

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

2017年3月期 決算説明会資料



Contents

1. 2017年3月期 決算概要	—————	P.2
2. 2018年3月期 計画	—————	P.10
3. <i>APPENDIX</i>	—————	P.14

1. 2017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・富田英次

2017年3月期 決算ハイライト

業績ハイライト

- 売上高: 1,378百万円, 前年対比 +99百万円 (108%)
- 営業利益: ▲70百万円, 前年対比 +20百万円
- 当期純利益: ▲259百万円, 前年対比 ▲138百万円
- 営業キャッシュフロー: ▲38百万円, 前年対比 ▲38百万円

事業ハイライト

その他

- 建築家情報空間“ASJ TOKYO CELL” 丸の内にオープン
- 直営業部門“営業本部”立ち上げ
- 本社の移転・UMEDA CELL縮小による拠点再編
- 固定資産減損処理に伴う特別損失計上

2017年3月期 決算ハイライト 期初施策

ブランド

- 「ASJ TOKYO CELL」東京・丸の内オープン
- UMEDA・YOKOHAMA CELLとのシナジー創出
- 業務提携機会の模索と実践

会員獲得

- サイトの進化
- 広告による露出
- “ASJ Concept House (CH)”の立上げ

PC

- 本部コールセンターの能力向上
- 営業本部による会員・工務店への直接支援
- ボリュームゾーン顧客への“CH”プロモーション
- PC Dual浸透率向上

設計・請負

- CosNaviテンプレート機能拡充
- 集中購買による仕入原価の低減

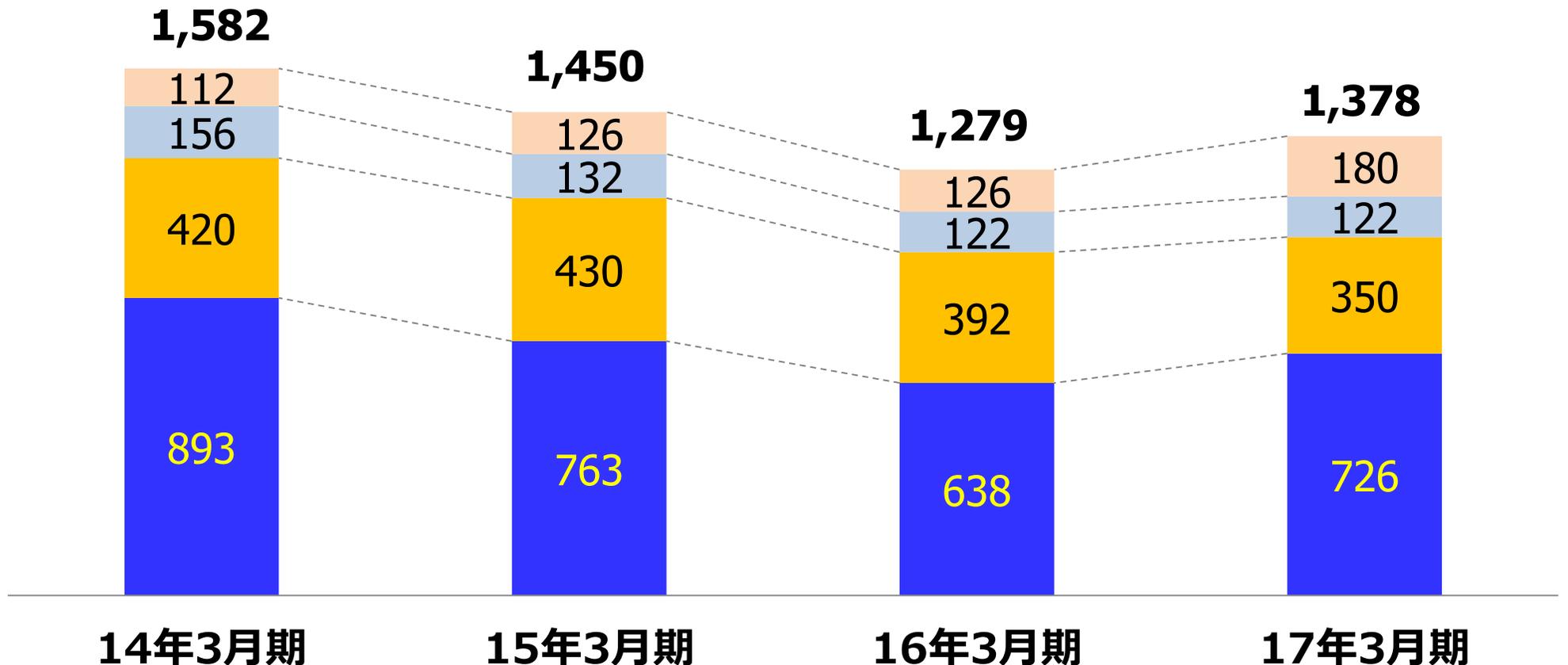
2017年3月期 主要業績指標

区分	期別	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	前期比
				増減
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,713	2,818	+105
(2)	スタジオ 新規加盟 退会・休眠 実質期末稼働数	11	8	▲3
		(14)	(27)	▲13
		195	176	▲19
(3)	イベント 開催回数 (回)	561	507	▲54
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	7,266	7,685	+419
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	1,197	1,123	▲74
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 件数 (件)	398	352	▲46
	建設工事請負契約 件数 (件) 金額 (百万円) 平均単価 (万円) 平均約定料率	426 15,135 3,553 2.65%	413 15,221 3,685 3.22%	▲13 +86 +132 +0.57%

