

株式会社エスクリ
2020年3月期
通期決算説明資料



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様およびご家族、関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

また医療従事者をはじめ感染拡大防止に日々ご尽力いただいている皆様に深く感謝申し上げます。

一日も早い収束と、皆様のご健康を心よりお祈り申し上げます。

株式会社エスクリ

2020年3月期
通期決算の概要

損益計算書(連結)の概要

(前期比) 売上高△5.6% 営業利益△29.4%

単位：百万円	2019/3期 実績	2020/3期 実績	前期比 増減率	2020/3期 修正予想	対予想 増減率
売上高	33,302	31,430	△5.6%	31,316	0.4%
売上原価	14,607	13,485	△7.7%	13,392	0.7%
(原価率)	43.9%	42.9%	-	42.8%	0.3%
売上総利益	18,695	17,944	△4.0%	17,923	0.1%
販売管理費	16,504	16,397	△0.6%	16,523	△0.8%
営業利益	2,191	1,546	△29.4%	1,400	10.4%
(利益率)	6.6%	4.9%	-	4.5%	10.0%
経常利益	2,123	1,499	△29.4%	1,350	11.0%
当期純利益	1,078	455	△57.7%	500	△9.0%
1株当たり当 期純利益	90.01	38.79	△56.9%	42.57	△8.9%

【売上】

ブライダル (△5.5億)

新型コロナウイルス感染拡大により
多くの施行が次期以降に延期。

一般宴会・ホテル・レストラン
についても稼働が著しく低下。

建築不動産 (△13.1億)

前期は大型不動産売上を計上。

【利益】

主力であるブライダル関連事業の
売上が大きく減少したことにより減益。

事業(セグメント)別の売上高



単位：百万円	2019/3期 実績	2020/3期 実績	増減	前期比 増減率
ブライダル関連事業	28,671	28,115	△556	△1.9%
建築不動産関連事業	4,631	3,314	△1,316	△28.4%
合計	33,302	31,430	△1,872	△5.6%

(ブライダル関連事業)

新型コロナウイルス感染拡大の影響による施行日程の延期が多数発生したことが大きく影響し減収。

(建築不動産関連事業)

前期は、大型の不動産リノベーション物件の販売および大規模工事があったため減収。

ブライダル関連事業の状況

(前期比) 売上高 Δ 1.9% セグメント利益 Δ 17.8%

単位：百万円	2019/3期 実績	2020/3期 実績	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	28,671	28,115	Δ 556	Δ 1.9%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	-	-	-	-
合計	28,671	28,115	Δ 556	Δ 1.9%
セグメント利益	3,016	2,480	Δ 535	Δ 17.8%
(利益率)	10.5%	8.8%	-	-

新型コロナウイルス感染拡大により、2月下旬～3月施行約1,000件のうち400件余りが次期以降に延期となったことが大きく影響し、減収減益。

ブライダル関連事業の状況

2月下旬～3月施行が次期以降に延期したことにより受注残件数は増加。
休業による受注減とキャンセル発生により、4月末時点の受注残前期比はCore Bridal +0.7% New Bridal △4.7%

■Core Bridal Service(※1)

	2019/3期 実績	2020/3期 実績	前期比 増減率
施行件数(件)	5,304	5,266	△0.7%
受注件数(件)	6,989	6,839	△2.1%
受注残件数(件)	4,064	4,395	8.1%
平均組単価(千円)	3,795	3,729	△1.7%

■New Bridal Service(※2)

	2019/3期 実績	2020/3期 実績	前期比 増減率
施行件数(件)	3,259	3,224	△1.1%
受注件数(件)	3,790	3,718	△1.9%
受注残件数(件)	1,673	1,762	5.3%

※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）、国内リゾート婚の数値が含まれております。

※3 海外リゾート分については、上記と重複する顧客もいるため数値から除外。

建築不動産関連事業の状況

(前期比) 売上高△28.4% セグメント利益△1.4億円

単位：百万円	2019/3期 実績	2020/3期 実績	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	4,631	3,314	△1,316	△28.4%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	1,082	1,139	57	5.3%
合計	5,713	4,454	△1,258	△22.0%
セグメント利益	282	135	△147	△52.1%
(利益率)	6.1%	4.1%	-	-

大型の不動産リノベーション物件の販売があった前期に比べ減少しているが、セグメント利益は計画を上回る。

(連結) 貸借対照表に係る要点

自己資本比率 **32.2%** (前期末比 **3.1p**)

単位：百万円	2019/3期 期末	2020/3期 期末	増減
資産合計	25,114	23,228	△ 1,885
流動資産	7,661	6,499	△ 1,161
固定資産	17,452	16,729	△ 723
負債合計	17,798	15,749	△ 2,048
流動負債	8,852	8,464	△ 387
固定負債	8,945	7,284	△ 1,661
純資産合計	7,316	7,478	162
1株当たり純資産 (円)	615.53	638.52	22.99
自己資本比率	29.1%	32.2%	-

【資産】

現金及び預金の減少	△6.8億
完成工事未収入金の減少	△1.7億
有形固定資産の減少	△10.6億

【負債】

支払手形・買掛金の減少	△3.9億
社債・借入金の減少	△19.5億

【純資産】

当期純利益の計上	4.5億
配当金の支払	△ 1.6億
自己株式の取得	△ 1.2億

(連結) キャッシュフロー計算書の概要



単位：百万円	2018/3期	2019/3期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	3,164	2,918	△ 246
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 831	△ 1,203	△ 372
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 2,341	△ 2,347	△ 6
現金及び現金同等物 の増加額	△ 8	△ 634	△ 625
現金及び現金同等物 の期首残高	4,568	4,568	0
現金及び現金同等物 の期末残高	4,568	3,934	△ 634

