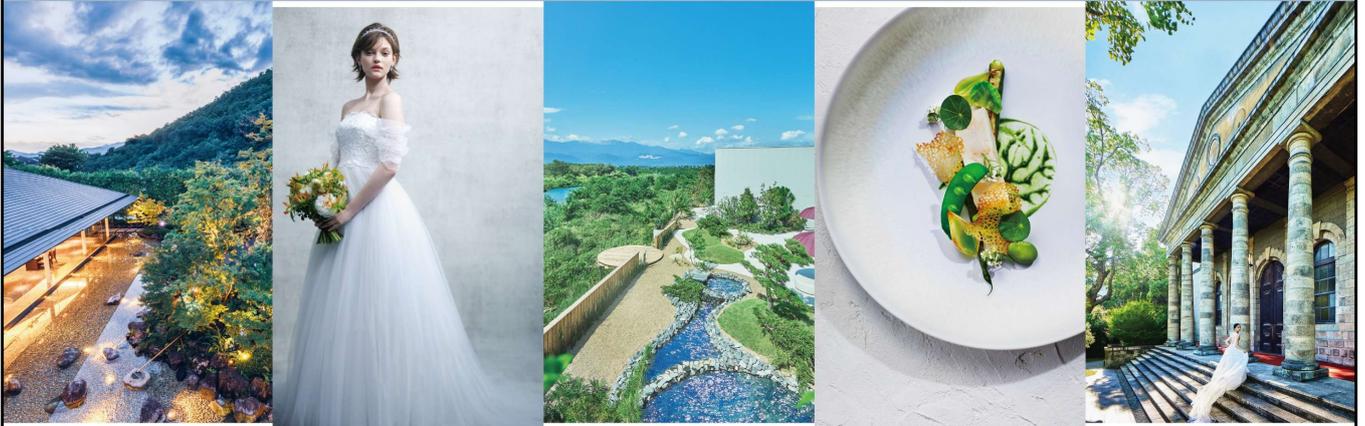


2026年2月13日

Copyright © 2026 NOVARESE All Right Reserved.



## 2025年12月期 決算説明資料

株式会社ノバレーゼ [東証スタンダード・9160]

 NOVARESE

ノバレーゼ 代表取締役社長の荻野です。よろしくお願いいたします。  
本日は、おいそがしいなか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。

まずは、本日のアジェンダについてご説明いたします。

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）
従業員数	連結 1,099名/単体780名（2025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、株式会社ア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



**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

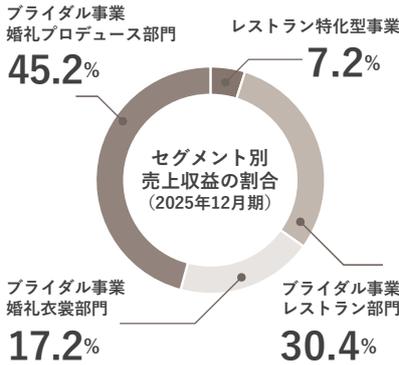
■ ゲストハウス（婚礼施設）を中心にドレスショップやレストランを展開し、ブライダルにおけるあらゆるニーズにワンストップで対応可能



**ブライダル事業  
婚礼プロデュース部門**  
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



**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



**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



**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ほか、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

- 地方都市×シンプルで洗練された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

POINT ①

### 独自の マーケットポジション

- ▶ シンプルで洗練されたデザイン  
投資額を抑えつつ、差別化された施設
- ▶ 地方都市圏を中心とした店舗展開  
競争が少なく、低コストでの運営モデルを確立

POINT ②

### サービス内製化

- ▶ 商品内製化による高い収益性  
婚礼1施行あたりの収益機会を極大化
- ▶ 外販による収益貢献  
内製化したサービスを外部販売し収益化

POINT ③

### 人的資本

- ▶ 業界トップクラスの評価水準  
有名就職情報サイトで上位にランクイン
- ▶ 低い離職率×高い従業員満足度  
優秀な人材が中長期的に活躍できる環境

# CONTENTS

01

2025年12月期通期  
サマリー

02

2025年12月期通期  
決算概要

03

新社名決定のお知らせ  
2026年12月期業績予想

04

株式会社エスクリとの  
経営統合効果の進捗

2026年12月期の取り組み

05

業績推移 (IFRS)  
補足資料

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。

本日は、2025年12月期 通期決算に関するご説明のほか、  
4月1日に予定しているエスクリ社との合併に関連する事項として、  
先ほど適時開示した新社名について、また2026年12月期の業績予想、  
ならびにエスクリ社との経営統合効果の進捗につきましても、ご説明いたします。

# CONTENTS

01

2025年12月期通期  
サマリー

02

2025年12月期  
業績概要

03

新社会連立の会社  
2025年12月期

04

2025年12月期  
業績の振り返り

05

業績補足  
IFRS

2026年12月期の取り組み

**01 増収増益で着地 利益額は前年同期および計画を大幅に超過**

- 売上収益は、創業以来初の200億円を突破し、**前年同期比+14.2%の22,039百万円**で増収
- 合併関連費用や減損損失を計上したものの、  
営業利益は、**前年同期比+68.1%、計画比+19.7%の2,247百万円**で着地
- 親会社の所有者に帰属する当期利益は、  
**前年同期比+89.3%、計画比+24.6%の1,256百万円**で大幅増益

**02 受注組数・受注残組数ともに前年同期を上回る**

- 婚礼プロデュース部門の受注組数は、**前年同期比+6.4%の4,960組**、  
婚礼衣裳部門の受注組数は、**前年同期比+8.6%の5,285組**で着地
- 婚礼プロデュース部門の受注残組数は、**前年同期比+9.6%の3,344組**となり、  
当期以降の業績向上に対する貢献を見込む

**03 ゲスト数・平均組単価の伸長が業績向上に大きく寄与**

- 平均ゲスト数は、**前年同期比+3.4%の55.5人**で着地、  
平均組単価は、**前年同期比+9.3%の3,710千円**となり、前年同期から伸長

2025年12月期 通期決算の要点について、ご説明いたします。

1点目、増収増益で着地、利益額は前年同期および計画を大幅に超過しました。  
売上収益は、創業以来初の200億円を突破して着地しております。

エスクリ社との合併関連費用、婚礼施設1店舗において減損損失を計上したものの、  
営業利益ならびに親会社に帰属する当期利益は、  
前年同期および当初計画を大きく上回る水準で増益となりました。

2点目、受注組数・受注残組数ともに前年同期を上回りました。  
婚礼プロデュース部門の受注組数は、前年同期比プラス6.4%の4,960組を記録し、  
受注残組数は前年同期比プラス9.6%の3,344組となりました。  
当期以降の業績向上に対する貢献も見込める状況です。

