



2021年11月24日

各 位

会 社 名 アーキテクツ・スタジオ・ジャパン株式会社
代表者名 代表取締役社長 丸山 雄平
(コード番号: 6085 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 管理本部長 山口 裕司
(TEL. 06-6363-5701)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況

開催日時 2021年11月24日 13:30~14:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 日本証券アナリスト協会・小会議室
東京都中央区日本橋兜町3-3兜町平和ビル
説明会資料名 2022年3月期第2四半期 決算説明会資料

【添付資料】

2022年3月期第2四半期 決算説明会資料

以 上



「大地の家」設計:畠友洋 撮影:矢野紀行

アーキテクツ・スタジオ・ジャパン株式会社

2022年3月期第2四半期 決算説明会資料

2021年11月24日



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

0

東証マザーズ

[証券コード: 6085]

Contents

1. ASJについて	P.2
theme… 「建築家の活動量に比例して都市は豊かになる」	
2. ASJ建築家ネットワーク事業	P.3 ~ 10
(1) スタジオネットワークビジネス	
(2) プロデュースビジネス	
(3) 建築家との家づくりフロー	
(4) ビジネスマネジメントの転換へ	
(5) PROTO BANKビジネス	
(6) 事業フローと収益構造	
(7) 選択肢の広がる建築家住宅サービス	
【市場環境】	P11 ~ 12
3. 2022年3月期第2四半期 決算概要	P13 ~ 19
4. 2022年3月期 計画	P20 ~ 23
スカラとの業務提携の進捗について	P24 ~ 27
5. APPENDIX	P28 ~ 34
業績指標推移・用語集	

1. ASJについて

日本最大級の建築家ネットワーク

アーキテクツ・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」をテーマに建築家の活動を応援しています。

「建築家の活動量に比例して都市は豊かになる」

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



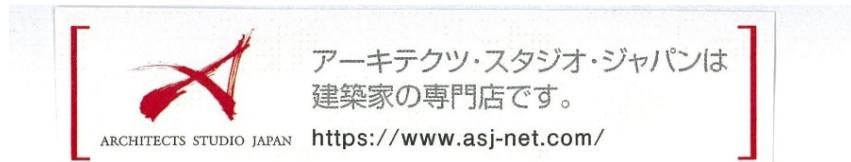
全国FC加盟建設会社





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

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



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

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



新型コロナウイルス感染予防対策の取り組みについて

●建築家及び室内スタッフはマスクを着用し、手洗い・アルコール消毒・うがいを徹底します。
●開催中は、萬に換気を行います。
●小・中学生などは市に除菌を行います。

～お客様へご協力のお願い～
※お客様の体調がすぐれない場合は、来場をお控えください。
※体温が37.5度以上の場合は、入場をお断りします。
状況により、入場制限をさせていただく場合があります。
ご了承ください。

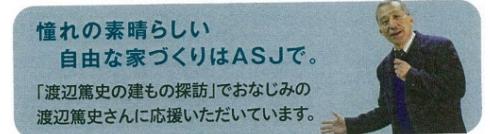


建築家に学びたい
ASJアカデミー[®]
ASJアカデミー会員募集中

□ 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
-  会員様専用サイトの利用
-  スタジオ施設の利用
-  各種セミナー・見学会への参加

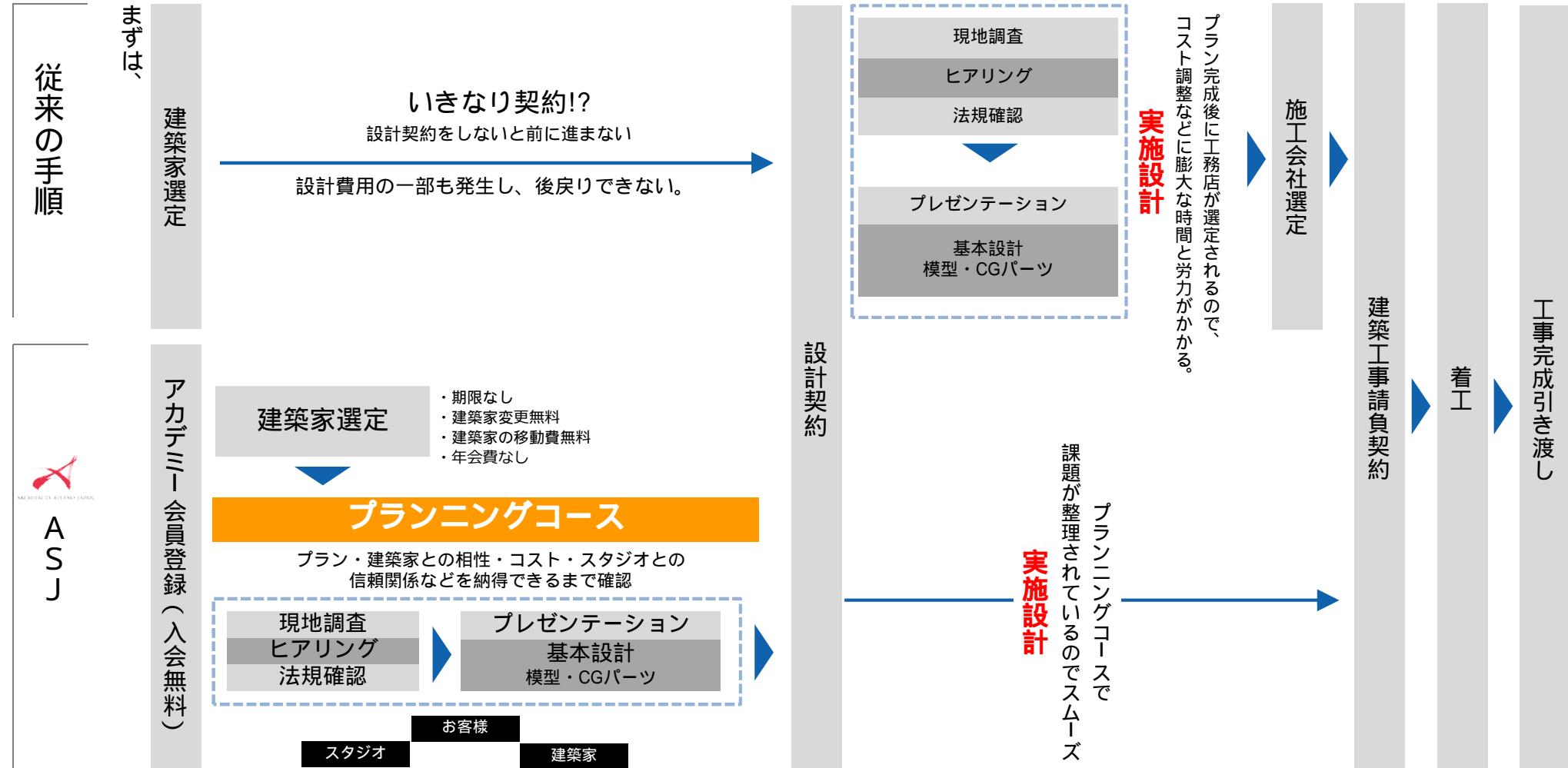
ASJアカデミーご入会の方にプレゼント!
「A-Collection」、「A-Style Monthly」をセットで、当日ご入会いただいた皆さんにプレゼントいたします。





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

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





2. ASJ建築家ネットワーク事業 (2) プロデュースビジネス

プロデュースモデルへの展開

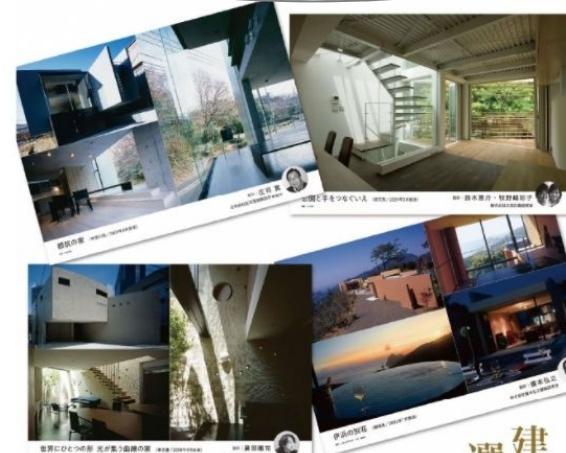
2016年度より顧客に直接プロデュースを行うビジネス（プロデュースビジネス）を建築家情報空間「ASJ CELL」やASJリゾートをコンセプトに「ASJ Yokohama Satellite」（横浜市）と、「ASJ Shonan Satellite」（神奈川県鎌倉市）の営業拠点をベースに特に富裕層向けにコンシェルジュサービスを展開。

イベント・セミナーやWEBで入会された会員にきめ細か一貫したサービス（建築家相談、建設会社選定引き渡しまで）を行う営業部隊を配置、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



ASJCELLイベント・セミナー



渡辺篤史氏推奨!
建築作品展

好評につき建築展延長決定!!

