

# アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社 2019年3月期 決算説明会資料

東証マザーズ  
[証券コード：6085]



「大地の家」設計：畑友洋 施工：ASJリ'あさスタジオ 撮影：矢野紀行

---

Contents

1. 2019年3月期 決算概要	—————	P.2
2. 2020年3月期 計画	—————	P.9
3. <i>APPENDIX</i>	—————	P.13

---

# 1. 2019年3月期 決算概要



撮影：Nacása & Partners Inc. 藤井浩司／野津研一／針金洋介／富田英次

# 2019年3月期 決算ハイライト

## 業績ハイライト

- 売上高: 1,253百万円、前年対比 ▲33百万円(▲2.6%)
- 営業利益: 34百万円、前年対比 +131百万円
- 当期純利益: 30百万円、前年対比 +276百万円
- 営業キャッシュフロー: ▲66百万円、前年対比 ▲68百万円

## 事業ハイライト

### その他

- 請負契約ロイヤリティ売上604百万円、前年対比 +53百万円
- 首都圏の富裕層向け直営ビジネスロイヤリティは125%増収
- スタジオビジネスロイヤリティは横ばいとなったが、加盟スタジオをとりまく環境は依然厳しい
- 4期ぶり黒字転換

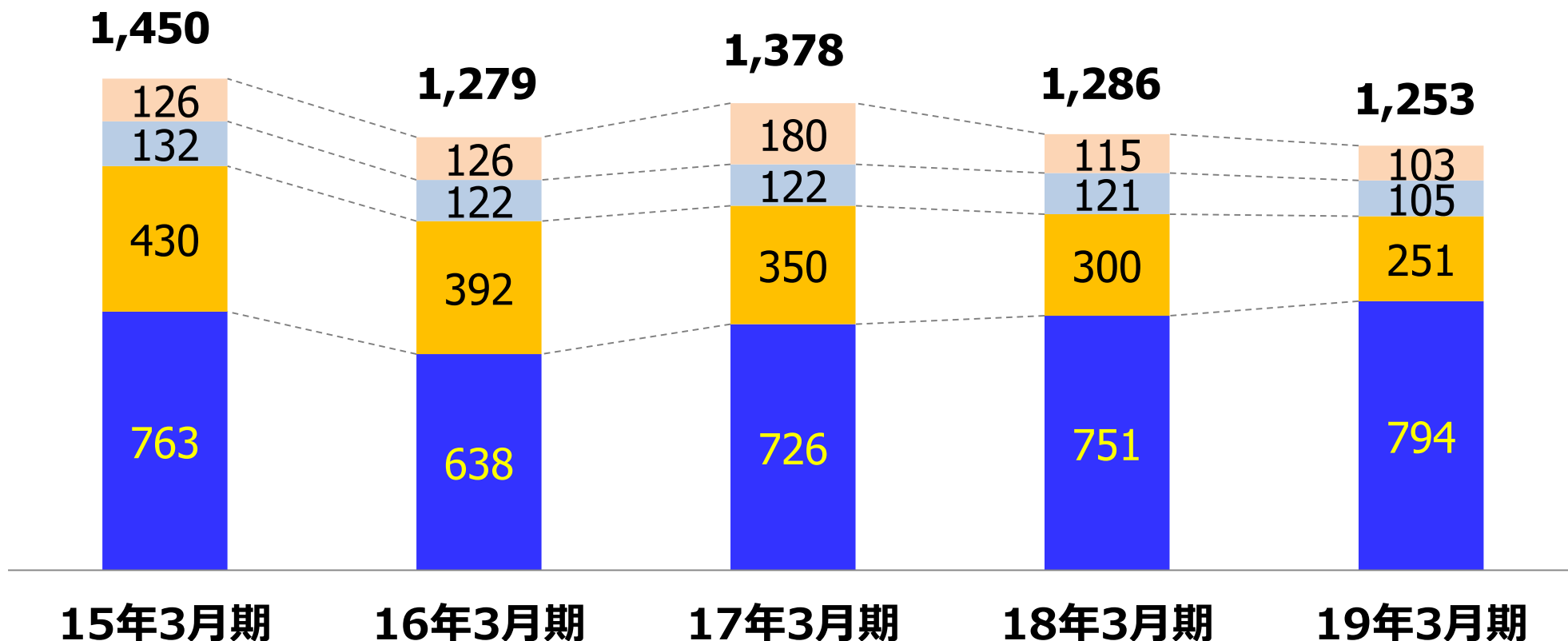
