



2010年4月9日

(株)ノバレーゼ

報道資料

当社社長保有株式の従業員に対する贈与に関するお知らせ

当社代表取締役社長浅田剛治（当社の主要株主である筆頭株主）は、その所有する当社普通株式の一部を、下記の通り当社従業員に贈与することといたしましたのでお知らせいたします。

1．贈与の内容

2010年3月31日現在で在籍する当社従業員の一部を対象とし、贈与日（2010年5月31日予定）時点において継続して在籍する対象者のうち希望する者全員に、当社普通株式を贈与いたします。

2．贈与する株式数（予定）

429株

3．贈与日（予定）

2010年5月31日

4．贈与の目的

当社は2010年11月1日で設立10周年を迎えることから、代表取締役社長浅田剛治から従業員への感謝の意を表すとともに、「Rock your life 世の中に元気を与え続ける会社でありたい」という当社の経営理念のもと、従業員一人一人が生き生きと自分の仕事に対してプライドを持って働くことができるよう祈念し、また、当社株式の保有を通じて、業績向上および株主価値の最大化への意欲を一層高めるために実施するものであります。

本件に関するお問い合わせ先

(株)ノバレーゼ 広報担当：野原 TEL: 03-5524-1199 FAX: 03-5524-1133

E-mail: nohara@novarese.co.jp



< ご参考資料 >

当社代表取締役社長 浅田のコメント

今回の贈与に関して当社代表取締役社長の浅田は社員に向け下記のとおりメッセージを発信しています。

「当社は、11月1日に10周年を迎えます。これは従業員全員の血と汗と涙の結晶の賜物と深く感謝・尊敬・敬愛しています。

いつか私自身の持ち株を、その努力に報いると共に、従業員一人一人にも真にノバレーゼの一員として共に成長してもらう為に譲渡しようと心に決めていました。

創業10年目の今年、売上高が100億円を超えました。そして、中国・上海にも出店します。ノバレーゼとして、海外進出という新たな一步を踏み出します。

今こそ、そのタイミングだと思い、株を無償で譲渡する事を決断しました。会社の株を持つということは、その会社の将来に責任を持つということでもあります。

これからも全員の力を合わせ、『Rock your life』のとおり『人の心を揺さぶる』ような仕事をしていきましょう。」

< ご参考資料 >

当社のIRトピックス

2009年11月25日に日興アイ・アール株が発表した「2009年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」において「総合ランキング最優秀サイト」に入賞しました。

「総合ランキング最優秀サイト」は、全上場企業3,779社中146社を選出したもので、当社ホームページの入賞は初めてです。

また、同調査の新興企業1,266社中15位までを選出する「新興市場ランキング」では6位を獲得、両ランキングともにブライダル業界では唯一入賞しました。

当社は、2009年5月、個人投資家に配慮した幅広いコンテンツの拡充を目的にホームページを刷新、「分かりやすさ」という視点において高い評価をいただきました。

その他、2009年9月14日に発売された、米国の経済誌「フォーブス」アジア版、フォーブス・アジアが選ぶ「Best Under A Billion」に選出されました。2008年に続き二度目の受賞となりました。

「Best Under A Billion」は、アジア太平洋地域を代表する売上高10億ドル以下の上場企業25,326社の中から、フォーブスの基準を満たす、過去3年間に渡り堅実な収益性と成長性を維持している優良企業200社を選出するものです。

日本企業24社のうち、ブライダル業界として唯一選出されました。



< ご参考資料 >

当社社長プロフィール

(株)ノバレーゼ 代表取締役社長 ^{あさただけはる} 浅田剛治 (40 歳)

