KYOKO 共生
ビジネス学園
BUSINESS ONLINE SCHOOL

学校案内 2026年度版

オンラインビジネスの学校



Contents

目次



KYOKOからのメッセージ 03



こんな悩みはありませんか 04
この学校の考え方・学べること



マーケティングの全体地図 06
戦略→設計→集客→教育→販売→維持



カリキュラム 08
全16章・それぞれの章で身につく力



授業の見本 12
QRコードで学校のページへ



売上の詰まりタイプ診断 14
はい・いいえで進む10問と4つのタイプ



学びの順番の例 16
4つの例



入学特典 18



学び方とサポート 21



4つの学校の組み合わせ 22



学費について 23



よくある質問 24



入学までの流れ・オープンキャンパス 26

Message

KYOKOからのメッセージ



KYOKO（水谷恭子）
株式会社TwinRing 代表

オンラインに、
「あなただけの稼ぐ仕組み」を。

毎日インスタを投稿している。YouTubeも頑張って更新している。メルマガも書いている。それなのに、売上にならない。この相談を、私は本当に何百回と受けてきました。

わかります、私も最初そうでした。とにかく目の前の作業を頑張っていれば、いつか報われるはずだと信じて、発信を続けていた時期があったんですね。でも、いま振り返ると、当時の私は「頑張る方向が合っているかどうか」を確かめる方法を持っていなかったんです。

原因のほとんどは、努力が足りないことではありません。一つひとつの施策がバラバラで、つながっていないことにあります。だからこの学校では、個別のテクニックの前に、まずマーケティング全体を見渡せる「地図」をお渡しします。

経歴を振り返ると、WEBライターもトレンドアフィリエイトもせどりも、全部「手を止めたら収入も止まる」働き方でした。だから今の講座では、労働をお金に換えるだけの段階から、仕組みで収入をつくる段階へ進むことを一貫して教えています。

この学校で学ぶのは、押し売りのテクニックではなくて、お客様に感謝されながら、自然に売れていく仕組みの作り方です。安心して、一歩ずつ進んでいきましょう。

この学校でいちばん大切にしている考え方

マーケティングとは「点」ではなく「線」である

「よくわからない認定講師」は一切出てきません。
授業も勉強会も質問への回答も、すべて私が担当します。

KYOKO先生のビジネス学園 学園長

KYOKO

Your Problem

こんな悩みはありませんか



手を動かし続けないと、収入が止まる

枝葉のスキルをいくら増やしても、手を動かし続けないと収入が止まる働き方から抜け出せません。スキルだけを学ぶと、労働集約型になります。



理論は知っているのに、形にできない

根幹の理論だけ知っていても、実際に形にする技術がなければ、成果にはつながりません。戦略だけを知っていると、「口だけ」になります。



毎日発信しているのに、売上にならない

フォロワーは増えたのに、売上はゼロのまま。頑張って発信しているのに、成果につながらない。



良い商品なのに、誰にも知られていない

頑張って商品を作ったのに、誰にも知られていない。いくら商品が良くても、伝わらなければ、ないのと同じです。

だからこの学校では、理論とスキルをひとつの体系で学びます

スキルと戦略は、両方揃って初めて効果を発揮します。KYOKOのマーケティング経験に基づく一貫性のある理論で学ぶので、複数のサービスを並行して学ぶときに起こりがちな「内容の矛盾」がありません。

About the School

オンラインビジネスの学校とは

オンラインビジネスの学校

あらゆるオンラインビジネスで成果を出すための「Webマーケティング技術」を、理論からツール実装まで一貫した体系で学べる学校です。バラバラの「点」の知識ではなく、集客から継続までつながった「一本の線」を、ここで手に入れてください。

16章	425本	4種	KYOKO
カリキュラム	レッスン数	実装を学ぶツール	全授業を本人が担当



こんな方におすすめです

- 自分の商品を作って販売してみたい方
- 売れる仕組みを自動化したい方
- オンラインで長くビジネスを続けていきたい方
- クライアントワークから脱却して、自分のビジネスを持ちたい方
- マーケティングを体系的に学びたい方

副業の学校も、無料でついてきます

オンラインビジネスの学校に入学すると、副業の学校も無料で一緒に学べます。副業の学校の全内容を土台に、自分の商品で稼ぐWebマーケティングを積み上げる2階建ての学校です。

4つの学校の組み合わせは22ページ

※章の数・レッスン数は2026年7月時点です。授業は追加・更新されます。

Curriculum Map

マーケティングの全体地図

カリキュラムは思いつきの寄せ集めではなく、ビジネスが実際に立ち上がる順番そのままに設計されています。今どこを学んでいて、次にどこへ向かうのかが、いつでも分かります。



改善｜第11章 数値分析と改善

STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4	STEP 5	STEP 6
戦略	**設計**	**集客**	**教育**	**販売**	**維持**
第2〜4章	**第5〜6章**	**第7章**	**第8章**	**第9章**	**第10章**
市場・顧客・立ち位置	商品とファネル	チャネルと発信	リストと信頼構築	セールスと導線	LTVとファン化

