

改めまして、株式会社ノバレーゼ代表取締役社長の荻野と申します。
よろしくお願いいたします。

本日は、弊社決算説明会にご参加を賜り、誠にありがとうございます。アジェンダに沿ってご説明させていただきたいと思いますので、まずは２ページからよろしくお願いいたします。

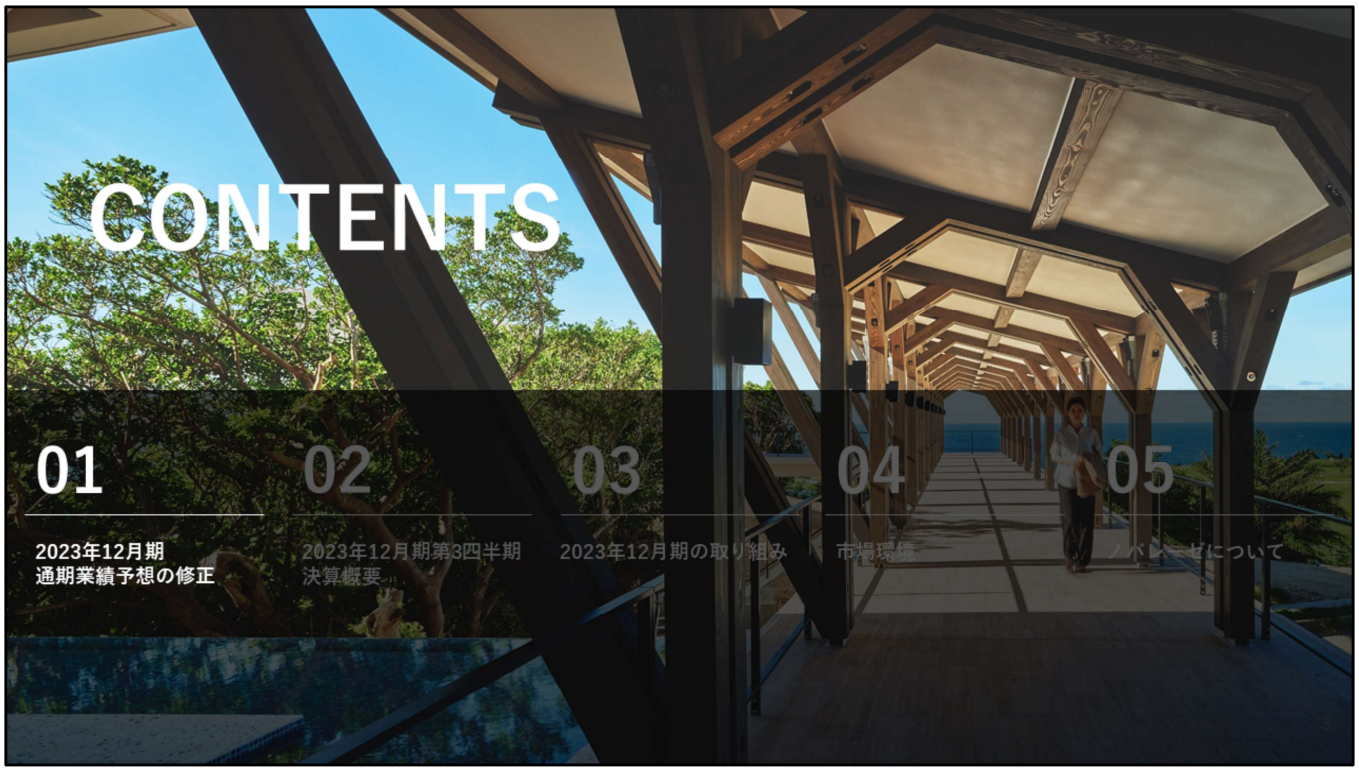


まず最初に、先ほど15時に、弊社第３四半期の決算に加えまして、通期業績予想の修正を開示いたしました。

上場後、間もないタイミングで下方修正を行ったことにつきまして、株主のみなさま、そして投資家のみなさま、また、市場関係者のみなさまに多大なるご迷惑とご心配をおかけいたしました。また、信頼を裏切るような形で期待に添えなかったということを、まずはお詫び申し上げたいと思います。

まずは、業績予想の修正についてご説明した後に、第３四半期決算概要、また今期取り組みについてご説明をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

それでは、４ページからお願いいたします。


CONTENTS
01
2023年12月期
通期業績予想の修正
02
2023年12月期第3四半期
決算概要
03
2023年12月期の取り組み
04
市場環境
05
ノバレーゼについて

2023年12月期通期業績予想を修正

NOVARESE

新型コロナウイルス第9波の影響により、結婚式のキャンセル・延期が発生したこと、少人数婚礼の割合が想定を上回ったこと等から業績予想を修正

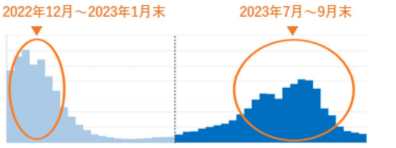
（単位：百万円）	2022/12 通期実績	2023/12 5月予想（A）	2023/12 修正予想（B）	増減額 (B-A)	増減率
売上収益	17,222	20,114	**18,035**	△2,078	△10.3%
売上総利益	10,142	11,734	**10,009**	△1,725	△14.7%
販管費	7,663	8,705	**8,564**	△141	△1.6%
営業利益	2,775	3,082	**1,509**	△1,572	△51.0%
営業利益率	16.1%	15.3%	**8.4%**	△6.9pt	–
税引前利益	2,485	2,777	**1,202**	△1,574	△56.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,656	1,860	**855**	△1,004	△54.0%
（ご参考）EBITDA ※	4,874	5,307	**3,847**	△1,459	△27.5%
婚礼プロデュース部門施行組数（組）	4,660	4,886	**4,622**	△264	△5.4%

※ EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費

修正理由

今年５月に新型コロナウイルス感染症の感染症法の位置付けが５類へ変更されたことにより、新型コロナウイルス感染症の影響はほぼ収束すると想定していたものの、7月以降第９波と呼ばれる感染再拡大の報道や罹患者の増加等により、各KPIに影響が生じた結果、売上収益が減少。また、各段階利益については、売上収益の減少による売上収益に占める固定費の割合が高くなったことから大きく減少する見込み。

新型コロナウイルス感染症定点当たり報告数（全国）推移



出典：厚生労働省

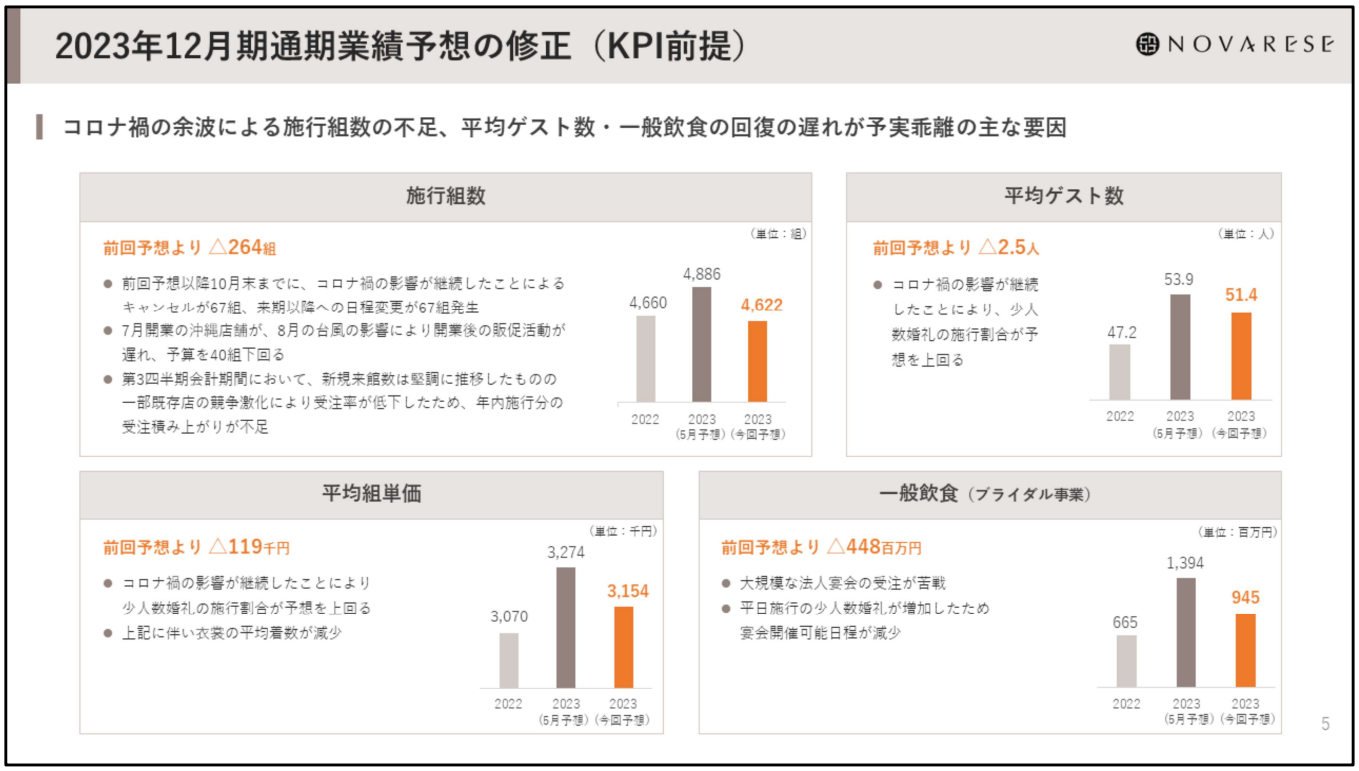
4

2023年12月期の連結業績予想につきまして、本年５月に新型コロナウイルス感染症の感染症法の位置付けが５類に変更されたことにより、新型コロナウイルス感染症の影響はほぼ収束すると想定しておりましたが、７月以降第９波と呼ばれる感染再拡大の報道や罹患者の増加等により、各KPIに影響が生じた結果、売上収益が減少する見込みとなりました。

また、各段階利益につきましては、売上収益の減少により売上収益に占める固定費の割合が高くなったことから、大きく減少する見込みであります。よって、業績予想を下方修正することといたしました。

これらの結果、売上収益は前回予想比マイナス10.3％の180億3,500万円、
売上総利益は前回予想比マイナス14.7％の100億900万円、
営業利益は前回予想比マイナス51％の15億900万円、
税引前利益は前回予想比マイナス56.7％の12億200万円、
親会社の所有者に帰属する当期利益は前回予想比マイナス54.0%の8億5,500万円、
EBITDAは前回予想比マイナス27.5％の38億4,700万円となります。
婚礼プロデュース部門における施行組数は前回予想を264組下回る4,622組となる見込みです。

続いて業績予想のうち、売上収益の前提となる主要KPIについてご説明いたします。
５ページをご覧くださいませ。



業績予想修正の前提となる４つの主要KPIについてご説明いたします。

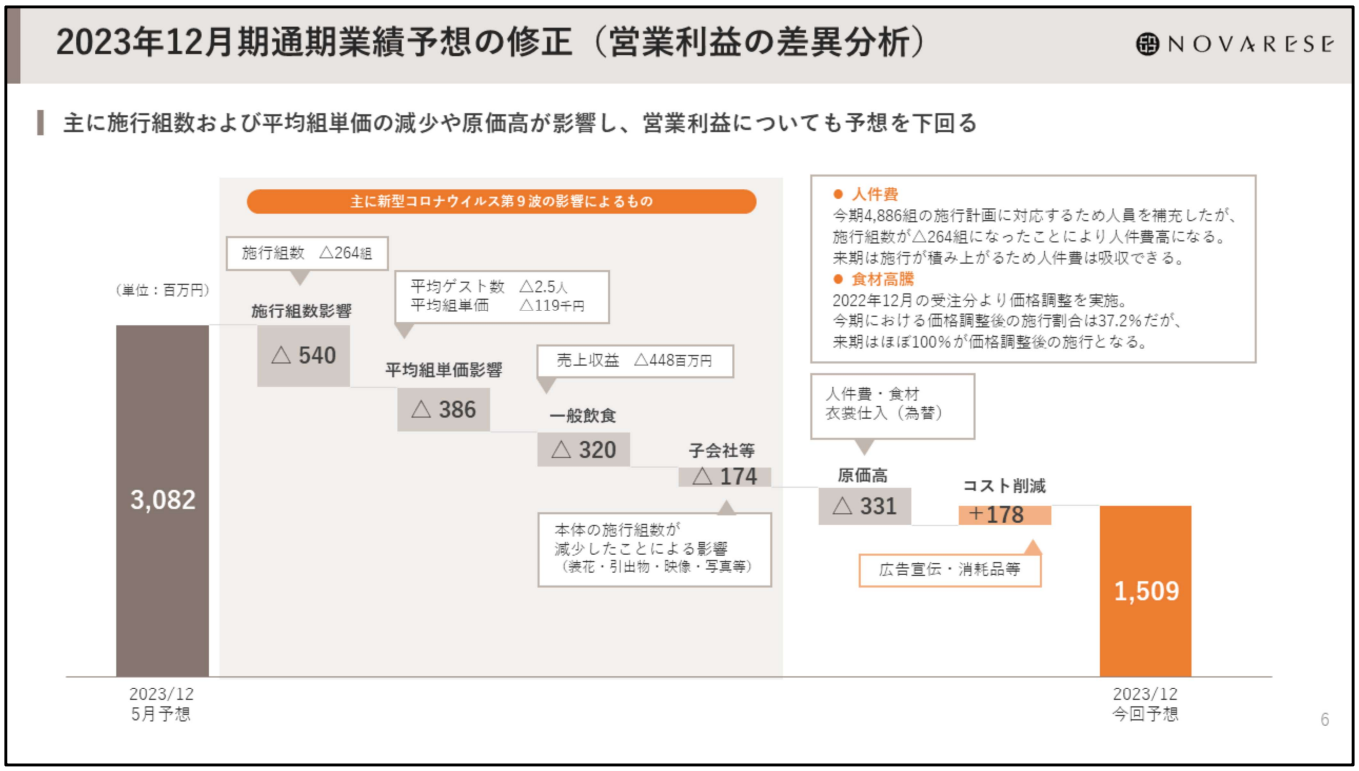
１つ目は、施行組数です。
施行組数は、前回予想よりマイナス264組の4,622組となる見込みです。前回予想以降10月31日までに、新型コロナウイルス感染症の罹患等、当事者の環境の変化に起因するキャンセルが67組、来期以降への日程変更が67組発生いたしました。また、新店の沖縄店舗についても、８月初旬の台風で一部被害が発生し、完全復旧まで２カ月程度かかったことから開業後の販促活動が遅れ、予算を40組下回った状況です。第３四半期会計期間において新規来館数は堅調に推移はしましたが、一部既存店の競争激化により受注率が低下したため、年内施行の受注の積み上がりが不足したことも原因となっております。

２つ目は、平均ゲスト数です。
平均ゲスト数は、前回予想よりマイナス2.5人の51.4人となる見込みです。これは、新型コロナウイルス感染症の影響が継続し、招待するゲスト数を絞った少人数婚礼の施行割合が想定を上回ったことによるものです。

３つ目は、平均組単価です。
平均組単価は、前回予想よりマイナス11万9,000円の315万4,000円となる見込みです。これは、平均ゲスト数の減少の影響および、少人数婚礼の施行の増加による衣裳の平均着数の減少によるものです。

４つ目は、ブライダル事業の一般飲食です。
一般飲食は、前回予想よりマイナス４億4,800万円の９億4,500万円となる見込みです。これは、法人の大規模宴会については引き続き開催を見送るケースが多く、受注が苦戦したことによるものです。

続いて、営業利益の修正要因についてご説明いたします。
６ページをご覧くださいませ。



営業利益における修正要因について図解しております。

施行組数が予想を264組下回ったことによる影響額が５億4,000万円、平均ゲスト数が2.5人減少したことに伴い平均組単価が11万9,000円下回ったことによる影響額が３億8,600万円、一般飲食の売上収益が４億4,800万円下回ったことによる影響額が３億2,000万円、ノバレーゼ本体の施行組数が予想を下回ったことによる子会社等に対する影響額が１億7,400万円となりました。

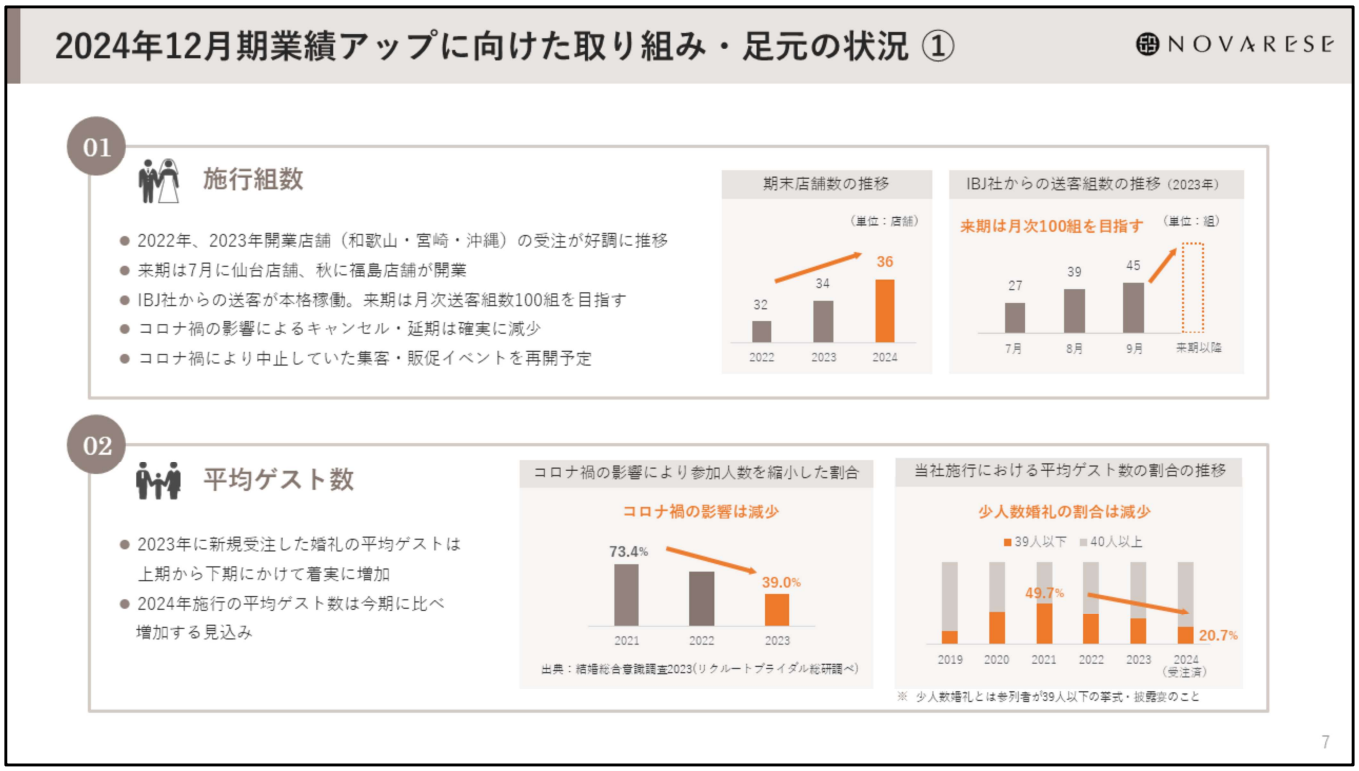
次に、人件費や食材および光熱費の高騰、衣裳仕入れ時の為替などの原価高による影響が３億3,100万円となりました。

