

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]

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

## 【中期経営計画フェニックス】

(2027年2月期～2030年2月期)

2026.06.05

It's a beautiful technology

「建築家との家づくり」を通じて、美しい日本を創造するために

# 目次



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

1. 新経営陣による経営刷新とふりかえり
2. ASJの特徴
3. 事業セグメント
4. 建築家提案事業
5. 環境関連事業
  - (1) 亜臨界水ALIN事業
  - (2) コルゲートarchitecture事業
  - (3) SEAGシール事業
  - (4) プラチナプレミアムコート事業
6. 海外・IT事業
7. 中期経営計画（数値目標）
8. 財務基盤強化に関して
9. 事業遂行上の重要なリスクと対応方針
10. 内部統制の強化
11. 最後に
12. APPENDIX

# 1.新経営陣による経営刷新とふりかえり(1/4)



Dimitri Philip Behr

- 2000 モスクワ大学卒業
- 2001 プライスウォーターハウスクーパース 入社  
シニアアソシエイト
- 2002 リーマン・ブラザーズ・インターナショナル入社  
アソシエイト
- 2005 UBS AG 入社 投資銀行アソシエイト
- 2010 サビンダグループ 入社 グループ CFO代理
- 2019 UBS スイス 入社 エグゼクティブ・ディレクター
- 2022 個人投資家

# We are reborn.

5th.nov.2025

## Toshiharu karaki

- 1986 東京大学経済学部卒業
- 1993 イェール大学経営大学院卒業
- 1986 三菱商事、食料本部
- 1998 ナイキ、ジャパン、マーケティングディレクター
- 2004 20世紀フォックス映画、日本代表
- 2006 ペプシコ、ジャパン、ジェネラルマネージャー
- 2010 カルビー、上級常務執行役員
- 2011 スリーエム・ジャパン、常務執行役員
- 2016 レッドブル・ジャパン、代表取締役社長
- 2018 ビギホールディング、代表取締役社長

## Yuhei Maruyama

- 1981 明治大学商学部卒業
- 1981 三谷商事株式会社 入社
- 1989 ユーシステム（株）設立 代表取締役就任
- 1996 株式会社夢建人 設立 代表取締役就任
- 2002 アーキテツ・スタジオ・ジャパン株式会社創業
- 2008 代表取締役就任
- 2023 アリンインターナショナル株式会社 取締役（現任）
- 2023 当社 取締役会長

## Chanminn ozu

- 2014 大阪大学卒業
- 2014 楽天株式会社 戦略アナリスト
- 2018 株式会社メルカリ グロスプロダクトマネージャー
- 2019 合同会社 DMM.com グループマネージャー
- 2020 Tabist株式会社 シニアプロダクトマネージャー
- 2022 トレージャーデータ株式会社 リードプロダクトマネージャー
- 2024 サイバーリーズン・ジャパン株式会社 シニアプロダクトマネージャー

# 1.新経営陣による経営刷新とふりかえり(2/4)



ARCHITECTS STUDIO JAPAN



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

## 日本最大級の建築家ネットワークから

建築家の活動量に比例して都市は豊かになる。



We believe engaging architects is key to prospering cities.



## 世界最大級の建築家ネットワークへ

# 1. 新経営陣による経営刷新とふりかえり(3/4)



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

2026年2月期に関しては、2025年7月4日に「事業計画及び成長可能性に関する事項」で開示した数値計画は、

売上計画 2,533百万円  
 営業利益 191百万円  
 当期利益 130百万円

でしたが、結果としては以下のような数値となっております。

売上高 659百万円  
 営業損益 ▲559百万円  
 当期損益 ▲601百万円

2025年11月5日の臨時株主総会（P43ご参照）をもって体制が一新し、現経営陣での業績の再確認の中で、本業の不振と同時に2024年7月～2025年3月に買収した子会社4社の買収前の期待値と実態に極めて大きな差があり、「住まい関連事業」「暮らし関連事業」「投資事業」の3つのセグメントでの事業展開計画に対し、買収した4社を軸に展開予定であった「暮らし関連事業」「投資事業」については、当初予定とはかけ離れた数値となり、今後の期待もできない状況であることを確認しました。

このため、2026年1月13日付「業績予想（連結）の修正に関するお知らせ」の中では、これら「暮らし」及び「投資」の二事業の実質中止・切離しを前提に、以下の数値を業績予想として開示させていただきました。

売上計画 735百万円  
 営業損益 ▲260百万円  
 当期損益 ▲250百万円

その後、さらに「2026年2月16日付業績予想（連結）の修正に関するお知らせ」においては、経営体制の大幅な刷新に伴う管理部門の人員の退社という状況から、遅延していた中間決算のとりまとめ等のために外部の会計事務所や弁護士事務所への外部委託費用が高む結果となった為、また、関連会社の切離しに係る費用等も増大した為、さらに損益状況が悪化することが判明し、以下数値を修正予想値として発表させていただきました。

売上計画 695百万円  
 営業損益 ▲510百万円  
 当期損益 ▲615百万円

上記「暮らし関連事業」及び「投資事業」に関わるグループ会社5社については切離しが完了し、今後は、もともとの本業である、当社の強みである3,000名近い建築家のネットワークを活かした建築家提案事業を軸に、新規商材を中心に環境改善に貢献する環境関連事業、子会社化したカナダのPERMITS AI社を軸としてIT関連の分野に展開する海外・IT事業の3つの事業セグメントでの事業展開を進める方針です。

## 関係会社概要 (2025年5月末現在)

会社名	E.S.J株式会社	株式会社チャミ・コーポレーション
代表者	代表取締役 藤下 伸一郎	代表取締役 渡尾 幸治
設立	2022/4/1	2010/7/1
事業内容	太陽光発電関連事業・蓄電建設事業 電気通信設備事業及びそれらに関連する事業	家具/インテリア製品の企画販売事業 リフォーム/内装設備工事等
本社所在地	東京都千代田区千代田内三丁目4番2号	東京都大田区東大田一丁目2番30号
資本金	5000万円(2024年9月末現在)	9,665,000円(2024年9月末現在)
資本構成	当社100%	当社100%
決算期	3月末	7月末
会社名	Superspace PTE. LTD.	株式会社トルネードジャパン
代表者	代表取締役 Alan Sim Kwang Yang	代表取締役 藤野 伸太郎
設立	2022/2/2	2008/9/1
事業内容	戸建・集合住宅・商業施設等インテリアデザイン 及び内装設備工事と監理業務。その他付帯事業	不動産賃貸・不動産買取/売却/仲介事業 不動産マーケティング/企画/開発事業
本社所在地	301, Havelock Road #18-01 AFASHERIDSON, Singapore 159549	大阪府大阪市北区北堀江一丁目14番24号
資本金	400,000シンガポールドル(2024年9月末現在)	1000万円(2024年9月末現在)
資本構成	当社51%	当社51%
決算期	12月末	9月末
会社名	MED株式会社	
代表者	代表取締役 遠也	
設立	2013/7/7	
事業内容	IT関連事業・WEBマーケティング事業 不動産管理/皮肉業	
本社所在地	東京都品川区品川四丁目4番17号	
資本金	100万円(2024年9月末現在)	
資本構成	当社100%	
決算期	3月末	



# 1. 新経営陣による経営刷新とふりかえり(4/4)



2025年3月期      2026年2月期

【住まい関連事業】		2025年3月期		2026年2月期		想定していた新規事業及びそれを担う子会社
		計画	実績	計画	実績	
ネットワーク事業	既存事業	434	350	313	236	国内外でのリフォーム・リノベーション受注等 (SUPA、チャミ)
	新規事業	179	0	30	0	
	小計	613	350	343	236	
プロデュース事業	既存事業	210	203	145	91	不動産を絡めたプロジェクト受注 (トルネードジャパン)
	新規事業	0	0	20	0	
	小計	210	203	165	91	
スタジオサポート事業	既存事業	9	12	10	0	共同購買・DX関連受注等 (MED)
	新規事業	133	0	130	0	
	小計	142	12	140	0	
その他の事業	既存事業	18	0	0	0	太陽光、蓄電池、資材他、案件紹介情報 (ESJ)
	新規事業	43	0	528	109	
	小計	61	0	528	109	
住まい関連事業合計	既存事業	671	565	469	327	
	新規事業	355	0	708	109	
	小計	1,026	565	1,177	435	
【暮らし関連事業】						
物販/EC事業	既存事業	0	0	0	0	家具、グルメ、インテリア、アート、催事、ヘルスケアなど (チャミ)
	新規事業	150	28	165	200	
	小計	150	28	165	200	
マーチャндаイジング事業	既存事業	0	0	0	0	家具、グルメ、インテリア、アート、催事、ヘルスケアなど (チャミ)
	新規事業	280	0	350	1	
	小計	280	0	350	1	
その他の事業	既存事業	0	0	0	0	ブランドライセンス他 (ESJ)
	新規事業	10	0	520	20	
	小計	10	0	520	20	
暮らし関連事業合計	既存事業	0	0	0	0	
	新規事業	440	28	1,035	221	
	小計	440	28	1,035	221	
【投資関連事業】						
投資関連事業合計	既存事業	68	300	0	0	ALINプロジェクト リフォーム条件付不動産販売 (トルネードジャパン、チャミ)
	新規事業	0	4	321	3	
	小計	68	304	321	3	
【会社総合計】						
総合計	既存事業	739	865	469	327	
	新規事業	795	32	2,064	332	
	小計	1,534	897	2,533	659	

本業と当社の強みに即して設定する新たな3つのセグメント

- 【建築家提案事業】  
ネットワーク事業本部  
プロデュース事業本部
- 【環境関連事業】  
ALINプロジェクト  
コルゲートアーキテクチャ  
エコビジョン  
プラチナプレミアコート
- 【海外・IT事業】

事業停止

事業停止

【旧事業計画における3つのセグメントと見直し後のセグメントの関係】

2026年2月期数値が大幅に計画未達となった大きな要因として、買収した子会社を主軸とした新規分野への展開がことごとく失敗したことが挙げられます。3,000名近い建築家のネットワーク、及び累計で74,453人のアカデミー会員を有することが当社の大きな強みであり、これらのネットワークを活かしていくことは経営上の大きなテーマではありますが、従来の計画は、当社の有するこれらネットワークの特質（建築家のネットワークを主体とした、建築に特化し、建築に興味関心が高い人たちの集まり＝あくまで建築家及び建築主体のニーズに特化している）を満たすものではなかったという事が大いなる反省点であろうと考えております。

このため、以前の計画でセグメントされておりました住まい関連事業、暮らし関連事業、投資関連事業に関しては、抜本的な見直しをすべきであるという結論に至りました。

まず、これまで住まい関連事業に含まれていたネットワーク事業、プロデュース事業の元々の本業の2本柱を建築家提案事業として一つの事業セグメントとしてとらえます。

さらに、今までは投資事業の中に置かれていたALINプロジェクトに加え、コルゲートアーキテクチャ、エコビジョン等新たな商材を、地球環境の改善にもつながるという視点で既存の建築家ネットワークの活性化策の一つとして環境関連事業として独立させます。

