



もうみんな
導入している
のラーニング

はじめての 動画教材 の作り方

Udemy で 5000 本以上販売

ベストセラー獲得

最高評価獲得した先生が教える

デジタルマーケッター

松原潤一

Matsubara Junichi

----- Contents -----

はじめに

STEP1.大きなテーマを考えよう

STEP2.ゴールを決めよう

STEP3.学び終わったあとの成果物を決めよう

STEP4.タイトルを考えよう

STEP5.「強み」「差別化ポイント」を考えよう

STEP6.受講するための前提条件

STEP7.ターゲットはどんな人？

STEP8.ターゲットに適さない人は？

STEP9.カリキュラムを考えよう

STEP10.動画のスタイルを考えよう

STEP11.テンプレートやパターンを作ろう

STEP12.撮影のおすすめ機材

STEP13.撮影しよう（撮影のポイント）

STEP14.編集しよう

STEP15.e-learningシステムの選び方

STEP16.販売方法

おわりに

はじめに

はじめての動画教材の作り方



はじめに

このたびは、Ebook「**はじめての動画教材の作り方**」をダウンロードいただきありがとうございます。この教材では、e-learningを初めて導入される方や動画教材を初めて作る方のために作りました。このEbookを読むだけで、どんな流れで動画教材を作ったら良いのか？が分かるように16STEPで丁寧にまとめています。

お役に立てていただけると幸いです。

著者のプロフィール



株式会社ファンファーレ 代表取締役

松原潤一（ジュンイチ）

デジタルマーケッター・セミナー講師

メインの仕事はデジタルマーケッターとして、企業や個人事業主、起業独立希望の方の集客のサポートをしています。2015年から、直接サポートができない方のために、スクール事業も展開し始めました。その中で、動画で学習ができるe-learningを取り入れました。

今までで**累計2,000名以上**の方にご利用いただいています。

自分のペースで学習したい方や、直接教えるには時間が合わない方に、喜んでいただいています。

また、スクール事業の他に、Udemyという動画販売プラットフォームでも教材を販売しており、**5,000名以上**の方に受講していただいています。Udemyでは**最高評価**、**ベストセラー**も獲得することができました。

なぜ、今回このEbook「**はじめての動画教材の作り方**」を作ろうと思ったかという理由は、大きく2つあります。

1. プラスの売上が作れる

2. 働き方の改革につながる

e-learningは、動画教材で学んでもらう仕組みです。動画教材は、インターネットさえ繋がる環境があれば日本全国だけではなく世界中の人に受講してもらえます。

そうすると、あなたの商圏がぐっと広がります。今まであなたのサービスを届けられなかったお客様にも利用してもらえ可能性も広がります。

また、動画教材は一度作ってしまえば、毎回自分が教える必要もなく、ほぼ自動で動画があなたの代わりに「**教える**」ことをしてくれます。特に、時間の切り売りをしているような方（コンサルティング業や講師業をされている方など）は、e-learningを導入すれば、あなたの切り売り時間を増やさずに更に売上を増やすことができます。

そうすると、今まで**がむしゃらに働いていた時間を減らすことができる**かもしれません。また企業さまの目線で考えると、e-learningを取り入れる事で**人材教育などにか**
けていたコストや時間を大幅に減らすこともできます。

僕の活動の思いは、1回きりの人生、大切な人との時間や自分のプライベートの時間も充実できるような幸せな人が1人でも増えたらいいな、というものです。

自分の周りに、辛そうで毎日暗い表情をしている人が沢山いるよりも、幸せそうな笑顔の方が沢山いた方がなんか良いと思いませんか？

コロナ禍などただでさえ暗い社会情勢が続きますが、そんな暗い社会を少しでも明るくできるように貢献できたらと考えています。

今回のEbookで目指せる売上の規模感

このEbookを読んでしっかり実践していただければ、**毎月10万円以上の売上がプラス**できるように、と考えて作りました。あなたの1つの売上の柱になればと思います。

