

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社 2020年3月期 決算説明資料

東証マザーズ
[証券コード：6085]

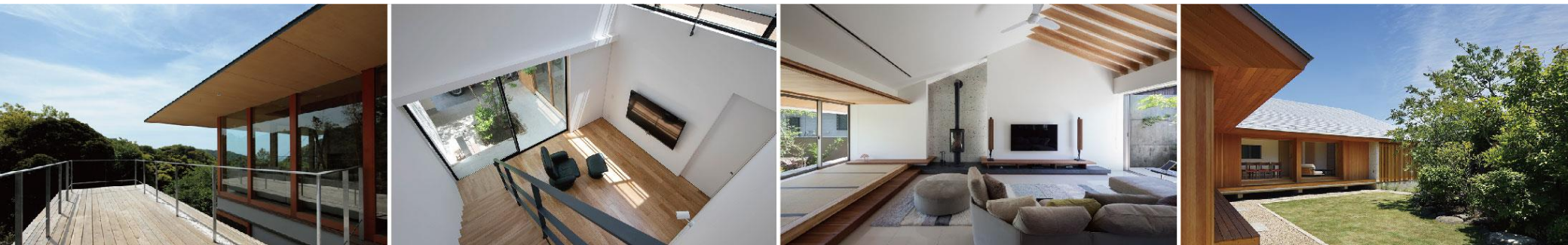


「逗子披露山の家」設計：河口佳介 撮影：土橋一公

Contents

1. 2020年3月期 決算概要	—————	P.2
2. 2021年3月期 計画	—————	P.9
3. <i>APPENDIX</i>	—————	P.11

1. 2020年3月期 決算概要



撮影：鳥村鋼一・富田英次・小川重雄・Nacása & Partners Inc.

2020年3月期 決算ハイライト

業績ハイライト

- 売上高: 890百万円、前年対比 ▲363百万円(▲29.0%)
- 営業利益: ▲445百万円、前年対比▲478百万円
- 当期純利益: ▲524百万円、前年対比▲554百万円
- 営業キャッシュフロー: ▲309百万円、前年対比▲243百万円

事業ハイライト その他

- 請負契約ロイヤリティ売上365百万円、前年対比 ▲239百万円
- 貸倒引当金繰入額計上 75百万円
- 完成保証損失・完成保証損失引当金繰入計上 72百万円
- 固定資産減損処理に伴う特別損失計上 70百万円
- ASJ Yokohama Satelliteを横浜ランドマークプラザに開設

