2016 年 2 月 12 日
ピクスタ株式会社

フォトグラファーに新しい活躍の場を提供する新事業

出張撮影マッチングサービス「fotowa（フォトワ）」始動
～撮影してほしい人とフォトグラファーのマッチングサービス～

写真・イラスト・動画素材のマーケットプレイス「PIXTA（ピクスタ）」（ https://pixta.jp ）を運営するピクスタ株式会社（東京都渋谷区　代表取締役社長：古俣大介　以下、ピクスタ）は、新たな事業として、撮影してほ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「fotowa(フォトワ)」（http://fotowa.jp）を2016 年 2 月 29 日より開始いたします。
サービス開始に先駆け、本日から「fotowa」サイト内にて事前会員登録の受付を開始すると共に、入会者を対象に最大 13,000 円分の Amazon ギフトコードがもらえる事前会員登録キャンペーンを開始いたします。



▲ 「fotowa」ページ Top 画面（ URL：http://fotowa.jp ）

■fotowa とは：ライフイベントの「思い出写真」を切り取る出張撮影マッチングサービス

「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、入園・入学、卒園・卒業、成人式などのライフイベントに加え、誕生日等の記念日はもちろん、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、自分で選んだフォトグラファーを呼ぶことができます。
写真館では撮れない、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。

撮影サンプルフォト（2015 年秋テスト撮影時）



【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
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）　※2017 年より全国展開予定



【ユーザーフロー：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（予約成立時にお支払い）
STEP4：指定の日時・場所で撮影！
STEP5：1 週間以内にオンライン上で写真データをお渡し

【フォトグラファーフロー：依頼受付～納品まで】
STEP1：撮影可能なエリアと日時を登録
STEP2：ユーザーからリクエストがあれば、都度ダイレクトメッセージで打ち合わせ
STEP3：マッチング（予約成立）
STEP4：指定の日時・場所で撮影！
STEP5：1 週間以内にオンライン上で写真データのお渡し
STEP6：報酬受取り

■事前会員登録キャンペーン：Amazon ギフトコード最大 13,000 円分をキャッシュバック

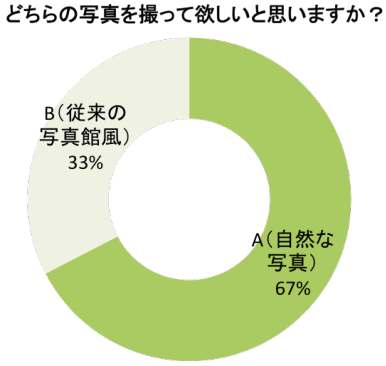
2016 年 2 月 12 日（金）から 2016 年 2 月 28 日（日）18 時までに「fotowa」への会員登録を完了し、サービス開始後から 2016 年 8 月 31 日（水）までに出張撮影を予約～データ受取まで完了した会員全員に 3,000 円分の Amazon ギフトコードをキャッシュバックいたします。さらに、その中から抽選で 10 名に Amazon ギフトコード 1 万円分をキャッシュバックいたします。

※出張対象地域は、東京都、千葉県、埼玉県、神奈川県です。
※サービス開始は 2 月 29 日を予定しております。
※フォトグラファー会員はキャンペーンの対象外です。

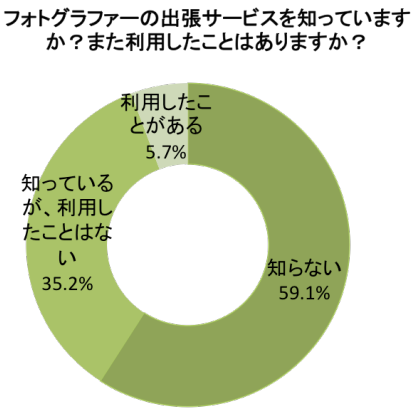
※Amazon.co.jp は、本キャンペーンのスポンサーではありません。
※Amazon、Amazon.co.jp およびそのロゴは Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

■背景：

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。



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、従来の写真館で撮影された写真と、より自然体でナチュラルな写真では、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。



こうした需要がある一方で、ナチュラルな写真を撮影するサービスはまだまだ不足しており、個人のフォトグラファーによる出張撮影サービスも、まだあまり認知されておりません。アンケート調査では、「フォトグラファーによる出張撮影サービスを知っていますか？また利用したことがありますか？」の問いに対して、94%が「知らない」または「知っているが利用したことはない」と回答しました。

「知っているが、利用したことはない」と答えた人の理由は「利用方法が分かりづらいから」が 48.2%と約半数を占め、サービス内容のわかりづらさがボトルネックになっていることが分かりました。

