



平成28年3月期 第2四半期決算説明資料

株式会社エスクリ

平成28年3月期 第2四半期決算の概要

取締役 管理本部管掌
高梨 宏史

連結売上高は**前期比18.8%増**。投資拡大により、営業損失。損失幅は縮小。

単位:百万円

	12期2Q	13期2Q	対前期 増減率	13期2Q (計画)	対計画 差異
売上高	9,376	11,144	18.8%	11,089	+55
売上原価	4,020	4,925	22.5%	-	-
売上総利益	5,356	6,218	16.1%	-	-
販売費及び 一般管理費	5,181	6,674	28.8%	-	-
営業利益(損失)	175	△455	-	△635	+180
(利益率)	1.9%	-	-	-	-
経常利益(損失)	139	△502	-	△681	+179
(利益率)	1.5%	-	-	-	-
四半期純利益(損失)	63	△354	-	-	-
1株当たり 四半期純利益(損失)	5.41	△29.97	-	△40.67	+10.70

■前期比較

(売上)

- ・エスクリの売上増(10億)
- ・連結子会社の増加(6億)
⇒みや美、エスクリマネジメント
パートナーズ(以下、EMP)

(費用)

- ・原価率:42.9%⇒44.2%
- ・地代家賃と広告費が増加
⇒新規出店などの影響

(利益)

- ・計画比で若干のプラス
⇒広告費等の期ズレの影響
- ・通期進捗は、ほぼ計画通り

単体売上高は**前期比14.6%増**。当初計画通りの進捗。

単位：百万円

	第12期2Q (実績)	第13期2Q (実績)	対前期 増減率
売上高	7,397	8,475	<u>14.6%</u>
売上原価	2,385	2,999	25.7%
(原価率)	32.2%	35.4%	-
販売費及び 一般管理費	4,912	6,011	22.3%
広告宣伝費	817	1,267	55.0%
給与手当	1,029	1,065	3.5%
地代家賃	1,257	1,516	20.6%
減価償却費	346	444	28.3%
営業利益(損失)	99	△535	-
(利益率)	1.34%	-	-
経常利益(損失)	63	△578	-
(利益率)	0.85%	-	-
四半期純利益(損失)	27	△405	-

■前期比較

(売上)

- ・対前期で14%超の成長。計画通り。
- ・原価率は運営受託等が本格化。
⇒原価率は若干悪くなっている

(一般管理費)

- ・広告宣伝費が大幅増
⇒受託・新規出店・集客強化など
- ・地代家賃も新店等で増加

(利益および利益率)

- ・営業損失も、対計画で上ブレ着地
⇒多くは広告宣伝費の期(後)ズレ

セグメント別でも、各事業の売上は、ほぼ**計画通りに進捗**。

（ブライダル事業）

エスクリの売上増、みや美(子会社)を含むNewBridalの拡大により、**約20%**の売上増加。

（建築・内装事業）

竣工タイミングの影響も多少あるが、対計画の売上進捗は順調。

（その他事業）

エスクリにおける宴会、レストランの売上増、渋谷の各種事業の拡大など。

単位：百万円

	12期2Q	13期2Q	増減	前年同期比(%)
ブライダル	6,955	8,320	1,365	119.6%
建築・内装	1,398	1,173	△225	83.9%
その他	1,022	1,649	627	161.3%
合計	9,376	11,144	1,768	118.8%

【Core Bridal】上期の施行件数は伸びず。受注は回復傾向も、受注残は回復途上。

■Core Bridal Service(※1)

	12期2Q	13期2Q	前年同期比(%)
施行件数(件)	1,697	1,729	101.9%
受注件数(件)	2,612	2,827	108.2%
受注残件数(件)	2,735	2,795	102.2%
平均組単価(千円)	3,871	3,887	100.4%

【New Bridal】対前期で大幅な伸び。受注残件数も好調に推移。

■New Bridal Service(※2)

	12期2Q	13期2Q	前年同期比(%)
施行件数(件)	266	839	315.4%
受注件数(件)	214	1,316	615.0%
受注残件数(件)	106	1,022	964.2%

※1 Core Bridal Serviceは、前期までの開示基準に合わせて開示しています。具体的には、直営の一定規模以上の挙式・披露宴を対象。

※2 New Bridal Serviceは、子会社、運営受託、少人数婚、得ナビ(提携会場分)、リゾート婚の数値が含まれています。

※3 海外送客分については、実績として存在するものの、既存サービスとの入り繰りが発生する可能性があるため、数値から除外。

売上、利益ともに対前期を下回るが、対計画では**順調な進捗**となっている。

単位:百万円

	12期2Q	13期2Q	増減	前年同期比
外部顧客への売上高	1,398	1,173	△225	83.9%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	1,784	357	△1,427	20.0%
合計	3,182	1,531	△1,651	48.1%
セグメント利益	207	152	△55	73.4%

