



2021 年 2 月 22 日

各 位

会 社 名 アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社
代表者名 代表取締役社長 丸山 雄平
(コード番号：6085 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 管理本部長 山口 裕司
(TEL . 06 - 6363 - 5701)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2021年2月22日 13：30～14：30
開催方法	対面による実開催
開催場所	日本証券アナリスト協会・小会議室 東京都中央区日本橋兜町 3 - 3 兜町平和ビル
説明会資料名	2021年 3 月期第 3 四半期 決算説明会資料

【添付資料】

2021年 3 月期第 3 四半期 決算説明会資料

以 上



「摂津の家」設計：北野彰作 施工：ASJあべのスタジオ 撮影：森本大助

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

2021年3月期第3四半期 決算説明会資料

2021年2月22日

東証マザーズ
[証券コード：6085]



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

Contents

1. 2021年3月期第3四半期 決算概要 — P.2
2. APPENDIX ————— P.11

1. 2021年3月期 第3四半期 決算概要



使用写真（左から）設計：藤田征樹 撮影：鳥村鋼一／設計：向阪一郎 撮影：富田英次／設計：河内真菜 撮影：Nacása & Partners Inc.／設計：河口佳介 撮影：Nacása & Partners Inc.

2021年3月期 第3四半期決算ハイライト

収支ハイライト

- 売上高: 442百万円, 前年対比 ▲134百万円 (23%減)
- 営業利益: ▲256百万円, 前年対比 +165百万円
- 当期純利益: ▲268百万円, 前年対比 +151百万円

事業ハイライト

- 新型コロナウイルス感染拡大に伴う影響
- 請負契約ロイヤリティ売上 164百万円、前年対比 ▲17百万円
マ - ケティング売上 79百万円、前年対比 ▲75百万円
- 販売費及び一般管理費 643百万円 前年対比 ▲254百万円
(内、人件費 ▲66百万円、旅費交通費等 ▲45百万円)
- 固定資産減損処理に伴う特別損失計上 17百万円



2021年3月期第3四半期 決算実績

(単位：百万円 下段は構成比)

	2020年第3四半期 実績	2021年第3四半期実績		
		実績	前期比	
			差額	比率
売上高	577 (100%)	442 (100%)	▲134	77%
スタジオロイヤリティ	299 (52%)	272 (62%)	▲27	91%
マーケティング	154 (27%)	79 (17%)	▲75	51%
建築家フィー	54 (9%)	45 (10%)	▲9	83%
その他	70 (12%)	45 (11%)	▲25	64%
売上総利益	476 (83%)	387 (88%)	▲89	81%
営業利益	▲421 (-)	▲256 (-)	165	-
経常利益	▲418 (-)	▲250 (-)	168	-
当期純利益	▲419 (-)	▲268 (-)	151	-

売上高は前年を下回ったものの、経費削減等により赤字幅は縮小



2021年3月期第3四半期 業績評価指標

区分	KPI		2020年第3四 半期実績	2021年第3四 半期実績	前期比
					増減
(1)	登録建築家	期末数（名）	2,941	2,971	30
(2)-1	スタジオ	新規加盟	1	1	0
		退会・休眠	16	16	0
		期末稼働数	123	108	▲15
(2)-2	PROTO BANK Station	新規加盟	-	4	4
		退会	-	0	0
		期末稼働数	-	4	4
(3)	イベント	開催回数（回）	181	80	▲101
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数（名）	2,513	1,777	▲736
(5)	プランニングコース	新規件数（件）	464	281	▲183
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数（件）	125	72	▲53
	建設工事請負契約	件数（件）	111	106	▲5
		金額（百万円）	4,450	5,807	1,357
		平均約定料率 ※	3.60%	2.83%	▲0.77%

