



決算説明資料

2021年3月期 第1四半期

株式会社エスクリ



2021年3月期1Qサマリ

臨時休業の影響から挙式・披露宴の多くが日程変更等となったことにより大幅に減収減益

売上高 8.7億円（前期比▲88.7%）

営業利益 ▲15.8億円（前期は5.0億円の利益）

2021年3月期の業績予想

2021年3月期業績予想は未定

緊急事態宣言が解除され、新規受注状況は徐々に回復傾向にあるものの7月に入り感染者数が再び増加傾向に転じたことから収束時期の予測が困難
今後、業績予想の合理的な算定が可能となり次第、速やかに開示

資金調達状況

4/30 金融機関からの借入を実行（計28億円）

7/15 コミットメントライン契約の締結（極度金額60億円）

→新型コロナウイルス感染拡大による影響の長期化に備え
運転資金を確保（上記を含め113億円）

7/15 SBIホールディングスとの資本業務提携契約を締結

第三者割当増資による新株式発行により6億円を調達

→新商品・新サービスの開発およびプロモーション費用
感染症予防のための設備設置費用へ

新サービス（結婚式Live配信）の開始

17Media Japanと共同で、結婚式のライブ動画を配信するサービスをスタート

感染拡大防止のための取組

緊急事態宣言の発令およびその延長を受け、同期間中には全施設を臨時休業

ESCRIT NEW STANDARD（感染症への取組）を策定
各施設にて従業員の体調管理、衛生対策、配席の工夫、換気等の徹底

リモートによる打合せ、従業員の在宅勤務および自宅研修を実施

感染予防のための設備工事を推進
（ソーシャルディスタンス用パーテーション・空調抗菌フィルター
サーモカメラの設置等）

2021年3月期
第1四半期決算の概要

連結損益計算書の概要



| 単位：百万円 | 2020/3期 1Q実績 | 2021/3期 1Q実績 | 前期比 増減率 | 2021/3期 業績予想 | 対予想 増減率 |
|-------------------|-----------------|-----------------|------------|-----------------|------------|
| 売上高 | 7,801 | 879 | △88.7% | - | - |
| 売上原価 | 3,184 | 731 | △77.0% | - | - |
| (原価率) | 40.8% | 83.2% | - | - | - |
| 売上総利益 | 4,616 | 147 | △96.8% | - | - |
| 販売管理費 | 4,114 | 1,733 | △57.9% | - | - |
| 営業利益 | 502 | △1,585 | - | - | - |
| (利益率) | 6.4% | - | - | - | - |
| 経常利益 | 492 | △1,597 | - | - | - |
| 当期純利益 | 319 | △1,877 | - | - | - |
| 1株当たり当期 純利益(円) | 27.03 | △160.37 | - | - | - |

売上

休業に伴い多数の挙式・披露宴が日程変更等となったことにより、大幅に減少。

利益

人件費、家賃等の固定費の一部は原価計上のため、売上高の大幅な減少に伴い、一時的に原価率上昇。

休業期間中の人件費、家賃等は、販管費計上のものを含め、特別損失に計上。

事業（セグメント）別の売上高



| 単位：百万円 | 2020/3期 1Q実績 | 2021/3期 1Q実績 | 増減 | 前期比 増減率 |
|-----------|-----------------|-----------------|--------|------------|
| ブライダル関連事業 | 7,229 | 455 | △6,774 | △93.7% |
| 建築不動産関連事業 | 571 | 424 | △146 | △25.7% |
| 合計 | 7,801 | 879 | △6,921 | △88.7% |

ブライダル関連事業

緊急事態宣言期間中の休業により、多数の挙式・披露宴が日程変更等となったため大幅に減収。

建築不動産関連事業

1Qに竣工予定の工事による売上高が、当初より少額であったため減収。

ブライダル関連事業の状況



| 単位：百万円 | 2020/3期 1Q実績 | 2021/3期 1Q実績 | 増減 | 前期比 増減率 |
|-----------------------|-----------------|-----------------|--------|------------|
| 外部顧客への売上高 | 7,229 | 455 | △6,774 | △93.7% |
| セグメント間の内部売上高 又は振替高 | - | - | - | - |
| 合計 | 7,229 | 455 | △6,774 | △93.7% |
| セグメント利益 | 778 | △1,420 | △2,198 | - |
| (利益率) | 10.8% | - | - | - |

緊急事態宣言中（4 - 5月）には運営する全施設を臨時休業。

1Qに予定されていた挙式・披露宴の多くが日程変更等となったため売上高が大幅に減少。

ブライダル関連事業の状況



受注 緊急事態宣言解除により徐々に増加傾向にあるものの、回復には時間がかかると予測

受注残 休業により受注は大幅減となったが、前期比CoreBridal Δ 2.4%、NewBridal+0.9%

Core Bridal

| | 2020/3期 1Q実績 | 2021/3期 1Q実績 | 前期比 増減率 |
|-----------|-----------------|-----------------|----------------|
| 施行件数(件) | 1,336 | 22 | Δ 98.4% |
| 受注件数(件) | 1,773 | 322 | Δ 81.8% |
| 受注残件数(件) | 4,162 | 4,062 | Δ 2.4% |
| 平均組単価(千円) | 3,765 | 3,714 | Δ 1.4% |

