

2023年3月 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

2023年5月30日



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		
1. 2023年3月期 決算概要	_____	P.4-12
連結決算 業績		
2. 2024年3月期 計画について	_____	P.13-17
事業方針・業績予想 子会社の事業展開		
3. APPENDIX	_____	P.18-22
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（2023年3月末現在）
決算期	3月末
従業員数	47名（2023年3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3月末現在）	資本金	1,000万円（2023年3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年度新設住宅着工数

国土交通省から2023年4月に公表された2022年度の新設住宅着工戸数は、前年度比0.6%減となる86万828戸。

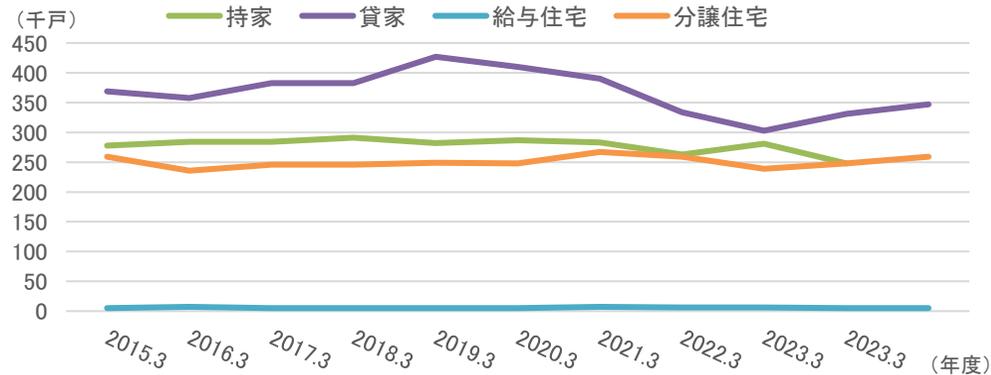
2022年度の新設住宅着工戸数は0.6%減の86万戸。90万戸を下回るのは4年連続、各利用関係別では貸家・給与住宅（社宅・寮）・分譲住宅はプラスとなったが持ち家はマイナス。消費増税の影響と新型コロナウイルス感染症拡大等の影響により2019年度、2020年度は連続下回ったが、2021年度は景気回復や、在宅ニーズの高まりによる住環境の見直し等といった需要に支えられ、戸建て住宅を中心に持ち直しの動きがあったと考えられる。しかし、持ち家に関しては16ヶ月連続で下回っており、低迷し続けている状況。

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%

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4月28日公表)



1. 2023年3月期 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 連結決算ハイライト

業績ハイライト

- 売上高: 553百万円 前年対比▲183百万円(▲24.9%)
- 営業利益:▲349百万円 前年対比▲88百万円
- 当期純利益:▲427百万円 前年対比▲79百万円
- 営業キャッシュ・フロー:▲319百万円 前年対比▲108百万円

