



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  
2016年3月期 第2四半期決算説明会資料

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11月20日

代表取締役社長 丸山雄平

---

Contents

1. 2016年3月期第2四半期 決算概要	————	P.2
2. 2016年3月期 通期計画	—————	P.8
3. 総括と展望	—————	P.12
APPENDIX	—————	P.18

---

# 1. 2016年3月期第2四半期 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

# 2016年3月期第2四半期 業績ハイライト

---

## 売上高

**新規加盟スタジオ数の伸び悩み、スタジオロイヤリティの低下により  
前年同期比減収**

**632百万円**

前年同期比 ▲33百万円 (95.0%)

計画比 ▲187百万円 (77.1%)

- ・新規スタジオ加盟及びロイヤリティ売上が前年同期比・計画比ともに低調となる
- ・アカデミー会員数は大幅増もプランニングコース及び設計契約に結びつかず

## 営業利益

**前年同期比・計画比ともに減収が主な減益要因**

**▲46百万円**

前年同期比 ▲38百万円

計画比 ▲111百万円

- ・アカデミー会員入会促進を図るための広告宣伝活動及び本部会員へのアプローチ・見積もりサービスの強化に重点を置く

# 2016年3月期第2四半期 決算実績

## 売上高、利益ともに公表計画、前年同期を下回った

(単位：百万円、下段は構成比)

	2015年3月期 第2四半期 累計実績	2016年3月期第2四半期累計実績					
		実績	前年同期比		計画 (5/14公表)	計画比	
			差額	比率		差額	比率
売上高	665 (100.0%)	632 (100.0%)	▲33	95.0%	820 (100.0%)	▲187	77.1%
スタジオロイヤリティ	324 (48.8%)	289 (45.9%)	▲34	89.3%	411 (50.1%)	▲121	70.6%
マーケティング	200 (30.2%)	209 (33.1%)	8	104.2%	265 (32.3%)	▲55	79.0%
建築家フィー	64 (9.7%)	57 (9.2%)	▲6	90.1%	67 (8.2%)	▲9	85.9%
その他	75 (11.3%)	75 (11.9%)	0	99.6%	76 (9.3%)	▲1	98.4%
売上総利益	538 (80.9%)	500 (79.2%)	▲38	92.9%	645 (78.7%)	▲144	77.6%
営業利益	▲8 (-)	▲46 (-)	▲38	-	65 (7.9%)	▲111	-
経常利益	4 (0.7%)	▲46 (-)	▲50	-	65 (7.9%)	▲111	-
当期純利益	▲5 (-)	▲45 (-)	▲40	-	39 (4.8%)	▲84	-

# 2016年3月期第2四半期 重要業績評価指標

新規アカデミー会員獲得には一定の成果も、その他の指標はほぼ横ばい

区分	期別	2015年3月期 第2四半期累計 実績	2016年3月期 第2四半期累計 実績	前年同期比	
				増減	比率
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,574	2,690	+ 116	104.5%
(2)	スタジオ 新規加盟 (スタジオ)	10	4	▲6	40.0%
	退会・休眠 (スタジオ)	10	8	▲2	80.0%
	期末数 (スタジオ) (注1)	198	194	▲4	98.0%
(3)	イベント 開催回数 (回)	253	259	+ 6	102.4%
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	2,413	3,916	+ 1,503	162.3%
	期末有効会員数 (名)	26,764	33,493	+ 6,729	125.1%
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	683	604	▲79	88.4%
	期末件数 (件)	3,658	3,899	+ 241	106.6%
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 件数 (件)	211	211	± 0	100.0%
	建設工事請負契約 件数 (件)	194	188	▲6	96.9%
		金額 (百万円) (注2)	6,041	6,002	▲39
	平均単価 (万円)	3,113	3,192	+ 79	102.5%

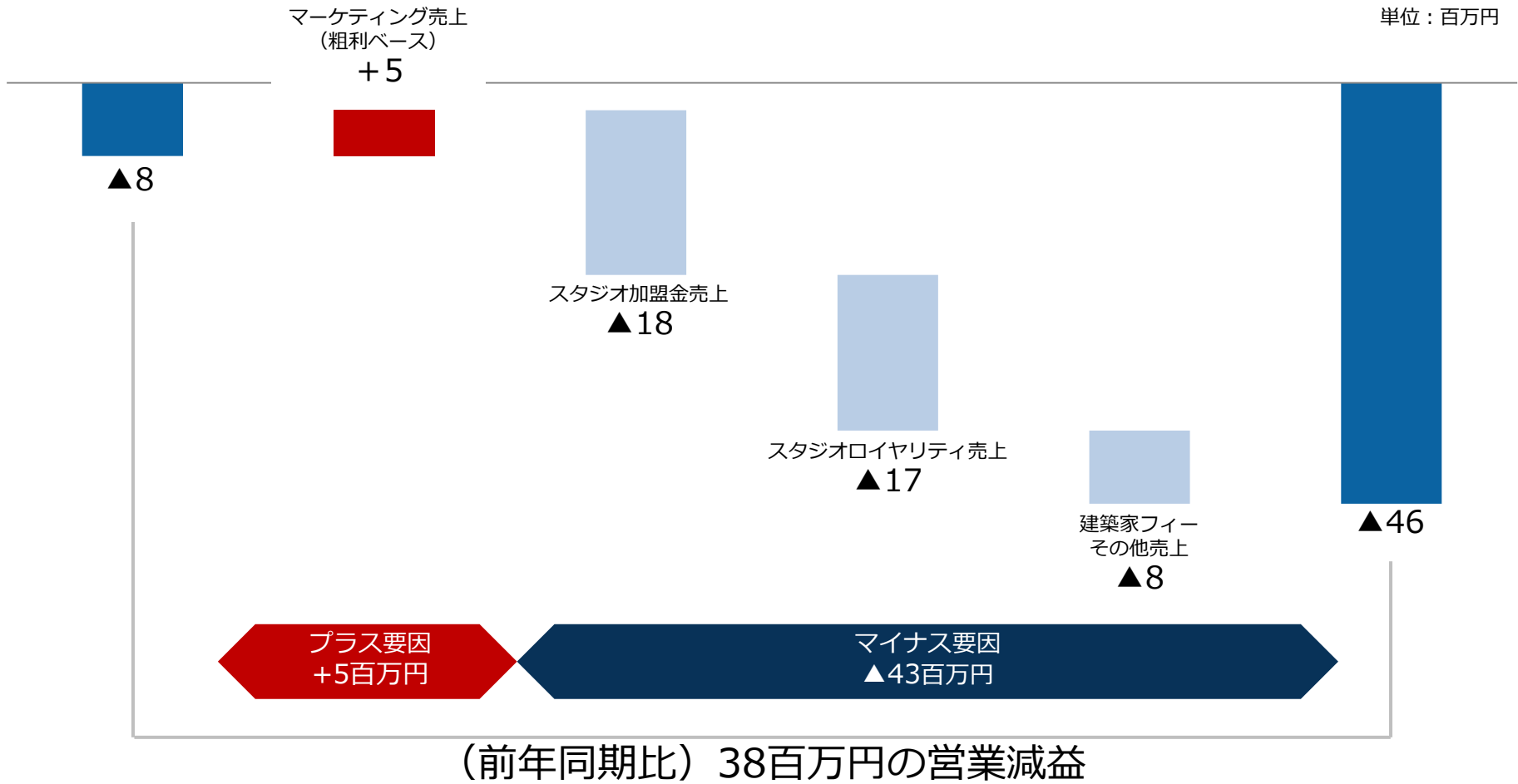
(注1) 過年度の退会・休眠スタジオにおいて修正を行いました (5スタジオ減)。

