

# アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社 2021年3月期 決算説明資料

東証マザーズ  
[証券コード：6085]



「大地の家」設計：畑友洋 撮影：矢野紀行

# Contents

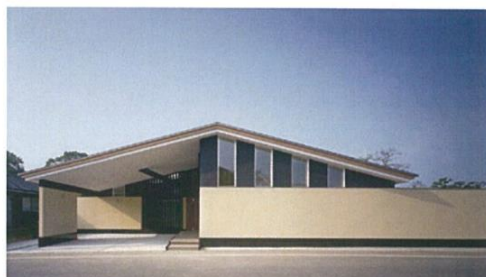
1. ASJについて	—————	P.2～3
<i>theme</i> ・・・「建築家の活動量に比例して都市は豊かになる」		
2. ASJ建築家ネットワーク事業	—————	P.4～13
(1) スタジオネットワークビジネス		
(2) プロデュースビジネス		
(3) 建築家との家づくりフロー		
(4) ビジネスモデルの転換へ		
(5) PROTO BANKビジネス		
(6) 事業フローと収益構造		
(7) 選択肢の広がる建築家住宅サービス		
(参考) 住宅建設市場動向と建築家住宅市場の展望		
3. 2021年3月期 決算概要	—————	P14～20
4. 2022年3月期 計画	—————	P21～22
5. APPENDIX	—————	P23～29
業績指標・用語集		

# 1. ASJについて

## 地方から始まったASJのサービス



「Project 608 Slow Life」(鹿児島県鹿児島市)  
設計:久成文人 施工:ASJ鹿児島スタジオ 写真:上田宏



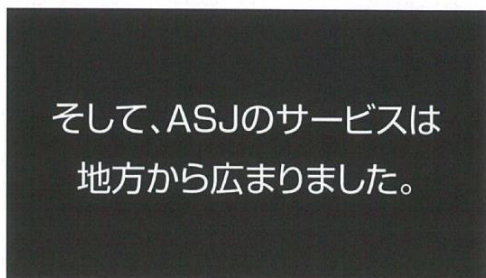
「小郡の家」(福岡県小郡市)  
設計:三浦紀之・安田佳代 施工:ASJ筑紫第1スタジオ 写真:石井紀久



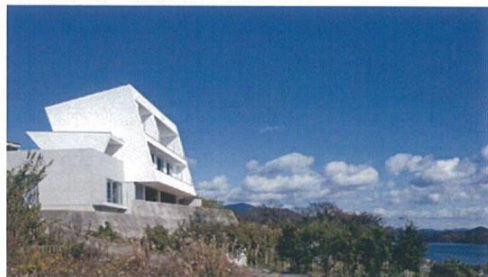
「庭の住処」(静岡県浜松市)  
設計:川本敦史・川本まゆみ 施工:ASJ浜松スタジオ 写真:中村絵



「南城の家」(沖縄県南城市)  
設計:松山将勝 施工:ASJ沖縄南スタジオ 写真:石井紀久



「MT house」(山口県下関市)  
設計:森裕 施工:ASJ小倉スタジオ 写真:小川重雄



「水平線の家」(長崎県佐世保市)  
設計:佐藤正彦 施工:ASJ佐世保スタジオ 写真:石井紀久



「鴨島の家 kamojima 1」(徳島県吉野川市)  
設計:堀部直子 施工:ASJ光と水の街スタジオ 写真:市川かおり



「ゆめが丘の家」(三重県伊賀市)  
設計:服部信康 施工:ASJ四日市スタジオ 写真:森武史

# 1. ASJについて

## 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・商業施設等を提供するビジネスを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。

### 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

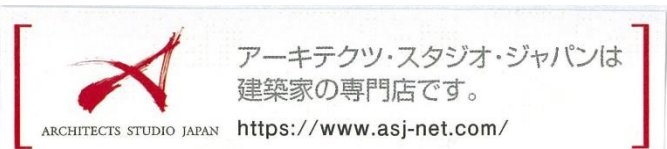


#### 全国FC加盟建設会社



## 2. ASJ 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

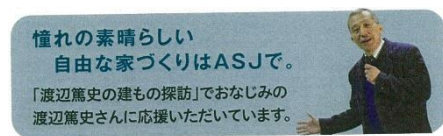
- ①戸建新築住宅
- ②増改築リフォーム
- ③マンション収益物件
- ④店舗商業施設
- ⑤セカンドハウス・別荘
- ⑥病院・医院



新型コロナウイルス感染予防対策の取り組みについて  
～お客様へご協力をお願い～

- 建築家及びご案内スタッフはマスクを常備し、手洗いやアルコール消毒を行うを徹底します。
- 開催中は、真に換気を行います。
- 小・中学生などは特に制限を行います。

～お客様へご協力をお願い～  
談や依頼等の依頼が多くなれば、来場をお控えください。来場の際は、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あります。ご了承ください。



