

## ニュースリリース

# カルシウムが骨になるのを助ける特定保健用食品 「金のつぶ® 納豆ほね元気® 3P」を 約10,000名のお客さまへ 「移動スーパーとくし丸」にてサンプリング 10月4日（火）より開始



## &lt;商品説明&gt;

「金のつぶ 納豆ほね元気 3P」は、納豆として初めて特定保健用食品の許可を受けた商品です。納豆菌（*Bacillus subtilis* OUV23481株）の働きにより、ビタミンK2を豊富に含み、カルシウムが骨になるのを助ける骨たんぱく質（オステオカルシン）の働きを高めるように工夫しております。

## ■特定保健用食品

許可表示：本納豆は、納豆菌（*Bacillus subtilis* OUV23481株）の働きにより、ビタミンK2を豊富に含み、カルシウムが骨になるのを助ける骨たんぱく質（オステオカルシン）の働きを高めるように工夫されています。「食生活は、主食、主菜、副菜を基本に、食事のバランスを。」

株式会社とくし丸(本社：徳島県徳島市、代表取締役社長：新宮 歩、以下「とくし丸/当社」)は、株式会社Mizkan（本社：愛知県半田市、代表取締役社長兼CEO：吉永 智征、以下：ミツカン）と連携し、特定保健用食品「金のつぶ 納豆ほね元気 3P」のサンプリングを実施。運営する移動スーパー「とくし丸」にて約10,000食を無料配布する。該当商品は、サンプリングを実施する地域スーパー店頭やとくし丸でも取扱いを行う予定です。

## 1. 経緯

当取り組みは、80歳前後を中心としたお客さまに対して、販売員が商品の長を直接お伝えした上で、商品のサンプリングができるという「移動スーパーとくし丸」ならではの仕組みにミツカンが共感。また「金のつぶ 納豆ほね元気 3P」がお客さまの日ごろの健康管理をサポートできるという点にとくし丸が共感したことから実施に至りました。

サンプリングでは商品と案内チラシを配布すると共に、商品の長を丁寧にご案内。また、召し上がった感想や改善点をヒアリングします。そのお客さまの生の声をミツカン様にフィードバックしますので、マーケティングリサーチとしてご活用いただけます。

また、とくし丸は食品や生活雑貨を販売するという事業を通じて、効果的な「見守り」の機能も果たしています。これまで、室内で転倒し動けなくなっているお客さまに遭遇し、ご家族や地域包括支援センターに連絡をして対応いただいた等の事例がいくつもありました。そうした経緯で、日々の「見守り」活動に加え、健康管理のサポートや啓発を商品サンプリングによって実現できないかと思案していました。

当取り組みを、お客さまの健康維持に役立ててもらおうと共に、健康への意識を高める一助となりたい考えです。

## 2. 実施概要

実施日	2022年10月4日(火)より開始
実施エリア	首都圏を中心に全国1都1府14県（90店舗・98台）
配布商品	「金のつぶ 納豆ほね元気 3P」
配布個数	約10,000個
取扱いスーパー	株式会社イトーヨーカ堂 株式会社いなげや 株式会社京成ストア

## 3. 参考

<「移動スーパーとくし丸」>

47都道府県で1000台以上のトラックを活用し、約15万人のお客さまに商品をお届けする移動スーパーです(2022年8月時点)。スーパーの超大型化&郊外化で、近所のスーパーが撤退し、日常の買い物に不自由している人たちが、いわゆる「買い物難民（買い物困難者）」が増えてきています。その大半はシニア層です。「買い物」という行為は、生活の中の「お楽しみ」であると考え、シニアのみなさまが現物を「見て・触って・感じて・選んで」本来の「買い物」ができるよう、「移動スーパーとくし丸」が誕生しました。メインのお客さまは80歳前後の女性で、週に2回程度訪問し、その都度販売員がお客さま一人ひとりと目を合わせ、会話し、商品や情報を丁寧に届けすることが可能です。「おばあちゃんのコンサルジユ」を目指し、販売員がお客さまにおすすめしたい商品ばかりを厳選した約400品目、約1,200点もの商品(2022年8月時点)をご提供しています。



### 移動スーパーとくし丸の、マーケティングチャンネルとしての魅力

若い人を対象としたマーケティング手法は、ネット、電話、街頭インタビュー等様々なものが存在しますが、80歳前後のおばあちゃん達にアクセスできるチャンネルは何か思いつきますか？「移動スーパーとくし丸」は、全国的に見てもとてもレアなチャンネルを保有しているのです。しかも、その対象者全員と目を合わせ、会話し、商品や情報を丁寧に届けすることが可能なのです。基本的に、週に2回訪問し、食品や生活雑貨を購入してもらっているため、実の娘や息子より、会う頻度、会話する時間が長い、なんていう現象が起こっています。なので、お客さんと販売員という関係を超えて、自然と信頼関係が深まっています。だからこそ、このチャンネルをマーケティング・リサーチに活用すると、メーカーの皆さんが「喉から手が出る」ほどの、価値ある情報提供・獲得ができるのです。

### 本リリースに関するお問合せ先

<取材について> オイシックス・ラ・大地株式会社 広報：小川  
TEL：050-5305-0549（直通）E-mail：publicity@oisixradaichi.co.jp  
<サンプリングについて> 株式会社とくし丸 担当：平尾  
TEL：088-612-7028 E-mail：info@tokushimaru.jp