エシカル広告
活用プレイブック

地域農家を応援しながら、家庭の食卓へダイレクトに届く
「生活導線型メディア」のすべて。
10の業種別成功モデルと20のアイデア。

Digital Halusa協同組合（デジはる）

「食卓」が、あなたの会社の広告塔になる。

イオン琉球、丸大、Aコープなどの産直コーナー（全21店舗〜）で販売される野菜袋に
直接シールを貼付する、全く新しい広告媒体です。

Lifestyle Funnel

Stage 1
スーパー来店・購買

産直コーナーで新鮮な野菜と一緒に広告を手に取る。

Stage 2
帰宅・冷蔵庫保管

家庭の究極のプライベート空間である冷蔵庫に保管され、開閉のたびに視認される。

Stage 3
台所・調理

まな板の上で袋を開ける瞬間、最もターゲット（主婦・子育て層）の意識が集中するタイミングでメッセージが届く。

Web広告のように「スキップされるノイズ」ではなく、
毎日の生活の一部として自然に受け入れられる強みがあります。

なぜ「エシカル」広告なのか？

広告費が、沖縄の農家と福祉を直接支援する仕組み。

農家

規格外野菜の買い取りや、
新たな「農業外収入」の獲得。

広告主（御社）

SDGs（フードロス削減、福祉
支援）への貢献と、主婦層からの
「共感・信頼」の獲得。

就労支援施設

シール貼り作業を通じた福祉施設
への業務発注と雇用創出。

この広告媒体を利用すること自体が地域貢献（エシカル消費の促進）となり、ターゲット層に
「この地域を応援している素晴らしい企業」というブランドイメージを植え付けます。

【01】子ども写真館（七五三・家族写真）

ターゲットの心理・生活シーン

ターゲット：子育て真っ最中で、日々家族の食事作りに奮闘するママ。

シーン：台所で野菜を切りながら、「この子もずいぶん食べる量が増えたな」「もうすぐ七五三だな」と子供の成長に思いを馳せる瞬間。

提供価値と訴求理由

特典例：シール持参で「七五三撮影時の**フォトフレーム1個プレゼント**」または「**オリジナルキーホルダー**進呈」。

訴求理由：台所は、家族の健康と成長を願いながら料理をする場所。食卓での「もうこんなに大きくなったね、写真どうする？」という家族の会話のきっかけに直結するため、非常に高いコンバージョンが期待できます。

【02】学習塾・習い事（英会話・そろばん等）

ターゲットの心理・生活シーン

ターゲット：子どもの教育と「食育（健康な食事）」に熱心な主婦層。

シーン：夕飯の支度中や食卓で、「今日の学校どどうだった？」「テストの点数どうだった？」と子どもの学習状況を気にかける時間帯。

提供価値と訴求理由

特典例：「無料体験レッスン＋入塾で地物野菜詰め合わせプレゼント」または「初月謝無料」。

訴求理由：産直コーナーで少しこだわった野菜を選ぶ層は、子どもの未来への投資（健康・教育）を惜しまない層と完全に一致します。夕食時の学習に関する話題提起のタイミングで、自然に解決策（塾）を提示できます。

【03】ハウスクリーニング・家事代行

ターゲットの心理・生活シーン

ターゲット: 毎日料理や家事に追われ、少し疲れを感じている主婦。

シーン: 台所に立ち、換気扇の油汚れやシンクの水垢がふと目に入り、「掃除しなきゃ…でも疲れた」とストレスを感じる瞬間。

提供価値と訴求理由

特典例: 「水回り（キッチン・お風呂）掃除　初回お試し30%OFF」または「エアコン清掃早割」。

訴求理由: 台所はまさに家事の主戦場。野菜を切っている時こそが、「家事が大変」「プロに頼みたい」と痛感する最大のペインポイントです。その痛みのど真ん中でダイレクトに解決策をオファーできる究極の媒体です。