このEbookが役に立つ方はどんな人？

- ・時間の切売りで手一杯、でも更に売上を伸ばしたい方
 - ・人材育成・研修にかかる手間・コストを削減したい企業
- 業

このような方のお役に立てると信じています。

少々はじめの挨拶が長くなりましたが、お読みいただきありがとうございました。

いよいよ次のページからは本編が始まります。

ぜひ1STEP、1STEP着実に進めていただけると幸いです。

STEP 1

大きなテーマを

考えよう



STEP1. 大きなテーマを考えよう

まずは、動画教材の大きなテーマを考えましょう。ここは、そこまで具体的な内容じゃなくても大丈夫です。

あなたが、教えたいテーマ・教えられるテーマは何ですか？ざっくりでいいので考えてみて下さい。

\\ STEP1の参考例 //

『セミナー資料の作り方』

『ダイエット方法』

『料理』

などなど

STEP 2

ゴールを決めよう



STEP2. ゴールを決めよう

次に、あなたの動画教材のゴールを決めましょう。

あなたの教材で学び終わったあとに、受講者さんにどうなってほしいですか？受講者さんは何を達成できますか？

ゴールが決まると、具体的に何を教えたら良いのか？が考えやすくなります。教材のカリキュラムを作るときにも、ゴールがあったほうが作りやすいです。

また、受講者さんの視点でも目指すべきゴールがハッキリしている教材は魅力的に見えますし、学ぶモチベーションにもなります。

ぜひ、以下の例を参考に考えてみてください。

\\ STEP2の参考例 //

『セミナー資料の作り方』

⇒ゴール：Googleスライドの基本機能だけでセミナー資料が作れるようになる

『ダイエット方法』

⇒ゴール：無理なく痩せられる正しい自重トレーニングダイエット方法が5種類身につく

などなど

STEP 3

学び終わったあとの
成果物を決めよう



STEP3. 学び終わったあとの「成果物」を決めよう

あなたの教材で学び終わった受講者さんが得られる「**成果物**」はありますか？

成果物は、実際にカタチのある物だけではありません。何らかのスキルが身につくこと、最終試験に合格した修了証なども成果物と言って良いです。

- ・料理レシピ教材であればできあがる料理
- ・画像編集スキルを教える教材であればバナー画像
- ・ダイエット教材であれば正しい自重トレーニングがで

きるスキル

- ・セールストーク教材であれば最終の確認テスト合格証

などなどが、教材で学び終わったあとに手に入る成果物
です。

STEP2で考えたゴールとともに、具体的に手に入る成果
物を考えましょう。成果物があると、受講者さんの学ぶ
意欲が更に高まります。

\\ STEP3の参考例 //

『セミナー資料の作り方』
⇒成果物：セミナー資料1セット

などなど

STEP 4

タイトルを考えよう



STEP4. タイトルを考えよう

次は動画教材のタイトルを考えましょう。

動画教材を買って欲しいターゲットの方から見て「**これは受講してみたい!**」と思えるような魅力的なタイトルにしましょう。

例えば、以下を比較してみましょう。

(A) セミナー資料の作り方

(B) ストアカでプラチナバッチ獲得の人気セミナー講師が教える「セミナー資料の作り方」

(A) と (B) どちらのタイトルが魅力的に見えますか？

間違いなく (B) ですよね。このように、タイトルの工夫1つで動画教材の魅力が一気に増します。

ぜひ、以下のような参考例をもとに、あなたの動画教材のタイトルを考えてみましょう。

\\ STEP4のポイント //

タイトルを魅力的にするためには、以下のような要素を入れてみましょう。

- ・ 具体的な数字（例：1,000人以上が受講！）
- ・ ターゲットを絞る（例：30代男性のための～）
- ・ お手軽感を出す（例：たった1時間で完成）

などなど

STEP 5

「強み」 「差別化ポイント」

を考えよう



STEP5. 「強み」「差別化ポイント」を考えよう

あなたの動画教材は、競合と比較して何が違いますか？
コロナ時代の影響もありe-learningの導入が加速する中、
様々な業界で似たような動画教材が沢山販売されるよう
になっています。

あなたの業界・分野でもおそらく似たような動画教材を
出している競合がいるはずです。

その競合に負けずに販売していくには、あなただけの動
画教材の「強み」や「差別化ポイント」が必要です。

あなたの強みは何ですか？差別化できるポイントはあり
ますか？

強み・差別化ポイントを考える手順

手順1) 競合の強み、弱みをリサーチしてみましょう



手順2) リサーチをもとに競合に勝てるポイントを挙げてみましょう

以下の例をもとに、あなたの動画教材の「強み」「差別化ポイント」を考えてみましょう。

\\ STEP5の参考例 //

- ・ 競合より目立つ自分の実績を出す
- ・ イラストなどを使ってより分かりやすくする
- ・ ターゲットをずらす
(競合が男性向けなら、自分が女性向けにする)

などなど

STEP 6

受講するための前提条件



STEP6.受講するための前提条件

あなたの動画教材を受講するための条件をしっかりと決めておきましょう。

なぜ前提条件を考えておく必要があるのか？それは、受講者さんが実際に動画教材を買ったあとに、**教材の内容を実践できないと困るから**です。実践ができないと、**教材の満足度の低下やクレームにつながってしまいます**。

例えば、「自宅でできる簡単ヨガレッスン」という動画教材を販売するとします。その動画教材の中では、**毎回ヨガマットを使うように指示**が出てきます。

となると、販売前に「この講座の実践にはヨガマットが必要です」という説明が必要ですね。

ぜひ、以下の参考例をもとに、あなたの動画教材の受講に必要な前提条件を考えておきましょう。

\\ STEP6の参考例 //

- ・ 必要なスキル（例：PCの基本操作ができる）
- ・ 必要な物（例：パソコン）
- ・ 必要な環境（例：ネットにつながる環境）

などなど

STEP 7

ターゲットはどんな人？

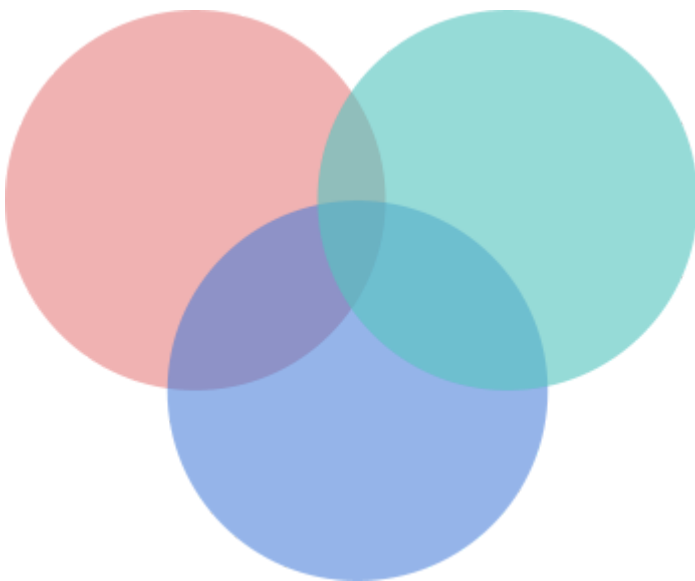


STEP7.ターゲットはどんな人？

「どんな人に受講してほしいのか？」というターゲットを決めることはとても重要なポイントです。

人によって状況やレベル感はそれぞれ違います。受講者さんのレベルに合わせて動画教材を作る際の表現・説明の仕方を変えないといけませんよね。

例えば、もしあなたが「以下のように色が重なり合う3つの円の画像を作ってください」↓



と言われたらどうしますか？

画像編集に慣れている方なら「そんなの簡単だよ」っていつも使い慣れているツールでササッと作れます。

でも、画像編集を全くやったことがない人にとっては、

- ・画像ってどんなツールで使えばいいの？
- ・円ってどうやって描けばいいの？
- ・色ってどうやって塗ればいいの？
- ・色が重なり合うようにするにはどうしたらいいの？

