

# 実録インタビュー

## Vol. 1 ネットビジネス編

presented by BizCamp

起業するなら  
「Webマーケティングを学べ」

大学在学中にアフィリエイトで売上900万円  
情報発信ビジネス、法人コンサル年商3,000万円

\*本書がお伝えしていることの一部…

- アドセンス収入の推移、収入の内訳、ライフスタイル
- 収益を上げるためにアフィリエイトの”超”本質な思考法
- ブログライティングにおける価値提供の3つのパターン



## この本の目次

- ・ 大学在学中にサイトアフィリで900万円を売り上げる
- ・ 現在は年商3,000万円の会社を経営
- ・ 資産価値3,000～4,000万円のサイトを所有
- ・ 自由な予備校講師を目指していた学生時代
- ・ 挫折からのアフィリエイトとの出会い
- ・ 実践開始7ヶ月目で月収30万円を達成
- ・ 現在進行系で進化し続けるノウハウ
- ・ 「突き詰めて考えること」が自分の資産になる
- ・ 稼ぐための本質は至ってシンプル
- ・ ブログライティングにおける価値提供の3つのパターン
- ・ アフィリエイトの本質とは？
- ・ アフィリエイトで成功する人、失敗する人
- ・ アフィリエイトはオワコン？
- ・ これからビジネスを始める人へのメッセージ
- ・ インターネット上で人を集めてモノを売るスキル

総文字数：19,981文字

# 大学在学中にサイトアフィリで900万円を売り上げる

こんにちは。BizCamp編集部です。今回は、

**大学生の頃にサイトアフィリエイトを始め、在学中に900万円を売り上げ、現在は情報発信ビジネスや法人コンサルなど多方面で活躍し、年商3,000万円の会社を経営する佐々木さん**

のインタビューをお届けいたします。

一口に『アフィリエイト』と言ってもその種類は様々で、個人事業主レベルでアフィリエイト業を行うアフィリエイターもいれば、沢山のライターを雇って巨大なオウンドメディアを運営するIT企業も、売上のほとんどはアフィリエイト収益です。

個人レベルで実践可能なアフィリエイトに限っても、

- ・ブログアフィリエイト
- ・メルマガアフィリエイト
- ・YouTubeアフィリエイト

など、扱う媒体によって名前がつけられていたり、

- ・PPCアフィリエイト
- ・SNSアフィリエイト
- ・特化型アフィリエイト
- ・トレンドアフィリエイト
- ・Amazonアフィリエイト
- ・情報商材アフィリエイト

など、アクセスの集め方やコンテンツ、扱う商品によっても呼称が異なります。

そのせいで、「種類が沢山ありすぎて今からどれに取り組むべきか悩む」という初心者の方からの相談もよく受けるのですが、そこは「稼ぎ方が沢山あるかのように見せたほうが儲かる」という情報商

材業界の良くないところなので(笑)、正直あまり気にする必要はありません。

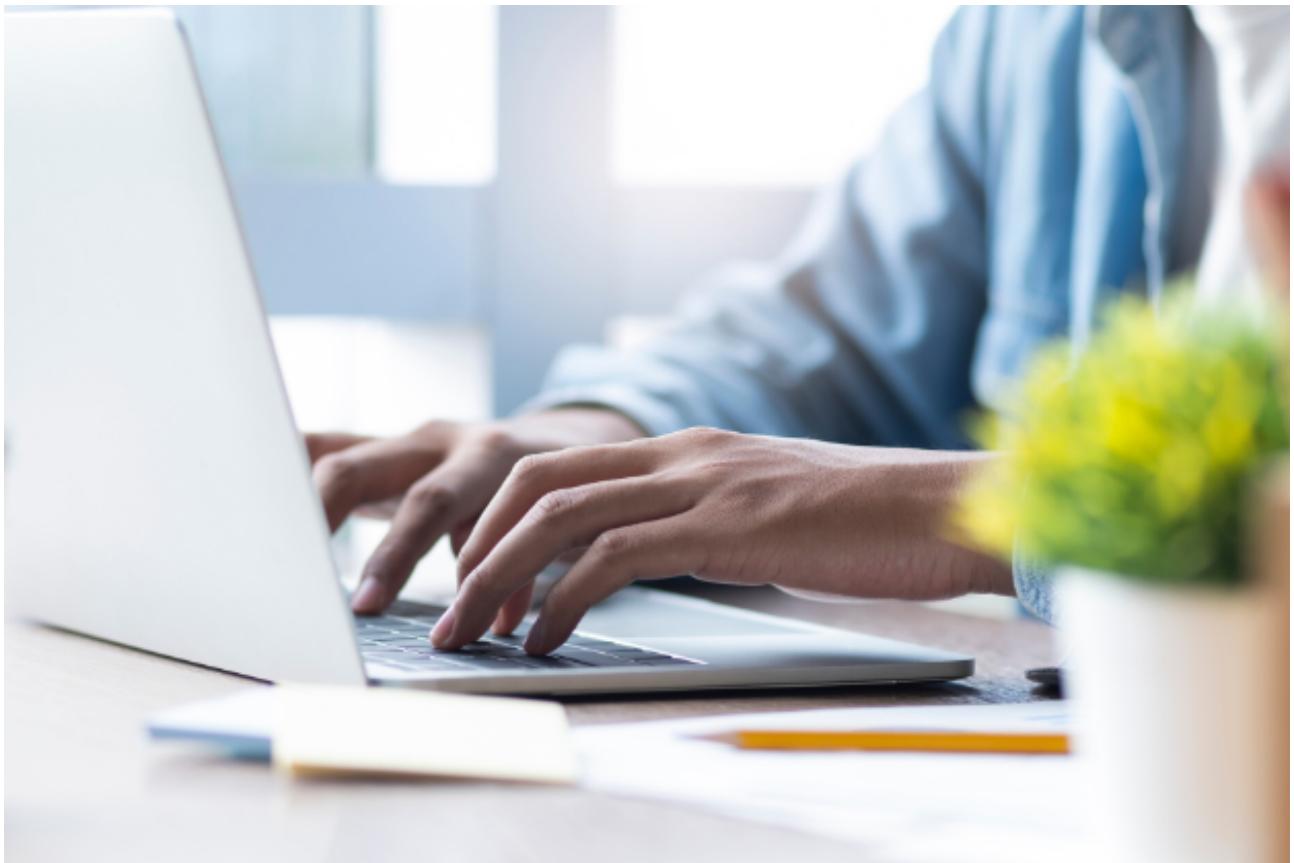
**基本的なマーケティングの考え方やビジネスの組み立て方はほとんど同じ**だと思って下さって大丈夫です。