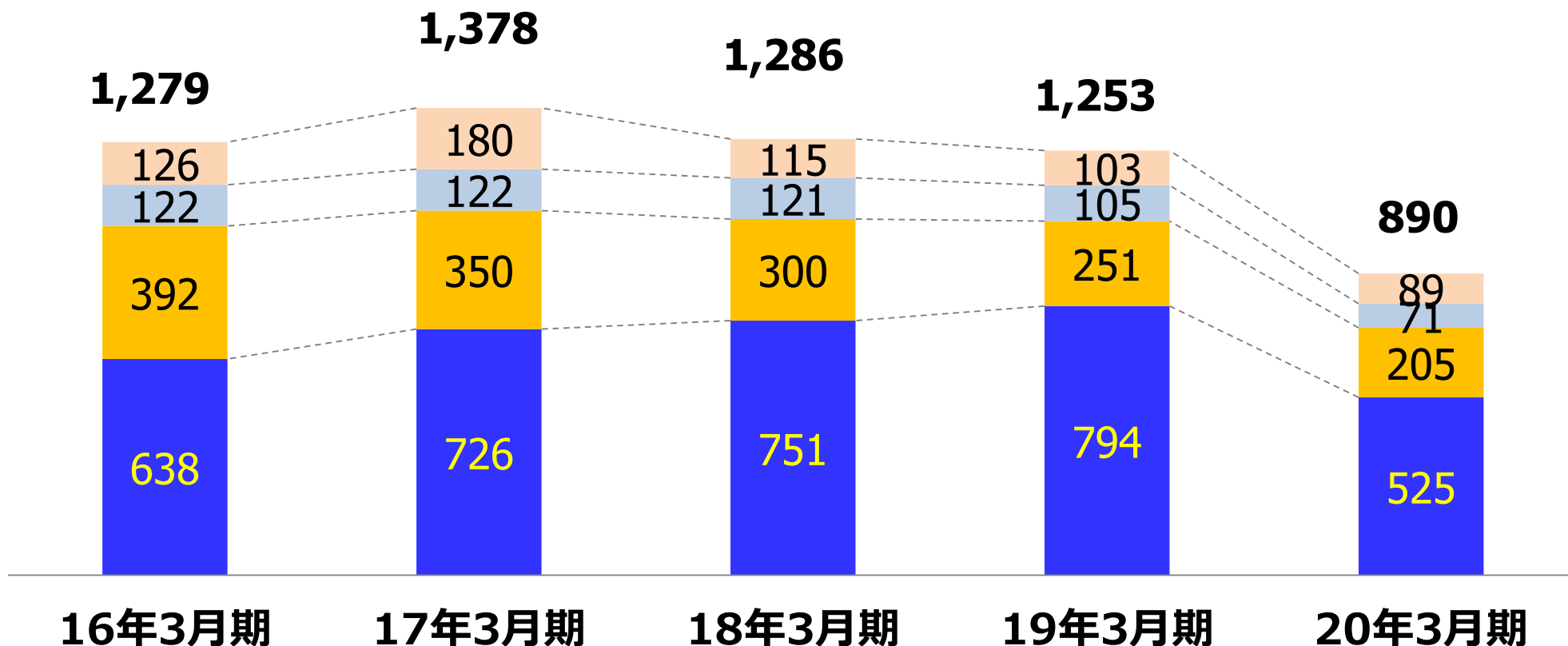
2020年3月期 主要業績指標

区分	期別	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	前期比
				増減
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,912	2,952	+40
(2)	スタジオ 新規加盟 退会・休眠 実質期末稼働数	6	3	▲3
		(22)	(19)	▲3
		139	123	▲16
(3)	イベント 開催回数 (回)	328	245	▲83
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	4,622	3,378	▲1,244
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	795	559	▲236
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 件数 (件)	261	171	▲90
	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%	171 8,543 4,995 4.27%	▲186 ▲8,251 +291 +0.68%

