



## 平成27年3月期 通期決算説明資料

株式会社エスクリ

# 平成27年3月期 通期決算の概要

# 損益計算書（エスクリ単体）の概要

単体売上高は**前期比13.3%増**。営業利益も、**前期比19.2%増**。

単位:百万円

	第11期 (実績)	第12期 (実績)	対前期 増減率
売上高	16,266	18,424	<b>13.3%</b>
売上原価	5,190	5,819	12.1%
（原価率）	31.9%	31.6%	-
販売費及び 一般管理費	9,242	10,419	12.7%
広告宣伝費	1,407	1,701	20.9%
人件費	2,579	3,058	18.6%
地代家賃	2,265	2,695	19.0%
減価償却費	962	825	-14.2%
営業利益	1,834	2,185	<b>19.2%</b>
（利益率）	10.0%	<b>11.9%</b>	-
経常利益	1,756	2,098	19.5%
（利益率）	9.5%	11.4%	-
当期期純利益	1,089	1,321	21.3%
1株当たり 当期純利益(円)	93.59	112.48	20.2%

## ■前期比較

### （売上）

- ・**対前期で13%超の成長も**、  
対計画では若干のマイナスで着地
- ・原価率は若干の良化
- ・主力のブライダルが若干のブレ  
⇒広告の費用対効果の低下
- ・その他事業の宴会などは好調

### （一般管理費）

- ・広告宣伝費は対前期20%の増加

### （利益および利益率）

- ・営業利益は、**前期比19.2%増**
- ・営業利益率は**約12%**の水準

連結売上高は**前期比20.0%増**。営業利益も、**前期比28.3%増**。

単位:百万円

	第11期 (実績)	第12期 (実績)	対前期 増減率	第12期 (計画)	対計画 増減率
売上高	19,362	23,228	<u>20.0%</u>	22,348	3.9%
売上原価	7,817	9,848	26.0%	8,928	10.3%
売上総利益	11,544	13,380	15.9%	13,419	-0.3%
販売費及び 一般管理費	9,659	10,961	13.5%	11,012	-0.5%
営業利益	1,885	2,419	<u>28.3%</u>	2,407	0.5%
(利益率)	9.7%	10.4%	-	10.8%	-
経常利益	1,813	2,352	29.7%	2,268	3.6%
(利益率)	9.4%	10.1%	-	10.2%	-
当期純利益	1,101	1,439	30.7%	1,355	6.2%
1株当たり 当期純利益(円)	94.56	122.49	29.5%	116.14	5.5%

## ■前期・計画比較

(売上)

- ・ブライダル売上の若干の未達も、(株)渋谷の事業を中心とした他事業がカバー

- ・**20%超の増収増益**

(利益)

- ・ほぼ計画通りの着地
- ・今後も、グループの総合力で業績を達成していく

(利益率)

