

行政機関とのタイアップに、 フリープランナーの活路を見いだす

プロデュース会社として、オリジナルウエディングの黎明期である1997年に起業した(株)フェアリー・テイル代表取締役の藤田徳子氏。現在はフリーのプロデューサーとして、独自の運営ノウハウで行政機関とのタイアップにも力を入れている。

その働き方はフリープランナーの顧客開拓面でも、ビジネスマネジメント面でも、さらに両立 WOMAN のワークライフバランス面でもヒントを与えるくれるものとなった。

〈お話を伺った方〉

(株)フェアリー・テイル 代表取締役 藤田 徳子氏



行政機関と協業する プロデューサー

まず、藤田徳子氏の起業から行政機関とタイアップするに至るまでを簡単に紹介する。

大学卒業後、藤田氏は広告業界で番組企画や媒体営業なども手掛けた経験から、自身の結婚式で違和感を持ったという。そこで、広告業界のノウハウを用いて自身の結婚式のプランニングを行なったところ、ゲ

ストから言われた「あなたらしい結婚式だった」という言葉が心に残った。というのも、既存のウエディングで最も違和感を覚えたのは、会場の「皆さんこうしていらっしゃいます」という言葉だったためだ。

サービス業としての未成熟さを感じるとともに、これをビジネスチャンスと捉えウエディングプロデュース会社(株)フェアリー・テイルを設立。「自社の『らしさ』」「お客様の『らしさ』」を掘り下げていった。



栗林公園で行なわれたふるさと讃岐ウエディングでの花嫁行列の模様

起業して10年で、最大6名のプロデューサーを抱えるように。しかし、オリジナルウエディングが一般化するとともに、競合他社との差別化や価格競争に限界を感じ始め、またプランナーが一人で発注などすべての事務作業を行なう、業界の従来のオペレーションにも疑問を持つようになった。

転機は2009年。当時、県外からのお客様が増えてきたこともあり、自社のスタンスを見直すことにした。社員の結婚・出産等がたまたま続いて、自社のプロデューサーは自分一人になり、オペレーションの見直しも必要だった。

まず、製造業の製造管理システムに倣って、事務業務は結婚・出産などでプランナーの第一線を退いたパートスタッフに任せ、自身はプロデュース業務に徹することに。新規問い合わせ対応、見積もり作成、会場確保、打ち合わせ履歴作成、発注、アルバム編集と、各専門スタッフに事務を振り分け、効率化に成功した。

また、地元百貨店の福袋商品として『ふるさとウエディング』を提供・販売した際、珍しい福袋としてメディアに取り上げられたことも。「Good Wedding Award2012」(リクルート主催)で準グランプリを受賞



藤田氏が女将としてプロデュースを手掛ける、讃岐の逸品をお重に詰め込んだ「おもてなし重」は『ふるさとウエディング』で人気の引き出物。全国各地から、FC展開の問い合わせが入っている <http://www.omotenashiju.jp>

したこと、ブログでの発信を続けてきた成果と相まって県外のカップルからの依頼が増加。県外カップルに対し、「香川県らしさ」を全面に表現した、栗林公園(国の特別名勝)や高松城(国の史跡)などでの結婚式を施行したところ、観光客増加につながり、地域から評価された。現在は、瀬戸内の島々、金刀比羅宮、高松市の商店街などでも、地域の特色を生かしたウエディングを手掛けている。 ※2015年は、同社契約組数の85%が県外のカップル

そして公共の場所で結婚式や披露宴を行なうノウハウを蓄積し、行政機関側と信頼関係を築いていくうちに、観光誘致に関する企画のプロデュースについても受注するように。香川県や高松市などの行政機関と、「観光誘致への寄与」というスタンスでタイアップした結婚式のプロデュース例が、高松市長直筆の「瀬戸の都・高松市民結婚式」の結婚証明書だ。これは高松市を代表する場所で行なう、同社プロデュースの『ふるさとウエディング』に対して、2012年から贈られているものである。