【04】結婚式場（フォトウェディング・家族婚）

ターゲットの心理・生活シーン

ターゲット：同棲中でスーパーに買い物に来るプレ花嫁、または結婚を控えたカップルの親世代。

シーン：パートナーのために手作りの料理を作り、「温かい家庭」の理想像を思い描いている穏やかな日常のひととき。

提供価値と訴求理由

特典例：「ブライダルフェア参加で豪華試食＋Amazonギフト券プレゼント」または「家族婚無料相談会」。

訴求理由：産直野菜を使った手料理は、アットホームな家族の象徴です。結婚や家族の絆を意識しやすいこの瞬間に、温かみのあるウェディングプランを提案することで、デジタル広告にはない情緒的なアプローチが可能になります。

[05] 葬儀社・終活サービス

ターゲットの心理・生活シーン

ターゲット：
50代以上の主婦、自身の健康や親の介護・将来が気になり始めた世代。

シーン：
夫婦だけの食卓が増え、これからの人生の過ごし方や、いざという時の家族の負担について、ふと考える静かな時間。

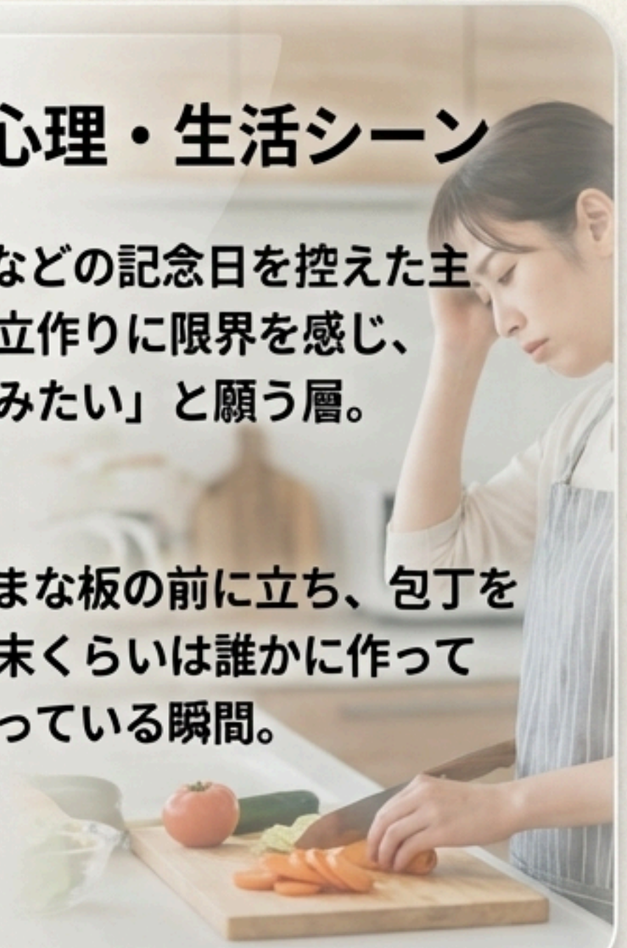
提供価値と訴求理由

特典例：
「無料エンディングノート進呈」または「事前相談でエンディング写真撮影無料」。

訴求理由：
産直コーナーで新鮮な野菜を選ぶシニア層は、健康寿命や将来への備えに関心が高い層です。日常の穏やかな空間で広告に触れることで、タブー視されがちなテーマでも「家族のための前向きな終活」としてスムーズに受け入れられます。

[06] ケータリング・出張シェフ

ターゲットの心理・生活シーン



ターゲット：誕生日などの記念日を控えた主婦、または毎日の献立作りに限界を感じ、「たまには料理を休みたい」と願う層。

シーン：まさに今、まな板の前に立ち、包丁を握りながら「次の週末くらいは誰かに作ってほしい」と切実に思っている瞬間。

提供価値と訴求理由

特典例：「記念日プラン予約で特製デザート追加」または「平日お試しランチシェフ割引」。

訴求理由：「今、料理をしている本人」に対して、「次の週末はプロに任せてゆっくりしませんか？」と語りかけることができます。これほど強力なインサイト（深層心理）を突けるタイミングは、台所という空間以外にありません。

