

情報収集ソフトウェア  
「あつめる君」による  
業者向け販売展開のご案内

第 1 . 0 1 版

平成 1 7 年 1 0 月 5 日 作成

開発元・販売元 システムプロジェクト

---

〒889-4505  
宮崎県北諸県郡高崎町大字大牟田 1908  
TEL:0986-45-8375 FAX:0986-45-8376  
E-MAIL:master@sysproj.com URL: <http://www.sysproj.com>

---

## 【 目次 】

1)	はじめに.....	2
1.1	インターネット通販業界とは？.....	3
1.2	「あつめる君」って誰？.....	3
2)	事業所のご紹介（起業物語）.....	4
2.1	システムプロジェクトの誕生.....	4
2.2	現実とのギャップ.....	5
2.3	ローカル（地域）からグローバル（全国）へ.....	6
2.4	現在の事業所について.....	7
3)	「あつめる君」開発ストーリー.....	8
3.1	商売に必要な道具を作る.....	8
3.2	THINK（考えること）.....	9
3.3	全自動洗濯機のように使えるように.....	10
3.3.1.	インストール作業を無くす.....	10
3.3.2.	シンプル・イズ・ベスト.....	11
3.3.3.	無駄を省く.....	11
4)	業者向け販売による営業展開のすすめ.....	12
4.1	業者販売は反応が早い.....	12
4.2	全国にお客様を持つ.....	12
4.3	データの活用方法.....	13
4.4	アプローチ方法を考える.....	14
5)	お客様の声.....	15
6)	サポート情報.....	16
7)	ご質問、お問い合わせ.....	16

---

## 1) はじめに

この度は、本冊子をお読み頂き、誠に有難うございます。  
本冊子では、インターネット通販業者への、業者販売に着目した話を展開します。

はじめに断っておきますが・・・。

私は営業専門職ではありません。マーケティングの専門家でもなく、物書きでもありません。  
私はパソコンを使いこなすことを得意とする技術者（システムエンジニア）です。

当事業所で独自に開発したソフトウェアを利用し、ネット通販業者への業者販売の営業アプローチによる、売上拡大をご案内致します。

「そんなにうまくいく訳がないじゃないか。何を言っているんだ!？」

「うちはそんな夢のような話は、無縁だな。」

と思うのも当然かと思えます。

“なんとなくうまく騙されるような話” と思って、読んでみてください。

---

## 1.1 インターネット通販業界とは？

家庭・職場へのインターネットの浸透もさることながら、社会情勢の変化、嗜好の多様化により、インターネット通販業界の利用率、売上が増加していることは、説明するまでもありません。

インターネット通販業界（以下、ネット通販と記述します）は、簡単に以下の特性を持つ、合理的な仕組みと言えます。

- 1) 店舗が必要ない
- 2) 販売対象エリアに制限が無い
- 3) 販売対象とする顧客に制限が無い
- 4) 入荷から、広告、販売までのプロセスが短い
- 5) 24時間営業
- 6) 決済機能が充実している

その他、褒める気持ちを持って捜せば、まだまだあるかと思えますので、割愛致します。いろいろと自分で情報を探してみてください。

現在も、ネット通販に商売の価値を見出し、以下のような店舗が存在しています。

- 1) 新しく出店する店舗
- 2) 売れている店舗
- 3) 困っている店舗
- 4) 挫折して弊社する店舗

創成期と比べると、店舗など、その変化・競争のスピードはさらに早くなっています。

## 1.2 「あつめる君」って誰？

「あつめる君」は、人の名前ではありません。  
当事業所で開発した、店舗情報を自動収集するソフトウェアの名前です。

現在、Yahoo!ショッピング、楽天市場、楽天フリマ、楽天トラベル、ビッグダーズに出店している全国の店舗の情報を集めることができます。

大まかには、以下のような情報を収集することができます。

- 1) 店舗分類
- 2) 店舗名
- 3) 法人名
- 4) 郵便番号/所
- 5) 電話番号
- 6) FAX番号
- 7) 担当者名
- 8) メールアドレス