人件費については、今期4,886組の施行計画に対応するため人員を補充いたしましたが、施行組数が264組少なかったことにより人件費高になりました。来期は施行が積み上がるため人件費は一定程度吸収できると考えております。食材高騰については、2022年12月の受注分より価格調整を実施しており、今期における価格調整後の施行割合は37.2％ですが、来期はほぼ100％が価格調整後の施行となります。

以上のことより、広告宣伝費や消耗品等のコスト削減に努めたものの、営業利益は前回予想を51％下回る15億900万円となる見込みです。

続いて、来期2024年12月期における業績アップに向けた取り組みおよび足元の状況をご説明いたします。

７ページをご覧くださいませ。



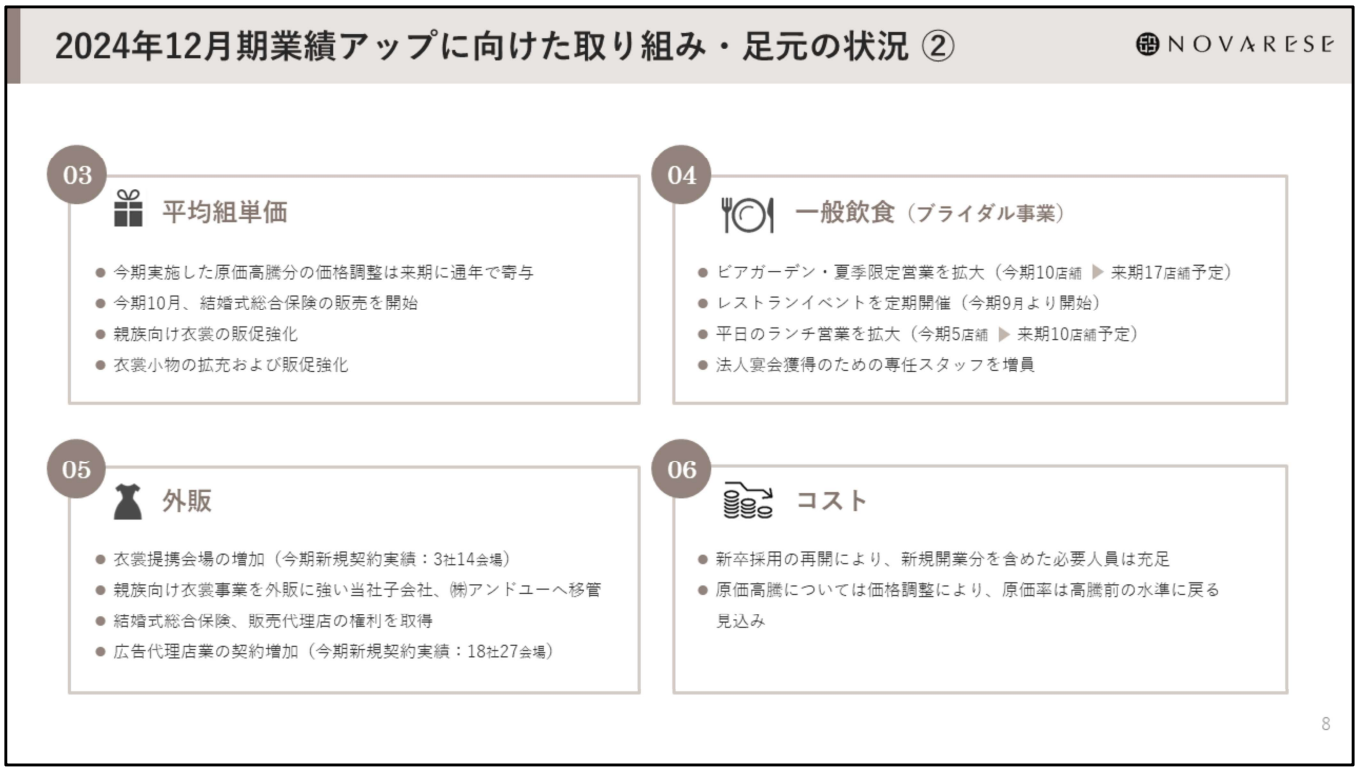
来期業績アップに向けた取り組みと足元の状況について、６点、ご説明いたします。

１つ目は、施行組数の状況です。
2022年、2023年開業の店舗が好調に推移し、来期も２店舗の開業を予定しております。また、IBJ社からの送客が本格稼働し、今期９月は45組のお客様をご送客いただきました。10月もさらに増えており、来期は月次送客約100組を目指しております。コロナ禍の影響によるキャンセルおよび延期についても確実に減少していることから施行組数増加を見込んでおります。

２つ目は、平均ゲスト数です。
2023年に新規受注した婚礼の平均ゲスト数は上期から下期にかけて着実に増加していることから、2024年施行については今期に比べ増加することを見込んでおります。

下段左側のグラフは、コロナ禍の影響により参加人数を縮小したカップルの割合を示した、リクルート社発表のデータです。ご覧の通り、コロナの影響は着実に減少しております。

また、右側のグラフは、当社の年間施行組数における少人数婚礼の割合を示しております。参列者39人以下の少人数婚礼の割合は、2021年の49.7％から、2024年受注済の施行においては、20.7％まで減少しております。



３つ目は、平均組単価です。
今期実施した原価高騰分の価格調整は、来期には通年で寄与します。また、結婚式総合保険や親族衣裳、衣裳小物の販促を強化するなど、単価アップに努めてまいります。

４つ目は、一般飲食です。
ビアガーデンや夏季限定営業、ランチ営業を行う店舗を拡大いたします。レストラン店舗に関しましては、平日のランチ営業を拡大、今期５店舗から来期10店舗を予定しております。また、夏限定のビアガーデンにつきましては、今期10店舗から来期17店舗を予定しております。また、法人宴会の専任スタッフを増員し、MICEを含めた法人宴会の需要獲得に努めてまいります。

続いて外販です。
今期、衣裳の提携会場や広告代理店業の新規契約社数が増えており、売上収益の拡大を見込んでおります。また、親族衣裳や結婚式総合保険等、新しい商材の外販にも注力してまいります。

最後にコストです。
新卒採用、中途採用の再開により、新規開業分を含めた必要人員は、前回もお話した通り充足しております。また、原価高騰については先ほどもご説明したとおり、価格調整により原価率は高騰前の水準に戻る見込みです。

人件費に関しましては、来期の施行、レストラン営業の再開、ビアガーデンの再開等によって、しっかりとコストに関しては吸収できる見込みです。

以上、来期業績アップに向けた取り組みおよび足元の状況についてご説明いたしました。
９ページをご覧ください。

株主還元

NOVARESE

株主優待制度について

2023年12月末日を基準日とし、当社株式を100株以上保有されている株主様を対象として新設

保有株式数	継続保有期間3年未満の株主様	継続保有期間3年以上の株主様
100株以上500株未満	● 特選ギフト（食品／2,000円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 2枚	● 特選ギフト（食品／2,000円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 4枚
500株以上1,000株未満	● Web型カタログギフト（3,500円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 2枚	● Web型カタログギフト（3,500円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 4枚
1,000株以上5,000株未満	● Web型カタログギフト（5,000円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 2枚	● Web型カタログギフト（5,000円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 4枚
5,000株以上10,000株未満	● Web型カタログギフト（10,000円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 2枚	● Web型カタログギフト（10,000円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 4枚
10,000株以上	● Web型カタログギフト（20,000円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 2枚	● Web型カタログギフト（20,000円相当） ● プロスダイニング優待券（お食事代金20%割引） 4枚

（Web型カタログギフト商品イメージ）



（プロスダイニング運営レストラン）



配当について

当社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題と位置付けております。しかしながら現時点において配当を行うための剰余金が不足しております。
今後、事業活動を着実に推進して、早期に配当を実施できるよう努めてまいります。

9

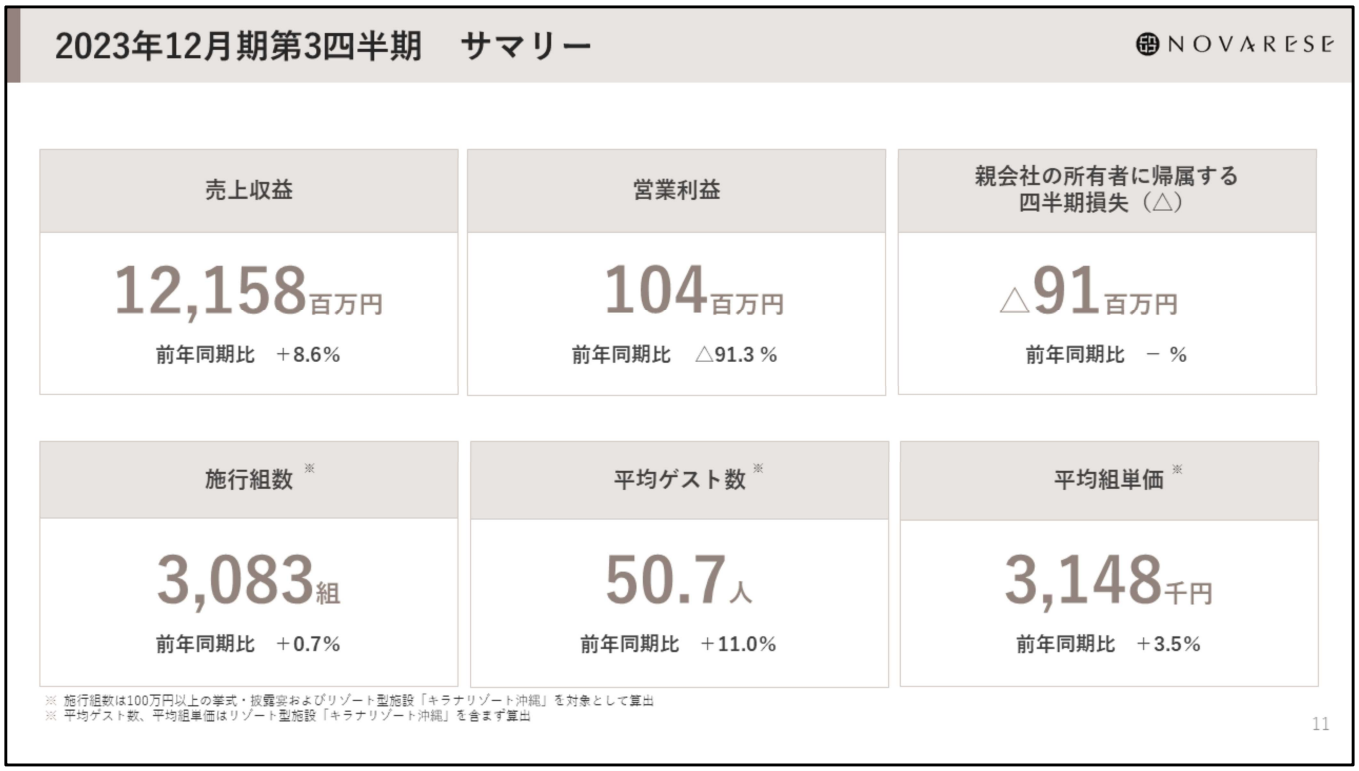
続いて、株主還元です。

10月13日、株主優待制度新設について適時開示いたしました。詳細はご覧の通りです。
引出物で使用しているWeb型カタログギフトや、ブロスダイニングでのお食事割引券等を予定しております。株主優待を通じて、当社事業に対するご理解を深めていただき、中長期的に当社株式を保有していただきたいと考えております。

次に、配当についてですが、当社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題と位置付けております。しかしながら現時点において配当を行うための剰余金が不足しております。今後、事業活動を着実に推進して、早期に配当を実施できるよう努めてまいりたいと考えております。

以上、続いて第３四半期の状況についてご説明いたします。


CONTENTS
01
2023年12月期
通期業績予想の修正
02
2023年12月期第3四半期
決算概要
03
2023年12月期の取り組み
04
市場環境
05
ノバレーゼについて
10



まず、第３四半期のサマリーです。

売上収益は、前年同期比プラス8.6％の121億5,800万円、
営業利益は、前年同期比マイナス91.3％の１億400万円、
親会社の所有者に帰属する四半期損失は9,100万円となりました。
施行組数は、前年同期比プラス0.7％の3,083組、
平均ゲスト数は、前年同期比プラス11％の50.7人、
平均組単価は、前年同期比プラス3.5％の314万8,000円となりました。

平均ゲスト数および平均組単価は第２四半期に続き、順調に回復している一方で、
売上収益の伸長が増加した費用を吸収できず、前年同期比で大幅減益となっております。

詳細は次のページ以降でご説明いたします。

12ページをご覧くださいませ。

連結損益計算書

NOVARESE

売上収益は平均ゲスト数・平均組単価の回復に伴い増収となるものの、コロナ関連補助金が縮減したこと等によりコストの増加を吸収できず減益となる

（単位：百万円）	2022/12 3Q累計	**2023/12 3Q累計**	増減額	増減率
売上収益	11,196	**12,158**	＋961	＋8.6%
売上総利益	6,489	**6,581**	＋91	＋1.4%
販管費	5,608	**6,444**	＋836	＋14.9%
営業利益	1,199	**104**	△1,094	△91.3%
営業利益率	10.7%	**0.9%**	△9.8pt	－
税引前四半期利益（△は損失）	981	**△126**	△1,108	－
（ご参考）EBITDA ※	2,749	**1,841**	△908	△33.0%
親会社の所有者に帰属する四半期利益（△は損失）	661	**△91**	△752	－

※ EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費

POINT

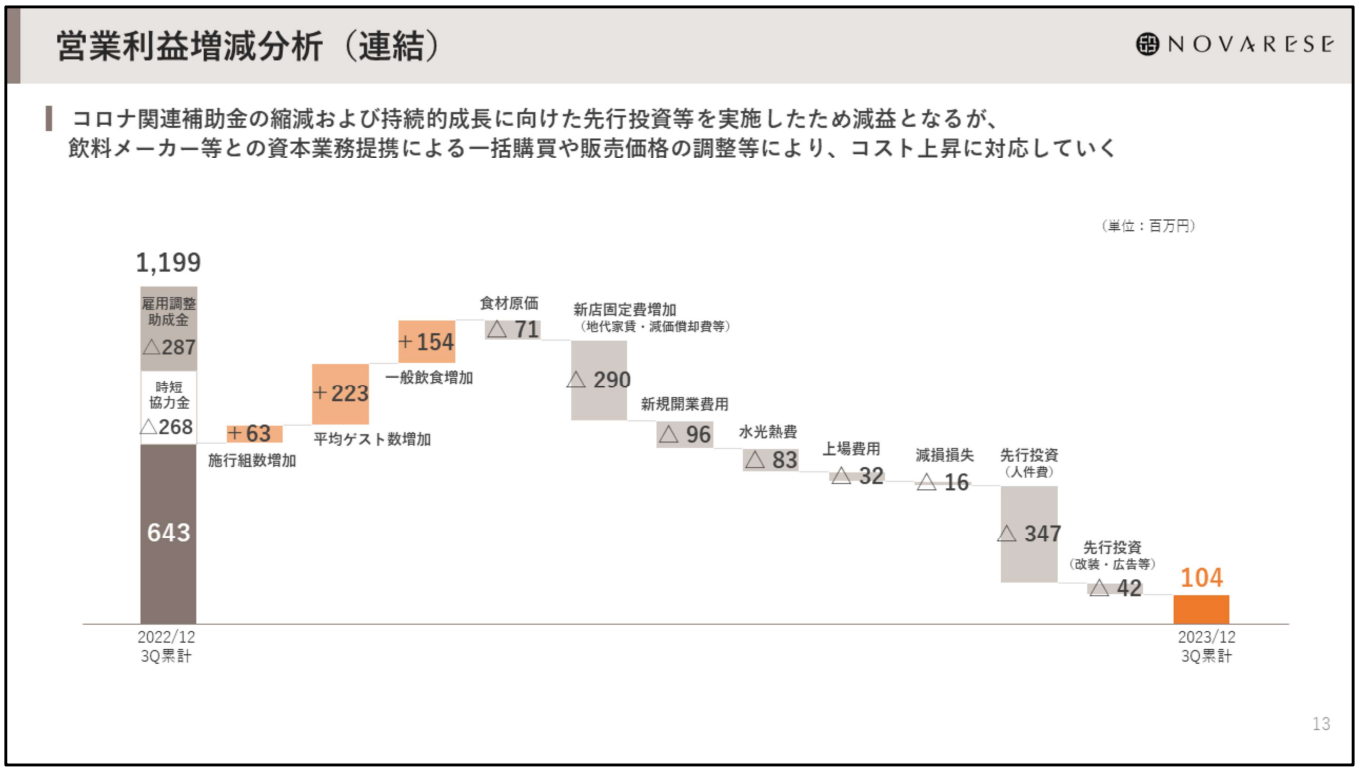
- **売上収益**
  - ✓ 平均ゲスト数・平均組単価の増加
  - ✓ レストラン特化型の来店客数増加
- **原価**
  - ✓ 水道光熱費増加
  - ✓ 雇用調整助成金の縮減（レストラン部門）
  - ✓ 人件費増加（レストラン部門）
- **販管費**
  - ✓ 新規開業費用増加
  - ✓ 来期以降の持続的成長に向けた先行投資（改装費・広告費・採用費・人件費等）
  - ✓ 雇用調整助成金の縮減（その他部門）
  - ✓ 店舗数増加に伴う固定費増加（減価償却費・地代家賃）
  - ✓ 一部店舗の固定資産に係る減損損失発生

