



かつて写真館の撮影業務だった領域に、フリーのカメラマンが進出しているケースは珍しくない。むしろ、今後はこうした例がますます顕著に表れてきて何ら不思議はない。一眼レフカメラが安く買える時代、アマチュアでも高画質写真が取れる時代に、写真館が必要とされてきた領域は、徐々に他方より喰われ始めている。

冒頭から、いきなり厳しいことを書いてしまったが、これが現実である。しかし、考えようによっては、こうした他方の取り組みを参考にし、応用できる可能性もある。これまでスタジオ撮影を中心としてきた写真館にとって、次の取り組み事例は、外に出て仕事を取り、そして自店の顧客へと結びつける可能性すら生まれるものではないだろうか。

撮影手法から販売方法 まですべて独自に研究

カメラマンは基本的には6人有するが、メインで幼稚園や小学校の行事写真を撮っているスタジオ02の林玲二氏。スタジオ名は本人の名前の「れいじ=02」に由来する。ただし、実際にスタジオを所有しているわけではない。基本は出張撮影だという。

林氏がスタジオ02として起動し始めたのは1988年のこと。意外なのは、自分から独立しようとして立ち上げたわけではないという点。その頃、知人らに結婚式などの撮影を頼まれることが多かったようだ。「いまでもそうだが、私は一切営業しない。チラシを打ったり、広告を出したり、ホームページを作って宣伝したりもしない」と林氏。撮影依頼は、すべて口コミで来る。

さらに意外なのは、林氏自身、撮影経験がまったくなかったこと。いとこが福島・会津若松で写真館を営むものの、そこで積極的に撮影業務に関わっていたわけではなく、著名な写真館での修行経験もない。写真学校に通ってもいない。ただ、「写真を撮るのが好きだった」。最初はビデオ撮影が多かった。次第に幼稚園の行事スナップの撮影依頼が増え、写真も撮ることに。しかし、「撮った写真をどうやって売ったらいいか、よくわかっていなかった」。すべてがゼロからのスタートだ。

幼稚園には、年間を通じてさまざまなイベントがある。入園式の後は春の遠足、合唱発表会、お遊戯、お泊り保育、運動会、芋ほり、そのほかにも春に田植えを行い、秋には稲刈りをするなど、細かなイベントが盛りだくさんのところも。そのひとつひとつを、林氏は写真に、ときにビデオに残す。

「たくさんスナップを撮るも、それをどうやって掲示したらいいか、撮影を始めた当初、自分にはノウハウがなかった。通し番号はどのように打てばいいか、展示した後、いかに集金するか、分からないなりに回を重ねるたびに勉強していき、コツを学んだ」。仕事を続けていけば、必ずどこかで壁にぶつかる。それを乗り越えるために、いろいろと手段を考える。スナップ写真を売るには、効率よく集金するには、どうすればいいか。幼稚園内への掲示に加え、ネットでの受注システムも、自ら考えて構築した。後に、エグゼックのインターネット写真受注システム「フォトストア」を導入するが、先に「自分で考えて作って

幼稚園行事スナップ撮影が大ヒット

写真無経験者が成功するワケとは？

みる」という精神が、小さな組織ながらも撮影ビジネスを確立させた大きな原動力になったのだろう。

他にも(写真とは別の)仕事をしてきた林氏は、売上面のことはとくに考えず、ただ時間が空いていれば撮影する、というスタンスで続けてきた。それが、いまでは幼稚園・小学校関係の撮影が仕事の中心である。そして興味深いのは、こうした撮影を通じて、その子供の家族写真、七五三、成人式、ウェディングと、家族ぐるみの付き合いで、撮影の依頼が舞い込んでくるということ。幼稚園や学校の先生が結婚式を挙げるときに、ご指名で頼まれたこともあった。