作った仕組みを数字で見て、回し続けるための章が第11章です。

土台
第1章 原理原則

すべての章の判断基準になる、マーケティングの原理原則から始めます。

実装
第12〜16章 ツールと法務

公式LINE・Lステップ・UTAGE・MyASPの操作から、販売に必要な法務まで。学んだ仕組みを「実際に組める」ところまで落とし込みます。

- 第12章 公式LINE
- 第13章 Lステップ
- 第14章 UTAGE
- 第15章 MyASP
- 第16章 販売の法務

バラバラの点ではなく、一本の線。この地図が、そのままこの学校の目次です。

What You Build

卒業時に手にする「仕組み」

知識だけを増やす学校ではありません。見込み客と出会い、信頼を育て、商品が売れて、ファンになっていただく。この一連の流れを、あなたのビジネスとして実際に組み上げることがゴールです。



> **マーケティングの理想は、販売を不要にすることである**
>
> —— ピーター・ドラッカー

売り込まなくても、自然に売れていく。その状態を「仕組み」として作ることが、この学校のゴールです。あなたが毎回ゼロから動かなくても、流れ自体が働いてくれる状態を、一緒に組み上げていきます。

授業のつくり

【ワーク】で手が動く

マーケティングの主な章（第1〜7章・第10〜11章）に、自分のビジネスへ落とし込むワーク回を用意。「聞いて終わり」にならない構成です。

主な章に【AI活用】

競合リサーチ・ペルソナ対話・ファネルレビューなど、AIを使って学習と実務を進めるレッスンを、第1〜7章と第11章に入れています。

【まとめ】チェックリスト

第1・2・4・6・7・10章は、章の最後にチェックリスト回があります。理解の抜け漏れを自分で確かめてから先へ進めます。

動画・音声・図解・テキストのマルチフォーマットで学べます

- 動画
- 音声
- 図解
- テキスト

※全16章・425レッスン（2026年7月時点）。授業は追加・更新されます。

カリキュラム 第1〜4章　土台と戦略

土台｜第1章 | 戦略｜第2〜4章 | 設計｜第5〜6章 | 実行｜第7〜10章 | 改善｜第11章 | 実装｜第12〜16章

CHAPTER 01 土台

第1章　原理原則

- ✓ 売上が生まれる仕組みを「一枚の地図」として理解し、いま自分が何をすべきか迷わなくなる
- ✓ 個人が大手に勝つための考え方と、資産として積み上がるビジネスの原則がわかる
- ✓ AI時代に「変わること・変わらないこと」を見極める判断軸が手に入る

授業の例　「マーケティングの全体像」／「態度変容モデル」／「3M：Market→Message→Media」

主なテーマ　ビジネスの全体地図　売上の方程式　信頼構築　LTV思考　AI時代の原則

CHAPTER 02 戦略

第2章　市場戦略と自己理解

- ✓ 自分の経験・強みを徹底的に棚卸しし、「あなたから買う理由」を言語化できる
- ✓ 勝てる市場・避けるべき市場を、フレームワークで根拠を持って見極められる
- ✓ 競合を分析し、真似されにくい立ち位置を戦略的に設計できる

授業の例　「情熱×市場性で「続けられて稼げる場所」を探す」

主なテーマ　強みの発掘　事業コンセプト　市場選定　競合分析　参入障壁

CHAPTER 03 戦略

第3章　顧客理解と購買心理

- ✓ 人が「買う」と決める瞬間に何が起きているのか、心理の深層から理解できる
- ✓ 理想のお客様の悩みと欲求を具体的に描き、外さないメッセージが作れる
- ✓ 行動心理学の法則を、売り込まずに選ばれる導線づくりに応用できる

授業の例　「8つの根源的欲求（LF8）」

主なテーマ　購買心理　ペルソナ設計　顧客インタビュー　行動心理学　価格の心理

CHAPTER 04 戦略

第4章　ポジショニング&ブランディング

- ✓ 「あなたにお願いしたい」と指名される個人ブランドの作り方がわかる
- ✓ 競合とまともに戦わず、独自のポジションで選ばれる方法を設計できる
- ✓ 実績がまだない段階からでも、信頼を積み上げていく手順を実践できる

主なテーマ　個人ブランド　ポジショニング　USP設計　世界観づくり　権威性構築

Curriculum 2/4

カリキュラム 第5〜8章　設計と実行

土台｜第1章 | 戦略｜第2〜4章 | **設計｜第5〜6章** | **実行｜第7〜10章** | 改善｜第11章 | 実装｜第12〜16章

CHAPTER 05 設計

第5章　商品設計とオファー

- ゼロから「売れる商品」を企画し、価格まで自信を持って決められる
- 無料オファーからバックエンドまで、利益が積み上がる商品ラインを設計できる
- 「断る理由がない」と感じてもらえるオファーの強化技術が身につく

主なテーマ　商品開発　プライシング　商品ライン設計　オファー強化　サブスク設計

CHAPTER 06 設計

第6章　ファネル設計

- 見込み客が自然にお客様へ育っていく「導線の設計図」を自分で描ける
- 目的別のファネルパターンから、自分のビジネスに合う型を選べる
- 目標売上から逆算して、集客数や成約率の目標を数字で設計できる

主なテーマ　販売導線の設計　ファネル8パターン　業種別テンプレ　数字の逆算

CHAPTER 07 実行

第7章　集客戦略

- YouTube・SNS・ブログ・広告など、各集客チャネルの原理と使い分けがわかる
- 自分の商品・顧客・強みに合ったチャネルを、根拠を持って選べるようになる
- 1つのコンテンツを複数媒体で活かす、消耗しない発信体制が作れる

主なテーマ　チャネル選定　SNS集客　YouTube　SEO　Web広告　コンテンツ戦略

CHAPTER 08 実行

第8章　リスト構築と顧客教育

- 「今すぐ客」以外も取りこぼさない、リストマーケティングの全体像がわかる
- 思わず登録したくなる無料プレゼントの作り方が身につく
- 売り込まなくても「欲しい」に変わっていく、教育型の配信シナリオを設計できる

主なテーマ　リスト構築　リードマグネット　顧客教育　ステップ配信　メルマガ×LINE

Curriculum 3/4

カリキュラム　第9〜12章　実行・改善・実装

土台｜第1章 | 戦略｜第2〜4章 | 設計｜第5〜6章 | 実行｜第7〜10章 | 改善｜第11章 | 実装｜第12〜16章

CHAPTER 09
実行

第9章　セールスと販売導線

- ✓ 読んだ人の心が動くセールスコピーの型を、状況別に使い分けられる
- ✓ 販売ページからローンチ・ウェビナーまで、売れる販売導線を丸ごと構築できる
- ✓ 検証してから自動化へ進む、再現性の高い仕組み化の手順がわかる

主なテーマ　セールスコピー　売れるLP　ローンチ　ウェビナー　販売の自動化

CHAPTER 10
実行

第10章　LTV最大化・ファン化

- ✓ 一度買って終わりではなく、長く応援され続けるお客様との関係を築ける
- ✓ リピート・紹介・口コミが自然に生まれる仕組みを設計できる
- ✓ コミュニティ運営の勘所からトラブル対応まで、実務レベルで身につく

主なテーマ　ファン化　リピート設計　口コミの仕組み　コミュニティ運営　解約防止

CHAPTER 11
改善

第11章　数値分析と改善

- ✓ 感覚ではなく数字でビジネスを見て、伸ばすべき場所を特定できる
- ✓ 「なぜ売れないのか」をデータからボトルネックとして発見できる
- ✓ 一人でも回せる、検証と改善のサイクルの型が手に入る

主なテーマ　KPI設計　ボトルネック分析　A/Bテスト　改善サイクル

CHAPTER 12
実装

第12章　公式LINE

- ✓ アカウント開設から配信運用まで、公式LINEの実務を一通り習得できる
- ✓ ブロックされずに読まれ続ける、配信の作法と運用ルールがわかる
- ✓ 各SNSやブログから友だちを集める導線を設計できる

主なテーマ　アカウント設計　リッチメニュー　友だち集め　配信運用　BAN対策

Curriculum 4/4

※全16章・425レッスン（2026年7月時点）。授業は追加・更新されます。

カリキュラム 第13〜16章　実装

土台｜第1章 | 戦略｜第2〜4章 | 設計｜第5〜6章 | 実行｜第7〜10章 | 改善｜第11章 | **実装｜第12〜16章**

CHAPTER 13 実装

第13章　Lステップ

- ✓ 基本操作から応用まで、Lステップを実務で使いこなせるようになる
- ✓ 教育から販売までのシナリオを、配信の自動化に落とし込める
- ✓ 診断ボットやセグメント配信など、成約率を高める応用技術が身につく

主なテーマ　シナリオ設計　セグメント配信　診断ボット　自動化構築　流入経路分析

CHAPTER 14 実装

第14章　UTAGE

- ✓ LP・配信・決済・会員サイトまで、UTAGE一つで完結させる構築力が身につく
- ✓ メールとLINEを組み合わせた配信シナリオを組めるようになる
- ✓ ウェビナー型の販売ファネルを自動で回せるようになる

主なテーマ　ファネル構築　メール×LINE配信　会員サイト　オートウェビナー

CHAPTER 15 実装

第15章　MyASP

- ✓ 「届くメール配信」の土台となるドメイン・認証設定を自分で整えられる
- ✓ ステップメールの設計から配信・計測まで、一気通貫で運用できる
- ✓ 決済連携やアップセル設定まで、販売の仕組みをツール上に実装できる

主なテーマ　メール到達率　ステップメール　決済連携　効果測定

CHAPTER 16 実装

第16章　販売の法務

- ✓ オンライン販売に必要な法律知識を、実務目線で押さえられる
- ✓ 広告・販売ページにおける表現のNGラインを知り、安心して発信できる
- ✓ トラブルを未然に防ぐ、規約まわりの整え方がわかる

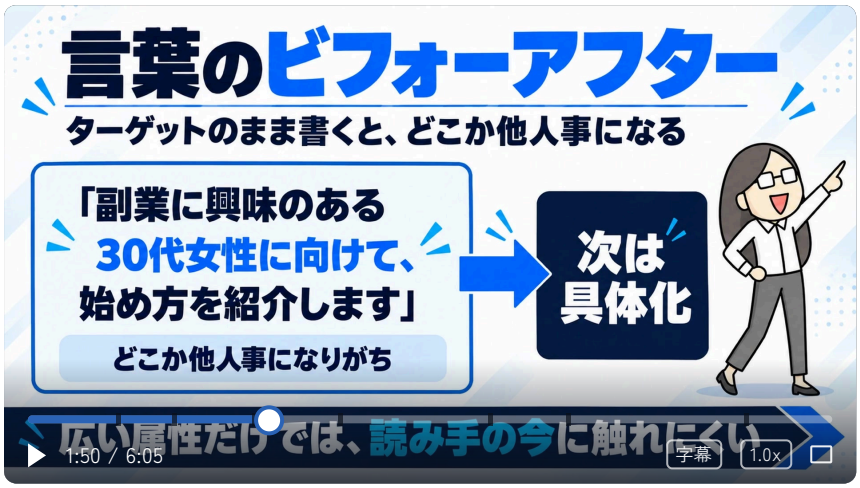
主なテーマ　特定商取引法　利用規約　広告表現のルール

Lesson Preview

授業の見本

1レッスンごとに、動画と本文をセットでお届けします。下は、実際の授業の画面とスライドです。

KYOKO先生のビジネス学園 — オンラインビジネスの学校



第03章｜顧客理解と購買心理

ペルソナ作成①ペルソナとは何か

動画 6分05秒　全文テキスト

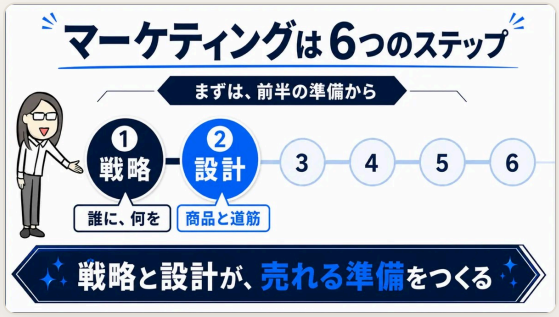
この授業のチャプター

00:00	ペルソナとは何か
00:40	解像度の高い1人として描く
01:05	ターゲットは集団、ペルソナは1人
01:41	**言葉のビフォーアフター**
02:20	1人に絞ると、届かない？
03:29	空想ではなく、実在する誰かをモデルに
04:04	ペルソナが、判断基準になる
05:26	まとめ：集団ではなく、たった1人

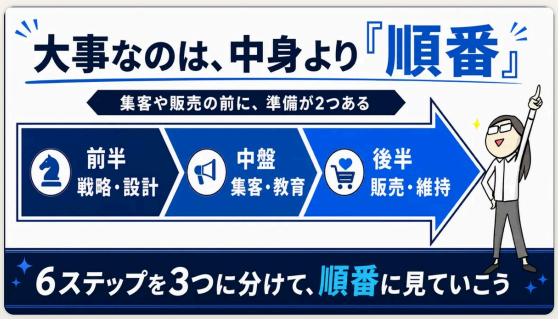
Slides 授業のスライド　第01章「マーケティングの全体像」から4枚



スライド01　マーケティングの全体像



スライド07　マーケティングは6つのステップ



スライド09　大事なのは、中身より「順番」



スライド12　ファネル＝お客様になる通り道

動画の画面とスライドは、受講サイトで公開している授業から取ったものです。

Inside the Lessons

授業の中身を、もう少し

授業の中身を、実物から少しだけ紹介します。たとえば第1章「売上の方程式」では、売上を3つの数字に分解して、自分のビジネスのどこに手を入れればいいのかをはっきりさせます。

売上 =

見込み客の数
（リスト数）
メルマガやLINEに登録してくれた人、SNSでつながっている人など

×

成約率
見込み客のうち、実際に買ってくれた人の割合

×

客単価
一人のお客様が一度に支払ってくれる金額

いちばん詰まっているところ（ボトルネック）を見つける

見込み客はたくさんいるのに、ぜんぜん買ってもらえない	→ 成約率がボトルネック
買ってはくれるけど、単価が安くて売上が伸びない	→ 客単価がボトルネック
商品も案内も良いのに、そもそも見てくれる人が少ない	→ 見込み客の数がボトルネック

掛け算なので、どれか一つがゼロだと売上もゼロになります。個人がまず伸ばしたいのは、成約率と客単価のほうです。

第1〜2章の授業から、2本の要点

第1章 「良い商品は売れる」は嘘
いくら良くても、伝わらなければ「ない」のと同じ。変えるべきは中身ではなく、ベネフィットに訴えかける伝え方。

第2章 情熱×市場性で「続けられて稼げる場所」を探す
情熱は継続のためのエンジン、市場性は稼ぐための道路。どちらか一方では走れない。

Watch on the Web

授業の見本は、学校のページで

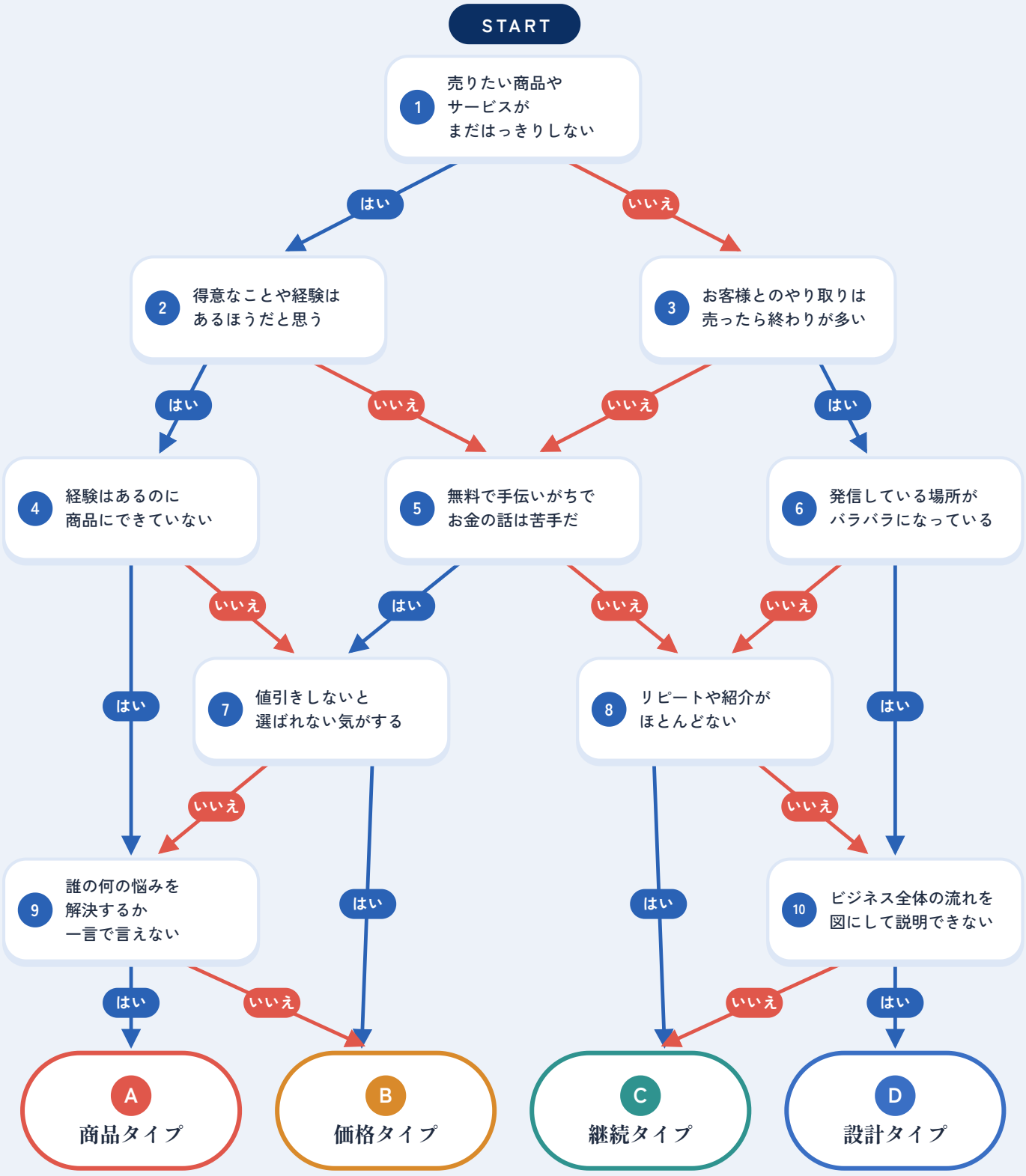
スマートフォンのカメラでQRコードを読み取ると、オンラインビジネスの学校のページが開きます。全16章のカリキュラムと授業の中身を、画面で確かめられます。

動画　本文・図解　入学後すぐ見られます

Self Check

売上の詰まりタイプ診断

STARTから、はい・いいえで矢印を進んでください。たどり着いた記号が、いまのあなたの「詰まり」のタイプです。



※学校のページでは、8つの質問に答える「かんたん90秒診断」をウェブで受けられます。ここでは同じ4つのタイプを、はい・いいえで答えられる形にしています。

Result

結果のタイプ

どのタイプでも、詰まりは「流れ全体」の中にあります。タイプごとに、入り口になる章が分かります。

A *PRODUCT*

商品タイプ

**何を「商品」にすれば
いいか、分からない**



経験・スキルを棚卸しし、「誰の・何の解決か」から商品を組み立てます。すでに商品がある方は、「その先の結果」から語り直して、欲しいと言われる形に整えます。

- [ ] 「あなたの商品は？」と聞かれると言葉に詰まる
- [ ] ノウハウは集めたのに、売るものが決まらない
- [ ] 何を発信すれば商品につながるか分からない

2つ以上「はい」なら、このタイプの傾向が強めです

第3章 顧客理解と購買心理 ›
第5章 商品設計とオファー

B *PRICE*

価格タイプ

**お金をいただくことに、
自信が持てない**



値付けは性格ではなく、技術です。価格の心理と「比べ方・見せ方」の設計を学べば、安くしなくても「これなら納得」と選ばれます。

- [ ] 安く請けすぎて、手元に残らない
- [ ] 学ぶほど、お金を取っていいのか弱気になる
- [ ] この値段でいいのか、いつも迷う

2つ以上「はい」なら、このタイプの傾向が強めです

第3章 顧客理解と購買心理 ›
第5章 商品設計とオファー

C *RETENTION*

継続タイプ

**発信もお客様も、その
場かぎりで流れていく**



フォロワーや読者との関係を「リスト」という資産に変え、信頼が積み上がる仕組みを作ります。一度の接点を、長く続く関係の始まりに変えていきます。

- [ ] 投稿は見られるのに、次につながらない
- [ ] 単発の売上ばかりで、翌月はまたゼロから
- [ ] 新規のお客様を追いかけ続けている

2つ以上「はい」なら、このタイプの傾向が強めです

第8章 リスト構築と顧客教育 ›
第10章 LTV最大化・ファン化

D *STRUCTURE*

設計タイプ

**やっていることが全部、
単品で終わっている**



足りないのは努力ではなく、全体の地図です。マーケティングの原理原則を手に入れ、バラバラの点を「集客から継続まで」の一本の線に組み上げます。

- [ ] 頑張っている量のわりに、結果が出ていない
- [ ] 点の知識ばかり増えて、つながっていない
- [ ] 目の前の作業に追われて全体を考えられない

2つ以上「はい」なら、このタイプの傾向が強めです

第1章 原理原則 › **第6章 ファネル設計** ›
第11章 数値分析と改善

※入り口の章は目安です。この学校では、集客から継続までの全体を順番に学びます。

Learning Route

学びの順番の例

最初に全体地図と戦略をつかんでから、目的に合う章へ進みます。4つの例で見てみましょう。



例 1

自営業・30代後半

ヨガ教室の講座を、オンラインでも

紹介と口コミが中心の教室に、オンラインで新しい方と出会える流れをつくりたい。

1. **地図と戦略**
   第1章 原理原則 / 第4章 ポジショニング＆ブランディング
   売上が生まれる仕組みと、指名される立ち位置を決める
2. **設計**
   第5章 商品設計とオファー / 第6章 ファネル設計
   商品ラインと、お客様へ育っていく導線を描く
3. **集客と教育**
   第7章 集客戦略 / 第12章 公式LINE
   公式LINEに登録してもらい、配信で信頼を育てる
4. **販売と実装**
   第9章 セールスと販売導線 / 第14章 UTAGE
   販売ページと決済・会員サイトまで組む



例 2

ハンドメイド作品を、ネットで売りたい

子育て中・30代前半

安くしないと売れない気がする。値付けと、また買ってもらえる関係を学びたい。

1. **強みと顧客**
   第2章 市場戦略と自己理解
   第3章 顧客理解と購買心理
   「あなたから買う理由」を言葉にする
2. **値付けと提案**
   第5章 商品設計とオファー
   第9章 セールスと販売導線
   自信を持って価格を決め、提案する
3. **つながり続ける**
   第8章 リスト構築と顧客教育
   第10章 LTV最大化・ファン化
   リピートと紹介が生まれる関係を育てる
4. **数字で見直す**
   第11章 数値分析と改善
   伸ばすべき場所を数字で見つける

