●株主様ご優待のお知らせ

1,000株以上ご所有（毎年3月31日現在および毎年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）

※当社は、2018年9月1日をもって、単元株式数を1,000株から100株に変更します。つきましては、単元株式数変更の効力発生日である2018年9月1日以降に、100株以上1,000株未満ご所有（毎年３月31日現在および毎年9月30日現在）の株主様に対し、「クオカード」を年２回、一律500円分を贈呈します。

当社ホームページの「IR情報」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/ir_new/

●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 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 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 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711（通話料無料） 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社　証券代行部
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	電子公告 公告掲載URL:当社ホームページ http://www.otakaki.co.jp ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。

・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い合せください。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、三菱UFJ信託銀行株式会社にお問い合せください。

・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ご使用いただくことができます。
但し、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。

お問い合せ先
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

JPX 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

FSC 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

30th | 2017年4月１日から 2018年3月31日まで

OTA

スカビオサ
プリティパープル
（有）エナガファーム様（佐賀県）

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）。そして（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、全国花き振興協議会会長を歴任し、（一社）日本花き卸売市場協会顧問、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一方、NHKテレビ「ひるまえ ほっと」内「いま旬市場」の解説者としても活躍中。

企業理念

“事業を通して暮らしにうるおいを提供し、豊かな社会文化を創造します”

変化への対応：Just Solution

【2018年3月期を振り返って】

流通している花のミスマッチ

2018年3月期は売上を大幅に落としてしまいました。四半期ごとにそれぞれ反省すべき要因があります。消費者は確実に新しい時代に合わせて変化しており、その主役層は団塊ジュニアが中心になっています。トレンドを生み出しているのもこの世代、そしてそれ以降の世代は更に新しいトレンドを生み出しています。前年から注目度が高いサボテンや多肉植物、インテリアとしての屋内植物、ハーバリウム、ドライフラワーなどもそうです。これらは業界だけでなく業界外でも大きな話題になっています。注目理由に挙げられる一つに、消費の主役である団塊ジュニア世代が夫婦共働きで忙しい毎日を送る中、身近に自然が欲しいという気持ちが高まり、これらの商品の人気に繋がっていると考えられます。しかし、当社グループはターゲットやトレンドの移り変わりに上手く対応できませんでした。時代に合った販売チャネルの開発、商品開発などに遅れ、消費者が求めている商品のラインナップ、ボリューム、質などいずれも不足していたため2018年3月期はマイナスになってしまったと考えています。

まだまだ私達は勉強不足、研究開発不足だったという反省と気付きのあった１年でした。

卸売市場機能を更に有効なものに

2018年3月期、当社グループは卸売市場というプラットフォームの機能をより高度に発揮するために新物流施設を稼働し、それに合わせて卸売の手数料改定を手がけました。卸売市場が担ってきた、4つの機能（商流、物流、情報流、決済）、従来はワンセットでご利用いただいてきた機能を個別でもご利用いただけるように提案も加え、もっと自由に出荷者や買参人の皆様に活用していただきたいと考えます。この考え方は世界的にはスタンダードで、今後日本の卸売市場が取り組むべきことです。例えば消費者が自家用車を購入する際は、本体価格、オプション価格、整備費、税金など、明確に支払の内訳がわかります。このような透明化を当社グループで試みたのが委託手数料の改定です。当初は、お取引先様、特に一部の出荷者の方においてはご理解いただけなかったようです。もちろん、私達の説明が十二分でなかったこと、適正な商品価値形成のために取り組もうとしていることを上手く説明できなかったと痛感し、反省しております。後半に入りようやくお取引先様からご理解、ご支援いただき、ほぼ例年通りのトランザクション（取引）となりました。消費者の多くが活用しているイーコマースの大手企業は、4つの機能（商流、物流、情報流、決済）を使い分けながら発展しており、購入者や出品者が必要とする部分だけを使用するということもでき、自由なプラットフォームとして利用されています。当社グループも花き卸売市場として多様なニーズに対応するために４つの機能を活かし、プラットフォームの活用を今後拡充させ、お取引先様のご理解をいただくことで、更なる高みへ行けるものと考えています。

