KYOKO 共生
ビジネス学園
BUSINESS COMEBACK SCHOOL

学校案内 2026年度版

YouTubeビジネスの学校



Contents

目次



KYOKOから
この学校で伝えたいこと
03



こんな悩みはありませんか
5つの消耗戦と、資産型YouTube
04



4つのカテゴリ・20のテーマ
カリキュラムの全体図と、テーマごとの中身
06



授業の見本
動画・スライドとQRコード
11



あなたの“詰まり”はどこ？
はい・いいえで進む10問と4つのタイプ
12



学びの順番の例
4つの例
14



入学特典
チャンネルづくりの8つのツールと教材
16



学び方とサポート
21



4つの学校の組み合わせ
副業の学校は無料でついてきます
22



基礎コースと標準コース
学べるテーマのちがい・早見表
23



学費について・よくある質問
27



入学までの流れ・オープンキャンパス
30

Message

KYOKOから、この学校について



YouTubeを、集客・信頼構築・商品販売につながるビジネスの土台に。

私は2016年頃からYouTubeでビジネス系の情報発信を始めました。2018年に登録者1万人、2020年に10万人を超え、いまはメインチャンネル13.5万人のチャンネルを運営しながら、YouTubeで事業をつくる方法を教えています。

WEBライターもアフィリエイトもせどりも、振り返れば全部「手を止めたら収入も止まる」働き方でした。だから講座では、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。

YouTubeビジネスの学校は、動画投稿のテクニックを教えるだけの学校ではありません。チャンネル設計から企画・制作・分析、そしてマネタイズまでを、一貫した体系で学びます。私の専門であるマーケティング心理・行動経済学も、私自身が実践している編集のノウハウも、そのままお渡しします。

オンラインの情報発信の中で、YouTubeはプラットフォームとして最難関と言われています。1〜2ヶ月で楽に稼げる近道は、ここでは教えていません。そのかわり、流行のノウハウやアルゴリズムが移り変わっても、ここで身につく「集客から商品販売まで」の原理原則は変わりません。

KYOKO（水谷恭子） 株式会社TwinRing代表

13.5万人	2.1万人	2016年頃〜	3冊
YouTubeメインチャンネル	セカンドチャンネル	YouTubeでの発信	商業出版

登録者数は2026年8月時点です。

Problem

こんな悩みはありませんか

時間を切り売りする働き方や、流れて消えていく発信。こんな“消耗戦”を、続けていないでしょうか。



Case 01

労働力の切り売りに、疲れている

自分の時間を切り売りしている限り、収入も自由な時間も頭打ちだと気づいている。



Case 02

SNSの努力が、資産にならない

毎日発信しても資産として積み上がらず、ただ流れていく。終わりの見えない消耗戦。



Case 03

再生数が、収益につながらない

再生数やいいねは増えても、いちばん肝心な収益化への道筋が見えない。



Case 04

失敗が怖くて、動けない

YouTubeが大事だと頭ではわかっていても、失敗したくない思いが行動をためらわせる。



Case 05

商品の魅力が、伝わらない

商品やサービスには自信があるのに、その本当の価値が伝わりきらない。

Answer

YouTubeビジネスの学校で、ひとつずつ解決していきます。

動画の技術だけでなく、YouTubeを集客の場にするマーケティングまで。企画・制作から商品販売までを、一貫した体系で身につけます。

Why YouTube

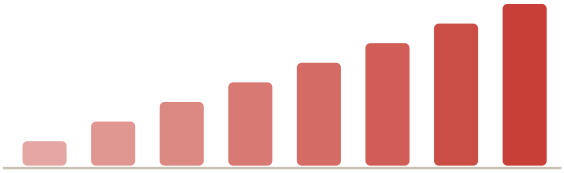
YouTubeだけが「資産」になる理由

ショート動画やSNSの投稿は、どれだけ頑張っても流れて消えていきます。YouTubeは、一度作った動画が何年も再生され続け、集客・信頼構築・販売まで働き続けます。

SNS・ショート動画 フロー型

- 投稿は24時間で流れて消える
- 発信を止めた瞬間、集客も止まる

YouTube動画 ストック型



- 動画は資産として積み上がる
- 過去の動画が、今日も働き続ける

図はイメージです。

過去の動画が、今日も集客

公開から何年たった動画も、検索や関連動画から見込み客を連れてきます。休んでいる間も、動画は働き続けます。

登録者数は、少なくていい

「万垢」は必要ありません。動画で濃い信頼が積み上がるので、少ない登録者でも高単価の商品が売れる導線を組めます。

収益の柱が、1本ではない

広告収益に加えて、自分の商品・サービスの販売まで。再生数に一喜一憂しない、複数の収益源を持てます。

入学後、手にする変化

01 再生数に一喜一憂しない、「資産型」のチャンネル運営ができるようになる

02 広告収益だけに頼らず、自分の商品・サービスで売上を立てられるようになる

03 登録者数が少なくても、高単価商品が売れる導線を組めるようになる

04 自分のスキルや経験を、「商品」に変えられるようになる

05 売り込まなくても選ばれる、誠実なセールスが身につく



Curriculum

4つのカテゴリ・20のテーマ

YouTubeを動画投稿で終わらせず、集客・信頼構築・商品販売につながる仕組みとして使うために、20のテーマを4つのカテゴリに分けて体系化しています。

350本超	20	4	KYOKO
レッスン数	テーマ	カテゴリ	全授業を本人が担当

Category 01
土台設計 6テーマ

- 01 YouTubeの基礎構築
- 02 ビジネス設計と戦略
- 03 チャンネル立ち上げ
- 04 動画企画と設計
- 05 撮影環境の整備
- 06 魅せる撮影

