



IRIS LED LIGHTS

LED照明をはじめビジネスにかかわる旬の情報をお届けします

Information

2020.11

Vol.19

ビジネスが生まれ変わる時

[TOP MESSAGE]

「変化対応できる体制づくりを」

アイリスオーヤマ株式会社
代表取締役 社長

大山 晃弘

[書籍紹介]

『いかなる時代環境でも利益を出す仕組み』

アイリスオーヤマ株式会社
代表取締役会長 大山健太郎 著

IRIS OHYAMA

バックナンバーは
こちら



01 光のある風景
「美瑛の丘の星空」

02 COVER PHOTO
弘前れんが倉庫美術館 様
近代建築遺産に現代の息吹を吹き込み
新たな可能性が生まれる場に

03 TOP MESSAGE
アイリスオーヤマ株式会社 代表取締役 社長
大山 晃弘
「変化対応できる体制づくりを」

06 NEWEST IRIS TOPIC
アイリスグループ TOKYO ANTENNA OFFICEが
「WELL Health-Safety Rating」を取得

07 ビジネス・トリビア
書籍紹介『いかなる時代環境でも利益を出す仕組み』
アイリスオーヤマ株式会社 代表取締役 会長 大山健太郎 著

08 いまさら聞けない！ビジネス用語
【リーマン・ショック】

09 NEW PRODUCTS & TOPICS
■ IoTソリューションサービス
■ 保証延長&安心あかりプラン
■ ライコネックス スマートプラン
■ パーソナルワーキングブース「WeBooth」
■ 人工芝ミニサッカーコートパッケージ

13 お客様事例
■ コーナン商事株式会社 本社 様
■ 西郷村民体育館・西郷村民野球場 様
■ ピアレマート 直江津店 様


北海道・美瑛町は「丘のまち」と呼ばれ、なだらかな丘陵の地形に畑や花畑、特長的な木々などが広がり美しい景観を形作っています。市街地から離れているため天体観測にも適しており、多くの星々や星座、天の川銀河などが楽しめます。特に澄んだ空気に覆われる秋は漆黒の空に広がる満点の星空に包まれ、美瑛独特の雄大な地形の中で幻想的な体験ができます。

北海道・美瑛町

【所在地】 北海道美瑛町
【アクセス】 車：札幌から約2時間半、旭川から約40分
電車：札幌から特急、旭川で富良野線に乗り換え。約3時間。

COVER PHOTO

弘前れんが倉庫美術館 様 青森県弘前市

2020年7月にグランドオープンした弘前れんが倉庫美術館 様は、国内で初めて大々的にシードル(りんごの発泡酒)を製造した吉野町煉瓦倉庫を改修し、芸術文化の拠点として整備されました。「記憶の継承」をコンセプトに、築100年におよぶ煉瓦倉庫を可能な限り残しつつ、大小5つの展示室とスタジオ、ライブラリーなどが設けられています。国内外の最先端のアートや、弘前や東北の歴史・文化と向き合う同時代の作品を展示されています。

館内の照明は、梁や天井などの元からある建築構造物を生かしてLEDスポットライトやペンダントライトが取り付けられ、建造当時から残る煉瓦づくりの壁や突板天井などの建築意匠と調和した空間を形作っています。さらに、タブレットで明るさ・

光色の調節や点灯する照明を操作できる無線制御システム「ライコネックス」が採用され、展示テーマや展示物に合わせた照明環境を実現します。

場所の歴史と記憶を最大限に残しつつ、新たな息吹を吹き込むことで未来へと継承していく。地域の「クリエイティブ・ハブ(文化創造の拠点)」を目指しています。



弘前れんが倉庫美術館 様

【所在地】 青森県弘前市吉野町2-1
【開館時間】 9:00-17:00
【休館日】 火曜日(祝日の場合は翌日に振替)、年末年始
【敷地面積】 3,609.69㎡+(緑地部分)6,778㎡
【建物面積】 3,089.59㎡
【設計者】 建築家田根剛他による設計
【ホームページ】 www.hirosaki-moca.jp/





「変化対応できる体制づくりを」

アイリスオーヤマ株式会社
代表取締役 社長

大山 晃弘

新型コロナを振り返って

まず、1月に中国の子会社から新種の肺炎が中国国内で流行りつつあると一報を受けました。その情報を受けてマスクの需要が高まると感じ、大增産を始めました。ちょうど中国の春節（大型連休）を迎える時期でしたが、中国政府の要請もあり当社ではマスクの生産を行うことができました。そうしているうち中国でマスクの資材が不足する状況を迎えました。この状況下で中国のみでの生産は一定のリスクがあると感じていたところ、3月に日本政府から「日本での生産はできませんか」と要請があり、助成金も利用できることから国内でのマスク生産に着手しました。日本国内でのマスク生産の開始、中国工場での大增産を経て、日本国内へのマスク供給数増という面では、日本社会に一定の貢献ができたと考えております。新型コロナ第一波で得た教

訓として、やはり日ごろからアンテナを高く張って情報を収集する、大きな変化・危機に際しては即断即決が重要ということを改めて感じました。

過敏になりすぎず 変化対応できる体制を整える

— 今年、さまざまな情報が錯綜しましたが、判断で大切にしていたことは何でしょうか。

ニュースではさまざまな情報がありましたが、基本的にはエビデンスがある情報を取得していくこと、あまり過敏に反応しすぎないことを大切にしました。たとえば社員の働き方では、当社もリモートワークを導入しましたが、社員全員がずっとリモートワークするというのは行きすぎだろう、かといって満員電車で通勤し続けるのも良くないと考え、部署ごとにリモートワーク率を定

めるなどして、社会がどう変化しても対応できるような対策を心掛けました。

常に危機は訪れるつもりで備えておく

— 今回のように経済の動きが滞り、生活が一変したことは過去になかったと感じますが、いかがでしょうか。

コロナ禍以前からですが、常に危機は訪れるという心づもりでいます。振り返ってみれば、2008年のリーマンショックは経済の危機、2011年の東日本大震災は自然災害でした。今年の新型コロナウイルスは健康面の危機で、今後どうなるのか予測はできません。しかし何らかの危機は訪れるという考えのもと、日ごろから備えておくことが重要だと思います。ですので、私はコロナ禍で価値観や暮らしの大転換が起きたとは感じておりません。冷静に考えれば、以前から

