

2025年8月14日
株式会社ノバレーゼ
代表取締役社長 荻野洋基
(東証スタンダード：9160)

決算説明会質疑応答書き起こし公開のお知らせ

開催日時 : 2025年8月14日(木) 16時00分~17時00分
本件に関するお問合せ先 : 株式会社ノバレーゼ 広報室 IR担当
お問合せフォーム : <https://www.novarese.co.jp/ir/support/contact-us/>

【書き起こしに関する注意事項】

本書き起こしには、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、決算説明会開催日時点の情報に基づいて作成されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本書き起こしは、情報提供のみを目的として作成しております。また、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

なお、本書き起こしの内容は、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統括、決算及び事業に関する質問の取捨選択を行っていることから、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

質問

M&A も含めたゲストハウス出店数の考え方について教えてください。以前は年間3店舗程度の出店を想定しているとのことでしたが、変化はありますか。

今後の成長戦略において、ゲストハウスの新規出店は引き続き注力いたします。新規出店に関する現在の基本方針といたしましては、新築物件の出店および M&A による物件取得を年間で各1～2店舗ずつ実現したいと考えております。一方、昨今の人件費や施工費の高騰による影響も考慮し、しっかりと見極めながら出店の判断をまいります。

質問

ティーケーピー社との協業について、ブライダル事業が好調で必要性が低いかもしれませんが、エスクリ社のような平日利用顧客の送客など、さらなる連携余地はありますか。

宴会や会議、展示会などを含め、平日の施設稼働率はさらなる向上の余地があると考えておりますので、引き続きティーケーピー社との連携強化に努めてまいります。

質問

2027年9月開業予定の『旧知事公館』（仙台市青葉区）について、ゲストハウス『青龍荘』と比較し、投資額や収益貢献規模のイメージを教えてください。

『青龍荘』については、オープンから約1年が経過した現在も、非常に受注が好調に推移しており、1バンケットながら2025年は年間200組以上の施行を予定しております。『旧知事公館』の出店は、『青龍荘』との併売による受注促進やドレスショップの稼働向上などの相乗効果も狙えると考えております。なお、投資額は約10億円を想定しており、既存店と同様の収益貢献を見込んでおります。

質問

当第2四半期会計期間の受注について、各社苦戦が目立ちますが、ノバレーゼ社も当第1四半期会計期間に比べると受注の伸びは鈍化しています。マーケットそのものに何か変化があったのでしょうか。

例年1月が、年間でもっとも受注組数の多い時期となっており、当社としてもマーケットに大きな変化があったとは感じておりません。引き続き、マーケットの変化は注視をしながら、新規来館組数や受注組数の獲得に課題のある店舗に対しては、改装などの施策を機動的に実施してまいります。

質問

人材紹介事業について、大手との競合はあるのでしょうか。競合した場合の差別化要素も教えてください。また、同業他社のライバルなどは想定されるのでしょうか。

大手企業との競合は想定されますが、当社の採用活動における年間約1万人の応募者が優位性に繋がると考えております。当社では採用に至らなかった、ブライダル業界やサービス業界に興味のある優秀な人材を他社に紹介するビジネスモデルは、現時点で同業のライバルはいないため、先述した優位性を確保しながら事業を拡大できるものと考えています。

以上