



## 企業に入ってから感じたこと

東京大学大学院薬学系研究科の角田先生よりバトンを受け取りました、ジーエルサイエンスの青山と申します。このリレーエッセイを企業の人間が執筆するのはかなり久しぶりのことらしい、と聞きました。このことをとても光栄に感じながら、その一方で私のようにエッセイを書くのが初めての人間がそのような大役を受けているのか恐縮しつつ、文章を書いております。

まずは、私が普段している仕事について触れたいと思います。私が所属しているのはカスタマーサポートセンターという部署で、お客様の技術的なサポートを担当しています。ただし弊社においてはそれだけにとどまらず、アプリケーションデータをとったり、営業と同行をして商品のPRを行ったり、技術開発部が作った新製品のための試作品を評価したりと、実際には多様な仕事を行っています。その中で、私が入社する前に予想していたよりもお客様からの評判が良いものの一つに、セミナーがあります。弊社では、新宿にある本社の会議室などでHPLCやGCの基礎セミナーを不定期に開催しております。また、お客様の会議室などをお借りして、インハウスセミナーという形で実施することもあります。どちらにおいても、分離の原理や基本的な使い方といった比較的基礎に近い内容のニーズがかなりあるようです。いくら弊社製品のCMも一緒にさせていただいている代わりに、基本的に参加費は無料としているのが良いのかもしれませんが。

私はLCカラムを担当しているので、お客様のところにお伺いするときはLCカラムの新製品の紹介や技術相談といった目的が多いです。しかし、話をしているとLCでの分析だけにとどまらず、前処理や周辺商品へと話が広がるのがほとんどです。アプリケーションデータについても、単に汎用のHPLCで分析した測定例よりも、検出器としてMS/MSを用いているデータや実サンプルの前処理も含めた分析方法を提示しているもののほうが、より高い評価をいただけています。LCカラムを使っているお客様も最終的には分析のトータルソリューションをお求めになっているわけで、私もさらに幅広い知識を身につけていく必要があるなと痛感しています。その一方で、ラボにLC/MS/MSがあり、前処理製品も取り扱っている会社に所属していて良かった

な、と思うこともあります。

さて、エッセイを執筆するという貴重な機会を頂戴したお礼になるかどうかは分かりませんが、せっかくなので学会のあり方について私が最近感じていることを書いてみたいと思います。良い学会とはどういう学会でしょうか。これは立場によって大きく変わってくると思いますが、私ども企業の人間からすると「費用対効果に優れている学会」ということになります。なぜなら、特に展示ブースを出させていただく場合などには、予算を管理している上司や経営陣に「これだけの効果が見込めるので、出展するための費用をください。」と提案する必要があるためです。ここで言う「効果」のほとんどは商品のCMなので、買ってくれる可能性のあるお客様が多く参加しているほど、「効果」により強い説得力が生まれることになります。そのため、例えばLCカラムを担当している私の立場からすると、LCカラムをたくさん使っているお客様が多く集まる学会が良い学会、ということになります。学会の中には、参加者の大部分がアカデミックの先生方とメーカーの人間というケースもありますが、展示ブースを出すかどうかという観点で見ると、大変恐縮ではありますがそのような学会はどうしても優先順位が下がってしまうことが多いです。一方、私は昨年5月にカナダのバンクーバーで開催されていたASMS (American Society for Mass Spectrometry) に初めて参加させていただいたのですが、大変なにぎわいを見せていて感銘を受けました。その一因として、メーカー企業だけでなくユーザーとなる企業も上手に集められていることが挙げられるのではないかと感じました。また、学会参加者が気づきやすいようにポスター会場のだ真ん中に出展企業のブースが設置されており、メーカー企業への配慮においても非常に優れていると感じました。

以上、書きたいことを思いついたままに書かせていただきましたが、何かの参考になりましたら幸いです。今回のリレーエッセイの執筆は、味の素株式会社の唐川幸聖さんをお願いしました。ユーザーの立場の方がどのようなテイストのエッセイをお書きになるか、私もとても楽しみにしております。

〔ジーエルサイエンス株式会社 青山千頭〕