




株式会社エスクリ

2018年3月期

通期決算説明資料

A photograph of a church interior. The room features rows of wooden pews arranged around a central glass floor. The walls are white with decorative paneling, and the ceiling has recessed lighting. Several green plants are visible, including a large one in the foreground on the left and smaller ones hanging from the ceiling. The text "2018年3月期 通期決算の概要" is overlaid in the center of the image.

2018年3月期 通期決算の概要

(連結) 損益計算書の概要



売上高 前期比 +7.5% 営業利益 前期比 +45.2%

単位：百万円	2017/3期 実績	2018/3期 実績	前期比 増減率	2018/3期 計画	計画比 増減率
売上高	29,477	31,700	7.5%	31,000	2.3%
売上原価	12,529	13,901	10.9%	13,176	5.5%
(原価率)	42.5%	43.9%	-	42.5%	-
売上総利益	16,947	17,799	5.0%	17,823	△0.1%
販売管理費	15,604	15,849	1.6%	16,023	△1.1%
営業利益	1,343	1,950	45.2%	1,800	8.3%
(利益率)	4.6%	6.2%	-	5.8%	-
経常利益	1,224	1,830	49.5%	1,680	8.9%
当期純利益	713	665	△6.6%	770	△13.6%
1株当たり当 期純利益(円)	59.89	55.72	△7.0%	64.52	△13.6%

【売上】

ブライダル (+14.7億)
新店、既存店共に施行が堅調に
推移。

建築不動産 (+13億)
大型工事が複数竣工。
原価率の上昇は、建築不動産
の売上シェア増加のため。

【利益】

売上増とコスト改善により、
営業・経常利益は前期比で
大幅に改善。

減損損失の計上により、
当期純利益は下回る。

事業(セグメント)別の売上高



各事業が前期を大幅に上回り着地

単位：百万円	2017/3期	2018/3期	増減	前期比 増減率
ブライダル関連事業	25,815	27,289	1,473	5.7%
建築不動産関連事業	3,101	4,410	1,309	42.2%
その他	560	-	△560	△100.0%
合計	29,477	31,700	2,222	7.5%

(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)

大型工事の竣工によって前期を大幅に上回る。

ブライダル関連事業の状況



外部顧客への売上高 前期比+5.7% セグメント利益 前期比+20.6%

単位：百万円	2017/3期	2018/3期	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	25,815	27,289	1,473	5.7%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	0	-	0	0.0%
合計	25,816	27,289	1,473	5.7%
セグメント利益	2,590	3,125	534	20.6%
(利益率)	10.0%	11.5%	-	-

売上高は、新規出店施設の稼働に加え、既存店の施行も堅調に推移。
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によって、**セグメント利益は大幅に改善**。

ブライダル関連事業の状況



施行件数は堅調に推移するも、受注件数は下期に弱含む。

■Core Bridal Service(※1)

	2017/3期	2018/3期	前期比 増減率
施行件数(件)	4,661	5,166	10.8%
受注件数(件)	6,663	6,566	△1.5%
受注残件数(件)	3,569	3,600	0.9%
平均組単価(千円)	3,812	3,768	△1.2%

下期の受注増により受注残件数を積み上げ。

■New Bridal Service(※2)

	2017/3期	2018/3期	前期比 増減率
施行件数(件)	2,822	2,836	0.5%
受注件数(件)	3,196	3,286	2.8%
受注残件数(件)	1,257	1,448	15.2%

※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。
2017/3期については、前期比較が可能ないように終了したサービスの件数を除いております。

※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。

建築不動産関連事業の状況



外部顧客への売上高 **前期比+42.2%増**

単位：百万円	2017/3期	2018/3期	増減	前期比 増減率
外部顧客への売上高	3,101	4,410	1,309	42.2%
セグメント間の内部売上高 又は振替高	967	1,671	704	72.8%
合計	4,068	6,081	2,013	49.5%
セグメント利益	180	229	48	27.1%
(利益率)	5.8%	5.2%	-	-

