



平成29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29年3月期 第3四半期決算の概要

損益計算書(連結)の概要

連結売上高は**前期比18.4%増**。営業利益は**前期比185.1%増**。

単位:百万円

	13期3Q	14期3Q	対前期 増減率	14期 (期初計画)	対計画 進捗率
売上高	18,703	22,142	18.4%	30,180	73.4%
売上原価	8,094	9,420	16.4%	—	—
売上総利益	10,609	12,721	19.9%	—	—
販売費及び 一般管理費	10,197	11,547	13.2%	—	—
営業利益	411	1,174	185.1%	1,200	97.8%
(利益率)	2.2%	5.3%	—	4.0%	—
経常利益	340	1,058	211.3%	1,055	100.3%
(利益率)	1.8%	4.8%	—	3.5%	—
四半期純利益	183	610	232.8%	600	101.7%
1株当たり 四半期純利益	15.49	51.24	230.8%	50.57	101.3%

■前期比較

(売上)

・エスクリの売上増

(2,861百万円)

・EMPの売上増

(1,146百万円)

・渋谷の売上減

(△652百万円)

(利益)

・前期比、計画比共に上回り、
堅調に推移。

セグメント別でも各事業が、ほぼ**計画通りに進捗**。

（ブライダル関連事業）

エスクリの売上増、EMPの通期稼働により、**約26%**の売上増加。

（建築不動産関連事業）

前期比では減少しているものの、計画水準の着地。

【セグメント区分の変更】

当期より、従来『その他』に区分していた、宴会・レストラン事業等を『ブライダル関連事業』として、不動産・コンテナ事業等を『建築不動産関連事業』として集約し、前期数値も遡及適用。

単位：百万円

	13期3Q	14期3Q	増減	前年同期比
ブライダル関連事業	15,387	19,395	4,008	126.0%
建築不動産関連事業	2,994	2,342	△652	78.2%
その他	321	404	83	125.9%
合計	18,703	22,142	3,439	118.4%

【Core Bridal】 平均組単価は前期水準、受注は明確に回復へ。

■Core Bridal Service(※1)

	13期3Q	14期3Q	前年同期比
施行件数(件)	2,862	3,445	120.4%
受注件数(件)	4,089	4,620	113.0%
受注残件数(件)	2,650	3,123	117.8%
平均組単価(千円)	3,802	3,812	100.3%

【New Bridal】 施行・受注・受注残数ともに好調推移。

■New Bridal Service(※2)

	13期3Q	14期3Q	前年同期比
施行件数(件)	1,423	2,412	169.5%
受注件数(件)	1,833	2,498	136.3%
受注残件数(件)	1,093	1,218	111.4%

※1 Core Bridal Serviceは、前期までの開示基準に合わせて開示しています。具体的には、直営の一定規模以上の挙式・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います。

※3 海外送客分については、実績として存在するものの、既存サービスとの入り繰りが発生する可能性があるため、数値から除外。

エスクリの工事減少等により前期比では減少しているものの、計画水準の着地。

単位:百万円

	13期3Q	14期3Q	増減	前年同期比
外部顧客への売上高	2,994	2,342	△652	78.2%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	2,520	307	△2,213	12.2%
合計	5,515	2,649	△2,866	48.0%
セグメント利益	306	154	△151	50.2%

- ・内部売上は、対エスクリの工事減少。
- ・外部売上は計画水準、セグメント利益は計画を上回る着地。

(連結) 貸借対照表に係る要点

長期運転資金の調達により、**流動比率を改善**。

単位:百万円

	2016/3末 (連結)	2016/12末 (連結)	増減
資産合計	24,652	26,019	1,366
流動資産	6,409	8,304	1,894
固定資産	18,243	17,715	△528
負債合計	19,302	20,181	878
流動負債	8,061	8,863	802
固定負債	11,240	11,317	76
純資産合計	5,350	5,838	487
1株当たり純資産(円)	449.16	489.33	40.17
自己資本比率	21.6%	22.4%	—

