

COD FINAL MEETING

下りのエスカレーターで
あえて「変化」を選んだ実践者たち

振り返りパート



みんなで走り、みんなが変わる。オンラインコミュニティ「COD」

EC運営者が「現状維持=後退」という危機感を共有し、仲間と共に走り続けるオンラインコミュニティ。
メンバー一人ひとりの行動で形作られ、「強靱なEC脳」を育てることを目指しました。

成長を止めない「走り方」

現状維持は後退。
下りエスカレーターを駆け上がれ！

100名以上の仲間と構並びで走り、
全力疾走が当たり前前の
空気を作った。



「EC脳」は教えられるのではなく、
自ら育てるもの。

「なぜ?」「自分なら?」という問いを
持ち寄り、仲間と磨き合った。



成長を支える「カルチャー」

AIは特別なものではなく
「日常の道具」へ。

みんなで試し、失敗し、
共有・改善を繰り返すことで
身につけた。



「一人で抱えない文化」が
コミュニティの熱を循環させた。

週イチの悩み共有や月イチの
勉強会で、本音をぶつけ
合った。



CODとは?



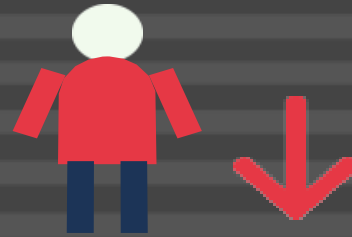
データとAIを共通言語に
「強靱なEC脳」を育てた、みんなの場所。

100名以上の仲間が、変化を恐れず共に一歩踏み出したコミュニティ。

1.マインドセット

現状維持は“無理ゲー”

～下りエスカレーターの真実～



とまるつもりでも
下りエスカレーターの上では
相対的に下がり続ける



現状維持は幻想

世界は常に動き続け、
止まることはできない



上に登るには努力が必要

現状維持すら、実は“全力疾走”が必要



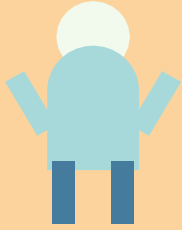
リスクを取らない=最大のリスク

動かないことが“確実に負ける”選択になる

1.マインドセット

変化こそ未来への**通行手形**

LEVEL UP!