【営業活動】

税引前当期純利益	7.4億
減価償却費	15.7億
減損損失	7.5億
前受金の増加	6.8億
法人税等の支払い	△7.2億

【投資活動】

有形固定資産の取得 △10.2億

【財務活動】

短期借入の実行	3.0億
長期借入の実行	4.0億
社債・借入金返済	△26.5億
配当・自己株式取得	△2.9億

2020年3月期の取組

ラヴィマーナ神戸

- 2020年3月より運営開始 -



所在地：兵庫県神戸市中央区

名称：ラヴィマーナ神戸

神戸空港島の西岸に位置しておりアクセスが良好です。

広大な敷地のなかに2つの独立型チャペル、9つのパーティー会場を有しておりリゾートウェディングの雰囲気、緑に囲まれたナチュラルウェディングの雰囲気のどちらも叶うのが魅力的な施設となります。

海外初直営施設

ハワイカイ・マリーナチャペル リニューアルオープン



販売開始 : 2019年4月

オープン : 2019年5月

所在地 : 377 Keahole St, Honolulu HI

アクセス : ワイキキより車で30分

ハワイの太陽が差し込む白を基調としたチャペルは、マリーナに停泊する船をイメージしてリニューアルしました。

挙式後には、ガーデンでの乾杯やケーキカットのシーンを堪能することができます。

神戸ア・ラ・モードパレ&ザ・リゾート 少人数向け会場「ラ・メゾン・デ・アンジュ」OPEN

- 少人数婚の需要に対応 & 稼働率UPを目指す -



ア・ラ・モードパレ&ザ・リゾートは、大阪・新神戸から約30分の好立地・好アクセスの六甲アイランドエリアに、初の直営会場としてオープンしました。

この度、稼働率の低かった待合スペースを30名様まで収容可能なパーティー会場へリニューアルします。ますますニーズの高まる、少人数や親族のみでのウェディングニーズに応えます。

リニューアル 実施施設

- 運営施設16箇所を順次リニューアル -



2020年3月期には、直営・EMPそれぞれ8施設のリニューアルを実施しました。
 さらに多様化するお客様のニーズに応えるとともに、
 既存施設の付加価値を高めることでさらなる集客力と顧客満足度向上を目指します。

リニューアル施設のご紹介

施設リニューアル

【エスクリ】

ラグナヴェールスイート名古屋 ホテル&ウェディング
セントレジェンダ沖縄
ザ・マグナス東京
ア・ラ・モードパレ&ザ・リゾート
アルマリアン東京
アルマリアン福岡
ラグナヴェール東京
シャルマンシーナ東京

【EMP】

ラフィネ・マリアージュ迎賓館
ラポルト
ラブランシュ富山
ア・ヴェール・ブランシェ
クイーンズコート・グランシャリオ
セントポーリア教会 シャルム・ド・ナチュラル
セントミッシェル・ガーデンウェディング
渭水苑・祥雲閣

愛知県名古屋市
沖縄県中頭郡
東京都中央区
兵庫県神戸市
東京都豊島区
福岡県福岡市
東京都中央区
東京都渋谷区

大分県別府市
栃木県小山市
富山県富山市
福井県敦賀市
福井県福井市
福井県福井市
福井県越前市
徳島県徳島市



株式会社サンリオとタイアップ ハローキティ & ディアダニエルのオリジナルドレスを開発

- ナシ婚層へのアプローチ & さらなる顧客満足向上へ -



エスクリが現在販売している「ハローキティ & ディアダニエル ブライダルフェア」では
挙式当日「ハローキティ & ディアダニエル」がお祝いに来てくれるプランがご好評いただいております。

この度はドレス内製化の強みを生かし、人気の高いドレスをハローキティに合わせて忠実に再現。
新郎新婦様とおそろいのウェディングドレス & タキシードを着た「ハローキティ & ディアダニエル」が
お二人のためだけにお祝いに来てくれるグリーティングサービスを開始しました。

「医療ツーリズム事業」に参入

- 2019年10月 海外での企業ブランド力を高めインバウンド婚のシナジーを期待 -



会員制の総合人間ドックを提供するSBIメディックが支援している「東京国際クリニック」と提携し中国をはじめとした富裕層向けに、日本の先進医療や質の高いサービスを提供します。

中華圏でのエスクリの認知度と企業ブランド力を高めることで他社との差別化をはかり、インバウンド婚とのシナジーも目指します。

女性従業員の育児と仕事の両立支援 日曜・祝日限定の託児所開設



女性従業員が約70%の当社グループでは、中期経営方針の1つに「レディ・ファースト戦略」を掲げ、これまでも様々な取り組みを行ってきました。

日曜・祝日に運営している保育施設が少ないことから、2019年4月、エスクリ本社内（東京都港区西新橋）に日・祝限定の託児所「Mori Kids」を開設しました。

女性活躍推進

なでしこ銘柄「準なでしこ」認定を取得



エスクリは、女性が自分らしく働くことができる環境をつくるための行動計画を策定し、また女性活躍の状況や目標について公開するなど、積極的な取り組みを実施しております。

経営戦略への組み込み、環境やルールの整備、管理職の意識改革などの女性活躍推進施策が評価された結果、経済産業省が東京取引所と共同で選定する「なでしこ銘柄」に準ずる企業として「準なでしこ」に選定されました。

2019年12月

一般社団法人日本経済団体連合会（経団連）に入会

Keidanren

Policy & Action

エスクリは2019年12月、一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）に公認入会しました。

国が掲げる「Society 5.0 for SDGs」の実現に向け
経団連の活動への積極的な参加および会員企業の皆様さまとの連携に努めてまいります。

また、今後も女性従業員が活躍できる環境づくりはもちろん
多様化する結婚式のニーズに応えるとともにブライダル市場の活性化に取り組んでまいります。

「健康経営優良法人 2020」認定を取得



「従業員の安全と健康の確保、快適な職場環境づくりが企業活動の基礎である」という考えのもと2018年11月に「Escrit 健康経営」を宣言し、推進体制を構築しました。