従来モデルの成長鈍化傾向と新規モデルの成長が顕著に

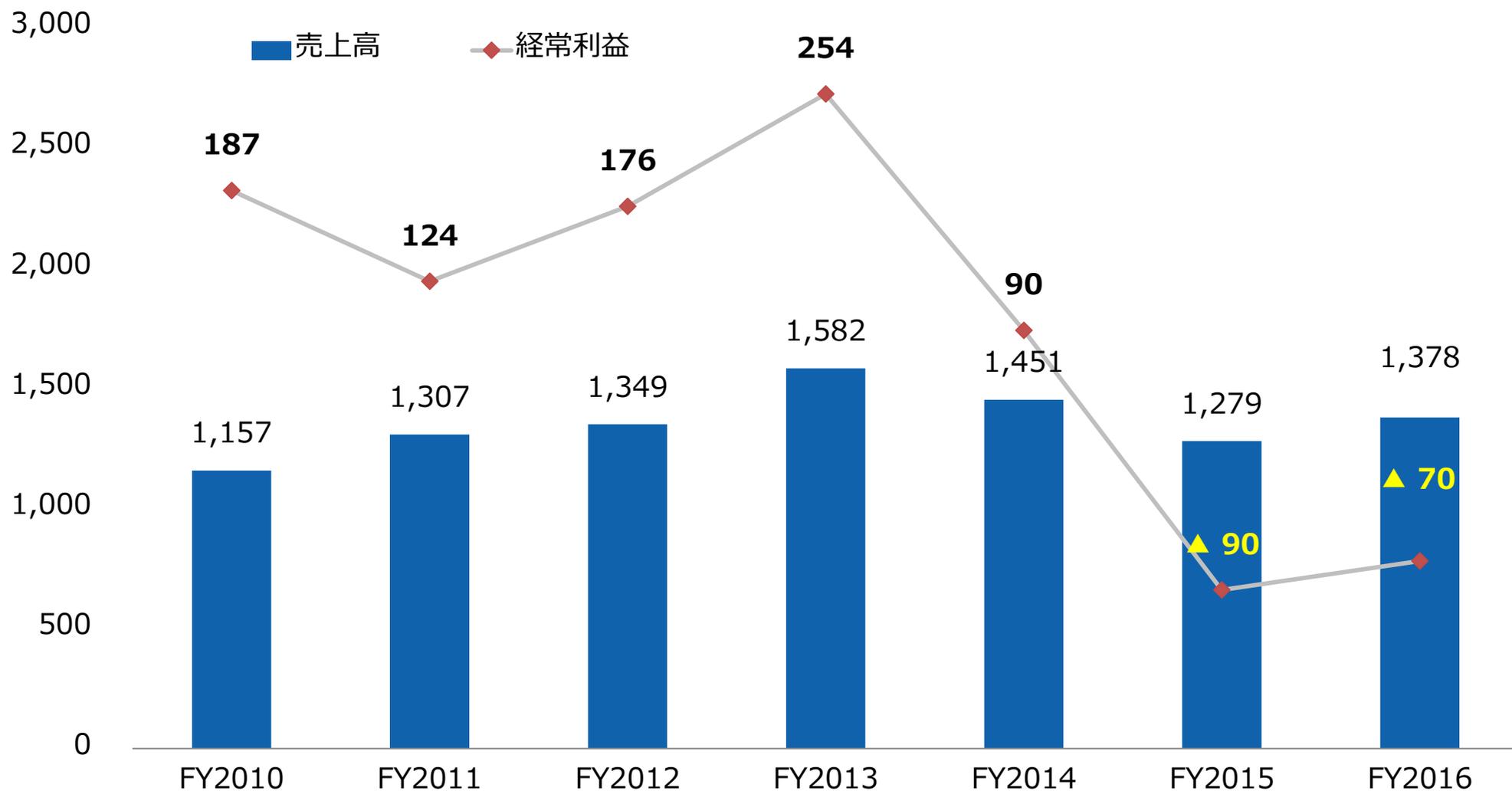
2017年3月期 決算ハイライト 売上 (百万円)

■ スタジオロイヤリティ ■ マーケティング ■ 建築家フィー ■ その他



前年対比 99百万円の増収 平均約定料率の改善・新規ビジネスが貢献

2017年3月期 決算ハイライト 経常利益(百万円)



前年対比 20百万円の改善、人件費・販管費が100百万円増加

2017年3月期 決算実績 (百万円)

	2016年3月期 実績	2017年3月期実績		
		実績	前期比	
			差額	比率
売上高	1,279	1,378	99	108%
スタジオロイヤリティ	638	726	88	114%
マーケティング	392	350	▲42	89%
建築家フィー	122	122	0	0%
その他	126	180	54	142%
売上総利益	1,025	1,146	121	112%
営業利益	▲90	▲70	20	-
経常利益	▲90	▲70	20	-
当期純利益	▲121	▲259	▲138	-

2017年3月期 キャッシュフロー計算書 (百万円)

	2016年3月期	2017年3月期
営業キャッシュフロー	0	▲38
投資キャッシュフロー	▲272	▲84
フリー・キャッシュフロー	▲272	▲122
財務活動によるキャッシュ・フロー	4	0
現金及び現金同等物の増減額	▲267	▲123
現金及び現金同等物の期首残高	941	673
現金及び現金同等物の期末残高	673	550

業績及び拠点再編に伴う一時支出が主要因でフリーキャッシュフローはマイナス

2. 2018年3月期 計画



2018年3月期 事業計画

計画

- 売上高: 1,380百万円, 前年対比 +2百万円
- 営業利益: 2百万円, 前年対比 +72百万円
- 当期純利益: 0百万円, 前年対比 +259百万円
- 営業キャッシュフロー: 30百万円, 前年対比 +68百万円

事業戦略

- WEB6000プロジェクト立ち上げ
- ASJ Concept Houseラインアップ多様化
- 高付加価値営業支援による約定料率・ロイヤリティの成長
- 従来モデルの補強(加盟スタジオリテンションと新規加盟)
- 販売管理費・キャッシュアウトの最小化

平均約定料率を3.6%に引き上げ、ロイヤリティ売上の最大化を図る

2018年3月期 通期計画 (百万円)

	2017年3月期 実績	2018年3月期計画		
		計画	前期比	
			差額	比率
売上高	1,378	1,380	2	100%
スタジオロイヤリティ	726	775	49	107%
マーケティング	350	312	▲38	89%
建築家フィー	122	132	10	108%
その他	180	161	▲19	89%
売上総利益	1,146	1,148	2	100%
営業利益	▲70	2	72	-
経常利益	▲70	2	72	-
当期純利益	▲259	0	259	-

2018年3月期 主要業績指標

区分	期別	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	前期比
				増減
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,818	2,998	180
(2)	スタジオ 新規加盟 (スタジオ)	8	8	-
	退会・休眠 (スタジオ)	(27)	(16)	11
	期末数 (スタジオ)	176	168	▲8
(3)	イベント 開催回数 (回)	507	450	▲57
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	7,685	7,500	▲185
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	1,123	1,222	99
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 件数 (件)	352	453	101
	建設工事請負契約 件数 (件) 金額 (百万円) 平均単価 (万円) 平均約定料率	413 15,221 3,685 3.22%	438 15,580 3,555 3.56%	25 359 ▲130 0.34%

従来モデルの成長鈍化に歯止め・新規モデルの成長加速

3. APPENDIX



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・富田英次

貸借対照表の概要

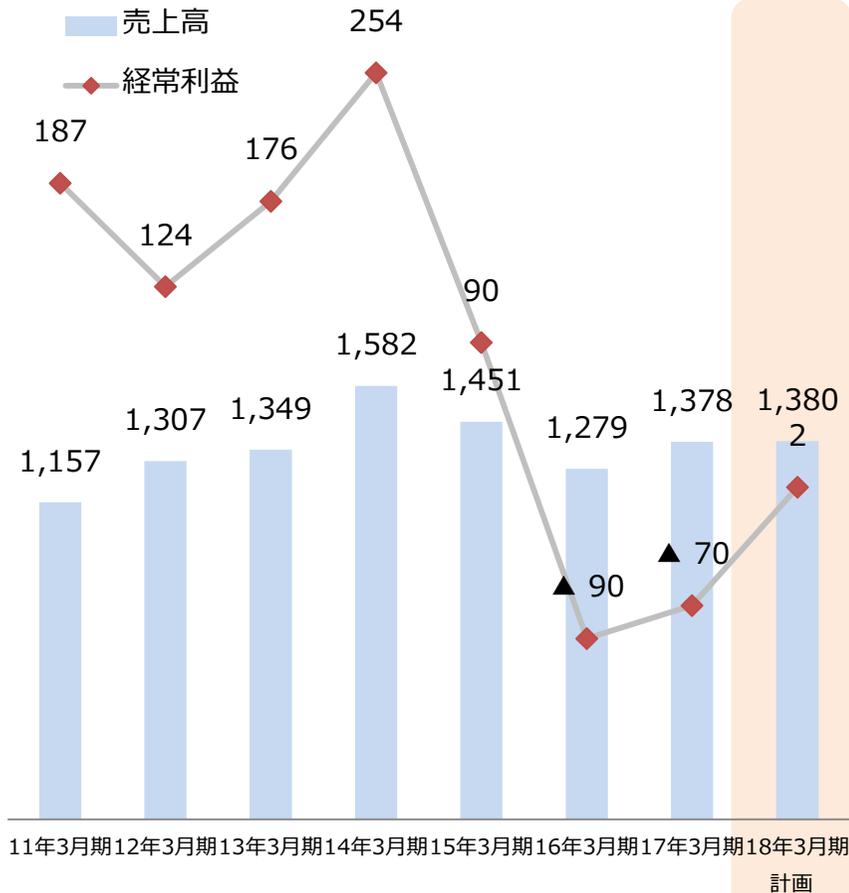
(単位：百万円、下段は構成比)

