

NEWS & TOPICS

新たな試み、イベント情報など新着トピックスを発信します！

中国ショールーム紹介

見て、触って、実感していただけるショールームが誕生。

海外営業部の梁です。上海事務所のショールームを紹介いたします。ショールームは当社の既存製品を展示し、お客様へ提案することで、コミュニケーションをとりながら製品の魅力を感じていただき、当社研究の実力を宣伝する



ことができます。容器・資材を展示しているコーナーも設け、資材メーカーのカタログをお客様に紹介してパッケージまでのトータル提案を行います。また、研究のアイデアコンテスト処方も展示し、実際にサンプルを触っていただき、その場で商品化につながることもあります。アイデアコンテスト扱方はオリジナリティのあるものが多く、非常に興味を持っていただいております。現在コロナの影響により、研究員のみなさんは直接上海に來ることができませんが、ショールームのモニターで日本とテレビ会議で繋いで、ミーティングや打ち合わせを行っています。



容器・資材・研究のアイデアコンテスト処方も展示

China showroom introduction

お客様と研究員と直接話すことで、当社の処方をより理解していただくことができます。 (セントラルオフィス海外営業部:梁 欣雨)

令和四年 干支型石鹸

毎年好評のよこぎの干支 令和4年寅の干支石鹸について紹介いたします。

寅石鹸自体のデザインを担当した館澤です。コロナの時代に打ち勝つ、明るい気持ちになれるような華やかな雰囲気を目指して作成しました。石鹸は印象を際立たせるため、寅の縞模様をラベルに貼る仕様になりました。縞模様のラベルを貼る部分は、貼付位置がわかりやすいように石鹸表面を少し隆起した加工にすることで、サンプルとして仕上がった石鹸模型の模様に合わせてラベル型を調整するのに苦戦しました。コロナと丸い愛らしい寅に仕上がっています。

ばめ、おめでたい印象を高めています。デザインはゴールドの特殊紙に印刷しているため、金地にインクをのせた場合に、より鮮やかに発色するよう配色も工夫しています。ゴールドの煌びやかさと、繊細なデザインを楽しんでいただけたと思います。



よこぎの干支(令和四年 寅)

営業担当の測上です。干支石鹸の営業担当は翌年の年男・年女が担当することが多く、私も寅年生まれのため、担当させていただくことになりました。今年の1月にデザイナーと相談をはじめ、デザインの選定、傳専務にご尽力

4th year of the Reiwa period Zodiac soap

いただき試作を繰り返し、3月に寅型のデザインが確定しました。来年の事を言えば鬼が笑うと申しますが、年明けすぐから来年の寅の事を考えておりました。お客様から干支石鹸に貼るシールが取れやすいとのお声を頂いており、今回はシールを今までの物よりも強粘性のものに変更いたしました。勢いが盛んで行動力があふれていることのとえとして、『虎は千里行って千里帰る』ということわざがあります。勢いのあるよい年になるようお願いしながら、干支石鹸の製作に携わせていただきました。

(東京デザイナー:館澤 教子・梶岡 みゆき)
(セントラルオフィス国内営業部:測上 教司)

コチラから干支石鹸チラシをご覧になれます
http://www.cosmobeauty.co.jp/file/202109/r4_eto_chirashi_B5size_210901.pdf



部署探訪 VISIT DEP.

セントラルオフィス 大阪営業1課編 Osaka Sales Section 1.

大阪営業1課ってどんなところ？

大阪営業1課の殿田です。大阪営業1課は15名でメンバー、ベトナムといった海外の方も含み国際色豊かな部署となっております。最近ではバングラデシュ人のタンビルさんが新たなメンバーに加わりました。海外メンバーの強みは、WEB商談のみで新商品を獲得しているということです。提案活動としては、当社の強みである自社開発している原料など会社の財産を上手く利用したり、各国によって需要が変動することからその国にあった独自の提案を行っています。例えばベトナムでは気温が高く日焼けしやすいことからUV



