



2023年11月14日

各位

会社名 株式会社ノバレーゼ
代表者名 代表取締役社長 荻野 洋基
(コード：9160、東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役執行役員管理本部長 増山 晃年
(TEL. 03-5524-3344)

2023年12月期通期業績予想の修正に関するお知らせに関する想定Q&A

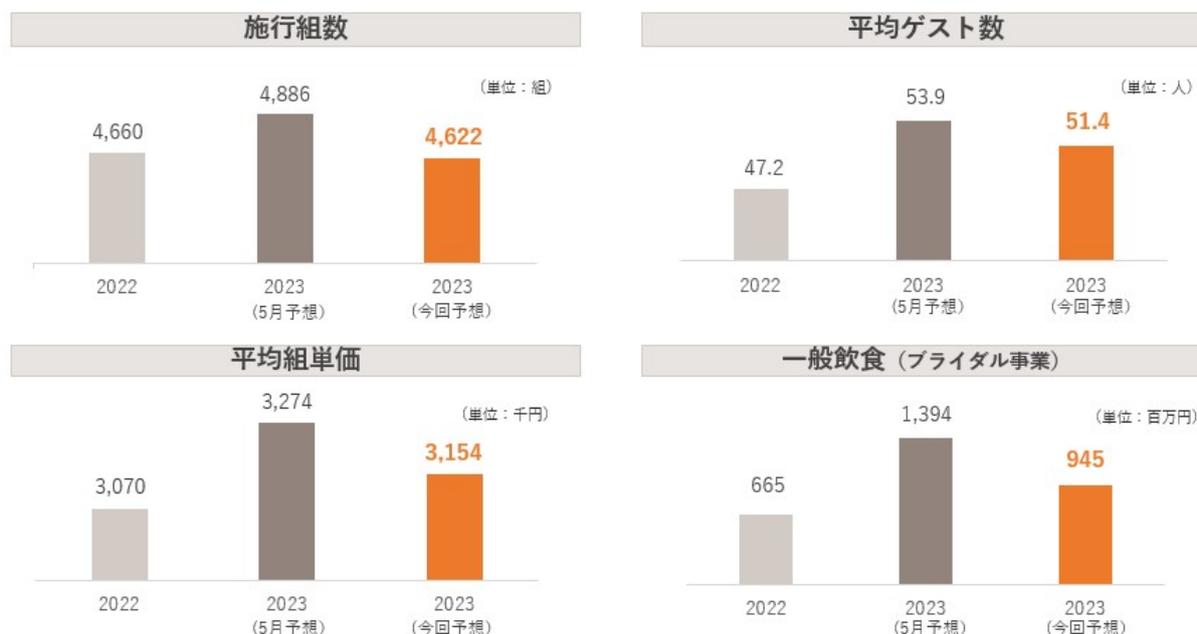
本日付で開示いたしました「2023年12月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」につき想定Q&Aを作成いたしましたのでお知らせいたします。

今回の通期業績下方修正の背景を教えてください。

2023年12月期の連結業績予想につきまして、本年5月に新型コロナウイルス感染症の感染症法の位置付けが5類へ変更されたことにより、新型コロナウイルス感染症の影響はほぼ収束すると想定しておりましたが、7月以降第9波と呼ばれる感染再拡大の報道や罹患者の増加等により、各KPIに影響が生じた結果、売上収益が減少する見込みとなりました。なお、各段階利益については、売上収益の減少により売上収益に占める固定費の割合が高くなったことから、大きく減少する見込みであり、業績予想を下方修正することといたしました。

修正計画の前提となる主要KPIの見込みおよび修正理由について教えてください。

以下の通り見込んでおります。



1. 施行組数

施行組数は、前回予想より△264組の4,622組となる見込みです。前回予想以降10月31日までに、新型コロナウイルス感染症の罹患等、当事者の環境の変化に起因するキャンセルが67組、来期以降への日程変更が67組発生しました。

新店の沖縄店舗についても、8月初旬の台風で一部被害が発生し、完全復旧までに2か月程度かかったことから開業後の販促活動が遅れ、予算を40組下回りました。第3四半期会計期間において新規来館