- ・対エスクリの工事による内部売上の計上の多くが、3Qに予定されている。
- ・外部売上は、工事の完成タイミングなどもあるが、セグメントとして安定的に推移。
⇒受注環境も良好であり、通期での業績達成に向け、順調な進捗である

その他事業の売上は、**前期比 約60%**の大幅増となり、順調な拡大。

■エスクリの「その他」セグメント事業

- ✓ 宴会・宿泊事業が好調を維持。2Q累計でも前期比**約20%の売上増**。
- ✓ レストラン事業も順調な拡大。2Q累計でも前期比**約2倍の売上規模**に。

■渋谷の「その他」セグメント事業

- ✓ コンテナ事業：前期並みの実績を確保。通期進捗も順調に推移。
- ✓ 不動産事業：2Qに中規模の取引実績で、収益を底上げ。

- ・「ウェブスマイル」は、このセグメントにて計上。対計画で売上は若干弱めも、利益は計画線。
- ・宿泊事業は施設の改装や増設はないが、販売の工夫やインバウンド需要の取り込みに成功。
- ・レストラン事業は、売上拡大とともに、**収益構造改革による収支改善が進む**。

(連結) 貸借対照表に係る要点

子会社「みや美」の連結や新店投資も重なり、**B/S拡大**。

単位:百万円

	2015/3末 (連結)	2015/9末 (連結)	増減
資産合計	19,930	23,609	3,679
流動資産	6,456	8,023	1,566
固定資産	13,473	15,586	2,113
負債合計	14,808	18,900	4,091
流動負債	6,996	8,316	1,320
固定負債	7,812	10,584	2,771
純資産合計	5,121	4,708	△ 412
1株当たり純資産(円)	431.76	396.13	△ 35.63
自己資本比率(%)	25.6%	19.9%	-

【資産】

現金及び預金の増加	1,089百万円
建設仮勘定の増加	583百万円
敷金及び保証金の増加	399百万円

【負債】

前受金の増加	741百万円
1年以内返済借入金の増加	521百万円
長期借入金の増加	2,458百万円

【純資産】

純損失の計上	△354百万円
配当の実施	△65百万円

(連結) キャッシュフロー計算書の概要

単位:百万円

	12期2Q	13期2Q	増減
税引前当期純利益(△純損失)	142	△ 485	△ 627
減価償却費	427	604	177
売上債権の増減額	△ 218	△ 177	41
棚卸資産の増減額	△ 123	△ 7	116
仕入債務の増減額	△ 225	△ 48	177
前受金の増減額	696	619	△ 77
未成工事支出金の増減額	143	△ 15	△ 158
法人税等の支払額	△ 545	△ 566	△ 21
その他	△ 345	△ 110	235
営業活動によるキャッシュフロー	△ 48	△ 185	△ 137
有形固定資産の取得による支出	△ 2,968	△ 790	2,178
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出(収入)	—	131	131
敷金及び保証金の差入による支出	△ 507	△ 239	268
その他	△ 129	△ 44	85
投資活動によるキャッシュフロー	△ 3,604	△ 942	2,662
借入金の増加による収入	3,750	3,833	83
借入金の返済による支出	△ 1,063	△ 1,560	△ 497
配当金の支払額	△ 57	△ 65	△ 8
その他	△ 46	△ 52	△ 6
財務活動によるキャッシュフロー	2,584	2,156	△ 428
現金及び現金同等物の期首残高	4,021	4,613	592
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,063	1,039	2,102
現金及び現金同等物の期末残高	2,958	5,652	2,694

平成28年3月期 業績予想(変更なし)

■13期は、**中長期のための先行投資期**と位置づけて事業展開を加速。

単位:百万円

	第12期 (実績)	第13期 (計画)	前期比
売上高	23,228	27,468	118.3%
売上原価	9,848	11,341	115.2%
(原価率)	42.4%	41.3%	—
売上総利益	13,380	16,127	120.5%
販管費	10,961	14,117	128.8%
営業利益	2,419	2,010	83.1%
(営業利益率)	10.4%	7.5%	—
新店損益	-73	-600	—
新店除く利益	2,492	2,610	104.7%

■前期比較

(売上)

