

2024年3月2日

COPYRIGHT © 2023 NOVARESE ALL RIGHTS RESERVED.



個人投資家向けセミナー資料

株式会社ノバレーゼ [東証スタンダード・9160]

 NOVARESE

CONTENTS

01

ノバレーゼについて

02

市場環境 / 収益構造

03

出店戦略 / ビジネスモデル

04

人的資本

05

出店計画 / 成長戦略

06

株主還元

本資料は、株式会社ノバレーゼの業績及び今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
本資料にて開示されているデータは、発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくものです。当社グループの事業は、顧客嗜好・社会情勢・経済情勢等の影響を受けやすい特性を持っているため、本資料で述べられている予測や見通しには、不確実性が含まれていることをご承知おきください。

CONTENTS

01

ノバレーゼについて

02

市場環境 / 収益構造

03

出店戦略 / ビジネスモデル

04

人的資本

05

出店計画 / 成長戦略

06

株主還元

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	東京都中央区銀座1-8-14 銀座YOMIKOビル4階
創立	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（2023年12月31日時点）
従業員数	連結 1,127名／単体820名（2023年12月31日時点）
決算月日	12月31日

企業理念

Rock your life

元気を与え続ける会社でありたい



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

■ 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



ブライダル事業
婚礼プロデュース部門
売上比率：45.8%



レストラン特化型事業
売上比率：4.9%



連結売上収益
(2023年12月期)

18,265百万円



ブライダル事業
婚礼衣裳部門
売上比率：19.3%



ブライダル事業
レストラン部門
売上比率：30.0%

- 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



広島モノリス
(広島市東区)

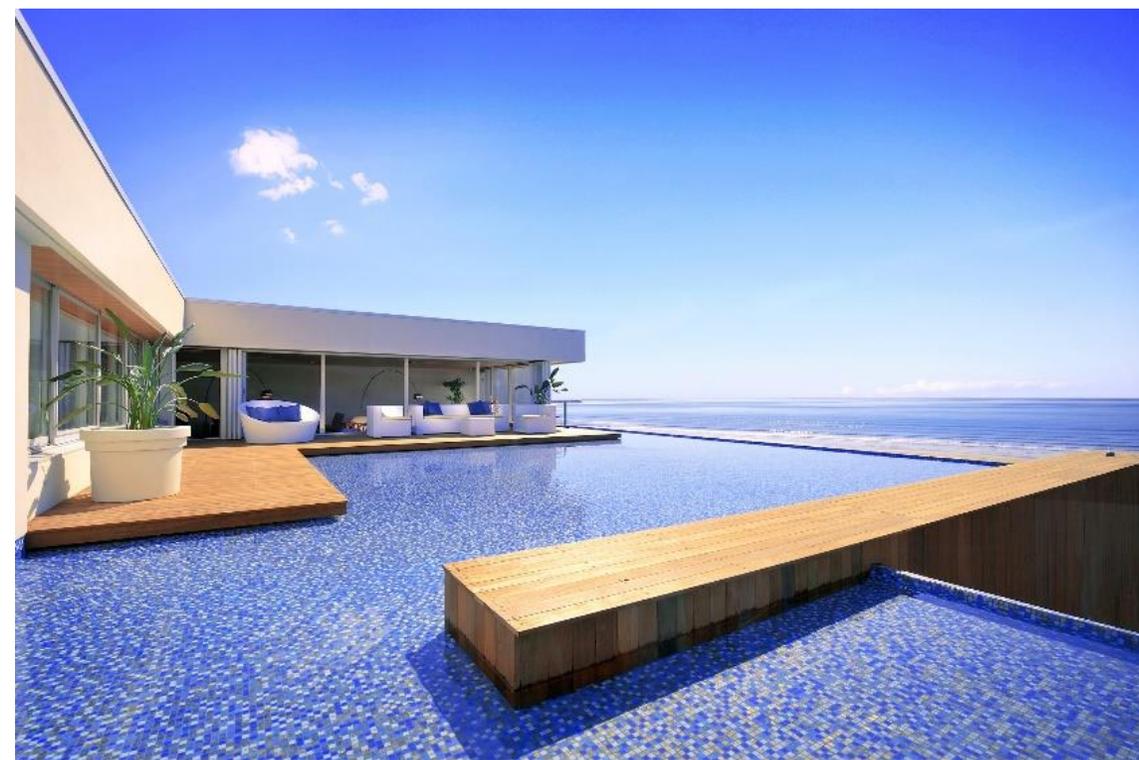


北山モノリス
(京都市左京区)

- 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



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)

- 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・運営手法を投入し再生



ジェームス邸
(神戸市垂水区)



葵庭園
(和歌山県和歌山市)

旧来型の結婚式場や
ホテル等をM&A



フレアー・ジュスウィート
（青森県青森市）

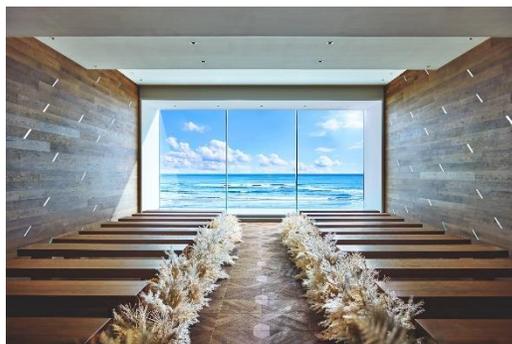
豊かな自然が感じられる
リゾート地に展開



サザンチャペル キラナリゾート沖縄
（沖縄県島尻郡）

アマンダンブルー青島が「宮崎市景観賞 商業施設部門 最優秀賞」を受賞。 当社としては23件目の建築賞受賞

- 2023年4月開業
- 宮崎市の豊かな自然や風土に調和し、優れた景観形成に寄与していると認められる建築物として評価
- 宮崎県に婚礼施設が新規開業したのは約 10 年ぶり（リクルート調べ）であり、開業以来、受注も好調に推移



主な受賞実績

2008年	北米照明学会賞	北山モノリス（京都）
2009年	BEST STORE OF THE YEAR	高崎モノリス（群馬）
2010年	JCDデザインアワード100選	姫路モノリス（兵庫）
2010年	ひろしま街づくりデザイン賞	三瀧荘（広島）
2011年	BELCA賞（ロングライフ部門）	芦屋モノリス（兵庫）
2012年	環境省主催 におい・かおり環境協会賞	旧桜宮公会堂（大阪）
2013年	AACA賞	ジェームス邸（兵庫）
2014年	日本建築士会連合会賞優秀賞	ジェームス邸（兵庫）
2014年	大阪都市景観建築賞	旧桜宮公会堂（大阪）
2014年	グッドデザイン賞	旧桜宮公会堂（大阪）
2016年	BELCA賞（ロングライフ部門）	ジェームス邸（兵庫）

NOVARESE (ノバレーゼ)



- 都心部に出店
- 欧米の高級ドレスを取り扱う
- レンタル価格帯：30万円～60万円

ecruspose (エクリュスポーゼ)