【2019年3月期から】

変化するライフスタイルに合わせた販売チャネル支援

料理の世界では素材は非常に大切で、フランス料理やイタリア料理でも和食のように、素材を活かした料理が増えており、評価されてきています。和食の素材を支えてきたのは、今移転で話題になっている築地市場です。ここの卸売会社や仲

卸が目利きのプロだったことが大きいのです。目利きのプロが選び抜いた素材を料理人が腕を振るう、花の場合も同様です。テクニックとセンスに溢れたデザイナー、ガーデナー、フローリストとともに取り組み、商品開発をすることが必要となっています。

また販売チャネルも確実に増えており、従来は植物を扱わなかった雑貨店などが積極的に多肉植物などを販売しています。以前は収集家だけに流通していたユニークな植物も多くの人から注目を集めるようになりました。既存の定番的な商品がきっちり揃う花き業界では、従来扱わなかったものが注目を集めトレンドを生んでいます。こうしたところへのマーケティング不足は、花き業界全体にあります。

当社グループとしても、多様な販売チャネルに対応できる営業体制を整え、細やかなニーズへの幅広い対応をより心がけていく次第です。また様々な業態のお取引先様に合う商品開発を、出荷者とタッグを組んで行っていきたいと考えています。

花の価格の時価を発見する目利きのプロ

今年度更に力を入れるのが、リテールサービスです。当社グループは、目利きのプロが存在する卸売会社です。この目利きのプロがパートナーである出荷者と更に深く組んでいくことで、より消費者ニーズにマッチした商品を作ることができると考えています。生鮮農産品の価格決定については、需給バランスのみで決定してしまうことは問題です。野菜や果実に比べて嗜好性の高い花は、価格決定が難しいものです。その上、生産が天候に左右され、販売も大きく影響を受けます。その中で需給バランスのみでの価格決定は、生産現場の疲弊をもたらし、意欲を後退させることしかありません。そこで、当社グループのような第三者の立場で、目利きのプロが価値を鑑み、価値あるものなら再生産可能な適切な価格を見つける。これが当社の取引所としての重要な仕事の一つで、日本の建値となっています。生産地との直接取引を行う企業や生産地の直販もありますが、日本では年間を通じて同じ品目を生産出荷している生産地は気候上とても少なく、良い商品を生み出そうとしたときには、季節に応じた生産地選びが必要となります。一見、簡単と思われる市場外取引(直接取引)も、適切な品質と安定した供給、適正な価格など取引に必要な要件を揃えるのは大変難しいのが現状です。

花や緑で人々を幸せにする使命

公平公正で、将来的に花き生産が継続、維持可能な社会にするためにも、当社グループがお役に立てることとして他に、量販店、駅ナカの小売り専門店など、多様なお取引先様の業態に合わせた商品開発、そして付随サービスの創出があります。これらは業界を更に進歩させることができます。お取引先様は「花や緑で人々を幸せにする」という使命を持って仕事に取り組んでおられます。当社グループもそのお手伝いをするということは、大きなミッションであり、社会的課題でもあります。販売先に役立つ提案(優れたデザイン、優れた素材、優れたサービス)を提供することが、パートナーである出荷者、そして長く愛される商品作りに役立つだけでなく、世界の人々を花で幸せにすることに繋がっていくと信じています。それを考えたときに生まれたサービスの一つとして、花き業界で導入を検討している標準化した出荷箱があります。(一社)日本花き卸売市場協会が推奨している“切花標準容器”です。当社では、花き流通コストの削減を目的として、出荷者が切花標準容器を使用していただくことで、市場手数料も従来より安価になるよう変更しました。安定した定期取引の方にはこちらの利用を促すことで、お取引先様の物流コスト削減に繋がり、目に見える事業の発展の一助になると考えています。