3点目、ゲスト数・平均組単価の伸長が業績向上に大きく寄与しました。  
詳細については、のちほど解説します。

売上収益	営業利益	親会社の所有者に帰属する 当期利益
<b>22,039</b> 百万円	<b>2,247</b> 百万円	<b>1,256</b> 百万円
前年同期比 +14.2%	前年同期比 +68.1%	前年同期比 +89.3%
計画比 +7.5%	計画比 +19.7%	計画比 +24.6%
施行組数 <sup>※</sup>	平均ゲスト数 <sup>※</sup>	平均組単価 <sup>※</sup>
<b>4,668</b> 組	<b>55.5</b> 人	<b>3,710</b> 千円
前年同期比 +4.6%	前年同期比 +3.4%	前年同期比 +9.3%
計画比 +1.3%	計画比 +1.4%	計画比 +7.4%

※ 施行組数は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

8

主要なKPIについて、ご説明いたします。

売上収益は、前年同期比プラス14.2%、計画比プラス7.5%の220億3,900万円、  
 営業利益は、前年同期比プラス68.1%、計画比プラス19.7%の22億4,700万円、  
 親会社の所有者に帰属する当期利益は、前年同期比プラス89.3%、  
 計画比プラス24.6%の12億5,600万円となりました。

施行組数は、前年同期比プラス4.6%、計画比プラス1.3%の4,668組、  
 平均ゲスト数は、前年同期比プラス3.4%、計画比プラス1.4%の55.5人、  
 平均組単価は、前年同期比プラス9.3%、計画比プラス7.4%の371万円となりました。

続いて、決算の概要について、ご説明します。

# CONTENTS

01

2025年12月期通期  
サマリー

02

2025年12月期通期  
決算概要

03

新社会決定の中期  
経営方針

04

中期経営計画  
の進捗

05

業績補足説明  
(IFRS)

2026年12月期の取り組み

本資料は、株式会社「サカイ」の中期経営計画に関する資料であり、サカイの将来の業績や財務状況を説明するものではありません。サカイの将来の業績や財務状況は、サカイの中期経営計画の進捗状況やその他の要因によって変動する可能性があります。サカイの将来の業績や財務状況に関する詳細情報は、サカイの中期経営計画の資料を参照してください。

## 連結損益計算書

- 施行組数の増加および平均組単価の伸長が増収に大きく貢献
- ブライダル事業の利益率向上等により、利益額が当初計画を大幅に上回る

(単位：百万円)	2024/12 4Q累計	2025/12 4Q累計	増減額	増減率	2025/12 4Q累計 計画	計画比
売上収益	19,299	<b>22,039</b>	+2,740	+14.2%	<b>20,505</b>	+7.5%
売上総利益	10,860	<b>12,236</b>	+1,376	+12.7%	<b>11,507</b>	+6.3%
販売費及び一般管理費	9,546	<b>10,004</b>	+458	+4.8%	<b>9,644</b>	+3.7%
営業利益	1,337	<b>2,247</b>	+910	+68.1%	<b>1,878</b>	+19.7%
営業利益率	6.9%	<b>10.2%</b>	+3.3pt	-	<b>9.2%</b>	+1.0pt
税引前利益	975	<b>1,849</b>	+873	+89.5%	<b>1,504</b>	+22.9%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	663	<b>1,256</b>	+592	+89.3%	<b>1,008</b>	+24.6%
(ご参考) EBITDA ※	3,818	<b>4,751</b>	+932	+24.4%	<b>4,340</b>	+9.5%

※ EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費

### 2025年12月期実績/POINT

#### ● 売上収益

✓ 施行組数の増加および平均ゲスト数・平均組単価の伸長により、前年同期および当期計画を上回る水準で着地

#### ● 原価

✓ 施行組数の増加や各種施策が奏功したことにより、ブライダル事業における利益率が向上

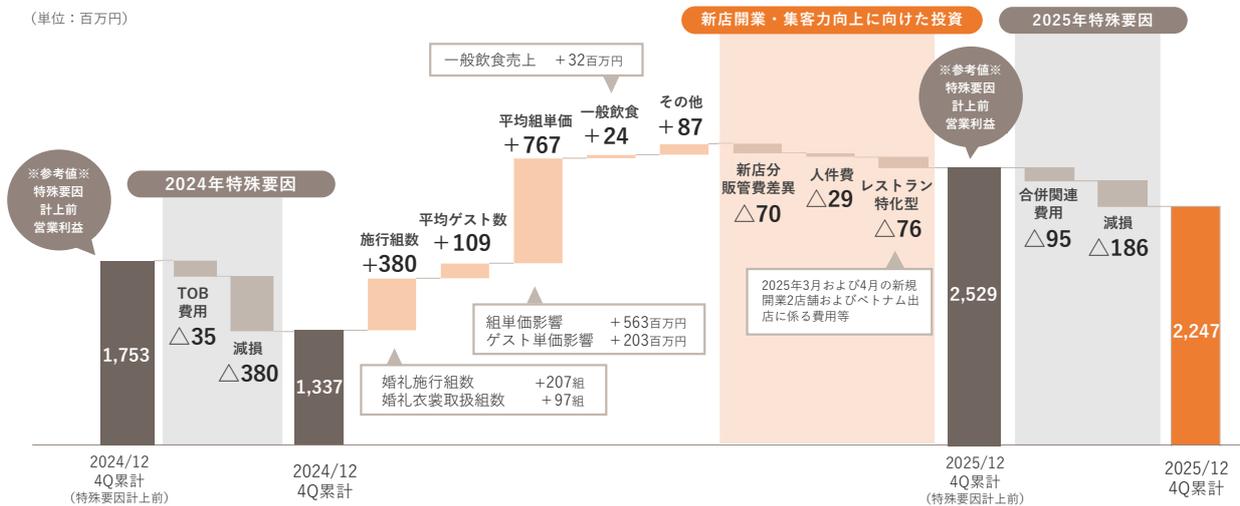
#### ● 販売費及び一般管理費

✓ 採用した人材の定着状況が堅調に推移し、採用費等が減少したことにより、人件費は2024年12月期に続き計画比で縮減

# 営業利益の前年同期に対する増減分析（連結）

## ■ 施行組数・平均ゲスト数・平均組単価の増加が利益伸長に大きく貢献

(単位：百万円)



