

株式会社オンザページ  
経営戦略説明資料

2026.04.06

オンザページ（旧ノバレーゼ・旧エスクリ）は、大地に根を張った可能性の『種』です。

ブライダル事業を主軸にしながらも、レストラン特化型事業・建築不動産事業を合わせ持ち、複数のグループ企業を有するオンザページだからこそ、豊かな資源すべてを活力に変えることができ、自身のビジネスモデルを『大樹』のように力強く幹を太らせながら、さまざまな事業を枝のように広げ、成長し続けていきます。

成長したオンザページの『大樹』からは、新たな事業の可能性を生む『種』が実り、その『種』が土壌に落ち、新たなビジネスの芽を出すことで、オンザページは独自の生態系を作っていきます。

豊富な経営資源や資本力、顧客基盤、空間再生力の『土壌』を有するティーケーピーグループとして、空間ビジネスを軸としたBtoB・BtoCの領域が循環するプラットフォームを構築することによって、私たちオンザページは、他に類を見ない存在へと進化を遂げていきます。

1 合併前

エスクリ ノバレーゼ



『土壌』=TKP

2 オンザページの誕生



両社の強みを融合

3 成長期



新たな事業の『種』が  
豊かな『土壌』で芽吹く

4 唯一無二の存在へ



独自の生態系を確立

# CONTENTS

01 2026年12月期 業績予想

---

02 経営統合の進捗状況

---

03 合併後の組織体制

---

04 中長期的な成長ストーリー

---

本資料は、株式会社オンザページ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直しには、不確実性が含まれていることをご承知おきください。

# CONTENTS

01 2026年12月期 業績予想

---

02 経営統合の進捗状況

---

03 合併後の組織体制

---

04 中長期的な成長ストーリー

---

本資料は、株式会社オプティ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、当社が実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。  
本資料に開示されているデータは、至急目録等の判断や入手可能な情報に基づいたものであり、当社が将来の業績や、経営戦略、経営方針等の将来に関する予測や見通しを提示しているため、実際の業績や将来の業績や経営戦略とは異なる可能性があります。

<p>売上収益</p>	<p>営業利益</p>	<p>親会社の所有者に帰属する 当期利益</p>
<p>42,789百万円</p>	<p>3,000百万円</p>	<p>1,640百万円</p>
<p>施行組数</p>		<p>平均組単価</p>
<p>8,061組</p>		<p>3,766千円</p>

※(旧)株式会社ノバレーゼの業績予想は、2026年1月から同年12月の12カ月間を対象  
 (旧)株式会社エスクリの業績予想は、2026年4月から同年12月の9カ月間を対象

	2026年12月期	
	第2四半期 (累計)	通期
(単位：百万円)		
売上収益	16,787	42,789
売上総利益	8,890	23,650
販売費及び一般管理費	8,620	20,650
営業利益	269	3,000
営業利益率	1.6%	7.0%
税引前（四半期）利益	21	2,480
親会社の所有者に帰属する 当期（四半期）利益	13	1,640

### 婚礼施行組数

(単位：組)	前年同期 単純合算 実績	2026/12 予算	増減	増減率
第2四半期	3,010	3,137	+127	+4.2%
通期	7,659	8,061	+402	+5.2%

※（旧）株式会社ノバレーゼの業績予想は、2026年1月から同年12月の12カ月間を対象  
 （旧）株式会社エスクリの業績予想は、2026年4月から同年12月の9カ月間を対象

平均組単価

(旧) ノバレーゼ  
直近実績

3,710千円

(旧) エスクリ  
直近実績

3,863千円

平均ゲスト数

(旧) ノバレーゼ  
直近実績

55.5人

(旧) エスクリ  
直近実績

54.2人

オンザページ  
2026年12月期予算

3,766千円

POINT

- ・ 両社それぞれが培ってきたノウハウや強みを共有し全体を底上げ
- ・ 内製化領域の広さを活かし、婚礼アイテムの強化および拡充
- ・ 参列ゲストの満足度向上に資する施策展開による平均ゲスト数アップ