12

第３四半期累計期間の連結損益計算書はご覧の通りです。

営業利益の状況につきましては、次のページで詳しくご説明いたします。
EBITDAは前年同期比マイナス33％の18億4,100万円となりました。

13ページです。



営業利益の前年同期比増減要因について図解をしております。

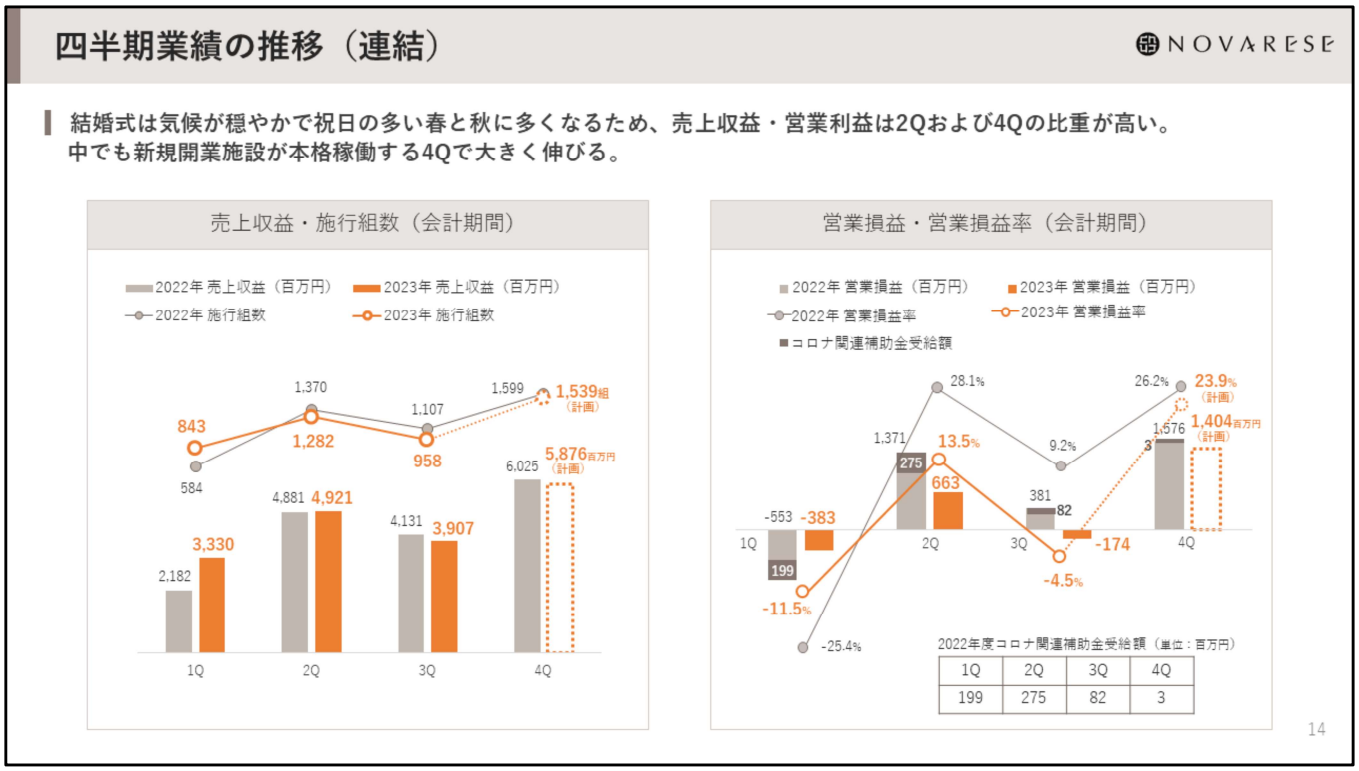
まず、昨年受給したコロナ関連補助金の影響額が５億5,500万円ありました。

次に、施行組数の増加によりプラス6,300万円、
平均ゲスト数の増加によりプラス２億2,300万円、
一般飲食の増加分が１億5,400万円となりました。
一方コスト面では、食材高騰が7,100万円、
地代家賃や減価償却費等、店舗数増加に伴う固定費の増加が２億9,000万円、
今期開業の宮崎および沖縄の婚礼施設の開業費用が9,600万円、
水道光熱費高騰の影響額が8,300万円、上場費用が3,200万円、
一部店舗の固定資産に係る減損損失が1,600万円発生いたしました。

さらに、来期以降の持続的成長に向けた先行投資となる人件費が３億4,700万円発生いたしました。新卒採用を前年の３人から63人に大幅に増員するなど、昨年対比で10％ほど社員数が増加しております。これらは過去最高水準の結婚式の数をお手伝いする上で必要不可欠であると考えております。サービス業の人手不足が叫ばれる中で優秀な人材を確保し、今後の成長につなげるための期間であったと捉えております。さらに、既存店の稼働維持のための改装および修繕、広告を4,200万円実施しております。

一方、コスト高については、料飲メーカー等との資本業務提携による一括購買等を推進することや、原価高騰分の販売価格を調整すること、また、引き続き業務改善に努め、コスト上昇に対応していきたいと考えております。

14ページをご覧ください。



四半期業績の推移です。

左側のグラフは、会計期間の売上収益と施行組数を、
右側のグラフは、会計期間の営業損益と営業損益率を示しています。

結婚式は気候が穏やかで祝日の多い、春と秋が人気となっております。
そのため当社では４月～６月の第２四半期、10月～12月の第４四半期の比重が高くなる傾向があります。中でも新規開業施設が本格稼働する第４四半期に、売上と利益が大きく伸びる構造となっております。今期もその傾向が見られます。

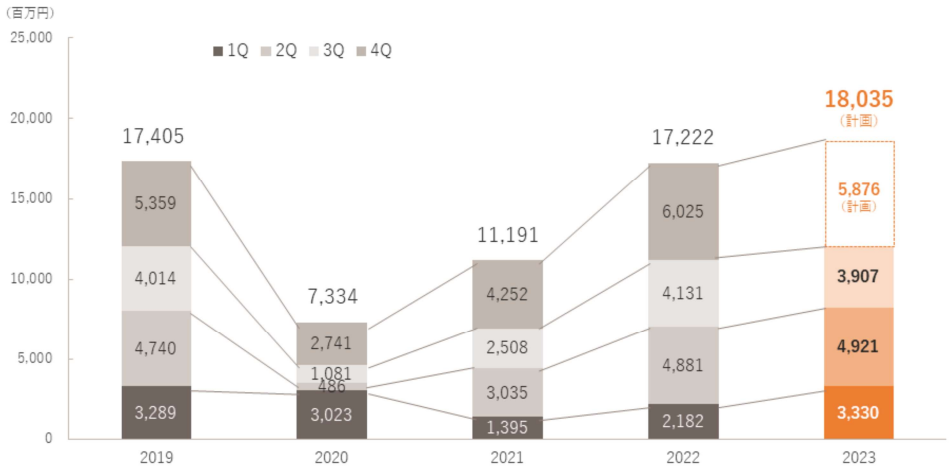
昨年のコロナ関連補助金の受給額を四半期ごとに記載しておりますが、受給は上期に集中しておりました。

15ページをご覧ください。

売上収益の推移（連結）

NOVARESE

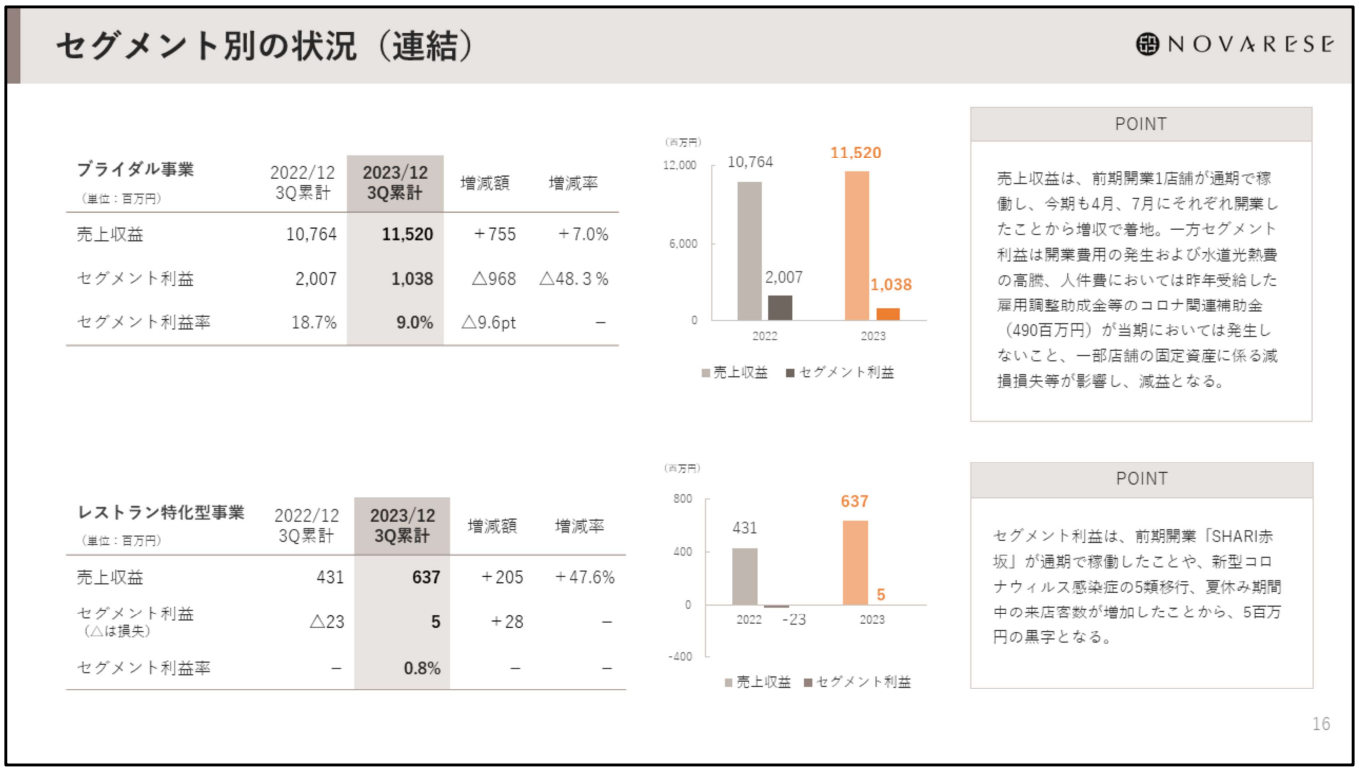
売上収益は平均ゲスト数・平均組単価の回復に伴いコロナ禍前を上回る



15

2019年以降の売上収益の推移はご覧の通りです。

次のページをお願いいたします。



セグメント別の状況です。

売上収益の比率は、ブライダル事業が95%、レストラン特化型事業が5%となっております。

ブライダル事業の売上収益は、前期開業の和歌山「葵庭園」が通期で稼働し、既存店も前年同期を上回ったため、前年同期比プラス7.0%の115億2,000万円の増収となりました。セグメント利益が減少したことについては、先ほどご説明したとおりとなっております。

レストラン特化型事業の売上収益についても、前期開業「SHARI赤坂」が通期で稼働し、また新型コロナウイルスの５類移行、および、夏休み期間中の来店客数も増加したことから、前年同期比プラス47.6%の６億3,700万円で増収となりました。

セグメント利益は、コロナ関連補助金がなくなったものの、黒字で着地いたしました。外国人観光客が増加していることから、さらなる増収増益を目指してまいります。

17ページをご覧ください。

セグメント別売上収益（連結）

NOVARESE

セグメント別売上収益は、平均ゲスト数・平均組単価の回復に伴い、婚礼プロデュース部門・レストラン部門で増収

（単位：百万円）	2022/12 3Q累計	2023/12 3Q累計	増減額	増減率
ブライダル事業	10,764	**11,520**	＋755	＋7.0%
婚礼プロデュース部門	5,265	**5,593**	＋328	＋6.2%
婚礼衣裳部門 ※	2,417	**2,360**	△57	△2.4%
内 自社施行	2,114	**2,085**	△29	△1.4%
内 他社施行	303	**274**	△28	△9.5%
レストラン部門	3,081	**3,567**	＋485	＋15.8%
内 婚礼飲食	2,664	**2,931**	＋266	＋10.0%
内 一般飲食	416	**636**	＋219	＋52.6%
レストラン特化型事業	431	**637**	＋205	＋47.6%

※ 自社施行とは当社婚礼施設で行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売のこと。他社施行とは他社が運営する婚礼施設および提携会場で行う挙式・披露宴用の衣裳のこと。

POINT

- **婚礼プロデュース部門売上収益**
  - ✓ 平均ゲスト数・平均組単価の回復に伴い増収
- **婚礼衣裳部門売上収益**
  - ✓ 自社施行および他社施行の取扱組数が減少したため減収
- **レストラン部門（ブライダル事業）売上収益**
  - ✓ 婚礼飲食は平均ゲスト数の回復に伴い増収
  - ✓ 一般飲食は、イベント等の開催により増収

17

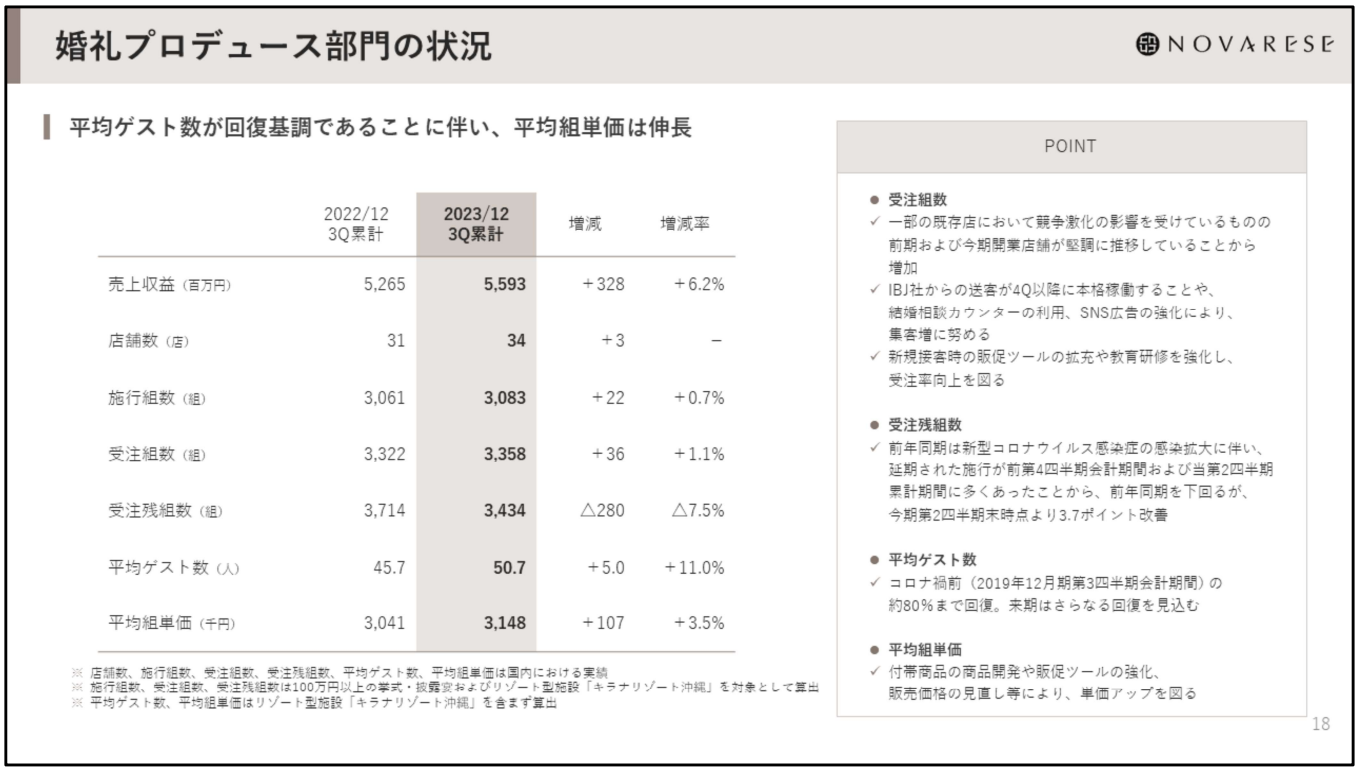
ブライダル事業の部門別の売上収益です。

婚礼プロデュース部門の平均ゲスト数・平均組単価の回復に伴い、婚礼プロデュース部門およびレストラン部門において増収となりました。

一方、婚礼衣裳部門は、取り扱い組数が減少したため微減となりました。なお、婚礼衣裳部門の自社施行とは、当社婚礼施設で行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売であります。他社施行とは他社が運営する婚礼施設および提携会場様で行う挙式・披露宴用の衣裳のレンタル・販売のことです。

レストラン部門の一般飲食については、ビアガーデンやディナーイベントの開催等により増収となりました。

18ページをご覧ください。



婚礼プロデュース部門の状況

NOVARESE

平均ゲスト数が回復基調であることに伴い、平均組単価は伸長

	2022/12 3Q累計	2023/12 3Q累計	増減	増減率
売上収益（百万円）	5,265	**5,593**	＋328	＋6.2%
店舗数（店）	31	**34**	＋3	－
施行組数（組）	3,061	**3,083**	＋22	＋0.7%
受注組数（組）	3,322	**3,358**	＋36	＋1.1%
受注残組数（組）	3,714	**3,434**	△280	△7.5%
平均ゲスト数（人）	45.7	**50.7**	＋5.0	＋11.0%
平均組単価（千円）	3,041	**3,148**	＋107	＋3.5%

※ 店舗数、施行組数、受注組数、受注残組数、平均ゲスト数、平均組単価は国内における実績
※ 施行組数、受注組数、受注残組数は100万円以上の挙式・披露宴およびリゾート型施設「キラナリゾート沖縄」を対象として算出
※ 平均ゲスト数、平均組単価はリゾート型施設「キラナリゾート沖縄」を含まず算出

POINT

- **受注組数**
  - ✓ 一部の既存店において競争激化の影響を受けているものの前期および今期開業店舗が堅調に推移していることから増加
  - ✓ IBJ社からの送客が4Q以降に本格稼働することや、結婚相談カウンターの利用、SNS広告の強化により、集客増に努める
  - ✓ 新規接客時の販促ツールの拡充や教育研修を強化し、受注率向上を図る
- **受注残組数**
  - ✓ 前年同期は新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、延期された施行が前第4四半期会計期間および当第2四半期累計期間に多くあったことから、前年同期を下回るが、今期第2四半期末時点より3.7ポイント改善
- **平均ゲスト数**
  - ✓ コロナ禍前（2019年12月期第3四半期会計期間）の約80%まで回復。来期はさらなる回復を見込む
- **平均組単価**
  - ✓ 付帯商品の商品開発や販促ツールの強化、販売価格の見直し等により、単価アップを図る

18

婚礼プロデュース部門の状況です。

売上収益は前年同期比プラス6.2％の55億9,300万円となりました。

受注組数は、一部既存店舗において競争激化の影響を受けているものの、前期および今期開業店舗が堅調に推移していることから、前年同期比プラス1.1％の3,358組となっております。

今後においては、IBJ社からの送客が第4四半期以降に本格稼働することや、SNS広告を強化することにより、集客増に努めていきたいと考えております。また、受注率のさらなる向上施策として、新規接客時の販促ツールの拡充や、教育研修を強化してまいります。

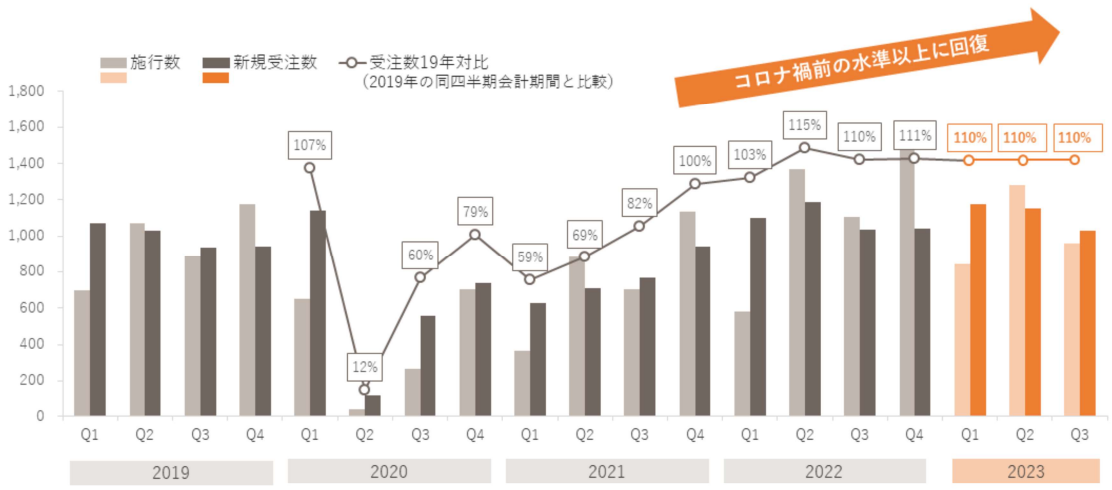
続いて、受注残組数については、前年同期は新型コロナウイルスの感染拡大に伴い延期された施行が、前第４四半期会計期間および当第２四半期累計期間に多くあったことから、前年同期比マイナス7.5％の3,434組となりましたが、今期第２四半期の期末時点より3.7ポイント改善いたしました。

