

バロー 花の販売強化

青果センターに専用加工ライン導入



花を加工するライン＝可児市大森、バロー可児青果センター

バローでは従来、外部の花業者がテナントを構えるほか、スーパーの売り場での花業者による委託販売、スーパーの売り場での直営販売の三つの方法で花を販売。花は傷みやすく管理が難しいため、テナントと委託販売に頼る傾向があった。地域の花店が近年、人

手不足などで閉店が相次いでおり、需要を取り込むためにも見直した。以前は花業者から加工済みの花を仕入れて販売したが、バローのバイヤーが産地や市場に向いて直接買い付ける仕組みを構築。2021年4月には青果センターに花の茎の葉を取った

チューリップなど洋花に注力

バローホールディングスの中核子会社バローは、スーパーマーケットでの花の販売を強化している。野菜や果物をパック詰めする可児市の青果センターに、産地や市場から仕入れた花を加工しパッケージングする専用ラインを2台導入し、店舗の改装に合わせて花の売り場を拡大。花の売り上げは毎年伸びており、2025年3月期は5年前の20年3月期から50%増を見込む。

(松浦健司)

店内の直営の花店＝多治見市若松町、バロー多治見店



り、パッケージングしたりできる専用ラインを導入、販売増に伴って昨年末には2台目を入れた。センターの温度は10度以下に保たれ、鮮度維持に効果が出て

いる。

バロー全244店のうち、花の直営は125店舗。

今後は直営を増やすほか、大型店では花専任の従業員が常駐し、卒業式や送別会の予約注文も受け付ける直営の店内店舗を設ける方針だ。チューリップやカーネーションなど室内で楽しむ洋花の販売に注力して、一定の販売が見込める菊などお供え用とは別の需要の掘り起こしを図っている。

店内店舗を持つ多治見店の花の売り上げは他店舗の倍以上に上る。担当者は「進化して売り上げを伸ばし続けることが大事」と話す。センターで加工した花はホームセンターバローとVドラッグでも取り扱い店舗を増やす。