

コロナ後のコーポレートガバナンス

私が今回、執筆の機会を頂戴したのは、日本取締役協会が主催したコーポレートガバナンスに関する講演会に登壇した私の話を、あらたの畑中会長がお聴きになったことが、きっかけでした。ですので、コーポレートガバナンスをテーマに執筆しようと決めていたのですが、新型コロナウイルスが日本でも感染拡大し、4月には緊急事態宣言が発令されました。この原稿が皆様の目に留まる時、どこまで落ち着いているかわかりませんが、今回の事態を通じて、企業経営、特に企業統治の一角を担う者として思うことを、言及したいと思います。

私はコニカミノルタ株式会社（以下、当社）の取締役で取締役会議長をしている他に、数社の社外取締役を務めています。新型コロナウイルス感染拡大の、1－3月期の業績への影響は、各社明暗が分かれました。国内中心の事業をしている企業、「グローバル事業拡大が自社の課題」と言っていた企業は比較的影響度が小さかったのに対し、当社のようにグローバル各国に事業を展開しその依存度が高い企業は、2月に中国で影響が出て、3月には欧州・米国・東南アジアで事業活動が出来なくなった影響が顕著に業績に現われました。加えて、3月期決算に対する会計監査人の監査業務が、欧州各国や一部のアジアの国でまもなく、監査法人からの意見表明が遅延する事態、その影響で定時株主総会開催日を延期する事態が発生しました。

こうした一連の出来事は、グローバルに事業展開することはリスクと背中合わせであることを、改めて認識させました。当社においては、内部統制システム（業務の適

正を確保するための体制)の運用において、海外子会社のガバナンスに特に注意してきましたし、カントリーリスクにも目配りしてきましたが、海外で事業展開するには、リスク管理はそれでは足りないことを再認識しました。一方、市場成長率は低いが規模が大きく安定している地域と、成長率の高い地域の双方にグローバルに事業展開することで、成長余地を持ちつつ安定的な事業経営を実現してきましたし、世界各地の多様な人財が当社変革の原動力になることも実感してきました。こうしたメリットは否定されるものではありませんので、今後も活かしつつ、パンデミックが起これと甚大な影響を受けることを再認識して、事業ポートフォリオのあり方、オペレーションのあり方を再考しようと思います。

先日、当社の指名委員会で、CEO後継者計画の進捗状況を確認する場がありました。そこで図らずも、CEOの資質・要件として、「非常時に強い」を外せない、を再確認しました。私が社外取締役を務めている会社で取締役会開始前に、私がCEOに、「この難局は、CEOとして成長できる絶好の機会ですね」と言ったところ、「これを乗り越えれば、私も一流のCEOになれるような気がします」と力強い答えが返ってきました。私は昨年の後半辺りから、経営環境は文字通りVUCA※¹の時代に入れたと感じています。こうした時代には、強いマインドを持ち、フットワーク良く、事実に基づき状況判断して方向を示していくリーダーが、求められると思います。それを念頭に、後継者計画を確認していこうと思います。

今回、外出自粛や国によってはロックダウンもあり、行動が制約される中で、人々にとっては、「いざとなれば無くても良いものは何か？」本当に必要なことは何か？」を見極める機会になったと思います。こうした、コロナ後の企業顧客や消費者のニーズの変化を察知した経営が求められる一方、経営者にとっては、パンデミックがあっても揺るがない「経営で本質的に重要なことは何か？」を確認する機会にもなったと思います。

私は社長時代に、当社にとっては、「持続的に成長すること、それには世の中に支持され必要とされる会社になること、進化し続けること」が本質的に重要、と決めました。以来、それらを追求することによって、その後生じたCSV※²、ESG※³、SDGs※⁴といった社会的要請にも先行することができましたし、コロナ後も、社会の要請・期待に応えていけると思っています。

コーポレートガバナンスについても、同様に、今回のパンデミックは、「自社にとってガバナンスの目的は何か？」、「ガバナンスコードに従い体裁を整えてきたが、当社にとって本当に必要なことは何か？」を再考する良い機会なのではないかと思えます。例えば、実効性評価をして、「・・・ができていないか？」の問いに対し点数が低い項目があったとしても、「そもそも、それができていることが当社にとって本当に必要なのか？」の問いを発することの方が重要だと思います。本質を追求する経営が、コーポレートガバナンスにおいても重要なのだと思います。



