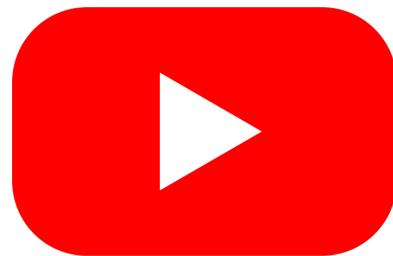


トラウム株式会社 御中

---



## YouTube 動画作成、運営の ご案内



MIYABIDO

# INDEX

---

- ・ はじめに
- ・ YouTube動画
- ・ 競合他社の動向
- ・ 動画作成フロー
- ・ YouTube運営と目標
- ・ 動画作成、運用費用

## はじめに

お世話になっております。みやび堂の山本と申します。  
この度はご提案の機会を頂き誠にありがとうございます。

今回はトラウム株式会社様の販売促進及び新規顧客の獲得を主な目的として  
YouTube動画の作成及び運営のご提案させていただきます。この企画を通じてトラ  
ウム株式会社様との協力やパートナーシップの機会を得られれば幸いです。

ご質問やご意見等がございましたら、お気軽にお知らせいただければと思います。

# YouTube動画

## YouTubeは動画投稿系SNS利用者が全年齢でトップ<sup>†</sup>

01

### 雑誌、テレビからインターネットへ

スマートフォンの普及により2015年頃から、メディアの影響力がテレビや雑誌からインターネットを介する媒体へと移り変わり、広告の市場はインターネットを中心に展開されるものが主流になりつつあるものとなりました。

02

### 動画コンテンツの台頭

前述したスマートフォンの普及と共に通信回線が4Gから5Gへと進化しました。これにより今まで静的なインターネットが動的なものに変わり、YouTubeを始めとするNetflixやHuluなどの動画コンテンツが台頭してきました。

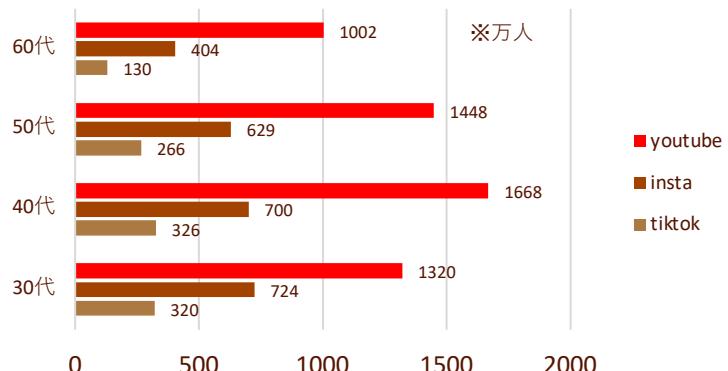
03

### 新規顧客の獲得への足掛かり

日本人が普段使っているアプリの中で、動画投稿型のものはInstagramやTikTokが新興勢力として若い世代（10代から20代）を中心伸びてはいるものの下図の通り、30代から60代はYouTubeが不動のものとなっております。

広告枠ではなく企業アカウント作成し、定期的にYouTube動画を提供できれば、狙っている層への直接の訴求が十分見込める形になります。

2022年利用者数（総務省調べ）



# 競合他社の動向

仙台市内の輸入車販売業者の動向を調査しました。下記2種の店舗が新規顧客を獲得する上で競合になる可能性が高い店舗と考えられます。2種とも全国展開する大きいお店ですが、昨今の大手の不祥事により、大型店舗を敬遠するユーザーが増えていることは十分に考えらると共に、仙台市では決定的なメディアを確立しているお店は無いと見られる為、地元企業が台頭する可能性は十分に感じられます。



## LIBERALA

株式会社IDOM（本社東京）が運営しガリバーが有名、輸入車部門のLIBERALAは全国48店舗、仙台では2店舗（太子堂、中野）展開

### 【Google口コミ評価】

太子堂店 3.9/5 (49件)

中野店 3.5/5 (95件)

