

～YouTubeチャンネルを効率よく育てる最新戦略～

YouTube2021 攻略セミナー

FunTreコンサルタント

YouTube学科講師

松村 泰久



なぜ？

**YouTubeは今、最も
ビジネスの集客に向いて
いるメディアなのか？**

5大SNSの市場動向

SNS	 Instagram	 Facebook	 LINE	 Twitter	 YouTube
国内の月間アクティブユーザー数	3300万人 (2019年3月)	2600万人 (2019年4月時点)	8600万人 (2021年3月時点)	4500万人 (2017年10月時点)	6500万人 (2020年12月時点)
世界の月間アクティブユーザー数	10億人 (2018年6月)	23.7億人 (2019年4月)	2.17億人 (2017年9月)	3.35億人 (2018年9月)	20億人 (2020年3月)
主ユーザー年齢層	10～30代	30、50代	10～60代	10～50代	10～60代
特徴	今や男女差も減り30代のユーザーも増えてきており、老若男女に使われ始めたことで、雑多で「綺麗すぎない」投稿が増えている	2018年のアルゴリズム変更からオーガニック運用だけではリンク誘導を狙ったコンテンツが届きづらい	アクティブ率の高さが驚異的なメッセージングアプリ 2019年にリニューアル、今まで分かれていたLINE@がLINE公式に統合	匿名性ゆえに個人の商品・サービスに対する本音の気持ちや日々感じたことがツイートに出やすい	動画共有サイトとして世界最大規模を誇るYouTubeの検索結果ページだけでなく、通常のWeb検索結果ページにもリッチスニペットで表示される
集客への活用	シェア機能がないため拡散性は弱い幅広い世代に情報収集ツールとして使われている	ターゲティング精度の高い広告によるリーチに強みは健在	メッセージ配信と、タイムライン投稿の2種類があり、それぞれに広告枠が設けられている	企業の公式アカウントソーシャルリスニング等のマーケティング施策に生かしやすい	動画コンテンツとしてのバイラル効果 様々な動画広告があり、目的に応じて使い分けることができる

YouTubeのビジネスメリット

- ☑ 同一属性ターゲットへ自動拡散してくれる
- ☑ ファン化が最速で出来る
- ☑ 永続的な集客効果（ストック型・資産化）
- ☑ 高単価商品の自動受注が可能
- ☑ マスうけ抜群（TV・出版からのオファー）
- ☑ 大物とのコラボの可能性



YouTubeとは？

必要なターゲットを自動で集め
自動的に売上へつなげていく
半永久的なファン増産の仕組み
が作れる高機能ビデオツール



本日の講師

FunTre株式会社 ビジネスコンサルタント

松村 泰久



大手IT企業で約20年間、300万円～5億円の大小様々な規模のシステム開発に携わり、システム企画・設計から、プログラミング、保守、顧客サポート、プロジェクト管理までを経験し、幅広い知識と経験を持つ。

2011年「東日本大震災」を機に独立起業し、七転八倒しながらも「WEBコンサルタント」として、地元仙台を中心にコツコツと実績を積んでいく。

特に、初心者にも分かりやすいプレゼンテーションが好評で、仙台を拠点としながらもオンラインでのセミナーやセールスを実践し一人で月商500万円を売り上げる。

FunTre株式会社の『本物を世界に。』の理念に賛同し、2018年からWEBコンサルティング事業部に参画。現在、多くの起業家・企業を相手にWEBマーケティングの活用方法を伝えるビジネスコンサルタントとして活躍中！

松村やすひさ

<https://www.facebook.com/matsumura.yasuhisa/>

松村泰久の七転八起ストーリー①

- * 青森県八戸市で生まれる
- * 地元のIT系専門学校→富士通（仙台）に入社
- * 官公庁、地方自治体、医療、大学、図書館等の業務改善・システム開発案件に参画
- * ある40人規模プロジェクトのPJマネージャーに→メンタル不全メンバーの数の多さに愕然
- * メンタルヘルスの重要性に気づき、その分野の著名な大学に編入し産業カウンセラーを目指す
- * 働き方改善・ワークライフバランス等の全社改善プロジェクト・社外コミュニティに関わる

松村泰久の七転八起ストーリー②

- * 2011.3.11の東日本大震災（仙台）
- * 2011.9.30に富士通を退社→コーチ業を始める
コーチングの勉強に300万以上を自己投資
- * 人脈が増えていく中でいろいろな事業に参画
→ほとんど赤字→ついに資金がゼロに。。
- * 2011.12 谷田部氏初の「ワンハンド動画づくり」
セミナーin仙台を受講
- * 親戚の家業のバイト（肉体労働）でなんとか生活しているような状況が続く

松村泰久の七転八起ストーリー③

* 2015.7.14に68歳の母が胃癌で急死する（スキルス性胃癌による入院1ヶ月半で）

* バイト（運転）をしながら音声コンテンツでネットビジネスやYouTubeの勉強をしまくる

* YouTubeを実践して広告・アフィリエイト収入が入るようになる→そのノウハウでセミナーを開催

* 2016年にFunTre（幻の）起業スクールを受講

* YouTubeや動画、デジタルマーケティングの学びを元に仕組みを構築→月収500万超えを達成

松村泰久の七転八起ストーリー④

* 2018夏に（幻の）起業塾卒業生の集まりにて社長谷田部に再会→FunTreの実情を聞く

* 2018.11 FunTreにコンサルタントとして参画

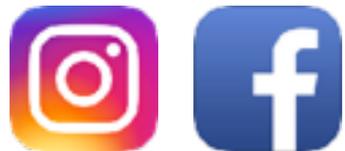
* 2019.9 MARCで「動画オンライン集客学科」（現YouTube学科）の講義が始まる

* 2019.11 スマート動画セミナー（250回以上開催）の講師を継承
→現「YouTube攻略セミナー」

* YouTube学科6期までで延べ130名の修了生を輩出



「本物」を世界に。



日本でトップレベルの
実践的マーケティング学校



自己紹介

1. 主なビジネス活動
2. なぜ、このYouTubeセミナーを受けようと思ったのか？
3. 半年～1年後に叶えたいこと

マーケティングのフェーズ



マーケティングのフェーズ



YouTubeチャンネル育成5ステップ

チャンネル企画

YouTubeチャンネル設定

市場リサーチ

シナリオ作成・動画制作
アップロード

アクセスアップ対策

繰り返し

Question.

