

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社



東証グロース

[証券コード：6085]

2023年6月30日

「摂津の家」設計：北野彰作 撮影：森本大助

Contents

【会社概要、関係会社概要】	_____	P.2
1. ASJについて	_____	P.3
2. ASJ建築家ネットワーク事業	_____	P.4-11
3. 市場環境	_____	P.12-14
4. 事業計画	_____	P.15-25
5. 成長戦略	_____	P.26-27
6. 事業遂行上の重要なリスクと対応方針	_____	P.28-29
7. APPENDIX	_____	P.30-38
各種業績指標・用語集		

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	2007/11/9
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（2023年3月末現在）
決算期	3月末
従業員数	47名（2023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（2023年3月末現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

会社名	CONSTRUCTION NETWORK株式会社
代表者	代表取締役 丸山雄平
設立	2022年4月27日
事業内容	建設会社・不動産店への情報提供サービス
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（2023年3月末現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

日本最大級の建築家ネットワーク

「建築家の活動量に比例して都市は豊かになる」

アーキテクト・スタジオ・ジャパン（以下、ASJ）は、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、建築家と建設会社を結びつけ、両者の協力のもとでプラットフォーム（ビジネスの基盤となる環境）を構築し、顧客が望む住宅・商業施設等を供給するビジネスを2003年から事業展開、「建築家の活動量に比例して都市は豊かになる」を経営理念に建築家の活動を応援しています。

全国の建築家とスタジオ（建設会社）を結ぶASJ建築家ネットワーク

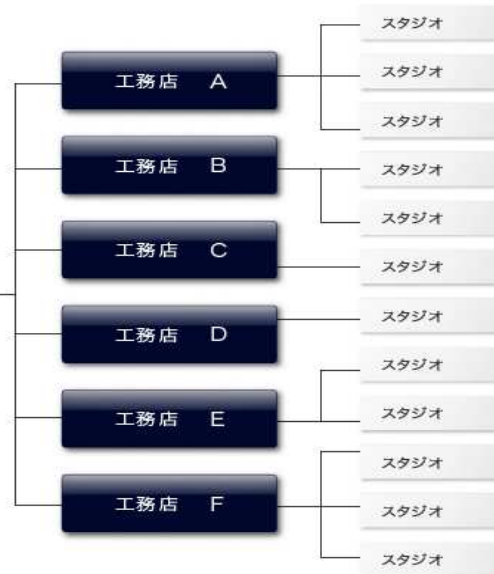
全国の登録建築家



- 建築家 A
- 建築家 B
- 建築家 C
- 建築家 D
- 建築家 E
- 建築家 F



全国FC加盟建設会社



2. ASJ建築家ネットワーク事業 スタジオネットワークビジネス (1/2)

全国のスタジオ (FC工務店) が開催する建築家展、住宅展等のイベント開催によりアカデミー会員を獲得

アーキテクト・スタジオ・ジャパンは建築家の専門店です。
<https://www.asj-net.com/>

建築家との家づくりにチャレンジしてみませんか。



建築家との住宅相談会

相談会は多分野の建築ニーズに対応

- ① 戸建新築住宅
- ② 増改築リフォーム
- ③ マンション収益物件
- ④ 店舗商業施設
- ⑤ セカンドハウス・別荘
- ⑥ 病院・医院

理想の住まいを叶えるリノベーション
～建築家との家づくり～

建築家展 建築家との無料相談会開催

1/14(土)・15(日) 13:00～18:00

会場 / 建築家情報空間
ASJ Yokohama Satellite
 横浜市磯区中川1-4-1 ハウスエニア横浜 住信館2F
 ◎横浜駅南地下鉄(中川駅)から徒歩約2分

ASJ Yokohama Satellite 0120-18-3159

新型コロナウイルス感染予防対策の取り組みについて

- 建築家及びご案内スタッフはマスクを常時着用し、手洗いやアルコール消毒を行うお客様を推奨します。
- 開催中は、着に換気を行います。
- 机・椅子などは定期的に消毒を行います。

～お客様へご協力をお願い～
 談話や採集等の体調がすぐれない場合は、お断りをお願いいたします。
 状態の悪化、マスクの着用をお願いします。
 状況により、入場制限をさせていただく場合がございます。ご了承ください。

新型コロナウイルス感染症対策

手洗いや消毒、マスク着用、距離を保持、体温防止シール貼付
 会場が設けた場合、入場制限を実施する場合がございます。

建築家という選択肢

第75回 建築家との家づくり展
 ～建築家との無料相談会同時開催～

1月21日(土)・22日(日) 10:30～18:00 (最終受付17:00)
 サラプラザ浜松 4F・ホール

1月28日(土)・29日(日) 10:00～17:00
 ASJ浜松スタジオ

0120-17-2347

憧れの素晴らしい自由な家づくりはASJで。
 「渡辺篤史の建もの探訪」でおなじみの渡辺篤史さんに応援いただいています。

建築家へつなぐ ASJアカデミー

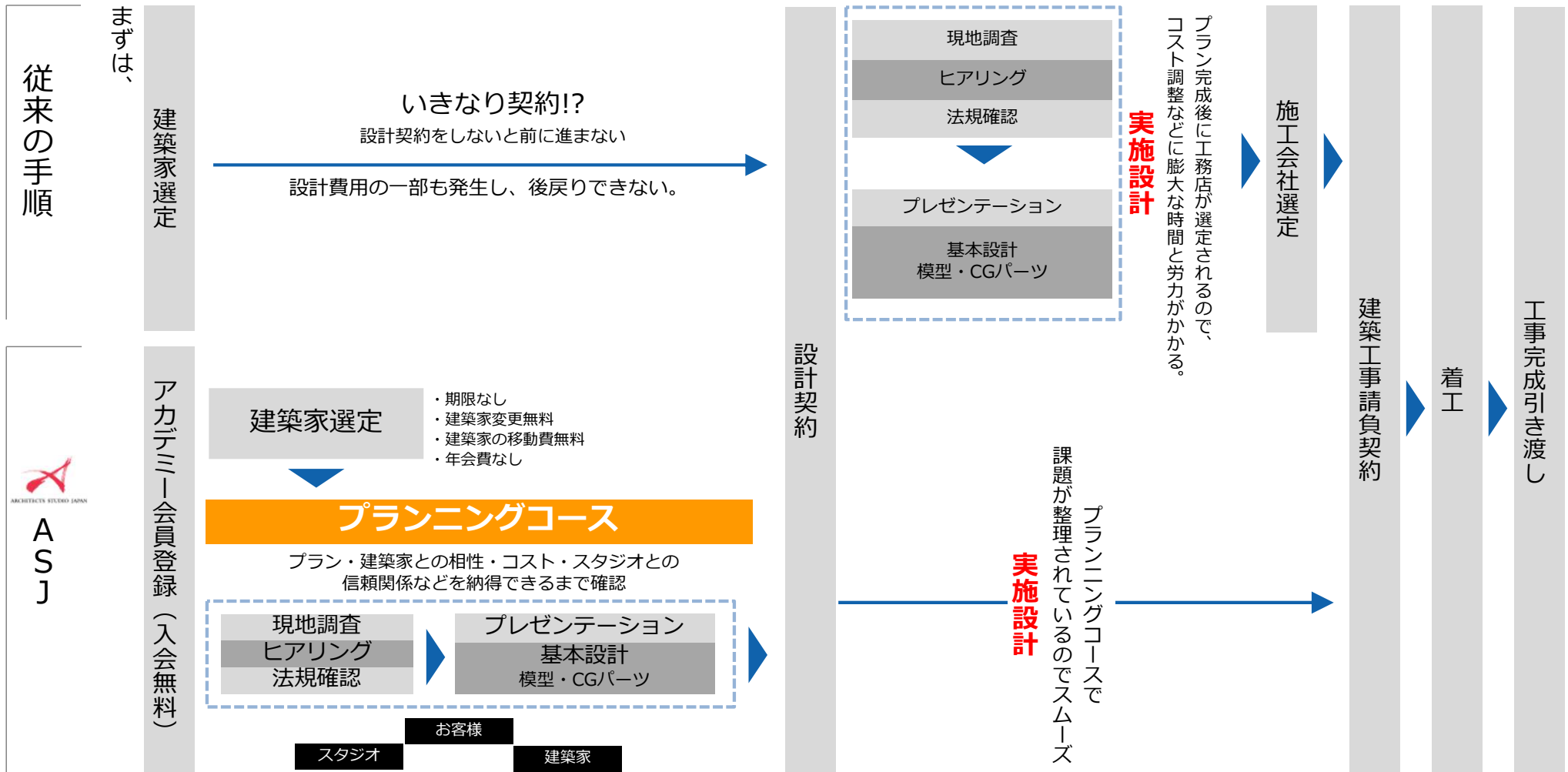
ACADEMY

ASJアカデミー会員募集中

- ASJアカデミー会員のメリット
- 📄 建築家からのプラン提案
 - 👤 土地からお探しのお客様への充実したサービス
 - 📧 ASJ情報誌のお届け
 - 📖 専門誌の貸し出し
 - 🏠 スタジオ施設の利用
 - 📱 会員様専用サイトの利用
 - 🎓 各種セミナー・見学会への参加
- ASJアカデミーご入会の方にプレゼント!
 「A-Collection」, 「A-Style Monthly」をセットで、当日ご入会いただいた皆さまにプレゼントいたします。

2. ASJ建築家ネットワーク事業 スタジオネットワークビジネス (2/2)

従来の建築家との家づくりのプロセスとASJ建築家ネットワーク事業でのプロセスの違い



プロデュースモデルへ展開

スタジオネットワーク事業で活用しているPLANNING COURSEを当社スタッフが自ら携わり、顧客と建築家との設計契約、登録工務店との請負契約を締結するまでエスコートするプロデュースサービスを2016年度よりスタート。顧客との打合わせは自社が運営するサロンでふと県の富裕層向けにコンシェルジュサービスを行っています。

自社サロンの建築家情報空間「ASJ TOKYO CELL」を中心にASJリゾートをコンセプトに開設した「ASJ Yokohama Satellite」（横浜市）、より地域に密着したShonan Satellite（鎌倉市）を営業拠点として展開。

イベント・セミナーやWEBで入会された会員にきめ細かな一貫したサービス（建築家相談、建設会社選定、引渡しまで）を行う営業を配置、一般の住宅から別荘、収益物件、リゾートホテル建設など多岐にわたっています。

ASJコンシェルジュサイト



ASJ CELL イベント・セミナー



建築家展 建築家との無料相談会開催

5/13(土)・14(日) 13:00-18:00

建築家情報空間 ASJ TOKYO CELL

東京国際フォーラム ホールC向かい 東京都千代田区丸の内1-4-2 新日ビル1F

◎入場料 無料

お問い合わせ先 ASJ TOKYO CELL 0120-35-3159 (TEL: 03-6294-3159)
 ASJ Yokohama Satellite Y214-0501 横浜市の都立区(11-4-1) ハウスエクスプロ 日産ビル 1F TEL: 045-323-9030 FAX: 0120-18-3159
 ASJ Shonan Satellite T218-0024 神奈川県鎌倉市(1-16-13) 1F TEL: 0467-521-7630 FAX: 0120-29-3159

日本最大級の建築家ネットワーク ARCHITECTS STUDIO JAPAN 株式会社 ASJ TOKYO CELL

★スタジオネットワークビジネスとプロデュースビジネスの課題点

ASJでは創業以来、建築家からの提案を「PLANNING COURSE」というサービス形態で全国の工務店をF C展開する「スタジオ」モデルと、建築家情報空間CELLをベースに首都圏を中心とした富裕層向けに提供している「プロデュース」モデルによって提供してまいりました。