大型工事の竣工によって、**売上、セグメント利益共に前期を大幅に上回る。**
当期は、例年1~2件手掛けている不動産のリノベーション案件の売上計上がなかったため、
(販売は来期へ持ち越し) セグメント利益率は前期を下回る。

(連結)貸借対照表に係る要点



自己資本比率 23.9% (前期末比+1.5 p)

単位：百万円	2017/3期 期末	2018/3期 期末	増減
資産合計	26,560	27,104	543
流動資産	8,525	8,937	411
固定資産	18,034	18,166	132
負債合計	20,614	20,624	10
流動負債	9,812	10,431	618
固定負債	10,801	10,192	△ 608
純資産合計	5,945	6,479	533
1株当たり純資産(円)	497.49	540.61	43.12
自己資本比率	22.4%	23.9%	-

【資産】

現金預金の減少 △11.3億

販売用不動産の増加 5.7億

【負債】

社債・借入金の減少 △7.3億

資産除去債務の増加 3.3億

【純資産】

当期純利益の計上 6.6億

配当の実施 △1.4億

(連結) キャッシュフロー計算書の概要



単位：百万円	2017/3期	2018/3期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	3,253	1,826	△ 1,426
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 1,147	△ 2,098	△ 951
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 361	△ 855	△ 493
現金及び現金同等物 の増加額	1,738	△1,129	△2,867
現金及び現金同等物 の期首残高	3,956	5,695	1,738
現金及び現金同等物 の期末残高	5,695	4,568	△1,127

【営業CF】


税引前当期純利益	11.6億
減価償却費	16.4億
売上債権の増加	△7.5億
法人税等の支払い	△6.2億

【投資CF】

有形固定資産取得	△17.8億
敷金保証金の差入	△3.0億

【財務CF】

長期借入金の調達	20.5億
社債・借入金返済	△30.9億



2018年3月期の
取り組み

今後の出店計画



2017年6月さいたま新都心

2018年4月広島（八丁堀地区） 2018年9月渋谷（渋谷公園通り）

2018年3月期（第15期）

2019年3月期（第16期）

さいたま新都心OPEN
（1チャペル2バンケット）

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）



新規出店 さいたま新都心

Esprit

2017年6月 開業



所在地 形態 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 1 チャペル 2 バンケット

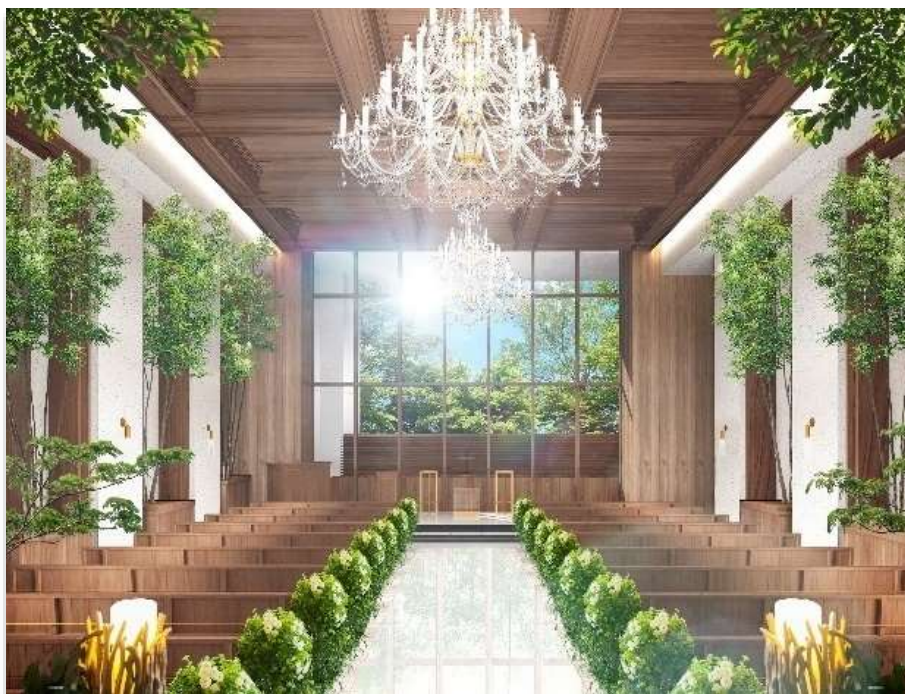
名称 LAGUNAVEIL Sky Terrace (ラグナヴェールスカイテラス)