YouTubeをやる上で
今、どんなことで
悩んで・困っていますか？

YouTubе集客よくあるお悩み

- * 顔出しして言動を見られるプレッシャーが大きい
- * なにを発信していけばいいのかわからない
- * YouTubеの始め方がよくわからない
- * 動画編集やサムネイル作成が難しそう
- * 動画のネタが尽きてしまわないか
- * 動画を投稿したけどまったく再生されない
- * 時間がなくて続けられない

YouTube集客の解決策

- ☑ 顔出ししなくても良い（割りきればできる）
- ☑ 自身の強み・リソースとジャンルのリサーチ
- ☑ YouTube Creator Academyを熟読する
- ☑ スマホアプリや便利なツールを使う
- ☑ ライバルリサーチすればネタは無限に湧き出てくる
- ☑ チャンネルコンセプトとステージUP戦略
- ☑ 目標設定し時短、やる環境に身を置く



目標を効率よく達成する



チャンネル育成戦略

YouTube収益の種類

パートナープログラム

- 広告収入
- ch.メンバーシップ
- スーパーチャット
- YouTube Premium
- PR案件
- グッズ紹介

独自システム

- ECサイト
- アフィリエイト
- オンラインサロン
- コンテンツ販売
- ジョイントベンチャー



目標とするチャンネル登録者数は？

チャンネル登録者数：YouTube全体での割合

- 1,000人：上位10% → パートナープログラム

- 5,000人：上位5%

- 10,000人：上位3%

- 50,000人：上位1%

- 100,000人：上位0.4% → 専業で食えるライン

- 500,000人：上位0.05%

ビジネス系YouTube
で目標とするライン

まずは、

YouTuberパートナー

プログラムに参加する!!

YouTubeパートナープログラムの条件

条件1：12ヶ月間の総再生時間 4,000時間

条件2：チャンネル登録者数 1,000人

条件3：チャンネル収益化ポリシー遵守
(担当者が審査)

Question.

どれが一番
難しいと思いますか？

条件1：12ヶ月間の総再生時間 4,000時間

条件2：チャンネル登録者数 1,000人

条件3：チャンネル収益化ポリシー遵守
(担当者が審査)

YouTubeパートナープログラムの条件

条件1：12ヶ月間の総再生時間 4,000時間

➡ 努力と根性でコツコツやって達成可能

条件2：チャンネル登録者数 1,000人

➡ 登録というひと手間をしてもらう必要あり

条件3：チャンネル収益化ポリシー遵守

(担当者が審査)

➡ 最初からポリシーを意識しておく

チャンネル登録者1,000人は
通常1年かかるぐらいの目標

この期間、報酬0のため
メンタルが持たない

効率的に

YouTubeパートナー
プログラムに参加する

チャンネル育成戦略

効率的YouTubeチャンネル育成戦略

ターゲットティング

プロフィール

一点集中

客観的

例え話

ポジティブ

効率的YouTubeチャンネル育成戦略

1. 誰に向けて伝えるのか＝ターゲティング
2. プロフィールの充実
社会的証明と相手へのベネフィット
3. 一点集中、専門性で極端に尖る
4. 相手が欲しい情報を客観的に伝える
5. 難しい話を例え話でわかりやすく
6. ポジティブな内容

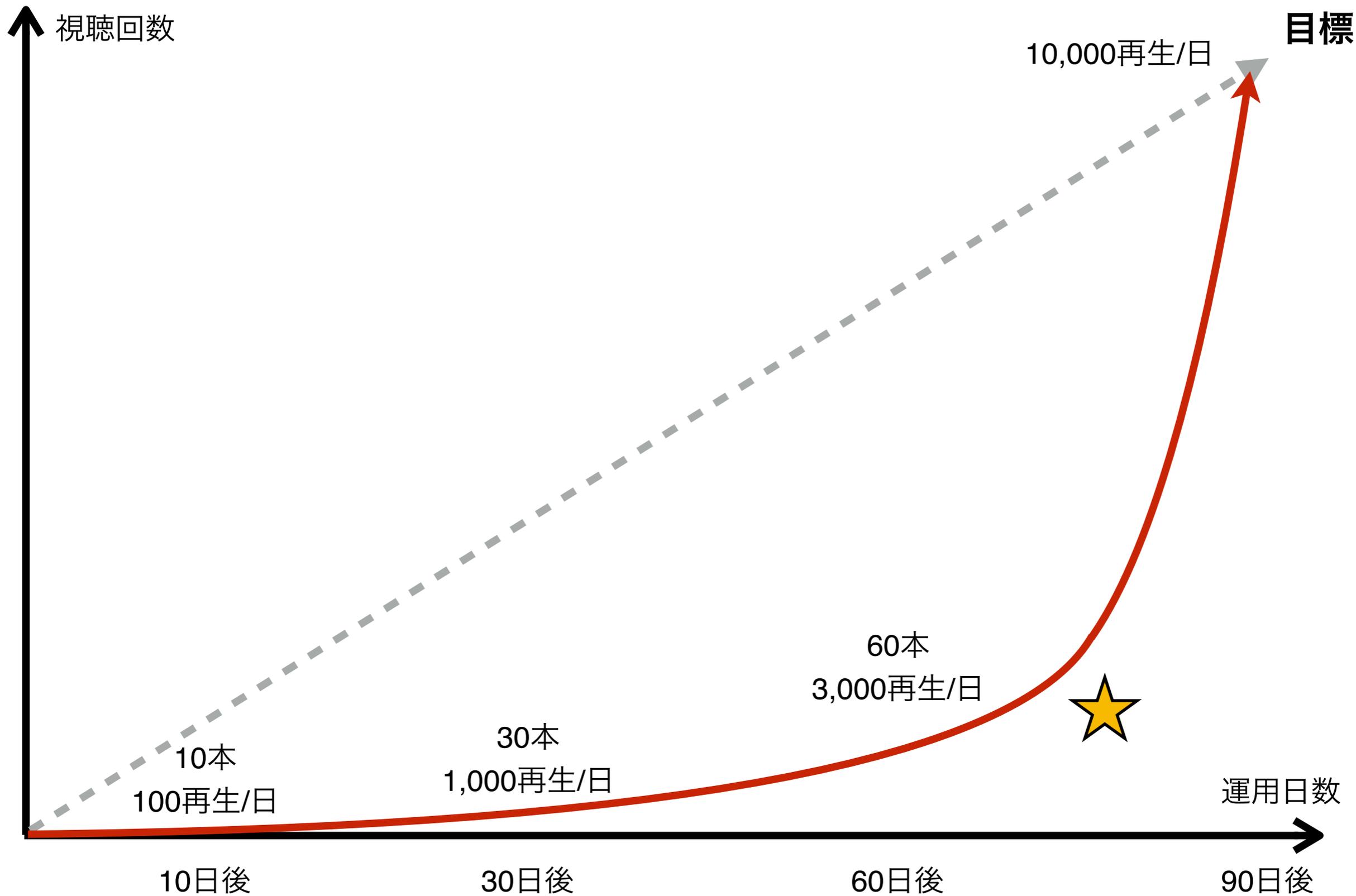
(タイトルでのネガティブ訴求はあり)



