

ネットワークエンジニア

X

YouTuber

への挑戦

～エンジニアスキルを副業ビジネス化するための選択肢～

show int 土屋太二

BoF概要

現役のネットワークエンジニアが2年間に渡ってYouTube上でインターネットの裏側やネットワーク業界の面白さを伝える活動を行ってきました。たくさんのSPやコンテンツ事業者のみなさまからありがたいフィードバックをいただけている一方で、市場のニッチさが故にYouTubeチャンネルとしての収益化が非常に難しく、現状はボランティア活動として2年間取り組んでいるのが実情です。

本BoFでは、「インターネットやネットワークの素晴らしさ」を発信していくためにも中長期的にYouTubeチャンネルを健全に継続していくためのアイデアについて、会場のみなさまと議論しながらベストな方法を模索していきたいと考えています。

動画ビジネスのアイデアに興味をお持ちの方にはぜひ参加していただきたいですし、ネットワークエンジニアの副業についても興味がある方はぜひご参加ください。

注意書き

本BoFの後半では**収益化のアイデア = お金**のことについてガッツリ話します。JANOGは「エンジニアとビジネスパーソン（営業職やビジネス開発、マーケティング担当の方々など）が混じり合って対等な立場で議論する稀有なカンファレンス」だと認識してます。その中で**エンジニアの技術スキルをどうやってマネタイズするか**というテーマについて議論することはJANOGでしか実現できない非常に意義のあることだと考えていますし、本BoFでの議論を通して**エンジニアの方々が将来的に副業や自らビジネスを興すときの参考情報**を提供できるはずだと考えて、思い切って本BoFを提案させていただくことにしました。

ただしそれでも「**JANOGでお金**の話をするなんてもってのほかだ！」という方も一定数いらっしゃることは理解していますので、そういった方々には大変恐縮ですが他のBoFに移っていただいたほうが、より有意義な時間を過ごしていただけるかもしれません。

本日の流れ

- show int チャンネルについて、YouTubeをはじめたときの想い
- 議論: 今後やってほしいコンテンツ、見てみたいコンテンツについて
- YouTubeの現実、副業ビジネス化の難しさ
- 活動を長く続けるには、ボランティア活動から副業ビジネス化する必要あり
- YouTube活動を副業ビジネス化するための現実的な選択肢
- 議論: YouTube活動を収益化するためのアイデアについて



Uploads PLAY ALL

SORT BY



現役ネットワークエンジニアが「通信トラフィック」に...

120 views • 2 days ago



インターネットを構成する「ネットワーク業界マップ」...

378 views • 1 week ago



ネットワークエンジニアの一日のルーティンについて話...

202 views • 2 weeks ago



BGPってどうやって勉強すればいいの? ネットワークエンジニア...

393 views • 3 weeks ago



在宅勤務を楽しくできるリモートランチ雑談の効果とコツ

70 views • 4 weeks ago



Googleが主導する気球ネットワーク「Project Loon」を...

56 views • 1 month ago



リモートワークの活力を上げる「朝散歩」の効果と方法

77 views • 1 month ago



「インターネットの構造」を現役ネットワークエンジニア...

322 views • 1 month ago



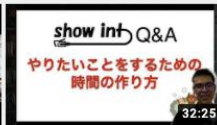
「インターネットの中の世界」を現役ネットワークエンジニア...

387 views • 1 month ago



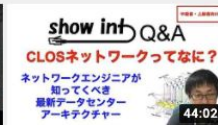
目の前の仕事を「やりたい仕事」に変換する方法

123 views • 2 months ago



「やりたいこと」をするための時間の作り方

125 views • 2 months ago



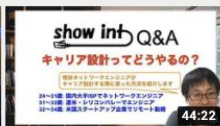
最新ネットワークアーキテクチャー CLOSネットワーク...

375 views • 2 months ago



ネットワーク系YouTubeチャンネルの本音トークをして...

316 views • 2 months ago



エンジニア人生のキャリア設計と目標達成の方法について...

568 views • 3 months ago



ルーターってなに?