会場／建築家情報空間 ASJ Yokohama Satellite

ランドマークプラザ 4F

○JR・市営地下鉄「南口駅」より徒歩約5分

○みらい通り（みなとみらい通り）より徒歩約3分

○新横浜駅（JR） JR キャッスルコーナー前

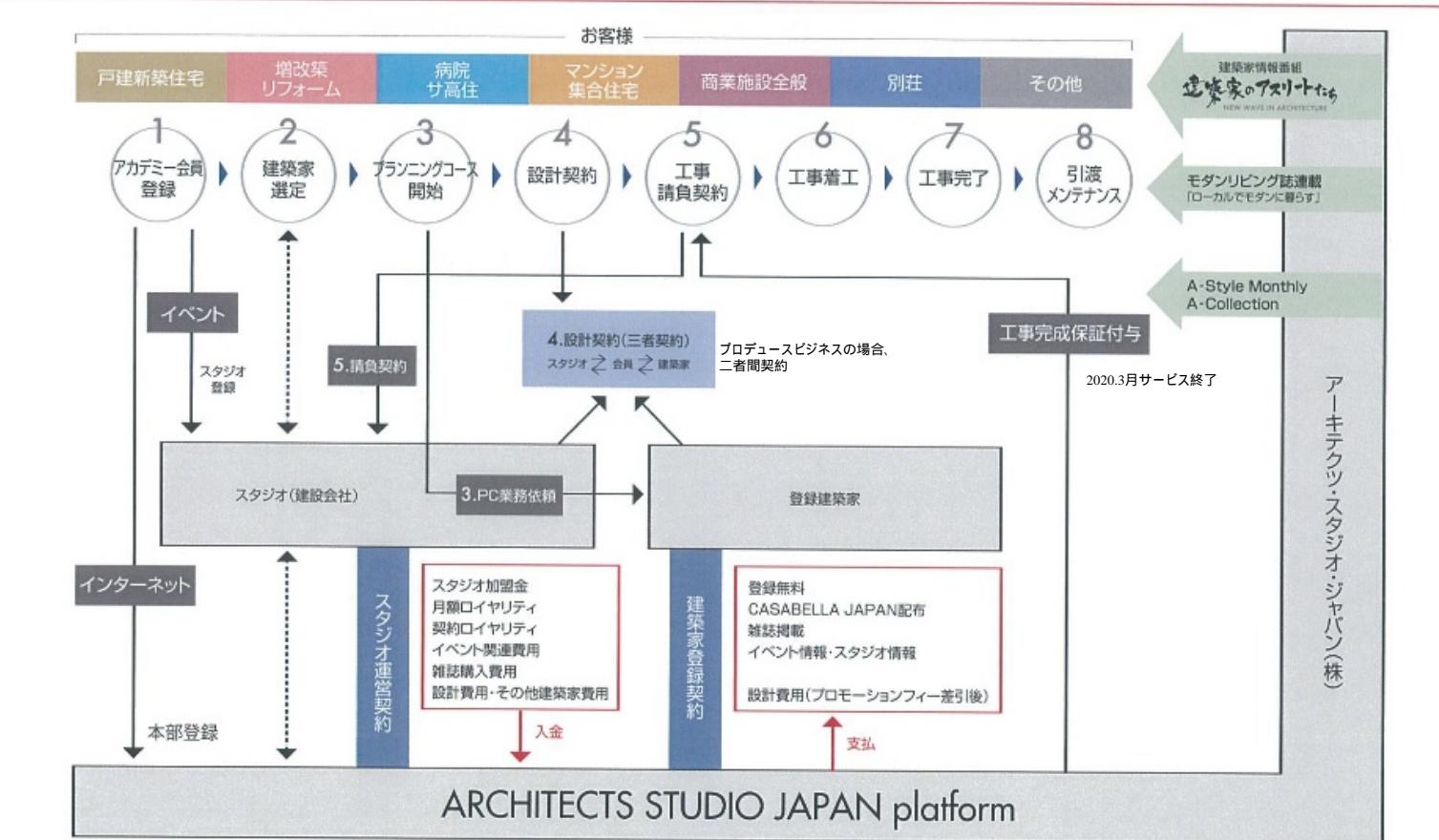




2. A S J 建築家ネットワーク事業 (3) 建築家との家づくりのフロー

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、引き渡しへと進みます。

ASJ建築家ネットワーク事業の仕組み





2. ASJ建築家ネットワーク事業 (4) ビジネスモデルの転換期

ビジネスモデルの転換期 ~ WEBサービス会社へ ~

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がFC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りことからスタジオ運営会社の撤退が相次ぎました。

時間がかかる　価格が大幅に乖離　③設計料が重荷となる　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
メンテナンス費用の問題等

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。

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
工務店の負担が大きいこと　引き渡すまで営業がかかわることから数多くの案件をこなしにくい

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。

住宅業界にはprêt-à-porter市場がない！

工務店軸足の受注依存型からWEBサービスの会社へ

2021年度、本格的に建築家住宅を「軽快に」「最速」で提供する新サービス「PROTO BANK」を市場投入。

PROTO BANKは過去の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です。

上記の課題にある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ありません。

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作品に絞って建設頂きます。建築家の登場はありません。文字通り住宅の「Prêt-à-Porter」です。





2. ASJ建築家ネットワーク事業 (5) PROTO BANKビジネス

プロトバンク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ビジネスの課題を改善し利用者増と早期契約化を図ります。

時間がかかる	申し込みから1~2ヶ月で着工できる
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
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）
見積もり回数が多すぎる	⇒ draft済
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
利益が残らない	過去の図面使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
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

