

ディスプレイマスク無償提供のお知らせ

ABSOLUTE
顧客様限定

新型コロナウイルス感染拡大に際しまして、医療機関及び関係者のみなさまには大変ご多忙のことと存じます。国民の健康を守るお仕事をしてられるみなさまには頭が下がる思いです。

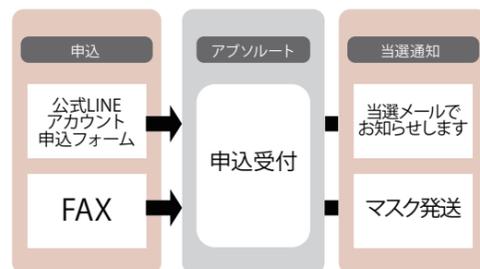
ご存じの通り、アブソルートは医療商社を営んでおりますが、この非常事態に何かご協力できることはないかと考え、海外メーカーよりマスクを緊急輸入することいたしました。つきましては、ご希望の顧客様に無償提供させていただきます。(送料は弊社で負担いたします)

- マスクの種類 ディスposableタイプの一般品です(医療用ではありません)
- 提供枚数 合計2万枚(1施設様100枚×200施設様)
- お申込み 1施設様 1回限り(抽選)
- お申込み方法 以下記載の公式LINEか、同封のFAX用紙にてお申込みください
- 申込締切 6月5日(金)正午まで
- 発送時期 6月8日(月)より順次発送



※マスクの画像はイメージです。実際とは異なる場合があります。

■マスク無償提供 申込の流れ



【申込方法】

マスク提供をご希望の方は、公式LINEアカウントの申込フォームから、もしくは同封の申込用紙に記載の上、FAXをお送りください。お申込み多数の場合は抽選を行います。

ご利用はこちらから

アブソルート WEB相談室



5月11日(月)
開設!

医療施設様に置かれましては、なかなか訪問に対応することができない大変な状況かとお察しいたします。

- クリニックでできる簡単な機器メンテナンスの指導
- 実機のデモンストレーション
- 遠方でなかなかお目にかかれぬ etc.

アブソルートでは、お気軽に相談いただける窓口として、WEB相談室『リモートABS』を開設いたしました。



スマートフォンやパソコンにてリモート画面をご覧いただきながら、製品の取り扱い方法やデモンストレーションにご利用いただけます。右記載のアブソルート公式LINEアカウントより、簡単にご予約いただけます。ぜひご利用ください。

公式LINEアカウント 登録・ご利用方法

▶ QRコードで友だち登録

右のQRコードをQRコードリーダーで読み込んでください。

QRコードリーダーで読み込めない時は、LINE内の「友だち追加」→「QRコード」を選択し、QRコード読み取り機能を利用してください。



▶ 友だち検索で登録

@164ipoid

LINE内の「友だち追加」→「検索」を選択し、【@164ipoid】と入力し、「追加」を選択すると友だち登録ができます。

※登録後、WEB相談室の予約方法や、マスク無償提供のご案内のLINEが自動送信されます。記載のURLより、各種お申込みへお進みください。

ABSOLUTE通信

Summer!

Vol.36
2020 June

Absolute



代表取締役 伊藤 永 × 営業部 部長 田窪 芳之助

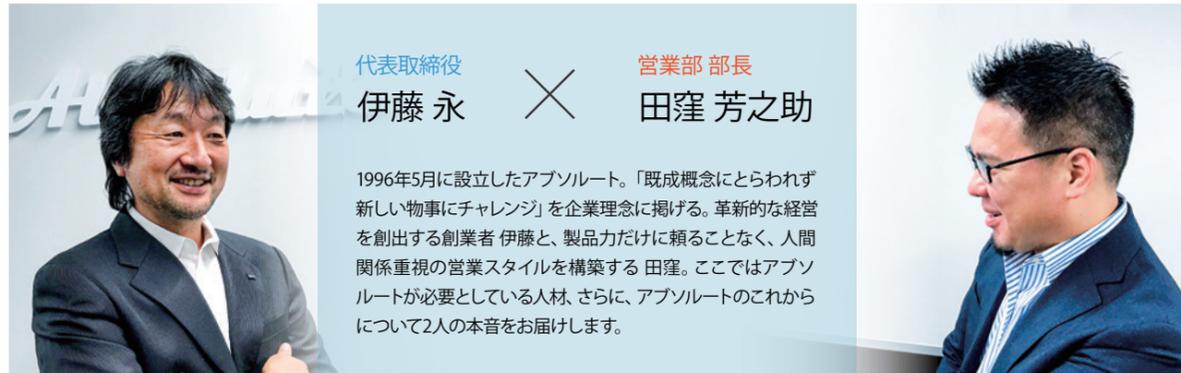
インタビュー
「意志あるところに道はできる」

アブソルート公式
LINEアカウント & WEB相談室『リモートABS』開設!
ディスプレイマスク無償提供のお知らせ

紫外線療法の診療報酬が変わりました!



