

# 2023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



「wrap」設計：一級建築士事務所アトリエマナ、撮影：Nacasa & Partners Inc. 藤井浩司

2022年11月28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. 2023年3月第2四半期 決算概要</b>	_____	P.4-11
連結業績		
<b>2. 2023年3月期 計画</b>	_____	P.12-17
事業方針・業績予想 子会社の事業展開		
<b>3. APPENDIX</b>	_____	P.18-23
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 丸山雄平
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（2022年9月末現在）
決算期	3月末
従業員数	49名（2022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 森田耕吉
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	フランチャイズチェーンシステムにより全国の建設会社・不動産会社に情報提供サービスを行う
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（2022年9月末現在）	資本金	1,000万円（2022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

### ■ 2022年度上半期新設住宅着工数

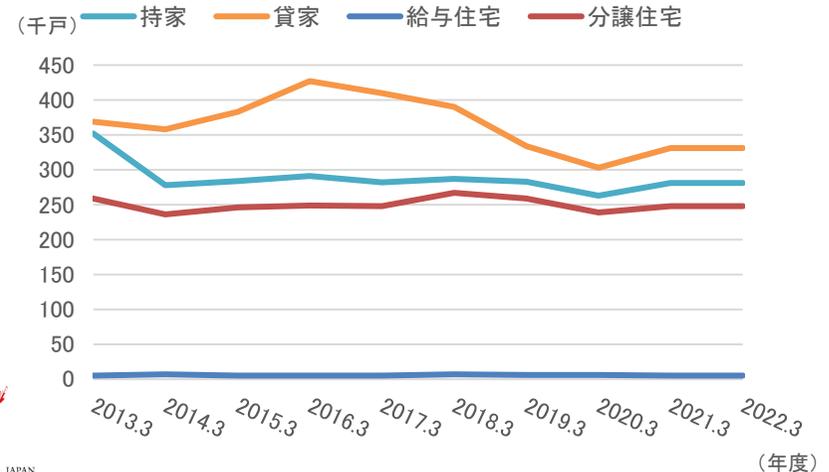
国土交通省から2022年10月に公表された2022年度上半期の新設住宅着工戸数は、前年度比0.7%減の44万2696戸。

前年同期から戸数は0.7%減、各利用関係別では貸家と分譲住宅はプラスだったが持家、給与住宅はマイナスとなった。持家は民間資金、公的資金の減少、貸し家は民間資金は増えたが公的資金は減少、分譲住宅はマンションと一戸建ての増加が要因と考えられる。着工戸数総計では2022年4月～9月で44万2696戸で、持家89.1%、貸家104.3%、給与住宅98.4%、分譲住宅104.8%となった。

### 直近10年新設住宅着工統計(利用関係別戸数)

年度	着工戸数総計	前年比	内訳				(単位:戸)			
			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
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 2021.4-2022.3	865,909	106.6%	281,279	106.9%	330,752	109.2%	5,494	79.5%	248,384	109.9%
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%
2022年度 2022.4-2022.9	442,696	99.3%	132,476	89.1%	177,270	104.3%	2,906	98.4%	130,044	104.8%

出典: 国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室(令和4年10月31日公表)



---

## 1. 2023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.

# 2023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: 274百万円
- 営業利益: ▲192百万円
- 当期純利益: ▲226百万円
- 営業キャッシュ・フロー: ▲67百万円

## 事業ハイライト

### その他

- 2022年4月に全国の建設会社・不動産会社に情報提供サービスを行う子会社、「CONSTRUCTION NETWORK 株式会社」を設立
- 常設展示場のASJ YOKOHAMA CELL及びASJ Yokohama Satelliteを2022年7月末日に閉鎖、それにより撤去費用等の原状回復費用計上 15百万円
- 郊外への戸建て住宅ニーズに対応し、より効率的な会員獲得を行うため、地域密着型の展示場として、総合住宅展示場ハウスクエア横浜内にASJ Yokohama Satelliteを、及び避寒地としても人気のある湘南地区にASJ Shonan Satelliteを開設

