

**海辺に婚礼施設を開業、全面ガラス張りで
 “サンセット チャペル”など“オーシャンビュー・ウェディング”を
 ノバレーゼ、広さ最大級の施設で千葉県初進出**

ウェディングプロデュース・レストラン運営の(株)ノバレーゼ(本社:東京都中央区、浅田剛治社長、東証一部、資本金:6億円)は、「千葉みなと駅」から徒歩5分の海沿いに、大型の結婚式場「アマダンセイル」(千葉市中央区中央港1)を、2015年3月14日(土)に開業し、千葉県に初進出します。

「アマダンセイル」は延床面積約2000㎡で、当社最大級の広さとなる結婚式場です。東京湾の海に面した好立地で、建物の海側を全面ガラス張りにし、海と太陽、光、風を上手く、婚礼演出に取り入れます。

チャペルの祭壇および披露宴会場の新郎新婦(メインテーブル)越しに広がる海側は南西に位置しており、日没の夕焼けや、日中の波頭の乱反射など、幻想的な自然美のなか、新郎新婦は結婚式という特別な日を過ごせます。

建物は、出航(セイル)する豪華客船を見立てた3階建てで、収容人数134人(220㎡)と100人(186㎡)の大小2つの披露宴会場と、同人数80人のチャペル、待合室などを設けます。



1階と3階にそれぞれプールをつくり、列席者の目にはプールの水面と海が繋がって見えるように工夫します。道路や建物を目線から外すことで、まるで海の上、船上の結婚式に参列しているような雰囲気を感じていただけます。

今回の新規施設への投資額は約8億円で、一組当たりの平均客単価は350万円前後を想定しており、年間250組の披露宴の施行で、売上8億円を目指します。

千葉県は居住者が地元の披露宴会場を選ぶ割合が39%※と低い(首都圏平均88%※)エリアで、東京23区内や埼玉県で結婚式をしています。一方、挙式や披露宴にかかる総額平均は首都圏で最も高く約361万円*** (首都圏平均約342万円)と、業界では有望なマーケットです。流出先の23区や埼玉、そして「千葉みなと駅」の商圏にはない、“海辺のオーシャンビュー”を強みに、顧客獲得に努めます。

※当社調べ ※※ゼクシィ結婚トレンド調査 2014 首都圏データ

屋外デッキも設置、波風を感じられる高級リゾートのような演出

白亜調の一般的な結婚式場とは異なる、シンプルでスタイリッシュな建物の正面玄関を入ると、高さ2.7m幅4.0mの正面ガラス窓から、千葉港を抜けて広がる東京湾と水平線が広がります。1階は主にラウンジスペースで、屋外デッキも設け、風を感じていただける、開放感のある造りです。

海と一体となる披露宴会場

2階の2つの披露宴会場は入ると眼前に海が広がり、船上で披露宴をしている雰囲気を列席者に提供できる、会場と海が一体となるデザイン設計です。天井や壁面など内装に木材を多く使用しており、自然の温もりを感じていただけます。会場内の全体的な雰囲気は、オーシャンブルーをイメージした青色が基調の開放感のある会場と、ナチュラルで温かみのあるベージュが基調の会場とに分けており、好みに応じて選択できます。

チャペルは天窗でさらに採光性の高い空間

天井高が4.5mと高い3階チャペルには天窗を設け、さらに採光性の高い仕様になっています。全面ガラス張りの祭壇越しと頭上から自然光がふりそそぎ、会場内やウエディングドレスをきらきらと光らせます。水平線を眺めながら歩くバージンロードや、水平線を前にする結婚の誓いは、思い出に残るシーンとなります。



フレンチと和洋折衷、選べる料理

披露宴で提供する料理はフランス料理と和洋折衷の2種類からお選びいただけます。地場の野菜も使いながら、4度の火入れで作るローストビーフは肉の中心温度を1度単位で見極めて調理するなど、高級レストランの運営も行う当社だからこそできる、質の高いこだわりの料理を提供します。

夏場はラグジュアリーな海の家として営業、施設の稼働率と認知向上

夏場はテラスを使い、期間限定のラグジュアリーな海の家として営業します。目の前の海を感じていただきながら、デッキチェアでカクテルなどをお楽しみいただく予定で、海水浴では味わえない贅沢な大人の時間をお過ごしいただきます。営業日は土日祝日を除く平日で、施設の稼働率を高めるとともに、認知向上につなげる狙いです。

施設概要

施設名	AMANDAN SAIL (アマンダンセイル)		
開業日	2015年3月14日(土)	住所	千葉県千葉市中央区中央港1-28-2
交通	JR京葉線、千葉都市モノレール線「千葉みなと駅」から徒歩5分		
営業時間	平日:12:00~20:00、土日祝日:10:00~20:00、定休日:祝日除く火・水曜		
面積	敷地面積:3000.03 m ² (907.50坪)		延床面積:1992.99 m ² (602.87坪)
	バンケット:220 m ² (66坪)、186 m ² (56坪)		チャペル:96 m ² (29坪)
収容人数	バンケット:134人、100人		チャペル:80人
デザイン	(株)エイジ / 佐藤一郎デザイナー	施工	田辺建設(株)
駐車場	38台	投資額	約8億円
売上目標	年間約8億円	目標組数	年間約250組(披露宴の施行組数)
電話	043-203-3337	ホームページ	http://produce.novarese.jp/asl/