特徴 さいたま新都心駅徒歩1分の好立地に出店。同ビル内の「ホテルメトロポリタンさいたま新都心」と連携し、遠方からお越しのゲストの宿泊にも対応。

新規出店 広島

Esprit

2018年4月 開業



所在地 形態 広島県広島市中区八丁堀14-1 広島八丁堀NKビル 1チャペル2バンケット

名称 LAGUNAVEIL HIROSHIMA (ラグナヴェール広島)

特徴 広島電鉄 八丁堀駅徒歩1分の好立地。パーティ会場にはそれぞれ専用キッチンが隣接しており、出来たてのお料理をライブ感いっぱいにはサーブすることが可能。

新規出店 渋谷

Esprit

2018年9月オープン 予約受付中



所在地 形態 東京都渋谷区 1チャペル2バンケット

名称 LAGUNAVEIL ATELIER (ラグナヴェールアトリエ)

特徴 ウェディングニーズの多様化に応える、新コンセプトの式場。内装、音響、映像設備など、新郎新婦の創造性と遊び心が存分に発揮できる、自由度の高い設計。

既存店リニューアル

Esprit

A LA MODE PALAIS&THE RESORT ア・ラ・モード パレ&ザ リゾート：神戸



婚礼の多様化に対応するため、利用率の低いバンケットをチャペルに変更。さらに、屋外の余剰スペースを有効活用し挙式可能なガーデンチャペルを新設。本格的なガーデンウェディングが可能となった。

LAGUNAVEIL OSAKA ラグナヴェール大阪：堂島



大都市に立地しながら、大都会を感じさせない、緑あふれるバンケットにリニューアル。室内にSNS映えするフォトスポットを増やしたことで口コミでの広告効果も得られた。

既存店リニューアル

Esprit

LAGUNASUITE SHINYOKOHAMA ラグナスイート新横浜



バンケット専用ロビー装飾をリニューアル。上層階がかなえる自然光と解放感を活用し、都会的で洗練されたデザインに変更した。ラグナヴェール大阪と同様フォトスポットを増やしたことで、口コミでの広告効果が得られた。

LAGUNAVEIL SENDAI ラグナヴェール仙台



杜の都仙台を代表する式場のひとつとして、緑をふんだんに使ったデザインに変更。また一部のバンケットを少人数婚に対応できるように変更したうえで、余剰スペースにドレス店舗を移転させるなど、施設効率の最大化を図った。

海外事業 ハワイ

Esprit

2017年6月 「Weddings of Hawaii」 販売開始



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。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の販売を開始。

海外事業 台湾



2018年3月 台湾子会社設立、直営サロンを台北にオープン



インバウンド挙式需要の増加に伴い、さらなる顧客獲得を目的として、台湾に子会社を設立し2018年3月に直営サロンを開業。人気の高いリゾートウェディングに加え、当社の強みであるアクセスが良い国内好立地での挙式に観光視点も取り入れた提案を実施し、更なるインバウンド挙式のニーズ創出を目指す。

新規事業 ワインリスト

Escrit

「WINE LIST」 東京（新橋）・大阪（堂島）にオープン



当社はブライダル事業において質の高いワインを世界各国より直接買い付けており、その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。本事業では、ワイン流通にシェアリングエコノミーの視点を導入。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、新たな需要を創出する。

