



「鎌倉の家」設計：河川佳介 [河川佳介+K2-DESIGN] 施工：ASJみなとみらいスタジオ [株式会社タツフランチング] 撮影：Nacasa & Partners Inc. 藤井浩司

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

2018年3月期第2四半期 決算説明会資料

東証マザーズ
[証券コード：6085]

2017年11月20日



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

Contents

1. 2018年3月期第2四半期 決算概要 — P.2
2. APPENDIX ————— P.10

1. 2018年3月期 第2四半期 決算概要



撮影：米田正彦／Nacása & Partners Inc. 藤井浩司／上田宏

2018年3月期 第2四半期決算ハイライト

収支ハイライト

- 売上高: 633百万円, 前年対比 +7百万円 (101%)
- 営業利益: ▲69百万円, 前年対比 +31百万円
- 当期純利益: ▲52百万円, 前年対比 +76百万円
- フリーキャッシュフロー: +1百万円, 前年対比 +51百万円

事業ハイライト

- パートナー建設会社による工事請負金額: 6,889百万円 (前年対比104%)
- 同単価: 41百万円 (前年実績 32百万円)
- 請負ロイヤリティ売上げ: 259百万円 (前年対比136%)
- 平均ロイヤリティ料率: 3.76% (前年実績 2.87%)

直近3カ月の経常損益は2,100万円の黒字(前年同期は4,100万円の赤字)

2018年3月期第2四半期 決算実績

(単位：百万円、下段は構成比)

	2017年 第2四半期 実績	2018年第2四半期実績			2018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	626 (100%)	633 (100%)	7	101%	628 (100%)	6	101%
スタジオロイヤリティ	308 (49%)	359 (57%)	50	116%	356 (57%)	3	101%
マーケティング	170 (27%)	152 (24%)	▲18	89%	138 (22%)	15	111%
建築家フィー	59 (10%)	57 (9%)	▲2	97%	58 (9%)	▲1	98%
その他	87 (14%)	64 (10%)	▲23	74%	75 (12%)	▲11	85%
売上総利益	506 (81%)	530 (84%)	24	105%	522 (83%)	8	102%
営業利益	▲100 (-)	▲69 (-)	31	-	▲60 (-)	▲9	-
経常利益	▲99 (-)	▲51 (-)	48	-	▲60 (-)	9	-
当期純利益	▲128 (-)	▲52 (-)	76	-	▲61 (-)	9	-

売上高・当期純利益とも計画・前年比を上回る

2018年3月期第2四半期 業績評価指標

区分	KPI	2017年 第2 四半期 実績	2018年 第2 四半期 実績	前期比	2018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)	2,779	2,841	62	2,908	▲67
(2)	スタジオ	新規加盟	4	2	▲2	6	▲4
		退会・休眠	7	13	6	8	5
		期末数	192	165	▲27	169	▲4
(3)	イベント	開催回数 (回)	229	189	▲40	223	▲34
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	3,321	2,843	▲478	3,430	▲587
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	556	427	▲129	626	▲199
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数 (件)	190	142	▲48	226	▲84
	建設工事請負契約	件数 (件)	207	164	▲43	216	▲52
		金額 (百万円)	6,647	6,888	241	6,890	▲2
		平均単価 (万円)	3,211	4,200	989	3,190	1,010
		平均約定料率	2.86%	3.74%	0.88%	3.65%	0.09%

従来型サプライチェーンの受注鈍化傾向を新規サプライチェーンの受注で補う

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期	前年同期比
営業キャッシュフロー	▲21	▲18	3
投資キャッシュフロー	▲29	19	48
フリー・キャッシュフロー	▲51	1	52
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	▲1	▲1
現金及び現金同等物の増減額	▲51	-	51
現金及び現金同等物の期首残高	673	550	▲123
現金及び現金同等物の期末残高	622	550	▲72

- フリーキャッシュフロー： 営業キャッシュフローのマイナスを投資キャッシュフローで相殺
- 投資キャッシュフロー： 有形固定資産・ソフトウェア▲14百万円、長期前払費用▲34百万円、保険積立金解約44百万円、差入保証金(梅田CELL解約) 22百万円

重点施策の進捗

	施策	進捗
WEB会員 獲得増	<ul style="list-style-type: none">• サイト再構築による露出最大化 (SEO)• WEB6000 プロジェクト	<ul style="list-style-type: none">• サイト評価の改善• 会員獲得手法に課題• WEB PC導入による需要喚起
成約率・ ロイヤリティ 最大化	<ul style="list-style-type: none">• 新規サプライチェーンからの増収• 会員の早期選択実現のためのサービス• 価格帯別商品開発(ASJ Concept House)	<ul style="list-style-type: none">• ロイヤリティ率、高額案件の受注良好• COSNAVIプロモーションに課題• 著名建築家登用
販管費 最適化	<ul style="list-style-type: none">• 販売管理費の圧縮	<ul style="list-style-type: none">• 拠点再編・償却費削減効果が工事完成保証損失により相殺