競合他社とも共存共栄が可能

藤田氏の『ふるさとウエディング』を求めるカップルは、30代後半～40代と年齢は高め。トレンドに左右されないため、新規オープンやキャンペーンなどで会場を選ばない。

こうした層では全国的に、「地元らしい式をしたい」「県外へ出たことで地元を再評価した」「高齢の祖父母や両親に晴れの日を見せたいから、地元で結婚式をしたい」といった要望が目立つ。これらのパーソナ

ルな要望に基づいてプロデュースができることこそ、フリープランナーに可能な価値の創出だと藤田氏は語る。

行政機関とのタイアップについては、手間はかかるものの、長い付き合いになる上、ウエディング以外のパーティーや式典などのプロデュースを依頼されるケースもあるので営業効果も大きい。藤田氏の場合、今年もサミットG7(香川・高松情報通信大臣会合)の開催にも関わったという。

2015年8月から同社は、栗林公園の商工奨励館の運営管理も受託。同館については耐震リノベーション実施後の活用案として、パンケットホールとカフェレストランを提案する段階からプロジェクトに参画し、「讃岐迎賓館」として同館を活用するためのブランディング戦略と、活用コンテンツに関する提案が評価された。

行政機関とのタイアップについては、現在の同社に競合はないが、仮に新規参入があっても障害にはならないという。

「これまでスポーツや文化・教育、福祉などが行政との協業の切り口でしたが、歴史的建造物・観光名所などの観光資源や地域の特色をウエディングで活用することによって、地元が応援してくれています。そこに他社が参入すれば、1社で行なうよりも香川県全体のウエディングマーケットとしてのブランド価値を全国、さらに海外に向けてアピールできるはず」

カップル・ゲストを誘致することが公共の利益に寄与するという視点は、今後、行政との協業だけでなく、地方でのウエディングにおいても不可欠となるだろう。

プランナーの業務効率化で 鍵となるのは「事務作業」の圧縮

行政とスムーズに業務を行なうためには、経緯をすべて議事録にまとめる必要がある。それらの事務処理が早く正確であることも信頼につながる要素だ。計画書作成から報告書作成までがスムーズに動くための同社の分業による業務効率化は、非常に大きなアドバンテージとなっている。

加えて、この業務効率化は、プランナーの新しい働き方をも示唆する。スタッフの大半は、子育て中のワーキングママ。雇用形態は正社員、パートとさまざまだが、それぞれの受け持ちである専門分野が明確に分かれているので、時短勤務などもしやすいという。

また、運営を受託しているレストランのシェフと宴会担当者は、大手のホテルを退職したシルバー人材だ。そのほか、施行当日のみ稼働するアルバイトスタッフなどもある。「今、業界ではプランナー不足、働き手不足が問題になっています。しかし、業務をうまく仕組み化すれば、子育て中のママが短時間勤務を行なうことも可能でしょう。一人のプランナーがプランニングや施行以外の営業から事務まで抱え込むと大変ですが、業務をシェアする仕組みを作れば、働き方の調整も可能です。こうした考え方は、今後ますます業界に求められることではないかと思います」

今後は、フリープランナーや小規模のプロデュース会社に行政と協業するノウハウや社内業務のオペレーションの仕組みも伝えていきたいという藤田氏。個別のコンサルティングはすでに実施中だ。



2012年12月に高松丸亀町吉番街前のクリスマスドーム広場で行なわれた「瀬戸の都・高松市民結婚式」では、大西秀人高松市長直筆の結婚証明書を市長自ら新郎新婦に授与した。写真は新郎新婦に祝辞を述べる大西市長

藤田 徳子 | 広告業界を経て、1997年ウエディングプロデュース会社(株)フェアリー・テイルを設立。同社代表取締役。全米ブライダルコンサルタント協会プロフェッショナルブライダルコンサルタント。 (株)フェアリー・テイル <http://www.fairytaile.co.jp>