消費者に喜んでいただく、世界を幸せにする、そして昨年度の業績から脱却するために一つ一つ立て直していきます。

以前から必要に応じて、業界の中では一歩先を進んだマーケティングを心がけてきました。2019年3月期は、消費者に喜んでいただく商品開発、サービス、ここに力を入れることが産地振興にも繋がると考えています。食品とは違い、嗜好性がある花きだからこそ、楽しく面白く、人々を幸せにする提案をしていく所存です。

大田花きグループ独自の
サプライチェーン確立へ

創って、作って売る（買っていただく）！
ーデザインを通して

株式会社 大田花き 執行役副社長　小杉 圭一

ミッションは
強固なサプライチェーン作り

強固なサプライチェーン作りが前期から当社グループが総力を挙げて目指しているミッションです。当社グループの強みは全てにおいて整っていること、つまり総合力です。どの点においても優っており、迅速な運用システムも用意できています。2016年12月に完成した「OTA花ステーション」により増強したロジスティック部分は、入荷した商品を迅速かつ正確に納品し、流通管理能力が優れています。また２階、３階に全館保冷庫を整備したことで、今までにはできなかった物流サービス、提案が可能になりました。このサービス力強化は当社グループの課題の一つでもありますが、サプライチェーンとして生産地、同業他社と協働で進めることで、業界内の物流改革を促進できると考えています。例として、JA全農いわて様・JA全農あきた様との取り組みが挙げられます。OTA花ステーションの保冷庫を活用して早い時間帯での出荷時間（着荷時間）を確立したことで、これまで着荷時間の都合で購入できなかったお客様にもJA全農いわて様・JA全農あきた様の商品をお届けすることが可能になりました。今後もお取引先様を考

え、業界を牽引するような取り組みを増やしていきます。当社グループは、生産者と買参人、そしてその先の消費者ニーズを繋ぎ、長期的により良い方向へ向かえるよう進めていくことが大切と考えています。

デザイン力で、創って、作って、
売る（買っていただく）！

以前は生産者自ら選んだ作物を販売するという流れが中心でした。しかし、今後は栽培品目の選定、またその品目をどの顧客（買参人、その先の消費者）へ販売するか、その品目でどのようなデザインを作ることができるか、どのような可能性があるか、という細かな部分に言及しながら、商品開発していくこともミッションの一つです。商品開発や販路拡大にはどうしてもデザイン力が必要になってきます。ここでいうデザイン力とは、単にフラワーアレンジメントのデザインだけではなく、企画力、花の品種選定、マーケティングなどにもデザイン力は必要という意味です。もともと“デザイン”は「計画を記号に表す」という意味のラテン語が語源で、問題解決、設計、外観の意味ですから、デザイン力がどの場面でも欠かせないことはご理解いただけると思います。生産者がイベントを行う場合も、生産者と卸売市場や仲卸だけで完結するものでなく、感度の高いフラワーデザイナーやフローリストの皆様を巻き込みながら、実行していくことが大切です。それには適切なマッチングが不可欠であり、当社グループが担うことのできる部分です。より多角的な面で、精度の高いマッチングを行うことで、顧客の販売力強化、生産者の販路拡大、そして共同での商品開発など、更に可能性が広がっていくと考えています。三者（生産地、当社グループ、買参人）の立ち位置と役割を理解しながら、信頼関係を築きあげていきます。