ちなみに、今回のインタビューに答えて下さった佐々木さんは、その分類に当てはめるなら、トレンドアフィリエイトや特化型アフィリエイトを得意とする方です。

さらにアフィリエイトで培ったネットマーケティングの知識や経験を武器に、個人事業主や法人向けにコンサルティングも行っています。

今回はそんな佐々木さんに、アフィリエイトを始めるまでのストーリー、始めてからの収入の推移、現在の収入の内訳、具体的な考え方やノウハウ、ライフスタイルなど、詳しくぶっちゃけてもらいました。

それではお読みください、どうぞ！



現在は年商3,000万円の会社を経営

——今の佐々木さんの収入源について教えて下さい。

まず自分のブログで取り組んでいるアフィリエイトからの収入と、スクール運営や個人・法人コンサルなど情報発信ビジネスからの収入があります。合計すると**年商はおよそ3,000万円前後**になりますね。

ちょうど先日3期目の決算が終わったんですけど、その結果はアフィリエイトからの収入が**1,000万円**、個人コンサルからの収入が**1,500万円**でした。法人コンサルからの収入はまだ案件が少ないのもあって**200万円**に留まりましたね。

毎年収入の割合も違うんですが、直近の決算はこんな結果でした。

### ——1ヶ月の最高売上額はどれくらいですか？

私は特定の時期に自分の企画やスクールを打ち出して単月で一気に稼ぐスタイルなので、月の売上にはバラつきがあるんですが、**1ヶ月で最高1,200万円**くらい売り上げたことはありますね。

あと、単月の最高売上ではないですが、大学の卒業式の日に**400万円**売り上げたこともありましたね。この時はすごく気持ちよかったです(笑)

私としては1ヶ月で1,200万円売り上げた時よりも、卒業式の日に400万円売り上げた時の方が感慨深かったです。

——それだけ稼げるようになつたら、昔と比べて普段の生活もかなり変わつたのではないですか？

そうですね、「お金で何かを諦める」ということは一切なくなりましたね。

あと仕事の関係もあるのですが、1つの場所に留まることもほとんどなくなりました。今は出張が年間で130日くらいあるので、3日に1日は海外も含め色々な所に飛び回ってますね。

子供の頃には考えられなかつたような良い場所、良い部屋に住むことも出来ています。

ただそんなことよりも、稼げるようになって一番良かったと思うが、

“今までアクセスできなかつた人や情報にアクセスできるようになった”

ことですね。

例えば、誤解を恐れずに極端なことを言いますけど、例えば年商2,000万の人と年商200万の人って、あまり仲良くなれそうにないと思いませんか？

——まあ確かに考え方や価値観は合わないかもしれないですね。

もちろん、人はお金だけで繋がるわけじゃないんですけど、**ある程度**お金を稼いできた人たちって、そのレベルに到達するまでの酸いも甘いも経験してるわけじゃないですか。

だから稼いできた人たちの共通認識や共通言語というのがあるはずだし、たとえ同業者じゃなくとも、その域に到達するまでに同じくらいの努力を重ねてきて、必死に頑張ってきたことは一緒なわけで。

だからそういう人たちと同じ目線で会話できるようになったのが、稼げるようになって1番嬉しかったこと、楽しいことですかね。

資産価値3,000～4,000万円のサイトを所有

——今、佐々木さんはどれくらいの数のブログを運営してるんですか？

コンサル生と一緒に運営してるブログも含めると全部で10個くらいですね。

あくまでも見積りの価格になりますが、もし今持ってるサイトを全て売却したとしたら、**3,000～4,000万円くらいで売れる**と思います。希少性の高いジャンルのサイトもあるので、1個のサイトにつき**平均300-400万円くらいの資産価値**はあると思いますよ。



ただ、今はもう自分で記事は一切書いてません。

仮に記事を書くとしても、新しいサイトを立ち上げる時に自分で10記事ほど書くだけで、それ以降の記事の執筆は全部外注します。サイトの戦略や構造の作り込みなどのクリエイティブな作業は全部こっちでやって、それ以外の作業は全て外注にお願いしてますね。

——だいたい1日どれくらい仕事してるんですか？

かなりバラつきがあるので、平均的な1日の仕事内容になりますけど、まずコンサル生2人くらいと電話します、それが1人につき2時間なので合計4時間くらい。

あとは外注に指示を出したり、コンサル生のブログ記事の添削などで1~2時間。その他はメールチェックなどの雑務で1時間くらい使うので、**1日でだいたい7時間くらいですかね。**

なので割と普通に働いてますよ(笑)

ただ、**自由度はものすごく高い**ですね。

休もうと思ったらいつでも休めます。正直、講義やサークルやバイトなどで1日中動いていた大学生の時の方が忙しかったと思います。

基本的にパソコンに向かっての作業が中心で、電話で話したり記事の編集をしたりする仕事なので、やってることはYouTuberとあまり変わんないんじゃないですかね？(笑)

# 自由な予備校講師を目指していた学生時代

——佐々木さんがアフィリエイトを始めたきっかけは何だったんですか？

私は元々は大学受験の予備校講師になりたかったんですよね。



なぜ予備校講師になりたかったかと言うと、当時の自分には予備校の講師が”**自由な職業**”に見えたんですよ。

髪の毛の色や服装が自由なのも魅力的だったし、何より良いなと思ったのは”**一つの場所に縛られない**”ということ。例えば博多で一つの授業が終わったら、次は大阪に移動して授業をするみたいな。

こんな風に、特定の場所に留まらずに全国各地で仕事をするというのが、すごく羨ましかったんです。

当時はまだ18歳で経験も乏しかったこともあって、予備校講師という職業が人生で初めて見つけた”**自由な職業**”だったんですよ。

しかも、私の住んでいる地域で特に人気の講師は年収4,000万円も稼いでいる、という噂も聞いてて。

なので「**予備校講師は自由かつ稼げる！**」と思っていたので、当時の私は予備校講師になることが夢でした。特に高校の英語の授業が楽しかったので「**英語の講師になりたい！**」と思ってましたね。

そのために、受験生の頃から「良い先生と悪い先生のリスト」を自分でまとめたりしていました(笑)

良い先生の教え方や話の仕方などを勉強して、逆に悪い先生は反面教師として参考にしようと思って。

高校を卒業した後は外国語大学に入学したんですけど、入学してからも相変わらず予備校講師になりたくて、**「大学を卒業したら、高校の時に通ってた予備校に就職しよう！」** と思ってました。

ただ、その時に流行ったCMが問題だったんです。

それが「今でしょ！」で有名な東進ハイスクールのCMです(笑)

