



平成28年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社エスクリ

平成28年3月期 第1四半期決算の概要

取締役 管理本部管掌
高梨 宏史

連結売上高は**前期比13.8%増**も、利益ベースでは投資拡大により、営業損失。

単位:百万円

	12期1Q	13期1Q	対前期 増減率	13期 (計画)	対計画 進捗率
売上高	4,692	5,341	13.8%	27,468	19.4%
売上原価	1,971	2,265	14.9%	-	-
売上総利益	2,720	3,075	13.1%	-	-
販売費及び 一般管理費	2,452	3,276	33.6%	-	-
営業利益(損失)	268	△201	-	2,010	-
(利益率)	5.7%	-	-	7.3%	-
経常利益(損失)	243	△217	-	1,923	-
(利益率)	5.2%	-	-	7.0%	-
四半期純利益(損失)	144	△146	-	-	-
1株当たり 四半期純利益(損失)	12.37	△12.36	-	101.34	-

■前期比較

(売上)

- ・連結子会社の増加(3億)
- ・エスクリの売上増(5億)
- ・前期4Qの受注苦戦の影響
- ・渋谷の売上減(▲1億)

(利益)

- ・2Q累計も損失見込であるが、1Qは、ほぼ計画通りの着地
- ・史上最大規模の出店、運営受託、地方展開強化が続く
- ⇒ **当期は売上拡大期**
- ・みや美で負の「のれん」
- ⇒ 特別利益で一括計上

セグメント別でも各事業が、ほぼ**計画通りに進捗**。

（ブライダル事業）

仙台・池袋の通期稼働、みや美（子会社）の追加、NewBridalの拡大による売上増加。

（建築・内装事業）

竣工タイミングの影響もあり、前期比ではマイナスも、対計画の売上進捗はオンライン。

（その他事業）

エスクリにおける宴会、レストランの売上増、(株)渋谷のコンテナの売上増など。

単位：百万円

	12期1Q	13期1Q	増減	前年同期比(%)
ブライダル	3,512	4,156	644	118.3%
建築・内装	692	502	△190	72.5%
その他	488	683	195	139.9%
合計	4,692	5,341	649	113.8%

【Core Bridal】前4Qの受注苦戦もあり、当1Qの業績は伸び悩み。受注は回復傾向。

■ Core Bridal Service (※1)

	12期1Q	13期1Q	前年同期比
施行件数(件)	846	858	101.4%
受注件数(件)	1,377	1,454	105.6%
受注残件数(件)	2,638	2,601	98.6%
平均組単価(千円)	3,984	3,957	99.3%

【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1Q	13期1Q	前年同期比
施行件数(件)	95	385	405.3%
受注件数(件)	103	598	580.6%
受注残件数(件)	97	778	802.1%

※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)の数値が含まれております

※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。

竣工タイミングもあり、売上は前期比でマイナスも、**計画に沿った進捗**となっている。

単位:百万円

	12期1Q	13期1Q	増減	対比(%)
外部顧客への売上高	692	502	△190	△27.5%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	26	41	14	53.5%
合計	718	542	△176	△24.5%
セグメント利益	60	42	△18	△29.5%

- ・対エスクリの工事による内部売上の計上が、2Q以降に予定されている。
- ・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、順調な推移である

その他事業の売上は、**前期比 約40%**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。対前期で**約20%の売上増**。
- ✓ レストラン事業：展開強化により、対前期では**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：前期大きく拡大も、当期も業績を伸ばしている。
- ✓ 不動産事業：小規模の取引実績あるも、業績への影響は軽微。

- ・新たな子会社である「ウェブスマイル」は、このセグメントにて計上されている
- ・その他のセグメントには、将来のビジネスの種が植えられており、今後の拡大が期待される
- ・宴会事業は、**既存施設の稼働率向上に寄与**しつつ、他会場も取込み、**収益機会の拡大**へ

(連結) 貸借対照表に係る要点

新たに「みや美」を連結、新店投資も重なり、**B/S拡大**。

単位:百万円

	2015/3末 (連結)	2015/6末 (連結)	増減
資産合計	19,930	21,669	1,739
流動資産	6,456	6,765	309
固定資産	13,473	14,904	1,431
負債合計	14,808	16,756	1,948
流動負債	6,996	7,316	320
固定負債	7,812	9,439	1,627
純資産合計	5,121	4,913	△ 208
1株当たり純資産(円)	431.76	413.85	△ 17.90
自己資本比率(%)	25.6%	22.6%	-

【資産】

建物(純額)の増加	771百万円
敷金及び保証金の増加	206百万円

【負債】

1年以内返済借入金の増加	330百万円
長期借入金の増加	1,391百万円
前受金の増加	227百万円

【純資産】

純損失の計上	△146百万円
配当の実施	△65百万円

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2社が加わる**
⇒ウェブスマイルとみや美
- ・その他事業は、**全社で伸びる**計画
- ・渋谷の不動産事業は見込まない

(営業利益)