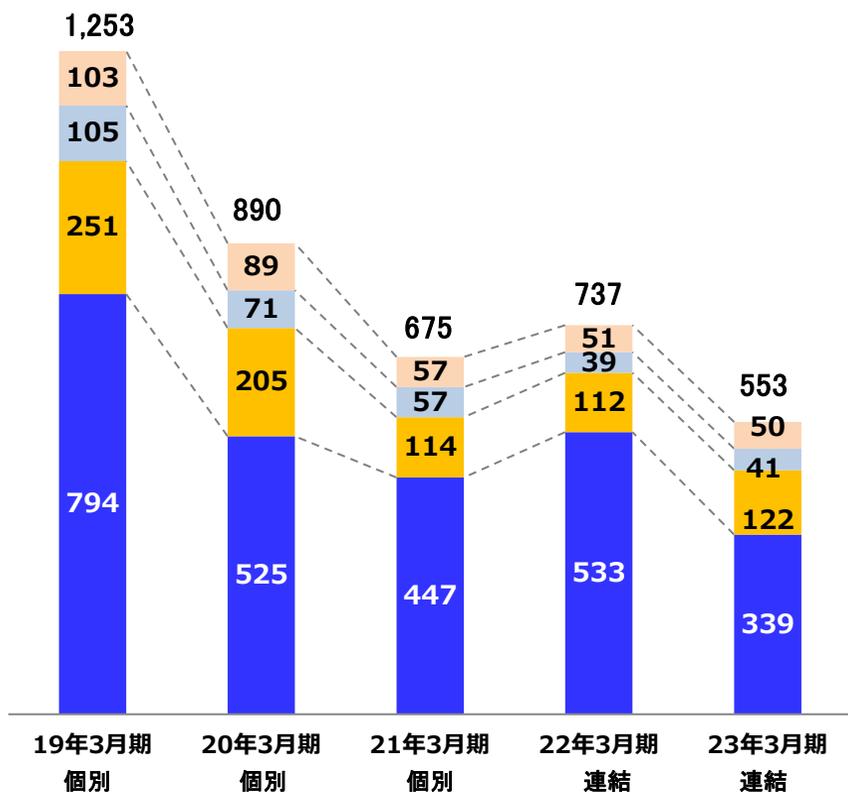
事業ハイライト その他

- 大型展示場のASJ YOKOHAMA CELL及びASJ Yokohama Satelliteを2022年7月末日に閉鎖、2023年3月にASJ UMEDA CELLは面積を1/2に縮小。それにより撤去費用等の原状回復費用計上 26百万円
- 大型展示場閉鎖後、総合住宅展示場ハウスクエア横浜内にASJ Yokohama Satelliteを、人気のある湘南地区にはASJ Shonan Satelliteを開設、郊外の戸建て住宅ニーズに対応し、より効率的に会員獲得を目指しました。
- 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

2023年3月期 連結決算ハイライト（事業内別売上）

■ 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

- ・スタジオ新規加盟はゼロ、プロトバンクステーションの新規加盟は1社
- ・請負契約件数は建設資材の高騰の影響もあり建設計画の中止や延期、予算に合わせのため見積調整に時間がかかり、期末の契約予定が翌期以降にずれなどの影響で当初計画は119件だったが92件にとどまった。建築家との業務委託契約や施主の紹介、土地仲介などの紹介料も含め、ロイヤリティ全体としては対前年36.3%減の3億3,900万円となった

■ マーケティング

- ・新型コロナウイルス感染症の影響も薄れたことからイベント開催は145回と前期比では19回増加したが、期初の計画数161回には届かなかった。来場者数は対前年8%増だったがアカデミー会員入会は15%減少、マーケティング売上は9%増の1億2,200万円となった。

■ 建築家フィー

- ・アカデミー会員数は新型コロナウイルス感染症によるイベントの中止や延期のため2022年度は前期比15%減 2,596名と減少したことから設計契約数は対前年14%減の78件と減少、ただし建築家フィー自体は大型案件の設計作業があったことからフィーの総額は4.1%増の41百万円となった。

■ その他

- ・退会スタジオの影響で月刊誌A-Style-Monthlyの販売部数減少、各CELL利用料は閉館並びにリニューアル工事期間により利用料減少

地域密着型新展示場 ASJ Shonan Satellite 2022年8月オープン(1)

