

IT スキル  
×  
ビジネススキル  
事例 3 選レポート

## ●目次

- 1章 今までの細分化は細分化ではない
- 2章 物販事業の細分化と収益管理のシステム化
- 3章 面倒な作業を2つの面からシステム化
- 4章 さらに一歩進んだシステム化
- 5章 まとめ:利益が出るのが当たり前になるわけ

# 1章 今までの細分化は細分化ではない

今回 IT システムが利益を引き上げた 3 つの実例を紹介するという事で、このレポートを作成しました。

最初に最も重要な部分について話しをしていこうと思います。

正直このステップをふまないと IT システムはおろかビジネスで利益を挙げることは難しいです。

それがなんなのかというと・・・

## 『自分がやっていることを細分化する』

これが最も重要で最初のステップになります。

細分化は字の如くなのですが、『細かく分かれた状態』にすることです。

この細分化をしたうえでシステムに置き換える

『システム化』ということをやっていきます。

なぜこれをやらなければいけないのかというと、

## 『利益を伸ばすための妨げになっている部分』

これを見つけるのはもちろんですが、

それと同じくらい大切な、

## 『利益を落としている部分』

を探す事にもつながります。

どういうものかというと、

- ・利益には直接結びつかないが、やらなければいけない作業
- ・無駄に経費をかけてしまっているもの

こういう部分を見つけ出すのに細分化は必須になります。

とは言っても、意外と無意識でこの細分化をやっている人は多いです。

でも多くの人々がやっている細分化は  
個人的に足りない部分が多いと感じています。

例えば今回紹介する事例の物販事業については、  
簡単に細分化してしまえば、

## 仕入れ→販売

という2つのステップで構成されています。

商品を仕入れてくる



その商品を販売する

そうすると利益が出るという本当に単純なビジネスモデルです。

だけど今まで僕自身も物販をやってきていて、  
その間に人に指導をしてきたこともあります。

その指導してきた人のほとんど人が  
今までいくら頑張っても利益がでなかったという人でした。

これだけ単純なビジネスモデルなのにも関わらずです。

「いや、それってただ仕入れをしていないからじゃないか？」

と思われるかもです。

でももれなく全ての人が仕入れを頑張っている。

だけど実際は手元のお金が減っている状態。

なんでこんな状態になってしまっているかを考えてみると・・・  
(詳しくは第2章で解説しています)

## ●細分化の細分化の細分化

このくらい細分化していくとその理由がどんどん浮き彫りになってきます。

正直上のように物販を 2 ステップに細分化するだけでは少なすぎます。

実際に『販売』部分だけを抜き取っても

検品→出品→販売→出荷→アフターフォロー→収益管理

これだけのステップが存在しています。

その中からさらに、

・経営にとって必要な部分

・システム化をすることが出来る部分

を考えていきます。

こうすることで

・なぜ自分の事業では利益が出ていないのか？

・もっと利益を伸ばすためには何が必要なのか？

・利益が出ている人と出ていない人の違いは何か？

なんてことが自分でわかるようになってきます。

ということで、

次の章からはこういった形で

システム化をしていったかの実例を話していきます。

## 2章 物販事業の細分化と収益管理のシステム化

2章では物販事業をやっている人の中で  
最も多い悩みを解決してしまうシステムの話になります。

おさらいですが  
物販事業の販売の部分を細分化すると

**検品→出品→販売→出荷→アフターフォロー→収益管理**

といった流れになっています。

もちろん更に細かく分ければ

・中古商品を扱う場合には  
検品時に商品をクリーニング

であったり

・適正価格で販売するための価格改定

なども入ってきます。

まず最初のステップとして自分の今やっている事業を

細分化をして

さらに細分化をして

そこからさらに細分化出来ないか？

というように考えてみてください。

と、話を戻しますね。

この物販事業を細分化した中で最も経営にとって重要な部分はどこだと思いますか？

もちろんどこがかけてもダメなのですが、、

個人的に最も重要な部分は

『**収益管理**』だと考えています。。

というのも、

今まで多くの人から事業の相談を受けていて

最も多かった悩みが、

「**お金が増えていかない**」

という悩みでした。

この悩みは2パターン存在していて、、

- ・利益が出ていなくお金も増えていかない
- ・利益は出ているがお金が増えていかない

この2つのパターンが存在しています。

前者に関しては利益が出ていないので、

そもそものビジネスモデルを作り変える必要がありますが、、



話を聞いていくと圧倒的に多いのが後者でした。

-----

販売は出来ている。

販売した商品は利益が出ている。

でもお金が無くなってしまい、

事業を続けることが出来ない。

-----

多くの人からこういった連絡をもらった経験があります。

実際に僕自身も同じ経験をしていたことがありました。

「こんなに商品を販売しているのに手元のお金が増えない、

来月の支払いに間に合わないかもしれない・・・

どうしよう、..」

と本気で悩んでいました。

でもこれってすごく単純なことでした。

なぜこの悩みにおちいるかというと、

**『お金の流れを意識できていない』**

というのが理由になります。

これは実例で考えるとわかりやすいです。

## ●【なぜかお金が増えない】の実例

1,000 円の A という商品を 100 個仕入れて  
1 商品販売するごとに 200 円の利益が発生する場合  
この場合で仮に 80 個販売したときの利益は？

