

yuu です。

先日、顧問弁護士の先生との面談後に、  
コンサル企画のクラブメンバーとの対面コンサルが2件入っていたんですが、  
その内1名のクラブメンバー（以下、Mさん）から、

「僕に対してのよくある質問」

を頂いたので、  
今日はその質問と回答をテーマにしてシェアしたいと思います。

副業で月収7桁（100万以上）プレイヤーになった、第一期クラブメンバーM  
さんとの対面コンサル時のやり取り

ちなみにそのMさんは  
2016年12月の第1期クラブメンバーで、  
営業系のサラリーマンを本業とする傍ら、  
副業としてアフィリエイトに取り組んでいる方になります。

Mさんの実践事例の方は  
また後日改めて詳しくご紹介しますが、  
今では月収7桁（100万以上）を稼ぎ出すアフィリエイトターになっています。

12/1引出可能ポイント振替予定分

1,613,400pt

・・・で、そのMさんと対面コンサルを行っていたんですが、  
対面コンサル終了後の雑談の中で、こんな会話になったんですね。

※（注1）下記の会話で出てくる「ブログ」というフレーズは「ブログとメルマガ」という意味合いになります。（僕はブログとメルマガを一体化させていく戦略なので）

※（注2）Mさんからの太鼓持ち的な部分（ベタ褒めされている部分）は全て端折って、内容的な部分だけ覚えている限りで抜き出しています。



yuu :

・・そんなこんなで、あとは引き続き反応を見ていく形ですね。その他質問とかありますか？



Mさん :

そういえば、そろそろ次のブログ（とメルマガ）を作っていこうと思っているんですが、どう思いますか？



yuu :

良いですね。今の（ブログとメルマガ）は、もうだいぶ形になっているので、次に移っていても全然OKだと思います。

実際、今はもう殆どこれ（このブログとメルマガ）に労力掛かってないですよ？



Mさん :

そうなんです。

実際、かれこれ半年くらい前からは時間的に余裕はあったんですけど、なんだかんだ今の収入に満足してしまっていた自分もいて、自分本位に時間を使って収入は現状維持という感じだったんです。

でも、次のブログの構想自体は前からあるので、そろそろ収入源を増やしていこうかなと。



yuu :

・・まあ、そうなってしまうのも全然わかりますけどね。

僕自身も自分の時間と、家族との時間を一番大切にしていますし。っていうかその為にや  
ってる。

今の M さんは最初の頃と違って経験もスキルもありますし、「何をどうすればどんな結果が  
出るのか」っていうコツもわかっているんで、次は早い段階で結果出せると思いますよ。

その経験とスキルがある分、スタートラインが違うので。

まして既に構想があるなら後はそれをそのまま形にしていだけですよ。

まずはやる事やって先に収入源増やしてから自分の時間を使っていった方が、もっと有意  
義に楽しめますよ。

実際作っちゃえば継続的な日々の労力は変わらないわけですし。



M さん :

そうですね。それは自分でも感じてます。これからは本腰入れやっていきます！

・・ちなみになんですけど、yuu さんは今まで幾つのブログ（とメルマガ）を運営されて  
きたんですか？



yuu :

うーん、アフィリエイト始めてから数年は無料ブログも含めて、かなりの数を立ち上げて  
いたんで、累計でいうと数えた事も無いんですよ。遡って見返せばわかりますけど。  
ただ今メインでやってるのは2つですかね。



M さん :

それは、yuu さんのブログとは別って事ですよね？



yuu :

そうですね、っていうかあれは趣味ブログなんで。

ただ最近では以前に増して更新をサボりすぎてるので、そろそろ更新しなきゃって感じです。



M さん :

コンサル忙しそうですね・・・。添削とか他のサービスも沢山ありますし。  
実際どれくらいコンサルに時間割いてるんですか？



yuu :

日によってバラバラですね。  
添削が混み合ったり、対面とかスカイプが重なったりすれば、それなりに時間も取られますけど、コンサルとか、添削が少ない日もあるので、そういう時は殆ど時間取られません。  
全体をならして一日平均3～4時間じゃないですかね。忙しい時は6時間くらいかな？  
募集段階から現実的な範囲内で人数制限しているので忙殺される事は無いです。



M さん :

僕がコンサルを受けている印象からすると想像より少ないですけど、やっぱりそれなりに忙しいんですね。  
yuu さんのブログも更新してないですけど、メインブログとかも更新できてないんですか？



yuu :

いや、さすがに yuu ブログよりは更新してますよ (笑)  
以前メインブログの更新は3日に1記事だったけど、今は一週間に1記事くらいかな？  
この企画初めてからはコンサルがメインになっているので、前よりは更新頻度下がってますね。



M さん :

ですよ・・・でも、3日に1記事から一週間に1記事に下がると報酬 (利益) も下がってしまわないんですか？



yuu :

いや、あんまり変わらないですね。

勿論集客力は多少下がりますが、仕組み化してる分、労力は掛かりませんし、戦略的に成約率が落ちる事は無いんで継続的に利益は上がり続けてますよ。

それはMさん自身も体感していると思いますけど。



Mさん :

確かに・・・なんだかんだ更新しないと怖くて更新を続けてますが、yuuさんの事例を聞いてちょっと安心しました。

でもyuuさんはブログ以外にも色々やられてるじゃないですか。

システム作ったりとか、プロモーションとか、お店経営したりとか。

やっぱりそちらの方にも影響は出たりするんですか？



yuu :

最近は全く触ってないですね（笑）

でも普通に利益はそれまで通り継続的に上がってますよ。



Mさん :

え・・・？それどうやってるんですか？

・・・とまあ、会話の一部を抜き出すとこんな感じです。（うる覚えですが概要的にはこんな感じです。※あと、べた褒めされてるような部分は端折っています）

・・・で、そのMさんの質問に対してここから掘り下げて話したんですが、

今日はその内容を噛み砕いて1から解説していきます。

僕が何足もの草鞋（わらじ）も履きながら、「悠々自適」に生きていけているたった「1つ」の秘訣。

僕のブログやメルマガ読者の方はご存じかと思いますが、僕はこのブログ以外にも複数のブログやメルマガ、ソーシャルメディアなどのメディア運営を行っています。

ちなみにこのブログ（yuu）は趣味ブログ的な位置づけで、あくまでも「目先の利益重視」で運用しているわけではない為、上がっている収益自体はそう多くはありません。

そのあたりについては下記で詳しく言及していますが、

■コンテンツ SEO と SEO 対策の今後。（事例付き）

→ <http://y-01.net/?p=2533>

それぞれのブログやメルマガからも、それなりの利益（少なくともこのブログ以上の）が上がっている状況です。

ちなみに yuu というキャラクターのブログの利益は下記の記事で暴露しています。

■【成功したけりゃプロに聞け！】フィッシングサイトにアクセスして、改めて思った事。

→ <http://y-01.net/?p=3057>

ただここでお伝えしておきたいのはそんな各ブログの収益や位置づけ的な話ではなく、ブログやメルマガだけでも独立的に「複数」運営しているという事です。

本来であれば、

「毎日ブログ記事を投稿して・・・」

「毎日メルマガを発行して・・・」

と複数同時に運営していただくだけでも、  
それなりに多くの「**労力**」が掛かってきます。

また並行して運用しているソーシャルメディアに関しては、  
ツイッターやフェイスブック、ユーチューブなど、  
これらも複数のアカウントをそれぞれ関連付けずに  
完全に独立したメディアとして運用しています。

