

介護施設に、MR農漁業体験コンテンツを紹介、強いニーズを確認。 また、ノウタス様と合同勉強会を実施し、次年度に向けての協業も協議。

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	【①】MR農漁業体験のエンドユーザー候補である介護施設に体験紹介、テスト参加打診 【②】一次産業の体験DXという点で協業可能なノウタス様と共同勉強会を開催し、双方の今年度の振り返りを踏まえて、次年度に向けての協議を実施。
勉強会の当初のゴール想定と結果	【①】介護施設からはMR体験への強いニーズを確認し、テスト参加意向率100%を達成 【②】ノウタス様の取り組み内容及び、取得データを踏まえ、弊社のMRを活用した体験DXとシナジーがあることを確認できた。
参加者	【①】伊予銀行様、愛媛県西条市の介護施設5件(水都苑、こもれび、潤和会、北辰会、いいおかの里) 【②】ノウタス様、宇和島プロジェクト様、大岩農園様、伊予銀行様、四国電力様
協議アジェンダ	【①】MR体験の実演・紹介と、テスト参加打診 【②】ノウタス様、弊社の取り組み紹介と、次年度に向けての協業可能性等議論
データに基づく協議ポイントの整理	【①】全介護施設から、その場で100%のテスト参加意向を頂いた。 【②】Root、ノウタス様との協業可能性
主なデータ項目	エンドユーザー候補の「テスト参加意向率」(Root)、「観光農園業務の業務効率化による経費削減」「広告宣伝効果による来場者数増加」「ファン獲得によるお取り寄せ・現地販売の売上増加」(ノウタス様)
協議におけるガイドライン(含む具体例)	N/A
「実装成果」実現に向けた示唆/考察	ノウタス様の取り組みに、RootのMR開発技術を組み込む形で協業することが、両社の指標向上に資するのではないかと。

データ活用・協議の具体例

重要指標例	【A】エンドユーザー候補(介護施設)の「テスト参加意向率」(Root) 【B】観光農園業務の業務効率化による経費削減(ノウタス様) 【C】広告宣伝効果による来場者数増加(ノウタス様) 【D】ファン獲得によるお取り寄せ・現地販売の売上増加(ノウタス様)		
	合同勉強会前	合同勉強会后	
	データ取得	<p>【A】100% 【B】達成 【C】未達 【D】達成</p>	
	データ活用	各指標の向上に向けて、Root、ノウタス様それぞれ単体での対策を検討	Rootが実証したMR体験へのエンドユーザーの強いニーズは、ノウタス様の広告宣伝効果の向上に役立つのではないかと。また、業務時間削減やファン獲得に向けても、ノウタス様事業へのMR活用によりさらなる指標向上の余地があるのではないかと。
実行	両社協業によるシナジーを検討すべく、合同勉強会を準備	勉強会では、水産・果樹の一次産業事業者と、伊予銀行、四国電力の各社からも、Rootとノウタス様両社の協業によるシナジーの可能性について期待する声が上がった。	
協議		次年度に向けて、Root、ノウタス様の協業について継続して協議していくことに決定した。	

データ活用・協議による成果

Root、ノウタス様が取得・整理したデータを共有することで、協業による指標向上の可能性が可視化され、次年度に向けた具体的な協議に向けて進捗した。