proto bankでの家づくりのフロー

言うから創るへ、創るから選ぶへ。 ASJ PROTO BANK

ASJ PROTO BANK

名作住宅から選ぶ

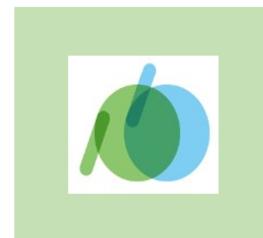
建築家との家づくりがこんなに軽快に、そして最速で。



PROTO BANKの機能

【END】

物件情報・建築家情報 (text・movie)
完成写真
本体価格 (4段階・地域特性修正)
C G (lumion)
インテリア情報
S N S



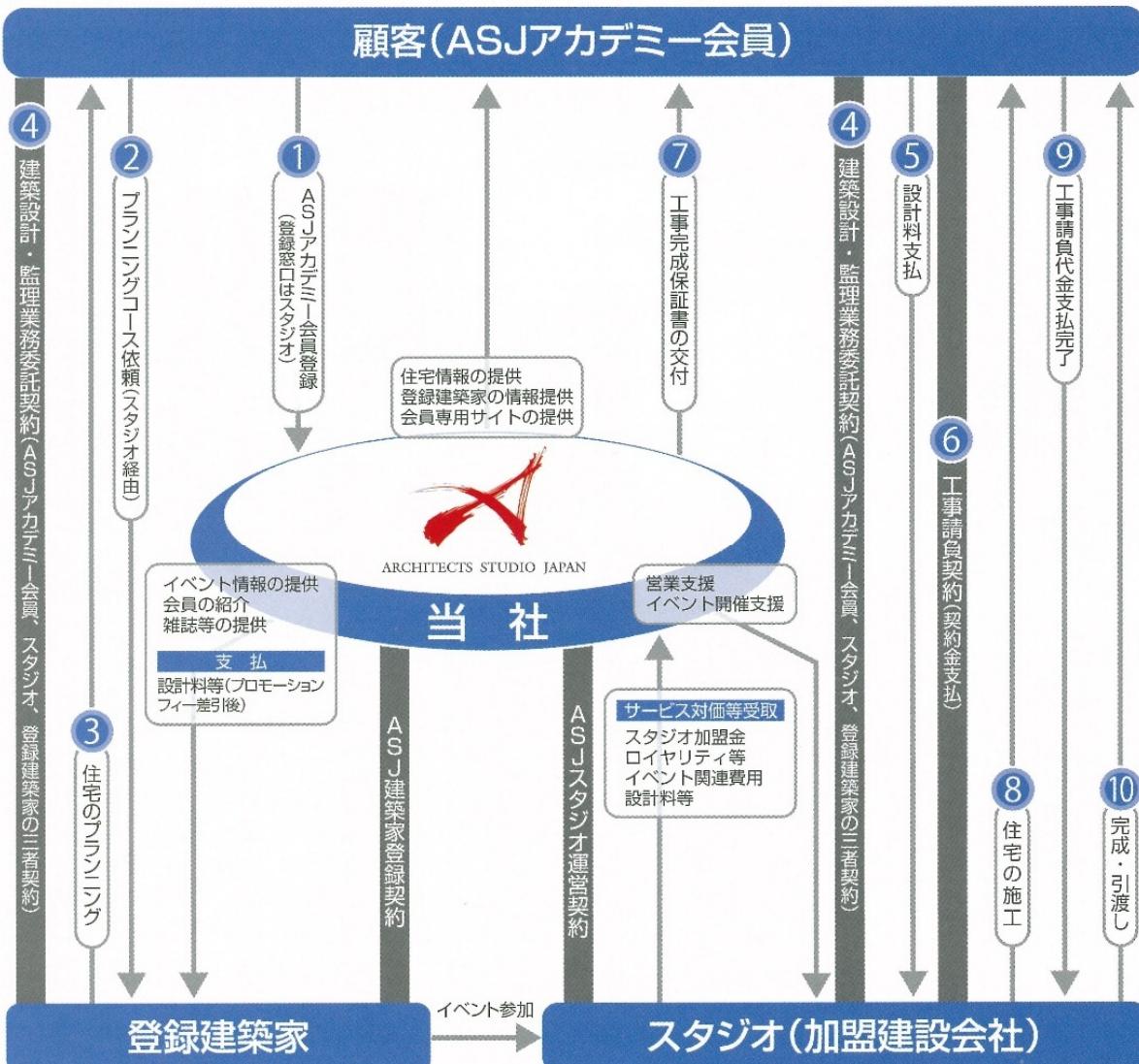
PROTO BANK

【工務店】

Cosnavi 【見積書・実行予算】
主要部材数量一覧表 (発注参考数量)
竣工写真・工事写真
施工注意事項
Customer desk サポート
AIによる ナーチャリング



2. ASJ建築家ネットワーク事業 (6) 事業フローと収益構造



▶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・引渡しまで）」「建築設計・監理業務委託契約」については顧客（ASJ Academy Member）と登録建築家間の二者契約、「設計料支払」については顧客（ASJ Academy Member）から当社を経由し登録建築家への流れとなります。

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「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 Academy Member）と登録建築家間の二者契約となります。



2. A S J 建築家ネットワーク事業 (7) 選択肢の広がる建築家住宅サービス

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)



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と
無理なくゴールを目指せます。



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」にブール。
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。



*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。



【市場環境】住宅建設市場規模と直近10年の動向

2020年度新設住宅着工数

国土交通省から2021年4月に公表された2020年度の新設住宅着工戸数は、前年度比8・1%減となる81万2164戸。

前年度からのマイナスも、90万戸を下回るのも2年連続、直近10年では最少戸数となった。各利用関係別とも全圏域マイナスで、同省によると「大きな地域差はなく、全体的に落ち込んだ」。もともと消費増税の影響で低迷していたところに、新型コロナウイルス感染症拡大が打撃となつた。特に税率変更が尾を引いていたことや緊急事態宣言があったため、2020年上半期は2ヶ月減の月も多かった。下半期にはやや減少幅が縮小し、持ち直しの兆しも見えたものの2018年度の95万2千戸台を大きく下回った。2021年4～9月はコロナ禍の影響が大きかった2020年4～9月と比較すると全体としては445,674戸で107.6%、持家113.2%、貸家108.6%、給与住宅90.8%、分譲住宅100.9%となった。

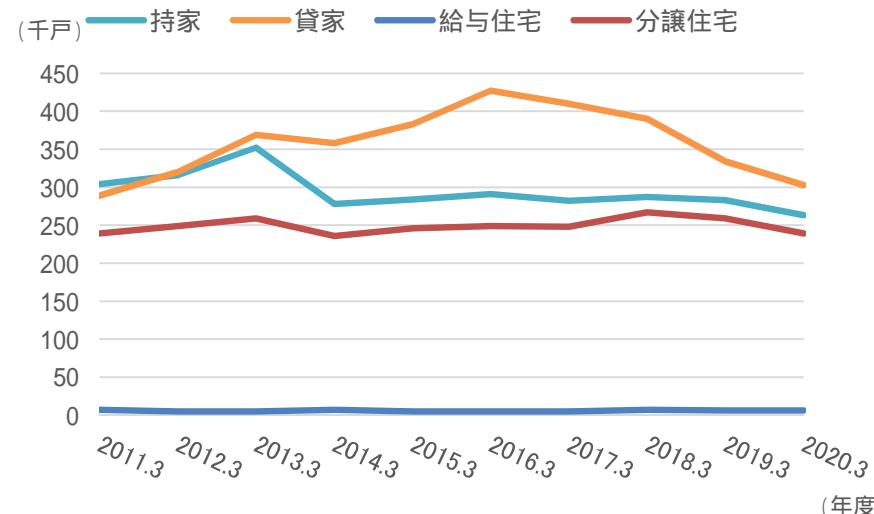
直近10年新設住宅着工統計(利用関係別戸数)

(単位:戸, %)

内訳

年度	着工戸数総計	前年比	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
2011年度 2011.4-2012.3	841,246	102.7%	304,822	98.8%	289,762	99.3%	7,576	115.1%	239,086	112.7%
2012年度 2012.4-2013.3	893,002	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	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 2021.4-2021.9	445,674	107.6%	148,745	113.2%	169,918	108.6%	2,954	90.8%	124,057	100.9%

出典:国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室(令和3年10月29日公表)





【市場環境】建築家住宅市場と将来展望

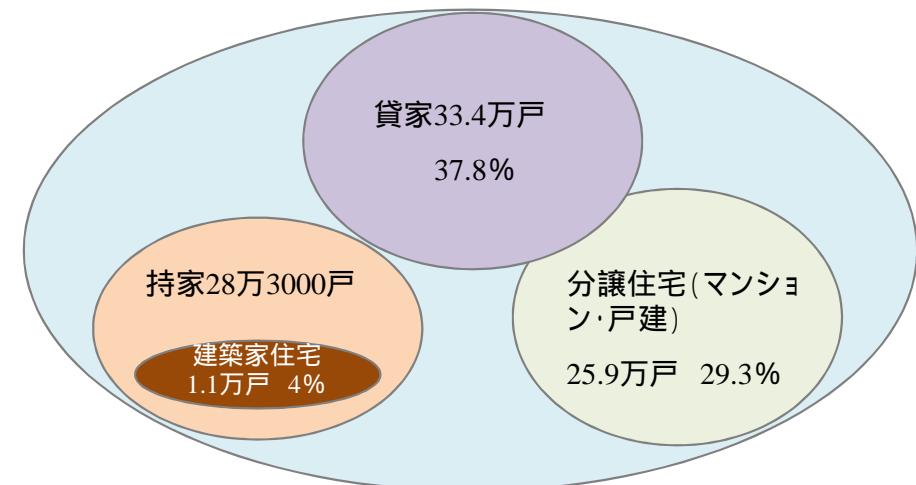
建築家住宅戸数の推移、比率

国土交通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をするようになってきています。

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。



2019年度国内持家着工戸数88.4万戸



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・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”的認知度が向上し、建築家がより身近な存在になることで、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していくものと考える。

3. 2022年3月期第2四半期 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：Nacasa & Partners Inc.

2022年3月期 第2四半期決算ハイライト

業績ハイライト

- ・売上高: 257百万円、前年対比 ▲42百万円(▲14.0%)
- ・営業利益: ▲215百万円、前年対比 ▲54百万円
- ・四半期純利益: ▲227百万円、前年対比 ▲56百万円
- ・営業キャッシュ・フロー: 164百万円、前年対比 ▲181百万円

事業ハイライト

その他

- ・ロイヤリティ売上 165百万円、前年対比 ▲36百万円
マ - ケティング売上 47百万円、前年対比 +7百万円
- ・販売費及び一般管理費 435百万円 前年対比 +3百万円
- ・固定資産減損処理等に伴う特別損失計上 10百万円
- ・きらぼし銀行より 50百万円借入