数は堅調に推移したものの、一部既存店の競争激化により受注率が低下したため、年内施行の受注の積み上がりが不足したことも影響いたしました。

2. 平均ゲスト数

平均ゲスト数は、前回予想より△2.5人の51.4人となる見込みです。これは、新型コロナウイルス感染症の影響が継続し、招待するゲスト数を絞った少人数婚礼の施行割合が想定を上回ったことによるものです。

3. 平均組単価

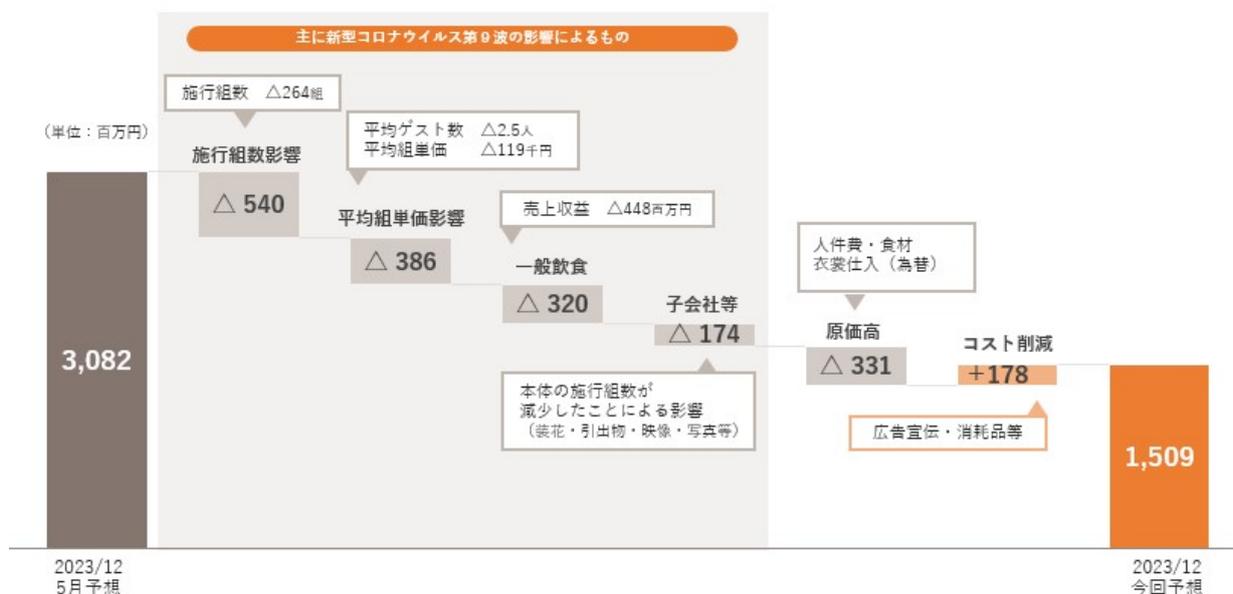
平均組単価は、前回予想より△119千円の3,154千円となる見込みです。これは、前述の平均ゲスト数の減少の影響および、少人数婚礼の施行の増加による衣裳の平均着数の減少によるものです。

4. 一般飲食（ブライダル事業）

一般飲食は、前回予想より△448百万円の945百万円となる見込みです。これは、法人の大規模宴会については引き続き開催を見送るケースが多く、受注が苦戦したことによるものです。

修正計画につき、営業利益の修正要因について教えてください。

営業利益における修正要因につきましては、以下の通りです。



主に新型コロナウイルス第9波の影響によるものとして、施行組数が予想を264組下回ったことによる影響額が540百万円、平均ゲスト数が2.5人減少したことに伴い平均組単価が119千円下回ったことによる影響額が386百万円、一般飲食の売上収益が448百万円下回ったことによる影響額が320百万円、ノバレーゼ本体の施行組数が予想を下回ったことによる子会社等に対する影響額が174百万円となりました。

人件費や食材および光熱費の高騰、衣裳仕入れ時の為替などの原価高による影響が331百万円となりました。人件費については、今期4,886組の施行計画に対応するため人員を補充いたしました。施行組数が264組少なかったことにより人件費高になりました。来期は施行が積み上がるため人件費は一定程度吸収できると考えております。

食材高騰については、2022年12月の受注分より価格調整を実施しており、今期における価格調整後の施行割合は37.2%ですが、来期はほぼ100%が価格調整後の施行となります。