## 2019年3月期 主要業績指標

区分	期別	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前期比
				増減
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,854	2,912	58
(2)	スタジオ 新規加盟 退会・休眠 実質期末稼働数	5	6	▲1
		(26)	(22)	+4
		155	139	▲16
(3)	イベント 開催回数 (回)	345	328	▲17
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	5,785	4,622	▲1,163
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	912	795	▲117
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 件数 (件)	283	261	▲22
	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%	357 16,794 4,704 3.59%	+13 +1,469 +250 ▲0.06%

稼働スタジオの減少による影響は依然続く

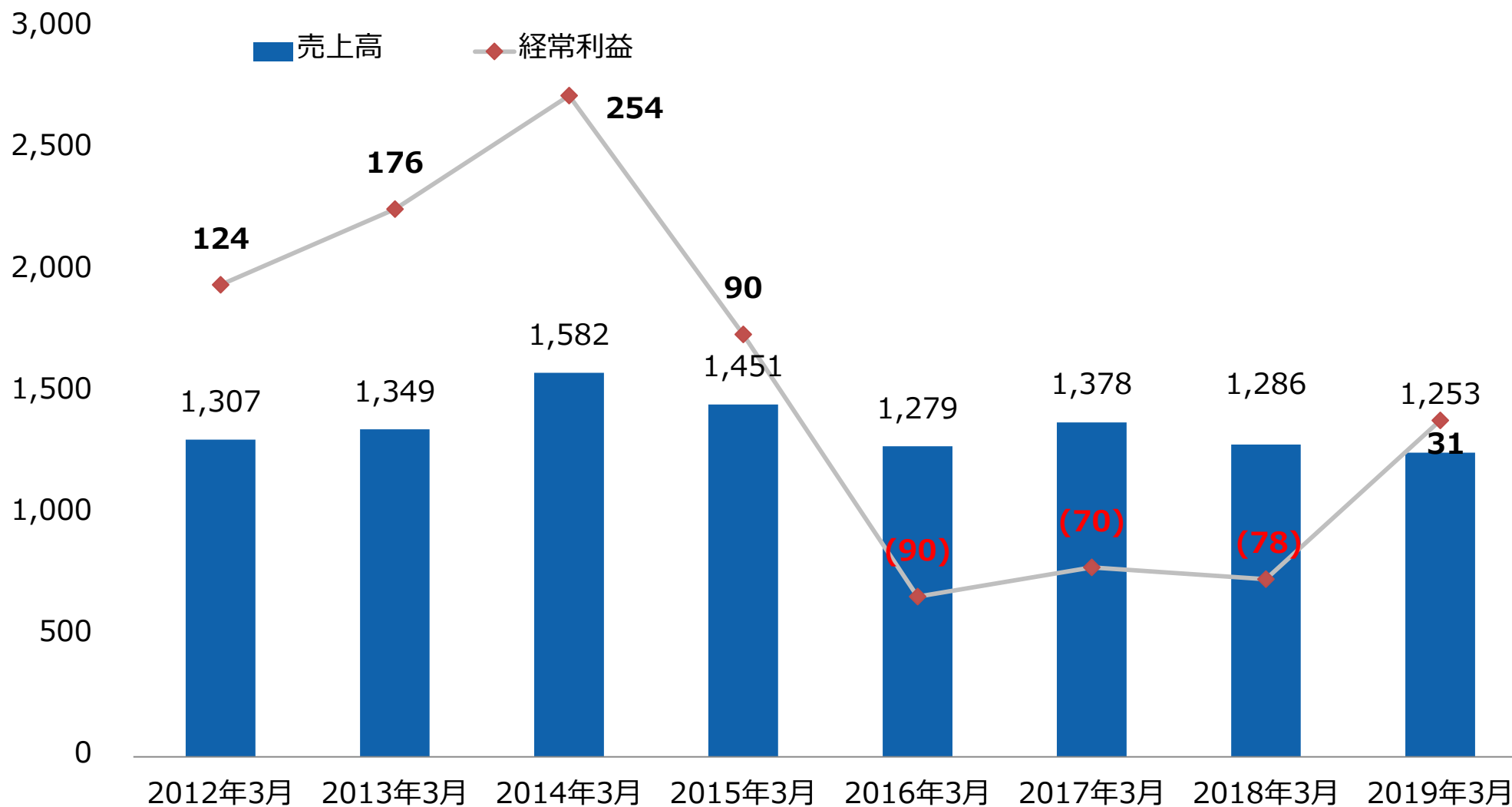
# 2019年3月期 決算ハイライト 売上 (百万円)