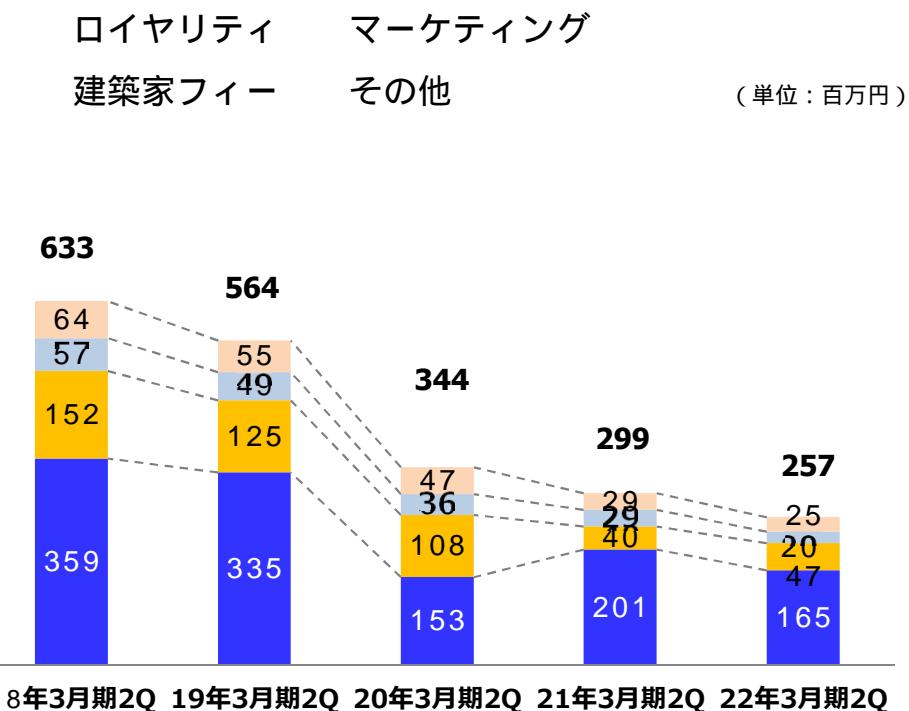
2022年3月期第2四半期 主要業績指標

区分		期別	2021年3月期 第2四半期実績	2022年3月期 第2四半期実績	前期比 増減
(1)	登録建築家	期末数(名)	2,965	2,990	25
(2) - 1	スタジオ	新規加盟	0	3	3
		退会・休眠	10	9	1
		実質期末稼働数	113	91	22
(2) - 2	プロトバンクステーション	新規加盟	4	11	7
		スタジオ申込	0	0	0
		退会・休眠	0	0	0
		実質期末稼働数	7	57	50
(3)	イベント	開催回数(回)	37	48	11
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数(名)	875	1,419	592
		内 イベント入会	355	504	149
		内 WEB入会	438	792	354
		その他入会	82	123	41
(5)	プランニングコース	新規件数(件)	141	193	52
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数(件)	45	53	8
	建設工事請負契約	件数(件)	81	66	15
		金額(百万円)	4,750	2,815	1,935
		平均単価(万円)	5,864	4,265	1,599
		平均約定料率	2.67%	2.93%	0.26%

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



2022年3月期第2四半期 決算ハイライト（事業内訳別売上）



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11社
- ・請負契約数は前年同期間ではコロナ感染拡大の初期段階だったため期末予定の案件が上期内にずれ込み着地したが今期は全般的に案件数が低調だったため25%ダウンとなった。収益案件に関してはコロナに起因する事業計画の見直し等などから契約に時間がかかっている。また、スタジオでは木材の在庫切れによるウッドショックの影響（建築費の高騰、建材等の納期末定など）も少なくなかった。

マーケティング

- ・緊急事態宣言の解除時期も見えない中、感染対策を万全にとることでイベントは48回開催、前年同期比較では11回増加したが、行動自粛ムードから来場者数は10%減少

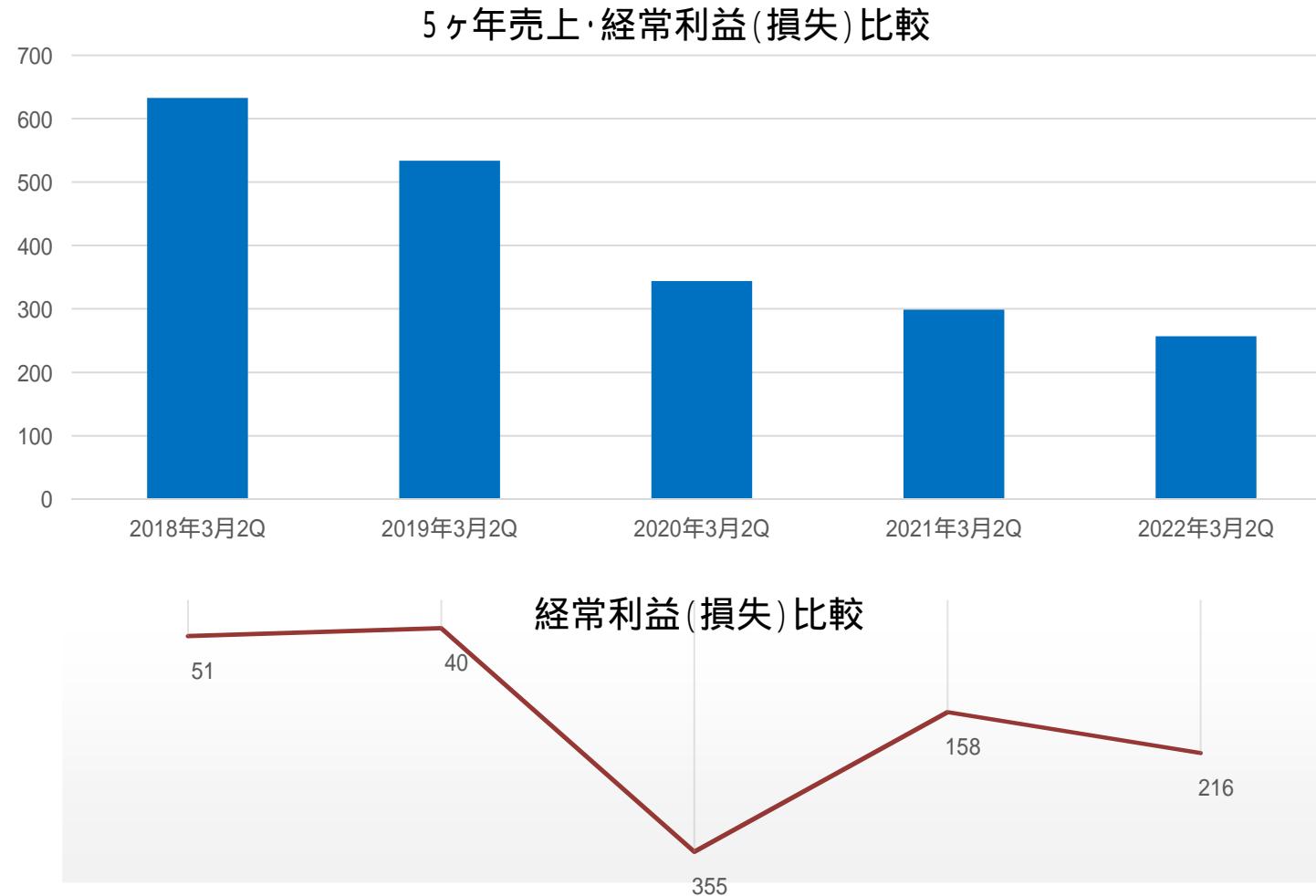
建築家フィー

- ・前期比較では若干設計契約数は増えたものの、工事請負契約時並びに竣工引き渡し案件数が減少したところからフィーの総額は減少した。

その他

- ・退会スタジオの影響で月刊誌A-StyleMonthlyの販売部数減少、各CELLは完全予約制と休館の影響で利用料減少

2022年3月期第2四半期 決算ハイライト 経常利益(百万円)



前年対比 売上42百万円の減少・経常損失216百万円



2022年3月期第2四半期 決算実績

(単位：百万円 下段は構成比)

	2021年3月期 第2四半期実績	2022年3月期第2四半期実績		
		実績	前期比	
			差額	比率
売上高	299 (100%)	257 (100%)	42	86%
ロイヤリティ	201 (67%)	165 (64%)	36	82%
マーケティング	40 (13%)	47 (18%)	7	117%
建築家フィー	29 (10%)	20 (8%)	9	69%
その他	29 (10%)	25 (10%)	4	86%
売上総利益	271 (90%)	220 (85%)	51	81%
営業利益	161 (-)	215 (-)	54	-
経常利益	158 (-)	216 (-)	58	-
当期純利益	171 (-)	227 (-)	56	-

売上総利益減の悪化は新規加盟店契約増にかかわらず顧客との請負契約低調によるロイヤリティ大幅減に要因

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比
営業キャッシュ・フロー	17	164	181
投資キャッシュ・フロー	9	8	1
フリー・キャッシュ・フロー	8	172	180
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	50	50
現金及び現金同等物の増減額	8	123	131
現金及び現金同等物の期首残高	85	236	151
現金及び現金同等物の期末残高	94	113	19

- 営業キャッシュ・フロー： 四半期純損失226百万円等の支出、売上債権の減少による収入64百万円等
- 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9百万円等



4. 2022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：Nacasa & Partners Inc.

