

機能食品通信

第56号

発行 (株)機能食品研究所

■今回のテーマ

- ・ 5月アイフィア、7月インターフェックス
- ・ ダイジェスト冊子プレゼント



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。

先月号は『LINEスタンプを自作し、審査申請をしました』というお話でした。

皆様から「血液検査の正常値の話題になった時に使う正常値が分かるスタンプ、良いアイデアと思います。」「どこかにイラストは外注かなと思ったら、梅田さんが絵を描いたということにフィットワーク軽く色々なものを創出している機能食品研究所のカラーを感じました。」「その自作スタンプ、欲しくなりました。審査通過したら教えてください。」「という言葉をいただき、ありがとうございます。4月17日の審査開始日に審査を申し込んだスタンプですが、現在のところ結果待ち状態のままです。毎朝、審査結果のページを確認しに行くのが日課となっております。



■5月アイフィア、

7月インターフェックス

■今年は先ず先にアイフィアに出展

先月号の文末のニュース欄に【news:展示会iffia(アイフィア):国際食品素材/添加物展・会議・HFC(エイチエフイー)・ヘルスフードエキスポ】(東京ビックサイト 5月21日(水)〜23(金))に出展します。産官学連携コーナーでパネル1枚を掲示し、その前でチラシを配布しております。今号にご招待券を同封いたしました。梅田の姿をお見かけになられたかたは是非お声がけください。【と記載し、ご招待券を封入させていただきました。】



パネル前の梅田

それをご覧いただいた皆様から「3日とも会場にいるんだね。ならば、どこかで寄らせて貰うね。」「とか「立ち話をしに行くよ。」「うちも出展しているから、ブースに寄ってね。」「当日連絡が通じる電話番号を教えてください。」「というお声をお寄せいただきました。このようにお声をかけていただけて、嬉しいです。皆様にお会い出来るのが楽しみです(この文章は展示会の前に書いておきます。)(。)

■そして7月はインターフェックスジャパン

審査結果のページを確認しに行くのが日課となっております。

アイフィアの次は7月にインターフェックスジャパンに出展いたします。毎年、万協製薬株式会社様と出展を一緒させていただき今年で9年目になります。(今月号にご招待券を封入いたしました。)

■ダイジェスト冊子プレゼント

■プレゼントキャンペーン

メーカー様には今年2月号から毎月『エト試験のト



サインの作りかた、動物試験の種類などサッと確認できる冊子、無料でお渡します。『というキャンペーンチラシを機能食品通信に封入させていただいております。予想以上の応募のご好評をいただいております事などから、もう少しそのキャンペーンを続けようと思っております。今号はその冊子(ダイジェスト冊子)が出来るまでのお話です。

■10年間お客様の所にご訪問させていただき、気付いた事

あくまで私の考えなのですが、2004年4月に起業してからお客様の所に訪問させていただき続けて気付いた事が有ります。初対面時に弊社の会社説明は不要なのでは?・・・と。当たり前の話ですいませんが、お客様は日々様々な業務を抱えられております。臨床試験の事を朝から晩まで毎日お考えになられる時間は無いのです。梅田が来た時にも、聞

きたい事とそれに付随する新情報を効率的にご質問されると同時に情報を頭の中でまとめられ、梅田が帰ったら臨床試験以外の業務に頭の中を切り替えられるのです。お客様のお時間はとても貴重なのです。

よって梅田を目の前にされたら、先ずはお客様が聞こうと思われた事を十分に聞いていただくのが最良なでは思っております。

そういう理由から、初対面のかたであっても私は「メール・お電話でいただきました内容は〇〇ですね。その後〇日経っておりますが補足事項等ございますか?」と本題からお話を始めております。本当は自社の

強みなどをスラブラと並べ立てたいのですが、それは止めております。その理由ですが、先ずはご用意された質問をされた後「とはいえ梅田さんの強みはどのですか?」のよう聞いてくだなる事が多いからです。

一番嬉しかったのは「今、お会いして分かったのですが、私が数年かけて開発してきたサプリメントの臨床試験企画について、何とか他人事ではなく自分の事のように梅田さんは聞いてくだなる事ですね。」「と言っていた事です。そしてその方からは後日「ホームページの機能食品通信のバックナンバー、読みましたよ。特に37号の『機能食品研究所は、なぜ10日で速報を出せるのか?』(第6回:速報編内)【話し声がパタリ止む時期】』が面白かったです。熱意と第三者評価の立場のバランスが絶妙ですね。」「とお褒めいただきました。