New Bridal

| | 2020/3期 1Q実績 | 2021/3期 1Q実績 | 前期比 増減率 |
|----------|-----------------|-----------------|----------------|
| 施行件数(件) | 831 | 100 | Δ 88.0% |
| 受注件数(件) | 997 | 248 | Δ 75.1% |
| 受注残件数(件) | 1,753 | 1,768 | 0.9% |

※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）、国内リゾート婚の数値が含まれております。

※3 海外リゾート分については、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



| 単位：百万円 | 2020/3期 1Q実績 | 2021/3期 1Q実績 | 増減 | 前期比 増減率 |
|-----------------------|-----------------|-----------------|------|------------|
| 外部顧客への売上高 | 571 | 424 | △146 | △25.7% |
| セグメント間の内部売上高 又は振替高 | 146 | 115 | △31 | △21.4% |
| 合計 | 717 | 539 | △178 | △24.8% |
| セグメント利益 | △12 | △69 | △56 | - |
| (利益率) | - | - | - | - |

1 Q期間に竣工予定の工事による売上高が、当初より少額であったため減収。新型コロナウイルス感染拡大により、資材の納期遅れや、マスク着用などによる感染対策によって現場の作業効率悪化の影響があるものの、前年度水準の業績を見込んでいる。

連結貸借対照表に係る要点



| 単位：百万円 | 2020/3期 期末 | 2021/3期 1Q | 増減 |
|-----------------|---------------|---------------|----------|
| 資産合計 | 23,228 | 24,527 | 1,299 |
| 流動資産 | 6,499 | 7,273 | 774 |
| 固定資産 | 16,729 | 17,254 | 524 |
| 負債合計 | 15,749 | 19,019 | 3,269 |
| 流動負債 | 8,464 | 10,134 | 1,669 |
| 固定負債 | 7,284 | 8,885 | 1,600 |
| 純資産合計 | 7,478 | 5,508 | △ 1,970 |
| 1株当たり 純資産(円) | 638.52 | 470.21 | △ 168.31 |
| 自己資本比率 | 32.2% | 22.4% | - |

資産

| | |
|------------|------|
| 現金及び預金の増加 | 5.9億 |
| 未成工事支出金の増加 | 2.0億 |

負債

| | |
|--------------|-------|
| 支払手形及び買掛金の減少 | 8.1億 |
| 借入金の増加 | 33.8億 |

純資産

| | |
|----------|-------|
| 当期純損失の計上 | 18.7億 |
| 配当金の支払 | 0.9億 |

2021年3月期の取組

株式会社SBIホールディングスと資本業務提携

CRM施策推進、M&Aにおける連携等によりさらなる収益力の向上へ

SBIグループの有する商品・サービスの提供を受け、CRM施策に注力すること等により中長期的な成長、収益性の向上を目指してまいります。

また、第三者割当増資による新株式の発行により、財務基盤の強化を図ります。

■金融商品・健康管理支援サービス等の提供を受けるほか

当社事業に関連する金融サービスの共同開発等を検討することによりCRM施策に注力

■SBIグループの成長分野であるALAについて、当社既存顧客への販売

■当社事業拡大のためのM&A戦略における連携



株式会社ティーケーピーと資本業務提携

With/Afterコロナ時代の空間×人×サービスの新しい価値創出を目指す

「Withコロナ」の世界における新商品・サービスの開発や業務効率化の徹底のため両社がこれまで積み重ねてきたノウハウを相互に活用してまいります。

- 当社施設の平日空き枠の販売管理業務をティーケーピーに委託、平日稼働率を向上
- ティーケーピー施設新規出店、改装、維持修繕工事等を当社子会社の渋谷が受託
- 建築コンテナを利用した空間ビジネス
抗菌・抗ウイルス対応の内装施工を利用したWithコロナビジネスの共同開発



×



独自集客 コラボレーション リラックマブライダルフェア

Esprit

2020年7月ご予約開始

サンエックス株式会社の人気キャラクター『リラックマ』とコラボレーションし、「リラックマブライダルフェア」のご予約を7月から開始いたしました。ウェルカムボード、ケーキトッパー、デザートなどのウエディングアイテムのほかリラックマたちが結婚式に来てくれるグリーティングプランをご用意いたします。



独自集客 コラボレーション おそ松さんブライダルフェア

Esprit

2020年9月中旬よりご予約開始

『おそ松さん』初のウェディングプランをプロデュースし、
「おそ松さんブライダルフェア」のご予約を2020年9月中旬から開始いたします。
オリジナルのイラストや6つ子カラーを使ったウェディングアイテムのほか、
会場に飾れるフォトスポットをご用意いたします。

