



「海を臨む須崎の家」 設計：平岡孝啓・平岡美香 施工：ASJ品川スタジオ 撮影：スターリン・エルメンドルフ

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

# 2019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]

2018年11月21日



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

Contents

1. 2019年3月期第2四半期 決算概要 — P.2
2. APPENDIX ————— P.9

## 1. 2019年3月期 第2四半期 決算概要



撮影：土橋一公／小川重雄／米田正彦／石井紀久

# 2019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: 564百万円, 前年対比 ▲69百万円 (89%)
- 営業利益: ▲37百万円, 前年対比 +32百万円
- 当期純利益: ▲41百万円, 前年対比 +11百万円
- フリーキャッシュフロー: ▲80百万円, 前年対比 ▲81百万円

## 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: 6,314百万円 (前年対比92%)
- 同単価: 43百万円 (前年実績 42百万円)
- 請負契約ロイヤリティ売上げ: 236百万円 (前年対比91%)
- 平均ロイヤリティ料率: 3.73% (前年実績 3.74%)

# 2019年3月期第2四半期 決算実績

(単位：百万円 下段は構成比)

	2018年 第2四半期 実績	2019年第2四半期実績			2019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	633 (100%)	564 (100%)	▲69	89%	622 (100%)	▲58	91%
スタジオロイヤリティ	359 (57%)	335 (59%)	▲24	93%	353 (57%)	▲18	95%
マーケティング	152 (24%)	125 (22%)	▲27	82%	148 (24%)	▲23	84%
建築家フィー	57 (9%)	49 (9%)	▲8	85%	56 (9%)	▲7	88%
その他	64 (10%)	55 (10%)	▲9	86%	65 (10%)	▲10	85%
売上総利益	530 (84%)	481 (85%)	▲49	91%	518 (83%)	▲37	93%
営業利益	▲69 (-)	▲37 (-)	32	-	▲22 (-)	▲15	-
経常利益	▲51 (-)	▲40 (-)	11	-	▲22 (-)	▲18	-
当期純利益	▲52 (-)	▲41 (-)	11	-	▲23 (-)	▲18	-

**売上高は前年を下回ったものの、各利益については改善**



# 2019年3月期第2四半期 業績評価指標

区分	KPI	2018年 第2 四半期 実績	2019年 第2 四半期 実績	前期比	2019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)	2,841	2,855	14	2,877	▲22
(2)	スタジオ	新規加盟	2	3	1	0	3
		退会・休眠	13	17	4	10	7
		期末稼働数	165	141	▲24	143	▲2
(3)	イベント	開催回数 (回)	189	164	▲25	170	▲6
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	2,843	2,378	▲465	2,785	▲407
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	427	420	▲7	580	▲160
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数 (件)	142	140	▲2	165	▲25
	建設工事請負契約	件数 (件)	164	144	▲20	218	▲74
		金額 (百万円)	6,888	6,314	▲574	7,668	▲1,354
		平均単価 (万円)	4,200	4,384	184	3,511	873
		平均約定料率	3.74%	3.73%	▲0.01%	3.47%	0.26%

# キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	前年同期比
営業キャッシュフロー	▲18	▲70	▲52
投資キャッシュフロー	19	▲10	▲29
フリー・キャッシュフロー	1	▲80	▲81
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-	▲80	▲81
現金及び現金同等物の期首残高	550	553	3
現金及び現金同等物の期末残高	550	472	▲78

- 営業キャッシュフロー： 売上債権の減少額26百万円、未収入金の減少額42百万円等
- 投資キャッシュフロー： 無形固定資産(ソフトウェア仮勘定)による支出11百万円等

### 施策

- ASJサテライトセル構想による首都圏富裕層需要喚起
- 親和性の高い住設・建材メーカーとの事業提携による外部成長の促進
- デジタルマーケットプレイス事業の新規立ち上げ
- 販売管理費・キャッシュアウトの最小化

### 進捗

- 横浜ランドマークプラザへ2019年3月第1号店出店予定『ASJリゾート』を新たなブランドコンセプトに衣・食・住・遊の情報拠点として展開
- 6月、渡辺パイプ(株)との業務提携発表。11月より具体的な営業活動開始
- メーカーが利用するプラットフォーム開始が予定より遅れ、9月からの登録開始、現在推進中
- 販売管理費80百万減額