しかしながら建築家による提案システム「PLANNING COURSE」には以下の課題があり、工務店にとって技術者の不足や建設単価の上昇もある中、収益獲得までに相当な時間がかかることからスタジオ運営会社の撤退が相次ぎました。

- ①時間がかかる ②価格がわからない ③設計料が重荷 ④工務店との見積回数が多い
- ⑤施工の難しさ ⑥利益を残しづらい ⑦メンテナンス費用の問題等

一方、2016年度よりサービス開始したプロデュースビジネスにおいては以下の課題があります。

- ①首都圏中心で一定の成長は見込めるものの力戦型ビジネスであること ②収益、別荘など多く、入会から設計契約、請負契約までの時間が長いこと
- ③工務店の負担が大きいこと ④引き渡すまで営業がかかわることから数多くの案件を同時にこなしていく

以上の課題を背景にここ数年事業後退を生じさせていました。

工務店軸足の受注依存型からWEBサービスの会社へ

2021年、上記の課題を解決すべく建築家住宅を「軽快に」「最速」で提供する新サービス「PROTO BANK」を市場に投入。

PROTO BANKはこれまで建築家が設計した図面を再活用するサービスで、

『住宅業界初のprêt-à-porter市場を』を旗印に「スマホから最高に気に入った家が届いた」をイメージするデジタルネイティブ世代を対象とした新しいサービス。

これまでのような長期間にわたる建築家との打ち合わせや工務店との価格調整は不要。

住宅建設予定の顧客はあたかも宝石をテーブルに並べて選ぶように建築家住宅の過去の作品を「写真」「CG」「建築家情報」「4段階の価格」など必要情報をタブレットでチェックして、ASJのカスタマーデスクなどとも相談しながら1作品に絞って建設して頂きます。文字通り住宅の「Prêt-à-Porter」です。

住宅業界にはprêt-à-porter市場がない！



PROTO BANKビジネスは、スタジオネットワークビジネスとプロデュースビジネスにおける建築家住宅造りの課題点を改善し、利用者増と早期契約化を図ることができる新たなシステム

- ① 時間がかかる ⇒ 申し込みから1～2ヶ月で着工できる
- ② 価格がわからない ⇒ 定価の明示、建築材料のグレードにより4段階で価格表示され、その中から選択も可
- ③ 設計料が重荷 ⇒ 設計図面利用料金が安い（一般的には請負金額の10%が設計料）
- ④ 見積もり回数が多すぎる ⇒ WEB上で確認できる
- ⑤ 施工が難しい ⇒ 工務店は施工に際し、竣工写真や工事写真を活用できる
- ⑥ 利益が残らない ⇒ 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は確実にキープ可能
- ⑦ メンテナンスが大変 ⇒ メンテナンス費用のかかる案件についてはあらかじめ採用しない

ただし、スタジオネットワークとプロデュース事業での課題解決策に思えた『PROTO BANK』ですが顧客の希望に合ったコンテンツが少なかったこと、また現状はWEB上で自身の判断で高額な住宅を手に入れるサービスを受け入れる環境にはまだ至っていない状態。

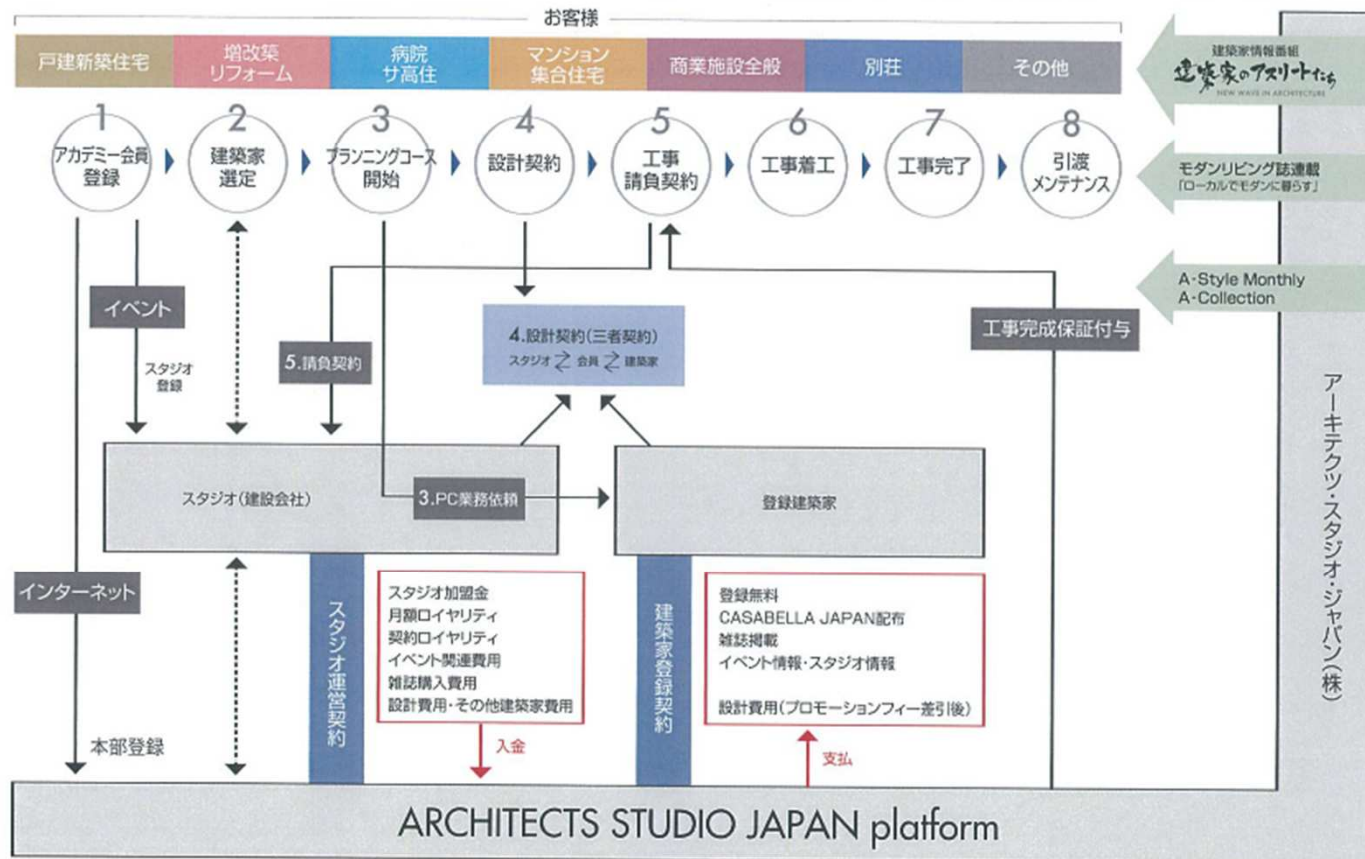
PROTO BANKの機能

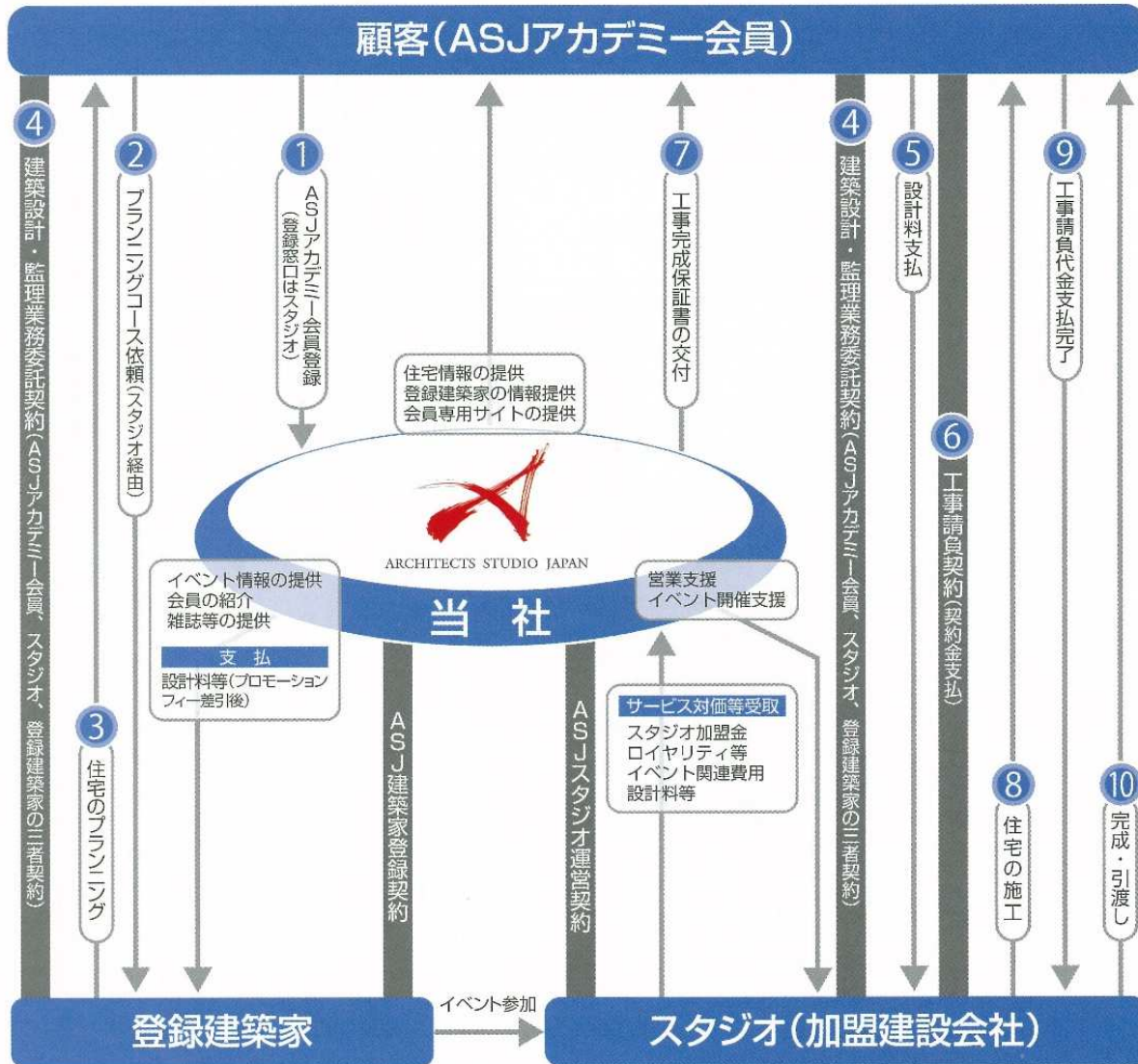


2. ASJ建築家ネットワーク事業 — 建築家との家づくりのフロー —

WEB・イベント等で入会したアカデミー会員は以下の流れで建築家選定、プランニング、設計契約、工事請負契約、工事着工、工事完了、引渡しへと進みます。

ASJ建築家ネットワーク事業の仕組み





▶ 建築家との家づくりの流れ (入会から完成・引渡しまで)



建設工事請負会社が加盟建設会社（登録工務店）またはパートナー建設会社の場合は、上記「建築家との家づくりの流れ（入会から完成・引渡まで）」④「建築設計・監理業務委託契約」については顧客（ASJアカデミー会員）と登録建築家間の二者契約、⑤「設計料支払」については顧客（ASJアカデミー会員）から当社を経由し登録建築家への流れとなります。

⑦につきましては2020年3月末をもって工事完成保証書の交付を終了。

PROTO BANK Stationとして契約した建設会社は加盟建設会社（登録工務店）またはパートナー建設会社と同じく④「建築設計・監理業務委託契約」の締結はありませんが、図面使用に関して顧客（ASJアカデミー会員）と登録建築家間の二者契約となります。

サービスご利用のイメージ

Service combination

オリジナル設計にとことんこだわる

建築家と直接会って、設計契約前に無料で何度でもプラン提案をお受けいただけるコースです。建築家の交通費・建築家の変更も無料なので安心です。提案を受ける建築家の人数を選べる3つのコースがあります。
(STANDARD:1名、DUAL:2名、PROPOSAL:3名)



PLANNING COURSE

- standard
- DUAL
- プロポーザル



設計:坪研一 撮影:小川重雄



設計:短友洋 撮影:大野紀行



設計:河川佳介 撮影:Nacasa & Partners Inc.