“このソフトウェアをどうやって活用するか”について、これからお話致します。

---

## 2) 事業所のご紹介(起業物語)

### 2.1 システムプロジェクトの誕生

平成15年10月、10年間住み慣れた関東を後にして、地元である宮崎へとUターンしました。

関東ではパナソニック、FOMA 携帯・HDDレコーダ、パイオニアDVDレコーダ、チケットぴあのチケット予約システムなど、業界大手と呼ばれるメーカーの製品・システムの開発を行ってまいりました。言うなれば最先端の花形技術者です。実力主義のソフトウェア業界で活躍出来たことと、関東で培った技術には、かなり自信がありました。

そして、宮崎にUターン。地元での雇用先を探しましたが、その技術を生かす職種(産業)がほとんどありません。思った以上に都会との産業、職種のギャップが進んでいました。

「無いもの(仕事)は作ればいいのか。きっと自分と同じUターンの人も困るだろう。その受け皿となる会社を作りたい。」

この思いを抱きながら、偶然(必然?)某会社社長にお会いしました。社長に自分の思いをお話した上で、「うちで1年間修行しなさい。」とのお言葉を頂き、修行させて頂きました。

そして、1年の修行・準備期間を経て、平成16年5月起業致しました。ソフトウェア開発業 システムプロジェクトの誕生です。

---

## 2.2 現実とのギャップ

まず、地域のパソコン普及率が低いという事実を逆手にとって、これからパソコン市場は普及する点に着目しました。トラブルサポート、訪問パソコン指導、ソフトウェア開発という3つの柱を掲げ、採算性、事業計画も机上では完璧です。

デザイン/印刷/折り曲げを1人で行い、チラシ300枚を作り、地元の事業所に1軒1軒、手渡しで営業しました。また知人・友人・同級生・知り合い、ありとあらゆる繋がりを使い、チラシを1日100枚ペースで配り歩きました。

営業は、営業中などの事業所の邪魔にならぬよう、客足の鈍る雨の日を選び行いました。スーツも皮靴も、雨や泥で汚れ放題でした。

全てを配り歩き、そして電話が鳴るのを、首を長くして待ちました。営業初日の翌日は、電話の着信音は鳴りませんでした。しかし、その次の日も電話はありません。

結局1週間たっても、一件も問い合わせはありませんでした。

何回かめげずに新チラシや名刺など作成しては配ってはみましたが、すべて失敗に終わりました。広告資金もつきて、私のはじめの試みは失敗に終わりました。

「なぜ、電話が鳴らないんだろう？」

「パソコンは営業先にはほとんどあって、困っていることも沢山あるはずなのに・・・。」

「開業したてということもあり、信用がないのかな・・・。」

---

## 2.3 ローカル（地域）からグローバル（全国）へ

その後2ヶ月ぐらいからでしょうか。知り合いを通じて紹介頂いたお客様に、呼ばれるようになりました。少しずつではありますが、信用が上がるにつれ、固定客のお客様が付き始めました。

しかし、売上・採算ともに大赤字です。目も当てられない状況です。

ソフトウェアの見積を書く機会も、幾つかありましたが、結果として、見積書を書いてもなかなか契約までたどり着かないのです。技術力も品質も価格も、他社と十分引けをとりません。営業力の未熟さということも、要因として考えられますが、そこには「信用」だけでは無い、何かが存在していると思いました。

また、新築住宅、クルマ、工具とは違い、ソフトウェアはイメージの世界での製品であることから、その価値が、田舎では浸透するには時間が掛かるのかな？とも、考えました。  
(パソコン普及率が低いという現実)

借金につぐ借金、事業の厳しさを痛感したと同時に、今後の展開を必死になって考え始めたのです。食べていく為に、“パソコンの便利屋さん”となり、いろいろなことをやりました。

自分の思いと違う現実を目の前に、だんだん窮屈に思えるようになって行きました。そして、今までを振り返り、ある錯覚を抱いていたことに気づきました。

- 1) 郷に入っては郷に従えという、従わなければいけないということ
- 2) 商売には、営業地域があるということ
- 3) 顔を見せないと、商売を出来ないということ

