



平成26年3月期第2四半期決算説明資料

株式会社エスクリ

■売上・利益ともに順調に推移：第2四半期累計上方修正

- 平成25年6月1日にアルマリアン FUKUOKA (福岡天神) オープン
- 平成26年秋に東京池袋へ出店決定
- 平成27年春に金沢へ出店決定
- 平成25年6月末から連結貸借対照表の作成開始
- 平成25年7月から連結損益計算書の作成開始

平成26年3月期第2四半期決算の概要

損益計算書（連結）の概要

単位:百万円

	第11期2Q (実績) 平成26年3月期第2四半期累計	第11期2Q (計画) 平成26年3月期第2四半期累計	対計画 増減率
売上高	8,217	7,510	9.4%
ブライダル事業	6,514	-	-
建築・内装事業	985	-	-
その他 (宿泊・宴会等)	797	-	-
セグメント間消去	-80	-	-
売上原価	3,421	-	-
売上総利益	4,795	-	-
販売費及び一般管理費	4,421	-	-
営業利益	373	20	-
(利益率)	4.5%	-	-
経常利益	337	-15	-
(利益率)	4.1%	-	-
四半期純利益	176	-20	-
1株当たり四半期純利益 (円)	15.15	-1.74	-

第11期2Q (計画) との比較

■売上高

【ブライダル事業】

- ・施行件数が想定を上回る
- ・平均組単価は順調に推移

【建築・内装事業】

- ・工事の完成が想定を上回る

【その他】

- ・宿泊稼働 (新横浜事業所 / 栄事業所) は例年並み

■営業利益

- ・ブライダル事業の売上増加に伴う利益増加により、平成25年3月期2Q累計の上方修正を実施

- ・政権交代前に受注した工事の原価率が、想定を上回ったため、売上の増加にも関わらず、建築・内装事業による利益貢献は概ね想定通り

損益計算書（個別）の概要

単位:百万円

	第10期2Q (実績) 平成25年3月期第2四半期累計	第11期2Q (実績) 平成26年3月期第2四半期累計	前年同期 増減率	第11期2Q (計画) 平成26年3月期第2四半期累計
売上高	5,428	6,937	27.8%	6,670
売上原価	1,752	2,278	30.0%	-
(原価率)	32.3%	32.8%	-	
販売費及び一般管理費	3,587	4,282	19.4%	-
(構成比)	66.1%	61.7%	-	-
広告宣伝費	540	634	17.5%	-
(構成比)	10.0%	9.2%	-	-
人件費	1,027	1,228	19.6%	-
(構成比)	18.9%	17.7%	-	-
地代家賃	901	1,114	23.6%	-
(構成比)	16.6%	16.1%	-	-
減価償却費	366	438	19.4%	-
(構成比)	6.8%	6.3%	-	-
営業利益	88	377	324.9%	8
(利益率)	1.3%	5.4%	-	-
経常利益	57	346	499.6%	-23
(利益率)	0.8%	5.0%	-	-
四半期純利益	30	196	535.3%	-19

第10期2Q (前年同期) との比較

【売上高】

- ①平成25年3月期に開業したシャルマンシーナ TOKYOおよびアンジェリオン オ プラザ TOKYOが通期稼働
- ②平成25年6月1日アルマリアン FUKUOKAがオープン

⇒①および②の理由により、売上高が増加

【売上原価】

原価率は、前年同期と比べ、ほぼ変わらず推移

【販売費及び一般管理費】

平成24年12月にアンジェリオン オ プラザ TOKYOがオープン、平成25年6月にアルマリアン FUKUOKAがオープンしたことにより広告宣伝費、人件費および地代家賃が増加

前年同期は、アンジェリオン オ プラザ TOKYOの開業準備費用が先行費用として発生していたが、今期は新店の開業準備費用が発生していないため、販管費は比較的緩やかに増加

第11期 (計画) に対する進捗状況

【売上高】

施行件数が計画を上回ったことから、売上高は第11期第2四半期の計画を上回った

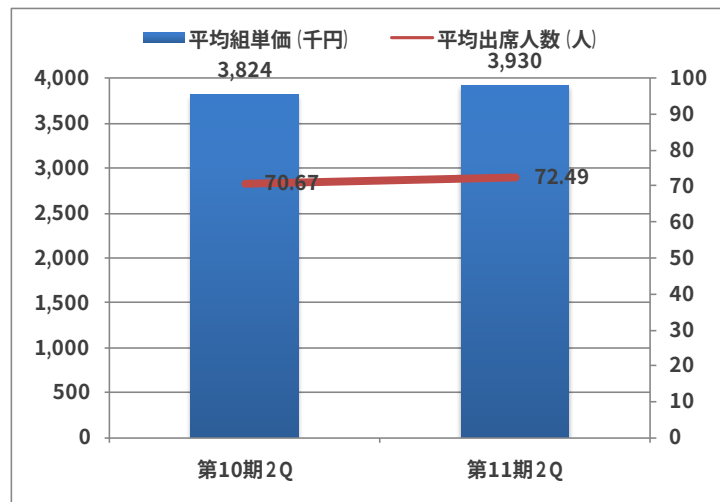
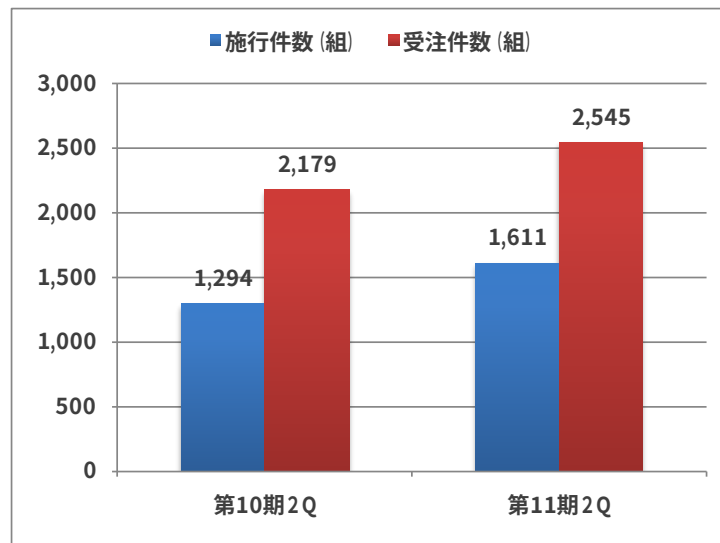
【利益】

売上高が計画に対して想定を上回ったため、営業利益・経常利益・当期純利益ともに計画に対して順調に推移

⇒今後の受注活動や平均組単価を推移など不確実な要素が多いため、通期の業績予想の修正は行わない

■施行件数、受注件数、平均組単価ともに好調に推移

	第10期2Q 平成25年3月期第2四半期累計	第11期2Q 平成26年3月期第2四半期累計	前年同期 増減率
施行件数 (組)	1,294	1,611	24.5%
受注件数 (組)	2,179	2,545	16.8%
平均組単価 (千円)	3,824	3,930	2.8%
平均出席人数 (人)	70.67	72.49	2.6%
1人当たり単価 (円)	54,121	54,227	0.2%
1人当たり 料理飲料単価 (円)	22,547	22,965	1.9%



■連結初年度であり、前期末との比較分析は行わない

単位:百万円

第10期 (個別) 平成25年3月期	
資産合計	9,783
流動資産	1,886
固定資産	7,896
負債合計	7,077
流動負債	4,275
固定負債	2,801
純資産合計	2,705
1株当たり純資産 (円)	231.48
自己資本比率 (%)	27.5%

単位:百万円

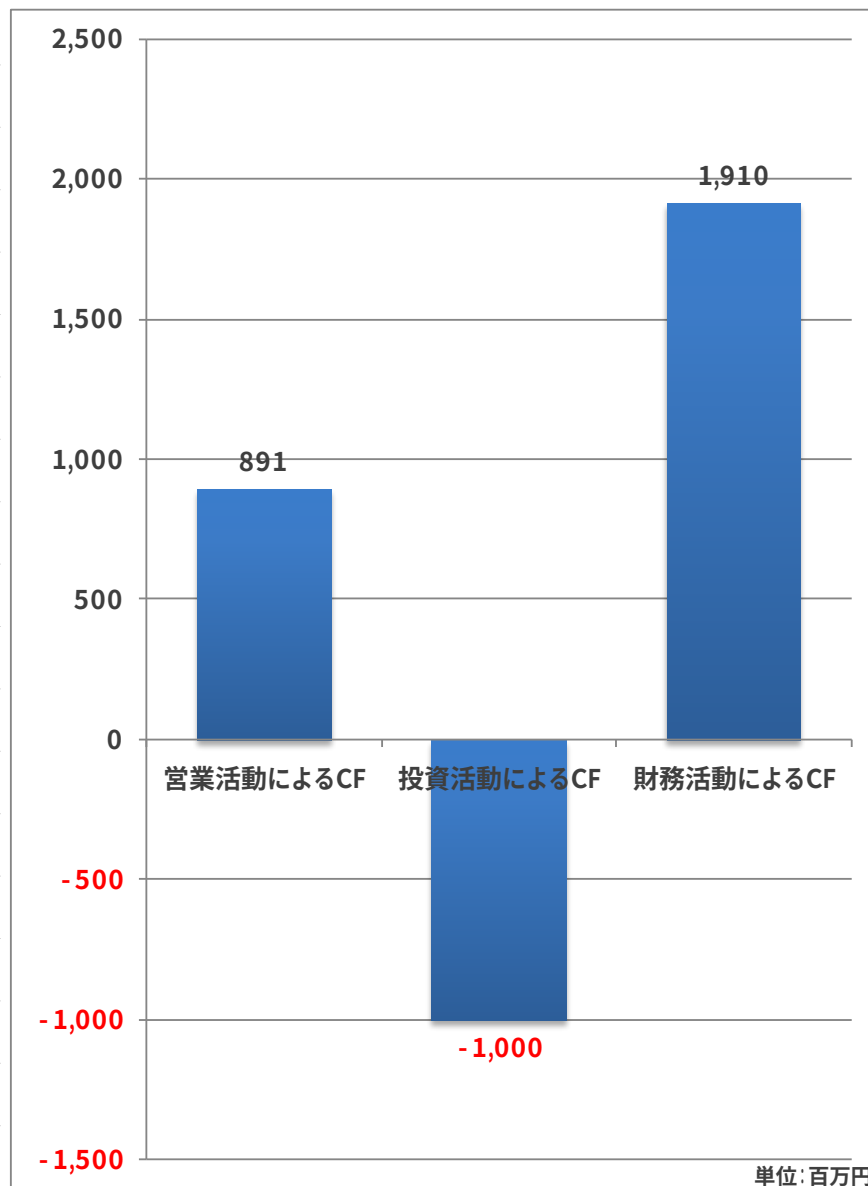
第11期2Q (連結) 平成26年3月期第2四半期	
資産合計	13,882
流動資産	4,802
固定資産	9,079
負債合計	11,039
流動負債	5,895
固定負債	5,143
純資産合計	2,842
1株当たり純資産 (円)	241.93
自己資本比率 (%)	20.3%