### 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

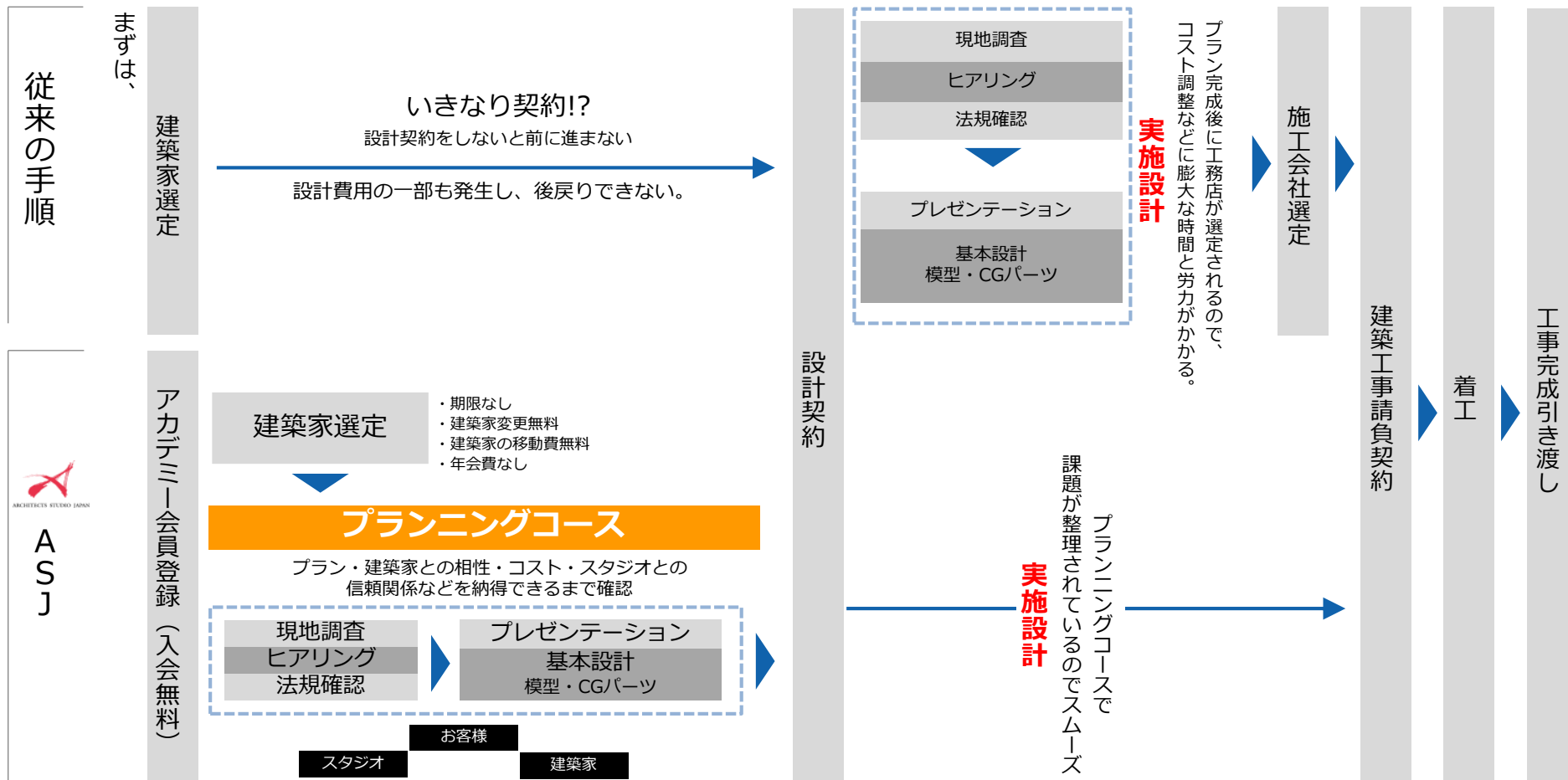
- ① 建築家からのプラン提案
- ② 土地からお探しのお客様への充実したサービス
- ③ ASJ情報誌のお届け
- ④ 専門誌の貸し出し
- ⑤ 会員様専用サイトの利用
- ⑥ 各種セミナー・見学会への参加
- ⑦ スタジオ施設の利用

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 (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ASJ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ー貫したサービス（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



### 建築家って選べるんです。

ASJ Academyへのご登録から建築家との家づくりへ ASJ独自のハウジングフロー



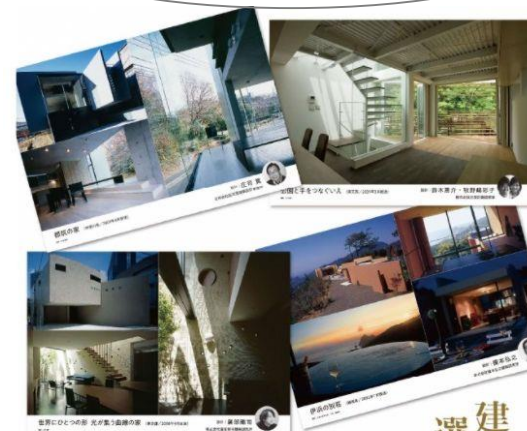
#### START

ASJ Academyにご登録（無料）いただけます。あなたが「理想の家づくり」を実現しようとするまでの必要書類は皆様の都合に合わせて、ASJメンバー専用サイトやコールセンターの相談員がすべてお取り扱いいたします。また、建築家や施工会社によるセミナー、各種イベントへのご招待も随時ご案内をさせていただきます。