などなど、教えないといけないことは山ほどありますよね。**人によって必要としている情報、必要とする教え方が違う**ということがわかりますよね。

では、あなたの動画教材はどんなレベル感の、どんな人がターゲットですか？どんな人のために教材にしますか？

ターゲットによって教材の作り方や販売の仕方が変わるので、ぜひとも「どんな人のための教材なのか？」は決めておきましょう。

\\ STEP7の参考例 //

『セミナー資料の作り方』講座

○こんな方にオススメです

- ・初めてセミナーを開催する初心者
- ・Googleのスライドを使って資料を作りたい方
- ・PC操作があまり得意でない方

などなど

STEP 8

ターゲットに適さない人は？



STEP8.ターゲットに適さない人は？

逆に、こんな方に受講してもらおうと満足してもらえないだろうな、という「ターゲットに適さない人」を考えておくことも大事です。

今の時代、良いものも悪いものもSNSなどでどんどん評判は拡散されていきます。

特にユーザーの期待を裏切るような、内容が酷いものは「炎上」して今後のあなたの活動に悪影響を与えてしまう可能性があります。

e-learningを導入する上で大切な考え方は「適切な人に、適切な内容を教える」ということです。レベル感の合わない人に売りつけても、満足度が下がるだけです。

STEP7で考えたターゲットと合わせて、「受講に適さない人」も考えましょう。

\\ STEP8の参考例 //

『セミナー資料の作り方』講座

×この講座に適さない方

- ・会社のプレゼン用の資料を作りたい人
- ・Googleスライドの機能を使いこなせる人
- ・オシャレなデザインで資料を作りたい人

などなど

STEP 9

カリキュラムを考えよう



STEP9.カリキュラムを考えよう

さあ次が山場の一つです。

どんな順番で何を教えていくのか？を決めるカリキュラムづくりです。

今回のEbookのおまけとして「**カリキュラム作成シート (Excelブック)**」をプレゼントしています。まずはそちらをダウンロードしてみてください。

＼以下のボタンからダウンロードができます／

カリキュラム作りワークシートをダウンロード

以下のようなExcelのブックがダウンロードできます。
ます。



	A	B	C	D	E	F
1	動画教材の	カリキュラム	を作ろう！			
2						
3	あなたの動画教材は、どんな順番で何を教えていきますか？					
4	受講者さんのゴール達成のためのカリキュラムを作りましょう。					
5						
6						
7	カリキュラム					
8	セッションNo.	セッション名	レクチャーNo.	レクチャー名	レクチャーの概要	レクチャーのタイプ
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						

こちらのワークシートを使いながらカリキュラムを作
ていきましょう。

記入していく項目は、

- 1) セクションNo.
- 2) セクション名
- 3) レクチャーNo.
- 4) レクチャー名
- 5) レクチャーの概要
- 6) レクチャーのタイプ

の6項目を用意しています。

セクションやらレクチャーやら言われてもピンと来ない
...という方のために、イメージ図を用意しました。

↓↓

動画教材

セクション1

レクチャー1

レクチャー2

レクチャー3

セクション2

レクチャー4

レクチャー5

レクチャー6

動画教材といっても1本の長い動画で全てを教えるのではなく、ある程度の内容で区切っていきます（**区切り：セクション**）。またその区切りの中に、1つ1つの短い講義（**講義：レクチャー**）を入れていきます。

例えば、動画教材のタイトルが『Googleスライドを使ったセミナー資料の作り方』だとします。

そうすると、セクションやレクチャーは以下のような形で作っていくと分かりやすいです。

↓↓

動画教材『Googleスライドで作るセミナー資料の作り方』

セクション1『Googleスライドの使い方（基礎編）』

レクチャー1 『文字の入力方法』

レクチャー2 『図形の挿入方法』

レクチャー3 『画像の挿入方法』

セクション2『Googleスライドの使い方（応用編）』

レクチャー4 『あなたのオリジナルテーマを作る方法』

レクチャー5 『アニメーションを使おう』

レクチャー6 『アドオンを使ってみよう』

このように、e-learningを取り入れている人や企業の多くが、1つ1つの短い講義（レクチャー）を組み合わせて1本の教材にしています。

例えば2時間で1本の長い動画で学習してもらうよりも、5分の動画を24本用意したほうが、受講者さんにとってもコツコツ学ぶことができるので喜ばれます。

書き方がよくわからなければ、先ほどのワークシートに書き方例もつけていますので、参考にしてみてください↓

セクションNo.	セクション名	レクチャーNo.	レクチャー名	レクチャーの概要	レクチャーのタイプ
1	はじめに	1	講師自己紹介	・名前、肩書き、仕事について ・実績について ・個人的な趣味などについて ・今回の教材を作った思い	動画
1	はじめに	2	教材の概要とゴールについて	セミナー開催初心者がGoogleスライドを使って、分かりやすいセミナー資料を作ることができるようになるための教材。	動画
1	はじめに	3	教材の進め方について	動画を見ながら実際に手を動かして資料を作り上げていく形式。	動画
2	セミナー資料の構成	4	このセクションの概要	このセクションで学ぶこと	テキスト
2	セミナー資料の構成	5	セミナーのゴールを決めよう	セミナーが終わったあとに受講者にどうなってもらいたいのか？	動画
2	セミナー資料の構成	6	セミナー資料の鉄板構成	どんな順番でセミナーをしたら良いか？ 満足度の高いセミナー資料の構成の解説	動画
2	セミナー資料の構成	7	【ワーク】セミナー資料の構成作り	セミナー資料の構成を作ってもらおうワークをしよう 専用のワークシートをダウンロードしてもらおう	動画
2	セミナー資料の構成	8	このセクションのまとめ	まとめ	テキスト
3	資料作りのポイント	9	このセクションの概要	このセクションで学ぶこと 資料作りで心がけたいポイントの解説 ・文字を追いかける資料にしない ・動きをつける ・画像を使う	動画
3	資料作りのポイント	10	資料作りのポイント		

