



**顧客拡大へ、新価格帯のブランド立ち上げ
既存婚礼施設の再生に特化し展開
2011年3月、青森に1号店を開業**

ウエディングプロデュース・レストラン運営の(株)ノバレーゼ（本社:東京都中央区、浅田剛治社長、東証一部、資本金：6億円）は、これまでの高価格帯ゲストハウスとは異なる、新価格帯のウエディング施設の新ブランドを立ち上げます。

新ブランド「Flairge（フレアージュ）」は、現在の当社平均婚礼費用より4割程度抑え展開します。

婚礼施設の新規建設は行わず、式場・ホテル・ゲストハウスなど既存会場の再生物件に特化し、初期投資を抑えます。また、お客様と一から挙式内容を創り上げる従来のオーダーメイド型の提案ではなく、婚礼プランを予めパッケージ化し選択型にすることで営業効率を上げます。

年間数店舗を出店、早期に年間売上高20億円程度の事業に成長させます。

2000年以降のゲストハウス型婚礼施設の台頭で経営難に陥る専門式場が増加、また近年になり、競争の激化でゲストハウス型施設での経営も行き詰まるケースが増えています。

婚礼施設への再生実績のある当社には、多い時には月に10件も、全国の式場等から運営受託や施設売却、賃貸等の申し出があります。当社は、こうした需要が益々高まると判断し、再生事業を本格化させ、新たな収益モデルを確立します。

	既存ブランド	新ブランド
施設名	「モリス」（都市型ゲストハウス） 「アマンダン」（郊外型ゲストハウス）	「フレアージュ」 ※「Flairge」は“最良の結婚式”という意味の 「flair」と「marriage」を合わせた造語
顧客ターゲット	20代後半から30代	20代前半から半ば
ビジネスモデル	新規施工および歴史的建造物など高付加価値物件の再生事業	式場・ホテル・ゲストハウスの再生事業を中心に展開
初期費用	約4億円	1億円未満
回収期間	約3年	約1～2年
婚礼客単価	400万～500万円	200万～300万円
料理客単価	1.3万～1.8万円	1万～1.3万円
年間出店計画	4店舗	数店舗
スタイル	オーダーメイド型の挙式	パッケージ型の挙式
ドレスショップ	基本的に施設近隣に「NOVARESE」または「ecruspose」のブランドを新設	「ecruspose」のブランドを併設または近隣ドレスショップと提携