ASJ Academyについて詳しく▼



### 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

○ 平日午前10時～午後6時（最終日は午後5時）  
○ 土曜・日曜・祝日 午前10時～午後5時  
○ 駐車券別途（有料） ※ キッズコーナーあり



お問い合わせは /アーキテックスタジオジャパン株式会社 ASJ Yokohama Satellite

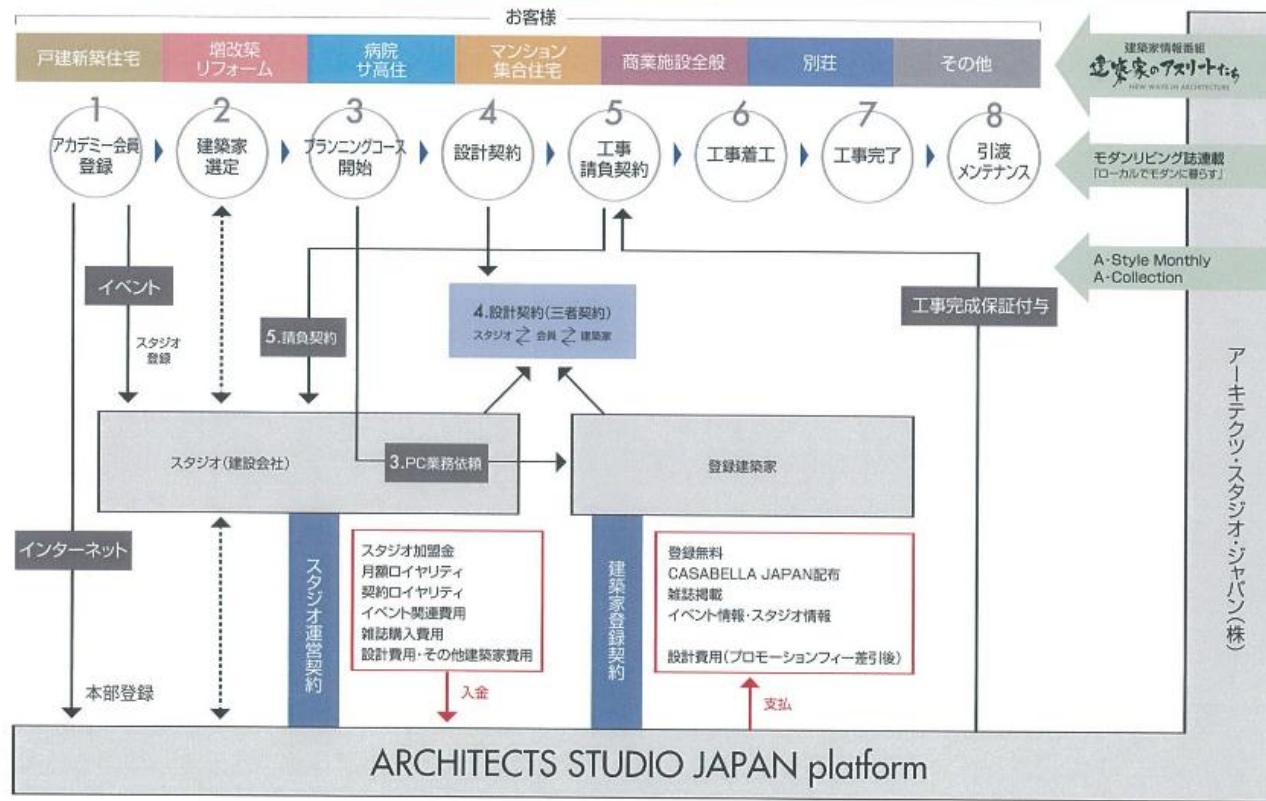
横浜青森みなとみらいビル 4F ☎ 0120-16-3159 Tel. 045-323-9057

日本最大級の建築家ネットワーク ARCHITECTS STUDIO JAPAN

## 2. ASJ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





#### 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り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
- ⑦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。

- 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。

住宅業界にはprêt-à-porter市場がない！



## 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。

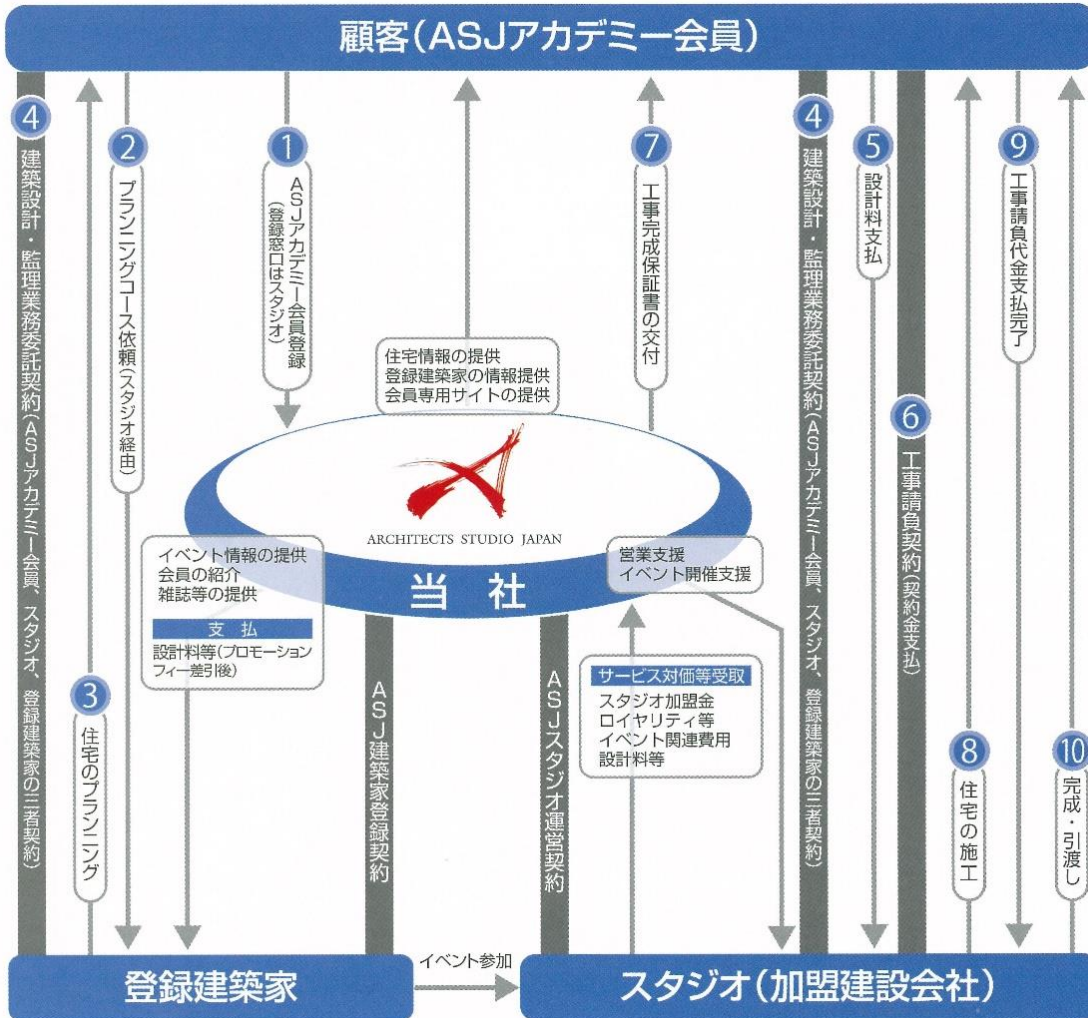
- ① 時間がかかる ⇒ 申し込みから1～2ヶ月で着工できる
- ② 価格がわからない ⇒ 定価の明示、建築材料のグレードにより4段階で価格表示され、その中から選択も可
- ③ 設計料が重荷 ⇒ 設計図面利用料金が安い（一般的には請負金額の10%が設計料）
- ③ 見積もり回数が多すぎる ⇒ draft済
- ④ 施工が難しい ⇒ 工務店は施工に際し、竣工写真や工事写真を活用できる
- ⑤ 利益が残らない ⇒ 過去の図面使用しても最新の単価に随時更新できる積算機能があり利益は確実にキープ可能
- ⑥ メンテナンスが大変 ⇒ メンテナンス費用のかかる案件についてはあらかじめ採用しない

