## ●株主様ご優待のお知らせ

1,000株以上ご所有（毎年3月31日現在及び毎年9月30日現在）の株主様に対し、「全国共通花とみどりのギフト券」を年2回一律3,000円分を贈呈します。

利用方法　「花とみどりのギフト券」のご使用に制限はなく、花とみどりのお支払いとして現金との併用、または花とみどりのギフト券のみのご利用ができます。（但し、本券による返金、お釣銭は換金できません）
有効期限　ギフト券に有効期限が印字されております。
取扱店舗　花とみどりのギフト券取扱店（全国共通）

当社ホームページの「投資家の皆様へ」のコーナーでも、株主様・投資家様向けの情報を掲載しております。
インターネットをご利用の方は、ぜひ下記URLをご参照ください。
http://www.otakaki.co.jp/m/ir/

## ●株主メモ

| | |
|---|---|
| 事業年度 | 毎年4月1日から翌年3月31日まで |
| 基準日 | 毎年3月31日 |
| 株主名簿管理人 | 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号<br>三菱UFJ信託銀行株式会社 |
| 同連絡先 | 三菱UFJ信託銀行株式会社　証券代行部<br>〒137-8081<br>東京都江東区東砂七丁目10番11号<br>TEL 0120-232-711（通話料無料） |
| 特別口座の<br>口座管理機関 | 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号<br>三井住友信託銀行株式会社 |
| 同連絡先 | 三井住友信託銀行株式会社　証券代行部<br>〒168-0063<br>東京都杉並区和泉二丁目8番4号<br>TEL 0120-782-031（通話料無料） |
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所　JASDAQ（スタンダード） |
| 公告の方法 | 日本経済新聞 |

**・住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について**
各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行株式会社）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三井住友信託銀行株式会社が特別口座の口座管理機関となっておりますので、三井住友信託銀行株式会社にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行株式会社）ではお手続きできませんので、ご注意ください。

**・未払配当金のお支払いについて**
株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行株式会社にお申出ください。

**・「配当金計算書」について**
配当金お支払いの際にご送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料として使用いただくことができます。
ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社等にご確認をお願いします。
なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、配当金のお支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただいております。確定申告をなされる株主様は大切に保管してください。

**お問合せ先**
**株式会社　大田花き**
〒143-0001　東京都大田区東海２－２－１
TEL:03(3799)5571　FAX:03(3799)1100

東証JASDAQ上場
東京証券取引所
JASDAQ（スタンダード）
証券コード 7555

EDINETコード E02871

ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C013080

VEGETABLE OIL INK

本紙『Flower Message』は、発行日現在において入手可能な情報に基づいておりますが、今後の経済情勢、事業運営における様々な状況によって、記載内容が変更される可能性があります。

# Flower Message

28th | 2015年4月１日から 2016年3月31日まで

OTA

バンダ
ウィラット
かわすみ
河澄洋蘭園（栃木県）

Top Message

# トップメッセージ

代表執行役社長　磯村 信夫

東京都出身。成城大学経済学部卒。京都生花㈱を経て㈱大森園芸市場入社。同社専務取締役就任後、1989年㈱大田花き設立。1994年同社代表取締役社長に就任（現在代表執行役社長）。（一社）日本花き卸売市場協会会長、東京都花き市場協同組合理事長、東京都花き振興協議会副会長、東京都中央卸売市場大田市場協会副会長、（一社）花の国日本協議会副理事長を務める。

## 企業理念

“事業を通して
暮らしに潤いを提供し、
豊かな社会文化を創造します”

変化への対応：Just Solution

## 2015年度、未来を見据えた取り組みを開始

2015年度は、政府の経済政策や日銀の金融緩和などを背景に、企業収益は回復基調にありました。しかし、景気に大きな影響をもたらす個人消費は消費者マインドに足踏みがみられ、盛り上がりに欠けました。原油安でガソリン価格等は下落したものの、原料高により購買頻度の高い日用品や食料品が値上がりし、いわゆる体感物価が上昇したことなどが影響しています。

花き業界においては、切花、鉢物とも2000年以降最も平均単価が高くなった1年でした。生産の減少に加え天候不順による開花期のずれにより、母の日やお彼岸など需要期における出荷量が減少したことが一因です。かつては需要期には高値でも購入意欲が落ちこむことはありませんでしたが、生活者が花を買う興味の度合いや販売する小売店様の業態が変わってきたために、高値では量が売れない時代になってきました。生活者はギフト用途にはデザインやトレンドを重視した専門店で買う傾向にあります。半面、需要期にはスーパーマーケットやホームセンターで売り場を拡大して販売される手頃な値段の花束を買う傾向が強まりました。中核ターゲットである団塊ジュニア層のライフスタイルに合わせた花の購買機会創出に向けては、さらなる取り組みの余地があると感じています。一方、男性が女性に花を贈るフラワーバレンタインという世界的な花文化が、少しずつ日本でも定着し始めるなど明るい兆しも見えてきました。

このような状況下、当社は未来を見据えて現状における問題点を洗い出し、改善・解決に向けた糸口を探ってきました。そのための仕事や仕組みを作り、投資に着手したのが2015年度でした。具体的には、鮮度保持機能を強化した物流体制の構築を始めました。関係各位にはご不便をおかけして恐縮ですが、地上3階建ての新施設「OTA花ステーション」が2016年12月に完成予定です。これにより、コールドチェーンのさらなる強化と合理的・効率的物流を実現します。物日と普段の日の需要差吸収にも寄与します。他にも、ピーク時の手不足解消に向けた社内業務の変革など様々なソリューション対応に向けた布石を打ち始めました。

## 生活者視点からのイノベーションで花き業界を牽引

当社は常に日本全体はもとより、グローバルな見地から日本の花き流通を考えています。

日本では、2014年に成立した「花きの振興に関する法律」を受け、農林水産省が政策目標として「2020年、国産花きの産出額5,000億円」を掲げました。当社は、日本で一番取扱高が大きい卸売会社としての責務を果たしていきます。

花は野菜や魚とは異なり冷凍してストックすることができず、また品種数が多く香りも含めて個性的なものがたくさんあります。そのため、集散機能だけではなく評価、建値形成まで含めた中央卸売市場の機能は今後も花き流通の本流といえます。花のプロ集団である我々は、この機能をさらに磨くために、より一層生産者様と小売店様まで踏み込んでお手伝いをしていく必要があると考えています。その際、重要なのはエンドユーザーである“生活者の視点”です。生活者視点からサプライチェーン全体を見ると、効率化できることや市場が追求すべきことが見えてきます。この取り組みにより、花き業界をリードし風穴を開けるイノベーションを起こしていきます。