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位:百万円

第11期2Q
平成26年3月期第2四半期累計

税金等調整前四半期純利益	339
減価償却費	500
たな卸資産の増減額 (△は増加)	110
未成工事支出金等の増減額 (△は増加)	314
仕入債務の増減額 (△は減少)	△ 124
前受金の増減額 (△は減少)	380
未成工事受入金の増減額 (△は減少)	△ 134
法人税等の支払額	△ 508
営業活動によるキャッシュ・フロー	891
有形固定資産の取得による支出	△ 664
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 238
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,000
短期借入金の純増減額 (△は減少)	300
長期借入れによる収入	2,600
長期借入金の返済による支出	△ 853
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,910
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	1,802
現金及び現金同等物の期末残高	3,218



平成26年3月期第2四半期のトピックス

アルマリアン FUKUOKA (平成25年6月オープン)

施設名称: アルマリアン FUKUOKA

所在地 : 福岡市中央区今泉1-22-17

最寄駅 : 西鉄福岡(天神)駅、天神南駅
(徒歩3分)

施設スタイル : 専門式場スタイル

バンケット数 : 3バンケット・1チャペル



池袋出店決定（平成26年秋オープン予定）

施設名称: 未定

所在地 : 東京都豊島区東池袋1丁目
※建物未完成のため地番を記載しています

最寄駅 : 池袋駅（徒歩2分）

施設スタイル : 専門式場スタイル（予定）

バンケット数 : 3～4バンケット（予定）
1～2チャペル（予定）



金沢出店決定（平成27年春オープン予定）

施設名称：未定

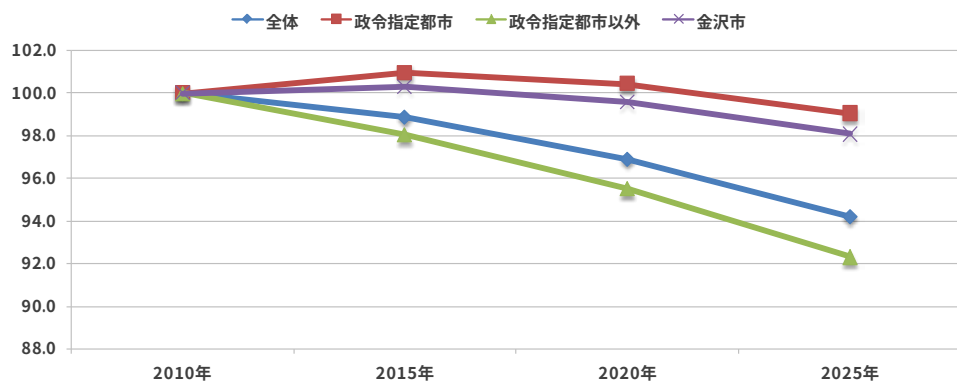
所在地：石川県金沢市兼六町二丁目
(建物未着工)

最寄駅：JR金沢駅

施設スタイル：ゲストハウススタイル(予定)

バンケット数：2バンケット(予定)
1チャペル(予定)

『東京23区および政令指定都市、金沢市の人口推移』
(2010年を100とする)



平成26年3月期業績予想

平成26年3月期業績予想

- 株式会社渋谷の連結子会社化に伴い、平成25年6月末をみなし取得日とし、平成26年3月期2Qより損益計算書連結決算を開始
⇒ 平成26年3月期の連結の業績予想を発表
- 平成25年6月にオープンしたアルマリアン FUKUOKAと前期にオープンした施設が通期稼働することにより売上の増加を見込む

(百万円)

	エスクリ (個別)		エスクリ (連結)	エスクリ (個別)
	第10期2Q (実績) 平成25年3月期第2四半期	第10期 (実績) 平成25年3月期	第11期 (計画) 平成26年3月期	第11期 (計画) 平成26年3月期
売上高	5,428	12,903	18,490	15,976
営業利益	88	1,227	1,853	1,801
(利益率)	1.6%	9.5%	10.0%	11.3%
経常利益	57	1,177	1,786	1,743
(利益率)	1.1%	9.1%	9.7%	10.9%
当期純利益	30	738	1,101	1,091
1株当たり 当期純利益 (円)	2.72	64.36	94.87	93.99

参考資料

中期経営計画の概要

■ 売上高CAGR 「35.0%」 達成 (※平成22年3月期～平成25年3月期)

● 経営成績および資本市場における結果

○ 新規出店を加速

5施設11バンケット (平成22年3月末)
→11施設26バンケット (平成25年3月末)

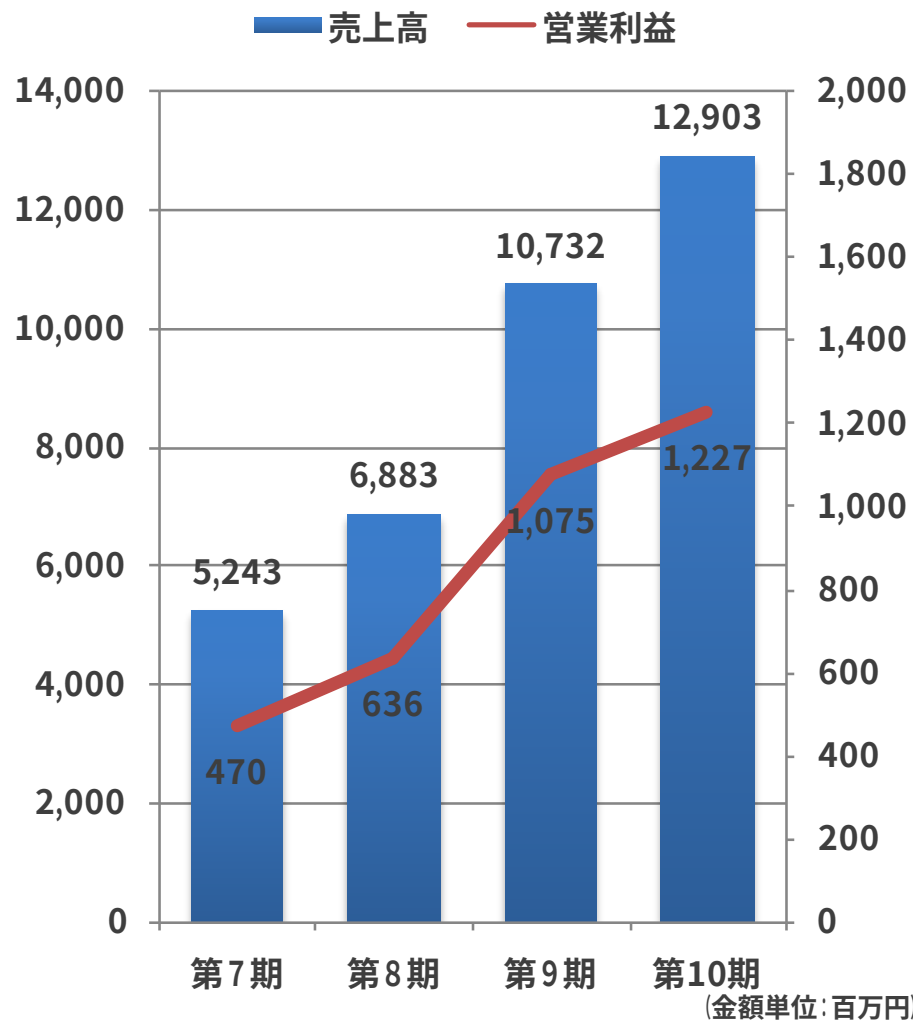
○ 主要な商品およびサービスの内製化推進

原価率42.1% (平成22年3月期)
→原価率32.4% (平成25年3月期)

⇒ 出店コスト負担増加も、増収増益を継続

○ 東京一部への市場変更

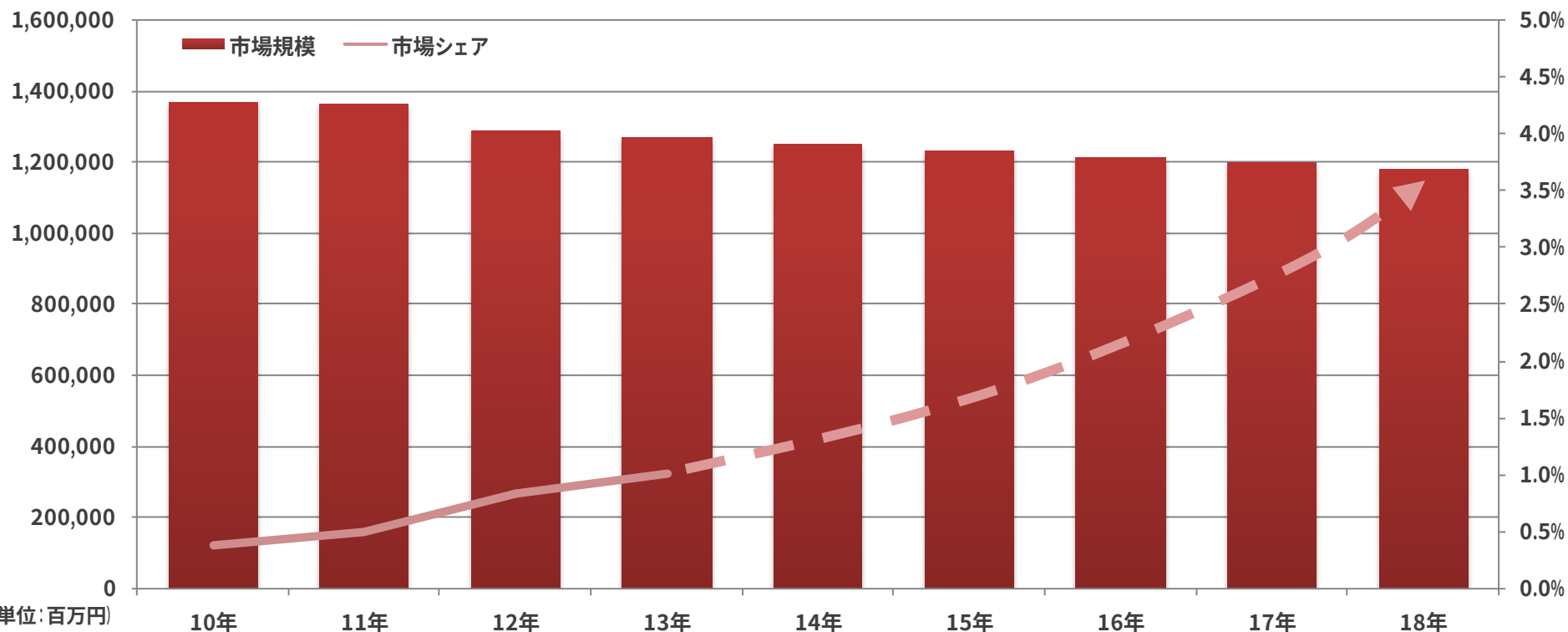
○ 初の配当実施



※CAGR: 年平均成長率 (Compound Annual Growth Rateの略)

