

中小企業の集客・採用をYouTubeとClaudeで解決する コンサルタント／ITコーディネータ

酒井 大輔

さかい だいすけ

ユーチューブビジネスサポート 代表

2008年からYouTubeの活用を研究・実践（開業は2017年6月）。中小企業を中心に**100社以上**の集客・採用を支援。専門は**動画経営（YouTube活用）・Claudeを使った経営の伴走（SEO・LLMO対策を含む）・Webマーケティング全体設計**。セミナー・研修講師（公的機関や団体などで100回以上登壇）。経済産業省推進資格**ITコーディネータ**。

公的機関・団体での活動

- 公益財団法人 東京都中小企業振興公社 専門家（No.1738）
- 特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会 研修講師
- 特定非営利活動法人 ITC中部 理事
- 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中小企業大学校瀬戸校 経営管理者養成コース 講師

2026年度 担当研修（ITCA公式）

- Claudeで実践する、生成AI時代のSEO・LLMO対策
- 生成AIを活用した動画制作と、YouTubeチャンネル作成講座
- d28 動画ウェブマーケティング導入実践講座

数字で見る、酒井大輔の支援実績

2008年〜 YouTube活用の研究・実践	**100社+** YouTubeコンサル実績	**1,170本** 自社サイトの記事を生成AIと協働運用	**341万回** 検索表示（16か月・実測）
40倍 建材商社 関連部門売上（前年比）	**20人** 運送会社 年間採用（毎年）	**6.5倍** 製造業 問い合わせ増加	**100回+** 公的機関や団体などでの登壇

※ 実績数値はいずれも2026年6月時点の公表値です（40倍＝株式会社伊勢通様。YouTubeで扱った商材の関連部門の売上・前年比）。

酒井大輔の３つの特徴

01

2008年から研究・実践、100社以上の現場実践知

大手上場企業から中小企業まで、100社以上をコンサルティングしてきた実践型コンサルタント。建材商社の関連部門売上 前年比40倍・運送会社の年間20人採用などの事例があります。

02

経営目線のWebマーケ全体設計

経産省推進資格ITコーディネータ保有。YouTube単体ではなく、SEO・生成AI（LLMO）・Webマーケ全体を経営戦略として一貫設計。内製化を前提に費用対効果を最大化。

03

「楽しくて飽きない」研修講師

米国NLP協会認定マスタープラクティショナーの心理学知識とサービスマン経験を活かし、参加者から「楽しい」「飽きない」と高評価が続く研修・セミナー。

著書



【新刊・予約受付中】平均再生50回でも売り上げ1億円 小さな会社のYouTube活用術

フォレスト出版／2026年12月9日発売



経営戦略は動画が最強！ 集客・採用・売上の課題解決！ YouTube運用の教科書

セルバ出版／2026年1月／288P



ビジネスYouTubeで売れ!（知識ゼロから動画をつくって販促・集客・売上アップさせる最強のビジネス法則）

スタンダーズ／2021年6月／264P

資格・認定

- ✓ ITコーディネータ（経済産業省推進資格）
- ✓ 米国NLP協会 認定マスタープラクティショナー

いま、Claudeでしていること（2026年〜）

- **ITコーディネータ協会 公式研修の講師**：2026年度の担当研修3講座は上記「公的機関・団体での活動」のとおり（生成AI講座2本を含む）
- **自社実践の一次データ**：自社サイト1,170本を生成AI（Claude）と協働運用。検索表示341万回（16か月）・自然検索74.7%を実測し全記録を公開（2026年6月時点）
- **提供サービス**：Claudeで売上をつくる経営伴走コンサルティング（SEO・LLMO対策を含む）／AI経営実践会（月1回）。生成AIを経費削減でなく「売上を作る」ために使う支援

