

ESCRIT

Faithful Bridal Creator

平成29年 3月期 通期決算説明資料

株式会社エスクリ

平成29年 3 月期

通期決算の概要

連結売上高は前期比12.4%増、営業利益は前期比60.1%増。

単位：百万円

	第13期 (実績)	第14期 (実績)	前期比 増減率	第14期 (計画)	計画比 増減率
売上高	26,226	29,477	12.4%	30,180	△2.4%
売上原価	11,605	12,529	8.0%	12,720	△1.5%
(原価率)	44.2%	42.5%	-	42.1%	-
売上総利益	14,621	16,947	15.9%	17,459	△3.0%
販売費及び 一般管理費	13,782	15,604	13.2%	16,259	△4.2%
営業利益	839	1,343	60.1%	1,200	10.6%
(利益率)	3.2%	4.6%	-	4.0%	-
経常利益	787	1,224	55.5%	1,055	13.8%
当期純利益	359	713	98.2%	600	15.9%
1株当たり 当期純利益(円)	30.39	59.89	97.1%	50.57	18.4%

■ 前期・計画比較

(売上)

- ・前期出店施設の通期稼働が寄与し、**12.4%の増収**。
- ・ブライダルでは収益性の低いサービスの見直し、建築不動産では工事竣工の期ズレが生じたことから、2.4%計画は下回る。

(利益)

- ・収益性の低いサービスの見直しにより、広告宣伝費等の販管費が減少し、各区分利益は、**前期比、計画比共に上回る**。

セグメント別では**ブライダル関連事業が大きく伸長。**

(ブライダル関連事業)

前期出店施設の通期稼働、**堅調な受注状況**により、前期比**21.3%の売上増加**。

(建築不動産関連事業)

建築工事の竣工期ズレにより前期比減少。

【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	14期	増減	前期比 増減率
ブライダル関連事業	21,289	25,815	4,525	21.3%
建築不動産関連事業	4,383	3,101	△1,282	△29.3%
その他	552	560	7	1.3%
合計	26,226	29,477	3,250	12.4%

売上高は、前期比21.3%増加、セグメント利益は、前期比51.0%増加。

単位：百万円

	第13期	第14期	増減	前期比増減率
外部顧客への売上高	21,289	25,815	4,525	21.3%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	2	0	△1	△88.2%
合計	21,292	25,816	4,524	21.2%
セグメント利益	1,715	2,590	875	51.0%
(利益率)	8.1%	10.0%	-	-

- ・ 前期出店施設の通期稼働（エスクリ4施設、EMP9施設）、堅調な受注状況により、前期比売上高は、エスクリ**3,335百万円（17.0%増）**、EMP**1,180百万円（69.6%増）**増加。
- ・ 収益性の低いサービスの見直し（提携会場の契約終了等）により、**利益率も改善**。

【Core Bridal】 平均組単価は減少するも**受注は通期において堅調に推移**。

■ Core Bridal Service (※1)

	第13期	第14期	前期比増減率
施行件数 (件)	3,947	4,661	18.1%
受注件数 (件)	5,851	6,663	13.9%
受注残件数 (件)	2,934	3,569	21.6%
平均組単価 (千円)	3,875	3,784	△2.3%

【New Bridal】 収益性の低い提携会場の契約終了により受注残は減少。

■ New Bridal Service (※2)

	第13期	第14期	前期比増減率
施行件数 (件)	2,092	3,120	49.1%
受注件数 (件)	2,789	3,371	20.9%
受注残件数 (件)	1,343	1,300	△3.2%

※1 Core Bridal Serviceは、エスクリ直営施設の参加者30名以上の挙式・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、上記と重複する顧客もいるため数値から除外。

エスクリ工事の減少、外部向け建築工事の竣工期ズレにより前期比マイナス。

単位：百万円

	第13期	第14期	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	4,383	3,101	△1,282	△29.3%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	2,742	967	△1,775	△64.7%
合計	7,126	4,068	△3,058	△42.9%
セグメント利益	394	180	△214	△54.3%
(利益率)	5.5%	4.4%	-	-

