

新店開業・運営受託を発表

エスクリ

エスクリは5月8日、名古屋市中村区にレストランスタイルのブライダル施設を新たに开店することを発表した。

出店場所は名古屋駅直結ミッドランドスクエア41F。店名は「GRADATIONS(グラデーションズ)」。都市型の出店を進めてきたエスクリであるが、名古屋駅エリアの中心、しかもランドマーク的な存在の施設であることで合致した。マルチスタイルの出店を進めてきた強みから、同施設はレストランスタイルとなる。4月23日から、案内と結婚式の予約受付をスタートしている。

レストラン&ダイニングバーにて結婚式を展開していく、1チャペル、1バンケットの仕様となる。挙式は、42階に位置するトヨタ不動産が運営する「スカイホールそら」で

実施することが可能だ。オープンは今夏を予定している。

また5月17日には、新規運営受託も発表した。ホスピタリティ・エンタープライズと業務提携契約を締結し、新たに銀座のレストランにおいてブライダルサービスの運営を受託する。

ホスピタリティ社は、会員制倶楽部・レストランの運営を手掛けてきた。同社の運営している、銀座3丁目の『CITY CLUB OF TOKYO』の婚礼業務を受託する形だ。施行開始時期は、2024年秋を予定している。



▲地上200メートルのチャペル

ブライダル関連上場企業の【最新決算】

社名	期	売上	前年比	営業損益	前年営業損益
テイクアンドギヴ・ニーズ	2024/3・通期	470億2000万円	103.3%	42億0800万円	36億8100万円
エスクリ	2024/3・通期	266億3900万円	110.4%	9億2900円	2億1000万円
アニヴェルセル<<AOKIグループ>>	2024/3・通期	102億5900万円	109.0%	5700万円	3億8500万円
ツカダ・グローバルホールディング	2024/12・第1四半期	74億4200万円	104.1%	5億3400万円	2億6400万円
プラス	2024/7・第2四半期	62億5600万円	93.5%	3億8100万円	9億円
アイ・ケイ・ケイ	2024/10・第1四半期	51億5600万円	105.0%	4億3600万円	3億6200万円
ノバレーゼ	2024/12・第1四半期	36億9600万円	111.0%	3億3300万円	3億8300万円
一蔵<<ウエディング事業>>	2024/3・通期	53億7900万円	109.2%	3億4800万円	4億2700万円
藤田観光<<L&B事業部>>	2024/12・第1四半期	40億4500万円	108.7%	4800万円	3600万円
東京會館	2024/3・通期	148億8300万円	115.5%	10億4700万円	2億2800万円
デコルテ・ホールディングス	2024/9・第2四半期	27億9100万円	94.1%	1億8600万円	5億5400万円

*ツカダ・グローバルホールディングは婚礼部門の売上・セグメント利益

ブライダル上場各社は5月中旬、最新決算を発表した。テイクアンドギヴ・ニーズ(東京都品川区・以下T&G)、エスクリ(東京都中央区)、アニヴェルセル(東京都港区)のAOKIグループは、2024年3月通期の発表。同じく通期決算であった一蔵(埼玉県さいたま市)のウエディング事業、東京會館(東京都千代田区)も含めて、いずれも増収となった。利益に関しては、T&G、エスクリ、東京會館が増益。アニヴェルセルは基幹店の一つである、表参道の建て替えで施行をストップしていた経緯もあり減益となった。その他の上場各社も、プラス(名古屋市中村区)を除いては前年同期に比べて売上はアップしている。コロナ禍からの回復曲線は、このまま順調に続いていくのか。ここでは施行組数について、今後の見通しを予測していく。

T&Gの2025年3月期の受注残組数は、3月末時点で前期が前年に比較して92.1%、下期も96.0%と減少している。2店舗閉店の影響があるものの、今年の1月~3月の間合せ数が前年比93.3%に留まったことも大きい。そこで今期は施行件数減少を単価向上、またホテル事業で補完して増益を目指す。

エスクリは、2024年3月期の受注件数が前年と比較しても減少。6993件から6367件となっている。今期の施行数は-0.9%をKPIの前提とし、やはり単価の上昇で売上増を見込む。ツカダ・グローバルホールデ

ィングス(東京都渋谷区)の1月~3月の第1四半期は、婚礼施行件数が1918件で、前年比11.1%の減少。単価の回復により、セグメント売上は4.1%の微増となっている。

ノバレーゼの1月~3月は、施行件数、受注件数は共に前年を上回った一方、受注残組数は3250組で、前年と比較しても-7%の水準である。

こうした各社の状況を見てみると、今年の施行組数はアフターコロナで活況だった昨年よりも減少の可能性が高く、いかに一組当たりの施行単価を高められるかにかかっているようだ。

最新 IR

施行組数の減少傾向

単価アップで売上をカバー