



優良事例発表会表彰者

全国牛乳流通改善協会(全改協)は第21回牛乳販売店優良事例発表会を2月12日、東京・御茶ノ水の東京ガーデンパレスで開催しました。全国9ブロックから選ばれた代表10店が参加し、審査の結果、農林水産大臣賞に、ミルク宅配センターかわだ商事(株)(関東甲信越ブロック代表)が選ばれました。当日は各ブロック代表店のほか、ご後援をいただいている農林水産省、農畜産業振興機構、日本酪農乳業協会(Jミルク)及び乳業メーカー各社から来賓として、都道府県流改協会長、全改協役員など、多数の方々が出席しました。なお、各賞は次のとおりです。

関東甲信越ブロック代表

ミルク宅配センターかわだ商事株式会社

農林水産大臣賞に

第21回牛乳販売店優良事例発表会



農林水産大臣賞受賞のかわだ商事株式会社(右)



発行所 〒113-0034 東京都文京区湯島3-1-4 会田ビル6階
 社団法人全国牛乳流通改善協会
 TEL.03-3836-4431(代) FAX.03-3836-4462

紙面から



③ 優良事例店の主な販売技術の内容

第21回牛乳販売店優良事例発表会にて発表された優良事例店の販売技術等の内容を、抜粋してご紹介しています。各店の取り組みやアイデアなど、参考となる情報が豊富です。今後の販売活動に役立つ情報としてご活用ください。

当日の発表会は、初めに水野正博全改協副会長が主催者挨拶を述べたのち、ブロック審査を経て選ばれた8ブロックの代表10店(関東甲信越・近畿は各2店舗)の経営者等が1人6分間の発表を行いました。このあと、審査委員による選考が行われ、厳正な審査の結果、それぞれ前記のとおり受賞されました。受賞者の表彰のうち、本田浩次審査委員長(日本酪農乳業協会会長)が審査結果の概要を、

最優秀賞 農林水産大臣賞

【関東甲信越ブロック】新潟県
 ミルク宅配センターかわだ商事(株) 川田三郎

優秀賞 農林水産省生産局長賞

【九州ブロック】長崎県
 明治ミルクボーイ 奥平昭夫

優良賞 農畜産業振興機構理事長賞

【近畿ブロック】京都府
 有限会社 丹後乳販 井上泰典

優良賞 審査委員長特別賞・全国牛乳流通改善協会会長賞

【関東甲信越ブロック】山梨県
 株式会社 梶原乳販 梶原哲夫

優良賞 全国牛乳流通改善協会会長賞

【北海道ブロック】北海道
 メグミルク北本牛乳店 北本勝幸

【東北ブロック】岩手県
 有限会社 亀屋 熊谷隆

優良賞 日本酪農乳業協会会長賞

【四国ブロック】徳島県
 河野乳販 河野博

【北陸ブロック】富山県
 森永牛乳生地販売店 米田澄子

【東海ブロック】岐阜県
 岐雪宅配サービスシステム 熊田由弘

【近畿ブロック】大阪府
 有限会社 寺西三共社 寺西宏司

また佐藤卓委員(経営専門家)からは今回の受賞者の特徴等について詳細に述べました。このあと、来賓の橋本剛農林水産省生産局長、乳製品課長補佐と菊地力夫森永乳業(株)執行役員市乳事業部長が祝辞を述べられました。続いて受賞者を代表して最優秀賞の川田泰弘さんが謝辞を述べ、松尾全改協副会長の閉会挨拶で盛会に終了しました。

笑顔のそばに
MEGMILK

N-アセチルグルコサミン

「天然型グルコサミン」乳飲料は
 メグミルクだけ!

