

スマート体験農園システムの愛媛プラットフォーム展開 『えひめ丸ごとファーム』



採択事業者名 株式会社Root

コンソーシアム構成員 株式会社Root

勉強会の実施概要

勉強会の目的	R4年度の取り組み内容の共有と、R5年度に取り組みたい内容について意見交換
勉強会の当初のゴール想定と結果	ゴールは、「えひめ丸ごとファーム」参加農園を増やすことで、勉強会に参加された1農園が新たにR5年度に参加してくれることとなりました。
参加者	株式会社Root 代表取締役 岸、戸田果樹園 農園主 戸田様、AVA intelligence 代表取締役 宮崎様、ReGACY Innovation 桶谷様。
協議アジェンダ	<ul style="list-style-type: none"> ● R4年度の「えひめ丸ごとファーム」振り返り、共有(実装実績報告書を基に) ● 戸田果樹園さまからのご意見、参加表明 ● AVA intelligenceさまとの連携案の協議
協議による実装推進上の重要な決定事項/示唆	<ul style="list-style-type: none"> ● 戸田果樹園様について、現在取り組んでいるぶどうのオーナー制とは別枠で「えひめ丸ごとファーム」からの体験サービスの提供を開始する ● えひめ丸ごとファームに投稿される旬の農園情報を、AVA travelにおいて掲載・活用する新規取り組みについて検討する
その他補足事項など(開催頻度、規模など)	2023年3月に開催。都市部マンションとの連携も模索しており、三菱地所様からも担当者が参加予定だったが予定合わず欠席となりました。

デジタル実装協議フォーマット

目指す「実装成果」の定義	リアルとバーチャルが融合した農業体験という新市場を創出することにより、農園が安定的な追加収入を得られるようにする。定量的には、個人農園で年50万円以上の売り上げ増が目標。
データに基づく協議ポイントの整理	R4年度に実施したアンケートとチラシ配布から、R5年度に向けた方向性の協議
主なデータ項目	<ul style="list-style-type: none"> ● 提供した体験サービスについてのアンケート ● 配布チラシによるコンバージョン率
「実装成果」実現に向けた示唆/考察	県外の方へのPRとして、観光サイトとの取り組みには可能性がある。都市部マンション世帯向けであれば、東予はフェリーでつながっている「神戸」「大阪」がターゲットとして適しているのではないかと。観光に来る前のビデオチャット+現地体験の組みあわせも魅力的ではないかと。



⑧ 活用した取得データ項目 1a

【アンケート】宇和島P体験サービス募集時にアンケート調査を実施。9件の回答を獲得



⑧ 活用した取得データ項目 1b

宇和島P体験に応募してみたいと回答した方に、その理由



⑧ 活用した取得データ項目 1c

【質問】今後、農産物・アプリ開発・配信など、どんな分野を伸ばしていきたいですか？



⑧ 活用した取得データ項目 1d

【チラシ配布】

- ・トータチ様の高層マンション「ガーデンガーデン」450世帯にチラシ配布
- ・チラシ配布対象者により、残っていた2時が一日で完売。満員に
- ・コンバージョン率0.44%以上は、一般的なチラシの効果(0.01%~0.3%)に比べ高水準