■ 披露宴のパッケージをつくり効率化

当社はこれまで、挙式にかかわる全てをお客様と一から決めるオーダーメイド型の披露宴を提案してきました。

新ブランドでは、料理や装花、ギフト、映像などを予めパッケージ化した価格設定をつくり、営業の効率化をはかります。

これまで高級路線で培ったノウハウや、内製化している装花・ギフト・映像事業を活かし、高品質のサービスをリーズナブルに提供する事で、他社との差別化をはかります。

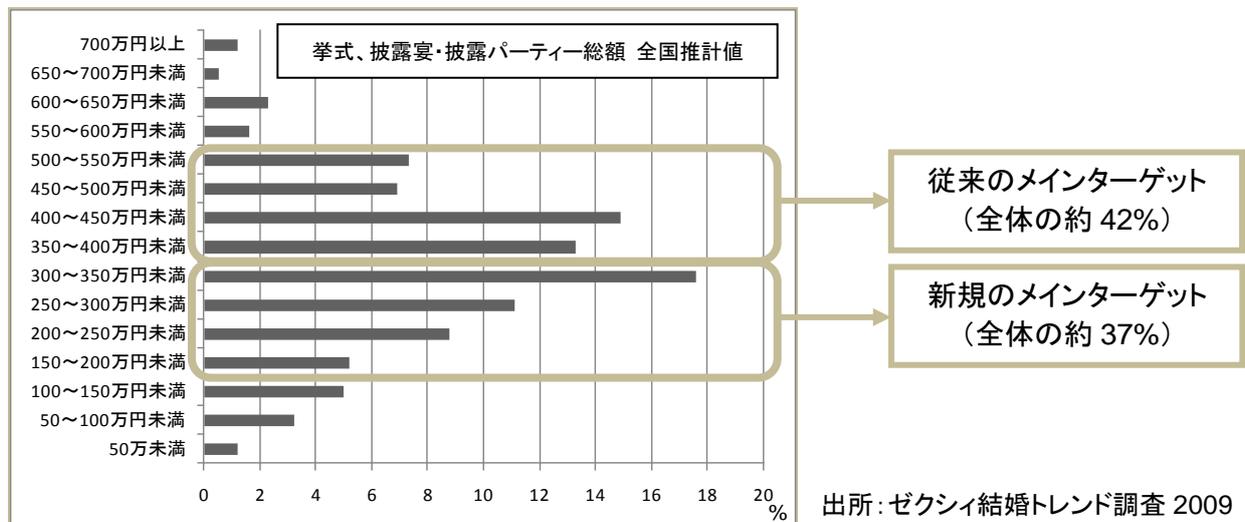
■ 第一号店を青森に開業

2011年3月に第一号店「フレアージュ スウィート」を青森県青森市に出店します。再生物件は、2007年に開業した白亜調のゲストハウスです。披露宴会場をこれまでの3つから2つにし、ゆったりとした式場にリノベーション、当社のサービスを導入し、新たにブランディングします。

※詳細は次頁をご参照ください

■ 新ブランドで顧客ターゲット約2倍に拡大

再生事業の本格化で、これまでの顧客ターゲットとは異なる層を取り込み、新たな収益源確保を見込みます。



■ “婚礼再生”月に30件の依頼、同事業のリーディングカンパニーへ

当社はこれまでも歴史的建造物や式場・ホテルなど5会場*を改装し、20代後半から30代をターゲットにした高級路線の婚礼施設に再生してきました。

2000年以降、完全貸し切り型のゲストハウスと呼ばれる婚礼会場が台頭し、ブライダルマーケットは激変しました。一方、無理な投資の上、開業したケースも多く、経営が難しくなっている施設が増えています。

そうした施設の再生依頼が、多い時には月に約10案件も当社に寄せられます。

創業当初から新卒採用を続けてきた当社は、設立10周年の今年、人材の層も厚くな



り、新たなビジネス戦略への体制が整いました。

これを機に、新ブランドを立ち上げ、高価格帯の婚礼施設以外の再生事業を手掛けることで、“婚礼再生”のリーディングカンパニーのステータスを獲得し、さらなる事業拡大に努めます。

※ 婚礼再生物件の当社実績

開業年	再生後の施設名（所在地）	再生前の施設
2004年	ザ ロイヤル ダイナスティ（埼玉県）	創業38年（当時）の老舗婚礼式場
	ホテル諏訪湖の森（長野県）	ホテルやゴルフ場他からなる複合施設
2005年	芦屋モノリス（兵庫県）	歴史的洋館である旧逓信省別館
2009年	三瀧荘（広島県）	1946年開業の老舗料亭旅館
	姫路モノリス（兵庫県）	歴史的洋館である旧逓信電信局

■ 「フレアージュ スウィート」詳細

施設ブランド「フレアージュ」の第一号店は、青森県青森市浜田に2007年に開業した白亜調のゲストハウスを再生し、2011年3月にグランドオープンします。

施設名は「フレアージュ スウィート」で、外観はそのままに、披露宴会場をこれまでの3つから2つにし、天井高4mのゆったりとした式場にリノベーションします。

披露宴会場の内装は、一つは白をベースとしたロマンチックなデザインで、一方をダークブラウンのウッド調の内装・椅子で温もりのあるナチュラルな雰囲気に変えます。趣の異なる2パターンで、幅広いお客様のニーズに応えます。また、青森のマーケットには無いガーデンを併設した披露宴会場にする事で、新たなブライダルの演出を提案します。

天井高5mのチャペルは、ガラス張りの10mのバージンロードに合わせ、白い椅子を新たに設置します。天井に吊るす大型のシャンデリアの光が反射し、幻想的で洗練された空間を演出します。



料理は青森の食材を使用した地産地消型のメニューを揃え、顧客満足向上に努めます。

施設名	Flairge Sweet (フレアージュ スウィート)
住所	030-0843 青森県青森市浜田3丁目1番1
連絡先	017-762-3663 営業時間:平日 12:00~20:00 土日祝日 10:00~20:00 祝日除く水曜定休
交通	JR 東北本線青森駅正面出口より車で10分、青森自動車道青森中央ICより1分
開業予定日	2011年3月(予定)
設備	披露宴会場(2)、チャペル、写真室、着付室、控え室、駐車場(無料 80台)ほか
収容人数	着席:60~300人 立食:60~500人



会社概要

【社名】株式会社ノバレーゼ[英文社名]NOVARESE, Inc.[証券コード]東証一部(2128)
 【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) 【設立】2000年11月1日
 【資本金】608,825千円(2010年12月末現在) 【代表者】代表取締役社長 浅田剛治
 【従業員数】795名(パート・アルバイト含む)(2010年6月末日現在)
 【売上高】2009年12月期 105億9,622万円
 【事業内容】婚礼プロデュース事業、婚礼衣裳事業、ホテル・レストラン事業

