

# Wellness Monthly Report

2019.1.31

No.7

## 新ステージへ進むスーパーフード 波に乗る雑穀、藻類や植物性プロテインの台頭も

### 総力特集

スーパーフード 次のステージへ

### 特集

ヘルスケア産業2019

### 特集

2019年の注目企業





## 酸素水への熱意を買われて入社 『WOX』と企業をつなぐキーパーソンに成長

(株)メディサイエンス・エスボア 営業担当

**山野井 直子 氏**

酸素を高濃度含有する水『WOX』の製造販売企業である同社で、山野井氏は初の営業担当社員となつた。健康飲料やサプリメント以外にも、魚の運送用水や車の燃費を抑える用途などにも展開し、多様な用途がある酸素水の魅力に引かれて集う多くの関係者をつなぐ役目を担う。その役割は、業容拡大に比例して重要性を増している。

(聞き手・文：越中 矢住子)

### —入社のきっかけは？

**山野井** 医療機器と高濃度酸素水『WOX』を販売する企業に勤務していたときに、『WOX』の魅力を知った。それで酸素への興味が湧き、勉強した。

その熱心さを松本社長に買われて、2016年に入社。当時は『WOX』の開発者で研究畠の社長が自ら営業もしていたが、販路も拡大した時期に初の営業社員として入社した。

### —大変だと思ったことは？

**山野井** これまで医療機器や損保、証券などBtoCの仕事が多かった。

現在はBtoBを中心で、会社対会社の契約を結ぶ場合、個人レベルで意思決定しても、会社の方針が違えば契約できない。

当初は、社長の考え方や会社の方針に添って契約を締結することに慣れておらず、自分の考え方との差異が生じ、方向性を軌道修正する際に心をコントロールすることが難しかった。しかし、2年が経過した今では、ベクトルが会社と合ってきた。

### —仕事に手応えを感じている？

**山野井** 酸素水という特殊な商品の販売で、普段会えない大手の社長や役員などと面談できる。これはなかなか一般の企業では体験できない。

今年に入り、大手との契約がまとまることが増えた。この半年は忙しくなってきた。また、社員が少ないこともあるが、今では展示会や各種イベントの出展準備など、会社の窓口となる業務は全て一任してきた。

イベント時には、販売代理店や外注企業の方などにボランティアスタッフとして手伝ってもらっているが、皆『WOX』が好きでつながっているユニークな集団となっている。

社長のオープンな性格が手伝ってか、大勢の人が集まってくる社風も影響しているのかもしれない。

社長は常日頃、「会社は幼稚園規模。外出したときは学ぶ気持ちを持つように」と言っているせいか、私をはじめ社員は関係企業からさまざまな意見を聞く姿勢ができていると思う。

そのため、何か行き違いなどがあっても、大きなトラブルには至っていない。

### —会社は上昇気流に乗ってきた？

**山野井** 大手企業と付き合えるようになってきた。某DgSチェーンでは『WOX』をお試し販売したところ売れ行きが良く、本採用につながり、全国規模での導入に発展しつつある。

将来的には、どこに行っても『WOX』が並んでいる状態を早く作りたい。それにより、多くの方の健康につながることを願っている。

その他、『WOX』を原料に企業とコラボした化粧品やドリンクを企画・製作中で、製品化が楽しみ。『WOX』を普及することが仕事上の夢と言える。

### —プライベートでの夢は？

**山野井** 海外へ旅行したいが、今は忙しくて難しい。

海外進出も活発になり、特に中国は好調で、化粧品『コルグレイス ベクトルパック』を1.4t、化粧水『WOX水』を6t単位で輸出している。

国内でも化粧品OEMが好調で年間20万本を出荷するなど、18年の後半から波に乗り始めてきた。19年は飛躍の年になると期待している。長期休暇が取れれば海外旅行をしたい。

.....

### プロフィール

1986年短大卒業後、証券会社の営業職に就く。その後、議員秘書を経て大手損保会社に転職するが、父親の介護のために退社。2015年に(株)メディサイエンス・エスボアに入社。趣味は観劇（ミュージカル・舞台・歌舞伎）と料理。旬のフルーツを使ったジャム作りが得意。53歳。