

Flower Message

35th | 2022年4月 1 日から
2023年3月31日まで



ユリアジアティック
タイニーダブルユー

今井ゆり園 今井利昌様
(佐倉市花卉園芸組合)



2022年度を振り返って

日本の社会経済において2022年度はコロナショックから脱却し、回復と成長への道を探った1年となりました。花き業界においても、消費は個人・法人需要ともに回復基調が続きました。個人需要においては、家庭に花を飾る習慣が広く定着し、また業務需要においては葬儀婚礼、イベントの復活で花の消費が戻ってきたのです。一方、生産コストの上昇、高齢化等による生産者数の減少で、花きの供給は消費に追いつかない年でもありました。

供給が不十分ななかでも、当社は陸海空の物流網に優れた大田市場の立地を生かし、ハブ機能を充分に発揮した集荷と再分配を行い、従前より投資していた物流施設の効果が現れてきたタイミングでもありました。さらに当社では、コロナ禍後も見据えた働き方の柔軟性を高めるべく、また取引先の仕入れ利便性の向上のためデジタル化への投資を行いました。2022年度の取扱額はおかげさまで過去最高の300億円に達しました。

しかしながら、これは業界全体からすると手放しに喜べるものではありません。業界のボトルネックが顕在化した結果ともいえます。例えば、団塊の世代である70歳台を中心とした生産者の大量リタイア、また世界中で起きた物流混乱によるサプライチェーンの分断で、輸入品が入りにくくなったことなどによる供給減に加え、生産コストの高騰、ドライバー不足により、生産者はやむを得ず出荷先を絞る必要があったのです。大田花きに荷が集まったのはそのような外部要因も少なからず影響していたと分析しています。

地方市場においては、足りない商品は、大田花きから仕入れるというパターンが増え、大田花きが中央卸売市場として果たす役割が大きくなりました。社会の課題が大きくなった時にお役立ちできたのは喜ばしいことではありますが、商品供給の充足と流通改善については、これからも業界のハブ機能を担う当社の命題として、自社のみの利益の追求だけではなく、社会と業界全体の最適化に向けて取り組んでまいりたいと思います。



代表執行役社長
磯村 信夫

株式会社大田花き
花の生活研究所所長
桐生 進

主任研究員 内藤 育子

研究員 倉光 里佳

代表執行役社長 磯村 信夫

インタビュー

interview

大田花き100%出資子会社で、国内の花き業界唯一のシンクタンクである株式会社大田花き花の生活研究所（以下花研）によって、座談形式で今後の花き流通と大田花きの取組みについてインタビューが行われました。

花研 ここ20年間で量販店及びスーパーのカテゴリーが伸びてきました。経済産業省2019年発表のデータをもとに推計すると、量販店及びスーパーにおける切花販売は、金額シェアで生花専門店を追い越しました。平成の間に大きく飛躍した小売チャネルではありますが、いよいよ令和元年に逆転が顕在化し、以降も伸び続けています。この現象は生花小売りにおけるパラダイムシフトといっても過言ではないでしょう。今後の花き小売り業界をどのように見えていますか。

磯村 卸売市場としてはどの小売チャネルにも伸びてもらいたい。特定のチャネルが一強となるよりも、生活動線にある

東京都出身。(株)大森園芸市場入社。同社専務取締役就任後、1989年(株)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)。日本花き振興協議会会長、(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、全国花き振興協議会会長を歴任し、現在、(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 ほんと」内「いま旬市場」の解説者としても活躍中。2015年10月に東京都功労者表彰受賞、2021年11月に旭日小綬章受章。

あらゆる業態において花き販売が伸びていくことを応援し続けたいと思っています。そのためには、それぞれの長所を活かした協業もあり得ると思います。例えば、地域に欠かせない生活文化の立役者であるスーパーマーケットや量販店の敷地内に、専門店がインショップ型で店舗を構えることも一つの手段かと思っています。ワンストップで買えるスーパーの利便性と専門店が得意とするトレンドキャッチアップの融合を行い、それぞれの強みをシナジー効果をもって活かしていくことで、今後も地域での花き文化の創造、浸透に貢献できるのではないのでしょうか。

