

婚礼大手のノバレーゼとエスクリ 経営統合 国内最大級のブライダルグループ誕生へ

株式会社ノバレーゼ(本社:東京都中央区、代表取締役社長:荻野洋基)は、株式会社エスクリ(本社:東京都中央区、代表取締役社長 CEO:渋谷守浩)と経営統合します。

合併後のノバレーゼの連結売上高は 450 億円に達する見込みで、ブライダル事業の売上規模では業界最大級に浮上します。

婚礼施設の建設費の抑制や経営資源の集約、広告宣伝費や食材など各種仕入れ、システム、採用分野での経営の効率化を図りながら、競争力を高めます。

合併の効力発生日は、当社およびエスクリそれぞれの株主総会(2026 年 3 月予定)での承認を経て、2026 年 4 月 1 日を想定しています。

貸会議室大手の株式会社ティーケーピー(TKP)(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:河野貴輝)を筆頭株主とする両社は、ブライダル業界における新たな価値創出を目指しており、両社がそれぞれ培ってきた強みを掛け合わせ、これまでの既成概念を打ち破る「業界有数の婚礼事業グループ」を誕生させる考えです。

統合に至った背景

ノバレーゼは 2000 年の創立以来、「Rock your life — 世の中に元気を与え続ける会社でありたい」という理念のもと、地方都市を中心にシンプルで洗練されたデザインの婚礼施設を展開してきました。ドレス・引き出物などのアイテムを内製化することで、高品質なサービスと高い顧客満足度を実現しています。

エスクリは 2003 年の設立以来、東京 23 区や政令指定都市を中心に、利便性の高い立地で多様な婚礼施設を運営してきました。加えて、店舗・オフィスの設計施工や建材販売など、建築・不動産分野にも事業を広げています。

両社の大株主であるティーケーピー(TKP)との関係を背景に、同グループ内での事業連携が進む中、ブライダル市場の環境変化を「新たな成長のチャンス」と捉え、統合により業界再編の先駆けを担うことを目指します。

統合により生まれるシナジー

(1) 全国を網羅する婚礼ネットワークの構築

エスクリが展開する大都市圏の駅直結型施設と、ノバレーゼが展開する地方都市中心の施設ネットワークを組み合わせることで、全国をカバーする強固なブライダル拠点網を形成します。両社の統合により、自社運営の婚礼施設は 1 都 2 府 28 県 68 施設に拡大し、売上規模は 450 億円に達します。ブライダル事業の売上高は 390 億円を超え、同事業では国内最大級のポジションを確立します。知名度と競争力をさらに高めます。

(2)内製化の相互活用と利益率向上

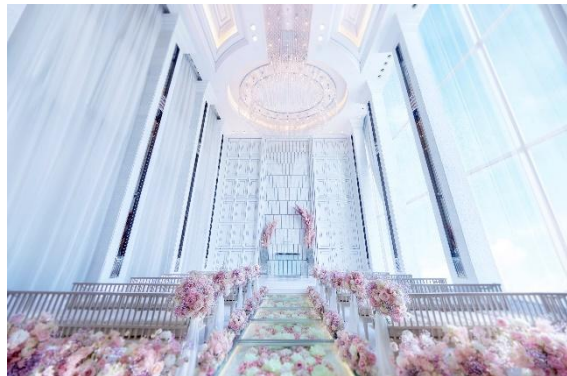
両社はドレス、装花、映像など婚礼関連アイテムを内製化しており、ノバレーゼの直営ドレスショップやエスクリの建設関連子会社を相互に活用することで、商品・サービスの付加価値を高め、建設・施工コストを抑制します。これにより、利益率の向上と品質の均一化を実現します。

(3)コスト削減とスケールメリットの拡大

広告宣伝費や仕入れ、システム、人材採用などを一体化することで、経営効率を高めます。SNS を活用した新たな集客戦略の導入により、従来の情報誌依存型の広告モデルから脱却し、より費用対効果の高い広告運用を進めます。また、共同調達による仕入コストの低減や本社機能の統合による効率化を図り、安定した経営基盤を確立します。

(4)人材・ノウハウの融合による新領域の拡大

両社の教育・研修プログラムを統合することで、スタッフの接客力・提案力をさらに強化します。グループ全体での採用活動や人材交流を促進し、サービスの品質向上を図ります。さらに、TKP グループの不動産・M&A 情報を活用し、レストラン、ハネムーン、フォトウェディングなどの周辺事業領域を拡大することで、挙式後のライフイベントまでを支える総合的な顧客体験を創出します。