グルコサミンパワー 100ml

飲みやすいヨーグルト風味

天然型だからおいしく継続できる



日本ミルクコミュニティ株式会社 www.megmilk.com/takuhai/ ☎0120-758-369 (9:00~17:00 日・祝除く)

主催者挨拶 「優良事例をモデルとして 経営改善と活力を」

水野全改協副会長



大隈会長が
体調を崩され
まして、会長
のFAXを讀
み上げまして挨拶に代えたいと思
います。

会員の皆様には、日頃より全改
協の事業にご協力いただき、厚く
お礼申し上げます。

昨年末から今年にかけて、経
済は非常に厳しい状況であり、乳
業会においても相次ぎ値上げが發
表されております。こういう状況
の中で、皆様の発表が、全国の牛
乳販売店の素晴らしいモデルとな
り、経営の改善そして活力に結び
ついてきたものと考えております。
今日の発表で、会員の皆様がさ
らに前進し、活力と経営の安定に
繋がるものと期待しております。

「挨拶と審査経過の概要」 CSNI

審査委員長 本田Jミルク会長



最優秀賞の
ミルク宅配セ
ンターかわだ
商事(株)は、
手作りの機関誌を活用したお客様
との交流や、雪国を逆に活かした
営業、見せる安全衛生などが、評
価されました。

今年さらさら2件、審査委員
長特別賞を用意させていただきました。
ひとつは梶原乳販。牛

乳販売店では格段に大規模に事
業を展開されており、牛乳販売
店の社会的な活動に敬意を表し
ます。森永牛乳生地販売店は、
大企業に自動販売機を入れて、
牛乳の販売拡大に大きな貢献を
されました。今年も全国から選
ばれて参加されました牛乳販売
店の皆様の活動は、酪農乳業界
の発展に大いに期待できるもの
でございました。

「審査経過の詳細」CSNI

審査委員(経営専門家)

中小企業診断士

佐藤 卓



今年特に
数字の面で苦
労されている
販売店が多い
中で、今回の10店の皆様は立派
に商売なさっておられ、全く甲乙
つけがたいかぎりです。また、近
年いろんなキャリアを持った方が
この業界に入ってきてくださって
おり、やり方によっては牛乳販売
店はもともとと拡張できるんだ、
という意を強くしました。

メグミルク北本牛乳店

「改善と改革をさらに続けていく」
という意志のもと、常に新しいこと
を探していくという意気込み、こ
れはぜひ続けていただきたいです。
有限会社電屋(明治)

近隣の店舗と一緒に機関紙を發
行するなど地域の活動に積極的に
参加されています。また宅配管理
のソフトもご自分で作り、顧客の
分析などに活用されています。
ミルク宅配センターかわだ商事(株)
(メグミルク)

保冷シートの凍結防止のために

棚を作ったり、保冷受け箱を毎日
掃除したりと、日々の行動の中に
さりげない工夫が生かされています。
株式会社梶原乳販(明治)

経営者の方が従業員を家族ごと
大事にしているのが、皆さんいき
いきと働いていらつしやいます。
これからも顧客も従業員も満足す
るいい会社であつて下さい。
森永牛乳 生地販売店

地元を根を下ろし、非常に親し
み深いお店として育つてくださつ
ていると思います。特に、1対1
で商売する本当の面白さを語つて
くださったのが印象的でした。
岐重宅配サービスメグミルク

お客様や従業員との接し方に悩
んでいる方も多いため、販売店で
のカウンセリングのノウハウを活
かし方がもつと発見できましたら
ぜひ教えていただきたいです。
有限会社丹後乳販(明治)

積極的に新規開拓し、お客様が
自慢してくれるお店を作つていく
という姿勢のもと、新しい牛のキ
ャクターがいろんな役割を果た
してくれていると思います。
有限会社寺西三共社(森永)

やはり90年やっていられるといふこ
とはすごいことです。感心したの
は営業マンの教育でして、従業員
の意欲が自然と上がるよう上手く
工夫されています。
河野乳販(森永)

まず印象に残つたのは休眠客の
呼び起こしの方法でして、これまで
とつてくださったことを感謝しつ
つ会いに行きますと、やはりいい
印象を持つてくださるようですね。
明治ミルクボーイ