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！

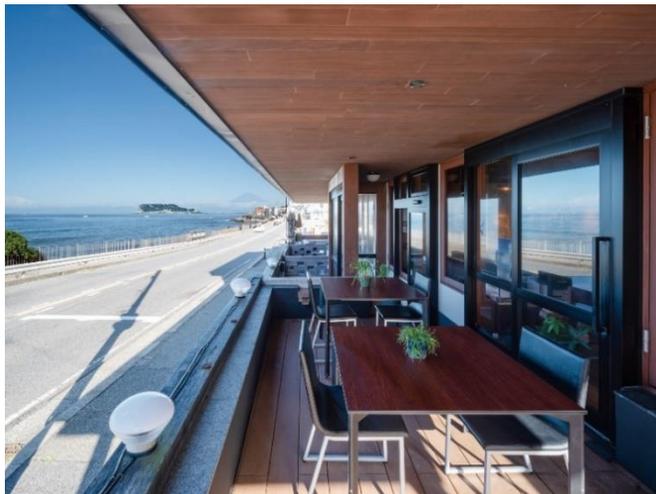


photo: Tetsuya Matsuda

地域密着型新展示場 ASJ Yokohama Satellite 2022年8月オープン(2)

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月期連結決算実績

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年3月期実績	2023年3月期			
		実績	前期比	計画（公表数値）	
				計画	計画比
売上高	737 (100%)	553 (100%)	75%	1,166 (100%)	47%
スタジオロイヤリティ	533 (72%)	339 (61%)	63%	942 (80%)	35%
マーケティング	112 (15%)	122 (22%)	109%	123 (11%)	99%
建築家フィー	39 (5%)	41 (7%)	104%	63 (5%)	65%
その他	51 (7%)	50 (9%)	97%	38 (3%)	131%
売上総利益	652 (88%)	467 (84%)	71%	1,075 (92%)	43%
営業利益	▲260	▲349	-	123 (11%)	-
経常利益	▲318	▲352	-	120 (10%)	-
当期純利益	▲348	▲427	-	86 (7%)	-

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年3月期末	2023年3月期		
		実績	前期末比増減	増減要因
流動資産	1,041 (84%)	488 (68%)	▲553	現金及び預金 ▲384、未収入金▲129
固定資産	200 (16%)	231 (32%)	31	リース資産 +46、差入保証金 ▲19
資産合計	1,242 (100%)	720 (100%)	▲522	
流動負債	364 (29%)	246 (34%)	▲117	未払金 ▲128、リース債務 +16
固定負債	290 (23%)	314 (44%)	23	リース債務(固定) +40、長期未払金▲15
負債合計	655 (53%)	560 (78%)	▲94	
純資産合計	586 (47%)	159 (22%)	▲427	利益剰余金 ▲427
負債純資産合計	1,242 (100%)	720 (100%)	▲522	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲211	▲319
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲18	▲51
フリー・キャッシュ・フロー	▲229	▲370
財務活動によるキャッシュ・フロー	492	▲13
現金及び現金同等物の増減額	262	▲384
現金及び現金同等物の期首残高	236	697
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	197	—
現金及び現金同等物の期末残高	697	313

- 営業活動によるキャッシュ・フロー： 当期純損失423百万円の支出、未収入金の減少129百万円の入金等
- 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43百万円・原状回復による支出37百万円、差入保証金の回収46百万円の入金等
- 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13百万円

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 実績	前期比増減	2023年3月期 計画	計画比増減
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,981	2,983	2	2,996	▲13
(2)-1	スタジオ	新規加盟	3	0	▲3	3	▲3
		退会・休眠	▲18	▲10	8	▲10	0
		実質期末稼働数	85	75	▲10	78	▲3
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	17	1	▲16	20	▲19
		スタジオ申込	0	0	0	0	0
		退会・休眠	▲2	▲15	▲17	▲5	▲10
		実質期末稼働数	61	47	▲14	76	▲29
(3)	イベント	開催回数 (回)	126	145	19	150	▲5
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	3,055	2,596	▲459	3,244	▲648
		内 イベント入会	1,133	1,222	89	1,774	▲552
		内 WEB入会	1,699	1,149	▲550	1,370	▲221
		その他入会	223	225	2	100	125
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	341	344	3	420	▲76
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数 (件)	90	78	▲12	149	▲71
		建設工事請負契約	件数 (件)	127	131	4	196
	金額 (百万円)	6,302	6,069	▲233	9,613	▲3,544	
	平均単価 (万円)	4,925	4,632	▲293	4,905	▲273	
	平均約定料率	3.87%	3.00%	▲0.87%	3.73%	▲0.73%	