第11期以降の課題と展望

- ✓ 中長期的な市場の縮小による「競争激化」および「既存店の稼働低下リスク」
- ✓ 新規出店に依存する成長のための「設備投資」および「出店候補地の確保」の必要性増加
- ✓ 当社の強みや経営資源を生かした「シェア拡大戦略」の立案



① 都市型出店の継続

- ・都市部への出店 (年間2施設前後)
- 福岡天神への出店 (平成25年6月オープン)

② 設備投資の圧縮/コストの最適化

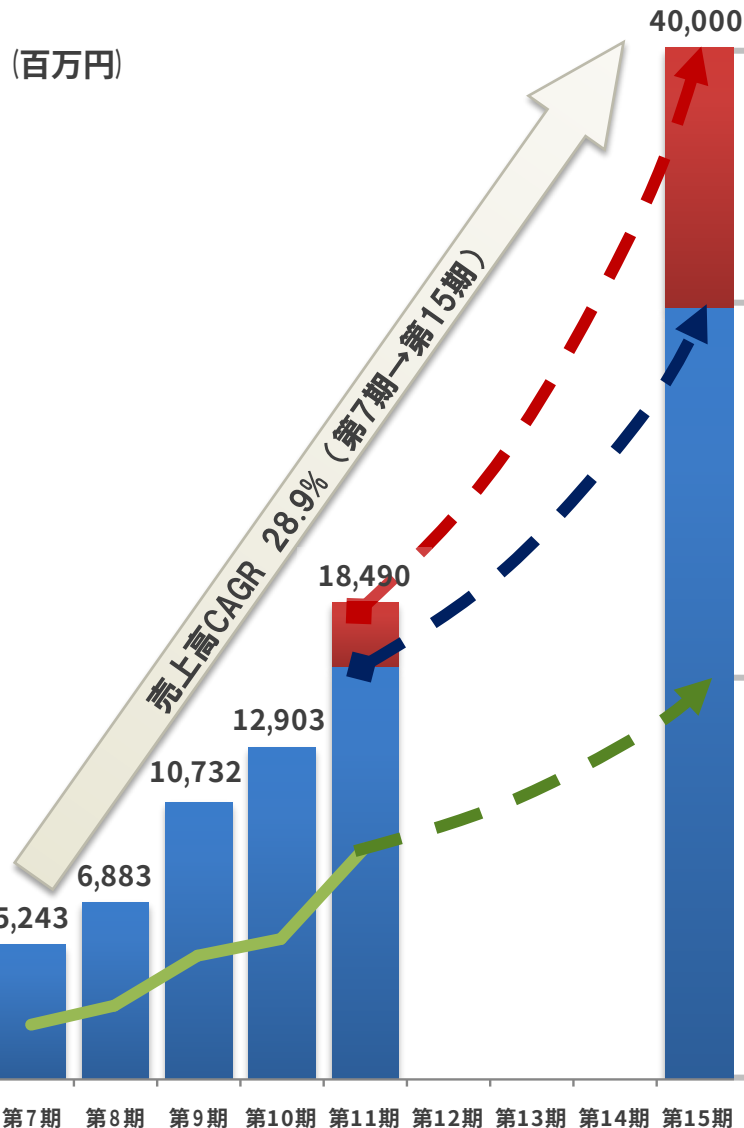
- ・内製化の展開および深耕
- ・会社規模拡大に伴う材料費および外注費の削減
- ・仕組化による業務効率化の継続

③ 新たな収益機会の獲得

- ・B to B (to C) ビジネスの展開
 - 他社ホテル・レストラン等での婚礼運営受託
 - コンサルティング/主要内製商品の外販
- ・新たな地域への事業展開
 - 同業の買収 (準都市型/地方)
 - 海外への進出
- ・周辺事業領域の展開強化
 - レストラン、ホテル、ジュエリー等

第11期以降の定量目標

○ 第15期 「売上高400億円 営業利益率11%以上」



新たな収益による売上高→約100億円

- ✓ M&A等を利用した準都市型 / 地方の結婚式場の運営
- ✓ ホテル・レストラン等の婚礼運営受託
- ✓ 当社の内製商品・サービスの外販またはコンサルティング

都市型出店による売上高→約300億円

- ✓ 都市部 (東京23区および政令指定都市) へ多様な施設スタイル
- ✓ 年間約2施設前後 (6バンケット程度) の新規出店
- ✓ 下記の出店が決定済み
 - ・福岡天神 (アルマリアン FUKUOKA)

連結売上高営業利益率11%以上

- ✓ 営業利益率を維持・向上を図り、市場シェアの向上を目指す
⇒ 営業利益と同様に、投資効率も重視
 - ・新規出店に係る設備投資を最適化
 - ・既存店の修繕・改装コストの管理
 - ・設備投資の少ない運営受託やコンサルティングを推進

○ 自己資本比率の改善および資金調達コストの維持を優先

- ・利益剰余金の積上げによる自己資本の増強
- ・銀行借入を中心とした調達を継続
- ・自己資本配当率を考慮した配当の実施

■ 配当の実施および予定について

- ・平成25年9月期：第2四半期末に合計3円を実施
- ・平成26年3月期：期末に合計6円を実施予定

	年間配当金 (金額:円)		
	第2四半期末	期末	合計
平成25年3月期	0.00	5.00	5.00
平成26年3月期	3.00	3.00	6.00

平成26年3月期の取り組みと計画

- 新規出店施設の内装工事および設計監理
- ドレスおよび施設内の装飾品の輸入代行
- 既存施設の改装および修繕工事および管理



設備投資およびコストの管理と最適化

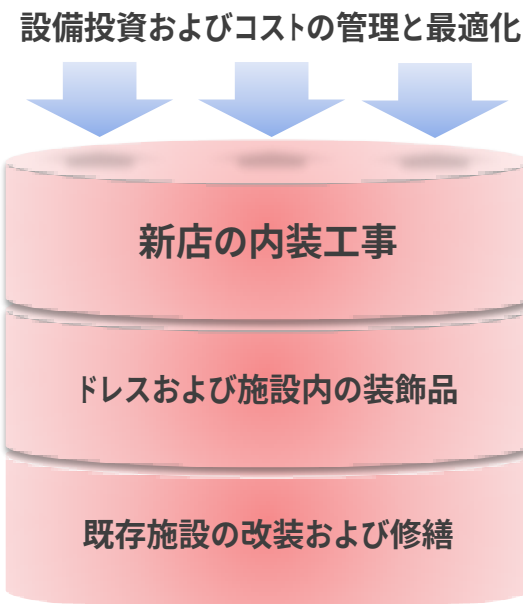
株式会社渋谷の買収効果イメージ



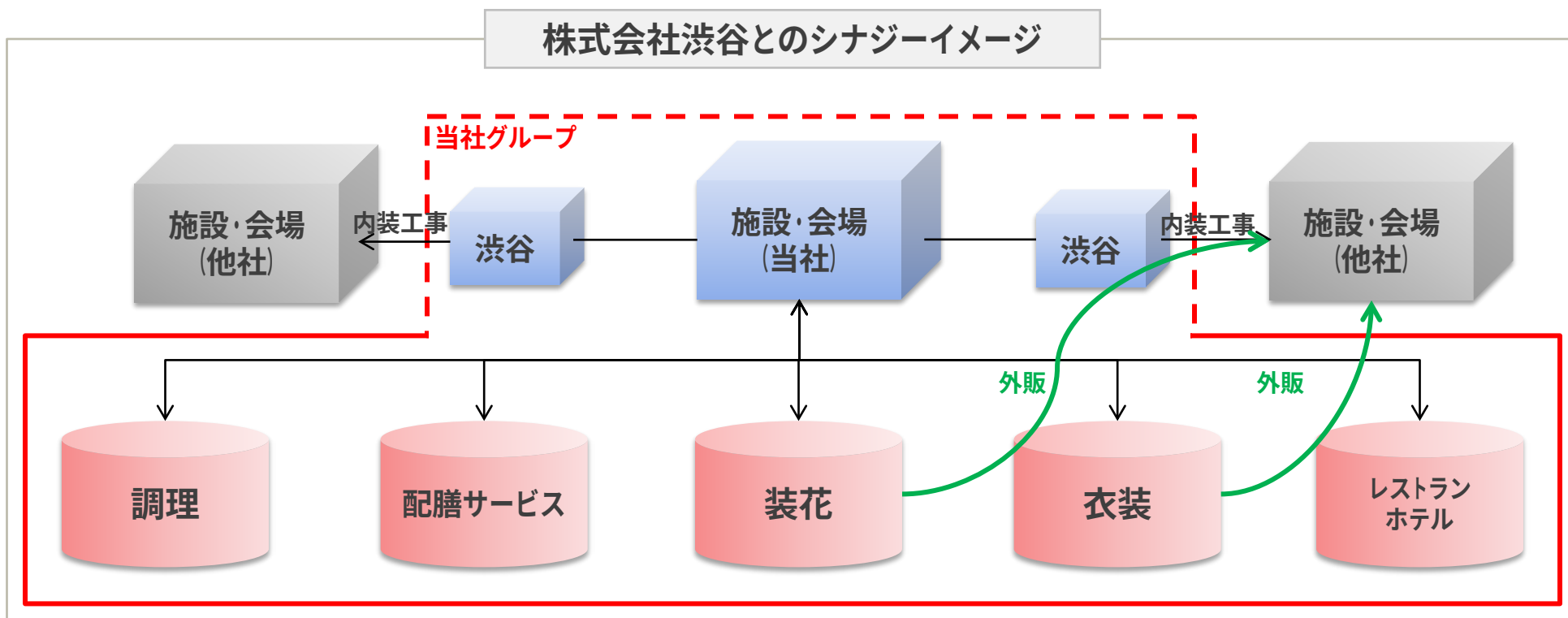
+



=



- 渋谷の事業は当社グループ「建築・内装事業」セグメントとして継続
 - 飲食店や小売店等の内装工事および設計監理
 - 木材・インテリア用品および家具等の輸入および販売
- 渋谷（ハード）と当社の持つ内製商品・サービス（ソフト）を組み合わせ
 - ⇒ 業績維持向上を目指す結婚式場・ホテル・レストラン等を支援



会社概要

- 会社名 : 株式会社エスクリ
- 設立 : 平成15年6月
- 所在地 : 東京都港区南青山3-2-5 南青山シティビル
- 資本金 : 5億3,692万円 (平成25年9月末)
- 従業員数 : 516名 (平成25年3月末時点 パート・アルバイト除く)
- 決算期 : 3月末
- 証券コード : 2196
- 市場 : 東証一部
- 事業内容 : 挙式・披露宴の企画・運営を行うブライダル事業