(注2) 建設工事請負契約金額は、当社の売上高ではありません。

# 営業利益の増減要因（前年同期比）

## 減益要因は主に減収

単位：百万円

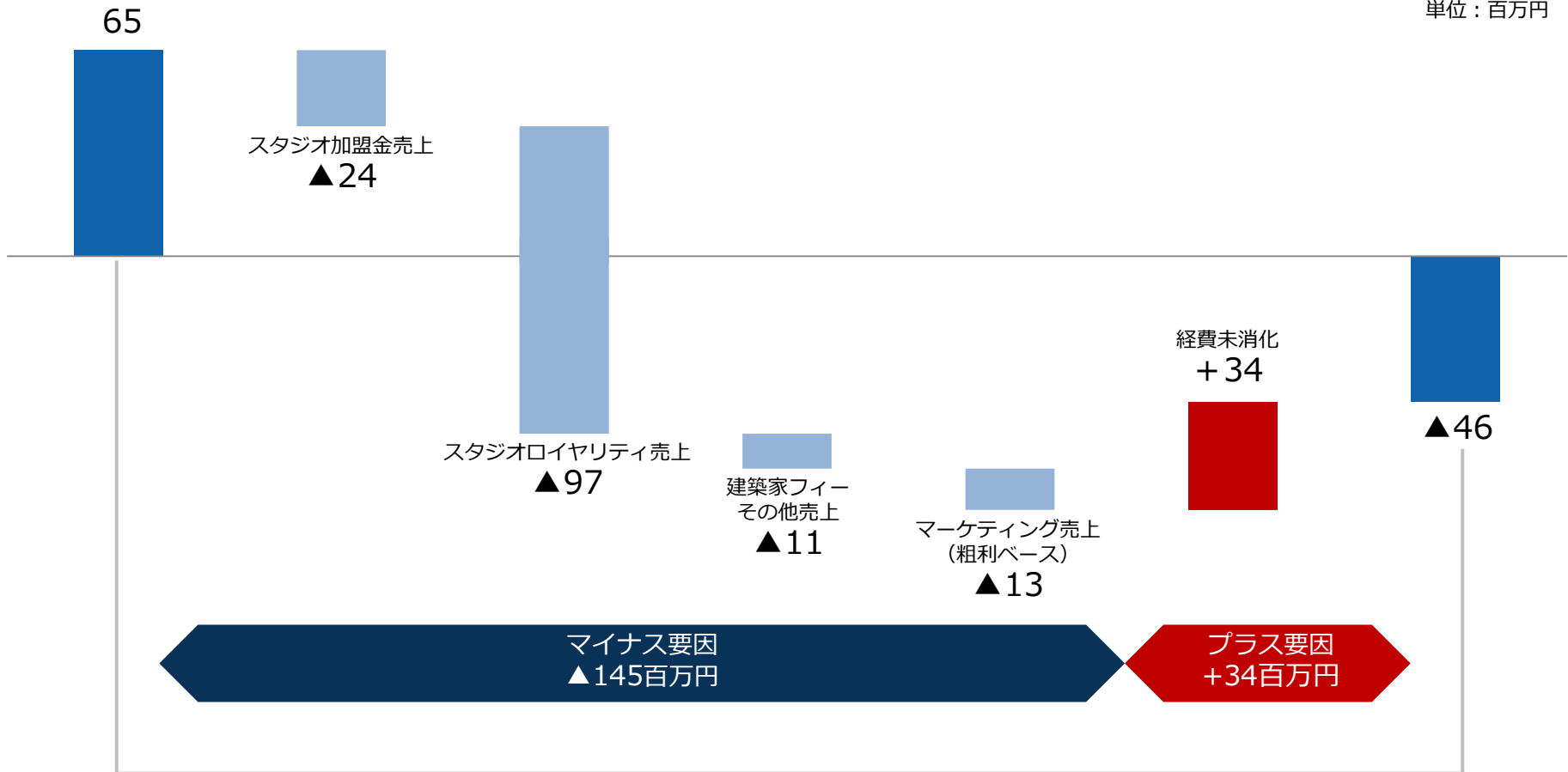


2015年3月期  
第2四半期累計  
実績

2016年3月期  
第2四半期累計  
実績

# 営業利益の増減要因（計画比）

単位：百万円



(計画比) 111百万円の営業利益の未達

2016年3月期  
第2四半期累計  
計画

2016年3月期  
第2四半期累計  
実績



## 2. 2016年3月期 通期計画



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 通期計画

上期業績及び足元の事業環境を踏まえ、計画をより保守的に見直した結果  
売上高、利益ともに当初計画から減額修正

(単位：百万円、下段は構成比)

	2015年3月期 実績	2016年3月期					
		修正計画 (11/6公表)	前期比		当初計画 (5/14公表)	当初計画比	
			差額	比率		差額	比率
売上高	1,451 (100.0%)	1,450 (100.0%)	▲1	99.9%	2,000 (100.0%)	▲550	72.5%
スタジオロイヤリティ	763 (52.6%)	738 (50.9%)	▲25	96.7%	1,086 (54.3%)	▲348	68.0%
マーケティング	430 (29.6%)	442 (30.5%)	11	102.8%	563 (28.2%)	▲121	78.5%
建築家フィー	132 (9.1%)	140 (9.7%)	7	105.8%	207 (10.4%)	▲67	67.6%
その他	126 (8.7%)	130 (9.0%)	3	103.0%	144 (7.2%)	▲14	90.3%
売上総利益	1,192 (82.1%)	1,170 (80.7%)	▲22	98.2%	1,657 (82.9%)	▲487	70.6%
営業利益	74 (5.1%)	15 (1.0%)	▲59	20.3%	500 (25.0%)	▲485	3.0%
経常利益	90 (6.3%)	15 (1.0%)	▲75	16.5%	500 (25.0%)	▲485	3.0%
当期純利益	28 (2.0%)	▲5 (-)	▲33	-	300 (15.0%)	▲305	-

