

2024年3月期 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

「鈴鹿の家」設計:岸研一 撮影:小川重雄

2024年5月27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. 2024年3月期 決算概要	_____	P.4-10
連結決算 業績		
2. 2025年3月期 計画について	_____	P.11-15
事業方針		
連結通期業績予想		
3. APPENDIX	_____	P.16-21
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	2007/11/9
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	8億7,275万円（2024年3月末現在）
決算期	3月末
従業員数	39名（2023年3月末現在）

関係会社概要

会社名	CONSTRUCTION NETWORK株式会社
代表者	代表取締役 丸山 雄平
設立	2022年4月27日
事業内容	建設会社・不動産会社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
資本金	1,000万円（2024年3月末現在）
株主	当社 100%
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

■ 2024年度新設住宅着工数

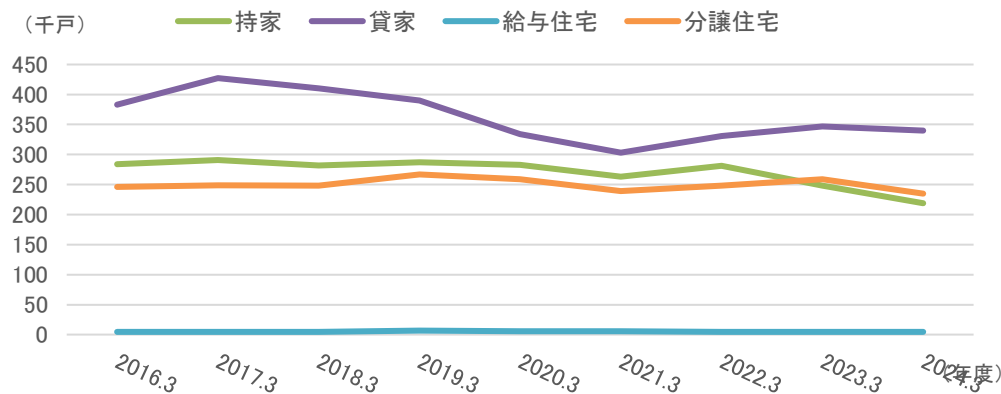
国土交通省から2024年4月30日に公表された2023年度通期の新設住宅着工戸数は、前年度比7.1%減となる80万176戸。各利用関係別でも持家、貸家・給与住宅（社宅・寮）、分譲住宅すべてにおいてマイナスとなりました。

直近10年新設住宅着工統計(利用関係別戸数)

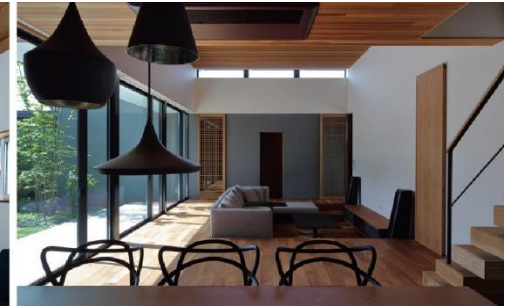
(単位:戸,%)

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
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%
2023年度 2023.4-2024.3	800,176	92.9%	219,622	88.5%	340,395	97.9%	5,118	89.4%	235,041	90.5%

出典:国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室(令和6年4月30日公表)



2. 2024年3月期 決算概要



使用写真（左から）設計：山本学 撮影：上田宏 / 設計：澤村昌彦 撮影：杉野圭 / 設計：天久和則 撮影：野村和慎 / 設計：高吉輝樹 撮影：杉野圭

2024年3月期 連結決算ハイライト

業績ハイライト

- 売上高: 592百万円 前年対比+39百万円(+7.0%)
- 営業利益: ▲216百万円 前年対比+132百万円
- 当期純利益: ▲361百万円 前年対比+66百万円
- 営業キャッシュ・フロー: ▲204百万円 前年対比+114百万円