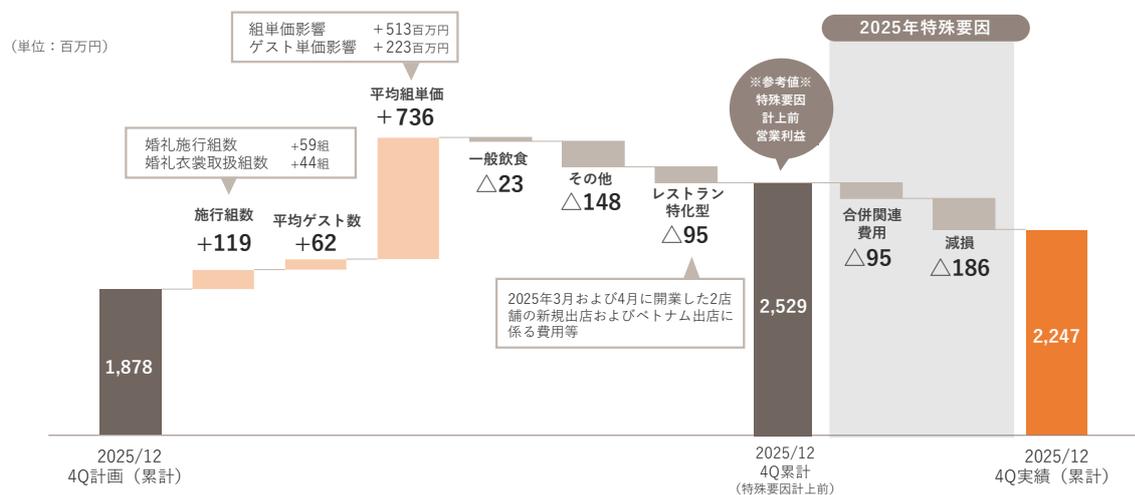
営業利益の前年同期に対する増減分析について、ご説明いたします。

施行組数、平均ゲスト数、平均組単価が利益の伸長に大きく貢献しました。

2025年の特殊要因として、エスクリ社との合併関連費用を9,500万円、婚礼施設1店舗の減損を1億8,600万円計上したものの、増益で着地しております。

## 営業利益の計画に対する増減分析（連結）

### 平均組単価の伸長による利益貢献が当初計画の水準を大きく上回る



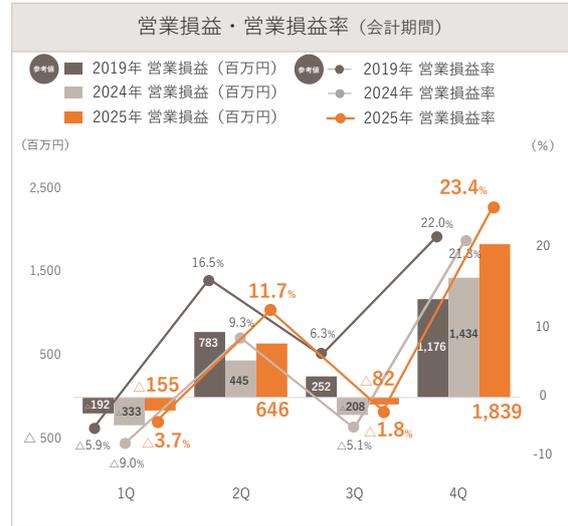
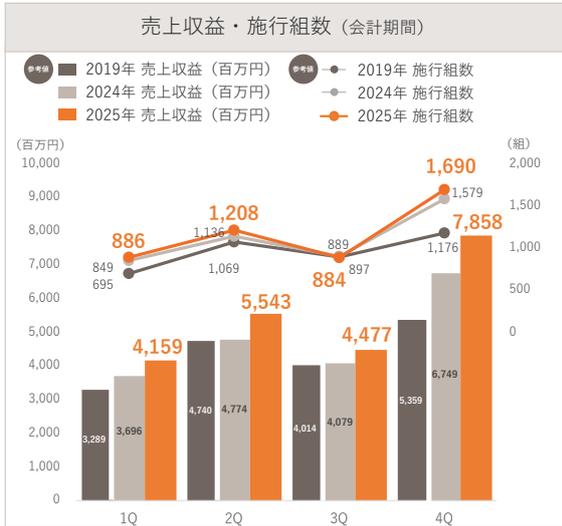
12

営業利益の計画に対する増減分析について、ご説明いたします。

平均組単価の伸長による利益貢献が発生したコストを吸収し、当初計画を上回って着地しています。

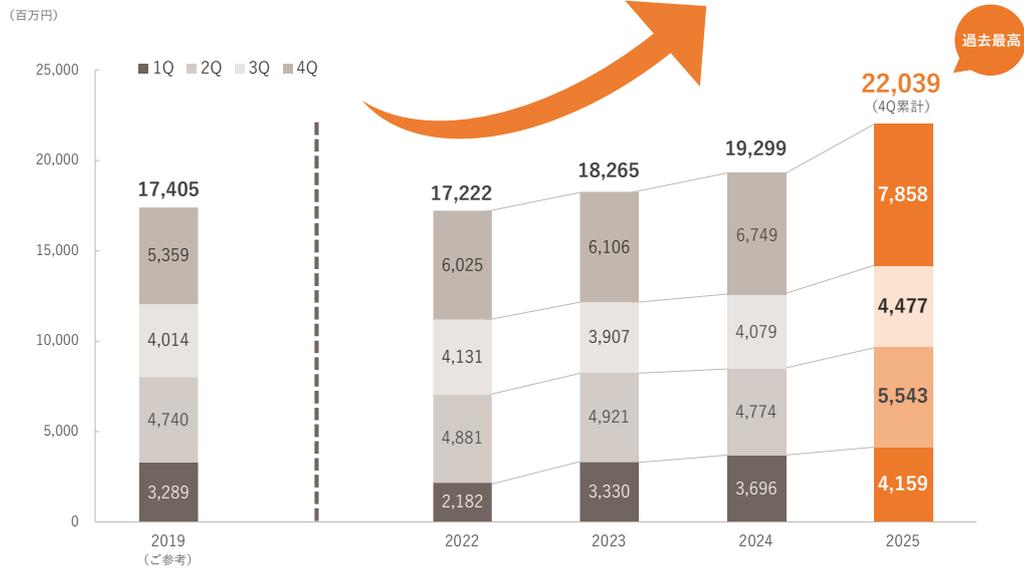
## 四半期業績の推移（連結）

- 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
- 中でも年間でもっとも施行組数が多い4Qが大きく伸長



四半期業績の推移は、ご覧のとおりです。

平均ゲスト数・平均組単価の回復に伴い、2025年12月期の通期売上収益は200億円を突破

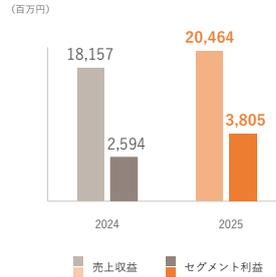


2022年12月期以降の売上収益の推移は、ご覧のとおりです。

2025年12月期の売上収益は、創業以来初めて200億円を突破し、過去最高値を更新しました。

## セグメント別の状況（連結）

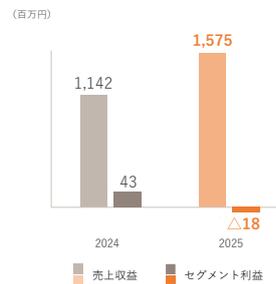
ブライダル事業 (単位：百万円)	2024/12 4Q累計	2025/12 4Q累計	増減額	増減率
売上収益	18,157	20,464	+2,307	+12.7%
セグメント利益	2,594	3,801	+1,206	+46.5%
セグメント利益率	14.3%	18.6%	+4.3pt	-



