

# 2024年3月期第2四半期 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



安積永盛の家 風と光と自然素材 建築家:宇野健一 施工:ASJ郡山スタジオ 写真:伊藤秀樹

2023年11月27日



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

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. 2024年3月期 第2四半期 決算概要</b>	_____	P.4-10
連結決算    業績		
<b>2. 2024年3月期 計画について</b>	_____	P.11-14
事業方針・業績予想 子会社の事業展開		
<b>3. APPENDIX</b>	_____	P.15-19
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 庵下伸一郎
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（2023年9月末現在）
決算期	3月末
従業員数	47名（2024年9月末現在）

### 関係会社概要

会社名	TEMPO NETWORK株式会社	会社名	CONSTRUCTION NETWORK株式会社
代表者	代表取締役 丸山雄平	代表者	代表取締役 丸山雄平
設立	2021年12月1日	設立	2022年4月27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	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	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9月末現在）	資本金	1,000万円（2023年9月末現在）
株主	当社 100%	株主	当社 100%
決算期	3月末	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

### ■ 2023年度上半期新設住宅着工数

国土交通省から2023年10月に公表された2023年度上半期の新設住宅着工戸数は、前年度比6.2%減となる41万5307戸。

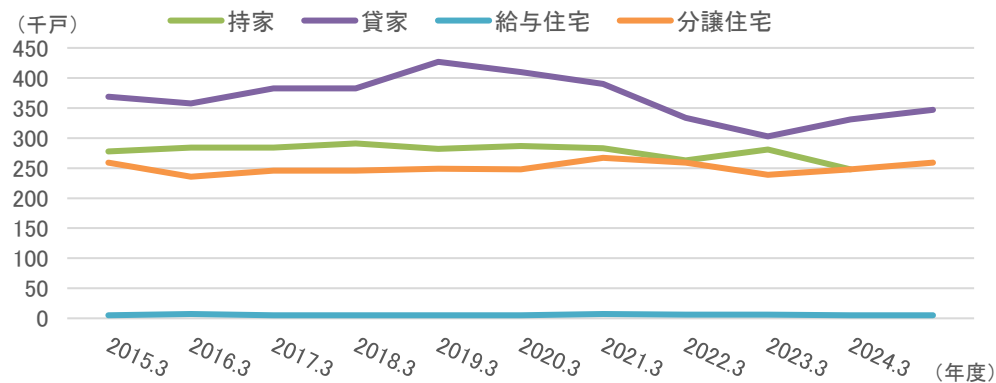
各利用関係別でも持家、貸家・給与住宅（社宅・寮）、分譲住宅すべてにおいてマイナス。国交省の発表では民間資金、公的資金による持家、貸家が減少しているため。

### 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%
2022年度上半期 2022.4-2022.9	442,696	99.3%	132,476	89.1%	177,270	104.3%	2,906	98.4%	130,044	104.8%
2023年度上半期 2023.4-2023.9	415,307	93.8%	118,975	89.7%	176,761	99.6%	2,565	88.2%	117,006	89.9%

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10月31日公表)



# 1. 2024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：Nacása & Partners Inc.

# 2024年3月期 第2四半期 連結決算ハイライト

## 業績ハイライト

- 売上高: 290百万円 前年対比+16百万円(6.0%)
- 営業利益:▲107百万円 前年対比+84百万円
- 当期純利益:▲148百万円 前年対比+78百万円
- 営業キャッシュ・フロー:▲78百万円 前年対比▲11百万円