事業ハイライト

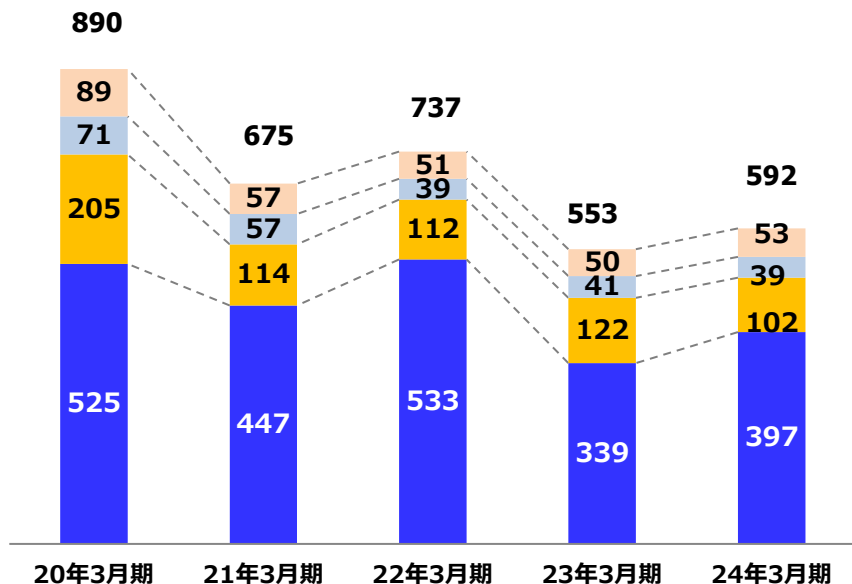
その他

- 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。
- 常設展示場ASJ東京CELLの閉鎖により特別損失33百万円計上、前期、横浜CELL、梅田CELL撤退・縮小したことにより、地代家賃が前年同期比35百万円削減、販売費及び一般管理費全体では、前年同期比88百万円の削減。
- 新しいFCメニューとして、コルゲート鋼板を使用した低コスト・短工期で倉庫建築を可能とするコルゲート・アーキテクチャー・システムを加えたことにより加盟契約数が増加。
- 2021年12月に設立した店舗の幹旋仲介、店舗設計の子会社TEMPO NETWORK社を2024年3月末譲渡。

2024年3月期 連結決算ハイライト（事業内識別売上）

- 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の新規加盟15社、プロトバンクステーションの新規加盟は7社増加いたしました。
- ・請負契約件数は前年同期間では4.6%減の125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。ロイヤリティ売上額に関しては前期末にずれた大型案件により19.3%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110回（前期は145回）75.9%となった。マーケティング売上全体としては16.4%減の1億240万円となりました。

■ 建築家フィー

- ・アカデミー会員の入会者数減少による影響で設計契約数は75件（前期は78件）で、プロモーションフィー売上全体としては4.5%減となった

■ 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 / TOKYO CELL撤退、UMEDA 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 主要業績指標

区分		期別	2023年3月期	2024年3月期	前期比 増減
(1)	登録建築家	期末数（名）	2,983	2,972	▲11
(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	15	15
		退会・休眠	▲10	▲10	0
		実質期末稼働数	75	80	5
(2)–2	プロトバンクステーション	新規加盟	1	7	6
		スタジオ申込	0	0	0
		退会・休眠	▲15	▲7	8
		実質期末稼働数	47	47	0
(3)	イベント	開催回数（回）	145	110	▲35
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数（名）	2,596	2,407	▲189
		内 イベント入会	1,222	922	▲300
		内 WEB入会	1,149	440	▲709
		その他入会	225	1045	820
(5)	プランニングコース	新規件数（件）	344	279	▲65
(6)	建築設計・監理業務委託契約 建設工事請負契約	件数（件）	78	75	▲3
		件数（件）	131	125	▲6
		金額（百万円）	6,069	6,743	674
		平均単価（万円）	4,632	5,395	763
		平均約定料率	3.80%	4.11%	0.31%

