



# 決算説明資料

2025年3月期 第1四半期

株式会社エスクリ



## 2025年3月期 第1四半期の業績

各段階利益は赤字で着地したものの、前期比で当期純損益赤字幅縮小。  
対計画比でも計画通り推移。

売上高	57.2億円（前期比99.3%、対前期△0.4億円）
営業損益	△1.7億円（前期は1.7億円の損失、対前期△0.01億円）
当期純損益	△1.4億円（前期は2.2億円の損失、対前期+0.8億円）

## 2025年3月期 通期業績予想

売上271.5億円、営業利益10.0億円、当期純利益5.6億円。（詳細はP.15参照）

## 受注残件数の状況

2024年6月末時点の受注残件数は3,582件（2023年6月末比91.5%）

## 1. 2025年3月期 第1四半期決算の概要

連結損益計算書の概要	……5
販売費及び一般管理費の推移	……6
連結業績推移	……7
セグメント別業績の概要	……9
ブライダル関連事業の状況	……10
連結貸借対照表の概要	……12
財務状況の推移	……13

## 2. 業績予想および今後の見通し

2025年3月期 連結業績予想	……15
-----------------	------

## 3. 2025年3月期の取り組み

SBIインシュアランスラボ株式会社と業務提携	……17
株式会社アイリックコーポレーションと業務提携	……18
第三回キッチンスタッフ対象社内コンペ開催	……19

## 4. 補足資料

会社概要	……20
DX戦略	……26
ESG関連	……30
市場動向	……34
エスクリの特徴	……39
建築不動産事業	……51

# 1. 2025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	2024/3期 1 Q実績	2025/ 3 期 1 Q実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	5,762	5,721	△ 40	△0.7%
売上原価	2,372	2,373	0	0.0%
(原価率)	41.2%	41.5%	-	-
売上総利益	3,390	3,348	△ 41	△1.2%
販売管理費	3,566	3,526	△ 39	△1.1%
営業利益	△ 175	△ 177	△ 1	-
経常利益	△ 271	△ 204	66	-
当期純利益	△ 224	△ 142	81	-

## 売上

ブライダル関連は、施行単価の増加に加え宴会が好調に推移したものの、施行件数の減少により前期比△2.5億円（4.8%減）  
建築不動産関連は、工事の取扱い増加により前期比+2.0億円（39.4%増）

## 損益

営業損益 △1.7億

経常損益 △2.0億

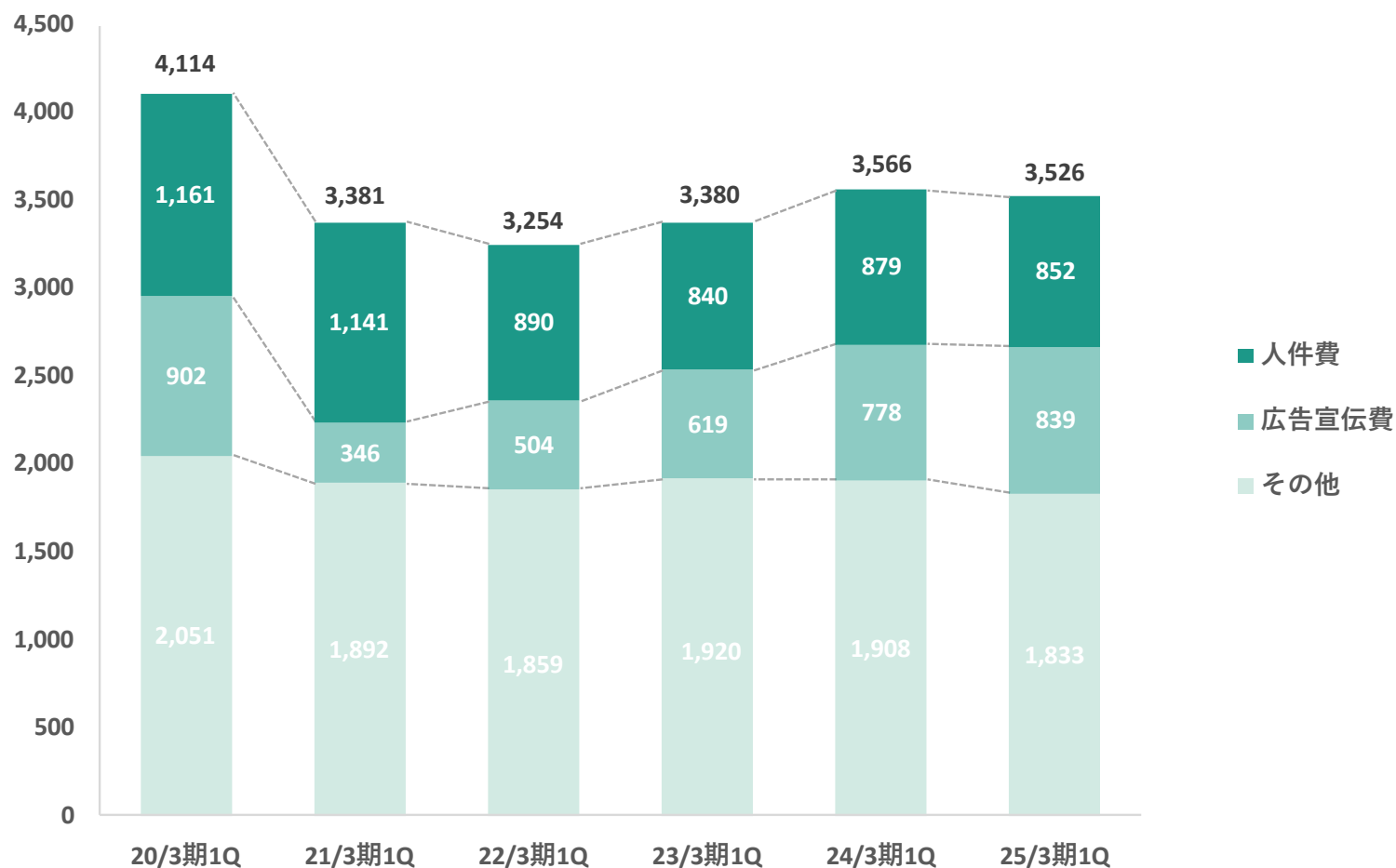
シンジケートローン組成フィー反動による損益良化

# 販売費及び一般管理費の推移

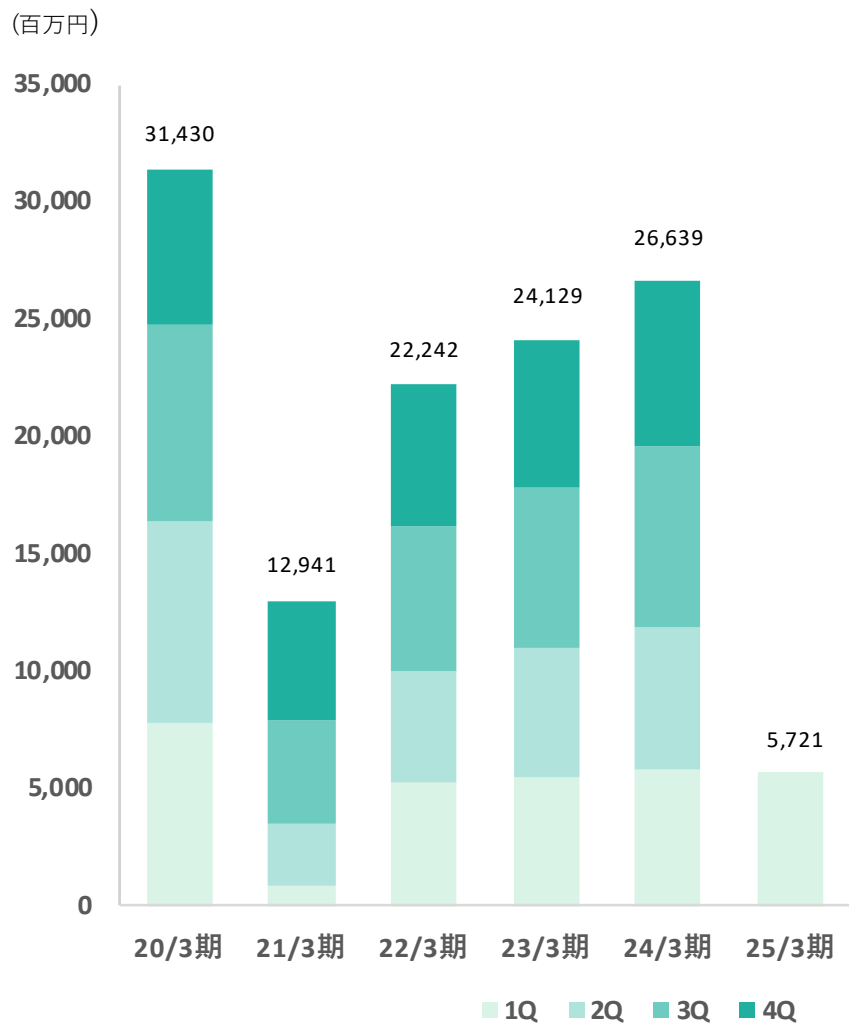


- ・ 売上減少に伴いコスト額は減少したものの、引き続きコストコントロールを徹底。
- ・ 利益は確保しつつ広告宣伝費を調整し、25/3期以降のさらなる損益改善を目指す。

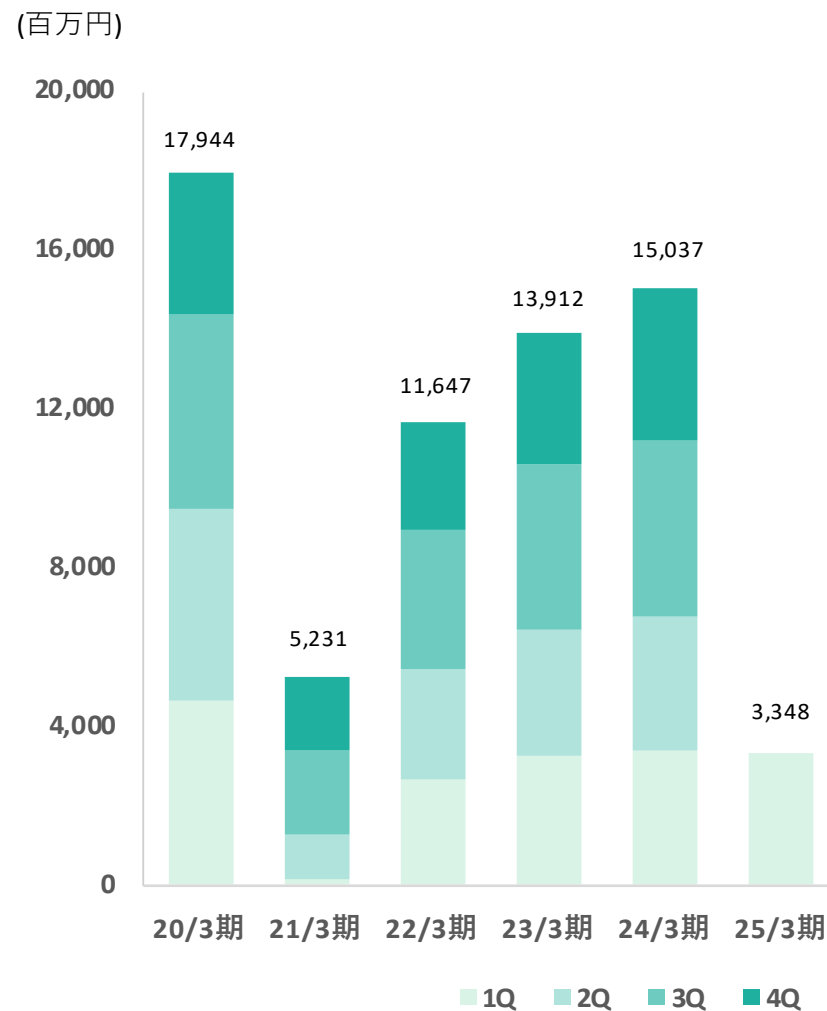
(百万円)