182 views • 4 months ago



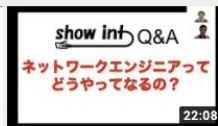
ネットワーク自動化ってなんで流行ってるの?

268 views • 4 months ago



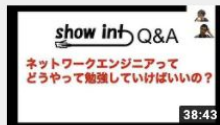
なぜあなたのおうちのインターネットは遅いのか?

392 views • 4 months ago



ネットワークエンジニアってどうやってなるの? 就職方...

187 views • 4 months ago



ネットワークエンジニアはどうやって勉強していけばいい...

972 views • 5 months ago



ネットワークエンジニアの魅力・楽しいポイントとは?

294 views • 5 months ago



リモートワーク中のマネージャーとの1on1の重要性について...

161 views • 5 months ago



リモートチームの作り方について話しました。

121 views • 5 months ago



ネットワークエンジニア社長の副業から起業までの話を...

310 views • 9 months ago



レイヤー1 (物理層) のプロに話を聞いてみました

575 views • 9 months ago

show int チャンネルとは

- **現役ネットワークエンジニア**が初心者や他業界の人に向けて
インターネットの裏側やネットワーク業界の仕組みを

無料で紹介するYouTubeチャンネル。

- 2019年1月3日に動画投稿を開始。現在ちょうど2年経ちました。
- 最近は週一回のペースで動画を配信。

<https://www.youtube.com/channel/UCpO3RclrPaDJJ0Q3cbZrvZA>

なぜ土屋がYouTubeをはじめようと思ったのか

1. 過去数年にわたって行ってきたチュートリアル発表の内容が誰にも存在を知らない状態になって埋もれていた。

YouTube動画として復活させることで**現在&未来の新人ネットワークエンジニアを助けられるのでは**と感じた

2. Sler時代に他人の商品を売ることに対して息苦しさややりづらさを感じた。

いつか**自分を商品にして売ること**に挑戦したかった。

(おまけ)なぜ土屋はチュートリアルをやるのか

- 過去の心細く不安な日々を過ごしていた新人時代の自分
(と同じ境遇の人たち)を助けてあげたい。
- ネットワークは勉強しにくい分野なので
不要なつまづきを取り払ってあげたい。適切な助言を送りたい。
- 過去やってきたチュートリアル活動
 - Internet Week 2016「初めての人のためのインターネットルーティング」
 - JANOG41「明日からはじめるネットワーク運用自動化」
 - JANOG, wakamonogのスタッフ活動に参画。複数のプログラムを企画 & 登壇
 - NetOpsCoding, JANOGハッカソンのコミュニティを企画・立ち上げ

show int チャンネルで実現したいこと

1. 新人ネットワークエンジニアが**ゼロから学ぶための近道**を提供したい。
「この動画みておけばひとまずOK」となるような入門情報を提供したい。
2. より多くの方に(他業種の方や学生さんなどに向けて)
インターネットやネットワークの面白さを知ってほしい。
3. **幅広い層に対してオープンに情報を提供したい。**
高額な研修のように学習対象者を限定してしまうことなく、
なるべく手軽に無料で学んでほしい。

以上の理由からYouTubeという媒体がベストであると考え、
2年間に渡ってYouTubeを使った発信活動を続けています。

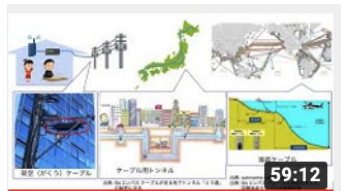
ネットワーク業界に貢献できている実感

- 国内のISPやコンテンツ事業者の各社さんから
ありがたいフィードバックの数々をいただけてますm(_ _)m
 - 「社内で新人に紹介しました」
 - 「新人研修で動画を使わせてもらいました」
 - 「大学の講義で使わせてもらいました」
 - 「専門学校教科書ではイメージできなかったですが
動画ですんなり理解することができました」

show int で提供しているコンテンツ

一つの動画につき100-2484回再生。平均362回再生
YouTubeとしてはかなり長尺の動画。(一般的には5-15分)

インターネットの裏側解説



現役ネットワークエンジニア
がインターネットの裏側に...

