30年前の〇〇〇〇〇で
50万円稼いじゃった♪実話レポ

ver24.7-1

はじめに

【推奨環境】
このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。（無料）
http://get.adobe.com/jp/reader/

【著作権について】
このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。
著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。
このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。
このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

もくじ

第１章：30 年前の古い〇〇が価値がある理由 4

（１）なぜ、昔の情報に価値があるのか 7
（２）記事内容の具体例 9
（３）実際のアクセス数と売上 11
（４）なぜ売ることにしたのか 13

第２章：記事更新の際に気を付けた点 14

（１）メーカー名＋型番を記事タイトルに入れる 14
（２）オリジナルの画像を掲載する 15
（３）コメントは積極的に受け付け、閲覧者さんとコミュニケーションを取る 15
（４）不明点は直接メーカーさんや専門知識のある方に尋ね、その結果も掲載する 16

第３章：大した売上がないブログが売れた理由と利用したサイト 17

（１）サイト売買プラットフォーム 17
（２）売上がしょぼいサイトがなぜ 50 万円で売れたのか 19

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

第1章：30 年前の古い〇〇の価値がある理由

こんにちは！アベマユこと阿部真由美です。

このレポートは、わたくしの実体験をまとめたレポートです。

「30 年前の〇〇〇〇〇で 50 万円稼いだ♪」と聞いて、あなたはどんなことを想像したでしょうか？

・昔の物品に価値があって売却した？
・アンティーク商品を転売した？
・コレクターにウケる商品を売った？

など、主に物販を想像したのではないでしょうか？

答えは「NO」です。

では、答えを言いますね。

「情報」です。

具体的には・・

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

「30 年前の情報を綴ったブログを 50 万円で売却した」

のです。

したがって、有形商品とは異なり、元手はほぼかかっていません。
もっと言うなら、送料も梱包もかかっていません(笑)

まぁ、ブログを書いていた人件費やレンタルサーバー代の月 1000 円ほどはかかっていましたが、このブログは「全くの趣味」で作っていたものでしたので、あまり原価のことを気にしたことはありませんでした。

この「趣味ブログ」のことをもう少し具体的に話しますね。

売却したブログは

「中古物件のリフォームを綴ったブログ」

です。

なぁんだ、じゃあ自分には関係ないや・・と離脱するのは、ちょっと待ってください。

「ウェブサイトが高額で売れる」という事実をもう少し知ってほしいのです。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

我が家は、中古物件です。築年数は 30 年。

子供が大きくなり、当時住んでいた賃貸物件では手狭になり、一軒家の購入を検討しました。

そこで、条件に合っていて、気に入った物件が今住んでいる中古物件でした。

一部はリフォームしました。

物件の購入もリフォームも初めての経験。
これらの経験を「忘備録」として、私はブログに綴っていました。

正直言うと、自分の「メモ帳替わり」なものですから、SEO 対策だ！素敵なデザインだ！SNS だ！

・・・というような対外的なアクセスアップ策をほとんどしていませんでした。

さて、話を戻しますと、「物件の購入」や「リフォーム」は分からないことだらけでした。

元々入っていた住設が故障していたり、取扱説明書が残っておらず操作が分からなかったり・・
リフォームをするにも、決めなければならないことがたくさんあります。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

決められた空間に入る住宅設備のメーカーは？型番は？
そもそも、この壁は取って大丈夫？

と、調べものの嵐！

楽しい作業でもあるわけですが、知識のない自分は調べることしかできないわけですね。

（１）なぜ、昔の情報に価値があるのか

実際に 30 年前の情報を調べてみて分かったのですが、
「30 年前の情報ってネット上に見つかりづらい」んですよ。

個人の方が気軽にブログやウェブサイトを作れるようになったのは、本当にここ２５年くらいなものでしょう？

そもそも、30 年以上前のウェブサイトは、今のように無料ブログや CMS（コンテンツマネージメントシステム）が整っていませんでしたから、一部の知識がある方のみのものだったのです。

したがって、
昔からあるサイトで今、残っているサイトはとても貴重。
なんですよね。

30 年前の型番や取説を探していても「Not　Found」です。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

記事の「キーワード」とか「SEO に強いジャンル」なんかを探している人にとっては、ブルーオーシャン状態だと思います。

検索しても結果に 2、3 件ほどしか出てこないんですもの！

今、「ブログでアフィリエイト業界」は、「トレンドブログ」といって、誰よりも【新しい情報】を先に投稿し、上位表示させアクセスを呼ぼう！という手法が流行っています。

30 年前の情報は、その逆を行きます(笑)