7つ目のYouTubeチャンネル育成戦略

YouTubeチャンネル
評価アルゴリズムに
そった成長戦略

YouTubeチャンネル成長曲線



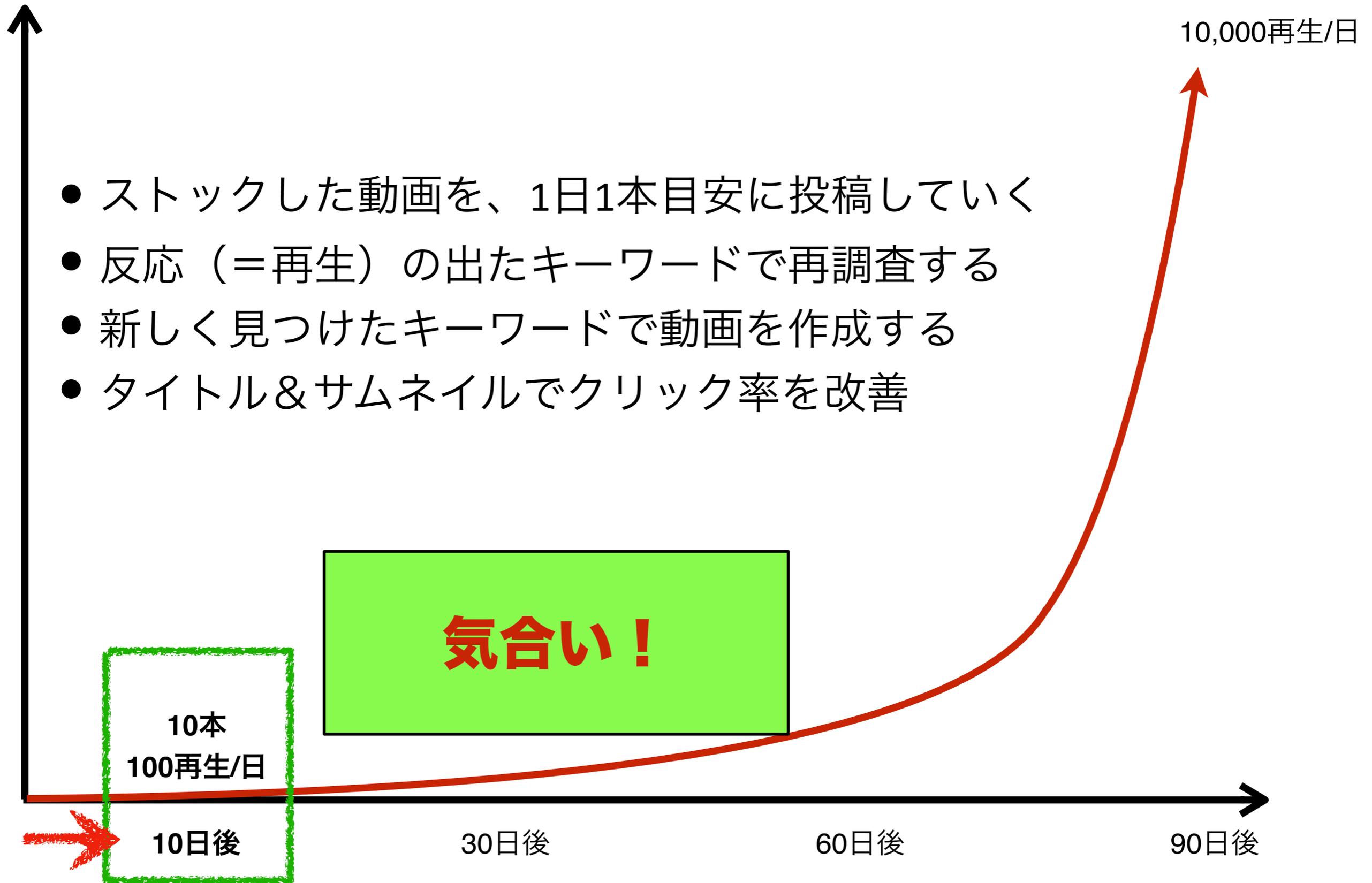
YouTubeチャンネル育成 STEP0

- YouTube全体の市場調査
 - ➡ 参入分野・ジャンル決め
 - ➡ 参考にするチャンネルを見つける
- 競合チャンネルから、戦える（ニッチ）キーワードを見つけておく
- そのキーワードでタイトルとサムネイルを作る
- 動画を撮影し始める（編集は最低限でOK）

動画はあらかじめ10本～15本ほど作成しておく
- チャンネルを開設し初期設定する

YouTubeチャンネル育成 STEP1

- ストックした動画を、1日1本目安に投稿していく
- 反応 (=再生) の出たキーワードで再調査する
- 新しく見つけたキーワードで動画を作成する
- タイトル&サムネイルでクリック率を改善



YouTubeチャンネル育成 STEP2

10,000再生/日

- アナリティクスを確認、反応の出ている場所の周辺（キーワード、関連動画）で、1日1本動画投稿を継続する
- 動画の開始～5秒の視聴者維持率を確認し、急落が起こっていれば対策する
➡キーワードからの期待を裏切っていないか？

正念場！

30本
1,000再生/日

10日後

30日後

60日後

90日後

YouTubeチャンネル育成STEP3

10,000再生/日

- アナリティクスを分析し、反応の出た場所から新たな競合チャンネルを探し出す
- リサーチ～動画制作を継続し1日1本の動画投稿をしていく
- サムネイルをベンチマークに近づけていく
- 動画の開始～5秒の視聴者維持率を確認し、急落が起こっていれば対策する

