



平成27年3月期 第3四半期決算説明資料

株式会社エスクリ

平成27年3月期 第3四半期決算の概要

連結売上高は**前期比22.1%増**。営業利益も、**前期比17.6%増**。

単位:百万円

	第11期3Q(実績)	第12期3Q(実績)	対前期 増減率
	第3四半期累計	第3四半期累計	
売上高	13,848	16,909	22.1%
売上原価	5,551	7,120	28.2%
売上総利益	8,296	9,788	18.0%
販売費及び一般管理費	6,814	8,046	18.1%
営業利益	1,481	1,742	17.6%
(利益率)	10.7%	10.3%	-
経常利益	1,443	1,706	18.2%
(利益率)	10.4%	10.1%	-
四半期純利益	877	1,043	19.0%
1株当たり四半期純利益(円)	75.36	88.94	18.0%

■前期比較

(売上)

- ・ブライダルの平均組単価は前期水準まで回復(3Qは単価が戻る)
- ・建築・内装は引き続き好調
- ・その他の事業は、レストラン、宴会、コンテナ事業が伸長したほか、不動産売買による収益が底上げ。

(利益)

- ・一般管理費のコントロール継続
- ・**連結会社渋谷の利益伸びる**

(業績進捗)

- ・通期売上見通しに対し、75%の進捗
⇒連結業績は安定的に推移

セグメント別でも各事業が**順調に拡大**。特に**その他事業が大きく伸長**。

（ブライダル事業）

福岡天神の通年稼働、仙台・池袋の開業、ルクリアモーレ（少人数婚）好調による売上増加

（建築・内装事業）

前期は2四半期分（7～12月）の売上だが、今期は3四半期分を取り込み。工事完成も順調。

（その他事業）

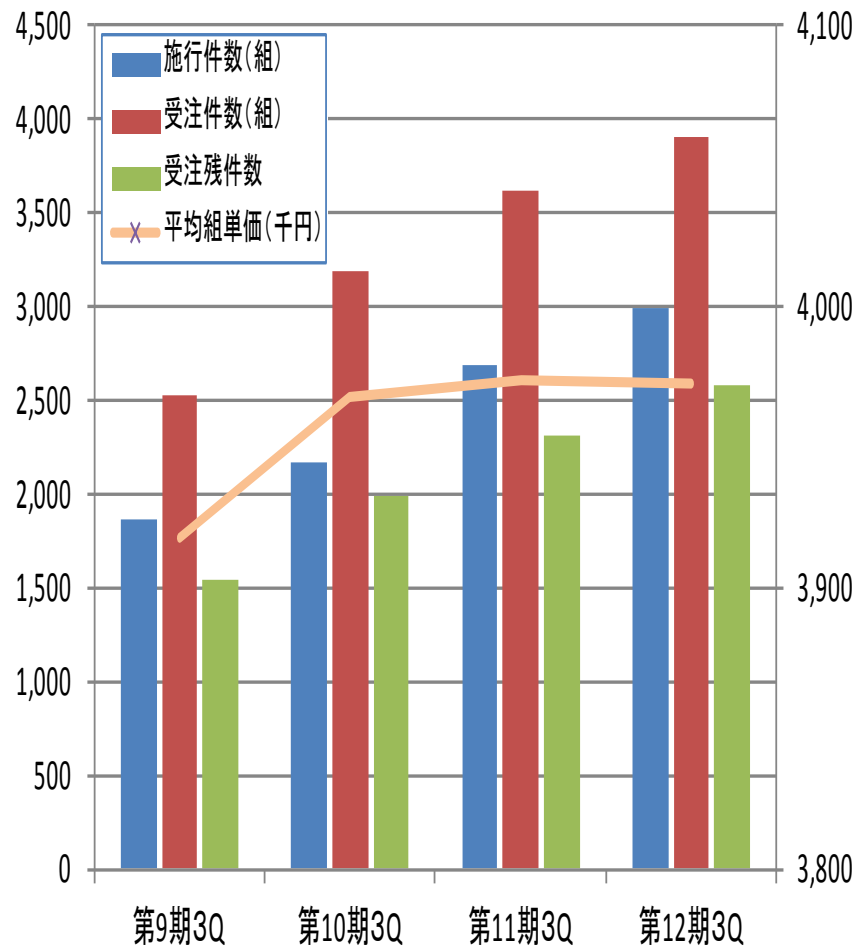
宴会、レストランの売上増、(株)渋谷のコンテナ、不動産事業の売上増。

単位：百万円

	11期3Q	12期3Q	増減	対比(%)
ブライダル	10,992	12,551	1,559	14.2%
建築・内装	1,435	1,884	449	31.3%
その他	1,420	2,473	1,053	74.1%
合計	13,848	16,909	3,061	22.1%

施行実績は**前期比11%増**の伸び。平均組単価は3Q好調で前期水準まで回復。

	11期3Q (累計)	12期3Q (累計)	増減率
施行件数 (件)	2,691	2,987	11.0%
受注件数 (件)	3,623	3,906	7.8%
受注残件数 (件)	2,306	2,571	11.5%
平均組単価 (千円)	3,974	3,972	▲0.1%



※上記の件数および単価は、直営施設の件数のみを記載しており、運営受託先の件数を含んでおりません。

グループ内外の売上比率は、ほぼ同じ。**外部顧客への売上進捗・受注**も好調。

単位:百万円

	11期3Q	12期3Q	増減	対比(%)
外部顧客への売上高	1,435	1,884	449	31.3%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	103	1,819	1,716	1651.7%
合計	1,539	3,704	2,165	140.7%
セグメント利益	101	289	187	183.8%

※前期は2Q～3Q(7-12月)のみの取り込み。(前期の対エスクリ工事は対象外の1Qに集中)

- ・外部売上は完成工事、受注ともに好調。セグメント利益増に貢献している。
- ・セグメント間取引は、エスクリの請負工事(仙台・池袋)が2Qに大きく発生。

その他事業の売上は、**前期比+74.1%**の大幅増となる（グループ経営の効果）

■エスクリの「その他」セグメント事業

- ✓ 宴会事業(Wizcrit)：需要の高まる12月の月間売上が**1億円を超える水準**に
- ✓ レストラン事業：クリスマスディナーは、ほぼ満席のご予約となるなど売上拡大中

■渋谷の「その他」セグメント事業

- ✓ コンテナ事業：対前期累計実績を3Qまでで超え、**特に堅調**な推移
- ✓ 不動産事業：不動産の売買(大型案件成約)により、業績押し上げ。

- ・前期に比べ、その他のセグメント売上が伸びている(特に**株式会社渋谷の事業が好調**)
- ・宴会事業は事業所の**平日稼働向上**に、レストランは**既存施設を利用した収益機会拡大**へ
- ・本四半期は、**不動産(売買)売上計上**により、その他の事業の業績を押し上げている。

貸借対照表に係る要点

新店稼働に伴い固定資産・借入増加も、流動負債はほぼ変わらず。

単位:百万円

	2014/3末 (連結)	2014/12末 (連結)	増減
資産合計	14,910	18,728	3,818
流動資産	5,781	5,482	△ 298
固定資産	9,128	13,245	4,116
負債合計	11,164	14,018	2,854
流動負債	6,684	6,697	12
固定負債	4,479	7,321	2,841
純資産合計	3,745	4,709	964
1株当たり純資産(円)	318.55	397.69	79.15
自己資本比率(%)	24.9%	25.0%	-

