



「ふくい 企業」の挑戦

新郎新婦の写真を印刷し

たウエルカムタペストリ

ー。結婚式や披露宴の出席

者を迎え、式を演出するア

アイテムの中でも、インパク

トが大きい。広告代理業や

印刷物作成、販売を展開す

るピース(本社福井市大町

2丁目、山岸喜一社長は、

高さ180センチ×幅79センチの等

身大ウエルカムタペストリ

ー「せかたべ」を昨秋から

ネットで販売している。大

きこはもろろん、納期まで

3日という短さと9800

円(送料、税別)という低

価格が売れた。

個性的なウエディングの

演出を望む風潮は年々高ま

っており、個人のこだわり

ピース(福井)

に商機を見いだした。

同社は印刷を除き、受注

から制作、販売までほとん

どを手がける。印刷には、

破れにくい合成紙を採用。

テンプレートの初期デザイ

ンのみデザイナーに委託し

たが、顧客に合わせたデザ

インアレンジや作成は自社

で行い、アレンジの希望が

あってもその分は原則無

料。立てかけるスタンドは

中国から安く仕入れ、販売

価格を抑えた。

タペストリーに使用する

写真は結婚式の前撮りの記

等身大、早く安く個性的



結婚式用等身大タペストリーを手がけるピース
＝福井市大町2丁目

ど。新郎の出身地に合わせ
てフランス語を盛り込んだ
り、人気映画のチャリデザ
インをなぞらえたこともあ
る。「自らデザインを提案
する熱心な新郎新婦もい
る」という。

山岸社長は10年間、月刊
誌発行や広告代理業を展開
する会社で営業を担当し
た。2000年に独立し、
09年にいったん同社に戻っ
たが、翌年8月、ピースを
立ち上げた。

不況下に広告代理業一本
で行くことに限界を感じて
いたところ、印刷物販売に
着手。等身大タペストリー
は当初、流通業向けを念頭
に置いていたが、プライダ
ル向けは「不況知らず」と
見て、主力事業にすべく力
を入れる。現在の受注は月

30〜50件。2倍にして採算
ベースまで持つていくのが
当面の目標だ。今後は3D
ウエルカムボードの商品開
発も進めていく。

婚礼用印刷物に商機

念写真が多い。前撮り料金しても間に合う納期設定
を結婚式の正規料金内で収にしている。
めることができるのは通 同社は17種類のテンプレ
常、式の約1週間前まで。 ートを用意したが、アレン
このため「前撮り後に発注 シを希望する顧客がほとん