

# コチョウランシエア20%へ

## 多店舗展開で成長維持

### リーフ 2020年までに計画

コチョウランの製造・販売を手がけるリーフ（本社豊橋市細谷町字小袋松1-7-3、尾崎幹憲社長、電話0532・29・1588）は、中部経済新聞社の取材に応じ、2020年までに「コチョウラン」の国内シエア20%をめざす中期構想を明らかにした。直営小売店の多店舗化、自社配送網の整備などに経営資源を振り向けることで成長を維持する。

（豊橋・坂本和優）



尾崎幹憲社長

同社の12年7月期の売上高は6億円、コチョウランの生産・販売実績は40万株。国内シエアは約4%と、シエアトップを維持している。

昨年は直営小売店の第1号店「はなやか浜松西IC店」を浜松市西区湖東町にオープン。尾崎社長は「実店舗での小売りは初めて。試行錯誤しているが、徐々に知名度も高まりつつある」としている。また、東京営業所では、23区内限定で自社

配送も始めた。顧客の要望に応じ、専用トラックで梱包（こんぼう）したコチョウランを送り先の自宅などに届け、顧客の要望があれば、届けた後、開封し室内に展示するサービスも行っている。自社配送網について「数万円にも上る高額品に見

合った配送サービスを提供できるほか、当日配送など顧客ニーズにきめ細かに対応できる（同）としている。さらに、生産態勢についても「販売が増加し、自社ですべて生産し出荷するのは、限界に近づいている。豊橋の同業者から仕入れるなど新たな取り組みも検討している」と明かした。

尾崎社長は「コチョウランは手入れが難しいイメージがあるが、自宅であまり手入れをしなくても毎年美しい花を咲かせる」と強調。コチョウランの「大衆化」に大きな商機を見出している。

る。高額贈答品向けコチョウランに加え、自宅でも楽しめる低価格かつ小型のコチョウランも開発し、幅広い品ぞろえを図っている。インターネットなどの通販でも先行している。