	2016年3月期末	2017年3月期末		
		実績	前期末比 増減	増減要因
流動資産	1,092 (68.2%)	1,052 (76.8%)	▲40	現金及び預金 ▲123, 売掛金 +106 未収入金 ▲24
固定資産	508 (31.8%)	317 (23.1%)	▲191	有形固定資産 ▲143, 無形固定資産 ▲31
資産合計	1,600 (100%)	1,369 (100%)	▲231	
流動負債	297 (18.6%)	325 (23.7%)	28	未払金+13, 未払法人税+4, 預り金+11
固定負債	— (—)	— (—)	—	
負債合計	297 (18.6%)	325 (23.7%)	28	
純資産合計	1,303 (81.4%)	1,044 (76.2%)	▲259	利益剰余金 ▲259
負債純資産合計	1,600 (100%)	1,369 (100%)	▲231	

業績指標

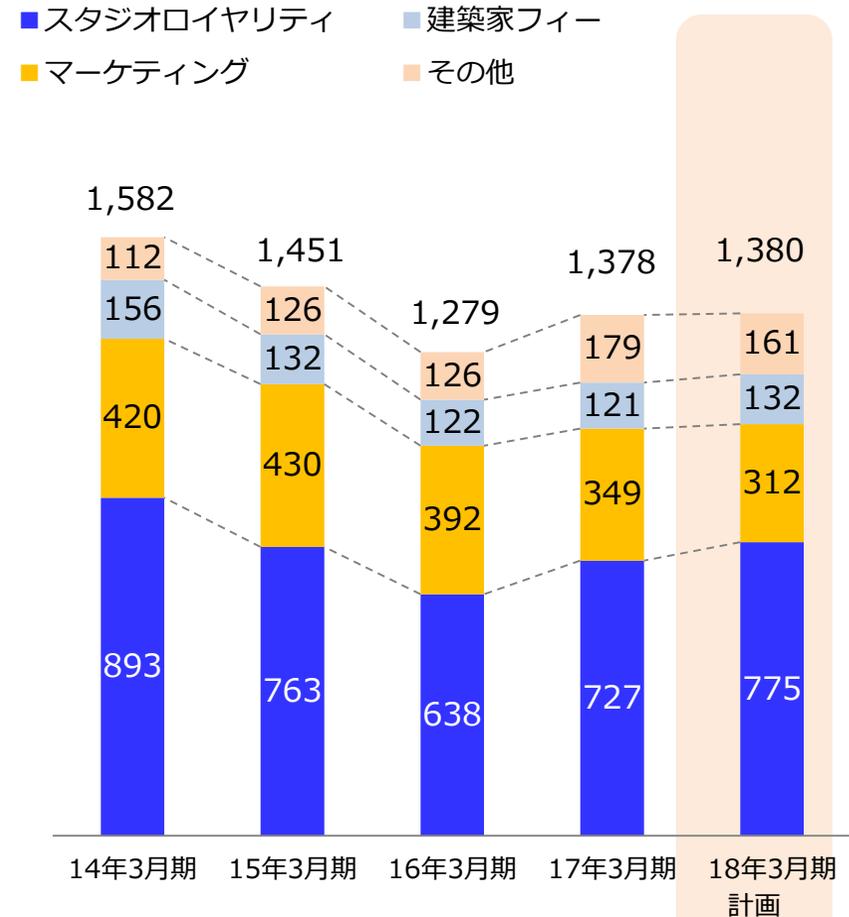
売上高と経常利益

単位：百万円



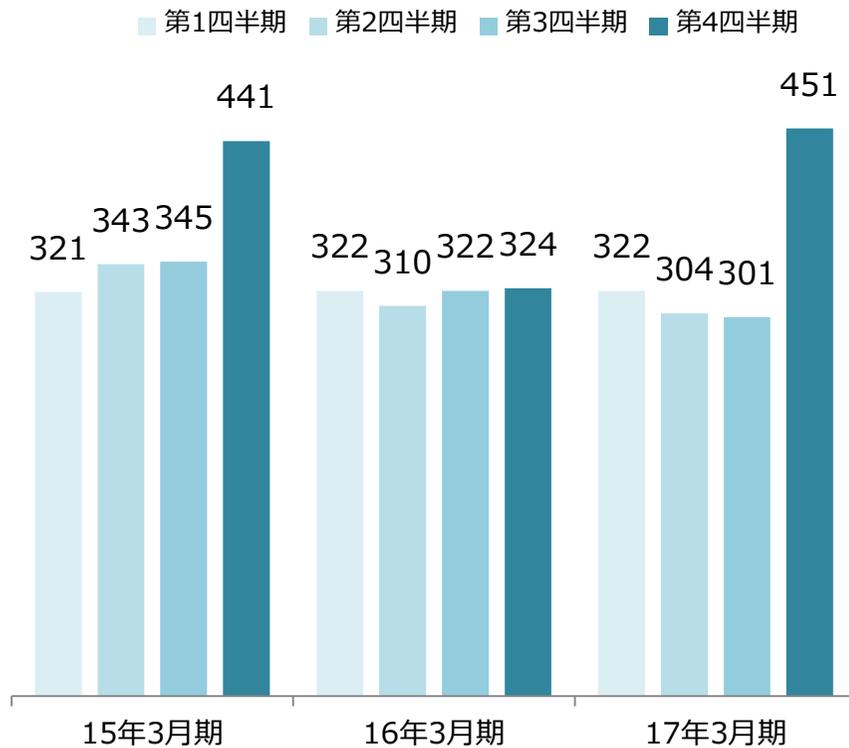
売上高内訳

単位：百万円

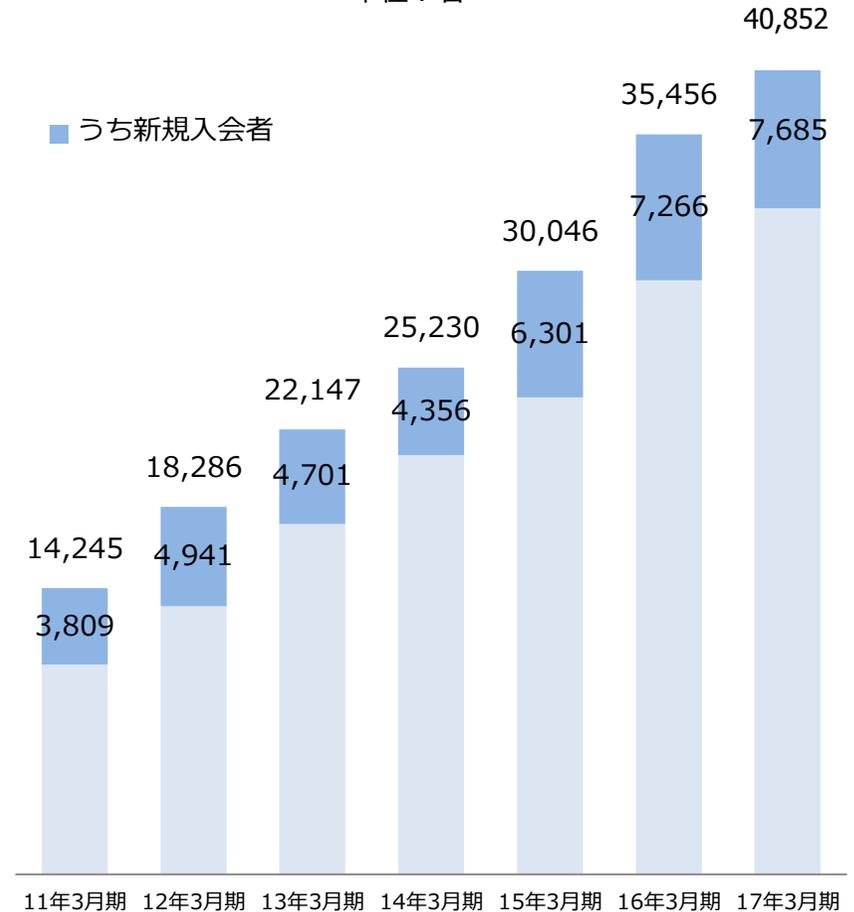


業績指標

四半期売上高
単位：百万円

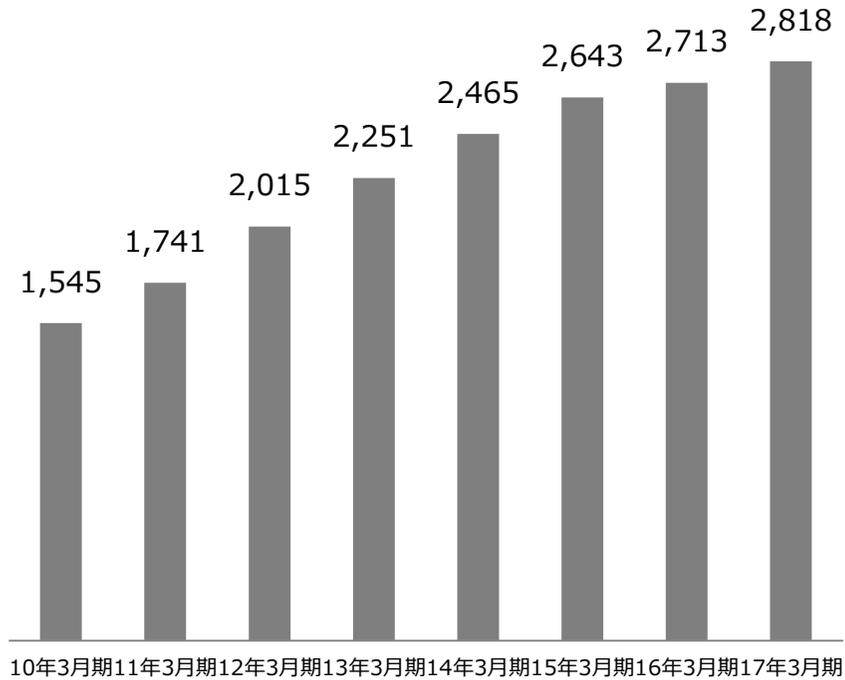