さらに、子会社化したPERMITS AIを軸とした海外・IT事業を将来の収益の柱として育てて行くことを主眼に、海外・IT事業とします。

以上、これら3つの事業セグメントに集約することで、本業に回帰し、さらに強みを生かした事業展開を図って参ります。

## 2 .ASJの特徴 - その1 (建築家platform)



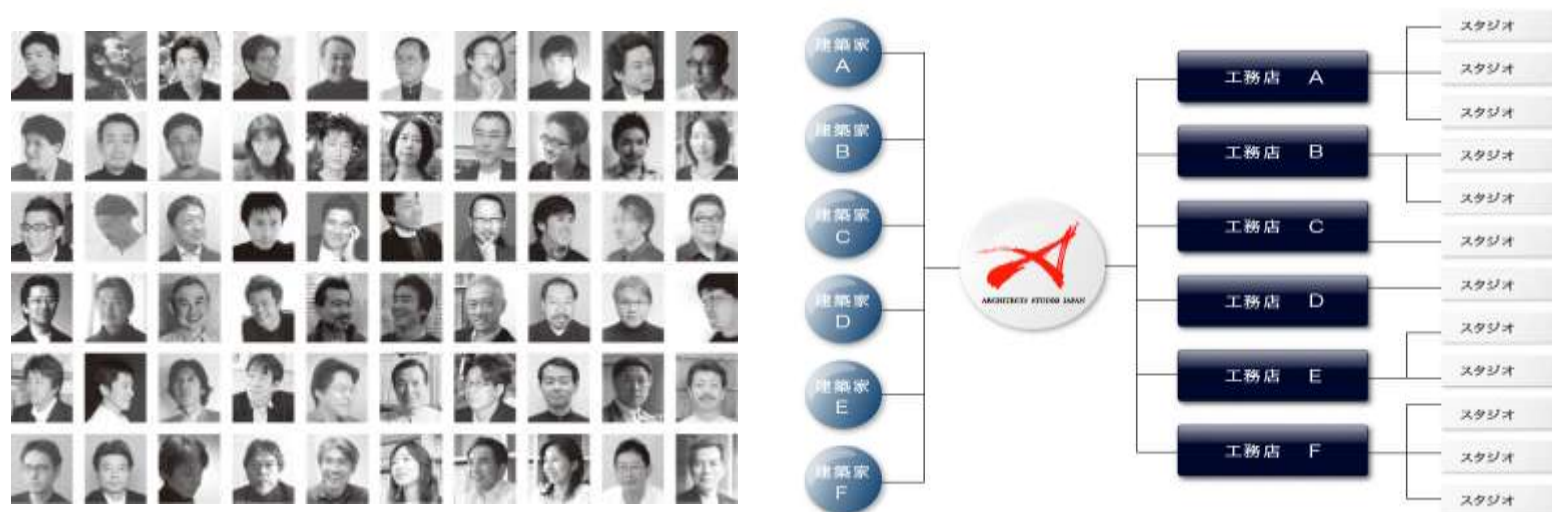
ARCHITECTS STUDIO JAPAN

ASJの強みは何といっても3000人近い建築家のネットワークです。

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」**

日本国内で活動する建築家は8000名前後といわれており、アーキテクト・スタジオ・ジャパン (以下、ASJ) には、2026年2月末時点で2980名の建築家に登録いただいております。ASJは2002年の創業以来、「It's a beautiful technology」「美しい日本を」など様々なメッセージを全国の建築家ファンに贈り続けております。

又、ASJ platformでは、建築家に対応できる技術力の高い建設会社・工務店をネットワーク (FC契約) しており、建築家の設計力に対応できる建設環境 (建築家プラットフォーム) を高度に整備してきております。



## 2 .ASJの特徴 - その2 (文化活動)



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

ASJは「建築家の活動量に比例して都市は豊かになる」を旗印に様々な文化活動をおこなっております。世界的な建築家の講演会、tv番組（2010年～2012年）、ラジオ放送（2018年～2022年）、世界的な建築賞のスポンサーシップ（バルバラ・カポキン建築国際賞・デダロミノッセ建築国際賞：継続中）、ル・コルビュジェの文化遺産の保護支援（継続中）、世界的な建築雑誌「CASABELLA」の日本での販売（2007年～）、建築家の出版支援、学生支援（建築新人戦・アジアworkshop・アートキャンプkawada)など多岐にわたります。

We actively hold exhibits and lectures, and produce publications to popularize the beauty of architecture. Planning and management of lectures: "ASJ teatro" lecture series with Tadao Ando. Planning and management of exhibits: collaborations with the "Dedalo Minosse International Prize" and the "Barbara Cappochin International Architecture Prize". Media: production and broadcast of "The Athletes of Architecture" weekly radio and television programs (publicly archived on YouTube)

- Publications: "CASABELLA JAPAN", the Japanese edition of the Italian architecture magazine "CASABELLA"



# 2 .ASJの特徴 - その3 競合及び市場の特性 -



## 建築家紹介サービス一覧

サービス名	運営会社	登録建築家数	主なビジネスモデル (収益源)	特徴・マッチング手法
SUVACO (SUVACOバコ)	SUVACO株式会社	約1,000名	・成約手数料 (成果報酬) (建築家・工務店側が負担)	専門アドバイザー (コーディネーター) が間に入り、施主の要望に合わせて厳選紹介するサービスと、WEBサイト上でのマッチングを併用。注文住宅からリノベーションまで幅広い。
ザ・ハウス	株式会社ザ・ハウス	約50名 (厳選制)	・成約手数料：設計料の12% (建築家側が負担)	登録数をあえて絞り、厳しい審査を通過した建築家のみを登録。店舗での対面ヒアリングを重視し、施主に最適な建築家を少数精鋭で引き合わせる老舗サービス。
建築家紹介センター	建築家紹介センター (個人事業/一級建築士運営)	2,500名以上	・案件公募への応募・提案手数料 成約時の手数料	一級建築士が個人で立ち上げたプラットフォーム。施主がWEB上で依頼内容を投稿し、全国の登録建築家からコンペ形式などで提案を募集する公募型スタイル。
Houzz (ハウス)	Houzz Japan株式会社 (米国法人の日本支社)	不明 (※プラットフォーム全体としては膨大)	・建築家向けのプロ広告・機能課金 (プレミアムプラン等)	世界最大級の住まいづくりのプラットフォーム。手数料ビジネスではなく、建築家が自身のポートフォリオを掲載し、集客ツールとして有料枠 (広告) を利用するモデル。

## 建築家・設計リソースを活用したプラットフォームサービス一覧

サービス名	運営会社	登録建築家・デザイナー数	主なビジネスモデル (収益源)	特徴・ターゲット
アーキタッグ (architag)	株式会社青山芸術	数千名規模  (非公開だが急成長中)	・プロジェクト仲介手数料  (エスクロー決済・業務委託マージン)	【BtoB (建築士同士)】 「人手が足りない設計事務所・工務店」と「スポットで手伝いたい建築家」を案件ごとに結ぶ。BIM/CADのスキルや用途別にタッグを組める先進的な仕組み。
titel (タイトル)	株式会社青山芸術	約200~300名  (厳選されたトップクラス)	・成約手数料 (成果報酬)  (建築家側が負担)	【ハイクラス施主向け】 同社が運営する、高級注文住宅や別荘・店舗に特化したプレミアム紹介サービス。一級建築士のコンサルタントが土地探しから並走する。
STUDIO UNBUILT (スタジオアンビルト)	スタジオアンビルト株式会社	10,000人以上	・システム利用料 (仲介手数料)  (クラウドソーシングの決済マージン)	【建築専門クラウドソーシング】 建築図面、CG/パース、間取りプランの作成などを、オンラインで全国の建築家に外注できるプラットフォーム。発注者は主に工務店や設計事務所。
madree (マドリー)	スタジオアンビルト株式会社	(上記登録者から選抜・公募)	・間取り作成の依頼料 (施主負担)  ・工務店への送客・紹介料	【間取り特化型マッチング】 施主がスマホで要望を出すと、登録建築家が「間取りプラン」をコンペ形式で提案。気に入った間取りをもとに、対応可能な地元の工務店を紹介するビジネス。
TECTURE (テクチャー)	TECTURE株式会社	多数 (建材・設計のデータベース)	・建材メーカー等からの広告・掲載料  ・EC通販マージン	【建築メディア・建材運動型】 建築家が手がけた実例写真 (ポートフォリオ) から、使われている建材や家具がワンクリックで分かり、メーカーに問い合わせ・購入できるプラットフォーム。

### 1. 競合分析 (市場プレイヤーリスト)

現在、国内で「建築家」を登録・組織化し、何らかのビジネスを展開している主要な競合および派生サービスの全体像は左記の通りである。

### 2. 市場分析：シンプルなマッチングから派生ビジネスへの展開

かつての建築家紹介業は、「家を建てたい施主」と「仕事が欲しい建築家」を引き合わせる単一的なマッチング (BtoC) が主流であった。しかし現在の市場は、建築家のリソース (スキル・労働力・情報) を多角的に活用した派生ビジネス (BtoB・データ活用) へと大きく拡張している。

- ・設計リソースのシェアリング (人手不足解消)：建築業界全体の慢性的な人手不足や、設計事務所の波がある業務量を背景に、「アーキタッグ」のように建築士同士がスポットで労働力を補充し合うBtoBモデルが急成長している。
- ・プロセスの細分化と外注化 (クラウドソーシング)：「確認申請だけ」「パース作成だけ」といったピンポイントの業務を、全国のフリーランス建築家にWEB上で外注できる仕組み (STUDIO UNBUILT等) が定着し、地元の工務店の設計機能強化を支えている。
- ・データ & マーケティング連携：建築家の実例写真をデータベース化し、そこから建材メーカーの製品へ送客するモデル (TECTURE等) が登場。マッチング手数料に依存しない新たな収益源を確立している。

### 3. 地域密着型・小規模サービスの展開という新たな脅威

競合相手は上記のような全国展開の大手法人サービスだけではない。インターネットやSNSの普及により、「地域密着型の小規模マッチングサービス」が各地で台頭し、独自の勢力を築いている。

- ・地元の有名建築家やプロデューサーによる主導：地域の有力な建築家グループや、地元根差した住宅プロデューサーが個人事業・小規模法人として「〇〇 (地域名) の建築家と建てる会」といった任意団体・サービスを自社運用するケースが増加している。
- ・SNS (Instagram・YouTube) を駆使した直販化：大規模な広告費を投じずとも、SNSを通じて施主と建築家が直接つながる文化が定着。小規模サービスが「地元の気候風土に強い」「顔が見える安心感」を武器に、狭い商圏内で確実にパイを囲い込んでいる。
- ・きめ細やかな対面サポート：地域密着だからこその「土地探しからの同行」や「地域の地盤・法規制への熟知」を強みとし、全国一律のプラットフォームでは手が届きにくいローカルなニーズを吸収している。

※本件情報はすべて各社公式ウェブサイト、公表プレスリリース、およびディスクロージャー資料を基に、アーキテツツ・スタジオ・ジャパン株式会社にて作成 (2026年5月時点)

## 2 .ASJの特徴 - その4 市場における強み及び課題



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

### 【市場における当社の強み (Core Competence)】

他社と比較し、ASJが持つ独自の優位性は以下の3点に集約される。

- 1.全国を網羅するリアルな「スタジオ（加盟工務店）ネットワーク」：WEB上だけで完結する他社サービスとは異なり、全国の優秀な建設会社・工務店を「スタジオ」として組織化している点。これにより、全国どこでも均一で高品質な施工・アフターフォローを担保できる。
- 2.「建築・施工一体型」のパッケージモデル：一般的なマッチングは「設計契約」の斡旋で終わるが、ASJは施工（工務店）までを完全に一体化した仕組み（ASJプレミアム会員制度等）を提供している。施主にとっては「予算オーバーの防止」や「責任の明確化」という絶大な安心感につながっている。
- 3.リアルな体験価値（イベント・スタジオ空間）：全国各地で開催される「建築家展」などのイベントを通じて、施主が実際に建築家と対話し、作品に触れられる「リアルな場」を自社で創出・コントロールできる集客力。

### 【市場で生き残るための当社の課題 (Challenges)】

一方で、変化する市場環境においてASJが持続的に成長を遂げるためには、以下の課題を克服する必要がある。

•WEB・SNS集客への完全シフトとデジタルマーケティングの強化：

従来のリアルイベント（建築家展等）主体の集客モデルは、デジタルネイティブ世代（現在の家建て層）へのアプローチにおいて効率低下が懸念される。WEBおよびSNS（Instagram等）からのデジタル流入導線の再構築が急務である。

•新興BtoB（設計リソース効率化）トレンドへの対応：

スタジオ（加盟工務店）や登録建築家が「人手不足」に直面した際、他社のBtoBシェアリングサービス（アーキタッグ等）へ流出、あるいはそれらを単独で利用し始めるリスクがある。ASJのネットワーク内だけで設計リソースや作図業務を相互補完・外注できるような「インフラ機能」の拡充が求められる。

•スタジオ（加盟店）の質とエンゲージメントの維持：

地域密着型サービスが台頭する中、加盟工務店が「ASJに加盟し続けるメリット（ロイヤリティに見合う価値）」を実感できなければ、加盟離脱や独自マッチングへの移行が進む可能性がある。デジタルツールの提供や、より強固な経営・受注支援が必要である。

