

3. 決算概要



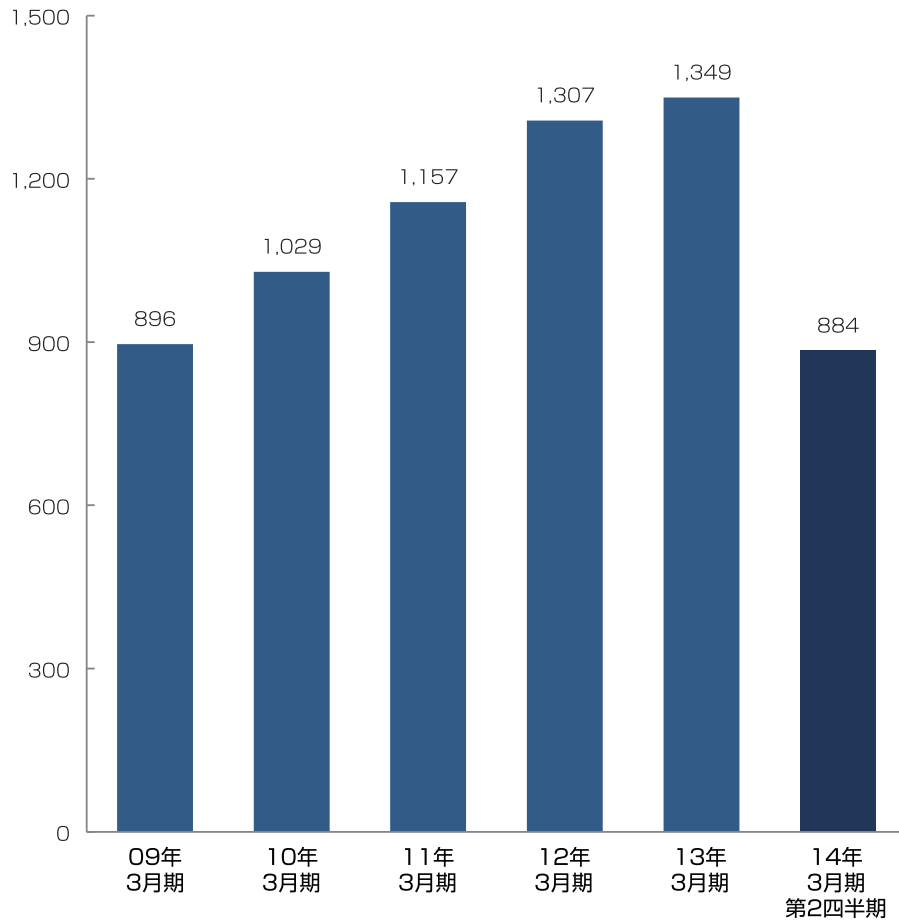
使用写真 ASJ登録建築家作品 / 設計:松山将勝・河口佳介・久成文人 写真:石井紀久・下川高広・雷田英次