Category 02
動画制作 6テーマ

- 07 伸びる動画構成
- 08 サムネイル
- 09 KYOKO式 動画編集
- 10 動画ブランディング
- 11 心理テクニック活用
- 12 YouTube運営

Category 03
分析改善 3テーマ

- 13 YouTube アナリティクス
- 14 YouTube分析
- 15 アルゴリズム

Category 04
収益化 5テーマ

- 16 YouTubeマネタイズ
- 17 商品制作
- 18 商品導線構築
- 19 YouTube マーケティング
- 20 オンラインセールス

学習サイトの目次に並ぶ講座名

はじめに / YouTubeの基礎学習 / ビジネス設計と戦略 / チャンネル立ち上げ講座 / 動画企画立案講座 / 台本作成講座 / KYOKO式動画編集講座 / サムネイル講座 / YouTubeアルゴリズム講座 / 撮影環境の整備 / 魅せる撮影講座 / 動画ブランディング講座 / 視聴者心理の理解講座 / 心理テクニックの活用講座 / YouTube運営講座 / YouTubeマネタイズ講座 / 商品製作講座 / YouTubeマーケティング講座 / オンラインセールス講座 / YouTube分析講座 / YouTubeタイムマネジメント / 各種テンプレート

※レッスン数は2026年7月時点です。授業は毎月増えています。各授業の詳しいタイトルと本文は、ご入学後にすべてご覧いただけます。

Category 01

土台設計 6テーマ

誰に・何を届けて・どう収益化するか。この土台が固まっていないと、どれだけ動画を出しても積み上がりません。発信を始める前の設計から、撮影の準備までを整えます。

Theme 01

YouTubeの基礎構築

ただ動画を出すのではなく、YouTubeを「集客・信頼構築・販売」につながるビジネスの土台として捉え直します。発信を始める前に押さえるべき全体設計を、最初に頭に入れます。

ビジネス活用の全体像　運営の基本構造　継続できる仕組み

Theme 02

ビジネス設計と戦略

「誰に・何を届け・どう収益化するか」という、発信の前提となる戦略を固めます。ここが定まっていないと、どれだけ動画を出しても売上にはつながりません。

ターゲット設計　提供価値の言語化　収益モデル設計

Theme 03

チャンネル立ち上げ

チャンネルのコンセプト・ターゲット・世界観など、立ち上げ時に決めておくべき初期設計をひとつずつ固めます。ここを丁寧に作ることで、後の伸びやすさが大きく変わります。

コンセプト設計　ターゲット選定　チャンネル設計

Theme 04

動画企画と設計

「見られる動画」には共通する企画の型があります。視聴者に選ばれるテーマの見つけ方や、興味を引く企画の切り口を、再現できる形で身につけます。

テーマ選定　企画の切り口　ニーズの捉え方

Theme 05

撮影環境の整備

高価な機材は必要ありません。音声・照明・画角といった、視聴者がストレスなく見られる撮影の基本を整えます。最低限の投資で、視聴され続ける品質をつくります。

音声・照明の基本　画角の作り方　機材の選び方

Theme 06

魅せる撮影

同じ内容でも、見せ方ひとつで信頼感は大きく変わります。表情・話し方・立ち居振る舞いなど、画面越しに信頼される「魅せ方」を具体的に学びます。

信頼される話し方　表情・トーン　伝わる見せ方

Category 02

動画制作 6テーマ

企画・構成・サムネイル・編集には、再現できる「型」があります。型を入れるだけで、同じ労力でも結果が変わります。見られる動画を、続けて作れるようになるカテゴリです。

