

東証マザーズ[証券コード：6085]

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

2018年3月期 決算説明会資料



「鎌倉の家」設計：河口佳介 施工：ASJみなとみらいスタジオ 撮影：Nacása & Partners Inc. 藤井浩司

Contents

- 1. 2018年3月期 決算概要 _____ P.2
- 2. 2019年3月期 計画 _____ P.9
- 3. *APPENDIX* _____ P.13

1. 2018年3月期 決算概要



使用写真／設計：松山将勝・河口佳介・久成文人 撮影：石井紀久・下川高広・富田英次

2018年3月期 決算ハイライト

業績ハイライト

- 売上高: 1,286百万円, 前年対比 ▲92百万円 (6.6%)
- 営業利益: ▲96百万円, 前年対比 ▲26百万円
- 当期純利益: ▲246百万円, 前年対比 +13百万円
- 営業キャッシュフロー: +1百万円, 前年対比 +39百万円

事業ハイライト その他

- 首都圏の富裕層向け直営ビジネスは前年対比179%増収
- 従来型スタジオビジネスの成長鈍化傾向は継続
- 完成保証損失43百万円
- 固定資産減損処理に伴う特別損失計上 (166百万円)
- 3期連続の営業損失

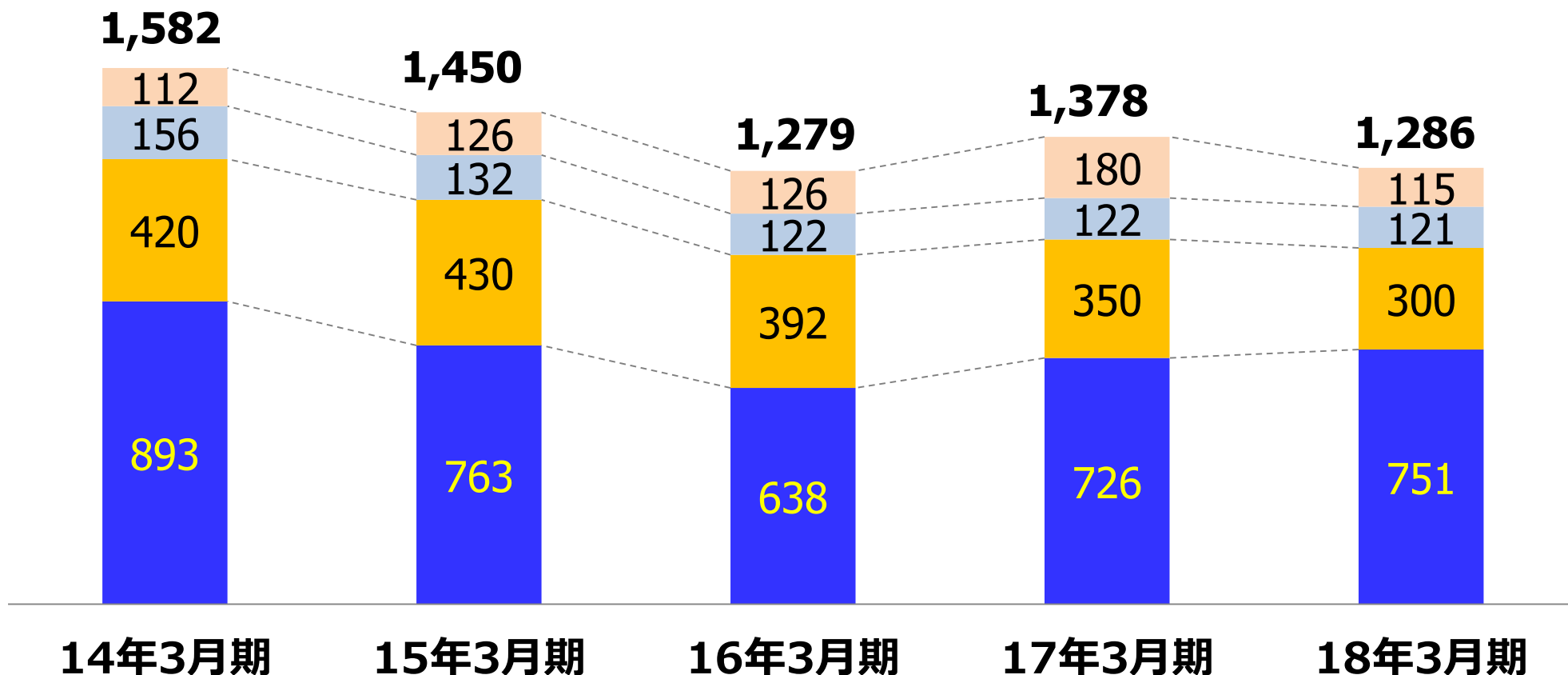
