

株式会社オンザページ
2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

2026.05.15

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



社名の由来

結婚式は、新郎新婦だけでなく、家族や友人、これまで出会ってきた人々が集い、感情を共有するその瞬間は、人生の「その1ページ」として記憶に残り続けます。

オンザページは、そうした結婚式の価値を起点に、結婚の前後に広がる人生の時間にも寄り添っていきたいと考えています。結婚の準備期間、結婚後の暮らしなど人生の節目節目で、また選んでいただける存在でありたい。

「ON THE PAGE」という社名には、人生の物語が更新される瞬間に立ち会い続ける会社でありたい、という想いを込めています。

ロゴマーク

人生の物語が綴られた一冊の本が開かれる瞬間をモチーフにしています。さまざまなページが重なり、開かれていく形状は、人生の節目ごとに新たな物語が加わっていく様子を表現しています。



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、お客さまの想いを細部までかたちにしています。

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
第1四半期サマリー

02 2026年12月期
第1四半期決算概要

03 主要な取り組み
経営統合進捗／グループ会社

04 中長期的な成長ストーリー

05 補足資料

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
第1四半期サマリー

02 2026年12月期
第1四半期決算概要

03 主要な取り組み
経営統合進捗／グループ会社

04 中長期的な成長ストーリー

05 補足資料

本資料は、株式会社カンサベリー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、添付日現在の判断が合理的な情報に基づくものです。当社が本資料の製本時、印刷時等、社会情勢、経営環境等の影響を受け、内容が変更されているため、本資料で述べられているデータや見直しには、不確実性が含まれていることをご留意ください。

※当第1四半期は、旧ノバレーゼの2026年1月～3月における実績を開示しております。
なお、旧エスクリの業績を加算した実績は、当第2四半期より開示いたします。

01 ブライダル事業が好調に推移し増収 営業利益は増益で着地

- 売上収益は、**前年同期比 + 13.9%の4,738百万円**で増収
- 営業利益は、**前年同期比 + 119百万円の△35百万円**となり、前年同期の赤字幅を縮小
- 親会社の所有者に帰属する四半期利益は、**前年同期比△1百万円の△122百万円**で着地

02 施行組数・受注残組数ともに前年同期から伸長

- 婚礼プロデュース部門の施行組数は、**前年同期比 + 6.7%の945組**、
婚礼衣裳部門の受注組数は、**前年同期比 + 5.8%の988組**で着地
- 婚礼プロデュース部門の受注残組数は、**前年同期比 + 6.5%の3,741組**で順調に増加
- 平均ゲスト数は、**前年同期比△1.4%の55.3人**で着地したものの、当期受注残における状況は堅調に推移

※当第1四半期は、旧ノバレーゼの2026年1月～3月における実績を開示しております。
 なお、旧エスクリの業績を加算した実績は、当第2四半期より開示いたします。

売上収益

4,738百万円

前年同期比 +13.9%
 計画比 +1.1%

営業損失

△35百万円

前年同期比 +119百万円
 計画比 +93百万円

親会社の所有者に帰属する
四半期損失

△122百万円

前年同期比 △1百万円
 計画比 +28百万円

施行組数

945組

前年同期比 +6.7%
 計画比 △0.3%

平均ゲスト数

55.3人

前年同期比 △1.4%
 計画比 +0.1%

平均組単価

3,848千円

前年同期比 +6.0%
 計画比 +2.4%

CONTENTS

01

2026年12月期
第1四半期サマリー

02

2026年12月期
第1四半期決算概要

03

主要な取り組み
経営統合進捗／グループ会社

04

中長期的な成長ストーリー

05

補足資料

本資料は、株式会社オクダエーエル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情報は、発表日現在の判断で入手可能な情報に基づくものであり、当社が唯一の事実源として開示しているものではありません。また、本資料に記載されている情報は、本資料の発行日より経時経過とともに、正確性が失われていくことをご留意ください。

※当第1四半期は、旧ノバレーゼの2026年1月～3月における実績を開示しております。
 なお、旧エスクリの業績を加算した実績は、当第2四半期より開示いたします。

(単位：百万円)	2025/12 1Q	2026/12 1Q	増減額	増減率	2026/12 1Q計画	計画比
売上収益	4,159	4,738	+578	+13.9%	4,686	+1.1%
売上総利益	2,227	2,501	+274	+12.3%	2,477	+1.0%
販売費及び一般管理費	2,384	2,531	+146	+6.2%	2,605	△2.9%
営業損失（△）	△155	△35	+119	-	△128	-
営業損失率（△）	△3.7%	△0.8%	+3.0pt	-	△2.7%	+2.0pt
税引前四半期損失 （△）	△243	△155	+87	-	△220	-
親会社の所有者に帰属する 四半期損失（△）	△121	△122	△1	-	△150	-
(ご参考) EBITDA ※	442	589	+147	+33.2%	485	+21.5%

2026年12月期第1四半期実績／POINT

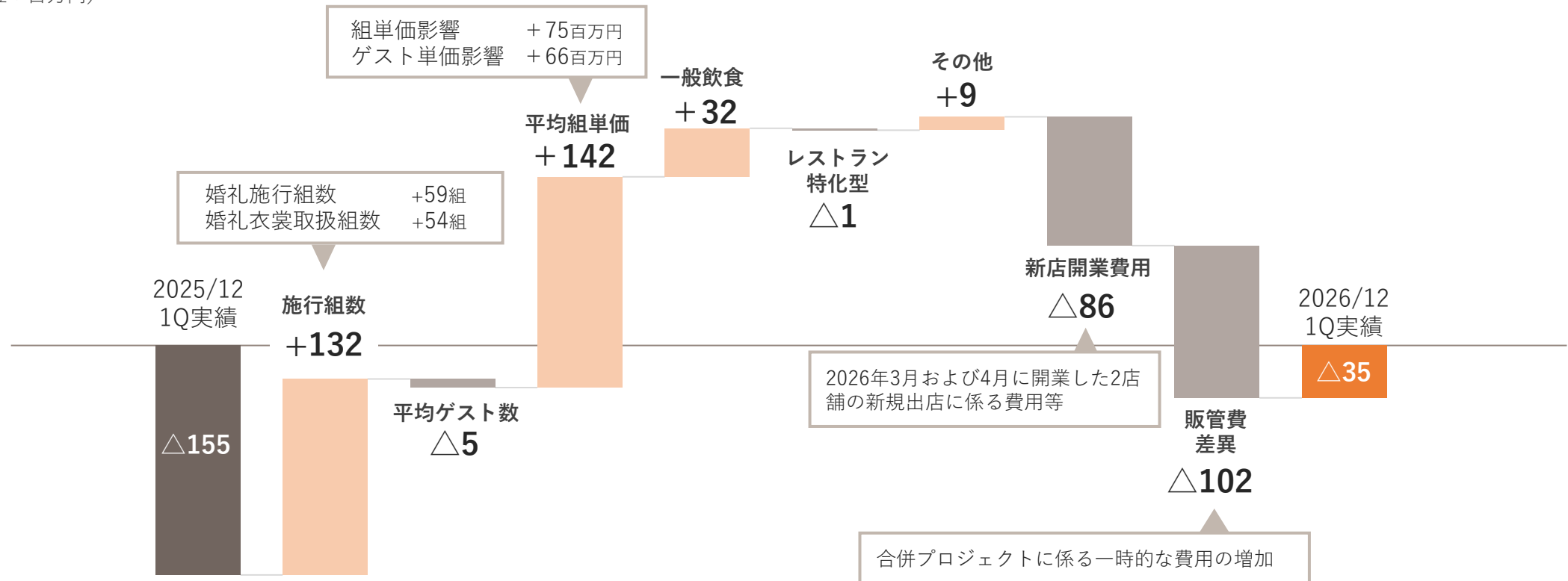
- **売上収益**
 ✓ 施行組数の増加および平均組単価の伸長により、前年同期を上回る水準で着地
- **販売費及び一般管理費**
 ✓ 当第1四半期に新規出店した店舗に係る開業費用および合併費用等が発生したことにより増加
- **営業利益**
 ✓ 売上伸長による固定費率低下に伴い、利益率が向上したため前年同期および計画を上回り赤字幅を縮小

※ EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費

営業利益の前年同期に対する増減分析（連結）

※当第1四半期は、旧ノバレーゼの2026年1月～3月における実績を開示しております。
 なお、旧エスクリの業績を加算した実績は、当第2四半期より開示いたします。

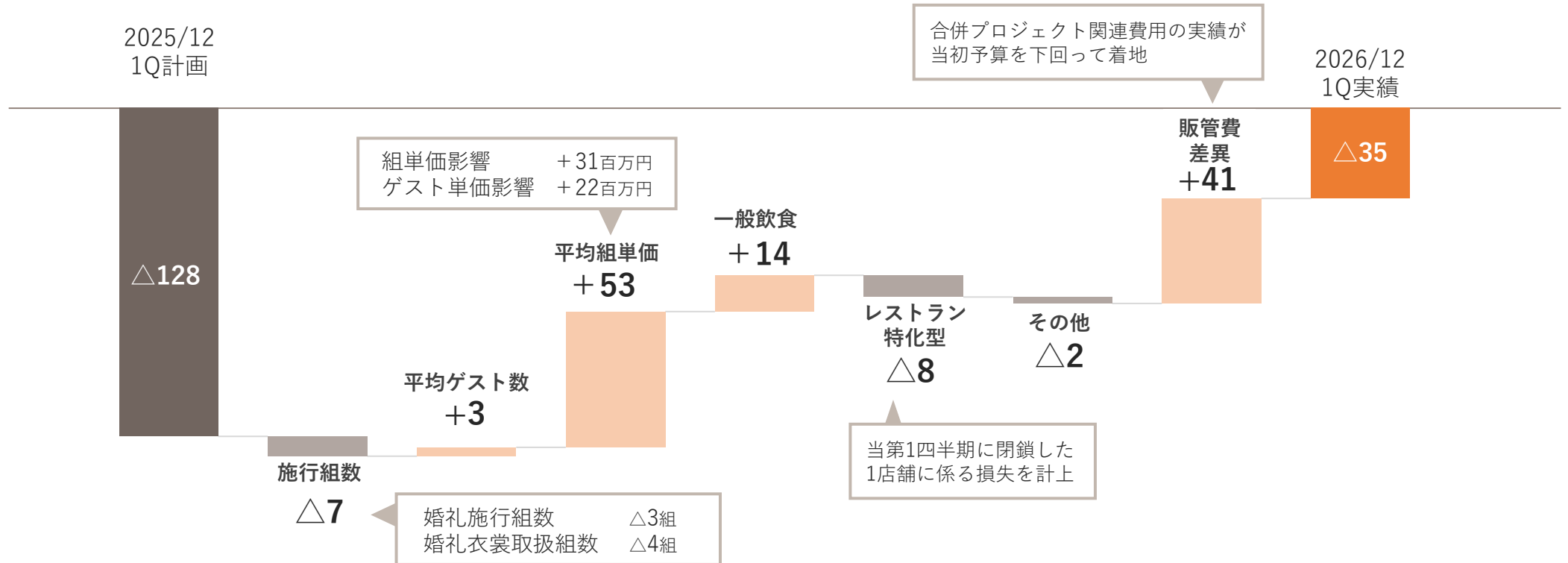
（単位：百万円）



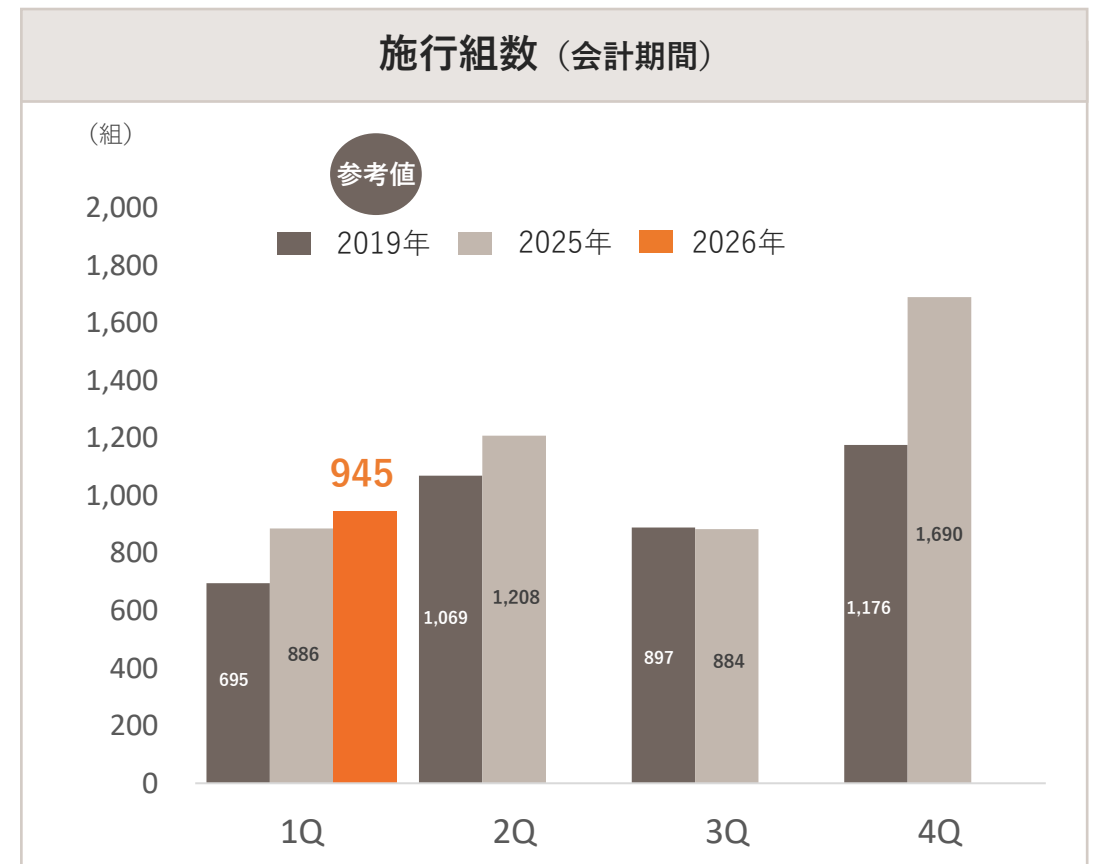
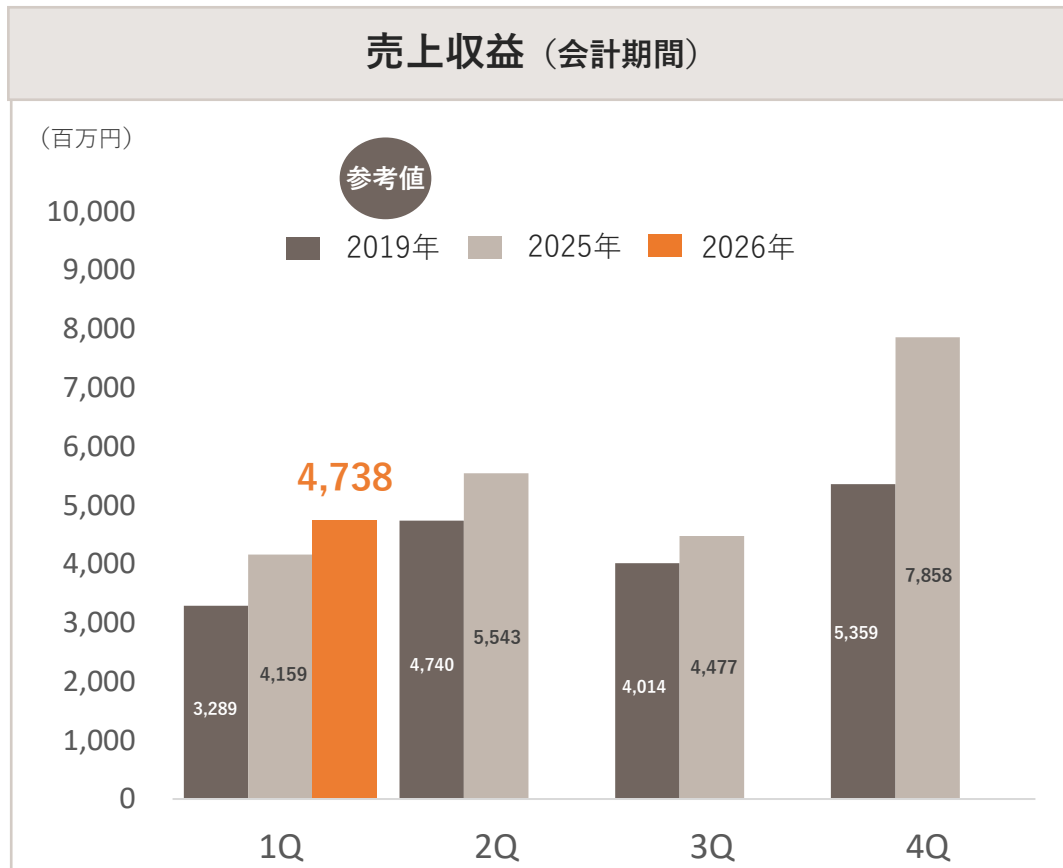
営業利益の計画に対する増減分析（連結）