実際の順番は、入学後に専属コンシェルジュが一人ひとりに合わせて設計します。章の名前は2026年7月時点のものです。

※例は、いまのカリキュラムの名前で組んだものです。実在の受講生の道順ではありません。名前は2026年7月時点のものです。

例 3

会社員・40代

仕事の経験を、自分の商品にしたい

通勤の時間も使って学び、メールで届く仕組みから始めたい。



1 **地図と強み** — 第1章 原理原則 / 第2章 市場戦略と自己理解

音声で学びながら、売れる強みを探す

2 **商品と数字** — 第5章 商品設計とオファー / 第6章 ファネル設計

目標売上から逆算して導線を設計する

3 **メールで育てる** — 第8章 リスト構築と顧客教育 / 第15章 MyASP

ステップメールで信頼を育てる

4 **販売と改善** — 第9章 セールスと販売導線 / 第11章 数値分析と改善

データから改善点を見つけて回す



例 4

受託の仕事に、自分の講座を足したい

フリーランスのライター・40代前半

ライターの仕事は続けながら、文章の経験を生かした講座を自分で売れるようになりたい。

1 **強みと立ち位置**

第2章 市場戦略と自己理解 / 第4章 ポジショニング＆ブランディング

経験から、選ばれる立ち位置を決める

2 **商品と導線**

第5章 商品設計とオファー / 第6章 ファネル設計

講座を企画し、売れる流れを描く

3 **集客と教育**

第7章 集客戦略 / 第8章 リスト構築と顧客教育

見込み客を集め、配信で育てる

4 **販売の仕組み**

第9章 セールスと販売導線 / 第14章 UTAGE

販売ページと決済を自分で組む

Enrollment Gifts

入学特典

学んだことを、その日から自分のビジネスに当てはめられるように。
オンラインビジネスの学校では、5つのツールを入学特典としてお渡しします。



01 売れる強み：お宝発見マップ

02 3C分析・
バリュープロポジション発見ツール

03 SWOT分析ツール

04 ペルソナ設計ツール

05 マーケティング思考トレーニングツール

AIビジネスの学校と組み合わせて学ぶ方には、組み合わせ特典もあります

Enrollment Gifts

入学特典 01〜03



Gift 01

売れる強み：お宝発見マップ

Webツール

経験・得意・好きを棚卸しして、商品になるあなたの強みを見つけるツールです。商品づくりの出発点が、ここで見つかります。



Gift 02

3C分析・バリュープロポジション発見ツール

Webツール

自分・お客様・競合の3つの視点を順に整理して、「あなただけが提供できる価値」を言葉にするツールです。



Gift 03

SWOT分析ツール

Webツール

強み・弱み・追い風・向かい風を書き出して、いま何に力を入れるかを決める分析ツールです。

Enrollment Gifts

入学特典 04〜05



Gift 04

ペルソナ設計ツール

Webツール

理想のお客様像を、タップ中心の5ステップで1枚のシートにまとめます。3C分析やSWOT分析の「お客様」の欄にそのまま使えます。



Gift 05

マーケティング思考トレーニングツール

Webツール

身のまわりの商品や広告を題材に、問題カードでマーケティングの考え方を練習するツールです。

特典は、受講サイトの特典ページからブラウザーでそのまま使えます。ダウンロードは要りません。

Support

学び方とサポート

サポートの仕組みは、ビジネス学園の4校すべてに共通です。ここでは一覧だけをご紹介します。

24時間365日の
チャットワーク

隔週の
オンライン勉強会

質問し放題
回答は無制限

音声の
ライブ授業

専属
コンシェルジュ

半年に1度の
オフラインイベント

毎月の
オンラインイベント

定期テストと
通知表



All by KYOKO

教えるのは、すべてKYOKO本人です

授業も、オンライン勉強会も、質問への回答もチャットワークも、KYOKO本人が担当します。学習サポートのコンシェルジュと運営担当はいますが、ノウハウや実技の指導はすべて本人が行います。



くわしくは、「学校案内（全体版）」で

9つのサポートの中身、KYOKO本人が担当する学びの場、定期テストと通知表の見本は、ビジネス学園の学校案内（全体版）でくわしくご紹介しています。

Combination

4つの学校の組み合わせ

いちばんの土台は「副業の学校」。オンラインビジネスの学校に入学すると、副業の学校も無料でついてきます。副業の学校の全内容を土台にした2階建ての学校です。YouTubeとAIは、目的に合わせて組み合わせます。

KYOKO先生 ビジネス学園 BUSINESS ONLINE SCHOOL

3F・オプション

AIビジネスの学校 オンラインビジネス特化 AI実践講座

どの学校の上にも足せるオプション講座。AIの学校だけには入学できません

この学校

2F

オンラインビジネスの学校

副業の学校の全内容を土台にした2階。自分の商品をつくり、売る力

2F

YouTubeビジネスの学校

YouTubeを、売上につながる集客の場にする

1F・土台

副業の学校

ネットで稼ぐ土台のスキル。オンラインビジネスの学校かYouTubeビジネスの学校に入学すると、無料でついてきます

組み合わせの例

副業の学校と

書く力から、売れる仕組みへ

副業の学校の第06章「文章スキル」で読まれる文章の型を身につけてから、この学校の第9章「セールスと販売導線」で、販売ページやメールで売れる流れを組みます。

YouTubeビジネスの学校と

YouTubeで出会い、仕組みで売る

YouTubeで見込み客と出会い、この学校の第8章「リスト構築と顧客教育」で、LINEやメールに登録してもらって、商品の案内へつなげます。

AIビジネスの学校と

作業はAIで速く

この学校でも、マーケティングの主な章に【AI活用】のレッスンがあります。もっと深く使いたい方は、AIビジネスの学校を上乗せします。

定期テストの第1部は「副業の学校＋オンラインビジネスの学校」の範囲です。2つの学校を、ひと続きの学びとして確かめられます。

Tuition

学費について

学費は、選ぶ学校の組み合わせで決まります。

ビジネス学園には4つの学校があり、1校だけで学ぶことも、いくつかを組み合わせて学ぶこともできます。あなたに合う組み合わせと学費は、学校案内（全体版）・オープンキャンパス・個別相談でご案内しています。

副業の学校

オンラインビジネスの学校

YouTubeビジネスの学校

AIビジネスの学校



学ぶ学校を選ぶ

4つの学校から、目的に合わせて選びます。

組み合わせが決まる

1校だけでも、いくつか組み合わせても学べます。

学費が決まる

選んだ組み合わせで、学費が決まります。

※受講料のほかに、ブログのサーバー代や有料ツールの利用料など、実践に使う実費がかかる場合があります。オフラインイベントは会場費・飲食費のみ実費です。

学費のくわしいご案内

学校案内（全体版）
4つの学校の違いと組み合わせ方

オープンキャンパス
無料・オンラインで学園の中身を体験

個別相談
あなたの組み合わせの学費をご案内

オープンキャンパスのご案内ページ

FAQ

よくある質問

始める前の不安

Q マーケティングの知識がゼロでも大丈夫ですか？

はい。カリキュラムは第1章「原理原則」から始まり、用語辞典のレッスンも用意しています。全体地図に沿って順番に進めば、前提知識がなくても体系的に理解できる構成です。

Q スマホだけで受講できますか？

できます。専用アプリがあるので、スマホだけでの受講も可能です。画面の見やすさではパソコンのほうが上ですが、音声授業も充実しているので、移動中にイヤホンで聞きながら学んでいる方も多くいます。

Q 海外に住んでいても受講できますか？

海外在住の方も、たくさんいらっしゃいます。問題なく受講いただけます。

Q どのくらいの学習時間が必要ですか？

学習ペースは人それぞれです。動画・音声・図解・テキストで学べるので、通勤中や家事の合間にも進められます。

学び方

Q 質問には、KYOKO本人が答えてくれますか？

はい、すべてKYOKOが直接お答えします。いただいた質問には、勉強会などの場で本人が話して回答する形が基本です。どうしても個別に相談したい内容は、サポートセンターへご連絡いただければ、本人が直接返信します。

Q 忙しい時期があっても続けられますか？

学習のペースは自分で決められます。勉強会やチャットワークへの参加も自由なので、忙しい時期は無理をせず、できる範囲で進めてください。

Q 申し込みから、いつ受講を始められますか？

平日に入金を確認でき次第、メンバーズサイトのログイン情報などをお渡しします。早ければその当日、遅くとも翌日までにお渡しできます。土日祝日は入金の確認ができません。

