



私にとっての
“おふくろの味”



印藤 晴子

このお仕事をしていると「身体は食べた物でできている」ことを痛感させられます。でも、毎日の食事が重要な理由はそれだけではありません。食材の栄養素やバランスも大切ですが、好きな人たちと手作りの料理を囲むひときは、心の栄養になるんですよね。あなたには忘れられない味がありますか？今回はスタッフが“おふくろの味”について語ります。

僕の母はあまり料理が得意ではなかったような気がしますが、子どもの頃は週に1回くらいのペースで夕食にカレーが出ていたのを覚えています。ジャガイモやニンジンなどの具がごろごろしている、普通の家庭的なカレーでしたが、その日作っても、なぜか一晩ねかせたようなコクのあるカレーで美味しかったです。ちなみに、うちの嫁の自慢料理は麻婆豆腐なので、息子にとってのおふくろの味は麻婆豆腐になるのでしょうか。



芝生の植付けが終わりました。梅雨の大雨で目土が流れ、やり直したりもしましたが、何とか根がはりホッとしています。ついでにプラスチック製の小さな砂場も買いました。蓋付きなので雨の日も安心です。我が家の庭を徐々に公園化しようと思っています。隣りは本物の公園なんだけど(笑)。



重富 幸治郎

私の母は勤めていたので、平日は手早くできる料理が多かったのですが、日曜にはおやつにカステラを焼いてくれたり、夕食にちらし寿司を作ってくれたりしました。私も子どもたちが幼い頃には、お祝いの時に母直伝のちらし寿司を作り、でんぶや錦糸卵でケーキみたいに飾って、子どもたちを喜ばせていました。今は忙しくて、ちらし寿司も作っていませんが、子どもたちに孫ができたなら、またお祝いの日に作ろうとひそかに企んでいます。



実松 千恵子

フラダンスを習い始めて4カ月。あまり上達していない気がしますが、とりあえず病欠以外は休んでいません。そして、なんと7月10日に発表会があるのです！私たち新人も初めて人前で踊ります。今は悪戦苦闘の日々。上手に踊れるようになったら、衣装付きの私の姿をお披露目しますね。

私にとってのお母さんの味は、甘い卵焼きです。お砂糖たっぷりとお醤油も入っていたような気がします。遠足や運動会のお弁当に必ず入っていて、おにぎりと一緒に食べた思い出があります。家でもおねだりすると、すぐ作ってくれました。大人になってから自分で作りましたが、どこかが違うんです。姉も母の卵焼きを真似して作ってくれますが、姉の味もなんか違う…。シンプルな料理ほど難しいですね(汗)。



週1回の韓国語レッスンを休まず続けています。最近は韓流映画のDVDを観ていて、簡単なフレーズは聞き取れるようになりました。一度習った単語を覚えていると嬉しいですね。でも、何を話しているかはわかっても、自分が話すのはまだまだ…。先は長いけど頑張ります！



沖知 美

月刊 つばさ



ORTIC

あなたと、あなたのお店を訪れるお客様の健康のために、お役に立てたら幸いです。

2011年7月号

海を越えたコミュニケーション



せっかく福岡でビジネスをさせていただいているのだから、アジアに目を向けていくべきだと常々思っています。実際に海外でお話をさせていただくこともあるのですが、商品の良さは認められても、商談が成立するまでには多くの障害が立ちふさがります。言葉の壁、ビジネスにおける価値観や商習慣の違い…国内の商談ではありえないトラブルが起こりとまどうこともあります。

そんな経験から学んだのは「ビジネスには、いかに提案力と柔軟性が重要か」ということです。そして相手が理解してくれて、初めて取引が成立します。

伝える内容と順序にも気を配ります。まず「こちらができることとできないこと」を先方に伝えておくことなど、仕事に対する信念や揺らいではいけない条件などは、先に理解していただくほうが、結果的にトラブルが避けられるようです。そのうえで「精一杯やらせていただきます」という誠実な態度を示すようにしています。

原発事故の影響で、今、日本製品に対する評価も変化し、「安心・安全」という評価が揺らいでいます。これからはまず商品の安全性から説明しなければなりません。さらに高度な交渉力が求められることは間違いありません。でも、ハードルが高いほど、やりがいもあります。

その原動力は、やはり商品。「世界に通用し、長く愛される健康食品」を開発すること…それが「この商品を多くの人に知ってもらいたい」という気持ちを強く、海を越えたコミュニケーションに挑戦させてくれるのです。

株式会社ORTIC
代表取締役

印藤 晴子



サプリはなし 新商品ができるまで

～OEMの成功例 その①～

ORTICでは、OEM(受託製造)を承っています。このコーナーでは、新商品開発の際に役立つ情報をお伝えしていきます。今回はOEMの成功例をご紹介します。

成功例1 通販会社A社様の場合

客単価が大幅アップ!

A社様は、最初に『還元型コーキューテン』のOEM商品を発売されたクライアント様で、1年間で着実に売上げを上げ、リピーターも定着しました。そして次の新商品を出したいとのご相談をいただきました。

弊社に対してはA社様からは「質問や相談をした時の返事が速い。要望に対して柔軟に対応してくれる。他社で開発するよりコストがかからない」と評価いただいております。A社様は『還元型コーキューテン』のOEM商品を作る際、弊社の「**クイックスタートプラン**」をご利用されています。これは、既にORTICで販売実績のある商品を商品名やパッケージを替えてご提案するもので、独自の商品を開発する際にかかる時間とコストを抑えることができます。A社様は次の新商品についてもこの「クイックスタート

プラン」をご利用されることになりました。

新規客を開拓するには厳しい現在の市場で、どんな新商品を発売すべきか話し合い、今回は

既存客の客単価を上げることを目標にしました。そこで『還元型コーキューテン』の購買層である40～50代のお客様に人気がある『アサイーベリー』の商品を開発することになったのです。パッケージデザインを練り、内容量も変えて発売された新商品は、**既存客の客単価を予想以上に上げる結果**を出し、A社様に大変喜んでいただきました。



成功例2 食品卸会社B社様の場合

リピート性の高い商品を新開発!