19ページをご覧くださいませ。

受注・施行の推移

NOVARESE

施行・受注組数はコロナ禍で大きく落ち込んだものの、足元ではコロナ禍前の水準以上に回復

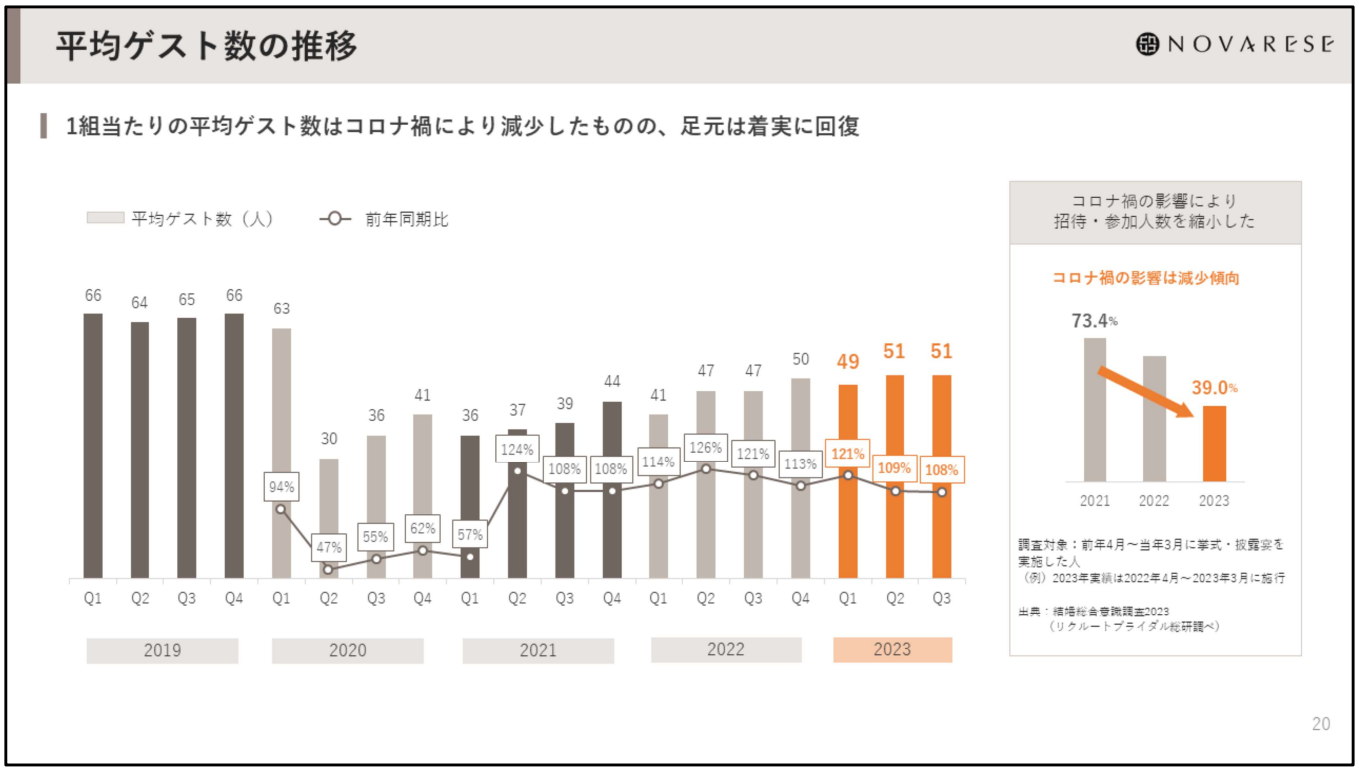


19

2019年12月期以降の受注および施行の状況です。

折れ線グラフは、受注について、コロナ禍前2019年の同四半期と比較した実績です。受注と施行、ともにコロナ禍前の水準以上まで回復しております。

20ページをご覧くださいませ。

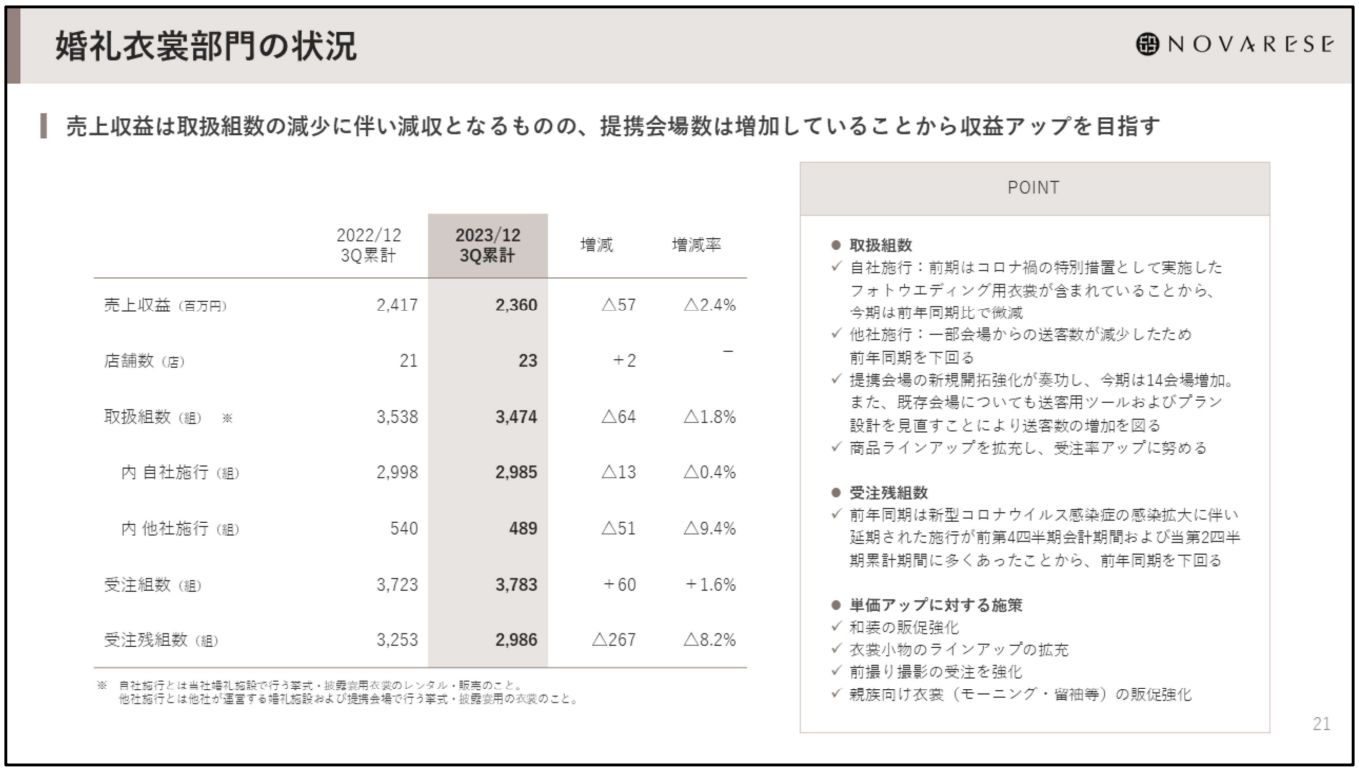


こちらが、平均ゲスト数の推移となっております。

折れ線グラフは、前年同期比を示しております。先ほどもご説明いたしましたとおり、足元は着実に回復しております。コロナ禍を経て、人と会う価値を再認識するカップルも増えていること、また当社施設の多くが１バンケットの完全貸切型であるため、安心してゲストをお呼びいただけることから、今後も着実にゲスト数が増えてくると見込んでおります。

来期についても、先ほどご説明した通りですが、平均ゲスト数の増加は利益に大きく寄与することから、ゲスト数の回復に向けてさまざまな施策に取り組んでまいります。

21ページをご覧くださいませ。



婚礼衣裳部門の状況

NOVARESE

売上収益は取扱組数の減少に伴い減収となるものの、提携会場数は増加していることから収益アップを目指す

	2022/12 3Q累計	2023/12 3Q累計	増減	増減率
売上収益（百万円）	2,417	**2,360**	△57	△2.4%
店舗数（店）	21	**23**	＋2	－
取扱組数（組） ※	3,538	**3,474**	△64	△1.8%
内 自社施行（組）	2,998	**2,985**	△13	△0.4%
内 他社施行（組）	540	**489**	△51	△9.4%
受注組数（組）	3,723	**3,783**	＋60	＋1.6%
受注残組数（組）	3,253	**2,986**	△267	△8.2%

※ 自社施行とは当社婚礼施設で行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売のこと。
他社施行とは他社が運営する婚礼施設および提携会場で行う挙式・披露宴用の衣裳のこと。

POINT

- **取扱組数**
  - ✓ 自社施行：前期はコロナ禍の特別措置として実施したフォトウエディング用衣裳が含まれていることから、今期は前年同期比で微減
  - ✓ 他社施行：一部会場からの送客数が減少したため前年同期を下回る
  - ✓ 提携会場の新規開拓強化が奏功し、今期は14会場増加。また、既存会場についても送客用ツールおよびプラン設計を見直すことにより送客数の増加を図る
  - ✓ 商品ラインアップを拡充し、受注率アップに努める
- **受注残組数**
  - ✓ 前年同期は新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い延期された施行が前第4四半期会計期間および当第2四半期累計期間に多くあったことから、前年同期を下回る
- **単価アップに対する施策**
  - ✓ 和装の販促強化
  - ✓ 衣裳小物のラインアップの拡充
  - ✓ 前撮り撮影の受注を強化
  - ✓ 親族向け衣裳（モーニング・留袖等）の販促強化

21

こちら、婚礼衣裳部門の状況です。

売上収益は前年同期比マイナス2.4％の23億6,000万円です。

取扱組数は、主に他社施行が減少したことにより、前年同期比マイナス1.8％の3,474組となりました。これは一部会場からの送客数が減少したためですが、先ほどもご説明いたしましたが、ドレスの外販営業を強化しており、新規契約数も増加していることから、今後は自社だけではなく、他社施行の取り組みも伸びてくると見込んでおります。

受注組数は前年同期比プラス1.6％の3,783組です。

受注残組数は前年同期比マイナス8.2％の2,986組となりました。これは、婚礼プロデュース部門同様、新型コロナウイルスの影響により延期された施行が、前第４四半期会計期間および当第２四半期累計期間に多くあったためとなっております。

続いて、22ページをご覧ください。

貸借対照表 ／ キャッシュ・フロー計算書（連結）

NOVARESE

（単位：百万円）

	2022/4Q	2023/3Q	増減
流動資産	3,522	**2,603**	△918
現金および現金同等物	2,803	**1,767**	△1,035
非流動資産	28,458	**29,712**	＋1,254
有形固定資産	14,718	**15,829**	＋864
のれん	11,203	**11,203**	0
無形資産	68	**65**	△2
繰延税金資産	1,506	**1,569**	＋62
資産合計	31,980	**32,316**	＋335
流動負債	17,893	**8,771**	△9,122
営業債務およびその他の債務	1,358	**1,455**	＋96
借入金	13,068	**3,948**	△9,120
その他の金融負債	902	**981**	＋78
非流動負債	6,852	**16,408**	＋9,555
借入金	1,058	**10,356**	＋9,297
その他の金融負債	4,586	**4,741**	＋155
負債合計	24,746	**25,179**	＋433
資本合計	7,234	**7,137**	△97
負債および資本合計	31,980	**32,316**	＋335

（単位：百万円）

	2022/3Q	2023/3Q	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,081	**1,381**	△1,699
投資活動によるキャッシュ・フロー	△631	**△1,841**	△1,210
財務活動によるキャッシュ・フロー	△948	**△575**	＋372
現金および現金同等物に係る換算差額	2	**0**	△1
現金および現金同等物の増減額	1,503	**△1,035**	△2,538
現金および現金同等物の期首残高	2,246	**2,803**	＋556
現金および現金同等物の期末残高	3,750	**1,767**	△1,982

POINT

- 営業キャッシュ・フロー
  - ✓ 減価償却費 ＋1,736百万円
- 投資キャッシュ・フロー
  - ✓ 新規出店および既存店に係る有形固定資産の取得 △1,765百万円
- 財務キャッシュ・フロー
  - ✓ 短期借入金の増加額 ＋683百万円
  - ✓ 長期借入れによる収入 ＋11,746百万円
  - ✓ 長期借入金（一年内返済予定）の返済 △12,318百万円
  - ✓ リース負債の返済 △686百万円

22

貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書です。こちらはご覧の通りです。

2023年３月にリファイナンスを行ったことにより、流動負債の借入金がマイナス91億2,000万円、非流動負債がプラス92億9,700万円となり、振り替わっております。

23ページをお願いいたします。

2023年12月期通期計画（連結）

NOVARESE

平均ゲスト数・平均組単価が回復基調にあることより増収を見込む

（単位：百万円）	2022/12 通期	2023/12 1Q実績	2023/12 2Q累計実績	2023/12 3Q累計実績	**2023/12 通期計画（修正後）**	通期 増減額	増減率
売上収益	17,222	3,330	8,251	12,158	**18,035**	＋812	＋4.7%
売上総利益	10,142	1,691	4,539	6,581	**10,009**	△132	△1.3%
販管費	7,663	2,071	4,237	6,444	**8,564**	＋900	＋11.7%
営業利益（△は損失）	2,775	△383	279	104	**1,509**	△1,266	△45.6%
営業利益率	16.1%	△11.5%	3.4%	0.9%	**8.4%**	△7.7pt	－
税引前(四半期)利益（△は損失）	2,485	△480	121	△126	**1,202**	△1,282	△51.6%
親会社の所有者に帰属する(四半期)利益（△は損失）	1,656	△323	71	△91	**855**	△800	△48.3%
（ご参考）EBITDA ※	4,874	164	1,414	1,841	**3,847**	△1,026	△21.1%
婚礼プロデュース部門 施行組数（組）	4,660	843	2,125	3,083	**4,622**	△38	△0.8%

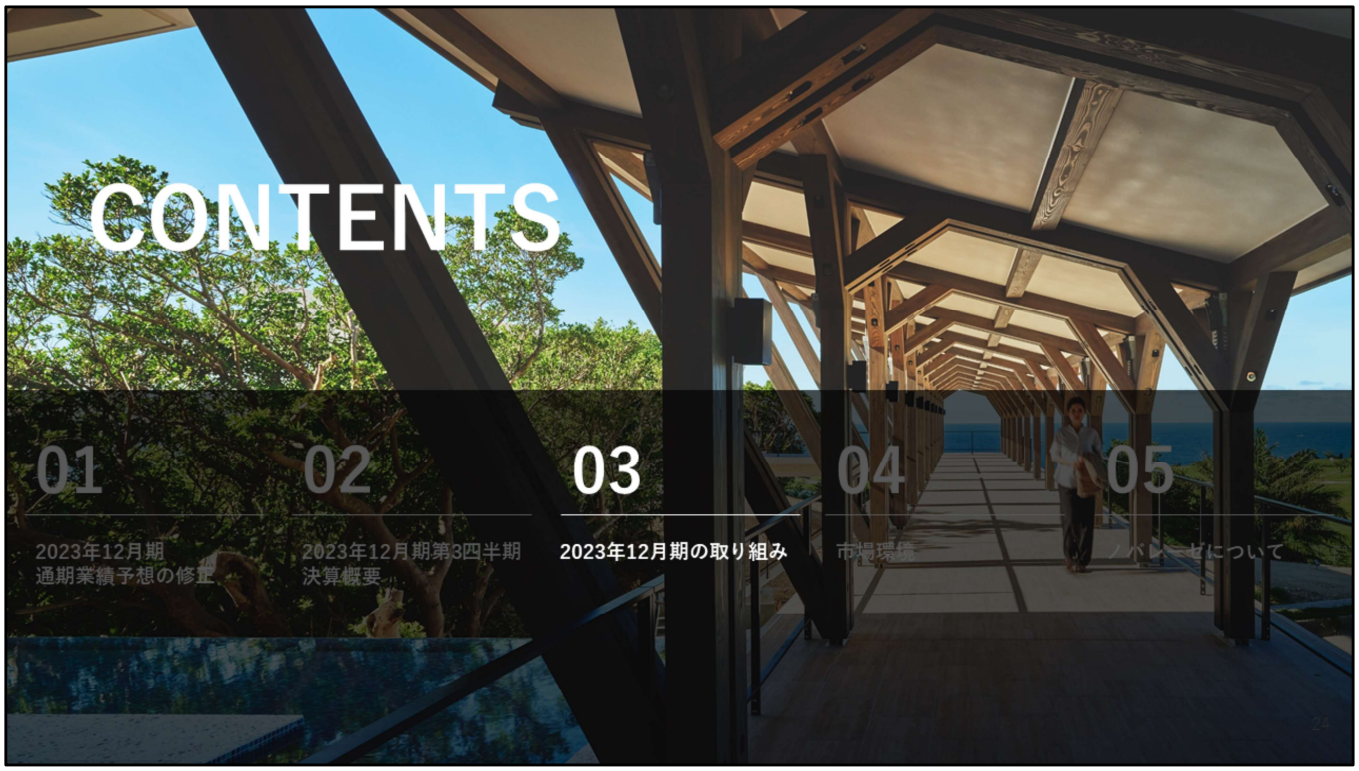
※ EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費

23

改めまして、冒頭でもご説明いたしましたが、2023年12月期、修正後の通期計画です。

以上、決算の概要についてご説明いたしました。
続いて、2023年12月期の主な取り組みについてご説明いたします。

25ページをご覧ください。


CONTENTS
01
2023年12月期
通期業績予想の修正
02
2023年12月期第3四半期
決算概要
03
2023年12月期の取り組み
04
市場環境
05
ノバレーゼについて

出店実績・出店計画

NOVARESE

開業時期	施設形態	名称	バンケット数	収容人数	所在地
2023年4月	ゲストハウス	アマンダンブルー青島	1	154人	宮崎県宮崎市
2023年7月	ゲストハウス	サザンチャペル　キラナリゾート沖縄	2	26人・36人	沖縄県島尻郡
2024年上期予定	ドレスショップ	ノバレーゼ仙台	—	—	仙台市青葉区
2024年7月予定	ゲストハウス	青龍荘（セイリュウソウ）	1	130人	仙台市青葉区
2024年秋予定	ゲストハウス	未定	1	142人	福島県福島市

