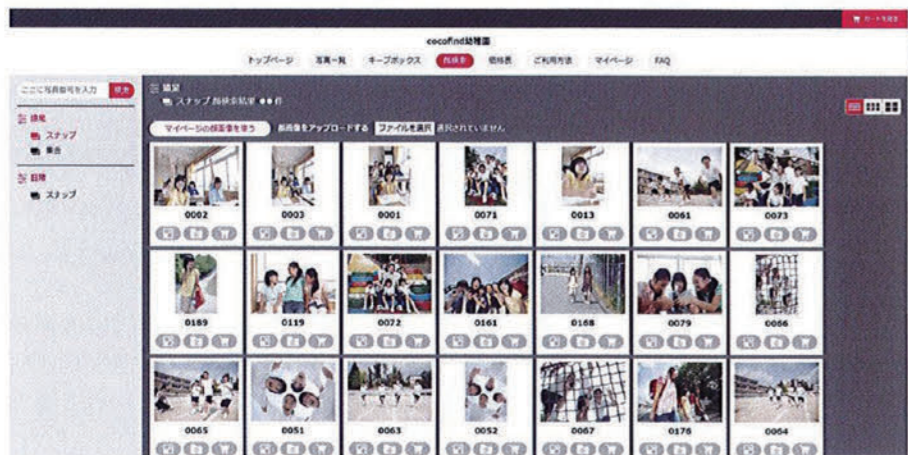


新しいサイトのイメージ



からず変わっているが、今後どのように変化してくるのかは予想しにくい。

7月までは「延期」扱いだった行事が、7月以降は「中止」へ切り替わるなど、学校側の決定事項に振り回されているスタジオも少なくない。体育祭のみならず文化祭も中止、合唱コンクールもクラスごとに別々の日に行うなど、学校や地域によってはイレギュラーな動きが目立っている。

一方、学校側の意向でネットへの切り替えを要請され、イメージテックにも、それを受けてスタジオなどから導入・運用に関して相談されるケースはかなり増えてきているという。一般的にネットでの写真販売に対して、セキュリティ面で懸念を示す学校もあるが、同社をはじめ「PHOTONEXT」にブースを構える出展社のシステムは定評があり、導入件数の増加につながっているケースが多々見られるが、コロナ禍ではオンラインによる対応がマストとも言えるほど、以前にも増して積極的な動きが表れるようになった。

売上は下がりつつも、さらなる落ち込みを食い止めようとする取引先も見られる。

学校とのコミュニケーションを密に図っているスタジオのなかには、学校側も「この写真館に潰れてもらっては困るから」といった理由で、行事関係のみならず、普段の学校生活も撮ってほしいと依頼されているところもあるようだ。とくにコロナ禍では、当たり前に行なっていた仕事が、忽然となくなることは珍しくもない。撮影ビジネスの分野では、これまでとは違った切り口による発想、展開が求められ、撮影機会も自ら創出していかなければ生き残ることが難しくなっている。

イメージテック代表の松平明夫氏は業界歴が長く、会社としてもさまざまな商社や店舗などとのネットワークがある。そのため、ネット写真システムのことで紹介されることも多い。

アウトプットの商品や処理に関する基本的な考え方は「取引先様のリソースを使っていたらいい」とし、たとえば自家処理をしている店舗には自店のミナラボをフル稼働してもらえるようにサービス提供している。「こういう商品展開をしたい」という要望があれば、その実現に向けてフレキシ

ブルに対応。大手ラボのように、自社内に生産ラインがあるわけではないので、ニーズに対して臨機応変に対応できるという柔軟性がある。

そして、本来は「PHOTONEXT2020」で大々的に発表する予定だった、新たな展開もある。同社のネット写真システムを全面的にリニューアルして9月1日よりリリース。顔検索をはじめ高度な機能の実装のみならず、サイトのデザイン面も洗練され、さらに使い勝手が向上した。また、撮影画像選択に特化した「スタジオセレクト」も同様に2020年末までにバージョンアップを計画。七五三やウェディングなど、メインとする撮影サービス向けのデザインにも対応を検討している。

観光業や飲食業などに比べると、写真業はまだ利益率が良いほうだという見方もある。しかしながら、街の写真専門店や個人経営のフォトスタジオをはじめ、苦戦を余儀なくされているところが依然として多くなか、松平氏は「さまざまなネットワークを活かし、さらに強化させ、お取引先様が滞りなく仕事をしていただけるよう、できる限りサポートさせていただく」と語る。さまざまところからの紹介もあって、今日に至る同社では、コロナ禍でも業界に対して「その恩返しを少しでもしたい」という気持ちがサービス対応に表れている。