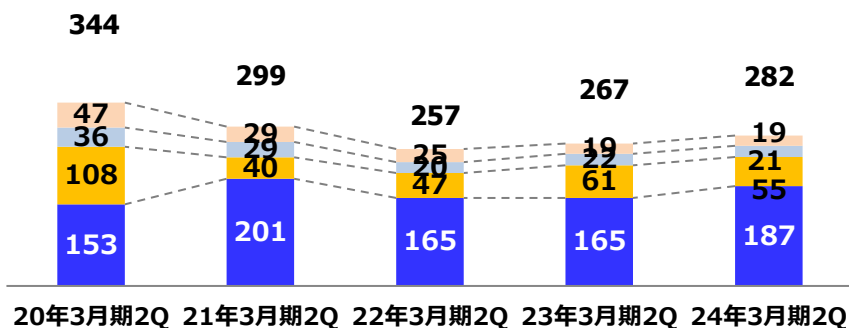
## 事業ハイライト その他

- 役員改選に伴い、2023年9月、代表取締役社長 庵下伸一郎が就任、新体制が発足。
- 経費削減に取り組んでおり、販売促進費については前年同期比27百万円、地代家賃（横浜CELLは撤退、梅田CELLは縮小）については前年同期比26百万円を削減し、販売費及び一般管理費全体では、前年同期比69百万円を削減いたしました。
- 建築工法に関するライセンス契約に伴う長期前払費用30百万円及び、ソフトウェアの開発に伴うソフトウェア仮勘定11百万円、合計41百万円を減損損失として計上いたしました。

# 2024年3月期 第2四半期 決算ハイライト（単体事業内訳別売上）

■ 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

- ・新規加盟は新しくFCメニューとして加えたコルゲートアーキテクチャーシステムのキャンペーン効果もありスタジオ新規加盟8社並びにプロトバンクステーションの新規加盟が3社増加となりました。
- ・請負契約件数は前年同期間では3.6%減の54件、前期末予定していた契約案件7件が含まれているが新規請負契約は建築資材高騰が続いていることから見積りが合わずクロージングに時間がかかっている。ロイヤリティ売上に関しては前期末にずれた大型案件により13.6%増となった。

## ■ マーケティング

- ・イベントの開催数はスタジオの退会もあり60回（前期第2Qは65回）92.3%となった。マーケティング売上全体としては10.3%減の5500万円となりました。

## ■ 建築家フィー

- ・前期までのアカデミー会員の入会者数減少の影響により設計契約数は39件（前期第2Qは41件）で、プロモーションフィー全体としては▲3.2%となった

## ■ その他

- ・退会スタジオの影響により月刊誌A-StyleMonthlyの販売部数減少、ASJ YOKOHAMA CELL撤退、ASJ TOKYO CELLはイベント会場縮小により建築家からの利用料減少

# 2024年3月期 第2四半期 主要業績指標

区分		期別	2023年3月期 第2四半期実績	2024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)	2,982	2,972	▲10
(2)-1	スタジオ ※コルゲートアーキテクチャー含む	新規加盟	0	10	10
		退会・休眠	▲11	▲6	5
		実質期末稼働数	80	79	▲1
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	0	3	3
		スタジオ申込	0	0	0
		退会・休眠	▲5	▲1	▲4
		実質期末稼働数	56	49	▲7
(3)	イベント	開催回数 (回)	78	60	▲18
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	1,523	1,090	▲433
		内 イベント入会	744	508	▲236
		内 WEB入会	665	228	▲437
		その他入会	114	354	240
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	183	170	▲13
(6)	建築設計・監理業務委託契約 建設工事請負契約	件数 (件)	41	39	▲2
		件数 (件)	56	54	▲2
		金額 (百万円)	1,807	3,456	1,649
		平均単価 (万円)	3,267	6,401	3,134
		平均約定料率	3.25%	3.75%	0.50%

倉庫建設を行う加盟スタジオの募集を新たに開始。加盟促進キャンペーンにより新規スタジオ、プロトバンクステーション加盟は増加、退会数は微増。イベント回数は退会スタジオの影響により減、設計契約数、請負契約数は若干の減



# 2024年3月期 第2四半期 連結決算実績

(単位：百万円 下段は構成比)

	2023年3月期 第2四半期実績	2024年3月期第2四半期		
		実績	前期比	
			差額	比率
売上高	274 (100%)	290 (100%)	16	106%
スタジオロイヤリティ	165 (60%)	187 (64%)	22	113%
マーケティング	61 (22%)	55 (19%)	▲6	90%
建築家フィー	22 (8%)	21 (7%)	▲1	95%
その他	26 (10%)	27 (10%)	1	104%
売上総利益	232	247	15	106%
営業利益	▲192	▲107	85	-
経常利益	▲193	▲109	84	-
当期純利益	▲226	▲148	78	-