## 地域密着型展示場(1) 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ASJ Shonan Satelliteオープン！

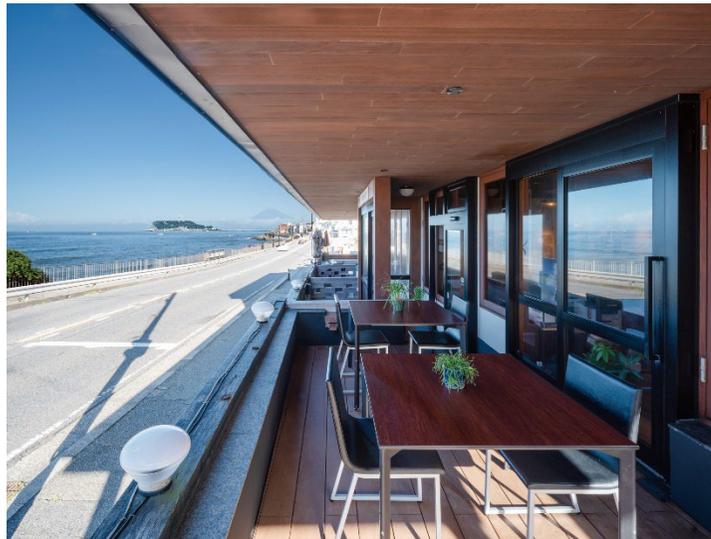


photo: Tetsuya Matsuda

## 地域密着型展示場(2) ASJ Yokohama Satellite

横浜市都筑区のハウスクエア横浜 住情報館1階に9月1日ASJ Yokohama Satelliteとして再オープン！



ハウスクエア横浜内住まいの情報館

横浜市都筑区中川1-4-1

横浜市営地下鉄

ブルーライン「中川駅」から徒歩2分



photo: Tetsuya Matsuda

# 2023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
<b>売上高</b>	<b>274</b> (100%)
ロイヤリティ	165 (60%)
マーケティング	61 (22%)
建築家フィー	22 (8%)
その他	26 (10%)
<b>売上総利益</b>	<b>232</b>
<b>営業利益</b>	<b>▲192</b>
<b>経常利益</b>	<b>▲193</b>
<b>当期純利益</b>	<b>▲226</b>

(2022年3月期第3四半期より連結決算に移行いたしました。従いまして、前第2四半期末との比較は行っておりません。)

# 連結貸借対照表の概要

(単位：百万円 下段は構成比)

	2023年3月期第2四半期	
	実績	主な内容
流動資産	870 (79%)	現金及び預金 578、売掛金 73、 未収入金 203
固定資産	226 (21%)	リース資産 86、のれん 47、差入保証金 69
<b>資産合計</b>	<b>1,096 (100%)</b>	
流動負債	397 (36%)	未払金 314、リース債務 20、買掛金 8
固定負債	339 (31%)	長期借入金 250、リース債務(固定) 73
<b>負債合計</b>	<b>736 (67%)</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>359 (33%)</b>	資本金 740、資本剰余金 988 利益剰余金 ▲1,369
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,096 (100%)</b>	

(2022年3月期第3四半期より連結決算に移行いたしました。従いまして、前第2四半期末との比較は行っておりません。)

# 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
営業キャッシュ・フロー	▲67
投資キャッシュ・フロー	▲43
フリー・キャッシュ・フロー	▲110
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲7
現金及び現金同等物の増減額	▲118
現金及び現金同等物の期首残高	697
現金及び現金同等物の四半期末残高	578

(2022年3月期第3四半期より連結決算に移行いたしました。従いまして、前第2四半期末との比較は行っておりません。)

- 営業キャッシュ・フロー： 当期純損失225百万円等の支出、売上債権の減少額92百万円等の入金等
- 投資キャッシュ・フロー： 原状回復費28百万円、固定資産の取得16百万円による支出等

## 2023年3月期第2四半期 主要業績指標

区分		期別	2022年3月期 第2四半期実績	2023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）	2,990	2,982	▲8
(2)–1	スタジオ	新規加盟	3	0	▲3
		退会・休眠	▲9	▲11	▲2
		実質期末稼働数	91	80	▲11
(2)–2	プロトバンクステーション	新規加盟	11	0	▲11
		スタジオ申込	0	0	0
		退会・休眠	0	▲5	▲5
		実質期末稼働数	57	56	▲1
(3)	イベント	開催回数（回）	48	78	30
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数（名）	1,419	1,523	104
		内 イベント入会	504	744	240
		内 WEB入会	792	665	▲127
		その他入会	123	114	▲9
(5)	プランニングコース	新規件数（件）	193	183	▲10
(6)	建築設計・監理業務委託契約 建設工事請負契約	件数（件）	53	41	▲12
		件数（件）	66	56	▲10
		金額（百万円）	2,815	1,807	▲1,008
		平均単価（万円）	4,265	3,267	▲998
		平均約定料率	2.93%	3.25%	0.32%