平均約定料率 = (請負契約ロイヤリティ + その他紹介ロイヤリティ) ÷ 請負契約金額

重点施策の進捗

施策

- 営業組織体制を顧客特性により東・西 2 本部制へ改編、営業効率の向上により増収を目指す
- 新施策「PROTO BANK Station」の推進、専任部署設置し新規加盟店契約の獲得に注力
- 営業関係諸経費、販促費等の最適化を通して、販管費の一層の削減
- 地球環境への負荷軽減が可能な有機物の高度利用システムの提案による新市場への展開
- A S J 建築家ビジネスのノウハウを活用した新規事業を、中国市場で展開
- 財務体質の改善 当社事業とシナジー等を有する企業等との資本・業務提携を模索

進捗

- 再編により営業効率が上がったものの、度重なる緊急事態宣言により移動制限、訪問自粛、面談の延期による影響
- PROTO BANK事業を新たな中核事業として位置付け。新型コロナウイルス感染症の感染拡大懸念等の影響により消費者マインドが低下している状況下での事業展開において、ブランドの早期確立と効果的なマーケティング戦略を実行するため、東証1部上場企業 株式会社スカラと業務提携契約を締結。コンテンツが充実しつつある中、マーケティング・サポート体制も含めた組織体制も整ってきたことから3月より PROTO BANK Station 加盟スタジオ拡販を予定。
- コロナ過による行動制限からスタジオや顧客への訪問など自粛、Webでの打合せに切替などにより経費削減額は想定以上
- 有機物の高度利用システムは見学施設として計画していた処理施設の建設がコロナの影響で工事が遅れ成約は翌期へ持ち越し
- 著名な建築家を中国の建築関連イベントへ紹介する当該スキームの第一弾として、隈研吾氏を中国瀋陽で開催された中日青年設計コンテストに紹介しイベントは成功裏に終了、また案件の紹介も受ける
- 2020年12月、スカラ社と業務提携、S C S V1号投資事業組合から約1億円出資を受ける
- 2021年1月、きらぼし銀行神田支店より長期借入金として2億円を調達



2021年3月期 通期計画

(単位：百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期計画		
		計画	前期比	
			差額	比率
売上高	890	746	▲ 144	84%
スタジオロイヤリティ	525	501	▲ 24	95%
マーケティング	205	126	▲ 79	61%
建築家フィー	71	61	▲ 10	86%
その他	89	58	▲ 31	65%
売上総利益	752	659	▲ 93	88%
営業利益	▲ 445	▲ 247	198	-
経常利益	▲ 452	▲ 236	216	-
当期純利益	▲ 524	▲ 260	264	-



2021年3月期 業績評価指標

区分			2020年3月期 実績	2021年3月期 計画	前期比 増減
(1)	登録建築家	期末数（名）	2,952	2,983	31
(2)-1	スタジオ	新規加盟	3	1	▲2
		退会・休眠	19	23	4
		期末稼働数	123	101	▲22
(2)-2	PROTO BANK Station	新規加盟	3	22	19
		退会	0	0	0
		期末稼働数	3	25	22
(3)	イベント	開催回数（回）	245	120	▲125
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数（名）	3,378	2,431	▲947
(5)	プランニングコース	新規件数（件）	559	397	▲162
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数（件）	171	133	▲38
	建設工事請負契約	件数（件）	171	164	▲7
		金額（百万円）	8,543	10,276	1,733
		平均約定料率 ※	4.27%	3.40%	▲0.87%

平均約定料率 = (請負契約ロイヤリティ + その他紹介ロイヤリティ) ÷ 請負契約金額



スカラ社との業務提携の進捗状況について



+



建築家の専門店

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

新型コロナウイルス感染症等の感染拡大懸念等の影響により、消費者マインドが低下している状況下において、PROTO BANKブランドの早期確立と的確なマーケティング戦略策定の必要があり、2020年12月にスカラ社との業務提携を締結しました。

