



平成27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27年3月期第2四半期決算の概要

連結業績は**対計画を上回って達成**。利益ベースでも、**利益転換**。

単位:百万円

	第12期2Q(実績)	第12期2Q(計画)	対計画 増減率
	第2四半期累計	第2四半期累計	
売上高	9,376	9,089	3.2%
売上原価	4,020	-	-
売上総利益	5,356	-	-
販売費及び一般管理費	5,181	-	-
営業利益	175	△23	-
(利益率)	1.9%	-	-
経常利益	139	△69	-
(利益率)	1.5%	-	-
四半期純利益	63	△109	-
1株当たり四半期純利益(円)	5.41	△9.39	-

■公表計画との比較

(売上)

- ・主力のブライダルは平均組単価が伸び悩むも、施行・受注件数は維持
- ・建築・内装の工事完成が計画上回る

(利益)

- ・一般管理費のコントロール
- ・**建築・内装の利益貢献増**

(業績修正)

- ・第2Q決算の上方修正を実施
⇒通期は据え置き(営業活動中のため)

セグメント別でも各事業が**順調に拡大**。特に**建築・内装事業**が**好調**。

(ブライダル事業)

福岡天神の通年稼働、仙台の開業(8/29～)による売上増加
少人数ウエディングサービス(ルクリアモーレ)も堅調に推移

(建築・内装事業)

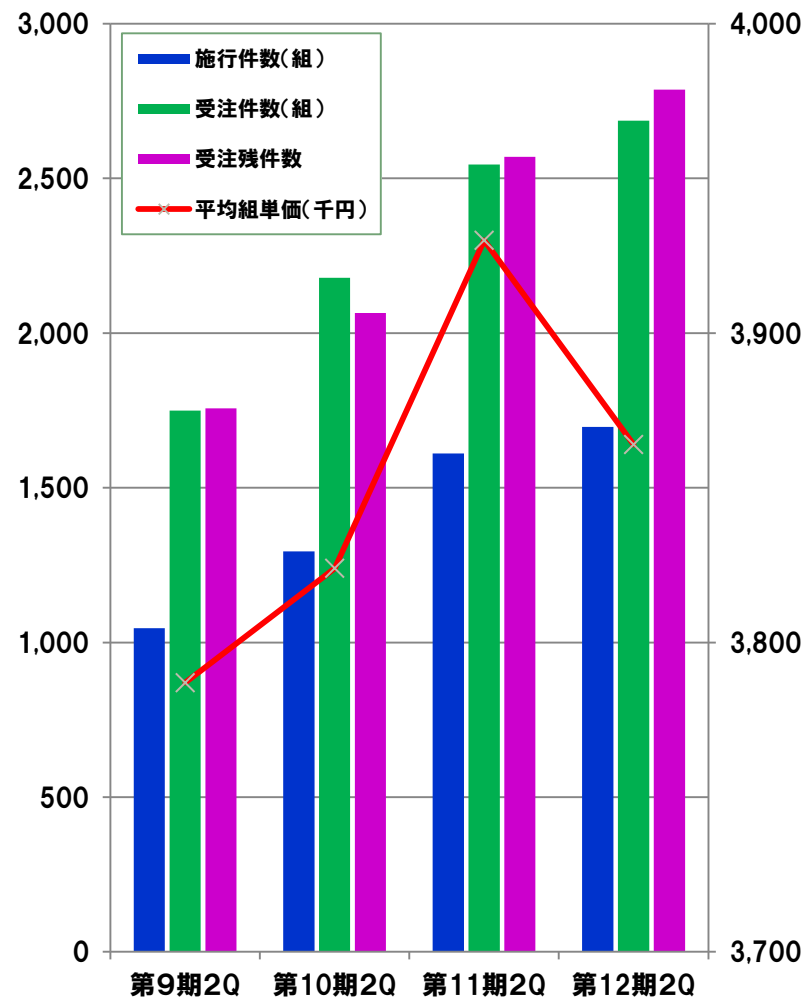
前期は第2四半期(7～9月)のみだが、今期は2四半期累計(4～9月)を取り込み
工事完成が順調に推移しており、受注も好調に推移

単位:百万円

	11期2Q (累計)	12期2Q (累計)	増減	対比(%)
ブライダル事業	6,514	6,955	441	6.8%
建築・内装事業	912	1,398	485	53.2%
その他事業	790	1,022	232	29.4%
合計	8,217	9,376	1,159	14.1%

平均組単価は伸び悩むも、施行・受注件数はトレンドを維持。

	11期2Q (累計)	12期2Q (累計)	増加率
施行件数 (件)	1,611	1,697	5.3%
受注件数 (件)	2,545	2,687	5.6%
受注残件数 (件)	2,570	2,787	8.4%
平均組単価 (千円)	3,930	3,871	△1.5%

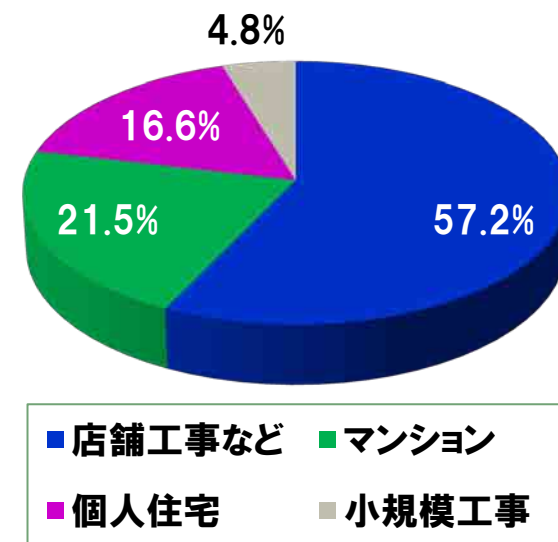


セグメント利益は前年同期比**230.6%の大幅増**。グループ業績貢献増。

単位:百万円

	11期2Q (累計)	12期2Q (累計)	増減	対比(%)
外部顧客への売上高	912	1,398	485	53.2%
セグメント間の内部売上高又は振替高	73	1,784	1,710	2330.9%
合計	985	3,182	2,196	222.8%
セグメント利益	62	207	144	230.6%

【建築・内装工事の内訳】



※前期は2Q(7-9月)のみの取り込み

- ・外部売上は完成工事、受注好調につき、利益率の高い案件へのシフトを進める。
- ・セグメント間取引は、エスクリの請負工事が大きく発生。建築費や人件費の圧縮に貢献。

貸借対照表に係る要点

単位:百万円

	2014/3末 (連結)	2014/9末 (連結)	増減
資産合計	14,910	17,960	3,050
流動資産	5,781	4,913	△ 868
固定資産	9,128	13,047	3,918
負債合計	11,164	14,182	3,017
流動負債	6,684	6,777	93
固定負債	4,479	7,404	2,924
純資産合計	3,745	3,778	32
1株当たり純資産 (円)	318.55	319.47	-
自己資本比率(%)	24.9%	20.9%	-

【資産】

流動資産の減少	△868百万円
有形固定資産の増加	3,366百万円
敷金及び保証金の増加	455百万円

【負債】

借入金の増加	2,686百万円
前受金の増加	696百万円
資産除去債務の増加	622百万円

【純資産】

四半期純利益の計上	63百万円
配当の実施	△57百万円

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位:百万円

	11期2Q(累計)	12期2Q(累計)	増減
税引前当期純利益(△純損失)	339	142	△ 196
減価償却費	500	427	△ 73
棚卸資産の増減額	110	△ 123	△ 233
売上債権の増減額	△24	△ 218	△193
未払金の増減額	32	△ 77	△110
未成工事支出金の増減額	314	143	△171
仕入債務の増減額	△ 124	△ 225	△100
前受金の増減額	380	696	316
法人税等の支払額	△ 508	△ 545	△ 36
営業活動によるキャッシュフロー	891	△ 48	△ 940
有形固定資産の取得による支出	△ 664	△ 2,968	△ 2,304
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 238	-	238
敷金及び保証金の差入による支出	△66	△ 507	△441
投資活動によるキャッシュフロー	△ 1,000	△ 3,604	△ 2,604
短期借入金の増減額	300	200	△ 100
長期借入金の増加による収入	2,600	3,550	950
長期借入金の返済による支出	△ 853	△ 1,063	△ 210
財務活動によるキャッシュフロー	1,910	2,584	673
現金及び現金同等物の期首残高	1,417	4,021	2,605
現金及び現金同等物の増減額	1,802	△ 1,063	△ 2,865
現金及び現金同等物の期末残高	3,219	2,958	△ 261

