

2025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



2024年11月22日

東証グロース
[証券コード：6085]

目次

会社概要・子会社概要

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期第2四半期 決算概要
3. 2025年3月期事業計画及び進捗
通期連結業績について

Appendix

- ・ 参考情報
- ・ 用語集

【会社概要・子会社概要】

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（東京証券市場グロース市場）
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	全国の建築家をネットワーク化、建設会社をフランチャイズ化し、双方を結び付けプラットフォームを構築、顧客が望む住宅や商業施設の供給を行う
本社所在地	東京都千代田区丸の内三丁目4番2号
資本金	8億7,275万円（2024年9月末現在）
決算期	3月末

子会社概要

会社名	ESJ株式会社
代表者	代表取締役 庵下 伸一郎
設立	2022年4月27日
事業内容	太陽光発電建設事業・蓄電池設備事業・電気通信設備事業及びそれに関連する事業
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	5,000万円（2024年9月末現在）
決算期	3月末

会社名	Supaspace PTE.LTD.
代表者	代表取締役 Kevin Sim Kwang Yang
設立	2024年2月29日
事業内容	戸建住宅・集合住宅・商業施設などのインテリアデザイン及び内装設備工事業務及び内装設備工事監理業務、その他上記に付帯する業務
本社所在地	201 Henderson Road #09-18 APEX@ HENDERSON, Singapore 159545
資本金	400,000シンガポールドル
決算期	12月末

1. エグゼクティブサマリー



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.

エグゼクティブサマリー

1

当第2四半期より従来の単一セグメントから中期経営計画に沿った「住まい関連事業」「暮らし関連事業」「投資関連事業」の3つのセグメントでの開示。

2

投資関連事業の環境事業で298百万円の売上計上があったことから、当第2四半期売上は561百万円（前年同期比193.8%）、通期進捗率は30.7%となった。また、販管費において前年同期比26百万の削減もあり、営業利益は21百万とプラスに転じた。通期進捗率は15.7%となった。

3

旧セグメント（ロイヤリティ・マーケティング・建築家フィー）は引き続き厳しい環境が続くものの、今下期には第2四半期まで取り組んできた新規事業との相乗効果が表れてくるものと想定。

2. 2025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.

2025年3月期第2四半期 連結決算実績

投資関連事業において期初に受注した亜臨界水ごみ処理装置(*)の搬入設置に伴い、売上292百万円を計上したこと、また販管費26百万円削減もあり、営業利益は21百万円となった。

(百万円)	2024/03 2Q実績	2025/03 2Q実績	増減額	対前年 同期比	2025/03 通期計画	対通期計画 進捗率
売上高	290	561	272	193.4%	1,826	30.7%
住まい関連事業	290	253	△ 36	87.6%	1,026	24.7%
暮らし関連事業	-	10	10	-	440	2.3%
投資関連事業	-	298	298	-	360	82.8%
売上総利益	247	351	104	142.1%	-	-
営業利益	△ 107	21	130	-	134	15.7%
経常利益	△ 109	19	130	-	130	14.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 148	△ 6	142	-	101	-

(*)亜臨界水処理技術とは、高温・高圧領域で高速加水分解反応により有機廃棄物を効率的に分解することで肥料等に資源利用する技術

2025年3月期第2四半期（セグメント別売上）

	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
(百万円)	2Q	2Q	2Q	2Q	2Q
売上高	299	257	267	282	561
住まい関連事業	299	257	267	282	254
スタジオロイヤリティ	201	165	165	187	172
マーケティング	40	47	61	55	42
建築家フィー	29	20	22	21	20
その他	29	25	19	19	19
暮らし関連事業					10
物販・EC・マーチャンダイジング	-	-	-	-	10
投資関連事業					298
環境事業（ALIN処理装置ほか）	-	-	-	-	298

- ロイヤリティ
 新規加盟はコルゲートアーキテクチャーシステム1社。
 請負契約件数は前年同期比4件減の50件となり、建築資材高騰が続いていることが影響した。
 ロイヤリティ売上は、前年同期比14百万円減(7.25%減)となった。
- マーケティング
 イベント開催数はスタジオ退会の影響もあり、前年同期比18回減の42回となった。
- 建築家フィー
 請負契約平均金額が前年同期比1.3%減となり、フィーは微減の20百万円。

2025年第2四半期連結貸借対照表

(百万円)		2024/3 2Q	2025/3 2Q	対前年同期比 増減	増減要因
	流動資産	466	461	△5	現金及び預金 △20、リース投資資産15
	固定資産	78	108	30	保証金33
資産合計		544	569	25	
	流動負債	268	296	28	買掛金 17
	固定負債	212	194	△18	長期借入金△17
負債合計		481	490	9	
純資産合計		63	79	16	利益剰余金△6
負債純資産合計		544	569	25	