一方、利用したことがある人がわずか 5.7%にも関わらず、こうしたフォトグラファーの出張撮影サービスでは、フォトグラファー数の不足から、七五三などのハイシーズンには予約が困難になるケースもあり、利用者の需要に応えきれていない現状があります。

こうした背景から、多くのフォトグラファーを抱え、プラットフォーム運営のノウハウを持つピクスタがこの市場に参入することで、現在市場が抱える課題解決と同時に、市場のニーズに応えられると考えています。

＊1）出所：矢野経済研究所
＊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

■fotowa の強み：ピクスタが有するフォトグラファーネットワークと撮影演出ノウハウ

fotowa の強みは、デジタル素材のマーケットプレイス「PIXTA」の運営で培った全国約 18 万人のクリエイター会員（PIXTA に素材を投稿・販売する人）とのネットワークがあることです。クリエイター会員の中には、PIXTA の強みである人物素材の撮影を得意とするフォトグラファーが多数います。
また、ストックフォト事業運営で培った写真撮影の知見や、フォトグラファー育成ノウハウを活かすことで、フォトグラファーの写真スキル、効果的な演出をするためのディレクション力やコミュニケーション能力の向上に繋げ、依頼内容を元に自然体かつ効果的に演出された写真を提供します。

■今後の展開と方針

「fotowa」のサービス開始当初は、ユーザーがフォトグラファーを検索して指名する形でマッチングを行いますが、今後は、ユーザーによるフォトグラファー募集機能や、フォトグラファーが撮影依頼（募集案件）を検索して撮影を提案できる機能の追加も予定しています。また、現状では、撮影した写真データについて、オンラインでの受け渡しのみを予定していますが、将来的にはオンライン上での写真管理や SNS 共有などの機能、プリント商品の提供も視野に、事業展開を進めていく方針です。

■新たな「才能を活かす機会」の提供

ピクスタは「インターネットでフラットな世界をつくる」を理念に、誰もが自由に才能を活かせる機会をつくることを目的として事業を展開しています。
日頃から「撮影」を仕事にするプロのフォトグラファーはもちろん、プロの肩書きを持たないもののハイクオリティな写真技術を持ったハイアマチュア層のフォトグラファーに、「fotowa」という新たな環境を用意することで、新しい「仕事の機会」と「働き方」を提供します。

出張撮影マッチングサービス「fotowa（フォトワ）」の由来

Photo（写真）と永遠（とわ）、そしてマッチングサービスとして人と人をつなぐ「to」と「輪」をイメージして、「fotowa（フォトワ）」と名づけました。
記憶にも記録にも、永遠に残る最高の写真を届けると同時に、「フォトグラファーに写真を撮ってもらう」ことそのものが「楽しい思い出」となり、人の輪が広がっていくことを目指します。



■ピクスタ株式会社／会社概要

■PIXTA
（日本語版）　https://pixta.jp
（英語版）　https://www.pixtastock.com
（中国語簡体字版）　https://cn.pixtastock.com
（中国語繁体字版）　https://tw.pixtastock.com

「個人が生み出すオンリーワン」を支援したいという想いから、2005 年 8 月に創業。誰もが参加できるフラットな投稿スタイルで、高品質・低価格な写真・イラスト・動画のストック素材をインターネット上で売買できるデジタル素材のマーケットプレイス「PIXTA」（ピクスタ）を 2006 年 5 月に開設しました。
販売価格は写真・イラストは 1 点 540 円～、動画は 1 点 2,160 円～のサイズ毎の一律価格で提供。
現在、日本国内最大のマイクロストックフォトサイト（低価格ストックフォトサイト）に成長し、「インターネットでフラットな世界をつくる」を理念に掲げ、2013 年にシンガポールに子会社を設立し、アジア展開にも注力。2014 年には定額制サービスを開始、2015 年には東証マザーズに上場し、アジア No.1 のクリエイティブ・プラットフォームを目指しています。

◎ストックフォトとは
頻繁に使用されるシチュエーションであらかじめ撮影・制作された写真やイラスト、動画などのビジュアル素材のこと。撮りおろし・描きおろしに比べコストが低く、必要なときにすぐ使えるという利点から、広告や出版物、テレビ番組など、さまざまな用途に使用されています。
※fotowa で撮影された写真がストックフォトで使用されることはありません。

■ ピクスタ株式会社

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： 305,879 千円（2015 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 3-11-11 IVY イーストビル 9F
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
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.

■プレスリリース・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