この度、健康経営の推進に関する取組みが評価され、経済産業省と日本健康会議より「健康経営優良法人 2020（大規模法人部門）」の認定を受けました。

今後も従業員が健康で長く働くことのできる環境の整備に向けて、より一層積極的に取り組んでまいります。

企業スポーツ活動

「東京都スポーツ推進企業」 & 「スポーツエールカンパニー」に認定



エスクリでは、従業員スポーツ活動の促進に向けた各種イベントや部活動などの取り組み、アスリート支援とスポーツ文化への貢献に積極的に取り組んできました。

この度、これらの取り組みがスポーツ活動の推進および従業員の健康増進に向けた優れた取り組みとして認められ、東京都より「東京都スポーツ推進企業」スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー」として認定されました。

エスクリのオンラインギフトショップ 「アニクリギフトストア」リニューアル&株主優待クーポン配布開始

- エスクリの認知度向上 & ブランド力強化へ -



新規会員登録キャンペーン実施中



ウインターギフト特集



鍋・すき焼き特集



想いを伝えるフラワーギフト



ESCRITの運営するワインショップ

エスクリが運営する「アニクリギフトストア」は記念品専門ショップとして結婚・出産のお祝いや内祝いなどにご利用いただけるアイテムを中心に商品展開をし、ご好評いただいております。

内製フラワーチームで作成したフラワーアイテム、新事業のワインショップ「WINE LIST」からはエスクリオリジナルワインのギフトボックスなど自社商品を大幅に拡充し、サイトを全面リニューアルしました。

また新たな株主優待制度として、アニクリギフトストアにてご利用いただけるクーポン券の配布を開始します。

2021年3月期通期業績について



新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言発令を受け、婚礼施設の臨時休業等を実施いたしました。これにより、主力であるブライダル事業において受注及び施行件数の大幅な減少が予想されるなど、2021年3月期の売上に大きく影響を与える状況が続いております。

このことから2021年3月期業績予想につきましては赤字となる見込みではありますが、収束時期が見通せないなか2021年3月期業績予想を合理的に算定することは困難であると判断し、現段階では未定としております。

引き続き当該影響額を慎重に見極め、業績予想の算定が可能となった段階で速やかに公表いたします。

配当予想



2021年3月期の1株あたりの配当予想について

単位：円	第2四半期末	期末	合計	配当性向
2018年3月期	6.00	6.00	12.00	21.5%
2019年3月期	6.00	6.00	12.00	13.3%
2020年3月期	8.00	8.00	16.00	13.1%
2021年3月期	未定	未定	未定	—

新型コロナウイルス感染拡大の影響により業績予想を未定とすることから、配当予想についても現時点においては未定といたします。

業績予想の算定が可能となった段階で、速やかに公表いたします。

補足資料

目次

1. 会社概要
2. 市場動向
3. 経営戦略
4. ESG

会社概要

会社概要



商号	株式会社エスクリ
設立	2003年6月
本社所在地	〒105-0003 東京都港区西新橋2-14-1 興和西新橋ビルB棟
資本金	6億787万円（2020年3月末現在）
上場市場	東京証券取引所市場第一部
上場日	2010年3月5日
代表取締役 会長	岩本 博
代表取締役 社長	渋谷 守浩
取締役（社外）	後藤 健 木村 喬
従業員数	1,076名（2020年3月末現在）
事業内容	挙式・披露宴の企画・運営を行うブライダル事業
ホームページ	https://www.escrit.jp/
連結子会社	株式会社エスクリマネジメントパートナーズ ESCRIT HAWAII INC. 愛思禮婚禮股份有限公司

直営施設一覽



大都市を中心に34施設を運営

○ エスクリ

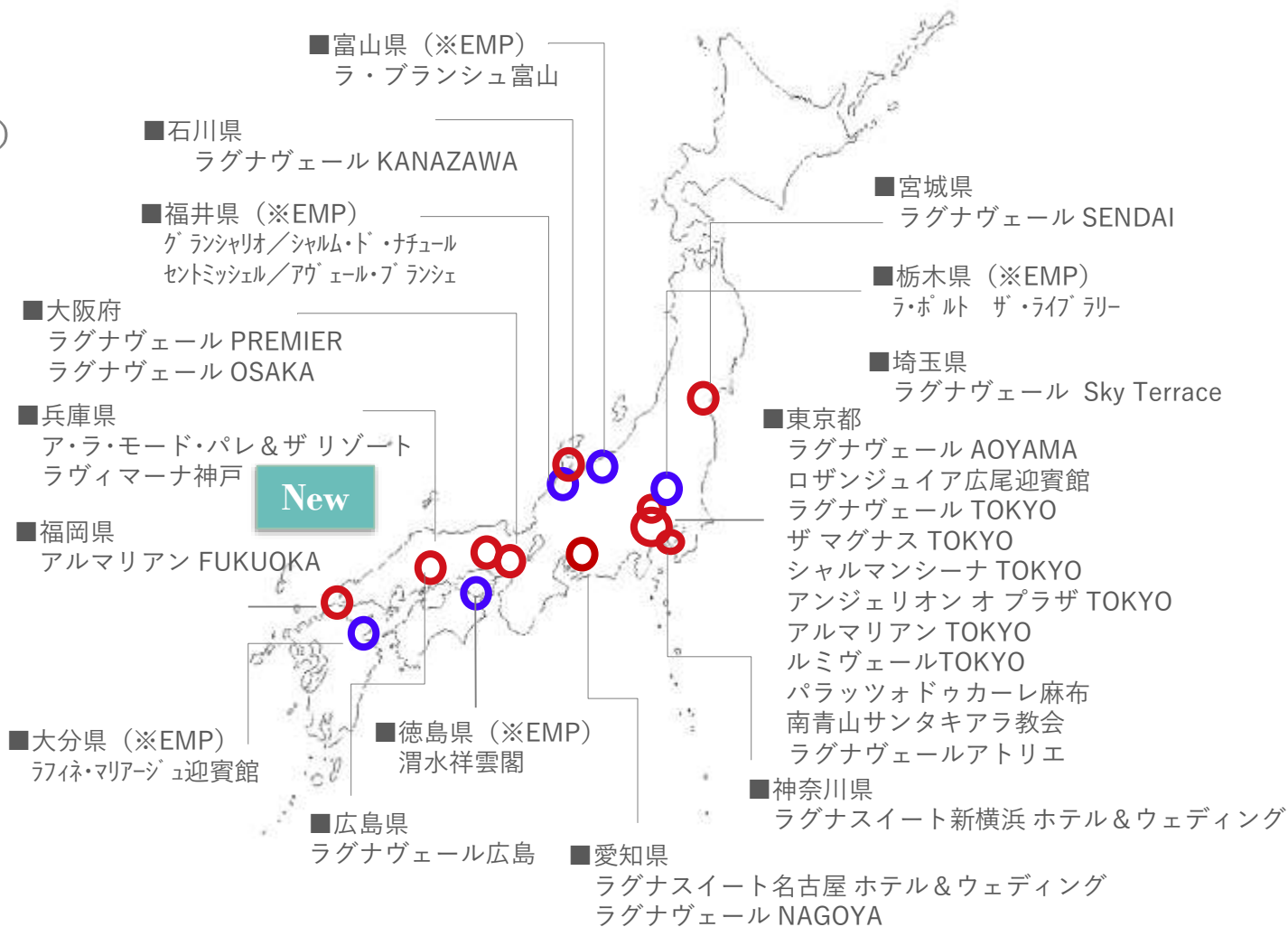
○ EMP (エスクリマネジメントパートナーズ)