### 【今後の方向性（方針）】

ASJが今後の市場環境をリードし続けるためには、最大の強みである「リアルなスタジオ網・施工一体型モデル」を軸に据えつつ、これまでの「国内の施主と建築家のマッチング（BtoC）」という単一的なビジネスモデルから脱却し、以下の2つの柱を軸とした多角的な価値提供プラットフォームへの進化を推進する。

1.デジタル顧客接点の構築と新興勢力への対抗

2.海外市場の開拓と日本人建築家の活躍の場づくり

リアルな施工ネットワークという「揺るぎない土台」に、「デジタル対応力」と「グローバル展開」を掛け合わせることで、国内外の競合他社が模倣できない唯一無二のポジションを確立し、持続的な成長を実現できると考える。

# 3. 事業セグメント (1/2)



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

日本最大級の建築家ネットワークが3つの事業を支えます。

ASJの強みは建築家ネットワークです。建築家にとっても価値ある事業を掘り下げます。

## 建築家提案事業 (既存事業)

建築家のプランを楽しむ

オリジナル設計にどこまでこだわる



PLANNING COURSE

名作をセレクトして建てる



PROTO BANK

## 環境事業

ASJが描く未来の都市 Introduction

私たちは、建築家の創造性を社会実装し、持続可能な都市と豊かな生活環境の実現に貢献することを使命としています。

4つのEnvironment Solutions

1. 資源循環  
ALIN  
雨水貯水を利用し、ゴミを燃やさず資源へ変える。
2. ゴミゼロ工法  
Corrugated Architecture  
任意的な無断の削減、世界的建築家・建築家団長との連携。
3. 窓の断熱  
Ecovision Topline  
既存の窓を活かした「透明断熱膜」化。
4. 美観維持  
Platinum Coating  
メンテナンスコストを極小化する魔法のコーティング。

## 海外事業・IT



# 3. 事業セグメント (2/2) - 3 事業の成長戦略のシナリオ



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

## 建築家提案事業 (既存事業)

建築家提案事業サービスの基本拠点はスタジオです。スタジオ数は2014年の201ヶ所をピークに三分の一に減少しています。各地の工務店に従来のPLANNING COURSEを利用できるスタジオ機能を与えるだけでは加盟価値を提供できていないのが現状です。本年度からはASJの全てのサービスを加盟工務店がその時の必要性に応じて自由に利用できる契約形態にし、スタジオ加盟意欲を最大化し、参加工務店の事業採算性、生産性、労働配分をサポートします。今期に入り既に契約が進み始めており、2030年2月期末までにスタジオ数を150にまで修復し収益の安定化を計ります。

加盟工務店が利用できるASJのサービス：1. PLANNING COURSE活用 2. PROTO BANK 3. コルゲートarchitecture 4. SEAGシール活用 5. プラチナプレミアムコート活用 6. マーケティングシステム利用

## 環境事業

ASJは建築家と連携して6年前より環境事業の研究開発に取り組んでまいりました。特に亜臨界水反応技術を活用したALINは、提携先に経産省の補助も受けた大型の新工場が2026年5月末に完成し、いよいよ本格的な営業活動が開始されます。現在国内外多数の引合を受けており、今期収益予定1億円を2030年2月には10億円に成長させます。又、昨年度秋口よりテストマーケティングを九州から開始したコルゲートarchitecture事業は建設費高騰の折、設備投資を必要とする事業者への救世主として建設坪単価60万円前後の提案を開始しており、富士山富士宮口五合目来訪者施設（仮称）整備事業技術提案プロポーザルでの採用が決定しており、又大手配送会社の荷捌きstationなど多方面から引き合いを頂いており、今後急成長が期待できます。6月からは関東地区でのマーケティングも開始予定です。さらに事業提携したSEAGとプラチナプレミアムコートは消費電力の最小化、メンテナンス労働人口の減少対策としてASJのもつ建築家プラットフォームに乗せることで市場拡大を計ります。こうした4つの環境事業プログラムを成長させることで、本年度売上7.5億（粗利2.5億）、2030年2月期には、売上39億（粗利16億）を目論見、ASJ事業の柱とします。

## 海外事業・IT

ASJは大株主であり取締役となったDimitri Philip Behrのネットワークを背景に今期に入り、カナダ（トロント）にあるPermits AI Inc.を買収しました。現在開発計画の設計並びに事業提携先のRTなど活発な活動を開始しております。又、昨年度提携したNew ZealandのJapan\_homes nzとはASJが独自に開発したPROTO BANK（p18参照）を現地にて活用するためのマーケティングが開始されています。同時に2025年11月より in-controlの川井博司氏を開発プログラマーとしてインハウス化したことにより、これまで構想レベルだったアイデアを具体的に商品化するスピードを加速します。AI時代における建築家platformの未来をどこよりも先取りし、PLAN提案を必要とするすべてのユーザーに想像しえないファンタスティックなサービスを開発します。現時点では大きな収益メニューにはしていませんが、開発状況を見ながら修正してまいります。

# 4.建築家PLAN提供サービス（建築家提案事業-1）



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

## ラグジュアリー住宅のリーディングカンパニーに！！

ASJの基本サービスは「PLANNING COURSE」（スタンダードコース・DUALコース・プロポーザルコース）を活用した建築家による住宅提案です。ただ以下の統計にもあるように住宅着工戸数は急速に減少しており、ASJのplatformにおける住宅の期待値は今後も下がるものと推察しております。ただ首都圏を中心に建築家によるラグジュアリーな住宅を求める層はある一定層存在しており、ASJとしてはこのマーケットにおけるリーディングカンパニーを目指してまいります。



# 4. 建築家PLAN提供サービス (建築家提案事業-2)



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

## 着工戸数統計

2026年1月30日に発表された確定速報値に基づく

年(西暦)	合計(総数)	持家(注文住宅)	貸家(賃貸住宅)	分譲住宅(計)	(分譲マンション)	前年比	主な出来事・背景
2005年	1,236,101	354,166	512,185	358,075	193,485	3.50%	景気回復局面
2006年	1,290,391	353,283	525,562	399,286	215,836	4.40%	近年のピーク
2007年	1,060,741	314,888	441,745	291,010	160,865	-17.80%	改正建築基準法施行による審査停滞
2008年	1,093,481	315,701	464,159	298,284	163,607	3.10%	
2009年	788,410	284,557	314,028	178,353	77,539	-27.90%	リーマンショックによる急落
2010年	813,126	308,015	294,001	200,816	91,858	3.10%	
2011年	834,117	305,420	288,674	229,564	108,340	2.60%	東日本大震災
2012年	882,797	311,968	316,236	244,142	114,357	5.80%	
2013年	980,025	355,059	369,963	246,268	114,484	11.00%	消費税率5%→8%への駆け込み需要
2014年	892,261	285,270	362,014	236,252	110,612	-9.00%	増税後の反動減
2015年	909,299	283,366	378,718	240,637	114,461	1.90%	
2016年	967,237	292,283	418,543	250,532	114,546	6.40%	低金利政策の影響
2017年	964,641	284,283	419,391	255,301	115,283	-0.30%	
2018年	942,374	287,030	396,404	255,471	113,810	-2.30%	
2019年	905,123	282,161	342,260	273,813	113,184	-4.00%	消費税率10%への増税
2020年	815,340	261,088	306,753	240,165	107,851	-9.90%	新型コロナウイルス感染症の影響
2021年	856,484	281,279	321,376	248,384	102,041	5.00%	ウツショックの発生
2022年	859,529	253,287	345,080	255,487	108,191	0.40%	
2023年	819,623	224,352	343,894	246,299	106,786	-4.60%	資材価格・人件費の高騰
2024年	792,098	218,012	342,118	225,230	102,391	-3.40%	
2025年	740,667	201,285	324,991	208,169	89,888	-6.50%	約62年ぶりの低水準、改正法対応の影響

分譲住宅の数値には「マンション」と「一戸建て(建売)」の両方が含まれます。カッコ内の「分譲マンション」はその一部です。

# 4. 建築家PLAN提供サービス (建築家提案事業-3)



## 建築家のプランを楽しむ

オリジナル設計にとことんこだわる

PLANNING COURSE

名作をセレクトして建てる

PROTO BANK

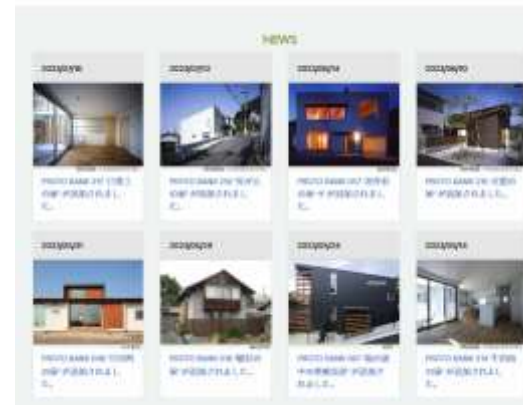
### PLANNING COURSE

建築家と直接会ってプランを考えてみよう。

- 「建築家との家づくり」を進めていく上でのメリットやリスクをお客様の視点でご確認いただけるシステムです。
- お好みの建築家からプランの提案を期間・回数制限なく受けることができます。
- あわせて施工を担当するスタジオからコストも提示されます。
- 追加の費用なく建築家を変更いただくことも可能です。
- 全国どの建築家をご利用いただいても交通費フリー。

STANDARD	DUAL	PROPOSAL
1名の建築家 (12,000円消費税込)	2名の建築家の同時提案 (20,000円消費税込)	3名の建築家の同時提案 (30,000円消費税込)

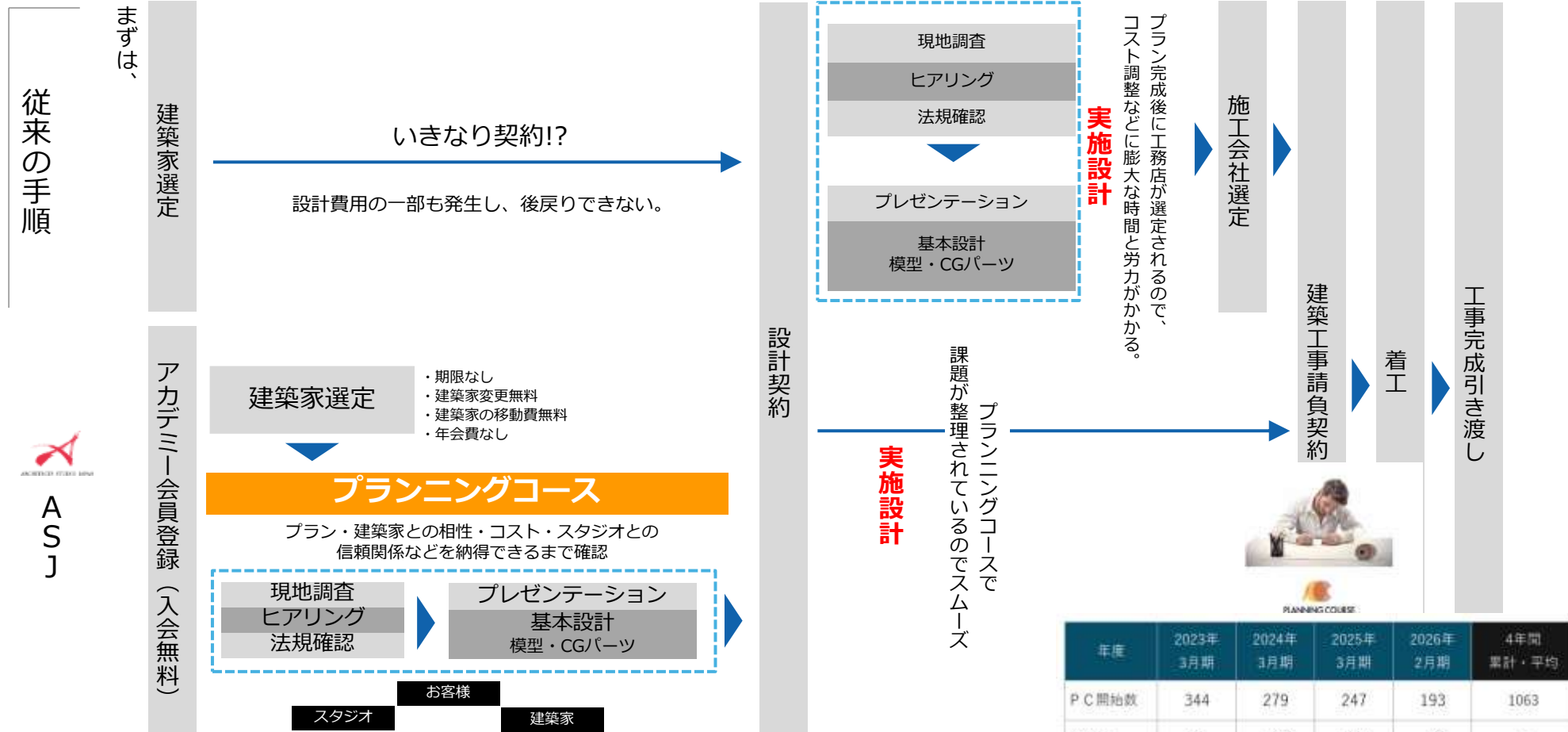
建築家住宅200件からチョイスして建てる！



# 4. ASJの基本サービス - PLANNING COURSE (建築家提案事業-4)



PLANNING COURSEは運営会社の減少で数自体は減っているが成約率は43%強と全盛期同様力強い。



年度	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 2月期	4年間 累計・平均
P C 開始数	344	279	247	193	1063
契約数	131	123	134	73	461
成約率	38%	44%	54%	38%	43%

