アーキテクツ・スタジオ・ジャパン株式会社

2014年3月期 決算説明会資料

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

2014年5月21日

代表取締役社長　丸山雄平

contents

1. 会社概要 P2

2. 2014年3月期決算概要 P7

3. 2015年3月期計画と取り組み P16

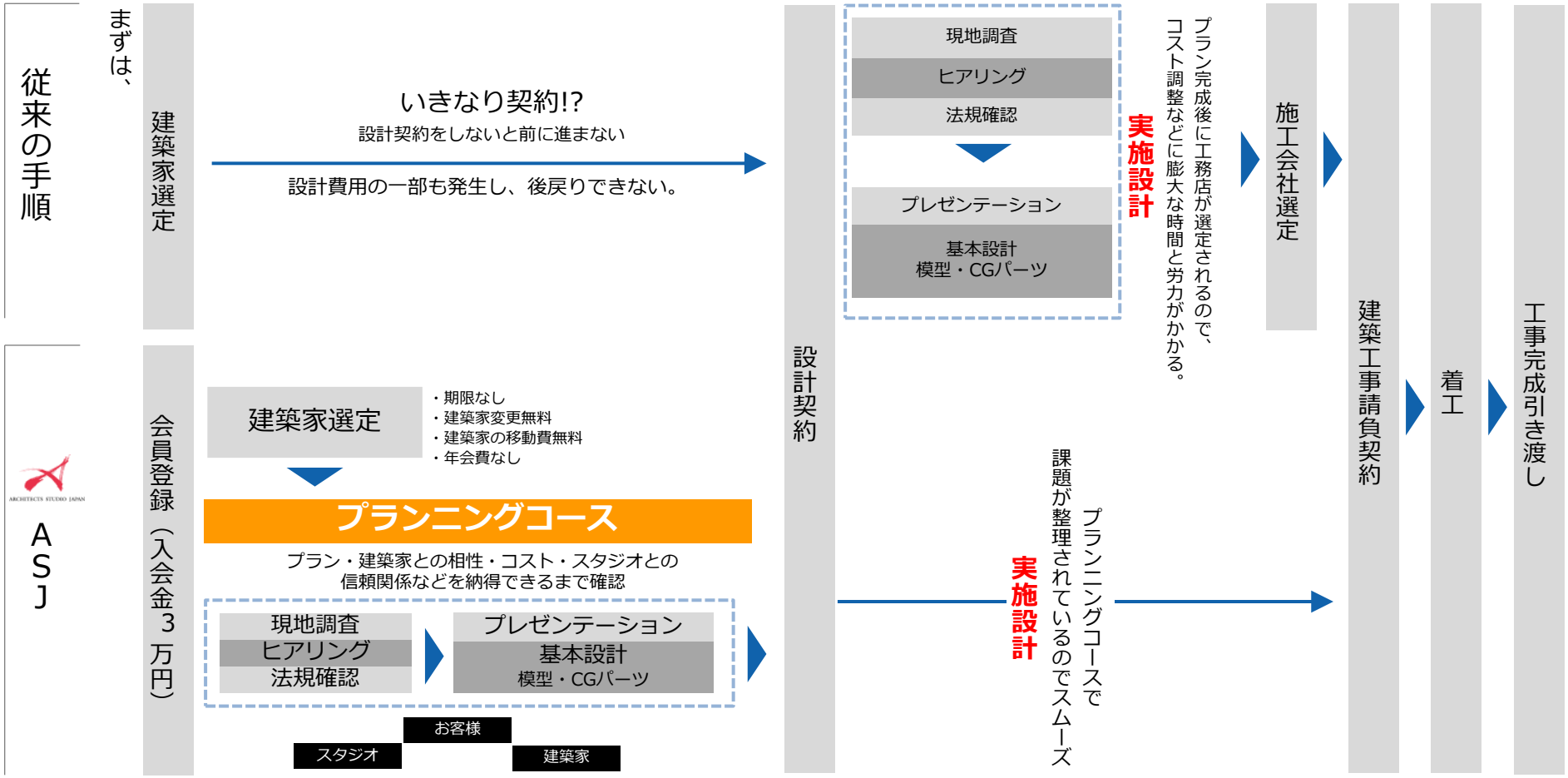
ARCHITECTS STUDIO JAPAN

1. 会社概要

使用写真　ASJ登録建築家作品／設計：松山将勝・久成文人　写真：石井紀久・冨田英次

建築家をもっと身近に。

設計事務所・建築家に依頼するということ



アーキテクツ・スタジオ・ジャパンの強み

- point 建築家との家づくりをボリュームゾーンに提供 仕組み
- point 日本最大級2,400人を超す 建築家ネットワーク
- point 建築家の建築物に対応できる スタジオ（加盟建設会社）
- point 独自のITシステム

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

アーキテクツ・スタジオ・ジャパンの強み

建築家との家づくりをボリュームゾーンに提供する仕組み

平均単価は2,500万円～3,000万円

・ASJの建築家物件の平均単価、実は一般的な注文住宅の価格帯と同水準
・富裕層だけでなく、一般層でも建築家物件が現実的な選択肢に
・契約件数に含まれる数億円規模の大型物件を除くと、平均単価はさらに低下

スタジオでの建設工事請負契約の平均単価

決算期	契約金額	契約件数	平均単価
2009年3月	9,972百万円	357	2,793万円
2010年3月	11,528百万円	396	2,911万円
2011年3月	12,539百万円	471	2,662万円
2012年3月	15,002百万円	545	2,752万円
2013年3月	15,417百万円	514	2,999万円
2014年3月	20,386百万円	605	3,369万円

