

# はじめに：プロフェッショナルとして長く付き合うために

かつて私は、皆さんにとって「気軽に頼める先輩・先生」だったかもしれません。

しかし、今後もお互いがこの業界で生き残り、敬意を持って付き合っていくために、あえて「曖昧な甘え」を捨てることにしました。

厳しいルールに見えるかもしれませんが、これは皆さんを「守るべき学生」ではなく「対等なビジネスパートナー」として尊重したいという、私の意思表示です。

アマチュアは「なあなあの関係」を好みますが、プロフェッショナルは「明確なルールと契約」を信頼します。私自身がまずその姿勢を示すことで、皆さんにもプロの基準で接してほしいと願っています。

**Q1. 以前のように、作った作品を見てもらえませんか？**

**A. [メンタリング・サービス]として承ります。**

教育機関でも教鞭を執る山本のフィードバックは、単なる感想ではなく「指導」となります。責任ある回答をするには相応の時間とコストを要するため、現在は正規の「教育・監修業務」として、対価を頂いた上でのみ対応させていただいています。

**Q2. 誰か動けるクリエイター（カメラマンや編集者）を紹介してもらえませんか？**

**A. [スタッフィング]はディレクション業務の一環です。**

人選は作品のクオリティを決定づける重要な設計です。山本が監督として全体を管理できない状態で、無責任に知人を紹介することはできません（紹介した相手にも、ご依頼主にもリスクがあるため）。山本がディレクターとして参画する場合に限り、責任を持って最適なチームを編成します。

**Q3. 今後のキャリアや独立について、相談に乗ってもらえませんか？**

**A. [正式なご依頼]として真剣に向き合います。**

人生の岐路に関わる大切な相談に、立ち話レベルで無責任な回答はできません。あなたの人生を尊重するからこそ、片手間ではなく、正式な「コンサルティング」の時間として枠を確保し、本気で向き合いたいと考えています。

**Q4. 手伝える現場はありませんか？勉強させてください。**

**A. [即戦力のプロ]として募集しています。**

現在の現場は、高度な判断とスピードが求められるため、「勉強の場」として提供する余裕がありません。一人のプロとして価値を提供できるスキルがある場合のみ、ポートフォリオを送付してください。

**Q5. なんだか遠い存在になってしまって寂しいです。**

**A. [より良い作品]でお返しします。**

物理的な距離は開くかもしれませんが、それはより深く、より良いものを作るためです。馴れ合いではなく、生み出す作品や背中で語り合える関係でありたいと願っています。

# 親しき仲にも「契約」あり

ご相談ありがとうございます。

私たちは、友人としてのあなたを大切に思っています。だからこそ、仕事においては「なあなあ」にならず、会社対会社のクリアな関係で進めたいと考えています。以下の指針は、双方が気持ちよくプロジェクトを完遂するためのものです。

**Q1. 予算が厳しいのですが、友達価格でお願いできませんか？**

**A. [ 正規の御見積 ] で検討をお願いします。**

プロとして活動を継続するため、個人の感情で価格を操作することはなくなりました。適正な価格で引き受けることが、結果として「手抜きのない、最高のアウトプット」を保証することに繋がります。予算内で何ができるか、スコープ（範囲）の調整で工夫しましょう。

**Q2. 修正だけ、パパッとやってくれませんか？**

**A. [ 小さな作業 ] でも正式な発注となります。**

一見簡単な作業に見えても、文脈を理解し、クオリティを担保するには30年の経験に基づいた「判断」が必要です。「作業」ではなく「技術と判断」を買っていただく形になりますので、ミニマムの稼働費が発生することをご理解ください。

**Q3. 段取りはこっちでやるから、撮影と編集だけお願いできる？**

**A. [ 船長不在 ] の航海はお引き受けできません。**

「誰がどう撮るか」を決める前の段取り（リスク管理、香盤作成）こそが、プロの腕の見せ所です。進行が不安定だと、現場で全力を出せないばかりか、良い作品になりません。「良いものを作りたい」というあなたの想いを形にするためにも、進行を含めてお任せください。

**Q4. 支払いはプロジェクトが終わってからでもいいですか？**

**A. [ 契約書と着手金 ] が必須となります。**

法人としてお引き受けする以上、いかなる関係性であっても規定の契約フローを経て着手いたします。これは弊社と御社双方を守るためであり、ひいてはプロジェクトの安全を守るためのルールです。