2018年3月期 主要業績指標

区分	期別	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	前期比
				増減
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,818	2,854	+36
(2)	スタジオ 新規加盟 退会・休眠 実質期末稼働数	8	5	▲3
		(27)	(26)	+1
		176	155	▲21
(3)	イベント 開催回数 (回)	393	345	▲48
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	7,685	5,785	▲1,900
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	1,123	912	▲211
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	352	283	▲69
	建設工事請負契約	413 金額 (百万円) 3,685 平均単価 (万円) 3.22%	344 15,325 4,454 3.65%	▲69 +104 +769 +0.43%

従来型スタジオモデルの成長鈍化傾向が鮮明となる

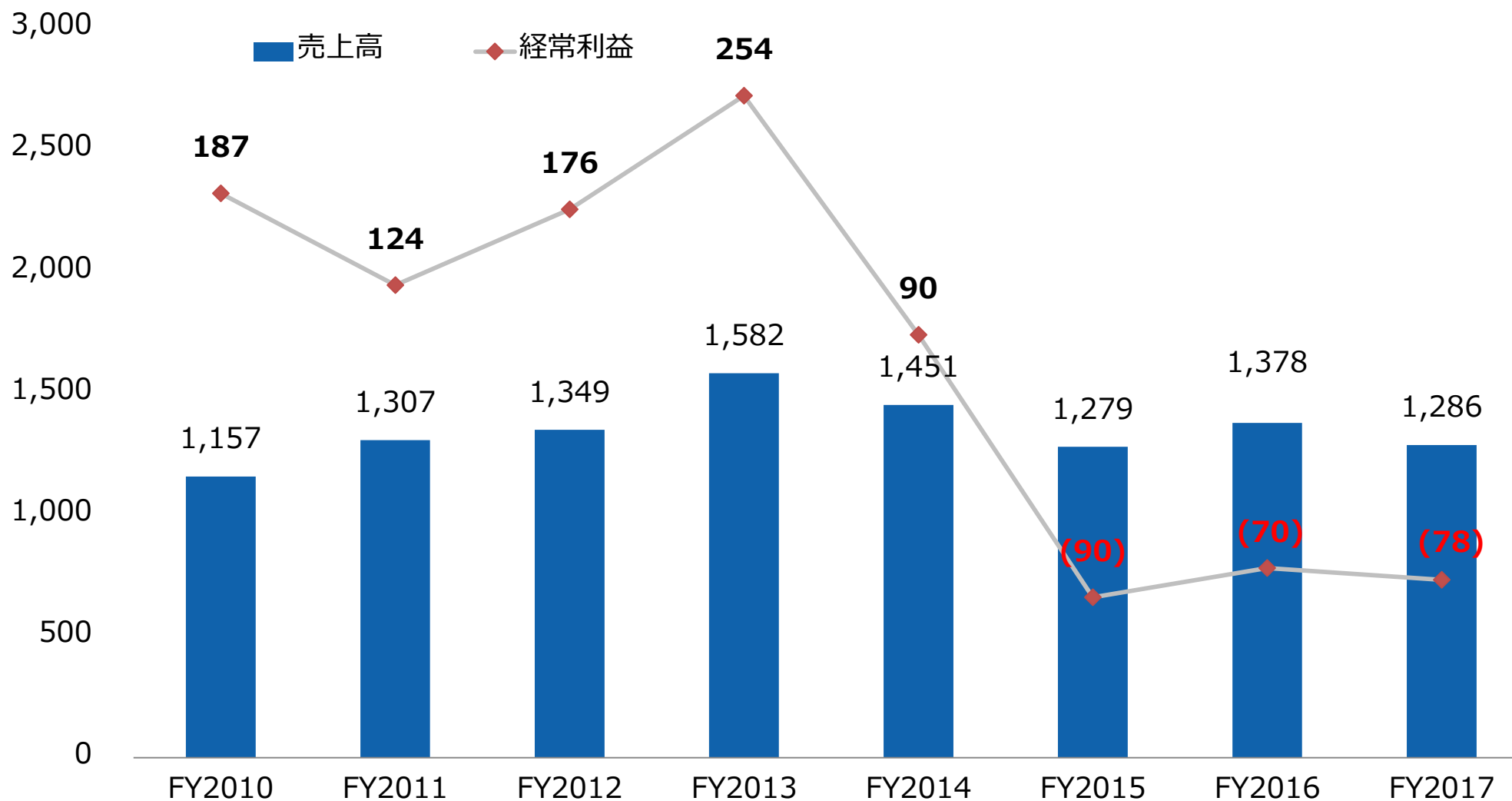
2018年3月期 決算ハイライト 売上 (百万円)