※平均単価=建設工事請負契約金額／契約件数

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

アーキテクツ・スタジオ・ジャパンの強み

若手から著名建築家までASJの審査をクリアした2,465名が登録

※2014.3.31現在

幅広いニーズを満たす様々なジャンルの建築家が在籍

撮影：石井紀久・岡本公二（Techni Staff）・矢野紀行

建築家は移動費を気にすることなく、活動エリアを全国へ

建築家は最強の営業マン

ぼんやりしたイメージ

イメージを具体化
創造的なセールスが可能

初回ヒアリング時
手書きデザイン

模型

設計図

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

2. 2014年3月期決算概要

使用写真　ASJ登録建築家作品／設計：松山将勝・久成文人　写真：石井紀久・冨田英次

2014年３月期 業績ハイライト

売上高

旺盛なスタジオ受注を背景に前年比増収も、マーケティング売上減により計画には届かず

1,582百万円

前年同期比117.3%

スタジオ受注高が前年比132%に増加

スタジオロイヤリティの好調な推移

営業利益

イベント支援の販促経費増も、売上増加によりその他費用を吸収し、ほぼ計画並みに着地

272百万円

前年同期比153.5%

売上増加により営業増益

販管費比率の低下により営業増益

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

2014年３月期 決算実績

（単位：百万円、下段は構成比）

	2013年3月期実績	2014年3月期			
		実績	前期比	計画(12/18公表)	計画比
売上高	1,349 (100.0%)	1,582 (100.0%)	117.3%	1,637 (100.0%)	96.7%
スタジオロイヤリティ	743 (55.1%)	893 (56.4%)	120.2%	893 (54.6%)	100.0%
マーケティング	361 (26.8%)	420 (26.6%)	116.1%	492 (30.1%)	85.3%
建築家フィー	142 (10.6%)	156 (9.9%)	110.1%	147 (9.0%)	106.3%
その他	101 (7.5%)	112 (7.1%)	110.6%	103 (6.3%)	108.3%
売上総利益	1,112 (82.5%)	1,305 (82.5%)	117.3%	1,301 (79.5%)	100.3%
営業利益	177 (13.1%)	272 (17.2%)	153.5%	264 (16.1%)	103.0%
経常利益	176 (13.1%)	254 (16.1%)	144.1%	263 (16.1%)	96.9%
当期純利益	105 (7.8%)	141 (8.9%)	135.1%	157 (9.6%)	89.9%

貸借対照表の概要

（単位：百万円、下段は構成比）

	2013年3月期末	2014年3月期末		
		実績	前年増減	増減要因
流動資産	933 (82.9%)	1,536 (86.6%)	602	現金及び預金727 売掛金▲60、未収入金▲29
固定資産	193 (17.1%)	237 (13.4%)	43	差入保証金32
資産合計	1,126 (100.0%)	1,773 (100.0%)	646	
流動負債	444 (39.4%)	433 (24.4%)	▲10	１年内返済予定の長期借入金▲23 未払法人税11
固定負債	74 (6.6%)	16 (0.9%)	▲58	長期借入金▲58
負債合計	519 (46.1%)	450 (25.4%)	▲68	
純資産合計	607 (53.9%)	1,322 (74.6%)	715	資本金286、資本剰余金286 利益剰余金141
負債純資産合計	1,126 (100.0%)	1,773 (100.0%)	646	