- ・計画通りの着地
- ・前期比で**0.7%の改善**

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）

前期に比べ、1四半期分（4～6月）の売上が加わる。完成工事も順調に推移。

（その他事業）

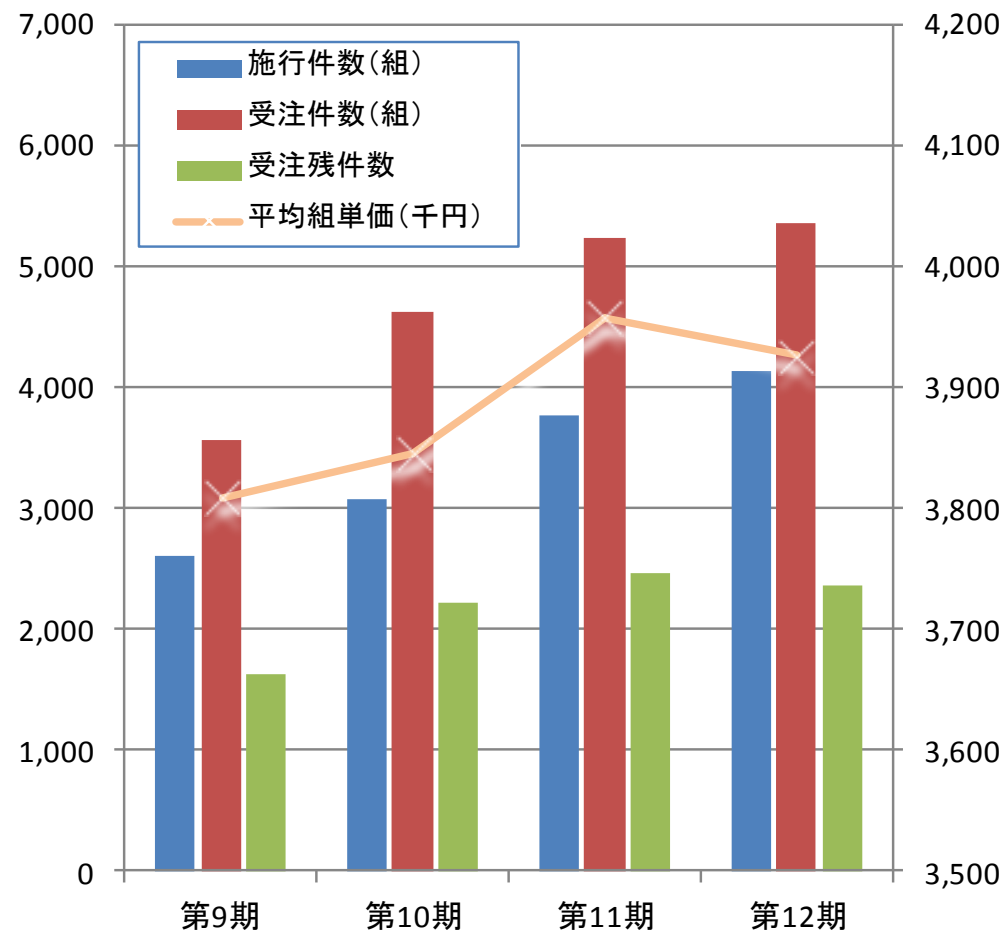
宴会、レストランの売上増、(株)渋谷のコンテナ、不動産事業の売上増。

単位：百万円

	11期	12期	増減	前期比(%)
ブライダル	15,327	17,330	2,002	113.1%
建築・内装	2,141	2,678	536	125.1%
その他	1,892	3,219	1,327	<u>170.1%</u>
合計	19,362	23,228	3,866	120.0%

施行実績は**前期比約10%**の伸び。受注残は4Qの伸び悩みにより、若干のマイナス。

	11期 (累計)	12期 (累計)	前期比
施行件数 (件)	3,762	4,130	109.8%
受注件数 (件)	5,221	5,358	102.6%
受注残件数 (件)	2,462	2,360	95.8%
平均組単価 (千円)	3,957	3,926	99.2%



※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。

グループ外の売上比率が**約60%**。外部売上、利益ともに**好調な推移**となった。

単位:百万円

	11期	12期	増減	前期比(%)
外部顧客への売上高	2,142	2,678	536	<u>125.1%</u>
セグメント間の内部売上高 又は振替高	201	1,847	1,646	917.4%
合計	2,343	4,526	2,183	193.2%
セグメント利益	153	381	228	<u>249.1%</u>

※前期は2Q～4Q(7-3月)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 70.1%**の大幅増で着地。新しい芽が育っている。

## ■エスクリの「その他」セグメント事業

- ✓ 宴会事業(Wizcrit): 対前期で**約18%の売上増**。外部施設の紹介も強化。
- ✓ レストラン事業: 展開強化により、対前期では**大幅な売上増**に。

## ■渋谷の「その他」セグメント事業

- ✓ コンテナ事業: 売上は対前期で**約2倍の水準**となり、渋谷の業績を強化。
- ✓ 不動産事業: 3Qの不動産売買(大型案件成約)により、業績押し上げ。

- ・その他のセグメントには、将来のビジネスの種が植えられている
- ・Wizcritは、**既存施設の稼働率向上に寄与**しつつ、他会場も取込み、**収益機会の拡大**へ
- ・渋谷の不動産(売買)事業は所与の部分があり、計画し難いが、業績押し上げ効果は高い。



# (連結) 貸借対照表に係る要点

新店稼働に伴い、**B/S拡大**。負債を長期にすることで、貸借バランスを調整。

単位:百万円

	2014/3末 (連結)	2015/3末 (連結)	増減
資産合計	14,910	19,930	5,020
流動資産	5,781	6,456	675
固定資産	9,128	13,473	4,344
負債合計	11,164	14,808	3,644
流動負債	6,684	6,996	311
固定負債	4,479	7,812	3,332
純資産合計	3,745	5,121	1,375
1株当たり純資産(円)	318.55	431.76	113.21
自己資本比率(%)	24.9%	25.6%	-