- 地方都市に出店
- 当社オリジナルブランドのドレスを取り扱う
- レンタル価格帯：20万円～30万円

レストラン（レストラン特化型事業運営）

- 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

和食・鉄板焼



SHARI THE TOKYO SUSHI BAR



鉄板焼 みたき 桜坂



SHARI 赤坂／鉄板焼 みたき 赤坂



SHARI 東銀座

イタリアン



Serafina NEW YORK（丸の内店・さいたま新都心店）

からあげ・居酒屋



くらふと

- 国内72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3店舗程度を出店

■	ゲストハウス	37店舗
■	レストラン特化型施設	9店舗
■	ドレスショップ	25店舗
■	海外フォトウェディング・スパ	1店舗

※2024年3月2日現在



ハワイエリア

- 海外フォトウェディング・スパ1店舗

沖縄エリア

- ゲストハウス 1店舗



中国四国エリア

- ゲストハウス 5店舗
- ドレスショップ 4店舗
- レストラン特化型施設 1店舗*

九州エリア

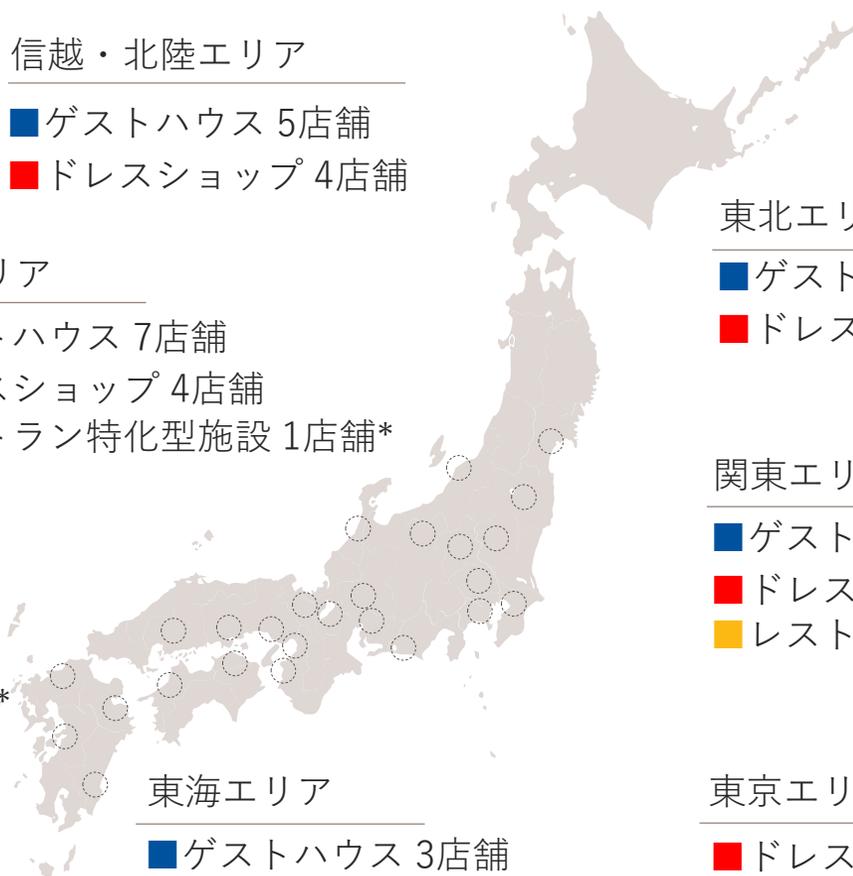
- ゲストハウス 5店舗
- ドレスショップ 4店舗
- レストラン特化型施設 1店舗