01 婚礼施設ネットワークの拡大

---

02 知名度と競合優位性の確保

---

03 内製化率の向上

---

04 スケールメリットの享受とコスト削減

---

05 人材とノウハウの相互補完  
新規事業領域の拡大・M&Aの活用

---

## 01 婚礼施設ネットワークの拡大

---

- 集客・受注活動の費用対効果向上
- 同一エリア内での相互送客・併売シナジー
- 営業スタイルの最適化による受注率の底上げ

## 02 知名度と競合優位性の確保

---

- 業界最上位の売上規模となるポジショニングを確立
- M&A、業務提携候補として優先権を獲得

### 03 内製化率の向上

---

- 建築不動産事業領域の拡大による利益貢献
- 一部の外注拠点を速やかに内製化し収益貢献を早期化

### 04 スケールメリットの享受とコスト削減

---

- 仕入調達力の強化によりクオリティアップとコストダウンを両立

### 05 人材とノウハウの相互補完 新規事業領域の拡大・M&Aの活用

---

- TKPグループ全体で採用力強化を目的に連携開始
- CRM※の専任部署を設置 成長ドライバーとしての貢献を見込む

※CRM（Customer Relationship Management：顧客関係管理）：顧客の属性、行動履歴、購入履歴を一元管理し、顧客満足度とリピート率を高める手法やシステム

