

農商工連携 ケース4 IT活用で、来場者47万人の工夫

有限会社 コッコファーム

[地域] 熊本県菊池市

[URL] <http://cocco-farm.co.jp/>

中小企業IT経営力大賞2010 優秀賞(ITコーディネータ協会会長賞)

■ 事業概要

自社生産の卵、肉、加工品を、直売店「ふれあい館」とレストラン「健食館」で販売

・創業 昭和44年 ・従業員 121名

■ IT導入理由

たまごの価格が市況に左右され、利幅が少なかったために、直売を開始しましたが、地理的に不便な場所にあり、直接販売しようにもお客様に来てもらえませんでした。また、敷地が広く、事務所と養鶏舎、販売店との連絡に時間がかかり、通信費用もかさんでいました。

■ IT活用成果

会員ポイントカードと直売店のPOSレジデータから、顧客の購買行動を分析し、ヒット商品を開発しました。また、直販率の向上で年間来場者が増加しています。社内ネットワークを構築することで情報の共有化が図れるようになりました。

カンどころ

- ・社内をネットワークでつなぐ
(まずは、パソコンをさわれる環境作り)
- ・顧客のデータベース化
(どんなお客様がどこから来ているか分析する)
- ・手作り冊子、テレビCM、HPなどで多重的なPR

(有)コッコファームのIT活用

平成12年

地方発送顧客データをデータベース化し、直販店をオープン

平成13年

POSレジを導入し、売上分析開始

平成16年～17年

構内LAN、ポイントカード導入、新データベース構築

平成21年

来園数 年間47万人達成

平成23年1月

マルチメディアセンター(たまご庵)オープン予定

顧客データベース

POSレジ導入

ポイントカード導入
・構内LAN

効果・ステップアップ



観光バナナ園



直売店 ふれあい館

ユーザの感想

「あったかい産みたたまごを直接お客様にとどけたい」という創業時の気持ちを大切にこれまでやってきました。当社のIT化は、お客様に「コッコファームを知ってもらう」取り組みの一つです。今後は情報発信基地としてのマルチメディアセンターに着手し、更なる飛躍を目指します。