2.3K views • 11 months ago



「インターネットの構造」を
現役ネットワークエンジニ...

196 views • 1 month ago

ネットワークエンジニア対談



SD-WANについて専門家に話
を聞いてみました。

388 views • 1 year ago



次の時代のネットワークエン
ジニアの生存戦略について...

1.1K views • 10 months ago

ネットワーク業界の最新トレンド



ネットワーク自動化ってなん
で流行ってるの？

243 views • 3 months ago



最新ネットワークアーキテク
チャー CLOSネットワーク...

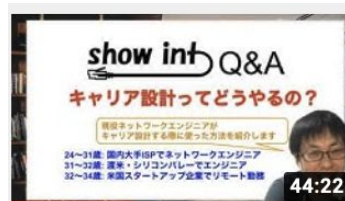
343 views • 1 month ago

Q&A, 人生相談



BGPってどうやって勉強すれ
ばいいの？ネットワーク...

226 views • 1 day ago



エンジニア人生のキャリア設
計と目標達成の方法につい...

535 views • 2 months ago

**議論: show intチャンネルの視聴者を増やすためにも
今後やってほしいコンテンツ、見てみたいコンテンツはありますか？**

- ネットワーク業界の〇〇なものが見てみたい
- JANOGでは取り上げてくれない〇〇について解説してほしい
- 〇〇さんと対談して欲しい
- 〇〇を試したら、もっとたくさんの人に見てもらえるのでは？
 - 例えば
 - データセンターのロケ撮影
 - ルーター実機の撮影
 - LIVEでトラフィックエンジニアリング
 - LIVEでトラブルシューティング

参加者から頂いたコメント(1/31追記)

Q: show int を見ていただいた方ってどれくらいいらっしゃいますか？

- ちょこちょこ見てます/よく見てます (数名)
- 新入社員研修で使いました
- 若手社員向けの勉強用に活用させていただいてます
- 目に見えないサービスを売るこの業界でとてもわかりやすい貴重な動画だと思います

Q: 今後見てみたい動画はどんなものがありますか？

- ライブトラブルシューティング、見てみたいです
- 2人で同時にトラブルシュート開始して、どっちが早く対応できるかみたいな動画的な楽しさがあると良いなと思いました

参加者から頂いたコメント(1/31追記)

Q: show int 動画の視聴者を増やすためにはどんなアイデアがあるでしょうか？

- 今は少ないかもしれないけど全人類の財産として蓄積されていくから素敵だと思う
- TCP/IPは、テーマ的にPVを追い求めるのが難しいと思う。
副業としてやるのであれば、猫の動画とかの方が良いと思います。
- ググって出てくるコンテンツは強い
- 初心者の人スコープの場合、初心者が余暇の時間に勉強として見るには1時間近くのコンテンツは少々重いのかなあと思いました。短めの動画で触りを知ってもらい興味をもたせる→詳細はブログなどの別媒体に誘導してそちらでマネタイズ？
- 大障害起きてくれたら、なぜそれが起きたのかを解説する動画つくると伸びるかもしれません。時事ネタは良さそうです。
- ルーターの正常時の起動シーケンスを表示させるだけの動画はニーズがあるかも

YouTubeの現実

副業として取り組むことの難しさ

show int のチャンネル登録者数

- **551名** 2年間やって...
(2021年1月27日時点)

参考までに(2021年1月2日時点)

HikakinTV: 882万人

中田敦彦のYouTube大学: 335万人

サラタメさん(書籍紹介): 53.3万人

イケハヤ大学(ビジネス系): 37.9万人

- YouTube収益化の条件
 - 登録者1000人以上であること
 - 年間総再生時間が4000万時間以上であること
- show int は**無収入状態で2年間**運営しています。
つまり完全なる**ボランティア活動**です。