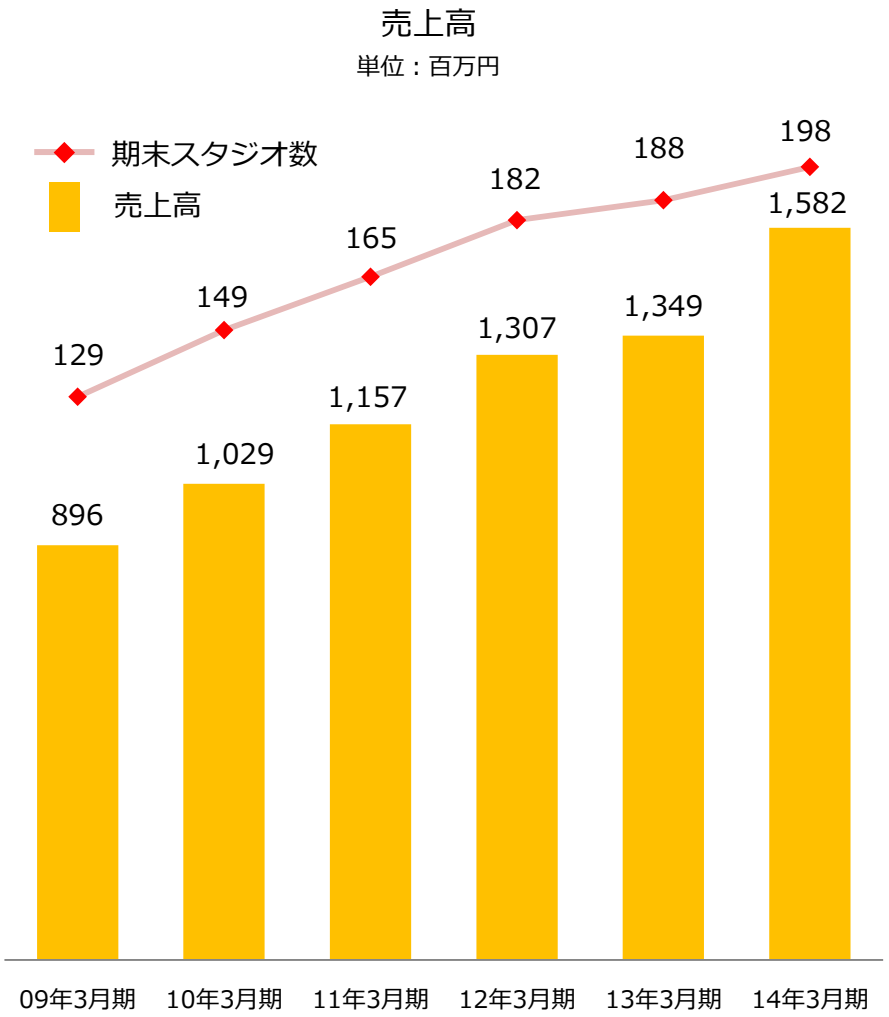
ARCHITECTS STUDIO JAPAN

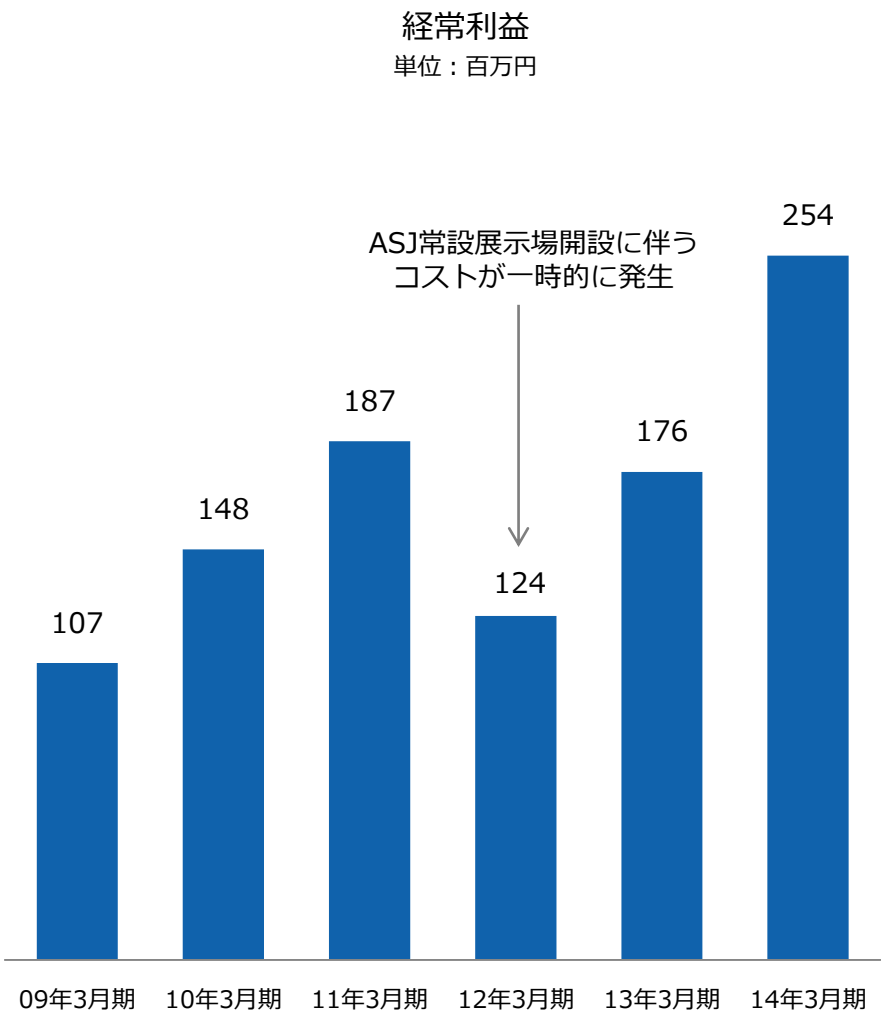
キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

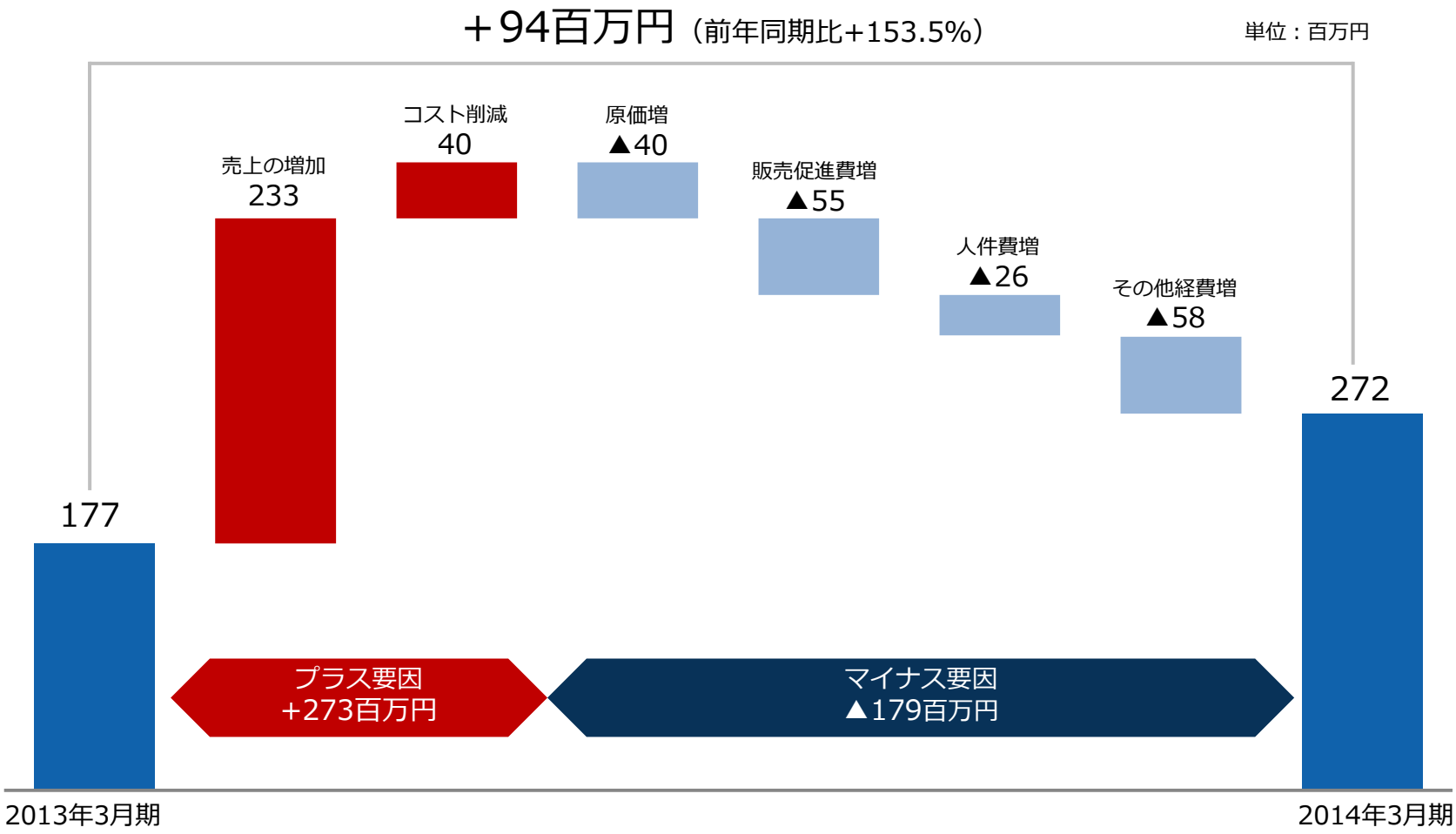
	2013年3月期	2014年3月期
営業キャッシュフロー	150	326
投資キャッシュフロー	▲36	▲73
フリー・キャッシュフロー	114	252
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲78	475
現金及び現金同等物の増減額	35	727
現金及び現金同等物の期首残高	271	306
現金及び現金同等物の期末残高	306	1,034