1969 年 9 月 12 日、大阪市生まれ
1992 年(22 歳) 慶応義塾大学 商学部卒業、(株)リクルート入社
1993 年(23 歳) (株)東海会館華寿殿(現(株)シャンテ)入社
1996 年(26 歳) (株)シャンテ代表取締役就任
2000 年(30 歳) (株)シャンテ退社
2000 年(30 歳) (株)ワーカホリック(現(株)ノバレーゼ)設立
2000 年(30 歳) ドレスショップ「ノバレーゼ名古屋」オープン
2003 年(33 歳) 直営 1 号店のゲストハウス「アマンダンテラス」(名古屋)をオープン
2004 年(34 歳) ノバレーゼとして式場の再生事業を展開
2006 年(36 歳) 東証マザーズ上場
2009 年(39 歳) 本社を銀座に移転



リクルートで学んだ“人”の重要さ

厳格な父

6 人兄弟の 5 番目、次男として生まれる。大阪を中心に不動産業を営む父親は、土地神話を信奉するビジネススタイル。厳格で、幼少の頃は敬語で接し、友人から驚かれていた。「警察官よりも怖い」ほどで、男子にもかかわらず高校生まで外泊が禁止だった。

東京の大学へ進学

実家近辺の大学を望む父だったが、記念受験で受けて合格した慶応大学に進学。父からの反対があるも、厳格な親からのがれるために東京へ。

リクルートへ入社(92年)

父親の事業を継ぐ意志はあるものの、5 年間は修行したいとリクルートを志願。就職時にリクルート担当者から「当社は若いうちから経営に近い経験ができる。銀行や商社では若いうちは地味な仕事しかできない」と聞き入社を決意。

リクルートで人事部・営業部を経験

リクルートでは、採用部隊の人材開発部と営業部を経験。採用への熱意や投資に驚く。企業のブランド名や規模を打破する採用テクニックを学ぶ。現在のノバレーゼが有する高い採用力を養う。「人こそが命」と気付いたのもこの頃。1 年半在籍する。

赤字の家業、30 人のリストラで売上 5 倍・黒字化に

父親が脳卒中に、家業を継ぐ決意を固める(93年)

リクルートへの未練があったものの、父の病気を理由に、強制的な説得で仕方なく家業を継ぐことに。名古屋で経営する「(株)東海会館華寿殿」へ入社する。主任として料理の配膳から挙式の進



行まで全てを担当。

赤字の業績、自身も周囲に流されて仕事

「(株)東海会館華寿殿」の業績は赤字続き。浅田は当時を“社員の質”が問題だった、と話す。社員の遅刻や休みは頻繁で、社内のもも勝手に飲食する状況。才能溢れる社員がしのぎを削りあうクルートだったが、モチベーションの低い環境、父の言われで仕方なく手伝っているという意識から、自身も周りに流されるまま積極的に仕事をしなくなる。

一人の社員の言葉で、会社再建を決意

ある経理担当の女性から会社を辞める相談を受ける。「業績が悪くて赤字なのに減俸もなければ待遇も変わらないし一見楽じゃないか？」と聞いたところ「売上を伸ばそうと真面目に働いても足を引っ張られる。この会社では意味がない。やる気のない雰囲気では仕事は出来ない。社員はこの式場で結婚式を挙げようとは皆思っていない。それでいいのだろうか」と言われ、目が覚める。前向きに働く社員のために会社を変えようと決意する。

改革断行、3年で30人の古参社員をリストラ

まず手始めに、社内の規律・営業目標を掲げるとともに、新しい人材の採用に注力。雇用を守ることも大事だが、高い理想をもつ人の雇用を守ることの方が重要だと考えリストラ・社内改革を断行。ただ、必要とする社員を採用しても古参社員との狭間で5人に4人は辞めていく状況が続く。粘り強く3年間かけて30人の旧社員のリストラを断行、嫌がらせにも怯むことなく改革、ビジネスモラルが通じる職場へと変える。

東京のウエディング・スタイルに憤り

友人の誘いで、東京のブライダル業を視察。40坪に80人を押し込めたうえ、家庭用キッチン程度の設備しかなく、料理を温めるだけでお客様に出し、冷蔵庫もなく、桶に氷を入れて食料や飲料を冷やしている始末。他店では、スペースだけ提供し、カセットコンロで料理を温めて提供しているところもある現状を目の当たりにする。