海外においては2015年末にASEAN経済共同体が発足しました。我々もアジアの一員として、花文化や花の産地育成に共に取り組むことを志向しています。当社のリソースを活用し現地の花き園芸に貢献していきます。また、花の世界的トレンドを的確に捉え、団塊ジュニア世代に響く花の新たなスタイル提案をめざしていきます。

## 納期にこだわり、グループ戦略でイノベーションを推進

当社は、①ロジスティクスで勝つ、②大田花きグループの総合戦略で勝つ、の2点を今後の成長戦略として掲げています。

①ロジスティクスで勝つ、の原点は「生活者視点から見た納期」を守るということです。生産者様や買参人様の人手不足や、生産・販売両面において天候の影響を受けるという花の特性に左右されず、生活者が欲しいと思う時にJUST IN TIMEで季節感のある日持ちの良い花を届けることに全社を挙げてこだわっていきます。これにより、生活者に花が届くまでのリードタイム短縮をめざしていきます。

②大田花きグループの総合戦略で勝つ、はグループ全体で種苗、生産、販売、流通、小売りまで花のサプライチェーンを一貫してサポートできる強みをさらに次のステージへと押し上げていくものです。当社グループは、全国の花き流通・相場形成を担う当社を軸として、花と人と社会をカガクするシンクタンク（株）大田花き花の生活研究所、種苗・花き小売業の（株）ディーオーシー、花き・関連資材問屋業を展開する（株）とうほくフラワーサポートや（株）九州大田花きなどを擁しています。生活者視点からサプライチェーン全体を見渡し、グループシナジーを活かして生産者様、買参人様、小売店様・量販店様へのソリューション対応を強化します。種苗からリテールサポートなど付帯業務まで含めた多種多様なパッケージ化による価値の向上に取り組みます。

当社は、生活者と花が関わるシーンを基点とした納期の強化と、価値創出のパッケージ化を今後の成長エンジンとして、収益力強化と持続的成長をめざします。未来を切り開く人材育成にも注力し、リーディングカンパニーとして花き業界を牽引するイノベーションを全社一丸となって推進していきます。

Corporate Message

# コーポレートメッセージ

## 株式会社ディーオーシー

代表取締役　**相澤 準人**

ディーオーシーは大田花きグループの一員として、花の生産から消費までを結びつける一貫したサプライチェーンを構築し、それぞれのお客様に最適なサービスの開発と商流・物流をご提案する花の総合商社です。当社は洋蘭の卸売会社からスタートし、時代の変化とお客様のニーズの多様化に伴い、様々なサービスを構築してきました。特に新たに花・園芸事業に携わろうとするお客様、新しい商品企画や物流開発を望まれるお客様のご要望にお応えする自信を持っております。

グローカルで複雑な環境下にさらされる花き産業を、4つの事業を主な柱として複合的に支援し、業界のさらなる発展に寄与したいと考えております。

### ■ 卸売部門

洋蘭を中心に、贈答用鉢物の卸売販売、デリバリー代行サービスを行っています。千代田区九段に拠点を構え、東京23区内へのデリバリーは圧倒的な利便性を誇ります。その他、切花加工、装飾からリースまで、幅広く仕入・販売現場をサポートしています。また、生花店のOEMデポとしての機能も充実しており、生花店での在庫ロス・仕入れ業務の軽減をサポートしています。

### ■ 小売部門

卸売会社が運営する小売店として、コンセプトショップ「ー花のある生活ーらん's Room」、「ーらん専門店ーらん's Factory」を運営しております。卸売会社独自の仕入ネットワークを活用し、洋蘭を中心に新鮮で高品質な花をお買い求め易い価格で取り揃えております。また、新規開発商品のPR、産地と連動したキャンペーンを行うなど、アンテナショップとしての役割も果たしております。

「ー花のある生活ーらん's Room」店内

### ■ 草花種苗部門

生産者へマーケット調査に沿った一年草や宿根草など草花種苗の導入、園芸資材の卸売、委託生産管理を行っています。生産者と小売販売を結ぶネットワークを構築し、複数の種苗会社の正規代理店として、豊富なラインナップで生産現場をサポートしています。

### ■ 新規事業／洋蘭種苗販売・開発部門

大輪白胡蝶蘭「ロイヤルシルク」の種苗を中心に、蘭の種苗販売を行っています。ロイヤルシルクは昨年デビューした新品種です。株そのものが力強いため、花に開花力があり、エンドユーザーのところに届けられてからも長く楽しんでいただけるのが特長です。海外の提携農場にて、高品質で安定した苗を生産。その苗を国内生産者が導入しています。導入にあたっては勉強会や規格管理を行い、商品販売に関する支援を行っています。

また、山梨県北杜市の提携農場「(株)TKナーセリー」と蘭の育種開発に取り組んでいます。品種交配を行い、切花・鉢物それぞれのオリジナル品種開発を進めております。

ロイヤルシルク　2015年世界らん展にて

(株)TKナーセリー圃場の様子

これからも日本の花き産業のさらなる発展のため、川上から川下まで花のサプライチェーンのあらゆるシーンでそれぞれのお客様を支援し、お客様とともに成長して参りたいと考えております。

## 株式会社とうほくフラワーサポート

常務取締役　**西城 健二**

中央　常務取締役 **西城　健二**
左　　取締役 営業部長 **篠原　泰幸**　専門店を中心に営業部全体を統括
右　　取締役 営業推進室長 **田中　浩二**　地方市場・仲卸に向けた提案とサポート

とうほくフラワーサポートは、東北地方における花の生産・販売・流通に寄与するため、花き・関連資材問屋として、2005年11月、仙台市太白区に設立されました。

東北自動車道仙台南インターや仙台空港にも近い立地条件を活かし、東北各県の卸売市場、仲卸、専門小売店、量販店等にそれぞれの地域のニーズに合わせた花を納品しています。東北エリアのマーケットでは入手しにくい花も、大田花きグループの集荷力を活かし納品するなど、豊富な品揃えが強みです。

また春から秋にかけては、大消費地である東京へ東北産の花を流通させるお手伝いをしております。

いち早く新品種を紹介するなどトレンド発信、新たな需要の創出、消費の拡大にも目を向け事業を展開しております。

### ■ 需要の拡大のために…

多様化するニーズに応えるべく、昨年、新たに2つの部門を設置しました。

1つは、自社で加工した花束を販売する加工部門です。マーケティングにより消費者ニーズに合った花束を供給しています。デザイン性の高い花束、ボリューム感のある花束など、様々なニーズや需給バランスに合わせフレキシブルな商品展開をしております。

もう1つはデザイン部門です。顧客ニーズに合わせたデザイン、新たなトレンド発信のためのデザインなど、様々なデザイン開発や提案をしています。

加工部門、デザイン部門ともマーケットインの発想を大切に、直売所での販売やイベントなどを通じて、消費者

の声を聞き、それぞれの部門において活かすだけでなく、生産側へのフィードバックも強化しています。

### ■ 東北の花き産業発展のために…

価値あるサプライチェーンを構築し、東北花きマーケットのさらなる活性化に貢献します。

近年、花き生産を取り巻く環境は一層厳しくなっております。高齢化や後継者不足により、全国的に生産の減少が深刻化しており、東北地方においても十分な品揃えが難しくなったと実感しております。そこで大田花きグループの集荷力を最大限に活かし、東北の消費者の皆様の負託に応えるべく努めて参ります。

一方で、生産の維持・拡大も重要です。当社は東北地方の生産者が作る魅力ある商品を地元だけでなく、首都圏や大田花きグループ各社との協力により全国へ供給していきます。

### ■ 東日本大震災を経て…

震災時は、お彼岸需要の真っただ中。電話も通じず、お取引先や配達に出たスタッフとも連絡が取れず本当に心配したものです。数日間は電気・電話がストップしたため、基本業務が出来ない状況でしたが、全国のお取引先の皆様から支援物資も頂戴し、感謝したことを思い出します。

被災された方々の一日も早い復興をお祈りするとともに、あの時の感謝の気持ちを忘れず少しでもご恩をお返しできればと思っております。

とうほくフラワーサポートは「東北における花の総合商社」をめざし、大田花きグループの一員として、花き業界の発展と社会へ貢献を実現して参ります。

## 株式会社大田ウィングス

### OTA花ステーションの建設が進んでいます！

大田花き100％子会社である大田ウィングスでは、大田市場花き部内に新施設「OTA花ステーション」を建設しています。OTA花ステーションは「荷捌（にさばき）棟」と「スロープ棟」からなる地上3階建ての建物です。

2015年4月に着工、同年12月に「荷捌棟」が先行して完成しました。2016年1月からは「スロープ棟」の建設工事がスタート。同年12月に完成予定です。

OTA花ステーションは、大田花きに隣接し、荷捌棟の2階・3階それぞれに2,200㎡ずつの保冷庫が整備されています。これにより、荷受け・荷捌き段階から12～18℃の定温・低温で花き類を管理することができます。鮮度保持機能を今まで以上に強化し、生活者の皆様が求める「日持ち」に応えます。

また、プラットフォームを増設し、大田花きの物流棟とも自動搬送装置で繋がるなど、効率的かつ合理的な物流を実現します。

※連結子会社2社のうち（株）九州大田花きにつきましては前年発行の「27th Flower Message」にてご紹介いたしました。



# 花の産地を訪ねて

清楚で上品なフォルムが特長で、人気が高いカラー（サトイモ科）。和名をオランダ海芋（かいう）と言いますが、これは海外から伝来したサトイモ科の植物の意味。南アフリカ原産です。一見同じように見えるカラーも植生で大きく2種類に分けることができます。1つは、もともと川や池などの湿地に自生していたため、水を好み、現在でも水田のようなところで生産される湿地性カラー。温暖な地域で生産され、多くは白い品種です。もう1つは、乾燥を好み、冷涼な環境で栽培される畑地性（はたちせい）カラー。湿地性より若干小型で、カラーバリエーションが豊富です。

今回は湿地性と畑地性のカラー、それぞれの生産地についてご紹介いたします。

## 湿地性カラーの産地
## 千葉県　JAきみつさん

君津市小糸花卉園芸組合　組合長　**伊藤（いとう） 暢男（のぶお）**さん

千葉県南部、房総半島のほぼ中央に位置し、東京湾に隣接する君津市では、水を張った畑に球根を植えて栽培する湿地性カラーの生産が盛んです。全国でも有数のカラーの産地で、その歴史は半世紀以上にわたります。ここで昭和35年に設立された小糸花卉園芸組合さんは、共同で選別し販売を行う「共選共販」体制にいち早く取り組み、安定供給・早期出荷をモットーとする歴史ある出荷団体です。

昭和50年代から結婚式で使われるようになったカラーを、もっと身近な花として普及させたいと、2本が恋人のように寄り添っているイメージポスターを制作。さらにそのデザインから受けたインスピレーションと、地名の“小糸”に“恋人”をかけて「恋人（こいと）のカラー」をキャッチフレーズとして販売しています。

本来、初夏が旬のカラーですが、小糸花卉園芸組合さんの出荷最盛期は、冬から春にかけて。収穫作業も寒さを伴い大変そうですが「冬でも半袖で作業したりするよ」と語るのは組合長の伊藤暢男さん。冬でも暖かく感じるのは、地下水のおかげです。小糸地区は豊富な地下水に恵まれ、井戸を掘り栽培にあてています。地下水の水温は年間を通して15℃。この水を引き込むハウス内は冷暖房要らず。さらに、地下水には微量の栄養分が含まれているため、化成肥料はほとんど使用しません。

伊藤暢男さん

出荷が終了する夏になると、球根に養分を行き渡らせるために、水から10㎝程で刈り込み、一旦水の供給を断ちます。そうして根を張らせたのち、球根が暑さで腐らないよう再び冷たい地下水を張り、次の出荷期に向けて良い花を咲かせるよう力を蓄えさせます。

豊富な地下水

地下水の恵みに加え、こうした生産者さんによる手入れがあってこそ、初夏の花であるカラーを秋から冬にかけても楽しむことができるのです。

さらに、花き生産が盛んな千葉県では、試験場での新品種育成にも積極的です。そこで作出された千葉県オリジナル品種「アクアホワイト」は、早生品種で、耐病性に優れ、小糸花卉園芸組合さんでも生産しています。行政とも力を合わせ、カラーの生産・普及に努めています。

君津市小糸花卉園芸組合のみなさん

Ｂｌｏｏｍ－Ｎｅｔ（ブルームネット）代表　**杉谷（すぎやつ） 一弥（かずや）**さん

JAきみつさんには、カラーの生産団体がもう1つあります。Bloom-Net（以下、ブルームネット）さんです。「咲ききるカラー」をモットーに、それゆえに起きやすい花傷みを防ぐため梱包形態の改革に乗り出したり、各地の生花店へ自ら赴き商品のPRにも力を入れる等、花業界の中で革新的な取り組みを行う新進気鋭の

出荷団体です。

杉谷亮さん（左）、一弥さん（右）親子

2000年に若い生産者4人とともに、5人で設立されたブルームネットさんがこうした改革をできるのも、代表を務める杉谷一弥さんが20年間のサラリーマン経験を経て就農しているからこそ。そこで培った高いコスト意識やマーケティング力が活かされているのです。