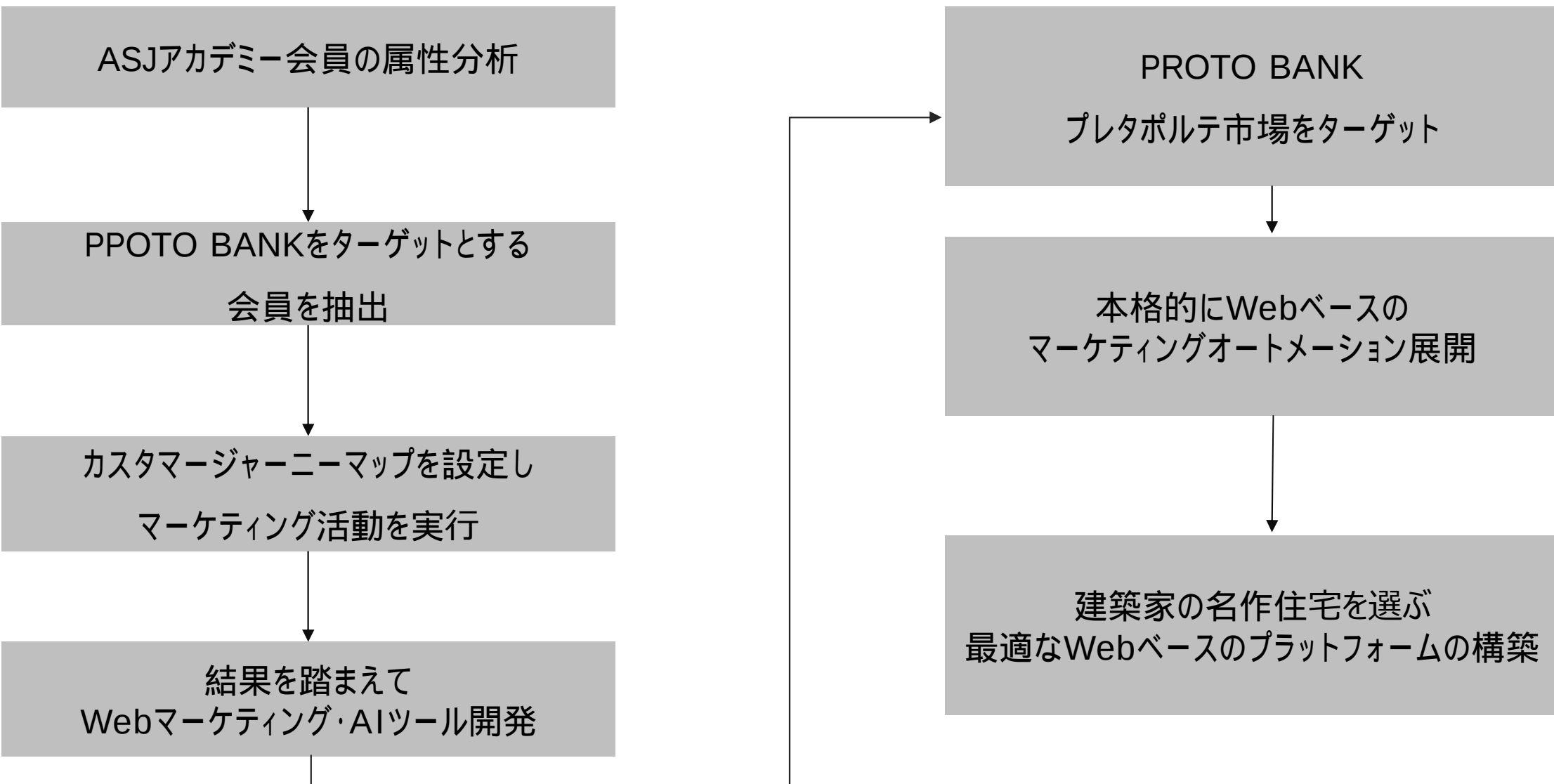
現在、スカラ社の強みであるWeb技術、IT技術、AI技術を活用したWebマーケティング技術の導入検討のミーティングを開始し、スカラ社が持つネットワークを活用して国や民間の他の機関等とも連携し最新のノウハウの導入を検討しています。

今後、上記のような最新技術に裏付けされたWebマーケティングに注力し、建築家による名作住宅が、PROTO BANKの顧客層に的確に届く仕組み（ビジネスモデル）を確立していくことを目指します。



スカラ社との業務提携の具体的な活動構想

(2022年3月期末をターゲットとする)



スカラグループのIT/IoT/AI技術を利用し、建築プロセスのDXプラットフォームへとPROTO BANKを進化へ



2.APPENDIX



使用写真（左から）設計：藤田征樹 撮影：鳥村鋼一／設計：向阪一郎 撮影：富田英次／設計：河内真菜 撮影：Nacása & Partners Inc.／設計：河口佳介 撮影：Nacása & Partners Inc.



