

2026 年 2 月 13 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 : 2026 年 2 月 13 日 (金) 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

2023 年の再上場から今回の合併までの歩みのなかで、どのような変遷があったのか。また、創業社長の浅田様であれば、今回の合併をどのように思われたと考えられるか。荻野社長の見解をお聞かせください。

2016 年から現在に至るまで、ファンドの傘下にも入り、再上場を当初予定したタイミングでコロナ禍も経験しました。さまざまなプロセスを経ましたが、すべては私たちが大切にしてきた『お客様のために何ができるか』ということや、『スタッフがどうすれば前向きに仕事に取り組めるか』を考える軸が弊社にはあったため、スムーズに事業運営ができたと思っています。誰も悪くない状況のなかで、実直に優秀なスタッフが目の前のことに取り組んでくれたことで、結果的にお客様への対応もしっかりとできたと思っています。

今後、どのように事業運営を行っていくかは、日々思考してまいりました。コロナ禍を経て、新たにビジョンを策定し、全社に浸透させるプロジェクトも進行しました。そのなかで、『世の中にとって必要となる事業を発展させる』ことや、『お客様も働くスタッフもワクワクできるような会社にしていく』ことを言語化しました。ブライダル事業以外のことにも積極的に挑戦していくメッセージを全社に発信し、そのビジョンが完成した数カ月後、合併に関する協議が開始しました。

エスクリ社は、同業でありながら、弊社とは異なるビジネスモデルを展開しています。弊社は地方都市を中心に店舗展開をしていますが、エスクリ社は都市圏を中心に事業を展開しています。今後、人口動態が予測できない中で、エスクリ社と一体になれたことは、私たちが掲げたビジョンを 10 年後ではなく、3 年後や 5 年後に実現できる状況になってきたと実感しており、そのことを前向きに捉えています。

ハワイでのフォトウエディング事業に関しても、昨年で年間 1,610 組の施行を実施し、平均組単価も約 20 万円を記録した実績があります。今後は、『ハレクラニ』や『ザ・カハラ・ホテル&リゾートホテル』での展開も含め、事業拡大に努めてまいります。

創業者である浅田に関するご質問につきましては、TOB を実施した際にさまざまな展開を予測していたと思います。TKP 社とのご縁があった際は、エスクリ社との未来も想像していたのではないかと感じています。

私自身、婚礼市場のマーケットが縮小していくことも予測していたなかで、結婚式の実施率が低下していくことも見据えていました。しかし、今回の合併により、そのような状況下においても施策を講じることができることを確信できました。

インバウンド需要に対しても、アプローチをできるポイントが多数あると感じています。実際、弊社施設でも昨年は複数の施行実績があります。今後、新会社では年間約 1 万組の施行が想定されますので、さまざまな施策を講じ、業界全体を活性化していきたいと考えております。

質問

新年度の収益の勢いについて、前期の着地並みの勢いが持続か、統合優先で無理せず伸ばす戦略か。具体的な数字でなくてよいので、イメージだけお答えください。また、シナジー効果も加味すると、前期から横ばいと仮定しても、採算は改善を見込んでいるのか。

今期に関しましては、前期の勢いをそのままに、受注活動に邁進したいと考えております。一方で、エスクリ社の平均組単価は弊社以上に好調に推移しているため、弊社としても学ぶべき点が多数あると感じております。

弊社の強みである、受注活動および施行のナレッジに関しては、さらに勢いをつけてクオリティも向上させたいと考えています。しかしながら、今後両社で赤字店舗が生じる可能性もありますので、閉鎖対象店舗や改装対象店舗が発生する可能性も想定しております。

統合前までには、エスクリ社の施設もすべて臨店する予定ですので、相手先をしっかりと理解したうえで、施策を講じていきたいと考えております。

以上