営業業務課を交えるミーティング

クリームや美白効果のある商品の需要が高いです。また、1課では主に大阪、九州、東京に軸をおいて営業活動を行っており、毎週出張予定を組んで営業しておりますが、実務業務が思えないように最近では営業業務課の人数も増え、営業活動が円滑に進められるようにフォローしてもらっております。営業は会社の業績を担う重要な役割であり、お客様と直接接する“会社の顔”的存在でもあります。そのためお客様に正しい情報を

お伝えるために、ただ商談にいくのではなく事前準備も重要な業務の一環です。例えば新商品の提案であれば事前に研究部と打ち合わせをしたり、商品の設計であれば品質管理部と協力してお客様の商品に問題がないかなどの確認をしたりして密に連携をとるなど社内でも1番他部署の方と一緒に業務を進める部署でもあります。

私は現在先輩方と同行しているのですが大阪営業1課はコスモビューティーの中でも1番営業人数が多い部署となっているので多様な営業方法を日々学ばせていただくことができます。先輩たちのように多くの商品を早く世の中に送り出すために1日でも早く1人立ちできるように日々勉強中です。コスモビューティーという名がもっと世間に広まるためにも営業1課で力を合わせて精一杯努めてまいります！ (セントラルオフィス 国内営業部:殿田 桃子)

社内健康診断

実施いたしました

人事部の柴田です。各拠点にて社内健康診断が無事終了いたしました。新型コロナウイルスの流行により、生活サイクル、環境が変わった方も多いのではないでしょうか。健康診断は、身体の様子を定期的にチェックする良い機会です。健康診断結果をきちんとチェックすれば、症状がないうちから「病気の前兆」を発見できます。お手元にすでに結果票が届いている方もおられると思いますので、今回は、ご参考までに検票チェックの仕方についてご案内させていただきます。

- 健康診断チェックポイント
- 前回と比べる
- 家族の結果もチェック

前回と比べる

数値が基準値以内でも去年と比較して悪くなっているものは要注意です。そのままの生活を続けていると、将来的には病気に繋がる可能性が高いと言えます。特に確認すべき項目については下記の通りです。

血糖・糖代謝	ここでは主に糖尿病の恐れについて検査されます。数値が年々悪くなっている人、既に基準値を上回っている人は、炭水化物を減らすこと、お酒を減らすこと、運動することが大切です。
脂質	LDLコレステロールやTGが高ければ高いほど、HDLコレステロールが低ければ低いほど、動脈硬化が進みやすくなります。中性脂肪(TG)が非常に高い(500mg/dl以上)と肺炎(すいえん)のリスクが高まるので注意が必要です。
肝機能	主に、GOT(AST)、GPT(ALT)、γ-GTP、ALPの結果からみえます。脂肪肝、ウイルス性肝炎、アルコール性肝障害、肝硬変、総胆管結石、胆管炎、薬剤などでこれらの数値に影響が出ます。癌の発見につながることも多い数値です。

家族の結果もチェック

家族同士は生活習慣が似るため、同じような生活習慣病を発症しやすいと考えられます。家族の結果もチェックして、早期の病気の発見、そして生活習慣の改善に役立てましょう。

健康診断は、あくまで「スクリーニング」であり、病気がある可能性を探るものです。基本的には健康診断の結果で二次検査を促されたら、医療機関を受診しましょう。健診から二次検査を受けたことで、命拾ったケースもあります。健康は大事な資産ですから、健康診断をぜひ活用し、ご自愛いただければ幸いです。

(大阪工場 人事部:柴田 久美子)

免疫力を高めて強いカラダをつくりましょう！

食 IgAを高めるにはビタミンA・C・E

ビタミンA	体内粘膜の正常化	レバー・うなぎ・銀だろ・モロヘイヤ にんじん・ほうれん草・かぼちゃ・小松菜
ビタミンC	白血球の働きを強化	レモン・イチゴ・ピーマン・ブロッコリー レンコン・じゃがいも
ビタミンE	血行促進	すじこ・銀だろ・ぶり・アーモンド・ かぼちゃ・アボカド・ブロッコリー

暑い夏が終わり、過ごしやすい秋が来ると、身も心もホッとします。しかし、この一息が落とし穴。夏の疲れがどっと出て、体力も免疫力も低下しがちです。免疫力をUPして、強いカラダをつくるように心がけましょう。

粘膜の健康を守って、ウイルスの侵入を防止しよう！

新型コロナウイルスやインフルエンザ、風邪などの原因となるウイルスや細菌は鼻や口、喉といった「上気道」や、腸管などの「消化管」の粘膜を侵入口として体内に入り込もうとします。上気道や腸管には感染から身を守るための「粘膜免疫」という仕組みがあり、これらを迎え撃ちます。粘膜免疫を強くするには、IgA (抗体) を多くつくることが必要です。

動 体温を上げて自然免疫を高めよう!!

