

想像の翼にのって— vol.8 国境を超えてつながる人々

昨年、大阪府内のある小学校が「4年生男子の将来の夢」を調査した結果、一位にサッカー選手、二位に医者、そして、三位にYouTuberという、ここ数年、耳にするようになった新しい職業がランキング入りしたことが大きな話題となった。

「YouTuberって、どうやって稼いでいるんですか？」

インフルエンサーマーケティングの業務に携わる中でよく訊かれる質問である。今や、子どもたちの将来の夢の上位にランキングされるようになったYouTuberという職業。一見、どこにでもいそうな素人が、テレビ番組やタレントの真似事で動画を制作して、インターネット上に公開しているだけというイメージを持たれている方はまだ多い。しかし、彼らが、人気、収入面共に、その世界のトップに引けを取らないほどの評価を得ているのは事実である。

今回は、そんなYouTubeのマネタイズ方法とその仕組みについて紹介したいと思う。

① アドセンス

YouTubeの動画内には、企業広告がいくつかのパターンで表示されている。これらの広告収入は、一定の条件を満たすアカウント保有者であれば、誰もが参加可能なパートナープログラムに申し込むことにより、再生数やクリック数に応じて受け取れる仕組みとなっている。

『YouTuberはどうやって稼ぐのか』

文 赤峰俊治 text by Shunji Akamine

② スーパーチャット

YouTube Liveというライブ配信サービスには、Super Chatという機能がある。これは、簡単に言えば、投げ銭のことであり、視聴者は動画配信者に対して金額を指定して送ることができる。路上でよく見る投げ銭箱を置いてのパフォーマンスは、今や空間や国境を超えることができる時代となった。

③ アフィリエイト

YouTubeで商品レビューをしている動画は多く、彼らの動画の下の説明欄には商品販売サイトのアフィリエイトリンクが貼り付けられている。アフィリエイトには様々な種類のものがあるが、このリンクを通じて商品購入に結びついた場合、その販売金額に応じた成果報酬を受け取ることができる。

④ タイアップ

企業や自治体からの依頼により、商品説明や観光情報などの動画を制作する。YouTubeの影響力や、既存メディアの広告に比較して視聴回数やコメントなどリアルな反響と反応を把握しやすい点に着目して、YouTubeとのタイアップ広告に取り組む企業は急増している。

その他、いくつかのマネタイズ方法はあるが、いずれも、時代の変化とシンクロした、新しい形のプロモーション及びマーケティングとして効果的であり、求められて生まれてきたものであると言える。



Profile

Arigato Japan Inc. CEO & Founder / Cool Japan TV Inc. CEO & Founder

1971年、大分県出身。

國學院大学卒業後、政府系金融機関の信用保証協会に入社。融資審査業務に携わる中で、企業にとって既存の商圏を越えることのできるインターネットメディアに可能性を感じて起業。オンライン動画を活用した行政や企業の情報発信プロデュースにおいて数々の実績を残す。もっとも面白いチャンネルを投票で決める「USTREAM大賞」を2年連続受賞。現在、43カ国に約5,000人の会員を持つ、オンライン動画スクールを運営。アジア最大のYouTuberネットワークを活用した、インバウンドプロモーション及びマーケティングを手掛ける。

<http://arigato-jp.com>