



売 上 を U P す る た め の 『 動 画 D X ® 』 活 用 法

「オンライン時代を生き抜くために」

株式会社サムシングファン 代表取締役
立命館大学経営学部 客員教授
藪本 直樹

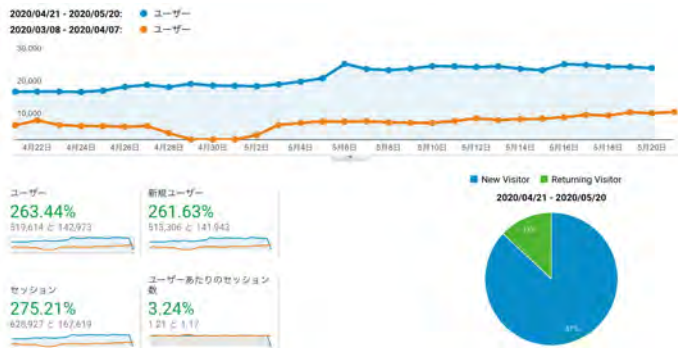
- 01. はじめに
- 02. 動画需要の拡大
- 03. 3H の取り組み
- 04. カスタマーエクスペリエンスと動画の関係性
- 05. サムシングファンの取り組み
- 06. サムシングファンが提供するサービス
- 07. 概要