信越・北陸エリア

- ゲストハウス 5店舗
- ドレスショップ 4店舗

近畿エリア

- ゲストハウス 7店舗
- ドレスショップ 4店舗
- レストラン特化型施設 1店舗*



東北エリア

- ゲストハウス 4店舗*
- ドレスショップ 2店舗*

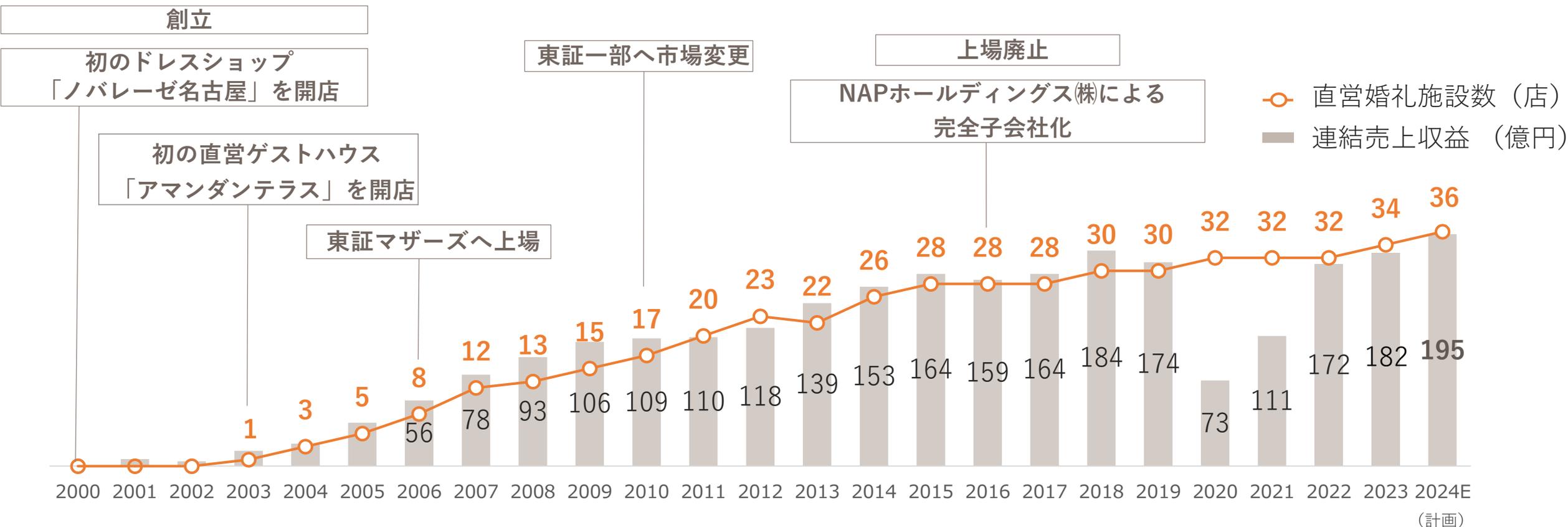
関東エリア

- ゲストハウス 7店舗
- ドレスショップ 4店舗
- レストラン特化型施設 1店舗

東京エリア

- ドレスショップ 1店舗
- レストラン特化型施設 5店舗

※2024年以降の開業予定含む（直営ゲストハウス3店舗、ドレスショップ2店舗、レストラン特化型2店舗）



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

CONTENTS

01

ノバレーゼについて

02

市場環境 / 収益構造

03

出店戦略 / ビジネスモデル

04

人的資本

05

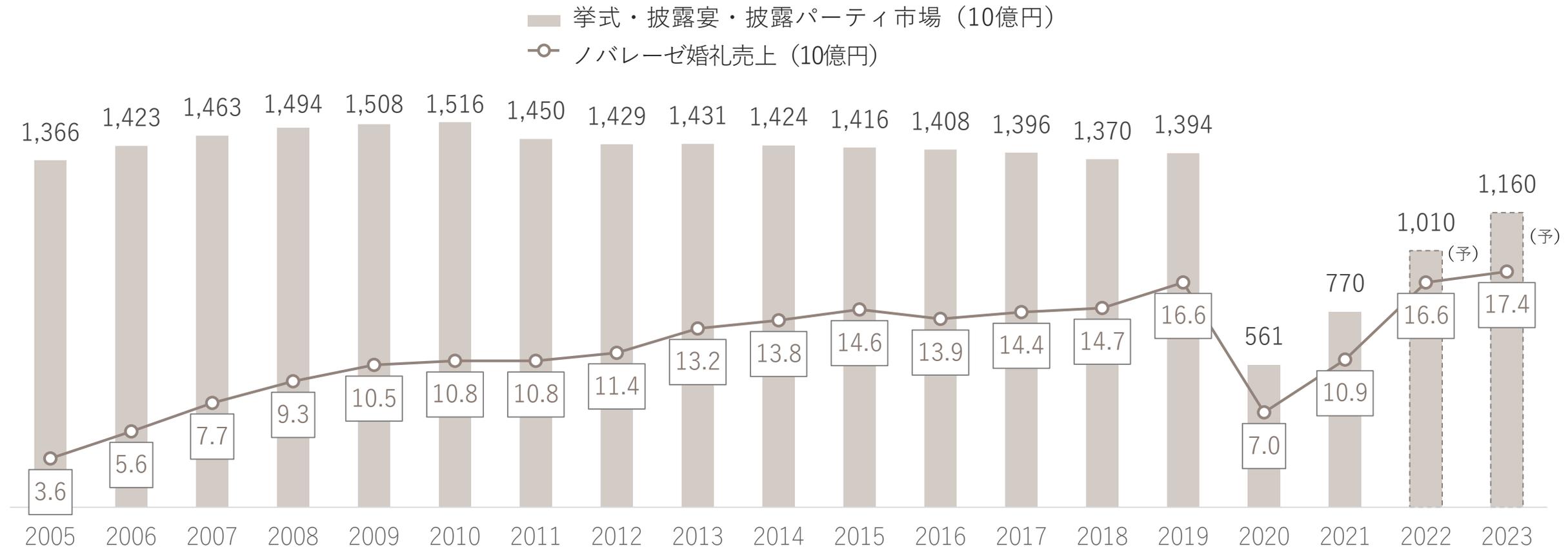
出店計画 / 成長戦略

06

株主還元

■ 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

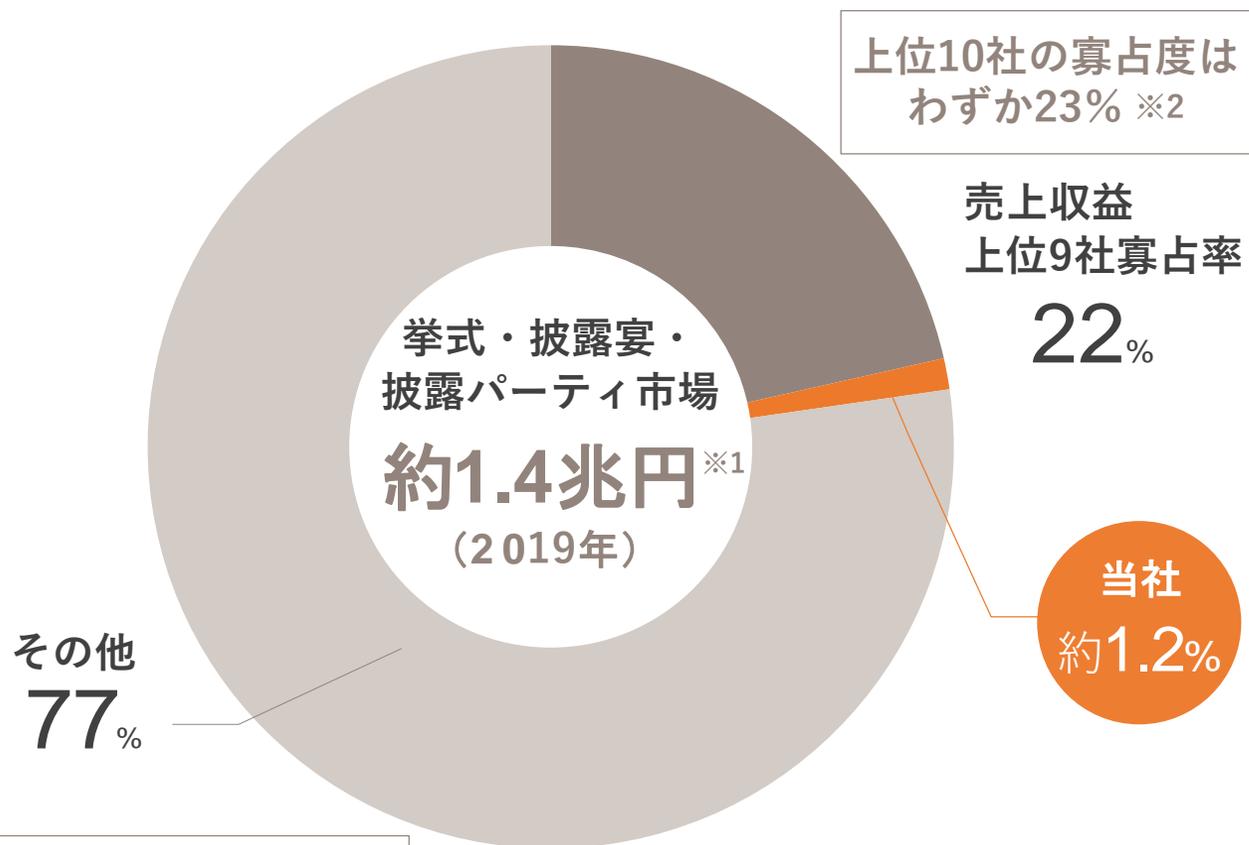
挙式・披露宴・披露パーティ市場規模推移



※ 出典: 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑」2022

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

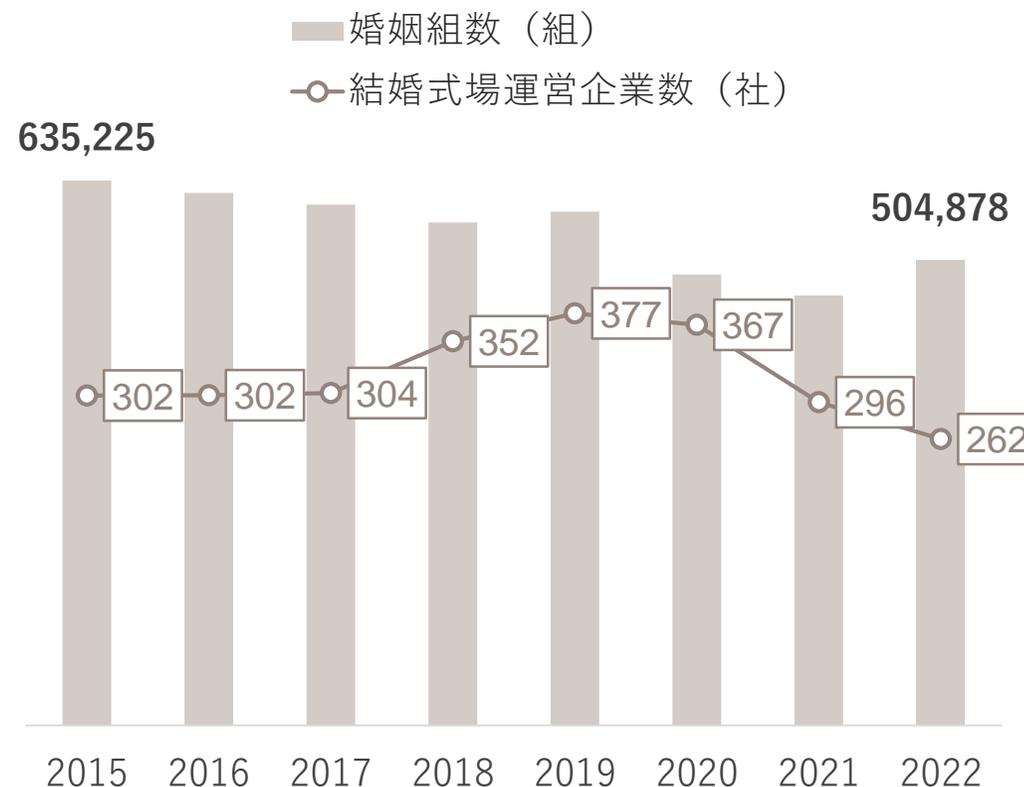
挙式・披露宴・披露パーティ市場 市場シェア



中小零細プレイヤーが多く存在

※1: 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑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



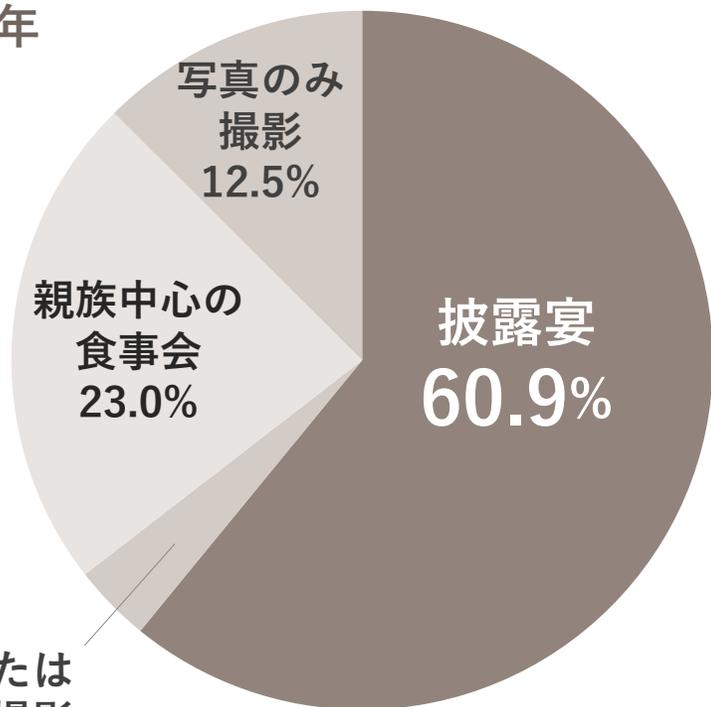
※ 出典: リクルート・ブライダル総研「婚姻組数予測」調べ
 ※ 出典: 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」
 結婚式場運営企業数は調査対象の見直しによる不連続を調整した前年比の伸び率を2015年の実数を基に掛け合わせることで算出