【資産】

建物(純額)の増加	2,657百万円
敷金及び保証金の増加	588百万円

【負債】

1年以内返済借入金の増加	241百万円
長期借入金の増加	2,218百万円
資産除去債務の増加	624百万円

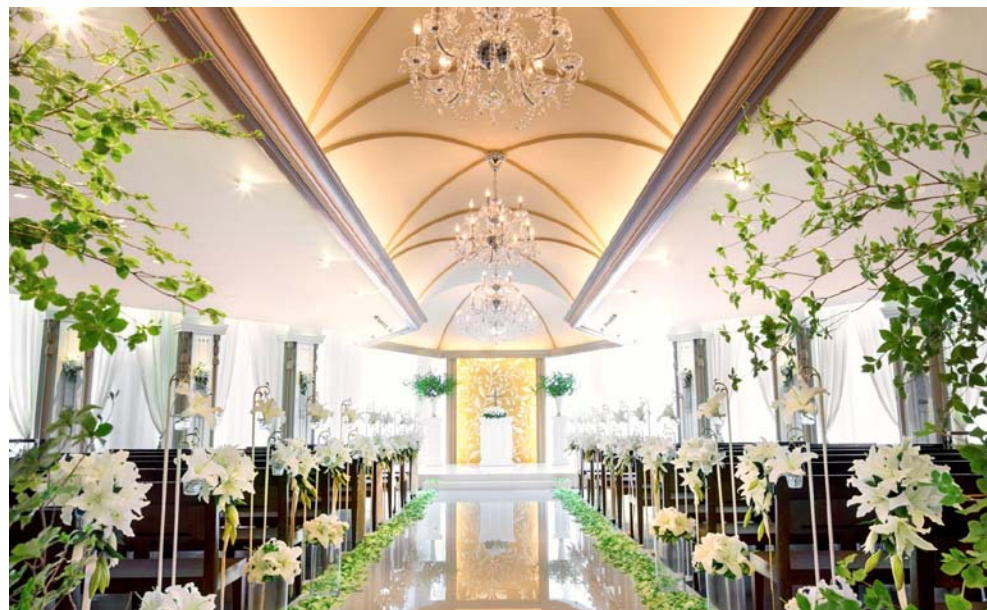
【純資産】

四半期純利益の計上	1,043百万円
配当の実施	△123百万円

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
(建物工事着工)

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)

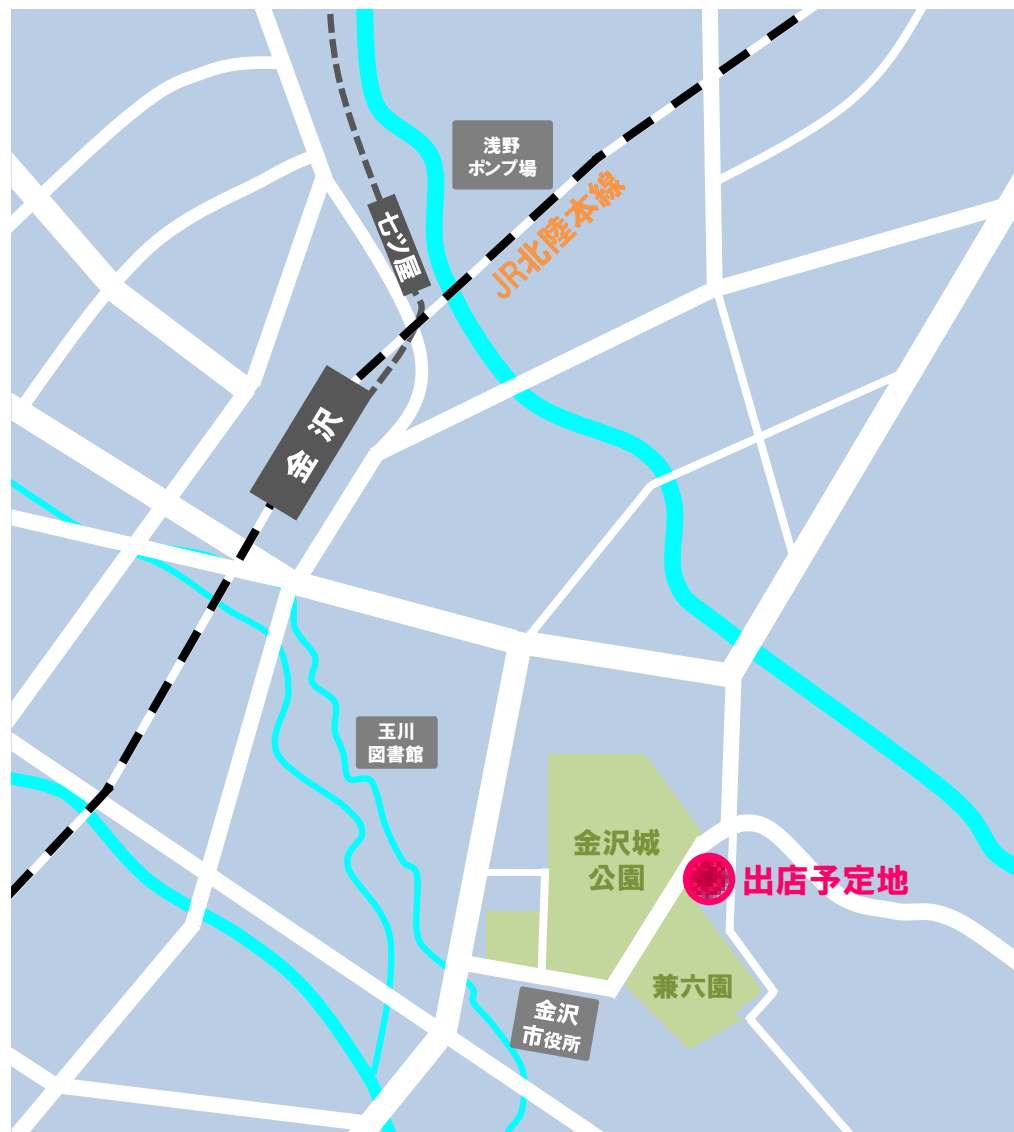


金沢新規出店 (平成27年秋OPEN予定)

- 施設名称** : 未定
- 所在地** : 石川県金沢市兼六町二丁目
(建物工事着工)
- 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/JR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)

