



慶應義塾大学ビジネス・スクール

きりしまフラワー



東京都渋谷区円山町に拠を置く武和産業株式会社の代表武和功（ぶわ いさお）は、きりしまフラワーの20年間を振り返り、「笑顔とサービスがあれば、店はなくとも花は売れるものだ」と語った。40歳そこそこのこの創業者は、少年のような若々しきで、きりしまフラワーの発展を語ってくれた。

1980年代後半頃から、生活の豊かさを背景としてフラワービジネスが成長市場の一つだと言われながらも、新規参入して成功している企業は少ない。その中で、きりしまフラワーはユニークな店舗展開で発展したベンチャー型の小売業として注目されている。1991年3月現在、直営店は六本木を中心に19店、年商5億8千万円に達している。

本ケースは慶應義塾大学大学院経営管理研究科 嶋口充輝教授の指導の下、石塚真理によって作成された。本ケースの記述は経営管理の巧拙を示すものでなく、分析ならびにクラス討議の資料として作成されたものである。