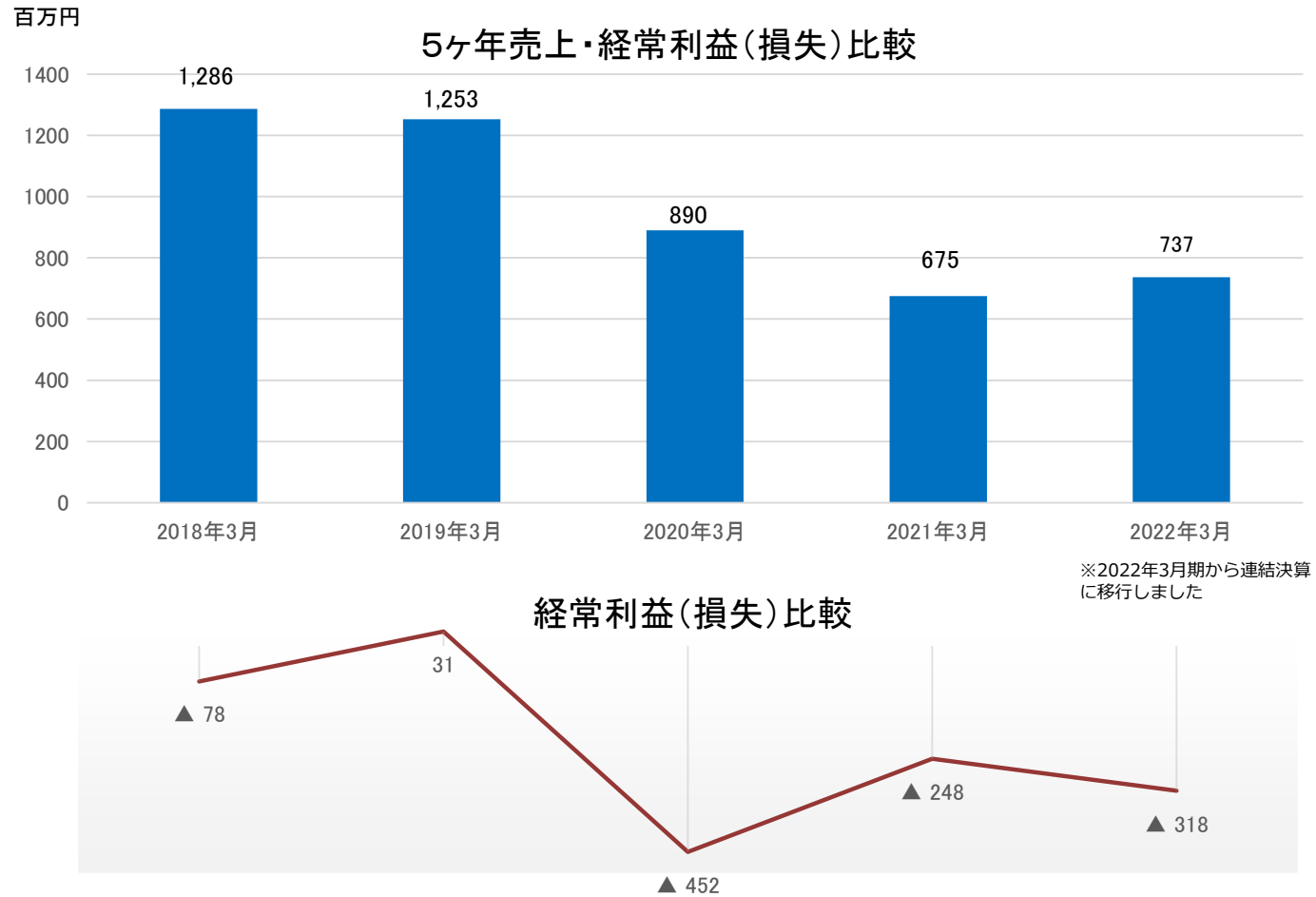
## 業績ハイライト

- 売上高: 737百万円
- 営業利益: ▲260百万円
- 当期純利益: ▲348百万円
- 営業キャッシュ・フロー: ▲211百万円

## 事業ハイライト その他

- 2021年12月に会社分割により、フランチャイズチェーンシステムによる不動産店の経営及び経営指導を目的としたTEMPO NETWORK(株)を設立 (連結子会社)。商業店舗の斡旋業務や建築家提案による商業店舗等設計の窓口

# 2022年3月期 連結決算ハイライト 経常利益(百万円)



**前年対比 売上57百万円の増加・経常損失318百万円**

# 2022年3月期 連結決算実績

(単位：百万円 下段は構成比)

	2022年3月期実績
<b>売上高</b>	<b>737</b> (100%)
ロイヤリティ	533 (73%)
マーケティング	112 (15%)
建築家フィー	39 (5%)
その他	51 (7%)
<b>売上総利益</b>	<b>652</b>
<b>営業利益</b>	<b>▲260</b>
<b>経常利益</b>	<b>▲318</b>
<b>当期純利益</b>	<b>▲348</b>

(2022年3月期より連結会社に移行いたしました。従いまして、前期末との比較は行っておりません。)



## 連結貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年3月期	
	実績	主な内容
流動資産	1,041 (84%)	現金及び預金 697、売掛金 166、 未収入金 176
固定資産	200 (16%)	のれん 50、差入保証金 98
資産合計	1,242 (100%)	
流動負債	364 (29%)	未払金 279、買掛金 9
固定負債	290 (23%)	長期借入金 250、長期未払金 15
負債合計	655 (53%)	
純資産合計	586 (47%)	資本金 740、資本剰余金 988 利益剰余金 ▲1,142
負債純資産合計	1,241 (100%)	

(2022年3月期より連結会社に移行いたしました。従いまして、前期末との比較は行っておりません。)

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期
営業キャッシュ・フロー	▲211
投資キャッシュ・フロー	▲18
フリー・キャッシュ・フロー	▲229
財務活動によるキャッシュ・フロー	492
現金及び現金同等物の増減額	262
現金及び現金同等物の期首残高	236
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	197
現金及び現金同等物の期末残高	697

(2022年3月期より連結会社に移行いたしました。従いまして、前期末との比較は行っておりません。)

- 営業キャッシュ・フロー： 当期純損失345百万円等の支出等
- 投資キャッシュ・フロー： 無形固定資産(ソフトウェア)の取得による支出20百万円等

## 2022年3月期 決算ハイライト（単体）

### 業績ハイライト

- 売上高: 732百万円、前年対比 +57百万円(+8.5%)
- 営業利益: ▲256百万円、前年対比 +3百万円
- 当期純利益: ▲344百万円、前年対比▲71百万円

