

【ブログ収益化戦略講座】
知識ゼロから効率的に収益化する道すじ

目次

第1章 ブログで得られる収益の種類と特徴	3
（1）グーグルアドセンス（クリック型広告）.....	4
（2）アフィリエイト（成果型広告）.....	5
（3）商品開発.....	6
第2章 知識ゼロから効率的に収益化する手順	7
（1）ライスワークで最低限の生活費を稼ぐ.....	9
（2）まずはグーグルアドセンスから始める理由.....	11
（3）アフィリエイトを取り入れるタイミング・条件.....	14
（4）アフィリエイトの種類と特徴.....	16
第3章 商品の成約率を高める方法・考え方	19
（1）リンクだけではほとんど売れない.....	20
（2）売れる文章力を最短で身に付ける極意.....	21
（3）信頼残高という概念.....	23
（4）信頼残高の増減を脳内に描く.....	24

第1章 ブログで得られる収益の種類と特徴

まずはブログを使って『何ができるのか?』を書いていきます。

今は誰でも簡単にブログで情報発信をして、収益を得られる時代です。
ブログだけで家族を養って生活している人もたくさんいます。

最初は趣味程度でブログを始めるのも全然問題ないのですが、
いずれ収益化も視野に入れることをオススメします。

収益化により、どのようなメリットがあるかというと、

- ・やる気が出る
- ・ブログに費やせる時間が増える
- ・経費をかけることができる
- ・その他自己投資することができる

などです。

結果的に収益化した方がより継続的に、濃い情報発信ができることが多いし、
アクセスが集まるブログも作りやすいですね。

それでは、続いてブログで得られる収益の例を挙げていきます。

(1) グーグルアドセンス (クリック型広告)

報酬の目安：～月数十万 (組織化すれば数百万以上も可能)

必要スキル：集客

難易度：★☆☆

ブログ収益として、多くの方がイメージするのが、
グーグルアドセンスをはじめとするクリック型広告ではないでしょうか。

広告がクリックされるだけで報酬が発生するので、
必要なスキルは集客のみで商品売る必要がありません。

初心者でも取り組みやすいのが大きな特徴ですね。

アクセス数に比例して報酬が伸びていくので、
アクセスアップ・集客がとにかく重要になってきます。

以降で説明するアフィリエイトなどと比べると爆発力は劣りますが、
それでも副業規模でも月数十万は十分射程圏内。
数万程度なら正しい知識で実践すれば誰でも達成できます。

1 クリック単価が 20～30 円ぐらいなので、
1 日たった 15 クリックされれば月収 1 万円です。

ネットビジネスで月 5000 円以上稼いでいる人は全体の 5%とされているので、
それだけでトップ 5%以内に入れます。

詳しい集客知識はメルマガ登録時にお渡しした『[集客基礎講座](#)』の方で
解説しているので合わせて参考に見てみてください。

(2) アフィリエイト (成果型広告)

報酬の目安：～月数百万 (トップクラスになると月千万以上の人もあります)

必要スキル：集客・販売

難易度：★★☆

成果報酬型なので、広告経由で商品が売れた場合に、商品販売者から一定の報酬を受け取ることができます。

他人の、それも雇用関係もない企業の商品を誰でも手軽に紹介・販売できる、とても合理的な仕組みです。

アフィリエイトと聞くと『怪しくてうさん臭いもの』と誤った認識をされる方も一部いらっしゃいますが、結局のところ販売の一形態に過ぎません。

販売が仕事になるので、ただ広告を貼るだけではなく、しっかりと商品を紹介して、その価値や必要性を伝えることが重要です。

しっかり販売力を身に付ければ、グーグルアドセンスなどのクリック型広告とは比較にならないぐらいの報酬を得ることが可能です。

あと、読者と信頼関係を作ることも非常に重要です。

初めて会ったよくわからない人から紹介された商品なんて、興味を持つ人はほとんどいません。

商品を紹介する前に、まずは読者から信用を得て、話を聞いてもらえる関係性を作りましょう。

ブログの中で商品の紹介まで行う『サイトアフィリエイト』、メルマガを取り入れた『メルマガアフィリエイト』など、様々な媒体を取り入れることができるので、リスク分散にもなりますね。

上手くやればグーグルアドセンスとは比較にならないぐらいの報酬を得ることも可能です。

アフィリエイトだけで月に 100 万以上稼ぐ人は珍しくないですし、ネットビジネスで大きく稼いでいる人のほとんどは、何らかのかたちでアフィリエイトを取り入れています。