知っている人からすれば当たり前だけど、  
知らない人からするとこれを計算するとかなり衝撃を受けると思います。

実際に計算していくと、  
1 つ販売して利益が 200 円なので 80 個販売だと  
単純に  $200 \times 80 = 16,000$  円の利益が出ている計算になります。

だけど実際に手元のお金は増えているのかを計算してみると、

仕入れ値は  $1,000 \text{ 円} \times 100 \text{ 個}$  なので【10 万円】

1 つ販売すると利益が 200 円。  
これは販売コストを引いて仕入れ値プラス 200 円になる計算なので、  
1 商品販売ごとに手元に 1,200 円入ってくる。

これを 80 個販売している場合には

$1,200 \text{ 円} \times 80 \text{ 個}$  なので【96,000 円】

80 個販売しても実際には

手元から 4,000 円のお金がなくなっている

ということは、  
仮に月に 10 個販売出来る商品だったとしても手元のお金が増えるのは 9 か月後からになります。

これが手元のお金が増えない原因になっています。

物販であればたくさん商品を販売して利益は出ている。(つもり)  
実際は仕入れ金額が大きすぎて手元のお金が減っている。

ということが本当によくあります。

実際ある税務関係の人と面談をしたときに言われたことですが、

「事業を始めようと思うと最初はお金が減ります。  
半年くらいを目安に回収できれば大丈夫です」

なんてことを言われました。

確かに大きな事業をやればやるほど  
最初はマイナスからスタートするのが一般的です。

それがわかった上でやっているのであればいいのですが、  
もし「お金が増えていない」という悩みがあるのであれば、  
自分の事業のお金の流れをしっかりと考えてみてください。

