



写真：Nacása & Partners Inc. 藤井浩司

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社  
2016年3月期 決算説明会資料

2016年6月8日

東証マザーズ  
[証券コード：6085]

---

Contents

- 1. 2016年3月期 決算概要 ————— P.2
- 2. ビジネスストラテジーと計画 ————— P.9
- 3. APPENDIX ————— P.15

---

# 1. 2016年3月期 決算概要



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

## 2016年3月期 業績ハイライト

### 業績

- 売上高: 1,279百万円, 前期対比▲172百万円(88.1%)
- 営業利益: ▲90百万円, 前年対比▲164百万円
- 営業キャッシュフロー: 0円, 前年対比 +57百万円

### 会員獲得

- アカデミー会員獲得数: 7,266名, 前年対比+965名
- WEB媒体による会員獲得が大きく寄与 (1,366名)

### ビジネス プラットフォーム

- 総合建設業者: 公共事業・ハウスメーカー需要による経営資源配分低下
- 住宅専門業者: ボリュームゾーンでの価格対応遅れ

### イールド・リードタイム

- プランニングコース: PC実施後の設計契約成約率の悪化及び長期化
- 「プランニングコースDUAL」: オペレーション整備遅れ
- 集中購買・「パッケージ2015」: 商品ラインアップ・規模面で課題

## 2016年3月期 決算実績

(単位：百万円、下段は構成比)

|              | 2015年3月期<br>実績    | 2016年3月期実績        |      |        |
|--------------|-------------------|-------------------|------|--------|
|              |                   | 実績                | 前期比  |        |
|              |                   |                   | 差額   | 比率     |
| <b>売上高</b>   | 1,451<br>(100.0%) | 1,279<br>(100.0%) | ▲172 | 88.1%  |
| スタジオロイヤリティ   | 763<br>(52.6%)    | 638<br>(49.9%)    | ▲125 | 83.6%  |
| マーケティング      | 430<br>(29.6%)    | 392<br>(30.6%)    | ▲38  | 91.2%  |
| 建築家フィー       | 132<br>(9.1%)     | 122<br>(9.6%)     | ▲10  | 92.4%  |
| その他          | 126<br>(8.7%)     | 126<br>(9.9%)     | 0    | 100.0% |
| <b>売上総利益</b> | 1,192<br>(82.1%)  | 1,025<br>(80.1%)  | ▲167 | 86.0%  |
| <b>営業利益</b>  | 74<br>(5.1%)      | ▲90<br>(-)        | ▲164 | -      |
| <b>経常利益</b>  | 90<br>(6.3%)      | ▲90<br>(-)        | ▲180 | -      |
| <b>当期純利益</b> | 28<br>(2.0%)      | ▲121<br>(-)       | ▲149 | -      |

(注) 税効果会計における繰延税金資産に対し、評価性引当金を58百万円積み増しました

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

|                  | 2015年3月期 | 2016年3月期 |
|------------------|----------|----------|
| 営業キャッシュフロー       | ▲57      | 0        |
| 投資キャッシュフロー       | ▲66      | ▲272     |
| フリー・キャッシュフロー     | ▲124     | ▲272     |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 32       | 4        |
| 現金及び現金同等物の増減額    | ▲92      | ▲267     |
| 現金及び現金同等物の期首残高   | 1,034    | 941      |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 941      | 673      |

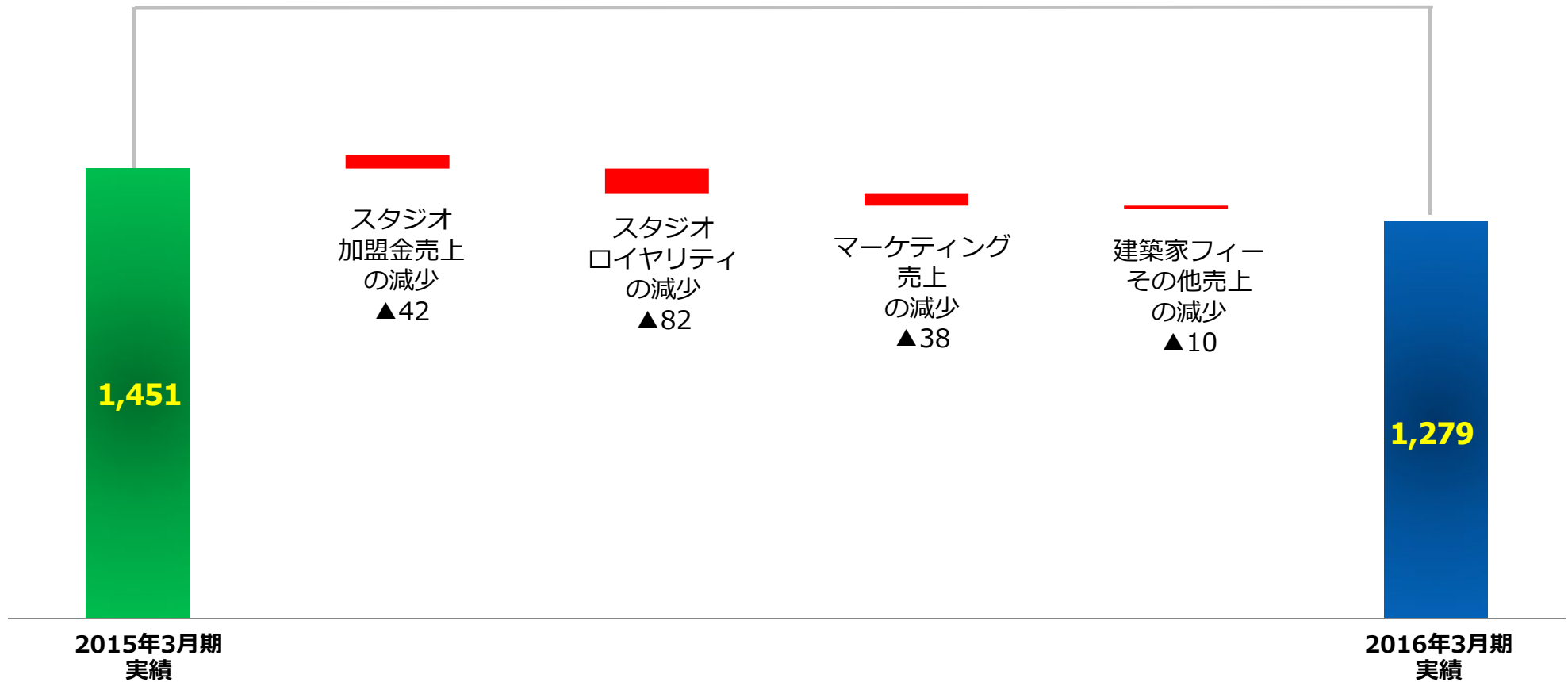
- 営業キャッシュフロー：滞留債権の回収促進
- 投資キャッシュフロー：「東京CELL」228百万円、ソフトウェア：26百万円