国内店舗数			海外店舗数	合計
ゲストハウス	ドレスショップ	レストラン	フォトウエディングとスパ運営事業	
36店舗	24店舗	7店舗	1店舗	68店舗

※開業予定を含む

25

今期出店実績と来期出店計画です。

2024年12月期については、７月に仙台、秋には福島への出店を予定しております。

仙台はドレスショップ「ノバレーゼ仙台」も出店いたします。福島は既存店「エクリュスポーゼ郡山店」へ送客いたしますので、ドレスショップのさらなる稼働率向上も見込んでおります。

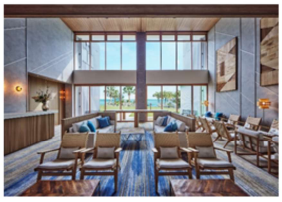
続いて、26ページです。

新規出店実績 ①（直営ゲストハウス）

NOVARESE











アマンダンブルー青島

所在地：宮崎県宮崎市青島3丁目1-43

開　業：2023年4月

設　備：1チャペル（100人）／ 1バンケット（154人）

- 大型商業施設がオープンするなど今注目の青島エリアへの出店。
- 敷地面積は、約 4885 ㎡で、鉄骨造りの 2 階建て（延べ床面積約 1376 ㎡）を新築。
- 太平洋に面した施設で、館内の至る所から雄大な海と、神聖な島として名高い「青島」を望む。バンケットの海側は一面ガラス張りで、高さ 6 メートル横幅 約 16 メートルの大きな窓を設置。
- 宮崎県に婚礼施設が新規開業するのは約 10 年ぶり（リクルート調べ）で、オープン以来、受注も好調に推移。

26

こちらが、新規出店実績です。

今年４月、宮崎で開業した「アマンダンブルー青島」です。
こちらも順調に受注が推移しております。

新規出店実績 ②（直営ゲストハウス）

NOVARESE



サザンチャペル　キラナリゾート沖縄

所在地：沖縄県島尻郡八重瀬町玻名城 534
ザ・サザンリンクスリゾート内

開　業：2023年7月

設　備：1チャペル（42人）／ 2バンケット（36人・26人）

- 沖縄本島南部の約 1 万㎡の土地を（株）アコーディア・ゴルフから借り受け、チャペルと披露宴会場が一体となった複合型の結婚式場（1F 建て、延べ床面積約 1069 平米）を敷地内に新築。
- 太平洋に面した本島最南端の婚礼施設で、海に面した高台に建つ、180 度オーシャンビューの好立地。那覇空港から車で約 30 分という利便性の高さも強み。
- 沖縄県への出店を機に、旅行を含む総合的な国内リゾートウエディング事業に参入。

27

次のページが、７月、沖縄県南部に開業した
「サザンチャペル　キラナリゾート沖縄」です。

こちらも足元の受注は堅調に推移している状況です。

続いて、28ページをお願いいたします。

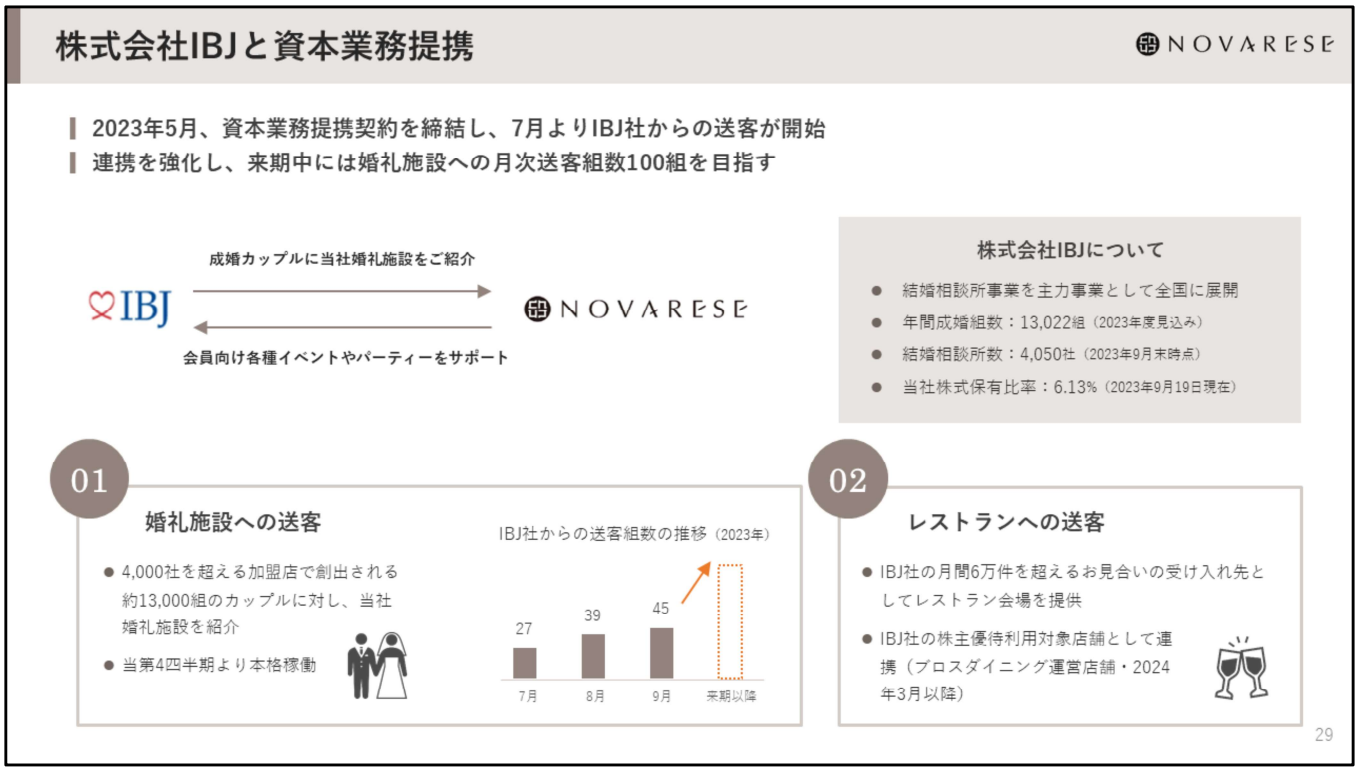


来期に開業予定の、仙台市に出店する「青龍荘」です。

仙台藩祖伊達政宗公の霊廟（れいびょう）である「瑞鳳殿（ずいほうでん）」に隣接する高台で、瑞鳳殿周辺の杉並木や仙台平野の西に広がる青葉山、市中心部を流れる広瀬川の豊かな眺望が広がる好立地でございます。

今月22日に販売を開始いたしますが、仙台のマーケットにおいては、和の要素を取り入れた会場が少ないことから、他社との差別化を明確に打ち出し、受注活動に努めていきたいと考えております。

29ページをご覧ください。



今年５月、IBJ社と業務資本提携を結びました。

婚礼施設への送客が始まった７月以降の受注実績はスライド下段の通りです。来期は月次100組の送客を目指しております。

またレストランについても、月間６万件を超えるお見合いの受け入れ先として、また、IBJ社の株主優待利用対象店舗として、レストラン会場をご提供したりと連携強化に努めてまいります。

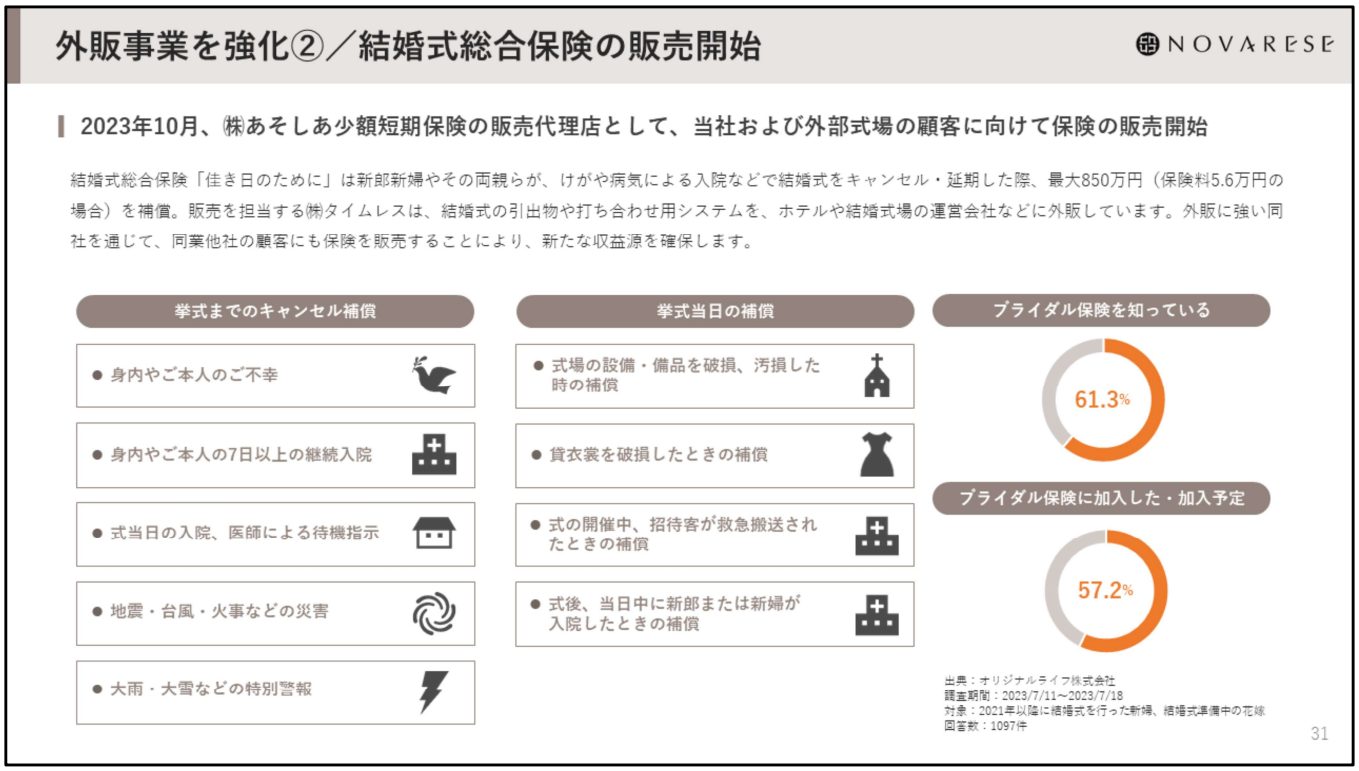
30ページをご覧ください。



こちら、当社の成長戦略のひとつに挙げております外販に関する取り組みについて、２点、ご説明いたします。

両親・親族向け衣裳レンタル事業を、参列者向けパーティドレスのレンタル事業を行う子会社「アンドユー」へ譲渡いたしました。新郎新婦向け衣裳だけではなくフォーマルウェア全般における衣裳外販事業を強化し、人員・業務フローの効率化も図っていきたいと考えております。

31ページをご覧ください。



今年10月、結婚式総合保険の販売を開始いたしました。

結婚式総合保険は、新郎新婦やその両親らが、けがや病気による入院などで結婚式をキャンセル・延期した際に最大850万円を補償いたします。コロナ禍や、台風、また大雨をはじめとする昨今の異常気象などの影響を受け、認知度および加入率が高まっております。販売は、引出物や打ち合わせ用システムをホテルや結婚式場へ販売している当社子会社タイムレスが担当し、新たな収益源を確保したいと考えております。

32ページをご覧ください。

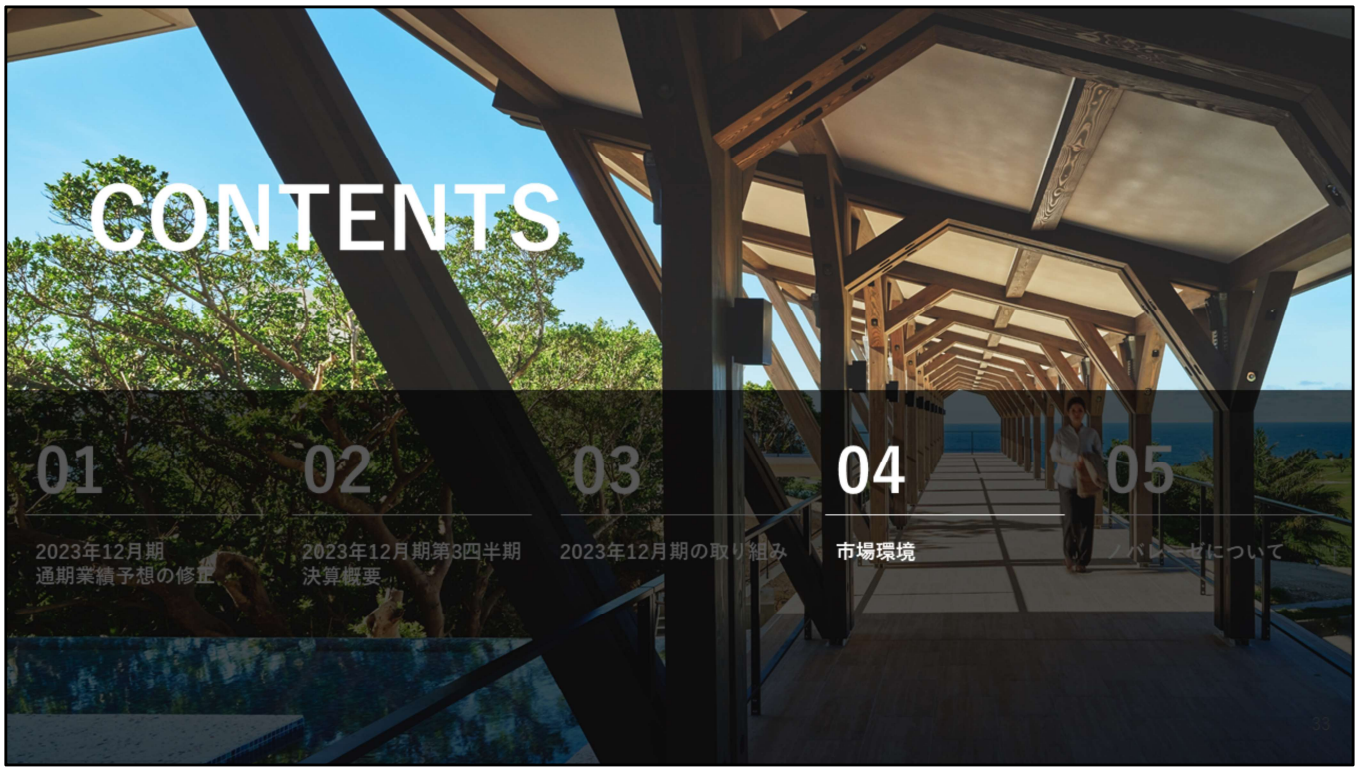


サステナビリティ推進の取り組みをご紹介いたします。
７月、CSRの一環として福島県相馬市にある小学校に野外遊具を寄贈・設置いたしました。

以上、今期取り組みについてご説明いたしました。

改めまして、結びになりますが、今回の課題につきましては、明確に出ているところも多々ございます。しっかりその明確な課題に対して施策を講じ、信頼回復に努めてまいります。しっかりと来期、売上収益のアップに貢献できるようにしていきたいと考えておりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

ご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。

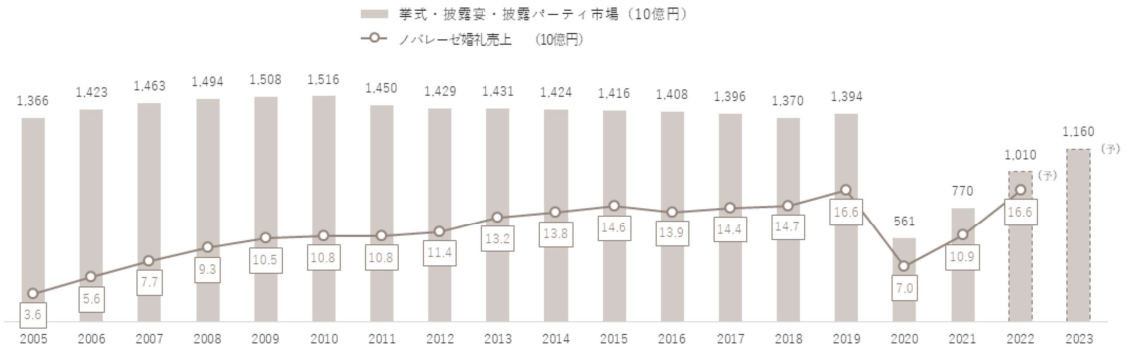

CONTENTS
01
2023年12月期
通期業績予想の修正
02
2023年12月期第3四半期
決算概要
03
2023年12月期の取り組み
04
市場環境
05
ノバレーゼについて

市場環境 ①

NOVARESE

- コロナ禍前の挙式・披露宴・披露パーティ市場は約1.4兆円の巨大市場であり、安定的に推移
- 当社の婚礼売上は着実に拡大。コロナ禍による落ち込みはあったが、足元は市場全体の回復に先んじて落ち込み前の水準に回復

挙式・披露宴・披露パーティ市場規模推移



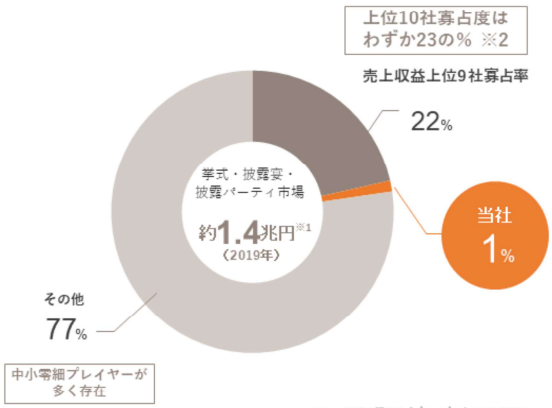
※ 出典：矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2022」

市場環境 ②

NOVARESE

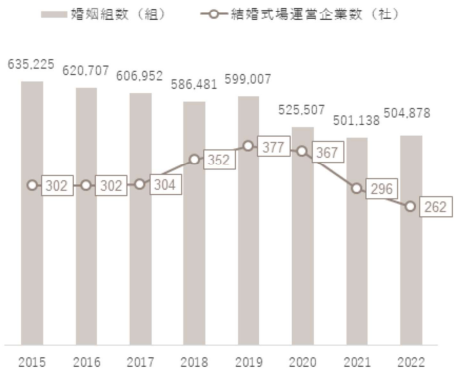
- マーケットの寡占度は低く、中小零細プレイヤーが群雄割拠。当社の市場シェアも1%程度に過ぎず拡大余地は十分
- コロナ禍により、プレイヤーの二極化が進展
- 婚姻組数が大きく変わらない中で、プレイヤーの淘汰が進む局面は当社にとって更なるシェア拡大の好機

挙式・披露宴・披露パーティ市場　市場シェア



※1：矢野経済研究所「ブライダル産業白書2022」
※2：出典：各社開示情報

全国婚姻組数・結婚式場運営企業数推移



※ 出典：リクルート・ブライダル総研「婚姻組数予測」調べ
※ 出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」
婚姻式場運営企業数は調査対象の見直しによる不連続を調整した前年比の伸び率を2015年の実数を源に掛け合わせることで算出