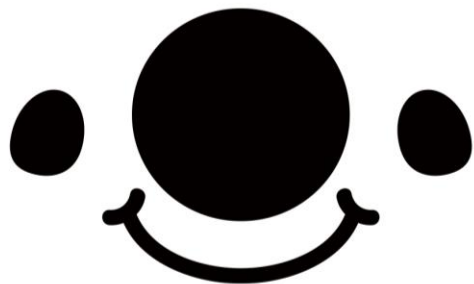


「イチナナ×エスクリ」結婚式のLive配信サービスを開始

新しい生活様式での結婚式に対応

ライブ配信アプリ「17LIVE（イチナナ）」を運営する17 Media Japanと共同で結婚式のLive動画を配信するサービスを7月より開始いたしました。

事情により列席が叶わないご遠方、ご高齢ゲストの方にも、結婚式に列席しているような目線で結婚式をご覧いただくことができ、オンラインでプレゼント・祝電等をいただくことも可能です。



17 Media Japan



衣裳事業 コラボレーション

Escrit

「プリマカーラ」×NYブランド「BECCAR（ベッカー）」 コラボレーションドレス第1弾を発表

エスクリ会場専属の衣裳サロン「PRIMACARA（プリマカーラ）」は、NYを拠点とするインポートブランド「BECCAR（ベッカー）」とのコラボドレスを発表しました。PRIMACARA×BECCARコラボドレスは、2020年秋にカラードレスもリリース予定です。



PRIMACARA
—
BECCAR



業界一丸でWithコロナ時代の祝福の場、実現を目指す 「NEW NORMAL for HAPPY WEDDING宣言」を策定

結婚式場運営企業18社らが発起人、全国1,350会場が賛同を表明

新しい生活様式の中でともに人生の一步を踏み出すおふたりが、少しでも早く、安心して、笑顔あふれる結婚式を実現するため、業界一丸となり取り組みを始動しました。またその象徴として、独自ガイドライン「NEW NORMAL for HAPPY WEDDING宣言」を策定し、全国の1,350式場が本宣言に賛同するに至りました。



NEW NORMAL for HAPPY WEDDING

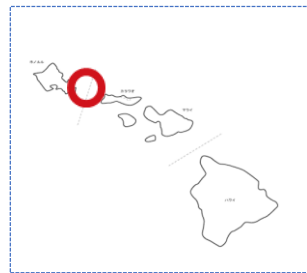
私たちは安心して笑顔あふれる結婚式をお手伝いすることを誓います

補足資料
会社概要

大都市を中心に34施設を運営

○ エスクリ

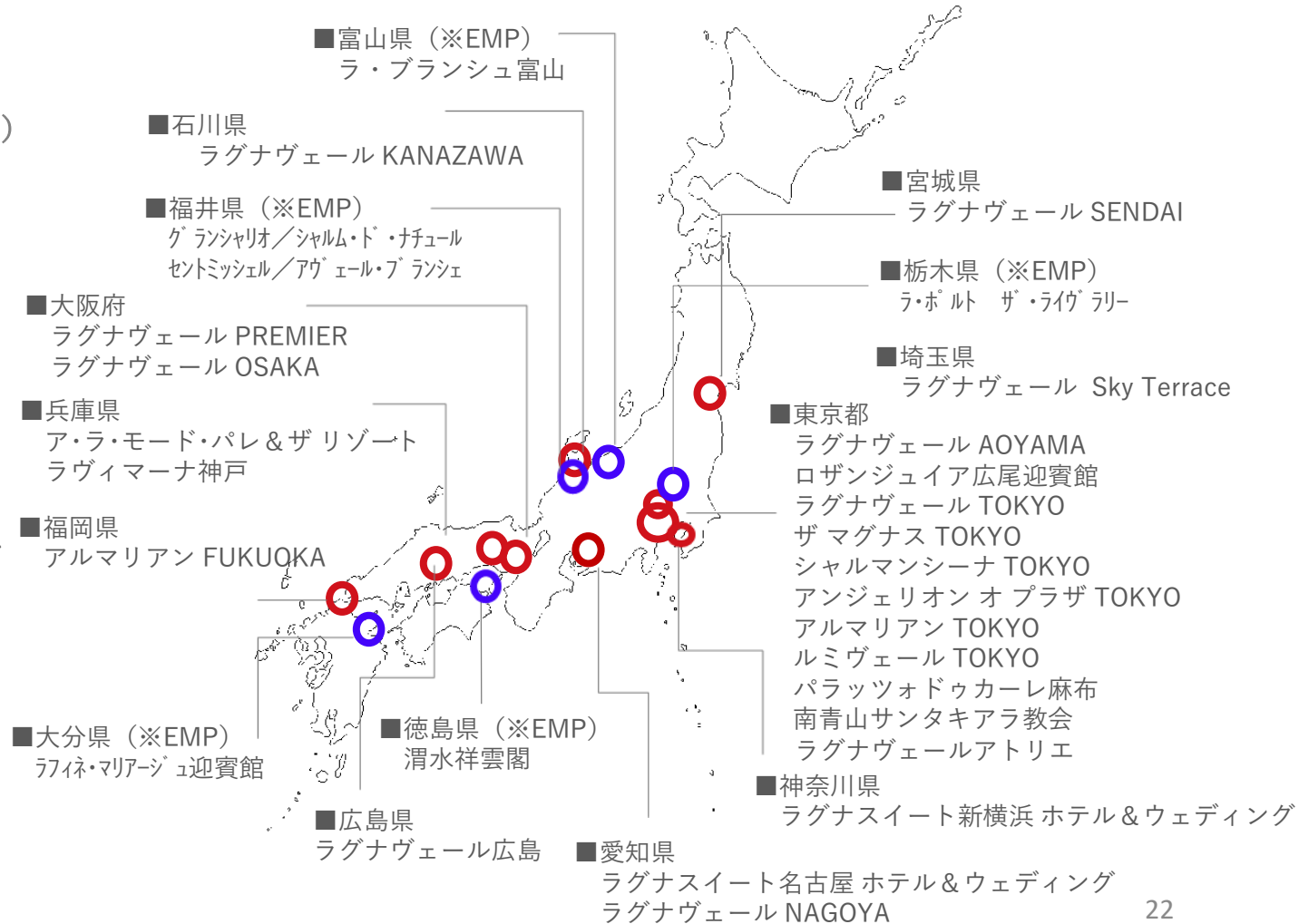
○ EMP (エスクリマネジメントパートナーズ)