稼働スタジオの減少による影響は依然続く

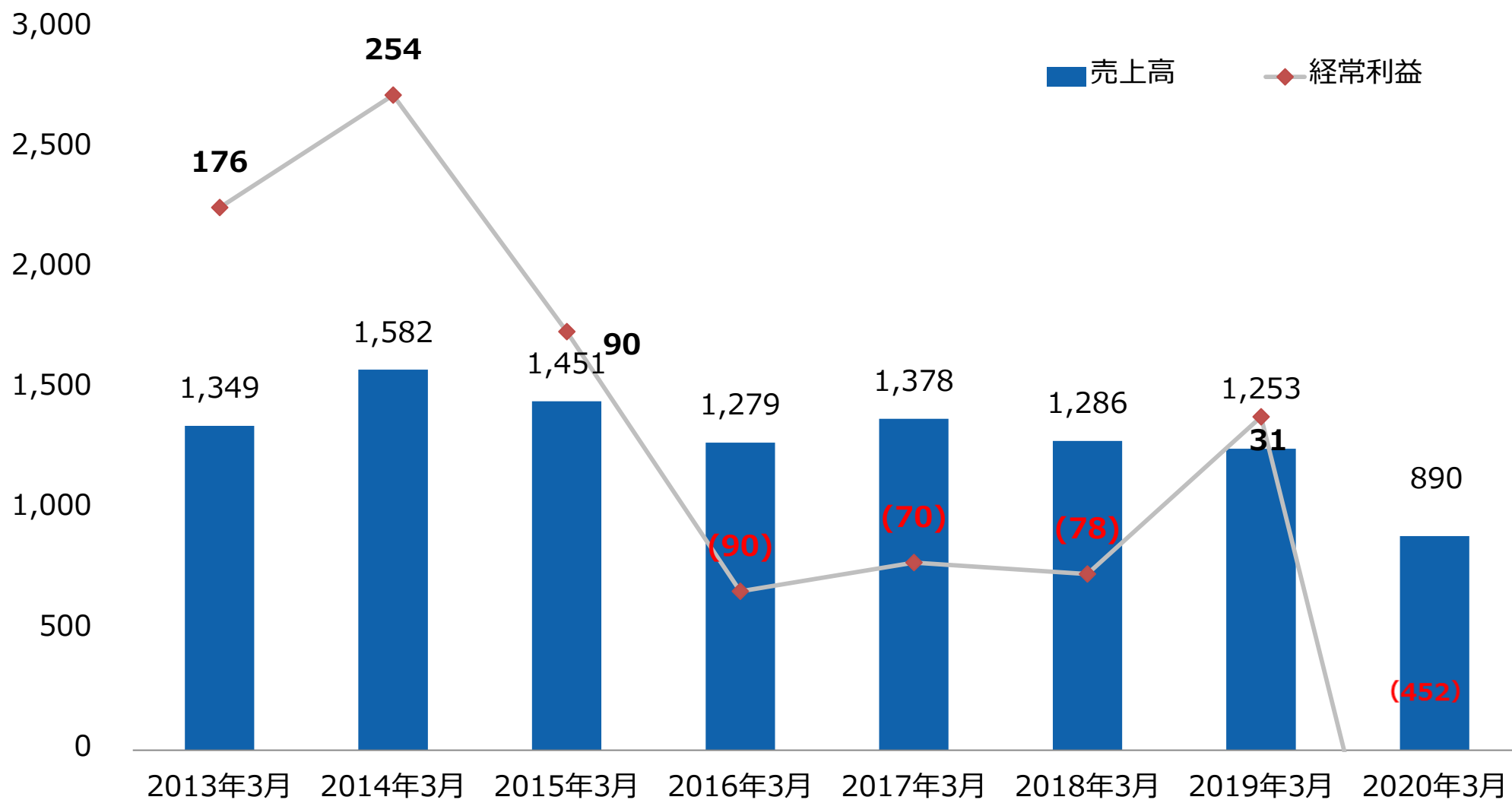
2020年3月期 決算ハイライト 売上 (百万円)

■ 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 363百万円の減収

2020年3月期 決算ハイライト 経常利益(百万円)



前年対比 売上363百万円の減少・経常損失452百万円

2020年3月期 決算実績 (百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期実績		
		実績	前期比	
			差額	比率
売上高	1,253	890	▲363	71%
スタジオロイヤリティ	794	525	▲269	66%
マーケティング	251	205	▲46	81%
建築家フィー	105	71	▲34	67%
その他	103	89	▲14	86%
売上総利益	1,077	752	▲325	69%
営業利益	33	▲445	▲478	-
経常利益	31	▲452	▲483	-
当期純利益	30	▲524	▲554	-

2020年3月期 キャッシュ・フロー計算書 (百万円)

	2019年3月期	2020年3月期
営業キャッシュ・フロー	▲66	▲309
投資キャッシュ・フロー	▲46	▲43
フリー・キャッシュ・フロー	▲113	▲353
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲0	▲1
現金及び現金同等物の増減額	▲113	▲354
現金及び現金同等物の期首残高	553	439
現金及び現金同等物の期末残高	439	85

税引前当期純損失等によりフリーキャッシュはマイナス

2. 2021年3月期 計画



撮影：鳥村鋼一・富田英次・小川重雄・Nacása & Partners Inc.

2021年3月期 事業方針・業績予想

事業方針

①収益構造の改善

- ・ 営業組織体制を顧客特性により東・西2本部制へ改編、営業効率の向上により増収を目指す
- ・ 新施策「PROTO BANK Station」の推進、専任部署設置し新規加盟店契約の獲得に注力
- ・ 営業関係諸経費、販促費等の最適化を通して、販管費の一層の削減
- ・ ASJ建築家ビジネスのノウハウを活用した新規事業を、中国市場で展開
- ・ 地球環境への負荷軽減が可能な有機物の高度利用システムの提案による新市場への展開

②財務体質の改善

- ・ 当社事業とシナジー等を有する企業等との資本・業務提携を模索

業績予想

2021年3月期の業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染拡大に伴う事業活動への影響が不透明であり、現時点において合理的な算定が困難であることから、未定としております。

今後、業績予想の算定が可能となった時点で速やかに公表いたします。

3. APPENDIX



撮影：鳥村鋼一・富田英次・小川重雄・Nacása & Partners Inc.