EXP+100P

失敗=経験値

ゲームオーバーではなく成長のチャンス



成功体験を捨てる・昇華する

過去の勝ちパターンを手放し新たな自分



未来を切り拓く鍵

勇気ある一歩が未来を切り拓く

下りエスカレーターを**駆け上がる**

転んでも、汗かいても、笑われても

その一歩一歩が未来を切り開く

2.EC脳の覚醒

1 “勝ちの条件”を明確化



成果指標を数値化・共有

2 顧客に憑依して考える



顧客体験を追体験し差別化

3 売上構造の多面管理

稼ぎ頭	成長株
テコ入れ候補	撤退候補

4 自分の脳で決断する



他人任せ
継続しない



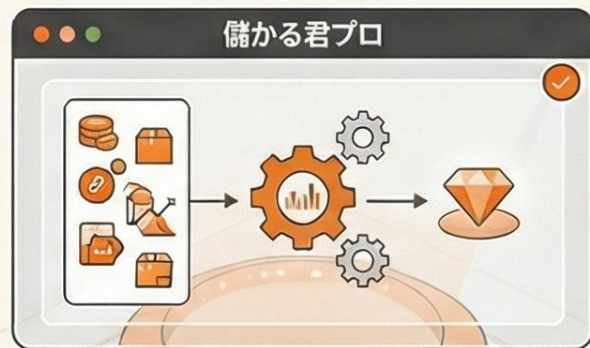
自分起点
継続できる

楽天市場の「真の利益」を見える化！利益計算ツール「儲かる君プロ」

「儲かる君プロ」とは？

楽天市場の複雑なコストを整理し、「真の利益」を可視化するツール

複雑なコスト



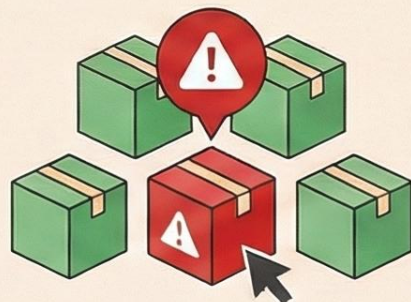
「真の利益」を可視化

商品 (SKU) ごとに、販売手数料から人的コストまで、あらゆる費用を算入して正確な利益を計算します。



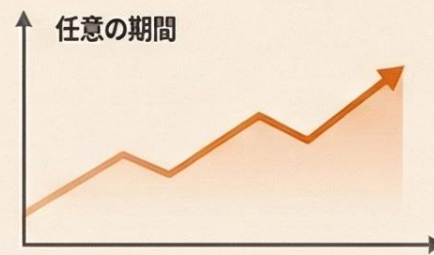
コストの網羅的な見える化

見落としがちな費用も全て計算に含めます。



「隠れ赤字商品」を即時に特定

店舗全体の足を引っ張っている利益の出ていない商品をピンポイントで発見し、改善策を検討できます。



ショップ全体の利益を概算

任意の期間を設定することで、ショップ全体の利益額がどのくらいになるかを把握することが可能です。



データに基づく意思決定をサポート

「この販促を打っても利益が残るか」といった判断を、感覚ではなく利益からの逆算で行えるようになります。

商品分析ツール「伸びシロ君」で「売上×成長率」で商品を4タイプに分類



機能概要：データに基づく意思決定の実現

伸びシロ君とは？

商品別の数字を多角的に分析し、「どの商品に、どのようなテコ入れをすべきか」を数字で判断するためのツールです。



主要KPIの一括管理

売上、件数、アクセス人数、転換率(CVR)、客単価、新規・リピート構成比などの重要指標を商品ごとに一覧表示します。



2期間比較分析

前月比や前年比など、異なる期間の数字を比較することで、売上の増減要因を特定します。

① 稼ぎ頭

売上は高いが成長率は低い商品群。安定した収益源として維持する戦略が求められます。



② 成長株

売上・成長率ともに高い商品群。市場シェア拡大のため、積極的な投資が推奨されます。



売上 (低)

成長率 (高)

④ 撤退候補

売上・成長率ともに低い商品群。リソースを他に振り分けるため、縮小や揚適を検討します。



③ テコ入れ候補

売上は低いが成長率は高い商品群。将来の「成長株」候補として育成の必要があります。



売上 (低)

ボトルネック特定：売上が上がらない真の原因を解明

「アクセス×転換率」で課題を明確化

売上不振の原因がどこにあるのかを相関分析により特定し、具体的な改善策に繋がります。



原因は「集客不足」？

転換率は高いがアクセスが少ない場合、広告やSEOなど集客施策の強化が必要です。



原因は「ページ力不足」？

アクセスは多いが転換率が低い場合、商品ページの魅力や使いやすさ (UI/UX) の改善が急務です。



上級者向けフレームワーク

「商品分析7つの習慣」を実践

上級者向けに、商品ごとの「次の一手」が自動的に浮かぶような実践的フレームワークを提供します。

3.AIの武器化

YAYOI RAKUDA ラク립

AIにお任せしすぎてごめんなさい!