対談形式特別インタビュー「意志あるところに道はできる」



代表取締役
伊藤 永

営業部 部長
田窪 芳之助

1996年5月に設立したアブソルート。「既存概念にとらわれず新しい物事にチャレンジ」を企業理念に掲げる。革新的な経営を創出する創業者 伊藤と、製品力だけに頼ることなく、人間関係重視の営業スタイルを構築する 田窪。ここではアブソルートが必要としている人材、さらに、アブソルートのこれからについて2人の本音をお届けします。

—まずは、アブソルートの理想の社員像について教えてください。

田窪：わかりやすく言ったら“素直に”“明るく”“元気”な人。プラス少なくとも5年は続けてみてほしい。アブソルートで働くメリットは、うちで業績を何年も続けてあげられるようになれば、どこに行っても通用する人になれる。それは保証します。ただ、それだけの力がつく代わりに大変な時期もあるし、「下積みも長いですよ」と新人全員に言っている。それをやっていくための大切な素質が“素直に”“明るく”“元気”の3つかな。

伊藤：田窪の言っているのは人材としての素質で、さらに“人間力”“人からの信頼性”“成長すること”などに関わる要素は、リスクを取ることや継続することの要素になってくる。素直かもしれないけれど、リスクを取れない人もいっぱいいるし。

—そういった新入社員や、人材育成で大切にしていることは何ですか？

伊藤：人っていうのはその人が自ら納得しなければ変わらない。社員も同じで、会社が思っている方向を向いてもらうには最終的に各自がそれを理解して自分自身で動かないと変わらない。私も過去にはエネルギーで強引に人を変えようとしたことがあったけれど、気がつくとぜんぜん違う方向を向いていたりする。ところが、その人が自らこっちを向きたいと思うように原動力を与えてあげると自然に動いてくれるようになるよね。

—社員にとっての原動力になることは？

田窪：本人がどうなりたいか、意思あるところに道はできる。「こうなりたい」ってそれさえあれば自分から全部吸収していきますよね。本人が「こうなりたい」という理想の姿を見せることが上司の仕事だと思っています。営業

だって、絶対売るんだって思えば、そこまで逆算して真剣に取り組むようになりますよね。

伊藤：そう、それもその通り。逆算してやることを積み上げるってことは非常に大事。人間だけだあって楽しいと思うよね、どうしても。だから人參ぶら下げ方式にしないとなかなか前進できない。

田窪：まず「どうなりたいか」というのがないと何年たっても積み上げしてるだけだから瓦解しちゃうんですよ。そこを与えてあげる。正直言うと大半の人は最初はそれが無いんじゃないですかね。

伊藤：無いわけではなくて、それを教えてくれる上司とめぐり会えてないんじゃないかな。お前も俺にめぐり会えたからそうなってるんだよ(笑)

—何か言いたそうですね(笑)ある程度になってきたら、「いやいやこれは自分の実力だ」って思ったりしますか？

田窪：そうは思わないですよ。

伊藤：でもみんな思うんだって(笑)

田窪：途中から変わったんですよやっぱり。こんな立場で言うのもなんだけど、会社も「いやだったら辞めればいいや」ってずっと思ってた。

伊藤：そうだよ、田窪、しょっちゅう辞表をポケットにしのばせて、いつ俺に出してやろうかと…(笑)

田窪：ただ、もっと仕事をおもしろくしたいなあと感じて致し方なくって感じだったけれど、そのことに早く気がついたほうが楽し、たくさん伸びる。

伊藤：得だと思おう。

田窪：とどのつまりが、少なくともやりたいようにやりたいんだって、原点に戻って上を目指さないとだめなんですよ。

伊藤：で、そうすると、田窪が最初に言ったように“素直な人”に戻ってくる。素直だから、「社長や部長みたくなれたらいいな」とか、「あんな風になりたいな」って思ったら素直にそう思ってやり始めるし。あと、そういう人は



周りの人から可愛がられるよね。いろんな要素が絡み合ってくる。

—最後に、来年アブソルートは創立25周年を迎えますが、何かやりたいことはありますか？

田窪：今までは、特に何もやってきませんでしたよね。

伊藤：昔から創立記念日っていても誰かが気がついて「あ、今日そうだね」という感じなんだよね(笑) 創業社長って過去よりもこれからやることに興味が高いから。

田窪：私はどうしても現場思考なんで、一緒ではないですけど、先生方に「実はエキシマって販売し始めて10年近いんですよ」って言うのと「えっ」って見る目が変わるんですよ。