料理講習会や骨密度測定などの
イベントを通じて、お客様と接す
る機会を作ることにより、奥平さ
んのファンがたくさん増えている
んじゃないかと思ひます。

来賓の祝辞

農林水産省生産局畜産部牛乳製課
課長補佐 橋本 剛



今、さまざま
な食品の価
格が上がつて
おりますなかで、
酪農乳業を取り巻く状況は厳しい
とは言いながらも、牛乳販売店の
皆様という、消費者に直接接して
地元に着着して牛乳乳製品の良さ
を語りかけてくださる方々がおら
れるということを考えますと、非
常に心強いものがござります。販
売店の皆様が日々ご家庭を回つて、
牛乳のよさをお伝えいただいでい
るこの点こそが、牛乳乳製品のこ
れからの消費の維持発展に大きな
力になるのではないかと、期待申
し上げているところでござります。

優良事例発表会という形でノウ
ハウを共有して、全国に発信して
いくということは、非常に重要な
機会であり、農林水産省と致しま
しても、さまざまな形で支援を申
し上げたいと思つております。引
き続きご尽力をいただければ、あ
りがたいと思つております。

来賓の祝辞
森永乳業株式会社
執行役員市乳事業部長 菊地力夫



本日各賞を
受賞されました
皆様、おめでと
うございます。

皆さんは、それぞれメーカーの
ブランドを担つていられると同時に、
皆さん自身のお店がそれぞれの地
域における独自のブランドである
わけですが、変化に対応する力は、
正に皆さん自身の中に存在します。
私もメーカーと、皆さん自身
の販売店としてのブランドの幸福
な融合が、お客様にとって最も安
心できるブランドとなります。私
たちは皆さんの地元における、皆
さん自身のお店のブランドを大切
にしてまいりたいと思ひます。

私たちがメーカーも、ここにいら
つしやる全国の指導的な立場の
皆さん、皆さんの後からついてこ
られる皆さんの販売店さんにと
もに歩まなくては、この激動の時、
お互いに道に迷つてしまいます。
皆さんと一緒歩みます。よろ
しくお願ひ申し上げます。

受賞者代表謝辞
関東甲信越ブロック
ミルク宅配センター
かわだ商事株式会社 川田泰弘

本日は、本当に貴重な賞を頂き
まして大変ありがとうございます。
と同時に、他の方の発表を聞
かせていただきました。私自身も
まだまだ勉強する余地が、いっば
いあるなど痛感いたしました。
この宅配ビジネス、やり方によ
つては、まだまだ将来性のあるビ
ジネスと確信しております。明日
からまた現場に戻つて、夢と希望
を持つて日々頑張つてまいります。
本当にどうもありがとうございます。

**ラクトフェリンと
ビフィズス菌**

◆食物繊維
◆ラクチココース

◆ピタミネE
◆ラクチココース

◆低脂肪
◆ビフィズス菌 BB536

ラクトフェリン100mg+鉄分(Fe)6mg
ラクトフェリン Fe 低脂肪

ラクトフェリン100mg+鉄分(Fe)6mg
ラクトフェリン Fe 低脂肪

◆低脂肪
◆ビフィズス菌 BB536

ラクトフェリンと
ビフィズス菌
いいき元氣
のむヨーグルト
たっぷり食物繊維

ラクトフェリンと
ビフィズス菌
おなかに配達ヨーグルト
ピタミネE入り

◆ピタミネE
◆ラクチココース

◆低脂肪
◆ビフィズス菌 BB536

ラクトフェリンとは
生乳や母乳に含まれる成分で、健康を維持
するたんぱく質と言われ注目されています。
森永乳業ではラクトフェリンの抽出・殺菌に
関する技術で特許を取得しています。

特許番号:第130991号、
第268806号

◆お問合せは ☎0120-369-465 受付時間/月~金 9:00~17:30 祝日を除く

優良事例店の 主な販売技術等



なお、経営専門家の評価と意見の詳細については3月末発行予定の優良事例集(第21集)をご覧ください。

北海道ブロック
メグミルク 北本牛乳店
北海道札幌市
北本勝幸氏(34歳)