サービスを組み合わせる

PLANNING COURSEでのプラン提案で「予算が大幅に合わない」、「イメージが違う」という場合に、PROTO BANKをリザーブしておくが無理なくゴールを目指せます。



PLANNING COURSE + PROTO BANK



設計:河川佳介 撮影:Nacasa & Partners Inc.



設計:森清祐 撮影:フォワードストローク



設計:佐藤正彦 撮影:石井紀久

名作住宅をセレクトして建てる

お施主様承諾済みの「完成竣工図面」を再利用できるサービスです。PROTO BANK検索から自分にあった作品を「お気に入り30」にプール。3作品に絞ったらカスタマーデスクにも相談して1作品を選択します。設計費用・設計時間もなく、建築家住宅が軽快に最速でお手元に届きます。



PROTO BANK



設計:久成丈人 撮影:冨田英次



設計:向坂一郎 撮影:冨田英次



設計:古武研二 撮影:石井紀久

※リフォーム・リノベーションの方は、PLANNING COURSEをご利用ください。

3. 市場環境 (1) 住宅建設市場全般の動向

■ 2022年度新設住宅着工数

国土交通省から2023年4月に公表された2022年度の新設住宅着工戸数は、前年度比0.6%減となる86万828戸。

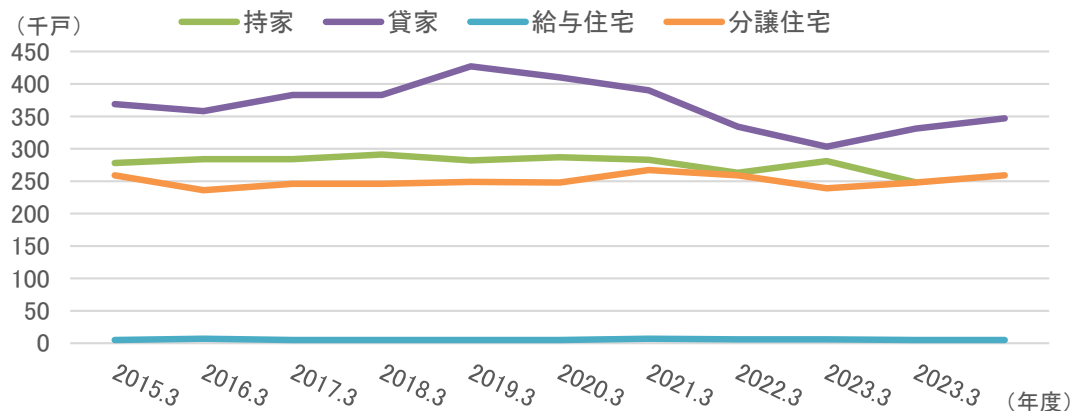
2022年度の新設住宅着工戸数は0.6%減の86万戸。90万戸を下回るのは4年連続、各利用関係別では貸家・給与住宅（社宅・寮）・分譲住宅はプラスとなったが持ち家はマイナス。消費増税の影響と新型コロナウイルス感染症拡大等の影響により2019年度、2020年度は連続下回ったが、2021年度は景気回復や、在宅ニーズの高まりによる住環境の見直し等といった需要に支えられ、戸建て住宅を中心に持ち直しの動きがあったと考えられる。しかし、持ち家に関しては16ヶ月連続で下回っており、低迷し続けている状況。

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
2013年度 2013.4-2014.3	987,254	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	880,470	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	920,537	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	974,137	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	946,396	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	952,936	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	883,687	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	812,164	85.2%	263,097	91.4%	303,018	77.7%	6,908	86.8%	239,141	89.5%
2021年度 2021.4-2022.3	865,909	106.6%	281,279	106.9%	330,752	109.2%	5,494	79.5%	248,384	109.9%
2022年度 2022.4-2023.3	860,828	99.4%	248,132	88.3%	347,427	105.0%	5,720	104.1%	259,549	104.4%

出典:国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室(令和5年4月28日公表)



3. 市場環境 (2) 新設住宅着工戸数の推移と今後の予測

新設住宅着工戸数の予測 (2020年6月9日(株)野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」より)

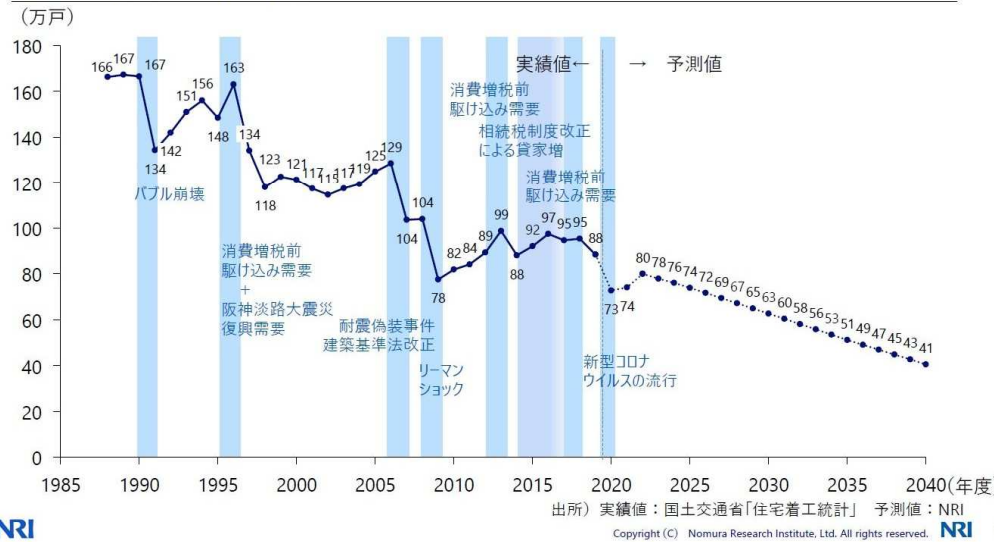
2040年度までの新設住宅着工戸数に関して人口・世帯数、住宅ストック、経済成長などから予測

- 予測のための条件 人口・世帯数の減少・・・2019年度421万世帯→2030年度387万世帯→2040年度344万世帯へ
- 住宅ストックの伸長・・・平均築年数2013年22年→2030年29年→2040年33年
- 経済成長鈍化・・・名目GDP鈍化 (新型コロナウイルスによる短期的影響と中長期トレンドに基づいた予測)

新設住宅着工戸数の予測結果

①移動世帯数の減少、②平均築年数の伸長、③名目GDPの成長減速等により、新設住宅着工戸数は2030年度には63万戸、2040年度には41万戸に減少する見通し

新設住宅着工戸数の実績と予測



利用関係別に見た新設住宅着工戸数の予測結果

持家・分譲住宅・貸家 (給与住宅を含む) のいずれも漸減し、2030年度時点でそれぞれ21万戸、16万戸、26万戸になる見通し

新設住宅着工戸数の実績と予測 (利用関係別)



3. 市場環境 (3) 建築家住宅市場の現状と今後の展望

■ 建築家住宅戸数の推移、比率

国交省公表の統計数値によると住宅着工戸数は徐々に減少しているものの、ASJの建築家住宅市場におきましては矢野経済研究所調べで2019年度の建築家住宅新設着工戸数は11,200戸で、建築家住宅は2016年度からほぼ11,000戸前後の一定水準を維持しています。この背景にはローコストで画一的な注文住宅ではなく、デザイン性や機能性を求める施主（顧客）層が、建築家を活用した住宅に注目するようになってきていることがあります。

建築家住宅※は持家一戸建（注文住宅）の着工数に占める割合は4%と推計されます。



注1. 国土交通省「住宅着工統計」を基に矢野経済研究所推計

矢野経済研究所調べ

※建築家住宅とは・・・

建築士の資格を有し、独立した建築家によって、基本設計された住宅をさす。なお、ハウスメーカーや工務店の社員建築家もしくは専属的に建築家として契約しているケースは同市場に含まない。

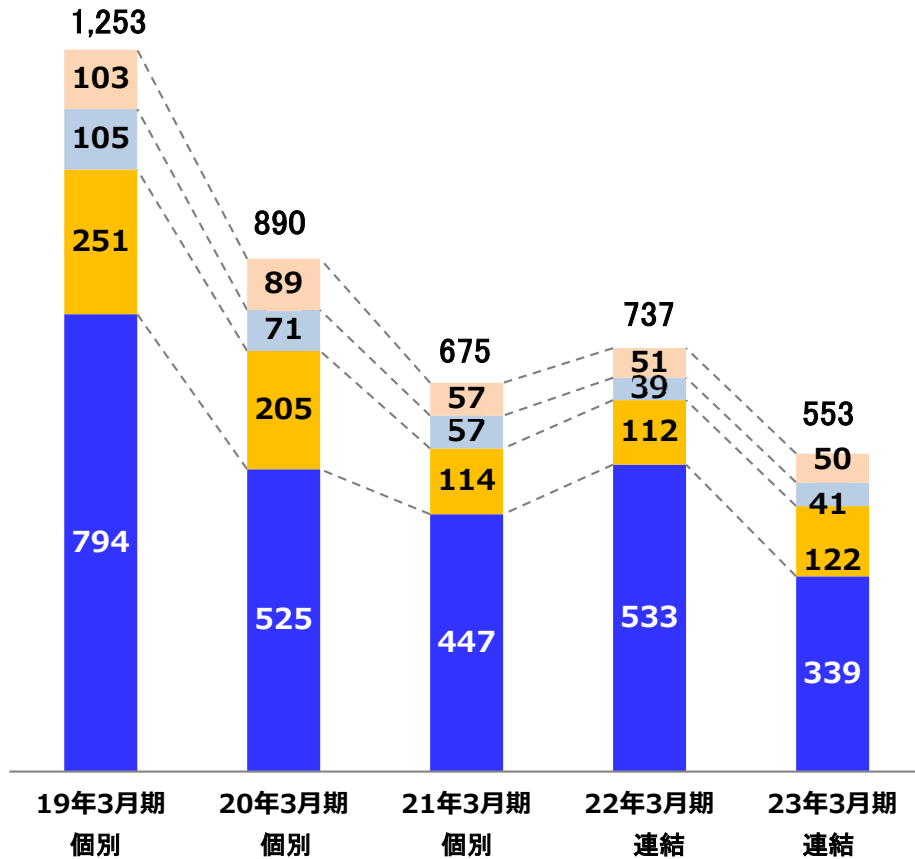
■ 建築家住宅の将来展望

同じく矢野経済研究所の調査報告によると今後、建築家マッチングサービスや建築家を活用するプラットフォームの利用拡大等により、“建築家住宅”の認知度が向上し、建築家がより身近な存在になることで、ライフスタイルを重視し、こだわりのあるデザインや機能を求める施主（顧客）層にとっては、建築家住宅が一つの選択肢として徐々に確立されていくものと考えられる。

2023年3月期決算売上項目別の実績について

- 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ゼロ、プロトバンクステーションの新規加盟は1社

・請負契約件数は建設資材の高騰の影響もあり建設計画の中止や延期、予算に合わせのための見積調整に時間がかかり、期末の契約予定が翌期以降にずれなどの影響で当初計画は119件だったが92件にとどまった。建築家との業務委託契約や施主の紹介、土地仲介などの紹介料も含め、ロイヤリティ全体としては対前年36.3%減の3億3,900万円となった