コルゲート鋼板を使用した倉庫建設を行う加盟契約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、退会数は若干の減。

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 連結決算実績

(単位：百万円 下段は構成比)

	2023年3月期	2024年3月期		
		実績	前期比	
			差額	比率
売上高	553 (100%)	592 (100%)	39	107%
スタジオロイヤリティ	339 (61%)	397 (67%)	58	117%
マーケティング	122 (22%)	102 (17%)	▲20	83%
建築家フィー	41 (7%)	39 (6%)	▲2	95%
その他	50 (9%)	53 (8%)	3	106%
売上総利益	467 (84%)	509 (85%)	12	108%
営業利益	▲349	▲216	133	-
経常利益	▲352	▲236	116	-
当期純利益	▲427	▲361	66	-

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月期末		
		実績	前期末比増減	増減要因
流動資産	488 (68%)	466 (86%)	▲22	現金及び預金 ▲50、売掛金+33、立替金+14
固定資産	231 (32%)	78 (14%)	▲153	リース資産 ▲76、のれん ▲45、差入保証金 ▲27、破産更生債権等 ▲20
資産合計	720 (100%)	544 (100%)	▲176	
流動負債	246 (34%)	268 (49%)	22	1年内返済予定の長期借入金 +33 リース債務 ▲23
固定負債	314 (44%)	212 (39%)	▲102	リース債務(固定) ▲66、長期借入金 ▲35
負債合計	560 (78%)	481 (88%)	▲79	
純資産合計	159 (22%)	63 (12%)	▲96	資本金+132、資本剰余金+132、利益剰余金 ▲362
負債純資産合計	720 (100%)	544 (100%)	▲176	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲319	▲204
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲51	▲90
フリー・キャッシュ・フロー	▲370	▲294
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲13	245
現金及び現金同等物の増減額	▲384	▲49
現金及び現金同等物の期首残高	697	313
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	—
現金及び現金同等物の期末残高	313	263

- 営業活動によるキャッシュ・フロー： 当期純損失357百万円の支出、減損損失114百万円の収入等
- 投資活動によるキャッシュ・フロー： 原状回復による支出47百万円、長期前払費用の取得による支出30百万円の支出等
- 財務活動によるキャッシュ・フロー： 株式の発行による収入260百万円等

2. 2025年3月期 計画について



使用写真（左から）設計：山本学 撮影：上田宏 / 設計：澤村昌彦 撮影：杉野圭 / 設計：天久和則 撮影：野村和慎 / 設計：高吉輝樹 撮影：杉野圭

2025年3月期 事業方針（1）

事業方針

①収益構造の改善

【住まい関連事業】

- ・ネットワーク事業部は、スタジオ加盟数の増加を重要課題として取り組んでいきます。
また、コルゲート鋼板など新規商材導入により建築家住宅以外の新メニューとして加盟店に投下、受注に向け取り組んでまいります。
- ・プロデュース事業部においては比較的小規模な展示場、横浜サテライト、湘南サテライトにて地元顧客に密着した営業展開を図っておりますが、新たに東京サテライトを都内に開設し富裕層案件増加に取り込みます。
- ・リノベーション事業については、中長期的に市場拡大が予想される市場へ本格的な参入を目指します。
- ・ビジネスサポート事業：スタジオとの関係強化と増収増益のために機能させていきます。
建築資材の共同購買や当社独自のネットワークによる資材調達及び特殊工法の提供や工事案件の紹介等に取り組んでまいります。

2025年3月期 事業方針（2）

【暮らし関連事業】

「住まい」から派生する「暮らし」に関連する事業を事業多様化戦略の下に展開するのが「暮らし」関連事業です。取扱いジャンルは「衣+食+住+遊+健康」をテーマにしています。これは今後の当社の成長因子となる重点事業として展開していきます。

