

# 機能食品通信 第8号

## 発行 (株)機能食品研究所

### 今回のテーマ

- ・ 疲れた時に、してしまう行動。
- ・ 茶話会の第1弾は7月に皮膚科の先生を囲んで行う予定です。
- ・ 瀧川の新たな旅立ち。
- ・ 今年も東京ビックサイトでの展示会に出展いたします。

6月/30(水)7/2(金)

機能食品研究所 梅田です。

いつも大変お世話になっております。

「データ消去ソフト、さっそく買いました。」

「情報漏洩をさせない仕組み、感心しました。」というお便りをいただきました。ありがとうございます、励みになります。



8号です。

### ■疲れた時に、してしまう行動。

前にお話させていたいただきました通り、秋・冬は皮膚が汗をかきにくく、空気が乾燥している事から、皮膚の試験を多く実施させていただいてお

ります。

多く実施しているという事は、それだけ出てくるデータも多いという事で、4〜5月はデータチェック・統計解析・作図作表の作業が山ほど発生するのです。そして、その結果を一瞬でも早く見たいという依頼社様のお気持ちに合わせるためにも厳密・丁寧・迅速にスタッフ一同が頑張っ

って作業をしております。おかげで目はショボショボ、肌はガサガサ、肩こりも凄い・・・

こんな時に私は、疲れ目や皮膚の評価等で使う機械で自分を計測し、「おお、悪い状態の自己新記録を更新した。私、かなり頑張っている。」と、自分で自分の苦勞をねぎらってあげております。

はい、・・・変ですね、私。

しかし、行動が変か変じやないかは別としても、このように測定機器を常日頃から扱う事により、測定方法のノウハウ

私のお気に入りの測定機



の蓄積・改良に繋がっております。趣味・趣向と実益を兼ね揃えるとはこの事を言うのかもしれないと思っっている梅田でした。

## ■茶話会の第1弾は7月に皮膚科の先生を囲んで行う予定です。

前号で「落ち着きましたら7月くらいから皆様をお迎えして各分野の先生方との茶話会を始めたいと思っております。」と書きました。

すると皆様から「どんな専門家の先生をお招きするの?」「試験の依頼が決定していない状態では行き辛いなと思っっていたので、このような機会は嬉しい。」「というお便りをいただきました。

このようにお便りをいただき、ご期待いただいているからには「始めていきたいと思っっている」という先延ばしが可能な表現よりも「実施します」という断言に変えねばと決心しました。

そしてその茶話会の内容ですが、遠方から三重県津市の弊社の建物(近鉄・JR津駅からバスで10分)までお越しいただいたお客様から「あ、満足した!来て良かった。」「と言っただけのようなプログラムを考えようと思っっております。

よって、不必要な事は省き、皆様が求めてられる内容を膨らませた構成にしようと思っプログラムを試行錯誤しながら作成中です、次号で具体的に説明いたします。

このように、プログラムはまだ決まっっておりませんが、三重大学の専門家の先生にご出席のお願いをし、ご快諾いただきました。

7月 医学部 皮膚科

磯田憲一先生

「皮膚試験や美容用品の試験について」

9月 みえ治験医療ネット・医学部 臨床創薬研究学

西川政勝先生

「内科試験・経口摂取が必要な試験について」

11月 工学部 ナノセンシング研究室

野呂雄一先生

「音による痒み評価の方法の技術について」

一番早い時期に皮膚科 磯田先生にお願いするには理由があります。前にもお話させていただきましたとおり、秋・冬は汗をかきにくいこと等から皮膚試験に最適です。

そしてその秋・冬の試験の実施の検討のために、初夏の頃からお問い合わせ

わさが増えて参ります。それならば、その時期に皮膚関連の測定機器のデモンストレーションと、皮膚分野の試験をする時の統括医との交流会を行なおうと思ったのです。

このような感じで、茶話会を実現する計画が進んでおります。

こんな事をして欲しいというリクエスト・工夫等ございましたら、ぜひお寄せください。

7月については28日(水)の開催を考えております(昼食付です)。

ただいま、医学関係・食品・化粧品・ヘルスケア用品関連の学会やイベントと重なってしまっていないか等を調べている所なので、来月号で正式な日程を告知させていただきます。