2022年3月期 事業方針・業績予想

事業方針

収益構造の改善、営業施策

- ・営業組織体制はネットワーク事業本部とプロデュース事業本部の2本部へ改編、営業効率の向上により増収を目指す
- ・社員の1/3を「PROTO BANK事業部」に異動、営業社員増員によりFC加盟促進、カスタマーデスクも整備
- ・営業関係諸経費、販促費等の最適化を通して、販管費の一層の削減継続
- ・営業施策

リアルイベントからWEBマーケティングでの集客へシフト、建築家のプラン提案の質向上により設計契約率向上

プロデュースビジネスでは地元不動産業者とのコラボ、リモート化による地方への移住支援 地域密着型へ展開

富裕層の取り込み、雑誌+WEB 高額層に特化した新LPでコンシェルジュDESKを強化

イベントのみではなくセミナーやテーマに合わせた比較的長い個展などを通して会員獲得を図る

- ・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の設計提案による新市場への展開
- ・Apaman Network株式会社の子会社「TEMPO NETWORK株式会社」を10月に吸収合併し店舗斡旋事業を開始予定

財務体質の改善

- ・当社事業とシナジー等を有する企業等との資本・業務提携を加速
- ・株式会社きらぼし銀行から5,000万円の資金借入
- ・Apaman Network株式会社を割当先とする第三者割当増資により4億9,999万円の資金調達



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 計画	前期比 増減
(1)	登録建築家	期末数(名)	2,976	3,008	32
(2) - 1	スタジオ	新規加盟	1	8	7
		退会・休眠	24	14	10
		実質期末稼働数	100	94	6
(2) - 2	プロトバンクステーション	新規加盟	9	62	53
		スタジオ申込	34	0	34
		退会・休眠	0	0	0
		実質期末稼働数	46	108	62
(3)	イベント	開催回数(回)	123	139	16
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数(名)	2,553	5,000	2,447
		内 イベント入会	1,290	1,758	468
		内 WEB入会	1,032	3,000	1,968
		その他入会	231	242	11
(5)	プランニングコース	新規件数(件)	337	467	130
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数(件)	105	170	65
	建設工事請負契約	件数(件)	149	194	45
		金額(百万円)	7,836	11,265	3,429
		平均単価(万円)	5,259	5,806	547
		平均約定料率	3.45%	3.90%	0.45%

2022年3月期 通期計画

(単位：百万円)

	2021年3月期 実績	2022年3月期計画		
		計画	前期比	
			差額	比率
売上高	675	967	292	143%
ロイヤリティ	447	660	213	148%
マーケティング	114	112	2	98%
建築家フィー	57	50	7	87%
その他	57	145	88	254%
売上総利益	596	889	293	149%
営業利益	260	23	283	-
経常利益	248	34	214	-
当期純利益	272	55	217	-

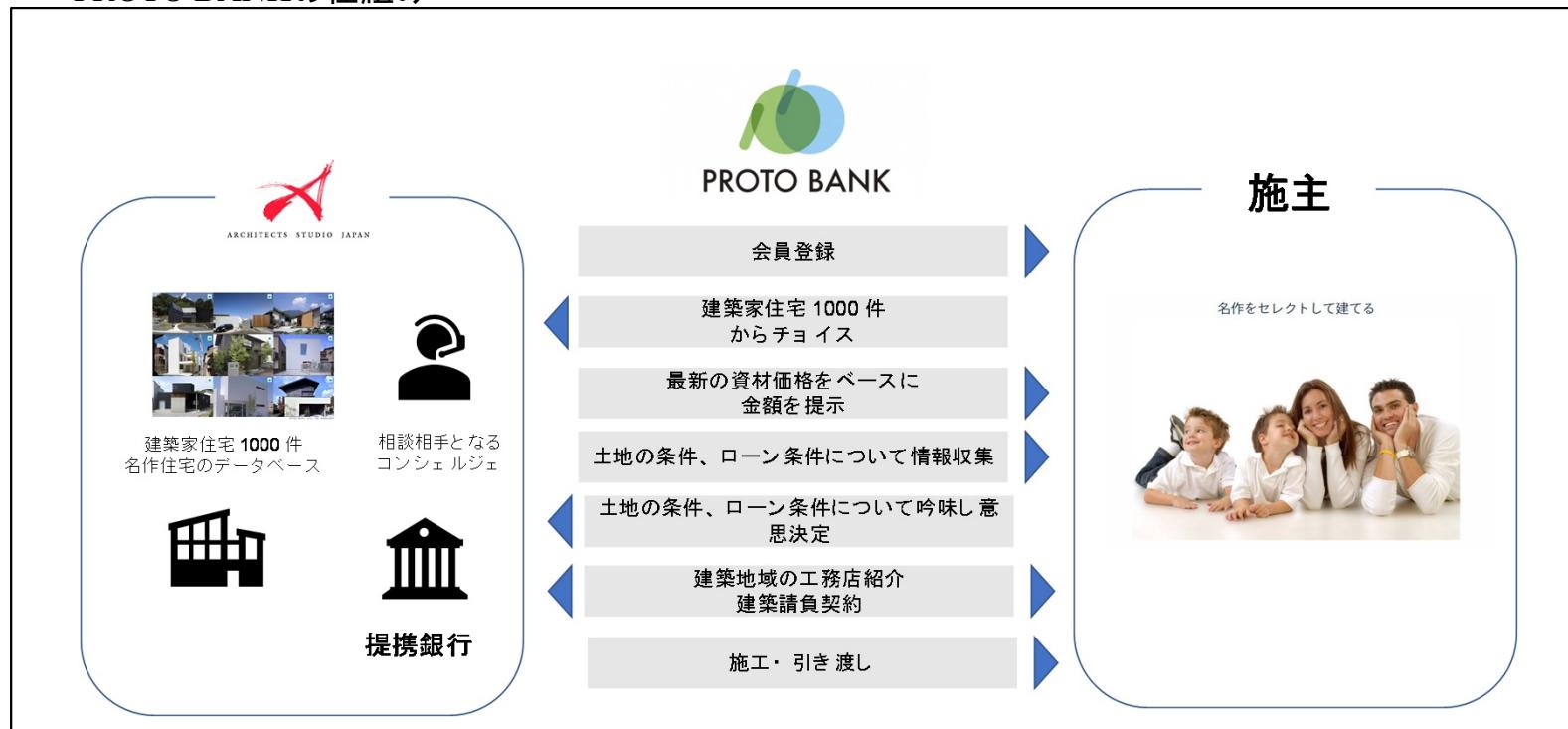


スカラとの業務提携の進捗について（1）

・ 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）

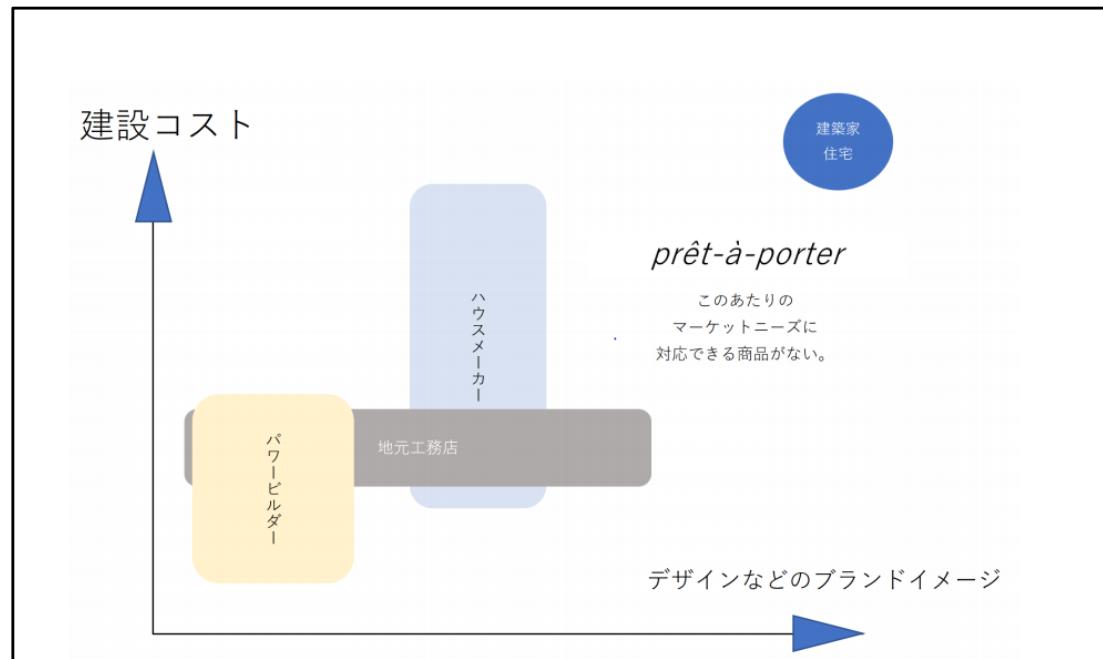
2. 本業務提携の内容と進捗について

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	<ul style="list-style-type: none">唯一無二の建築家住宅のデータベース
	AI	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">提携銀行と連携し円滑なローン契約が可能
ペネフィット	施主	<ul style="list-style-type: none">1000件のデータベースから個性にあった好きな住宅をチョイス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申し込みから1~2ヶ月で着工できる完成後のイメージが明確にわかる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設計料がほとんどからないWEBで見積もりなど手続きのほとんどが完結
	工務店	<ul style="list-style-type: none">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ヶ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工務店は施工に際し、竣工写真や工事写真を活用できる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
	建築家	<ul style="list-style-type: none">利用されると手数料収入が得られる
	銀行	<ul style="list-style-type: none">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株式会社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ションを実現し、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