コニカミノルタ株式会社
取締役会議長

まつざき まさとし
松崎 正年 様

〒100-7015
東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー
03-6250-2111（代表番号）
<https://www.konicaminolta.com/jp-ja/corporate/outline.html>

1976年小西六写真工業株式会社入社。コーポレート研究開発部門、技術企画部門を経て、主に情報機器（プリンター、デジタル複合機）の製品開発、商品企画に携わる。コニカとミノルタの経営統合以降は、情報機器事業の制御開発本部長を経て、技術戦略担当役員を歴任後、2009年代表執行役社長に就任。2014年より取締役会議長に就任し、現在に至る。社外では、東証一部上場企業の社外取締役、大手監査法人の監督委員、一般社団法人 日本取締役協会理事・副会長などを務める。

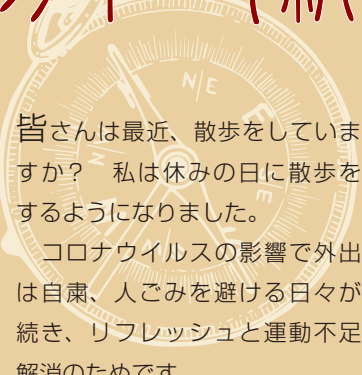
※1 VUCA: Volatility (変動)、Uncertainty (不確実)、Complexity (複雑)、Ambiguity (曖昧)の頭文字より。これら4つの要因により、現在の社会経済環境がきわめて予測困難な状況に直面しているという時代認識を表す言葉。

※2 CSV: Creating Shared Value (共有価値の創造)より。社会課題を解決することによって、社会価値と経済価値の両方を創造する経営モデルのこと。

※3 ESG: Environment (環境)、Social (社会)、Governance (ガバナンス)の頭文字より。企業の長期的な成長のためには、ESGが示す3つの観点が重要だという考え方が世界的に定着している。

※4 SDGs: Sustainable Development Goals (持続可能な開発目標)より。2015年9月の国連サミットで採択された2030年までの国際目標のこと。持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成されている。

ほう い じ しゃく
方位時祈



皆さんは最近、散歩をしていますか？ 私は休みの日に散歩をするようになりました。コロナウイルスの影響で外出は自粛、人ごみを避ける日々が続く、リフレッシュと運動不足解消のためです。休日には旅行や買い物に行ったり、友達と飲みに行ったりと、やりたい事をやっていた以前までとは違い、今はもっぱら散歩ばかりです。ある日公園に行ったところ、子どもたちが鬼ごっこをしていました。鬼ごっこが終わると次はかくれんぼ、その次はキャッチボールと楽しく遊んでいて、それを見て私は、「無邪気だな」と思いました。ふと、「無邪気」とは何なんだと感じ、調べたところ、「性質・気持ちなどが不純でなく素直な事、そのさま」とありました。私は軽く衝撃を受けました、私はいつ無邪気を捨てたのか？ 最近の自分は、素直に人の話を聞いたり、発言をしっているのだろうか、と。

よく歳を取ると頭が固くなり新しい発想や意見が出ないと言いますが、頭が固くなっているのではなく、ただ無邪気になれていないだけなのかもしれません。頭で考えても駄目な時は、心で動くしかないと思います。これからはもっと素直に、「これをやりたい」「やりましょう」など固定観念に縛られる前に行動してみたいと考えています。もし近くに頭が固い方がいれば、無邪気になりましょうと、一言声をかけてみてはどうでしょうか。

(W.S)

こんにちは
あらたん



熊本県熊本市東区小峯
株式会社アレス
スーパーキッド小峯店

しがき さおり
志垣 沙織さん

●お店で心掛けていること
「笑顔の接客」「気の利く接客」を心がけています。

●ご当地お奨め品は何ですか？
「馬刺し」。熊本と言えばこれでしょう！最高のお酒のお供です。

●行きたい場所は何処ですか？
「東京ディズニーランド」
コロナウイルスが終息したら一番に行きたい！

1

[LINE の販促領域におけるパートナー認定制度を新設]
認定パートナー参入によって加速する、
LINE を活用した拡張性の高い
デジタル販促サービス提供

LINE では 2017 年より、店頭オペレーションの軽減やキャンペーン参加の促進といった店頭販促における課題を「LINE」の活用により解決することを目的に、店頭販促に求められるソリューションを汎用パッケージ化することで、シンプルな価格・仕様で提供してきました。

