

機能食品通信

第75号

発行 (株)機能食品研究所

今回のテーマ

- ・出張セミナー(勉強会)で情報劣化を防止
- ・立ち上がる梅田



機能食品研究所、梅田です。いつもお世話になっております。空気が乾燥してまいりましたため、加湿機の出番が増えてきました。先月号は

【機能性表示食品の制度説明についての出張セミナー(勉強会)を始めました。】「展示会のポスター掲示にハンガー掛けを使用」というお話でした。皆様からセミナーについて「ちょうど社内で情報の並列化をしようと思っていた所です。」「テレビ会議を使って全国の支社で聴講して良い?」(梅田)はい、「もちろん構いません。」「展示会について「面白かったですよ。」「という、暖かいお言葉・お問い合わせをいただきありがとうございます。いつも励みになっております。

機能性表示食品の制度説明のための出張セミナー(勉強会)



既存の制度について(栄養機能食品・トクホ)
新制度の概要(機能性表示食品)
商品の例
対象商品となるかの判断
安全性の根拠
生産・製造及び品質の管理
健康被害の情報収集体制
機能性の根拠
表示の内容

セミナー(勉強会)の目次

■出張セミナー(勉強会)で情報劣化を防止。

●先月号の反響。

先月号に『出張セミナー(勉強会)』のチラシを同封させていただきました。お問い合わせのお電話や、お客様の所へのご訪問時に開催方法を詳しく教えて欲しいというお話等いただき、誠にありがとうございます。

●お客様のお声。

機能食品通信10月号では『倫理委員会での審査で必要な被験物質や対照物質の情報について、どのような資料が必要です』というご説明、11月号では『機能性表示食品の制度説明に関する出張セミナー(勉強会)を始めました』という話題



でした。いずれもお客様から「こういう内容を皆さんお知りになられたのでは?」というアドバイスをいただき、記事にいたしました。

それをご覧になられた方から「梅田さん、お客様とのお話からお客様のニーズを把握する事はとても重要だと思いますよ。ちなみに関東入はどのくらいの頻度で来られていますか?」というご質問をいただきました。

私は関東に1〜2週間毎に泊まりがけ、関西・中部等は必要に応じて日帰り毎週のようにご訪問しています。私が営業マンとしてお客様の

意向をしっかりと伺い、その内容を『試験に携わられる先生』と『弊社試験運営スタッフ』に正しく伝えております。そして私も臨床試験の現場に立ち、お客様の意向通りに実施しております。もちろんお客様が発注された臨床試験現場の見学や測定などをしていただく事も可能でございます。見学等していただく方から、よくいただく質問に『臨床試験は何曜日を実施する事が多いの?』というものがあります。土日を実施する事が多いです。弊社の場合、被験者様のお仕事等のお休みの日が土日という事が多いため、自ずとそのようになってまいりました。もしくは連日の測定が必要な場合は平日の晩などの実施もございます。

このように私は、平日にお客様の所にご訪問をして『お客様の意向』を一心に受け止め、その記憶と熱意はそのままに土日は『臨床試験実施』のご訪問の無い場合の平日は『計画書作成、結果解析、報告書作成』などを行っております。

●皆様が直面されている問題。

話は本題である出張セミナー(勉強会)に戻ります。最近、お客様と出会った時に「11月号のチラシ、見ましたよ。出張セミナーをしに来てくれるというのには良いアイデアだと思いますよ。1人でセミナーを聞きに行くべし、その後の情報共有が素晴らしいよ。」というお話を多く聞

かせて頂いております。そのような内容を複数の方から伺いました事から、それらを混ぜて1つの物語としてお話をさせていただきます。

とある食品メーカーの開発担当者であるA様。都内で開かれたセミナーに、会社の代表としてA様が1名で聴講しに行かれました。とても勉強になったこの事。さっそくA様は、そのセミナーの内容を正確に社内開発担当の皆様の前で説明されました。それをお聞きになられた方々から別の部署の方々へと次々と伝わるうちに、伝言ゲームのように情報が劣化してしまっただけです。そのため、いざ機能性表示食品の開発に関する社内会議をしても制度自体に関する皆様の理解が曖昧だったそうです。そのうえ皆様各々が新聞、ネット、他社の方から得られた断片的な情報も混ざり合ってしまう、皆様が正しく何を知らず何を知らないのかの把握に苦労されたそうです。対策として全員で同じセミナーを聞きに行くにも人数分の会場への移動時間が勿体無いし、人数分のコストもかかる。そんな事を考えている時に出張セミナー(勉強会)のチラシをご覧になられ、梅田がセミナーをしに会社に来てくれるので移動時間もかからないし、何人で聞いても料金一律、これは良いかも思わないと思われたそうです。