- ・ 当社を介して住宅建設した顧客及び ASJ アカデミー会員を対象としたサービス

① 家具・インテリア関連商品の販売

② 絵画・オブジェ・アートの販売

③ グルメコンシェルジュプロジェクト

④ 「生活そのものを Design する」をテーマとした催事+販売イベント

今後、事業展開を検討していく事業候補として

⑤ ヘルスケア関連事業：人が一番気に掛けるのはやはり「健康であり、いつまでも若く、美しく、元気でいたいと考える＝アンチエイジング」です。

2025年3月期 事業方針（3）

【投資関連事業】

既存事業 ASJ 建築家ネットワーク事業等「住まい関連事業」及び「暮らし関連事業」のサポートの一環として、中期経営計画のスピードアップに貢献する投融資を積極的に展開していきます。

- ・ ASJ パートナー企業への投融資
- ・ ASJ 建築家ネットワーク事業の顧客への各種ローン
- ・ 住まい関連事業リフォーム顧客への各種ローン
- ・ 事業投資（事業多様化戦略に貢献するような事業・企業への投融資）

※従来は環境事業としての取り組みとしていた「ALIN プロジェクト」は当社が研究開発からその実用化に向けてアライアンス面を中心に参画しており、今期より投資関連事業として計上することとし、実用化段階時点では総合監修的な立場で関与していく予定としました。

また、日本の優良なコンテンツである建築家を輸出するという発想と日本独自の建築資材を輸出するカタチでの海外展開も成長戦略の1つとして設定し、アジアの中心となっているシンガポールに連絡事務所を開設し、また現地建築事務所との業務提携により、まずはアジア市場への展開を開始します。すでに日本の建築家のアジアでの事業活動のサポート業務やシンガポールの公団住宅のリノベーションプロジェクトへの取り組みを計画しており、また商業施設のプロデュースも準備しております。事業の進捗に応じて適時お知らせさせていただきます。

2025年3月期 連結通期計画

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期計画			
		計画	前期比		
			差額	比率	
売上高	592	1,534	942	259%	
住まい関連事業	592	1,026	434	173%	
暮らし関連事業	-	440	440	-	
投資関連事業	-	68	68	-	
売上総利益	509	917	408	180%	
営業利益	▲216	81	297	-	
経常利益	▲236	77	313	-	
当期純利益	▲361	48	409	-	