■ マーケティング

・新型コロナウイルス感染症の影響も薄れたことからイベント開催は145回と前期比では19回増加したが、期初の計画数161回には届かなかった。来場者数は対前年8%増だったがアカデミー会員入会は15%減少、マーケティング売上は9%増の1億2,200万円となった。

■ 建築家フィー

・アカデミー会員数は新型コロナウイルス感染症によるイベントの中止や延期のため2022年度は前期比15%減 2,596名と減少したことから設計契約数は対前年14%減の78件と減少、ただし建築家フィー自体は大型案件の設計作業があったことからフィーの総額は4.1%増の41百万円となった。

■ 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利用料は閉館並びにリニューアル工事期間により利用料減少

4. 事業計画 - 2023年3月期業績（KPI、業績予想・前期比） - (2/3)

当社グループの2023年3月期におけるKPI実績の計画と前期比較です。

主力のネットワーク事業のスタジオFC加盟数は計画では3件に対し実績はゼロ（2022年3月期は3件）、プロトバンクステーションFC加盟計画20件に対し1件（2022年3月は17件）と大幅に落ち込む。感染症の影響もあり思うような営業推進ができなかったことが起因している。

イベント開催は感染症対策などもあり計画値には届かなかったものの予定通り開催、建築家との家づくりを希望されるASJアカデミー会員は入会やプランニングに移行する件数も計画、前期比ともに未達となった。

設計契約並びに請負契約数はコロナ感染症時の入会者不足や建設資材の高騰など見積単価上昇の影響から時間がかかったことによる。

区分	期別	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前期比増減	2023年3月期 計画	計画比増減	
(1)	登録建築家	期末数（名）	2,981	2,983	2	2,996	▲13
(2)-1	スタジオ	新規加盟	3	0	▲3	3	▲3
		退会・休眠	▲18	▲10	8	▲10	0
		実質期末稼働数	85	75	▲10	78	▲3
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	17	1	▲16	20	▲19
		スタジオ申込	0	0	0	0	0
		退会・休眠	▲2	▲15	▲17	▲5	▲10
		実質期末稼働数	61	47	▲14	76	▲29
(3)	イベント	開催回数（回）	126	145	19	150	▲5
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数（名）	3,055	2,596	▲459	3,244	▲648
		内 イベント入会	1,133	1,222	89	1,774	▲552
		内 WEB入会	1,699	1,149	▲550	1,370	▲221
		その他入会	223	225	2	100	125
(5)	プランニングコース	新規件数（件）	341	344	3	420	▲76
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数（件）	90	78	▲12	149	▲71
		建設工事請負契約	件数（件）	127	131	4	196
		金額（百万円）	6,302	6,069	▲233	9,613	▲3,544
		平均単価（万円）	4,925	4,632	▲293	4,905	▲273
		平均約定料率	3.87%	3.00%	▲0.87%	3.73%	▲0.73%

4. 事業計画 - 2023年3月期業績（連結決算実績、損益予想・前期比） - (3/3)

当グループの2023年3月期における売上実績並びに利益について

ネットワーク事業、プロデュース事業、プロトバンク事業ともにロイヤリティ収入が減少、売上高は計画比47%、前年比75%と大幅に落ち込む。3年前から着手している環境事業（亜臨界水技術を使った廃棄物処理施設導入提案）に関して本格的な動きは次期以降となったことも未達要因。

2024年3月期通期連結業績予想につきましては、2023年3月期の業績低迷の起因となった建材資材の高騰及び高止まりしている状況が引き続いている状況、並びに経営体制の変更も予定していることから、業績予想を合理的に行うことが困難であるため未定といたしました。

単位：百万円、下段は構成比

	2022年3月期実績	2023年3月期			
		実績	前期比	計画（公表数値）	計画比
売上高	737 (100%)	553 (100%)	75%	1,166 (100%)	47%
スタジオロイヤリティ	533 (72%)	339 (61%)	63%	942 (80%)	35%
マーケティング	112 (15%)	122 (22%)	109%	123 (11%)	99%
建築家フィー	39 (5%)	41 (7%)	104%	63 (5%)	65%
その他	51 (7%)	50 (9%)	97%	38 (3%)	131%
売上総利益	652 (88%)	467 (84%)	71%	1,075 (92%)	43%
営業利益	▲260	▲349	-	123 (11%)	-
経常利益	▲318	▲352	-	120 (10%)	-
当期純利益	▲348	▲427	-	86 (7%)	-

事業戦略

- ネットワーク事業 スタジオ・プロトバンクステーション加盟促進を外部に委託、再び F C 展開を再強化
- ローコストで倉庫・工場建設に対応できる「コルゲート・アーキテクチャー」を新規 F C 展開
- プロトバンクステーションの独自 FC 展開から軌道修正、住宅販売会社等と業務提携によりプロトバンク取扱増
- 首都圏の富裕層に向けては特化した LP とコンシェルジュ DESK の対応強化で顧客満足度を高める。
- 横浜・湘南エリアでは地域密着型での展開
- 地球環境への負荷軽減が可能な有機物の高度利用システム（亜臨界水処理装置）の設計提案による新市場への展開

市場、競争の優位性

- 国内で最大級の 3000 名の登録建築家
- 建築家市場規模は人口・世帯数減、住宅ストック増加、GDP 成長鈍化で減少傾向にあるが一定数を維持
- 独自開発の建築家住宅専用積算ソフト「COSNAVI」により最新の建築単価による見積提供が可能
- コルゲート・アーキテクチャーは低コストで工期も短く、工務店にとっての工務・積算業務等省力化
- 亜臨界水処理装置による焼却しないごみ処理施設の提案ノウハウ

4. 事業計画 - (1) 経営方針・成長戦略の骨子～ビジネスモデルの発展 (1/2) -

基本的な 経営の方向 性	経営テーマ		基本経営方針	
	建築家の活動量に比例して都市は豊かになる		3,000名の建築家と全国工務店を結ぶネットワークによる建築家・ 施主・工務店の マッチング・プラットフォームの運営	
ビジネスモ デル の名称	既存ビジネスモデル		既存ビジネスモデル のWEBサービス化	新商材ビジネス
	スタジオネットワーク ビジネス (ネットワーク事業本部)	プロデュースビジネス (プロデュース事業本部)	プロトバンク ビジネス (ネットワーク事業本部)	コルゲート・アーキテクチャー (ネットワーク事業本部)
ターゲット 施主	じっくり建築家と話して唯一無二の 住宅を建てたい施主		建築家住宅には興味があるが 手間はかけたくない施主 (スマホネイティブ世代)	建設コスト、期間重視の顧客
ターゲット 施主への 提供する価 値	全国3,000名の建築家と施主との最適マッチング 設計プラン・建築家との相性・コスト・工務店との信頼関係な どを納得できるまで確認し、リスクを最小化して契約 納得いかなければ建築家を変更可能		建築家住宅をWEBカタログ化 設計プロセスの時間がほぼゼロ 設計料は格安な利用料のみ 最新の単価・人件費等を把握した価格 提示により価格リスクゼロ	コルゲート鋼板工法による倉庫などの 建築物

4. 事業計画 — (1) 経営方針・成長戦略の骨子～ビジネスモデルの発展 (2/2) —

	既存ビジネスモデル		既存ビジネスモデルのWEBサービス化	新商材ビジネス
ビジネスモデルの名称	スタジオネットワークビジネス (ネットワーク事業本部)	プロデュースビジネス (プロデュース事業本部)	PROTO BANKビジネス (事業開発本部)	コルゲート・アーキテクチャー (ネットワーク事業本部)
競争力の源泉 優位性 (知的財産)	3,000名の建築家との信頼関係 ASJ主催の国際的な一流建築家向けイベント等による建築家に対するブランド力 ネットワーク運営ノウハウ		ASJ独自開発の積算ソフト「COSNAVI」によりリアルタイムで価格を表示 ASJ独自開発の顧客管理システム「A-POS」に連動	コルゲート鋼板の建物建設 建設費が低コスト
集客	リアルイベント集客		WEB集客が主	倉庫・工場等
地域	地方	首都圏	全国	全国（積雪地除く）
成約プロセス	工務店主導 対面	ASJ主導 対面	ASJ主導 WEBによるAIベースのナーチャリング	工務店・建設会社での個別引合い
課題	新型コロナウイルス感染拡大によりリアルイベントである建築家展等の開催が困難になり集客力が低下 建材・資材高騰による建築家住宅の高騰による成約率の低下 工務店にとって施工の手間がかかりすぎる		革新的なモデルで知名度がない	住宅建設以外の市場 建設需要
課題克服の 施策	PROTO BANKにおけるシナジーによるWEBを通じた集客力・成約率を回復		魅力あるWEBサイトの構築 WEBマーケティングの強化	建設事例

4. 事業計画 — (1) 経営方針・成長戦略の骨子～ビジネスモデルの発展(3/3) 長期的ターゲットシェアについて —

・2022年5月31日公表資料での5ヶ年FC加盟数計画と当社のターゲットでの5年後のシェア戸数目標

スタジオ、プロトバンクステーション合わせたFC加盟数は2022年3月期末計画では203社だったが実績は146社、FC加盟進捗遅れにより2023年3月期末予定は154社を予定、2024年3月期末233社、2025年3月期末310社、2026年3月期末395社、2027年3月期末500社へ。建築家住宅戸数は2022年3月期においては顧客が選択できるプロトバンクはその商品数から受注に至らず、既存ビジネスで127戸の実績、2023年3月期は196戸予定しているが、2024年3月期末はプロトバンク商品数の増加並びにFC加盟数の増加による受注、販売提携先での取扱数の増加により1,000戸を計画。2025年3月期1,400戸、2026年3月期2,100戸、5年後の2027年3月期には4,000戸をターゲットシェアとする。これにはFC加盟店によるイベント・セミナー、WEBその他（事業提携先含む）から受取るマーケティング費用から毎月広告代を投下することに加え、事業提携先での顧客を取り込むことで新規アカデミー会員登録数を40,000人まで伸ばす。過去、アカデミー会員の入会者がPLANNING COURSEへ移行する率は平均で30%であることからPROTO BANKサービスなどへの利用率も同じく30%と仮定、そのサービス利用者の成約率をこれまでの実績から30%で計算すると約4,000戸を算出。

・今回公表資料での修正目標

F C加盟数（スタジオ、プロトバンクステーション、コルゲートアーキテクチャーシステム）の加盟計画値として、2023年3月期末154社計画が122社の実績、2024年3月期末233社→140社、2025年3月期末310社→158社、2026年3月期395社→174社、2027年3月期末500社→182社、2028年3月期末194社へ。前回、2027年3月期末は500社を計画していましたが、今後、建設業界は建設資材等のコスト問題、就業者の高齢化、若手人材の不足による工期延長や2024年の労働問題（残業の上限規制）など厳しい経営環境が想定され加盟数にも影響が出るとみられます。また、戸数につきましてはプロトバンクのコンテンツがまだ250程度となっていることや課題があることから販売戸数の進捗拡大は難しいといえます。今回、プロトバンクの2023年3月期の販売実績から建築家住宅全体の取扱い戸数は2024年3月期末1000戸→159戸、2025年3月期末1400戸→168戸、2026年3月期末2100戸→188戸、2027年3月期末4000戸→200戸と大幅に修正、2028年3月期末には210戸目標といたしました。

長期的ターゲットシェアとして当社は大手ハウスメーカーの年間販売戸数を当社ブランニングコースサービス利用率5%シェアを獲得するという事で2027年3月期4,000戸を目標としておりました。