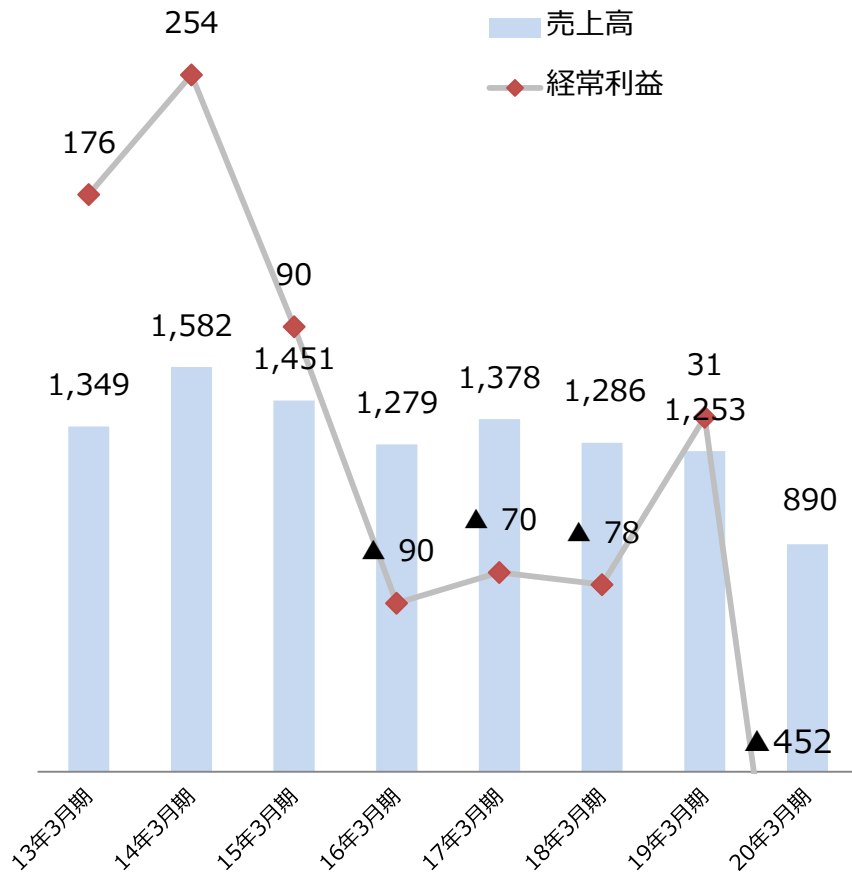
貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