# 4.ASJの基本サービス - PROTO BANK (建築家提案事業-5)



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

PROTO BANKは、将来の建築家住宅のDXとして期待されており、国内に留まらずニュージーランドでもサービスをスタートさせており、2026年1月、同国の住宅会社であるJapan Homesとサービス提供の業務提携が行われました。さらなる開発計画として、PROTOBANKにAI機能を組み合わせて参ります。(2027年3月サービス開始予定)

## PROTO BANKの機能

### 【お客様】

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

SNS

### 【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

建築家住宅を最速で。



PROTO BANK

# 4.ASJの基本サービスの収益構造 (建築家提案事業-6)

ASJの基本サービス提供によって得られる収益は、住宅マーケット受注額の約7%

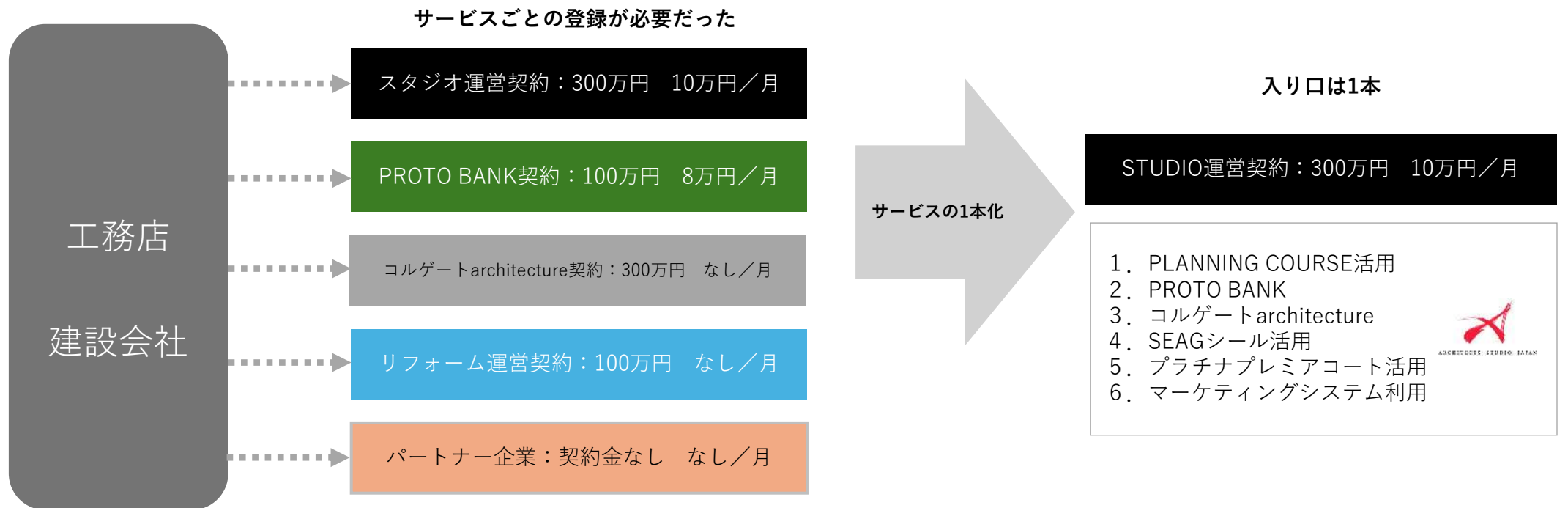


# 4.STUDIO運営会社の加盟ルールの変更（建築家提案事業-7）



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

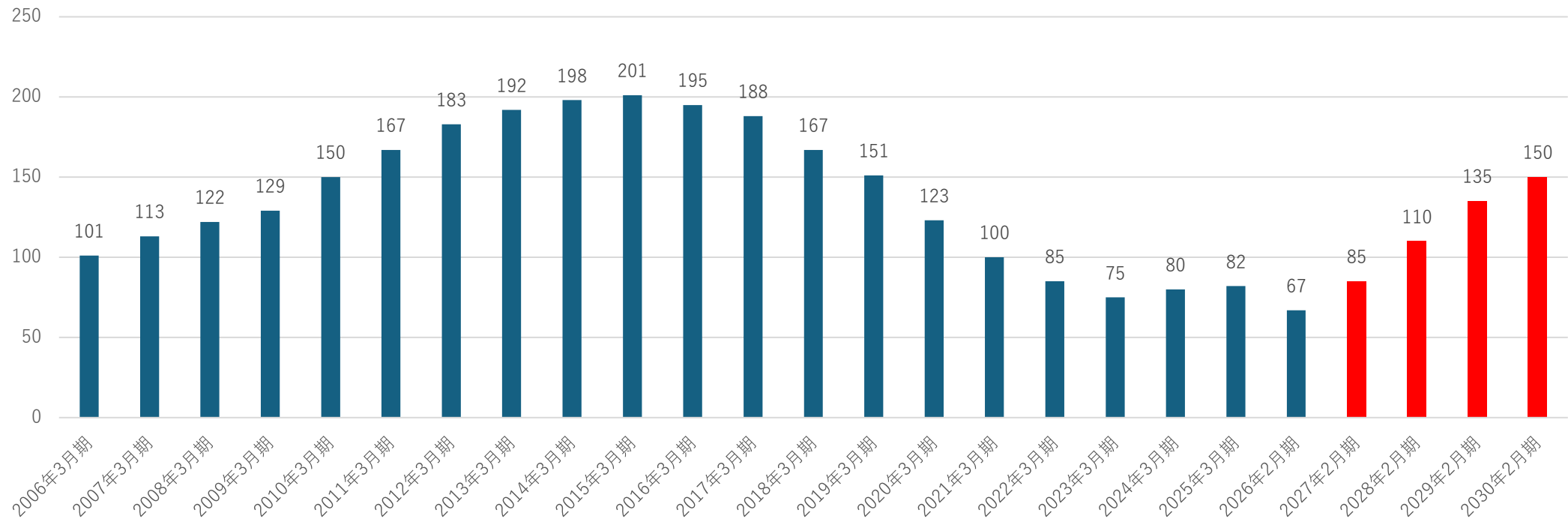
ASJ事業への参加ルートは、創業時から「STUDIO運営」をベースとしたFC契約でしたが、数年前よりSTUDIO運営契約によって工務店に課せられているマーケティングの義務化などのハードルを下げるために参加ルールを複数に分けてきましたが、結果として参加総数を増やすことには至らず、実質サービスの劣化と評価されても仕方のない結果となっていました。今回ももとの「PLANNING COURSE」をベースとした建築家提案サービスに加え「コルゲートarchitecture」「SEAGシール」「プラチナプレミアコート」などの提携技術を必要に応じて自由に工務店が活用できることを目的に契約のルートの一本化を計り、2026年度より募集を開始します。



# 4.STUDIO運営会社数の推移（建築家提案事業-8）



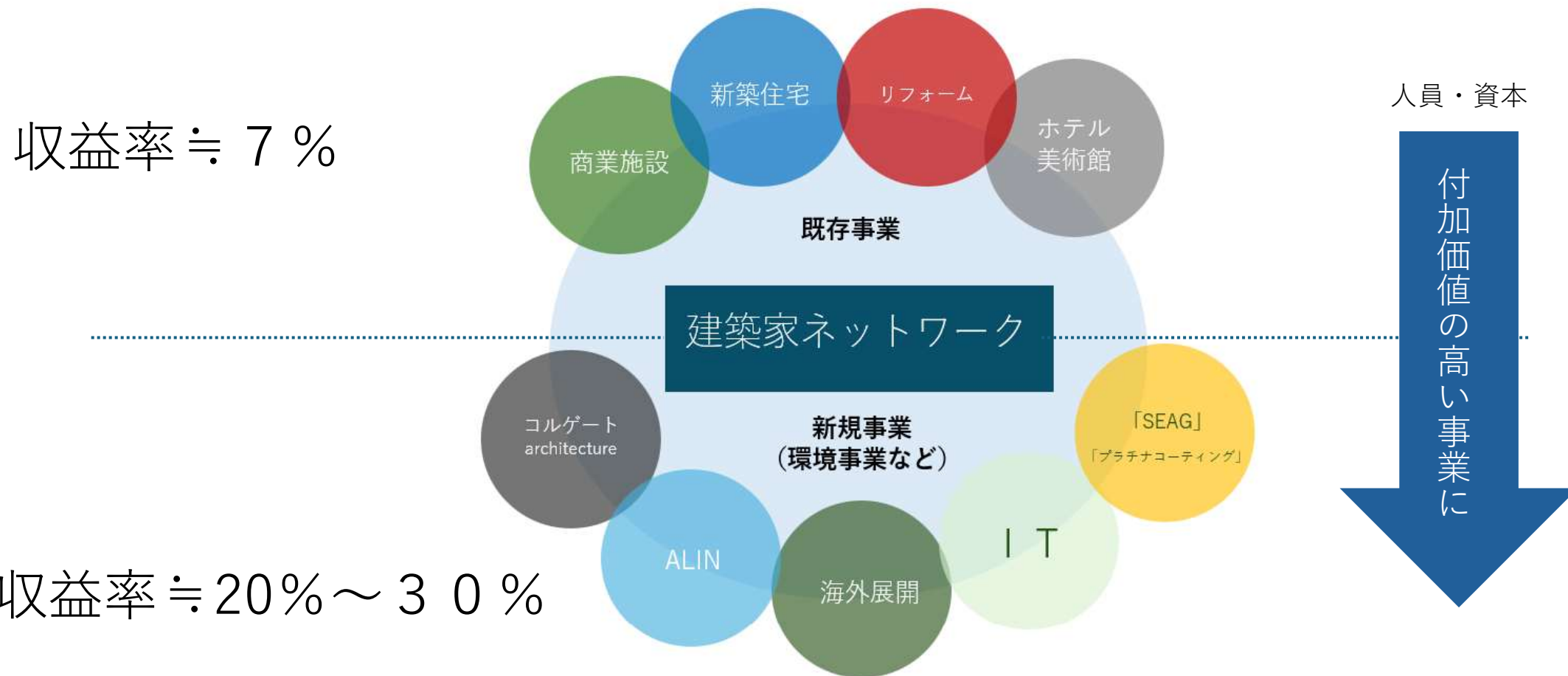
2030年2月期までに加盟価値を最大化して、STUDIO加盟数を150まで修復する。