一方で、店頭販促領域においてはインセンティブ管理や応募管理、購買証明など、複雑な企画・機能を求められることが多く、汎用パッケージではそれらに対する拡張性が低いという課題がありました。そのため LINE では、販促領域における技術支援を行うパートナー認定制度を新設。パートナー企業の参入によって、リテールの現場で高まる様々なニーズに対応した拡張性の高いデジタル販促サービスの開発・提供が可能となりました。



第1弾認定パートナー 電通テック提供サービス「サンプリング for LINE」

「サンプリング for LINE」は、LINE の販促領域における第1弾認定パートナーである電通テックが提供する、LINE を活用したサンプリングキャンペーンサービスです。消費者は、普段から使い慣れた「LINE」上からキャンペーンに応募することで、店頭でサンプリング商品に引換が可能なデジタルクーポンを取得することができます。商品トライアルを目的としたメーカー企業様に実施いただくことで、月間アクティブユーザー 8,400 万人超*を誇る「LINE」上で大規模なキャンペーン展開が可能となるだけでなく、流通各社様においても、商品引換による消費者の来店促進、「ついで買い」による客単価向上に寄与します。

* LINE 株式会社調べ 2020 年 3 月時点

友だちへの拡散による効率的な
認知拡大が可能な
「友だちシェア型」をはじめ、
多様なキャンペーン展開が可能

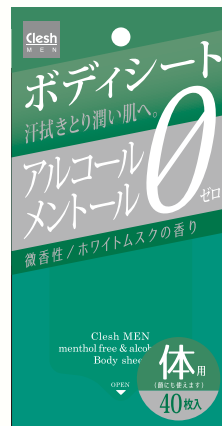
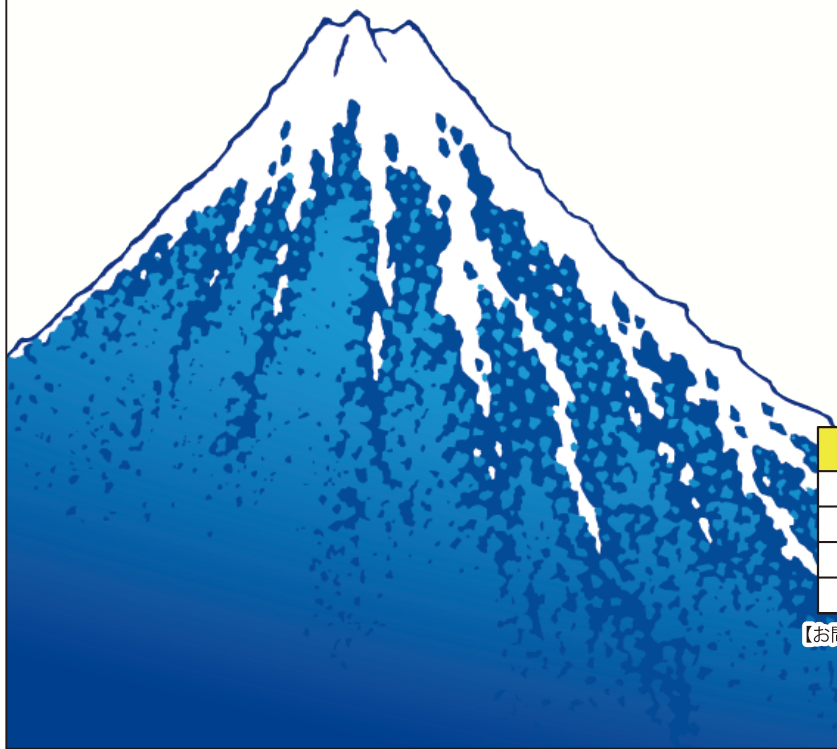
「サンプリング for LINE」では、シンプルでご利用頂きやすい「スタンダード型」と、キャンペーン応募者を起点にした友だちへの拡散による効率的な認知拡大が可能な「友だちシェア型」の2つのメニューをご提供しています。「友だちシェア型」では、サンプリング景品の友だちへのシェアを応募条件にすることにより、応募者を起点にした拡散がなされ、短期間で効率的な認知拡大と商品トライアルが可能になります。また、キャンペーン形式は「抽選」「総付け」「先着」から選択いただけます。



