

Flower Message

36th | 2023年4月1日から
2024年3月31日まで



グロリオサ ZEN

J A 愛知みなみ
グロリオサ出荷連合
藤井隆志様



代表執行役社長 磯村 信夫

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。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。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。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。

【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

上のユーザーの花き支出が下がった一方で、若年世代、とりわけZ世代(※)の支出が伸びてきています。総務省の家計調査では20代の世帯の切花支出は2020年以降顕著な伸びを示し、ついに近年の切花支出は30代を超えたというデータが出ています。日本ではその人口動態からZ世代の消費インパクトは冷静に見る必要があるものの、社会に与える新しい価値観の影響は軽視できません。ファッションと同様に花きにおいても、これまでにないユニークな色使いや花きそのものの捉え方など、その独特な世界観は注目に値します。

日常を豊かにする花消費は家庭に飾るばかりでなく、イベントなどで使うトキ消費、あるいは推し活などに使われる新しい花き需要の芽生えと成長を感じました。もはや日持ちばかりが評価の焦点ではなく、日常の花売り場におい

ても、これまでとは異なる新しい魅力的な売り場を作る必要性を感じた1年でもありました。

※Z世代＝1996年頃以降に生まれた現在の20代後半を含む若い世代。年齢に明確な線引きはないが、世界的には人口シェアが大きく購買力もある世代として注目されている。世界共通の概念として用いられている。

大田花きの取組み

夏の猛暑や災害などの対策に対する積年の取組みが奏功し、私たちの管理技術のレベルが上がってきています。

従来は、流通業者としていかにスピード重視で右から左に物流を促していくかに注力していました。スピードを上げることが効率化であるという社会的概念があったからです。しかし、生産地では人手不足の中、天候不安定で需要期に合わせて出荷することがこれまで以上に難しくなり、スピードだけが勝負ではなく、品質をいかに維持した状態で商品を流通させるか、いかに需要期に合わせて流通させるかというアプローチが最重要課題です。そのために当社が強化したのは第一に保冷設備、及びそれを活用するためのしくみです。買参人がそれぞれに適切な保管場所を確保するのは難しい問題ですが、代わりに当社が管理をして販売チャンスロスや商品ロスがないようサプライチェーン全体のコストダウンを図る。つまり、大田花きがストックポイントとなっていくのです。需要があるのに商品がないという事態を引き起こさないために、提案と実行に注力した1年でした。

また、一定量まとまった物流によりコストダウンを実現するばかりでなく、省力化にもつながり、さらにはCO₂排出量の削減、地球温暖化対策にも貢献しています。人手不足が顕在化し、物日に業務が集中するのは働く人にとっても負担が大きいことです。鮮度管理の取組みを行うことで、短期集中的に人を集める負担も減り、従業員または業界関係者にとってもQOL(Quality of Life:生活の質)の向上に資することにつながっています。保冷設備の整備が流通のそれぞれのボ

ジションの方たち、ひいては社会にメリットを及ぼすことになるのです。とりわけ酷暑に見舞われた2023年はこれまでの取組みの真価が発揮され、今後もこの取組みの重要性が認識された年でした。

各論で生産性を上げてでも総合的にはまだ無駄が多く、そのしわ寄せは消費者にいてしまいます。保管や物流ばかりでなく、種苗の耐暑性からエネルギーコストなども含め、いま日本が置かれている社会経済や環境をできるだけ総合的に見通し、新しい時代のサプライチェーン構築をコーディネートする企業として真骨頂を発揮してまいります。

花き消費の伸びしろ

前年の2022年度増収の背景には、単価が高くなりすぎたきらいがありました。供給が不十分で物日ばかりではなく、それ以外の通常時であっても相場が下がらなかったのです。つまり需要がとりわけ拡大したわけではなく、供給量不足で単価が高止まりしてしまったのです。