カリキュラムづくりは頭を悩ますと思いますが、「どうやったら受講者さんがゴールにたどり着けるか？」という視点で作ってみましょう！

\\ STEP9のポイント //

カリキュラムづくりのポイントは、

- ・ セクションに分けて考える
- ・ 1つ1つ短めの講義（レクチャー）にする
- ・ 受講者さんがゴールを達成できるように考える

STEP10

動画のスタイルを考えよう



STEP10.動画のスタイルを考えよう

大変だったカリキュラムづくりが終わったら、いよいよ動画の撮影の準備に進んでいきます。

ただ、何も考えずに動画を撮影しようと思っても、なかなか手が進まない方も多いです。

そこでオススメは、あなたの動画の「**スタイル**」や「**型**」を決めておくことです。

例えば、動画にはどんなスタイルがあるかということ、一例を挙げてみますね。

いろいろな動画のスタイルの例

- ・ ホワイトボードに書きながら解説するスタイル
- ・ パワーポイントなどの資料を映して教えるスタイル
- ・ PCの操作画面を映し出して解説をするスタイル
- ・ 料理やトレーニングを実演している様子を撮影して教えるスタイル

などなど。あなたの動画教材のテーマに合ったスタイルを決めていきましょう。

\\ STEP10の参考例 //

『Power Pointを使ったセミナー資料の作り方』



操作画面を映しながら解説するスタイル

STEP 11

テンプレートやパターンを作ろう



STEP11. テンプレートやパターンを作ろう

STEP10で考えたスタイルと合わせて、あなたの動画教材に使う資料や講座の流れのパターンを作っておきましょう。

例えば、Power PointやGoogleスライド、Keynoteなどの資料を使う場合は、各レクチャーの中で以下のようなパターンを用意しておくの良いです。↓↓



[⇒参考例のスライドはこちらから見れます](#)

このように、資料のテンプレートであれば

1. セクションの表紙
2. レクチャーの表紙
3. 今回のレクチャーで学ぶこと
4. 大切なキーワード
5. 解説スライド
6. 補足資料スライド
7. まとめの表紙
8. まとめ

このような順番に沿って資料を作る！などと、テンプレートやパターンと決めておくと、毎回の資料作りや撮影も少し楽になります。

また、受講者さんの視点からもレクチャーのパターンが決まっていると、リズムよく学習ができます。

\\ STEP11のポイント //

レクチャーに使う資料や、話の流れの構成などは
テンプレートやパターンを用意しよう！

STEP 12

撮影のおすすすめ機材



STEP12.撮影のおすすめ機材

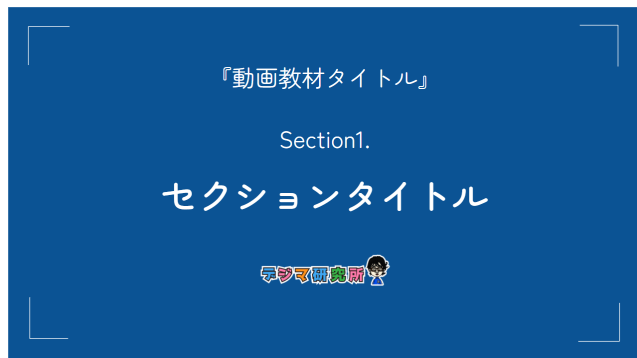
いよいよ動画の撮影が迫ってきました。

...が！撮影に必要な機材は揃っていますか？

STEP12では、**撮影にオススメの機材**をご紹介します。撮影シーン別に予算感や品質などと合わせてご紹介します。

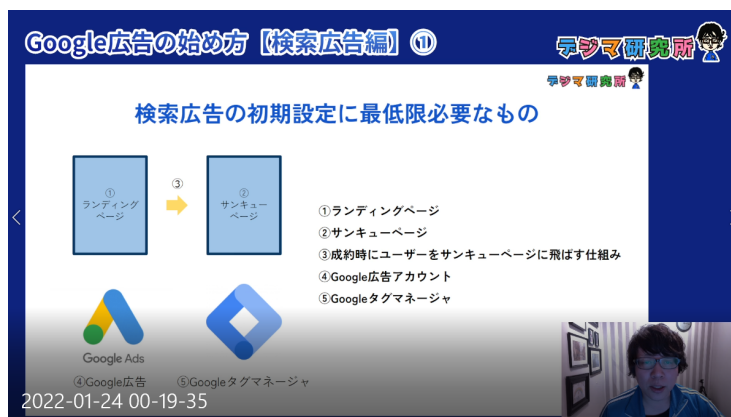
あなたの動画教材のシーンを思い浮かべながら、必要な機材を揃えてみて下さい。

■パソコンの画面を映し出しながら撮影する場合



右図のような感じでスライド資料をそのまま映し出して撮影する場合。

または、左図のように映し出した画面＋自分の映像を出しながら撮影する場合。



このような撮影スタイルをするなら、必要なものは

- ・デスクトップ撮影ソフト
- ・Webカメラ
- ・マイク

この3つです。

●おすすめデスクトップ撮影ソフト3選

1) Bandicam【おすすめ度 ★★★★★】 ¥4,400円



高性能な画面キャプチャーツール。高品質の動画が撮影できる。Webカメラと合わせて使えば、自分の映像を右下などに映しながら画面解説ができます。操作も比較的簡単。買い切り型なので1度購入すればずっと使えます。

[⇒購入はBandicam公式サイトから](#)

2) Zoom【おすすめ度 ★★★★★】 ¥無料

言わずと知れたオンライン通話ツール。このZoomの「画面共有」機能+「レコーディング」機能を使えばパソコン画面を映しながら解説などができます。しかも無料で使えます。ただし、映像の品質は粗めであまり良くないのが残念なところ。

[⇒Zoom公式サイトへ](#)

