

「月商1億円」への道

な
い
か

た。

能登半島地震があり、
到達。昨年は1月に

張りでギリギリ生産面では、現場作業者の努力はつづいてきた。

参加店舗が月商1億円を目標に掲げ、1億円はかなり高いことをお互いに喜んで伝えるようにした。

参加店舗が戸商に億円を目指すプログラム「スーパーアドバンス」へ参加した理由について、アコール（兵庫県赤穂市）の池上幸志社長は「実は『アドン・ビジョン・コアバ

「ハン」は参加後、売上率が15%あまり経営理念や会社として目指すべき未来、行動指針を統一していく。(池上社長、以下同)。

がどうこうといふより、といったことには無頓に「問い合わせがたくは、とにかくもう一度着だった」と振り返る。さん来るから面倒」と

飛躍したい、加速する そこで、成長や行
ためのきっかけにした 動することを「樂しく」「自分たちが商品

「いどいのが正直などむ」という行動指針を売ることは、いろいろな人の役に立っていく。『ネーションズ

るんじやないか」といふ漠然とした期待感が送り事項を共有するの「ビジョン」を全員で

「あつた」と吐露する。が目的となっていた共有できるようにしてスーパー アドバンスが、これを変更。「最いった」「高評価レビ

に参加する前の月商は初は隣席の社員とペアになり、『共通してい

アコール 従業員の「方向」統一

昨年8月に目標達成

かってきたといふ。池上社長は「顧客が喜んでくれる商品に加え、良いサービスでさらに喜んでもらう。顔が見えない通信販売だからこそ、顧客に対して通

心販売で応える

て来たのではないが」と顔をほころばせる。

るなど、細やかなアフターフォローも好評な

七
九
九
九

円を達成し

たアコー

ル。池上社

長は「たゞ、

1億円は外

部環境の影

響も大きか

つたので、

地に足のつ

いた取り組

みをしてい

きたい」と

語る。商品

面では『海

洋深層水の
アコール』といふ店舗

名なので、原点回帰と

して海洋深層水をもつ

と売っていきたい。20

年以上扱っている定番

商品であり、優れた面

がたくさんある。伝え

方で工夫できる面がま

だまだあるのではない

か」と意欲的だ。

最後に「楽天市場に

きたい」と笑顔で語つ

す『恩送り』をしてい

くその恩を少しでも返

す『恩送り』をしてい

た。 (おわり)

店名にもなっている「海洋深層水」