貸借対照表の概要

(単位：百万円、下段は構成比)

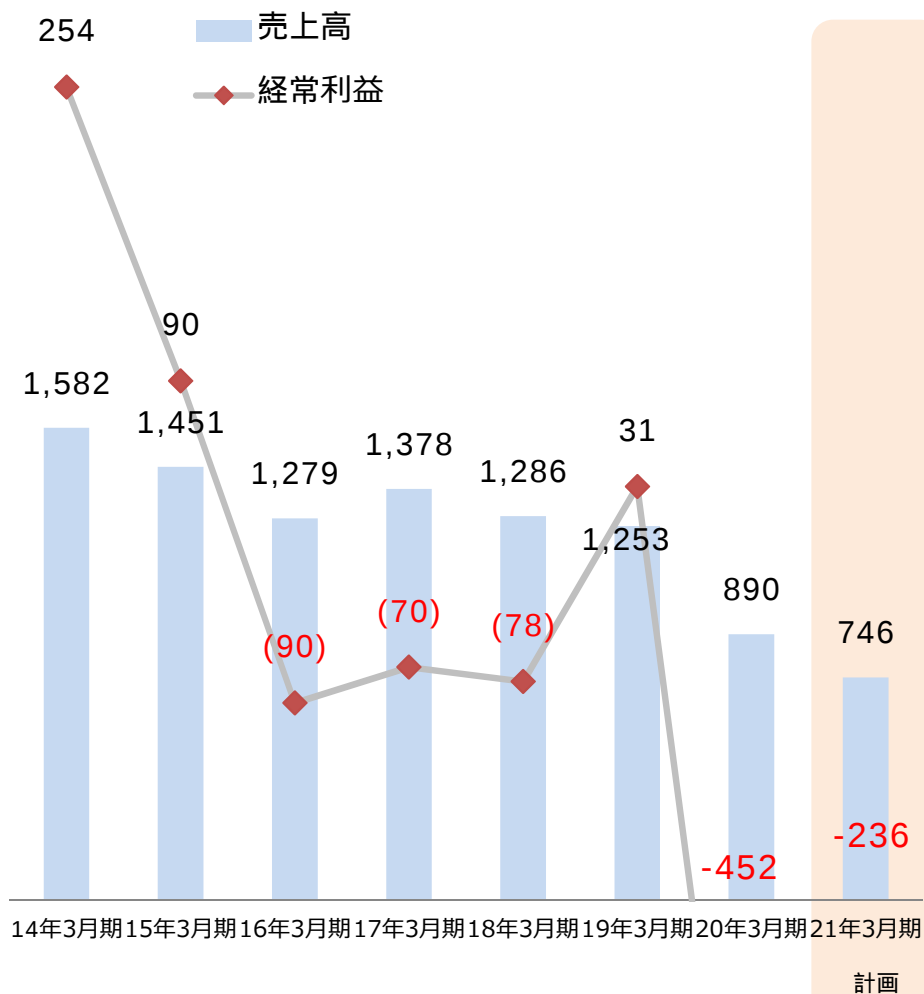
	2020年3月期末	実績	2021年3月期第3四半期末	
			前期末比増減	増減要因
流動資産	475 (75.2%)	276 (67.8%)	▲198	現預金+62、売掛金▲175、 未収入金▲20、立替金▲33
固定資産	156 (24.8%)	131 (32.2%)	▲25	長期前払費用▲17、差入保証金▲5
資産合計	631 (100.0%)	408 (100.0%)	▲223	
流動負債	271 (42.9%)	192 (46.9%)	▲79	未払金▲34、工事完成保証損失引当 金▲32
固定負債	- (-)	25 (6.3%)	25	長期未払金+25
負債合計	271 (42.9%)	217 (53.2%)	▲54	
純資産合計	360 (57.1%)	191 (46.8%)	▲169	
負債純資産合計	631 (100.0%)	408 (100.0%)	▲223	