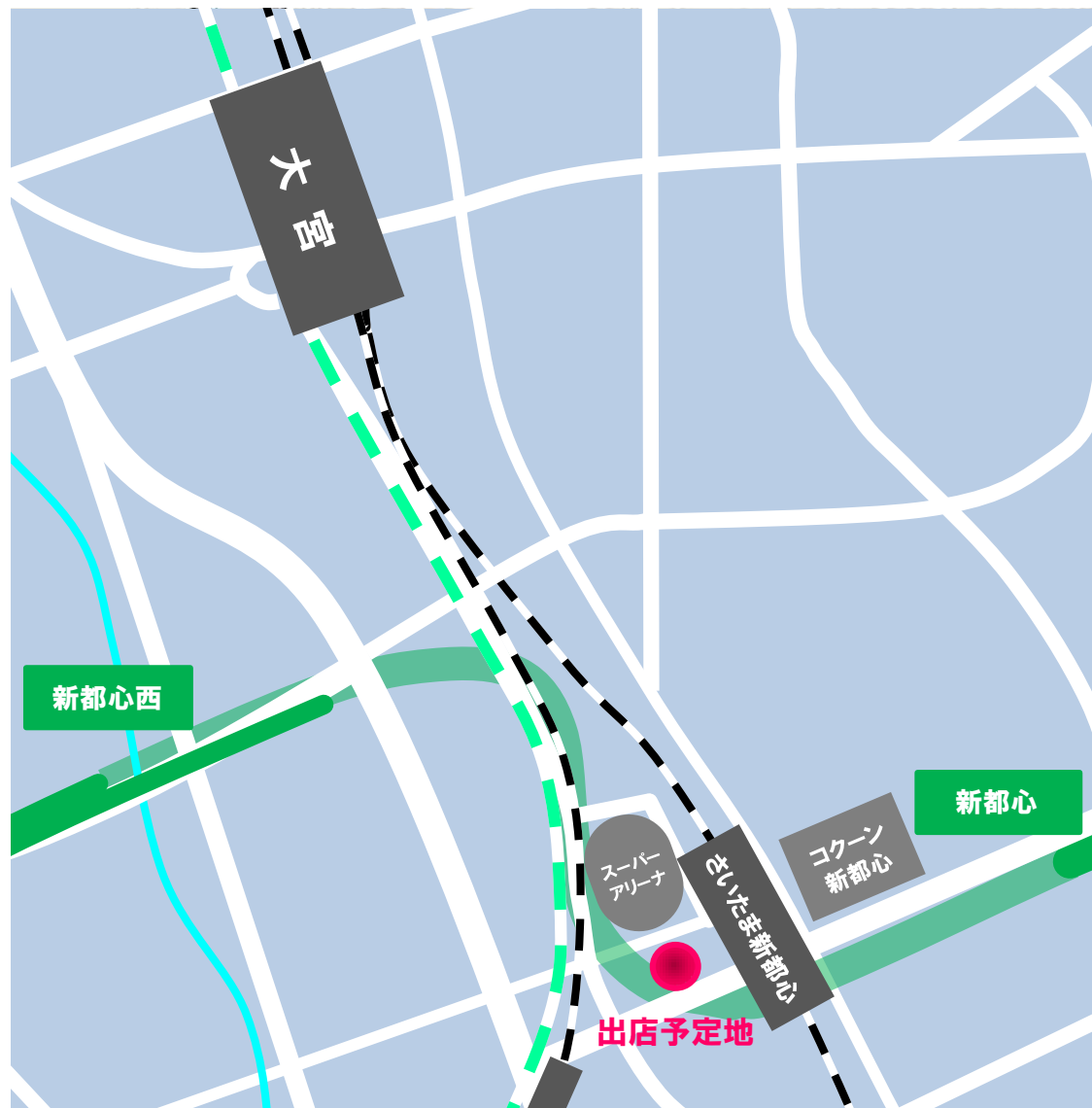


さいたま市新規出店 (平成29年春OPEN予定)

- 施設名称 : 未定
- 所在地 : 埼玉県さいたま市
- 最寄駅 : さいたま新都心駅
- 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



少人数ウエディング向け挙式サービス、ルクリアモーレは本格的な業績貢献へ

- ✓ 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、全国へ**サービス提供エリアを拡大**
- ✓ 認知の高まりに伴い業績伸長。**対前年比で見ると数倍の売上規模**になっている

72,360円。挙式のみ、少人数。豪華な格安結婚式・会食はルクリアモーレ東京駅前

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>プランの詳細見たりへ</p>	 <p>挙式+6名会食プラン 168,696円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見たりへ</p>
 <p>挙式+10名会食プラン 225,720円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見たりへ</p>	 <p>挙式+20名会食プラン 368,280円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見たりへ</p>

結婚式場のご紹介

ご相談はお気軽にどうぞ！
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
相談デスク詳細

Bridal Fair
プライダルフェア
開催中

ルクリアモーレ東京駅前の挙式会場プラン・見積もり。挙式72,360円。挙式のみ、少人数。豪華な格安結婚式

0120-979-341

相談・フェア予約 挙式日の空き確認

結婚式の紹介
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

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。衣裳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。何名様ご参列でも、料金は変わりません。

詳細見たりを見る

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。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。
※人数はご変更可能です。(1名様：14,256円)

詳細見たりを見る

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！
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
相談デスク詳細

Bridal Fair
プライダルフェア
開催中

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。

【運営受託先】

- ・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、沖縄初出店に向け工事着工。

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



- ✓ 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
- ✓ 関西に相談カウンターを設置するなど**展開強化**



■サービスの特長

- **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

★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**

★取り組みの一環として、**海外ウェディング事業者への送客**も開始

★事業認知の広まり、接客スキル向上 ⇒ **集客・成約率の向上**

「何を選んだらよいのか？」に対し、エスクリが自信を持ってお薦めできるカタログ
プランナーならではの提案⇒顧客満足度の向上に加え、
 オリジナルカタログの利用率向上による、**原価率低減**も期待される。



“贈り分け”をテーマにエスクリのウエディングプランナーが引出物を紹介

■満足度の向上

- 普段から新郎新婦様と接し、ゲストに人気の高いアイテムを熟知しているエスクリのウエディングプランナーが、ゲストに「ありがとう」の気持ちを伝える引出物アイテムをご紹介します
- アニバーサリーギフトプランナーとして広く世に知れ渡った樺澤貴子(かばさわ たかこ)さんが、ゲスト別にイチオシの引出物をセレクトし、そのポイントをご説明

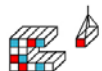
- 従来の引出物カタログより選びやすく、わかりやすい構成に

■原価率の低減

- エスクリオリジナルのカタログ利用率が高まれば、ギフトカタログの提携企業への価格交渉力も強くなり、これまでのギフトカタログよりもより良い条件での仕入が可能に

コンテナ利用企業への**卸売**や**コンテナの素材利用を提案**する新ビジネス

■コンテナ事業は特に堅調



CONTAINER BANK.

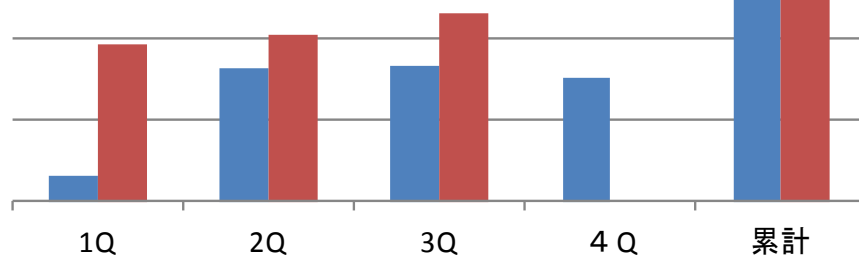
コンテナバンクとは
新しいビジネスモデルを創る。
ビルド&デベロップシステム

<http://www.container-bank.com/>



■ コンテナ事業売上高(前期実績)
■ コンテナ事業売上高(当期進捗)

前期実績は3Qで達成！



グループ会社(株)渋谷の業績拡大を牽引する事業

- ・現在の売上の多数は、コンテナを利用した**レンタル倉庫ビジネス**を展開する企業への卸売り
- ・コンテナの建材利用を提案する**コンテナ・バンク**により、新たな付加価値を創造する
- ・**コンテナの結合に関する特許**を取得し、緊急時の仮施設や短期間出店等の需要を掘り起こしていく

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。

	第11期(実績) 平成26年3月期	第12期(計画) 平成27年3月期	前期実績 対 計画	単位:百万円
売上高	19,362	22,348	2,986	
営業利益	1,885	2,407	522	
(利益率)	9.7%	10.8%	—	
経常利益	1,813	2,268	455	
(利益率)	9.4%	10.2%	—	
当期純利益	1,101	1,355	254	
1株当たり 当期純利益(円)	94.56	116.14	21.58	

■2Qの配当は予定通り5.5円を実施済。期末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	5.00	8.00
平成27年3月期	5.50	5.50	11.00