(3) 商品開発

報酬の目安：～月数百万・数千万

必要スキル：集客・販売・商品開発

難易度：★★★

アフィリエイトが他人の商品を紹介するのに対し、自分で商品を作り、ブログやメルマガで販売することもできます。

逆にアフィリエイトに商品を紹介してもらおう立場に立つことも可能ですね。

- ・自分のノウハウをパッケージ化
- ・コンサルティング
- ・セミナー
- ・IT ツール・システムの開発
- ・etc…

商品の種類は様々ですが、基本的に情報系コンテンツがメインになるので、経費がほとんどかからず、在庫を持つ必要もありません。

購入者に価値を提供し、満足してもらうことが前提になりますが、自分の思い通りに商品・サービスを作ることができます。

商品開発は非常に手間がかかるし、購入者へのアフターフォローも必要なので、アフィリエイトなどよりも難易度は高くなります。

その分可能性は無限大で、中には月に数千万単位で稼ぐ人もいますね。

第2章 知識ゼロから効率的に収益化する手順

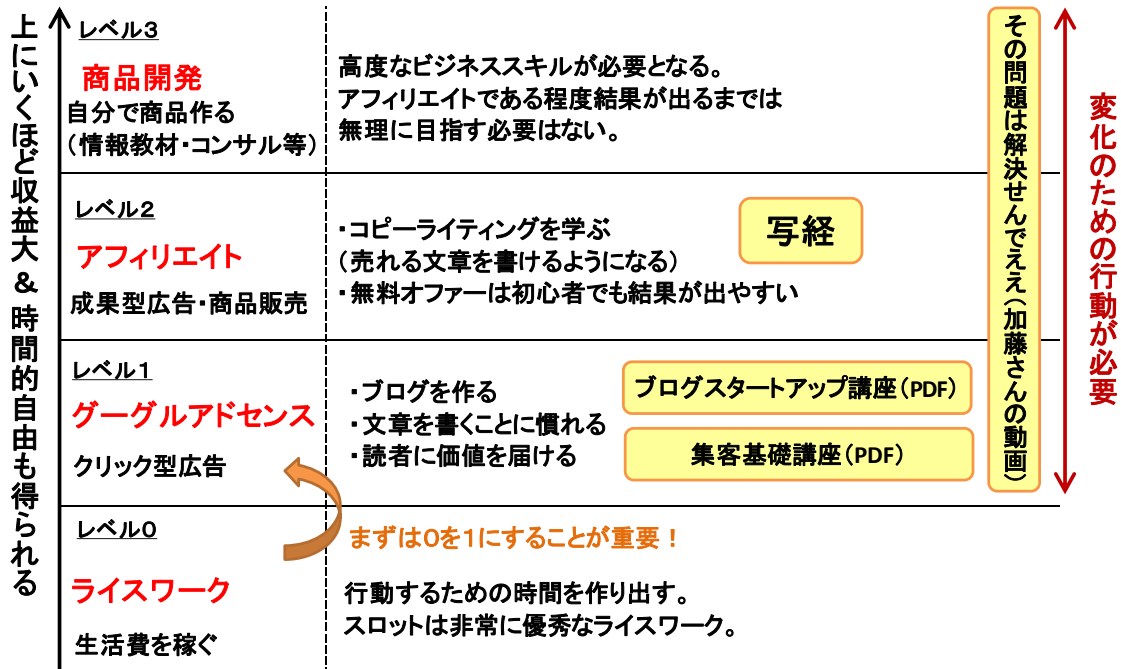
この章では、実際にブログを使ってどのように収益化していくのか、回り道せず成功する道すじ・全体像を解説していきます。

道すじと言っても、これだけが唯一の正解というわけではありません。山の頂上を目指すのに、何個かのルートがあるのと同じで、ネットビジネスでも色々な成功の方法があります。