■ 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 33百万円の減収

## 2019年3月期 決算ハイライト 経常利益(百万円)



**前年対比 売上33百万円の減少・経常利益31百万円の黒字**

## 2019年3月期 決算実績 (百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期実績		
		実績	前期比	
			差額	比率
<b>売上高</b>	1,286	1,253	▲33	97%
スタジオロイヤリティ	751	794	43	105%
マーケティング	300	251	▲49	83%
建築家フィー	121	105	▲16	86%
その他	115	103	▲12	89%
<b>売上総利益</b>	1,084	1,077	▲6	99%
<b>営業利益</b>	▲97	33	131	-
<b>経常利益</b>	▲79	31	110	-
<b>当期純利益</b>	▲246	30	276	-



## 2019年3月期 キャッシュ・フロー計算書 (百万円)

	2018年3月期	2019年3月期
営業キャッシュ・フロー	1	▲66
投資キャッシュ・フロー	1	▲46
フリー・キャッシュ・フロー	3	▲113
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	2	▲113
現金及び現金同等物の期首残高	550	553
現金及び現金同等物の期末残高	553	439

**売掛債権の未回収等によりフリーキャッシュはマイナス**

## 2. 2020年3月期 計画



ASJ 横浜 Satellite (横浜ランドマークプラザ4F)

# 2020年3月期 事業計画

## 計画

- 売上高: 1,280百万円, 前年対比 +26百万円
- 営業利益: 51百万円, 前年対比 +16百万円
- 当期純利益: 50百万円, 前年対比 +19百万円

## 事業戦略

- ASJ セルを拠点とした首都圏中心の富裕層需要の喚起  
【 東京セル・横浜セル・横浜サテライト（新設） 】
- 住設・建材メーカーとの提携継続による成長
- 新たな資源・施策を投下することで既存スタジオの活性化を図る（当社事業と親和性の高いサービスを提供）
- 提携等により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

## ネットワークサービスの見直し

## 2020年3月期 通期計画 (百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期計画		
		計画	前期比	
			差額	比率
<b>売上高</b>	1,253	1,280	26	102%
スタジオロイヤリティ	794	856	62	107%
マーケティング	251	219	▲32	87%
建築家フィー	105	127	22	120%
その他	103	78	▲25	75%
<b>売上総利益</b>	1,077	1,130	53	104%
<b>営業利益</b>	34	51	16	148%
<b>経常利益</b>	31	51	19	162%
<b>当期純利益</b>	30	50	19	166%

## 2020年3月期 主要業績指標

区分	期別	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	前期比	
				増減	
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,912	2,980	+68
(2)	スタジオ	新規加盟 (スタジオ)	6	7	+1
		退会・休眠 (スタジオ)	(22)	(7)	▲15
		期末数 (スタジオ)	139	139	0
(3)	イベント	開催回数 (回)	328	286	▲42
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	4,622	4,735	+113
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	795	782	▲13
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数 (件)	261	339	+78
	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	357 16,794 4,704 3.59%	389 16,160 4,154 4.18%	+32 ▲634 ▲550 +0.59%