## 売上高の増減要因（前期比）

**172百万円の減収**

低調なスタジオ加盟・請負金額・ロイヤリティ料率の低下・イベント開催数の減少が主要因

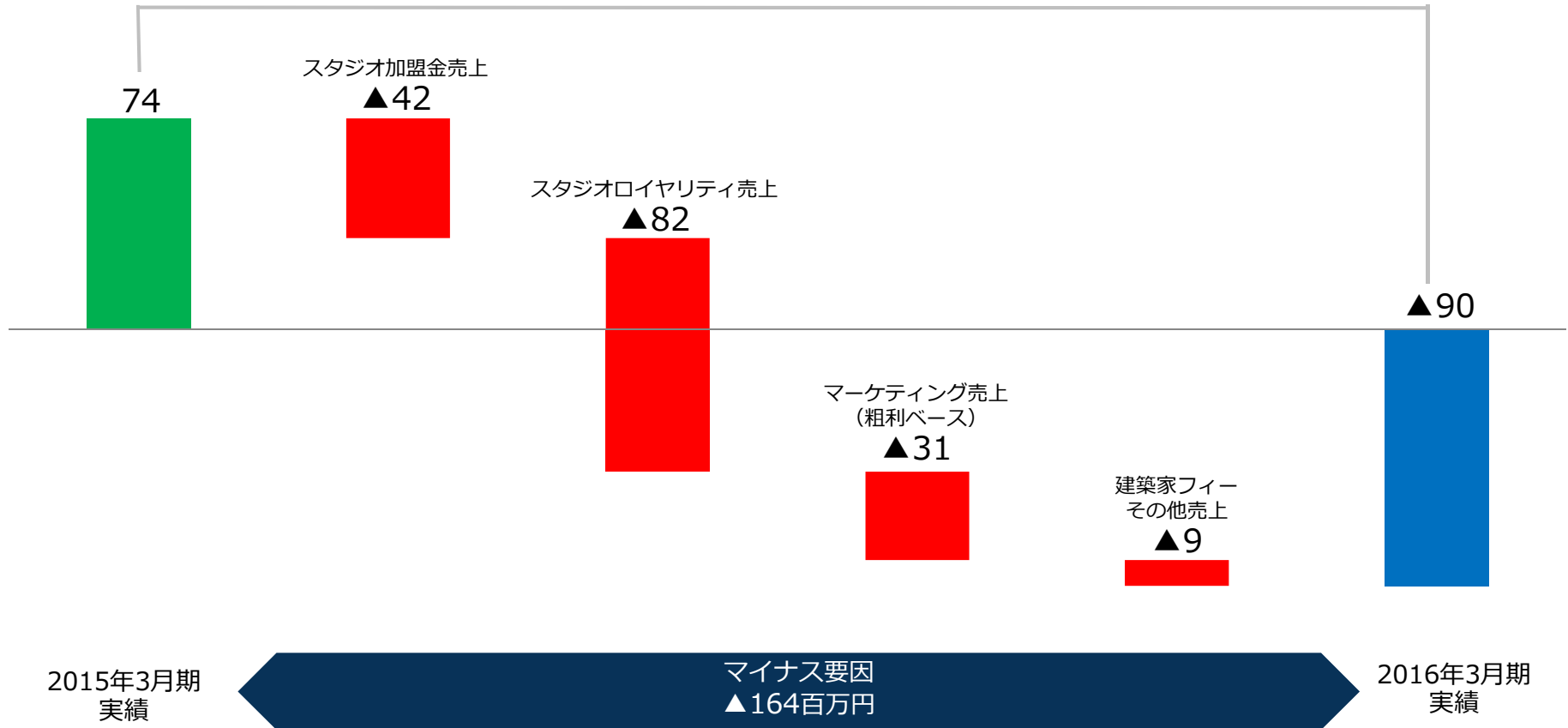
単位：百万円



# 営業利益の増減要因（前期比）

（前期比）164百万円の営業減益

単位：百万円





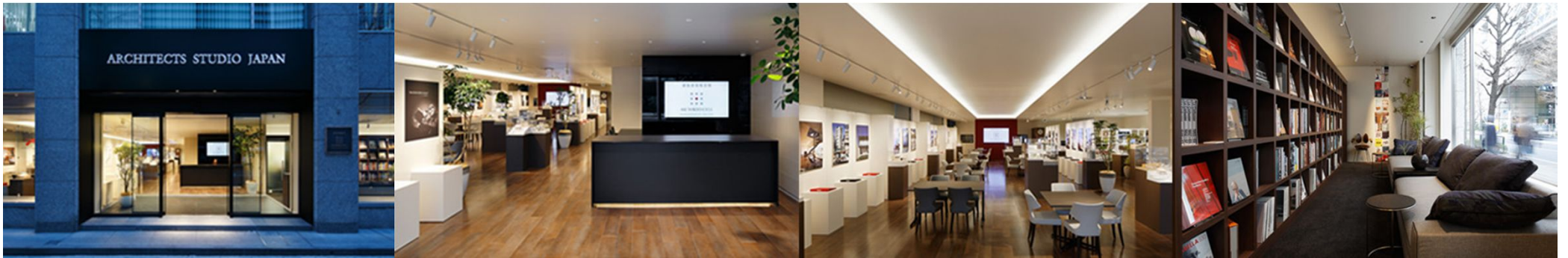
## 貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