■ ハワイ
ハワイ・カイ マリーナチャペル



■ 沖縄県
セントレジェンダ OKINAWA



社名の由来 Company Name

“Staff Create”

人財力をコアバリューとし、多様なスタッフが能力や専門性を最大限発揮して、高収益のビジネスモデルを構築。この業界を勝ち残っていきたいという想い。

エスクリのビジョン Our Vision

“Faithful Bridal Creator”

エスクリが創っていくのは、真摯で、信頼できるブライダル。
ハードに頼らず、ソフトの力を信じ、ビジネスの本質を、真摯につきつめる。
信頼できるスタッフ、信頼できる商品、信頼できるチームで、顧客の期待を超えていく。
顧客、社員、会社の満足を、大きく広げ、世の中に新しい価値を示すことで、
真摯なブライダルビジネスを、創りたい。
新郎新婦に関わるすべての人からの「おめでとう」と、
新郎新婦からの「ありがとう」であふれた、
記憶に残る結婚式を、創りたい。
それが、私たちの誇りであり、喜びなのです。

エスクリのミッション Our Mission

“CHANGE Bridal”

- ✓ 外部に頼らない
ブライダル専門コールセンターの立ち上げ
- ✓ 内製化（ワンストップサービス）の取り組み
- ✓ ビルイン結婚式場
- ✓ 異業種とのコラボレーション
- ✓ 年間休日130日を実現、施設内託児所設置 etc.



良い文化は継承し、新しい文化を取り入れる
結婚式があふれる世の中に

ウェディングコンセプト Wedding Concept

“All for
Thankyou”