新規スタジオ、ステーション加盟はゼロ、退会数は微増、イベント回数は前期に比べ回復、設計契約数、請負契約数は低調

2023年3月末スタジオ+プロトバンクステーション数154社の計画に対し、実績136社

---

## 2. 2023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：Nacása & Partners Inc.

## 2023年3月期 事業方針・業績予想

事業方針	①	3事業（ネットワーク事業本部、プロデュース事業本部、PROTO BANK事業部）の営業体制により、建築家による建物建設の受注を促進する
	②	PROTO BANK事業の中核事業への成長

事業戦略	PROTO BANK事業：セミナー開催、競争優位性のある商材提供サービスによる加盟件数の増加、また販売提携先との事業展開による顧客獲得増
	ネットワーク事業：プランニングコースのメリット再構築による受注促進＋地域密着型による需要取り込み
	2022年4月、フランチャイズ展開で建設会社・不動産会社に情報提供サービスを行うCONSTRUCTION NETWORK(株)を設立（連結子会社）、プランニングコース利用者数の拡大を図るとともにスタジオへの移行を促進
	プロデュース事業：地元不動産会社とのコラボ＋地域密着型による需要取り込み
	新市場への展開：建築家が提案する都市計画やリゾート計画への亜臨界水技術を使った有機物高度利用システム装置の導入提案

# 子会社の事業展開(TEMPO NETWORK)

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、  
2022年9月末現在、F C契約数は79社、148ステーション  
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

店舗ネットワーク  
TEMPO NETWORK

NEWS LETTER



TEMPO NETWORK本部 <mail@temponw.com>

【新着出店案件が満載！】テンポネットワーク メールマガジン Vol.14

宛先 田 asj\_merumaga

このメッセージの表示に問題がある場合は、ここをクリックして Web ブラウザーで表示してください。



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。

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

## 子会社の事業展開(CONSTRUCTION NETWORK)

---

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100%子会社を設立

### 主な事業内容

- ・ WEB サイトにより集客を行い、加盟会社へ送客
- ・ 加盟会社には、WEB サイトにて各社の業務遂行に役立つサービス・研修の機会を提供、また定期的にセミナー を開催し、成功事例の共有並びに各社の情報交換の場を提供
- ・ 当社オリジナルのサービス「PLANNING COURSE」の利用とスタジオ運営研修 ・ 当社の「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
- ・ 新しく収益物件を取得して事業を始めたい方に、ワンストップでサービスを提供することでの需要創出

現在、CONSTRUCTION NETWORK社は※全国賃貸管理ビジネス協会の会員様に向け、収益物件など建築家によるご提案をさせていただいております。

※全国賃貸管理ビジネス協会

全国の各地域で有力な賃貸仲介・管理会社が集まっている団体、現在会員数1900社、管理物件数は380万戸。

## 2023年3月期 主要業績指標

区分	期別	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	前期比 増減	
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,981	2,996	15
(2)-1	スタジオ	新規加盟	3	3	0
		退会・休眠	▲18	▲10	8
		実質期末稼働数	85	78	▲7
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	17	20	3
		スタジオ申込	0	0	0
		退会・休眠	▲2	▲5	3
		実質期末稼働数	61	76	15
(3)	イベント	開催回数 (回)	126	150	24
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	3,053	3,244	191
		内 イベント入会	1,133	1,774	641
		内 WEB入会	1,697	1,370	▲327
		その他入会	223	100	▲123
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	341	420	79
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数 (件)	90	149	59
		建設工事請負契約	件数 (件)	127	196
	金額 (百万円)	6,302	9,613	3,311	
	平均単価 (万円)	4,925	4,905	▲20	
	平均約定料率	3.87%	3.73%	▲0.14%	

**(2) 2023年3月末スタジオ+プロトバンクステーション加盟数は154社を計画。単独+業務提携先による加盟数の増加並びに子会社 CONSTRUCTION NETWORK加盟店の中からスタジオまたはプロトバンクステーションへの移行促進**