- ・ 内部売上は、当期、開発型の新規出店が無いのため減少。
- ・ 外部売上も、工事竣工の期ズレにより減少するも**セグメント利益は計画を上回る**。
- ・ 外部向け受注は、前期を上回っており、**受注残は1,233百万円（前期比27.8%増）**

(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)	2017/3末 (連結)	増減
資産合計	24,652	26,560	1,907
流動資産	6,409	8,525	2,116
固定資産	18,243	18,034	△209
負債合計	19,302	20,614	1,312
流動負債	8,061	9,812	1,750
固定負債	11,240	10,801	△438
純資産合計	5,350	5,945	594
1株当たり純資産 (円)	449.16	497.49	48.33
自己資本比率	21.6%	22.4%	-

【資産】	
現金預金の増加	1,716百万円
【負債】	
未払金の増加（新店工事費等）	419百万円
未払法人税等の増加	328百万円
【純資産】	
純利益の計上	713百万円
配当の実施	△124百万円

営業CFは、前期比142.7%増加、当期は投資を抑制してFCFも大幅にプラス。

単位：百万円

	第13期	第14期	増減
営業活動による キャッシュフロー	1,340	3,253	1,912
投資活動による キャッシュフロー	△3,270	△ 1,147	2,123
財務活動による キャッシュフロー	1,276	△ 361	△1,638
現金及び現金同等物 の増減額	△656	1,738	2,395
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 の期末残高	3,956	5,695	1,738

■ 第14期の主な要因

【営業活動によるキャッシュフロー】

税引前当期純利益 1,102百万円

減価償却費 1,528百万円

【投資活動によるキャッシュフロー】

有形固定資産取得支出 △923百万円

敷金及び保証金差入支出 △140百万円

【財務活動によるキャッシュフロー】

借入金増加・社債発行 3,200百万円

借入金返済 △3,292百万円

配当金の支払い △124百万円

中期事業構想の振り返り (11~14期)

■ 大都市を中心に**20施設**を運営中
 ※ **青字**は11期以降に出店 (8施設)

2017年3月31日現在



■ 2015年7月、M&Aによる地方展開を目的に設立

■ 地方都市に**9施設**を運営中

2017年3月31日現在



少人数ウェディング向け挙式サービス、**ルクリアモーレ**を開始

- ✓ 既存施設の空き枠を利用し、**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



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

- ✓ 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
- ✓ 全国に相談カウンターを設置



■ サービスの特長

- 最終金額に近い**明瞭な見積額**をWEB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
- 不明点はWEB上のチャットですぐに**回答**がもらえる

