

「笑顔のある空間プランニング」を ゲスト参加型の演出商材で

記録型映像商品『思い出プラス Movie』をヒットさせた(株)ウィーブ(安田真悟 代表取締役社長)は、昨年9月よりAIにより笑顔指数を自動判定するゲスト参加型の画期的なパーティー商品「スマイルアワード (SMILE AWARD)」をリリースした。東京・大阪ですでに50会場以上に導入された同商品は、婚礼のほか一般宴会でも利用できるため「ホテルからの引き合いも多い」と同社副社長の乙田昌伸氏は語る。今回、乙田氏にその商品概要や演出効果のほか、短期間でそれだけの導入件数となった理由についても伺った。

ゲストが撮影した写真がスクリーンを彩る「スマイルアワード」

〈お話を伺った方〉

(株)ウィーブ
取締役副社長
乙田 昌伸 氏



削減対象にさせない商品を 企画力によって生み出す

東名阪を中心に250会場に導入されている結婚式の記録映像サービス「思い出プラス Movie」。当日は結婚式・披露宴を無料で撮影し、後日、新郎新婦がその記録映像のサンプルを見て購入するかどうかを選べる商品だ。プランナーの代わりにウィーブが営業し、カメラマンも手配・運営。さらに初期投資が必要ないなど、導入に際しての障害をほとんど取り除いた点が評価され、発売3年後となる現在も毎月のように導入会場が増え続けている。

「ゼロから新たな売り上げが発生する映像商品として認知されたことが販売数増につながっています。中には『思い出プラス Movie』だけで1億円以上の売り上げを達成されている会場もあるほどです。撮影はもちろん接遇の仕方から話術まで、しっかり教育されたカメラマンばかり。最近ではフリーランスの土日だけのママさんカメラマンも活躍するまでに層も厚くなってきました。プランナーさんにとっては、この人材難の時代にカメラマン手配に苦労することがない点も喜ばれていますね」

今後は北陸・中国・南九州などの地域にも積極的にシェアを広げていく予定と

のこと。

一方、昨年9月からトライアル販売を開始した「スマイルアワード」は、今話題のAIを搭載したゲスト参加型の写真投稿システムだ。スマホの写真をリアルタイムでスクリーンにアップロードさせ、被写体となった人の笑顔をAIが自動判定。「笑顔指数」をパーセント表示し、最終的に笑顔指数NO.1の「ベストスマイルアワード」ゲストを新郎新婦が表彰し、プレゼントを贈るといったものだ。「ゲストを盛り上げて笑顔あふれる楽しい空間にしようという演出商品です。AIにより笑顔を評価して指数化する商品は、おそらくこれが業界初かと思います。

昨今の予算に厳しいカップルは余興・演出の部門を最初に削減対象にしてしまう傾向にありますし、食事中心の少人数の祝宴が増えています。しかし『思い出プラス Movie』もそうですが、アイデアや企画次第で収益を上げられる商材、そうした商品への潜在ニーズはまだたくさんあり、その可能性を追求していきたいと考えています。結婚式はもともと笑顔があふれる場ですから、それを最新の技術を使って、SNS時代の新郎新婦やゲストに受け入れられる演出はないかと考えたのが開発の背景です」



スクリーンにアップロードされたお客さま撮影の新郎新婦や他のゲストの笑顔を自動判定。0～100%まであり、最後に最も笑顔指数が高かったゲストを新郎新婦が表彰する



スマートフォンからは、スクリーンに上げたい画像をフリックするだけで簡単にアップロードできる

ゲスト同士で撮るからこそ 盛り上がった次の投稿へとつながる

機能が進化したスマートフォンで写真を撮り慣れているお客さま層に、自ら写真を投稿・参加してもらう「スマイルアワード」は、まさに現在の時代性をとらえた演出といえるだろう。しかも前述したような基本の利用の仕方以外にも、さまざまな利用の仕方がある。例えば、ある会場では新婦友人が新婦の中学校時代の画像をアップして大いに会場が沸いたそうだが、SNSで事前にURLをゲストに送ってあれば、そんなプロフィール紹介的な演出も可能となる。

また、URLさえ分かれば、遠方などのため当日に参加できないゲストからも画像を上げることもできる。同社が調べたところ、披露宴平均で約200枚の画像がスクリーンに飛ばされ、盛り上がっているからこそ、次から次へと投稿されていき、多い場合には400枚もの画像がアップされることも。さらに投稿された画像はすべて、後で新郎新婦がまとめてダウンロードできる。わざわざゲストが新郎新婦に写真を送ってあげる必要もないわけだ。