なぜ、こうした現象が起きるのか。

昔はフィルムカメラでスナップを撮っていた。フィルムなので、当然現像に出さないと、体育館などに写真を貼り出せない。そのとき、林氏は「時間がかかるからといって、イベントが行われてから長く日が経ってから貼り出すよりも、まだ熱が冷めぬ内に飾ることができれば、再び感動してもらえるのではないか」と考え、できるだけ早く掲示することに注力した。連休中に行われた運動会のスナップ写真は、連休後にはすぐに貼り出す。他のイベントも、どんなに遅くても終了後一週間～二週間以内には掲示する。

もうひとつ、大きいのは、林氏が子供たちと溶け込みながら撮影していること。人見知りの激しい園児も、子供たちとのコミュニケーションを重視する林氏に心を開くのに、さほど時間はかからない。

「子供たちを撮るときの特別な技術なんてものは私は持ち合わせていない。写真を撮るといふよりは、一緒に

遊ぶという感覚で、子供たちの目線で撮っている。また、子供たちを名前で呼ぶようにしている」と林氏。名前で呼ばれると嬉しいという園児・児童も多いようだ。

年間に何本もイベントがあり、顔を合わす機会も多い。卒園時には、馴染みの顔となっているのだ。屈託のない笑顔、素顔、自然な振る舞いが写し出されたプリントは、普段家で見るとわが子そのもの。林氏に対する園児の親からの信頼感も高い。

今後は大人ポートレートやペット撮影にも挑戦

林氏がデジタルを本格導入したのは、いまから4～5年ほど前のこと。「デジタルに比べてフィルムはコストがかかり、また撮影中、フィルム交換によるインターバルも気になっていた」。また、スナップの展示のほか、ネットでも見られるシステムを考えた。幼稚園や学校に写真が展示されていても、忙しくて見に来られない親もいるからだ。

ネットで手軽に写真が見られ、注文できるのは、親にとって便利なシステムだ。しかし運営者は、不正にコピーなどされぬよう、セキュリティ面をしっかりと強化しなければならない。「コンピュータ関連も、すべて一から勉強した」。しかし、スタジオ02は基本的には林氏ひとり。仕事量も増え、撮影から写真管理まで、すべて一人で対応するのが大変になってきた。そんななか、出会ったのがエグゼックの「フォトストア」。これの導入により、林氏は撮影に専念できるようになった。「まだ試して使っている段

階だが、集金の手間が省けるなど、いろいろとメリットがある」という。カメラマンとしてのメリットだけではなく、フィルム時代からポリシーとして貫いてきた「熱が冷めぬ内に写真を提供する」という点は、フォトストアにより一層早くお届けできるという、顧客にも大きなメリットをもたらしている。

また、こうしたシステムの導入は、受注のみに活用するのではなく、顧客分析を行うツールとしても活用。来年も、同じ園児や児童の行事スナップを撮ることを考えると、「この園児は、運動会のとき、これだけ写真を買ってくれた」「この児童は、お楽しみ会ではあまり写真を買ってくれなかった。枚数が少なかったかな。次はもっとたくさん撮るようにしよう」など、さまざまな分析が行える。

今後、さまざまな形で撮影ビジネスに携わりたい、と語る林氏。日本の人口が減り、少子化が進み、一世帯の人員数が少なくなっているなか、「ペット写真は今後有効なのは、と考えている」という。「ペットも大切な家族の一員。溺愛する人も多い。そして、人間に比べて寿命が短いので、愛するペットとの記念写真を残しましょう、と提案すれば、関心を示す人も多いのではないか」。それは写真に限らず、例えば散歩したり、近所の公園で遊んでいる様子をビデオ撮影し、一時間あたり〇〇円と設定して撮影データを販売する。

もうひとつ、チャレンジしたいと考えているのが「大人のポートレート」。子供の写真を撮り続けてきた林氏は「20歳のときの、美しい肌や顔立ちを記念に残しませんか、などと提案してみるのも面白いのでは」と語る。