【主な販売技術等】①従業員数は19人体制で実施。その内、専従従業員の4人は、新規開拓営業に特化。営業手法は、最もオーソドックスな、サンプル、チラシ持参の戸別訪問の繰り返しだが、セールストークなどは、月1回、4人の専従従業員と経営者とのコミュニケーションに重点を置いて販売技術の研修会を実施。

②パソコン活用による事務の効率化。(1)ホームページの開設。今後はホームページによる注文も受けられるよう、システムのバージョンアップを検討中。(2)オリジナルチラシ、配達申込書、お客様へのお知らせ等は、パソコン活用による手作り印刷物を使用。(3)配達担当のパート・アルバイトの給与は、車両持込、集金業務を含め、売上高の20%に設定。このシステム導入もパソコン活用が不可欠であり、従業員の定着率も高く営業にもプラスになっている。

【受賞のコメント】他の受賞店にも同世代の経営者が多かったですが、これからもっと若い人達が出て経営を支えていかなければならないと思います。

【東北ブロック】
有限会社 亀屋(明治)
岩手県花巻市
熊谷隆氏(72歳)



【主な販売技術等】①新規開拓。開拓要員10人体制で実施。マニュアル化をはかり、月200件を目標に計画的な開拓を実施。顧客データベースをもとに休眠顧客の掘り起こしも実施。2年前からはラジオのスポットコマercialを実施。②オリジナルの機関紙「ミルヘルメイト」を発行。隔月発行で全戸に配布(4000部)。③合理化・効率化への取組。(1)IT活用により、顧客管理や請求書発行は、自社で構築したシステムで処理。印刷コスト等も大幅に削減。

(2)4年前より自店のホームページを構築。(3)定期ミーティングにてクレーム対応、営業状況、成功事例手法の共有化等、効率化に取

組んでいる。④安全性への取組。(1)全戸に受け箱を設置し、清掃、交換を徹底。(2)昼配は、全戸に蓄冷剤を使用。(3)配達車両には全て保冷シートを使用。(4)従業員への定期的な安全衛生教育の徹底。

【受賞のコメント】それぞれの販売店にカラーがあり勉強になりました。これからも目標を明確にして、そこに向かってまっすぐに頑張っていきたいです。

【関東甲信越ブロック】
ミルク宅配センター
かわだ商事(株)(メグミルク)
新潟県十日町市
川田三郎氏(76歳)



【主な販売技術等】①手作りの「かわだmilk通信」を隔月で発行。クイズやアンケートでお客様と交流をはかり、近隣店舗のクーポン券により地域購買を喚起。②専任の営業が毎日開拓。2人の専任担当者により、2週間1サイクルを一地域2回、4週間かけて開拓する。③安全衛生。午後配は全車両冷蔵車を使用、外から良く見える洗い場を設け、毎日、

受け箱、蓄冷剤、保冷シートの清掃を行っている。④作業効率向上のための工夫。作業場に3mの豪雪にも耐えられる天井の設置、コンテナにあわせたオリジナル台車の特注、保冷シートのくつつきを防ぐための多段の木製棚の冷凍庫内への設置等。⑤合理的な集金システムの構築。訪問集金、袋集金、引落の3方法のうち、引落の増加を計っている。⑥メモを使ったお客様との積極的な交流。

【受賞のコメント】今回こういう賞(最優秀賞)をいただくと、責任感も出てきますね。今後も横のつながりを大事にして、業界全体が盛り上がり上げていければいいと思います。

【関東甲信越ブロック】
(株)梶原乳販(明治)
山梨県甲府市
梶原哲男氏(63歳)