## 連結売上高の推移（四半期毎）

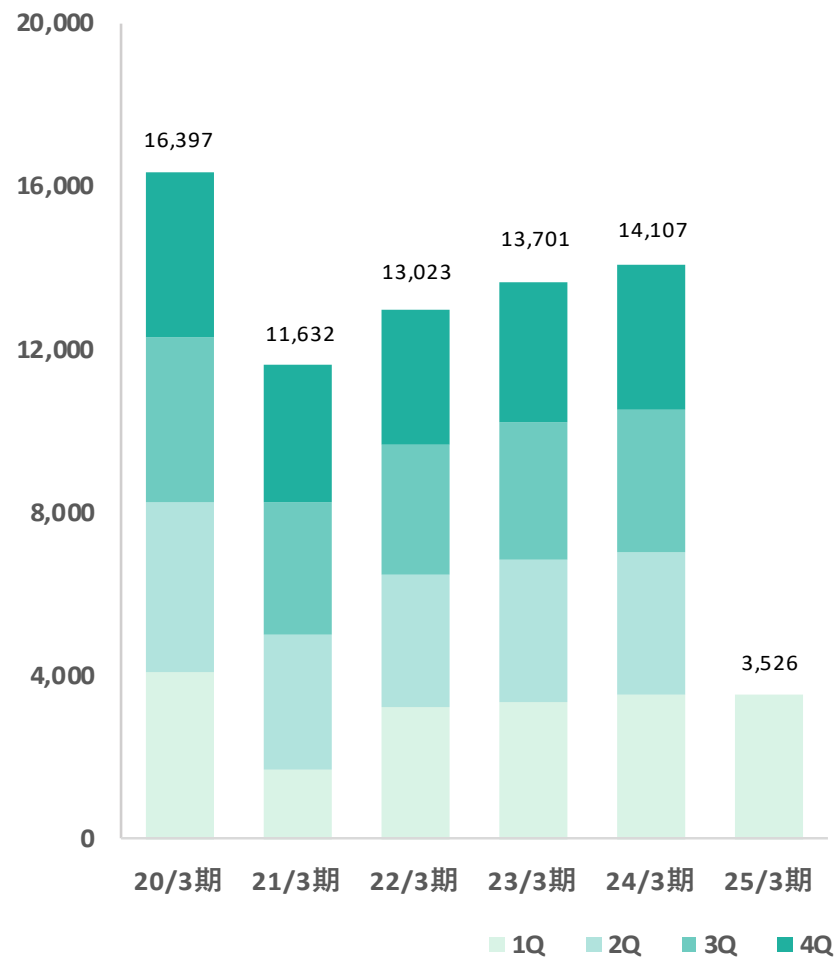


## 売上総利益の推移（四半期毎）



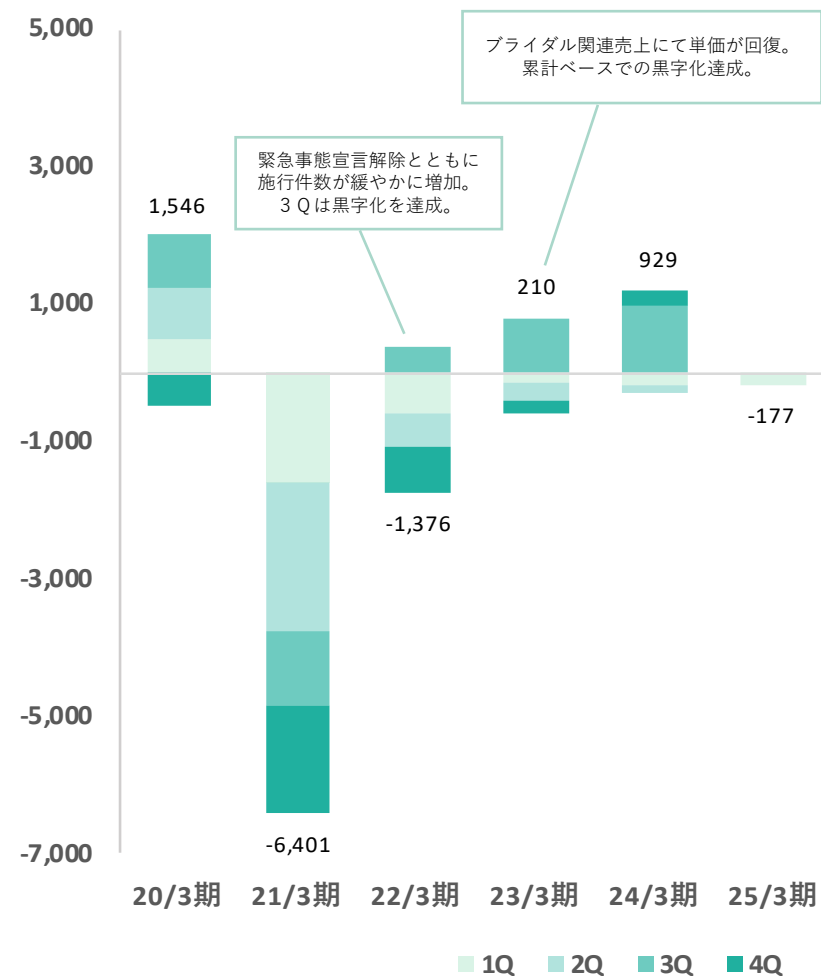
## 販管費の推移（四半期毎）

(百万円)



## 営業利益の推移（四半期毎）

(百万円)





# セグメント別業績の概要



単位：百万円	2024/3期 1Q実績	2025/3期 1Q実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	5,762	5,721	△40	△0.7%
ブライダル	5,229	4,979	△250	△4.8%
建築不動産	532	742	209	39.4%
営業利益	△175	△177	△1	-
ブライダル	89	△60	△149	-
建築不動産	△55	26	82	-
調整額	△209	△144	64	-

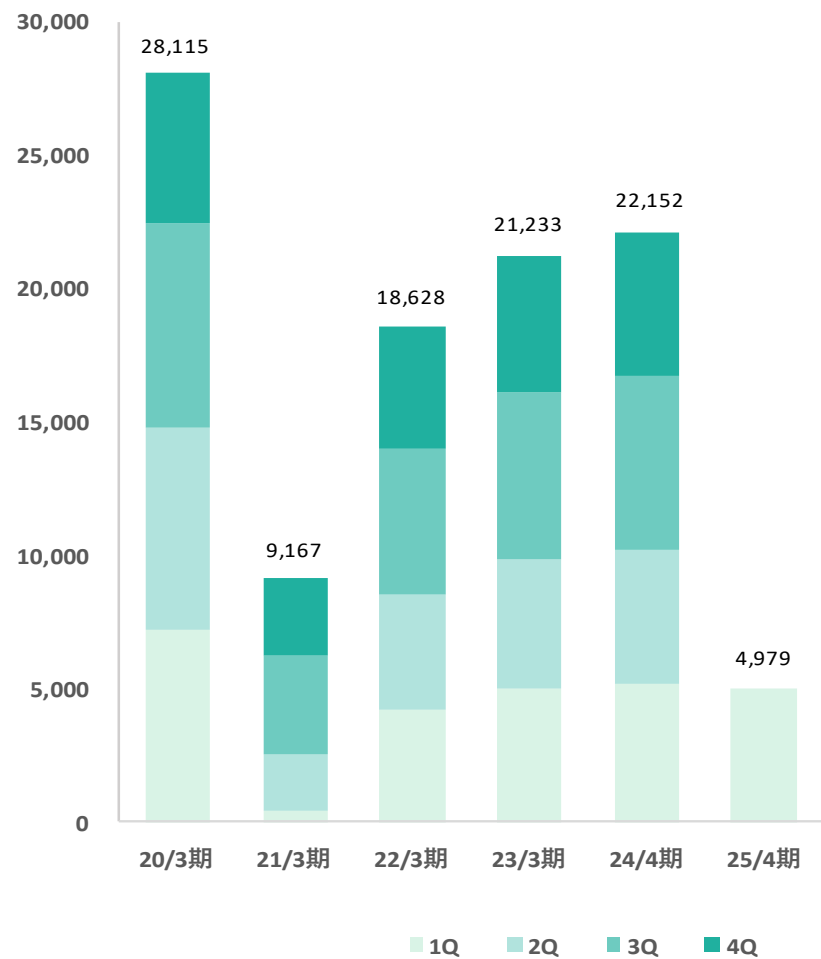
※セグメント売上高は外部顧客への売上高（セグメント間の内部売上・振替高を含まない）

# ブライダル関連事業の状況



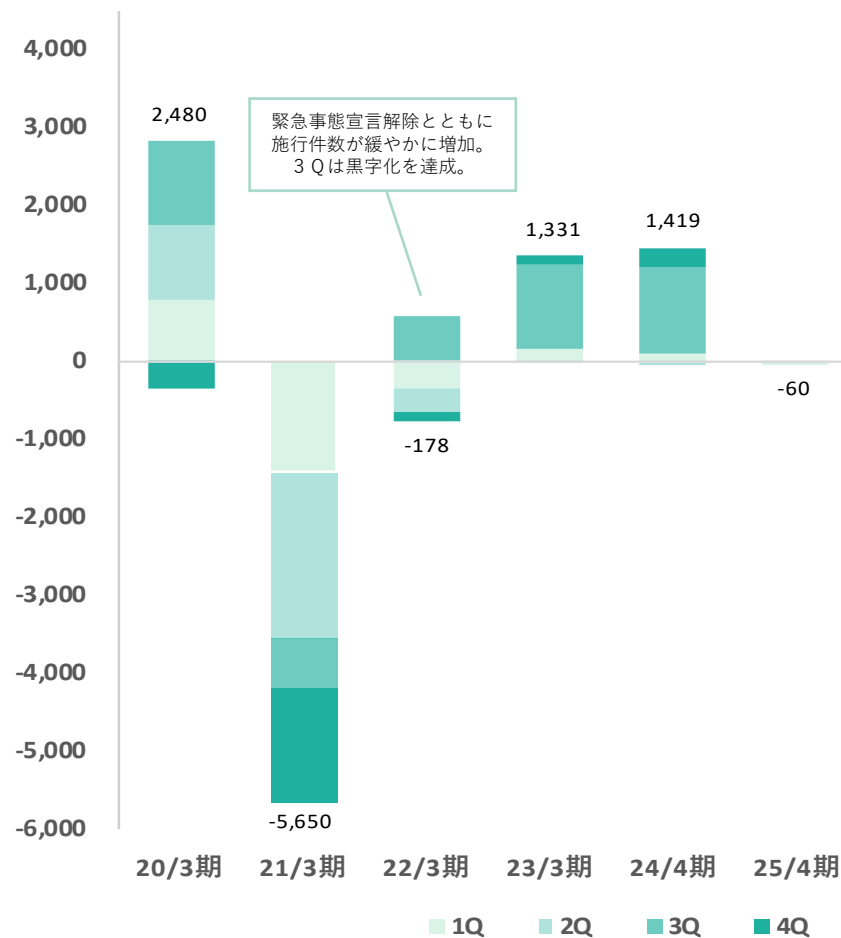
## セグメント売上高推移（四半期毎）

(百万円)