※当第1四半期は、旧ノバレーゼの2026年1月～3月における実績を開示しております。
 なお、旧エスクリの業績を加算した実績は、当第2四半期より開示いたします。

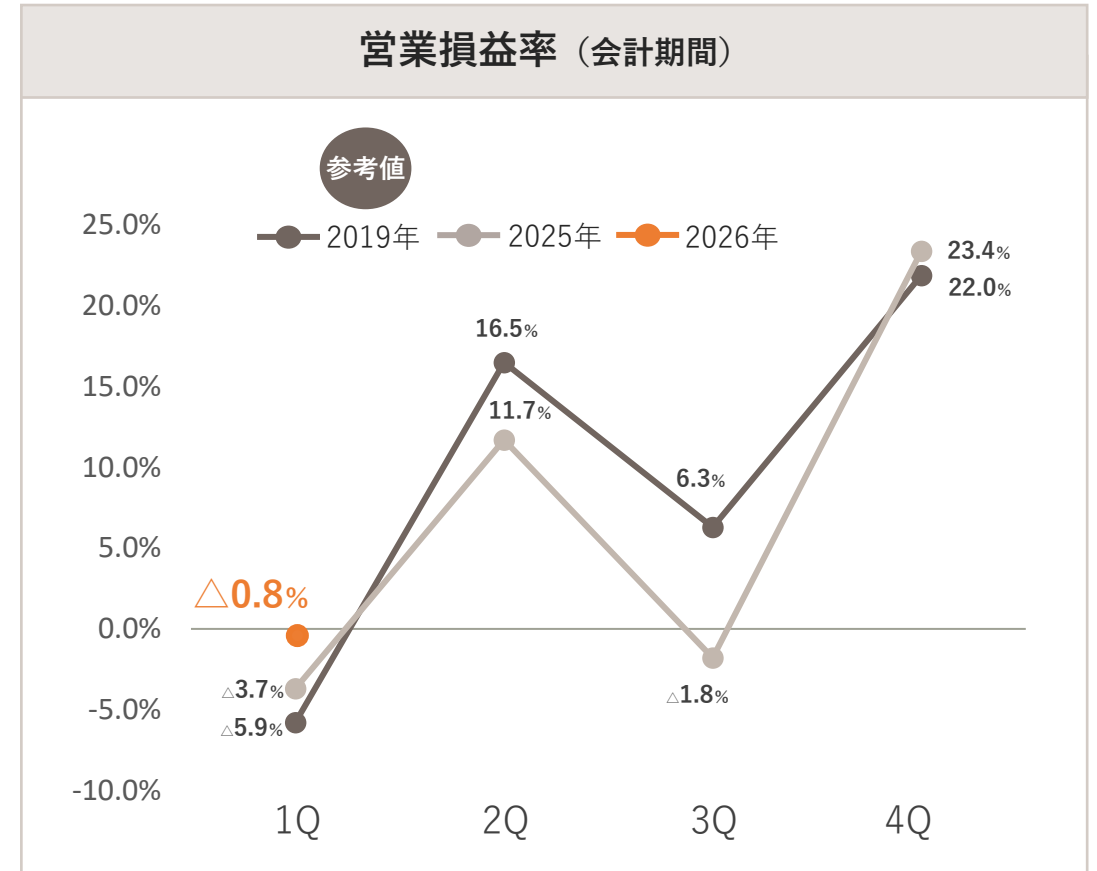
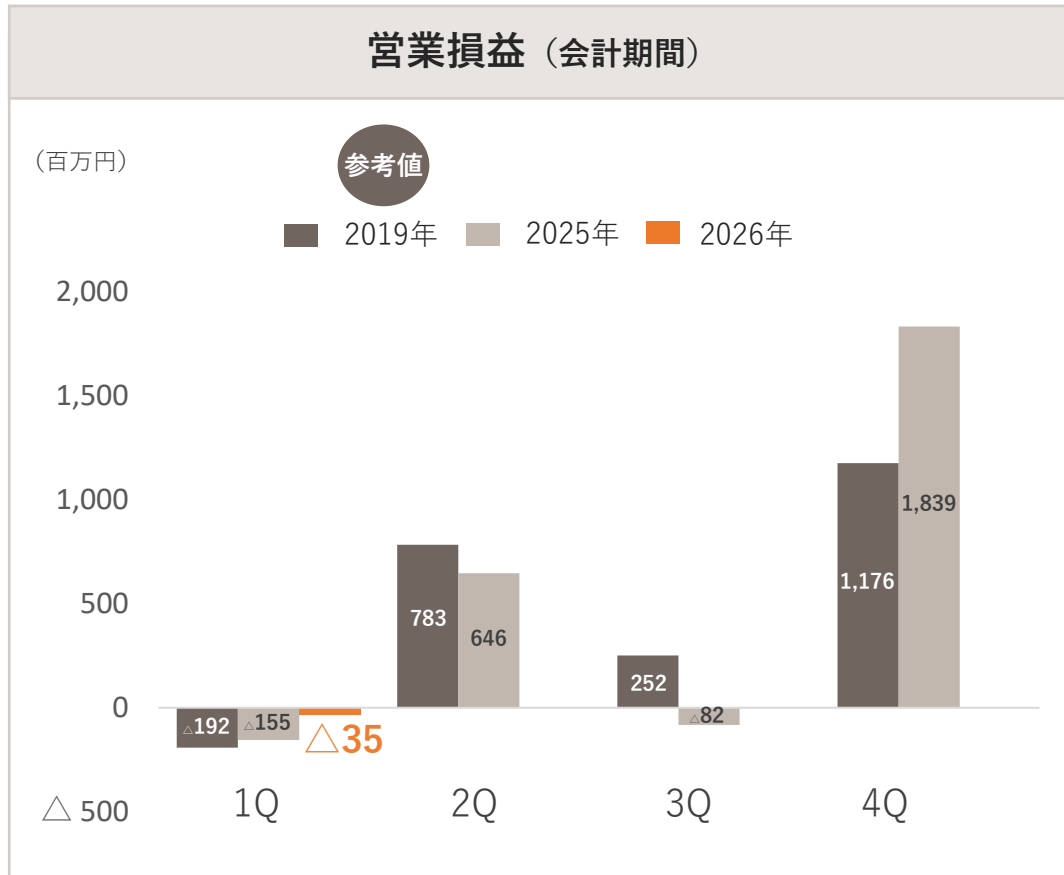
(単位：百万円)



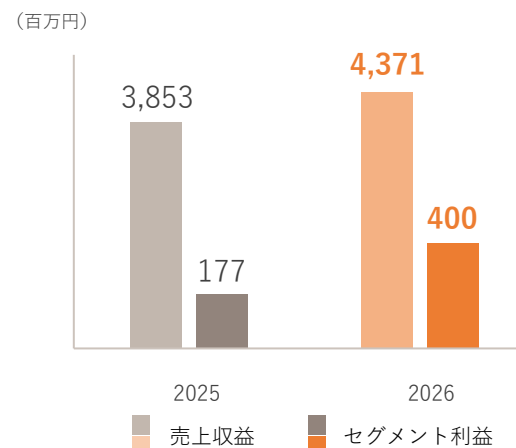
結婚式は気候が穏やかで祝日の多い春と秋に多くなるため、2Qおよび4Qの比重が高い



結婚式は気候が穏やかで祝日の多い春と秋に多くなるため、2Qおよび4Qの比重が高い



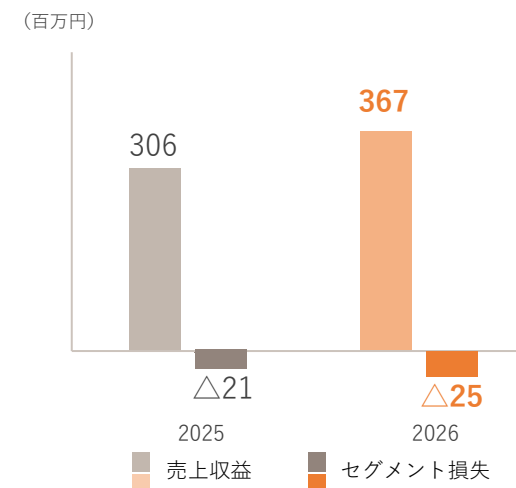
ブライダル事業 (単位：百万円)	2025/12 1Q	2026/12 1Q	増減額	増減率
売上収益	3,853	4,371	+ 517	+ 13.4%
セグメント利益	177	400	+223	+126.3%
セグメント利益率	4.6%	9.2%	+4.6pt	-



POINT

施行組数の増加および婚礼の商品・料飲の販売促進施策の貢献等により平均組単価が上昇したことから、売上収益は前年同期比プラス517百万円の増収。利益面では、当期開業した2店舗に係る費用の増加等が影響したものの、売上収益の増加に伴う固定費比率の低下や各部門における利益率の向上が寄与した結果、セグメント利益は前年同期比プラス223百万円の増益。