**POINT**

施行組数の増加や、平均ゲスト数の増加および婚礼商品の販売促進施策の貢献等により平均組単価が上昇したことから、売上収益は前年同期比プラス2,307百万円の増収。利益面では、前年開業した店舗に係る費用の増加等が影響したものの、売上収益の増加に伴う固定費比率の低下や各部門における利益率の向上が寄与した結果、セグメント利益は前年同期比プラス1,206百万円の増益。

レストラン 特化型事業 (単位：百万円)	2024/12 4Q累計	2025/12 4Q累計	増減額	増減率
売上収益	1,142	1,575	+432	+37.9%
セグメント利益	43	△18	△61	-
セグメント利益率	3.8%	△1.1%	△4.9pt	-



**POINT**

既存店および前年から当第2四半期にかけて開業した新店が好調に推移したこと等により、売上収益は前年同期比プラス432百万円の増収。一方で、2025年3月および4月に開業した2店舗および10月に開業したベトナムの店舗における新規出店費用等が発生したことにより、セグメント利益は前年同期比マイナス61百万円の減益。

15

セグメント別の状況について、ご説明いたします。

ブライダル事業の売上収益は、施行組数の増加や平均組単価の上昇などにより増収となりました。セグメント利益は、売上収益の増加に伴う固定費比率の低下や、各部門における利益率向上により増益となりました。

レストラン特化型事業の売上収益は、前年同期比プラス37.9%の15億7,500万円で増収となりました。セグメント利益は、今期3月および4月に開業した2店舗および10月に開業したベトナムの新規出店に係る費用等が発生したことにより、減益となりました。

しかしながら、当第3四半期の決算説明会でもお伝えしたとおり、各店舗の集客状況は順調に推移していますので、今後の業績向上に期待できる状況だと考えております。

## セグメント別売上収益（連結）

### 当第3四半期から継続し、全セグメントにおいて増収を達成

(単位：百万円)	2024/12 4Q累計	2025/12 4Q累計	増減額	増減率
<b>ブライダル事業</b>	18,157	<b>20,464</b>	+2,307	+12.7%
婚礼プロデュース部門	8,586	<b>9,965</b>	+1,378	+16.1%
婚礼衣裳部門 ※	3,527	<b>3,790</b>	+263	+7.5%
内 自社施行	3,173	<b>3,470</b>	+297	+9.4%
内 他社施行	354	<b>320</b>	△34	△9.7%
レストラン部門	6,042	<b>6,708</b>	+665	+11.0%
内 婚礼飲食	4,373	<b>5,005</b>	+632	+14.5%
内 一般飲食	1,669	<b>1,702</b>	+33	+2.0%
<b>レストラン特化型事業</b>	1,142	<b>1,575</b>	+432	+37.9%

※ 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供会場で行う挙式・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**
  - ✓ 施行組数や平均ゲスト数の増加、婚礼商品の販売促進施策が奏功したこと等が貢献したことで増収
- **婚礼衣裳部門売上収益**
  - ✓ 他社施行における取扱組数の減少による影響があったものの、自社施行の増加、前撮り・衣裳小物の販促強化等による施策が奏功し、平均組単価が増加したことで増収
- **レストラン部門（ブライダル事業）売上収益**
  - ✓ 婚礼飲食は、施行組数および客単価の伸長に伴い増収
  - ✓ 一般飲食は、平日のランチ・ディナー営業および期間限定イベントにおける集客好調により増収
- **レストラン特化型売上収益**
  - ✓ 前連結会計年度と当期に開業した店舗、および既存店が好調に推移したこと等により増収

## 婚礼プロデュース部門の状況

- 施行組数・平均ゲスト数・平均組単価のさらなる伸長により増収で着地
- 当第3四半期に続き受注率が高水準を維持したことにより、受注残組数は前年同期を上回る

	2024/12 4Q累計	2025/12 4Q累計	増減	増減率
売上収益 (百万円)	8,586	9,965	+1,378	+16.1%
店舗数 (店)	36	36	-	-
施行組数 (組)	4,461	4,668	+207	+4.6%
平均ゲスト数 (人)	53.7	55.5	+1.7	+3.4%
平均組単価 (千円)	3,395	3,710	+314	+9.3%
新規来館組数 (組)	10,191	9,946	△245	△2.4%
受注組数 (組)	4,660	4,960	+300	+6.4%
受注残組数 (組)	3,052	3,344	+292	+9.6%

※ 店舗数、新規来館組数、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  
 ※ 新規来館組数、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
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 施行組数</li> <li>✓ 前連結会計年度および当第3四半期累計期間における受注活動が好調に推移したことにより、前年同期比で増加</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 平均ゲスト数</li> <li>✓ 会場ご成約後の新郎新婦を対象としたオンラインセミナーの実施や、WEB招待状の導入促進等により増加</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 平均組単価</li> <li>✓ 平均ゲスト数の増加および付帯商品の商品開発、婚礼メニューのリニューアル、販促ツール強化等により増加</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規来館組数</li> <li>✓ 当第4四半期会計期間は前年同期を上回って進捗しており、回復基調を維持</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注組数</li> <li>✓ 高受注率者によるスタッフの育成強化や、接客ツールの新規開発等により受注率が全国的に底上げされ、前年同期を上回る</li> </ul>

婚礼プロデュース部門の状況について、ご説明いたします。

売上収益は前年同期比プラス16.1%の99億6,500万円となりました。施行組数、平均ゲスト数、平均組単価が増収に大きく寄与しました。

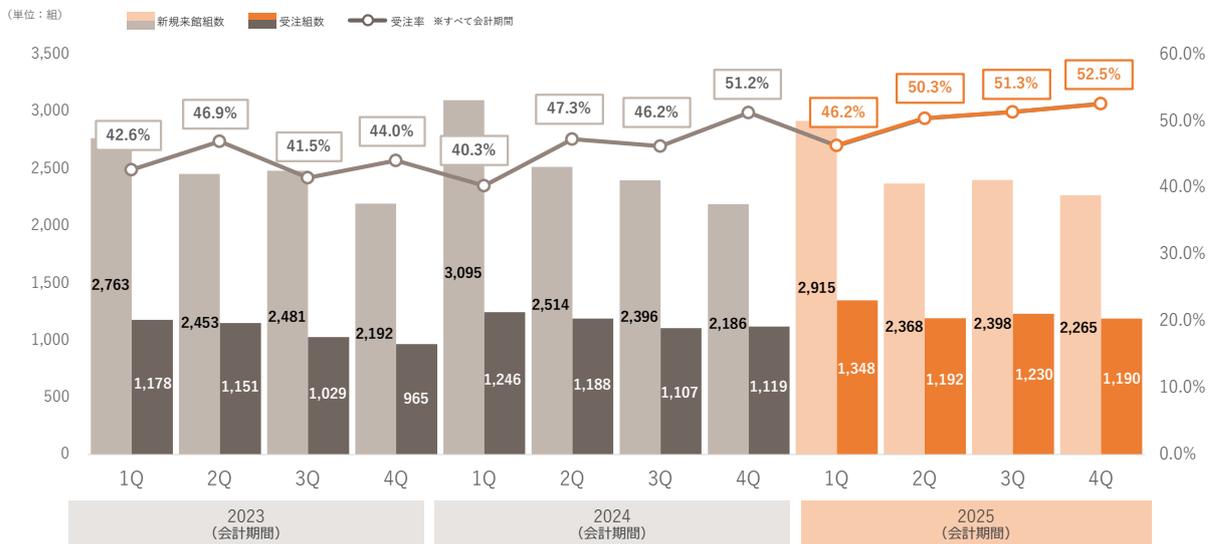
新規来館組数が前年同期比で少し減少して着地しているものの、一方で、当第4四半期会計期間は前年同期を上回って進捗しており、足もとでも回復基調を維持できている状況です。