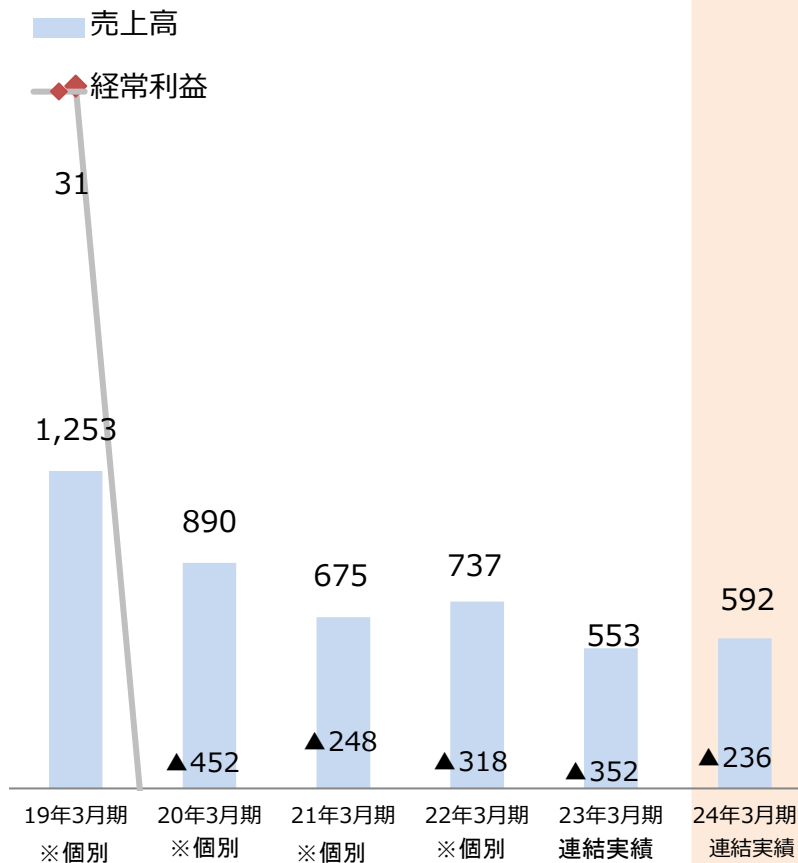
3. APPENDIX



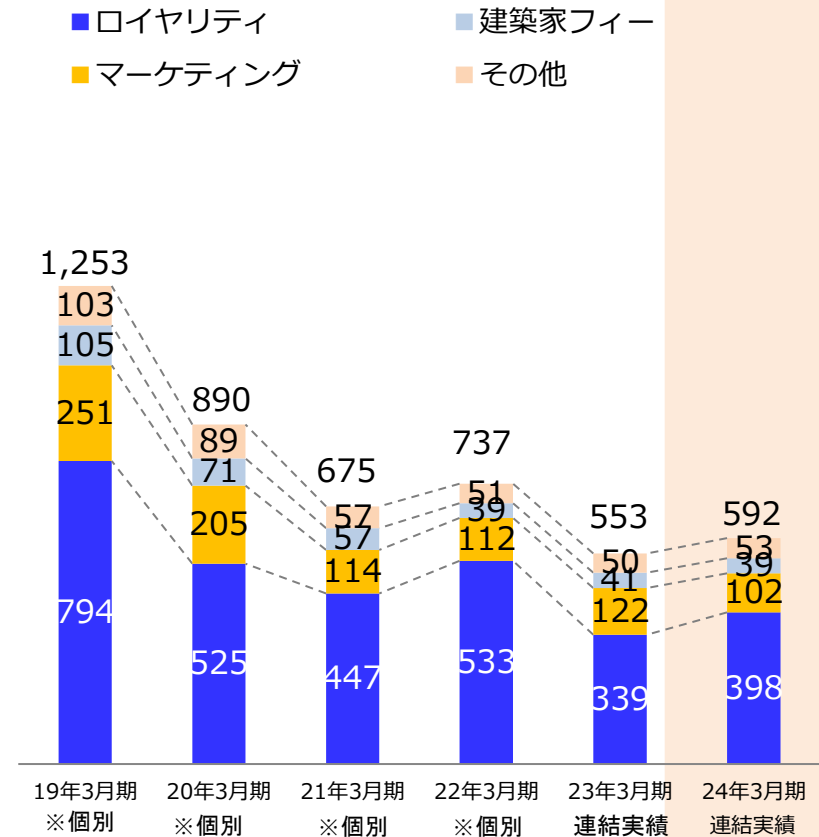
使用写真（左から）設計：岸研一 撮影：小川重雄 / 設計：平岡孝啓・平岡美香 撮影：山田誠良 / 設計：山本学 撮影：上田宏 / 設計：河口佳介 撮影：Nacása & Partners Inc.