ちなみに一部の事例は下記でも紹介しています。(今回に限ってはとくに読む必要はありませんが、一応「やっていますよ」という点も含めて念のために貼っておきます)

■Twitter (ツイッター) 完全攻略講座【記事まとめ一覧】

→ <http://y-01.net/?p=2507>

■Facebook (フェイスブック) 完全攻略講座【記事まとめ一覧】

→ <http://y-01.net/?p=2509>

■YouTube AdSense 完全攻略講座【記事まとめ一覧】

→ <http://y-01.net/?p=2505>

試験的に運用しているアカウントも合わせると、  
かなりの数を動かしているのも、  
こちらも1つ1つ手動で運用していこうと思えば  
それだけで多くの労力と時間を投じなければなりません。

また僕はその他にも  
システム開発業やプロモーション事業、  
リアルな事業では飲食店の経営なども手掛けていたりします。

さらには個人コンサルを請け負いながら、  
それとは別に2016年の12月からは、

- ・DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）
- ・アフィリエイト

に特化したマンツーマンのコンサルティング企画を発足しています。

ぶっちゃけ、もはや自分自身でも

「何足の草鞋（わらじ）を履いているのかわからない」

というのが実際のところですよ。

そんな中、今回対面コンサルしていたMさんは、

「僕がこのコンサル企画に相当な労力をつぎ込んでいる事」

も間近で目の当たりにしているので、

「こんなにコンサル企画に労力をつぎ込みながら、  
どうやって幾つものメディアを運営したり複数の事業を運営しているのか」

という素直な疑問をぶつけてきたわけです。

このMさんに限らずこの手の質問って意外と多くて、

「どうやってそんなに多くの事業を同時進行で回しているのか」



という事を聞かれたり、

「物理的に考えて全て回しながら利益を出すなんて不可能なのは」

と思われる事も少なくありません。

詳しくは後述しますが、結論から言うと、

自分の身体を動かして真っ当にやろうと思ったらまず「ムリ」です。

それでも僕は現に全ての事業をぬかりなく運用しながら、  
それぞれの事業でしっかり利益を発生させています。

要するに「そういう収益構造」を意図的に構築しているわけですが、  
それを知らない人からすると

## 「そんな事、現実的に可能なの？」

と思われるわけです。

ちなみに、

「寝ないで仕事しているんですか？」

なんて聞かれたりもしますが、ちゃんと寝てます（笑）

っていうか、人より沢山睡眠はとっている方です。

もっと言えば、時間を惜しまず趣味に没頭していますし、  
育児や家事も率先して手伝っていただける「時間的な余裕」があります。

その時間的余裕のおかげで、人から不気味がられる事もあるくらいです。

例えば僕はキックボクシングと筋トレが趣味で、  
それぞれのジムにしょっちゅう顔を出しているんですが、  
練習やトレーニングに行く時間が真昼間なのと、  
僕自身の容姿が容姿なのもあって、よく、

「何の仕事しているんですか？」

と聞かれます。

ただ職種が多すぎて説明するのが面倒なので、  
適当に「飲食店を経営しています」と答えています。

つい最近は大学生の練習生に、

「夜勤系のバイトとかやってるんですか？」

と聞かれました・・・(苦笑)

また、ファッションが大好きなので  
アパレルショップやブランドショップにも週1～2回足を運ぶんですが、  
使う金額が使う金額なのでよく不思議がられて、  
行き着けのショップだと店員さんからも職業を聞かれます。

そんな時も説明するのが面倒なので適当に

「飲食店を経営しています」

と答えています。

挙げだすとキリがありませんが、  
ここまで好き勝手に（色んな意味で）生活している人も珍しいので、  
初対面の人なんかには不思議な（不気味な？）目で見られるわけです。

平日は毎日子供の送り迎えをしているので、

おそらくスクールの先生からは**主夫**だと思われるでしょうし、

自宅マンションのコンシェルジュには**ニート**だと思われると思います。

まあ、本当の富裕層の方からすれば規模も金額も、  
何てことない「小さな成功」ではありますが、  
仮に今そのどれかの事業1本に絞ったとしても、  
それなりに裕福な生活を送れるような

「独立した収益構造（仕組み）」

をそれぞれの分野で確立できている状況です。

なぜそんな事が可能になるのか。

と言えば、その理由はたった「1つ」で、  
僕は「労力対効果」や「費用対効果」にシビアで、  
そこだけを追求して全てのビジネスを仕組み化しているからです。

後ほど噛み砕いてお伝えしていきますが、

このブログやメルマガ1つにしても、  
ソーシャルメディア1つ1つにしても、  
システム開発やプロモーション事業、飲食店の経営にしても、

「いかに効率化（自動化）して長期的に、大きく稼いでいくか」

だけを意識して運営し、

「収益性と労力対効果の高い収益構造（仕組み）」

を幾つも構築しているというわけです。

一時的にしか稼げない（長期的に通用しない）ならやらないし、  
得られる結果（利益）が少ないならやらないし、  
いくら稼げても、そこに割に合わない労力が伴うならやらない。

先の通り、自分自身の労力と時間だけを使って  
今手掛けているビジネスを全て回そうと思ったらまずムリです。

**物理的に考えてまずパンクします。**

とにかく貪欲に「労力対効果」を最も意識して  
それぞれのメディアや事業を運営しているからこそ、  
全てを同時に回して利益を出し続けながら  
自分自身の時間にも余裕を持たせていく事ができるんです。

つまり手掛けている全ての事業を、

・「1つ」の労力でその場限りの報酬を稼ぎ出すフロービジネス

ではなく、

・「1つ」の労力から継続的に報酬を生み出していくストックビジネス

として運営しているという事。

そして

「それを可能とするスキーム（仕組み）」

を1つ1つ構築していているというわけです。

（※ストックビジネスについての基礎知識については、後程具体例を挙げながらネットビジネスに落とし込んで解説していきます）

現に僕は、ブログやメールマガジンを始め、  
ソーシャルメディアなど全てのメディア事業を仕組み化して、  
労力対効果の高い収益構造を構築していています。

そしてこれはメディア事業のみならず全ての事業に言える事です。

たとえばシステム開発事業についても、  
原則として抱えているプログラマに

「こんなサイトやこんなツールを作って」

と指示しているだけです。

（そもそも僕にプログラミングスキルは皆無です）

最初のマーケティングなどの「仕組み作り」は僕ありきですが、  
それも一度作り上げてしまえば後々手を加える必要も無いので、  
「僕に掛かる日々の労力」という点では、ほぼ0なわけです。

