



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

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

# 2015年3月期 決算説明会資料



It's a beautiful technology

「建築家との家づくり」を通じて、美しい日本を創造するために

2015年5月20日

代表取締役社長 丸山雄平

写真：Nacasa & Partners Inc. 藤井浩司

---

contents

- 1. 2015年3月期 決算概要 ————— P. 2
- 2. 2016年3月期 計画 ————— P. 11
- 3. ASJの取り組み ————— P. 14
- 【ご参考】 会社概要 ————— P. 23

# 1. 2015年3月期 決算概要



使用写真 ASJ登録建築家作品／設計：松山将勝・久成文人 写真：石井紀久・富田英次

# 2015年3月期 業績ハイライト

---

## 売上高

消費税率引き上げに伴う反動減が想定以上に長引き、スタジオ受注が減少したことを背景に減収

1,451百万円

前期比 91.7%

- ・計画比では想定を下回ったが、4Qに回復の兆し
- ・反動減と資材価格の高騰により成約率が低下

## 営業利益

売上高減少及び横浜常設展示場開設に伴う経費増により大幅減益

74百万円

前期比 27.2%

- ・コスト削減に取り組んだものの、減収効果をカバーできず
- ・横浜常設展示場開設に伴う経費増

# 2015年3月期 決算実績

(単位：百万円、下段は構成比)

	2014年3月期 実績	2015年3月期			
		実績	前期比	計画(11/13公表)	計画比
売上高	1,582 (100.0%)	1,451 (100.0%)	91.7%	1,660 (100.0%)	87.5%
スタジオロイヤリティ	893 (56.4%)	763 (52.6%)	85.5%	868 (52.3%)	87.9%
マーケティング	420 (26.6%)	430 (29.6%)	102.3%	498 (30.0%)	86.4%
建築家フィー	156 (9.9%)	132 (9.1%)	84.3%	164 (9.9%)	80.7%
その他	112 (7.1%)	126 (8.7%)	112.3%	130 (7.8%)	97.1%
売上総利益	1,305 (82.5%)	1,192 (82.1%)	91.3%	1,339 (80.7%)	89.0%
営業利益	272 (17.2%)	74 (5.1%)	27.2%	210 (12.7%)	35.3%
経常利益	254 (16.1%)	90 (6.3%)	35.7%	222 (13.4%)	40.9%
当期純利益	141 (9.0%)	28 (2.0%)	20.0%	126 (7.6%)	22.6%

## 貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

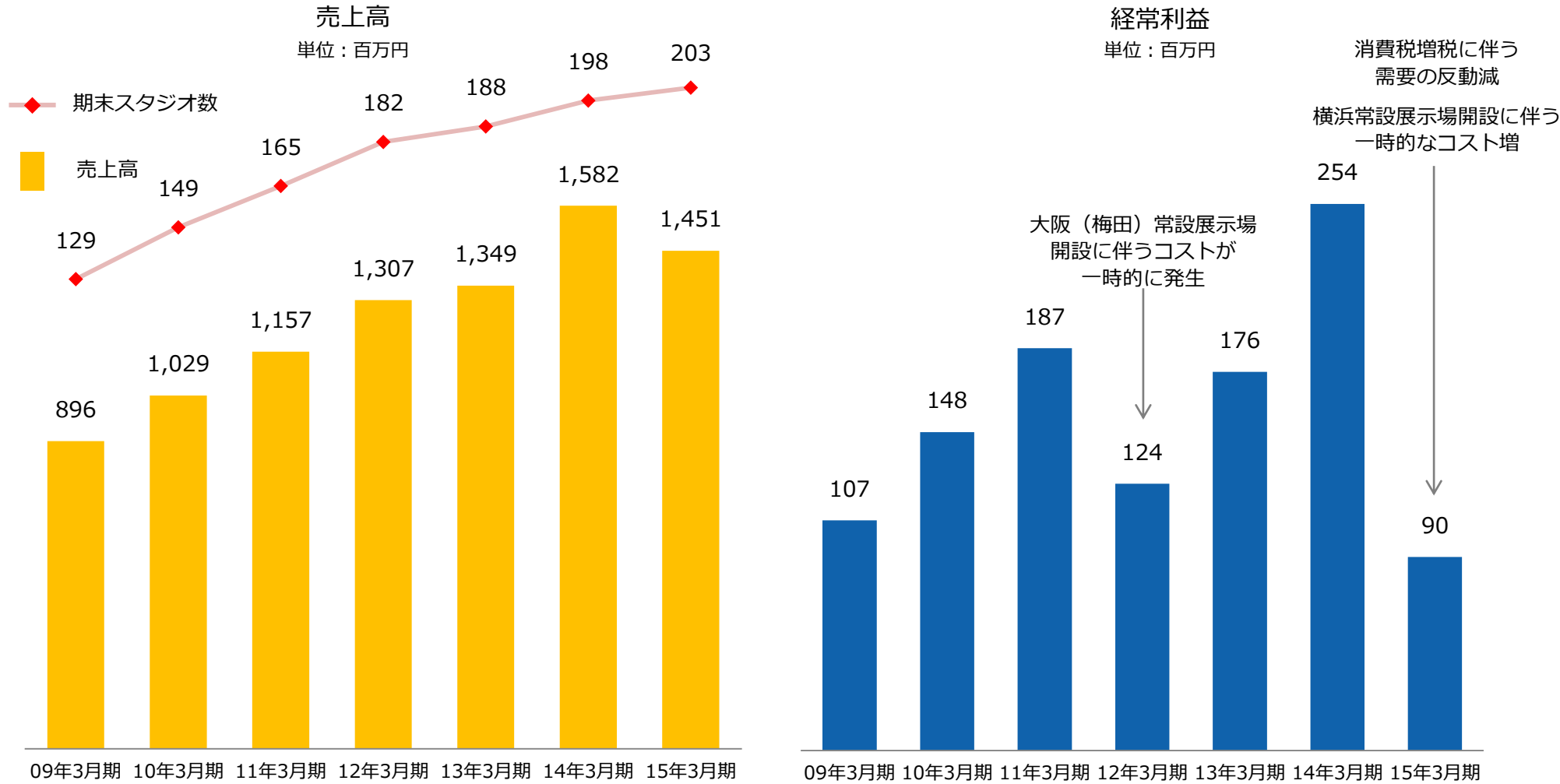
	2014年3月期末	2015年3月期末		
		実績	前期末増減	増減要因
流動資産	1,536 (86.6%)	1,504 (84.0%)	▲31	現金及び預金▲92 売掛金+69、貸倒引当金▲19
固定資産	237 (13.4%)	286 (16.0%)	+49	建物+58、ソフトウェア▲15 ソフトウェア仮勘定+17、保険積立金▲11
資産合計	1,773 (100.0%)	1,791 (100.0%)	+17	
流動負債	433 (24.5%)	387 (21.6%)	▲46	未払金▲31、未払法人税等▲32 工事完成保証損失引当金+16
固定負債	16 (1.0%)	— (-%)	▲16	長期借入金▲16
負債合計	450 (25.4%)	387 (21.6%)	▲63	
純資産合計	1,322 (74.6%)	1,403 (78.4%)	+80	資本金+26、資本剰余金+26 利益剰余金+28
負債純資産合計	1,773 (100.0%)	1,791 (100.0%)	+17	

# キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2014年3月期	2015年3月期
営業キャッシュフロー	326	▲57
投資キャッシュフロー	▲73	▲66
フリー・キャッシュフロー	252	▲124
財務活動によるキャッシュ・フロー	475	32
現金及び現金同等物の増減額	727	▲92
現金及び現金同等物の期首残高	306	1,034
現金及び現金同等物の期末残高	1,034	941

# 業績の推移（7カ年）

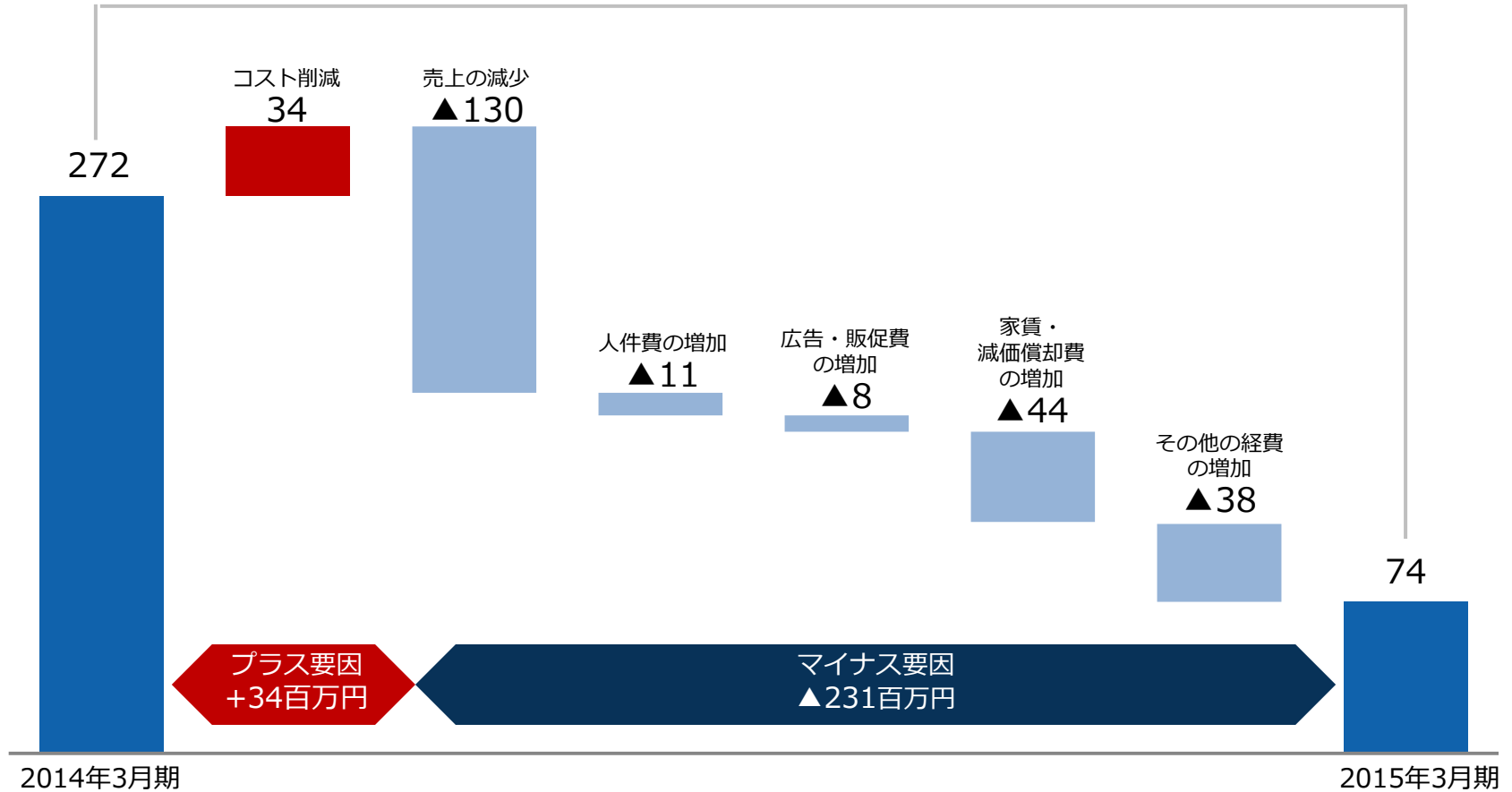




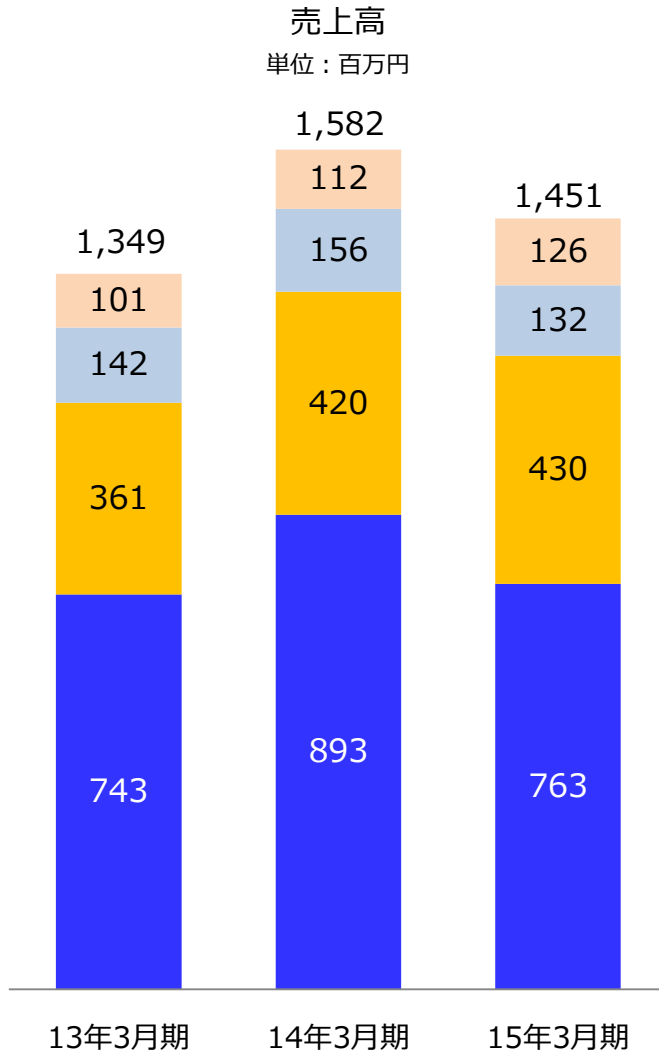
# 営業利益の増減要因

▲198百万円 (前年比 27.2%)

単位：百万円



# 2015年3月期 事業内訳別売上高



## 2015年3月期の状況

### ■ スタジオロイヤリティ

- ・ 加盟建設会社における工事請負契約件数の大幅減少

### ■ マーケティング

- ・ イベント回数は増加したが、イベント規模の縮小により微増  
→ 2015年3月期イベント開催回数 610回（前期比61回増加）  
（リフォーム&リノベフェア全国一斉開催（2015/1~2）の影響）

