



～世界を花で笑顔にする～

株式会社大田花き
Ota Floriculture Auction Co.,Ltd.

中期経営計画 2025.4～2028.3

- ✿ 会社概要 パーパス・企業理念・将来ビジョン
- ✿ 会社概要 経営目標・行動指標
- ✿ SDGs重点目標項目
- ✿ SDGs達成に向けた将来ビジョン
- ✿ 事業ポートフォリオ戦略
- ✿ 中期経営計画 方針
- ✿ 中期経営計画 重点戦略
- ✿ 中期経営計画 数値目標
- ✿ 中期経営計画 資本計画

✿ 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。
- 事業を通して利益を伸ばし全社員の豊かでゆとりある生活を実現します。

✿ 将来ビジョン

私たちの仕事は花のソリューションビジネスです。

- ① 花文化の創造企業として、社会に親しまれ愛される企業を目指します。
- ② 花きの国際貿易をリードするグローバル企業を目指します。
- ③ ESG経営の一環として環境に配慮したエネルギー削減型サプライチェーンの構築と生活者に必要とされるバリューサイクルの構築を目指します。

✿ 経営目標

業界のリーダーとして花き流通の円滑化と活性化を図り、花きの普及と業界の繁栄に貢献します。

OTAグループ

- ①私たちは花きの生産、販売、流通のコンサルタントとして、作付けアドバイザー・仕入れ代理人・最適なロジスティクスを追求し、生活者に必要とされるバリューサイクルの構築を目指します。
- ②自社の利益だけでなく業界の発展を目指します。
花き産業発展のため携わる全ての企業が力を合わせるシーンが沢山あります。
私たちは、業界全体の発展を考えながらグループのSDGsに取り組みます。
そのためにも率先して商流、物流、情報流の改革・刷新に努めます。

✿ 行動指針

- ①市場の仕事。それは公平・構成・フェアに考え行動すること。
- ②決して卑しい行いや、態度はとらず、真摯な姿勢・態度で行動します。
- ③常に謙虚で精一杯行動して、期待に応えるために自らを磨きます。
- ④主体性を持ち、新しい仕事・困難な仕事に果敢に挑戦し、自分の幹を太くします。
- ⑤人としての信頼と関係性を大切にします。
- ⑥すべての負託に応えるために考え、行動し、信頼を高めます。
- ⑦Wチェックや励まし合いなど、仲間のチェック体制を常に高め続けます。
- ⑧計画性を持ち、結果を出すことに考えをめぐらし、時間を大切に生かします。
- ⑨人から必要とされ、褒められ、役に立ち、愛されることを探求し続けます。



自然災害に対する強靱性強化
と気候変動対策の戦略化



廃棄物削減と
サプライチェーンにおける
ロスの減少



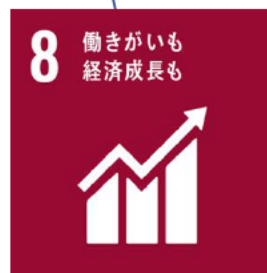
都市部の良好なつながりを支援



花育活動の実施



女性の活躍、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



働きがいのある
職場環境の整備



バリューチェーンへの
アクセス拡大

✿ SDGs達成に向けた将来ビジョン

- ✿ 社会・環境にも配慮した、花と緑の物流・サービスを提供します。
- ✿ 花と緑のある生活文化を支え、人々のクオリティ・オブ・ライフ向上に尽くします。
- ✿ 花き生産技術・風土の持続的な発展に貢献します。
- ✿ 花き業界全体および地域社会の繁栄のために、公平・公正な経営を行います。
- ✿ 全社員が互いに個性と多様性を尊重し、自己の成長機会を得られる職場にします。

「創って作って売る」の基本方針

強化拡大

サービスメニューの拡充で
付加価値 を高める

- ・ 購買層の変化に合わせた
マーケットゾーン対応
- ・ 積極的な新商品の提案

安定成長

重点カテゴリー
への対応

- ・ 重点カテゴリー
～エリア・業態・品目～で
当社の強みを活かす

再構築

既存カテゴリー
の変化対応

- ・ 業態：業務需要関連
- ・ 商品：品目ごとの取り組み

経営資源

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

経営企画部

成長戦略>>消費者イン・ユーザーインの発想で需要を創造する

サプライチェーンの 再構築と物流DXへの取組

- 地域市場・仲卸と連携-
- 効率化とコスト削減のための
物流DX-を検討-

花きの国内生産拡大 への取組

- 冠婚葬祭需要の回復を支援-
- フラワーロスの削減-
- 生産者のモチベーション維持-

多様化する 消費動向への取組

- 若年層への需要喚起-
- 消費スタイル、チャネルの変化
への対応-

<<外部環境の変化>>

運送業界規制強化

2024年問題の影響継続

➡物流コストインフレ

(物流コスト上昇、労働力不足)

市場規模

-国内生産の縮小

(経営不振、高齢化、後継者不足)

-卸売市場法の改正で取引の変化

環境・社会経済

-異常気象の深刻化

-人手不足と人件費の上昇

-デフレ脱却

取扱高

営業利益

(単位：百万円)	2025年3月	2028年3月	2025年3月	2028年3月
OTA単体	29,522	33,000	180	305
OTAグループ	30,216	34,733	276	394

