

**2018年3月期
第3四半期決算説明資料**

2018年3月期 第3四半期決算の概要

▶ 売上高は、前期比6.4%増、営業利益は、**前期比67.7%増。**

単位：百万円

	2017/3期 第3Q実績	2018/3期 第3Q実績	前期比 増減率	2018/3期 通期計画	計画比 進捗率
売上高	22,142	23,558	6.4%	31,000	76.0%
売上原価	9,420	9,945	5.6%	13,176	75.5%
(原価率)	42.5%	42.2%	-	42.5%	-
売上総利益	12,721	13,612	7.0%	17,823	76.4%
販売管理費	11,547	11,643	0.8%	16,023	72.7%
営業利益	1,174	1,968	67.7%	1,800	109.3%
(利益率)	5.3%	8.4%	-	5.8%	-
経常利益	1,058	1,875	77.1%	1,680	111.6%
当期純利益	610	1,239	103.2%	770	160.9%
1株当たり 当期純利益	51.24	103.79	102.6%	64.52	160.9%

前期比較

(売上)

- ・ブライダル事業 (+16.1億)
新規出店施設の稼働に加え、**既存店も施行が堅調に推移。**
- ・建築不動産事業 (+ 2 億)

(利益)

- ・売上の増加と販売管理費の抑制によって、**各区分利益は前期比で大幅に改善。**

※第4Qは、来期4月開業の広島、秋開業予定の渋谷の開業準備コストが発生予定。

▶ セグメント別でも、各事業が前期を上回り推移。

単位：百万円

	2017/3期 第3Q実績	2018/3期 第3Q実績	増減	前期比 増減率
ブライダル関連事業	19,395	21,009	1,613	8.3%
建築不動産関連事業	2,342	2,548	206	8.8%
その他	404	-	△404	△100.0%
合計	22,142	23,558	1,415	6.4%

■ブライダル関連事業

前期出店の六本木の通期稼働に加え、**6月開業のさいたま新都心も好調持続。**

既存店も堅調に推移。

■建築不動産関連事業

安定して前期を上回り推移。

▶ 売上高は、前期比8.3%増、セグメント利益は、前期比**38.6%増**。

単位：百万円

	2017/3期 第3Q実績	2018/3期 第3Q実績	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	19,395	21,009	1,613	8.3%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	0	-	0	-
合計	19,396	21,009	1,613	8.3%
セグメント利益	2,113	2,929	816	38.6%
(利益率)	10.9%	13.9%	-	-

- ・売上高は、前期&当期出店施設の稼働に加え、既存店も堅調に推移。
- ・新規出店により家賃等は増加しているものの、前期に収益性の低いサービスを終了したこと、その他コスト削減効果が出始めたことにより、販売管理費の適正化が進み、**セグメント利益は大幅に改善**。

■ **Core Bridal Service**(※1) 施行件数は堅調に推移するも、3Q受注件数は若干弱含む。

	2017/3期 第3Q実績	2018/3期 第3Q実績	前期比 増減率
施行件数(件)	3,445	3,976	15.4%
受注件数(件)	4,620	4,717	2.1%
受注残件数(件)	3,123	3,293	5.4%
平均組単価(千円)	3,812	3,768	△1.2%

■ **New Bridal Service**(※2) 前期に収益性の低いサービスを終了したため、今期は減少の見込。

	2017/3期 第3Q実績	2018/3期 第3Q実績	前期比 増減率
施行件数(件)	2,412	2,232	△7.5%
受注件数(件)	2,498	2,302	△7.8%
受注残件数(件)	1,218	1,192	△2.1%

※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）、リゾート婚の数値が含まれております。

※3 海外送客分については、上記と重複する顧客もいるため数値から除外。

▶ 外部顧客への売上高は、前期比8.8%増。

単位：百万円

	2017/3期 第3Q実績	2018/3期 第3Q実績	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	2,342	2,548	206	8.8%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	307	380	73	23.9%
合計	2,649	2,929	279	10.6%
セグメント利益	154	44	△110	△71.4%
(利益率)	6.6%	1.7%	-	-

- ・ 売上、セグメント利益共に、概ね計画通りの進捗。
- ・ 第4Qに大型工事が竣工予定。

(連結)貸借対照表に係る要点

▶ 純資産の増加等により、自己資本比率は27.0%（前期末比+4.6 p）。

単位：百万円

	2017/3期 期末	2018/3期 第3Q末	増減
資産合計	26,560	26,077	△ 482
流動資産	8,525	7,725	△ 800
固定資産	18,034	18,352	317
負債合計	20,614	19,023	△ 1,590
流動負債	9,812	8,738	△ 1,074
固定負債	10,801	10,285	△ 516
純資産合計	5,945	7,053	1,108
1株当たり純資産(円)	497.49	588.68	91.19
自己資本比率	22.4%	27.0%	-