レストラン 特化型事業 (単位：百万円)	2025/12 1Q	2026/12 1Q	増減額	増減率
売上収益	306	367	+ 60	+ 14.9%
セグメント損失 (△)	△21	△ 25	△3	-
セグメント損失率 (△)	△7.2%	△ 6.9%	△0.3pt	-



POINT

既存店および前年から前期開業の新店が好調に推移したこと等により、売上収益は前年同期比プラス60百万円の増収。利益面では、当第1四半期に閉鎖した1店舗に係る損失を計上したことによる影響により、セグメント利益は前年同期比マイナス3百万円の減益。

(単位：百万円)	2024/12 1Q	2025/12 1Q	増減額	増減率
ブライダル事業	3,853	4,371	+517	+13.4%
婚礼プロデュース部門	1,856	2,098	+242	+13.0%
婚礼衣裳部門 ※	702	789	+87	+12.4%
内 自社施行	642	722	+80	+12.5%
内 他社施行	60	67	+6	+11.4%
レストラン部門	1,293	1,482	+188	+14.6%
内 婚礼飲食	884	1,028	+143	+16.2%
内 一般飲食	409	453	+44	+11.0%
レストラン特化型事業	306	367	+60	+19.8%

POINT
<ul style="list-style-type: none"> ● 婚礼プロデュース部門売上収益 ✓ 施行組数の増加、婚礼の商品および料飲の販売促進施策が奏功したこと等が貢献し増収
<ul style="list-style-type: none"> ● 婚礼衣裳部門売上収益 ✓ 自社施行および他社施行の増加、前撮り・衣裳小物・参列者衣裳の販促強化等による施策が奏功し、平均組単価が増加したことで増収
<ul style="list-style-type: none"> ● レストラン部門（ブライダル事業）売上収益 ✓ 婚礼飲食は、施行組数および客単価の伸長に伴い増収 ✓ 一般飲食は、婚礼施設における期間限定イベントの集客好調により増収
<ul style="list-style-type: none"> ● レストラン特化型売上収益 ✓ 前連結会計年度に開業した店舗、および既存店が好調に推移したこと等により増収

※ 自社施行とは当社婚礼施設で行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売のこと。
他社施行とは他社が運営する婚礼施設および提携会場で行う挙式・披露宴用の衣裳のこと。

	2025/12 1Q	2026/12 1Q	増減	増減率
売上収益 (百万円)	1,856	2,098	+242	+13.0%
店舗数 (店)	36	37	+1	-
施行組数 (組)	886	945	+59	+6.7%
平均ゲスト数 (人)	56.1	55.3	△0.8	△1.4%
平均組単価 (千円)	3,629	3,848	+219	+6.0%
新規来館組数 (組)	2,915	2,809	△106	△3.6%
受注組数 (組)	1,348	1,342	△6	△0.4%
受注残組数 (組)	3,514	3,741	+227	+6.5%

POINT
<ul style="list-style-type: none"> ● 施行組数 ✓ 前連結会計年度における受注活動が好調に推移したことにより、前年同期比で増加 ● 平均組単価 ✓ 付帯商品の商品開発、婚礼メニューのリニューアルに伴う販促強化等により増加 ● 新規来館組数 ✓ 当第1四半期において、3月単月における集客が一部既存店で落ち込んだことにより減少 ● 受注組数 ✓ リゾート型施設「キラナリゾート沖縄」における受注活動が軟調に推移したことにより微減

※ 店舗数、新規来館組数、施行組数、受注組数、受注残組数、平均ゲスト数、平均組単価は国内における実績

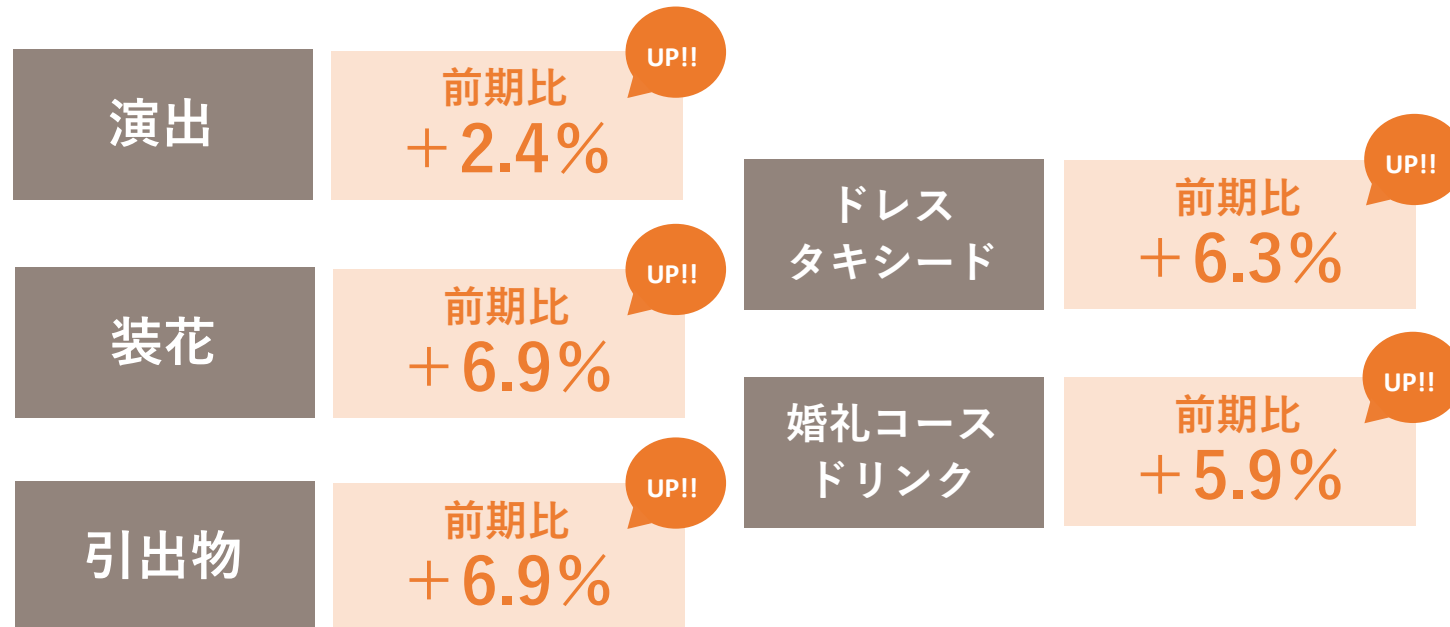
※ 新規来館組数、施行組数、受注組数、受注残組数は100万円以上の挙式・披露宴およびリゾート型施設「キラナリゾート沖縄」を対象として算出

※ 平均ゲスト数、平均組単価はリゾート型施設「キラナリゾート沖縄」を含まず算出

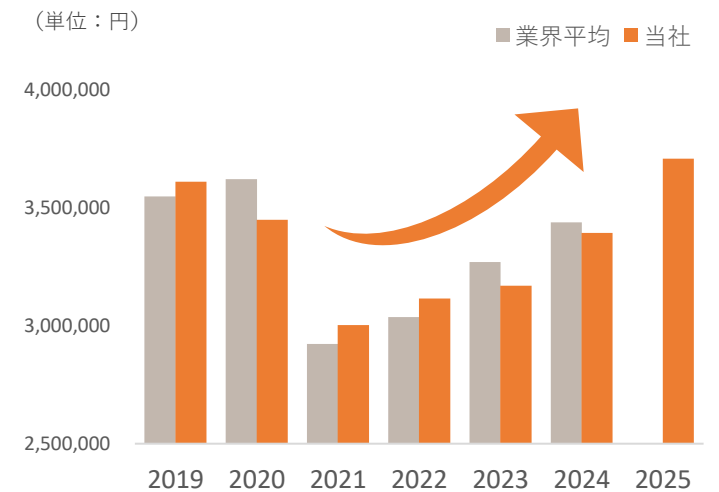
- 平均ゲスト数が回復途上であるにもかかわらず、平均組単価はコロナ禍前の水準を上回る
- 各種KPIは今後も増加の余地が十分にあり、さらなる収益性の向上に期待できる状況

	2019 1Q	2024 1Q	2025 1Q	2026 1Q	今後の見通し
平均ゲスト数 (人)	66.3	53.5	56.1	55.3	各種施策の貢献による 伸長を見込む
平均組単価 (千円)	3,637	3,340	3,629	3,848	ゲスト数増加・単価アップによる 上昇余地あり
施行組数 (組)	695	849	886	945	新規出店等による 継続的な増加
セグメント利益 (百万円) ※ブライダル事業	73	△70	177	400	組単価アップ × 施行数増加 =さらなる利益率向上