### プロトバンクでの家づくりのフロー

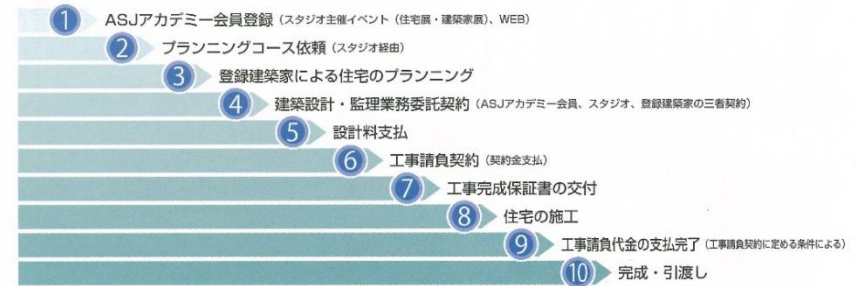
## PROTO BANKの機能



## 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: 畑友洋 撮影: 矢野紀行



設計: 河口佳介 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とう無理なくゴールを目指せます。



#### PLANNING COURSE + PROTO BANK



設計: 河口佳介 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: 久成文人 撮影: 津田英次



設計: 岡田一郎 撮影: 津田英次



設計: 吉沢研二 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。

## (参考) 住宅建設市場全般の動向

### ■ 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。

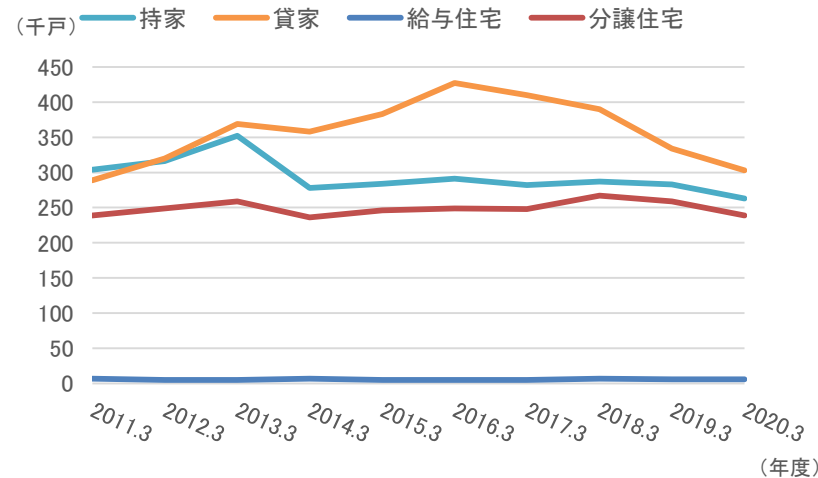
前年度からのマイナスも、90万戸を下回るのも2年連続、直近10年では最少戸数となった。各利用関係別とも全圏域マイナスで、同省によると「大きな地域差はなく、全体的に落ち込んだ」。もともと消費増税の影響で低迷していたところに、新型コロナウイルス感染症拡大が打撃となった。特に税率変更が尾を引いていたことや緊急事態宣言があったため、2020年上半期は2ケタ減の月も多かった。下半期にはやや減少幅が縮小し、持ち直しの兆しも見えたものの2018年度の95万2千戸台を大きく下回った。

### 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
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	91.9%	263,097	92.9%	303,018	90.6%	6,908	113.1%	239,141	92.1%

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4月28日公表)



## (参考) 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、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。

### 3. 2021年3月期 決算概要



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

## 2021年3月期 決算ハイライト

### 業績ハイライト

- 売上高: 675百万円、前年対比 ▲215百万円(▲24.1%)
- 営業利益: ▲260百万円、前年対比+185百万円
- 当期純利益: ▲272百万円、前年対比+252百万円
- 営業キャッシュフロー: ▲142百万円、前年対比+167百万円

### 事業ハイライト その他

- 請負契約ロイヤリティ売上 270百万円、前年対比 ▲94百万円  
マーケティング売上 114百万円、前年対比 ▲91百万円
- 販売費及び一般管理費 856百万円 前年対比 ▲340百万円  
(内、人件費 ▲99百万円、旅費交通費等 ▲63百万円)
- 固定資産減損処理等に伴う特別損失計上 23百万円



## 2021年3月期 主要業績指標

区分	期別	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	前期比 増減	
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,952	2,976	24
(2)-1	スタジオ	新規加盟	3	1	▲ 2
		退会・休眠	▲ 19	▲ 24	▲ 5
		実質期末稼働数	123	100	▲ 23
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	3	7	4
		スタジオ申込	0	34	34
		退会・休眠	0	0	0
		実質期末稼働数	3	44	41
(3)	イベント	開催回数 (回)	245	123	▲ 122
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	3,378	2,553	▲ 825
		内 イベント入会	2,202	1,290	▲ 912
		内 WEB入会	745	1,032	287
		その他入会	431	231	▲ 200
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	559	337	▲ 222
(6)	建築設計・監理業務委託契約 建設工事請負契約	件数 (件)	171	105	▲ 66
		件数 (件)	171	149	▲ 22
		金額 (百万円)	8,543	7,836	▲ 707
		平均単価 (万円)	4,995	5,259	264
		平均約定料率	4.27%	3.45%	▲ 0.82%