■ 業績の推移

業績の推移

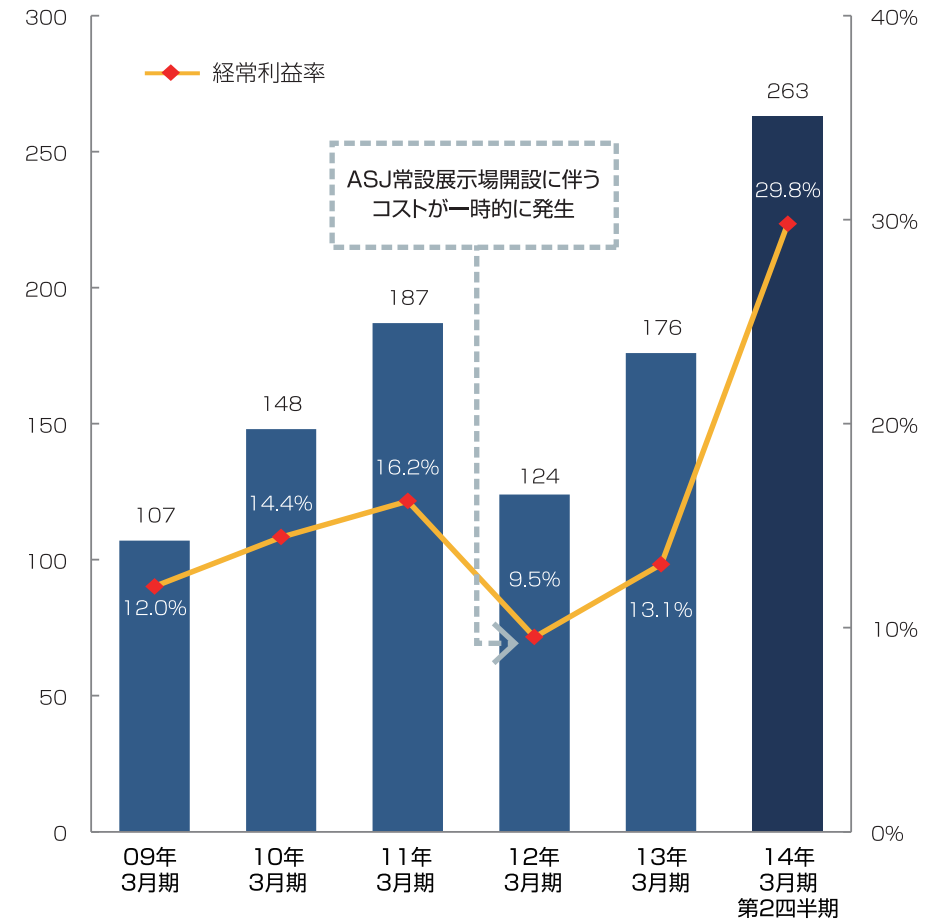
■売上高

(単位：百万円)



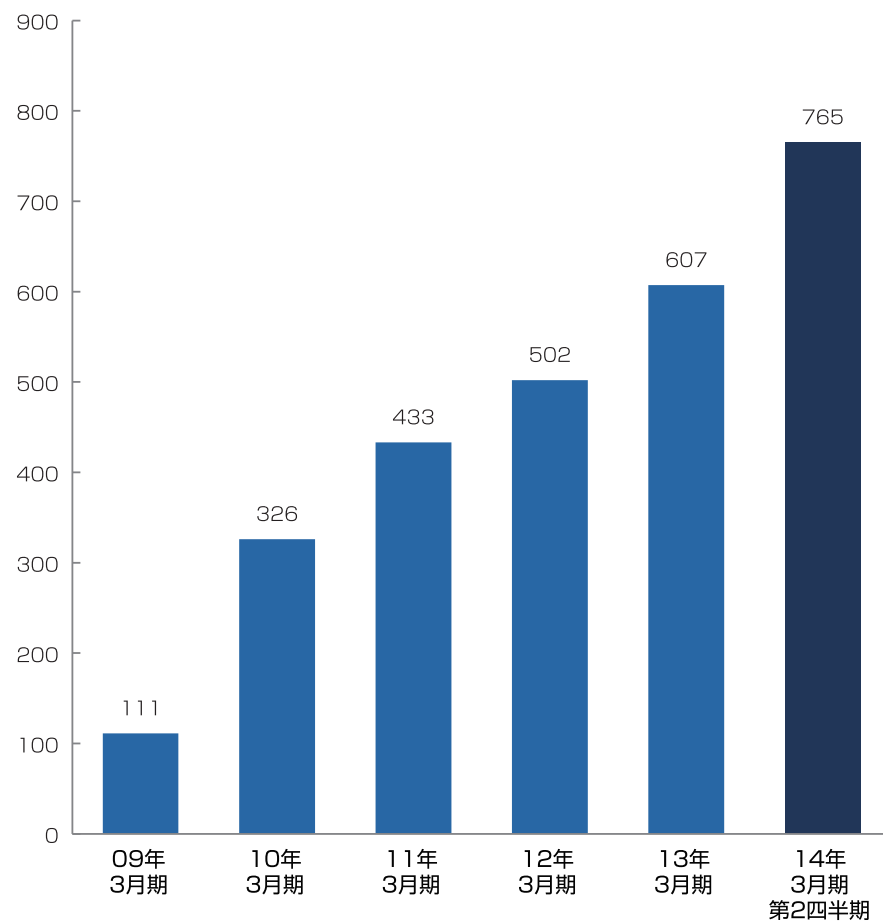
■経常利益

(単位：百万円)



