



撮影：岡本公二 (Techni Staff)

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

2017年3月期第2四半期 決算説明会資料

2016年12月7日

東証マザーズ
[証券コード：6085]

Contents

1. 2017年3月期第2四半期 決算概要	—	P.2
2. 重点施策	—————	P.8
3. APPENDIX	—————	P.10

2017年3月期第2四半期 決算ハイライト

業績ハイライト

- 売上高: 626百万円, 前期対比▲5百万円(99.1%)
- 営業利益: ▲100百万円, 前年対比▲53百万円
- 当期純利益: ▲128百万円, 前年対比▲83百万円
- 営業キャッシュフロー: ▲21円, 前年対比 ▲11百万円

事業ハイライト

- 建築家情報空間“ASJ TOKYO CELL” 丸の内にオープン
- 直営部門“営業本部”立ち上げ
- 本社・UMEDA CELLの移転・縮小による減損処理

2017年3月期第2四半期 決算実績(前年同期比・計画比)

(単位：百万円、下段は構成比)

	2016年 第2四半期 実績	2017年第2四半期実績			2017年 第2四半期 計画	計画比	
		実績	前期比			差額	比率
			差額	比率			
売上高	632 (100%)	626 (100%)	▲5	99%	664 (100%)	▲37	94%
スタジオロイヤリティ	289 (46%)	308 (49%)	18	106%	366 (55%)	▲57	84%
マーケティング	209 (33%)	170 (27%)	▲38	81%	171 (26%)	▲1	100%
建築家フィー	57 (9%)	59 (10%)	1	103%	52 (8%)	7	115%
その他	75 (12%)	87 (14%)	12	116%	75 (11%)	12	117%
売上総利益	500 (79%)	506 (81%)	5	101%	551 (83%)	▲44	92%
営業利益	▲46 (-)	▲100 (-)	▲53	-	▲90 (-)	▲10	-
経常利益	▲46 (-)	▲99 (-)	▲53	-	▲90 (-)	▲9	-
当期純利益	▲45 (-)	▲128 (-)	▲83	-	▲92 (-)	▲36	-

※ 特別損失として減損損失27百万円を計上しております。(UMEDA CELL26百万円、本社1百万円)

トップライン要因分析

前年同期比

計画比



加盟金

- 新規加盟

- 新規加盟(▲2)



スタジオロイヤリティ

- 請負 6.5億円増

- 受注額は達成も単価・料率の確保に課題



マーケティング・ 建築家

- イベント数(▲30)
- PC(▲48)
- 設契(▲21)

- イベント数(▲16)
- PC(▲96)
- 設契(▲44)