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

2024年3月期の業績予想につきましては、前期（2023年3月期）の業績低迷の起因となった建設資材の高騰及び高止まりしている事業環境が引き続いている状況であり、また経営体制の変更も予定していることから、現時点で業績予想を合理的に行うことは困難であるため、連結業績予想は未定といたします。

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。

子会社の事業展開 (TEMPO NETWORK 1/2)

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。

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

2023年3月末現在

フランチャイズ契約社数 83社 152ステーション



2022/01/07 (金) 14:30

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。

子会社の事業展開 (TEMPO NETWORK 2/2)

ASJでお店作りができるワケ

ASJは建築家、工務店はもちろん、さまざまなプロフェッショナルとオーナー様を、300件ものお店づくりで繋げてきました。

住宅だけじゃない。

建築家とつくる店舗の改装・新築

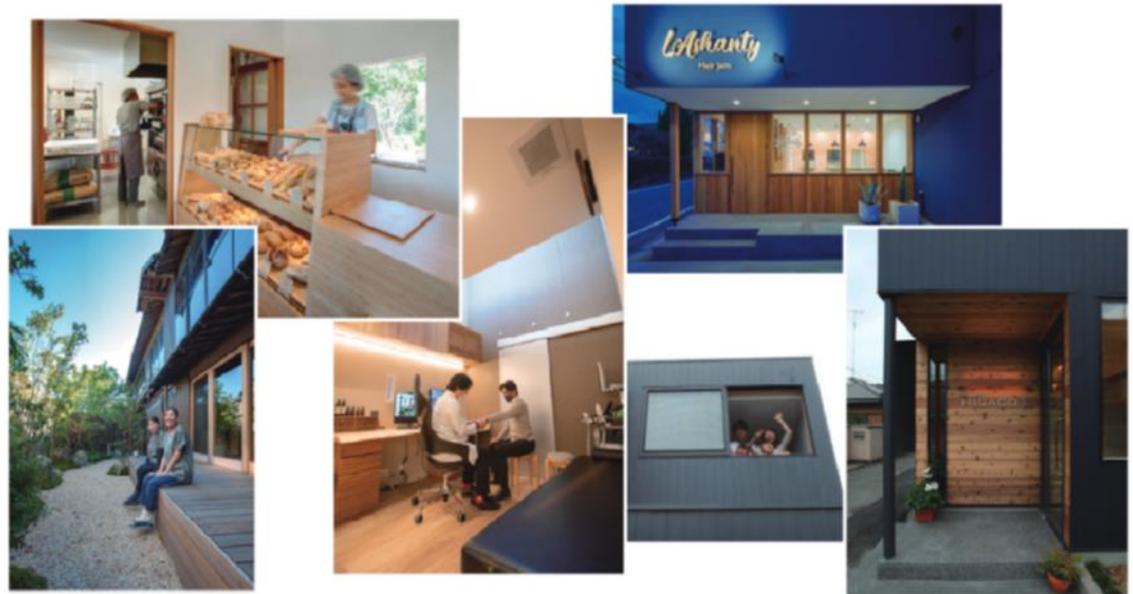
家をリフォームして店舗 / 店舗住宅にしたい

一から建物を建てたい

賃貸店舗 / ビルを外装から入れ替えたい

居抜物件でも使い勝手はオリジナルにしたい

おしゃれなオフィスにしたい



古家智之:株式会社TOM建築設計事務所 / 柳瀬真澄:柳瀬真澄建築設計工房 / 平岡孝啓・平岡美香:株式会社平岡建築デザイン / 織田博充:株式会社ケンテックス / 岡村裕次:一級建築士事務所TKO-M.architects