### 事業ハイライト その他

- Apaman Network(株)からの第三者割当増資払い込みにより  
資本金 249百万円、資本準備金249百万円増加
- 吸収合併により、その他資本剰余金249百万円増加
- 固定資産減損処理等に伴う減損損失計上 21百万円
- きらぼし銀行より 50百万円借入

# 2022年3月期 決算実績（単体）

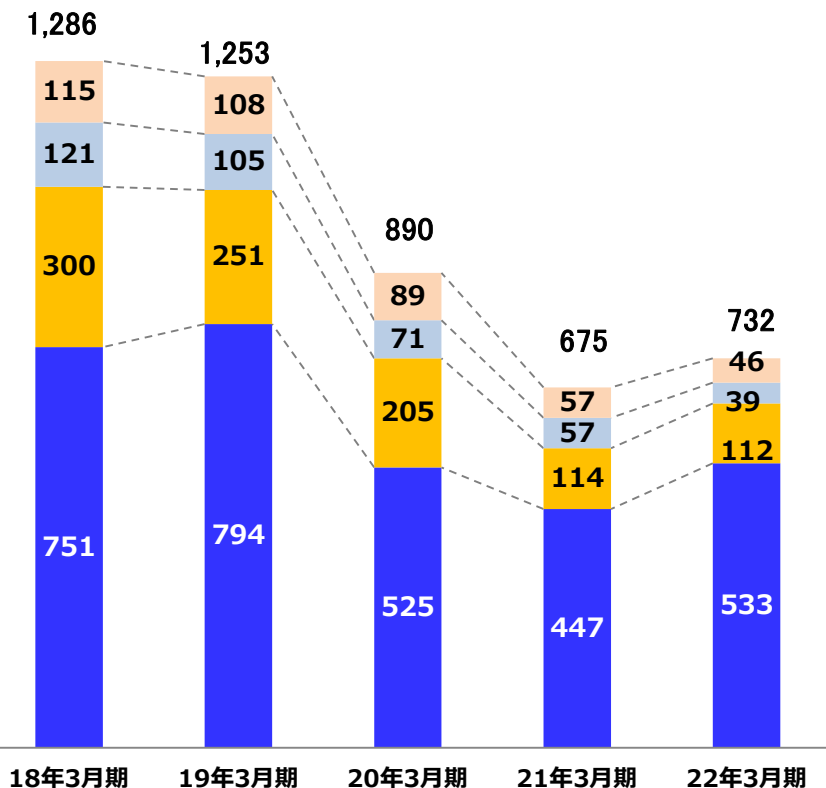
（単位：百万円 下段は構成比）

	2021年3月期 実績	2022年3月期実績		
		実績	前期比	
			差額	比率
<b>売上高</b>	675 (100%)	732 (100%)	57	108%
ロイヤリティ	447 (66%)	533 (73%)	86	119%
マーケティング	114 (16%)	112 (15%)	▲2	98%
建築家フィー	57 (9%)	39 (6%)	▲18	68%
その他	57 (9%)	46 (6%)	▲11	81%
<b>売上総利益</b>	596	650	54	109%
<b>営業利益</b>	▲260	▲256	4	-
<b>経常利益</b>	▲248	▲314	▲66	-
<b>当期純利益</b>	▲272	▲344	▲72	-

# 2022年3月期 決算ハイライト単体（事業内識別売上）

■ ロイヤリティ    ■ マーケティング  
■ 建築家フィー    ■ その他

（単位：百万円）



## ■ ロイヤリティ

- ・スタジオ新規加盟は3社、プロトバンクステーションの新規加盟は17社
- ・請負契約数は新型コロナウイルス感染症の影響により前年のアカデミー会員数減や収益案件など中止や延期が響き、件数は前年比16.6%減の127件と低調となったが建築家その他の業務委託、施主等の紹介や土地仲介などの紹介料が増加し、ロイヤリティは対前年19.3%増の5億3300万円となった

## ■ マーケティング

- ・緊急事態宣言、まん延防止等重点措置などの発令期間中は延期や中止も一部あったものの感染対策を万全にとることでイベントは126回開催、前年同期比較では3回増加したが、行動自粛ムードから来場者数は前年と比較し27.8%減少、売上は1.7%減1億1200万円

## ■ 建築家フィー

- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響から前期でのイベントの中止や延期によりアカデミー会員が2020年度は2019年度実績の75% 2,553名となったことから今期の設計契約数、請負契約に移行する件数が減少、また竣工引渡し数含む設計料対象総額も減少したところからフィーの総額は30.6%減の39百万円となった。

## ■ その他

- ・退会スタジオの影響で月刊誌A-Style-Monthlyの販売部数減少、各CELLは休館の影響で利用料減少



## 2022年3月期 主要業績指標

区分		期別	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前期比 増減
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,976	2,981	5
(2)-1	スタジオ	新規加盟	1	3	2
		退会・休眠	▲ 24	▲ 18	6
		実質期末稼働数	100	85	▲ 15
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	9	17	8
		スタジオ申込	34	0	▲ 34
		退会・休眠	0	▲ 2	▲ 2
		実質期末稼働数	46	61	15
(3)	イベント	開催回数 (回)	123	126	3
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	2,553	3,055	502
		内 イベント入会	1,290	1,133	▲ 157
		内 WEB入会	1,032	1,699	667
		その他入会	231	223	▲ 8
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	337	341	4
(6)	建築設計・監理業務委託契約 建設工事請負契約	件数 (件)	105	90	▲ 15
		件数 (件)	149	127	▲ 22
		金額 (百万円)	7,836	6,302	▲ 1,534
		平均単価 (万円)	5,259	4,925	▲ 334
		平均約定料率	3.45%	3.87%	0.42%

前期比では新規スタジオ、ステーション加盟数は増加、退会は減、イベントも回数微増、設計契約数、請負契約は低調

事業計画及び成長可能性に関する説明資料で2022年3月末スタジオ+プロトバンクステーション数203社の計画に対し、実績146社。プロトバンクステーションの契約が伸びず

## 貸借対照表の概要(単体)

(単位：百万円、下段は構成比)

	2021年3月期末	2022年3月期		
		実績	前期末比 増減	増減要因
流動資産	460 (79%)	997 (82%)	537	現金及び預金 +420, 未収入金 +102
固定資産	124 (21%)	215 (18%)	91	のれん +50, 関係会社株式 +50
資産合計	584 (100%)	1,213 (100%)	629	
流動負債	182 (31%)	357 (29%)	175	未払金 +183
固定負債	215 (37%)	265 (22%)	50	長期借入金 +50
負債合計	397 (68%)	622 (51%)	225	
純資産合計	187 (32%)	590 (49%)	403	資本金 +249, 資本剰余金 +499 利益剰余金 ▲344
負債純資産合計	584 (100%)	1,213 (100%)	629	

## 2. 2023年3月期 計画



使用写真（左から）設計：岸研一 撮影：小川重雄 / 設計：平岡孝啓・平岡美香 撮影：山田誠良 / 設計：山本学 撮影：上田宏 / 設計：河口佳介 撮影：Nacása & Partners Inc.