# 2019年3月期 通期計画

(単位：百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期計画		
		計画	前期比	
			差額	比率
<b>売上高</b>	1,286	1,300	14	101%
スタジオロイヤリティ	751	760	9	101%
マーケティング	300	300	0	100%
建築家フィー	121	115	▲6	95%
その他	115	125	10	108%
<b>売上総利益</b>	1,083	1,110	27	102%
<b>営業利益</b>	▲96	30	126	-
<b>経常利益</b>	▲78	30	108	-
<b>当期純利益</b>	▲246	28	274	-

**売上高・各利益とも通期計画を据え置く**

## 2.APPENDIX



撮影：土橋一公／小川重雄／米田正彦／石井紀久

# 2019年3月期 業績評価指標

区分	期別	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	前期比
				増減
(1)	登録建築家 期末数 (名)	2,854	2,900	+46
(2)	スタジオ 新規加盟	5	6	+1
	退会・休眠	26	20	+6
	期末稼働数	155	139	▲16
(3)	イベント 開催回数 (回)	445	345	▲100
(4)	ASJアカデミー会員 新規入会数 (名)	5,785	5,937	+152
(5)	プランニングコース 新規件数 (件)	912	1,195	+283
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約 件数 (件)	283	345	+62
	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	344 15,325 4,454 3.65%	405 15,439 3,812 3.69%	+61 +114 ▲642 +0.04%

# 貸借対照表の概要

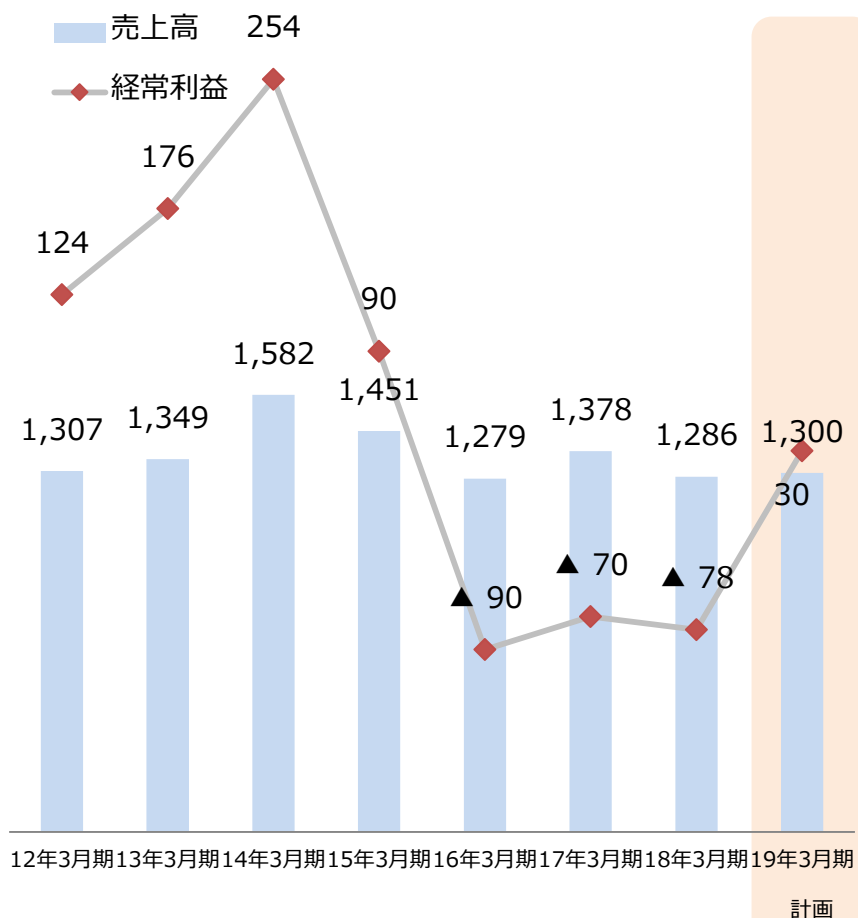
(単位：百万円、下段は構成比)

	2018年3月期末	実績	2019年3月期第2四半期末	
			前期末比増減	増減要因
流動資産	996 (85.6%)	828 (82.8%)	▲168	現預金▲81、未収入金▲42、売掛金▲24
固定資産	168 (14.4%)	172 (17.2%)	4	ソフトウェア仮勘定10
資産合計	1,164 (100.0%)	1,001 (100.0%)	▲163	
流動負債	336 (28.9%)	214 (21.4%)	▲122	未払金▲85、その他の負債▲27
固定負債	— (—)	— (—)	— (—)	
負債合計	336 (28.9%)	214 (21.4%)	▲122	
純資産合計	828 (71.1%)	786 (78.6%)	▲42	
負債純資産合計	1,164 (100.0%)	1,001 (100.0%)	▲163	

