



株式会社 あらた

本社

〒135-0016

東京都江東区東陽6丁目3番2号 イースト21タワー

TEL 03-5635-2800 FAX 03-5635-2845

関連会社

北海道支社	TEL 011-742-4111	ジャベル株式会社	TEL 0568-85-4111
東北支社	TEL 022-342-5675	ジャベル・パートナーシップサービス株式会社	TEL 0568-85-8822
関東支社	TEL 03-5635-1638	株式会社アツタ	TEL 011-741-9111
神奈川支社	TEL 045-791-5165	株式会社アツタマーケティング	TEL 03-5635-1113
北関東甲信越支社	TEL 0258-61-5700	株式会社アツタ	TEL 072-875-3341
中部支社	TEL 052-231-7872	ARATA (THAILAND) Co.,LTD.	+86-180-1792-7917
関西支社	TEL 072-362-2000	ARATA (HONG KONG) Co.,LTD.	+862-262-0671
中国支社	TEL 086-292-5805	ARATA (SIAM) Co.,LTD.	+852-2339-4010
九州支社	TEL 092-632-7501	SIAM ARATA Co.,LTD.	+66-2-258-2223

健全な企業家精神を持って攻めの経営により稼ぐ力を獲得する

■会計士は見た！ - CG コードは成長へのツール

「会計士は見た！」何やらTVドラマのような題ですが、今年話題になったとても真面目な本のタイトルです。注記：「会計士は見た！」(著者：前川修満氏 文芸春秋)最近話題になった企業の不祥事、粉飾決算の実態、オーナー間の内紛による経営改善への遅れ、無理な投資により資金繰り悪化を招いた過程などマスコミ報道からでは分からない事情について財務諸表から事実を探り当てており、企業財務に関心がある方には興味ある内容が満載です。

昨年はコーポレートガバナンス・コード(以下CGコード)が制定され、企業がステークホルダーに対して透明性を持ち公平な活動をする為の指針が発表されました。一方で大規模な粉飾決算、或いは長年の業績不振により海外企業の傘下に入る事例もあり、日本を代表する企業の不祥事、不振が目立った年でもありました。

自由経済では顧客があれば必ずそこには競合があり競争が発生します。上場会社であれば株主からの期待も大きく、継続して利益を上げ時価総額を向上させ企業価値を高めていかなければなりません。

またBCP(事業継続計画)をはじめとした災害時への対応、サイバーセキュリティへの対策、環境への配慮、最近頻発する無差別テロなどにも「他人事」から「まさか我々には」と思いながらも何か対応しなければ、と現実的な恐怖感を持ちながら経営しています。このような不透明な環境、厳しい条件のいわば「かんじがらめ」の中で、見せ掛けの利益追求に走ってしまい、一度その罠にはまってしまおうと麻薬のように逃れることができません、大きな間違いを次々と起こす可能性があります。前述しました「会計士は見た！」ほどの企業にも起こりうるリスクに対して警鐘を鳴らしてくれています。

CGコードは企業が成長する中で間違いを起こさないように牽制する制度ですが、積極的な企業活動を抑制するものではありません。むしろ自社としてのガバナンスの

在り方を決めて、従来よりも適切なリスクを持って「攻めの経営」を推し進める機会として捉えるべきであり、良い経営を実現するツールとして考えると前向きな経営活動に繋がるはずで

■未来から計画を組み立てる - 中期利益計画は夢実現の戦略

中期利益計画は実現したい夢を描き、それを達成する為に現状を改革する全社的な活動です。

例えば3年後に目指す夢をできる限り具体的にイメージして定量目標に置き換え、現在とのギャップを数値化して、そのギャップを埋める戦略、つまり大きな方向性を合意して、皆が知恵を出し合い、権限と責任を明確にした全社的な活動になります。言い換えれば前年実績をベースに1年度単位で積み上げて作成した目標数値と将来の夢、実現したい目標数値とのギャップを明確にしてそれを埋める活動になります。