■ 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 92百万円の減収

2018年3月期 決算ハイライト 経常利益(百万円)



前年対比 売上92百万円の減少・経常利益は昨年並み

2018年3月期 決算実績 (百万円)

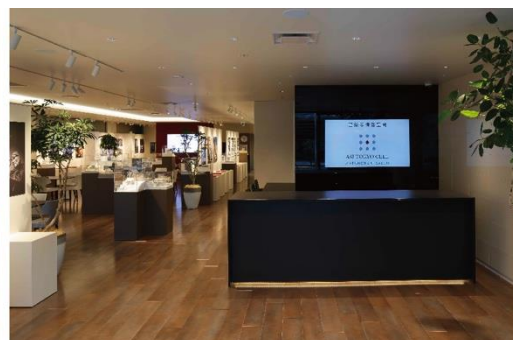
	2017年3月期 実績	2018年3月期実績		
		実績	前期比	
			差額	比率
売上高	1,378	1,286	▲92	93%
スタジオロイヤリティ	726	751	25	103%
マーケティング	350	300	▲50	85%
建築家フィー	122	121	▲1	99%
その他	180	115	▲65	64%
売上総利益	1,146	1,083	▲63	95%
営業利益	▲70	▲96	▲26	-
経常利益	▲70	▲78	▲8	-
当期純利益	▲259	▲246	13	-

2018年3月期 キャッシュフロー計算書 (百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
営業キャッシュフロー	▲38	1
投資キャッシュフロー	▲84	1
フリー・キャッシュフロー	▲122	2
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	0
現金及び現金同等物の増減額	▲123	2
現金及び現金同等物の期首残高	673	550
現金及び現金同等物の期末残高	550	553

売掛債権の回収促進及び事業再編関連・他費用の実現によりフリーキャッシュは黒字化

2. 2019年3月期 計画



撮影 : Nacása & Partners Inc. 藤井浩司

2019年3月期 事業計画

計画

- 売上高: 1,300百万円, 前年対比 +14百万円
- 営業利益: 30百万円, 前年対比 +126百万円
- 当期純利益: 28百万円, 前年対比 +274百万

事業戦略

- ASJ サテライトセル構想による首都圏富裕層需要の喚起
- 親和性の高い住設・建材メーカーとの事業提携による外部成長の促進
- デジタルマーケットプレイス事業の新規立ち上げ
- 販売管理費・キャッシュアウトの最小化

内部成長と外部成長の組み合わせにより事業再構築を図る

2019年3月期 通期計画 (百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期計画		
		計画	前期比	
			差額	比率
売上高	1,286	1,300	14	101%
スタジオロイヤリティ	751	760	9	101%
マーケティング	300	300	0	100%
建築家フィー	121	115	▲6	95%
その他	115	125	10	108%
売上総利益	1,083	1,110	27	102%
営業利益	▲96	30	126	-
経常利益	▲78	30	108	-
当期純利益	▲246	28	274	-

2019年3月期 主要業績指標

区分	期別	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	前期比	
				増減	
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,854	2,900	+46
(2)	スタジオ	新規加盟 (スタジオ)	5	6	+1
		退会・休眠 (スタジオ)	(26)	(20)	+6
		期末数 (スタジオ)	155	139	▲16
(3)	イベント	開催回数 (回)	345	345	0
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	5,785	5,937	+152
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	912	1,195	+283
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数 (件)	283	345	+62
	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	344 15,325 4,454 3.65%	405 15,439 3,812 3.69%	+61 +114 ▲642 +0.04%