業績指標

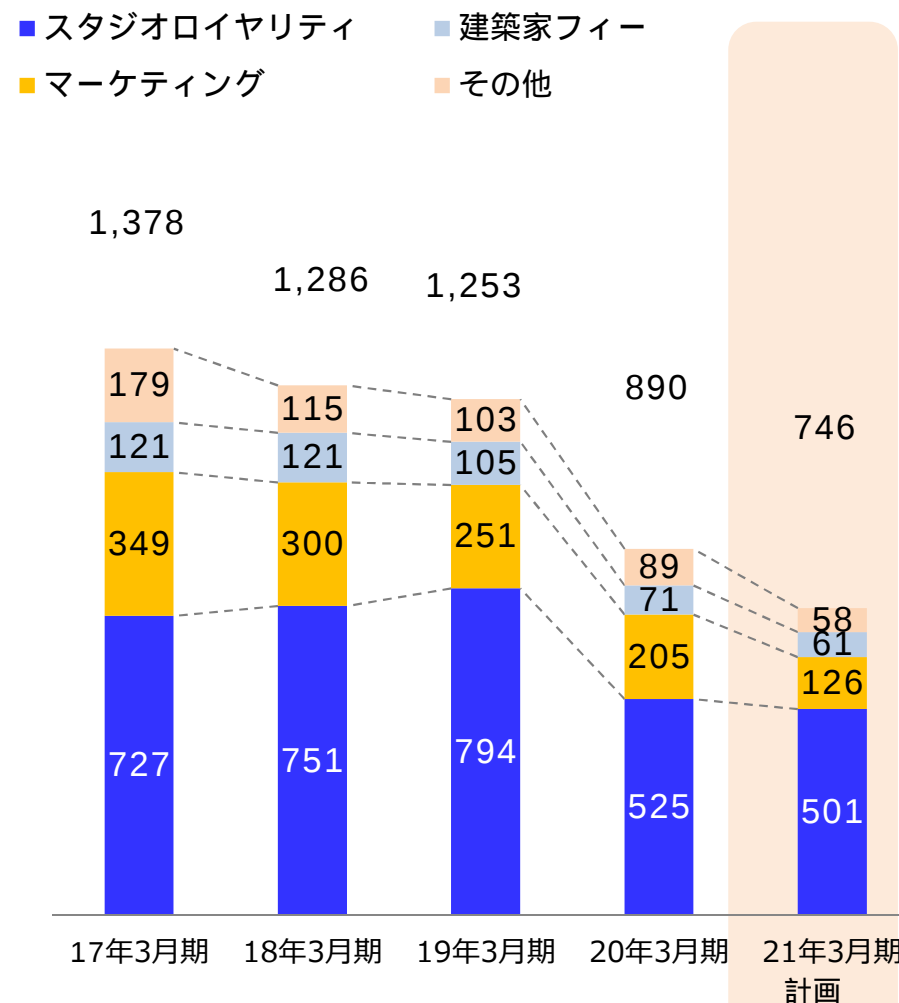
売上高と経常利益

単位：百万円



売上高内訳

単位：百万円