でも闇雲に前に進んでいるだけでは、自分では上に登っているつもりでも、実は同じところをグルグル回っているだけ…みたいなことになりかねません。

そうならないように、スムーズに山に登れるルートを提示したいと思います。

■知識ゼロからのブログ収益化の全体像



第1章でも解説した通り、ブログで収益化する方法は大きく分けて、

(1) グーグルアドセンス

(2) アフィリエイト

(3) 商品開発

の3段階があります。

上記にライスワークを加えて、計4つにレベル分けしましたが、
順番にそれぞれ解説していきます。

(1) ライスワークで最低限の生活費を稼ぐ

まず初めにはっきり言っておきますが、

ネットビジネスで月10万以上のまとまった収益が得られるまでには、多くの場合数ヶ月程度の時間がかかります。

一度軌道に乗せれば、収益は倍々に膨れ上がっていきますが、最初はほとんどお金にならない中、作業に取り組む必要があるのです。

そして、ごく当たり前の話ですが、変化のための時間を作るには、まずはライスワーク（生活のための仕事）に取り組むのが大前提です。

ライスワークとして何に取り組むかは人それぞれ。本業の仕事、アルバイト、スロットなどがあるでしょう。

その中で僕が特にオススメするのがスロットです。

スロットで稼ぐことを『目的』にするのではなく、効率的に生活費を稼いで、変化を起こすための『手段』にするのです。

スロットがライスワークとして優秀な理由は以下3つです。

- ①時給が高い
- ②即金性が高い
- ③インプットの時間にも使える

①時給に関しては、例えば学生で生活の時給800円のアルバイトをしている人と、スロットで時給2500円で立ち回れる人を比べると、その時間効率は歴然です。

一ヶ月の生活費に最低8万円かかるとして、アルバイトなら100時間働く必要がありますが、スロットなら30時間ちょっとで稼げてしまいます。

つまりスロットで稼ぐ能力があるというだけで、
月 70 時間近く、1 日当たり 2 時間以上もプラスして、
レベル 1 以上（変化のための行動）に時間を使うことができるのです。

②**即金性**も言うまでもありませんよね。
軍資金さえあれば明日からでも取り組むことができるし、
稼いだ分はいつでも使うことができます。

③**インプットの時間にも使える**というのはどういうことかと言うと、
例えば右手でスロットを打ちながら、左手でスマホから情報収集したり、
ヘッドフォンでセミナー音声を聞いたりなどです。

アルバイトは基本的に仕事に集中する必要がありますが、
スロットは同時に他のことも並行して取り組むことができるんですね。

単純に手段として比較したら、スロットがアルバイトよりも劣っているのって、
ある程度の軍資金が必要なことぐらいですね。

はっきり言って、スロットほどライスワークに優れた手段は他には見当たりません。

もしあなたが現状、スロットで稼ぐことができるのなら、
それだけでネットビジネスも有利に進めることができるので、
その能力を存分に活かしてください。

スロットの勝ち方がいまいち理解しきれていない方や、
ある程度理解しているけど、まだ時給 2000 円以上で立ち回れていないという方は、
以下のブログ記事で紹介している、あにまーるさんのメルマガがオススメですよ。

⇒[スロット初心者が 0 から月 20 万稼ぐための最速レベルアップ講座](#)

(2) まずはグーグルアドセンスから始める理由

ライسワークで時間を確保することができたら、
いよいよ変化のための行動に移っていきます。

時間を最大限有効活用するために重要なのは、とにかく一点集中。
無駄なことに時間を一切使わないぐらいの気持ちで取り組むことです。

メルマガ内でお配りした、加藤さんの動画で語られている、
『その問題は解決せんでええ』の考え方ですね。

時間があれば、ぜひ何回も復習してみてください。

⇒[その問題は解決せんでええ動画視聴ページ](#)

さて、具体的にどのような手順で進めていくのかという話ですが、
将来的には販売力を身に付けて、アフィリエイト・商品開発を目指すのを前提に、
まずはグーグルアドセンスから取り組むのがオススメです。

主な理由は、

- ・最初の報酬を得ることで 0→1 にするため
- ・文章を書くことに慣れるため
- ・『読者に価値を届ける』感覚をつかむため

こんなところでしょうか。

特に 3 点目『読者に価値を届ける』感覚をつかむことは本当に大事です。

ビジネスは『価値とお金の交換』が基本なので、
読者に価値のある情報を提供することは、ネットビジネスでも当然必要です。
(価値提供せずにお金をもらうのは、ビジネスではなく詐欺です)

でも初心者のうちは、まだ何も情報発信をしたことがないので、
自分が発信する情報に読者が集まるイメージが湧きませんし、
何が読者に役立つのかも分からない場合が多いです。