家情報



その他

- T.CELL利用料

- T.CELL利用料
- 新規収益源創出

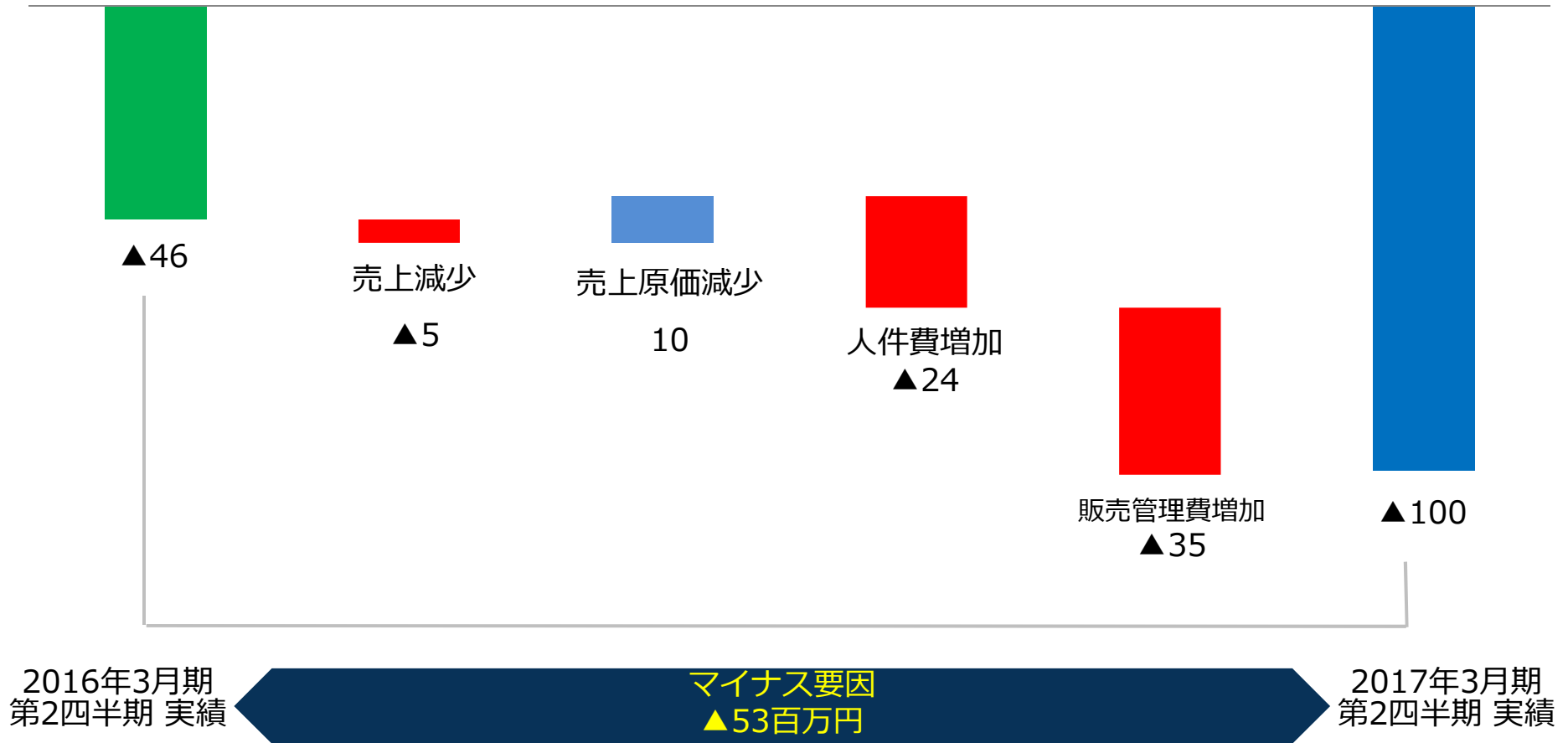
YOHAM

営業利益の増減要因（前期比）

53百万円の営業減益

営業本部人員・TOKYO CELLの家賃が主要因

単位：百万円



キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2016年3月期第2四半期	2017年3月期第2四半期	前年同期比
営業キャッシュフロー	▲10	▲21	▲11
投資キャッシュフロー	▲20	▲29	▲9
フリー・キャッシュフロー	▲30	▲51	▲20
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲9	－	9
現金及び現金同等物の増減額	▲40	▲51	▲11
現金及び現金同等物の期首残高	941	673	▲267
現金及び現金同等物の期末残高	901	622	▲279

- 営業キャッシュフロー：税引前四半期純損失の拡大
- 投資キャッシュフロー：有形固定資産20百万円、ソフトウェア：13百万円

2017年3月期 通期計画

(単位：百万円、下段は構成比)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 計画 (2016.11.4修正)	前期比	
			差額	比率
売上高	1,279 (100.0%)	1,528 (100.0%)	248	119.4%
スタジオロイヤリティ	638 (49.9%)	872 (57.1%)	233	136.6%
マーケティング	392 (30.6%)	374 (24.5%)	▲18	95.4%
建築家フィー	122 (9.6%)	132 (8.6%)	9	107.5%
その他	126 (9.9%)	150 (9.8%)	23	118.9%
売上総利益	1,025 (80.1%)	1,281 (83.9%)	255	124.9%
営業利益	▲90 (-)	15 (1.0%)	105	-
経常利益	▲90 (-)	15 (1.0%)	105	-
当期純利益	▲121 (-)	▲15 (-)	106	-