# 2023年3月期 事業方針・業績予想

事業方針	①	3事業（ネットワーク事業本部、プロデュース事業本部、PROTO BANK事業部）の営業体制により、建築家による建物建設の受注を促進する
	②	経営資源集中によるPROTO BANK事業の中核事業への成長
事業戦略	PROTO BANK事業：セミナー開催や、競争優位性のある商材提供サービスにより加盟件数増加＋販売提携先との事業展開による顧客獲得増	
	ネットワーク事業：プランニングコースのメリット再構築による受注促進＋地域密着型による需要取り込み	
	2022年4月、フランチャイズ展開で建設会社・不動産会社に情報提供サービスを行うCONSTRUCTION NETWORK(株)を設立（連結子会社）、プランニングコース利用者数の拡大を図り、スタジオへの移行を促進	
	プロデュース事業：地元不動産会社とのコラボ＋地域密着型による需要取り込み	
	新市場への展開：有機物高度利用システム装置の導入提案	

## 2023年3月期 主要業績指標

区分	期別	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	前期比 増減	
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,981	2,996	15
(2)-1	スタジオ	新規加盟	3	3	0
		退会・休眠	▲18	▲10	8
		実質期末稼働数	85	78	▲7
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	17	20	3
		スタジオ申込	0	0	0
		退会・休眠	▲2	▲5	3
		実質期末稼働数	61	76	15
(3)	イベント	開催回数 (回)	126	150	24
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	3,053	3,244	191
		内 イベント入会	1,133	1,774	641
		内 WEB入会	1,697	1,370	▲327
		その他入会	223	100	▲123
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	341	420	79
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数 (件)	90	149	59
		建設工事請負契約	件数 (件)	127	196
	金額 (百万円)	6,302	9,613	3,311	
	平均単価 (万円)	4,925	4,905	▲20	
	平均約定料率	3.87%	3.73%	▲0.14%	

(2) 2023年3月末スタジオ+プロトバンクステーション加盟数は154社を計画。単独+業務提携先による加盟数の増加並びに子会社CONSTRUCTION NETWORK加盟店の中からスタジオまたはプロトバンクステーションへの移行促進。



# 2023年3月期 連結通期計画

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期計画		
		計画	前期比	
			差額	比率
売上高	737	1,166	429	158%
ロイヤリティ	533	942	409	176%
マーケティング	112	123	11	109%
建築家フィー	39	63	24	161%
その他	51	38	▲13	73%
売上総利益	652	1,075	423	164%
営業利益	▲260	123	383	-
経常利益	▲318	120	438	-
当期純利益	▲348	86	434	-

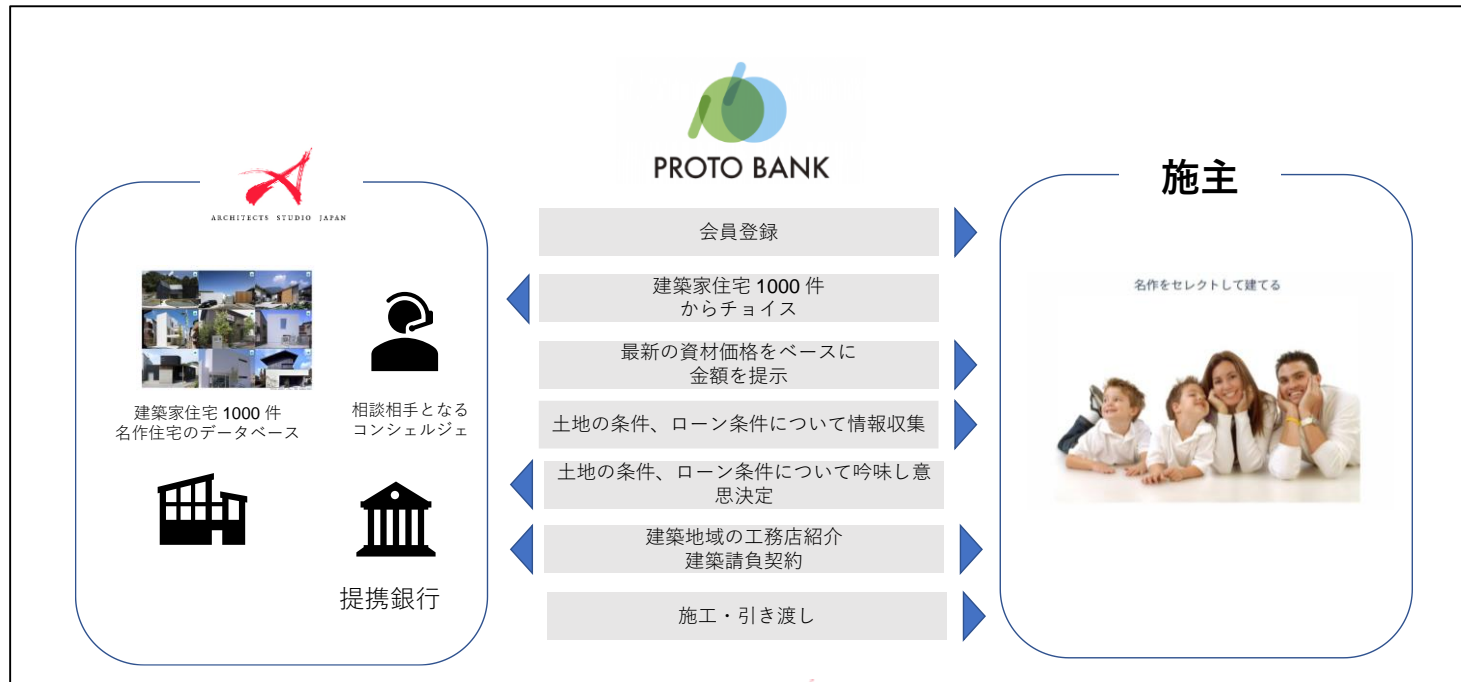
設計契約・請負契約数の増加、大型の収益案件や土地仲介・顧客紹介などによりロイヤリティ増を見込む。