この目標戸数達成の根拠といたしましてはプロトバンクの販売戸数を計画しておりました。プロトバンクはこれまで当社が建築家と顧客が建設した過去5000戸の中から汎用性のある建物を中心にプロトバンクというブランド名にてカタログ化（外観、内観、図面、写真、価格等）、この中から、顧客がWEB上で自分で家を選択、さらに注文も完結する仕組みでした。顧客は価格付きであることからコスト面で安心して建築家住宅を取得できること、またF C工務店はすでに竣工図面や施工写真があることから特に少数で経営している工務店においても建築棟数をこなすことができる仕組みであり、顧客、施工会社ともにメリットのある商品となっております。しかしながらプロトバンクとして当社過去作品すべての完成物件で許可を取得することは難しいと同時に時間がかかる作業であり、2023年3月末現在で5000戸→250戸ほどしかカタログ化されませんでした。顧客の予算やデザイン、所有している土地にマッチングするとそのまま契約成立に至る想定でしたが、カタログ数が少ない為、契約成立に至らないなどの課題もあり、プロトバンクの受注が2023年3月期は1棟のみの実績であったこと、カタログ化数の計画達成率が5%（5000戸→250戸）であることでの機会損失を見込み、5%シェア×カタログ化数の計画達成率5%＝シェア0.25%から毎年約200戸を受注目標といたしました。

ビジネスモデル の名称	既存ビジネスモデル		既存ビジネスモデルWEBサービス化
	スタジオネットワークビジネス (ネットワーク事業本部)	プロデュースビジネス (プロデュース事業本部)	PROTO BANKビジネス (事業開発本部プロトバンク事業部)
ターゲット 市場	当グループの建築家住宅で以下の市場をターゲット 建築家注文住宅+大手ハウスメーカー注文住宅の合計約7.4万戸 ^{※1}		
前回公表ターゲット シェア達成時期	5年後（2027年3月期）、上記ターゲット市場の5%シェア＝4,000戸		
修正ターゲット シェア達成時期	2027年3月期の上記ターゲット市場の0.25%シェア＝年間200戸		

※1 2022年発表された大手ハウスメーカーの2021年度の販売実績は、積水ハウス、積水化学工業、旭化成ホームズ、大和ハウス工業、住友林業、PLT（ミサフホーム、パナソニックホームズ、トヨタホーム）、三井ホーム、ヤマタホームズの合計で62,106戸、住宅産業新聞社調べ、但し、一条工務店は正確な棟数発表がなく、同社ホームページから、<https://www.ichijo.co.jp/corporate/> 12,000戸を加算 合計約74,106戸（参考：2019年度実績72,269戸）

当社は新しいインフラシステムの普及を設立以来築き上げてきた日本全国3,000人にもおよぶ建築家ネットワークや世界的に著名な建築家を活用することで将来的にブランド販売に伴う収益だけでなく、都市計画などのプロジェクトへの参入を計る。

今後の課題として、1.亜臨界水技術の標準化と製造ラインの整備 2.バイオガス発電との連携による生産性の確保 3.法整備 4.業界との連携など課題はありますが、脱炭素時代における新技術と日本最大級の建築家ネットワークとの組合せには市場構築の期待がもてます。

亜臨界水処理処理装置の想定先

- ◇リゾート開発
- ◇ごみ焼却場の代替
- ◇産業廃棄物業事業社へのビジネスモデルの提案
- ◇都市計画プロポーザルへの組み合わせ
- ◇紙製造会社のペーパースラッジ処理
- ◇酪農の糞尿処理
- ◇魚貝類の食品加工後の処理
- ◇下水道の汚泥処理

※一般的なゴミ焼却場と亜臨界水ゴミ処理装置との違い

「ごみ処理問題と資源循環分野におけるカーボンニュートラル実現」は各国の最重要課題となっています。

一般廃棄物4,500万トン並びに産業廃棄物3億8,000万トンの大半を焼却している日本にとって、亜臨界水処理装置で低温（200度C）で焼却することなく有機物の低分子化を行うことで一般・産業廃棄物の処理を可能します。

亜臨界水処理技術は将来的には装置から出る一時残渣をバイオガス発電に連携させることや有機農業に最終残渣を再活用することなど、現在のゴミ処理問題の課題解決はもとより、バイオガス発電等の活用が可能となった場合、亜臨界水技術は世界に脱炭素時代における先進国の見本を示す重要な技術となります。

一般的に焼却炉建設コストの高騰に伴い各自治体が新設する焼却施設の建設費は以前の倍以上になっており、ごみ処理などの同等量比較で建設費が半額前後になる亜臨界水処理装置は残渣のシナリオ含め各自治体、中間処理施設をもつ産業廃棄物取り扱い業者からも高い評価を頂いております。

当社は建築家のインテリジェンスを背景に、これからのリゾートホテル開発、都市計画や大型プロジェクトでの亜臨界水技術の展開を推し進めてまいります。

ローコストで対応できる新工法「コルゲートアーキテチャー」のFC展開

スタジオネットワーク事業において加盟工務店の増加戦略としても武器となる新たなメニューがローコストで対応できる新工法「コルゲート・アーキテチャー」。2023年度から新しくFC展開を開始。

※コルゲートアーキテチャーとは

ASJ登録建築家、日本建築設計学会の副理事長でもある遠藤秀平氏が開発実証してきたコルゲート鋼板を活用した構造体が2022年8月26日に一般財団法人日本建築センターより評定を取得、これまで化粧材でしか使用できなかったコルゲート鋼板が構造体として認可されました。

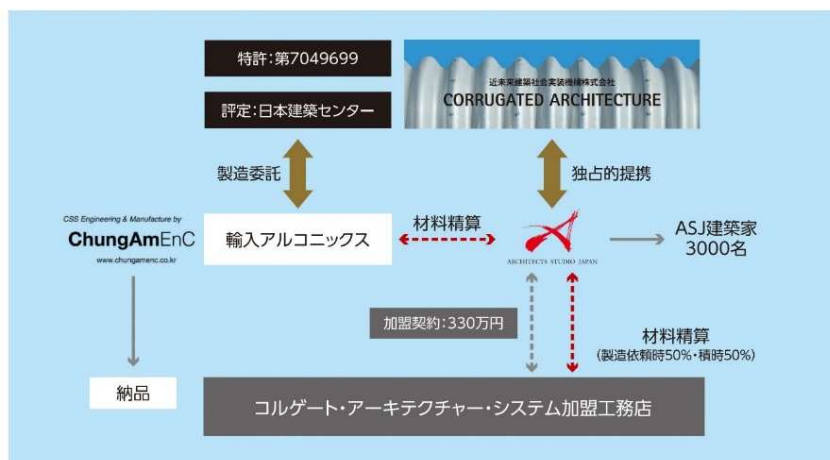
当社はこの特許・評定取得会社である近未来建築社会実装機構株式会社との間で事業提携を行い、今後、新しい構造体として全国に展開を図ってまいります。

当社の収益はFC加盟金とコルゲート鋼板取扱額のロイヤリティとなります。

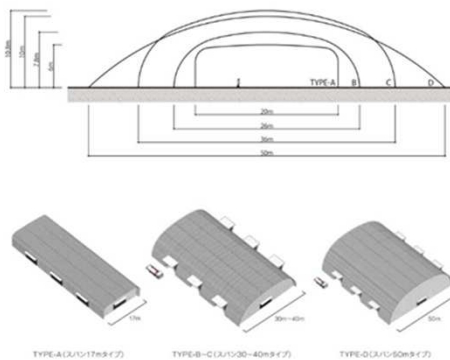
コルゲート・アーキテチャーの特徴

1. 短工期 (200坪の倉庫事例では3ヶ月程度)
2. 工事発注工種が少ない
(工務店や専門工事会社の労働力不足に対応)
3. 建設コストが安い (坪単価40万円前後の実行予算)
4. 基礎工事が簡単 (杭を必要としない)

Business formation

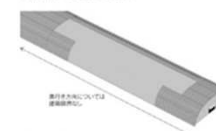


間口17m-50m 高さ7m-20mまでの製作が可能
コルゲートアーキテチャーでは間口17mから50m、高さ7mから20m程度の範囲の無柱大空間が可能となります。奥行方向については、建設費はありません(ただし奥行50m以上の場合は基礎工事の費用が必要となります)。



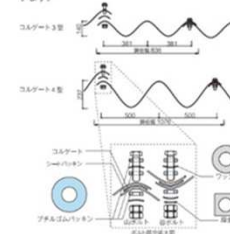
波型鋼板により自立する大空間建築

コルゲートアーキテチャーとは、波型鋼板同士をボルトで接続することによって、柱や梁といった構造部材を必要とせず、波型鋼板だけで自立するドーム型の建築です。鋼板同士を2種類のボルトだけで接続するという極めて単純な施工方法により成立する空間を創ります。特殊な技能を必要とせず合理的な施工が可能となります。接合部の防水には高性能のアクリルゴムパッキンを使用し、内部の断熱性能に対しては発泡ウレタンにより断熱性と断熱性を高めます。極めて単純化された構造によって、工事費と工期の短縮が可能となります。



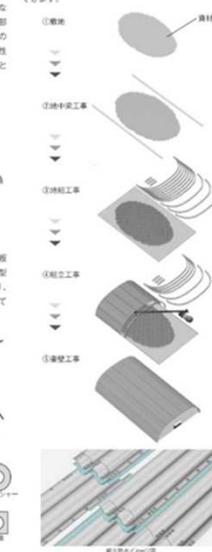
波型鋼板と2種類のボルトにより成立

コルゲートアーキテチャーを構成するのは、波型鋼板と2種類の山・谷型のボルトのみです。大空間を作る波型鋼板は、山高が140のものとは237のもの2つがあり、コルゲートアーキテチャーの特有の部材となっています。



シンプルな工程

例えば敷地にすでに資材がある場合においても、周囲の地中梁を設置できれば資材を移動せずに、コルゲートの屋根・壁部分を積み立てることができます。地盤が軟弱な場合には周囲に杭を施工することにより、資材に影響する広い範囲の地盤改良や地中梁の施工を削減することができます。





4. 事業計画 — (2) 経営方針・成長戦略の骨子～ビジネスモデルの発展⑦ 子会社TEMPO NETWORKについて—

店舗ネットワーク
TEMPO NETWORK

NEWS LETTER



**店舗の内装、
建築家が提案します**

ASJ登録建築家による店舗設計無料キャンペーンを実施、
店舗設計を建築家が無料でできることを積極的に告知

テナント様への手厚いサービスとしてぜひご活用ください。

TEMPO NETWORK社の主たる事業は商業店舗等の斡旋紹介事業を行っており、定期的にメールマガジンにて成功事例やツール活用方法など配信しています。

2023年3月末現在

フランチャイズ契約社数 83社 152ステーション

住宅だけじゃない。

建築家とつくる店舗の改装・新築

- 家をリフォームして店舗 / 店舗住宅にしたい
- 一から建物を建てたい
- 賃貸店舗 / ビルを外装から入れ替えたい
- 居抜物件でも使い勝手はオリジナルにしたい
- おしゃれなオフィスにしたい

ASJでお店作りができるワケ

ASJは建築家、工務店はもちろん、さまざまなプロフェッショナルとオーナー様を、300件ものお店づくりで繋げてきました。



古家智之:株式会社TOM建築設計事務所 / 柳瀬真澄:柳瀬真澄建築設計工房 / 平岡孝啓・平岡美香:株式会社 平岡建築デザイン / 織田博充:株式会社ケンテックス / 岡村裕次:一級建築士事務所TKO-M.architects

4. 事業計画 - 経営方針・成長戦略と今後の株主価値への貢献イメージ① -

スタジオネットワーク



プロデュース

ASJ ConciergeDESK

- ・ 直営業コンシェルジュとして顧客一人一人に丁寧な対応する

PROTO BANK



- ・ 名作住宅の高級既成注文住宅化
- ・ WEB販売



スタジオネットワーク事業、プロデュース事業で構築した約3,000名の建築家ネットワークのプラットフォームとして新規事業へ展開
新規事業で広がるネットワークで既存事業の核となるプランニングコースの無料利用券を配布、既存事業の拡大も推進