### ■ 建築家フィー

- ・ 設計契約件数の減少

### ■ その他

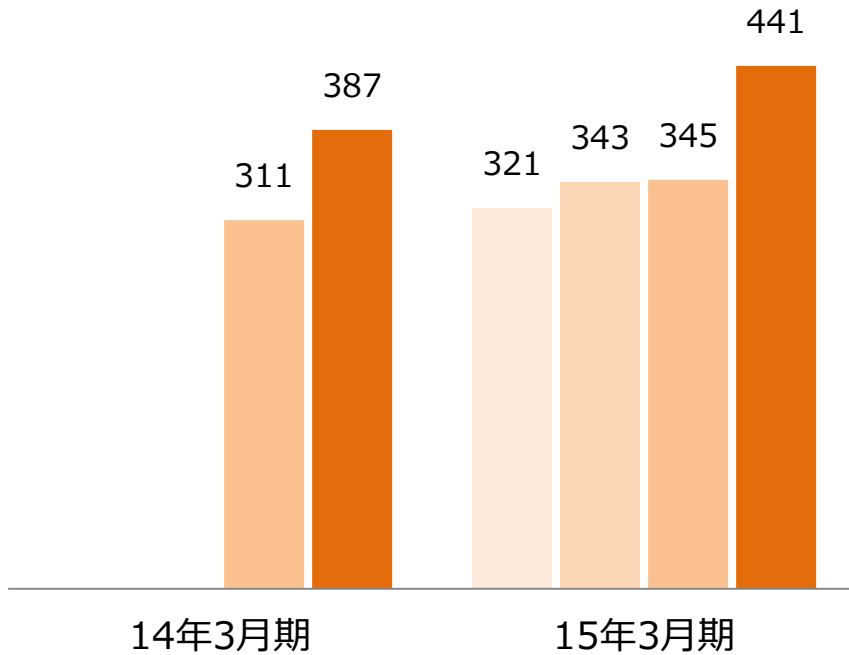
- ・ 横浜CELL使用料

# 四半期売上高、営業利益推移

## 売上高

単位：百万円

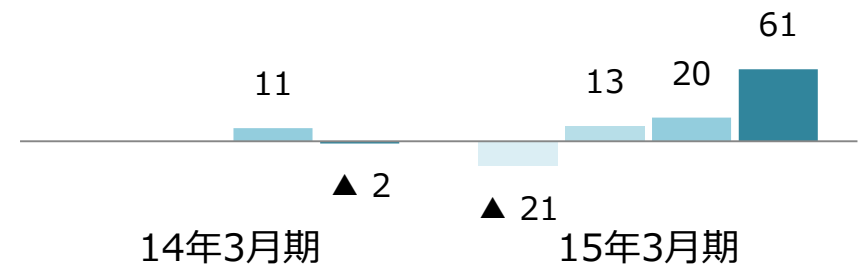
第1四半期 第2四半期 第3四半期 第4四半期



## 営業利益

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

## 2. 2016年3月期 計画



使用写真 ASJ登録建築家作品／設計：松山将勝・久成文人 写真：石井紀久・富田英次

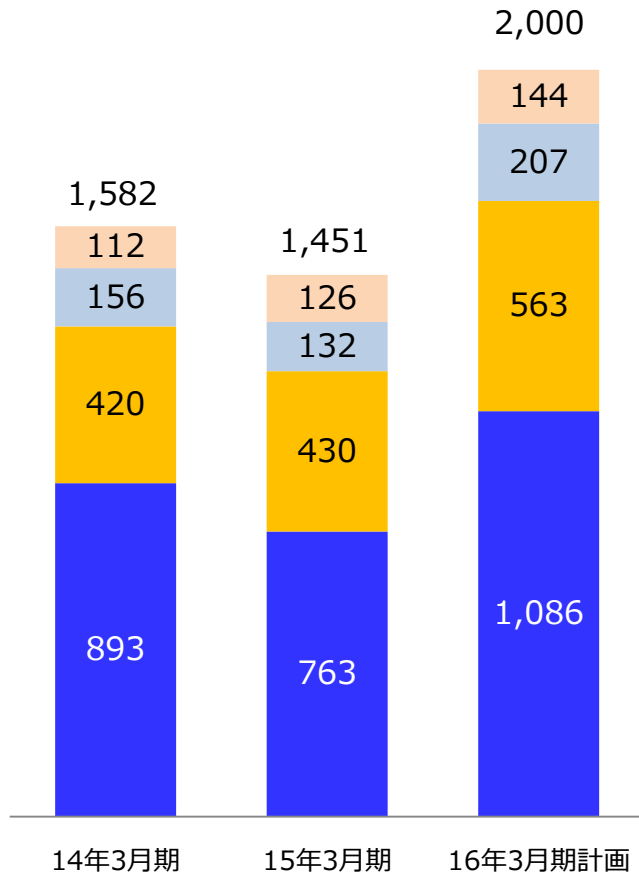
## 2016年3月期 業績計画

(単位：百万円、下段は構成比)

	2015年3月期 実績	2016年3月期計画	
		通期	前年比
売上高	1,451 (100.0%)	2,000 (100.0%)	137.7%
スタジオロイヤリティ	763 (52.6%)	1,086 (54.3%)	142.3%
マーケティング	430 (29.6%)	563 (28.2%)	130.9%
建築家フィー	132 (9.1%)	207 (10.4%)	156.5%
その他	126 (8.7%)	144 (7.2%)	114.1%
売上総利益	1,192 (82.1%)	1,657 (82.9%)	139.0%
営業利益	74 (5.1%)	500 (25.0%)	675.1%
経常利益	90 (6.3%)	500 (25.0%)	550.4%
当期純利益	28 (2.0%)	300 (15.0%)	1,055.7%