動画 DX® とは、企業コミュニケーションの非対面化 / オンライン化に
動画を活用するソリューションの総称です。

この資料を読むことで動画活用のスタートに必要な情報
具体的に**動画 DX® を実施し売上 UP する方法**がわかります。

コロナによって非対面化が進む中で更に需要が増していくことが予想されます。

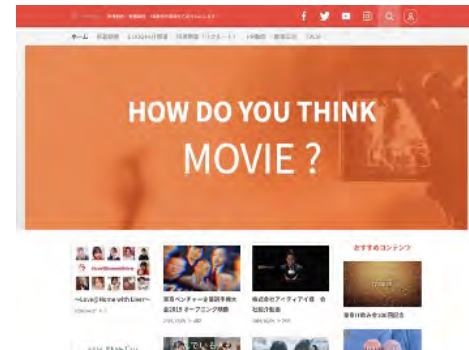
コロナ禍でのサムシングファン各種マーケティングデータ



非常事態宣言前と後でサイトのトラフィックは急増中。
以前は、約 14 万ほどの UU が約 50 万 UU 以上。



ライブ配信のご相談が急増。
お問い合わせ数としては、3 月以降で
約 100 社ほど。



顧客と自社の動画配信通信量が急伸。
弊社 DOOONUT 調査。

サムシングファンの WEB サイトには緊急事態宣言時に多くユーザーが来ています。

主な検索ワード例：Youtube / 編集 / 副業 / ライブアプリ

緊急事態宣言中



ユーザー
7,571,662

新規ユーザー
7,632,971

セッション
9,514,578

ユーザーあたりのセッション数
1.26

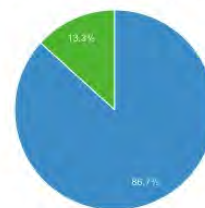
ページビュー数
10,981,117

ページ/セッション
1.15

平均セッション時間
00:00:49

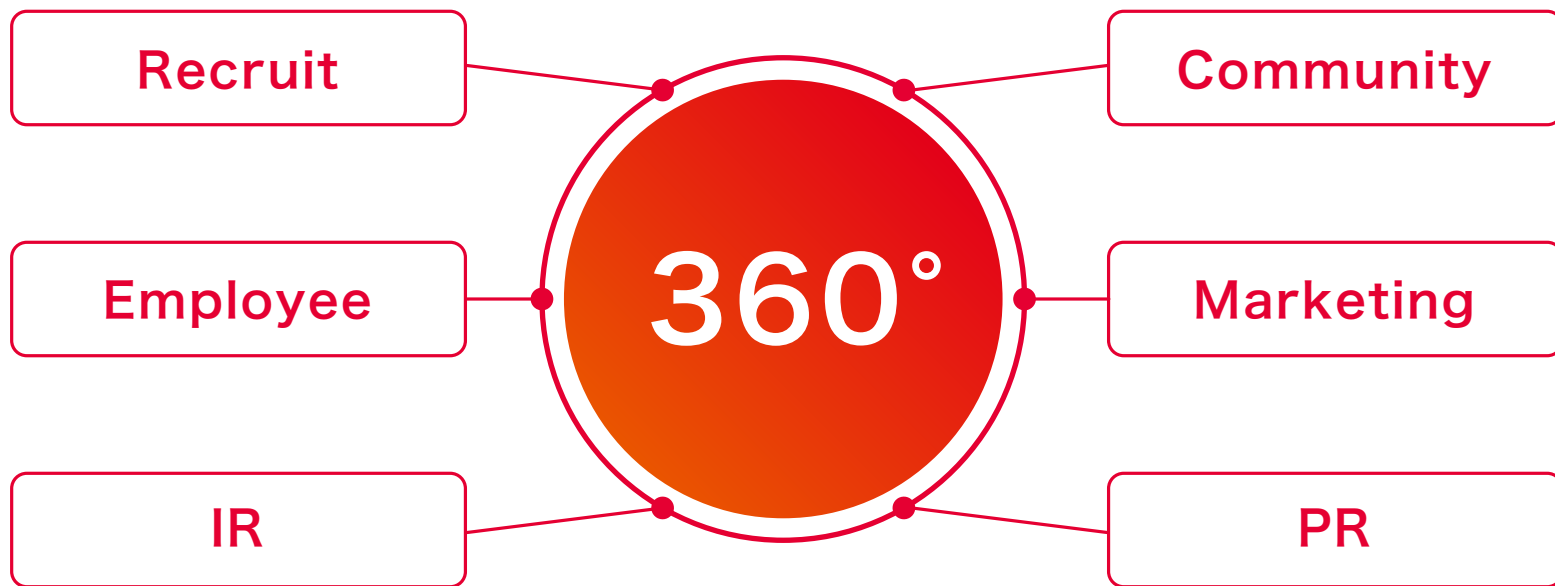
直帰率
88.79%

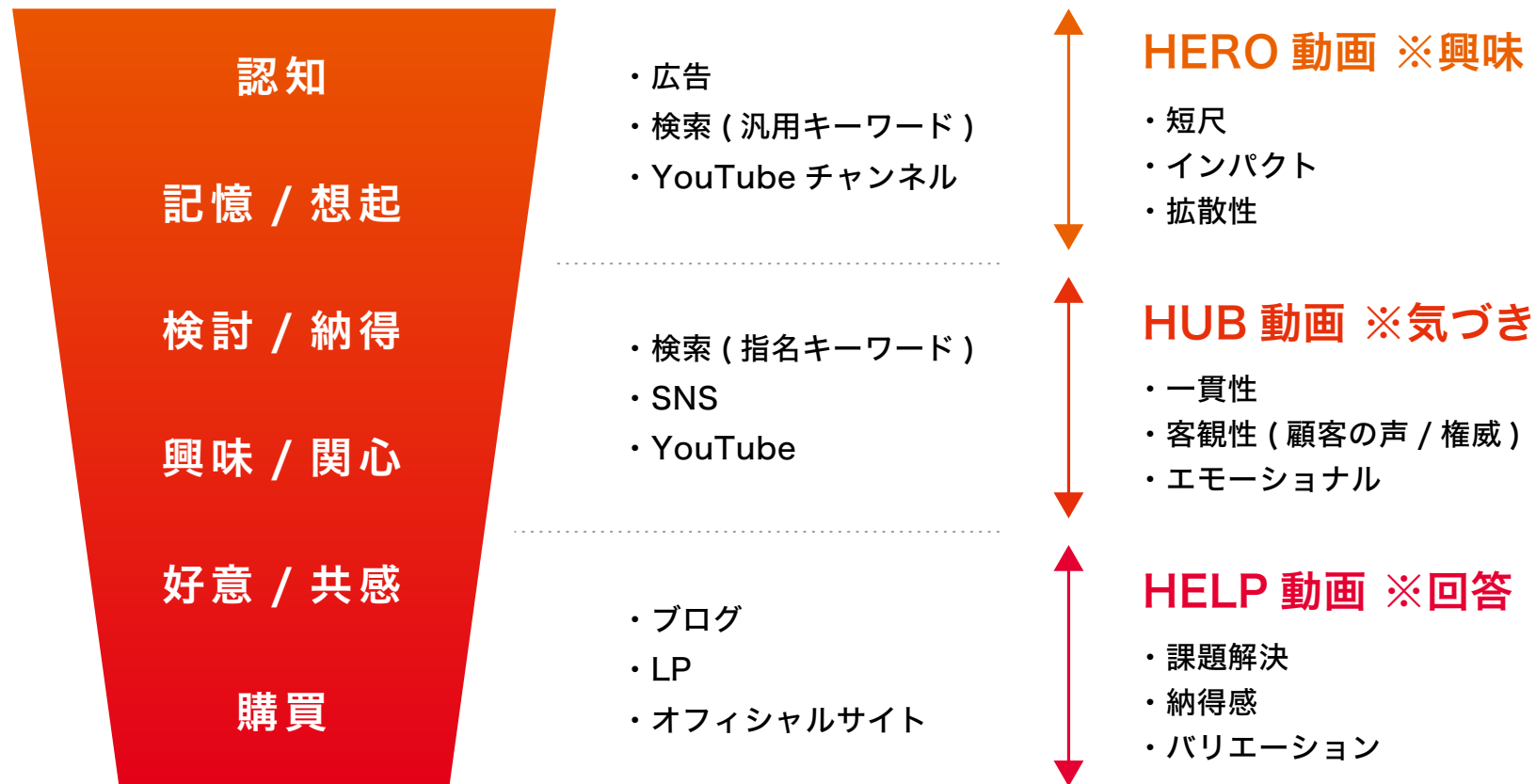
New Visitor Returning Visitor



▶ 年間 WEB 来訪者が、1000 万人を突破（2021 年 8 月時点）

映像はコミュニケーション要素のひとつ





ミックコスモ様

製品ではなくニーズから動画制作。

634 subscribers / 1,612,239 views

23 本の動画で総視聴回数は、

160 万回を超えている。



採用における動画活用で実証された効果実績



シムックス様（警備会社）リクルート用動画：女性採用に積極的だった

課題：警備という仕事が女性に向いていないイメージを払拭する必要がありました。

ポイント：警備員として実際に働いている女性を密着したリクルート動画を制作。女性社員のインタビューと、一緒に働く社員の方々の笑顔を印象的に映し、楽しく、安心して働けるイメージを醸成。女性採用者数の増加に大きく寄与しました。