# 4. 事業戦略メニュー (建築家提案事業-9)

ASJは、既存事業の再構築と環境事業を軸に収益拡大を狙います。



## 5.環境関連事業の取り組みに関して（環境関連事業-1）



ASJは3000人の建築家のplatformを活用して、

有機系廃棄物のDX、省エネ、CO2削減などの環境事業に積極的に取り組んでいます。



**美しい地球を子どもたちに。**  
A Beautiful Earth for Our Children.

# 5.環境関連事業の取り組みに関して（環境関連事業-2）



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

ASJは、現在「亜臨界水ALIN」「コルゲートarchitecture」「断熱シートSEAG」「プラチナコーティング」を展開しています。

ASJが描く未来の都市  
Introduction

私たちは、建築家の創造性を社会実装し、  
持続可能な都市と豊かな生活環境の実現に貢献することを使命としています。

4つのEnvironment Solutions

<p>1. 資源循環 ALIN 亜臨界水を利用し、ゴミを燃やさず資源へ変える。</p>	<p>2. ローコスト大規模空間 Corrugated Architecture 圧倒的な無駄の削減。世界的建築家・遠藤秀平氏との提携。</p>
<p>3. <i>pick up!</i> 窓の断熱 SEAG Film 既存の窓を活かした「透明な魔法瓶」化。</p>	<p>4. 美観維持 Platinum Coating メンテナンスコストを極小化する魔法のコーティング。</p>

# 5.環境関連事業の取り組みに関して（環境関連事業-3）



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

## （1）亜臨界水ALIN事業

ASJは6年前より亜臨界水技術（※1）を活用した有機系廃棄物のグリーンイノベーションをポエック社（東証std：9264）などと連携し、「設計・製造」「エンジニアリング」「開発」「マーケティング」に取り組んできており、これまでに国内代理店4ヶ所を構築、2024年12月に静岡県御前崎に1台納入という実績を積んでまいりました。2026年5月にポエック社グループにて経産省の補助金事業となった新工場が竣工予定であり、今後自治体、セメントメーカー、医療界器物関連業者、食品製造会社、産業廃棄物事業会社など国内外に建築家とも連携して本格的なマーケティングを開始し受注につなげていく考えです。（※1：亜臨界水技術とは、水を20気圧、200度前後の亜臨界流体にすることでイオン積を増大させ加水分解反応を発生させます。結果、短時間に有機物を低分子化し、たんぱく質をアミノ酸、脂肪を酢酸、炭水化物を糖に分解し、例えば一般的にゴミと考えられている有機物が、有効活用できる技術で、分別を必要としないこと、焼却しないことが特徴です。）

ゴミを資源に。



# 5.環境関連事業の取り組みに関して（環境関連事業-4）



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

## （2）コルゲートarchitecture事業

ASJは登録建築の一人である遠藤秀平氏が展開する「コルゲートarchitecture 近未来建築社会実装機構株式会社」と3年前に日本国内での独占的販売権契約を行い、建設コストが急騰するなか「ローコスト」「省エネ」「建設労働人員削減」「脱炭素」をテーマに全国展開を図っています。これまで代理店10社、数件の受注にとどまっていたが、2025年秋より本格的なマーケティングを開始し現在多数を引き合いを得ており、中期計画の収益の柱の一つに育てる考えです。建設費が高騰するなかで主体材料加工を韓国のChungAmと提携し、坪単価40万円前後での躯体建設を可能としています。また、発注工種が少なく建設会社の下請け・協力会社の人手不足をカバーします。構造上軸荷重が軽減でき杭工事を省略できるケースもあり原価を押さえ工務店の収益を確保します。



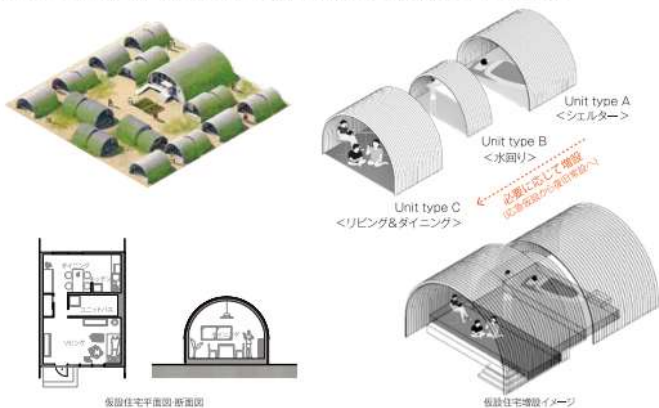
# 5. 環境関連事業の取り組みに関して (環境関連事業-5)



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

## 災害時仮設住宅への応用

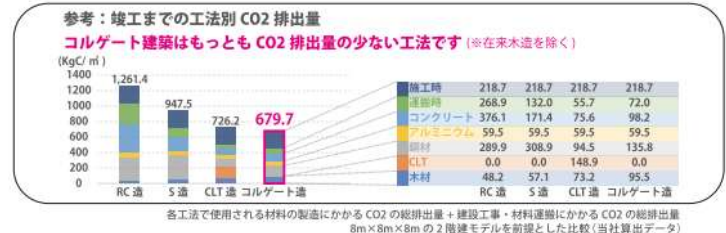
コルゲートアーキテクチャーは部材数が少なく、特殊技能を必要としないため、誰でも組み立てが可能です。この特徴を生かして災害時における仮設住宅への迅速な展開が可能です。段階的なユニットの供給により、被災地の状況に応じ、最小のシェルターから、水回りの増設、さらに仮設から定住機能を持たせるリビング&ダイニングの増設など、被災地におけるサステナブルな環境形成が可能となります。折板形状の応用による仮設住宅の展開を検討中です。



規格

コルゲート製造 / ChungAm E&C HP: <https://www.chungamenc.co.kr/>

規格	山型 ピッチ	山高	厚み	図面	規格	山型 ピッチ	山高	厚み	図面
1型	66	13	1.1.6 ~4.0		2型	150	51	1.2.7 ~7.0	
3型	381	140	13.56 ~8.1		4型	500	237	16 ~8.1	
単位重量 (kg/m) ※重ね代割増				38.9 t-3.2	54.7 t-4.5	73.1 t-6.0	97.5 t-8.0	単位重量 (kg/m) ※重ね代割増	
					81.5 t-6.0	108.9 t-8.0			



## SDGsと応答する持続可能な建築活動

### A. サステナブル 資源循環

省資源・省エネルギー・CO2削減、資源の循環に貢献

- 部材の規格化により、工場での加工プロセスが単純化され省資源・省エネルギーでの製造が可能。
- 波型構造により、他の建築構造の建物よりも建設時の単位空間あたりのCO2排出量が少ない。
- 現場では加工品の組み立て作業のみで、残材やゴミの排出が少ない。
- 単純なボルト接合のため、解体や移転、リユースが容易である。
- 最終的には鋼板を溶かすことでリサイクルが可能であり、資源の循環利用が可能となる。

### B. ユニバーサル 汎用的技術

単純な組み立て工法により、誰でも、いつでも、利用可能

- 波型鋼板を山谷2建のボルトで止めるだけの極めて単純な工法であり、誰もが習得でき、性別や年齢に関係なく従事できる幅を広げる。
- 特別な訓練などは不要であり、熟練工不足や少子高齢化により従事者減少が懸念されている建設業界において普及が見込まれる。
- 過疎地域での施工従事者を容易に確保でき、人の移動ロスを削減する。

### C. レジリエント 災害対応

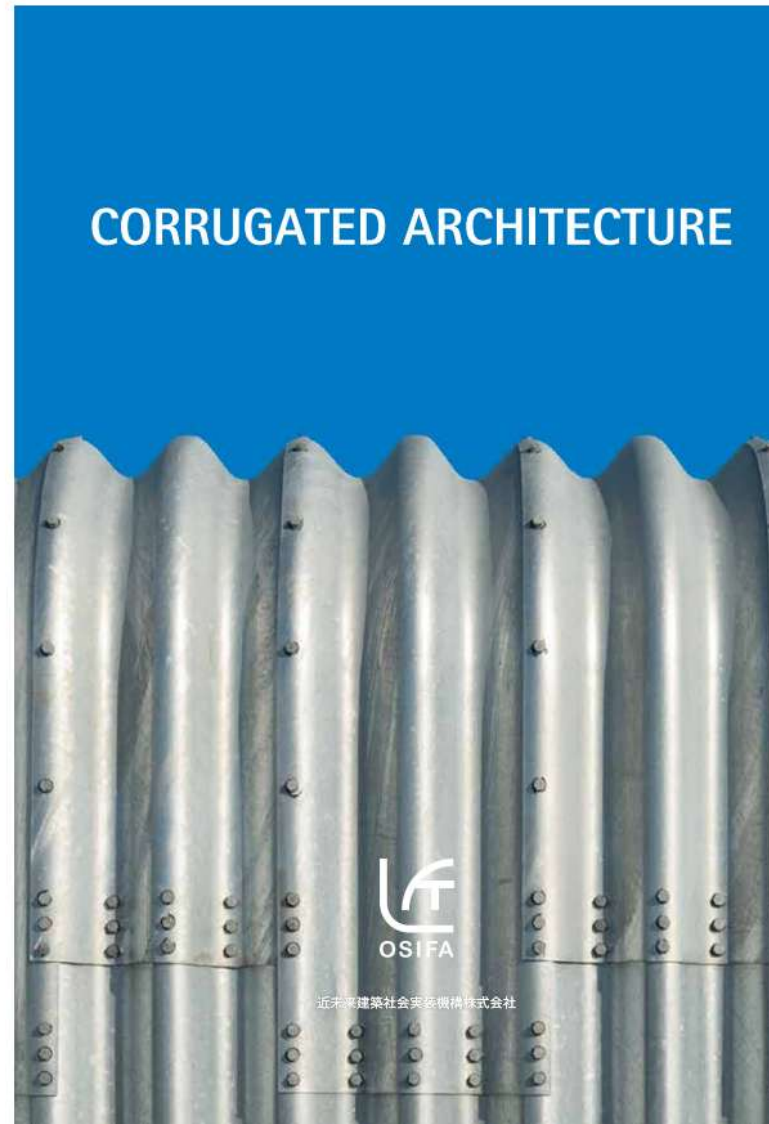
備蓄・運搬・組み立てコストを抑え、迅速な災害対応を可能に

- 薄い波型鋼板であるため、製造・備蓄コストや運搬コストを抑えながら災害への準備が可能となる。
- 規格化された部材のストックにより、災害時の迅速な応急対応や広範囲での展開が可能となる。
- 軽量であるため人力での現場組み立て作業も容易であり、セルピルトやボランティアによる仮設建築や災害復興住宅としても建設可能である。

### D. デジタル 生産性向上

規格化による合理的な計画プロセスと生産性の向上

- 単純な規格化によって、計画プロセスをシンプルにし無駄のない合理的な計画検討が可能。
- プログラム化に通じており、機能や空間の大きさに応じた最適断面をIT化により迅速にアウトプットできる。
- 計画検討に対するコストを抑え、創造的プロセスに人と時間を投入することが可能となり生産性が向上する。
- 将来的には現場組み立ての工程をロボット施工化することが可能となりさらに生産性が向上する。



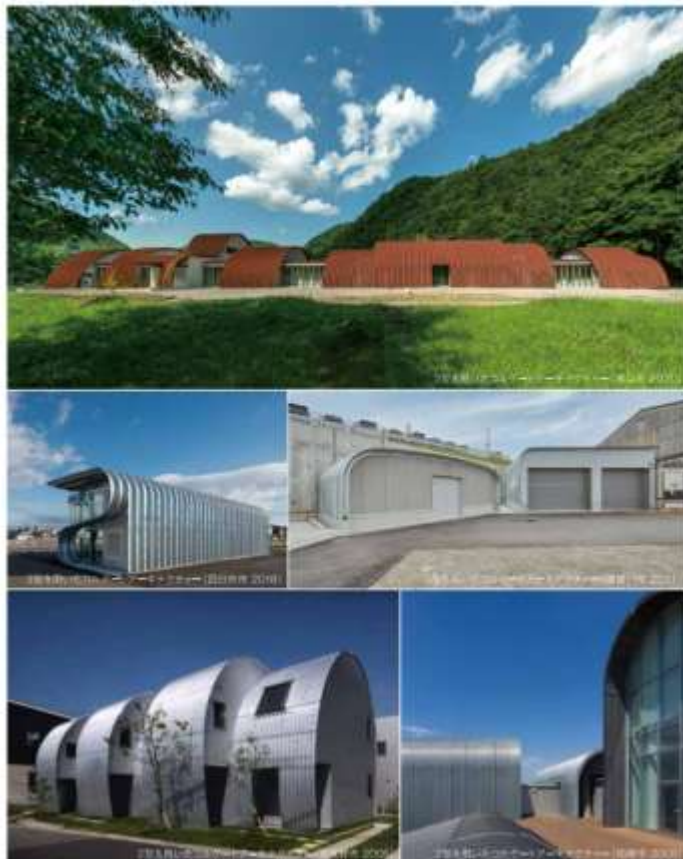
# 5.環境関連事業の取り組みに関して (環境関連事業-6)