# 2023年3月期 連結通期計画

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期計画		
		計画	前期比	
			差額	比率
売上高	737	1,166	429	158%
ロイヤリティ	533	942	409	176%
マーケティング	112	123	11	109%
建築家フィー	39	63	24	161%
その他	51	38	▲13	73%
売上総利益	652	1,075	423	164%
営業利益	▲260	123	383	-
経常利益	▲318	120	438	-
当期純利益	▲348	86	434	-

設計契約・請負契約は大型の収益案件や土地仲介・顧客や事業会社の紹介などによりロイヤリティ増を見込む

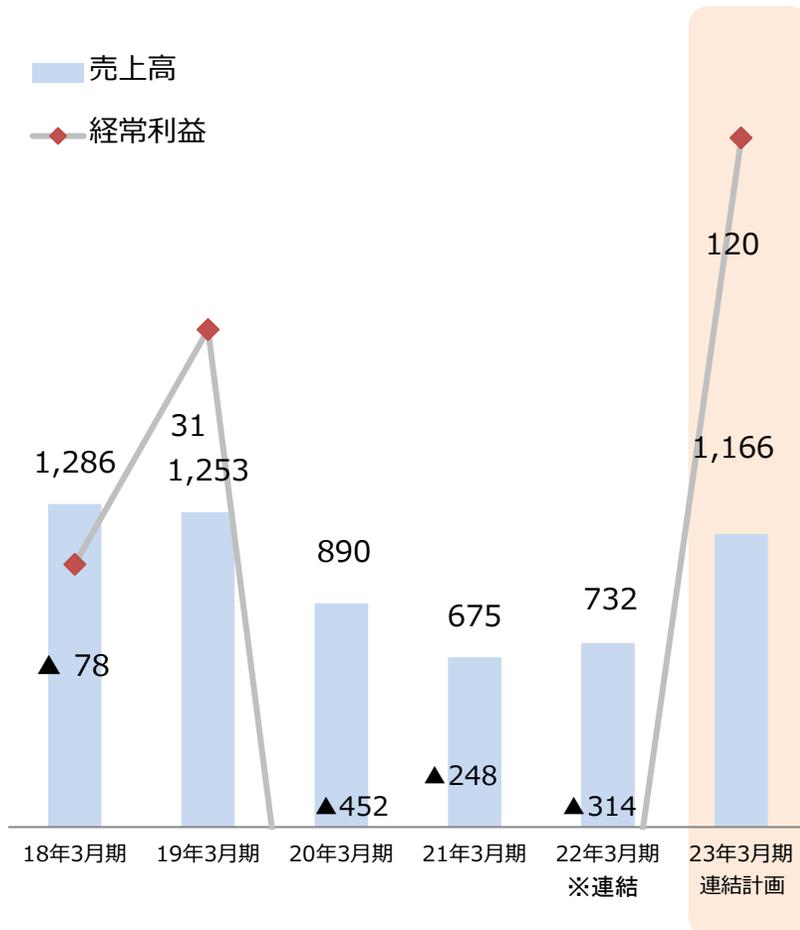
### 3. APPENDIX



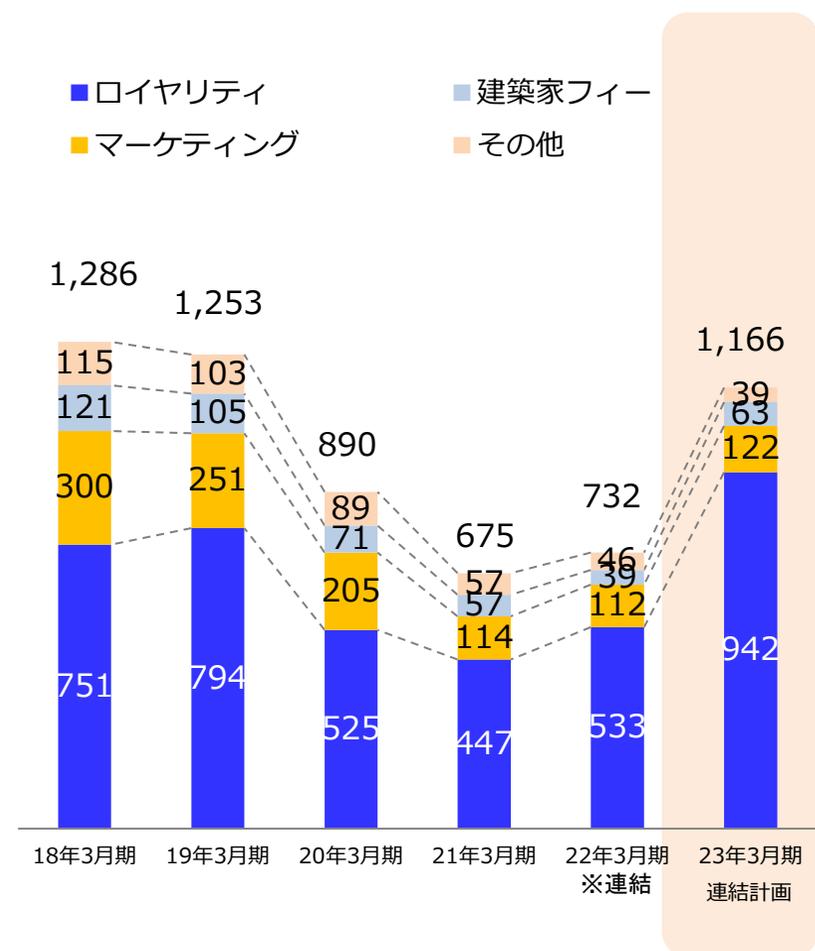
使用写真（左から）設計：岸研一 撮影：小川重雄 / 設計：平岡孝啓・平岡美香 撮影：山田誠良 / 設計：山本学 撮影：上田宏 / 設計：河口佳介 撮影：Nacása & Partners Inc.