**——え、どうしてそれが問題だったんですか？(笑)**

当時、東進ハイスクールと私が通っていた予備校はライバル関係にあったんですよね。

ご存知の通り、東進ハイスクールは昔から**「オンラインで、いつでもどこでも繰り返し授業が受けられる」** というメリットを押していました。

一方、私が通ってた予備校はとにかく「**ライブで授業が受けられる**」ことをメリットとしてたんですよね。そしてライブで授業が受けられるからこそ、学費も東進ハイスクールより少し高めだったんです。

でも、東進ハイスクールの先生は、CMやTV番組に沢山露出するようになって、半分タレントのような扱いになっていて。

で、こうなってくると、多くの受験生が「国語は林先生の授業を受けに行こう！」とか「英語は安河内先生の授業を受けに行こう！」と思うじゃないですか。

だから、このCMが世に出てきた時点で「**あ、やばいな**」と思いましたね(苦笑)

仮に私が通ってた予備校に就職して、そこで頑張って人気1位の講師になれたとしても、**東進ハイスクールの先生達にはもう勝てない**だろうな、と。

あと、私はいつも教室の後ろの方で大学の講義を受けてたんです  
が、講義中に周りを見ると、みんな下を向いてパズドラやってるん  
ですよね(笑)

「1回で1万円近くの授業料がかかってるはずなのに、なんでみん  
なアプリで遊ぶんだろうな～」と、不思議な感覚でそれを見てま  
した。

もちろん、入学した時はみんな頑張って勉強しようと思ってたんで  
しあうけど、それをハネのけて「世の中の人からこれほど注意を奪  
うスマホ」に驚きました。

こうなると、東進ハイスクールのような授業もスマホで受けられる  
ようになる時代が絶対に来ると思うじゃないですか。

だから私はこの時点で「**地元の予備校講師の道は無理だな**」と悟り  
ました(笑)

挫折からのアフィリエイトとの出会い

——では予備校講師という夢を諦めた頃に、アフィリエイトに出会ったんですか？

そうなんです。

よくよく考えてみると、予備校講師はもちろん、英語学習に限っても、その道だけで何十年も食い続ける人が沢山いるわけじゃないですか。そんな中で、私のような”ほぼ素人”のヤツが参入したところで、競争に勝つのは難しいだろうな、とは薄々感じてたんです。

だから、素人の状態からでも勝負できる分野がないかなと考え始めました。

で、そのためにネットで色々な情報を調べてるうちに、大学受験のオンライン学習塾をやってる佐伯さん(仮)という方を見つけたんです。佐伯さんは京都大学出身で「京大生が効率的な勉強法を教えます！」というコンセプトで塾を運営していました。



当時、佐伯さんはまだ23歳くらいだったんですが、そのオンライン塾の**年商が1,000万円**あったらしくて、それを見て私は単純に「すごいな！」と感心してしました。

と同時に、自分もこんな風にネット上でビジネスをやってみたいと思うようになりました。

——なるほど、それがネットビジネスとの出会いだったわけですね。

そうです。で、それからの私は、彼のメルマガやYouTubeなど彼が発信する情報をとにかく全てキャッチするようにしました。

そんなある日、佐伯さんがTwitterでフォローしている人の中にネットビジネスを教えている人がいるのを見つけたんです。

当時はネットビジネスについて何の知識もなかったので、「佐伯さんはなんでこんな人をフォローしてるんだろう?」と不思議に思つて見てましたね。

でも今思えば、佐伯さんは”京大生”や”大学受験が得意”という強みがあって、その強みを活かしてネットビジネスに取り組んでたわけですよね。後になって気が付きましたよ(笑)

他にも、佐伯さんがフォローする人を色々と観察していたら、学生のうちから起業している人をチラホラ見つけて。中には、**学生でありながら年収3,000万円とか年商5,000万円**なんていう人もいて、それを見た私は「なんだこれは!?」とびっくりしました(笑)

そういう情報に刺激を受けたおかげで、それからの私は片っ端から気になった人のTwitterをフォローしたりメルマガを読んだりしました。

で、そういう人たちの活動をずっとウォッチし続けてるうちに「**自分もネットを使って起業するぞ！**」という思いが強くなっていって、いざ「**自分は何をやろう？**」と思ったときに、私はアフィリエイトに注目したんです。

色々なネットビジネスの中でも、アフィリエイトが一番労力がかからなそうだし、**在庫が必要ない**という点にも魅力を感じましたね。

——1人でやる分にはリスクもコストもほぼ0ですからね。

そうですね。

何をやるかは色々考えたんですけど、当時はやっぱり資金や人脈もない学生だったので、**ノーリスク・ノーコスト**というのに惹かれて、アフィリエイトを始めることに決めました。これが2013年の終わりくらいの話です。

## ——アフィリエイトは独学で取り組んでいたんですか？

いえ、独学ではなかったです、というか「**独学だけは絶対にやめよう**」と思ってました。

というのも、私は大学受験の時にそれで一度失敗したんですよね。現役の頃に自分の勉強の方針がブレまくっていたせいで第一志望の大学に落ちたんです。その経験から”**戦略の重要性**”を痛いほど思い知りましたね。

特に浪人生の時はそれが顕著に出ていて、予備校に入った時点では同じレベルだった人たちも、戦略を上手く立てていた人ほど本番に近づくにつれどんどん成績が伸びていくのに対して、戦略を立てるのが下手な人や、そもそも戦略もなしに闇雲に勉強していた人ほど成績が伸びずに何回も受験に失敗してるので。

だから私は大学受験と同じ失敗を繰り返さないために、

## 「アフィリエイトは誰からきちんと教わって、正しい戦略を立てて実践しよう！」

と。アフィリエイトには教科書もありませんから、正しい方向に導いてくれる人を探すのが成功への一番の近道だと思ってましたね。

あと、この時の私は**一生アフィリエイトで飯を食っていく覚悟**でした。

体質的に一般的なサラリーマンは自分には合わないと思ってたし、だから就職するつもりも一切なくて。「**絶対に自分でビジネスをやっていくんだ！**」と心に決めてましたね。これは予備校講師を諦めたときから思ってました。

そんな理由もあって必死にアフィリエイトの先生を探してたんですが、そこで見つけたのが中村さん(仮)という方でした。中村さんは地元が一緒で、なんと高校も隣だったんですよ(笑)地元が一緒という共通点もあったおかげで、話もサクサクと進んで、実際にお会いできることになりました。

