

KYOKO先生

ビジネス学園

BUSINESS ONLINE SCHOOL

副業・オンラインビジネス・YouTube・AI

学校案内　2026年度版

Contents

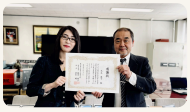
目次



学園長メッセージ 03



KYOKO先生のプロフィール 04



KYOKO先生の社会貢献
母校への寄贈・中学校での授業 06



ビジネス学園とは
授業数・学習期間・学びの道すじ 10



4つの学校
副業／オンラインビジネス／YouTubeビジネス／AIビジネス 12



あなた専用のカリキュラム
入学したらやること・道順の例 22



数字で見るビジネス学園 28



学び方とサポート 30



定期テスト 34



受講生インタビュー
7人の歩み 36



学費と入学までの流れ 54



よくある質問 56



オープンキャンパス
オープンキャンパス・個別相談のご案内 58

Message

学園長メッセージ

小遣い稼ぎで、終わらせない。
副業を「生業」に。



KYOKO（水谷恭子）
株式会社TwinRing 代表

この学園が目指すのは、一瞬だけ稼げる方法ではありません。流行が変わっても、アルゴリズムが変わっても、5年10年と続いていく「事業」を育てること。副業から始めた一歩を、やがて自分の生業（なりわい）にする。そのための総合力を、ここで身につけます。

3人の子どもを育てる普通の主婦だった私は、ポストに入っていた1枚のチラシをきっかけにWEBライターになり、ブログ・YouTubeを経て、いまはオンラインスクール「ビジネス学園」を運営しています。

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。

そして、教員一家に生まれて教育者を志した人間として、次は自分が与える側に回る番だと思っています。学園の売上の一部は、若い人たちの教育のために使っています。

「よくわからない認定講師」は一切出てきません。
勉強会も質問回答もチャットワークも、すべて私が出ます。

KYOKO先生のビジネス学園 学園長

KYOKO

Profile

KYOKO先生のプロフィール

ポストに入っていた1枚のチラシから、WEBライター、ブログ、YouTubeを経て、オンラインスクールの運営へ。



結婚してすぐに3人の子どもが生まれ、下の2人は双子。誰にも会わない毎日の中で、在宅でできるWEBライターの募集チラシに電話をかけたのが始まりでした。教えている中身そのもの——アフィリエイト・ブログ・YouTube——で実績を作ってから、スクールを始めています。

基本情報

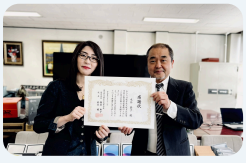
名前	KYOKO（水谷恭子）
生まれ	1987年6月・岐阜県岐阜市
会社	株式会社TwinRing（ツインリング）代表
運営スクール	ビジネス学園（副業の学校・オンラインビジネスの学校・YouTubeビジネスの学校・AIビジネスの学校）
YouTube	メインチャンネル登録者13.5万人・セカンドチャンネル2.1万人（2026年8月時点）
書籍	商業出版3冊
資格	小学校教諭一種免許状／特別支援学校教諭一種免許状／学校図書館司書教諭／認定SEOコンサルタント／認定SEOスペシャリスト／SEO検定1級／WEBライティング技能検定1級
発信	YouTube・X・Instagram・Voicy・Substack・365日声のメルマガ

第三者メディアの取材

afb
「無知だった主婦がつかんだ
アフィリエイトの成功。
シングルマザー経営者の想い」

ダ・ヴィンチニュース
「副業でごく普通の主婦が
会社社長になるまで」

副業EXPO for WOMAN
出演（前編・後編）



社会貢献の活動
母校・岐阜北高校へのIT教育の物品の寄贈や、中学校での授業。くわしくは6ページから。

これまでの歩み

1987年
岐阜県岐阜市に生まれる。家族総出の教員一家で、自身も教員を目指していた

子育て中
3人の子どもの育児中に、ポストのチラシを見てWEBライターに。WordPressへの入稿までを任される

ブログ
無料ブログのトレンドアフィリエイトで、1ヶ月目4万円→2ヶ月目8万円→3ヶ月目15万円

せどり
リサーチ・出品・発送をくり返し、月50万円ほどに。ただし超労働型だった

2016年頃
YouTubeでビジネス系の情報発信を始める

2017年頃
オンラインスクールの運営を始める。「副業の学校」には4,000名以上が在籍

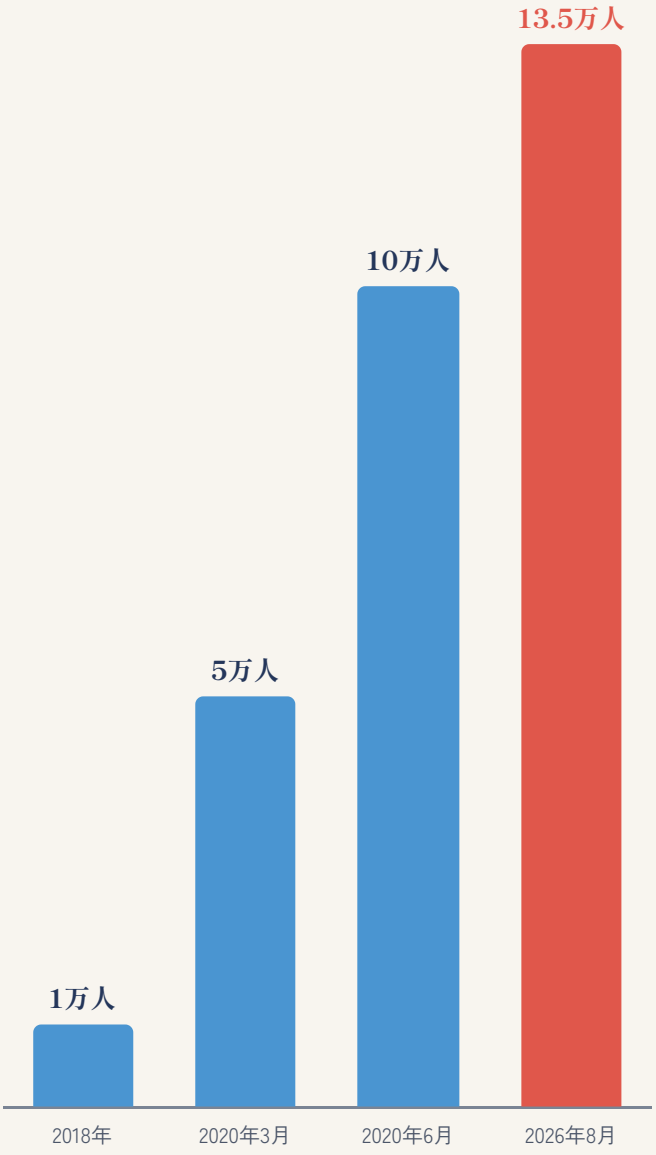
2023年2月
母校の岐阜北高等学校へ、IT教育に関わる物品を300万円分ほど寄贈

教壇へ
岐阜市の陽南中学校で、生き方・働き方の授業を行う（2024年2月にブログで報告）

いま
副業・オンラインビジネス・YouTubeビジネス・AIビジネスの4校を「ビジネス学園」として運営

YouTube登録者の推移

メインチャンネル



売上の使い道

売上は運営サービスに再投資しています。副業の学校の報奨金システムや、オフ会でのMacBookなどの景品も、受講生への還元として続けているものです。売上の一部は、若者の教育のために寄付しています。

「私のサービスを購入してくださった誰かの想いが、巡りめぐって別の誰かの学びのきっかけになる。」

KYOKO先生のプロフィールより。社会貢献の活動は次のページから。

Social Contribution

KYOKO先生の社会貢献

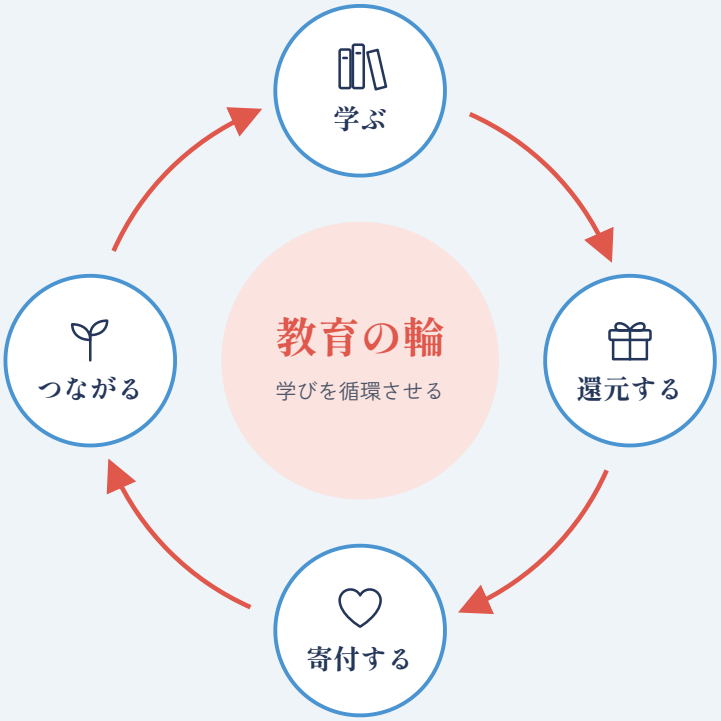
学びを循環させ、
「教育の輪」を広げる。

教員一家に生まれ、教育者を志していたKYOKO先生は、学園の売上の使い道を「循環」にあてると決めています。誰かが「学びたい」と思って学園に払ったお金を、また別の誰かが学ぶきっかけに変える。2023年には、その最初の一歩として母校の高校へIT教育の物品を寄贈しました。

> 「教育者としての誇りにかけて、学びを循環させ
> 『教育の輪』を広げていけたらと思っています。」
>
> KYOKO先生のブログ（2023年2月）より



17年ぶりに訪れた母校・岐阜北高校の教室で



学ぶ　受講生が学園で学ぶ
還元する　教材・報奨金・イベントへ
寄付する　若い人たちの教育へ
つながる　次の誰かの学びへ

売上の使い道

運営サービスへの再投資
教材やサポートをよりよくするために使います。

受講生への還元
副業の学校の報奨金システム、オフ会でのMacBookなどの景品。

若い人たちの教育への寄付
母校への寄贈や、学校での授業につながっています。

01　母校への寄贈

岐阜北高校へ、IT教育の物品を寄贈

寄贈した日
2023年2月21日

寄贈先
母校・岐阜北高校

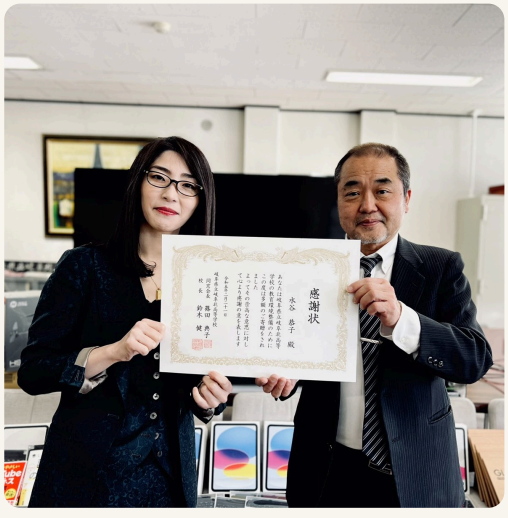
IT教育に関わる物品
約300万円分



寄贈したIT教育の物品（KYOKO先生のXの投稿より）

公立の学校では、教育に使える財源が限られています。17年ぶりに訪れた母校でも、県から出るのは教育にとって「最低限」で、先生からは「本当はもっとITに特化した授業をしたい」という声を聞いたといいます。これからの時代、デジタルを使いこなすことは「基本の作法」。そう考えたKYOKO先生は、未来を担う若い人たちの教育支援として、IT教育に関わる物品を寄贈しました。寄贈のことは、岐阜北高校のホームページにも掲載されています。

> 「その誰かの学びたい気持ちのバトンを他の誰かに
> 繋げないかな……と考えた時、今回の寄贈に至りました。」
>
> KYOKO先生のブログ（2023年2月）より



学校から感謝状を受け取る

02　学校での授業

中学校で、生き方と働き方の授業



授業の日の陽南中学校で

岐阜市の陽南中学校で、生徒に向けて「現代の働き方・生き方」をテーマに授業をしました。花王など大手企業も参加する選択授業のひとつで、ネットの世界で個人が働く姿を、具体的な例とともに伝えています。