## 【資産】

建物(純額)の増加	2,518百万円
敷金及び保証金の増加	592百万円

## 【負債】

1年以内返済借入金の増加	345百万円
長期借入金の増加	2,728百万円
資産除去債務の増加	629百万円

## 【純資産】

純利益の計上	1,439百万円
配当の実施	△123百万円

# (連結) キャッシュフロー計算書の概要

単位:百万円

	11期	12期	増減
税引前当期純利益(△純損失)	1,814	2,355	541
減価償却費	1,123	944	△ 179
棚卸資産の増減額	121	25	△ 96
売上債権の増減額	△ 3	△ 120	△ 117
のれん償却額	43	58	15
未成工事支出金の増減額	195	144	△ 51
仕入債務の増減額	320	△ 139	△ 459
法人税等の支払額	△ 778	△ 909	△ 131
その他	367	63	△ 304
<b>営業活動によるキャッシュフロー</b>	<b>3,202</b>	<b>2,420</b>	<b>△ 782</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 891	△ 3,736	△ 2,845
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	△ 120	118
敷金及び保証金の差入による支出	△ 252	△ 639	△ 387
その他	△ 343	△ 276	67
<b>投資活動によるキャッシュフロー</b>	<b>△ 1,472</b>	<b>△ 4,651</b>	<b>△ 3,179</b>
借入金の増加による収入	2,900	5,200	2,300
借入金の返済による支出	△ 1,786	△ 2,192	△ 406
配当金の支払額	△ 92	△ 122	△ 30
その他	△ 149	△ 100	49
<b>財務活動によるキャッシュフロー</b>	<b>873</b>	<b>2,786</b>	<b>1,913</b>
現金及び現金同等物の期首残高	1,416	4,021	2,605
現金及び現金同等物の増減額	2,604	592	△ 2,012
現金及び現金同等物の期末残高	4,021	4,613	592

