

やさいバス愛媛 流通DXで愛媛をもっとおいしく・楽しくする事業



採択事業者名

やさいバス株式会社

コンソーシアム構成員

有限会社フローラルクマガイ／株式会社伊予銀行／株式会社エムスクエア・ラボ／PLANT DATA株式会社／テラスマイル株式会社

勉強会の実施概要

コンソ内部のみ		含む外部	
実施回数の累計	4	実施回数の累計	2
参加人数のユニーク累計	40	参加人数のユニーク累計	9

代表的な実施事例

狙いとゴール	本事業の進捗状況や成果を共有し、農業DXの興味関心を喚起し、今後農業のスマート化を行いたい農家を増やすこと。ひいてはやさいバス利用者を増やす
実施の成果	実施回数は6回となった。大三島関係者の2社の参加や、愛媛県の生産者、売り場関係者5社以上の参加も見られ、やさいバスの取引先として交渉が始まっている。
実施アジェンダ 協議内容	事業概要から始まり、テラスマイル株式会社、PLANT DATA株式会社、株式会社インターネットイニシアティブ、やさいバス株式会社各社の取り組みの発表を行った。
参加者の一例	・実証メンバー ・大三島関係者 ・やさいバス参画農家・販売者
次年度以降の 想定アクション	外部向け勉強会は年1回以上実施 農業の最新事例を共有しつつ、やさいバス参画メンバーを増やす。販売者と農家の交流

編集データの抜粋やビジュアルなどを適宜挿入



データ活用・協議の具体例

重要指標例	1週間後のトマトの生産量予測情報	
	実装前	実装後
	データ取得 農家の勘で出荷量を予測しており、大雑把な予測になりがち。	出荷量予測ツールを使い、生産物の量を精度よく予測できる
	データ活用 優先すべきお店に対して出荷量を確保し、余った生産物は、取れてから、出荷先を決めていく	農家は前もって、出荷先を確定させていくことができる
実行	農家は不利な条件で販売をせざるを得なくなる	より条件の良い売り先に、生産物を出荷することができる
	業務反映 生産量が増えない	高単価で販売できる。販売側からの信頼もたかくなり、取引量が増える。

代表的な実施事例

毎週金曜日に来週の出荷予測値を全体に共有。その情報に基づき、出荷先を分析。適切に生産物を配分する

販売先構成変更のご提案

販売先	品名	単価	数量	金額
A	トマト	100	1000	100000
	ピーマン	80	500	40000
	ナス	60	300	18000
	キュウリ	50	200	10000
B	トマト	120	800	96000
	ピーマン	90	400	36000
	ナス	70	200	14000
	キュウリ	60	100	6000

販売先構成変更のご提案

販売先	品名	単価	数量	金額
C	トマト	110	900	99000
	ピーマン	85	450	38250
	ナス	65	250	16250
	キュウリ	55	150	8250
D	トマト	130	700	91000
	ピーマン	95	350	33250
	ナス	75	150	11250
	キュウリ	65	100	6500