リブランディング

日本のTOPクリエイター 森本千絵氏アートディレクター就任

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。



当社は前期より、主要広告媒体との連携強化や新たなイベント施策など、プロモーション戦略をさらに強化してきた。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。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させる。


プロモーション戦略

Esprit

森本千絵氏デザイン CI を刷新



創業15周年を迎える今年、ブライダルを中心にしながらも、結婚だけではなく人生の彩りを作る企業を目指し、「愛の輪廻」をテーマに新たなCI（コーポレート・アイデンティティ）を作成。この世に生を受けた二人（月と太陽）が、やがて結ばれ夫婦となり（二羽の鳥）、幸せの花を咲かせる（ベールの樹）姿を表現したデザイン。

A photograph of a church building with a large arched doorway, a cross on the roof, and a garden with trees and a bench. The church is light-colored with a prominent arched entrance. The roof is dark with a white cross. The walls are covered in green ivy. The garden is lush with green trees and bushes. A stone path leads to the entrance, and a wooden bench is visible in the foreground.

中期経営方針の進捗および
来期見通し

中期経営方針の進捗状況について

既存事業の収益性向上と新たな収益基盤の形成
～毎期、確実な利益成長を遂げる～

新規出店

- ・ 計画通りさいたま新都心に出店し、2017年6月に新規開業。
- ・ 2019年3月期に広島・渋谷にて新規開業予定。



既存店強化

- ・ 4施設のリニューアルを実施。効果に差はあるが、受注状況は改善。
- ・ 人材育成と高単価を保つ仕組化については引き続き注力。



新規事業の推進

- ・ 海外事業としてハワイ、台湾拠点が営業を開始。
- ・ ワイン小売業の「WINE LIST」を出店。東京・大阪にてテストマーケティングを開始。



コスト改善

- ・ 施設リニューアルに合わせ、余剰スペースに別テナントの事務所を集約、家賃等を削減。
- ・ 全社的な残業時間の抑制、間接人員の削減によって人件費を圧縮。その他コストも全面見直し。



プロモーション戦略

- ・ キャラクターを活用した商品の開発など、他企業とのアライアンスを強化。
- ・ 日本のトップデザイナー森本千絵氏によるCIリブランディングを実施。



レディ・ファースト戦略

- ・ 女性社員が更に活躍できるよう、職場環境の改善施策とし「女性のための相談窓口」を設置。
- ・ 女性の育児、復職にかかるキャリア研修、育児休業者向け交流会（オリエンテーション等）の実施。



2019年3月期 連結業績予想



広島、渋谷、台湾の開業コストを吸収して増益を目指す。

単位：百万円	2018/3期 実績	2019/3期 計画	前期比 増減率
売上高	31,700	33,300	5.0%
売上原価	13,901	14,534	4.6%
(原価率)	43.9%	43.6%	-
売上総利益	17,799	18,765	5.4%
販売管理費	15,849	16,615	4.8%
営業利益	1,950	2,150	10.3%
(利益率)	6.2%	6.5%	-
経常利益	1,830	2,050	12.0%
当期純利益	665	1,050	57.7%

【売上】

ブライダル
前期出店(さいたま)の通期稼働、
当期出店(広島・渋谷)により増収。
単価は前期水準を見込む。

建築不動産

前期より持ち越した不動産リノベ
ーション案件を見込む。

【販管費】

広島・渋谷・台湾の開業コストが
発生。

【営業利益】

10.3%増益の見込み。

株主還元の方

2019年3月期の1株あたりの配当予想について

単位：円	第2四半期末	期末	合計	配当性向
2016年3月期	7.50	4.50	12.00	39.5%
2017年3月期	6.00	6.00	12.00	20.0%
2018年3月期	6.00	6.00	12.00	21.5%
2019年3月期	6.00	6.00	12.00	13.7%

引き続き成長投資が続くが、一定割合の株主還元を推進。

2019年3月期**第2四半期末および期末にそれぞれ6円。計12円**を予定。



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。