そもそも昭和の経済成長時代から、花きの消費は可処分所得の上昇とともに伸びてきました。可処分所得の金額は前年を上回っていましたが、物価高の中で実質的には上がっていません。自由になる所得が限られた中で、嗜好品である花の購入については優先順位が下がり、消費は伸び悩むと想定していました。また、野菜は健康のために必要、花は健全な精神のために有効ですが、生活者にはまだ花の効能を十分に感じていただけではありません。家庭需要として1年間に一度も花を買ったことのない人というのは多く、全体の4割くらいといわれています。

その分、花き消費の伸びしろは大きいといえ、生活者の意識や行動様式が変わるまで当社がやらなくてははいけないことはまだまだ多くあります。

2023年度を振り返り

昨夏の平均気温は過去最高という気象状況に見舞われました。また、線状降水帯が多発し大規模災害で被害を受けた生産地もあり、生産農業では大変な苦戦を強いられました。もちろん花き生産においても同様で、思うように出荷が進まない年でした。

消費については、新型コロナウイルスが5類に移行して以降、生活者が花や緑を求める気持ちが一服し、支出の優先順位が下がっていったことを感じました。理由として、ここ3年ほど制約されていた外出やアクティビティに気持ちが向いたということ、また、花きの生産原価の高騰によって小売価格を高く感じたこともあったのではないかと思います。全体的な物価の上昇も影響しているでしょう。一方、お盆やお彼岸などの墓参り需要は堅調に推移しました。つまり必需品としての花は変わらず買っていただけでしたが、それ以外の日常で楽しむ花に対しては、財布のひもは固くなったようです。

しかし、面白いことに現在の花きの需要を支える50代以

物流課題へのアプローチと地域振興

物流は当社の業務の基本です。物流効率化のためには、例えばトラックの積載量や往復のコストなどバランスを鑑み、最低限の取扱量は確保しなければなりません。当社においては保冷設備を増強したことで、この点においてはクリアされ、また1年を通じて平準化を進めることができています。

一方、地方市場においては物流と荷揃えの問題が一度に押し寄せています。少量多品種で荷揃えをしたいが物流がネックになり、物流を優先すると今度は荷揃えがおろそかになってしまいます。このスパイラルにはまると地方の花きマーケットは魅力を欠いてしまう懸念があるため、大田花きでは地方市場を応援すべく品揃えの支援を行っています。また同時に、その地域ならではの品目の生産振興を進めていただき、当社は生産品の余剰分の受け皿となることで、将来を見据えた地域の活性に寄与しています。物流課題へのアプローチは地域文化の維持と活性につながります。大型トラックを満載にして首都圏と地域を往復することが地元の生産振興にもつながり、また消費活性にもなるのです。

2024年度に期する

大消費地に位置する私ども卸売市場の役割は多面的です。消費を活性化すること、また生産振興、若者が多い地域における消費動向の情報収集と発信、及び物流のハブ機能など多岐にわたります。その中で、本年は「買参人にさらに繁盛してもらう」ことを目指しています。

物価が上がってきた昨今、生活者にとって花きの優先順位が落ちている可能性があります。しかしそれ以上に

生産量の減少が著しく、高齢化が深刻な農業生産においても、花を作って生活が豊かになるように生産者を支援していく必要があります。そのためにはまず花きの需要を高めていき、生産面積を確保していかなければなりません。また、首都圏における家庭需要の創出に始まり、これまでにない新しい切り口からマーケティングを行い、消費を活性化してまいります。

人口減で淘汰の時代といわれますが、シェアの取り合いや価格を競う時代ではありません。嗜好性や文化性を加味しながら、今後は地方市場と連携していくことが花き卸売市場の将来像となるでしょう。社会インフラとして首都圏、及び各地域に貢献していくことが卸売会社の使命です。生活者が必要な時にいつでも希望にかなった花を買える社会を作っていくという公的な使命を担っています。まずわたくしどもがその使命を果たすことで、地方市場とともに存在意義を高めていくことができるでしょう。大田花きは引き続き皆様の負託にお応えし、安定経営をしていく所存です。