(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12百万円積み増しました

## 2016年3月期 重要業績評価指標

区分	期別	2015年3月期 実績	2016年3月期 計画	前期比	
				増減	比率
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,643	2,823	+ 180	106.8%
(2)	スタジオ 新規加盟 (スタジオ)	25	19	▲6	76.0%
	退会・休眠 (スタジオ)	25	14	▲11	56.0%
	期末数 (スタジオ) (注1)	198	203	+ 5	102.5%
(3)	イベント 開催回数 (回)	610	610	± 0	100.0%
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	6,301	8,433	+ 2,132	133.8%
	期末有効会員数 (名)	30,046	35,000	+ 4,954	116.5%
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	1,358	1,314	▲44	97.0%
	期末件数 (件)	3,877	3,600	▲277	92.9%
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 件数 (件)	400	447	+ 47	111.8%
	建設工事請負契約 件数 (件)	473	464	▲9	98.1%
		金額 (百万円) (注2)	16,517	15,096	▲1,421
	平均単価 (万円)	3,491	3,253	▲238	93.2%

(注1) 過年度の退会・休眠スタジオにおいて修正を行いました (5スタジオ減)。

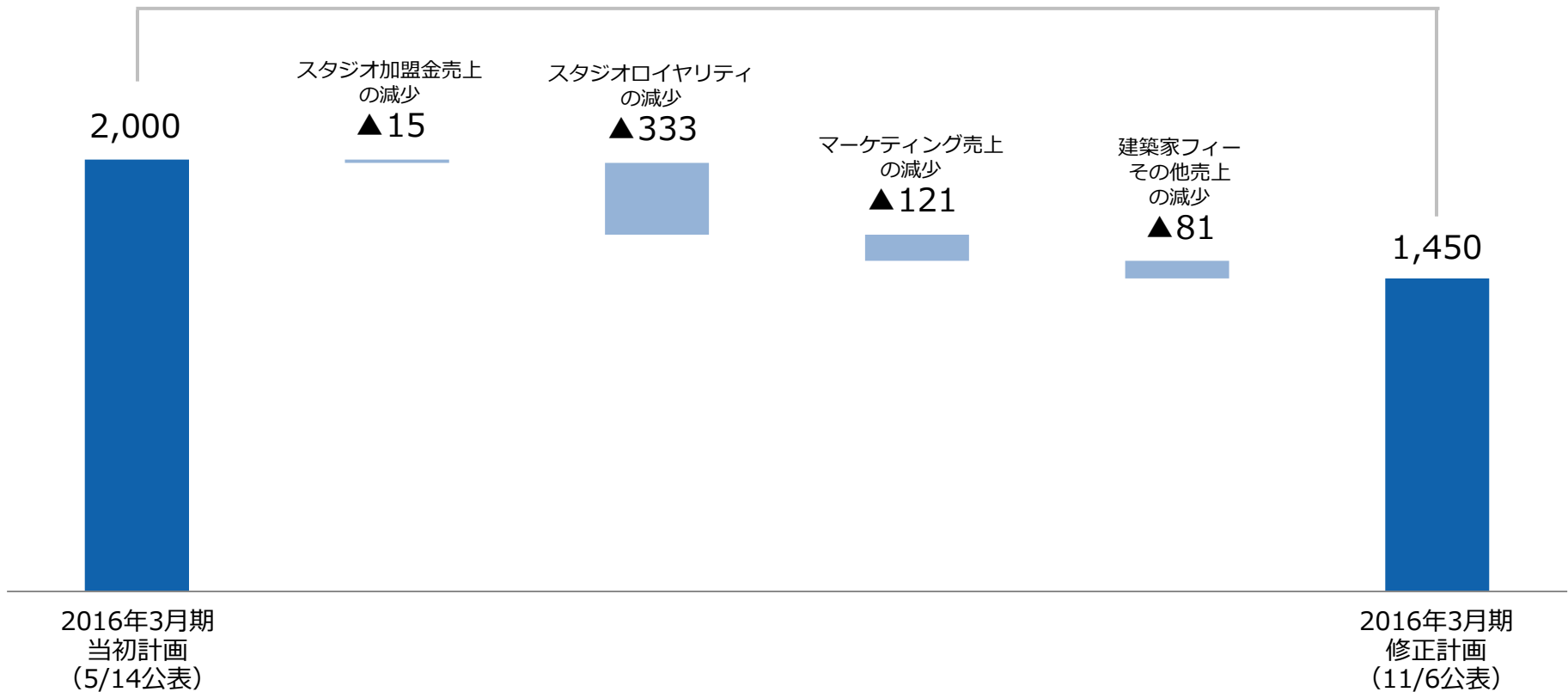
(注2) 建設工事請負契約金額は、当社の売上高ではありません。

# 売上高の増減要因（当初計画比）

重要業績評価指標（スタジオ加盟、工事請負金額（件数）、イベント回数）を当初計画より保守的に試算

550百万円の減額修正

単位：百万円



### 3. 総括と展望



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

## 第2四半期 重要施策の振り返り

課題	実施した施策	振り返り
① 自社ブランドの浸透・認知度向上	<ul style="list-style-type: none"><li>WEBマーケティング展開</li><li>日経新聞広告投下</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>アカデミー会員増には一定の評価</li><li>精度に課題を残す</li></ul>
② アカデミー会員獲得チャンネルを再構築	<ul style="list-style-type: none"><li>会員獲得サイトの立ち上げ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>アカデミー会員増には一定の評価</li><li>プランニングコースの歩留りに課題</li></ul>
③ WEB会員へのアプローチ	<ul style="list-style-type: none"><li>カスタマーセンター設置</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>プランニングコース会員獲得</li></ul>
④ 価格競争力のある見積り提示	<ul style="list-style-type: none"><li>cosnaviを使用した積算ファーム</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>SVやスタジオへの利用拡大を推進中</li></ul>
⑤ 加盟工務店の粗利改善	<ul style="list-style-type: none"><li>集中購買、パッケージプログラム</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>契約遅れ</li><li>ラインナップが揃わず</li></ul>

# 経営課題とアクション

## 課題

1. 競争優位性の低下 公共事業の回復等による加盟スタジオでのASJ事業の優先順位の低下
2. イールド（歩留）の劣化 WEB入会を中心に増加するアカデミー会員に対するフォローが不足し、プランニングコースへの転換が進まず
3. リードタイム（手番）の長期化 キックケ不足によりプランニングコースから設計契約までの時間が長期化