## セグメント利益推移（四半期毎）

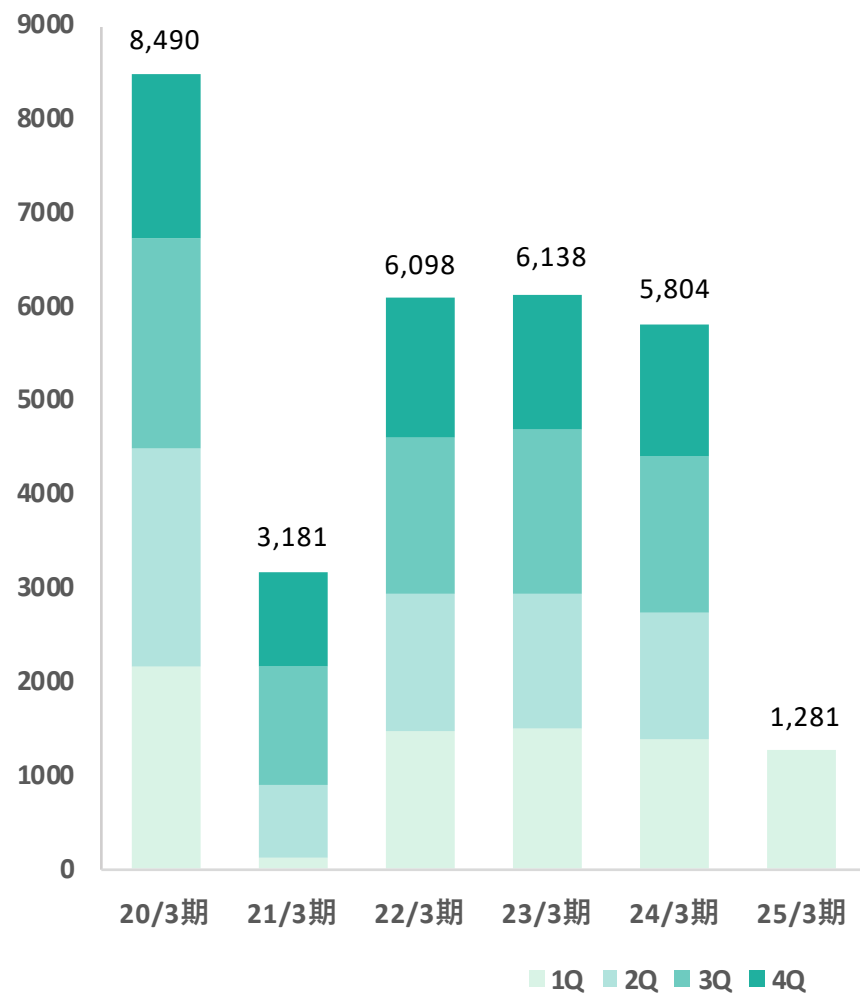
(百万円)



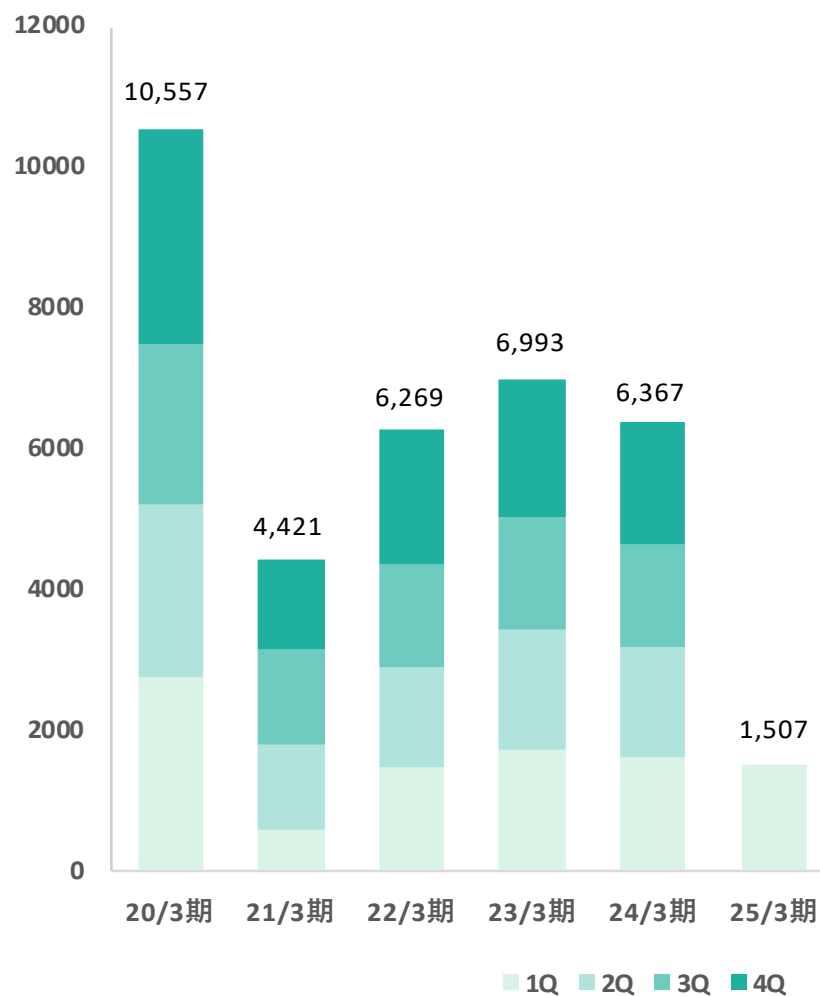
# ブライダル関連事業の状況



## 施行件数推移（四半期毎）



## 受注件数推移（四半期毎）



# 連結貸借対照表の概要



単位：百万円	2024/3期 期末	2025/3期 1Q末	増減
資産合計	23,199	21,656	△ 1,543
流動資産	8,537	7,431	△ 1,106
(現金及び預金)	5,156	4,769	△ 386
固定資産	14,661	14,225	△ 436
(繰延税金資産)	4,489	4,572	83
負債合計	16,957	15,557	△ 1,400
流動負債	7,968	6,524	△ 1,443
(借入金)	2,842	2,300	△ 542
固定負債	8,989	9,032	43
(借入金及び社債)	6,124	6,199	75
純資産合計	6,241	6,099	△ 142
自己資本比率	26.9%	28.2%	-

## 資産

現金及び預金の減少	3.8億
受取手形、売掛金及び 契約資産の減少	6.5億
完成工事未収入金の減少	1.3億
建物及び構築物(純額)の減少	1.9億

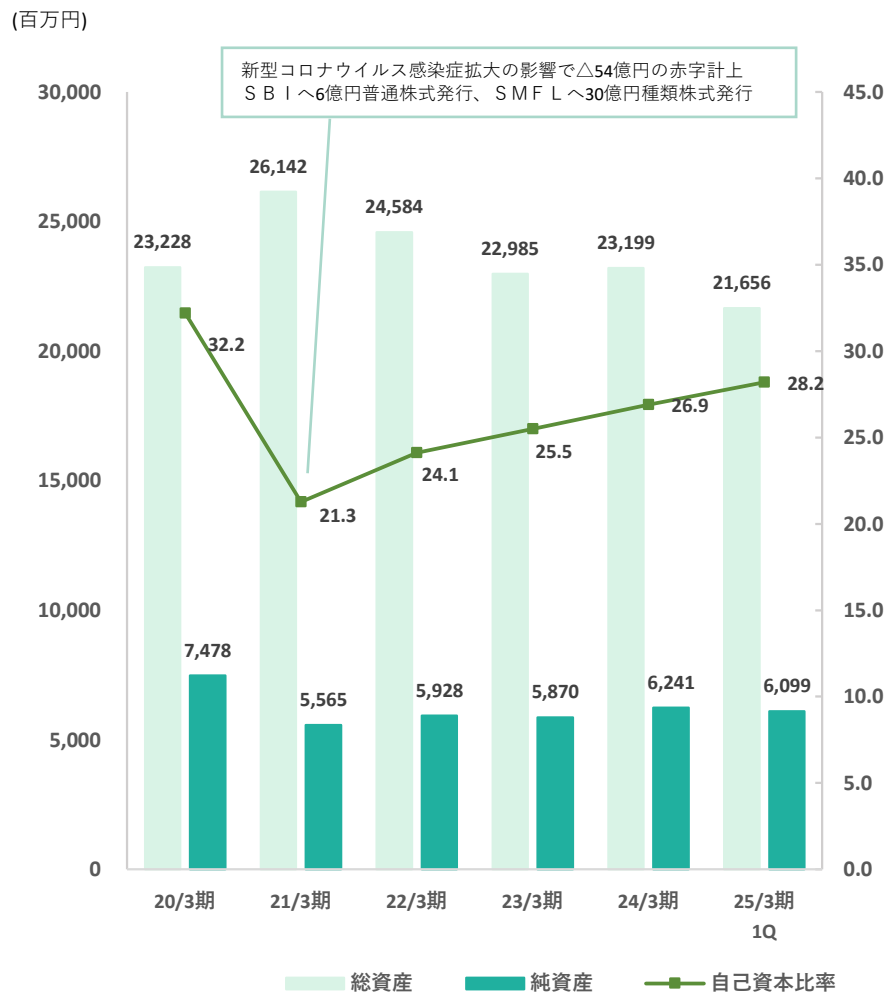
## 負債

支払手形及び買掛金の減少	1.4億
短期借入金の減少	6.4億
未払金の減少	1.9億
契約負債の減少	1.1億

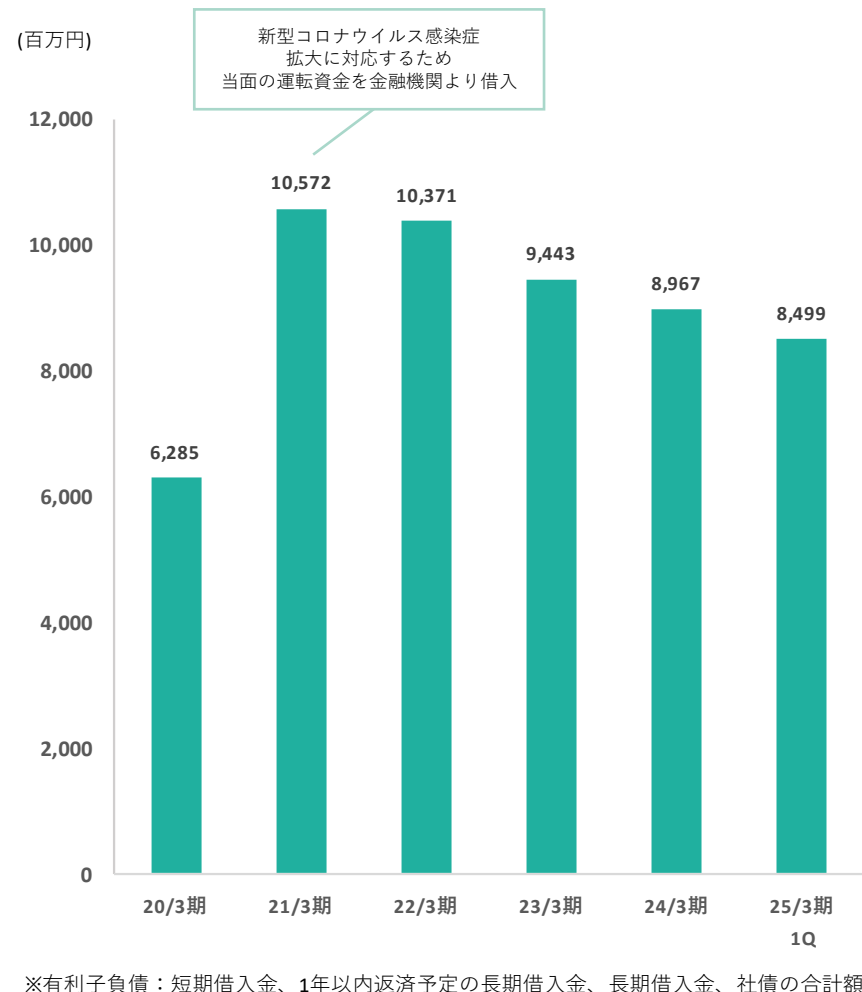
## 純資産

当期純損失の計上	1.4億
----------	------

## 総資産・純資産・自己資本比率の推移



## 有利子負債の推移



## 2. 業績予想および今後の見通し

# 2025年3月期 連結業績予想



- ・ KPIの前提は、前期比で単価+1.7%、施行数-0.9%、受注数+6.9%を見込む。
- ・ 増益は確保しつつ広告宣伝費をコントロールし、さらなる損益改善を目指す。