そのようなサービスを提供しているウエディングが支持されていることに憤るとともに、式場のみを運営している自分にも腹立たしさを感じる。

現在のゲストハウス・ウエディングの前身となる、当時東京にもなかった、広いスペースで完全貸切タイプの婚礼施設運営を考え始める。

ゴッドファーザーの婚礼シーンに感動、ゲストハウスの運営へ(98年~99年)

映画・ゴッドファーザーで観た自宅での結婚式シーンに感化、日本でもできないかと考えていたころ、富山・名古屋で式場を出す話をうける。

現在のゲストハウス・ウエディングの先がけとも言える、貸切りタイプの一軒家のウエディング施設をオープンさせる。

富山はブライダルの王道である“ヨーロッパ風のかわいい”デザインにしたが、名古屋は現在のノバレーゼが提案する“シンプルでスタイリッシュ”なデザインに。一種の賭けだったこのスタイルが好評で、当社の原点となる式場になる。

施設だけでなく運営面も常識を否定、売上5倍と業績拡大

当時、役割別の担当制であった業界に、式場予約から結婚式までを一人に担当させる接客シス



テムを導入。

接客や式場演出、当日の仕切りなど、場面ごとの担当者間どうしの伝達不足を解消。運営面でのサービス向上にも努める。

人材・施設・運営などの改革で、売上 5 倍、損益の黒字化と業績が向上する。

契約破棄の問題で直営店を決意、独自の出店戦略

父と対立、起業へ（00年）

富山・名古屋への経営の多角化で業績拡大も、土地神話にもとづく父の経営方針と対立、同属経営に対して限界を感じる。

退職を決意し、経営改革に賛同していた社員 5 人と、(株)ワーカホリック(現ノバレーゼ)を設立。

レストランや式場を借りて婚礼プロデュースを手掛けるとともに、12 月に名古屋でドレスショップを開き、婚礼衣裳事業を立ち上げる。

突如の契約破棄、直営 1 号店へ

起業して 1 年後、名古屋のある料亭から専属での婚礼プロデュースを依頼される。

年間 10 組前後だった婚礼数を、1 年後に 120 組に伸ばす。この成功を評価され、2 年後(03 年)、その料亭から新たな式場運営を依頼される。申し出を受け契約を結ぶ間もなく進行していた半年後、その料亭から自前運営をするからと一方的に事業を打ち切られ、料亭の婚礼運営事業の契約も破棄される。

これを機に、他社との提携に頼るのではなく自社物件の出店を決意、名古屋に 1 号店をオープンさせる。

競合も多い“ヨーロッパ調”のデザインではなく、以前手ごたえを感じていた“シンプル・モダン”な式場をオープン、挙式に落ち着きを求める 20 代後半から 30 代をターゲットに他社との差別化を図る。

4 つの戦術で店舗を拡大

出展戦略を他社にない 4 つを掲げ店舗を拡大。

タイプが異なる 2 種の施設を展開

1. 駅に近い都市型「モノリスタイプ」
2. 都市近郊・リゾート型「アマンドンタイプ」

エリアを集中させない施設展開

- ・店舗の急増によるブランド価値低下を防ぐ

施設のレストラン営業

- ・平日にランチ・ディナー営業することで、料理人・サービススタッフ等の技術向上を狙う
- ・食材を常に仕入れているので旬の食材を確保、また地元密着施設へ

再生事業の取り組み

- ・歴史的・文化的価値や利便性など、高付加価値建造物、また旧来型のホテル・専門式場を当社の開発・運営手法を投入し、蘇らせる再生事業



会社概要

【社名】株式会社ノバレーゼ[英文社名]NOVARESE, Inc.[証券コード]東証マザーズ(2128)
 【住所】〒104-0061 東京都中央区銀座一丁目8番14号 銀座 YOMIKO ビル 4F
 【電話】03-5524-1122(代) 【設立】2000年11月1日
 【資本金】586,634千円(2009年12月末現在) 【代表者】代表取締役社長 浅田剛治
 【従業員数】732名(パート・アルバイト含む)(2009年12末日現在)
 【売上高】2009年12月期 105億9,622万円
 【事業内容】婚礼プロデュース事業、婚礼衣裳事業、ホテル・レストラン事業