Theme 07

伸びる動画構成

最後まで見られる動画には、明確な構成の型があります。冒頭で視聴者を引き込み、離脱を防ぎながら最後まで届ける流れの作り方を、テンプレートとして学びます。

- 冒頭の引き込み
- 離脱を防ぐ流れ
- 構成テンプレート

Theme 08

サムネイル

どれだけ良い動画でも、クリックされなければ始まりません。思わず押したくなるサムネイルの見せ方・文字設計・配色を、心理学的な観点も交えて学びます。

- クリック率の上げ方
- 文字・配色設計
- 視線誘導

Theme 09

KYOKO式 動画編集

視聴維持率を高める、テンポの良い編集の考え方を学びます。テロップの入れ方や見やすさの工夫まで、KYOKO自身が実践している編集ノウハウをそのまま渡します。

- テンポ設計
- テロップの作法
- 視聴維持の編集

Theme 10

動画ブランディング

1本ごとにバラバラな動画では、ファンは育ちません。世界観・印象・統一感をデザインし、「この人の動画だ」と一目で伝わるブランドを作ります。

- 世界観の設計
- 印象のコントロール
- 統一感の作り方

Theme 11

心理テクニック活用

KYOKOの専門であるマーケティング心理・行動経済学を、動画づくりに応用します。視聴者の興味を引き、自然に行動へとつなげる構成の作り方を、実例とともに学びます。

- 行動経済学の応用
- 興味の引き方
- 行動につなげる構成

Theme 12

YouTube運営

単発でバズらせるのではなく、資産として伸び続けるチャンネルを育てるための投稿計画と改善サイクルを学びます。長期的に成果を積み上げる運営の型を身につけます。

- 投稿計画の立て方
- 改善サイクル
- 継続の仕組み化

Category 03

分析改善 3テーマ

感覚ではなく、データで次の一手を決められるようになると、改善が回り始めます。数字の読み方から、推薦の仕組みを前提にした投稿戦略までを学びます。

Theme 13

YouTubeアナリティクス

感覚ではなくデータで判断する力を養います。クリック率・視聴維持率といった重要指標の読み解き方を学び、次に何を改善すべきかを自分で判断できるようになります。

- 重要指標の見方
- クリック率分析
- 視聴維持率分析

Theme 14

YouTube分析

分析は、次の一手につなげてこそ意味があります。見つけた改善点を、次の企画や動画の導線にどう活かすか。データを成果に変える具体的な流れを身につけます。

- 改善点の見つけ方
- 企画への反映
- 導線への活用

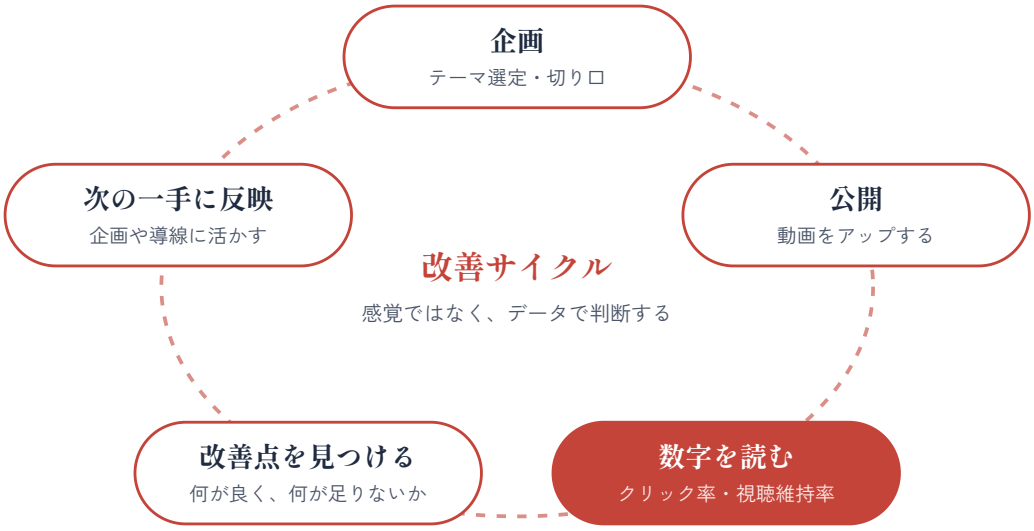
Theme 15

アルゴリズム

YouTubeの推薦システムの仕組みを理解し、それを前提にした投稿戦略を立てられるようにします。アルゴリズムに乗るための考え方を、最新の動向を踏まえて学びます。

- 推薦の仕組み
- 評価される投稿
- 戦略への落とし込み

データを、次の一手に変える流れ（テーマ13・14で学ぶこと）



Category 04

収益化 5テーマ

再生を売上に変える仕組みをつくります。広告収入だけに頼らず、商品をつくり、動画から商品へたどり着く導線を組み、誠実に届けるところまでを学びます。

Theme 16

YouTubeマネタイズ

広告収入だけに頼る不安定なモデルから卒業します。再生数に左右されず、自分の商品・サービスの販売につなげる、安定した収益化の考え方を学びます。

広告に頼らない収益　商品販売への接続　安定した収益化

Theme 17

商品制作

あなたのスキルや経験は、商品になります。何を・どんな形で商品化すれば価値が伝わり、選ばれるのか。ゼロから商品を生み出すプロセスを一緒に作ります。

スキルの商品化　価値の設計　商品の形にする

Theme 18

商品導線構築

動画を見た人が、自然と商品にたどり着く流れを設計します。メルマガ・LINE・販売ページをつなぎ、見込み客を育てながら販売する導線を構築します。

メルマガ・LINE設計　販売ページ設計　見込み客の育成

Theme 19

YouTubeマーケティング

YouTubeを「集客媒体」として最大限に活用します。見込み客と接点を持ち、信頼を積み重ねながら、販売へとつなげていく一連のマーケティングを学びます。

集客媒体としての活用　接点の作り方　信頼の積み上げ

Theme 20

オンラインセールス

売り込まなくても、価値が正しく伝われば商品は売れます。お客様に喜んで選んでいただくための、誠実なセールスの考え方と、売れる導線の基本を学びます。

売れる導線設計　誠実なセールス　価値の伝え方

Theme 18 の流れ

動画から、商品までの導線

- **YouTubeの動画** 見込み客と出会う
- **メルマガ・LINE** 見込み客を育てる
- **販売ページ** 価値を正しく伝える
- **商品・サービス** 自分の商品を届ける

Lesson Preview

授業の見本

1レッスンごとに、動画・本文・スライドをセットでお届けします。下は「心理テクニックの活用講座」の1本です。

KYOKO先生のビジネス学園 — YouTubeビジネスの学校



心理テクニックの活用講座

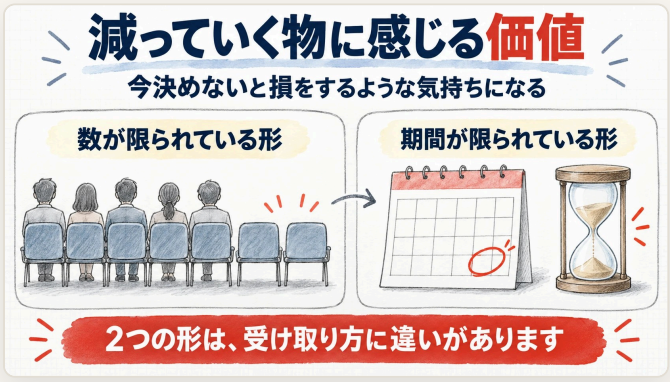
希少性・限定感で視聴者の行動を促す方法

動画 11分55秒　全文テキスト　スライド14枚

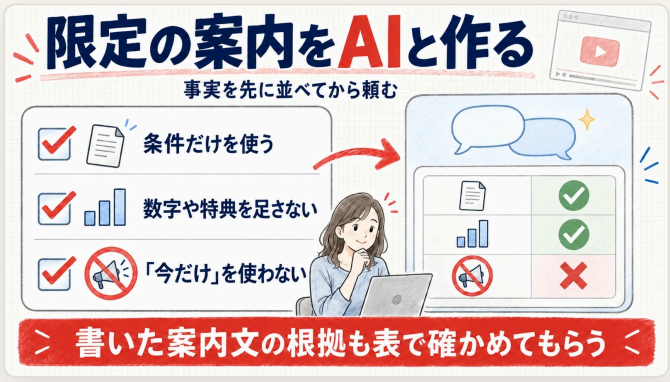
この授業のチャプター

00:00	希少性で行動を促す
00:48	減っていく物に感じる価値
01:32	数量限定と期間限定の研究
02:53	YouTubeにもともとある限り
04:15	**限定の言葉を直す**
06:29	限定の案内をAIと作る
09:57	限定を使うかの3つの目安
11:01	本当にある限りを伝える