業績の6ヵ年推移

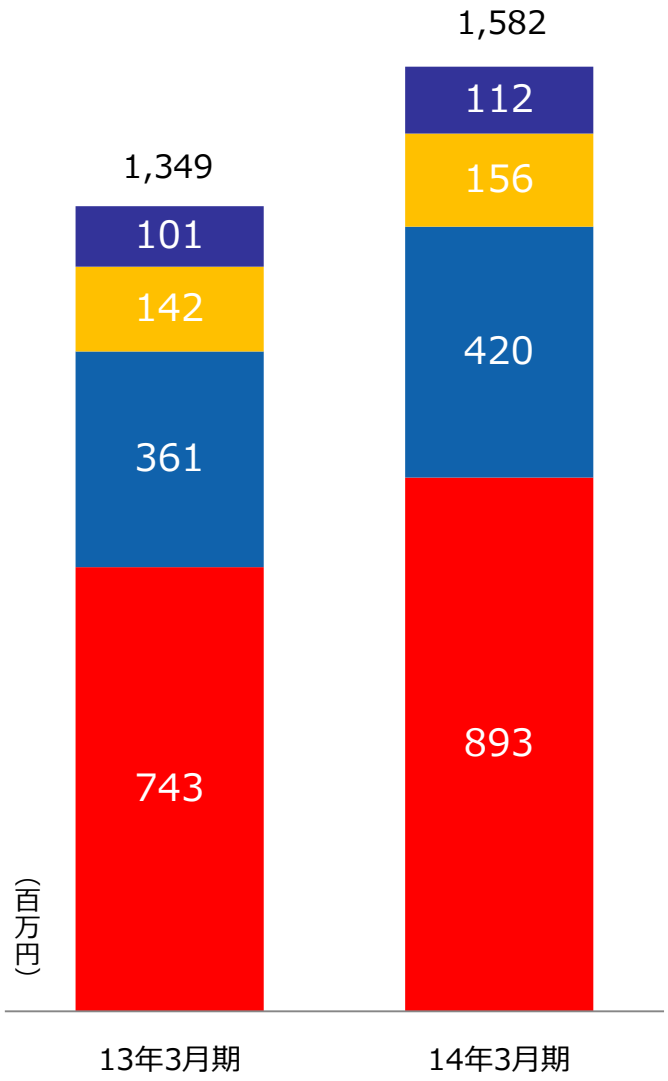

売上高
単位：百万円
期末スタジオ数
売上高
129
149
165
182
188
198
896
1,029
1,157
1,307
1,349
1,582
09年3月期
10年3月期
11年3月期
12年3月期
13年3月期
14年3月期


経常利益
単位：百万円
ASJ常設展示場開設に伴う
コストが一時的に発生
107
148
187
124
176
254
09年3月期
10年3月期
11年3月期
12年3月期
13年3月期
14年3月期

営業利益の増減要因


＋94百万円（前年同期比+153.5%）
単位：百万円
177
売上の増加
233
コスト削減
40
原価増
▲40
販売促進費増
▲55
人件費増
▲26
その他経費増
▲58
272
プラス要因
+273百万円
マイナス要因
▲179百万円
2013年3月期
2014年3月期