新規出店・新たな取り組みについて

平成26年8月
NEW OPEN

- 施設名称** : ラグナヴェール SENDAI
アンジェリオン オ プラザ SENDAI
- 所在地** : 宮城県仙台市宮城野区榴岡1-2-13
- 最寄駅** : 仙台駅 (徒歩1分)
- 施設スタイル** : 専門式場スタイル
- スペック** : 2チャペル/3バンケット



平成26年10月
NEW OPEN

- 施設名称** : アルマリアン TOKYO
アヴェニールクラス TOKYO
- 所在地** : 東京都豊島区東池袋1-8-1
WACCA6-8F
- 最寄駅** : 池袋駅 (徒歩3分)
- 施設スタイル** : レストランスタイル
- スペック** : 2チャペル/3バンケット

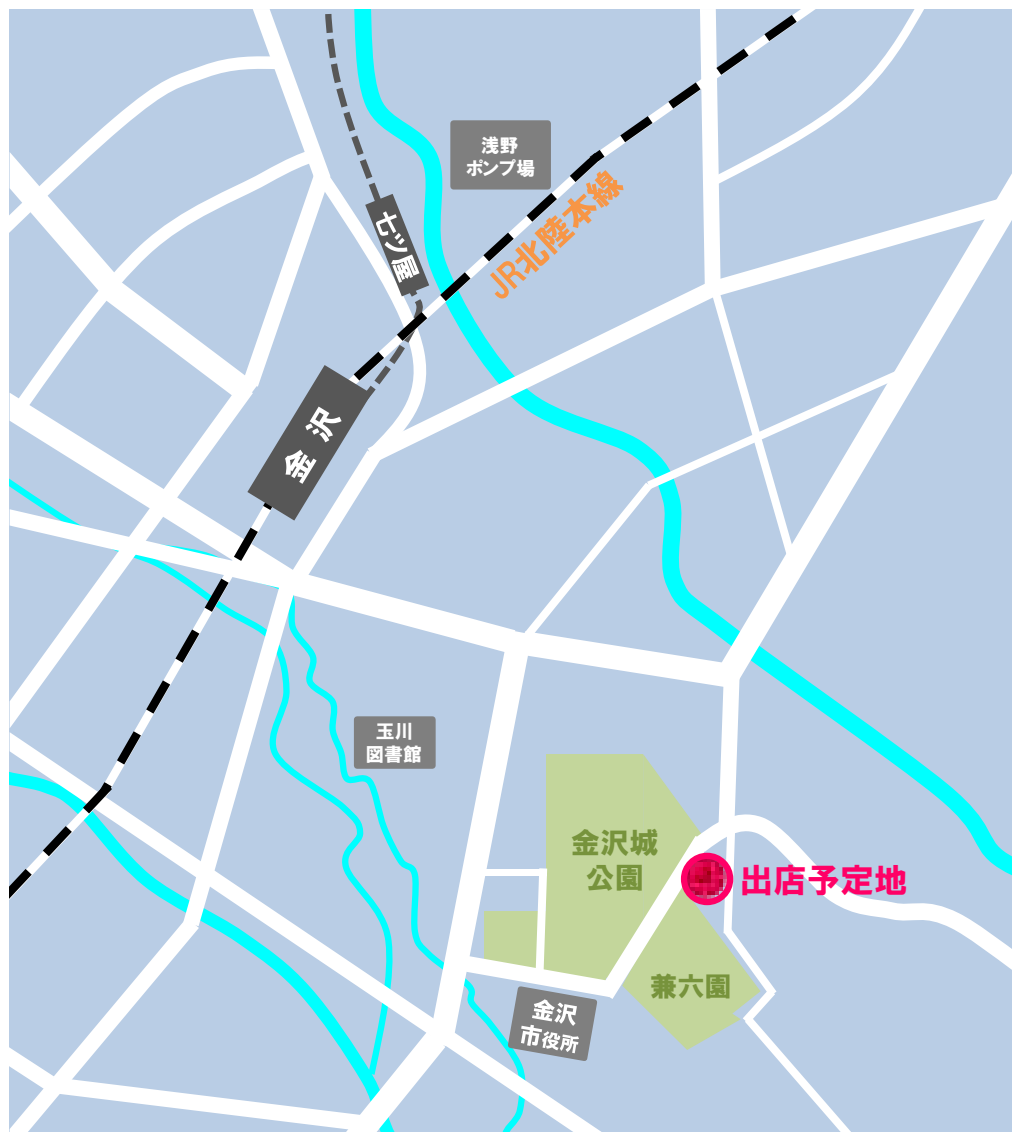


- 施設名称 : 未定
- 所在地 : 沖縄県中頭郡北谷町
(建物未着工)
- 最寄駅 : 未定
- 施設スタイル : ゲストハウススタイル (予定)
- スペック : 1チャペル/1~2バンケット (予定)



金沢新規出店 (平成27年秋OPEN予定)

施設名称 : 未定
所在地 : 石川県金沢市兼六町二丁目
(建物未着工)
最寄駅 : JR金沢駅
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)



※写真はイメージです

汐留新規出店 (平成27年秋OPEN予定)

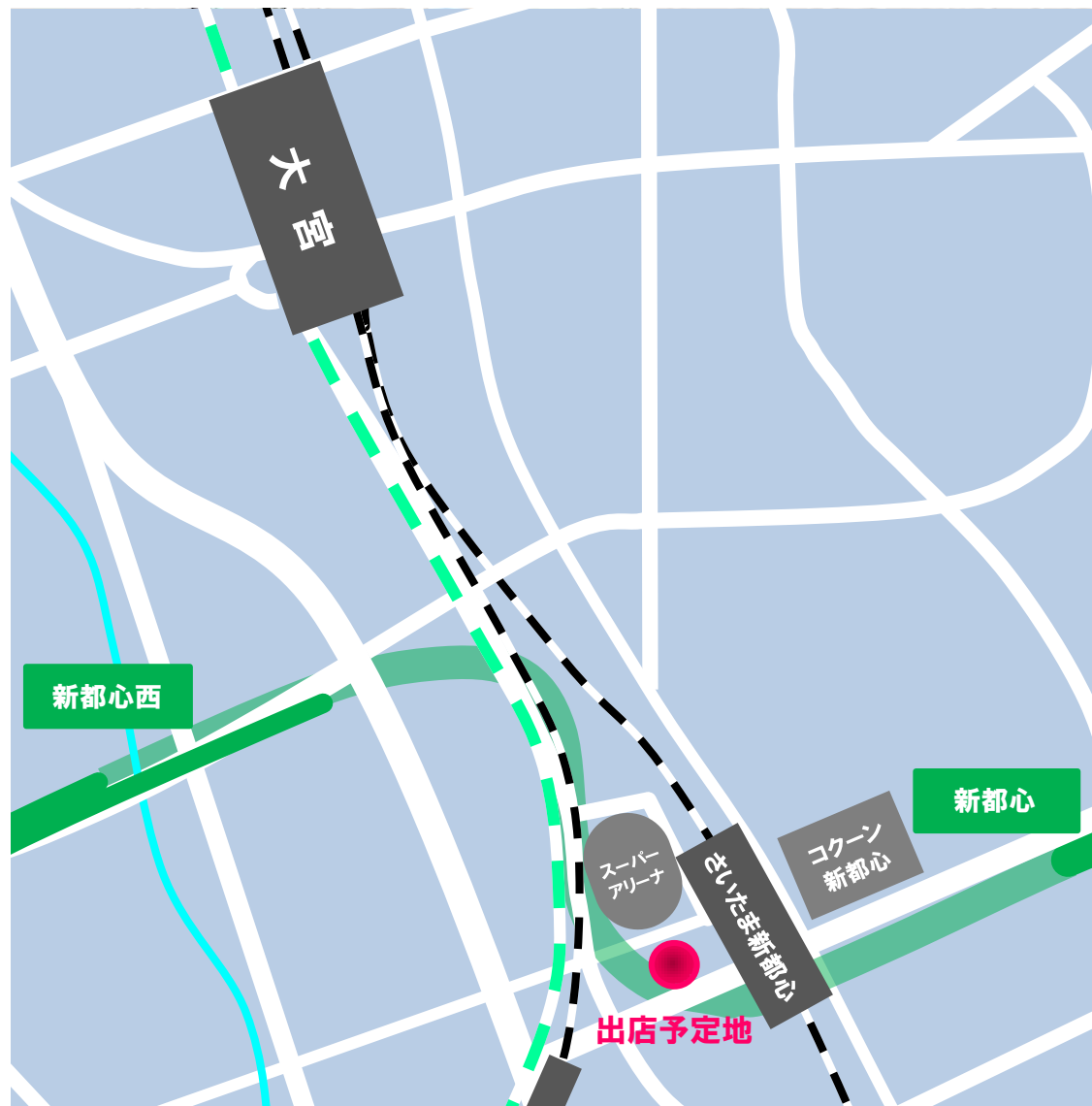
- 施設名称** : 未定
- 所在地** : 東京都港区東新橋一丁目5番2号
汐留シティセンター(41F)
- 最寄駅** : ゆりかもめ新橋駅
- 施設スタイル** : レストランスタイル (未定)
- スペック** : 1チャペル/1~2バンケット (予定)



