

独自の視点で新たな写真需要を喚起する

# ニューカマーが推進する 新未来撮影ビジネス



プレッシュスタジオ自由が丘店

旧態依然とした写真館は、もはや時代の波に飲み込まれている。いままでにない写真の価値創造、それが新たな需要を生み出す。その手法はさまざまだ。しかし、やり方を間違えると、しっぺ返しを受ける。撮影ビジネスを、より豊かなものにするために——。一歩先をいくフォトスタジオ経営者&フォトグラファーによる新未来撮影ビジネスとは。

## 第3世代を中心に「世界一の子ども写真館」を目指す CASE ① プレッシュスタジオ

写真館の業態推移として、型モノ写真の撮影を中心とする老舗写真館を「第1世代」と位置付けるならば、全国に圧倒的な存在感を示した子ども写真チェーンは「第2世代」といえるだろう。そして「カジュアルフォト」「データ渡し」「Web集客」といったコンセプトを掲げて推進している新興勢力スタジオは「第3世代」ということになる。

この「第3世代」の先駆けといえるのがライフスタジオだ。いままでの写真館にはなかった、「記念日以外の身近な日常を、ナチュラルな雰囲気が漂うスタジオで多ショット多ポーズ撮影」を実践。ブログをはじめとするSNSを効果的に活用し、センセーショナルなムーヴメントを業界に巻き起こした。やはり、日本とは違った写真文化があ

る韓国系スタジオならではの発想である。七五三のような一大イベントがない韓国は、些細な家族の日常を写真に残す習慣がある。そうした写真を部屋に飾ったり、友人や知人と共有するなどといった写真の楽しみ方が形成されている。

ライフスタジオの存在は、日本の撮影ビジネス分野に大きなインパクトを与えた。