



平成29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29年3月期 第2四半期決算の概要

連結売上高は、前期出店施設の通期稼働により**前期比17.1%増**。

単位:百万円

	13期2Q	14期2Q	対前期 増減率	14期2Q (計画)	対計画 差異
売上高	11,144	13,049	17.1%	13,540	△491
売上原価	4,925	5,613	14.0%	—	—
売上総利益	6,218	7,435	19.6%	—	—
販売費及び 一般管理費	6,674	7,799	16.9%	—	—
営業利益(損失)	△455	△364	—	△495	131
(利益率)	—	—	—	—	—
経常利益(損失)	△502	△451	—	△577	126
(利益率)	—	—	—	—	—
四半期純利益(損失)	△354	△409	—	△361	△48
1株当たり 四半期純利益(損失) (円)	△29.97	△34.42	—	△30.44	△3.98

■前期比較

(売上)

- ・エスクリの売上増
(1,750百万円)
- ・EMPの売上増
(878百万円)
- ・渋谷の売上減
(△844百万円)

(営業利益)

- ・前期比、計画比ともに損失額が縮小

(純利益)

- ・減損損失の計上により前期比、計画比ともにマイナス

セグメント別でも各事業が、ほぼ**計画通りに進捗**。

（ブライダル関連事業）

エスクリの売上増、EMPの通期稼働により、**約30%**の売上増加。

（建築不動産関連事業）

前期比でのエスクリの工事減少と、竣工タイミング等により前期比ではマイナス。

【セグメント区分の変更】

当期より、従来『その他』に区分していた、宴会・レストラン事業等を『ブライダル関連事業』として、不動産・コンテナ事業等を『建築不動産関連事業』として集約し、前期数値も遡及適用。

単位：百万円

	13期2Q	14期2Q	増減	前年同期比
ブライダル関連事業	8,911	11,540	2,628	129.5%
建築不動産関連事業	2,074	1,229	△844	59.3%
その他	157	278	120	176.6%
合計	11,144	13,049	1,904	117.1%

【Core Bridal】平均組単価は前期比マイナスも受注は回復傾向をさらに継続。

■Core Bridal Service(※1)

	13期2Q	14期2Q	前年同期比
施行件数(件)	1,729	2,073	119.9%
受注件数(件)	2,827	3,178	112.4%
受注残件数(件)	2,795	3,365	120.4%
平均組単価(千円)	3,887	3,774	97.1%

【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)

	13期2Q	14期2Q	前年同期比
施行件数(件)	839	1,472	175.4%
受注件数(件)	1,316	1,708	129.8%
受注残件数(件)	1,022	1,436	140.5%

※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。

前期比でのエスクリの工事減少と竣工タイミング等により、第2四半期は前期比でマイナス。

単位:百万円

	13期2Q	14期2Q	増減	前年同期比
外部顧客への売上高	2,074	1,229	△844	59.3%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	384	167	△217	43.5%
合計	2,458	1,396	△1,062	56.8%
セグメント利益	172	33	△139	19.3%

- ・対エスクリの工事減少による内部売上の減少。
- ・外部売上は、竣工タイミングのずれ込み等。

(連結) 貸借対照表に係る要点

長期運転資金の調達により、**流動比率を改善**。

単位:百万円

	2016/3末 (連結)	2016/9末 (連結)	増減
資産合計	24,652	26,263	1,610
流動資産	6,409	8,512	2,103
固定資産	18,243	17,750	△492
負債合計	19,302	21,364	2,062
流動負債	8,061	9,291	1,229
固定負債	11,240	12,072	832
純資産合計	5,350	4,898	△451
1株当たり純資産(円)	449.16	409.54	△39.62
自己資本比率	21.6%	18.6%	—