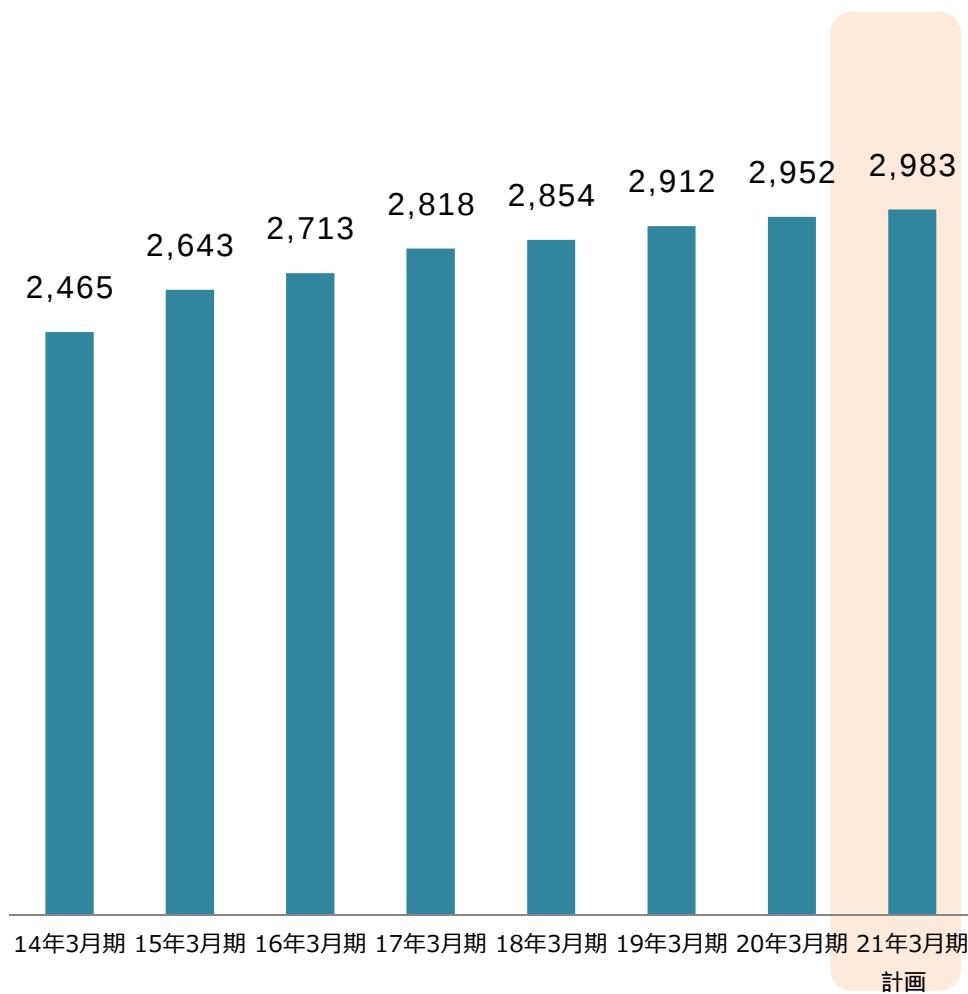




業績指標

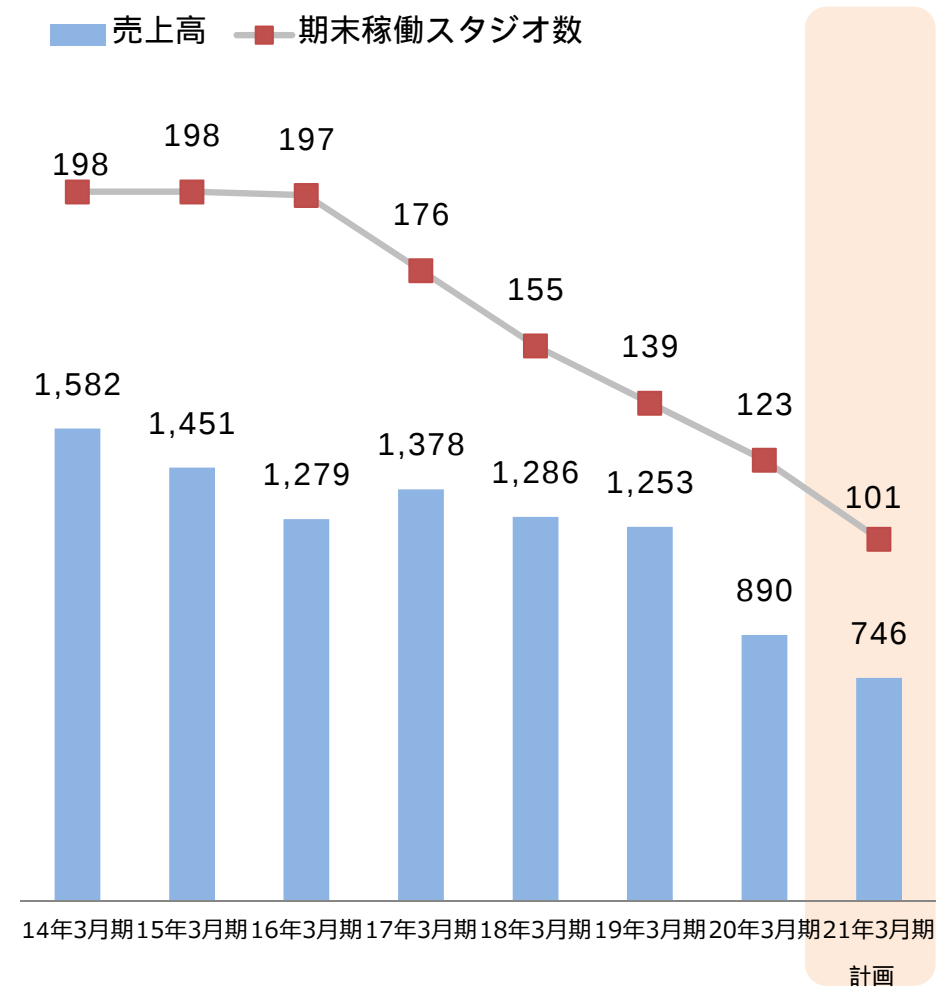
登録建築家数

(単位：名)