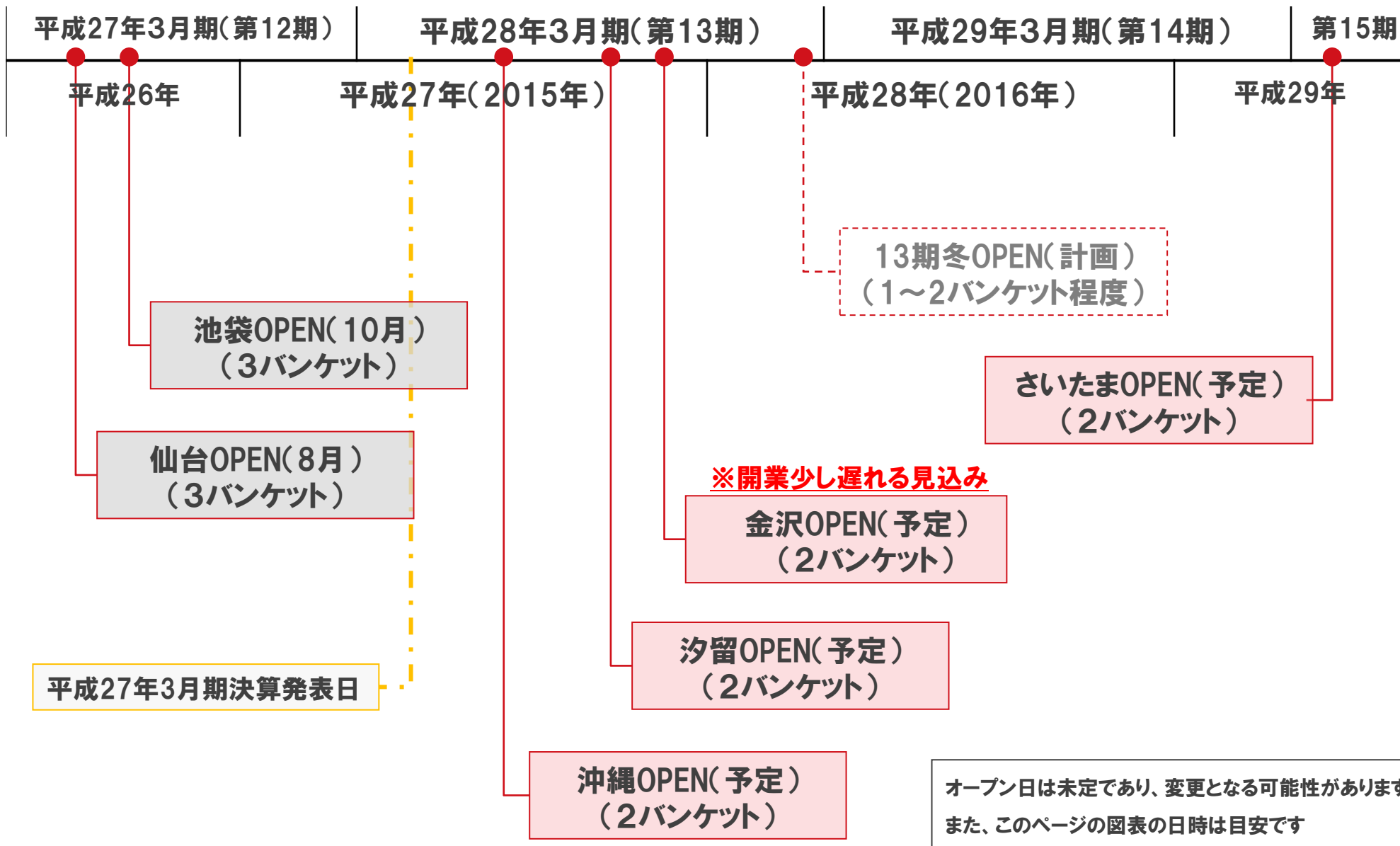
# 13期の基本戦略

## ■大都市を中心に17屋号/36バンケットを運営中

2015年3月31日現在



# 新しい直営店舗の出店スケジュール



# 13期の出店①～沖縄(リゾート)・金沢～

平成27年 夏  
OPEN予定

- 施設名称** : CENTLEGENDA OKINAWA  
(セントレジェンダ オキナワ)
- 所在地** : 沖縄県中頭郡北谷町字美浜49
- アクセス** : 那覇空港より車で約45分
- 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



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(建設中)
- 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)



平成27年 秋  
OPEN予定

- 施設名称** : LUMIVEIL (ルミヴェール) TOKYO
- 所在地** : 東京都港区東新橋1-5-2  
汐留シティセンター41階
- アクセス** : 大江戸線汐留駅直結、JR新橋駅直結
- 施設スタイル** : レストランスタイル
- スペック** : 1チャペル/2バンケット



平成27年 秋  
OPEN予定

- ・有名シェフとのコラボレーション出店レストラン
- ・AWキッチン等で有名な「渡邊明」シェフのAFCが運営
- ・エスクリで初となる料理が選択可能なスタイル

**施設名称**: Ar's (エアーズ/レストラン・バンケット)  
SPADE (スペード/Bar)

**料理** : イタリアン



# 13期の注力事業



## ■ブライダル事業におけるシエア拡大戦略の進捗

- エスクリ初の試みとなるリゾート婚施設(沖縄・北谷)の成功および更なる展開
- 少人数婚(ルクリアモーレ)事業の業績伸長
- 運営受託・コンサルティング事業の拡大による業績の拡大
- 得ナビウェディングの認知拡大、提携会場増加による業績への貢献

## ■グループ経営体制の推進による連結での業績底上げ

- (株)渋谷の建築・内装事業、コンテナなどのその他事業の一層の拡大
- 新グループ会社「ウェブスマイル」との協業によるブライダル事業への還元
- もう1社のグループ会社「みや美」の改革、エスクリとの融合による効果の発現

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。**

**全国でカウンタースタート！！**

◇インバウンドへの取り組み(⇒海外事業部新設)

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実施中。



沖縄県内でもアクセスに好立地の「北谷町」へ出店



## 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、投資回収期へ

- ✓ 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。**対前年比で更に大きく伸びる計画に**

72,360円。挙式のみ、少人数。豪華の婚装指輪・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

 <b>挙式のみプラン</b> 72,360円 <small>(税込)</small> プランの詳細見逃しへ	 <b>挙式+6名会食プラン</b> 168,696円 <small>(税込)</small> プランの詳細見逃しへ
 <b>挙式+10名会食プラン</b> 225,720円 <small>(税込)</small> プランの詳細見逃しへ	 <b>挙式+20名会食プラン</b> 368,280円 <small>(税込)</small> プランの詳細見逃しへ