唱えられていたことがコロナ禍をきっかけに加速したと言えます。例えばリモートワークに代表される非接触型の経済活動は何年も前から唱えられていました。それが今回のコロナ禍によって一気に普及したということです。マスクの着用、時差出勤などもそうです。ある日突然、全く異なる価値観が異次元からやってきて取って代わったということではありません。今回、当社はマスクの国内生産や、映像解析で発熱者を検知できるAIサーマルカメラの発売など、早々にコロナ対策をすることができました。おかげさまで多くのお客さまにも喜ばれておりますが、これは新型コロナ発生後に開発しただけではなく、それ以前から手掛けていたためにいち早く対策を打てたのだと思いますし、普段から業種業態にこだわらず事業を展開し、リスクヘッジに取り組んでいたことが一定の成果を上げたのだと思います。



不織布マスクは2007年から事業を展開していたことで、コロナ禍でも素早く増産・国内生産ラインの立ち上げに踏み切れた。

判断基準は 「生活に密着しているか」 「勝ち目はあるか」

新規事業への参入、新製品開発においては、当社は「生活提案型企業」として「生活に密着しているかどうか」を重要視しています。特に今回のような社会危機においては生活に密着している商品の需要が高まります。逆に、生活に直結していない不要不急なもの、高級品などは買い控えで需要が下がる恐れがある。当社が生活に必要なものに集中しているのはこうした狙いもあります。また、以前から可能性が叫ばれていたIoTやAIカメラなどの新技術の分野には積極的に

投資をしていく方針です。コロナ禍以前から着手していた分野ではありますが、当社ではさらにこの分野の技術開発・事業展開を推し進めていきたいと思っています。



非接触で発熱者を検知するAIサーマルカメラ。2020年初めからAIカメラ事業に取り組んでいたため、素早い商品供給が可能となった。

もう一つの判断基準は、「勝ち目があるかどうか」。何でもかんでも新しいものに飛びつくのではなく、生活に密着しているか、当社の強みを生かせるかを考えて判断しています。たとえば、コモディティ化が進んでいる分野に参入しても勝ち目が薄いのは目に見えています。まだ改良の余地があり、お客さまが新しい製品・サービスを適切に評価してくれる。そのような分野であるかどうかを大切にしています。

また、過剰な投資をしない。新商品開発においても工場建設や製造ラインの立ち上げに20億、30億円かかる事業がありますが、うまくリスクヘッジしながらあまり初期投資が掛からないようにしています。スモールスタートが切れる新規事業かどうかを注意深く選んでいます。「すぐに着手できるか」、「その分野で勝ち目があるか」を大切にしています。

そして、アイリスオーヤマの強みは、業種業態にこだわらないこと、それを支えるインフラがあるということです。物流体制や開発組織、中国の工場を中心とした生産能力など、他の企業に比べて多種多様なものづくりができる体制が整っている点の変化に対応できる当社の強みだと思います。

生活・顧客ニーズに必要なものづくりを大切に

当社では家電製品や生活用品、LED照明、IoT事業など多種多様な事業を展開していま

す。バランスを取るために大切にしているのは、やはり「生活に密着しているか」ということです。世の中には、当社が取り組んでいる事業のほかにも派手な事業分野はたくさんありますが、こうした分野はニーズの移ろいやすさ沈みが非常に激しいという側面があります。当社はもともと生活用品を開発・製造していた会社ですので、これからも生活に根差した事業を展開したいと思っています。法人向け事業の領域であっても、顧客ニーズに即した商品・事業であることを大切にしています。LED照明であれば、どの施設の天井にもあるベース照明を中心に開発・販売しています。ビジネス環境がどう変化しても必要とされる品揃えを中心にして、過剰な高級品を作らないようにしています。

ビジネスと世論のバランスを意識して情報収集

— バランス感覚には情報収集が重要ですが、メディアはどのように活用されていますか。

新聞はもちろん読みますが、SNSはトレンドをつかむために活用しています。新聞は経営者として経済の動きやほかの経営者の方々の情報を得るために購読し、SNSは一般の方がどのようなことを考えているのか把握するために利用しています。この2つの流れのどちらか一方に偏ると、そちらが間違っている場合に判断を誤るリスクが高まります。そのためには、さまざまなメディアに目を通すように心がけており、たとえば書籍は、歴史など大きな流れをとらえる、または現在活躍されている方の考え方を理解するために使っています。→



コロナ禍でネット通販が伸長。アイリスグループでは2001年から公式通販サイト「アイリスプラザ」を運営。2万5千点を超える品揃えと柔軟な物流体制が支えます。

オフは一生活者として過ごす

—オフの時間はどのように過ごしていますか。
運動は定期的にフィットネストレーニングなどを行っています。あとは家族と過ごすのがリラックス方法です。休日は家族と料理などを楽しんで過ごしています。また、なるべく家事はやろうと心掛けており、園芸やペットの世話などをすることで、できるだけ生活者になろうと過ごしています。その中で生活者視点での気づきが得られることもあります。

社会が抱える問題を解決するのが使命

おかげさまで、当社のブランド価値は年々高まっています。裏を返せば社会的な責任が増しており、さらに社会全体に対する目配りが必要となります。そのため、社会が抱える問題を解決することがアイリスオーヤマの使命だと感じています。社会全体が抱える問題にこれまで以上に意識を高く持ち、今回のマスク国産化や東日本大震災後の節

電需要に応えたLED照明事業のように、少しでも問題解決をお手伝いできるように尽力していきたいと思います。社会や暮らしに何らかの問題が生じたり曲がり角を迎えた時は、ビジネスチャンスととらえることもできますので、商品開発・供給、ソリューションなどを通して、みなさまの問題解決をお手伝いできる会社でありたいと思っています。

予測できない変化に対応するため常に余力を残しておく

これから新型コロナウイルスがどうなるか、社会全体がどのように変わっていくのかは私にも分かりません。経営上の心構えとしては、常に情報を収集しながら社会がどう動いても即断即決ができるような体制を常日頃から整える、このような状況に会社を導くことが重要だと思います。そのために必要なのが総合力で、変化に対応するために開発、物流、製造などさまざまな部門で余力を