# 業績指標

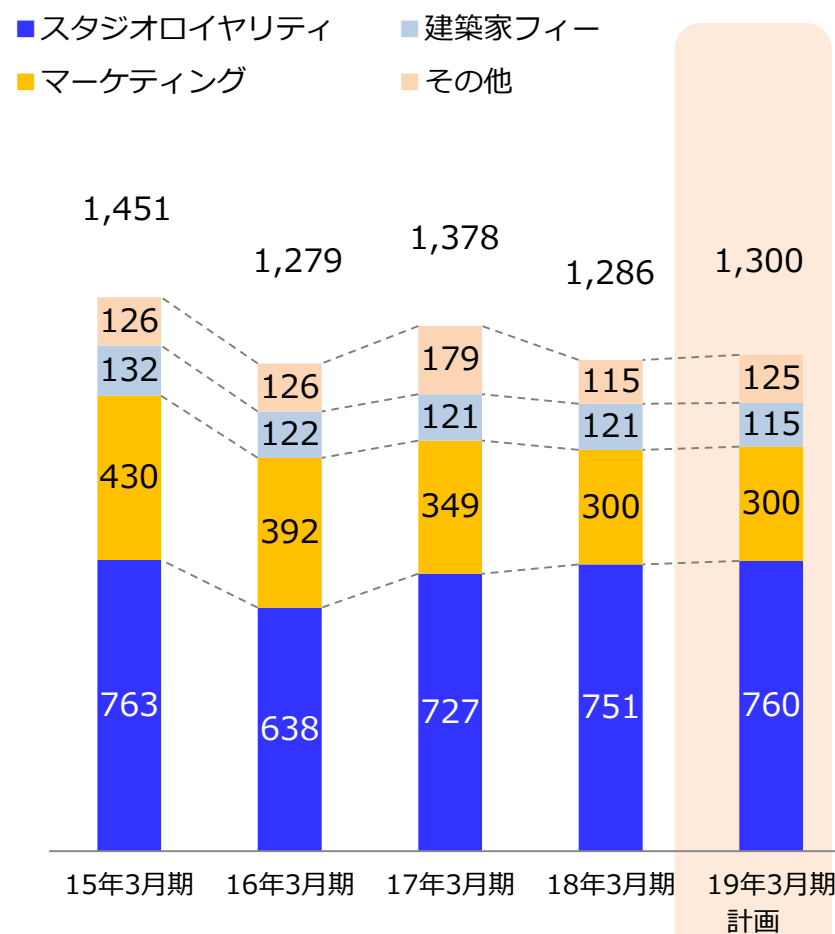
売上高と経常利益

単位：百万円



売上高内訳

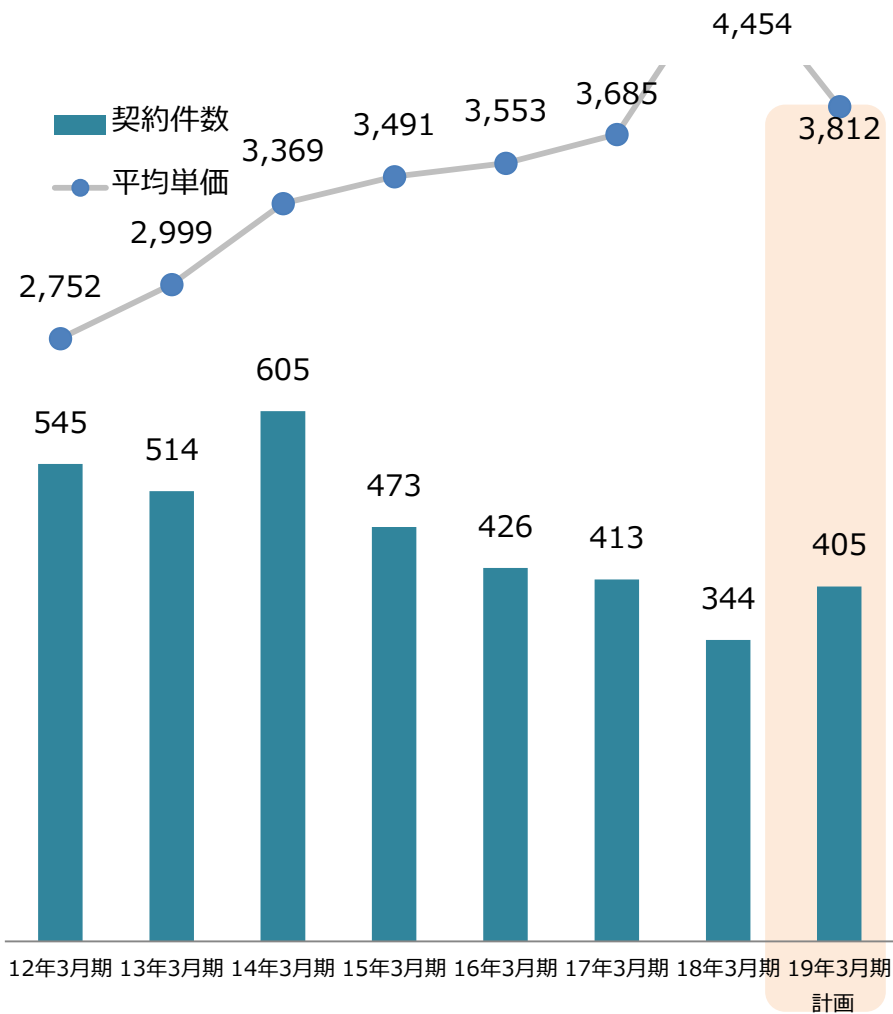
単位：百万円



# 業績指標

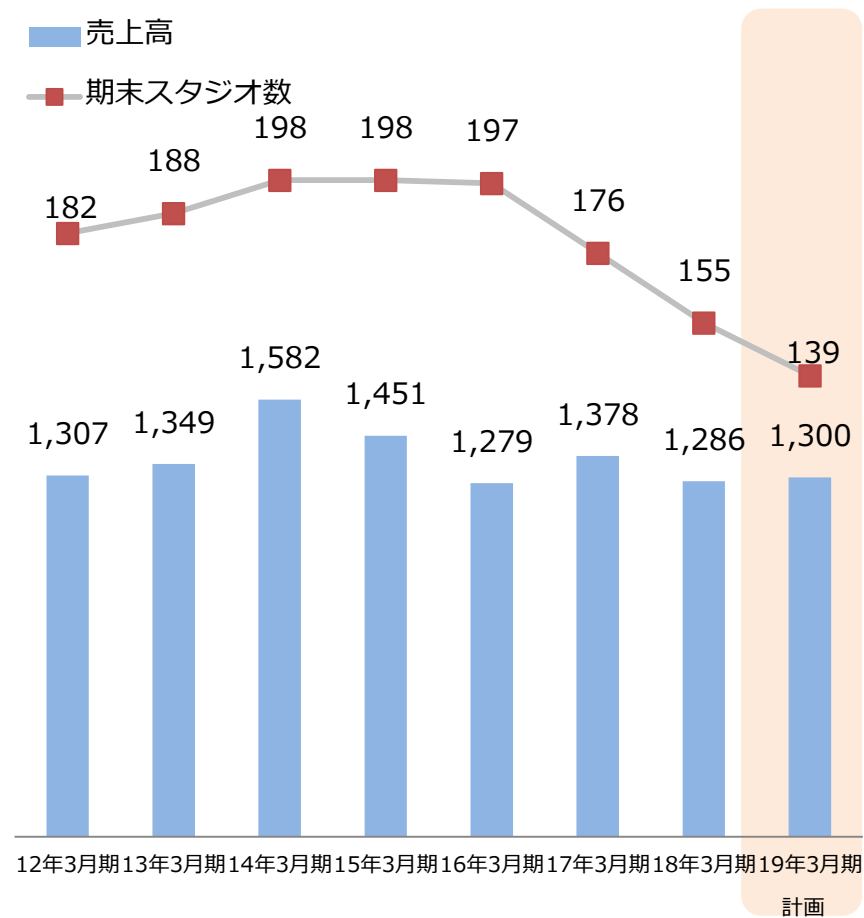
### 建設工事請負契約件数と平均単価

単位：件、万円