最高のチームワークで、
「ありがとう」が伝わる結婚式を



市場動向

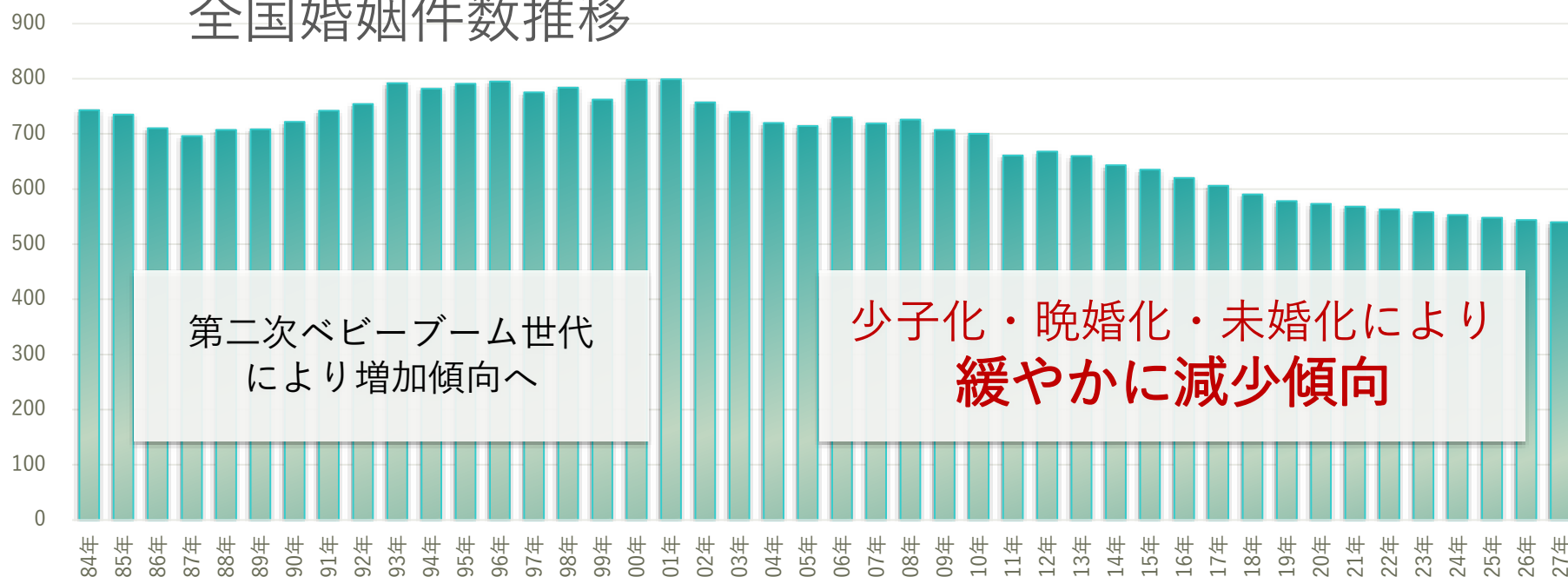
市場動向① 婚姻件数の推移

Esprit

2018年 婚姻組数
約590,000組

2018年 婚姻率
4.7%

全国婚姻件数推移



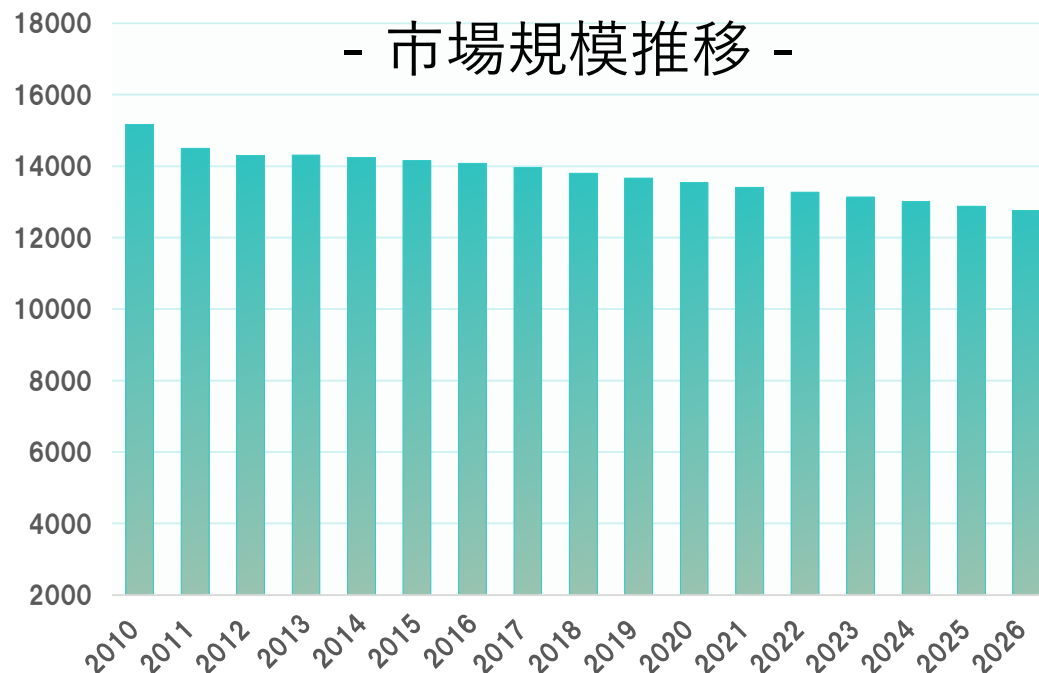
第二次ベビーブーム世代
により増加傾向へ

少子化・晩婚化・未婚化により
緩やかに減少傾向

市場動向② 市場規模推移

挙式・披露宴
市場規模

約1.4兆円



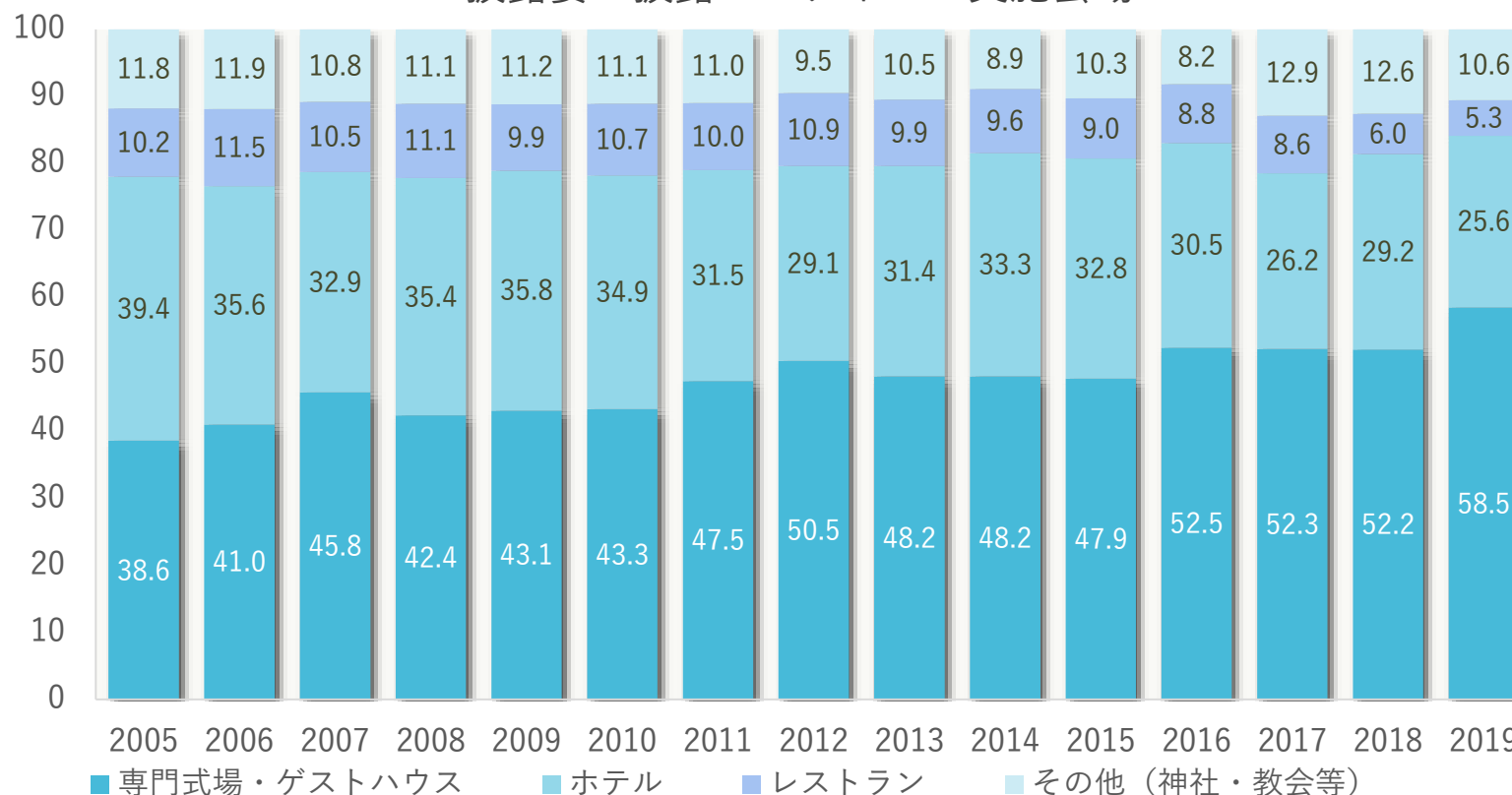
- ✓ 人口減少とともに市場規模は徐々に縮小する見込み
- ✓ 今後10年は市場規模1兆円強を予想