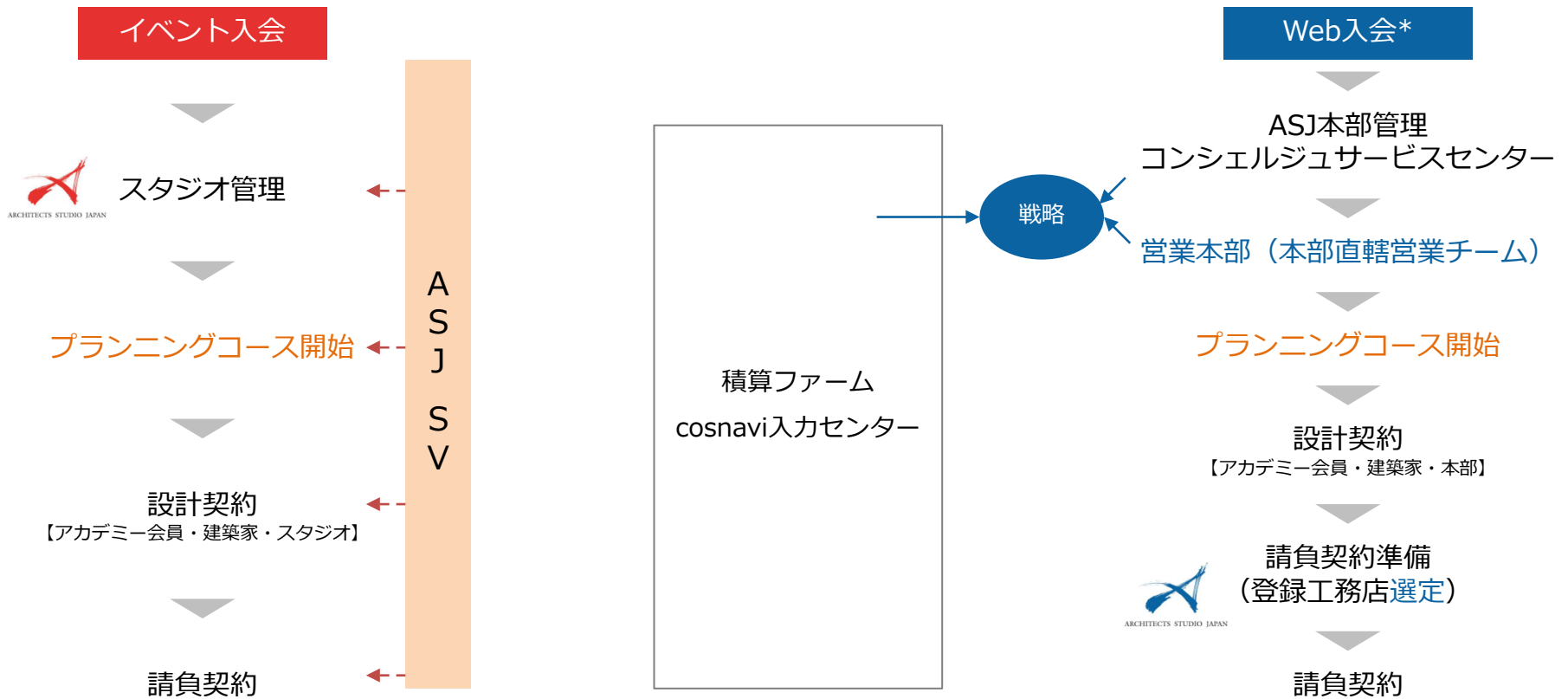
## 施策

1. 営業支援部隊（コールセンター、積算ファーム）によるアカデミー会員・加盟建設会社へのダイレクトアクセスで会員意識を刺激し、受注支援を行う
2. 営業本部創設及び登録工務店制度の新設で本部付アカデミー会員へ直接営業を行うことで、営業代行ロイヤリティ売上増収を狙う
3. YOKOHAMA CELLに続く、首都圏2番目の旗艦拠点  
TOKYO CELLをオープンし、契約数及びボリュームゾーン上限を引き上げる

# 営業本部の創設 (1)

アカデミー会員への直接営業を行う営業本部を創設

増加したアカデミー会員のアプローチ強化とモデルケースの創出を狙う



間接関与



主体的直接関与



## 営業本部の創設 (2)

営業本部の創設と並行し、登録工務店制度を導入

**施工に特化した登録工務店制度を導入し、技術力は高いが営業力の弱い工務店を取り込む**

	 ARCHITECTS STUDIO JAPAN <b>ASJスタジオ運営契約</b>	 ARCHITECTS STUDIO JAPAN <b>ASJ登録工務店契約</b>
契約金	300万円	無し
契約期間	2年、更新時の契約金は不要	1年
月額	10万円	10万円
受注ロイヤリティ	3%	9%
スタジオ開設	○	×
イベント開催	○	×
現場見学会	○	一部可（但し、チラシなど告知は制限）
Web入会者の紹介	○	○
プランニングコース・DUALの利用	○	×
共同購買support	○	○（一部除外）
ASJ完成保証	○	○
ASJホームページでの紹介	○	無し

## ASJ TOKYO CELLの開設

### 2014年4月オープンのYOKOHAMA CELLに続く首都圏2番目の旗艦拠点

#### ASJ TOKYO CELLの概要

所在地	東京都千代田区丸の内3-4-2 新日石ビルディング 1階
賃借面積	129.28坪
オープン予定日	2016年2月を目標

#### 狙い

- 営業本部との相乗効果
- 周辺スタジオのマーケティング強化
- ブランドイメージの向上



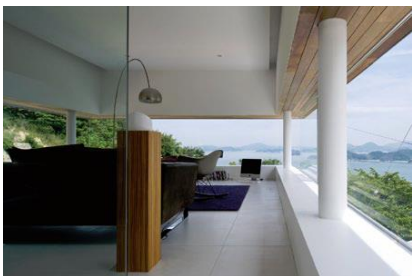
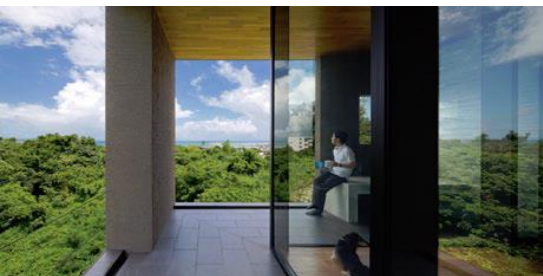
▲ ASJ TOKYO CELL 所在地周辺地図

