

PHOTONEXT2011

エグゼック

「写真館が主役、わたしは脇役」の姿勢を貫き、業界トップの実績。「フォトストア」だけの独自機能も魅力



インターネット写真販売システム「フォトストア」をアピールするエグゼックブース



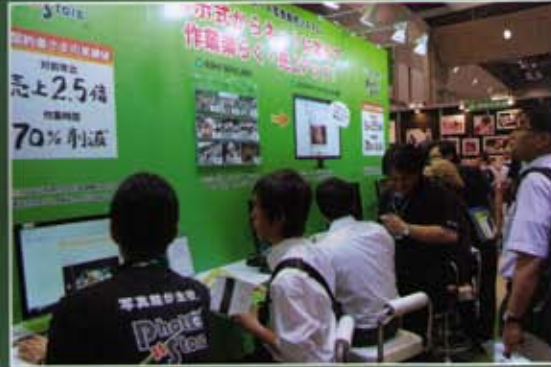
写真館が主役。わたしは脇役。背中でコンセプトを主張



集計作業もカルタ取りも一切不要だ



写真館から要望を受けて開発されたソフトで写真館用にゼロから設計されている



「主役は写真館でわたしは脇役」。この姿勢が写真館に受け入れられ、現在では全国でおよそ160館が導入し、業界屈指の実績をあげている。エグゼックが展開しているインターネット写真販売システム「フォトストア」だ。

群雄割拠のインターネット写真販売製品のなかにあって、何故、これだけ広く写真館に支持されているのか。そこにはフォトストアだけの独自のシステム運用が……。まずは、冒頭の「主役は写真館……」とする点に関しては、同社はシステム会社であり撮影業務は

一切行わないことから競合しない。また、フォトストアは写真館ごとに専用ホームページを持つことができるが、エグゼックまたはフォトストアの名称は一切、表面に出さない。したがって写真館ごとにホームページ上で自分のブランドを発信していける信頼のシステムであること。

2点目はサポート体制だ。同社のそれはインターネット経由で、写真館のパソコンに遠隔接続してリモート操作で行うもの。さらに、写真館で対応できないユーザーからの問合せに関して

も直接、遠隔操作で同様にサポートを行うことが可能で、こうしたリモート操作でパソコンが苦手でも安心して使えるシステムになっている。

そして3点目は高頻度のバージョンアップ。ソフトのバージョンアップは年に0回～3回がほとんど。これに対してエグゼックは年におよそ8回。2ヶ月で1回以上のバージョンアップを実施しており、さらに、バージョンアップして付いた機能は、追加費用無しで使える。これらはいずれもフォトストアだけの特長だ。