■ ハワイ
ハワイ・カイ マリーナチャペル



■ 沖縄県
セントレジェンダ OKINAWA



補足資料
市場動向

2019年 婚姻組数

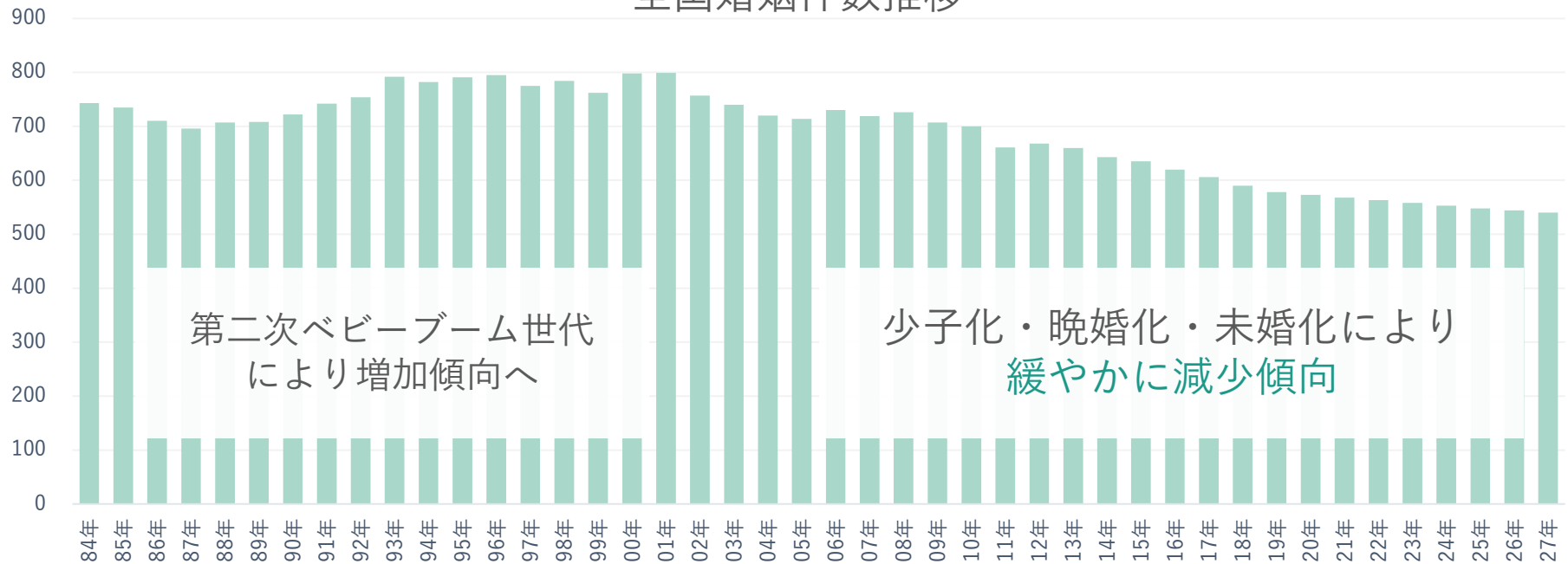
約600,000組

(昨年比+1.2万組)

