

# 新春 Top Interview

エスクリ  
代表取締役社長 CEO  
**渋谷 守浩氏**

2025年通期決算で、営業利益10億円を目指すエスクリ(東京都中央区)。昨年は、名古屋におけるレストラン出店をはじめ、渋谷店のリブランドなど新たな動きもあり、こうした積み重ねを通じてコロナ前の売上に近づけていく狙いだ。あわせて、代表取締役社長CEOの渋谷守浩氏は、来館特典として配布するマネーギフトへの疑問も抱いている。「特典ありきでしか集客できない業界を、我々の手で変えていくべき」と語る、渋谷氏の想いに迫る。

# フチャペルトペル 利用で撮影好調

## メディアとの“同盟”も

—2025年3月期の通期業績は、営業利益10億円を目指すと発表しています。  
渋谷「回復傾向にあるとはいえ、コロナ前と比較すると半分程度。まだまだ“道半ば”と言えるでしょう。ここからいかにピーク時に近づけられるのかがポイントであり、件数のマイナス分は好調に推移する単価でしっかり補っていきます。集客については、媒体から十分な数をきちんと獲得できているかと言えば、苦しい部分があるのも事実。広告宣伝費はコロナ前



▲名古屋にオープンした「GRADATIONS」は眺望も楽しめる

と同程度の額を投下しているの、資金力もあると思われる一方、施設数とパンケット数を考えれば、集客すべき絶対数は中小企業よりも大手が圧倒的に多いのも当然ですから。集客アップに関しては、式場+ブライダルメディアと一緒に動き、施策を考えていくことも重要と感じています。二人三脚で歩んでいく“同盟”の取り組みは、来期の課題と捉えています。

—既存媒体からの来館が厳しいとなれば、自社集客を強化するのも1つの手かと。  
渋谷「強化している新たな取り組みの1つが、2023年12月にリリースしたフォトウェディングプランの「One Second A Day」。内製化している強みを活かし、ドレスを自由に選べて当社式場で撮影できるプランで

## クリエイターと創り上げるブランド

す。昨今の社会的状況を見た時、「今の給料で結婚式を挙げるのは金銭的に厳しい」という若年層も少なからずいますから、結

ファー、グラフィックデザイナーなど、外部の“気鋭”なクリエイターとコラボし、これまで以上に自由に結婚式を創れるサービスとして提案を開始しました。もともとプランナーはカップルのニーズを汲み取ったうえで様々な提案をしているわけですが、業界全体をもっと大きくくりで見た時、パーティーの“ワンパターン化”が課題としてあるのではと。こうしたオーダーメイド的なサービスは、プロデュース会社やフリープランナーの得意分野である一方、結婚式がどんどん減少している今、我々式場も新しいことに挑戦していかなければその状況は変わらないわけです。当社は40近い事業所を全国で展開していますから、そのうちの1つを、新し

# マネーギフト

婚式の“手前”となる撮影だけでもぜひ体感してほしいと、チャペルで撮影できるプランを企画しました。もっとも、撮影をキッカケにパーティーにも興味を持ってもらえればとの想いも強く、案内を進めていったことで、少しずつ自社集客の成果に繋がってきています。販売スタートから約1年が経ちますが、今期は順調に件数を上積みでき、来期は1000組を超える想定です。“ホームラン”である結婚式と比較すれば単価はそこまで上がらないものの、積み重ねられる“一塁打”にはなりますから、引き続き案内を強化していきます。

いことにチャレンジする場に見てみよう。『アンバサンド』に関しては、他施設と比較して高単価になると予想しており、その点で、業績にも寄与していければとの考えです。」

## 調理スタッフに新たな道

—もう1つ昨年の新しい動きが、名古屋にオープンしたレストラン&ダイニングバー「GRADATIONS (グラデーションズ)」でした。ウェディングにも対応するほか、レストランとしてはアフタヌーンティーからアペリティーボ、夜パフェ、ワインなどバラエティに富んだメニュー構成となっています。