残すことが大切です。常に100%フル稼働など効率ばかりを追い求めず、社会の変化に直面したときにどれだけ余力を持って臨めるかが重要だと考えます。

—これからの若い世代にもメッセージをお願いします。

今後、日本は人手不足・働き手不足がさらに顕著になり、働き方はどんどん変わっていくはずですが、これまでのような、仕事に100%力を注ぐという働き方ではもはや世界で通用しません。一人ひとりが社会人であり家庭人であるという意識のもと、うまくバランスを取って働いてください。上司や先輩を気にしすぎず、個人として腕を磨いて成長していただきたいと思っています。

大山 晃弘（おおやま あきひろ）

1978年、宮城県仙台市出身。2003年、アイリスオーヤマに入社。執行役員ホーム開発部部长、IRIS USA INC.チェアマンなどを経て2018年7月に代表取締役 社長に就任。現会長・大山健太郎は実父。

予測できない変化に対応するポイント

- 常に危機が訪れるつもりで備える
- アンテナを高く張って情報を収集
- 効率を優先せずに余力を残しておく

新規事業・新製品開発のポイント

- 生活に密着しているかどうか
- 勝てる分野・強みを活かせる分野か
- 過剰な投資はしない



NEW

NEWEST IRIS TOPIC

IRIS GROUP TOKYO ANTENNA OFFICE

新型コロナウイルスに対応した施設運営認証「WELL Health-Safety Rating^{*3}」を取得

アイリスグループの東京拠点「TOKYO ANTENNA OFFICE」は、この度WELL認証^{*1}の運営機関であるIWBI^{*2}が新たに公開した「WELL Health-Safety Rating^{*3} (WELL健康安全評価)」を日本で2番目に取得しました。「WELL Health-Safety Rating^{*3}」は新型コロナウイルスの流行に対し、働く人の

健康と安全性が配慮された施設であるかを判断する、第三者検証によるグローバル基準の評価です。

認証取得にあたり、TOKYO ANTENNA OFFICEでは消毒の徹底などはもちろん、ソーシャルディスタンスが取りやすいフリーアドレスデスクの導入や、人との接触を避け

られるパーソナルスペースの確保、抗ウイルス素材を使用した家具の採用などの取り組みを行いました。

今後も、アイリスグループは自社内での実践を生かしながら、新しいビジネス様式の中でも働きやすい空間を創る方法をみなさまに発信していきます。



*1 ビルやオフィスなどの空間に対し、働く人の健康や快適性への視点から評価した認証基準。世界64カ国、4,700以上のプロジェクトが登録・認証されている。(2020年10月11日現在)
*2 公益企業IWBI (International WELL Building Institute・国際ウェルビルディング協会)
*3 新型コロナウイルスのベストプラクティス実践に役立てるために設定された認証。専門家やウイルス学者、政府関係者などで構成されたIWBIタスクフォースによりエビデンスベースで開発された取組項目を満たしているかによって評価する。

TOKYO ANTENNA OFFICEでの取り組み

エントランス

■ AIサーマルカメラ



最大20人まで同時検知が可能な当社AIサーマルカメラを設置。入館時に発熱者を検知します。

■ 消毒スタンド



ポンプに触れずに消毒できる足踏み式消毒スタンドを導入。入退出時には消毒を徹底しています。

オフィス内

■ デスクスクリーン



対面での会話による飛沫を防ぐため、当社のデスクスクリーンをすべてのデスクに導入しています。

■ パーソナルワーキングブース



抗ウイルス素材を使用したパーティション付きワークスペース。人との距離を保ちながら仕事ができる空間に。

■ フリーアドレスデスク



抗ウイルス素材を使用したデスクを採用し、清潔な環境を保っています。

■ マスク



オフィスではマスクの着用を徹底し、飛沫や接触による感染を予防しています。



TOKYO ANTENNA OFFICE

東京都港区浜松町2-3-1
日本生命浜松町クレアタワー19F

見学をご希望の場合、
事前にお電話でご予約ください。

TEL.03-5843-7747



抗ウイルス加工

増加するWeb会議に対応できる個室スペースを完備し、様々な働き方をサポートしています。



好不況の波に左右されない経営とは



『いかなる時代環境でも利益を出す仕組み』

アイリスオーヤマ株式会社
代表取締役 会長

大山健太郎 著 日経BP社

1945年生まれ。父親の死去に伴い、大阪のプラスチック加工会社である大山ブロー工業の代表に19歳で就任。以来、約50年にわたって社長を務め、園芸用品や収納用品、家電製品などに事業を拡大。2018年に長男・大山晃弘に社長職を譲り、現職。



56年間で培った経営哲学を一冊に

『コロナショックを境に世界は大転換します。巨大隕石によりマンモスが淘汰された時のような著しい環境変化に対し、経営者は「対応する」のではなく「自ら変革する」ことが求められます。』——本書では、父親が経営していたプラスチック加工所を父の死に伴い19歳で引き継いだ著者が、56年間で「グループ売上7000億円の生活提案型企业」に成長させる過程で体得した経営哲学を「15の選択」で会社は根本から変わるとして、経営者や起業家に向けて解説します。経営に携わらない社会人に対しても、自己改革や未来のあるべき姿について構想することの重要性を提言した一冊です。

製品開発と市場創造を仕組み化する

オイルショックで倒産寸前まで追い込まれた過去の苦い経験を経て、作り手の事情を排除し、特定のヒット製品に依存することなくユーザーの目線で製品開発と価格決定をしないと、いくら小売店の購買担当者に気に

入られたとしても店頭から消えてしまうと警鐘を鳴らします。「ユーザーの立場で物事を考える」だけではなく、企業として実践し続けるためには、誰もが行動に移せる『仕組み』が必要と説きます。本書のなかでは、アイリスオーヤマの全部署が毎週集まり情報と決裁に見える化した製品開発会議「プレゼン会議」や、問屋の機能を持った製造業「メーカーベンダー」への転換によるマーケティング力強化について紹介しています。



毎週月曜日に関連部署の担当者全員が出席して行われる商品開発会議（通称プレゼン会議）。

また、KPI（重要業績評価指標）にはイノベーションを高める指標を設定することが重要とし、アイリスオーヤマでは新製品の比率を50%以上、経常利益の50%を設備投資へ、売上高の4%を研究開発費に充てるなど