- 施設名称 : 未定
- 所在地 : 埼玉県さいたま市
- 最寄駅 : 未定
- 施設スタイル: 未定
- スペック : 1チャペル/1~2バンケット (予定)



※写真はイメージです



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**堅調に推移**。

✓ 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、首都圏、名古屋/福岡、大阪/神戸、仙台と順次サービス提供エリアを拡大

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

結婚式場運営におけるあらゆる課題に対するソリューションを他社様に提供する、
運営受託・コンサルティング契約先は**順調に拡大**。

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、
ブライダル部門の運営受託事業の拡大を目指す。

・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)

・ホテルシーガルてんぽーざん大阪

(株式会社河野総合経営システム)

・・・等



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。

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、沖縄初出店に向けて準備中。

全国各拠点の接客カウンターより送客予定。

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継続中。



沖縄県内でもアクセスに好立地の「北谷町」へ出店



利益率の高い個人住宅やマンション建築の**受注強化**、**コンテナ事業の伸長**

渋谷社のサービス範囲(抜粋)

建設・土木



建設マテリアル



店舗内装



個人住宅



■コンテナ・バンクは特に堅調



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/>



株式会社渋谷のグループ貢献

- ・エスクリのブライダル施設の**新設**や**維持管理工事**における**コストコントロール**（建築コストや人件費圧縮）
- ・本業である**建築受注好調**につき、利益を確保できる案件獲得による利益率改善を目指す
- ・コンテナの建材利用を提案する**コンテナ・バンク**、古材をマテリアルとして販売する**古材銀行**などの新たな取り組み

平成27年3月期 業績見通し

平成27年3月期業績見込み

■通期の業績見込みについては、平成26年5月に公表した計画を据え置き。

単位:百万円

	エスクリ(連結)		エスクリ(連結)	
	第11期2Q(実績) 平成26年3月期 第2四半期	第11期(実績) 平成26年3月期	第12期2Q(実績) 平成27年3月期 第2四半期	第12期(計画) 平成27年3月期
売上高	8,217	19,362	9,376	22,348
営業利益	373	1,885	175	2,407
(利益率)	4.5%	9.7%	1.9%	10.8%
経常利益	337	1,813	139	2,268
(利益率)	4.1%	9.4%	1.5%	10.2%
当期純利益	176	1,101	63	1,355
1株当たり当期純利益(円)	15.15	94.56	5.41	116.14

■2Qの配当は予定通り5.5円を実施。通期の配当予想も据え置き。

年間配当金(金額:円)

	第2四半期末	期末	合計
平成25年3月期	0.00	5.00	5.00
平成26年3月期	3.00	3.00	6.00
平成27年3月期	5.50	5.50	11.00

株式会社エスクリについて
(会社概要・エスクリの強み・今後の戦略)

会社概要

- 会社名 : 株式会社エスクリ
- 設立 : 平成15年6月
- 所在地 : 東京都港区西新橋2-14-1 興和西新橋ビルB棟
- 資本金 : 5億3,932万円 (平成26年3月末)
- 従業員数 : 651名 (平成26年3月末時点グループ全体 パート・アルバイト除く)
- 決算期 : 3月末
- 証券コード : 2196
- 市場 : 東証一部
- 事業内容 : 挙式・披露宴の企画・運営を行うブライダル事業

■大都市のアクセス抜群の立地に●バンケット

■石川県

※ 屋号未定 (金沢市)

■大阪府

ラグナヴェール PREMIER
ラグナヴェール OSAKA

■兵庫県

ア・ラ・モード・パレ&ザ リゾート

■福岡県

アルマリアン FUKUOKA

■沖縄県

※ 屋号未定 (北谷町)

■宮城県

ラグナヴェール SENDAI/アンジェリオン オ プラザ SENDAI

■東京都

ラグナヴェール AOYAMA
ロザンジュイア
ラグナヴェール TOKYO
ザ マグナス TOKYO
シャルマンシーナ TOKYO
アンジェリオン オ プラザ TOKYO
アヴェニールクラス TOKYO/アルマリアン TOKYO

※ 屋号未定 (汐留)

■埼玉県

※ 屋号未定 (さいたま市)

■神奈川県

ラグナスイート ホテル&ウェディング新横浜

■愛知県

ラグナスイート ホテル&ウェディング名古屋
ラグナヴェール NAGOYA

※開業予定

エスクリの代表取締役岩本博は、(株)リクルート在籍時にブライダル情報誌「ゼクシィ」創刊プロジェクトに参画。以来約10年間、営業責任者として全国のブライダル関連企業延べ500社に対しアプローチ

経験則：「施設による集客優位性の限界」



新たなビジネスチャンス

『施設』：時間経過につれ老朽化、陳腐化し飽きられる
『人財』：成長し続ける

社名の由来 **Company Name**

社員（スタッフ）を教育・育成（クリエイト）することで接客力を高め、その接客力でブライダル業界の勝ち組みになっていきたいとの思い

コーポレートスローガン **Corporate Slogan**

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。

エスクリの強み

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

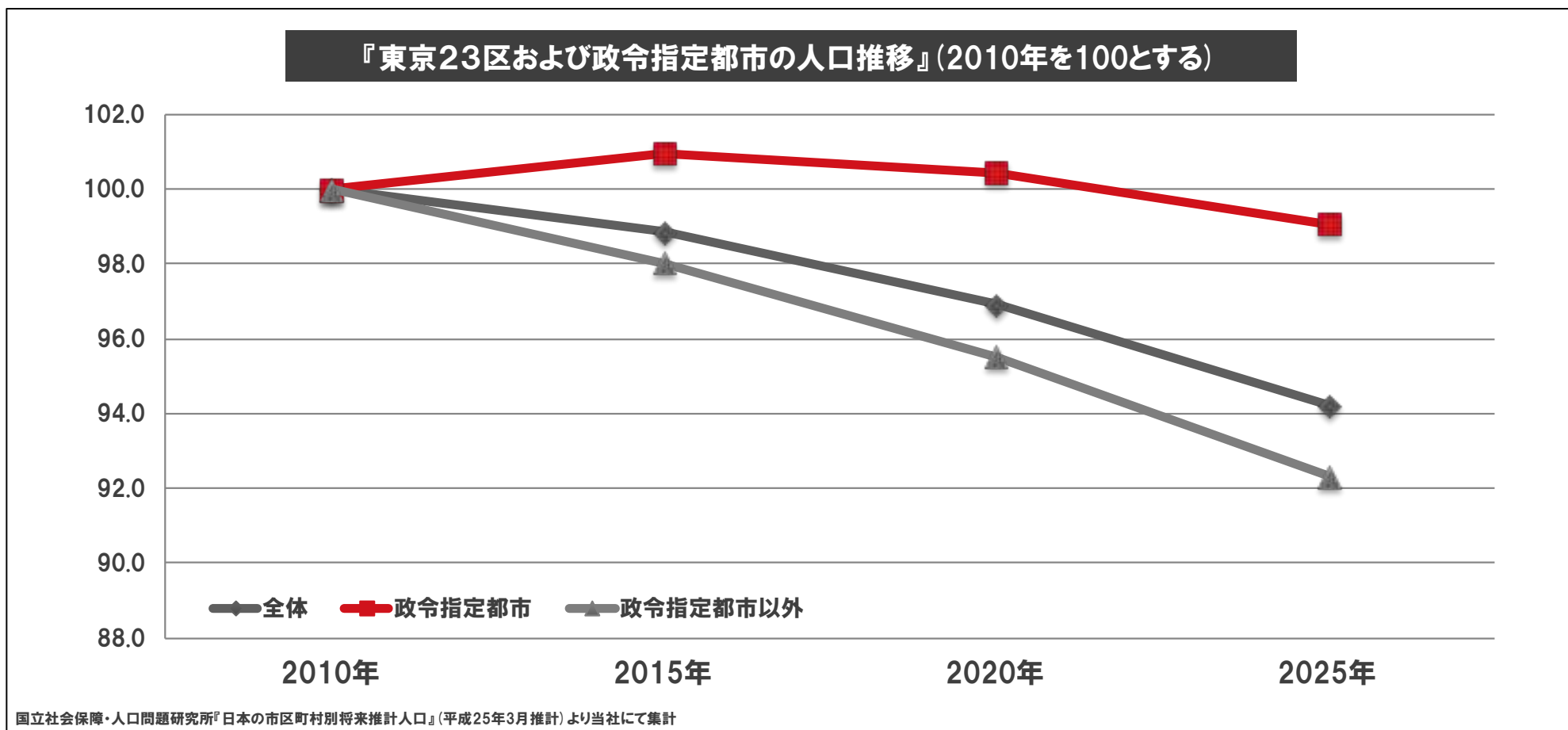
- エリア特性・立地に合わせた多様な施設スタイルでの出店
- ➡ ホテル・専門式場・レストラン・ゲストハウスすべて自社スタッフでオペレーション