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)		2024/3/1	2025/3/1
		2Q	3Q
営業活動によるキャッシュ・フロー		△ 78	26
投資活動によるキャッシュ・フロー		△ 47	△ 29
フリー・キャッシュ・フロー		△ 125	△ 3
財務活動によるキャッシュ・フロー		△ 7	△ 17
現金及び現金同等物の増減額		△ 132	△ 20
現金及び現金同等物の期首残高		313	263
現金及び現金同等物の期末残高		180	243

- ・ 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4百万円の支出、未払金の支出11百万円
- ・ 投資活動によるキャッシュ・フロー：差入保証金支出37百万円、子会社株式取得22百万円等
- ・ 財務活動によるキャッシュ・フロー：長期借入金返済による支出17百万円

2025年3月期第2四半期 主要業績指標

区分	項目	2024/3 2Q	2025/3 2Q	前年同期比 増減
登録建築家	期末登録数 (名)	2,972	2,975	3
スタジオ	新規加盟 (件)	10	1	△ 9
	退会・休眠 (件)	△ 3	△ 7	1
	期末稼働数 (件)	79	74	△ 5
プロトバンクステーション	新規加盟 (件)	3	3	0
	退会・休眠 (件)	△ 1	△ 3	△ 2
	期末稼働数 (件)	49	47	△ 2
イベント	開催回数 (回)	60	42	△ 18
ASJアカデミー会員	入会者数 (名)	1,090	719	△ 371
	イベント入会 (名)	508	351	△ 157
	WEB入会 (名)	228	153	△ 75
	その他入会 (名)	354	215	△ 139
プランニングコース	新規件数 (件)	170	129	△ 41
建築設計・監理業務委託契約	件数 (件)	39	20	△ 19
建築工事請負契約	件数 (件)	54	50	△ 4
	金額 (百万円)	3,456	3,412	△ 44
	平均単価 (万円)	6,401	6,824	423
	平均約定率 (%)	3.75	4.28	1

3. 2025年3月期事業計画・通期見通し



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.

住まい関連事業 事業方針及び進捗について

<主な事業方針>

- ① ネットワーク事業部は、スタジオ加盟の増加を重点に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。
- ② 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に取り組みます。
- ③ リノベーション事業については、中長期的な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。
- ④ 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。

住まい関連事業 事業方針及び進捗について

<2Qまでの進捗>

- ① 新規加盟促進に取り組んでおりますが、建築資材の高騰等の影響が出ている状況。
コルゲートアーキテクチャーシステム1件の受注。
その他、下期に期ずれした複数案件が、現在交渉中。
- ② プロデュース事業本部は二子玉川ライズS.C内に東京サテライトを新設、湘南サテライトとともに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ります。
二子玉川ライズオープン以降の実績は、来場組数379組、入会数41組、プランニングコース数11組、会員様来店30組と立地に恵まれていることもあり、今後収益化が期待できる。
- ③ リノベーション事業については、すでに開示しているSupaspace社を子会社化し、シンガポールでの公団住宅のリフォームについて営業を開始しており、複数案件の成約を見込んでおります。実績については適宜、開示等でお知らせいたします。
- ④ Colors Japan社との業務提携契約締結、事業説明会の開催も行い、スタジオとの契約締結も順次進めており、実績についても順次お知らせしてまいります。

【住まい関連事業】 コルゲートアーキテクチャー建設



【住まい関連事業】 ニ子玉川ライズ 10/5プレオープン



【住まい関連事業】 子会社Supaspace社HP開設予定

Discover Supaspace in Action

Get a glimpse into our world and see how Supaspace transforms ideas into reality. From sustainable material choices to accessibility-driven layouts, watch how our designs are making a difference in everyday lives

Play Video

About Supaspace

At Supaspace, we don't just create interiors—we craft environments that truly work for you. Our mission is to bring sustainable and accessible design into everyday spaces, combining thoughtful aesthetics with practical functionality

We believe that great design is more than just beautiful—it should be inclusive, environmentally responsible, and tailored to your lifestyle.

[Read More](#) →

暮らし関連事業 事業方針について

<主な事業方針>

・中期経営計画でもお知らせしたように、「生活の質はデザイン次第」から「生活そのものをDesignする“暮らし提案企業”へ」をテーマに、衣・食・住・健康＝「暮らし」に基づいたサービスを、当社加盟店・協力企業である工務店、潜在的な顧客であるASJアカデミー会員を対象として開始し、その後一般顧客まで対象を広げた展開をしてまいります。

- 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 特選食材のEC販売・バトラーサービス等、食に関するサービス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
- ⑤ 健康志向が高まる市場環境の中で「Quality of Life」をテーマとしたサービスを提供