渋谷「これまで展開できていなかったレストランのオープンに至ったのは、当社にとっても新しく、かつ嬉しい動きとなりました。こうした施設を作ることで、特にキッチンメンバーにとってはキャリア面で新たな道も見えてくるわけです。ウェディング、宴会でより多くのゲストをもてなしていきたいという想いを強く持つメンバーもいる一方で、町場のレストランのようなスタイルにも興味があるという声も、ゼロではありませんから。もっとも、名古屋の新店はウェディングにも対応し

ており、宴会調理のスキルは欠かせません。そのうえで、例えば平日ナイトタイムであれば顧客のちょっとしたオーダーにできるような遊び心を、料理に落とし込んでみるなど。新しいキャリアに繋がるようなこうした“刺激”は、会社からスタッフに対して引き続き用意していきたいですね。」

—人材についての課題、取り組みなどはいかがですか。

渋谷「新卒については、2024年度約80名を採用。来年度は100名の入社を予定しています。新卒採用は好調に進んでいますので、そこからいかに成長させていけるかのフェーズに突入したと言えるでしょう。実際に、今

5面に続く▶

## 業界初 パートナー型コンサルティング

—ブライダルシーンのあらゆる問題解決をクライアント様と共に—

弊社の提供するコンサルティングは、クライアントと共に歩むパートナー型。営業と現場、2つのスキルを持ち合わせる福岡・小網が、経営者・支配人スタッフと話し合いを繰り返し寄り添う事で、今までにないスピード感であらゆる問題を多角的に解決していきます。

**サービス内容**

- 成約率向上の仕組み
- スタッフスキルアップ
- 施行オペレーション改革
- 打ち合せ改革
- 施設・衛生改革
- 売上・GOP向上(コスト改善)

「集客」「成約」「運営」「人材」…貴社の課題を迅速に解決へ導く

すべての案件はブライダル業界で20年以上の経験と実績があるコンサルタントが2名体制で携わります

福岡利彦  
コンサルタント

小網道子  
コンサルタント

ブライダル総合コンサルティング  
**at-heart**  
東京都中央区日本橋横山町9-7 COLUMN1003号

**全国対応可能 相談無料**

まずはお気軽にお問い合わせください

<https://www.atheart.biz>

☎ 090-1154-5791 | 代表



# なしでも来館してもらえる業界目指す

## 4面から続く

年度の新卒入社の中にはサービスでリーダーに抜擢されているメンバーもいるほか、新規接客においても入社2、3年目のメンバーが上位に食い込むケースも多々見られています。スキルの高いメンバーに関しては、今後さらに年次を問わず様々なポジションに抜擢していきたいと考えています。若手の勢いは会社にとっても重要ですし、中間層にとっても仕事に向き合っていくうえで刺激的な存在になるはずですから。若手と中堅で、切磋琢磨しあえる環境整備を目指していきます。」

——ブライダル業界の現場は全体的に女性が多い一方で、キャリアアップをしていくメ

ンバーは比較的男性という傾向です。今年度からは、新卒プロパーの30代女性スタッフが執行役員に抜擢となりました。

渋谷「その女性社員にとって“部下”となるのは、ほぼ年上のメンバーです。やりにくい部分もゼロではないかと思いますが、きちんと実績を出すという責任感も強く、本気で仕事に向き合う姿勢は私にも十分伝わっていますので、今回の抜擢に至りました。全体の割合を見ても女性の多い業界ですから、今後は今以上に女性も活躍できる企業を目指し、更には採用にも繋げていきたいですね。私の方で担っていた面接業務などはその

女性スタッフにバトンタッチしており、女性目線での雇用も昨年から注力しています。」

——今後、業界の再編なども進んでいくのではという気もします。エスクりはコロナのタイミングで、ティーケーピーとSBIホールディングスと資本業務提携を締結していました。