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

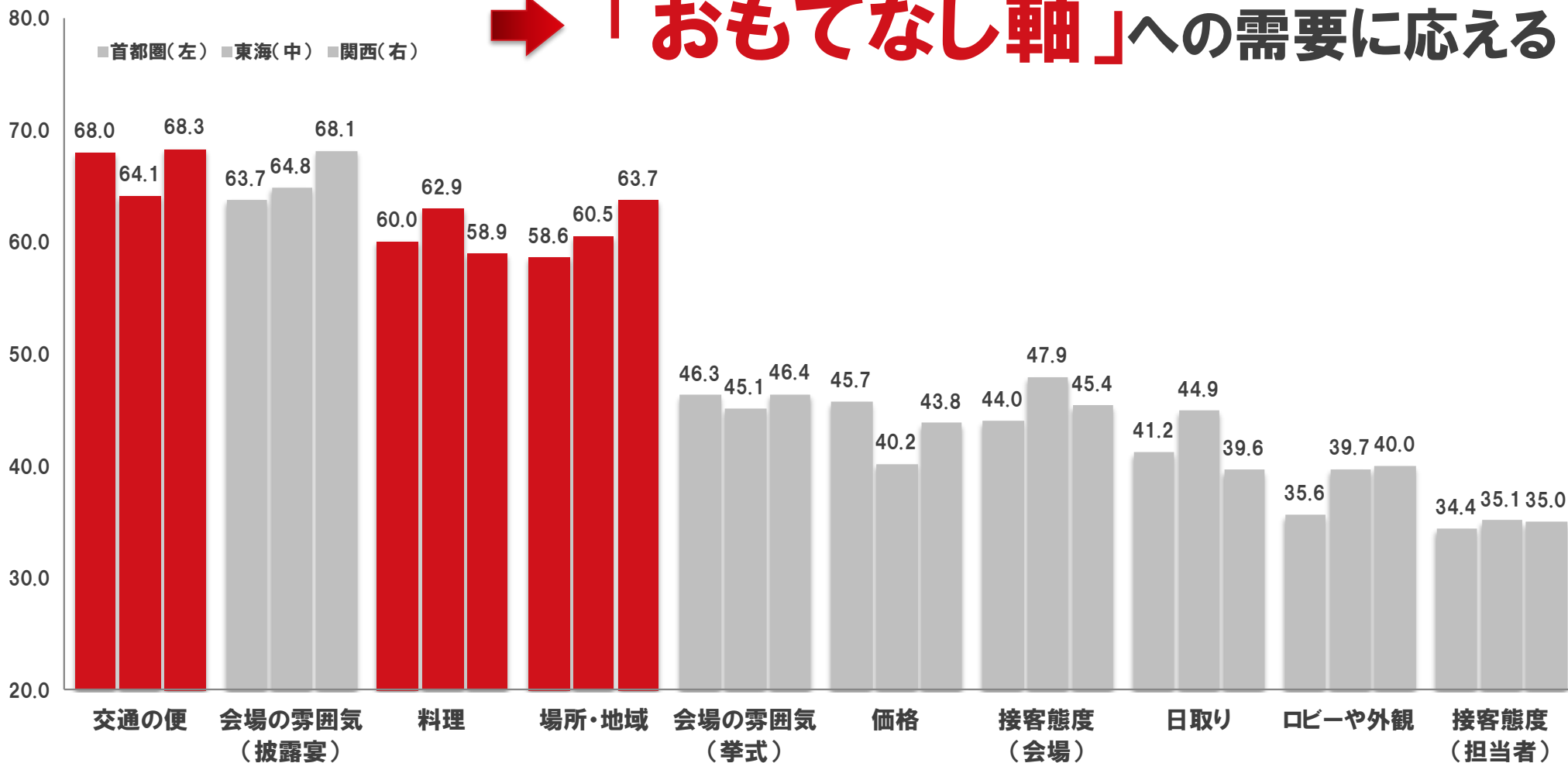
東京23区および政令指定都市へ出店

➡ 人口減少リスクをヘッジ



■ 新幹線停車駅や認知度の高い駅のすぐ近くに出店

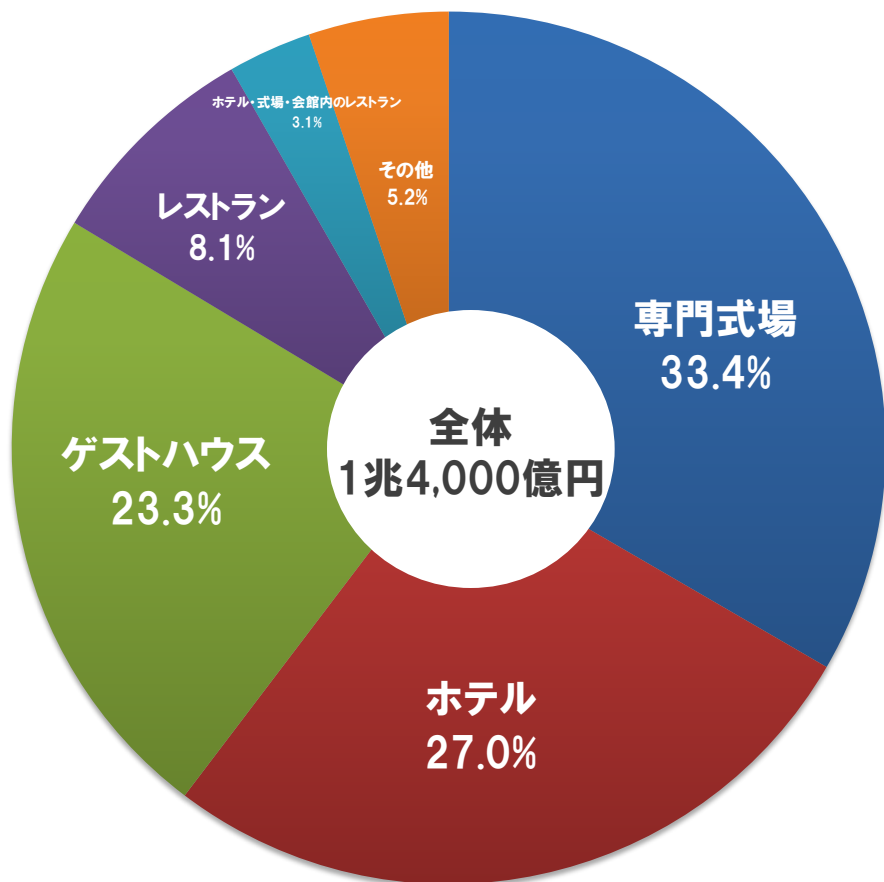
➡ 「おもてなし軸」への需要に応える



■「施設スタイルにこだわらない」

➡ 1兆4,000億円の市場全領域で勝負する

『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
ロザンジュエア	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