|         | 2015年3月期末         | 2016年3月期末         |        |  |
|---------|-------------------|-------------------|--------|--|
|         |                   | 実績                | 前期末比増減 | 増減要因   |
| 流動資産    | 1,504<br>(84.0%)  | 1,092<br>(68.2%)  | ▲412   | 現金及び預金 ▲267, 繰延税金資産 ▲28<br>売掛金 ▲107, 未収入金 ▲28      |
| 固定資産    | 286<br>(16.0%)    | 508<br>(31.8%)    | 222    | 建設仮勘定 +174<br>差入保証金 +51                            |
| 資産合計    | 1,791<br>(100.0%) | 1,600<br>(100.0%) | ▲190   |  |
| 流動負債    | 387<br>(21.6%)    | 297<br>(18.6%)    | ▲90    | 1年内返済予定の長期借入金 ▲16<br>未払法人税等 ▲37<br>工事完成保証損失引当金 ▲17 |
| 固定負債    | —<br>(—)          | —<br>(—)          | —      |  |
| 負債合計    | 387<br>(21.6%)    | 297<br>(18.6%)    | ▲90    |  |
| 純資産合計   | 1,403<br>(78.4%)  | 1,303<br>(81.4%)  | ▲99    | 資本金 +10, 資本剰余金 +10<br>利益剰余金 ▲121                   |
| 負債純資産合計 | 1,791<br>(100.0%) | 1,600<br>(100.0%) | ▲190   |  |

---

## 2. ビジネスストラテジーと計画



写真：Nacása & Partners Inc. 藤井浩司

## 2017年3月期 ビジネスストラテジー

ブランド資本を  
強化をする

会員を獲得する

プランニングコースの  
利用を促進をする

成約率・リードタイム  
を改善する

- 「ASJ TOKYO CELL」東京・有楽町に路面店オープン
- 梅田・横浜の既存CELLとのシナジー創出
- ASJアカデミーの開催による高付加価値なライフスタイルの提言
- 親和性の高い会社との業務提携機会の模索と実践
- リノベーション市場の開拓

- ランディングページの進化
- ライフスタイル提案“ASJ Concept House”の商品化と専用サイトの立ち上げ
- Easy CosNaviiによる簡易積算サービスの展開

- 本部コールセンターの能力向上
- 営業本部による会員・加盟工務店への直接支援

- 価格帯別営業アプローチの展開
- ボリュームゾーン会員へ“ASJ Concept House”
- 高額層会員へプランニングコース Dual
- 登録工務店契約の加速
- CosNaviiに使用による本部積算サービス
- “Package2016”・集中購買による仕入れ原価の低減

## 2017年3月期 通期計画

(単位：百万円、下段は構成比)

|              | 2016年3月期<br>実績    | 2017年3月期<br>計画    | 前期比 |        |
|--------------|-------------------|-------------------|-----|--------|
|              |                   |                   | 差額  | 比率     |
| <b>売上高</b>   | 1,279<br>(100.0%) | 1,528<br>(100.0%) | 248 | 119.4% |
| スタジオロイヤリティ   | 638<br>(49.9%)    | 872<br>(57.1%)    | 233 | 136.6% |
| マーケティング      | 392<br>(30.6%)    | 374<br>(24.5%)    | ▲18 | 95.4%  |
| 建築家フィー       | 122<br>(9.6%)     | 132<br>(8.6%)     | 9   | 107.5% |
| その他          | 126<br>(9.9%)     | 150<br>(9.8%)     | 23  | 118.9% |
| <b>売上総利益</b> | 1,025<br>(80.1%)  | 1,281<br>(83.9%)  | 255 | 124.9% |
| <b>営業利益</b>  | ▲90<br>(-)        | 15<br>(1.0%)      | 105 | -      |
| <b>経常利益</b>  | ▲90<br>(-)        | 15<br>(1.0%)      | 105 | -      |
| <b>当期純利益</b> | ▲121<br>(-)       | 9<br>(0.6%)       | 130 | -      |

## 2017年3月期 重要業績評価指標

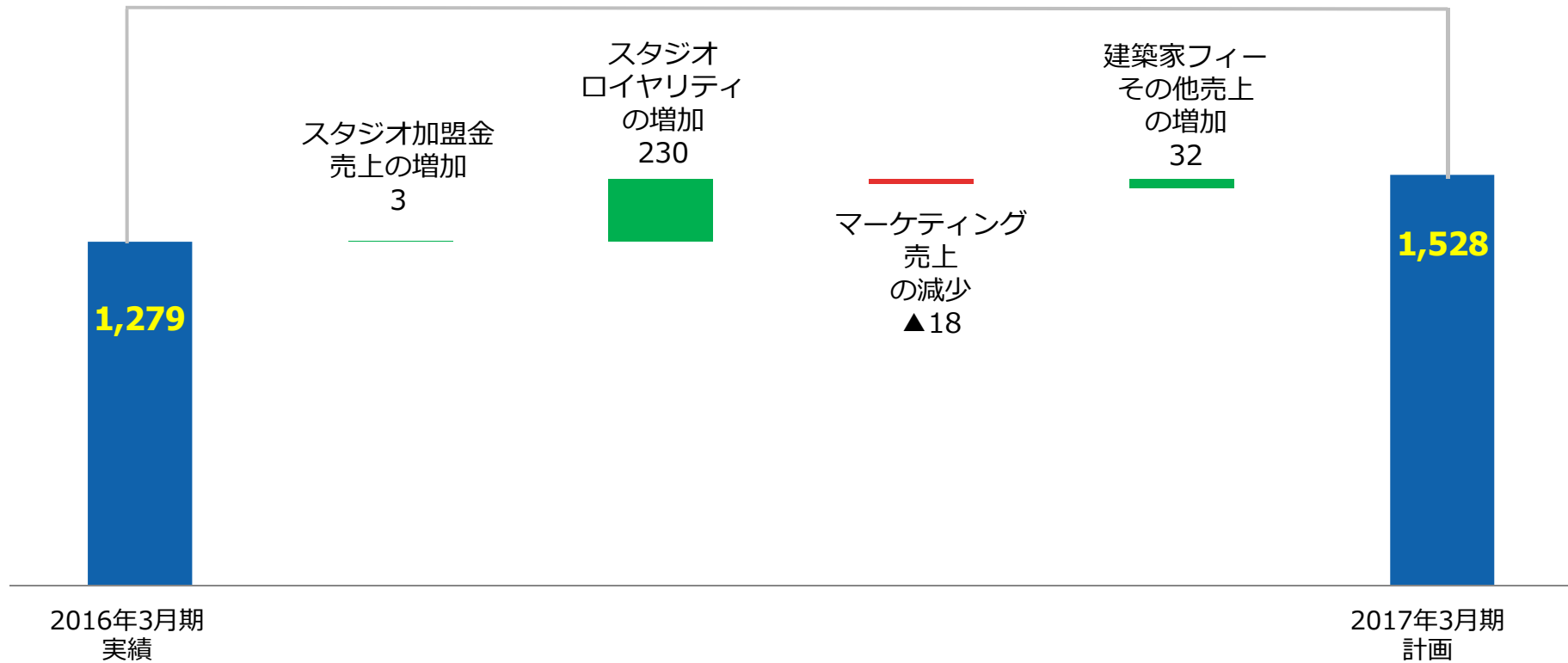
| 区分  | 期別  | 2016年3月期<br>実績         | 2017年3月期<br>計画         | 前期比                 |
|-----|---|------------------------|------------------------|---------------------|
|     |   |                        |                        | 増減                  |
| (1) | 登録建築家<br>期末数 (名)                                | 2,713                  | 2,893                  | +180                |
| (2) | スタジオ<br>新規加盟 (スタジオ)                             | 11                     | 12                     | +1                  |
|     | 退会・休眠 (スタジオ)                                    | 14                     | 12                     | ▲2                  |
|     | 期末数 (スタジオ)                                      | 195                    | 195                    | ±0                  |
| (3) | イベント<br>開催回数 (回)                                | 561                    | 535                    | ▲26                 |
| (4) | ASJアカデミー会員<br>新規入会数 (名)                         | 7,266                  | 7,370                  | 104                 |
|     | 期末有効会員数 (名)                                     | 35,456                 | 40,000                 | +4,544              |
| (5) | プランニングコース<br>新規件数 (件)                           | 1,197                  | 1,395                  | +198                |
|     | 期末件数 (件)  | 2,309                  | 2,500                  | +191                |
| (6) | 建築設計・<br>監理業務委託契約<br>件数 (件)                     | 398                    | 503                    | +105                |
|     | 建設工事請負契約<br>件数 (件)<br>金額 (百万円) (注)<br>平均単価 (万円) | 426<br>15,135<br>3,553 | 468<br>16,590<br>3,546 | +42<br>+1,455<br>▲9 |