# 業績指標（グラフ1）

売上高と経常利益（損失）  
（単位：百万円）

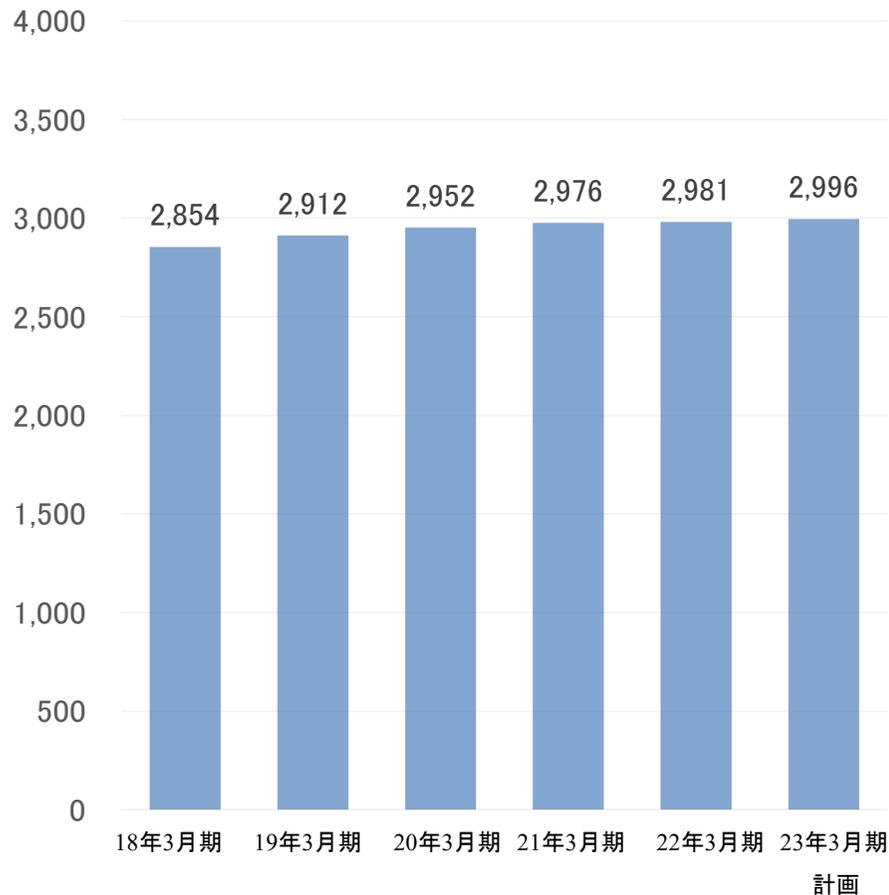


売上高内訳  
（単位：百万円）

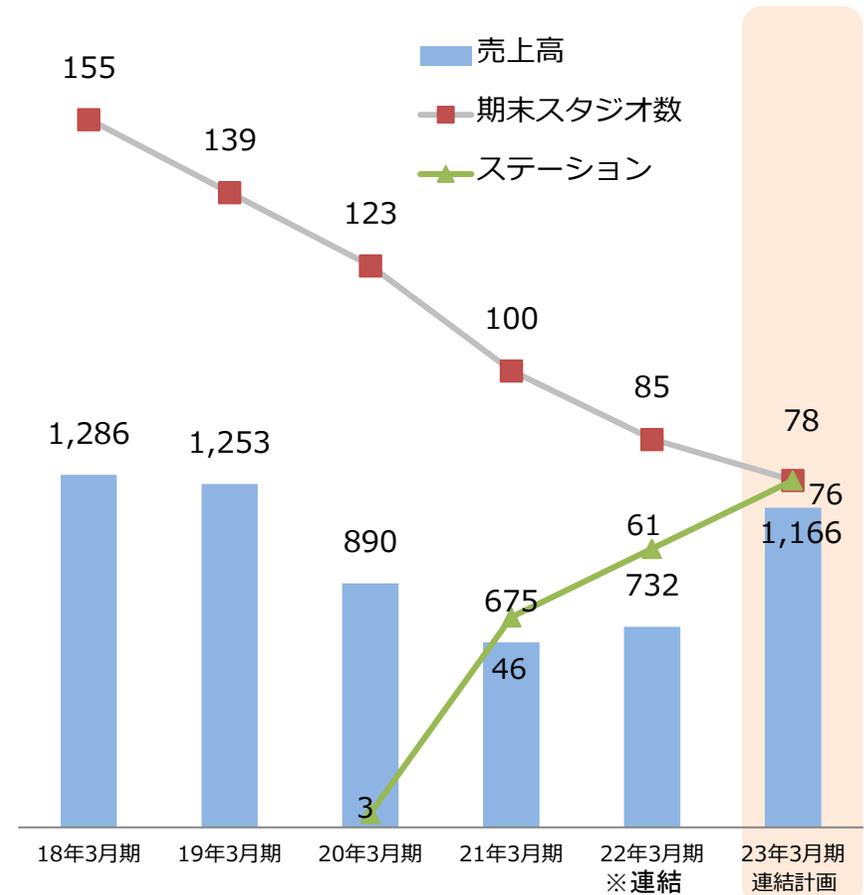


## 業績指標（グラフ2）

登録建築家数  
(単位：名)

