

コロナ禍「勝ち組」写真館の戦略

成人式で着付けも 客単価上げ収益増

新型コロナウイルスの影響でイベントなどが減少する中、意外にも写真スタジオの好業績が目立っている。こども写真館を展開する大手のスタジオアリスは4日、令和4年2月期の最終利益予想を従来の26億円から36億円（前期比48・4%増）に上方修正した。小規模な街の写真館でも、この1年で受注や売り上げを10倍以上伸ばした事業者がある。撮影機会が激減するコロナ禍で業績を好転させたその戦略とは。

「客単価が大きく上がったことが要因の一つだ」。スタジオアリスの担当者は好業績の理由をこう明かす。

大きく貢献したのが、昨年からの全国展開を始めた成人式向けの撮影サービス「ふりホ」だ。利用者はアリスが用意した千種類を超える振り袖から好きなデザインのものを選べる。レンタルでき、小物の用意から着付け、撮影、アルバム作成までをセットにして一律約10万円でサービスを受けられるというものだ。

コロナ禍を踏まえ、直接店舗を訪れなくても自分の写真と振り袖のデザインを当てはめ、スマートフォン上で似合うかどうかを確認できる「バーチャル試着」機能も用意。デジタル機器を使いこなす「Z世代」の新成人にウケ、利用者拡大につながった。「着付けを済ませた成人の撮影のみで1人当たりの単価は3万円程度。これが10万円でアップした」（経営企画部）。

「鬼滅」ブーム追い風

こうした流れは街や地方にある小さな写真館にも波及している。

「チェーン店では対応でき

ない独自の撮影サービスを求める声も多く、そうした需要を取り込んでいる」。こう話すのは関東圏を中心に写真事業を展開するスリースマイルラボ（横浜市）の前田孝司社長だ。

2年10月に東京都大田区にオープンした「写真スタジオオアシス」。祖父母が孫との撮影を一緒に楽しめるような空間づくりにこだわったという撮影スタジオオアシスは、大正浪漫をコンセプトに和洋折衷でモダンな雰囲気を出した造りだ。

大正時代を舞台にしたアニメ「鬼滅の刃」の大ヒットもあり、子供の心をつかむことに成功。スタジオの壁や床、衣装には抗菌加工を施すなどコロナ対応への配慮も安全面を重視する親たちに受け入れられた。昨年11月の七五三の時期には、1日3組限定の撮影機会を求め予約が殺到し、約60組の利用者を獲得した。

撮影はスタジオを貸し切って行われ、スタジオの雰囲気に合わせて手作りの着物や小物もレンタルできる。撮影やアルバム作成に加え、撮影した写真を加工して無料通信アプリ「LINE（ライン）」で使えるオリジナルスタンプも提供する手の入れようだ。

こうした独自サービスをセッとした基本料金は約7万円と決して安くはないが、「中には屋外撮影などのオプションも加えて10万円以上の料金を支払う利用者も少なくない」と、前田社長は手応えを強調する。

出張撮影が大盛況

コロナ禍で街の写真館の大きな収益源となっているのが「出張撮影」だ。

出張撮影サービス「fotowa（フォトワ）」を展開するピクスタによると、コロナ禍前の元年と比べて4年の「卒園入園・卒業入学」関連の撮影予約件数は5・8倍に急拡大したという。「コロナ禍で外出や旅行が難しく、楽しい思い出が少ない状況の中で、出張撮影の体験そのものが一つの『思い出づくり』となっている」といった声も寄せられており、新たな需要の掘り起こしにうまくつなげられているようだ。

前出のスリースマイルラボも幼稚園や小学校の出張撮影事業を展開している。コロナ対策で親たちが参加できないイベントも多く、「最近幼稚園からの引き合いが急増し

ており、撮影するカメラマンが足りない状況」（前田社長）という盛況ぶり。「わが子が写っている写真を数百枚単位で購入し、年間で190万円分も購入してくれた親御さんもいた。出張撮影の売り上げは前年比で10倍近く拡大した」という。

人工知能（AI）などデジタル技術を用いることで活路を見いだす写真館も出てきている。

写真販売システムを運営するITベンチャー「エグゼック」（東京）は、学校の卒業アルバム制作時に、AIが個々の生徒を自動判別できるサービスを写真館向けに提供している。コロナ禍で生徒のマスク姿の写真が多くなり、写真選別が困難となっていた中、マスク姿の生徒の写真も個人を特定して選別が可能なAIの精度を確保した。

その高い精度でアルバム制作に携わる教職員や保護者の負担を大きく削減させると口コミで広がり、同サービスは昨年度に約100の写真館を通じて約300校で利用された。「サービスを導入した地方の写真館からは卒業アルバムの受注が増えたという声も届いている」（山中淑史経営企画部長）。今年度は約300の写真館、約700校に増えると強気に見通す。

休業は昨年89%増

とはいえ、いくつかの写真館で成功例が見られるものの、全体的にみれば写真を扱う企業の経営環境は芳しくない。帝国データバンクによると令和3年の一般写真業（写真スタジオ）の休業率は前年比89・5%増の36件に急増している。デジタルカメラやスマホの普及でプリントして楽しむ写真文化が廃れる中、写真館の業況は厳しさを増している。

幅広い世代のニーズを捉え、進化するデジタル技術を活用した新たなサービスや価値を提供し続けられなければ写真業界は生き残れない。コロナ禍で訪れた危機をチャンスに転換したように柔軟な発想を持った変革が今後も求められる。

写真館の生き残り戦略は多様化している

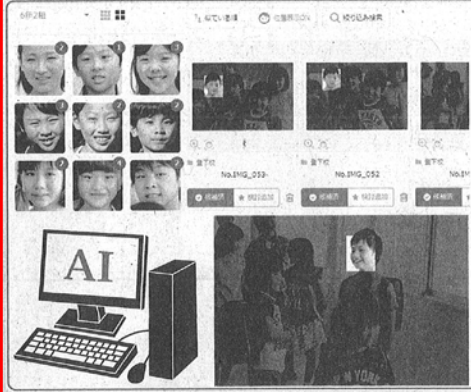
- 出張撮影サービスの充実
▶ 個人の撮影や動画撮影にも対応



- 独自のスタジオ撮影
▶ チェーン店との差別化



- 顔認識などAIの活用
▶ 卒業アルバム制作の効率化



- 移動式写真店の展開
▶ 写真店のない地域への対応



民間企業担当
西村 利也