## ● 多くの数字を管理するためのシステム化

と、重要な部分だったのでいろいろと話をしてきましたが、

### 「この収益管理をシステム化してしまおう」

というのがこの2章の話になります。

実際すでに事業を行っているであれば、  
確定申告をしていると思います。

そこで毎月の収支や年間の純利益などは計算されています。

だけど実際に事業を行う場合には、  
それ以上にたくさんの数字を管理する必要があります。

例えば物販であれば上で話しているように、

- ・その商品がどのくらいの期間で何個販売出来るのか？
- ・1商品販売するといくらのお金が手元に入るのか？

更に、

- ・利益はいくら出ているのか？
- ・利益率は何%なのか？

こういった部分を全て考えて今後の仕入れを考えていく必要があります。

実際僕自身はエクセル上でこういった感じにまとめていました。

No.	タイトル	発売日	定価	出荷日	注文日	回転日数	売上	手数料	戻金 手数料	入金額	最終売上	売上利益	売上利益率
1	花火 (NHK美の壺)	3月9日	¥198	3月30日	8月5日	128	¥434	¥135	¥257	¥566	¥566	¥368	82.5%
2	365日経こよみ	3月9日	¥198	3月30日	5月23日	54	¥54	¥74	¥257	¥237	¥237	¥39	72.2%
3	レオナード・ダ・ヴィンチ復活『最後の晩餐』(ショ)	3月9日	¥198	3月30日	4月7日	8	¥268	¥108	¥257	¥417	¥417	¥219	81.7%
4	料理検定公式問題集&解説 2級	3月9日	¥198	3月30日	4月2日	3	¥279	¥110	¥257	¥426	¥426	¥228	81.7%
5	TOKYO大学博物館ガイド (P-Vine BOOKs)	3月9日	¥348	3月30日	4月14日	15	¥369	¥124	¥257	¥502	¥502	¥154	41.7%
6	rockin'on BEST DISC500 1983-2007	3月9日	¥348	3月30日	5月18日	49	¥185	¥95	¥257	¥347	¥347	¥-1	
7	わたしたちのマイキャラクターの描き方	3月9日	¥348	3月30日	7月26日	118	¥392	¥129	¥257	¥520	¥520	¥172	43.9%
8	ハリー中世の裏と出会う旅 (とんぼの本)	3月9日	¥348	3月30日	5月6日	37	¥421	¥133	¥257	¥545	¥545	¥197	46.8%
9	中小企業診断士スピードテキスト(3) 運営管理(3)	3月9日	¥348	3月30日	5月14日	45	¥32	¥70	¥257	¥219	¥219	¥-129	
10	歌謡絶唱 昭和の歌謡曲	3月9日	¥348	3月30日	5月6日	37	¥642	¥169	¥257	¥730	¥730	¥382	59.5%
11	デュフィ(新潮美術文庫 41)	3月9日	¥348	3月30日	5月15日	46	¥281	¥110	¥257	¥428	¥428	¥80	28.5%
12	【メイキングDVD付き】AKB48 坂野友美写真集	3月9日	¥348	3月30日	5月1日	32	¥277	¥110	¥257	¥424	¥424	¥76	27.4%
13	手拭いズレー注染 (Japansque)	3月9日	¥348	3月30日	7月21日	113	¥94	¥80	¥257	¥271	¥271	¥-77	
14	ペンボックス2 バリ美術館マップ (Pen BOOKS)	3月9日	¥348	3月30日	4月9日	10	¥190	¥96	¥257	¥351	¥351	¥3	1.6%
15	らくらく10日で合格ライン 色彩検定2級 都外川	3月9日	¥348	3月30日	4月23日	24	¥348	¥121	¥257	¥484	¥484	¥136	39.1%
16	群馬県ラジカル町に伝えた。ラテンな友だち	3月9日	¥348	3月30日	4月23日	24	¥1	¥65	¥257	¥193	¥193	¥-155	
17	これで完璧アコースティックギターの基礎	3月9日	¥348	3月30日	4月12日	13	¥269	¥111	¥257	¥435	¥435	¥97	30.1%
18	ゴーキョウ 私の中の野性(初の再発見双書)	3月9日	¥348	3月30日	4月18日	19	¥42	¥71	¥257	¥228	¥228	¥-120	
19	及川洗博 かく語りき。(マーブルボックス)	3月9日	¥348	3月30日	6月5日	67	¥29	¥69	¥257	¥217	¥217	¥-131	
20	猫のあいさつ(挿のバラボックス)	3月9日	¥348	3月30日	5月13日	44	¥379	¥127	¥257	¥509	¥509	¥161	42.5%
21	ディスクガイドシリーズ 9 ルーツロックレジェ(ザ)	3月9日	¥498	3月30日	6月10日	72	¥656	¥171	¥257	¥742	¥742	¥244	37.2%
22	1年後、目指すギタリストになれる練習法 一生	3月9日	¥498	3月30日	4月21日	22	¥441	¥136	¥257	¥562	¥562	¥64	14.5%
23	伯爵夫人おすずめの個性派美術鑑賞のミュー	3月9日	¥498	3月30日	8月8日	131	¥471	¥142	¥257	¥586	¥586	¥98	18.7%
24	新・美術空間散歩	3月9日	¥498	3月30日	6月8日	70	¥67	¥76	¥257	¥248	¥248	¥-250	
25	からだのこえをきく	3月9日	¥498	3月30日	6月2日	64	¥677	¥175	¥257	¥759	¥759	¥261	38.6%
26	CD付き もう一度学びたいオペラ	3月9日	¥498	3月30日	6月4日	66	¥149	¥99	¥257	¥317	¥317	¥-181	
27	欧州陶磁紀行-マイセン/ウェッジウッド/セーヴ	3月9日	¥498	3月30日	4月2日	3	¥781	¥181	¥257	¥847	¥847	¥349	44.7%

グレーの部分は Excel の数式が入っていますが、黄色の部分と白い部分が手入力の部分です。

かなり細かくつけてあるので情報量が多いですが、手間はものすごくかかりました。

販売していたのは 1 日数十商品でしたが、それを入力するだけでも月に 10 時間以上かかっていました。

もちろん取得したデータを活用しなければいけないので、この集計を分析する時間も必要です。

これのせいで仕入れに行く時間がなくなってしまう、収入があげられないという本末転倒な結果になっていました。

なので当時やったことはこの集計の入力を 5,000 円で外注化しました。

それだけでも入力していた時間の 10 時間以上の時間が出来て、これを仕入れに充てれば時給 2,000 円程度でも 2 万円の収入になるので、差額として 15,000 円収入がアップすることになります。