大手ネット銀行との業務提携

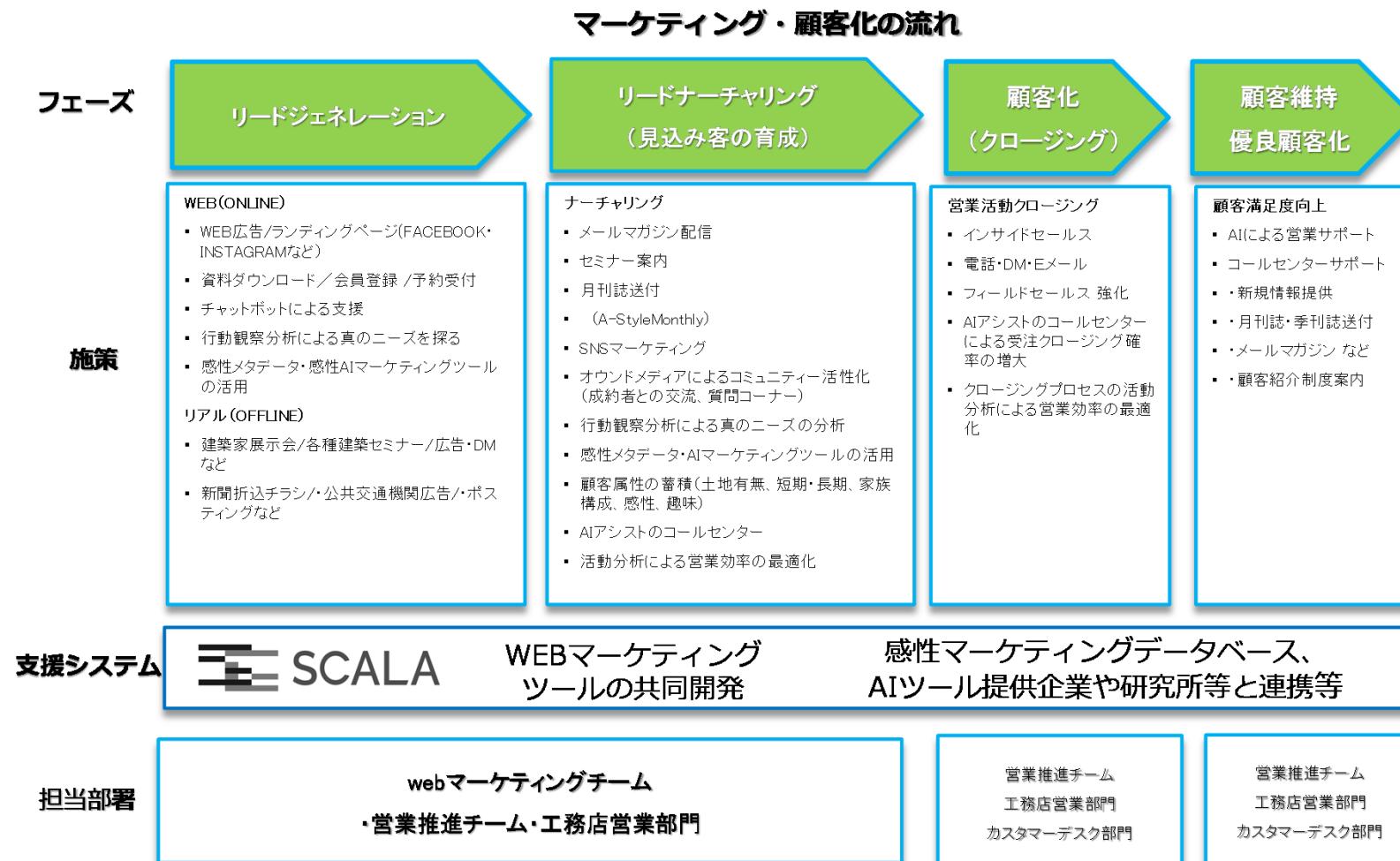
スカラから大手ネット銀行を紹介いただき ASJ のプラットフォームから顧客が直接住宅ローンの相談、利用をすることが可能となりました。特にプロトバンクに登録された物件はプライスが1円単位まで見積り表示されていることから正確なローンシミュレーションが可能となりました。



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：Nacasa & Partners Inc.

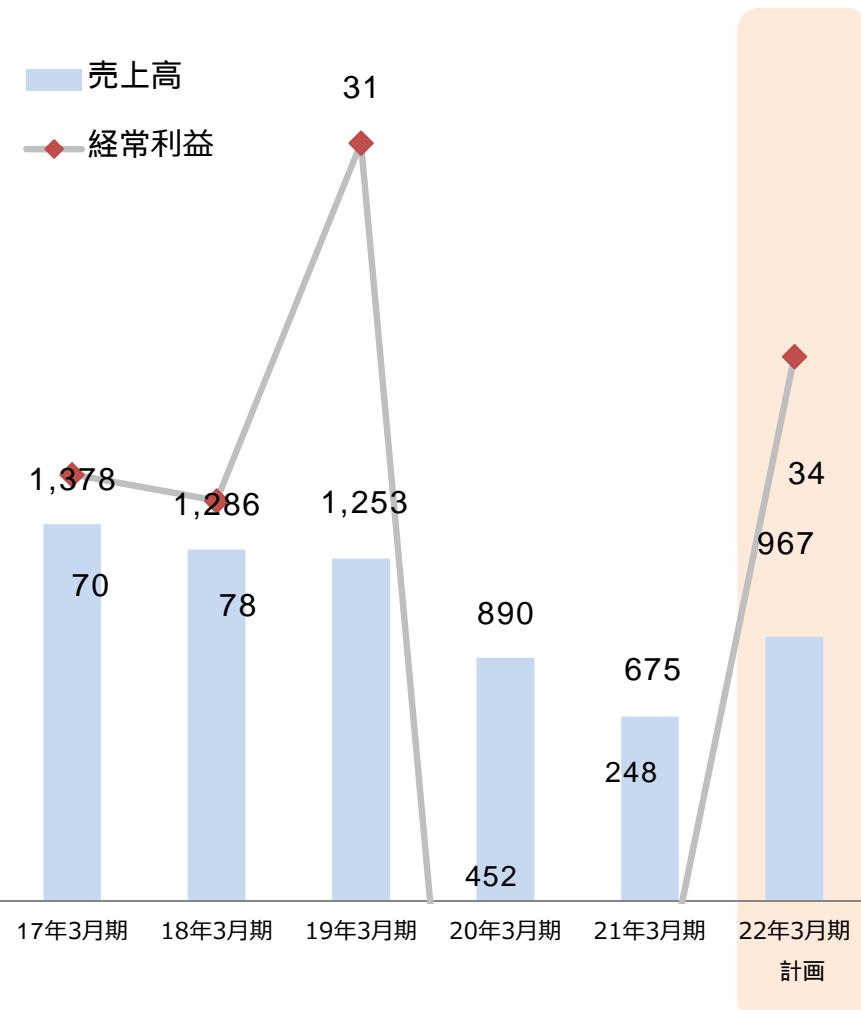
貸借対照表の概要

(単位:百万円、下段は構成比)