特集

1

営業本部新体制のご紹介

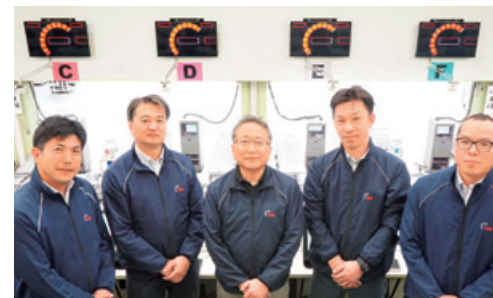
営業本部「商品ユニット」「顧客サポートユニット」「開発ユニット」

営業本部体制を2024年度におきまして変更いたしました。当社は花き流通における卸売の立ち位置ですが、改めて消費シーンに踏み込み、マーケット拡大のため「開発ユニット」部門をつくり再編しました。

「顧客サポートユニット」部門は、花きプロモーターでその魅力を演出してくださる花屋さんをはじめあらゆるカテゴリーのみなさまと取組みを一層強化していきます。

「商品ユニット」部門は、花きを生産してくださる生産農家さまと、当社グループが広げていく需要に対応し取り組んでいきます。

この3ユニット体制で“花き”の真の価値を消費者へ伝えてまいります。



写真左から：
岡部 浩治（顧客サポートユニット長）、穴戸 純（開発ユニット長）
金子 和彦（営業本部 本部長）、大西 克典（営業本部 副本部長）
田中 浩二（商品ユニット長）

当社は、市場としての物流機能、情報価値機能、決済機能も加え社会インフラの責務を全うし、OTAグループ各社総力を挙げて信頼される営業力をつくり、取り巻く外部環境が変化しても、一歩先を仕掛け業界の競争力も高めてまいります。

開発ユニット

2024年4月に商事部、商品開発部、営業開発室を統合し、新たに開発ユニットとして始動いたしました。私たちは花きビジネスにおける様々な「開発」にチャレンジしていきます。

- ・ **新規性のあるお花やPB・オリジナル商品開発**
種苗会社や生産者の皆様と連携し商品開発をプロデュースしています。
- ・ **花きビジネスへの新規参入をサポート**
生産者に作付け品目のご提案や出荷におけるプロモーション活動を、買参人には花きの仕入れやお店のお困りごとなどをトータルでサポートします。
- ・ **花業界総合プラットフォーム ECサイト「Bloemfontein」運営**
花きの生産・販売で役立つモノやコトの開発を通じて新たな花きビジネスの可能性を広げます。
- ・ **情報発信を通じて花の魅力を開発**
新たな花のファンを創出すべく、市場での商品展示やホームページ、SNSなどを通じて花きにまつわる情報発信を行っています。また旬の花情報“花予報”をYouTubeで公開しています。

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
女性活躍推進法
女性活躍推進法

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・育児休暇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。



9 産業と技術革新の基盤をつくろう
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規格「スマートフラワー規格」の普及活動を行っています。また荷物の効率的な輸送の実験、出荷・販売情報のDX化など国内の切花生産・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。



11 住み続けられるまちづくりを
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、大田区臨海部地域の活性化に取り組んでいます。公園や道路のクリーンアップ活動や水辺の側であるという立地を活かしたイベント等に参加し臨海部周辺で働く人・訪れる人達との交流を図っております。



<https://ota-rinkaibu.link>

12 つくる責任 つかう責任
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

また廃棄物削減に向けて梱包用結束バンドの削減に2021年より出荷者の協力を得ながら取り組んでおります。2023年度は当初より廃棄量を約390kg(2021年度比約1.8%)削減できました。



Topics

トピックス

フラワー・オブ・ザ・イヤーOTA2023



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19回を迎えた2023年、ご受賞されたのは次の通りです。