★ 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**

★ **海外ウェディング事業者への送客**も開始

エスクリ初、リゾート婚の取り組みをスタート

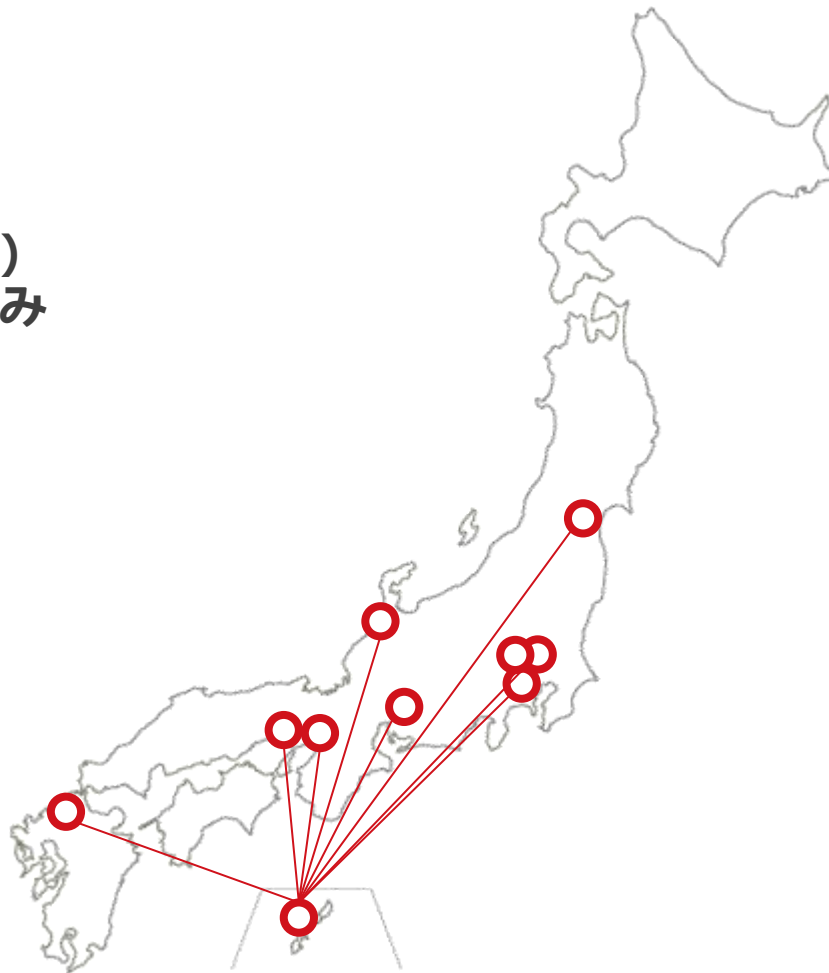
平成27年夏、沖縄初出店

全国に販売カウンターを設置

◇インバウンドへの取り組み（⇒海外事業部門新設）
中長期的視点でアジア諸国からの集客にも取り組み



沖縄県内でもアクセスに好立地の「北谷町」へ出店



- ✓ 宴会、パーティーや撮影など、様々な用途にあわせた**会場紹介サービス**
- ✓ 自社施設の平日稼働に貢献。掲載している**提携会場も約250会場**



■サービスの特長

- ・ 地域、用途や規模に合わせた会場検索ができる
- ・ ケータリング、司会やカメラマン等イベントに必要なものが**丸投げプラン**を利用することでさらに便利に
- ・ 経験豊富なコンシェルジュが要望にあわせた会場を紹介



プロモーション新戦略① タイアアップ企画



シンデレラ

結婚で特別なシリアブが好きななら、「アール」をテーマにコーディネート！
 ムーンストーン・パール・スエード花飾りや豪華なドレスを揃えてお楽しみいただけます。
 シリアブの色であるロゼット・アールをまよえて、ハッピーなブライダルになります。

お祝いの気持をイメージした豪華なドレスは、アールをテーマにしたコーディネートに合わせ、お楽しみください。

お祝いの気持をイメージした豪華なドレスは、アールをテーマにしたコーディネートに合わせ、お楽しみください。

お祝いの気持をイメージした豪華なドレスは、アールをテーマにしたコーディネートに合わせ、お楽しみください。

MONSTER HUNTER

モンスターハンター

ブライダルフェア

MONSTER HUNTER × Bridal Fair

- ✓ ブライダル業界初の試み！
- ✓ 結婚式の総額に応じて**マイル** or **ANA SKYコイン**を進呈するサービス
- ✓ 今後、**レストランにも展開**



結婚式の総額（税抜き）	マイルの場合	ANA SKYコインの場合
200～249万円	15,000マイル	20万コイン
250～299万円		25万コイン
300～349万円	20,000マイル	30万コイン
350～399万円		35万コイン
400～449万円	25,000マイル	40万コイン
450～499万円		45万コイン
500万円以上	30,000マイル	50万コイン