事業内容

婚礼衣裳事業

NOVARESE	取扱うドレスをイタリアンブランドに特化し、洗練されたデザインの高品質なドレスを多様な品揃えで展開(8店舗)
ecruspose	シンプルで洗練されたデザインを打ち出す「NOVARESE」とは異なり、華やかでキュートなデザインのドレスを展開(6店舗)

婚礼プロデュース事業

モノスタイル	都市の中心地や閑静な住宅街など利便性の良い地域を対象に、洗練された都会的イメージと、高級感を演出するシンプルでスタイリッシュな内外装や空間建築を特徴とする施設
アマンダンタイプ	都市郊外で自然の景観に恵まれた地域を対象に、くつろぎと開放感のある高級リゾート感のあるウエディングを演出する、自然を活かした郊外型建築を特徴とする施設
再生物件	歴史的・文化的価値があり利便性の良い高付加価値建造物や、旧来型のホテル・専門式場を当社の開発・運営手法を投入し、蘇らせた施設(下記【再】)
業務提携	レストランや料亭、ホテルとの提携施設で挙式・披露宴やパーティの受託運営(下記【提】)

ホテル・レストラン事業

ホテル事業	ホテル諏訪湖の森のホテル運営業務
レストラン事業	挙式・披露宴施設において、披露宴の婚礼飲食や宴会飲食ならびに通常の一般飲食(ランチ・ディナー)を行うレストラン事業を運営(下記【R】)

北海道	群馬 ecruspose高崎店 高崎モノリス[R]
新潟 ecruspose新潟店(2010年初秋開業予定) 新潟モノリス(2010年秋開業予定)[R]	栃木 ecruspose宇都宮店 宇都宮モノリス[R] 観季館 二期倶楽部庭内[提]
青森	埼玉 ecruspose大宮店 大宮モノリス[R] ザロイヤルダイナスティ[再]
石川 NOVARESE金沢 アマンダンヴィラ	東京 NOVARESE銀座 ecruspose町田店
京都 NOVARESE京都 北山モノリス[R] つる家[提]	群馬 栃木 ブルガリ ホテルズ&リゾート・東京レストラン[提] アクアヴィット[提] イル・ムリーノ ニューヨーク 六本木ヒルズ[提] LAWRY'S THE PRIME RIB,TOKYO[提] ホテル ザ・エルシィ町田[提] アークヒルズクラブ[提]
兵庫 NOVARESE神戸 芦屋モノリス[再][R] 姫路モノリス[再][R]	新潟 福島
大阪 NOVARESE大阪 心斎橋モノリス[R]	富山 山梨 埼玉 茨城
広島 NOVARESE広島 広島モノリス(2010年2月15日OPEN)[R] 三瀧荘[再][R]	石川 山梨 埼玉 茨城
島根 鳥取	福井 岐阜 長野 東京 千葉
山口 広島 岡山 大阪 奈良 三重	愛知 静岡 神奈川
福岡	長野 ecruspose諏訪店 ホテル諏訪湖の森[再][R] AMANDAN LEAF 旧軽井沢倶楽部[Rのみ]
長崎 佐賀 大分	愛知 NOVARESE名古屋 葵モノリス[R] アマンダンテラス[R] 香楽[提]
熊本 宮崎	静岡 ecruspose浜松店 アマンダンライズ[R]
鹿児島	
沖縄	

本件に関するお問い合わせ先

(株)ノバレーゼ 広報担当：野原 TEL: 03-5524-1199 FAX: 03-5524-1133
 E-mail: nohara@novarese.co.jp