(参考) ASJ YOKOHAMA CELL



---

# APPENDIX



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

## 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月期第2四半期末		
		実績	前期末比増減	増減要因
流動資産	1,504 (84.0%)	1,332 (82.3%)	▲172	現金及び預金 ▲40 売掛金 ▲93、未収入金 ▲23
固定資産	286 (16.0%)	286 (17.7%)	0	建物 ▲7、ソフトウェア ▲7 ソフトウェア仮勘定 +13
資産合計	1,791 (100.0%)	1,618 (100.0%)	▲172	
流動負債	387 (21.6%)	259 (15.9%)	▲128	未払金 ▲41、未払法人税等 ▲37 工事完成保証損失引当金 ▲25
固定負債	— (—)	— (—)	—	
負債合計	387 (21.6%)	259 (16.0%)	▲128	
純資産合計	1,403 (78.4%)	1,359 (84.0%)	▲44	利益剰余金 ▲45
負債純資産合計	1,791 (100.0%)	1,618 (100.0%)	▲172	

# キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2015年3月期第2四半期累計	2016年3月期第2四半期累計
営業キャッシュフロー	▲63	▲10
投資キャッシュフロー	▲91	▲20
フリー・キャッシュフロー	▲155	▲30
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲3	▲9
現金及び現金同等物の増減額	▲159	▲40
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	875	901

## 業績指標

区分		期別	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (計画)	2015年3月期 (第2四半期)	2016年3月期 (第2四半期)
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,251	2,465	2,643	2,823	2,574	2,690
(2)	スタジオ	新規加盟 (スタジオ)	23	27	25	19	10	4
		退会・休眠 (スタジオ)	17	17	25	14	10	8
		期末数 (スタジオ) (注1)	188	198	198	203	198	194
(3)	イベント	開催回数 (回)	476	549	610	610	253	259
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	4,701	4,356	6,301	8,433	2,413	3,916
		期末有効会員数 (名)	22,147	25,230	30,046	35,000	26,764	33,493
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	1,617	1,421	1,358	1,314	683	604
		期末件数 (件)	3,350	3,508	3,877	3,600	3,658	3,899
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数 (件)	585	512	400	447	211	211
		件数 (件)	514	605	473	464	194	188
		金額 (百万円) (注2)	15,417	20,386	16,517	15,096	6,041	6,002
	建設工事請負契約	平均単価 (万円)	2,999	3,369	3,491	3,253	3,113	3,192

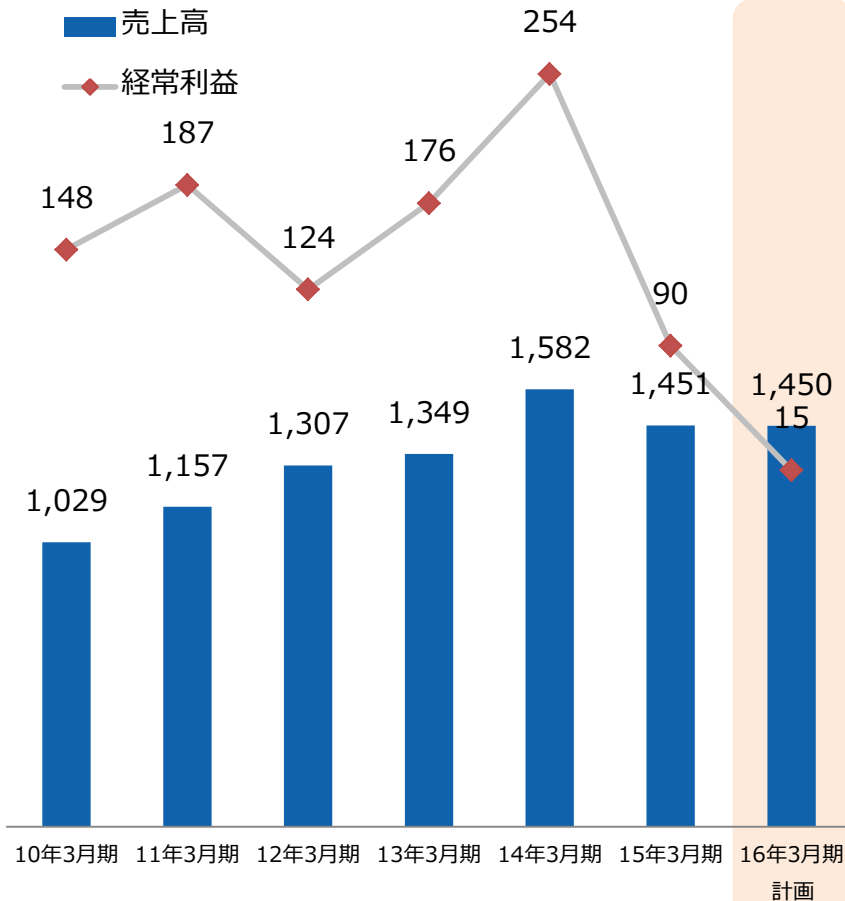
(注1) 過年度の退会・休眠スタジオにおいて修正を行いました (5スタジオ減)。