カラーはとてもデリケートな花ゆえ、どうしても発生してしまう奇形花や苞（ほう、花びらのように見える白い部分）のシワ。これが全体の3割程度にも及びます。かつては選別の際に「これは売り物じゃない」と出荷を見送っていた杉谷さんですが、「これも売ってほしい」とお客様から望まれ、「カジュアル」と新たな等級を付けて出荷するようになりました。

「上位等級はもちろん、下位等級までしっかりニーズがあることは、生産者としても嬉しい。お客様が納得して買ってくださるなら、出荷できるものは全て出荷しよう」と考えが変わるきっかけになったそうです。

「咲ききるカラー」に取り組んだのも、生花店を招いた会議の場で受けた要望に応えてのこと。苞は開きすぎると輸送中に傷みやすくなるため、開きすぎない段階で収穫し、出荷するのがスタンダードな方法です。ところが、苞の開いたカラーを欲している生花店があることを知った杉谷さんは、収穫のタイミングや梱包・輸送方法を工夫し、通常より苞が開いた状態で市場に届ける取り組みを行いました。

「買い手が求めるものを出荷しなければ、産地の価値はない」と、杉谷さん自ら各地の生花店へ赴き、その声に耳を傾け、マーケットを理解すると同時に、商品をPRする活動にも力を入れてきました。

そして今年、ご子息の亮さんが就農。当時のご自身の経験を思い返し「若い人達が自由にできる環境づくりをしなくては」と杉谷さん。

前職にて花き流通に携わり、各地の生花店を訪れていた亮さんは、直に生花店の悩みを知っています。お父様からも「この経験は販売の武器になる」と期待されています。早速「完璧な状態で出荷したい」と出荷箱のサイズを改善することを提案。カラーの立ち姿のように、柔らかな物腰の中に凛とした強さをのぞかせます。

地の利を活かしたJAきみつ管内の2つの生産団体は、カラー普及のために切磋琢磨し、生産に取り組んでいます。「出荷団体の枠を越え、一緒に君津市のカラー普及に尽力するのが自分の役目」と杉谷さんは語ります。

恵まれた君津の自然環境に加え、携わる人々の努力があって、私たちは花を愛でることができるのです。

## 畑地性（はたちせい）カラーの産地<br>福島県　JA会津よつばさん

猪苗代湖を南に臨み、日本百景のひとつ磐梯山を背に、標高およそ500m、偉人野口英世を輩出したこの地でカラーを生産するJA会津よつばさんを取材しました。この地では13軒がカラーを生産します。

### フラワー生産部会　副部会長　安達（あだち） 寿人（ひさと）さん

安達寿人さん

80kgの人でさえもひょいと背負って磐梯山に登ってしまう強靭な足腰をお持ちの安達さん。1996年から乾燥した環境を好む畑地性のカラーをメインに生産しています。白・黄・ピンク・オレンジ・赤・紫、はたまた黒っぽい品種まで20品種以上。旬になるとハウスの中はカラフルなパレットが広がります。気温15～20℃の冷涼な気候を好む畑地性カラーですから、標高500mのこの猪苗代はもってこい。千葉県などの温かい地域の出荷が終わる6月頃にちょうど出荷が始まります。

別名天鏡湖と呼ばれる磐梯山の伏流水はまさに天の恵み。きれいな伏流水を飲ませて育てた花は、透き通るように美しいものです。また、会津の土地に積もった雪は、解けるときに土壌をきれいにし、連作障害のリスクを減らしてくれます。しかし、いくら標高500mの会津といえども、さすがに真夏の気温は30℃超。ハウスの天井に遮光幕を張ったり、地表に籾殻を敷くなどして、地温が上がりすぎないように工夫します。それでも朝晩の気温は20℃以下まで下がることが良い花を作る上で強みです。

猪苗代湖と桜

もちろん環境だけでは良いカラーはできません。花の強さと美しさはなにより安達さんの日々のご努力の賜物。働き者の安達さんは毎朝夜明け前の4時にハウスに入ります。まず初めに確認することは「匂い」。朝露と草、それとカラーの葉の匂いも鼻が覚えたといいます。少しでも何かが違えばすぐわかるほど。安達さんにとって「嗅覚」が揺るぎない異常発見センサーとして機能しているのです。

キャプテンサファリ

「それからもう1つ、熊、いねっかなーってハウスの中を見渡すんだ」

この会津でも熊の被害は頻繁に発生します。熊は特に薄暗い朝晩の時間帯に行動が活発になるので、夜明け前は要注意です。嗅覚で花の安全確認をしたら、次は視覚でご自身の安全確認をします。両方の安全を確認できたら朝早いうちに早速収穫を行います。

収穫は朝早いのがポイント。午前中でも気温が上がると、植物体も徐々に温まり、茎が潰れたり伸びたりしてしまいます。花瓶に挿した際に凛とした立ち姿を保つには、まだ涼しい早朝に収穫する必要があるのです。安達さんは朝6時までには収穫を完了させます。都会の街が動き出す前に、安達さんはひと仕事終えてしまうのです。

花生産が楽しく、安達さんが仕事好きなのも理由があります。

「カラーは私と相性がいいんだ。定植から1か月半で開花するし、1シーズンで何度も切ることができ、成果を得るのが早い。おまけに細かい手作業も少ない」

会津の生産者さんがトルコギキョウの生産を始める中、カラー生産の作業内容やその性質がご自身の性分と合っているからこそカラー生産にこだわり、品目を変えようと思ったことはありません。カラーもその気持ちに応えて、よく咲いてくれます。

通常、カラーの球根1つから4～5本、多いもので10本ほど咲くこともあります。たくさん咲くよう花立ち良くするコツを伺うと、安達さんは笑ってこう答えてくれました。

「愛情だっぺね！」

どのように愛情をかけるかは秘密だそうですが、花立ちが良くなることは確かです。秘密の愛情をかけて、ハウス一面に採りきれないくらい花が咲いてしまうと「まいったな～」と思いながらも、嬉しくて思わず笑みがこぼれてしまうのだとか。

その喜びを生活者のみなさんと共有すべく、安達さんはメッセージを送ります。

「会津のカラフルなカラーは、何かの時に奥様やガールフレンドにプレゼントしてください。愛情のマジックがかかっていますから、きっと効果があるはずです」

### フラワー生産部会　部会員　安斎（あんざい） 誠市（せいいち）さん

安斎誠市さん

猪苗代湖のほとりで生産する安斎さんの圃場は、砂地の土壌であることが特徴です。水はけが良い分、頻繁に水をやらないと水が下がりやすい半面、病気が蔓延しにくいというメリットもあります。

