



長沼グループの提供サービス
(きもの、ヘアメイク、ドレス、婚礼)

- 本社所在地：東京都渋谷区
- 事業概要：着付教室、婚礼事業及び関連サービスの提供、宿泊事業の経営
- 常時使用する従業員：575名（グループ全体・2025年7月時点）
- 現在の売上高：48億円（グループ全体・2024年6月期）
- 法人番号：5011001016772
- Web：https://www.shizu-naganuma.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
長沼 秀明

着付教室で培ったおもてなしで心豊かなみらいを創る

長沼グループは、創業以来70年以上にわたり、きもの着付教室「長沼静きもの学院」を通じて、日本の美と礼節を育む「心のおもてなし」を大切にまいりました。この理念は、婚礼・人生儀礼・美容・衣裳・宿泊へと繋がり、今では人生の節目を彩る「ハレの日」における「おもてなし」でつながる企業グループへと進化しています。私たちは 今後も「長沼静きもの学院」を文化的支柱としながら、婚礼・人生儀礼・宿泊など、おもてなしを軸としたすべての領域を成長の場とし、従業員・パートナー企業の皆さまとともに、地域・社会に貢献し、心豊かな未来を創ってまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年のグループ売上高100億円の達成に向け、婚礼・人生儀礼・宿泊など「おもてなし」領域のサービス拡充を通じて成長を目指します。特に、神社婚を軸とした婚礼・人生儀礼の強化、地方創生型宿泊施設の展開、インバウンド需要を含めた宴会・文化体験サービスの拡大に注力します。

課題

- ・着物・婚礼市場の縮小への対応
- ・ニーズの多様化に伴う新たな顧客層・販路開拓の必要性
- ・神社や地域との連携強化と新規連携先の開拓
- ・インバウンド対応型の宴会・体験商品の開発と販売体制整備
- ・業務の共通化によるマルチタスク体制と経営効率の向上
- ・成長戦略を担う幹部・専門人材の登用・採用体制の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・神社婚・家族婚・人生儀礼のブランド強化とサービス強化
- ・ヘアメイク・貸衣裳事業の品質向上とブランド展開強化
- ・訪日客向けを含めた宴会・文化体験商品の開発と販売拡充
- ・地方創生型の宿泊事業と地域連携サービスの展開
- ・式場等のM&A・業務提携による成長促進
- ・顧客・予約・在庫等のDX整備とグループ経営体制の最適化

実施体制

- ・事業責任者の配置と各部門における推進体制の強化
- ・人財育成方針、サービス品質基準に基づく指導・育成の徹底
- ・自社ブランドの発信強化と提供サービスの高品質化・独自化
- ・出店候補地に応じた外部コンサル・地元パートナーとの連携構築
- ・CRM・予約・在庫等を対象としたDX体制の段階的な整備

※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

売上高100億円実現の目標と課題

長沼グループは、全国展開のきもの着付け教室「長沼静きもの学院」及びブライダル美容事業を担う株式会社長沼、婚礼を中心とした貸衣裳・ドレス事業を担うみやび株式会社、総合式場「乃木會館」を運営する株式会社ダイヤモンド・ノットの3社で構成されています。それぞれの専門性を活かしつつ、グループ全体として日本の伝統文化に根ざしたおもてなしサービスを提供しています。近年では、各社の運営品質向上とグループ間連携の強化に取り組み、人生の節目を彩る「ハレの日」における「おもてなし」でつながる企業グループへと進化しています。

既存事業の深化に加えて、婚礼・人生儀礼ブランドの強化、訪日外国人向けを含めた宴会サービス・文化体験商品の開発、宿泊事業への段階的な進出などを通じて、事業の多角化と新たな収益基盤の構築を進めてまいります。婚礼事業では、乃木會館におけるサービスを展開すべく、新たな式場でのサービス展開を目指し、ブライダル美容・着付け・貸衣裳事業とのシナジー強化によって、お客さまへの提供価値を高めてまいります。また、地域資源やインバウンド需要と連携した宿泊・体験型サービスの提供も視野に入れ、グループ全体の顧客満足とブランド価値を高めていきます。

このような中長期的な成長戦略のもと、2035年にはグループ全体で売上高100億円の達成を目指しております。私たちは、おもてなしを軸としたすべての領域を成長の場とし、従業員・パートナー企業の皆さまとともに、地域・社会に貢献し、心豊かな未来を創ってまいります。



100億
達成