01 新規事業 (環境)

循環社会事業



- ・ 亜臨界水ごみ処理技術とバイオガス発電の製造・販売のアリンインターナショナル社と連携
- ・ 建築家とともに循環社会をデザイン

02 新規事業 (新 F C)

コルゲートアーキテクチャー事業

コルゲート鋼板工法による建築物の普及

03 子会社による 新規事業

TEMPO NETWORK



- ・ 店舗斡旋と同時に建築家による商業店舗のプラン提案サービス



04 子会社

CONSTRUCTION NETWORK



- ・ 建設会社と不動産会社などのネットワーク
- ・ スタジオ、ステーションへのエントリーポジション



5. 成長戦略 ー 子会社、他社との事業提携含む多チャンネル化による展開 (1/2)

ASJ建築家ネットワークビジネスは全国のFC工務店と建築家をつなぐネットワーク事業、営業が直接顧客にフルサポートを行うプロデュース事業、過去に建設された建築家住宅の図面を再活用して提供するプロトバンク事業を展開。建築家の活動量を増やすことにより都市を豊かにします。

2021年10月、ApamanNetwork社から吸収合併したテンポネットワーク社の事業（主に商業店舗の斡旋紹介）を引き継ぎ、2021年12月1日、100%子会社として新たに「TEMPO NETWORK株式会社」を設立、商業店舗設計など建築家の活躍の窓口として活用。また、2022年4月、不動産会社と工務店に情報提供サービスを行う新たな子会社「CONSTRUCTION NETEORK株式会社」を設立。

他社との事業提携による多チャンネル化

自社独自のFC展開から、様々なネットワークを有する企業との業務提携等によってチャンネルを増やし、建築家がより活動できる機会を提供することで設計契約、請負契約を増加させ、収益拡大を目論む。

ネットワーク事業本部・・・スタジオ開発推進部署の設置と外部専門会社への委託により加盟契約増加、子会社コンストラクションネットワークからスタジオへの加盟移行促進

新商材コルゲートアーキテクチャーシステムを取扱いメニューに加え加盟増、リフォームイベントを開催、建築家の受注促進を図る

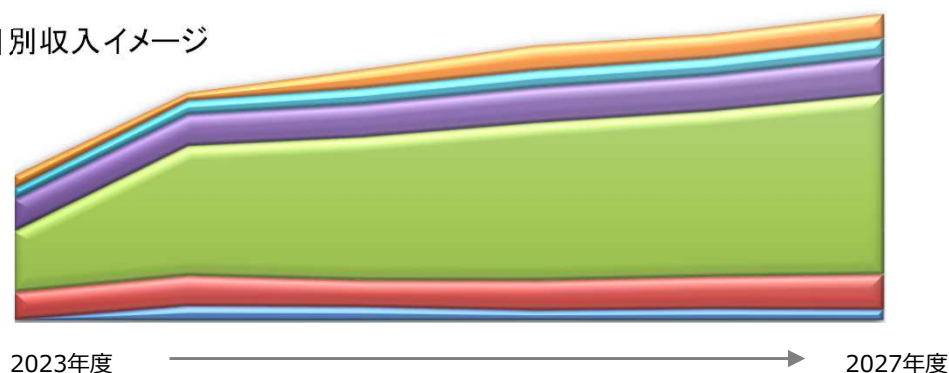
プロデュース事業本部・・・首都圏を中心とした富裕層向け住宅、別荘やリゾートホテル建設、収益物件を中心に展開、また地域に密着した横浜・湘南エリアでサテライト営業展開

事業開発本部・・・新規事業の亜臨界水処理装置の導入提案が主の環境事業（建築家によるで完全循環社会を推進する資源回収、再生エネルギー技術をセットとした都市開発のサポート、など）と他社チャンネルによるプロトバンクの成約数増を図る

テンポネットワーク事業（子会社）・・・商業施設等の入居斡旋店舗のFC本部として商業施設等への入居斡旋等の事業。店舗建築設計の窓口、工事請負はA S J 加盟スタジオ（プロトバンクステーション含む）や登録工務店。

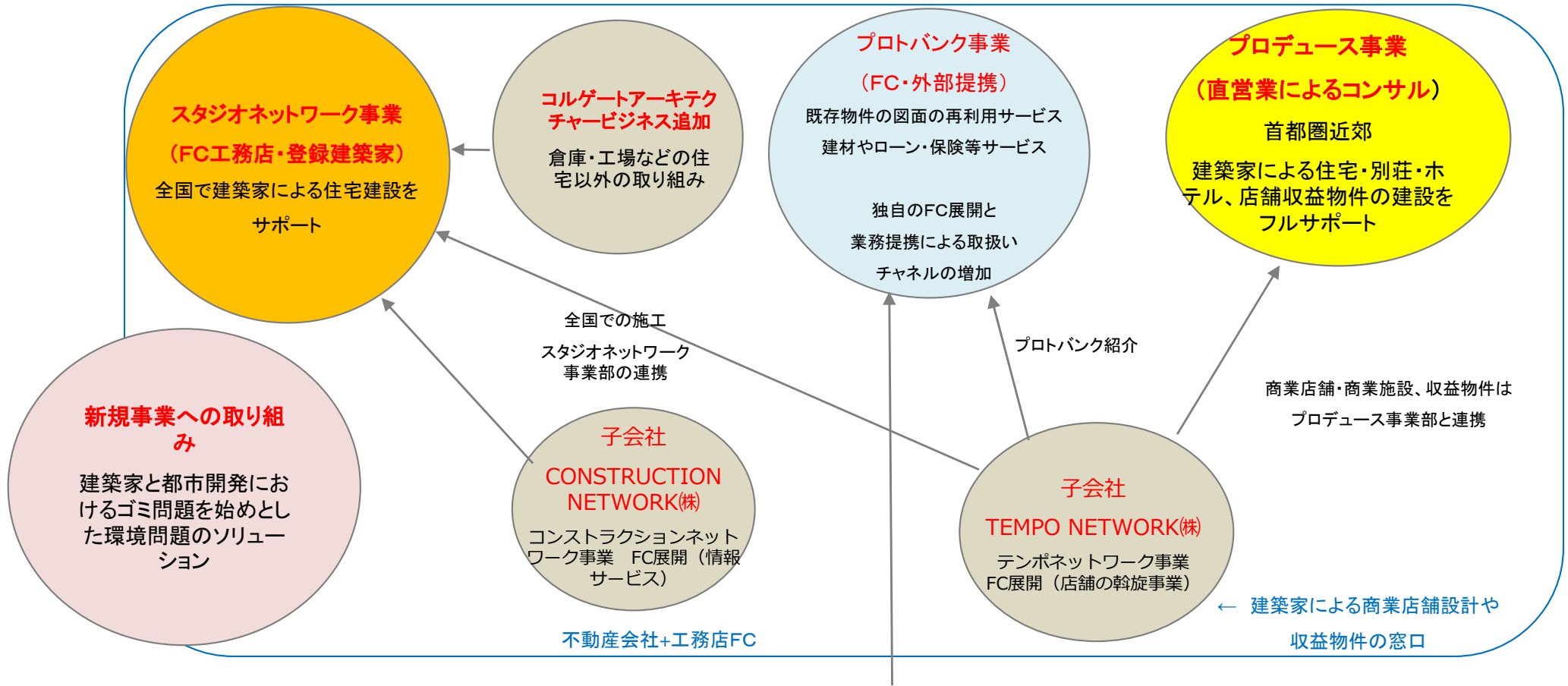
コンストラクションネットワーク事業(子会社)・・・不動産会社と建設会社をつなぎ情報提供サービスを行うフランチャイズチェーン。プランニングコースの活用。

売上項目別収入イメージ



- 加盟金売上
- 定額ロイヤリティ
- 請負ロイヤリティ
- マーケティング売上
- 建築家フィー
- その他

ASJ建築家ネットワーク



新規加盟店は外部委託により再度募集強化、コルゲートメニューも活用し、スタジオ・PROTO BANK STATIONの加盟増
 プロトバンクは外部企業との提携等により取扱いチャンネル拡大

建築家住宅はプランニングコースの利用者の歩留まりを高めることで成約数の増加を図る。

6.事業遂行上の重要なリスクと対応方針（1/2）

重要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した割合の影響度	リスク対応策
(1)収益構造について			
<p>① スタジオの展開について</p> <p>A S J 建築家ネットワーク事業におきましては、加盟建設会社が運営する スタジオが重要な役割をになっております。そのため、新たな建設会社との新規加盟店契約が締結できない場合には、スタジオの新規展開に支障が生じることにより売り上げの増加が見込めず、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	低 / 不明	大	新規の建設会社に対して新規加盟に向けたリクルート活動を継続して実施することにより、新規加盟店の加入促進を図ってまいります。
<p>②加盟建設会社の経営について</p> <p>加盟建設会社はわが国の経済環境や各々が展開する地域経済の状況に大きく影響を受ける傾向があります。そのため、加盟建設会社が、経営状況の悪化、経営方針の変更や予期せぬ理由により A S J 建築家ネットワーク事業を継続することが困難になった場合は、稼働スタジオ件数の減少による売上の減少や債権回収期間の長期化、貸倒引当金計上の増加等、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	中 / 不明	大	営業担当である S V を通して加盟建設会社のスタジオ経営に関する企画や運営のサポート等に一層努めてまいります。
<p>③第4四半期への売上集中について</p> <p>例年3月に顧客と加盟建設会社との工事請負契約が増加し、第4半期に売上計上が集中する傾向があります。しかしながら、諸事情により想定どおりに工事請負契約等が締結されなかった場合は、第4四半期の売上高が計画未達となるおそれがあり、当社の業績に影響を与える可能性があります。</p>	高 / 中長期	大	工事請負契約や建築設計・監理業務委託契約の締結時期の分散化及び物件進捗管理の徹底を図ることにより、第4四半期の売上計上の平準化に努めてまいります。
(2) 小規模組織及び人材の確保について			
<p>当社は、2023年3月末日現在、取締役6名（うち非常勤取締役4名）、監査役3名（うち非常勤監査役2名）、従業員47名の人員数で事業を展開しており、会社の規模に応じた内部管理体制や業務執行体制となっております。営業担当の S V は、加盟建設会社に対する各種コンサルティングや新規の建築家・建設会社のリクルート等 A S J 建築家ネットワーク事業のけん引役となって活動しております。このため、役職員が予期せず退社した場合には、内部管理体制や業務執行体制が有効に機能せず、売上の減少等により当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	低 / 中長期	中	営業担当をはじめ全従業員の質的向上、処遇面や労務面での所要の対応を図ってまいり方針であります。
(3) 情報システムについて			
<p>経営の効率化、受注確立や生産性の向上等を目的として、独自開発したA-POS（情報管理システム）、COSNAVI（建築家対応積算ソフト）の基幹情報システムを構築しております。しかしながら、これらの情報システムに何らかの予期せぬ不具合やコンピューターウイルス等でシステムダウンやシステム障害が発生した場合は、A S J 建築家ネットワークの事業運営に支障が生じ、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	低 / 中長期	大	当該基幹情報システムのハードウェアの開発プロセス等において、システムダウンやシステム障害等の発生を防止する諸施策を講じております。