僕も初めはそうでしたし、それが普通だと思います。

**だからまずは自分の好きなこと・得意なことをテーマにしたブログを作って、
『自分が役立つと思う記事』を書いてみてください。**

記事更新を続けていくうちに、読者さんからコメントをもらえたり、
アクセスが集まる記事・集まらない記事が出てきたり、
何かしらの『反応』が出てきます。

自分では役立つと書いていた記事でも全然アクセスが集まらなかったり、
逆に適当に書いた記事が予想外にヒットしたり・・・

**そういった反応を見つつ、『自分が役立つと思う記事』と
『読者の反応が良い記事』のすり合わせを行います。**

そして徐々にブログの質を高めていきます。

ブログの質が高い（＝読者に価値を届けられている）と、
アクセス数も自然と増えますし、もちろん収益も比例して増えていきます。

すると、さらにやる気・モチベーションもアップしますし、
「**もっと読者に役立つ情報を発信しよう!**」
と思えるようになります。

**このようにお金を含む価値循環を起こすことが、ビジネスの本質です。
そして『価値循環』の出発点はあなたです。**

いきなりマネタイズしようとするのではなく、
まずは読者に価値を届け、注目を集めた後から本格的にマネタイズを持ち込むのです。

だから初期段階ではマネタイズは最小限にとどめ、
とにかく価値提供して注目を集めることに専念してください。

『価値循環』・『集客』はアフィリエイトや商品開発でも必要なスキルですし、ある程度規模のある媒体を育てれば、そこからメルマガ読者を募集したり、後からビジネスを拡大・発展させる際の土台にもなりますね。

以下の講座も必要に応じて参考にしてみてください。

⇒[ブログスタートアップ講座](#)

⇒[集客基礎講座](#)

(3) アフィリエイトを取り入れるタイミング・条件

グーグルアドセンスでもある程度の収益にはなりますが、それだけでは大きな金額は期待できません。

理由は『単価が低いから』ですが、もっと言うと『販売』・『商品開発』を他人が作った仕組みに依存してしまっているからです。

依存する部分が多ければ多いほど、自分でやらなければいけない作業が減り、ラクに進められる分、報酬も少なくなってしまうです。

サラリーマンが月に 1000 万会社に利益をもたらしても、給料は月 100 万以下…ということが往々にして起こるように、あなたが実質売り上げている金額の一部が、仕組みに吸収されてしまうのです。

かなり大きなブログでもアドセンスだけだと月に数十万が限度ですし、そのレベルまでブログを大きく育てるのには時間がかかりますし、ジャンルによってはそもそも不可能な場合も多いでしょう。

より短期間に結果を出すため、より大きな報酬を狙うためには、次のステージ、アフィリエイト(販売)によるマネタイズを取り入れる必要があります。

マネタイズを取り入れるのに特に決まったタイミングはありませんが、**あなたの話を熱心に聞いてくれる、濃い読者がいることは非常に重要です。**

アドセンスは基本的に、アクセス数に比例して収益が伸びていきますが、アフィリエイトでは必ずしもそうとは限りません。

商品・売り方はまったく同じとして、初めましての人から紹介された場合と、信頼のおける人から紹介された場合、どちらから商品を買いたい？少し考えればすぐに答えは出るでしょう。

アフィリエイトでは最低限、読者から信用してもらうことは必須であることを覚えておいてください。

信用がなければ、そもそも話を聞いてもらえないので、スタートラインにすら立てないと言ってもいいでしょう。

読者からの信用を得る方法は色々ありますが、僕が特に重要だと思うのが、『自己開示』・『価値提供』の2つです。

『自己開示』とは、要は自己紹介のことです。ブログをやるのであれば、自己紹介をさらっと流してしまうのは非常にもったいないです。

あなたの過去の経歴・ストーリーを赤裸々に語ることで、読者はあなたに共感し、あなた自身に興味を持ってもらうことができます。

『価値提供』はまずは無料でもいいので、とにかく読者に価値を届けることに専念します。無料情報の質で、今後あなたが発信する『情報』への信頼度が決まります。

僕がメルマガ登録特典の無料プレゼントをあらかじめ作り込んでいるのは、もちろん登録率を高めるのも目的の一つですが、『だくおが発信する情報には価値がある』と信用してもらって、その後の話を聞いてもらいやすくするためでもあります。

