

市場の細分化と顧客の絞り込みはブランディングの必須項目 農園「サンファーム」(盛岡市)の実践から学ぶ

顧客のニーズが多様化したいま、経営の大きな課題は売上ではなく利益の最大化です。とくに経営資源の限られた中小企業にとって、「利益の最大化を実現できる市場」の見極めは極めて重要です。

そのために必要なのが「市場の細分化」と「顧客の絞り込み」です。市場を分割し、自社が優位性を確保できる適切な領域を見極めることで、無駄なコストを削減し、最小限の予算で最大限の利益を創出することが可能になります。

今回のセッションでは、約 300 年続く盛岡の農家「サンファーム」の代表取締役、11 代目園主の吉田聡さんをゲストにお迎えし、同社の市場の細分化と顧客の絞り込みの実践を語っていただきます。

サンファームについて

盛岡市と紫波町で、サクランボ、ブルーベリー、クッキングアップル、ラズベリー、桃、サワーチェリーなどを栽培する他、ジャム、ジュース、自家生産米で作る杓つき餅の製造と販売、国産カット野菜の製造なども行っています。

10 年ほど前から力を入れているのはリンゴです。青森などの有名産地ではない同社が独自性を発揮するために、主流である甘みの強い品種を避け、酸味が強いものや水分量が少ないものなど、特徴的な約 90 品種を栽培しています。

それらのリンゴの販路はお菓子づくりのパティシエや料理教室の講師に絞り込んでいます。個別の希望に応じた糖度や酸味のリンゴの栽培にも取り組みながら、農園視察も積極的に引き受け、取引先から強い信頼を勝ち得ています。

4月21日 木 15:00~17:00
(2時間開催)

参加費：5,000 円 (税込)

参加方法：Zoom によるオンライン開催

●Zoom を初めて利用される方は簡単なセットアップが必要となります。

※Wi-Fi 環境など、高速通信が可能な電波の良い所でご受講ください。視聴にかかる通信料はご負担ください。



吉田 聡氏 有限会社サンファーム 代表取締役 / 11 代目園主

新潟県上越市生まれ、山形大学農学部へ入学、学生時代を山形県で過ごす。卒業後水産系商社に就職した後、1995 年に盛岡で就農。現在は、11 代続く農園、サンファームの代表取締役社長に就任し、岩手の食を盛り上げるためにさまざまな事業を展開している。

吉田さんからのメッセージ

学生の頃から生産の現場に携わり食べることの喜びを身近に感じていました。安全と品質を大切にしながら、「岩手でめずらしい種類の果実」を生産し、岩手の食の可能性を広げる活動をしています。海外まで希少果実の種を購入しに行く行動力と常に新しい考え方を取り入れる体制がサンファームの強みです。

14:45 入室開始 ⇒ 15:00~15:15 テーマ解説 ⇒ 15:15~16:15 ゲストスピーチ ⇒
16:15~16:50 フリーディスカッション (質疑応答) ⇒ 16:50~17:00 まとめ・次回予告

◆お申し込みは QRコードで Peatix の参加申し込みフォームを開き、下記をご入力ください。

- ・ E-mail (必須) ・ お名前 (必須)
- ・ 会社名 / その他 (必須)
- ・ 吉田さんへのご質問 (任意)



株式会社 クエストリー

〒113-0022

東京都文京区千駄木2丁目36-7 メゾンヴァンヴェール103号

TEL: 03-5148-2508 E-mail: info@questory.co.jp

HP: http://www.questory.co.jp