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%子会社設立

主な事業内容

- ・WEB サイトにより集客を行い、加盟会社と連携
- ・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

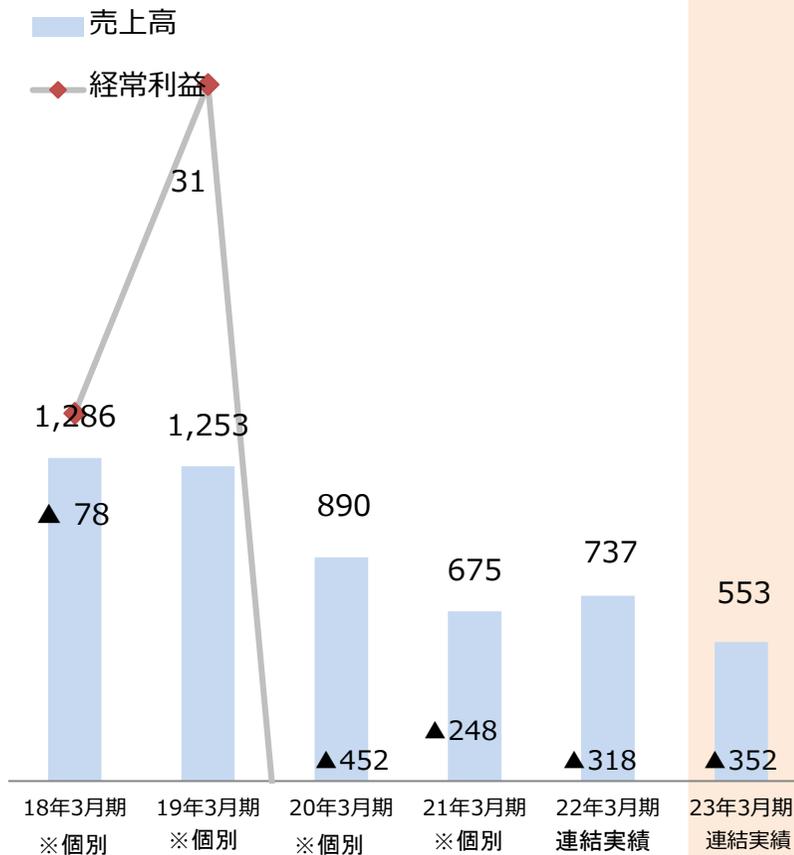
3. APPENDIX



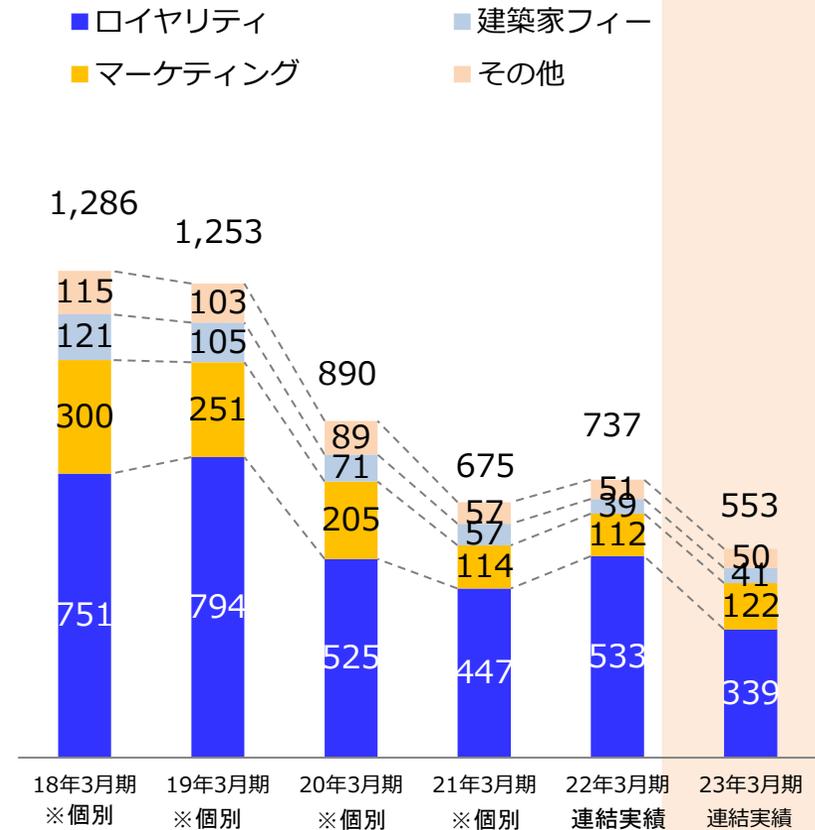
使用写真（左から）設計：岸研一 撮影：小川重雄 / 設計：平岡孝啓・平岡美香 撮影：山田誠良 / 設計：山本学 撮影：上田宏 / 設計：河口佳介 撮影：Nacása & Partners Inc.