売上総利益は新規加盟契約増と顧客との前期末契約予定案件の請負契約ロイヤリティの計上による

# 連結貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

	2023年3月期末	2024年3月期第2四半期		
		実績	前期末比増減	増減要因
流動資産	488 (68%)	382 (64%)	▲106	現金及び預金 ▲132、売掛金+20
固定資産	231 (32%)	215 (36%)	▲16	リース資産 ▲9、のれん ▲2
資産合計	720 (100%)	597 (100%)	▲122	
流動負債	246 (34%)	300 (51%)	53	1年内返済予定の長期借入金 +17 未払金 +13
固定負債	314 (44%)	286 (48%)	▲27	リース債務(固定) ▲10、長期借入金▲17
負債合計	560 (78%)	587 (99%)	26	
純資産合計	159 (22%)	10 (1%)	▲148	利益剰余金 ▲148
負債純資産合計	720 (100%)	597 (100%)	▲122	

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲67	▲78
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲43	▲47
フリー・キャッシュ・フロー	▲110	▲125
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲7	▲7
現金及び現金同等物の増減額	▲118	▲132
現金及び現金同等物の期首残高	697	313
現金及び現金同等物の期末残高	578	180

- 営業活動によるキャッシュ・フロー：税金等調整前四半期純損失146百万円の支出、未払金の増加20百万円の収入要因等
- 投資活動によるキャッシュ・フロー：固定資産の取得による支出13百万円・原状回復による支出15百万円、長期前払費用の取得による支出20百万円等
- 財務活動によるキャッシュ・フロー：リース債務の返済による支出7百万円

---

## 2. 2024年3月期 計画について



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.

# 2024年3月期 事業方針・業績予想

## 事業方針

### ①収益構造の改善

- ・ ネットワーク事業本部は営業組織体制を3部門に区分け（加盟店維持発展、広告及び集客支援、新規加盟店開発）に改編することによる業務効率化と営業関係諸経費や販促費用等の適正化を通じて販管費を一層削減する
- ・ プロデュース事業本部は横浜の住宅展示場内に開設した横浜サテライトと鎌倉に開設した湘南サテライトの2拠点を中心に、より地元の顧客に密着した営業展開を図る
- ・ 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（亜臨界水処理装置）の導入提案による新市場（環境事業）への展開を加速する
- ・ 新規商材導入により建築家住宅以外の新メニューを加盟店に投下

### ②財務体質の改善

- ・ 当社事業とシナジー等を有する企業との資本・業務提携を模索

## 業績予想

2023年9月26日開催の臨時株主総会において新たな経営体制となり、現在、事業の再構築作業を行っていることから、現時点での連結業績予想につきましては未定とさせていただきます。

今後、連結業績予想の開示が可能となった時点で、速やかに開示いたします。

## サテライト展開(地域密着型新展示場 ASJ Shonan Satellite/ASJ Yokohama Satellite)

ASJ Shonan Satellite・・・富士山と江の島を見渡せる絶景のロケーションを誇る「稲村ヶ崎」に2022年8月開設



ASJ Yokohama Satellite・・・横浜市都筑区のハウスクエア横浜 住情報館に2022年9月開設



# 子会社の事業展開 (TEMPO NETWORK / Construction Network)

店舗ネットワーク  
TEMPO NETWORK

NEWS LETTER

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。



2022年4月、フランチャイズチェーンシステムによる不動産業及び土木建築工事請負業のマッチングビジネスを目的に設立

主な事業内容

・当社オリジナルのサービス「PLANNING COURSE」の利用と「建築家ネットワークサービス」を収益物件保有オーナー様に広く提供することで、収益物件の建替・リフォーム需要を創出、加盟建設会社に新しい市場を提供する

