

バローHD中期計画

関西に集中出店

骨子5府県売上高500億円へ

バローホールディングスは10日、2025年3月期から3年間の次期中期経営計画の骨子を発表した。関西地方へドミナント（地域集中出店）で攻勢をかけるほか、自社クレジットカードの普及による「バロー経済圏」の構築、経営幹部育成などを推進する。関西5府県（大阪、京都、兵庫、奈良、和歌山）では売上高を267億円（23年3月期）から500億円へと引き上げる。

クレジットカードの会員数を増やすとともに稼働率を上げ、小売りと金融サービスを組み合わせた「バロー経済圏」の構築を進める。さ

らに、カードを発行するバローフィナンシャルサービスは、保険やリースなどにも分野を広げ、金融事業の統合と機能強化を検討する。

DX（デジタルトランスフォーメーション）を在庫削減に生かし、利益改善を進める。

小池社長は「これから半年かけて練り上げていくが、間違いなく数字はいい方向にいく」と強調した。

関西では主力のスーパーマーケットを軸にドラッグストアなどを積極的に出店する。小池孝幸社長は「企業はぬるま湯に浸るのが一番よくない。厳しいところで課題を創出したい」と述べ、競争が激しい関西での事業拡大に意欲を示した。

バローグループの中で、中部流通（商社機能）中部興産（物流機能）メンテックス（ファシリティーマネ

ジメント機能）中部フーズ（中食機能）の4社を中堅機能会社として整備。グループ全体の収益力のアップにつながるよう事業定義を見直す。

人材育成も強化する。経営幹部を育てる「次世代リーダーづくり」、人事制度を見直して社員が「辞めない環境づくり」に取り組む。クレジットカード事業は、今期スタートしたクレ