余裕～！

60本
3,000再生/日

10日後

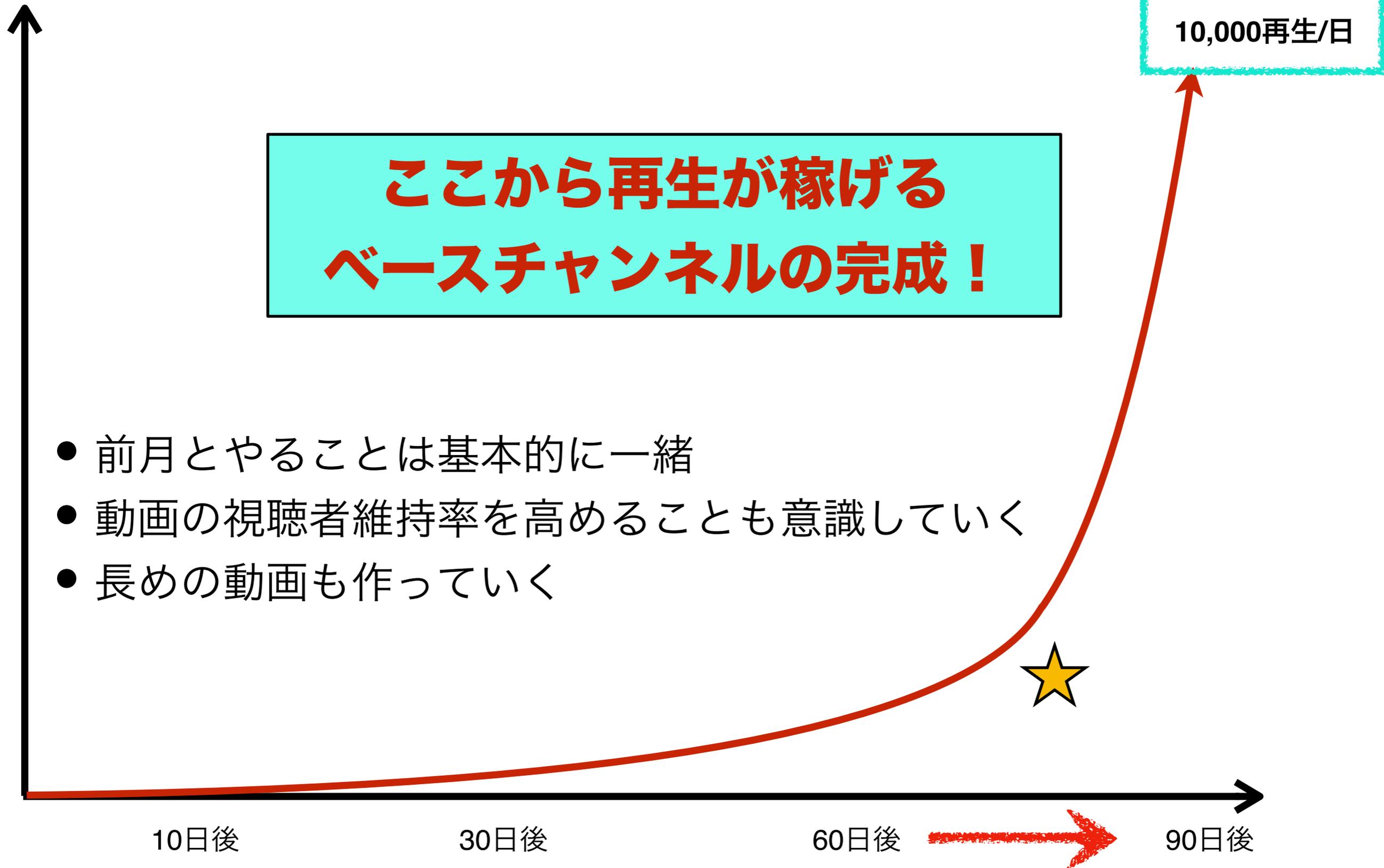
30日後

60日後

90日後



YouTubeチャンネル育成STEP4



参考01 (スピ系チャンネル)

チャンネルアナリティクス

詳細モード

2019/12/10~2020/04/04
カスタム

概要 リーチ エンゲージメント 視聴者 収益

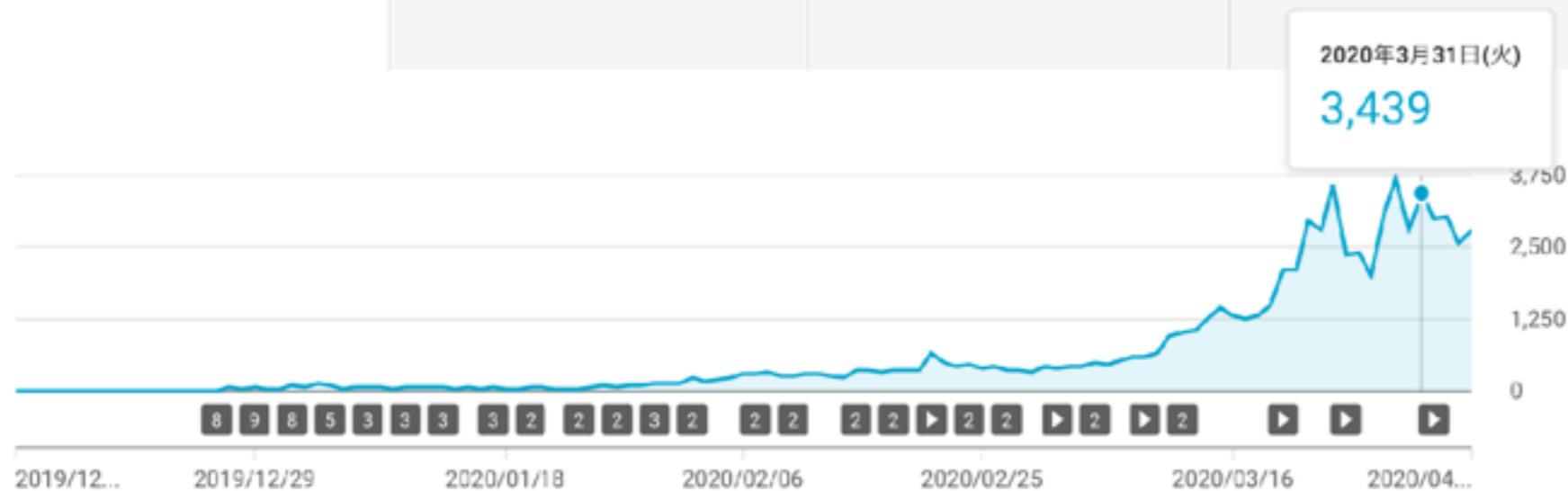
選択した期間のチャンネル視聴回数は 72,599 回です

視聴回数
7.3万

総再生時間 (時間)
1.4万

チャンネル登録者
+696

推定収益
—



参考02 (音楽系チャンネル)