女性採用者数： **4 名**（2017 年度） → **61 名**（2018 年度） ▶ **15 倍**



イルグルム様（IT ベンチャー）リクルート用動画：事業拡大で積極的だった

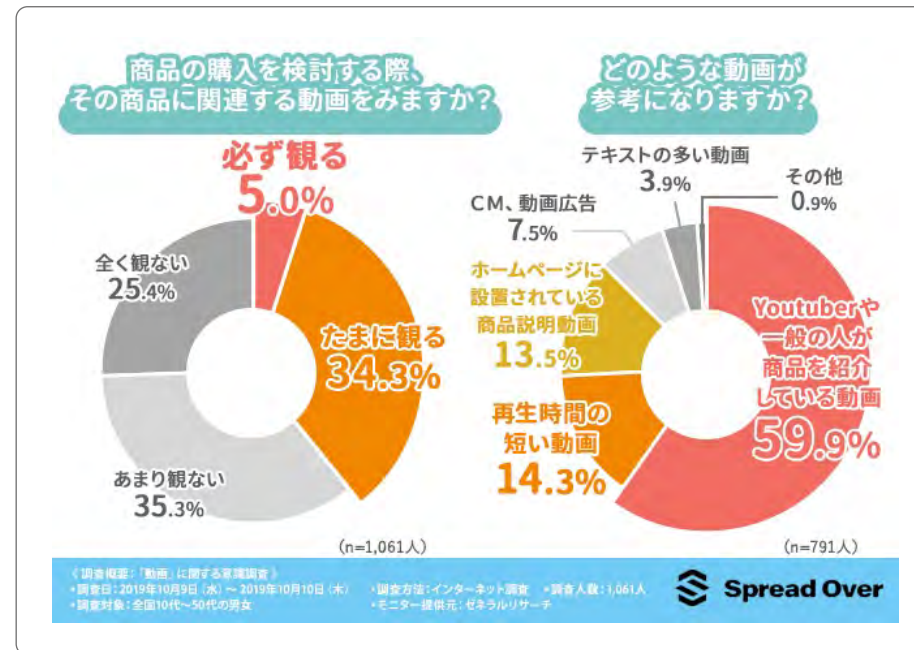
課題：いかに社風に合った優秀な人材を獲得するかが課題でした。

ポイント：インタビューと仕事風景の映像を組み合わせ、熱意や仕事内容、やりがい、職場環境を映し出しました。明るい雰囲気映像でポジティブなイメージを醸成し、企業風土に適した人材の獲得・事業の拡大に寄与しました。

女性採用者数： **56 名**（2015 年度） → **94 名**（2017 年度） ▶ **1.7 倍**

商品購入時の動画視聴に関するアンケート

「Youtuber や一般の人が商品に関して紹介している動画」という回答が 59.9%と最も多く、次いで「再生時間の短い動画」(14.3%)、「ホームページに設置されている商品説明動画」(13.5%)、「CM、動画広告」(7.5%)、「テキストの多い動画」(3.9%)と続きます。