Slides 授業のスライド　動画の中で使っているスライドから2枚



スライド02　減っていく物に感じる価値



スライド10　限定の案内をAIと作る

Watch on the Web

授業の見本は、学校のページでも

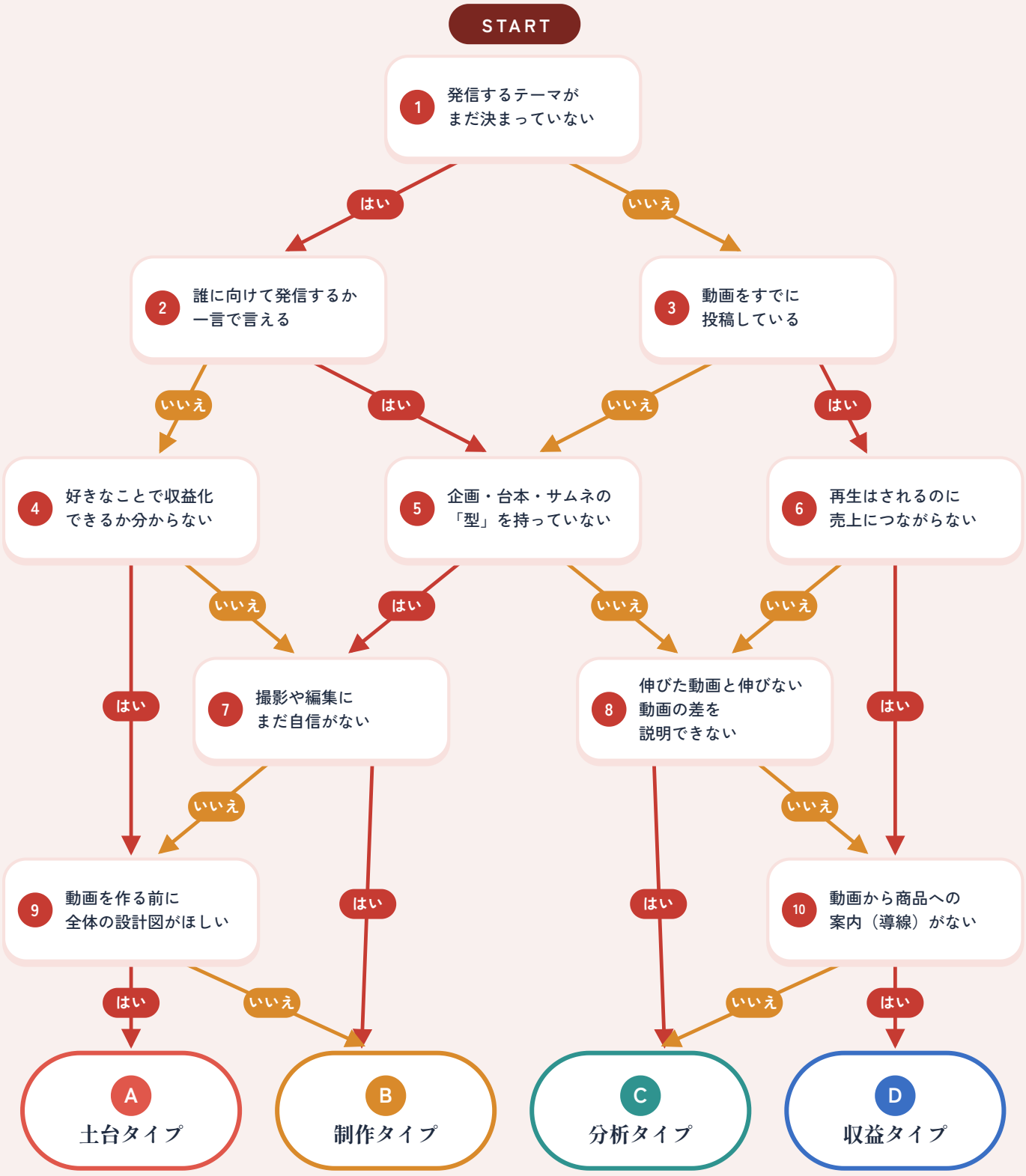
スマートフォンのカメラでQRコードを読み取ると、YouTubeビジネスの学校のページが開きます。4つのカテゴリ・20のテーマのカリキュラムを、画面で確かめられます。

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。

Self Check

あなたの“詰まり”はどこ？

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、いまのチャンネル運営の「詰まり」のタイプです。



※学校のページでは、5つの質問に答える「60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

タイプごとに、最初に学ぶカテゴリとテーマが分かります。

A FOUNDATION

土台タイプ

詰まりは「設計」。誰に・何を・どう届けるか



誰に・何を届けて・どう収益化するか。この土台が固まっていないと、どれだけ動画を出しても積み上がりません。Category 01「土台設計」から始めます。

- [ ] チャンネルのテーマが、まだぶれている
- [ ] 数字を見ても、何を判断すればいいか分からない
- [ ] 「誰のためのチャンネル？」と聞かれると困る

