

340E導入で理想の店作りへ着実に前進

■Photosalonおおかわ(千葉県茂原市)

「お客さんがくつろいで、写真を楽しめる場所にしてほしい」と話すのは、Photosalon おおかわの大川賢一郎社長。同店は今年4月にフロンティア340Eを導入すると同時に店内を大幅にリニューアル。カメラなどの商品類を最小限に減らす一方で、壁面には余すところなく、フロンティアで出力したお客さんの写真を飾った。

さらに店内の中央にはテーブルを置き、お客さんが写真談議ができるスペースを確保。それに並べて大判プリンター、パソコンを設置し、大川社長とお客さんがいつでもその場で撮影画像を確認したり、色調整を行なえるようなレイアウトに変更した。「お客さんの写真をたくさん飾るようになって、客層が前とは大きく変



お客さんがくつろいで写真を楽しめる店作りを目指すPhotosalon おおかわの大川賢一郎社長(左)。今年、前社長だったお母さんの康子さん(中央)から後を譲り受け、同店の三代目社長に就いた。一番右は康子さんの妹の美恵子さん

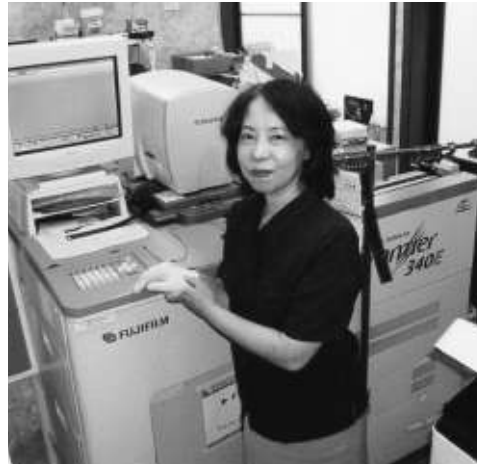
まりました。お客さん同士が出来上がった写真を見せ合ったり、次の作品づくりの話を楽しくしてくれています。写真を楽しめる場所に…という理想にだんだんと近づいて来ていますね。

大川社長は大学に通いながら、併行して専門学校でコンピュータフォトを専攻、卒業後は印刷会社でスキャナー班として、写真の合成や色加工の業務に携わってきた。4年前に同店に戻ってからはそれまで培ってきた技術をもとに、写真をアートとして捉えるお客さんの取り込みに注力。先に導入していたピクトロスタットデジタル400を使った様々なニーズへのきめ細かい対応が口コミで広がり、徐々にハイアマチュアのお客さんの数を増やしてきたという。今年に入り、フロンティア340Eを導入してからは各種プリントおよびPOP類のコストダウンに成功するとともに、出力スピードも大きく

フロントティア340Eの導入によりデジカメプリントの処理スピードが大幅にアップ、同時にコストダウンも実現している



千葉県茂原市の Photosalon おおかわ。同業者のプリント業務も請け負うなど、地域のラボ機能としての役割も



アップ。デジカメプリントでは、店頭受付機のオーダーキヤッチャーの下にプリント処理時間の目安(取材時は7分)を表示し、お客さんに安心感を与えている。

また、店内に飾るお客さんの写真は1シーズンごとに入れ替えており、ちょうど今はハスやひまわりの花、お祭りなど、夏をテーマにした写真を展示。店頭で来店したお客



「コンピュータソフトを学び、印刷会社で画像処理の業務に就いたことが今の仕事に役立っている」と話す大川社長



店内の壁面にはフロンティア340Eで出力したお客様の写真が豊富に展示(上)。4年前から地道に写真愛好者の取り込みに注力してきたことが実を結び、今では常時、お客さんが店内で写真談議に花を咲かせる(左)

さんに対して配るギャラリーの案内もフロンティア出力によるものだ。「古い写真の色修正や集合写真の文字入れなど、フロンティアで出力するようになってからピクトロの頃と比較すると、コストが1/5〜1/6くらいになりましたね。それに色味や出力サイズなども、得意先の好みに合わせて設定が分けられるのでプリント効率が上がりました」と大川社長はフロンティア導入のメリットを述べる。

今後の課題はデジタルメモプリントの需要を伸ばすこと。早くからコンピュータフォトやデジタル処理に携わってきた同社長だからこそ、プリントの重要性を訴える。「パソコンのハードディスクにデータを保存していても消える場合があります。MOのデータが消えたことも何度も経験しています。デジタルには二重も三重ものバックアップが必要。それがプリントならほとんど色が消えていても修復は可能です。先が読めない時代だからこそ、若い人たちにプリント文化を定着させたい」。