

製造業 | 見えにくい技術・品質・ 設備を動画で可視化する

— 技術を伝える範囲と、機密・安全・根拠の確認手順を整える。

技術の説明を、相手の判断につなげる。

購買担当

対応できる加工や相談の条件

技術担当

工程と品質確認の考え方

採用候補者

仕事の役割と教育体制

相手によって必要な詳しさを変え、一本の動画で一つの疑問に答えます。

相手の疑問から、**伝える技術**を選びましょう。

公開する技術と、守る情報を分ける。

整理する範囲

- 公開済みの製品・設備情報
- 担当者確認で公開する工程
- 顧客の許可が必要な製品や図面
- 公開しない製造条件や未発表情報

公開範囲は現場だけで決めず、営業・技術・情報管理の担当者と合意します。

公開の境界が決まると、安心して企画を進められます。

機密の確認を、撮影前に組み込む。

実務上の点検

- 顧客名・図番・製造条件
- 端末や設備の表示画面
- 未発表品・治具・工程配置
- 撮影者が立ち入る範囲

秘密情報の管理に関する資料も参照し、自社の公開ルールを整えます。

参照 経済産業省 営業秘密の保護・活用

www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html

撮影前の確認で、大切な情報を守りましょう。

技術は、課題・工程・確認方法で説明する。

台本の型

- どんな用途や課題に対応するか
- どの工程で工夫しているか
- 品質をどのように確認するか
- 相談時に必要な条件は何か

加工条件など非公開の情報を出さずに、判断の考え方を説明する構成も選べます。

工夫の理由を伝えて、相談しやすい入口をつくりましょう。

制作実務と育成実務を、 同じ流れで教えられる。

ショート動画屋さんは、広告、SNS運用、通販、営業、採用など目的の異なる動画を
200社以上・3,000本以上制作してきました。

ディレクター・構成・撮影・編集を分け、複数人で速く品質を揃える制作フローを運用しています。

制作フロー（役割を分けて、速く品質を揃える）



内製化支援での引き継ぎ

実際に制作へ携わる担当者が、
この流れを企業の人員・目的・
頻度に合わせて移します。

実際の流れをそのまま社内で再現し、**制作を続けられる体制**をつくりましょう。

品質の根拠は、対象と条件を明らかにする。

確認する項目

- どの製品・工程の情報か
- 測定条件と確認時点
- 規格や認証の対象範囲
- 量産時と試作時の違い

一つの検査結果や認証を、全製品の性能保証のように見せないようにします。

条件を添えた根拠が、**確かな理解**を支えます。

設備紹介は、できる仕事と結びつける。

説明する内容

- 設備が担う工程
- 対象となる材料や製品の範囲
- 担当者が確認するポイント
- 前後の工程とのつながり

仕様の羅列だけでなく、顧客が相談しやすくなる情報を選びます。

設備の役割から、自社が**応えられる仕事**を伝えましょう。

安全な状態で、必要なカットを計画する。

撮影前に確認

- 設備の稼働状態と立入範囲
- 機材・配線の置き場
- 撮影者と作業者の役割
- 停止や中止の連絡方法

現場の安全手順を優先し、撮影のために保護装置を外したり危険な作業を追加したりしません。

安全を土台に、**現場の価値**を丁寧に届けましょう。

映せない工程は、説明用の素材で補う。

代替案

- 公開可能な試作品やサンプル
- 担当者による一般的な工程説明
- 機密を含まない模式的な図
- 作業がない状態での設備説明

サンプルや模式図を実際の顧客製品・工程と誤認させないように区別します。

映さない工夫でも、**技術の考え方**は伝えられます。

営業と技術で、公開前に照合する。

営業担当

顧客への説明や契約条件と一致するか

技術担当

加工・品質の説明に誤りがないか

情報管理担当

機密や顧客情報が含まれないか

確認した版と公開範囲を記録し、修正後に古い承認を使い回さないようにします。

同じ版を確認して、営業と技術の説明をそろえましょう。

問い合わせまでの情報を、つなげて用意する。

動画

概要と得意な相談の入口

案内ページ

公開可能な仕様・条件

問い合わせ

用途・材料・数量などを個別確認

顧客の図面や機密資料は公開コメントへ求めず、社内で認めた受領経路へ案内します。

相談の受け口まで整えて、**次の対話**につなげましょう。

視聴と、商談で役立ったかを合わせて見る。

評価する項目

- 技術説明への視聴状況
- 案内ページへの遷移
- 問い合わせの具体性
- 商談で繰り返す説明の変化
- 撮影・確認にかかった負担

受注の変化を、動画だけの効果として断定しないようにします。

商談と現場の声から、伝え方を**少しずつ**良くしましょう。

公開できる検査工程を、一本で説明する。

モデルケース

- 顧客情報を含まないサンプルを選ぶ
- 検査の目的と確認点を担当者が説明
- 測定条件と公開範囲を確認
- 営業資料と同じ窓口へつなぐ

導入例であり、品質や受注成果の保証ではありません。

公開できる一つの工程から、**技術の説明**を育てましょう。

技術の変更に合わせて、動画も更新する。

見直すきっかけ

- 設備・工程・対応材料の変更
- 認証や規格の更新
- 製品仕様や公開条件の変更
- 営業担当からの説明改善要望

素材の管理番号と公開先を記録し、関連動画を探せるようにします。

探せる記録が、**正確な情報の更新**を助けます。

守る情報を明確にして、技術を伝える。

今日決める5つ

- 最初に答える顧客の疑問
- 公開可能な素材と技術範囲
- 安全・機密の確認者
- 仕様や品質の根拠
- 相談の窓口と更新日

ショート動画屋さんの内製化支援では、貴社に合う役割・手順・改善方法を一緒に設計します。

自社の内製範囲を相談する