2つ以上「はい」なら、このタイプの傾向が強めです

テーマ02 ビジネス設計と戦略 › テーマ03 チャンネル立ち上げ

B PRODUCTION

制作タイプ

詰まりは「動画そのもの」。型を入れれば変わる



企画・構成・サムネ・編集には、再現できる「型」があります。型を入れるだけで、同じ労力でも結果が変わります。Category 02「動画制作」から始めます。

- [ ] 動画は出しているが、再生も登録も伸びない
- [ ] クリック率や視聴維持率が低いまま
- [ ] 最後まで見られる構成が分からない

2つ以上「はい」なら、このタイプの傾向が強めです

テーマ04 動画企画と設計 › テーマ07 伸びる動画構成 › テーマ08 サムネイル

C ANALYTICS

分析タイプ

詰まりは「判断」。データで次の一手を決める



感覚ではなくデータで次の一手を決められるようになると、改善が一気に回り始めます。Category 03「分析改善」から始めます。

- [ ] どの指標を見ればいいのか分からない
- [ ] 感覚で運営している自覚がある
- [ ] 何が売れそうか、データから判断できない

2つ以上「はい」なら、このタイプの傾向が強めです

テーマ13 YouTubeアナリティクス › テーマ14 YouTube分析 › テーマ15 アルゴリズム

D MONETIZE

収益タイプ

詰まりは「導線」。再生を売上に変える仕組みを



再生を売上に変える仕組みが、まだないだけ。集客から商品販売までの導線を組めば、見える景色が変わります。Category 04「収益化」から始めます。

- [ ] 数字は見ているが、収益への活かし方が分からない
- [ ] 商品はあるのに、動画からの導線がない
- [ ] 趣味で終わらせたくない

2つ以上「はい」なら、このタイプの傾向が強めです

テーマ16 YouTubeマネタイズ › テーマ18 商品導線構築

※テーマの番号と名前は2026年7月時点のものです。どのタイプからでも、20のテーマすべてを学べます。

Learning Route

学びの順番の例

最初に「誰に・何を届けるか」を決めてから、目的に合うテーマへ進みます。4つの例で見てみましょう。



例 1

子育て中・30代後半

家の中で撮れる動画から始めたい

少ない機材で、家で撮れる暮らしの動画から。ゆくゆくは自分の商品につなげたい。

1. **土台設計**
   テーマ02 ビジネス設計と戦略 / テーマ03 チャンネル立ち上げ
   誰に・何を届けるかを決めて、チャンネルを設計する
2. **撮る**
   テーマ04 動画企画と設計 / テーマ05 撮影環境の整備
   家で撮れる企画の型と、音声・照明の基本を整える
3. **続ける**
   テーマ07 伸びる動画構成 / テーマ12 YouTube運営
   最後まで見られる構成と、無理なく続く投稿計画
4. **収益化**
   テーマ16 YouTubeマネタイズ / テーマ17 商品制作
   自分の商品・サービスの販売へつなげる



例 2

顔出しなしの解説動画で、信頼を積みたい

自営業・40代

サービスの価値が伝わりきらない。顔は出さずに解説動画で信頼を積み、申し込みにつなげたい。

1. **設計**
   テーマ02 ビジネス設計と戦略
   テーマ10 動画ブランディング
   「この人の動画だ」と伝わる世界観をつくる
2. **伝える**
   テーマ07 伸びる動画構成
   テーマ11 心理テクニック活用
   興味を引いて行動につなげる構成を学ぶ
3. **導線**
   テーマ18 商品導線構築
   テーマ19 YouTubeマーケティング
   動画からLINE・販売ページへの流れを組む
4. **改善**
   テーマ13 YouTubeアナリティクス
   テーマ14 YouTube分析
   数字から改善点を見つけ、次に生かす

実際の順番は、専属コンシェルジュとの面談で一人ひとりに合わせて組みます。テーマの名前は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・30代前半

夜の時間で、編集まで自分でやりたい

仕事のあとの時間で企画と編集を進め、続けられるペースで本数を重ねたい。



1 **土台設計**

テーマ01 YouTubeの基礎構築　テーマ04 動画企画と設計

コンセプトと企画の型を決める

2 **制作**

テーマ09 KYOKO式 動画編集　テーマ08 サムネイル

テンポの良い編集とサムネイルの作法を学ぶ

3 **分析**

テーマ13 YouTubeアナリティクス　テーマ15 アルゴリズム

データで判断し、投稿計画を立てる

4 **収益化**

テーマ19 YouTubeマーケティング　テーマ20 オンラインセールス

信頼を積み重ね、誠実に販売へつなげる



例 4

セミナー講師・40代

解説動画を、講座の集客の入口に

セミナーで話している内容を動画にして、講座の申し込みにつながる流れをつくりたい。

1 **戦略**

テーマ01 YouTubeの基礎構築　テーマ02 ビジネス設計と戦略

YouTubeを集客と信頼づくりの場として設計する

2 **撮る**

テーマ06 魅せる撮影　テーマ11 心理テクニック活用

話す内容が伝わる撮り方と、心理の使い方

3 **導線**

テーマ17 商品制作　テーマ18 商品導線構築

講座を商品として整え、動画からの流れを組む

4 **販売**

テーマ19 YouTubeマーケティング　テーマ20 オンラインセールス

見込み客と接点を持ち、オンラインで届ける

Enrollment Gifts

入学特典

企画から台本、タイトル、分析まで。YouTubeビジネスの学校では、
チャンネルづくりに使う8つのツールと教材を、入学特典としてお渡しします。



01 収益化ロードマップ	02 戦略スタジオ
03 企画のタネ工房	04 台本スタジオ
05 タイトル・サムネ工房	06 人気動画の台本ライブラリ
07 小さなチャンネルのための売れる動画設計図	08 チャンネル診断室

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 01〜02



Gift 01

収益化ロードマップ

Webツール

動画0本から収益化のその先までを、5つのステージで案内します。いまの位置を選ぶと、「今やること」と「まだやらなくていいこと」だけが表示されます。



Gift 02

戦略スタジオ

Webツール

自分を知る、届ける相手を決める、市場での立ち位置、点検の4ステップを、タップで選びながら進めて、チャンネルの方向を決めます。

Enrollment Gifts

入学特典 03〜04



Gift 03

企画のタネ工房

Webツール

テーマを1つ入れると、30種類の企画の型に当てはめた企画案が出てきます。気に入った案はネタ帳にためておけます。



Gift 04

台本スタジオ

Webツール

KYOKOが使っている4つの台本の構成から1つ選び、ブロックごとに埋めて台本を仕上げます。お手本台本とフレーズ集つきです。文章を書くのは自分自身です。

Enrollment Gifts

入学特典 05〜06



Gift 05

タイトル・サムネ工房

Webツール

8つの型からタイトル案を組み立て、スマホで切れない長さやサムネイルの文字数を確かめながら、1本に絞り込みます。



Gift 06

人気動画の台本ライブラリ

教材

KYOKOのチャンネルで5万回以上再生された動画の、実際の台本16本を全文で読めます。組み立て方を持ち帰るための教材です。

Enrollment Gifts

入学特典 07〜08



Gift 07

小さなチャンネルのための売れる動画設計図

教材

再生数ではなく売上から逆算して、小さなチャンネルでも自分の商品につながる動画を設計する教材です。1枚の設計シートに書き出せます。



Gift 08

チャンネル診断室

Webツール

質問に答えると、チャンネルが伸びない原因を見る順番に沿って1つに絞り込みます。動画の本数によって、診断の内容が変わります。

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。

Four Schools

4つの学校の組み合わせ

ビジネス学園には、目的別に4つの学校があります。いちばんの土台は副業の学校で、YouTubeビジネスの学校に入学すると無料でついてきます。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した2階建て、AIビジネスの学校はどの学校にも足せるオプション講座です。