2013年5月M&A、エスクリグループにおいてシナジー効果を発揮。

■ コンテナの技術特許を取得！



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/>



■ エスクリ & 提携会場の内装工事を請負



- ・ 渋谷の事業は、内外装工事の請負、コンテナの販売、不動産のリノベーション等。
- ・ エスクリ出店時の**スケジュール・建築コスト管理**から、その後の施設管理までを担う。
- ・ 提携会場に対して、エスクリがブライダルコンサルティングを、渋谷が内装工事を請負い、**ハードからソフトまでのコンサルティングを実現。**

振り返りと今後の中期計画について

- ✓ **売上高**は、積極的な新規出店とM & Aにより、この4年間で17施設増加したこと、新サービスが実を結んだことから、**每期増収、年平均成長率22.9%**（10期～14期）を実現
- ✓ しかし、**営業利益**は、13期、急拡大（14施設）による人的リソース不足を主因とした、受注の失速、**単価の下落により減益**となる

【反省】 中期事業構想 売上400億円を追い求め、急成長に耐えうる事業基盤構築前に、経営のアクセルを踏み込んでしまった



当期（14期）、人的リソース不足は解消し、受注は安定したものの、単価は回復途上。単価回復には、人材育成と、高単価を保つ仕組化が必須であり、一定の期間が必要。単価回復の度合いにより、利益は大きく変わってくるため、一旦、**中期（15期～17期）の定量目標は非開示**とさせていただきます。

中期方針 (15～17期)

中期経営方針

既存事業の収益性向上と新たな収益基盤の形成
～毎期、確実な利益成長を遂げる～

(1) 新規出店について

- ・ 開発型の新規案件については、**大都市を中心に、毎期2店舗を限度に出店**
- ・ 事業譲渡型の居抜き案件については、**エリアを限定せず、投資対効果にて検討**
ただし、各期の利益進捗、人的リソースが担保されている場合

シェア拡大

(2) 既存店強化

- ・ 人材育成、商品開発による**単価の回復及び向上、高単価を保つ仕組化**
- ・ 施設**リニューアル**の実施（7～10店舗予定）
- ・ 企業パーティなどによる**平日稼働率の向上**

**単価up
稼働率向上**

(3) 新規事業の推進

- ・ 海外進出
- ・ ブライダル以外の新規事業の創出及び推進

次なる事業の柱

(4) コスト改善

- ・ コスト全般についてスケールメリットを生かした削減を実施
- ・ 14期も実施した施設の集約、余剰スペースの転貸等、有効活用を推進
- ・ 労働生産性の向上