の取り組みも紹介。常に新しい価値を顧客に提供できる仕組みを維持していることが、外的環境の変化に耐える力の蓄積につながっていると伝えています。

「選択と分散」が将来の効率を上げていく

続く章は『ピンチが必ずチャンスになる経営』について。さまざまな製品の需要が常に増減を繰り返す状況下で、何らかの環境変化をきっかけに急激に需要が増えたケースとして、今年のコロナショックを受けたマスクの大增産を紹介しています。『稼働率よりも瞬発力を優先する仕組み』として、平常時は各工場の稼働を70%程度とし余力を残すことで、予測不能な環境変化が起きてもすぐに空きスペースに生産ラインを増設できています。また、1つの製品や技術・市場に過度に集中することなく、家電、LED照明、収納用品、園芸・ペット用品、日用品・オフィス用品、食品・飲料など幅広い製品を手掛けることで、いざ変化が起きたならば、その変化で需要が高まる市場に即座に注力でき、変化に対して瞬発的に対応することで企業は大きな利益を出すことができるとしています。➤

徹底的な情報共有

著者は人材教育について「社員にとっていい会社」をつくらないと組織は動かないため、手取り足取り育て、目線を引き上げようとする行為自体が重要と訴えます。そのための仕組みとして上司、同僚、部下が一人を評価する「360度評価」を人事評価の基準に加えていることや、全部門の幹部と重要戦略を共有することで全体最適で判断する人材を育てる「幹部研修会」、各社員が日々の業務の中で得た情報に基づく意思を発信し相互共有できる「ICジャーナル」を紹介しています。物事を自分の立場ではなく、相手の立場で考える、この「想像する」ということが、マネジメントの根幹を成すものだと言います。

これからは「現地生産・現地販売」

また、グローバル展開について、新型コロナを機にサプライチェーンの見直しが始まっており、ニューノーマル時代の経営は「現地生産・現地販売」の体制をどこまで整えられるかが勝負であると述べています。マスクの例では、中国で大量生産して輸出する効率的なものよりも「安心・安全なのは自国生産」であると各国が判断し、ここでも「選択と分散」が加速していること伝えています。

誰のために、どんな事業をするのか

最後の章では、インターネットでモノを買う

習慣が急速に浸透している情勢は、業種・業界を気にせず参入でき、人材確保の面においても、地方の企業にとって歓迎すべきだと伝えています。また、アイリスグループのネット通販事業が成功している要因は物流力にあるとし、消費地に近い場所で分散生産し、配送することでビジネスチャンスを実に捉えられると解説しています。

著者は「何を扱う会社か」ではなく「何が目的の会社か」を考え、好不況の波に左右されない市場創造型のビジネスモデルを確立すべく『生活者のために、その不満を解消する事業を展開する』に辿り着いたとし、読者に対しどのような経営が有意義なのかを考え抜く必要性を促しています。



いまさら聞けない！

ビジネス用語

リーマン・ショック

投資銀行の破綻を契機に全世界へと広まった経済危機

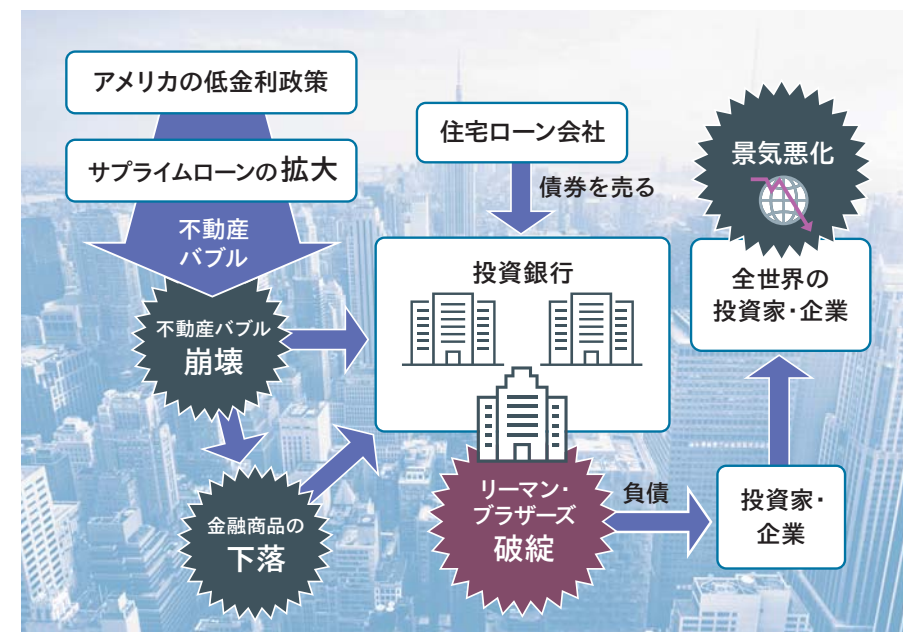
2008年9月、アメリカを発端とした経済危機で、この時に倒産した大手の投資銀行「リーマン・ブラザーズ」に由来します。

当時アメリカは住宅の価格が高騰する不動産バブルにありました。そんな中「サブプライムローン」という低所得者向けの住宅を担保にした高金利ローンが流行します。本来、信用の低い低所得者にローンは貸さないものですが、担保としている住宅の値段が上昇していたため、多数の取引が行われていました。ローン会社は債権を「リーマン・ブラザーズ」を始めとした投資銀行に売り、投資銀行はそれを安定した金融商品として証券化し、全世界の投資家に販売しました。