2018年3月期 通期計画

(単位：百万円、下段は構成比)

	2017年3月期 実績	2018年3月期計画		
		計画	前期比	
			差額	比率
売上高	1,378	1,380	2	100%
スタジオロイヤリティ	726	775	49	107%
マーケティング	350	312	▲38	89%
建築家フィー	122	132	10	108%
その他	180	161	▲19	89%
売上総利益	1,146	1,148	2	100%
営業利益	▲70	2	72	-
経常利益	▲70	2	72	-
当期純利益	▲259	0	259	-

売上高・当期純利益とも通期計画を据え置く

2.APPENDIX



撮影：米田正彦／Nacása & Partners Inc. 藤井浩司／上田宏

2018年3月期 業績評価指標

区分	期別	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	前期比
				増減
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,818	2,998	180
(2)	スタジオ 新規加盟	8	8	-
	退会・休眠	27	16	11
	期末数	176	168	▲8
(3)	イベント 開催回数 (回)	507	450	▲57
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	7,685	7,500	▲185
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	1,123	1,222	99
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 件数 (件)	352	453	101
	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 (%)	413 15,221 3,685 3.22%	438 15,580 3,555 3.56%	25 359 ▲130 0.34%

貸借対照表の概要

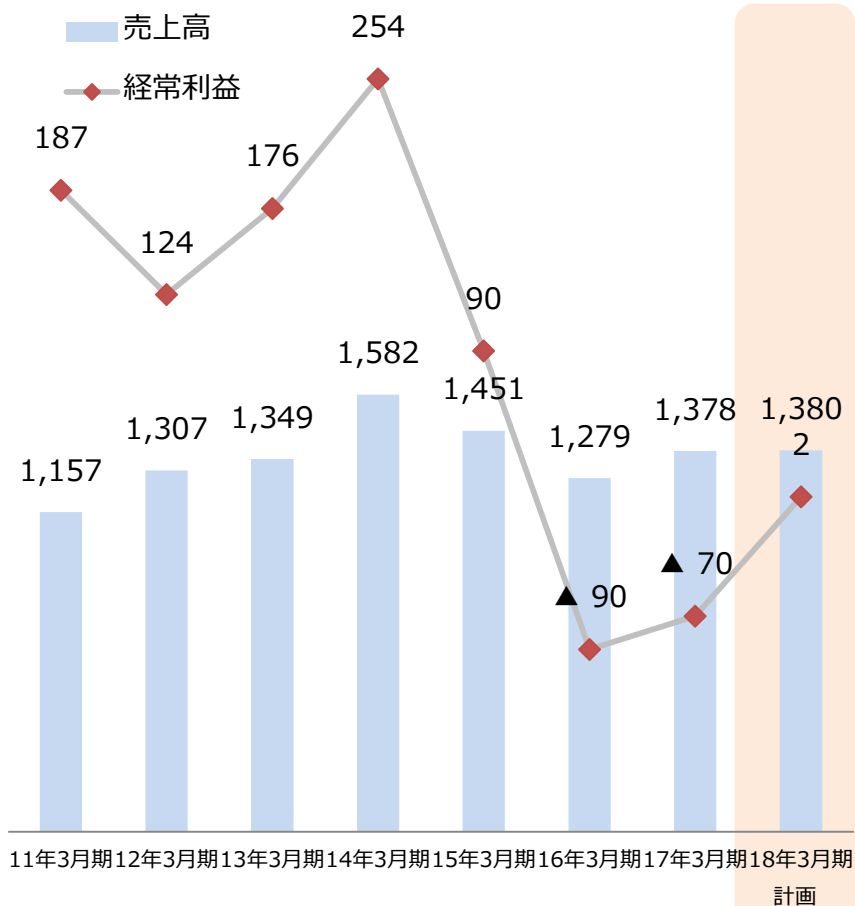
(単位：百万円、下段は構成比)