西尾流 AI超実践術

講師 西尾勝太
株式会社やよい副社長
株式会社ラクダ代表取締役

画像生成

ChatGPT(GPTs) × Gemini(NanoBanana)



- 服の画像からモデルの画像を生成する。
- まず事前に作成したプロンプトに服の画像を入力する。その後、生成するAIのプロンプト (AIへの指示文) をつけて画像生成する。
- 生成されたプロンプトを別のAIで画像生成する。

カスタムAI

GPTs、Gem



- プロンプトを自分で考えるのではなく、AIに書かせる。つまり「プロンプトを書くためのプロンプト (メタプロンプト)」を使う
- 精度の高いプロンプト=生成物の質も大幅に向上
- AIに書いてもらった精度の高いプロンプトをGPTsやGemに登録し、業務ごとに専用AIを増やしていく
- 結果、日々の業務効率が飛躍的にアップ

EC特化型 AIエージェントサービス

EC業務、マルツと自動化。

クーポン発行・AI返信・サムネ×ロゴ作成を効率化。短期だけでなく売上アップまで、EC運営の発展を導く。あなたのためのスーパーAI社員。

無料で今すぐ始める →

導入済み 100社

2025年2月に正式サービス開始

¥500発注店舗 10店舗以上を含む

メディアに掲載されました

NIKKEI COMPASS TBS NEWS DIG Rakuten Infoseek 東洋経済 ONLINE PRESIDENT Online JIJI.COM 現代ビジネス YAHOO! ニュース

YAYOI RAKUDA ラク립

諸君、狂いたまえ。AIと共に

COD第4回月イチ勉強会

AIコーディング超入門

～GASで体験する業務自動化～



プロンプトつくる君



<https://chatgpt.com/g/g-4313a83c08191b9f9993cd7299-huronhutotukurujun>

-楽天専用AIコンサルチャットボット- 楽天ダントツ成功プランメーカー

学習や意思決定を強力サポート

誰でも使える！！

僕のEC脳詰め込みました

僕の“頭の中”をAIにして配ります

楽天“10分最速”
ダントツ成功プランメーカー

SOY・SOA受賞 **3**回 NATIONS成功率 **86**%



-楽天専用AIコンサルチャットボット-
“楽天ダントツ成功プランメーカー”



通称：ダンプラ



- ✓ 日々のEC運営で僕自身が実践してきたこと
- ✓ NATIONSで13社を2倍達成に導いた知恵
- ✓ 今日のセミナーで紹介した思考法と構造

EC脳 を鍛えつつ

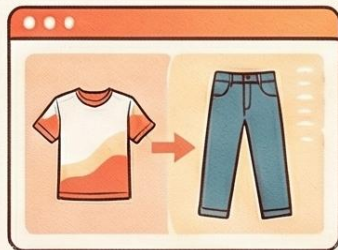
自分なりの 勝ち筋 を設計するサポート

AIで超えるクリエイティブの限界

ビジュアル制作 (画像・動画)



① 服の画像



AI「NanoBanana」



モデル着用画像を生成
商品写真からモデルが着用
したイメージを作成。



② モデル着用画像



AI「Veo3」



ショート動画を生成
生成した画像をAIで動画化し、
プロ級の販促素材を自作。

音楽制作



AI「Suno」



店舗のBGMや
ジングルをAIで制作
お店の雰囲気合わせた
独自の音楽を作成。



聴覚を通じたブランディング
視覚だけでなく、音でブランドイメージを
演出し、顧客体験を向上させる。

「バيبコーディング」革命：AIに仕事を任せる新時代

専門家でもなくともAIにコードを書かせる「バيبコーディング」という新しい働き方を紹介します。
日本語で指示するだけで、面倒な定型業務を自動化し、業務効率を劇的に向上させる方法を解説します。

「バيبコーディング」とは？

「コードは専門家が書く」から「AIに書かせる」へ
これまでの常識を覆す、新しい自動化の考え方です。



専門家



AI

日本語で
要望を伝える

専門知識は不要

日本語で要望を伝えるだけで、
AIが「貼るだけで動くコード」
を生成します。



「貼るだけで動くコード」

AIが可能にする業務自動化の例


面倒な手作業をAIという「相棒」に任せる
これまで時間を取られていた定型業務から解放されます。



相棒

 毎朝の通知送信

 注文データ取得

 資料の自動生成など

劇的な業務効率アップを実感

面倒な業務をAIに任せることで、生産性が大きく向上します。

ラクリップ

EC特化型 AIエージェントサービス

EC業務、マルツと自動化。

クーポン発行・AI返信・サムネ×ロゴ作成を効率化。
時短だけでなく売上アップまで。
EC運営の常識を覆す、あなたのためのスーパーAI社員。

無料で今すぐ始める →

▶ デモを見る

今すぐ、あなたも出来る。
ラクリップでEC業務改善革命

全機能解説
します!