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

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

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

この学校

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

オンラインビジネスの学校と

集めた見込み客を、売上につなげる

YouTubeで出会った見込み客を、商品設計・ファネル・リスト構築で、自分の商品の購入までていねいに案内できます。

AIビジネスの学校と

制作の手間を、AIで軽くする

AIビジネスの学校には「AIで動画編集を自動化」する章があります。編集にかかる時間を減らして、企画と発信に時間を回せます。

副業の学校で

文章・デザインの基礎から固める

台本の文章、サムネイルのデザイン、Webライターなどの仕事。発信を支える基礎のスキルを、まとめて身につけられます。

どの学校をどう組み合わせるかは、目的と使える時間によって変わります。オープンキャンパスや個別相談で、あなたに合う組み合わせと学費をご案内しています。

Courses

基礎コースと標準コース

YouTubeビジネスの学校には、学ぶ範囲のちがう2つのコースがあります。YouTubeで見込み客と出会うところまでを学ぶのが基礎コース。出会ったあとに、リストマーケティングで信頼を育て、自分の商品を販売するところまで学ぶのが標準コースです。

Basic Course

基礎コース

YouTube収益化と、集客のための基礎を学ぶコースです。

- **動画の授業**
  基礎講座が見放題
- **ビジネス学園のコミュニティ**
  参加できます
- **勉強会・合宿・リアルイベント**
  参加できます
- **マイレージポイント制度**
  対象です

Standard Course

標準コース

基礎に加え、集客後のリストマーケティングや商品販売までカバーするコースです。

- **動画の授業**
  全講座が見放題
- **ビジネス学園のコミュニティ**
  参加できます
- **勉強会・合宿・リアルイベント**
  参加できます
- **マイレージポイント制度**
  対象です

副業の学校も、無料でついてきます

YouTubeビジネスの学校に入学すると、文章・デザイン・動画などネットで稼ぐ土台を学ぶ「副業の学校」も、無料で一緒に学べます。

副業の学校

マンツーマンコース　KYOKOによる完全個別指導で、標準コースの内容を学びながら、あなたのチャンネルをKYOKOが直接添削します。くわしくは別冊の学校案内「KYOKOの個別指導」でご案内しています。

※コースの内容は、学校の公式ページのコース表にもとづいています。学費は学費のページ（27ページ）をご覧ください。

What You Learn

コースで学べるテーマ

左のページは、どちらのコースでも学べる基礎の6つのステップです。右のページは、標準コースで加わるテーマです。

どちらのコースでも学べること

基礎 基礎コース　標準 標準コース

1 **YouTube運営の全体像とマインドセット**
学びのゴールと、続けるための考え方
基礎 標準

2 **チャンネルの土台を作る「戦略設計」**
自己理解・顧客理解・競合分析・チャンネル開設
基礎 標準

3 **視聴者を惹きつける「コンテンツ制作」**
検索を狙ったネタ・伸びる動画の型・制作シート
基礎 標準

4 **動画編集とサムネイル作成**
Premiere・Vrewのテロップ・BGM・サムネの実演
基礎 標準

5 **チャンネルを成長させる「運営・分析術」**
YouTube SEO・アナリティクス・アルゴリズム
基礎 標準

6 **収益化を達成する**
広告・アフィリエイト・企業案件・グッズ・独自商品
基礎 標準

チャンネルの設計から、企画・編集・分析、そして広告やアフィリエイトでの収益化まで。YouTubeを始めて、見てもらえるチャンネルに育てるところまでは、基礎コースでひと通り学べます。



※テーマは2026年10月時点の授業の一覧から分けたものです。授業は追加・更新されます。

標準コースで加わること

標準のみ

YouTubeで出会った人に、LINEやメールで信頼を育て、自分の商品を届ける。集客のあとの流れまでを学びます。

集客
YouTubeで出会う

リスト
LINE・メールに登録

教育
信頼を育てる

販売
自分の商品を届ける

台本と撮影

- 台本作成講座
- 撮影環境の整備・魅せる撮影
- 動画ブランディング

視聴者の心理

- 視聴者心理の理解
- 心理テクニックの活用
- LINE登録してもらうための考え方

YouTubeマーケティング

- YouTubeから商品を売る「導線」の引き方
- クローズド2ステップの仕組み

商品をつくる

- YouTubeで売れる商品とは
- ちょうどいい価格の決め方

オンラインセールス

- LINE・メルマガの戦略と読者の集め方
- ステップメールの書き方
- 件名と配信の設計

販売のしかけと実務

- 無料チャレンジ・連続ライブ配信・セミナー
- 個別セッション・非公開グループでの販売
- 契約書と規約・時間の使い方・テンプレート



このページのテーマは、標準コースだけの授業です。基礎コースの授業には入っていません。YouTubeを集客の入口にして、自分の商品やサービスを販売したい方は、標準コースが向いています。