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35バンケットを運営中

■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

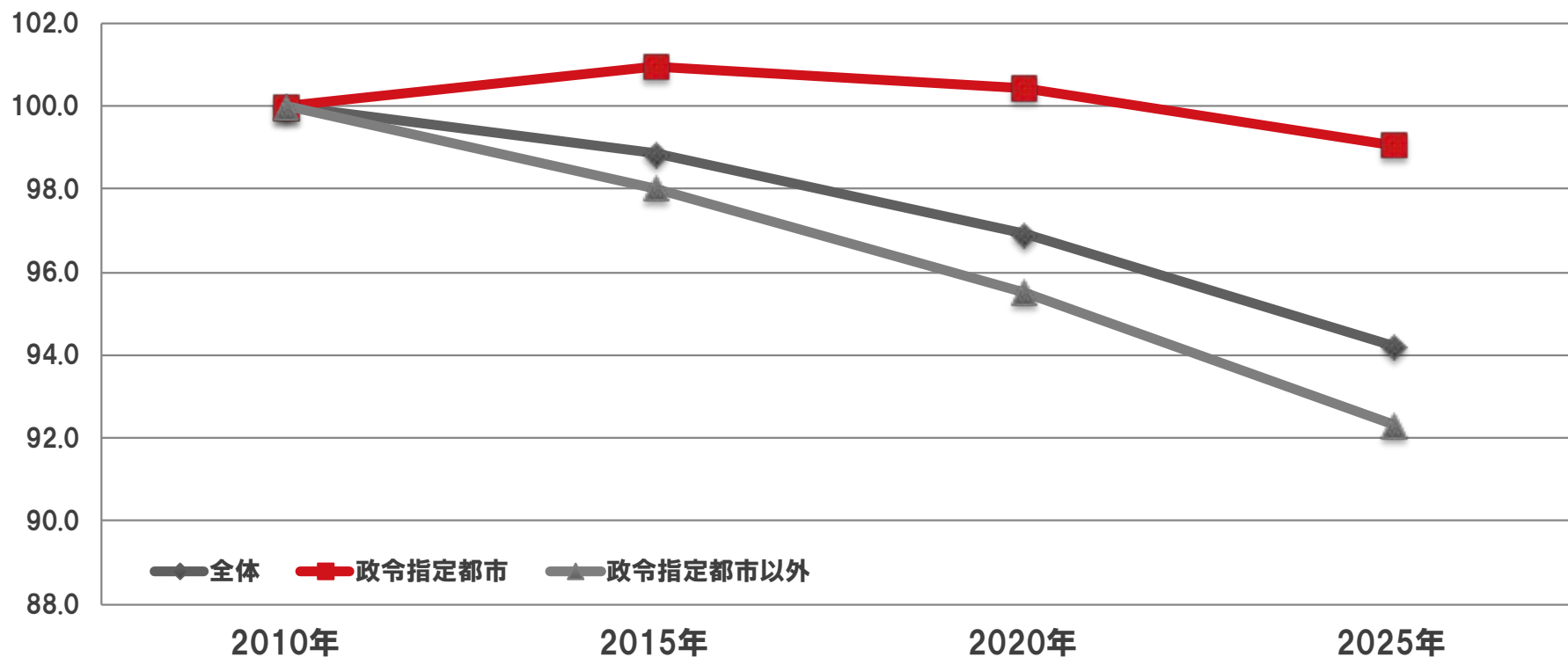
内製化 仕組化

- 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

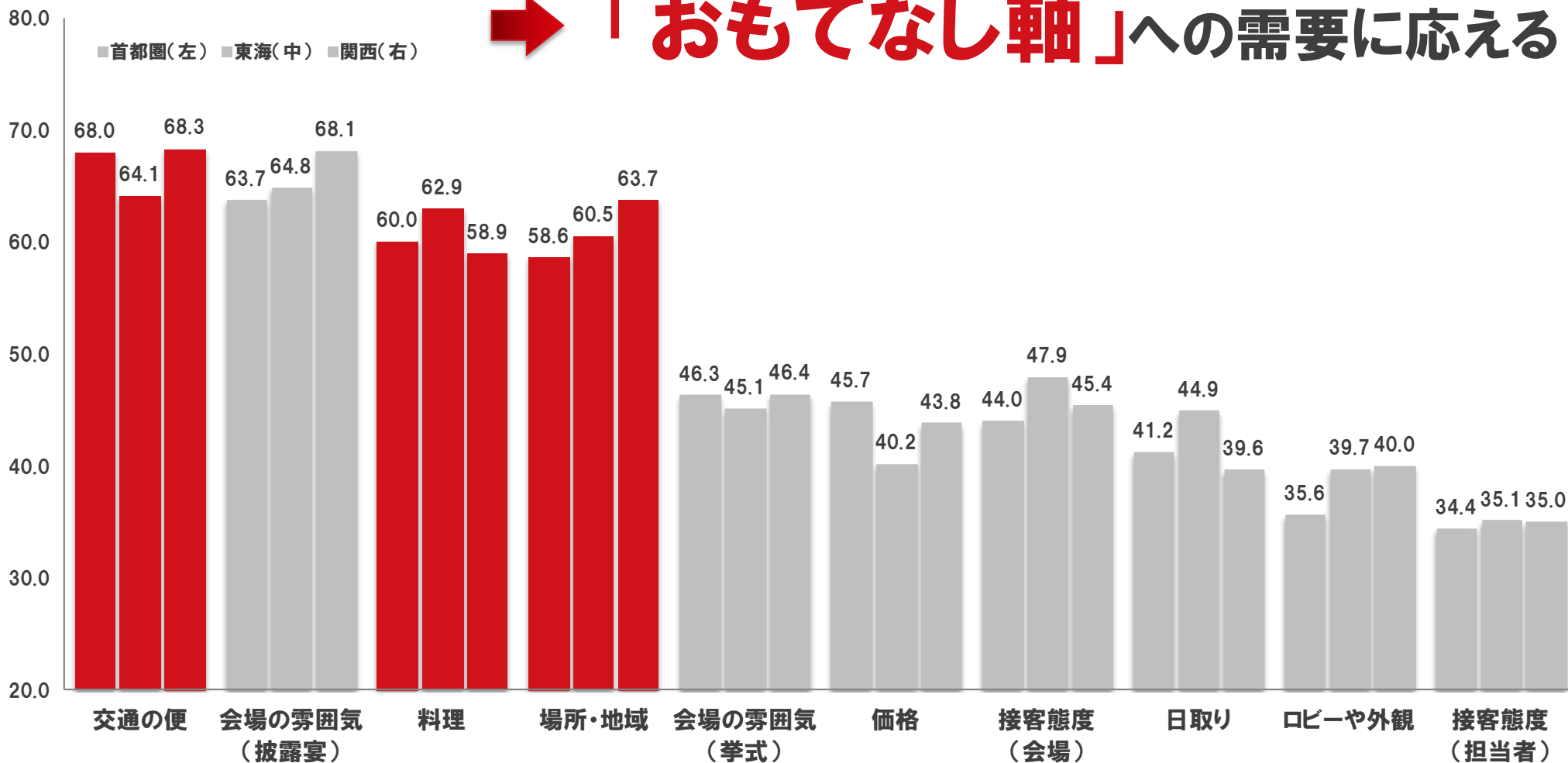
『東京23区および政令指定都市の人口推移』(2010年を100とする)



国立社会保障・人口問題研究所『日本の市区町村別将来推計人口』(平成25年3月推計)より当社にて集計

■ 新幹線停車駅や認知度の高い駅のすぐ近くに出店

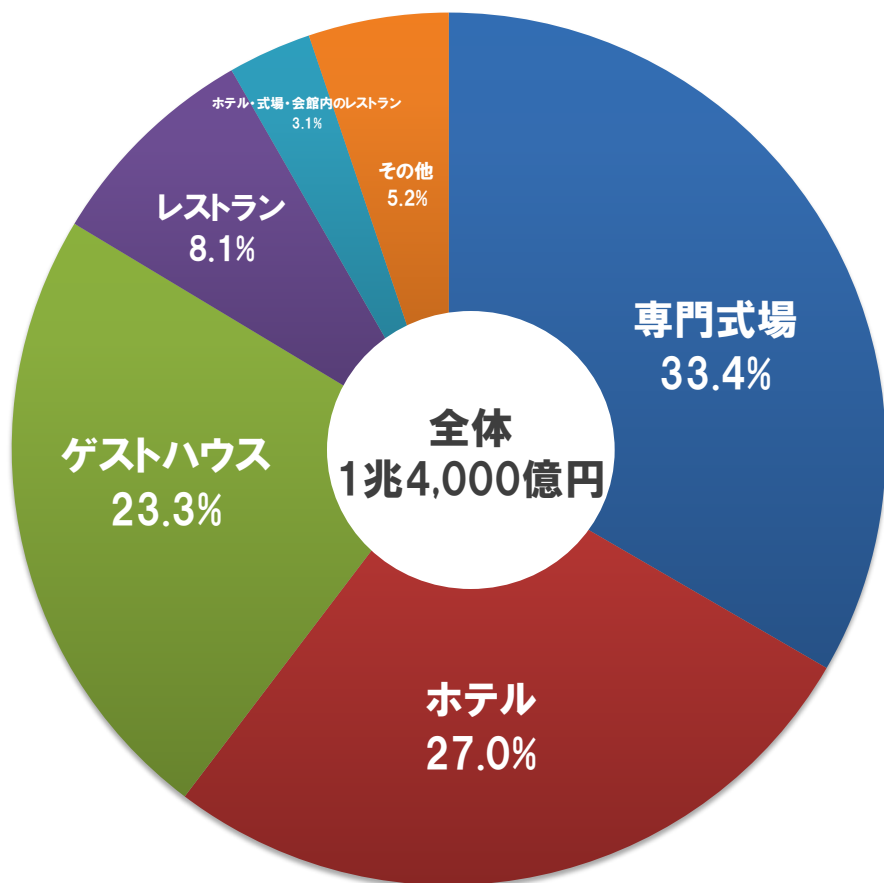
➔ 「おもてなし軸」への需要に応える



■「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)