運営施設一覧 (開業予定含む)

ラグナヴェール PREMIER 1. 大阪市北区 2. 大阪駅 3. 最寄駅直結 4. レストラン 5. 2バンケット (1) 6. 平成23年5月	ラグナスイート ホテル&ウェディング名古屋 1. 名古屋市中区 2. 栄駅 3. 最寄駅徒歩3分 4. ホテル 5. 3バンケット (2) 6. 平成18年12月	ラグナヴェール AOYAMA 1. 東京都港区 2. 表参道駅 3. 最寄駅徒歩2分 4. レストラン 5. 1バンケット (1) 6. 平成17年11月
ラグナヴェール OSAKA 1. 大阪市北区 2. 北新地駅 3. 最寄駅徒歩3分 4. 専門式場 5. 4バンケット (4) 6. 平成23年4月	ラグナヴェール NAGOYA 1. 名古屋市東区 2. 栄駅・久屋大通駅 3. 最寄駅直結 4. 専門式場 5. 1バンケット (1) 6. 平成23年4月	ロザンジュイア 1. 東京都港区 2. 広尾駅 3. 最寄駅徒歩3分 4. 専門式場 5. 1バンケット (1) 6. 平成18年9月
		ラグナヴェール TOKYO 1. 東京都中央区 2. 東京駅 3. 最寄駅徒歩5分 4. 専門式場 5. 2バンケット (2) 6. 平成22年5月
ア・ラ・モード・パレ&ザ リゾート 1. 神戸市東灘区 2. アイランドセンター駅 3. 最寄駅徒歩2分 4. ゲストハウス 5. 3バンケット (1) 6. 平成17年3月		アンジェリオン オ プラザ TOKYO 1. 東京都中央区 2. 東京駅 3. 最寄駅徒歩5分 4. レストラン 5. 2バンケット (1) 6. 平成24年12月
アルマリアン FUKUOKA 1. 福岡市中央区 2. 西鉄福岡(天神) 駅 3. 最寄駅徒歩3分 4. 専門式場 5. 3バンケット (1) 6. 平成25年6月		ザ マグナス TOKYO 1. 東京都中央区 2. 銀座駅 3. 最寄駅徒歩5分 4. 専門式場 5. 1バンケット (1) 6. 平成23年4月
		シャルマンシーナ TOKYO 1. 東京都渋谷区 2. 表参道駅 3. 最寄駅徒歩3分 4. 専門式場 5. 3バンケット (1) 6. 平成24年6月
		未定 1. 東京都豊島区 2. 池袋駅 3. 最寄駅徒歩2分 4. 専門式場 5. 未定 6. 平成26年秋
1.所在地 2.最寄駅 3.最寄駅からの時間 4.施設スタイル 5.バンケット数(チャペル数) 6.開業年月	未定 1. 石川県金沢市 2. 金沢 3. - 4. ゲストハウス 5. 2バンケット (1) 6. 平成27年春	ラグナスイート ホテル&ウェディング新横浜 1. 横浜市港北区 2. 新横浜駅 3. 最寄駅徒歩5分 4. ホテル 5. 3バンケット (1) 6. 平成21年9月

エスクリの代表取締役岩本博は、(株)リクルート在籍時にブライダル情報誌「ゼクシィ」創刊プロジェクトに参画。以来約10年間、営業責任者として全国のブライダル関連企業延べ500社に対しアプローチ

経験則：「施設による集客優位性の限界」



新たなビジネスチャンス

『施設』：時間経過につれ老朽化、陳腐化し飽きられる
『人財』：成長し続ける

社名の由来 Company Name

社員（スタッフ）を教育・育成（クリエイト）することで接客力を高め、その接客力でブライダル業界の勝ち組みになっていきたいとの思い

コーポレートスローガン Corporate Slogan

Faithful Bridal Creator

エスクリが創っていくのは、真摯で、信頼できるブライダル。

ハードに頼らず、ソフトの力を信じ、ビジネスの本質を、真摯につきつめる。

信頼できるスタッフ、信頼できる商品、信頼できるチームで、顧客の期待を超えていく。

顧客、社員、会社の満足を、大きく広げ、世の中に新しい価値を示すことで、

真摯なブライダルビジネスを、創りたい。

新郎新婦に関わるすべての人からの「おめでとう」と、

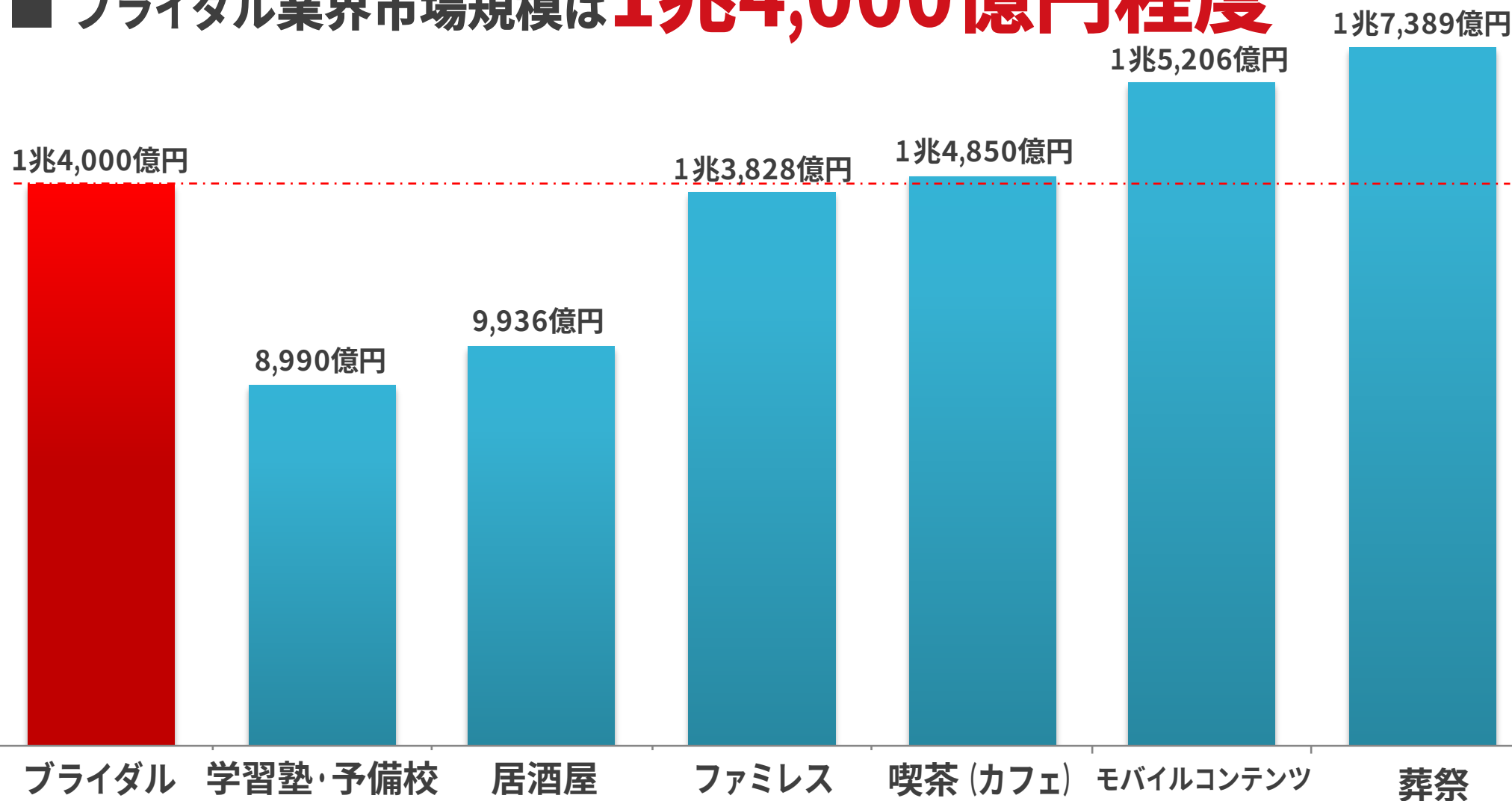
新郎新婦からの「ありがとう」であふれた、

記憶に残る結婚式を、創りたい。

それが、私たちの誇りであり、喜びなのです。

市場環境

■ ブライダル業界市場規模は**1兆4,000億円程度**



市場規模出典

1. ブライダル: 当社にて算定

2. 学習塾・予備校: 矢野経済研究所「教育産業市場に関する調査結果2011」

3. 居酒屋: 外食産業総合調査研究センター「平成23年外食産業市場規模推計について」

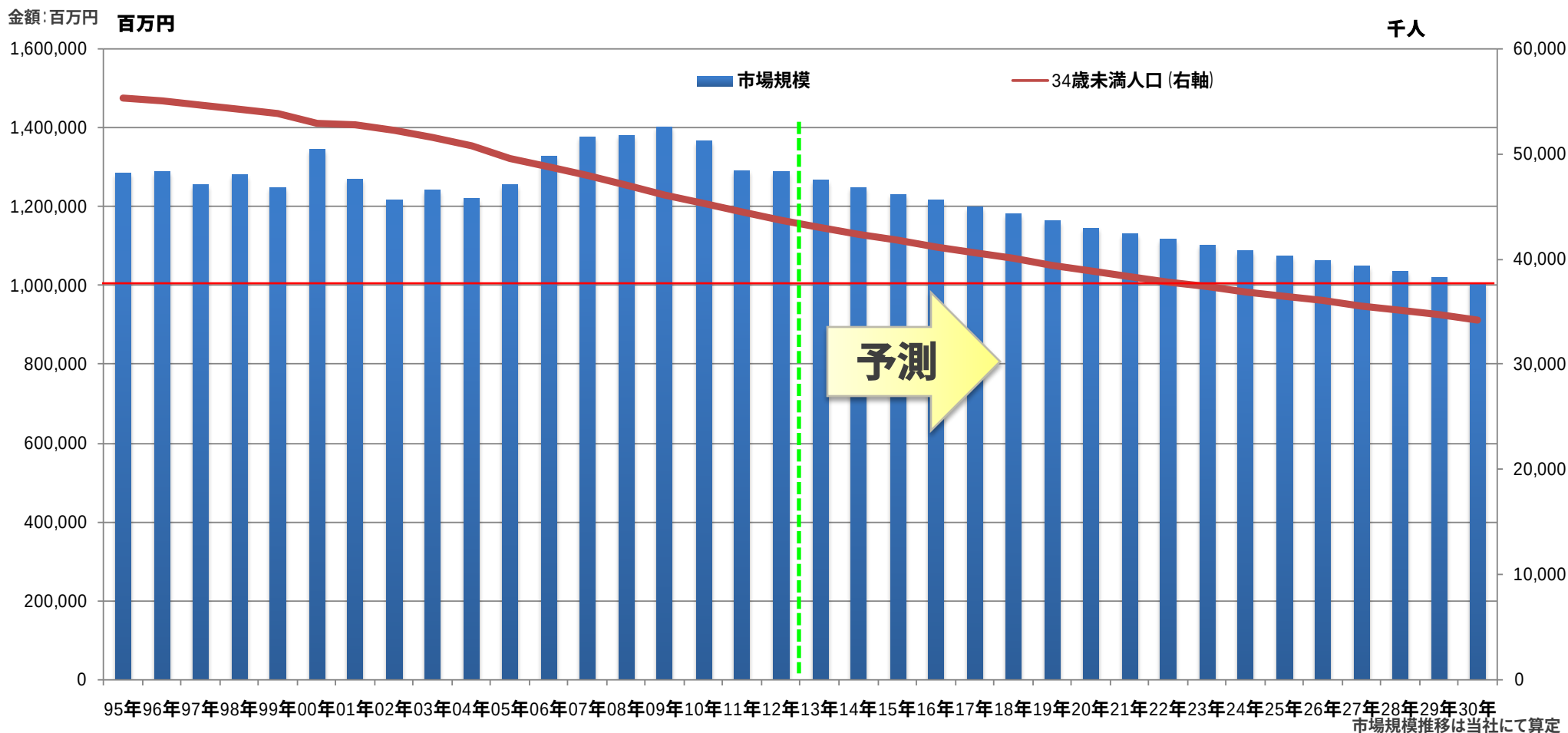
4. 喫茶(カフェ)、ファミレス: 富士経済「外食産業マーケティング便覧 2011」