【資産】

現金預金の減少	△ 10 億
新店敷金の増加	2.6億

【負債】

未払金の減少 (新店工事費等)	△ 4.3億
社債・借入金の減少	△ 8.8億

【純資産】

当期純利益の計上	12.3億
配当の実施	△ 1.4億

2018年3月期の取り組み

2018年3月期（第15期）

さいたま新都心OPEN
(1チャペル2バンケット)



2019年3月期（第16期）

広島OPEN
(1チャペル2バンケット)



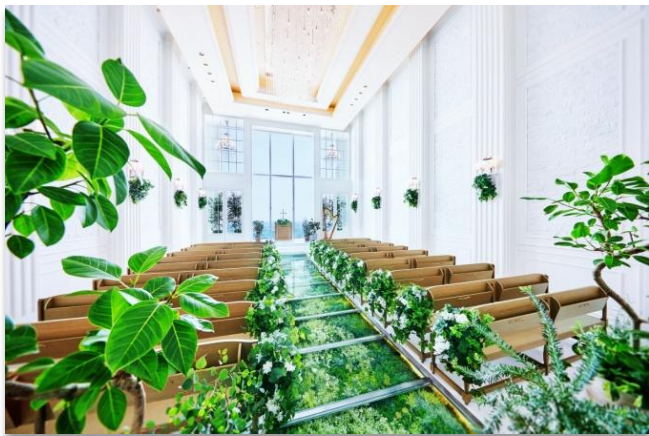
渋谷OPEN
(1チャペル2バンケット)



▶ 2017年6月さいたま新都心開業

▶ 2018年4月広島（八丁堀地区）、2018年秋頃渋谷（渋谷公園通り） 開業予定

2017年6月 さいたま新都心駅徒歩1分の好立地に開業



▶ 天井高7m、大きな窓から自然光が差し込む開放的なチャペル

▶ 木や石など、ぬくもりある自然素材を使ったナチュラルなパーティ会場

▶ 白を基調とした上品なパーティ会場

施設名称 : LAGUNAVEIL Sky Terrace(ラグナヴェール スカイテラス)

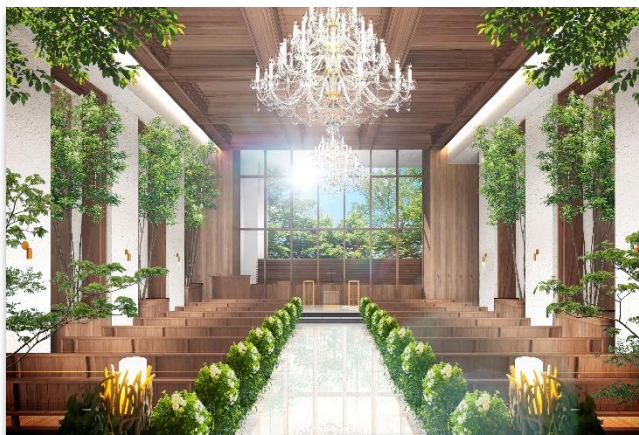
所在地 : 埼玉県さいたま市中央区新都心11-1 JRさいたま新都心ビル19階

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



2018年4月オープン 広島電鉄 八丁堀駅徒歩1分の好立地 予約受付開始



▶ 天井高7m、降り注ぐ自然光と木の温もりを感じるチャペル



▶ 緑が並ぶバルコニーも備えられている開放的なパーティ会場



▶ 白を基調としたフェミニンな雰囲気
のパーティ会場

施設名称 : LAGUNAVEIL HIROSHIMA (ラグナヴェール 広島)