披露宴自体も、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

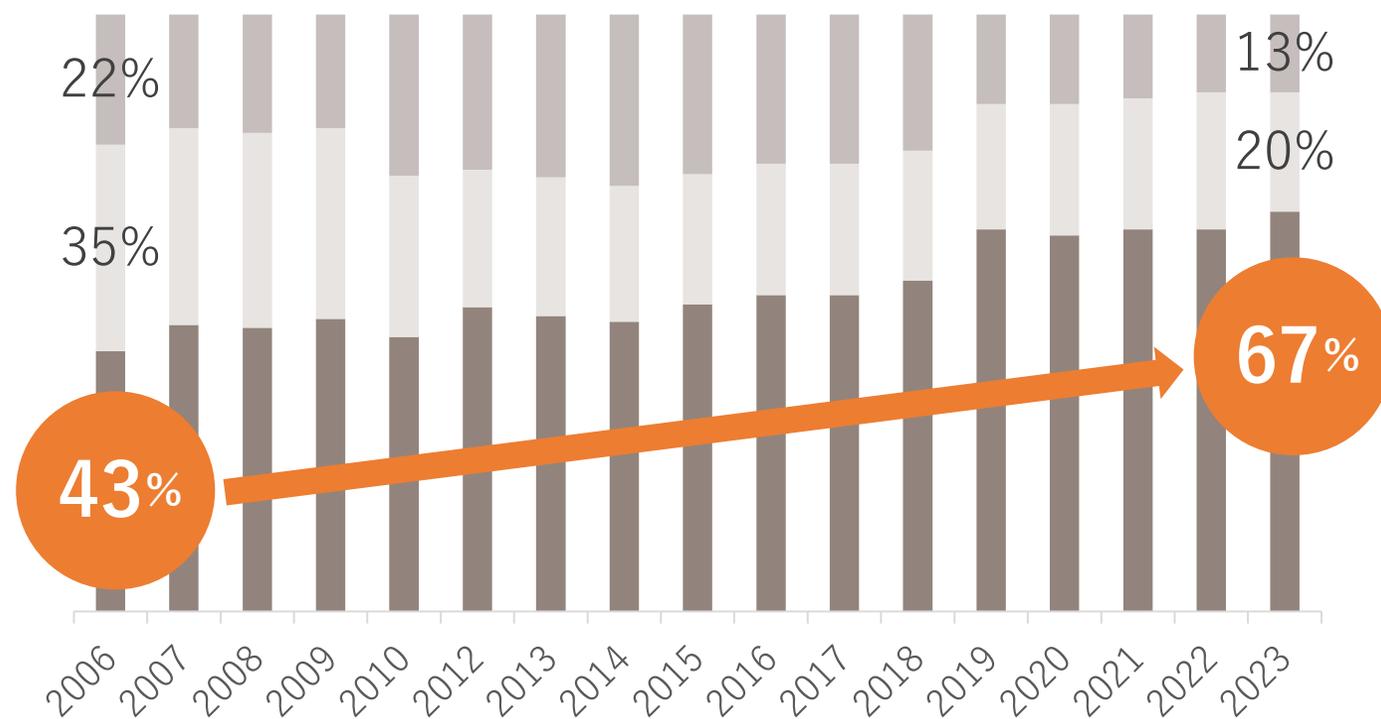
2023年



挙式のみまたは
挙式 + 写真撮影
3.6%

披露宴・披露パーティ会場別実施割合

■ 一般式場・ゲストウェディング ■ ホテル ■ その他（レストラン他）

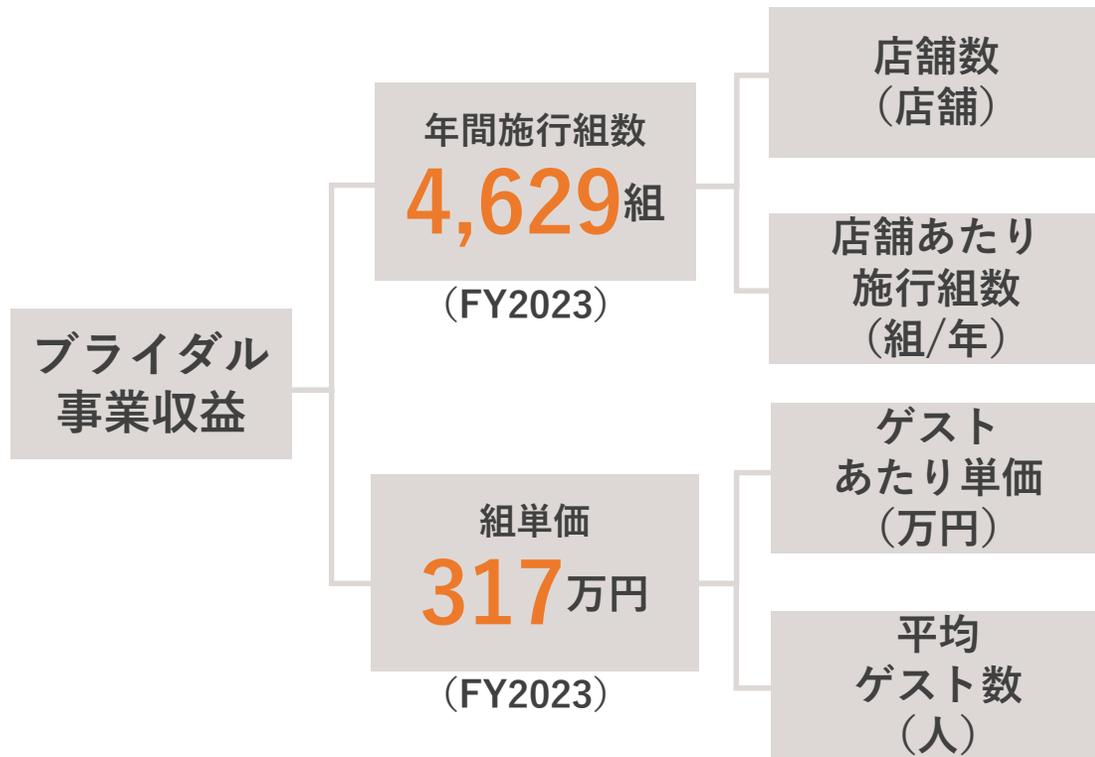


※出典：結婚総合意識調査2022/2023（リクルートブライダル総研調べ）

※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）

結婚式は気候が穏やかで祝日の多い春と秋に多くなるため、売上収益・営業利益は2Qおよび4Qの比重が高い中でも新規開業施設が本格稼働する4Qで大きく伸びる

収益構造イメージ



成長イメージ

年間 **3 店舗程度** の出店計画

更なる需要の獲得

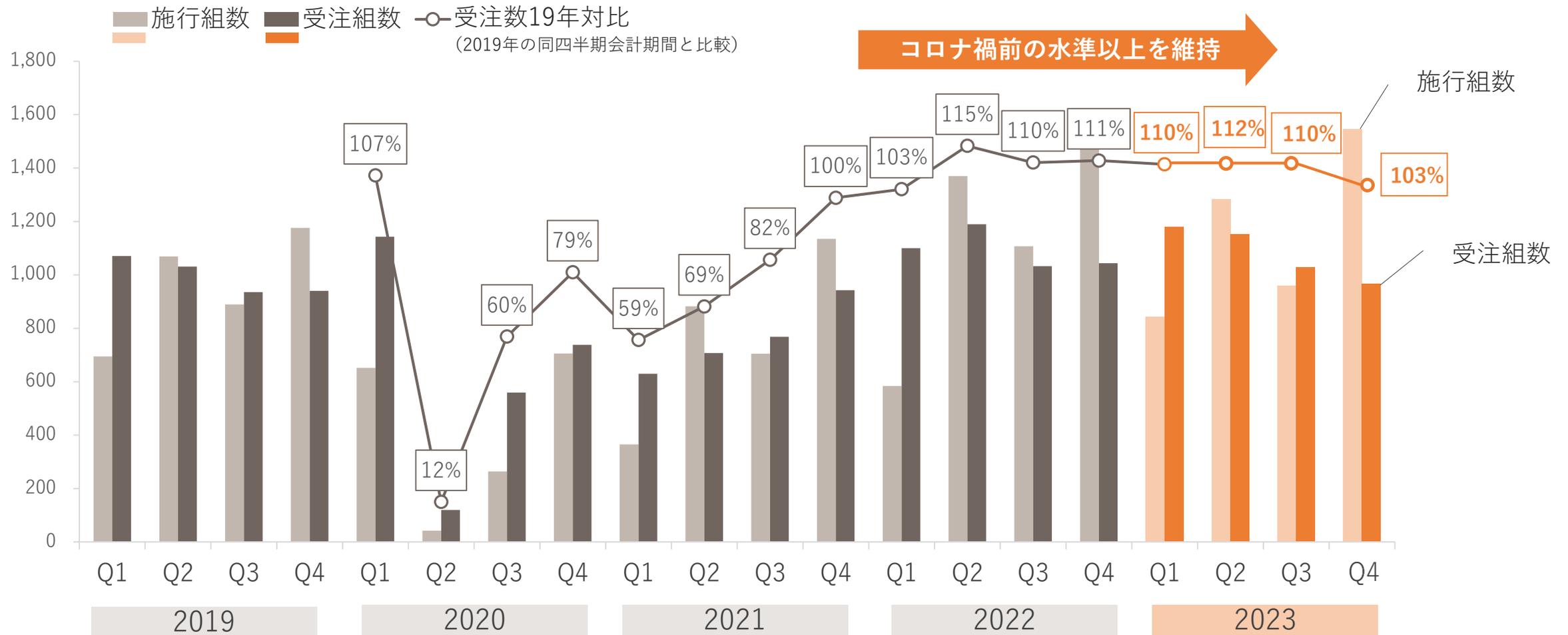
(1店舗あたり最大施行組数：年間**200組程度**)