- ・**連結に3社が加わる**
⇒みや美、EMP、ウェブスマイル
- ・その他事業は、**全社で伸びる**計画

(営業利益)

- ・エスクリの**4店開業**による開業コスト
- ・新たな連結企業の利益貢献
⇒業績貢献は、**翌期から**の見込み

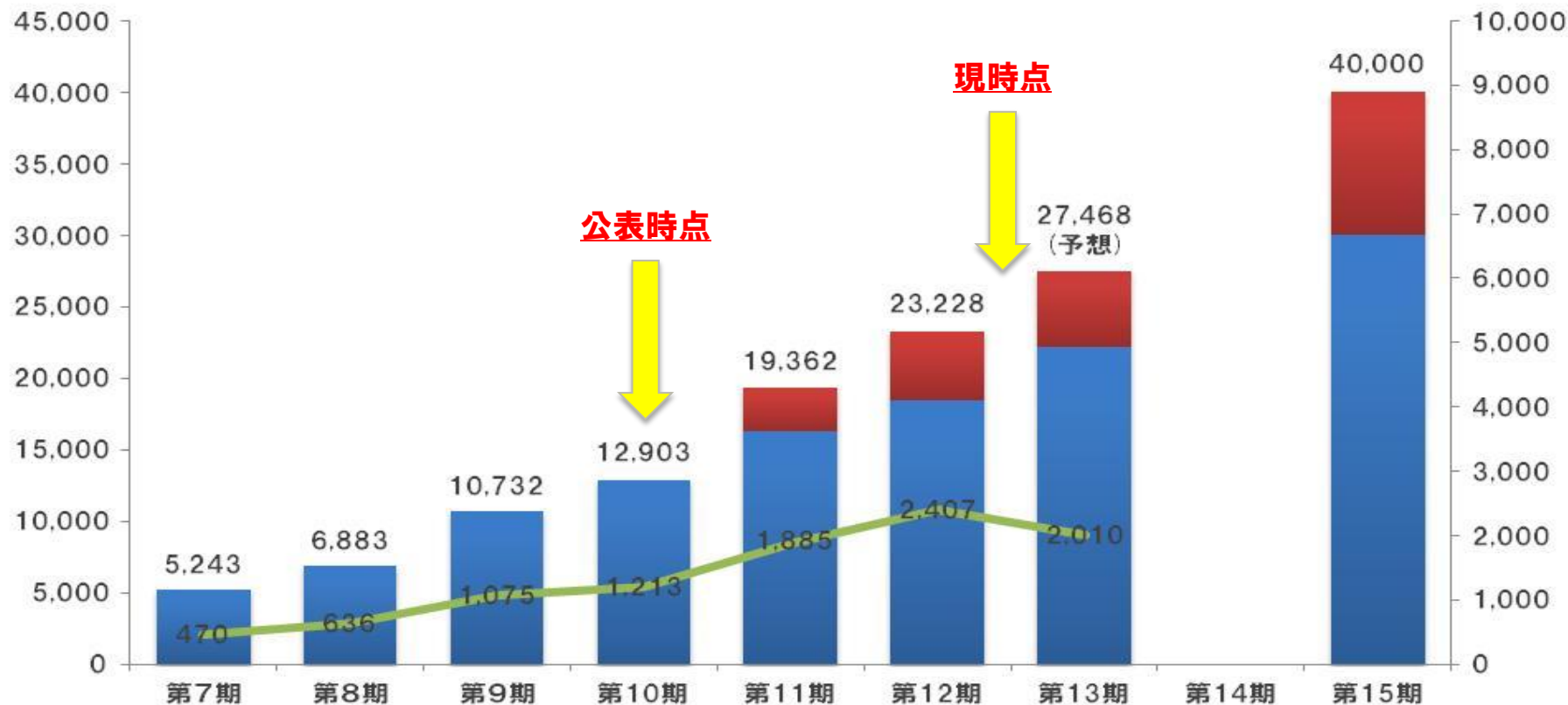
※グループで中期構想達成に向け進む

中期事業構想の中での当社の現在地について

代表取締役 会長兼社長
岩本 博

初めて売上400億構想を発表した当時・・・

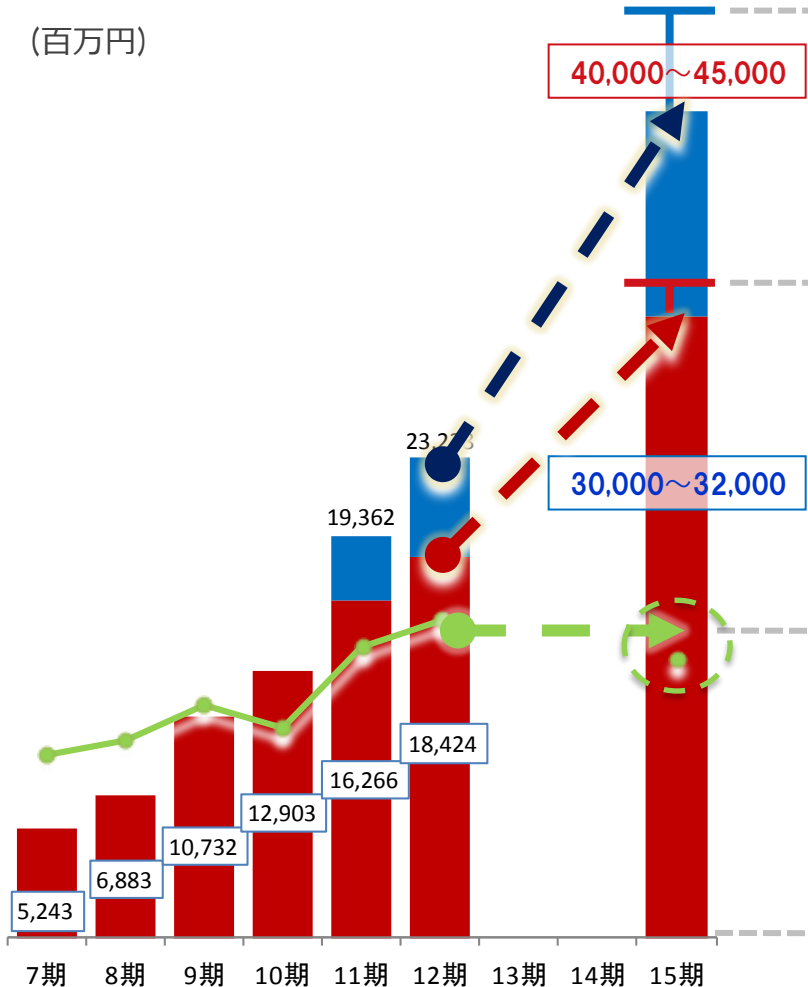
■ 目標達成には、わずか**5年で売上を「3倍」**にするという高難度のミッション



・2期が経過した第12期末の売上は、連結で232億と約100億の増加
⇒ブライダルは売上100億円でひとつの山を迎えるという神話を一気に突破

- **グループ売上目標** : 売上高 **400~450億円** (単純合算)
- **エスクリ単体の目標** : 売上高 **300~320億円**、**営業利益率11%**

(百万円)



連結子会社による売上高 (80~130億円)

- ✓内製化も含んだM&A (渋谷、ウェブスマイルなど)
- ✓親和性のある異業種のM&A、もしくは子会社設立 (例: 外食など)
- ✓子会社による準都市型/地方の結婚式場の運営

エスクリ単体による売上高 (300~320億円)

- ✓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 (4~6バンケット程度) の新規出店
- ✓投資を少し抑えた形式での出店の模索
- ✓ホテル、レストランなどの婚礼運営受託
- ✓内製化商品、サービスの外販またはコンサルティング
- ✓リゾート婚 (沖縄出店) の取り組み&インバウンド開拓

エスクリ単体の売上高営業利益率11%以上

- ✓直営モデルのみであれば、営業利益率11%超は証明済
⇒運営受託やコンサル、リゾート婚を含めても11%を維持する
- ✓保有施設の稼働率向上による利益の押し上げ