やがて不動産バブルが頭打ちになると、住宅の価格は急速に下落します。サブプライムローンの債権を含んだ金融商品の価値は暴落し、投資家たちは一度にその証券を

手放しました。買い手のない債権を大量に抱えた「リーマン・ブラザーズ」は破綻し、取引のあった全世界の投資家や企業に次々と連鎖していき、日本を含め世界的な不況に

陥りました。経済はヒト・モノ・カネの動きによって支えられていると言いますが、一つの金融破綻により全世界の経済がストップしてしまったという象徴的な出来事です。



NEW
SERVICE

小売店舗の課題解決をお手伝いする「IoTソリューション」サービスを開始

IoTデバイスを利用したソリューションで店舗運営を支援します。

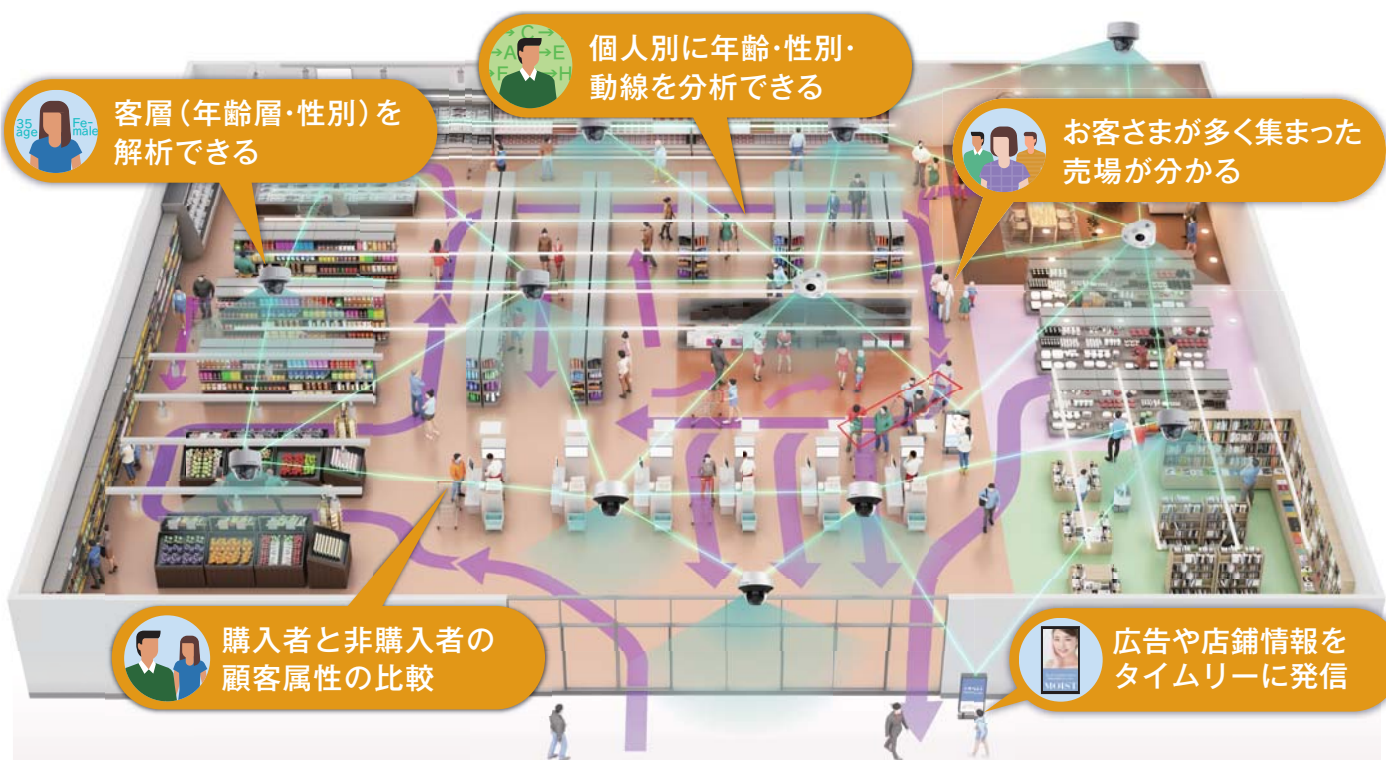
アイリスオーヤマは店舗の課題解決の一助となる「IoTソリューション」サービスを開始しました。

このサービスでは、AIカメラを活用して店舗運営を総合的にお手伝いします。まずAIカメラで店舗の“現状”を捉え、来店者数や来店者の性別・年齢層などの属性分析、

店内での行動などを把握します。次にAIカメラで得た情報と購買履歴を照らし合わせ、属性ごとの消費傾向や未購入者の傾向などの詳細なデータ分析を行います。次のステップでは分析したデータをもとに、業務効率改善や売上増につながるような具体的な改善ポイントをご提案し、売場レ

アウト修正やサイネージなどの設備導入のサポートを行います。

IoT・照明・内装・什器と幅広いアイリスグループの事業領域を生かして、現状分析から店舗づくりまでワンストップで店舗環境の課題解決をお手伝いします。



【アイリスオーヤマのIoTソリューションの展開イメージ】

Step 1

現状の分析



AIカメラによる来店者分析
・人数
・性別／年代
・売場人数

Step 2

分析データをもとに設備の改善利用

- ・プロモーション効果の測定
- ・従業員配置の最適化

ID-POS購買履歴
・顧客セグメンテーション
・併売分析

Step 3

分析データと改善利用結果をもとに設備導入

- ・顔認証でIDを割り振り、リピーターを認識して来店・需要予測
- ・ダイナミックプライシング
- ・売場レイアウトの最適化
- ・サイネージによるターゲットマーケティング

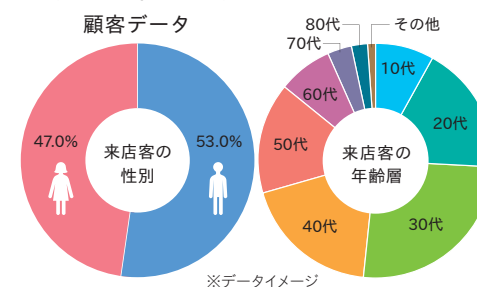
店舗のいまがわかる 映像解析ソリューション

AIカメラによる顧客分析で 的確にマーケティング

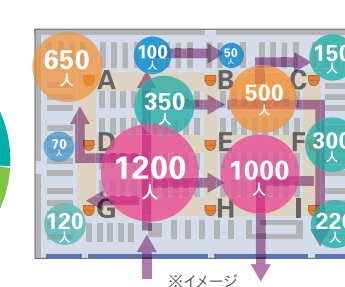
AIカメラを利用した映像解析ソリューションでは、来店者の人数はもちろん年齢層・性別・滞在時間・動線などを捉えることができ、POS購買履歴と組み合わせることで性別・年齢層ごとの購買行動などより細かいデータも取得可能。売場レイアウトの改善、客層に合わせた品揃え強化などの施策に生かして、効果的な売り上げアップを後押しします。



■顧客の属性分析



■顧客の動線分析



■従業員の勤怠管理



顔認証型AIカメラでスムーズに従業員の入退社を管理できます。セキュリティ管理はもちろん、勤怠入力の手間を減らすことで、業務効率改善につながります。

ダイナミックに的確に 情報配信ソリューション

サイネージで効果的に情報を発信

デジタルサイネージを使って店舗での情報発信の効果を高めます。配信した広告は、「AIデータ分析サービス」で広告を見たお客さまの年齢層・性別をデータ分析し、POSデータと照合することで広告の効果測定が可能。広告効果を高めることで各メーカーの広告を募って収益化することも可能です。