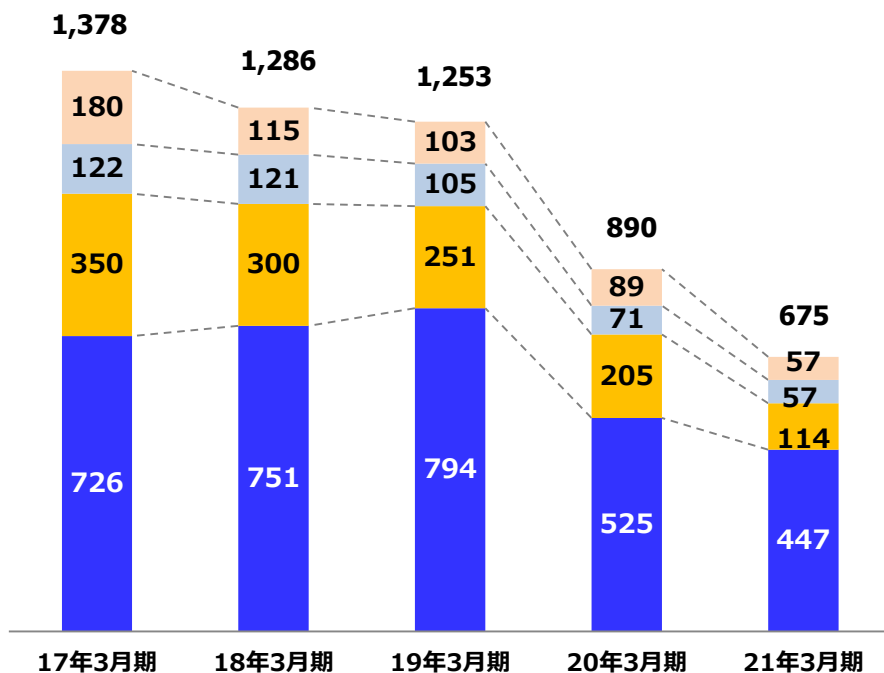
稼働スタジオの減少に加え、コロナ禍での外出自粛制限からイベント中止や契約の延期による影響

# 2021年3月期 決算ハイライト（事業内訳別売上）

■ スタジオロイヤリティ ■ マーケティング

■ 建築家フィー ■ その他

（単位：百万円）



## ■ スタジオロイヤリティ

- ・ 加盟建設会社の退会、プロトバンクの新規開拓では特に首都圏から地方都市への訪問先制限等もあり十分営業展開できず
- ・ 通常、請負契約の30%程度がその年度に開催されたイベント入会者だが上半期に入会者確保できなかったことで請負契約に影響が出た
- ・ 工事請負契約は上半期に前期末延期案件の着地もあったが、今期末予定案件が緊急事態宣言から打ち合わせ等自粛によるクロージングかけられなかったこと。また収益案件は工期遅れ、建築費高騰での利回厳しくなったことや顧客の業績悪化で中止となる

## ■ マーケティング

- ・ 度重なる緊急事態宣言により全国各地で自粛ムード強くイベント開催予定の40%が延期・中止、開催時の来場者もコロナ前と比較すると大きく減少。

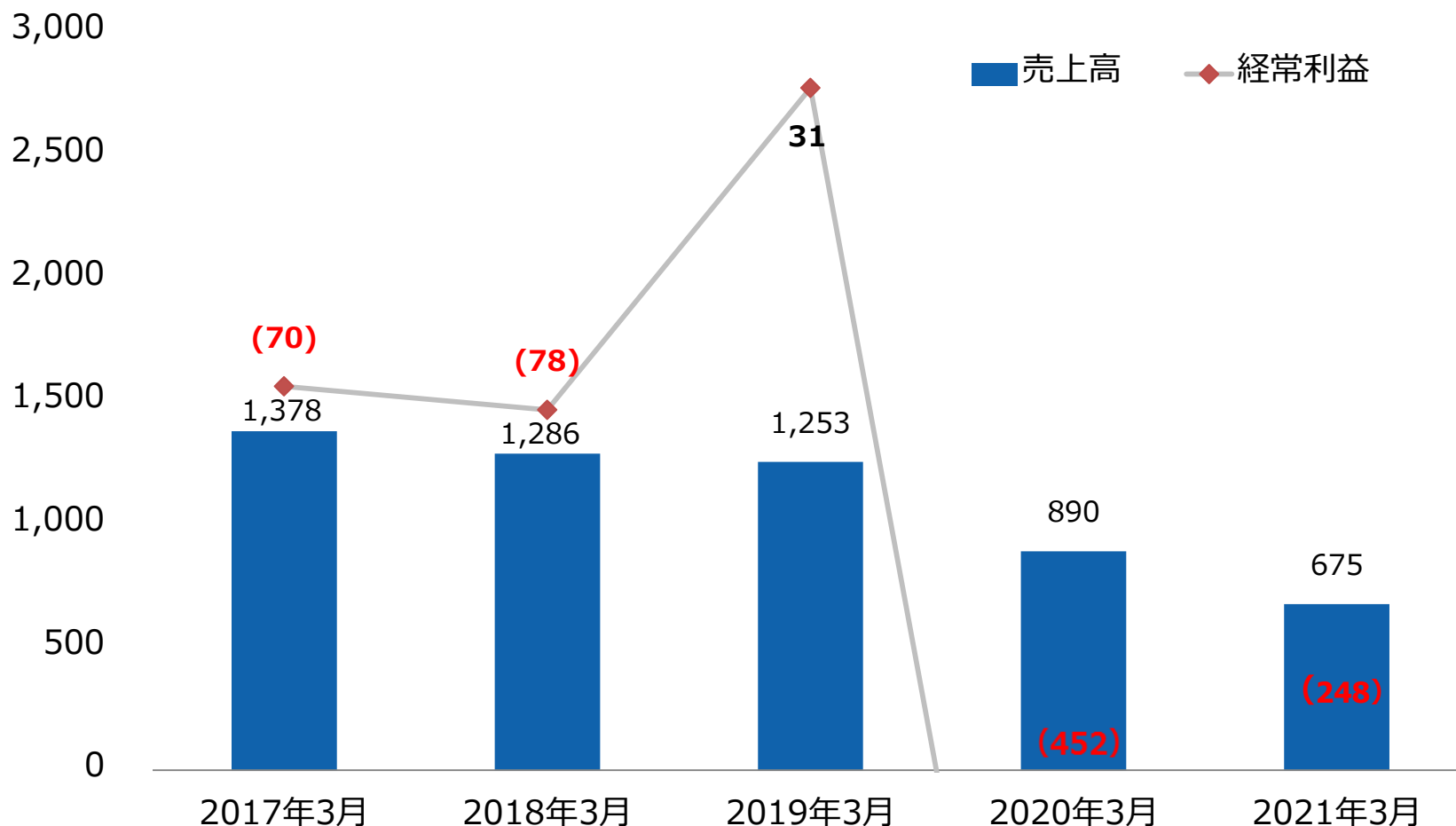
## ■ 建築家フィー

- ・ 特に第1四半期にイベント開催ができず、会員獲得が苦戦、結果、プランニングコースへの移行が進まず設計契約に大きく影響した。対面打ち合わせに代わりzoom等活用も増えたが成約まで時間がかかっている