重点施策

WEB媒体による 会員獲得増

- 従来型サプライチェーンの補強
- サイト再構築による露出の最大化 (SEO強化)
- 会員獲得サイトのスタジオ移植と獲得スピードの向上

成約イールド・ 料率・単価の 最大化

- Wing-to-Wingカスタマーリレーションシップ (営業本部) 構築
- 会員の早期選択実現のためのサービス (EZ Cosnavi, Dual)
- 価格帯別商品開発 (コンセプトハウス、他)

販売管理費の 適正化

- 固定費の圧縮 (本店・UMEDA CELL・福岡オフィス・etc)
- 既存取引業者の精査と再編

Investor Relations

2017年1月より、当社ホームページにて、主要KPIの進捗を月次で開示いたします。

アカデミー会員

- 月次アカデミー会員獲得数(獲得チャネル別)

新規PC

- 月次プランニング・コース開始数(獲得チャネル別)

工事請負契約

- 月次工事請負契約金額と件数 (獲得チャネル別)

APPENDIX



使用写真 ASJ登録建築家作品 左より 設計：松山将勝／写真：石井紀久 設計：河口佳介／写真：下川高広 設計：松山将勝／写真：石井紀久 設計：久成文人／写真：畠田英次

2017年3月期第2四半期 重要業績評価指標

区分	KPI	2016年 第2四半期 実績	2017年 第2四半期 実績	前期比	2017年 第2四半期 計画	計画比	
				増減		増減	
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,690	2,779	89	-	-	
(2)	スタジオ 新規加盟 (スタジオ) 退会・休眠 (スタジオ) 期末数 (スタジオ)	4	4	-	6	▲2	
		8	7	▲1	6	+1	
		194	192	▲2	195	▲3	
(3)	イベント 開催回数 (回)	259	229	▲30	245	▲16	
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	3,916	3,321	▲595	3,130	191	
(5)	プランニングコース 新規件数 (件) 期末件数 (件)	604	556	▲48	652	▲96	
		3,899	2,244	▲1,655	2,123	+121	
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 建設工事請負契約	件数 (件)	211	190	▲21	234	▲44
		件数 (件)	188	207	19	185	+22
		金額 (百万円) (注) 平均単価 (万円)	6,002 3,192	6,647 3,211	645 19	6,580 3,556	+67 ▲345

(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。

貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

	2016年3月期末	2017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	1,092 (68.2%)	951 (66.8%)	▲140	現金及び預金 ▲51, 売掛金 ▲29 未収入金 ▲54
固定資産	508 (31.8%)	472 (33.2%)	▲36	建物 +142 建設仮勘定 ▲174
資産合計	1,600 (100.0%)	1,424 (100.0%)	▲176	
流動負債	297 (18.6%)	249 (17.5%)	▲47	未払金 ▲66 工事完成保証損失引当金 ▲7
固定負債	— (—)	— (—)	—	
負債合計	297 (18.6%)	249 (17.5%)	▲47	
純資産合計	1,303 (81.4%)	1,175 (82.5%)	▲128	利益剰余金 ▲128
負債純資産合計	1,600 (100.0%)	1,424 (100.0%)	▲176	