	2017年3月期末	実績	2018年3月期第2四半期末	
			前期末比増減	増減要因
流動資産	1,052 (76.8%)	947 (72.7%)	▲105	未収入金▲86、売掛金▲72、貸倒引当金36
固定資産	317 (23.1%)	355 (27.3%)	38	ソフトウェア他38
資産合計	1,369 (100%)	1,302 (100.0%)	▲67	
流動負債	325 (23.7%)	280 (21.6%)	▲45	未払金▲55、工事完成保証損失引当金8
固定負債	— (—)	— (—)	— (—)	
負債合計	325 (23.7%)	280 (21.6%)	▲45	
純資産合計	1,044 (76.2%)	1,022 (78.4%)	▲22	
負債純資産合計	1,369 (100.0%)	1,302 (100.0%)	▲67	

業績指標

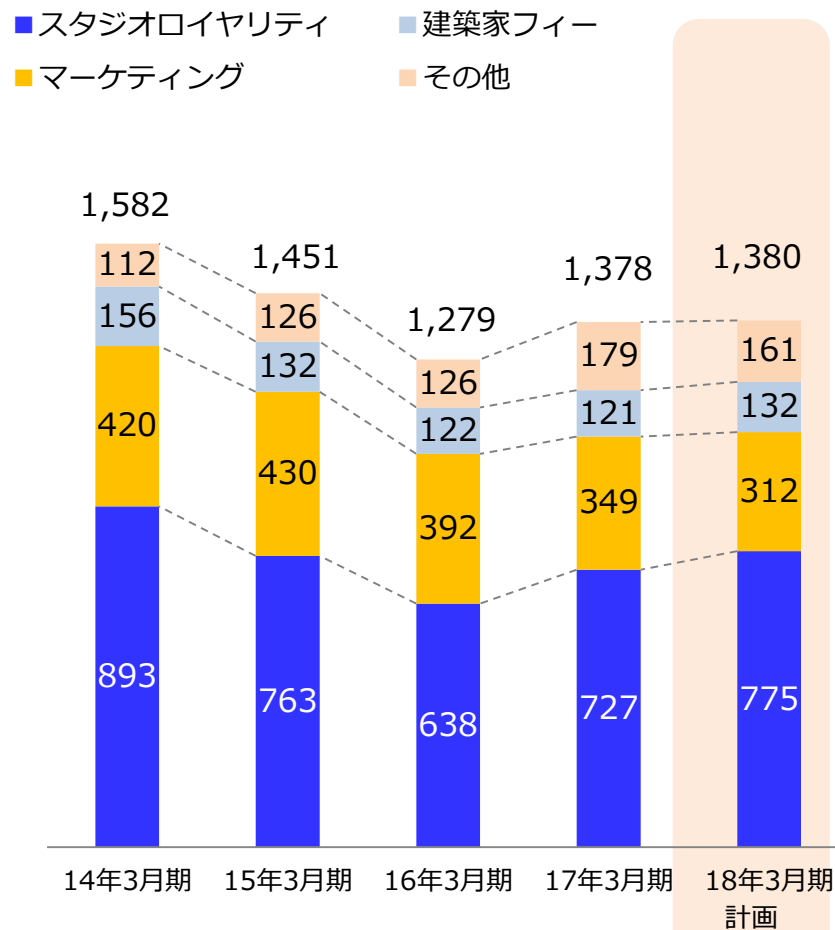
売上高と経常利益

単位：百万円



売上高内訳

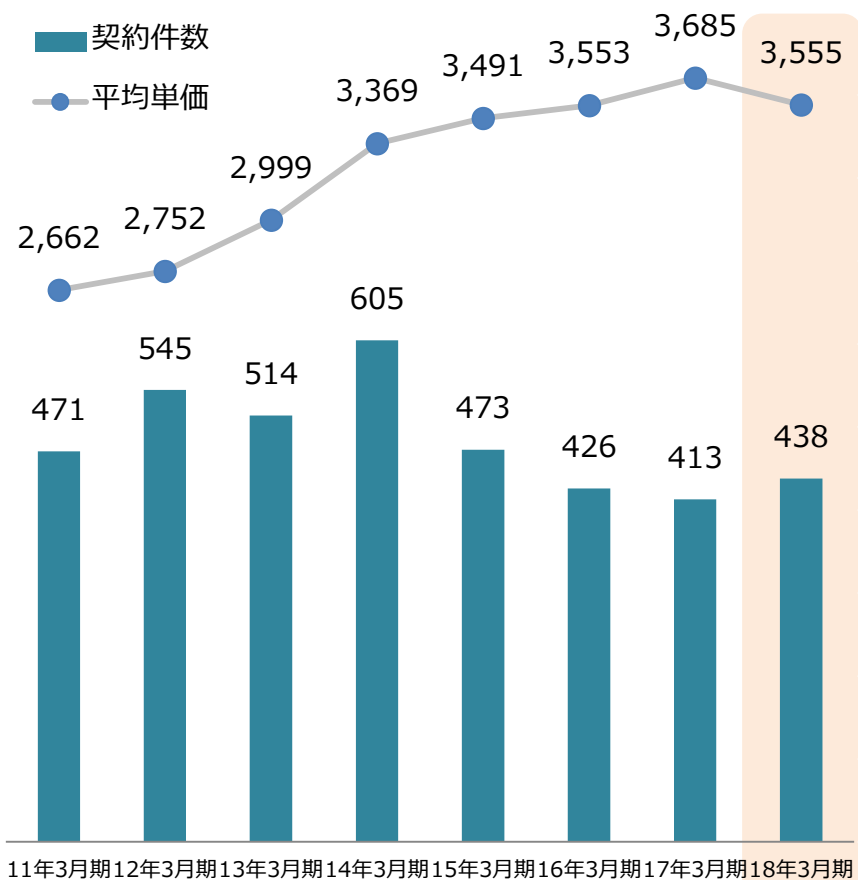
単位：百万円



業績指標

建設工事請負契約件数と平均単価

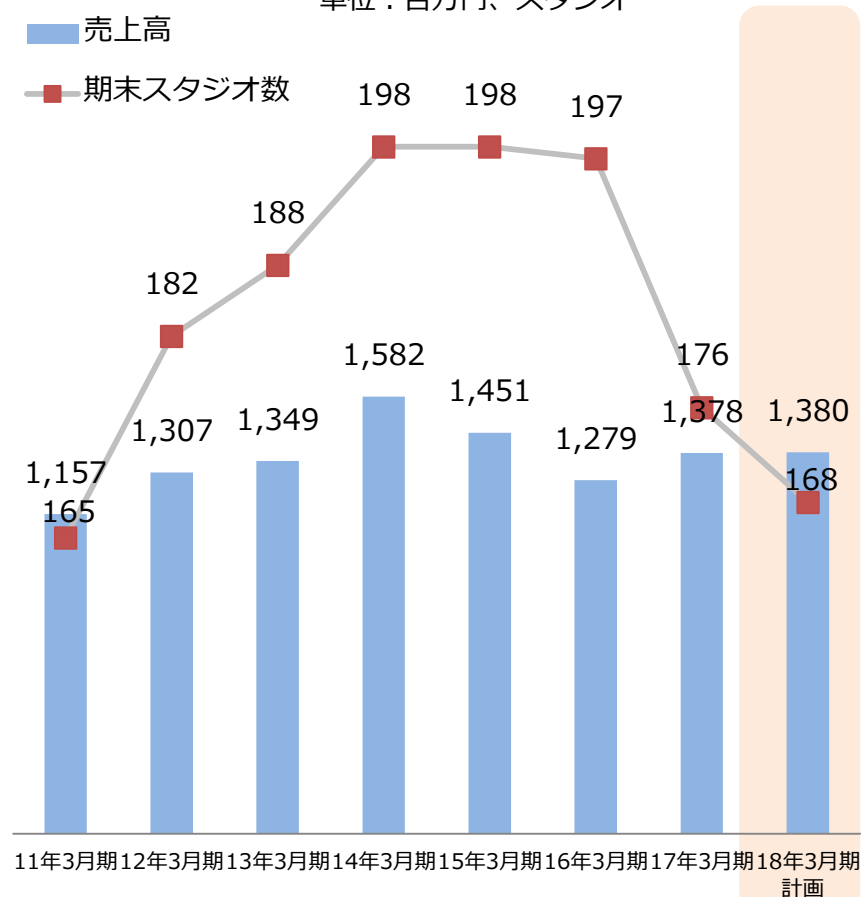
単位：件、万円



売上高と実質期末稼働スタジオ数

スタジオ数

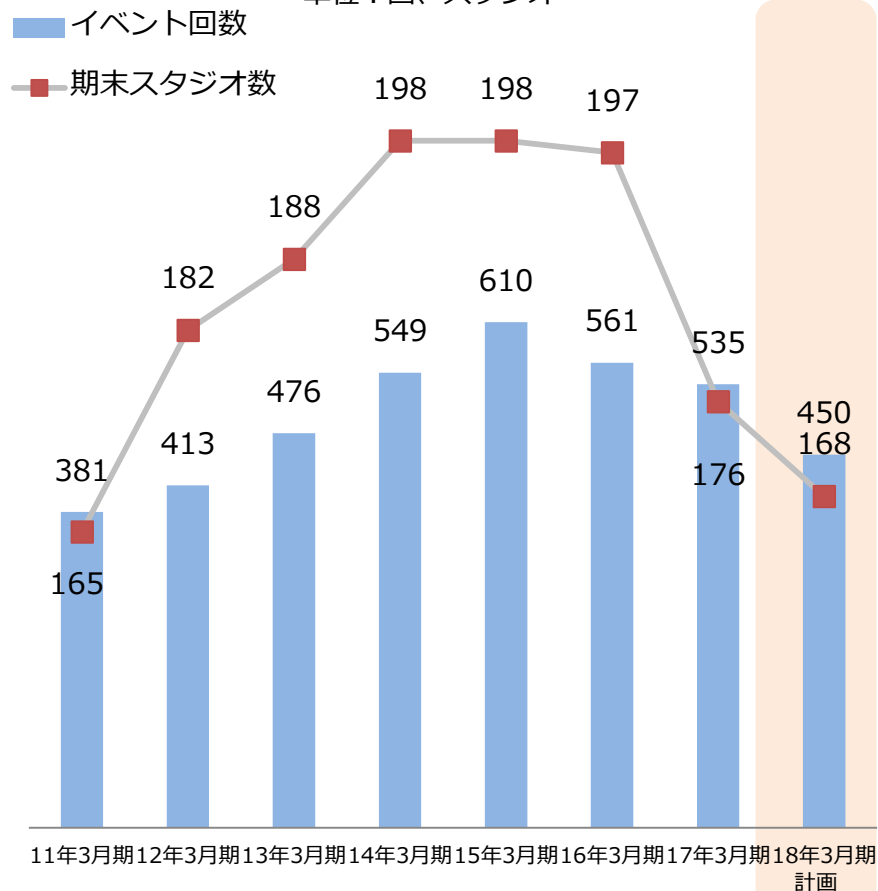
単位：百万円、スタジオ



業績指標