(注2) 建設工事請負契約金額は、当社の売上高ではありません。

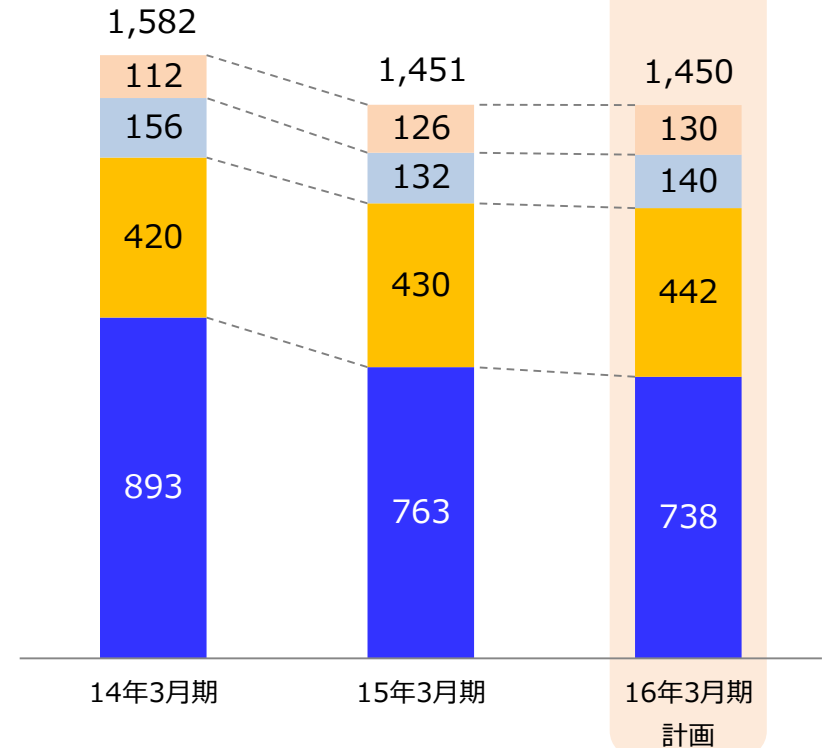
# 業績指標

売上高と経常利益  
単位：百万円

売上高内訳  
単位：百万円



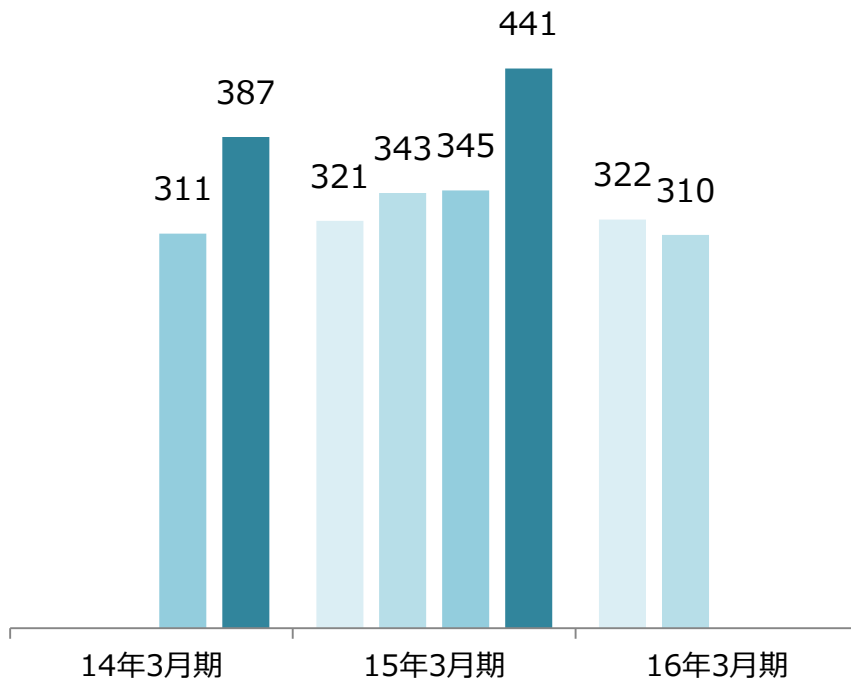
スタジオロイヤリティ 建築家フィー  
マーケティング その他



# 業績指標

四半期売上高  
単位：百万円

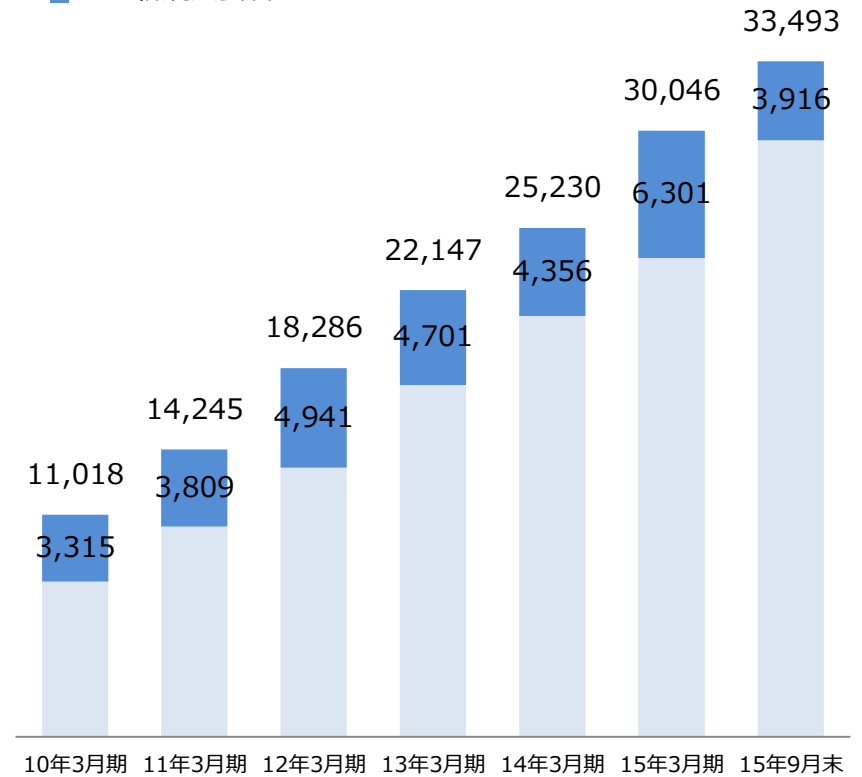
■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期