アクセス数の母数は「トレンド」には適わないかもしれませんが、ライバルが少ないのは確か。かなりの「オンリーワン」です。

そして、古い情報にアクセスが来ないかといえば、そうでもありません。

なぜなら、私と同じように「25 年～30 年前の建物をリフォームする、もしくは住設が故障した、入れ替える」という人たちがいるからです。

我が家と同じように、リフォームや買い替えのタイミングですからね。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

また、新しい設備を購入するということは

・新築物件の購入
・新生活を始める人
・インテリアに興味がある人
・新婚、子育て世帯
・DIY をしている人
・家電の購入を検討している人

などに訴求があり、ブログの内容は「リフォーム」だけではなく、結果的に幅広い方を対象にできたわけです。

（２）記事内容の具体例

では、ここでどのような記事を書いていたのか、その一部をご紹介します。

・中古物件の選び方
・ローンに通りやすい銀行
・ローンを組むのに必要なもの
・不動産業者との打ち合わせの話
・〇帖の部屋に合うソファーの大きさ
・〇帖の部屋に合うテレビサイズ
・子供が怪我をしにくいインテリア
・〇帖のキッチンに入れられるシステムキッチンメーカー
・おしゃれな水栓口
・外装の DIY 方法（ウッドデッキ・洗い出し）

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

・育てやすい観葉植物　→枯れた！なぜ？
・北欧風クッションカバー
・シャワー室のリフォーム
・電動ガレージの修理方法
・マッサージチェアの比較
・食洗器のメーカー、口コミ
・動かない動かし方の分からない住設備、取扱説明書
・タイル以外の風呂床
・風呂ふたのオーダーメイド
・高齢者やひざが痛い人に向いているお風呂椅子
・子供部屋の広さ、必要なもの
・防臭、防音効果のある壁紙
・シアタールームの作り方
・和モダンにあう掛け軸
・型番〇〇〇の後継機
・断熱効果の高い床材
・断熱、防音効果のある障子紙
・日焼けした木材の塗料や直し方、防ぎ方
・節水効果の高い水洗トイレ
・寒いトイレに適した暖房機
・横幅〇ｃｍに収まるゴミ箱や収納棚
・高さ〇ｃｍに収まる収納棚
・シロアリの前兆と予防策
・エアコンの取り付け業者と価格
・ＡＣ電源を自分でつけるための資格
・リフォームに使える補助金
・藻を落とす洗剤

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

などなど・・

実際にリフォームをしてみると「専門用語」もわかってきて、より具体的なキーワードが入った記事が出来上がっていました。

これらは私にとっての「忘備録」でしたので、SEO 対策として先にキーワードや検索ボリュームを調べたり、競合サイトチェックなどは一切せずに、どんどんと記事を書いていきました。

（３）実際のアクセス数と売上

自分の忘備録、とはいえ、調べた建材やインテリア商品などでアマゾンや楽天市場に商品がある場合は、アフィリエイトリンクで紹介しましたし、Google アドセンスにも合格しましたのでアドセンス広告も掲載しました。

既に売却済みで今現在運営者がいますので、具体的なキャプチャ等はお見せできませんがサイトの詳細や売上は以下の通りです。

ドメイン：独自ドメイン
運営歴：２年ほど
CNS：ワードプレス
テーマ：アフィンガー
記事数：102 記事
更新頻度：月 1～2 記事の更新

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

アクセス数：月 1 万～1.2 万 PV（多分データ見つからず）
SNS：Pinterest のみ
アマゾンアソシエイト報酬：月 3,000 円前後
Google アドセンス報酬：月 2,000 円前後
楽天市場報酬：月 1,000 円前後
もしもアフィリエイト・A8：少々

あまり商魂たくましいブログではなかったので、売り上げとしてはしょぼいですし、もっと高額報酬が狙える案件を紹介すれば、報酬を延ばせたとは思います・・。

SEO 対策ももっとやっていれば、アクセス数ももっとあったはず・・とは思います。

それでも、アマゾンアソシエイトでは毎月 20～40 商品ほどが売れていましたし、記事更新が滞っていても全体の報酬で月 7000 円～1 万円前後、安定して報酬がありました。

