

各 位

2024年2月6日  
株式会社インプレス

個人&小規模ネットショップ事業者に向け  
月商の壁を乗り越えるためのマインド&ノウハウを凝縮した1冊！  
『月商100万円を達成する 最強のEC運営術』を2月6日（火）に発売！  
好評につき、特典付きキャンペーンを2週間延長

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：高橋隆志）は、個人&小規模ネットショップ事業者に向けた運営ノウハウをまとめた書籍『月商100万円を達成する 最強のEC運営術』を2024年2月6日（火）に発売いたします。



■10万円・30万円・100万円ごとに、月商の壁を乗り越える方法を3ステップで解説！

たったひとりでネットショップを運営し、年商1億円を達成し続けるEC運営の達人が本書の著者・三浦卓也氏です。彼のもとには、個人&小規模でEC事業に携わる人たちからの相談事が日々寄せられています。中でも一番多い悩みが「〇〇万円の壁を突破できない」という「月商の壁」です。三浦氏によれば、その壁は「10万円」「30万円」「100万円」に大別され、多くの事業者がそれぞれの壁を乗り越えられず、苦しんでいると言います。

本書では、そんな事業者の悩みに応えるべく、3つの月商の壁を突破する方法に焦点を当てました。月商10万円・30万円・100万円を突破するためのマインドやノウハウを3ステップで徹底解説しています。ECコンサルティングやオンラインサロンでの交流、また三浦氏がここ数年間で培ってきた事業経験をもとに、月商の壁を突破するためのEC運営術をあますところなく解説しています。

これを読めば、EC運営にまつわる悩みの突破口が、事業者それぞれに見えてくるはず。個人&小規模でEC事業を行っている方、売上の伸び悩みを持つ方すべてにオススメできます。

■学んだことを振り返り、自己チェックできる5つの特典が付いてくる

本書では、月商の壁を乗り越えるための施策を振り返り、自己チェックできる付録を5つ特典として提供します。Wordファイルによる提供なので、実際に書き込みを行うことで、自分だけの振り返りシートとして活用していただけます。

■紙面イメージ

図表 5-3 粗利益から目標CPAと広告費を計算する

粗利益からCPAコストの目安を計算

粗利益 = 7,000円	商品原価 30% (3,000円)	
↓ CPAを7,000円以下に抑える	広告費 (広告単価) 50% (5,000円)	売上高 100% (1万円)
↓ 目標CPAを5,000円と設定	営業利益 20% (2,000円)	

CPA = 5,000円の場合の広告費は？

商品原価 30% (30万円)		
↓ 広告費 (広告単価) 50% (50万円)	売上高 100% (100万円)	売上高 100万円に必要広告費は 50万円
↓ 営業利益 20% (20万円)		

100万円突破の心構え

本質的に大切なことは  
投資の意識とリスクを背負う覚悟

さあ、次は月商100万円の壁の突破を目指しましょう。率直に言って、100万円の壁は30万円の壁よりも、格段にハードルが上がります。

30万円までは、がむしやりにアクションを起こして手数を増やせば成果が出るため、目標達成はそこまで難しくなかったと思います。しかし、100万円ともなれば「投資」の意識や、損失のリスクを背負う覚悟も必要になります。

誤解を恐れずに言いますが、モールでもなく、せどりでもなく、自社サイトで100万円の売上を立てることは、それらと比較しても、圧倒的に難しいと僕は考えています。

第4章で「ネットショップの役割は、「ものを売ること」ではなく、「お客様の人生の役

197 第5章 月商100万円の壁を突破するための施策

182

月商10万・30万・100万円の壁を突破するための施策を3ステップで解説

付録 5

自分の強み発見シート

主に第2～3章で解説した「売れる理由」をデザインするには、顧客ニーズの把握とともに自分の強みを言語化することが重要です。下記の項目を実際に書き出してみましょう。

1. お客様が商品を購入してくれた理由は何か

2. 商品を購入したお客様の生活や人生にどんな影響があったか

付録 4

受注率改善チェックシート

第6章の最後に解説した受注率改善チェックシートです。本書で学んだことを実践しながら、振り返ってみましょう。

- 1 クレジットカード以外の現金支払い方法は取り入れているか
- 2 送料と商品販売価格のバランスはお客様に心地よい内容か
- 3 購入完了までの導線の説明は適切か
- 4 カゴ落ちメールの設定と文面は整備されているか
- 5 SNS (特にLINE) へ登録するための導線は整備されているか
- 6 受注率の改善に役立つSNSを継続運用しているか