出典 <https://ecnomikata.com/ecnews/24051/>

CX とは日本語で「顧客体験」と訳されます。

サービスや商品を知る過程の中で顧客が得る商品 / サービス理解や認識のことを言います。

良質な CX が実現すると顧客は商品 / サービスについての理解を深め、
購買意欲の向上や、ブランド認知の向上につながります。

動画は動きや音など幅広い表現が可能です。

CX を提供する上で、その表現力が、高い体験価値を実現することになります。

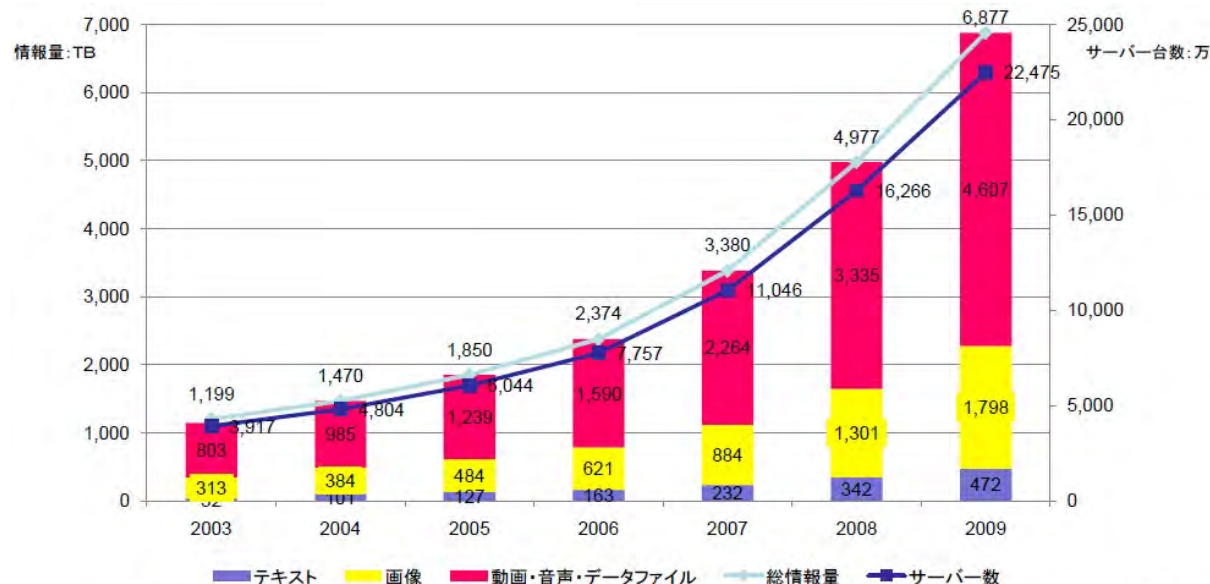
検索エンジンで検索可能なインターネット上の情報量の推移

推計値：

総務省情報通信政策研究所

「インターネット検索エンジンの
現状と市場規模等に関する調査」

概要資料より



※ サーバ台数に対する情報量の算出式は総務省「WWWコンテンツ統計調査報告書」の1998年～2004年までのjpドメインの情報量の推移及び国内サーバーの相関係数を用い、jpドメインにおける情報量の増減傾向をインターネット全体の情報量の増減傾向に当てはめた。推計の根拠となる各年のwebサーバの台数は英国Netcraft社により公表されている数値を用いている。

出典 <https://internet.watch.impress.co.jp/img/iw/docs/309/682/html/soumu1.jpg.html>