「アルバムスクラム」等を通じてスクールフォト需要の活性化を図る

「ITのチカラで世の中(世界中)の困りごとを解決すること」をミッションに掲げ、主にシステム開発やWebサイト制作、ITコンサルティングを手がける株式会社エグゼックは、同社設立の翌年(2007年)よりインターネット写真販売システム「フォトストア」の運用を開始。現在は全国約800軒のフォトスタジオを中心に導入されている。緊急事態宣言が発令されて以降、売上ダウンという取引先が増え始めたが、解除されて以降は徐々に売上を戻ってきているところが見られるようになったという。

しかしながら、依然として厳しい状況が続いており、同社がWeb上で取引先との情報交換をするなかでも、エリアによって影響はさまざま、とくに都市部は未だ見通しが立たないという局面に立たされている



ところも少なくない。そうしたなか、「フォトストア」の導入に関する問い合わせは増加しており、従来の行事スナップの展示スタイルに懸念を示す学校が増えてきていることから、ネットでの販売対応を検討し、新規の問い合わせも続出しているようだ。「保護者の方からも、(スマホなどで)お子様の写真を見たい、という要望も多く寄せられている」そうである。

昨年9月からはフォトスタジオ向けクラウド納品システム「フォトハンズ」の提供を開始。コロナ禍でも注目を集め、順調に導入が進んでいるという。そして、7月7日に開催した本誌発行元のプロメディア主催による「第2回写真業界オンライン展示会」で、デモンストレーションを交えて紹介した卒業アルバム働き方改革システム「アルバムスクラム」も、フォトスタジオを中心に好評を博している。

卒業アルバムに関して、「写真セレクトの

作業時間や手間がかかる」「生徒数の偏りがなく確認する時間や手間を軽減したい」「学校への移動時間やインデックスのプリント代等の時間やコストを削減したい」といった悩みを解決するために、このほどリリースされた「アルバムスクラム」。その主な特徴としては、①既存のアルバム会社を変更せずに利用できる、②顔認証AIが候補写真から生徒探しをアシスト(全生徒を満遍なくセレクトできる)、③顔認証AIが生徒の登場回数をカウントし掲載位置や大きさも特定(最大数日間かかっていた校正時間を大幅に短縮)、④学校への移動時間やプリント代が省ける(ネット上でのやり取りのため作業効率が向上)、が挙げられる。

このうちの④は、とくにコロナ禍で重宝される特徴といえる。「アルバムスクラム」は、昨今問われている学校の先生の「働き方改革」に一役を担うツールとして、さらにはコロナの影響により授業日程が逼迫

し、卒業アルバムの制作時間の確保が難しい状況をサポートするために開発。同社では、コロナの影響で卒業アルバム制作に困っている人たちの支援策として、今年度の卒業アルバム制作分を無料で使用できるキャンペーンを8月31日まで実施したが、大好評につき10月31日までの延長を決定した(詳しくは同社まで)。

このキャンペーンでは、2020年度の卒業アルバム制作を対象(最長2021年7月末まで使用可能)とし、1社あたり原則5プロジェクト(1プロジェクト=1校)まで利用可能。ページ数は原則30ページまで/プロジェクト、原稿登録数は原則3バージョンまで/ページ、原稿の顔アカウント更新は原則50回まで/プロジェクト、アップロードできる写真は原則1万枚まで/プロジェクト、とした(写真は原則2021年7月末をもって削除)。同社では、今後もこうした支援などを通じて、厳しい局面にあるスクールフォト市場の需要活性化に向けて取り組むとともに、さらに利便性の高い新機能の追加も予定しているという。

使い勝手のさらなる向上 営業支援をバランス良く展開

小・中・高の学校のほか、幼保のイベント撮影も手がけるスタジオやフォトグラファーとの取引の多い、千株式会社。2010年より約10年間インターネット写真販売サービス「はいチーズ!+」を運営している。同社と取引先の写真館は、幼保のイベント撮影を中心にしているところが多いため、小学校以上の学校でのイベント撮影が中心というところよりも売上を伸ばしているが、コロナによる影響は、多少なりとも売上に響くこととなった。

しかしながら、「撮影機会を自発的に増やす努力を怠っていないお取引先様は、コロナ禍でも売上を伸ばしているところもある」という。入学式や運動会などといった行事以外にも、普段の学校生活シーンをさまざまな機会を見つけて撮影しているスタジオやフォトグラファーがそうだ。

このような事例は、コロナ禍では他社に先駆けて既存および新規の取引先を中心にWebでセミナーを実施・共有、さらに「はいチーズ!+」の機能面でのサポートや営業支援策などを提案している。写真回りを