業績指標（グラフ1）

売上高と経常利益（損失）
（単位：百万円）

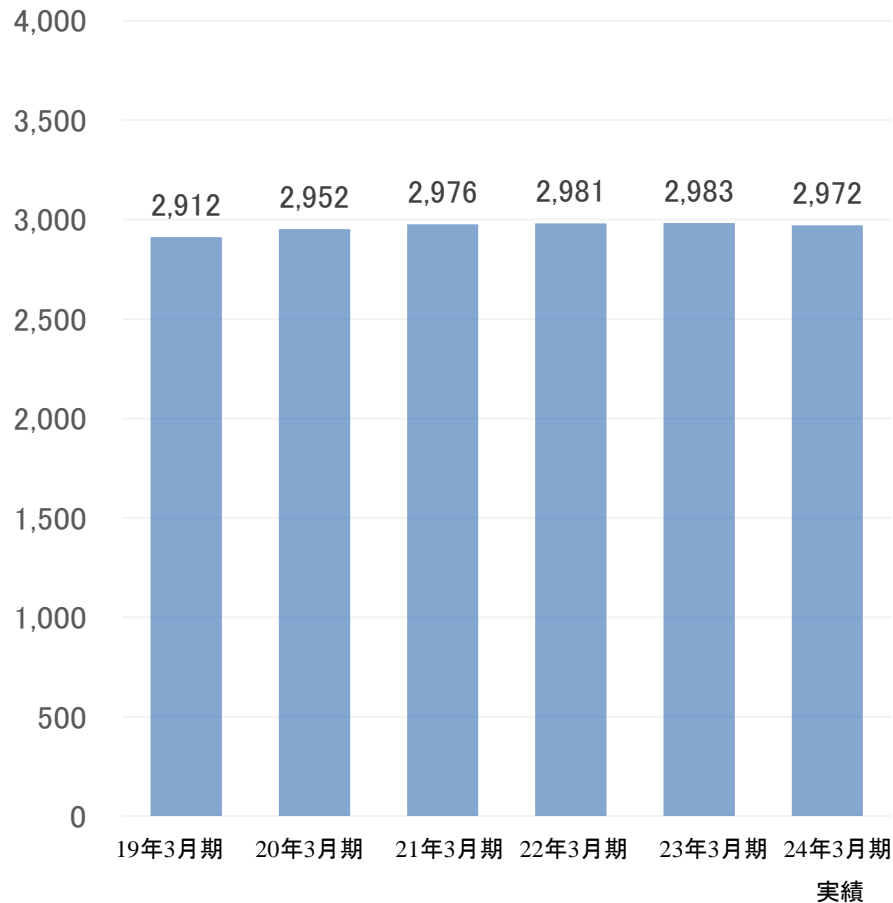


売上高内訳
（単位：百万円）

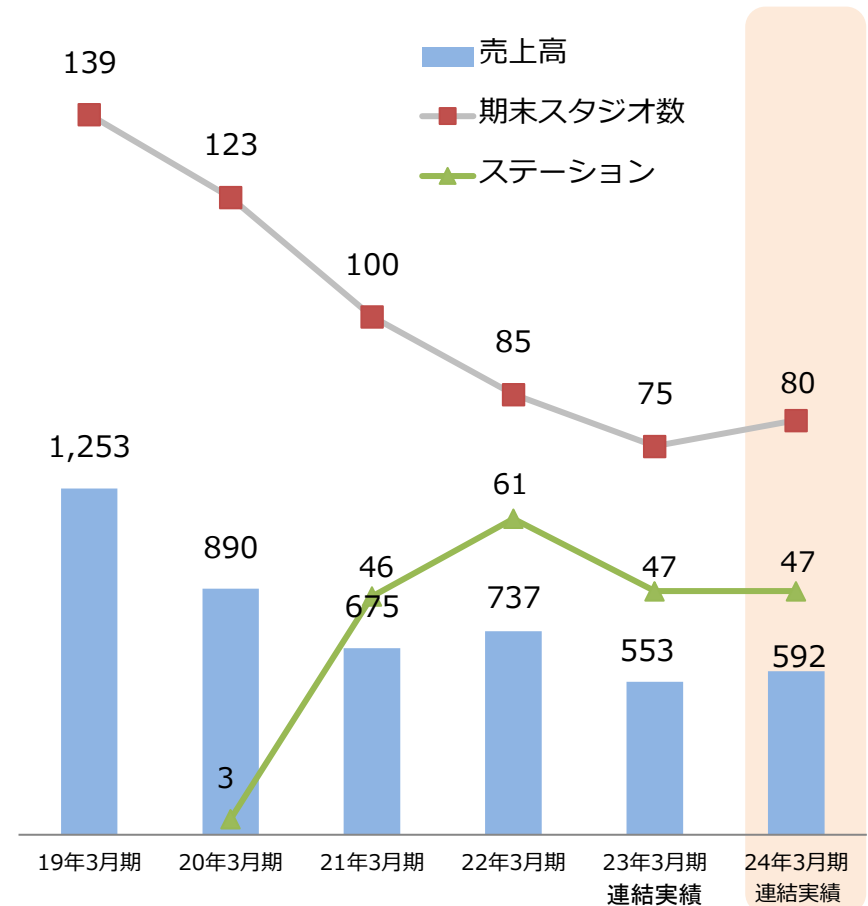