以前、葉タバコの生産では全国でも有数の産地だった福島県。安斎さんも葉タバコを生産していましたが、将来の見通しと労働性から花に転作しました。作り始めたころ花生産で生活できるのかと漠然とした不安がありました。畑地性のカラーは主に外国から輸入された球根を生産者が購入しますが、その投資額もばかになりません。

現在も不安がないわけではありませんが、負けないよう規模拡大と健全経営に努めようと、むしろ不安がモチベーションとなり生産意欲が湧くといいます。

「何より畑地性カラーだけにカラー（色）があるのが魅力。花を作るようになってからうちの奥さんも仕事が楽しそうだよ」と安斎さんは明るく話してくれました。

花は人々に幸福感をもたらす幸せ産業。作っている人たちが幸せだからこそ、受け取る私たちも幸せを感じるのかもしれません。

フラワー生産部会のみなさん　磐梯山をバックに

このように、全国の生産地が季節でリレー出荷しているため、カラーは1年を通して生花店に並びます。それぞれの産地の個性や思いを載せたカラーをお楽しみください。

Welcome to 大田花き

# イラストで大田花きをご紹介します。

**保冷庫**
商品に合わせた温度・湿度にて保管します。
夏の暑い日でも安心です。

**プラットフォーム**
主に相対品の搬出が行われます。

**事務所**
せりが終わった午後、人口密度が急上昇！

**花保ち試験室**
こちらでは、試験室の条件を厳密に設定し、品質検査を行っています。

**受付**
ようこそ、大田花きへ。

**展示コーナー**
せり場の一角に展示コーナーを設け、新商品の紹介や買参人様向けのパンフレットなどを陳列しています。

**NHKテレビ「ひるまえほっといま旬市場」**
この場所から「いま旬市場」として毎月1回（第1金曜日）新鮮で旬な花をご紹介しています。

**ショーケース**
季節商材と新品種の紹介を行っています。

**物流棟**
切花の箱がローラーの上をするする流れて買参人様ごとに仕分けられます。

**スロープ**
地下と1階をつなぐスロープ。台車は自動搬送設備によって無人で安全に運ばれます。

**仲卸通り**
仲卸各社の店先はまさに花盛り！
せり中は買参人様・買出人様でごった返します。

**資材店舗**
花き部には小売店様で用いられるラッピングペーパーやかごを扱う資材店舗もあります。

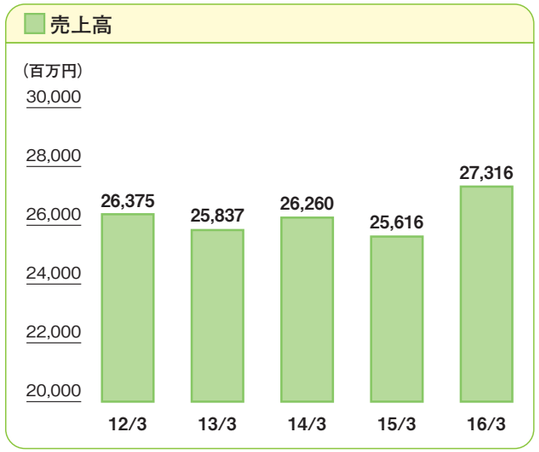
**現場事務所**
現場における情報の要（かなめ）です。

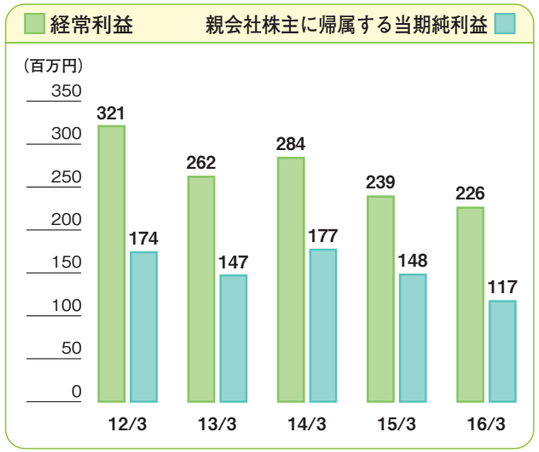
**せり場**
月・水・金曜日の午前7時からは切花を中心に、火・木・土曜日の午前7時半からは鉢物を中心としたせりが始まります。せり人の掛け声が飛び交い、活気に包まれます。

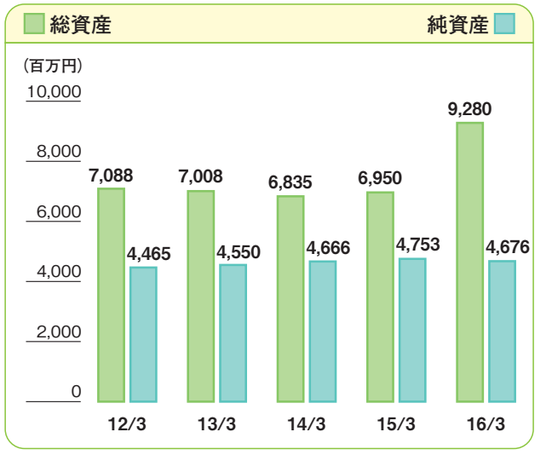
**地下定温庫**
花にとって心地よい温度に保ちます。ストレスは禁物です。

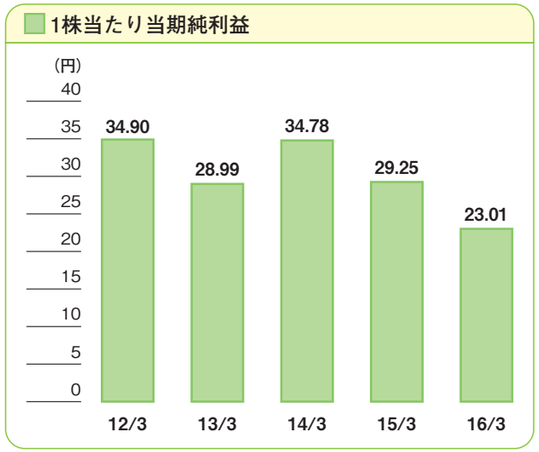
**花のモニュメント**
花き棟のシンボル。

# 連結業績ハイライト




※2016年3月期より連結財務諸表を作成しております。以前の各数値につきましては、単体の数値を記載しております。

# 連結財務諸表（要約）

(単位：百万円)

| 連結貸借対照表 | 当期末 2016年3月31日 | 前期末 2015年3月31日 |
|---|---|---|
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | 4,441 | — |
| 固定資産 | 4,838 | — |
| 有形固定資産 | 3,099 | — |
| 無形固定資産 | 73 | — |
| 投資その他の資産 | 1,666 | — |
| 資産合計 | 9,280 | — |
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | 2,509 | — |
| 固定負債 | 2,094 | — |
| 負債合計 | 4,603 | — |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | 4,676 | — |
| 資本金 | 551 | — |
| 資本剰余金 | 402 | — |
| 利益剰余金 | 4,072 | — |
| 自己株式 | △ 349 | — |
| 純資産合計 | 4,676 | — |
| 負債純資産合計 | 9,280 | — |