単位：百万円	2024/3期 実績	2025/3期 計画	前期比 増減率	2025/3期 1Q実績	当期計画 進捗率
売上高	26,639	27,158	1.9%	5,721	21.1%
売上原価	11,601	12,100	4.3%	2,373	19.6%
(原価率)	43.5%	44.6%	-	41.5%	-
売上総利益	15,037	15,057	0.1%	3,348	22.2%
販売管理費	14,107	14,057	△0.4%	3,526	25.1%
営業利益	929	1,000	7.6%	△177	-
経常利益	837	900	7.5%	△204	-
当期純利益	619	560	△9.6%	△142	-

## 3. 2025年3月期の取り組み



## SBIインシュアランスラボ株式会社と業務提携

### ◆結婚式準備サイト『アニクリ』よりご案内

結婚式をご成約いただいた新郎新婦様へ

『アニクリ』からご案内を送信。一人ひとりにあった必要な備えや保障金額を診断できる『ピタッと保障診断』の使用や、更に詳しい診断を希望の場合はコンサルタントへ相談することが可能。



### 保障診断



最短1分で  
診断可能

### ◆スマートフォンアプリ『ぽけっとFP』

対面の保険相談のプロセスである、ヒアリング、必要保障額の計算、保険商品の見積もり・比較、保険の契約を一貫してスマホで行うことが可能。

# 2025年3月期の取り組み



## 株式会社アイリックコーポレーションと業務提携

### ◆来店型保険ショップ『保険クリニック®』と提携

結婚式の打合せと同日にブライダルサロンで受けられる  
カウンセリングサービス。

コンサルタントが当社の結婚式場に出向き、結婚生活に  
向けての不安などを伺いながらカウンセリングを実施。

※カウンセリング実施店舗（すべて東京都中央区、順次拡大予定）

ラグナヴェール TOKYO、アンジェリオン オブラザ TOKYO、ザ マグナス TOKYO



### ◆『保険クリニック®』について

1999年にオープンした来店型乗合保険ショップ。

独自開発の「保険IQシステム®」を活用。

保険が必要になった時のフォローやライフイベントに応じた  
保障内容の見直しなど、アフターサービスにも注力。



## 第三回 キッチンスタッフ対象 社内コンペティションを開催

### ◆ 「ESCRIT KITCHEN CUP 2024」

役職や勤続年数に関わらず、すべての調理部門スタッフが参加対象となる料理コンペティション。

技術や料理のクオリティ向上だけでなく

料理に込められた想いを自らのモチベーションに繋げ  
更なるサービスレベルの向上を目指す。

### ◆当日は「アニクリLive」にて社内生配信

結婚式ライブ配信システム「アニクリLive」を活用。

様々な職種のスタッフがオンラインで参加することで

結婚式を共に創り上げるスタッフの一体感と

チーム力を高める。



## 4. 補足資料

### 会社概要

# 会社概要



商号	株式会社エスクリ
設立	2003年6月
本社所在地	〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町6-1 山万ビル
資本金	50百万円（2024年3月末現在）
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場
上場日	2010年3月5日
取締役会長ファウンダー	岩本 博
代表取締役社長CEO	渋谷 守浩
従業員数	794名（2024年3月末現在、グループ全体）
事業内容	挙式・披露宴の企画・運営を行うブライダル事業
ホームページ	<a href="https://www.escrit.jp/">https://www.escrit.jp/</a>

## 大都市を中心に28施設を運営

■石川県  
ラグナヴェール KANAZAWA

■大阪府  
ラグナヴェール PREMIER  
ラグナヴェール OSAKA

■広島県  
ラグナヴェール広島

■福岡県  
アルマリアン FUKUOKA

■沖縄県  
セントレジェンダ OKINAWA

■兵庫県  
ア・ラ・モード・パレ&ザリゾート  
ラヴィマーナ神戸

■徳島県  
渭水祥雲閣

■宮城県  
ラグナヴェール SENDAI

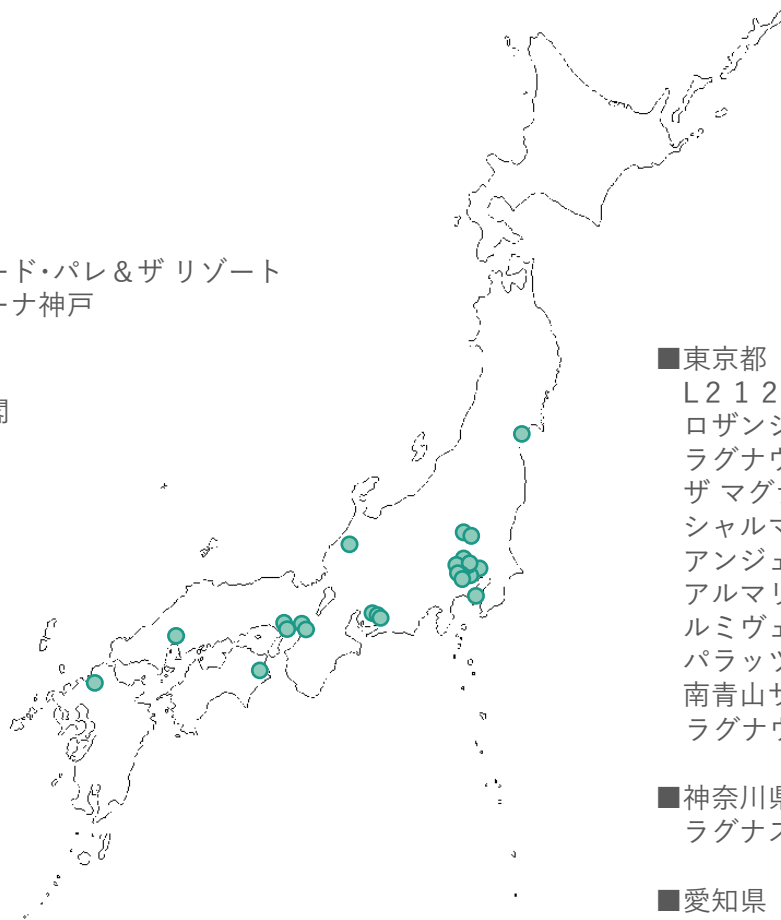
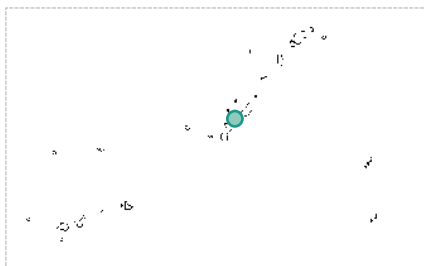
■栃木県  
ラ・ポルト  
ザ・ライブラリー

■埼玉県  
ラグナヴェール Sky Terrace

■東京都  
L2 1 2 6  
ロザンジュイア広尾迎賓館  
ラグナヴェール TOKYO  
ザ マグナス TOKYO  
シャルマンシーナ TOKYO  
アンジェリオン オ プラザ TOKYO  
アルマリアン TOKYO  
ルミヴェール TOKYO  
パラッツォドゥカーレ麻布  
南青山サンタキアラ教会  
ラグナヴェールアトリエ

■神奈川県  
ラグナスイート新横浜 ホテル&ウェディング

■愛知県  
ラグナスイート名古屋 ホテル&ウェディング  
ラグナヴェール NAGOYA  
GRADATIONS



## 社名の由来 “STAFF CREATE”

人の力をコアバリューとし、多様なスタッフが能力や専門性を最大限に発揮し、お互いに活かし合える企業体をめざしています。

「人財の力」で成功を収めていく、人が主役のビジネスをつくっていきます。

## エスクリのビジョン “Faithful Bridal Creator”

エスクリが創っていくのは、真摯で、信頼できるブライダル。

ハードに頼らず、ソフトの力を信じ、ビジネスの本質を、真摯につきつめる。

信頼できるスタッフ、信頼できる商品、信頼できるチームで、顧客の期待を超えていく。

顧客、社員、会社の満足を、大きく広げ、世の中に新しい価値を示すことで、

真摯なブライダルビジネスを、創りたい。

新郎新婦に関わるすべての人からの「おめでとう」と、

新郎新婦からの「ありがとう」であふれた、

記憶に残る結婚式を、創りたい。

それが、私たちの誇りであり、喜びなのです。



## エスクリのミッション ブライダル業界の課題を解決する

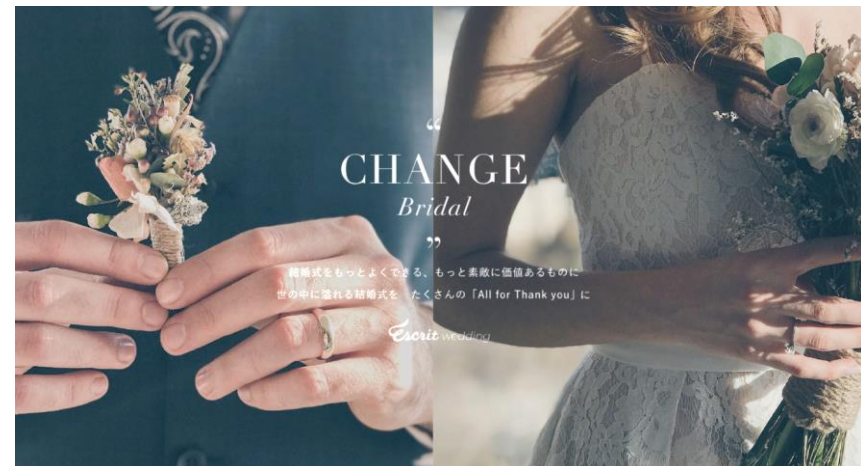
私たちのミッションは、ブライダル業界の社会課題を解決することです。  
ブライダル業界の持続可能性を重視し、お客様の多様性と包摂性を尊重することで  
すべてのお客様にとってより快適な体験を提供します。

## エスクリのバリュー “CHANGE Bridal”

良い文化は継承しつつ、  
新しい文化を取り入れることで  
結婚式があふれる世の中に

< 取り組み事例 >

- ビルイン結婚式場
- 異業種とのコラボレーション
- DX戦略 etc.