## ■瀧川の新たな旅立ち。

弊社の瀧川ですが、海外に語学留学をするため、5月末に退職する事になりました。

瀧川は、被験者さんが不便を感じられないように、摂取方法・注意事項などの説明書をイラスト入りで解りやすく作ったり、試験現場では被験者さん・医師・看護師・現場スタッフが不便を感じないように、案内板やタイムスケジュール表などの便利ツールを改良し続けてくれました

た。ちなみに、この機能食品通信のイラストも瀧川の作品であり、数ヶ月先の分まで描いておいてくれました。こんな所でも不便を感じさせない能力を発揮とは、さすがです。

この瀧川ですが、今まで色々なお客様から、試験の詳細を詰める打合せや展示会などでご愛顧いただきましたので、メールやお電話でのご挨拶と並行しましてこの場でご報告とお礼を申し上げます。

## ■今年も東京ビックサイトでの展示会に出展いたします。

6月/30(水)〜7/2(金)

弊社は新規顧客開拓・営業活動の場として東京ビックサイト等で開かれるインターフェックスジャパンという製薬関連のイベントに毎年出展しており、今年で5年目になります。

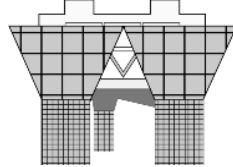
あれは今を遡ること5年前、弊社から車で40分の所にある万協製薬株式会社の松浦社長から「一緒にブースを出そうよ」とお誘いいただきました事が出展のきっかけでした。この万協製薬様は、いろいろなメーカーさんのスキンケア剤を受託製造される会社様です。

お誘いを戴きました時、出展用パンフレットに書かれている正規料金が破額なものであって驚きました。弊社が起業した当初は三重大学様・

三重県庁様・三重県産業支援センター様・NPOバイオものづくり中部様がバイオジャパンや食品関連の展示会に出展される時に無料同然で間借りさせていただいておりますので、今まで弊社は恵まれていたのだと知り、感謝しました。そして、これからは一秒たりとも出展時間を無駄にしないぞと気が引き締まりました。

そして次に、インターフェックスジャパンは製薬の催しなので、食品や化粧品の評価をなすわいとする我が社が出す価値は有るだろうかとも思いました。

しかし松浦社長は「製薬企業さんへの新規開拓の営業活動は分野が違つから難しいと思つて居るの？ 現に僕という製薬会社が君に仕事を頼んでいるのだし、ニーズは有ると思つよ。費用が気になるなら、出展手続きや設営を手伝つてくれ



たら、無料でいいよ。」と、私が新しい世界の開拓にチャレンジしやすいように優しく背中を押してくださったお蔭でした。

そして新規開拓を目指した展示会出展の結果ですが、1年目は万協製薬様に会いに来られる会社さんに欠かさずご挨拶をして名刺を頂くという作戦を立て、それを徹底して実行し、予定通り完了。

2年目は、1年目に頂戴した名刺の方々に前もって季節の挨拶や招待

状をお送りして印象付けをしておきました。しかし残念ながら効果は薄かったからか、前の年と同じく名刺をモクモクと集める結果となり、来年の出展は止めておこうかと心の中で思いました。しかし、帰りの道もりかもめモノレールの中で松浦社長から「少しは昨年お会いした方とお話出来ていましたね。商売というのは牛のヨダシのようなもので、出し続ける事に意味がありますよ。また来年も一緒に出しましょうね。」とお声がけいただき、「よし来年も出さう」と決意しました。(2年目まで無料で間借りさせていただきました。)

そして迎えた3年目、努力は実を結びました。多くの方々から「今年も元氣そつだね。」「招待状ありがとうね。」「今度、営業に来てよ。」「とお声がけいただけるようになり、おかげで今となっては、製薬会社様からのお仕事が半数を占めるまでになりました。

その分岐点となった【ヨダシの話】が、今も忘れられません。

回覧・印					
------	--	--	--	--	--

差し支えが無ければ回覧いただけると幸いです。

最後のページまでお読みいただき、ありがとうございました。