『情報』への信頼は、それを発信する『媒体』や『人』への信頼にもつながるのです。

(4) アフィリエイトの種類と特徴

アフィリエイトには何を紹介するか、どの媒体で紹介するかによって、いくつかに分類できます。

ここではそれぞれの特徴と、成果を出すためのポイントなどをお伝えしていきます。

■ブログアフィリエイト

その名の通り、ブログ記事の中で商品を紹介して収益を得ます。

ブログなので多くの人目にとまるし、検索エンジンからの集客にも期待できるのがメリットです。

紹介するのは、基本的にブログのジャンルと関連する商品にしましょう。

スロットブログだとサイトセブンや、スロマガ携帯サイトなどがありますね。

ここでもし、全然スロットと関係ない商品をいきなり紹介したらどうでしょう？

例えば、加藤さんのセミナーをいきなり僕のブログ記事で紹介したらどうなるか、イメージしてみてください・・・

間違いなく、読者は違和感を感じてしまうでしょうね。

「なんだこいつ、いきなり変なセミナーを売りつけやがって！」
と思う人も出てくるかもしれません。

読者と商品の属性がずれている状態で、商品を紹介してもほとんど成約しませんし、逆にせっかくこれまで積み重ねてきた信頼を一気に失いことにもなりかねません。

このように多くの人目にとまるのが、逆にデメリットになってしまうこともあるので紹介する商品の属性には十分に注意しましょう。

■メルマガアフィリエイト

メルマガ内で商品を紹介して収益を得ます。

ブログで集客・メルマガで販売と連携することで、大きな収益を生み出す可能性を秘めています。

ブログは待ちの媒体、メルマガは攻めの媒体です。

ブログは検索エンジンなどから読者を自分の媒体に呼び込む流れですが、メルマガは逆にこちらから読者のアドレスに、直接文章を送ることができます。

メールアドレスという個人情報を提供してくれている分、ブログ読者よりも反応率は高くなる傾向がありますね。

全メルマガ読者に対して、同時にアプローチすることができるので、**濃い読者を大量に集めることができれば、瞬間的に売り上げを上げることも可能です。**

また、メルマガはブログに比べると、更新頻度をそこまで意識しなくてもいいというメリットがあります。

ブログの場合はしばらく更新しなかったら、読者から忘れられてアクセスされなくなってしまう可能性があります、**メルマガは読者のメールボックスに直接文章を届けるので、いつでもこちらからアプローチすることができます。**

ブログに固定読者が付いて、ある程度収益も上がってきたら、積極的にメルマガを発行することをおすすめします。

■無料オファー

無料オファーとは、自分以外の誰かのメルマガを登録してもらうことで、1件当たり200円～1000円前後の報酬がもらえるものです。通常のアフィリエイトとは異なり、有料の商品を売る必要はありません。

成約率が高く、初心者でも成果を上げやすいのが最大のメリットです。

無料オファーは売り込みがいらないので、さらっと紹介するだけでも、ある程度成約し、報酬を得ることは可能です。

それでも問題ないのですが、第3章で解説しているコピーライティングを駆使し、**しっかりと魅力や必要性を伝えることで、成約率・報酬は数倍に上がります。**

商品が有料か無料かの違いはありますが、文章を通じて読者に行動をうながすという点においては、無料オファーも通常のアフィリエイトと何ら変わりません。

成約しやすいからといって、別に手を抜く必要はないわけです。

いきなり有料の商品を売る自信がない場合は、まず無料オファーを本気で紹介するのも結構おすすめですよ。

具体的な戦略を一つ紹介すると、おすすめの無料オファーを紹介するブログ記事を作成して、トップページなど目立つ位置にリンクを貼っておくのが有効です。

- ・アドセンスと違ってタイトルで興味性を引くこともできるのでクリックさせやすい
- ・クリック先もブログなので例え成約しなくてもアクセス・回遊率が上がる
- ・固定収益になる