新店においては、集客状況も全体的に順調に推移しておりますが、一部既存店においては、エリアによって課題を抱える施設も存在しています。

必要に応じた改装・修繕の実施や、平日のイベント開催による認知拡大などの施策により、集客力を回復させている事例もありますので、今後の既存店の上積みに努めてまいります。

## 新規来館組数・受注組数・受注率の推移

2024年12月期第2四半期以降、受注率は45%を超える水準を維持



新規来館組数、受注組数、受注率の推移について、ご説明いたします。

当第4四半期会計期間における受注率は、52.5%を記録しました。

引き続き受注率の維持向上に加え、新規来館組数の獲得強化に努めます。

## 主要KPIの推移と今後の見通し

- 平均ゲスト数が回復途上であるにもかかわらず、平均組単価はコロナ禍前の水準を上回る
- 各種KPIは今後も増加の余地が十分にあり、さらなる収益性の向上に期待できる状況

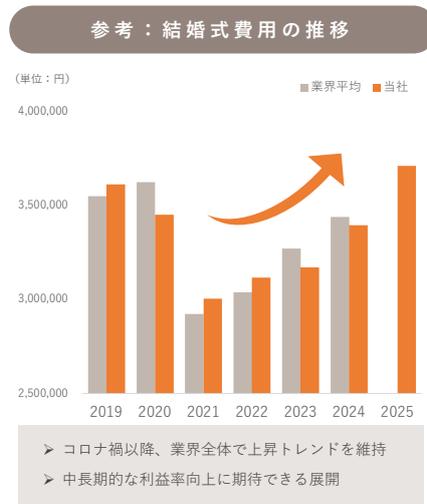
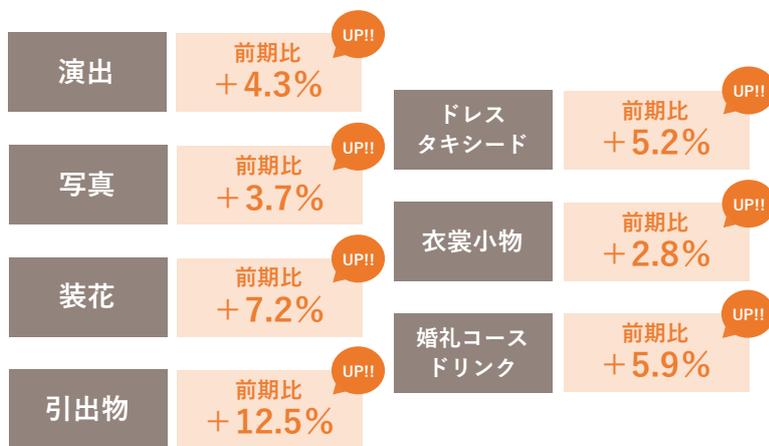
	2019 4Q累計	2023 4Q累計	2024 4Q累計	2025 4Q累計	今後の見通し
平均ゲスト数 (人)	65.4	51.8	53.7	55.5	各種施策の貢献による 伸長を見込む
平均組単価 (千円)	3,612	3,170	3,395	3,710	ゲスト数増加・単価アップによる 上昇余地あり
施行組数 (組)	3,829	4,629	4,461	4,668	新規出店等による 継続的な増加
セグメント利益 (百万円) ※プライダル事業	3,111	2,756	2,594	3,801	組単価アップ × 施行数増加 =さらなる利益率向上

主要KPIの推移と今後の見通しについて、ご説明いたします。

コロナ禍前の2019年12月期から、  
コロナ禍後の2025年12月期までの期間における、  
各種KPIの推移を記載しています。

平均組単価は上昇傾向を維持しており、  
平均ゲスト数の増加や単価アップの余地があることから、  
さらなる利益率向上に期待できる状況です。

- 各種施策が奏功したことで婚礼アイテムの単価は好調に推移し、平均組単価アップに大きく貢献
- ブライダル業界全体でも同様の傾向が見られることから、当社においても中長期的な収益性向上に期待できる状況



※出典：ゼクシィ 結婚トレンド調査2024調べ、当社実績  
(2025年の業界平均は、調査対象変更による連続性欠如のため不記載)

高付加価値化による婚礼アイテム単価の向上について、ご説明いたします。

各種施策が奏功し、前期に続き婚礼アイテムの単価が好調に推移したことで、平均組単価についても前年同期比を上回る結果となりました。

当社比でもコロナ禍以降、平均組単価は上昇トレンドを維持していますが、ブライダル業界全体においても同様の傾向が見られることから、平均組単価は、2026年以降も中長期的に伸長することが予想され、収益性向上への継続的な貢献に期待できます。

当社は婚礼アイテムの内製化比率が、他社と比較すると高い水準にあるため、利益率の観点からも競合優位性があると考えております。

しかしながら、平均組単価の向上に努める一方で、結婚式のクオリティも高めていく必要性があると感じています。業界全体で結婚式のクオリティの底上げを図ることで、結婚式を実施したいと思うお客様を少しでも増やしていくことは、今後の業界にとって重要な取り組みだと捉えています。

新郎新婦様の期待に応えるような商品だけではなく、参列されるゲストの皆様にも直接関係するアイテムや料理に対しても、さらなる高付加価値化を追求し、満足度向上に努めていきたいと考えています。

## 婚礼衣裳部門の状況

- 受注活動が好調に推移したことにより、受注残組数が昨年を上回る
- 平均組単価の増加が売上収益の伸長に貢献

	2024/12 4Q累計	2025/12 4Q累計	増減	増減率
売上収益 (百万円)	3,527	3,790	+263	+7.5%
店舗数 (店)	24	25	+1	-
取扱組数 (組) ※	4,815	4,912	+97	+2.0%
内 自社施行 (組)	4,227	4,420	+193	+4.6%
内 他社施行 (組)	588	492	△96	△16.3%
受注組数 (組)	4,868	5,285	+417	+8.6%
受注残組数 (組)	2,443	2,816	+373	+15.3%
平均組単価 (千円)	732	771	+39	+5.3%