<p>最優秀賞</p> <p>品目・品種 アジサイ 「秋色ミナヅキ」</p> <p>ご出荷者 JA利根沼田 尾瀬アジサイ生産部会様 (群馬県)</p>	<p>優秀賞</p> <p>品目・品種 グロリオサ 「ZEN」</p> <p>ご出荷者 JA愛知みなみ グロリオサ出荷連合様 (愛知県)</p>	<p>特別賞</p> <p>品目・品種 ストック 「ヴィンテージブラウン」</p> <p>ご出荷者 余目町農協 花き部会様 (山形県)</p>	<p>新商品奨励賞</p> <p>品目・品種 キイチゴ 「いろは」</p> <p>ご出荷者 株式会社 F.U. KAGAWA様 (香川県)</p>
--	---	--	--

トレンド分析

～業務需要と自宅需要の両輪が回る結果に～

季節を楽しむ枝物やくすみカラーが人気

コロナ禍中に定着した個人需要(主に自宅用)とコロナ後に回復基調となった業務需要(イベントや葬儀婚礼など)の両輪が回り始めた業界トレンドが反映された結果となりました。

これまで業務用が中心だった大きめの枝物花材も、季節感を演出するために家庭用に使われたり、あるいは主に家庭用に使われていた品目においても、おしゃれな色目が注目され、ギフト

や装飾に使われるなど、用途の境界線が溶けてきています。また、昨今ファッションでもトレンドとなっているくすみカラーやマゼンタカラーが、花きマーケットにおいても人気を牽引しました。

詳細はこちらからご覧いただけます。

URL

<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。

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。

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。

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。

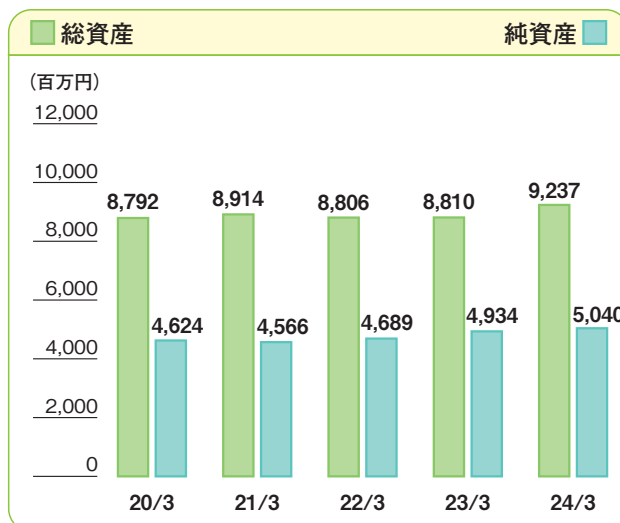
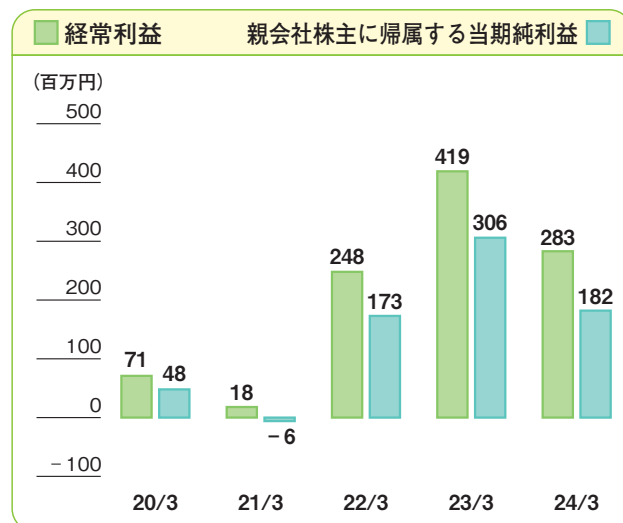
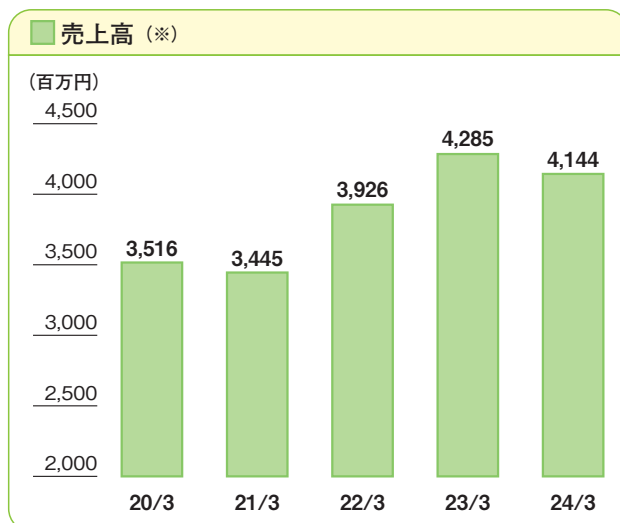
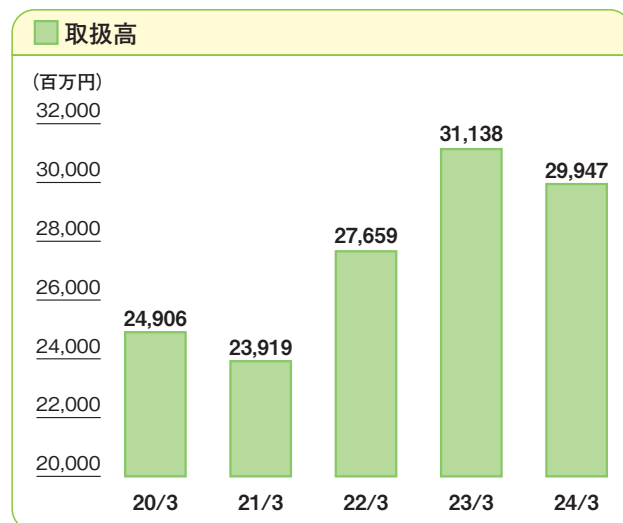
OTA花ステーションからの眺望
羽田空港とのアクセスがよく物流拠点としての利便性は抜群です。