【主な販売技術等】①積極的な支店展開。平成6年から

は営業を宅配に一本化して再スタート。当時は宅配牛乳の復興期であったため開拓が進むと共に支店を増やしていった。②お客様と経営者を繋ぐ月刊誌「milk」を発行。社内で手作りしており、読者が参加する紙面を工夫。③お客様に夢と希望を与えるポイントサービス。④家族で参加するお客様感謝祭。年1回、一流結婚式場を使い感謝祭を開催。⑤従業員の一体感と事業意欲を高めるイベント。例えば、一流結婚式場での新年会の開催、正社員を中心とした社員旅行、パートさんの家族が参

加するパーベキュー等。⑥女性パートを確保する社内一時保育園の開設。⑦宅配を事業化するための各種管理帳票の整備。牛乳宅配を従業員に任せることが出来るように工夫。

【北陸ブロック】
森永牛乳 生地販売店
富山県黒部市
米田澄子氏(58歳)



【主な販売技術等】①自店に合った開拓マニュアルで

営業。営業方針通り「家族的な温かさで、普段着の言葉使い」でセールス。②新製品についてはサンプル配布、注文取りを積極的に継続的に展開。③自販機オペレーターの独占であったYKKの大工場に牛乳自販機の導入に成功。④家族一丸となった経営。常に話し合いの場がありその中から、営業のヒント、宅配の改善点などを発見する。⑤衛生管理の徹底による安心、安全の確保。商品の温度管理、宅配受箱の清掃などの徹底を図っている。⑥集金は、顧客とのコミュニケーションの場として時間をかけている。当店の集金方法は訪問と袋のみ。集金時には出来るだけ多くの時間を顧客と話す。⑦魚の駅「とれたて館」への出店。毎週日曜日、牛乳、ヨーグルトそして当店自慢の自家製「つるし柿」

等を取扱。【受賞のコメント】お客様にお勧めした牛乳が、その方の健康維持に役立つと感謝の言葉をもらえたときは、やはり嬉しかったです。毎日楽しんで仕事をしています!

【東海ブロック】
岐雪宅配サービスシステム(メグミルク)
岐阜県岐阜市
熊田由弘氏(34歳)



【主な販売技術等】①営業開拓には経営者及びアルバイトでプロ2名、主婦3名の専門要員を採用。一日4時間ぐらい、20セットのサンプルを持ち開拓。

②サンプル及びチラシの積極的活用。毎月1回必ずサンプルを配布。主婦の開拓要員も新規契約の確率がアップ。また月に2回必ずチラシを投入。③社内ミーティングによる経営戦略。長期、中期、短期の計画を常に意識。④従業員、経営者教育。代表者はメグミルクの理事を務め、任意団体のMegwith(有志7店で結成)に参加等、情報交換など会議に積極的に参加。また、代表者は現在、カウンセラーの資格取得のための勉強中。⑤特徴のあるPB商品の扱い。地元豆腐屋さんが作る清流長良川豆乳や、岐雪乳販の「にんにくクイーンエース」を取扱い。⑥名札、ユニホームの統一及びオリジナルロゴマークの活用。【受賞のコメント】お客様と従業員に支えられてここまで来たことに感謝しています。今後も皆一丸

となつて事業の幅を広げていきたいと思います。

【近畿ブロック】
(有)丹後乳販(明治)
京都府京丹後市
井上泰典氏(41歳)



【主な販売技術等】①新規開拓営業技術。各宅配センタ

ーごとに日平均本数で明確な目標を設定し、営業活動を行っている。方法は空白地域のローラー作戦による飛び込み訪問、市内のスポーツ大会でのサンプル配布、個人の紹介等。②既存顧客への販売促進。配達時の「声かけ運動」や「商品の手渡し」など対話を重点とした取組を推進。顧客とのコミュニケーションが取りづらい朝配から昼配への切り替えを推進し、現在は95%が昼配。③合理化・効率化への取組。配達コース、配達コースの効率化を常に検討し合理化を図っている。④宅配受箱の清掃は配達時に欠かさず実施、夏場の保冷受箱、蓄冷剤使用の徹底。⑤(教育研修・人材活用。今年9月、



全従業員を一堂に集めた合同宅配研修を実施。高い効果が感じられ、今後は年2回の頻度で継続する方針。

「受賞コメント」 「なぜあの店で買うのか」というブランディングを大事に考えています。これからは地域の人々に愛される経営を目指したいと思います。

【近畿ブロック】
〔有〕寺西三共社(森永)
大阪市阿倍野区
寺西宏司氏(35歳)



【主な販売技術等】 ①新規開拓営業技術 開拓専門の営業スタッフ2名他、計3名にて「1人月間30件」を目標に、計画的且つ積極的に新規開拓。方法は、強化すべきエリアに対して、営業スタッフ全員でローラー作戦。②品揃えの挑戦。販売強化商品を選定し、積極的に案内。顧客から解約の話があったときや、休眠顧客に対しては、それぞれ異なるメーカーの商品を勧めることを徹底。③教育研修・人材活用の状況。営業スタッフに契約社員(1年契約)を採用。優秀なスタッフのみ契約更新が出来る等の効果が表れ、売上に大きく貢献。教育研修は、社内頻りに勉強会等を行ったり、メーカーや組合が主催する研修会などに積極的に参加。④その他。顧客管理にはパソコンを活用し、日々の売上や受注状況などを一元管理。また、ホームページを作成。

【受賞コメント】 皆さん細かいところまで工夫されているなあと感を受けて聞いていました。当たり前のことを地道にやってきただけですが、今回こうして評価していただけて光栄です。

【四国ブロック】
河野乳販(森永)
徳島県板野郡
河野博氏(60歳)
(写真は後継者の河野保信氏)



【主な販売技術等】 ①(新規開拓は、各家庭を訪問するというローラー作戦であり、商品説明サンプル配布。商談成功というオソドックスな手法であるが、当店独特のきめの細かい訪問内容に心がけている。訪問結果については細かく記録が残され、次回訪問に大いに役立っている。②お客様とのコミュニケーションの主力は、訪問集金にしている。一ヶ月に一回の集金の機会を大切にしてお客様の生の希望や、ご意見を聞くことにより、経営活動に大きく役立っている。また、チラシによってもお客様と意思の疎通を図っている。③品質管理、衛生管理にもこだわりを持ち、社内社外、受箱の置き場所までこだわり、徹底した管理を行っている。④休眠顧客の掘り起こしも、休眠の際に理由を全て記録しておくのでこの記録を十分生かして再訪問するときの資料としている。

【受賞コメント】 基本的なことを忠実に守ってやってきました。やはりお客様とじかに言葉を交わし、それぞれの方を皆特別なお客様と

思つて接するのが大事だと思つています。

【九州ブロック】
明治ミルクボーイ
長崎県佐世保市
奥平昭夫氏(51歳)



【主な販売技術等】 ①ユニークで独創的なイベントの開催。「地域住民に愛され、地域と共に発展する」販売店を目指すために、地域に密着した各種のイベントを実施。②手作りの機関紙「ミルクボーイ通信」を毎月発行。牛乳のPRを第一目的とし、新商品紹介、季節の話題、イベントの案内、スタッフの紹介等、好評のこと。③ポイント交換の実施。請求書に100円で1ポイントを付与、100ポイントで交換。④新規開拓。営業スタッフ男3名、女3名で新規開拓と既存客の離脱防止を実施。一人当たりの拡張目標を月30軒、離脱3%以内を目標としている。休眠客に対しても、定期的に訪問。⑤その他。朝礼の実施、月1回の営業ミーティング、配達員とのコミュニケーションを図るための出勤時間の調整、定期的社内勉強会の実施等、きめの細かい経営管理を実施している。

【受賞コメント】 今回大変勉強になりました。これまで重視してこなかったことを大事にして成功させている例を聞いたりして、自社でもまだまだ出来ることはあるなあと感じました。