---

### 3. APPENDIX



撮影：Nacása & Partners Inc. 藤井浩司／野津研一／針金洋介／富田英次

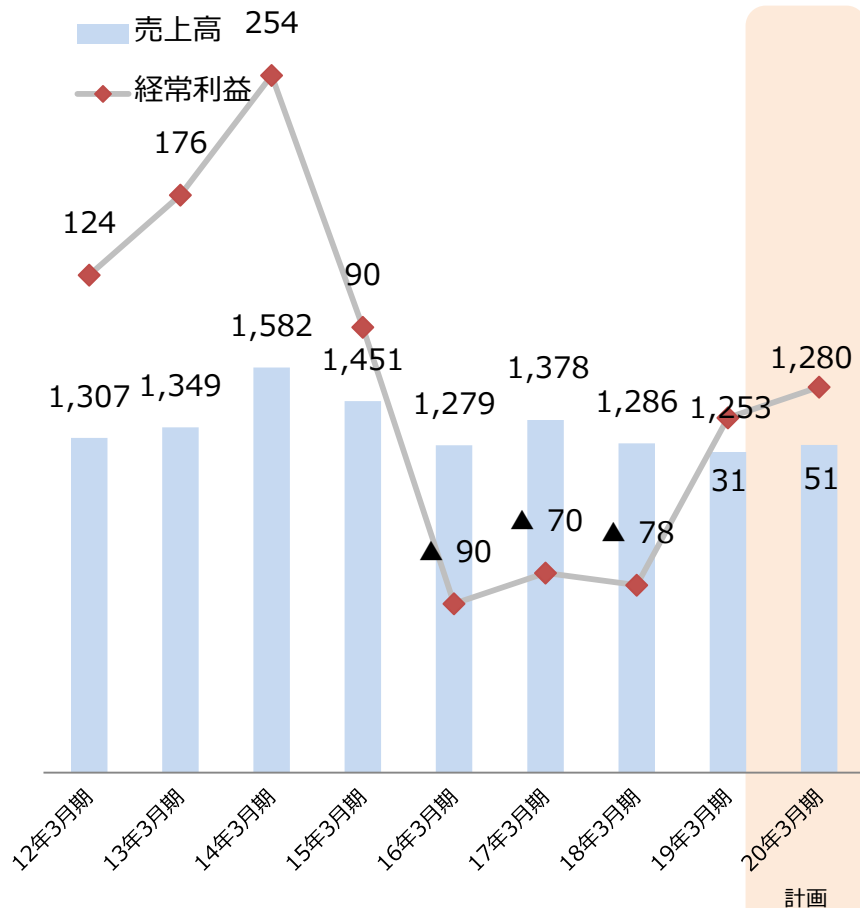
## 貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