POINT
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取扱組数           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自社施行：婚礼プロデュース部門の受注活動が好調に推移したことにより増加</li> <li>✓ 他社施行：提携会場における施行組数の減少等の影響を受け減少</li> </ul> </li> <li>● 受注組数           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 社内販促活動の強化および高受注率者によるナレッジ共有や勉強会等の実施促進により、自社施行における受注率が伸長</li> <li>✓ 提携会場との連携強化等により、さらなる伸長を図る</li> </ul> </li> <li>● 受注残組数           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 当期における受注活動が好調に推移したことにより増加</li> </ul> </li> <li>● 平均組単価           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 海外および国内ドレスデザイナーとのオリジナルコラボレーションアイテムの導入や、前撮りおよびオプションアイテムの販売促進等が奏功し、前年同期比で増加</li> </ul> </li> </ul>

※ 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。

婚礼衣裳部門の状況について、ご説明いたします。

売上収益は前年同期比プラス7.5%の37億9,000万円となりました。  
受注状況が好調に推移したことで、  
受注残組数は前年同期比プラス15.3%の2,816組で着地しました。

平均組単価に関しても、  
前年同期比プラス5.3%の77万1,000円となり、  
今後も上昇傾向の維持に期待できる状況です。

## 貸借対照表 / キャッシュ・フロー計算書 (連結)

NOVARESE

(単位：百万円)	2024/4Q	2025/4Q	増減
<b>流動資産</b>	4,381	<b>4,433</b>	+51
現金および現金同等物	3,548	<b>3,417</b>	△130
<b>非流動資産</b>	30,350	<b>32,389</b>	+2,039
有形固定資産	16,050	<b>17,529</b>	+1,479
のれん	11,203	<b>11,203</b>	0
無形資産	85	<b>127</b>	+41
繰延税金資産	1,898	<b>2,314</b>	+416
<b>資産合計</b>	34,732	<b>36,823</b>	+2,091
<b>流動負債</b>	9,645	<b>11,397</b>	+1,752
営業債務およびその他の債務	1,701	<b>1,943</b>	+242
借入金	4,181	<b>4,459</b>	+277
その他の金融負債	1,000	<b>1,054</b>	+53
<b>非流動負債</b>	16,240	<b>15,316</b>	△923
借入金	9,347	<b>7,911</b>	△1,435
その他の金融負債	5,432	<b>5,926</b>	+493
<b>負債合計</b>	25,885	<b>26,714</b>	+828
<b>資本合計</b>	8,846	<b>10,109</b>	+1,262
<b>負債および資本合計</b>	34,732	<b>36,823</b>	+2,091

(単位：百万円)	2024/4Q	2025/4Q	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,891	<b>4,756</b>	+864
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,450	<b>△2,651</b>	△1,200
財務活動によるキャッシュ・フロー	△621	<b>△2,219</b>	△1,597
現金および現金同等物に係る換算差額	9	<b>△16</b>	△25
現金および現金同等物の増減額	1,828	<b>△130</b>	△1,958
現金および現金同等物の期首残高	1,719	<b>3,548</b>	+1,828
現金および現金同等物の期末残高	3,548	<b>3,417</b>	△130

### POINT (前年差異)

● 営業キャッシュ・フロー	
✓ 法人所得税の支払	△688百万円
✓ 税引前利益	+1,843百万円
✓ 減価償却費及び償却費	+2,503百万円
● 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	△2,484百万円
● 財務キャッシュ・フロー	
✓ 短期借入金の純増	+182百万円
✓ 長期借入金（一年内返済予定）の返済	△2,557百万円
✓ 長期借入金による収入	+1,165百万円
✓ リース負債の返済	△1,008百万円

22

貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書は、ご覧の通りです。

続いて、新社名決定のお知らせ、ならびに  
2026年12月期 業績予想に関してご説明します。

# CONTENTS

01

2025年12月期通期  
サマリー

02

2025年12月期通期  
業績概要

03

新社名決定のお知らせ  
2026年12月期業績予想

04

株主総会  
ス

05

業績  
補足  
IFRS

2026年12月期の取り組み

■ 本日開催の取締役会において、商号の変更及び定款の一部変更を株主総会に付議することを決議

 NOVARESE

ON THE PAGE

株式会社オンザページ  
ON THE PAGE, Inc.

新社名決定について、ご説明いたします。

本日開催の取締役会において、商号の変更及び定款の一部変更を株主総会に付議することを決議いたしました。

会社名は、「株式会社オンザページ」となります。

新社名の「株式会社オンザページ」には、人生を一つの物語と捉えた際、節目となる出来事が「ライフブックに刻まれた瞬間（ON THE PAGE）」を届け続けたいという想いを込めています。

人生のライフイベントは、結婚式だけではなく、その前後にもたくさんあります。新会社となったあかつきには、結婚式以外のビジネスにも積極的に挑戦したい、そのような想いがあらわれている社名となっています。

- 2026年4月、合併後の新会社における2026年12月期 業績予想を開示予定
- 同日、新会社設立にあたり、具体的な経営方針および事業戦略について解説する記者会見を開催予定

記者会見概要

日時：	2026年4月（予定）
形式：	会場開催（機関投資家・アナリスト向け） YouTubeによるライブ配信 ※アーカイブ動画を後日視聴可能
登壇予定者：	株式会社ティーケーピー 代表取締役社長 河野 貴輝 様 株式会社オンザページ 代表取締役会長CEO 渋谷 守浩 代表取締役社長COO 荻野 洋基
ライブ配信 視聴方法：	後日IRサイトへの公開およびリリース等にて配信予定



2026年12月期 業績予想開示スケジュールについて、  
ご説明いたします。

2026年4月、合併後の新会社における、  
2026年12月期の業績予想を開示予定です。

また、新会社設立にあたり、業績予想の開示同日、  
数値だけの開示だけでなく具体的な経営方針および事業戦略について、  
解説するための記者会見を開催予定です。

詳細はご覧のとおりです。

続いて、エスクリ社との経営統合効果の進捗ならびに、  
2026年12月期の取り組みについて、ご説明いたします。

# CONTENTS

01

2025年12月期通期  
サマリー

02

2025年12月期通期  
業績概要

03

2026年12月期業績見込み

04

株式会社エスクリとの  
経営統合効果の進捗

2026年12月期の取り組み

05

業績補正  
IFRS

本資料は、株式会社エスクリとの経営統合の進捗に関する情報を含みます。本資料に記載の情報は、2025年12月31日現在の情報に基づいており、将来の業績や財務状況を保証するものではありません。また、本資料に記載の情報は、必ずしも完全な情報であるとは限りません。本資料に記載の情報は、必ずしも完全な情報であるとは限りません。本資料に記載の情報は、必ずしも完全な情報であるとは限りません。

- 4月1日の合併効力発生に先駆け、企業価値向上に資する施策を随時実行
- 早期にシナジー創出を期待できる範囲から協業を開始することで、統合メリットの最大化を図る