更に現在は全ての集計を  
ボタン一つでまとめられるようになりました。

さらにそこから分析する時間を含めても  
現在は収益を管理している時間は月に数分になっています。

これが出来るようになったのは経営の目線と  
エンジニアの目線の両方を持っているからです。

実際収益をまとめてくれるシステムはたくさんあります。

上のエクセルの表もある教材の追加プレゼントでもらったものですが、  
一部計算式が入っていて自動に計算してくれていました。

でもこの収益表にはエンジニア的な知識が全く足りなかったです。

更に言えばたくさん情報はあります。  
だけど詰め込み過ぎてどこが重要なかが分からない状態でした。

これは自分の事業にとって何が必要かを判断する経営者の知識が足りないからです。

## **何が自分の事業にとって重要で**

## **その重要なものだけに焦点をあてたツール**

これを手に入れるのが重要なのに  
出来ているものがほとんどないというのが現在の状況です。

それは当たり前で経営者の考えとエンジニアの考えでは  
やはりどうしても違う部分が出てきてしまいます。

実際に僕が物販事業で考えているのは

・その商品が適切に販売出来ているか

だけです。

そのために確認したいのは、

・平均利益は何円か？

・売れ残りなどが許容範囲に入っているか？

この2つだけになります。

なので正直な話をしまえば  
上で出しているエクセルは無駄が多いです。

実際に現在僕が自分で作成して使っているのはこちらになります。

### ●集計 1

仕入日	仕入金額	販売分の利益	平均利益	平均利益で販売した時	現金増加分	仕入数	販売冊数	販売率
230424	¥66,429	¥86,842	¥181	¥87,023	¥86,743	482冊	481冊	99.8%
230426	¥51,213	¥46,943	¥126	¥46,817	¥45,865	372冊	373冊	100.3%
230428	¥30,690	¥30,787	¥129	¥32,206	¥29,170	250冊	239冊	95.6%
230508	¥51,098	¥45,181	¥116	¥46,457	¥42,310	401冊	390冊	97.3%
230512	¥58,072	¥56,161	¥143	¥56,304	¥53,992	394冊	393冊	99.7%
230522	¥50,248	¥62,993	¥196	¥65,541	¥60,958	334冊	321冊	96.1%
230524	¥66,561	¥62,264	¥128	¥63,416	¥58,381	496冊	487冊	98.2%
230526	¥39,303	¥39,087	¥122	¥40,185	¥37,305	330冊	321冊	97.3%
230531	¥47,515	¥42,163	¥125	¥43,288	¥40,398	346冊	337冊	97.4%

※返品などの都合で販売率が100%を超えている部分があります

### ●集計 2

仕入日	仕入金額	総仕入数	販売分の利益	平均利益	現金増加分	販売冊数	販売率	在庫冊数
1月	¥330,384	2669冊	¥321,490	¥127	¥309,820	2529冊	94.8%	140冊
2月	¥527,314	4432冊	¥512,772	¥120	¥496,465	4279冊	96.5%	153冊
3月	¥424,739	3485冊	¥396,243	¥116	¥391,658	3425冊	98.3%	60冊
4月	¥473,214	3781冊	¥507,726	¥136	¥493,733	3737冊	98.8%	44冊
5月	¥312,797	2301冊	¥307,849	¥137	¥293,344	2249冊	97.7%	52冊
6月	¥462,962	3761冊	¥443,917	¥123	¥419,322	3615冊	96.1%	146冊
7月	¥484,689	3925冊	¥438,448	¥119	¥405,258	3694冊	94.1%	231冊
8月	¥333,365	2485冊	¥328,687	¥141	¥321,458	2339冊	94.1%	146冊

細かく見ることも必要ですが、  
それ以上にしっかりお金が増えているかを確認する。

しかもそれを短時間で見ることに特化して作成しています。

もちろん細かく見たいのであれば、  
ここからいろいろな数字を算出することも可能です。



これを作成したおかげで外注化も必要とせず年間 6 万円の経費を削減できました。

実際に 5 年以上運用しているのも、  
すでに 30 万円以上の働きをしてくれています。

これは僕のところの一例なので、

- ・自社で必要なところは加える
- ・逆に必要ない部分は削る

そういったことをやっていくことで  
本当に重要な部分を見ることができます。

それだけでも驚くほど経営が改善することが多々あります。

それは当たり前で、  
「思っているよりも平均利益が良くないな…」と感じれば、

仕入れの基準をきつくするべきか？  
価格改定をもっと厳しくするべきか？

なんて改善案が出てきます。  
これがITの活用方法です。

経営者の立場からシステムを作ることで  
時間の面でもお金の面でもメリットがたくさんあります。

だからこそ僕自身は経営を学んだ上で  
エンジニアになれて本当に良かったなと感じます。

といった感じで 2 章では、

- ・物販事業の収益管理の自動化

という部分について話をしました。

経営目線から必要な部分を知り、  
それをシステムで可視化できるようにする。

物販であれば、  
【利益】だけでなく【現金の流れ】を見るという部分でしたね。

これもしっかり把握することでお金がないという問題を解決できます。

なのでぜひ、

### 【自分の事業では何を重要視すべきか？】

こののを考えてみて下さいね。

※補足

実際利益というと純利益を指す場合が多いので、

「利益が出ているのにお金が増えない」

という現象は起きないのですが、

ここでは販売した商品の利益(営業利益)を利益として考えています。

## 3章 面倒な作業を2つの面からシステム化

1章ではシステム化をするためにまずは、

「細分化をしてさらに細分化をしてさらにそれを細分化する」

をする必要があるという話。

2章では実際に細分化したところから

「あらゆる事業で問題となる収益の管理という部分」

ここの経費を削減して

システムで必要な情報だけを簡単に管理してしまおう話。

そこからこの3章では実際に利益を伸ばすための妨げになっている部分を探して、その部分をシステムに置き換えていった実例を話していこうと思います。

最初に質問なのですが、、

**物販で利益を出すために必要なのは？**

10秒でいいのでぜひ考えてみてください。

おそらくこの回答は『仕入れ』と答えると思います。

大半の人も同じ答えになるはずでず。

実際に

- ・利益が出る金額で販売出来る
  - ・または利益が出る金額で商品を作ることが出来る
- このどちらかの商品を仕入れる

これができれば利益はしっかり出てきます。

だけど個人的に  
この答えとして僕が一番正しいと思っているのは

## 『仕入れの時間』

だと考えています。

個人でやっているのであれば、  
利益が出る商品を探す時間。

従業員を雇っているなら、  
その従業員を仕入れに使う時間。

もちろん作るにしても

利益が出る商品が何かをリサーチしたり考えたりする時間

それを実際に作ってもらう時間(人員)

この時間をしっかり確保出来るからこそ  
仕入れが出来て利益が出るわけですね。

なので、

## 『仕入れ』よりも『仕入れの時間』

という部分が個人的には物販で  
利益を出すために最も重要な部分だと僕は断言します。

だからこそ大切なのが、

## 「いかに他の作業の時間を減らすか」

という部分になります。

他の作業の時間を減らすことが出来れば  
自分のリソースを重要な部分へそそぐことが出来る。

従業員を雇っていたりするのも  
自分の時間を重要な部分に充てるためですね。

僕自身は現在は個人でほぼ全てをやっています。

なぜこれが出来るのかといえば、  
出来る限りシステムに任せているからです。

ということで、  
またおさらいになりますが、、

物販の販売部分を細分化していくと、

**検品→出品→販売→出荷→アフターフォロー→収益管理**

になりましたよね。

前回 2 章ではこの収益管理の部分を  
システムに任せるといった話をしました。

今回はその前段階の

**検品→出品→販売→出荷→(アフターフォロー)**

の部分をさらに細分化して  
システムに変えていった話になります。

※アフターフォローをカッコにしているのは、  
この部分はメール配信を自動化するというので終わりなので  
カッコとして省いていきます。

検品→出品→販売→出荷

これを更に細分化していきたいと思います。

検品であれば、

- ・新品商品か中古商品
- ・扱っている商品

これによってやることが変わってきますが  
例えば中古の家電を扱うのであれば、

- ・ 通電は出来るか？
- ・ 正常に動作するか？
- ・ 取り扱い説明書はあるか？
- ・ 大きなキズはあるか？

などを確認します。

逐一「何を確認すればいいんだ？」とするのではなくて、

『○○の商品は▲▲を確認する』

こういうのもプログラムとは違いますが、  
システムにするとということになります。

聞きなれた言葉でいえば「マニュアル」がこの部分にあたります。

さらにこの恩恵を受けるのが  
次の出品というステップになります。

どこで販売する場合であっても、  
実店舗でなければ商品のコンディションを記載する必要があります。

そのコンディションを | 商品ごとに

「これはここにキズがあって、通電は出来て、..」

なんて記載していたらいくら時間があっても足りないです。

だけど上で話しているように  
検品をシステム化(マニュアル)にしておけば、

まずは、

「この商品のキズは?通電は?・・・」と確認して行って、  
コンディションごとに分けていく。

そのマニュアルに沿った出品のテンプレートを作成しておけば、  
それこそボタン一つで出品が出来るようになります。



例えば僕の場合は書籍を多く扱っていて  
Amazon で販売しているのですが、

その出品の方法は、

1. 商品の詳細のテンプレートを選ぶ
2. バーコードを通す
3. バーコードからシステムを使ってデータを取得する

というので終了です。

それぞれ検品から出品までやるのに  
200 商品を 1 時間くらいで終わらせています。

以前同じことをシステムを通さずにやっていた時には  
1 時間で 30 商品もできればいい方でした。

これだけでも

- ・今は 1 時間
- ・昔は 7 時間

たったこれだけのことなのですが、  
差が 6 時間もできてしまいました。

**出来る限り今やっている作業を**

**システムのような動きが出来るようにする**

**その上で IT システムに任せられる部分を全て任せる**

この考えで作っていくことで時間がどんどん短縮されます。

その短縮した時間を仕入れに割くことで利益が伸びます。

## ●時間を作り同時に利益も増やすシステム化

こうやって時間を作って利益に直結する部分への時間を増やすことで最終的な利益が伸びるというのもシステム化のいい部分ですが、

システム化をすることで純粋に利益を伸ばすことでも出来ます。

それをやったのが

### 『価格管理のシステム化』

販売に関してプラットフォームで販売する場合には、どうしても重要なのは『価格』になります。

先に売りたいければ価格を安くするしかありません。

だけどそれだと安売りし過ぎてしまう。

物販をやっていると

このジレンマから抜け出すことが出来ないことがほとんどです。

実際に僕自身も昔は同じカテゴリーの商品を販売していても利益率が5%以上低かったです。

この理由は『無駄な安売り』をしてしまっていたからに他ならないです。

『他店よりも安く販売する』

これはシステム上でやっているものはたくさんあります。

それこそ Amazon で販売する場合であれば、  
Amazon のシステムで価格を自動で最安値に合わせることができます。

だけどどうしてもその場合には安売りが多くなってしまいます。

本来の適正価格で販売すれば  
1,000 円の利益が出るものを 800 円の利益で販売してしまう。

どちらも利益は出ているわけですが、  
こういったものが多くあればあるほど利益は減っていきます。

なのでそういったものをなくすために、  
無駄に値下げをしないシステムをつくれればいいわけです。

ただここで 1 つ問題が、、

「純粹に無駄な値下げをしなければいいか？」

という話ではないのが難しい部分になります。

1,000 円の利益が出るという見込みで仕入れたが  
実際は 800 円の利益での販売となった

これは正しかったのか？

もしかしたら 1,000 円の利益が出る価格で  
販売できたかもしれない。

だけど逆に需要がなくなり800円の利益で売らなければ  
それ以降は 600 円の利益で販売しなければ売れなくなってしまったかもしれない。

こういったこともありえます。

だからこそ

- ・ **どのくらいの需要がその商品にあるのか？**
- ・ **適性の販売価格はいくらなのか？**
- ・ **どのくらいの期間で損切をするか？**
- ・ **いくらまでの利益の下がり許容出来るか？**

みたいな部分を経営者の目線で考えます。

それを僕はプログラムで管理させました。

その結果として、

僕のところの書籍の販売で言えば  
今までよりも 1 冊 30 円ほど利益を伸ばすことができました。

30 円という対した金額じゃないように思いますが、  
元が 100 円程度の利益でやっていた商品なので  
30%利益が伸びたことになります。

実際の金額でいえば 3000~4000 冊を月に販売するので、  
3500 冊として月間 10 万円。

年間 100 万円以上の利益が増えていることになります。

最後に出荷部分になりますが、  
ここも最初にやることは細分化です。

出荷の工程を細分化すると

- ・ 販売出来ている商品を確認
- ・ 商品を探す(ピッキング)
- ・ 梱包作業

という工程があると思います。

正直ここで何かをするというよりも  
この前の工程が出荷では重要になります。

ピッキング、梱包作業はどうしても人の手が必要になります。

その作業をいかに【**楽をするか**】が重要になります。

ピッキングをするときに商品がどこにあるか分からない、

こうならないように出品時に商品ごとに管理番号をふっておく。

それだけでも正直ピッキングが桁違いのスピードで出来るようになります。

梱包に関しては商品によってやり方が変わってきますが、  
検品の時と同じように

〇〇の商品は▲▲で梱包する

というシステムにしておけば後はスムーズに作業ができます。

出荷に関しては人の手が入る部分が多いのですが、

**その中で動きをシステム化していったら**

**そこから IT システムで置き換えられる部分を全て置き換える**

という考えでやっていくと大きく変わっていきます。

実際にピッキング 1 つにしても数が多くなれば  
1 商品探すのが 10 秒早くなれば 100 商品販売するなら  
1000 秒 (15 分以上) 早くなります。

毎日やるのであれば月に 7 時間以上の時間があくことになります。

## ●3章のまとめ

3章で話した内容をまとめておくと、

- ・ 物販で重要なのは仕入れの時間を確保すること
- ・ そのために他の作業を効率化することが重要
- ・ まずは動きをシステム化していく
- ・ その上で IT システムに置き換えられる部分を置き換える