[07] スポーツスクール（スイミング・サッカー等）

ターゲットの心理・生活シーン

ターゲット：
子どもの体力づくり、免疫力向上、健やかな成長を第一に考える親。

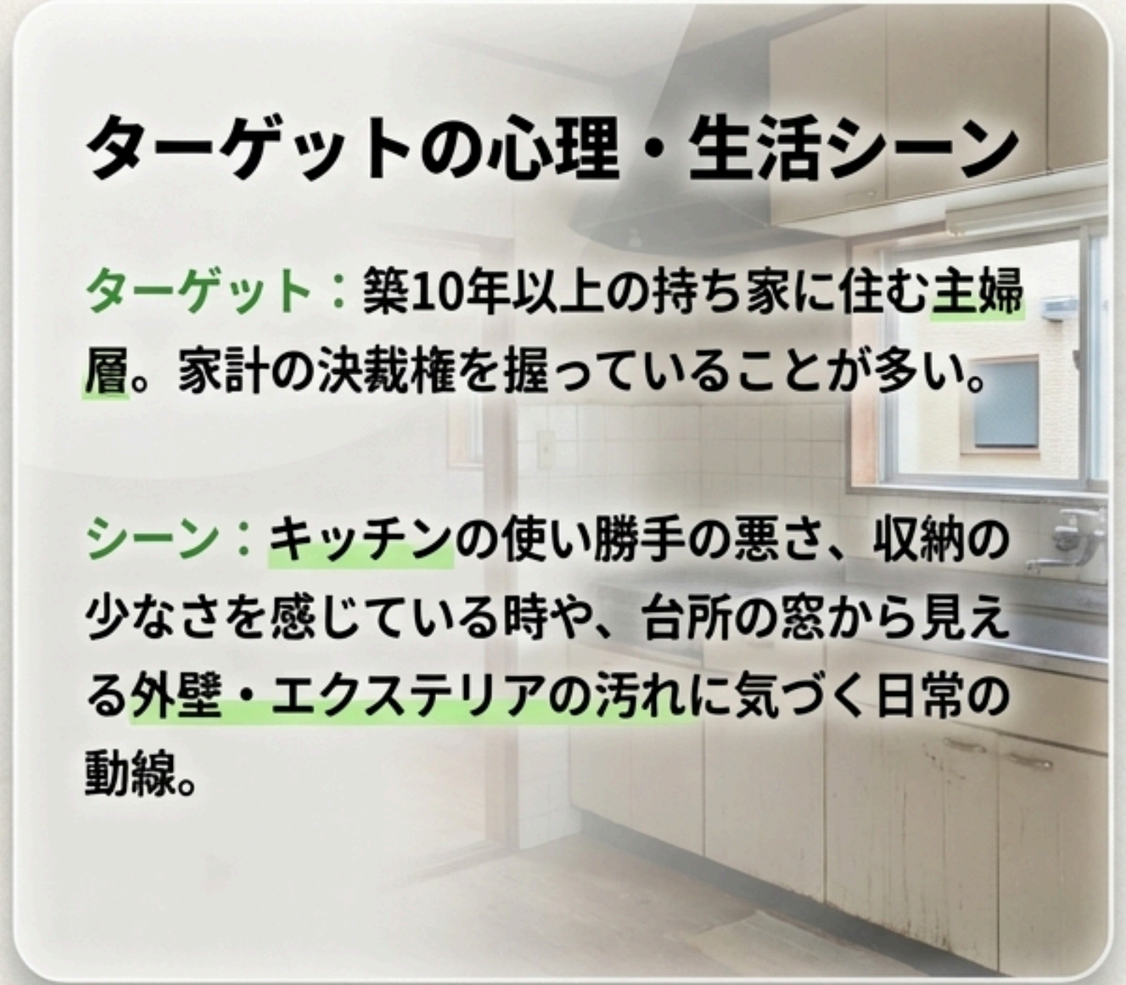
シーン：
「たくさん食べて大きくなってね」と願いながら、栄養バランスを考えて夕食のメニューを決めている購買・調理のタイミング。