- 受注戦略や営業スタイル、主要KPIの考え方など細部に至るまで全体最適化にむけて協議
- 両組織のパフォーマンスを維持・向上させながら段階的に統合を進行

### 2026年スケジュール

Day1 相互理解を深める取り組みを全社的に実施

4-6月 オンザページとしての最適解であるスタイル・価値観を醸成

7月 営業本部を統合し、新体制を確立

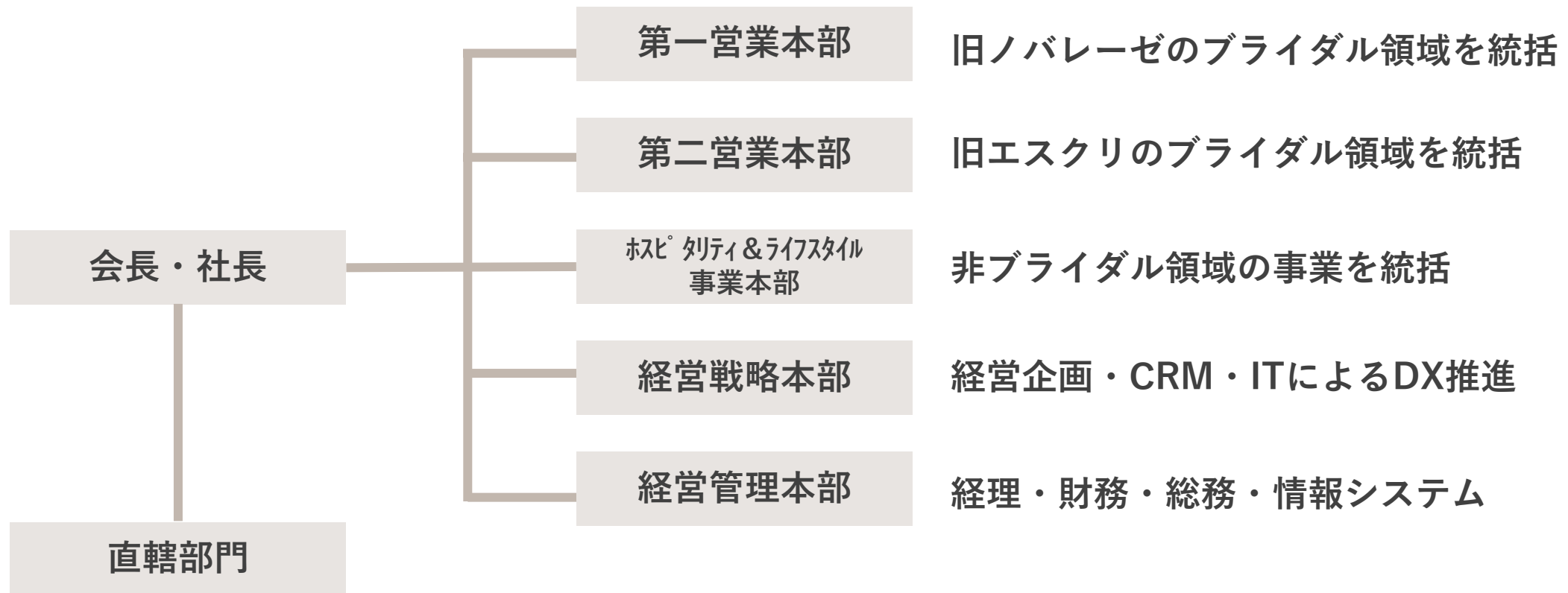
年内 人材交流やナレッジ共有等によりシナジー効果を最大化

	開業時期	施設形態	名称	所在地
新規出店	2026年 (出店予定含む)	ゲストハウス (婚礼施設)	HOMAM 旧マッケンジー邸	静岡県静岡市
		ゲストハウス (婚礼施設)	アマンダンピーク	富山県富山市
		婚礼業務受託 (国内)	シギラ ミラージュチャペル	沖縄県宮古島市
		婚礼業務受託 (海外)	ハレクラニ	ハワイ/ホノルル
		婚礼業務受託 (海外)	ザ・カハラ・ホテル&リゾート	ハワイ/ホノルル
	2027年予定	ホテル併設型 (婚礼施設)	名称未定	愛知県名古屋市
		レストラン	名称未定	大阪府大阪市
		ゲストハウス (婚礼施設)	(仮称) 軽井沢ブライダルプロジェクト	長野県北佐久郡軽井沢町
		ゲストハウス (婚礼施設)	(仮称) 旧知事公館	宮城県仙台市
既存店閉鎖	2026年予定	ゲストハウス (婚礼施設)	南青山サンタキアラ教会	東京都港区
	2027年予定	ゲストハウス (婚礼施設)	ラグナヴェール SENDAI	宮城県仙台市
		ゲストハウス (婚礼施設)	ラポルト/ザライブラリー	栃木県小山市
		ゲストハウス (婚礼施設)	ロザンジュイア広尾迎賓館	東京都港区
		ホテル併設型 (婚礼施設)	ラグナスイート新横浜 ホテル&ウエディング	神奈川県横浜市