(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。

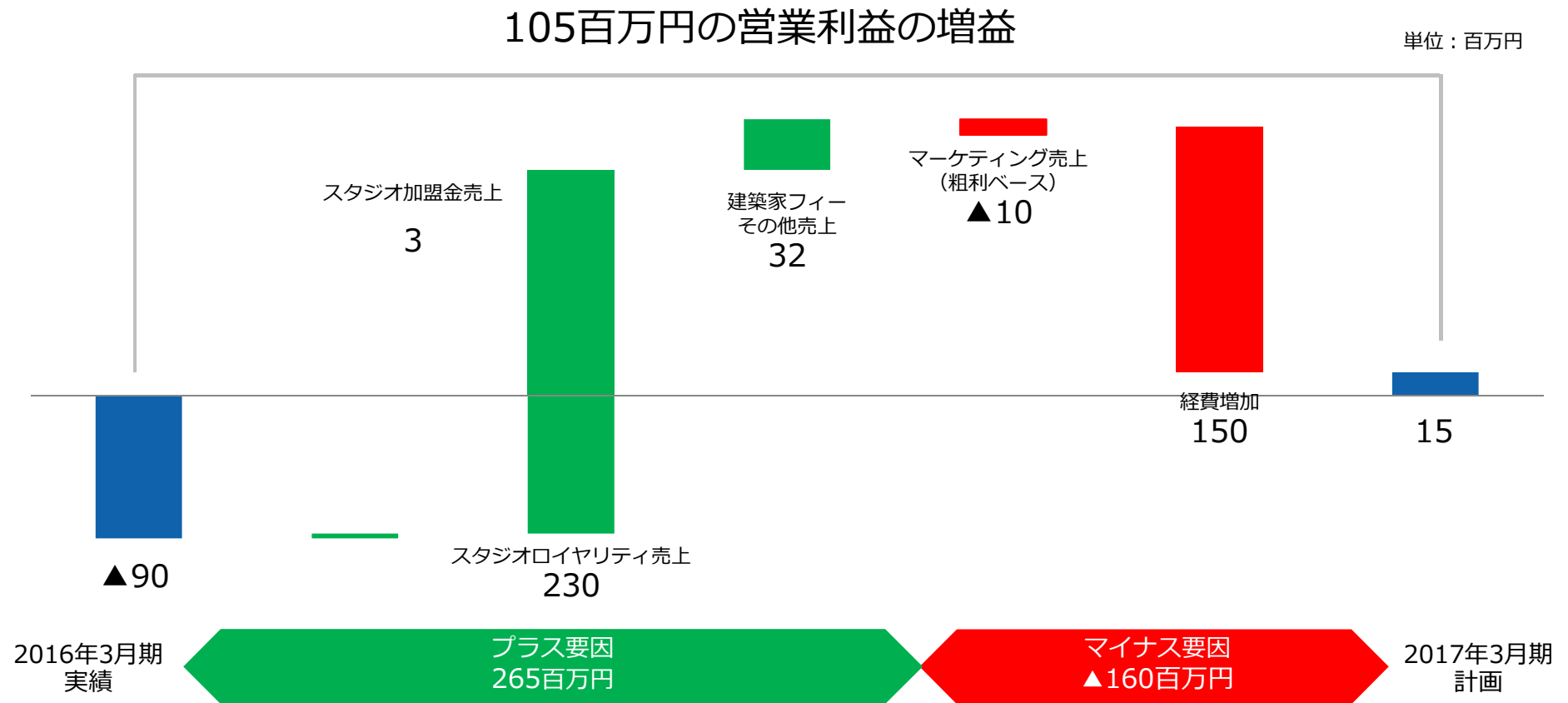
## 売上高（計画）の増減要因（前年実績比）

### 249百万円の増収計画

単位：百万円



## 営業利益（計画）の増減要因（前年実績比）



---

## APPENDIX



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



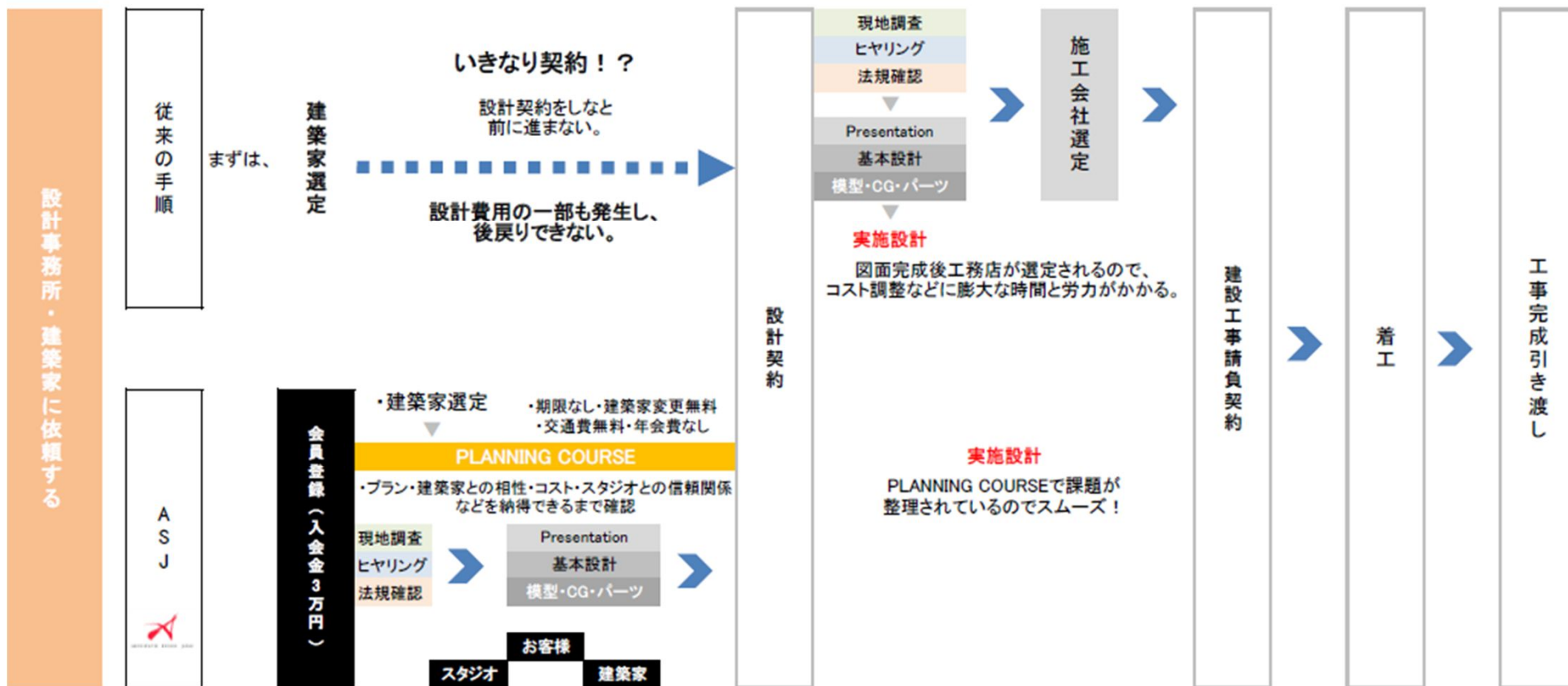
## 業績指標

| 区分  | 期別  | 2013年<br>3月期           | 2014年<br>3月期           | 2015年3<br>月期           | 2016年<br>3月期           | 2017年<br>3月期<br>計画     |
|-----|---|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| (1) | 登録建築家<br>期末数 (名)                                | 2,251                  | 2,465                  | 2,643                  | 2,713                  | 2,893                  |
| (2) | スタジオ<br>新規加盟 (スタジオ)                             | 23                     | 27                     | 25                     | 11                     | 12                     |
|     | 退会・休眠 (スタジオ)                                    | 17                     | 17                     | 25                     | 14                     | 12                     |
|     | 期末数 (スタジオ)                                      | 188                    | 198                    | 198                    | 195                    | 195                    |
| (3) | イベント<br>開催回数 (回)                                | 476                    | 549                    | 610                    | 561                    | 535                    |
| (4) | ASJアカデミー会員<br>新規入会数 (名)                         | 4,701                  | 4,356                  | 6,301                  | 7,266                  | 7,370                  |
|     | 期末有効会員数 (名)                                     | 22,147                 | 25,230                 | 30,046                 | 35,456                 | 40,000                 |
| (5) | プランニングコース<br>新規件数 (件)                           | 1,617                  | 1,421                  | 1,358                  | 1,197                  | 1,395                  |
|     | 期末件数 (件)  | 3,350                  | 3,508                  | 3,877                  | 2,309                  | 2,500                  |
| (6) | 建築設計・<br>監理業務委託契約<br>件数 (件)                     | 585                    | 512                    | 400                    | 398                    | 503                    |
|     | 建設工事請負契約<br>件数 (件)<br>金額 (百万円) (注)<br>平均単価 (万円) | 514<br>15,417<br>2,999 | 605<br>20,386<br>3,369 | 473<br>16,517<br>3,491 | 426<br>15,135<br>3,553 | 468<br>16,590<br>3,546 |