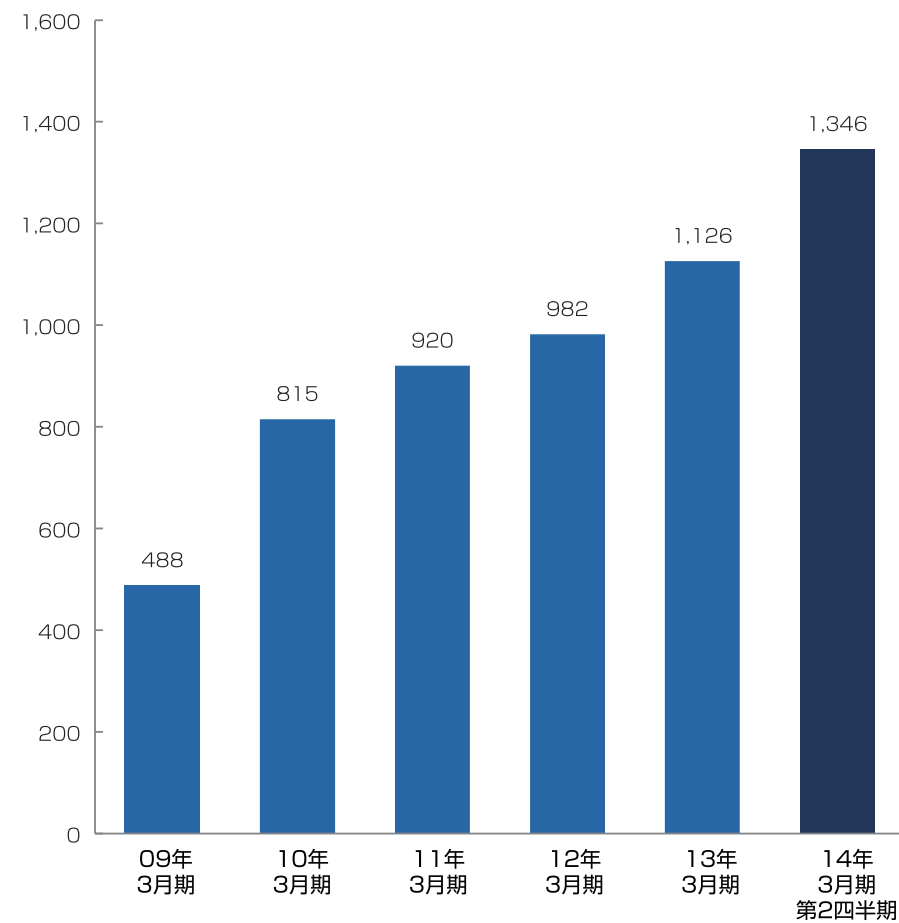
■純資産

(単位：百万円)



■総資産

(単位：百万円)