【重点戦略】

- ・強みを伸ばし、活かす
創って作って売る
サプライチェーンの構築
バリューサイクルの構築
- ・スピード、効率アップ
商流、物流、情報流、資金流の連携
- ・次世代の人財育成

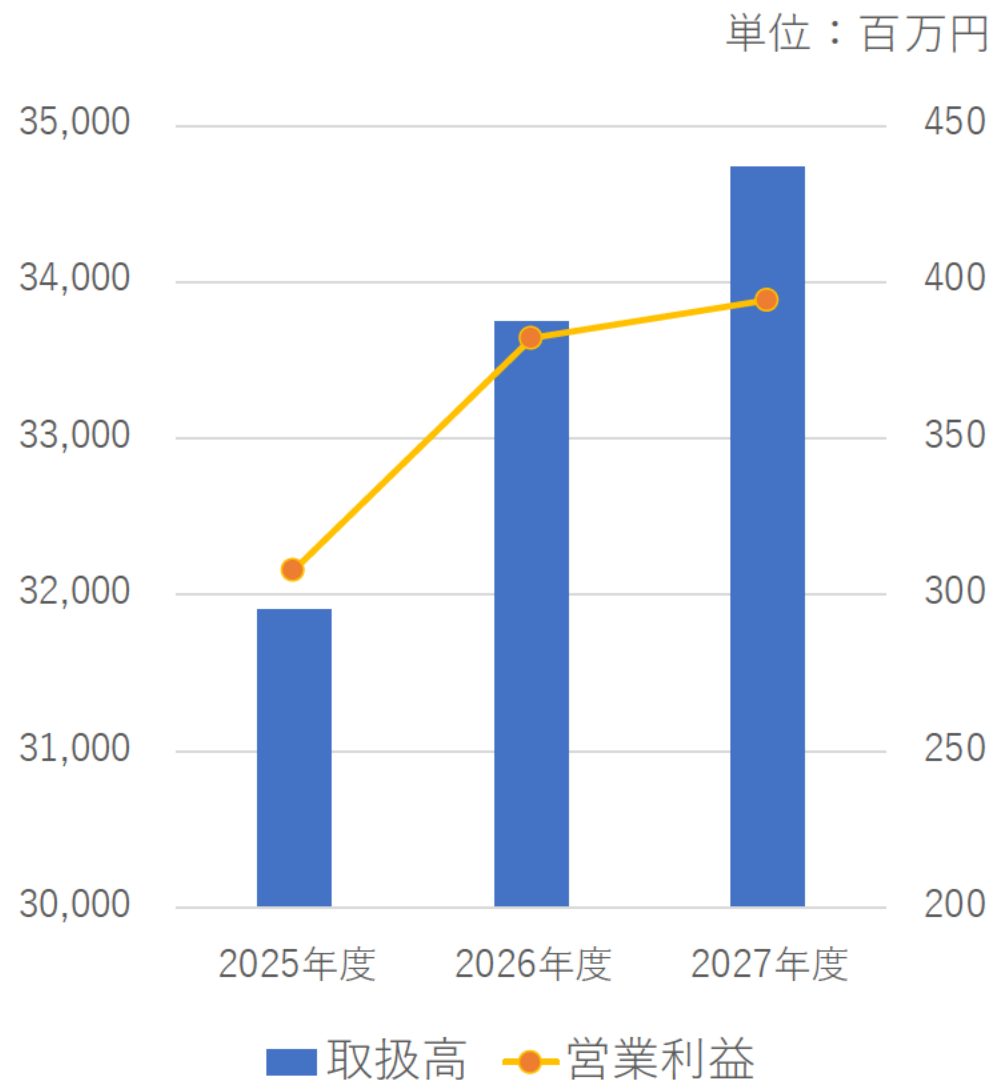
【具体的な施策】

- ・消費者ニーズに合う商品の取り扱いシェアを高めていく。(国産、輸入品ともに)
- ・東京都（開設者）が承認した小売店等と会員契約を締結し、取引内容を厳格化すると同時に最適な提案、対応を行ない個々の満足度を高めていく。
- ・取引先の利便性を高めるためDXを推進していく。
- ・コスト削減も意識し、全体最適になる事務合理化・効率化を図っていく。



3 か年計画

(単位：百万円)	2026年 3月計画	2027年 3月計画	2028年 3月計画
取扱高	31,912	33,754	34,733
売上高	3,966	4,252	4,453
営業利益	308	382	394
取扱高 営業利益率	0.97%	1.13%	1.13%
当期純利益	248	309	320
自己資本比率	64.7%	66.4%	67.1%



設備・人財

安定した雇用の推進
全社員が互いに個性と多様性を尊重し、主体性をもって自己の成長機会を得られる職場環境の実現。
設備能力維持、経営環境の変化に対応するための投資を行う。

配当

内部留保による資本充実を図るとともに、収益の動向を勘案しながら、安定した利益還元を行うことを基本方針とする。

経営管理

中期経営計画最終年度の利益目標達成を最重要指標と位置付けておりますが、投資による信用の確保と成長性を追求し、資本効率を意識した経営管理を行う。

財務基盤の充実

KPIとして定める自己資本比率を目指し、計画的に有利子負債の圧縮を進めていく。同時に財務基盤の充実も図る。

投資

株主還元

資本効率

自己資本

免責事項

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社が約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますので予めご了承下さい。

なお、東日本板橋花きの株式取得が業績に与える影響は精査中であり、数値目標には反映しておりませんのでご留意ください。