3) OBS【おすすめ度 ★★★★★】 ¥無料



The image shows the OBS Studio website's download page. At the top left is the OBS logo and the text 'OBS Open Broadcaster Software'. To the right are navigation links: 'ホーム', 'ダウンロード', 'ブログ', 'ヘルプ', and 'フォーラム'. Below these are social media icons for Discord, Twitter, YouTube, and a '寄付' (Donate) button. The main heading is 'OBS Studioをダウンロード' (Download OBS Studio) with the subtitle 'お使いのオペレーティングシステムの選択' (Select your operating system). Below this are three icons representing operating systems: Windows (blue window icon), macOS (white Apple logo), and Linux (Tux penguin icon). At the bottom left, it says 'OBS Studio の Windows リリースでは、Windows 8、8.1 および 10 をサポートしています。' (OBS Studio Windows releases support Windows 8, 8.1, and 10). At the bottom right, it shows 'バージョン: 27.2.4' and 'リリース日: March 29th'. There are two buttons: a blue 'ダウンロード インストーラ' (Download Installer) button and a dark blue 'ダウンロード インストーラ (32-bit)' (Download Installer (32-bit)) button.

OBSは、無料で使える超高機能なツールです。画面の録画＋自分の映像で録画ができるのはもちろん、YouTubeやFacebookなどのライブ配信にも使えます。それでいてなんと無料…。すごいツールです。ただし、デメリットは、操作がやや難しい所。PC初心者さんには少しハードルが高いです。ただPCに強い方には一番オススメできます。

[⇒OBSの無料ダウンロードはこちら](#)

●オススメWebカメラ3選＋α



WebカメラはPCのモニターに付けて自分を映すためのカメラです。

1) Cisco ウェブカメラ

【おすすめ度★★★★★】 ¥26,400円



アメリカの通信機器製造・販売メーカー大手のCisco社のWebカメラ。お値段はまあまあ高いですが、4Kの映像にできるためとてもキレイな映像になります。自分の映像を映す際の綺麗さにこだわりたい方はオススメです。

USBもC-to-A、C-to-Cの両方のケーブルがついているのでWindows、Mac両方に対応できます。

[⇒Amazonでの購入はこちら](#)

2) LogitechウェブカメラC270n

【おすすめ度★★★★☆】 ¥2,000円（価格変動あり）



コスパにこだわるならこのウェブカメラ。約2000円でそれなりにキレイな映像になります。使い方もシンプル。USBポートに挿すだけ。※ただし、USBケーブルのタイプはAタイプ。MacなどのUSBポートがCタイプの場合は、別途変換器などが必要なので注意。

[⇒Amazonでの購入はこちら](#)

3) スマホアプリ『iVCam』

【おすすめ度 ★★★★★☆】 ¥1,220



スマホをウェブカメラとして使えてしまうアプリ。スマホにiVCamのアプリをインストールし、Windowsパソコンに専用のソフトをインストールしてつなげるようにします。このあたりが少し難しいかもしれませんが、iPhoneなどのスマホカメラの映像がとても綺麗なので、このアプリを使うのも手です。有料ですがそこまで高くありません。

[⇒iVCamのアプリへ \(App Store\)](#)

[⇒iVCamのアプリへ \(Google Play\)](#)

[⇒iVCamのパソコン用ソフトダウンロードはこちら](#)

4) デジタル一眼レフカメラをウェブカメラにする

【おすすめ度 ★★★★★☆】 ￥無料

デジタル一眼レフカメラやミラーレス一眼レフカメラをお持ちなら、**そのカメラをWebカメラにしてしまう方法**もあります。コロナ禍をきっかけに、Canon、Nikon、Sony、FUJIFILMなど各社は一眼レフカメラのウェブカメラ化ができるソフトをリリースしました。すべて無料で使えます。

メリットはめちゃくちゃ映像がキレイになること。デメリットは、バッテリーの持ちを気にしないといけない点。（別途ACアダプターを購入する必要がある）

5) PCのインカメラ 【おすすめ度 ★★★★★☆】 ￥無料

通常、ノートパソコンであればパソコンに一体型としてWebカメラは付いています。ただ、画質はそれなり（あまり良くない）です。

●おすすめマイクはコレ1つ！

マイクなんて、パソコンについている付属のマイクでいいんじゃない？という方も多いと思います。...が！マイクこそ一番大事です。

音声は動画教材をストレスなく見てもらうためにはとても重要なポイントです。

いろんな機材で音を聴き比べてみると、雑音などのノイズが酷かったり、音がこもったりして聞き取りにくかったりするものも多かったです。

僕もUdemyの教材を作る際に、動画のプロからは「**映像よりも音声にこだわって下さい**」と言われてたくらい、音声の重要度は高いんです。

ということで、PCに繋いで使えるオススメのUSBマイクを以下にご紹介します。

1) Blue Microphones Yeti

【おすすめ度 ★★★★★】 ¥16,500



これは現在僕も使っていますが、**とても音質が良い**です。お値段はしますが、本当に買ってよかった商品です。

[⇒Amazonでの購入はこちら](#)

ちなみに、マイク1つでどれだけ音質の差がでるのか？
というのは僕のYouTube動画で検証したものがあるので
良かったら参考にしてみてください。↓



■パソコン画面を映し出ししながら撮影する場合のまとめソフト、カメラ、マイクの組み合わせを「松竹梅」みたいな感じにまとめました。

●【松】画質、音質ともに品質にこだわりたいなら

- ・デスクトップキャプチャソフト：OBS ￥無料
- ・カメラ：Ciscoウェブカメラ ￥26,400円
- ・マイク：Blue Microphones Yeti ￥16,500円

合計： ￥42,900円

●【竹】 そこそこ品質にこだわるなら

- ・ デスクトップキャプチャソフト：Bandicam ￥4,400
- ・ カメラ：スマホカメラアプリiVCam ￥1,200円
- ・ マイク：Blue Microphones Yeti ￥16,500円