※授業の名前をもとに、テーマごとにまとめています。

Compare

コースのちがい早見表

3つのコースで受けられることを、1つの表にまとめました。マンツーマンコースは、別冊の学校案内「KYOKOの個別指導」でくわしくご案内しています。

	基礎	標準	マンツーマン
どんなコースか	YouTube収益化と、集客のための基礎を学ぶ	基礎に加え、集客後のリストマーケティングや商品販売まで	KYOKOの完全個別指導で、標準コースの内容を徹底サポート
動画の授業	基礎講座が見放題	全講座が見放題	全講座が見放題
ビジネス学園のコミュニティ	●	●	●
勉強会・合宿・リアルイベント	●	●	●
マイレージポイント制度	●	●	●
KYOKOからのマンツーマン指導	—	—	●
チャンネルをKYOKOが直接添削	—	—	●

期間を区切ったコースもあります

短期集中のコースとして、基礎コースの3ヶ月・6ヶ月と、マンツーマンの6ヶ月・1年があります。マンツーマンの6ヶ月・1年は、期間が終わったあと、追加の費用なしで標準コースへそのまま移れます。個別指導の期間が終わっても、授業とコミュニティは続けて使えます。

どのコースが合うかは、目的と使える時間で変わります。オープンキャンパスや個別相談でご相談ください。

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 完全な初心者でも、ついていけますか？

大丈夫です。YouTubeの基礎基本から体系的に学べる設計で、チャンネルの開設や初期設定も、講座を見ながら手順どおりに進められます。何から始めればいいか迷うことはありません。

Q まだチャンネルを持っていなくても入学できますか？

もちろん入学できます。チャンネル立ち上げ講座で開設の手順から学べるので、最初の設計段階から正しい形でスタートできます。すでに運用中のチャンネルを立て直したい方にも対応しています。

Q 年齢層は？50代以上でも大丈夫？

ビジネス学園全体では、いちばん多いのは40〜50代で、最高年齢は88歳です。受講生には、65歳でYouTubeに初めて挑戦した方もいます。

Q 主婦でも入学できますか？

成人している方であれば、大丈夫です。

Q 向いていないのは、どんな人ですか？

1〜2ヶ月で楽に稼げる方法を探している方には向いていません。成果が出ているのは、数ヶ月単位で投稿と改善を続けた人たちです。動画づくりを全部AI任せにしたい方にも合いません。

学び方

Q 仕事や家事で忙しくても続けられますか？

続けられます。授業はすべてオンラインで、好きな時間に何度でも視聴できます。まとまった時間が取れない方でも、学習を進められる設計です。

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、スマホだけでも受講できます。画面の見やすさではパソコンのほうが上です。音声授業も充実していて、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 質問には、KYOKOさんが答えてくれますか？

はい、すべてKYOKOが直接お答えします。勉強会などの場で、本人が話して答える形が基本です。一人の悩みはみんなの悩みでもあるので、共有して多くの方の解決につなげています。

Q 途中で休みたくなったら？

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 海外在住でも受講できますか？

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。

FAQ

よくある質問

この学校の内容

Q 広告収益で稼ぐスクールですか？

広告収益も扱いますが、中心は「誰に・何を届け・どう収益化するか」の戦略と、自分の商品・サービスの販売までの設計です。

Q 指導は誰が担当しますか？

技術指導は、100%KYOKO本人が担当します。認定講師に任せることはありません。

Q AIで量産する方法は教えていますか？

教えていません。YouTubeは2025年7月15日に収益化ポリシーを更新し、独自の洞察や視点がない、テンプレート量産型のAI生成動画は収益化の対象外だと公式ヘルプに明記しています。この学校では、あなた自身の価値が積み上がる、資産型チャンネルの作り方を教えます。

Q ほかの学校との違いは？

ビジネス学園には4つの学校があり、学べる内容が分かれています。YouTubeビジネスの学校は、YouTubeを軸にした事業づくりを担当する学校です。どれが合うかは、あなたの状況に合わせてご案内します。

お金と安心

Q 支払い方法は？

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、分割払いをご希望の場合は個別にご相談ください。

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 申し込みから受講開始までの流れは？

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。早ければ当日、遅くとも翌日までにお渡ししています。土日祝日は入金の確認ができません。

Q 領収書は発行できますか？

発行できます。経費として計上いただけます。

ほかにも気になることがあれば

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。公式LINEや個別相談から、気軽に聞いてください。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

KYOKU 教育 ビジネス学園

学校案内 2026年度版



YouTube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/youtube-school/

学校のページ