「なにを、そんなに困って、苦しんでいたのだろう？」

そして、考えました。

「いかがですか？ 困っていませんか？ しまししょうか？という、“ご用聞き・御提案スタイル”にはコストなどの点で、折り合わない限界がある。」

「この商品が欲しいという、“製造・販売型スタイル”であれば、お客様をリードし、お客様と共に繁栄できるはず！」

「ローカル（地域）で探すから、お客様と出会う機会が少ないのでは？」

グローバル（全国）で探すなら、例え0.1%でも凄い数のお客様を持つことが出来るのではないか？」

自分を必要としているお客様と出会い、商売をさせて頂く。

この発想の転換が、「あつめる君」という商品を全国に送り出すきっかけとなります。

---

## 2.4 現在の事業所について

何を隠そう、当事業所は現在、私1人で運営しております。

近未来の法人化を目指し、その過程の経験を楽しみたいと考えております。

事務所はありません。実家に戻り、自分の部屋を作業場にして仕事を行っております。  
インターネット、電話回線を引き、企画、営業、技術、事務、経営の5役を1人で賅っております。

自分が有能であるという自負・過信・錯覚は、正直、開業当時はありました。  
しかし、その思いは開業後まもなく消え果てました。

- ・ この現実を、どう乗り越えていくか？
- ・ 事業所の可能性を、どう引き出していくか？
- ・ どうやって生きていくか？

私には、現在の事業について、過去のことをあまり振り返りません。  
昔のことを考えている時間を、未来をどうやって切り開くか？の時間に当てています。

今、手に入るもの・知識・知恵を使い、インターネットによるソフトウェア販売の方法について、  
現在にあわせて、いろいろな手法を活用しております。

私は「売ること」を技術として捉えて、PDCA サイクルを繰り返しています。

PDCA サイクルとは計画をたて(Plan)、実行し(Do)、その評価(Check)にもとづいて改善(Action)  
を行なうという工程を、継続的に繰り返す手法のことを言います。

ホントに世の中には、やってみないとわからない、見えてこないことがたくさんあるのですね。

---

### 3) 「あつめる君」開発ストーリー

#### 3.1 商売に必要な道具を作る

TVのニュースで、球団買収を見る機会がありました。  
ソフトバンク、楽天という、IT企業の中でも雲の上の存在とを感じる会社です。

「ネット通販は、最近も活発な業界だし、何か出来るかもしれない。  
もしかしたら、自分のお客様を見つけられるかもしれない。  
でも、何が出来るのだろう？ 誰に何を売ればいいんだろう？」

その当時、ソフトウェアを作り出す自信はありますが、何を売るか、何が売れるかのアイデアは、まったくありませんでした。

「ネット通販って、各サイトあたりどのぐらいの店舗数があるのだろう？  
そういえば、鹿児島、宮崎、都城でどんな店舗が出店しているのだろう？」

思い立ったらすぐ調査を開始！  
しかし、どんなに探しても、“都道府県別の店舗一覧”は公開されていませんでした。

なぜなら、ネット通販の場合、

- 1) 目的の商品を探す(商品の吟味)
- 2) 購入先を探す(商品、価格の吟味)
- 3) 店舗の査定(信頼)
- 4) 決済方法選択など、購入申し込み

この様に、どの都道府県別の、どの店から買おうという目的はなく、欲しい商品を買いたい目的が先行する為、どの県/どの店という情報は、必要無いのです。

しかも、出店している店舗数は数千件~数万件。とても人力での収集は無理です。

「あ、そうだ。そのサイトに出店している店舗(業者)をお客様にしよう。  
その為に、お客様の情報をあつめるソフトウェアを作ろう!!!」

“必要は発明の母”とはまさにその通りだと、後々考えて身に染みました。  
そして、商売に必要な道具、「あつめる君」を自分で作る決意をしました。

“原始人が狩猟に必要な武器を、石を砕いて矢を作る”。武器とは言葉が悪いですが、こんなイメージだとは思いませんか？

---

## 3.2 THINK (考えること)

早速、自分用にとデザインもなにも気にせず、「あつめる君」の試作品を作りました。自分の営業用に作った「あつめる君」ですが、自分の思う通りの仕上がりの良い商品となりました。