4. 成長戦略

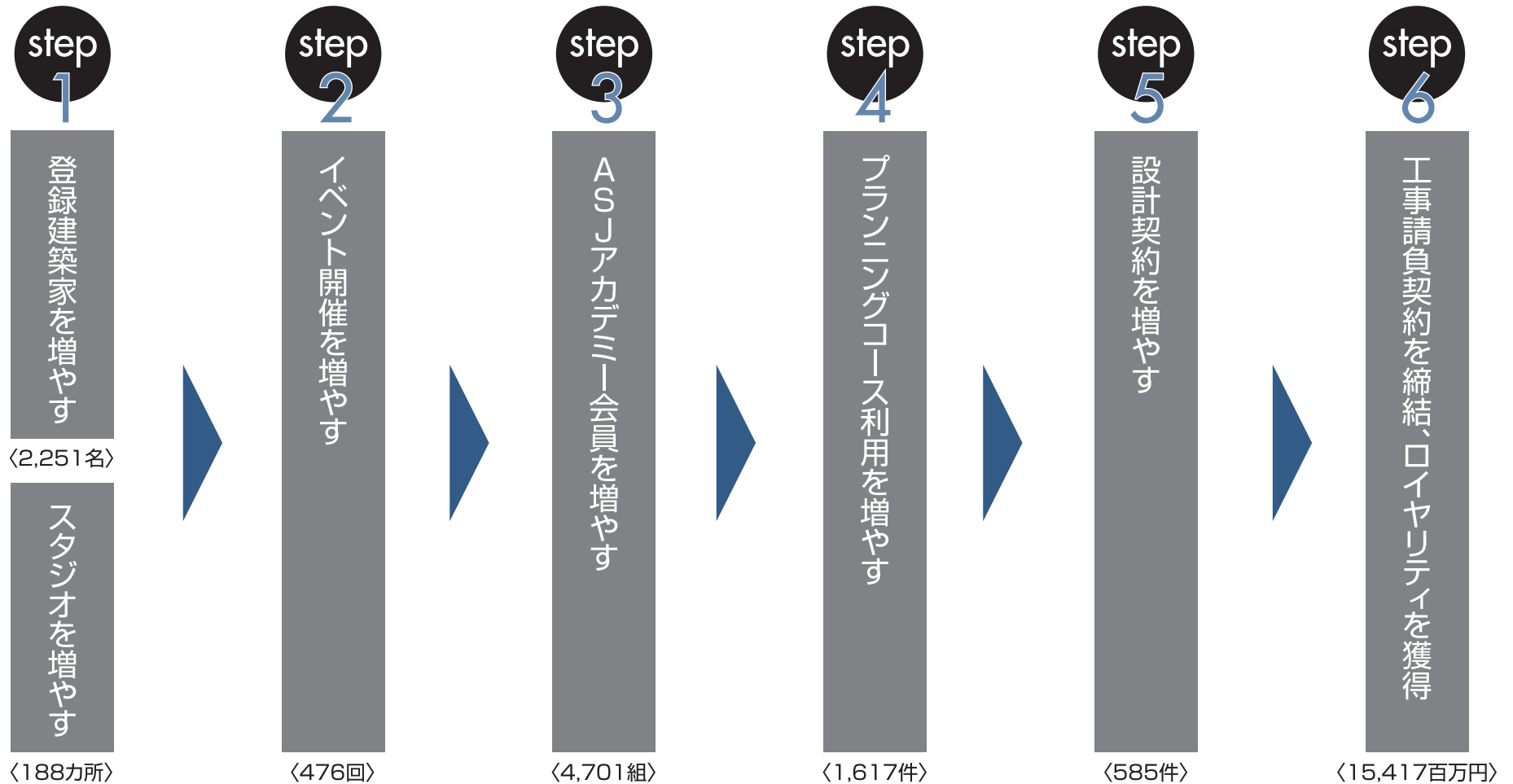


使用写真 ASJ登録建築家作品 / 設計:松山将勝・河口佳介・久成文人 写真:石井紀久・下川高広・雷田英次

■ ASJ PROGRAM

■ アーキテクト・スタジオ・ジャパンの成長戦略

ASJ PROGRAM



IT(A-POS + COSNAVI)

〈 〉内は2013年3月期実績

