

自社の強みを活かし 新たな写真撮影ビジネスを推進

企業紹介

あい写真スタジオ アガベー

- 代 表 者: 渡邊 栄一
- 所 在 地: 長野市伊勢宮1-27-13
- 従業員数: 2名
- 事業内容: 技術サービス業
- 連 絡 先: 026-254-7370

郊外の新興住宅街に立地する、昭和60年創業の写真業。
各種写真撮影や記念アルバム等の制作を主な業務とする。写真撮影スタジオ・ミニ結婚式場も開設している。



上席専門経営支援員
山口 真次



支援概要

■企業の現状・課題及び支援の経緯

相談者の事業構成は「七五三・成人式」等、家族の記念撮影及びアルバム制作、「ブライダル関連撮影」が売上の主体となっていた。

近年、大手貸衣装店・大手キッズ店が写真撮影事業に進出し個人顧客への宣伝・広告を強化した影響を受け売上が減少傾向にある。その打開策として「貸衣装店・美容院との連携・ドレス撮影体験会」等、新たな需要掘起しに向けたイベント開催を積極的におこなっていた。それら販促策の推進においては「費用対効果」においてリスクが生じており、必ずしも新規顧客拡大につながっていないとの認識を得た。その経緯を踏まえ、新たな販路開拓について具体的な行動施策案を提示し、実践行動を支援する形で販路開拓策を推進するに至った。

■実施した支援内容

支援は、事業実態を把握する「ヒアリングの実施」から始める。

従来、相談者が行っていた販促の分析においては、個々に的確であり施策自体に問題はなかった。その上で成果がない要因を探ると大手とのバリエーションの差が明確となっており、顧客ニーズは「より多く、より安く」を求めている。この部分で大手との競合は難しいので、事業者の強み（長年培った写真撮影スキル）を活かした方向性を軸に、新たな販路開拓策を練った。その一つが、高齢者に自分史のアルバム作成を提案する「シニア向け写真教室」とし、他は、住宅メーカーにターゲットを定めた「イエフォト企画」とした。新築引渡し時に「プロが撮ったマイホーム＆家族写真をお客様にプレゼントする」撮影技術と撮影スタジオをPRした企画である。

支援の結果及び今後の展開等

販促策の意図は、他店にない「ミニ結婚式場＆写真スタジオ」の有効活用、相談者の強み（撮影スキル）を如何に活かすかにある。商工会担当者の積極的な支援もあり、地元老人福祉センターでのシニア写真教室の開催が決定した。相談者は、受講者が望めば自社のスタジオ＆ミニ結婚式場を「コミュニティの場」として写真を通じた地域貢献案も描いている。

「イエフォト企画」は、今後の写真撮影市場の方向性を見定めると、個人顧客ニーズの多様化に、大手販売店と競合して追従する商談は難しいと判断し、ターゲットを企業に定め提案型商談を推進する。

販路開拓支援＝売上アップを図る支援は、一進一退も想定されるが、商工会は「伴走型支援」を推進しており、熱意のある商工会担当者と継続的サポートを実践している。

支援を受けて

写真教室



イエフォト



商工会経営支援センターの方々より豊富な知識で営業方法、戦略等の指導で力がみなぎる思いで感謝しています。
写真スタジオ業の営業推進や戦略不足は認識していましたが、実行への後押しをして頂きました。又、Plan・Do・Check・Actionの実践により、一層仕事に対する励みが増してきました。ありがとうございます。