6.事業遂行上の重要なリスクと対応方針（2/2）

重要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した割合の影響度	リスク対応策
<p>(4) 継続企業の前提に関する重要事象等について</p> <p>当連結会計年度において、売上高は553,857千円、営業損失349,019千円、経常損失352,782千円及び親会社株主に帰属する当期純損失427,767千円となり、営業活動によるキャッシュ・フローは319,192千円のマイナスとなりました。これらの状況により、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しているものと認識しております。当該事象又は状況を解消又は改善するための対応策は実施途上にあることから、現時点においては、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。</p>	高/ 中長期	大	当該リスクへの対応策として、有価証券報告書「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表注記事項(継続企業の前提に関する事項)」に記載しており、当該対応策の着実な実行を図ってまいり所存であります。
<p>(5) 資金調達について</p> <p>財務体質の改善と安定的な財務基盤の確立を図るため、新株式の発行等による資金調達を行う可能性があります。しかしながら、経済情勢の悪化や当社の業績動向等により資金調達の実現に不確実性が生じた場合は、手元流動性や運転資金の減少により、当社の事業及びキャッシュ・フローの状況に影響を与える可能性があります。また、将来における新株式等の発行は、株式の希薄化を生じさせる可能性があります。財務体質の改善と安定的な財務基盤の確立を図るため、新株式の発行等による資金調達を行う可能性があります。</p>	高/ 中長期	大	当該リスクへの対応策として、経営計画の着実な達成に努めるとともに、当社グループ事業にシナジーや親和性のある企業との資本・業務提携を模索し、必要とする資金調達の実現に努める所存であります。

(注) 前回開示において、重要なリスクとして「(4)新型コロナウイルス感染症の流行による影響について」を記載しておりましたが、ワクチン接種状況や感染症自体が収束に向かっていたことなどから当社の建築家イベントも通常に近い形で開催することができました。そのことから新型コロナウイルス感染症の流行による影響は減少したと判断いたしましたので記載をいたしませんでした。

その他の重要なリスクとその対応策については、有価証券報告書に記載の事業等のリスクをご参照ください。

7.APPENDIX



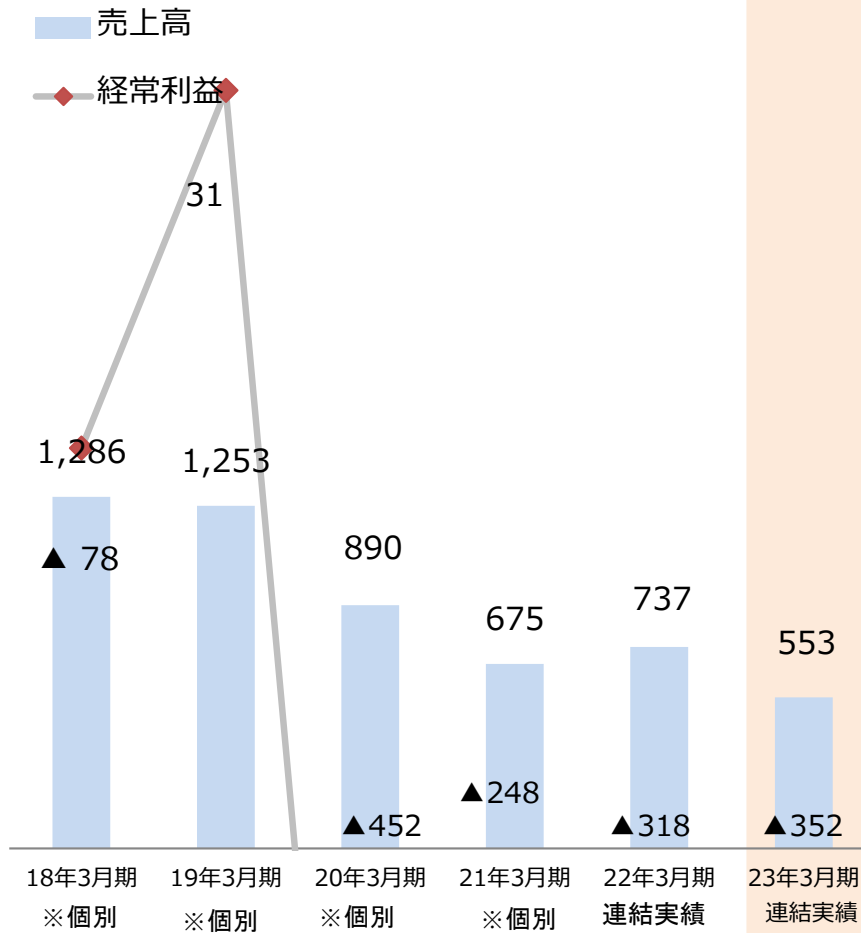
使用写真(左から) 設計:河内真菜 撮影:Nacasa & Partners Inc./設計:原浩二 撮影:野津研一/設計:山澤宣勝 撮影:針金洋介/設計:藤田征樹 撮影:鳥村鋼一

業績指標実績推移

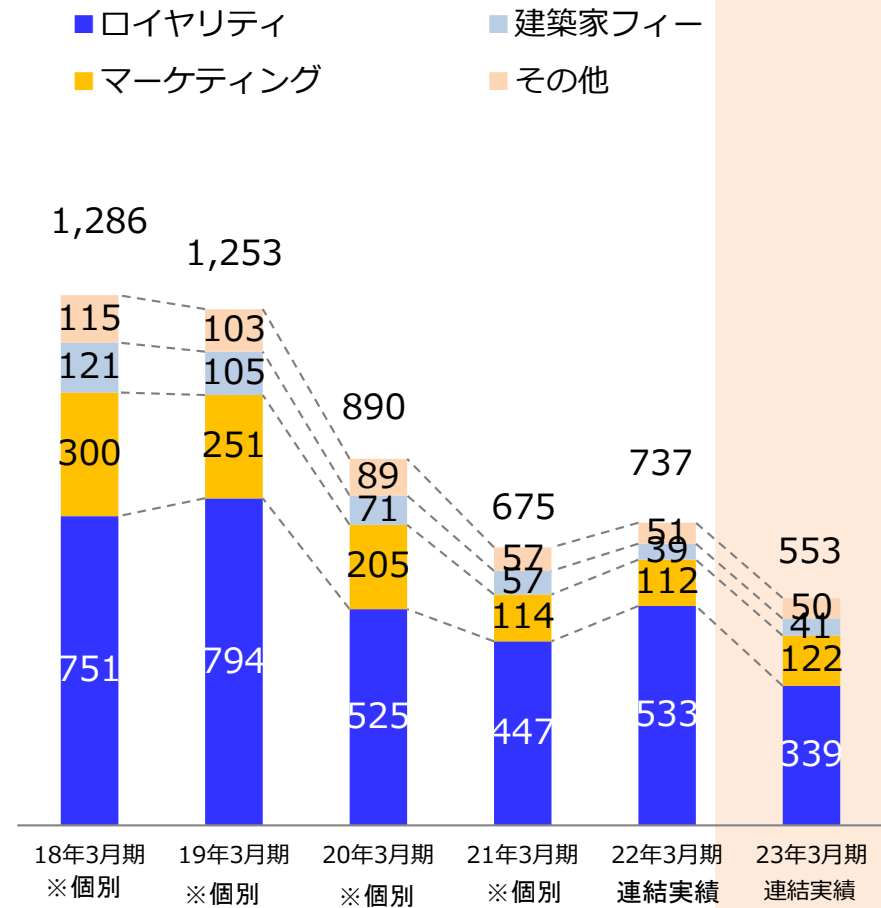
区分		期別	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
(1)	登録建築家	期末数(名)	2,818	2,854	2,912	2,952	2,976	2,981	2,983
(2)-1	スタジオ	新規加盟	8	5	6	3	1	3	0
		退会・休眠	-24	-26	-22	-19	-24	-18	-10
		実質期末稼働数	176	155	139	123	100	85	75
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	-	-	-	3	9	17	1
		スタジオ申込	-	-	-	0	34	0	0
		退会・休眠	-	-	-	0	0	-2	-15
		実質期末稼働数	-	-	-	3	46	61	47
(2)-3	コルゲート・アーキテクチャー	新規加盟	-	-	-	-	-	-	-
		スタジオ申込	-	-	-	-	-	-	-
		退会・休眠	-	-	-	-	-	-	-
		実質期末稼働数	-	-	-	-	-	-	-
(3)	イベント	開催回数(回)	507	345	328	245	123	126	145
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数(名)	7,667	5,771	4,616	3,378	2,553	3,055	2,596
		内 イベント入会	4,539	3,638	3,001	2,202	1,290	1,133	1,222
		内 WEB入会	2,614	1,650	1,239	745	1,032	1,699	1,149
		その他入会	514	483	376	431	231	223	225
(5)	プランニングコース	新規件数(件)	1,123	912	795	559	337	341	344
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数(件)	352	283	261	171	105	90	78
	建設工事請負契約	件数(件)	413	344	357	171	149	127	131
		金額(百万円)	15,221	15,325	16,794	8,543	7,836	6,302	6,069
		平均単価(万円)	3,685	4,455	4,704	4,995	5,259	4,925	4,632
		平均約定料率	3.20%	3.60%	3.60%	4.27%	3.45%	3.87%	3.01%