# スカラとの業務提携の進捗について（1）

## I. 本業務提携の当面の対象となる事業の概要

当社は、2020年3月よりA S J 建築家ネットワーク事業により過去に建設された名作住宅の図面を活用することで顧客のご予算にあった建築家デザイン住宅を、あたかもモデルハウスを選択するかのようにWeb上で自由に選択できる仕組みであるPROTO BANK（以下、「PROTO BANK」といいます。）の全国展開を開始しております。PROTO BANKによりこれまで存在しなかった既存の高級建築家注文住宅の図面の再利用による高級建築家既成住宅、「価格付建築家住宅：Prêt-à-Porter住宅」を提供し、『住宅業界初のprêt-à-porter市場』をゼロから創出します。現在、ハウスメーカー上位10社で約10万戸の注文住宅を供給するマーケットを構成しています。PROTO BANKは、従来のハウス展示場を主戦場とした営業主体の約10万の「注文住宅」市場に「Prêt-à-Porter住宅」市場がとって変わる時代での主役を演じてまいります。仕組み、競争優位性の詳細は次頁に記載しております。

### PROTO BANKの仕組み



# スカラとの業務提携の進捗について（2）

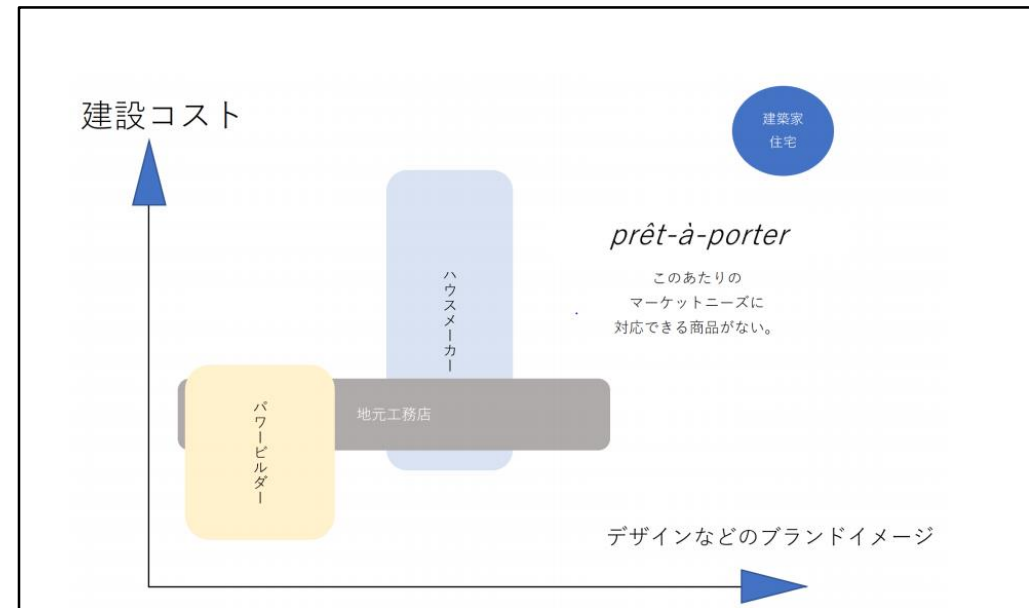
## 2. 本業務提携の内容と進捗について

PROTO BANKが持つ競争優位性を背景に、「Prêt-à-Porter住宅」市場を開拓するには、今までにない革新的なサービスであるPROTO BANKのメリットを幅広く住宅建築業界の関係者に周知する、ブランドの早期確立と的確なマーケティング戦略の策定の必要があります。

### 競争優位性（開発予定も含む）

競争優位性の源泉		内容
仕組み	データベース	・ 唯一無二の建築家住宅のデータベース
	AI	・ 正確な仕様やコンセプトが明確な建築家住宅の個性豊かなデータベースがあるため、施主の属性、個性、感性を分析するAIを導入することで、施主の個性に合致した最適な図面を施主ごとにマッチングすることが可能
	ローン	・ 提携銀行と連携し円滑なローン契約が可能
ベネフィット	施主	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1000件のデータベースか個性にあった好きな住宅をチョイス</li> <li>・ 実際に施工される住宅をあらかじめ実際に見ることが可能</li> <li>・ 申し込みから1～2ヶ月で着工できる</li> <li>・ 完成後のイメージが明確にわかる</li> <li>・ 価格が最初から固定的で見積もり乖離リスクがほとんどない</li> <li>・ 設計料がほとんどからない</li> <li>・ WEBで見積もりなど手続きのほとんどが完結</li> </ul>
	工務店	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社が独自開発した建築家向け自動積算ソフト「COSNAVI」により3カ月ごとに最新の資材価格等により正確な見積もりが自動的に算出可能</li> <li>・ すでに一度施工された正確な設計データ図面が利活用できるため施工が容易</li> <li>・ 工務店は施工に際し、竣工写真や工事写真を活用できる</li> <li>・ 過去の図面を活用しても最新の単価に随時更新できる積算機能があり利益の確保が容易</li> </ul>
	建築家	・ 利用されると手数料収入が得られる
	銀行	・ 見積もりが初期段階から正確に入手可能であるため、ローン審査が非常に容易

### PROTO BANKのポジション市場展望



## スカラとの業務提携の進捗について（3）

PROTO BANK拡販には、特に、Webを最大限利用したマーケティングの手法が必要です。スカラ社との業務提携により、同社の持つ高度なAI / IoT / IT 技術を利用したWebマーケティングツールの提供をいただくことや、IT技術を駆使したコールセンターに関するソリューションの共同開発など、DXを推進することで、お客様を始めとする関係者に対するPROTO BANKの最適なプラットフォームを共同で構築することが可能となります。

### ■コールセンター業務契約

第2四半期からスカラの最先端の技術を活用したコールセンター業務を行う㈱レオコネクトと業務契約を行い、現在、プロトバンクステーションのフランチャイズ加盟促進、並びに施主 獲得支援業務を推進していただいております。

進捗内容	内容	目指す成果・ゴール
PROTO BANKフランチャイズ獲得のためのコールセンター業務契約	スカラの連結子会社、株式会社レオコネクトが、フランチャイズ契約を獲得するための工務店へのコンタクト設定業務を推進	全国ネットワークを構築のため1-2年で全国市町村、政令都市では区ごとにフランチャイズ工務店を獲得する
PROTO BANKを利用する施主獲得支援のためのコールセンター業務契約	スカラの連結子会社、株式会社レオコネクトが、施主獲得のためのニーズのヒアリング、および契約プロモーションのためのコールセンター業務を推進	効率的な顧客インタラク션을実現し、獲得単価の引き下げに貢献。1件当たり150万円ほどの粗利にたいする獲得費用を引き下げる
大手ネット銀行と業務提携を支援	当社と大手ネット銀行様と会議等をアレンジし、大手ネット銀行と提携を支援	ASJ様のプラットフォームから大手ネット銀行様と連携することで施主様にローン選択の機会を円滑に提供
マーケティング戦略策定支援	新しい事業である「PROTO BANK」のターゲット顧客のインサイト分析の支援及びシナジーのある提供企業の紹介	PROTO BANKの魅力幅広く認知させるための戦略を策定し実行し、PROTO BANK事業の早期の売り上げ拡大を目指す