こういった流れでやることで経費も削減できることが多いです。  
経費が削減できるというのは利益が伸びるのと同じです。

それこそ価格改定の部分で話したように  
利益のアップに直結することもあります。

この章で話したように

### 動きのシステム化

### ITシステムへの置き換え

この2つを自分が今やっているビジネスに落とし込んで

利益が出る部分に時間を注力するためには、  
今何がボトルネックになっているか？

そのボトルネックを解消するためにどうすればいいか？

といった具合に考えてみてくださいね。

## 4章 時間を作った仕入れすらもシステム化

4章では3つめの事例ということで最後の事例になります。

どの部分の話かと言えば、

### 『仕入れ』

この部分になります。

2章では

エンジニアとして収益を自動で管理する。

経営者としてその管理されたものを確認して仕入れ商品を考える。

3章では

あらゆる作業の動きの細分化からシステム化、さらにITシステム化をして時間を作る。

経営者としてその時間を使って最も利益に直結することに注力する。

さらにこの4章では

最終的な利益に直結する部分すらも

ITシステムを使って利益を伸ばした話をしていこうと思います。



ということで、

物販で利益に直結する部分である

『仕入れ』

に焦点を当てて話をしていこうと思います。

まずやることは…

ここまでさんざんやってきたので今更ですが、  
仕入れを更に細分化していこうと思います。

ただここまでの細分化とちょっと違うのが  
今回の仕入れの細分化です。

ここまでは作業のステップを細かく分割してきましたが、

今回は仕入れをするための  
『数字』という部分に焦点を当てます。

実際物販をやると多くの数字を管理します。

- ・ いくらで仕入れるか？
- ・ いくらで売れるか？その時の利益はいくらか？
- ・ 利益率は何%になるか？
- ・ 仕入れた場合の値下がりのリスクはどのくらいあるか？
- ・ 何日で売れるか？
- ・ 在庫はいくつあるか？
- ・ 自分の資金でいくつ仕入れが出来るか？

こういった部分を総合的に考えて仕入れをするわけです。

今やったのが今回の仕入れの細分化です。

仕入れの手順を細分化するというよりも  
仕入れする際の思考のプロセスを細分化するというものです。

その中でシステムに置き換えられる部分を置き換える。

実際仕入れをするのであれば、  
僕は考えるべきポイントは2つだと考えています。

それが

・利益率

・回転率

この2つを2章で管理された集計から  
自分にとっての適正値を考えていきます。

その基準を考えるのは経営者の仕事になります。

もしその基準を考えた後に、

仕入れできそうな商品を一定の基準でふるいにかける  
その基準を突破した商品をさらに詳細情報を取得する  
詳細情報を取得した商品を一覧で見ることが出来るようにする