サービスレベルの維持向上

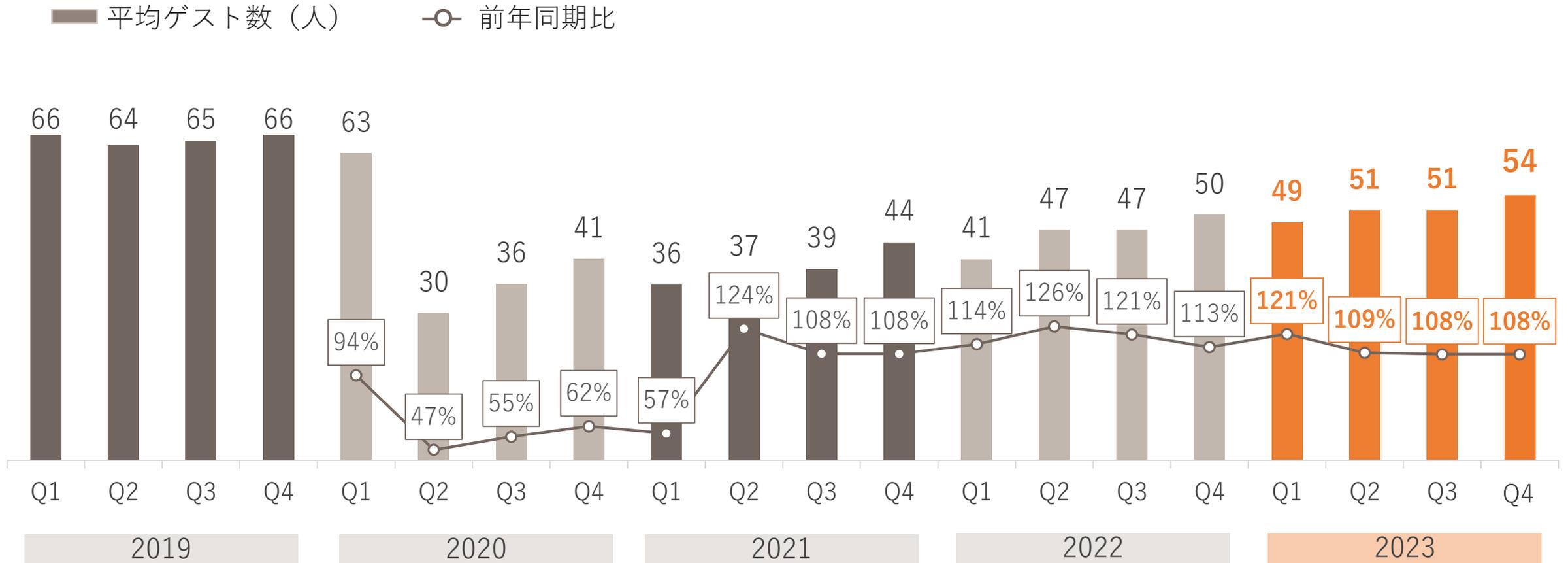
コロナ禍前水準への回復を目指す

(2019年 = **65.4人**)

受注組数および施行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を維持



1組当たりの平均ゲスト数はコロナ禍により減少したものの、足元は着実に回復



平均組単価の回復、婚礼施設におけるレストラン営業およびレストラン特化型事業の強化により、増収増益を見込む

	第2四半期（累計）				通期			
	2023/12 同期実績	2024/12 予想	増減額	増減率	2023/12 同期実績	2024/12 予想	通期 増減額	通期 増減率
(単位：百万円)								
売上収益	8,251	8,653	+ 402	+ 4.9%	18,265	19,576	+ 1,310	+ 7.2%
売上総利益	4,539	4,656	+ 117	+ 2.6%	10,184	10,906	+ 772	+ 7.1%
販管費	4,237	4,648	+ 410	+ 9.7%	8,621	9,287	+ 665	+ 7.7%
営業利益	279	92	△186	△66.8%	1,539	1,710	+ 170	+ 11.1%
営業利益率	3.4%	1.1%	△2.3pt	-	8.4%	8.7%	+ 0.3pt	-
税引前（四半期）利益 （△は損失）	121	△ 95	△217	-	1,230	1,361	+ 130	+ 10.6%
親会社の所有者に帰属する 当期（四半期）利益（△は損失）	71	△ 64	△135	-	942	943	+ 0	+ 0.1%
（ご参考）EBITDA ※	1,414	1,283	△131	△9.3%	3,884	4,169	+ 285	+ 7.3%
婚礼プロデュース部門 施行組数（組）	2,125	2,004	△121	△5.7%	4,629	4,558	△71	△1.5%

※ EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費

CONTENTS

01

ノバレーゼについて

04

人的資本

02

市場環境 / 収益構造

05

出店計画 / 成長戦略

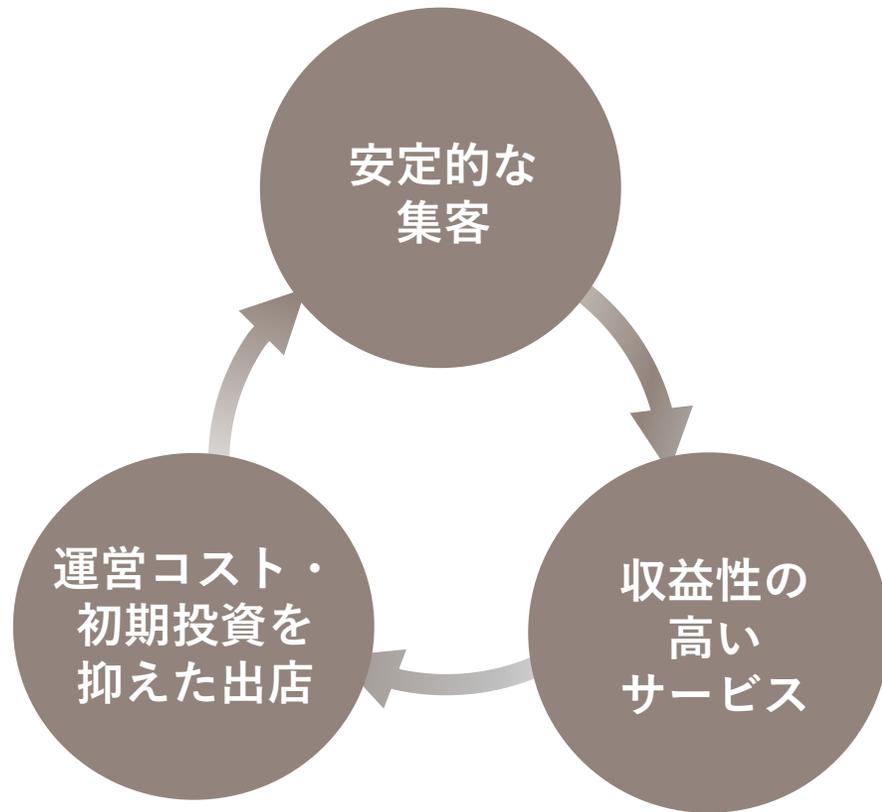
03

出店戦略 / ビジネスモデル

06

株主還元

- 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

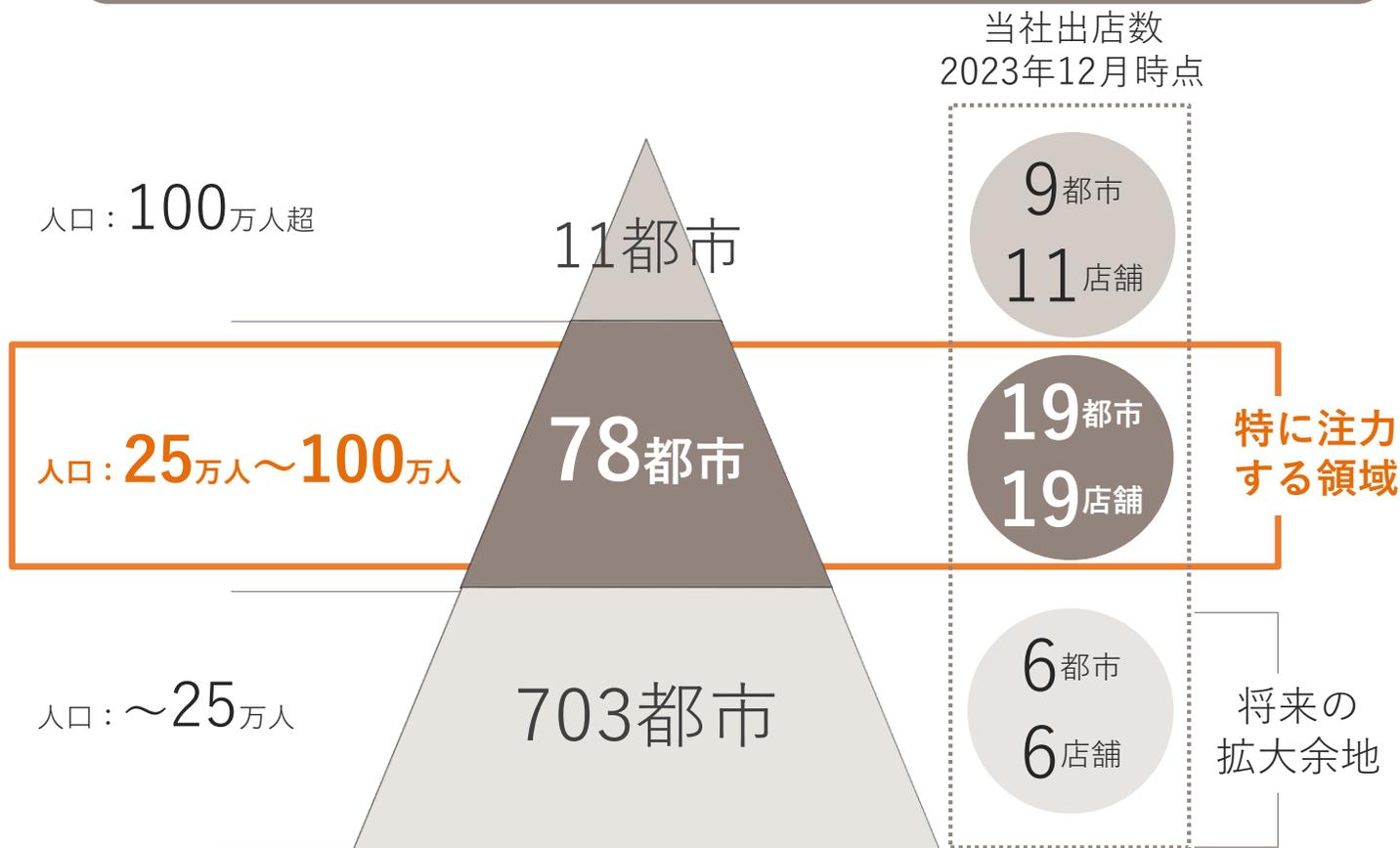


- 01 シンプル・モダンなデザイン**
投資額を抑えつつ、差別化されたデザイン
- 02 地方都市圏を中心とした店舗展開**
競合が少なく、低コストでの運営モデルを確立
- 03 サービス内製化による収益性向上**
1 施行あたりの収益機会を極大化
- 04 高い顧客満足度を実現する人材の確保**
低い離職率と業界トップクラスの従業員満足度
- 05 生産性・サービスの質向上に寄与するDX施策**
自社開発のシステムで婚礼サービスを一気通貫で提供

高い利益率・投資効率を実現

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

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

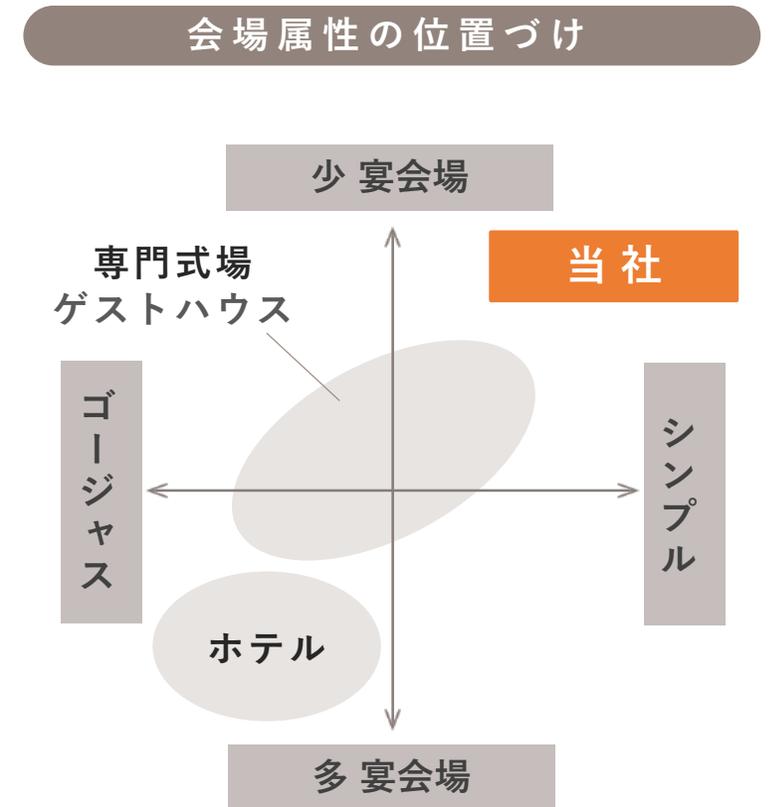
投資回収期間：**5年以内**
当社の1店舗当たりの年間売上目標：約5億円

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

- 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※ ・ シンプルな設備のため 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※ ・ 豪華さを打ち出すために 多額な投資が必要
損益 分岐点 	低 ・ 目標は年間120組 ・ 稼働面で無理のない経営が可能	高 ・ 高稼働率を維持する必要があり 膨大な広告費が必要



※直近5事例（サザンチャペル キラナリゾート沖縄、アマンダンブルー青島、葵庭園、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(株)、(株)エスクリ、(株)テイクアンドグヴ・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。

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

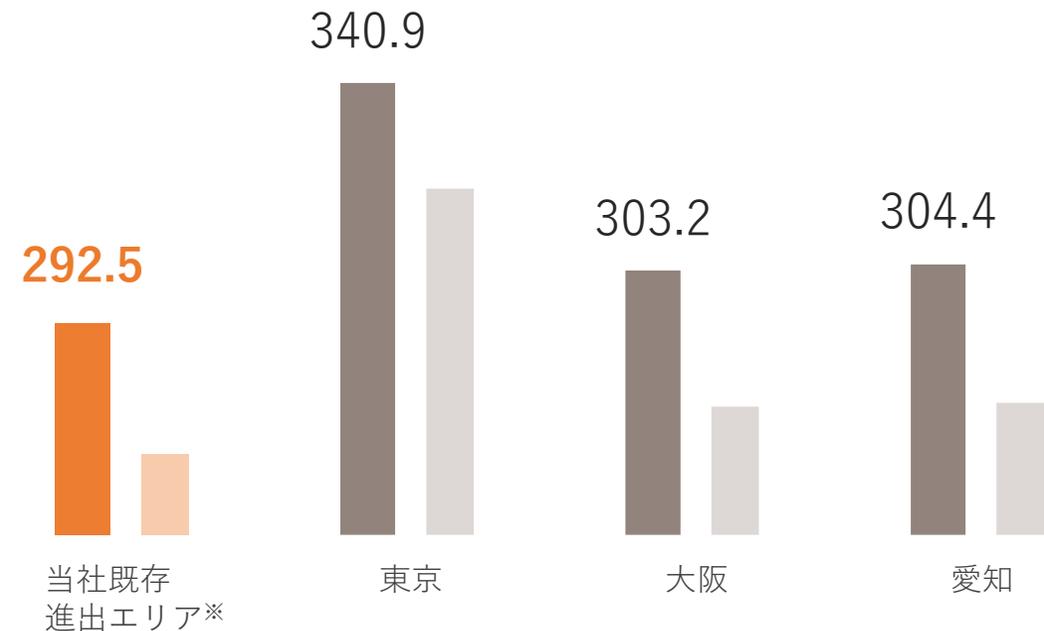
	大都市	地方都市
マーケット	大	小～中
競合	厳	緩
運営コスト	高	安

当社の注力領域 →

※ 2023年4月30日現在 ※青森、福岡桜坂、滋賀は買収店舗
 ※ 出典：総務省公表/令和3年1月1日住民基本台帳人口・世帯数、令和2年（1月1日から同年12月31日まで）人口動態（市区町村別）

三大都市と当社既存進出エリアの比較

- 挙式、披露宴・ウエディングパーティー総額の平均／実施（左軸）
- 不動産賃借料、地代家賃／社（右軸）

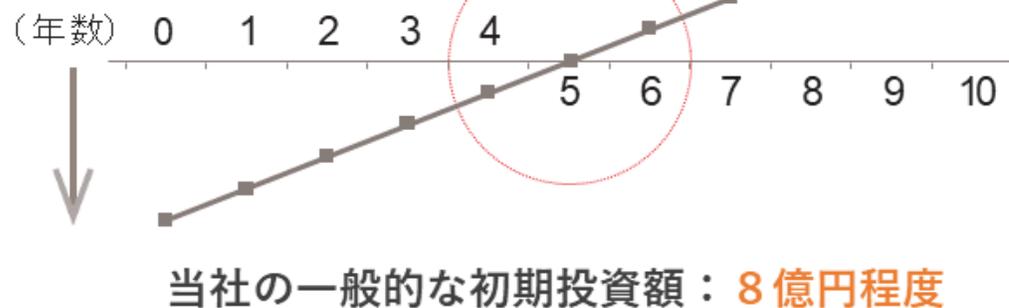


※ 出典：ゼクシィ 結婚トレンド調査2022／経済産業省 令和3年経済センサス－活動調査 速報集計（産業分類：全産業）
 ※ 当社が出店している26府県のデータを使用。「挙式、披露宴・ウエディングパーティー総額の平均」は中央値を、「不動産賃借料、地代家賃」は平均値を算出。