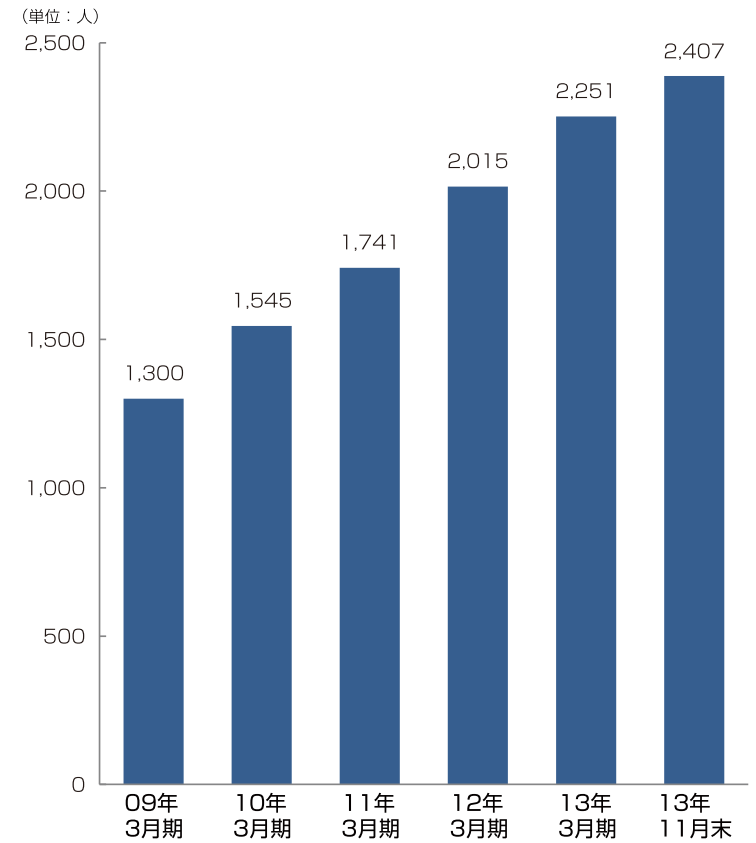
ASJ PROGRAM **step 1-1** 登録建築家を増やす

若手から著名建築家までASJの審査をクリアした2,407名が登録

(※建築家登録数は2013年11月30日現在)



登録建築家数の推移



ASJ PROGRAM **step** 1-2 スタジオを増やす

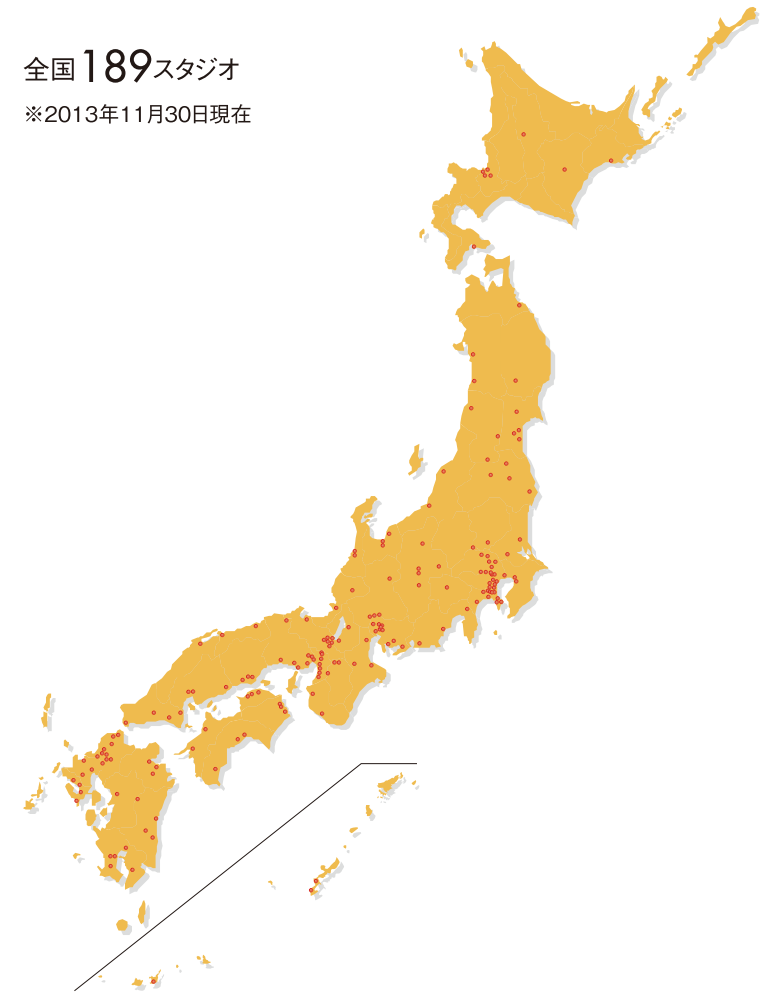
スタジオ(加盟建設会社)