結婚式場のご紹介 CHAPEL 詳細を見る

ルクリアモーレ東京駅前の挙式会食プラン・見逃し。挙式のみ、少人数。豪華の婚装指輪・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)

本橋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。得名様ご参列でも、料金は変わりません。

詳細見逃しを見る

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。  
※人数はご変更可能です。(1名様：14,256円)

詳細見逃しを見る

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

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

運営受託・コンサル契約先は順調に拡大中。**13期は更に伸びる計画。**

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、  
他会場(特にホテル・レストラン案件)の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・レストランの大型案件受託獲得を優先事項に

⇒大型の設備投資を伴わない収益拡大が期待できる



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。

- ✓ 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
- ✓ 関西に続き、名古屋にも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

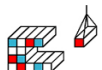
★厳しい販売枠も、条件緩和による成約へ ⇒ **空き枠の稼働率向上**

★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**

## コンテナ事業の拡大、不動産事業など、建築・内装以外にも伸びている

### ■コンテナ事業は特に堅調



CONTAINER BANK.

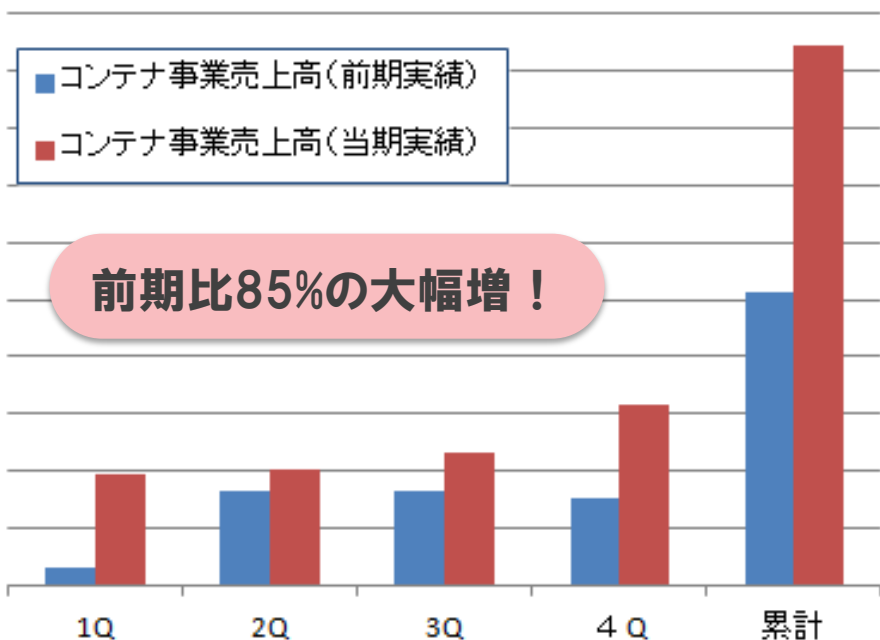
コンテナバンクとは  
新しいビジネスモデルを創る。  
ビルド&デベロップシステム

<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(当期実績)

前期比85%の大幅増！



### (株)渋谷のエスクリグループにおける貢献

- ・コンテナ事業の現在の売上の多数は、コンテナを利用企業への卸売りだが、建材利用の提案を進めている
- ・不動産事業は、案件を厳選した**タイミングビジネス**でグループの収益を底上げする
- ・エスクリの拡大戦略において、渋谷の**建築コスト管理・スケジュール管理**は大きく貢献している