またプロモーション事業についても、  
僕は継続的（長期的）に打っていける案件しか手を付けません。

つまり**打ち上げ花火型の一回ぼっきりの案件は扱わない**という  
事。

よってこちらも、  
1つのプロモーションを一度作り上げてしまえば  
労力0で定期的に売上だけを上げていく事ができます。

言い方を変えれば  
このプロモーション事業もシステム開発事業も、  
空いた時間にそういう案件を1つ1つ構築していく事で  
利益を右肩上がりに伸ばしていけるという事です。

それもこれも、その他全ての事業を  
ストックビジネス化（仕組み化）しているからこそできる事です。

飲食業についてはストックビジネスではありませんが、  
個人的な労力面ではストックビジネスに近い体制を構築しています。

中間職の人間から日々の日報をラインで受けて  
必要であれば僕から指示していただくだけで、  
実質的な労力は殆ど掛かっていません。（週に20分程度の電話くらい）

そんなこんなで、  
手掛けている事業の殆どを仕組み化してしまっているの、

僕自身に掛かる日々の労力は極めて少ないわけです。

だからこそ「次」のビジネスや案件に取り掛かれる。

それこそ新たなメディアを立ち上げたり、  
新たなプロモーションを打って  
長期的な収入源を増やしていく事ができるわけです。

ただ一方、個別コンサルティングや、  
今現在発足しているコンサルティング企画だけは仕組み化できません。

企画オファーまでの「流れ」はある程度仕組み化していますが、  
実際のコンサルティング業務や各サービスについては、  
一人ひとりの状況に合わせて執り行っていく形になるので、  
それを仕組み化していく事は物理的にできないわけです。

それでも、

- ・僕自身が兼ねてから「やりたかった」企画である事
- ・この企画が僕自身の「目的（長期的な利益）」に繋がっていく事

というのもあって、  
日々の仕事の大半がコンサルで占められている中でも、  
「やりがい」と「楽しみ」を感じながら充実した毎日を過ごしています。

ホント早いもんで、  
なんだかんだ企画発足からもう2年半程経ちますが、  
このコンサル企画を発足してから今現在に至るまで、  
僕は手掛けている事業に対する時間や労力の殆どを

- この企画のクラブメンバーへのコンサルディング  
(メール・スカイプ・対面形式でのコンサルティング)
- 企画で提供している各種サービス  
(主にクラブメンバーのコンテンツ添削やジョイント企画など)

に投じてきました。

正直、

「僕自身の労力対効果 (利益)」

という面では、そこに掛かる時間や労力を  
他の事業に投じていった方が数倍、十倍以上の利益を生みだせます。

元々労力対効果や費用対効果には超シビアな僕ですが、

このコンサルティング企画だけは「別モノ」なんです。

だからからか、これまでに感じた事の無い程、  
あっという間に毎日が過ぎていっているんですよね。

既存の他のメディアや他の事業に関しては、ガチでほぼ触っていません (笑)

それもこれも全てはストックビジネス化してきたから成し得る事なわけです。

そこでここからは、



- ・フロービジネス（フロー収入型ビジネス）
- ・ストックビジネス（ストック収入型ビジネス）

の基礎知識を踏まえながら、

「ネットビジネスに当てはめていくなら・・・」

という視点で事例を交えながら詳しく解説していきます。

もしあなたが

「労力対効果の高いビジネスに取り組みたい」

「短期的にではなく長期的にネットビジネスで稼いでいきたい」

と思っているなら、是非参考にしてください。

ストックビジネスとフロービジネスの特徴と違い。

まず基礎的な話ですが、  
このフロービジネスとストックビジネス、  
それぞれの特徴と違いを一言でいうなら、

・フロービジネス（フロー収入型ビジネス）：  
→その都度労力を投じて「単発型の収益」を上げていくビジネスモデル

・ストックビジネス（ストック収入型ビジネス）：  
→インフラや仕組み任せに「継続型の収益」を上げていくビジネスモデル

という事ができます。

（※ちなみに「フロー＝流れ」「ストック＝蓄積」という意味。）

分かり易く言えば、

- ・「1つ」の労力でその場限りの利益を生み出すのがフロービジネス
- ・「1つ」の労力から継続的に利益を生み出し続けていくのがストックビジネス

という形で、要するに、

「報酬を発生（利益を確定）させる為に、その都度労働が必要になるのかどうか」

がその大きな「違い」になります。

「職業」や「働き方」という視点で言うと、

- ・フロービジネス＝「自分自身が働かないと報酬が発生しない職業や働き方」
- ・ストックビジネス＝「自分自身が働かなくても継続的に報酬が発生する職業や働き方」

という事もできますね。

そのあたりも踏まえながら少し掘り下げて  
一般的なフロービジネスとストックビジネスについて解説しておきます。

フロービジネス（フロー収入型ビジネス）とは。

フロービジネスのビジネスモデルとして分かり易い例が「小売業」ですね。

身近なコンビニでイメージすると分かり易いですが、  
小売業は「数を売ってナンボ」のビジネスモデルですので、  
売上や利益を上げていく為には、  
その都度商品を販売していかなければなりません。

例えば1個100円のおにぎりを販売していたなら、  
1個のおにぎりを売れば100円の売上げが立ちますが、  
200円の売上が欲しかったら、  
もう1個100円のおにぎりを売らなければならないわけです。

まあ、あたり前の話なんです、

「利益に対してその都度労力が掛かる」

というのがフロービジネス（フロー収入型ビジネス）の特徴です。

飲食業なんかもまさにそうで、  
1つの定食が売れても1つのドリンクが売れても、  
その商品に応じた代金しかもらえません。

よってそれ以上の利益を生み出していくには  
その都度、商品を販売していかなければなりません。

工務店も受注がなければ報酬は発生しませんし、  
マッサージ店や美容室、ネイルサロンやエステなども、  
顧客への施術をその都度行って初めて売上が発生します。

ウェブ業界で言えばホームページ制作業やデザイン制作業、  
システム開発業なんかもそうで、依頼が無ければ報酬は生まれません。

つまり

「依頼を1件こなしていくら」

というビジネススタイルになるので、

その依頼が来なければ（受けなければ）報酬は発生しないわけです。

受注を受けて、仕事をこなして、それに対する対価として報酬を得る。

売上を立てていく（利益を上げていく）為には、  
その都度商品を販売（依頼を受注）しなければならないわけです。

このようにその都度で時間や労力を切り売りして  
報酬を獲得していくビジネススタイルがフロービジネスだという事です。

「職業」という観点で言えば、  
お医者さん、弁護士や税理士などの仕業もフロービジネスです。

医者は患者に対してその都度治療をしなければ利益は生まれません。

弁護士や税理士も顧問契約を結ばない単発契約だと、  
数をこなしていかなければ売上になりません。

「働き方」という面でいえば、  
「雇用されている」形がフロービジネスに近く、  
サラリーマンや会社員はまさしくフロービジネスだと言えます。

決められた時間、やるべき事をやってその対価として報酬（給料）を貰う。

働かなければ報酬（給料）はもらえないし、  
仕事を辞めたり、リストラされてしまえば露頭に迷う事になります。

ストックビジネス（ストック収入型ビジネス）とは。

対してストックビジネス（ストック収入型ビジネス）は、

「**継続的な収益を生み出していく仕組み**」

を構築していくビジネススタイルになります。

一般的にフロービジネスほどの爆発力はありませんが、単発型の収益では無い為、労力対効果（継続性）が高いのが特徴です。

ストックビジネスの例として分かり易いのが  
電気、ガス、水道、携帯電話やネット回線などのインフラ系ですね。

どれも一度契約したら解約しない限り、  
継続的に料金を支払い続けていく事になります。

銀行なんかはローンなどでお金を貸し出して  
完済まで何年、何十年と利息が発生する典型的なストックビジネスです。

保険も同様に一度契約してしまえば、  
解約するまで継続的に保険料（利益）が発生し続けます。

また身近なビジネスで言えば  
「会員制のビジネス」もストックビジネスですね。

例えば僕は趣味でトレーニングジムを契約していますが、  
このトレーニングジムの経営もストックビジネスの1つです。

一度契約するとジムを利用していてもしていなくても、  
毎月決まった会費が引き落とされますから、  
ジム経営側からすると1度の契約で継続的に収益が発生しているわけです。

料理教室や水泳教室、英会話教室やパソコン教室、etc・・・も同じ要領です。

毎月の月額料金が発生するウォーターサーバーや  
レンタルオフィスなども同様ですね。

青汁やサプリメント、化粧品などの「定期購入」なんかも  
一度顧客を囲い込めば解約されない限り代金が発生し続けます。

ウェブ系で言えば、  
ドメインやレンタルサーバーはまさにストックビジネスですし  
アドビ CC や Office365 などの月額制のクラウド型会員サービス、  
月額制の有料メルマガやスマホアプリなんかもストックビジネスだと言えます。

そういった「顧客を囲い込む収益構造」を整える事によって、  
単発収益ではなく継続的な収益を生み出し続けていく事ができるわけです。

「職業」という観点で言えば、  
アパート、マンションなどの不動産大家が分かり易い例です。

自分自身が働かなくても継続的に家賃収入が発生しますので、  
こちらもストックビジネスに近いと言えます。

ちなみに先のフロービジネスの例で挙げた、  
弁護士や税理士も「顧問契約」を結べばストックビジネスになります。

僕は弁護士も税理士も顧問契約していますが、  
相談や依頼をがつつりする月もあれば、全く利用しない月もあります。

ただその利用頻度がどうであれ顧問料は毎月発生し続けるわけです。

つまりこちらも弁護士、税理士の視点から言えば、  
自分自身が働かなくても継続的に報酬を獲得できるわけです。

また同じくフロービジネスの例で挙げたマッサージ店やエステなども、  
回数券や契約制にしていく事でストックビジネス化していく事ができます。

事実、最近では顧客を囲う為にそういうお店がどんどん増えています。

飲食店もオーナーとして運用していくだけの体制を整えていけば、  
日々の労力が掛かる事は無いのでストックビジネスと言えると思います。

## ネットビジネスの視点から見るフロービジネスとストックビジネス

・・・と、ここまでざっくりではありますが、  
一般的なフロービジネスとストックビジネスについて解説してきました。

フロービジネスとストックビジネス、  
双方のスタイルそれぞれにメリットデメリットがありますし、  
業種によって全く変わってくるので一概にどちらが良いという事はできません。

というか今日の本題は「そこ」ではなく、  
あくまでも「インターネットビジネス」にフォーカスしていった場合の話です。

つまり、あなた自身の今後の為に、

- ・あなたが今取り組んでいるインターネットビジネス
- ・あなたがこれから取り組もうと思っているインターネットビジネス

に置き換えて、

今ある現状や今後の方向性を考えなければいけないという事。

そこでここからは完全に僕の主観ではありますが、  
このフロービジネスとストックビジネスを

「インターネットビジネス」

の視点から当てはめて考えていきます。

ネットビジネスにおけるフロービジネスとストックビジネス

ここまでお伝えした通り、  
一般的なフロービジネスやストックビジネスにおいてはそれぞれ一長一短あります。

ただ、

「一個人がネットビジネスに取り組んでいくなら」

と考えた場合は原則として

「フロービジネスに注力すべきではない」

と思います。



なぜなら「個人レベル」でネットビジネスに取り組んでいく上では  
労力対効果を追求して「仕組み化」していかなければ、  
必ずどこかで収入が「頭打ち」になってしまうからです。

フロービジネスでも

- ・ 極端に利益率や労力対効果が高い
- ・ そのビジネスに将来性や継続性がある
- ・ そのビジネスに取り組む事で今後使えるスキルアップに繋がる

などのメリットがあるものなら実践する価値はあると思います。

ただ現実として一個人が実践していくようなネットビジネスで、  
そういったメリットのあるフロービジネスはあまり聞いた事ありません。

なので個人的には、  
せっかくインターネットビジネスに取り組むなら、

「目先の収入を得るだけの将来性の無いフロービジネス」

ではなく、

「労力対効果を追求した将来性のあるストックビジネス」

に取り組むべきだと思うんです。

だから僕は  
いくら手っ取り早く稼げるビジネスモデルがあっても、

「今からインターネットビジネスに取り組もう」

としている初心者に対して、

将来性の無いフロービジネスを薦める事はありません。

そこに将来性や高い労力対効果があるなら、

「ひとまず稼ぐ感覚を掴んで次に繋げる」

という意味で推奨する事もありますが、  
やはり個人的には最初から、

「長期的な目線でストックビジネスを構築していく」

という事こそがネットビジネスの醍醐味だと思うわけです。

そしてネットビジネスでは、それを一個人でも構築していく事ができる。

何よりそれが、

「将来的な自分の財産」

になっていく事を、僕は身を以て知っています。

だからこそ僕は、将来性の無いフロービジネスや、  
目先の利益を追い求めるフロービジネスには  
真っ向から否定的な意見を持っているわけです。

後程、コンサル生の事例もお伝えしていきますが、  
僕はコンサル生が既にフロービジネスに取り組んでいる場合、  
そのフロービジネスをストックビジネス化していくようにコンサルします。

それが不可能ならそのフロービジネスを手放させて、

新たにストックビジネスを構築させていくようにしています。

要するに「継続的な収入源」を構築させて、  
「目先の収入源」を捨てさせたり、売らせたりしているわけです。

例えそのフロービジネスでいくら稼いでいても、です。

捨てるにせよ、売るにせよ、  
いずれにせよそのコンサル生からすれば、

「毎月数十万、百万レベルの収入源」

が「無くなる」わけですから、  
最初は当然手放す事自体に抵抗はあります。

ただそれでも最終的には十人中十人が

**「あの時、決断してよかった」**

と言ってくれています。

何故なら、自分の身体や時間に自由が生まれるからです。

勿論、その継続的な収入源を構築する前提での話ですが、  
やっぱり日々時間と労力に追われ続けるのはストレス以外の何物でもありません。

日々の労力に追われて、時間に追われて・・・って、  
何のためにネットビジネスやってんだって話です。

こう言うと、

「でも、一個人がストックビジネスを展開するなんて難しいのでは？」

なんて思われそうですが、  
インターネットを使っていけば、  
一個人でもストックビジネスを展開していく事ができます。

確かに、前回例に挙げた不動産投資や会員制ビジネスなどの

「一般的なストックビジネス」

を一個人で構築していくのは、ややハードルが高いです。

実際そういったストックビジネスを構築していくには、

- ・まとまった初期投資が必要になる
- ・結果を出すのにある程度の時間が掛かる
- ・継続型報酬ではあるものの利益単価が大きくは無い

というケースが大半ですし、  
それなりに知識やスキルがなければ1つを構築していくのも難しいと思います。

・・・でも、ことインターネットビジネスにおいては比較的簡単に

**“仕組み任せに「継続型の収益」を上げていくビジネスモデル”**

を段階を踏みながら構築していく事ができるんです。

しかも一般的なビジネスでは考えられないほど、  
利益率の高いストックビジネスを構築していく事ができます。

今回はそんなストックビジネスを掘り下げてご紹介していきますが  
その前にまずは、

### 「ネットビジネスにおけるフロービジネスの具体例」

からお伝えしておきます。

今取り組んでいる（あるいは取り組もうとしている）ビジネスが、  
下記のビジネスに当てはまるようなものなら見直した方が良いです。

## ネットビジネスにおけるフロービジネスの具体例

これまで（前回の記事も含め）の流れを踏まえて  
フロービジネスとストックビジネスを、

### 「インターネットビジネス」

に当てはめていくと「せどり」や「転売」なんかは  
まさに小売業と変わらないので典型的なフロービジネスになります。

せどりにせよ、転売（輸入・輸出含む）にせよ、

“差益（利益）の出る商品をリサーチして、仕入れて、売る。”

その一連の作業をこなして、  
その都度差益（利益）を獲得していく事に変わりはありません。

そのあたりについては下記の記事でも触れていますが、

■初心者が始めるべきなのは「転売」か「アフィリエイト」か。

→ <http://y-01.net/?p=756>

いずれにせよ、せどりも転売も、

“**差益（利益）の出る商品をリサーチして、仕入れて、売る。**”

という一連の作業をこなさなければ差益（利益）は得られませんので、稼ぎ続けていくには日々の「労働」が必要不可欠になってくるわけです。

その多大な労働以上のリターン（利益）が生まれるなら、別にせどりや転売に取り組んでも良いとは思いますが、実際のところ1件あたりの利益率は低い場合が殆どです。

つまり多大な労力が掛かる割に利益が低く「割に合わない」わけです。

確かに、せどりや転売で稼ぐのは「簡単」です。

ただ機械的に、

“**差益（利益）の出る商品をリサーチして、仕入れて、売る。**”

を繰り返していけばいいだけですから。

・・・でも、そこに「**将来性**」はありません。

日々多大な労力をつぎ込んで目先の小銭は稼げても、5年後10年後に使えるスキルを手にするわけでは無いわけです。

また、せどりや転売で「まとまった利益」を稼いでいくにはそれなりにまとまった資金も必要になりますし、仕入れた商品が売れずに在庫として抱えてしまうリスクもあります。

業務を外注化したり、従業員を抱えていけば、  
ストックビジネス化（仕組み化）していく事もできますが、  
規模が大きくなればなる程、資金的なリスクは大きくなっていきます。

そこに確固たる勝算と潤沢な資金があるなら、  
やっても良いと思いますが、現実的に考えて一個人には難しいはずです。

ちなみに「無在庫転売」を謳っている教材や、  
それをウリに情報発信している方も多くいますが、  
それこそ「**その場限りの小銭稼ぎ**」でしかありません。

現に、無在庫転売は、  
それぞれのサービスで次々と淘汰されていっていますので、

## 「この先どうしよう・・・」

と痛い目を見ている方も続出している事だと思います。

そのあたりを加味しても、

「せどりや転売を“ビジネス”としてやるべき理由が見当たらない」

というのが個人的な意見です。

次いで挙げられるのがトレンドアフィリエイトですね。

この、流行を常に追いかけてブログ記事を投稿していく  
トレンドアフィリエイトもまさにフロービジネスの典型です。

トレンドアフィリエイトは、

「一時的なアクセスを大量に集めてナンボ」

の世界なので、常にトレンドをリサーチして  
毎日何記事、何十記事と奴隷のように記事を書き続けなければなりません。

記事の更新をストップしてしまえば報酬は一気に「0」に近づきます。

それでいてライバルも多いので、  
本当の意味で食い合いに勝ち続けていかなければ稼げないんです。

コンテンツの質や戦略で差別化を図れるなら勝負できますが、  
あくまでもトレンドネタ（時流ネタ）を扱っていただけなので  
そのコンテンツ（ブログ記事）で差別化を図っていくには限界があります。

トレンドブログはあくまでも、

「“今” あった事を伝えていく」

というブログ記事の性質だけにオリジナリティは出せないわけです。

加えてトレンドアフィリエイトは、  
多大な労力を投じて大量のアクセスを集めても、  
リターン（報酬）がスズメの涙程度しかありません。

これこそ「労力対効果」という面では最悪のフロービジネスなわけです。

そのあたりの



「トレンドアフィリエイトのデメリット」

についてはこのブログでも散々口酸っぱく言及してきました。

■コンテンツ SEO と SEO 対策の今後。(事例付き)

→ <http://y-01.net/?p=2533>

■トレンドアフィリエイトは今すぐ辞めなさい！って話とコンサル生の事例。

→ <http://y-01.net/?p=2289>

■僕がトレンドアフィリエイトをお薦めしない理由。

→ <http://y-01.net/?p=1145>

よって改めてここで言及するつもりはありませんが、  
どのアフィリエイトが何と言っているか、  
一般的なトレンドアフィリエイトに取り組む理由は無いと思います。

このトレンドアフィリエイトも

「外注化してストックビジネス化していく」

という選択肢もありますが、  
結局のところ自分で添削していかなければならない場合が殆どです。

現にコンサル生の中には  
トレンドアフィリエイトを外注化して稼いでいた人も数人いますが、

**「毎日毎日、納品された記事の添削に明け暮れていた」**

と口を揃えて言っています。

結局フロービジネスと変わらないわけです。

加えてライバルが多く利益も薄い。

さらにムダに規約も厳しいので、  
色々な意味で転売以上に厳しい（やる意味が無い）と思います。

同じブログ1記事でも成約型のアフィリエイトであれば  
同じ労力で数千倍、数万倍の利益を獲得できますから、  
労力対効果を追求していくなら必然的に、  
トレンドアフィリエイトという選択肢は無くなるわけです。

#### ネットビジネスにおけるフロービジネスのデメリット

ここまでネットビジネスにおける  
典型的なフロービジネスについて触れてきました。

これはトレンドアフィリエイトやせどり、転売に限った事ではありません。

要するに、

「将来性の無い労働ビジネスに労力を投じるメリットは何一つ無い」

って事です。

何より勿体ないのが「時間」と「労力」です。

現に、トレンドアフィリエイトや、  
せどりや転売で稼いでいれば稼いでいる人ほど、

「むちゃくちゃ忙しい」

というような状況にあるんじゃないかと思います。

むちゃくちゃ忙しくても、  
稼ぎ続けていくには、やり続けなければならない。

それらに取り組んでいる限り、  
限りある自分の時間と労力を「切り売り」して  
「一時的な利益」を稼ぎ続けていかなければならないわけです。

そんな毎日を送って入れれば必然的に時間的な余裕は生み出せません。

時間的な余裕を生み出せなければ、  
「次のステップ」に移る事もできません。

僕自身、そういう人を沢山見てきましたが、

「それって、サラリーマンと変わらないよね」

と誤ってしまいます。

そのせどりや転売、トレンドアフィリエイトに取り組む事で

「今後5年、10年と使える普遍的なスキルや知識」

を身に着けて自己成長できるなら全然良いと思います。

でも、流行を追い続けるだけのトレンドアフィリエイトもモノを仕入れて売って差益を生み出していくだけの転売も、機械的な作業を繰り返してだけでスキルアップには繋がりません。

加えて言えば、今後いつまでそのビジネスモデルが通用するかもわかりません。

常に革新的な技術やサービスが生まれている中で、今取り組んでいるせどりや転売、トレンドアフィリエイトが、1年後、2年後も同じく通用するかはわからない状況にあるわけです。

そのビジネスモデルが通用しなくなったら、サラリーマンがリストラされるより過酷な現実が待っています。

結局「**期間限定の在宅バイト**」をしているのと同じなんです。

少なくともあなたが

「目先の報酬さえ稼げればそれで良い」

いうスタンスなら何のビジネス取り組んでも良いと思いますが、

「ネットビジネスで長期的に稼いでいきたい」

と思っているなら、

**「“何” に時間と労力を投じるべきか」**

を意識していかなければなりません。

では「何」に時間と労力を投じていくべきなのか。

将来性のあるストックビジネスとは何なのか。

そのあたりについて掘り下げていきます。

ネットビジネスにおけるストックビジネスとは。

ここからは、  
ネットビジネスにおけるストックビジネスについて、  
「具体策」や「実際の事例」を交えながら考えていきます。

まず分かり易いのが、  
ツイッターやフェイスブックなどの、  
それぞれのプラットフォーム内のユーザーを  
囲っていく事ができるソーシャルメディアですね。

ここで言う「ユーザーを囲っていきける」とは、  
「継続的にアプローチを掛けていく事ができる」という事を意味します。

ツイッターであればフォロワーとして  
フェイスブックなら友達やフォロワーとして  
それぞれのユーザーを自分のアカウントに集めていく事で、  
継続的に情報発信してアプローチを掛けていく体制を作る事ができます。

勿論、それぞれのユーザーの集め方にせよ、アプローチの掛け方にせよ、ノウハウや手法、戦略ありきの話になりますが、プラットフォームが出来上がっている分、集客や収益化の実践ハードルも低く、即効性が高い事は間違いありません。

またツイッターもフェイスブックも、集客ツールや拡散ツールなども販売されていますので、それらを有効活用していけば労力対効果の高いマーケティングを図っていく事ができます。

たとえばツイッターなら、

- ・フォロワーの収集（集客）
- ・フォロワーへのアプローチ（ツイート）

などを「ツール任せ」にしていく事ができますし、フェイスブックでもツールによって自分の投稿をフェイスブックユーザーに意図的に拡散させて効率的に集客していく事も可能になります。

そうして労力対効果を上げていけば、時間的、労力的な余裕を作っていきますので、その間に「次」のステップに移っていけるわけです。

そのあたりの戦略的な部分については話が脱線するので割愛しますが、ブログ講座の方では

- ・それぞれのソーシャルメディアのメリットやデメリット
- ・それぞれの具体的な活用方法やマーケティング戦略

など、実際の事例を交えながら詳しく解説しています。

いずれにせよ言えるのは、  
ツイッターやフェイスブックを入口（キッカケ）として、  
収益化していく事は「決して難しい事では無い」という事です。

よって、

「可能な限りハードルを下げてステップアップしていく」

なら、ソーシャルメディアから情報発信していくのも1つの手です。

また「情報発信」という括りではありませんが、

「1つの労力が継続的な利益に繋がっていく」

という点ではユーチューブアドセンスも  
ストックビジネスに近いビジネスモデルだと言えますね。

ユーチューブに投稿した動画は、  
削除しない限り継続的に再生され続けますので、  
その都度再生回数に応じたアドセンス報酬が上がっていきます。

つまり動画数を投稿すれば投稿した分、  
再生回数とアドセンス報酬は右肩上がりに増えていくわけです。

もちろん、その為には、

- ・再生される動画作成ノウハウ
- ・投稿した動画の視聴回数を伸ばす対策

などのノウハウを取り入れる必要がありますが、  
ポイントさえ押さえていけば初心者でも

「多くの人に再生される動画やチャンネル」

を作成してユーチューブで稼いでいく事ができます。

こちらが話が逸れるので詳細は割愛しますが、  
ブログの講座では具体的なノウハウや戦略についても、  
事例を交えながら解説しています。

・・そんなこんなで、  
ここまで紹介してきた各メディア毎の戦略やノウハウについては、  
先に紹介した講座の方で1から詳しく解説しているわけですが

「実際にそれらを参考に実践して稼ぐ初心者」

も多数輩出している状況です。

実際のところは  
寄せられている極々一部の事例に過ぎないんですが、  
上記の事例紹介カテゴリを読んで頂くだけでも、  
それなりに学びや可能性を感じる事ができると思います。

ただ、上記で紹介したソーシャルメディアは、

「ストックビジネスに近い形で運用していく事ができる」

というメリットはあっても、

それは本当の意味でのストック（蓄積）ビジネスでない。



という事は肝に銘じておかなければなりません。

なぜならソーシャルメディアは  
プラットフォームが出来上がっている分、

「集客や収益化の実践ハードルが低く即効性が高い」

というメリットがある反面、

- ・いつまでそのメディアに利用価値があるかわからない
- ・いつまで同じ手法が通用するかわからない

という **リスク** があるからです。

そのあたりの詳細に関しては次回のメルマガでお伝えしていきますが、  
外部のプラットフォームに依存してしまうという事は、

「自分の収入源を見ず知らずの他人に預けている」

のと変わらず、  
どうにでも転んでしまうような環境にあるわけです。

これほど怖い事はありません。

言うまでもありませんが、  
そのメディアや手法、戦略が通用しなくなってしまうたり、  
そのアカウントが無くなってしまうえば収入は0になります。

それではフロービジネスと同じなので、  
本当の意味での「ストック（蓄積）ビジネス」とは言えないんですね。

だからこそ、それらプラットフォームのメリットだけを

**「利用する」**

くらいの感覚であくまでも入口（キッカケ）程度に留めて

**「本当の意味でストックビジネス」**

に繋げていく事を推奨しているわけです。

実際、それぞれのソーシャルメディアで

「●●万円稼ぐ事ができました！ありがとうございます！」

という成果報告や感謝の声を沢山頂いていますが  
彼ら（彼女ら）が仮にそれらでどれだけ稼ぐ事ができていても  
僕はそこから「次」のステップへ移っていくように促しています。

ネットビジネスをストックビジネス化していく方法。

その上で僕が推奨しているのが

**「オウンドメディア」**

を活用したストックビジネスになります。

**「オウンドメディア」 = 「自分所有のメディア」**を意味します。

ちなみに僕が運営しているブログ（ワードプレス）

<http://y-01.net/>

もオウンドメディアです。

（ちなみに無料ブログサービスはオウンドメディアではありません）

ブログでも自分所有のオウンドメディアであれば、

## 「自分自身がルール」

なるので、外部に何らかの影響を受ける事はありません。

また流行り廃りに流される事も無いので、  
自分自身がそのブログを潰さない（辞めない）限り、  
半永久的に運用し続けていく事ができるわけです。

とはいえ、ただ単にブログを運営していくだけでは  
あくまでも労働型のフロービジネスと変わりません。

ただ、そのブログに

## 「リストマーケティング」

を組み込んでいけばストックビジネス化していく事ができます。

つまりブログへの訪問者を  
メルマガ読者として獲得（リスト化）していくという事です。

訪問者を1度リスト化してしまえば、  
購読を停止（メルマガを解除）されない限り

何度でも直接的に情報（メルマガ）を発信していく体制ができます。

極端な話、仮にブログが無くなってしまったとしても、  
リストさえあればいつでもビジネスを再開していく事ができるわけです。

その上1つ1つのメルマガをシナリオ化して  
ステップメールとして設定していけば、

「リスト登録」→「シナリオの自動配信」→「成約（報酬発生）」・・・

という図式で、

「ほったらかしにしているステップメール任せに報酬が上がる仕組み」

を構築する事ができるようになります。

つまりこの時点で

- ・ 継続性（将来性）
- ・ 労力対効果

この2点をクリアしていく事ができるわけですが・・・

個人的にそこに付け加えたいのが「収益性」です。

つまりステップメール任せに上がっていく利益そのものを上げていくという事。

そしてその点に関しては、  
セールスにおける「成約率」を上げていく事で、

仕組み任せに上がっていく利益を大幅に上げていく事ができます。

同じ「数」のメルマガリストを集めても、  
商品を販売した際の成約率が1%と20%では  
単純に発生する利益に20倍もの格差が生じます。

仮に1件1万円の報酬なら、  
たった100リストだけでも19万円の利益差が生まれるわけです。

これはあくまで最低ラインの話で、  
僕の場合は「一度収益化して終わり」ではなく、  
さらに「次」のステップメールを仕組み化して、

「リスト登録」→「シナリオ配信」→「成約（報酬発生）」→「シナリオ配信」→「成約（報酬発生）」・・・

と、どんどん収益化していく形になりますので、  
僅か「成約率1%」の差でも、  
実際の利益格差は雪だるま式に大きくなっていきます。

つまり、

「成約率が低い」

という事はリストの数が増えれば増える程、

「考えたくもない程の“損失”を生み出していつている」

と言っても過言でないんです。

逆に言えばその「成約率」を上げていく事で、

## “最少の労力で最大の結果（利益）”

を掴み取っていく事ができるという事。

そしてその成約率を最大化していくのに最も有効かつ効率的な戦略が僕が日頃から提唱している

## DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）

だというわけです。

## DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）×ストックビジネス（仕組み化）

先の通り、ブログとリストマーケティングを用いていけば、

### 「外部に影響されない労力対効果の高い仕組み」

を構築してストックビジネス化していく事ができます。

だからこそ僕は幾つものメディアを同時に運用したり、他のビジネスに没頭したりする事ができているわけです。

例えば yuu ブログなんかは、ブログの更新やメルマガの発行自体が一般的には「異常なレベルで少ない」状況にあります。

アフィリエイトブログなんかの場合はとくに、

「1～2日に1記事更新」

というのが一般常識かと思いますが、  
このブログにおいては「1か月に1回の更新」なんて事はザラで、  
ときには2か月くらい更新が途絶えてしまう事なんかも普通にあります。

## アーカイブ

- ▶ [2017年9月 \(2\)](#)
- ▶ [2017年8月 \(1\)](#)
- ▶ [2017年7月 \(1\)](#)
- ▶ [2017年6月 \(1\)](#)
- ▶ [2017年5月 \(2\)](#)
- ▶ [2017年4月 \(5\)](#)
- ▶ [2017年2月 \(2\)](#)

傍からみれば「どんだけやる気ないんだよ」って話なんですが、  
あくまでもこのブログは利益重視ではないので、  
気が向いた時だけ更新しているような状況です。

いずれにせよこのブログの更新頻度だけみれば、  
誰の目から見ても明らかに

### 「売り上げ0のゴミブログ」

なわけですが、  
このブログも例外なくストックビジネス化しているので、  
それなりの報酬が「仕組み任せ」に上がっていつているわけです。

累計獲得ポイント	8,351,314pt
累計獲得ポイント	43,373,969pt
累計獲得ポイント	41,720,600pt

勿論、

「こんなブログやメルマガを構築しましょう」

という話ではありませんし、  
これは決して推奨できるような事例だとは言えません。

ただ反対に、これだけ更新しなくても

「しっかり売上を上げる仕組みを構築できる」

という事を見て取れる分かり易い事例かと思います。

あくまでもこれは一例に過ぎませんが、  
要するに僕はこういった

## 「収益性と労力対効果の高い仕組み」

をネット上に幾つも構築しているというわけです。

こんな更新頻度でもそれなりの収益を挙げられている理由。

それは



「集客」 → 「教育」 → 「販売」

というプロセスを踏んでいく、  
ダイレクトレスポンスマーケティングを駆使しているからに他なりません。

ダイレクトレスポンスマーケティングには、  
それだけ成約率（収益性）を叩き出す力があるという事です。

こういふと初心者からすると

「難しそう。自分にはムリだ」

と思われがちですが、  
実際のところポイントさえ押さえていけば  
初心者でも誰でもモノにしていく事ができます。

それは下記の記事でも詳しくお伝えしている通りです。

→ <http://y-01.net/?p=2611>

要するに結局のところその方法を

「知っているか知らないか。」

「やるかやらないか。」

というだけの話だという事です。

ここで1つ、クラブメンバーの実際の事例を紹介します。

DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）をストックビジネス化して、収益性と労力対効果を最大化しているクラブメンバーの kouki さんの事例