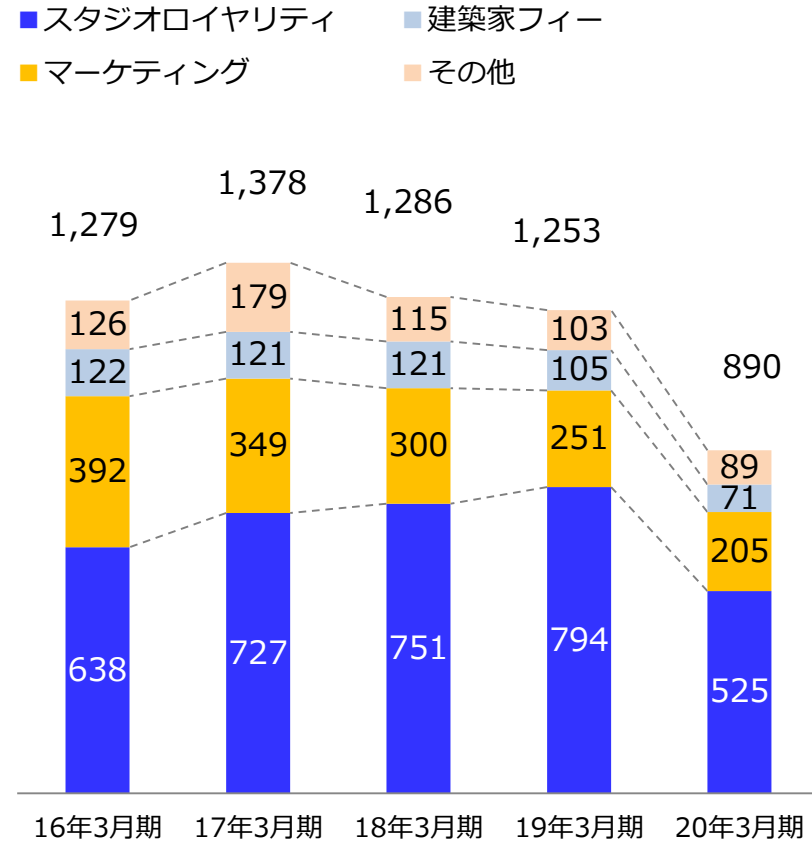
	2019年3月期末	2020年3月期末		
		実績	前期末比 増減	増減要因
流動資産	1,007 (83.4%)	475 (75.2%)	▲532	現金及び預金 ▲352 売掛金 ▲132, 未収入金 ▲73
固定資産	201 (16.6%)	156 (24.8%)	▲45	無形固定資産 ▲22, 投資有価証券 ▲10 有形固定資産 ▲4
資産合計	1,209 (100%)	631 (100%)	▲577	
流動負債	351 (29.0%)	271 (42.9%)	▲80	未払金 ▲75
固定負債	— (—)	— (—)	—	
負債合計	351 (29.0%)	271 (42.9%)	▲80	
純資産合計	857 (71.0%)	360 (57.1%)	▲497	利益剰余金 ▲524 資本金 +13, 資本準備金 +13
負債純資産合計	1,209 (100%)	631 (100%)	▲577	

業績指標

売上高と経常利益
(単位：百万円)

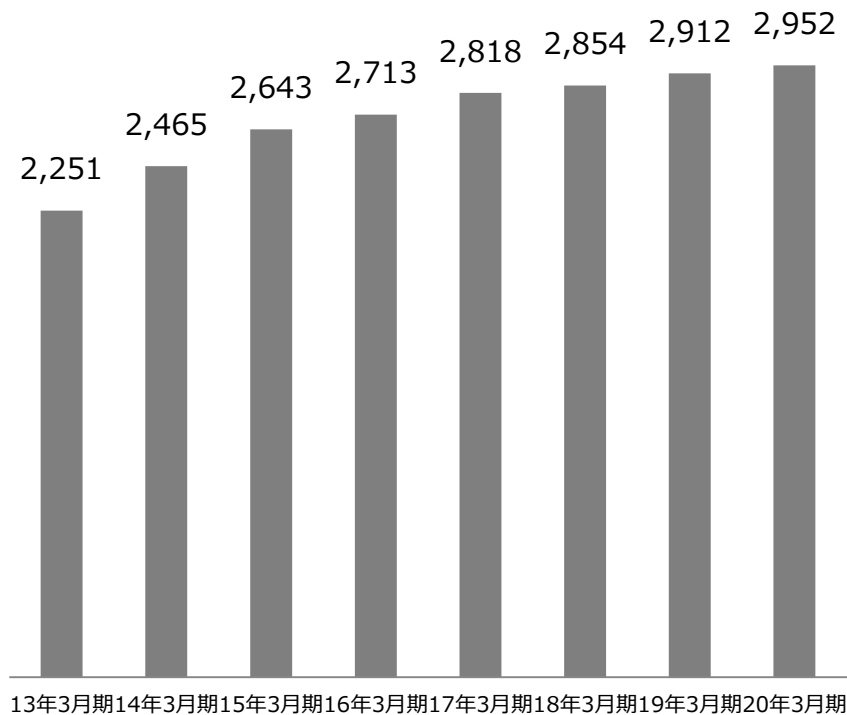


売上高内訳
(単位：百万円)