- 各種施策が奏功したことで婚礼アイテムの単価は好調に推移し、平均組単価アップに大きく貢献
- ブライダル業界全体でも同様の傾向が見られることから、当社においても中長期的な収益性向上に期待できる状況



参考：結婚式費用の推移



- コロナ禍以降、業界全体で上昇トレンドを維持
- 中長期的な利益率向上に期待できる展開

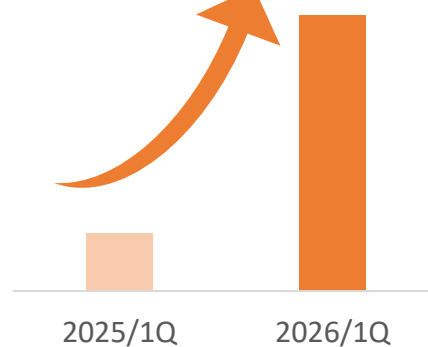
※出典：ゼクシィ 結婚トレンド調査2024調べ、当社実績
(2025年の業界平均は、調査対象変更による連続性欠如のため不記載)

TKPとの送客連携



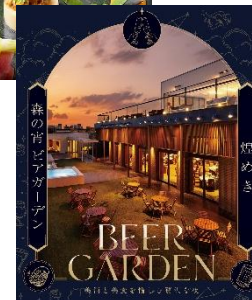
送客数実績

前期比
4.8倍



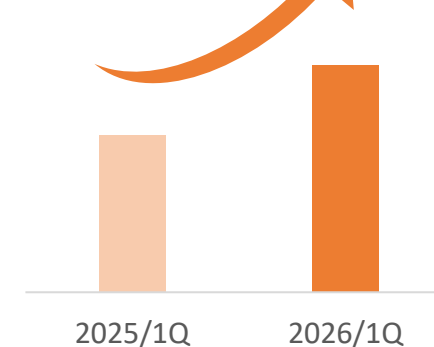
- 全国的な相互連携の強化により、送客数は順調に増加傾向
- 合併による施設ネットワークの拡充による受注強化を図る

期間限定 レストランイベント



売上実績

前期比
+45.0%



- 過去好評だったイベントの全国展開により収益が拡大
- さらなるイベント実施施設の増加による利益貢献を見込める状況

	2025/12 1Q	2026/12 1Q	増減	増減率
売上収益 (百万円)	702	789	+87	+12.4%
店舗数 (店)	24	25	+1	-
取扱組数 (組) ※	934	988	+54	+5.8%
内 自社施行 (組)	844	884	+40	+4.7%
内 他社施行 (組)	90	104	+14	+15.6%
受注組数 (組)	1,389	1,331	△58	△4.2%
受注残組数 (組)	2,898	3,159	+261	+9.0%
平均組単価 (千円)	752	799	+47	+6.3%

POINT
<ul style="list-style-type: none"> ● 取扱組数 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社施行：前連結会計年度における婚礼プロデュース部門の受注活動が好調に推移したことにより増加 ✓ 他社施行：提携会場における施行組数の増加が寄与 ● 受注組数 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 当第1四半期における婚礼プロデュース部門の受注組数低下および一部店舗における自社施行の受注活動が伸び悩んだことにより減少 ● 平均組単価 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外および国内ドレスデザイナーとのオリジナルコラボレーションアイテムの導入や、前撮りおよびオプションアイテムの販売促進等が奏功し、前年同期比で増加

※ 自社施行とは当社婚礼施設で行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売のこと。
他社施行とは他社が運営する婚礼施設および提携会場で行う挙式・披露宴用の衣裳のこと。

(単位：百万円)	2025/4Q	2026/1Q	増減
流動資産	4,433	3,271	△1,162
現金および現金同等物	3,417	2,241	△1,176
非流動資産	32,389	33,192	+803
有形固定資産	17,529	18,327	+797
のれん	11,203	11,203	0
無形資産	127	134	+7
繰延税金資産	2,314	2,348	+33
資産合計	36,823	36,463	△359
流動負債	11,397	9,712	△1,685
営業債務およびその他の債務	1,943	2,076	+133
借入金	4,459	3,881	△578
その他の金融負債	1,054	1,084	+30
非流動負債	15,316	16,762	+1,445
借入金	7,911	9,247	+1,335
その他の金融負債	5,926	5,973	+47
負債合計	26,714	26,474	△239
資本合計	10,109	9,989	△119
負債および資本合計	36,823	36,463	△359

(単位：百万円)	2025/1Q	2026/1Q	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△134	△676	△542
投資活動によるキャッシュ・フロー	△320	△997	△676
財務活動によるキャッシュ・フロー	+31	+498	+467
現金および現金同等物に係る換算差額	△2	△2	+0
現金および現金同等物の増減額	△425	△1,176	△750
現金および現金同等物の期首残高	3,548	3,417	△130
現金および現金同等物の期末残高	3,122	2,241	△881

POINT/キャッシュフロー計算書

- 営業キャッシュ・フロー
 - ✓ 法人所得税の支払 △872百万円
 - ✓ 未払賞与・未払消費税の減少 △807百万円
 - ✓ 減価償却費及び償却費 +625百万円
- 投資キャッシュ・フロー
 - ✓ 有形固定資産の取得 △968百万円
- 財務キャッシュ・フロー
 - ✓ 短期借入金の純減 △742百万円
 - ✓ 長期借入金（一年内返済予定）の返済 △257百万円
 - ✓ 長期借入金による収入 +1,750百万円
 - ✓ リース負債の返済 △251百万円

CONTENTS

01

2026年12月期
第1四半期サマリー

02

2026年12月期
第1四半期決算概要

03

主な取り組み
└ 経営統合進捗

04

中長期的な成長ストーリー

05

補足資料

本資料は、株式会社カンサベリー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情報は、発表日現在の判断で入手可能な情報に基づくものです。当社が本資料の製作者、調査相手、調査結果、提供先等からの影響を受けず、内容を構成しているため、本資料で述べられていない事柄や経過上には、不確実性が含まれていることをご留意ください。

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

SNS・LINEを活用した集客・受注施策を計画、コスト圧縮に向けた交渉を継続

相互送客による成約数は堅調に推移、さらなる実績増大を図るべく連携を強化

段階的に施策を実行し、受注率向上・キャンセル率低下を目指す

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

業界最大手のポジション獲得を目指し、収益基盤の強化を図る

さらなる事業拡張に向け、能動的かつ積極的な情報収集を継続

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

婚礼施設だけでなく新規事業領域における案件増加も見込む

年内の完全内製化を想定し、関係各所との調整を継続

内製化の進捗・展望

	建築不動産	ドレス	写真・映像	装花	ギフト	参列衣裳
旧ノバレーゼ領域	×→○	○	○	○	○	○
旧エスクリ領域	○	○	△→○	○	×→○	×→○
	ヘアメイク	広告宣伝	旅行	司会	音響	挙式
	★	○	×→○	★	○	★
	○	×→○	○	★	★	★

- すでに完全内製化
- △ 一部内製化
- × 未内製化
- ★ 今後の内製化余地

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

中長期的な収益貢献も視野に、取引先との協議を継続

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

活発に相互交流・情報交換を適宜実施

収益貢献に期待できる既存システムの向上・拡張を計画

※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

CONTENTS

01

2026年12月期
第1四半期サマリー

02

2026年12月期
第1四半期決算概要

03

主な取り組み
└グループ会社

04

中長期的な成長ストーリー

05

補足資料

本資料は、株式会社カンサベリー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、発表日現在の判断が合理的な情報に基づくものです。当社が本資料の製本時、印刷時、社会情勢、経営環境等の影響を受け、内容が変更されているため、本資料で述べられているデータや見直しには、不確実性が含まれていることをご留意ください。



建築不動産関連事業

株式会社 渋谷

デザインハウス、リノベーション提案、リゾート開発、店舗・オフィス設計施工、世界各地の建材・古材販売などお客様のご要望に応じた建築不動産に関するソリューションをご提案。



広告代理店

株式会社Do

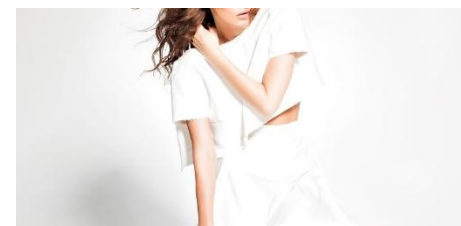
ブライダル事業に特化した広告代理店として、おもにオンザページおよびグループ企業の宣伝活動に必要な広告媒体の買付けや、国内のホテル・専門式場など、ブライダル事業社に対してプロモーション業務全般をアウトソースするコンサルティング会社。



ギフト・コンサルティング事業

株式会社 タイムレス

オリジナルギフトカタログ・通販サイトの運営、結婚式の準備をサポートするシステムの開発・販売、ブライダルやホテル業に向けたコンサルティングを行うトータルソリューションカンパニー。ブライダル業界にとどまらず、撮影のプロデュースや他企業の販促物なども手がける。



パーティドレス等レンタル

株式会社アンドュー

パーティドレスのレンタルサービスを提供するオンラインストアを運営。「ANDYOU dressing room」のブランドでオリジナルドレスも揃える。結婚式という特別な一日に、参列するゲストにも素敵な時間を過ごしていただきたいという想いで生まれた会社。



婚礼演出映像制作

株式会社 MARRY MARBLE

映像演出、ビデオ記録撮影、写真撮影、フォトアルバム制作、撮影スタジオなどを運営。年間4000組の新郎新婦様の演出創作を手がけ、ブライダル業界の中ではトップクラスを誇る映像記録会社。オンザページのみならず、同業他社やブライダル業界以外へも裾を広げている。



ハワイでのフォトウエディングとスパ運営

ISLAND LABEL HAWAII, INC.