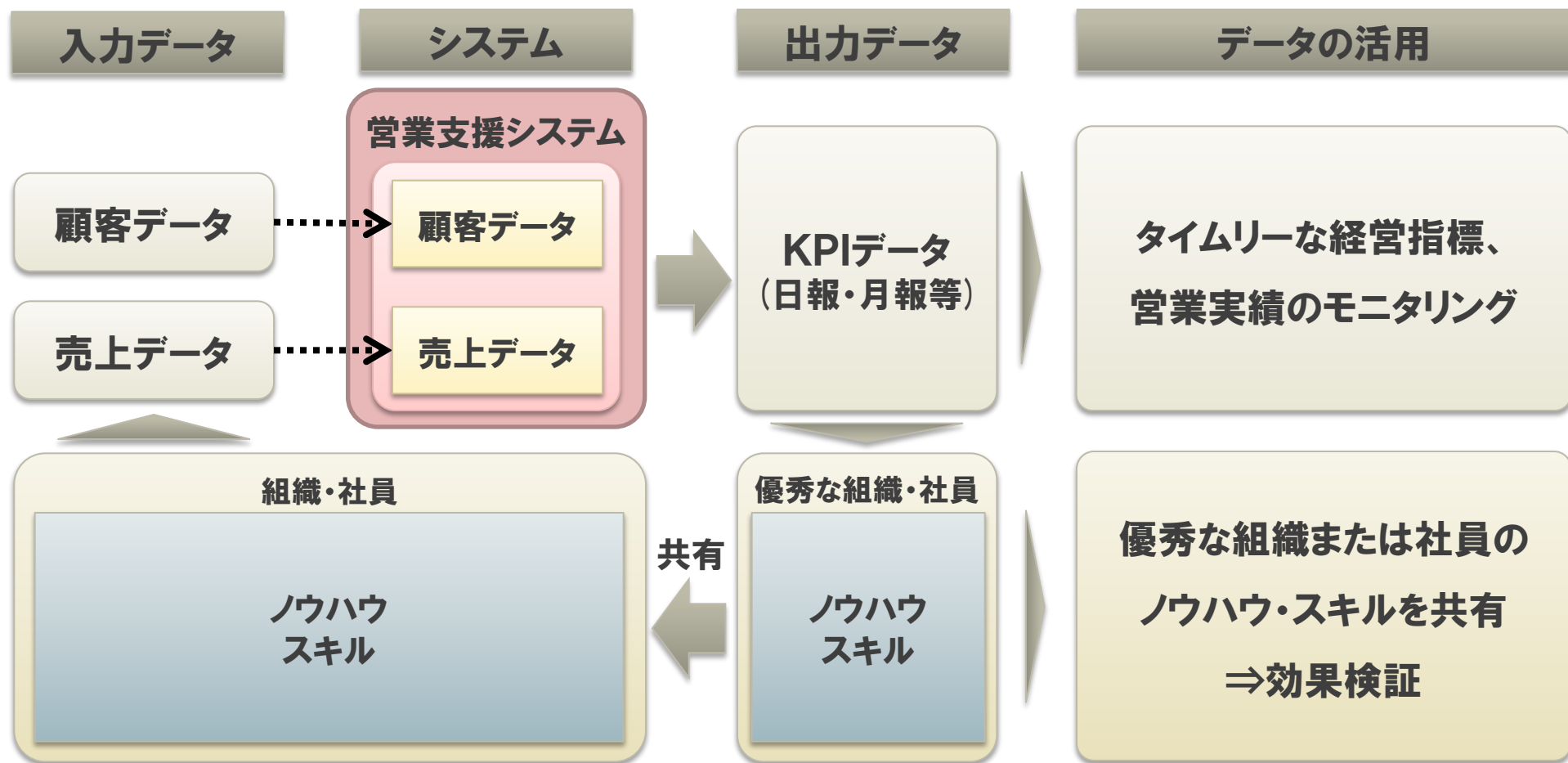
装花
(フラワー)

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

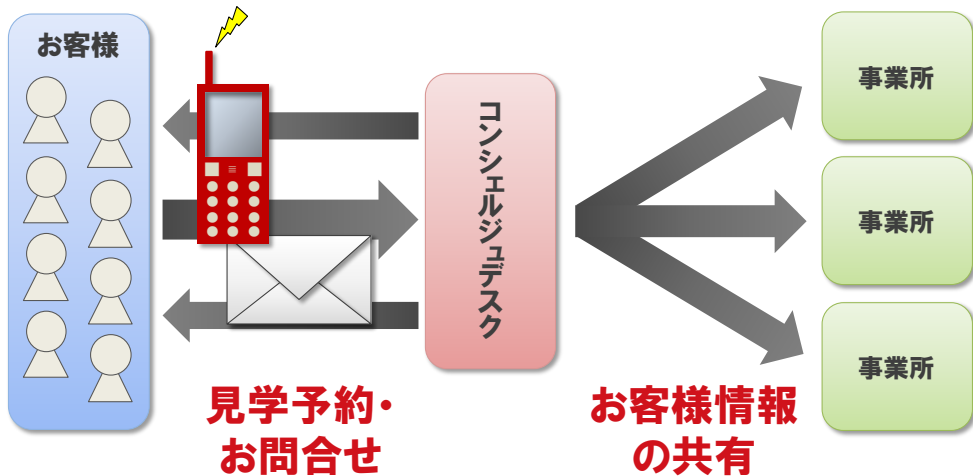
⇒ 新卒社員や未経験者を**早期に戦力化**し、より接客力の高い人財へ

【営業支援システム概要イメージ】



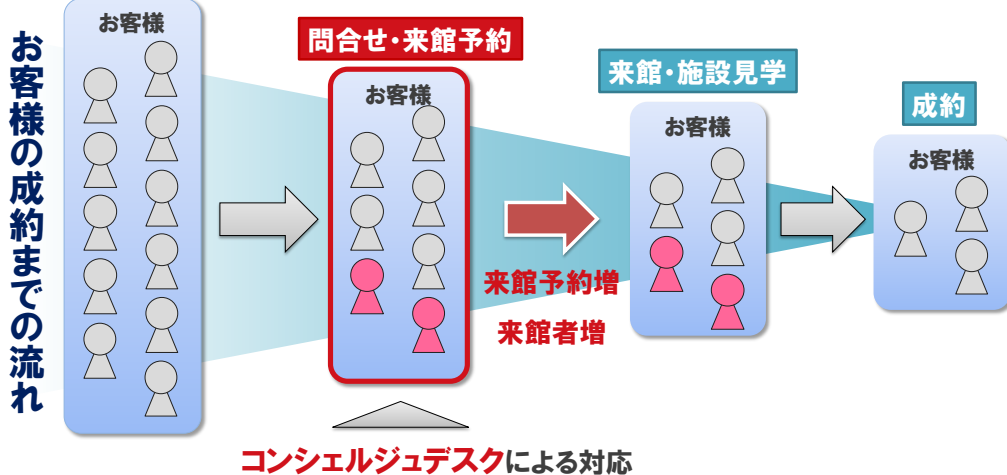
- 1 電話やメールによる見学予約や問合せを一括集中して受付 ⇒ **事業所が営業に集中、業務効率化**
- 2 電話対応スキルの高いスタッフによる対応 ⇒ **お客様のさらなる信頼感・安心感の醸成**
- 3 電話対応時に事前に情報を漏れなくヒアリングし、事業所と共有 ⇒ **施設案内のための事前準備の強化**
- 4 見学予定日直前に電話やメールにて来館確認連絡 ⇒ **来館キャンセルの減少 = 来館者数の増加**