業績指標

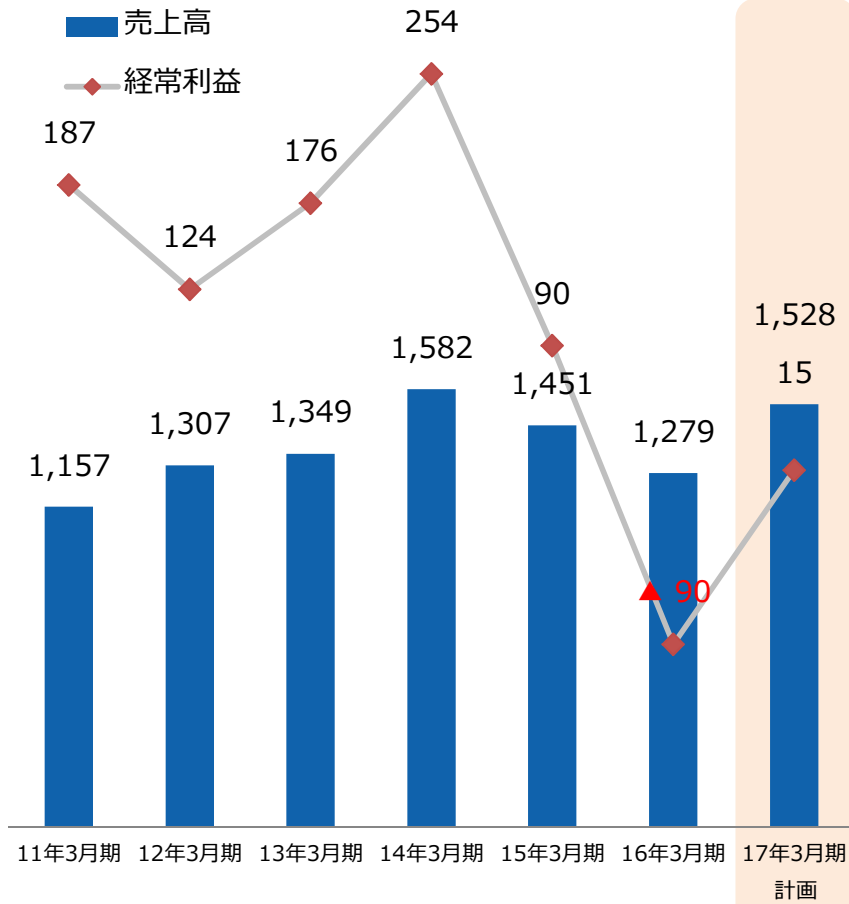
区分		期別	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期 計画
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,251	2,465	2,643	2,713	2,893
(2)	スタジオ	新規加盟 (スタジオ)	23	27	25	11	12
		退会・休眠 (スタジオ)	17	17	25	14	12
		期末数 (スタジオ)	188	198	198	195	195
(3)	イベント	開催回数 (回)	476	549	610	561	535
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	4,701	4,356	6,301	7,266	7,370
		期末有効会員数 (名)	22,147	25,230	30,046	35,456	40,000
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	1,617	1,421	1,358	1,197	1,395
		期末件数 (件)	3,350	3,508	3,877	2,309	2,500
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数 (件)	585	512	400	398	503
	建設工事請負契約	件数 (件) 金額 (百万円) (注) 平均単価 (万円)	514 15,417 2,999	605 20,386 3,369	473 16,517 3,491	426 15,135 3,553	468 16,590 3,546