業績指標（グラフ1）

売上高と経常利益（損失）
（単位：百万円）

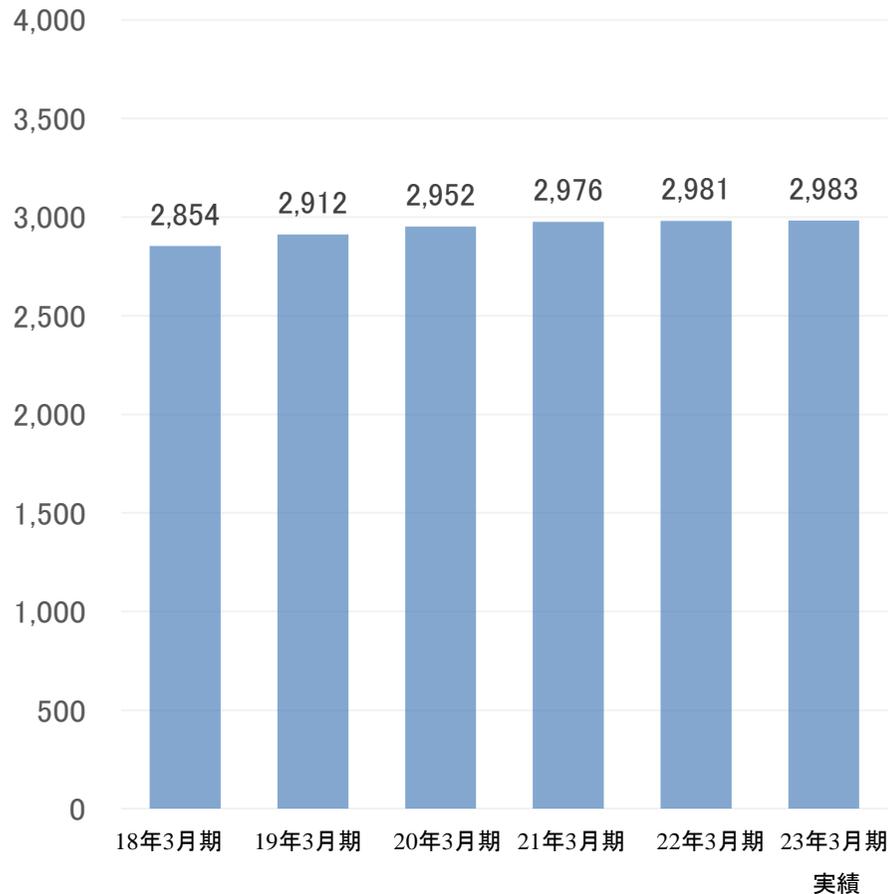


売上高内訳
