

1 支援事業者：株式会社エムリンク夢ケア

事業内容 障がい者福祉事業、飲食事業（就労支援A型）

伴走型支援申請理由（課題）

事業所で製造・販売している「手作りごぼう茶」のパッケージやデザインの部分で、見た目や魅せ方に関して課題を感じておりました。就労支援事業所の性格上、大量生産できる品ではないものの、市場の反応や可能性をリサーチしたいという思いもありました。



伴走型支援の方向性

支援事業者の要望を踏まえ、アドバイザーがごぼう茶を試飲（食）したところ、想像以上のごぼう感、風味、香りがあり、また、そのまま食べても美味しかったことから、以下の方向性で伴走型支援を行うこととしました。

- ① 既存のごぼう茶は、手を加えずにそのまま残し、販売する
- ② 別路線の商品「ごぼうチップス」として展開する

アドバイザーの支援内容

- ① ごぼうチップスのネーミングの検討
・現状把握と市場調査

考え方

既存の「ごぼう茶」とは別路線の商品として展開することで
それぞれの商品の相乗効果に期待します。

新商品のネーミングには「お茶」という言葉は使わずに
商品特徴を端的に踏まえたネーミングをご提案します。

商品特徴

- 北海道オホーツク産のごぼうを100%使用
- 丁寧に水洗いをし、手作業でささがきにしている
- 時間をかけて乾燥させ、じっくりと焙煎している
- ごぼうの風味豊かに仕上がっている
- 優しい香りと、ほのかに甘いごぼう茶の味がする
- 美容と健康に良い

●競合ポジショニングマップ



●ネーミング

- A案 オホーツク焙煎ごぼうチップス
- B案 モグモグごんぼ
- C案 手作りごぼうクリスプ

の3案の中から、支援事業者の従業員にも参考意見を聞き、
B案の「モグモグごんぼ」に決定

② ロゴデザイン、パッケージデザインの提案



の3案の中から、支援事業者の従業員にも参考意見を聞き、A案に決定

③ 東京での商談会に出展



支援事業者にアドバイザーが同行し、商談会に出展。好評でしたが、同時に流通関係のバイヤー等から貴重なアドバイスも多数いただきました。

商品魅力の最大化

東京の商談会では好評でしたが、同時に貴重なアドバイスも多数いただきました。

【商談会でのアドバイス例】

- ・サイズ（薄い、食べづらい）
- ・味（薄い、ごぼう以外の風味）
- ・食感（豆や他の食材との抱き合せ）
- ・販売チャネル（道の駅、百貨店、スーパーなど）

まだ商品をブラッシュアップする余地があると言えます。

さらに商品魅力（価値）を最大化することで、本格的な販売施策を実施した際に、効率的に売れる商品へと成長することができます。

そのために

多くのユーザーの嗜好が把握できればさらに魅力も深掘りでき、効果的な販売方法の発見にもつながると思います。

④ 今後の「モグモグごんば」のプロモーション展開について提案

以下の流れで展開することで、ブランド力が向上し、自然な流れで拡販へと繋がります

①商品魅力の最大化

できるだけ多くのユーザーの声を取り入れ、「モグモグごんば」の魅力を深く掘り下げていきます。

そのためにもサンプリングキットなどをあらかじめ準備しておくことで、効率的かつ効果的に作業を進めることができます。

②SNSでユーザをファン化

サンプリングを繰り返し行うことで、SNSでの注目度や閲覧者も増加します。そのためサンプリングを実施するタイミングで、「モグモグごんば専用」のSNSアカウントを立ち上げ運用します。

継続的に運用しているアクティブなアカウントにはフォローがつきやすい（ファン化しやすい）傾向があります。

③WEBサイト立ち上げ

SNS上で一定の注目や流れができたら「モグモグごんば」専用のWEBサイトを立ち上げます。ショッピングカート機能を導入しオンラインでも手軽に購入できるよう環境を整えます。

④WEB広告で購入機会を創出

WEB広告を効果的に活用することで、全国規模でのマーケット拡大を目指します。

地域や年齢、興味・関心など細かいターゲティングが可能なため、狙った目標層に向けて広告を届けます。

③と④を実行するタイミングで生産力を高めることができれば理想的な展開が可能になります

伴走型支援事業に参加して

商品の魅力を言語化し、デザインに落とし込む過程で、ブランドの物語性をどう伝えるかが重要であると感じました。コピーライティングとデザインの専門家の伴走を通じ、ターゲット層の感情に寄り添う視点や、デザインの裏にある戦略的意図を学べたことが印象的でした。

この事業を通じた「魅力ある雇用の創出」について

商品やブランドの価値を高めることで、販路拡大や売上向上につながる可能性を具体的にイメージできるようになりました。商品力が高まることで事業の持続性が強化され、新たな業務や役割が生まれ、雇用の創出・拡大につながる考えています。

伴走型支援がスタートしてから、指導員4名を採用したほか、A型勤務者も採用しています。

株式会社エムリンク夢ケア 代表取締役 児玉 公徳