## ■ 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は休館の影響で利用料減少

## 2021年3月期 決算ハイライト 経常利益(百万円)



**前年対比 売上215百万円の減少・経常損失248百万円**

## 2021年3月期 決算実績 (百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期実績		
		実績	前期比	
			差額	比率
<b>売上高</b>	890	675	▲215	76%
スタジオロイヤリティ	525	447	▲78	85%
マーケティング	205	114	▲91	56%
建築家フィー	71	57	▲14	80%
その他	89	57	▲32	64%
<b>売上総利益</b>	752	596	▲156	79%
<b>営業利益</b>	▲445	▲260	185	-
<b>経常利益</b>	▲452	▲248	204	-
<b>当期純利益</b>	▲524	▲272	252	-

## 2021年3月期 キャッシュ・フロー計算書 (百万円)

	2020年3月期	2021年3月期
営業キャッシュ・フロー	▲309	▲142
投資キャッシュ・フロー	▲43	▲4
フリー・キャッシュ・フロー	▲353	▲146
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1	297
現金及び現金同等物の増減額	▲354	151
現金及び現金同等物の期首残高	439	85
現金及び現金同等物の期末残高	85	236

税引前当期純損失等によりフリーキャッシュはマイナス、きらぼし銀行より200百万円借入金・スカラ社と業務提携、SCSV1号投資事業組合から98百万円出資を受けることにより財務活動はプラス

## 4. 2022年3月期 計画



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

# 2022年3月期 事業方針・業績予想

## 事業方針

### ①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F C加盟促進
- 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強化  
イベントからセミナーやテーマに合わせた比較的長い個展など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

### ②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

## 業績予想

2022年3月期の業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染拡大に伴う事業活動への影響が不透明であり、現時点において合理的な算定が困難であることから、未定としております。今後、業績予想の算定が可能となった時点で速やかに公表いたします。

## 5. 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



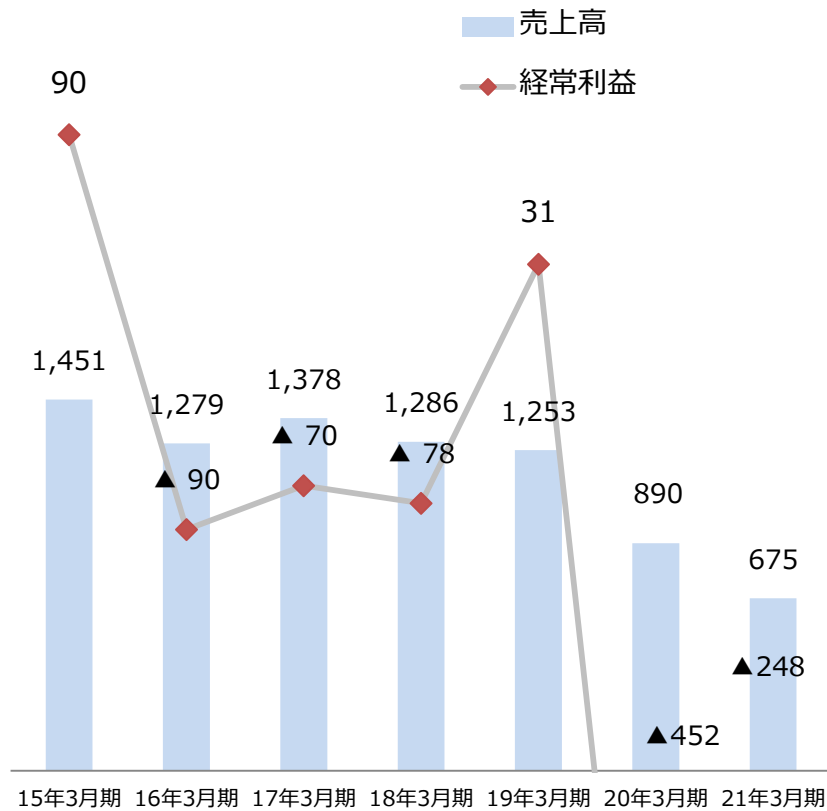
## 貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