2014年3月期 セグメントの状況



2014年3月期の状況

スタジオロイヤリティ

- 加盟建設会社における工事請負契約金額の増加
- 新規スタジオの加盟が促進

マーケティング

- イベント支援金を拠出したことにより回数増加
  → 2014年3月期のイベント開催回数は、549回に増加（前期実績476回）

建築家フィー

- スタジオ受注棟数が605件に増加（ 前期実績514件）
- 契約金額の増加

その他

- 書籍販売（A-Style,A-Collection,CASABELLA japan）の増加

2014年3月期トピックス

安藤忠雄氏を招いて「ＡＳＪテアトロ」を開催

フランチェスコ・ダルコ氏を招いてイベント開催

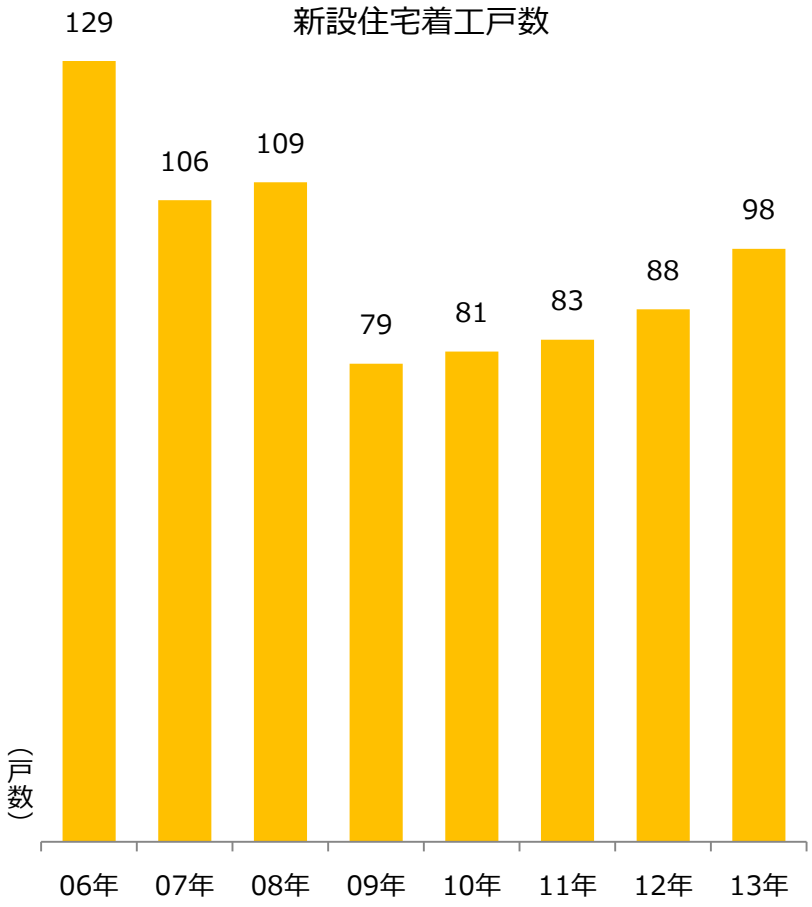
ARCHITECTS STUDIO JAPAN

3. 2015年3月期計画と取り組み

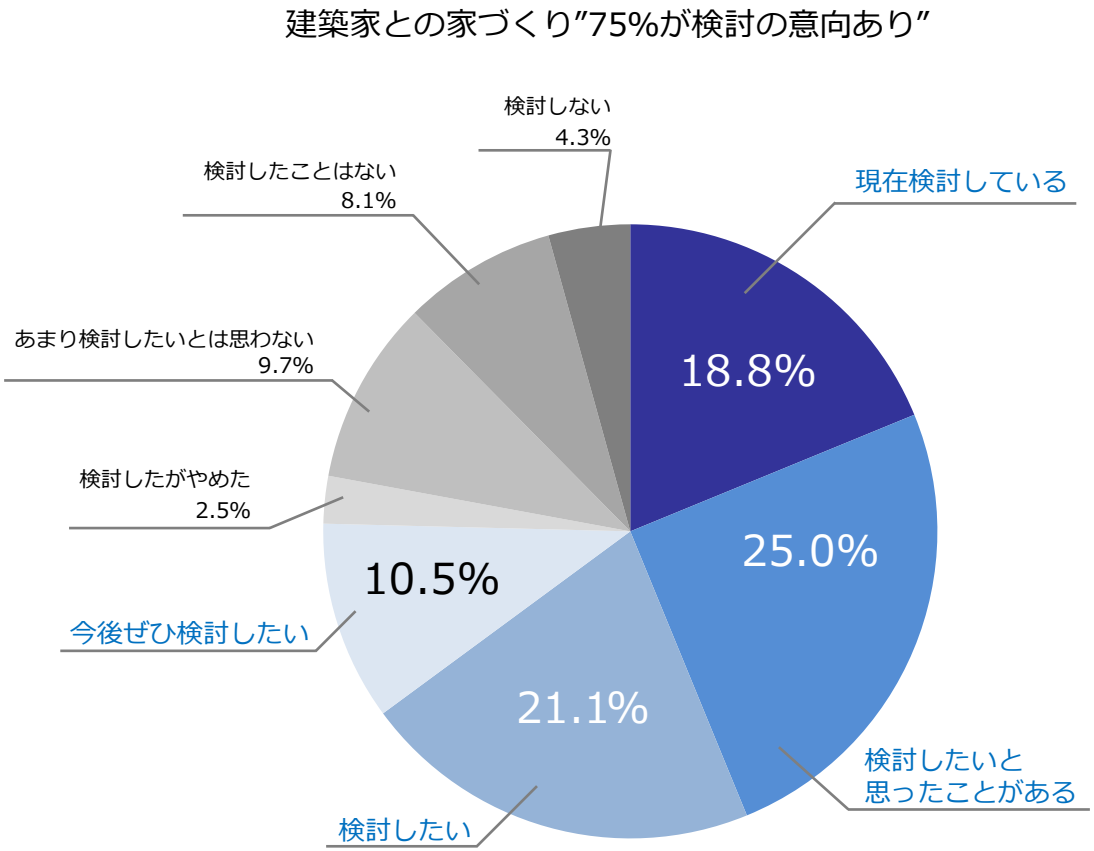
使用写真　ASJ登録建築家作品／設計：松山将勝・久成文人　写真：石井紀久・冨田英次