MEMO

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

291

290

学んだことを振り返られるチェックシートを特典として、Wordファイルで提供

## ■本書は以下のような方におすすめです

- ・ 個人&小規模ネットショップ運営者
- ・ ECをはじめてみたものうまいかず、月商の壁に悩む運営者
- ・ クラウドファンディングの商品など、オリジナル商品をECで売りたい方

## ■好評につき、特典付きキャンペーンを2週間延長

本書の発売を記念した予約キャンペーンを2月5日（月）まで開催していましたが、好評につき「早期購入キャンペーン」として2月19日（月）まで2週間延長いたします。本書を購入された方にもれなく、著者三浦卓也氏によるセミナー動画をプレゼントします。お申し込みは下記のURLをご参照ください。

[https://book.impress.co.jp/readers\\_entry/9784295018421yoyaku.html](https://book.impress.co.jp/readers_entry/9784295018421yoyaku.html)

## ■本書の構成

- 第1章 2年間で起きたEC環境の変化
- 第2章 売るために押さえるべき根本的な考え方
- 第3章 月商10万円の壁を突破するための施策
- 第4章 月商30万円の壁を突破するための施策
- 第5章 月商100万円の壁を突破するための施策
- 第6章 突破の先へ。「売れ続ける」ための運営術
- ・ 付録1 月商10万円を突破するためのチェックシート
- ・ 付録2 月商30万円を突破するためのチェックシート
- ・ 付録3 月商100万円を突破するためのチェックシート
- ・ 付録4 受注率改善チェックシート
- ・ 付録5 自分の強み発見シート

## ■書誌情報



書名：月商100万円を達成する 最強のEC運営術

著者：三浦卓也

発売日：2024年2月6日（火）

ページ数：296ページ

サイズ：四六判

定価：1,760円（本体 1,600円＋税10%）

電子版価格：1,760円（本体 1,600円＋税10%）※インプレス直販価格

ISBN：978-4-295-01842-1

◇Amazonの書籍情報ページ：

<https://www.amazon.co.jp/dp/4295018422/>

◇インプレスの書籍情報ページ：

<https://book.impress.co.jp/books/1123101075>

◇書影ダウンロード：<https://dekiru.net/press/501842.jpg>

## ■著者プロフィール



三浦卓也（みうら・たくや）

ミウラタクヤ商店店主。2015年に独立し「ミウラタクヤ商店」を開業。2019年からShopifyを活用し1年で売上400%成長、注文単価160%達成、リピート率200%へ改善。ミウラタクヤ商店は、立ち上げ・商品開発・受注処理・カスタマー対応・物流・広告・アプリ研究など、すべて独力で現場を切り盛りしており、「ひとりEC」運営を徹底。本業の傍ら、「EC家庭教師」という簡易型コンサルティングサービスを提供しつつ、ダイエット研究家としても活動。著書に『ひとりEC 個人でも売上を大きく伸ばせるネットショップ運営術』（インプレス）、『コンビニ飯で勝手にやせる7日間食べるだけダイエット——ミウラ式ケトジェニックでイッキに-5kg!』（自由国民社）などがある。

---

**【株式会社インプレス】** <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計 7,500 万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT 関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「Impress Watch シリーズ」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」をはじめとする企業向け IT 関連メディアなどを総合的に展開・運営する事業会社です。IT 関連出版メディア事業、およびデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

**【インプレスグループ】** <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：松本大輔、証券コード：東証スタンダード市場 9479）を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「航空・鉄道」「モバイルサービス」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

**【本件に関するお問合せ先】**

株式会社インプレス 広報担当：丸山

E-mail: [pr-info@impress.co.jp](mailto:pr-info@impress.co.jp) URL: <https://www.impress.co.jp/>

※弊社はテレワーク推奨中のため電話でのお問い合わせを停止しております。メールまたは Web サイトからお問い合わせください。