

6月定例会のご案内

「各会員の映像による映写会」

- 今回の映写テーマは自由です。
(一部会員から舞踊・バレエ関係が見たいという要望あり)
- 16:00から準備開始。準備完了次第映写スタート。
(予定では準備15:00~でしたが会場の都合で変更になりました)
- 各自の持ち時間は当日に決定します。(参加者人数によって変動します)

日時 6月20日(火) 午後4:00~午後9:00

〒121-0813 北区王子1-17-1

最寄り駅 京浜東北線「王子駅」北口より徒歩4分。
営団地下鉄南北線「王子駅」より徒歩3分。

場所 王子一丁目町会会館(2階)

高橋携帯 090-7005-8981



「20周年行事会場候補下見行き」

6月15日(木) 小田原駅西口10:00集合

参加者:高橋・上河・赤岡・(福田)

- 20周年記念行事会場は一泊+温泉の要望者多数につき、ホテル/旅館等で開催と決まりました。
- 場所は人気再燃、箱根入口の「箱根湯本」を予定しております。
(下見当日は小田原駅で合流後、車両にて箱根湯本の観光案内所に立ち寄り、情報収集後、各ホテル/旅館の下見と決定をしていきます。車にはもう一人乗車できますので同行希望者は高橋までご連絡下さい)

●会のホームページ更新関連

・吉岡さんから、

「今までは会員の仕事の内容にはあまり触れませんでした、これからは、会員の仕事内容も具体的に記事にしていこうと思います。」

ということで、会員のみなさんには「一からストーリー」「手伝い人」「協力事例」のアンケートを提出していただき、それをまとめて順次、「ビデオナー・会員紹介！！」欄にアップして行きます。この欄は一般の訪問者にも見ることが出来、外部に対して当会の様子や雰囲気伝えられる内容になると思います。

(アンケート用紙は5/31メールで全会員に送られておりますので、ご協力、ご返信お願いします)

・会員専用ページのパスワードは変更になります。

(新パスワードは5/31会員には通知済みです)

・HPの大幅なりリニューアルになりますので、その予算を計上して5月定例会で承認されました。

●20周年関連

・ビデオサロン誌7月20日発売号にて告知記事を載せる。

内容は「20年」のアピールを3分の2くらい、3分の1を「会員募集」「当日の見学者募集」にする。

キャッチコピーは上河さんに考えて頂くことに。(VS誌のスペースは5/31に連絡確保済みです)

・記念冊子として、可能な限り「今までの会報の電子化」を行う。

尚、冒頭に各会員からの文を寄せてもらい掲載する。

(そういうことで、会員のみなさんは文を送って下さい。長短は問いません)

・旧会員への呼びかけは、各自にお任せする事になりました。



出席者のみなさん。脇田さんは奥様同伴で。 tatsumiさん(後列左一人目)が見学者として参加。ホール等での音声録音を業務としているとのこと。会としてじっくりとそのお話を聞いてみたい。終始にぎやかな時間でもありました。

西湘のビデオ屋稼業④ 高橋 昌一

ビズネットのHPを担当している吉岡さんからの「アンケート依頼」への回答をそのまま掲載しちゃいました。昔の事をあれこれ考えていると、そういえば定例会でいつも一緒だった大先輩の折口さん(H25.6.27没)を思い出します。

一からストーリー 事前アンケート票 ※記載内容はHP内の記事が優先します。(高橋)

氏名	高橋 昌一
会社名	ゆうばりビデオグラファー

以前、撮影の仕事をするきっかけ

正直なところ、今考えても何を思っこの業界に飛び込んだのかは定かな記憶がないような。当時のVS誌のビズネットの記事が直接的なきっかけには違いないけど。はっきりしていることは当時「ほぼ失業状態」「ほぼ無収入状態」で意識朦朧の日常だったような。

スタート時、機材等

カメラVX2000と編集機ローランドDV7。機材と呼べるのはそれくらい。あとはダビング用のVHSは数台あったような気がするが覚えていない。とにかく精神状態が悪かったから、当時の記憶も悪い。

苦労をしたこと(営業、撮影等)、成功したこと。

起業当時は大変だったのは当たり前、無我夢中も当たり前。一から十すべてが。それを5年、10年と続けていくうちに変な苦労癖・半人前癖みたいなものが染み付いてしまっていたのかもしれない。それがいつまで経ってもまとわりついてきたように思う。その視点が変わったのはこの2~3年前。たまたま自分に対する見方を変えてから状況が少しずつ好転したような気がする。これといった成功感はないが、場数(お客さん)が自分を成長させてくれたのは間違いないと実感している。

ビズネットの関わり

ビズネットは極端な言い方をすれば、「ただ黙っていると何も無い所」。
一方、自分から尋ねていけば、「何十年もの含蓄の言葉」が聞ける所。また、経験年数に左右されない「真新しい言葉」にも遭遇することができる所。※知る限り長野に居を構えた長谷川さんはその筆頭。それはすごい。
皆して集まったさい、業界人としての標準的な内容の話しも聞けるが、十人十色の話しもふんだんにあり、面白く、刺激的。もちろんそれらを加減乗除しながら自然と取り入れている自分もいる。
くれぐれも言うけど、ただ黙って待っていると何も無い所。

気をつけていること、理念

一口でいえば、「わずかな言い訳もするな」ということかな。自分にとってはほんの少しの説明のつもりでも、結局無意識に自分を利してしまいがちな内容の話になっていく。お客さんにしてみれば嫌な話しに聞こえてしまうかもしれない。だから失敗説明も変更説明も謝罪もできるだけ端的にすます。かな。

営業・撮影・機材・顧客などの変化から、現在は。

開業当初の猛営業が基盤。その後、気が付いたらお客さんは自然増が多かった。多分口コミが一番多いと思う。それは「街のビデオ屋」の利点の一つかもしれない。
撮影は「自分が忙しいときは同業他者も忙しい」から、どんな現場でも自分一人で対応が原則。一人三カメは当たり前。例えば卒園式、カメラを式場の前後や左右にセットし、状況に応じて自分がカメラ場所に移動してオペレートする。これ結構いけます。またここ数年はビズネットの仲間に手伝ってもらうことは増えてきた。撮影日のダブリはどんなに頑張っても一人では無理。
機材はそういう訳で映像関係に音声関係と、自然増状態。小型化の恩恵を実感しているがそれでも仕事内容的には中々少なくなはならない。課題は機材の無理のないスリム化か。
お客さんとは、可能な限りその距離を縮めていくことを心掛けています。この仕事は「顧客と業者」という関係だけでは打ち合わせでも現場でもつい見逃してしまうことも多くなる故、お互いの距離は近ければ近いほうが良い。距離を詰めるには何かにつけて、お互いに理解し合うことかな。