ノバレーゼの歴史的建造物を再生した結婚式場(左上)と郊外型の婚礼施設(左中・下)とエスクリの都市型の婚礼施設(右)。経営統合で、全国に様々なタイプの婚礼施設を擁するブライダル企業に

代表取締役社長 荻野洋基 コメント

本統合は、ブライダル業界の新たな未来を切り拓くための大きな挑戦であり、私たちが次のステージへ進む決意の表れです。結婚式は“人生で最も幸せな瞬間”を形にする特別な時間であり、私たちはその感動をより多くの人々に届ける使命を担っています。

私たちの最大の強みは「人」と、多彩なサービスを一貫して提供できる「トータルプロデュース力」です。現場でお客様に寄り添い、想いを形にしてきたスタッフ一人ひとりの情熱と創造力を原動力に、エスクリとの融合を通じて新たな価値を生み出します。

「世の中に元気を与え続ける会社でありたい」という企業理念のもと、私たちは「人のために生きる」という姿勢を貫いてきました。これからは日本にとどまらず、世界中の人々の心を動かすブランドを目指し、文化や価値観を超えて感動を創出し続けます。業界を明るくする企業グループとして、変化を恐れず挑戦を力に変え、ブライダルを通じて社会と未来をより豊かに照らしてまいります。

統合後のビジョン

結婚式の施行件数が年々減少する中で、ブライダル施設の新たな活用価値が求められています。当社は、ブライダル施設の平日の稼働率向上を目的に、法人利用の拡大に取り組んでいます。ブライダル施設が持つ非日常的で洗練された空間は、企業の表彰式や懇親会、周年イベントなど、特別な一日を演出する法人利用にも最適な空間です。

TKPの保有する3万社におよぶ法人顧客基盤を活かし、「平日は法人利用、週末はウェディング」という運用モデルをさらに強固にすることで、ブライダル施設を「特別な日のためだけでなく、人が集う、日常を祝う場所」として再定義するとともに、安定した収益の確保と施設の新たな価値創出を目指します。

また、統合を機に、「結婚式を通じて、人生の喜びと感動を広げる企業グループ」として、新しい価値を提供してまいります。ブライダルを核としながら、人生のあらゆる節目に寄り添う「ライフセレモニー・ブランド」への進化を見据えています。結婚式だけでなく、プロポーズ・記念日・家族の集いなど、人生の喜びを祝福するあらゆる場面をトータルに支える企業グループとして成長し、人と人、人と地域、人と未来をつなぐ「幸せのプラットフォーム」となることを目指します。

合併後の連結売上高は450億円に達する見込みで、ブライダル事業の売上規模では業界最大級に浮上します。両社がそれぞれ培ってきた強みにTKPのノウハウを融合させることで、これまでの既成概念を打ち破る「業界有数の婚礼事業グループ」を誕生させ、業界再編の先駆けとしてブライダル市場に新たな価値を提供してまいります。

＜ノバレーゼ 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		連結売上高	192 億 9900 万円 (2024 年 12 月期)	
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	レストラン	フォトウェディングとスパ運営事業
39 施設	25 店舗	11 店舗	2 店舗	1 店舗	1 店舗

※国内の施設数は開業予定も含みます

＜エスクリ 会社概要＞

社名	株式会社エスクリ[英文社名]ESCRIT INC. ※東証スタンダード市場上場		
住所	〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町 6-1 山万ビル		
電話	050-1743-3418(代)	設立	2003 年 6 月
代表者	代表取締役社長 CEO 渋谷守浩	連結売上高	261 億 7900 万円(2025 年 3 月期)
従業員数	755 人(2025 年 3 月 31 日現在)		
事業内容	挙式・披露宴の企画・運営を行うブライダル事業		
施設数	29 施設(直営の婚礼施設)		

＜ティーケーピー 会社概要＞

社名	株式会社ティーケーピー[英文社名]TKP Corp. ※東証グロース市場上場		
住所	〒162-0844 東京都新宿区市谷八幡町 8 番地 TKP 市ヶ谷ビル 2F		
電話	03-5227-7321(代)	設立	2005 年 8 月
代表者	代表取締役社長 河野貴輝	連結売上高	592 億 800 万円(2025 年 2 月期)
従業員数	2897 人(2025 年 2 月末現在) ※時給社員・パート等臨時雇用者を含む		
事業内容	フレキシブルスペース事業、ホテル・宿泊研修事業、イベントプロデュース事業、BPO 事業、料飲・バンケット事業		

＜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

※本件に関する報道資料は、エスクリおよび TKP も発表しています

※ノバレーゼは東商記者クラブに配布しています