## ウエディングコンセプト “All for Thank you”

挙式当日の会場は、新郎新婦様から親御様やご友人など大切な方へのさまざまな「ありがとう」で包まれます。エスクリでは、おふたりの「ありがとう」の想いを受け、すべてのスタッフがチームとなって新郎新婦様の結婚式を創ります。

## ありがとうの物語 “Thank you Story”

ウエディングコンセプト“All for Thank you”に沿って創り上げた最高の結婚式を“Thank you Story”に纏め、プランニング力・スタッフ力向上を目的とした社内表彰を実施。リクルートブライダル総研主催「GOOD WEDDING AWARD」においても高い評価を受ける。

GOOD WEDDING AWARD 2022

準グランプリ



GOOD WEDDING AWARD 2020

グランプリ



GOOD WEDDING AWARD 2017

ソウル賞



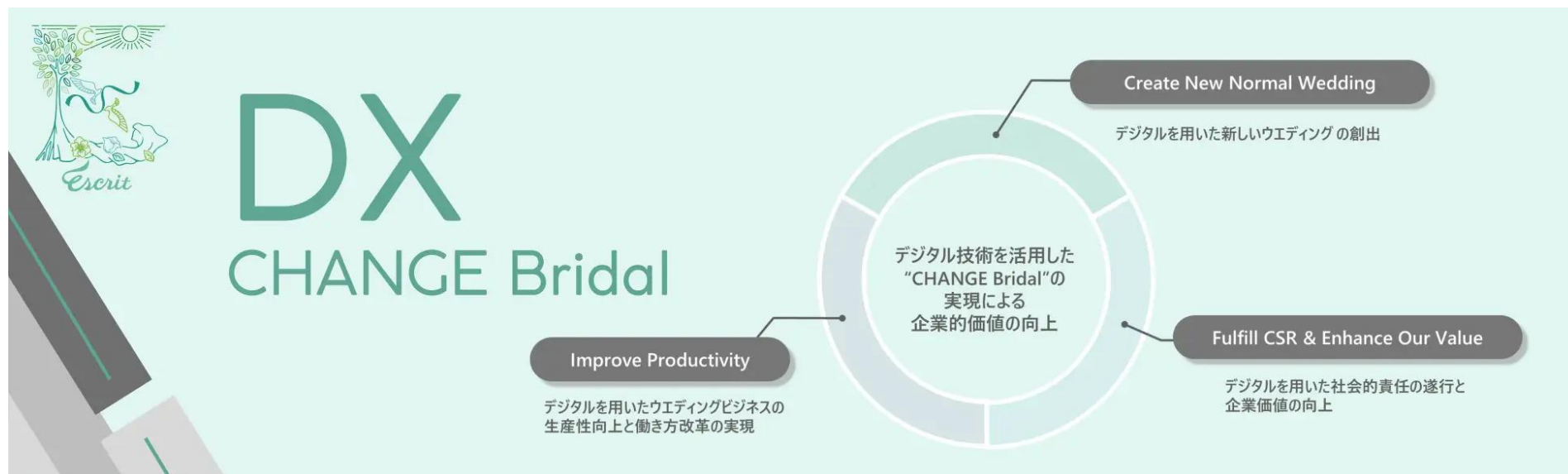
## 4. 補足資料

# DX戦略

## ◆DX戦略の基本方針

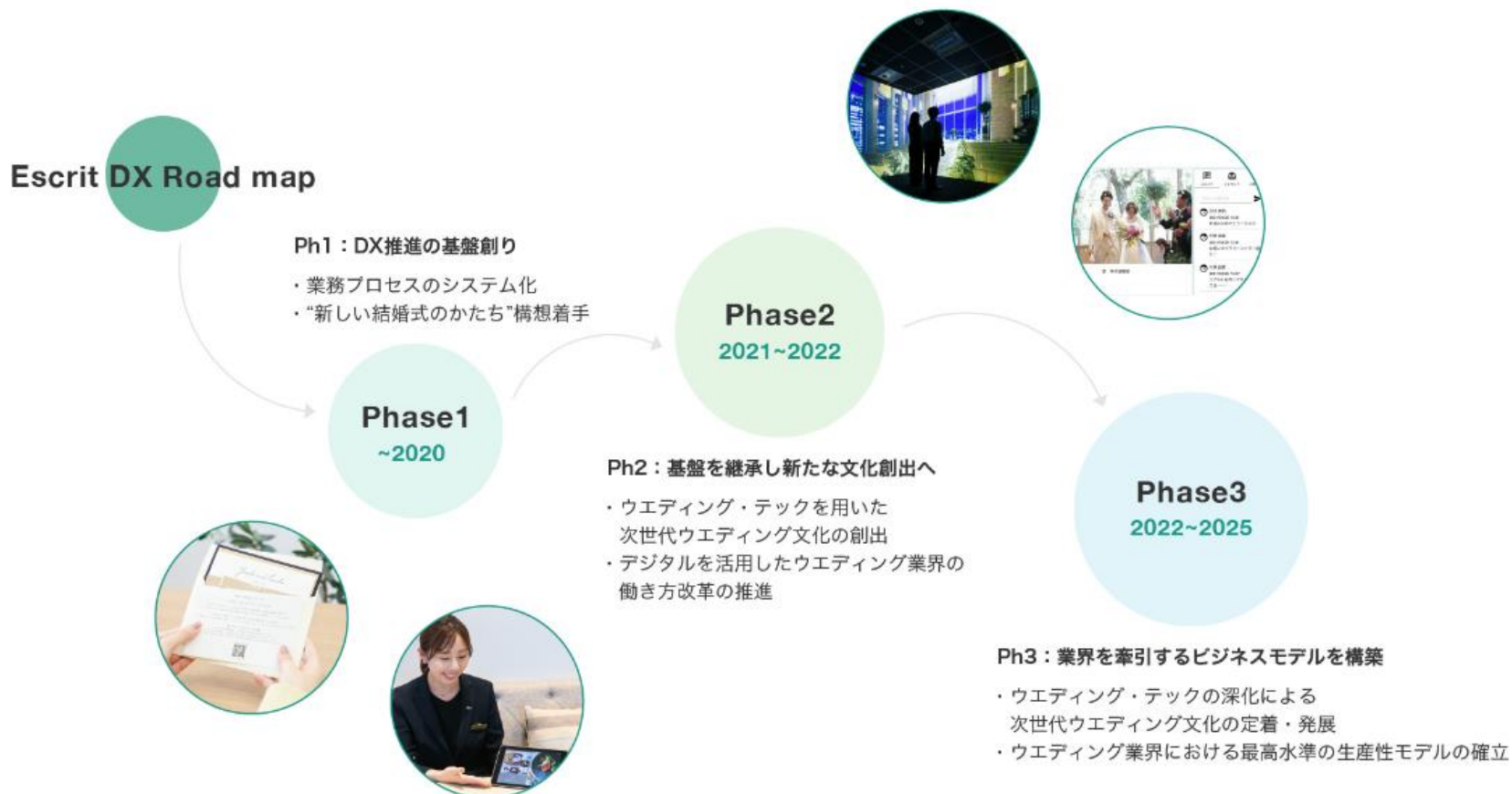
当社は「CHANGE Bridal」というミッションを掲げ、時代の変化に適応した結婚式創りを行っています。その中で、デジタルを活用することで「新しい結婚式のカタチ」を創造し、より多くのお客様からのニーズにお応えできるよう革新を進めていきます。

1. デジタルを用いた新しいウエディングの創出
2. デジタルを用いたウエディングビジネスの生産性向上と働き方改革の実現
3. デジタルを用いた社会的責任の遂行と企業価値の向上