筋肉質な構造へ

(5) プロモーション戦略

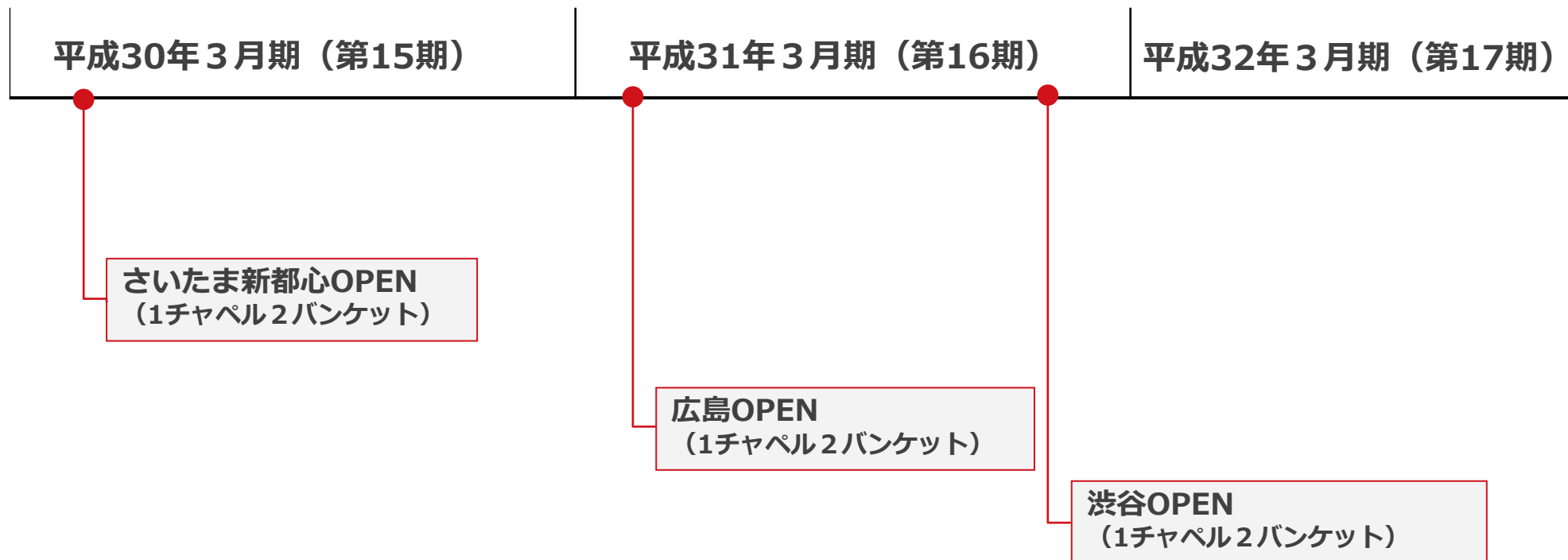
- ・ 効率的な集客媒体へのシフトによる広告宣伝費率の適正化
- ・ 戦略的にブランディング・プロモーションを推進

**集客促進
広宣比率の適正化**

(6) レディ・ファースト戦略

- ・ 女性社員の管理職、役員への積極登用
- ・ 育児休暇取得の推進、仕事と育児の両立を支援

人材の定着化



平成29年6月さいたま新都心

平成30年春頃広島、平成30年秋頃渋谷

15期の出店 ～さいたま新都心～

平成29年6月
OPEN予定

施設名称 : LAGUNAVEIL Sky Terrace
(ラグナヴェール スカイテラス)

所在地 : 埼玉県さいたま市中央区新都心11-1
JRさいたま新都心ビル19階

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



第15期は、単価の回復等による利益率UPに向けた基盤を形成する。

単位：百万円

	第14期 (実績)	第15期 (計画)	前期比 増減率
売上高	29,477	30,366	3.0%
売上原価	12,529	12,782	2.0%
(原価率)	42.5%	42.1%	-
売上総利益	16,947	17,583	3.8%
販管費	15,604	16,083	3.1%
営業利益	1,343	1,500	11.7%
(営業利益率)	4.6%	4.9%	-
経常利益	1,224	1,380	12.7%
当期利益	713	770	8.0%

■ 前期比較

(売上)

- ・既存店の**堅調な受注状況**と、前期出店（1施設）の通期稼働から**3.0%の増収**見込み。

※単価回復は計画に織り込まず。

(販管費)

- ・新店等（さいたま&広島）の**開業コストは前期比増加**。

(営業利益)

- ・**11.7%増益**の見込み。

※(株)ウェブスマイルは、当初期待されたシナジー効果が得られず、今後も見込めないと判断し、4月に全株式を売却して連結子会社から除外しました。

○平成30年3月期の1株あたりの配当予想について

- ・引き続き成長投資が続くが、一定割合の株主還元を推進。
- ・平成30年3月期第2四半期末及び期末にそれぞれ6円。計12円を予定。

	年間配当金(金額：円)			配当性向
	第2四半期末	期末	合計	
平成27年3月期	5.50	5.50	11.00	9.0%
平成28年3月期	7.50	4.50	12.00	39.5%
平成29年3月期	6.00	6.00	12.00	20.0%
平成30年3月期	6.00	6.00	12.00	18.6%



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 : <https://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。