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

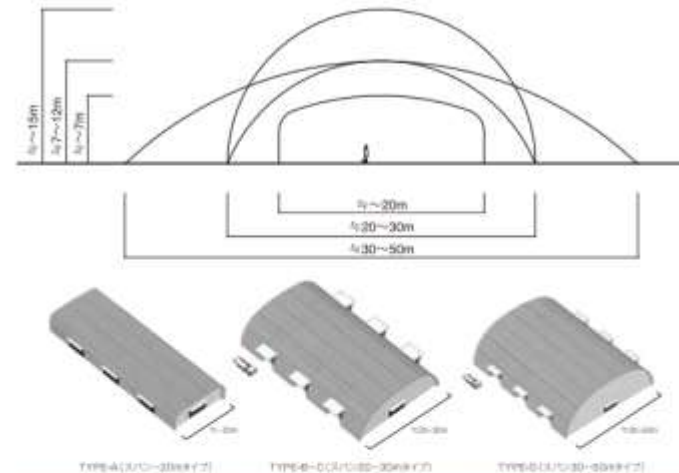
## 波型鋼板による低コスト・短工期で製作可能な無柱大空間建築

これまでに日本国内の建築基準法に準拠し、いくつかのコレゲートアーキテクチャーが竣工しています。波型鋼板に溶融亜鉛メッキしたもの、その上にリン酸処理をしたもの、そして耐熱性鋼板(鋼の表面により安定化する鋼板)があります。今後は一般評定を取得することにより、必要な機能・用途を前提として、通常の建築申請により様々な敷地への適用が可能となります。



## 間口17m-50m 高さ7m-15m程度の規模が可能

コレゲートアーキテクチャーでは間口17mから50m、高さ7mから15m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ほどの大空間を実現するにはコストを要する場合があります)。



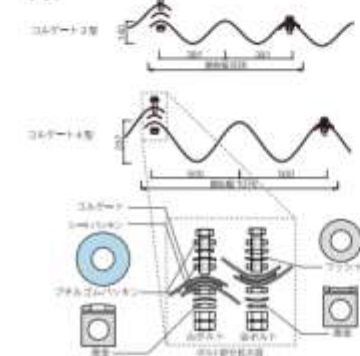
## 波型鋼板により自立する大空間建築

コレゲートアーキテクチャーとは、波型鋼板同士をボルト等で接合させることによって、柱や梁といった構造材を必要とせず、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造ります。特別な技術も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ブチルゴムパッキング等を使用し、内部の断熱性能に対しては発泡ウレタンにより気密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、工事費と工期の削減が可能となります。



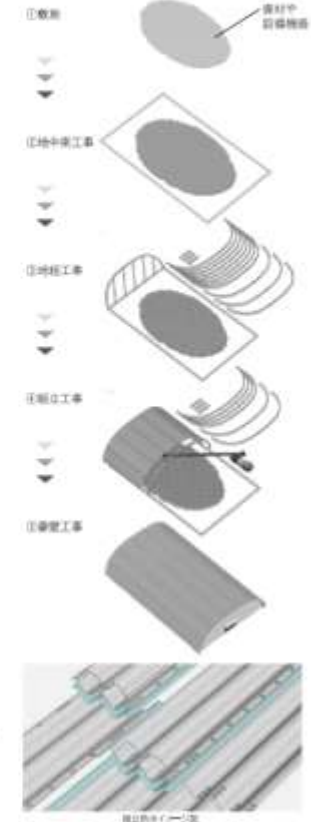
## 波型鋼板と2種類のボルトにより成立

コレゲートアーキテクチャーを構成するのは、波型鋼板と2種類(山・谷)のボルトのみです。大空間を作る波型鋼板は、山高が140mmのものに237mmの2種類があります。



## シンプルな工程

例えば敷地にすでに資材や設備機器がある場合においても、両面に地中梁を設置できれば資材を移動せずに、コレゲートの屋根一部分を組み立てることができます。地盤が軟弱な場合には掘削に杭を施工することにより、資材に影響する表下の地盤改良や地中梁の施工を行うことなく工事を実施することができます。



# 5.環境関連事業の取り組みに関して（環境関連事業-7）



## (3)エコビジョン・トップライン「SEAGシール」事業

ASJは2025年12月25日に株式会社エコビジョン・トップライン※1（東京都港区：代表取締役社長登坂 健一）と事業提携をし、全国の建築家、加盟工務店などASJのplatformを活用して本素材を活用した省エネ事業に取り組みます。建築家の設計した建物はデザイン的には優れているが「夏暑い」「冬寒い」など開口部を原因とした課題も少なからず発生しており、本素材の活用によりそうした問題を解決だけでなく、1平米施工あたり150kwh/年間の電力を削減します。日本には現在77億㎡の建物がストックされており（2022年9月国土交通省統計）、窓の総面積は20億㎡前後※2になります。その5%の1億㎡にSEAGを施工することで、年間15TWHの電力（日本の総電力需要950TWH（2025年キャノングローバル戦略研究所推計値）の約1.6%）を削減する計算になります。ASJはこの技術の可能性を建築家と共有することで全国展開を加速する考えです。

※1、株式会社エコビジョン・トップラインは、グループ会社である株式会社ジェイトップラインおよび株式会社翠光トップラインを含めたトップライングループとしてSEAGシール事業を展開している企業です。

※2、国土交通省の省エネ基準策定などに関わる「プラチナ構想ネットワーク」のハンドブック（既存住宅の状況）における住宅の窓面積率（平均値）：約30%及び国土交通省や国立研究開発法人（建築研究所）の「標準住戸モデル」の数値：約20%からの推計値



4つのベネフィット

- 結露抑制**  
窓の不快な結露を阻み、カビやサッシの腐食を防止。
- UV 99%カット**  
家具や内装、展示物の日焼けによる劣化を防ぐ。
- 飛散防止 (BCP)**  
万一の地震や災害時も、ガラスの飛散を防ぎ避難経路を確保。
- 防虫効果**  
昆虫が反応する紫外線をカットし、夜間の観虫を大幅に軽減。

エコビジョン・トップライン

Business Partner

エコビジョン・トップライン

0.1% 5年リース 2.0% 節電保証

大型商業ビル 住宅などの大開口 学校(幼稚園等) ブランドshop 高層ビル 車のショールーム

## 5.環境関連事業の取り組みに関して（環境関連事業-8）



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

### 5%の気遣いで、エコ・ビジョン。

1億㎡の窓にSEAGで、15TWHの電力削減

日本の総建設面積(ストック)は77億㎡、建物に付帯する窓は20億㎡です。トップライ  
ングループはこれまで120万㎡の施工実績を誇ります。今後ARCHITECTS STUDIO  
JAPANと連携して、全国1億㎡の窓にSEAGフィルムを施工してまいります。SEAGの  
1㎡あたりの年間省エネ電力数は約150kwhなので1億㎡=15テラワットhの電力を削  
減することになります。この数値は日本の総電力消費数の1.6%になります。今後人  
口減にもかかわらずAIの加速などで電力需要が急速に増加する中で極めて効果的  
なGreen innovation technologyです。



# 5.環境関連事業の取り組みに関して（環境関連事業-9）

## (4)プラチナコーティング事業

ASJは（株）三和（静岡県沼津市：代表者 大木彬）との事業提携で、（株）三和が独自に開発した「抗菌」「抗カビ」「防臭」「すべりどめ」を目的とした塗料材の塗布施工を全国に広げます。特定医療用として厚生労働大臣認定を受けたプラチナプレミアコートは、これまで例えば月次での床清掃を必要としていた商業施設の床とか医療施設の床の清掃作業が日々の簡易的な清掃でカバーできるようになり、清掃費用を大幅に削減できるだけでなく、今後の清掃労働人口の減少をカバーします。

### PLATINUM premiere painting

魔法のコーティング技術で労働力不足を解消し、施設運営者のメンテナンス費用を究極に押さえます



プラチナコーティング技術の魅力を全国にマーケティング

1. 魅力的なホームページ作成 特許の説明
2. マーケティングディレクター選出
3. 全国の加盟工務店に勉強会 営業&技術
4. 技術研修会の適時開催と技術者育成