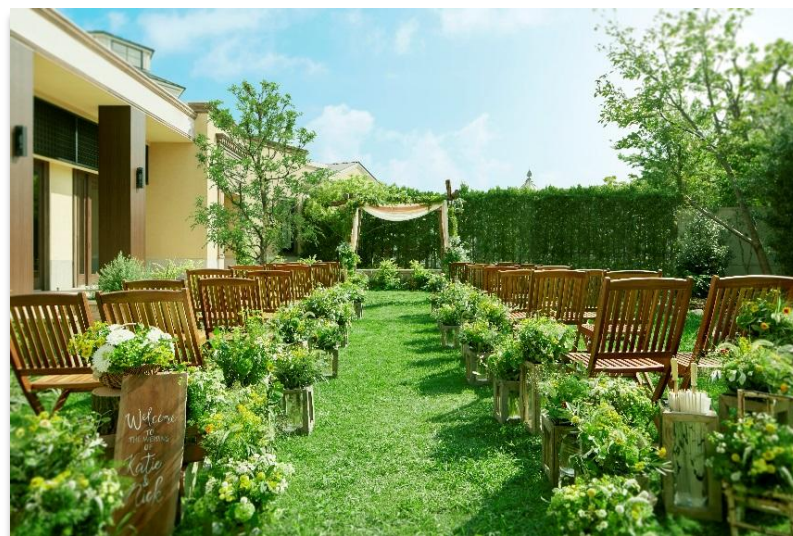
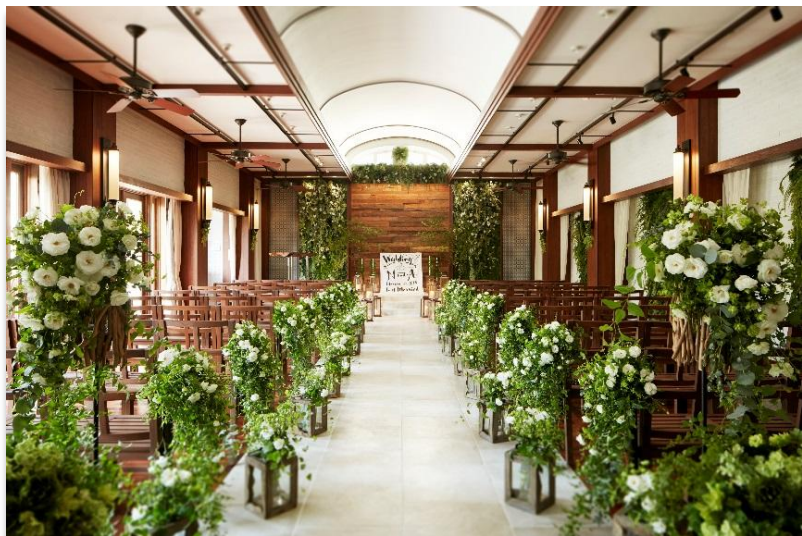
所在地 : 広島県広島市中区八丁堀14-1 広島八丁堀NKビル

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



2017年8月 Newチャペルをオープン



▶ 「ラヴェイユ」 (最大着席人数110名)

フランス語で“みつばち”を意味する「ラヴェイユ」。愛や豊穡を表し家族繁栄の象徴とも言われます。自然の温もりが心地よい、癒しの空間が魅力の独立型チャペルとなっております。

▶ 「ルミエル」 (最大着席人数72名)

ラヴェイユ併設のガーデンでは開放感あふれるナチュラルな雰囲気アフターセレモニーが可能な他、ガーデンチャペル「ルミエル」で挙式のご案内もスタートいたしました。

施設名称 : A LA MODE PALAIS & THE RESORT(ア・ラ・モード・パレ&ザリゾート)

所在地 : 兵庫県神戸市東灘区向洋町中7-1-7

施設スタイル : ゲストハウススタイル

スペック : 3チャペル2バンケット



2018年2月 バンケットをリニューアル 予約受付スタート



▶ 「モダンスイートレジデンス」

モダンチャペル※との統一感を感じていただけるよう、グリーンをポイントとした、よりナチュラルな空間に生まれ変わります。また、フォトスポットとしても活用することができるようインナーガーデンを新設します。



※「モダンチャペル」
（最大着席人数100名）
森の中にいるようなナチュラルなチャペルは、緑と白い花々が敷き詰められたバージンロードが魅力となっております。木目を基調としたアジアンテイストのデザインも印象的です。

施設名称 : LAGUNAVEIL OSAKA（ラグナヴェール大阪）

所在地 : 大阪府大阪市北区堂島浜1-3-23

施設スタイル : ゲストハウススタイル

スペック : 3チャペル3バンケット（予定）



THE PREMIUM RESIDENCE
LAGUNAVEIL
OSAKA

2017年6月 「Weddings of Hawaii」 の販売を開始

リゾート婚事業拡大にあたり、沖縄に続きハワイウェディングの営業活動を本格始動いたしました。その第一弾として、現地パートナー会社「Weddings of Hawaii 社」※と独占契約をし、2017年6月1日よりOUTDOOR WEDDINGブランド「Weddings of Hawaii」の販売を開始いたしました。