5. モバイルコンテンツ: 総務省「モバイルコンテンツの産業構造実態に関する調査結果」

6. 葬儀: 矢野経済研究所「葬祭ビジネス市場に関する調査結果 2010」

■ 人口の減少とともに徐々に市場規模は**縮小**すると予想

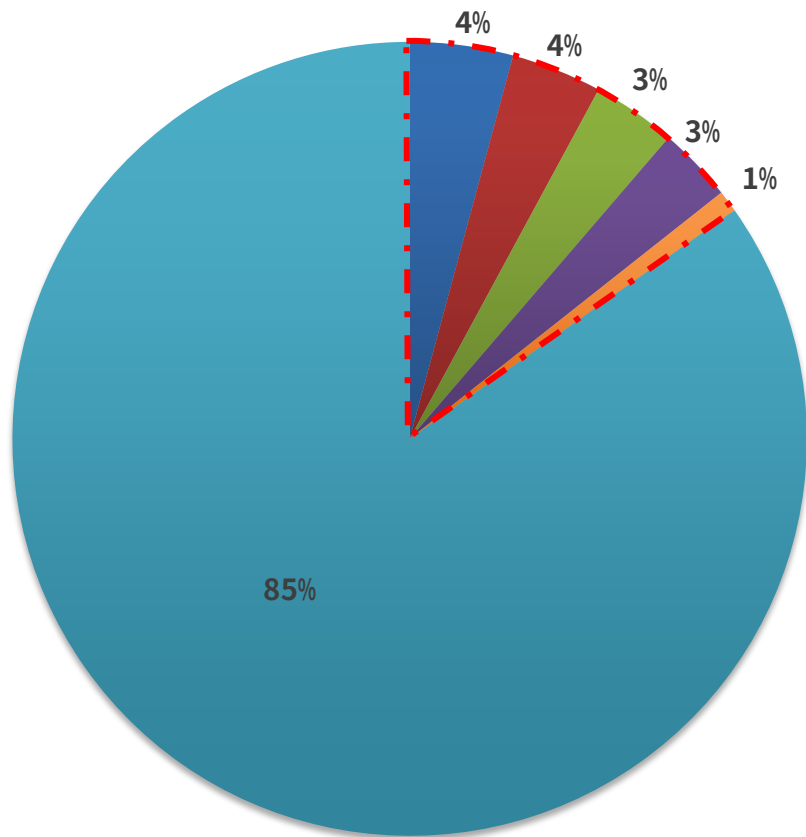
■ 今後約15年間は市場規模は**1兆円強**を維持



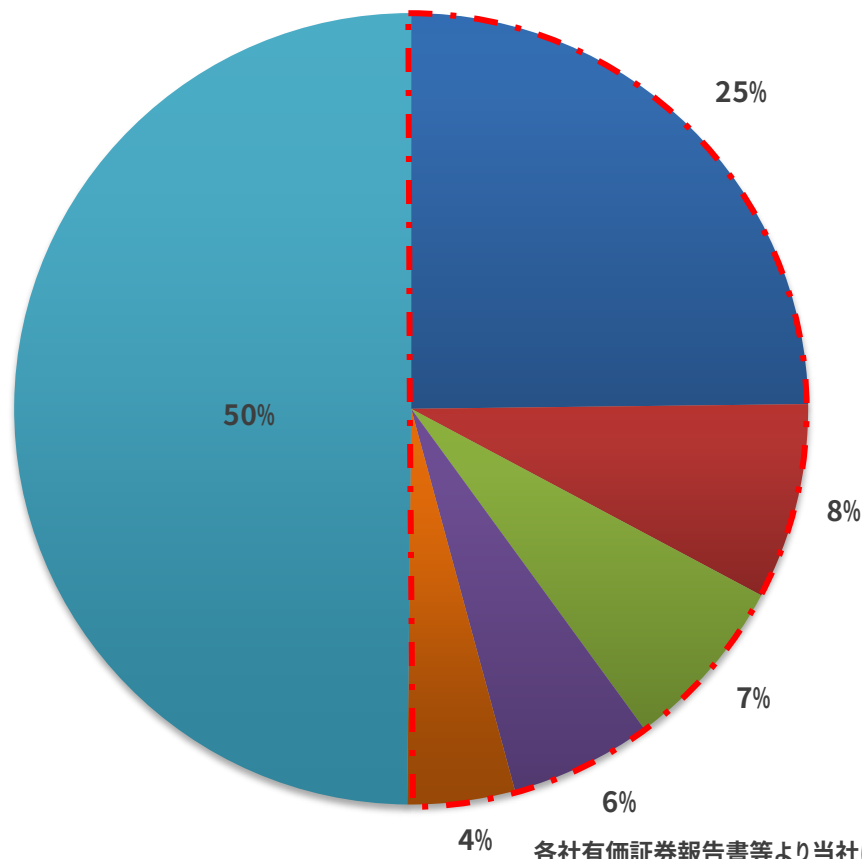
■ 圧倒的なシェア持つガリバー企業が不在

売上高上位5社が市場に占める割合

ブライダル市場 **15%**



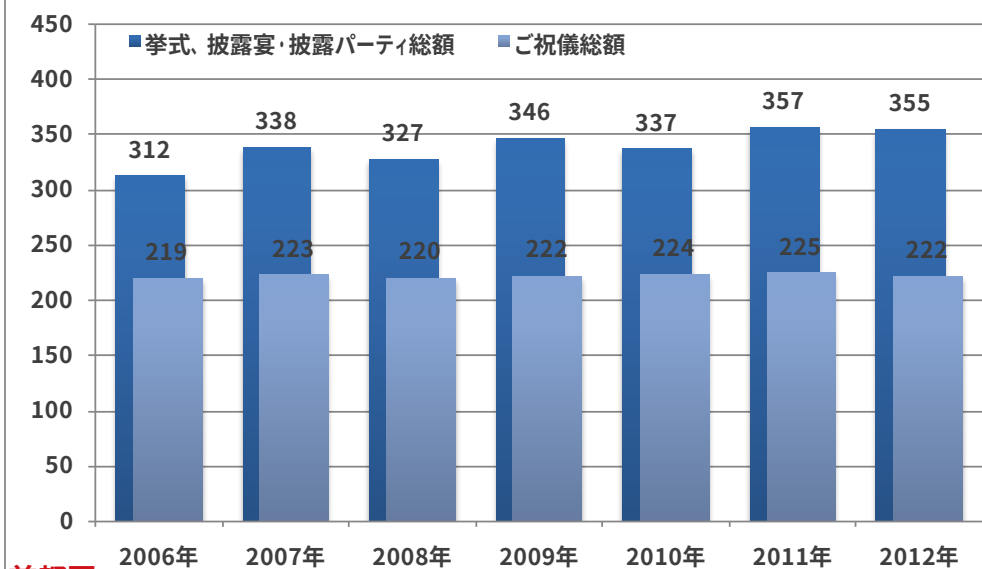
ファミレス市場 **50%**



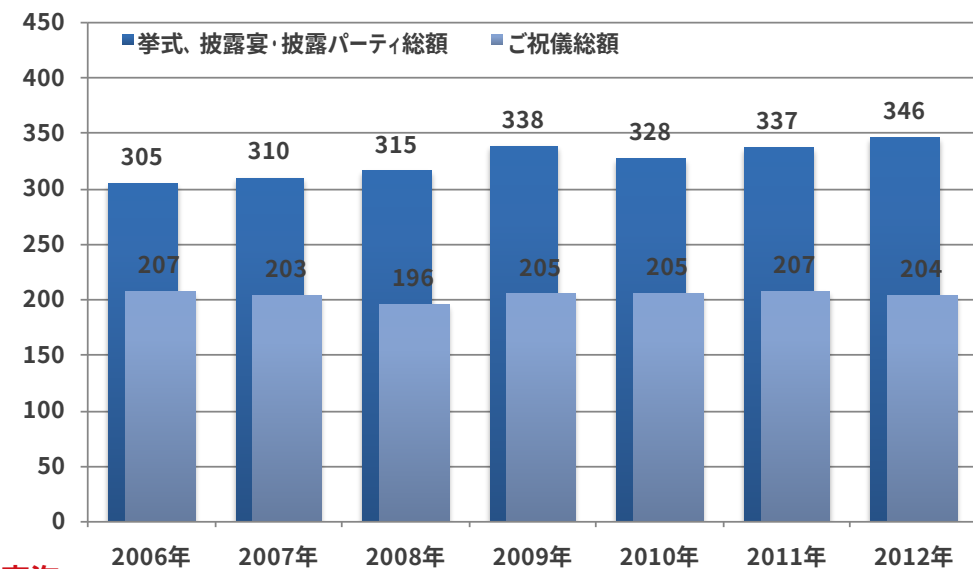
各社有価証券報告書等より当社にて作成

一組当たりの挙式・披露宴費用および御祝儀総額

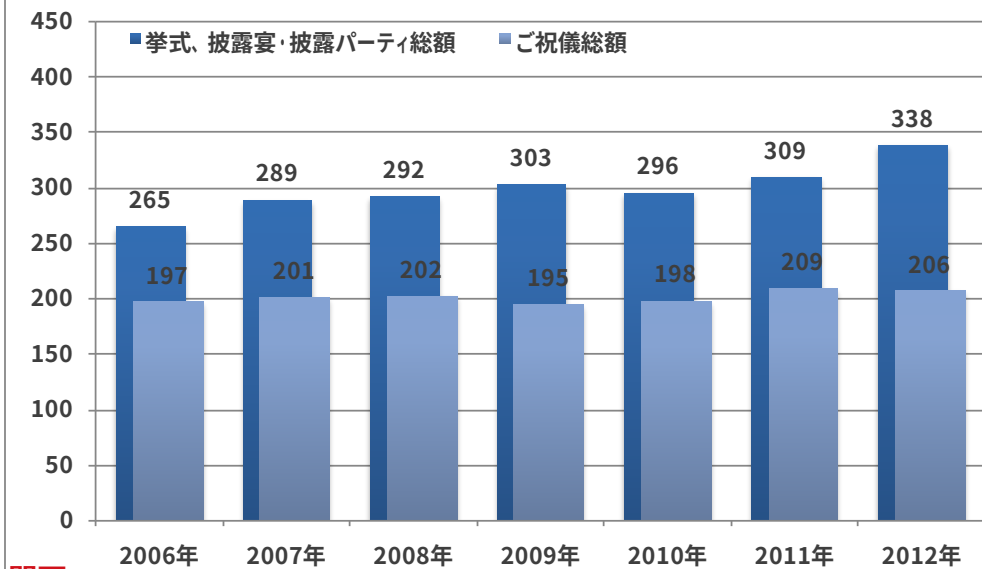
- 一組当たりの費用 (=組単価) は増加傾向
おおよそ300～350万円となる
- 一組当たりのご祝儀の総額はほぼ横ばい
おおよそ200～225万円となる
- 一組当たりの実質的負担は約100万円強



首都圏



東海



関西