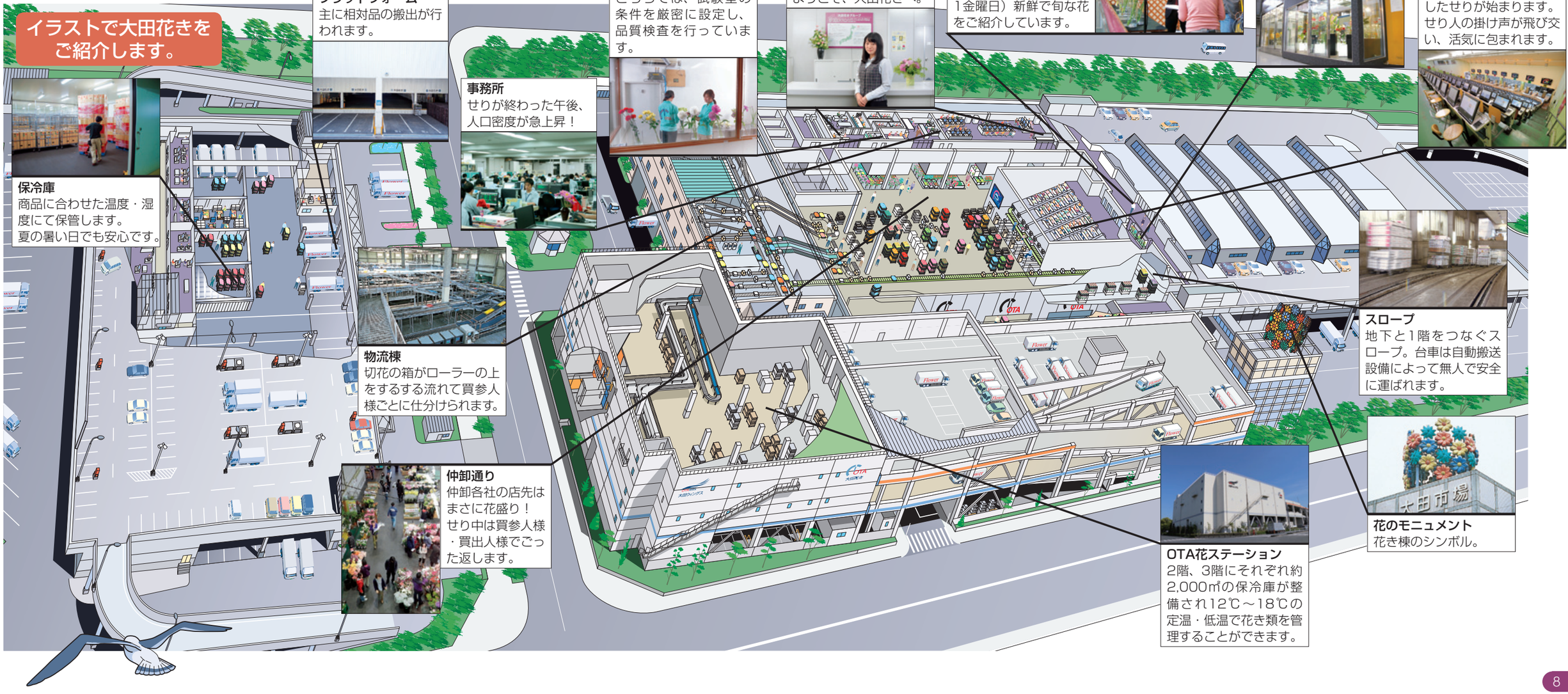
業界再編の中で大田花きグループ
が描くグランドデザイン

当社グループが手がけるのは花き業界の将来的なグランドデザインです。花は生鮮品でありながら、嗜好品でもあります。そのため、一般の方に向けたイベントを実施しても、参加者が偏ったり、目的が曖昧になりやすい問題点があります。ようやく業界全体として、フラワーバレンタインのように盛り上げるイベントも出てきましたが、まだ道半ばです。今後はこれまで以上に同じ生鮮品である青果物のイベントに合わせて開催したり、花の装飾が増えるようイベントへの働きかけ、効果的なPRなど露出を増やすことがもっと必要です。少子高齢化時代に向けて、マーケットサイズが大きくならなくても多角的に増える努力を業界全体で行っていくことが大切です。このグランドデザインを描く上でも、当社グループが信念と裏付ける根拠を持って、きっちり顧客と生産地を結び付け、長期的な取り組みを続けていく。これを有言実行することが当社グループの信頼と成長に繋がると考えています。