1 直営のブライダル施設の**出店継続・収益化**

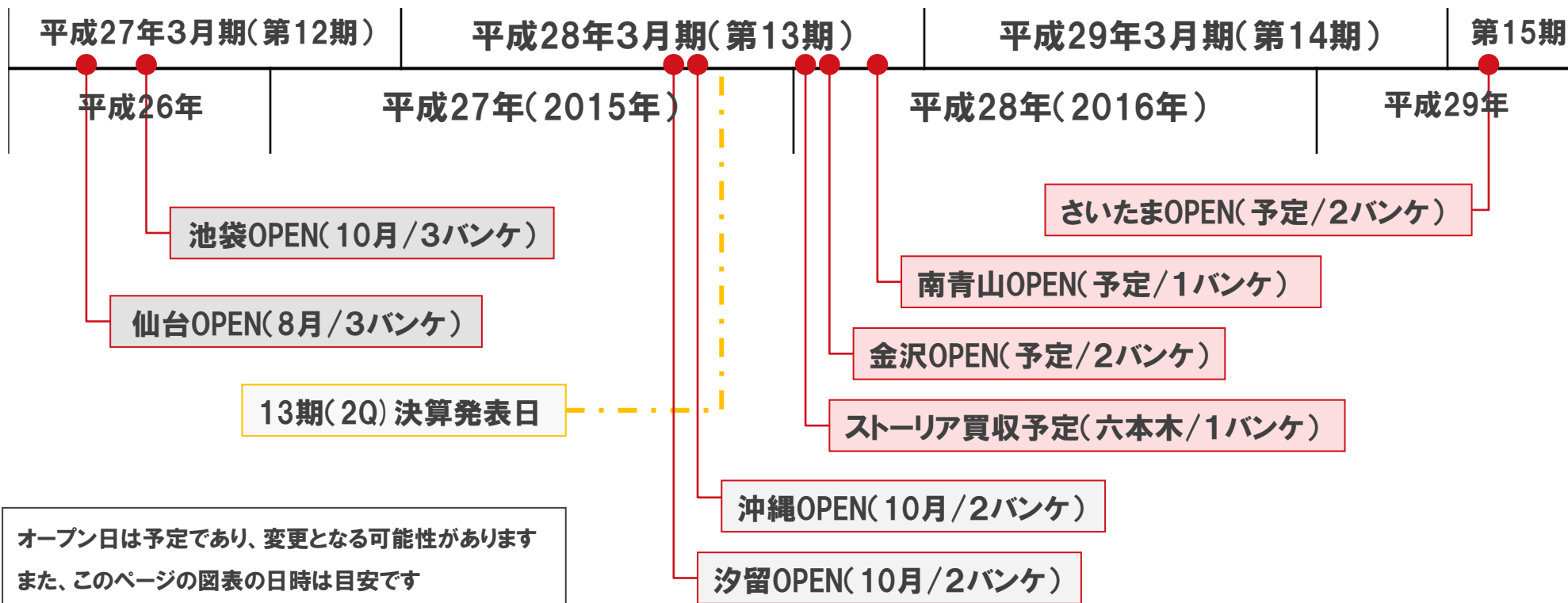
- ① 年間2施設前後(4~6バンケット程度)の新規出店継続
- ② 投資を少し抑えた形式での出店の模索
- ③ 既存店の稼働率向上、Newブライダルサービスと組み合わせることでの収益最大化

2 準都市・地方の**展開強化(⇒シェア拡大戦略の本格化)**

- ① M&Aによる同業の買収
- ② エスクリマネジメントパートナーズ(EMP)による事業譲り受け
- ③ エスクリ式の導入による業績改善 & Newブライダルサービスによる底上げ

3 建築内装・**その他事業**の展開強化

- ① 渋谷の建築内装、その他事業における各種事業の拡大
- ② レストラン、宴会(Wizcrit)など、施設稼働率の更なる向上施策の実施
- ③ M&Aなどを通じた新たなビジネスへのチャレンジ



- ・直営施設(ストーリーの買収を含む)の出店は、13期だけで**5施設・8バンケット**となる
- ・14期～15期にかけて、さいたま以外にも複数の案件を検討中
- ・南青山、六本木(ストーリー)のような**居抜き、買収案件も絡めて**、直営の展開を進める

13期の追加出店施設(直営・都市型)

平成28年 冬
子会社化

ストーリー(子会社)

