

ウエディングに軸足を置きつつ 周辺事業の開発・販売にも 注力していく

(株)エスクリは7月16日、金融商品や健康管理支援事業などを行なうSBIホールディングス(株)、貸会議室やレンタルオフィスなどの運営を行なう(株)ティーケーピー(TKP)と資本業務提携を締結。今後は両社とのシナジーの創出に向けて協業体制を強化していく体制となった。

新たに代表取締役社長CEOとしてエスクリグループ全体の経営を担っていくこととなった渋谷守浩氏に、今回の新体制についてはもちろん、これからのウエディングについて大いに語ってもらった。



(株)エスクリ 代表取締役社長 CEO 渋谷 守浩氏

過去最高の売り上げ見込みが 新型コロナで一転、減収に

前回貴誌の取材を受けたのは代表取締役社長になった2016年でした。売り上げ予想の下方修正を発表したタイミングで、100年以上続く建築会社の(株)渋谷での経営手腕を期待されて社長を任された時期が前回。今回は新型コロナウイルスの影響で業績を落としている中、新体制となったエスクリグループのCEOとしてご指名を受けた。そんなきつい時期にばかりお声がかかって重責を担わされていますよ(笑)。

当社は03年に岩本(博氏。現・取締役会長ファウンダー)が立ち上げて、現在では従業員1221人、日本全国に展開するレストランや結婚式場は34施設、グループ企業も(株)渋谷、(株)エスクリマネジメントパートナーズの2社を擁する企業となりました。駅ビルの上に結婚式場を造るなど、誰も考えもしなかった発想力を持つ岩本のビジネスモデルが優れているからこそ、ここまで発展してきたと思います。東京証券取引所マザーズへの上場から、二部を経ずにいきなり一部への上場も果たしました。ただ勝ち続け

てきたからこそ、業績が悪くなった時に必要な粘り腰がなかったとも言えます。

私は16年に代表権をもって社長となりましたが、スタッフの協力と頑張りのおかげで、短期間で業績を上方修正できました。19年3月期は過去最高の売り上げで、今期も続伸を見込んでいたところ、新型コロナウイルスの感染拡大が起こったのです。ウエディング業界全体も大ピンチです。これはもういつ収束するか当てにできないということで、そこから今回の資本提携に向けて動き出していました。

建築会社のノウハウにより 安心安全な会場デザインを開発中

当社にとっては18年に出店した東京・渋谷の「ラグナヴェールATELIER(アトリエ)」が、店舗開発の戦略上の大きなターニングポイントでした。それまではキラキラ輝くシャンデリアなどモダンスタイリッシュなデザインだったものを、現在のお客さまニーズに合わせてカジュアルに、木の温もりを生かしたナチュラル系のインテリアへと変更。ちょうど全国の店舗もリニューアルの時期を迎えていましたから、順次その方向性を取り入れた改装を施しました。

「ATELIER」にはシェアオフィス機能も持たせ、空間イメージもすぐに変えられる多機能型にすることで、婚礼だけでなく二毛作で稼働できる店舗としたのも特徴です。それがあったからこそ、今回のTKPとの資本業務提携につながっていききました。

私は数年前から、空間にあまり投資せずにさまざまな宴席や会議にも利用できる店舗作りを考えていたのです。婚礼だけでなく横の一本道を通したビジネス体制をずっと考えてきていたので、エンジンも温まり、すぐに行動に移せました。そのおかげで今回の資本業務提携は、ほんの2カ月ほどスキームを組み上げることができたのです。

また、北尾さん(吉孝氏。SBIホールディングス(株)代表取締役社長)や、アジア経営者連合会で交流のあった河野さん(貴輝氏。(株)ティーケーピー代表取締役社長)、とは、以前から顔見知りだったことも幸いでした。店舗の有閑スペースを多機能に稼働させるなら、業界最大手のTKP、当社のお客さまに結婚後もサービスを提供するなら、金融や保険商品のほか化粧品や健康食品事業も行なうSBIホールディングスが最高のパートナーになる。この2社と組めれば、婚礼以外の

事業領域に本格的に乗り出していく上でこれほど心強いことはないと考えての決断です。

もちろん今後も軸足はウエディングに置きながら、グループ全体で周辺事業をさまざまに開拓して事業領域を広げていきます。現状は大幅な減収ですが、年間1万組は無理でも8000組に近づけることはできると考えています。そのためにも、しばらく続きそうなコロナ禍の時代に、いかに安心安全な環境の下、楽しく思い出に残るウエディングを提供できるかを開発中です。

例えばテーブルと椅子の間に、存在を意識することのないほど透明度の高いアクリル板を設置することで、全体のイメージもしっかりとSNS映えるコーディネートができます。これは建築会社をグループで抱えている当社だからできること。アクリル板自体、現在は品薄で値段も高騰していますが、当社は当初提示された見積額の1/3程度で購入できました。これが渋谷社をグループ会社としている強みなのです。お盆明けまでには全店舗にこの新デザインを導入する予定で、外部の式場にも販売していけたらと思っています。