で、すぐに中村さんの開いているスクールに入ることを決めて、中村さんから色々と教えてもらいながらアフィリエイトに取り組んでいった感じですね。

## 実践開始7ヶ月目で月収30万円を達成

——実践し始めてから収益はどのように伸びていったんですか？

アドセンスは広告がクリックされた時点で報酬が発生する仕組みなので、**収益は初月から出ました**ね。ただその分、単価は商品の成約などと比べるとかなり低いので、最初の4ヶ月間の報酬は月1万円もいかなかかったです。

確か200記事を更新した5ヶ月目くらいで、ようやく**月5万円の報酬が発生しました**。

正直、私は中村さんのスクールに申し込んでからパソコンも買ったくらいのレベルだったので、**最初はブラインドタッチすらできなかった**んですよ(笑)そんな状態で思い切ってスクールに入ったので、中村さんからも驚かれていました。

——ほんとに思い切りましたね(笑)

最初はもう大海原に飛び込んだ感覚でしたね(笑)

ただ、スクールには定員があるので、とにかく早く申し込んでその枠に入りたかったんです。パソコンはスクールに入った後に用意すれば何とかなるだろうと思ってましたから。

そろそろ就活も始まる時期でしたし、「早くアフィリエイトをモノにしないといけない！」という焦りも正直ありました。

中村さんのスクールに入ったのは大学2年生の終わりくらいで、先輩などからは「まだまだ遊べていいな～、羨ましいよ」なんて言われてましたが、私自身は「いやいや、全然時間ないじゃん！」と焦ってましたね。



始めてから1年後には自分で飯をえるぐらい稼がないとダメだと思ってましたし、それこそ月に30万円くらいは稼いでないと、将来自分は普通の生活すらできないぞ、と思ってました。当然、就職しないことに対して親からも納得してもらえないだろうし。

そんなんかんじで当時の私は必死にアフィリエイトに取り組んでたんですが、先程話したように、5ヶ月目でようやく5万円の報酬を発生させることができて、**その翌月には10万円近く、さらにその翌月には30万円くらいまで収益が伸びました。**

——キレイに収益が伸びていったんですね。

そうですね。

それも、特別私がすごかったわけじゃなくて、ブログ運営の戦略や方向性が正しかったら収益が自然に伸びていったんですよね。アドセンスって一定のタイミングを境に、収益がグッと上がるものなので。

ちなみに、**アドセンスは当時より今の方が稼ぎやすい**と思いますよ。広告単価もどんどん上がっていってるし、それに応じて1クリックあたりの報酬も高くなってきてますし。

今アドセンスで稼ぐ場合、月間1万PVで月3,000円くらいの収益が発生すると言われているので、月間100万PVのブログが作れたら月に30万円稼げる計算です。

私がアドセンスを始めたときはまだ1万PVで2,000円くらいの収益だったので、昔と比べて1.5倍報酬が高くなっています。だから、今からアドセンスを始める人はチャンスだと思いますよ。

——最初の4ヶ月は報酬がほとんどない状態とのことでしたが、そのときは1日にどれくらい作業してたんですか？

始めた頃はパソコンに触ったことすらない状況だったので、タイピングのスピードがものすごく遅かったんですよ。だから1記事仕上げるのにも5～6時間くらいはかかってましたね。記事を書くのとは別にタイピングの練習もしてたので、1日で1記事更新するのがやっとでした(笑)

しかも当時はまだガラケーの時代だったので、当然キュレーションサイトなどもなかったし、ネタ探しをするにも一苦労でした。なので、これから始める人はすごく恵まれていると思いますよ。

今話題の人やらニュースなんて腐るほどあるじゃないですか。ネタに困ることなんて一切ないと思うんですよね。だからぶっちゃけ、今アドセンスやってて稼げない人ってかなりやばいと思います(笑)

まあちょっと話が脱線しましたが、当時はパソコンスキルがない状態でも「やるしかない！」と思っていましたし、というか記事を書

きたくて仕方なかったんですよ。記事を書き続けたら絶対に稼げると思ってましたから。

私にアフィリエイトを教えてくれてた人が月50～60万くらい稼いでいるのを間近で見てましたし、教えてくれてる人のことを疑うことも一切ありませんでしたから。

たまに、「自分が絶対に稼げるようになるって信じられることがすごい」とか、「佐々木さんだから稼げたんですよ」みたいなことを言う人がいます。それを聞いて私がいつも思うのが、そういう人って一見謙遜しているように見えるけど、正直”形を変えた自意識過剰”だと思うんですね。

だってちゃんとアフィリエイトに取り組んだ人はみんな「稼げるようになった！」って言ってますし、どれだけ不器用な人でも黙って200記事くらい書いたら、最低でも月5万円くらいは稼げるようになるんですよ。

それなのに「自分でも稼げますか？」みたいにしつこく聞いてくるっていうのは、単に自意識過剰なだけ。「なんで自分だけは稼げないと思うの？」と私は不思議に思うんですよ。

私自身、中村さんのスクールに入ったときにはパソコンすら持つてませんでしたから、当然作業の進捗状況もいつも最下位でした。だから焦りながら作業し続けてたんですが、それでもやっぱり最後には「必ず結果が出る」と信じてましたからね。

現在進行系で進化し続けるノウハウ

——アドセンスで月30万円稼げるようになってから、どんな変化がありましたか？

アドセンスがある程度形になってからは、まず留学に行きましたね。

もちろん留学中もアドセンスで稼いでました。1日1記事更新くらいの作業量で収益がガクッと落ちることも無く、月20万円くらいは安定して稼げてましたね。

私の大学では7割くらいの学生が留学に行くんですけど、留学までにバイトでお金貯めて、留学中にお金を使い果たし、日本に帰ったらお金が無いからまたバイトしてお金を貯める、という人がほとんどでした。

それが私は嫌だったんですよね。留学中の一瞬だけを楽しむために、留学に行く前と行った後の大学生活をアルバイトに捧げたくはなかったんです。

私は留学中はもちろん、留学前も留学後も「**自分の好きなことをして楽しむ**」という気持ちが強かったです。アドセンスで稼げるようになったおかげでそれが達成できたので、本当に良かったです。



で、日本に帰国してからは、情報発信ビジネスの準備を始めました。

「アドセンスで月30万円を稼いだ」という実績を掲げて自分のスクールを作ったところ、生徒さんがどんどん集まってきてくれました。そうやって自分の1期目の講座をスタートさせたんです。

——アドセンスで稼ぐサイトとは別に、アフィリエイトのやり方を教えるブログ、つまり情報発信ビジネス用のサイトを立ち上げたということですね。

そうですね。

実はアドセンスに取り組んでる時から、情報発信ビジネス用のブログも少しずつ作っていってたんです。情報発信ビジネスのお客さんもアドセンスと同様、**SEO(検索エンジン最適化)**で集めていってました。ブログに来てくれた人にはメルマガにも登録してもらっていました。