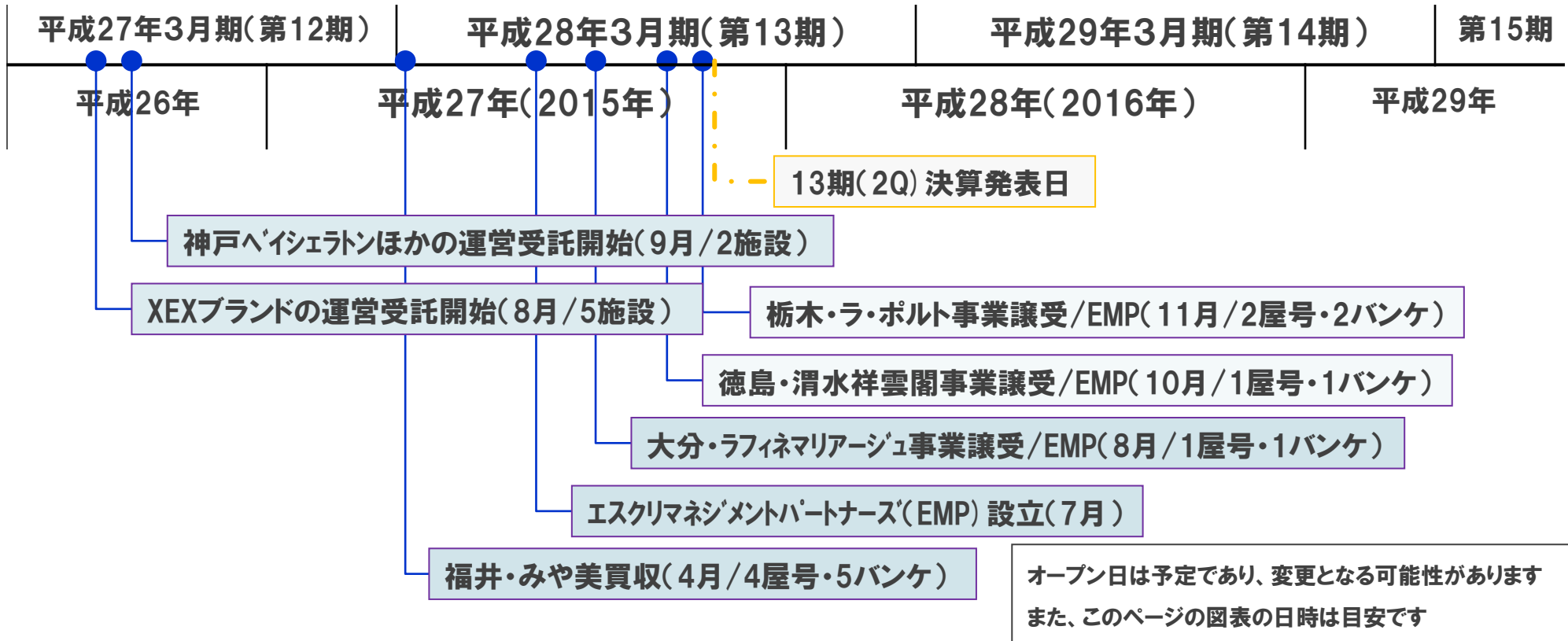
- 施設名称 : パラッツォ・ドゥカーレ麻布
- 所在地 : 東京都港区六本木7-12-27
- 最寄駅 : 地下鉄 六本木駅(徒歩2~3分)
- 施設スタイル : **ゲストハウス**スタイル
- スペック : 1チャペル/1バンケット



平成28年 初春
OPEN予定

- 施設名称 : 南青山サンタキアラ教会
- 所在地 : 東京都港区南青山5-5-24
- アクセス : 地下鉄 表参道駅(徒歩3分)
- 施設スタイル : **専門式場**スタイル
- スペック : 1チャペル/1バンケット





- ・準都市、地方(みや美の買収を含む)の展開は、13期だけで**8施設・9バンケット**となった
⇒地方を中心として、引き続き引き合いが強い。**今後も案件次第**で追加の可能性もある。
- ・前期に運営受託を開始したXEXを始めとする施設の売上が、当期の売上に貢献している
- ・4月に子会社化した「みや美」の進捗は順調であり、新たなビジネスモデルへの手応えあり

平成27年 4月
子会社化

みや美(子会社)

- 施設名称** (スペック) :
- クイーンズコート・グランシャリオ
(1チャペル/2バンケット)
 - シャルム・ド・ナチュラル
(1チャペル/1バンケット)
 - セントミッシェル ガーデンウェディング
(1チャペル/1バンケット)
 - アヴェールブランシェ
(1チャペル/1バンケット)



平成27年 8月
事業譲渡

EMP(子会社)

- 施設名称** :
- 所在地** :
- スペック** :
- ラフィネ・マリアージュ迎賓館
 - 大分県別府市
 - 1チャペル/1バンケット



平成27年 10月
事業譲渡

EMP(子会社)

- 施設名称** : 渭水祥雲閣
- 所在地** : 徳島県徳島市
- スペック** : 1チャペル/1バンケット
※本格料亭を併設(運営受託)