当社の投資回収イメージ（新店1店舗）

1店舗からの収益最大化

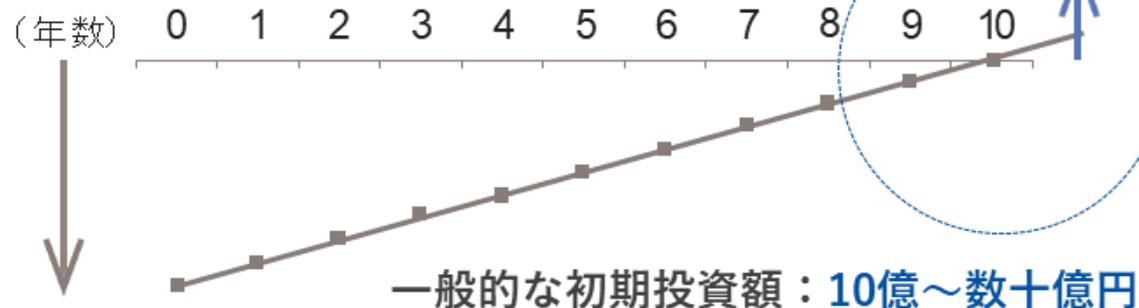
5年以内での
初期投資回収¹が可能



一般的な式場運営企業の投資回収イメージ（新店1店舗）

初期投資回収¹に
10年以上を要する

同期間における1店舗あたりの
収益貢献は限定的



※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（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(株)、(株)エスクリ、(株)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概算。尚、挙式・披露宴会場以外への設備投資項目は除外。

- 旧来型の結婚式場やホテル、歴史的建造物を立て直してきた実績を有する
- 開発期間が短く、初期投資費用を低額に抑える形での出店が可能となり他社との差別化を図る

歴史的建造物再生事例

三瀧荘（広島県広島市）



M&A事例

フレアージュダリアンス（滋賀県近江八幡市）

- 78組から125組（2022年実績）まで伸長
- 投資額は4,600万円、回収期間は1年9カ月



- 婚礼周辺サービスを内製化することにより、高収益性の実現に寄与
- 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

外販による収益貢献

販売額・契約者数は増加傾向



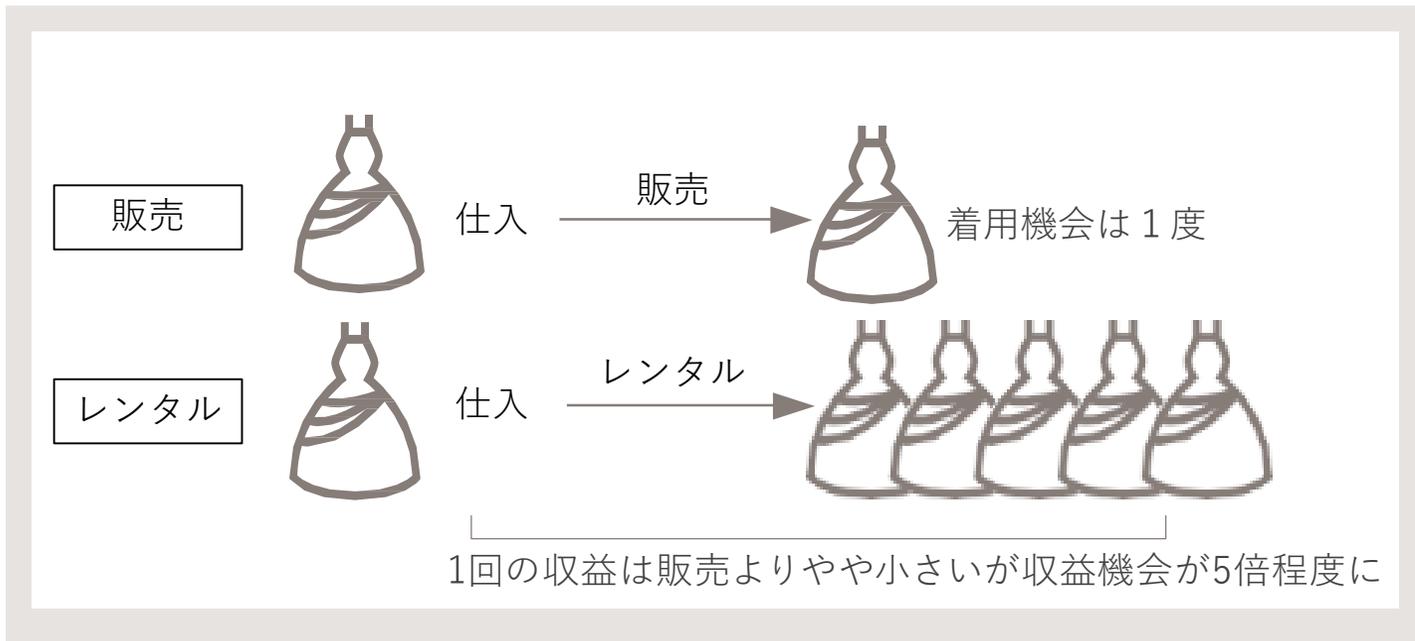
外販売上高
(2023年度)

14.3億円

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

■ 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

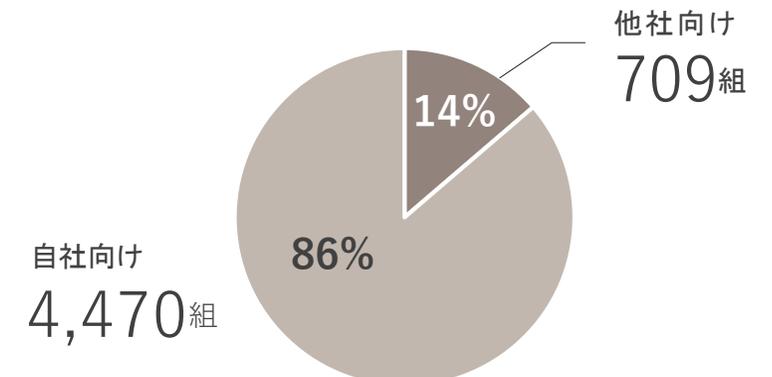
高収益性の源泉となる「レンタル」



ドレス事業内製化における当社の特長

- 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



CONTENTS

01

ノバレーゼについて

04

人的資本

02

市場環境 / 収益構造

05

出店計画 / 成長戦略

03

出店戦略 / ビジネスモデル

06

株主還元

- 優秀な人材の採用および教育に関する取り組みは、経営の最重要課題に位置付け
- 人事方針『スタッフの幸福の最大化の追求』に基づき、独自の福利厚生やさまざまな社内制度を設置



- 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



「人材育成」を経営の重要課題と位置づけ、経営理念に基づく『100』を超える研修プログラムを自社で開発。外部企業にも提供。

階層別研修

新入社員（新卒・中途）、若手社員（2～3年目）、中堅社員（4～5年目）、管理職、リーダーを10階層に分け、100を超える階層別基礎研修、課題別、職種別の研修を実施

ビジネススキル研修 (will)