### 【SNSメディア】

Instaのみ各店舗にて独自展開※仙台の店舗は無し

Facebookのアカウントは存在するが2017年以降の投稿無し



## UNIVERSE

株式会社ネクステージ（本社名古屋）が運営する輸入車部門UNIVERSは全国8店舗、仙台では1店舗（泉区七北田）展開

### 【Google口コミ評価】

4.2/5 (237件)

### 【SNSメディア】

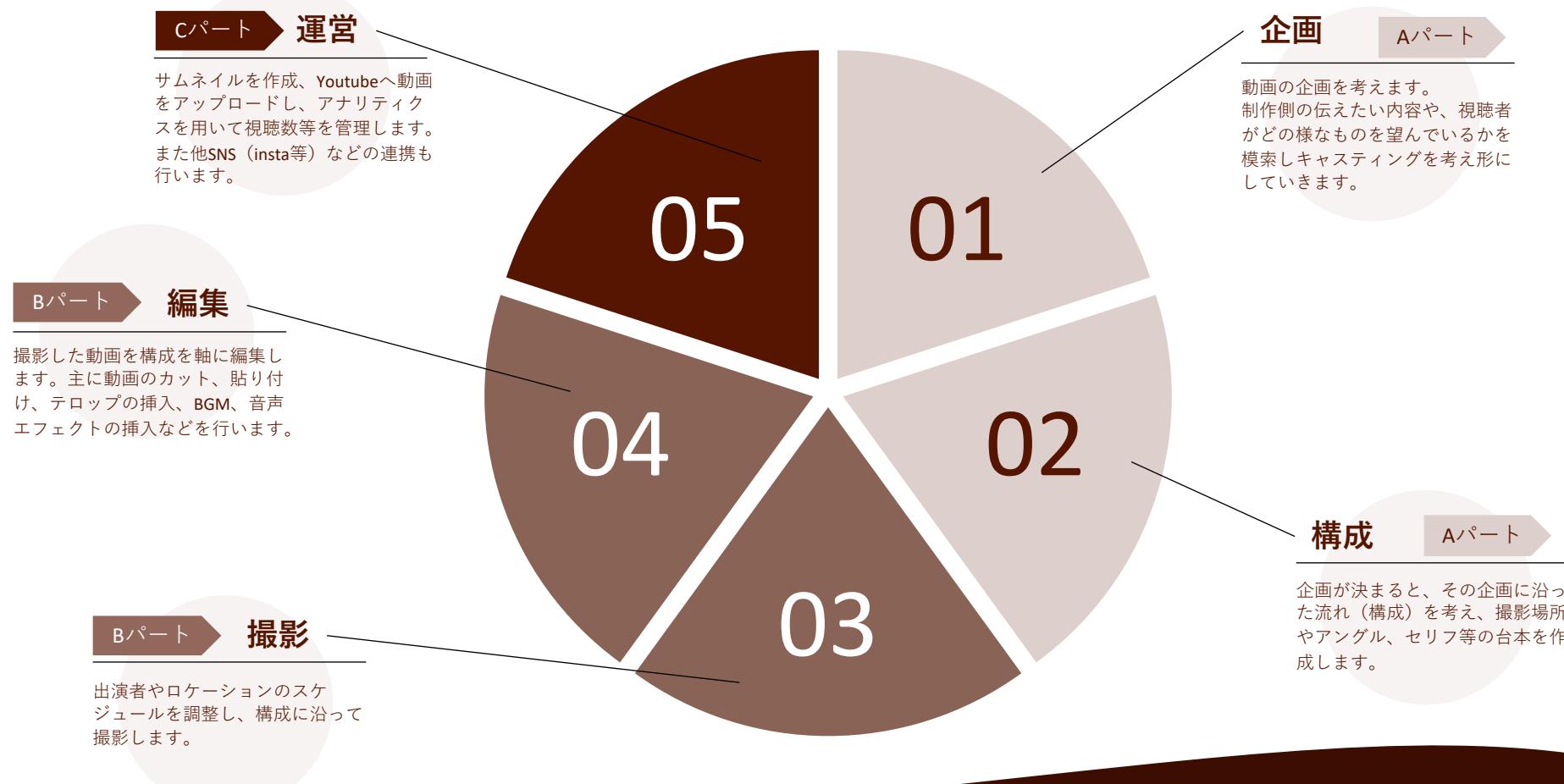
YouTubeチャンネル有り（主に輸入車レビュー）

Korede：登録者数3,370人 動画投稿頻度：概ね月1回

<https://www.youtube.com/@korede5040/videos>

# 動画作成フロー

Youtubeの動画を作成する上で作成フローとなります。Aパート（企画、構成）、Bパート（撮影、編集）、Cパート（運営）と分かれていますが、動画を作る上で最も重要なのはAパート（企画、構成）になり、作り手側の訴求内容と視聴者が求めている内容がある程度合わせる必要があります。



# Youtube運営と目標

## Youtubeの動画を運営する上での目標、半年で登録者1,000人

A期

立ち上げから1ヶ月から2ヶ月目

**重要POINT**

B期

3ヶ月から4ヶ月目

C期

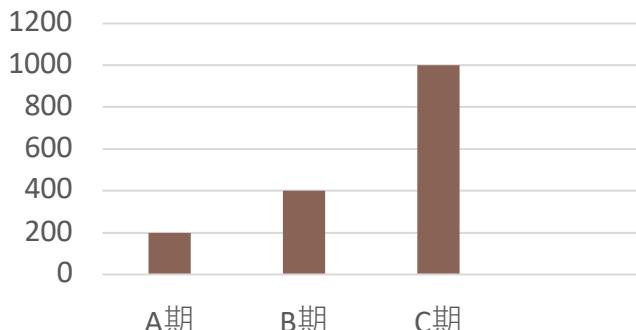
5ヶ月から6ヶ月目

動画作成フローを元に動画を作り、最低週1回を目安にアップロードします。動画作りを行う上で企画、構成が最も重要である旨は前述した通りですが、立ち上げ期は週1回のペースを守り作り上げて行くことを優先します。

立ち上げから2ヶ月以上経過した後は一通りのフローが確立されてくる頃なので目標である企画、構成を重点的に考え作り上げていき、チャンネルの特色や雰囲気の確立を目指します。

