



「葉山の週末住宅」設計：藤田征樹 撮影：鳥村鋼一

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

# 2020年3月期第2四半期 決算説明会資料

東証マザーズ

[証券コード：6085]

2019年11月21日



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

Contents

1. 2020年3月期第2四半期 決算概要 — P.2
2. APPENDIX ————— P.9

## 1. 2020年3月期 第2四半期 決算概要



撮影：富田英次／石井紀久／小川重雄

# 2020年3月期 第2四半期決算ハイライト

## 収支ハイライト

- 売上高: 344百万円, 前年対比 ▲219百万円 (61%)
- 営業利益: ▲314百万円, 前年対比 ▲276百万円
- 当期純利益: ▲312百万円, 前年対比 ▲271百万円
- フリーキャッシュフロー: ▲119百万円, 前年対比 ▲39百万円

## 事業ハイライト

- パートナー建設会社による工事請負金額: 2,406百万円 (前年対比38%)
- 同単価: 34百万円 (前年実績 43百万円)
- 請負契約ロイヤリティ売上: 73百万円 (前年対比31%)
- 平均ロイヤリティ料率: 3.06% (前年実績 3.73%)

# 2020年3月期第2四半期 決算実績

(単位：百万円 下段は構成比)

	2019年 第2四半期 実績	2020年第2四半期実績			2020年 第2四半期 社内計画	計画比	
		実績	前期比			差額	比率
			差額	比率			
売上高	564 (100%)	344 (100%)	▲219	61%	532 (100%)	▲188	65%
スタジオロイヤリティ	335 (59%)	153 (45%)	▲182	46%	337 (63%)	▲184	45%
マーケティング	125 (22%)	108 (31%)	▲17	86%	114 (21%)	▲7	94%
建築家フィー	49 (9%)	36 (10%)	▲13	74%	41 (8%)	▲5	88%
その他	55 (10%)	47 (14%)	▲8	86%	40 (8%)	7	118%
売上総利益	481 (85%)	274 (80%)	▲207	57%	455 (85%)	▲181	60%
営業利益	▲37 (-)	▲314 (-)	▲277	-	▲77 (-)	▲237	-
経常利益	▲40 (-)	▲311 (-)	▲271	-	▲77 (-)	▲234	-
当期純利益	▲41 (-)	▲312 (-)	▲271	-	▲78 (-)	▲234	-

**消費増税の影響・契約の遅れ**

# 2020年3月期第2四半期 業績評価指標

区分	KPI	2019年 第2四半期 実績	2020年 第2四半期 実績	前期比	2020年 第2四半期 社内計画	計画比
				増減		増減
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,855	2,929	74	2,944	▲15
(2)	スタジオ 新規加盟 退会・休眠 期末稼働数	3	1	▲2	3	▲2
		17	8	▲9	4	4
		141	131	▲10	139	▲8
(3)	イベント 開催回数 (回)	164	121	▲43	139	▲18
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	2,378	1,799	▲579	2,201	▲402
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	420	300	▲120	402	▲102
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 件数 (件)	140	88	▲52	163	▲75
	建設工事請負契約 件数 (件) 金額 (百万円) 平均単価 (万円) 平均ロイヤリティ料率	144 6,314 4,384 3.73%	69 2,408 3,490 3.06%	▲75 ▲3,906 894 ▲0.67%	177 5,498 3,106 4.50%	▲108 ▲3,090 384 ▲1.44%

# キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期	前年同期比
営業キャッシュフロー	▲70	▲94	▲24
投資キャッシュフロー	▲10	▲25	▲15
フリー・キャッシュフロー	▲80	▲119	▲39
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	▲1	▲1
現金及び現金同等物の増減額	▲80	▲120	▲39
現金及び現金同等物の期首残高	553	439	▲113
現金及び現金同等物の期末残高	472	319	▲152

