

誕生31年の健康茶(甦命茶)、全国板金業健康保険組合へ販路拡大

株式会社みやび園 (長崎県)

誕生31年の健康茶「甦命茶(ふあんめいちゃ)」の製造販売

1. 相談のきっかけ

・販売の主力である全国18,000店の理美容店での委託販売が低迷しており「直接販売」できる販路開拓ができないかとの相談があった。

2. 課題整理・分析

・委託販売が主力であると、顧客管理もできないことからフォロー営業もできない。
・直販強化で顧客管理を強化すべきとのアドバイスをを行った。

3. 解決策の提案

・当該商品は、健康改善に関する口コミが多く、赤字が続く健康保険組合への推奨商品認定への道が近道であり、リピート需要もあることから、販路開拓の支援を行うこととした。



4. 成果

・全国的に影響を持つ団体などへ推奨品としての取り扱いを拡大した方が、健康ニーズにマッチしているとみやび園にアドバイスし、全国板金業国民健康保険組合の理事長によろず支援拠点よりアプローチ。
・同理事長に試飲・効果を体験してもらい、理事会・支部会議を経て、全国1万人の組合員へ「推奨商品」として認めてもらい販売の拡大に成功した。
・今後は組合の賛助会員となり、組合員向けの商品開発と販売プロモーションを提案していくこととなった。

・また、甦命茶を全国肝臓病患者連合会が初めて推奨品として認定した事実を受け、よろず支援拠点にて長崎新聞社に働きかけ、経済欄に掲載された実績もある。

これを機に商品自体への信頼感が高まり、他組織(糖尿病・認知症など)や企業への販路開拓が拡大している。