顧客体験に特に重要な動画の特性



信 頼 性

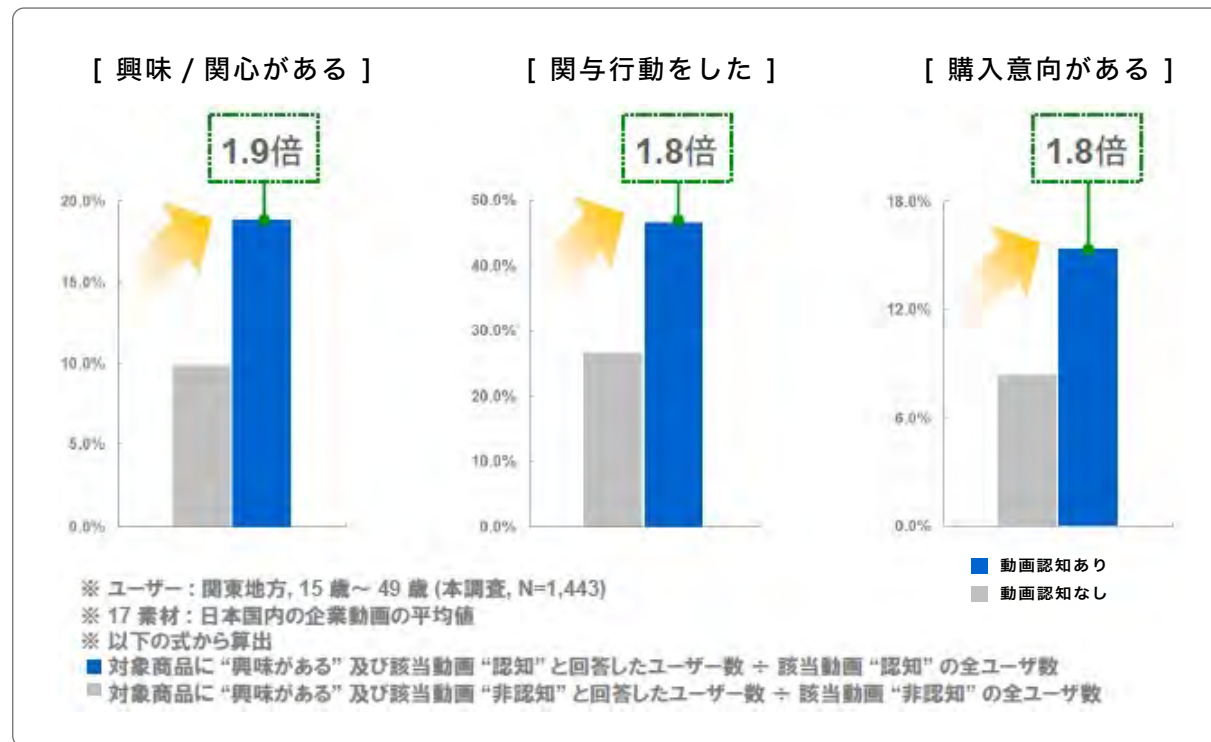


低 負 荷



内 省 化

動画を認知していない
ユーザーと比較し、
認知しているユーザーは、
約 2 倍の態度変容が見られる



出典 https://japan.cnet.com/image/l/story_media/20401757/091016_youtube1.jpg

CX を理解し、 顧客が必要としていることを提供

顧客体験をネット上（オフラインでも）において

- ・どのように提供するか？
- ・また十分に提供できているか？

上記を確認する必要が出てきています。

コロナの影響で当社も非対面化を推進。 動画 DX[®] によって高い投資対効果を実現。

ネガティブな影響

- ・展示会が中止！ → 予定 2 万件のリード
- ・撮影ができない → 案件のリスク
- ・商談ができない。

取り組み

- ・オンラインイベントの開催！
- ・リモート撮影、ZOOM 撮影の実施
- ・オンライン商談の実施推進
- ・動画広告の配信
- ・ライブ配信サービスの提供

ポジティブな影響

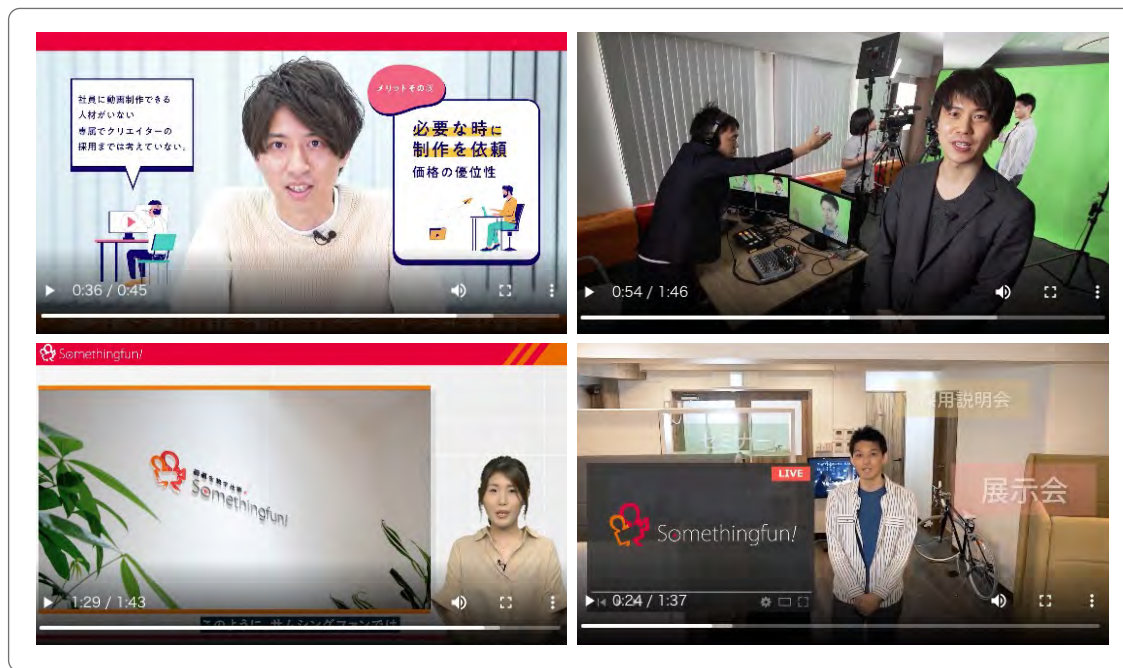
- ・オンライン共催イベントのノウハウ
- ・ライブ配信 / リモート撮影
/ アニメーションサービスの開発
- ・遠方の顧客との接点充実

顧客のマインドが変化したことがのちのち大きくなっていきそう。

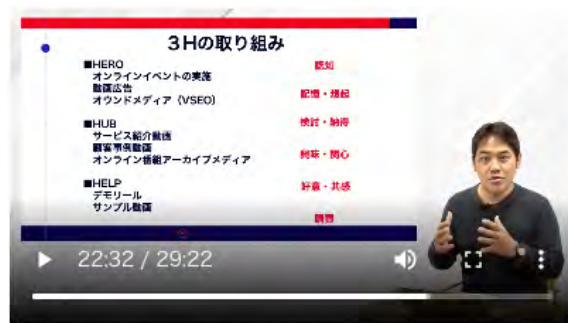
- ・オンライン商談（遠方／頻度）
- ・事業継続化のための動画充実
- ・ライブ配信の充実
- ・説得から納得へ

オンラインでのサービス説明動画を DOOONUT で配信

サムシングファン自体がサービスを動画で紹介し、WEB サイトに掲載しました。



どのサービス紹介動画もページに掲載すると、
高い視聴率をあげるようになりました。



ターゲットメディア用_セミナー動画_1_origin (1)

リーチ数	31
再生数	21
平均視聴率	46.8%
平均再生時間	27:41
総再生時間	09:41:25



動画オンライン制作サ...

