

15<sup>th</sup>  
ANNIVERSARY

過去に敬意を。  
未来に意志を。

# KIT HISTORY M A N G A

STORY 09. KIT STUDIO 開設の裏側



着々とお客様を増やし  
順調に見えた  
Webライブ配信事業

しかし…

何!?  
X社を落としました!?



え?  
それって  
ヤバくない?

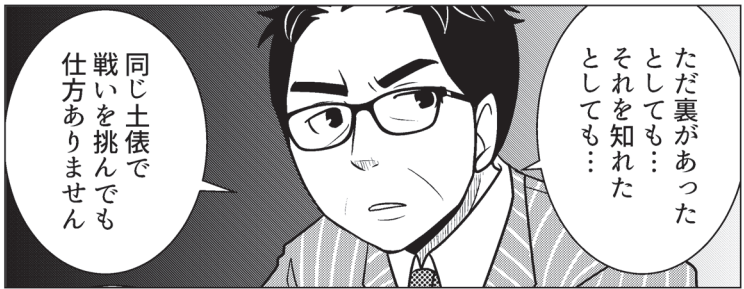
キビしいな…

当時多くの案件を  
いただいていた  
X社の案件が  
競合に奪われたのだ



緊急会議





ただ裏があった  
としても…  
それを知れた  
としても…

同じ土俵で  
戦いを挑んでも  
仕方ありません



そうですね…  
次に向けて  
なにか別の活路を  
見出さねば…

ウチの  
Web配信  
サービスで  
費用として  
大きいのは…



会場費

です!

だ!



配信元となる  
会場を自社で  
持つてしまえば…？

会社の固定費  
としては大きく  
なってしまうが

お客様にゼロで  
提供することも…



確かにここ最近  
配信機能の  
向上とともに  
機材の大きさや  
数も増えていきます

輸送費や  
梱包発送の手間  
そして故障リスク  
社員の行き来も  
増えている…と

それが全てと  
言わずとも  
一部でも社内で  
完結できれば…