【問い合わせ先】株式会社電通リテールマーケティング 03-5439-6141

Clesh
M E N

CleshMEN ボディシート



JANコード	商 品 名
4560309821714	CleshMEN フェイス&ボディシート 40枚
4560309821721	CleshMEN ボディシート クール 40枚
4560309821738	CleshMEN ボディシート 超クール 40枚
4560309821745	CleshMEN ボディシート アルコールフリー・メントールフリー 40枚

【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.03-4296-8000

肌と自然のしあわせを考えた!

Saffron
しあわせクジラ
HAPPY WHALE
シリーズ

トイレタリージャパンインク株式会社
お問合せ先： ☎ 03(6866)0033



衣類用粉末洗剤



衣類用液体洗剤



衣類用柔軟仕上げ剤
フリージア&ローズの香り



衣類用柔軟仕上げ剤
ジャスミン&ムスクの香り



重曹 塩プラス



柔軟剤
WEBムービー公開中

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

9月

36週	37週	38週	39週	40週
9/1~6	9/7~13	9/14~20	9/21~27	9/28~30
1日 防災の日 2日 靴の日 3日 グミの日 4日 くしの日 5日 国民栄誉賞の日 6日 黒豆の日	7日 クリーナーの日 8日 ニューヨークの日 9日 ロールケーキの日 10日 Q10の日 11日 公衆電話の日 12日 宇宙の日 13日 世界の法の日	14日 メンズバレンティンデー 15日 スカウトの日 16日 競馬の日 17日 モノレール開業記念日 18日 かいわれ大根の日 19日 苗字の日 20日 バスの日	21日 敬老の日 22日 秋分の日 23日 海王星の日 24日 清浄の日 25日 主婦休みの日 26日 台風襲来の特異日 27日 世界網膜の日	28日 プライバシーデー 29日 クリーニングの日 30日 くるみの日

行事・歳時	花火・盆踊り・海・山・レジャー 防災週間(8/30~9/5)	遠足・修学旅行・文化祭・体育祭・運動会・秋の行楽・紅葉 お彼岸 シルバーウィーク	敬老の日	
生活行事				
雫リズム	不快害虫の気になる時期／台風シーズン到来 クーラー病予防&対策	防災関連の需要 冬服への衣替えの準備／秋の長雨		

季節指数

日用雑貨…… 蚊取り線香 135.4% ・除湿、乾燥剤 121.5% ・室内用芳香、消臭、防臭剤 117.2%
・水洗トイレ用タンククリーナー 117.0% ・包帯 112.6% ・トイレ用芳香、消臭、防臭剤 112.5%
・トイレ用洗剤 112.2% ・台所用漂白剤 110.5% ・漂白剤 109.8% ・台所用除菌、消臭剤 108.3%
・防虫剤 107.8% ・ウェットティッシュ 107.5% ・洗口液 107.4% ・化粧石鹸 107.2%
・ハンドソープ 106.7% ・ガーゼ 106.2% ・仕上げ剤 105.9% ・固定テープ、巻絆創膏 104.9%
・大人用衛生用品 104.8% ・ペーパーハンドタオル、用具 104.2% ・台所用クレンザー 103.8%
・量、カーペットクリーナー 103.6% ・台所用洗剤 103.5% ・ボディシャンプー、リンス 103.4%
・ローソク 103.0% ・綿棒 102.9% ・柔軟剤 102.9% ・電気製品用クリーナー 102.9%
・脱脂綿 102.5% ・サポーター 102.4% ・ベビー用衛生用品、用具 102.1%
・フットケア用品、用具 101.9% ・衣料用合成洗剤 101.5% ・トイレトペーパー 101.3%
・廃油処理剤 101.3% ・脱臭剤 101.3% ・生理用品、用具 101.2% ・ハサミ、ピンセット 101.2%
・洗濯用石鹸 100.6% ・デンタル用品 100.4% ・パイプ、風呂釜クリーナー 100.4%