——アドセンスで培ったSEOの集客ノウハウを、そのまま情報発信ビジネスに応用したんですね。

そうですね。アドセンスの時とほぼ同じことをやるだけなので、かなり楽でしたね。

情報発信ビジネスでは、さらに記事の中でブランディングをしたり、メルマガの登録率を上げるために工夫したりなど、+αが求められはしますが、**集客の領域においては両者の構造はほぼ同じです。**

そういう意味では、例えば転売ビジネスから情報発信ビジネスに移るのには少し大変かもしれませんね。全く種類の違うビジネス間の移動ですから。

——在学中にスクールを作ったときの売上はどれくらいだったんですか？

だいたい**900万円弱くらい**でしたね。スクールの参加費を年間35万円にしたところ、25人ほど集まってくれました。

あと、私が情報発信ビジネスを始めたのは2016年だったんですが、そのときはまだASPを使ったアフィリエイトをやってる人がほとんどいなかったんですよね。

当時、PVを多く集めているサイトには、ASPの担当者から広告掲載依頼のメールがしそうきてたんですが、アフィリエイターの間では「なんか怪しい奴からメールきたぞ」という共通認識があって、みんな無視してたんです(笑)

ただ、ふとしたきっかけでASPの広告を貼ってみた人がいたんですよ。すると報酬がすぐに発生して、「あれ？ ひょっとしたらASPを上手く使えば相当稼げるんじゃない？」と思うようになって。

アドセンスだけなら月10万円を稼ぐのに月間30万PV集めないといけないですが、仮に月間15万PVしか集められなかつた人が月10万円稼げたっていいわけですよ。稼ぐことにルールはないですから。

——むしろ後者のほうが上手く収益化できてると言えますね。

そうですね。だから当時の生徒さんと一緒に「アドセンスだけに限らず色んな稼ぎ方を体系的にまとめたノウハウを作りたいね」という話になって、それで取り組んだのがASPを使ったアフィリエイトと楽天アフィリエイトだったんです。

## 用語解説



### ASP

アフィリエイト・サービス・プロバイダの略語。種々のアフィリエイト案件を紹介している業者のこと。

### 楽天アフィリエイト

楽天市場を利用したアフィリエイトのこと。

するとASPや楽天だけで月10万円稼ぐ生徒さんも出てきたので、「じゃあそこで得たノウハウを体系化してまとめていこうよ」という話になって、それでみんなで作り上げたノウハウを、今度はスクールの2期生に継承していったんです。

そんなんかんじで、2期目出來たノウハウは今度3期生に継承していき、3期目出來たノウハウを現在進行系で4期生に継承していく、といった感じでやってますね。

「突き詰めて考えること」が自分の資産になる

——佐々木さんは大きく稼げるようになったきっかけというか、何かブレイクスルーとなる出来事はありましたか？

んーアフィリエイトやってる最中にはそういうブレイクスルーは無かったですね(笑)

むしろ私にとっては**大学受験に失敗して浪人したこと**の方がブレイクスルーでした。

先程、オンラインで塾を開いていた京大生の佐伯さんの話をしましたが、私は佐伯さんのメディアを実は浪人の頃から見てて、大学生になってから実際に会いに行ったんですよね。佐伯さんは、大学受験をテーマにした高校生や浪人生向けのプログラムを運営していたので、大学生の私が会いに行った時には「君、受験するの？」と思議に思われてしまいました(笑)

で、そこで佐伯さんに**「なんで私が第一志望の大学の受験に落ちたか？」**を聞いたんです。

みんな同じ人間なのに、なぜ京大に受かる人と落ちる人に分かれるのか、その違いを知りたかったんです。もちろん対面コンサルだったのでお金を払う必要がありましたが、そういう単純な好奇心が抑えきれずに直接聞いてみたんです(笑)

そのとき佐伯さんから **「君は抽象度の上げ下げが出来てなかったんじゃないのか？」** ということを言われました。

例えば私は、数学の勉強をする時に参考書の内容をある程度丸暗記するようにしてたんですが、それだと試験で点数が良い時と悪い時の振れ幅が大きい、つまり成績が安定しなかったんですよね。

佐伯さんからも **「その勉強法じゃ本質が掴めないよね」** と言われました。

じゃあ佐伯さんがどうやって数学の勉強をしてたかというと、例えば数学で(1)の問題、(2)の問題、(3)の問題全てに正解しても、そこで「やったー！」って満足するんじゃなくて、全部突き詰めるんです。

数学の問題って、だいたい(1)の問題から(3)の問題まで繋がってるじゃないですか。だから、例えば今回は(1)(2)(3)の問題全部解けたけど、仮に(2)の問題や(1)の問題がなくても、(3)の問題が解けただろうかということを考えるんですね。

こうやって1つの問題を解く時にも、とにかく突き詰めて考えていくんです。そこまでやって、初めて本質的な部分まで分かってく  
る。

佐伯さんからこの話を聞いた時、「なるほど！なんで今まで誰も教  
えてくれなかつたんだ？」と、今まで私が疑問に思っていたことの  
全てが繋がった気がしたんですね。この話を聞いて、私は受験にお  
いて致命的な戦略ミスを犯していたんだと気づきました。

このことを気づかせてくれた佐伯さんには、「私はもう大学受験は  
しないんですけど、今回教えて頂いたことを今度はアフィリエイトと  
いうジャンルに活かして、うまくいくかどうか試してみます。あり  
がとうございました。」とお礼を言いました。

——受験においてもアフィリエイトにおいても、本質まで突き詰めて考えていくことが大事だということですね。

そうですね。実際にその思考でアフィリエイトに取り組んだら結果も出ましたからね。そういう意味では、アフィリエイトをやる前から自分の中でブレイクスルーは起こってました。

アフィリエイトを始めて、稼げてなかった最初の4ヶ月間と稼げるようになった5~7ヶ月目で特別変えたこともありませんでしたから。

例えばブログにアクセスが来なかった時も、「アクセスが来ない、残念だ...」で終わらせるんじゃなくて、「なぜアクセスが来なかつたのか？」を突き詰めて考えるんです。もちろん、アクセスが来た時も「なぜアクセスが来たのか？」と突き詰めて考えていました。



そうやって考えたことを1つひとつ抽象化していくば、**それが自分の資産になっていく**んですよね。

私は今はアクセスが来る記事と来ない記事の違いもある程度分かるんですが、それが分かるようになったのも、これまでに「なぜアクセスが来たのか?」あるいは「なぜアクセスが来なかったのか?」ということを地道に考える作業、腑に落としていく作業をやり続けてきたからです。