- 営業キャッシュフロー： 四半期純損失311百万円、売上債権の減少257百万円等
- 投資キャッシュフロー： 有形固定資産(建物)による支出25百万円等

## 施策

- A S J サテライトセル構想による首都圏富裕層需要喚起
- 住設・建材メーカーとの提携継続による成長
- 既存スタジオの活性化策（親和性の高いサービス提供）として新たな資源・施策を投下
- 工務店ネットワークの裾野を広げ、登録建築家の活動量を増やす

## 進捗

- 2019年5月『ASJ横浜サテライト』を横浜ランドマークプラザへ出店、8月に『湘南サテライト』準備室を鎌倉市に設置
- 渡辺パイプ<sup>®</sup>(株)取引工務店へA S J サービスの提供開始、積算ソフトCOSNAVIに渡辺パイプ商材のテンプレート化  
J Kホールディングス(株)と中国における建築家市場の開拓・普及を目的に業務提携予定
- 地盤ネット(株)との提携により地盤トリプル調査の提供開始  
(株)ハウズドゥとの提携によりスタジオ入会の土地なし客へ土地紹介  
環境にやさしい外装・内装工事に用無機質コーティング剤「セラグリーン」の提供
- 新FCモデル「スタジオMINI」、「PROTO BANK STATION」の開始（従来のスタジオモデルに比べ、初期投資費用の低いモデルを用意）

# 2020年3月期 通期計画

(単位：百万円)

	2019年3月 期実績	2020年3月期計画					
		当初計画	前期比		修正計画	前期比	
			差額	比率		差額	比率
売上高	1,253	1,280	26	102%	1,125	▲128	89%
スタジオロイヤリティ	794	856	62	107%	742	▲52	93%
マーケティング	251	219	▲32	87%	215	▲36	85%
建築家フィー	105	127	22	120%	87	▲18	83%
その他	103	78	▲25	75%	81	▲22	78%
売上総利益	1,077	1,130	53	104%	983	▲94	91%
営業利益	34	51	16	148%	▲154	▲187	-
経常利益	31	51	19	162%	▲152	▲183	-
当期純利益	30	50	19	166%	▲153	▲183	-

第2四半期の実績を踏まえて予算修正

## 2.APPENDIX



撮影：富田英次／石井紀久／小川重雄

# 2020年3月期 業績評価指標

区分	期別	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	2020年3月期 修正計画	前期比
					増減
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,912	2,980	2,980	+68
(2)	スタジオ 新規加盟 退会・休眠 期末稼働数	6	7	13	+7
		22	7	14	▲8
		139	139	138	▲1
(3)	イベント 開催回数 (回)	328	286	268	▲60
(4)	ASJアカデミー 会員 新規入会数 (名)	4,622	4,735	3,895	▲727
(5)	プランニング コース 新規件数 (件)	795	782	606	▲189
(6)	建築設計・ 監理業務委託契 約 件数 (件)	261	339	235	▲26
	建設工事請負契 約 件数 (件) 金額 (百万円) 平均単価 (万円) 平均ロイヤリティ料率	357 16,794 4,704 3.59%	389 16,160 4,154 4.18%	270 16,152 5,982 3.44%	▲87 ▲642 +1,278 ▲0.15%