**Q5. 昔はもっと気軽に頼めたのに、変わってしまったね。**

**A. [ 持続可能な体制 ] に進化しました。**

以前のやり方では疲弊してしまい、長く活動を続けることが難しくなっていました。あなたと長く付き合い、良い仕事をし続けるために、「会社としてちゃんとする」道を選びました。応援していただけると嬉しいです。

# 課題解決のパートナーとして

初めまして、株式会社彌榮（YiYasa Inc.）です。

弊社は「映像を作る前の整理」から参画する、クリエイティブ・ストラテジー・ファームです。代表の山本は30年のキャリアに加え、映像技術書の執筆や教育カリキュラムの監修も務めており、論理的な課題解決を得意としております。

## Q1. 映像制作会社とは何が違うのですか？

**A. [作る前の整理] に特化しています。**

ただ映像を作るだけでなく、「なぜ作るのか」という上流工程から参画します。「言われた通りに作る」のではなく、豊富な経験則に基づき「課題を解決する」ことにコミットします。

## Q2. 制作体制と進行管理について教えてください。

**A. [PM（プロジェクトマネジメント）] を標準装備しています。**

山本もしくは矢口が監督となり、最適なチームを編成します。また、品質と納期を遵守するため、進行管理費は必須項目とさせていただきます。プロが操縦桿を握ることで、プロジェクトを安全にゴールへ導きます。

## Q3. 行政・教育機関の実績や契約対応は？

**A. [標準対応] しております。**

公的な文脈、コンプライアンス、特有の稟議プロセスを熟知しております。過去の実績（別紙参照）に基づき、スムーズな契約・進行をお約束します。

## Q4. 修正や追加要望への対応ルールは？

**A. [スコープ（範囲）] に基づき柔軟に対応します。**

当初の計画範囲内の修正は規定回数まで対応します。要件定義から外れる追加要望（媒体追加や大幅な構成変更）については、別途お見積りの上、対応させていただきます。

## Q5. 入札（コンペ）に参加してもらえますか？

**A. [企画重視] の場合のみ検討します。**

価格競争のみの入札には参加しませんが、企画の質や課題解決力を評価いただけるプロポーザル方式であれば、前向きに参画いたします。

### 【規定について】

私たちは、明確な規定（ルール）を持つことこそが、クライアント様に対する最大の誠意であり、プロジェクトを安全に成功へ導くためのコンプライアンスであると確信しています。何卒ご理解いただけますようお願い申し上げます。

# はじめに：プロジェクトの安全を守るために

株式会社彌榮は、お互いのリソースを浪費する「安易な発注・受注」の関係性を望んでおりません。私たちが設けている規定（ルール）は、プロジェクトを破綻リスクから守り、コンプライアンスを遵守し、最終的に最高のアウトプットを出すための「安全装置」です。ご依頼の前に、弊社のポリシーをご一読ください。

## Q1. 進行管理費（ディレクション費）を削りませんか？

A. [品質保証] のため、必須項目としています。

映像制作における進行は、単なる連絡係ではなく、トラブルを回避する「専門職能」です。多くの現場を経験してきた弊社のハンドリングなしで品質が損なわれた場合、成果物の責任を負えません。「安全に目的地に着くための操縦費」としてご理解ください。

## Q2. 納得いくまで修正できますか？（上司のNG等含む）

A. [修正] と [仕様変更] を明確に区別しています。

弊社のミスや微調整は「修正（無料）」ですが、合意後のクライアント都合による変更（上層部の方針転換や、新たな要望）は「仕様変更（有料）」となります。社内合意は制作前をお願いいたします。

## Q3. 納品映像を、SNS用やWeb用にリサイズできますか？

A. [別案件] としてのお見積りとなります。

媒体が違えば、最適な構成も視聴環境も異なります。リサイズは単なる変換ではなく「再設計」が必要なため、当初のスコープに含まれない媒体追加は、派生作品として別途費用が発生します。

## Q4. 編集段階で、写真やテロップを追加できますか？

A. [構成確定] までの対応となります。

映像はパズルです。編集に入ってから素材追加は全体のバランスを崩すため、原則お断りしています。どうしても必要な場合は、再構成コストが発生することをご了承ください。

## Q5. なぜ相場より高いのですか？

A. [専門書レベルの知見] が含まれているからです。

山本は技術書の執筆や教育カリキュラム監修もっており、その制作プロセスは体系化されたロジックに基づいています。単なる「作業代行」ではなく、確実な成果を出すための「設計図」と「リスク管理」を提供する対価とお考えください。

