

# 「採用動画」制作で起業 発展の一途

## ベータ株式会社 長沼 健一社長に聞く

ベンチャーあるいはスタートアップと称される、新しく事業を興す会社は数多あるが、成功例は意外と少ないといわれる。そんな中、3年前に名古屋で起業した BETA 株式会社（以下、ベータ）（名古屋市中村区）は、企業の「採用動画」作成を飛躍台に成長著しい業績を収めている。弱冠 32 歳の長沼健一さんは最初のメディア事業をわずか 1 年で東証一部上場会社に売却したあと、方向転換し現在の事業を開始した。「業界のトップランナー」を自負する長沼さんの軌跡をインタビューした。（聞き手は編集顧問・中西英夫）

——HPによれば、「**インフラを作る会社**」とあります。わかりやすくご説明ください。

**長沼** 今のところは企業の人事採用という場面で利用される動画作成の仕事に特化しています。学生たちが就活で希望企業の情報を得たい場合、その企業のホームページを見るでしょう。このとき文字による情報だけではなく、動画で企業のさまざまな情報を提供するという取り組みです。

——その企業がブラックではないか、とか将来性はとか、給料とか福利厚生とかさまざまな質問に対応されるわけですね。

**長沼** 学生の興味は意外とパターン化されています。それにそれぞれの企業の特長を加味した動画を作っています。

——そうした動画に行きついた経過は？

**長沼** そもそも私たちは、新しい価値を創出し改善を続けることで社会に貢献したいという使命感を持って起業しました。目を付けたのが B to B（\*編注）サービスのプラットフォームです。この領域は巨大なマーケットにも関わらず信じられないほどの前近代的な商習慣、非効率が存在します。例えば、見積もり、販売、購買、請求、入金といった企業間の商行為は今でも多くの企業で電話とかファクス、郵便、面会など大きな時間やコストが費やされていますが、プラットフォームを提供することによって格段に

効率化できると考えます。B to Cつまり個々の消費財についてはアマゾンのようなプラットフォームは多くあってすでに飽和状態ではないかと私たちは考え、サービスのプラットフォームで勝負しようという考えました。とはいえ、簡単にオンラインで販売できる消費財と違い、そのような商習慣を持つサービス提供者の意識を変革するよりも、私たちがサービス提供者になることで、プラットフォーム化をより早く押し進めることができると考えました。

私たちがまず動画作成にプラットフォームとしてでなく、一事業者として参入したのも、そういった理由です。

——インターネットの進化で今や動画もストレスがほとんどなく見ることができます。

**長沼** そうです。動画はこれまでテレビや映画といった限られた媒体で提供されるコンテンツでしたが、ネットの出現で動画視聴が急増し大きく変化したにもかかわらず、動画の供給者は代理店に営業を丸投げし、制作では広告やテレビ制作の手法をそのまま使っているのが現状です。だから私たちはそのマーケットに取り組みがいがあると考え、直販や製造工場を持たないファブレスといった仕組みを取り入れて、価値あるコンテンツをより安価で大量に提供することに成功しつつあります。

——御社の「勝ち筋」についてはどう展望さ