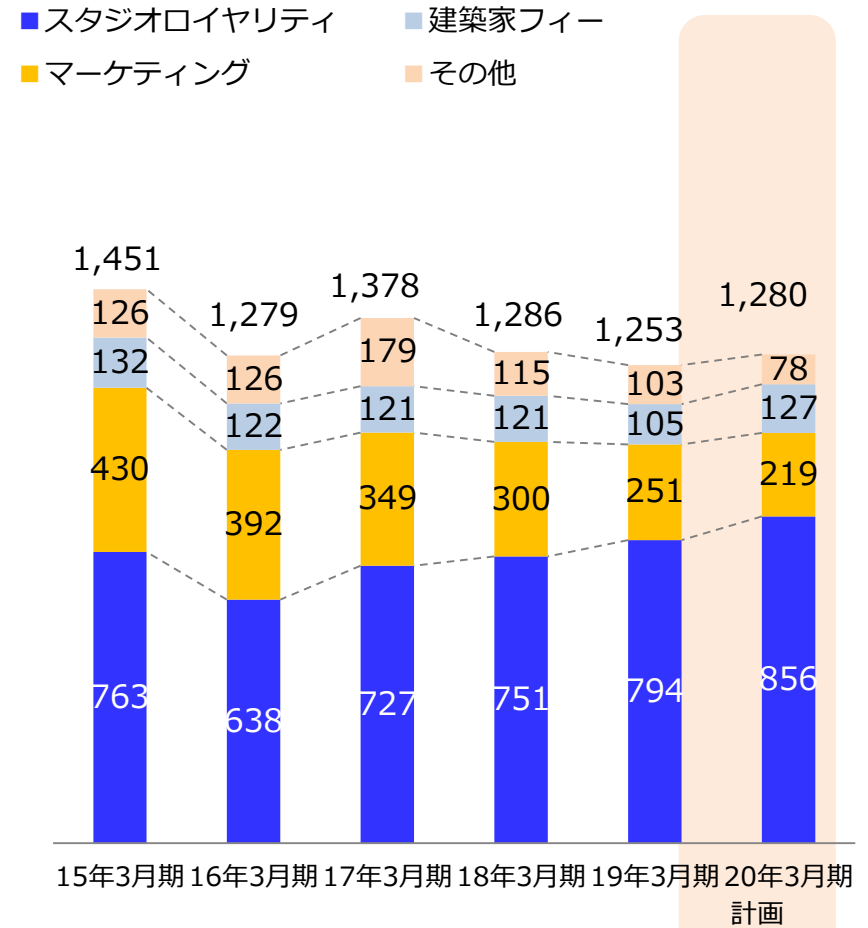
	2018年3月期末	2019年3月期末		
		実績	前期末比 増減	増減要因
流動資産	996 (85.6%)	1,007 (83.4%)	11	現金及び預金 ▲113 売掛金 +130, 前払費用 ▲9
固定資産	167 (14.4%)	201 (16.6%)	33	有形固定資産 +4, 無形固定資産 +22
資産合計	1,164 (100%)	1,209 (100%)	44	
流動負債	336 (28.9%)	351 (29.0%)	14	未払金 +15
固定負債	— (—)	— (—)	—	
負債合計	336 (28.9%)	351 (29.0%)	14	
純資産合計	827 (71.1%)	857 (71.0%)	29	利益剰余金 +30
負債純資産合計	1,164 (100%)	1,209 (100%)	44	

# 業績指標

売上高と経常利益  
(単位：百万円)



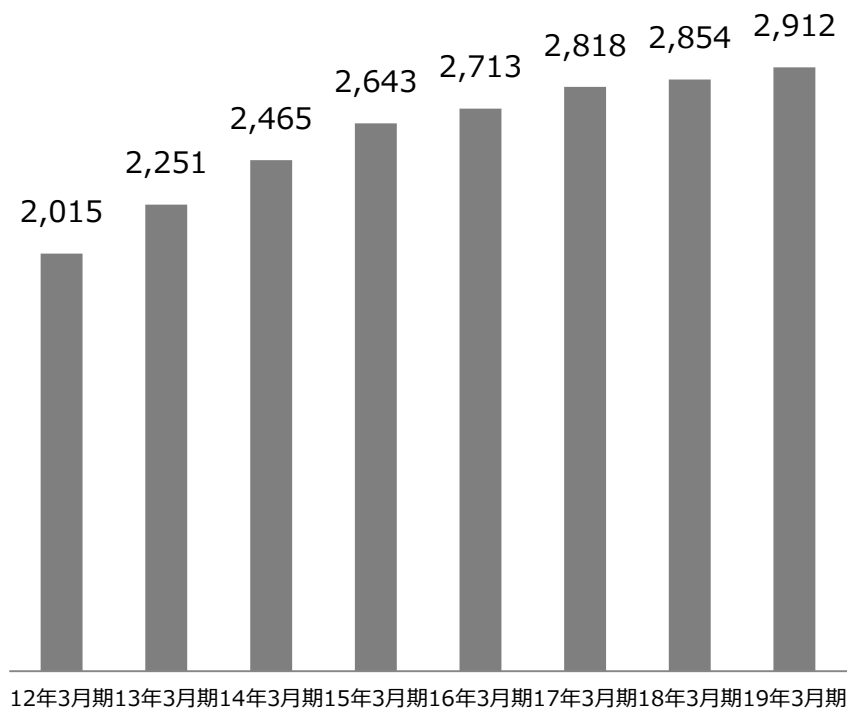
売上高内訳  
(単位：百万円)



