

株式会社エスクリ

2010年1月28日

| 市場 | 東証マザーズ | 業績 (百万円) | 2008/3 | 2009/3 |
|-------|---|----------|--------|--------|
| 上場承認日 | 2010/1/28 | 売上高 | 2,905 | 3,831 |
| 上場予定日 | 2010/3/5 | 営業利益 | 17 | 183 |
| 主幹事証券 | SBI証券 | 経常利益 | 69 | 137 |
| 監査法人 | 有限責任監査法人トーマツ | 当期利益 | 66 | 140 |
| URL | http://www.escri.jp/ | 総資産 | 1,533 | 2,007 |
| 証券コード | 2196 | 純資産 | 74 | 214 |

● 事業内容 (特に記載しない限り、数値は2009/3期)

- ・同社は、デザイン性を重視した直営施設において、挙式・披露宴の企画・運営を行うブライダル事業を展開している。この業界では、元々専門式場やホテルが大きなシェアを占めていたが、10数年前より邸宅風の施設などを利用して貸切感・オリジナル感を演出する、いわゆる「ハウスウェディング」が流行となり、ベストブライダルやテイクアンドギヴ・ニーズをはじめ、多くの業者が事業を手がけている。
- ・そのような中、同社は、多様化する顧客ニーズに応えるため、あえてハウスウェディングにはこだわらず、①専門式場(挙式・披露宴施設)、②ゲストハウス(独立型チャペルやプールを有する邸宅風の施設)、③ホテル(宿泊施設+1フロア貸切形式のバンケット)、④レストラン(バンケットを有するが平日はレストラン営業も行う)に分類された施設の中から、偏りが無いよう出店・展開することを目指している。
- ・そのほか、オリジナル感を出すために、挙式のパーツである、衣装・装花・引出物・料理・飲料・演出等を顧客のこだわりに合わせてトータルプロデュースしている。中でも、衣装・装花は内製化しており、より顧客のニーズに応えられるようになっている。
- ・現在営業中の施設は、東京・横浜・名古屋・神戸に合計5施設となっており、さらに東京八重洲と大阪の2施設をオープンさせる見込である。出店にあたっては、初期投資を抑えるために原則として賃貸借契約を用いており、土地保有はしていない。ちなみに、オープン予定の2店舗は約4億円ずつの初期投資を見込んでいる。
- ・2003年設立であり、現在7期目。なお、役員陣には同業であるベストブライダル出身者が数人いるため、同社OBが数名集まって設立した企業ではないかと思われる。

● 財務諸表より (特に記載しない限り、数値は2009/3期)

- ・全体的にシンプルなB/Sである。総資産は20億、主に、現預金4億、有形固定資産10億弱、保証金3.8億であり、ほとんどが現金と運営施設という構成になっている。
- ・一方、負債は18億弱。うち有利子負債(リース債務含む)が8.3億あり、設備資金の半分以上は借入金でまかなっている形。ちなみに2010/3期2Q末では新規店舗出店のため、設備資産・借入とも約4億ずつ増加している。
- ・負債にはそのほか前受金が2億あるのが目立つ。婚礼ビジネスは基本的に前金商売であるため、前受金に計上されることになるがこれは実質受注残的な要素といえる。
- ・直前期末においても、繰越欠損金が3億あり、そのため株主資本は2億とかなり脆弱である。
- ・売上は29億(2008/3期)→38億(2009/3期)→20億(2010/3期2Q)と伸びている。一方で、営業利益率は0.6%(2008/3期)→4.8%(2009/3期)と上昇してきたものの、2010/3期2Qでは0.4%と大幅に落ち込んでいる。中でも2Q(3ヶ月)だけでみると、営業利益は65百万円のマイナスと赤字になっている。このビジネスは装置産業と同様、固定費である施設の賃料・減価償却費の比率が高く、そのため施設の稼働率が落ちると利益率も落ち込むことになる。7~9月は、お盆・シルバーウィークがあったため、ある程度稼働率は落ちるものと思われるが、それでも審査対象の直近四半期で営業赤字というのは珍しいと思われる。
- ・ちなみに、3Qの業績は売上だけが開示されている。この時期は毎年挙式が増えるシーズンであるが、そのとおり3Q(3ヶ月)で16.7億と相当に高い数値となっている。ただし利益動向は不明。
- ・経費としては、広告宣伝費2億、給与3億、地代家賃4.8億、減価償却費1.2億が主なものとなっている。そのほか、営業外項目として支払利息0.5億が計上されている。

● その他 (リスク情報、株式公開情報等より)

- ・開示資料から計算すると、挙式単価は毎期約4百万円。バンケットの収容人員は明らかにされていないため確認はないが、比較的収容人員の少ない都市部の店舗でこれだけ計上できるのであれば、一人当たり単価は高い部類に入るのはないかと思われる。ただし、ブライダルビジネスは数多くの企業が割拠しているほか、社員のセンスに依拠している点が大いためスタッフの移籍リスクが高く、何よりリピーターを期待できない(友人が挙式した式場は敢えて避ける傾向がある)業態であるため、中長期的な業績予測を立てにくい業種でもある。
- ・役員では、監査役3名のうち2名が常勤であるところが、この規模の企業では珍しい。また、そのうち1名はベスト社の元社員であり、その後提出会社取締役就任・退任の後、一年の空白期間の後2009年に監査役に就任している。
- ・株主構成としては、社長一族と資産管理会社と見られる会社の持分が約49%。VC合計で約20%、その他は役員・従業員など。従業員へはストック・オプションとして薄く広く付与しており、従業員持株会はない。

© (株)アカウンティング・アシスト(無断転載禁止) URL: www.accounting-assist.com E-mail: info@accounting-assist.com

※ご留意事項

本書は証券取引所のサイトにアップされた「上場申請のための有価証券報告書(Iの部)」など、一般的に公表された情報を基に、新規上場予定企業の概要をお伝えすることを目的として作成しております。内容の一部作成者の私見が含まれることがありますが、投資行動への指図や投資勧誘を目的としたものではありません。また本書の作成誤り・事実誤認等により利用者に経済的損害が生じた場合も、これを補填する義務は一切存在しませんので、予めご了承ください。