# 2016年3月期 事業内識別売上高 計画

売上高  
単位：百万円



## 2016年3月期の施策

### スタジオロイヤリティ

- ・ PACKAGE 2015の利用を促進
- ・ PLANNING COURSE DUALのスタート

上記施策により期ズレ案件の確実な取り込み、新規案件成約を計画

### マーケティング

- ・ 新聞広告+Webマーケティングによるアカデミー会員数の拡大
- ・ イベント規模の拡大による単価アップを計画

### 建築家フィー

- ・ PACKAGE 2015、PLANNING COURSE DUALによる設計契約の成約率アップを目指す

### その他

- ・ PACKAGE 2015の供給サイドへの展開による収益増

### 3. ASJの取り組み

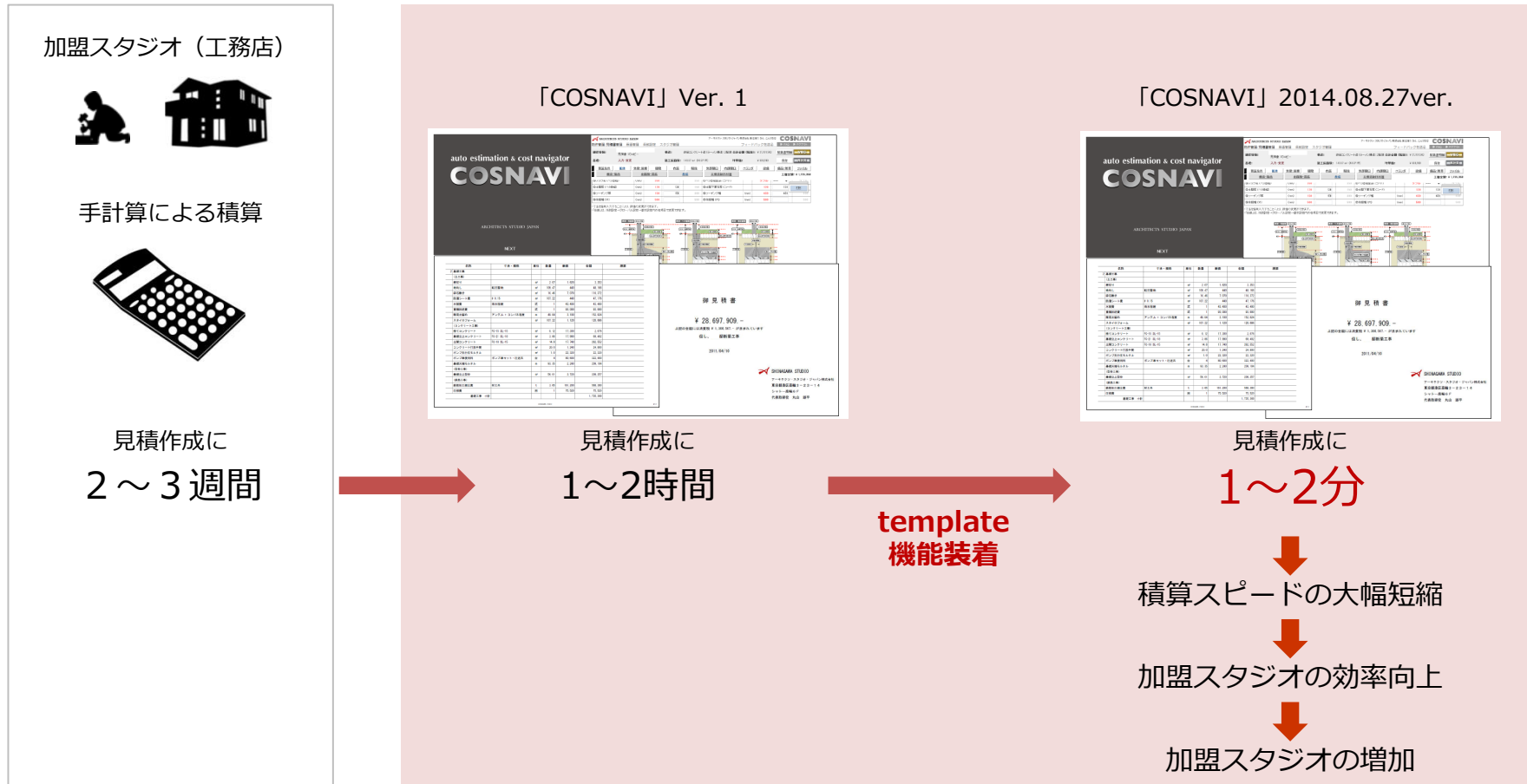


使用写真 ASJ登録建築家作品／設計：松山将勝・久成文人 写真：石井紀久・富田英次

# 2015年3月期 取り組みの振り返り

## 建築家対応自動積算システム「COSNAVI」

**「COSNAVI」にtemplate機能を装着し、見積作成時間が大幅に短縮、  
加盟スタジオの効率が向上し、加盟スタジオが増加**





# 2015年3月期 取り組みの振り返り

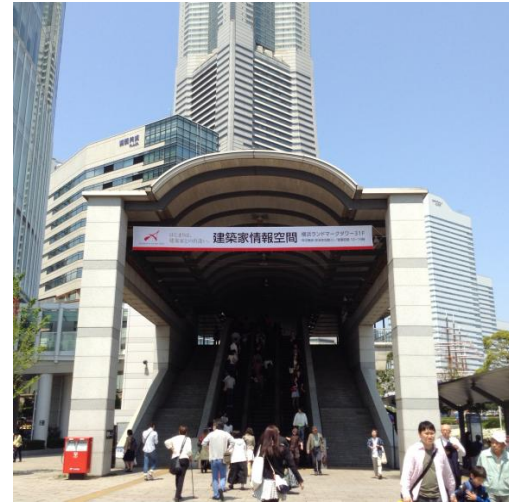
## ASJ YOKOHAMA CELLの開設

### CELL

「建築家に気軽に家づくりを相談できる場」

- ・年間延べ約600名の建築家による講演会や展示会などのイベントを実施
- ・建築家との家づくりを写真や模型、映像を通して紹介する常設展

所在地	横浜ランドマークタワー31F
オープン日	2014年4月20日
来場数	2,583組 (2015年3月末時点累計来場数)



# 2015年3月期 取り組みの振り返り

## 第1回 全国一斉 リフォーム&リノベーションフェア開催

**全国同時開催イベントの場で、当社の強みである  
「リフォーム&リノベーションカ」をアピール**

第1回 全国一斉 リフォーム&リノベーションフェア  
(開催期間：2015年1月9日～2月1日)