# カオスからの整理が得意です

「まだ何も決まっていなくても、専門家の意見が聞きたい」。

そうした段階でのご相談こそ、弊社の得意分野です。映像を作るかどうかも含めて、フラットに議論させていただきます。

## Q1. まだ何も決まっていなくても、相談できますか？

A. [最適]なタイミングです。

仕様が決まってからではなく、カオスな（未整理の）状態からの整理こそが、代表・山本の真骨頂です。豊富な事例を元に、最適解を導き出します。

## Q2. 相談は無料ですか？

A. [初回ヒアリング]のみ無料です。

「弊社がお役に立てるかどうか」の判断（30～60分程度）は無料で行います。そこから具体的なアイデア出しや、構成案の作成に入った時点から、コンサルティング費用が発生します。

## Q3. 映像を作るかわからないけど、話を聞いてくれますか？

A. [戦略顧問]として対応可能です。

解決策は映像だけとは限りません。Web、テキスト、イベントなど、最適な手段を提案します。「作らない」という選択肢も含めて提案できるのが、制作会社との違いです。

## Q4. 予算が少ないのですが、工夫できますか？

A. [スコープ調整]で対応します。

安く作ることはできませんが、「やることを減らして質を保つ（引き算の提案）」は可能です。ご予算に合わせて、何をして、何をしないかを設計します。

## Q5. どんなアウトプットが出ますか？

A. [判断の根拠]と[設計図]です。

納品物は映像データだけではありません。その映像が機能するためのロジック、言語化された資料、運用マニュアルなど、「プロジェクト全体」を納品します。

# 試しに、このシートを 「ラーメン屋」に置き換えて翻訳してみましょう

・「お見積もり拝見しました。予算がないから安くして」

→「メニューの金額を見た。でも金がないんだ。100円でメニュー通りのラーメン食わせて。友達だろ？」

(翻訳)：他のラーメン屋さんを当たってください。

・「修正はエンドクライアントが納得するまでやって。別パターンも見たいから」

→「スープ飲み干した後だけど、やっぱり味噌味に変えて。タダで。味変もみたいから」

(翻訳)：物理的に不可能ですし、非常識です。代理店であればエンドの要望を正しくキャッチするのが仕事です。

・「進行費 (PM 費) って何？ 削ってよ」

→「この店の家賃とか人件費とか関係ないよ。ラーメンの原価しか払わないよ」

(翻訳)：店が潰れます。あなたは客ではありません。帰ってください。

・「相談だけならタダだよな？」

→「レシピ聞くだけならタダだよな？ ラーメンは頼まないけど、聞いていい？」

(翻訳)：営業妨害です。

・「納品された動画 (完パケ) だけじゃなくて、編集データ一式もください。  
後で自分たちで直したいんで」

→『レシピ』と『仕入先リスト』も全部紙に書いて渡して。来週から家で作るから」

(翻訳)：それは「のれん分け (フランチャイズ権)」です。数百万円いただきます。

・「撮影は自分たちでスマホで撮ったんで、編集してください。素材あるから安くなりますよね？」

→「特売の麺と、水道水持ってきたから、ラーメン作って。材料費浮くから半額でいいよね？」

(翻訳)：家庭の物を持ち込まれたら、逆に「持ち込み調理の手間賃」と「味の保証できない同意書」が必要です。

・「A 案、B 案、C 案で作ってみて。全部見てから、どれにお金を払うか決めるから」

→「醤油と味噌と塩、とりあえず3杯作って持ってきて。一番うまかったやつ金だけ払うわ。残りは捨てといて」

(翻訳)：食い逃げです。警察を呼びます。※もちろん A-C 案の金額を出して吟味する前提のクライアントは含まれません

・「明日の朝までに欲しいんです。プロならチャチャッとできますよね？」

→「今から3分で煮豚作って。圧力鍋とか使えばいけるでしょ？」

(翻訳)：早く作るための装置があるとしても専門機器で数百万かかりますがそれでもよろしいでしょうか。

・「なんかこう、ドカーンとバズって話題になるやつ作ってください」

→「なんかこう、すごい美味しく、友達に自慢できるラーメン作って」

(翻訳)：うちはラーメン屋です。話題提供屋ではありません。

・「コンペ案件です。提案ください。企画通ったら発注します」

→クライアントが試食したいんだって。お椀一杯だけ作って。食べて気に入ったお店に正式にお金払うから

(翻訳)：うちは試食コーナーありません。実績とお店の佇まい等を鑑みて「信頼」してください。