チャンネルアナリティクス

詳細モード

2021/02/17~2021/05/16

カスタム

概要

リーチ

エンゲージメント

視聴者

収益

選択した期間のチャンネル視聴回数は 74,243 回です

視聴回数
7.4万

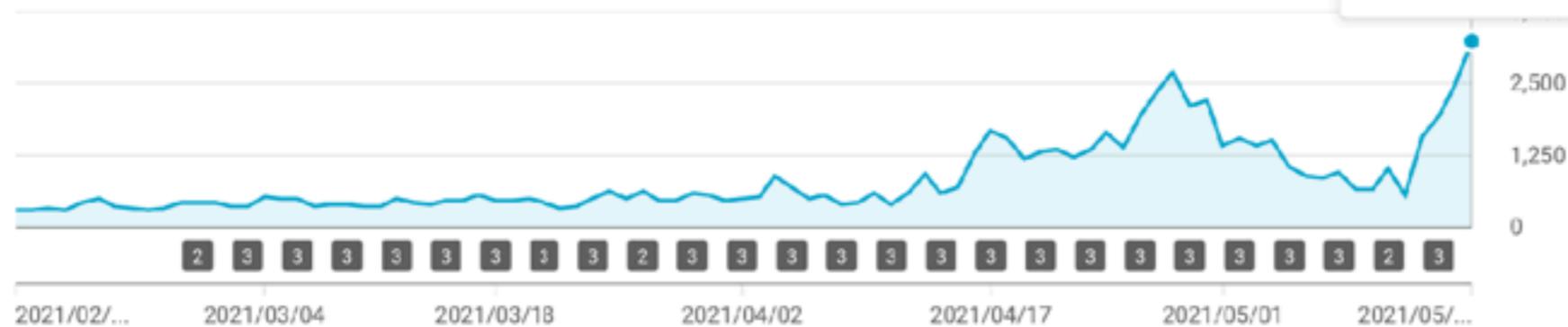
総再生時間 (時間)
4,724.1

チャンネル登録者
+995

推定収益
¥238

2021年5月16日(日)

3,235



詳細

リアルタイム

●リアルタイム更新

2,346

チャンネル登録者

現在の数を表示

1,505

視聴回数・過去 48 時間



人気の動画

視聴回数

モーツァルトノセレナータ	180
ベートーヴェンの「運命」...	98
モーツァルトは宇宙人？	49

詳細

参考03 (恋愛系チャンネル)

チャンネルアナリティクス

詳細モード

2021/03/15~2021/06/12
過去 90 日間

概要 リーチ エンゲージメント 視聴者 収益

過去 90 日間のチャンネル視聴回数は 192,011 回です

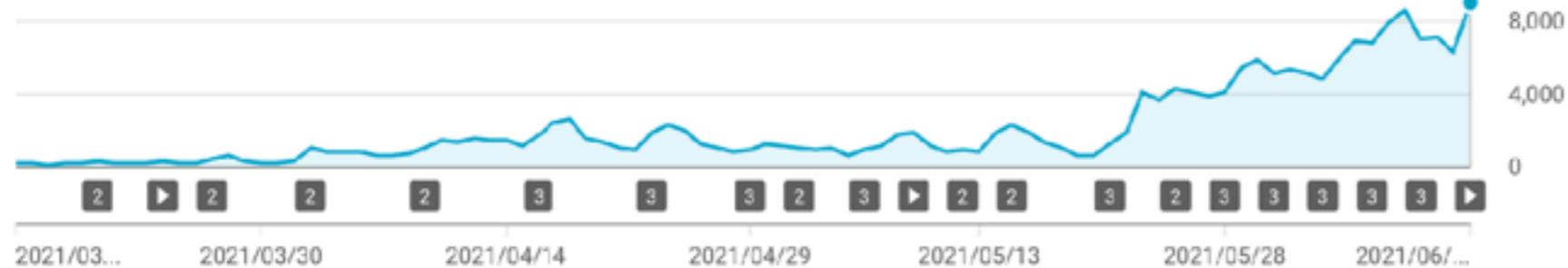
視聴回数
19.2万

総再生時間 (時間)
1.8万

チャンネル登録者
+2,025

推定収益
¥63,915

2021年6月12日(土)
9,067



詳細

リアルタイム
●リアルタイム更新

2,550
チャンネル登録者
現在の数を表示

15,848
視聴回数・過去 48 時間



人気の動画 視聴回数

年下女性にモテる40代以上	2,979
年下にモテる 40代以上	2,216
若い子にモテる40代以上	1,440

詳細

参考04 (医療系チャンネル)

