

観光農園のDXを推進することで、農園のブランド力が向上 地域内外のファンを獲得できる！？

採択事業者名

ノウタス株式会社

コンソーシアム構成員

ノウタス株式会社 | 伊予銀行 | 株式会社Root

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	16	実施回数の累計	1
参加人数の ユニーク累計	16	参加人数の ユニーク累計	12

代表的な実施事例

狙いとゴール	トライアングル愛媛採択事業者のテラスマイルと農業におけるデジタルの活用について勉強会を実施することで、農業に関心のある層に興味を持ってもらい最終的にはサービス導入につなげる
実施の成果	農業のデジタルデータ活用メリットについて広く発信できた また、実施後に勉強会の様子を広く発信することで、今後も興味のある層から問い合わせが発生すると考えられる
実施アジェンダ 協議内容	- はじめに - テラスマイルの取り組み紹介・質疑 - ノウタスの取り組み紹介・質疑
参加者の一例	- 実装先8社、およびコンソメンバー - 愛媛県内農家 - 一般からの参加者
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 県内自治体や農家に対して、周知を行いたい

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

観光農園に本システム導入した場合、予約時や園地対応の多くの業務効率化が見込める。
①予約データ 予約システムを用いた予約管理に対する業務効率化
②QRを活用した動画データ 受付や品種説明の顧客対応時間の削減

実装前

実装後

①電話での個別対応
②特になし

①Webを活用した予約管理
②動画を撮影

①紙で管理
②顧客が園地にきた際に直接説明

①Webを活用した予約管理で受付可能タイミング
あらかじめ制御可能、コミュニケーションにかかるコストが削減
②Webへの事前に掲載

①予約情報をもとに行動を計画
②担当スタッフが注意事項の説明を実施、スタッフごとに内容にばらつきがあり必要情報を十分に説明できていない可能性もあった

①予約情報をもとに行動を計画
②都度説明している業務を削減、顧客自身で動画を見てもらうことで効率化を実現

※「データの流用」に読み替え
①個別でDM送付
②特になし

※「データの流用」に読み替え
①システムを活用した顧客管理
②農園のYoutubeに載せたり、他の宣伝に活用

代表的な実施事例

今年度初導入実装先として、西条市のひのいちご園にサービス導入。
果物狩りの受付時に、園内の注意事項や果物狩りの方法を説明する業務があり、スタッフの熟練度ごとに説明もばらばらであった。その業務を、来場客自身が園地に設置されているQRを読み込むことで、客自身のスマートフォンで動画説明を受けられるようになった。
1顧客15分程度の受付業務の削減をすることができ、シーズン来場客が1万人を超えるため大幅な業務効率化を実現。
また、園内の果物の品種やこだわり等、農園の紹介を園地のいたるところに設置することで顧客が欲しい情報を自分で得られる環境を整えることができた。