✓ 12期末に2件のM&Aを実施。企業融合による付加価値を創造する。

✓ 今後も、**更なるM&A**の可能性を検討していく

## ■株式会社ウェブスマイル

- ・2015年2月買収、12期末にBS連結  
(住所) 東京都新宿区  
(代表) 渡辺英志
- ・買収価格：非公表

### 【事業範囲】

- ・オムニチャネル事業
- ・ウェブマーケティング
- ・イベントプロデュース

## ■みや美株式会社

- ・2015年4月買収、13期より連結対象  
(住所) 福井県福井市  
(代表) 南部英子
- ・買収価格：60百万円

### 【事業範囲】

- ・ブライダル事業 (福井県内で4施設)
- ・貸衣装事業
- ・不動産賃貸

## グループ会社の展開は、今後のエスクリグループの伸長のカギとなる

- ・ウェブスマイルは、インターネットとリアル融合、各種イベントの企画などを通じ、新たな価値を創造する。
- ・みや美は、地方におけるブライダル展開のモデルとなり得る。エスクリの仕組みを導入していく。
- ・**更なるM&Aの実施**を想定し、2015年3月末には**20億のコミット枠**を新たに設定。

# 平成28年3月期 業績予想



売上は**前期比20.3%増**想定も、営業利益は**史上最大・年4施設開業**の影響あり。

単位:百万円

	第12期 (実績)	第13期 (計画)	前期比
売上高	18,424	22,171	120.3%
売上原価	5,819	7,580	130.3%
(原価率)	31.6%	34.2%	—
売上総利益	12,605	14,591	115.8%
販管費	10,419	12,729	122.2%
営業利益	2,185	1,862	85.2%
(営業利益率)	11.9%	8.4%	—
新店損益	-73	-600	—
新店除く利益	2,258	2,462	109.0%

## ■前期比較

(売上)

- ・「仙台・池袋」の通期稼働
- ・受託・得ナビ、その他事業の伸長

(原価率)

- ・直営外のモデルは、原価率は高め、一般管理費は低めの構図
- ⇒直営外の伸びにより、原価率上昇

(営業利益)

- ・新店開業コスト増(前期比+約6億円)
- ・内製化拠点の拡充などの投資増
- ・新店除く利益は**前期比9.0%増**

## ■13期は、**中長期への先行投資**と位置づけて事業展開を加速。

単位:百万円

	第12期 (実績)	第13期 (計画)	前期比
売上高	23,228	27,468	118.3%
売上原価	9,848	11,341	115.2%
(原価率)	42.4%	41.3%	—
売上総利益	13,380	16,127	120.5%
販管費	10,961	14,117	128.8%
営業利益	2,419	2,010	83.1%
(営業利益率)	10.4%	7.5%	—
新店損益	-73	-600	—
新店除く利益	2,492	2,610	104.7%

### ■前期比較

(売上)

- ・**連結に2社が加わる**  
⇒ウェブスマイル、みや美を追加
- ・その他事業は、**全社で伸びる**計画
- ・渋谷の不動産事業は見込まない

(営業利益)

- ・エスクリの**4店開業**による開業コスト
- ・新たな連結企業の利益貢献  
⇒効いてくるのは、**翌期から**

**※グループで中期構想達成に向け進む**

## ○ 配当性向の引き上げ＋株主優待施策の拡充

- ・引き続き成長投資が続くが、一定割合での株主還元を推進
- ・中期目標の設定期(15期)の配当性向は、15%水準を想定
- ・株価上昇により、株主数が減少傾向にあり、少額投資家向けの施策を実施  
⇒最低単元(100株)投資家の優待込配当利回りを、魅力的な水準に設計

## ○ 13期の1株あたりの配当予想について

- ・平成28年3月期第2四半期末および期末に、それぞれ7.5円。計15円を予定。

	年間配当金(金額:円)			
	第2四半期末	期末	合計	配当性向
平成26年3月期	3.00	5.00	8.00	8.5%
平成27年3月期	5.50	5.50	11.00	9.0%
平成28年3月期	7.50	7.50	15.00	14.8%