顧客満足度の向上 & 利益率の向上



ワンストップサービスの実現

料理

写真

配膳
サービス

衣装
(ドレス)

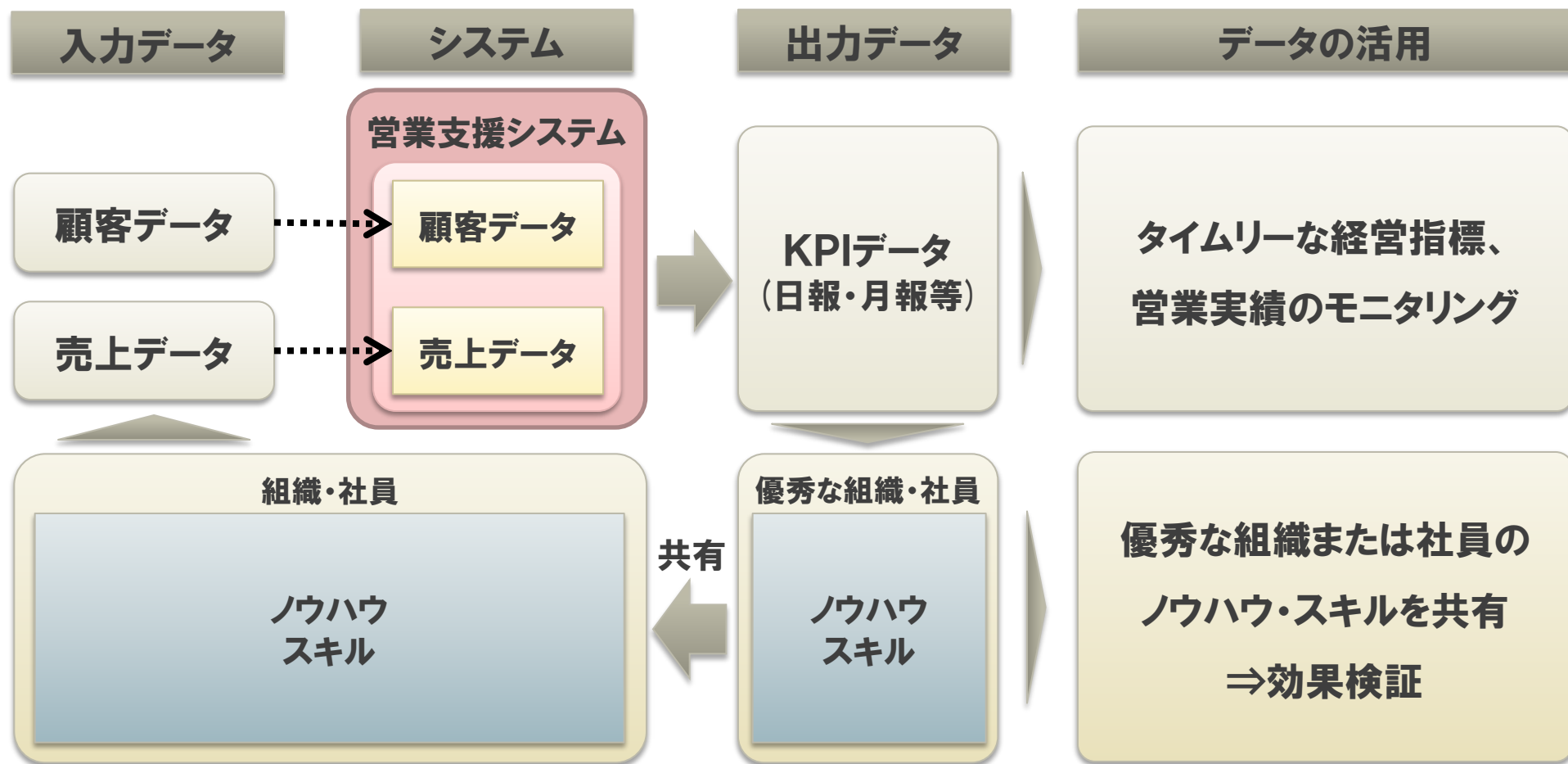
装花
(フラワー)

司会
音響

■ 役職に応じた教育研修に加え、営業支援システムを活用

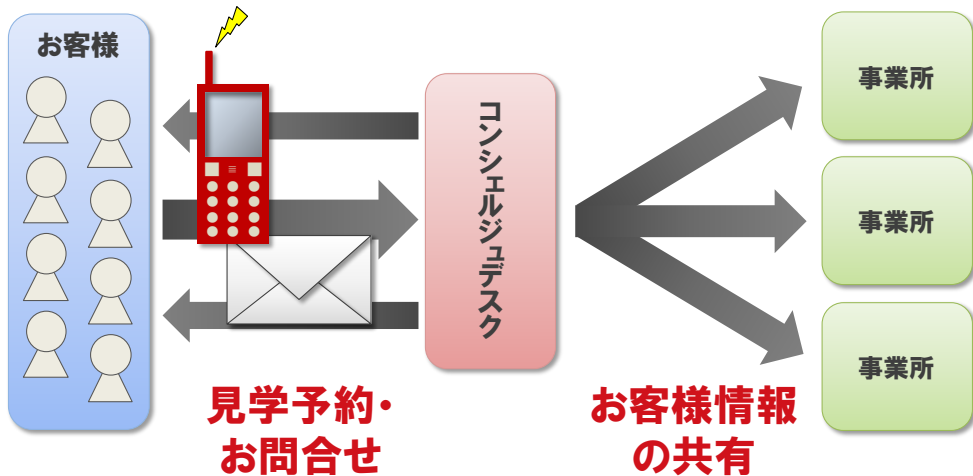
⇒ 新卒社員や未経験者を**早期に戦力化**し、より接客力の高い人財へ

【営業支援システム概要イメージ】



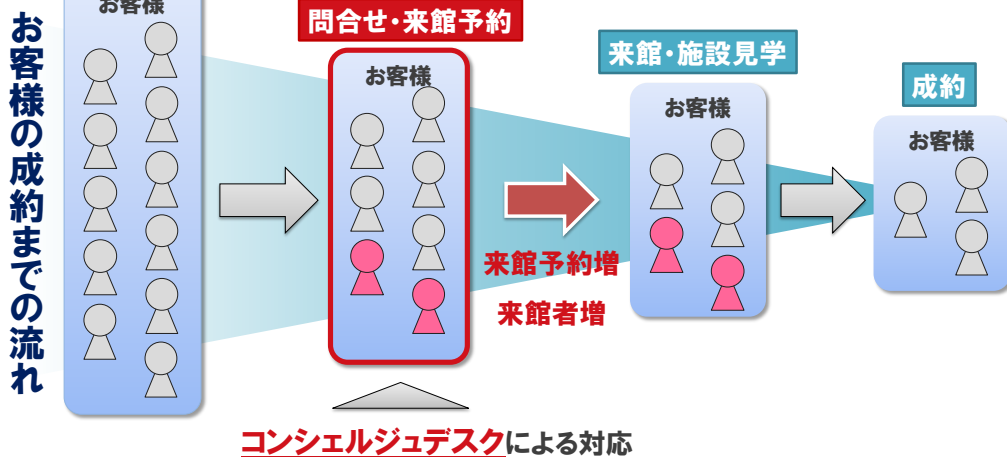
- 1 電話やメールによる見学予約や問合せを一括集中して受付 ⇒ **事業所が営業に集中、業務効率化**
- 2 電話対応スキルの高いスタッフによる対応 ⇒ **お客様のさらなる信頼感・安心感の醸成**
- 3 電話対応時に事前に情報を漏れなくヒアリングし、事業所と共有 ⇒ **施設案内のための事前準備の強化**
- 4 見学予定日直前に電話やメールにて来館確認連絡 ⇒ **来館キャンセルの減少 = 来館者数の増加**

コンシェルジュデスク イメージ図



コンシェルジュデスクの役割と狙い

挙式・披露宴を検討



今後の成長戦略

① 都市型出店の継続

- ・都市部への出店 (年間2施設前後)
 - 金沢への出店 (平成28年3月期)
 - 沖縄への出店 (平成28年3月期)
 - 東京 (汐留) への出店 (平成28年3月期)
 - 埼玉への出店 (平成30年3月期)