(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。

# アーキテツ・スタジオ・ジャパンは建築家の専門店です

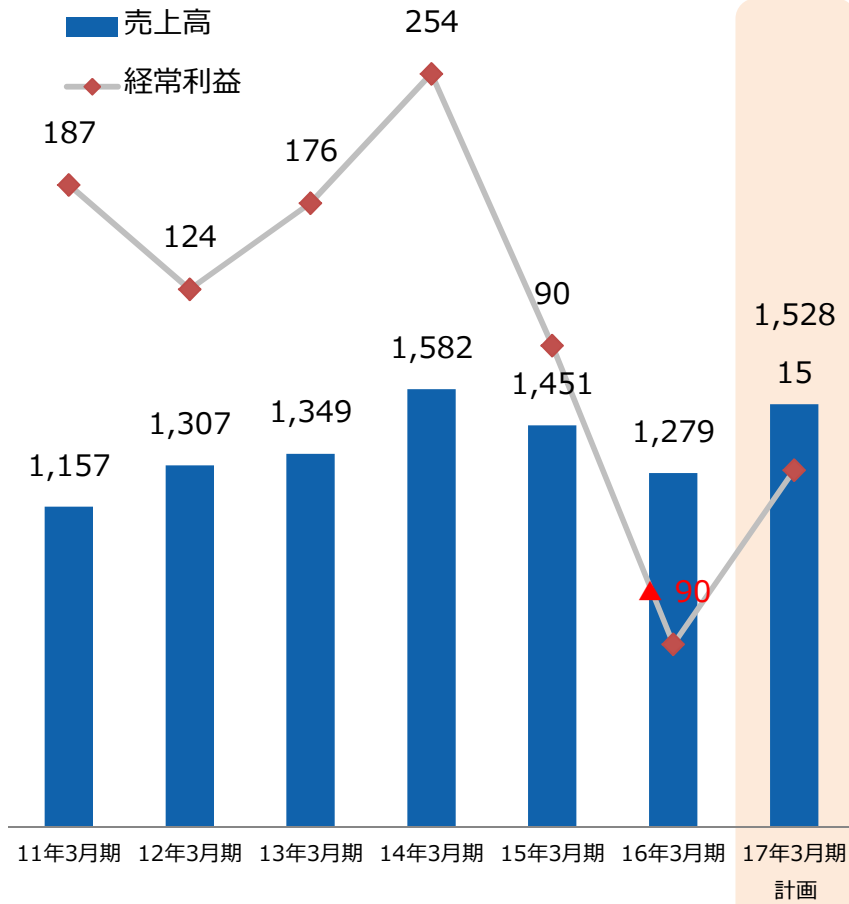
ASJアカデミー会員に登録するだけで建築家に気楽に相談・依頼できます



# 業績指標

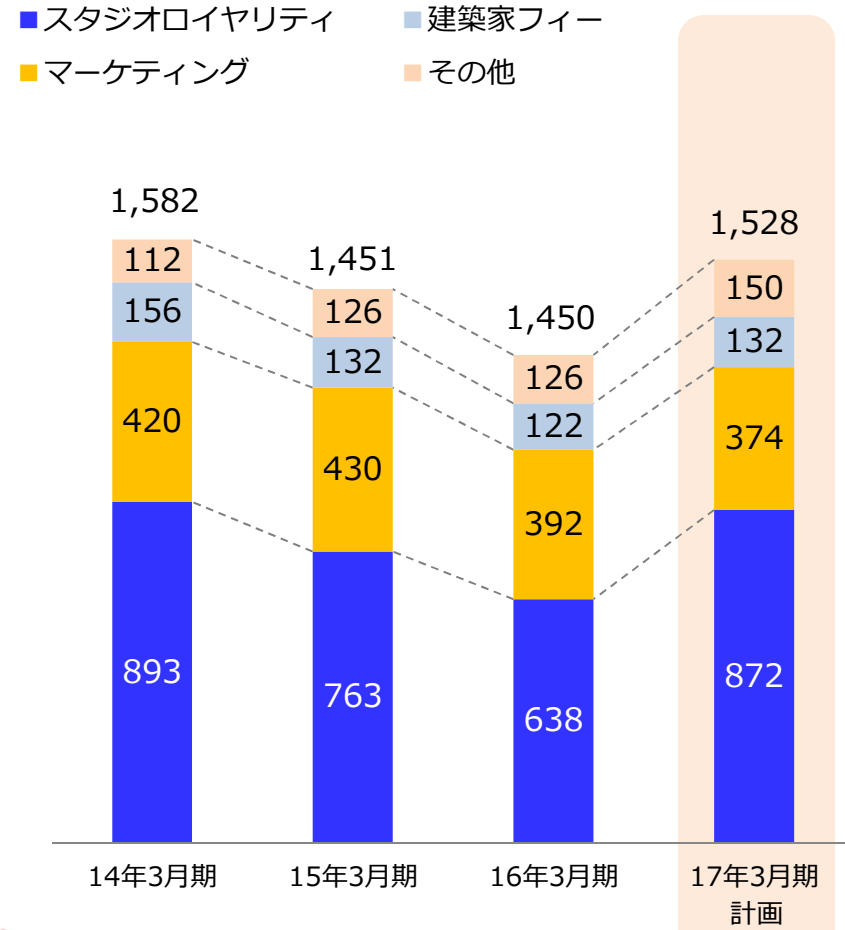
売上高と経常利益

単位：百万円



売上高内訳

単位：百万円

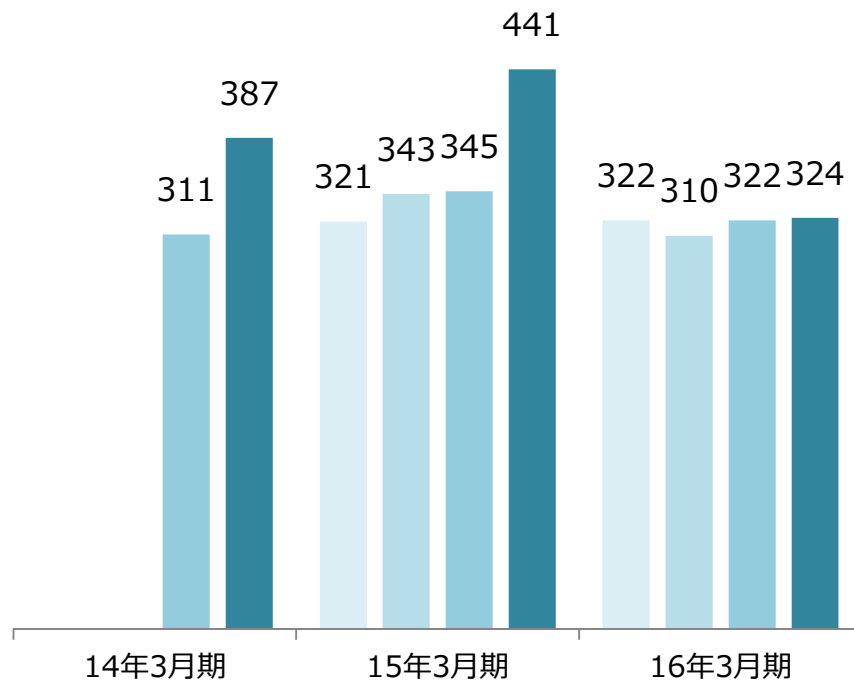


# 業績指標

四半期売上高

単位：百万円

■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期