この作業は結果が出ていない時にも地道にやっていて、自分で考えていても分からぬ時は先生に聞くようにしていました。

先程言ったように、私はスクールに入って先生の教えを受けてたわけですが、アフィリエイトはできるだけ主体的に取り組むように意識して、例えば「何もかも先生の言う通りにする」じゃなくて「**先生を活用する**」というマインドで日々の作業に臨んでいました。

一方で、大学受験の時は先生に依存していたと思います。「**この先生の授業を受けてたら点数上がって受かるんでしょう？**」くらいに思ってましたから、ほんとダメダメな浪人生だったと思いますね(笑)

でもその時の反省を活かせたおかげで、アフィリエイトでは結果を出すことができたんだと思います。

稼ぐための本質は至ってシンプル

——アフィリエイトは「難しそう」と思っている人、挫折してしまう人なども多いですが、そういう人たちに対して何かアドバイスをお願いします。

アフィリエイトに挫折してしまう人は、もしかしたらTwitterなどの情報を見すぎてしまっているのかもしれませんね。

Twitterを見ながらアフィリエイトに取り組むのはすごく難しいと思います。なぜならTwitterの人たちはアフィリエイトの専門家というか、オタクですから(笑)

大学受験で例えるなら、誰もやらないような参考書や、重箱の隅をつつくような細かい部分を一生懸命やってるのと同じなんですね。

でも、稼ぐための本質というのは至ってシンプルなんです。

『必要最低限のノウハウを頭に入れた上で、ブログ記事を書いていくこと』

『疑問に思ったことや1人では分からることは、良い先生をつけて解決していくこと』

これが王道だと思います。

アフィリエイトを難易度が高いものから並べていくと、**ASP→楽天アフィリエイト→アドセンス**という順番になります。そしてTwitterでアフィリエイトをやっている人は、7割くらいがASPを使ってアフィリエイトしてるんですよ。

でも、ASPの場合は読者に商品を買ってもらうか、サービスに登録してもらうかしないと収益が発生しません。**成果地点が厳しい**んですよね。でも楽天の場合はCookieが残るので、セールスしたものとは別の商品が売れても収益が発生します。**成果地点が少し緩くなる**んです。

## 用語解説



### **Cookie (クッキー)**

WebサイトがスマホやPCの中に保存する情報のこと。Cookieには有効期限があり、例えば楽天アフィリエイトのCookieは30日間残る。

ブログで楽天の商品を紹介し、読者がそのアフィリエイトリンクをクリックすると、その情報が記録されCookieが30日間有効となる。

この30日間は、紹介した商品とは別の商品をその読者が買っても、紹介者に報酬が発生する。

アドセンスはもっと簡単で、広告がクリックされた時点で報酬が発生します。アドセンスで稼ぐにはセールスする必要がない、というかセールスしてはいけないんです。だからセールスの技術も求められません。

——アドセンスの場合はとにかく人が集まる記事だけを書いていれば良いということですね。

そういうことです。

だから、Twitterを見てからだとアフィリエイトは難しそうに見えますが、『アドセンスで月20-30万稼ぐ』程度ならそんなに難しくないですね。アフィリエイトで上手くいってない人は、**少し難しく考えすぎ**なんじゃないですかね。

そういう人たちって、多分Twitterで有名なインフルエンサーを参考にしていると思うんですが、彼らの稼ぎ方を真似するにはまず自分自身に価値をつけなきゃいけません。

自分自身に価値がついた時に、お客様から初めて「この人から買おう！」と思ってもらえるんです。でも、そのやり方で稼ごうと思ってもなかなか上手くいきません。自分自身に価値をつけたりブランド力つけたりするのって時間がかかりますから。

それこそ書籍を出せる人とか、芸能人とかじゃない限り、いきなり数ヶ月でフォロワー数を数万人にするのは不可能です。だから、有名なインフルエンサーがTwitterでよく「1日1記事更新を3年続ければ、月5万は稼げるようになるよ！」みたいなこと言ってますけ

ど、私からすれば「いやいや、ハードル高過ぎでしょ！」って思いますね。

アフィリエイトの基本として押さえておくべきなのが『**アクセスが集まるところ=人が集まるところ**』ということです。そしてお金というものは人が集まるところに発生します。そういう感覚を掴むためにも、まずはやりやすいトレンドアフィリエイトから始めるのも1つだと思います。

もし私が今ゼロの状態になったとしても、トレンドアフィリエイトの手法を使って、アドセンスやASP、楽天アフィリエイトなどで稼いだ実績を作り、その実績を活かして情報発信ビジネスを始めると思います。

ブログライティングにおける価値提供の3つのパターン

——ネット集客のコツや考え方について、佐々木さんなりのアドバイスをお願いします。

今はこれだけスマホの普及率が高まって、新しいキーワードも毎月何十万個というレベルで生まれています。

例えば、前に見た時はチャンネル登録者数が数百人しかいなかつたのに、半年後には数十万人になってるようなYouTuberっているじゃないですか。

それくらいの影響力を持つようになると、そのYouTuberに関する固有名詞、例えば名前や出身地、住所、出身校など、新出のキーワードも5個とか10個に増えるわけですよ。キーワードを組み合わせた場合、その数は20～30個にも上ります。

あとは、今はAbemaTVやNetflixなど消費しきれないくらいネットコンテンツが膨大に増えてきてるじゃないですか。コンテンツがこれだけ出てくるってことは、みんなそのコンテンツに関するキーワードを検索しているわけですよ。

だから、そういうキーワードをきちんとキャッチできれば、ブログにもアクセスが流れてきますから、そこで**ネットからお客様を拾う入り口は誰でも作れます**よね。

——そうやってお客様を自分のブログに誘導したとして、記事づくりではどんなことを意識して書けば良いと思いますか？

記事に書く内容に関して言えば、例えば有名人の経歴や出身地など、今話題になっている人や情報に関する記事を書くとアクセスは集まりやすいですね。

もちろん細かい部分まで完璧にしようと思うなら、ちゃんとライティングの勉強をしないといけませんが、最低限意識しておくと良いのが、**価値提供の3つのパターン。**

これは私のコンサル生にも言ってることなんですが、みんなやっぱり”情報の答え”だけを記事に書こうとします。先程の例で言えば、有名人の経歴や出身地だけしか書いていないんです。

でも、これは**価値提供の1つに過ぎません。**

もっと価値ある記事を書くためには、そういう”情報の答え”を書くだけではダメで、もう2つ書かないといけない要素があります。

それが”情報の整理整頓”と”情報の考察”。

まず”情報の整理整頓”についてですが、これでうまく稼いでいるのがNAVERまとめ。

NAVERまとめって、別に”情報の答え”って書いてないですよね。今話題の情報や人について、世間で言われていることをまとめてるだけ。でも、それを読者に見やすいように綺麗にまとめることで価値が発生してるわけです。