ネットワーク x YouTube の収益化は非常に厳しい

- **市場自体がニッチであり視聴者の母数がそもそも小さい**
- **ネットワーク系YouTubeチャンネルの例 (2021年1月27日時点)**
 - **ねっとびTV 登録者数8950人、2016年7月開設**
 - CCNA技術について紹介。IT資格スクール ネットビジョンアカデミー社が運営。
 - **小川晃通さん 登録者数2010人、2019年8月投稿開始**
 - IPv6技術について紹介。アルファブロガーあきみちさんが運営。
 - **show int 登録者数551人、2019年1月開設**
 - **JPNIC 登録者数249人、2020年9月開設**
 - ネットワーク技術全般について紹介。一般社団法人JPNICが運営。

YouTube広告収入の目安

- 登録者数1000人: 月2000-5000円程度
- 登録者数5000人: 月1-5万円程度
- 登録者数1万人 : 月3-10万円程度

※1 動画の投稿数や長さによってかなり誤差があるようです。

※2 今後一人あたりのYouTube広告収入は徐々に減っていくという予想あり。

**副業として取り組むことを考えると
「動画の企画・撮影・編集」にかかる手間や時間を考えたら
アルバイトのほうがはるかに簡単にお金稼げます！**

じゃあなぜみんなYouTubeをやっているのか？

- 自社サービスのプロモーション・販売促進
 - 自社のスクールへの誘導
 - 自社の人材紹介サービスへの誘導
 - 自身の有料コンテンツや有料トレーニングへの誘導
 - 自身の有料オンラインサロンへの誘導
- つまり、**自身のビジネスを持っていない素人が**
副業としてYouTube単体に手を出すには**勝ち筋が薄い**。
- ただし「**現在&未来の誰にでも見れるモノを提供したい**」という
目的としてはYouTubeは最高の環境なので判断が悩ましい。

ボランティア活動は2-3年が限界説 (土屋の個人的な情熱エネルギー事情)

- 経験上、情熱だけで進めるボランティア活動は**ガス欠したら終了**

- JANOG スタッフ活動期間: 1.5年 → (休み) → 1年 → (休み) → 1年
- wakamonog スタッフ活動期間: 2.5年
- NetOpsCoding スタッフ活動期間: 2年
- JANOGハッカソン スタッフ活動期間: 1.5年 (+ 準備期間0.5年)

- 初期は「自分が業界を変える！」という興奮と勢いで進められるが、
回を重ねるごとにルーティンワーク化。

次第に**エネルギー不足状態に陥る**。

show int 活動は現在ちょうど2年。
パーソナリティ二人が子育て最前線で
優先順位付けが難しくなってきた頃合い。

- 今後人生のなかでの優先順位が徐々に下がってくる可能性が高い。
5-10年のスパンで継続させようと思うと**何かしらの仕組み化**が必要。

show int チャンネルを長く続けるには

- 情熱だけに頼らない仕組み化するには副業ビジネス化が鍵
 - 収益化できれば副業として続けるための動機付けになる
 - 広い意味で業務の一部として扱うことができるように
 - 趣味の延長として個人の自由時間でやっていたことが
中長期的に自分を助けてくれる優先度の高い存在になるように
 - 家計を助ける存在になり、家族からの理解・協力が得られる

収益化できたらYouTube活動で実現できるようになること

1. 積極的な撮影活動

- ロケ撮影(DC見学やイベント参加など)、専門家を招いて講演を依頼

2. 対談で出演いただく方々に謝礼を渡す

- これまで出演いただいた方はすべてボランティアでした m(_ _)m

3. 私生活の中からYouTube活動時間をさらに捻出

- 動画編集作業の外注
- 編集ソフト(高額！)や撮影機材を購入して編集時間を短縮
- ベビーシッターを使って活動時間を捻出

現状、パーソナリティの子育ての都合で
動画撮影時間が夜 21:30～深夜2:00となっているので
そのあたりも改善できるかも。。

YouTube活動を副業ビジネス化するための現実的な選択肢

1. YouTubeチャンネル登録者を増やして広告収入を得る
2. 有料オンラインサロンを開設
3. 有料コンテンツを販売
4. クラウドファンディングで個人サポーターを募集
5. クラウドファンディングで企業スポンサーを募集

1.YouTubeチャンネル登録者を増やして広告収入を得る

- 2021-2022年にはおそらく登録者数1000人は可能 (月数千円)
- 頑張れば2025年ぐらいまでに5000人は可能かもしれない (月1-5万円)
- メリット
 - 時間をかければ実現は可能
- デメリット
 - 無理に登録者を増やそうと思うと**技術的価値の低い動画**を多く作らざるを得ない
 - 最近になってビジネス系YouTuberが無料動画投稿数を減らしている理由がこれ
 - **今以上の時間とエネルギー**が必要。さらに実現したとしても**収益が小さい**