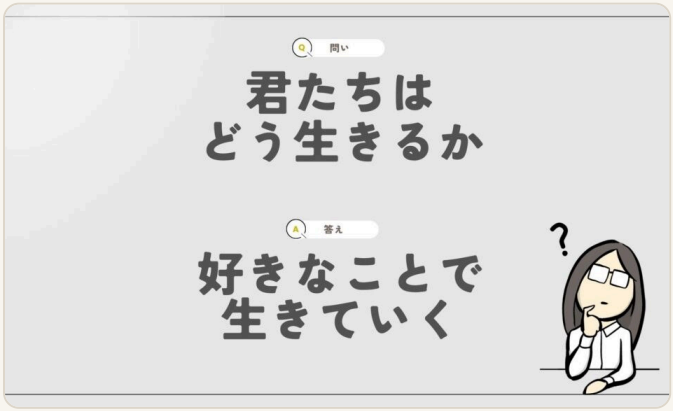
2回とも満席
選択授業を2回担当

現代の働き方・生き方
授業のテーマ

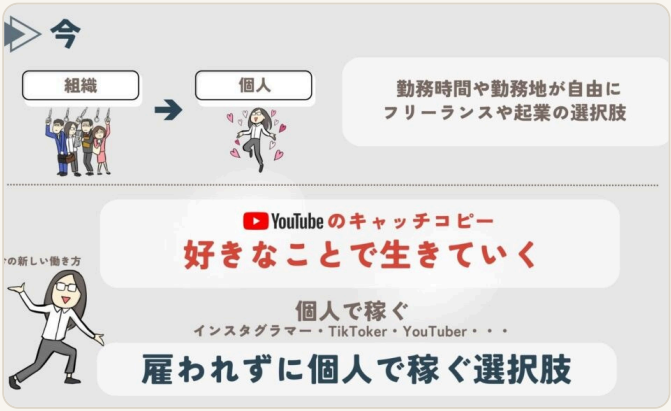
> 「ずっと学校で教壇に立ち、今のお金やビジネスについて授業したいと思ってました。ある種1つの夢であり目標だったんですね。」
>
> KYOKO先生のブログ（2024年2月）より

授業の流れ

1. 前提としての「自由」
2. 働き方と生き方の今と昔
3. 雇われること・個人で稼ぐことの違い
4. YouTubeを使って個人で稼ぐ方法
5. 最後に伝えたいこと



授業のスライド「君たちはどう生きるか」



「雇われずに個人で稼ぐ」という選択肢の説明

授業の最後に伝えた、3つのこと

「好きなことで生きていく」は、楽をして稼ぐことではない。生徒たちに残したのは、仕事の根っこにある考え方でした。

「仕事」というのは、いつでもなにかの「価値」に対する対価であること

YouTubeの価値は、視聴者の悩みを解決したり、気づきや人生のヒントを届けたりすること。見る人にとって役に立つかを考え抜くのが仕事です。

好きなことで生きていくためには、好きじゃないことも頑張らなきゃいけないこと

KYOKO先生自身も、寝る時間を削って編集し、子どもをおんぶしながら動画を作ってきました。その先に、自分へのリスペクトや収入が返ってきます。

ビジネスとは、相手の気持ちをより深く考え抜くこと

「お金を稼げれば何をやってもいい」は絶対に違う。誹謗中傷で稼ぐようなことは、いつかYouTubeを始めても絶対にしないでほしい、と伝えました。

「学校の勉強は何のため？」への答え

「与えられた課題について、やり抜く力を養うため」

授業の様子は動画でも見られます

【心ゆさぶる魂の授業】「君たちはどう生きるか」→「好きなことで生きていく」幸せな働き方・生き方とは？ in 岐阜市立陽南中学校

YouTube「KYOKO先生のビジネス学園」チャンネル。
QRコードをスマホのカメラで読み取ってください。



寄贈のときにKYOKO先生が掲げた、これからの活動は「若者への教育支援」「貧困家庭への支援」「自社サービスのメンバーへの還元」の3つです。活動したときは、ブログで内容を公開するとしています。

About the Academy

ビジネス学園とは

KYOKO先生のビジネス学園は、ビジネスにまつわるすべてのことが学べる「学校の集合体」です。すべての授業をKYOKO本人が用意し、ライブ授業も本人が行います。スキルの習得で終わらせず、商品化・仕組み化まで、成果につながる順番で学びます。



※授業数は2026年7月時点です。授業は毎月増えています。

学園全体の授業数

1,700本超

4校すべての授業の
合計です。

目的別の専門校

4つの学校

仕事にしたいことで
選べます。

授業の更新

毎月追加

時流に合わせて
更新しています。

学習期間

無制限

買い切り型で、月会費は
ありません。



学びの道すじ

学び・実践・仕組み化を一貫してサポートし、5年10年つづく自分の「生業」に育てるところまで伴走します。

01
学ぶ
基礎から体系的に
インプット

02
実践する
学んだことを行動に移す

03
商品化する
価値をカタチにして
商品・サービスに

04
仕組み化する
自動で回る
仕組みをつくる

05
生業に育てる
5年10年つづく
継続収益と事業へ

幅広い世代が学ぶ
会社員・主婦・起業家まで。最も多いのは30〜40代です。

全授業KYOKO本人
認定講師への丸投げはありません。

オンライン×リアル
耳で学べる授業と、合宿などのリアルイベント。

自分のペースで
学習期間は無制限。止まっても、また戻ってこられます。



Our Schools

4つの学校

大学の学部を選ぶように、目的に合わせて学校を選べます。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は、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。

4つの学校の関係

AIビジネスの学校
オンラインビジネス特化 AI実践講座

オプション講座
どの学校の作業も、生成AIで速く・多く

オンラインビジネスの学校
副業の学校の全内容＋売れる仕組み

YouTubeビジネスの学校
集客と商品販売につながるYouTube

副業の学校
ネットで稼ぐ土台・全18章

いちばんの土台

副業の学校

Webライティング・デザイン・動画・ブログ・SNSなど、ネットで稼ぐ土台となるスキルを学び、在宅で働く一歩目を踏み出します。

主な章・テーマ

第03章	お金のリテラシー
第06章	文章スキル
第11章	WEBライター実践
第16章	小さなコンテンツ販売

こんな方へ

- 何から始めればいいか分からない
- お金まわりが不安

254 授業　**18** 章　**4** 部

詳しくは 14ページ

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、資産性の高いストック型ビジネスとWebマーケティングを学びます。スキルの切り売りから、自分の商品で稼ぐ事業へ。

主な章・テーマ

第5章	商品設計とオファー
第6章	ファネル設計
第8章	リスト構築と顧客教育
第9章	セールスと販売導線

こんな方へ

- 自分の商品をつくって売りたい
- 発信を売上につなげたい

425 授業　**16** 章　**6** ステージ

詳しくは 16ページ

YouTubeビジネスの学校

ジャンル選び・ペルソナ設計・競合リサーチといったコンセプト設計から学び、YouTubeをマネタイズにつながる集客装置として設計します。

主な章・テーマ

テーマ03	チャンネル立ち上げ
テーマ07	伸びる動画構成
テーマ08	サムネイル
テーマ16	YouTubeマネタイズ

こんな方へ

- 発信を積み上がる資産にしたい
- 顔出しなしでも始めたい

350 本超　**20** テーマ　**4** カテゴリ

詳しくは 18ページ

AIビジネスの学校

オンラインビジネス特化 AI実践講座

ChatGPTをはじめとする生成AIを、副業・コンテンツ制作・ビジネス運営にどう組み込むかを実践的に学ぶオプション講座です。

主な章・テーマ

第06章	主要AIの使い分け
第07〜09章	ChatGPT・Claude・Gemini
第31章	AIで動画編集を自動化
第36章	AIを自分の分身にする運用

こんな方へ

- 時間がなくて発信が続かない
- AIを仕事に使いたい

683 授業　**38** 章　**LIVE** 授業

詳しくは 20ページ

※授業数は2026年7月時点です。授業は毎月増えています。



副業の学校

ネットで稼ぐための勉強を、全4部・18章にまとめた学校です。

254	18	4	無制限
授業	章	部	学習期間

カリキュラムの構成

第1部 土台 第01〜05章	稼ぐ全体像とマインド、PC・お金・AIのリテラシー、そして「最初の1円」まで	**59授業**
第2部 スキル 第06〜09章	文章・デザイン・動画、そしてビジネスの基礎スキル	**68授業**
第3部 仕事 第10〜12章	プロフィールと提案文から、ライター・動画編集・デザインの受注まで	**39授業**
第4部 資産化 第13〜18章	ブログ・SNS・note・Kindle・ストアカで、積み上がる資産に	**88授業**

あなたに合う、最初のルート

副業ジャンル診断（全12問）の4つのタイプ。どのルートも、第1部の土台とお金の知識は共通です。

最短ゼロイチ型

とにかく早く、
「稼げた」の
実感がほしい

→ 第04章 自己資金づくり

書いて稼ぐ型

文章なら苦にならない。
コツコツ積み上げたい

→ 第06章 → 第11章
WEBライター実践

作って稼ぐ型

ものづくりが好き。手に
職で稼ぎたい

→ 第07章・第08章 → 第12章

知識を売る型

経験や得意なことを、
自分の商品にしてみたい

→ 第16章 小さな
コンテンツ販売

学んだあとに、できるようになること

- 確定申告や扶養の壁を、自分の収益ステージから判断できる
- 読まれる文章の型を、場面に応じて使い分けられる
- Canvaで、バナーやサムネイルを1枚ずつ作り切れる
- プロフィールと提案文を整えて、未経験から受注に届く

授業タイトルの例

01 自分の強み・経験の棚卸し

02 いくらから確定申告が必要か（20万円の壁）

03 不要品をメルカリで売る基本

04 伝わる頼み方の基本（依頼3原則）

05 クリックされるタイトルの原則

06 提案文の書き方（最重要）

07 単価交渉の実際 — 1円→3円へ

こんな方へ

- 何から始めればいいか分からない
- 確定申告や扶養など、お金まわりが不安
- 独学で始めたけれど続かなかった



オンラインビジネスの学校

集客から販売、ファン化までを「一本の線」として学ぶ学校です。

425	16	6	無制限
授業	章	ステージ	学習期間

マーケティングの全体地図（この順番で進みます）

土台 第1章	すべての判断の基準になる、マーケティングの原理原則
戦略 第2〜4章	市場・顧客・立ち位置。誰に、何を、どの立ち位置で売るかを決める
設計 第5〜6章	商品とファネル。売れていく導線を設計する
実行 第7〜10章	集客・教育・販売・ファン化
改善 第11章	数字で見て、仕組みを改善し続ける
実装 第12〜16章	公式LINE・Lステップ・UTAGE・MyASPと、販売の法務

卒業時に手にする「仕組み」

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。この流れを、自分のビジネスに組みます。



学んだあとに、できるようになること

- 自分の経験・強みを棚卸しし、「あなたから買う理由」を言語化できる
- 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
- 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
- 売り込まなくても「欲しい」に変わっていく配信シナリオを設計できる

授業タイトルの例（第1章 原理原則）

01 マーケティングの全体像（戦略→設計→集客→教育→販売→維持の地図）

02 WEBマーケティングとは／マーケティング力は資産

03 顧客目線の重要性／「良い商品は売れる」は嘘

04 態度変容モデル

05 商売の心得

こんな方へ

- 発信しているのに売上につながらない
- 自分の商品をつくって売りたい
- LINEやメールの仕組みを自分で組みたい



YouTubeビジネスの学校

YouTubeを、集客と商品販売につながる仕組みとして学ぶ学校です。

350	20	4	無制限
本超	テーマ	カテゴリ	学習期間

4つのカテゴリ・20のテーマ

土台設計
6テーマ
基礎構築・ビジネス設計と戦略・チャンネル立ち上げ・企画・撮影環境・魅せる撮影

動画制作
6テーマ
伸びる動画構成・サムネイル・KYOKO式 動画編集・ブランディング・心理テクニック・運営

分析改善
3テーマ
YouTubeアナリティクス・YouTube分析・アルゴリズム

収益化
5テーマ
マネタイズ・商品制作・商品導線構築・YouTubeマーケティング・オンラインセールス

YouTubeだけが「資産」になる理由

ショート動画やSNSの投稿は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。

入学後に手にする変化

- 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
- 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
- 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
- 売り込まなくても選ばれる、誠実なセールスが身につく