業績指標（グラフ2）

登録建築家数
(単位：名)

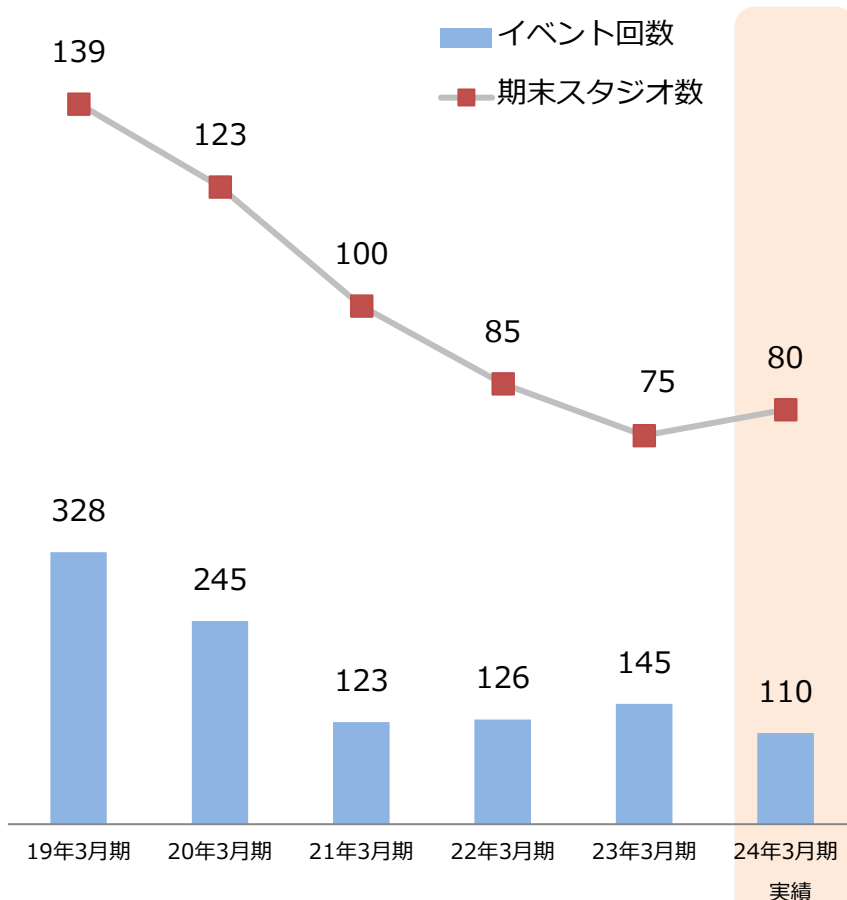


売上高と実質期末稼働スタジオ・PBステーション数
(単位：百万円、スタジオ、PBステーション)