期末アカデミー会員数
単位：名

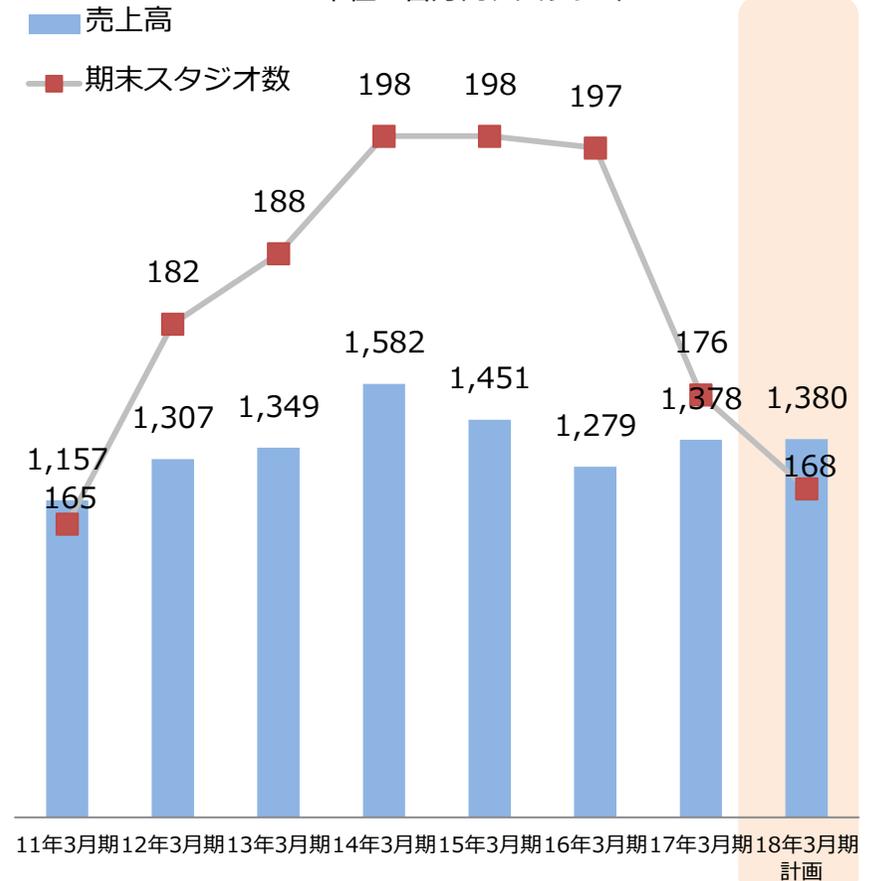


業績指標

登録建築家数
単位：名

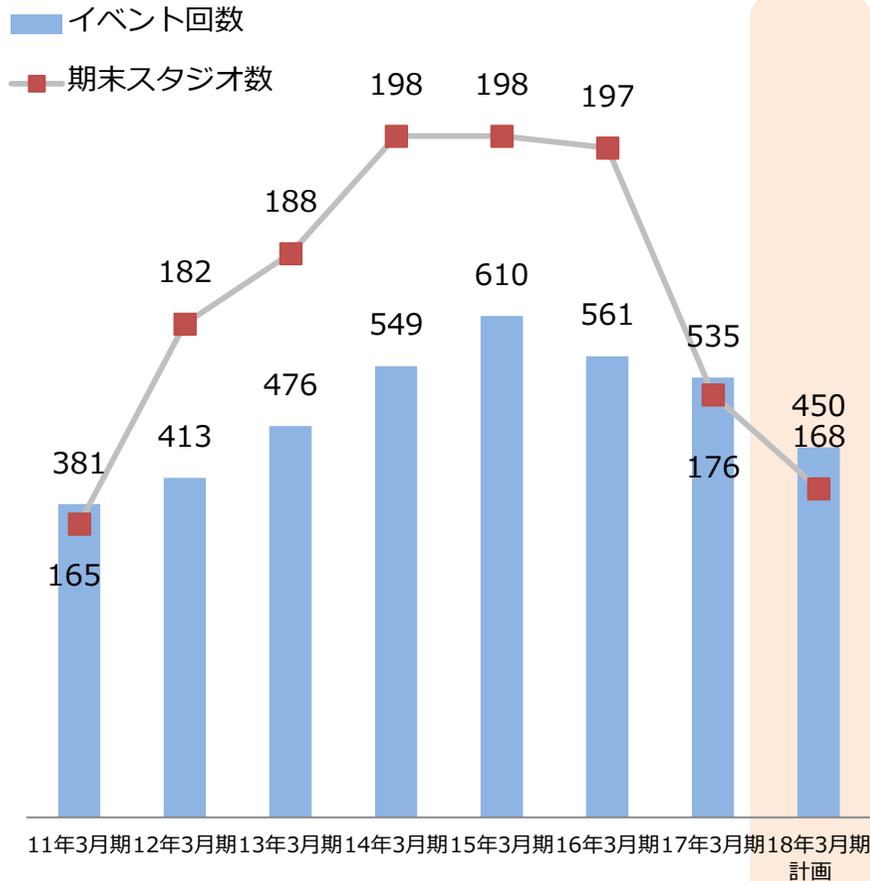


売上高と実質期末稼働
スタジオ数
単位：百万円、スタジオ

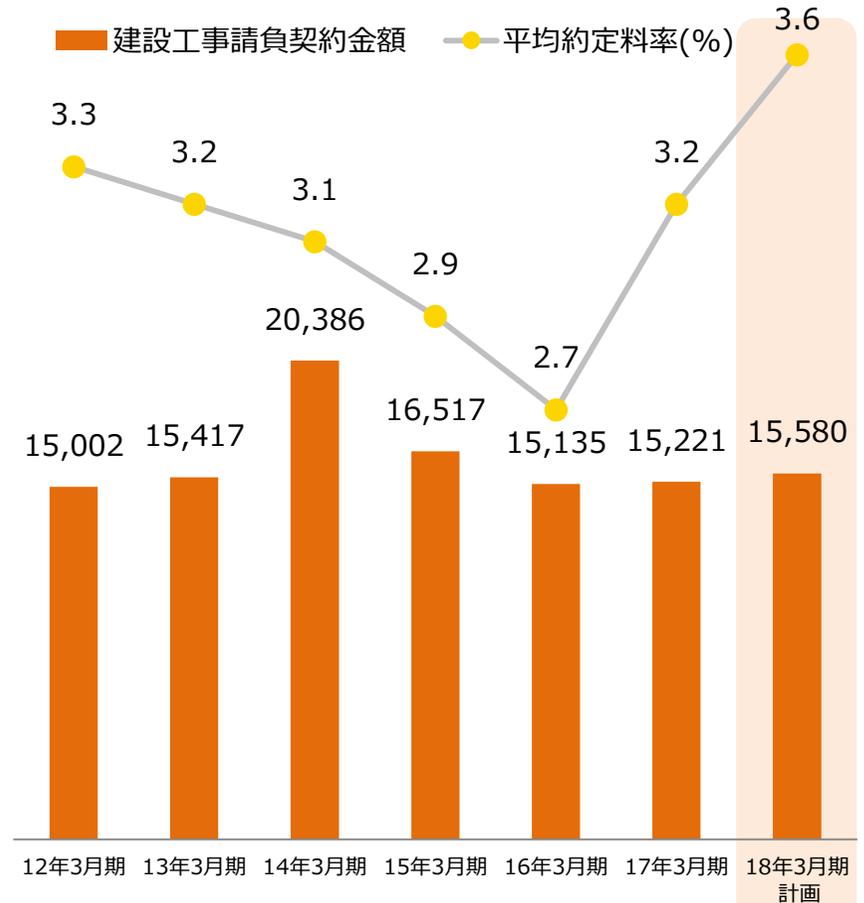


業績指標

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、%

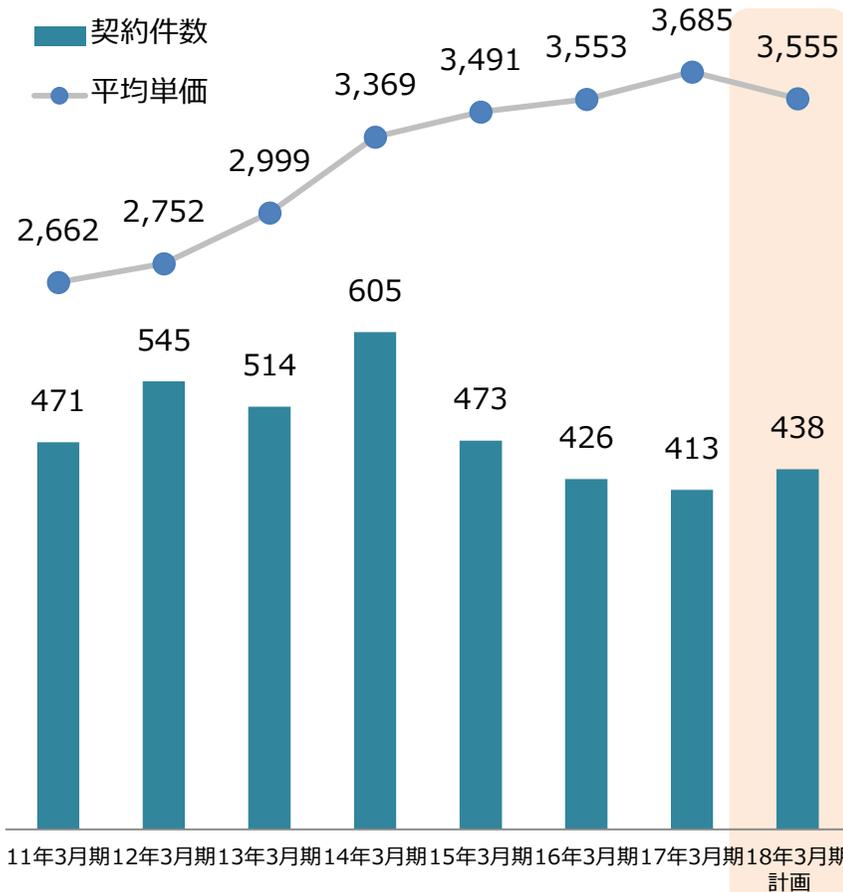