花研 コロナショックからの回復過程で、花き業界ではいくつかの新しい小売りカテゴリーが台頭してきました。その一つがeコマースです。営業時間内に生花店に行けないとき、オフィスでさりげなくプレゼントするときなど、定額制サービスのサブスクリプションを含めたeコマースの充実を求める声は大きかったように思います。

大田花きのパーパス

「世界を花で笑顔にする」

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**

磯村 サブスクリプション形態で生花を販売される企業は、お客様に飽きられないよう次々と新しい提案をして、ワクワクを提供し続けています。また、そのようなことができている企業こそが、現在も売上を伸ばしています。お客様が増えた今、eコマースの充実には、事前に示した商品の通りに品揃えをする必要があるため、計画的な受注生産が欠かせません。とはいえ、露地栽培の品目は、毎年、気象条件の変化によって需要のタイミングとずれて開花してしまうこともあります。その需要と供給のミスマッチを解消することに当社の存在意義があります。農産物流通は生産、流通、小売りが三位一体となって生活者に訴求していくことが重要なのです。その点において2022年度は積年取り組んできた調整機能が上手く働き、卸売市場としての真骨頂を見たと言ってもいいかもしれません。しかしながら、これもまだ道半ばです。様々な小売り形態とそれぞれのお客様の要望に適った形でともに取り組み、成功例を作り出す必要があると思っています。

花研 働き方改革関連法案の施行により、物流における2024年問題が待ったなしの状態で花き業界にも迫っています。大田花きにおいてはどのようなアプローチを行いますか。

磯村 働き方改革については、2015年の時点から注目していました。業界関係者のQOL(Quality of Life:生活の質)の向上のためには物流の合理化が必須です。受け身で対応しては決して進まない大きなテーマとして、当社では以前から優先的に投資してきた分野でもあります。情報を一元化し、労働を合理化するために、卸売市場として生産地と取り組むことで、ハブ機能、及び高度な品質管理機能を強化充実することが解決へのアプローチです。それが物流最前線のドライバー、ひいては小売店に従事する人達のQOLの向上に資すると思っています。大田花きは青空市場ではありません。社会のインフラとして、経済の成長・発展とともに、成熟した社会に見合った花き文化を提供する使命を担っています。社会をより良くする通過点として、今回の規制を前向きに捉えています。

花研 私どもはコンサルティングを行うときに、大田花きの取引データや政府から発表されているものなど信憑性の高い情報を集め、分析の材料としています。大田花きにおいてデータドリブン経営(データに基づいた経営)の重要性をどのように考えていますか。

磯村 当社では2000年前後からデジタル化を推進し、2007年には在宅せりとしてオンライン上でのリモート参加を実現しています。今後は大田花きにある蓄積した取引データと過去の経験を数値化、あるいは可視化し、誰もが有効に使えるように取り入れてデータドリブン経営を進めていきたいと思っています。更に、いつ誰がどの産地のどの品種をどのようなスペックで、及びどのような用途で購入しているかを分析して出荷者と共有すること、つまり「数値」と「意識」をもつないでいく必要があります。そこに卸売市場が介在する意味があります。

AIは大いに活用したいと思っていますが、データの裏にある理由や真意まで解析するのはAIには難しいことでしょう。一部の置き換えは可能かもしれませんが、人の介在は欠かせないのです。数値と意識の共有をもとに今回の作付けに活かす。このことによって価格競争に巻き込まれずに、より持続的で実りある農業生産に取り組むことができるのです。とりわけ花きは感性の商材なので、人の嗜好や季節の変動による微細なマインド



変化など、顧客ニーズを数値化できない部分が多いのです。過去の数字で割り切ったリピート提案では、未来は創れないでしょう。データを基にしていますが、データだけで判断しているわけではありません。卸売市場が持つノウハウを以て定性的な情報も踏まえ、出荷者と買い手の相互認識をつなげ、未来の創造に活かしていく。これが当社が思うデータドリブン経営です。

花研 大田花き花の生活研究所の機能を活用しながら、どのような経営を進めていきますか。

磯村 シンクタンクの大田花き花の生活研究所には、大田花きが持つデータを解析して言語化することで、価値づけをして、花き業界と社会をつなげてほしいと思います。独立した観点から事実を見極め、将来を予測した上で創造的な提案を期待しています。