IoT×サイネージサービスの
詳しい情報はこちらから



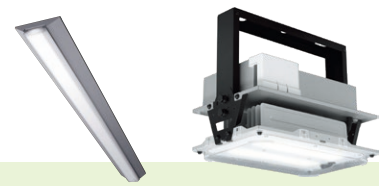
●お問い合わせ先
IoTソリューション事業部 TEL.03-5843-7747





NEW SERVICE

LED照明をさらに安心に 保証延長&安心あかりプラン

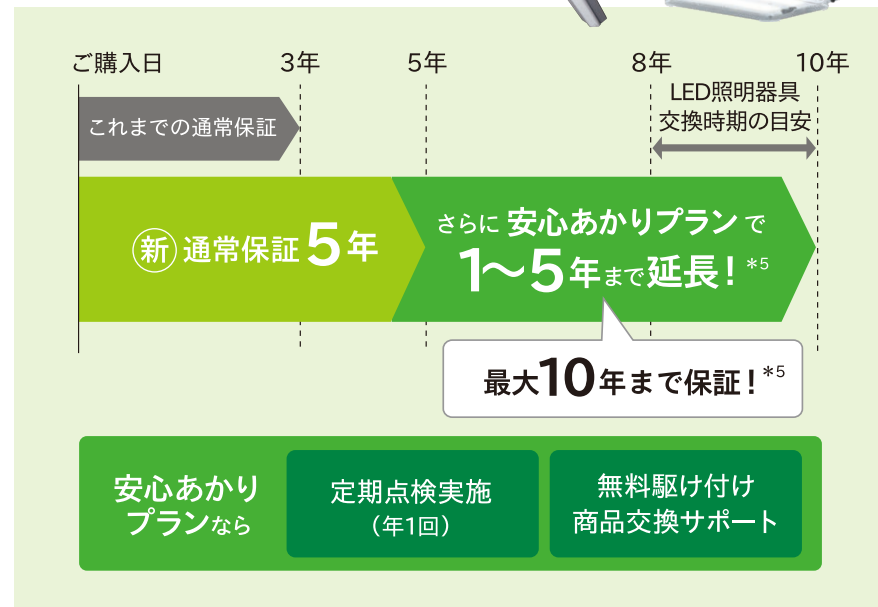


万が一の時でも安心

アイリスオーヤマのLED照明を長く安心してお使いいただけるよう、LED照明器具全般の通常保証期間を5年間に延長しました*1*2*3。万が一、保証期間内に不点灯などのトラブルが発生した場合、当社から無償修理または代替製品をご案内をします*4。さらに、保証延長サービス「安心あかりプラン」にご加入いただくと、通常保証期間を最大10年間*5まで延長でき、毎年一回の定期点検も行います。照明器具の交換目安とされる8~10年間*6まで安心してお使いいただけるようにサポートします。

●お問い合わせ先
LED事業部 TEL.03-5843-7747

*1 購入日が2020年9月以降のアイリスオーヤマ製LED照明が対象です。*2 特注対応照明器具は保証期間3年、設計寿命が40,000時間未満のLED電球・人感センサー電球・調光対応のLED電球は保証期間1年です。*3 24時間連続使用など、一日20時間以上の長時間使用の場合は、通常保証期間を2.5年とさせていただきます。*4 既設の器具にランプをご利用の場合は当社ランプのみの保証になります。*5 1年単位で延長。年間点灯時間3,000時間以内の場合に最大10年保証。年間の点灯時間に応じて保証の最大年数を定めております。詳しくはお問い合わせください。*6 JIS(日本工業規格)「照明器具-第1部:安全性追求事項通則 解説」ではLED照明の使用時間を約30,000時間(周囲温度30℃、一日10時間点灯した場合)としています。



NEW SERVICE

照明の電力消費量がわかる ライコネックス スマートプラン



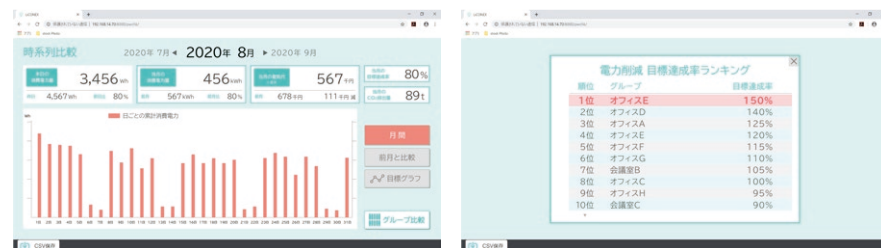
アイリスオーヤマの無線制御システム
ライコネックス
LICONEX

消費電力を把握してさらに節電

施設の消費電力のうち、LED照明にいつ・どのエリアで・どれくらい電力を使ったかがわかるサービス「ライコネックススマートプラン」の提供を開始します。無線制御システムライコネックス対応のLED照明であれば、タブレットやPCから月別・時間別・エリア別で消費電力を比較表示できます。照明の使用状況が細かく把握できるので、コスト削減の指標として利用できます。

また、節電対策のご相談や、施設・用途にあった調光・スケジュール設定などのシステム変更も当社がサポートします。

●お問い合わせ先
LED事業部 TEL.03-5843-7747



[年間][月間][週間][日別]で電気使用量をチェックできます。エリア別の表示も可能です。

エリア別の消費電力量の比較・ランキング表示ができます。

※画面は変更になる場合があります。

節電対策サポート

お客さまの使用状況からさらなるコスト削減を実現するLED照明の使い方をご提案。設定の変更などにも対応します。

定期点検サポート

点灯状況の確認やソフトウェアアップデートなど年1回安心してご利用いただけるよう点検を行います。(初年度は年2回)

NEW PRODUCT

“新しい時代の働き方”に パーソナルワーキングブース「WeBooth」発売

Web会議などに最適な プライベート空間の確保に

Web会議が定着した今、オフィス内で周囲に気にせず利用できるスペースの需要が高まっています。当社は個人の空間が確保できるパーソナルワーキングブース「WeBooth」を発売。サイズが調節可能なので、1人用から少人数のミーティング用まで用途に合わせて対応します。大がかりな工事は不要で最短半日で施工可能。これからの多様な働き方を支援します。