職種や等級に関係なく、自らの意志で学びを深めたいと考える社員全員が参加できるオンラインショートセミナー

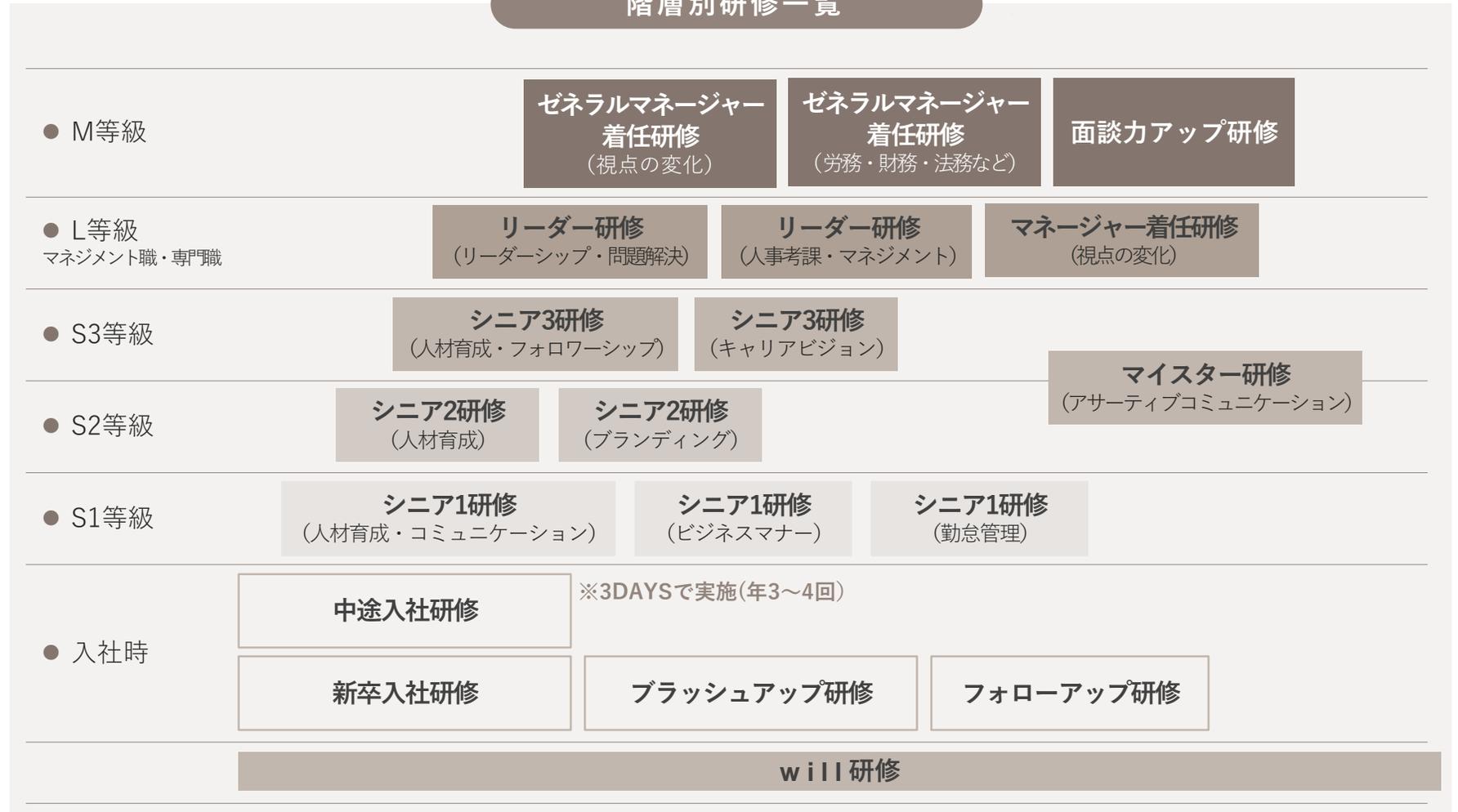
面談力アップ研修

キャリアコンサルタントの資格を有する社員が講師となり、士気を高める1on1ミーティングのための研修

職種別研修

社員一人ひとりが活躍し、評価されるよう能力を引き上げ、高い水準のサービスの実現を目的とする研修

階層別研修一覧



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

ベビーシッター補助制度



副業制度



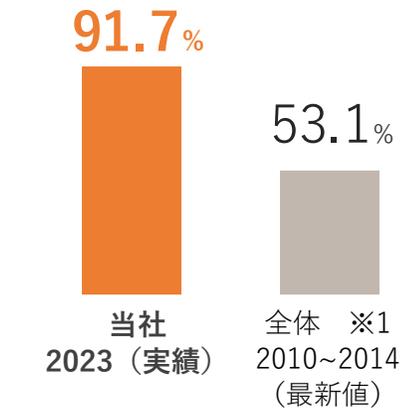
在宅勤務制度

フレックスキャリア制度

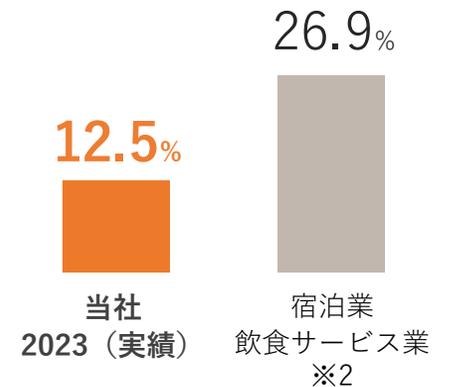
有休100%取得制度

勤務エリア限定制度

女性復職率



離職率



管理職比率



※調理職を除いた
管理職比率 (2023年)



※1 出典:仕事と生活の調和連携推進・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」

日経ビジネス公表「社員の士気が高い企業ランキング」において、第11位にランクイン

順位	企業名	業種	スコア
1	ボストン・コンサルティング・グループ	経営コンサルティング	4.47
2	ウルシステムズ	ITコンサルティング	4.46
3	ベイン・アンド・カンパニー・ジャパン	経営コンサルティング	4.44
4	Plan・Do・See	ホテル、レストラン運営、ブライダル	4.33
5	Speee	マーケティング、DX支援	4.33
6	キャディ	金属部品加工仲介	4.29
7	ディアーズ・ブレイン	ブライダル	4.28
8	A.T.カーニー	経営コンサルティング	4.26
9	グロービス	マネジメント等の研修の提供	4.25
10	サイバーエージェント	インターネット広告、ゲーム	4.24
11	ノバレーゼ	ブライダル	4.22
12	イグニション・ポイント	新規事業創出	4.20
13	日建設計	建築の企画・設計	4.18
14	レバテック	IT転職支援	4.18
15	プルデンシャル生命保険	生命保険業	4.17

CONTENTS

01

ノバレーゼについて

02

市場環境 / 収益構造

03

出店戦略 / ビジネスモデル

04

人的資本

05

出店計画 / 成長戦略

06

株主還元

■ 今期は婚礼施設2店舗、ドレスショップ1店舗、レストラン2店舗を出店し、さらに収益基盤を拡大

開業時期	施設形態	名称	バンケット数・ フィッティングルーム数	収容人数	所在地
2024年2月17日	ドレスショップ	ノバレーゼ仙台	3	—	仙台市青葉区
2024年6月予定	レストラン	(仮称) 割烹 SHARI	—	未定	広島市中区
2024年7月予定	ゲストハウス (婚礼施設)	青龍荘 (セイリュウソウ)	1	130人	仙台市青葉区
2024年9月予定	ゲストハウス (婚礼施設)	アマンダンアイル	1	142人	福島県福島市
2024年12月予定	レストラン	名称未定	—	未定	大阪市浪速区
2026年予定	ドレスショップ	名称未定	未定	—	富山県富山市
2026年4月予定	ゲストハウス (婚礼施設)	(仮称) アマンダンブリッジ	1	120人	富山県富山市

国内店舗数			海外店舗数	合計
ゲストハウス (婚礼施設)	ドレスショップ	レストラン	フォトウェディングとスパ 運営事業	
37 店舗 (+3)	25 店舗 (+2)	9 店舗 (+2)	1 店舗	72 店舗 (+7)

※2026年開業予定も含む。()内は2023年12月期末対比



青龍荘（SEIRYUSO）

所在地：宮城県仙台市青葉区霊屋下22-20

開業：2024年7月予定

設備：1チャペル（100人） / 1バンケット（130人）

- JR仙台駅から車で10分
- 政財界や芸能界の著名人が愛した老舗旅館「天龍閣」の跡地に建設
- 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
- ふんだんに木を使いながら現代的なデザインや素材を各所に用いて、和に洋のあつらえを組み入れたモダンな内装

■ 着実な出店による収益基盤の拡大に加え、当社の優位性を生かせる事業領域の拡大を推進

ハード展開 収益基盤の拡大	国内市場	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ブライダル事業：年間3店舗程度を継続出店（新築・M&A・運営受託） ➤ レストラン特化型事業：年間1~2店舗を継続出店（新築・M&A・運営受託）
	海外市場	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ブライダル事業：ドレスショップの出店および婚礼の運営受託を推進 ➤ レストラン特化型事業：日本食文化を発信するべく海外展開を目指す
ソフト展開 事業領域の拡大	法人向け	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 婚礼周辺サービスの内製化において圧倒的な優位性を生かし、外販を拡大（ドレス・打ち合わせシステム・引出物・写真・映像・装花・クリエイティブ・研修等） ➤ 歴史的建造物等、差別化された空間や景観を生かし、飲食におけるインバウンド需要を獲得 ➤ 業界における圧倒的な採用力を生かし、人材紹介事業へ参入
	個人向け	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 年間約5,000組ずつ積み上がる婚礼顧客に対し、カスタマーリテンション（顧客維持）のための新規事業を推進 ➤ ハードの優位性に加え、高いホスピタリティによって、需要が拡大しているインバウンドウェディングを獲得

CONTENTS

01

ノバレーゼについて

02

市場環境 / 収益構造

03

ビジネスモデル / 出店戦略

04

人的資本

05

出店計画 / 成長戦略

06

株主還元

株主優待制度について

2023年12月末日を基準日として新設

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	<ul style="list-style-type: none"> ● 特選ギフト (食品/2,000円相当) ● ブロスダイニング優待券 (お食事代金20%割引) 2枚 	<ul style="list-style-type: none"> ● 特選ギフト (食品/2,000円相当) ● ブ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	<ul style="list-style-type: none"> ● Web型カタログギフト (3,500円相当) ● ブロスダイニング優待券 (お食事代金20%割引) 2枚 	<ul style="list-style-type: none"> ● Web型カタログギフト (3,500円相当) ● ブ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	<ul style="list-style-type: none"> ● Web型カタログギフト (5,000円相当) ● ブロスダイニング優待券 (お食事代金20%割引) 2枚 	<ul style="list-style-type: none"> ● Web型カタログギフト (5,000円相当) ● ブ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	<ul style="list-style-type: none"> ● Web型カタログギフト (10,000円相当) ● ブロスダイニング優待券 (お食事代金20%割引) 2枚 	<ul style="list-style-type: none"> ● Web型カタログギフト (10,000円相当) ● ブ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	<ul style="list-style-type: none"> ● Web型カタログギフト (20,000円相当) ● ブロスダイニング優待券 (お食事代金20%割引) 2枚 	<ul style="list-style-type: none"> ● Web型カタログギフト (20,000円相当) ● ブロスダイニング優待券 (お食事代金20%割引) 4枚

● 特選ギフト



● Web型カタログギフト

※商品イメージ



● ブ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。



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)