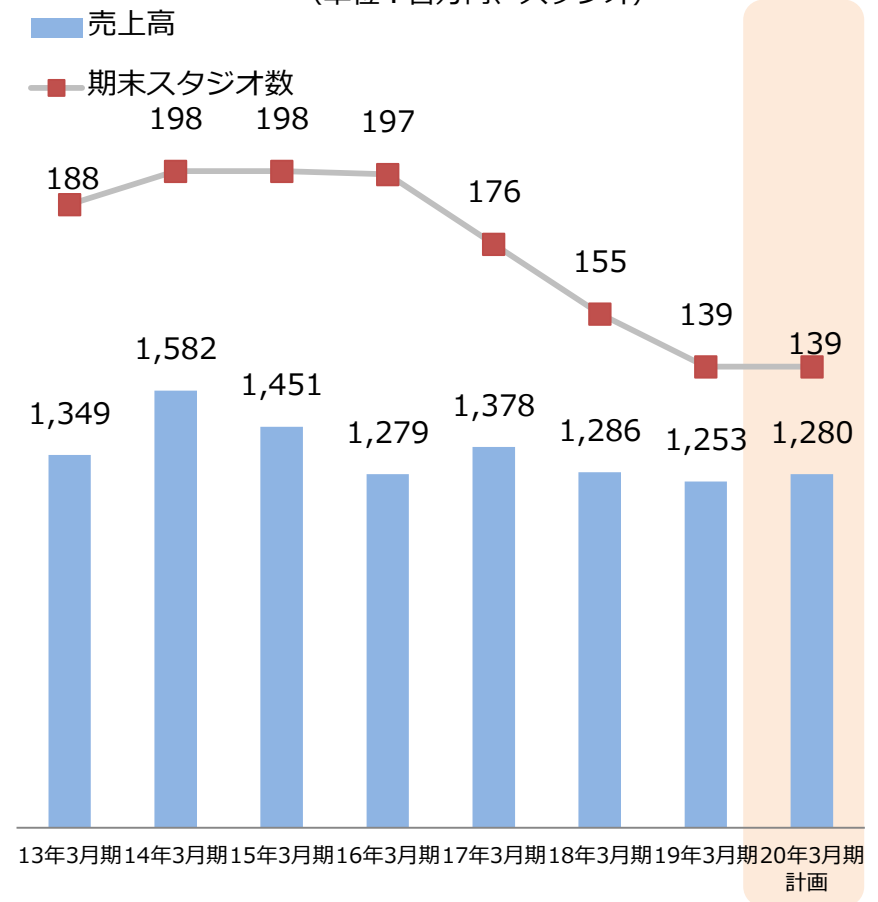


# 業績指標

登録建築家数  
(単位：名)

