報道資料

2025 年 7 月 14 日

コロナを機に変革を迫られる婚礼業界

ノバレーゼ、創立 25 年にビジョンを策定、人事方針も連動

浸透が重要、トップが全国 34 拠点を周り社員と直接対話

結婚式場大手の(株)ノバレーゼ(東京、東証スタンダード上場)は、会社が目指すべき姿を明確化する「ビジョン」を新たに策定しました。

新ビジョンは「ロマン溢れるアイデアで、胸が熱くなる瞬間を世界中に」です。

策定には、当社の次代を担う中堅社員 15 人が様々な職種、部署、役職から集まり、社長ら役員 6 人も交えて、半年ほどをかけ 15 回以上の議論を重ねました。

これを機に、人事の基本方針も見直し、ビジョンの考えを盛り込みました。

新たな会社の姿勢を社員に伝え、共有するために、代表取締役社長の荻野洋基が全国 34 拠点を回り社員と直接対話をするタウンホールミーティングの開催を、現在進行しています。

ビジョンをビジュアル化(見える化)した
クリエイティブも制作。
社内イントラネットなどで
シンボルとして使っている

コロナで鈍る婚礼需要、ブライダル業界の変革期に会社の指針を示し社員の意識向上へ

ブライダル業界はコロナ禍で様変わりしました。需要は戻り切らず、大がかりな披露宴をせず少人数で祝うスタイルや、フォトウエディング、結婚しても式を挙げない「ナシ婚」の定着など、大きな変革期を迎えています。当社においても、コロナ後しか知らない社員が半数程度を占め、そうした社歴の浅い社員が向上心を持って前へ前へと進むためには、会社そのものが目指す姿や理想を示す「言葉」を社内に浸透させる必要があると感じていました。

そうしたなか、会社と社員が一丸となって、次のステージに飛躍するために、創立 25 年で初めてビジョンを策定しました。

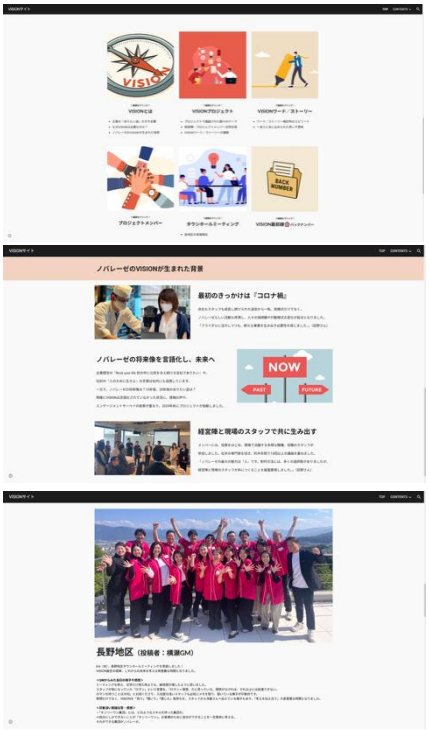
ブライダル会社として新郎新婦や参列者に感動を届けるのはもちろん、結婚式ビジネスにとらわれず胸が熱くなる瞬間を世界に届ける組織になる、そんな挑戦する姿を本ビジョンに描き、ノバレーゼの社員はそういう人材であることを社内に示しました。

社長が 34 拠点を回り、ビジョンを説明、会社の未来を社員と共有

当社は、ビジョンは掲げるものではなく、浸透させることが重要と考えています。

今回新ビジョンを掲げた直後から、当社代表の荻野が全国 34 拠点を回り、可能な限り全社員と直接対話をし、意見を交わしながら、ビジョンと会社の今後の姿勢を共有するタウンホールミーティングを開催しています。1 カ月先や半年先ではない、10 年後、20 年後の「未来」を社員と共有する機会としています。

ミーティングを終えた拠点の社員からは「ビジョンを自分ごとにできた」「輝く未来を想像でき、これからがとても楽しみに思った」「会社の今と未来がリアルに感じた」「もっと自由な発想で、ワクワクして、業務に取り組んでいきたい」「社長の話を聞いて、ハッとして、今の自分を顧みた」といった前向きな意見を多数聞けています。



また、ビジョンの浸透に向けて、社内のイントラネット（右画像）に今回の計画はどのように始まり、誰が参加し、どのような過程を経たのかを、ビジョンをより具体的に紐解くメッセージとともにまとめたコンテンツをアップしました。

社内報でも、新ビジョンに関する見開きの特集ページを設けました。

当社はこれから、「ロマン溢れるアイデアで、胸が熱くなる瞬間を世界中に」というビジョンを実現するべく、事業を継続して参ります。

会社概要

社名	株式会社ノバレーゼ［英文社名］NOVARESE, Inc.　※東証スタンダード市場上場			
住所	〒104-0061　東京都中央区銀座一丁目 8 番 14 号　銀座 YOMIKO ビル 4F			
電話	03-5524-1122（代）		創立	2000 年 11 月 1 日
代表者	代表取締役社長　荻野洋基			
従業員数	2472 人（連結）、1926（単体）　※いずれもパート・アルバイト含む（2024 年 12 月末）			
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			

国内				海外
直営			提携	直営
婚礼施設	ドレスショップ	レストラン	婚礼会場	フォトウエディングとスパ運営事業
38 施設	25 店舗	11 店舗	2 店舗	1 店舗

※国内の施設数は開業予定も含みます

＜報道各位からの問い合わせ先＞

（株）ノバレーゼ　広報担当：松井

TEL.03-5524-2299　E-mail: t-matsui@novarese.co.jp