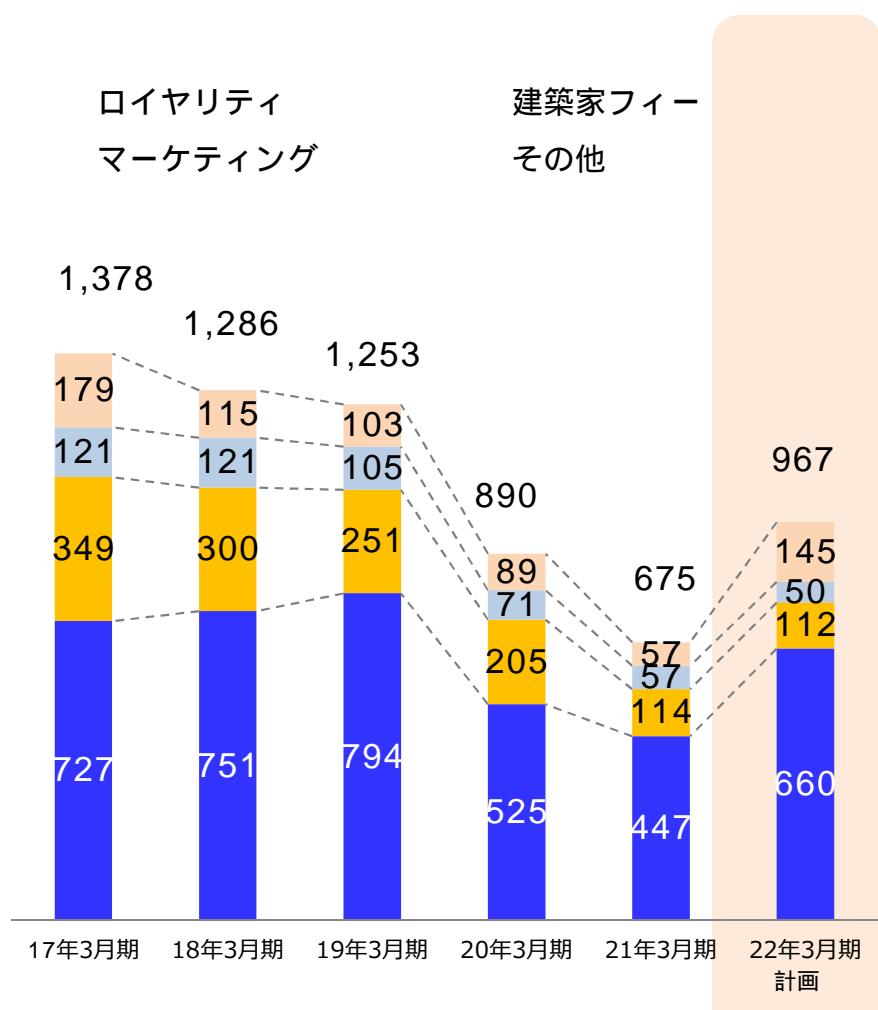
	2021年3月期末	2022年3月期第2四半期末		
		実績	前期末比 増減	増減要因
流動資産	460 (78.8%)	274 (69.6%)	186	現金及び預金 ▲123, 売掛金 ▲61
固定資産	124 (21.2%)	119 (30.4%)	5	差入保証金 ▲3
資産合計	584 (100%)	393 (100%)	191	
流動負債	182 (31.2%)	169 (43.0%)	13	買掛金 ▲5, 工事完成保証引当金 ▲8
固定負債	215 (36.8%)	265 (67.3%)	+50	長期借入金 +50
負債合計	397 (68.0%)	434 (110.3%)	+37	
純資産合計	187 (32.0%)	40 (10.3%)	227	利益剰余金 ▲227
負債純資産合計	584 (100%)	393 (100%)	191	

業績指標（グラフ1）

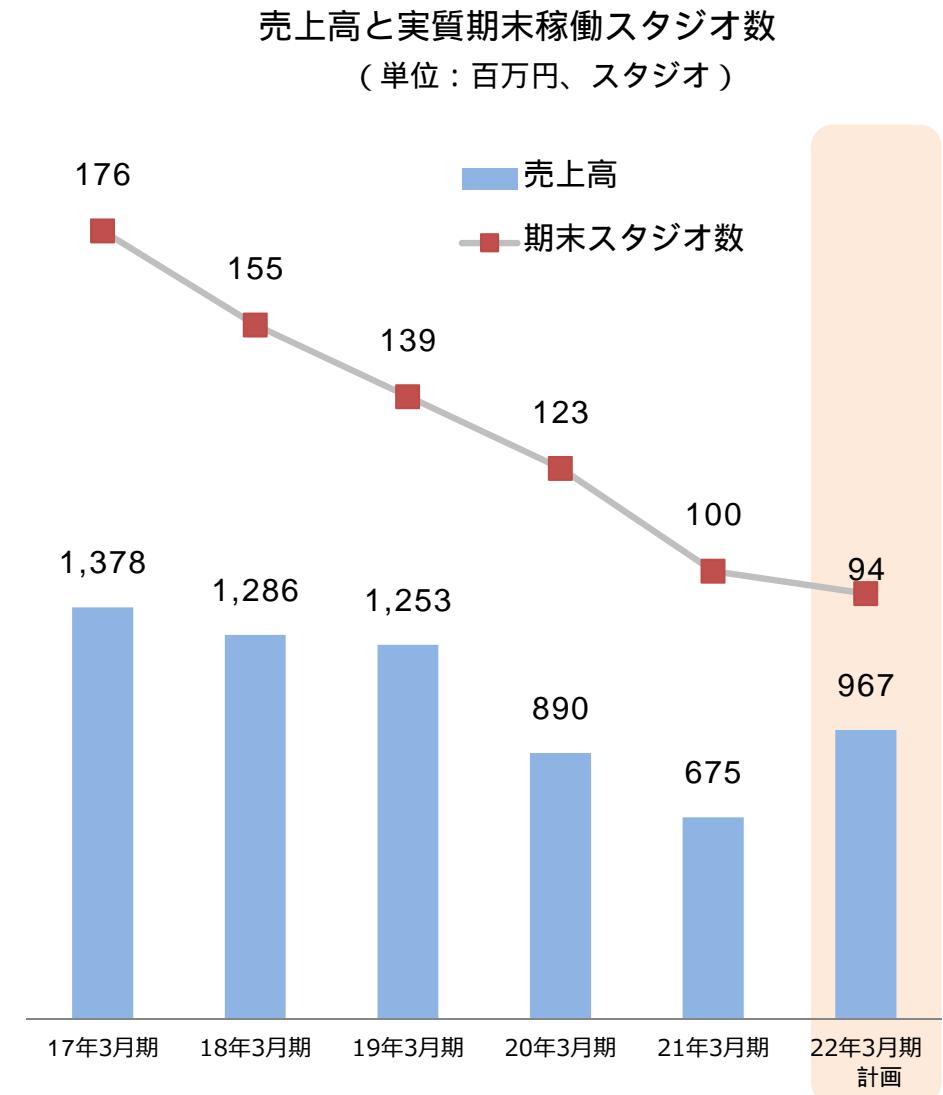
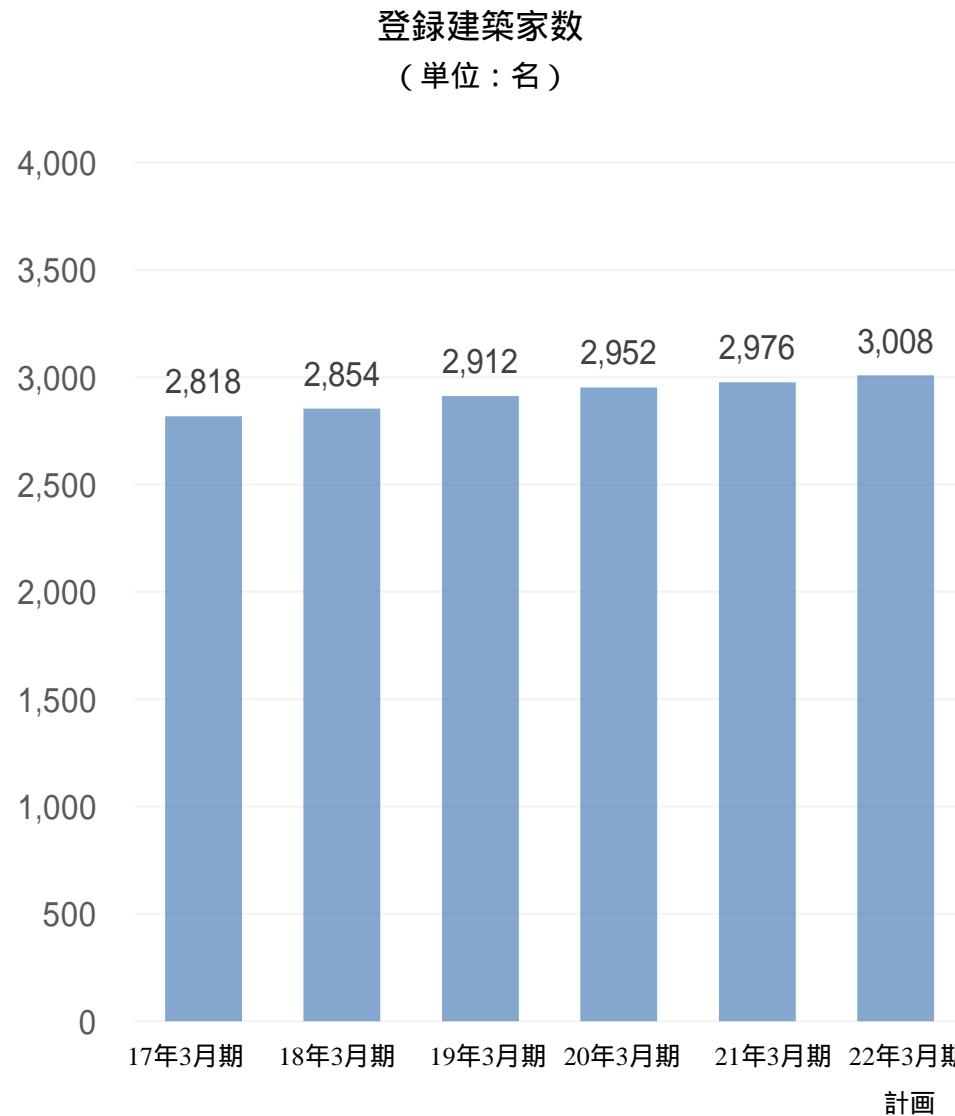
売上高と経常利益（損失）
(単位：百万円)