2023年9月末現在

フランチャイズ契約社数 87社 155ステーション

A S J 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行えることを積極的に告知



店舗の内装、  
建築家が提案します。

設計:岡本一真 撮影:大竹央祐

約3000名の建築家から3つの無料提案、キャンペーン中

テナント様への手厚いサービスとしてぜひご利用ください。

### 3. APPENDIX

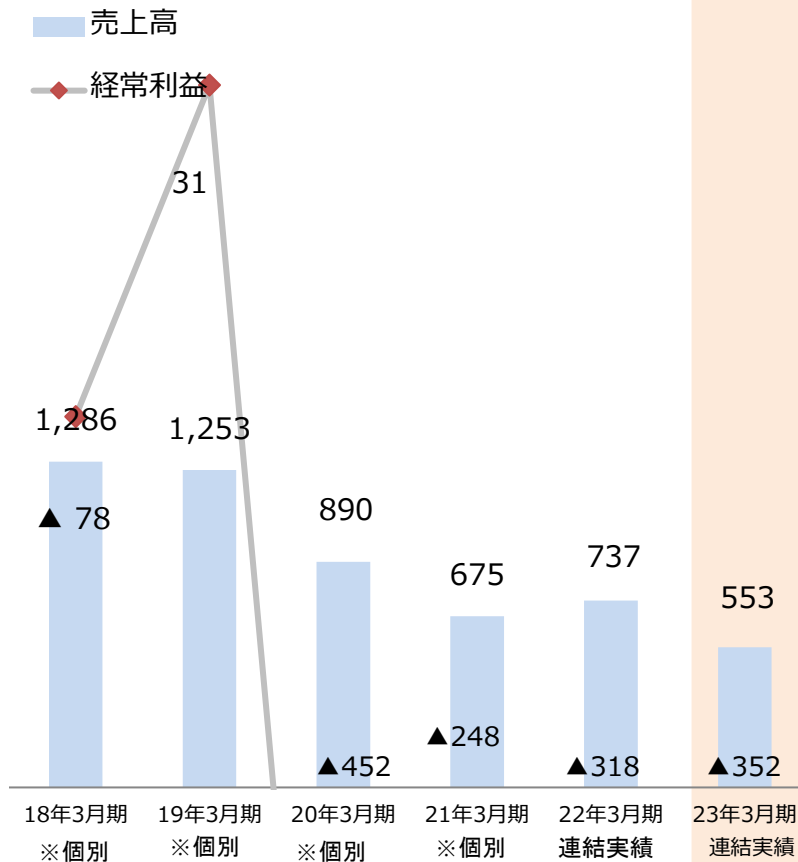


使用写真（左から）設計：岸研一 撮影：小川重雄 / 設計：平岡孝啓・平岡美香 撮影：山田誠良 / 設計：山本学 撮影：上田宏 / 設計：河口佳介 撮影：Nacása & Partners Inc.

