

2025 年 11 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 11 月 14 日 (金) 18 時 30 分～19 時 30 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

エスクリ社との経営統合は、ノバレーゼ社における 2026 年 12 月期 第 2 四半期（2026 年 4 月）から開始されると理解してよいのでしょうか。

ご認識のとおりです。

質問

エスクリ社との合併により、営業体制の組織変更はあるのでしょうか。

来年 4 月から、統合のフェーズが本格的にスタートします。両社の考え方や文化など、ある程度の時間をかけてすり合わせをし、組織を再編していく想定です。当然、仕入れやコスト関連、本社機能などにおいて、可能な範囲から統合作業に順次着手していきますが、営業体制については、お互いの文化を尊重したいことから、大きな組織変更を急ぐことは、現時点では考えていません。

質問

エスクリ社は現在、収益性に課題を抱えているかと思います。エスクリ社とのコスト共通化以外に、どのような収益性向上策を考えているのでしょうか。

定量的な開示情報で見ると、エスクリ社における収益性の課題は認識していますが、当社にも課題は存在しています。両社の収益改善に、当社のノウハウが活用できる場面では、積極的にそれらを採用していきます。まずは、両社における収益性の改善に対しては、出店エリアでの相互送客や広告宣伝の最適化を検討していきます。

質問

エスクリ社との経営統合は、婚礼事業におけるシナジーが大きいと思いますが、エスクリ社が有する内装施工の機能において、TKP グループのリリカラ社とともに活用できそうなことはあるのでしょうか。

エスクリ社およびリリカラ社が有する内装施工機能は、当社にとって大きくシナジー効果を発揮できる点だと捉えています。来期以降につきましては、エスクリ社の子会社である渋谷社と、店舗の改装について積極的に協議を進めていくことを想定しています。高品質なものを低コストで活用できるため、当社および新会社としてもメリットを享受できます。もちろん、リリカラ社とも常に情報を共有しながら、ご協力をいただきたいと考えています。

質問

決算説明資料 P.36 に、TKP 社からの宴会送客について掲載があります。対象は主に、平日などの稼働が落ちる時間帯でしょうか。また、採算はいかがでしょうか。

(参考：決算説明資料 P.36)

株式会社ティーケーピーとの業務提携の進捗

NOVARESE

- 2024年の資本業務提携契約後、多角的に協業促進・連携強化に努めることで強固な関係性を構築
- 両社の継続的發展に向け、当期もさまざまな施策を順次実行

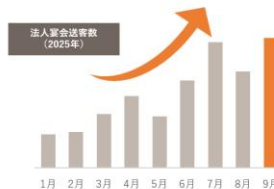


衣裳提携促進



- 2025年6月から、ティーケーピー社が運営する2施設での挙式・披露宴用の衣裳提供を開始したことに加え、ティーケーピー社が整備・運営を担う『SHONIN PARK』のロケーションフォトプランを販売開始

宴会送客伸長



- ティーケーピー社の各営業支部と連携した勉強会・内覧会が送客数および受注数増加に貢献
- ケータリング提供を関西エリアでも開始し、問い合わせ・受注状況ともに好調

大分トリニータ コラボレーション



- ティーケーピー社がスポンサーを務める『大分トリニータ』とパートナーシップ契約を締結
- 当社オリジナルの挙式・披露宴および前撮りプランを販売することで、当社婚礼施設『大分モリス』の受注および単価アップに寄与

36

平日の稼働促進に対する法人宴会の送客がメインです。施設の稼働率が向上するため、採算はしっかりと取れている状況です。

以上