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

少人数ウェディング向け挙式サービス、ルクリアモーレは本格的な業績貢献へ

- ✓ 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、全国へ**サービス提供エリアを拡大**
- ✓ 認知の高まりに伴い業績伸長。**対前年比で見ると数倍の売上規模**になっている

72,360円。挙式のみ、少人数。豪華な婚宴付婚式・会食はルクリアモーレ東京駅前
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



結婚式が
7万2360円から叶う
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>プランの詳細見たりへ</p>	 <p>挙式+6名会食プラン 168,696円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見たりへ</p>
 <p>挙式+10名会食プラン 225,720円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見たりへ</p>	 <p>挙式+20名会食プラン 368,280円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細見たりへ</p>

結婚式場のご紹介 CHAPEL 詳細を見る

ご相談はお気軽にどうぞ!
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
相談デスク詳細

ルクリアモーレ東京駅前の挙式会場プラン・見積もり。挙式72,360円。挙式のみ、少人数。豪華な婚宴付婚式
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

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。衣裳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。何名様ご参列でも、料金は変わりません。

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!
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
相談デスク詳細

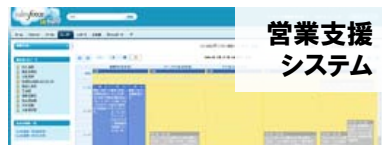
挙式+6名会食プラン 168,696円(税込)

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。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。
※人数はご変更可能です。(1名様:14,256円)

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

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



■ 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

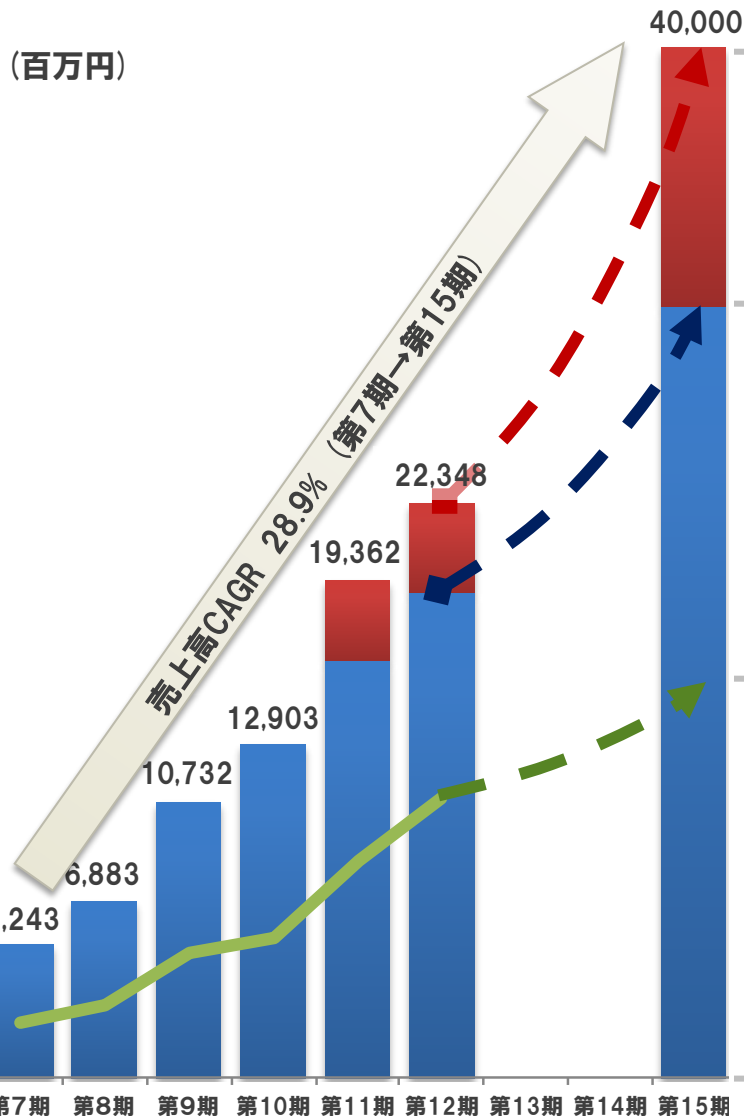


- **最終金額に近い明瞭な見積額**をウェブで知ることができる
- 「**曜日**」「**時間帯**」「**お日柄**」などの条件から、
金額の安くなる日時や式場の空き日程を知ることができる
- 相談カウンターでコンシェルジュに**直接相談**できる
- 条件によっては**最大半額**も

⇒ **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

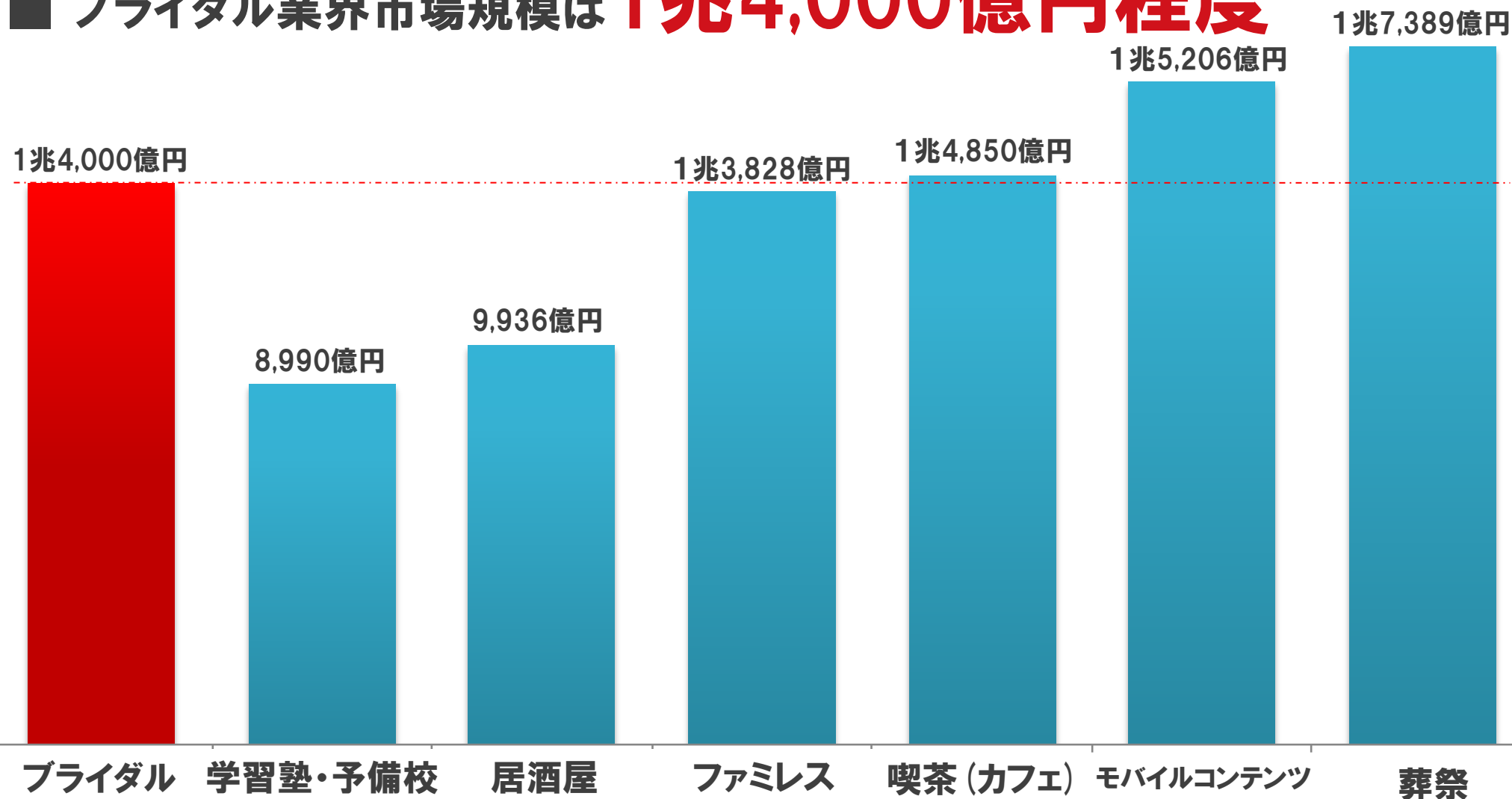
- ✓ 都市部 (東京23区および政令指定都市) へ多様な施設スタイル
- ✓ 年間約2施設前後 (6バンケット程度) の新規出店
- ✓ 下記の出店が決定済み
 - ・金沢 (平成28年3月期オープン)
 - ・沖縄 (平成28年3月期オープン)
 - ・東京 (汐留) (平成28年3月期オープン)
 - ・埼玉 (平成30年3月期オープン)