2015年3月期の環境

新設住宅着工戸数は堅調に回復し98万戸に迫る。一方75%は建築家の家づくりを望む



出展：国土交通省建築・住宅関係統計データ



調査方法：インターネットリサーチ会社によるアンケート調査
調査期間：2014年2月10日～13日

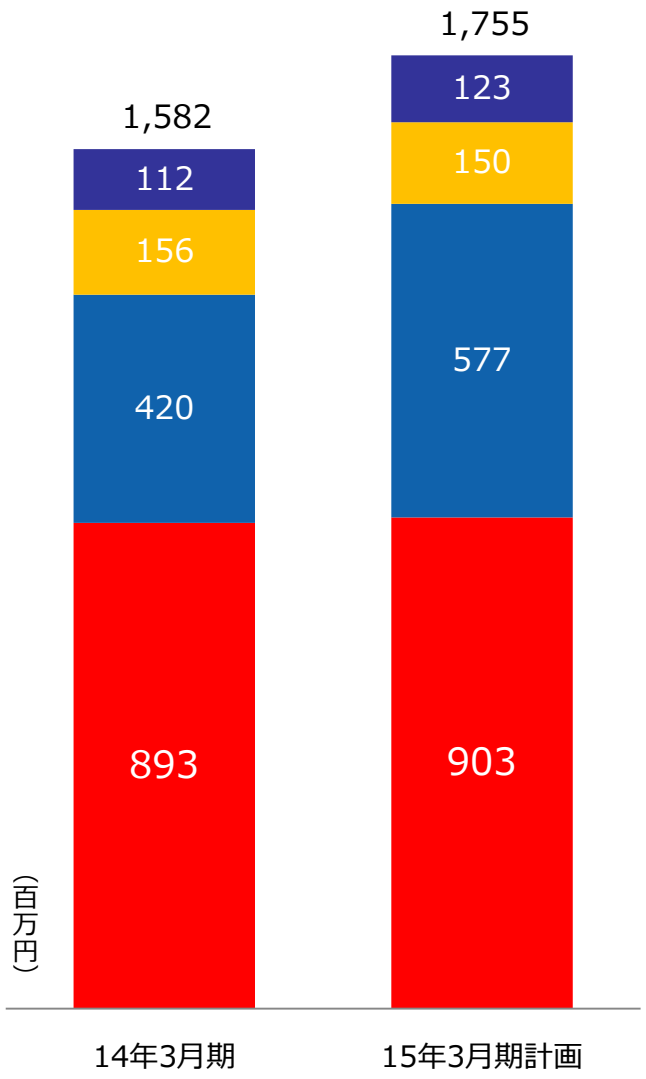
2015年3月期 業績計画

（単位：百万円、下段は構成比）

	2014年3月期 実績	2015年3月期計画			
		第２四半期累計	前年比	通期	前年比
売上高	1,582 (100.0%)	747 (100.0%)	84.6%	1,755 (100.0%)	110.9%
スタジオロイヤリティ	893 (56.4%)	355 (47.6%)	67.8%	903 (51.5%)	101.2%
マーケティング	420 (26.6%)	275 (36.9%)	135.4%	577 (32.9%)	137.5%
建築家フィー	156 (9.9%)	51 (6.9%)	58.2%	150 (8.6%)	96.1%
その他	112 (7.1%)	64 (8.7%)	96.1%	123 (7.0%)	109.5%
売上総利益	1,305 (82.5%)	553 (74.0%)	73.8%	1,348 (76.8%)	103.3%
営業利益	272 (17.2%)	▲26 (-)	▲10.0%	210 (12.0%)	77.4%
経常利益	254 (16.1%)	▲26 (-)	▲10.0%	210 (12.0%)	82.6%
当期純利益	141 (9.0%)	▲26 (-)	▲16.7%	126 (7.2%)	88.9%

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

2015年3月期 セグメント計画



2014年3月期の課題

受注高・スタジオ数は増加したものの、ローコスト客への対応に課題が残った

2015年3月期の施策

スタジオロイヤリティ

- スタジオ（加盟建設会社）数を増加
- 横浜CELL（みなとみらい）のオープン
- 現会員の成約率向上するため、cosnavi templateを活用

マーケティング

- 適正価格のイベントを実施して会員を取り込む
- イベント回数の増加（640回へ）

建築家フィー

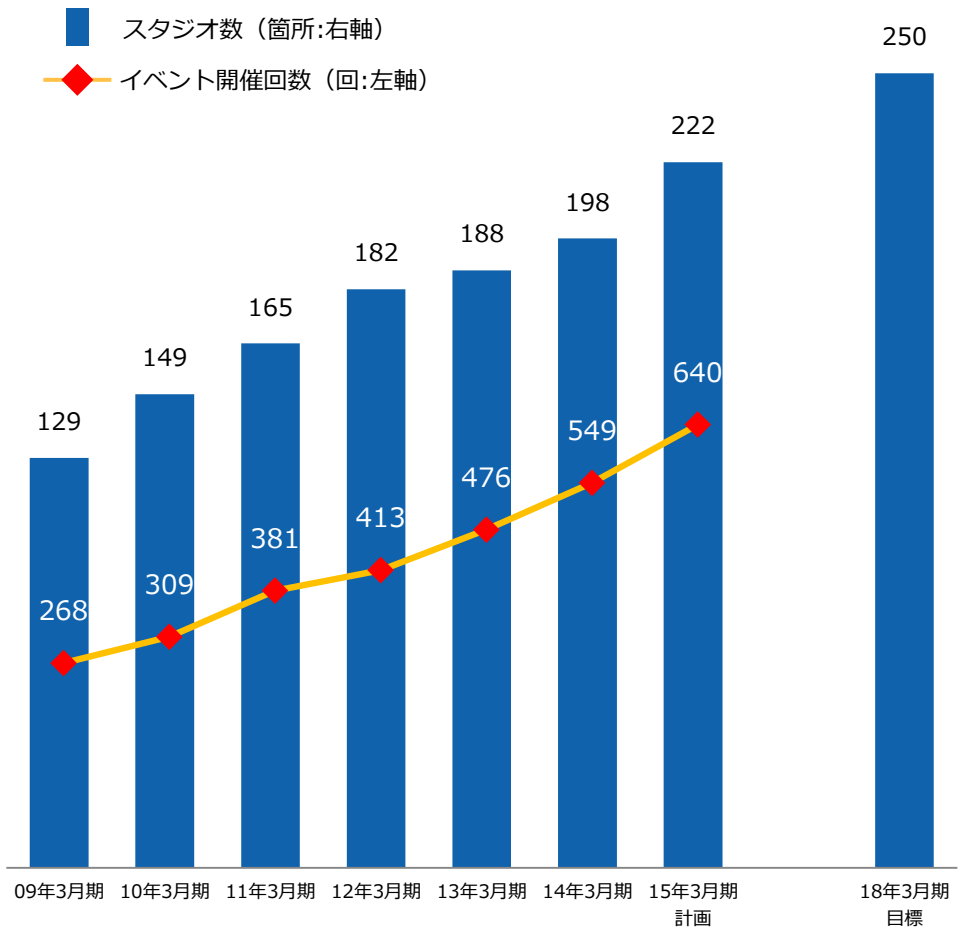
- プランニングコースの成約率アップを目指す

その他

- スタジオ数、アカデミー会員増による書籍販売の増加

2015年3月期の営業施策

スタジオ開設の増加とASJ OPTION program開始／WEB戦略を本格的に着手



ASJ OPTION program

入会数を上げるための施策

2014年3月期

・スタジオが経費削減のためイベント投下予算を抑制
・消費増税の反動
→ 来場者数・入会数が減少

2015年3月期施策

最低入会数確保のための支援をする仕組みを導入
（最低入会数に満たないと、追加イベントの支援を実施する）

スタジオによるイベントの質・量の増加

2015年3月期の営業施策

メディアマーケティングによる法人契約の強化

ASJ マーケティング戦略

・ 法人向けWEBマーケティングを実施
・ メディアマーケティング
・ エリアマーケティング
→ ASJ web登録へ誘導

圧倒的なネットワークマーケティングにより、2,000万世帯（全世帯の40%）をCover

法人契約先

A社	30万人	H社	0.2万人	N社	600万人
B社	1.2万人	I社	0.1万人	O社	60万人
C社	2万人	J社	1.2万人	P社	25万人
D社	0.8万人	K社	1万人	Q社	80万人
E社	47万人	L社	0.12万人	R社	1,280万人
F社	2万人	M社	130万人	S社	0.8万人
G社	0.4万人				