【資産】

現金及び預金の増加 1,524 百万円

【負債】

借入金の増加 478 百万円

【純資産】

純利益の計上 610 百万円

配当の実施 △124 百万円

第14期(進行期)の見通し

(1) 新規出店について

- ・開発型の新規案件については、**当初より第14期は計画されていない。**
- ・事業譲渡型の居抜き案件についても**基本的に第14期の出店は行わない。**
- ・第15期以降の新規出店についても、検討は行うが、**基本的に既存店の動向を見極めて判断する。**

(2) 人材・組織体制について

- ・人的リソース不足は解消に向かいつつあり、**今後も採用を継続的に強化していく。**
- ・リソースが充足しても、その後の**育成には時間がかかる**ため、第14期中に目途をつけ組単価の回復を目指す。
- ・出店がないことで従業員の転勤が極小化されるため、それぞれの**既存店でオペレーション強化を徹底**する。
- ・第14期は**営業組織の体制再構築に集中する方針。**

(3) 販促・集客について

- ・紙媒体の集客が弱く推移しているが、ここで広告宣伝費を絞るとリスクが高いため、コストは絞らない。
- ・引き続き集客媒体の多様化を推進し、新しい集客スキームを早期に確立する（**タイアップ、キャンペーン等**）。
- ・媒体別の効果測定をさらに深掘りし、より効果的な媒体にボリュームをシフトしていく。

1 エスクリマネジメントパートナーズ

- ① 第14期は基本的に出店しない方針。
- ② 第15期の候補となる案件が出た場合、第14期の実績を見ながら個別判断。
- ③ EMP全社ベースでは確実に黒字転換し、業績が伸長していく見通しがあるが、現状では地域によりPLにバラつきが出ているので、全事業所が黒字転換できるように赤字事業所の改善・強化を重点方針と位置付ける。

2 その他のニューブライダル

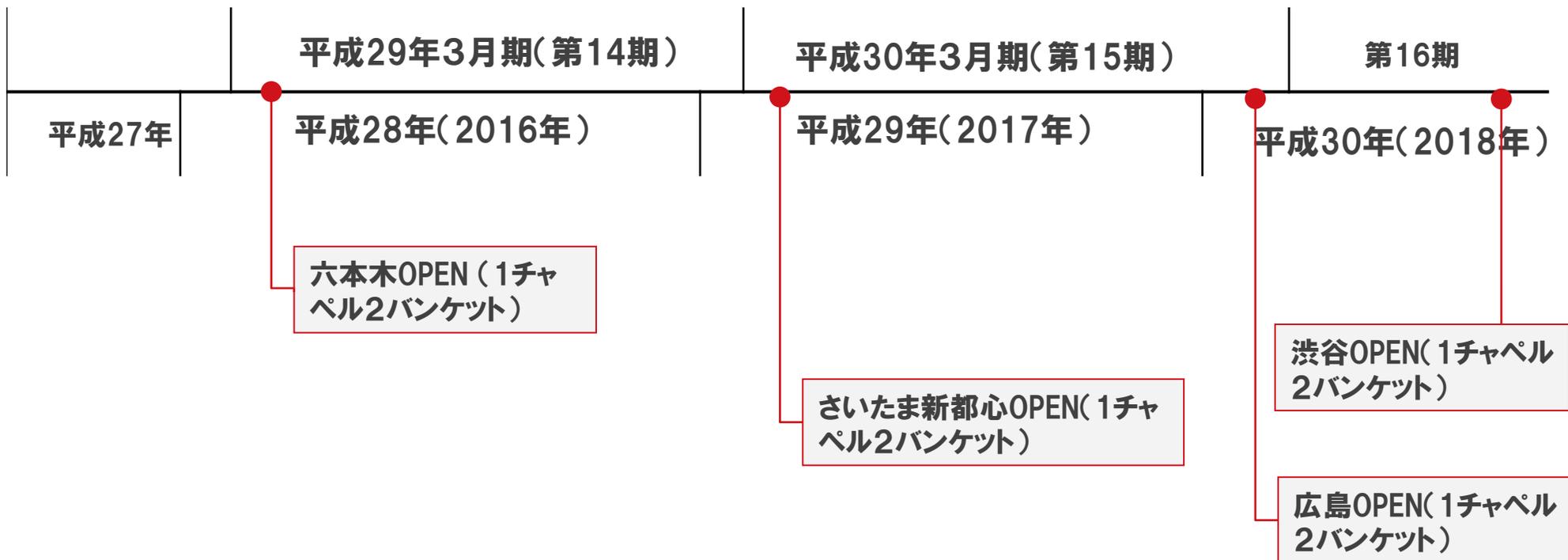
- ① シェア拡大戦略により短期間で売上が大きく伸長した点は一定の評価ができる。
- ② しかしながら、営業生産性や投下コストという面で、当初の計画と乖離が出ている事業・サービスがあるのも事実。
- ③ 個別事業・サービスの見極めを推進し、期待どおりの収益を挙げられないと判断された事業・サービスはクローズする。
⇒ 人員を再配置することで、コア・ブライダルの回復を加速させる。