市場動向③ タイプ別シェア推移



ホテル婚シェアが徐々に減少
 専門式場・ゲストハウスが右肩上がりに

披露宴・披露パーティーの実施会場



市場動向④ブライダル業界の市場シェア

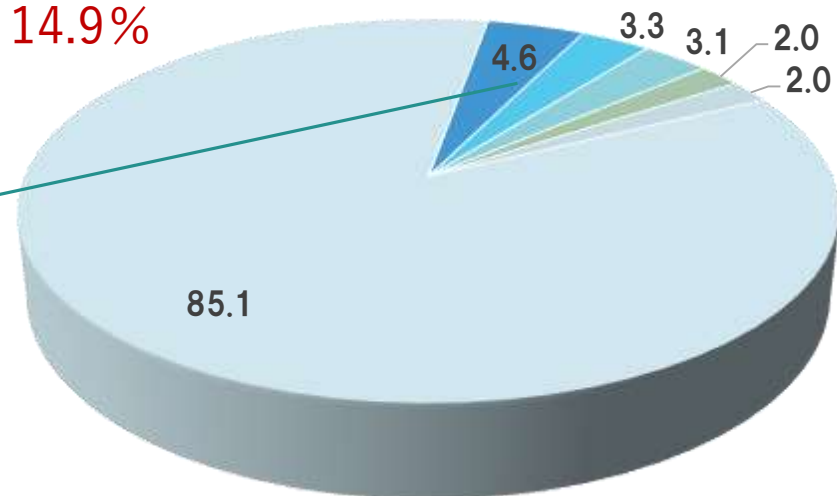


売上高上位5社が市場に占める割合 ブライダル市場

14.9%

ブライダル市場
(上場企業上位5社合計)