- 全国189カ所のスタジオは、加盟建設会社が設置
- 加盟建設会社は加盟金を支払い、ASJとスタジオ運営契約を締結



スタジオ(加盟建設会社)分布図

全国 **189**スタジオ
※2013年11月30日現在



ASJ PROGRAM **step 2** イベント開催を増やす

イベントとは。

- スタジオ(加盟建設会社)が開催する顧客と建築家の無料相談会。1スタジオにつき年3~4回開催。
- 「未来をのぞく住宅展」・「建築家展」のタイトルで開催。
- 集客は主に新聞折込チラシを活用。ほか、電車広告、駅広告、新聞掲載広告、地元情報誌、TVCM等も併用。
- イベントに参加する建築家は平均8~10組。作品展示・説明とアカデミー会員への入会促進。
- 来場者はイベント1回につき50~100組。

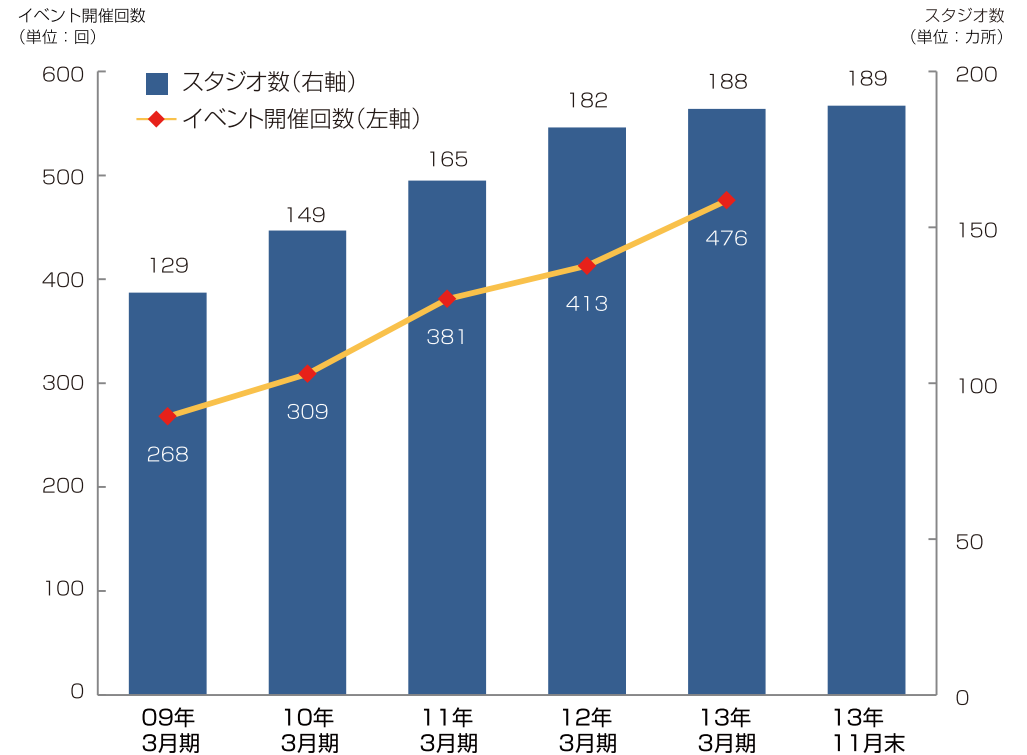
■ イベントの様子



■ イベント告知チラシ



■ スタジオ数・イベント開催数の推移



ASJ PROGRAM **step 3** ASJアカデミー会員を増やす

ASJアカデミー会員登録の伸びが、ASJ事業成長のバロメーターその1です



建築家との理想のすまいづくりをサポートする
会員制システム

■ASJアカデミー会員のメリット



プランニングコースの利用(建築家による提案)