伊藤：形に見えない信用力とか、説得力っていうやつだよ。

田窪：そうですね。それにうちより急成長した会社があっても、実際25年間やってきていることに関しては、創業3年目じゃ勝てない。それが結構重要なことなんだと最近実感しています。

伊藤：本当に無名のころから支えてきてくださった先生方に感謝の気持ちを伝えたい。アブソルートも昔よりも相当認知されてるけれど、まだまだ知ってもらいたいからこそ、来年はイベントを25周年バージョンで統一して、「へえっ、この会社知らないけど25年も続いている会社なんだ」と興味を持ってもらいたいね。

— 来年25周年に期待できそうですね。ありがとうございました。

紫外線療法の診療報酬が変わりました！

本年4月1日より『令和2年度診療報酬改定』にて、紫外線治療器による保険適用の範囲が改定されました。今回の改定により、中波紫外線治療器(308nm以上313nm以下に限定)での【円形脱毛症】の施術が保険適応となります。弊社製品の『エキシプレックス308』『308エキシマーシステム』がこれに該当しますので、お知らせいたします。

◆主な改訂内容◆

J054 皮膚科光線療法
(6)長波紫外線療法又は中波紫外線療法は乾癬、類乾癬、掌蹠膿疱症、菌状息肉腫(症)、悪性リンパ腫、慢性苔癬状皰糠疹、尋常性白斑、アトピー性皮膚炎又は**円形脱毛症**に対して行った場合に限り算定する。

診療報酬の算定方法の一部改正に伴う実施上の留意事項について(通知)令和2年3月5日保医発0305第1号別添1より抜粋

「リーフレットリニューアル」

弊社にて販売中の、紫外線治療器の患者様用リーフレットを、今回の改定に伴いリニューアルいたしました。ご用意の方は、営業部サービス課までご連絡ください。

イベントスケジュール

- 【学会】**
- A** 第84回日本皮膚科学会東部支部学術大会 **展示**
 <日時> 2020年8月22日(土)~23日(日)
 <会場> 甲府記念日ホテル
- B** 第63回日本形成外科学会総会・学術集会 **展示** **セミナー**
 <日時> 2020年8月26日(水)~28日(金)
 <会場> ポートメッセなごや
- C** 第38回日本美容皮膚科学会総会・学術大会 **展示** **セミナー**
 <日時> 2020年9月12日(土)~13日(日)
 <会場> 京王プラザホテル
- D** 第36回日本臨床皮膚科医会総会・臨床学術大会 **展示**
 <日時> 2020年9月21日(月・祝)~22日(火・祝)
 <会場> アクティシティ浜松
- E** 第71回日本皮膚科学会中部支部学術大会 **展示**
 <日時> 2020年10月10日(土)~11日(日)
 <会場> 長良川国際会議場
- F** 第72回日本皮膚科学会西部支部学術大会 **展示**
 <日時> 2020年10月24日(土)~25日(日)
 <会場> 愛媛県県民文化会館

8月	9月	10月
8/22~23 A 第84回日本皮膚科学会東部支部学術大会	9/21~22 D 第36回日本臨床皮膚科医会総会・臨床学術大会	
8/26~28 B 第63回日本形成外科学会総会・学術集会	10/10~11 E 第71回日本皮膚科学会中部支部学術大会	
9/12~13 C 第38回日本美容皮膚科学会総会・学術大会		10/24~25 F 第72回日本皮膚科学会西部支部学術大会

※各日程、会場については予定であり、変更になる可能性があります。

日本皮膚科学会総会 参加見送りのお知らせ

6月4日(木)~6月7日(日)に開催される“第119回日本皮膚科学会総会”につきまして、企業展示出展及び共催セミナーの開催を予定しておりましたが、本会が現地開催を行わずWeb開催のみとなったことに伴い、弊社の参加見送りを決定いたしました。何卒ご理解とご了承を賜りますようお願い申し上げます。また、開催予定であったセミナーと展示内容にご興味のある方は、弊社営業部宛にお気軽にお問合せくださいませ。



営業部 サービス課 技術部門

本 年1月より、サービス課に配属されました、門でございます。関西エリアを中心にお客様への訪問をさせて頂いております。お見かけの際はお気軽にお声かけください。

門 貴史 たかふみ

職歴は医療業界(臨床検査業)メーカーにて製造、品質管理業務、技術サービスセールスエンジニア、病院営業、開業医営業を経験して参りました。

アフターサービスを通し、お客様の痒い所に手が届く。そんな存在でありたいと思いつつ日々精進して参ります。皆様のお力になれるようになりますので、今後とも何卒よろしくお願ひ致します。

《座右の銘》
笑う門には福来る
《好きなスポーツ》
サッカー
《小学生のコーチをやっていた事もあります》

ABSOLUTE
スタッフ紹介
17