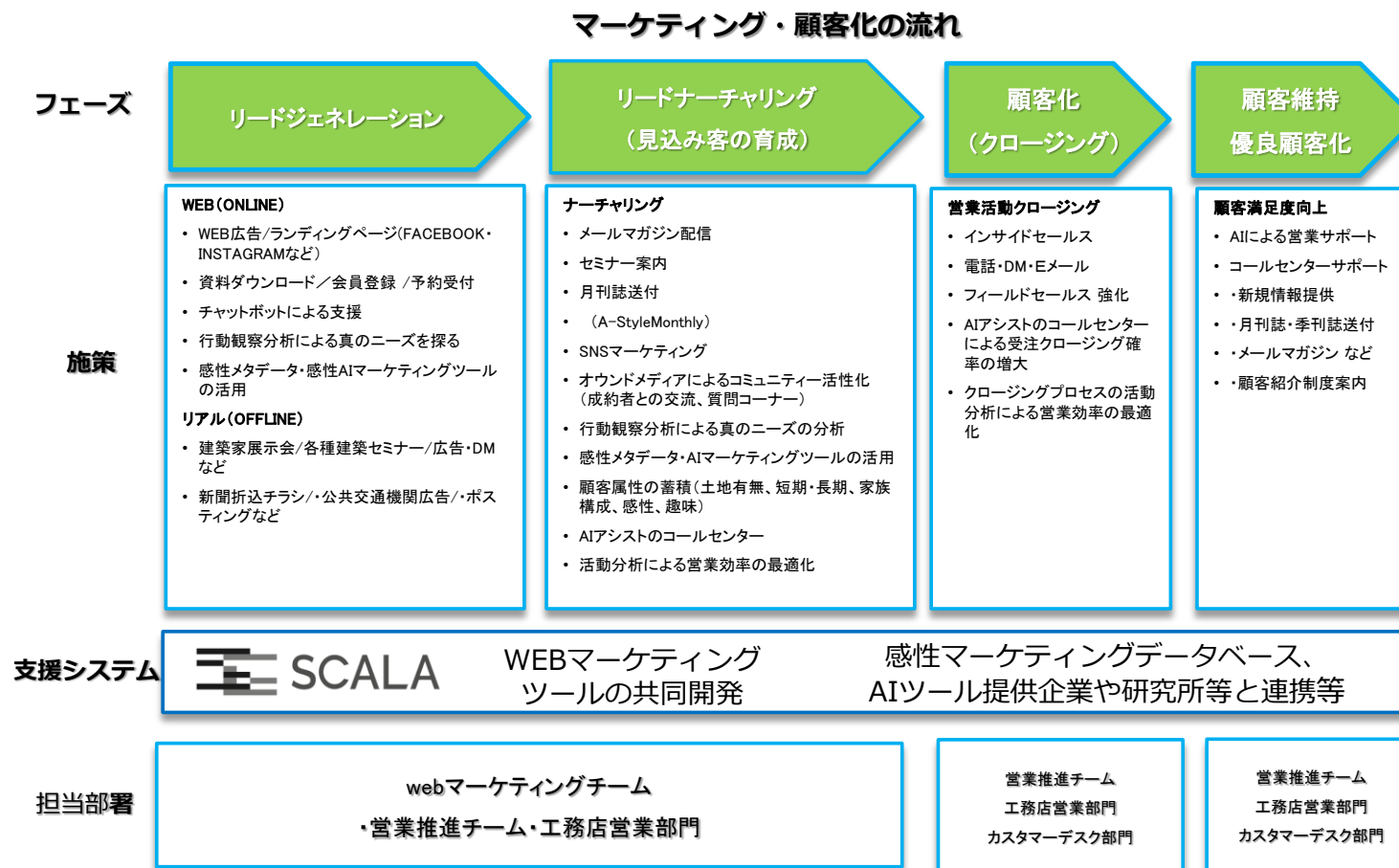
### ■大手ネット銀行との業務提携

スカラから大手ネット銀行を紹介いただきASJのプラットフォームから顧客が直接住宅ローンの相談、利用をすることが可能となりました。特にプロトバンクに登録された物件はプライスが1円単位まで見積り表示されていることから正確なローンシュミレーションが可能となりました。

# スカラとの業務提携の進捗について（４）

## 3. 最終的に目指す方向性

当社とスカラの業務提携において最終的に目指す姿を示したのが以下の図です。顧客獲得の流れ最適化し、粗利率の最大化を追求していきます。今後とも進捗が明らかになり次第随時開示していきます