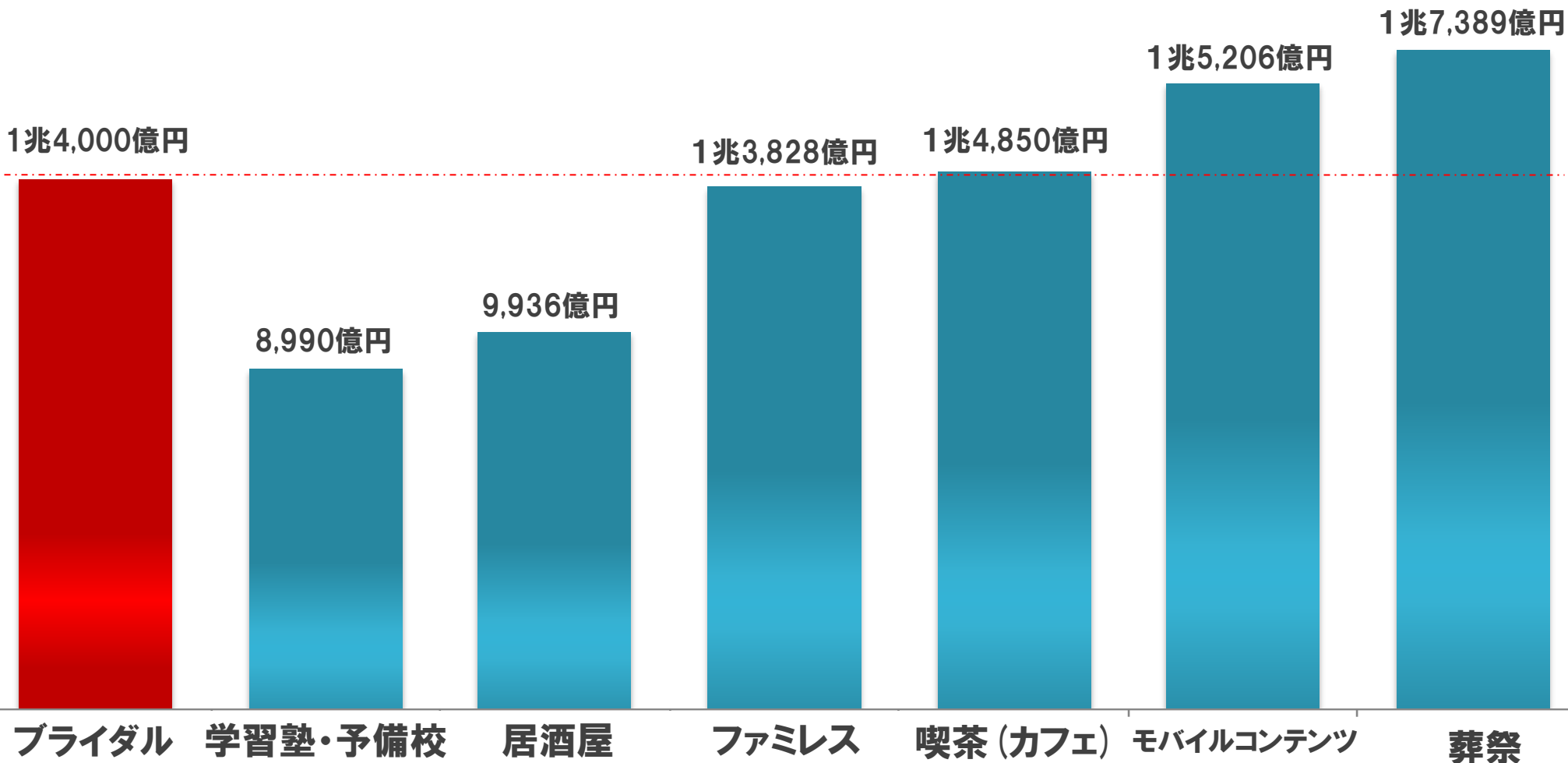
- ・エスクリの**4店開業**による開業コスト
- ・新たな連結企業の利益貢献
⇒業績貢献は、**翌期から**の見込み

※グループで中期構想達成に向け進む

シェア拡大戦略の進捗と地方展開の考え方について

常務取締役 事業本部管掌
安藤 正樹

■ ブライダル業界市場規模は **1兆4,000億円程度**

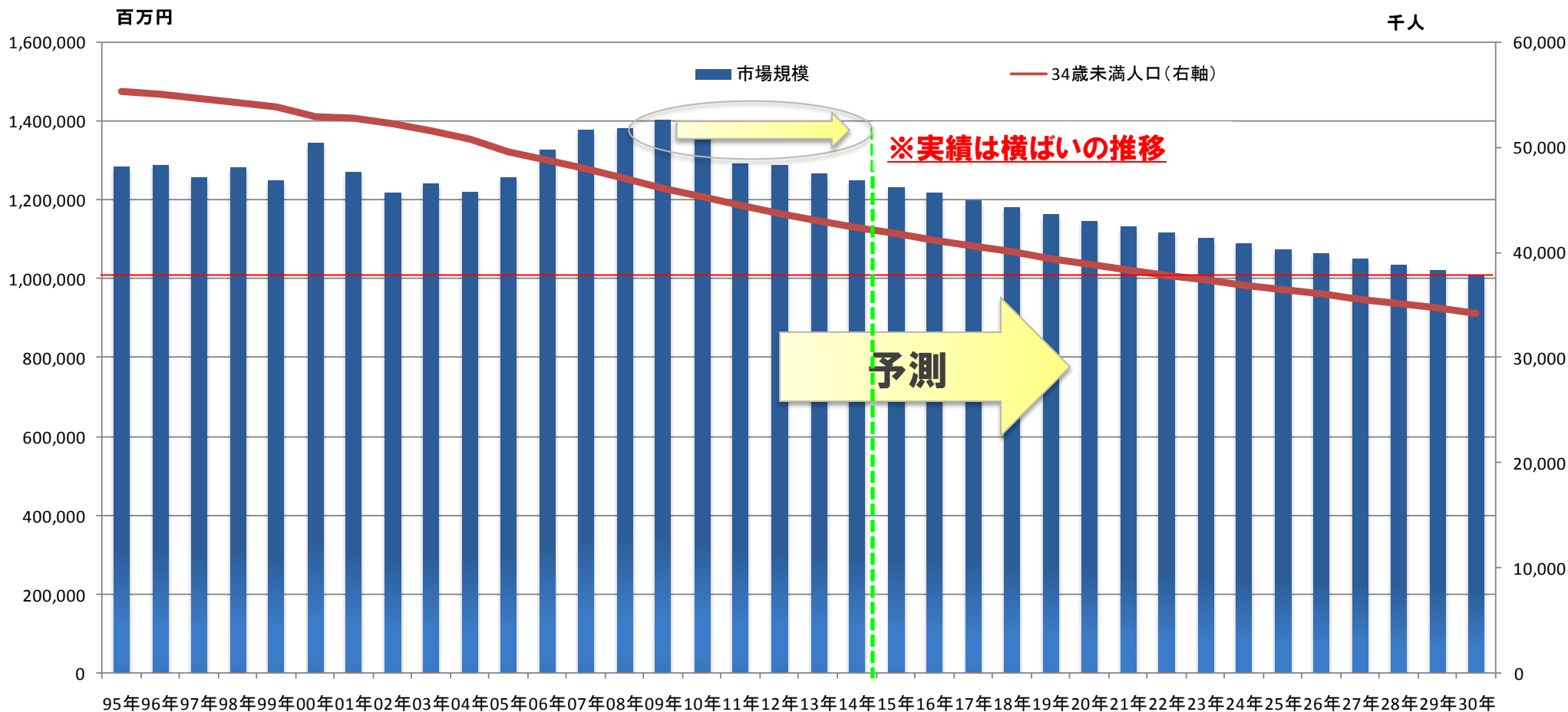


市場規模出典

1. 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2015年版」
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」