合計： ￥22,100円

●【梅】 無料にこだわるなら

- ・ デスクトップキャプチャソフト：Zoom ￥無料
- ・ カメラ：PCに付属のインカメラ ￥無料
- ・ マイク：PCに付属の内蔵マイク ￥無料

合計： ￥無料

■実演系の動画教材の場合

ストレッチやヨガ、料理などの実演系の動画を撮影する場合は以下のようなイメージの動画教材になります。



このような実演系の動画に必要なのは、

- ・カメラ
- ・三脚
- ・マイク（音声にこだわる場合）

の3種類です。

●おすすめのカメラ3選

1) Sony Vlog用カメラ VLOGCAM シューティンググリップキット

【おすすめ度 ★★★★★】 ¥101,500(値段は変動します)



Vlog用に作られたカメラなので、すごく使いやすいです。背景ぼかし機能もあるのでオシャレな動画が撮影できます。マイクもそこそこ良い音声が録音できます。また、シューティンググリップキットでは、ミニ三脚にもなるグリップも付属しているのでとても便利です。

[⇒Amazonで購入する方はこちら](#)

2) スマホのカメラ【おすすめ度 ★★★★★☆】 ￥無料



今の時代、スマホを持っている方がほとんどだと思うので、別途カメラを買う必要はない、ということで無料という表記にしています。今どきのスマホのカメラ性能はとてよいので、正直撮影能力としては十分だったりします。デメリットとしては、音質がイマイチな点。

3) 一眼レフカメラ

お手持ちに良い一眼レフカメラがあるなら、それで撮影するのもオススメです。とてもキレイな映像が撮影できます。その代わりバッテリーの持ちには注意です。

●三脚はポイントを確認して選ぼう

三脚は乗せるカメラや撮影したい高さによって必要なものが変わります。

ポイントは、

- ・乗せるカメラの重量に耐えられるか？
- ・スマホを使うならスマホを設置できるパーツがあるか？
- ・撮影したい高さまで伸びるか？

などに注意して選んでみて下さい。

以下に、僕も使っているオススメの商品をご紹介します。

スマホ用の三脚ならAmazon's Choiceのコレで十分！

【おすすめ度 ★★★★★】 ¥2,500(値段は変動します)



正直これで何も問題なく使えます。結構しっかりしているのでよほどのことがないと倒れたりしません。スマホでの撮影をされるならコレでバッチリです。

[⇒Amazonでの購入はこちら](#)

●マイクは必要に応じて選ぼう

カメラやスマホで撮影した時に「音声が微妙だなあ、聞き取りにくいなあ」という場合には以下のようなマイクも検討してみてください。

一眼レフカメラ用マイク ゼンハイザーMKE200

【おすすめ度 ★★★★★】 ¥12,500(値段は変動します)



一眼レフカメラにも内蔵マイクがありますが、そこまで音質が良くない場合は、このような外部マイクを付けるのもあります。ゼンハイザーMKE200はとても評価が高いためオススメです。

[⇒Amazonでの購入はこちら](#)

iPhone用ピンマイク

【おすすめ度 ★★★★★】 ¥4,399(値段は変動します)



こちらは、iPhone用なのでAndroid端末では使えないのですが、音質や製品の品質は良さそうです。

iPhoneでの動画撮影で音質が気になる方は、このピンマイクと合わせて撮影するのが良いです。

[⇒Amazonでの購入はこちら](#)

■実演を撮影する場合のまとめ

この場合も色々な機材やパターンがあるのでなかなか紹介に困りましたが、まずはスマホだけで撮影してみるのもありかなと思います。（無料で試せますしね！）

以上、機材の紹介がとても長くなってしまいましたが、せっかく買うなら失敗したくないと思うので本当におすすめできるものだけをご紹介します。

\\ STEP12のポイント //

撮影シーンに合わせて機材を選ぼう。
特に大事なものは、以外にも「音声」なので聞き取りにくい場合は、良いマイクを買いましょう。

STEP 13

撮影しよう

(撮影のポイント)



STEP13.撮影をしよう（撮影のポイント）

機材がそろったら、いよいよ撮影をしていきましょう。
基本はあなたが教えやすい自由なスタイルで撮影をしま
しょう。

いくつか、以下に撮影のポイントを紹介します。

1) 撮影前に簡単な原稿を作る

特に撮影に慣れていない方は、いきなりカメラを回し始
めると、何をどんな順番で話すか？どのように説明する
か？がぐちゃぐちゃになってしまいます。

そうすると受講者さんにとっても分かりにくい動画に
なってしまいます。一言一句まで全部原稿にする必要は
ありませんが、箇条書き程度に「何を」「どんな順番
で」説明するのか？は決めてから撮影をしましょう。