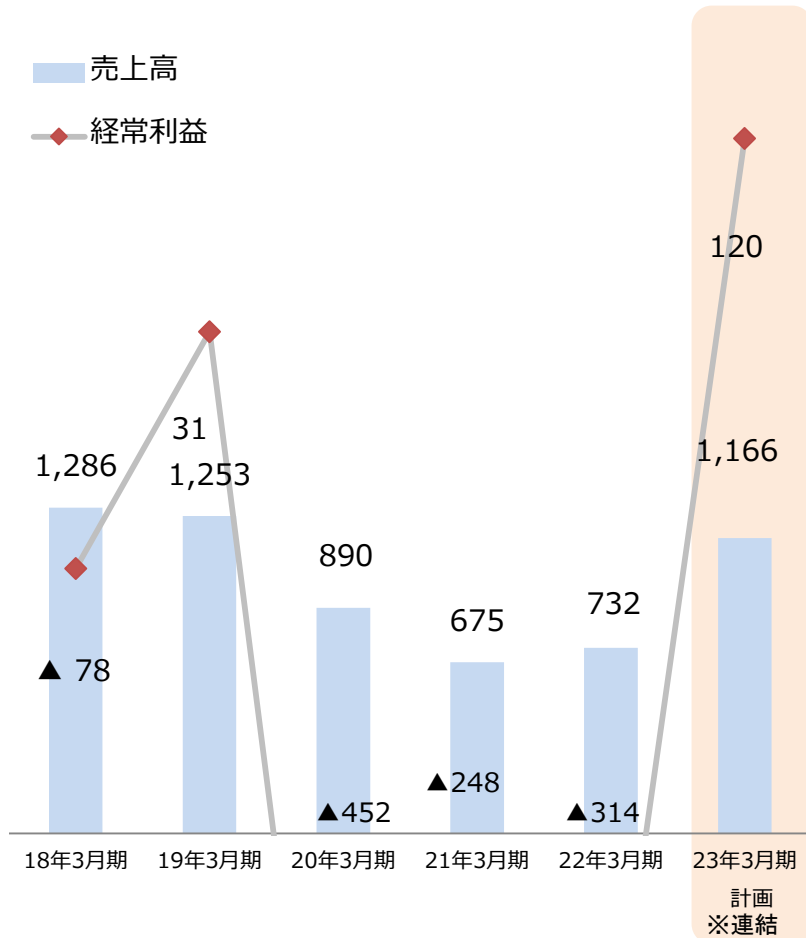
## 5. APPENDIX



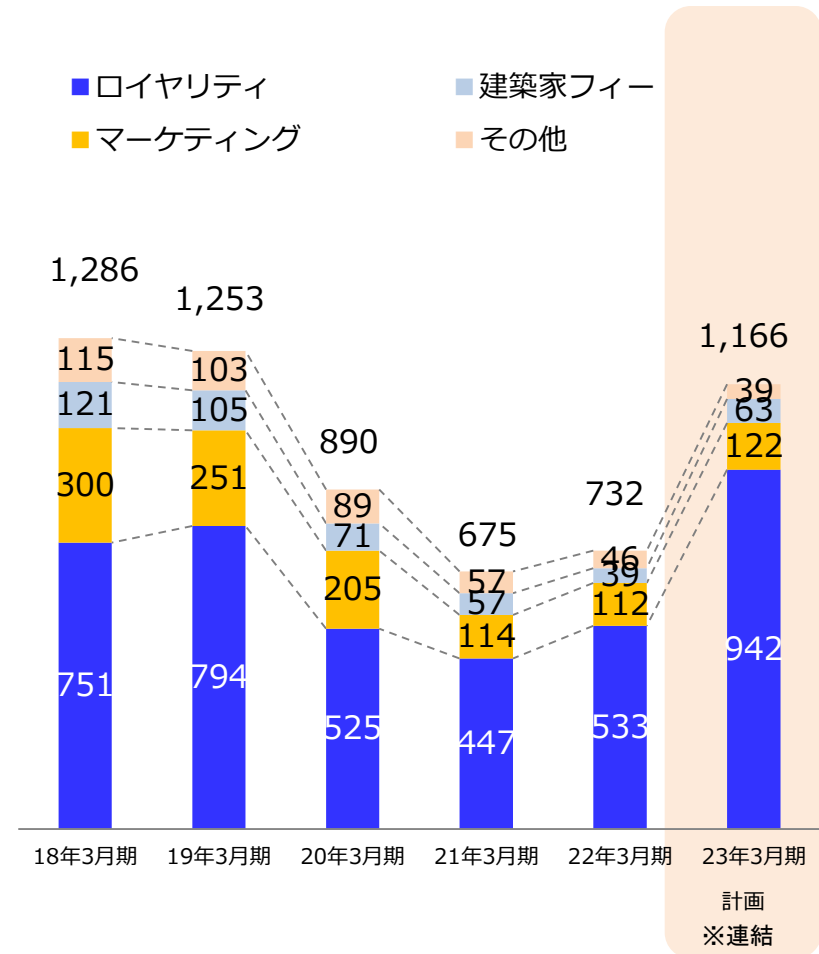
使用写真（左から）設計：岸研一 撮影：小川重雄 / 設計：平岡孝啓・平岡美香 撮影：山田誠良 / 設計：山本学 撮影：上田宏 / 設計：河口佳介 撮影：Nacása & Partners Inc.