平成27年 11月
事業譲渡

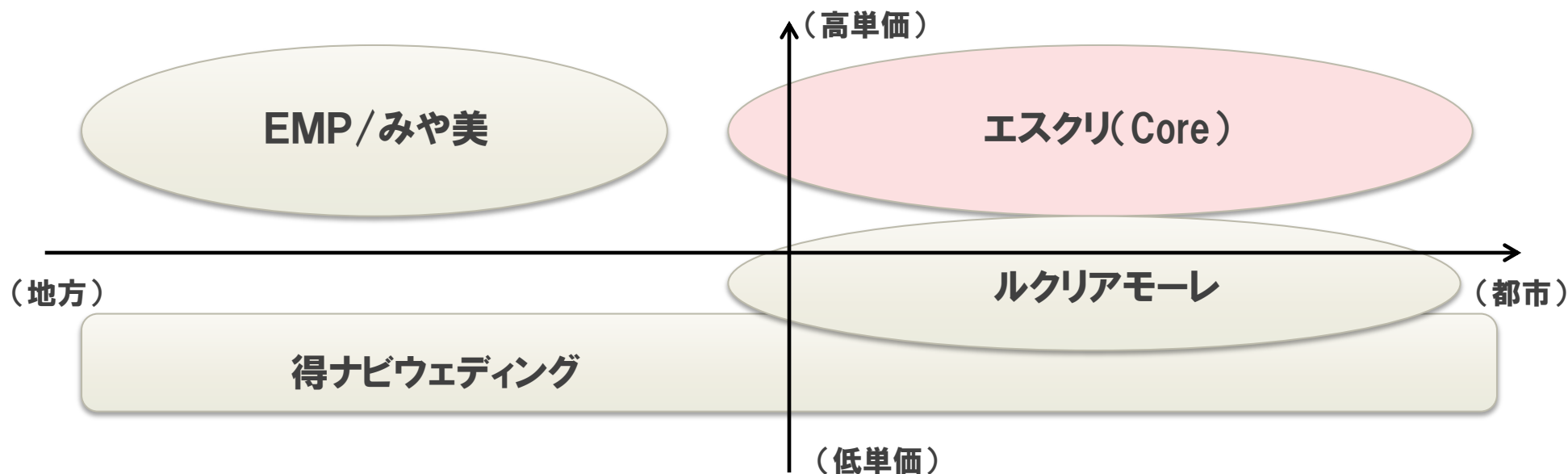
EMP(子会社)

- 施設名称** : ラ・ポルト ライヴラリー
(1チャペル/1バンケット)
ラ・ポルト リズムリーフ
(1チャペル/1バンケット)
- 所在地** : 栃木県小山市



■New Bridal Serviceとは？(おさらい)

- ✓ **子会社**による準都市・地方での挙式運営
- ✓ エスクリによる他社・他施設のブライダル**運営受託**事業
- ✓ エスクリによる**少人数婚**(ルクリアモーレ)のブライダルサービス
- ✓ コスト感度の高いお客様に向けた**得ナビウェディング&得ナビカウンター**
- ✓ 直営のブライダル施設を中心とした**リゾート婚**



3 建築内装・その他事業の展開強化

(株)渋谷のエスクリグループにおける貢献

- ・**コンテナ事業**の売上の多くは、コンテナ利用企業への卸売りだが、建材利用の提案を進めている
- ・不動産事業は、案件を厳選した**タイミングビジネス**でグループの収益を底上げする
- ・エスクリの拡大戦略において、渋谷の**建築コスト管理・スケジュール管理**は大きく貢献している

エスクリにおける「その他」事業の展開

- ・レストラン事業：平日の施設稼働向上、キッチン・サービスのスキル向上、キャリアパス多様化など
- ・宴会 (Wizcrit) 事業：平日の施設稼働向上、スペースコーディネーターとして他社案件も手掛ける
- ・宿泊事業：ホテル型の施設は新横浜と栄の2施設で変化なしも、単価向上やオペレーターは可能性あり得る

M&Aによる「その他」事業の展開

- ・ウェブスマイルの事業展開：エスクリのブライダルをより強固に、グループの素材を活かしたイベント企画など
- ・新たな領域へのチャレンジも：継続的に当社の強みを活かし得る新たなビジネスへの展開を模索



～第2の成長ステージへ突入しました～

お問合せ先 株式会社エスクリ 経営企画部 IR担当
東京都港区西新橋2-14-1 興和西新橋ビルB棟

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

E-mail : ir@escrit.jp

参考（シェア拡大戦略の内容）

エスクリ初、リゾート婚の取り組みをスタート。

平成27年10月、沖縄初出店。

全国でカウンタースタート！！

◇インバウンドへの取り組み(⇒海外事業部新設)

中長期的視点でアジア諸国からの集客のための調査研究も実施中。



沖縄県内でもアクセスに好立地な「北谷町」へ出店



少人数ウェディング向け挙式サービス、ルクリアモーレは、投資回収期へ

- ✓ 既存施設の空き枠を利用し、**空き枠の稼働率をUP**
- ✓ 平成24年12月サービススタート後、全国へ**サービス提供エリアを拡大**
- ✓ 認知の高まりに伴い業績伸長。**対前期比で更に大きく伸びる計画に**

72,360円。挙式のみ、少人数。豪華の婚装指輪式・会食はルクリアモーレ東京駅前
Le Crit Amore 東京駅前 ☎0120-979-341 相談・フェア予約 挙式日の空き確認
お問い合せは、資料請求

結婚式場のご紹介 プラン・料金 プライダルフェア 相談デスク ルクリアモーレとは お客様の声 よくあるご質問



結婚式が
7万2360円から叶う
挙式に必要なものが全部セットに!