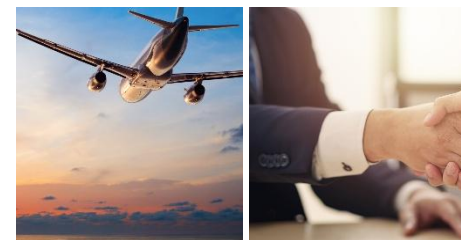
ハワイでのフォトウエディングおよびワイキキ・ビーチ・マリオット・リゾート&スパ内でスパを運営。オリジナルのウエディングドレスやタキシード、衣装小物、ブーケ、ヘアメイク、ブライダルエステに至るまで、ハワイでのウエディングをトータルでサポート。



婚礼装花

株式会社 花乃店千樹園

「ブレスエトローゼ」のブランドで、全国に22店舗のフラワーショップ・アトリエを構え、婚礼施設の花の調達、会場のイメージに合わせた装飾やブーケなど、総合的に装花の演出を行う。伝統的な手法を取り入れながらも、大胆に結婚式の空間を演出し、最良の1日に花を添える。



旅行業・人材紹介事業

株式会社LURRA

旅行手配は、直感的な操作でいつでも簡単にLINEでご依頼可能です。専用コンシェルジュが見積もり・提案フォローまでを行います。人材紹介は、ブライダル業界に特化した人材紹介会社として、業界を支えるプロフェッショナルたちの活躍の場やキャリアを共に描きます。

建築不動産関連事業

株式会社 渋谷



- 当社施設の建設・改修時にグループ内発注が可能となることで、コストの抑制や柔軟な対応に貢献
- オーダーメイドの建築用コンテナの企画・販売・施工を一気通貫し、ブライダル以外の事業展開に大きく寄与
- そのほか、倉庫・トランクルーム・店舗・商業施設や住居向けのコンテナを製作・販売など、さまざまな用途に対応可能

ギフト・コンサルティング事業

株式会社タイムレス



- 婚礼ギフトの完全内製化により、利益率向上に大きく寄与
- ブライダルギフトのみならず、近年は法人顧客向けのギフト開発・制作・販売サービスなどのサービスが好調に推移
- 自社運営のECサイト『アニクリオンラインストア』および『THINGS MORE』との連携強化による、一般顧客向けの商品企画・販売も視野に販路拡大を計画

パーティドレス等レンタル

株式会社アンドュー



- 両親・親族向けのモーニング・黒留袖・振袖などから、パーティドレスまで、レンタルアイテムを幅広くラインナップ
- 当社施設で実施される結婚式のみを対象としても、年間40万人以上の参列ゲストへサービス提案が可能な状況
- 外販強化によるさらなる収益拡大を図る

旅行業・人材紹介事業

株式会社LURRA



- 【旅行業】結婚式参列のための移動やハネムーンだけでなく、法人出張や企業の褒賞旅行手配まで幅広く対応可能。今回の経営統合により、さらなる事業基盤の拡大を図る
- 【人材紹介事業】ブライダル業界に特化したサービス提供を通じて、当社における人材力の強みをブランド価値へと昇華

広告代理店

株式会社Do



- 同業他社からの引き合いも強く、国内の有名ホテル・結婚式会場の広告撮影実績も多数あり、業界内でのポジショニングを確立
- 当社内においても、特定の媒体に依存せず、SNSなどを活用した費用対効果の高いアプローチにより集客戦略構築に寄与

CONTENTS

01

2026年12月期
第1四半期サマリー

02

2026年12月期
第1四半期決算概要

03

主要な取り組み
経営統合進捗／グループ会社

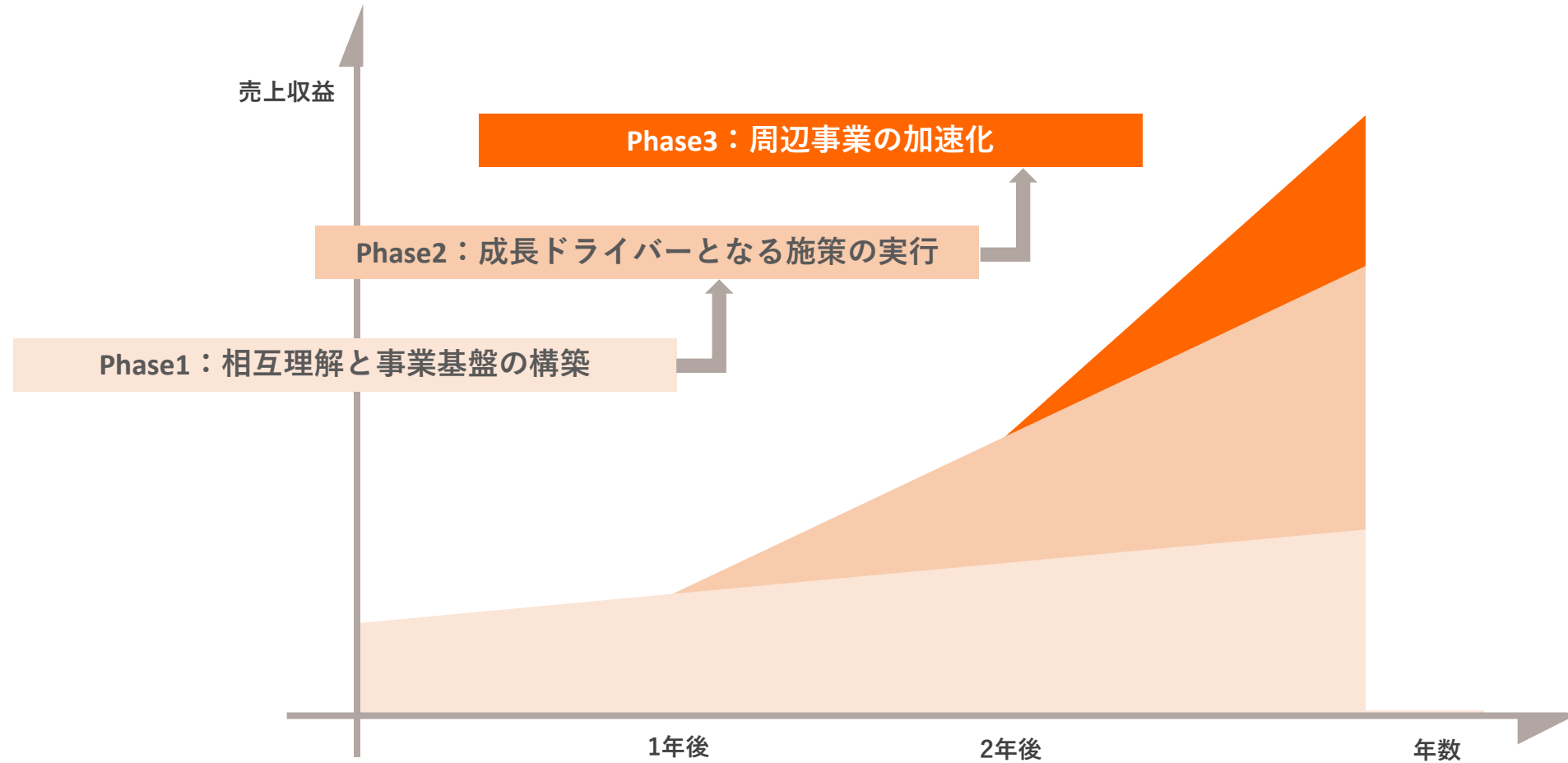
04

中長期的な成長ストーリー

05

補足資料

本資料は、株式会社カンサベリー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、発表日現在の判断で入手可能な情報に基づくものです。当社が本資料の製本時、印刷時、送付時等に最新の決算等の数値を入手できず、時差を伴っているため、本資料で開示されているデータが経過し、不正確性が生じていることをご留意ください。



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

CONTENTS

01

2026年12月期
第1四半期サマリー

02

2026年12月期
第1四半期決算概要

03

主要な取り組み

04

中長期的な成長ストーリー

05

補足資料

本資料は、株式会社オウケイ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。
本資料は、将来の業績に関する予測を含みます。将来の業績は、将来の経営環境や市場環境、当社が予測していないリスク等により、実際と異なる可能性があります。本資料に記載されている情報は、正確性を保証するものではありません。

- 2026年4月1日効力発生日
- 株式会社ノバレーゼを吸収合併存続会社、株式会社エスクリを吸収合併消滅会社とする合併契約を締結

 NOVARESE

Escrit



ON THE PAGE

株式会社オンザページ
ON THE PAGE, Inc.