■現在の状況

⇒ **リソースについて量的には充足、質的充足が今後の課題**

- 順調な新卒採用・中途採用を背景に、前期生じた量的リソース不足はすでに解消
- 人的リソースの量的充足を背景に、受注は継続的に好調に推移
- しかしながら、採用した人材の本当の意味での戦力化には時間を要し、全社ベースで前々期までのクオリティに回復するには**なお一定の時間が必要** ⇒ **平均組単価回復への前提条件**

今後の出店計画



- ・第14期は出店の予定なし。
- ・平成29年春頃さいたま新都心、平成30年春頃広島、平成30年秋頃渋谷。

※渋谷については、足元の受注が堅調なことから、都内既存店の契約期限到来に伴う統廃合の可能性を鑑み出店。今後の出店についても、引き続き受注状況を確認しながら慎重に検討。

■第14期は、既存店の復調と体質強化を推進する期と位置づける

単位:百万円

	第13期 (実績)	第14期 (計画)	前期比 増減率
売上高	26,226	30,180	15.1%
売上原価	11,605	12,720	9.6%
(原価率)	44.2%	42.1%	—
売上総利益	14,621	17,459	19.4%
販管費	13,782	16,259	18.0%
営業利益	839	1,200	43.0%
(営業利益率)	3.2%	4.0%	—
経常利益	787	1,055	34.1%
当期利益	359	600	66.8%

■前期比較

(売上)

- ・連結4社体制
(エスクリ、EMP、渋谷、ウェブスマイル)
- ・第13期出店店舗の通年稼働とEMP
の通年稼働により15.1%増収

(営業利益)

- ・EMPが通年稼働で黒字化の見込み
- ・ウェブスマイルも増収・増益見込み

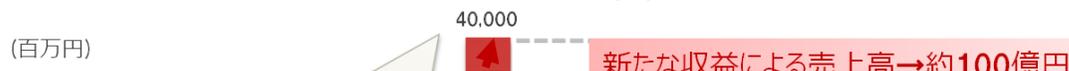
【参考資料】 中期事業構想について

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」

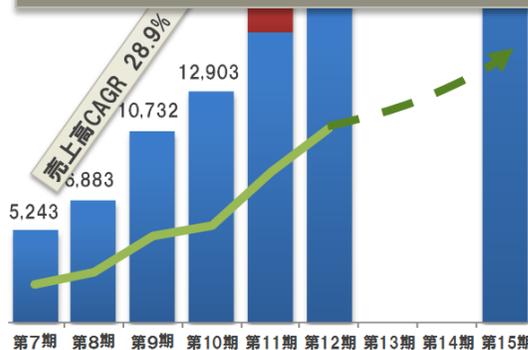


■ 改定理由

① 構想発表から2年が経過

「一旦、構想は据え置き、第14期の推移を見てアップデート」

第14期で300億超の水準となり、トップラインだけであれば視野に入るが、利益回復を最優先し、一旦、シェア拡大戦略を凍結(無理に売上を追わない)



・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

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。



～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 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。