業績指標（グラフ1）

売上高と経常利益（損失）
（単位：百万円）

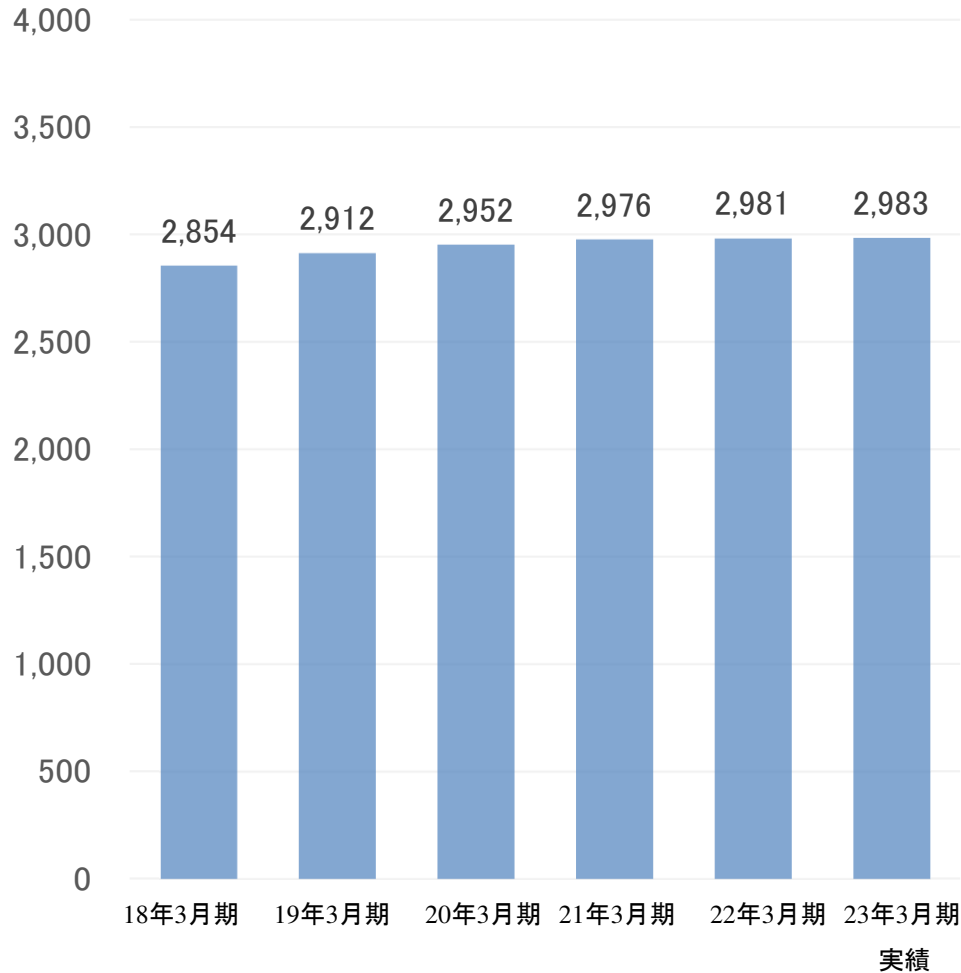


売上高内訳
（単位：百万円）

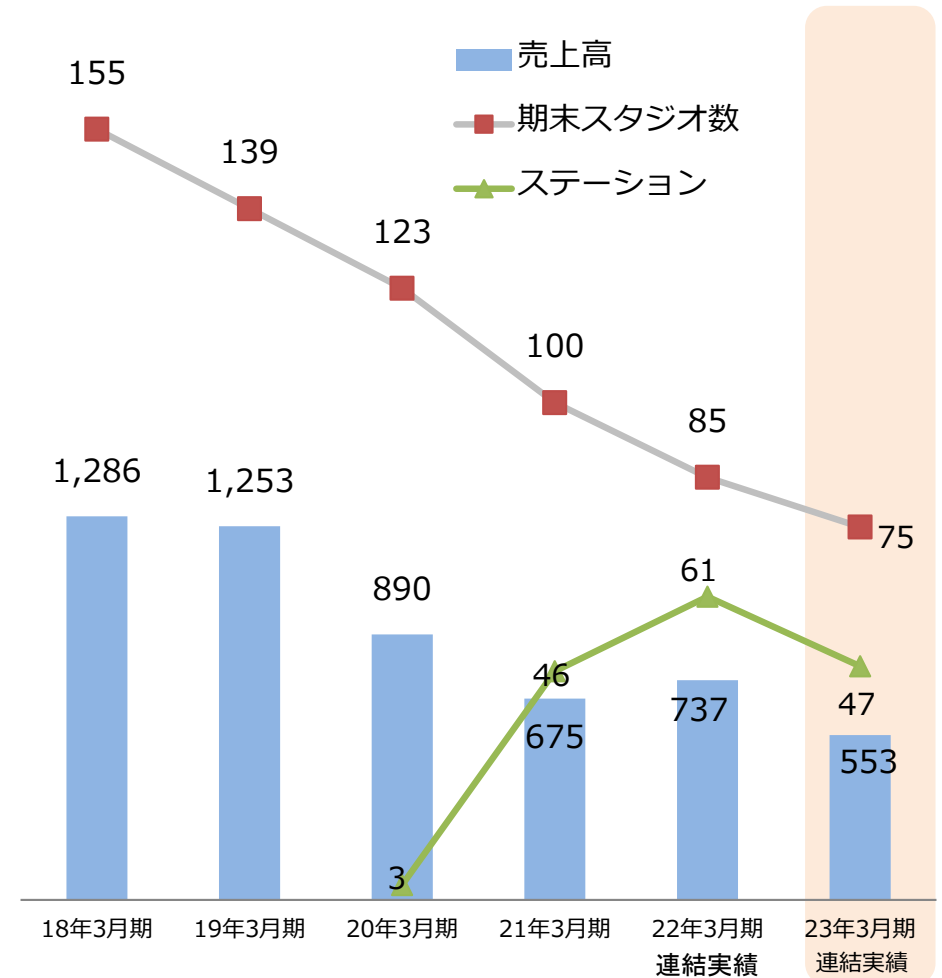


業績指標（グラフ2）

登録建築家数
(単位：名)

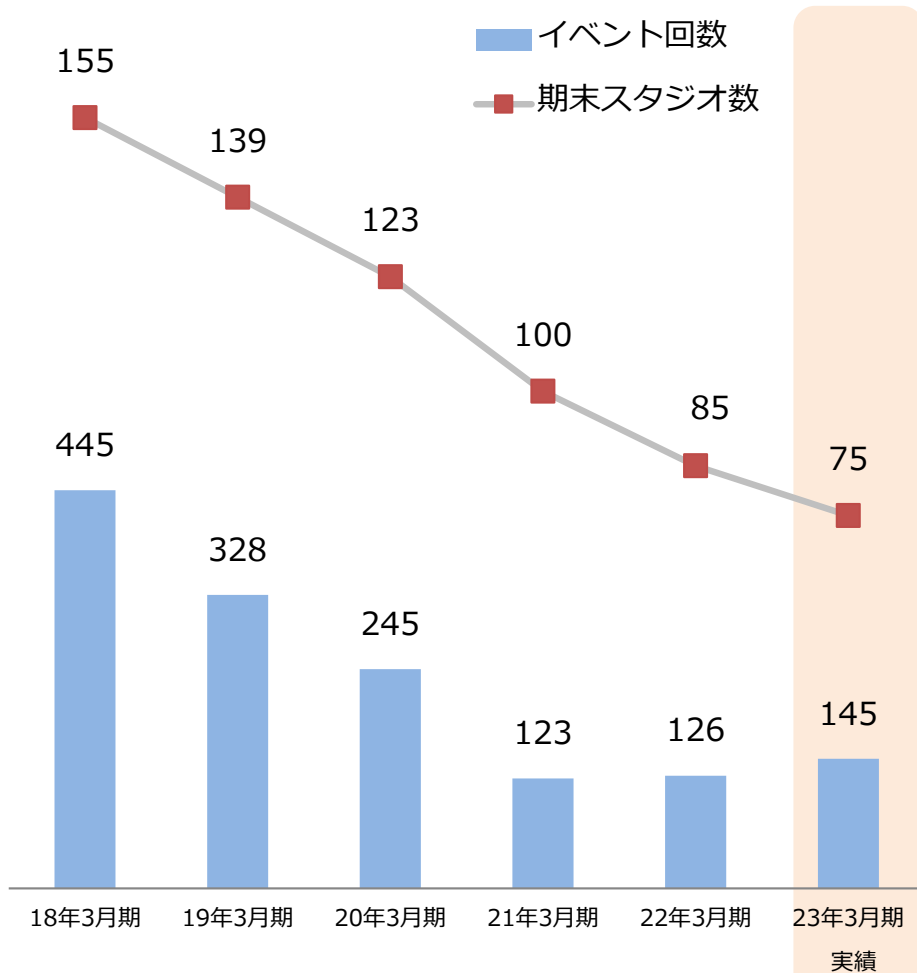


売上高と実質期末稼働スタジオ・PBステーション数
(単位：百万円、スタジオ、PBステーション)

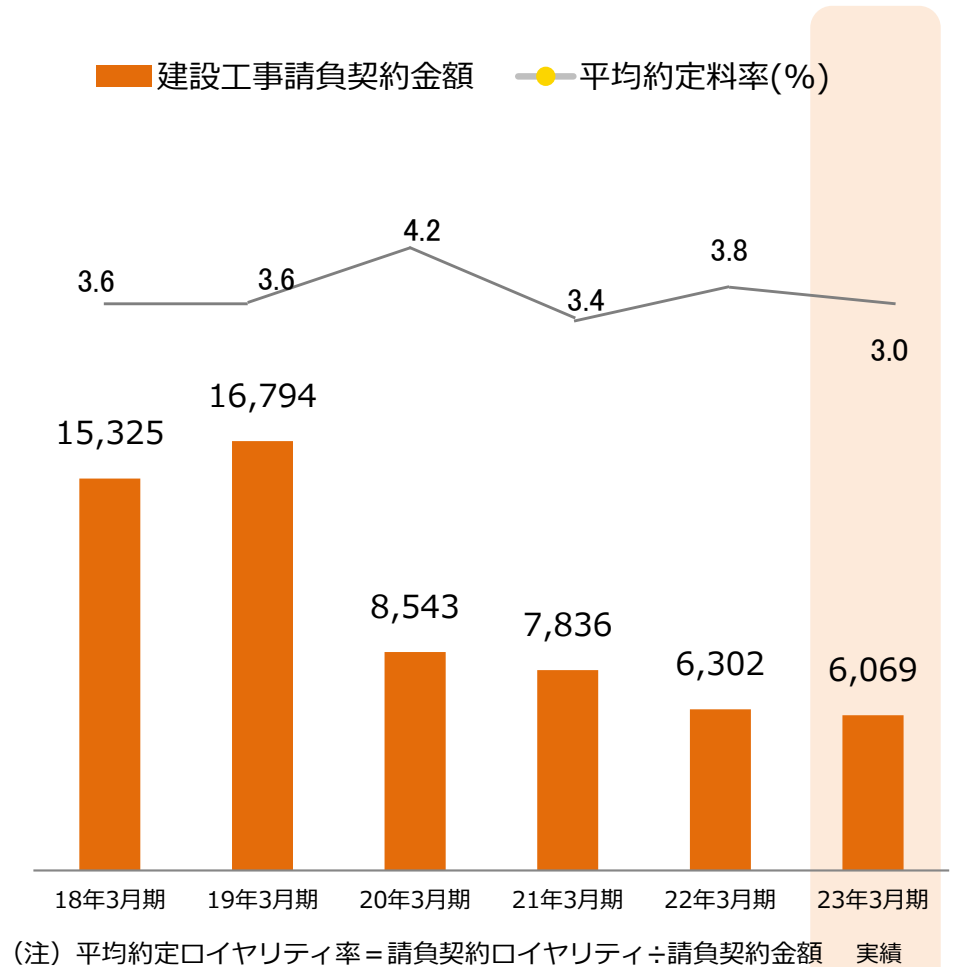


業績指標 (グラフ3)

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、%)



※2021年8月27日決議 第三者割当増資により調達した資金使途の使用状況について

2021年10月1日付で開示いたしましたように第三者割当による新株式発行払込金額¥499,999,149円がApamanNetwork株式会社から払込みされました。

調達資金の使途につきましては2021年8月27日の開示しましたように①～⑥で、2023年3月期の支出額は下記の通りであります。

(単位：百万円)

具体的な使途	支出予定時期	手取金額	2022年3月 支出額	2023年3月 支出額	2023年3月期の使途内容
① ソフトウェア開発費用	2022年4月～2023年3月	56	24	32	PROTO BANK拡張機能開発、WEBサービスとして運用する上で必要な積算ソフト(自動更新機能)との連携並びに追加されるコンテンツ、物件CG、インタビュー、ローン機能などのHP拡張機能の開発、メンテナンス費用に使用いたしました。
② 営業・販促・広告等マーケティング費用	2022年4月～2023年3月	90	31	59	スタジオ、プロトバンクステーション向け販促物制作並びにWEB広告費用に使用いたしました。
③ 物件図面入力・積算作業	2022年4月～2023年3月	41	19	22	PROTO BANKコンテンツ登録に必要な写真やCGコンテンツまわりの整備費用並びに販売価格決定のための積算費用にかかる人件費、外注費として使用いたしました。
④ サポートセンター要員人件費	2022年4月～2023年3月	41	17	24	カスタマーデスク新創設で5名計画でしたが2021年度は4名体制で運営いたしました。2022年度は1名増員せず、外部会社との連携費用などに支出いたしました。
⑤ 全国新規FC専任部署	2022年4月～2023年3月	114	13	101	プロトバンク事業の新規FC開拓人員と専任部署の設置費用、2021年度に2名新規採用し活動、2022年度、新規でFC開拓人員の増員採用は行わず、加盟促進はネットワーク事業部のスーパーバイザーを活用。
⑥ TEMPO NETWORK事業	2022年4月～2023年3月	131	66	65	テンポネットワーク社で使用する営業用ソフトウェアの2次開発、3次開発費用として使用いたしました。
合計		473	170	303	

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

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の投資を勧誘するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大きく異なる場合があります。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」につきましては、2024年3月期本決算発表後（2024年6月頃）に開示を行う予定です。



「大地の家」設計：畑友洋 撮影：矢野紀行

[社名]

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

[所在地]

東京都千代田区丸の内3-4-2新日石ビル1階

[代表者名]

代表取締役 丸山雄平