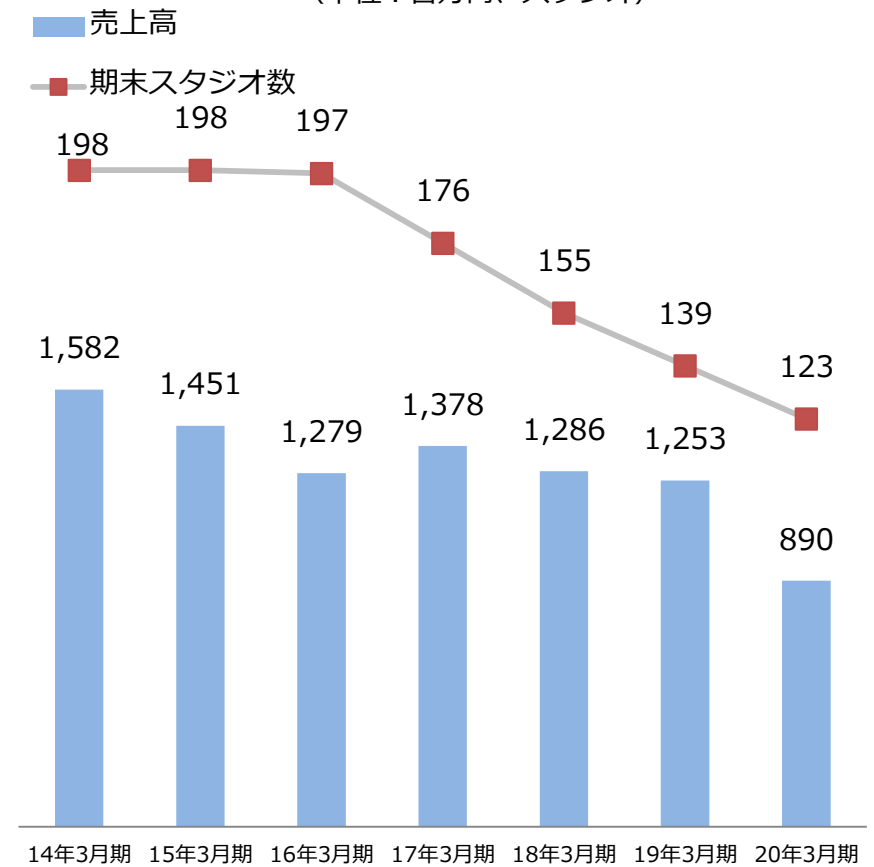


業績指標

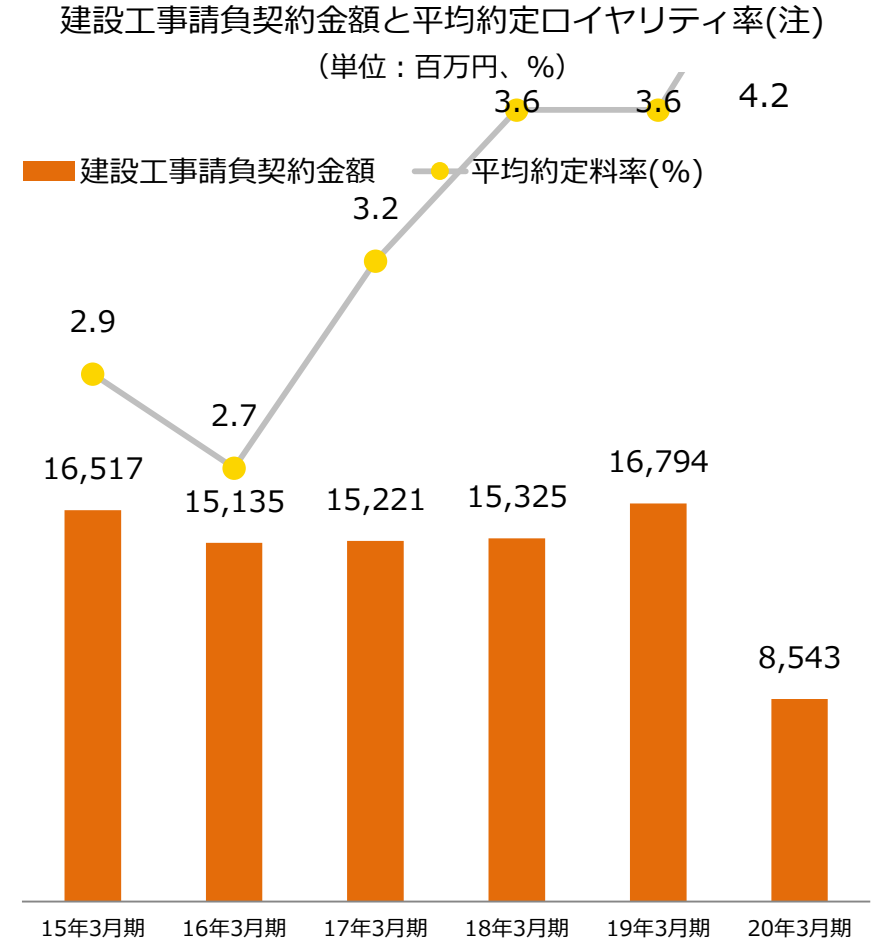
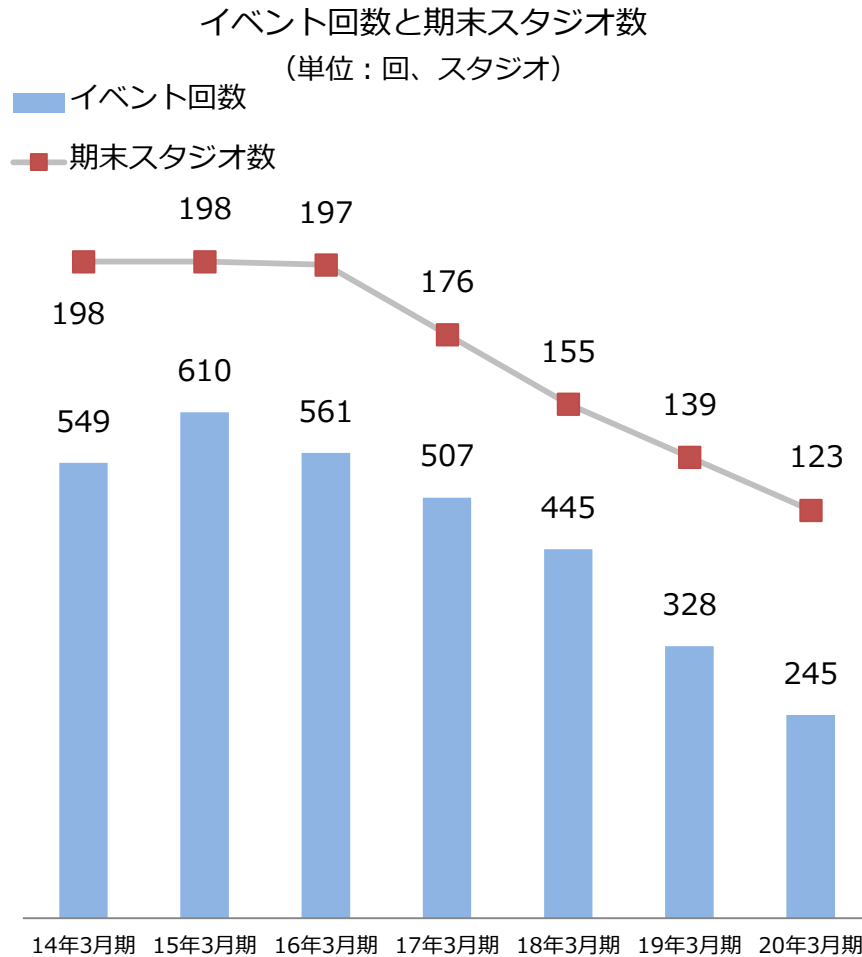
登録建築家数
(単位：名)



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



(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



「大地の家」設計：畑友洋 撮影：矢野紀行

[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。