

8.5 号外 写真の撮影について

本日は、写真の撮影技術については無く、撮り方のシチュエーションについて考察したいと思います。

商品写真を撮影するときに

- ・商品だけにフォーカスさせる
- ・使用したところをイメージさせる

この二点では、だいぶ撮影方法が異なります。「商品の良さ」「商品のみ」を取り上げたいときには商品にフォーカスして撮影します。

他方、商品をより身近に感じさせるには、使用しているところをイメージさせるため「生活感」を演出することが大切です。その際の撮影には、100円均一などでカゴや布などの小物を買ってきて、商品と共に撮影したりします。

平たく言いますと、時計や宝石を高級に見せるように撮る時には、白い布の敷かれた台に乗せ、強い光量を全体から浴びせて撮ることで「商品」に様々な光が反射し艶やかになり、より綺麗に、より高級に見えます。しかし、その撮影の他にも、売るためにはお客様がより身近に感じられるような工夫が必要となってきます。実際に腕に付けているところや、カバンとその中身を台に並べ、カバンの上に置かれた時計を演出して撮ったりなどのイメージ写真が必要になってきます。

このように撮影のコンセプトにより、だいぶ撮り方が変わります。

身近に感じさせる時には、さりげない演出が必要なので大きな光量は必要ありませんし、遠目からの撮影となります。この場合には商品の実際の色と多少差があっても問題はありません。お客様が生活の中で、その商品をイメージするからです。

逆に商品だけにフォーカスさせるときには、光量を増やしてより近くで撮影する必要があります。その時には色や形が正確に映っていなければいけません。

この差を理解して、商品ページを制作したり、商品のメインの写真をどのようにするかを決めてください。

余談ですが商品ごとに、写真のコンセプトがブレますと統一感が無くなりますので、ある程度方針を決めて、なるべくまとめて同条件で撮影するようにしてください。

8.5 号外 写真の撮影について

●食品

食品を撮影するときには、その食品の特長をとらえた撮影が必要です。

肉ならジュージューと焼けているところ。デザートなどは質感が伝わるように、プリンやみたらし団子であれば、かかっているソースなどが垂れているところ。熱いラーメンや鍋であれば湯気が上がっているところなど、その商品の特長を表すように撮ります。極論ですが、食品は普段、手から口までの移動距離しか、我々は目にしません。そこで、普段ありえない状態、つまりドアップで撮影しますと、よりおいしそうに見えます。

●衣類（アパレル）

服やアクセサリ、靴や帽子など様々なモノがあると思いますが、重要なのはやはり、イメージ写真と商品写真を分けて撮影することです。

イメージ写真は、想定したユーザーが身に着けている状態にすると、より訴求力が高まります。マネキンに着せて撮る写真はあくまで、商品写真の範疇であり、ターゲット層に合わせて実際のモデルが着た写真はイメージ写真となります。帽子、シャツ、スカート等を組み合わせて床などにおいて、脚立で上から撮影するのは、イメージ写真と商品写真の中間のような撮影方法と言えます。

●医薬品（サプリメント・薬・化粧品）

サプリメントや薬などを撮影するときにはパッケージから出すことで、より使用状態をイメージできます。細かい効能等を伝えるには、パッケージのアップなどで商品の詳細を伝える説明文を読ませるのが良いでしょう。

より商品を身近にイメージさせたいければ、フタを外して中身を出す事です。CMなどで見かける、蓋が開いて商品に立てかけてあり、入れ物の底の付近に錠剤の薬が並んでいるあの感じです。他にも、少し後ろでぼやけるような位置にユリなどの花を置くと高級に見えます。このような写真は必ず背景を同じコンセプトでとることが大切です。なるべく一度に写真を撮影するようにしてください。

色についてですが、色は私たちが潜在的に感じるイメージがあります。そのイメージは諸説ありますが、代表的なモノを書いておきます。

- ・赤 食欲増進。活発。興奮。
- ・ピンク 安心と愛情。躍動的。
- ・オレンジ 楽しい気分。健康的、活動的。
- ・黄 心の悩みにアピールする。コミュニケーションを高める。
- ・茶 堅実さ。信頼感が増す。
- ・緑 安心感。落ち着き。自然。

8.5 号外 写真の撮影について

- ・青 精神安定。透明感。多くに好まれる色。
- ・紫 感性を刺激する。高級感。芸術性。
- ・白 清潔感。透明感。新しさ。真実。
- ・黒 高級感。重厚感。色を際立たせる。

少し話はそれますが、楽天市場にて女性の高級ランジェリーを売っている有名な「あるお店」がありました。そこでは、より儲けを上げたいようで、他の物を取り扱い始めました。ある日、似つかわしくない商品が目に入り「ん？なんだ？」と注目してみると、ランジェリーの中に紛れて高級な牛肉が売られていました。こういうコンセプトもへったくれもないことをするとターゲットがブレて逃げていきます。気を付けてください。

実際その店では、肉の取扱いは1ヶ月もしないうちにやめました。苦情が入ったと言っておりました。わかる気がします。