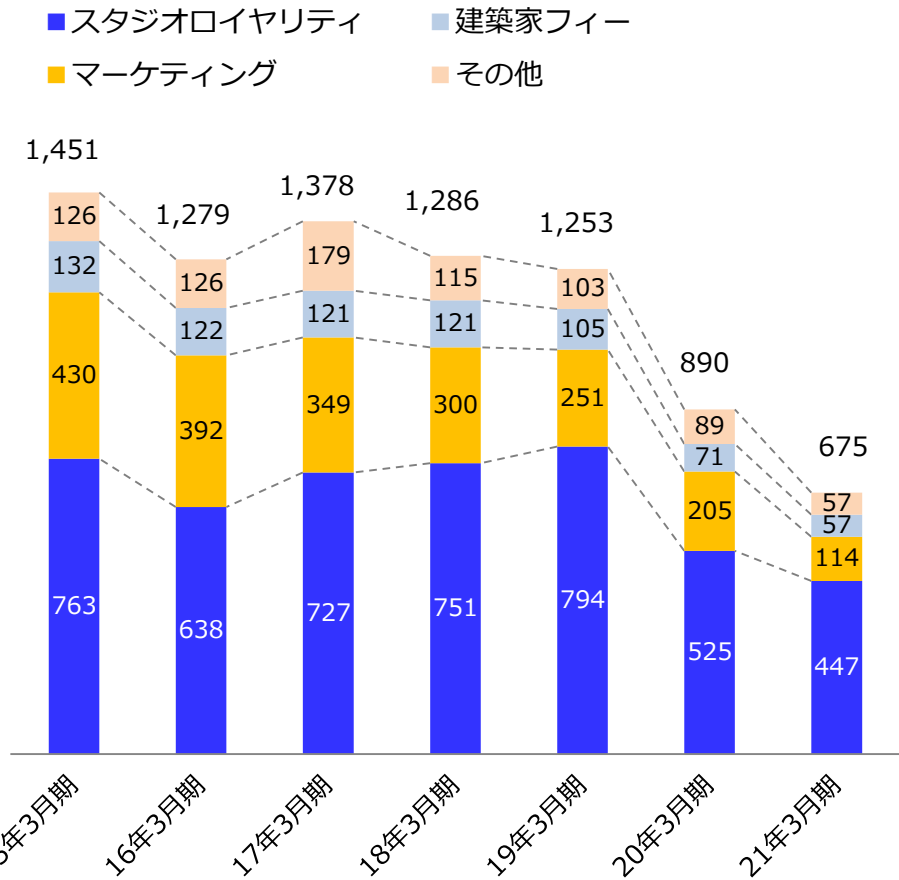
	2020年3月期末	2021年3月期末		
		実績	前期末比 増減	増減要因
流動資産	475 (75.2%)	460 (78.8%)	▲15	現金及び預金 +151, 売掛金 ▲92 立替金 ▲31, 貸倒引当金 ▲26
固定資産	156 (24.8%)	124 (21.2%)	▲32	長期前払費用 ▲17, 差入保証金 ▲7 従業員に対する長期貸付 ▲7
資産合計	631 (100%)	584 (100%)	▲47	
流動負債	271 (42.9%)	182 (31.2%)	▲89	未払金 ▲42, 工事完成保証引当金 ▲36
固定負債	— (—)	215 (36.8%)	+215	長期借入金 +200, 長期未払金 +15
負債合計	271 (42.9%)	397 (68.0%)	+126	
純資産合計	360 (57.1%)	187 (32.0%)	▲173	利益剰余金 ▲272 資本金 +49, 資本準備金 +49
負債純資産合計	631 (100%)	584 (100%)	▲47	

# 業績指標（グラフ1）

売上高と経常利益  
(単位：百万円)

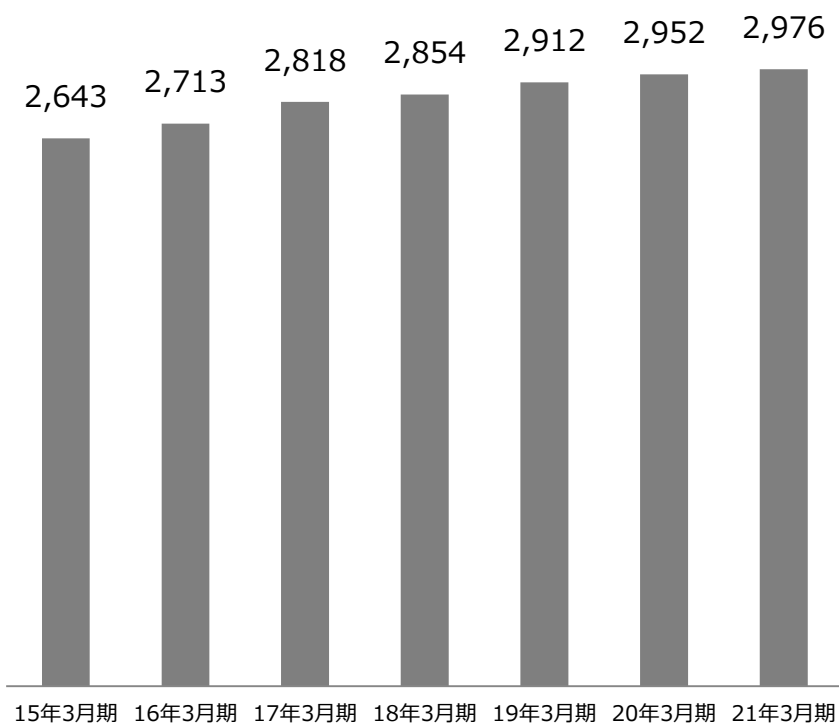


売上高内訳  
(単位：百万円)

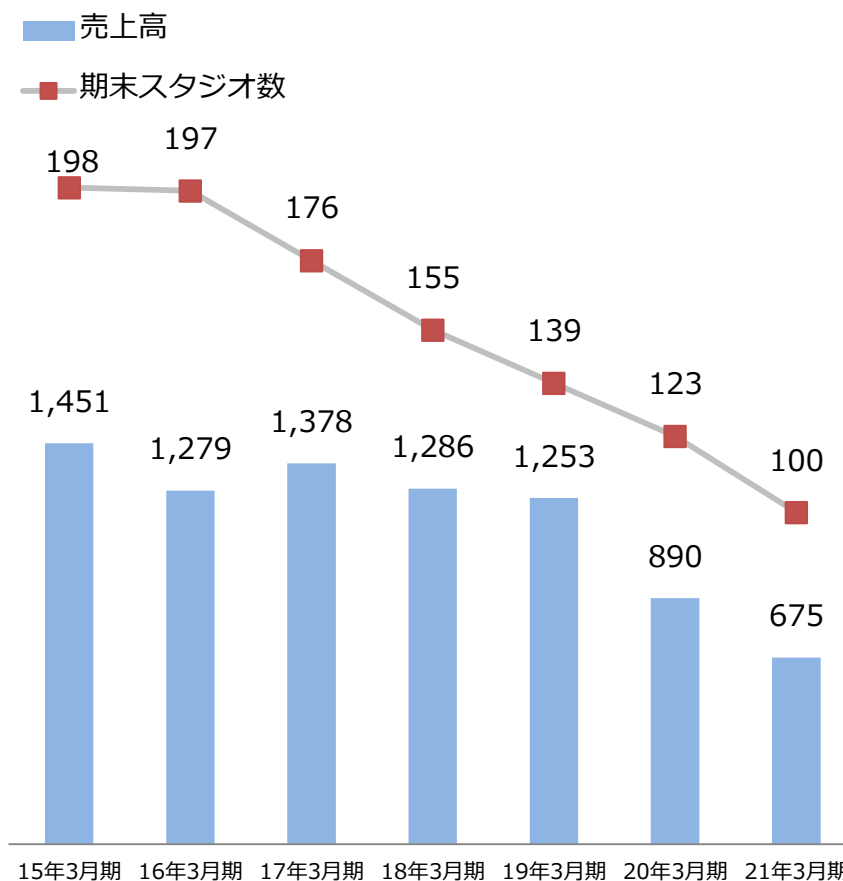


## 業績指標（グラフ2）

登録建築家数  
(単位：名)