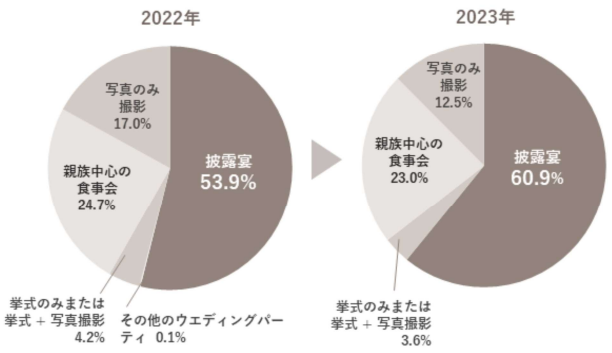
市場環境 ③

NOVARESE

- 当社は周辺ビジネスの内製化により、結婚披露宴のみならず、結婚を機としたすべてのセレモニーに対応
- 披露宴自体も、ホテルよりも当社の基本コンセプトである貸切ゲストハウスが選好される傾向

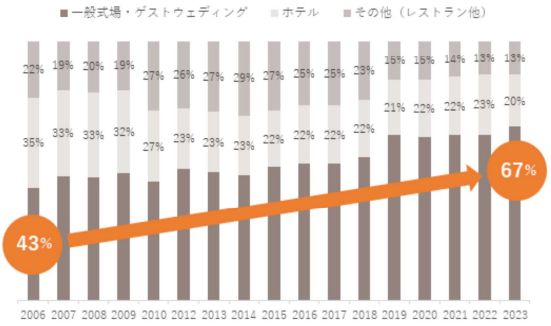
セレモニーの実施形態

当社はすべての形態に対応

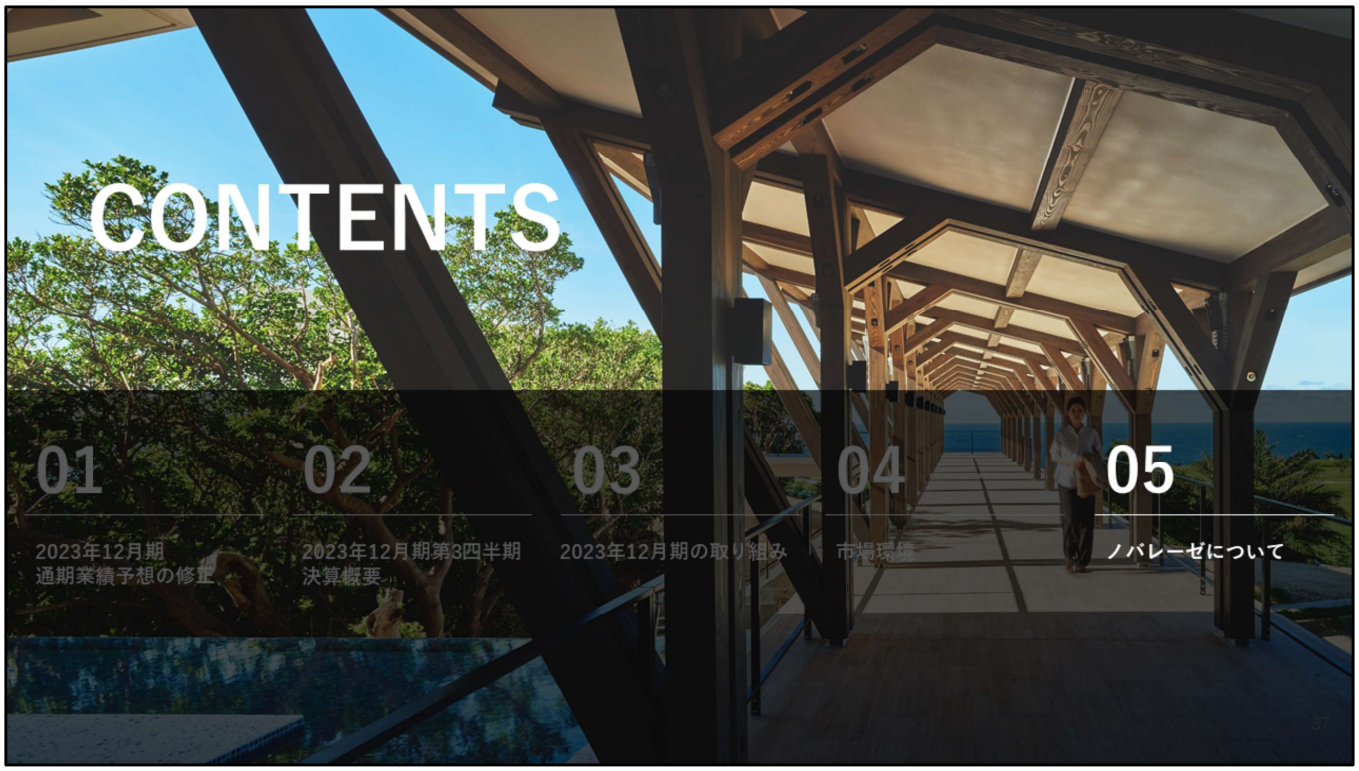


※出典：結婚総合意識調査2022／2023（リクルートブライダル総研調べ）

披露宴・披露パーティ会場別実施割合



※出典：ゼクシィ 結婚トレンド調査2023調べ（2011年は東日本大震災のため統計はなし）


CONTENTS
01
2023年12月期
通期業績予想の修正
02
2023年12月期第3四半期
決算概要
03
2023年12月期の取り組み
04
市場環境
05
ノバレーゼについて

会社概要

会社名	株式会社ノバレーゼ
代表者	代表取締役社長 荻野洋基
本社所在地	東京都中央区銀座1- 8 -14　銀座YOMIKOビル4階
創立年月日	2000年11月1日 2016年12月にNAPホールディングス株式会社の完全子会社となり 2017年6月に同社を存続会社として合併
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）
資本金	100百万円（2022年12月31日時点）
従業員数	連結 987名（302名）／単体737名（235名） （直近１年間の平均臨時雇用者数を（　）外数で記載、2022年12月31日時点）
決算月日	12月31日

※ レストラン特化型事業は、2019年1月1日にて、株式会社プロスダイニングに分社化

企業理念

Rock your life

元気を与え続ける会社でありたい

NOVARESE

NOTABLE：注目に値する

VALUABLE：価値のある、貴重な

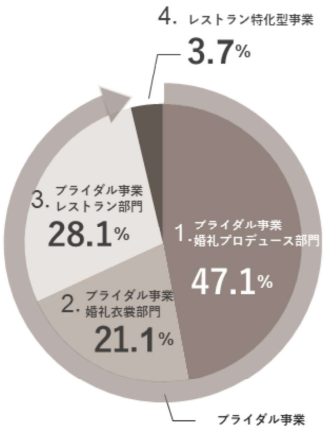
RENOVATE：新しく元気にする

SENSATIONAL：感動や驚きを与える

事業内容

NOVARESE

ゲストハウス（婚礼施設）を中心にドレスショップやレストランを展開し、ブライダルにおけるあらゆるニーズにワンストップで対応可能



連結売上収益
（2022年12月期）
17,222百万円

01



ブライダル事業
婚礼プロデュース部門

挙式・披露宴を予定しているお客様に、 会場のご案内から当日の企画、引出物 や料理の選定など、結婚式に関わるすべてのプロデュースを行う

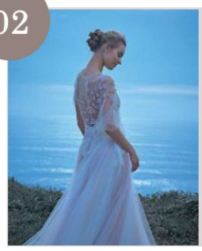
03



ブライダル事業
レストラン部門

婚礼飲食や宴会飲食を提供する他、 一部の婚礼施設においては、平日にラ ンチ・ディナー営業を行う

02



ブライダル事業
婚礼衣裳部門

全国にドレスショップを展開し、婚礼 衣裳のレンタル・販売を行う

04



レストラン特化型事業

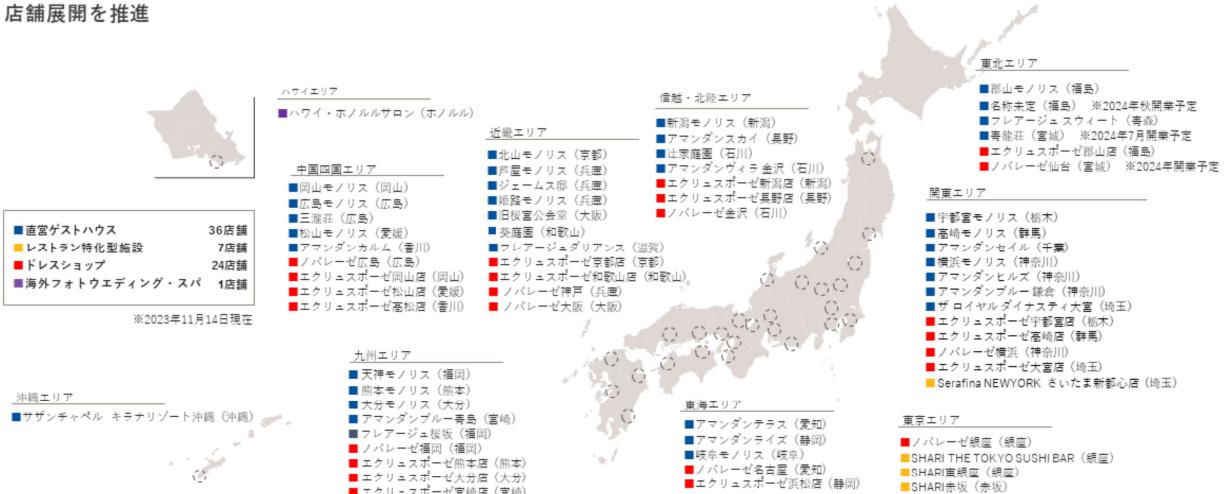
ランチ・ディナー・宴会に特化したレストランを運営

39

店舗一覧

NOVARESE

- 国内外68店舗に広がる営業基盤
- 人口25万人以上の都市を対象に、年間で婚礼施設3店舗程度、ドレスショップ3店舗程度を出店
- 人材の採用や育成、マーケット状況、また投資回収期間などを総合的に勘案し、クオリティの高いサービスが提供できる速度で店舗展開を推進



■直営ゲストハウス	36店舗
■レストラン特化型施設	7店舗
■ドレスショップ	24店舗
■海外フォトウエディング・スパ	1店舗

※2023年11月14日現在

ハワイエリア
■ハワイ・ホノルルサロン（ホノルル）

中国四国エリア
■岡山モノリス（岡山）
■広島モノリス（広島）
■三滝荘（広島）
■松山モノリス（愛媛）
■アマンダンカルム（香川）
■ノバレーゼ広島（広島）
■エクリュスポーゼ岡山店（岡山）
■エクリュスポーゼ松山店（愛媛）
■エクリュスポーゼ高松店（香川）

近畿エリア
■北山モノリス（京都）
■芦屋モノリス（兵庫）
■ジェームス邸（兵庫）
■姫路モノリス（兵庫）
■旧桜宮公会堂（大阪）
■奏庭園（和歌山）
■フレアージュダリアンス（滋賀）
■エクリュスポーゼ京都店（京都）
■エクリュスポーゼ和歌山店（和歌山）
■ノバレーゼ神戸（兵庫）
■ノバレーゼ大阪（大阪）

九州エリア
■天神モノリス（福岡）
■熊本モノリス（熊本）
■大分モノリス（大分）
■アマンダンブルー壱岐（長崎）
■フレアージュ桜坂（福岡）
■ノバレーゼ福岡（福岡）
■エクリュスポーゼ熊本店（熊本）
■エクリュスポーゼ大分店（大分）
■エクリュスポーゼ宮崎店（宮崎）
■鉄板焼みたき桜坂（福岡）

沖縄エリア
■サザンチャペル キラナリゾート沖縄（沖縄）

信越・北陸エリア
■新潟モノリス（新潟）
■アマンダンスカイ（長野）
■辻家庭園（石川）
■アマンダンヴィラ金沢（石川）
■エクリュスポーゼ新潟店（新潟）
■エクリュスポーゼ長野店（長野）
■ノバレーゼ金沢（石川）

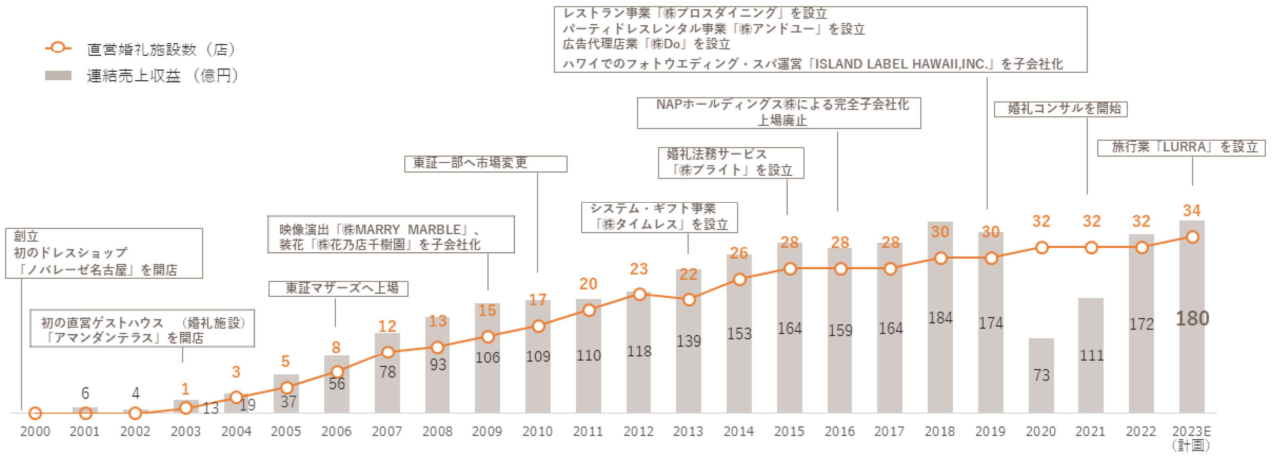
東海エリア
■アマンダンテラス（愛知）
■アマンダンライズ（静岡）
■岐阜モノリス（岐阜）
■ノバレーゼ名古屋（愛知）
■エクリュスポーゼ浜松店（静岡）

東北エリア
■郡山モノリス（福島）
■名称未定（福島） ※2024年秋開業予定
■フレアージュスウィート（青森）
■青龍荘（宮城） ※2024年7月開業予定
■エクリュスポーゼ郡山店（福島）
■ノバレーゼ仙台（宮城） ※2024年開業予定

関東エリア
■宇都宮モノリス（栃木）
■高崎モノリス（群馬）
■アマンダンセイル（千葉）
■横浜モノリス（神奈川）
■アマンダンヒルズ（神奈川）
■アマンダンブルー鎌倉（神奈川）
■ザ ロイヤルダイナスティ大宮（埼玉）
■エクリュスポーゼ宇都宮店（栃木）
■エクリュスポーゼ高崎店（群馬）
■ノバレーゼ横浜（神奈川）
■エクリュスポーゼ大宮店（埼玉）
■Serafina NEWYORK さいたま新都心店（埼玉）

東京エリア
■ノバレーゼ銀座（銀座）
■SHARI THE TOKYO SUSHI BAR（銀座）
■SHARI東銀座（銀座）
■SHARI赤坂（赤坂）
■Serafina NEWYORK 丸の内店（丸の内）
■くらふと（有明）

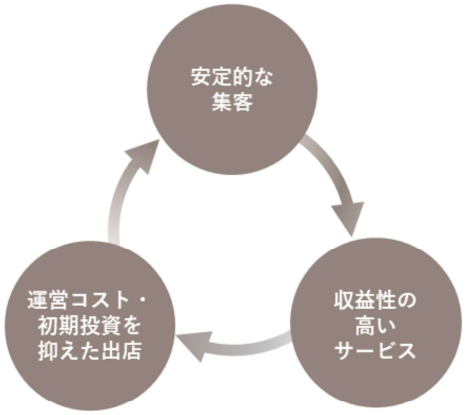
沿革


直営婚礼施設数（店）
連結売上収益（億円）
創立
初のドレスショップ
「ノバレーゼ名古屋」を開店
初の直営ゲストハウス（婚礼施設）
「アマンダンテラス」を開店
東証マザーズへ上場
映像演出「㈱MARRY MARBLE」、
装花「㈱花乃店千樹園」を子会社化
東証一部へ市場変更
システム・ギフト事業
「㈱タイムレス」を設立
婚礼法務サービス
「㈱ブライト」を設立
NAPホールディングス㈱による完全子会社化
上場廃止
レストラン事業「㈱プロスダイニング」を設立
パーティドレスレンタル事業「㈱アンドユー」を設立
広告代理店業「㈱Do」を設立
ハワイでのフォトウエディング・スパ運営「ISLAND LABEL HAWAII,INC.」を子会社化
婚礼コンサルを開始
旅行業「LURRA」を設立
2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023E（計画）
1 3 5 8 12 13 15 17 20 23 22 26 28 28 28 30 30 32 32 32 34
6 4 13 19 37 56 78 93 106 109 110 118 139 153 164 159 164 184 174 73 111 172 180
婚礼プロデュース事業・婚礼衣裳事業
婚礼施設の運営・レストラン事業
映像演出・写真・装花事業
ギフト・システム・コンサルティング事業
広告代理店業・ハワイへの進出

ビジネスモデル・強み

NOVARESE

- 地方都市×シンプルモダンデザインの独自のポジショニングに特化
- 質の高い婚礼関連サービスを一気通貫で提供可能な事業体制



01 **シンプル・モダンなデザイン**
投資額を抑えつつ、差別化されたデザイン

02 **地方都市圏を中心とした店舗展開**
競合が少なく、低コストでの運営モデルを確立

03 **サービス内製化による収益性向上**
１施行あたりの収益機会を極大化

04 **高い顧客満足度を実現する人材の確保**
低い離職率と業界トップクラスの従業員満足度

05 **生産性・サービスの質向上に寄与するDX施策**
自社開発のシステムで婚礼サービスを一気通貫で提供

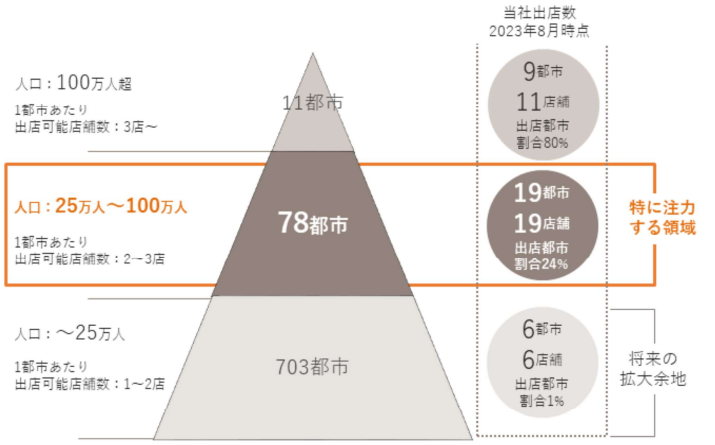
高い利益率・投資効率を実現

出店戦略・出店余地

NOVARESE

- 高い投資効率が見込めるエリアを十分に精査のうえ、出店余地の高い地方都市圏への出店に注力
- 主に注力地域78都市に出店しており、出店都市割合は23%、1都市あたり2～3店の出店が可能な点を踏まえると出店余地はまだまだ大きい