チャンネルの特色や雰囲気を確立させた後はチャンネル登録を伸ばす作業（投稿のペースアップや他SNSとの連携、アナリティクスの解析）をメインとし目標であるチャンネル登録1000人を達成させる事をゴールとし運営します。

チャンネル登録者数の推移目標



**重要POINT**

右肩上がりの単純なグラフに見えますが、B期間に登録者数を増加させる為の起爆剤が必要となり、その期間の綿密な企画が1000人達成の鍵となります。

※綿密な企画により瞬間的な増加の可能性は見込めますが、動画投稿においては定期的な投稿が何よりも重要です。

# 動画作成、運用費用

## 【1本単位の価格】

企画・構成 ¥20,000～

※内容により価格は異なります。要相談とさせて下さい。

撮影（1現場） ¥25,000

編集（仕上がり10分前後） ¥20,000

運営（月単位） ¥20,000

---

## 【月契約の価格】

企画、構成、撮影、編集、運営まで全て含み  
月間の動画作成5本

¥300,000

**YouTube**の運営は簡単ではありません。

チャンネル登録者1000人に達するアカウントは全体の15%程と言われます。  
途中で飽きらめて辞めてしまう人が多い現状です。

しかしだからこそ、挑戦する価値があると考えています。

アカウント（会社）の規模や知名度だけが登録者の増減を左右するのではなく、いかに継続して動画をアップロードし続けられるかが**YouTube**で成功しているチャンネルの共通点です。

今後は動画投稿の市場規模は更に拡大されると言われております。

今回の**YouTube**運営の提案がトラウム株式会社様にとって発展に繋がる事を願っております。ご検討のほどよろしくお願いします。



MIYABIDO