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]東証一部(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】608,825千円(2014年12月末) 【代表者】代表取締役社長 浅田剛治
 【従業員数】1,713人(連結)、1,439人(単体) ※いずれもパート・アルバイト含む(2014年12月末)
 【売上高】2014年12月期 152億7,618万円(連結)
 【事業内容】ブライダル事業(婚礼プロデュース部門、婚礼衣裳部門、レストラン部門)、レストラン特化型事業
 【連結子会社】株式会社タイムレス(コンサルティング事業)、株式会社MARRY MARBLE(婚礼演出映像・写真)
 株式会社花乃店千樹園(婚礼装花)、上海娜珀蕾丝餐饮管理有限公司(レストラン運営)
 NOVARESE KOREA INC.(レストラン運営)

事業内容

■ ブライダル事業

(婚礼衣裳部門)

NOVARESE	シンプルでモダンなデザインの高級ウエディングドレスのレンタル、販売
ecruspose	華やかでキュートなデザインの上級ウエディングドレスのレンタル、販売

(婚礼プロデュース部門)

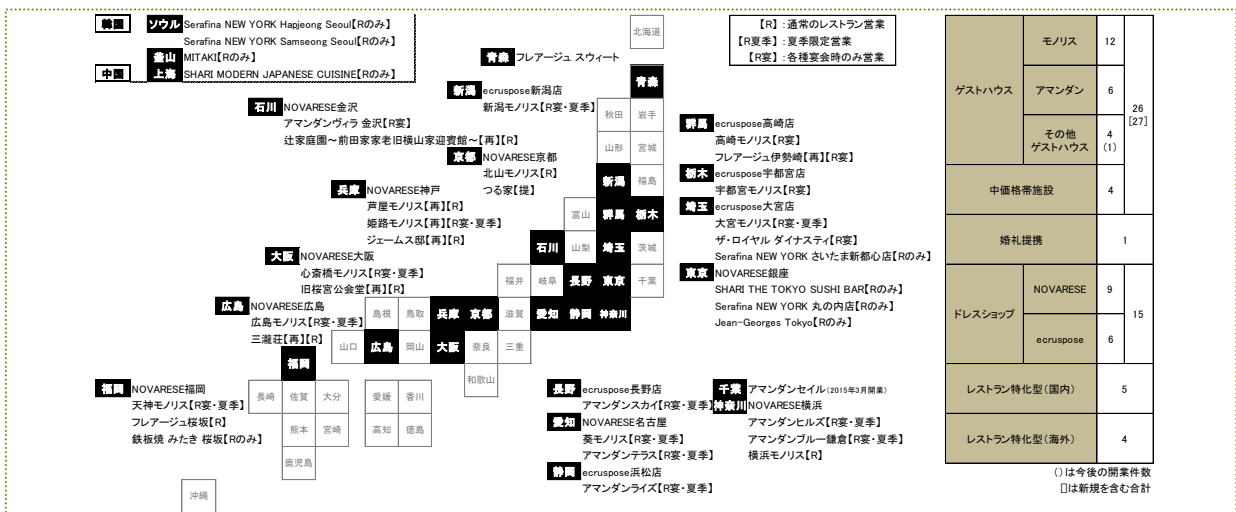
モノスタイプ	都市の中心地や閑静な住宅街など利便性の良い地域を対象に、洗練された都会的イメージと、高級感を演出するシンプルでスタイリッシュな内外装や空間建築を特徴とする施設
アマンダタイプ	都市郊外で自然の景観に恵まれた地域を対象に、くつろぎと開放感のある高級リゾート感のあるウエディングを演出する、自然を活かした郊外型建築を特徴とする施設
再生施設	歴史的・文化的価値があり利便性の良い高付加価値建造物や、旧来型のホテル・専門式場を当社の開発・運営手法を投入し、蘇らせた施設(下記【再】)
中価格帯施設	平均婚礼費用を上記3タイプより4割程度抑えた中価格帯施設。既存の式場・ホテル・ゲストハウスを改装する再生物件に特化
業務提携	レストランや料亭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】)

(レストラン部門)

レストラン事業	休日の披露宴や平日のレストラン営業における飲食事業を運営(下記【R】)
---------	-------------------------------------

■ レストラン特化型事業

挙式・披露宴を行わないレストラン特化型の店舗を運営(下記【Rのみ】)



本件に関するお問い合わせ先

(株)ノバレーゼ 広報担当: 松井 TEL: 03-5524-1122 FAX: 03-5524-1133

E-mail: t-matsui@novarese.co.jp