中期利益計画は将来の夢を実現し、大きく成長する道筋を定めた、企業にとって最も大切な計画です。企業の成長には少し余裕を持ち、新しいフェイズへ挑戦する環境を持つことが欠かせません。いつも土俵際で戦っているのではなく土俵の真ん中で少し余裕を持ち、投資に対する効果が見えにくいものにも挑戦できる環境が欲しいものです。その為には、今を起点にして先の事を考えるのではなく、未来から計画を組み立てることにより考える範囲を広くし、目標を大きく捉えることが必要です。足元の業績を起点においた改善の積み上げは経営基盤を安定化する過程で重要ですが、改善活動だけでは成長の範囲を制限してしまうおそれもあります。

中期利益計画は将来の夢を描き、目標達成の為の経営資源配分と優先順位を「現時点」で決めることであり、企業が成長する戦略的な経営計画でなければなりません。

■IT活用は目的ではなく手段 - 全体最適投資による高い競争力の獲得

中期利益計画は全社が目標と戦略を合意

した計画ですので「全体最適」の活動にて初めて機能します。

しかしながら企業が規模を拡大し、組織が大きくなる過程では一部の組織、或いは一部の人達にとっては有効であっても、企業全体には貢献しない「部分最適」に陥る場合があります。

日経新聞に大手衣料品チェーンストアの店舗におけるIT活用の事例が掲載されていました。従来の商品発注自動化に加えて小売業の成功要因の一つでもある価格決定(立地条件や在庫消化率等から値下げ幅や時期を決める)に関する業務を自動化する内容でした。このIT化は一部の組織、部門の生産性改善を狙うものではなく、小売業の生命線である価格決定にITを駆使し、商品発注から値下げまでを一貫して自動判断する仕組みであり、収益拡大に向けた全体最適に基づく戦略と思っています。

従来の人手による業務をシステムに置き換えることだけでは部分的、一時的なコスト抑制、或いは管理手法の標準化になっただけでも継続的な収益向上には繋がりません。「便利なのでとりあえず導入して状況を見る」と言う考え方は、目的と手段の混在を招くおそれがあります。システム化により便利になることは数多くありますが、IT活用自体が目的になり、本来の目的を見失わないようにしなければなりません。

全体最適経営は「競合よりコスト面でリーダーシップが取れる事」、「顧客の支持率が高い機能において競合より優れ差別化できる事」、この2点を顧客、競合、自社の経営環境から判断し、もっとも高い競争力が出るように組み合わせ投資した時に実現できると理解しています。

■あらたらしさ - 攻めの経営の実現

当社は2016年6月に第1回転換社債(CB)を発行しました。前年6月、株式併合、単元の変更以降、流動性が改善し株価も上昇傾向にあり、加えて業績も増収増益の基調にあり、中期的な成長ストーリーを持ち、市場にアピールできる適切な時期と判断し実行しました。



株式会社あらた
代表取締役
副社長執行役員
管理本部長
兼システム本部長
鈴木 洋一

CBによる調達額60億円の使途は設備投資、自己株式取得、借入金返済と、設備投資は基幹機能である物流、全社経営を支えるシステム開発に充当していきます。

稲盛和夫氏(京セラ・第二電電の創業者・日本航空名誉会長)は企業経営に大切なこととして「企業哲学」と「経営管理システム」とであると説明されています。

「経営管理システム」とは会計数値や様々なデータを意思決定に活用するシステムです。現場で起きていることを肌で感じて経営に活かすこととはとても大切ですが、規模の拡大に伴い全てを自身の目で確かめることは不可能になります。経営管理システムはIT活用により企業内部にあるデータを整理して、経営指標の向こうにある現場で起きていることを想像できるようにしなければなりません。この様なシステム構築には時間と費用がかかりますが、顧客の期待以上のサービスを提供し、競合よりも優位に展開する為に必要な投資と理解しています。

2017年3月期は当社が一段上の企業に変わるターニングポイントの時期と位置づけています。

将来の夢を描き、目標とその実現への道筋を明示して全体最適思考で活動し、CGコードの一機能である「安全・安心・リスク回避・抑制」などの守りの面のみ重視するのではなく、CGコードの概念から「あらたらしさ」を規定し、むしろ健全な企業家精神を発揮しながら攻めの経営により稼ぐ力を獲得し、持続的に成長し企業価値の向上を目指していきます。

