

人生の転機

Turning point



エスクリ社長
渋谷 守浩
Shibuya Morihiko



当社は結婚式の企画・運営を柱とした事業を行っています。近年は結婚式を行わない「ナシ婚」、少人数の「家族婚」や「少人数婚」、記念写真だけの「フォト婚」などお客様のニーズが多様化しています。市場全体も縮小を続けているのが現状です。

その中でも当社は5年連続の売り上げ増、2017年3月期は業界トップ5の中で唯一の2ケタ成長を記録しています。要因は他社がやらないことをやっていることです。サンリオさんの「ハロキティ」、カブコンさんの「モンスターハンター」との「コラボ婚／キヤラ婚」や、全日空さんのマイレージクラブとの提携により結婚式で「マイル」が貯ま

るといったことが具体例です。これは私が元々、結婚式業界の人間ではなかったからこそできたことではないかと思っています。

会社では常に「トライ＆エラー」を繰り返しています。当社はベンチャー企業ですから「勝ちパターン」などありません。挑戦しなければ新しいことは生まれませんし、それで失敗したと思つたら、すぐに引き返さないと時間ももつたないのです。

私の転機は家業をエスクリがM&Aしたこと、エスクリの社長に就任したことです。私の社長就任は創業者で現会長の岩本博が、エスクリが今後継続し続けるために下した決断だと思っています。

私は奈良県桜井市で100年続く企業、「株式会社渋谷^{しほや}」の4代目です。創業者の曾祖父は飛脚業、祖父が木材運送、父が製材所、私が建築業と時代に合わせて変化を続けてきました。

エスクリとの縁は岩本と人の紹介で会い、式場の内装工事を手掛けたところから始まりまし

た。ある時、株式会社渋谷へのM&A話が来たことを岩本に相談したところ、エスクリのグループ入りを打診されたのです。

ところが父や親族一同は猛反対。創業以来、一度も赤字になつたことはなく、地元では優良企業とご評価いただいていますから、「身売り」なんてとんでもないというわけです。特に父は怒りの余り寿命を縮めてしまいました。しかし私は、株式会社渋谷が永続するために必要なことだと考えて決断しました。

ただ、グループ入り後は老舗企業の4代目社長から「執行役員建築・内装事業担当」という一幹部となりましたから、正直その環境変化に対応するのに苦労しました。M&Aは後悔しなかつたものの、

家業のM&Aと転身



エスクリで執行役員建築・内装事業担当を務めていた時期の渋谷さん

自分の立場には悔しさがあつたことも事実です。

それでも目の前の仕事をしっかりやり遂げることで内外の信用も高まり、私を支えてくれる部下も増えていきました。私の社長への登用は、創業者の岩本がそんな私の姿を見ていたからだと思っています。

私自身もエスクリも業界では「異端児」です。今の時代はそうでなければ生き残れません。今後も異端児であり続けます。