■ 人口減少とともに市場規模は徐々に**縮小**予想も、進捗はより緩やか

■ 今後約15年間は市場規模は**1兆円強**を維持

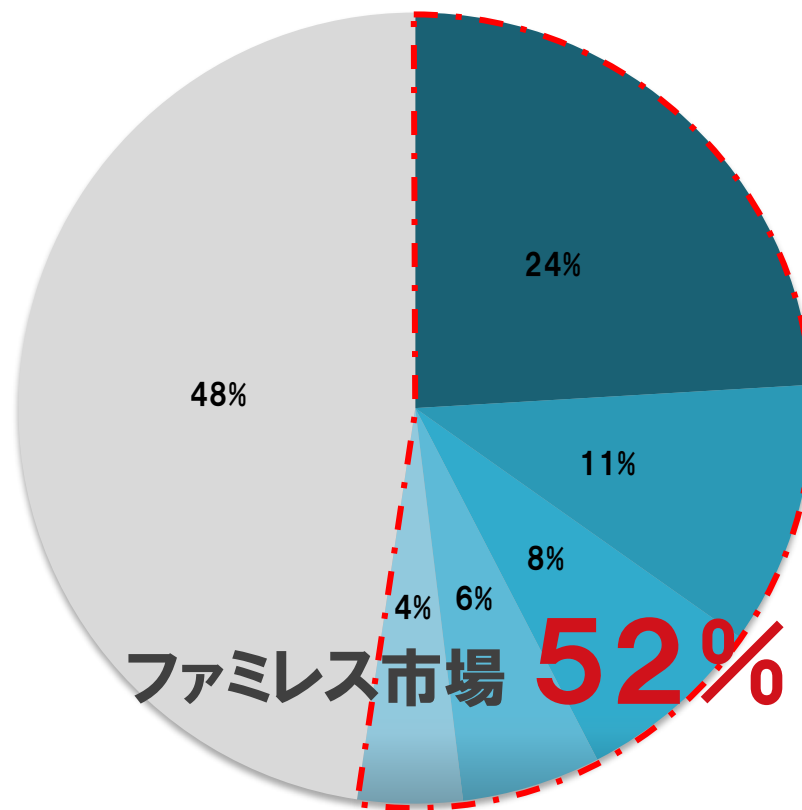
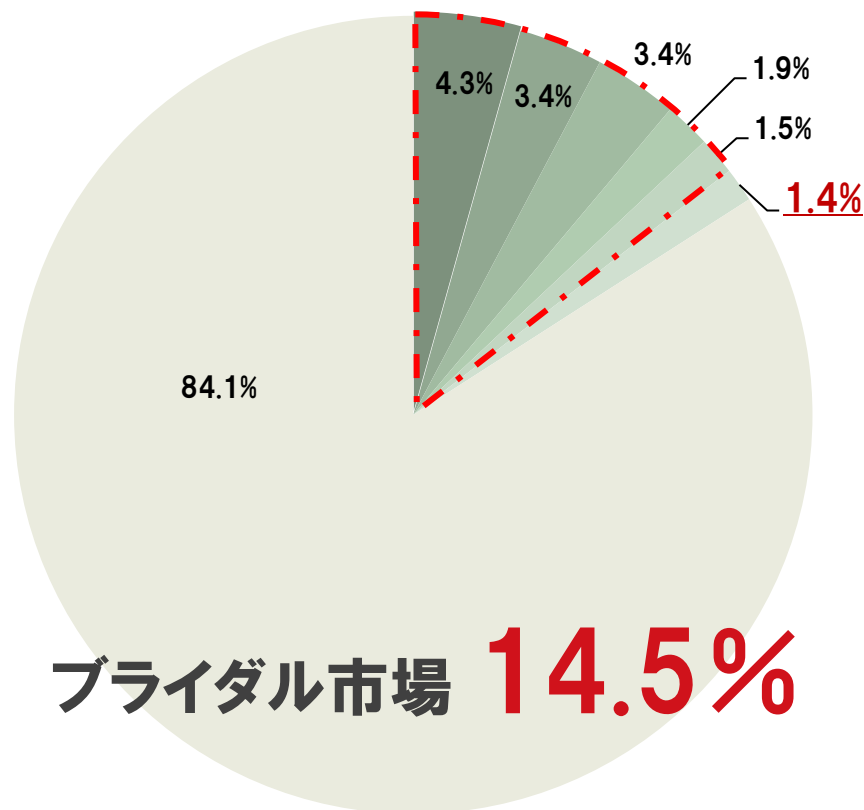


市場規模推移は当社にて算定

■ 圧倒的なシェア持つガリバー企業が不在

⇒ 今後寡占化が進むなら、ブライダル市場にはUPサイドが多分にある。

売上高上位5社が市場に占める割合

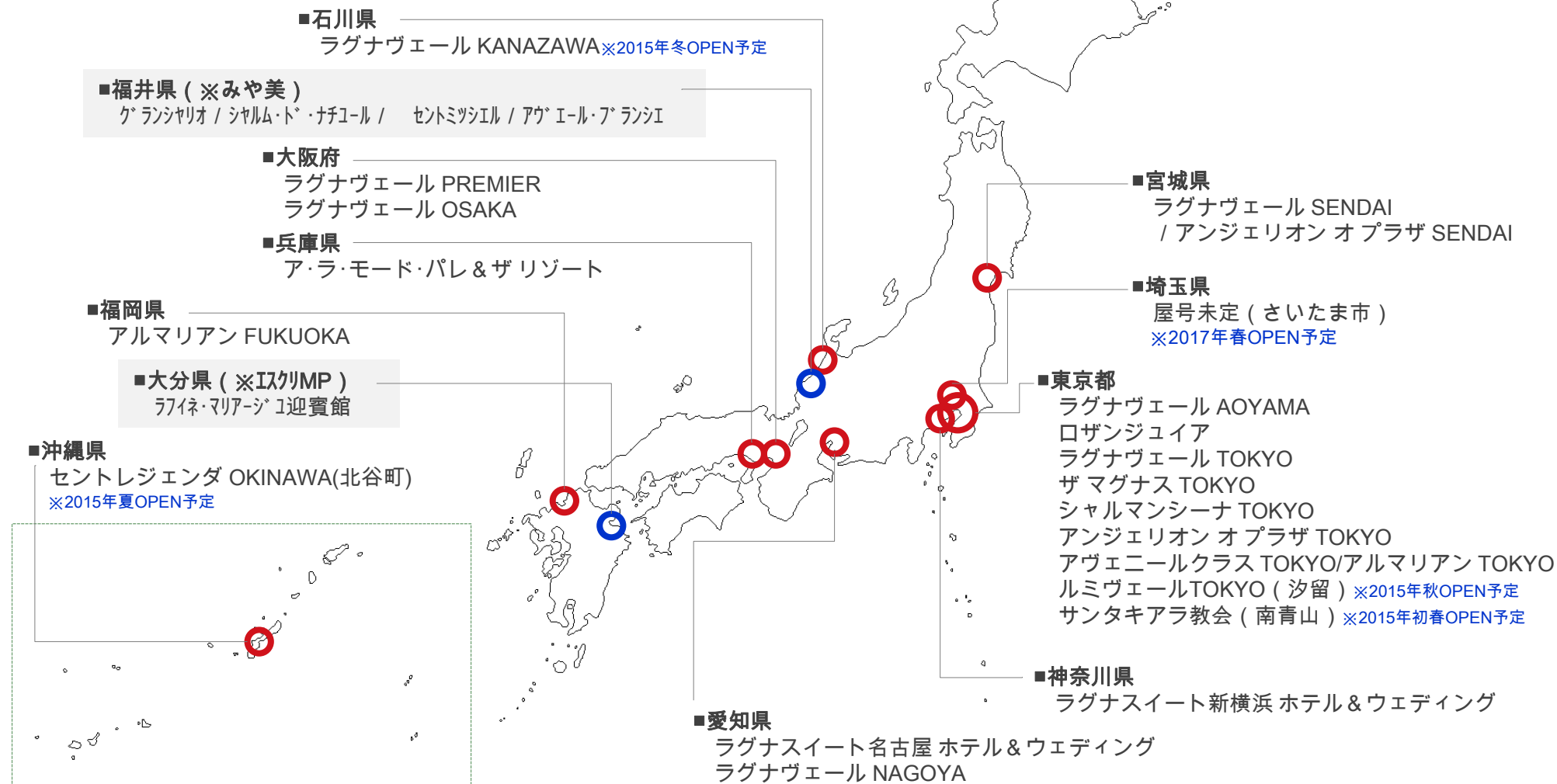


各社有価証券報告書等より当社にて作成

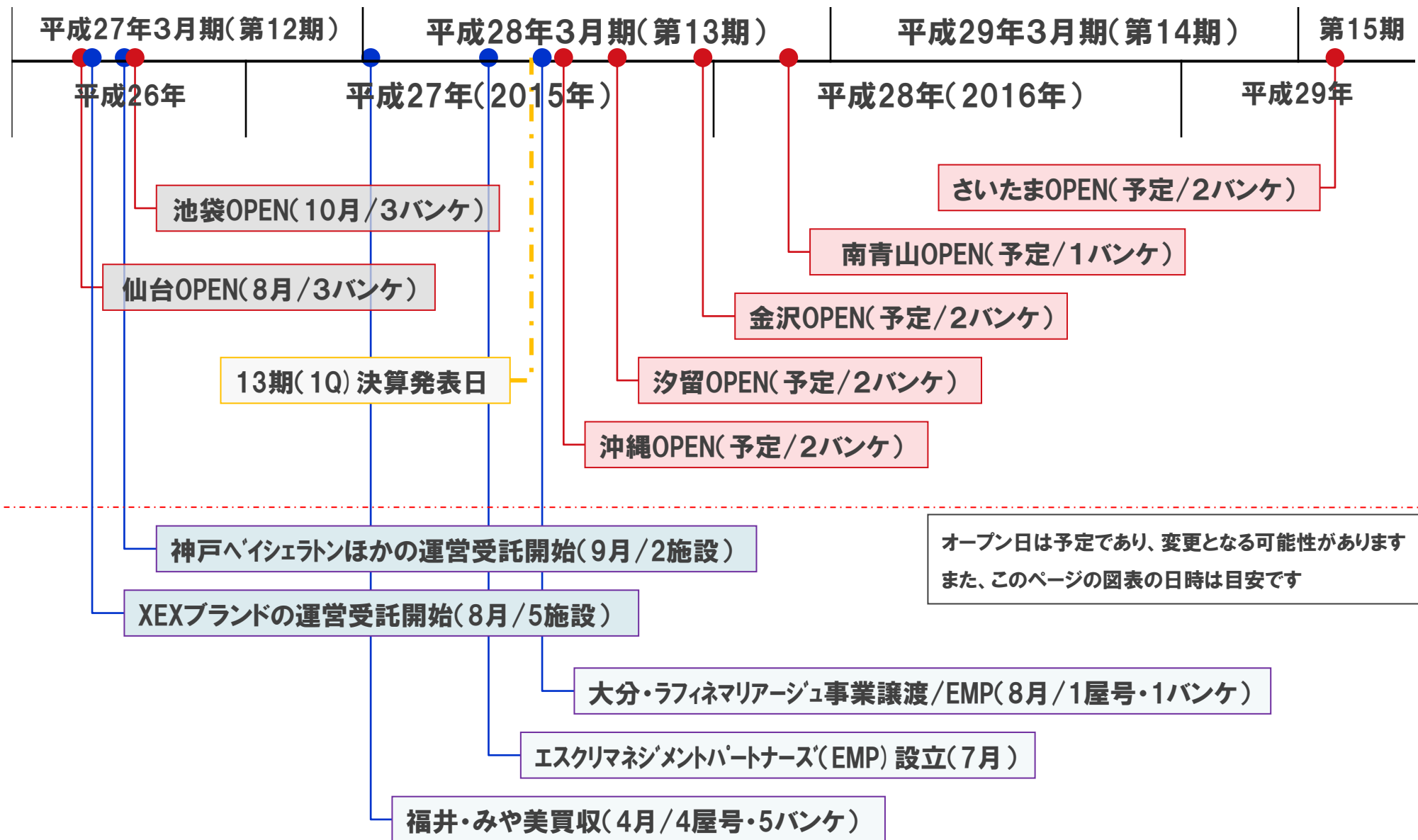
■大都市を中心に17屋号/36バンケットを運営中

2015年8月11日現在

13期中に4屋号/7バンケットの開業を予定。子会社にて5屋号/6バンケットの運営。



直営出店と買収(企業・事業)の進捗



なぜエスクリなのか？

■エスクリの**強み**を言えば、都市型と言われるのが常だが・・・

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

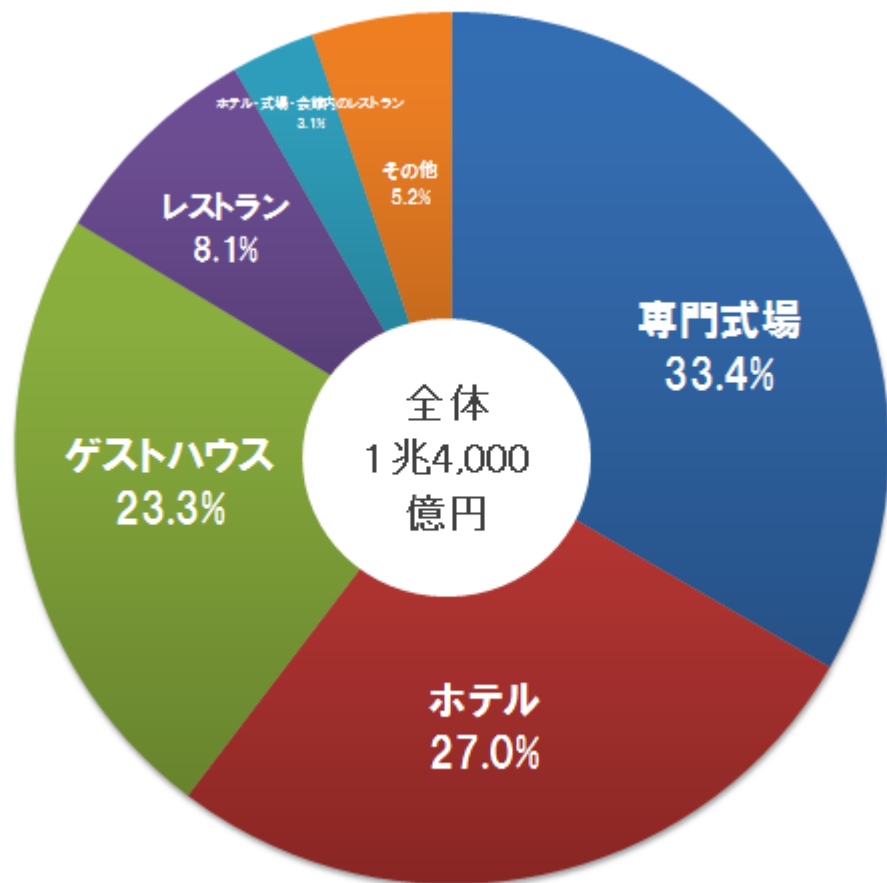
内製化 仕組化

- 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

■ マルチスタイル(特定のスタイルに依拠しない)

➡ 市場全領域で勝負でき、かつノウハウを保有

『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
ラグナヴェール SENDAI	専門式場
アンジェリオン オプラザ SENDAI	専門式場
アルマリアン TOKYO	レストラン
アヴェニールクラス TOKYO	レストラン

※ 結婚情報誌「セクシィ」(リクルート発行) 調べ

