

彩の国 企業探訪

株式会社チェリービー

株式会社チェリービーは映像制作事業を目的に2008年に設立された。設立時はウェディングビデオの制作を中心に活動していたが、東日本大震災を経てさいたま市内に本社を移転し、現在は企業向けのプロモーション動画の制作を中心に活動している。映像制作を通じて、お客さまの課題解決を一緒に目指す企業としてビジネスを展開している。

本質を捉え、価値を伝える映像制作

インターネットやスマートフォンで、動画が好きな時にいつでもどこでも見られる現在、電車やタクシー広告など、街中でも動画があふれているのがあたりまえになった。動画自体が大量に消費されていく中、「人に届ける」丁寧な映像づくりにこだわっているのが、さいたま市に拠点を置く株式会社チェリービー。山口正人代表と、妻・亜希子取締役が中心となり、8名ほどのスタッフとともに、映像制作に取り組んでいる。企画・構成から、撮影、編集、ナレーション、完成までワンストップで行うところが特徴で、「チェリービーにまかせれば大丈夫」という顧客からの信頼を多く得てい



山口代表が営業・撮影を担当、亜希子取締役が構成・編集を担当

る。映画やCM等で活躍するカメラマンとの連携もあり、品質・クオリティも安心だ。「単なる技術屋ではなく、お客様の課題を解決し、一緒に事業成長を支援する会社でありたい」と話す山口社長。徹底したヒアリングから、顧客の思いやこだわりを汲み取り、見る人の心に「届ける」「伝える」映像づくりに定評がある。

テレビ番組制作からブライダルビデオ事業へ

山口氏は会社設立以前、テレビ制作会社のディレクターの仕事をしていた。NHK スペシャルやフジテレビのドキュメント番組、日本テレビ「突撃！隣の晩ごはん」など、幅広く番組制作を手掛けていた。その経験を活かして2006年に株式会社エクセス(東京都文京区)に入社する。同社はeラーニング教材の制作が主力事業であったが、その傍らで“チェリービー”という名称の映像事業部を運営し、結婚式のウェディングビデオの制作を行っていた。

チェリービーでは、「情熱大陸」のディレクターなどの経験を持つ山口氏の妻が先に入社して働いており、目の前にいるお客様のために映像を作るブライダルビデオの仕事にひかれた山口氏も入社を決める。テレビの制作でバリバリと働いていた

山口夫妻がチェリービーに入社したことで、チェリービーの業績は急速に伸びていった。当時、結婚式のビデオ撮影は、“ブルーオーシャン”と言われる未開拓市場であった。やればやるだけ売上が伸びたため、エクセンスは、一事業部であったチェリービーを別会社として独立させることを決めた。当時 33 歳だった山口氏が社長となり、映像ディレクターに加えて、会社経営者としてのスタートもきった。

業績悪化で社員が退職、身一つに

2008 年 12 月、エクセンスの子会社としてチェリービーは独立した。業績は依然好調、帆一杯に追い風を受けての独立は正に“順風満帆”であった。ところが 1 年も経たずして、雲行きが怪しくなった。ブルーオーシャンであったブライダルのビデオ撮影市場を見た業界他社が一気に市場参入してきたのだ。瞬間に過当競争状態のレッドオーシャンに変わってしまった。

山口社長は映像制作はプロであったが、経営については全くの素人で「いい作品を作れば売れると考えていた」（山口社長）。キチンとした経営計画は持たず「乗りと勢いだけで、経営能力も知識もなかった」（同上）ため、横一列の競争状態に追い込まれると、業績は一気に落ち込んでいった。

2011 年に起きた東日本大震災で経営はどん底を迎えた。巨大災害の影響で結婚式自粛ムードが一気に広がり、予約が次々とキャンセルされたのだ。チェリービーには 2010 年時点で社員 5 人、アルバイト 10 人の計 15 人が勤務していたが、業績不振の話し合いを続ける中、全員が辞めてしまい、気が付くと会社には山口社長 1 人だけが残っていた。

身一つになった山口社長は、都内の事務所を引き払い、さいたま市の自宅を事務所とする。「自分の至らなさを感じるとともに、すべてを失って楽になった気持ちもあった」（山口社長）。ブライダル事業からの撤退も決め、心機一転、ゼロから再始動することになった。



企画提案から納品まで同じスタッフが担当する一貫制作

さいたま市を拠点に、 企業向けプロモーション動画に転換

そうした矢先、さいたま市のビジネスコンテストに応募。山口社長は審査会で、ドキュメント動画を使ってファンを増やしたら町が活性化できるのではないかと独自の視点でプレゼンテーションを行った。初めてのチャレンジであったが、見事、審査委員特別賞を受賞した。この賞が契機となりコンテストの主催者である公益財団法人さいたま市産業創造財団から、ドイツの展示会に出展する製造業のプロモーションビデオ制作の仕事に任された。

この制作がきっかけとなり、現在、チェリービーの事業の柱はプロモーション動画の制作となった。企業 PR や商品 PR のほかに、採用動画と呼ばれる就活学生向けの企業紹介動画なども手掛けるようになる。さいたま市に拠点を置いたことで、クチコミや紹介が広がり、仕事が次第に舞い込むようになった。コロナ禍においては、イベント会場でライブ映像を動画配信するイベント動画などの需要も広がった。

