

# 時代を乗り越えて

大野 恒平

(株式会社イヤタカ 代表取締役社長)



### ■成り立ち

弊社は秋田市千秋公園に鎮座する彌高神社を母体とし、1974年に株式会社として創業した。今年で創業50周年を迎える。結婚式の企画施行を担うブライダル事業の他、宴会事業、衣裳レンタル事業、エステ事業、レストラン運営事業、介護事業など、人と人との輪が広がる場面でのサービス提供を専門とし、多角化を図りながら今日に至る。

私自身は1979年に東京都青梅市に生まれ、大学卒業後に公認会計士として約9年間監査法人に勤めていた。大手商社、建設業、IPO準備など約80社の会計監査に携わり、システム監査なども経験した。2013年、妻の実家がある秋田市に引っ越し、株式会社イヤタカに加わった。前職でブライダル業界は経験していなかったので秋田に来てから勉強の毎日であった。社員や県内外ネットワーク各社から、弊社の歴史やブライダルについて学んだ。上場しているブライダル会社をベンチマークとし、彼らの優れている点を理解し弊社に取り込むことも行った。

2017年頃から社会環境は刻々と変わっているということを感じ知らされた。秋田県の人口が100万人を割り込んだ。結婚式を行わないという価値観の変化も重なり、市場規模が急激に縮小した時期であった。結婚式をプレゼントする自主企画や、結婚情報誌ゼクシィと協力して高校生と一緒に結婚式を企画立案するイベントを行うなど、社会に対して啓蒙活動を積極的に行った。話題を呼び一時的な効果はあったものの、結婚式施行数の恒常的な上昇傾向にまでは至らなかった。そのような中、義父である当時の社長(弊社現会長)が打ち出した次の一手が、事業承継であった。

2018年9月、私は株式会社イヤタカの代表取締役社長に就任した。このとき会長は代表権も手放した。それは会長自身の覚悟と、これからは担う私と社員たちに対する期待であると理解した。

### ■社長就任～コロナ時代へ突入

2019年1月、新社長として最初の年度が始まった。私が打ち出した最初のテーマは「フレッシュ・スタート」であった。経済用語でその時点での公正価値評価を意味する。弊社が築いてきた歴史に慢心せず、今この時点でお客様が何を求めているのか、自分たちのサービスを客観的に見直すことから始めた。

横断的に機能する部署の設置や、当時実施していなかった新卒採用活動にも着手した。新しく始めることに対してはスピード感をもって実行できたが、今まで続けてきたことを継続するか否かの意思決定は難しかった。躊躇し決められないことも多々あり、社長としてごちないなと反省する場面が多かった。そのような最中、コロナのニュースが流れた。

2020年1月、コロナの時代が始まった。いまだコロナの影響は残っているが、当時は本当につらかった。主力の商品である結婚式や宴会はほぼすべてキャンセル。社員は会社に来てやることがない。契約済みの経費は支払わなければいけない。自分たちの力ではどうにもならないことばかりであった。落ち込み悩む日々が続く中、会長から「会社として継続させるのかしないのか、社長が決めていいぞ」と声をかけられた。

会長の言葉の本意は私に大きな負担をさせたくないという親心であったと思うが、私に事業承継の本質を考えさせてくれた。そして、きっと私はコロナの時代を乗り越えるためにイヤタカに来たのだと思った。暗いトンネルの出口は全く見えない状況であったが、何とか乗り越えてみせようと自分を奮い立たせた。資金繰りや補助金に関して金融機関は積極的に相談に乗ってくれ、私の不安な気持ちすべてを傾聴してくれた。社員も毎日不安に過ごしていたので、会社としてどう行動するのかしつかり示すことを強く意識した。この意識が、根拠を持って素早く意思決定する私のリーダーシップの取り方を確立させていった。

コロナ禍ではまず、事業の選択と集中を推し進めた。20年以上継続してきたレストランを閉店し、秋田市御所野の土地建物も売却した。店舗を閉じることはつらかったが、大切な資産を手放すという決断はコロナ禍を乗り越えるために必要であった。次いで、コロナ禍は社内を強化する時間と捉え、業務のデジタル化とデータベース化を一気に推し進めた。サイボウズを導入しグループウェアとしてワークフローのデジタル化を図った。また、kintonにより受注情報や顧客情報のデータベース化を図り、プラグインでOCRとRPAを実装し予算実績比較など分析資料を瞬時に生成できるようにした。これらにより社員たちの考える時間が増加し、分析力や業務効率は格段に上がった。