暮らし関連事業 事業進捗について

<2Qまでの進捗>

- ① 上期において業務用の**家具販売による売上を計上**いたしました。引き続き、業務用の家具販売を加盟スタジオや協力企業である工務店等に拡販を計画しております。また小売り向けとしてASJアカデミー会員まで対象を拡大して販売促進を行っております。下期についても、引き続き物品の販売を進めてまいります。
- ② 1928年創刊のイタリア建築雑誌カサベラをライブラリーとして、福岡県・大分県で準備を進めております。大分県のライブラリーでは、建築家を交えセミナーを開催する予定としております。
- ③ グルメコンシェルジュプロジェクトについては、小売向けとして当社の7万人を超えるアカデミー会員まで対象顧客を拡充し、ワインやフルーツなど販売を計画中です。今後、取り扱い商品の拡充も予定しております。
- ④、⑤については、上記進捗を踏まえつつ、準備してまいります。

投資関連事業 事業方針について

<主な事業方針>

・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。

- ① ASJ パートナー企業への投融資
- ② ASJ 建築家ネットワーク事業の顧客への各種ローン
- ③ 住まい関連事業リフォーム顧客への各種ローン
- ④ 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）

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ことによる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、すでに開示をしている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。

投資関連事業 事業進捗について

< 2Qまでの進捗 >

- ・投資関連事業として展開しているALINプロジェクトにおいて、テストプラント機器の搬入・設置が完了したことに伴い、投資関連事業における売上は298百万円、営業利益は104百万となりました。
引き続き、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）への展開を加速してまいります。
- ・事業シナジーのある案件として期初より取り組んできたJR別府駅前リニューアルプロジェクトが、3Qより売上計上見込み。
- ・その他、当社とシナジーが見込める案件が複数進捗中であり、具体化した際には適時開示でお知らせをいたします。

2025年3月期通期連結業績について

<通期連結業績>

- ・ 2025年3月期連結業績につきましては8月9日に開示した連結売上高18億2,600万円、営業利益1億3,400万円、経常利益1億3,000万円、親会社株主に帰属する当期純利益1億100万円から変更はありません。業績見通し等に変更があった際には適時開示でお知らせいたします。
- ・ 当社グループは、2024年3月に第三者割当増資を実施し、その際に新株及び新株予約権を発行し、中期経営計画の所要の資金調達と財務体質の改善と安定的な財務基盤の確立を図っております。しかしながら現状においては、当社株価の問題から新株予約権行使が進んでいない状況であり、今後然るべき時期に新株予約権保有者と行使に関する協議を行なう予定です。また、取引金融機関の預金口座の移管手続きも実施しており、借入れ等の間接金融による資金調達についての協議を開始しております。継続しておこなっているセグメント別の管理を推進することで事業本部別の販管費の管理徹底と本社経費の可視化を進め、一般管理全般について削減に努めてまいります。

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.

【市場環境について】 住宅建設市場全般の動向

■2024年度上半期新設住宅着工数

国土交通省から2024年10月に公表された2024年度上半期の新設住宅着工戸数は、前年度比0.8%減となる41万2159戸。

各利用関係別でも持家と分譲住宅はマイナス、貸家・給与住宅（社宅・寮）に関してはプラス。

直近10年の新設住宅着工統計（利用関係別戸数）

（単位：戸数・%）

年度	着工戸数総計	前年比	持家		貸家（賃貸目的）		給与住宅（社宅・寮）		分譲住（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	880,470	89.2%	278,221	78.9%	358,340	78.9%	7,867	149.2%	236,042	91.1%
2015年度	920,537	104.6%	284,441	102.2%	383,678	107.1%	5,832	74.1%	246,586	104.5%
2016年度	974,137	105.8%	291,783	102.6%	427,275	111.4%	5,793	99.3%	249,286	101.1%
2017年度	946,396	97.2%	282,111	96.7%	410,355	96.0%	5,435	93.8%	248,495	99.7%
2018年度	952,936	100.7%	287,710	102.0%	390,093	95.1%	7,958	146.4%	267,175	107.5%
2019年度	883,687	92.7%	283,338	98.5%	334,509	85.8%	6,108	76.8%	259,732	97.2%
2020年度	812,164	91.9%	263,097	92.9%	303,018	90.6%	6,908	113.1%	239,141	92.1%
2021年度	865,909	106.6%	281,279	106.9%	330,752	109.2%	5,494	79.5%	248,384	103.9%
2022年度	860,828	99.4%	248,132	88.2%	347,427	105.0%	5,720	104.1%	259,549	104.5%
2023年度	800,176	93.0%	219,622	88.5%	340,395	98.0%	5,118	89.5%	235,041	90.6%
2022.4-9	442,696	0.993	132,476	89.1%	177,270	1.043	2,906	98.4%	130,044	104.8%
2023.4-9	415,307	0.938	118,975	89.8%	176,761	99.7%	2,565	88.3%	117,006	90.0%
2024.4-9	412,159	0.992	113,089	95.1%	181,543	102.7%	3,678	143.4%	113,849	97.3%

出展：国土交通省総合政策局 建設経済統計調査室（令和6年10月31日公表）

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

管理本部 03-6262-1256

[住所]

東京都千代田区丸の内3-4-2

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。