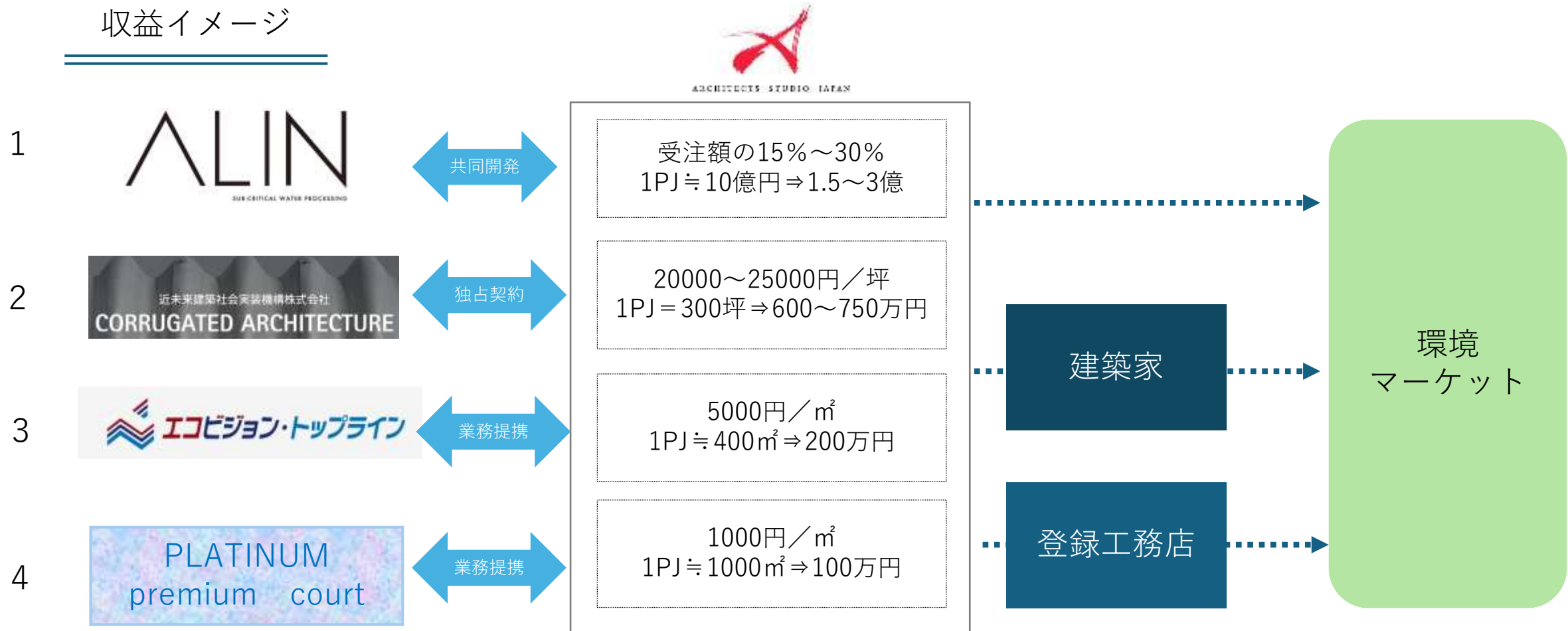


# 5.環境関連事業の取り組みに関して (環境関連事業-10)



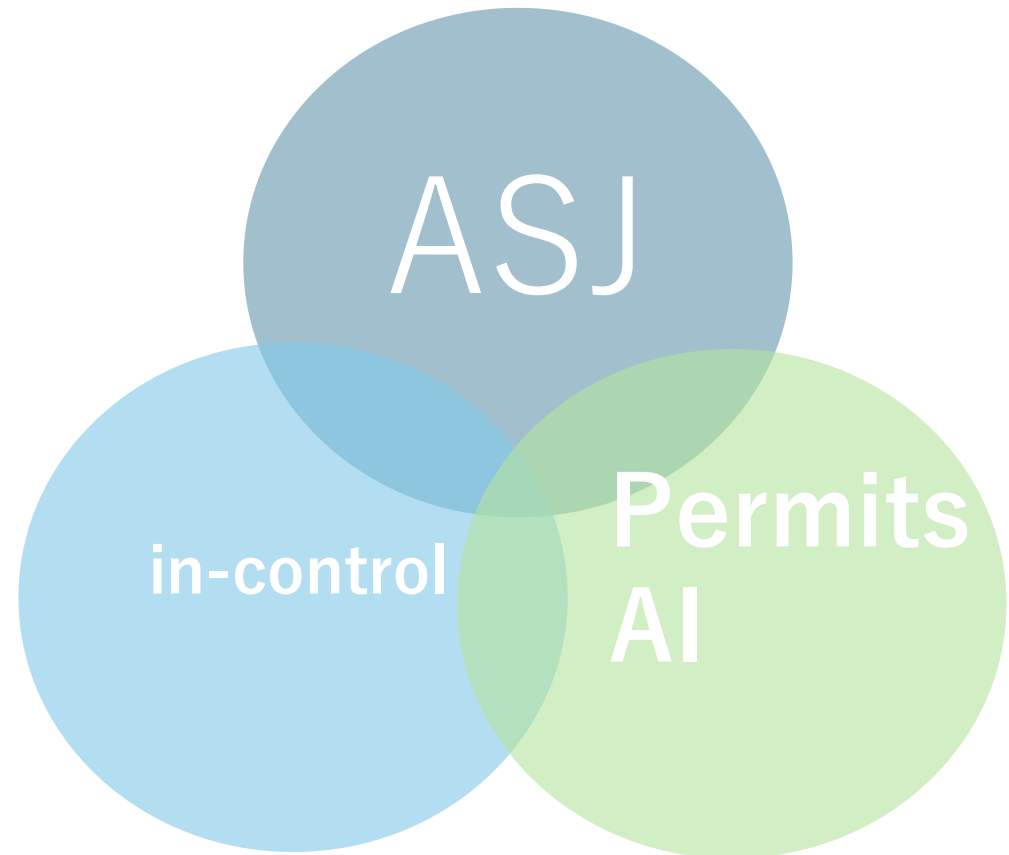
ARCHITECTS STUDIO JAPAN

## 収益イメージ



## 6.海外・IT 関連事業 (海外・IT事業-1)

# AI-Driven Urban Design Platform



# Permits AI



## Corporate Details

- Company Name: Permits AI Inc.
  - President : Steve Mynott
  - Board Members
    - : Matt Schmidt Lead Programmer
    - : Anuj Pandya
    - : Operations; Jin Lee Operations
- Registered Address: Suite 700 - 77 King Street West,  
Toronto, Ontario, M5K 1G8

AI-Driven Urban Design Platform

# 6.海外・IT関連事業（海外・IT事業-3）



2026年3月5日 ASJはPermits AIとMOUを締結し、同年3月31日付にてPermits AI 社の100%株式を取得し完全子会社化としました。

## AI駆動型の都市設計プラットフォーム共同開発により、建築設計のAIネイティブ化を推進

Permits AI Inc.は、AI駆動型の都市設計プラットフォーム開発により、建築設計のAIネイティブ化を推進するソフトウェア開発を行っています。ASJは次世代型都市インテリジェンスプラットフォームを提供するPermits AIとの共同開発により自社の建築実務プロセスにPermits AIのテクノロジースタックを統合し、AIネイティブな設計・許認可プロセスの構築におけるフロントランナーとして、建築・都市開発分野のDXを加速させてまいります。今回の事業提携から完全子会社化に至った背景と目的は、当社が培ってきた建築専門性と、Permits AIが有するリアルタイム地理空間データ、ゾーニング（用途地域等）解析、生成AIエンジンを融合させるための開発スピードを加速するためです。これによって計画者が地図ベースの統合設計・許認可環境を、都市、デベロッパー、そして市民へ簡単にかつ最速で提供することができるようになります。結果、土地利用のポテンシャルや開発制約、長期的価値の可視化が可能となり、コンセプト立案から法令適合設計までのプロセスを劇的に短縮いたします。ASJとPermits AI Inc.が行う、スタートアップの開発は、

Step 1. 「AIアシスタントによる設計ワークフローの高度化」です。Permits AIのAIアシスタントを、ASJの設計ワークフローへ直接組み込みます。自然言語による「この敷地には何が建てられるか」「直近のゾーニング変更は？」といった問いに対し、最新の条例や規制に基づいた即時回答を実現。RAG（検索拡張生成）技術を用いて複雑な条例を実務的な設計指針へと翻訳し、建築家とクライアント双方を支える「インテリジェントな共同操縦者（コパイロット）」として機能させます。

Step2. 次の開発は「持続可能な都市シミュレーションの統合」です。将来的な展望として、エネルギー利用、交通流動、資材効率、規制遵守を都市レベルで最適化する「持続可能性予測モデル」の統合準備を進めます。AI推論と高度なシミュレーションにより、環境影響スコアリングや政策・設計判断の高度化を支援し、これらを建築業界でいち早く市場に提供する体制を整えます。

Step3. 「シームレスなデータアクセスの実現」です。Permits AIの統合データ・APIレイヤーを活用し、自治体等のオープンデータに基づいたインタラクティブなゾーニングマップや地価分析を提供します。オフィスや現場を問わず、あらゆるデバイスからセキュアかつシームレスに最新の開発分析情報へアクセスできる環境を構築いたします。

ASJとPermits AI Inc.はStep 1, 2, 3を経て、未来へのビジョンとして、Permits AIが掲げる「都市計画をインテリジェントでデータ駆動的なエコシステムへ進化させる」というビジョンにASJが連携することで、AI時代における建築設計事務所の新たな姿を再定義します。両社が都市とともに進化し続ける「生きたデジタル都市開発基盤」を構築するための重要な第一歩となります。

# 7. 中期数値目標



単位：百万円

事業区分		年度	2026/2期 (実績)	2027/2期 (計画)	2028/2期 (計画)	2029/2期 (計画)	2030/2期 (計画)
建築家提案事業	NT事業本部	売上	236	380	470	500	520
		粗利益	151	310	310	320	340
	PD事業本部	売上	91	150	190	200	210
		粗利益	90	150	190	200	210
環境関連事業	コルゲートarchitecture	売上	—	303	1,002	1,500	2,001
		粗利益	—	45	150	225	300
	新技術（床コート・窓コート）	売上	—	351	303	503	900
		粗利益	—	103	101	168	300
	ALIN	売上	—	100	200	600	1,000
		粗利益	—	100	200	600	1,000
海外・IT事業	海外事業・IT	売上	—	50	50	80	100
		粗利益	—	50	50	80	100
	その他	売上	332	—	—	—	—
		粗利益	98	—	—	—	—
total	売上	659	1,334	2,215	3,383	4,731	
	粗利益	339	758	1,001	1,593	2,250	
全社	販売管理費	898	710	900	1,050	1,200	
	営業利益	▲ 559	48	101	543	1,050	

※2026/2期の数値はセグメントが異なるため、既存事業以外の事業の数値を便宜上海外・IT事業（その他）に記載しております。  
また、PD事業本部、ALIN事業に関しては紹介手数料の収入が主となるため、売上高＝粗利と見ております。海外・IT事業に関しては、今後の収益構造が未確定であり、便宜上売上高＝粗利として計上しております



# 7. 中期数値目標 - 環境関連事業の成長戦略

(百万円)

			2027/2期	2028/2期	2029/2期	2030/2期
代理店 ルート	代理店数		5	10	15	20
	コルゲートarchitecture	1社あたり受注数	4	15	15	15
		受注総数	20	150	225	300
		売上高 (売上単価) 5	<b>100</b>	<b>750</b>	<b>1,125</b>	<b>1,500</b>
	新技術 (床コート・窓コート)	1社あたり受注数	20	12	12	20
		受注総数	100	120	180	400
売上高 (売上単価) 1.5		<b>150</b>	<b>180</b>	<b>270</b>	<b>600</b>	
STUDIO 運営会社 ルート	STUDIO運営会社数		85	110	135	150
	コルゲートarchitecture	1社あたり受注数	0.25	0.25	0.40	0.50
		受注総数	21	28	54	75
		売上高 (売上単価) 5	<b>105</b>	<b>140</b>	<b>270</b>	<b>375</b>
	新技術 (床コート・窓コート)	1社あたり受注数	0.50	0.50	1.00	1.20
		受注総数	43	55	135	180
売上高 (売上単価) 1.5		<b>65</b>	<b>83</b>	<b>203</b>	<b>270</b>	
自社営業	コルゲートarchitecture	受注数	14	16	15	18
		売上高 (売上単価) 7	<b>98</b>	<b>112</b>	<b>105</b>	<b>126</b>
	新技術 (床コート・窓コート)	受注数	68	20	15	15
		売上高 (売上単価) 2	<b>136</b>	<b>40</b>	<b>30</b>	<b>30</b>
	ALIN	受注数	1	2	4	7
		売上高 (売上単価) 100~150	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>600</b>	<b>1,000</b>
合計	コルゲートarchitecture		<b>303</b>	<b>1,002</b>	<b>1,500</b>	<b>2,001</b>
	新技術 (床コート・窓コート)		<b>351</b>	<b>303</b>	<b>503</b>	<b>900</b>
	ALIN		<b>100</b>	<b>200</b>	<b>600</b>	<b>1,000</b>
合計環境関連事業売上高			<b>754</b>	<b>1,505</b>	<b>2,603</b>	<b>3,901</b>

新規商材が中心となる環境関連事業については、自社内での営業スタッフの拡充（従来3名体制を10名体制に拡大）により営業を強化していきます。技術的にも難しく期間も長期化するALINについては自社営業のみとしますが、コルゲート及び床・窓コート商材については、代理店を設置して営業力の補完を進めると同時に、STUDIO運営会社の再拡大の中で、工務店にとっても取り組みやすい商材として販売拡大を図っていきます。この商材の取り扱いを目的としてSTUDIO運営のニーズも広がることから、相乗効果も期待できます。

# 8.財務基盤強化に関して

---



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

ASJは新経営陣による「中期経営計画：フェニックス」の立案にあたり、戦略的財務基盤強化案として以下を計画し実行予定です。

1. 当社事業にシナジーを有する会社との資本・業務提携
2. 旧経営陣関連子会社の売却等による整理
3. リストラクチャリング
4. 新規事業促進のための攻撃的人事の施行と早期収益環境の確保
5. 販売管理費の見直しと圧縮
6. 金融機関との関係強化



## 9.事業遂行上の重要なリスクと対応方針 (1/3)

No.	重要なリスク	顕在化の可能性の 時期	顕在化した場合の 影響度	リスク対応策
1	<p><b>収益構造について</b> スタジオの展開について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。
2	<p><b>加盟建設会社の経営について</b> 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となった場合は、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。
3	<p><b>小規模組織及び人材の確保について</b> 当社は、2026年5月末日現在、取締役4名（うち非常勤2名）、監査等委員である取締役3名（うち非常勤3名）、従業員34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ます。