エスクリの強み

超都市型 出店

- 東京23区・政令指定都市の「認知度の高い立地」への出店
- ターミナル駅やブランドイメージの高い「駅チカ・駅ナカ」への出店

マルチスタイル 出店

- エリア特性・立地に合わせた多様な施設スタイルでの出店

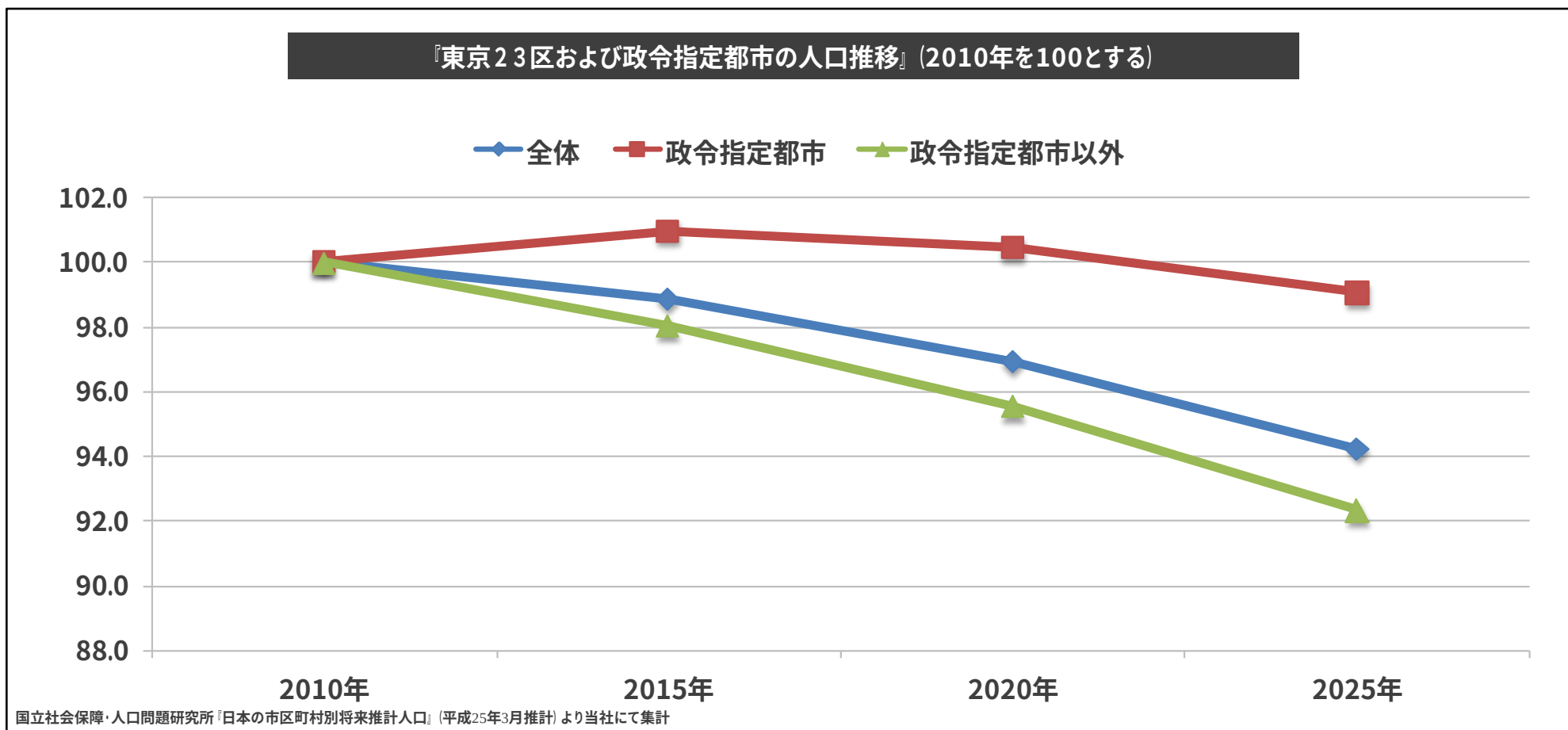
➡ ホテル・専門式場・レストラン・ゲストハウスすべて自社スタッフでオペレーション

内製化 仕組化

- 主要な商品・サービスの内製化
- 接客に関する情報の定量的分析による施設運営と営業支援

■ 東京23区および政令指定都市へ出店

➡ 人口減少リスクをヘッジ



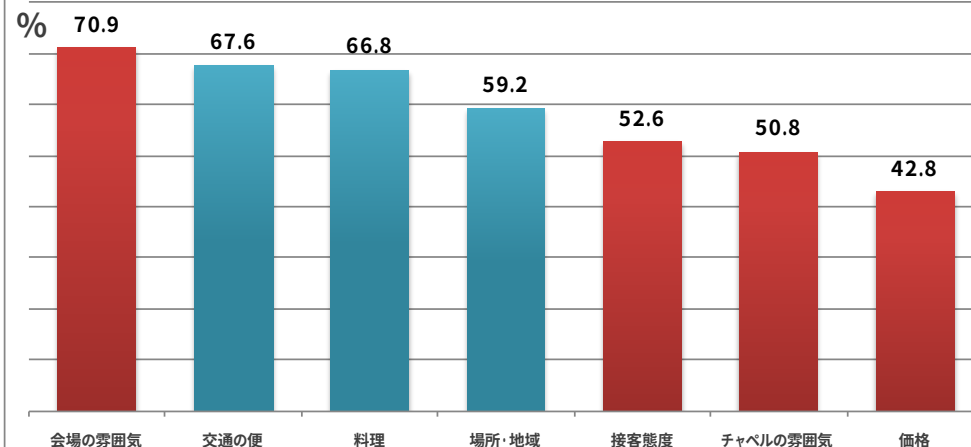
超都市型：認知度高くアクセス性のよい立地への出店

■ 新幹線停車駅や認知度の高い駅のすぐ近くに出店

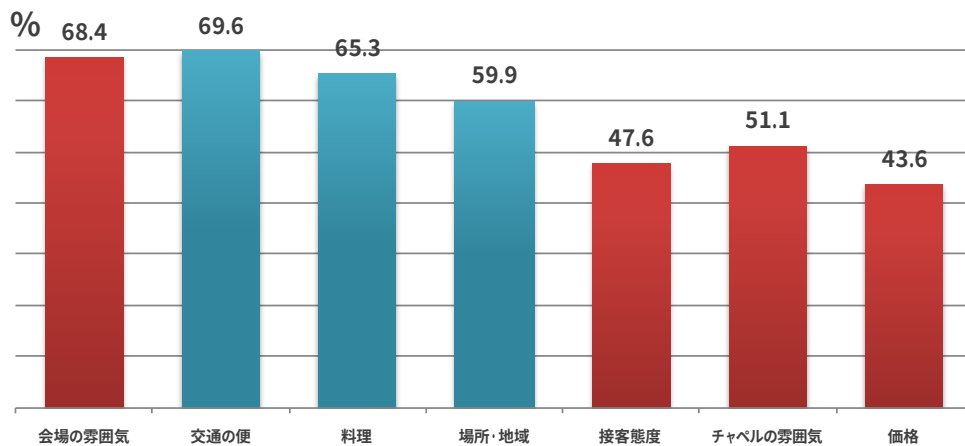
➡ **「おもてなし軸」への需要に応える**

カップルが披露宴会場を訪問する際に重要視する点

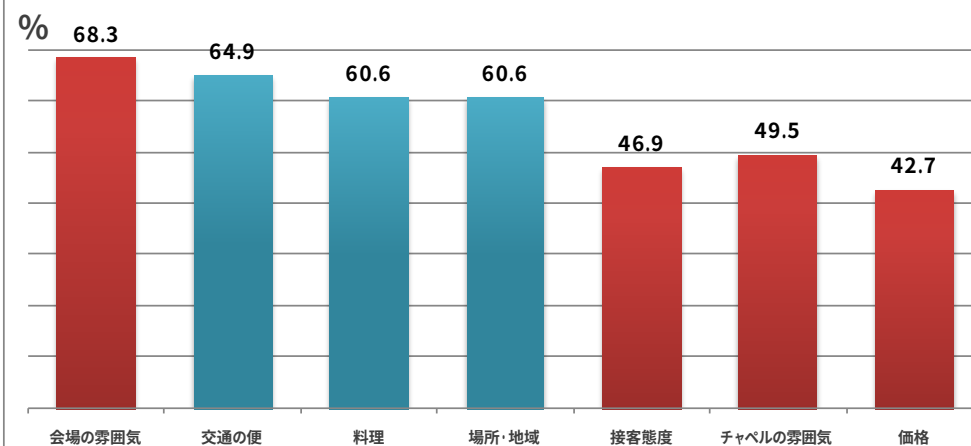
会場選びは、会場の雰囲気だけでなく、
「交通の便」「会場の場所・地域」「料理」など
列席者への『おもてなし』を重要視している