3. APPENDIX



使用写真／設計：松山将勝・河口佳介・久成文人 撮影：石井紀久・下川高広・富田英次

貸借対照表の概要

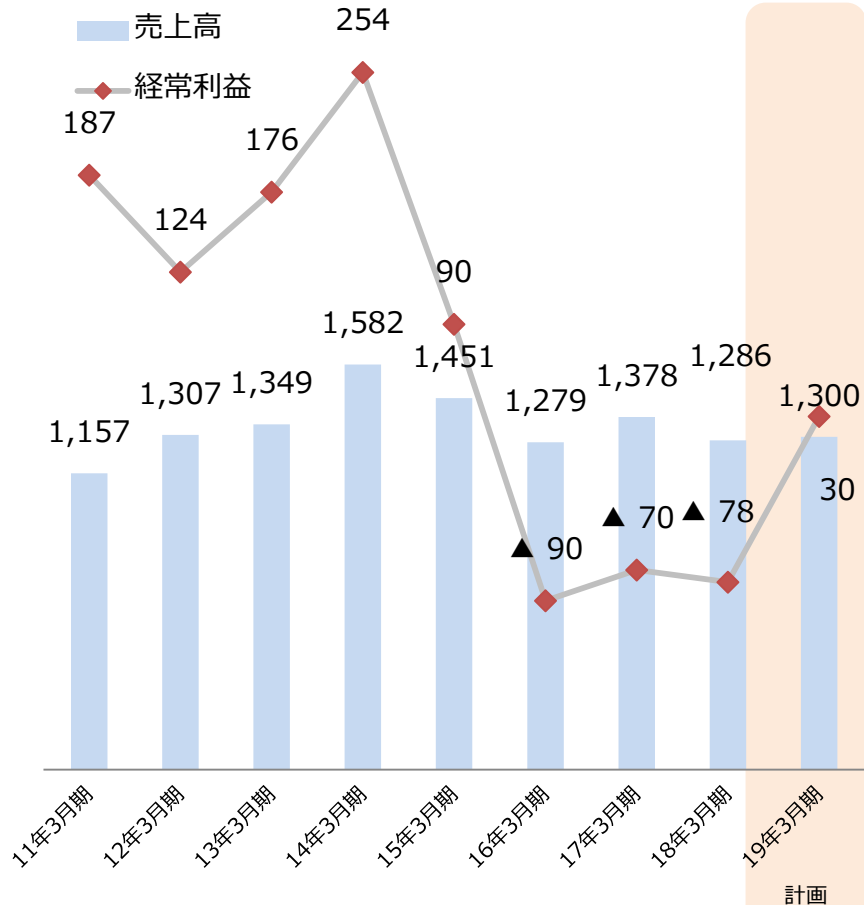
(単位：百万円、下段は構成比)

	2017年3月期末	2018年3月期末		
		実績	前期末比 増減	増減要因
流動資産	1,052 (76.8%)	996 (85.6%)	▲56	貸倒引当金 ▲30 売掛金 ▲67, 未収入金 ▲38
固定資産	317 (23.1%)	168 (14.4%)	▲149	有形固定資産 ▲114, 無形固定資産 ▲48
資産合計	1,369 (100%)	1,164 (100%)	▲205	
流動負債	325 (23.7%)	336 (28.9%)	11	工事完成保証損失引当金+6
固定負債	— (—)	— (—)	—	
負債合計	325 (23.7%)	336 (28.9%)	11	
純資産合計	1,044 (76.2%)	828 (71.1%)	▲216	利益剰余金 ▲246 資本金+15, 資本準備金+15
負債純資産合計	1,369 (100%)	1,164 (100%)	▲205	