以上のことより、広告宣伝費や消耗品等のコスト削減に努めたものの、営業利益は前回予想を51.0%下回る1,509百万円となる見込みです。

修正計画につき、四半期毎でのPLはどのように見込んでいるのでしょうか？

以下の通り見込んでおります。

第1四半期（実績）：売上収益 3,330 百万円 / 営業損失 △383 百万円

第2四半期（実績）：売上収益 4,921 百万円 / 営業利益 663 百万円

第3四半期（実績）：売上収益 3,907 百万円 / 営業損失 △174 百万円

第4四半期（計画）：売上収益 5,876 百万円 / 営業利益 1,404 百万円

結婚式は気候が穏やかで祝日の多い「春」と「秋」が人気です。そのため当社では4～6月の第2四半期、10～12月の第4四半期の比重が高くなる傾向があり、中でも新規開業店舗が本格稼働する第4四半期に、売上収益と利益が大きく伸びる構造となっております。

2023年12月期通期実績が、今回の修正計画をさらに下回る可能性はあるのでしょうか。

今回の修正計画の前提となる各主要KPIにつきましては、今期10月以降現時点までの施行実績および現時点から12月末までの施行予定確定済みの案件を反映し算出しております。且つ、これからの一部キャンセル・延期や参加ゲストの急な減少も保守的に織り込んで予算計画を再作成しております。修正後の目標を確実に達成すべく、引き続き取り組んでまいります。

第2四半期決算発表から、今回大幅に業績見通しを修正するに至った背景を教えてください。

第3四半期におきまして、新型コロナウイルス感染症の影響はほぼ収束すると想定しておりましたが、7月以降第9波と呼ばれる感染再拡大の報道や罹患者の増加等により、継続して結婚式のキャンセル・延期が発生したことや、参列ゲスト数についても少人数の結婚式の割合が想定を上回って推移していることにより、今期の施行組数および平均ゲスト数において、前回予想と乖離が生じることを認識いたしました。また、一般飲食におきましても、大規模な法人宴会の需要が軟調に推移し、回復までに時間を要すると判断したため、このタイミングでの修正となりました。

株主優待導入費用が一定程度販管費増に繋がっていると思いますが
継続は可能なのでしょうか？

今期、株主優待導入に伴い引当金を計上する見込みです。当社の利益水準を鑑みると継続可能な費用水準であると認識しております。

来期2024年12月期の業績向上に向けた施策を教えてください。

具体的な要点につきましては、以下の通りです。

1. 施行組数

2022年、2023年開業の店舗が好調に推移しており、来期も2店舗の開業を予定しております。また、IBJ社からの送客が本格稼働し、来期は月次送客組数100組を目指します。またSNS広告やテレビCM等、エリアマーケティングに基づく広告展開を強化することにより集客増を図るとともに、受注率のさらなる向上施策として新規接客時の販促ツールの拡充や、ウェディングプランナーに対する教育研修を強化いたします。以上に加え、コロナ禍の影響によるキャンセルおよび延期についても確実に減少していることから施行組数増加を見込んでおります。



2. 平均ゲスト数

2023年に新規受注した婚礼の平均ゲスト数は上期から下期にかけて着実に増加していることから、2024年施行については今期に比べ増加することを見込んでおります。なお、参列者が39人以下の少人数婚礼の割合は、2021年の49.7%から、2024年受注済の施行については、20.7%まで減少しております。



3. 平均組単価

今期実施した原価高騰分の価格調整は来期には通年で寄与します。また、結婚式総合保険や親族衣裳、衣裳小物の販促を強化するなど、単価アップに努めます。

4. 一般飲食（ブライダル事業）

ビアガーデンや夏季限定営業、ランチ営業を行う店舗を拡大いたします。また、法人宴会の専任スタッフを増員し、MICEを含めた法人宴会の需要獲得に努めます。

5. 外販

衣裳の提携会場や広告代理店業の新規契約は着実に増加しており、今後は親族衣裳や結婚式総合保険等、新しい商材の外販にも注力してまいります。

6. コスト

新卒採用の再開により、新規開業分を含めた必要人員は充足しております。また、原価高騰については先述したとおり、価格調整により原価率は高騰前の水準に戻る見込みです。

以上