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。

◎ 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 2023年3月31日	当期末 2024年3月31日
資産の部		
流動資産	4,175	4,731
固定資産	4,634	4,505
有形固定資産	2,975	2,861
無形固定資産	95	83
投資その他の資産	1,564	1,560
資産合計	8,810	9,237
負債の部		
流動負債	2,230	2,793
固定負債	1,645	1,403
負債合計	3,875	4,196
純資産の部		
株主資本	4,934	5,040
資本金	551	551
資本剰余金	402	402
利益剰余金	4,330	4,436
自己株式	△ 350	△ 350
純資産合計	4,934	5,040
負債純資産合計	8,810	9,237

(単位：百万円)

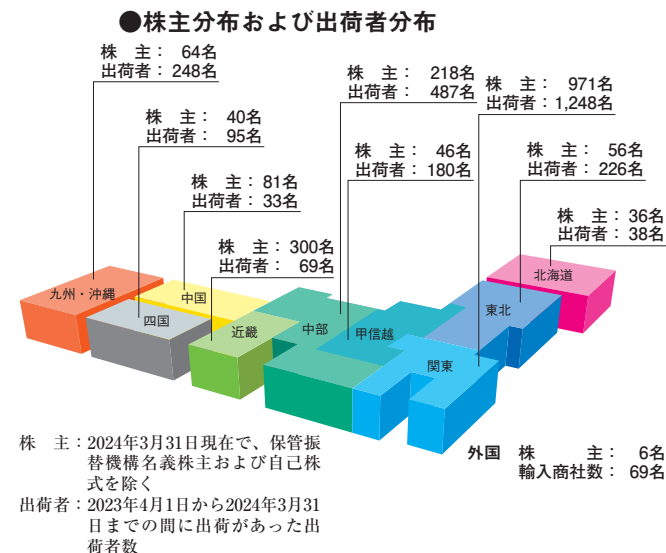
連結損益計算書	前期 2022年4月1日から 2023年3月31日まで	当期 2023年4月1日から 2024年3月31日まで
取扱高	31,138	29,947
売上高	4,285	4,144
売上原価	1,218	1,166
売上総利益	3,066	2,978
販売費及び一般管理費	2,762	2,757
営業利益	304	220
営業外収益	125	66
営業外費用	9	3
経常利益	419	283
税金等調整前当期純利益	419	283
法人税、住民税及び事業税	121	98
法人税等調整額	△ 8	3
当期純利益	306	182
非支配株主に帰属する当期純利益	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	306	182