（単位：百万円）

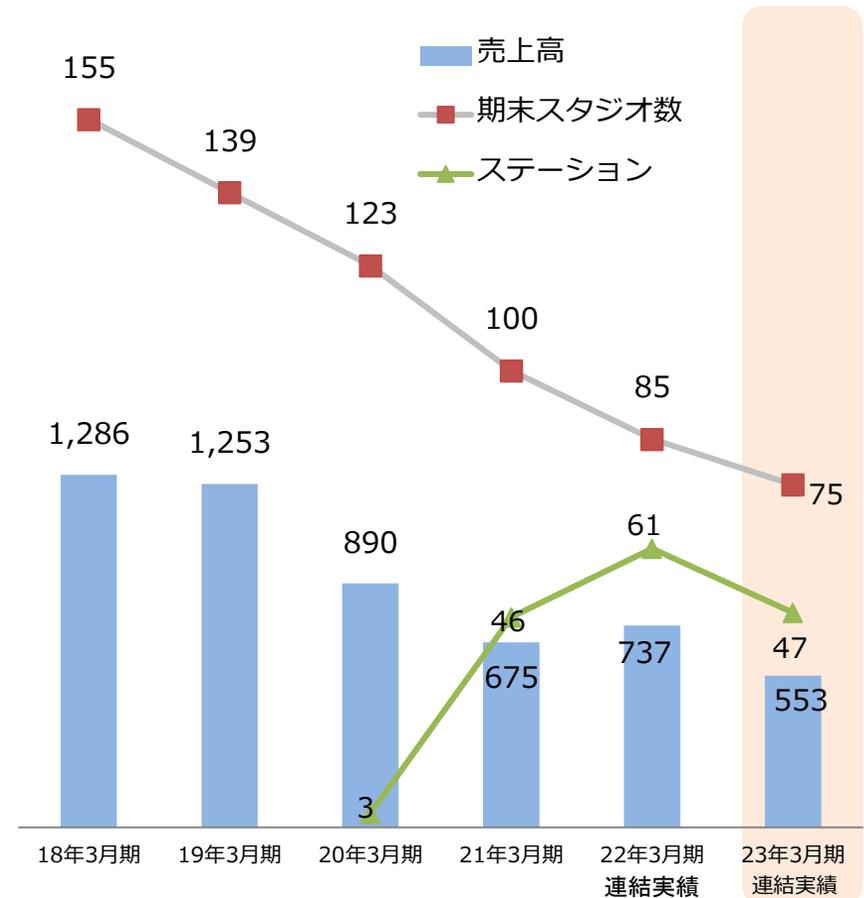


業績指標（グラフ2）

登録建築家数
(単位：名)