単体キーワード、複合キーワード併せて
22 キーワードで 1 位、
11 キーワードで 1.1 位、
4 キーワードで 1.3 位、
17 キーワードで 1.4～1.9 位、
33 キーワードで 2.0～2.9 位、
49 キーワードで 3.0～3.9 位

・・・と検索エンジンから細かなアクセスを呼んでいる、という状態をキープしていました。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

（４）なぜ売ることにしたのか

このようなブログは、育てていけば「資産ブログ」になるものです。
しかし、私は売却をしました。

なぜでしょうか？

それは、単純に「リフォームが終わってネタが尽きた」から、です。

元々、メモ変わりにしていたブログですから、更新頻度が下がってしまったんですね。

今思えば「もったいなかったかな～」とも思いますが(笑)、別のブログも立ち上げたかったし、どなたかに譲ることにしたのでした。

それから、「**30 歳の私が運営歴３年のアフィリエイトサイトを６億 2000 万円で売却するまで**」という本を読んだのも大きかったです。

この本はサイト売買に関する書籍です。
この著者さんのように 100 万 PV のサイトとはいきませんでしたが、「サイトを売ってみたい」という気持ちになったのは、こちらの本の存在が大きいです。

https://amzn.to/3W6Lz0k

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

第2章：記事更新の際に気を付けた点

SEO 対策もしなかった・・と先ほどから繰り返し言っていますが、実際にアクセスを呼んでいた記事には特徴がありました。

今回は住設関係のジャンルですが、あなたのブログやビジネスジャンルに当てはめながら読んでみてください。

（１）メーカー名＋型番を記事タイトルに入れる

メーカー名や型番は必ず入れました。
これでヒットしてきた方は、母数は大きくはないですが、記事内容の【刺さり具合】は大きかったと思います。

また、後継機や類似品の型番を入れることで、細かなアクセスも拾えました。

結果、メーカー名や型番を記事に入れたことにより、それらのメーカー様や建築関係のサイトに紹介いただき、リンクを貼っていただきました。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

（２）オリジナルの画像を掲載する

元々がメモ帳替わりですから、家の写真はたくさん掲載しました。
リフォーム前、リフォーム中、リフォーム後、とか、
修理前、修理中、修理後、とか、

買った商品の使用中の画像などです。こういった画像を入れることで、
記事内容も伝わりやすくなりますし、オリジナリティが出ます。
また、説得力も増します。

さらに、「画像検索」でアクセスを呼ぶことにもつながりました。

（３）コメントは積極的に受け付け、閲覧者さんとコミュニケーションを取る

記事を更新していくと、質問や感想がコメントに書かれることが増えていきました。

ブログは本来、こういったつながりが持てる場ですが、コメント欄を閉じているサイトも多いですよね。

しかし、コメント欄でやり取りすることで、新しい情報を得られることもありましたし、血が通うブログとでも言いましょうか、【人の存在が分かる、楽しそうなブログ】にすることはできました。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

（４）不明点は直接メーカーさんや専門知識のある方に尋ね、その結果も掲載する

私にとっても住設関係は分からないことだらけでした。

実際にメーカーさんに直接尋ねたり、サポートをお願いすることもありました。

自分が知りたいことは、他に知りたい方もいるだろう、ということで、メーカーさん、業者さんなどの質問ややり取りは記事にも盛り込みました。

このような情報を掲載することで、よりオリジナリティのある記事が増えていったのは確かです。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

第３章：大した売上がないブログが売れた理由と利用したサイト

さて、何はともあれ売却を決めたわけですが、売却方法を具体的に説明します。

（１）サイト売買プラットフォーム

「サイト M&A」という言葉はご存じでしょうか？

・Web サイト
・SNS アカウント
・Youtube などの動画プラットフォームのアカウント

などを売買することをいいます。

特に**ウェブサイトは不動産の売買と共通する**部分があり、イメージとしては土地建物を売りたい人、買いたい人の間で取引をする、ということですね。

以下に主な「サイトＭ＆Ａ」のプラットフォームをご紹介しておきますので、眺めてみてください。何百万、何千万円・・で売買がされているのもあります。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