首都圏



関東



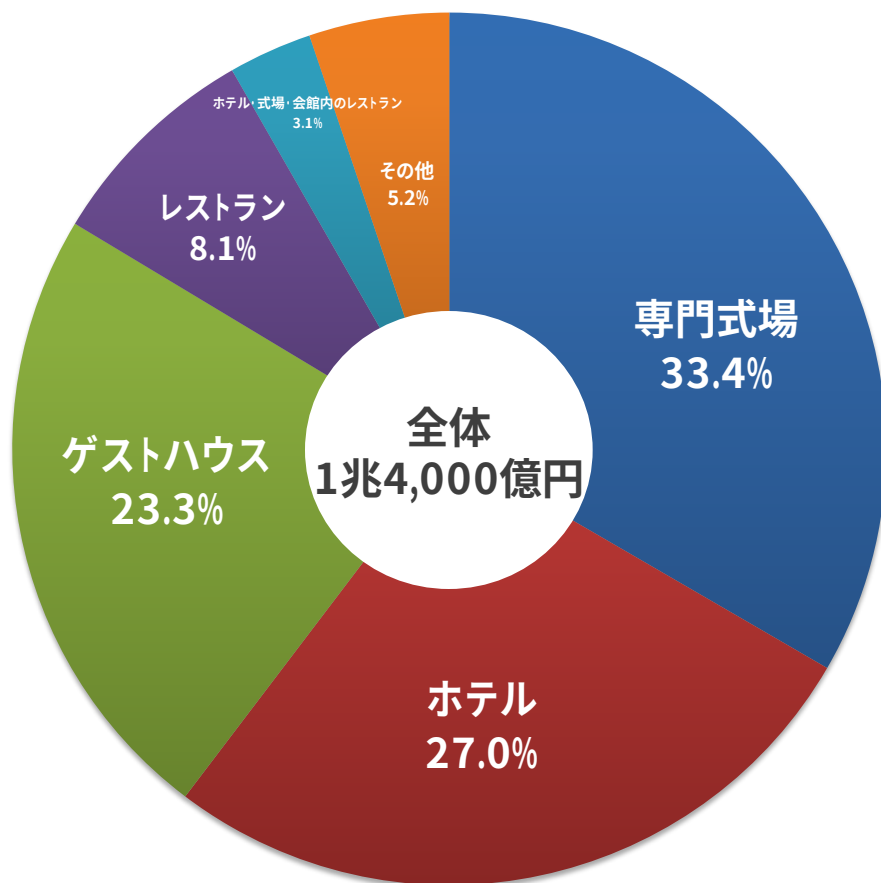
関西

※結婚情報誌「ゼクシィ」(リクルート発行)調べ

■「施設スタイルにこだわらない」

➡ 1兆4,000億円の市場全領域で勝負する

『披露宴・披露パーティ施設スタイル別構成比』



施設名	施設スタイル
ア・ラ・モード・パレ&ザ リゾート	ゲストハウス
ラグナヴェール AOYAMA	レストラン
ロザンジュイア	専門式場
ラグナスイート ホテル&ウェディング名古屋	ホテル
ラグナスイート ホテル&ウェディング新横浜	ホテル
ラグナヴェール TOKYO	専門式場
ラグナヴェール NAGOYA	専門式場
ザ マグナス TOKYO	専門式場
ラグナヴェール PREMIER	レストラン
ラグナヴェール OSAKA	専門式場
シャルマンシーナ TOKYO	専門式場
アンジェリオン オ プラザ TOKYO	レストラン
アルマリアン FUKUOKA	専門式場

顧客満足度の向上 & 利益率の向上



ワンストップサービスの実現

料理

写真

配膳
サービス

衣装
(ドレス)

装花
(フラワー)

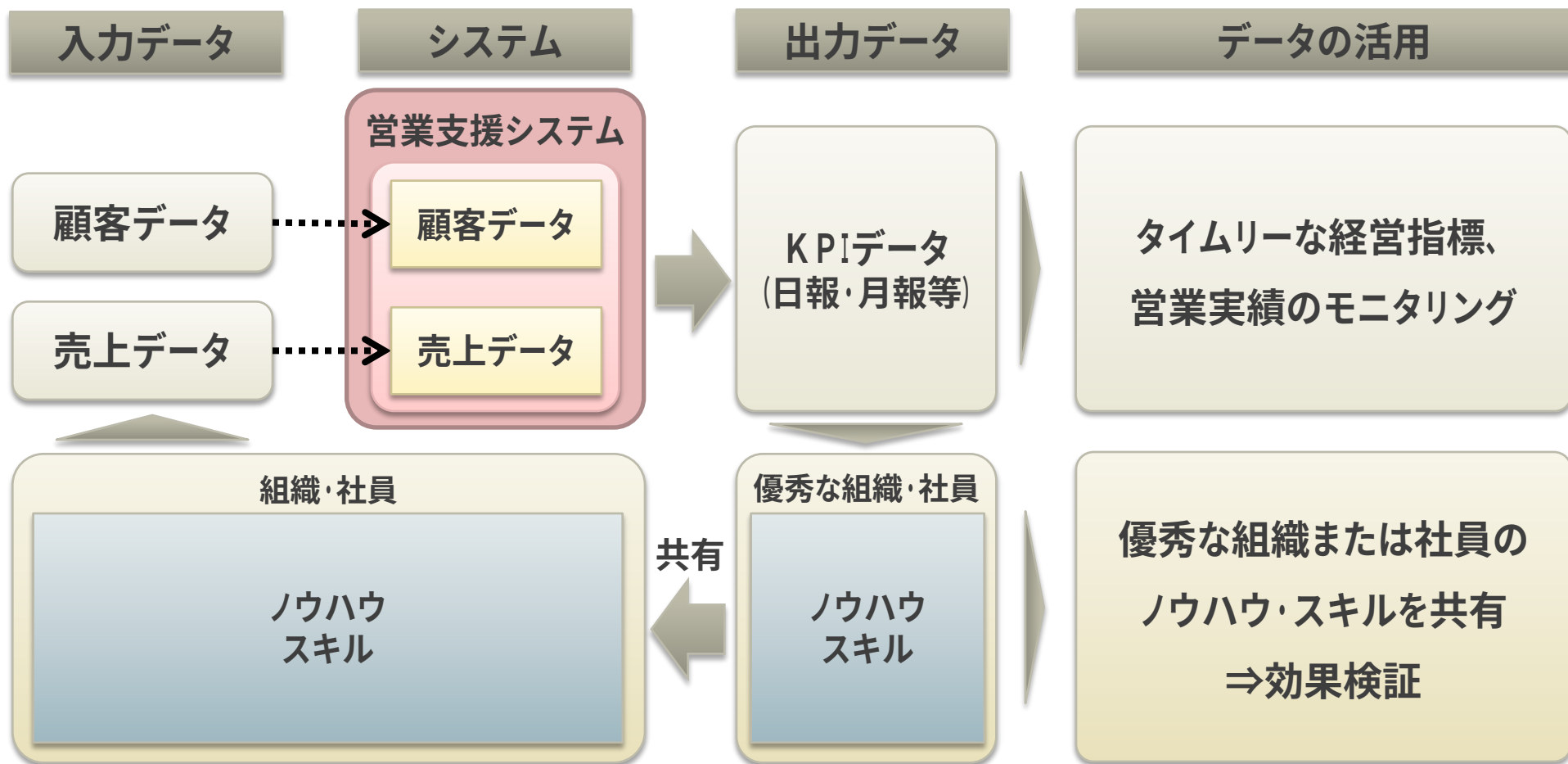
司会
音響

仕組化：営業支援システムと教育研修概要

■ 役職に応じた教育研修に加え、営業支援システムを活用

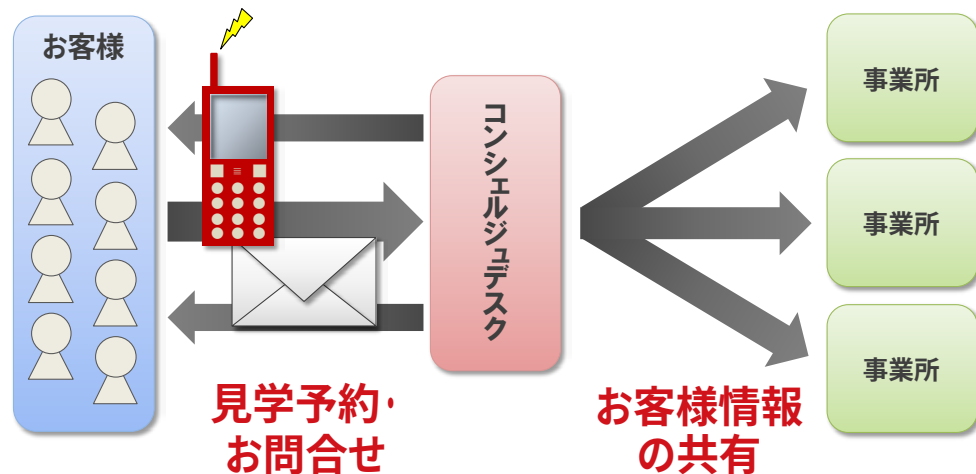
⇒ 新卒社員や未経験者を**早期に戦力化**し、より接客力の高い人財へ

【営業支援システム概要イメージ】

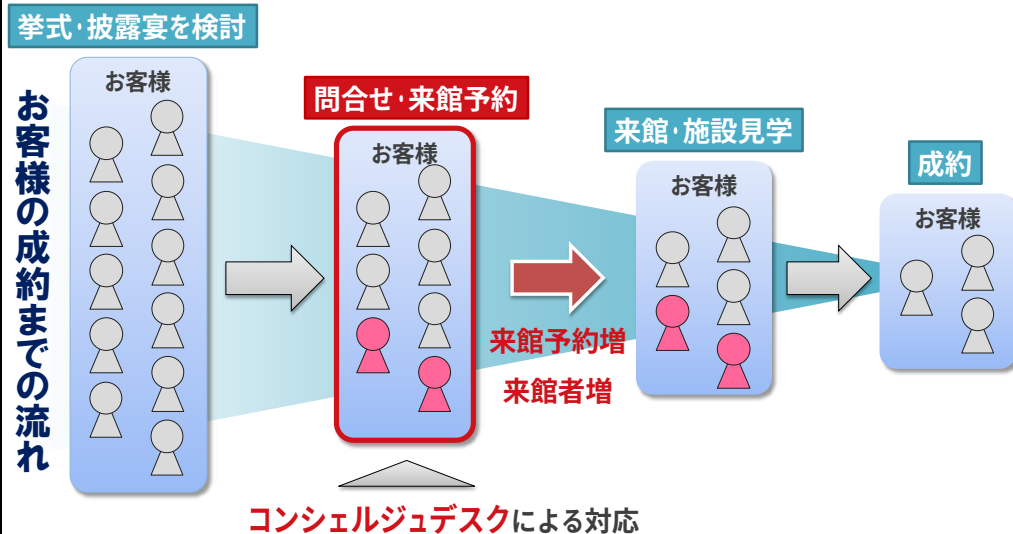


- 1 電話やメールによる見学予約や問合せを一括集中して受付 ⇒ **事業所が営業に集中、業務効率化**
- 2 電話対応スキルの高いスタッフによる対応 ⇒ **お客様のさらなる信頼感・安心感の醸成**
- 3 電話対応時に事前に情報を漏れなくヒアリングし、事業所と共有 ⇒ **施設案内のための事前準備の強化**
- 4 見学予定日直前に電話やメールにて来館確認連絡 ⇒ **来館キャンセルの減少 = 来館者数の増加**