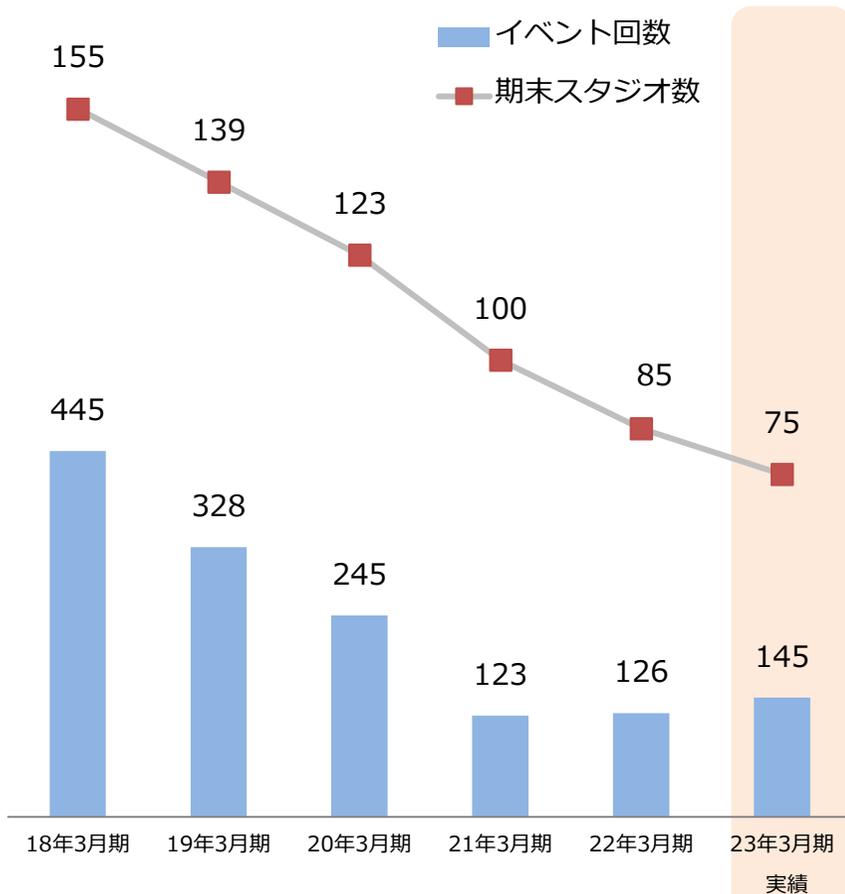


売上高と実質期末稼働スタジオ・PBステーション数
(単位：百万円、スタジオ、PBステーション)

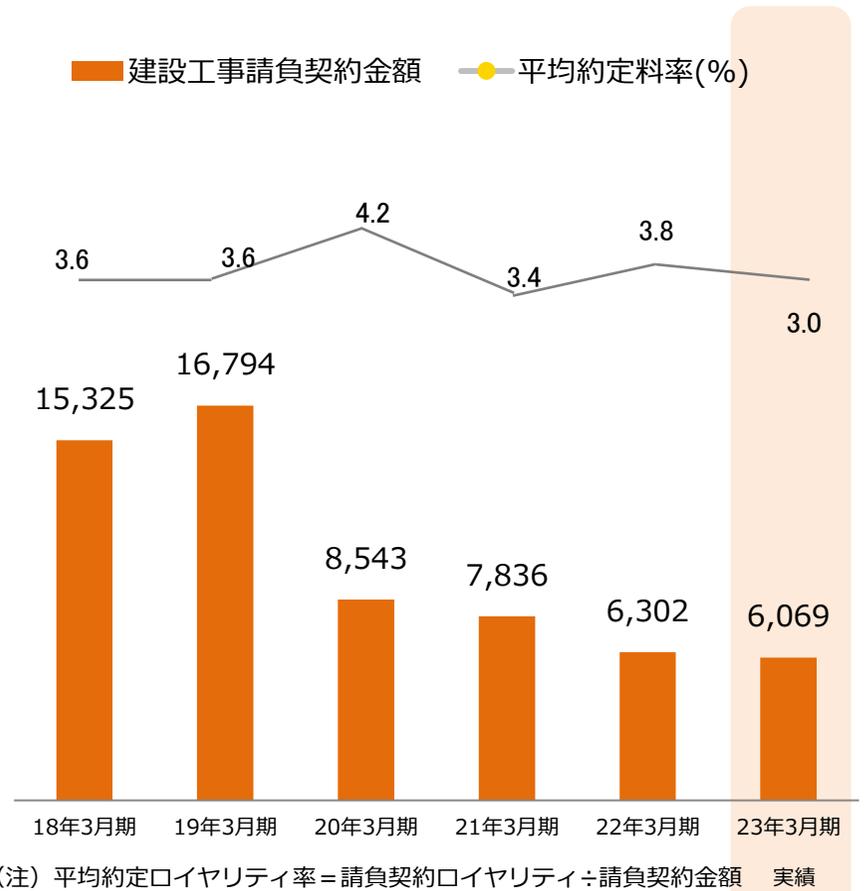


業績指標 (グラフ3)

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。