渋谷「中長期スパンで見た時に、ブライダル業界が伸び続けるかといえばそうとも限りませんから。社員と会社を守っていくうえで、資本を強固にしていくことは経営ジャッジとして一丁目一番地。ティーケーピーに関しては『CIRQ (シルク)』という共同ブランドで、同社の法

店できるよう、物件開発チームもすでに動いています。今後さらに注力していきたいのは、エンターテインメント性を取り入れたパーティーの提案。昨年秋に娘の結婚式を当社で実施しましたが、『“実験台”になって(笑)』とお願いし、生まれ年にちなんだヴィンテージワインの提供、ゲストみんなで声を出して笑えるような新しい演出などを、実際に取り入れてみました。お開き後参加者からは『本当に楽しかった』と言ってもらえましたし、披露宴に関しては、本来もっと楽しくてもいいのではと思います。今回改めて感じたのは、他と比較して多少値の張る商品

見があるのは重々承知ですが、マネーギフトありきでしか来館してもらえない状況は、業界としてどうなのかと。こうした特典がなかったとしても、『見学に行ってみようよ』と思ってもらえることが、目指すべき姿だと強く感じます。先ほど集客の話においても式場+メディアの連携を強めていきたいと話しましたが、マネーギフトについても同様。例えば全ウエディングメディアで一斉にやめてみることも、1つの手ではないかと考えています。特典を付けなくても来館してもらえるような新しい業界を、私たちの手でしっかり生み出していく。自社の施設に誇りを持ち、カップルに胸を張って提案できるようにすることが、強く求められているのではないのでしょうか。」

### 内製衣裳

## ドレス店を改装



▲フィッティングスペースは3カ所

昨年12月19日、オリジナルドレスブランド『PRIMACARA (プリマカラ)』の名古屋店をリニューアルオープンした。

2009年のブランド創設以来、全国に14店舗を展開。今回改装した名古屋店は、フィッティングブースを3カ所備える。タキシードの展示エリアも設置し、カップルでトータルコーディネートのしやすい店内となった。

## 新卒プロパーの女性を執行役員に

人・団体客に向けて式場ならではのパーティーを提案しています。好調な宴会売上と寄与するなど年々成長しており、パーティーニーズの戻った今、提携メリットを改めて感じています。」

### パーティーをより楽しく

——今後の主な展開は。

渋谷「出店意欲は引き続き強く、いい物件に出合えばぜひと考えています。受注の難しかった施設に関しては人材の課題もありましたから、コロナのタイミングで一定整理できたとの認識。定借の兼ね合いでクロスセゾンを得ない場合は、それを補える店舗を同じエリアで出

や演出だとしても、いいものを提案するのは決して悪いことではないと。もっとも、若い世代の給与で予算を度外視したパーティーを組んでいけるのかは別問題ですから、親からの金銭的なサポートは重要になってくるでしょう。親世代の意思は、結婚式の実施率にも大きく影響するはず。そのためには準備段階から親も一緒に入ってもらうなど、プランナーの力量も試されてくると思っています。」

——渋谷社長自身、式場の見学特典に電子マネーギフトを用意することに疑問を感じているそうですね。

渋谷「これに関して様々な意



▲キャリアアップも含め女性が更に輝ける会社を目指す

私たち《アンドディファレンス》はクライアントの皆様の“らしさ”や“強み”を  
入り口から出口まで一気通貫した戦略・戦術に落とし込み  
勝ち続ける**仕組み**を一緒に創り上げる**伴走型マーケティング**支援会社です

《オウンド/ペイド/アードメディア》の各領域で提供するサービスは全てに『**連動性**』があります



ブライダル業界&広告業界出身のメンバーが集う

株式会社  
アンドディファレンス

Difference 〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-3-18 11階



お問い合わせ先 月~金 10:00~18:00

03-6683-6297 (担当:出口)

t-deguchi@and-difference.co.jp





T&G TAKE and GIVE NEEDS WEDDING

株式会社 東京會館



代表取締役社長 渡辺訓章

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-2-1 TEL 03-3215-2111(代) https://www.kaikan.co.jp