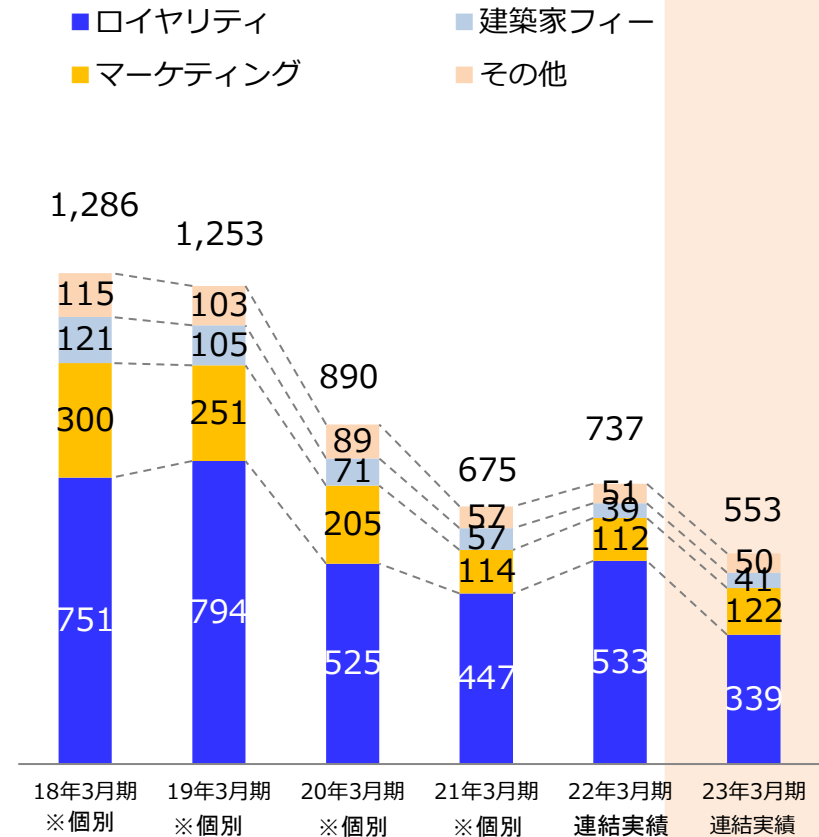


# 業績指標（グラフ1）

売上高と経常利益（損失）  
（単位：百万円）

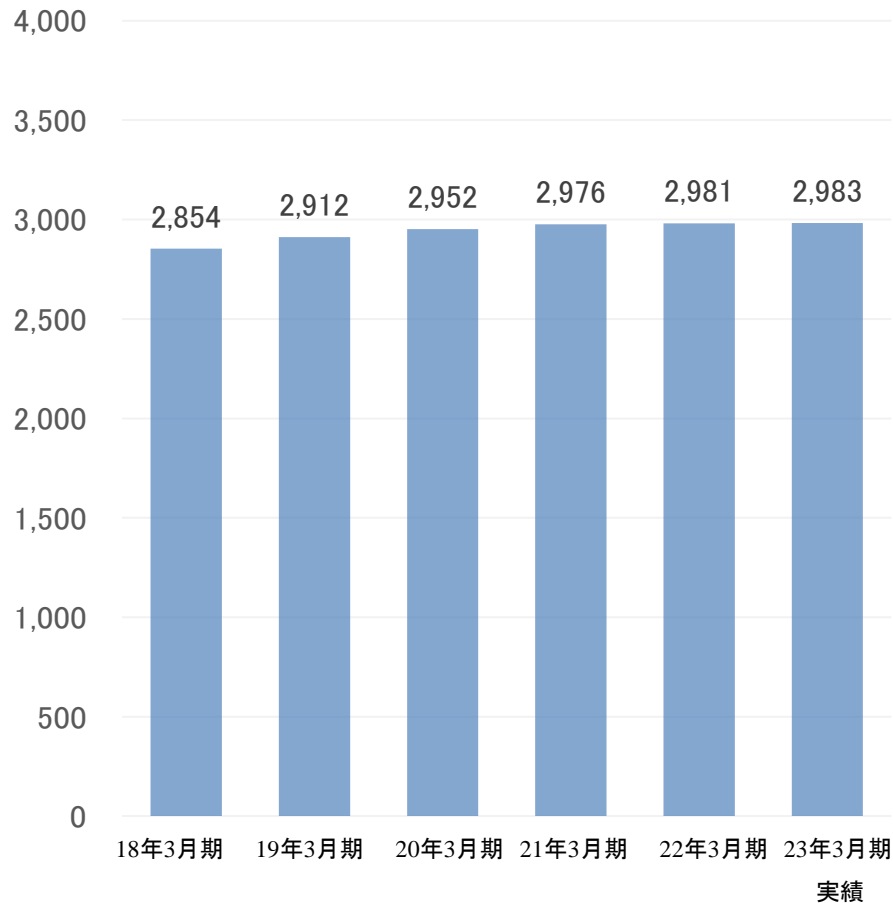