- ・期間の制限無し
- ・年会費なし
- ・プランニングの回数制限なし
- ・建築家の変更無料
- ・建築家の移動交通費無料



月刊誌「A-Style Monthly」無料配布



季刊誌「A-Collection」無料配布



各種セミナー・スクール・見学会への無料参加



会員様専用サイトの利用



土地情報のご提供



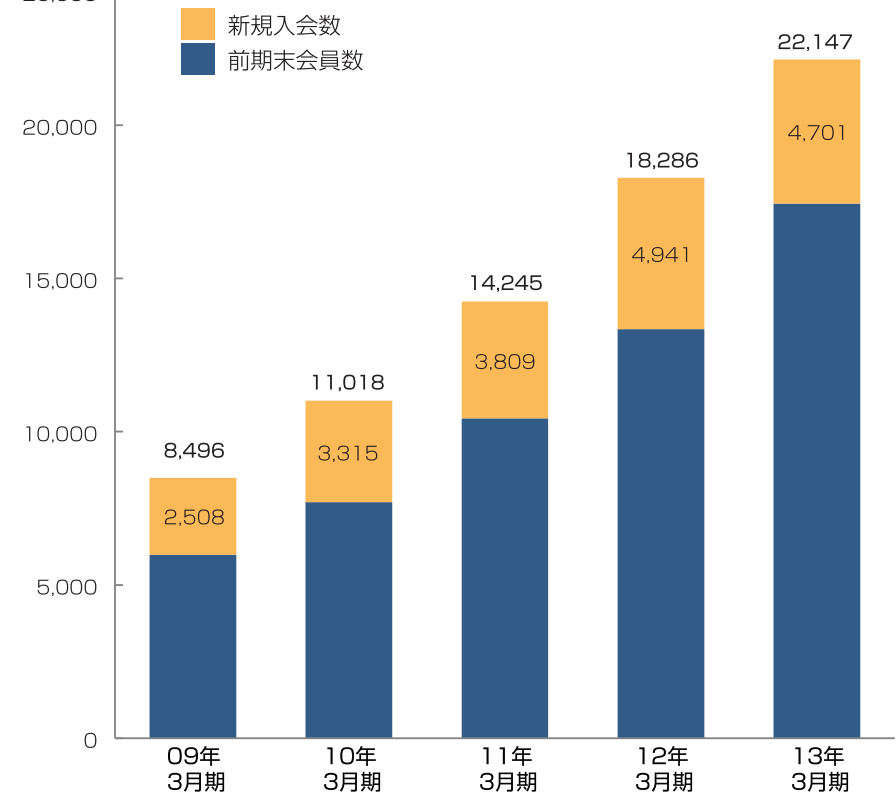
スタジオライブラリーの専門誌無料貸し出し



スタジオ施設の利用

■ASJアカデミー会員数の推移

(単位：人)
25,000



ASJ PROGRAM **step** 4 プランニングコース利用を増やす

プランニングコース利用件数の伸びが、ASJ事業成長のバロメーターその2です

クライアントのニーズ、予算に基づいたプランを建築家とスタジオが提案
クライアントは納得いくまで無料で何度でもプラン変更が可能

プランニングコースとは。

建築家を1名選択

クライアントの要望・情報の収集、整理

建築家との打ち合わせ

現地調査・法規確認

プレゼンテーション、プラン提案

仕様の仮決め

コストの確認

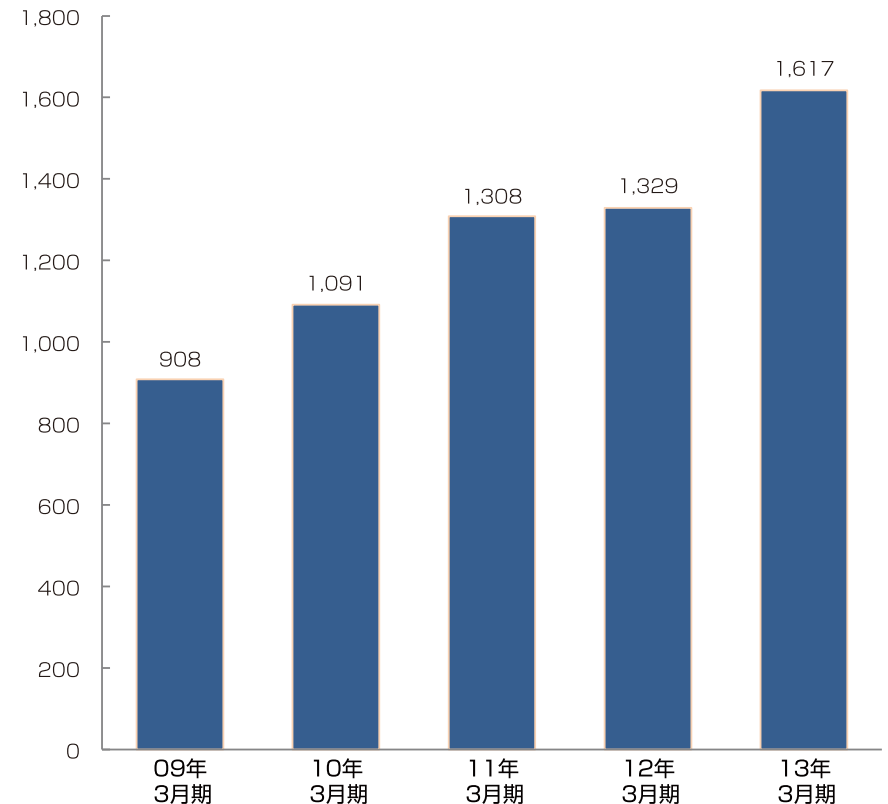


納得がいくまで
繰り返せます

- 期間の制限なし
- 建築家の変更無料
- 建築家の移動費無料

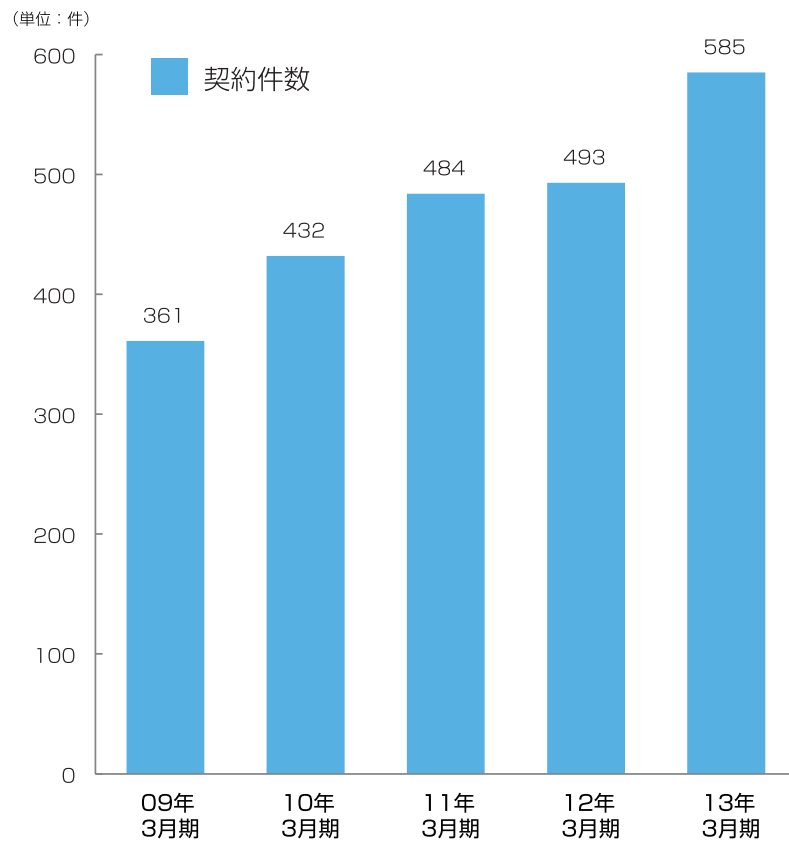
■プランニングコース利用件数の推移

(単位：件)