事業内容

■ 婚礼衣裳事業

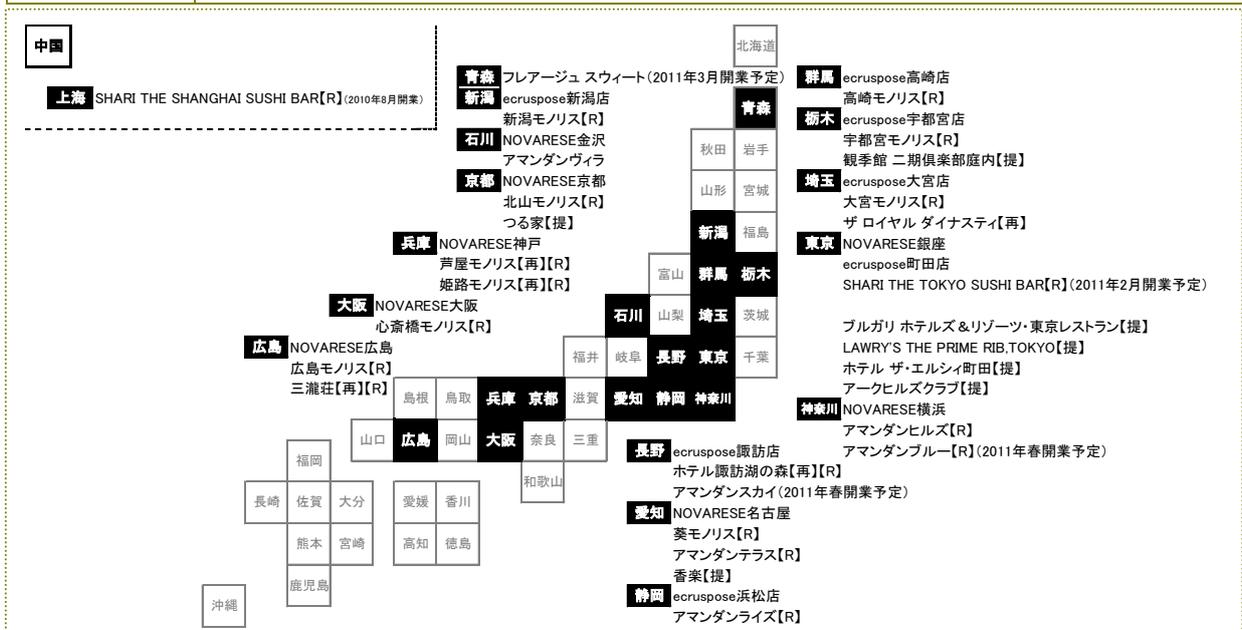
NOVARESE	取扱うドレスをイタリアブランドに特化し、洗練されたデザインの高品質なドレスを多様な品揃えで展開(8店舗)
ecruspose	シンプルで洗練されたデザインを打ち出す「NOVARESE」とは異なり、華やかでキュートなデザインのドレスを展開(7店舗)

■ 婚礼プロデュース事業

モノスタイル	都市の中心地や閑静な住宅街など利便性の良い地域を対象に、洗練された都会的イメージと、高級感を演出するシンプルでスタイリッシュな内外装や空間建築を特徴とする施設
アマンダタイプ	都市郊外で自然の景観に恵まれた地域を対象に、くつろぎと開放感のある高級リゾート感のあるウエディングを演出する、自然を活かした郊外型建築を特徴とする施設
再生施設	歴史的・文化的価値があり利便性の良い高付加価値建造物や、旧来型のホテル・専門式場を当社の開発・運営手法を投入し、蘇らせた施設(下記【再】)
フレアージュタイプ	平均婚礼費用を上記3タイプより4割程度抑えた新ブランド。2011年3月(予定)に青森県に1号店を開業。既存の式場・ホテル・ゲストハウスを改装する再生物件に特化した施設
業務提携	レストランや料亭、ホテルとの提携施設で挙式・披露宴やパーティの受託運営(下記【提】)

■ ホテル・レストラン事業

ホテル事業	ホテル諏訪湖の森のホテル運営業務
レストラン事業	挙式・披露宴施設において、披露宴の婚礼飲食や宴会飲食ならびに通常の一般飲食(ランチ・ディナー)を行うレストラン事業を運営(下記【R】)



本件に関するお問い合わせ先

(株)ノバレーゼ 広報担当：野原 TEL: 03-5524-1199 FAX: 03-5524-1133
 E-mail: nohara@novarese.co.jp