

2019年11月18日(月) 私は 新しい会社を 清水区役所の近く 清水商工会議所ビルの中の1室を借りてスタートさせました。 チャレンジャーとして静岡市の創業者育成室の事業のひとつになります。

私は48歳の時 富士市に(有)ティー・テックという機械工具商を立ち上げました。

それは それなりの成果があったと思います。 今回 その会社を退職して 全く新しい道を探す次第となりました。 すでに65歳ですので シニア起業ということになります。 が チャレンジャーの精神は忘れていません。 **目的とする業務はビデオ作成事業**ですが **2種類の事業**を考えています。

その **第1の事業は 個人向け自伝DVD作成事業**です。

わりと以前より考えていたことですが、人は年を重ねた時 もちろん個人によってですが 何かを残そうと考えることがあります。ある人は 伝記として 個人の年代記をつけている人もいます。(私の父がそうだった)そして **本にすることが出来れば一番良いのですが 大変な作業になり** 本にするなら 100万円単位の費用が掛かってしまいます。芸能人とか有名俳優であったなら その時その時で動画として撮られているものが多いのですが 一般人 我々のような立場の人は 動画として撮られていたものは **ない** と言っても過言ではありません。写真のみです。ましてや その人がどのような人生を過ごしてきたかは 人によるでしょうが 20年もたてば まったくわからなくなり 忘れられてしまいます。

10年位前の話ですが ある女性が 彼女の祖母が亡くなる 1年ほど前に 昔の話をしていたのをカセットテープに撮ってあって 今でも折々に聞いて 懐かしく思い出し テープに撮ってあって本当に良かったよとの話がありました。今の時代なら 動画で撮ってあっても不思議ではありません。がほとんどの人が ありません。何故でしょう？

撮る機会がないからです。(もちろん中にはいらないといわれる方も多いです)ならばその機会を作りましょう。しかも 安価な金額(2万数千円)で というのが 新事業の趣旨です。インタビューによって 生まれた頃の話、両親の話、小さい頃の話と 昔話を楽しく話している姿をビデオ撮りしたものをDVDにします。(簡単なテロップは入れます、同じものを3枚作製します) すぐにでも撮ることは出来ます。

後年、家族の方、後々の子孫の方が見て 懐かしみまたは 挫折があった時に 人生の励みになることでしょうがそれだけではありません。話している本人にとっても 前半生で楽しかったことを思い出すこと。そして感謝、特に両親への感謝、世話になった方への感謝をビデオの中ですが 言葉で伝えられることが人として大切なことだと考えています。

事業の展開方法は 会社四季報に載っている会社などの人事部あてに **定年退職者に福利厚生としてプレゼントしたらいかがでしょうかという提案ダイレクトメール**をしていきます。もちろん その会社へ就職するきっかけとか 仕事仲間との思い出なども話させていただき 多少の会社のPRもします。その会社の応接室等で撮ることになります。この事業は **ここまでのことは他社のライバルがありません。これがこの事業の 重要なミソ**です。

ユア・ヒストリー は この名前のごとく あなたの歴史 です。NHKの番組『ファミリー・ヒストリー』の 個人版であると言ってもよいでしょう。

試験的に 友人のビデオ撮影したものが サンプル版としてあります。要望があれば言って下さい。

(本人も 撮って良かったと 言ってくれています)

営業ツールとしても 一挙にその方と親しくなる可能性もあります。 **やって進めてみないとわからないのですが 何か別のものを生み出す可能性もあるのではないのでしょうか。**

第2の事業は 会社向けビデオ動画作成事業

これは**金属加工されている会社の営業サポートを目的としたビデオ作成**です。

現在 一般的に 会社のイメージアップのために会社PRの動画作成をされている会社は 大企業様を始めとして多くの企業がそのようなPR動画を作られています。中には有名俳優を起用して 数千万円の費用をかけた様なPR動画を作成して配布している会社もあります。

(株)ユア・ヒストリーが作成するのは 特に**金属加工の工場(会社)様が 委託加工等を受注するための営業サポートビデオを作成すること**です。内容としては その会社内の設備(工作機械)とか加工品の特徴などを 動画を使って強くアピールするためのものです。会社のイメージ動画だけではなく 具体的にその**工作機械のビデオ** そして加工状況を映し、**どのような金属加工品を作成することが出来るかを見せて、製品の精度、品質をも アピールできるもの**を作成していきたいと考えています。

もちろん 事前打ち合わせのうえ テロップの挿入、実際の現場の作業者の説明などを添えて お客様の営業をサポートできるものであります。時間は 10分~20分くらいのもので十分かと思います。**営業に行った際に パソコン等で 説明しきれぬ時間のもの**が望まれます。

金額も低価格(数万円程度)で 出来るよう考えていきます。

私は 過去40年間 機械工具商の仕事に携わってきましたので 特に金属加工については理解しているつもりです。この知識をもって この事業を展開していきたいと思えます。

事業の展開方法としては **各地の機械工具商と提携して展開していくこと**を考えています。展開していただける機械工具商にとっては その**得意先の工場様とより深いつながりが出来る**といったメリットがあります。

実際の ビデオ作成としては

- 1) 会社(工場)外観からの **ズームイン**
- 2) 営業担当者(が望ましい)による**簡単な挨拶** と **簡単な会社説明**
- 3) **製造している製品説明**
- 4) 工場内の**工作機械の説明** (数種類あれば **説明したい工作機械 数種類**)
- 5) CAD・CAM 設計、管理システムなどのものがあれば **簡単にその説明**。
- 6) 加工製品に **特長、こだわりがあればその説明** と **この会社で加工することの利点説明**。
- 7) **最後に 挨拶**。

以上のような 手順になるかと思えます。

以上です。