授業タイトルの例（動画企画立案講座）

01 コンテンツタイプ：伸ばす動画と売上直結型の動画の違い

02 悩みの深いユーザーを集めるためのネタ探し方法

03 YouTubeチャンネルにおける自己紹介動画は作るべき？

04 必ず伸びる動画フォーマット①ビジネス系

05 YouTube検索を狙ったネタ②検索流入に向いているネタの特徴

こんな方へ

- 発信を、積み上がる資産にしたい
- 再生数を収益につなげたい
- 顔出しなしでも始めたい



AIビジネスの学校
オンラインビジネス特化 AI実践講座

AIを「自分の分身」として働かせる、実務のための学校です。

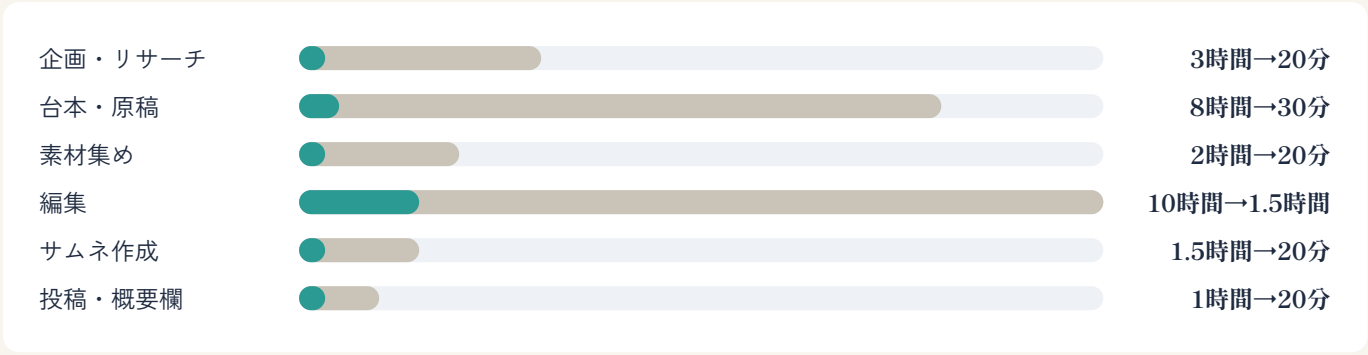
683	38	LIVE	無制限
授業	章	ライブ授業	学習期間

基礎から「分身化」まで（この順番で進みます）

基礎編 第01〜06章	AI活用の哲学とルール、音声入力、言語化、主要AIの使い分け
3大AI実践編 第07〜11章	ChatGPT・Claude・Geminiの使い方と組み合わせ、プロンプトの原理原則
ナレッジ活用編 第12〜17章	Perplexity・NotebookLM・Obsidian・Notionで、自分の知識をAIに渡す
AIエージェント編 第18〜28章	Manus・Genspark・Claude Code・Codexなどで「指示して、任せる」
実務活用編 第29〜37章	リサーチ・制作・動画編集の自動化・集客・セールス・事務
最終章＋LIVE	AI時代のマインドセットと、変化の速い「今」を扱うライブ授業

動画1本をつくる時間（一般的な目安）

灰色が自力、緑がAI活用。合計で25.5時間が3.3時間に。



各種YouTube制作ガイド・動画編集者アンケート（2021–2026）の公開値にもとづく目安です。

学んだあとに、できるようになること

- AIに意図が正確に伝わる「言語化力」と、音声入力の速いワークフロー
- 3大AIを目的別に使い分け、狙った品質の出力を安定して引き出せる
- 自分の知識をAIに接続し、「自分の文脈を知っているAI」を育てられる
- 集客・制作・販売・事務までのAI分業体制を、自分のビジネスに実装できる

授業・章の例

01 AI活用の5段階レベル ～検索・整える・作る・仕組み化・分身～

02 AIには「考えさせない」、AIには「整えさせる」

03 自分の思考を通していないアウトプットは出さない

04 第31章 AIで動画編集を自動化

05 第36章 AIを自分の分身にする運用

こんな方へ

- 時間がなくて発信が続かない
- AIを触ってみたが、仕事に使えていない

Your Curriculum

あなた専用のカリキュラム

1,700本、ぜんぶやる必要はありません。

「多すぎて自分にはできないかも」——大丈夫です。入学したら放置、にはなりません。専属のコンシェルジュが、1,700本の中から、いま必要な授業だけを選んだあなた専用の道順を一緒に組みます。



Step 01

まず、話を聞く

コンシェルジュが、あなたの現在地・使える時間・目標をヒアリングします。

→

Step 02

あなた専用の道順に

いま必要な授業だけを選んだ、カスタマイズカリキュラムを組みます。

→

Step 03

伴走しながら進む

24時間365日の質問受付、勉強会、添削。ひとりで迷子にさせない環境で進みます。

「何から始めればいい？」	→ **明確な順番を示します**
「この授業は必要？」	→ **必要な授業だけを選びます**
「進み具合はこれでいい？」	→ **定期的に軌道修正します**

入学したら、まずやること

学び始める前に、あなた専用の地図をつくります。この4つが終わるころには、明日から何をすればいいかがはっきりしています。



01

レベル診断で、現在地を把握

いまのあなたの位置を、レベル診断で確かめるところから始めます。

02

目標と期限をヒアリング

コンシェルジュが、使える時間と目標、いつまでに達成したいかを聞き取ります。

03

コンシェルジュが個別カリキュラムを作成

1,700本の中から、いま必要な授業だけを選んで並べます。

04

あなただけの学習ロードマップが完成

何を、どの順番で学ぶかが決まります。進み具合に合わせて、定期的に軌道修正します。

そのあとは

質問・勉強会・添削で、伴走しながら進みます

分からないところは24時間365日いつでも質問でき、隔週のオンライン勉強会でKYOKO本人が答えます。

全授業リストとあなた向けのカリキュラム案は、オープンキャンパスでご覧いただけます。

道順の例 1　YouTubeビジネスの学校　AIビジネスの学校

会社員・30代
YouTubeを始めたい



仕事のあとの時間で、自分のチャンネルを育てたい。
編集の手間はAIで軽くして、ゆくゆくは自分の商品につなげたい。

Step 1 土台設計

- YouTube　テーマ01　YouTubeの基礎構築
- YouTube　テーマ02　ビジネス設計と戦略
- YouTube　テーマ03　チャンネル立ち上げ

誰に・何を届け・どう収益化するかを決め、チャンネルの初期設計を固めます。

Step 2 動画制作

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

見られる企画の型、最後まで見られる構成、思わず押したくなるサムネイルをつくります。

Step 3 時短と分析

- AI　第31章　AIで動画編集を自動化
- YouTube　テーマ13　YouTubeアナリティクス
- YouTube　テーマ15　アルゴリズム

編集の手間をAIで減らし、クリック率や視聴維持率から次の改善を決めます。

Step 4 収益化

- YouTube　テーマ16　YouTubeマネタイズ
- YouTube　テーマ17　商品制作
- YouTube　テーマ18　商品導線構築

広告収入だけに頼らず、自分の商品・サービスの販売につなげます。

※あくまで例です。実際の道順は、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。章・テーマ名は2026年7月時点のカリキュラムのものです。

道順の例 2　副業の学校

子育て中・40代
まず副業の土台から

家事と子育ての合間に、在宅でできる仕事を始めたい。
お金まわりの不安も、最初に解消しておきたい。



Step 1 土台

副業　第01章
稼ぐ全体像とマインド

副業　第03章
お金のリテラシー

副業　第04章
自己資金づくり

確定申告や扶養の壁を自分の状況から判断でき、メルカリやセルフバックで「最初の1円」を体験します。

Step 2 スキル

副業　第06章
文章スキル

副業　第07章
デザインスキル

副業　第09章
ビジネス基礎スキル

読まれる文章の型と、Canvaでのデザイン。どの稼ぎ方でも使える武器をそろえます。

Step 3 仕事

副業　第10章
クライアントワークの基礎

副業　第11章
WEBライター実践

副業　第12章
その他のクライアントワーク実践

プロフィールと提案文を整えて、未経験から受注へ。月5万円までの道筋を描きます。

Step 4 資産化

副業　第13章
ブログ開設・WordPress

副業　第16章
小さなコンテンツ販売

副業　第17章
月30万へのロードマップ

働いた時間を、積み上がる資産に変えていきます。

※あくまで例です。実際の道順は、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。章・テーマ名は2026年7月時点のカリキュラムのものです。

道順の例 3　オンラインビジネスの学校

自分のサービスがある・40代 売れる仕組みをつくりたい

サービスには自信があるのに、発信が売上につながらない。集客から販売までを、自分で組めるようになりたい。



Step 1 戦略

- オンライン　第1章 原理原則
- オンライン　第3章 顧客理解と購買心理
- オンライン　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を一枚の地図で理解し、「あなたにお願いしたい」と選ばれる立ち位置を決めます。

Step 2 設計

- オンライン　第5章 商品設計とオファー
- オンライン　第6章 ファネル設計

利益が積み上がる商品ラインと、見込み客が自然にお客様へ育っていく導線を描きます。

Step 3 教育

- オンライン　第8章 リスト構築と顧客教育
- オンライン　第12章 公式LINE
- オンライン　第13章 Lステップ

無料プレゼントで登録してもらい、売り込まなくても「欲しい」に変わる配信を組みます。

Step 4 販売と維持

- オンライン　第9章 セールスと販売導線
- オンライン　第10章 LTV最大化・ファン化
- オンライン　第11章 数値分析と改善

販売ページやウェビナーで売れる流れをつくり、数字を見ながら改善し続けます。

※あくまで例です。実際の道順は、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。章・テーマ名は2026年7月時点のカリキュラムのものです。

道順の例 4

AIビジネスの学校

フリーランス・40代
仕事にAIを取り入れたい

AIを少し触ったことはあるけれど、仕事にはまだ使えていない。作業時間を減らして、そのぶん発信を増やしたい。



Step 1 基礎

- AI　第01章 AI活用の哲学とルール
- AI　第03章 AI×音声入力
- AI　第06章 主要AIの使い分け

AIに意図が正確に伝わる言語化と、音声入力の速いワークフローを身につけます。

Step 2 3大AI

- AI　第07章 ChatGPTの使い方
- AI　第08章 Claudeの使い方
- AI　第10章 3大AIを組み合わせて使う

目的に合わせてAIを使い分け、狙った品質の出力を安定して引き出せるようになります。

Step 3 ナレッジ

- AI　第14章 NotebookLMの使い方
- AI　第16章 Notionの使い方

自分の知識や資料をAIに渡し、「自分の文脈を知っているAI」を育てます。

Step 4 実務

- AI　第29章 リサーチ・企画
- AI　第30章 コンテンツ制作（文章・音声）
- AI　第36章 AIを自分の分身にする運用

リサーチから制作まで、日々の仕事の中にAIの分業体制を組み込みます。

※あくまで例です。実際の道順は、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。章・テーマ名は2026年7月時点のカリキュラムのものです。

In Numbers

数字で見るビジネス学園



在校生の満足度

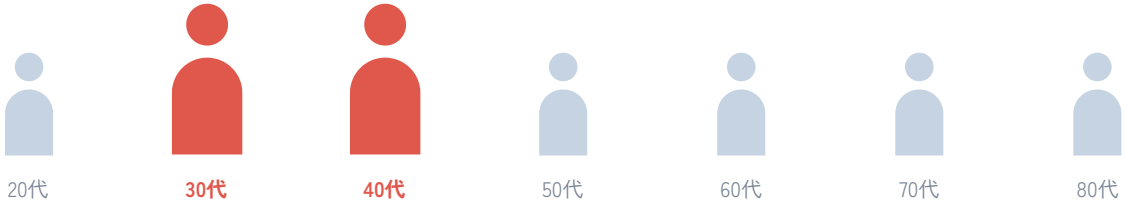
「大変満足」と「満足」を合わせて、在校生の97.8%。

KYOKOのオンラインスクール満足度アンケート（在籍メンバー対象・2023年12月実施）より。回答の一部は、学園のサイトで全文公開しています。

学んでいる年代

会社員・主婦・フリーランス・経営者まで

いちばん多いのは 30〜40代



60代で入学して、自分のチャンネルとスクールを持った受講生もいます（52ページ）。

副業か、本業か

副業として活動している方が 約8割



本業や家事・育児と両立しながら、副業として始める方がほとんどです。

年代・副業の割合は、在校生アンケートの結果として学園の公式サイトに掲載されているものです。



1日の学習時間



いちばん多いのは1日1〜2時間。学習期間が
無制限なので、自分のペースで進められます。

「副業の学校」の在籍者

4,000名以上

これまでの在籍者数です。いまは副業の学校を含む
4校を「ビジネス学園」として運営しています。

学校ごとの授業数

合計 **1,700本超**

AIビジネスの学校	683
オンラインビジネスの学校	425
YouTubeビジネスの学校	350超
副業の学校	254

学習時間は在校生アンケートの結果として学園の公式サイトに掲載されているものです。授業数は2026年7月時点です。

How You Learn

学び方とサポート

授業は、動画・音声・図解・テキストのどれでも学べる形でそろえています。机に向かえる日はパソコンで、忙しい日は耳だけで。通勤や家事の時間も、学ぶ時間に変わります。



動画

パソコンで
作業しながら、画面を
見て学ぶ。

音声

家事や送り迎えの
合間に、耳で学ぶ。

図解

図とイラストで、
全体の関係をつかむ。

テキスト

知りたい場所だけを、
文章で深く読む。



タイプ	概要	詳細
HERO ヒーローコンテンツ	広範囲に認知 を広めるための コンテンツ	• 認知拡大 • マス向けテーマの動画 • トレンド・ニュース • ビッグKW
HUB ハブコンテンツ	関係値の醸成 のための プッシュ型コンテンツ	• 関係値醸成 • ファン化 • シリーズ動画 • ミドルKW
HELP ヘルプコンテンツ	コアターゲット に向けた プル型コンテンツ	• 検索流入 • お役立ち動画 • チュートリアル動画 • ハウツー動画 • ロングテールKW

