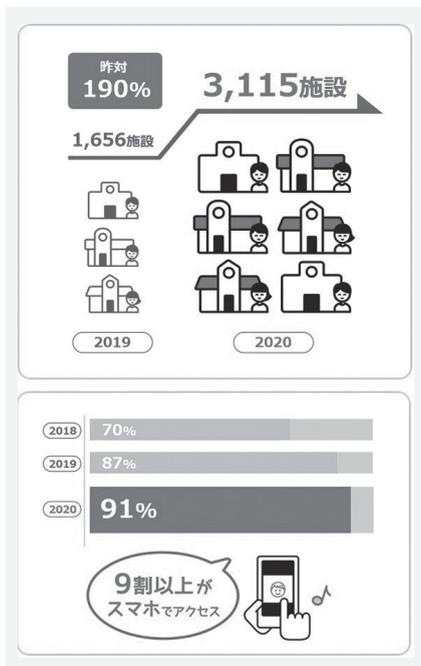


コロナ禍で学校写真のネット販売が急増！

昨年来のコロナ禍で一時期は大きな打撃を受けた学校写真市場だったが、ここに来て明るい話題が生まれている。それも「コロナのおかげだ」という。

大阪で多くの学校と取引するスタジオの社長の話だ。

「学校写真のネット販売をどうしても認めてくれなかった学校が、コロナ禍で急に『ネット販売に変えてや』と向こうから言い出してきたんです。ネットを嫌がる学校が取引先の一割ほどはあったんですが、おかげで全取引校がネット販売になりました」



「みんなの写真屋さん」を運営する株式会社ルクレが公表したビジネスデータの一部。こうしたデータが100種類もあるという。問い合わせはみんなの写真屋さんサポートデスク 電話 03-4500-6755 へ

撮り方も売り方も変化

写真販売のネット化で大きく変わったのが撮り方だという撮影業者は多い。いわゆる壁展示方式だと見本プリント作成のコストを意識して一枚でも多く売るためにグループ写真が増える。ところがネット販売では見本が不要なので一人だけを写すカットも撮れるようになった。

とはいえ、カット数を増やしようと、お客さんが自分の写真を探るのが面倒になるので適度な枚数に抑えることも重要。この点についても「みんなの写真屋さん」の最新レポートが触れている。

注文はスマホ利用が9割

ネット販売に切り替えた業者が得意げに語っていたのは「自宅で親がパソコンでゆっくり写真を選ぶから枚数が伸びる」という話。

しかし現在はスマホ全盛。「みんなの写真屋さん」の調査でも9割のお客さんがスマホでアクセスしている。自宅でのんびり注文なん

てしていいようだ。その注文時間（販売サイト滞在時間）も年々短縮化している。2018年には11分18秒だったのに昨年は7分15秒まで短くなっている。お母さんもお父さんも忙しいと思ったほうがいいようだ。通勤や買い物の合間にも注文しているという。それだけにネット上に載せるカット数は重要になってくる。そして注文しやすいシステムかどうかは注文数に影響する。

いまがネット化の好機

コロナ禍で学校からネット化を要望される現在、大きなチャンスが到来したと言える。また、ネット化だけでなく学校写真の新しい商品を考案した写真館もある。卒業式や入学式に親が出られないから親子一緒にクラス集合写真が不要と言われた業者は「ならば式の様子を動画にとって親に配ってあげましょう」と提案して了解された事例もある。アイデア次第でコロナ禍の影響をプラスにすることができるようだ。