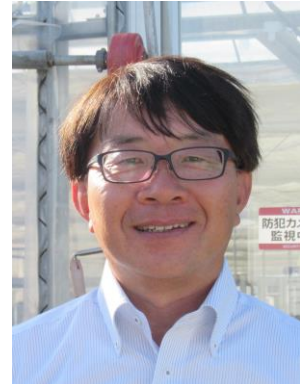


販売革新部門

群馬県高崎市 さとう いさお 佐藤 勲 氏



- 経営規模：ハウス 0.4ha（花壇苗 650,000 鉢）

（注）数字は令和4年当時のもの

経営展開のポイント

- ・ 就農前にアメリカの農業研修生として過ごした際に目の当たりにした、生産者自身が販売価格を設定するという市場動向の影響を受けない経営手法を、自身の経営では大型園芸店と連携して全量を定価で全国の様々な園芸店へ直接販売する形で実現している。
- ・ 開花期に合わせて開催する「パンジー・ビオラ見学会」に顧客を招待し、試作品種についての人気投票や新品種に求める特徴についてのアンケートを行うことで、消費者ニーズの把握に努め、オリジナル品種の開発にいかしている。
- ・ 取引先の園芸店にはオリジナル品種の名付け親になってもらう、顧客には「パンジー・ビオラ見学会」を主導してもらう取組等により、関係者のオリジナル品種への愛着を高めるとともに、販売戦略に巻き込んでいる。
- ・ 生産者自身は消費者ニーズを把握でき、顧客はニーズを伝える場があることで好みの品種が開発されるという、関係者全員にメリットがある環境づくりをしている。