売上高内訳
(単位：百万円)

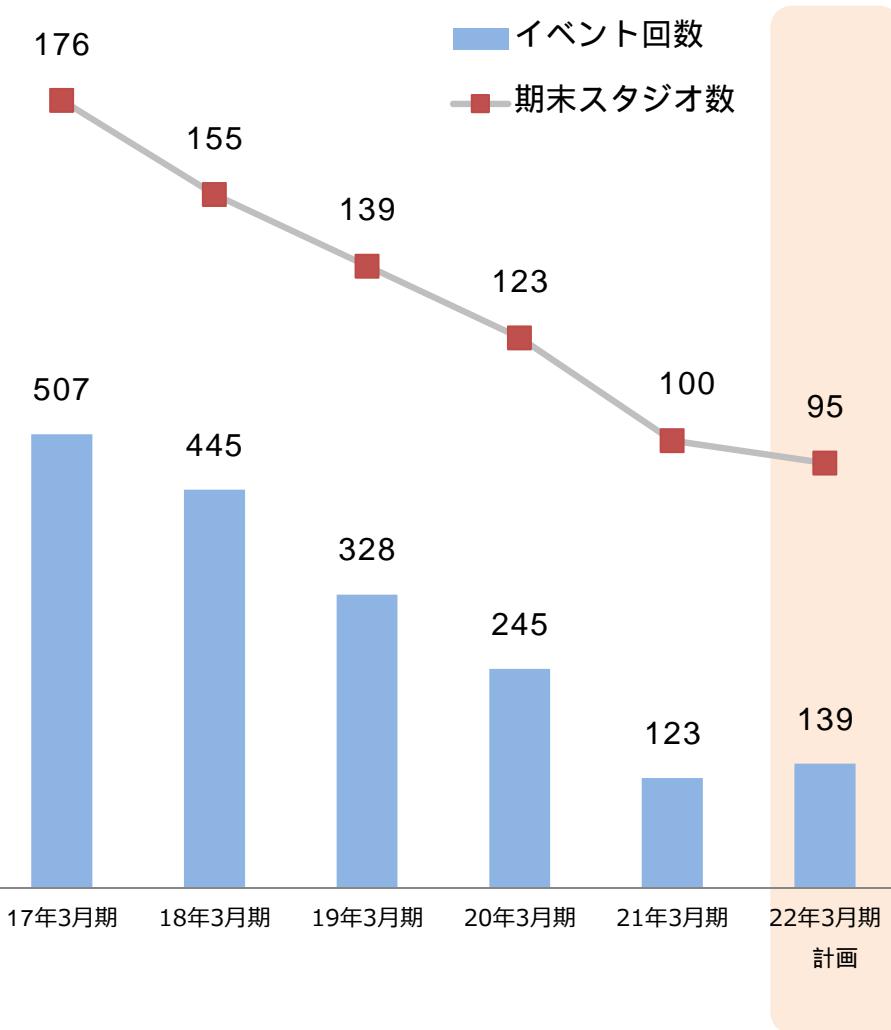


業績指標（グラフ2）

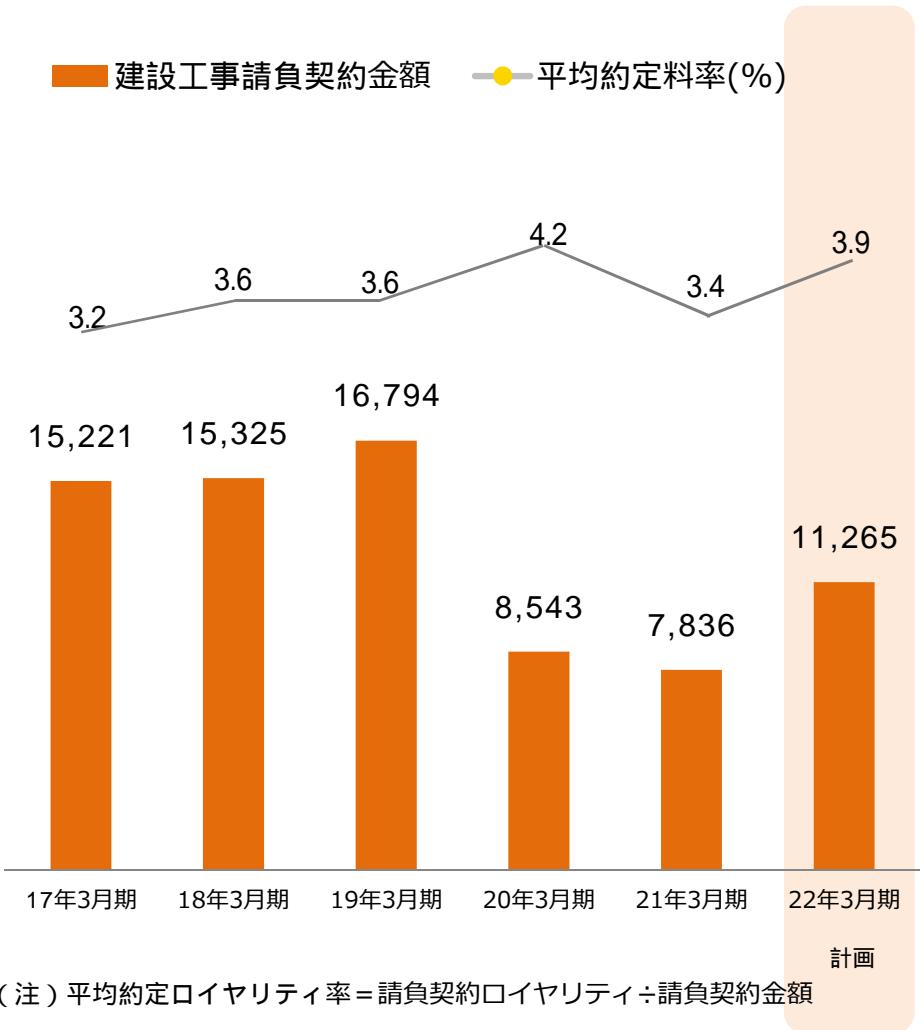


業績指標（グラフ3）

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、%)



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
(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) - 1	スタジオ	新規加盟	30	25	30	23	27	25	11	8	5	6	3	1
		退会・休眠	-10	-9	-13	-17	-17	-25	-14	-24	-26	-22	-19	-24
		実質期末稼働数	149	165	182	188	198	198	195	176	155	139	123	100
(2) - 2	プロトバンクステーション	新規加盟	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	9
		スタジオ申込	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	34
		退会・休眠	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0
		実質期末稼働数	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	46
(3)	イベント	開催回数(回)	309	381	413	476	549	610	561	507	345	328	245	123
(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
		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
		内WEB入会	0	244	990	295	145	382	1,319	2,614	1,650	1,239	745	1,032
		その他入会	501	226	428	377	274	739	329	514	483	376	431	231
(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
(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
		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
		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
		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%



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・登録工務店に係る月額ロイヤリティ、請負契約ロイヤリティ
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・土地建物紹介手数料
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]

アーキテクツ・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ツ・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。