(単位：百万円)

| 連結損益計算書 | 当期 2015年4月1日から 2016年3月31日まで | 前期 2014年4月1日から 2015年3月31日まで |
|---|---|---|
| 売上高 | 27,316 | — |
| 売上原価 | 24,672 | — |
| 売上総利益 | 2,644 | — |
| 販売費及び一般管理費 | 2,460 | — |
| 営業利益 | 184 | — |
| 営業外収益 | 44 | — |
| 営業外費用 | 1 | — |
| 経常利益 | 226 | — |
| 税金等調整前当期純利益 | 226 | — |
| 法人税、住民税及び事業税 | 83 | — |
| 法人税等調整額 | 26 | — |
| 当期純利益 | 117 | — |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | — | — |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 117 | — |

(単位：百万円)

| 連結キャッシュ・フロー計算書 | 当期 2015年4月1日から 2016年3月31日まで | 前期 2014年4月1日から 2015年3月31日まで |
|---|---|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 234 | — |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △2,391 | — |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 1,567 | — |
| 現金及び現金同等物の増減額 | △ 590 | — |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 2,624 | — |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,034 | — |

※当期より連結財務諸表を作成しております。
※詳細な財務情報は、当社ホームページ「投資家の皆様へ」をご覧ください。http://www.otakaki.co.jp/m/ir/

# 個別財務諸表（要約）

（単位：百万円）

| 貸借対照表 | 当期末 2016年3月31日 | 前期末 2015年3月31日 |
|---|---|---|
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | 4,104 | 4,567 |
| 固定資産 | 5,090 | 2,383 |
| 有形固定資産 | 734 | 522 |
| 無形固定資産 | 73 | 126 |
| 投資その他の資産 | 4,282 | 1,734 |
| 資産合計 | 9,194 | 6,950 |
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | 2,380 | 1,599 |
| 固定負債 | 1,964 | 597 |
| 負債合計 | 4,344 | 2,196 |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | 4,849 | 4,753 |
| 資本金 | 551 | 551 |
| 資本剰余金 | 402 | 402 |
| 利益剰余金 | 4,245 | 4,148 |
| 自己株式 | △ 349 | △ 349 |
| 純資産合計 | 4,849 | 4,753 |
| 負債純資産合計 | 9,194 | 6,950 |

（単位：百万円）

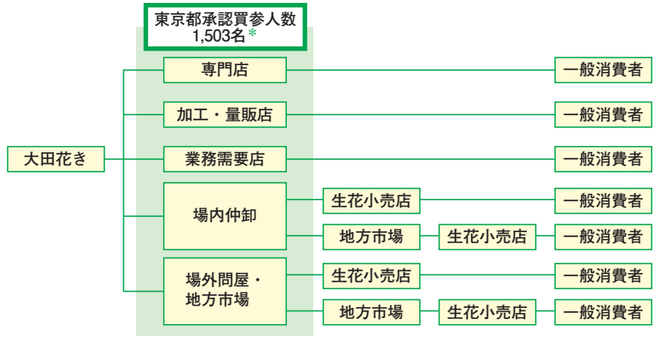
| 損益計算書 | 当期 2015年4月1日から 2016年3月31日まで | 前期 2014年4月1日から 2015年3月31日まで |
|---|---|---|
| 売上高 | 26,486 | 25,616 |
| 卸売業務売上 | 26,348 | 25,485 |
| 付帯業務売上 | 138 | 131 |
| 売上原価 | 23,870 | 23,083 |
| 売上総利益 | 2,616 | 2,533 |
| 販売費及び一般管理費 | 2,438 | 2,341 |
| 営業利益 | 178 | 191 |
| 営業外収益 | 57 | 47 |
| 営業外費用 | 1 | 0 |
| 経常利益 | 233 | 239 |
| 税引前当期純利益 | 233 | 239 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 82 | 79 |
| 法人税等調整額 | △ 5 | 11 |
| 当期純利益 | 157 | 148 |

※詳細な財務情報は、当社ホームページ「投資家の皆様へ」をご覧ください。http://www.otakaki.co.jp/m/ir/



# 【個別】卸売業務売上の内訳

## 販売経路及び経路別卸売業務売上並びに卸売業務売上の比率

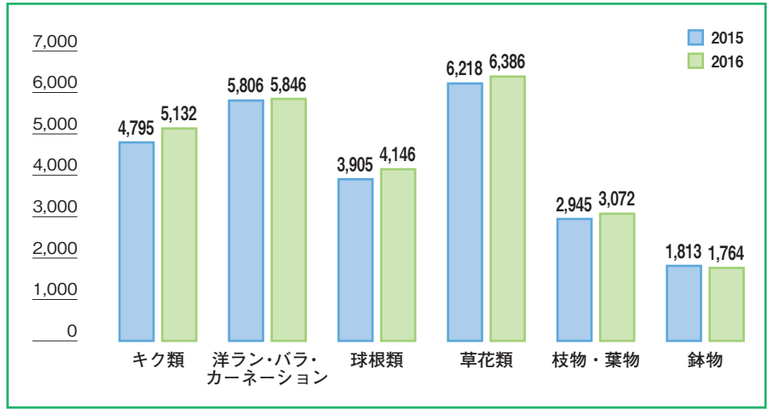



| 販売経路 | 2015年3月期 卸売業務売上 | 2015年3月期 比率 | 2016年3月期 卸売業務売上 | 2016年3月期 比率 |
|---|---|---|---|---|
| | 百万円 | % | 百万円 | % |
| 専門店 | 5,886 | 23.0 | 5,910 | 22.4 |
| 加工・量販店 | 4,352 | 17.1 | 4,946 | 18.8 |
| 業務需要店 | 1,238 | 4.9 | 1,209 | 4.6 |
| 場内仲卸 | 9,681 | 38.0 | 9,843 | 37.4 |
| 場外問屋・地方市場 | 4,326 | 17.0 | 4,439 | 16.8 |
| 合計 | 25,485 | 100.0 | 26,348 | 100.0 |