# 貸借対照表の概要

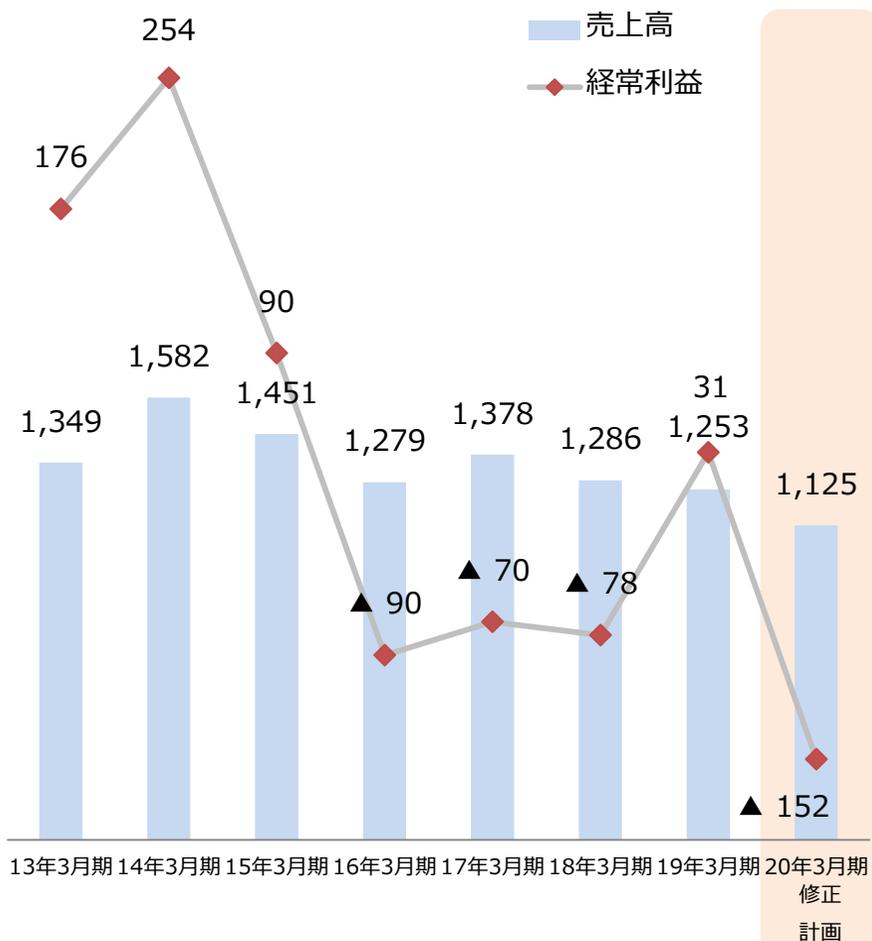
(単位：百万円、下段は構成比)

	2019年3月期末	2020年3月期第2四半期末		
		実績	前期末増減	増減要因
流動資産	1,007 (83.4%)	566 (70.7%)	▲441	現預金▲120、売掛金▲248
固定資産	201 (16.6%)	234 (29.3%)	33	建物22、ソフトウェア仮勘定13
資産合計	1,209 (100.0%)	801 (100.0%)	▲407	
流動負債	351 (29.0%)	228 (28.5%)	▲122	未払金▲104、その他の負債▲32
固定負債	— (—)	— (—)	— (—)	
負債合計	351 (29.0%)	228 (28.5%)	▲122	
純資産合計	857 (71.0%)	572 (71.4%)	▲285	四半期純損失▲312
負債純資産合計	1,209 (100.0%)	801 (100.0%)	▲407	