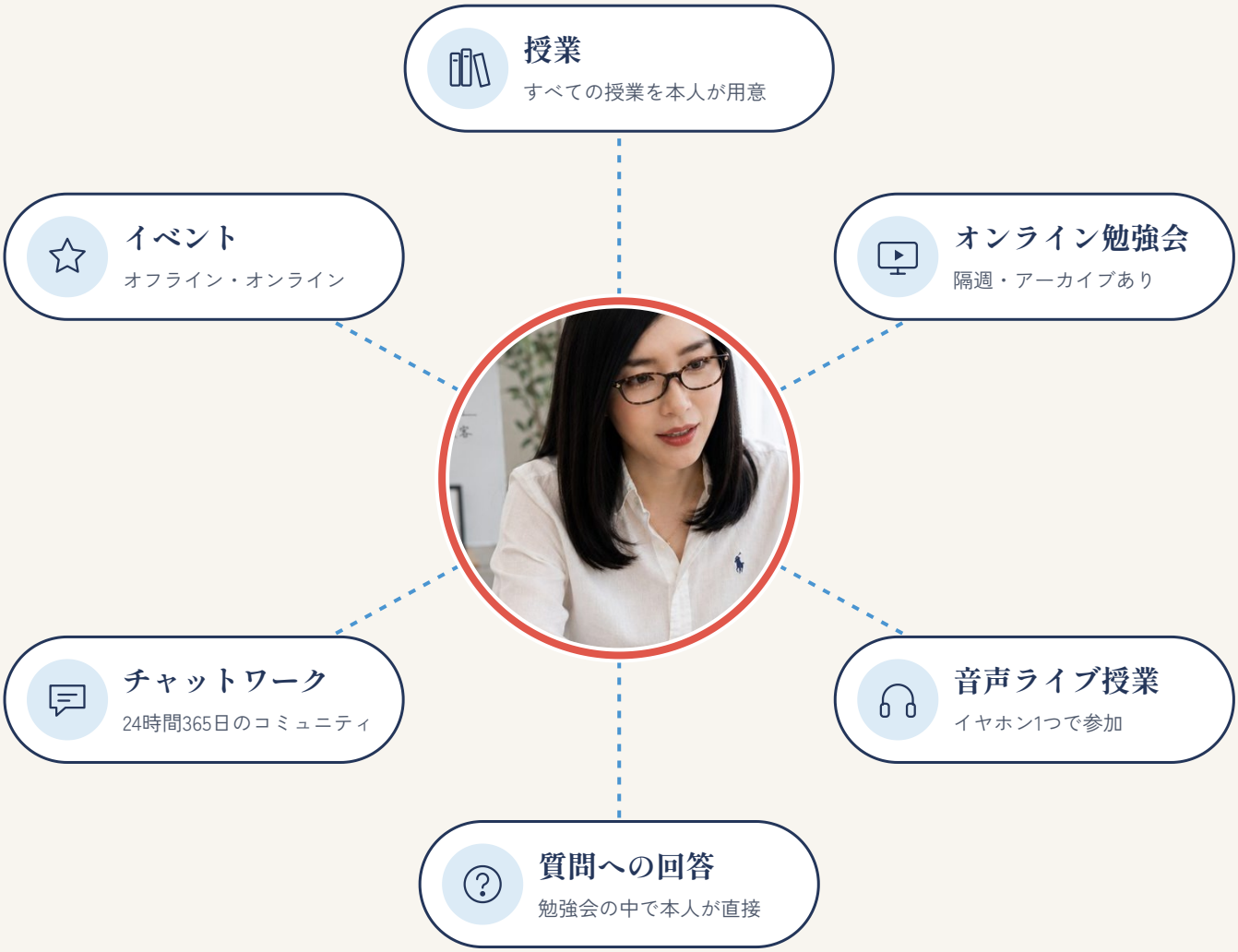
YouTubeビジネスの学校の授業スライドより

1授業ごとに、動画と全文テキストをセットで

副業の学校は1授業ごとに動画と全文テキスト、AIビジネスの学校は動画・本文・図解をセットでお届けします。入学したその日から、すべて見放題です。

教えるのは、すべてKYOKO本人

「よくわからない認定講師」は出てきません。授業も勉強会も、質問への回答もチャットワークも、すべてKYOKO本人が担当します。





オンライン勉強会の様子

最新ノウハウの解説や添削ワークショップを定期開催しています。寄せられた質問には、勉強会の中でKYOKO本人が背景や考え方まで含めて答えます。参加できなかった回も、アーカイブで好きな時間に見られます。

学習サポートのコンシェルジュと運営担当が各1名いますが、ノウハウや実技の指導は全回、KYOKO本人が行います。

Support

9つのサポート

分からないところをその日のうちに聞けて、手が止まったときに戻ってこられる場所があること。9つのサポートは、すべて受講料に含まれていて、4校すべてに共通です。

01

期間無制限・永久サポート

1年かけて基礎を固めても、2年目から収益化を本格化しても大丈夫です。

02

24時間365日チャットワーク

受講生専用のコミュニティ。提案文の相談から成果の報告まで、毎日やり取りがあります。

03

隔週のオンライン勉強会

月2回。全授業のアーカイブがあり、録画で好きなときに学べます。

04

質問し放題・回答無制限

回数制限なし、追加料金なし。勉強会の中で本人が直接答えます。

05

音声ライブ授業

通勤中・家事中でも、イヤホン1つで参加できます。

06

専属コンシェルジュ

レベル診断と目標のヒアリングから、あなた専用のカリキュラムを設計します。

07

半年に1度のオフラインイベント

成功者スピーチや表彰、KYOKOの個別アドバイスタイム。会場費・飲食費のみ実費です。

08

毎月のオンラインイベント

辛口討論会・強化月間・成果発表会など。遠方や海外からも参加できます。

09

全授業KYOKO主催

勉強会・音声ライブ・質問回答・チャットワーク、すべて本人が出席します。



新入生歓迎会の集合写真



イベントでの表彰

リアルで会う日があるから、続けられる

新入生歓迎会、表彰、合宿。オンラインスクールでも、顔を合わせる日をつくっています。年に1度の合宿は、本番の3ヶ月前から課題が始まる集中プログラムです。

ふだんの学びを支える場

もくもく会

午前・午後・夜と常に動いている作業会。仲間の目がある中で、自分の作業を進められます。

辛口討論会

お互いの発信や制作物を、本気でレビューし合うオンライン企画です。

強化月間

1ヶ月集中で、特定のスキルを身につけるオンライン企画です。

成果発表会

成功事例をみんなでお祝いします。先に進んだ人のやり方が、そのまま学びになります。

> 「チャットには毎日、今日やることを投稿していますし、『もくもく会』という作業会が午前・午後・夜と常に動いているので、仲間の目がある中で自分を追い込めます。」
>
> ひまるんさん（受講生インタビューより）

Regular Test

定期テスト

学んだことが、きちんと身についているか。ビジネス学園では、学校と同じように定期テストを行っています。
結果は通知表で届くので、得意なところと、もう一度学び直したいところがひと目で分かります。



テストの流れ

01
Zoomで受ける
決まった日に、Zoomでつないでテストを受けます。

02
3部に分けて解く
4つの学校の範囲から出題される選択式の問題です。

03
自動で採点
提出すると、その場で採点されます。

04
通知表を確認
結果は通知表として、会員サイトで見られます。

05
苦手を復習
評定が低かった分野は、どの授業で復習するかが分かります。

3部に分けて受けます

第1部
副業の学校
オンラインビジネスの学校

第2部
YouTubeビジネスの学校

第3部
AIビジネスの学校

問題数と制限時間は、部ごとに決めています。

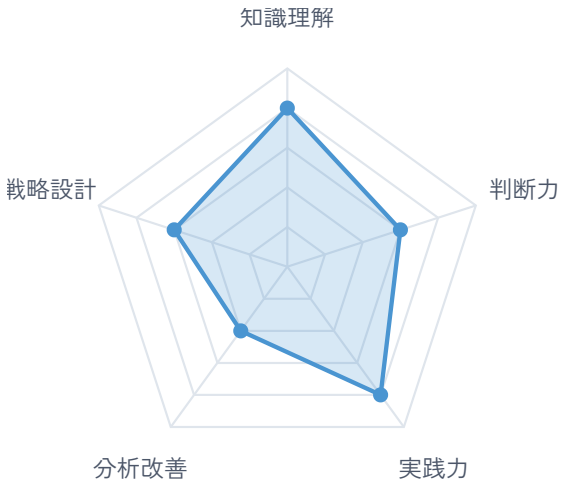
通知表

ビジネス学園 定期テスト
（見本）

総合得点

68点 ／100点

得点に応じて、5段階の評定がつきます。観点ごと・学校ごとに、得意と苦手が見えます。



観点別の評定

知識理解	●●●●○	4
判断力	●●●○○	3
実践力	●●●●○	4
分析改善	●●○○○	2
戦略設計	●●●○○	3

学校別の得点と評定

副業の学校	82点	4
オンラインビジネスの学校	71点	3
YouTubeビジネスの学校	64点	3
AIビジネスの学校	55点	2

次に学ぶとよい授業

- AIビジネスの学校　第06章「主要AIの使い分け」から、もう一度。
- YouTubeビジネスの学校　テーマ13「YouTubeアナリティクス」で、数字の読み方を復習。

会員サイトで確認

通知表は会員サイトに届き、いつでも見返せます。

苦手が分かる

観点別・学校別の評定で、伸ばしたいところが見えます。

次の授業へ

復習する授業が示されるので、すぐ学び直せます。

※上の通知表は説明のための見本です。点数と評定は架空の例で、実際の画面とはデザインが異なります。



月10万円だった元教員ママが、単月1500万円・法人売上1億円になるまで

金井志津乃さん

30代・夫と子ども2人

「車を売って、毎日うどんを食べて。それでも月10万円いくか、いかないかでした」

入学	2021年11月
入学前	高校教員（社会科）→ 退職して自宅起業（教員採用試験対策）。月収10万円前後
いまの活動	「教員の学校」「人間力の学校」運営・法人4期目・出版社設立・YouTube発信
実績	入学1ヶ月半で単月75万円、半年で月200万円、2年で単月1527万円。法人1〜3期の合計売上1億円突破（対談時点）

入学前

高校教員を辞めて自宅で起業。車を売り、月10万円いくか、いかないかで2年もがいた

→

いま

2つのスクールを運営。法人1〜3期の合計売上は1億円を突破。夫は専属サポートに

入学してからの歩み

2021年11月
入学。0歳の長男を抱っこしながら、動画講座で
ライティングを学ぶ

入学1ヶ月半
商品の紹介ページ（LP）を書き直し、LINEで募集。
単月75万円に

入学半年
商品を30万円ほどに作り替え、月収200万円に到達

2022年4・5月
4月のリアルイベントのあと、すぐに収益200万円超え。
5月はゴールデンウィークの数日間で200万円

2023年1月
単月258万6,000円

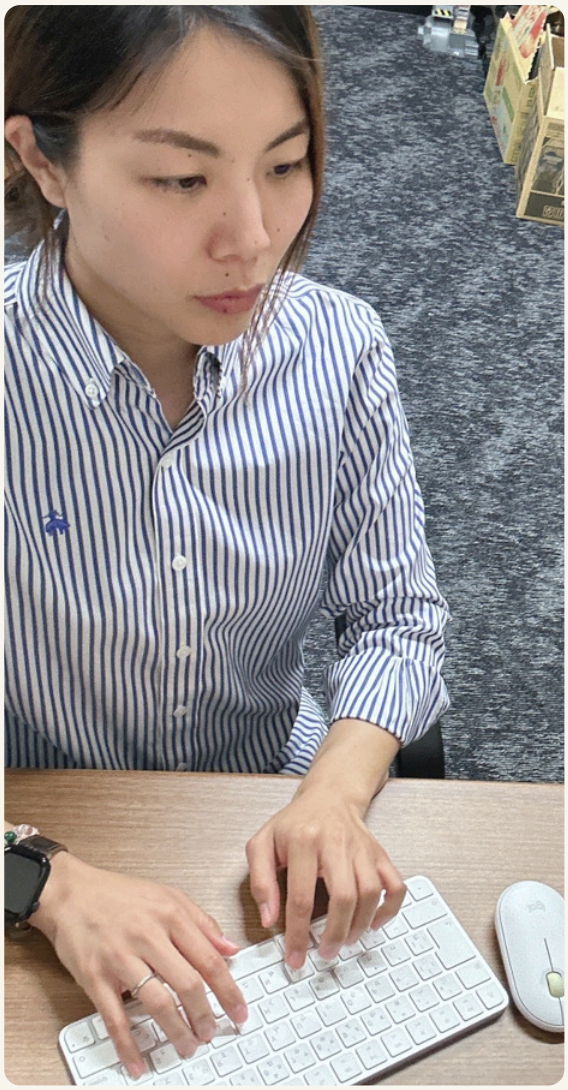
その後
メルマガと導線を半年かけて構築し、月
100万円を安定して切らない状態に。夫が仕事を
辞めて専属サポートへ