もしこれができたらどうですか？

これが仕入れの IT による  
システム化になります。

実際に僕のところではこういったシステムを開発して  
家でスマホを 1 日 5 分くらい操作するだけで  
月に 10 万ほどの利益が出るものがあります。

よくネット上に出回っている

「1 日 15 分スマホをポチポチするだけで主婦が〇〇万円稼げてしまった手法」

みたいな詐欺が実物になりました（笑

プログラミングのスキルと経営のスキルを組み合わせたからこそ出来たシステムです。

何をやるのもそうですが、

エンジニアとしての視点しか持っていなかったら経営が上手くいくものは作れないです。

逆に経営側のみで考えると  
実際のシステムでどこまでできるかがわからないので、

「確かにやりたいことは出来るけど使いにくい・・・」

というものであったり、

本当ならシステムに任せるべきものが任されていない

というものが出来てしまうことが多々あります。

もちろんこれはエンジニアと経営者のどちらが悪いというわけじゃないです。

エンジニアは様々な状態に対応する網羅性を考える。

だけど事業を伸ばそうとする経営者は  
網羅性ではなくて専門性が欲しい。

求めているものが違うのに  
それを完全に一致させるのは本当に難しいです。

だけど自分でシステムを作るようになってからは、

「あっ、あそこのシステムは〇〇したら経費が 5000 円安くなるじゃん」

「今の▲▲の部分を変えたら利益伸びるんじゃないか？」

なんてことを考えて自分にとって最良のシステムを作っています。  
これが今回僕が発信を始めたきっかけでもあります。

自分で経営をした上でプログラミングを学んだからこそ、

・どの部分をシステム化するのが最も効率がいいのか？

・そのためには最低限どういったシステムが必要か？

正直機能をつけようと思えばたくさんつけることは可能です。  
だけど結局それって「最良」の方法ではなくなってしまいます。

経営側からシステムの知識を併せて

「最良の方法はないのか？」

と考えるからこそ自分の事業にとって最も効率のいい  
システムを手に入れられと僕は考えています。

## 細分化してシステム化

やっていることはこれだけですが、  
2章3章では作業を細分化して、  
そのプロセスの中でITシステムに置き換えられる部分を置き換える。

4章では自分の思考プロセスを細分化してITシステムに置き換える。

これでどんどん自分の事業を変えるアイデアが出てくるので  
参考にしてもらえると嬉しいです。

## 5章 まとめ

ここまで実例を3つということでも話をさせていただきました。

もしかしたら3つのビジネスモデルをシステムで置き換えることを想像してこのレポートを受け取ってくれたかもしれないです。

でもそうではなくて個人的に重要なのは  
1つのビジネスモデルをどこまでも深く掘っていくこと。

これがビジネスの成功のために必要な事だと僕は感じています。

今回は物販という1つのビジネスモデルを例にあげて、  
深く深く掘って解説をしていきました。

おそらく

「ああ、これなら利益が出るのは当たり前だな、、」

という感想を持ってもらえたと思うんです。

ビジネスってギャンブルではないです。

90%くらい勝てる見込みがなければ  
僕はそのビジネスはやる必要がないと思っています。

ただこれは言い換えると、、

「90%の確立までビジネスモデルを作り込む必要がある」

という事だと考えています。

ただちょっと厳しい現実ですが、  
どれだけ考え込んでも失敗するときは失敗します。

実際僕も今までさんざん失敗をしてきました。

それこそ初期投資と維持コストをかけ過ぎて  
300万以上のお金を溶かしたこともあります。

どうしても予期せぬ出来事が起きることがあります。

だけどそれでも僕が今こうやってビジネスを続けていけているのは、  
最悪の自体を考えているからです。

「〇〇という事業をやって、▲▲さえしていけば上手くいく」

こういった、

**「1つの目標を達成出来れば成功する」**

というところまで計画を落とし込んでいく。

これって逆を言えば▲▲が達成出来ない状況であれば、  
そのビジネスは撤退する必要があるということです。

ただ僕自身もやっぱり

「せっかく今まで頑張ってきたのに、、」

という思いで辞め時を間違ってしまったこともあります。

「もっと早く見切りをつければ、、」

と後悔したこともあります。

だからこそ僕は最初は徹底的に  
考える必要があると感じています。

ただこれってある意味行動を阻害する場合があります。

考えてばかりでは、  
どんなにいいアイデアも結果につながらないです。

だけど考えなければ絶対にいいアイデアって出てこないです。

徹底的に考えて行動して、  
また徹底的に考える。

ぶっちゃけ最初に90%成功すると思っても、  
やっていくうちにそれ以上のアイデアが出てきます。

それこそ最初の考えって最後には  
「10%の成功確率もないじゃん」  
みたいな事になります。

これは今までいろいろやってきた中でもそうですし、  
多くの人が言っていることです。

でも自分の頭の中の知識を空っぽになるまで考えた上で行動を起こすからこそ、  
新しいアイデアが出てくるんです。

これは僕の持論ですが、最終的にビジネスは、

**『やり続けた人間が生き残る』**

と考えています。



当たり前っちゃ当たり前ですが、

事業をやるとすると初期費用に〇〇万円かけたという話をよく聞きます。

今であれば僕は「なぜ最初にそんな資金を投資出来るんだ?」と不思議に思います。

もちろん自分もやってきた道なので気持ちは分かります。

投資額が大きければリターンも大きい。

(大きそうに見える)

こう考えるのが一般的ですし、

実際そうなることが多いです。

ただどこでも今回のメインである細分化の話になりますが、

と、

これ以上話すと長くなりそうなので、

いったんこの話はまた別の機会にしますね。

最後に今回のレポートをまとめておきます。

## エンジニアの知識

## 経営者の知識

この2つを掛け合わせることで事業は"安定"します。

さらに利益を大きく伸ばすこともできます。

それは当たり前で経費を最低限にしつつ

利益を最大化するのがITシステムです。

だけどそれができるのは2つの知識を  
しっかり持っているからだと僕は強く主張します。

でもそれって本当に難しいです。

というのも、どちらかの知識で生活するには困らないようになるからです。

ぶっちゃけた話ですが、  
僕自身も経営側の知識だけでも  
数千万の利益が出ています。

だけどそれ以上にプログラミングが楽しかったので、  
プログラミングを覚えました。

## 必要だから経営を学んで、 面白いからプログラミングを学ぶ

自分で言うのもあれですが、  
結構稀な存在だと思います(笑)

だけどそのおかげで他とは違った目線で  
ビジネスを見ることが出来ると思って

「この知識は絶対に他の人のビジネスの役に立つ!」

と感じて発信を始めました。

実際自分がビジネス開始して伸び悩んでいた時に  
こういった情報が欲しかったなというものがたくさんあります。

そういった情報をこれからどんどん発信していくので

- ・これからビジネスをやる人
- ・今やっているビジネスを伸ばしたい人

という人の何か参考になれば嬉しいです。

Youtube でもそうですが、  
メルマガ内でもためになる情報を発信していきます。

なのでぜひメルマガも読んでくださいね。

コンサルタントエンジニア/とし

PS.

途中で話した、

## 『投資額が大きければリターンも大きい』

という一般的な考えを細分化で  
劇的に変化させることができます。

この考えについては今回のレポートの感想と簡単なアンケートを  
送ってくれた方に限定でプレゼントしています。

ぜひ下記から感想を送ってくださいね。

[レポートの感想はこちらから](#)