体温が上がると免疫細胞マクロファージが活発に活動します。血液循環も良くなり、全身に活性化した免疫細胞がいきわたり、体内に侵入した細菌やウイルスを食べてくれます！

Let's try! スクワット

下半身には太い筋肉があり、ポンプ作用も効果的に働き、体温が上昇し血液循環が良くなります。足腰に不安がある方は、最初は椅子を使ってOK。
※カラダがボカボカする程度、無理はしないように！



- 1.足を肩幅程度に広げて立ちます。
- 2.4秒かけて、股関節を意識しながら腰を落とします。(最大90°までを指しましょう)
- 3.4秒かけて元の姿勢に戻ります。

内股や股二筋にならないよう気を付けろ!

化粧品検定1級の社内試験を実施しました。

37期も7月9日に化粧品検定1級の受験を社内で実施しました。日本化粧品検定(コスメ検定)1級は、「コスメを読むプロになる」ことを目的とした検定です。

成分や原料など裏面記載成分が読み取れるだけではなく、薬機法や安全性などを知ることで、広告・販促まで意識して考えられるようになります。化粧品の成分や製品の種類・働きを中心に化粧品の歴史や法律まで、幅広い知識を習得します。具体的には、化粧品の原料、毛髪と頭皮の構造と機能、ネイル化粧品の施工手順、嗅覚のしくみと香りの種類、化粧品と薬事法、化粧品の官能評価などもその一例です。OEM・ODMメーカーである私たちの仕事に直結する資格です。私たちはただ単にモノづくりをしているだけでなく、化粧品のプロとして正しく幅広い知識を身に付ける必要があると考えます。

日本化粧品検定.1級

今年は43名が受験し、合格者は29名。合格率は67.4%でした。合格者には会社のお祝い金制度より、お祝い金として受験費用が支給されます。合格されたみなさん、おめでとうございます。今回不合格だった皆さんも、勉強を続けてぜひ化粧品のプロを目指してください。今回から化粧品検定の過去問題をコスモレーターに掲載しますので、ぜひ知識を身に付けてください。(不定期掲載)

化粧品検定1級過去問題にチャレンジしてみよう!

- 問題①: 日本で赤土粉飾などの化粧品文化が生まれたのは何時代か。適切なものを選び。
選択肢: 1.太古上古時代 2. 和時代 3. 奈良時代 4. 平安時代
- 問題②: 次の成分のうち、水溶性成分ではないものはどれか。
選択肢: 1. カラギーナン 2. カルボマー 3. スクワラン 4. ヒアルロン酸Na
- 問題③: 紫外線吸収剤についての説明として、適切なものを選び。
選択肢: 1. 紫外線のエネルギーを別のエネルギーに変換する。
2. 紫外線吸収剤を配合したものをノンケミカル処方という。
3. 形状はすべて粉末である。
4. 紫外線を反射する。

解りましたか? 答えはこの号の紙面にありますので、答え合わせしてみてくださいね。

化粧品検定1級過去問題

Answer 答え

問題① 1 日本で原始的な赤土粉飾などの化粧品文化が生まれたのは太古上古時代である。この頃は外国からの影響はほとんど受けずに過ごしていた。

問題② 3 スクワランは液状の油性成分。カラギーナン、カルボマー、ヒアルロン酸Naは粉状の水溶性成分で、水に溶かすと粘度のある液体となる。

問題③ 1 紫外線吸収剤は、ケイヒ酸系、ベンゾフェノン系、トリアジン系の化学物質が紫外線を取り込み、熱エネルギーなど別のエネルギーに変換することで紫外線をカットする。2は「紫外線吸収剤を配合していないもの」が正しい。3,4は紫外線散乱剤の特徴である。