また、大田花きは大田花き花の生活研究所の分析を活用し、課題はどこにあるかを見極め解決に向けたアプローチを行います。生花の業界性質を捉えて、生活者の笑顔のために卸売会社の機能を全うしていく所存です。充実した花き産業を構築し、笑顔あふれる社会の創造に寄与してまいりたいと思います。

特集 1 部署のご紹介

情報支援チーム

情報支援チームは、取引先向けの情報サービスと社内業務システムの運用管理を担当しているチームです。

当社は2022年6月より、取引先へより適切なサービスの提供をしていくため会員制サービスを導入しました。会員制サービスの1つであるオンラインサイト「OLIVE+」は生産者、買参人、そして当社をつなぐデータハブとして継続して機能拡張を進めております。また、取引先のご要望に応え商材提案等新機能を整えました。関連するツールの拡充により、省力化・効率の最適化を行いながら、今後も更なる拡張を進めてまいります。

取引先のために、より便利で効率的なシステムを提供することを目指し、これからも皆様の期待に応えるべく、チーム一丸となって取り組んでまいります。



品質カイゼン室

当社では常に生産者より出荷頂いた商品の鮮度を維持して流通させるため、低温貯蔵庫や場内空調の管理を徹底しております。2022年に差圧予冷機を設置したことでより多くの花きの鮮度管理が可能になりました。また、花きの国際認証制度である“MPS-GPA”の認証を取得し、鮮度・品質管理等に関して国際基準をクリアした市場でもあります。

品質カイゼン室ではこうした鮮度保持機能の強化やMPS認証の管理業務を通して市場機能の向上を追求し、さらに生産者をはじめとして依頼を受け日持ち試験を実施し、品種・資材等の評価を行っております。

お客様がより長い期間花を楽しめる指標として温度時間値(温度×時間)というものがあります。収穫から小売店の店頭まで1,000温度時間未満でお引渡しすることを目指して掲げ取り組んでいます。

<https://otakaki.co.jp/eco/>



当社のSDGsへの取り組み

当社では、SDGs(持続可能な開発目標)の目標達成に向け、事業を通じて社会の課題解決に取り組んでいます。その一部をご紹介します。



5 ジェンダー平等を
実現しよう
女性が活躍でき、また、全社員の職業生活と
家庭生活との両立に資する雇用環境の整備

当社は、女性の活躍推進、および、多様な人材が働きがいをもって活躍するための取り組みを推進しております。具体的には、女性取締役の新規就任をはじめ、女性管理職・管理職候補の増員に向けた取り組み、産休・育休取得後のスムーズな復職、障害者雇用・高齢者雇用の推進を積極的に行っています。



11 住み続けられる
まちづくりを
都市部の良好なつながりを支援

当社は、「大田臨海部まちづくり協議会」に所属し、臨海部散策用の「おおたそらみちMAP」の作成やイベントの企画・開催等、臨海部エリアに働く人・訪れる人が楽しめるエンターテインメント、アート・文化、ものづくり、スポーツ・健康のまちづくりを目指して活動しています。写真は、羽田旧空港跡地を公園「HANEDA オアシス」として活用するイベントに参加した様子です。
<https://ota-rinkaibu.link>



9 産業と技術革新の
基盤をつくろう
バリューチェーンへのアクセス拡大

当社は、「フラワー需給マッチング協議会」事務局として、花きサプライチェーンの生産・流通・加工・小売／販売を含む40強の参加団体とともに、実需者の使用実態に合った加工用途切花を「スマートフラワー規格」として規格化し、国内の切花生産・流通の効率化と収益性向上を目指す取り組みを行っています。写真は、花瓶にあったサイズで、家庭でそのまま飾ることができるスマートフラワーの販売フェアの様子です。



12 つくる責任
つかう責任
廃棄物削減とサプライチェーンにおける
ロスの減少

当社は、市場としての社会的責任を果たすべく、花き品質管理・トレーサビリティや、流通過程の環境への配慮に係る認証「MPS GPA」を取得しています。
http://www.mps-jfma.net/about/m_01.php

また、切花梱包用段ボールを結束するPP(ポリプロピレン)バンドの削減に、出荷者の協力を得ながら取り組んでいます。写真は、大田市場花き部で収集されたPPバンドごみです。



