

これに賭ける

## 四国企業のNEXT

結婚式の企画・運営を手がけるフェアリー・テイル

(高松市、藤田徳子社長)



藤田徳子社長

で実績を積んでいる。会場にこだわらざる顧客に、地元美術館の付属施設などユニークな会場での挙式を提案。その種類の豊富さで他社との差異化を図っている。結婚式企画・運営で培ったノウハウを活用。今後は企業の記念式典など法人向けサービスを。

「結婚式をしたくない」と言うカップルの声をよく聞く。業界が魅力的な商品館や城館に広げ実績を積ん

め、収益機会を増やす。一九九八年に創業。ホテルや専用施設に限られていた結婚式の会場を、これまで使われてこなかった美術

(結婚式)を提案できていないことも要因の一つだと思つた。藤田社長は「晴れ舞台であることを理由に、高い費用や画一的な運営に従うよう顧客に求めがちだった婚礼業界の旧弊を指摘する。」

一九九八年に創業。ホテルや専用施設に限られていた結婚式の会場を、これまで使われてこなかった美術

館や城館に広げ実績を積ん

## フェアリー・テイル 結婚式の企画・運営

## 《会社概要》

所在地	高松市常盤町2-5-29
電話	087-863-6685
売上高	約1億円(2008年6月期)
従業員	8人
設立	1998年
事業内容	結婚式や企業の式典の企画・運営



直島(香川県)では眺めの良い海辺で屋外披露宴を企画したこともある

## 会場選びに独自手法

## 企業の式典需要開拓も

できた。

その一つが、ベネッセアートサイトがある芸術の島として知られる直島(香川

開始。自己流で表現したい。高所得者層を中心とする需要を喚起し、四国外に住むカップルからも受注した。

をつく会場選びや提案は、見渡すが、これを支えるのが地道な原簿計算のノウハウだ。

九九年ごろから二〇〇〇年ごろには高松城の書院である披雲閣(高と九カ月の期間を要し、自

が煩雑であるため、下請け会社に丸投げしがち。これに対し同社は生のデータを需要動向の分析に生かしているという。

に勤めていたが、結婚を機に退職しつた人は専業主婦に。しかし婚礼業界が時代の流れに合っていないと感じ、起業した。お金を払う側の視線で提案できることを重視。これを徹底する

松市指定文化財)を会場に社専用のシステムを構築し

同業企業はこ山県内の高級自動車ディーラーの店舗で開いたパーティーなどで既に実績がある。現在の主力は結婚式だが、少子・晩婚化による市場の縮小に合わせた顧客の新規開拓が急務といえる。

藤田社長は岡山県倉敷市(高松支局 小暮晃二)におわり

## 四国