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

2015年3月期の営業施策

ASJ YOKOHAMA CELLの開設

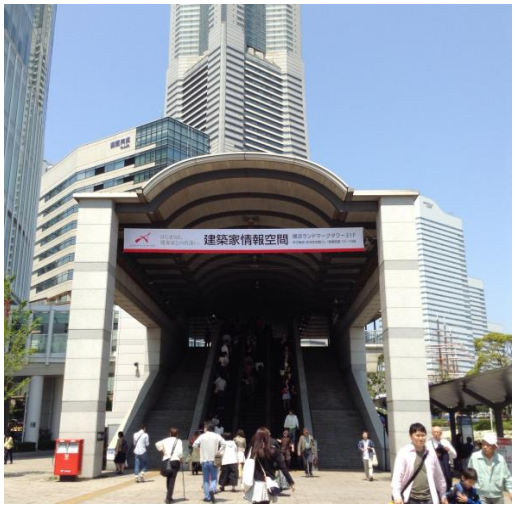
CELL

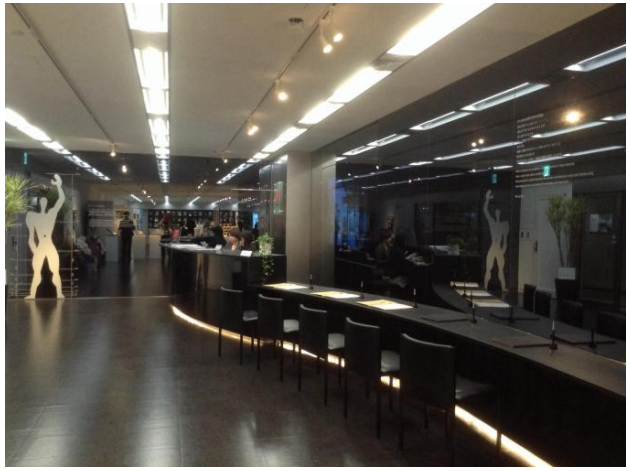
「建築家に気軽に家づくりを相談できる場」

・年間延べ約600名の建築家による講演会や展示会などのイベントを実施

・建築家との家づくりを写真や模型、映像を通して紹介する常設展

所在地	横浜ランドマークタワー31F
オープン日	2014年4月20日
年間来場目標	5,000組





ARCHITECTS STUDIO JAPAN

2015年3月期の営業施策

建築家対応積算ソフトの開発・普及

供給サイドと有機的に結合した新規ビジネスを展開

「COSNAVI」と「A-POS」を融合したASJポータルサイトにより、供給サイド(メーカー等)と建設計画の情報(図面)を共有
加盟スタジオと供給サイド(メーカー等)の取引を促進。 ASJは供給サイドから入会金を獲得
供給サイドにおいて「付加価値商品」が多く採用される建築家マーケットは魅力的