(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。

業績指標

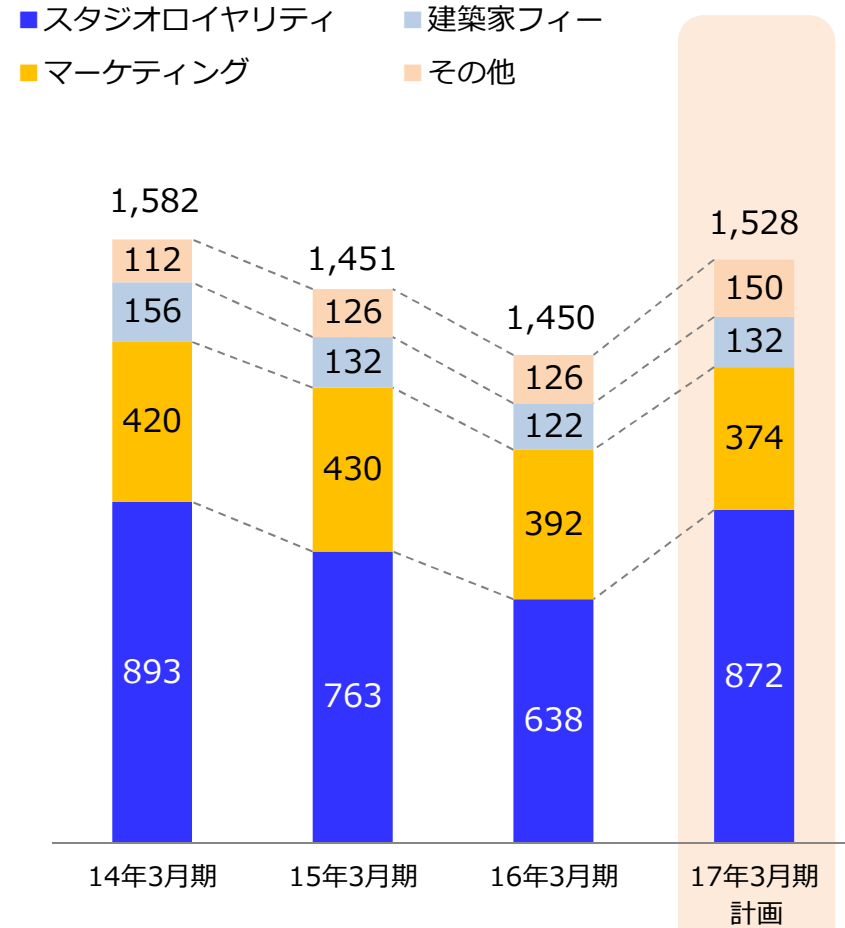
売上高と経常利益

単位：百万円



売上高内訳

単位：百万円

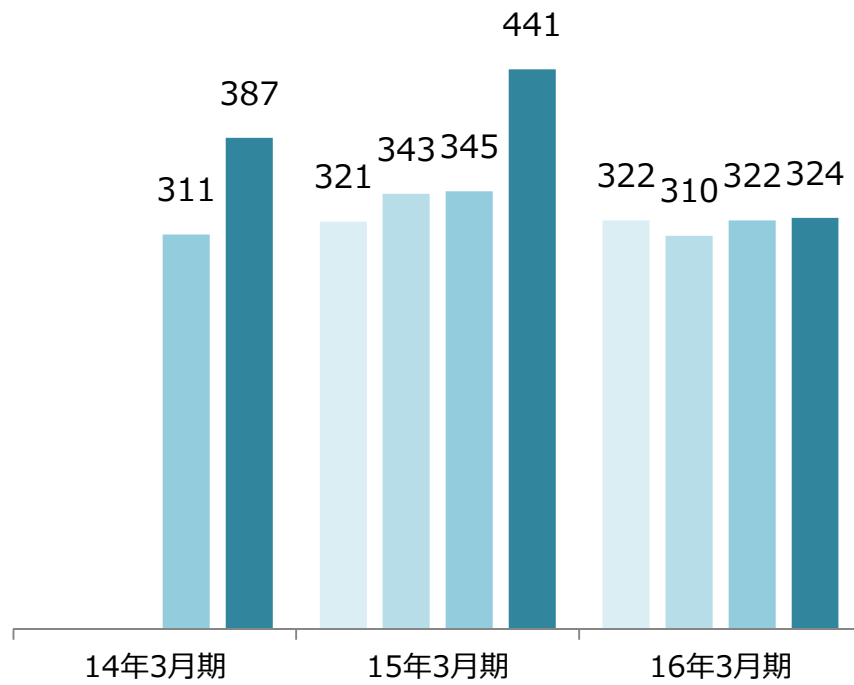


業績指標

四半期売上高

単位：百万円