化粧品…… アイカラー 111.1% ・リップクリーム 110.7% ・リップカラー 108.9%
・フェイスパウダー 105.0% ・マッサージ、コールドクリーム 104.4%
・ヘアリンス、コンディショナー 102.9% ・女性用育毛、養毛剤 102.8% ・アイブロウ 101.8%
・男性用洗顔料、パック 101.7% ・洗顔料 101.6% ・シャンプー 101.3%
・プレシェーブ、シェービング剤 101.1% ・ヘアトリートメント、パック 100.5% ・パーマ剤 100.3%
・パック 100.0%

家庭用品…… ちり取り 120.1% ・皿 118.6% ・カセットコンロ 114.1% ・鉢、丼 111.7%
・アルミホイル 111.2% ・ほうき、はたき類 108.6% ・物干し用品 107.7%
・荷造り用品 107.7% ・ラッピングフィルム 106.6% ・屑入れ 106.4%
・キッチンペーパー 105.3% ・コップ、グラス 104.8% ・簡易食器 104.3% ・ゴミ袋 104.2%
・バケツ、ベール 104.0% ・弁当箱、ウェア 103.7% ・喫煙用具 102.4%
・たわし、スポンジ 102.3% ・ライター 101.9% ・ふきん、鍋つかみ類 101.6%

(あらた調べ 期間2018年1月~12月)

ウェザーマーチャンダイジング

■天候

9月は気温が低下し、秋冬物季節商品需要が拡大する時季です。中旬頃は、日々の温度変化が大きく、免疫力も低下気味で風邪をひきやすい時です。9月上旬から下旬にかけて平均気温が約5℃も下がります。

■台風

台風の接近、上陸回数が多くなるのは8、9月ですが、8月の台風は上空の風の関係で不安定な経路をたどることが多く、9月に入ると日本列島付近を通る傾向にあります。秋雨前線とぶつかると大雨を降らせ、時に大きな災害になることもあります。台風の接近、上陸、経過後に需要が上がる商品の展開をしましょう。

	売れ筋	商品例
接近時	保存食系・家屋修繕系	缶詰・ペットボトル飲料・くぎ・携帯ラジオ・ローソク等
通過翌日（被災翌日）	食料品	おにぎり・パン・惣菜・ペットボトル飲料等
通過2日目（被災後2日目）	食料品（素材系）・消耗品系・家屋修繕系	野菜・日配品・乾電池・手袋・日用大工品等
通過3日後（被災後3日目）	掃除用具系	ビニール手袋・モップ・雑巾・紐・除菌剤・消臭剤・消毒剤・洗剤等

台風 接近回数	台風 上陸回数																																																																																																																														
<table><tr><th></th><th>5月</th><th>6月</th><th>7月</th><th>8月</th><th>9月</th><th>10月</th><th>11月</th><th>年間</th></tr><tr><td>2019年</td><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>5</td><td>4</td><td>1</td><td>15*</td></tr><tr><td>2018年</td><td></td><td>2</td><td>4</td><td>7</td><td>2</td><td>2</td><td></td><td>15*</td></tr><tr><td>2017年</td><td></td><td></td><td></td><td>4</td><td>2</td><td>2</td><td></td><td>8*</td></tr><tr><td>2016年</td><td></td><td></td><td></td><td>1</td><td>5</td><td>4</td><td>1</td><td>11*</td></tr><tr><td>2015年</td><td>2</td><td></td><td>3</td><td>4</td><td>4</td><td></td><td>1</td><td>14*</td></tr><tr><td>2014年</td><td></td><td>2</td><td>3</td><td>2</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>12*</td></tr></table>		5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	年間	2019年		1	2	3	5	4	1	15*	2018年		2	4	7	2	2		15*	2017年				4	2	2		8*	2016年				1	5	4	1	11*	2015年	2		3	4	4		1	14*	2014年		2	3	2	3	2	1	12*	<table><tr><th></th><th>5月</th><th>6月</th><th>7月</th><th>8月</th><th>9月</th><th>10月</th><th>11月</th><th>年間</th></tr><tr><td>2019年</td><td></td><td></td><td>1</td><td>2</td><td>1</td><td>1</td><td></td><td>5</td></tr><tr><td>2018年</td><td></td><td></td><td>1</td><td>2</td><td>2</td><td></td><td></td><td>5</td></tr><tr><td>2017年</td><td></td><td></td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td></td><td>4</td></tr><tr><td>2016年</td><td></td><td></td><td></td><td>4</td><td>2</td><td></td><td></td><td>6</td></tr><tr><td>2015年</td><td></td><td></td><td>2</td><td>1</td><td>1</td><td></td><td></td><td>4</td></tr><tr><td>2014年</td><td></td><td></td><td>1</td><td>1</td><td></td><td>2</td><td></td><td>4</td></tr></table>		5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	年間	2019年			1	2	1	1		5	2018年			1	2	2			5	2017年			1	1	1	1		4	2016年				4	2			6	2015年			2	1	1			4	2014年			1	1		2		4
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	年間																																																																																																																							
2019年		1	2	3	5	4	1	15*																																																																																																																							
2018年		2	4	7	2	2		15*																																																																																																																							
2017年				4	2	2		8*																																																																																																																							
2016年				1	5	4	1	11*																																																																																																																							
2015年	2		3	4	4		1	14*																																																																																																																							
2014年		2	3	2	3	2	1	12*																																																																																																																							
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	年間																																																																																																																							
2019年			1	2	1	1		5																																																																																																																							
2018年			1	2	2			5																																																																																																																							
2017年			1	1	1	1		4																																																																																																																							
2016年				4	2			6																																																																																																																							
2015年			2	1	1			4																																																																																																																							
2014年			1	1		2		4																																																																																																																							