代表取締役会長・社長の専門性に応じた役割分担により迅速な意思決定が可能

事業の拡大が進行するフェーズにおいて効率的に組織全体の活動を最適化



# CONTENTS

01 2026年12月期 業績予想

---

02 経営統合の進捗状況

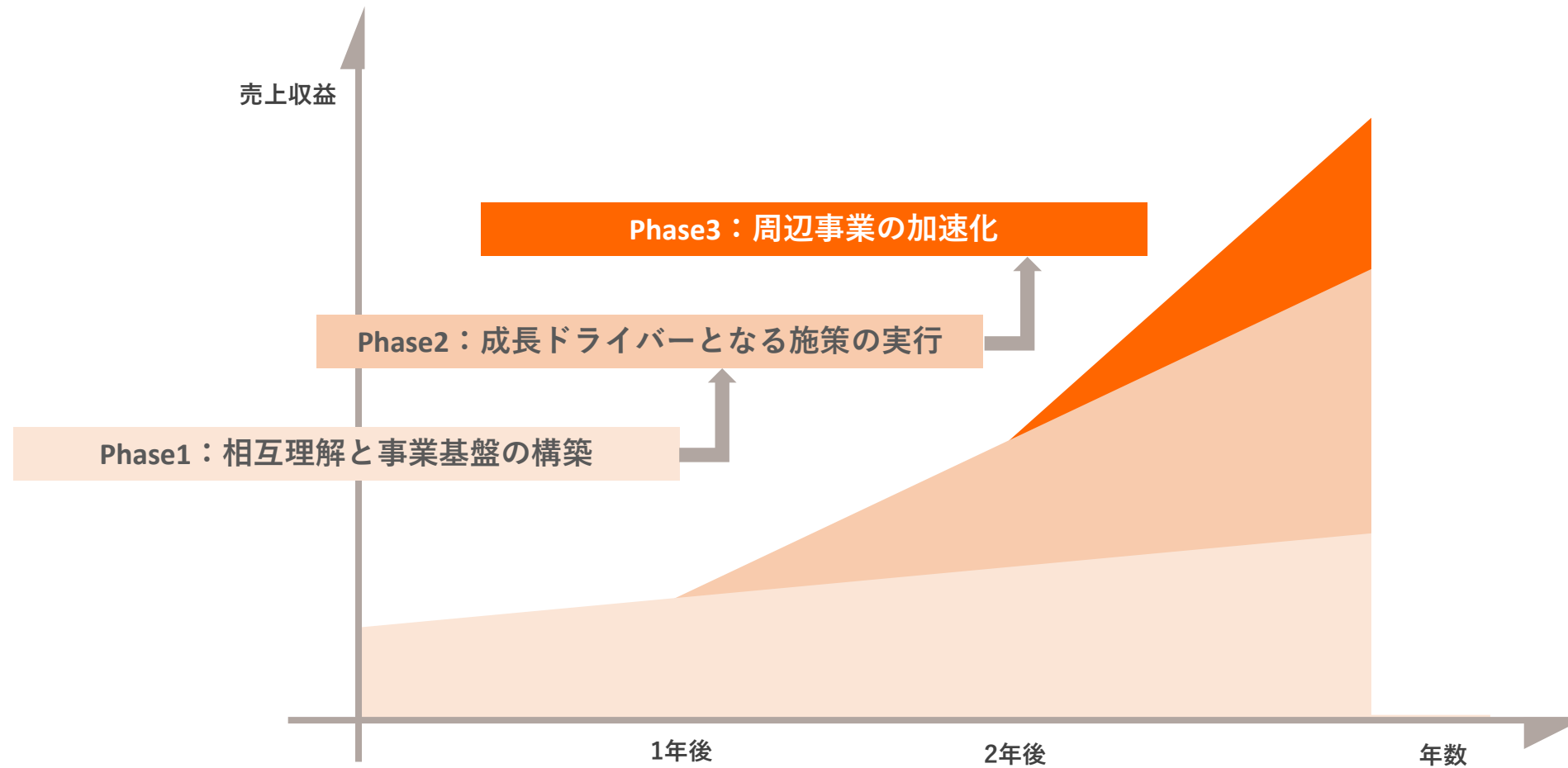
---

03 合併後の組織体制

---

04 中長期的な成長ストーリー

---



### Phase1：相互理解と事業基盤の構築

- KPIに基づいた経営管理体制の確立
- 出店・退店基準の明確化
- 営業本部統合に先立ち、一部エリアを統合させモデルケースを構築

### Phase2：成長ドライバーとなる施策の実行

- 営業スタイルの最適化を全社的に実行し、受注活動におけるKPI向上を図る
- CRM※領域における収益力を強化すべく独自サービスの展開を推進
- 新規事業領域立ち上げの取り組みを本格化
- TKPグループの強みを活かした収益基盤の増強（宴会需要の拡大および建設不動産事業の拡大）

### Phase3：周辺事業の加速化

- 周辺事業の安定的かつ持続的な成長に寄与する施策を断続的に実行  
ホテル・レストラン・旅行・オンラインショップ・保険・写真映像・不動産仲介サービス
- 新規事業の早期収益化による利益貢献
- 年間約1万組ずつ増加する既存顧客に対するリテンションマーケティングの促進

※CRM（Customer Relationship Management：顧客関係管理）：顧客の属性、行動履歴、購入履歴を一元管理し、顧客満足度とリピート率を高める手法やシステム

ティーケーピーの2号店は、とある結婚式場です。

ブライダル事業を展開することにする憧れは、その頃から胸に抱き続けていました。

そして現在、自社でも2つの婚礼施設を展開し、2024年にノバレーゼを、2025年にエスクリを子会社化。

この度、2026年4月1日をもって株式会社オンザページの誕生に立ち会えたことは、

ティーケーピーにとっても20年越しの悲願が叶った瞬間でした。

ティーケーピーとオンザページの掛け合わせにより、単に業界のシェアを獲得していただくだけではなく、

従来のビジネスモデルの枠を超えた価値提供を実現していきます。そして、ブライダル業界の多くの皆様と手を携えて、

ブライダルビジネスの新たなスタンダードを構築していきたいと考えています。

# CONTENTS

## 会社概要

---

本資料は、株式会社オンザページ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直しには、不確実性が含まれていることをご承知おきください。

会社名	株式会社オンザページ / ON THE PAGE, Inc.
代表者	代表取締役会長CEO 渋谷 守浩 代表取締役社長COO 荻野 洋基
所在地	<p>■銀座オフィス（本社所在地） 東京都中央区銀座1- 8 -14 銀座YOMIKOビル4階</p> <p>■日本橋オフィス 東京都中央区日本橋小網町6-1 山万ビル4階</p>
設立年月日	2016年8月1日
事業内容	ブライダル事業 レストラン特化型事業 建築不動産事業
従業員数	連結 1,859名 / 単体1,490名※
決算月日	12月31日

※2026年2月末日時点の（旧）株式会社ノバレーゼおよび（旧）株式会社エスクリの従業員数を合算  
※パート・アルバイトを除く



ON THE PAGE



## ブライダル事業

会場のご案内から結婚式当日のプランニング、料理や引出物の選定、当日の運営まで、結婚式に関する総合的なプロデュースを行います。また、全国にドレスショップを展開し、婚礼衣裳のレンタル・販売を行います。また、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・ディナー営業を行います。



## 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しています。高級店からカジュアルレストランまで幅広い顧客に飲食を提供しています。ブライダル事業のレストラン部門における全体レベルの底上げにも貢献しています。



## 建築不動産事業

設計から施工、施工管理までを一貫して手がけています。材木屋として培った確かな知見と技術力を基盤に、戸建住宅から官公庁工事まで幅広い実績を有します。重要文化財の保存修復からモダンなデザイナーズ住宅まで、用途や時代性に応じて柔軟に対応。ワンチームで現場に向き合い、お客様の想いを細部までかたちにしています。