2. 有料オンラインサロンを開設

- 有料のオンラインコミュニティを運営(月額1000-5000円が相場)
- オーナーが有料メンバーが離脱しないようにほぼ毎日情報発信
 - 雰囲気的には有料メルマガサービス + ファンクラブ運営
- メリット
 - 定期的な収入が見込めるサブスクリプションモデル
- デメリット
 - 非常に手間がかかる(YouTubeと同程度かそれ以上)
 - 数十人の規模だと収益に対する労力が割に合わない
 - 実際に大半のオンラインサロンが半年程度で閉鎖している事実があるらしい)

3. 有料コンテンツを販売

- 有料コンテンツをYouTube内でプロモーションして販売するモデル
 - たとえばオンライン研修や情報商材など
- メリット
 - 手間はかかるが一度コンテンツ作ってしまえば継続的な収益につながる。
 - 個人でもはじめやすい。
- デメリット
 - コンテンツ作成にまとまった時間が必要。
 - コンテンツを購入者に限定してしまうので
YouTubeのように幅広い層に情報を届けることができない。

4. クラウドファンディングで個人サポーターを募集

- YouTubeと連携する形で有料会員を募集する (月500-1000円が相場)。
- 有料会員ならではのメリット(リターン)を設計する必要がある。

- 動画のアーリーアクセス、有料会員限定動画の公開
- 動画最後および公式Webページに個人サポーターの名前を掲載
- Zoom観覧へのご招待(月1回)、Meet up イベントへの招待(数ヶ月に一回)

対談した方と一緒に
お酒を飲んで裏話を配信するなど？

- **メリット**

「私の経験した障害体験談Meet up」とか
有料限定参加で開催したら面白いかも？

- YouTubeチャンネル活動の延長として始めやすい。

- **デメリット**

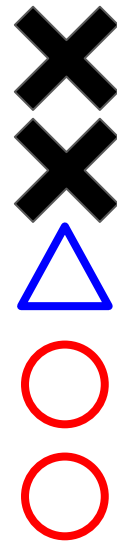
- 無料会員との差を最厚しすぎないようにリターンを設計するがある。
- 有料会員が数十人規模だと、あまり多くの収益は見込めない

5. クラウドファンディングで企業スポンサーを募集

- 企業スポンサーを募集する。
- 企業スポンサーへのリターン
 - 動画の最初&最後に広告を掲載、パーソナリティによる読み上げ
 - タイアップ動画（インタビュー対談、製品紹介&撮影）
- メリット
 - スポンサーが見つければ大きな収益の柱になる。
- デメリット
 - 自力で企業スポンサーを探す必要がある。見つからないと収益が安定しない。
 - 企業スポンサーから動画の内容について要求・制限される可能性がある。

YouTube活動を副業ビジネス化するための現実的な選択肢

1. チャンネル登録者を増やして広告収入を得る
2. オンラインサロンを開設
3. 有料コンテンツを販売
4. クラウドファンディングで個人サポーターを募集
5. クラウドファンディングで企業スポンサーを募集



まとめ

- show intチャンネルを2年間運営してきた想いや今後のYouTuberとしての可能性についてお話しました。
- ネットワーク業界の新人教育や他業種からの関心を集めることに貢献している自負があり、**なるべく長く続けたいです**。
- 今後YouTube活動を長く(5-10年のスパンで)継続するためにも**ボランティア活動を副業ビジネス化することについてどのようなアイデアが考えられるか**
会場のみなさまからアイデアをいただきながら議論し、
ベストな方法を模索していきたいです。