13期の出店①～沖縄(リゾート)・汐留(都市型)～

平成27年 夏
OPEN予定

- 施設名称 : CENTLEGENDA OKINAWA
(セントレジェンダ オキナワ)
- 所在地 : 沖縄県中頭郡北谷町字美浜49
- アクセス : 那覇空港より車で約45分
- 施設スタイル : **専門式場**スタイル
- スペック : 1チャペル/2バンケット



平成27年 秋
OPEN予定

- 施設名称 : LUMIVEIL (ルミヴェール) TOKYO
- 所在地 : 東京都港区東新橋1-5-2
汐留シティセンター41階
- アクセス : 大江戸線汐留駅直結、JR新橋駅直結
- 施設スタイル : **レストラン**スタイル
- スペック : 1チャペル/2バンケット



13期の出店②～金沢(政令市)・南青山(都市型)～

平成27年 秋
OPEN予定

- 施設名称** : LAGUNAVEIL KANAZAWA
- 所在地** : 石川県金沢市兼六町二丁目(建設中)
- 最寄駅** : JR金沢駅(車で10分)
- 施設スタイル** : ゲストハウススタイル(予定)
- スペック** : 1チャペル/2バンケット(予定)



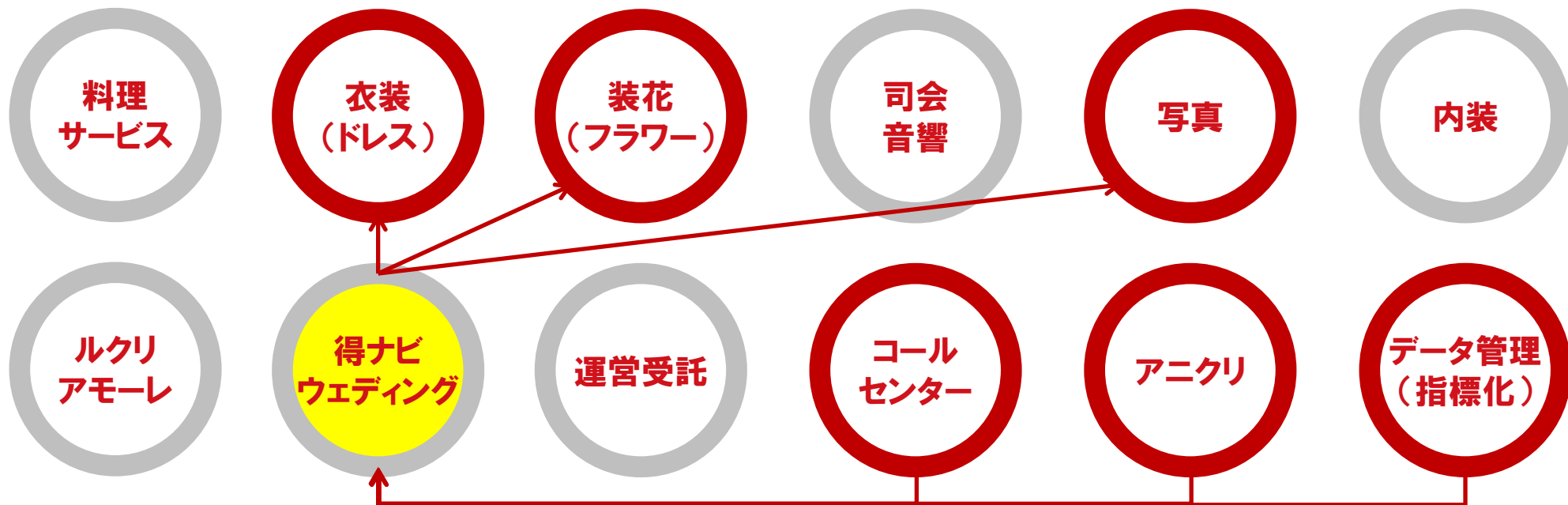
平成28年 初春
OPEN予定

- 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** : 東京メトロ表参道駅(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