戸建リノベーション  
お住まいの戸建住宅の  
リノベーション



マンション1室リノベーション  
お住まいのマンション住宅の  
リノベーション



ビル・マンションリノベーション  
商業ビル、賃貸・分譲マンション1棟丸ごと  
リノベーション



古民家再生リノベーション  
田舎の古民家のリノベーション



商業施設リノベーション  
店舗・倉庫・クリニックなどの  
リノベーション



オプションサービス  
中古物件の紹介にも対応

## 2016年3月期 営業施策

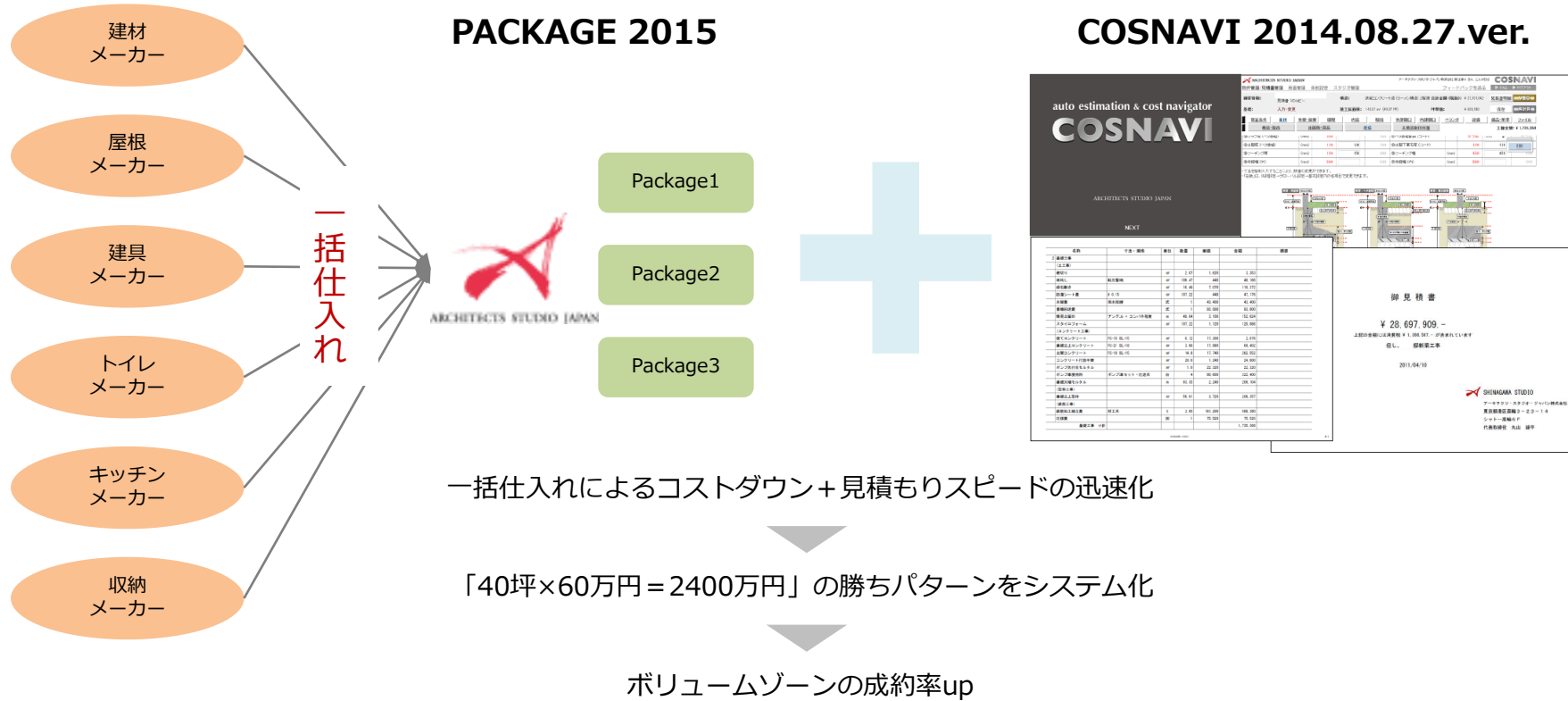
---

1. PACKAGE 2015 スタート
2. PLANNING COURSE DUAL スタート
3. 積極的な新聞広告 + Webマーケティング

# 2016年3月期 営業施策（1）

## PACKAGE 2015

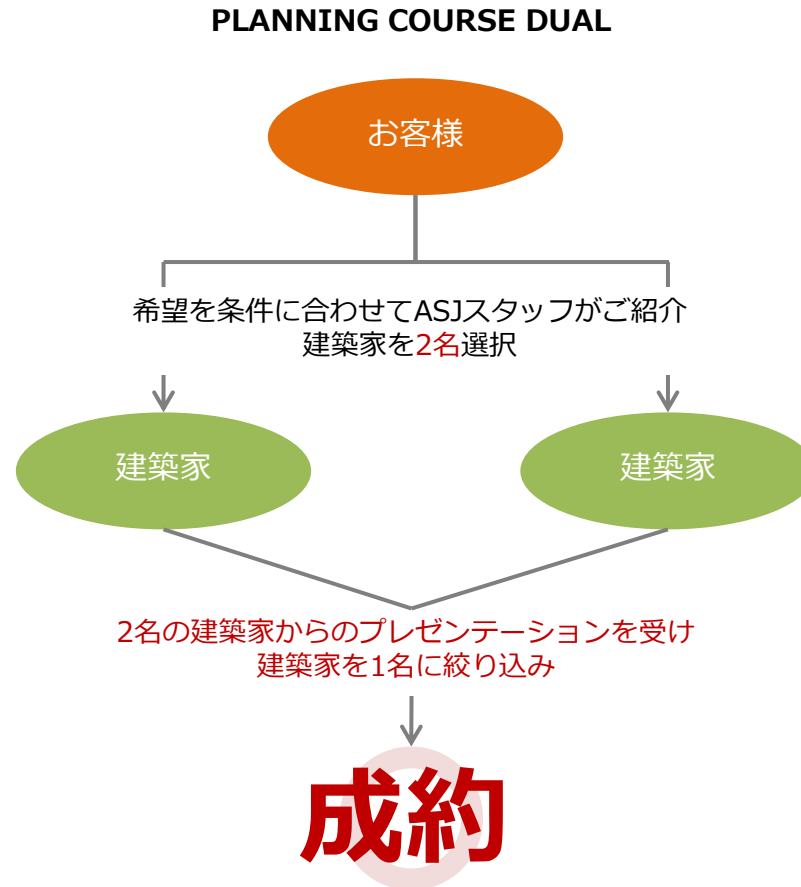
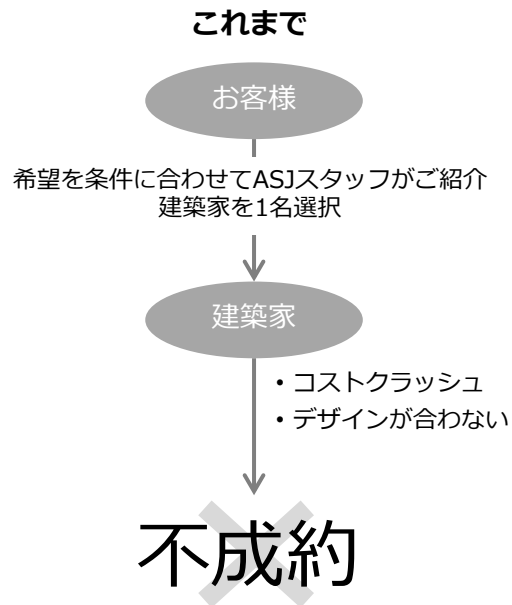
本部一括仕入れとCOSNAVI templateの融合により  
ボリュームゾーンへの対応強化



# 2016年3月期 営業施策（2）

## PLANNING COURSE DUAL

**2名の建築家によるプレゼンテーションにより  
魅力的なプランを提供し、設計契約の成約率upを図る**



# 2016年3月期 営業施策（3）

## 新聞広告+Webマーケティング

### 積極的なマーケティングによりアカデミー会員数の更なる拡大を図る

ASJは建築家との夢の家づくりを実現しています。  
あなたに合った建築家があなただけのプランをつくります。

週末はASJのイベントに行こう！  
アーキテツスタジオジャパンでは、2002年の創業から運営してきたイベントを累計、51万人を超えるお客様に実施してきました。各地のイベント会場では建築家の事例がパネル、模型、映像などでご覧いただけます。新築・リフォームのご相談も建築家が無料です。

建築家との家づくりロー  
まずはASJ会員になろう。

アーキテツスタジオジャパン株式会社  
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1  
TEL: 03-5561-1111 FAX: 03-5561-1112  
www.asj.jp