これで
パッチリ

導入 ガイド

最速10分導入



100社

導入済み

2025年2月に正式サービス開始

SOY受賞店舗 10店舗以上 を含む

3つの主力サービス

タブをクリックして各サービスの詳細をご覧ください

-  **ラクリップクーポン**
レビュークーポンやプレゼントも
-  **ラクラクAI返信**
レビュー返信 & 問い合わせ返信
-  **ラクログ(サムネ×ロゴ)**
+SOY監修使えるWebアプリ群

4. 熱の循環

1 週イチ投稿チャレンジ



全24回開催

総コメント数 : 12,265

総リアクション数 : 76,785

- ・「衆人環視」を味方に
- ・相互補完のエネルギー
- ・好奇心の伝染
- ・脱落制度

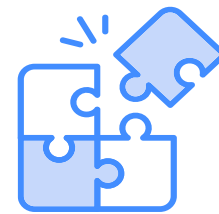
2 月イチ勉強会



全6回開催

- ・儲かる君プロ解禁！楽天の利益構造を丸裸にしよう！
- ・伸びしろ君解禁！数字で次の一手を明確にしよう
- ・西尾流！AI超実践術～AIにお任せしすぎてごめんなさい～
- ・AIコーディング超入門～GASで体験する業務自動化～
- ・特別編！スーパーDEALの真実～素人とプロのDEAL活用、何が違う？～
- ・コードファイナルミーティング

3 臨時勉強会



全10回開催

- ・VLOOKUP講座
- ・初めてのマクロ講座
- ・AIキャッチアップセミナー
- ・カスタムAI作ってみよう（GPTs、Gem）
- ・スーパーDEAL仕込み実践会
- ・CSV一括更新セミナー
- ・月イチ強制振り返り×4回

振り返りまとめ

1. 「下りのエスカレーター」を駆け上がるマインドセット
2. 「EC脳」覚醒ためのツール・データ活用
3. AIの超実践的な武器化
4. 孤独な運営を卒業する「熱の循環」

- ・ インプットは十分できたが、アウトプットや実践は不十分？
- ・ グループとしてのまとまりはあるが、個人間での関係性はまだまだ？

グループワークパート



目的

- **自己成長の確認**
- **エネルギーの補給**
- **次の一手の明文化**
- **同じエリアの方と仲良くなる！**

【テーマ】

コッドに入る前と後で変わった事がありましたか？

【個人ワーク（3分）】

- ・まずはチャット欄に書き込みをお願いします！

【グループワーク（1人6分×人数）】

- ・共有しましょう！そして盛り上げてください(笑)

休憩（10分）

※ 16:15まで

【テーマ】

来年これだけは頑張りたい！は
なんですか？

【個人ワーク（3分）】

- ・まずはチャット欄に書き込みをお願いします！

【グループワーク（1人6分×人数）】

- ・共有しましょう！そして盛り上げてください(笑)