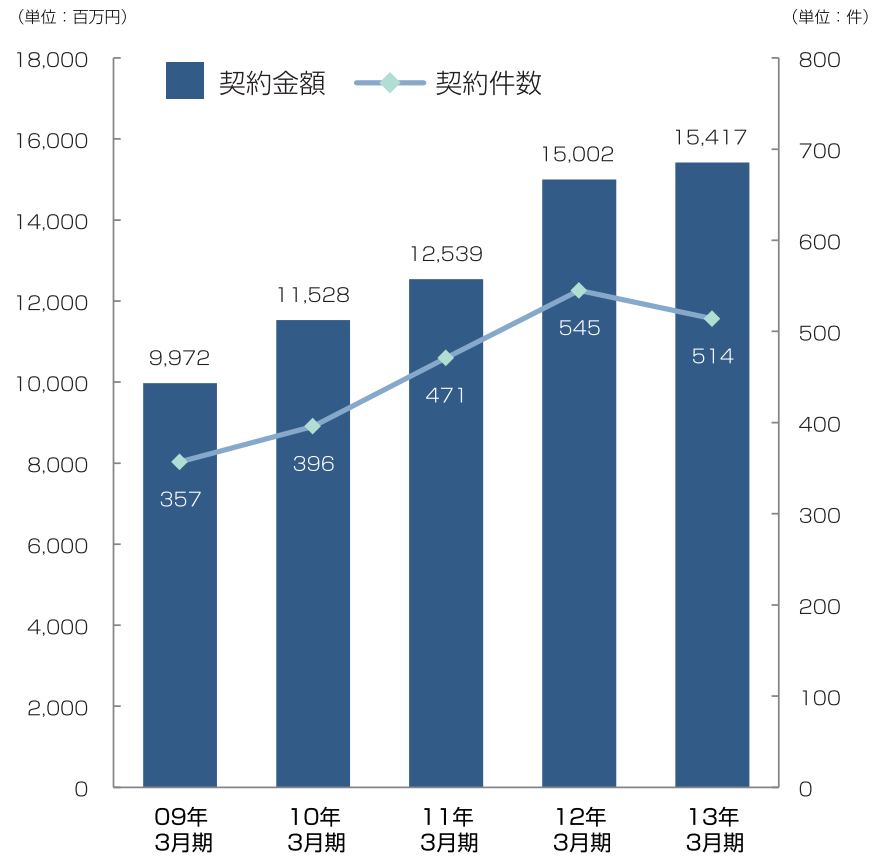


ASJ PROGRAM **step 5** & **step 6** 設計契約・工事請負契約を締結、ロイヤリティを獲得する

■建築設計・監理業務契約の推移

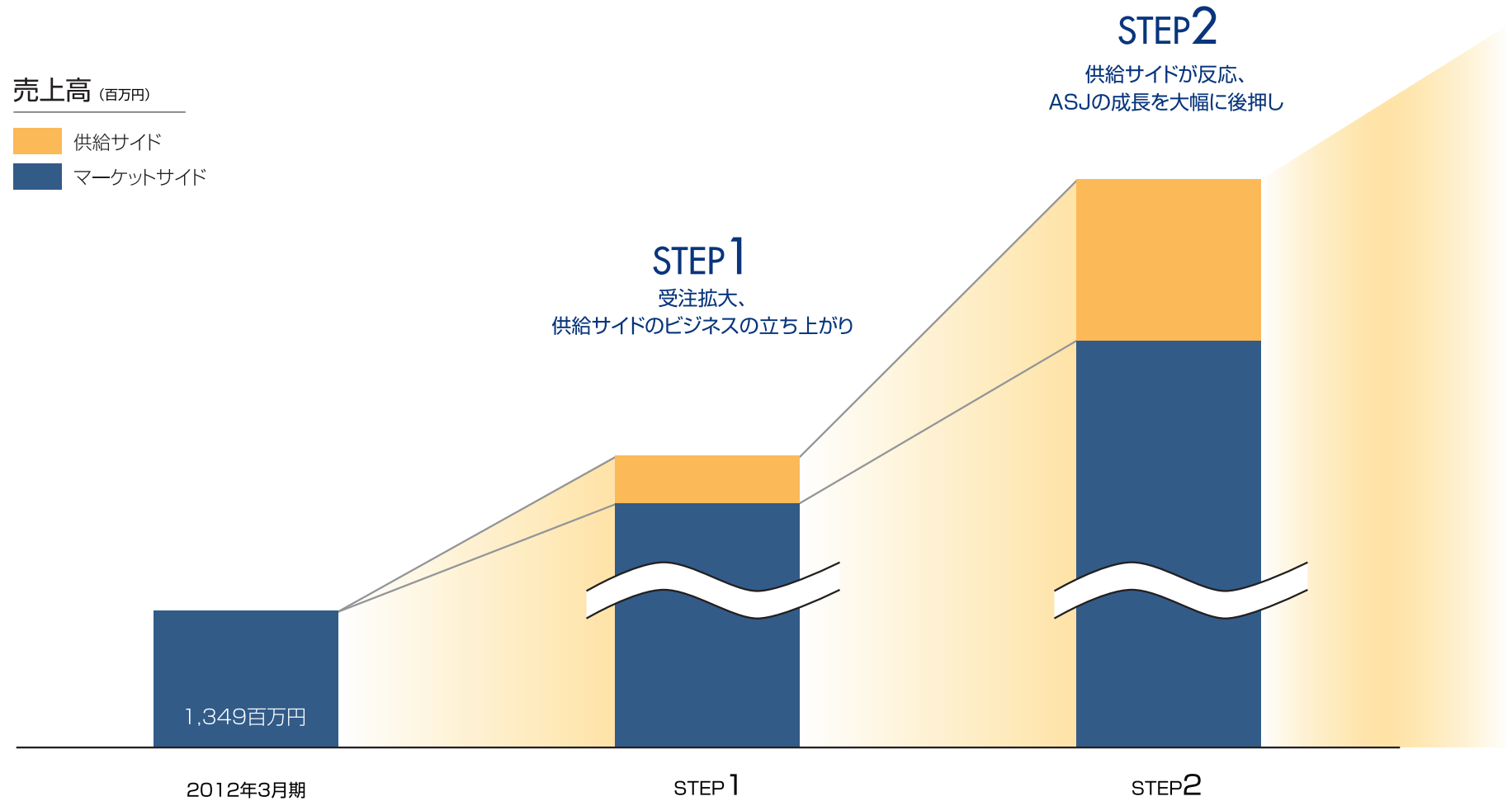


■建設工事請負契約の推移



アーキテクト・スタジオ・ジャパンの成長戦略

アーキテクト・スタジオ・ジャパンの今後の成長



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。