FAQ

よくある質問（つづき）

この学校の内容

Q どんなツールの使い方を学べますか？

公式LINE・Lステップ・UTAGE・MyASPに、それぞれ独立した章を用意しています。学んだ仕組みを、画面を見ながら「実際に動くもの」として組み上げるところまで学べます。

Q 副業の学校との違いは？

副業の学校は、ネットで稼ぐ土台となるスキルを学ぶ学校です。
オンラインビジネスの学校は、副業の学校の全内容を土台に、自分の商品をつくって売る力とWebマーケティングを学ぶ2階建ての学校です。入学すると、副業の学校も無料で一緒に学べます。

Q AIの使い方も学べますか？

マーケティングの主な章（第1〜7章と第11章）に、競合リサーチ・ペルソナ対話・ファネルレビューなど、AIを使って学習と実務を進めるレッスンがあります。さらに深く学びたい方には、オプション講座のAIビジネスの学校があります。

Q マンツーマンで教えてもらえるコースはありますか？

あります。KYOKO本人が1対1で伴走し、個別指導・相談の回数に上限を設けないコースです。個別面談で現状と目標をうかがったうえでご案内しており、面談なしでのご購入はできません。

お金と安心

Q お支払い方法を教えてください。

クレジットカードと銀行振込に対応しています。基本は一括払いですが、分割払いをご希望の場合はご相談ください。

Q 学費はいくらですか？

学費は、選ぶ学校の組み合わせで決まります。どの学校をどう組み合わせるかとあわせて、オープンキャンパスや個別相談でご案内しています。

Q 無理な勧誘をされませんか？

しません。お問い合わせには、内容を読んでKYOKOからお返事します。個別相談は、カリキュラムの中身と料金を説明して、質問にお答えするための場です。

気になることは、そのまま聞いてください

受講の内容も、受講料のことも、「自分にできるかな」という相談も。内容を読んで、KYOKOからお返事します。無理な勧誘はしません。

Admission

入学までの流れ

いきなり入学の相談をしなくて大丈夫です。この順番で、学園の空気にふれてください。

Step 01

LINE登録

学園の最新情報と、オープンキャンパスの案内が届きます。登録は無料で、いつでも解除できます。

Step 02

資料請求

この学校案内で、学校の中身と学び方を知る。ご家族との相談にも使えます。

Step 03

オープンキャンパス（無料）

7日間・全3回のオンライン勉強会で、KYOKO先生の教え方を体験。学校の違いや学費も、ここでご案内します。

Step 04

個別相談

カリキュラムの中身と料金を説明して、質問にお答えする場です。話を聞いたうえで、今回は見送る方もいらっしゃいます。

Step 05

ご入学

申込期限には余裕を持たせています。ご家族に相談する時間をしっかり取ってください。

Step 06

コンシェルジュ面談から学びスタート

レベル診断と目標のヒアリングをもとに、あなた専用のカリキュラムと学習ロードマップを設計します。

ビジネス学園がしないこと

借金やクレジットカードの新規作成を、すすめることは絶対にありません。

「今すぐ決めてください」と急かしません。検討期間は1週間〜10日、場合によっては1ヶ月ほど設けています。

セミナーやイベントの後に、個別の部屋でセールスをかけることもありません。営業部隊も存在しません。

コミュニティ内で受講生同士が商品やサービスを売り買いして、架空の売上や実績をつくることはしません。

これはよくないやり方です。仲間内でお金が回っているだけで、外のお客様に選ばれた売上ではないからです。見せかけの実績は、入学を考える方を誤解させます。受講生にも、学園の外で通じる力が残りません。

ビジネス学園を紹介させて、その紹介報酬で稼がせる。よくあるこのやり方もしません。

これもよくないやり方です。収入が自分のビジネスではなく、次の入学者を連れてくることにかかってしまうからです。紹介が止まれば、収入も止まります。友人や家族が売り込みの相手になり、信頼を失うことにもなります。学園で身につける力とも別物です。

「これは生徒の本来の力を奪う指導です。『私がいなくなったら稼げなくなる』ようなビジネスモデルを教えるつもりはありません」

KYOKO先生

Open Campus

オープンキャンパス・個別相談のご案内



オープンキャンパスは、7日間のあいだに全3回のオンライン勉強会を行う、無料の体験プログラムです。テーマは開催のたびに変わります。KYOKO先生の教え方をそのまま体験していただけます。個別相談では、カリキュラムの中身と料金を説明して、質問にお答えします。

無料
参加費は
かかりません

オンライン完結
自宅から
耳だけでも

全3回・7日間
1回およそ
2時間

本人がライブ
録画では
ありません

人数限定
募集には
定員があります

公式LINEの
QRコード

開催日程とお申し込みは、公式LINEから

最新の開催日程と個別相談のお申し込みは、公式LINEからご案内しています。左のQRコードを読み取って、友だち追加してください。登録は無料で、いつでも解除できます。

参加無料　オンライン完結　勧誘なし

KYOKO先生
ビジネス学園

学校案内 2026年度版



オンラインビジネスの学校

運営：株式会社TwinRing
北海道札幌市中央区大通西1-14-2 桂和大通ビル50 9F
twinring.co.jp/kyokobusiness-academy/onlinebusiness-school/

学校のページ