

2017年1月17日
ピクスタ株式会社

出張撮影マッチングサービス「fotowa」 東海・関西エリアへ拡大

最新の家族写真トレンド需要を受け、名古屋・大阪を中心に展開

ピクスタ株式会社(東京都渋谷区 代表取締役社長:古俣大介、東証マザーズ:3416)は、2016年2月末に首都圏近郊を対象にスタートした新事業・出張撮影マッチングサービス「fotowa(フォトワ)」(<https://fotowa.com/>)を2017年1月17日より、新たにエリアを拡大し、東海及び関西エリアでのサービスを開始いたします。



サービス対象エリアは、現在展開している東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県に加えて、新たに、愛知県、岐阜県、三重県の東海エリアと、大阪府、京都府、兵庫県、奈良県の関西エリアを追加。昨今の家族写真をはじめとしたライフイベントにおける写真トレンドは、写真館やスタジオでの撮影からロケーション撮影による自然体の写真を選択肢として選ぶ人が増加しており、従来の写真館やスタジオとは一味違う自然体でエモーショナルな雰囲気のものや、自分では撮影できないクオリティで一瞬を切り取る出張撮影への需要が拡大しています。

2016年2月29日のサービス開始から1年未満で、現在、最大月間撮影件数は約300件に上っており、今回の東海・関西エリアへのサービス展開と共に、年内に順次地方都市へと拡大することで、最大月間撮影件数約1,200件を目指します。

■ 出張撮影マッチングサービス「fotowa」とは

「fotowa(フォトワ)」は、個人向けの出張撮影マッチングサービスです。

七五三、お宮参り、誕生日、卒入園、卒入学、成人式などのライフイベントに加え、ちょっとしたプライベートのひとコマまで、撮影してほしいタイミングで、fotowa上に登録されたフォトグラファーの中から、気に入ったフォトグラファーを選んで撮影を頼むことができます。

どのフォトグラファーを指名しても指名料・交通費込みの一律料金なので、追加料金が発生しません。また、納品形態も、「75枚以上のデータ納品」のため、受け取った写真データを依頼人が自由に扱える点も、現代のニーズに応えたスタイルになっています。こうした、シンプルなサービス設計で、従来の写真館とも異なる、自分では決して撮影できない、自然体ながら効果的に演出された「ナチュラルでオシャレな写真」と共に「フォトグラファーに撮影してもらう非日常体験」を提供します。



【サービス概要】

概要	写真を撮って欲しい人とフォトグラファーをつなぐ出張撮影マッチングサービス
撮影所要時間	1 時間
依頼料金	[平日]19,800 円 [土日祝]23,800 円 * 税抜価格 * フォトグラファーの交通費含む
提供写真枚数	75 枚以上(すべてデータ納品)
保証	全額返金保証
サービス提供地域	首都圏近郊(東京都、千葉県、埼玉県、神奈川県) 東海エリア(愛知県、岐阜県、三重県) 関西エリア(大阪府、京都府、兵庫県、奈良県)

【撮影依頼～納品まで】

STEP1: 撮影してもらいたい日時と場所でフォトグラファーを検索

STEP2: ダイレクトメッセージで打ち合わせ

STEP3: マッチング・お支払い

STEP4: 指定の日時・場所で撮影

STEP5: 1 週間以内に fotowa のマイページ上で写真データをお渡し

▼ 撮影例(左:家族写真、中央上:マタニティ、中央下:兄弟写真、右上:七五三、右下:ハーフバースデー)



(左:撮影中の様子)

子どもたちの写真を撮る時は、フォトグラファーも一緒に遊びながら。一緒に駆け回りながら、自然な笑顔を引き出します。カメラ目線のしっかりした記念写真はもちろん、何気ない仕草、見つめ合う一瞬の「その家族・親子らしい愛情の伝わる写真」を切り取れるのが、出張撮影ならではの魅力です。

■ 写真業界の「3つの負」を解消

現在、個人の撮影サービス市場は拡大しており、こども写真館市場だけでも、2015年は675億円の市場規模があるとされています(*1)。昨今はSNSでの写真共有文化の浸透も追い風となり、ブライダルやカップルなど大人向けの写真撮影市場も拡大しています。

しかし、これまでの写真撮影サービスには「3つの負」が存在していました。ひとつは、「不透明な料金設定」、2つ目が「クオリティの不安」、3つ目が「融通のきかない納品形態」です。

これは、様々なオプション等による追加料金が発生することで、ユーザーの想定していた料金を超えてしまう現象や、出張撮影を請け負う個人のフォトグラファーの多種多様な料金設定と納品形態があること、スタジオや写真館での納品形態はプリント商品がメインでデータ取得が追加料金になってしまう不便さがあること、さらに個人フォトグラファーの場合には、個人であるがゆえにクオリティへの不安があり、各個人サイトの比較検討も困難であることなどから発生していました。