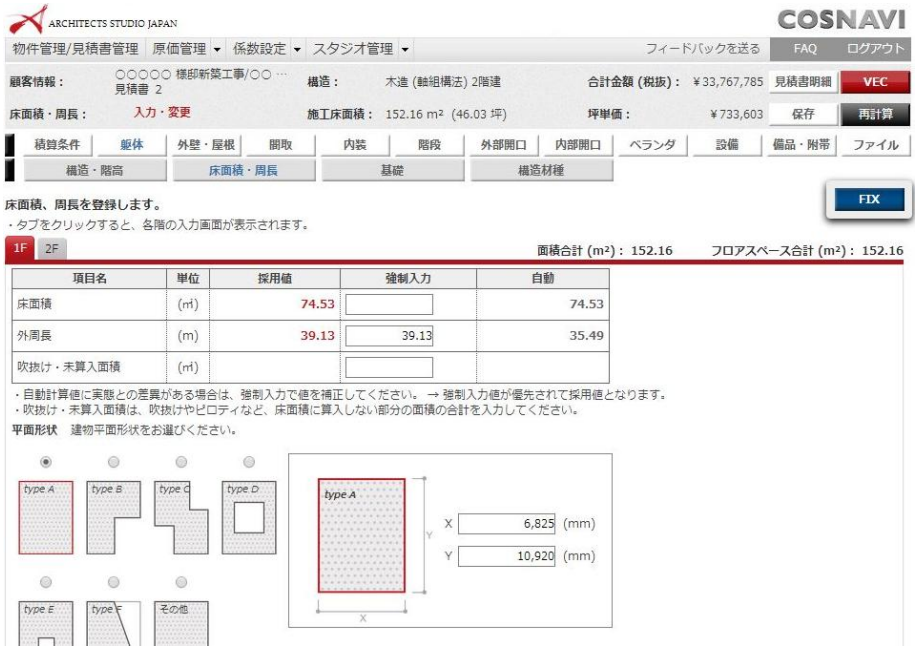
2015年3月期の営業施策

建築家対応積算ソフト「 cosnavi template機能」＆ワンタッチVE

cosnavi template機能

お客様と一緒に予算修正が出来る革新的
「建築家対応注文住宅自動積算ソフト」

過去の建築物がcosnaviにたまるので、加盟スタジオに登録を促進



過去の案件の仕様を写真と一緒にstock

新規プランのスケルトンを入力後、過去のtemplateを選択して再計算

ワンタッチVE

合わせたい金額を入力してクリック

顧客の希望金額に合わせ、3通りの仕様を一瞬でアドバイス

再計算と同時に見積書と仕上げ表が完成

見積書

仕上げ表

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

2015年3月期の営業施策

現会員の成約率向上のために

ローコスト層（2,500万円以下）への対応

PROTO BANK

既に建築し、厳選された100作品を「PROTO BANK」に登録

（特徴）　建築実績のある建物を再度建築する

（メリット）　設計費を抑えることができる

コスト調整が可能なのでローコストで建てられる

高額層（3,000万円以上）の成約率向上

PROPOSAL COURSE

3名の建築家に同時に提案させるプロポーザル方式

（メリット）　強いスタジオをより強くできる

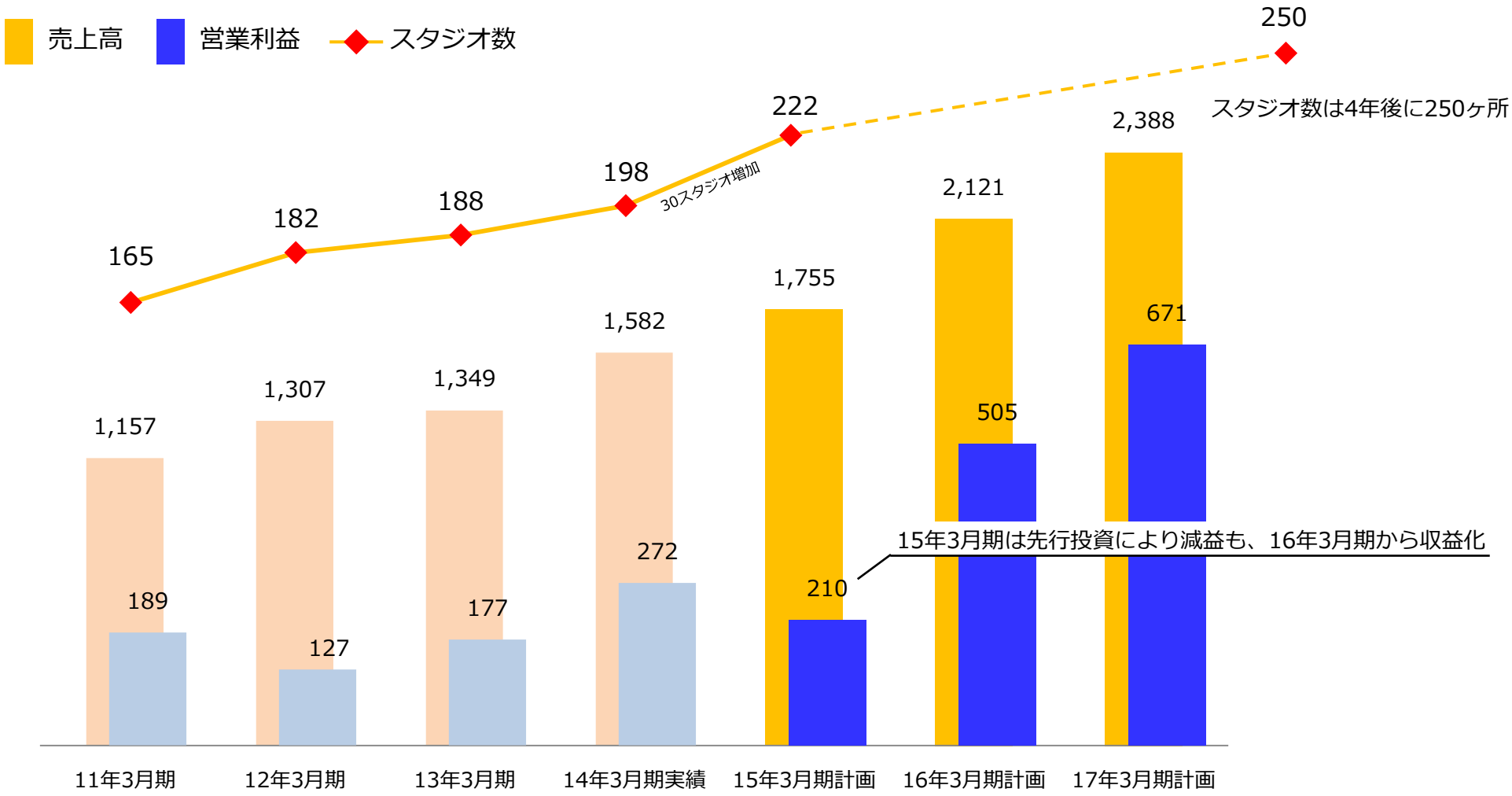
少ない手持ちを確実に契約に結び付ける

プレゼンテーションの日程を確定できる

これまで使っていない建築家を取り込める

予算に合わないプランを排除できる

中期経営計画


売上高
営業利益
スタジオ数
165
182
188
198
222
250
30スタジオ増加
スタジオ数は4年後に250ヶ所
1,157
1,307
1,349
1,582
1,755
2,121
2,388
189
127
177
272
210
505
671
15年3月期は先行投資により減益も、16年3月期から収益化
11年3月期
12年3月期
13年3月期
14年3月期実績
15年3月期計画
16年3月期計画
17年3月期計画

参考指標一覧

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
(1)	登録建築家	期末数（名）	1,545	1,741	2,015	2,251	2,465
(2)	スタジオ	期末数（スタジオ）	149	165	182	188	198
(3)	イベント	開催回数（回）	309	381	413	476	549
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数（名） 期末会員数（名）	3,315 11,018	3,809 14,245	4,941 18,286	4,701 22,147	4,356 25,230
(5)	プランニングコース	新規件数（件） 期末件数（件）	1,091 1,841	1,308 2,386	1,329 2,872	1,617 3,350	1,421 3,508
(6)	建築設計・監理業務委託契約	件数（件）	432	484	493	585	512
	建設工事請負契約	件数（件） 金額（百万円）（注）	396 11,528	471 12,539	545 15,002	514 15,417	605 20,386

（注）　建設工事請負契約金額は、当社の売上高ではありません。

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

建築家福田哲也
施工スタジオASJ 福岡西スタジオ［ 株式会社未来図建設］
構造木造在来工法 地上2階撮影石井紀久

[問い合わせ先]
アーキテクツ・スタジオ・ジャパン・株式会社　大阪本部
管理本部　06-6363-5701

[住所]
大阪市北区角田町8-1　24F

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ツ・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。