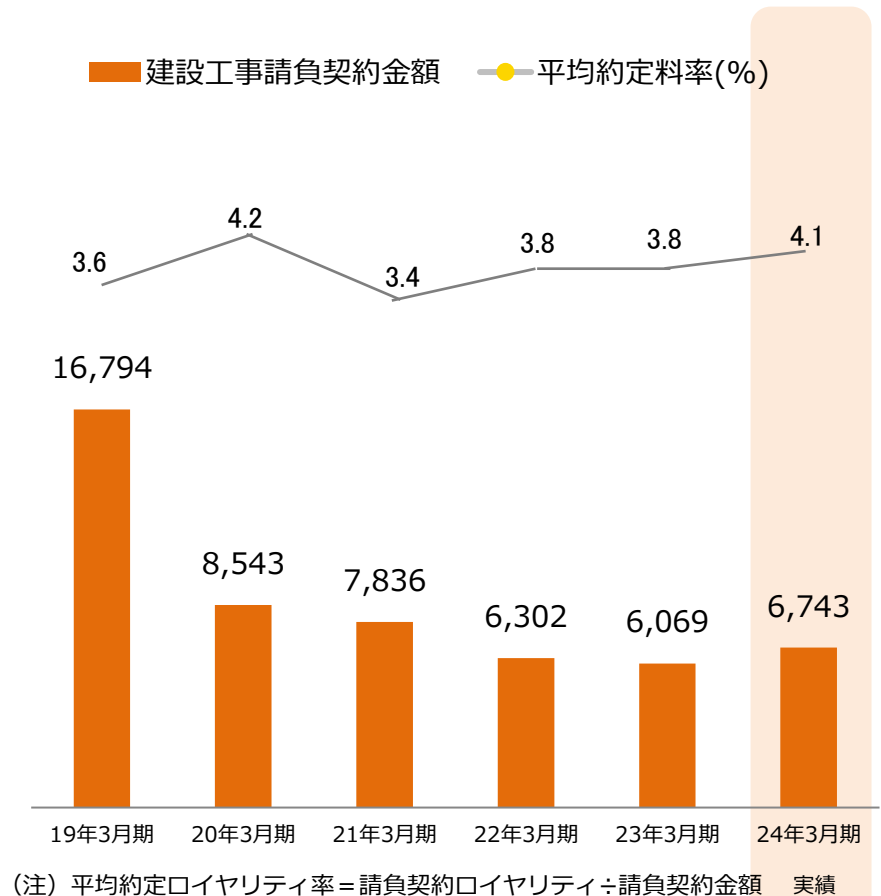


業績指標（グラフ3）

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	2019年3月期	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
(1)	登録建築家	期末数(名)	2,912	2,952	2,976	2,981	2,983	2,972
(2)-1	スタジオ	新規加盟	6	3	1	3	0	15
		退会・休眠	-22	-19	-24	-18	-10	-10
		実質期末稼働数	139	123	100	85	75	80
(2)-2	プロトバンクステーション	新規加盟	-	3	9	17	1	7
		スタジオ申込	-	0	34	0	0	0
		退会・休眠	-	0	0	-2	-15	-7
		実質期末稼働数	-	3	46	61	47	47
(3)	イベント	開催回数(回)	328	245	123	126	145	110
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数(名)	4,616	3,378	2,553	3,055	2,596	2,407
		内 イベント入会	3,001	2,202	1,290	1,133	1,222	922
		内 WEB入会	1,239	745	1,032	1,699	1,149	440
		その他入会	376	431	231	223	225	1,045
(5)	プランニングコース	新規件数(件)	795	559	337	341	344	279
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数(件)	261	171	105	90	78	75
	建設工事請負契約	件数(件)	357	171	149	127	131	125
		金額(百万円)	16,794	8,543	7,836	6,302	6,069	6,743
		平均単価(万円)	4,704	4,995	5,259	4,925	4,632	5,395
		平均約定料率	3.60%	4.27%	3.45%	3.87%	3.80%	4.11%

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。