売上高と期末稼働スタジオ数

単位：百万円、スタジオ

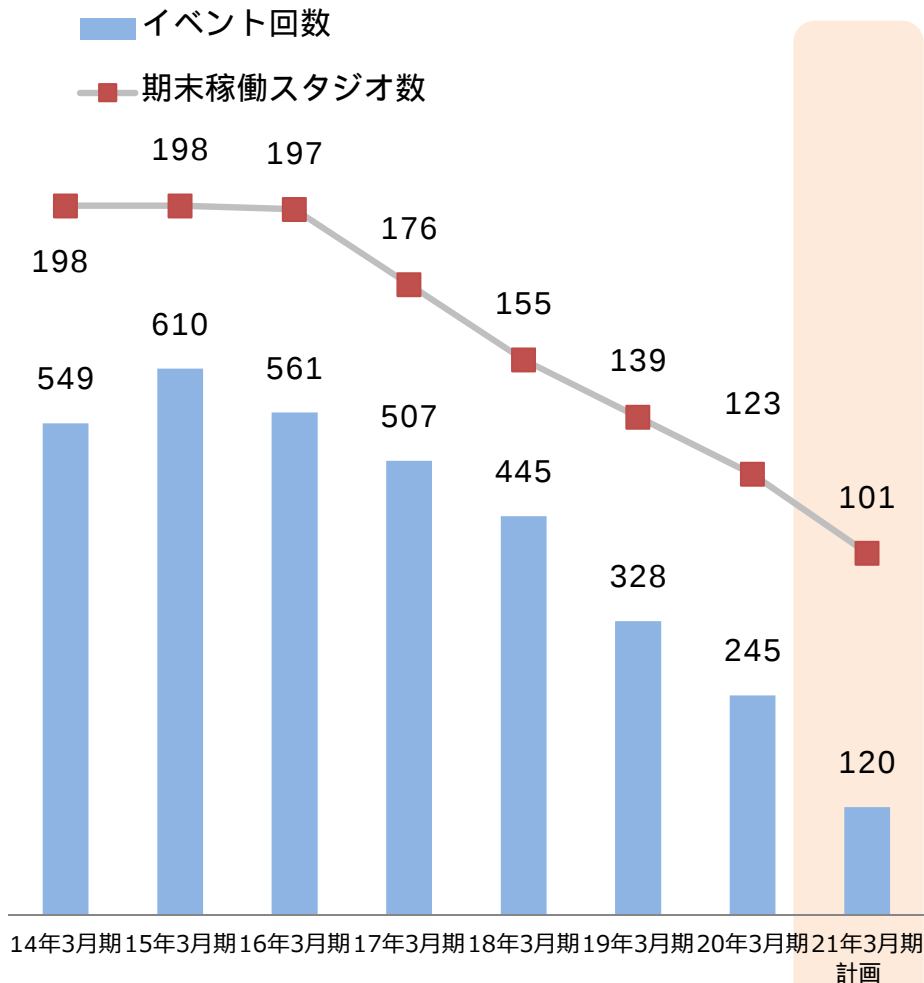




業績指標

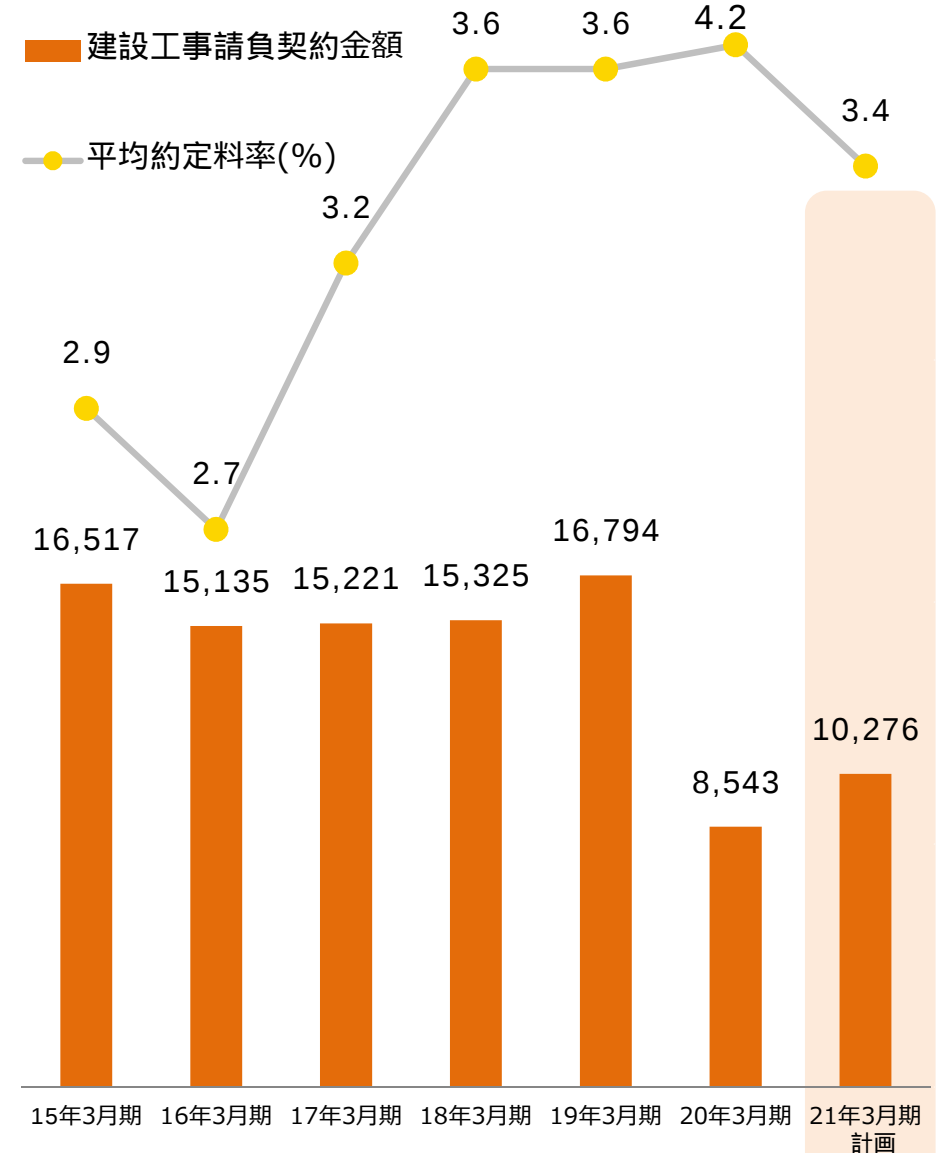
イベント回数と期末稼働スタジオ数

単位：回、スタジオ



建設工事請負契約金額と平均約定料率(注)

単位：百万円、%





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、その他紹介ロイヤリティ
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



[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。