2020-09-01 ~ 2021-02-23

長さ : 01:46

作成日 : 2020年 09月 01日

目標達成率

99.6%

	リーチ数	再生数	再生率	視聴完了率
目標値	1000	500	50%	25%
実績値	1746	859	49.2%	34.9%
達成率	100.0%	100.0%	98.4%	100.0%
総再生時間	平均再生時間	誘導数	エンゲージメント数	コンバージョン数
06:33:14	00:24	0	34	0



somethingf...

2020-08-01 ~ 2021-02-23

長さ : 01:38

作成日 : 2020年 08月 04日

目標達成率

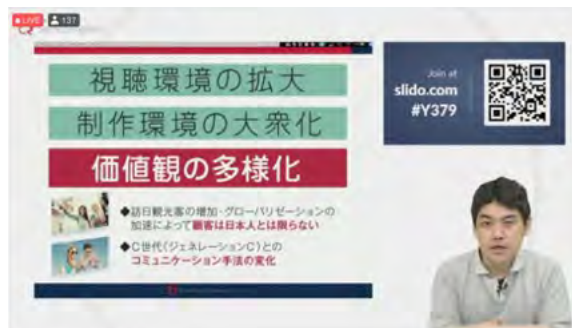
82.6%

	リーチ数	再生数	再生率	視聴完了率
目標値	1000	500	50%	25%
実績値	4150	627	15.1%	42.7%
達成率	100.0%	100.0%	30.2%	100.0%
総再生時間	平均再生時間	誘導数	エンゲージメント数	コンバージョン数
07:38:27	00:28	0	25	0



4月以降に、オンラインイベントを11回以上開催し、
2,500名以上の新規ユーザー申し込みをいただきました。

すべてのイベントは自前で実施し、開催費用は無料です。



ライブ配信番組 / イベントの効能

- ・最低でも 30 分、長いもので 2 時間など長時間にわたるエンゲージメント効果を得ることができる。
- ・都市圏に限らず様々な地域からご参加いただけビジネスチャンスが広がる。
- ・共催先とのマーケティング協業が実践でき、それぞれの企業との関係値が深まる。

▶ **ライブ配信やイベントを行うことで、顧客や他の企業との交流が増えて、ビジネスチャンスが広がります。**

LIVE イベント後 DOOONUT なら会員制アーカイブメディア として公開可能

ウェビナー&パネルディスカッションの無料会員制サイト

<https://webinar.dooonut.jp/>

新規会員登録によってすべての番組視聴が可能。



一度配信したライブイベントの動画を会員制メディア (DOOONUT で開設) にて配信すると紹介で会員登録が増えます。

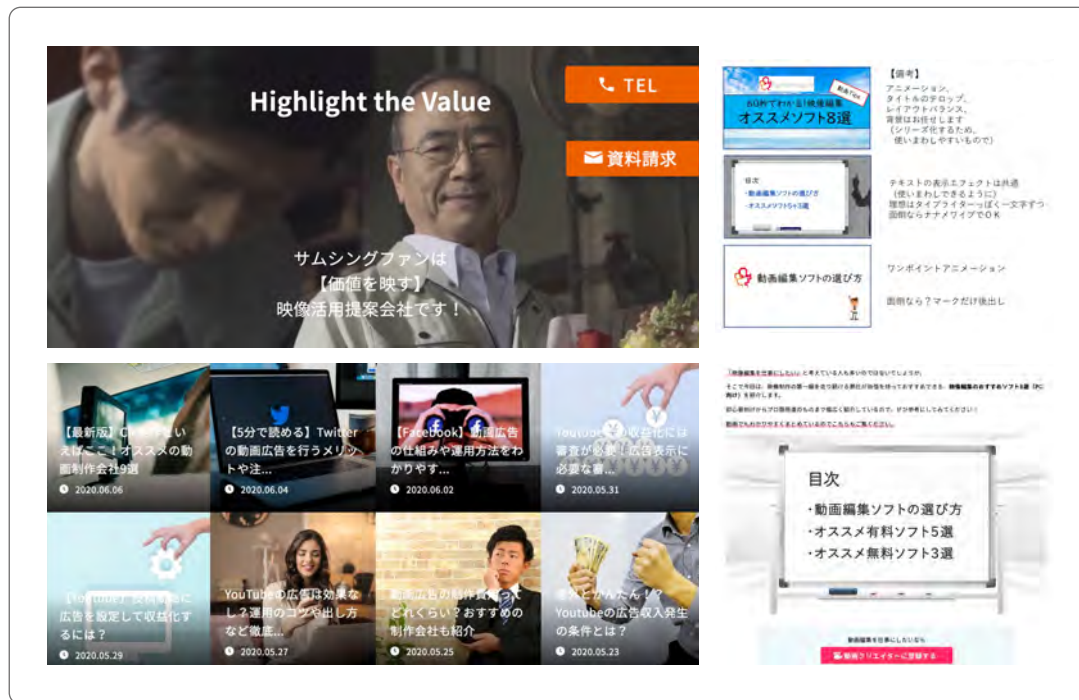
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	2月9日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	2月7日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	2月3日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	2月2日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	2月1日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月28日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月27日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月25日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月24日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月21日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月18日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月16日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月15日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月14日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月12日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月8日
Doonut	配信しました	nao@somethingfun.jp	DOOONUTライブ配信ウェビナーを期間限定で動画配信中に新規ユーザーが登録されました - [DOOONUT](https://mng.doonut.jp)	1月6日