「誰に何を売ればいいんだろう？」という言葉の中で、“誰に”という見込み客の部分は解決しました。しかし、“何を売れば”ということに、アイデアが出てきません。

「まず、何を売ればいいんだろう？」

「うーん・・・。」

「・・・。」

「あっ！ この道具を売ればいいんだ！！」

これはいい！と思ったので、すぐに古くから知り合いの営業さんに連絡をいれ、話を聞いてもらうことになりました。

(自分) 「どうですか？ いいソフトじゃないですか？」

(知り合い) 「・・・。」

(知り合い) 「で、あつめた情報を何に使うの？」

(自分) 「あつめた情報で、使う人(お客様)が売りたいものを売ります。」

(知り合い) 「何を売りますの？」

(自分) 「それは、使う人(お客様)が考えるのです。」

便利なソフトウェアが世の中にたくさんあるうち、「それは、使う人(お客様)が考えるのです。」なんて、あまりにもあいまい過ぎるのではないかと、胸を張れるような自信を持ってません。

必要とされるか否かは、売って見ないとわかりません。

同じ考えを持ってくれる人は必ずいるはず！と思い、発売するという結論に達しました。

余談ですが・・・。

「昔、IBMのパソコンの裏には、THINK = “考えなさい” という文字が刻んでありました。人間が考えるために、パソコンはあるのだよ。」

学生時代の恩師の言葉を、今でも覚えています。

THINK = “考えなさい” と、昔からのメッセージが伝わってくるような気がします。

この言葉は、皆さんにはどう届くでしょうか？

---

### 3.3 全自動洗濯機のように使えるように

前々から、ソフトウェアについて、こう疑問を持っていました。

「今は、人間がパソコンを使いこなしているようで、実は違うなあ。  
パソコンのご機嫌を損ねないよう、人間がパソコンに使われているような・・・。」

経理用のソフトウェアなどと違い、「あつめる君」は“情報をあつめる”というように  
目的が単純であった為、この疑問を解消するアイデアが、いくつか浮かんできました。

#### 3.3.1. インストール作業を無くす

大抵のソフトウェアは、インストールというパソコンにソフトウェアを入れる作業が必要です。

しかし、インストールは面倒くさい/わからないというお客様の声をヒントに、  
インストールを無くすという、コンセプトを打ち出しました。

その為には、プログラム（プログラミング）に使用する開発言語を変える必要がありました。  
開発言語を変えるということは、今までの知識や経験が生かされないデメリットがありました。

悩みぬいた末、開発言語を変えることを決断しました。

その言語は、日本に技術資料は少ない為、海外の資料を読み漁るしかありません。  
外国語の資料との悪戦苦闘の日々が続きました。また、思ったように動作しない、動作が遅いなど、  
試行錯誤の日々を過ごしました。

商品のことを考えすぎて、夢の中にまで仕事が出てきたぐらいです。

やがて過去からの脱却が、新しい発想と技術の進化という相乗効果が生まれました。  
新しい感性をもてた事は、技術者として大変嬉しいことです。

インストールを無くすことで、トラブルが無く、結果、お客様の手間・悩みを回避することに  
成功しました。

---

### 3.3.2. シンプル・イズ・ベスト

次に、誰にでも説明無しで使えることを、コンセプトにしました。  
説明無しに使うには、限りなくシンプルに機能を絞るしか無いと考えました。

例えば、全自動洗濯機のようなソフトウェアです。

ボタンを押せば、あとは勝手にソフトウェアが考えて動作し続けます。  
空いた時間で、人間は他の作業を行えばよいのです。

実際、現在まで操作についてのご質問は、ほとんどありません。  
シンプルな操作にすることで、お客様の手間を更に取り除くことができました。

### 3.3.3. 無駄を省く

「あつめる君」では、印刷機能はありません。

限りなくシンプルにというコンセプトとあわせて、  
「印刷は使い慣れた、印刷できるソフトにさせればいい。」という発想です。

あつめたデータの保存に、Excelでも読めるファイル形式(CSV)を採用しました。  
CSVファイルは、Access、年賀状ソフト等、いろいろなソフトウェアでデータを利用できます。