僕のコンサル企画の第一期クラブメンバーに、kouki さんという 25 歳（中卒）の方がいるんですが、彼はこの企画に参加するまで“パソコンを持っていません”でした。

それまで彼はフリマ転売のコンサルに申込み、そこでフリマ転売のノウハウを教わりながらスマホ片手にフリマ転売を実践していて、当時の売上は月に 80 万程あったような状況にありました。

まあ、売上だけみればそこそこ稼いでいそうに見えますが、実際の利益（差益）は月 15 万円程だったとの事。

その僅かな利益（差益）を稼ぐ為に、日々の時間の大半を投じていたそうで、

「コンビニでバイトした方がマシ」

というのが、その実態だったそうです。

そこに限界を感じて、労力対効果の高いノウハウを模索していたところ、僕のブログを見つけてコンサル企画に申し込んだ・・・という流れ。

ただ、彼がコンサル企画に申し込んできた当時は、いかんせんパソコンすら持っていませんでしたので、基本的なパソコンスキルすら一切無い状況にありました。

当時は、

「ワードって何ですか？」

「上書き保存と名前を付けて保存の違いって何ですか？」

とか質問してしまうようなレベルだったんですね。

スマホに慣れてしまっているからか、

余計にパソコンに疎く、僕は逆にスマホに疎いので、

最初の頃は意思疎通が上手くいかなかったことを覚えています（笑）

・・・で。なんだかんだで

彼がコンサル企画に申し込んでからもうすぐ一年が経つわけですが、

結論から言って下記のような利益を稼ぎ出している状況にあります。

\*1か月以上前の売上げの取消を行った場合、取消処

年月	売上金額	売上件数
2017/10	1,021,896 ↓	19
2017/09	3,395,946 ↑	80
2017/08	1,559,736 ↓	29
2017/07	3,334,608 ↑	62
2017/06	1,990,218 ↑	38

上記は10月の中旬にもらったキャブチャになりますが

月収ベースで少なくとも7桁は叩き出している事がわかると思います。

ちなみにこれは独自のプロモーションによる売上画像で、

この他にもアフィリエイト報酬は発生している状況です。

とはいえ彼の場合はアフィリエイトよりも、  
上記のプロモーションがメインのキャッシュポイントになっている形です。

実践当初は手堅くアフィリエイトから始めていたんですが、  
ある程度軌道に乗った段階で  
プロモーションにシフトしていったという流れです。

いずれにせよ言えるのは、  
フリマ転売に取り組んでいた当時と比べると、

- ・実践に掛ける日々の労力や時間
- ・そこから得られる結果や利益率

には天と地ほどの差があるという事。

アフィリエイトにせよプロモーションにせよ、  
コストは一切掛かりませんので**利益率は100%**です。(年単位でのサーバーやドメイン代  
は掛かりますが、年数万程度です)

勿論、アフィリエイトにせよプロモーションにせよ、  
最初はその「仕組み作り」に労力も時間も掛かります。

ただそれらの仕組みを一度作り上げてしまえば、  
あとは仕組み任せに報酬を上げていく事が可能になるので、

**「1つの労力を継続的な収入源にしていくストックビジネス」**

を1つ、また1つと構築していけるわけです。

そして実際に kouki さんもそれを再現しているという事。

実際に今 kouki さんは、  
空いた時間や労力を「次」に回して  
新たなプロモーションの作成に取り掛かっています。

それが出来たらまた次、その次へと取り掛かっていく事ができる。

その間にも既存の仕組みからは報酬が上がっていきますので、  
そういう仕組みを構築すればしていく分、  
必然的に毎月の報酬が右肩上がりに増加していくわけです。

もう一点、特筆してお伝えしておきたいのは、  
僕が教えている DRM 戦略やスキルは

## 「相手が人間である限り普遍的に通用し続ける」

という事です。

一時的にしか通用しない小手先のテクニックとか、  
時代の流行りに乗ったマーケティングでは無いので、  
いつの時代、どんな環境にあっても  
一度身に付ければ一生涯使い倒していく事ができるんですね。

現に僕はネットビジネスに飛び込んだ9年前から、

全く同じ手法で、全く同じように稼ぎ続けていますし、  
10年後、20年後も全く同じ手法で稼いでいく事ができます。

というかそこに普遍性が無いなら、  
あえてストックビジネス化する意味が無いんです。

目先の利益を追い求めるフロービジネスではなく、継続的な利益を生み出して  
いくストックビジネスを構築していきたいあなたに。

そして何より、  
このレポートを読んでいるあなたに知っておいて欲しいのは、そんな

「**一生涯食いつパグれる事の無くなる普遍のスキル**」

は誰もが習得していく事ができるという「**事実**」です。

専門的な知識やスキルが無くても、  
卓越したセンスや特技、実績が無くても、  
誰だってストックビジネスを構築していく事ができる。

これが紛れもない事実だという事。

下記でも一部事例を紹介していますが、

■ 「教材実践者・コンサル事例」の記事一覧  
→ <http://y-01.net/?cat=122>

僕自身、何もかも「0」の状態から、

両手の人差し指だけを使っていた状況から  
このスキームを構築するまでに至りましたし、  
同じようなド素人にもそれを再現させてきています。

現に kouki さんも、  
ワードの意味すらわかっていなかった状況から、  
半年後には先のようなプロモーションをバンバン打っているわけです。

そしてそんなストックビジネスを構築していく  
DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）戦略を  
コンサル企画では1から継承しているという事。

多くの初心者の方は、

「専門的なスキルや知識が無いから自分にはムリだ」

と自ら可能性を閉ざしてしまいがちですが、それは大きな間違いです。

結果を出していく人と挫折していく人の「違い」は単純に、  
正しい知識を取り入れているかそうじゃないか、というだけの話なんです。

正しい知識を学びながら結果を出せないなら、それはやっていないだけ。

正しい知識を学び、実行する。

そうすれば嫌でも自分の「モノ」にしていく事ができます。

そしてコンサル企画では

「その材料と環境をそっくりそのまま提供している」

という事。

ツイッターもフェイスブックも、ユーチューブもいない。

そんなステップを「飛び級」して

「確固たる収入源と自分の力で利益を生み出すスキル」

を手に入れられる機会を用意しているわけです。

なので、もしもあなたが

目先の利益を求めた労働収入型のフロービジネスではなく、

効率的に一生涯に渡って稼ぎ続けるストックビジネスを構築していきたいなら・・・

是非、以下の記事を読んで、その第一歩を踏み出してみてください。

【限定企画】 ブログ？ソーシャルメディア？結局何をどうすれば稼げるの？って話です。

【実践者事例公開】

<https://y-01.net/1465>

それでは。