コンシェルジュデスク イメージ図



コンシェルジュデスクの役割と狙い



施設一覧

ア・ラ・モード・パレ（平成17年3月オープン）

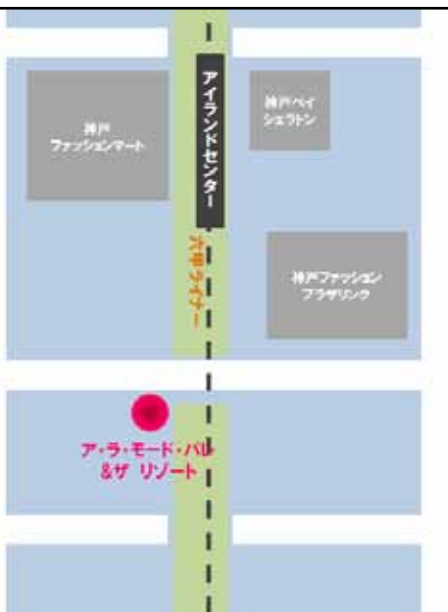
施設名称：ア・ラ・モード・パレ & ザ リゾート

所在地：神戸市東灘区向洋町7-1-7

最寄駅：アイランドセンター駅（徒歩2分）

施設スタイル：ゲストハウススタイル

バンケット数：3バンケット（1チャペル）



施設名称: ラグナヴェール AOYAMA

所在地 : 港区南青山4-21-26

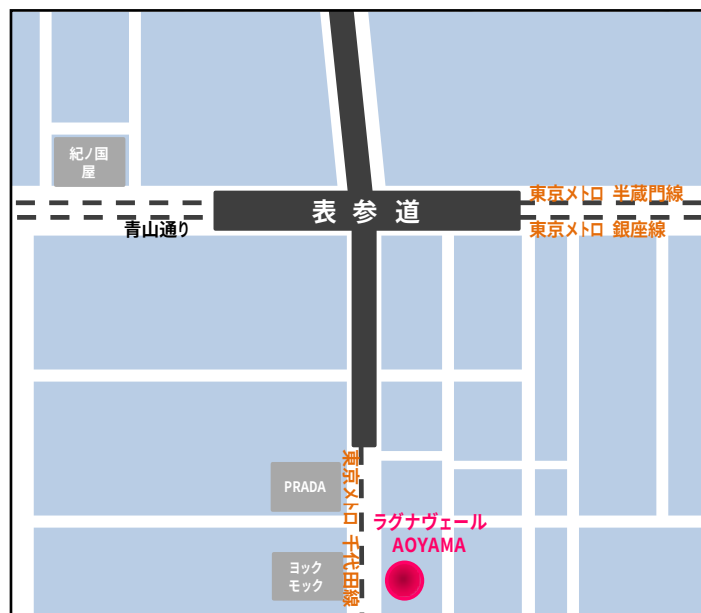
RUELLE青山

B3F～2F

最寄駅 : 表参道駅 (徒歩2分)

施設スタイル: レストランスタイル

バンケット数 : 1バンケット (1チャペル)



ロザンジュイア（平成18年9月オープン）

施設名称：ロザンジュイア

所在地 ：**港区南麻布5-11-15**
 ：**B1F～2F（建物一棟）**

最寄駅 ：**広尾駅（徒歩3分）**

施設スタイル：専門式場スタイル

バンケット数：1バンケット（1チャペル）



ラグナスイート 名古屋（平成18年12月オープン）

施設名称: ラグナスイート ホテル&ウエディング名古屋

所在地 : 名古屋市中区錦3-12-13

1F~6F (建物一棟)

最寄駅 : 栄駅 (徒歩3分)

施設スタイル: ホテルスタイル

バンケット数 : 3バンケット (2チャペル)



ラグナスイート 新横浜（平成21年9月オープン）

施設名称：ラグナスイート ホテル&ウエディング新横浜

所在地：横浜市港北区北区新横浜2-6-6

1F～14F（建物一棟）

最寄駅：新横浜駅（徒歩5分）

施設スタイル：ホテルスタイル

バンケット数：3バンケット（1チャペル）



ラグナヴェール TOKYO（平成22年5月オープン）

施設名称：ラグナヴェール TOKYO

所在地 : 中央区京橋2-5-18

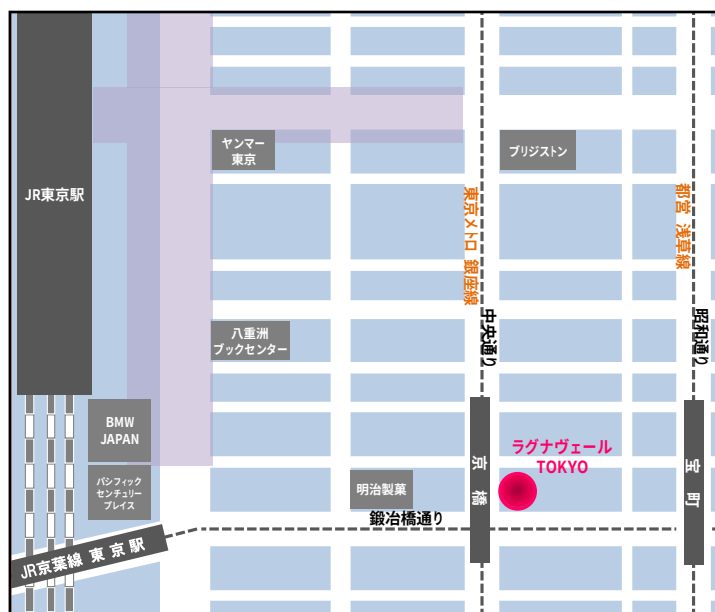
京橋創生館

8F、12F～13F

最寄駅 : 東京駅（徒歩5分）、京橋駅（徒歩1分）

施設スタイル：専門式場スタイル

バンケット数 : 2バンケット（2チャペル）



ラグナヴェール NAGOYA (平成23年4月オープン)

施設名称: ラグナヴェール NAGOYA

所在地 : 名古屋市東区東桜1-1-10

Blossa

2F (一部)、3F

最寄駅 : 栄駅 (徒歩3分)、久屋大通駅 (徒歩1分)

施設スタイル: 専門式場スタイル

バンケット数 : 1バンケット (1チャペル)



ザ マグナス TOKYO (平成23年4月オープン)

施設名称: ザ マグナス TOKYO

所在地 : 中央区銀座7-8-10
FUKUHARA GINZA
9F~11F

最寄駅 : 銀座駅 (徒歩5分)

施設スタイル: 専門式場スタイル

バンケット数 : 1バンケット (1チャペル)



ラグナヴェール PREMIER (平成23年5月オープン)

施設名称: ラグナヴェール PREMIER

所在地 : 大阪府大阪市北区梅田3-1-3
OSAKA STATION CITY
NORTH GATE BUILDING
2F (一部)、4F (一部)、28F

最寄駅 : 大阪駅 (直結)

施設スタイル: レストランスタイル

バンケット数 : 2バンケット (1チャペル)



ラグナヴェール OSAKA (平成23年4月オープン)

施設名称: ラグナヴェール OSAKA

所在地 : 大阪市北区堂島浜1-3-23
B1F、1F～6F (建物一棟)

最寄駅 : 北新地駅 (徒歩3分)

施設スタイル: 専門式場スタイル

バンケット数 : 4バンケット (4チャペル)



シャルマンシーナ TOKYO (平成24年6月オープン)

施設名称: シャルマンシーナ TOKYO

所在地 : 渋谷区神宮前4-5-6

最寄駅 : 表参道駅 (徒歩3分)

施設スタイル : 専門式場スタイル

バンケット数 : 3バンケット (1チャペル)



アンジェリオン（平成24年12月オープン）

施設名称: アンジェリオン オ プラザ TOKYO

所在地 : 東京都中央区京橋3-7-1

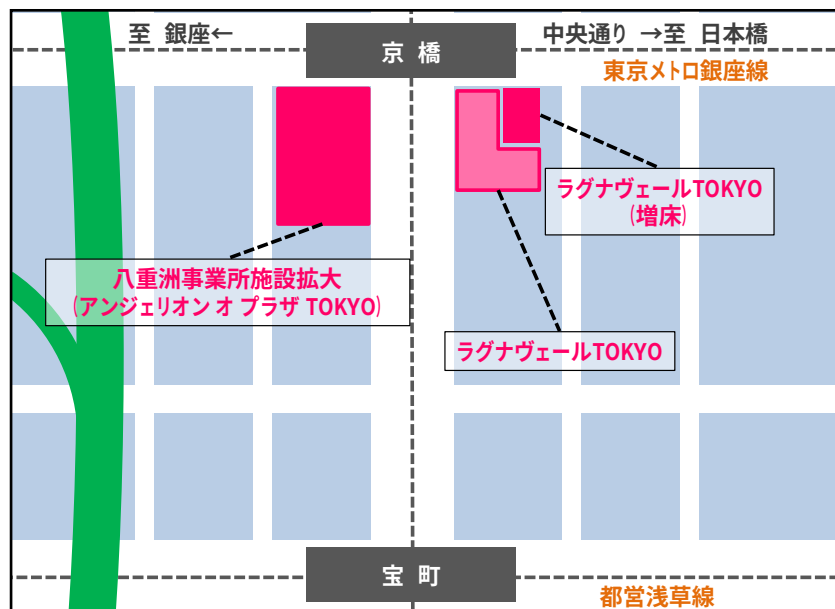
相互館110タワー 11階・12階

最寄駅 : 東京駅 (徒歩5分)

東京メトロ京橋駅 (直結)

施設スタイル: レストランスタイル

バンケット数 : 2バンケット (1チャペル)





お問合せ先 株式会社エスクリ 経営企画部IR担当

東京都港区南青山3-2-5 南青山シティビル2F

URL : <http://www.escrit.jp/ir/>

E-mail : ir@escrit.jp

本資料に掲載されている事項は証券投資に関する情報の提供を目的としたものであり、勧誘を目的としたものではありません。本資料に含まれる将来の予想に関する各数値は、資料作成時点で入手可能な情報による当社の仮定および判断に基づくものであり、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。投資に関するご決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。