代表取締役社長CEO 渋谷守浩 Morihiro Shibutani



株式会社エスクリ 〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町6-1 山万ビル4階 TEL: 050-1743-3418



NOVARESE PRODUCED BY

Rock your life

世の中に元気を与え続ける会社でありたい

BRASS | SMILE AND TEARS

それぞれの新郎新婦にとって 最高の結婚式を創る。

代表取締役社長 河合達明

株式会社プラス

(コード番号: 2424 東証スタンダード・名証プレミア)

ANNIVERSAIRE

幸せは、祝福されると記念日になる。



帝国ホテル

取締役社長 定保英弥

株式会社 帝国ホテル 〒100-8558 東京都千代田区内幸町1-1-1 Tel: 代表 (03) 3504-1111 https://www.imperialhotel.co.jp

ワタベも一緒に考えます。

- ◇コンテンツセールス サポート内容◇
・アルバム/衣装 オリジナル商品開発
・商品企画/販売戦略
・業務アウトソーシング
・システム開発



WATABE WEDDING

その日は、消えない。 w-style@watabe-wedding.co.jp http://www.watabe-wedding.co.jp/w-style/

BP

株式会社BP

〒231-0021 横浜市中区日本大通 18 KRC ビルディング 9F 045-661-2801 https://www.bridal-produce.co.jp/

謹んで新春のお慶びを申し上げます

株式会社 八芳園 代表取締役会長 長谷晴義



〒108-8631 東京都港区白金台 1-1-1 TEL. 0570-064-128(代) URL. www.HAPPO-EN.com

Large vertical banner with '謹賀新年' (Happy New Year) and a booby illustration.

謹んで新年のお慶びを申し上げます

A MUSEUM HOTEL of JAPAN BEAUTY 日本美のミュージアムホテル

ホテル雅叙園東京 HOTEL GAJOEN TOKYO

ひととき、日々の喧噪を離れて。



ホテル 山荘東京 HOTEL 山荘 TOKYO

明治記念館

Meiji Kinenkan

〒107-8507 東京都港区元赤坂 2-2-2 3 TEL 03-3403-1171 (大代表) www.meijikinenkan.gr.jp

代表取締役社長 安藤昭



富士屋ホテル株式会社 〒250-0404 神奈川県足柄下郡箱根町宮ノ下 359 TEL 0460-82-2211(代) FAX 0460-82-2210 https://www.fujiyahotel.co.jp



パーティーで世界中を笑顔にする



THE MAGRITTE.

CHOJUSO SMILE EXPERIENCE

謹賀新年

株式会社 長寿荘 代表取締役 海野泰司 〒312-0023 茨城県ひたちなか市大平 1-22-1 TEL:029-273-7711(代表)

ホテルクリスタルパレス / ホテルテラスガーデン水戸 ホテルテラスザスクエア日立 / テラスイン勝田 / LUXE

せかいを照らす、喜ばせ上手。

DLIGHT LIFE & HOTELS

予想を超える 結婚式を。

ARCADIA

株式会社アルカディア

〒九五・八一〇一 新潟市中区西船場町五九三三-三〇〇 電話〇二五-一三三三-八二二二 FAX〇二五-一三三三-五七四八 http://www.g-tokwa.com [E-mail] n-saito@g-tokwa.com

代表役員 齋藤伸雄

代表役員

迎賓館 ときわ TOKIWA

東京のへそ・子育て厄除八幡さま 大宮八幡宮 総合結婚式場 清涼殿

代表役員 鎌田紀彦 東京都杉並区大宮 2-3-1 清涼殿 TEL.03-3312-7515 http://www.ohmiya-hachimangu.or.jp



PALACE GRANDEUR

パレスグランデール 990-2432 山形県山形市荒橋町 1-17-40 TEL:023-633-3313