

「月商1億円」への道

①

楽天グループ（東京都世田谷区）では、有ては初めて月商1億円名店舗が講師となり、を突破。5年前は月商他の出店舗にネット100万円だった同店が、売り上げを100倍にできた理由とは。

TIONS（ネーションズ）において、参を手掛ける赤穂化成の通販子会社。赤穂化成は江戸時代から塩を

目指すプログラム「ス1ペアドバンス」を2022年より行っている。このたび、参加店舗のアカール（兵庫



池上幸志社長

「海洋深層水のアカールは、赤

らはじめ、ECにおいても商品画像をはじめたので許可した」（池上社長、以下同）のだという。

アカール

5年で月商100倍に

「ネーションズ」が契機

だという。

ただ、それでも楽天

市場店の月商は、10

0万円を上回れば良い

方で、数十万円にとど

まる月も多かった。転

機となったのはネーシ

ョンズへの参加。「私

たので、『どうせ届か

ないんだからやってみ

しよんズでは月商2

となる6カ月間全ての

月で達成。楽天市場店

の売り上げを大きく伸

ばすことに成功した。

さらに翌年、今度は

「アドバンス」へと挑

戦することになった。

料のわからない自社サてもいいんじゃない倍という目標は達成で

イトを強化したいと思か」という程度の気持ちきなかった。そこで翌

っていたのだが、ECちだった」と笑う。年、ネーションズ講座

担当の社員が「ぜひ参講座に参加したのはを受講した店舗が対象

加したい」と言っ担当社員だが、池上社となる「リチャレンジ

たので許可した」（池長自身も、楽天が出店への挑戦を、担当社員

上社長、以下同）の者向けに全国各地で経が申し出てきた。「私

という。ネーションズの対象「楽天タウンミーティへの理解が進んできた

となるのは、月商10ング」に出席する機会ので、もう一度やって

0〜600万円の出店があった。そこで「いみるのもいいんじゃない

店舗で、半年間の講座ろいろな店舗の話の聞いかと」。

を受けて月商を2倍にいて、何となく楽天市この時はコロナ禍ま

するのが目標。池上社場というものが分かつただ中ということも

長は「目標を達成でききて、ECが面白くあり、アルコール除菌

なければ受講費も発生感じられるようになった液の取り扱いを開始し

しないということだってきた」のだという。たことで、目標となる

たので、『どうせ届かただ、このときのネ月商2倍は、開催期間

ないんだからやってみしよんズでは月商2となる6カ月間全ての

月で達成。楽天市場店

の売り上げを大きく伸

ばすことに成功した。

さらに翌年、今度は

「アドバンス」へと挑

戦することになった。

さらに翌年、今度は

「アドバンス」へと挑

戦することになった。

さらに翌年、今度は

「アドバンス」へと挑

戦することになった。

さらに翌年、今度は

「アドバンス」へと挑

はリーダー店舗が自社の決算を惜しみなく開示するなどチーム全員が一丸となって目標に向かってまい進する、すごく心地良い空間だった」。

とはいえ、これまでは部下が講座に出席していただけに、当初池上社長自身は楽天市場にあまり詳しくなかったという。池上社長は「初めて参加したときに『楽天スーパーセールはサーチ中心ですか?』と聞かれて『はい』と生返事をしてしまったが、スーパーセールが何かということすら分かっていなかった」と苦笑いする。

そこから、さまざまな楽天に関する知識を吸収し、目標だった月商1.5倍を達成。「いろいろな業態の企業がいて、売ることに関する工夫を得ることができた」という。特に「入り口商品」を作ることに腐心。赤穂化成が製造している硫酸マグネシウムを使った入浴剤「エプソムソルト」が、800円で1袋1000円と手頃な価格ということもあり、40代女性を中心に人気を博した。もともと、顧客は比較的高年齢層が多かった同社だが、「健康と美容に寄与する素材」をラインアップすることで、楽天市場の主力顧客層（30〜40代女性）とのギャップを埋めた形だ。

そして、2022年にはスーパーアドバン스에挑戦することになった。しかし、講座で