みなさまと議論したいポイント

- YouTube収益化の良いアイデアをお持ちの方はいらっしゃいますか？
- 個人サポーターを募るプランは現実的だと思いますか？
 - もしあなたが個人サポーターになっていただくことを想像した場合、どれくらいの価格だと納得感ありますか？例えば月1000円は許容できますか？
 - どんなりターンだと個人スポンサーになっても入ってもよいと思えますか？
 - 例：会員限定動画、エンドロールにお名前の掲載、収録観覧のご招待（月一回）、MeetUpのご招待（数ヶ月に一回）
- 企業スポンサーを募るプランは現実的だと思いますか？
 - もしあなたが企業スポンサーになっていただくことを想像した場合、どんなりターンだとスポンサーしてもよいと思えますか？
 - 例：動画の前後に広告を掲載&パーソナリティによる読み上げ
タイアップ動画（インタビュー対談、製品の撮影&紹介）
 - やりやすいスポンサーの形はありますか？
 - 動画単位の契約 or 期間単位の契約？

参加者から頂いたコメント(1/31追記)

Q:「4. 個人サポーターを募る」についてどう思いますか？

- 月額1000円は高いと思う。アマプラやLINE Musicより高いサブスクになってしまう。
- Youtubeメンバーシップが月500円ぐらいなのでそれぐらいが納得感ある。
- 10万/月で稼ぐ場合仮に500円としたら200人は「課金してもいいよ」ってファンを集める必要がありますね。いまの状況だとちょっと厳しいかも。
- 100円/月、500円/月、1000円/月等の数パターン用意して、額が上がるごとに特典に差が出るとかにするのもアリだと思います

参加者から頂いたコメント(1/31追記)

Q:「5. 企業スポンサーを募る」についてどう思いますか？

- スポンサーを募るにはそれなりの実績を求められそうですが、実績＝登録者数となるので、やはりある程度視聴者数を増やす路線は避けられないのでは。
- 「5.企業スポンサー」で考えたときに、よほど事業にマッチした動画出ない限りは「露出数 x 数円」の計算で評価せざるを得ないので、難しいのでは。
- 視聴数が少ないと、広告を出すための社内決済の手間のほうが勝ってしまう。
- ネットワーク業界のなかには、そもそも「マスの消費者層を狙ってない企業」や「学生にリーチしたい企業」は必ずいるはずなので、ネットワーク業界関連の視聴者やファンが多いshow intなら、可能性はゼロでは無いのでは。
- 「広告を出したい企業スポンサー」を探すよりも「ネットワーク業界の人間や業界に興味のある学生にリーチしたい企業」を探すほうが可能性があるのでは。
たとえば「学生向けに情報やコンテンツを提供したい企業をお手伝いする」などのやり方は考えられそう

参加者から頂いたコメント(1/31追記)

Q: 全体を通したご意見について

- 収益化の選択肢1～5のすべては「登録者数および視聴者数が多いこと」に紐付いてしまっている。どちらも少ない今の状況だと厳しいのでは
- PV至上ではないと思いますが、収益化を考えると、収益はPVに紐付いているので、PV目指すことになっちゃいますね
- 「新人ネットワークエンジニアを助けたい」という目的と「継続させるためにYouTubeで収益を稼ぐ」という手段がミスマッチしている印象。後者を頑張ることに振り切るとしても、このミスマッチがいずれ苦しくなるのでは。
- Youtube活動のリターンをYoutubeで回収しようとする相当大変かなと思う。「チュートリアルYoutuber土屋」を無料撒き餌にして、その芸風をほかで活かして回収できるといいんかなーと個人的にはおもいます。
- 続けてほしいので個人的に応援します。頑張れー。

最後に

- 今後もし具体的に動くことになりましたら
Twitter アカウント (https://twitter.com/show_int)
にて告知させていただきます。
- もしご質問やお問い合わせ等がありましたら
showint.request atmark gmail.com
もしくはtwitter/facebook/slackのDMで
お気軽にご連絡ください。