建築家に無料でプランを！  
詳しくは▶▶

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

建築家に無料でプランを！  
プラン模型：河口佳介 詳しくは▶▶

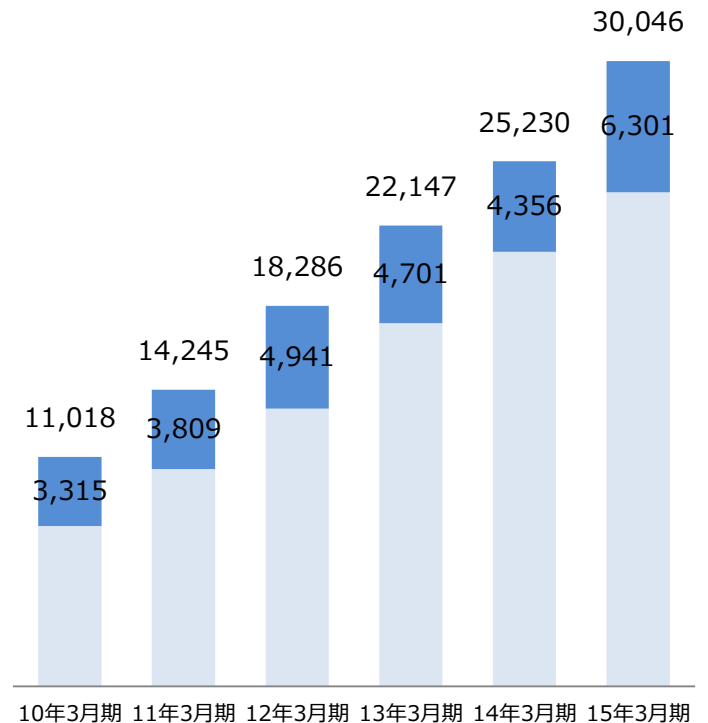
ARCHITECTS STUDIO JAPAN

#### ▲ 圧倒的な分量のWeb広告

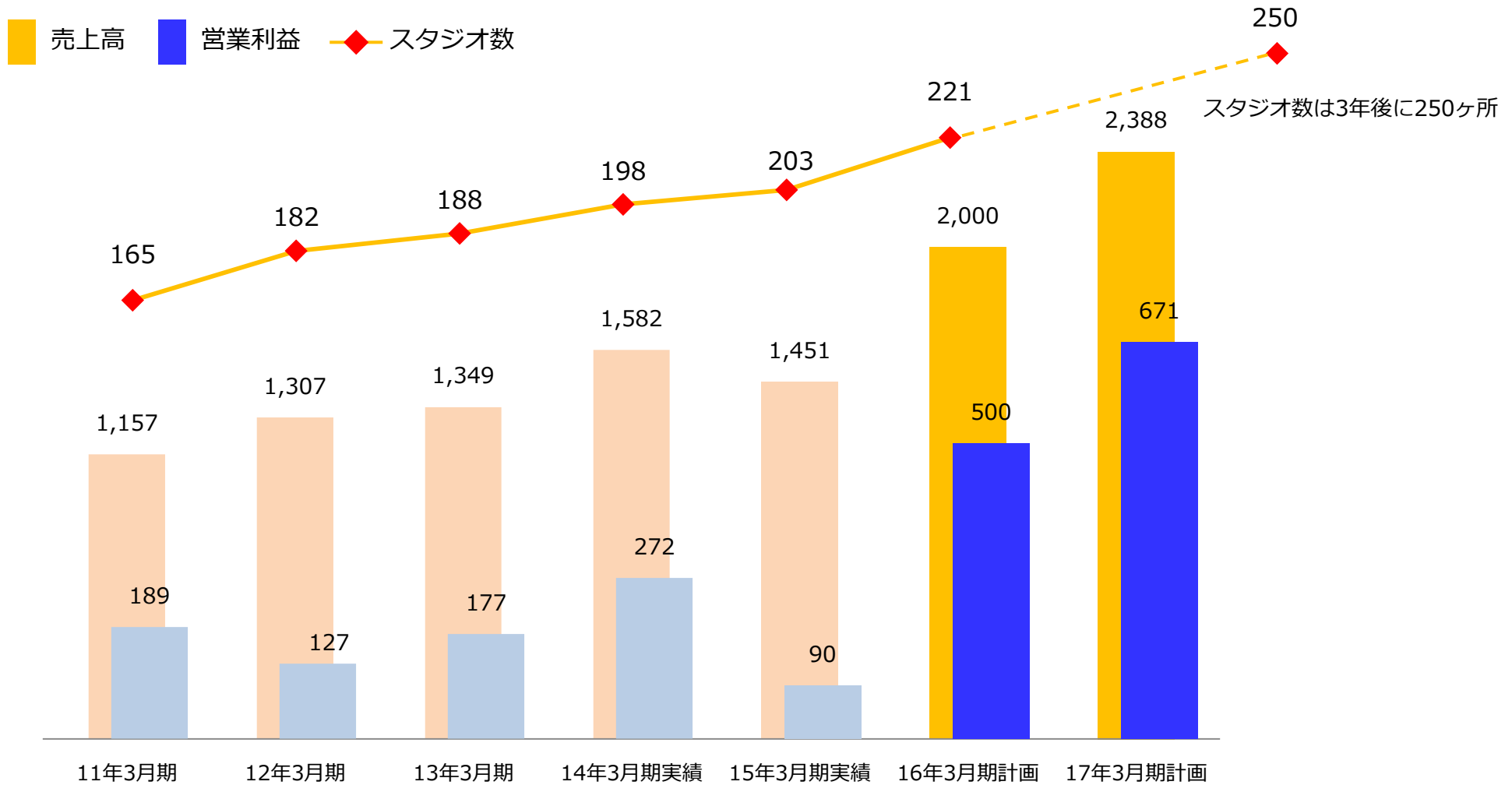
#### ◀ 日経朝刊全15段 6回掲載予定

期末アカデミー会員数  
単位：名

■ うち当期新規入会数



# 中期経営計画



---

## 【ご参考】 会社概要

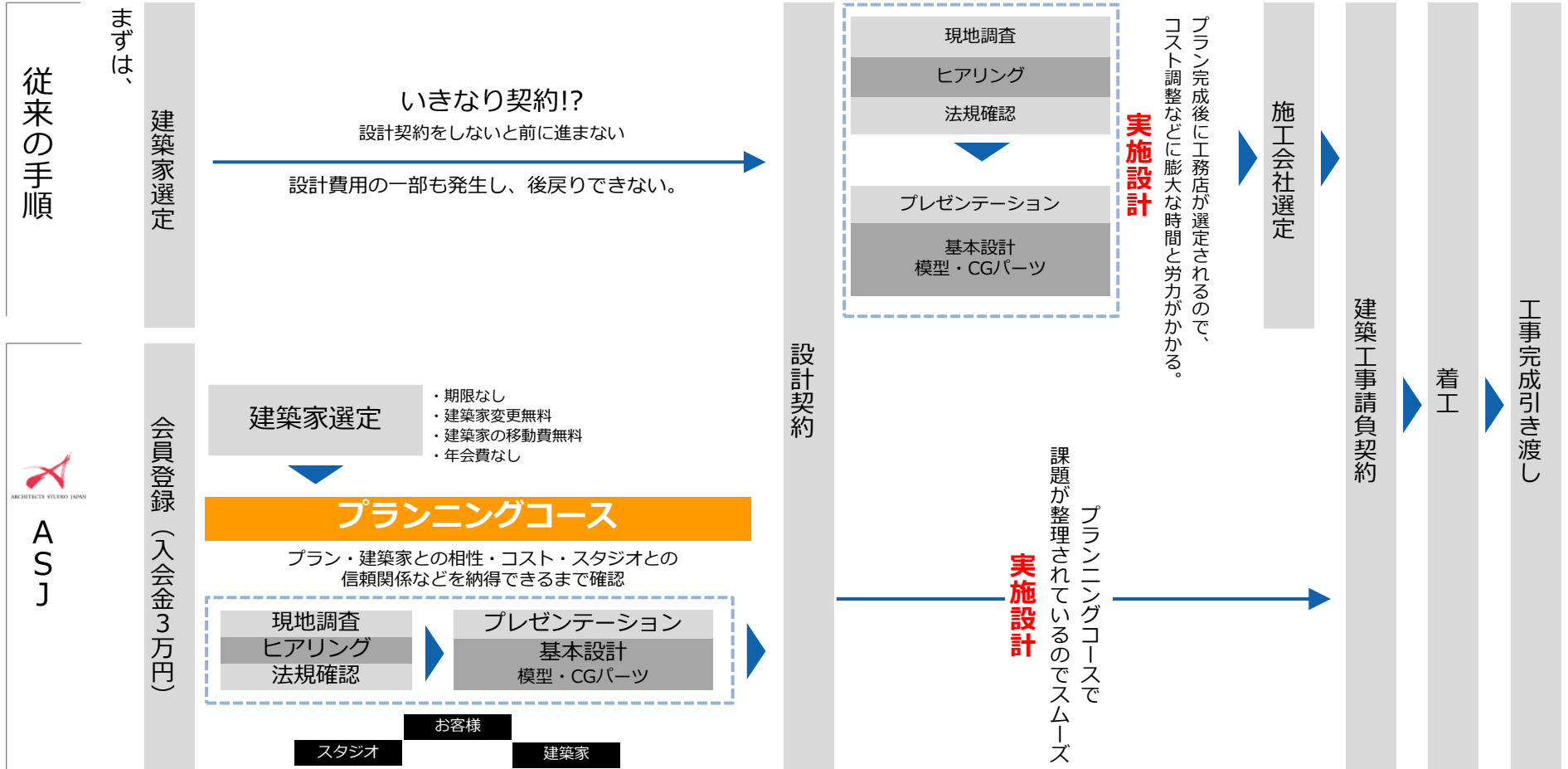


使用写真 ASJ登録建築家作品／設計：松山将勝・久成文人 写真：石井紀久・富田英次



# 建築家をもっと身近に。

設計事務所・建築家に依頼するということ



## アーキテクト・スタジオ・ジャパンの強み

---

- point 建築家との家づくりをボリュームゾーンに提供 **仕組み**
- point 日本最大級2,600人を超す **建築家ネットワーク**
- point 建築家の建築物に対応できる **スタジオ** (加盟建設会社)
- point **独自のITシステム**

# アーキテクト・スタジオ・ジャパンの強み

建築家との家づくりをボリュームゾーンに提供する仕組み

平均単価は2,500万円～3,000万円

- ・ ASJの建築家物件の平均単価、実は一般的な注文住宅の価格帯と同水準
- ・ 富裕層だけでなく、一般層でも建築家物件が現実的な選択肢に
- ・ 契約件数に含まれる数億円規模の大型物件を除くと、平均単価はさらに低下

スタジオでの建設工事請負契約の平均単価

決算期	契約金額	契約件数	平均単価
2009年3月	9,972百万円	357	2,793万円
2010年3月	11,528百万円	396	2,911万円
2011年3月	12,539百万円	471	2,662万円
2012年3月	15,002百万円	545	2,752万円
2013年3月	15,417百万円	514	2,999万円
2014年3月	20,386百万円	605	3,369万円
2015年3月	16,517百万円	473	3,491万円

※平均単価=建設工事請負契約金額/契約件数

# アーキテクト・スタジオ・ジャパンの強み

若手から著名建築家までASJの審査をクリアした2,643名が登録