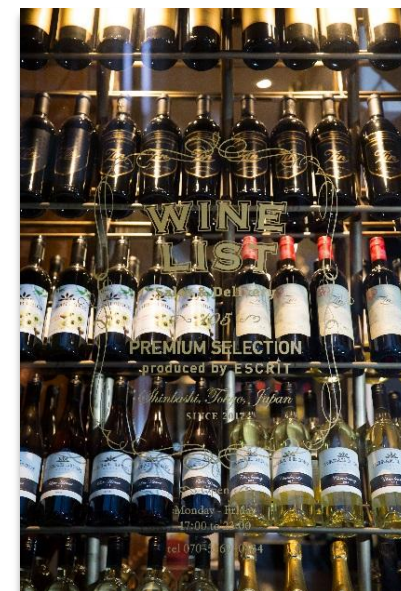
※ 創業40周年を迎える歴史を持ち、北アメリカ・ヨーロッパ・カナダ・オーストラリアを中心に事業展開。米国のカップルがブライダルコーディネーターを探すサイト「Wedding Wire」において、カップルが選ぶベストウェディングプランナー賞を3年連続受賞。日本ではエスクリが独占取扱を始めることになる。現地での実績を生かし、ハードを持つのではなく、ビーチを中心としたウェディングプロデュースを実施。挙式・フォトプランとともに実施場所の選択肢が多く、ガゼボや装飾スタイルも含め自由度が高いためオリジナリティの出しやすさが最大の魅力となる。



2017年11月 「WINE LIST (ワインリスト)」 を新橋にオープン

エスクリが酒販免許を取得し、「WINE LIST (ワインリスト)」(東京都港区新橋3-9-3)を開業いたしました。

※ 2号店計画中 (大阪北新地)



当社は、質の高いワインを世界各国より直接買い付けておりますが、この度、輸入ワインを飲食店や一般客へも販売する新規事業を開始いたします。この事業では、ワイン流通にシェアリングエコノミーの視点を導入しました。設備やスペースの問題によりワインの品質維持が難しい近隣小規模店舗のワインセラー替わりとなることで、単なる小売販売に留まらない、新たな需要を創出してまいります。

日本のTOPクリエイター森本千絵氏がアートディレクターとして就任

プロモーション戦略の一環として多数のキャンペーンやデザインの一線で活躍する、森本千絵氏を2017年11月より、アートディレクターとして迎えました。

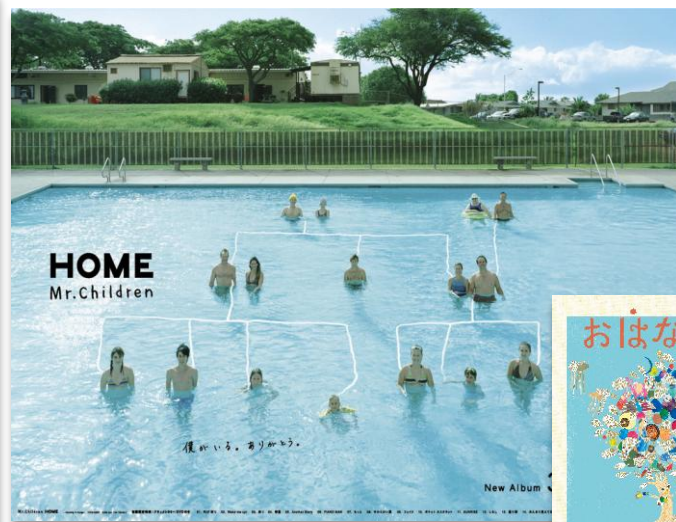
森本 千絵 (もりもと ちえ)

株式会社 goen° 主宰
コミュニケーションディレクター・アートディレクター

1976年 青森県三沢市生まれ。
1999年 武蔵野美術大学卒業後、博報堂入社。
2006年 最年少で東京 ADC 会員となる。
2007年 goen° (ゴエン) 設立

【受賞歴】

N.Y.ADC 賞、ONE SHOW、朝日広告賞、アジア太平洋広告祭、東京 ADC 賞、JAGDA 新人賞、SPACE SHOWER MVA、ADC グランプリ、50th ACC CM FESTIVAL ベストアートディレクション賞、日経ウーマンオブザイヤー2012、伊丹十三賞、日本建築学会賞、など。



Mr.Children HOME
株式会社 トイズファクトリー



当社は前期から、主要広告媒体との連携強化や新たなイベント施策により、プロモーション戦略をさらに強化してきました。中期経営方針では戦略的なブランディング・プロモーションを重点施策としており、今回森本千絵氏を迎えたことはその一環となります。アート・ファッション・音楽等さまざまな領域の知見が高い森本千絵氏とともに戦略的なブランディング・プロモーションの推進を加速してまいります。



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。