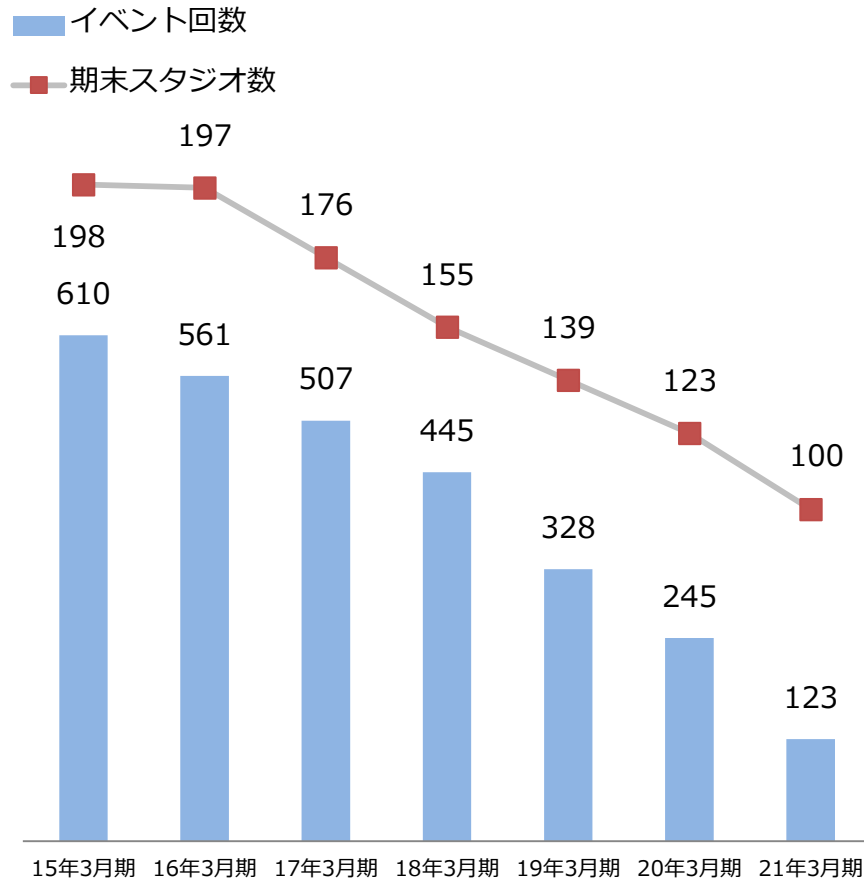


売上高と実質期末稼働スタジオ数  
(単位：百万円、スタジオ)

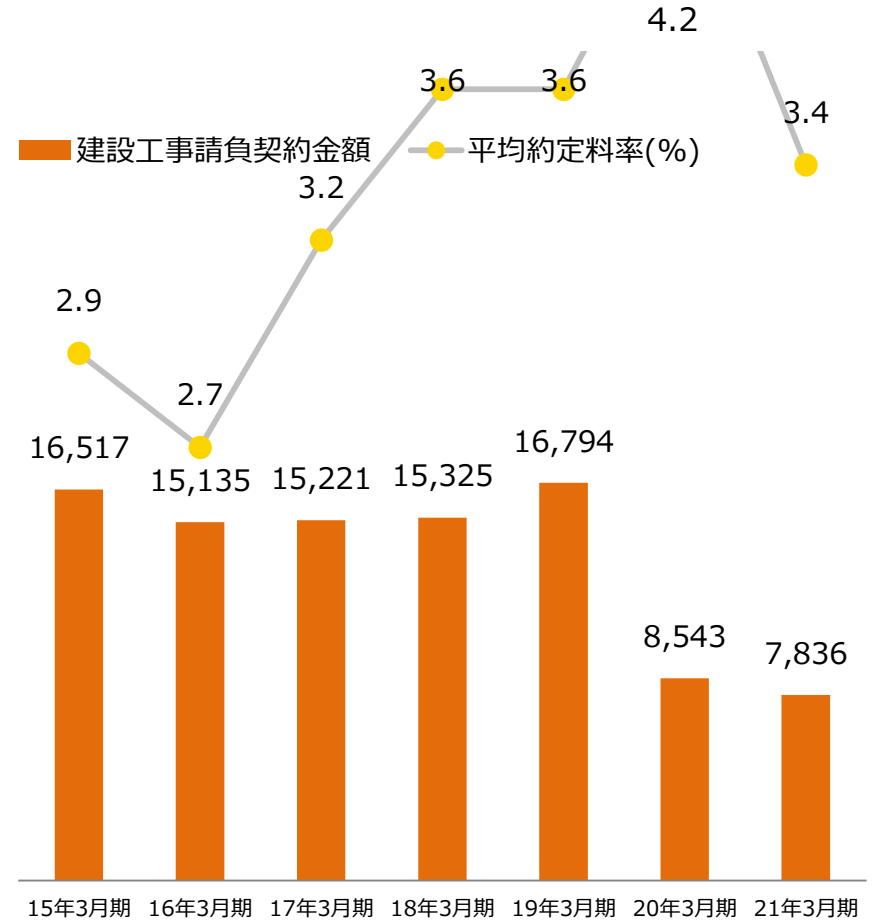


## 業績指標（グラフ3）

イベント回数と期末スタジオ数  
(単位：回、スタジオ)



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



(注) 平均約定ロイヤリティ率 = 請負契約ロイヤリティ ÷ 請負契約金額

# 業績指標推移

区分		期別	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
(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	1,912	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	7
		スタジオ申込	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	34
		退会・休眠	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0
		実質期末稼働数	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	44
(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
	建設工事請負契約	件数(件)	396	470	545	514	605	473	426	413	344	357	171	149
		金額(百万円)	11,528	12,539	15,002	15,417	20,386	16,517	15,135	15,221	15,325	16,794	8,543	7,836
		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
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

[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。