ほろいじしゃく 芳位時新

早いもので9月。日本人1000人に「9月といえば？」とアンケートを実施したところ、堂々のNo1は「お月見」。確かにスーパームーン、皆既月食など日本人は「月」に敏感であり科学的にも月との関係は密接な繋がりを持つと言われてる。私にとって何より月はロマンチックの象徴だが、「そうか？」と首を傾げる方もいるだろう。夏目漱石のお話をご存知だろうか？彼が英語教師として教鞭を取っていた頃、彼の生徒が「I Love You」の一文を「我君を愛す」と

訳したところ漱石は、「日本人はそんなことを言わない。『月が綺麗ですね』とでも訳しておきなさい」と生徒に指摘したそう。奥ゆかしい！なんてロマンチック！当時の日本の価値観を伺えるエピソードだと思ふ。しかし一方で、そんな奥ゆかしさは不要！「はっきり『好きだ！』って言って！」と求める日本人が多いのではないかなと思う。奥ゆかしさ、ロマンチックって何処？だ。良くも悪くも世の中は変わり続ける。手紙から、電話→Eメール→そしてLINEなどのSNSの普及でスピード感を手に入れた昨今。コミュニケーション量は膨大で、享受する情報に

嬉々とする事もあるが、対面せずに行うことができる軽さで痛ましい事件も多いと聞く。何にせよ「言葉は魔物であり、偉大だ」と思う。人を傷ついてもできる、励まし、喜ばせることもできる。さて、今年のお月見(中秋の名月)は9月15日とのこと。皆さんはどのように過ごし、どんな言葉を交わすのだろう。素敵な言葉、大切な方々とともに、よき十五夜をお過ごしください。見上げた月が美しくれば、「月が綺麗ですね」と、とびっきりの奥ゆかしさで私も頑張ってみようかと思ふ。

(K.N)

こんにちは あらたん HELLO

広島市西区南観音
株式会社 ツルパグループ
ドラッグストアファーマシー 西日本
ウォンツ観音店
藤森 みどりさん

- お店で心掛けていることは…
一人一人のお客様に誠意を持って対応するよう心がけています。
- ご当地お奨め品は何ですか？
カーブとコラボした商品があります。(今年こそ優勝!!)
- 行きたい場所は何処ですか？
スペインです。
サグラダファミリアなどの芸術的建造物を見たいです。

入れ歯ってつけなきゃダメ?どうやって使うの?入れ歯のいろいろな疑問、解決します!

入れ歯を使おう!

歯には「食べる」「発音を助ける」「表情を豊かにする」「姿勢を安定させる」などの重要な役割があります。歯がなくなったら、放置せず入れ歯を装着しましょう!



快適に使おう!

入れ歯安定剤について 歯茎と入れ歯の隙間が気になる時に。

入れ歯の状態・入れ歯の材質(プラスチック床or金属床)に合わせて選びましょう。

なじまない	少しゆるむ	ガタつく
粉末タイプ パウダー状で入れ歯にふりかけて使用。薄く均一に広げられる。 プラスチック床・金属床ともに使用可	クリームタイプ 柔らかく塗りやすい。入れ歯と歯茎の隙間を塞ぎ、食片の進入で起こる歯茎の痛みを緩和。 プラスチック床・金属床ともに使用可	シートタイプ 薄いシートで入れ歯にぴったりと合う。入れ歯の大きさに合わせてカットするのではさみが必要。 プラスチック床のみ使用可
	シートタイプ 薄いシートで入れ歯にぴったりと合う。入れ歯の大きさに合わせてカットするのではさみが必要。 プラスチック床・金属床ともに使用可	クッションタイプ チューイングガム状。隙間を埋めて入れ歯が歯茎に当たる際の痛みを緩和。 プラスチック床のみ使用可

※総入れ歯用・部分入れ歯用があります。

種類 床の材質は、プラスチックと金属があります。

総入れ歯 全ての歯がないときに使用。新しい入れ歯の時は、やわらかいものから食べ、様子を見ましょう。

部分入れ歯 粘膜に人工歯のついた床を乗せて支え、残った歯に「(ネクラスプ)」をかけて安定させます。

使い方 基本的な使い方を紹介します。個人に合った使い方はお医者さんに相談しましょう。

入れ歯を入れる・はずす

入れ歯は水洗いしてから入れ、寝る前にははずしましょう。

入れ歯の洗浄・保管

ブラッシング
入れ歯をはずし、専用の歯磨き剤を使用してブラッシングしましょう。
【便利アイテム】
 入れ歯用歯磨き剤 (研磨剤無配合を推奨)
 入れ歯専用歯ブラシ など