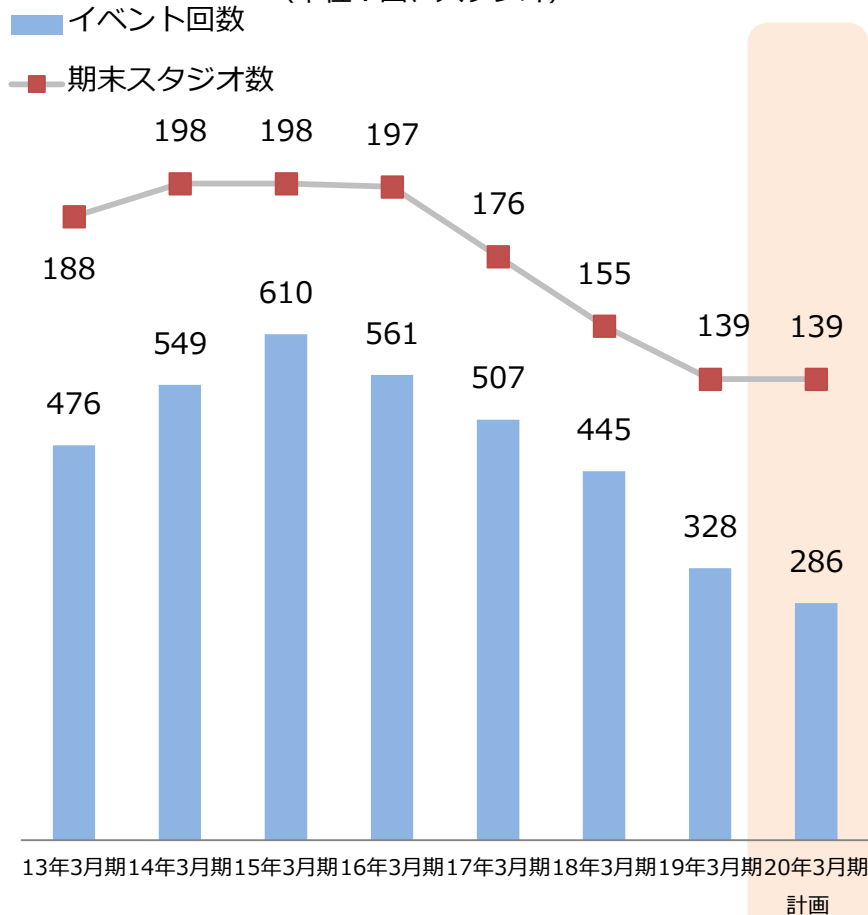


売上高と実質期末稼働  
スタジオ数  
(単位：百万円、スタジオ)

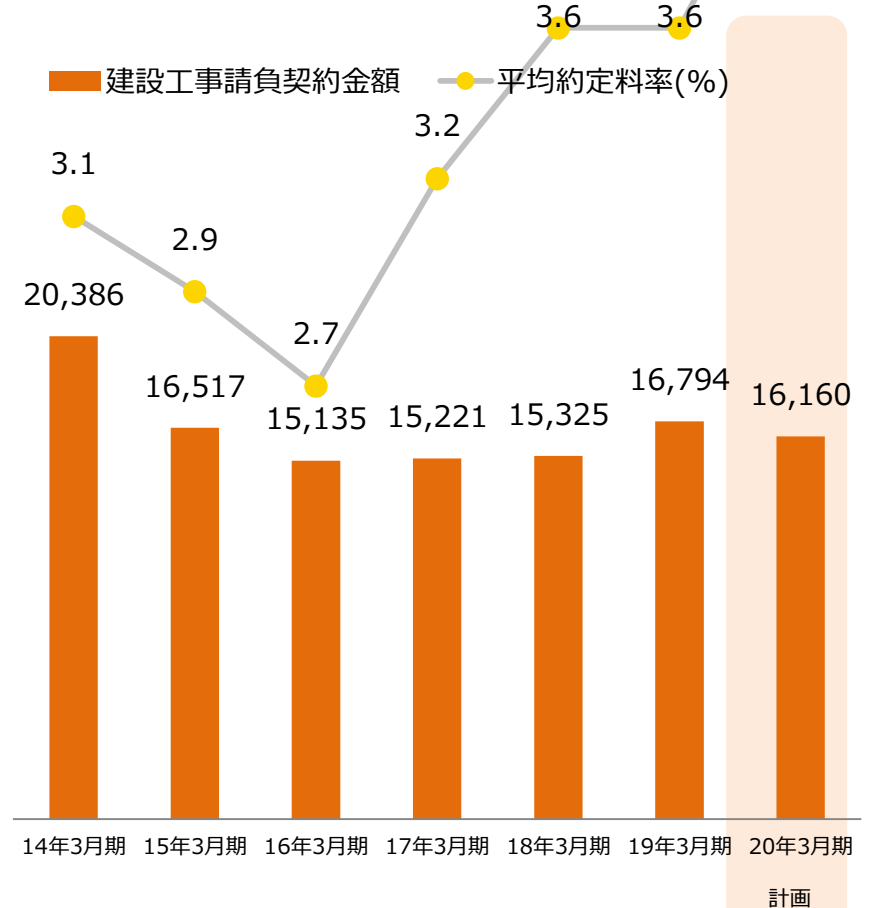


# 業績指標

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	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



「OR-HOUSE」設計：窪田勝文 撮影：鈴木研一

[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  
の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。