保存したデータを Excel など、他のソフトウェアから印刷出来ます。

同じ印刷をするのに、

- ・ A社のソフトウェアの印刷は、こうやってやる・・・
- ・ B社のソフトウェアの印刷は、こうやってやる・・・

なんて、分けて覚えなくてもいいのです。

---

## 4) 業者向け販売による営業展開のすすめ

### 4.1 業者販売は反応が早い

一般消費者と業者販売の見込み客数を比べると、一般消費者数がやはり大きなウエイトを占めると思います。しかし業者販売については、販売する、売上を上げることが絶対条件であり、必要な商品については、契約に至までのスピードは一般消費者よりも速いことは間違いありません。

なぜなら、業として営む以上、日夜思考錯誤を重ね、利益を出し、生きていくという目的が明確となっているからです。一般消費者は嗜好品を買います。業者販売では必需品を買います。さて、どちらの反応スピードが速いかを、皆さんも考えてみてください。

実際、「あつめる君」は、業者販売を対象に絞りこんでいました。  
(特殊なソフトですので、ご家庭用ではないことは確かでした。)

予想どおり、販売先のほとんどは、業者からのご注文を頂いております。しかも質問・御連絡から購入までのサイクルが1日～1週間程度と、とても短いサイクルです。この結果が、「必需品を買う」「契約までのスピードが速い」ということを、証明しているものだと思います。

### 4.2 全国にお客様を持つ

地域営業では、シェアの取り合い競争となります。競争が起きると良い面もありますが、シェアが小さいほど、売上の上限も見えてくるものです。

全国販売は、一見、販売量も見込み客も増えますが、地域よりも大きい全国的な競争に参加することになります。しかも、誰も助けてはくれません。

地域販売と全国販売では、確実に結果に差が生まれることになります。

- ・ 1万人の中で、血液型がA B型の間を探索した結果
- ・ 100万人の中で、血液型がA B型の間を探索した結果

結果が明らかに異なることは、小学生以上の方ならば、おわかりですよね？

商品にオリジナリティがあり、魅力があり、競合製品との比較ができる商品であれば、全国販売を展開することをお勧め致します。

実際には、送料などの兼ね合いも考慮すべき点があります。しかし、宅配便はサービスとして確立された業界であり、品数、総額を踏まえると妥当な金額であると思います。また、ネット通販では送料は購入者負担が普通のようなのです。

営業のやり方次第で、その運営の問題は解決できると思います。

---

### 4.3 データの活用方法

「あつめる君」は、通販サイトに出店している店舗の、情報を自動収集することが出来ます。あつめた情報を元に、いろいろな営業を行なうことが出来ます。

まず、業者向けの通信販売をするには、自分が“ 商売を営み、こんな商品売っている ”ということ、相手に知ってもらう必要があります。

ここで「あつめる君」を使用して、見込み客のリストを作成するのです。

例えば、ダンボールの営業。

通販サイトに出店している店舗は、日本全国へと販売を行ないます。店舗に訪問したお客様に販売するスタイルと比べ、販売量、売上高、利益率、経費ともに、上回っていることが考えられます。