■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期

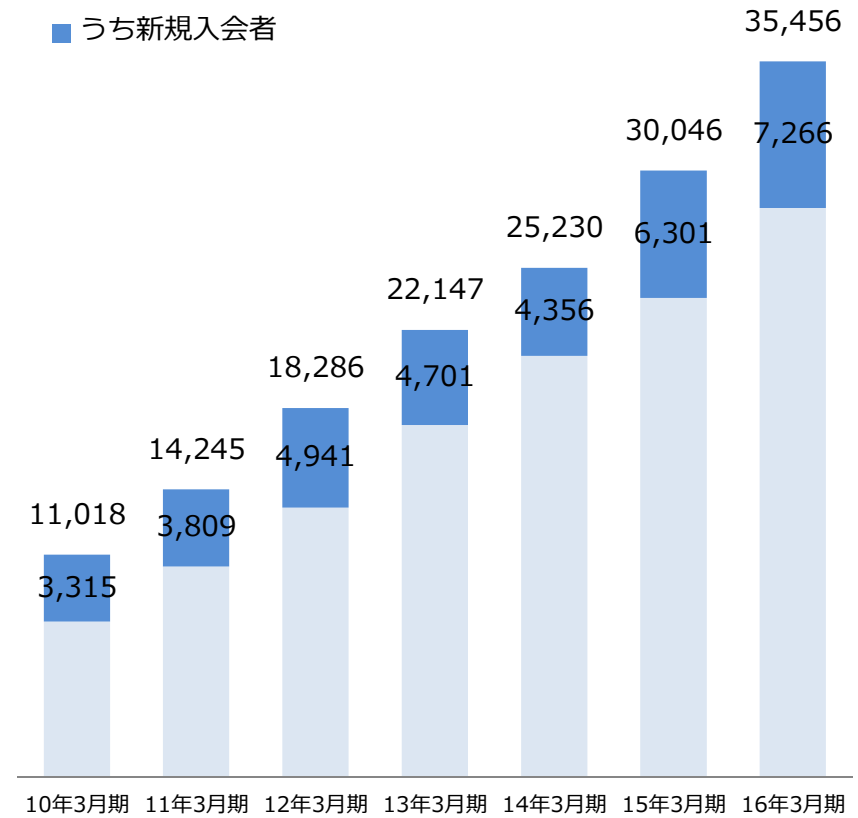


※14年3月期第3四半期より四半期決算開始

期末アカデミー会員数

単位：名

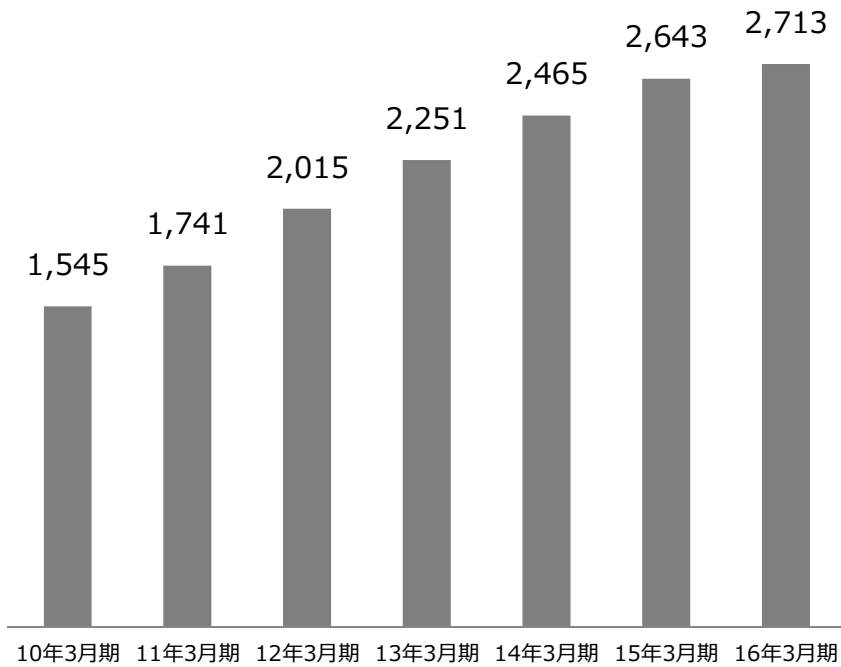
■ うち新規入会者



業績指標

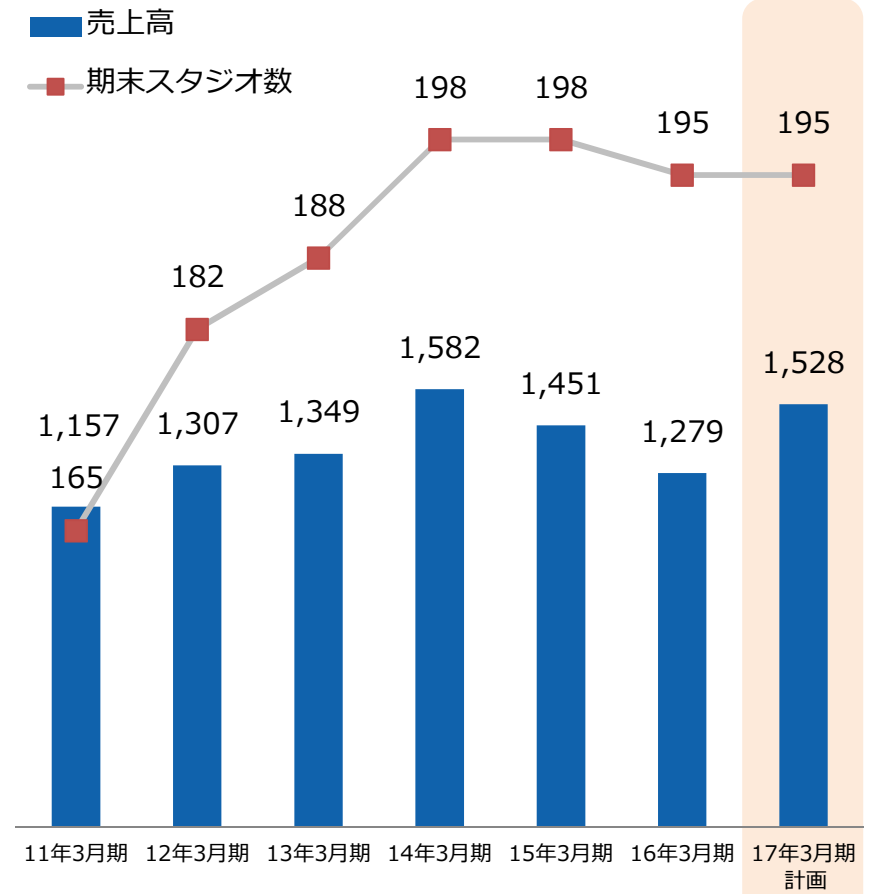
登録建築家数

単位：名