2023年5月
入学後初の無料セミナー。7日間で527万円

2023年夏
ローンチなし。問い合わせだけで月320万円

2023年12月
セミナーローンチで単月1527万円。入学前に10人だった
セミナー参加者は580人に

いま
法人4期目。1〜3期の合計売上は1億円を突破し、
出版社も設立（対談時点）



作業する金井さん

学園の使い方

「ビジネスの専門家になろうとすると
時間が足りないので、ビジネスの
部分はKYOKO先生から学んで
時短して、自分は教育の専門性を磨く
ことに集中しています。」

「合宿は正直つらいですけど（笑）、
それ自体がいい顧客体験に
なりますし、自分と向き合う時間に
なりました。リアルイベントは全部
参加しています。」

A Day

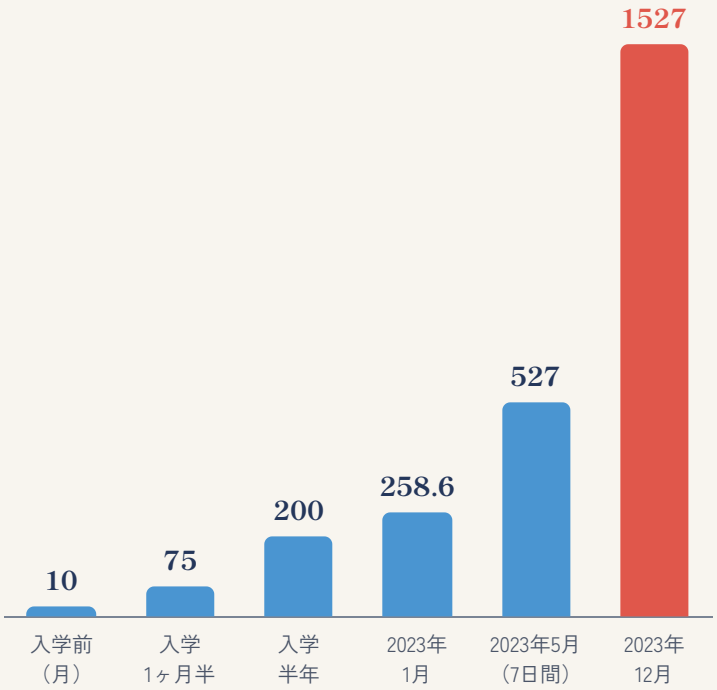
金井さんの1日

朝はヨガと瞑想、自作のジャーナリングノートから始まります。3ヶ月ごとにゴールを書き直し、感情リストで自分の状態を毎日確認するのが習慣です。



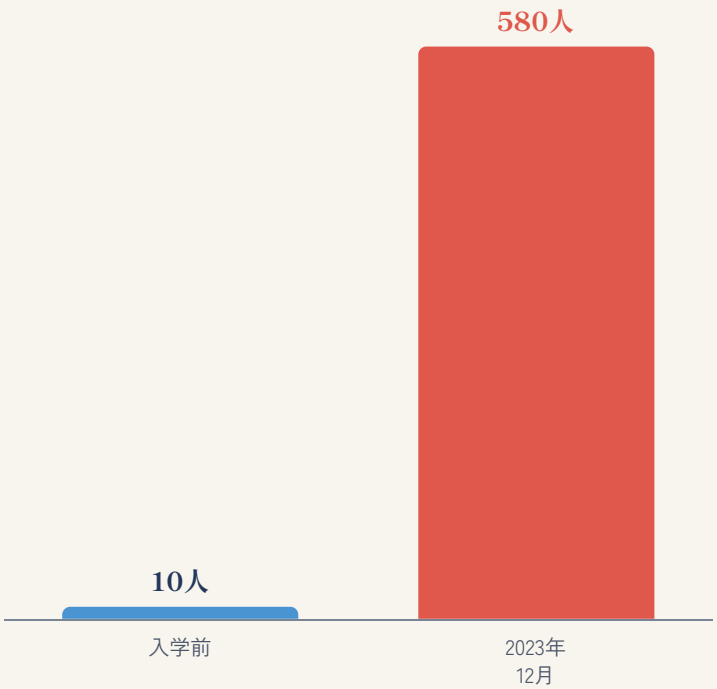
主な売上の節目

単位：万円。入学前は月収



セミナー参加者

単位：人



本人の言葉

「先生のライティングを学んで、先生が体現されているものを徹底的に見て、真似て作っただけ。」

「ライティングでこんなにも違うんだ、というのが最初の衝撃でしたね。」

「売り込まなくても、信用が貯まっていれば選んでいただけるんだと体感しました。」

「2022年4月のイベントの後、すぐに収益200万円を超えたので、リアルで会うことによる意識の変化は本当に大きいと感じています。」

これから学ぶ人へ

「ステップアップしたくて教わりに来ているんだから、今までの自分のやり方は1回白紙にする。それは過去の自分を否定することでもなくて、次に進むために必要なことだと思っています。」

単月の売上（2023年12月）
1527万円

法人1〜3期の合計売上
1億円

セミナー参加者
（入学前は10人）
580人

取り組んだことと、いまの学園で同じテーマを学べる授業

LP（商品の紹介ページ）の書き直し	副業 第06章 文章スキル　オンライン 第9章 セールスと販売導線
商品の単価を見直し、作り替える	オンライン 第5章 商品設計とオファー
メルマガと導線で、自動で売れる仕組みに	オンライン 第8章 リスト構築と顧客教育
ファン化と差別化	オンライン 第4章 ポジショニング＆ブランディング　第10章 LTV最大化・ファン化
YouTubeでの発信	YouTube テーマ19 YouTubeマーケティング

※成果には個人差があります。数字と言葉は、学園サイトの受講生インタビュー記事（KYOKO先生との対談動画などをもとに構成）にもとづき、取材時点のものです。右の列は、いまのカリキュラムで同じテーマを扱う章・テーマで、ご本人が受講した授業名ではありません。



スマホ1台で始めた元ネイリストが、インスタ14万フォロワー・スクール売上479万円になるまで

じゅんさん

40代・夫と子ども2人

「パソコンは人差し指で打つような、本当にネット音痴だったんです」

入学	2021年7月
入学前	ネイリスト14年 → 結婚・出産を機に専業主婦
いまの活動	Instagram（総フォロワー14万人超）・YouTube発信・インスタスクール「カラーズ」運営
実績	インスタ開始13ヶ月でフォロワー10万人・月収100万円達成。自分のスクールの初ローンチで120万円、2期ローンチで479万円（対談時点）

入学前

育児だけの毎日がつらかった専業主婦。パソコンは人差し指で打つほどのネット音痴

→

いま

インスタの伸ばし方を教える自分のスクールを運営。2期ローンチで479万円

入学してからの歩み

2021年7月
入学し、Instagramの運用を開始。運用1ヶ月目の楽天アフィリエイトの報酬は15円

2021年11月
フォロワー1,000人。ここまでの4ヶ月が、いちばんつらい時期だった

2022年4月
フォロワー1万人

転機
勉強会で「売りたいものを売るのではなく、売れるものを売る」と言われ、紹介する商品を選び直す

2022年6月
月8万円の収益が発生

2022年7月
七夕ネイルの動画が広まり、フォロワー2万人から4万人へ

2022年10月
月収100万円（6月8万→7月20万→8月30万→9月74万→10月100万）

2022年11月
フォロワー10万人。開始から約13ヶ月

2024年3月
インスタの伸ばし方を教えるスクール「カラーズ」を開講。初ローンチで120万円

2期
価格を見直し、マンツーマンコースも新設。YouTube登録者約1,600人で479万円

「寝かしつけも授乳も公園も、イヤホンをつけて耳で学んでいました。スクールのコンテンツは最初に全部目を通して、いまは困ったときに見返して使っています。」

「学園のメンバーが『ちょっと登録してみますね』とテストしてフィードバックをくれたり、本当にコミュニティに助けられました。」

「楽天で15円稼げた、みたいな小さな成果が重なって、『もうちょっとやってみようかな』の繰り返しで、いまでも頑張れています。」

Instagramの総フォロワー
14万人超

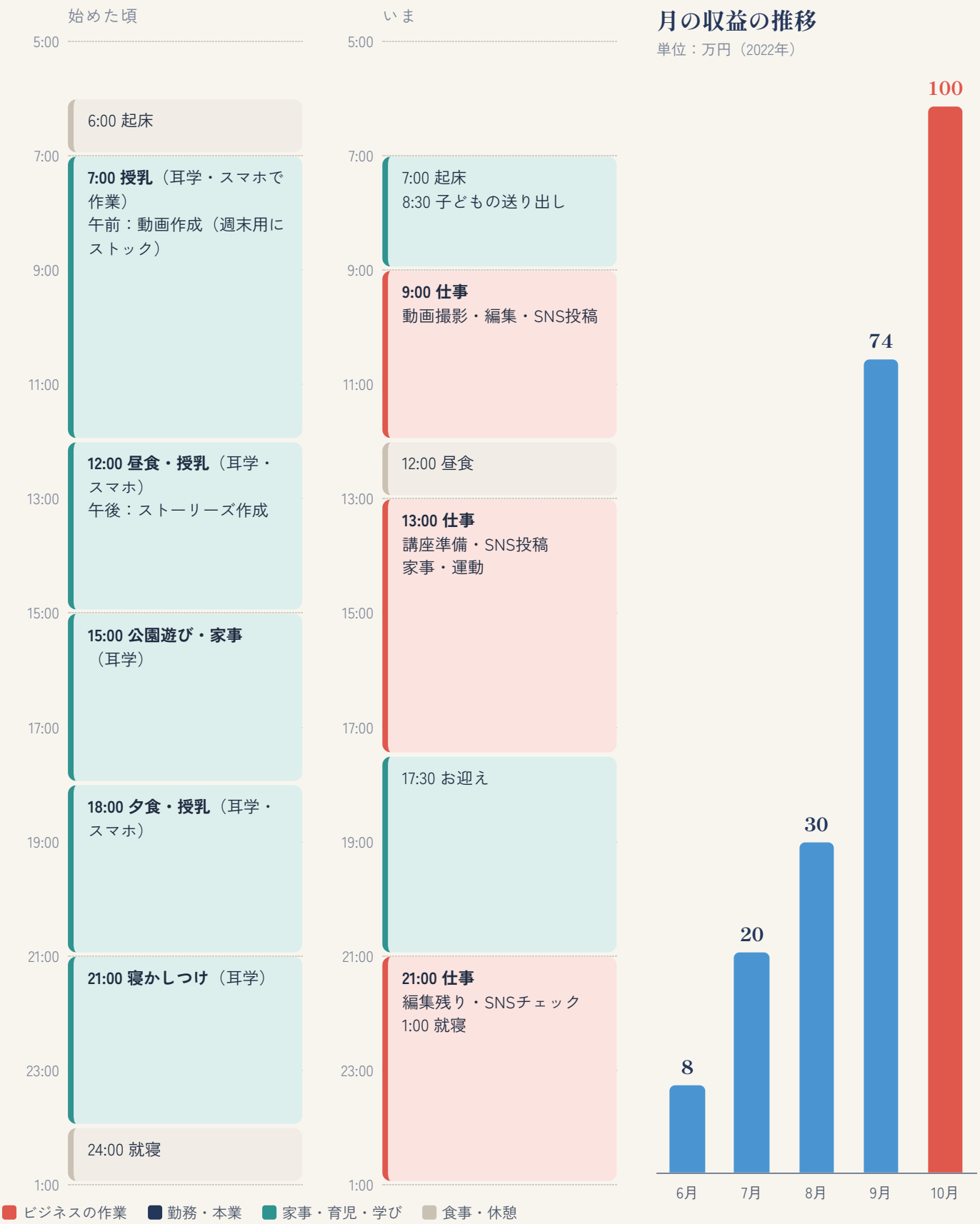
フォロワー10万人までの期間
約13ヶ月

自分のスクールの2期ローンチ
479万円

A Day

じゅんさんの1日

始めた頃は、授乳しながら耳で学び、スマホで作業する毎日でした。台本は2本まとめて書いて、2本まとめて撮る。急な発熱などに備えて、ストックを作っておくのがコツです。