チャンネル アナリティクス

詳細モード

2020/10/13~2021/06/12

カスタム

概要 リーチ エンゲージメント 視聴者 収益

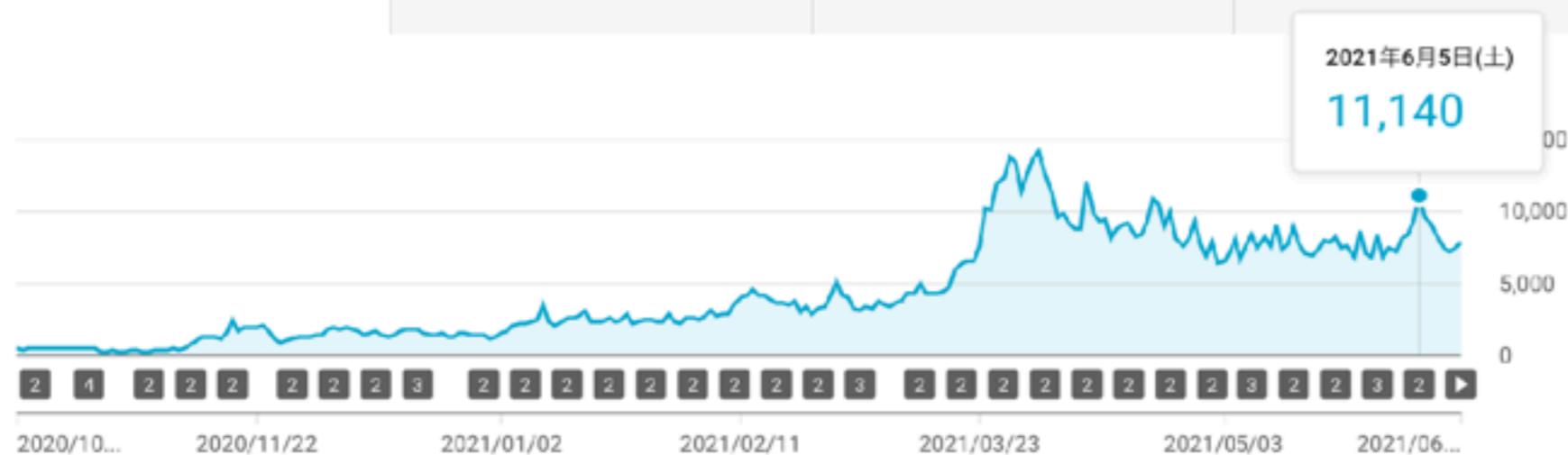
選択した期間のチャンネル視聴回数は 1,089,728 回です

視聴回数
109.0万

総再生時間 (時間)
5.0万

チャンネル登録者
+9,640

推定収益
¥305,577



詳細

リアルタイム
●リアルタイム更新

9,953
チャンネル登録者
現在の数を表示

15,325
視聴回数・過去 48 時間



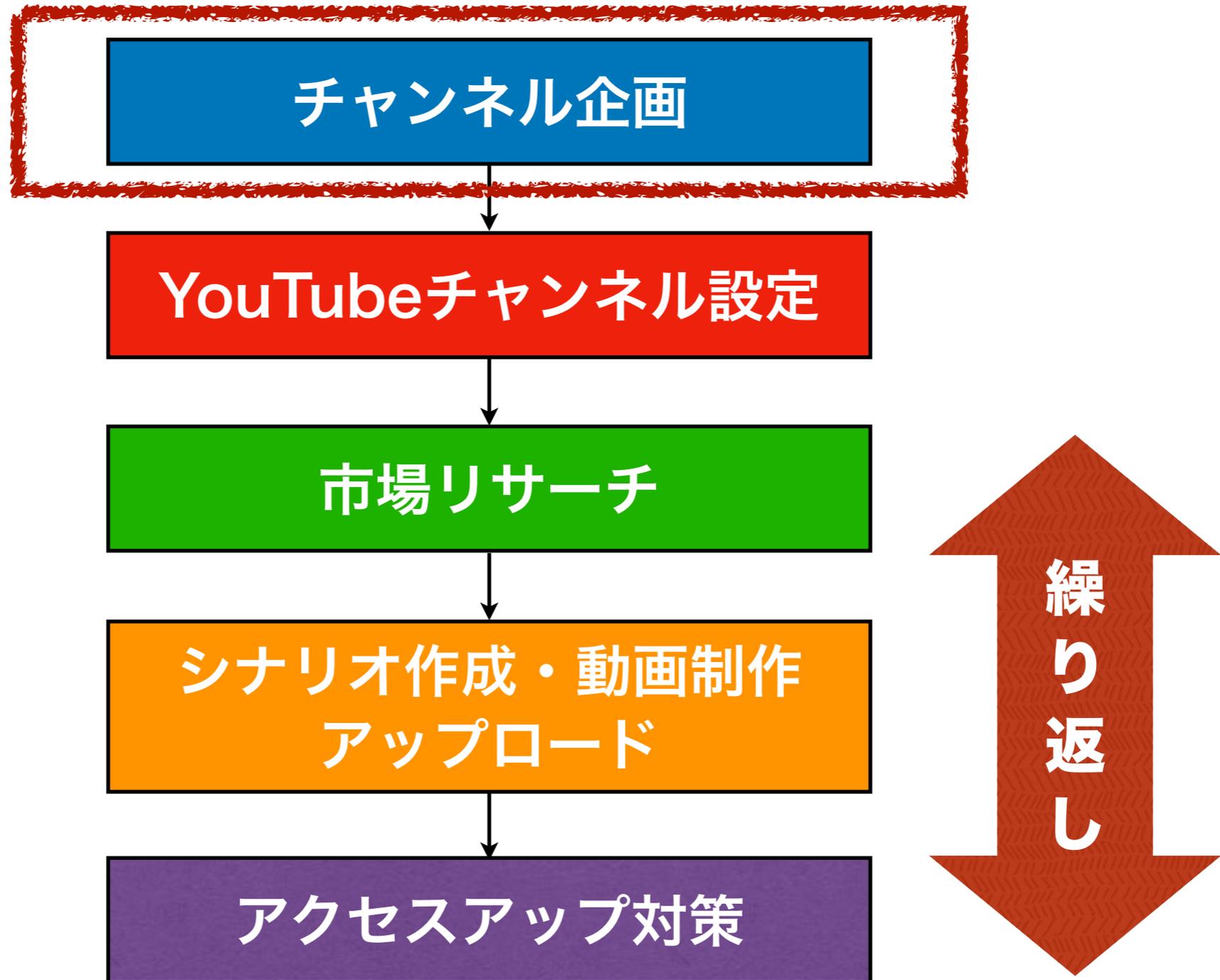
人気の動画	視聴回数
糖尿病は血管の病気です...	2,771
その基準値は正しいわけ...	1,939
今からできる糖尿病予防...	1,595

詳細

YouTube成功の共通ポイント

- ・狙うキーワードで競合分析し、観られている動画をピックアップ
- ・週2回でもいいのでペースを守って動画を公開していく
(できれば最初は毎日)
- ・自分なりの強みを活かした専門性の高いコンテンツを出していく
- ・クリック率・視聴者維持率のバランスを取ってタイトルとサムネイルを改善・調整していく
- ・ターゲット以外が入ってこないように注意する
- ・途中の急上昇&急降下は気にせず、基本を守って淡々と1日1動画投稿
- ・アナリティクスで逐一分析し、状況に合わせて改善していく
- ・ステージが変わったら競合を上位に再設定していく

YouTubeチャンネル育成5ステップ



チャンネル企画実行ステップ

- 1 自己分析
- 2 参入ジャンルを（仮）決定
- 3 ベンチマークチャンネルを見つける
- 4 初期のライバルチャンネルを見つける
- 5 視聴者ターゲットの設定

1

自己分析- 1

★各項目につき、それぞれ10個以上リストアップしましょう！できるだけ数を多く出すことがポイントです。マインドマップやポストイット等、あなたがやりやすい方法で出せるだけ出してください。

1. あなたが好きな人物とその理由は？
2. あなたが嫌いな人物とその理由は？
3. あなたが好きなことは？
4. あなたが嫌いなことは？
5. あなたが得意なことは？
6. あなたが苦手なことは？
7. あなたが興味あることは？