視聴データを取得しコミュニケーションへ活かす

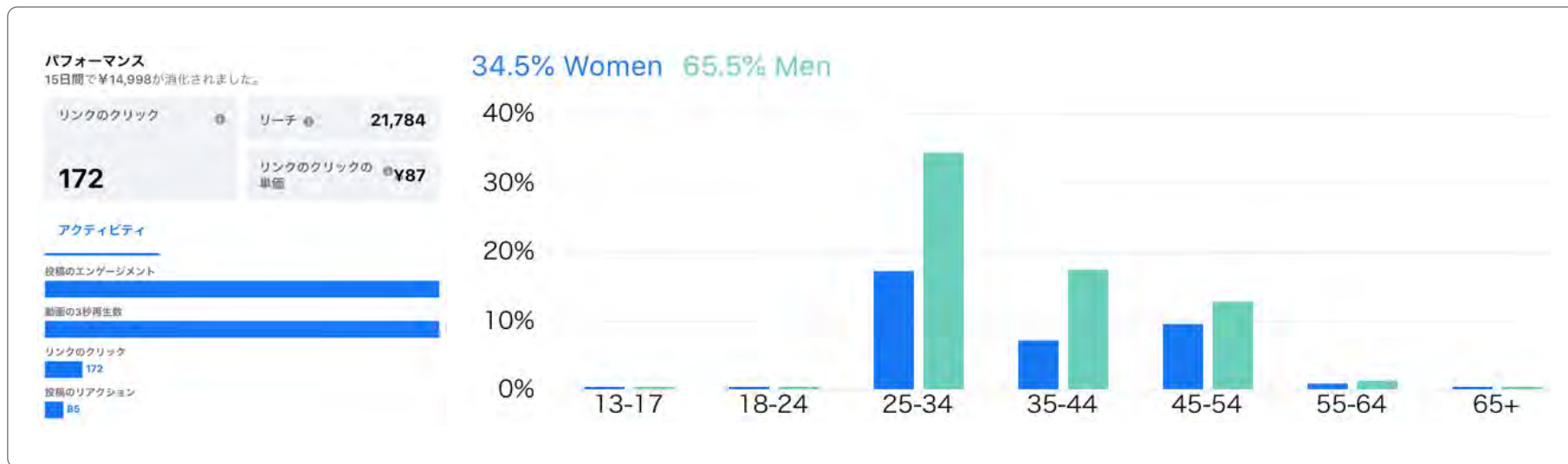


動画活用に役立つ オウンドメディア

ユーザーに関心度合いが高い記事を作成し、動画を組み合わせることによってVSEOを実践中。
こちらは動画からクリックポイントを設けることで、成果測定も実施する。



動画広告のデータ列

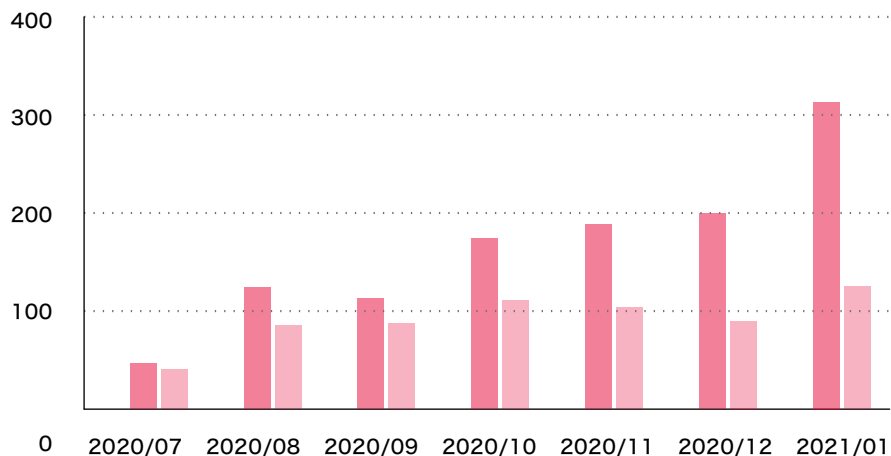


- ▶ ・約 15000 円にて 172 回のクリック ・ 3 件のお問い合わせ クリック単価 87 円 ・ リード単価約 5000 円

採用活動のボトルネックも DOOONUT で

採用の応募もどんどん増加するため会社のご紹介等を動画でオートメーション化しました。
これによってボトルネックを大きく解消することができました。

応募数と登録数



① 動画 SaaS 『DOOONUT』



- ・動画配信 ・視聴分析
- ・会員制メディア構築
- ・クリックポイント
- ・動画本数、メディア作成数、アカウント数無制限！

② サムジョブ 動画クリエイター派遣



- ・月 25 万から（週 2 日から）
- ・社内の動画選任者
- ・ライブ配信や制作
- ・最短 3 ヶ月契約

③ YouTube チャンネル支援



- ・YouTube チャンネルまるっと
- ・企画、撮影、編集めんどいこと
- ・まずはお気軽にご相談を

企業が抱える動画 DX[®] の課題は、 動画 SaaS 『DOOONUT』で 解決できます！

- ・ 動画配信
- ・ 会員制メディア構築
- ・ クリックポイント
- ・ 視聴分析
- ・ 動画本数 / メディア作成数 / アカウント数無制限！

動画の効果分析、ポータルサイト構築
CVR改善すべてこれひとつで完結！

動画は「作る」から「使う」へ。DOOONUT(ドーナツ)は動画活用におけるコストを減らし、
売り上げを大きく伸ばすための動画マーケティング支援ツールです。

14日間全機能が使い放題！

無料トライアルを試す →

トライアル終了後に自動課金されません！

広告代理店 WEBマーケティング WEB制作・印刷会社の方	映像制作会社の方	動画をすでにビジネスに 取り入れている方	動画の活用をこれから 検討している方
動画ポータルサイトを無制限に 作成。分析・レポート機能つき でたくさんのクライアント様へ	たくさんの映像制作会社がある 中、お客様へ更なる価値を提供 し、競合を出し抜くツールに	より簡単に。もっと効率的に。 動画を分析・計測し、成果の出 る動画活用へ	ただ動画を作っても意味が ありません。 動画活用には秘訣があります。
詳細を見る	詳細を見る	詳細を見る	詳細を見る

動画やるなら DOOONUT !



クリエイター派遣 『サムジョブ』

- ・内製化支援
- ・4000名の登録者
- ・毎月100を超える案件数
- ・撮影だけ、編集だけでもOK
- ・企画、演出もお任せ

