

1. 結論

図表 1 測った 3 つ

測ったこと	結果
代表の 1 時間あたりの値	30,333 円
10 営業日に使った時間	69 時間 0 分
そのうち実務が占める割合	55%
AI で減らせる仕事の数	2 件

資料: 本文の各節から

2. この数字が乗っている前提

図表 2 前提と、崩れたときに起きること

#	前提	崩れると
1	2026-09-01 ~ 2026-09-14 の 10 営業日が、ふだんの月と同じ使い方だと見ている（月に直すとき 2.1 倍している）	月の時間と金額が、そのままの比でずれる
2	年間の粗利を 218,400,000 円と見ている	1 時間あたりの値が同じ比で動く
3	そのうち代表が関わるぶんを 35% と見ている	同じ。35% が 30% なら 1 時間あたりは 5 分の 1 下がる
4	代表の年間の稼働時間を 2,520 時間と見ている（月 21 日 × 1 日 10 時間 × 12 か月）	休みや繁閑の差は平均で見ている。実際が少なければ 1 時間の値は上がる

資料: すべて data.yaml の値。式は本文のとおり

3. なぜ数えるのか

中小企業の経営者 200 人の調査では、**47.5% が現場の実務をしています**。そのうち約 4 割は、仕事時間の **30% 以上** を実務に使っています。

「忙しい」は誰でも言えます。**何に何時間使っているかは、数えないと出ません。**

代表が 30 分刻みで手帳に書いた 10 営業日ぶん

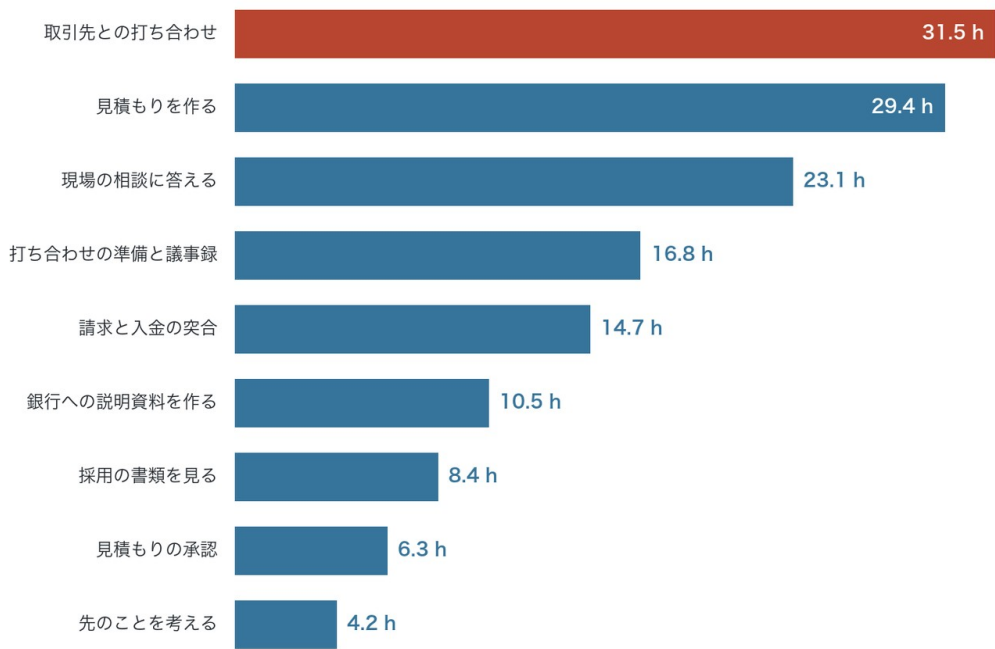
4. 何に何時間使っているか

図表 3 実測（月に直したもの）

仕事	分類	月の時間	割合	金額	渡せるか	AI で減るか
取引先との打ち合わせ	対外	31 時間 30 分	22%	955,490 円	渡せない	減らせない
見積もりを作る	実務	29 時間 24 分	20%	891,790 円	渡せる	減らせる
現場の相談に答える	判断	23 時間 6 分	16%	700,692 円	一部渡せる	一部
打ち合わせの準備と議事録	実務	16 時間 48 分	12%	509,594 円	渡せる	減らせる
請求と入金の実合	実務	14 時間 42 分	10%	445,895 円	渡せる	減らせる
銀行への説明資料を作る	実務	10 時間 30 分	7%	318,496 円	渡せない	減らせる
採用の書類を見る	実務	8 時間 24 分	6%	254,797 円	渡せる	減らせる
見積もりの承認	判断	6 時間 18 分	4%	191,098 円	一部渡せる	減らせない
先のことを考える	経営	4 時間 12 分	3%	127,399 円	渡せない	減らせない

資料: 当社実測（2026-09-01 ～ 2026-09-14・10 営業日）を月 21 日に換算

図表 4 仕事ごとの月の時間（9 件、多い順）



朱は最も長いもの（取引先との打ち合わせ）。31 時間 30 分／月 = 全体の 22%

資料: 当社実測（2026-09-01 ~ 2026-09-14・10 営業日）を 月 21 日に換算

合計 144 時間 54 分／月（1 日あたり 6.9 時間）。時給は 30,333 円として計算しています。

実務が 55%、先のことを考える時間が 3%。これが「忙しい」の中身です。

5. 3 つに分ける

渡せるかと AI で減らせるかは別の話です。分けて考えます。

図表 5 どこから手を付けるか

束	何時間／月	金額／月	何をするか
① 人に渡せる	69 時間 18 分	2,102,076 円	渡す先を決めて、引き継ぐ
② 渡せないが AI で減る	33 時間 36 分	1,019,188 円	ここが当社の出番です
③ 社長がやるしかない	35 時間 42 分	1,082,889 円	減らしません。増やします

資料: 当社整理（実測した仕事を 3 つに分けた）

5.1 ① 人に渡せるもの

図表 6 渡す先まで決めたもの

仕事	月の時間	渡し先
見積もりを作る	29 時間 24 分	営業事務
請求と入金のお合	14 時間 42 分	経理
打ち合わせの準備と議事録	16 時間 48 分	営業事務
採用の書類を見る	8 時間 24 分	総務

資料: 当社整理

5.2 ② 渡せないが、AI で減らせるもの

図表 7 どう減らすか

仕事	月の時間	渡せない理由	どう減らすか
銀行への説明資料を作る	10 時間 30 分	数字の意味を説明できるのが代表だけ	試算表から月次報告の形にする。説明は代表が書く
現場の相談に答える	23 時間 6 分	前例のないものは代表が決める	過去の判断を引いて「前例あり／なし」を先に出す

資料: 当社整理

ここが月 33 時間 36 分・1,019,188 円ぶんです。人に渡せないので、いままで手つかずでした。

5.3 ③ 社長がやるしかないもの

図表 8 減らさないもの

仕事	月の時間	なぜ社長か
取引先との打ち合わせ	31 時間 30 分	相手が代表を指名している
先のことを考える	4 時間 12 分	これが本来の仕事

資料: 当社整理

これは減らしません。①と②で空いた時間を、ここに回すのが目的です。

6. この先の進め方

- ・①から始める — 渡す先が決まっているので、引き継ぎ書を作ればすぐ動きます
- ・②は 1 つずつ — いちばん時間を食っているものから、叩き台を出す形にします
- ・③は触りません — 相手が社長を指名している打ち合わせは、そのままです

・ **3 か月後にもう一度数える** — 減ったかどうかは、また測らないと分かりません

■ 当社がやるのは②だけです。①の引き継ぎ先を決めるのも、③を続けるのも、社長の仕事です。