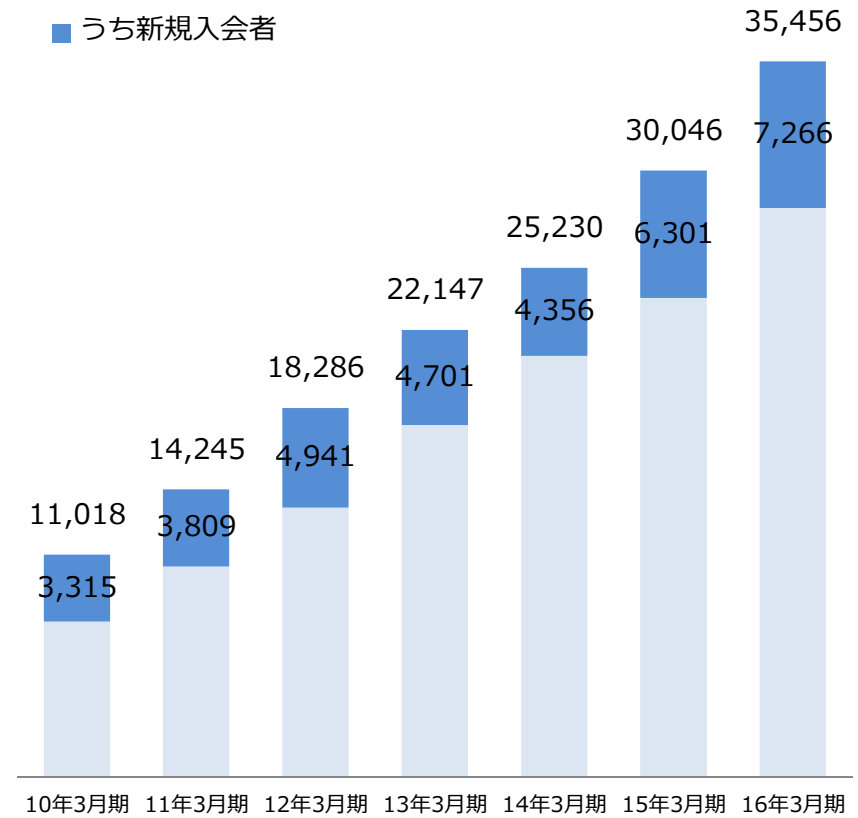


※14年3月期第3四半期より四半期決算開始

期末アカデミー会員数

単位：名

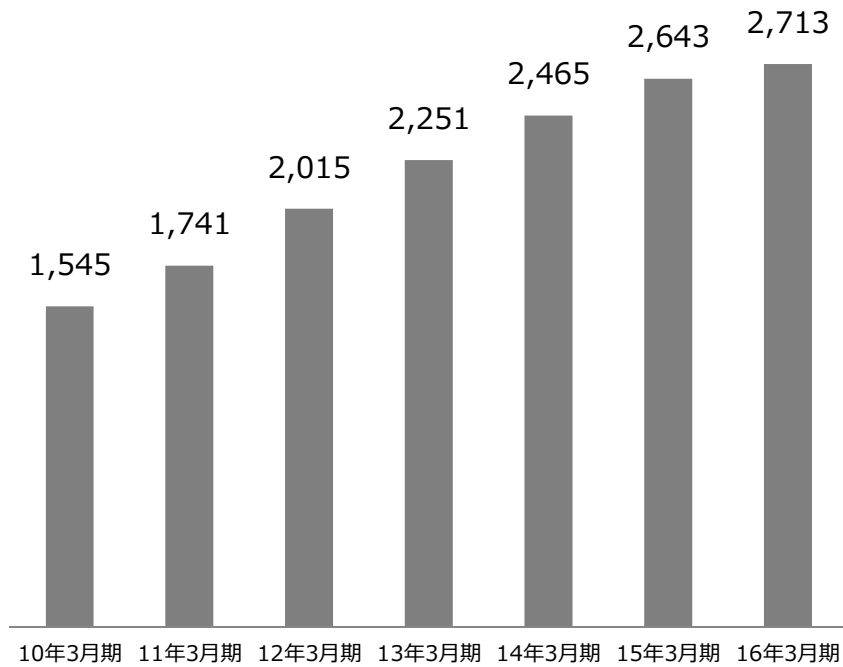
■ うち新規入会者



# 業績指標

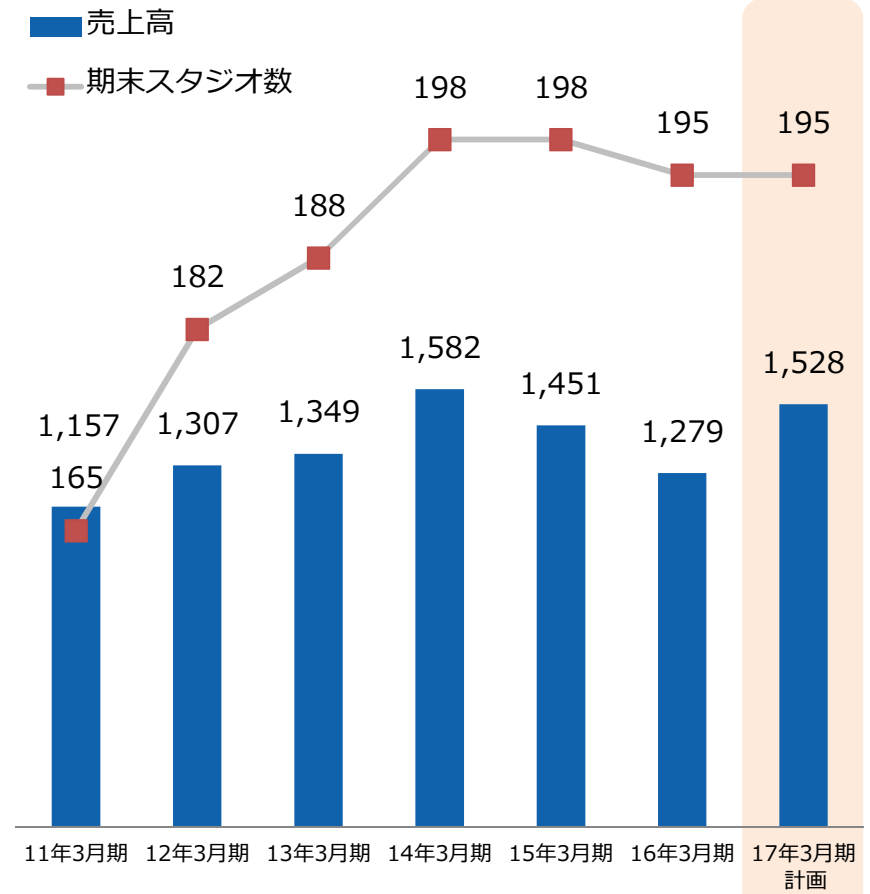
登録建築家数

単位：名



売上高と期末スタジオ数

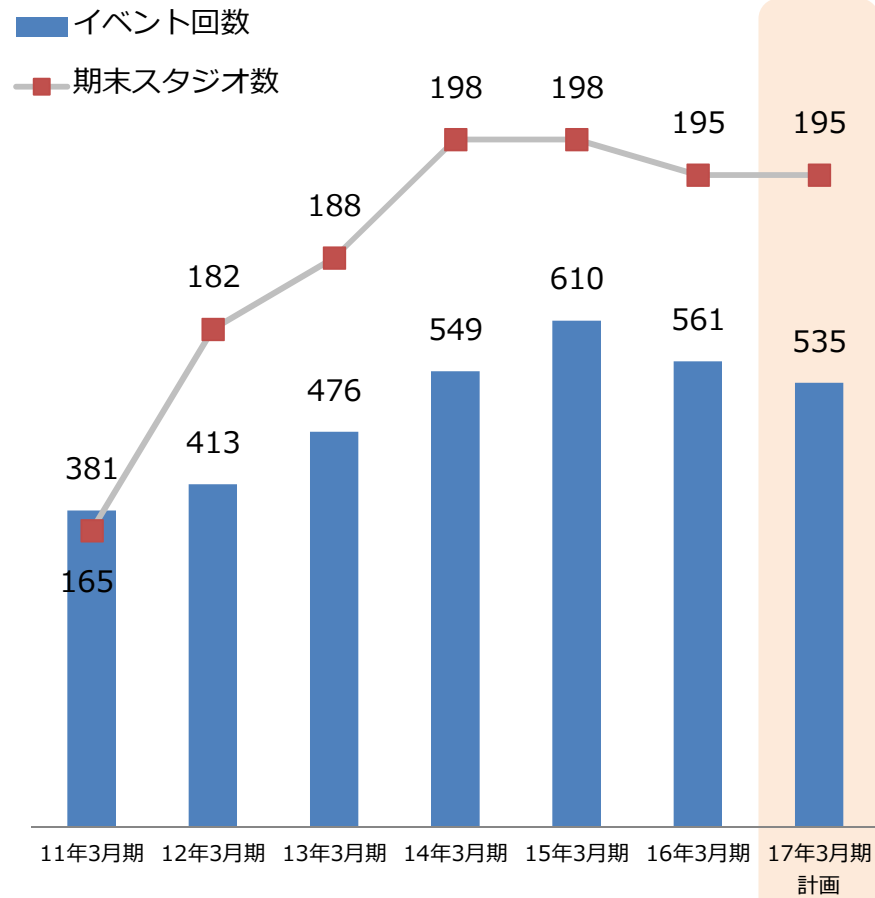
単位：百万円、スタジオ



# 業績指標

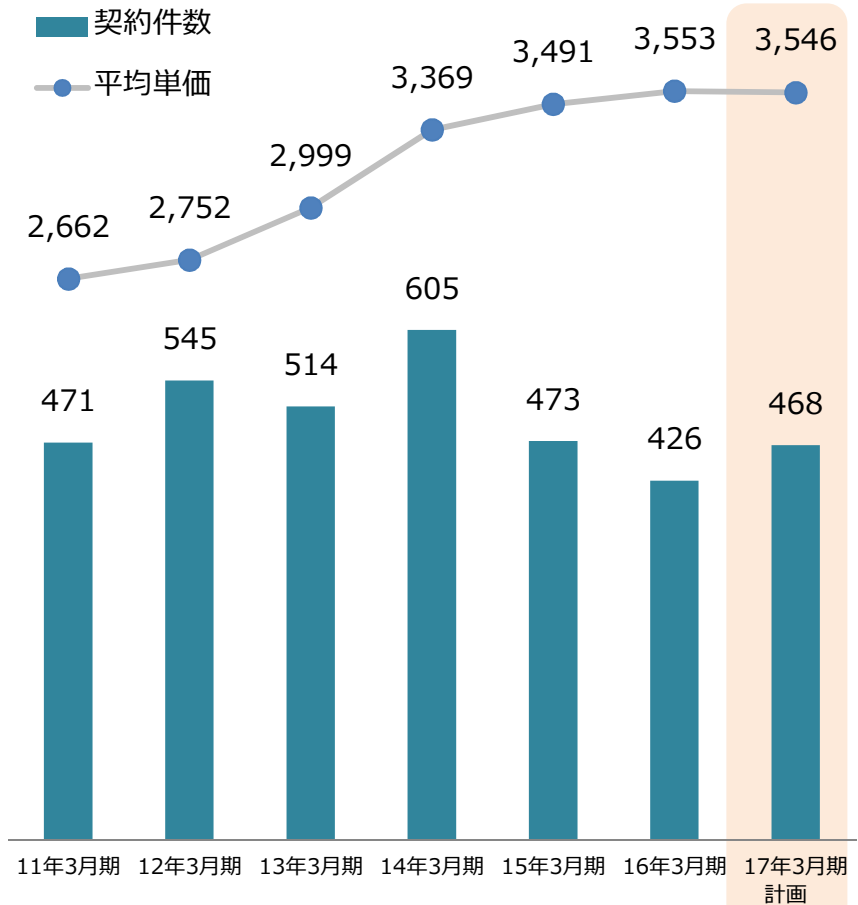
イベント回数と期末スタジオ数

単位：回、スタジオ



建設工事請負契約件数と平均単価

単位：件、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         | 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        | 営業本部の直接受注案件を施工するための工務店<br>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<br>「プランニングコースDUAL」とは、通常は1名の建築家からの提案を、2名同時に受けられるサービス |



設計：福田哲也  
施工：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。