2

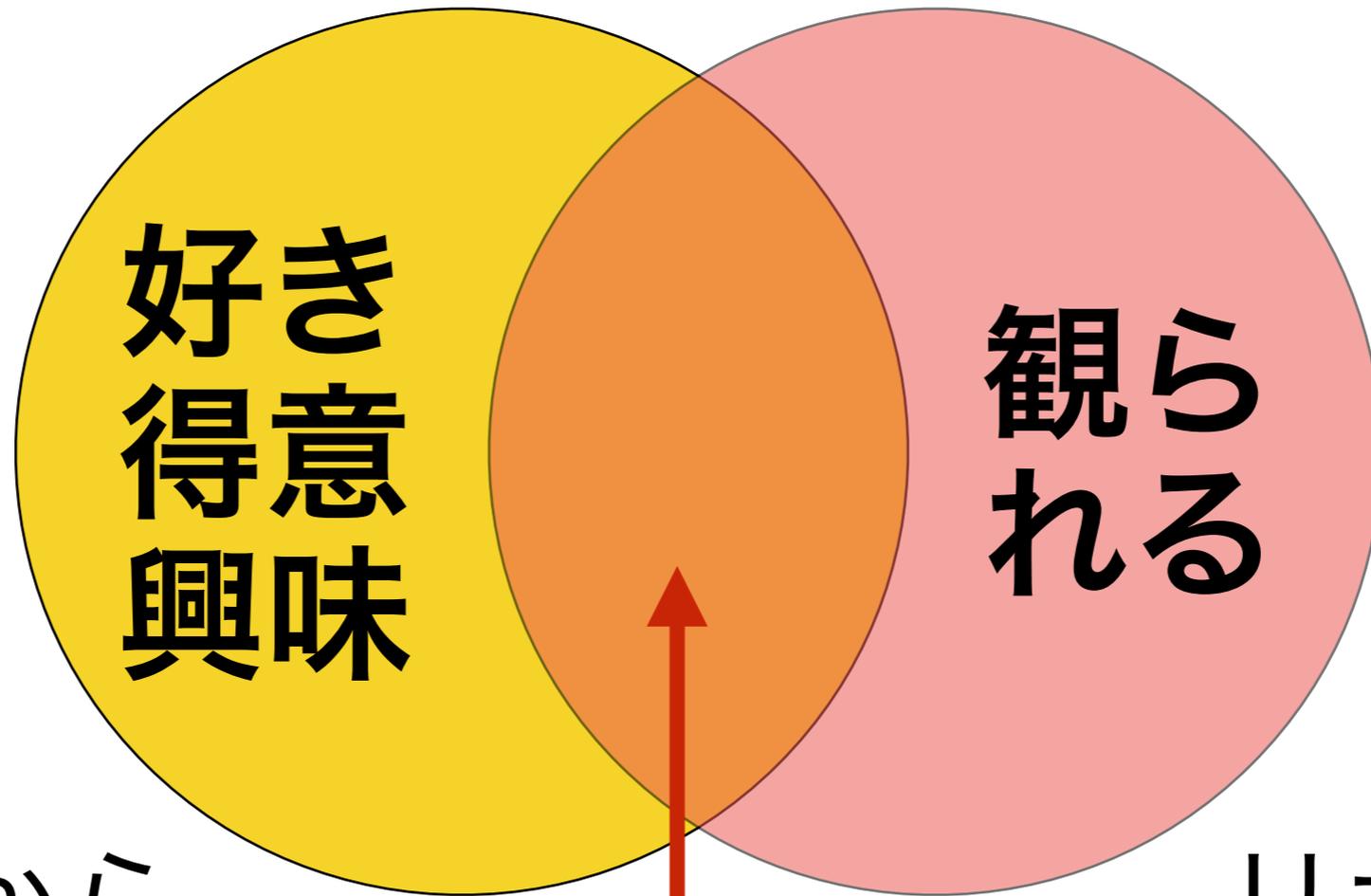
参入ジャンルの（仮）決定

あなたがこれから続ける
参入ジャンルを決める



どんな分野（ジャンル）を選ぶ？

1. 好き・得意・興味ある
2. 観られる・ニーズがある



自己分析から
導き出し

リサーチで
確かめる

ココ

Practice.

YouTubeをリサーチして
決めたジャンルの状況を
確かめてみましょう

YouTubeリサーチツール

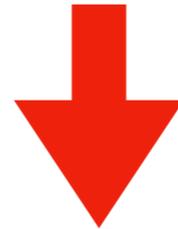
- ◆ vidIQ (Chrome拡張機能あり)
- ◆ YouTube検索 (サジェスト)
- ◆ Keyword Tool
- ◆ カムイトラッカー
- ◆ YT Rival Finder



2020年以降、伸びている動画ジャンルの傾向

ニーズがどんどん細分化している！

ジャンル



ジャンルA

ジャンルB

ジャンルC

ジャンル内での 差別化

※ここで自己分析が生きてくる

3

&

4

ライバルチャンネルを見つける手順

- ☑ 動画ジャンルの色々なキーワードでYouTube検索する
- ☑ 検索結果の1年以内で再生回数が多い&ch.登録者数が数万以上の人気チャンネルをチェックする
→ベンチマークch.として記録
- ☑ 検索結果の6ヶ月以内で再生回数が数百&ch.登録者数が1,000ぐらいのチャンネルをチェックする
→初期のライバルch.として記録



YouTubeをリサーチしまくる！

(楽しみながら♪)

Practice.

あなたがこれから続ける
YouTube動画ジャンルで
ベンチマークch.を1つ以上
見つけてみましょう

Practice.

併せて、その動画ジャンルで
初期のライバルch.を3つ以上
見つけてみましょう！

Practice. + α

さらに、その動画ジャンルで
伸びていないch.もいくつか
リサーチしてみましよう

YouTubeリサーチツール

- ◆ vidIQ (Chrome拡張機能あり)
- ◆ YouTubeサジェスト
- ◆ Keyword Tool
- ◆ YT Rival Finder
- ◆ Nox Influencer (Chrome拡張機能あり)
- ◆ SOCIAL BLADE (Chrome拡張機能あり)



YouTube動画の構成要素

- ☑ 顔出し
- ☑ しゃべり
- ☑ テロップ
- ☑ ボード
- ☑ スライド
- ☑ アニメーション
- ☑ 画像
- ☑ BGM
- ☑ 効果音
- ☑ etc.

真似る？

or

差別化する？

YouTubeチャンネル企画準備シート-1

参入ジャンル：

ベンチマーク/ライバルch.名

参考にすること/しないこと

視聴者の悩み/願望

視聴者が知りたいこと

Question.

あなたの動画を
誰に観てもらいたい
ですか？

5

視聴者ターゲットの設定手順

- ☑ ライバルch.のタイトル・サムネイル・コメントから、想定されるターゲットを導き出す
- ☑ 年齢・性別・家族・住まい・年収・性格・趣味嗜好・願望・悩み・不安・不満を想定する
- ☑ 想定ターゲットのジャンルに対する知識レベルを想定し、もっと知りたいことをリストアップする
- ☑ 知りたいことのキーワードでYouTube検索してみても、需要ボリュームを確認しておく

視聴者ターゲットを導き出す質問

1. あなたの視聴者〇〇さんはどんな人ですか？
2. 〇〇さんは最近、何に興味をもちていますか？
3. 〇〇さんは今、何に疑問をもちていますか？
4. 〇〇さんは今、何を望んでいますか？
5. 〇〇さんは今、何に困っていますか？
6. 〇〇さんは問題にどう向き合っていますか？
7. 〇〇さんは今、何を恐れていますか？
8. 〇〇さんの（ジャンルに対する）リテラシーレベルは？
9. 〇〇さんがよく使う独特な言葉は？

YouTubeチャンネル企画準備シート-2

参入ジャンル：

ライバルch.名

参考にすること/しないこと

視聴者の悩み/願望

視聴者が知りたいこと

Practice.