「さらにプロカメラマンが撮影するのと、親しいゲスト同士が撮るのとでは目線がまったく異なります。笑顔指数も上がりますし、変顔を撮らせるなど、そこはプロ仕様とはまた違った世界観を持ったフォトになるでしょう」

安価な月額制と 使いやすさにこだわった

「ゲスト全員が遊び感覚で楽しめる演出と

いう点で、汎用性の高さ、使い方の多様性も特徴です。ゲストハウス会場だけでなくホテルの導入事例が多いのも、ウエディングだけでなく企業の宴会や懇親会などさまざまなシーンでも利用できるからです。パスワードも設定できますので、セキュリティの面でも安心です」

また、金額を月額2万9800円(税別)の固定にして、導入に際してのハードルを下けている点にも同社ならではの考えがあるようだ。

「いいなと思って、導入費用と使いやすさがなければ、なかなか『よし入れよう』とはならないものです。そこで料金設定を、何回稼働させても月当たり2万9800円にしました。仮に上代5万円でお客さまに販売すれば、最低月1回の受注でペイできると考えたからです。さらに一般宴会などにも利用されれば、婚礼との双方から収益が上がります。婚礼で余裕がある会場では、「これで成約できれば安いもの」と、フェアの成約特典として付けているところもあるようです。

また使いやすさ、分かりやすさにもこだわって開発しましたので、本体をプロジェクターに接続するだけで、アプリのダウンロード・インストールも必要ありません。PAなどの業者の手間いらず、プランナーさんでもどなたでも簡単にセッティング可能です」

導入時にはもちろん同社スタッフが説明するが、本当に簡単だと乙田氏は胸を張る。しかも導入の初期費用5万円(税別)に、月額料金を支払うだけ。そうしたところが評価されて、短期間で50会場まで導入が進んだのだろう。

また現在は東京・大阪での販売だが、もちろん要望があれば他府県にも販売する。

扱いが簡単なので、説明会を開けばいずれ全国に広がっていくと考えているようだ。

ウエディングの現場は笑顔が大切と、研修で利用するもよし、パパママ婚の赤ちゃんをどれだけ笑わせるかをゲストに競ってもらってもいい。誰のため何のために「スマイルアワード」演出を活用するか? を考えてみるのも楽しめそうだ。

スマイルアワードの商品特性

- **導入が簡単**
Wi-Fiとプロジェクターさえあれば導入可能。アプリのダウンロードやインストールなども不要。本体(HDMIもしくはVGA)に付属するケーブルをプロジェクターに接続し、Wi-Fiパスワードを入力するだけ。
- **操作が簡単**
①当日までに、データのリセット、お客さまおよびイベント情報の入力など、1分ほどで終わる作業を行なう。②QRカードの配布(本体に500枚付属。増刷も無料対応)。③当日はお客さまにスマートフォンやタブレット端末でQRコードを読み取ってもらい、あとは撮影した画像をどんどんスクリーンにアップしていただくことAIが「笑顔指数」を自動判定してくれる
- **販売が簡単**
お客さまへ案内するマニュアルや資料、動画などのツールはすべて、シチュエーションに分けて同社が用意。さらに専用のサイトから、実際のサービスを疑似体験できる
- **料金**
月額2万9800円(税別/年間一括支払いの場合)。初期費用として機種代5万円(税別)が必要。その他の費用はかからない。またWi-Fi環境がない場合にはプラス5000円(税別)でWi-Fiルーターも貸し出し可能(料金は2020年2月現在)

〈ウィーブコーポレートデータ〉
(株)ウィーブ (We've Co.,Ltd.)
所在地:大阪本社/〒530-0016 大阪府大阪市北区中崎2-1-4 萬野(しまの)ビル4F
TEL.06・6375・8601/FAX.06・6375・8602
東京オフィス/〒108-0074 東京都港区高輪4-8-11-305
TEL.03・5422・8572/FAX.03・5422・8573

【スマイルアワード サイト】 https://weve.co.jp/smile_award
【思い出プラス Movie サイト】 <https://opmv.net>

乙田 昌伸 Masanobu OTSUDA | 1994年、ドレスショップのセールス部門としてウエディング業界に入る。その後数々のセールス記録を残し、2013年には代表取締役社長に就任。15年に現在の(株)ウィーブに執行役員として入社し、17年より取締役副社長に就任。同社の『引出物ワンストップサービス』『思い出プラス Movie』『スマイルアワード』のサービス構築、運営、販売全般の指揮を執る。常にお客さま、会場、自社さらに業界全体の四方よしとなることをポリシーにして活躍中。
<URL><https://weve.co.jp>