- 1) ネットショップに出店している
- 2) 商品発送する回数が多い
- 3) たくさん&多種多様のダンボールが必要

ダンボールの営業さんは、流通量の多いネットショップを見つけて営業を行なうことで、新規顧客開拓を行い、売上を伸ばすことが出来ます。

違う観点で見ると・・・。

- 1) ネットショップに出店している
- 2) 売れていない
- 3) コンサルティングが必要

広告業者や、運営代行業者、コンサルティング関連の業種が、営業を行なうことが出来ます。

これは、私が考えた(想像)した、営業活用の1つです。実際には、「あつめる君」のお客様ごとに、いろいろな活用法を見つけられているようです。

---

#### 4.4 アプローチ方法を考える

現在のメールによる広告（未承認広告など）には、限界を感じております。

メール広告は送信側もコストがかからず、多用してきた結果、法令などによる制限がかかり、私も、メール広告は件名を見て、内容も見ずに削除するようにしております。

また、こんな作戦もあります。  
（次に私が計画している作戦ですが、こっそりお話致します。）

綺麗な活字で印刷したハガキほど、オリジナリティが無いように思います。  
挿絵、キャッチコピーだけでは、注目されるとは限りません。

以前、私が年賀状の講習会などで話した工夫です。

100円ショップで売っている程度の、女性用マニキュアを用意します。  
あとは簡単。広告ハガキの注目してほしい箇所に塗ります。これだけで他の広告ハガキとは一味違う、“ふくらみ”のある飾りつけができます。

たまたま訪れた喫茶店で、ラミネートされたメニューに、このアレンジがありました。  
とても綺麗な仕上がりだったので、大変印象に残っていましたので、ご紹介いたしました。

小学生の頃、画用紙に色を塗ったり、色紙を貼ったり、クレヨンを使ったり・・・あの頃の感覚というのが、大変面白いのでは無いかと感じています。

画用紙が、パソコンの画面/はがきになったと考えれば、アイデアも湧きますよね？  
どんな形でも注目され、見てもらうことが、広告ハガキの条件だと思います。

---

## 5) お客様の声

さまざまな問題を乗り越え、「あつめる君」は、発売開始となりました。

この小冊子に書いた「業者向け販売がねらいだ」というテーマに基づき、私自身が業者向けのソフトウェアの販売を開始しました。

広告は、インターネット広告のみという、まさに顔をあわせない商売のスタートです。

そして・・・。

開始後2日目、なんと！初注文を頂きました。

「反応が早い！！」

世の中は繋がっていると感じた一瞬でした。

私の予想を超えるスピードに驚き、友人と祝杯をあげたものです。

現在では、たくさんのお客様に「あつめる君」を御利用頂いております。

そして、お客様からのお褒めの言葉を御連絡頂いております。

以下一部、ご紹介致します。

- ・ 人力では、非常に大変なのです。前向きに購入のほうを検討させていただきます。  
(東京都 株式会社P社 O様)
- ・ 当方これからネットショップ立ち上げを計画しており、合わせて業販も行なおうと思っております。業販を行なう上でネット上の店舗一覧が見られるのは相当な武器になりますね。  
(Y.T様)
- ・ 全体としてソフト利用により迅速に大量のデータを手に入れられるので、非常に満足しております。ありがとうございました。  
(東京都 T大学 K様)

かくして、この小冊子に紹介した理論に基づいた販売戦略を、私も実践しております。

1人、また1人とお客様より注文を頂くたびに、わかってもらえるお客様が全国にいるのだと、大変嬉しく思います。

---

## 6) サポート情報

システムプロジェクトでは、販売前、販売後のサポートを目的に、以下の方法にて全国へ情報発信を行なっております。

- ・ ホームページによる、商品紹介、販売の御案内
- ・ メールによる、お客様ごとのご質問、お問い合わせへの対応
- ・ メールマガジン（広告なし）による、バージョンUP、サポート情報のお届け
- ・ ブログによる、ニュース、ご質問、バージョンUP、サポート情報の公開

## 7) ご質問、お問い合わせ

お電話でのサポート等は、一切、お受けしておりません。  
ご質問、お問い合わせにつきましては、メールにて御連絡ください。

受付メールアドレス : [master@sysproj.com](mailto:master@sysproj.com)

また、業務の関係上、御連絡に時間がかかる場合がございます。  
2営業日中には、折り返し御連絡できるよう対応致します。

本小冊子にてご紹介した「あつめる君」の詳細、ご購入については、  
当事業所のホームページをご覧ください。

開発元・販売元 システムプロジェクト

<http://www.sysproj.com>