売上高と期末スタジオ数

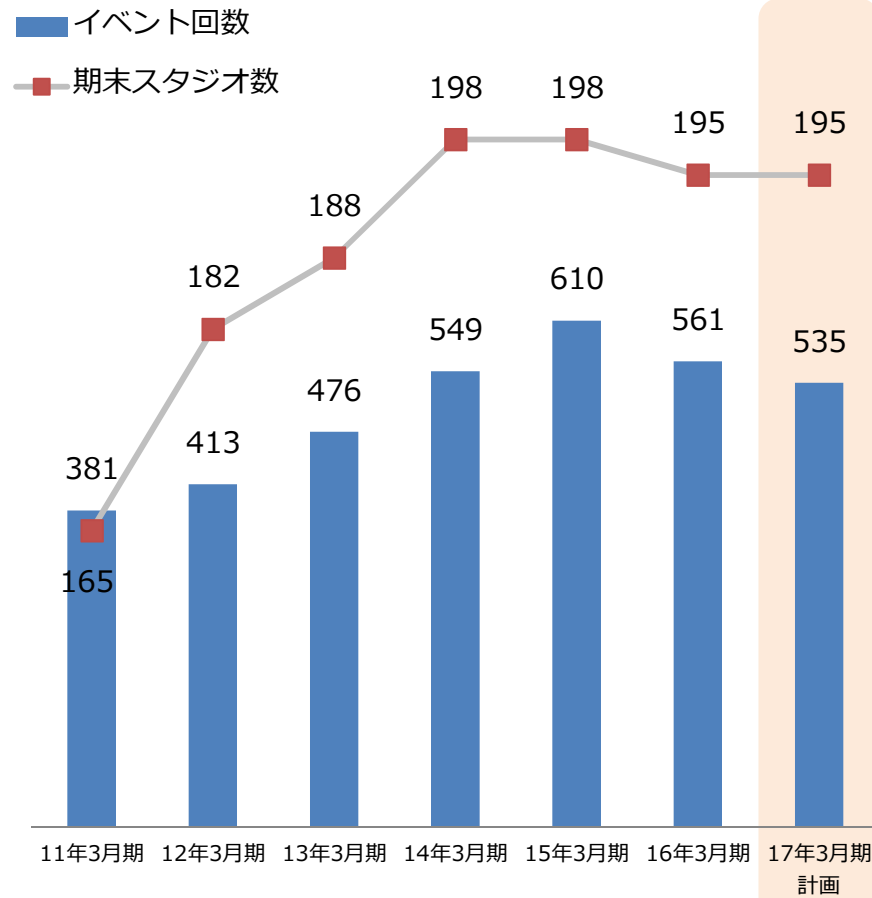
単位：百万円、スタジオ



業績指標

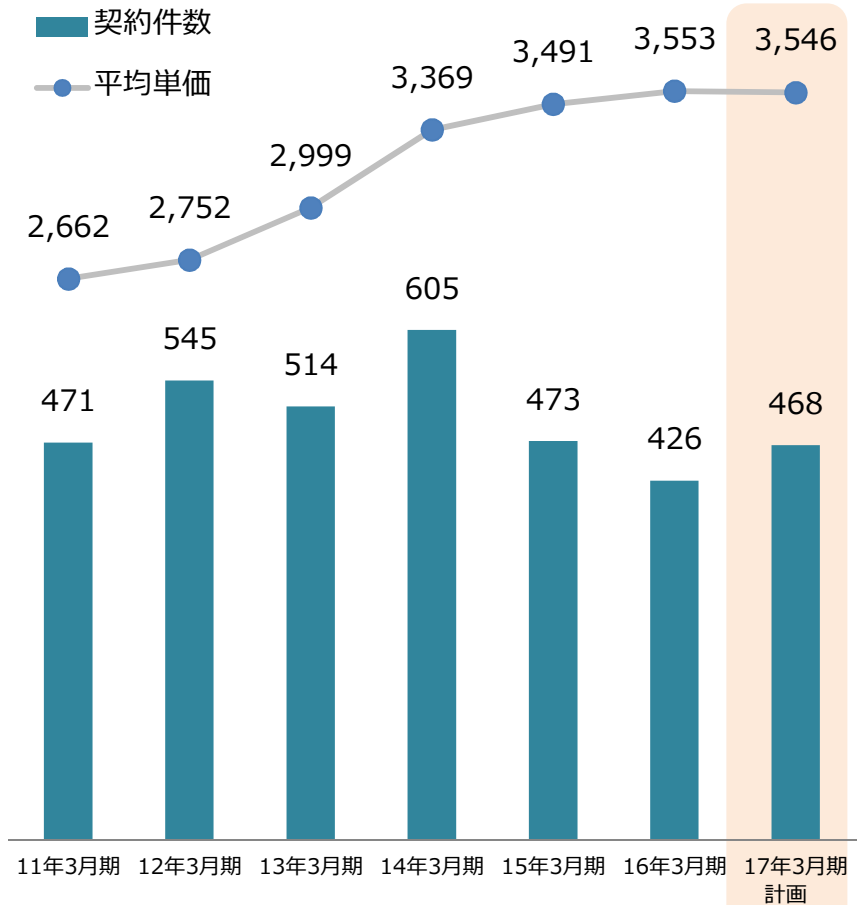
イベント回数と期末スタジオ数

単位：回、スタジオ



建設工事請負契約件数と平均単価

単位：件、万円



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
登録工務店	営業本部の直接受注案件を施工するための工務店 スタジオとの違いは、加盟金が不要であり、イベントの開催を行わない
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 「プランニングコースDUAL」とは、通常は1名の建築家からの提案を、2名同時に受けられるサービス



設計：福田哲也
施工：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。