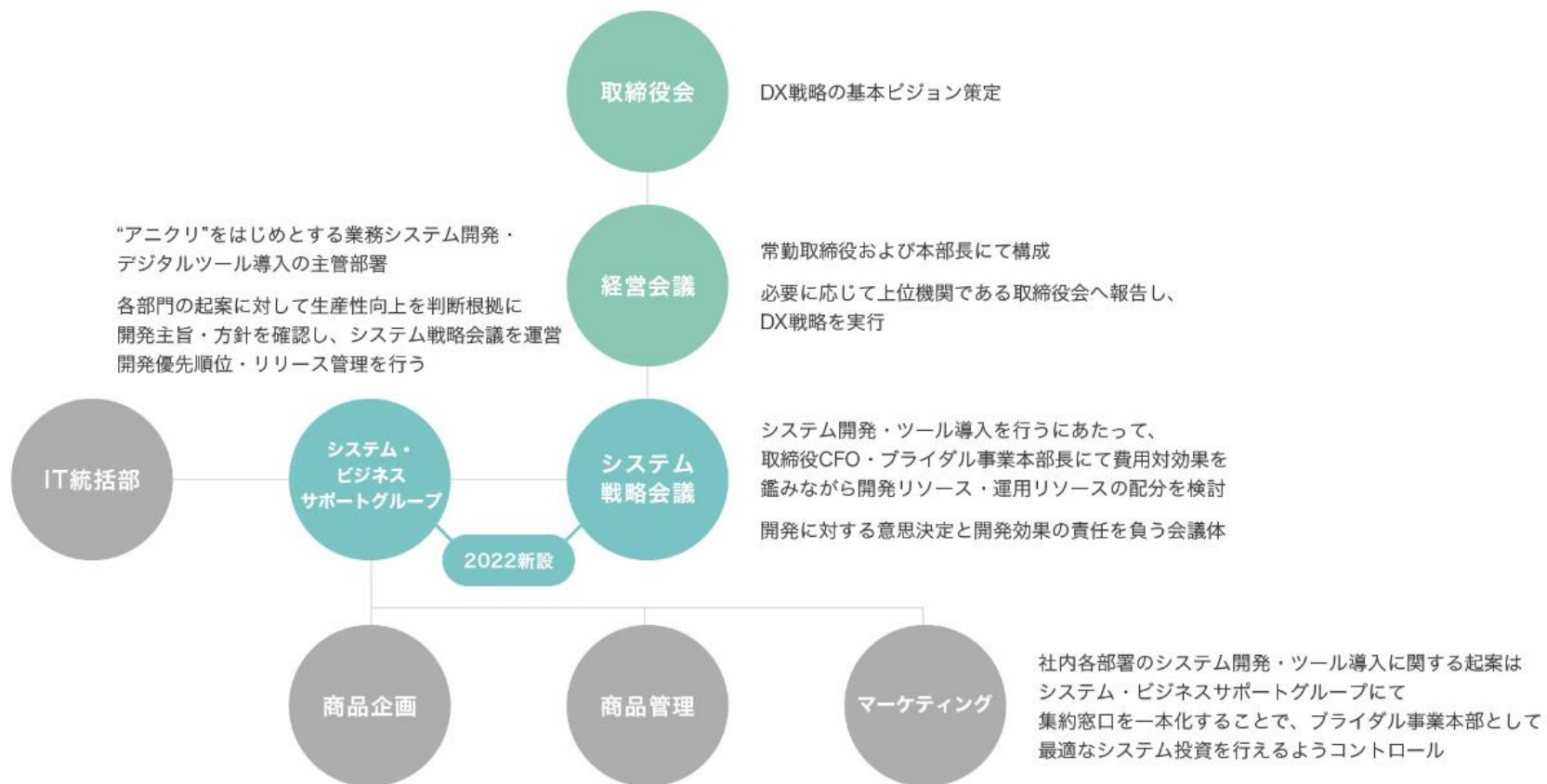
## ◆各フェーズにおけるテーマとその成果（期待される成果）

- ・“新しい結婚式のかたち”を構想し、ウエディング・テックを用いて新しい文化を創出。
- ・今後は、その次世代ウエディング文化の定着や更なる発展を目指す。



## ◆推進体制

- ・ 2022年にシステム・ビジネスサポートグループを新設し戦略会議を運営。
- ・ 経営会議においてDX戦略のPDCAサイクルを回し各組織を指揮。



## 4. 補足資料

# ESG 関連



# 環境への取組

エスクリグループは社会的な問題解決のため、持続可能な開発目標(SDGs)に沿って私たちが出来ることをひとつひとつ考え、積極的に取り組んでいます。



引出物のオリジナルバッグは環境に配慮しFSC®認証を取得した製品を使用



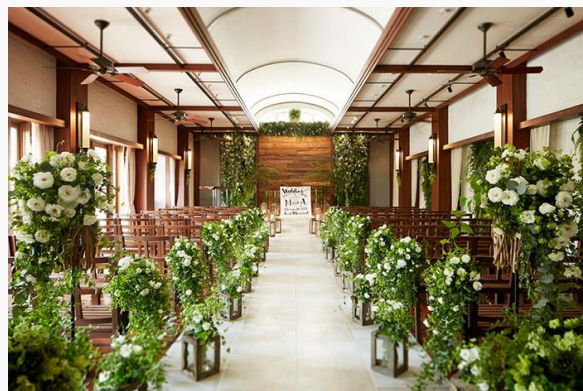
ドリンク提供時のストローはプラスチック製ではなく紙ストローを使用



披露宴のお料理の食材は地産地消を推進



人権・社会・環境に配慮したエシカルジュエリーを販売・開発



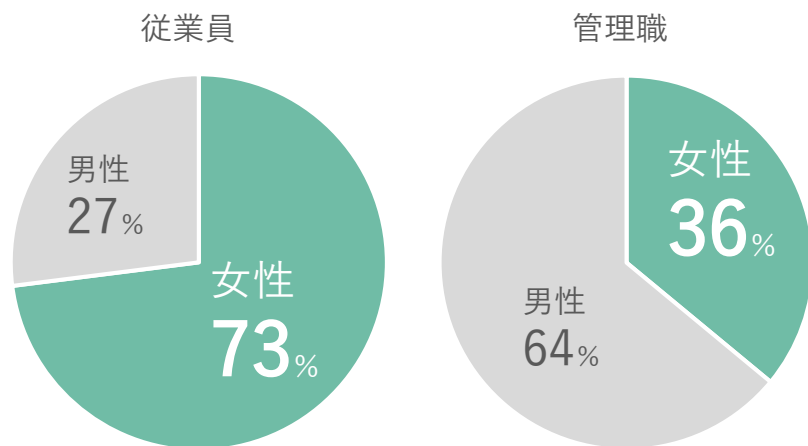
一部会場の家具及びディスプレイに地球環境に優しい古材を取り入れ



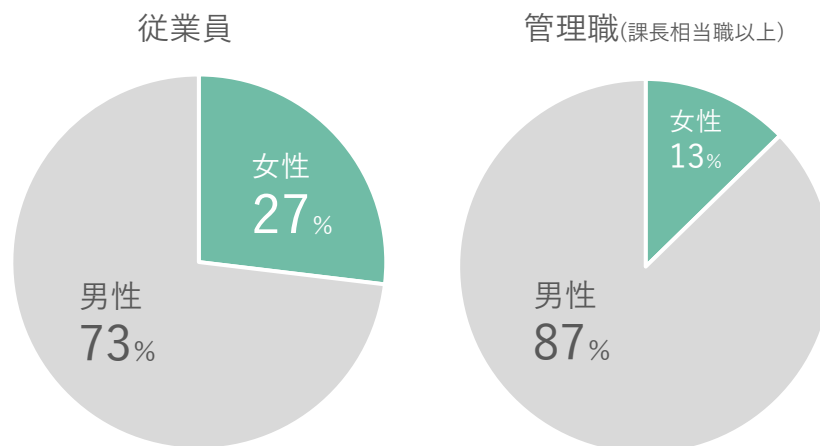
お客様へご提案時に使用する媒体をデジタル化しペーパーレス

## ◆女性活躍推進

エスクリ従業員  
男女比率  
(2024年3月末時点)