売上高内訳  
（単位：百万円）

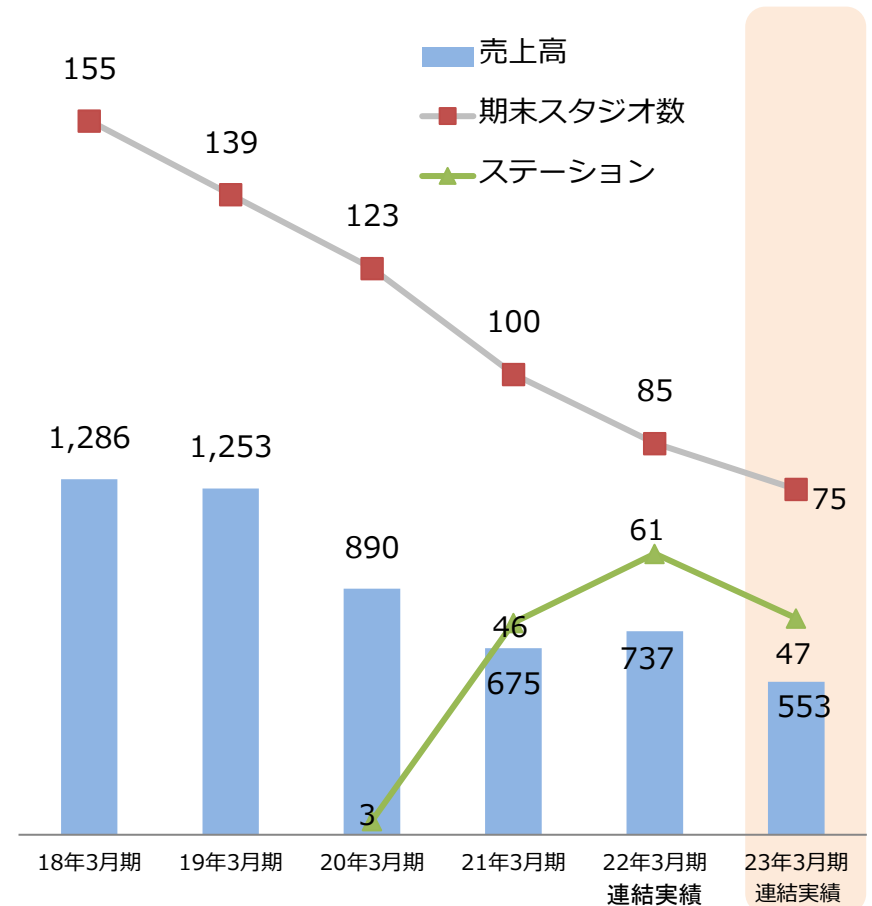


## 業績指標（グラフ2）

登録建築家数  
(単位：名)