骨粗鬆症予防には牛乳を

全国骨密度調査2005・2006報告



「現在の20~30代女性の方が60代女性よりも骨粗鬆症のリスクが高い」等の結果が発表されました。

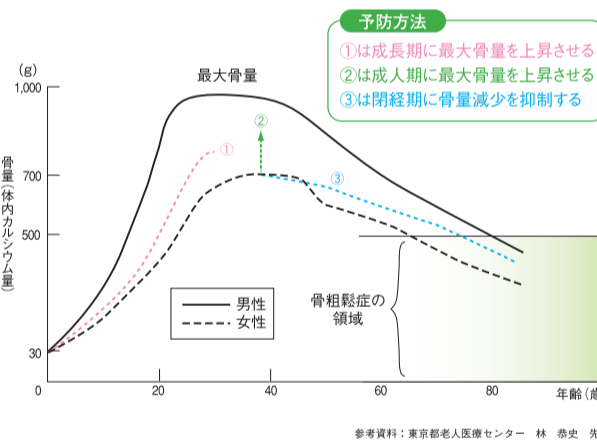
全国骨密度調査2005、2006は、2005年6月から2007年3月にかけて全国の約20万人を対象として実施されたもので、女子栄養大学栄養生理学研究室でデータ解析が行われ、昨年12月、マスメディアに対して報告会が開催されました。

この調査では現在の骨量に対する、小学生・中学生時代および現在の牛乳摂取状況、運動状況などの生活習慣の影響を検討し、骨粗鬆症の予防のための牛乳・乳製品摂取の有効性を検証しました。

データ解析の対象者は20~89歳の女性で、肥満度が標準レベルの24,572人。超音波式踵骨骨評価装置による骨量測定とアンケートにて調査しました。

詳しくはJミルクHPをご覧ください。
<http://www.j-milk.jp/>

加齢に伴う骨量(体内のカルシウム量)の変化と骨粗鬆症予防の方法



骨量は加齢とともに減少します。特に女性では40~60歳代にかけての減少が大きく、これは閉経による影響が大きいためと考えられます。したがって、閉経期までにできるだけ骨量を高めておくことが必要です。実際には、20歳以上では骨量の増加は少ないので、成長期に骨量を高めておくことが重要です。

骨量を高め維持するためのアドバイス

- 小学生、中学生時代に牛乳を400ml(給食+1本)飲む
- 乳糖不耐症の人や牛乳アレルギーのある人は、牛乳以外の食品からのカルシウム摂取に努める
- 生涯にわたって運動を行う
(激しいスポーツである必要はなく、できるだけ身体活動量を増やすことを目標にする：散歩でもOK自分にあった継続できる運動を見つけてみましょう)
- 特に小柄な人はできるだけ若い時期に骨量を測定する
(自分の骨量を知ることが、その後のライフスタイルを変える動機付けになります)

健康って、おいしい。
MEIJI
明治乳業

シェアNo.1! 明治の宅配サービス

飲む。歩く。 飲む。走る。

毎日軽快。おいしく飲める
新・グルコサミン習慣。

グルコサミン1500mg

グルコサミンは糖とアミノ酸が結合してできたアミノ糖です。軟骨や爪、皮膚など体中に分布しており、関節などの軟骨を作るために不可欠な成分です。

味わい

甘みと酸味のベストバランスを追求し、おいしく仕上げました。



グルコサミン
1500mg
コラーゲン
300mg
ビタミンC
80mg

明治 **軽快** 新発売
グルコサミン
乳飲料 100ml

ご覧の商品以外にも、健康とおいしさを考えた
さまざまな商品をご用意しています。



※一部お届けしていない地域もあります。

毎日一本
良い習慣 **明治の宅配サービス**
お問い合わせ・お申し込みは、お近くの明治乳業
特約店もしくはフリーダイヤルへ。

0120-035-369
受付時間/月~金曜日 9:00~17:00
●土日・祝日は休業です。
オミゴトミルク

自然のちからを、未来のチカラへ。