合併によりブライダル業界において売上400億円規模の業界最大手グループを形成

統合を通じた業界順位の上昇（売上高ベース）

順位	企業名	売上高※
1	競合A社	462億円
★2	当社	401億円
3	競合B社	388億円
4	競合C社	207億円
—	(旧) エスクリ社	197億円
—	(旧) ノバレーゼ社	204億円
5	競合D社	135億円

業界最上位としての地位が確固たるものになる

01

信頼できるグループブランドが構築される

02

業界再編型のM&Aにおいて、売り手から見て優先的な相手先になることができる

03

業務提携候補先とも関係を構築しやすくなる

※ 通期決算が開示されている直近期の、婚約関係を主力とする上場企業の、婚約関連に限定した売上高の比較
出所：各社IR資料

外部環境の変化に伴う婚礼業界の苦境もチャンスと捉え、大株主である株式会社ティーケーピーのもと、更なる業界再編・統合に乗り出す

(旧) 株式会社ノバレーゼ		(旧) 株式会社エスクリ	
2024年 6月	資本業務提携契約締結。TKPが普通株式8,250,000株を取得し、筆頭株主及びその他の関係会社となる。	2020年 7月	資本業務提携契約締結。TKPが普通株式1,700,000株を取得し主要株主となる。
2024年 12月	TKPによる公開買付けの結果、TKPが普通株式6,750,099株を取得し親会社となる。	2025年 1月	TKPがA種種類株式3,000株を取得。TKPとの業務提携を更に進化。
		2025年 6月	TKPが普通株式950,000株を取得し、筆頭株主及びその他の関係会社となる。
		2025年 11月	TKPによる普通株式対価取得請求権行使によりA種種類株式2,000株を普通株式9,969,852株に転換。親会社となる。
2025年 11月	ノバレーゼを吸収合併存続会社、エスクリを吸収合併消滅会社とする吸収合併に係る合併契約を締結。		
2026年 4月	合併効力発生。商号を株式会社オンザページに変更。		



株式会社ティーケーピーの概要

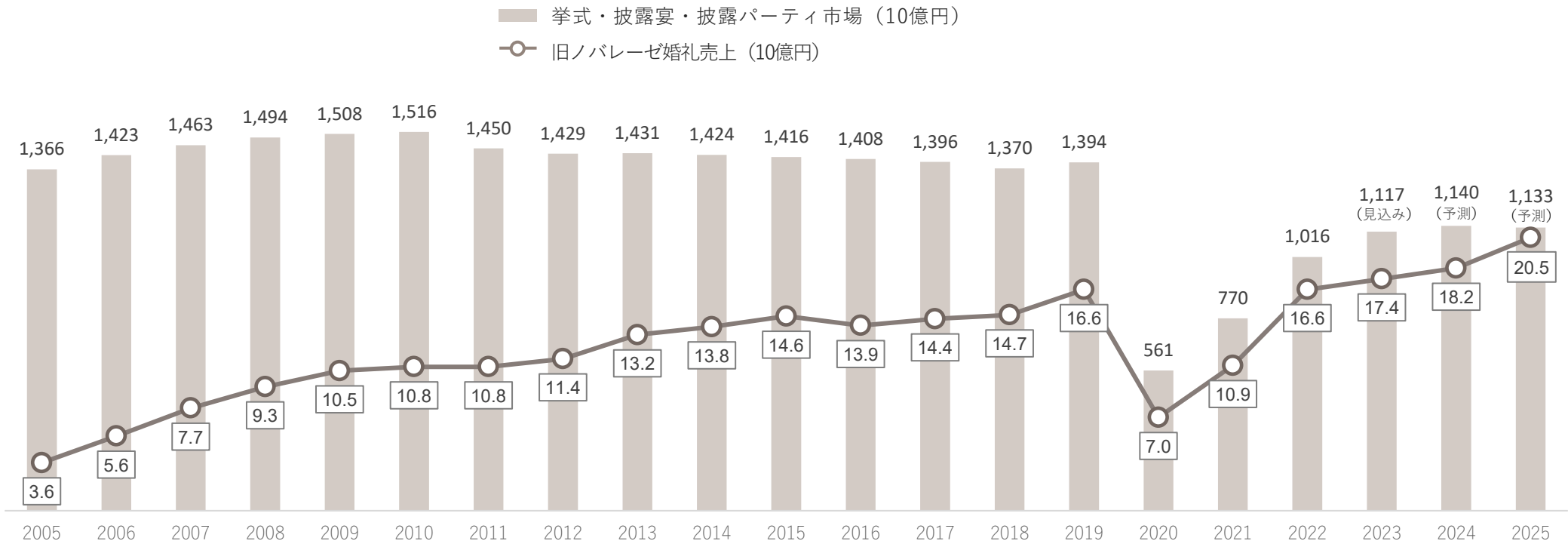
- 会社名：株式会社ティーケーピー
- 設立年月日：2005年8月15日
- 代表者：代表取締役社長 河野貴輝
- 上場市場：東証グロース市場

■ 国内外128店舗に広がる営業基盤、人口25万人以上の都市を対象に展開（2026年4月1日現在）

	直営ゲストハウス	ドレスショップ	レストラン特化型施設	その他 (ホテル・婚礼運営受託ほか)
関東エリア	18	9	7	4
関西エリア	12	7	3	1
東北エリア	5	3		
北関東エリア	4	3		
北越・甲信エリア	6	4		
中部エリア	7	4	1	
中国・四国エリア	6	5	1	
九州・沖縄エリア	8	4	1	1
海外エリア			1	3
合計	66	39	14	9

- コロナ禍前の挙式・披露宴・披露パーティ市場は約1.4兆円の巨大市場であり、安定的に推移
- 披露宴自体も、ホテルよりも当社の基本コンセプトである貸切ゲストハウスが選好される傾向