・サイトキャッチャー
https://sitecatcher.net/

・サイトストック
https://sitestock.jp/

・ラッコM＆A
https://rakkoma.com/

「サイト M&A」で検索すると他にもいろいろとプラットフォームが見つかりますから、調べてみてください。

私は、サイトキャッチャー、サイトストック、当時あった A8 ネットのサイト M&A サービス・・と複数のサイトに登録しました。

これらに登録をすると、「買いたい」方から質問や連絡が来ます。
中には金額の交渉もあります。

その中からやり取りさせていただいて、売却先を決定するのです。

これらのプラットフォームは、仲介手数料を取られるけれども、「売りたい人」と「買いたい人」をマッチングしてくれますし、SNS や自社のメールマガジンで新着サイトを紹介してくれることもありますから、露出もできます。自力でやるよりは効率的に売却先が見つかるはずです。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

（２）売上がしょぼいサイトがなぜ 50 万円で売れたのか

大体サイト M&A の相場は、月売上の 1 年～3 年ほどと言われています。

私のサイトは月 1 万円いくかいかないか、でしたから、本来ならば 36 万円以上の値は付きにくいのが現状です。

しかし、50 万円で売れました。
なぜでしょうか？

このサイトを売却する際に、実は他に

・子育てブログ
・雑記ブログ
・ワードプレス関連ブログ
・ＥＣサイト＆店長ブログ

も登録しました。

売上は「リフォームブログ」よりもあるものもありました。

が、「リフォームブログ」の登録時の反応は、他のサイトの比ではないほどいただきました。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

お問合せをしてくさった方々を少しご紹介しますと

・ＤＩＹ関連のユーチューバー
・ＤＩＹ関連のアフィリエイター
・建築会社
・土地建物売買業者
・住設のメーカー

でした。

法人や業者さんが手を挙げてくれたのが意外でしたが、中には今、テレビでよく見かけるような大手の会社さんもいらっしゃいました。

法人や業者さんは、「自社ブログの記事や関連サイトにしたい」ということでした。

要は自社サイトの記事ボリュームを増やしたり、コラム的な位置のサイトが欲しい、ということでした。

したがって、**「月数千円のアフィリエイト報酬」なんてどうでも良かった**のです＾＾；

欲しいのは「記事！写真！中身！」ということですね。

そう思うと、今あなたがブログをお持ちで、報酬が少ないサイトであっても十分サイトが売れるかもしれない、ということです。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

また、先ほど出しましたサイト

・サイトキャッチャー
https://sitecatcher.net/

・サイトストック
https://sitestock.jp/

・ラッコM＆A
https://rakkoma.com/

をよーく眺めてみてください。

サイトの他にユーチューブアカウントやＳＮＳアカウント、ＥＣショップなど、いろんなものが売買されているはずです。

どのくらいのフォロワーがいれば売買できるのか、
どんなジャンルが売れるのか、
どんなサイトが求められているのか、

眺めていると分かってきます。

新しいサイトジャンルの選定ネタにもなるので「ブログを作りたいけど、売却することも踏まえた」サイトを作るのも手！だと思います。

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

もし、サイトが３０万円で売れたら・・・50 万円で売れたら・・と考えると、アフィリエイト報酬だけではない稼ぎ方が見えてきますし、日々の更新の俄然やる気が出るはずです(笑)

また、考え方として、サイト M&A で自らサイトを購入し、それを育て、今度は売却する、というような**「サイト転売」**もできるかもしれません。

言い方が悪いですが「土地ころがし」のような・・

これについては、私は未経験ですので、無責任なことは言えませんがアイデアとして、お伝えしておきます。

いかがだったでしょうか？

「一つのブログが 50 万円になる」ことを知ると、サイトを量産したくなるのではないでしょうか？

求められるのは「オリジナリティのあるサイト」ですが、生成 AI も活用しながら、サイトを作ってみてはいかがでしょう。

また、SNS のフォロワーや Youtube アカウント等、高額で売れるコンテンツはたくさんあります。

あなたのぜひ、チャレンジしてみませんか？

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

作者：阿部真由美（アベマユ）
メールアドレス：info@e-carat.info
メールマガジン「ひとりビジネスメールマガジン」：
https://abemayu.com/mail-touroku/

ブログ：「アベマユの今日から始めるじぶんビジネス」
http://abemayu.com

ひとりビジネスツールズ＆オンラインレッスン：
https://online-lesson.abemayu.com/

Copyright (C) 2024 mayumi abe. All Rights Reserved.

30 年前の〇〇〇〇〇で
50 万円稼いじゃった実践レポ