# 業績指標（グラフ1）

売上高と経常利益（損失）  
（単位：百万円）

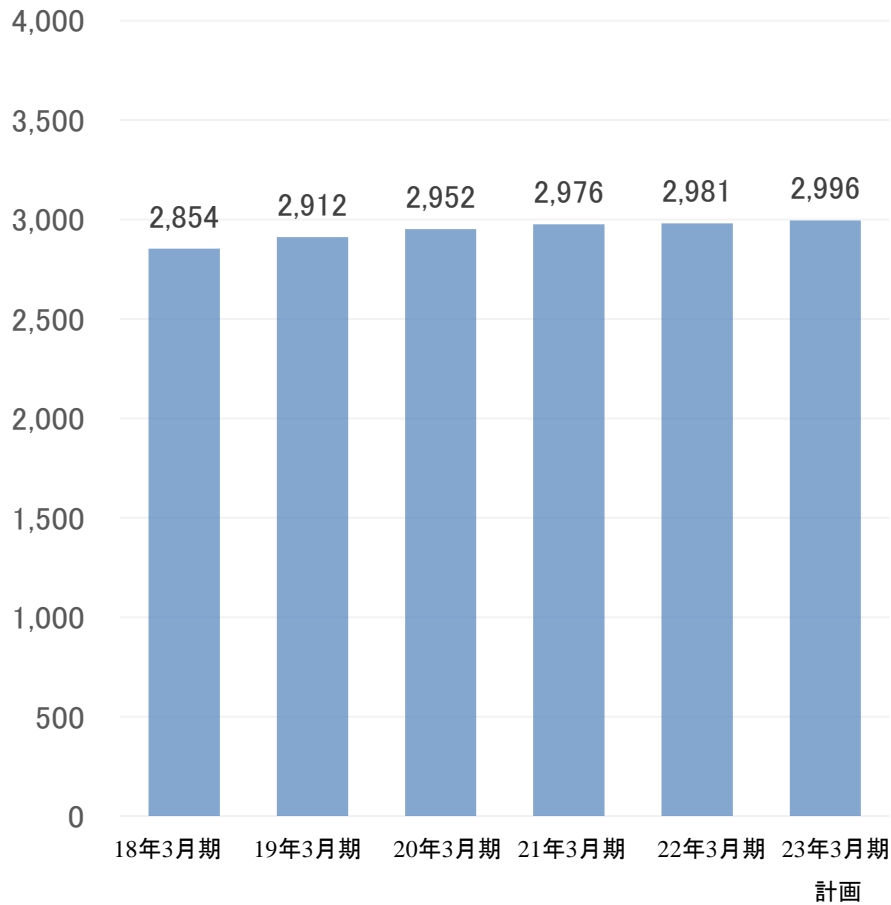


売上高内訳  
（単位：百万円）

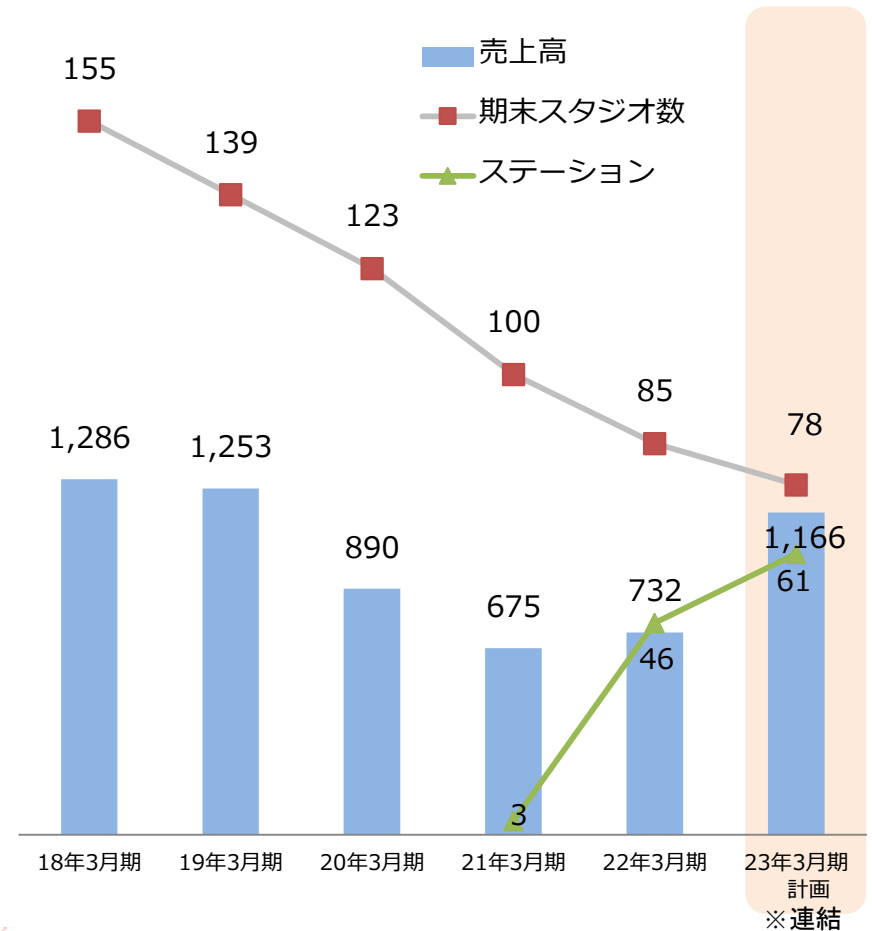


## 業績指標（グラフ2）

登録建築家数  
(単位：名)

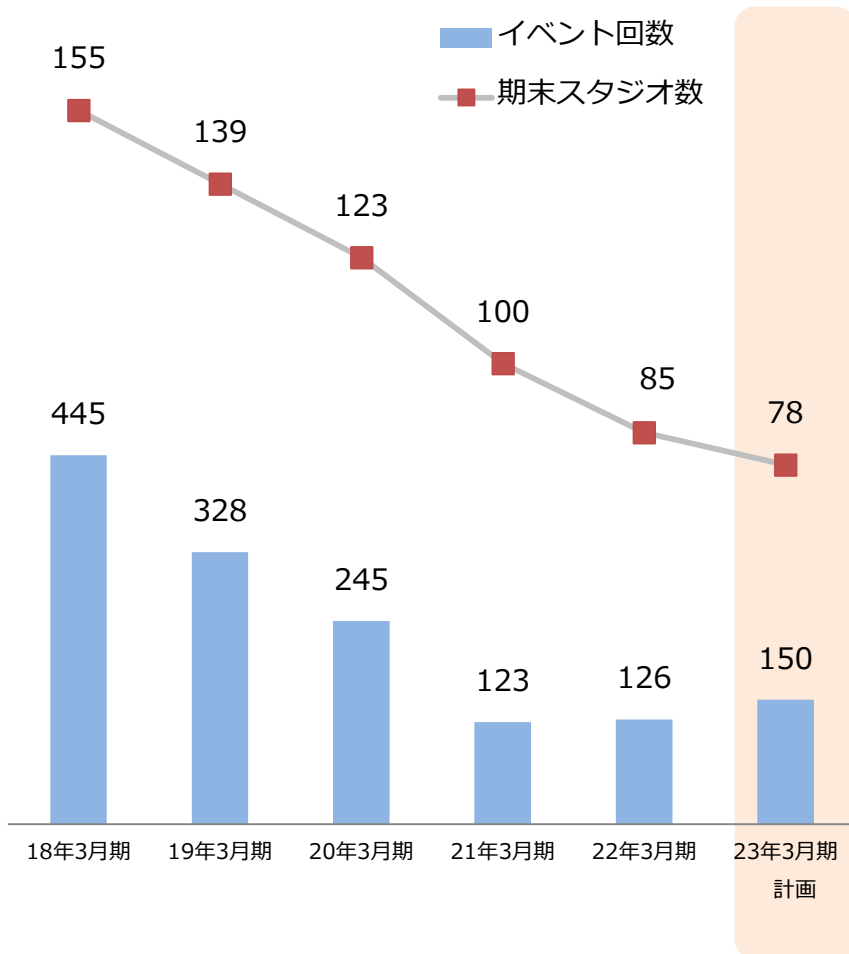


売上高と実質期末稼働スタジオ・PBステーション数  
(単位：百万円、スタジオ、PBステーション)