皆様の元へお伺いし、ご提案させていただきますので、宜しくお願いします。

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。

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。

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。

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。

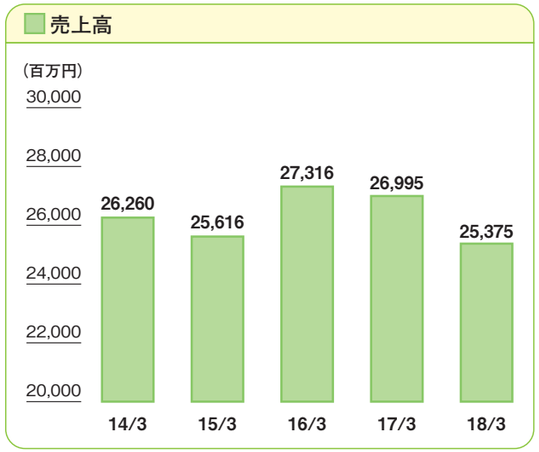
仲卸通り
仲卸各社の店先はまさに花盛り！
せり中は買参人様・買出人様でごった返します。

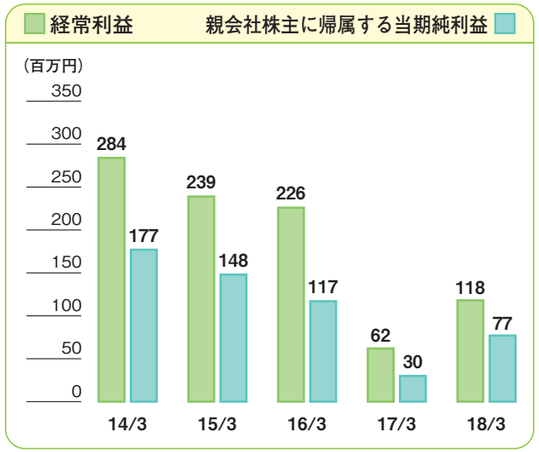
スロープ
地下と1階をつなぐスロープ。台車は自動搬送設備によって無人で安全に運ばれます。

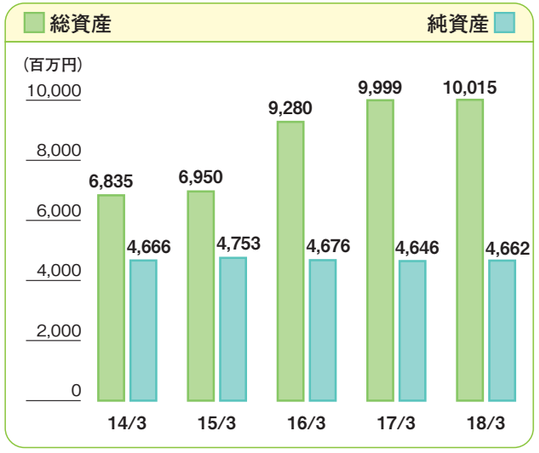
花のモニュメント
花き棟のシンボル。

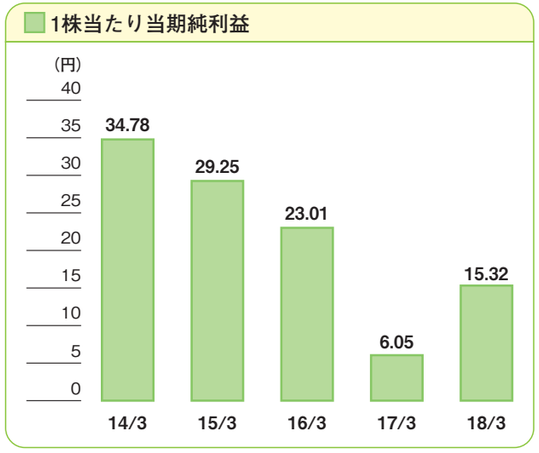
OTA花ステーション
2階、3階にそれぞれ約2,000㎡の保冷庫が整備され12℃～18℃の定温・低温で花き類を管理することができます。