2019年 婚姻率

4,8%

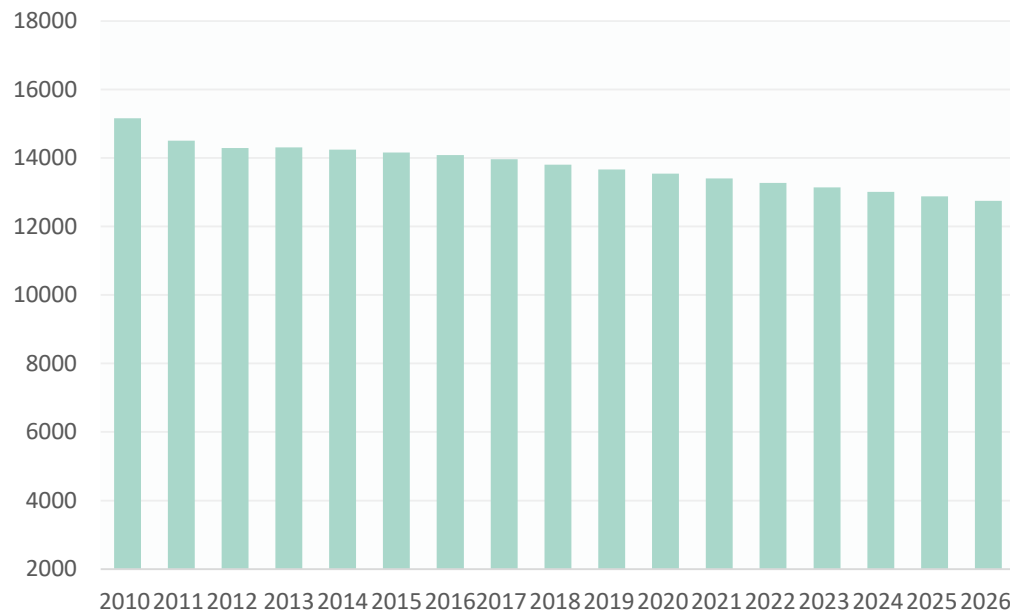
全国婚姻件数推移



挙式・披露宴
市場規模

約1.36兆円

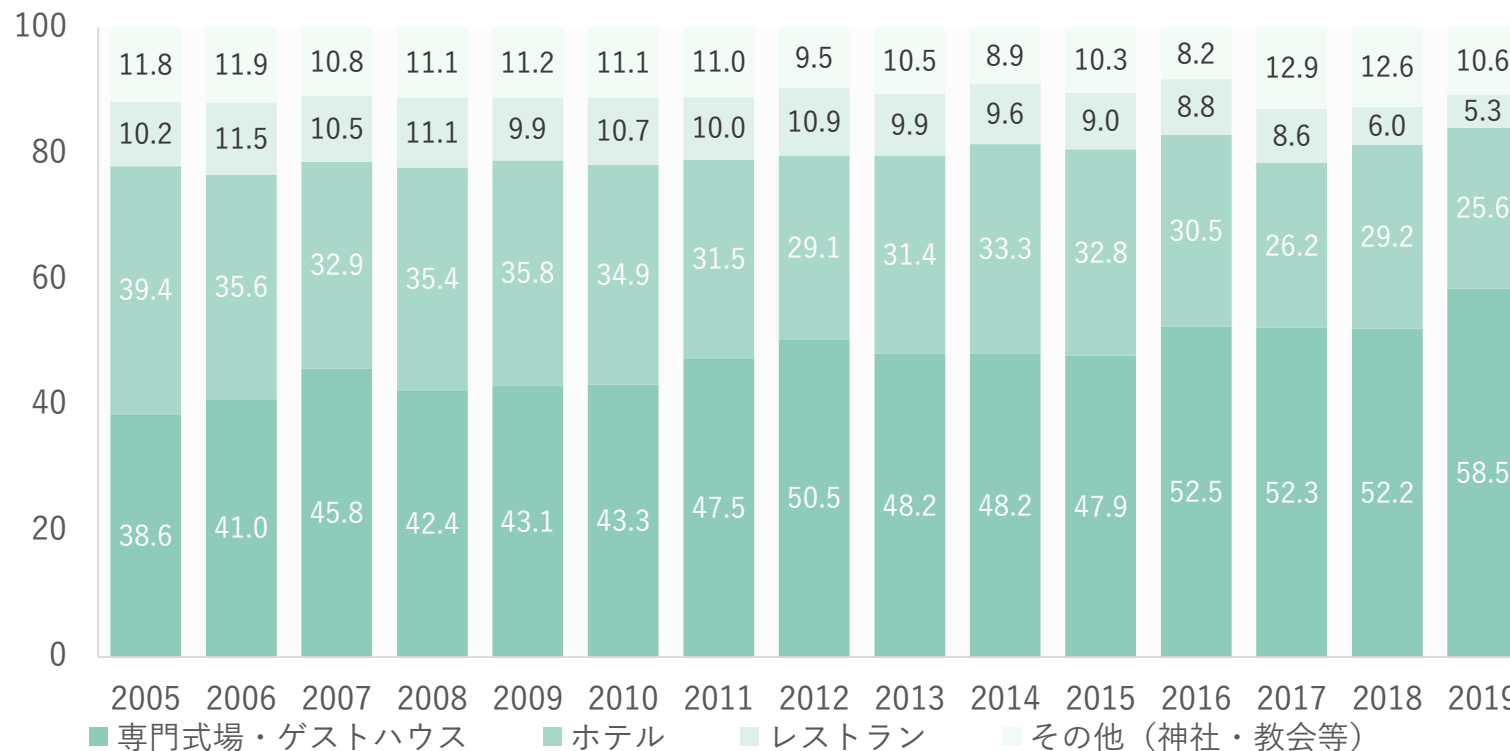
市場規模推移



人口減少とともに市場規模は徐々に縮小する見込み
今後10年は市場規模1兆円強を予想

ホテル婚シェアが徐々に減少 専門式場・ゲストハウスが右肩上がりに

披露宴・披露パーティーの実施会場



売上高上位5社が市場に占める割合

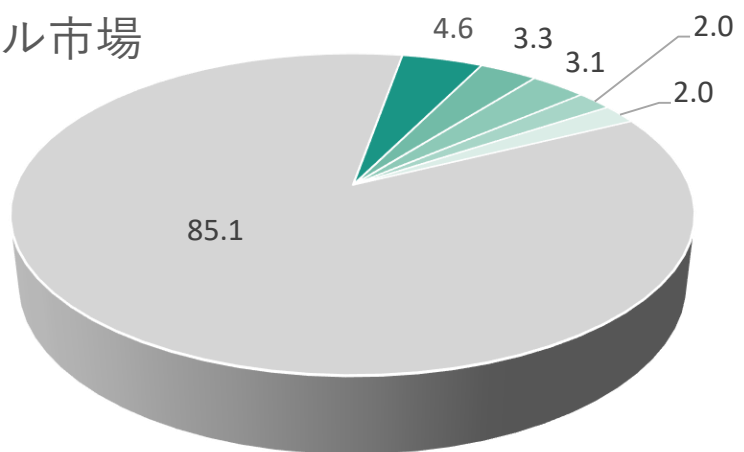
ブライダル市場
(上場企業上位5社合計)

14.9%

ブライダル業界は他業界と比較して
圧倒的シェアを持つガリバー企業が不在

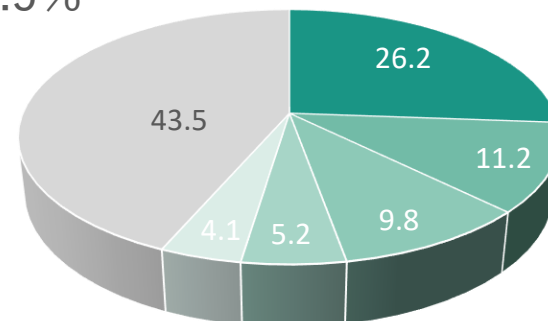
→シェア拡大の余地有り

ブライダル市場
14.9%



■ A社 ■ B社 ■ C社 ■ エスクリ ■ E社 ■ その他

比較：ファミリーレストラン市場
(ブライダル業界と市場規模が近い)
56.5%



■ A社 ■ B社 ■ C社 ■ D社 ■ E社 ■ その他

補足資料
經營戰略

| | |
|------------|--|
| 出店戦略 | 専門式場・ゲストハウス・ホテル・レストラン 多様な施設スタイルでの出店 |
| | 大都市から地方都市、リゾートまで、多様なエリアでの運営 |
| 内製化 仕組化 | 主要なアイテム・サービスの内製化 |
| | 接客情報の定量分析による施設運営と営業支援 |
| 独自集客 | 様々なブランド・キャラクターとのコラボ企画による独自集客 |
| | 少人数婚・企業パーティなどの取り込みによる稼働率UP |