【資産】

現金及び預金の増加 2,110 百万円

【負債】

前受金の増加 841 百万円

借入金の増加 1,495 百万円

【純資産】

純損失の計上 △409 百万円

配当の実施 △53 百万円

(連結) キャッシュフロー計算書の概要

単位: 百万円

	13期2Q	14期2Q	増減
税引前当期純利益(△純損失)	△ 485	△544	△58
減価償却費	604	740	136
売上債権の増減額	△ 177	363	541
たな卸資産の増減額	△ 7	△152	△145
未成工事支出金の増減額	△15	△153	△138
仕入債務の増減額	△48	△495	△447
前受金の増減額	619	841	221
法人税等の支払額及び還付額	△ 566	△19	547
その他	△109	529	638
営業活動によるキャッシュフロー	△ 185	1,109	1,295
有形固定資産の取得による支出	△ 790	△354	436
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	131	—	△131
敷金及び保証金の差入による支出	△ 239	△5	234
その他	△ 43	△25	17
投資活動によるキャッシュフロー	△ 942	△385	556
借入金及び社債の増加による収入	3,833	3,330	△503
借入金の返済及び社債の償還による支出	△ 1,580	△1,834	△254
配当金の支払額	△ 65	△53	11
その他	△ 31	△48	△16
財務活動によるキャッシュフロー	2,156	1,393	△762
現金及び現金同等物の期首残高	4,613	3,956	△656
現金及び現金同等物の増減額	1,039	2,110	1,071
現金及び現金同等物の期末残高	5,652	6,067	414

第14期(進行期)の見通し

(1)新規出店について

- ・開発型の新規案件については、**当初より第14期は計画されていない。**
- ・事業譲渡型の居抜き案件についても**基本的に第14期の出店は行わない。**
- ・第15期以降の新規出店についても、検討は行うが、**基本的に既存店の動向を見極めて判断**する。

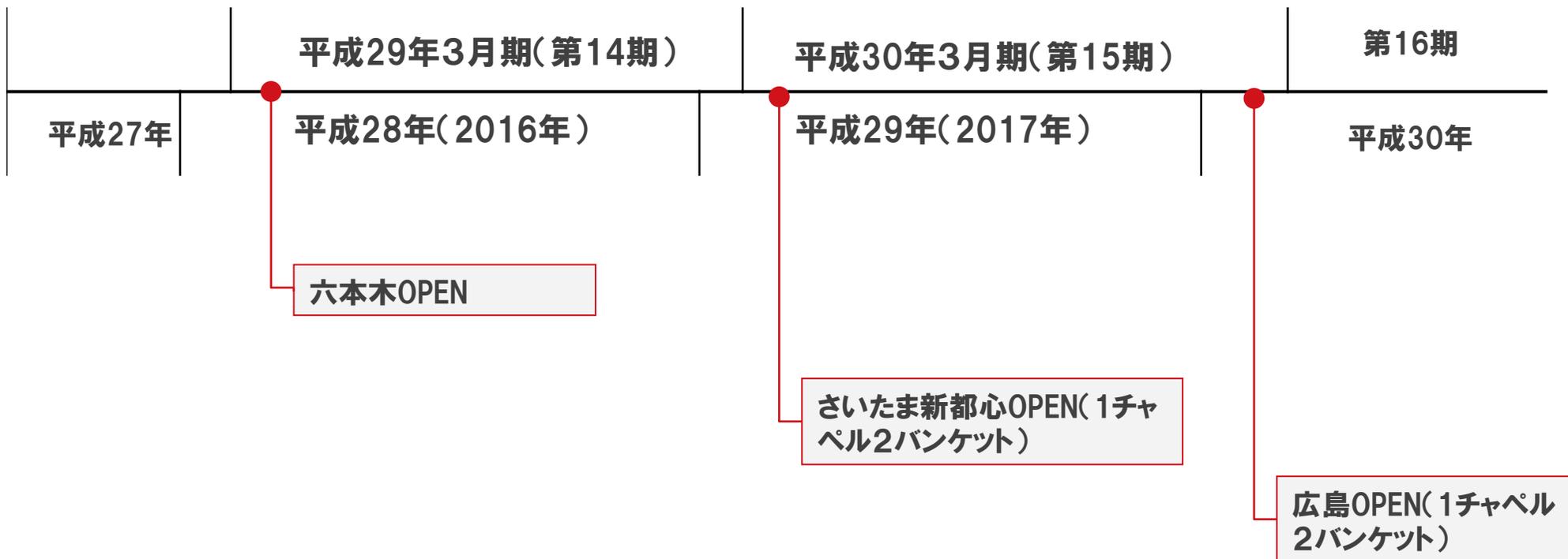
(2)人材・組織体制について

- ・人的リソース不足は解消に向かいつつあり、**今後も採用を継続的に強化**していく。
- ・リソースが充足しても、その後の**育成には時間がかかる**ため、第14期中に目途をつけ組単価の回復を目指す。
- ・出店がないことで従業員の転勤が極小化されるため、それぞれの**既存店でオペレーション強化を徹底**する。
- ・第14期は**営業組織の体制再構築に集中する方針。**