などなど、様々なメリットがあります。

短縮URLサービスを使うことでクリック数の計測もできるので、タイトルやリンク位置を色々テストして最適化するといいです。

第3章 商品の成約率を高める方法・考え方

『成約率』とは、商品を紹介した人のうち、何%の人が買ってくれたかを数値化したものです。

1000人に紹介して10人が買ってくれたら成約率10%となります。

アフィリエイトにおいて、多くの人に商品を買ってもらって収益を上げていくためには、この成約率をいかに上げるかが非常に重要になってきます。

この章ではその方法や、ぜひ知っておいてもらいたい重要な考え方、**『信頼残高』**についてお話ししていきます。

(1) リンクだけではほとんど売れない

まず始めに注意しておいてもらいたいのが、
**ただアフィリエイト用のリンクを貼っておくだけでは
ほとんど商品は成約しないということです。**

グーグルアドセンスではクリックを誘導することは規約違反になりますが、
アフィリエイトではまったく逆で、どんどん読者に『興味付け』をして誘導していきます。

Amazon や楽天などの通販サイトは、商品リンクだけでも売れますが、
それはお客さんが最初から、商品を買う目的でサイトに訪問しているからです。

個人ブログにわざわざ商品を買う目的で訪問する読者なんてほとんどいません。

- ・ その商品によってどのような問題が解決するのか？
- ・ その商品で得られるメリットは？
- ・ その結果どのような未来が訪れるのか？

というように、商品の魅力や必要性をしっかりと伝えなければ、
読者からの反応は得られないということです。

ネットビジネスでは主に文章で販売していくことになりますが、
販売のために文章を書くことをコピーライティングと言います。

コピーライティングはアフィリエイトで結果を出すための
必須スキルなので、ぜひ学んでいってください。

(2) 売れる文章力を最短で身に付ける極意

「コピーライティングなんて、やったことないし、
どうやればいいのか見当もつかない・・・」

こんな風に思ってしまう方も中にはいるかもしれません。
(僕も最初はそうでした…)

でもそれって実は当たり前のことで、
コピーライティングは特殊スキルなので、能動的に学ぼうとしない限り、
日常生活で勝手に身に付くものではないんですね。

得意・苦手という以前に、ほとんどの人は
作文やレポートぐらいでしか、文章をまともに書いたことがないんです。

だから、まずは文章を書く経験を積むことから始めましょう。

上手い人の文章を『**写経**』するのです。
写経とは、文章を写すことです。

「えっ、たったそれだけ??」

と思うかもしれませんが、僕自身やってみて効果は実感したし、
周りで写経を実践した人も、みんな口を揃えて、

「コピーライティングを上達したければ、写経は絶対にやるべきだ」

と言っています。

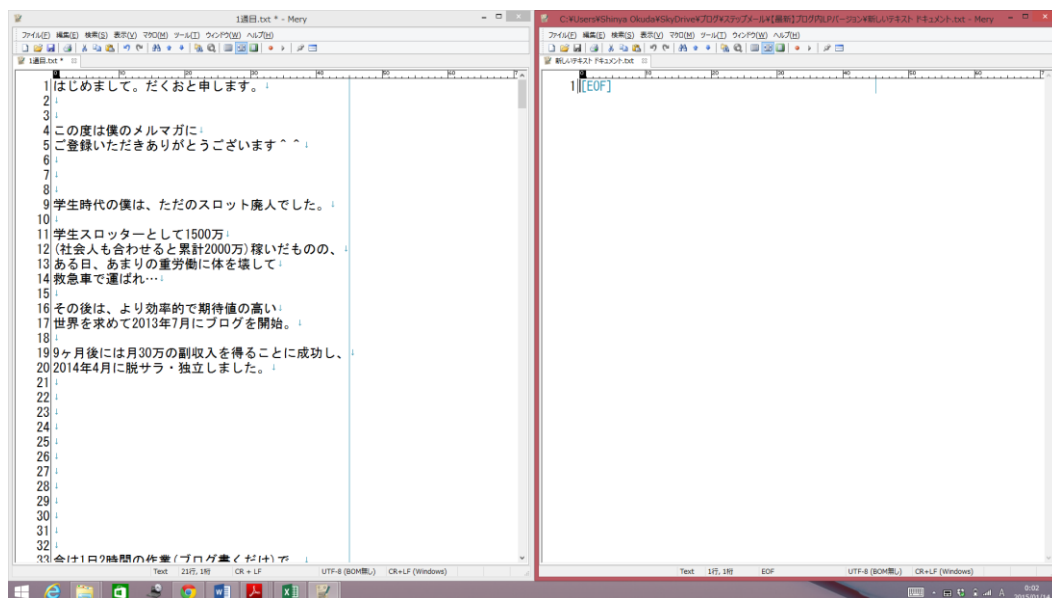
写経の目標・ゴールは **25万文字**です。

(とりあえずの目標なので、これより多いに越したことはありません)