基本セット

サイズ：W986×D986×H2100mm(外寸)
材質：＜パネル＞スチール/アルミ ＜透明部＞ガラス
パーツを組み合わせで大きさはカスタマイズできます。

●お問い合わせ先
建装事業部 TEL.03-5843-7753

WeBoothの
詳しい情報はこちらから



“新しいビジネス様式”
こんな悩みがありませんか？

Web会議のスペースが足りない

周りを気にせずWEB商談がしたい

1人で集中したい

仕切られたスペースで
業務効率アップ！

ウィ・ブース
WeBooth
パーソナルワーキングブース 屋内用



※画像はイメージです。机とイスは別売です。

NEW PRODUCT

気軽にボール遊びができる場を— 人工芝ミニサッカーコートのパッケージ販売を開始

低コスト・短工期で 人工芝グラウンドを開設

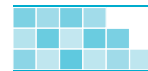
ボール遊びなどを子供たちが気軽に楽しめる運動場を増やすべく、低コスト・短工期の人工芝のミニサッカーコートをパッケージ販売します。LED照明やゴール、フェンスなど運動場設備一式を980万円から導入でき、最短約1か月のスピード施工が可能。人工芝は土や天然芝よりもメンテナンスがしやすく管理維持が容易です。駐車場や高架下など小さなスペースにも設置可能で、空き地利用や福利厚生施設などさまざまな用途にご利用いただけます。

●お問い合わせ先
スポーツ施設事業部 TEL.03-5843-7747

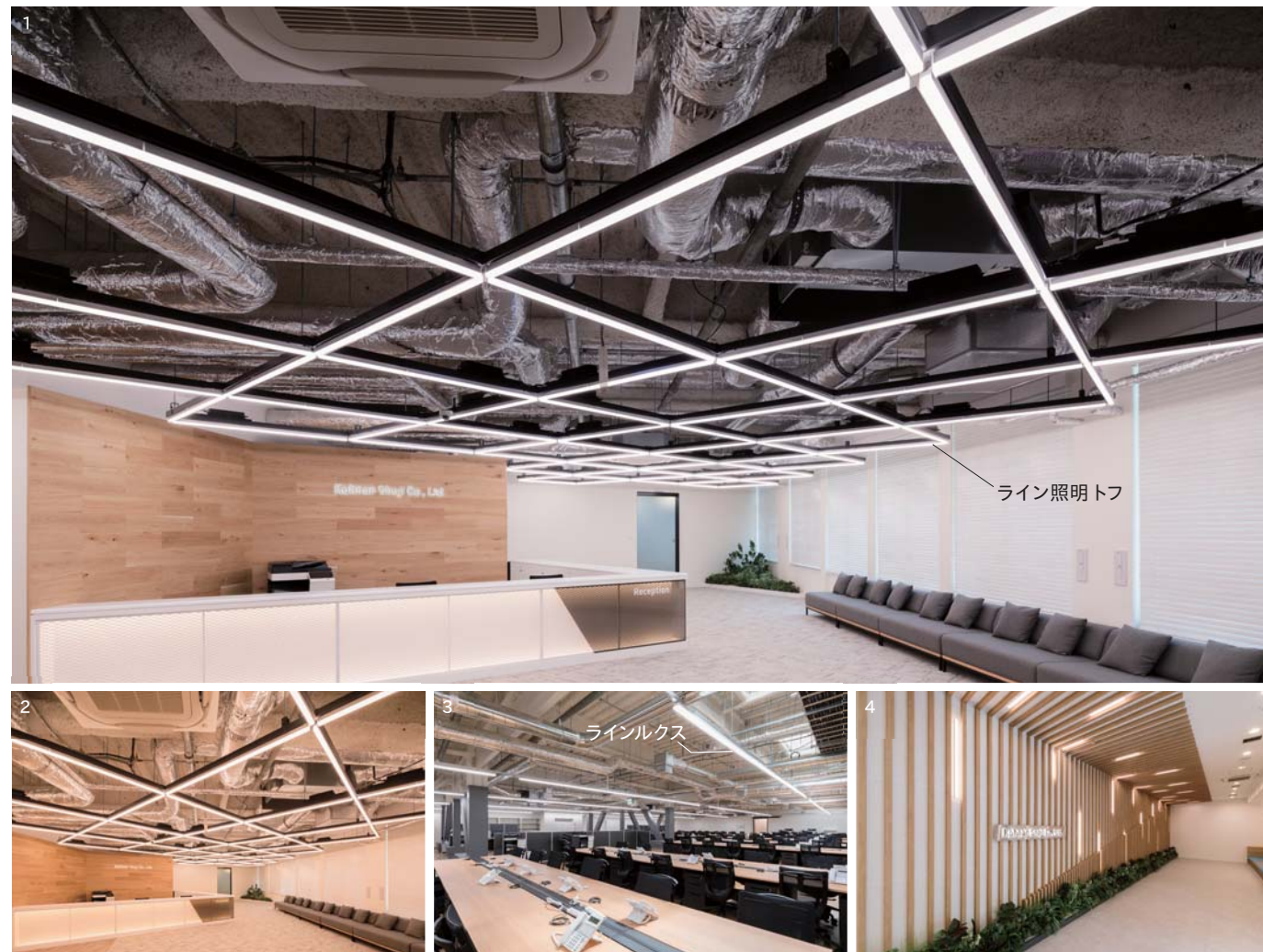
人工芝ミニサッカーコートの
詳しい情報はこちらから



アイリスオーヤマ 大河原工場 人工芝ミニサッカーコート(宮城県)



最新トレンドに囲まれ新たな発想を生むオフィス



1. コーナン商事株式会社 本社 様
【所在地】大阪府大阪市淀川区

照明の移ろいで働く人の感受性と創造性をより豊かに

近畿地方を中心としたホームセンターを展開するコーナン商事様は、2020年6月に本社を新大阪に移転。人と情報が集まる都市部にオフィスに開設することで、トレンドをキャッチし、豊かな創造性を生み出す拠点となることを目指しました。

ダイナミックな格子状の照明が印象的なエントランスは、無線制御システム「ライコネックス」対応のライン照明の調光・調色機能で、明るさや光の色を自在に変えられます。集中を促す昼光色

の光、リラックスできる暖色の光など、光環境に変化をつけることで人の気持ちに刺激を与え、働く人の発想を変えたり、コミュニケーションを活性化させたりと、新たなアイデアが生まれやすいオフィスを作り出しています。

