こあらくんの年払い予算ノート

年会費24,000円を、支払日までに12回で準備する記入例。

CORE RISE ONE / ANNUAL BUDGET LAB

CASE 01 / 記入例

12回あるなら、少しずつ

架空事例 A｜年会費24,000円・残り12回

必要額	準備済み	準備回数
24,000円	0円	12回

24,000 ÷ 12 ＝ 2,000円／回

例：翌年の支払いに向け、毎月あらかじめ2,000円を確保できれば、12回で24,000円になります。**支払日より前**に12回ある場合に限ります。

記録の見方

記録した時点	準備した額	累計確保額	残り必要額
開始時点	0円	0円	24,000円
1回目の準備後	2,000円	2,000円	22,000円
6回目の準備後	2,000円	12,000円	12,000円
12回目の準備後	2,000円	24,000円	0円

重要：記録の「準備できた額」は**予定額ではなく実際に確保した額**。途中で使った場合は、その分を差し引いて計算し直します。

無料見本 ・ 全10ページのうち4ページを掲載
税込980円・買い切り

買取・売却前の査定比較ノート

査定額から売却費用を引き、手元に残る額を比べる記入例。

CORE RISE

RESALE DECISION KIT / 2026.11

11 / NET PROCEEDS

手取り計算と記入例

架空の数字です。税金や追加費用は事情に応じて別に確認。

概算手取り ＝ 売却金額 − 費用合計

費用：販売手数料 + 送料 + 梱包 + 振込 + 必要な修理・移動など

架空の例（A社）

提示額	\80,000
販売・決済等の手数料	− \8,000
配送・梱包・振込費	− \2,200
その他費用	− \0
概算手取り	**\69,800**

自分の見積を計算

提示・売却予定額	\
手数料合計	\
配送・梱包・振込等	\
必要な修理・移動等	\
概算手取り額	\

売却益に関する税金、業者の費用体系、クーリング・オフや契約解除の適用有無は個別事情で異なります。確定額は契約書・見積書で確認。

無料見本 • 全14ページのうち11ページを掲載
税込980円・買い切り

収益化30日実行ノート

紹介を始める前に、取り扱う商品を6項目で検討するシート。

売れる商材を見抜く6項目

提携URLを貼る前に、顧客の問題・説明根拠・総手残りを評価します。

項目	実務で確認する内容	点数
① 顧客との一致	その商品で解消できる具体的な悩みは何か	__/5
② 商品情報	公式資料、価格、解約・返品、販売国	__/5
③ 差別化	既存の比較記事より役立つ根拠があるか	__/5
④ 提携承認	媒体登録と商品別の固有リンクを得たか	__/5
⑤ 採算	成果単価 × 承認率と制作費・返金コスト	__/5
⑥ リスク	誤認、無断転載、権利・広告表示の課題	__/5

紹介報酬の計算例（仮定）

2%
クリック率（想定）

2%
購入率（想定）

10%
非承認率（想定）

1,000閲覧 × 2% × 2% × 90% = 0.36件（期待値）。5,000円の商品・紹介料率3%なら期待紹介報酬は54円。実際の販売や入金を意味しません。

候補商材名 / 公式URL：

買わない方がよい顧客：

承認済み紹介リンクの所在：

総合点が高くても「参加資格未確認」は公開保留。先に資格を得てからPRを表示します。

無料見本 ・ 全12ページのうち4ページを掲載 税込980円・買い切り