② コストの最適化/仕組化の継続

- ・内製化の展開および深耕
- ・会社規模拡大に伴う材料費および外注費の削減
- ・仕組化による業務効率化の継続

③ 新たな収益機会の獲得

- ・B to B (to C) ビジネスの展開
 - 他社ホテル・レストラン等での婚礼運営受託
 - コンサルティング/主要内製商品の外販
- ・新たな地域への事業展開
 - 同業の買収 (準都市型/地方)
 - 海外への進出
 - リゾート (沖縄) への進出
 - レストラン、ホテル、ジュエリー等
- ・周辺事業領域の展開強化

■ 少人数の挙式のみや挙式・会食への対応を強化

⇒ 顧客層の類似するリゾート婚（沖縄）への進出を決定

都内に接客カウンターを設け、集客および接客を行い、都内の既存施設チャペルにてサービスの提供を開始



対象施設を名古屋・大阪・福岡など全国へ拡大



少人数挙式の顧客層と類似するリゾート婚へ進出
平成28年（2016年）夏、沖縄へ出店決定



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継続中



※上記地図には開業予定地域を含んでいます

エスクリの直営会場で培ったノウハウを元に産み出された仕組みを、
結婚式場運営のあらゆる課題に対するソリューションとして提供
⇒ 結婚式場・ホテル・レストランに対して契約数増加

提供ソリューション



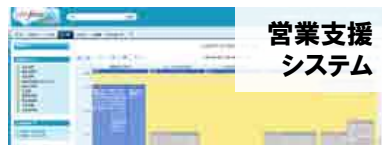
集客～接客



コールセンター等
システムソリューションの提供



接客支援



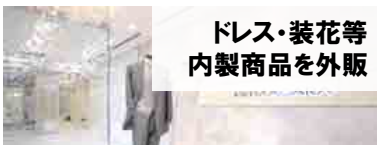
営業支援
システム



経営指導



会場リニューアル支援



ドレス・装花等
内製商品を外販

■ 運営受託/コンサルティング

- XEX 日本橋、XEX TOKYO、XEX ATAGO GREENHILLS、
XEX DAIKANYAMA、XEX WEST
- 神戸ベイシエラトンホテル & タワーズ
- ホテルシーガルてんぼーざん大阪

…等

⇒ **ハイエンドのお客様からローカルのお客様まで**

協業による**新たな顧客層へのアプローチ**

出店と違い、**初期投資が不要**

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。

提携会場の増加に伴い、関西エリアに相談カウンターを初開設

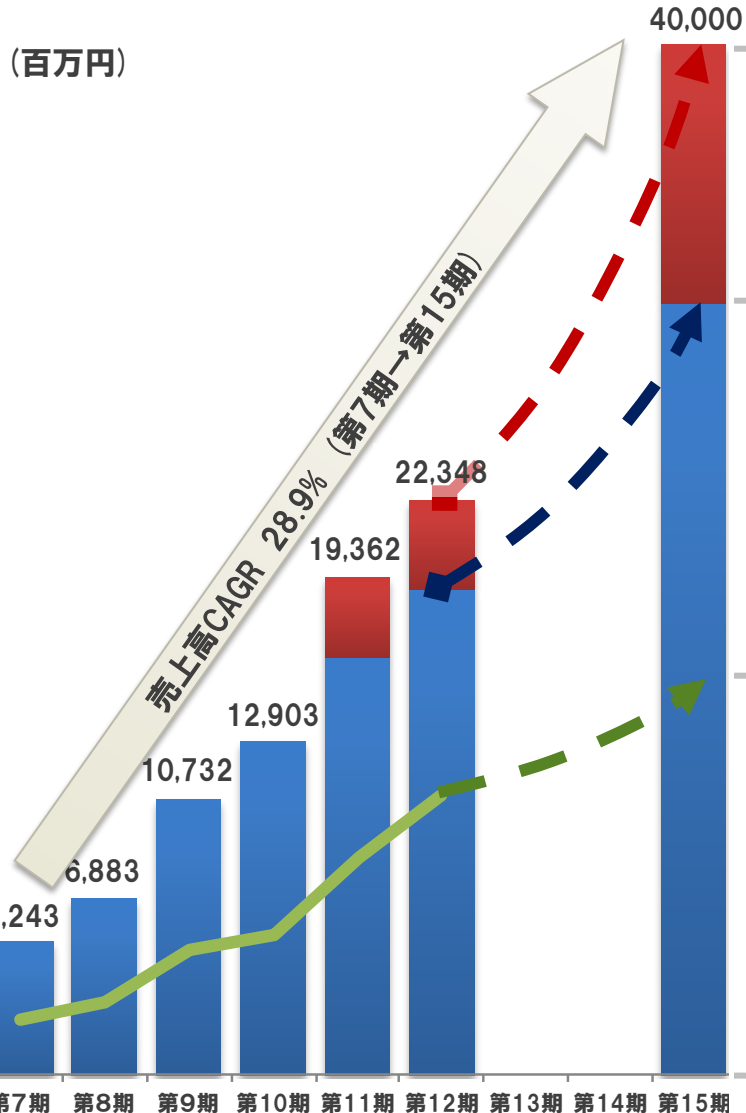


- **最終金額に近い明瞭な見積額**をウェブで知ることができる
- 「**曜日**」「**時間帯**」「**お日柄**」などの条件から、
金額の安くなる日時や式場の空き日程を知ることができる
- 相談カウンターでコンシェルジュに**直接相談**できる
- 条件によっては**最大半額**も

⇒ **空き枠の稼働率を高める**ことができる

お得な結婚式をご希望されるお客様層を開拓

○ 第15期 「売上高400億円 営業利益率11%以上」



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

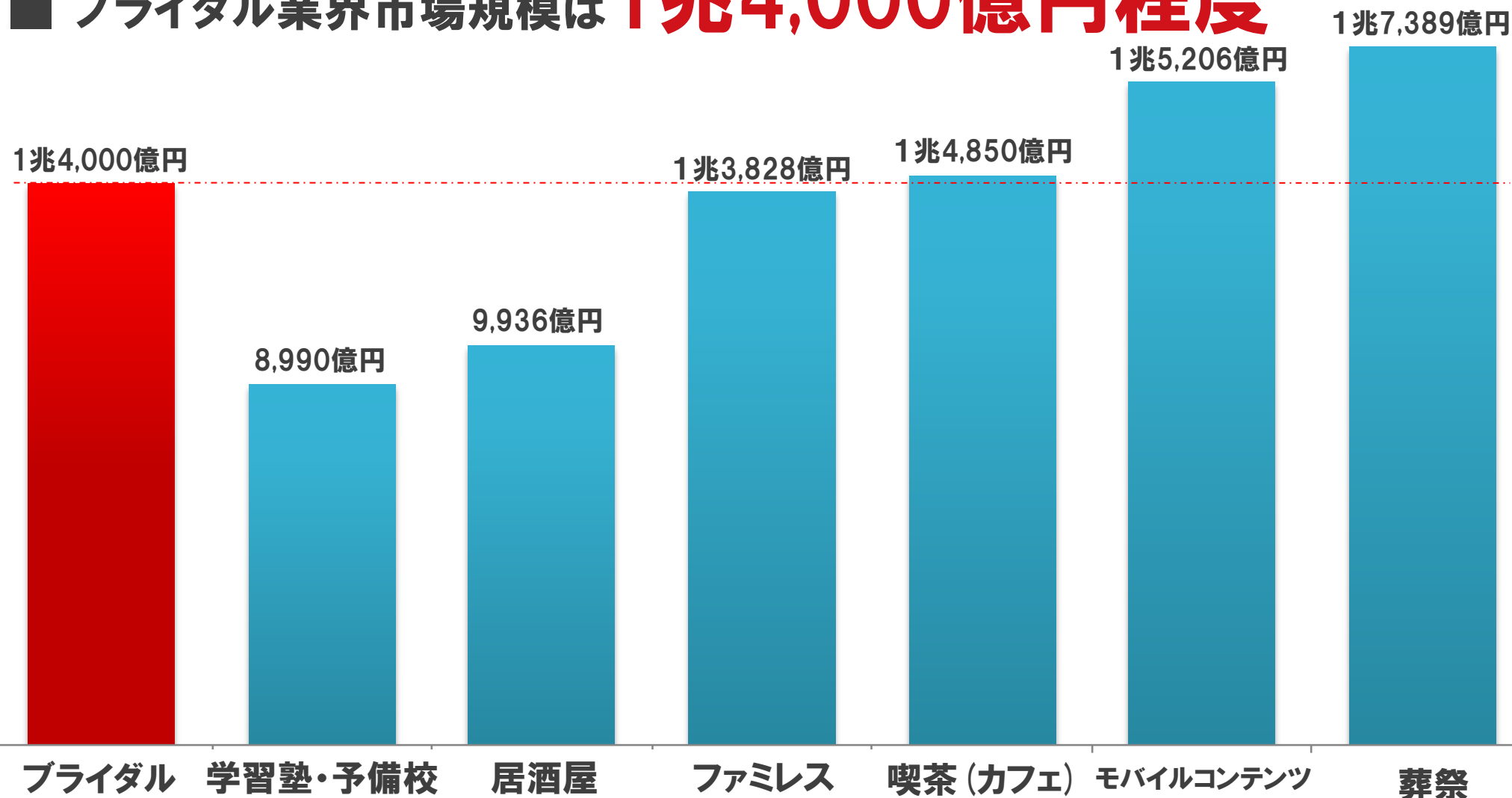
- ✓ 都市部 (東京23区および政令指定都市) へ多様な施設スタイル
- ✓ 年間約2施設前後 (6バンケット程度) の新規出店
- ✓ 下記の出店が決定済み
 - ・金沢 (平成28年3月期オープン)
 - ・沖縄 (平成28年3月期オープン)
 - ・東京 (汐留) (平成28年3月期オープン)
 - ・埼玉 (平成30年3月期オープン)