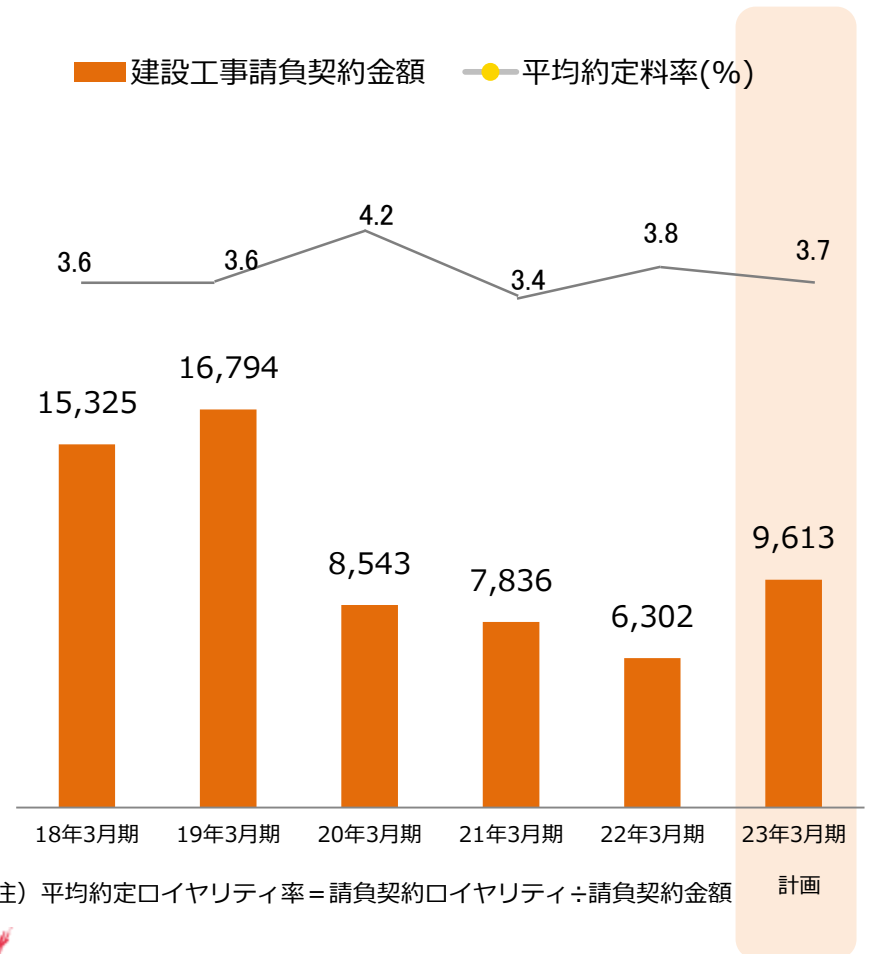


# 業績指標 (グラフ3)

イベント回数と期末スタジオ数  
(単位：回、スタジオ)



建設工事請負契約金額と平均約定ロイヤリティ率(注)  
(単位：百万円、%)



(注) 平均約定ロイヤリティ率 = 請負契約ロイヤリティ ÷ 請負契約金額

# 業績指標推移

区分	期別	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	
(1)	登録建築家	期末数(名)	1,545	1,741	2,015	2,251	2,465	2,643	2,713	2,818	2,854	2,912	2,952	2,976	2,981
(2)-1	スタジオ	新規加盟	30	25	30	23	27	25	11	8	5	6	3	1	3
		退会・休眠	-10	-9	-13	-17	-17	-25	-14	-24	-26	-22	-19	-24	-18
		実質期末稼働数	149	165	182	188	198	198	195	176	155	139	123	100	85
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	9	17
		スタジオ申込	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	34	0
		退会・休眠	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	-2
		実質期末稼働数	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	46	61
(3)	イベント	開催回数(回)	309	381	413	476	549	610	561	507	345	328	245	123	126
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数(名)	3,315	3,805	4,929	4,696	4,353	6,286	7,257	7,667	5,771	4,616	3,378	2,553	3,055
		内 イベント入会	2,814	3,335	3,511	4,024	3,934	5,165	5,609	4,539	3,638	3,001	2,202	1,290	1,133
		内 WEB入会	0	244	990	295	145	382	1,319	2,614	1,650	1,239	745	1,032	1,699
		その他入会	501	226	428	377	274	739	329	514	483	376	431	231	223
(5)	プランニングコース	新規件数(件)	1,091	1,308	1,329	1,617	1,421	1,358	1,197	1,123	912	795	559	337	341
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数(件)	432	484	493	585	512	400	398	352	283	261	171	105	90
		建設工事請負契約	件数(件)	396	470	545	514	605	473	426	413	344	357	171	149
		金額(百万円)	11,528	12,539	15,002	15,417	20,386	16,517	15,135	15,221	15,325	16,794	8,543	7,836	6,302
		平均単価(万円)	2,911	2,668	2,753	2,999	3,369	3,492	3,553	3,685	4,455	4,704	4,995	5,259	4,925
		平均約定料率	3.00%	3.30%	3.30%	3.20%	3.10%	2.90%	2.60%	3.20%	3.60%	3.60%	4.27%	3.45%	3.87%



## 用語集

用語	内容
ロイヤリティ売上	主にスタジオ（加盟建設会社）の新規加盟契約に係るスタジオ加盟金及び既存スタジオ・登録工務店、プロトバンクステーション等に係る月額ロイヤリティ、請負契約ロイヤリティ、土地建物仲介、業務委託・顧客紹介等手数料
マーケティング売上	主にスタジオ単位で開催されるイベントに係る企画費及び販促物等のイベント関連売上
建築家フィー売上	主に登録建築家の建築設計・監理業務委託契約に基づく設計料等に係るプロモーションフィー
その他売上	主にスタジオに対する各種書籍・情報誌及び建設資材・住宅設備等の売上
ASJアカデミー会員	当社のHPをはじめ、スタジオ等を利用した各種セミナー、現場見学会、竣工物件見学会等を通じて会員が建築家の設計した家づくりを進めるうえで必要と思われる情報や知識を提供する会員組織
スタジオ	加盟建設会社の名称、登録建築家及び加盟建設会社と住宅等の建築を希望する顧客であるASJアカデミー会員との打合せスペースであり、登録建築家との個別相談、各種セミナー等の開催にも利用されるサロン。プロトバンクを扱う加盟建設会社はプロトバンクステーション
イベント	ASJアカデミー会員加入促進を図る目的で、建築家とスタジオの協力のもとで開催される。会場では、参加建築家ごとにブースが設営されており、建築家が来場者と対面で建築模型や写真パネル等を使いながら、自らの設計コンセプトや実績を直接プレゼンテーションを行う
プランニングコース	顧客が『自らが選んだ建築家との相性』『プランニング』『建設コスト』『建築を請負うスタジオを運営する加盟建設会社とのコミュニケーション』といったポイントを具体的にチェックし、建築設計・監理業務委託契約、更には工事請負契約を締結するか否かを判断することを目的とする



「逗子披露山の家」設計：河口佳介 撮影：土橋一公

[問い合わせ先]

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社 大阪事務所  
管理本部 06-6363-5701

[住所]

大阪市北区堂山町3-3

このプレゼンテーション資料には、現時点の将来に関する前提や見通しに基づく予測が含まれております。実際の業績は、その時々  
の状況や多様な要因により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改定する義務を負い  
かねますので、ご了承ください。また、本資料のいかなる部分も一切の権利はアーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社に  
属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い  
致します。