皆様からこのようなお話を伺い、お客様の直面されている問題を具体的に知る事が出来ました。ありがとうございます。

今月号にもお試しキャンペーン価格のチラシを同封いたしました。ご覧いただけますと幸いです。

■立ち上がる梅田。

●出張先のホテルにて。

出張先のホテルでの話。先述の通り、私は1〜2週毎に泊まりがけで関東のお客様の所にご訪問しております。三重県の津市内の自宅から片道3時間で東京に着けるので、朝6時に自宅を出発して9時には東京駅に到着です。そして夕方まで複数のお客様の所にご訪問します。

11月の有る日、その日の関東でのご訪問を完了し、晩に都内のホテルに到着。ホテルの室内にてコンビニ弁当を食ながらテレビを観ておりました。そのテレビ番組は、会社オフィスで背の高い机を使用し、立ちながら事務作業やパソコン作業をするというもの。海外と国内の会社さんの事例が紹介され、事務作業机だけでなく会議用机も背の高いものを使用されている所も有るとのこと。

私はそのテレビを観ながら自分の生活を振り返りました。出張日や臨床試験現場など身体を動かす仕事の時は1〜2万歩ほど歩きますが、報告書執筆などの日は、びっくろくろすけほど歩数が少なく朝起きてから仕事

をして自宅で風呂に入るまでの間の1日 500歩未満なんて事もあります。

私の腕時計の液晶画面には1時間毎に「スタンドの時間です！ 立ち上がって1分間ほど動きましょう。」と歩行を促すメッセージが流れますが、いま仕事が良いところだから立ちたく無いなあと思視してしまう事ばかり。使う機の背が高ければ、歩いてはいなくとも、足腰の筋肉を使う事になるので運動不足の解消になって良いかもしれない。そんな事を考えているうちに食事も終わったので、ホテルの室内で残った仕事を済ませて入浴して就寝。そして翌日も関東でのお客様の所にご訪問。

●立ち上がってみたい梅田。

そのテレビを観た翌日の帰りの新幹線。背の高い机についてネットで調べてみると色々なメーカーさんがスタンディングデスク等の名前で発売されている事が分かり、使用体験談が載っているブログもいくつか読んでみました。読むうちに何だか私も立って仕事をしてみたい気持ちになってきました。そのデスクを購入する事も考えましたが、組み立てたり配置する時間が惜しいと感じました。そのうえ買ったが良いが、梅田に立つ習慣が身につかず、社内のオフィエと化してしまう事も勿体ない。そこで、手軽な方法として私の仕事机の後ろの壁面に並べてあるメタルラックにパソコンを置いてみる作戦を立てました。

●立ち上がった梅田。

数日後、未だ誰も会社に来ていない時間のうちに私の事務机の後ろにあるメタルラックの上部2段分の荷物を片付けて空っぽにしました。残りの棚の収納物はそのままです。

そして、直立した時に肘の高さにあたる部分と胸あたりに各々棚板を移動。肘の高さの棚板にはパソコンのキーボード・トラックパッド・絵描きタブレットを配置。胸の高

さの棚板にはパソコンのモニターを配置、モニタの画面の中心は私の目の高さになっています。

配置後の出来上がりを見て、何だか良い感じかもしれないと満足。試しにパソコン作業を試みたところ、とても新鮮な感じで仕事が



出来ました。私は熟考する時、椅子に全体重を預けて深く腰をかけ、ウムムと考えを巡らせます。しかし立ってのパソコン作業の初心者である私は、それに変わる立ちながら出来る熟考ポーズが思いつかないため、今のところ熟考時には椅子に座る事にしておきます。

それから数日、弊社にいらっしゃったお客様から「梅田さん、それ何ですか?」と質問をわけても思いのほかに簡潔な説明内容を用意してウキ

ウキして待っていたのですが、誰も聞いてくれないのです。ひょっとすると、立ち上がって行う仕事は有名すぎて話題にすらならないのだろうか。よく考えてみたら来客時はパソコン電源を消しているの、棚にパソコンを飾っているだけに見えていたのが正解のようです。



【news】三重県主催による「機能性表示食品の制度活用セミナー」が1月27日(水)13時30分～16時10分に、三重県工業研究所(三重県津市)にて開催されます。講師は太陽化学株式会社 ニュートリション事業部 研究開発グループ 小関 誠様と、私(梅田)でございます。詳細はこちらのURL(三重県ホームページ)をご覧ください。
<http://www.pref.mie.jp/TOPICS/2015110363.htm>

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。ごめいませ。