### 売上高と期末稼働スタジオ数

単位：百万円、スタジオ

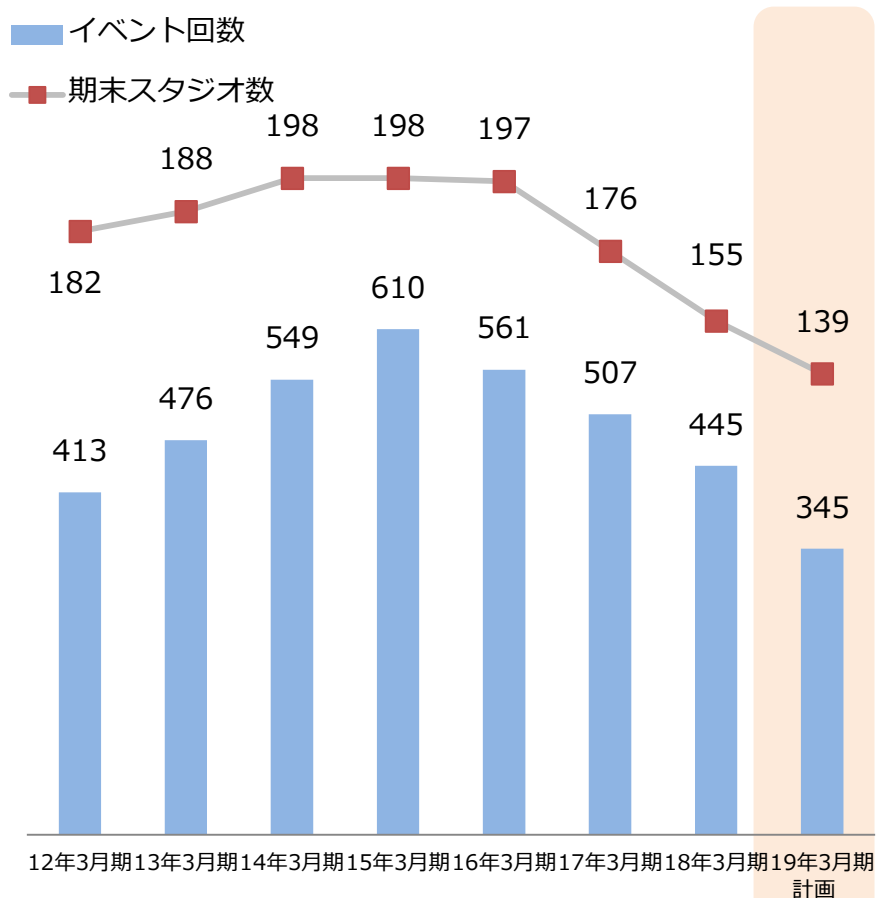




# 業績指標

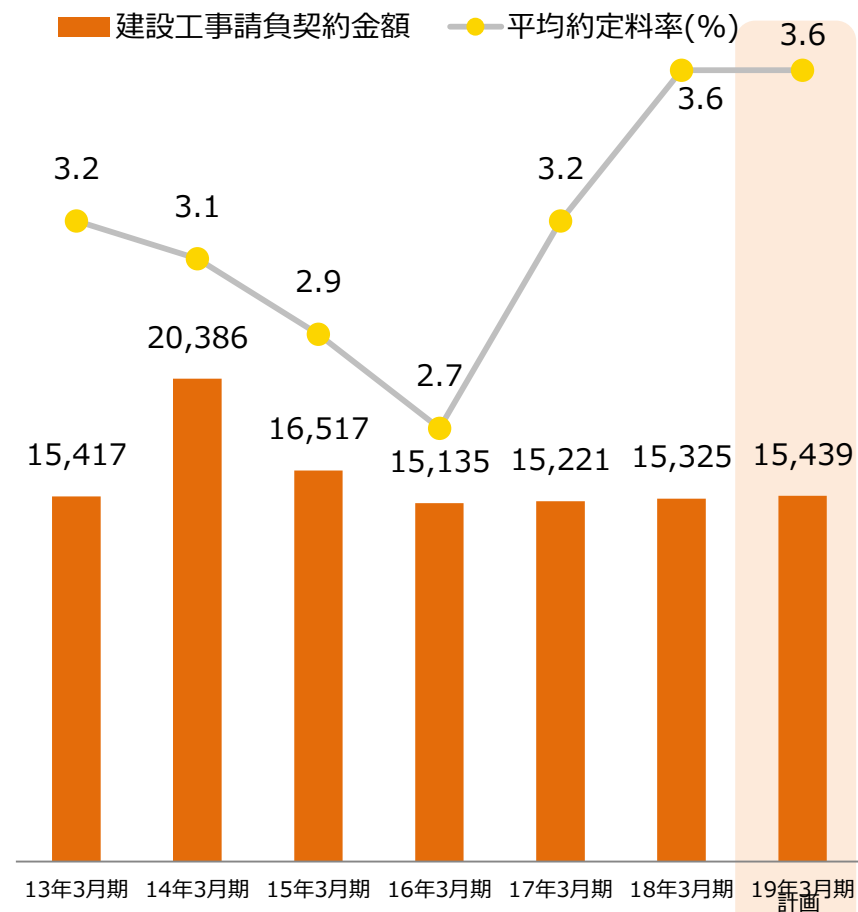
### イベント回数と期末稼働スタジオ数

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) 平均約定料率 = 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	プロデュース事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

[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。