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 2018年3月31日	前期末 2017年3月31日
資産の部		
流動資産	4,584	4,343
固定資産	5,431	5,656
有形固定資産	3,790	3,977
無形固定資産	23	32
投資その他の資産	1,617	1,646
資産合計	10,015	9,999
負債の部		
流動負債	2,236	1,953
固定負債	3,116	3,400
負債合計	5,353	5,353
純資産の部		
株主資本	4,662	4,646
資本金	551	551
資本剰余金	402	402
利益剰余金	4,058	4,042
自己株式	△ 350	△ 350
純資産合計	4,662	4,646
負債純資産合計	10,015	9,999

(単位：百万円)

連結損益計算書	当期 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	前期 2016年4月1日から 2017年3月31日まで
売上高	25,375	26,995
売上原価	22,833	24,368
売上総利益	2,542	2,627
販売費及び一般管理費	2,461	2,610
営業利益	80	16
営業外収益	48	55
営業外費用	10	9
経常利益	118	62
税金等調整前当期純利益	118	62
法人税、住民税及び事業税	52	18
法人税等調整額	△ 12	13
当期純利益	77	30
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	77	30

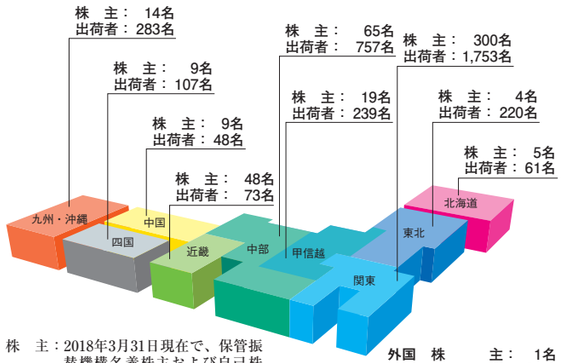
(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	当期 2017年4月1日から 2018年3月31日まで	前期 2016年4月1日から 2017年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	738	462
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 70	△1,525
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 383	1,186
現金及び現金同等物の増減額	284	123
現金及び現金同等物の期首残高	2,158	2,034
現金及び現金同等物の期末残高	2,442	2,158

※詳細な財務情報は、当社ホームページ「IR情報」をご覧ください。http://www.otakaki.co.jp/ir_new/

株式の状況／利益配分の基本方針

●株主分布および出荷者分布



株　主：2018年3月31日現在で、保管振替機構名義株主および自己株式を除く
出荷者：2017年4月1日から2018年3月31日までの間に出荷があった出荷者数

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一つと考え、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。

2018年3月31日現在

発行可能株式数	**20,000,000株**
発行済株式の総数	**5,500,000株**
	（自己株式412,326株を含む。）
株主数	**475名**

●株主構成

2018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	8	684,000	12.44
金融機関	0	0	0.00
個人	439	1,287,758	23.41
国内法人	22	3,109,000	56.53
その他	5	6,916	0.13
自己株式	1	412,326	7.50
合計	475	5,500,000	100.00

●大株主の状況

2018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	9.83
小杉圭一	480	9.43
㈱大森園芸	400	7.86
柴崎太喜一	209	4.11
磯村信夫	160	3.14
㈱都立コーポレーション	156	3.07
大田花き従業員持株会	155	3.05
野田祐子	126	2.48
㈱南関東花き園芸卸売市場	105	2.06

※自己株式412,326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（412,326株）を控除して計算しております。

POST CARDとしてお使いください。

スカビオサ“プリティパープル”を使ったアレンジメント

表紙の花材スカビオサ“プリティパープル”を使用したアレンジメントです。スカビオサは和名を松虫草といい、国内では個人育種が盛んで、様々な色や形のスカビオサが流通しています。