＊2016年3月末現在

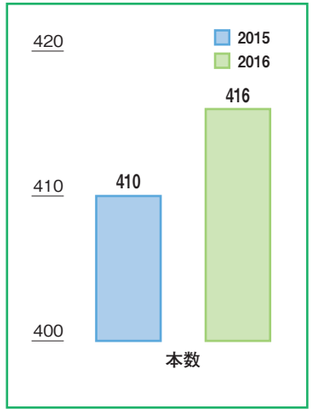
## 品目別卸売業務売上

（単位：百万円）



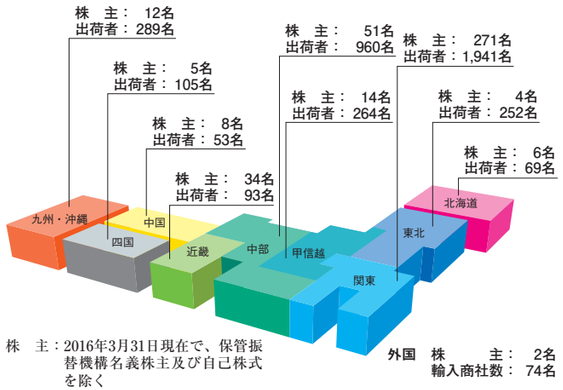

## 取扱本数

（単位：百万本）



# 株式の状況／利益配分の基本方針

## ●株主分布及び出荷者分布




株　主：2016年3月31日現在で、保管振替機構名義株主及び自己株式を除く
出荷者：2015年4月1日から2016年3月31日までの間に出荷があった出荷者数

2016年3月31日現在

| | |
|---|---|
| **発行可能株式総数** | **20,000,000株** |
| **発行済株式の総数** | **5,500,000株** |
| | （自己株式411,463株を含む。） |
| **株主数** | **408名** |

## ●株主構成

2016年3月31日現在

| 所有者区分 | 株主数（名） | 所有株式数（株） | 株式数比率（%） |
|---|---|---|---|
| 役員 | 7 | 683,000 | 12.42 |
| 金融機関 | 1 | 50,000 | 0.91 |
| 個人 | 370 | 1,234,604 | 22.45 |
| 国内法人 | 21 | 3,113,000 | 56.60 |
| その他 | 8 | 7,933 | 0.14 |
| 自己株式 | 1 | 411,463 | 7.48 |
| 合計 | 408 | 5,500,000 | 100.00 |

## ●大株主の状況

2016年3月31日現在

| 氏名または名称 | 持株数（千株） | 持株比率（%） |
|---|---|---|
| ㈱大森園芸ホールディングス | 1,640 | 32.23 |
| 東京青果㈱ | 500 | 9.82 |
| 小杉圭一 | 480 | 9.43 |
| ㈱大森園芸 | 400 | 7.86 |
| 柴崎太喜一 | 209 | 4.10 |
| 磯村信夫 | 160 | 3.14 |
| 野田祐子 | 160 | 3.14 |
| ㈱都立コーポレーション | 156 | 3.06 |
| 大田花き従業員持株会 | 144 | 2.82 |
| 大田花き共栄会 | 106 | 2.08 |

※自己株式411,463株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
※持株比率は自己株式（411,463株）を控除して計算しております。

### 利益配分の基本方針

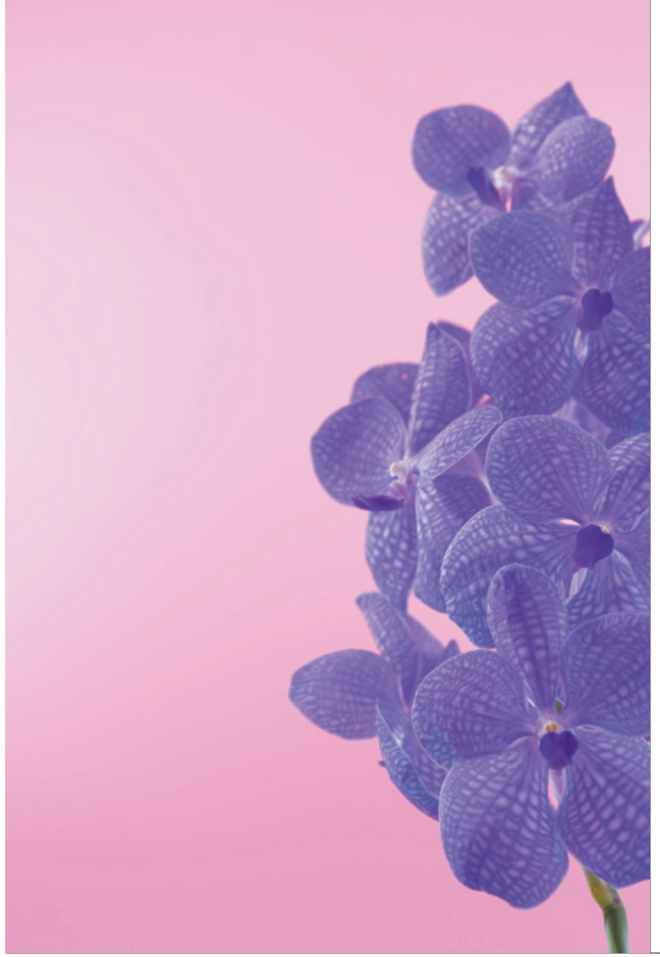
当社の利益配分に対する考えは、株主価値を重視した経営方針の重要課題のひとつと考え、株主の皆様が長期的かつ安定して保有していただくために、安定した配当を継続的に行っていきたいと考えております。そのうえで事業年度の収益状況や今後の見通し、配当性向、キャッシュ・フローを勘案して適切な配当を実施してまいります。

併せて企業体質の強化並びに競争力を増強するための戦略的投資に備えるため内部留保金を継続して確保してまいります。

なお、当期の剰余金の配当につきまして、1株当たり普通配当を12円とし、次期につきましても同水準の配当を予定しております。

当社の剰余金の配当は、期末配当の年1回を基本的な方針としております。配当の決定機関は取締役会であります。なお、当社は中間配当を行うことができる旨を定めております。





POST CARDとしてお使いください。

### バンダ‘ウィラット’

本紙『Flower Message』の表紙とポストカードに使用したのは、栃木県河澄（かわすみ）洋蘭園さんのバンダ‘ウィラット’です。バンダは東南アジアを中心としておよそ60種類程生息するランの仲間です。河澄洋蘭園さんは、日本国内では数少ないバンダの生産者で、タイから苗を仕入れ日本のマーケットに合うように品種改良して生産、出荷されます。発色の良い紫色と網目模様が魅力的な‘ウィラット’。花弁もしっかりしており日持ちが良いのが特長です。