■ 内製化と仕組化に力を入れてきた

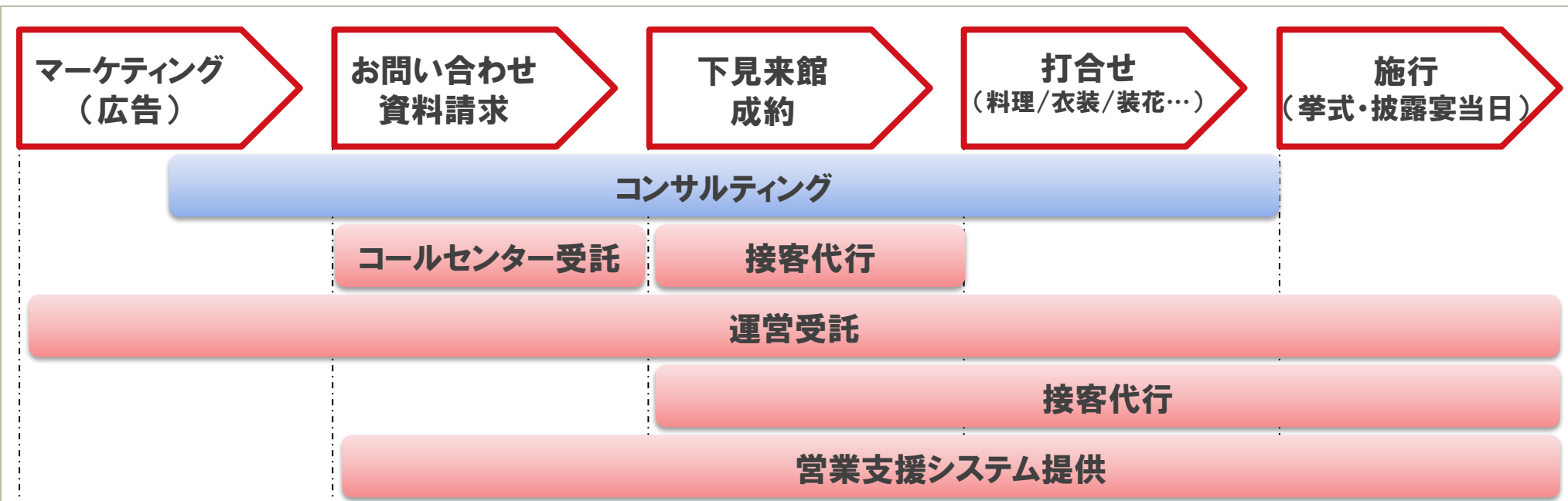
⇒ 自社でのサービスラインナップが、新たなサービス展開を支える



例えば、得ナビウェディングは・・・

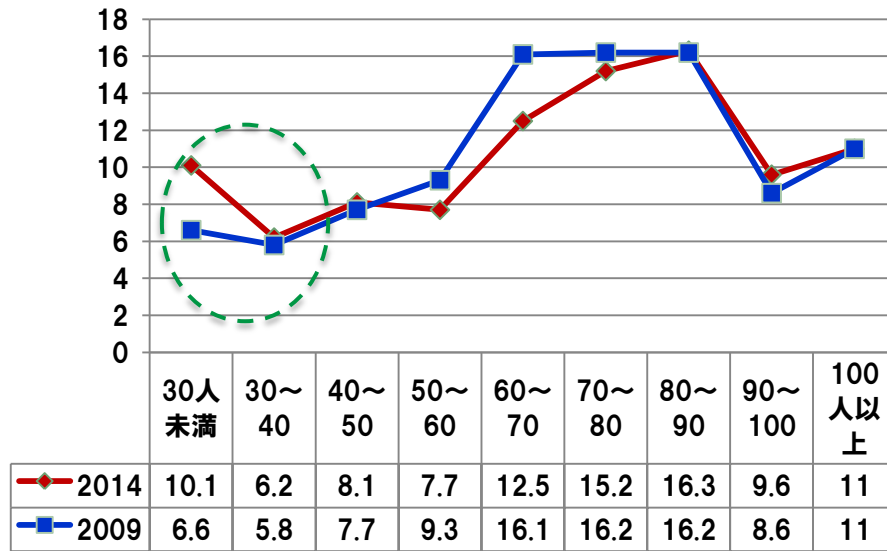
- ・ドレスやフラワー、写真といった内製システムを保有するから、利益を確保できる
- ・コールセンターやアニクリ、過去のデータ蓄積があるから、多拠点の少人数運営が可能である

■ 他社とのアライアンスも、充実のラインナップゆえ、柔軟に対応可能

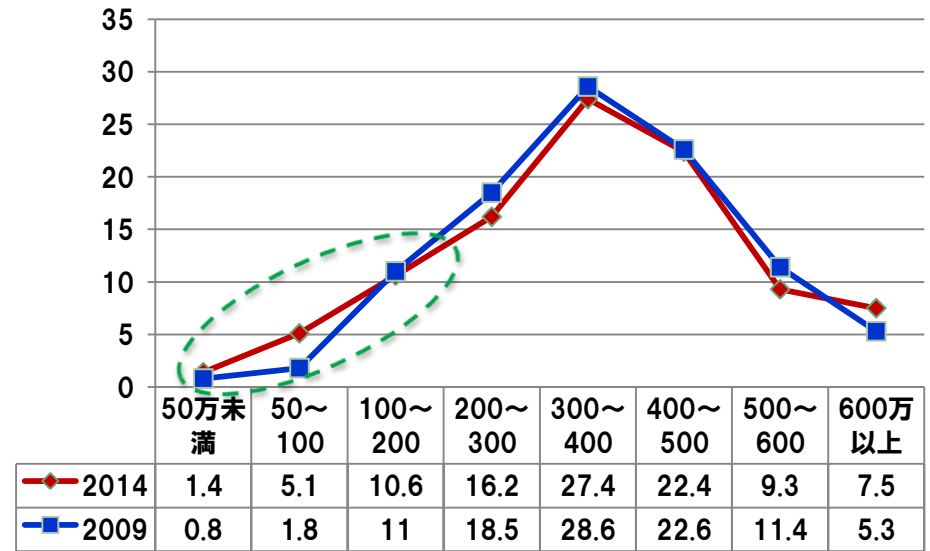


■ ターゲット別にアプローチを変えた展開が必要
⇒ **直営と同じ**内装やサービスでは、効率的な運営は不可能

□披露宴・パーティの招待客数(首都圏)



□挙式・披露宴・パーティの総額(首都圏)



(ゼクシィ結婚トレンド調査2014)

■ ブライダルに関するお客様のニーズの多様化は、やはり進んでいる

- ・ 少人数のルクリ、価格感度の高い方向けの得ナビなどで、その層も取り込んでいく
→ 直営施設と同じやり方ではなく、専門部署が適切なツールを活かして構築する
- ・ 自社拠点、提携会場の拡大が、上記サービスの拡販にも役立つと考えている

■ブライダル事業における**シェア拡大戦略**を強力に進めている

(シェア拡大戦略の中核となる施策)