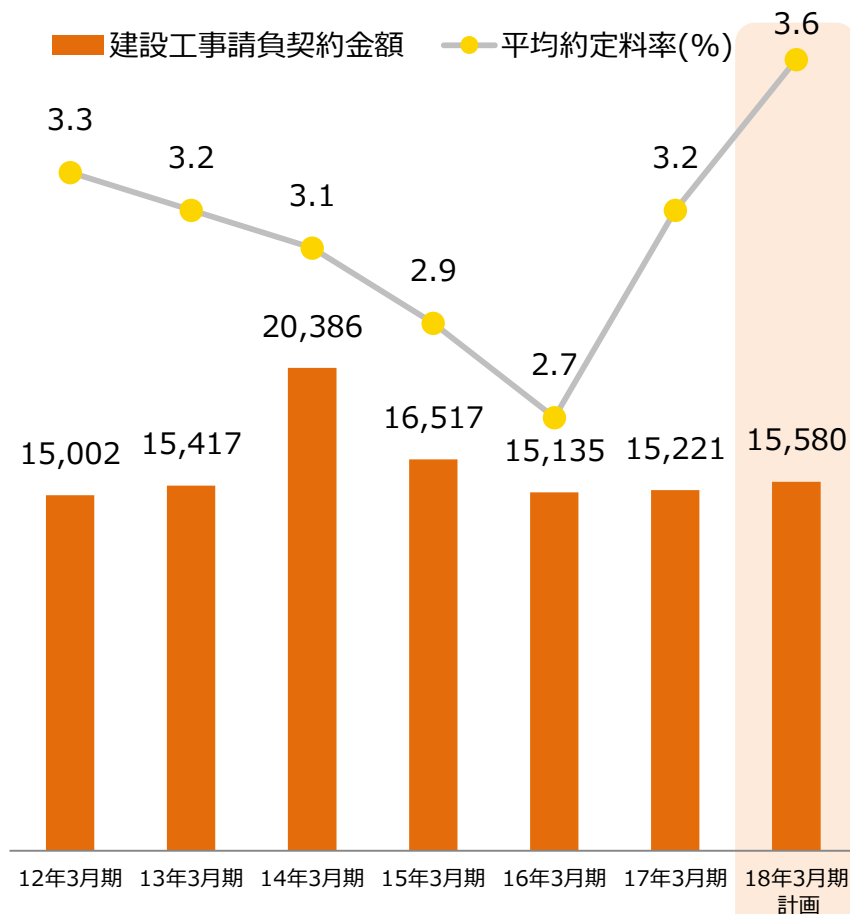
イベント回数と実質期末稼働
スタジオ数

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
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

[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]

〒530-0027

大阪府大阪市北区堂山町3-3 日本生命梅田ビル4F

TEL 06-6363-5701

FAX 06-6363-5702

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。