株式会社エスクリとの経営統合効果について、ご説明いたします。

4月1日の合併効力発生に先駆け、両社で構成される分科会を適宜実施しており、企業価値向上に資する施策を実行しています。

私自身も、エスクリ社の渋谷社長とともに統合分科会に参加していますが、とても良い状況で前向きな協議が日々行われており、4月から一気に新会社としてのスタートダッシュを切れるよう、準備を進めています。

早期にシナジー創出を期待できる範囲から協業を開始することで、統合メリットの最大化を図りたいと考えております。

スライドに記載の4項目で、詳細について解説いたします。

- 統合完了を待たず、現場・機能連携レベルでシナジー創出が進行中
- 統合後の成長加速に向けた基盤構築は想定以上のスピードで進展

01

## 集客・受注強化

集客チャネル・営業ツールの  
相互活用によるメリット創出

02

## 収益力強化

スケール拡大を活かした  
原価・固定費構造の改善

## ● スケールメリットを活かした集客・受注施策の遂行

- ・ 広告コストの圧縮により、各種メディアにおける費用対効果向上を見込む
- ・ 経営統合による新規来店組数の母数増加に伴い、顧客接点・受注機会が拡張され、ノバレーゼおよびエスクリ双方における受注組数の増加を図る

## ● 相互送客による受注機会損失の低減

- ・ ノバレーゼ、エスクリ双方で相互送客を開始 すでに複数の成約実績を確認
- ・ リゾート施設の展開強化によるパフォーマンス向上にも期待

## ● 営業スタイルの最適化による受注率の底上げ

- ・ ノバレーゼが誇る高受注率の営業スタイルをエスクリ社運営の施設でもテスト予定
- ・ 施設の特長やエリアの特性に合わせ、会場案内等のスタイルの最適化を図る

## ● 共同購買の検討・実行を開始

- ・ エスクリ社の運営の『WINELIST』を活用し、飲料のコストダウンを想定
- ・ そのほか食材、備品、外注、広告等の幅広い領域で共通化および集約化を推進し、スケール拡大による調達条件の改善および重複コストの削減を志向

## ● 宴会受注強化による平日の施設稼働率向上

- ・ エスクリ社が運営する『PARTY HUNTER』の強みを活かし宴会受注を促進
- ・ 固定費比率の低下が利益率向上に寄与することで、収益性向上を見込む

28

1点目は、集客・受注強化です。

スケールメリットを活かした集客および受注施策の遂行により、  
広告宣伝戦略における費用対効果の向上、受注組数の増加を図ります。

一部のエリアでは、ノバレーゼ、エスクリ双方の相互送客を開始しました。  
すでに複数の成約実績を確認できており、  
今後は両社が運営するリゾート施設での展開強化を図ります。

また、出店エリアの違いによる受注率の水準に差があるものの、  
営業スタイルにおいても両社の良い部分を融合することで、  
新会社における受注率の底上げを実現したいと考えております。

2点目は、収益力強化です。

食材や備品、広告などの幅広い領域で、共同購買の検討および実行を進めています。  
エスクリ社が運営する『ワインリスト』と連携した飲料の単価改善や、  
100%子会社の渋谷社と協働することによる店舗改装・修繕コストの圧縮など、  
さまざまなメリットの享受に期待できます。

そして、TKP社も交え、宴会受注強化による平日の稼働率向上により、  
さらなる収益性向上を図ります。

■ 統合完了を待たず、現場・機能連携レベルでシナジー創出が進行中

■ 統合後の成長加速に向けた基盤構築は想定以上のスピードで進展

03

### 内製力強化

事業領域の拡張による  
収益機会増加・利益率向上

#### ● 両社の強みを掛け合わせた内製体制を構築

- ・両社それぞれで一部外注していた領域を、本経営統合によって内製化
- ・今後はヘアメイクなど、内製範囲のさらなる拡大を目指す

#### ● CRM・LTV向上に資する事業展開を構想

- ・顧客データ活用を起点とした継続的な価値提供モデルの検討
- ・統合後を見据え、新たな事業領域の開発プロセスを両社協働で推進

04

### 人的資本強化

人材交流と育成基盤の融合による  
組織力の向上

#### ● 新卒の採用・研修における連携を開始

- ・2026年夏頃から新会社としての新卒採用活動開始を想定
- ・確立された当社の研修制度をエスクリ社にも普及し、育成力強化を図る

#### ● 受注活動におけるナレッジ共有・勉強会の実施

- ・すでに一部のエリアでは、両社スタッフによる勉強会・情報交換の場を設定
- ・双方の強みを相互活用することで、組織統合メリットの最大化を図る

29

3点目は、内製力強化です。

両社それぞれで一部外注していた領域に対して、すみやかに完全内製化する方針で協議を進めています。今後は、既存の内製機能にとどまらず、ヘアメイクなど内製範囲の拡大に注力します。

内製している事業領域を拡張し、お客様の結婚式前後のライフステージにも携わることで、収益機会の増加を目指します。新規事業開発にも、より積極的に取り組みます。

4点目は、人的資本強化です。

両社のノウハウを融合させ、2026年夏頃からは新会社としての新卒採用活動を想定しているほか、確立された当社の研修制度をエスクリ社にも普及することで、育成力の強化を図ります。

また、受注活動におけるナレッジ共有、勉強会の場を設定することで、スタッフの成長機会を促進させ、組織力のさらなる向上を目指します。

- エスクリ社との経営統合が、親会社であるティーケーピー社との連携強化に貢献
- 引き続きティーケーピーグループとしての事業連携の加速化を図る



### 本社コスト圧縮



- グループウェアの統合、採用管理ツールの共通化等により、本社機能のあらゆるコストの圧縮が実現。今後は事業側においても、グループ全体として享受できるスケールメリットの最大化を図る

### 宴会送客増強



- エスクリ社が展開するイベント会場・スペース案内サービス『PARTY HUNTER』を新会社としても活用することにより、ティーケーピー社との相互送客を強化、組数増加を見込む

### 周辺事業拡張



- ティーケーピー社を含めたグループ組織として、各企業が有する資産・情報・ノウハウを活用し合うことで、結婚式前後のライフイベントまで網羅できる周辺事業を拡張

株式会社ティーケーピーとの連携強化について、ご説明いたします。

エスクリ社との経営統合が、親会社であるティーケーピー社との連携強化にも貢献しております。

1点目は、本社コストの圧縮です。  
グループウェアや、採用管理ツールの共通化などのシステム統合をはじめ、本社機能のあらゆるコストの圧縮に期待できる状況です。  
今後は事業側においても、グループ全体として享受できるスケールメリットの最大化を図ります。

2点目は、宴会送客の増強です。  
2024年から2025年にかけて、ティーケーピー社から当社への単月あたりの送客数が、前年同期比でプラス62.5%にまで伸長しており、好調を維持しております。  
今後は、エスクリ社が展開するイベント会場・スペース案内サービスの『パーティハンター』を新会社としても活用することにより、ティーケーピー社との相互送客を強化、組数増加を見込みます。