月の収益の推移

単位：万円（2022年）

本人の言葉

> 「勉強会でKYOKO先生に『私が売りたいものを売るのではなく、売れるものを売る』と言われたのが起点です。」

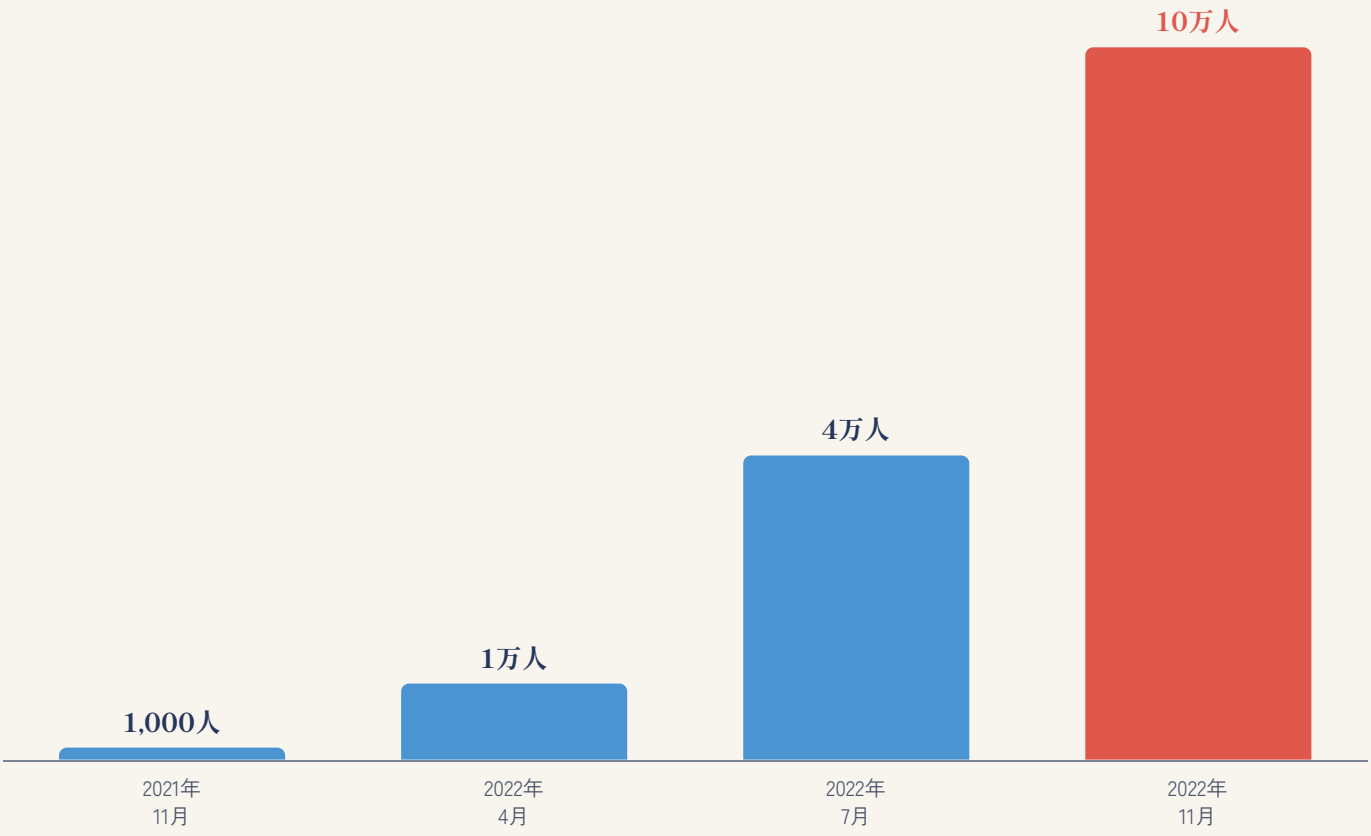
> 「やめちゃったら絶対何もないけど、続けていれば可能性はある。」

発信のジャンルに悩む人へ

「人よりちょっとだけでも知識があること、興味があることって、絶対あると思うんです。頭の中で考えても思い浮かばないので、紙に書き出してみる。」

Instagramフォロワーの推移

運用開始は2021年7月



取り組んだことと、いまの学園で同じテーマを学べる授業

Instagramの運用・リール	副業 第08章 動画リテラシー　第15章 SNS・発信
売れる商品を選び直す（顧客視点）	オンライン 第3章 顧客理解と購買心理
顔出しYouTubeを始める	YouTube テーマ03 チャンネル立ち上げ　テーマ06 魅せる撮影
自分のスクールのローンチ	オンライン 第5章 商品設計とオファー　第9章 セールスと販売導線

※成果には個人差があります。数字と言葉は、学園サイトの受講生インタビュー記事（KYOKO先生との対談動画などをもとに構成）にもとづき、取材時点のものです。右の列は、いまのカリキュラムで同じテーマを扱う章・テーマで、ご本人が受講した授業名ではありません。



自称コミュ障の33歳が、会社を辞めてYouTube登録3.3万人・月収70万円になるまで

ひまるんさん

30代・福岡在住・一人暮らし

「人と関わらずに、
1人で稼げるようになりたい」

入学	2022年10月
入学前	会社員（IT系・大学生協・建築系など4社を経験）
いまの活動	YouTube発信（Vlog）・オンラインコミュニティ運営
実績	YouTube開始30日で登録者1,000人、5ヶ月で1万人。開始8ヶ月の月に収益70万円超え。対談時点で登録者3.3万人

入学前

**会社の人間関係に悩み、
「1人で仕事ができたら
いいのに」とずっと思っていた**

→

いま

**YouTubeで日常を発信し、
自分のコミュニティを運営。
年収は1,000万円に届く水準**

入学してからの歩み

2022年10月
会社を辞め、入学。フリーランスとしての生活が始まる

入学2ヶ月
Webライターの案件を取り始める。最初の月の収益は約7,000円

2023年12月
Webライターで月20万円に。合宿が始まり、2週間に1回の添削会へ

2024年1月
添削会で長い尺のYouTubeをすすめられ、27日にVlogの1本目を投稿

2024年2月
1本目から約30日で登録者1,000人。約40日で収益化の条件をクリア

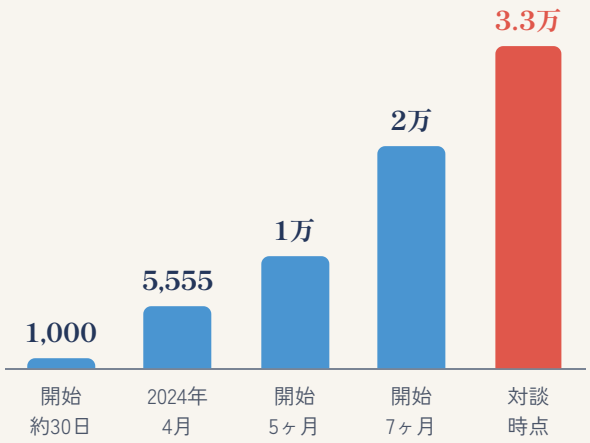
開始5〜7ヶ月
登録者1万人、そして2万人へ

2024年9月
自分のオンラインコミュニティを開始し、118人が参加。この月の収益は70万円超え

いま
登録者3.3万人（対談時点）。目標だった「親に旅行をプレゼントする」も達成

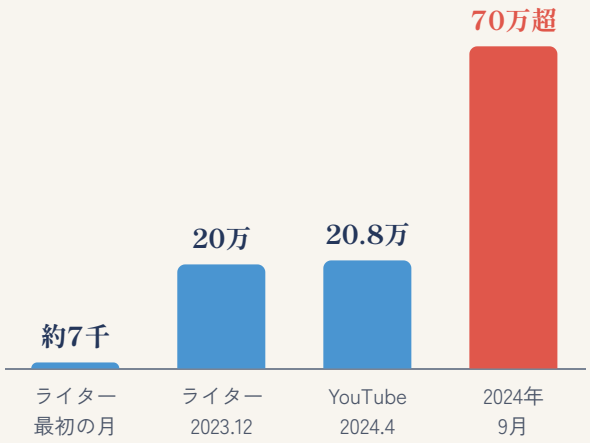
YouTube登録者の推移

1本目の投稿は2024年1月27日

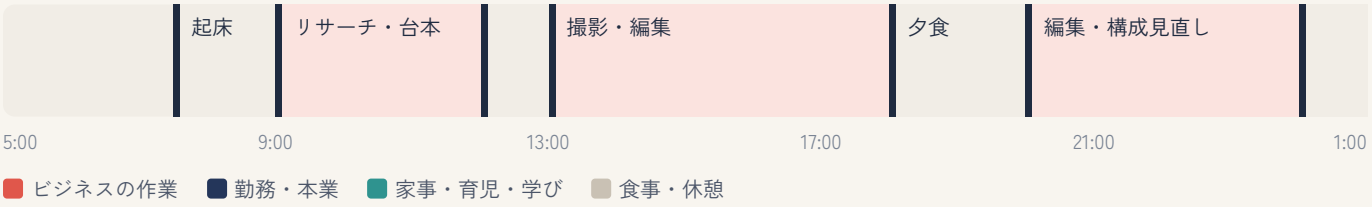


月の収益

単位：円



いまの1日



本人の言葉

「月2回の勉強会には必ず参加しています。2時間の有料級の講義を無料で受けられる感覚で、必ず学びがあるんです。」

「どんなクオリティでもいいから投稿を続けて、『こうじゃない？』と言ってくれる人がいる環境に身を置くことが1番大事だと思います。」

取り組んだことと、いまの学園で同じテーマを学べる授業

Webライターとして案件を取る	副業 第11章 WEBライター実践
Vlogチャンネルの立ち上げと企画	YouTube テーマ03・04
撮影・編集	YouTube テーマ05・09
自分のコミュニティをつくる	オンライン 第5章・第10章

※成果には個人差があります。数字と言葉は、学園サイトの受講生インタビュー記事（KYOKO先生との対談動画などをもとに構成）にもとづき、取材時点のものです。右の列は、いまのカリキュラムで同じテーマを扱う章・テーマで、ご本人が受講した授業名ではありません。



収益0円が1年3ヶ月続いた2児のママが、3ヶ月でフォロワー6万人・月収28万円になるまで

なちゅらさん

40代・夫と小学生の子ども2人

「『ママ、スマホ見て
遊んでるんでしょ』って子どもに
言われて、申し訳ないなと思いつつ、
つらいなと思うこともありました」

入学	2022年9月
入学前	会社勤め。現在はパート（週3日・午前中）と両立
いまの活動	Instagramダイエットアカウント「なちゅら」運営・SNSマーケター
実績	合宿前フォロワー150人→3ヶ月で6.2万人。収益は2,155円→11万円→28万円と急伸。リール最高再生121万回（対談時点）

入学前

入学から1年3ヶ月、収益は0円。家族からは「我慢の限界かな」とまで言われていた

→

いま

ダイエットアカウントのフォロワーは6.2万人。月の収益は28万円に

入学してからの歩み

2022年9月
入学。自分に何が向いているのかを迷いながら学ぶ

第1回合宿
札幌合宿に参加。それでも成果は出ず、焦りが続く

2023年12月
「1円も稼げなかったら札幌には行けない」と決めて、第2回合宿の3ヶ月へ

12月24日
フォロワー150人のダイエットアカウントで再スタート

2023年12月
収益2,155円。月末のフォロワーは3,000人

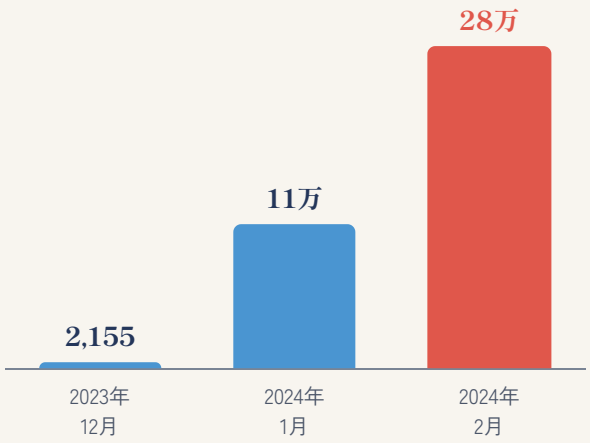
2024年1月
収益11万円。フォロワー2.8万人

2024年2月
収益28万円。フォロワー5.2万人。PR案件を50件弱紹介

いま
フォロワー6.2万人、リール最高再生121万回（対談時点）

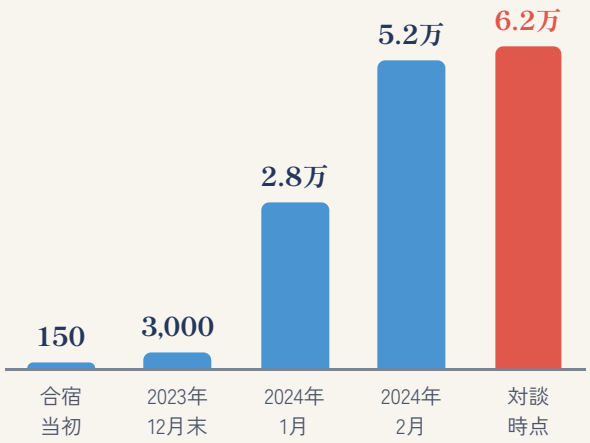
月の収益

単位：円



Instagramフォロワー

第2回合宿の当初は150人



いまの1日



本人の言葉

「いつもスクールで聞いている話を、本当に実践していったというだけなんです。」

「普段は家事や子どもの送迎中など、時間があれば耳で学んでいます。すき間時間の活用がいまの生活スタイルでは必須なので、耳学しやすいコンテンツはありがたいです。」

取り組んだことと、いまの学園で同じテーマを学べる授業

リールの企画と見せ方	副業 第08章・第15章
PR案件・アフィリエイトの紹介	オンライン 第3章 顧客理解と購買心理
これから：自分の商品をつくる	副業 第16章 オンライン 第5章