* 2カ月にまたがる場合がある為、各月の合計数と年間の接近回数とは必ずしも一致しません

(台風接近回数、上陸回数のデータ：気象庁)

TOPIC

話題のCM

エステは「空気をかえよう」を企業スローガンとして活動しています。現在の大きな社会状況の変化の中で私たちは日々をすごしています。こんな時こそ何かできることはないか、という気持ちで「空気を変えるぞ」をテーマにCMを制作し、想いを歌詞に込めました。

●歌詞：消臭力『いま伝えたいこと』編

悲しい時は泣けばいい ただ明日の朝には笑ってる
君がいてほしい あ〜 君に伝えたいんだ
あ〜 これを伝えたいんだ 伝えたいんだ
「空気を変えるぞ」 消臭力

エステ株式会社 宣伝部
平井 芙美加 様よりご寄稿いただきました。

～おかげさまで FDK は創立 70 周年～

日本製の
FUJITSU アルカリ乾電池
シリーズ

日本製の
FUJITSU 充電式電池
シリーズ

富通グループ／FDK株式会社 〒108-8212 東京都港区港南 1-6-41 <http://www.fdk.co.jp>

Facebook @FujitsuBatteryGlobal

Twitter @_FujitsuBattery

3



北海道北見市卸町 3-3-3
株式会社道東アークス
常務取締役商品統括部担当
酒井 浩仁（さかい ひろひと）様

CROSS ROAD

私の分岐点

今回あらた様より定期発行「あらたマンスリー」の「私の分岐点」のお話を頂きました。今までふとした時に思い起し、あの時かな？ この時かな？ と2～3回は今までの職歴の中、私の転機と呼ぶ出来事が合ったなあ～と思う時があります。大学在学中にスーパーにてアルバイトをしていた事もあり、北海道札幌市中心に小売業を営んでいる株式会社ラルズ（入社当時は大丸スーパー）に入社したのが昭和64年で、今現在の職場も含めて社歴が今年で35年目を迎えます。その中で一番転機として印象に残った出来事は、最初に配属された店舗で現在も営業しているフレティティ店。日配部門に当初配属され当時担当していたパートナーの山口さんに店舗業務の右も左もわからない私に対して日々教を頂いたことを懐かしく思い出します。当時はPOSレジでもなく手打ちのレジでチェッカーさんがチラシの値段を覚えながら商品にはチビラベ（値段が記載されているシール）を見て登録するような状況でした。配属された日配部門についても他部門同様出力されるデータも無かったのですが、パートナーの山口さんに教わったのが発注に係る単品管理の仕方です。要は手帳に特売商品の当日朝の残数と当日の納品数を記載し、翌日に残数を数える事により販売された数量を確認する事です。そのことを毎日繰り返すことにより販売価格に応じた発注数が見えてきて、過剰な発注を行わない事に繋がると教えて頂きました。その後POSレジ・EOSシステムへと移行しましたが発注数量決定はその時に学んだ事がその後の基本となりました。私も部下を持つ事になった時には、入社当時に教えて頂いた基本の大事さを伝えてきました。その後数年店舗担当者として勤務し、20代後半に本部日配アシスタントバイヤーを命じられ、その後1～2年経過した後、当時日