# 中期事業構想の見直しについて

# 中期事業構想の改定(詳細化)について

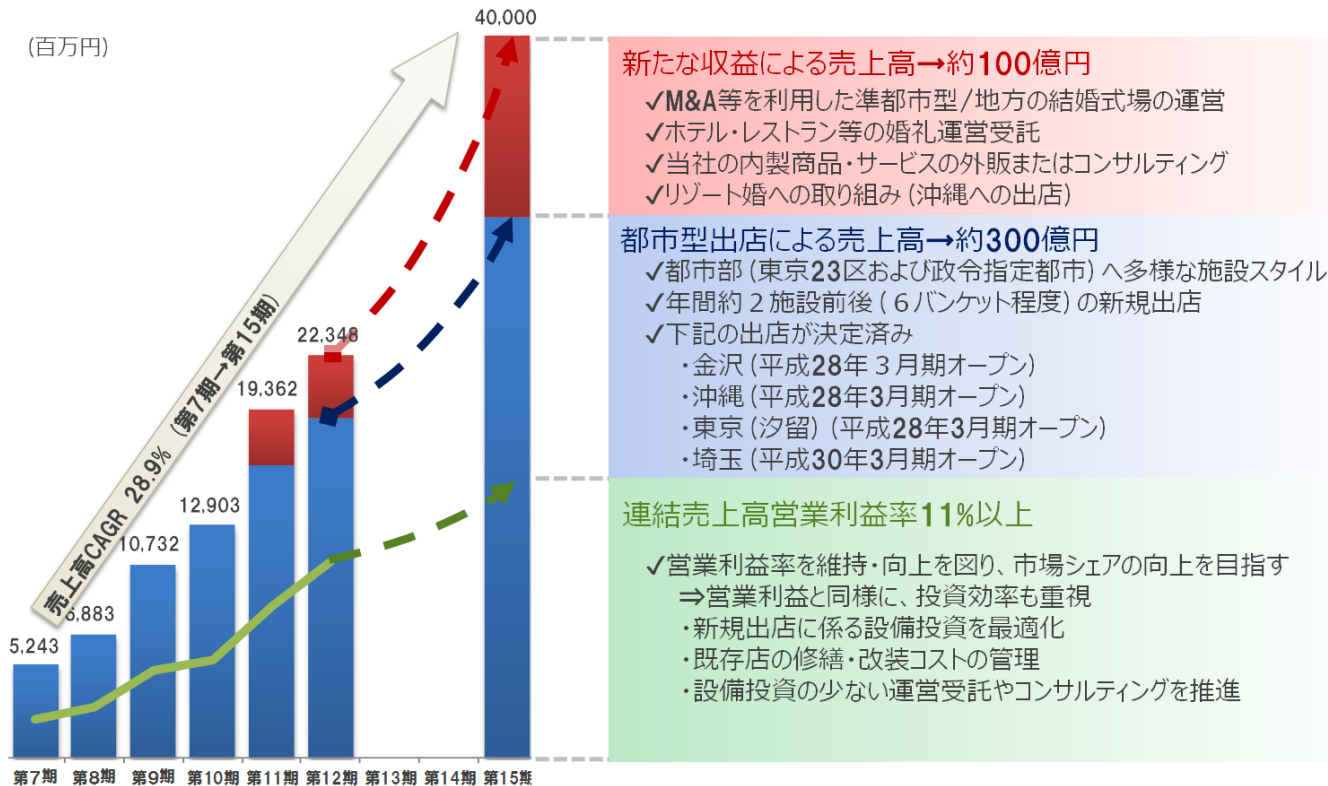
当社は、第11期初(2013年5月)に中期事業構想を公表し、第15期(2018年3月期)に連結売上高400億円という構想の下、事業の発展・拡大に邁進してまいりました。

おかげさまで、第12期(2013年5月期)においては、連結売上高228億円、連結営業利益24億円と順調に成長を重ねて来ております。

## 【参考】現状の中期事業構想

### ○ 第15期「売上高400億円 営業利益率11%以上」

(百万円)



## ■改定理由

- ①構想発表から2年が経過し、事業が進捗したこと
- ②ブライダル新サービス開発に関するノウハウが蓄積されたこと
- ③3件のM&Aを成立させ、そのノウハウが蓄積されてきたこと