プリティパープルは佐賀県の㈲エナガファーム様の育種・生産品種で、濃い紫の花弁に白い縁取りが印象的です。茎がしっかりとしているため使いやすく、優しい雰囲気の中にも、作品を引き締める効果があり人気です。

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活動向上のための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203号

差出有効期間
H30.6.25～
H31.6.30

1438790

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。

〒　　都道府県　　市区郡

住所

フリガナ

お名前

男／女　　歳

Eメールアドレス

TEL　　（　　）

POST CARD

花　の　催　事　Calendar（予定）

- 2018.07 七夕、ハス市、法月市、盆、お中元
- 2018.08 盆、大田花きバラ会議
- 2018.09 重陽の節句（菊の節句）、敬老の日、秋の彼岸
- 2018.10 カボチャ大市、十五夜、ハロウィン
- 2018.11 いいマムの日、七五三、いい夫婦の日、ツリー市
- 2018.12 松市、ダズンローズデー、千両市、クリスマス、お歳暮
- 2019.01 初市、人日の節句（七草）、成人式、スイートピーの日、愛妻の日
- 2019.02 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
- 2019.03 桃の節句、ミモザの日、ホワイトデー、卒業式、春の彼岸
- 2019.04 イースター、入学式、花祭り（釈迦）、ガーベラ記念日、サン・ジョルディの日
- 2019.05 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ウ
- 2019.06 いけばなの日、父の日、サマーギフト

会社情報

会社概要

2018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 東京都大田区東海二丁目２番１号 TEL.03-3799-5000 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202名、単体194名
●事業内容	花き及びその加工品の受託販売 並びに購入販売

取締役会

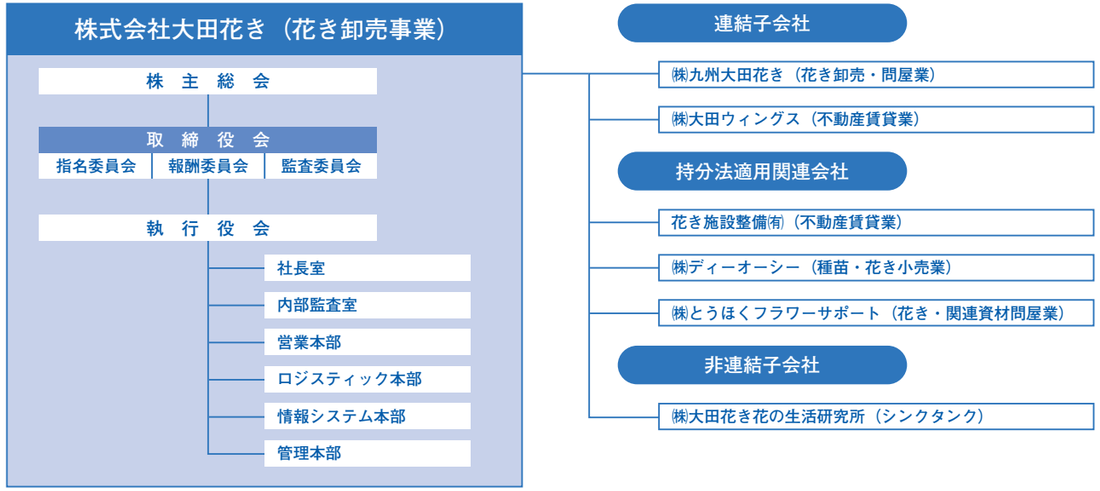
2018年6月23日現在

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・報）	(※1) 中山　俊博
取締役（指・監）	(※1) 奥野　義博
取締役（指・報）	(※1) 菊田　一郎
取締役（監）	(※1)(※2) 内田　善昭
取締役（報・監）	磯村　隆夫
取締役（指・報）	(※1) 小川　正則

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

2018年6月23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 情報システム本部長	平野　俊雄
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