# 業績指標

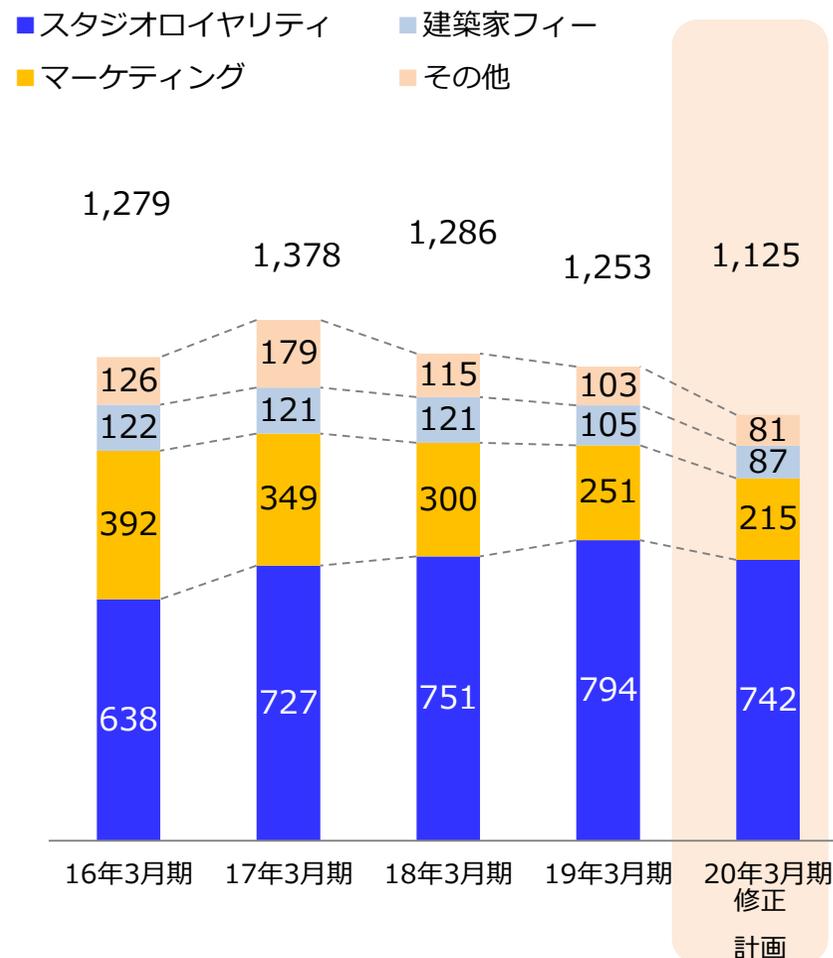
売上高と経常利益

単位：百万円



売上高内訳

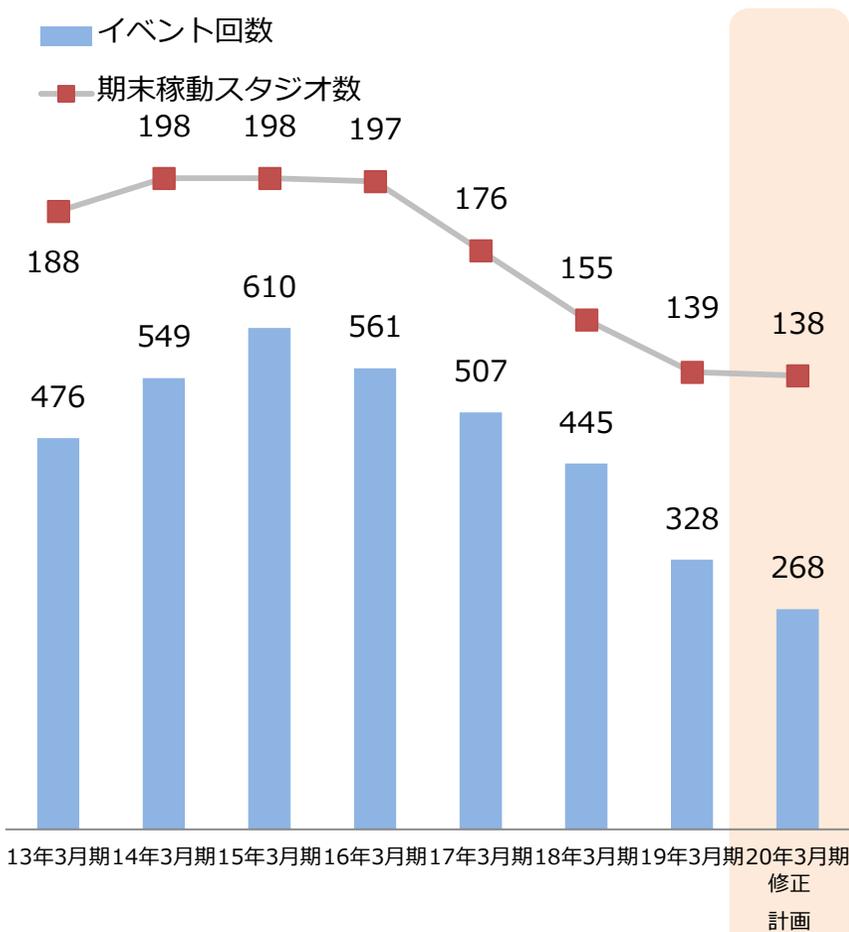
単位：百万円



# 業績指標

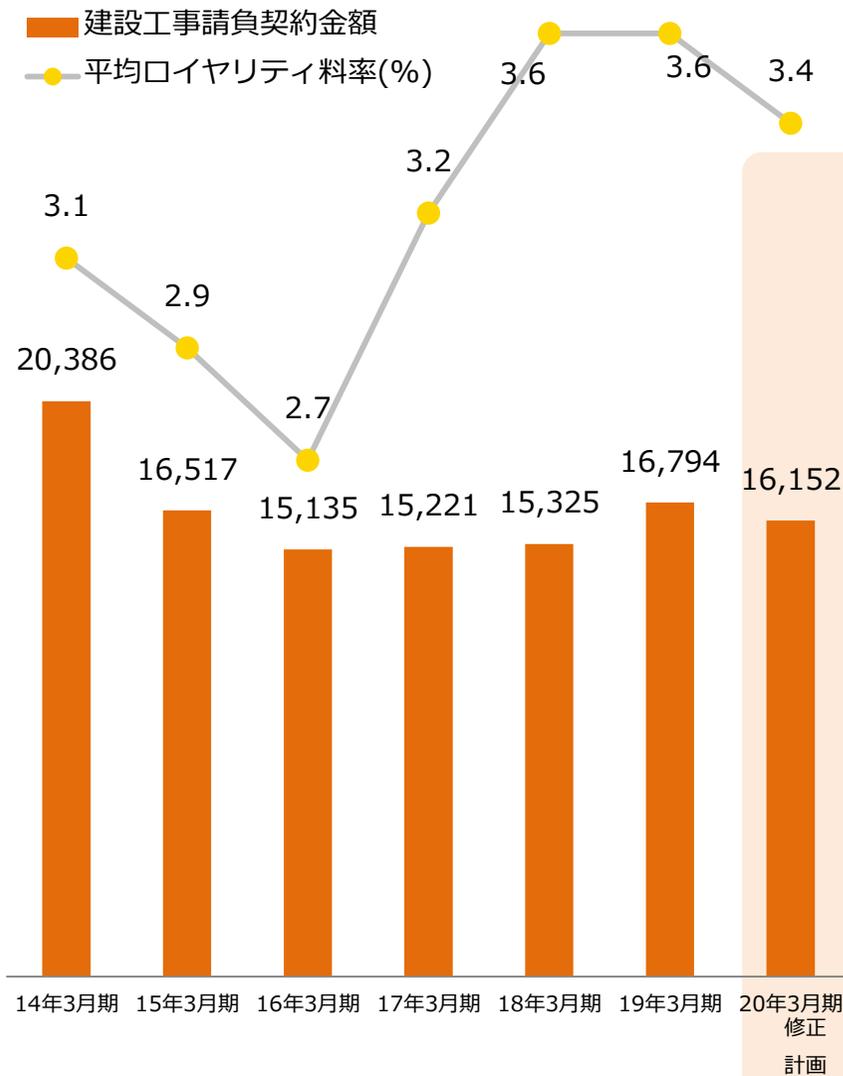
イベント回数と期末稼働スタジオ数

単位：回、スタジオ



建設工事請負契約金額と平均ロイヤリティ料率(注)

単位：百万円、%



## 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
平均ロイヤリティ料率	請負契約ロイヤリティ÷建設工事請負契約金額
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
登録工務店	プロデュース事業本部の直接受注案件を施工するための工務店 スタジオとの違いは、加盟金が不要であり、イベントの開催を行わない
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

[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]

〒530-0027

大阪府大阪市北区堂山町3-3 日本生命梅田ビル4F

TEL 06-6363-5701

FAX 06-6363-5702

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。