洗い流す
ヌルつきがなくなるまでしっかりと洗い流しましょう。

洗浄・保管
水または洗浄剤を溶かした水につけましょう。乾燥すると変形する恐れがあります。
【便利アイテム】
 総入れ歯洗浄剤
 部分入れ歯専用洗浄剤
 入れ歯保存ケース など

※歯用の歯磨き剤は研磨剤が含まれていることが多く、入れ歯を傷付ける可能性があるため、入れ歯専用のものを使用しましょう。
※熱湯は入れ歯を変形させる恐れがあります。ぬるま湯か水を使いましょう。

口内のキレイを守るために

口内が汚れていると、口内炎・口臭・虫歯・歯周病・誤嚥性肺炎などの原因になります。入れ歯をはずしたあとは口内をキレイにしましょう。

総入れ歯
歯がなくてもブラッシングするのがおすすめです!
ブラシで粘膜や、歯茎をブラッシングし、頬の筋肉を使ってよく口をすすぎましょう。
【便利アイテム】
 やわらかめの歯ブラシ
 粘膜ケア用ブラシ など

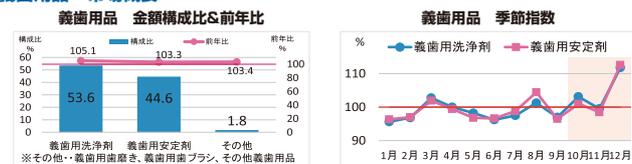
部分入れ歯
残っている歯を大切に!
独立した歯は、全面に歯ブラシの毛先があたるように磨きましょう。
【便利アイテム】
 歯周病予防効果のある歯磨き
 歯間ブラシ など

A ...あらた調べ市場データ(2015.4~2016.3)
S ...SOOパネルデータ(2015.10~2015.12)
義歯用品購入者 分析対象年代:60代~80代55女



超高齢化社会に向け、今後さらなる使用が見込まれる義歯用品。分析から「歯茎の健康」、「年金支給日」、「アクティブシニア」というキーワードが見えてきました。

●義歯用品 市場概要



義歯用品の中では洗浄剤が構成比53.6%、安定剤が44.6%でほぼ全体を占めており、前年を上回っています。季節指数を見ると、年末に需要が最も高くなります。

●高齢者に向け、見つけやすい売場作りを



⇒文字の大きいPOPなどを設置し、高齢者に見つけやすい売場を作りましょう。

●訴求キーワードは「歯茎の健康」

洗浄剤・安定剤購入者 リフト値

品名	洗浄剤リフト値	安定剤リフト値
塩・ひきしめ	3.84	3.04
天然歯毛ブラシ	5.19	5.52

※塩・ひきしめ...商品名に「塩」「ひきしめ」の記載がある歯ブラシ・歯磨き

「塩」や「ひきしめ」の言葉が記載されている商品、歯茎に優しいやわらかい天然歯毛ブラシのリフト値が高くなっています。

⇒義歯用品売場で「歯茎の健康」をキーワードにサイドネットなどで展開し、同時購買を狙いましょう。

●ポイントが年金支給日(偶数月の15日)



年金が支給される日(偶数月15日)に売上が一気に上がっています。⇒偶数月15日の年金支給日に合わせてキャンペーンやチラシなどの販促を行い、ボリュームのある売場作りをしましょう。