補足資料
出店戦略

大型投資の新店は主要都市に限定

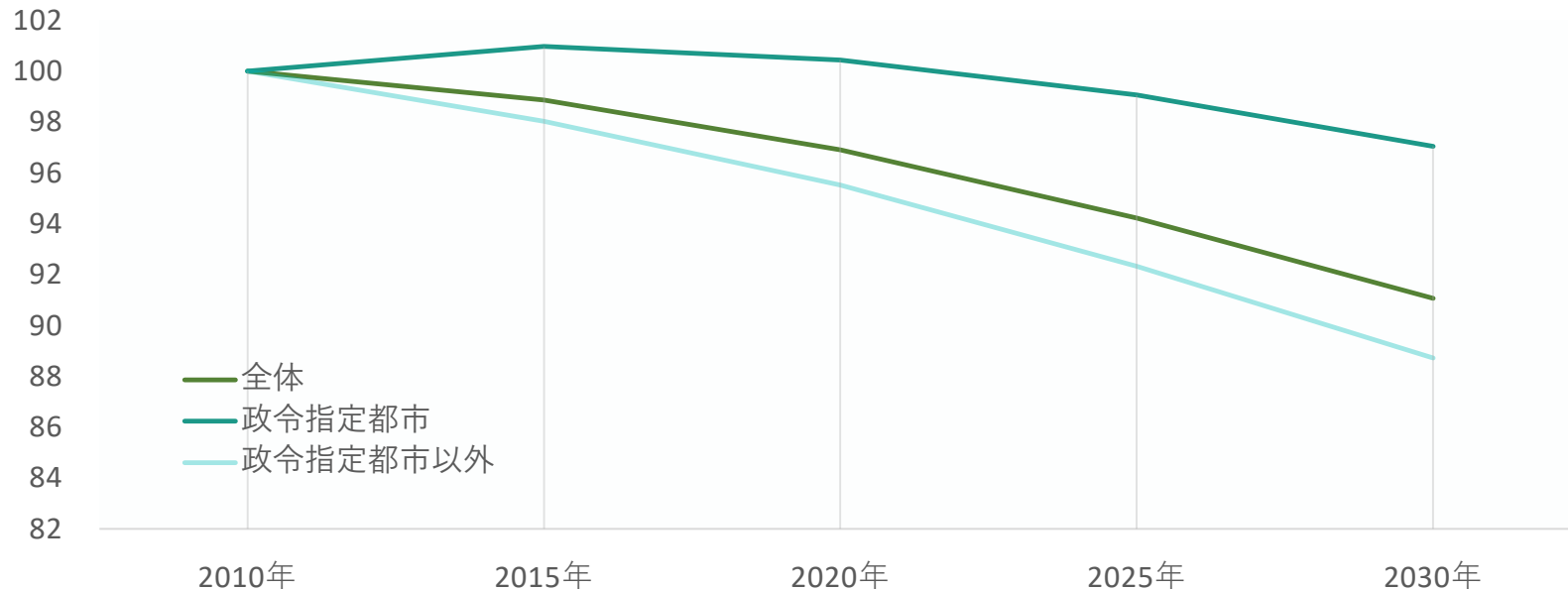
- ・ 人口減少をリスクヘッジ
- ・ 宴会需要にも対応可能



出店戦略 主要都市への大型出店



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）



政令指定都市の人口減は緩やか

→市場規模縮小の影響を最小限に抑えられる

立地にこだわった出店により多くの宴会受注が可能に

→平日の稼働率UP

地方都市はM&Aにより投資を抑制

直営34施設のうち15施設はM&Aを実施して再生



シェア拡大戦略のひとつとして リゾート婚を展開

2015年 沖縄県北谷町にエスクリ初のリゾート会場OPEN

- ・インバウンドへの取り組みもスタート
- ・リゾート婚であっても「好立地」への出店
- ・全国の式場内に接客カウンターを設置 各地よりご案内



2017年 ハワイ進出

- ・ 現地パートナー「Weddings of Hawaii」と契約
- ・ OUTDOOR WEDDINGの販売を開始



2019年 直営初の海外施設 ハワイカイマリーナチャペルOPEN

- ・ マリーナに停泊する船をイメージし
白を基調としたチャペルにリニューアル
- ・ 得ナビリゾートにて販売を開始



ハワイから国内運営会場への送客による
シナジーを生かしつつ 海外事業の拡大を目指す

2018年 台湾子会社設立 直営サロンを台北にOPEN

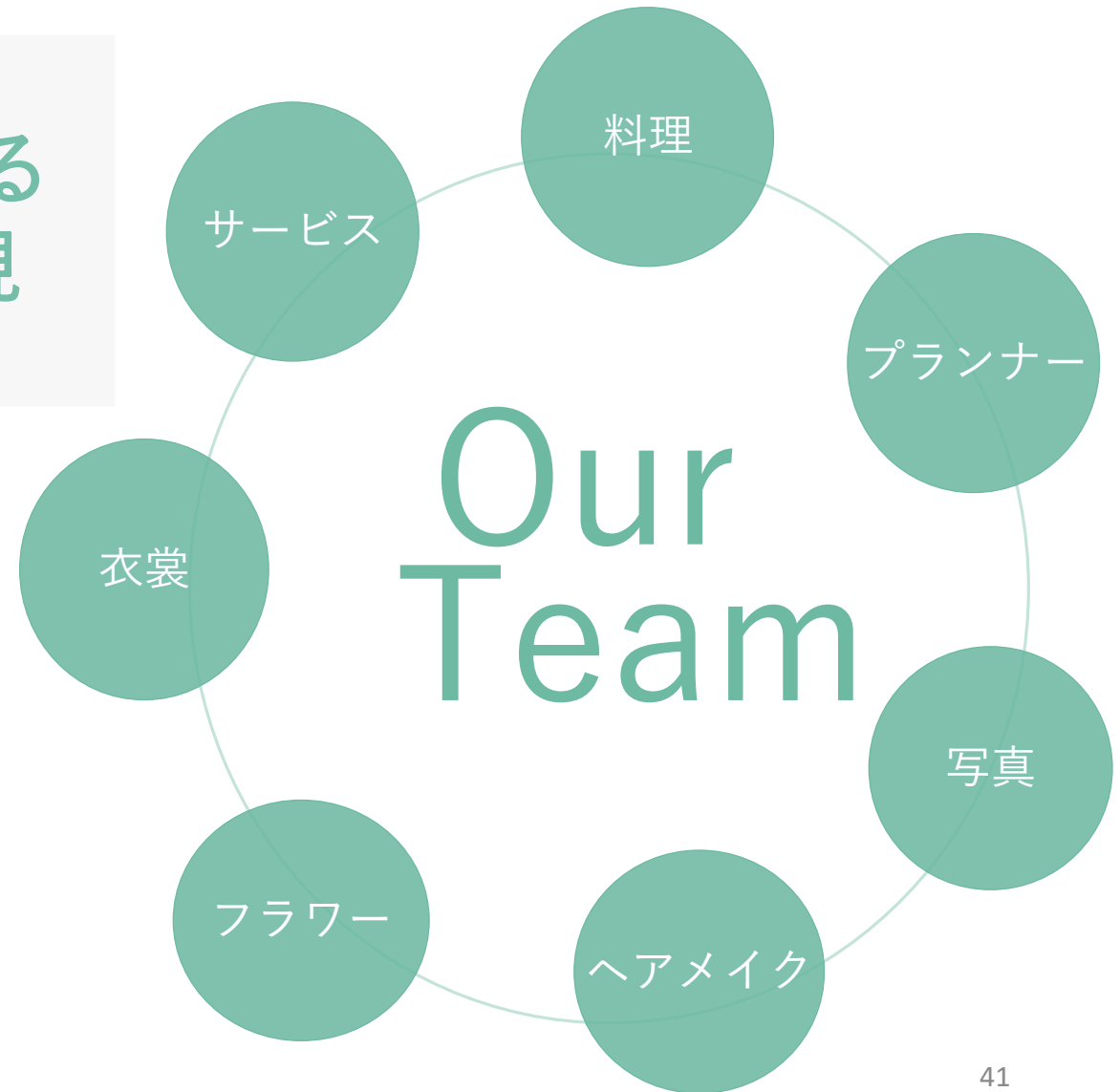
- ・ インバウンド挙式の増加にともない
さらなる顧客獲得へ
- ・ 国内好立地での挙式に観光観点も
取り入れた提案を実施