提供価値と訴求理由

特典例：
「1日体験入会無料＋オリジナルスポーツタオルプレゼント」。

訴求理由：
新鮮な野菜（栄養）を選ぶ行動と、スポーツスクール（運動）を選ぶ行動は、「子どもの健やかな成長」という根本の目的が完全に一致しています。親和性が極めて高く、習い事の検討を即座に促すことができます。

【08】住宅リフォーム・外壁塗装



ターゲットの心理・生活シーン

ターゲット：築10年以上の持ち家に住む主婦層。家計の決裁権を握っていることが多い。

シーン：キッチンの使い勝手の悪さ、収納の少なさを感じている時や、台所の窓から見える外壁・エクステリアの汚れに気づく日常の動線。

提供価値と訴求理由

特典例：「無料点検・お見積もりでスーパー商品券3,000円分プレゼント」

訴求理由：リフォームの潜在ニーズは「家の中の生活動線」で最も高まります。不満を感じやすい水回りに立つ瞬間に広告が目に入ることで、後回しにしていた「住まいのメンテナンス」への行動喚起（無料点検への申し込み）を強力にプッシュします。

【09】県外の大学・専門学校

ターゲットの心理・生活シーン

ターゲット：高校生の子どもを持つ親（学費や進路の最終決裁者）。

シーン：家族全員が揃う夕食の場で、「進路どうするの？」「県外に行きたいなら早めに調べなさい」と話し合うタイミング。

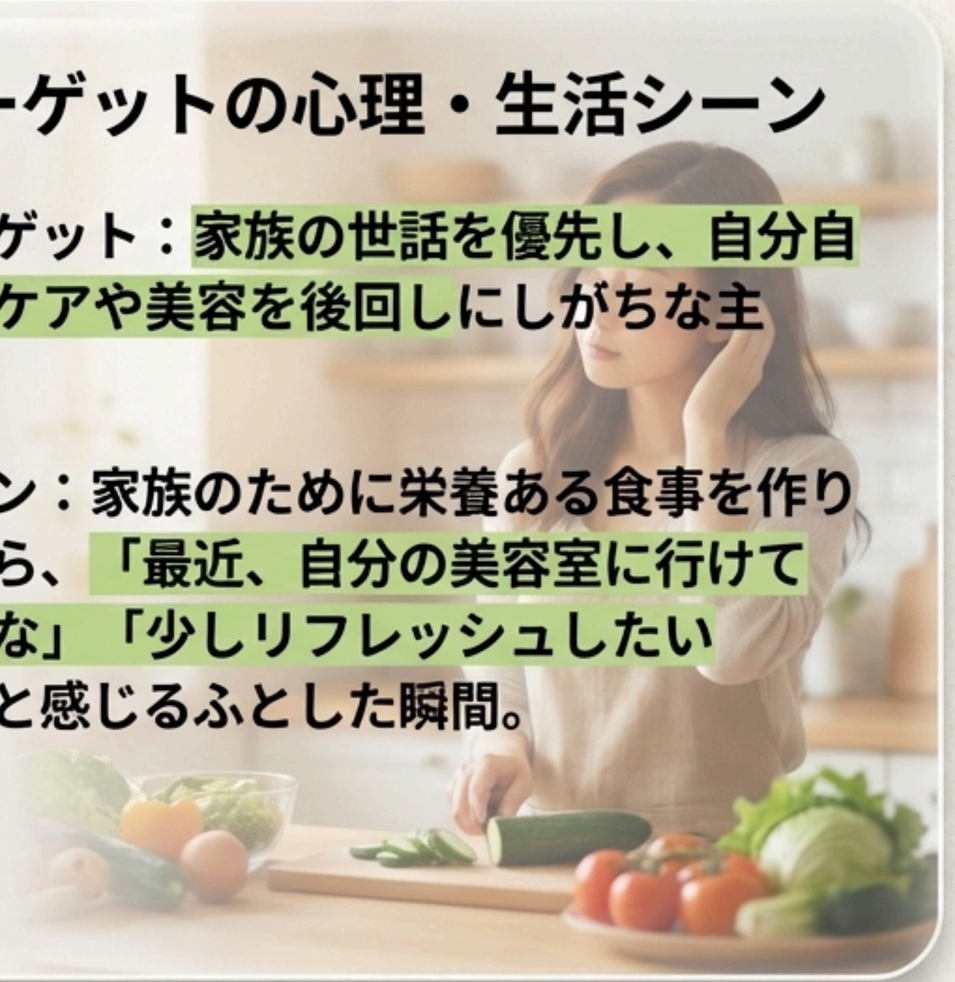
提供価値と訴求理由

特典例：「オープンキャンパス参加の渡航費一部補助」または「資料請求で沖縄限定ノベルティプレゼント」。

訴求理由：沖縄特有の「県外進学」において、親の賛同と資金援助は不可欠です。高校生本人（スマホ広告）だけでなく、決裁者である親（台所・食卓）の目にとまることで、家族会議での話題提起のきっかけを広告主側から作ることができます。

【10】美容室・エステサロン

ターゲットの心理・生活シーン



ターゲット：家族の世話を優先し、自分自身のケアや美容を後回しにしがちな主婦。