お客様の課題を一緒に解決し、事業成長を支援する

東日本大震災をボトムに経営の立て直しを進めてきたチェリービーは、大震災以降に制作したプロモーション動画の本数が 1,000 本を超えた。それ以前に手掛けていたブライダル動画を含めれば合計で 2,000 本を超える。



細部にこだわる撮影チームを結成

例えば企業 PR 動画であれば、制作期間は打ち合わせから撮影、制作、納期まで合わせて平均 2 か月から 3 か月ほどで、1 分半から 5 分程度の映像に仕上げる。チェリービーの動画制作は提案型を特徴にしている。お客様との打合せでは、最初から動画の話は一切しない。“御社の現状の課題は何ですか？求職者はどうやって御社のことを知りますか？”という調子で、まずは動画に至るお客様の背景など全体感を尋ねていく。ひと通り話を聞いて山口社長自身が、相手の状況を理解した上で初めて動画の話を持ち出すという流れだ。「お客様のバックボーンを理解した上でイメージを膨らませて動画を制作する。動画作りはロジカル(理論)とセンス(感覚)の間を何度も思考する作業。良さや魅力、こだわりを伝えるために、一番の最適解を探す。そのためには、撮影はこうしたほうがいい、ああしたほうがいい、と試行錯誤し、構成も何度も何度も作り直す。行ったり来たりを繰



お客様を学ぶことから始まる構成会議

り返すことで答えが見え、本当に伝わる動画ができると考えています。私たちはお客様の外部業者と思っ

ていません。お客様の一員と思っ、一緒に課題とゴールに向き合っ最適な動画を作るのです。」と山口社長は話す。
2022 年は、100 本以上の案件を納品、2023 年も埼玉県内でのライブ配信などが既に決まっている。主要顧客は製造業をはじめ不動産、住宅メーカーなど幅広いが、顧客からは「チェリービーが作る動画は、他社の動画と全然違いますね。使っている言葉やカットにすごく愛を感じるんですけど言っただけ」

誰もが働きやすい会社を目指して

と山口社長は頬を緩ませる。
スタッフは女性が多く、子育てや介護などの環境がある中で、全員が戦力となっている。週 3 日～4 日のシフトで、全員が都合に合わせて休みをとれる環境である。地方で在宅ワークをするスタッフや、他にやりたい仕事がある中で兼業しながら働くスタッフも活躍中だ。

制作会社と言えば、一般的に労働時間が不規則なことで知られている。編集作業が深夜にまで及んだり、時には徹夜になることも当たり前の業界だが、チェリービーはこうした業界慣習に異を唱え、「ノー残業」、「ノー徹夜」に徹底的に取り組んでいる。夕方になれば、仕事を終えて帰ることができる職場環境を実践することで、誰もが安心して働ける職場を実現した。山口社長は「いつまでもこうした職場環境を維持できる会社でありたい」



意見が交わされ映像は完成する

と話す。今、動画制作をスキルとして身につけたい人は増えているが、スタッフにはスキルアップよりも、もっと大事なことを意識して制作に臨むように指導している。「スキルは誰でも覚えられる。それよりももっと本質的なこと、何を伝えるか、どうわかりやすく伝えるか、スタッフにも考え抜いて編集するように伝えています」（山口社長）。

ビジョンは「100年残る映像をつくる」

2020年、山口社長はチェリービーの親会社であるエクセスと話し合い、発行済み株式の100%を買い取った。これにより、山口社長はチェリービーのオーナー経営者に転身した。この変化について山口社長は「これまでも全部自分の責任で経営に取組んできた。経営者としては従来と何ら変わらない」と淡々と語る。

しかしこれからの映像制作について尋ねると対照的に熱を帯びる。「映像については絶対に妥協したくない。100年残る映像を作りたい」と強調する。それは概念的な表現ではあるが、映画品質の企業紹介動画の制作を心掛けていくという決意にも聞こえる。技術の進歩により、スマホを使えば、誰でも簡単に動画を制作することができ、YouTubeなどを通じて世界中に情報発信ができる時代になった。だからこそ、キチンとした動画を作りたいという思いが山口社長の原動力になっていて、ドキュメンタリー映画の受賞を目標にしているという。かつて差別化が図れずに、否応なく過当競



高校で動画制作の授業を受持つ

争に巻き込まれていったチェリービーだが、現在では映像の中で付加価値を作ることと、チェリービーという名前、自社のブランドを高めていくことで、“埼玉の映像制作会社ならばチェリービーだよ”という会社を目指している。

これからやりたいことはたくさんある。動画制作講座などを通じて、動画をつくることができる人を増やしたい。子どもたちに動画を教える塾を開きたい。企業内で動画制作がまわるよう支援したい。動画を活用したWEBマーケティング支援事業を展開したい。また、事務所を利用して社会貢献活動を行っていききたいという。地域メディアの運営、子どもの居場所づくりなど、社長の夢は広がる。

チェリービーと山口社長の第二幕は始まったばかりだ。

企業概要

株式会社 チェリービー

<https://cherrybee.tv/>

■代表取締役：山口正人

創 業：2008年12月

事業内容：①営業をサポート：商品・サービス紹介動画制作

②採用をサポート：新卒・中途採用向け動画制作

③オンライン化をサポート：教育・研修向け動画制作、ライブ配信

④集客をサポート：広告・テレビCM制作

本 社：さいたま市浦和区仲町1-3-9 レインボービル 302

電話番号：048-762-7907



山口社長