

課題：記録型映像の注文低迷

記録型映像を発注しなかったカップルを対象に無料撮影 ～ 250 会場と提携、累計1万件撮影中、50% 以上が売りに～

結婚式を終えたカップル調査で“やっておけばよかった”と後悔するアイテムの1つに「記録型映像」がある。かつては90%近くあった受注も20~30%に留まっている。背景には映像商品が結婚式当日のエンドロールや生い立ち映像に変わってしまったことにある。1組当たり20万円弱の損失となっている。そこで受注に繋がらず消えていた売上げを不死鳥のごとく甦らせる“四方良し”の仕組みを構築したのが(株)ウィーブだ。第一線で活躍中の乙田昌伸副社長に今後の展開を含めお聞きした。

(株)ウィーブ
取締役副社長 乙田 昌伸氏



ウィーブ(本社大阪、安田真悟社長)は2000年8月1日起業、以来、ウエディングに関するシステムやギフト、映像などを手掛けている。今、全国のホテル・式場から注目されているのが注文を逃した記録型映像を売りに結び付けるという「思い出プラス Movie」だ。1年半の試験販売期間から5年目、実際に販売を開始してからわずか3年で東名阪など大都市中心に契約、撮影件数は1万件、うち売上げ計上が50%に達している。

この仕組みは“素晴らしい結婚式を次世代にも伝えてほしい”という思いからスタートした。映像アイテムが結婚式当日の生い立ち映像やエンドロールにシフトする中、素晴らしい一日の記録を残しておけばよかったと後悔するカッ

ルが多い。そこで記録型映像を発注しなかったカップルを対象に当日の撮影を無料で提供、結婚式後に必要であれば発注するという仕組みを構築した。

ウエディングプランナーも記録型映像を販売するための無理な営業をすることもなく、結婚式後の受発注から納品まですべて同社が請け負うため手間が不要、何もせずしてマージン収入を得ることができるとともに、発注ミスを防止できる無料の保険的な役割も果たしている。発注していないカップルを対象としているため、既存の提携している映像会社にも妨げにならない。逆に低迷している記録型映像の売上げを確保するために提携を結ぶなど、タッグを組むことで提携企業の売上げにも寄与している。

加えて既存の映像会社より販売価格を高く設定するとともに、無料撮影した映像は記録時間や内容など提携先は選ぶことはできるが、同社の商品は選ぶことはできない。このようにあえて不利になるような価格や商品を打ち出すことで、会場側、ウエディングプランナー、提携映像企業、そして同社の“三方良し”を超える“四方良し”の手法で展開している。

これまでは試験的に首都圏を中心に活動してきたが、体制が整ったことから全国展開を進めていく。北は北海道から南は沖縄まで全国をカバーし、今期7000組、来期年1万組の受注実績を上げていく計画だ。

さらに新たなアイテムとして今秋9

月「スマイルアワード」をリリースした。スマートフォンを使ってスクリーンに向かって写真を飛ばすというものだが、従来と異なるのは「笑顔指数」を搭載したこと、価格を1回当たりではなく月額制にしたことだ。何度利用しても月額2万9800円(税別、初期投資別途5万円)にて利用でき、さらに導入検討に当たり3カ月間の無料トライアル期間も設定した。

通常は利用するたびに7~8万円で仕入れて10万円前後で販売していたことから伸び悩んでいたが、月額にすることで求めやすい価格帯で提示できるとともに、結婚式に限らずスマイル指数を生かして法人パーティーや同窓会・謝恩会などの演出の1つとして国内外を対象に活用することができるのもポイントだ。

「このほかWebを活用したギフトシステムも堅調に進展しています。映像はようやく全国展開で対応できる体制が整いました。皆にご満足いただける仕組みを構築し、会場様もプランナーもそして関わる企業にも新たな活路を見いだせるよう、これからも新たなチャレンジを続けていきます」(乙田昌伸副社長)。

(株)ウィーブ

本社：大阪市北区中崎 2-1-4
 髙野ビル 4F TEL：06-7638-1881
 東京オフィス：東京都港区高輪
 4-8-11-305 TEL：03-5422-8572
 URL:weve.co.jp
 E-mail:info@opmv.net