

## インターネット写真販売システム「フォトストア」 に熱い視線……効率化・売り上げ増に期待感

いま、インターネット写真販売システムが、注目を集めている。学校写真販売等で、効率化・コストダウン・売上増と一石三鳥の成果をもたらすとして、写真館から熱い視線が寄せられている。このPHOTO NEXTでもエグゼックが提供する写真専用インターネット販売システム「フォトストア」が注目的となっていた。

このフォトストアは2007年にリリースされたもので、業務フローとしては①幼稚園や学校のイベント撮影②撮影した写真を専用ソフトに読み込む③1000枚の写真もわずか15～20分で写真販売用のホームページを自動生成。④販売期間や支払い方法を設定す

る⑤生徒や保護者がネットで写真を注文（写真閲覧にはID、パスワードが必要）⑥付属の専用ソフトで注文が入った写真のデータを自動的に収集することが可能、簡単に注文順にプリントできる……という流れ。作業時間を大幅に削減すると共に、購入者はいつでもどこでも注文が可能だ。

こうしたインターネット販売システムは他にも存在するが、エグゼックの場合、システムの信用性・確実性・安全なセキュリティは勿論、カメラマンをサポートする体制が充実していることが大きな特徴。システムを提供するだけでなく、契約者（写真館、フリーカメラマン等）へのフォロー体制が整

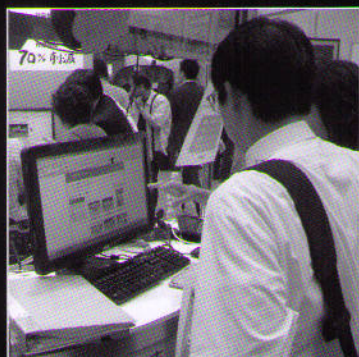
っていて、それが売上の増加に結びついている。同社の付帯サービスとしては「キャンペーン代行」があり、これはまるで自社で行っているかのように購入者に見せることができるもの。企画、制作、景品の購入なども同社が代行する。また、1カ月に2回契約者に発行されている「知っつく便」では成功事例など有益な情報が得られるほか「データに基づいた分析」も提供してくれる。さらに、梱包の手間を少しでも軽減するために特別注文で制作した「楽らく梱包材」の提供など、細かな部分までサポートしてくれる。写真にも掲載しているように、やはり「カメラマンの味方」のようだ。



常に賑わうエグゼックブース



デモンストレーションで「フォトストア」の魅力をアピール



業務フロー、セキュリティ、サポート体制などについて質問が相次ぐ……高い関心が寄せられた

## お客様のフォローに徹して……エグゼックのインターネット販売 売上げ増の事例続々と

PHOTO NEXTでは、出展会社による「PRセミナー」が開催されるが、2日目(30日)午前10:20からは、エグゼック(講師は同社代表取締役の古田貴也氏)によるセミナー「学校・スポーツ・イベントで拡大中! インターネット販売の事例満載セミナー」が開催された。いま、話題のシステムだけに、どのような事例があるのか、レポートしてみた。

### エグゼック・古田貴也氏

当社は、学校写真やスポーツ写真、イベント写真のインターネット販売のシステムを提供しています。カメラマンのためのシステムなので、契約者様(写真館、フリーカメラマン)が主体で運営できるものです。このシステムの良いところは、売上げアップと、手間の大幅削減にあり、とくに手間という部分では7~8割の作業時間の削減が可能になるという例もあります。売上げ等に関しては次からの導入事例を参考にさせていただきたいと思います。

#### ■事例1(千葉県の写真館)

幼稚園、中学、高校の学校写真に活用したところ、多い学校の売上げは前年比2倍。トータルで1.6~1.7倍増で推移。

#### ■事例2(埼玉県の写真館)

売上げは1.7倍で作業時間は1/3になった。都心から離れた立地でどれだ

けインターネット販売が成功するか不安であったが、幼稚園などでは80名中、72名が購入したという事例も。(埼玉県で一人のお客様がスナップ写真を70枚購入したという例もある。展示販売だと70枚は無理があるが、インターネットでは可能になる)

#### ■事例3(愛知県のフリーカメラマン)

これまでは卒業式のスナップ写真は、対象者が卒業してしまうので、お蔵入りの写真になっていたが、このシステムでそれが売れるようになった。

#### ■売上げ事例

- ・マラソン大会(250万円)
- ・少年野球大会(102万円)=定期的に大きな大会があって撮り続けた合計
- ・音楽コンサート(100~200名規模で30~50万円)

#### ■購入者の傾向

インターネットショッピングは、30歳~39歳の年齢層が最も利用率が高く58.5%、次いで40歳~49歳が50.7%。購入の時間帯は9:00~17:00の間に購入する人は100人中32人。約70%は夜が深夜に購入する。

#### ■メリット

- ・購入層とインターネット利用層とマッチ
- ・購入した時間帯と、24時間販売可能なインターネット販売がマッチ
- ・展示スペース、展示コストを気にせず大量の写真が販



エグゼック・古田貴也社長

売可能に。

・展示式と異なり、家族揃って長時間の写真閲覧が可能に。

#### ■導入後の契約者の感想

- ・学校への提案資料や提案のポイントなどを提供していただき、助かりました。(香川県のフリーカメラマン)
- ・アクセス数の解析や売上げデータの分析など、まるで当社のスタッフかのように一緒に考えてくれて本当に心強い。(静岡県の写真館)
- ・パソコンが苦手な私でも、フォトストアのリモートサポートのお陰で簡単にネット販売ができた。(神奈川県の写真館)
- ・顧客対応までしてくれるので、安心して撮影に集中できる。(愛知県のフリーカメラマン)
- ・販売促進キャンペーンを展開していただきました。なんと幼稚園のお客様に液晶テレビが当選しました。こんな付帯サービスが嬉しい。(千葉県の写真館)

#### ■エグゼックの方針

写真館と購入者、写真館と学校のより良い関係を構築してインターネットによる写真販売システムを成功させて欲しいと思っています。当社の方針として掲げているのは「お客様のフォローに徹しる」です。

