

T R A D E B I Z

月商別ロードマップ

0円 → 30万 → 100万 → 500万 → 1,000万
各ステージの壁と、3つの武器で突破する方法



データ × ツー ル

判断をデー
タに変える



AI

作業を10倍
速にする



仕組み 化・外注

自分がいな
くても回る

月商別ロードマップ

物販ビジネスには、月商の段階ごとに「壁」があります。

このロードマップでは、各ステージの壁と、3つの武器（データ×ツール、AI、仕組み化）を使った突破方法を示します。

重要なのは、すべてを同時にやらないこと。今の自分のステージに集中してください。

0 → 30万

最初の壁：「何を売ればいいのかわからない」

目安期間：1～3ヶ月

このステージのゴール：売れる商品を見つけて、最初の売上を立てる

📊 データ × ツール

- Keepaを導入してランキング推移を読む
- リサーチツールでASINを一括分析
- 「感覚」ではなく「データ」で仕入れ判断

🤖 AI

- ChatGPTで商品リサーチの切り口を出す
- 商品説明文をAIで作成
- まずは「AIに聞く習慣」をつける

⚙️ 仕組み化

- この段階ではまだ不要
- まず自分で全工程を経験する
- FBA利用で発送だけ外注化



30万 → 100万

成長の壁：「作業時間が足りない」

目安期間：3～6ヶ月

このステージのゴール：安定した仕入れ先を確保し、月商100万円を突破する

📊 データ × ツール

- Keepa APIツールで大量ASIN分析を自動化
- 利益計算シートで仕入れ判断を高速化
- 価格改定ツールで価格調整を自動化

🤖 AI

- メーカー交渉メールをAIで作成（日英）
- 商品ページのSEO最適化をAIで実行
- 競合分析をAIに任せる

⚙️ 仕組み化

- 自分の作業を全部書き出す
- 「誰でもできる作業」を特定する
- 出品・梱包作業から外注開始



100万 → 500万

競争の壁：「利益率が下がる」

目安期間：6～12ヶ月

このステージのゴール：独占契約・OEMで差別化し、利益率を維持しながら拡大する

📊 データ × ツール

- 市場分析ツールでニッチ市場を発見
- 在庫回転率・キャッシュフロー管理の自動化
- 広告運用の数値管理ダッシュボード構築

🤖 AI

- レビュー分析AIで商品改良ポイントを抽出
- 広告キーワード・入札戦略をAIで最適化
- OEM商品の企画にAIを活用

⚙️ 仕組み化

- リサーチ業務を外注化（判断基準をマニュアル化）
- 外注チーム2～3名体制を構築
- 自分は交渉・戦略に集中



500万 → 1,000万

組織の壁：「自分がボトルネック」

目安期間：12ヶ月～

このステージのゴール：自分がいなくても回る組織を作り、月10時間の管理で月商1,000万円

📊 データ × ツール

- 独自ツール開発で競合と圧倒的な差をつける
- 全プロセスのKPIをリアルタイム可視化
- SP-API連携で在庫・売上・広告を統合管理

🤖 AI

- AI × 外注チームで1人あたりの処理量を3倍に
- 需要予測AIで仕入れ精度を向上
- AIツール自体を事業化する可能性

⚙️ 仕組み化

- 外注チーム4～5名体制で全業務をカバー
- 自分は月1回の数値確認と戦略決定のみ
- 2つ目の事業（販路・モデル）を立ち上げる



1,000万～

次のステージ：「事業ポートフォリオ」

このステージのゴール：複数事業を同時に回し、収入の柱を増やす。事業売却（EXIT）も視野に。

📊 データ × ツール

- 事業横断のデータ分析基盤
- ツール・システムを他の事業にも横展開

🤖 AI

- AI開発力自体が事業の武器に
- Web集客・コンテンツ制作のAI自動化

⚙️ 仕組み化

- 事業ごとに独立した運営チーム
- 仕組み化ノウハウを横展開して新事業を高速立ち上げ

ステージ別まとめ

ステージ	壁	データ×ツール	AI	仕組み化
0→30万	何を売るか	Keepa導入 リサーチツール	AIで商品リサーチ 説明文作成	まだ不要 FBAのみ
30→100万	時間が足りない	Keepa API自動化 利益計算シート	交渉メール自動生成 SEO最適化	出品・梱包を外注 作業の棚卸し
100→500万	利益率が下がる	市場分析ツール 広告ダッシュボード	レビュー分析 広告最適化	リサーチ外注化 チーム2~3名
500→1,000万	自分がボトルネック	独自ツール開発 SP-API統合	AI×外注チーム 需要予測	全業務をチーム化 月10時間管理
1,000万~	次の柱を作る	事業横断データ基盤 ツール横展開	AI開発を事業化 集客自動化	事業別チーム M&A・EXIT

最も大事なこと

- 今の自分のステージだけに集中する。全部を同時にやろうとすると、どれも中途半端になる。
- 3つの武器は「順番」が大事。まずデータ×ツールで判断力を上げる → AIで速度を上げる → 仕組み化で手を離す。
- 完璧を待たない。70%の準備で動き出し、走りながら修正する方が100倍速い。
- 次のステージの準備は、現ステージの後半で始める。月商80万円の時に外注化を始め、100万円突破時にはすでに回っている状態が理想。