(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	前期 2022年4月1日から 2023年3月31日まで	当期 2023年4月1日から 2024年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	641	1,027
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 61	△ 122
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 400	△ 366
現金及び現金同等物の増減額	178	538
現金及び現金同等物の期首残高	1,585	1,763
現金及び現金同等物の期末残高	1,763	2,302

※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/

株式の状況 / 利益配分の基本方針



利益配分の基本方針

当社は、株主の皆様様に長期的かつ安定して当社株式を保有していただくため、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。

その上で、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・フローなどを勘案し、将来における安定的な企業成長と環境変化に対応するために必要な内部留保金を確保しつつ、適切な配当を実施してまいります。なお、剰余金の配当等の決定機関は取締役会としております。

この基本方針に基づき、当期の剰余金の配当につきまして、1株当たり普通配当12円とさせていただきます。

2024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 **1,819名**

●株主構成 2024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	1,762	1,270,048	23.09
国内法人	34	3,131,600	56.94
その他	11	3,326	0.06
自己株式	1	412,326	7.50
外国法人	4	1,700	0.03
合計	1,819	5,500,000	100.00

●大株主の状況 2024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
(株)都立コーポレーション	156	3.06
大田花き従業員持株会	155	3.06
柴崎太喜一	129	2.55
(株)南関東花き園芸卸売市場	105	2.06
石井亜木子	103	2.02
野田裕一朗	103	2.02

※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。

グロリオサ「ZEN」

本紙「Flower Message」の表紙で使用したのは、JA愛知みなみ 藤井隆志様のオリジナル品種であるグロリオサ「ZEN」です。通常より一回り小さなオレンジ系の花弁が特徴で、その花姿はさながら蝶が湖面から一斉に飛び立つかのような華やかさが際立ちます。ZENは2022年オランダで開催されたフロリアードで金賞を受賞し、国際的にも高い評価を得ています。

クレマチス「華川(はなかわ)」

白とグリーンのグラデーションが美しいセミダブルのクレマチス。繊重にも重なる細いシベが特徴的で、繊細さと豪華さを兼ね備えています。茨城県 長谷川園芸様のオリジナル品種「華川」は、ジャパンフラワーセレクション2021鉢物部門において、ベスト・フラワー(優秀賞)、ニュースマイル特別賞、カラークリエイト特別賞を同時受賞し、マーケットでも高く評価されています。

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. 好きなお花の種類を教えてください。

Q6. 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

1438790

料金受取人払郵便

大森局
承認

532

差出有効期間
2025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】2024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/P1QYhKzZwN>

花の催事 Calendar (予定)

- 2024.07 七夕、ハス市、鬼灯市、盆、お中元
- 2024.08 盆
- 2024.09 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
- 2024.10 十三夜、ハロウィン
- 2024.11 いいまもの日、七五三、いい夫婦の日、ツリー市
- 2024.12 松市、ダズンローズデー、千両市、クリスマス、お歳暮
- 2025.01 初市、人日の節句(七草)、成人式、スイートピーの日、愛妻の日