14.9%



■ A社 ■ B社 ■ C社 ■ エスクリ ■ E社 ■ その他

出典：2019年版 ブライダル産業年鑑

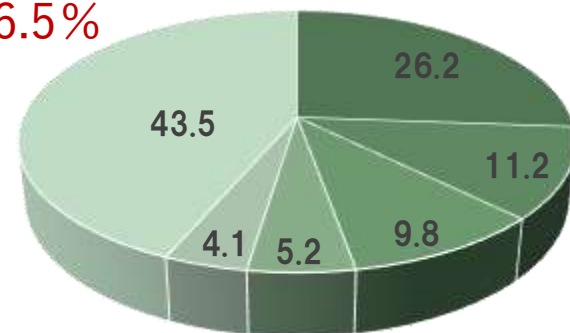
ブライダル業界の現状

他業界と比較して
圧倒的シェアを持つガリバー企業が不在

→シェア拡大の余地有り

<比較> ファミリーレストラン市場

56.5%



■ A社 ■ B社 ■ C社 ■ D社 ■ E社 ■ その他

經營戰略

出店戦略

- 専門式場・ゲストハウス・ホテル・レストラン
多様な施設スタイルでの出店

- 大都市から地方都市、リゾートまで、多様なエリアでの運営

内製化 仕組化

- 主要なアイテム・サービスの内製化

- 接客情報の定量分析による施設運営と営業支援

独自集客

- 様々なブランド・キャラクターとのコラボ企画による独自集客

- 少人数婚、企業パーティなどの取り込みによる稼働率UP

出店戦略

多様な施設スタイルで事業展開

変化するマーケットニーズに応える

✓ 1兆4,000億円市場すべてで可能性を追求するため
ゲストハウス・専門式場・ホテル・レストランとジャンルにこだわらず出店



大型投資の新店は主要都市に限定

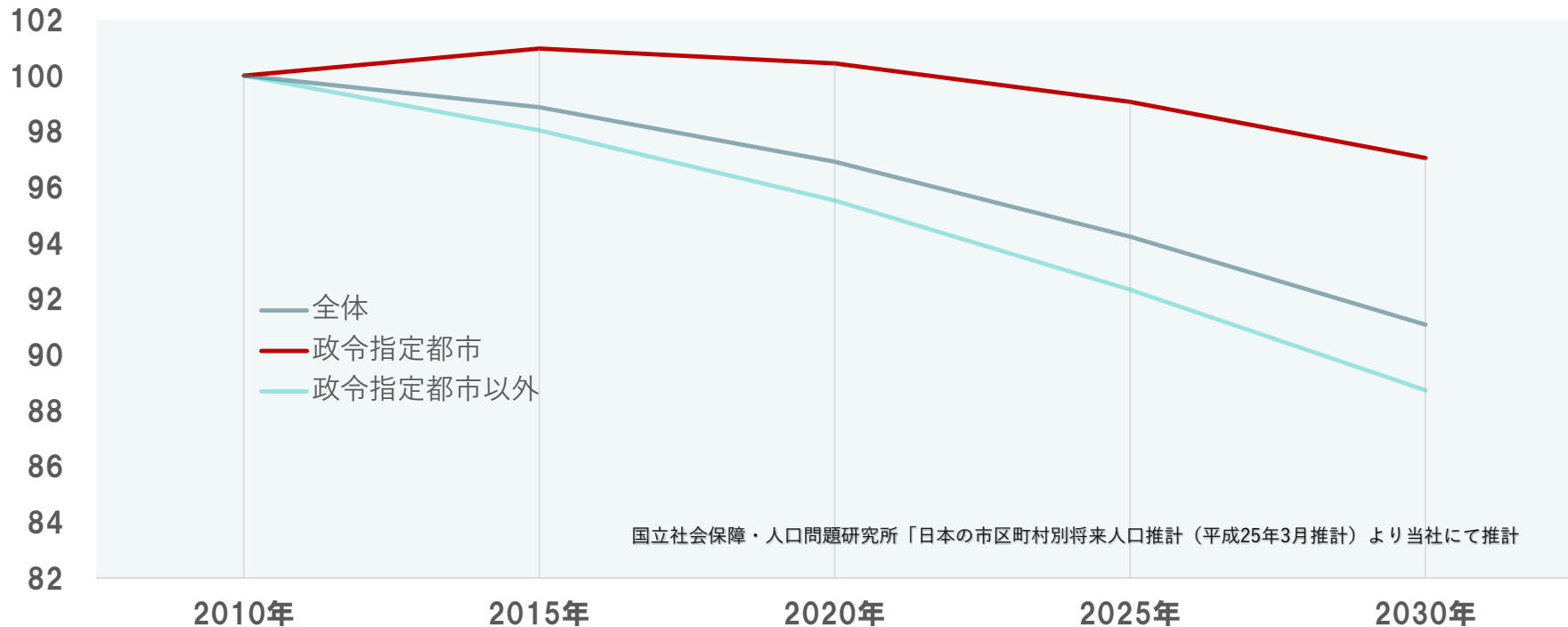
- ✓ 人口減をリスクヘッジ
- ✓ 宴会需要も見込める



出店戦略 主要都市への大型出店



東京23区および政令指定都市の人口推移（2010年を100とする）



✓ 政令指定都市の人口減は緩やか

→ 市場規模縮小の影響を最小限に抑えられる

✓ 立地にこだわった出店により多くの宴会受注が可能に

→ 平日の稼働率UP

地方都市はM&Aにより投資を抑制

直営34施設のうち15施設はM&Aを実施して再生



出店戦略 リゾート進出

シェア拡大戦略のひとつとして リゾート婚を展開

2015 沖縄県北谷にエスクリ初のリゾート会場OPEN

- ✓インバウンドへの取り組みもスタート
- ✓リゾート婚であっても「好立地」への出店
- ✓全国の式場内に接客カウンターを設置 各地よりご案内

Esprit



出店戦略 リゾート進出

Esprit

2017 ハワイ進出

- ✓ 現地パートナー「Weddings of Hawaii」と契約
- ✓ OUTDOOR WEDDINGの販売を開始



2019 直営初の海外施設 ハワイカイマリーナチャペルOPEN

- ✓ マリーナに停泊する船をイメージし
白を基調としたチャペルにリニューアル
- ✓ 得ナビリゾートにて販売を開始



ハワイから国内運営会場への送客による
シナジーを生かしつつ 海外事業の拡大を目指す

出店戦略 アジア進出

2018 台湾子会社設立 直営サロンを台北にOPEN

- ✓ インバウンド挙式の増加にともないさらなる顧客獲得へ
- ✓ 国内好立地での挙式に観光観点も取り入れた提案を実施



内製化・仕組化

内製化 主要アイテムの内製化

自社スタッフによる

VIPサービス

の実現により

✓ 顧客満足度UP

✓ 利益率の向上

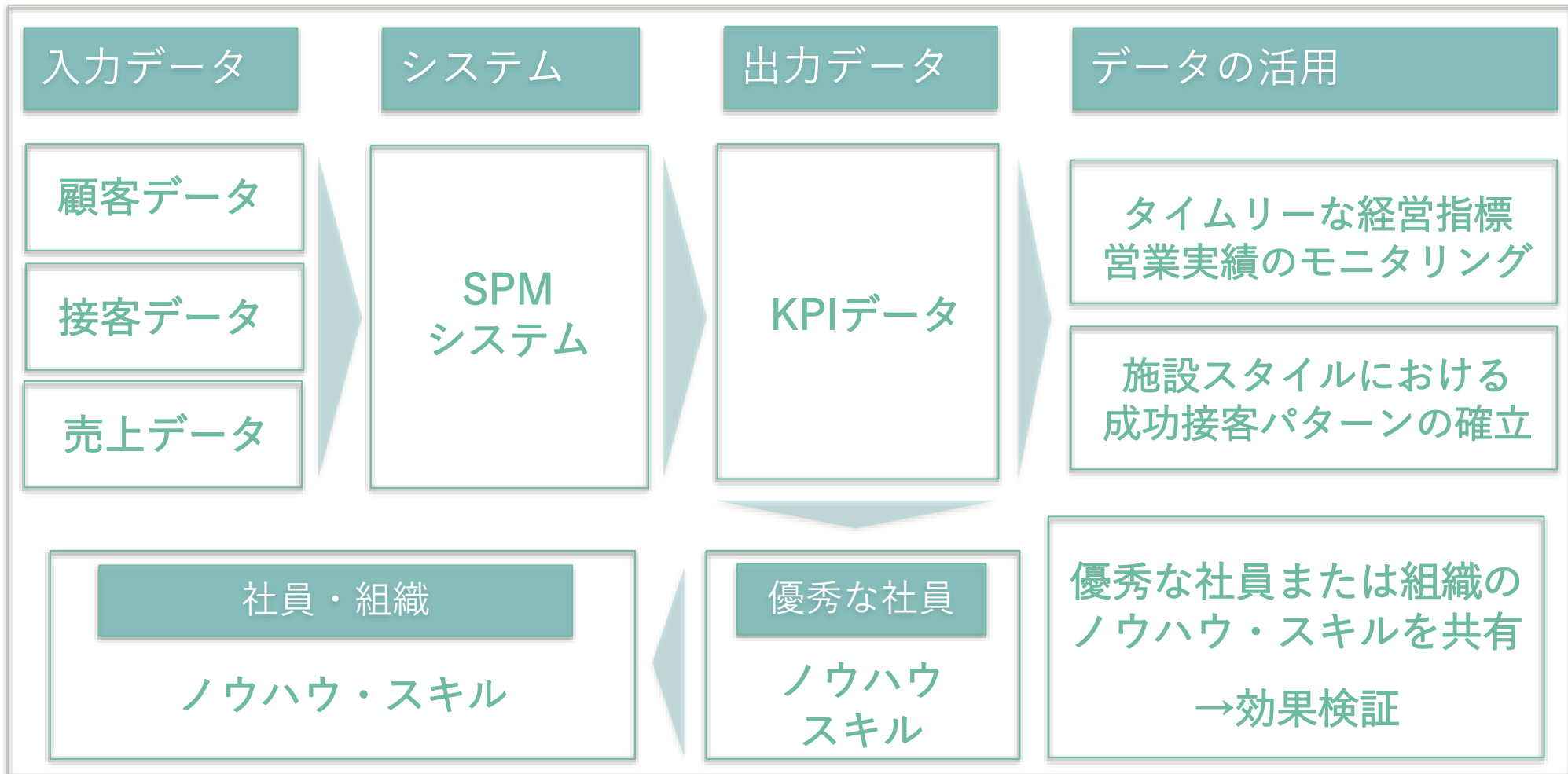


仕組化 営業支援システムと教育研修



役職に応じた教育研修に加え、営業支援システムを活用

→新卒社員や未経験者を早期に戦力化し、より接客力の高い人財へ



独自集客

Collaboration Wedding

コラボレーションウェディング

有名キャラ・ブランドとのコラボレーションにより
ナシ婚層にアプローチ = **新規顧客開拓**



Party Hunter

宴会・イベント・撮影など様々な用途に合わせたサービス

- ✓ 自社施設の平日稼働に貢献
- ✓ 掲載している提携会場も250会場以上



スペースを探す



ルクリアモーレ

少人数ウェディング向け挙式サービス

- ✓ 既存施設の空き稼働率をUP
- ✓ 需要増が見込める少人数挙式に特化したサービス