執務エリアや廊下なども建築意匠と光演出が一体となったデザイン性の高い空間になっており、豊かな創造を生み出す環境が整ったオフィスです。

- 1.2. スケルトンの天井と格子状のLED照明が目を引くエントランス。光の色や明るさが変えられるため、タブレットから簡単な操作で違った印象の空間にすることができます。
(1.光色5000Kにした状態、2.光色2800Kにした状態)
3.4. 執務フロアと廊下も、内装デザインと照明を組み合わせで設計されており、意匠性の高い空間になっています。

【主な納入器具】
LED一体型ベースライト ラインルクス、ライン照明 トフ(ライコネックスリレーユニット使用)、
LEDベースライト、LEDスポットライト S-tria など

無線制御システム **LICONEX** webサイト▶



多様な用途に応える照明環境で地域スポーツの拠点に

1. スポーツ施設 西郷村民体育館・西郷村民野球場 様
【所在地】福島県西郷村

体育館と野球場にLED照明を導入し 明るさ感と省エネ効果が向上

福島県南部にある西郷村の村民体育館、野球場にLED照明が導入されました。体育館にはタブレットからON/OFF操作や明るさの調整ができる「ライコネックス」対応LED照明が設置され、地区大会やレクリエーションなど使用する目的やコート面数に合わせて、点灯エリアや明るさを柔軟に操作できます。また、野球場はLED照明導入により、省エネ性と明るさ感が向上。快適・省エネな照明環境を作ることで、夜間でも地域の人々がスポーツを楽しめる機会が増しました。

1. 無線照明制御「ライコネックス」対応LED照明を設置。コート1面のみ点灯、避難所利用時の常夜点灯など利用状況に合わせた操作がタブレットからでき、簡便性を高めるとともに省エネ効果も大幅に改善。
2. LED照明の設置に際し、グラウンド面の明るさに偏りがないように配慮。内野から外野まで同等の明るさで照らすことで、夜間でもプレーがしやすい照明環境を整えました。

【主な納入器具】

体育館：高天井用LED照明HX-R(ライコネックス対応)

野球場：LED投光器HW-F



避難所向け高天井用照明 webサイト▶



食品の“おいしさ感”を引き出す光で魅力的な売場に

1. 店舗 ピアレマート 直江津店 様
【所在地】新潟県上越市

食材にあわせた光の質を追求した 生鮮食品売場用LED照明

「お買い物の楽しさ」がコンセプトのスーパーマーケット、ピアレマート 様。このたび、新潟県の直江津店の改装に合わせてLED照明を導入されました。

店内に並べられた色鮮やかな野菜、新鮮な鮮魚類、食欲をそそる精肉…。生鮮食品をさらに“おいしそう”に見せるため、食材それぞれの特性に光の波長をあわせた生鮮食品売場用LED照明「FOODEE」を採用。それぞれの売場での買い物が心おどる生鮮食品売場になりました。

1. 野菜売場には「LEDスポットライト S-tria FOODEE 野菜・青果用」を設置。黄色や赤の波長が高い光が野菜をより鮮やかにみずみずしく表現します。
2. 精肉売場には「LEDスポットライト S-tria FOODEE 精肉用」を設置。肉の鮮紅色を美しく引き立てます。
3. LED照明とともに床材を納入。施工面での工数短縮を目指しました。

【主な納入器具】

LEDスポットライト S-tria FOODEE(精肉用/鮮魚用/野菜・青果用)、冷ケース用直管LEDランプ、LED一体型ベースライト ラインルクス、ビニル床タイル ほか



生鮮食品売場用 FOODEE webサイト▶



[1995年発売] 防災用品

万が一の時も困らない備えを——
その願いから防災セットを発売。

ハンガー掛けなどに使える伸縮棒を応用して、1995年に家具転倒防止伸縮棒を発売したのが始まりです。東日本大震災時に多くの社員が被災した経験も活かし、パックごはん、カイロなどの備蓄品や、停電時に便利な手回し式ラジオ、避難時に役立つエアベッドなど、いざという時に本当に必要な品物を取り揃えています。



ワンポイント

これからの防災ポイント

近年頻発する、水害や地震などの災害に対して、これからは新型コロナの影響も考慮した避難対策が求められます。内閣府ではコロナ禍での避難のポイントを告知しており、マスク、体温計など新たな準備が必要とされています。また、自宅でも最低3日間を乗り切るために水や主食、毛布などを備蓄しておくことで安心です。

[備蓄品の例]



①水

1日一人あたり3リットルが目安。

②主食

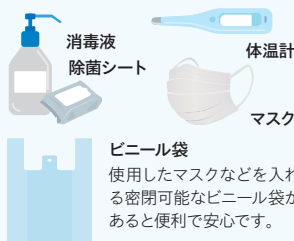
賞味期限が近づいたら実際に食べて調理方法を確認しましょう。

③毛布

防寒と休息用に重宝。

+αの備え

万が一の避難時に困らないように、家族人数分のマスクや体温計、除菌グッズなど、感染症対策品を防災用品として準備しておきましょう。



ビニール袋

使用したマスクなどを入れる密閉可能なビニール袋があると便利で安心です。

新型コロナウイルス感染症が収束しない中でも、**災害時には、危険な場所にいる人は避難することが原則です。**

内閣府(防災担当)・消防庁発行

知っておくべき5つのポイント

- 避難とは「難」を「避」けること。**安全な場所にいる人まで避難場所に行く必要はありません。**
- 避難先は、小中学校・公民館だけではなく、**安全な親戚・知人宅に避難することも考えてみましょう。**
- **マスク・消毒液・体温計が不足しています。できるだけ自ら携行して下さい。**
- 市町村が指定する**避難場所、避難所が変更・増設されている可能性があります。**災害時には市町村ホームページ等で確認して下さい。
- 豪雨時の屋外の移動は**車を含め危険**です。やむをえず**車中泊をする場合は、浸水しないよう周囲の状況等を十分確認**して下さい。

Present

防災士が監修した[防災リュックセット]をプレゼント!

本誌のアンケートにお答えいただいた方に
防災リュックセットをプレゼントいたします。

応募はこちらから



応募の締め切りは 2020年12月28日(月)です。

<https://form.qooker.jp/Q/auto/ja/ledinformation19/enquete/>

※当選者の発表はプレゼントの発送をもって代えさせていただきます。

防災リュックセット

抽選で**10名様に
プレゼント**