具体的なやり方は、テキストエディタを横並びに2つ開いて、
左は写経元の文章をコピーし、右にひたすら写していきます。

誤字脱字は無視。改行だけ意識するようにしましょう。

【イメージ図】



【オススメ写経素材】

- ・ [だいぼんさんの無料メルマガ](#)
- ・ [新田祐士\(みんていあ\)さんの旧ステップメール](#)

お二方ともネットビジネスでは有名な方で、
数百万～1千万以上と桁違いの収益を達成されています。

書かれているので、

『ネットビジネスを学ぶ』 + 『写経で文章力を磨く』

と一石二鳥ですね。

(3) 信頼残高という概念

情報発信ビジネスをやっていく上で、
絶対に覚えておいてほしいのが、『信頼残高』という考え方です。

多くの人は銀行口座の残高（=お金）ばかりを気にしてしまいがちですが、
**読者との人間関係・信頼度（=信頼残高）の増減をイメージすることが、
収益を上げる上では欠かせません。**

お金とは違い、信頼残高は目には見えませんが、
間違いなく存在しているのです。

前に『まずは、あなたから読者に価値提供してください』と言ったのは、
信頼残高を溜めるためです。

ビジネスは価値とお金の交換が基本ですが、
価値をすべてお金に変えようとしても、上手くいきません。

例えば 1000 の価値を提供するとしたら、
それをどう振り分けるかが重要です。

300 をお金に変え、
700 を信頼に変える。
というイメージです。

信頼残高を高い状態でキープするだけで、商品は圧倒的に売れやすくなることを
覚えておいてください。

もし信頼残高がゼロの状態でも売り込んでも買うはずもなく、
最悪の場合、二度とあなたのブログやメルマガは読まれなくなってしまうかもしれません。

「このブログ・メルマガはいつも有益な情報を提供してくれる」
と思われるまでは、価値提供に徹して信頼残高を溜めるようにしましょう。

(4) 信頼残高の増減を脳内に描く

一度は信頼し合って結婚した夫婦でも、離婚してしまうことがあるように、信頼関係は一度築いたら永遠に続くものではありません。

信頼残高も同じで、増えることもあれば、反対に減ることもあるのです。

増えるのはさきほども説明した通り、『価値提供』した場合。
一方減るのは、『商品販売』した場合です。

もし信頼残高がマックスの状態でも、毎日商品売り込まれたら、
例えばそれが素晴らしい商品であっても、良い気持ちにはなりませんよね？

信頼残高のあるうちは、商品は売れるかもしれませんが、
どんどん成約率は低下し、商品が売れなくなった頃には、
前は信頼してくれていた読者も離れてしまっていることでしょう。

商品販売によって信頼残高を消費してしまうのは、紛れもない事実です。

ポイントは、

- ・ **成約率は信頼残高に比例する**
- ・ **商品が売れる or 売れないに関わらず信頼残高は消費する**

ということです。

成約率や読者からの反応があるかどうかは、
目に見えない信頼残高を計る 1 つの目安になります。

もし商品売り込んでほとんど成約しないのであれば、
それは信頼残高が十分溜まっていない証拠なので、すぐに売り込みをやめるべきです。

目先の小銭を稼ぐために、
せっかく溜めた信頼残高をむやみに消費してしまうことになります。

とても重要なことなので繰り返しますが、

『価値提供』をすれば、信頼残高は上昇します。

『商品販売』をすれば、信頼残高は減少します。

常に信頼残高の増減を脳に描きながら、

『価値提供』と『商品販売』のバランスを取るよう心がけてください。

ご質問・感想など随時受け付けています。

【ブログ収益化戦略講座】知識ゼロから効率的に収益化する道すじの内容は以上になります。

できる限り知識ゼロからでも分かりやすく解説したつもりですが、もし分からない点や、「ここはもっと具体的に説明してほしい！」などご質問・ご要望などあれば、以下アドレスまで遠慮なくご連絡ください。

24 時間以内に必ず返信・回答させていただきます。

もちろん感想も大歓迎です！ ^^

⇒ dakuo0820@gmail.com

【免責事項】

当レポートに書かれた情報は作成時の著者の見解です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更を行う権利を有します。

このレポートを利用する事により生じた、いかなる結果につきましても、

一切の責任を負いかねます。

一部でも複製を固く禁じます。

このレポートの開封を持って同意したものとみなします。

著作権はだくおに属します。

Copyright(c)2015 だくお