これからどんなチャンネルを
創っていきますか？

企画シートを完成させましょう！

YouTubeチャンネル企画シート

ライバルch.名	参考にすること/しないこと
視聴者の悩み/願望	視聴者が知りたいこと

これから続けるYouTubeチャンネルの企画・概要

YouTubeアルゴリズムを
うまく利用して
チャンネルを確実に育て

**あなたのファンを
増やしていきましょう！**

YouTube 100% 目標達成法

仮説・検証の数

(→ センスとスピード)

× 覚悟

まずは、
**YouTubeパートナー
プログラムに参加する**

目標

12ヶ月間の総再生時間 4,000時間

チャンネル登録者数 1,000人

Facebook友達申請もお待ちしております！



The image shows a screenshot of a Facebook profile page for Yasuhisa Matsumura. The browser address bar shows the URL [facebook.com/matsumura.yasuhisa](https://www.facebook.com/matsumura.yasuhisa/). The profile picture is a circular portrait of a man in a dark suit and white shirt. The cover photo is a larger image of the same man standing on a modern, curved architectural structure. Below the cover photo, the name "松村 やすひさ" is displayed in large black characters. Underneath the name is a short bio in Japanese: "集客とセールスを「しくみ化」して、「経済的自立」と「時間の自由」を手に入れる方法をお伝えしています。" followed by a blue "編集" (Edit) link. Below the bio are navigation tabs: "投稿" (Posts), "基本データ" (Basic Info), "友達 2377" (Friends 2377), "写真" (Photos), and "その他" (More). To the right of these tabs are buttons for "プロフィールを編集" (Edit Profile), a search icon, and a menu icon. Below the navigation tabs is a section titled "自己紹介" (Bio) with three entries: "ビリオンワークス 代表" (Billion Works Representative), "以前の職業: (社)日本リーダーシップ研究所の代表理事" (Previous Job: Representative Director of Nippon Leadership Research Institute), and "以前の職業: (株)富士通東北システムズのAPアーキテクト" (Previous Job: AP Architect at Fujitsu Tohoku Systems Co., Ltd.). To the right of the bio is a text input field with a small profile picture icon and the placeholder text "その気持ち、シェアしよう" (Share your feelings). Below the input field are three buttons: "ライブ動画" (Live Video), "写真・動画" (Photos & Videos), and "ライブイベント" (Live Events). At the bottom of the page, there is a "投稿" (Post) button, a "フィルター" (Filter) button, and a "投稿を管理" (Manage Posts) button.

<https://www.facebook.com/matsumura.yasuhisa/>

YouTube集客を実践的に学ぶ
マーケティングカレッジ
『YouTube学科』のご紹介

YouTubeとは？

必要なターゲットを自動で集め
自動的に売上へつなげていく
半永久的なファン増産の仕組み
が作れる高機能ビデオツール



YouTube学科のご紹介

3ヶ月で、

再生4,000時間・登録者1,000人の

ベースチャンネルを作り、

ビジネス（収入）につなげる！



ユーチューブ学科

～ユーチューブを活用した最新の動画集客を学ぶ～



YouTube学科 (3ヶ月コース)



YouTubeチャンネル育成5ステップ

チャンネル企画

YouTubeチャンネル設定

市場リサーチ

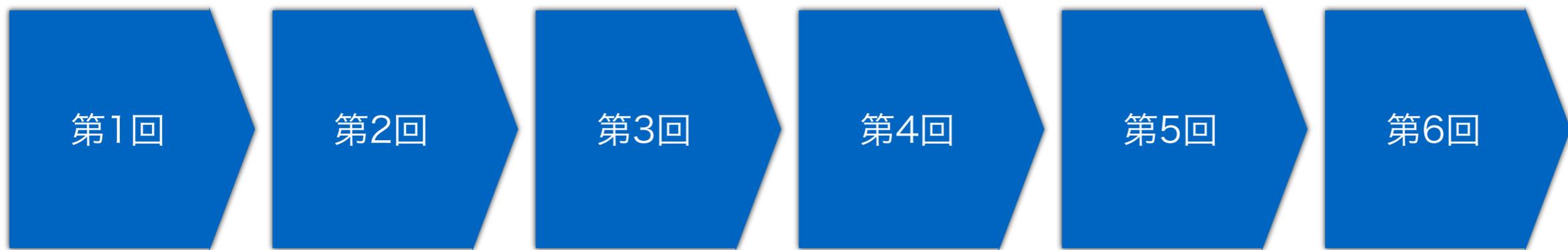
シナリオ作成・動画制作
アップロード

アクセスアップ対策

繰り返し

学習効果が高まる最適な学習ペース

3ヶ月を通じて効果的に学び・実践・定着させる



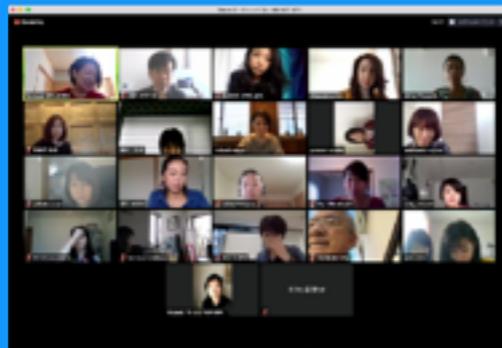
2週間毎



※途中で補講もあり



自己学習



反転授業



仮説・検証



修了試験
認定試験

自分のペースで自己学習と反転授業参加し、実践（仮説・検証）していく

サポート

1. 自己学習動画、理解度テスト
2. コミュニティチャットで情報共有
3. いつでも質問し放題
4. 気づきを高める反転授業
5. レベル毎グループコンサル（補講）

YouTube学科 目標

世界20億人の巨大なYouTube市場で、

『3ヶ月で、再生4,000時間・登録者1,000人の

ベースチャンネルを作り、ビジネスにつなげる！』

それが可能となる知識とセンスとスピード、継続力を培う

お申し込み・ご質問は⇒seminar@funtre.com まで