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**

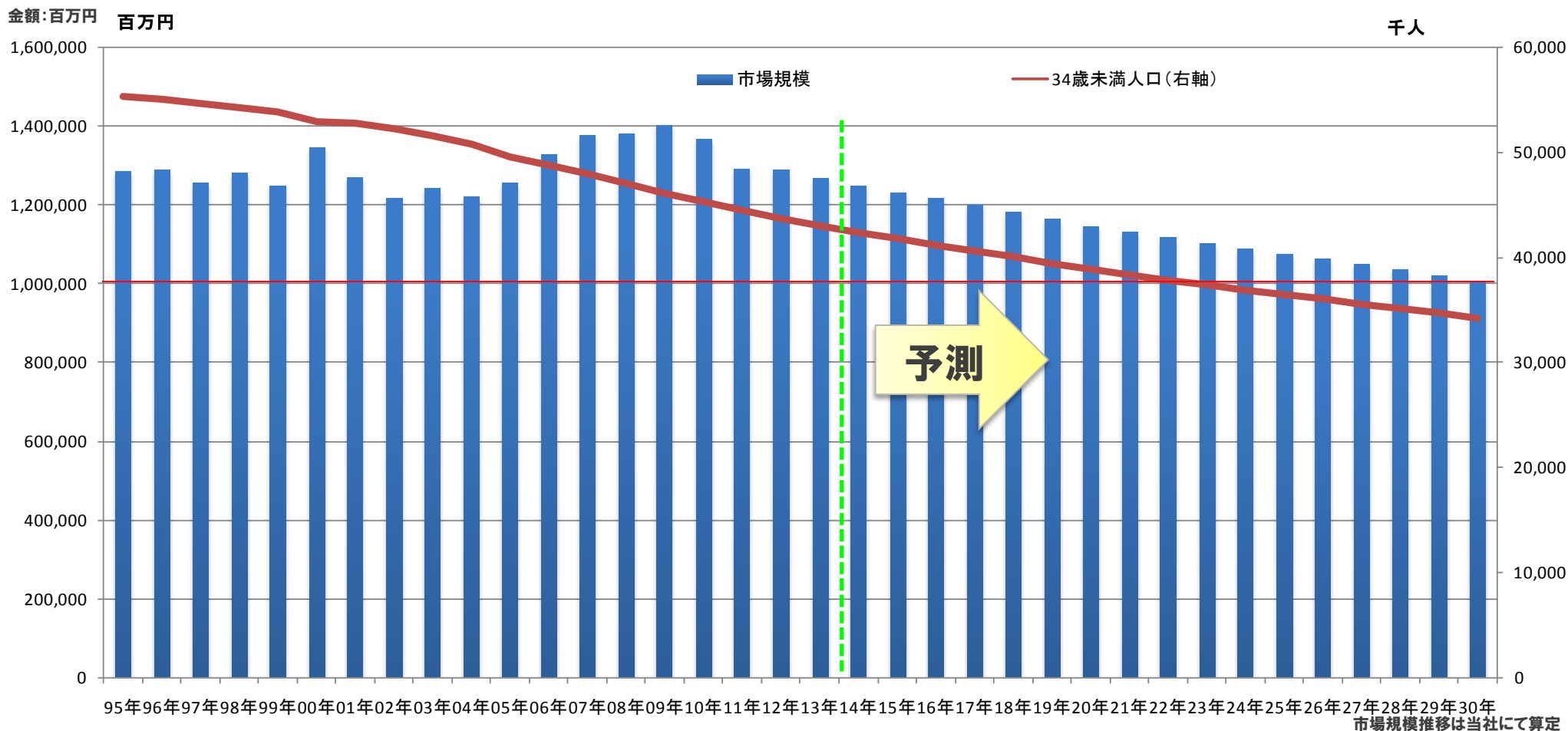


市場規模出典

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. 葬儀: 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