※2015.3.31現在



幅広いニーズを満たす様々なジャンルの建築家が在籍



撮影：石井紀久・岡本公二 (Techni Staff) ・矢野紀行

建築家は移動費を気にすることなく、活動エリアを全国へ

建築家は最強の営業マン



ぼんやりしたイメージ



イメージを具体化  
創造的なセールスが可能



初回ヒアリング時  
手書きデザイン



模型



設計図

# 指標一覧

区分		期別	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
(1)	登録建築家	期末数 (名)	1,545	1,741	2,015	2,251	2,465	2,643
(2)	スタジオ	期末数 (スタジオ)	149	165	182	188	198	203
(3)	イベント	開催回数 (回)	309	381	413	476	549	610
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	3,315	3,809	4,941	4,701	4,356	6,301
		期末会員数 (名)	11,018	14,245	18,286	22,147	25,230	30,046
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	1,091	1,308	1,329	1,617	1,421	1,354
		期末件数 (件)	1,841	2,386	2,872	3,350	3,508	3,877
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数 (件)	432	484	493	585	512	400
	建設工事請負契約	件数 (件) 金額 (百万円) (注)	396 11,528	471 12,539	545 15,002	514 15,417	605 20,386	473 16,517

(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。



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]

アーキテツ・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ツ・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。