次に”情報の考察”ですが、これでうまく稼いでいるのが週刊誌。

例えば週刊誌ではよく「AさんとBさんが深夜、デートしてました」みたいな記事がありますが、こういう記事って仮に3ページ読んだとしても事実が一個も出てない時がありますよね(笑)

「あのドラマの共演で二人は仲良くなったのかもしれない...」みたいな、ただの記者の予想や推測しか書かれていないわけですよ。

でも、ここで1つ重要なのが、そういうゴシップ記事って読んで面白いんですよね。だから喜んでああいう記事を読む人がいて、週刊誌も売れ続けるわけですよ。映画の考察なども同じですね。

以上を踏まえると、ブログ記事を書く時に必要になってくるのは普通の人が考えているような心理的なコピーライティングとはちょっと違います。相手を楽しませる、いわば”**エンターテイメントライティング**”が必要になってくるんですね。メルマガで流すようなセールスライティングとは少し違う、ということです。

まとめると、**情報の答え**、**情報の整理整頓**、**情報の考察**。この3つがブログ記事のライティングで重要になってくると思いますね。

アフィリエイトの本質とは？

——『アフィリエイトの本質』って何だと思いますか？

うーん、難しい質問ですね(笑)

まあ、アフィリエイトはもちろん、他のあらゆることにも通じる話だと思うんですけど、私がコンサル生にいつも言っているのは、

**(正しい戦略)×(かけた時間)=(成果)**

ということです。戦略が0点だと、どれだけ時間を使っても得られる成果は0です。でも、正しい戦略を組み立てて、時間もきちんとかければ、大きな成果が得られます。



これを踏まえると「コピペだけで稼げる！」なんて絶対あり得ないことが分かりますよね。ただのコピペなんて戦略なんて無いようなものだからまず戦略が0点。仮にコピペだけでみんな稼げるとしても、であればみんな同じことをやるわけだから結局一瞬で飽和して、みんな稼げなくなる。

もちろん「正しい戦略を立てる」ということはそれなりにハードルが高いです。だからそういう意味では、アフィリエイトにも参入障壁というのはあると思います。戦略をうまく立てるには、スクールやコミュニティに参加したり、コンサルを受けたりして、**誰かから直接指導してもらわないと難しい**と思いますよ。

もちろん書籍や情報商材などを読んで勉強しても良いですけど、やっぱりそれだけでは**限界**がある。どこかで人との繋がりを持ってないと、必要な情報が入ってこないし何より感覚も伝わりづらいですからね。

## アフィリエイトで成功する人、失敗する人

——では、どういう人がアフィリエイトや情報発信ビジネスで成功すると思いますか？

一言で言えば『探究心が持てる人』ですかね。

アフィリエイトや情報発信ビジネスは「2ヶ月必死に取り組んだから絶対稼げる！」とは限りません。だからお金だけをモチベーションにするのではなく、探究心がないと継続できないと思います。

あとは『稼いだ後に得られるモノがきちんと理解できている人』も成功できると思います。

例えば、私は「よくそんなにブログの更新を継続できますね」って言われてたんですけど、私自身、アフィリエイトや情報発信で稼いだ後に得られるモノの大きさをきちんと理解していたから継続できたんだと思います。

アフィリエイトや情報発信で稼げるようになったからこそ、自分の会社を作れて、自分の理想のライフスタイルも実現出来て、良い仲間にも出会えたわけです。ビジネスを始めた時点で、そういう自分

の理想の未来が見えていたから、**正直止まる理由が無い**んですよ  
ね。

「月5万円の収入が得られるだけでいい」と言ってるような人がア  
フィリエイトや情報発信を始めては辞めていく傾向にあるんですけど、ぶっちゃけ月5万欲しいだけだったらスタバとかでバイトした  
ほうが良いと思いますよ。

特に大学生だったら、家でパソコンをいじってるよりも外に出てカ  
フェでバイトした方が月5万稼げるのに加えて、バイト先で友達も  
出来るし、良い上司との出会いがあるかもしれないし、もしかした  
ら恋人が出来るかもしれないじゃないですか(笑)

だから、稼いだ後に自分が得られるものが明確に分かっていて、か  
つそれを強く望んでいる人がアフィリエイトや情報発信で大きく成  
功できるんだと思いますよ。

——反対に、アフィリエイトで失敗する人はってどんな人だと思いますか？

アフィリエイトに限らない話ですが『人を大事にしない人』は失敗すると思いますね。

例えば、スクールに入ってアフィリエイトのやり方を教えてもらって月100万円稼げるようになった瞬間、急に態度が変わって挨拶もせずにスクールを抜けていく人もいます。もしかしたら「もう用済みだ」と思っているのかもしれません。

そういう人は「ノウハウさえ知れたら良い」みたいに思ってるんでしょうけど、実はこういう行動ってかなり愚かなんですよね。

なぜなら、稼いでいる人たちってやっぱり上の方で繋がってるんですよ。「〇〇さんがこういうことしました」という話も稼いでいる人たちの中で共有されて、確実にブラックリストに入れられます。

私はブログを始めてから2年くらい経った時点で、正直中村さんからブログに関して教えてもらうことがほとんど無くなってたんです。そのときは中村さんより稼いでいましたし、もうどちらの方が能力が高いのかももう分からぬ状態でした。

それでも私は、中村さんにお金を払って継続的に教えてもらっていました。

**新しいノウハウを生むのは、いつだって人です。**



例えば、当時の私はアドセンスに関する知識しかなかったんですけど、後になって「**ASPや楽天アフィリエイトで稼げる**」という情報が人伝に入ってきたわけですよね。その知恵はまた他の誰かが見つけて、別の誰かに伝わっていったはず。

だから、目の前の人気が今は有益なノウハウを持ってなかつたとしても、先生や生徒さんなど自分に関わってくれた人を大事にしていたら、**その人たちがどこかのタイミングで新しい知恵や情報を与えてくれると私は思っています。**

だからノウハウを大事にしたい人ほど、目の前の人を大事にしたほうが良いと思いますよ。

でも、考えが足りない人はノウハウを手に入れた瞬間に「あざつす、じゃ、さよなら」みたいな感じで目の前からいなくなります。ぶっちゃけ、心底頭悪い話だと思うんですけど、よく聞く話ではありますね(苦笑)