(注) 平均約定ロイヤリティ率 = 請負契約ロイヤリティ ÷ 請負契約金額

業績指標

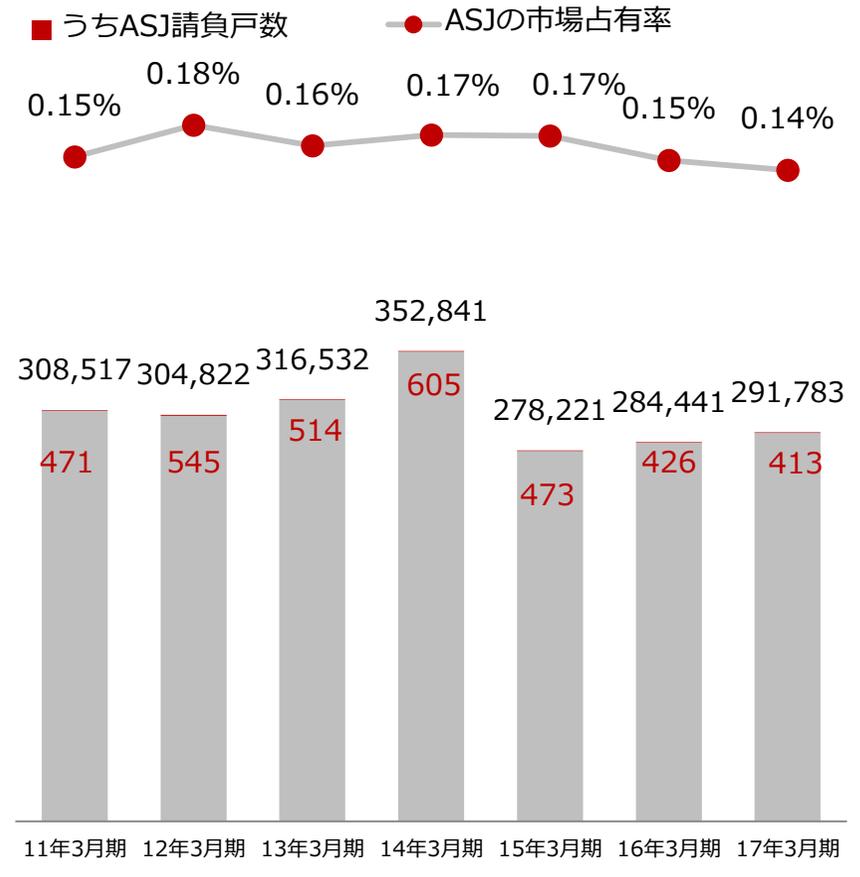
建設工事請負契約件数と平均単価

単位：件、万円



新設住宅着工戸数（持家）とASJの市場占有率

単位：戸、%



(参考) 国土交通省 建築着工統計調査報告

用語集

用語	内容
スタジオロイヤリティ売上	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・登録工務店に係る月額ロイヤリティ、請負契約ロイヤリティ
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・土地建物紹介手数料
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	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
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(PC)	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



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。