3点目は、周辺事業の拡張です。  
ティーケーピー社を含めたグループ組織として、各企業が有する資産・情報・ノウハウを活用し合うことで、結婚式前後のライフイベントまで網羅できる周辺事業を拡張し、収益機会の最大化を図りたいと考えております。

新会社のオンザページ社としては、毎年約1万組の結婚式をお手伝いさせていただく想定です。  
結婚式前後のライフイベントでも、お客様と携われるような事業イメージを、4月の記者会見時にも明確にご説明できるよう、準備を進めたいと考えています。

## 出店計画

	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 (人)	所在地
2026年	NEW 2月予定	婚礼業務受託 (国内)	シギラ ミラージュ ベイサイドチャペル	—	50	沖縄県宮古島市
	NEW 3月予定	婚礼業務受託 (海外)	ハレクラニ	—	未定	ハワイ ホノルル
	NEW 3月予定	婚礼業務受託 (海外)	ザ・カハラ・ホテル&リゾート	—	未定	ハワイ ホノルル
	3月予定	ゲストハウス (婚礼施設)	HOMAM 旧マッケンジー邸	1	120	静岡県駿河区
	4月予定	ゲストハウス (婚礼施設)	アマンダンピーク	1	120	富山県富山市
2027年	NEW 5月予定	ゲストハウス (婚礼施設)	(仮称) 軽井沢プロジェクト	2	80	長野県佐久市 軽井沢町
	9月予定	ゲストハウス (婚礼施設)	(仮称) 旧知事公館	1	100	仙台市青葉区

国内店舗数			海外店舗数	その他	合計
ゲストハウス (婚礼施設)	ドレスショップ	レストラン	ハワイ・ベトナム	婚礼業務受託 (国内)	
<b>40</b> 店舗 (+4)	<b>25</b> 店舗 (-)	<b>10</b> 店舗 (-1)	<b>4</b> 店舗 (+2)	<b>3</b> 店舗 (+1)	<b>82</b> 店舗 (+6)

※2027年開業予定も含む。( )内は2025年12月期末対比

出店計画について、ご説明いたします。

2026年に、国内は沖縄県、海外はハワイにおいて、  
合計3施設での婚礼業務受託が決定いたしました。

さらに、2027年には軽井沢にゲストハウスの新設を予定しています。

詳細は、次のページ以降で解説します。



(仮称) 軽井沢プライダル  
プロジェクト

所在地：長野県北佐久郡軽井沢町大字軽井沢字  
野沢原1323-609 他8筆

開業：2027年5月（予定）

設備：1チャペル（80人） / 2バンケット（30人・54人）

- JR 軽井沢駅から車で約5分
- 観光地としても人気の雲場池から徒歩圏内に位置する 5,553.01 m<sup>2</sup>の広大な敷地の一部に、軽井沢の自然と調和する低層デザインの建物を新築。
- 澄んだ空気と豊かな緑に囲まれたロケーションで、敷地の周囲には樹林帯が広がり、四季ごとに表情を変える清涼感ある景観が特徴
- 軽井沢の自然美を借景にした広大な敷地を活かし、チャペル、バンケットを設計することで、非日常的な体験価値を提供

まずは、軽井沢プライダルプロジェクトです。

2027年5月に開業予定のリゾート型施設で、JR軽井沢駅からほど近い、観光地としても人気の雲場池から徒歩圏内の好立地です。

澄んだ空気と豊かな緑に囲まれたロケーションで、四季ごとに表情を変える清涼感ある景観が特徴です。

少人数での結婚式をご希望のお客様に向けた施設となりますが、宿泊に関しては、付近の施設と提携をしていく考えです。



### ホテル シギラミラージュ

所在地： 沖縄県宮古島市上野字新里1405-106

提携開始： 2026年4月（予定）

収容人数： 最大50名

- ユニマットグループの株式会社南西楽園リゾートと提携
- 沖縄県宮古島市の『ホテル シギラミラージュ』の敷地内に行む、独立型のシーサイドチャペルで行う婚礼プランを販売
- 赤瓦を使用した優美な外観と、宮古島の海を表現したブルーガラススタイルが一面に広がる内観が特徴。シギラビーチから徒歩1分のオーシャンフロントのプライベートバンケットでは、ゆったりと優雅に泳ぐウミガメを眺めながらのウエディングパーティが楽しめる

次に、ホテルシギラ ミラージュです。

ユニマットグループの株式会社南西楽園リゾートと提携し、  
沖縄県宮古島市の『ホテル シギラミラージュ』の敷地内に位置する  
独立型のチャペルで行う婚礼プランを販売します。

ビーチから徒歩1分のオーシャンフロントに建つプライベートバンケットで、  
開放感のあるウエディングパーティが楽しめます。

ハワイを代表するラグジュアリーホテルでの婚礼受託を開始 フォトウエディングとのセットプランも提供

ザ・カハラ・ホテル&リゾート



所在地：5000 Kahala Avenue Honolulu, Hawaii, 96816

- 1964年の開業以来、『時を超えたラグジュアリー』をコンセプトに掲げ、各国の大統領や皇室メンバー、そしてセレブに選ばれてきた格式高いリゾートホテル
- シーフロントに位置する『プルメリアガーデン』（写真右上）でのガーデンウエディングをはじめとした挙式プランを販売予定

ハレクラニ



所在地：2199 Kalia Road, Honolulu, Hawaii 96815

- 1917年に開業し、100年以上の歴史を有するリゾートホテル
- ワイキキビーチの最前列に佇むロケーションと、人生の節目に丁寧に寄り添う気品あるホスピタリティが特徴
- 敷地内のガーデン『カヴェヘヴェ・ローン』（写真右上）でのガーデンウエディングをはじめとした挙式プランを販売予定

最後に、ハワイでの婚礼受託について、ご説明いたします。  
 ハワイを代表するラグジュアリーホテル2施設での婚礼受託を開始します。

資料左側の施設は、1964年に開業し、各国の大統領や皇室メンバー、  
 セレブに選ばれてきた格式高いリゾートホテル  
 『ザ・カハラ・ホテル&リゾート』です。

資料右側の施設は、1917年に開業し、  
 100年以上の歴史を有するリゾートホテルで、  
 ワイキキビーチを望むロケーションと、  
 気品あるホスピタリティが特徴の『ハレクラニ』です。

両施設においては、フォトウエディングとのセットプランも提供することで、  
 顧客の多様なニーズに応えます。

ハワイでの事業展開は、為替影響で厳しい状況となっていた時期もありましたが、  
 現在はハワイにおける日系ブライダル企業としても、トップの施行組数です。  
 今後も、全国の弊社婚礼施設で営業活動を実施し、事業展開の強化を図ります。

以上、2026年12月期の取り組み等について、ご説明いたしました。  
 ご清聴いただき、誠にありがとうございました。