●義歯用品購入者はアクティブシニア

洗浄剤・安定剤購入者 リフト値

JICFS 品名	洗浄剤リフト値	安定剤リフト値	関連ワード
種・球根類	3.69	2.78	園芸用品
用土	3.58	2.87	
肥料	3.47	2.95	
殺虫剤	2.13	2.13	園芸用品・殺虫剤
男性用ヘアトニック	3.78	3.30	
男性用スキンケア・ミルク	2.50	2.40	身だしなみ(化粧品)
マッサージ・コールドクリーム	2.50	2.15	
女性用育毛・養毛剤	2.47	2.04	身だしなみ(化粧品)
ビタミンB1・B6・B12主薬製剤	2.71	2.70	
ビタミンB1 主薬製剤	2.45	2.73	内からケア(医薬品ビタミン)
大人用衛生用品	2.93	2.38	
その他介護用品・用具	2.76	2.30	老々介護(介護用品)
大人用オムツ	2.60	2.48	
飲薬補助用品・用具	2.57	2.43	

義歯用品および関連商品は、下記キーワードに関連した販売が効果的!
「歯茎の健康」、「年金支給日」、「アクティブシニア(園芸・身だしなみ・内からケア)」

New **本気の歯周病ケア、始めよう**

3つの作用

歯垢除去

バクテリア殺菌※1

抗炎症作用※2

※1 イソプロピルメチルフェノールがバクテリアを殺菌し歯肉炎予防
※2 グリチルリチン酸モノアンモニウムが抗炎症作用で歯槽膿漏予防

カムテクトFc

カムテクトWc

カムテクトAc

歯周病は、歯肉炎・歯槽膿漏の総称です。医薬部外品

EVENT CALENDAR & WEATHER MD イベントカレンダー& ウェザーマーチャндаイジング

11月	45週	46週	47週	48週	49週
	11/1~6	11/7~13	11/14~20	11/21~27	11/28~30
行事・歳時	1日 紅葉の日 2日 キッチンバスの日 3日 文化の日 4日 エヌエス創業記念日 5日 プロ野球の日 6日 お見合いの日	7日 立冬 8日 いい歯の日 9日 換気の日 10日 ハンクロームの日 11日 介護の日 12日 皮膚の日 13日 いい歯の日	14日 アンチエイジングの日 15日 七五三 16日 いい歯の日 17日 痔の日 18日 土曜の日 19日 世界トイレの日 20日 ビザの日	21日 世界テレビデー 22日 ボタンの日 23日 動物愛護の日 24日 郵便の日 25日 OLの日 26日 いい歯の日 27日 いい歯の日	28日 祝日記念日 29日 いい歯の日 30日 カメラの日
生活行事	遠足・修学旅行・秋の行楽・体育祭・文化祭		七五三	歳暮	ボーナス
生活リズム	気温の急激な変化により、朝・晩の冷え込みが気になる		暖房器具の準備		
季節指数	化粧品…ハンドクリーム 169.0%・リップクリーム 136.6%・フェイスクリーム 133.0%・ボディローション・クリーム 129.6% トワレ 118.2%・男性用スキンケア・ミルク 114.9%・コンシーラー 105.6%・チークカラー 105.1% ・乳液 104.4%・マッサージ・コールドクリーム 101.6%・パック 101.6%・男性用メイクアップ 101.4% ・マスカラ 100.9%・アイブロー 100.4% 日用品…入浴剤 120.4%・靴・靴用クリーム 120.2%・換気扇・レンジクリーナー 110.7%・バス用洗剤 109.3% ・住居用洗剤 106.2%・トイレ用洗剤 103.5%・洗口液 103.2%・デンタル用品 102.2% ・使い捨て紙クレーン類 102.0% 家庭用品…カイロ・濡たんぼ 201.3%・シート類 157.5%・靴関連用品 147.0%・製紙・紙子類 134.3% ・鏡・金類 123.5%・リビング用テープ類 115.2%・ちり取り 112.6%・調理器物 109.4% ・土瓶・鉄瓶 109.1%・アルミホイル 107.0%・家庭用手袋 104.5%・ナイフ・フォーク・スプーン 103.1% ・箸 102.5% ・箸袋・手芸用品 101.9%・ペーパーフィルター 101.6%・ほうき・はたき類 101.4% 紙・衛生…使い捨てカイロ 153.6%・肩こり・腰痛ケア用品・用具 138.9%・コンタクトレンズ用剤・用具 129.0% ・マスク 120.3%・ペーパー用ヘルメット 105.5%・遊技用品 104.6%・血圧計 104.4% ・ペーパーハンカチ・タオル・用具 104.0%・数家機物用品・用具 103.1%・軽快用品・用具 102.0% ・ベビー用おむつ 102.0%・トイレットペーパー 100.6% ペット…小動物用品・用具 138.4%・小鳥用品・用具 131.7%・爬虫類・両生類用品・用具 128.5%・犬用品・用具 107.3% ・猫フード 105.2%・猫用品・用具 103.4%・小動物フード 100.7%・観賞魚用品・用具 100.6% (あらた調べ 期間2015年1月~12月)				