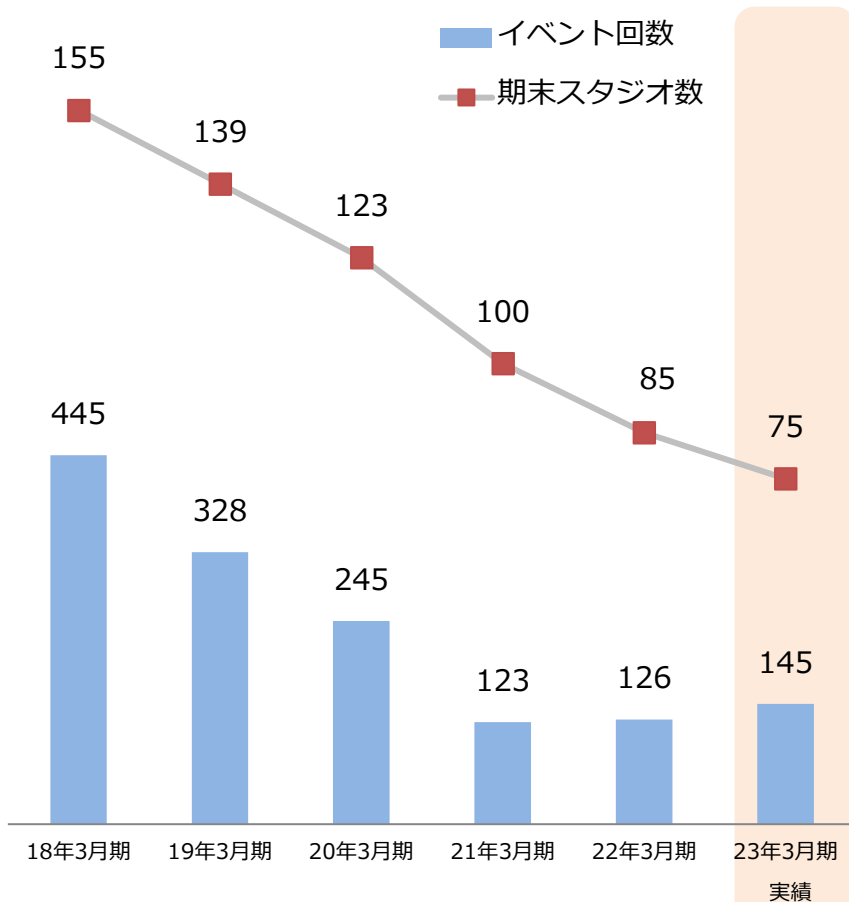


売上高と実質期末稼働スタジオ・PBステーション数  
(単位：百万円、スタジオ、PBステーション)

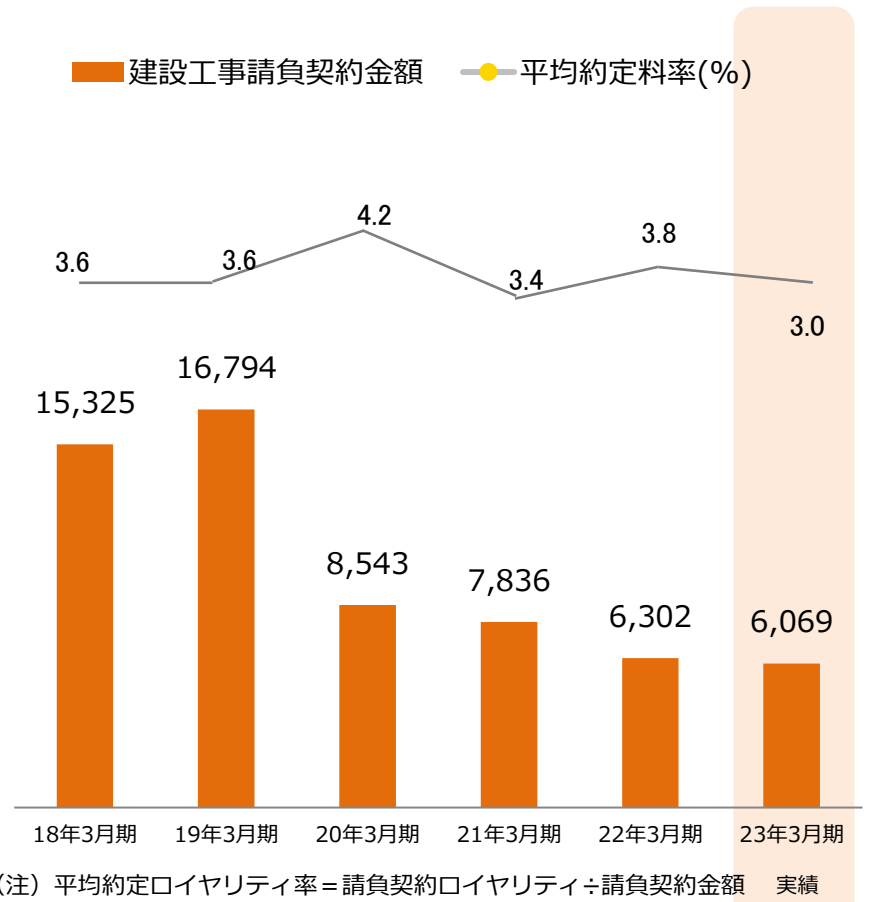


# 業績指標 (グラフ3)

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、%)



## 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（コルゲートアーキテクチャー含む）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。