配バイヤーだった時に勤務していたラルズが北海道北見市にて小売業を営んでいたスーパー「イチワ」と業務提携を結ぶ事になり、先行で役員の方々が出向し、その後当時の各部門チーフバイヤーが出向する事になり、そのメンバーの一人が私でした。札幌中心だと思っていた感覚から突然の地方勤務を命じられ、冬の降雪と身重の妻を残しながら平成8年1月に北見にて勤務することになりました。单身生活も初めて、北見の土地も初めてでしたが、一緒に札幌から来たメンバーと苦勞を共にしながらイチワの従業員と気持ちを一緒にして仕事をしていました。現在ではありえない事です。最初の半年間は日々、苦勞の繰り返しで早朝から深夜まで仕事づくめでした。一番大変だったのはPOSレジが違う為、新規に導入する商品の登録作業の繰り返しです。ただ今思えば大変でしたが、従業員との信頼関係も同時に生まれ、仕事に対してのやり甲斐も生まれ、また改めて自分に対しても仕事の基本のおさらいも出来た事で成長させていただいた日々と今思っております。

現在はラルズより転籍し道東アークスの一員として責任のもと常務の立場で仕事をしています。当初からのメンバーは現在、定年退職された方、出向から1年で戻られた方もいて私一人となりましたが、家族も札幌から呼び現在に至っております。改めて振り返ると札幌から北見へ来た事が「私の分岐点」では無いかと思っております。この度はこのような機会を頂き改めて私の人生を振り返る事が出来ました。ありがとうございます。現在世界的に新型コロナウイルスの猛威で大変な状況ですがこの記事が記載される時期には少しでも落ち着いていれどと願っております。



風とミストの涼しさを 持ち運ぶハンディファン

スクーター
充電式ハンディミストファン
シルバー
¥2,780



USB充電式で手軽に持ち運べるハンディミストファン。給水タンクに水を入れることで風だけでなく細かなミストを噴射でき、快適な涼しさを実感できます。携帯に便利なネックストラップつき。すっきりとしたデザインなので男女問わず使えます。幅10.8×奥行3.7×高さ20.7cm ㊤㊤0742(63)2040

Check
Point

ミスト用タンクは
約86mlの大容量

ミストは約15分間連続運転で自動停止します。満水量のときは合計約100分間噴射でき、ミストの心地よさを長く楽しめます。ファンとミストは別々に稼働できます。



掃除機いらずでプシュッと脱気。 簡単布団圧縮パック

東和産業
上から押すだけ圧縮パック
ふとん用L1P
¥650



圧縮パックに布団を入れ、上から手で押して開閉ミニバルブから空気を抜きます。底マチタイプなので、底面積をコンパクトに縦に収納することができます。掃除機を使わないので、スティック掃除機やロボット掃除機が持っていない、というご家庭にも。Mサイズと衣類用もあり。幅80×長さ100×マチ32cm ㊤㊤073(482)4421

Check
Point

クローゼットの棚上にも置ける！

かさばる大きめの掛け布団2枚も、縦にギュッとコンパクトに。クローゼットでも場所を取らずに収納できます。



レタスクラブ7月号 暮らしに役立つイモノ認定

掲載された商品の一部を紹介！

これなら納得！の
イモノ認定品ね



モノがあふれる世の中だからこそ

「これがイイ！」と思えるモノを使いたい。

今の暮らしにフィットする便利な

生活用品を「イモノ認定」します。

生活用品マニア
スグレモノ美

酸素に還る
安心素材

カビをしっかりと落とす 洗濯槽クリーナー

コレ…。
ケタ違いに
落ちる!!



カビ 洗濯カス 汚れ ニオイ



洗濯槽クリーナー

カビトルネード

絶対
効果
主義

Liberta!

綺麗にした洗濯槽を長続きさせる 再発防止クリーナー

約30回
使用可能

※消費効果として

洗濯時にポイッと
一緒に入れるだけ！

衣類と



洗濯槽のカビ・ニオイ防止



天然ホタテ
パワー

ホタテ貝殻焼成カルシウムの効果で
しっかり防カビ・除菌・消臭！