ウェザーマーチャндаイジング



●今月の前線「天候」

11月前半は気温が20℃前後まで上がり比較的過ごしやすい陽気ですが、全国的に気温15℃の節目を迎える時期です。人間は皮膚温が15℃以下に下がると本能的に内臓や脳を守ろうとするため、積極的な外出を控える傾向にあり、絶対的な客数が減ってしまいます。

20℃ …… 気温20℃前後は過ごしやすい快適な陽気。(関東から西)

16℃ …… 16℃まで下がるとショートコートが売れ始める。

15℃ …… 最高気温が15℃に達しないと来店客のペースが減少。

13℃ …… 13℃でスキンケアクリーム、炊事手袋が売れ始める。

11℃ …… 11℃でおでん材料、セーターが売れ始める。

10℃ …… 防寒衣料、ロングコート、ひざ掛けが動き始める。

8℃ …… 最低気温8℃の頃から紅葉狩りが本格スタート。

5℃ …… 5℃を下回ると毛布や暖房器具がすぐ動き出す。

5℃ …… 最高気温が5℃を下回ると、雪になる確率が高い。



「初霜」は本格的な冬支度の目安と捉えましょう。冬物の中でも、コート、暖房器具、布団(耐久財)や、携帯カイロ、リップクリーム、のど飴、スキンケアクリーム(消耗品)などが動き出します。



addgood de 入れ歯を清潔にしよう!

除菌率 99.9% 強力除菌! + **酵素配合で しっかり洗浄!** + **すっきり消臭!**

総入れ歯 兼用タイプ
部分入れ歯



大容量で 経済的



部分入れ歯 用



部分入れ歯の金具や凸凹部分をしっかり洗浄

JANコード	商品名
4560309830051	ADG 入れ歯洗浄剤 120錠
4560309831546	Clesh 部分入れ歯用洗浄剤 120錠

【お問い合わせ先】
株式会社あらた 商品本部商品開発部 東京都江東区東陽6丁目3番2号イースト21タワー TEL: 03-5635-6033

小林製薬

小林製薬の **タブデント** は **20周年** を迎えました!

おじいちゃん おばあちゃん
いつまでも **お元気で!**

タブデント20周年キャンペーン

合計 **100名様に当たる!**

応募要項

対象商品のバーコードを1枚貼付し、お好きな賞品をお選びください。1枚の応募用紙で複数回数ご応募できます。

対象商品

タブデント、パーシャルデント、タブグリップ、タブデント入れ歯の歯ブラシ、タブデント入れ歯の歯みがき、タブデントカップ、パーシャルデント洗浄フォーム

応募期間

2016年8月1日(月)~9月30日(金)

キャンペーン事務局

TEL 06-6955-3378 (受付時間 10:00~17:00/土・日・祝日を除く)

A賞 20名様
選べる **ペアで行ける**
四季を奏でる名湯



B賞 20名様
選べる **グルメカタログ**
「美味百選」



C賞 20名様
JCBギフトカード
10,000円分



抽選にもれた方の中から抽選で **ラッキー賞**

小林製薬製品 詰め合わせセット
合計 **40名様**
にお送りさせていただきます。



※写真はイメージです。

CROSS ROAD

サツドラ
SAPPORO DRUG STORE

私の分岐点



北海道札幌市北区
サツドラホールディングス株式会社
代表取締役社長
富山 浩樹 様

私は2007年に父が創業したサッポロドラッグストア（サツドラ）に入社し、2015年5月に代表取締役社長に就任致しました。その前の約9年間、働かせて頂いたのが株式会社あらた（旧ダイカ）様です。