一方、プランナーの打ち合わせではリモートで行なえるようし、アポイントの取り方一つにも神経を使っています。私には3人の年頃の娘がいますが、やはり友人の結婚式に招待されて、それが他社だと親の立場として「コロナ対策をしっかりとやっているところかな?」と不安を覚えるもの。そんなことで結婚式を止める人が出るのだけは避けたいですから、コロナ対策としてはまず安心安全であることを発信すること。そして今こそ業界全体で、知識や知恵を共有する互助の精神が大切だと思います。

当社でも残念ながら7月に東京で、新型コロナウイルスに感染した社員が出ました。しかし、お客さまとの濃厚接触はなく、店舗は数日間休業した上で専門業者により消毒済みです。公表義務はないのですが、お客さまにもきちんとアナウンスした結果、特にキャンセルなどは発生しておりません。保健所には「これだけ衛生管理がしっかりしているのはすごい」とむしろ褒められたくらいですが、それだけやっつけても感染は避け

られない。ですから業界で一致した対応をすることが求められていると思うのです。

トップ同士が胸襟を開き 相互理解を深める場が必要

当社は経団連加盟企業ですし、BIAの「プライダルサービス宣言」認証事業者でもあります。業界一丸でWITHコロナ時代の祝福の場、実現を目指す18社の「NEW NORMAL for HAPPY WEDDING宣言」は、そんな背景もあって当社が率先して声掛けを始め、形となったものです。建築業界と異なり、この業界は横の連絡がほとんどないことに驚いていましたが、私は他業界から来た異端児ということで(笑)、各社のトップに直接電話で連絡していききました。そして10社の賛同を得たところで、後は(株)リクルートマーケティングパートナーズに力を貸してもらい最終的には約1400会場が賛同・参加するムーブメントとなったのです。そのおかげで、今では各社のトップと一緒にご飯やお酒を飲む機会も増えましたよ。それが失うものが多かったコロナで唯一得られた大きなメリットですね。

ウエディングはコロナの第二波が収まってくれば黒字化できると思いますし、成約率自体は以前よりも高いくらいです。「家族を大切

にしよう」という流れもありますから、後は集客が戻ってくればとの思いです。ウエディングが元に戻るまでは、TKPといろいろな収益ビジネスを作るとともに、SBIが持っている金融や保険、健康分野などの販売にも取り組んでいきます。ウエディングという本道の他にもう1本太い道を作ることで、少し時間はかかるかもしれませんが、素晴らしいウエディング文化を守っていく姿勢です。

あらためて創刊10周年おめでとうございます。石渡編集長とはFacebookで友達になっていて、いつも仲のよいご家族の様子を見て和ませてもらっていますよ(笑)。

今後の貴誌に期待するのは、業界人が読むコミュニティーメディアとして「業界の和」を作るきっかけとなるイベントの開催です。勉強会ではなく、ワインや焼き鳥を楽しむ会など、参加した各社のトップ同士が胸襟を開いて話せる雰囲気のものがいいですね。一度飲みながら話すと、お互いのこともよく分かって、今回のような業界全体の危機にすぐに一致団結できるものです。そういう取り組みをしていかなければならない時代ですから、集まるきっかけ作りを企画していただければ幸いです。

結婚式の実施率上昇に向けた取り組み 『リラックマ』初のウエディングプラン発表

(株)エスクリは、サンエックス(株)の人気キャラクター『リラックマ』初のウエディングプランをプロデュースし、7月22日より「リラックマプライダルフェア(結婚式の無料相談会)」の予約を開始した。同社ではドレス・フラワー・サービスなどを内製化している強みを最大限に生かし、これまでも「ポケットモンスター」や「ハローキティ&ディアゴエール」といった数々の人気キャラクターとのタイアップなど、魅力的なコンテンツ作りを行なってきた。



『リラックマ』好きにはたまらない演出が可能となるフェアを全国の会場にて開催

今回の『リラックマ』との取り組みでは、プライダルフェアの参加特典として「リラックマとコリラックマのリングピロー」を用意。またプライダルフェアを通して成約した新郎新婦には、成約特典として描き下ろしイラストを使用した「ウェルカムボード」「ケーキトッパー」「デコレーションステッカー」「キョロイトリのスープ」「リラックマのデザート」の5大特典をプレゼント。さらに結婚式当日にリラックマとコリラックマがお祝いに来てくれる「グリーティングプラン」も。会場を愛らしいリラックマたちで彩ることができるスペシャルなプランを提供していく。

渋谷 守浩
Morihiro SHIBUYA

奈良県出身。1986年、大正時代から続く渋谷木材工業(株)エスクリの取締役となり、08年に同社代表取締役社長に就任。2013年5月、(株)エスクリの執行役員となり、(株)渋谷もエスクリのグループ企業となる。15年6月(株)エスクリ代表取締役副社長、16年4月同代表取締役社長を経て、新体制となった20年7月より代表取締役社長CEOに就任。URL = <https://www.escrip.jp>