全国の都市数と出店余地



今後の出店方針

- 出店計画：年間 **3 店舗** 程度
- 初期投資額： **8 億円** 程度
- 投資回収期間： **5 年以内**
  当社の1店舗当たりの年間売上目標：約5億円
- 出店エリア：人口**25～100万人**の**地方都市圏**
- 出店形態：**新築**のほか**M＆A**を含む多様な形態

出典：総務省公表/令和4年1月1日住民基本台帳人口・世帯数、令和3年（1月1日から同年12月31日まで）人口動態（市区町村別）

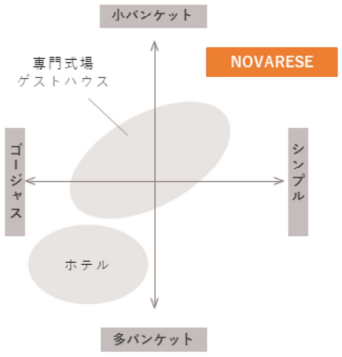
01 シンプル・モダンなデザイン（式場デザインの差別化）

NOVARESE

- シンプル・モダンなデザインにより、競合他社との差別化を図る
- 投資額を抑えた施設展開により、無理のない稼働率でも経営が可能

	当社	一般的な婚礼施設
投資額	**低** 1施設あたり平均初期投資額 **約8.0億円**※ シンプルな設備によるリーズナブルな投資額	**高** 1施設あたり平均初期投資額 **約14.7億円**※ 大規模かつ豪華さを打ち出すには、多額な投資が必要。トレンドの変化に合わせるために定期的な改修工事も必要
損益分岐点	**低** 投資額を抑えているため、年間120組を目標とする、集客・稼働面で無理のない経営スタイル	**高** 投資回収には高い稼働率が求められるため宴会場を複数構える企業も多い。稼働率を高めるために膨大な広告費も必要

会場属性の位置づけ



※直近5事例（サザンキャベル　キキナリゾート沖縄、アマングシプルー青島、芦屋邸、大分モノリス、熊本モノリス）の平均初期投資額。
※同業他社4社（ツカダ・グローバルホールディング、アイ・ケイ・ケイホールディングス㈱、㈱エスクリ、㈱テイクアンドギヴ・ニーズ）の過去10期分の有価証券報告書にある【設備の新設、除却等の計画】の、施設ごとの投資予定総額から投資施設総数を除して算出。　尚、挙式・披露宴会場以外への設備投資項目は除外。

02 地方都市圏を中心とした店舗展開（地方出店のメリット）

NOVARESE

- 競合状況が比較的緩やかで、地代や広告宣伝費等の運営コストが低い地方都市圏を中心に、出店立地を精査して店舗を展開
- 地方における高い地位を確立しながら高い収益を獲得

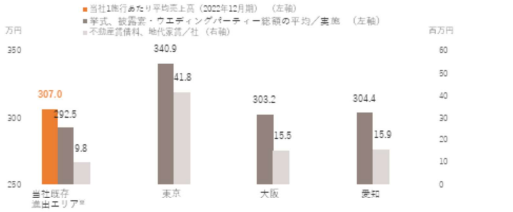
現在の国内出店状況（ウエディングベース）

大都市・地方都市の出店環境

	大都市	地方都市
マーケット	大	小～中
競合	厳	緩
運営コスト	高	安

当社の注力領域

三大都市と当社既存進出エリアの比較



※ 出典：ゼクシィ 婚姻トレンド調査2022／経済産業省 令和3年経済センサス －活動調査 ／総務省 住民基本台帳人口・世帯数 令和2年（1月1日から12月31日まで）人口動態（市区町村別）
※ 当社が出店している26府県のデータを使用。「挙式、披露宴・ウエディングパーティー総額の平均」は中央値を、「不動産賃借料、地代家賃」は平均値を算出。

国内出店一覧

	所在地		人口	施設名
1	青森	青森市	28万	フレアージュスウィート*
2	福島	郡山市	32万	郡山モノリス
3	新潟	新潟市	78万	新潟モノリス
4	石川	金沢市	45万	辻家庭園
5	石川	かほく市	4万	アマンダンヴィラ
6	群馬	高崎市	37万	高崎モノリス
7	栃木	宇都宮市	52万	宇都宮モノリス
8	埼玉	さいたま市	133万	ザ・ロイヤルダイナスティ大宮
9	千葉	千葉市	98万	アマンダンセイル
10	神奈川	横浜市	376万	横浜モノリス
11	神奈川	厚木市	22万	アマンダンヒルズ
12	神奈川	鎌倉市	18万	アマンダンブルー鎌倉
13	静岡	浜松市	80万	アマンダンライズ
14	長野	長野市	37万	アマンダンスカイ
15	岐阜	岐阜市	40万	岐阜モノリス
16	愛知	名古屋市	229万	アマンダンテラス
17	滋賀	近江八幡市	8万	フレアージュダリアンス*
18	大阪	大阪市	273万	旧桜宮公会堂
19	京都	京都市	139万	京都 北山モノリス
20	兵庫	神戸市	152万	ジェームス邸
21	兵庫	姫路市	53万	姫路モノリス
22	兵庫	芦屋市	10万	芦屋モノリス
23	和歌山	和歌山市	36万	桑庭園
24	岡山	岡山市	70万	岡山モノリス
25	広島	広島市	119万	三瀧荘
26	広島	広島市	119万	広島モノリス
27	香川	高松市	42万	アマンダンカルム
28	愛媛	松山市	51万	松山モノリス
29	福岡	福岡市	157万	福岡 天神モノリス
30	福岡	福岡市	157万	フレアージュ板宿*
31	大分	大分市	48万	大分モノリス
32	熊本	熊本市	73万	熊本モノリス
33	宮崎	宮崎市	40万	アマンダンブルー青島
34	沖縄	八重瀬町	3万	キラナリゾート沖縄

- 人口25万人以上の都市を中心に出店
- 競争過多で賃料負担の重い首都圏を避け収益性を確保
- 都市型／郊外型／再生型／リゾート型の4つのブランドを展開
- 比較的大きな都市については 複数ブランドの同時出店有

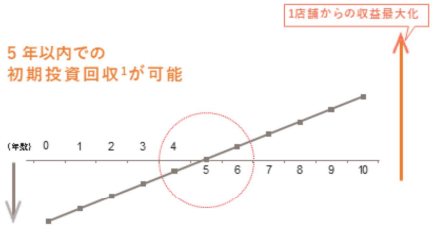
※ 2023年4月30日現在 ※青森、福岡板宿、滋賀は賃借店舗
※ 出典：総務省公表／令和2年1月1日住民基本台帳人口・世帯数、令和2年（1月1日から12月31日まで）人口動態（市区町村別）

02 地方都市圏を中心とした店舗展開（投資効率・投資回収の優位性）

NOVARESE

初期投資負担、広告宣伝費や賃料等のランニングコストの低さ、内製化やDXの進展による1施行あたりの収益最大化の実現を通じて、高い投資効率を実現

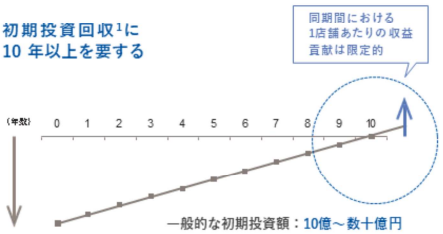
当社の投資回収イメージ（新店1店舗）



当社の一般的な初期投資額：8億円程度

- シングルバンケット＋地方への出店
  設備投資が抑えられることに加え、競合が少ないことで広告費も抑えられるため初期投資額は低い
- 内製化の進展により、マネタイズポイントを多数有する
- 5年以内に投資回収を実現
- 出店ハードルが低く、より小さな都市にも出店可能なため、拡大余地が大きい
- リニューアルがしやすく、長期に渡り利益を生み出すことが可能
- **結果として、高い資産収益性を実現かつ直近の減損もない**

一般的な式場運営企業の投資回収イメージ（新店1店舗）



一般的な初期投資額：10億～数十億円

- 大規模かつ豪華さを打ち出し、多バンケットであるため 初期投資額（10億～数十億円）[※2]は高い
- 投資回収に10年以上を要する
- 定期的なメンテナンスを必要とし、リニューアルも容易ではない
- **結果として、資産収益性は低くなる**

※1 EBITDAの累計が初期投資額を超えた時点で初期投資回収とする
※2 同業他社4社（シカゴ・グローバルホールディングス、アイ・アイ・ケイホールディングス、株式会社エクリ、株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ）の過去10期分の有価証券報告書にある【設備の新設、除却等の計画】の、施設ごとの投資予定記載から概算。　内、挙式・披露宴会場以外への設備投資項目は除外。

03 サービス内製化による収益性向上

NOVARESE

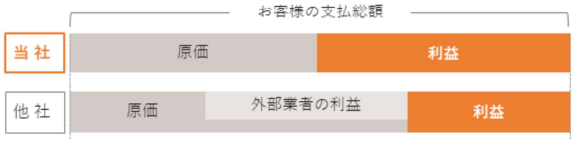
婚礼周辺をサービス内製化することにより、競合他社の多くが外注をしている領域を収益機会化。高収益性の実現に寄与
さらに、これらの内製化されたサービスを外部事業者向けに販売することにより、新たな収益機会を獲得

婚礼周辺サービスの内製化による収益貢献

	ドレス	映像・写真	装花	ギフト
当社	内製	内製	内製	内製
他社	主に外注	主に外注	主に外注	主に外注

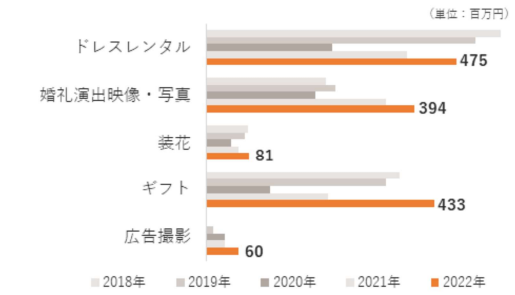
高い収益性を実現

「内製化」を実現することによる収益性の違い（イメージ）



外販による収益貢献

婚礼周辺サービスの外部販売額



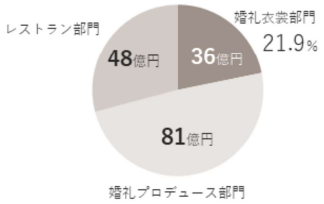
内製化したサービスを外部販売し収益化
成長ドライバーとして注力する領域

03 サービス内製化による収益性向上（ドレス事業の内製化）

NOVARESE

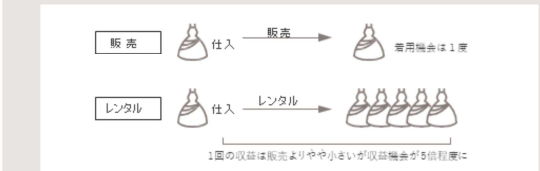
- ドレスレンタル事業の内製化は、当社の収益性の高さを支える要素
- 婚礼衣裳事業を祖業とする当社にとって当該ビジネスは大きな武器であり同業他社からの引き合いも強い

ブライダル事業収益内訳（2022年12月期）





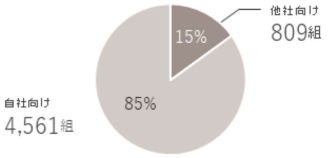
高収益性の源泉となる「レンタル」



同業他社比較

他社（一例）	当社
●内製化を始めてからの歴史が浅く、提携ブランドや営業ノウハウが比較的少ない ●テナントであるドレスショップから多額の敷金を受領し、初期投資に充てていることから、ドレス を内製化しにくい	● ドレスショップからの創業であり、約20年の営業ノウハウを有する ● 自社会場の特性や顧客のトレンドがわかることから、これらのことをドレスのデザインに反映しやすく、結果として顧客満足度が向上する ● ドレスショップを内製化することにより、収益力が向上する

ドレスレンタル施行実績



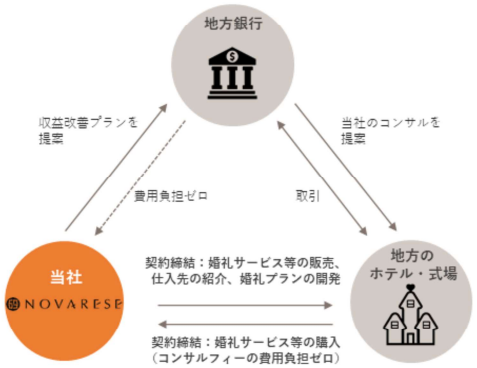
※ ブライダル事業における収益およびドレスレンタルにおける施行実績は2022年12月期実績

03 サービス内製化による収益性向上（婚礼コンサル事業）

NOVARESE

- 自社で内製化された婚礼周辺サービスを外部販売し収益化
- 婚礼サービス等の販売、仕入先の紹介、婚礼プランの開発を手掛ける

ビジネスモデル



事業の特徴

- 地方のホテルや結婚式場に対し、当社がコンサルティングを提供
- コンサルフィーは無料とし、対象企業に対して当社が内製化している婚礼周辺サービスを販売し、収益化
- 潜在的なM&A候補の探索にもつながりうる



「収益改善」で他社の婚礼コンサルサービスと差別化

	収益改善	受注率改善	コスト改善	客単価改善
他社	○	○	△	△
当社	○	○	◎	◎

仕入れ等に関して、当社取引先への切り替えを促進し、新規顧客紹介で価格交渉も可能に

既存の婚礼プランの見直しや新規プランの開発をしながら、客単価引き上げ

04 高い顧客満足度を実現する人材の確保（マネジメントサイクル）

NOVARESE

- 採用活動・従業員教育・働きやすい環境づくりといった人材マネジメントサイクルを整備
- 人材に関して業界でトップクラスの評価を受ける

ノバレーゼの人材マネジメントサイクル

採用

経営における
最重要課題は採用活動

採用倍率※1
新卒 35.8倍（2023年）
中途 35.1倍（2023年）

教育

自社で開発した100を超える
多彩な研修プログラム

環境

働きやすさを追求する
さまざまな制度を導入

復職率（2022年）
97.5%

離職率（2022年）
15.4%

スタッフの声

働くスタッフに向けた制度や企画がたくさんあり、守られている・期待されていると感じることが多い

スタッフが働きやすい環境の提供、モチベーションアップによって、すべてのお客様へと還元する力となっている

ノバレーゼ業界ランキング

総合評価ランキング	3位／3,827社
社員の士気ランキング	3位／3,827社
風通しのよさランキング	6位／3,827社
社員の相互尊重ランキング	3位／3,827社
20代成長環境	4位／3,827社
人材評価の適性感	6位／3,827社

※1 新卒の応募者2,192名に対し62名の採用、中途の応募者（2023年1～7月）2,960名に対し93名の採用
※2 出典：Openworkウェブサイト「クードサービス、飲食（Vorkers 社区分）の企業における順位（2023年2月27日時点）

04 高い顧客満足度を実現する人材の確保（福利厚生）

NOVARESE

充実した福利厚生により、パパ・ママの働きやすい環境を提供

ノバキッズ（ベビーシッター補助制度）

設立の背景	ウエディングプランナーやドレスコーディネーターとして土日の現場復帰を希望する社員は多いものの、保育園や幼稚園の関係で、どうしても披露宴や来館者の少ない平日勤務のアシスタント業務などに限られていた
利用対象	小学生以下の子どもをもつ、正社員と契約社員の男女
効果	育児と仕事を両立しやすい環境をつくることが、優秀な育児世代の活躍の場を広げ、経験豊富な社員の現場復帰で、受注率やサービスの質向上にもつながる

パラノバ（副業制度）

設立の背景	「個人の尊重」という方針で育ってきた古今の若手の特徴にある「自己実現の追求」の達成
副業対象	雇用契約を結ばない個人事業主やフリーランスとして、他社やNPOなど
効果	働く形態を事業主やフリーランスに絞ることで、社外で働く目的が、価値を得るためだけではなく、個人の力を活かした自己成長を促し、結果としては高めた技術を本業に生かす

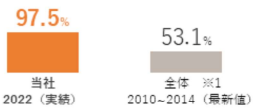
リモノバ（在宅勤務制度）

フレックス勤務制度

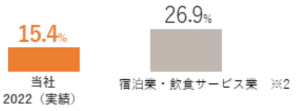
有休100%取得制度

勤務エリア限定制度

女性の高い復職率



業界の中でも低い離職率



※1 出典：仕事と生活の調和推進推進・評価部会「仕事と生活の調和レポート2020」（最新版）
※2 出典：厚生労働省「令和2 年雇用動向調査結果の概況」

ウーマンエンパワーアワード2022大賞受賞

「男性の育休取得体制」「ベビーシッター費用の無償化」「育児短時間勤務制度」などが評価され、女性活躍を推進する企業を表彰する「ウーマンエンパワーオンラインアワード2022」の大賞を受賞

05 生産性・サービスの質向上に寄与するDX施策

NOVARESE

- システム開発部門を自社で持つことにより、タイムリーなDX化を実現
- オンライン上で結婚式当日までの準備をサポートするお客様専用サービスも提供

システム開発の内製化

WEDO



- 結婚準備支援のお客様専用サービス
- 婚礼運営企業に向けてオンライン上で結婚式当日までの準備をサポートし、ナビゲート

- **オンライン上での成約後の打ち合わせを完結**
  - ✓ WEB会議システムの活用により、場所や時間を問わず、結婚式の準備が可能
  - ✓ ウェブ上でアイテム選び、席次表作り、引出物選びなど、効率的に準備ができる
  - ✓ プランナーの在宅勤務などライフスタイルに合わせた勤務形態にも柔軟に対応
- **業務負担の軽減、実務時間の活用**
  - ✓ プランナーの業務時間の削減、ヒューマンエラーの防止など業務改善を実現
  - ✓ 実務時間を活用することで、満足度の向上やさらなる組数の受け入れを実現
- **システムの外販**
  - ✓ 婚礼企業に合わせて必要な機能を選択いただき、最大限に活用できるサービスをご提案

その他



Wedding Stream
- リアルタイムに挙式披露宴の様子を見られる臨場感より感動を共有することが可能
- 画面を通じて会話も可能で、その日の想いを直接伝えられる



T-PORT内祝い
- 内祝いを個人宅へ配送する内祝いの専用ECサイト
- インターネットショッピングと同様にお支払いから配送まで本サイト上で完結するため、気軽に利用可能



受発注管理システム
- 食材のみならず、司会者や会場装花といった婚礼関連の独自性の高いアイテムの受発注を効率管理する為の受発注管理システムを自社開発。業界では画期的な取り組み
- 商品・梱包・配送の窓口の一元化により業務の効率化と細部までの管理が可能になり、検品の徹底、発注業務の効率化、経理業務の一本化にもつながっている

システム開発を内製化することで、独自の要件に対応が可能なうえ環境変化等にも柔軟かつ迅速に対応が可能

直営婚礼施設（都市型ゲストハウス／モノリス）

NOVARESE

都市部でアクセスのよいロケーションに展開する、シンプルでモダンな都市型ゲストハウス。洗練された都会的なイメージと高級感を演出する、スタイリッシュなデザインとダイナミックな空間構成が特徴です。



広島モノリス
（広島市東区）



北山モノリス
（京都市左京区）



郡山モノリス
（福島県郡山市）



熊本モノリス
（熊本市西区）

53

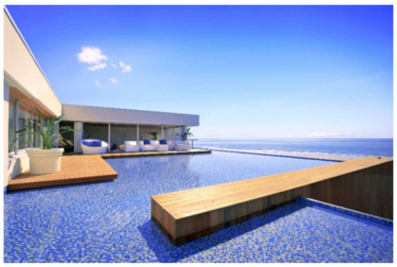
直営婚礼施設（郊外型ゲストハウス／アマンダン）

NOVARESE

郊外で自然の景観に恵まれた地域を対象に展開する、リゾート型ゲストハウス。目の前に海が広がる会場や緑あふれる大自然の中に建つ会場など、都心部にはない景観の優位性を空間構成に取り入れています。海外リゾートのようなプライベート感と非日常を感じさせる建築と空間が特徴です。



アマンダンヒルズ
（神奈川県厚木市）



アマンダンブルー鎌倉
（神奈川県鎌倉市）



アマンダンセイル
（千葉市中央区）



アマンダンライズ
（浜松市中区）

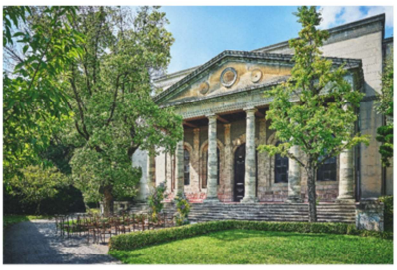
直営婚礼施設（再生型ゲストハウス）

NOVARESE

歴史的・文化的な価値の認められる由緒ある建造物やホテル、婚礼施設など、既存建築物に、当社の開発・運営手法を投入しリノベーション（再生）したもの。建物がもともと持っている特徴を可能な限り活かし、その土地の文化や景観に合わせた物件を最適化。さらにモダン建築との融合により、旧来なかった付加価値を加え、建築物を再生しています。



ジェームス邸
（神戸市垂水区）



旧桜宮公会堂
（大阪市北区）



葵庭園
（和歌山県和歌山市）



芦屋モノリス
（兵庫県芦屋市）

直営婚礼施設（M&A／リゾート型婚礼施設）

NOVARESE

旧来型の結婚式場やホテル等をM&Aによって取得し、初期投資を抑えリーズナブルな販売価格でサービスを提供するビジネスコンセプトのブランドであります。当社のノウハウを用いて改装・リブランディングすることで、顧客のニーズに応え、集客力のある会場を生み出しています。

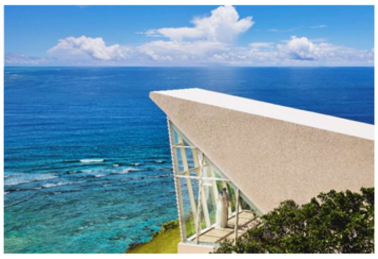


フレアージュスウィート
（青森県青森市）



フレアージュ桜坂
（福岡市中央区）

豊かな自然が感じられるリゾート地に展開をしていくキラナリゾートは、日常の喧騒から離れた滞在型のウエディングトラベルをご提案。雄大な自然に囲まれ、その土地ならではのロケーションを活かしたデザイン邸宅にて、心からの解放が感じられる一日を過ごしていただけます。





サザンチャペル
キラナリゾート沖縄
（沖縄県島尻郡）

直営ドレスショップ

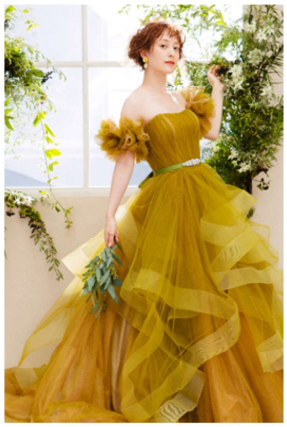
NOVARESE

NOVARESE（ノバレーゼ）



欧米諸国でブランドを展開するデザイナーのウエディングドレスやタキシードを直輸入しています。また、輸入に際して当社のブランディングデザイナーがドレスメーカーにデザインやカッティングをオーダーし、日本人の体型や嗜好にあわせてカスタマイズしています。さらに、品質維持を目的として徹底した商品管理を行うとともに、レンタル回数を３～５回に限定しています。

ecruspose（エクリュスポーゼ）



「Sweet Mode」をコンセプトに掲げた、当社オリジナルのドレスブランドです。スタイリッシュでエレガントな印象のドレスが揃うNOVARESEと比べ、ボリュームのあるラインのスカートやパステル系のカラードレスをラインアップに加える等、親しみやすく可愛らしいデザインのドレスを展開しています。また価格的にも手ごろなものを求める方を含め、幅広い顧客層をターゲットにしています。

直営レストラン（レストラン特化型事業運営）

NOVARESE

高級店からカジュアルレストランまで幅広い顧客に飲食を提供。ブライダル事業のレストラン部門における全体レベルの底上げにも貢献しています。

SHARI
シャリ



SHARI THE TOKYO SUSHI BAR

●上品な隠れ家で、カジュアルに海鮮料理を嗜める、大人の海鮮居酒屋

SHARI 赤坂（2022年4月OPEN）

●「和食」と「鉄板焼き」の二つの顔を持つ懐石料理店



SHARI 東銀座

●本格和食をメインに、
ロール寿司が楽しめる小料理屋







Serafina NEW YORK
セラフィーナニューヨーク

●ニューヨークに本店を構え、レディー・ガガ、トム・クルーズなどのハリウッドスターやセレブ御用達のカジュアルなイタリア料理店（当社がライセンスを受け出店）



みたき

●鉄板焼きや懐石料理を提供する和食店



くらふと

● 23種類の唐揚げと、
厳選したクラフトビールを提供する酒処

サステナビリティ推進の取り組み／環境とともに ①

NOVARESE

地球環境保護の重要性を認識し、事業のあらゆる面で環境に配慮した取り組みを行い、事業活動が環境に与える影響を継続的に改善するよう努めています。



NOVARESE 未来の森

2008年、国の環境政策である林野庁の『法人の森制度』を活用し、千葉県君津市久留里の国有林から１ヘクタール(約 3000 坪)を「NOVARESE未来の森 2008」と命名し、ヒノキ苗木の植林を実施しました。



LED照明を使用

環境負荷削減効果の高いLED照明を2008年より導入しており、優れた省エネ効果と高いデザイン性の両立を達成している施設として「2009年北米照明学会賞」や「省エネ・照明デザインアワード2012優秀事例」などを受賞しています。



天然木材を使用

林野庁が推進する「ウッド・チェンジ・ネットワーク（※）」の趣旨に賛同し、結婚式場の内装には積極的に天然木材を使用しています。

（※）木材を利用しやすい環境づくりや日本全国に木材利用を広げていくプラットフォームづくりに向けた取り組み。



環境に優しい引出物

竹を何層にも重ねて圧縮したボウルや楠の端材で作られたアロマブロックとカンフルオイルのセットなど、環境負荷の少ない商品や天然由来の成分や素材で作られた引出物を取り扱っています。

サステナビリティ推進の取り組み／環境とともに ②

NOVARESE

地球環境保護の重要性を認識し、事業のあらゆる面で環境に配慮した取り組みを行い、事業活動が環境に与える影響を継続的に改善するよう努めています。



地産地消の推進

フードマイレージ(輸送コスト・エネルギー)の削減や海洋・陸の資源の保護、地域の生産者の活性化を推進するため、披露宴で提供する料理は地産地消に努めています。その土地でしか味わうことのできない新鮮な食材はお客様にも喜ばれています。



ペーパーレス化の推進

結婚式の準備に必要な情報を集約し、当日までサポートする婚礼準備システム「WEDO」や各パートナー企業との受発注管理システム「ラクシー」の開発、契約書面・請求書の電子化など、ペーパーレス化に取り組んでいます。



米トレーサビリティ

米トレーサビリティに基づき、米の産地情報を公開しています。食の安全を守るため、米の生産地、流通・販売ルートを把握し、万が一に備えて「管理」を徹底。持続可能な生産消費のサイクルの構築に努めています。



FSC®認証の紙袋

結婚式の引出物を入れたり、お打ち合わせで使用したりするオリジナル紙袋はFSC®認証を受けた製品を使用しています。

サステナビリティ推進の取り組み／社会とともに ①

NOVARESE

スタッフが幸せであってこそ、はじめてその先のお客様に素晴らしいサービスが提供できると考えています。スタッフがいきいきと輝ける環境を生み出し続けるため、組織、スタッフが互いの理解と尊重を促進し、強い組織づくりを目指しています。



児童養護施設に遊具を寄贈・設置

困難を抱える子どもたちのために被災地や児童養護施設などに手作りの遊び場を寄贈するNPO法人「特定非営利活動法人プレイグラウンド・オブ・ホープ」と協同し、神奈川県の児童養護施設「白十字林間学校」にて遊具を寄贈・設置しました。



SDGsを学べるワークショップを開催

当社運営の結婚式場において、従業員とその子どもがSDGsを学べるワークショップを開催。廃棄予定のパーティードレスを使ったフォトフレームの製作を通じて、「つくる責任・つかう責任」について理解を深めることができました。



専門学校での指導

製菓・調理師専門学校の講師として、料理・製菓の魅力や技術を教えることに加え、社会人として仕事への向き合い方についても指導しています。



キャリアデザインを支援

中学校・高等学校・大学でのキャリアデザインの授業の講師として「仕事とは何か」というテーマを通して、人生をどう生きるべきか、主体的・創造的に生きていく力を育む支援をしています。

サステナビリティ推進の取り組み／社会とともに ②

NOVARESE

スタッフが幸せであってこそ、はじめてその先のお客様に素晴らしいサービスが提供できると考えています。スタッフがいきいきと輝ける環境を生み出し続けるため、組織、スタッフが互いの理解と尊重を促進し、強い組織づくりを目指しています。



食育支援

当社運営のイタリアンレストランにて子ども向けのピザ作り教室を開催。子どもたちがピザ作りを通して、生産者の方から食材について学ぶ食育イベントです。



幼稚園児の
トレッキングサポート

幼稚園児による長野県地附山のトレッキングをサポートしています。『防災メモリアル地附山公園』は昭和60年7月26日に発生した地すべり跡地を利用して整備した公園です。地すべり災害を後世に伝える活動のお手伝いをしています。



奨学金返済支援制度

奨学金を返済している当社社員に、奨学金の返済資金として最大200万円を支給する制度。支給対象者は勤続年数が5年と10年の社員。2回の節目に、未返済分に対しそれぞれ上限100万円を支給しています。



子ども参観日

パパ・ママの仕事を知ることを目的に、社員の子ども向け職場見学会を実施。子どもたちは、ウエディングドレスの見学や試着、ドレスショップや本社オフィスの見学のほか、オリジナルの名刺を作成し当社社員と交換しました。

サステナビリティ推進の取り組み／社会とともに ③

NOVARESE

スタッフが幸せであってこそ、はじめてその先のお客様に素晴らしいサービスが提供できると考えています。スタッフがいきいきと輝ける環境を生み出し続けるため、組織、スタッフが互いの理解と尊重を促進し、強い組織づくりを目指しています。



学童保育に引菓子を寄付

2020年、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で結婚式を延期する利用者の、発注済みで返品できない引菓子に関して、新郎新婦に請求することなくメーカーから全額分を自社で買い取り、都内の学童保育施設などへ寄付しました。



給食でフランス料理を提供

2012年、2011年3月の地震で被災した長野県下水内郡栄村の生徒を元気づけようと、長野市で運営する結婚式場「アマンダンスカイ」と同県・栄村の栄村中学校と共同で、地元の食材を使ったフランス料理の給食を提供しました。



ウクライナ避難民の受け入れ

2022年4月、ロシアの軍事侵攻から逃れたウクライナ避難民を、結婚式場とレストランのある26都府県で受け入れることを決定。6月には、調理補助として1名が神戸市内の結婚式場に入社されました。今後も各地方自治体と連携し、人道支援に取り組んでまいります。



店舗周辺の美化活動

環境活動の一環として、また、結婚式場の近隣住民のために貢献したいという想いから、定期的に地域清掃や雑草抜き、海岸清掃を行っています。

サステナビリティ推進の取り組み／社会とともに ④

NOVARESE

世の中へ感動を提供する事業活動を通し、文化の発展と社会への貢献に尽力します。また、社会貢献とは「世の中に元気を与え続ける」という当社企業理念に通じるものであることを意識し、強い責任感のもと行動します。



歴史的・文化的建造物を再生

歴史的・文化的な建築物の魅力を紡ぎ出し結婚式場として再生・活用しています。環境負荷を抑えつつ地域の経済成長を実現するためには、資産をできるだけ生かすことが重要です。適切な管理によって価値を高め、次世代に引き継いでまいります。



雇用創出

全国28都府県にある結婚式場・ドレスショップでは地元住民を積極的に採用。障がい者雇用にも取り組んでおり、幅広い地域での多様な雇用創出に貢献します。



伝統継承・地域振興

綱代天井(京都府)や金沢箔(石川県)、伊予絣(愛媛県)、美濃和紙・岐阜提灯(岐阜県)など、結婚式場の外観および内装、家具・照明に至るまで、その土地だからこそ出会える伝統的な建築技法や伝統工芸のモチーフを積極的に取り入れています。



イベントによる文化活動の創出

2016年より、全国の結婚式場を一般開放し、プロジェクションマッピングやキャンドル、各種装飾を組み合わせて会場全体を幻想的な空間に装飾するアートイベントを参加費無料で開催。ご家族連れやカップル、ご友人同士など、どなたでも気軽にご参加いただけるイベントを通して、地域文化の活性化と賑わい創出に取り組んでいます。

サステナビリティ推進の取り組み／働く仲間とともに①

NOVARESE

スタッフが幸せであってこそ、はじめてその先のお客様に素晴らしいサービスが提供できると考えています。スタッフがいきいきと輝ける環境を生み出し続けるため、組織、スタッフが互いの理解と尊重を促進し、強い組織づくりを目指しています。



育児休業最大3年取得可能

子どもが最大3歳に達するまで育児休業が取得可能。一般的に法律で定められている「2歳」という企業が多い中、保育園入園枠の多い3歳まで育休を延長することで保育園を見つける可能性を広げられます。



ベビーシッター制度（ノバキッズ）

勤務のために子どもをベビーシッターに預ける場合の費用を会社が負担。社員が働きたい想いを叶え、どんなライフステージにおいても一人ひとりが輝ける環境を整えています。



育児時短制度

子どもが小学校を卒業する年の3月31日まで、1日の勤務時間を5～7時間、月の公休日数を9～14日間から選択し、時短勤務することが可能です。



男性の育休取得をサポート

男性の育児休業の取得をサポートする社内窓口を設置。取得手続きや休業中の収入、適切な取得時期といった、取得者の疑問や悩みの相談に応じています。

サステナビリティ推進の取り組み／働く仲間とともに ②

NOVARESE

スタッフが幸せであってこそ、はじめてその先のお客様に素晴らしいサービスが提供できると考えています。スタッフがいきいきと輝ける環境を生み出し続けるため、組織、スタッフが互いの理解と尊重を促進し、強い組織づくりを目指しています。



新規事業提案制度
（ノバレーゼレボリューション）

「想いを、形に」をテーマに、自由な発想で広く新規事業提案を募集する年に一度のイベント。100件を超える事業案の中から、実現可能なものをバックアップし、事業化しています。2019年には、パーティドレスのレンタルサービスを提案した新卒入社5年目の女性社員が起業しました。



自己申告制度

現在の業務に満足しているか、そしてキャリアステップを図るにあたり、今後の希望業務や部署があるかなどを申告できる仕組み。自己申告を受けて人事異動等キャリア開発に繋げています。



フリーエージェント制度

組織を活性化させるため、人材を欲しい部署が社内イントラネット上に“求人広告”を掲載できるシステム。広告に興味を持ったスタッフは、上司に知らせることなく、求人部署と直接連絡を取り合い、異動交渉をすることができます。



料理コンクール参加支援制度

料理人、パティシエ、レストランサービスの社員を対象に、当社指定の料理やサービスのコンクール参加準備に必要な食材費を最大3万円まで支給する他、参加に必要な交通費や宿泊費も負担。コンクール出場を通した自己研鑽を支援しています。

サステナビリティ推進の取り組み／働く仲間とともに ③

NOVARESE

スタッフが幸せであってこそ、はじめてその先のお客様に素晴らしいサービスが提供できると考えています。スタッフがいきいきと輝ける環境を生み出し続けるため、組織、スタッフが互いの理解と尊重を促進し、強い組織づくりを目指しています。



ノバレーゼコンテスト（Nコン）

仕事に対する情熱や現場で学んだエピソード、困難を乗り越えた達成感など、全社員が一年を振り返り作文として提出し、仲間の前で発表。優秀作品は社員総会で表彰するとともに、イントラネットで公開。仲間がどのような壁にぶつかり、それを乗り越え成長を遂げているのかを知ることにより、自らを奮起するきっかけになっています。



ベストプラクティス

ドレスコーディネート、結婚式のプランニング、レストランイベントにおいて、具体的な成功事例を全社員から収集。優良事例は社員総会で表彰し、イントラネットで共有しています。蓄積してきたナレッジを組み合わせることで、さらに高度なナレッジ、または今までにないナレッジの創出にも期待しています。



勤続10周年旅行

勤続年数が10年に達した社員に対し、その功績と当社に貢献した労を称え、同期のメンバーで過ごす海外旅行を用意しています。

サステナビリティ推進の取り組み／お客様・パートナーとともに①

NOVARESE

さまざまなパートナー企業の協力があってこそノバレーゼが目指す結婚式が実現することから、すべてのステークホルダーから信頼される企業であり続けるため、コンプライアンスの徹底とリレーションシップの構築に注力しています。



多様性への対応

LGBTQをはじめとする多様な価値観に対し、社員一人ひとりが理解を深め、目の前のお客様に寄り添った対応ができるよう研修を実施しています。



顧客満足度の向上

多様なニーズを把握し、サービス向上・顧客満足度向上につなげるため新郎新婦だけではなく、結婚式に参列したゲストにWEBアンケートを実施。カスタマーサービスセンターで集約・分析のうえ、社内の各部門に連携し、業務改善および商品・サービスの向上につなげています。



公正な取引

独占禁止法等の関連法令を遵守し、談合や優越的地位の濫用等、公正な競争を妨げるような不当な取引制限や不公正な取引方法を用いる行為を行いません。公正で自由な企業間競争のため、適正な契約および取引を行います。

業績推移（IFRS）

NOVARESE

	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
売上収益（百万円）	18,388	17,405	7,334	11,191	17,222
営業損益（百万円）	2,300	2,020	-3,942	822	2,776
営業損益率（%）	12.5%	11.6%	-53.7%	7.3%	16.1%
当期純損益（百万円）	1,074	1,313	-2,948	374	1,657
当期純損益率（%）	5.8%	7.5%	-40.2%	3.3%	9.6%
施行組数（組）	3,854	3,829	1,664	3,087	4,660


Rock your life
世の中に元気を与え続ける会社でありたい。
お問い合わせ先：株式会社ノバレーゼ　広報室（ir@novarese.co.jp）