※成果には個人差があります。数字と言葉は、学園サイトの受講生インタビュー記事（KYOKO先生との対談動画などをもとに構成）にもとづき、取材時点のものです。右の列は、いまのカリキュラムで同じテーマを扱う章・テーマで、ご本人が受講した授業名ではありません。



カウンセリング1回500円だった3児の母が、年商1500万円になるまで

めぐみさん

40代・夫と子ども3人

「夫の世話と子どもの世話をして、このまま死んでいくのかと思ったら、涙が止まらなかった」

入学	2022年10月
入学前	保育士・幼稚園勤務を経て、心理カウンセラーとして起業
いまの活動	心理カウンセラー・オンラインスクール「心の学校」運営・YouTube発信
実績	入学7ヶ月目にメール企画で60万円、入学1年で月収220万円を達成。オンラインスクール開講で年商1500万円（対談時点）

入学前

2時間のセッションを500円で。お客さんは来ても疲弊するだけで、カウンセラーをやめようかと思ったこともあった

→

いま

自分のオンラインスクール「心の学校」を持ち、年商1500万円。「買わせてください」と連絡が来る

入学してからの歩み

2009年
我が子のために心理学を学び始める。人生が変わり始めたのは2016年から

起業当初
ワンコインで2時間のセッション。そこから1,000円、3,000円、5,000円と少しずつ値上げ

2022年10月
入学。もう一度流れてきたKYOKO先生の動画で「この人だ！」と即決

入学7ヶ月目
初めて「メールだけで商品を販売する」企画に挑戦。売上60万円

その後半年
YouTube→メルマガ→商品の案内までを自動で届ける仕組みを作り込む

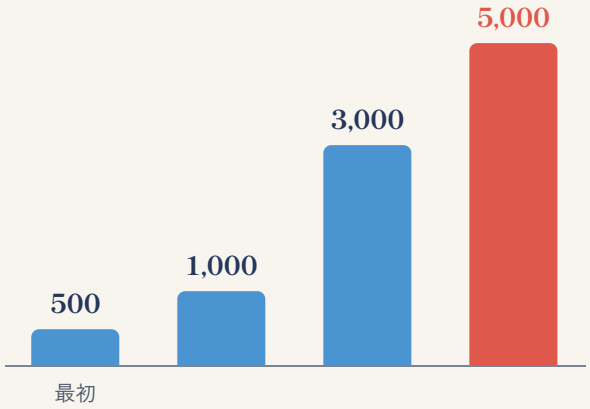
入学1年
月収220万円。自動収入だけで月90万円ほどが安定して入る

翌年
合宿で事業計画を何度も添削され、オンラインスクール「心の学校」を開講

いま
年商1500万円（対談時点）

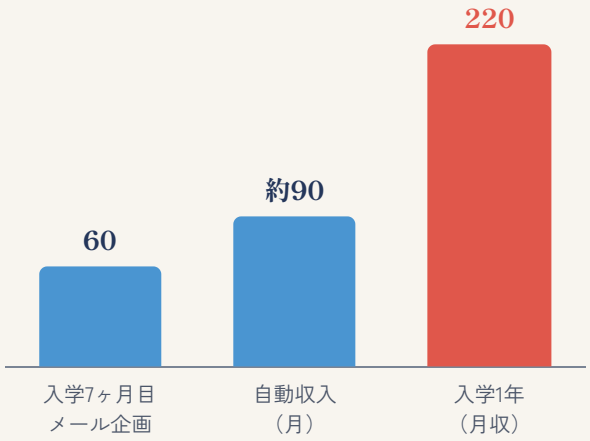
セッション1回の価格

起業当初からの値上げ。単位：円

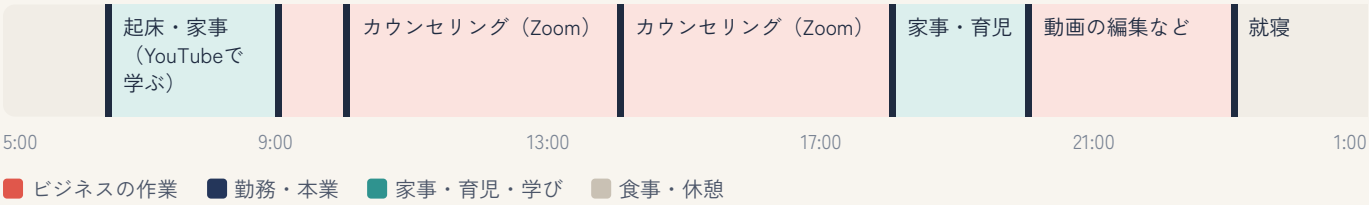


入学後の節目

単位：万円



ある日の1日



ビジネスの作業　勤務・本業　家事・育児・学び　食事・休憩

本人の言葉

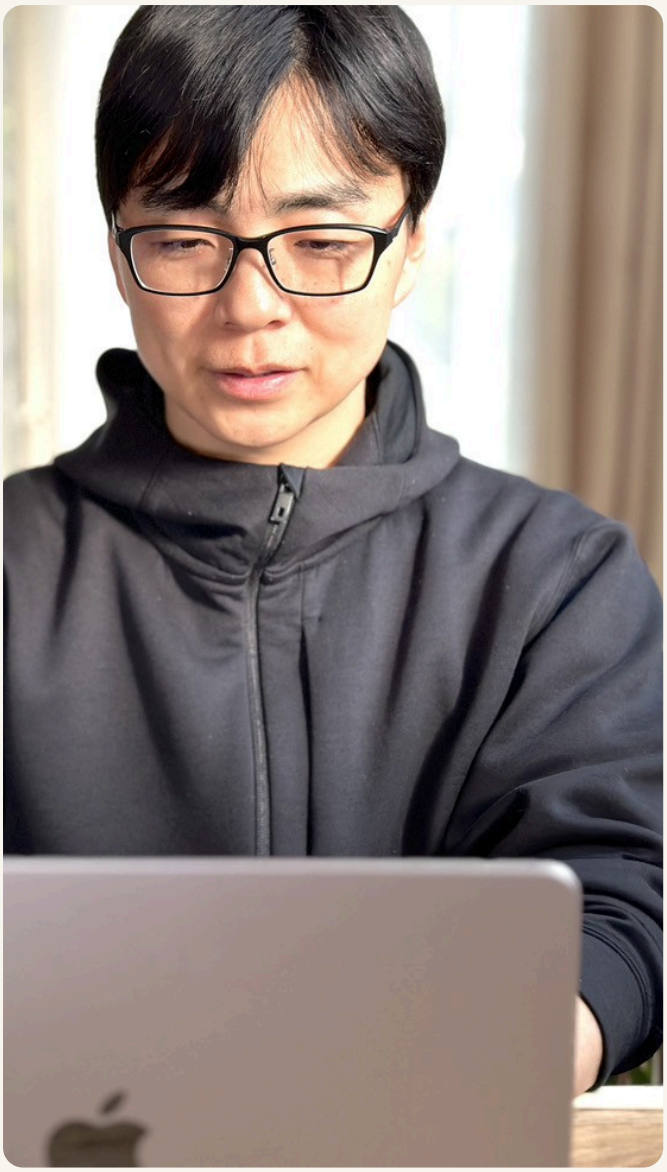
「教わった通りに書いて、添削で直してもらったメールだけで60万円。」

「1人でやって無理だったから、入っているんです。」

取り組んだことと、いまの学園で同じテーマを学べる授業

メールで商品を販売する	副業 第06章 文章スキル オンライン 第8章
自動で届く導線をつくる	オンライン 第6章 ファネル設計
マンツーマンから スクールへ作り替え	オンライン 第5章 商品設計とオファー
YouTubeで知ってもらう	YouTube テーマ19

※成果には個人差があります。数字と言葉は、学園サイトの受講生インタビュー記事（KYOKO先生との対談動画などをもとに構成）にもとづき、取材時点のものです。右の列は、いまのカリキュラムで同じテーマを扱う章・テーマで、ご本人が受講した授業名ではありません。



14年勤めた教員を辞めた3児の父が、YouTube半年で登録1万人・月収44万円になるまで

秋山ヒロシさん

30代・妻と子ども3人

「このままだと、気づいたら子どもが大人になって、自分は家族としていらない人になってしまう」

入学	2023年1月
入学前	中学・高校の国語教員（合計14年）
いまの活動	Webライター・YouTube「おかんのお金守るチャンネル」運営
実績	YouTube開設半年で登録者1万人、7ヶ月目に2万人。ライターと合わせて最高月収44万円（対談時点）

入学前

朝4時に起きる教員生活。負担が全部妻に行き、家庭のことにほとんど関われなかった

→

いま

YouTubeとライターで、教員時代の給料を超えた。3人の娘と触れ合う時間も増えた

入学してからの歩み

2023年1月
入学。副業のWebライターで月1〜5万円からスタート

2023年3月末
教員を退職し専業ライターに。文字単価は1円から2円に

2023年4月
月20万円に。ところが半年ほど増えず、
メンタルダウンも経験

2023年秋
YouTube「おかんのお金守るチャンネル」を本格的に始める

12月〜
合宿の課題が始まり、発信の軸を決めるために
自己理解を突き詰める

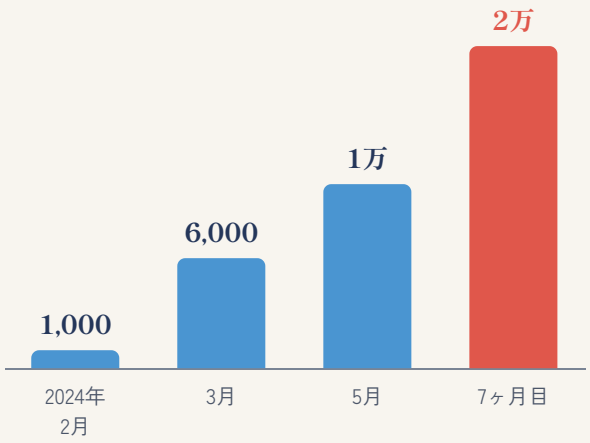
2024年2月
登録者1,000人を超えて収益化。19万6,826円の収益

2024年5月
開設およそ半年で登録者1万人

7ヶ月目
登録者2万人。ライターと合わせた最高月収は44万円

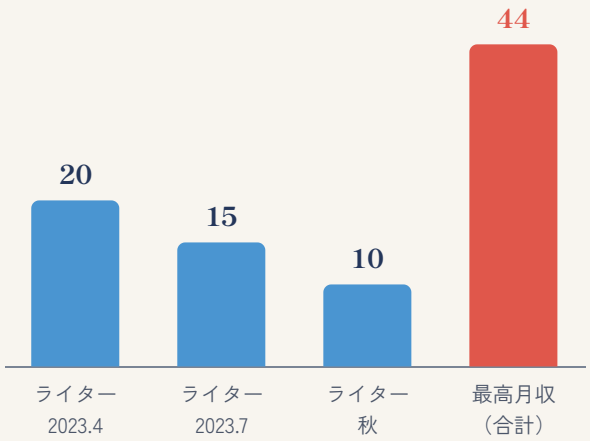
YouTube登録者の推移

2023年秋にチャンネルを開始



月の収入

単位：万円



教員と両立していた頃の1日



本人の言葉

「1つの原稿で800か所くらい直されたことがあって、国語教員をやっていた自信が吹っ飛びました。」

「僕以外でもできます。」

取り組んだことと、いまの学園で同じテーマを学べる授業

Webライターとして書く	副業 第06章　第11章
3C分析で、需要のある所にチャンネルを	YouTube テーマ02 ビジネス設計と戦略
検索から企画・台本へ	YouTube テーマ04 動画企画と設計
歩きながら音声入力	AI 第03章 AI×音声入力