2) 編集点を作る

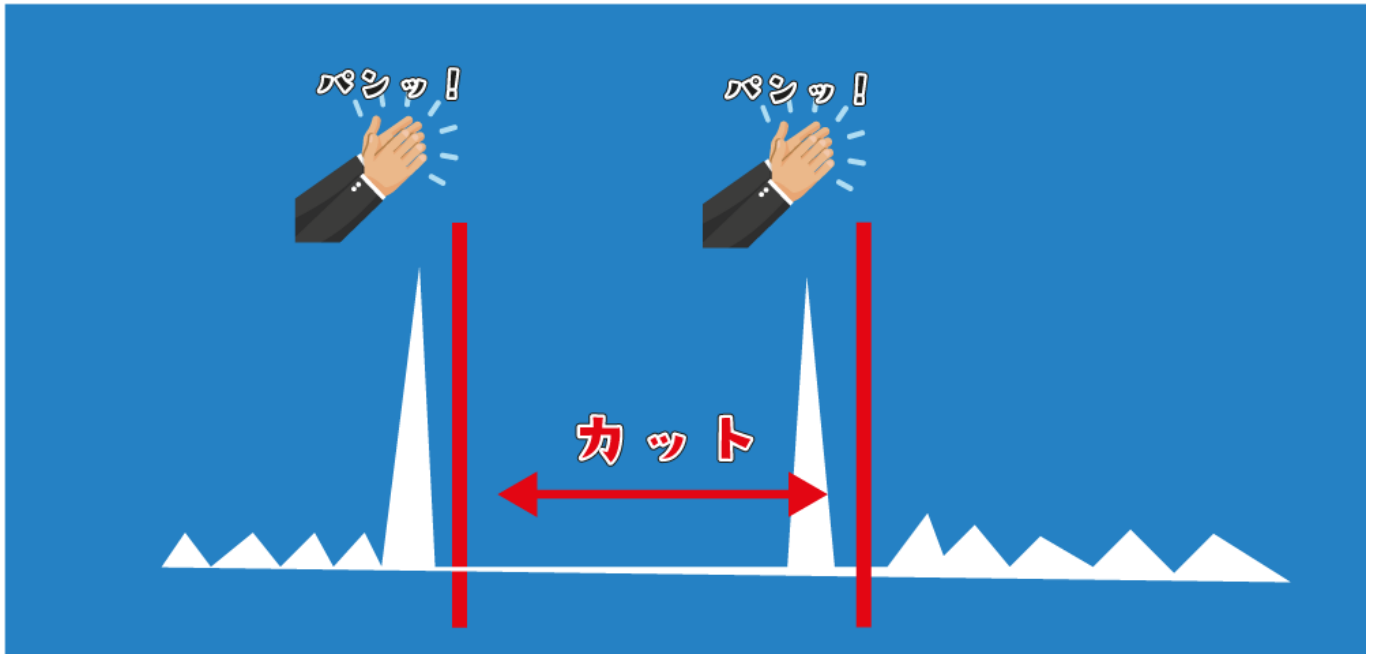
ぜひ「編集点」を作りながら撮影する、というのを意識しましょう。

編集点を作るということは、後から編集しやすいように、撮影中にあえて以下のような事をする事です。

- ・ 一定時間、無音の時間を作る
- ・ 手をパチッ！と叩いて音声の波長を尖らせる



編集点を作ると、あとから動画編集ソフトでカットすべき場所が見つけやすくなります。



- ・ ちょっと間違っって説明をしてしまった時
- ・ 続けて説明するのが難しくなって落ち着きたい時

などに編集点を作りましょう。ずっと間違い続けずに説明したり話したりすることは、なかなか難しいです。間違えたり詰まったりしてしまった際に、もう一度初めか

ら撮影し直し...となると本当に大変です。**間違えた部分はカットすれば良いだけです。**

いちいち撮影し直さないようにするには「編集点」をうまく活用しながら撮影をしましょう。

3) 1本の動画はできるだけ10分以内に収める

受講者さんによっては、長時間動画を見続けることが難しかったり、集中できなかったりする人もいます。できるだけ1本1本の動画は10分以内に収まるように、短めに撮影しましょう。

4) 声はハッキリゆっくり目に

動画教材は「音声」がとても重要です。聞き取りづらい、速すぎる、となると受講者さんが学びづらいです。ハキハキゆっくりめを意識しましょう。

\\ STEP13のポイント //

- 1) 撮影前に原稿を作ろう
- 2) 編集点を作りながら撮影しよう
- 3) 1本1本の動画の長さは10分以内に収めよう
- 4) ハキハキゆっくりめに話そう

STEP14

編集しよう



STEP14.編集をしよう

撮った動画をそのまま使うのでも大丈夫ですが、より見やすくするためにちょっとだけでも編集してみましよう。

編集というとハードルは高く思うかもしれませんが、そこまで凝った編集は不要です。

まずは以下のような編集から始めてみましょう。

- ・余計な部分をカットする
(「え～」 「あ～」などの無駄な間をカットする)
- ・重要な部分だけでもテロップ(字幕)を入れる
- ・BGMも入れてみる(※ただし賛否あります)

編集ソフトは何を使ったらいいの？

動画の編集には、専用のツールが必要です。

以下にオススメの編集ソフトを紹介します。

1) DaVinci Resolve **¥無料**

無料版でも十分高機能すぎです。初心者さんはまずはこちらを使っても良いと思います。Windows、Macどちらにも対応しています。

[⇒DaVinci Resolve公式サイトでダウンロードする](#)

2) Adobe Premiere Pro **¥2,398円/月**

動画編集ソフトの王様。Adobe社の動画編集ソフト。プロも愛用するような高機能なツールです。ただし初心者さんには少しハードルが高いかもです。

[⇒Adobe Premiere Pro公式サイトで購入する](#)

\\ STEP14のポイント //

- 1) 余分な部分をカットする
- 2) 重要な部分だけでもテロップを入れる
- 3) BGMは人によって好みはある

STEP 15

オンラインングシステムの

選び方



STEP15.e-learningシステムの選び方

撮影が終わり、編集も終わったらいよいよ動画コンテンツをe-learningシステムにアップロードして、教材を完成させましょう。

といっても、どんなe-learningシステムを使えば良いのか？と迷いますよね。そもそもどんなシステムがあるのかも分からない...。という方も多いと思います。

以下にオススメのe-learningシステムを3つご紹介します。

1. Udemy
2. Teachable
3. WordPress

このあたりが有名どころです。それぞれの特徴やメリット・デメリットを以下にまとめました。

1. Udemy【おすすめ度 ★★★★★☆】

- 販売プラットフォームなので販売しやすい
- 学びやすいe-learningシステム
- 操作もそれほど難しくない
- 受講者の受講の進捗率も見れる
- ×自由な料金設定ができない
- ×販売手数料が高い
- ×アメリカの税制に対応しなければいけない

\\ Udemyがオススメな人 //

- 1) 売上より、とにかく販売実績を作りたい
- 2) 学習しやすいシステムを使いたい

2. Teachable【おすすめ度 ★★★★★☆】

- 学びやすいe-learningシステム
- 受講者の受講の進捗率も見れる
- 自由な料金設定ができる
- ×管理画面が英語
- ×月額費用がかかる
- ×アメリカの税制に対応しなければならない
- ×完全に自分で販促活動をする必要がある