投資家の皆様がより理解しやすいように改定(詳細化)を実施します。

## 1 ブライダル関連の**新サービス(新事業モデル)**の蓄積

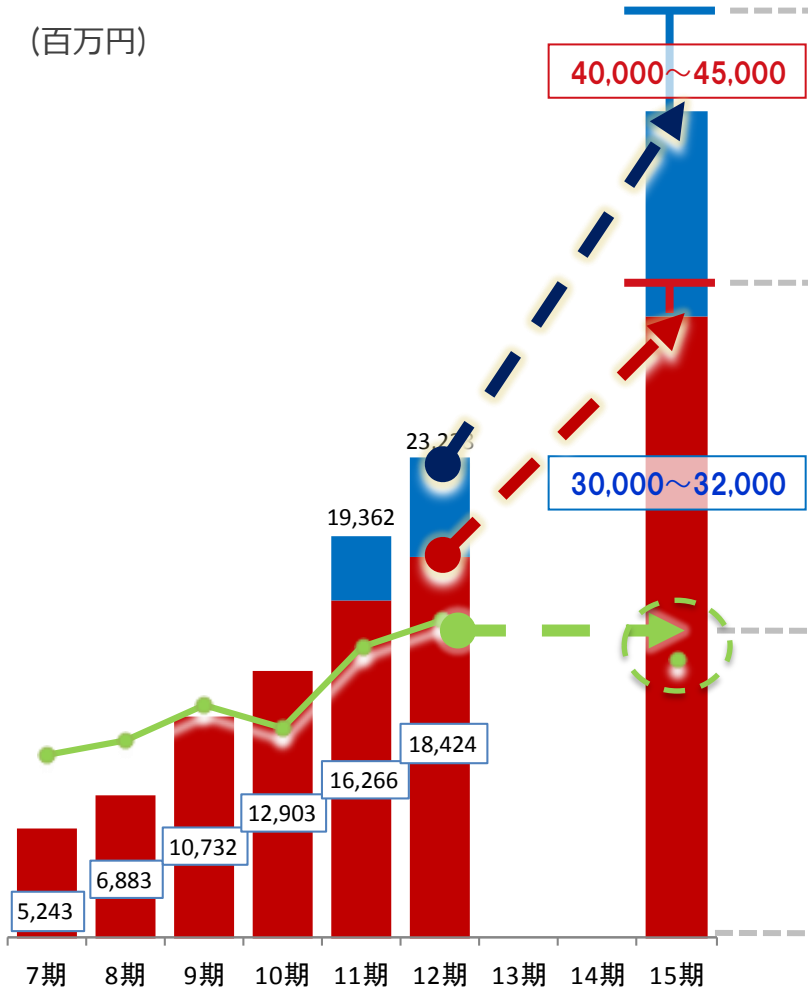
- ① 既存バンケットの更なる有効活用に向け、多くの新サービスをリリース
  - 得ナビウェディング(空き枠稼働)
  - ルクリアモーレ(少人数婚対応)
  - ウィズクリ(バンケットでの法人宴会、スペースプロデュース)
- ② ホテル・レストラン等の婚礼運営受託の伸長
- ③ 準都市／地方において、エスクリが関わっていくモデルを研究してきた

## 2 **M&Aの伸展**により、**ブライダル外(エスクリ外)**が見えてきた

- ① 当初想定していなかった異業種のM&Aに進出(内製化の推進)
  - 株式会社渋谷(建築・内装、不動産、コンテナなど)
  - 株式会社ウェブスマイル(ウェブマーケティング、イベント企画など)
- ② エスクリではメインターゲットとしていなかった準都市／地方のブライダルマーケットに進出
  - みや美株式会社(人口の少ない福井県でのブライダルモデル)
- ③ 今後は内製化以外の異業種(親和性のある業界)のM&Aも視野に

- **グループ売上目標** : 売上高 **400~450億円** (単純合算)
- **エスクリ単体の目標** : 売上高 **300~320億円**、**営業業利益率11%**

(百万円)



## 連結子会社による売上高 (80~130億円)

- ✓内製化も含んだM&A (渋谷、ウェブスマイルなど)
- ✓親和性のある異業種のM&A、もしくは子会社設立 (例: 外食など)
- ✓子会社による準都市型/地方の結婚式場の運営

## エスクリ単体による売上高 (300~320億円)

- ✓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 (4~6バンケット程度) の新規出店
- ✓投資を少し抑えた形式での出店の模索
- ✓ホテル、レストランなどの婚礼運営受託
- ✓内製化商品、サービスの外販またはコンサルティング
- ✓リゾート婚 (沖縄出店) の取り組み&インバウンド開拓

## エスクリ単体の売上高営業業利益率11%以上

- ✓直営モデルのみであれば、営業業利益率11%超は証明済  
⇒運営受託やコンサル、リゾート婚を含めても11%を維持する
- ✓保有施設の稼働率向上による利益の押し上げ



## ～第2の成長ステージへ突入しました～

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](mailto: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。