## アンケート

『Flower Message』をお読みいただきありがとうございます。
アンケートにご協力ください。
以下の質問の該当の番号に○をしてください。

**Q1. 当社とのご関係についてお聞かせください。**
a. 株主　b. 生産者・出荷者　c. 買参人
d. その他（　　）

**Q2. 株主様にお尋ねします。大田花きの株式に投資した理由は何でしょうか？（複数回答可）**
a. 事業内容　b. 経営方針　c. 安定性　d. 将来性　e. 独自性
f. 1株当たりの配当金　g. 株主優待　h. 証券会社の勧誘
i. その他（　　）

**Q3. 株式投資に際しての情報源はどこからでしょうか？（複数回答可）**
a. 証券会社店頭　b. 新聞・雑誌の記事
c. 四季報・日経会社情報
d. その他（　　）

**Q4. 情報提供の手段として、どのようなものを希望されますか？（複数回答可）**
a. 投資家説明会　b. インターネット・ホームページの充実
c. IR広告等
d. その他（　　）

**Q5. 当社に対するご意見がございましたらご記入ください。**

ご協力ありがとうございました。

**アンケートのお願い**
当社は『Flower Message』を皆様とのコミュニケーションの場として充実させていきたいと考えております。
お手数とは存じますが、上記のアンケートにご意見、ご感想をおよせください。（切手を貼らずにご投函ください。）
なお、個人情報保護に配慮し、ご記入いただいた個人情報は当社のIR活動向上のために統計資料として活用させていただくためにのみ使用し、その他の目的に利用することはありません。

郵便はがき

料金受取人払郵便

大森局
承　認

第803号

差出有効期間
H28.6.27～
H29.6.30

143-8790

東京都大田区東海2丁目2番1号
**株式会社 大田花き**
経理ティーム 行

下欄につきましては、**可能**な範囲でご記入ください。

住所　〒　　都道府県　　市区郡

お名前　フリガナ

男／女　　歳

Eメールアドレス

TEL　　（　　）

POST CARD

## 花の催事 Calendar（予定）

- 2016.07 七夕、カスミソウの日、ハス市、法月市、盆、お中元
- 2016.08 盆、大田花きバラ会議
- 2016.09 重陽の節句（菊の節句）、お月見、敬老の日、秋の彼岸
- 2016.10 カボチャ大市、ハロウィン
- 2016.11 七五三、いい夫婦の日、ツリー市
- 2016.12 松市、ダズンローズデー、千両市、クリスマス、お歳暮
- 2017.01 初市、人日の節句（七草）、成人式、スイートピーの日、愛妻の日
- 2017.02 節分、関東東海花の展覧会、フラワーバレンタイン、世界らん展日本大賞
- 2017.03 桃の節句、ミモザの日、ホワイトデー、卒業式、春の彼岸
- 2017.04 入学式、花祭り（釈迦）、イースター、ガーベラの日、サン・ジョルディの日
- 2017.05 スズランの日、端午の節句、母の日、国際バラとガーデニングショー
- 2017.06 いけばなの日、父の日、サマーギフト

※2016年４月23日～10月30日　トルコ アンタルヤ国際園芸博覧会



# 会社情報

## 会社概要

2016年4月1日現在

| | |
|---|---|
| ●商号 | 株式会社大田花き |
| ●英文商号 | Ota Floriculture Auction Co., Ltd. |
| ●本店所在地 | 〒143-0001<br>東京都大田区東海二丁目２番１号<br>TEL.03-3799-5000<br>FAX.03-3799-1871 |
| ●設立 | 平成元年１月 |
| ●代表者 | 代表執行役社長　磯村信夫 |
| ●資本金 | 5億5,150万円 |
| ●決算期 | 3月31日 |
| ●従業員数 | 連結201名、単体195名 |
| ●事業内容 | 花き及びその加工品の受託販売<br>並びに購入販売 |

## 取締役会

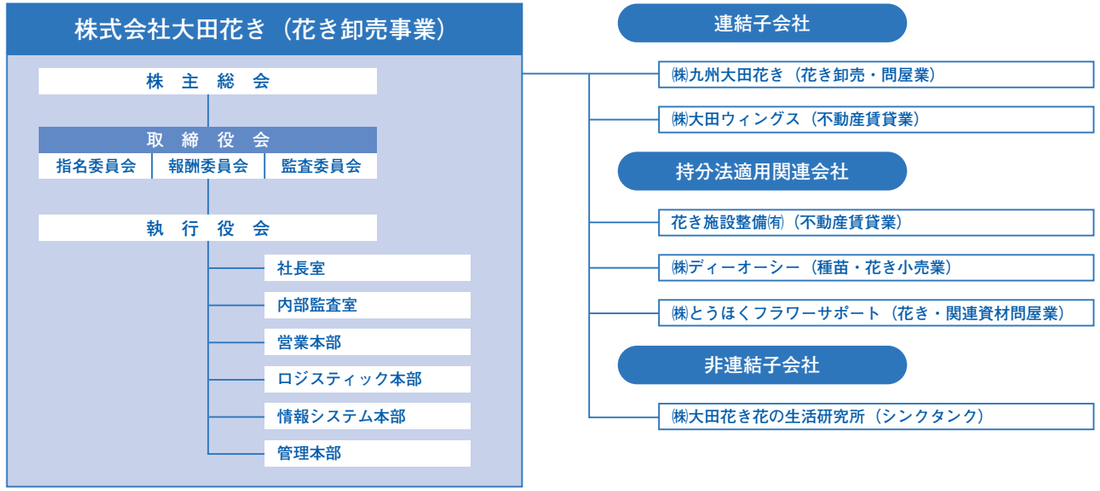
2016年6月25日現在

| | |
|---|---|
| 取締役会会長（指・報） | 磯村　信夫 |
| 取締役（指・報） | (※1) 川田　一光 |
| 取締役（指・監） | (※1) 須田畯一郎 |
| 取締役（指・報） | (※1) 中山　俊博 |
| 取締役（指・報） | (※1) 奥野　義博 |
| 取締役（監） | (※1)(※2) 内田　善昭 |
| 取締役（報・監） | 磯村　宣延 |
| 取締役（指・報） | 磯村　隆夫 |

指：指名委員、　報：報酬委員
監：監査委員
※1 会社法第2条第15号に定める社外取締役
※2 東京証券取引所が定める独立役員

## 執行役体制

2016年4月1日現在

| | |
|---|---|
| 代表執行役社長 | 磯村　信夫 |
| 執行役副社長 | 小杉　圭一 |
| 執行役常務 ロジスティック本部長 | 吉武　利秀 |
| 執行役 管理本部長 | 金子　和彦 |
| 執行役 営業本部長 | 淺沼　建夫 |
| 執行役兼㈱九州大田花き代表取締役社長 | 萩原　正臣 |
| 執行役 社長室長 | 加藤　了嗣 |

## グループの概要