挙式・披露宴・披露パーティ市場規模推移

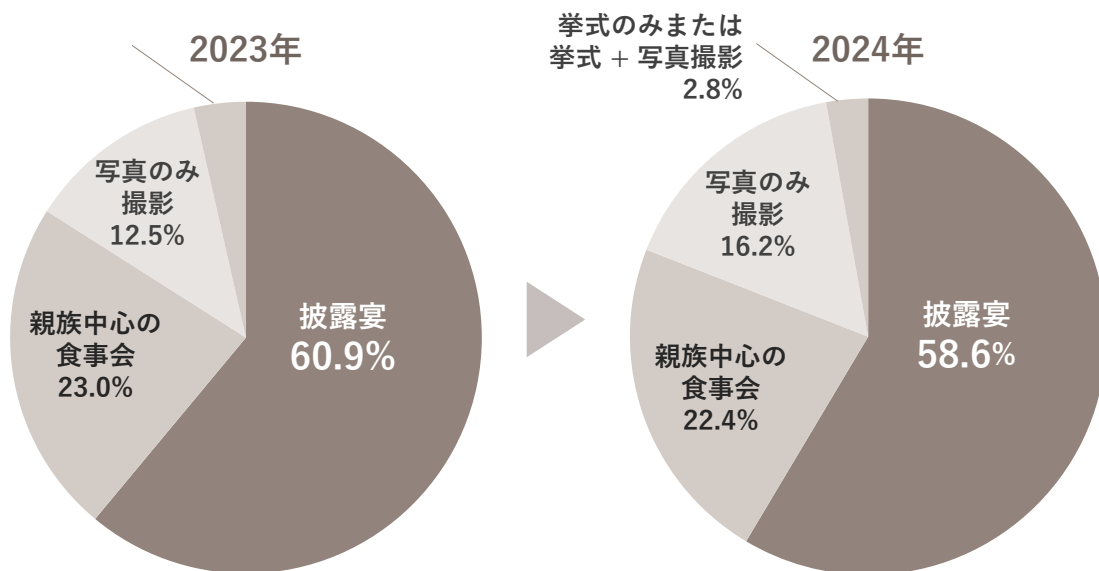


※ 出典：矢野経済研究所「2025年版ブライダル産業年鑑」

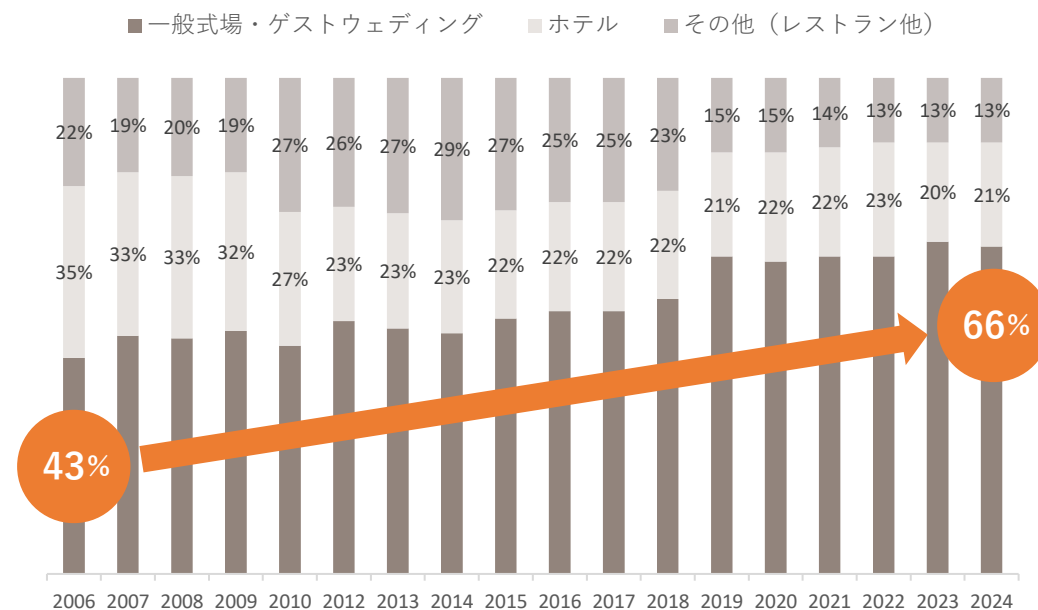
■ 当社は周辺ビジネスの内製化により、結婚披露宴のみならず、結婚を機としたすべてのセレモニーに対応
 ■ 婚姻組数が大きく変わらない中で、プレイヤーの淘汰が進む局面は当社にとって更なるシェア拡大の好機

セレモニーの実施形態

当社はすべての形態に対応



披露宴・披露パーティ会場別実施割合



※出典：結婚総合意識調査2023/2024（リクルートブライダル総研調べ）

※出典：ゼクシィ 結婚トレンド調査2024調べ（2011年は東日本大震災のため統計はなし）

■ 美しさと格式を大切にした、特別感のあるスタイル

NOBLE STYLE_01

AMANDAN

アマندان



日常から解放された郊外型リゾートウエディング

郊外で自然の景観に恵まれた地域を対象に展開する、リゾート型ゲストハウス。目の前に海が広がる会場や緑あふれる大自然の中に建つ会場など、都心部にはない景観の優位性を空間構成に取り入れている。海外リゾートのようなプライベート感と非日常を感じさせる建築と空間が特徴。

NOBLE STYLE_02

MONOLITH

モノリス



すべての人に、研ぎ澄まされた上質な洗練美を

都心部でアクセスのよいロケーションに展開する、シンプルでモダンな都市型ゲストハウス。洗練された都会的なイメージと高級感を演出する、スタイリッシュなデザインとダイナミックな空間構成が特徴。

NOBLE STYLE_03

RENOVATION

再生会場



歴史に宿る、本物だけが持つ輝き

歴史的・文化的な価値の認められる由緒ある既存建築物に、当社の開発・運営手法を投入しリノベーション（再生）したもの。建物がもともと持っている特長を可能な限り活かし、その土地の文化や景観に合わせた物件を最適化。さらにモダン建築との融合により、旧来なかった付加価値を加え、建築物を再生。

飾らず、心が通う温かさを大切にしたスタイル

ESSENTIAL STYLE_01

LANDMARK

ランドマーク



KIYOMIZU 京都東山 (京都府京都市)

この場所だから叶う、記憶に残る一日

立地や景観、街の魅力を活かす結婚式。旅のような非日常体験が一生の思い出に。訪れるゲストにとっても、その街の空気や景色を感じながら過ごす特別な時間となり、結婚式そのものが“記念の場所”として心に残ります。

ESSENTIAL STYLE_02

AUTHENTIC

オーセンティック



アルマリアン東京 (東京都豊島区)

都市の洗練と正統派の調和

都市部でアクセス良好な立地に展開する、人気・完成度の高い結婚式。高いクオリティと安心感で、王道の結婚式を実現します。幅広い年代のゲストにも配慮した設備とサービスにより、格式と心地よさを兼ね備えた、誰もが満足できる一日を叶えます。

ESSENTIAL STYLE_03

PRIVATE

プライベート



ザマグナ東京 (東京都中央区)

一組だけの空間、自由な設計

邸宅型・貸切空間で、時間まですべてふたりのために。空間と時間を自由にデザインし、ふたりらしさを表現するスタイルです。進行や演出も自由度が高く、ゲストとの距離が近い、温かくアットホームな時間をゆったりと過ごせます。

ESSENTIAL STYLE_04

GASTRONOMIC

ガストロミック



GRADATIONS (愛知県名古屋市中区)

美食でもてなす、大人のウェディング

料理のクオリティでゲストをもてなし、記憶に残る一日を演出するスタイル。お料理×空間の融合で、心まで満たすひとときを。味わいだけでなく盛り付けやサービスにもこだわり、会話と食事をゆっくり楽しむ上質な祝宴を実現します。

リゾートウエディングやフォトウエディングなど自分らしさを大切にしたスタイル

RELAX STYLE_01

RESORT

リゾート

リゾート地への旅をかねたウエディングスタイル

豊かな自然が感じられるリゾート地に展開をしていくリゾートスタイルは、日常の喧騒から離れた滞在型のウエディングトラベルをご提案。雄大な自然に囲まれ、その土地ならではのロケーションを活かしたデザイン邸宅にて、心からの解放が感じられる一日を過ごしていただけます。



DRESS BRAND_01

NOVARESE

ノバレーゼ



自分らしい装いに、自信と美しさを宿して

伝統と技術、そして最高級の素材を使用するイタリアのドレスや、華やかさとオリジナリティ、デザインに卓越したNYのドレスなど、厳選された最高峰のドレスだけを世界中から選んでいます。大人の洗練さと誰からも愛される可憐さを持った日本人女性の美しさを最大限に魅せてくれる至極のアイテムで、あなただけの美を引き出します。

DRESS BRAND_02

ecruspose

エクリュスポーゼ



ありのままの花嫁を輝かせる

「なりたいを叶える」をコンセプトに、特別な一日にふさわしい、あなたらしい華やかさを提案するドレスブランド。自然体のまま、まだ何色にも染まっていないからこそ、憧れのスタイルを思いのままに。多彩なデザインとテイストの中から、ありのままの花嫁を美しく輝かせる一着に出会っていただけます。

DRESS BRAND_03

PRIMACARA

プリマカーラ



かけがえのない一日に、憧れのDRESSを

「まっすぐな透明感」「女性らしさ」「少しの遊びごころ」をキーワードにオリジナルドレスを中心としたここでしか出会えない運命の一着をご提案。愛しい人を思い合う心が花びらのように幾重にも重なり合い、結婚式当日に大輪の花を咲かせることを願って丁寧に作られたドレスをスタイリストが安心と一緒にお届けします。



シャリ
SHARI

本格的な和食をメインに、
ロール寿司も楽しめる大人のためのレストラン



セラフィーナニューヨーク
Serafina NEW YORK

ニューヨークに本店を構え、レディー・ガガ、
トム・クルーズなどのハリウッドスターや
セレブ御用達のカジュアルなイタリア料理店
（当社がライセンスを受け出店）



みたき

鉄板焼きや懐石料理を提供する和食店



シンク ビストロ
SINC BISTRO

本格的なフレンチの技法をベースにした本格的なフランス料理
大阪の景色が一望できるカジュアルなダイニング



グラデーションズ
GRADATIONS

アフタヌーンティーからアペリティーボ、夜パフェ、バーラウンジ
また戻って来たくなる豊かな大人たちのダイニングバー



オッド
ODD

ワインと日本酒で楽しむ新感覚おでん
『アヒージョ ODEN』



くらふと

23種類の唐揚げと、
厳選したクラフトビールを提供する酒処



バックカーノ
BACCANO

モーニングからパーティタイムまで
幅広いメニューを提供するカフェ