- 2025.02 節分、フラワーバレンタイン、
- 2025.03 桃の節句、ミモザの日、ホワイトデー、卒業式、春の彼岸
- 2025.04 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
- 2025.05 スズランの日、端午の節句、母の日
- 2025.06 いけばなの日、あじさいの日、父の日、サマーギフト

POST CARD



□□□□□□



会社情報

会社概要

- 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 1989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190名、単体182名
- 事業内容 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

2024年6月22日現在

- | | |
|--------------|---------------|
| 取締役会会長 (指・報) | 磯村 信夫 |
| 取締役 (指・報) | (※1)(※2)須磨佳津江 |
| 取締役 (指・報) | (※1)(※2)大島 博 |
| 取締役 (報・監) | (※1)(※2)菊田 一郎 |
| 取締役 (監) | (※1)(※2)内田 善昭 |
| 取締役 (指・報) | (※1)(※2)小和田有花 |
| 取締役 (指・監) | 磯村 隆夫 |
| 取締役 (指・報) | (※1)川田 光太 |

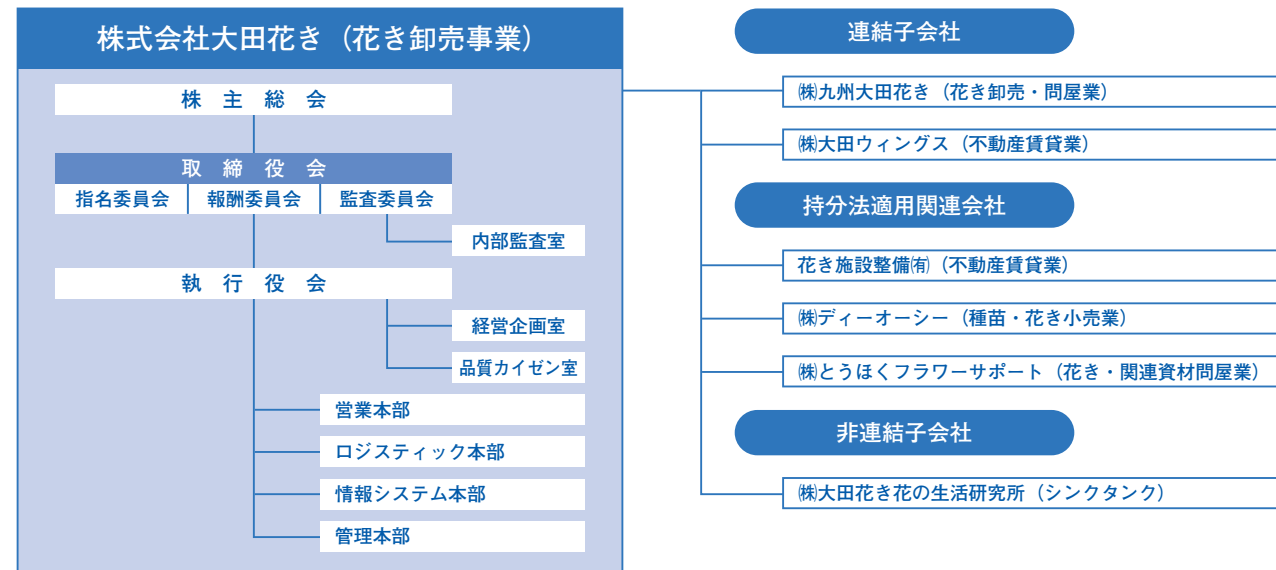
指：指名委員 報：報酬委員
監：監査委員
※1 会社法第2条第15号に定める社外取締役
※2 東京証券取引所が定める独立役員

執行役体制

2024年6月22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 | 吉武 利秀 |
| 執行役常務 | 金子 和彦 |
| ロジスティック本部長 | 平野 俊雄 |
| 執行役 | 加藤 了嗣 |
| 営業本部長 | |
| 執行役 | |
| 管理本部長 | |
| 執行役 | |
| 経営企画室長 | |

グループの概要



●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いたします。

【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、及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/>

●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。