B社様からのご依頼は「二日酔い対策と滋養強壮に特化した栄養ドリンクを開発してほしい」とのことでした。他社が出している商品を参考にされたく、それと同じ果物のエキスを素材にしたいと言われました。しかし、ORTICでその果物の成分を調べたところ、二日酔いに効くという根拠はありませんでした。これでは商品の訴求力が弱くなってしまいます。そこで**新規に、二日酔いに効果がある天然由来の成分を探して、ご提案**させていただきました。試作品をつくと気に入っていただけましたので、最後はコストをできるだけ抑える努力をして、製造に入りました。**ゼロからスタートした商品開発**でしたが、B社様にご希望された商品が完成できたことを嬉しく思っています。

一度販売しただけで終わってしまう商品では意味がありません。**商品開発で大切なことは、リピート性のある商品をつくること**です。そのためには「体感できて、飲みやすく、価格が手頃」でなければなりません。新規の開発は1年くらいの期間を要しますが、納得のいく良い商品をつくり上げることが重要です。



それ、ウソです

丸山寛之

第44回

ビールと痛風

夏は痛風の季節といわれる。汗をかくと尿量が減るからだ。また、激しい運動をするのもよくないし、酒(特にビール)の飲み過ぎにも問題がある。(丸山寛之編著『名医が治す』=マキノ出版)

これは常識的な通説である。が、それに対する異論を、二人の専門医が述べている。

痛風は、血液の中に尿酸という物質が異常に増加した「高尿酸血症」がベースとなって起こる生活習慣病だ。

高尿酸血症になりやすい生活習慣は六つ — ①プリン体の多い物の食べ過ぎ。②水分の不足。③肥満。④酒の飲み過ぎ。⑤激しい運動。⑥ストレスだ。

プリン体は細胞の中にある成分だから、動物はみんなもっているし、植物にもすべて含まれている。それを食べると、体内で分解されて、尿酸ができる。だから高プリン体の食べ物をたくさん食べると、尿酸値が上がる。

例えば豚、牛、鶏のレバー類。カツオ、サバ、イワシなどの背青魚、白子、エビ、イカ、煮干し、干しシイタケなどが主な高プリン体食品だ。といっても、食べ物によってできる尿酸の量は、体の中でつくられる尿酸の6分の1に過ぎない。食べ過ぎなければいいわけで、神経質に制限する必要はない。

体の中でつくられた尿酸の3分の2は、尿から排泄される。水分の取り方が少ないと、尿量がへり、尿酸の体外への排泄が少なくなる。肥満も尿酸の排泄を低下させる。

酒は、アルコールの代謝に関連して尿酸をふやすが、そのうえビールにはプリン体が含まれているので、さらに要注意である。

運動は、ウォーキング程度の軽い運動だと尿酸値を下げるが、激しい運動は逆に上げる。激しい運動によって分解される筋肉中の物質が、尿酸のもとになるからだ。

それから、ストレスがかかると出てくるアドレナリンなどの「ストレスホルモン」も尿酸値を上げる。

— というようなわけで、「ビールはダメだから…」と、焼

酎やウイスキーをチビチビ飲んでいる痛風の人を、よく見る。

だが、そんな心配は全くご無用。西岡久寿樹・東京医大医学総合研究所長によると、30分間で500㍉のビールを飲んだときの尿酸値の上昇はわずか0.2㍉だった。

「尿酸値は、ちょっと運動しただけでも1㍉前後、上昇する。0.2㍉ぐらい、どうってことはない」(注=尿酸値の基準値は血液100㍉中7㍉)

納光弘・鹿児島大学医学部内科教授は、ご自分が痛風になったとき、「これは神様が与えてくれたチャンスだ」と思い、わざと大酒飲んでみたり、酒の種類を変えてみたり、逆に禁酒したり、自分の体を実験台にしていろいろ試しながら、尿酸値を測定した。

結果、わかったことは、ビール6本とか焼酎や日本酒を5合以上も飲んだ翌日は、確かに尿酸値が上昇した。だがビール1本や焼酎1合は、尿酸値には全然、影響しなかった。むしろいっぺん下がりました。

「アルコール自体には尿酸値を上げる働きがある。しかし、酒飲みにとっては、適量のアルコールならば、飲んだほうがストレス解消に役立ち、逆に尿酸値を下げる効果がある。ビールに含まれるプリン体の量は100㍉中わずか5㍉。レバーや白子などと比べると、微々たるものです」

納教授のその体験は、『痛風はビールを飲みながらでも治る!』(小学館文庫)に詳しい。

言うまでもないことだが、それはあくまでも適量(缶ビール1コ程度)に限った話、飲み過ぎは絶対禁物ですよ。



丸山寛之 プロフィール

NPO法人日本医学ジャーナリスト協会会員。1932年、鹿児島県生まれ。新聞記者、医学雑誌編集者を経て医療ライター。著書=近刊『『がん』はいい病気』(マキノ出版)「読むサプリ」(明拓出版)のほか、「この酔狂な医者たち」「名医が治す」など。雑誌『壮快』に「名医に聞く」、地方新聞16紙に「健康歳時記」を連載中。

