

# ビデオを ビジネスに できる人、 できない人。

開業のヒントになる  
10+1  
箇条

アートレンズズ代表

奥川 薫

「好きなビデオで食っていききたい」。そんな気持ちはとてもよく解ります。ただ、すべての方の願いが叶うものなら、

この世の中はきっとスポーツ選手だらけ、女優だらけということになります。ビデオで生計を立てるといことは、すなわち事業家になるということです。

初っ端から厳しいことを言うようですが、

その成功率は他の独立創業と変わらない低さでしょう。

それでも、多くの成功例、失敗例を見てきた経験からすると、

それぞれに共通の要因があるような気がします。

## ●ビデオマンである前に

### 事業家だという意識を持つ

「好きだからビデオを仕事にしたい」。

こういう願望のみの人は要注意です。

他の事業同様に、まず、経営センス、

収支を見る感覚がなければなりません。

## ●副業から本業への移行が賢明

基本的に、数年のスパンで、徐々に

仕事が増えて行くパターンが多い世界

だから、とりあえず、二足のわらじが

ステディです。

## ●高価な機材が、高収入に

### 結びつくわけではない

「まず高価な機材を揃えて」という感

覚も落とし穴です。当方はレンタルや

中古で、と考えても間違いではない。

むしろ、過剰な設備投資が、経営の足

を引っ張るといふこともあります。

## ●好き嫌いでではなく

### 営業第一の姿勢が肝要

ア、ビデオカメラの高画質化など映像

を取り巻く世界は変容が著しい。つま

り、安穩としている既存の業者は落伍

していき、うまく時流に乗れる人は

新規参入ができる時代だということ。

逆風かチャンスか、道は二つです。

## ●プロとして必要な

### ビデオ制作技術とは？

相手（お客様・クライアント）の要

求するものを理解し、完成させ、満足

してもらう力。この言い方で不満なら

ば、民生機をオールマニュアル設定で

操作できる力量。

## ●その気になれば

### 機材ゼロ、資金ゼロでも開業可能

撮影から編集まで全て他者に任せて、

自分は自宅を事務所にして営業に徹す

る。しばらく運営して、これなら「何

とか食っていける」という目途がつい

てから、自らが撮影・編集を始めるの

も、一つのリスクの少ない方式です。

## ●ビデオの周辺業務も、

### 効率良く併設する

写真撮影、CD制作などの業務も兼

ねている人が少なくないが、ビデオ専

業で難しければ周辺業務で間口を広げ

てみるというのも一つの手。

ビデオ一筋と決め込まずに、周辺を

広げていく努力は決して無駄になら

ないと知ろう。

どんなに素晴らしい技術があっても、

仕事を取らなくては始まらないのです。

かといって無闇に「飛び込み営業」す

ればよいわけでもない。DMやホーム

ページを活用して効率良くということ

を心掛けましょう。

## ●「くっかかり」から徐々に

### 裾野を広げていく努力をする

趣味、ビデオに魅せられたキッカケ、

副業時代の専門分野など、何か撮影対

象との接点があるところから取り組む

のが賢明です。

## ●電話帳以外で600件の

### 名簿をリストアップしてみよう

まず、年間600万円の売上を目標

にしたとして、一仕事10万円で年間60

カ所。600件のうち10%としか結び

つかないと計算してみよう。

## ●ビデオの世界より、

### 顧客側の事情に詳しくなる

ビデオで仕事をするのですから、ビ

デオの知識を持っているのは当たり前

それより、日本舞踊を撮るのならその

世界の専門用語を、婚礼なら最近の傾

向などを、よく勉強する必要があります。

うまい翻訳家は、日本語にこそ精通し

ているモノです。

## ●映像の世界は、

### ビジネスチャンスがたくさん

ブロードバンド、DVD、ノンリニ