



2018年3月期

第1四半期決算説明資料



2018年3月期 第1四半期決算の概要

▶ 売上高は、**前期比8.7%増**、営業利益は、新店開業コストを吸収し**黒字化**。

単位：百万円

	2017/3期 第1Q実績	2018/3期 第1Q実績	前期比 増減率	2018/3期 通期計画	計画比 進捗率
売上高	6,494	7,058	8.7%	30,366	23.2%
売上原価	2,845	3,155	10.9%	12,782	24.7%
(原価率)	43.8%	44.7%	-	42.1%	-
売上総利益	3,649	3,902	6.9%	17,583	22.2%
販売管理費	3,889	3,811	△2.0%	16,083	23.7%
営業利益	△ 240	91	-	1,500	6.1%
(利益率)	-	1.3%	-	4.9%	-
経常利益	△ 294	49	-	1,380	3.6%
当期純利益	△ 220	8	-	770	1.1%
1株当たり 当期純利益	△ 18.56	0.73	-	64.52	1.1%

前期比較

(売上)

- ・ブライダル（+4.7億）
- ・建築不動産（+2.3億）
- ・WS連結除外（△1.4億）

(利益)

- ・販売管理費の減少は、WS連結除外とブライダル関連のコスト削減効果。
- ・売上、利益共に計画を上回る順調なスタート。

※(株)ウェブスマイル（WS）は、4月に全株式を売却し、連結子会社から除外しました。

▶ セグメント別でも各事業が**計画を上回り推移**。

単位：百万円

	2017/3期 第1Q実績	2018/3期 第1Q実績	増減	前期比 増減率
ブライダル関連事業	5,706	6,178	471	8.3%
建築不動産関連事業	647	879	231	35.8%
その他	140	-	△140	△100.0%
合計	6,494	7,058	563	8.7%

■ブライダル関連事業

前期出店施設（六本木）の稼働に加え、**既存店も堅調に推移**。

■建築不動産関連事業

大型建設工事の竣工等により、**前期比35.8%増**。

▶ 売上高は、前期比**8.3%増**、セグメント利益は、前期比**290.3%増**。

単位：百万円

	2017/3期 第1Q実績	2018/3期 第1Q実績	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	5,706	6,178	471	8.3%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	-	-	-	-
合計	5,706	6,178	471	8.3%
セグメント利益	124	486	362	290.3%
(利益率)	2.2%	7.9%	-	-

- ・売上高は、前期出店施設の稼働に加え、既存店も堅調に推移し、**計画を上回る着地**。
- ・コストは、新規出店により家賃等は増加しているものの、各種経費の削減効果が出始め、**セグメント利益は大幅改善**。

■ **Core Bridal Service**(※1) 平均組単価は減少するも、受注は概ね計画どおりに推移。

	2017/3期 第1Q実績	2018/3期 第1Q実績	前期比 増減率
施行件数(件)	994	1,150	15.7%
受注件数(件)	1,582	1,656	4.7%
受注残件数(件)	3,203	3,726	16.3%
平均組単価(千円)	3,832	3,745	△2.3%

■ **New Bridal Service**(※2) 前期に収益性の低いサービスを終了したため、今期は減少の見込。

	2017/3期 第1Q実績	2018/3期 第1Q実績	前期比 増減率
施行件数(件)	714	708	△0.8%
受注件数(件)	875	767	△12.3%
受注残件数(件)	1,419	1,309	△7.8%

※1 Core Bridal Serviceは、エスクリ直営施設の列席者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。

▶ 外部顧客への売上高は、前期比**35.8%増**。

単位：百万円

	2017/3期 第1Q実績	2018/3期 第1Q実績	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	647	879	231	35.8%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	105	154	48	45.8%
合計	753	1,033	280	37.2%
セグメント利益	1	18	17	1263.1%
(利益率)	0.2%	2.1%	-	-

- ・売上高は、大型建設工事の竣工等により、前期比で大きく伸長。
- ・売上、セグメント利益共に、概ね計画通りの進捗。

(連結)貸借対照表に係る要点

単位：百万円

	2017/3期 期末	2018/3期 第1Q末	増減
資産合計	26,560	24,485	△ 2,075
流動資産	8,525	6,582	△ 1,943
固定資産	18,034	17,902	△ 131
負債合計	20,614	18,600	△ 2,013
流動負債	9,812	8,032	△ 1,780
固定負債	10,801	10,568	△ 233
純資産合計	5,945	5,884	△ 61
1株当たり純資産(円)	497.49	492.34	△ 5.15
自己資本比率	22.4%	24.0%	-

【資産】

現金預金の減少 △ 15 億

【負債】

未払金の減少 △ 6 億

(新店工事費等)

借入金の減少 △ 4 億

仕入債務の減少 △ 3 億

【純資産】

配当の実施 △ 0.7億

2018年3月期の取り組み

2018年3月期（第15期）

さいたま新都心OPEN
(1チャペル2バンケット)



2019年3月期（第16期）

広島OPEN
(1チャペル2バンケット)



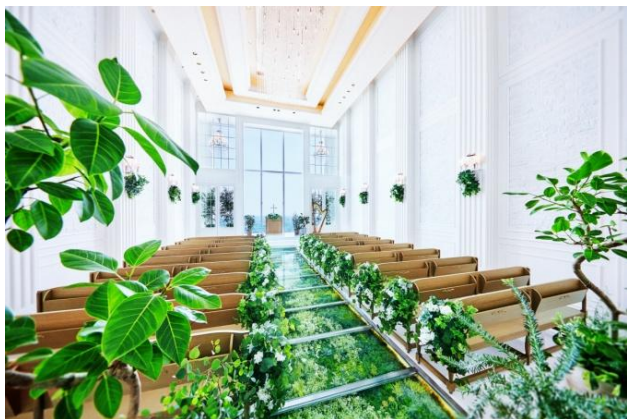
渋谷OPEN
(1チャペル2バンケット)



▶ 2017年6月さいたま新都心開業

▶ 2018年春頃広島（八丁堀地区）、2018年秋頃渋谷（渋谷公園通り） 開業予定

2017年6月 **さいたま新都心駅徒歩1分**の好立地に開業



▶ 天井高7m、大きな窓から自然光が差し込む開放的なチャペル



▶ 木や石など、ぬくもりある自然素材を使ったナチュラルなパーティ会場



▶ 白を基調とした上品なパーティ会場

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



2017年6月 「Weddings of Hawaii」 の販売を開始

リゾート婚事業拡大にあたり、沖縄に続きハワイウェディングの営業活動を本格始動いたしました。その第一弾として、現地パートナー会社「Weddings of Hawaii 社」※と独占契約をし、2017年6月1日よりOUTDOOR WEDDINGブランド「Weddings of Hawaii」の販売を開始いたしました。



※ 創業40周年を迎える歴史を持ち、北アメリカ・ヨーロッパ・カナダ・オーストラリアを中心に事業展開。米国のカップルがブライダルコーディネーターを探すサイト「Wedding Wire」において、3年連続 カップルが選ぶ、ベストウェディングプランナー賞を受賞。日本ではエスクリが独占取扱を始めることになる。現地での実績を生かし、ハードを持つのではなく、ビーチを中心としたウェディングプロデュースを実施。挙式・フォトプランとともに実施場所の選択肢が多く、ガゼボや装飾スタイルも含め自由度が高いためオリジナリティの出しやすさが最大の魅力となる。





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。