



株式会社ハッピースマイル

～ネット・スマホの普及で大躍進

写真販売代行事業で広がる笑顔の輪～



企業概要

株式会社ハッピースマイル

<http://happysmile-inc.jp/>

代表者：佐藤 堅一

設立：2012年

資本金：900万円

従業員：14名

事業内容：写真販売システムの運営、プロカメラマン派遣事業、フォトスタジオ運営

本社：埼玉県さいたま市西区指扇1753

電話番号：048-729-5278

取引店：指扇支店

佐藤 堅一 社長



やるなら本気で、とことんまで 自衛隊からカメラマンへ、異色の転身

インターネットを利用した写真販売事業で急成長を遂げ、一躍写真業界の注目を集めるようになった株式会社ハッピースマイル。その新社屋とスタジオは、のどかな里山の景色が残るさいたま市西区西大宮にある。

2009年に事業を立ち上げた佐藤堅一社長の前身は、なんと陸上自衛官。世の中の役に立ちたい、ありがとうと言ってもらえる仕事がしたいと入隊した後は、何事にも前向きで積極的な性格もあって同期トップクラスのスピード昇任を果たしてきた。しかし、この試験を突破したら幹部への道が開ける…という2006年、突然の退職。その背景にあったのが、写真に未知なる可能性を感じた、という想いだった。

「スキルが上がり、視野が広がるにつれて“有事に備える＝なにかが起きるのを待つ”という自衛隊の基本スタンスに、自らの成長の可能性を見いだせなくなったのです。ちょうどその頃の最大の趣味がデジタル一眼レフでの写真撮影でした。私は“やるならとことん”というタイプなので、最初から機材だけはプロ級のを揃えていました。だけどプロの写真とアマの写真はあまりにも違う。なぜ自分ではそういう写真が撮れないのだろうか？その疑問から一念発起して、よし本気でプロを目指そうと決心しました」。

とはいえ、業界経験もなく学校で学んだこともない者を採用してくれるスタジオはなかなかない。唯一“委託カメラマン”として契約できた会社から、スポーツ大会、結婚式、お祭りなどの撮影を依頼され、腕を磨く日々が2年あまり続いた。

そんな中、佐藤社長がこれはビジネスチャンスなのでは…と感じたのが、保育園・幼稚園の撮影だった。「運動会などで撮影していると、保護者の方から感謝の声やリクエストが届きます。さらには購入してくれる確率も非常に高い。私自身、喜ばれる仕事をしているという手応えを感じました」という佐藤社長。早速、委託カメラマンの傍ら保育園や幼稚園に売り込みを始めた。

■ 撮影した後の作業が… 保育士の苦労話にヒントを得て

当初は「プロカメラマンが子供たちの様子を撮影します」というアプローチだったが、様々な保育園と話をしているうちに、保育施設の抱える複雑な実情が見えてきた。

「子供の自然な表情を知っているのはやはり保育士さん。そして、デジカメで撮影することは常日頃からやっているが、写真をポケットアルバムに入れたり、壁に貼り出したりして保護者に見せ、注文をとりまとめて焼き増しし、代金や写真をやりとりする、という、撮影後の過程が保育園にとって大きな負担だったようです。上手く対応ができないので撮影自体をやめてしまった保育園では、保育中の子供の様子が見たいという保護者からの不満が高まっていた。

当時、私は請け負った写真やデータの受け渡し・販売をインターネット上で行っていましたが、このシステムを応用すれば保育士さんの負担を軽減できるのでは…と直感しました」。

かくして佐藤社長は個人事業主だった2009年、幼稚園・保育園専門のインターネッ

ト写真代行販売サイト“フォトパーク”の運用を開始。

当時は現在のようにPCやスマホが広く普及していなかったため契約者・利用者もやや伸び悩んだが、近年需要はどんどん拡大している。

■ 施設・保護者・ハッピースマイル みんなが幸せになるビジネスモデルが完成

「このサービスの魅力は、どこにも、誰にも損がないこと。導入やシステム利用料は無料ですし、保育園側は画像データをアップし、保護者に専用のパスワードをお知らせするだけでいい。保護者の方はいつでもサイトにアクセスし、欲しい写真を注文するだけ。決済方法は一般的なネット通販と同じです。

さらに保育園に喜ばれているのが、写真の



インターネットを利用したサービスだから可能な全国への営業。現在、契約施設は350社以上になった。



注文者ごとにデータを管理し、プリントから仕分けまでを自動で行う現像システムを自社開発。



写真を発送する部署では、子供を持つ親の気持ちによりそうため、主婦のスタッフが活躍している。



ブランド力強化のため、写真販売専用サイト“みんなのおもいで.com”を、2014年4月にオープン。

販売価格を契約施設が自由に決められる、という点です。当社の収益となるのはプリント代の卸値（1枚46円～サイズによって異なる）。それ以上の販売価格に設定すれば、差額は手数料として保育園側に還元されます。その手数料を遊具や消耗品の購入費に充てることもできるようになります。」と佐藤社長。

保育士の負担を軽減するだけでなく販売手数料も入り、さらに保護者からも感謝されるサービスなのだから、契約の急増も納得できる。“フォトパーク”の運営が軌道に乗った2012年に同社は法人化し、現在に至るビジネス基盤が固まった。

■ 利便性をさらに高めた専用サイト「みんなのおもいで.com」誕生

業績好調の同社だが、佐藤社長のビジョンはさらに広がる。

「子供の写真が欲しいと思う親心は万国共通。世界中の方に喜んで頂けるサービスを提供していきたいので、数年以内に海外進出も考えています。目下の問題は、日本の郵便や宅配便のように信頼性の高い配送品質が、海外ではまだ整備されていないということだけ。システム自体は今でも世界中から利用可能ですからね。早く海外展開したいですね。」と佐藤社長。はやる心をおさえて、まずは国内の

地盤固めとブランド力強化のため、写真販売専用サイト“みんなのおもいで.com”を2014年4月にリリースした。

現在のご契約団体は、保育園・幼稚園・イベント企画会社等だが、今後は、スポーツクラブや大学サークルなどさまざまなターゲットに利用拡大が見込めるサービスであることは、容易に想像できるだろう。新たな顧客を開拓して業務を拡大し、数年以内には東証マザーズへの上場も…と、高みを目指す視界に曇りはない。

その一方で、新社屋近くに、子供専用フォトスタジオ「スタジオハッピースマイル」を運営しており、1日3組限定・全データ即日渡しという特化型サービスが受けて、遠方からの利用も多い。今までのフォトスタジオだと、撮影した後に選んで決めるスタイルが主流であるが、親心として写真は全て欲しい。その気持ちを大切にしたいと考え、一生に一度しかない大切な瞬間を残している。

同社の経営理念である「写真に新たな可能性を」には、1枚の写真が持つ未知なる可能性を信じ、写真を通して、少しでも多くの「ありがとう」と、社会貢献度の高いサービスをたくさんの方に提供したいという想いで、スタッフ一同気持ちを一つに世界進出に向かって