Topics トピックス

フラワー・オブ・ザ・イヤーOTA2022

当社では、優れた花きの出荷を奨励することを目的とし、フラワー・オブ・ザ・イヤーOTAという表彰制度を設けています。毎年12月に受賞者様を大田市場にお招きし、功労を称え、感謝の気持ちをお伝えする機会としています。第18回を迎えた2022年の受賞は、次の4点です。



【品目・品種】
ケイトウ
「プティフルーツマーメイドピンク」

【ご出荷者】
下関花維新の会様(山口県)



【品目・品種】
センニチコウ
「ローズネオン」

【ご出荷者】
真田フラワー様(千葉県)



【品目・品種】
サクラ
「湖上の舞」

【ご出荷者】
JAおおいた 豊肥エリア様(大分県)



【品目・品種】
アスター
「ポプピンクソルベ」

【ご出荷者】
しんせんむら様(長野県)



キーワードは「草花・枝物・自宅用」

3年に及ぶコロナ禍において、いよいよ定着したのは自宅需要です。花きもたやすストレス低減効果の認知普及も影響し、生活空間に花や緑を飾ることはごく一般的なこととして浸透してきました。このことにより、流通品目の評価に変化が見られました。茎が長く立派で、大輪なものばかりが良い花とされるのではなく、自宅の小ぶりな花瓶に適したサイズや輪径のものが、使いやすくていいという評価基準です。

なかでも、その時にしか手に入らない季節指数の高い草花類、枝物類の引き合いが強まりました。この度の受賞品種は、いずれも暖房を使わない無加温生産のものです。各生産地の気候と地の利を生かし、持続可能な生産に取り組む生産者が成果を

上げています。

燃料の高騰が生産コストに重くのしかかる今、過剰な肥料やエネルギーコストをかけることなく、環境負荷を低く抑えて多くの花きを出荷することで、生活者にとってもお求めやすい価格となり、その好循環からさらに活発な取引が行われた結果ともいえるでしょう。コロナ禍を経て定着した自宅需要の影響が色濃く反映された結果となりました。

詳細はこちらからご覧いただけます。
<https://otakaki.co.jp/flower/>



Welcome to 大田花き

イラストで大田花きをご紹介します。

保冷库

差圧予冷機（圧力の差を作り出し、段ボールの内部に冷気を引き込んで冷却する装置）を設置し、適切な鮮度管理に取り組んでいます。OTA花ステーションにも設置しています。

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

流通量や需要動向を見極め、生産者と買参人をつなぎます。

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（主に第1金曜日）新鮮な情報として旬の花をご紹介します。

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

日本の花き相場を形成しており、スピーディーで臨場感あふれるせりが行われます。

物流棟

切花の箱に貼られたバーコードラベルを機械が識別し、買参人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！買参人・買出人で賑わいます。