(3)販促・集客について

- ・紙媒体の集客が弱く推移しているが、ここで広告宣伝費を絞るとリスクが高いため、コストは絞らない。
- ・引き続き集客媒体の多様化を推進し、新しい集客スキームを早期に確立する（**タイアップ、キャンペーン等**）。
- ・媒体別の効果測定をさらに深掘りし、より効果的な媒体にボリュームをシフトしていく。

今後の出店計画



- ・第14期は出店の予定なし。
- ・平成29年春頃さいたま新都心、平成30年春頃広島。

1 エスクリマネジメントパートナーズ

- ① 第14期は基本的に出店しない方針。
- ② 第15期の候補となる案件が出た場合、第14期の実績を見ながら個別判断。
- ③ EMP全社ベースでは確実に黒字転換し、業績が伸長していく見通しがあるが、現状では地域によりPLにバラつきが出ているので、全事業所が黒字転換できるように赤字事業所の改善・強化を重点方針と位置付ける。

2 その他のニューブライダル

- ① シェア拡大戦略により短期間で売上が大きく伸長した点は一定の評価ができる。
- ② しかしながら、営業生産性や投下コストという面で、当初の計画と乖離が出ている事業・サービスがあるのも事実。
- ③ 個別事業・サービスの見極めを推進し、期待どおりの収益を挙げられないと判断された事業・サービスはクローズする。
⇒ 人員を再配置することで、コア・ブライダルの回復を加速させる。

■前期(第13期)の失速要因 ⇒ **人的リソース不足が業績の足枷に**

- M&Aや事業譲受のペースが早過ぎた。
- 上記を背景として全社的にマンパワー不足に陥ってしまった。
 - ・**支配人・営業マネージャー**クラスの人材が不足。
 - ・**新規プランナー**の育成の遅れ。



■現在の状況 ⇒ **リソースについて量的には充足、質的充足が今後の課題**

- 順調な新卒採用・中途採用を背景に、前期生じた量的リソース不足はすでに解消。
- しかしながら、上記採用者の本当の意味での戦力化には時間を要し、全社ベースで前々期までのクオリティに回復するには**なお一定の時間が必要** ⇒ **施行単価向上への前提条件**

■第14期は、**既存店の復調と体質強化を推進する期**と位置づける

単位:百万円

	第13期 (実績)	第14期 (計画)	前期比 増減率
売上高	26,226	30,180	15.1%
売上原価	11,605	12,720	9.6%
(原価率)	44.2%	42.1%	—
売上総利益	14,621	17,459	19.4%
販管費	13,782	16,259	18.0%
営業利益	839	1,200	43.0%
(営業利益率)	3.2%	4.0%	—
経常利益	787	1,055	34.1%
当期利益	359	600	66.8%

■前期比較

(売上)

- ・連結4社体制
(エスクリ、EMP、渋谷、ウェブスマイル)
- ・第13期出店店舗の通年稼働とEMP
の通年稼働により15.1%増収

(営業利益)

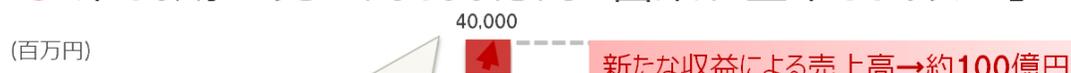
- ・EMPが通年稼働で黒字化の見込み
- ・ウェブスマイルも増収・増益見込み

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」

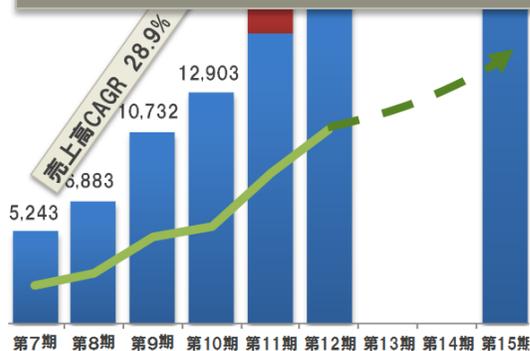


■ 改定理由

① 構想発表から2年が経過

「一旦、構想は据え置き、第14期の推移を見てアップデート」

第14期で300億超の水準となり、トップラインだけであれば視野に入るが、利益回復を最優先し、一旦、シェア拡大戦略を凍結(無理に売上を追わない)



・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

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。



～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 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。