# 9.事業遂行上の重要なリスクと対応方針 (2/3)



No.	重要なリスク	顕在化の可能性の 時期	顕在化した場合の 影響度	リスク対応策
4	<p><b>情報システムについて</b> 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。
5	<p><b>継続企業の前提に関する重要事象等について</b> 前期連結会計年度において売上高は658百万円、営業損失550百万円及び親会社株主に帰属する当期純損失600百万円となり、営業活動によるキャッシュ・フローは656百万円のマイナスとなっており、これらの状況から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を講じてまいります</p>	低 / 中長期	大	当該リスクへの対応策として、前期有価証券報告書「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）」に記載している当該対応策を実施してまいります。
6	<p><b>資金調達について</b> 前期連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは656百万円のマイナスであることから、当社の事業運営に際して外部からの資金調達が必要となります。現状では筆頭株主であり取締役でもあるベア・ディミトリ・フィリップ氏の紹介により資金調達を行っていますが、今後の経済情勢や金融環境の動向次第では、それらの調達が順調に行かなくなる危険性もあります。スムーズな資金調達ができない場合には、当社の事業運営に影響を与える可能性があります。</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、引き続き当社事業との間にシナジー効果を有する企業との資本・業務提携等を実現することにより、財務体質の改善を図るよう努めてまいります。



## 9.事業遂行上の重要なリスクと対応方針 (3/3)

No.	重要なリスク	顕在化の可能性の 時期	顕在化した場合の 影響度	リスク対応策
7	<b>新規商材の取り扱いについて</b> 環境関連事業において取り組みを進める各種商材は、これまで当社での取り扱いのなかった新商材となります。当該新商材の販売計画が予定通りに進捗せずに収益が得られない状況となる可能性があり、その場合に当社の事業及び業績、キャッシュフローに影響を与える可能性があります。	低 / 中長期	中	商品やその販売方法、販売先の特質については、十分な情報を有しておりますが、今後も販売代理店や提携先、加盟建設会社との情報国間を進め、販売における課題や問題点の把握と修正・改善に努めてまいります。
8	<b>M&amp;A投資について</b> M&A投資により、当該子会社化した企業及び出資先企業が経営不振に陥り、事業停止、民事再生、倒産といった状況となるリスクは常に存在します。子会社もしくは出資先企業がこうした状況となった場合には当社の事業及び業績、キャッシュフローに影響を与える可能性があります。	低 / 中長期	中	投資時点での投資先企業の事業計画の検証と客観性のあるデューデリジェンス、企業調査を的確に実施し、合わせて情報収集と諮問も徹底します。 また、投資後の事業上のフォロー、情報収集を定時に行ない、計画値未達の場合には随時その対策につき、担当者と対策を講じることで投資上のリスクを軽減させます。

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

なお、前回開示しておりますリスクのうち、下記のもは、記載しておりません。

「第4四半期への売上集中について」：決算期を2月末に変更したことから、そのリスクは大幅に低下しているものと考えられるため

「新規事業展開する物販事業の在庫について」「高額商品の取り扱いについて」「広告宣伝費及び販売促進関連の物品について」：旧暮らし関連事業において発生すると認識していたリスクでしたが、これらの事業については今後行わないので、これらのリスクはほとんど存在しないものと考えられるため。

「投資関連事業について」「事業投資について」：旧投資関連事業において発生すると認識していたリスクでしたが、これらの事業については今後行わないので、これらのリスクはほとんど存在しないものと考えられるため。



# 10.内部統制強化に関して

## SLIM & SMART

従来の「網羅的・記述的」な管理から、機動的な経営・運営に対応できる「実効性・リスク重視型」の管理へシフト  
新体制は、内部統制を経営を縛る「守り」ではなく「攻めの武器」へ変革します。

### 統制のスリム化

J-SOXの本来の目的にたちかえり、「どこで数字が歪むリスクがあるか」に焦点を絞り、不要な工程を徹底的に排除します。

### 少数精鋭組織への最適化

経営会議による直接統制をELC（全社的統制）の核とし、据え、「責任者と承認根拠」をを明確にするミニマムかつ最強の構成を構築します。

透明化

### 取締役会の健全な運営

ルールに基づいた健全な運営がおこなわれているかを継続監視。ガバナンスの質を高め、迅速かつ正しい意思決定を支えます

### 営業スピードの最大化

管理が、営業の足を引っ張るのではなく、事前のリスク確認を徹底することで、アクセルを全力で踏める環境を整えます。

**実効性の追求と、「炭鉱のカナリア」として機能**

# 11. 最後に



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

当社は2025年7月7日に当社株主の中谷宅雄氏より以下の議案決議を目的に臨時株主総会の招集請求を受けました。

## 臨時株主総会の目的事項

- 議案1 取締役 庵下伸一郎（代表取締役）解任の件
- 議案2 取締役 チンユウヤオ解任の件
- 議案3 取締役 石崎謙二解任の件
- 議案4 監査等委員である取締役 吉原慎二解任の件
- 議案5 監査等委員である取締役 四倉佐千夫解任の件
- 議案6 取締役（監査等委員である取締役を除く）3名選任の件（川井博司氏・Dimitri Behr氏・小津晨鳴氏
- 議案7 監査等委員である取締役2名選任の件（大石英樹氏・清水秀幸氏）

当社はこれを受け2025年7月16日の定時取締役にて8月15日を基準日に臨時株主総会開催方針を決定しましたが、その後7月25日に立ち上げました調査委員会の報告書完了時期等の不透明を理由に基準日を一旦取り下げる方針を打ち出しました。それを受け当社株主の中谷宅雄氏より出されておりました臨時株主総会招集請求について、中谷氏より「株主総会招集許可申立事件」として東京地方裁判所に申立てがなされ、2025年9月10日に審問が行われ、その審問結果即日、東京地方裁判所より臨時株主総会を株主主催で招集することを許可する旨の決定がなされました。中谷宅雄氏は祝田法律事務所を代理人として9月末日を基準日に設定し、11月5日に臨時株主総会を株主主催で開催することを決定し、当社は法令に従い対応いたしました。結果11月5日の臨時株主総会にて、議決権行使数80%、議案賛成者数99.8%をもって上記議案がすべて可決しました。当社は臨時株主総会開催日の10日後の2025年11月15日には本中間連結決算発表の期限を控えておりましたが、新しい経営陣による精査が必要と判断し、金融庁財務局に2026年1月13日までその期限延長を申し入れ、その許諾を得ております。また、当該臨時株主総会の結果を受け当初立ち上げました調査委員会が解散したことより当該事案に関する報告書が放置されることになりましたが、再度立ち上げました調査委員会による報告書が12月29日に提出され適時開示しております。最終報告書に基づき当社は再発防止策の徹底並びに新たにガバナンス委員会を設置し、法令順守を徹底する考えです。

本件に伴いご心配・ご迷惑をおかけしました株主の皆様、建築家や工務店関係者などASJ-platformを応援いただいております皆様、当社サービスを楽しんでおられるお客様には深くお詫び申し上げます。当社は経営陣一新のもと社員全員一丸となって事業再編はもとよりあらゆる領域に聖域をもたず未来志向のビジョンをもって改善・改革を全力で投じてまいる考えです。

# 12. APPENDIX



ARCHITECTS STUDIO JAPAN



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:山澤寛勝 撮影:謝金洋介/設計:藤田征樹 撮影:鳥村真一

# 12. APPENDIX (重要指数推移表)



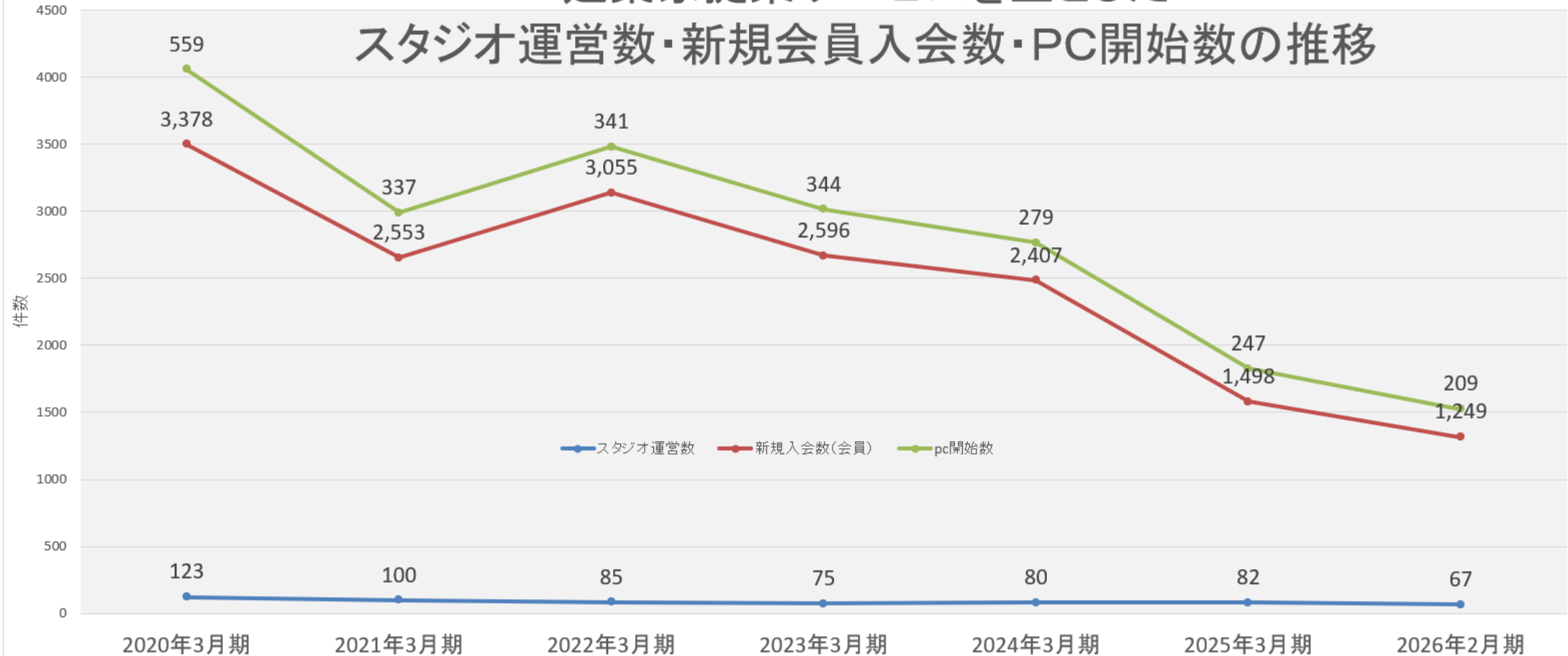
ARCHITECTS STUDIO JAPAN

No.	重要指標	備考	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 2月期
1	登録建築家	期末数 (名)	2,952	2,976	2,981	2,983	2972	2,979	2,980
2	スタジオ (コルゲート含む)	新規加盟	3	1	3	0	15	2	1
		退会・休眠	-19	-24	-18	-10	-10	0	0
		実質期末稼働数	123	100	85	75	80	82	67
3	プロトバンクステーション	新規加盟	3	9	17	1	7	0	0
		スタジオ申込	0	34	0	0	0	0	0
		退会・休眠	0	0	-2	-15	-7	-1	-6
		実質期末稼働数	3	46	61	47	47	46	40
4	イベント	開催回数 (回)	245	123	126	145	110	90	67
5	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	3,378	2,553	3,055	2,596	2,407	1,498	1,249
		内イベント入会	2,202	1,290	1,133	1,222	922	773	808
		内WEB入会	745	1,032	1,699	1,149	440	278	153
		その他入会	431	231	223	225	1045	447	288
6	プランニングコース	新規件数 (件)	559	337	341	344	279	247	209
7	建築設計監理業務委託契約	件数 (件)	171	105	90	78	75	48	44
8	建設工事請負契約	件数 (件)	171	149	127	131	125	134	81
		金額 (百万円)	8,543	7,836	6,302	6,069	6,743	6,548	2,967
		平均単価 (万円)	4,995	5,259	4,925	4,632	5,395	4,887	3,665
		平均約定利率	3.60%	3.45%	3.87%	3.01%	4.11%	3.85%	3.92%

# 12. APPENDIX



## 建築家提案サービスを主とした スタジオ運営数・新規会員入会数・PC開始数の推移



## 用語集

用語	内容
スタジオロイヤリティ売上	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



「大地の家」設計：畑友洋 撮影：矢野紀行

[本社]

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

03-6206-3159

[住所]

東京都千代田区丸の内3-4-2新日石ビル1階

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。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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は2027年5月頃に開示を行う予定です。