業績指標

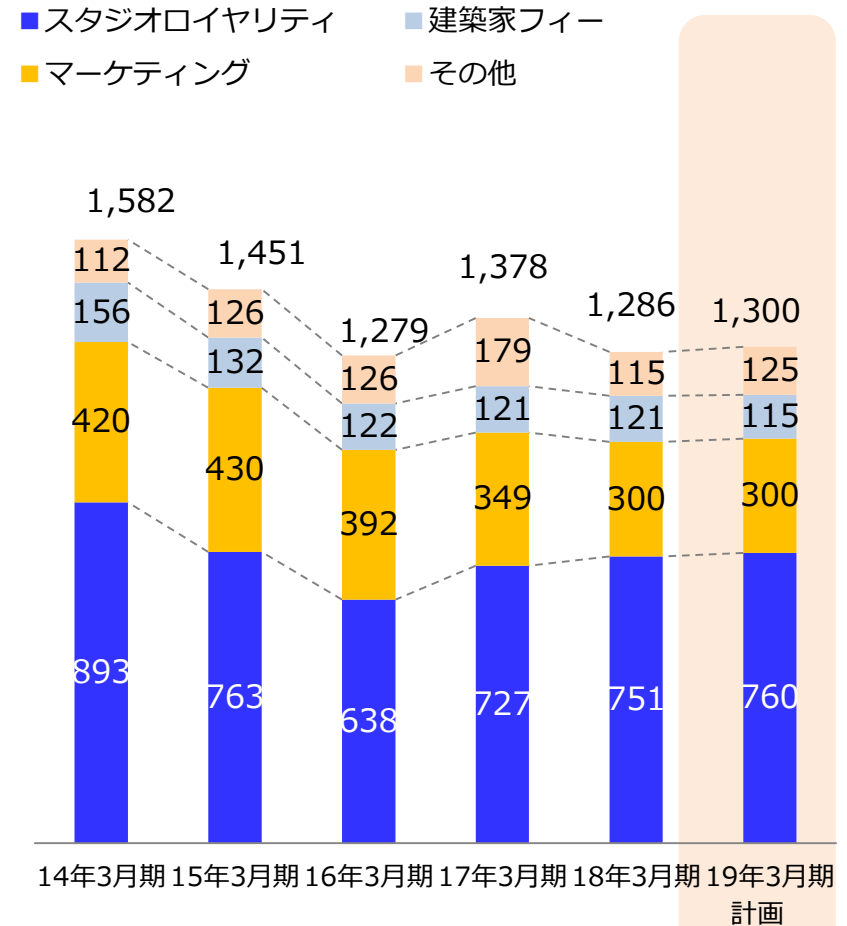
売上高と経常利益

単位：百万円



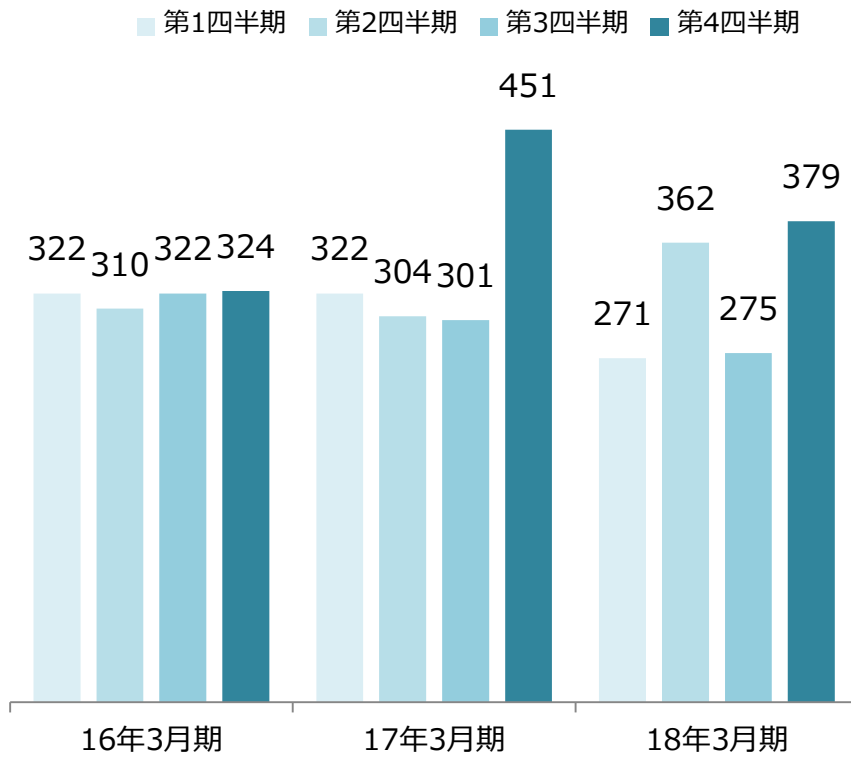
売上高内訳

単位：百万円

