



GLOVE ENTERTAINMENT



函館支店

観光資源「夜景」を用いたウェディング写真

○本社所在地：北海道札幌市中央区北一条西二十丁目1番20号

○事業概要：地方の魅力を活かした結婚式場の運営を主軸に、飲食・フォトウェディングなどブライダル関連事業を多角的に展開。全付帯商品を自社で企画・品質管理し、地域文化との融合による新たな婚礼価値を創出している。

○常時使用する従業員：97名（2025年5月時点）

○現在の売上高：約27億円（2025年2月期）

○法人番号：7430001029889

○Web：<https://www.gstyle.jp>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



CEO/producer
佐藤 望

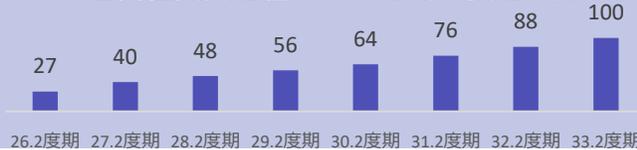
人と人をつなぎ、人生を祝福し、地域を豊かにする。

当社は「地方の結婚式を、憧れに変える。」を掲げ、地域文化と融合した婚礼サービスを全国に展開してまいりました。今後、100億円企業への成長を通じて、より多くの地域で経済・雇用・文化の好循環を創出します。地元生産者との連携による地産地消、人材育成による若年層の定着、インバウンド需要の還元など、地域と共に成長するビジネスモデルを構築します。また、従業員に対しては賃金・キャリア両面の向上施策を推進し、「地方に成長機会がある会社」の象徴となるべく挑戦を続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

毎年数店舗の拠点拡大と商品力向上を進め、婚礼再生モデルを軸にM&Aと自社開発を組み合わせ成長を目指す。



課題

- 人材・組織**
拠点拡大に向けた人材育成と業務の標準化
- 資金・投資**
M&Aや投資に向けた金融機関や補助金を活用した資金調達
- 業務・収益構造**
商圈最適化と業務フローの共通化、DX・CRM強化が成長の鍵

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 地方の歴史的施設等を取得し、自社モデルを導入して年間2~3拠点ペースで展開。
- CRMや業務プロセスを可視化・効率化し、収益性と拡張性の高い多拠点体制を構築。
- 訪日需要を活用した新たな成長分野への展開を計画。

実施体制

- 社長直下にM&A・DX・人材育成の3領域を統括する推進体制を構築。
- 職種別管理者を配置し、品質・収益の両面を統括。
- M&A・財務・デジタル戦略において、外部人材や専門家を随時起用し知見を補完。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです