

ニュースリリース

健康な人の免疫機能の維持をサポートする 「キリン iMUSE 朝の免疫ケア」を 約16,500名のお客さまへ無料配布 「移動スーパーとくし丸」にてサンプリング 10月1日（土）より開始



【商品説明】

- 「キリン iMUSE 朝の免疫ケア」について
- ・「プラズマ乳酸菌」1,000億個を配合
- ・毎朝の習慣に続けやすい、すっきりとした爽やかな味わいのヨーグルトテイスト。

【機能性表示食品】

・届出表示：本品には、プラズマ乳酸菌 (*L. lactis* strain Plasma)が含まれます。プラズマ乳酸菌はpDC（プラズマサイトイド樹状細胞）に働きかけ、健康な人の免疫機能の維持に役立つことが報告されています。

・食生活は、主食、主菜、副菜を基本に、食事のバランスを。

・本品は国の許可を受けたものではありません。

・本品は、疾病の診断、治療、予防を目的としたものではありません。

株式会社とくし丸(代表取締役社長：新宮 歩、以下「とくし丸/当社」)は、キリンビバレッジ株式会社西日本統括本部（統括本部長：村山浩義、以下「キリンビバレッジ」）と連携し、「キリン iMUSE 朝の免疫ケア」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16,500本を無料配布します。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キリンビバレッジが共感。また「キリン iMUSE 朝の免疫ケア」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キリンビバレッジ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、販売員が体調の優れない様子のお客さまに対し声をしたり、体調を崩しやすい季節の変わり目には健康維持を意識した食材や食品のご案内をするなど、お客さまの健康を気遣う対応を進めてまいりました。

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1日(土)～10月7日(金)
実施エリア	中四国の一部、7県
配布商品	「キリン iMUSE 朝の免疫ケア」
配布個数	約16,500本
取扱いスーパー	株式会社キョーエイ（香川・徳島） 株式会社サニーマート（高知） 株式会社天満屋ストア（広島・岡山・鳥取） 株式会社まるき（山口） 株式会社丸久（山口）

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、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お届けすることが可能です。「おばあちゃんのコンサルジュ」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お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の、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