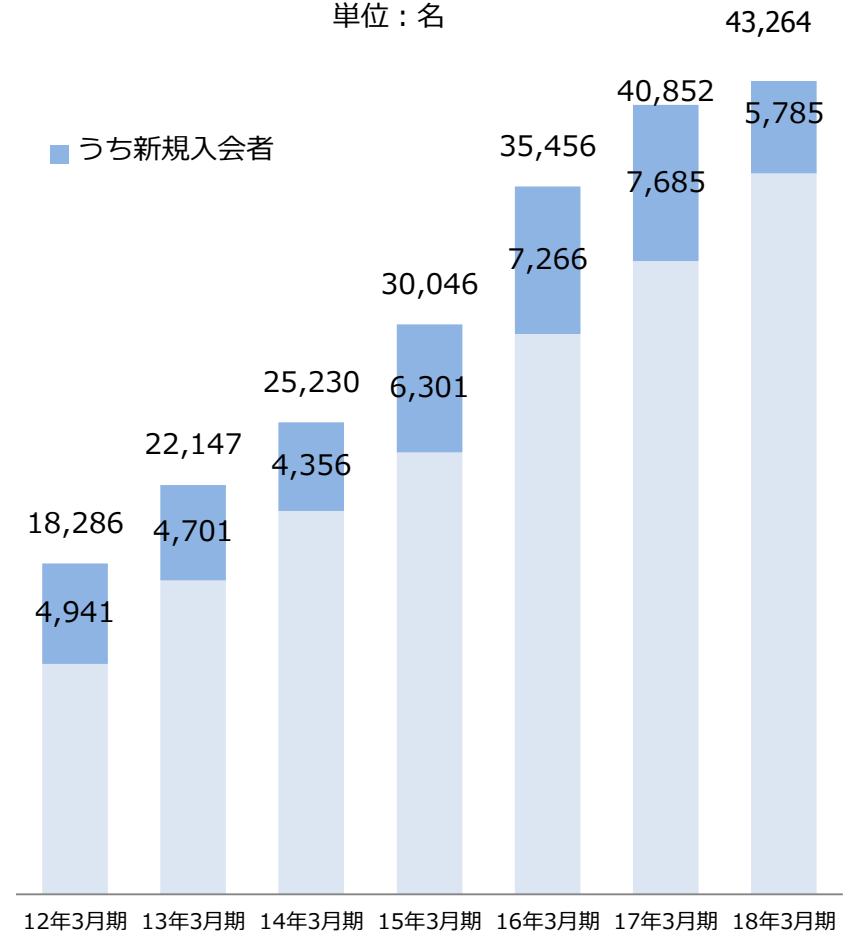


業績指標

四半期売上高
単位：百万円

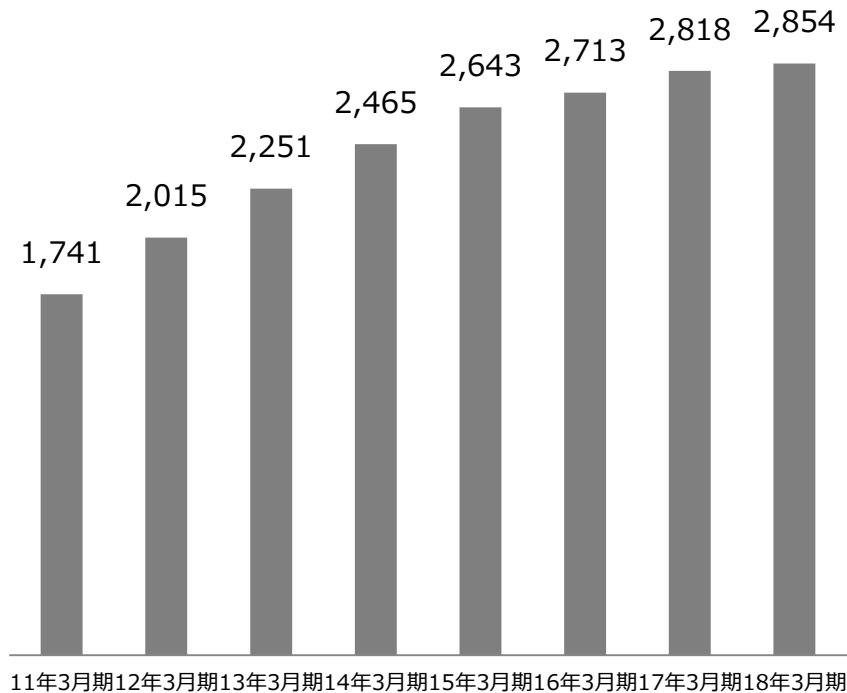


期末アカデミー会員数
単位：名

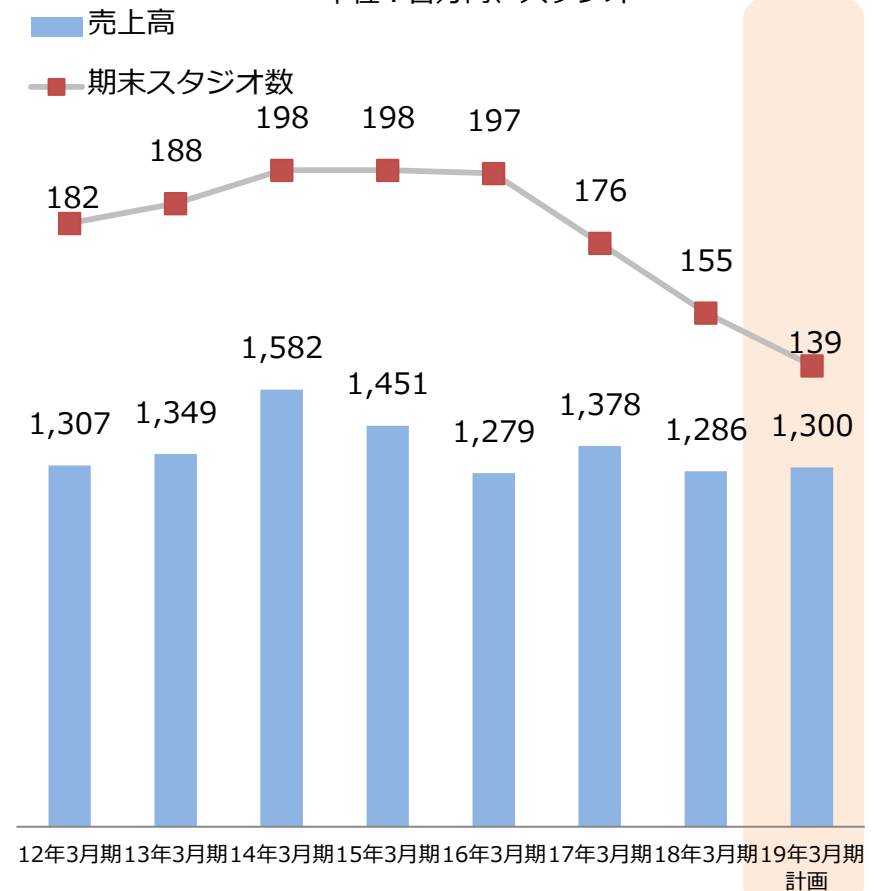