シーン：家族のために栄養ある食事を作りながら、「最近、自分の美容室に行けてないな」「少しリフレッシュしたいな」と感じるふとした瞬間。

提供価値と訴求理由

特典例：「平日午前限定：カット＋極上ヘッドスパ無料追加」または「初回エステ半額・ご自愛プラン」。

訴求理由：毎日頑張っている主婦に対して、「あなた自身も綺麗でいてほしい」「たまには自分を労って」というエール（ご自愛メッセージ）として届きます。単なる割引クーポンではなく、深い共感を生むで好感度と来店意欲を飛躍的に高めます。

エシカル広告 20の活用アイデア

あなたの業界でも必ず見つかる、生活導線へのアプローチ。

【生活支援・健康】

1. 整骨院・マッサージ
2. ウォーターサーバー
3. 宅配クリーニング
4. ペットサロン・動物病院
5. カーリース・車検

【教育・ライフイベント】

6. 自動車学校
7. 振袖レンタル
8. 住宅展示場見学
9. 不動産売却査定
10. 保険の見直し相談

【飲食・エンタメ】

11. 近隣カフェのモーニング
12. 焼肉店のファミリーパック
13. 温浴施設・サウナ
14. 映画館のペア割
15. 地域のお祭り・イベント告知

【B2B・採用・地域貢献】

16. パート・アルバイト募集
17. 介護施設のスタッフ募集
18. 企業のSDGs活動報告
19. 地域の防犯・交通安全啓発
20. 歯科医院の定期健診案内

家庭の冷蔵庫に、あなたの広告を。

パッケージ名：
デジはるエシカル広告チケット

価格：55,000円（税込）/ 50,000円（税抜）

内容：5,000枚の広告シール
（60×20mm / 4色印刷・アート紙）

オールインワン：
デザイン相談 ➡ 印刷費 ➡ 貼付作業費 ➡
➡産直コーナー（イオン琉球、
丸大、Aコープなど全21店舗～）への
配送・露出まで全て込み。

まずは無料相談から。
御社に合わせた最適な
特典設計をご提案します。

LINE
公式LINE
無料相談・お見積もりはこちら