厚生労働省  
「令和5年度雇用均等基本調査」より  
女性の割合



当社の女性従業員数は

全国割合の**約2.5倍**

管理職は**約3倍**



# 社会への取組

## ◆各種認定

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



2021年

子育て支援についての取り組み状況が評価され

厚生労働省より 「くるみん」 に認定



## 4. 補足資料

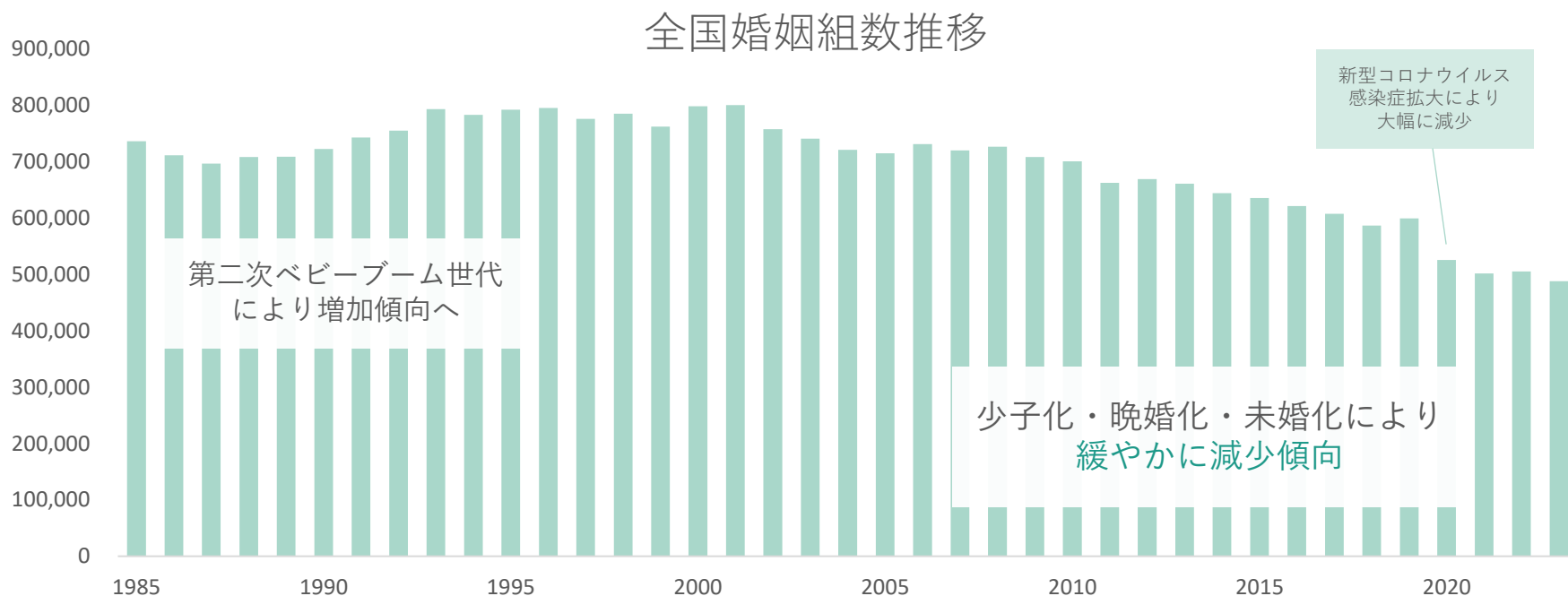
# 市場動向

2023年 婚姻組数  
約49万組

※コロナ影響により2019年比10万組減

2023年 婚姻率  
4.0%

※コロナ影響により2019年比0.8%減



出典：ブライダル産業年鑑2024（矢野経済研究所）

厚生労働省「人口動態統計月報（概数）令和5(2023)年11月分」

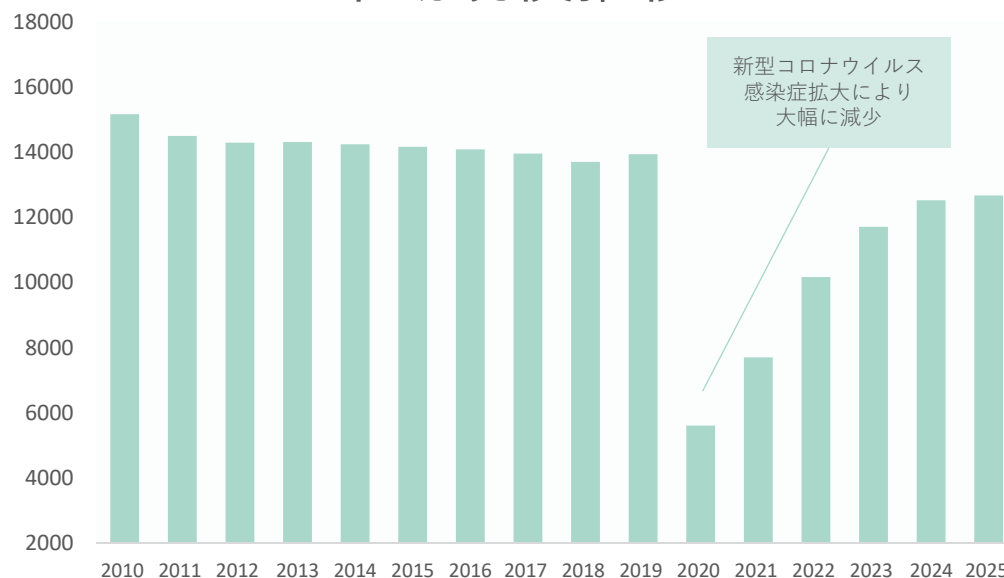
挙式・披露宴市場規模

約1.39兆円

※2019年の数値

※2020年は新型コロナ影響により約0.56兆円

## 市場規模推移



新型コロナウイルス感染症拡大の影響により

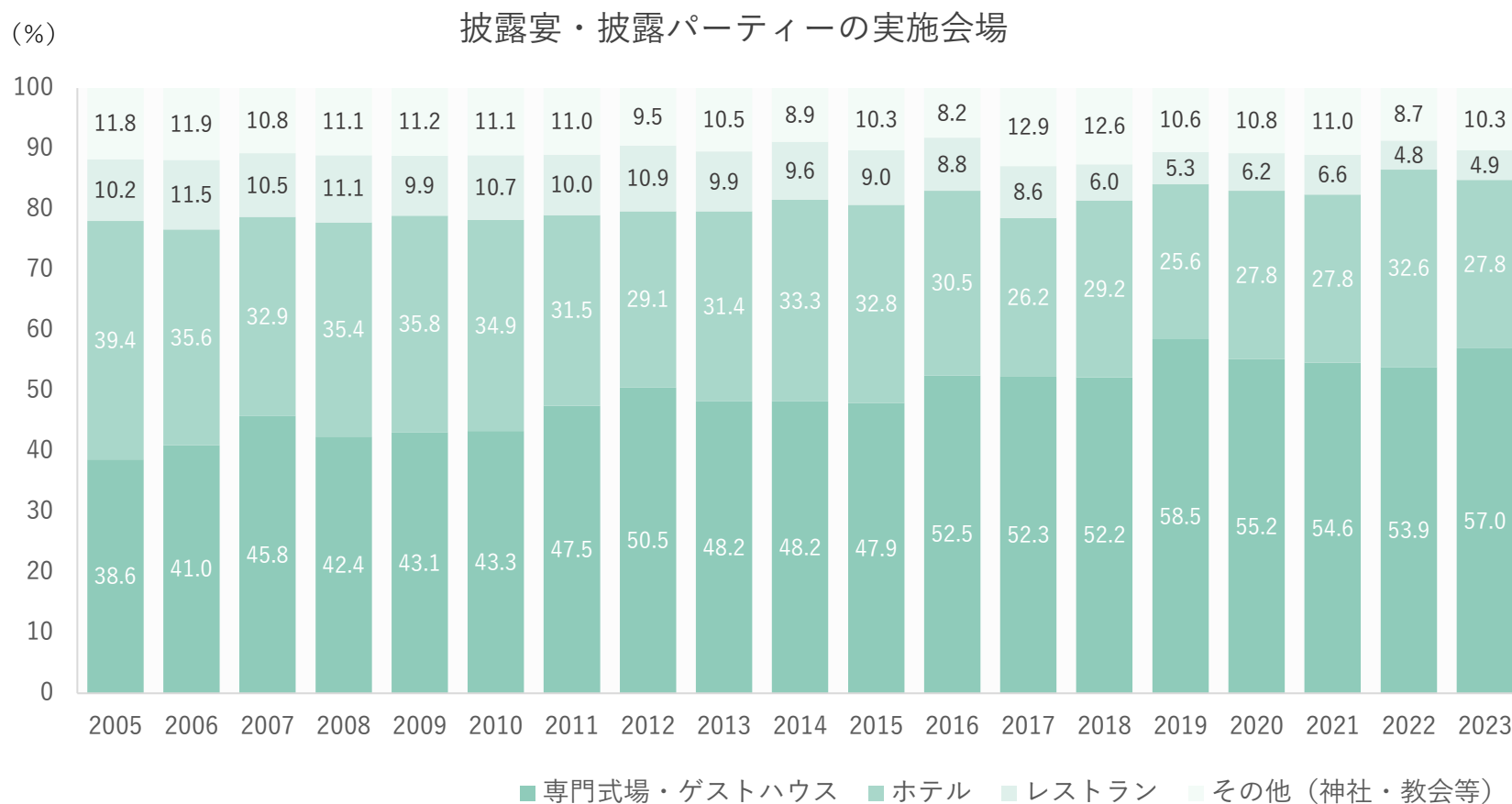
一時的に市場規模が縮小したものの、1兆円強の市場規模まで回復

出典：ブライダル産業年鑑2024（矢野経済研究所）

# 市場動向 タイプ別シェア推移



当社が属する専門式場・ゲストハウスがタイプ別シェアで最も大きな割合を占める。



出典：リクルートブライダル総研結婚トレンド調査全国・首都圏2010-2023

# 市場動向 ブライダル業界の市場シェア

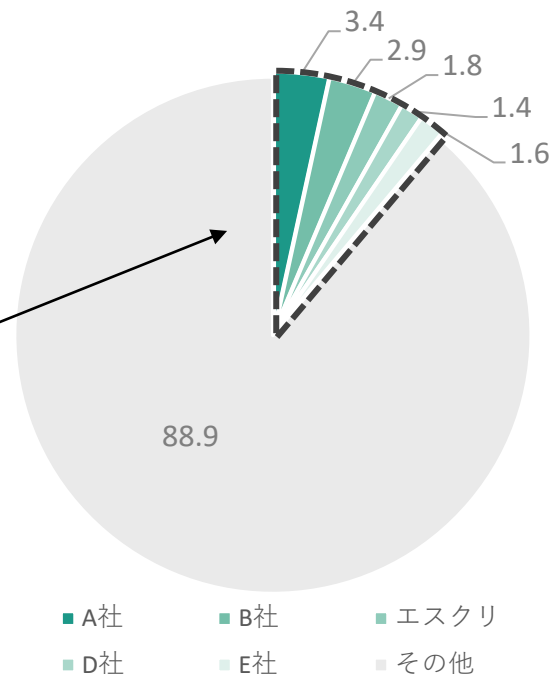


ブライダル業界売上高  
上位5社が市場に占める割合

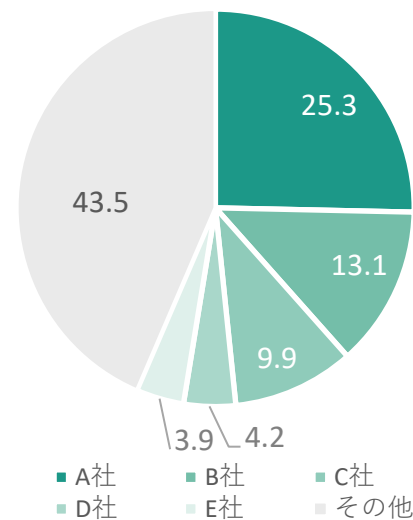
11.1%

※上場企業上位5社の売上高合計

(出典：2024年版 ブライダル産業年鑑、  
各社ホームページ)



ファミリーレストラン市場 56.5%  
※ブライダル業界と市場規模が近いため比較対象とする



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

## 4. 補足資料

# エスクリの特徴

*Escrit*

事業



# エスクリの強み



## 独自の出店戦略による店舗拡大と

## 他社とのアライアンスにより、成長し続けてきた

### 独自の出店戦略

1. 都市型出店
2. ビルイン施設

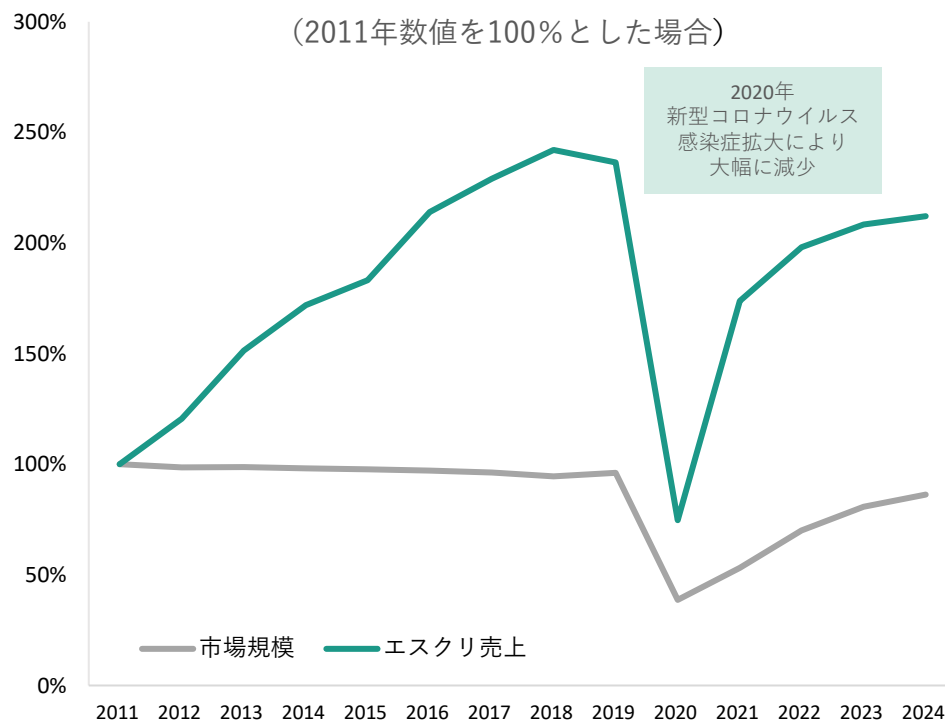
×

### 他社とのアライアンス

1. M&A・資本業務提携
2. コラボレーション

### 市場規模推移 vs エスクリ売上推移

(2011年数値を100%とした場合)