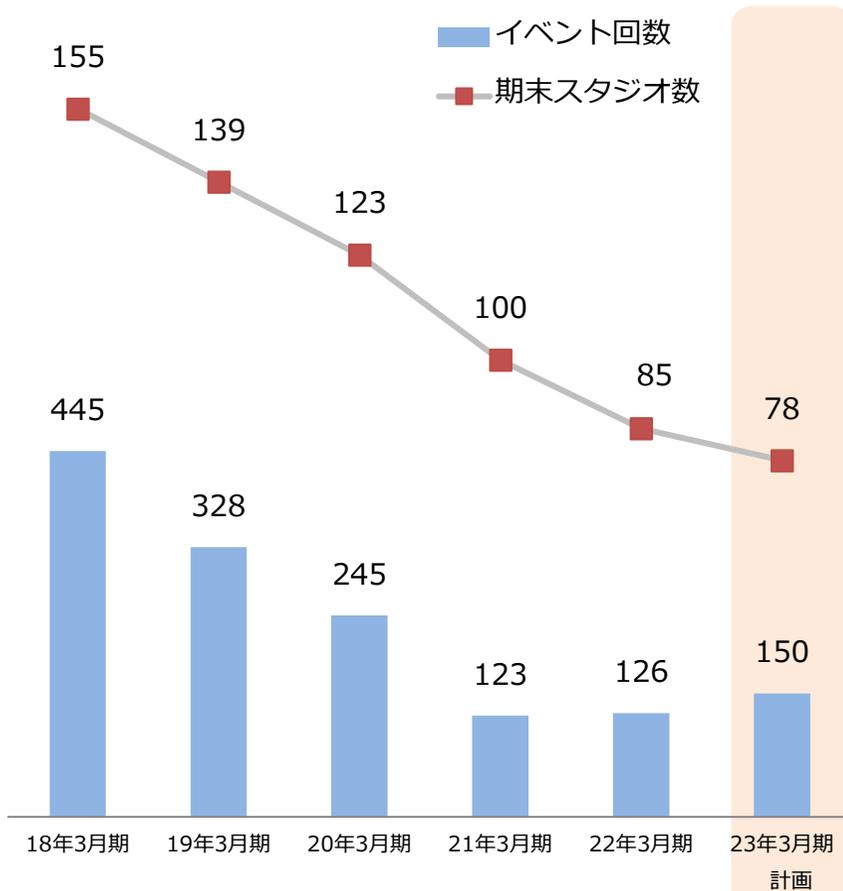


売上高と実質期末稼働スタジオ・PBステーション数  
(単位：百万円、スタジオ、PBステーション)

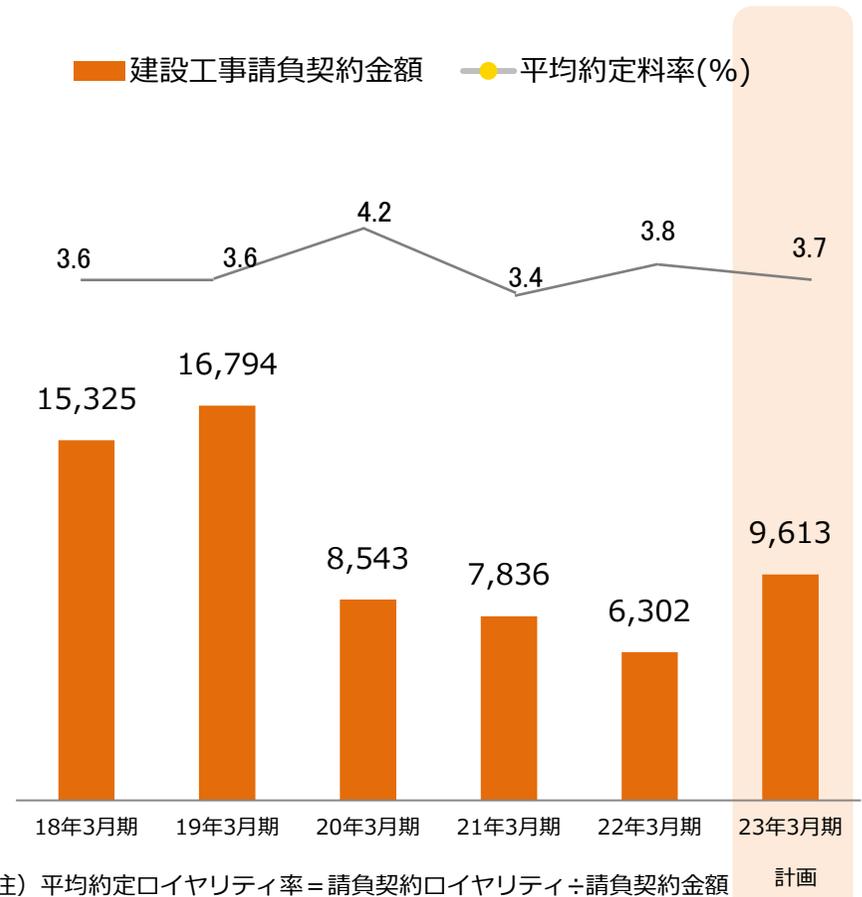


## 業績指標（グラフ3）

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、%)



# 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	2022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	2,981
(2)-1	スタジオ	新規加盟	30	25	30	23	27	25	11	8	5	6	3	1	3
		退会・休眠	-10	-9	-13	-17	-17	-25	-14	-24	-26	-22	-19	-24	-18
		実質期末稼働数	149	165	182	188	198	198	195	176	155	139	123	100	85
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	9	17
		スタジオ申込	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	34	0
		退会・休眠	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	-2
		実質期末稼働数	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	46	61
(3)	イベント	開催回数(回)	309	381	413	476	549	610	561	507	345	328	245	123	126
(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	3,055
		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	1,133
		内 WEB入会	0	244	990	295	145	382	1,319	2,614	1,650	1,239	745	1,032	1,699
		その他入会	501	226	428	377	274	739	329	514	483	376	431	231	223
(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	341
(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	90
		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	6,302
		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	4,925
		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%	3.87%

## 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



「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。