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

【参考資料】市場環境について

■ ブライダル業界市場規模は **1兆4,000億円程度**

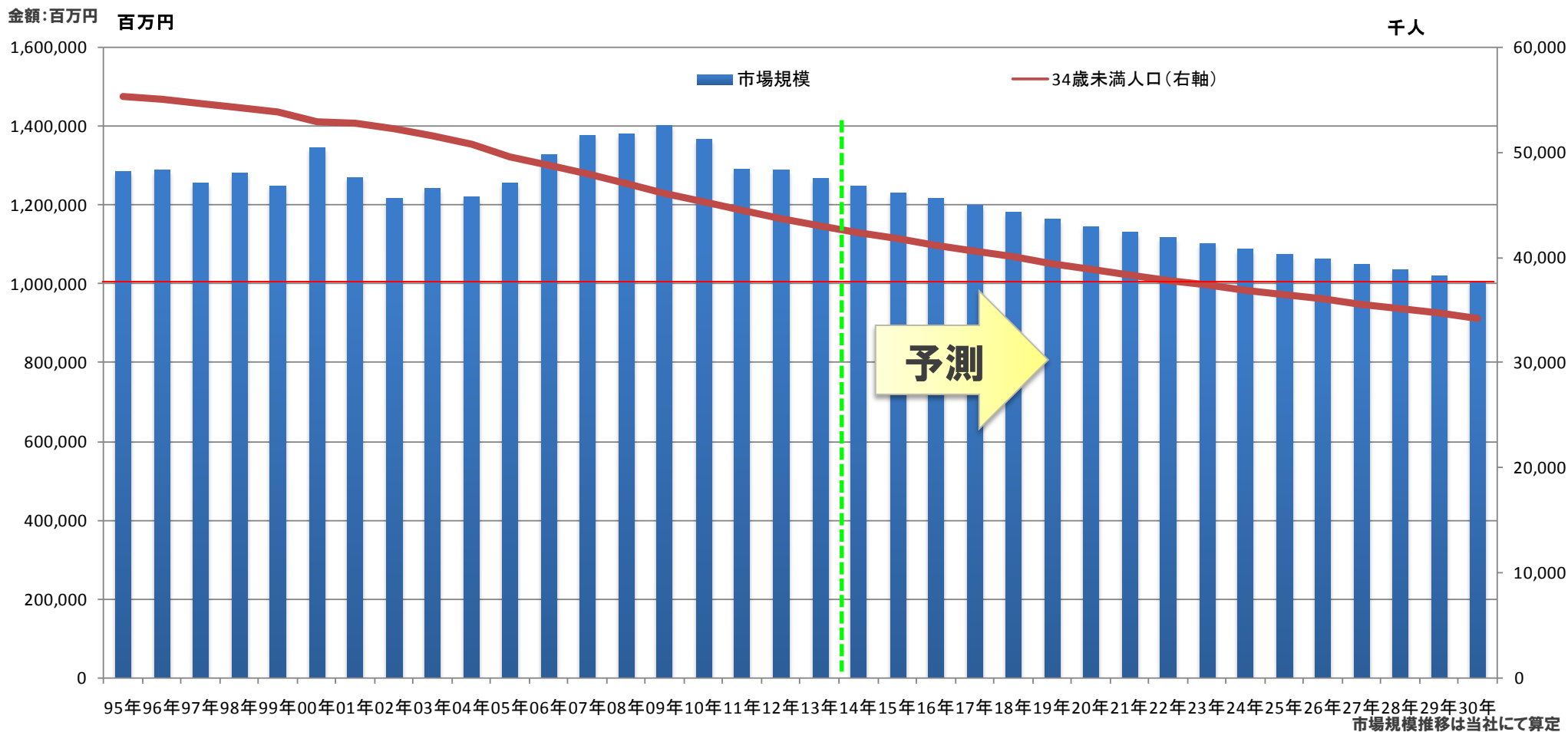


市場規模出典

1. ブライダル: 当社にて算定
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. 葬祭: 矢野経済研究所『葬祭ビジネス市場に関する調査結果 2010』