※成果には個人差があります。数字と言葉は、学園サイトの受講生インタビュー記事（KYOKO先生との対談動画などをもとに構成）にもとづき、取材時点のものです。右の列は、いまのカリキュラムで同じテーマを扱う章・テーマで、ご本人が受講した授業名ではありません。



65歳でYouTubeを始めた元教員が、登録約1.9万人・自分のスクールで約450万円になるまで

ひごひろみさん

60代・一人暮らし

「見てくれる人がいないと、作る気にならない。1人だったら、そこで終わっていたと思います」

入学	2023年7月
入学前	学校の教員38年（特別支援教育が中心）→ 定年後に個別指導塾を開業
いまの活動	YouTube「60代おひとり様のワクワクドキドキ人生」・オンラインスクール「ひご塾」運営・個別指導塾
実績	YouTube開始翌月に収益化（初月の広告収入52,000円）、半年で登録者1万人。対談時点で約1.9万人、「ひご塾」販売で約450万円

入学前

定年退職の翌日に塾を開業。コロナで生徒がゼロになり、ブログもなかなかうまくいかなかった

→

いま

60代向けのVlogで登録者約1.9万人。テレビでも紹介され、自分のスクール「ひご塾」を運営

入学してからの歩み

定年の翌日
4月1日に個別指導塾を開業。コロナで生徒がゼロになり、ブログを書き始める

2023年7月
入学。「それならYouTubeが早いです」と言われ、ブログからYouTubeへ切り替える

準備
「100の後悔と対策」などの宿題。撮れる範囲で、素材を撮りためる

2023年11月3日
1本目の動画を公開

2023年12月
収益化。初月の広告収入は52,000円

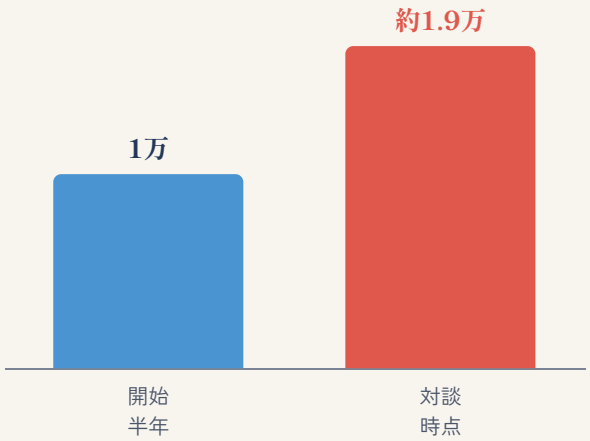
開始半年
登録者1万人を突破

いま
登録者約1.9万人。地元の福岡放送でも紹介される

ひご塾
60代以上に向けたオンラインスクールを開講。販売による収益は約450万円

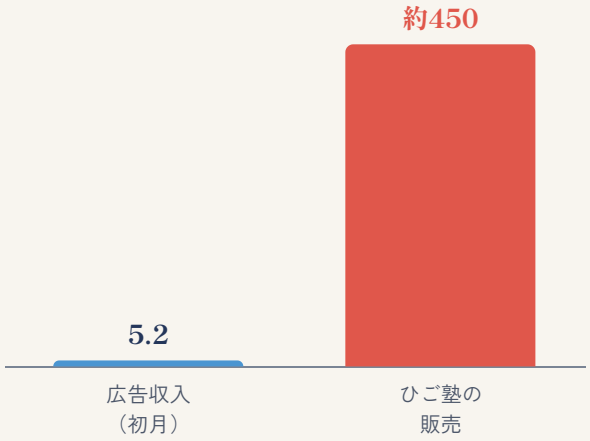
YouTube登録者

1本目は2023年11月3日に公開

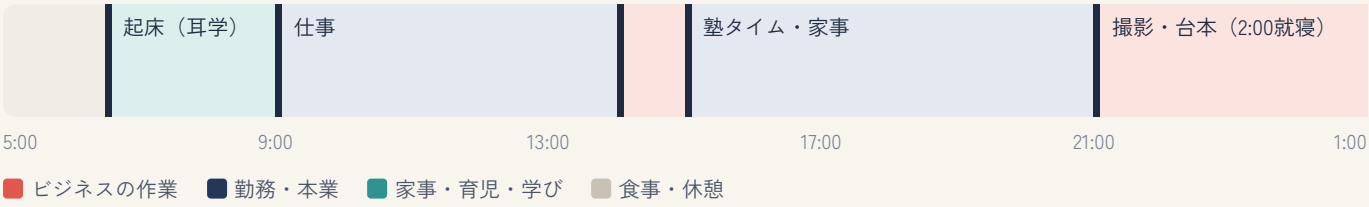


収益の比べ

単位：万円



塾と両立する1日



本人の言葉

> 「私、この人についていくって決めたので、この人が言った通りにするって決めているんです。」

> 「50代くらいからは、皆さんそれぞれの素敵な経験がおありなので、その経験を発信するだけでいいと思うんです。」

取り組んだことと、いまの学園で同じテーマを学べる授業

シニアのVlogチャンネルを立ち上げる	YouTube テーマ03 チャンネル立ち上げ
検索窓からテーマを拾う	YouTube テーマ04 動画企画と設計
画角を変えて撮る	YouTube テーマ06 魅せる撮影
自分のスクール「ひご塾」	YouTube テーマ17 商品制作

※成果には個人差があります。数字と言葉は、学園サイトの受講生インタビュー記事（KYOKO先生との対談動画などをもとに構成）にもとづき、取材時点のものです。右の列は、いまのカリキュラムで同じテーマを扱う章・テーマで、ご本人が受講した授業名ではありません。

Tuition

学費と入学までの流れ

受講料（税込）

19万8,000円~

1つの学校に入学する、いちばんベーシックなプランの料金です。学ぶ内容とサポートの組み合わせで一人ひとり異なるため、正確な金額は、オープンキャンパスや個別相談で、カリキュラムの中身とあわせてご案内しています。



買い切り
最初に一度お支払い

学習期間無制限
追加料金なし

月会費なし
継続課金はありません

分割払い対応
お支払い方法は選べます

受講料に含まれるもの

- 入学した学校の全授業（動画・音声・図解・テキスト）
- 質問し放題・回答無制限
- 24時間365日のチャットワークコミュニティ
- 授業の追加・更新（毎月）
- 専属コンシェルジュによる個別カリキュラムの設計
- 隔週のオンライン勉強会と音声ライブ授業
- 半年に1度のオフラインイベント、毎月のオンライン企画
- 指導は100%KYOKO本人が担当

受講料のほかにかかるもの：ブログのサーバー代や有料ツールの利用料など、実践に使う実費は別にかかります。何が必要かは講座の中で説明しています。オフラインイベントは会場費・飲食費のみ実費です。

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、学園の全体像・学び方・受講生の活動事例を知る。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

Q & A

よくある質問

♡ 始める前の不安

Q 初心者でもついていけますか？

大丈夫です。受講生の多くは、本業や家事・育児と両立しながらの副業スタートです。授業はトピックごとに細かく分かれているので、自分のレベルに合うところから学べます。

Q パソコンが苦手です。大丈夫ですか？

受講生のじゅんさんは、入学したころパソコンを人差し指で打つほどだったと話しています。スマホだけで作業している受講生もいます。副業の学校には、PCの選び方やタイピングから学べる章もあります。

Q 年齢が気になります

最も多いのは30〜40代です。学園には、50代・60代・70代で始めて成果を出しているメンバーもいます。65歳でYouTubeを始めたひごひろみさんの歩みは52ページで紹介しています。

Q 時間がありません。続けられますか？

受講生の最多層は1日1〜2時間の学習です。授業は耳だけでも学べる形式に対応しているので、通勤や家事の時間も使えます。学習期間は無制限です。

Q 海外に住んでいても受講できますか？

授業はすべてオンラインで、動画・音声・テキストはいつでも見られます。勉強会にはアーカイブがあり、毎月のオンライン企画は遠方や海外からも参加できます。「海外在住ですが、時差を気にせず録画で学習しています」という声も届いています。

学び方

Q どの学校を選べばいいかわかりません

LINE登録特典の「ビジネス適性精密診断」をお試しいただくか、オープンキャンパスにご参加ください。目的に合わせて最適な学校をご提案します。

Q わからないことは、どうやって質問しますか？

24時間365日、質問を投稿できる場所があります。回数制限も追加料金もありません。回答はオンライン勉強会で、KYOKO本人が背景や考え方まで含めて行います。

Q 途中で忙しくなったら？

期限がないので、学習が止まっても挫折ではなく、ただの中断です。本業が忙しくなって一時的に離れる方も、妊娠・出産で1年ほどお休みする方もいます。戻ってきたときも、教材やサポートはそのまま使えます。

お金のこと

Q 学費はいくらですか？

1つの学校に入学するベーシックなプランが19万8,000円からです。学ぶ内容とサポートの組み合わせで一人ひとり異なるため、正確な金額はオープンキャンパスや個別相談でご案内しています。

Q 受講料のほかにお金はかかりますか？

月会費はありません。ブログのサーバー代や有料ツールの利用料など、実践に使う実費は別にかかります。オフラインイベントは会場費・飲食費のみ実費です。

Q 支払い方法と、やめたくなったときは？

買い切り型で、分割払いにも対応しています。月会費がないので、「退会」や「解約」の手続きもありません。

安心して選ぶために

Q 怪しくないですか？評判は？

KYOKO先生は顔と本名を出し、会社を登記して所在地も公開しています。認定講師への丸投げ、借金やカードの作成の案内、急かす勧誘はしていません。疑念が残るなら、無理に入学する必要はありません。

Q 入れば、必ず稼げますか？

運営として「必ず稼げる」という約束はしていません。かけられる時間も選ぶジャンルも人によって違い、結果が出るまでの期間は人それぞれです。

Q オープンキャンパスに参加したら、入学しないといけませんか？

いいえ。カリキュラムと料金を説明して質問に答える場です。話を聞いたうえで、今回は見送る方もいらっしゃいます。

Q 家族に相談してから決めたいです

ぜひそうしてください。申込期限には余裕を持たせていて、ご家族に相談する時間をしっかり取っていただけるようにしています。



ほかにも気になることがあれば

オープンキャンパスや個別相談で、直接質問できます。料金のことも、学校の選び方も、ご家族のことも、その場でお答えします。

回答は、学園の公式サイト（トップページ・各校のページ・料金の考え方・評判の記事・受講生インタビュー・オープンキャンパス案内）の記載にもとづいています。

Open Campus

オープンキャンパス

無料で、KYOKO先生の学園を体験する7日間。



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。YouTube、オンラインビジネス、副業、AI——その時いちばんお伝えしたいことを取り上げ、KYOKO先生の教え方をそのまま体験していただけます。

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

こんな方へ

- 発信やオンラインで、一過性ではなく、続いていく収入をつくっていきたい方
- AIやSNSを使ったほうがいいのは分かっているけれど、何を、どう始めればいいのか迷っている方
- 独学で副業やビジネスに取り組んできたものの、いまひとつ伸び悩んでいると感じている方
- いきなり高額な講座に申し込む前に、KYOKO先生の教え方が自分に合うかを確かめたい方

7日間の学びを支える、6つの仕組み

直接添削＆個別アドバイス
提出した課題に、KYOKO先生が本人で
フィードバックします。

オンライン勉強会（全3回）
Zoomで本人と対話しながら。期間中は
アーカイブも見放題。

資料・ワークシートの配布
ビジネスプランニング用のワークシートや、
各種の診断シート。

音声授業を毎日配信
家事や移動の合間でも、
インプットを続けられます。

実績者のライブ配信
成果を出した方が、数字や投稿頻度、改善の
視点を共有します。

コミュニティへの参加
専用コミュニティ（Chatwork）で、仲間と
フィードバックし合います。

参加の流れ

LINE登録
開催の案内が届く

→

コミュニティ参加
専用の場へご案内

→

全3回の勉強会
7日間で順番に

→

希望者は学園へ
続けたい方だけ

開催が決まると、LINEにご登録いただいた方から順にご案内します。無料での参加は、原則としてお一人さま3回までです。

公式LINEの
QRコード

オープンキャンパス・個別相談のご案内

最新の開催日程とお申し込みは、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

> 「2時間が、一瞬でした。『よし、やろう！』という気持ちになれました。」
>
> オープンキャンパス参加者／キックオフ直後のコミュニティへの投稿より



KYOKO先生
ビジネス学園
BUSINESS ONLINE SCHOOL

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
https://twinring.co.jp/kyokobusiness-academy/

公式LINEの
QRコード