私の社会人人生の中で幾つかの分岐点がありましたが、やはり大きかったひとつはダイカ福島支店での新人セールス時代です。

当時の私はサツドラで将来働くという事もイメージしておらず、父（現会長）ともそのような会話をした事がありませんでした。むしろ「社長の息子」という目で見られる事をネガティブに感じている時期でもありました。ダイカ様と取引関係にあるという事もよく分かっておらず、入社試験の最終選考で教えて頂いたほどです。入社後はなるべく北海道から離れたところで働きたいと思い、当時は配属希望先で一番南にあった「福島」を希望しましたところ、そのまま配属になりました。本当に深く考えていない学生でした。

当時の福島支店は北海道が本社のダイカにとって最前線の支店でした。今考えても、個性豊かで野生的な上司や先輩のたくさんいる職場だったと思います。かくして、意欲と根拠のない自信だけはあった私はその福島支店でコテンパンにされたのです。お得意先に行っても疎まれて帰されたり、数字も全く達成出来ないダメな営業マンでした。よくこんなに毎日怒られる事があるなと自分でも思うぐらい、うだつが上がらない日々でした。

今振り返ると、社会人になっても子供のように世間知らず、そのくせ我が強く変な自信だけはある。「自分はこう思うのに」「自分はこうしたいのに」と周りの全く見えない人間だったと思います。

その時に特に厳しく指導して頂いたのが、当時の直属の上司です。岩

のように迫力のある顔なのに本当に細かい人でした（失礼！）。大げさではなく著の上げ下げまで徹底的に指導されました。宴会での振る舞い、服装などの様々な礼儀。当然、商売の厳しさについてもです。周りに自分がどのように見られているかと気づかせて頂いたのもその上司のおかげです。

よく「三つ子の魂百まで」と言いますが、社会人にとっての1、2年もそれに当たるのかなと思います。曲がりなりに一人前になれたのは、この当時に厳しくも温かく指導して頂いた上司や先輩方のおかげです。大変感謝しております。

その後は様々な小売業を担当させて頂き、株式会社あらた設立後の本社勤務では、合併後の企業の融合の難しさも経験させて頂きました。大手流通本部を担当させて頂いたのも大きな経験です。このように育てて頂き、元あらた社員として恥ずかしくないように頑張っていく事が、ご恩返しだと思っております。

サツドラ入社後も含めて、今までの社会人人生では順調な事ばかりではありませんでしたが、私の唯一の自慢は、「こうしたい」と常に手を挙げ続けて来た事です。今も強く意思を持って行動し、様々な人にお会いする事で毎日のように大小の分岐点を経験出来ています。その事が成長につながると思っています。

今年、(株)サッポロドラッグストアはストアブランドを「サツドラ」に変更しました。8月にはサツドラホールディングス(株)が設立されました。これから大きく変革していく世の中で、常に自分たちも変革し、ワクワクしながら成長して行く所存です。

TOPIC 話題のCM

昨年6月に発売した機能性表示食品「えんきん」。第2弾となる今回のCMでは、村田雄浩さんに加え、後輩役者として松尾諭さんが新登場。二人は「えんきん」のことを、手元のピントを探る動作(=“このしぐさ”)でコミカルに会話します。村田さんが「1日2粒だから飲みやすいよ」「1年近く飲んでるけど、いい調子だよ。」など、「えんきんユーザーの先輩」として松尾さんへお勧めする一場面も。台本にはない村田さんのリアルなコメントに、松尾さんも興味津々でした。

株式会社
ファンケルヘルスサイエンス
広告宣伝部 広告制作担当
前田 瑛美様より
ご寄稿いただきました。



このしぐさに
ピントきたら
えんきんです。

機能性表示食品

本品にはルテイン・アスタキサンチン・シアニジン・3-グルコシド・DHAが含まれるので、手元のピント調節機能を助けると共に、目の使用による肩・首筋への負担を和らげます。



SUNSTAR

BUTLER

子どもだけじゃない。大人のむし歯も予防する

「フッ素洗口」は
エフコート®

日本で唯一！
医療用と同成分の
「フッ素」を配合した
OTC医薬品の
洗口液

要指導医薬品

効能：むし歯の予防

「エフコート」は、要指導医薬品です。お求めの際は、必ず薬剤師からの説明を受け、「使用上の注意」をよく読んでお使い下さい。