■試験本番中の梅田は第三者。

先述の記事について該当記事を少し説明させていただきます。
弊社の臨床試験は以下の①～⑨の行程を経ます。

- ①仕様書作成：試験のデザインを作成。
- ②計画書作成：仕様書を基に文章化。
- ③倫理委員会：ヒトでの試験をする為に計画書等の審査。
- ④被験者募集：試験の目的に最適なモニターさんを選出。
- ⑤試験実施：被験物質を摂取・使用し、定期的に測定。
- ⑥速報：主要解析項目のデータ集計・グラフ化。
- ⑦グラフ案：グラフ案を作成。
- ⑧文章案：文章案を作成し、納得のいくまで練り上げ。
- ⑨完成：仕上げ。

【①仕様書作成～④被験者募集】の行程に於いて、お客様のお考えと想いをしっかりと伺い、私は「それならば、この測定項目とこの計算方法が最適です。」「はい、このデータも参考にしたいとおきましてしょう。」「この工夫をする事により精度を更に上げ、細かな有効性データも見逃さないうついでです。」「はい、何度か熱い気持ちで打合せを重ね、お客様の目的・目標を実現するお手伝いをしております。」

そして【⑤試験実施】の行程になり、いよいよ明日から試験本番摂取・塗布・使用開始がスタートですという時、私はお客様に「【⑥速報】提出時、つまりキーオープン(群の内訳開示)完了まで、試験の公平性を守るため、感情を入れないメール文章での連絡に切り替わります。お手数をおかけしますが、なるべくメールでの連絡をお願いします。」「とお願いし、試験実施中は客観評価の精度を徹底して保っているというお話です。もちろん【⑥速報】のキーオープン直後に熱い気持ちのスイッチが再び入り【⑦グラフ案～⑨完成】に取りかかります。」

■ご面談をいただく時の便利ツールを考えました

この機能食品通信ですが、毎号色々な話題を書いてまいりました。「臨床試験の種類」「皮膚測定機器の種類」「試験デザインの作り方」「仕様書作りのこだわり」「試験現場にお客様に見学していただく方法」「動物試験(前臨床)の種類」などです。

数年前頃から、それら機能食品通信のバックナンバーをご訪問時に持参し、お客様から質問をいただきました時に、該当号を取り出し、そこに赤ペンで『丸や線』を付けながら「これが皮膚の保湿性の測定機器です、隣にあるのは蒸散量でバリア機能を測ります。」「とスムーズに説明できるように努めております。そうすればお客様はメモをする必要も有

りませんし、それに関連した内容もパッと見ていただけるのです。各号が入ったクリアファイルにテプラシールで「ヒト内科」「ヒト皮膚」「動物」と目印を貼り、サッと取り出せる

ようになっていました。よく使う号とたまに使う号の傾向も分かってきて、不足なく少し多めに持ち歩きました。複数

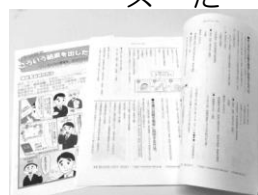


枚使ってお話しました時に黒色の綴り紐をお渡ししましたところ評判が良かったので、紐の束もクリアファイルに挟んで持ち歩きました。

このようにお客様とのお話中にサッと取り出して赤ペンで『丸や線』を付けながらお話をするのですが、お客様に見ていただきやすい向き・場所に紙が置いてあります。少し身を乗り出してテンポ良く話しながら逆向きの文章を見ながら書き込むのですが、綺麗に書くのは困難でした。しかし、だんだん毎回『丸や線』を付ける場所の傾向が分かってきたので、それならば予め記入しておこうという事にしました。

そして有る日、お客様にご面談いただいている時に「梅田さん、うちの会社の別部署に貴方を紹介してあげる話、先ずはパンフレットを渡しておいてあげるとよ。」と言っていただけだった時に「よくお話で出る機能食品通信の過去号に表紙(会社案内)を付けて紐で綴じたものを作ってみます。それならお渡しいただけますでしょっか?」と伺いましたという

「それ良いね。分かりやすいよ、きっと。」と言っていただけでした。それをきっかけとして、機能食品通信ダイジェスト冊子の第1バージョンが出来上がりました。



その後、そのダイジェスト冊子を持ってお客様の前へ伺うようになりました。その冊子に載っていない内容について「今まで書いた論文やメディア発表ってどっこのがあるの?」「提携して買っているというPO法人みえ治験医療ネット」について詳しく知りたい。「貴社が三重県庁のライフインベション総合特区の協力機関をしているらしいけど、その総合特区の全体像を知りたい。」などのご質問をいただく事があります。その内容は後日その冊子の表紙部分に新ページとして加えることにしております。その積み重ねにより現在では表紙ページ部分で12枚、機能食品通信の過去号部分で7号分という構成になりました。興味いただきましたら、同封の申込FAX用紙にてお申し込みください。

回覧・印

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。差し支えが無ければ回覧いただけると幸いです。