ブライダルマーケットは悲惨な状況であったが、数年前から始まっていたブライダルマーケットの供給過多という状況をコロナが顕在化させたという面もある。仕事がない時期が続き自ら会社を去っていく社員が多くいたが、退職せずに私を支えてくれる社員も多かった。支えてくれる社員のために明日も踏ん張るぞと、頭の中でつぶやいてからベッドに入ることがコロナ禍での私の日課になっていた。

## ■コロナ後のマーケット

2023年5月、コロナの分類が移行され日常が戻りつつある。「結婚式を挙げて本当に良かった」と感謝の言葉を頂くことが、再び増えてきた。新郎新婦様ご本人やご両親からもそのようなありがたい言葉を頂く。結婚式を必要としてくれる人たちからの言葉が

私たちの次の活力になる。また、会社・団体の会議と懇親会も増えてきた。お客様からの「イヤタカを使おう」というお心遣いが大変ありがたい。

他方で、秋田市の2022年の婚姻届出数は1,005組であり、その数は2014年の約68%にまで減少した。秋田市で結婚について考えている人は男女合わせて年間約2,000人しかいないということであり、人口の約0.65%でしかない。コロナ禍の数値なので一過性の要因も含まれていると思うが、結婚の下降トレンドは現実が続いている。由々しき事態である。結婚は主に20代から30代の年齢で行われる若い世代が中心の人生儀礼であるため、少子化の世の中において結婚式は、人口の少ない世代が必要とするサービスに位置づけられる。自分の周囲を見たときに、結婚式に興味がある人より興味の無い人の方が圧倒的に多いということだ。

当然ではあるが消費者が少ないサービスだからといって、世の中に必要のないサービスということにはならない。必要としてくれる人たちのために私たちは全力でサービスを提供する。同時に、会社を発展させていくためには私たちが活躍できる分野を広げていかなければならない。

現在、今まで見落としていたニーズに着目することで新しいターゲットを掘り起こしている。例えば、宴会受注のための営業活動範囲は秋田市内が中心であったが、県外からの旅行客の増加を狙い首都圏の旅行代理店への訪問提案を新たに開始した。また、神社が母体の事業会社は稀であり、その特殊性を活かし七五三やお食い初めといった人生儀礼のブランド化や外国人旅行客への浴衣レンタルを進めている。さらに、調理機能を活かしゴルフ場やホテルへの料飲機能の提供、珈琲豆焙煎事業など新規事業を積極的に行っている。今のところ「そういう提案が欲しかった」、「イヤタカに相談したい」という新しいターゲットを増やすことに成功している。コロナ禍で失ったものは大きく未だ余裕のある財政状態ではないが、私も社員たちも、コロナ前よりも確実に成長していると私は思っている。現在でも弊社には正社員・契約社員・パート・アルバイトを合わせて250名を超える社員が働いてくれているので、社員それぞれが能力を発揮して輝いてくれることが、経営者としての私のモチベーションになっている。

## ■将来展望

先ほど私は、必要としてくれる人たちのために全力でサービスを提供する、と記した。結婚式以外の場面でもこれを実践していきたい。現在、結婚式を挙げてくれた家族が親子で参加できるイベントの開催や、料理人やパティシエを講師にして子ども向けの就業体験を定期的実施している。これからも秋田に暮らす若い世代の人たちが必要とし、喜んでもらえる機会を提供していきたい。

それは社内においても同様だ。私は普段他の取締役や管理職といったベテランたちと会話する時間が多く、若い社員たちの考えを聴く時間をなかなか持てずにいる。若い社員たちの声を聴いて未来の事業に活かしていきたいと考え、創業50周年のプロジェクト









## 会社概要

- 1 会社名 株式会社イヤタカ
- 2 代表者 代表取締役社長 大野 恒平
- 3 所在地 〒010-0001 秋田県秋田市中通6-1-13
- 4 電話番号 018-835-1187
- 5 F A X 018-835-1109
- 6 U R L <https://www.iyataka.co.jp/>
- 7 設 立 昭和48（1973）年1月11日
- 8 資 本 金 2,000万円
- 9 従業員数 253名（2024年8月現在）
- 10 事業内容 ブライダル、衣裳レンタル、エステ、宴会・パーティー施行、  
仕出、レストラン運営、セントラルキッチン、製菓、珈琲豆焙煎、  
介護事業、結婚相談所、カルチャースクール
- 11 タグライン この想いが、未来を描く。