

スーパーマーケット
最前線@岐阜 (上)

岐阜に北陸スーパー続々

生き残り競争過熱

県内で北陸発のスーパーマーケットの出店が相次いでいる。富山県のスーパー2社が日本海の鮮魚を売りに店舗を増やし、攻勢を強める。迎え撃つ岐阜のスーパーは、企業規模によって戦略に違いが見られる。岐阜を中心に247店舗(9月末時点)を展開するバロー(多治見市)は、既存店舗の改装と同時に関東方面に目を向ける。9店舗を手がける三心(岐阜市)は関東地盤の大手スーパーの傘下に入ることで、生き残りを図る。「人口密集地」「鮮魚売り場」をキーワードに、県内でしのぎを削るスーパーの現状を探った。

「強い企業だけが唯一生き残れる」。スーパーマーケットのバローの親会社バローホールディングス(本部多治見市)の小池孝幸社長が、決算会見や新店舗オープン場で繰り返し述べたフレーズだ。

1958年、恵那市に1号店を立ち上げた「主婦の店」がバローの前身で、ドミナント(地域集中出店)や企業の合併・買収(M&A)で店舗数を拡大してきた。

バロー 関東、関西へ出店



今月3日にオープンしたバロー東岸和田店
＝大阪府岸和田市

関西(同)のグループ店舗数は121店(6月末時点)で、前年同月末時点の90店から拡大した。

今後は人口の多い関東にも進出して店舗網を広げる。小池社長は「主軸のスーパーマーケットで、人口

三心 大手傘下、店舗改装

「今後5年から10年先を見据える中で、ベイシアの

スーパー業界は生き残り

これまでは店舗面積に比較的小さい郊外型の店舗を得意としてきた。当面は、神奈川県内に郊外型の店舗を計画するが、人口が密集する首都圏に多いのは小規模店舗だ。小池社長は「郊外型の物件を先に狙うが、何もかも選んでいると、出店スピードは上がらない。いろいろな物件に手が出せるよう(小規模の)ノウハウも必要だ」と、首都圏への進出を視野に入