



本誌2010年4月号の特集で学校写真の売上構造が大きく変わってきていることを取り上げた。いまや卒業アルバムよりもネットでのスナップ販売の方が売上が大きくなっている。今回は、その事例をお届けしよう。

埼玉県熊谷市のモリタフォトは、30年近く前から学校写真を撮っている。売上の中心となっていたのは卒業アルバム。しかし最近では学校数が減り、いまではアルバムの取引がないところも出てきている。取引先の幼稚園では、現在3～4園がスナップの販売がメインとなっている。

同店ではエグゼックのインターネット写真販売システム「フォストア」を活用している。「同システムを導入する前は、体育館などでの写真展示作業が大変だった。とくに行事が重なるときや、デジタルカメラでの撮影で枚数が増えると、展示シートが足りなくなったり、カルタ取り作業が大変だったりしたので、何とかしたいと考えていた。そこでネットで販売に切り替えた。いままで苦労していたのは一体何だったんだ？と思わせるほど、作業が楽になった」と同店・森田康志社長は語る。

このようにネット販売に切り替えた写真館に導入効果を訊くと「売上がアップした」という声が返ってくることが多い。とくに大きいのが「いままでは売れなかった(展示できなかった)写真が売れるようになった」という点。体育館などの限られたスペースで展示するのと違い、ネットではよりたくさんの写真を販売できる。いままでは小さな行事ゆえに展示していなかったスナップ写真も、ネットでは自由に



モリタフォトが活用しているエグゼック「フォストア」での注文画面。これまでに何度かバージョンアップされており、使い勝手が向上している。

販売できるというケースもある。

また小学校や中学校では、生徒が写真を見て買うのがほとんどで、親はわざわざ学校に来て写真を見るケースはあまりない。しかし、修学旅行などで撮られた子供の写真を見たい親もいるだろう。ネットならば24時間、好きなときに閲覧し、気に入った写真は買うことができる。このようなシステムになっていることが、売上アップを牽引している要因になっている。モリタフォトでは、幼稚園でのスナップ販売の場合、運動会やお遊戯会などの行事イベントは、大体2イベントで卒園アルバムの売上を上回ってしまうようだ。年間10近くのイベントがある幼稚園では、さらに多くの写真が売れる可能性がある。

### 安心・安全なセキュリティ体制をいかに構築するか

逆にネットで学校写真を販売することによるデメリットはあるのだろうか？例えば、注文画面にアクセスするためのIDやパスワードが、何らかの理由で外部に漏れたら、誰でもアクセスでき、注文までできてしまう。これでは学校の信用問題に関わってくる。

いつでも気軽に好みの写真を注文できるスタイルが浸透

# 卒業アルバム売上を上回るネット販売

## 購入金額が1人3万円？ イマドキの学生事情

学校スナップ写真の販売は、写真館や関連撮影業者だけでなく、学校の専属カメラマンが行っているケースもある。

取材先の要望により学校名は伏せるが、ネットスナップ写真の売上が平成20年度は147万9,900円だったのに対し、平成21年度は250万9,690円と上昇傾向にある。ネット販売に切り替えてからは約1.4倍も売上が伸びたという。

購入金額は1人で1～2万円、なかには3万円以上というケースもあるようだ。とくに幼稚園のお泊まり合宿は撮る写真枚数が多い分、単価も高い傾向にある（※取材先の学校は幼稚園から大学まで備わっている）。

カメラマンは基本的に1人。ただ、体育祭は幼稚園から大学までの全生徒（約1万7,000人）が参加するため、3人体制で回すこともある。それでもすべての生徒を写すことは難しいようだ。

同校のカメラマン曰く「ネットでショッピングを楽しむ学生は、ここ数年で多くなってきた。写真もネットで購入することに何ら違和感がない。ただ、当校は（ネット販売に）抵抗がなかったが、他の学校のなかには個人情報流出を恐れてか、導入にシビアなところもあると聞く。とくに公立高校は、校長の裁量にかかっているようだ」と語る。

スナップ写真の料金は、Lサイズ100円、2Lサイズ300円としている。注文枚数はLサイズが圧倒的に多い。

写真はネットだけでなく、従来の展示方式も行っているケースもある。「結局手間がかかることもあるのだが、別の手抜きしたくてネット販売を開始したのではなく、『お客さまのために』を前提にネットでも注文できるようにしたわけで、保護者のなかには『子供や他の保護者の人たちと会話しながら展示された写真を見たい』というご要望もある。そうしたニーズに応えることも大事」。こうした保護者のなかには、「事前にネットで写真を見てから（他の保護者を誘って）学校に写真を見に行く」人もいるようだ。プリントされた生の写真を、他の人たちと一緒に共有したいのだろう。

ネットと展示の両方に対応していても、注文枚数が多いのは前者の方だという。ただ、これはネットも展示も両方に共通することだが、注文枚数は子供の年齢とともに変化していく。つまり年齢を重ねる度に減っていくという図式だ。幼稚園ではほぼすべての園児（の親）が購入しても、小学校になるとクラスに1人か2人は買わない生徒がおり、中学校になると買わない比率がさらに高まる傾向にあるようだ。

モリタフォトのスナップ写真の料金体系は、幼稚園の場合はLサイズ100円、2Lサイズ300円、小学校の場合は前者が50円、後者は200円となっており、小学校は幼稚園よりもさらに求めやすい料金に設定している。集合写真は幼稚園は八切サイズで800円、小学校はキャビネサイズで500円としている。集合写真は、ほぼすべての園児・生徒が買うことが多く、売上アップにつながっているようである。



JR高崎線・熊谷駅から徒歩約7分の場所にあるモリタフォト。学校スナップ写真はネット受注対応後、さらに伸びている。

これに対し、モリタフォトでは「写真の注文はネットで、納品と代金回収は学校経由で行っている。この方式で校長先生にご理解いただけた」という。写真の受け渡しは学校なら、見ず知らずの人が受け取ることはできない。仮に、生徒や家族の代理人として来ても（そういう例はあまりないだろうが）、事前に学校で生徒に渡される写真袋がないと受け渡しはできない。この写真袋にはクラスや名前、写真の注文番号などを記載してもらっているという。

生徒の親に「自宅がネット環境にないんだけど・・・」と言われたらどうするか。現に、そういう家庭が一つでもあれば、ネット販売を許可しない学校もあるようだ。「その場合は『当店に来てください』と言う。その場で選んでご注文いただけるようにする」（森田社長）。

ただモリタフォトの場合、スナップ