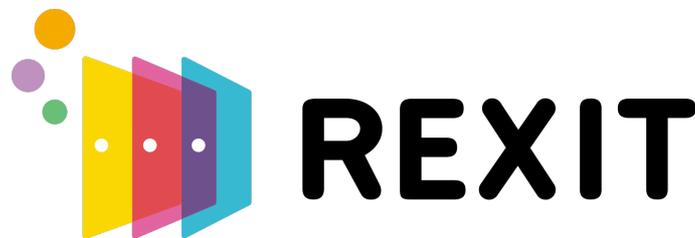


**式場選びのパーソナルサポート「トキハナ」を運営する  
株式会社リクシィへ出資**

ユナイテッド株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 執行役員：早川 与規、証券コード：2497、以下「ユナイテッド」）は、株式会社リクシィ（本社：東京都港区、代表取締役社長：安藤 正樹、以下「リクシィ」）へ出資いたしました。

**■リクシィの事業について**

リクシィは、「ネットとリアルで新しい価値を」を理念とし、「世界中のオールビジネスをニュービジネスに」をビジョンに掲げ「ブライダル業界の構造改革・結婚式であふれた世界を創る」をミッションに2016年5月に設立されました。花嫁の不安を「トキハナツ」式場探し「トキハナ」を提供する結婚式相談カウンターDX事業を中心に、ブライダル企業向けコンサルティングサービスや人材紹介を提供する結婚式場サポート事業、トキハナで培った独自のLINE運用ノウハウで顧客獲得を支援するtoC営業DX事業を展開しています。

主力事業である「トキハナ」は新郎新婦と結婚式場をオンラインでマッチングするサービスで、参画式場は約410、参加ベンダーは約135を突破しました(2023年6月現在)。「トキハナ」を利用することで、新郎新婦のみならず様々なステークホルダーにおけるメリットがあります。

トキハナ  
tokihana

<「トキハナ」を利用するメリット>

(1)新郎新婦にとってのメリット

「即決不要の最低価格保証」「持ち込み自由」等の特別な条件に対応できる式場だけを紹介。

営業重視の式場は対象外とすることで、従来の式場探しで見られる「不透明な見積もり」「即決条件の割引」「不自由なドレス選び」「持ち込みの制限」などの不安からトキハナたれます。45名以上のウェディングプランナー経験者による無料パーソナルサポートをLINEやZOOMで受けられるので、結婚式の費用やリアルを手軽に理解でき、自分達にマッチする式場を安心して選べます。

#### (2)結婚式場にとってのメリット

高精度にマッチングされた送客で成約率も高く、成果報酬型の報酬体系でリスクもないため、結婚式場の成功に必要とされてきた「媒体への大量出稿」「強い営業姿勢」からトキハナたれます。ユーザーファーストで顧客満足の高い対応ができれば自然と顧客を増やすことが可能になります。

#### (3)ウェディングプランナー経験者にとってのメリット

結婚や出産等のライフイベントにより結婚式の仕事を諦めざるを得ない構造からトキハナたれます。全国どこにいてもスキマ時間で勤務できるので、仕事とプライベートの両立をしながら自身の経験を活かすことができます。

### ■ユナイテッドによるリクシィへの出資の背景

ブライダル業界の市場規模は約1兆7,577億円、そのうち挙式や披露宴に絞って見ても1兆円を超える大きな市場\*1です。新型コロナウイルス感染症が落ち着きを見せ、挙式や披露宴の実施数も回復傾向にあります。

ところが、結婚式場と新郎新婦が持つ情報には格差が生じております。例えば、「式場選びにおいて初期見積額から100万円近く上昇してしまう」、「即決条件の割引呈示ですぐ決めなくてはならない」、「ドレス等持込に制限がある」など、新郎新婦にとって自由に設計がしづらい状況があります。

このような状況の中、リクシィは新郎新婦や式場、ウェディングプランナーなど、ブライダル業界における各ステークホルダーの課題を解決する事業を展開しており、ユナイテッドのパーパスである「意志の力を最大化し、社会の善進を加速する。」との親和性を強く感じ、この度の出資を決定いたしました。

リクシィ代表の安藤氏は、株式会社ドリコムにおける営業担当役員としての東証マザーズ上場にご貢献されたご経験や、結婚式場を展開する株式会社エスクリでの取締役事業本部長として事業を牽引されたご経験をお持ちです。ブライダル業界への愛が非常に強く、IT×ブライダルの知見を活かし、業界をアップデートしていくことができると信じております。

\*1：矢野経済研究所「ブライダル市場に関する調査を実施（2023年）」

[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3245](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3245)

### ■今後の展望

リクシィは今回調達した資金で、更なる事業加速と組織拡大に向けた経営体制の強化のため、各事業・対応領域におけるコアメンバーの採用へ調達資金を活用していく予定です。ユナイテッドとしても、リクシィの事業拡大とさらなる成長に向け支援してまいります。

ユナイテッドは今後も、有望なビジネスモデルを持つベンチャー・スタートアップ企業への投資を積極的に行ってまいります。

## ■ ユナイテッド株式会社 投資事業について

ユナイテッドは「意志の力を最大化し、社会の善進を加速する。」をパーパスに掲げ、投資事業、教育事業、人材マッチング事業の3つをコア事業としています。

投資事業においては、インターネットビジネスの黎明期から20年以上に渡って数々のベンチャー・スタートアップ企業に投資を行い、投資先企業の成長・EXITに寄り添ってまいりました。

現在は国内のシード～アーリーステージのベンチャー・スタートアップ企業を主な投資対象としております。投資はすべて自己資金で行っているため、柔軟かつスピーディーな意思決定が可能です。

投資後には、長年の事業運営・投資経験により培った事業・組織運営ノウハウの提供、及び資金調達・EXIT支援等を行っております。加えて、コンサルティング会社出身のメンバーを中心としたハンズオン支援部隊のバリューアップチームと連携し、事業戦略立案から実行に至るまで一気通貫の支援を行います。

## ■ 会社概要

株式会社リクシィ

本社所在地：〒105-0004 東京都港区新橋 1-18-21 第一日比谷ビル THE HUB 511

設立日：2016年5月

代表者：代表取締役社長 安藤 正樹

事業内容：トキハナ

トキハナ One

リクシィブライダルコンサルティング

リクシィキャリア

リクシィ LINE コンサルティング

<https://tokihana.net/>

<https://one.tokihana.net/>

<https://consulting.rexit.co.jp/>

<https://career.rexit.co.jp/>

<https://salesdx.rexit.co.jp/>

URL：<https://rexit.co.jp/>

ユナイテッド株式会社

本社所在地：〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 1-2-5 MFPR 渋谷ビル

設立日：1998年2月20日

代表者：代表取締役社長 兼 執行役員 早川 与規

事業内容：教育事業、人材マッチング事業、投資事業、アドテク・コンテンツ事業

URL：<https://united.jp/>

<本リリースに関するお問い合わせ先>

ユナイテッド株式会社 経営管理本部

広報担当 Email: [press@united.jp](mailto:press@united.jp)