※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

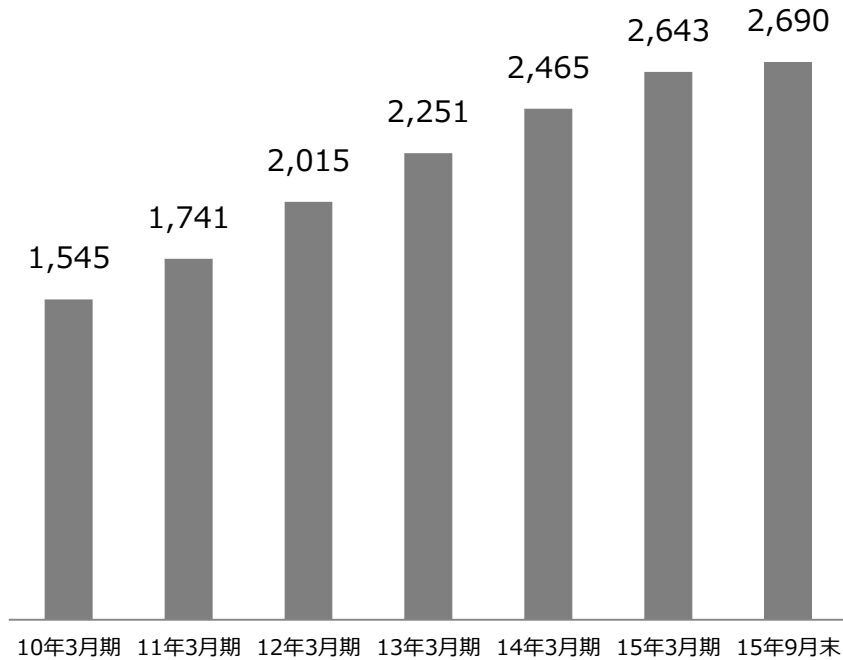




# 業績指標

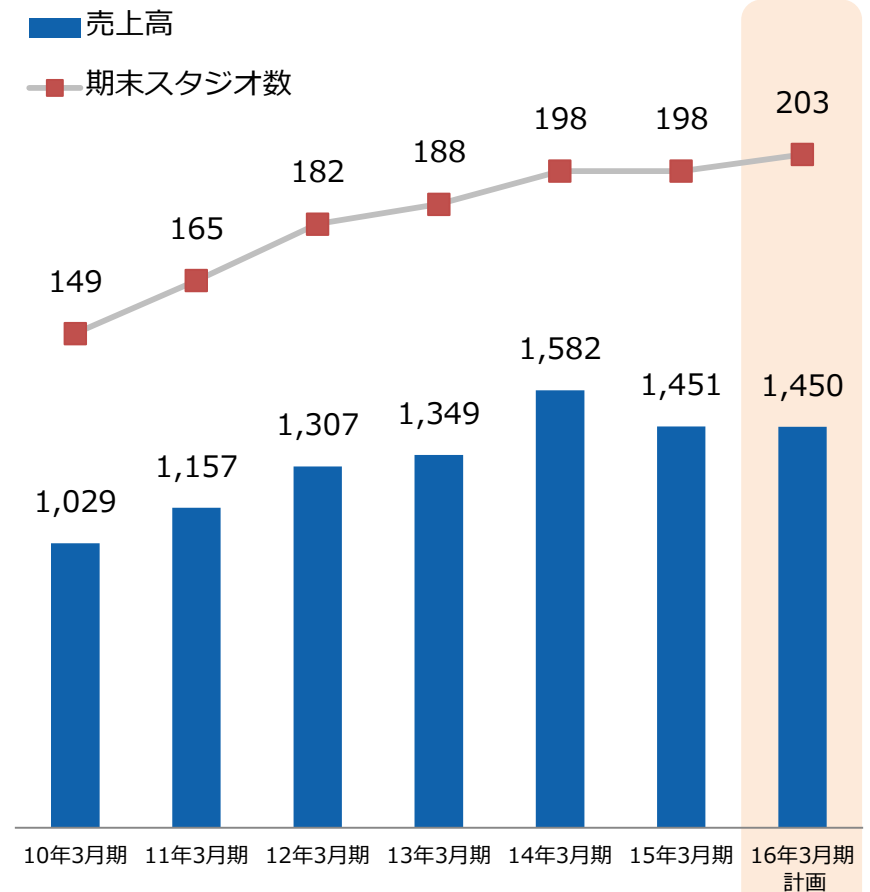
## 登録建築家数

単位：名



## 売上高と期末スタジオ数

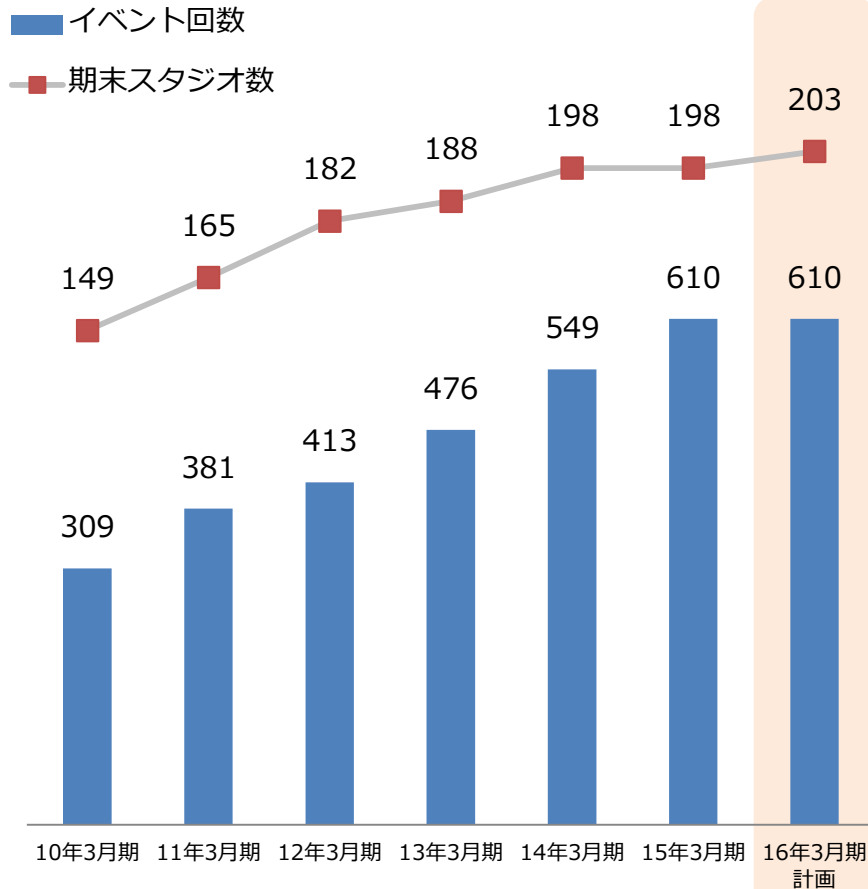
単位：百万円、スタジオ



# 業績指標

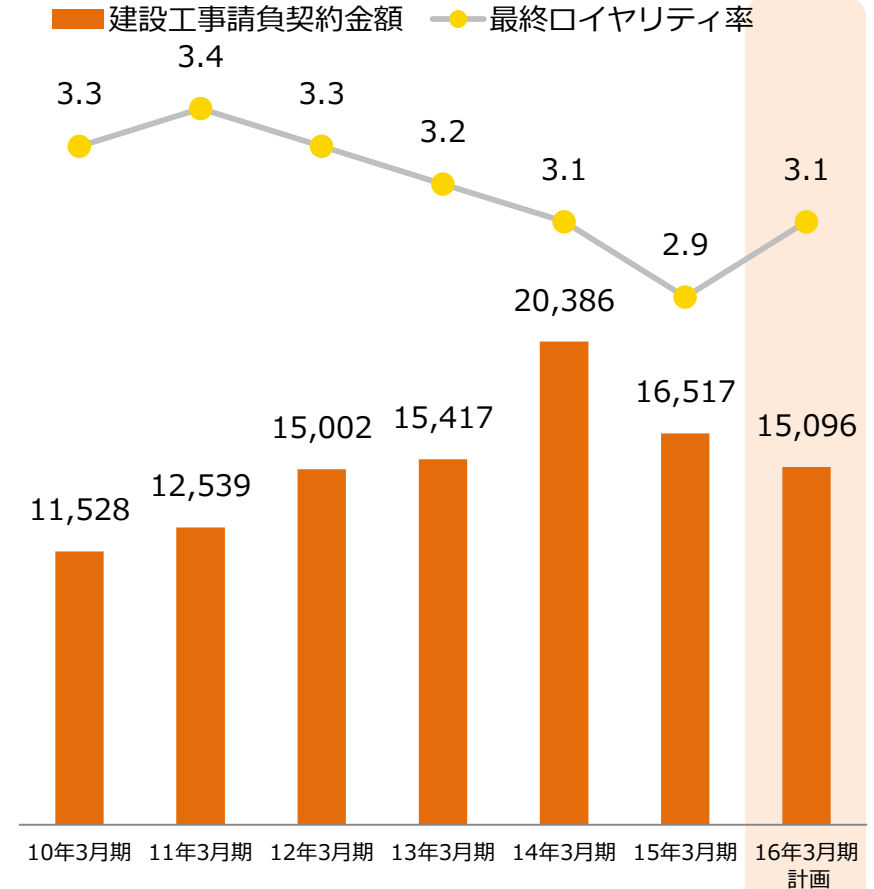
## イベント回数と期末スタジオ数

単位：回、スタジオ



## 建設工事請負契約金額と最終ロイヤリティ率

単位：百万円、%

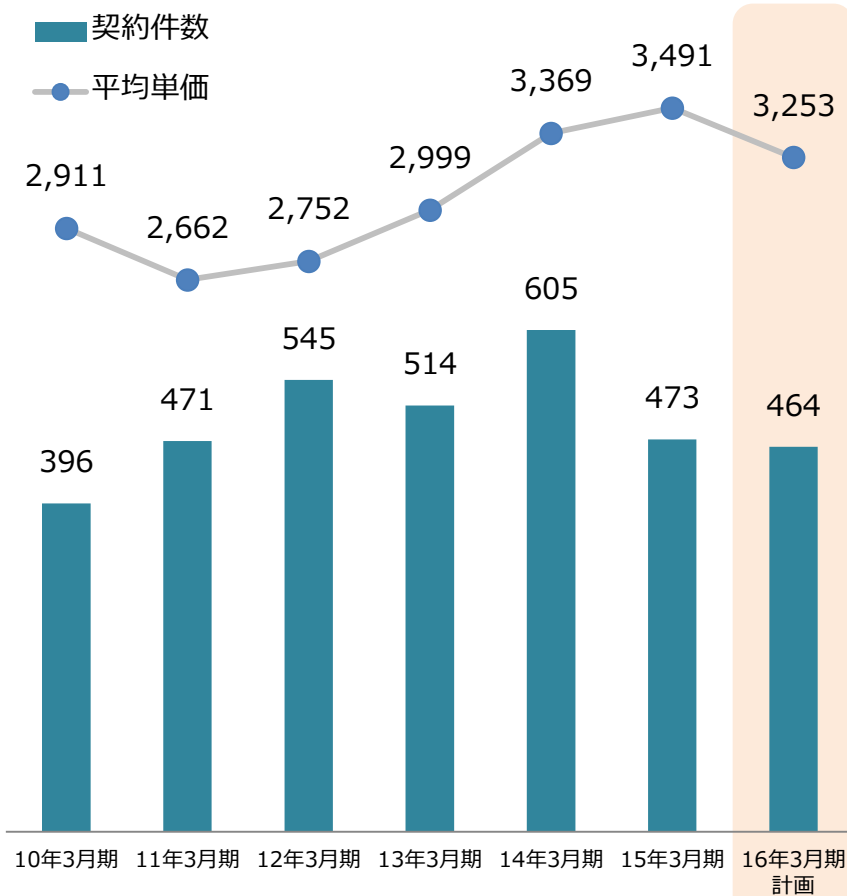


(注) 最終ロイヤリティ率 = 請負契約ロイヤリティ ÷ 請負契約金額

# 業績指標

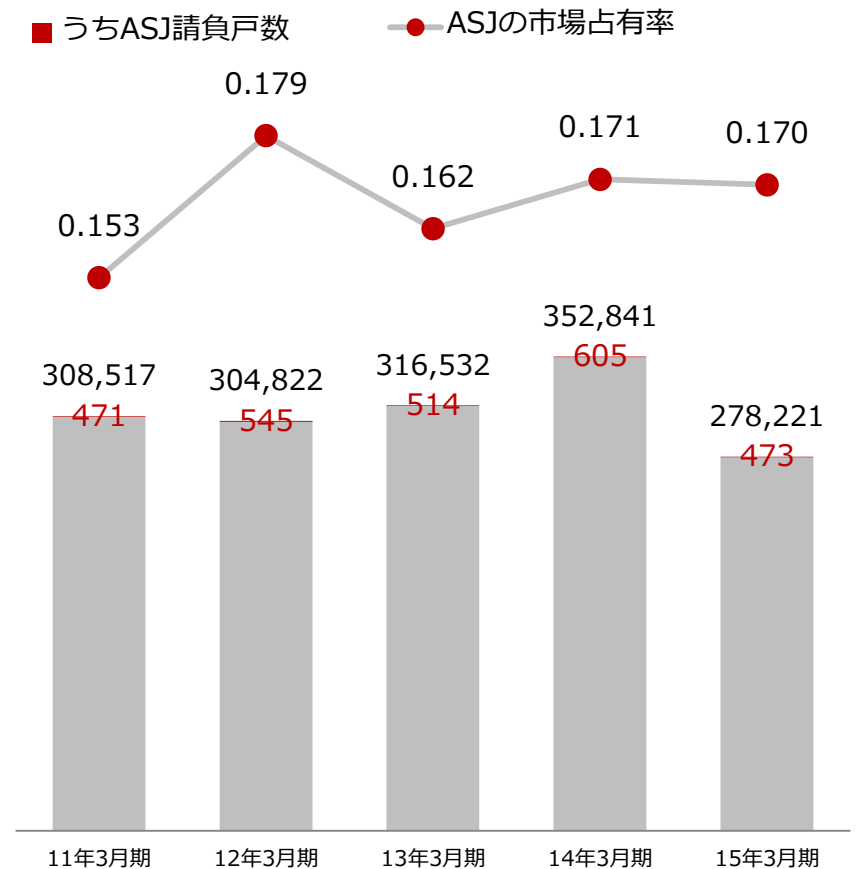
## 建設工事請負契約件数と平均単価

単位：件、万円



## 新設住宅着工戸数（持家）とASJの市場占有率

単位：戸、%



(参考) 国土交通省 建築着工統計調査報告

## 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
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



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。