※出典：プライダル産業年鑑2018-2024年版

*Escrit*

出店

## 都市に特化した立地戦略×ビルイン出店に強み

### 1. 都市型出店

市場縮小リスク・顧客ニーズに対応

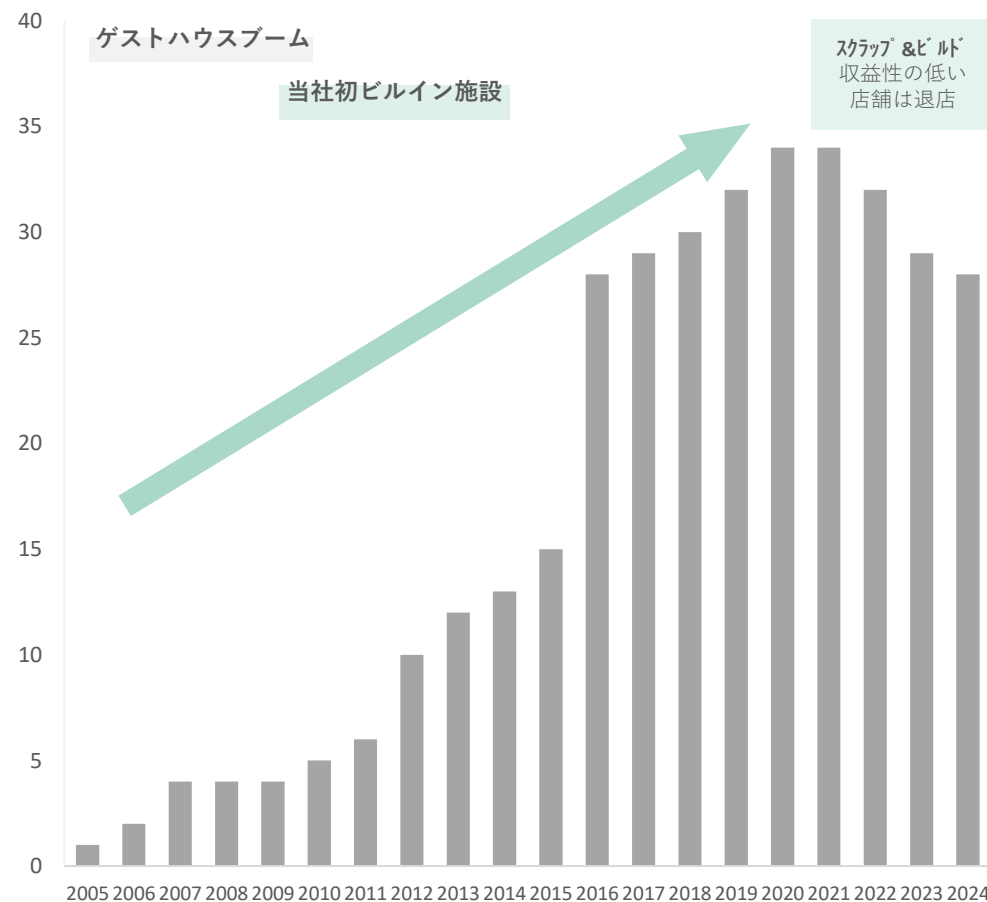


### 2. ビルイン施設

大都市への出店が可能



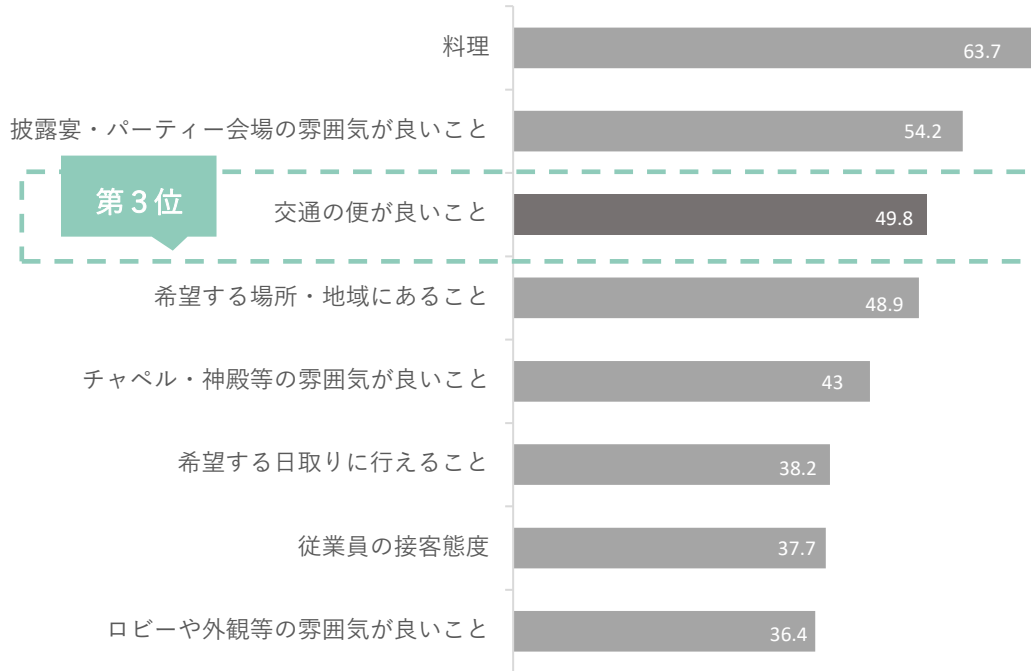
当社施設数推移



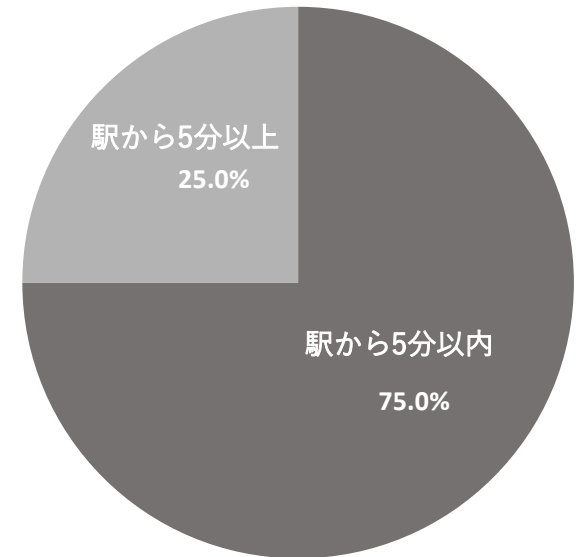
# 出店1. 都市型出店

## 顧客ニーズに寄り添う好立地戦略

### カップルが挙式・披露宴会場の決定時に重視する点



### 最寄駅からのアクセス (当社国内28施設)



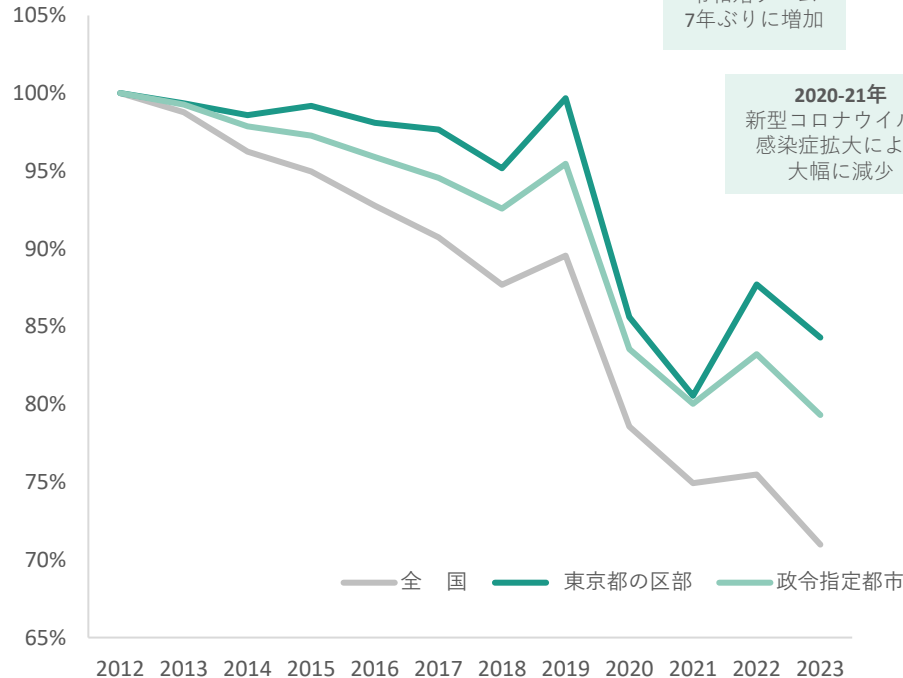
出典：ゼクシィ結婚トレンド調査2023

会場を決定するうえで、約半数の顧客が「交通の便の良さ」を重視している  
**当社はアクセスの良さにこだわり駅近に多くの会場を展開**

# 出店1. 都市型出店

## 都市部への出店により 市場規模縮小リスクに対応

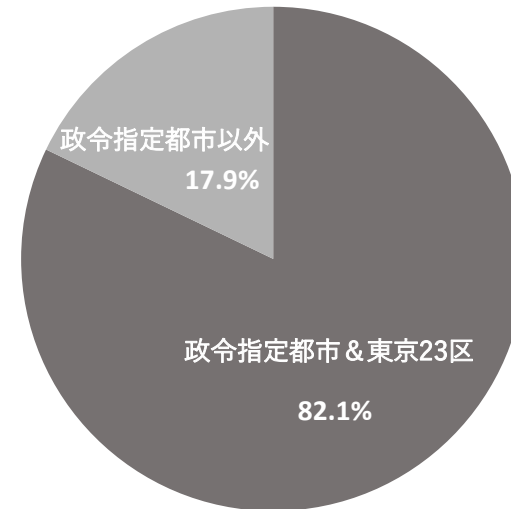
婚姻件数 増減率比較  
(2012年を100%とする場合)



2019年  
令和婚ブーム  
7年ぶりに増加

2020-21年  
新型コロナウイルス  
感染症拡大により  
大幅に減少

当社出店エリア  
(当社国内28施設)



東京23区	11
横浜市	1
さいたま市	1
仙台市	1
名古屋市	3
大阪市	2
神戸市	2
広島市	1
福岡市	1
上記以外	5

出典：厚生労働省「人口動態総覧」

東京都区部・政令指定都市は婚姻件数の減少が緩やか  
**当社は都市部を中心に展開することで市場規模縮小の影響を抑制**

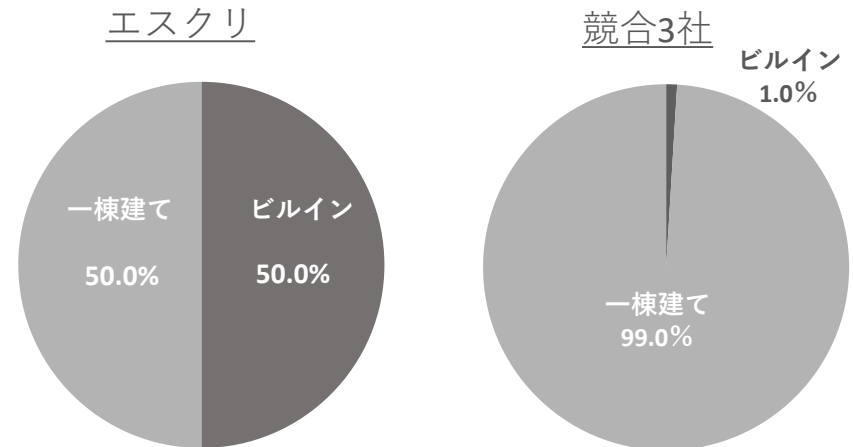
## 出店2. ビルイン施設

### ビルインでの店舗展開により好立地出店が可能に

- ・ 駅至近での出店が可能
- ・ 当社施設の約4.5割がビルイン  
 大手競合3社の117施設のうち、ビルインタイプは1施設のみ
- ・ 当社はビルインでの出店、オペレーションノウハウを蓄積



施設スタイル比較



# アライアンス

# アライアンス1. 異業種との提携、コラボレーション

Esprit

## SBIホールディングスとの資本業務提携

Afterコロナでの収益力向上、中長期的な成長に寄与

- ・ M&A戦略における連携
- ・ CRM施策推進
- ・ ALAの販売



## ティーケーピーとの資本業務提携

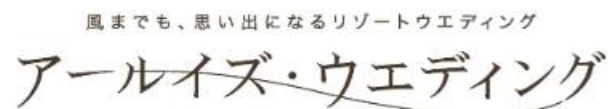
With/Afterコロナ時代の新しい価値創出、収益力の向上を目指す

- ・ 当社婚礼施設の平日空き枠を販売
- ・ ティーケーピー施設の出店・工事等を受託
- ・ withコロナビジネス協同開発



## グッドラック・コーポレーションとの業務提携

海外・国内リゾート挙式を手掛ける  
「アールイズ・ウエディング」と提携し相互送客



## HASUNAとの資本業務提携

ブライダルジュエリーの販売や新たな商品の  
共同開発等

HASUNA



# 多数のアライアンス実績



## 大手企業、有名キャラクターと多数のアライアンス実績 = 当社のブランド力・信用

2015	ディズニー	ディズニー映画「シンデレラ」公開記念ブライダルフェア
2016	ANA	ANAマイレージクラブと提携
	ディズニー	ディズニー映画「アリス・イン・ワンダーランド／時間の旅」公開記念 ブライダルフェア プリンセス・ブライダルフェア
	サンリオ	ハローキティ & ディアダニエルブライダルフェア
	ディズニー	ディズニー映画「美女と野獣」公開記念ブライダルフェア
	カプコン	モンスターハンターブライダルフェア
2017	ディーゼルジャパン	南青山サンタキアラ教会限定の特別プラン『BLUE WEDDING BY DIESEL』
2018	JAL	結婚式費用をJALマイルに交換
2019	サンリオ	コラボドレス（ハローキティブライダルフェア）
2020	サンエックス	リラックマブライダルフェア
	SBI	資本業務提携
	ティーケーピー	資本業務提携、CIRQリリース
	17 Media Japan	結婚式Live配信
2021	エアトリ	オンライン旅行商品案内
	東映アニメーション	ONE PIECEブライダルフェア
2022	グッドラック・コーポレーション	リゾート挙式「アールイズ・ウエディング」と提携
2023	HASUNA	資本業務提携 ジュエリーの共同開発

※上記は当社アライアンス実績の一部を抜粋したものです

# アライアンス2. コラボレーションウェディング

## 沢山の人に愛されている世界観や キャラクターとのコラボレーションを数多く実施

ポケットモンスターブライダルフェア



©2021 Pokémon



リラックマブライダルフェア



©2020 San-X Co., Ltd. All Rights Reserved.

ワンピースブライダルフェア



©尾田栄一郎/集英社・フジテレビ・東映アニメーション



4. 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>



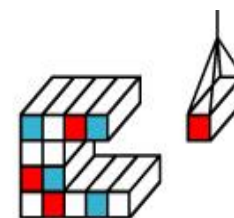
## 世界各地の建材・古材販売



## 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.®





お問合せ先 株式会社エスクリ I R 担当  
東京都中央区日本橋小網町6-1 山万ビル

URL : <https://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。