■ 人口の減少とともに徐々に市場規模は**縮小**すると予想

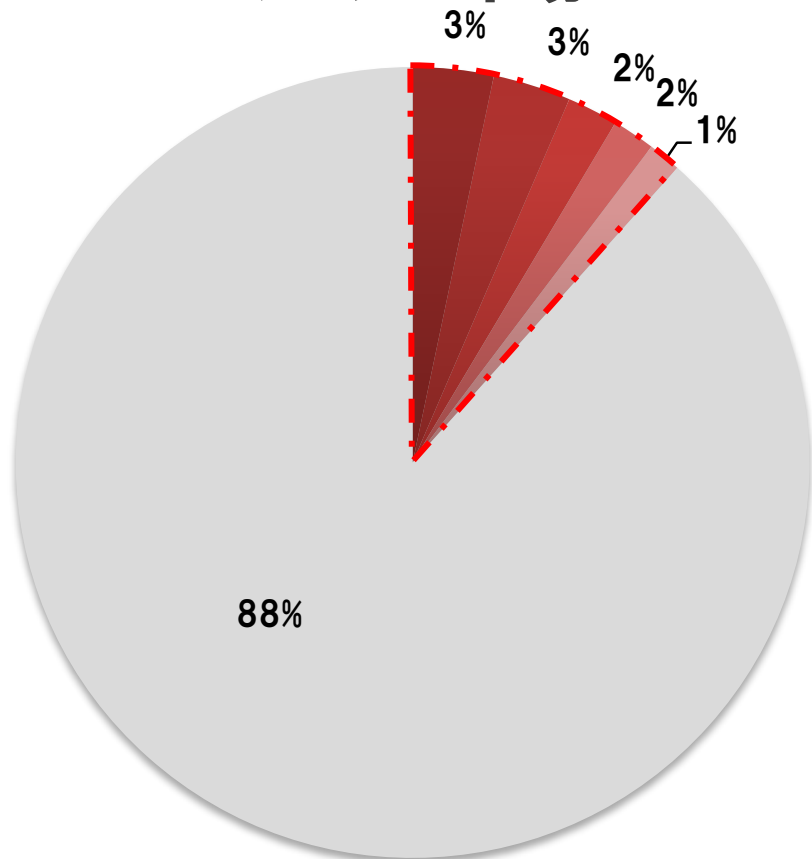
■ 今後約15年間は市場規模は**1兆円強**を維持



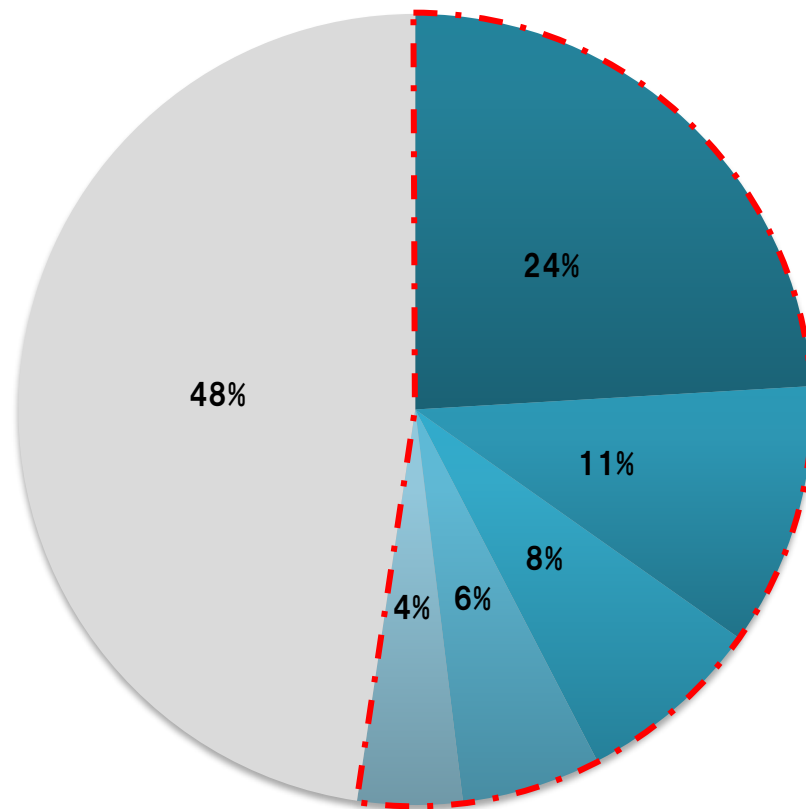
■ 圧倒的なシェア持つガリバー企業が不在

売上高上位5社が市場に占める割合

ブライダル市場 **12%**



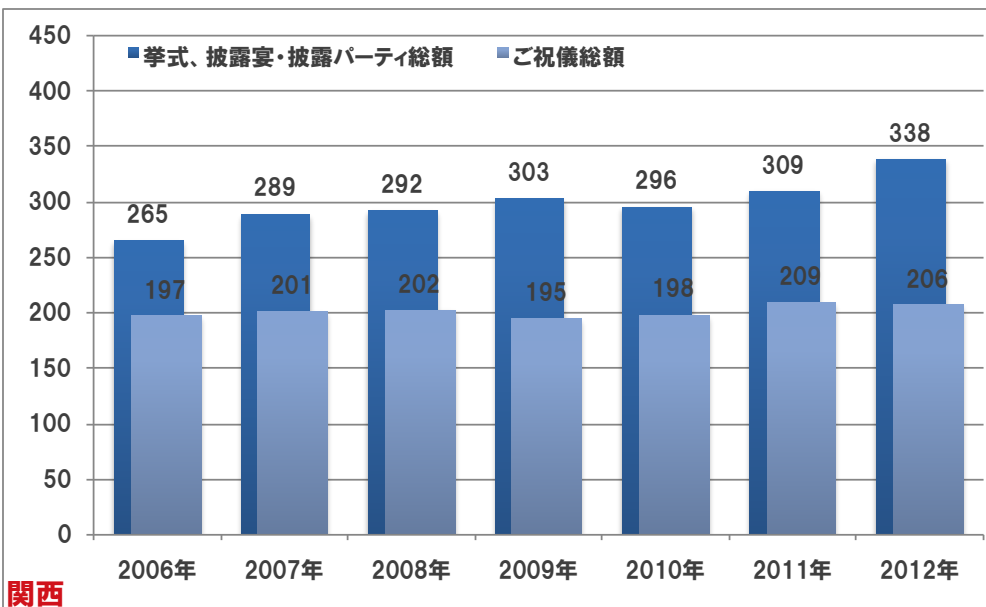
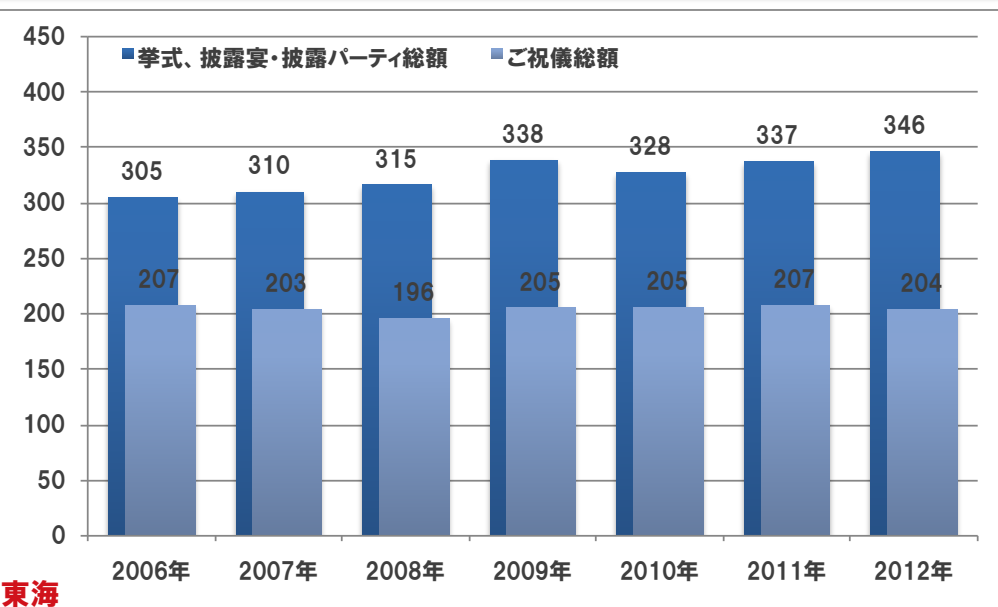
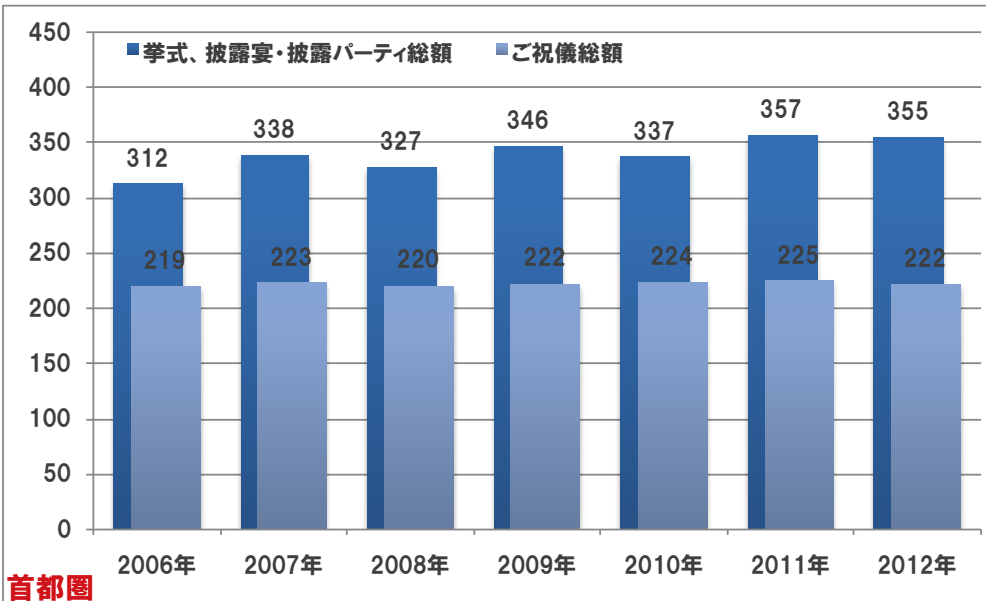
ファミレス市場 **52%**



各社有価証券報告書等より当社にて作成

一組当たりの挙式・披露宴費用および御祝儀総額

- 一組当たりの費用 (=組単価) は増加傾向
おおよそ300～350万円となる
- 一組当たりのご祝儀の総額はほぼ横ばい
おおよそ200～225万円となる
- 一組当たりの実質的負担は約100万円強





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。