## アフィリエイトはオワコン？

——一部では「アフィリエイトはオワコン」と言ってる人もいるようですが、それについてはどう思いますか？

私の周りではそんなこと言ってる人は皆無なんですけどね(笑)

色んなデータを見ても分かる通り、今の時代、広告単価はどんどん上がっていってます。

さらに2025年に大阪万博の開催が決まったことで、企業もさらに広告費を上げると言われています。アフィリエイトは広告業なので、広告単価の上昇に応じて**アフィリエイト市場も今後どんどん伸びていく**はずです。

YouTubeも今すごい勢いですが、それでもまだ全盛期じゃなくて、データを見る限りこれからもどんどん動画市場全体が伸びていくはずです。

データや数値という客観的な指標で、「アフィリエイト市場がどんどん伸びていく」と示されているんですね。だから「アフィリエイトはオワコン」って言っている人は自分の主観で話しているんだと思いますよ。

「自分の周りにライバルが増えた気がする」とか「アフィリエイトで稼げなくなってる気がする」みたいなことを、なんとなく感じているんだけだと思うんですが、そのサンプル数は自分と自分の周り

ですよね。だからそういう人って、主観でしかモノを考えられないんじゃないですかね。

まあ、私としてはそういう人がいてくれた方がありがたいんですけどね、ライバルが勝手に消えていってくれるわけですから(笑)

これからビジネスを始める人へのメッセージ

——最後に、これからビジネス始める人に、何かメッセージをお願いします。

まず、「この人はすごい！この人についていこう！」と思える人を見つけて、その人から徹底的に教えを乞うのが良いと思いますよ。それが出来れば結果は必ず出ます。

今は情報が多すぎて、みんな何を信じたら良いか分からなくて、右往左往している間にどんどん時間が流れていってしまうんですね。 こういう状況の中で、私がいつもコンサル生に言っていることが「俺のノウハウや情報が他のどんな情報より正しいわけではない

し、もちろん俺から教わらなくても稼げると思うけど、まずは俺のことを信じたほうが良いよ！」ということ。

やっぱり、自分が教わっている人や自分の作業にコミットできるかで稼げるかどうかが変わってきます。だからまずはコンサル生にコミットしてもらうために、「半年間、騙されたと思って俺の言うことを聞いてごらん」ということは伝えてますね。

“人についていく”にはそういう素直さも大事になってきます。**実際に稼いでいる人の言うことを素直に聞いた方が、結果が出るのも早い**です。



人についていかなくとも稼げる人って、勝手に自分でビジネスをやっていくし、そもそも結果が出るかどうかすら気にしないと思うんですよね。作業する前にウジウジ考えないし、自分が結果を出せることにそもそも疑問すら感じないです。

だから「本当に自分でも結果が出せるかな？」ということが頭に浮かんでくる人は、その時点で誰か先生を見つけたほうが良いと思います。

——まず信頼できる先生を見つけることが大事だということですね。

そうですね、そういう意味では”**人を見極める力**”も必要になってくると思いますね。良い先生を見つけて、稼げるようになって、社会に何かしらの価値を提供できる人が増えたら良いなと。

私自身、今は自分のコンサル生に結果を出してもらって、大きく稼いでもらうことに焦点を当てて活動していますが、今後は今まで自分が培ってきたネットマーケティングの知識を地域の企業さんや町おこしのために役立てて、**自分の知恵や経験をどんどん社会に還元していく**んですね。

最近は法人向けのコンサルもやってるんですけど、実際にこの前コンサルさせて頂いた会社さんの売上を増加させることにも成功しました。同じように、他の会社さんもそうだし、あるいは美容師さんとか整体師さんなどの個人事業主の人たちの売上にも貢献していくならなと思っています。

そして売上が伸びた会社や個人事業主の人たちが、また別の新しい  
ことで社会に貢献してくれたら嬉しいし、そういう良い循環を社会  
に作っていきたいです。

——本日は貴重なお話、ありがとうございました！

インターネット上で人を集めてモノを売るス  
キル

いかがだったでしょうか？

アフィリエイターという働き方や、ビジネスの本質的な思考、ゼロ  
からアフィリエイトで成功するまでのプロセスから具体的なWEB  
マーケティングのノウハウまで、かなり参考になる話をお送りでき  
たかなと思います。

WEBの仕事に詳しくない人にとっては、「アフィリエイト」とい  
う言葉は未だに、なんとなくブログ記事を書いて商品リンクを適當  
に載せて小銭を稼ぐ手法、といったイメージかもしれません、実  
態は全くもってそうではありません。

確かに、中には「簡単にお小遣いが稼げる」といった文句を謳う業者や、他人の著作をコピペするなどしてアクセスを集める人たちなど、業界のガイドラインに違反するような方法を取る人もいますが、

基本的には、人々がオンライン上でより快適に安心して買い物ができるよう促し、企業の商品の販売促進に貢献し、「インターネット経済圏」を陰で支える役割を担うのが「アフィリエイター」という働き方です。

「**ビジネスは顧客の問題解決だ**」という言葉があるように、WEB上にサイトというお店を構え、ユーザーに日々価値あるコンテンツを提供し、その上でユーザーの問題を解決するための理想的な提案をするのがアフィリエイターの仕事です。

そのためには、**情報発信力・集客力・マーケティング力・販売力**などといったビジネススキルやITスキルが求められます。

そしてこれらのスキルをバランス良く身につけることができれば、

## インターネット上で人を集めてモノを売るスキル

が手に入るというわけです。

だからこそ、パソコン1台を使ってこの力を高めることができれば、佐々木さんのように資産となるメディアをいくつも保有したり、法人相手にコンサルティングをしたり、情報発信ビジネスにステップアップし、自身のコミュニティを運営したりと、**横断的に色々な事業ができるようになる**わけですね。

アフィリエイトというのが、優れた副業としてはもちろん、起業の足がかりとしても、自由なライフスタイルを実現する手段としても非常に有効な手段であるのはこのためです。

このように、正しく「アフィリエイト」や「情報発信ビジネス」という仕事が理解できれば、それらの実践を通してビジネススキルやITスキルを身につけていくことが、あなたの働き方や人生の可能性を無限に広げてくれるものであるということが納得いただけると思います。

その力を使って、個人で沢山お金を稼ぐのも良いですし、自分なりの自由な働き方を実現してもいいでしょう。起業して社会に大きく貢献しても良いですし、海外旅行をしながらデジタルノマドのようなライフスタイルを送ってもいいでしょう。

その大きなチャンスが今、あなたの目の前にあると考えてみてください。

**そのチャンスを掴むか掴まないかは、あなた次第です。**

それでは良い感じに締まったということで(笑)、今回はこの辺で。

お読みいただき、ありがとうございました！