プラン・料金

 <p>挙式のみプラン 72,360円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見逃しへ</p>	 <p>挙式+6名会食プラン 168,696円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見逃しへ</p>
 <p>挙式+10名会食プラン 225,720円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見逃しへ</p>	 <p>挙式+20名会食プラン 368,280円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見逃しへ</p>

結婚式場のご紹介 CHAPEL 詳細を見る

ご相談はお気軽にどうぞ！
フリーダイヤル
0120-979-341
相談・フェア予約
挙式日の空き確認
相談デスク詳細

ルクリアモーレ東京駅前の挙式会食プラン・見積もり。挙式72,360円。挙式のみ、少人数。豪華の婚装指輪式
Le Crit Amore 東京駅前 ☎0120-979-341 相談・フェア予約 挙式日の空き確認
お問い合せは、資料請求

結婚式場のご紹介 プラン・料金 プライダルフェア 相談デスク ルクリアモーレとは お客様の声 よくあるご質問

トップ > ルクリアモーレ東京駅前 > プラン・料金

プラン・料金

挙式のみプラン 72,360円(税込)

本橋チャペルでの挙式が叶う。ルクリアモーレの基本プラン。衣裳などの必須アイテムはもちろん、記念撮影もついたお得なプランです。得名様ご参列でも、料金は変わりません。

詳細見逃しを見る

挙式+6名会食プラン 168,696円(税込)

チャペルでの挙式に、6名様での会食をセットにしたご料金例。感動的な挙式のシーンを思い出しながら、ご家族でアットホームにお過ごしください。
※人数はご変更可能です。(1名様：14,256円)

詳細見逃しを見る

プラン・料金

- 挙式のみプラン
- 挙式+6名会食プラン
- 挙式+10名会食プラン
- 挙式+20名会食プラン
- 挙式+30名会食プラン

ご相談はお気軽にどうぞ！
フリーダイヤル
0120-979-341
相談・フェア予約
挙式日の空き確認
相談デスク詳細

Bridal Fair
プライダルフェア
開催中

URL: <http://amore.escrit.jp>

運営受託・コンサル契約先は順調に拡大中。**13期は更に伸びる計画。**

今後も内製部門を有する強みや、建築内装業の強みを活かしながら、
他会場(特にホテル・レストラン案件)のブライダル部門の運営受託事業の拡大を目指す。

【運営受託先】

- ・XEX 日本橋、XEX TOKYO、XEX ATAGO GREENHILLS、
XEX DAIKANYAMA、XEX WEST

(株式会社ワイズテーブルコーポレーション)

- ・神戸ベイシェラトンホテル&タワーズ

(株式会社ホテルニューアワジ神戸)

※ホテル・レストランの大型案件受託獲得を優先事項に

⇒大型の設備投資を伴わない収益拡大が期待できる



XEX日本橋では、チャペルを新設。内装・建築をエスクリのグループ会社、(株)渋谷が請け負う。

- ✓ WEB上で、結婚式の費用と割引額を調べられるサービス
- ✓ **お得に挙げたい / 費用を明確にしたい** カップル向けに展開
- ✓ 関西に続き、名古屋にも相談カウンターを設置するなど**展開強化**。



■サービスの特長

- ・最終金額に近い明瞭な見積額をウェブで知ることができる
- ・「曜日」「時間帯」「お日柄」などの条件から、金額の安くなる日時や式場の空き日程を知ることができる
- ・相談カウンターでコンシェルジュに**直接相談**できる

★厳しい販売枠も、条件緩和による成約へ ⇒ **空き枠の稼働率向上**

★取り組みの一環として、**海外ウェディング事業者への送客**も開始

★事業認知の広まり、接客スキル向上 ⇒ **集客・成約率の向上**



お問合せ先 株式会社エスクリ 経営企画部 IR担当
東京都港区西新橋2-14-1 興和西新橋ビルB棟

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。