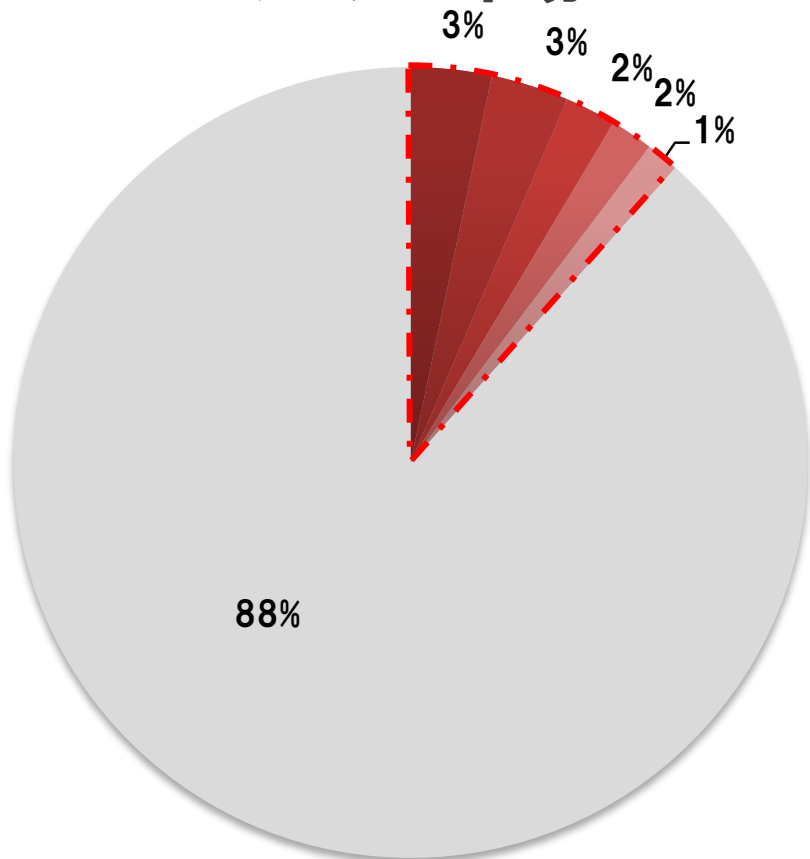
■ 今後約15年間は市場規模は**1兆円強**を維持



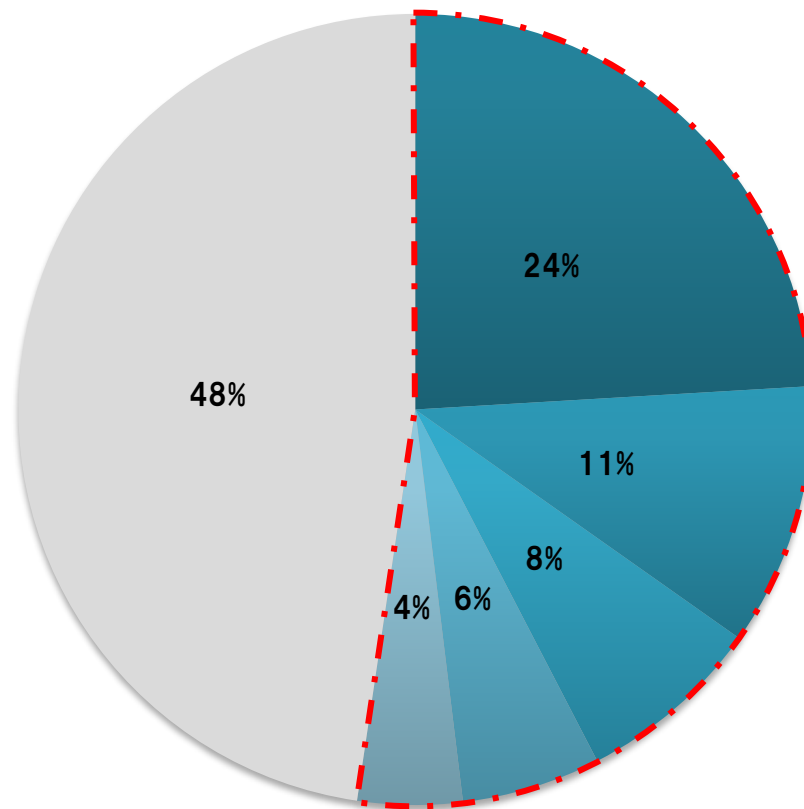
■ 圧倒的なシェア持つガリバー企業が不在

売上高上位5社が市場に占める割合

ブライダル市場 **12%**



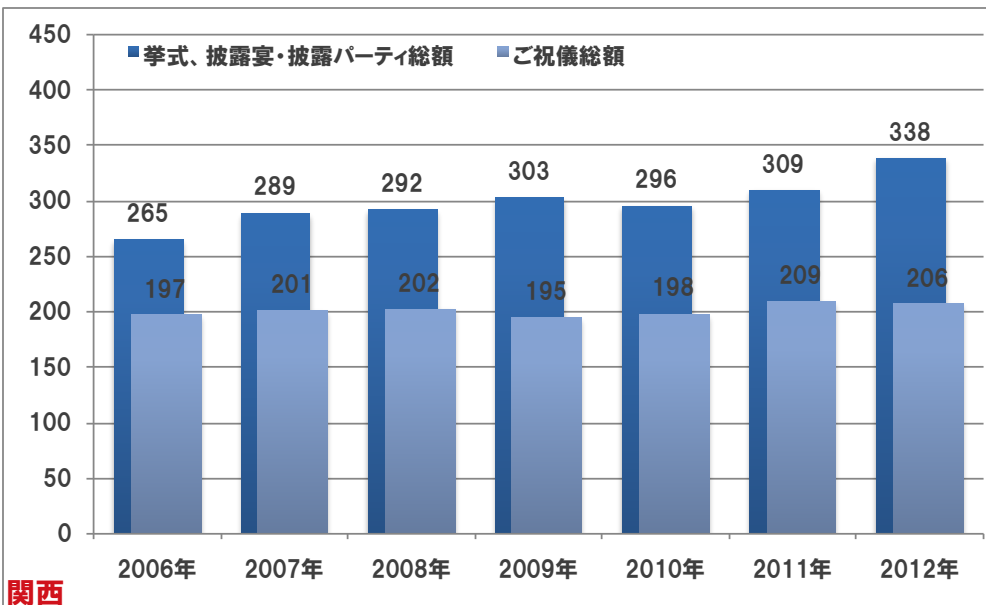
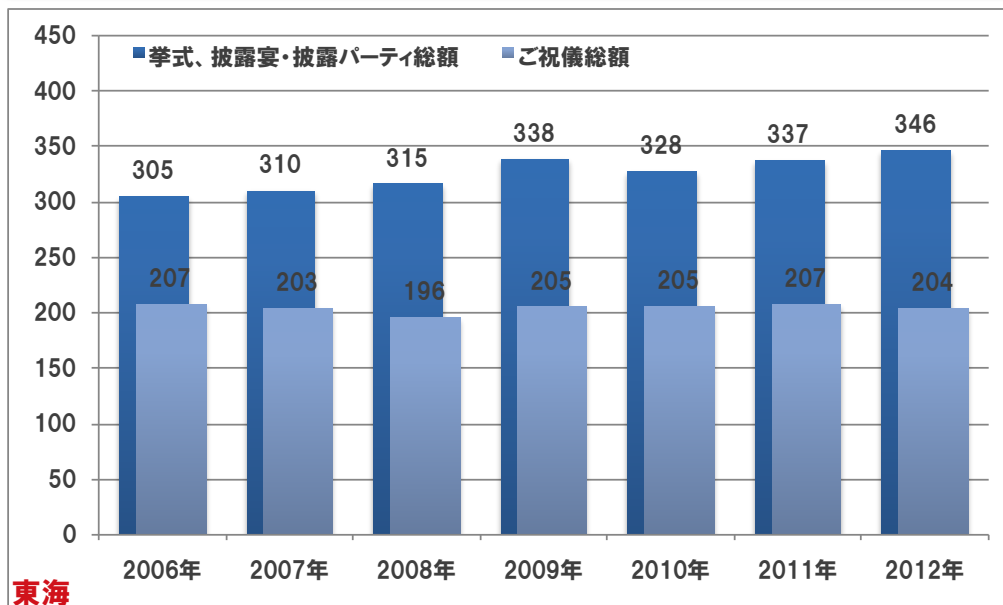
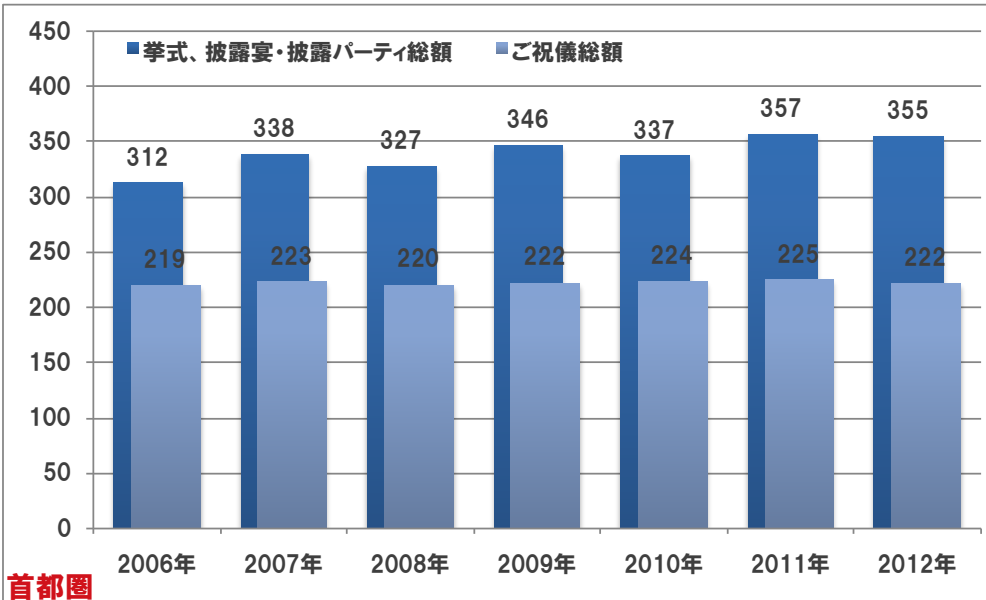
ファミレス市場 **52%**



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。