72,360円、挙式のみ、少人数、豪華の格安特価婚式・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(税込)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>プランの詳細はこちら</p>	<p>挙式+6名会食プラン 168,696円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細はこちら</p>
<p>挙式+10名会食プラン 225,720円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細はこちら</p>	<p>挙式+20名会食プラン 368,280円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細はこちら</p>

結婚式場のご紹介

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、豪華の格安特価婚式
 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

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)

本格チャペルでの挙式が叶う、ルクリアモーレの基本プラン。衣装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。祝儀箱ご参照でも、料金は変わりません。

詳細見積もりを見る

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。3人様はご変更可能です。(1名様：14,256円)

詳細見積もりを見る

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！
 レフリーダイヤル
 0120-979-341
 相談・フェア予約
 挙式日の空き確認
 結婚式のプラン

建築不動産事業

株式会社 渋谷 SHIBUTANI&Co.

デザインハウス、リノベーション提案、リゾート開発
店舗・オフィス設計施工、世界各地の建材・古材販売など
お客様のご要望に応じた建築不動産に関するソリューションをご提案

無印良品の家



ユーマーマンション事業



土木事業



店舗設計・施工



 SHIBUTANI & Co. 株式会社 渋谷
<http://www.shibutani-group.co.jp>

世界各地の建材・古材販売

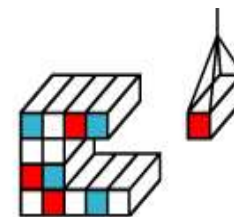


WORLD DECORS OSAKA

コンテナ事業

オーダーメイドの建築用コンテナの企画・販売・施工
倉庫・トランクルーム・店舗・創業施設や住居向けのコンテナ
を製作・販売など、様々な用途に対応可能

- ①建築基準法に則ったJIS鋼材を使用
「日本の建築基準法に適合」
- ②ユニット建物特許法（特許第6029711号）取得
「上下ユニットの連結で、独自の方法を開発し、特許を取得」



CONTAINER BANK.®



ESG関連

女性活躍推進

Esprit

2018

女性活躍推進の状況が評価され
厚生労働大臣より「えるぼし」を認定

女性のための
相談窓口設置

フレックス

時短勤務延長



産休前
復職時面談

2019

女性従業員の育児と仕事の両立支援のため
日・祝限定の託児所「Mori Kids」開設



2020

女性活躍推進施策が評価を受け
経済産業省・東京証券取引所より
「準なでしこ」銘柄に選定



健康促進活動

2018・2019

従業員スポーツ活動の促進、部活動
アスリート支援等の取り組みが評価され
東京都より「東京都スポーツ推進企業」に認定

2019

スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー」に認定

2020

健康経営推進のための取り組みが評価され
経済産業省と日本健康会議より
「健康経営優良法人2020（大規模法人部門）」に認定

Esprit



令和元年度認定



2020
健康経営優良法人
Health and productivity



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。