\\ Teachableがオススメな人 //

- 1) 自由な価格設定がしたい
- 2) 学習しやすいシステムを使いたい
- 3) 英語が苦にならない

2. WordPress【おすすめ度 ★★★★★☆】

○学びやすいe-learningシステム

○自由な料金設定ができる

○余計な手数料を取られない

○自由なデザインにできる

×WordPressの扱いに慣れていないと難しい

×サーバー＆ドメイン料の月額費用がかかる

×初心者さんには少しハードルが高い

×完全に自分で販促活動をする必要がある

\\ WordPressがオススメな人 //

- 1) WordPressの基本操作ができる
- 2) 自由にデザインをしたい
- 3) 価格を自由に設定したい

他にも色々あるかもしれませんが、代表的な3つの
e-learningシステムをご紹介します。

それぞれ一長一短なので、少しでもあなたに合うもの
を選んでみてください。

STEP 16

販売方法



STEP16.販売方法

頑張って作った動画教材なので、少しでも多くの方に届けられるように販促活動をしましょう。絶対こうしないといけない、という決まった販促活動はありませんが、僕個人的には「**DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）**」が特に動画教材販売とは相性が良いと考えています。めちゃくちゃざっくりDRMの流れを説明したのが以下の図です↓

\\ DRMの流れ //

- 1) 見込み顧客を集める
↓
- 2) 信頼関係を構築する
↓
- 3) 購買意欲を高める
↓
- 4) オファーをかける

1) 見込み顧客を集める

まずは、あなたのコンテンツに反応する人だけを囲い込んで集めてメルマガやLINE公式アカウントに登録してもらいます。ここでは、あなたが得意なものを使ってみてください。 (Instagram、Facebook、Twitter、YouTube、ブログ、デジタル広告などなど何でも良いです。) そこで、まずは「登録してでもほしい！」と思えるプレゼントなどを宣伝しつつ、それと引き換えにメルマガやLINE公式アカウントに登録してもらいます。

2) 信頼関係を構築する

集まった読者さんに対して、ステップメールやステップ配信などを使い、有益な情報やあなたのことを信用できるような情報をどんどん送りましょう。次第に、あなたと読者さんの間に信頼関係ができてきます。

3) 購買意欲を高める

信頼関係が構築できてきたら、徐々にあなたの動画教材が必要だ、ということを伝えていきましょう。

- ・ **どんな人の役に立てる教材なのか？**
- ・ **教材を通じてどうなれるのか？（ゴールや成果物）**
- ・ **あなたの動画教材の価値は？**
- ・ **なぜその動画教材じゃないとだめなのか？**
- ・ **実際にその教材で学んだ他の受講者さんの喜びの声**

などなど、興味がない状態から、興味を持ってもらい、『欲しい！』という状態になるようにメッセージを送り続けましょう。

ここは、人によっては時間がかかりますが、粘り強くメッセージを送り続けましょう。

4) オファーをかける

そろそろほしいと思ってもらえるかな？と思ったタイミングでぜひオファーをかけてみましょう。

オファーとは「こういう条件で販売します！」と呼びかけることです。

人は、いつでも買えるものであればすぐに動いてくれません。「今じゃなくていいかな」と思うからです。

そこで、例えば以下のような条件を提示して「今すぐ買わないと！」って思ってもらい、実際に購入行動をしてもらう必要があります。

- ・ 期間限定で割引きをする
- ・ 数量を限定する

- ・返金保証をつけてみる
- ・相手にとって価値のある特典をつけてみる
- ・購入期限をつける

などなど。

ちゃんとココまでできれば売れます。

ただ、信頼関係構築には時間がかかるかもしれません。

欲しいと思ってもらえるまで、送るメッセージを試行錯誤する必要があるかもしれません。

「必要な人」に「必要だと思ってもらえれば」売れるので、諦めずに販売活動を続けていきましょう。

おわりに



おわりに

最後まで読んでいただき本当にありがとうございます。

- ・動画教材ってどうやって作ればいいのか...？
- ・eラーニングを導入したいけど何から手を付けたらいいのか...。

こんなお悩みの解決に少しでもお役に立てたのなら光栄です。

全16STEPで1つ1つ解説してきましたが、初めから100点満点の完璧な教材は目指さなくても大丈夫です。まずは20点でも10点でもいいので、1回作ってリリースしてみる、という経験をしてもらいたいと考えています。

1度販売ができれば、次のテーマでも作ってみて下さい。

そうやって、1つ1つの教材が少しずつ売れるようになれば、収益の柱も増えます。あなたの働く時間も少しずつ減らせます。

はじめにもお伝えした通り、僕の思いは「大切な人との時間や自分の時間を大切にできて、幸せに楽しく生きられる人を増やしたい。少しでも暗い社会を明るくすることに貢献したい。」というものです。

今回のEbookが、あなたの「初めての動画教材づくり」の第1歩に繋がりますように！

最後の最後に宣伝失礼します

僕は、eラーニングのシステムの構築のお手伝いから販売までのサポートをしています。

今回のEbookを読みながら動画教材を作り始めても、途中でいろいろなお悩みが出てくるかもしれません。その際は、以下のようなサービスもやっていますので、お気軽にお問合せ下さい。

- ・ 動画教材のカリキュラムづくりサポート

- ・ eラーニングのシステム構築代行

(WordPressで作ります)

- ・ 動画教材～システム導入～販売までのトータルプロ

デュース

あなたの必要な部分に応じて御見積をさせていただきます。

もし本当に困った時は、以下のお問い合わせフォームからお気軽にお声がけ下さい。

＼ 気軽にお問い合わせ下さい ＼



お問い合わせフォームへ

発行者



株式会社ファンファーレ

代表取締役

松原潤一（ジュンイチ）

〒530-0001

大阪府大阪市北区梅田1-1-3 大阪駅前第3ビル2307

🌐 : <https://junichi-manga.com/>

f : <https://www.facebook.com/junichi.matsubara.58/>

🐦 : https://twitter.com/Junichi_Santa

📷 : <https://www.instagram.com/junichi.manga/>

📺 : <https://www.youtube.com/c/Junichi-manga>