補足資料
内製化・仕組化

自社スタッフによる
VIPサービスを実現

- ・ 顧客満足度UP
- ・ 利益率の向上



仕組化 営業支援システムと教育研修



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



補足資料
独自集客

Collaboration Wedding

コラボレーションウェディング

有名キャラ・ブランドとのコラボレーションにより
ナシ婚層にアプローチ = 新規顧客開拓



Disney Princess



Samantha Thavasa



モンスターハンター



ハローキティ



ポケットモンスター



Party Hunter

パーティーハンター

- ・ 自社施設の平日稼働に貢献
- ・ 掲載している提携会場も250会場以上



スペースを探す



ルクリアモーレ

少人数ウェディング向け挙式サービス

- ・ 既存施設の空き稼働率をUP
- ・ 需要増が見込める少人数挙式に特化したサービス

72,360円、挙式のみ、少人数、豪華の格安結婚式、会場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>プランの詳細を見る</p> | <p>挙式+6名会食プラン 168,696円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細を見る</p> |
| <p>挙式+10名会食プラン 225,720円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細を見る</p> | <p>挙式+20名会食プラン 368,280円<small>(税込)</small></p> <p>プランの詳細を見る</p> |

結婚式場の紹介

ルクリアモーレ東京駅前の挙式会食プラン・見積もり、挙式72,360円、挙式のみ、少人数、豪華の格安結婚式

0120-979-341 相談・フェア予約 挙式日の空き確認

結婚式場の紹介 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)

本席チャペルでの挙式が叶う、ルクリアモーレの基本プラン。衣装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。お名簿ご参照でも、料金は変わりません。

詳細見積もりを見る

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

相談デスクの詳細

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)

詳細見積もりを見る

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

相談デスクの詳細

補足資料
建築不動産事業

株式会社 渋谷

SHIBUTANI&Co.

デザインハウス、リノベーション提案、リゾート開発
店舗・オフィス設計施工、世界各地の建材・古材販売など
お客様のご要望に応じた建築不動産に関するソリューションをご提案

無印良品の家



ユーマーマンション事業



土木事業



店舗設計・施工



SHIBUTANI & Co. 株式会社 渋谷

<http://www.shibutani-group.co.jp>

世界各地の建材・古材販売

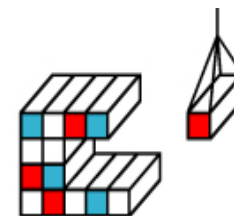


WORLD DECORS OSAKA

コンテナ事業

オーダーメイドの建築用コンテナの企画・販売・施工
倉庫・トランクルーム・店舗・商業施設や住居向けのコンテナ
を製作・販売など、様々な用途に対応可能

- ①建築基準法に則ったJIS鋼材を使用
「日本の建築基準法に適合」
- ②ユニット建物特許法（特許第6029711号）取得
「上下ユニットの連結で、独自の方法を開発し、特許を取得」



CONTAINER BANK.®



補足資料
ESG 関連

女性活躍推進

2018年
女性活躍推進の状況が評価され
厚生労働大臣より「えるぼし」を認定

2019年
女性従業員の育児と仕事の両立支援のため
日・祝限定の託児所「Mori Kids」開設

2020年
女性活躍推進施策が評価を受け
経済産業省・東京証券取引所より
「準なでしこ」銘柄に選定



健康促進活動

2018年・2019年

従業員スポーツ活動の促進、部活動

アスリート支援等の取り組みが評価され

東京都より「東京都スポーツ推進企業」に認定

2019年

スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー」に認定

2020年

健康経営推進のための取り組みが評価され

経済産業省と日本健康会議より

「健康経営優良法人2020（大規模法人部門）」に認定

Esprit



令和元年度認定



健康経営優良法人
Health and productivity



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。