- リゾート婚への進出(沖縄・北谷)と、インバウンドを含めた更なる展開
- 少人数婚(ルクリアモーレ)事業の業績伸長
- 運営受託・コンサルティング事業の拡大による業績の拡大
- 得ナビウェディングの認知拡大、提携会場増加による業績への貢献



(**シェア拡大がもたらす効果**)

- 当たり前の話として、価格交渉力が強くなり、業界の流れを決め得る
- 規模がなければ成り立たない、広告を含めた顧客へのアプローチ手法がある
- 受託やコンサルのニーズが高まり、初期投資を抑えた拡大への期待が持てる

「なぜ？」 エスクリは都市型が売りの会社ではないのか？

A) 直営店の出店は、都市型をメインとする方針に変わりはない

A) ビジネス環境は常に変化しており、今はシェアを握るタイミングと判断している

「なぜ？」 地方展開が上手くいかない会社もあったのでは？

A) 地方への展開モデルが、確立できているという自信

A) ブライダル業界の地殻変動は、目の前かもしれない

「なぜ？」 受託とみや美とエスクリMPは、どう違うのか？

A) 相手の都合に合わせた組み立てが可能な組織が、展開を早めると考える

A) 同じ「エスクリブライダル」であるが、地方の文化や習慣、人的問題などもある

參考資料

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年夏、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の「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。**対前年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

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

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

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

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。得名様ご参照でも、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

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

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、株式会社渋谷が請負う。

- ✓ 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**

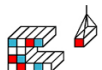
★取り組みの一環として、**海外ウェディング事業者への送客**も開始

★事業認知の広まり、接客スキル向上 ⇒ **集客・成約率の向上**

グループでの経営体制へ

コンテナ事業の拡大、不動産事業など、建築・内装以外にも伸びている

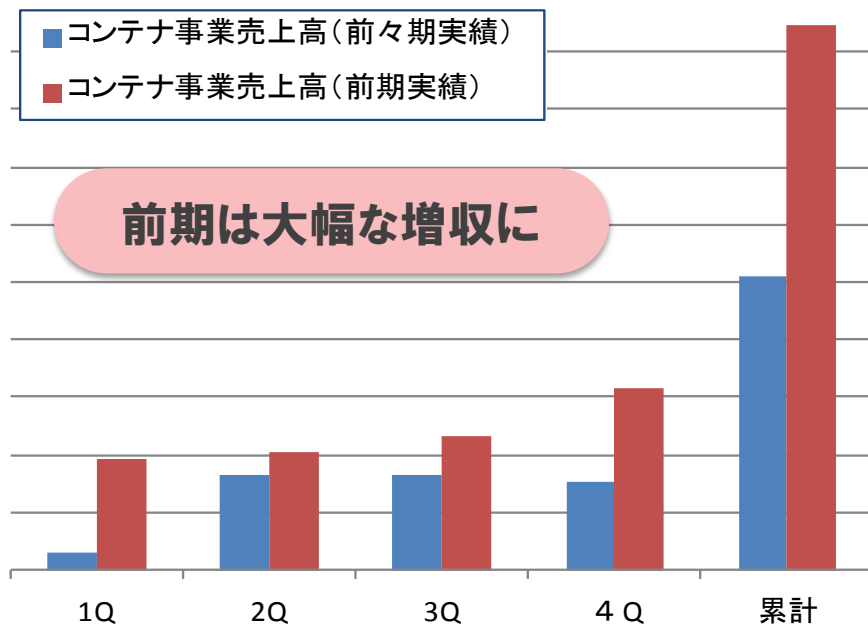
■コンテナ事業は特に堅調



CONTAINER BANK.

コンテナバンクとは
新しいビジネスモデルを創る。
ビルド&デベロップシステム

<http://www.container-bank.com/>



(株)渋谷のエスクリグループにおける貢献

- ・コンテナ事業の現在の売上の多数は、コンテナを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

✓ 12期末に2件のM & Aを実施。企業融合による付加価値を創造する。

✓ 今後も、**更なるM & A**の可能性を検討していく

■株式会社ウェブスマイル

- ・2015年2月買収、12期末にBS連結
(住所) 東京都新宿区
(代表) 渡辺英志
- ・買収価格：非公表

【事業範囲】

- ・オムニチャネル事業
- ・ウェブマーケティング
- ・イベントプロデュース

■みや美株式会社

- ・2015年4月買収、13期より連結対象
(住所) 福井県福井市
(代表) 南部英子
- ・買収価格：60百万円

【事業範囲】

- ・ブライダル事業 (福井県内で4施設)
- ・貸衣装事業
- ・不動産賃貸

グループ会社の展開は、今後のエスクリグループの伸長のカギとなる

- ・ウェブスマイルは、インターネットとリアル融合、各種イベントの企画などを通じ、新たな価値を創造する。
- ・みや美は、地方におけるブライダル展開のモデルとなり得る。エスクリの仕組みを導入していく。
- ・**更なるM & Aの実施**を想定し、2015年3月末には**20億のコミット枠**を新たに設定。