OTA花ステーション

2階、3階にそれぞれ約2,000㎡の保冷库が整備され2℃～18℃の定温・低温で花きを管理することができます。

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。

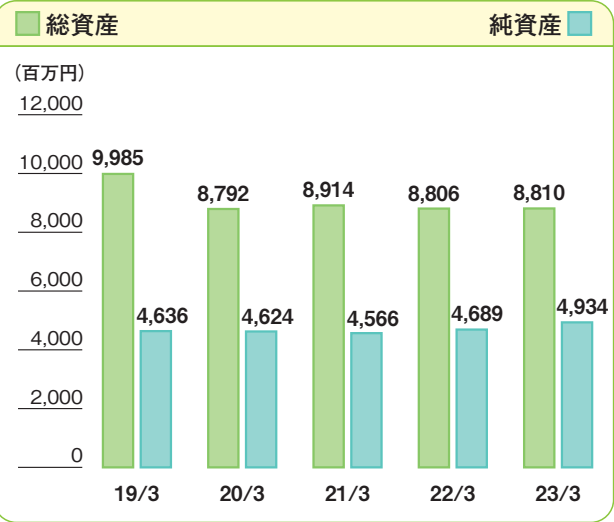
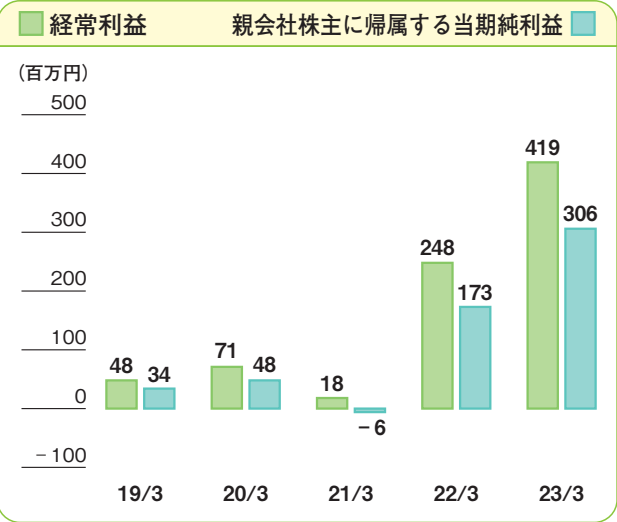
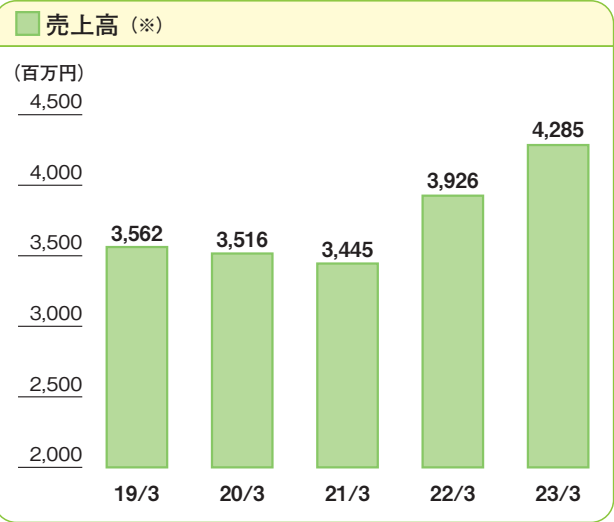
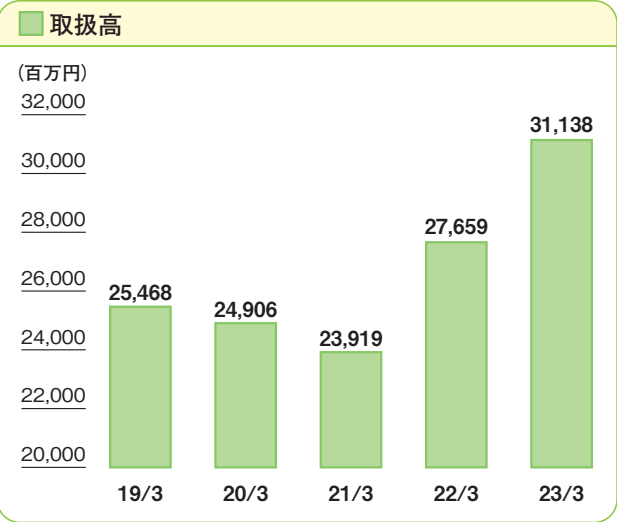
花のモニュメント

大田市場花き棟のシンボル。

OTA花ステーションからの眺望

羽田空港とのアクセスがよく物流拠点としての利便性は抜群です。

● 連結業績ハイライト



(※) 収益認識に関する会計基準等を適用した場合の数値です。

● 連結財務諸表 (要約)

(単位：百万円)

連結貸借対照表	前期末 2022年3月31日	当期末 2023年3月31日
資産の部		
流動資産	3,988	4,175
固定資産	4,817	4,634
有形固定資産	3,113	2,975
無形固定資産	114	95
投資その他の資産	1,589	1,564
資産合計	8,806	8,810
負債の部		
流動負債	2,213	2,230
固定負債	1,903	1,645
負債合計	4,116	3,875
純資産の部		
株主資本	4,689	4,934
資本金	551	551
資本剰余金	402	402
利益剰余金	4,085	4,330
自己株式	△ 350	△ 350
純資産合計	4,689	4,934
負債純資産合計	8,806	8,810

※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。https://otakaki.co.jp/ir_new/