A promotional banner for 'Sam Job' by Somethingfun!. The background is a blurred image of two people, a man and a woman, looking at a screen. The text is overlaid in white. At the top left is the Somethingfun! logo with the tagline '価値を映す仕事★'. To the right are three links: '選ばれる理由', '派遣先事例', and 'クリエイターの声'. The main text reads '集え！動画クリエイター' and 'フリーランス・週2日から'. Below that is the question '空いている時間を有効活用しませんか？'.

サムジョブの詳細はこちら



0 からでも既存でもどちらのチャンネルでも支援可能です。
 知見がなくても全ての作業をお任せいただけます。

・企業のアカウント丸ごと支援 ・月 8 本作成 ・企画 / 制作 / 分析を一括提供 ・集客だけでなく顧客サポートにも活用

	キックオフ	キーワード 選定	企画	撮影	編集	YouTube アップロード	視聴分析
弊 社	■担当ディレクターと 顔合わせ ■目的設定 ■戦略策定	■検索ボリューム調査 ■動画の内容となる キーワード選定	■動画8本分の 企画作成 ■スクリプト添削	■カメラ機材用意 ■現場ディレクション ■動画8本分の撮影	■カット編集 ■テロップ入れ ■効果音挿入 ■音楽挿入 ■サムネイル作成	■動画ファイルUP ■各種公開設定 ■タグ設定	■公開タイミング分析 ■視聴者属性分析 ■視聴分析 ■レポート作成
発注社		■キーワード候補提案	■スクリプトベース 作成	■キャスト用意 (社員OK)	■素材提供		

サービスの特徴

専属ディレクターにほぼお任せで YouTube チャンネル運用が実現できます。
 顧客事例公開中] YouTube 運営代行：ニチメイ二葉 様





サムファン

検索



動画 Tips

検索

Naoki Yabumoto
藪本 直樹

- ・ 1976 年生まれ 45 歳
- ・ 元ボイスタレント
- ・ 創業者
- ・ 3 姉妹の父
- ・ 大阪府箕面市出身
- ・ EO OSAKA

立命館大学客員教授 Design Management Lab Management of Visual Engineering
「企業・組織における映像の有効活用に関する研究」



設立日

2003 年 3 月 3 日

所在地

【 東京 】 東京都千代田区九段南 3-1-1 久保寺ビル 7 階

【 大阪 】 大阪府大阪市福島区福島 1-4-40 JBSL 梅田ビル 4F

資本金

10,000,000 円

事業内容

- ・映像制作 / 動画制作 / ビデオ撮影 / 映像編集 / 動画広告 ・YouTube 運用 ・TVCM 制作
- ・動画内製化研修ムービーサポートセルフ ・人材派遣 / 紹介事業（動画クリエイター派遣）
- ・動画 SaaS DOOONUT（ドーナッツ）開発 / 販売 ・ライバーマーケティング事業

実績

2019：取引顧客数 308 社 / 案件数 1349 件 → 2020：取引顧客数 351 社 / 案件数 1655 件 → 2021: 取引顧客数 405 社 / 案件数 2355 件





価値を映す仕事 キラリッ

Somethingfun!

[公式サイトはこちら](#)