業績指標

登録建築家数
単位：名

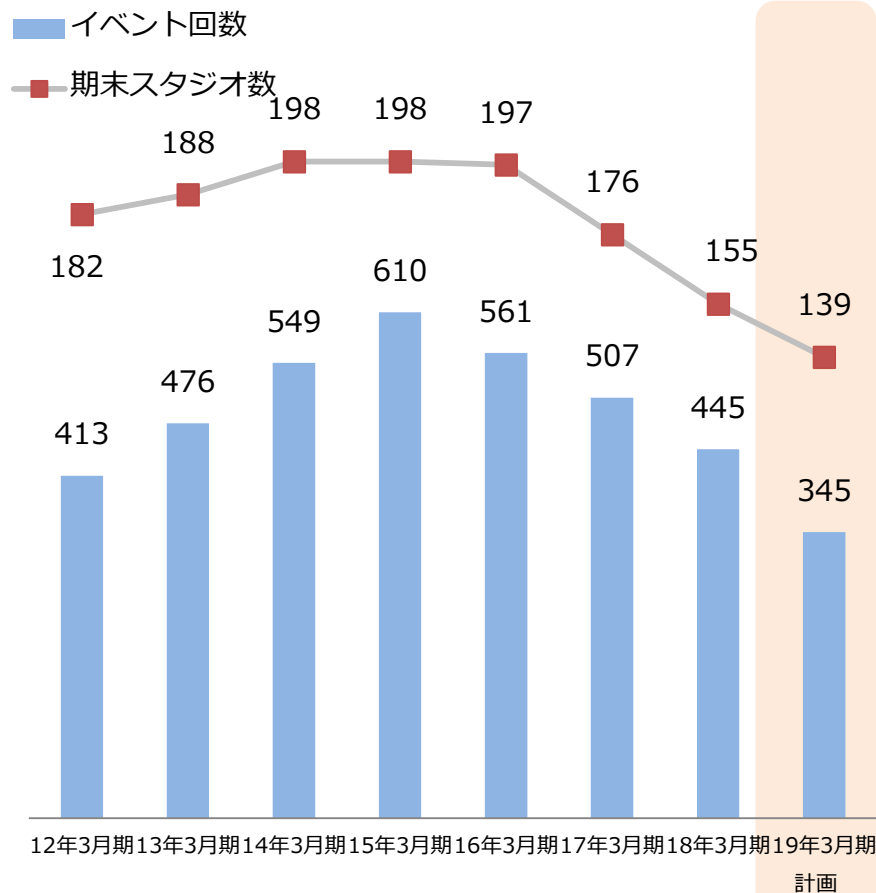


売上高と実質期末稼働
スタジオ数
単位：百万円、スタジオ

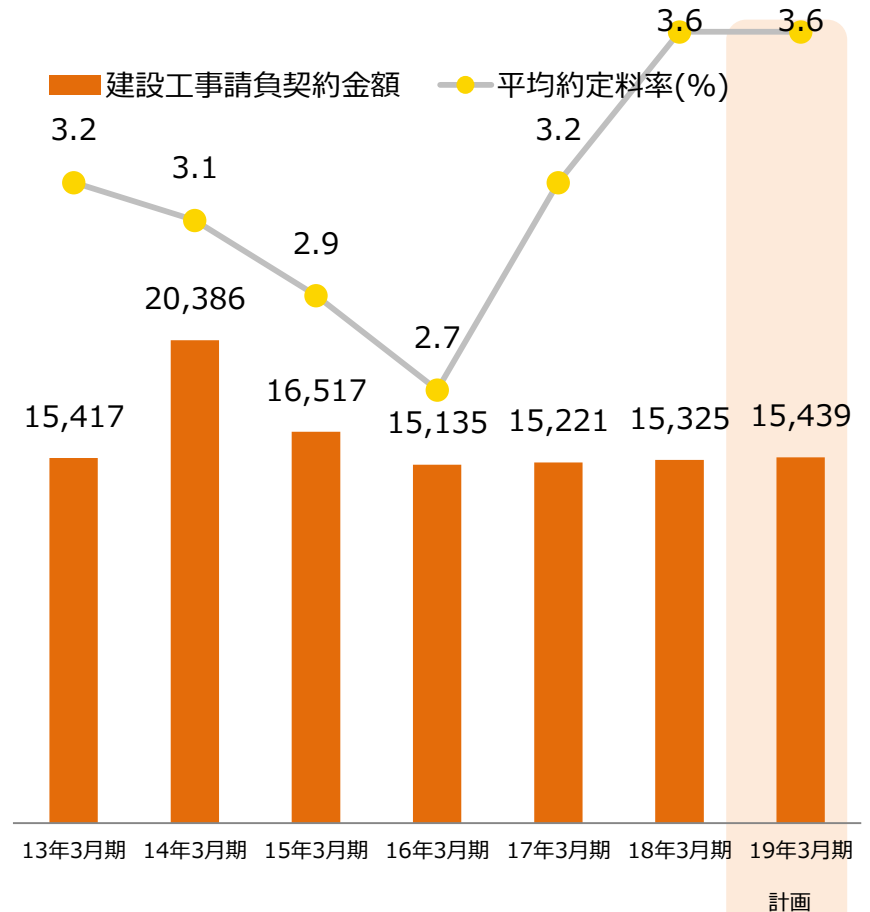


業績指標

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

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。