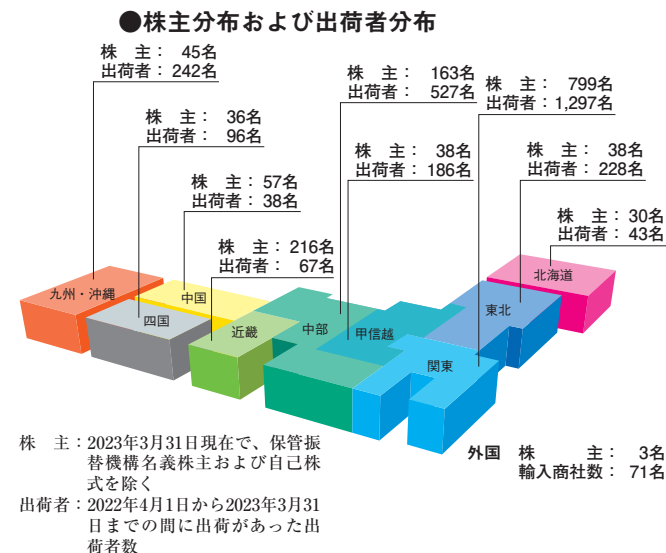
(単位：百万円)

連結損益計算書	前期 2021年4月1日から 2022年3月31日まで	当期 2022年4月1日から 2023年3月31日まで
取扱高	27,659	31,138
売上高	3,926	4,285
売上原価	1,177	1,218
売上総利益	2,749	3,066
販売費及び一般管理費	2,536	2,762
営業利益	212	304
営業外収益	41	125
営業外費用	5	9
経常利益	248	419
税金等調整前当期純利益	248	419
法人税、住民税及び事業税	89	121
法人税等調整額	△ 14	△ 8
当期純利益	173	306
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	173	306

(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	前期 2021年4月1日から 2022年3月31日まで	当期 2022年4月1日から 2023年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	450	641
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 66	△ 61
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 391	△ 400
現金及び現金同等物の増減額	△ 8	178
現金及び現金同等物の期首残高	1,593	1,585
現金及び現金同等物の期末残高	1,585	1,763

株式の状況／利益配分の基本方針



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くと考えております。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、当期の剰余金につきまして、普通配当12円に特別配当3円を加え、1株当たり15円としております。

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、配当の決定機関は取締役会であります。

2023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412,326株を含む。)

株主数 1,426名

●株主構成 2023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	681,000	12.38
金融機関	0	0	0.00
個人	1,377	1,262,302	22.95
国内法人	33	3,142,600	57.14
その他	7	1,672	0.03
自己株式	1	412,326	7.50
外国法人	1	100	0.00
合計	1,426	5,500,000	100.00

●大株主の状況 2023年3月31日現在		
氏名または名称	持株数(千株)	持株比率(%)
(株)大森園芸ホールディングス	1,640	32.23
東京青果(株)	500	9.82
小杉圭一	480	9.43
(株)大森園芸	400	7.86
磯村信夫	160	3.14
大田花き従業員持株会	159	3.13
(株)都立コーポレーション	156	3.06
柴崎太喜一	142	2.80
(株)南関東花き園芸卸売市場	105	2.06
札幌花き園芸(株)	100	1.96
(株)花満	100	1.96

※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。

— ユリ「タイニーダブルユー」を使ったミニブーケ —

ユリといえば豪華で大きいイメージがありますが、表紙でご紹介したタイニーダブルユーは草丈が約30-45cmと短く、花の直径も約10cmの小輪タイプです。もともと鉢物として開発されたものが、発想の転換から切花として商品化されました。小ぶりのサイズながら1本に5-6輪も付く八重の花は、透明感のある最近人気のオレンジ色で、雰囲気明るくしてくれます。上のポストカードのブーケは、柔らかさのあるトレンドのナズナやヤマブキと合わせて、草原に咲く可憐なイメージを表現しました。

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. 株主さまにお尋ねします。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. 今年の『表紙の花』の印象を教えてください。

Q4. お花の購入場所を教えてください。

- a. 花屋 b. スーパーマーケット c. ホームセンター
d. 道の駅 e. インターネット
f. サブスク(定期便)
g. 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、ご感想をお寄せください。(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

500

差出有効期間
2024年6月30日

東京都大田区東海2丁目2番1号

株式会社 大田花き

経理チーム 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

住所

フリガナ

お名前

男／女

歳



※裏面のアンケートはWEBからの回答も受け付けております。WEBにて回答を希望される方は、下記URLもしくは、QRコードを読み取りご回答ください。
(通信費はお客様のご負担になります)
【WEBご回答期日】2023年10月31日

※QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です

<https://forms.office.com/r/c8B8dfxEE1>

花 の 催 事 Calendar (予定)

2023.07 セタ、ハス市、鬼灯市、盆、お中元

2023.08 盆

2023.09 重陽の節句(菊の節句)、敬老の日、秋の彼岸、十五夜、カボチャ大市

2023.10 ハロウィン

2023.11 いいマムの日、七五三、いい夫婦の日、ツリー市

2023.12 松市、ダズンローズデー、千両市、クリスマス、お歳暮

2024.01 初市、人日の節句(七草)、成人式、スイートピーの日、愛妻の日

2024.02 節分、フラワーバレンタイン

2024.03 桃の節句、ミモザの日、ホワイトデー、卒業式、春の彼岸、イースター

2024.04 入学式、花祭り(釈迦)、ガーベラ記念日、サン・ジョルディの日

2024.05 スズランの日、端午の節句、母の日

2024.06 いけばなの日、父の日、サマーギフト

POST CARD



会社情報

会社概要

- 商号
- 英文商号
- 本店所在地

2023年4月1日現在

株式会社大田花き

Ota Floriculture Auction Co., Ltd.

〒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
- 代表者
- 資本金
- 決算期
- 従業員数
- 事業内容

1989年1月

代表執行役社長 磯村信夫

5億5,150万円

3月31日

連結194名、単体187名

花きおよびその加工品の受託販売並びに購入販売

取締役会

2023年6月24日現在

取締役会会長 磯村 信夫

取締役 (指・報) (※1) 中山 俊博

取締役 (指・報) (※1)(※2) 奥野 義博

取締役 (指・報) (※1) 菊田 一郎

取締役 (指・報) (※1) 小川 正則

取締役 (指・報) (※1) 須磨佳津江

取締役 (指・報) (※1)(※2) 内田 善昭

取締役 (指・報) 磯村 隆夫

取締役 (指・報) (※1) 川田 光太

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

2023年6月24日現在

代表執行役社長 磯村 信夫

執行役副社長 小杉 圭一

執行役専務 萩原 正臣

情報システム本部長 執行役常務 吉武 利秀

ロジスティック本部長 執行役 金子 和彦

執行役 管理本部長 浅沼 建夫

執行役 営業本部長 平野 俊雄

執行役 ロジスティック本部副本部長 加藤 了嗣

執行役 社長室長

グループの概要

株式会社大田花き（花き卸売事業）

株 主 総 会

取 締 役 会

指名委員会

報酬委員会

監査委員会

執 行 役 会

社長室

内部監査室

営業本部

ロジスティック本部

情報システム本部

管理本部

連結子会社

㈱九州大田花き（花き卸売・問屋業）

㈱大田ウィングス（不動産賃貸業）

持分法適用関連会社

花き施設整備有（不動産賃貸業）

㈱ディーオーシー（種苗・花き小売業）

㈱とうほくフラワーサポート（花き・関連資材問屋業）

非連結子会社

㈱大田花き花の生活研究所（シンクタンク）

●株主様ご優待のお知らせ

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、以下のとおり株主ご優待券を贈呈します。

【100株以上1,000株未満ご所有の株主様】

一律500円分の「当社グループオリジナル・クオカード」を贈呈いたします。

1. ご利用方法

クオカードはコンビニエンスストアやドラッグストアなどで、代金のお支払いにご利用いただけます。

2. 取扱店舗

全国のクオカード
取扱加盟店



※これはイメージです。

【1,000株以上ご所有の株主様】

一律3,000円分の「花とみどりのギフト券」を贈呈いたします。

1. ご利用方法

「花とみどりのギフト券」は、花とみどりの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」のみでのご利用ができます。(但し、本券と現金とのお取り替え、およびお釣り銭のお渡しはできません。)

2. 有効期限

ギフト券に有効期限が印字されております。

3. 取扱店舗

全国の「花とみどりのギフト券」取扱店



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。

https://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 及び特別口座の 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 スタンダード市場
公告の方法	電子公告 公告掲載URL: 当社ホームページ https://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わせください。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わせください。

・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。

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。

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。

お問い合わせ先

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



東京証券取引所
スタンダード市場
証券コード 7555

EDINETコード E02871



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。