＼大クイズ大会／



第1問！

【問題】

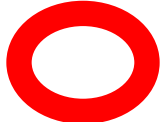
コッドの正式名称はどれ？

1. Change or Die
2. God or Die
3. Cost or Die
4. Captain or Die

第2問！

【問題】

週イチ投稿チャレンジで
実際にあったテーマは？

1. 20年後の自分、何してる？
2. 大阪万博で一番好きなパビリオンは？
3. 今週の「おおっ！」な買い物 
4. 私の楽天成功談、披露します！

第3問！

【問題】

振り返れば？

1. にべっち

2. はっしー

3. かたみん 

4. せおっち

第4問！

【問題】

この方はだれ？

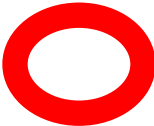


1. にべっち
2. はっしー
3. かたみん
4. せおっち

第5問！

【問題】

西尾氏がこの6カ月で
一番大変だった事は何？

1. 毎週の週イチ投稿テーマ検討
2. 毎週の週イチ投稿コメント返し
3. AI勉強会の準備 
4. ラクリプの商談

第6問！

【問題】

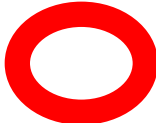
次のうち、第22回の週イチ投稿チャレンジのテーマはどれ？

1. 一押しのYouTubeチャンネル
2. 楽天の“オカルト運営術”出し合わへん？
3. この半年で一番思い出に残ってること
4. 2025年最もインパクトを与えた一手

第7問！

【問題】

西尾氏がNATIONSリーダーとしてチームを率いる際に、参加店舗にお願いした「3つの約束」に含まれていないものはどれですか？（最初のネーションズ同走会資料より）

1. 新しく始めること
2. 仲間を助けること 
3. 自分に厳しくすること
4. 楽しむこと

第8問！

【問題】

第5回勉強会「特別編！スーパーDEALの真実」に登壇して頂いた、楽天グループ株式会社スーパーDEAL部の人（副部長）のお名前は？

1. 橋本祐樹さん
2. 橋本祐貴さん ○
3. 橋本祐輝さん
4. 橋本祐希さん



第9問！

【問題】

週イチ投稿チャレンジにおける
累計リアクション数は？

- 1. 76,783
- 2. 76,784
- 3. 76,785
- 4. 76,786

第10問！

【問題】

来年の以降のコツド運営で
実施する予定の取り組みはどれでしょうか？

1. 月イチ投稿チャレンジ
2. 月イチ勉強会 
3. 週イチECニュース
4. 月イチオンライン懇親会

正解一覧

問題	正解
1 問目	1. Change or Die
2 問目	3. 今週の「おおっ！」な買い物
3 問目	3. かたみん
4 問目	4. せおっち
5 問目	3. AI勉強会の準備
6 問目	2. 楽天の“オカルト運営術”出し合わへん？
7 問目	2. 仲間を助けること
8 問目	2. 橋本祐貴さん
9 問目	3. 76,785
10 問目	2. 月イチ勉強会

集計・表象

- ・ 皆さん集計お願いします！
- ・ 何問正解したか、チャット欄に記入してください！！！！

表彰

1位

・・・あきゆさん

2位～5位

・・・かほちゃん、ゆうこりん、るみねえ、まーきーさん

6位～10位

・・・なほさん、みやちゃん、りょうさん、けいさん、すーさん

来期以降のコツドについて



①月イチ勉強・懇親会

- ・ 来年からは、自分だけじゃなくて、皆様も含め、持ち回りでやらせて頂けたらと思っております。
- ・ 半年ご一緒させて頂いて、必ず皆様にもレクチャーできることが一つ以上あると感じています。
- ・ テーマは、EC以外でもなんでもいいです。時間も縛りないです。（ただし最大は質疑応答含め60分以内とさせていただきます）
- ・ 原則、そしてコッドラしく、ご自身も登壇を了承頂ける方のみ、参加できるというカタチにしたい（ご相談）

②リアル懇親会

- ・カンファレンスや、オプティミズムなどにあわせて、年に2回ほど開催できればと考えております。
 - ・またどなたかが仰ってましたが、是非地域別での支部などでもいいですし、その他気の合うメンバーと別コミュニティを立ち上げて頂いても大丈夫です。
- とにかくここでの出会いが何らかのカタチで続いて言ってほしいと考えております。

さいごに



SEE YOU
SOON