これを解消するべく fotowa が取り組んだのが、追加料金のない明瞭な「一律料金」、クオリティ担保をするための「フォトグラファー審査登録」と「全額返金保証」、「完全データ納品」です。さらに、フォトグラファーとその作風、レビューを一覧でみられるように設計することで、選ぶ自由と納得した依頼を実現。これにより、好きな日時に、好きなフォトグラファーを呼べる仕組みを構築し、七五三などの行事だけでなく、誕生日やちょっとした家族写真の撮影まで、気軽にプロのフォトグラファーに撮影依頼ができるようになりました。

また、フォトグラファーにとっても、fotowa に登録することで、空き時間を有効活用できるだけでなく、個人では獲得できなかった撮影機会(ビジネスチャンス)を最大化することができます。

撮って欲しい人と、撮影したいフォトグラファーのニーズを結ぶことで、新たな撮影文化の醸成と写真撮影市場の拡大に貢献します。

*1) 出所: 矢野経済研究所

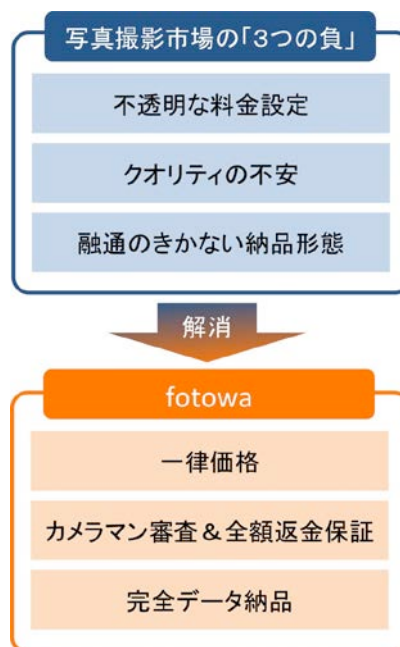
■ 変化する写真トレンド

これまでは、写真館・スタジオで衣装を借りて、背景紙の前で撮影するのが主流でしたが、近年ではより自然体で撮影する写真のニーズが高まっております。

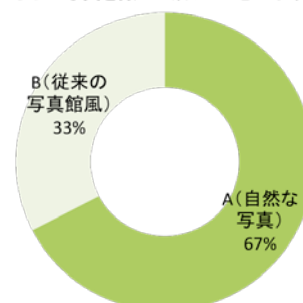
ピクスタが独自に行ったアンケート調査(*2)では、約7割の人が「ナチュラルな写真を撮影してもらいたい」と思っていることが判明しました。

この背景として、fotowa では、SNS で写真をシェアする文化が広がるにつれて、生活者の写真に対する目が肥えたこと、またそれにより家族の記念写真も従来の画一的な雰囲気のものではなく、自分らしさを演出できるナチュラルでおしゃれなものに対するニーズが増えていると考えています。このニーズに fotowa が応えてまいります。

*2) インターネットによるアンケート調査「Google Consumer Surveys」
期間: 2016年1月29日~1月31日 回答者数: 1136名



どちらの写真を撮って欲しいと思いますか？



■ 一律価格と全額返金保証を実現できる fotowa の強み

「一律価格」と「全額返金保証」を実現できた背景には、fotowa の「厳格なフォトグラファー審査登録」があります。

fotowa に登録するフォトグラファーには、作品審査、面談審査、撮影実践審査の3段階の審査項目があり、作品審査でクオリティを、面談審査で人柄や撮影における姿勢を、そして撮影実践審査で実際の撮影スタイルをみて、合格者のみが fotowa にフォトグラファーとして登録できる仕組みになっています。

この審査を可能にするのが、fotowa を運営するピクスタ株式会社
が、これまで投稿型の「ストックフォト事業」を 10 年運営し、フォトグラ
ファーたちの育成や撮影支援で培ってきたノウハウを保有してい
ることにあります。

これにより、質の高いフォトグラファーの登録を可能にし、クオリテ
ィを担保することで、一律価格と全額返金保証を実現することで、
気軽な出張撮影を可能にしました。



■ ピクスタ株式会社 会社概要

社名:ピクスタ株式会社 (東証マザーズ:3416)

設立:2005年8月25日

資本金:309,487千円(2016年9月末時点)

代表取締役社長:古俣 大介

住所:東京都渋谷区渋谷 2-12-19 東建インターナショナルビル 5F

TEL:03-5774-2692 FAX:03-5774-2695

URL:<https://pixta.co.jp/>

事業内容:デジタル素材のオンラインマーケットプレイス「PIXTA」の運営
出張撮影マッチングサービス「fotowa」の運営

支店:日商匹克斯塔圖庫股份有限公司台湾分公司(英文名:PIXTA INC. TAIWAN BRANCH)

子会社:PIXTA ASIA PTE. LTD.

PIXTA (THAILAND) CO., LTD.

PIXTA VIETNAM CO., LTD.

スナップマート株式会社

■ 取材に関するお問い合わせ先 ■

ピクスタ株式会社 経営企画部 広報担当:小林

TEL:03-5774-2692/FAX:03-5774-2695/MAIL:pr@pixta.co.jp