※Claudeは、Anthropic社が提供する生成AIで、同社の商標です。当社は、同社の公認・提携先ではありません。

主要経歴・キャリア

2003年	愛知工業大学 工学部 経営工学科 卒業後、名古屋市内のホテルにて宴会サービスキャプテン（1,000組以上の接客）
2004〜	フランス・ボルドーへ留学
2006〜	花嫁テレビ株式会社 入社・営業マネージャー（年間約5,000本の映像制作をマネジメント）
2008年	結婚式専門YouTubeチャンネル「花嫁テレビ」開設・新規動画事業部門責任者
2017年	ユーチューブビジネスサポート 開業
2020〜24年	独立行政法人中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー（人材支援）（2020年12月〜2024年3月）
2021年	『ビジネスYouTubeで売れ!』（スタンダーズ）出版
2022年	ITコーディネータ取得
2022年〜	中小企業大学校瀬戸校 経営管理者養成コース 講師（2022年6月〜）
2023年度〜	ITコーディネータ協会 公式研修 講師（YouTube講座・2026年度から生成AI講座も）
2026年	『経営戦略は動画が最強！YouTube運用の教科書』（セルバ出版）出版
2026年〜	Claudeで売上をつくる経営伴走コンサルティング開始
2026年10月	ABEMA「ABEMA Prime」（テレビ朝日制作）に出演

なぜ、中小企業の「伝える」を支え続けるのか

私のキャリアの原点は、**ホテルマン**です。サービスの現場で1,000組以上のお客様と向き合う中で、「人が人に対してサービスをすることで、想いや情報が伝わり、満足度が高まっていく」ことを肌で学びました。続く結婚式場の映像制作では、年間約5,000本の映像、エンドロール1,000本以上を手がけ、**「映像には人の心を動かし、行動を変える力がある」**ことを現場で実感しました。

2008年、まだ企業がYouTubeを使うという発想がほとんどなかった時代に結婚式専門チャンネルを開設。動画が「24時間働き続ける営業マン」になり得ることを確信。YouTubeや動画こそ、人が人に対してデジタルで情報を伝える手段として最も適している——その考えは今も変わりません。

独立後に出会ったのは、良い商品・技術・想いを持ちながら「伝え方」がわからず埋もれている多くの中小企業でした。大企業のような広告予算がなくても、動画とYouTubeを正しく使えば集客も採用も大きく変わる——その手応えが、建材商社の関連部門売上 前年比40倍、運送会社の年間20人採用といった成果につながっています。だからこそ私は、**「人に伝える」**ことにこだわり続けています。「動画経営」とClaudeで、中小企業の想いや強みが、届くべき人に届くように。

一般的なYouTube運用と「動画経営」の違い

比較項目	一般的なYouTube運用	動画経営（酒井大輔）
目的	再生数・登録者数を増やす	**集客・採用・売上の課題解決**
KPI（成果指標）	再生数・チャンネル登録者数	**問い合わせ数・採用応募数・売上**
動画の位置付け	消費コンテンツ	**24時間働く営業資産**
支援終了後	ノウハウが残らない	**自社に内製化・資産として蓄積**

代表的な企業支援事例

集客・売上 建材商社

株式会社伊勢通

YouTube活用により、立ち上げ期の関連部門売上が前年比40倍に。動画が問い合わせ・受注の増加につながった事例。

関連部門売上 前年比40倍

採用 運送会社

ライフバンク

採用難の運送業界で、YouTube求人動画戦略により年間20人採用を毎年継続。採用広告費の削減にも成功。

年間20人採用（毎年）

集客・採用 温泉旅館

奥州秋保温泉 蘭亭

YouTube運用開始から1年でメディア取材依頼が15件以上に。集客と採用の両面で効果を発揮。

取材 1年で15件以上

お問い合わせ・60分オンライン無料診断 実施中

TEL：090-1752-9673 ／ E-mail：unison.sakai@gmail.com

https://ytbs.jp/

ユーチューブビジネスサポート　2026年10月版