中期事業構想の見直しについて

中期事業構想の改定(詳細化)について

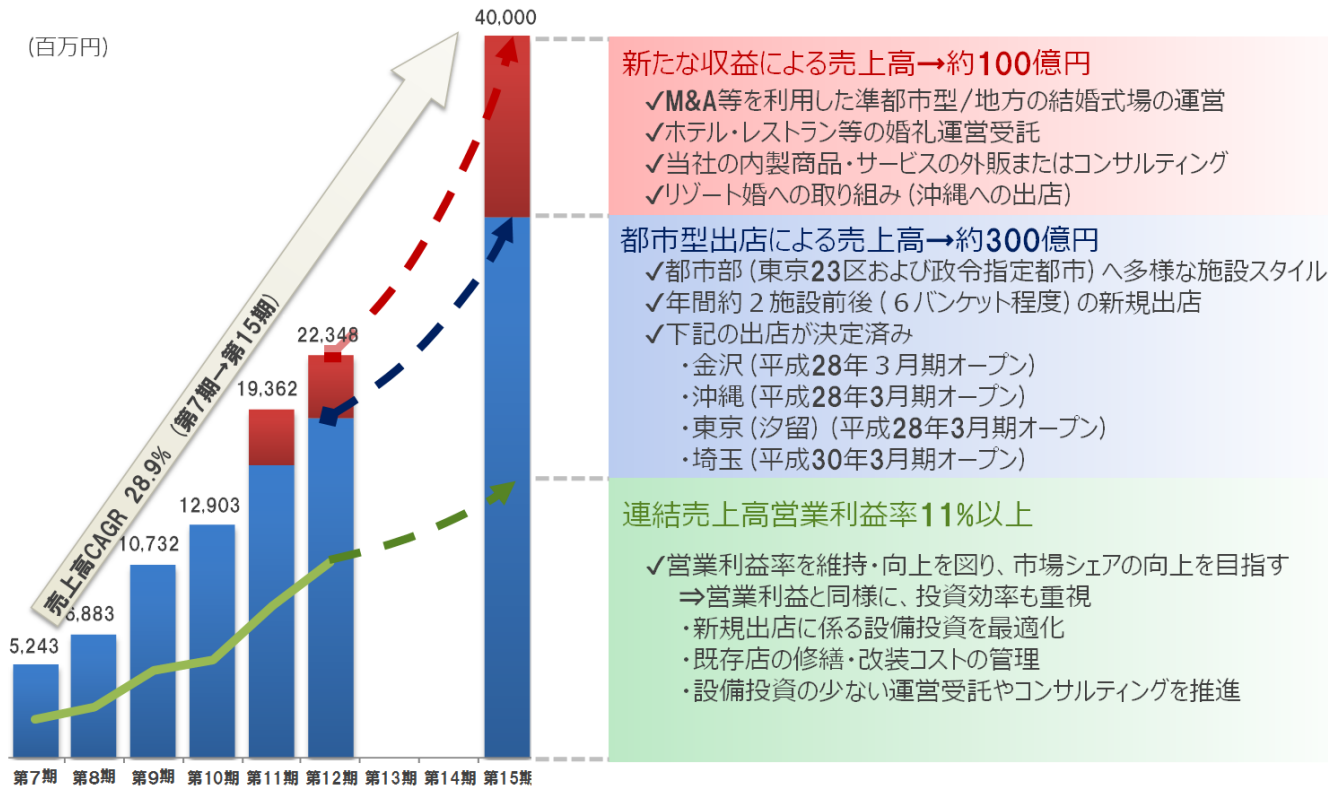
当社は、第11期初(2013年5月)に中期事業構想を公表し、第15期(2018年3月期)に連結売上高400億円という構想の下、事業の発展・拡大に邁進してまいりました。

おかげさまで、第12期(2013年5月期)においては、連結売上高228億円、連結営業利益24億円と順調に成長を重ねて来ております。

【参考】現状の中期事業構想

○ 第15期「売上高400億円 営業利益率11%以上」

(百万円)



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
- ✓リゾート婚への取り組み(沖縄への出店)

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
 - ・金沢(平成28年3月期オープン)
 - ・沖縄(平成28年3月期オープン)
 - ・東京(汐留)(平成28年3月期オープン)
 - ・埼玉(平成30年3月期オープン)

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

■改定理由

- ①構想発表から2年が経過し、事業が進捗したこと
- ②ブライダル新サービス開発に関するノウハウが蓄積されたこと
- ③3件のM&Aを成立させ、そのノウハウが蓄積されてきたこと



投資家の皆様がより理解しやすいように改定(詳細化)を実施します。

1 ブライダル関連の新サービス(新事業モデル)の蓄積

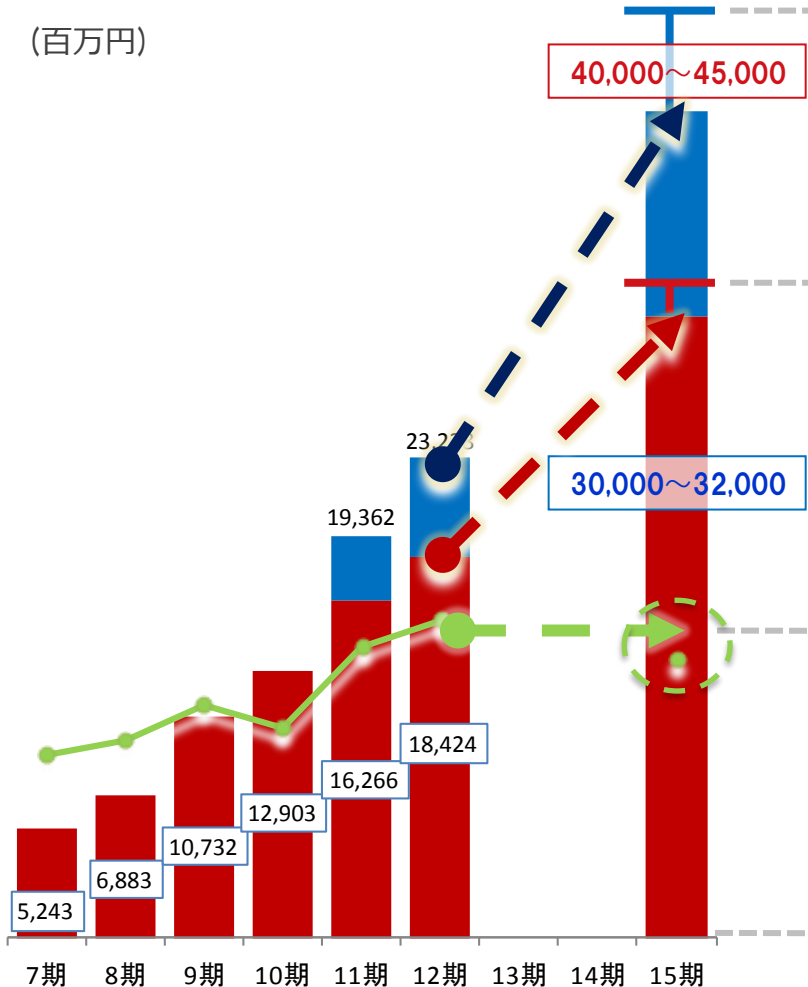
- ① 既存バンケットの更なる有効活用に向け、多くの新サービスをリリース
 - 得ナビウェディング(空き枠稼働)
 - ルクリアモーレ(少人数婚対応)
 - ウィズクリ(バンケットでの法人宴会、スペースプロデュース)
- ② ホテル・レストラン等の婚礼運営受託の伸長
- ③ 準都市／地方において、エスクリが関わっていくモデルを研究してきた

2 M&Aの伸展により、ブライダル外(エスクリ外)が見えてきた

- ① 当初想定していなかった異業種のM&Aに進出(内製化の推進)
 - 株式会社渋谷(建築・内装、不動産、コンテナなど)
 - 株式会社ウェブスマイル(ウェブマーケティング、イベント企画など)
- ② エスクリではメインターゲットとしていなかった準都市／地方のブライダルマーケットに進出
 - みや美株式会社(人口の少ない福井県でのブライダルモデル)
- ③ 今後は内製化以外の異業種(親和性のある業界)のM&Aも視野に

- **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



～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

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。