

配当について

当社は、企業体質の強化を通じて収益力の向上をはかり、安定的・継続的に配当を実施することを考慮しながら、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針としております。内部留保金につきましては、長期安定的な経営基盤を確立し、更なる成長に向けて国内事業拠点網の拡大やM&A等に有効活用してまいります。当期の期末配当金は1株当たり2円50銭増配し、20円とさせていただきます。

株主優待について



基準日	保有株式数	優待内容	発送時期
6月末日	100株以上	当社オリジナルクオカード 2,000円分	9月下旬
12月末日*	100株以上	当社オリジナルクオカード 1,000円分	3月上旬

\*平成29年12月末日より実施いたします。



※株式分割について  
株式の流動性の向上と投資家層の更なる拡大を目的に、平成29年1月1日付で、普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割しました。  
※1株当たり配当額は株式分割を考慮した上で遡及修正しております。

会社概要

平成29年6月30日現在

社名 株式会社ユニバーサル園芸社  
 設立年月日 昭和49年2月1日  
 資本金 172,770,000円  
 従業員数 連結589名(うち海外172名)  
 (注)パート従業員を含んでおります。  
 グループ会社 ビバ工芸株式会社  
 株式会社花守花の座  
 株式会社高島屋植物園  
 上海寰球園芸産品租賃有限公司(中国)  
 ローリング・グリーンズ・インク(米国)

株式の状況

平成29年6月30日現在

発行可能株式総数.....16,000,000株  
 発行済株式の総数.....5,025,000株  
 株主数.....3,361名

大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
森坂 拓実	694,720	13.83
森坂 幸子	594,000	11.82
カーン 園子	528,000	10.51
ユニバーサル園芸社員持株会	494,900	9.85
森坂 優子	341,080	6.79
ユニバーサル商事有限会社	226,600	4.51
大和リース株式会社	200,000	3.98
株式会社東邦レオホールディングス	140,000	2.79
日泰サービス株式会社	126,000	2.51
岡山フードサービス株式会社	80,000	1.59

(注) 1. 上記のほか、自己株式が220,377株あります。  
 2. 持株比率(%)は、発行済株式総数に対する所有株式数の割合(%)となります。

役員

平成29年9月28日現在

代表取締役社長 森坂 拓実  
 常務取締役 西川 道広 (関東事業本部長)  
 取締役 片岡 義雄 (関西事業本部長)  
 取締役 安部 豪 (管理本部長)  
 常勤監査役 稲治 由之  
 監査役 井関 新吾 (社外監査役)  
 監査役 桑 章夫 (社外監査役)

株主メモ

事業年度 毎年7月1日から翌年6月30日まで  
 定時株主総会 毎年9月開催  
 基準日 定時株主総会 毎年6月30日  
 期末配当金 毎年6月30日  
 中間配当金 毎年12月31日  
 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

単元株式数 100株  
 株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社  
 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
 株主名簿管理人 事務取扱場所 大阪府中央区北浜四丁目5番33号  
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 郵便物送付先 〒168-0063  
 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 電話照会先 ☎ 0120-782-031  
 公告方法 当社ホームページに掲載  
<http://www.uni-green.co.jp/>

お知らせ

【住所変更、単元未満株式の買取等のお申し出先について】  
 株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。

第44期 株主通信

平成28年7月1日～平成29年6月30日



株主・投資家の皆様には、平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。ここに当社第44期の概況について、ご報告申し上げます。

代表取締役社長 森坂 拓実

私たちは、「緑のプロフェッショナル」集団です。

当社は、人と自然の調和・共存をテーマに快適な都市空間づくりを提案する「緑のプロフェッショナル」として観葉植物のレンタルをはじめ、人工樹木とアートフラワーアレンジメント、造園設計といったさまざまなアメニティ創造を、ソフトとハードの両面からサポートしています。今後も総合園芸会社である強みを活かして、時代と空間、そして景観にふさわしい彩りと自然の和みをご提供してまいります。

グリーン事業

オフィス、商業施設、ホテルなどへ観賞用植物やアートフラワーなどをレンタルで提供、ギフト商品、生花、季節商品などを販売しています。また、建築物の外構・庭園などの造園工事、植栽管理を中心に、屋上緑化等も手掛けています。



小売事業

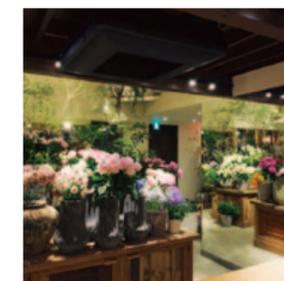
個人顧客向けのガーデンセンター、グリーン・フラワーショップ、カフェを展開しております。



the Farm UNIVERSAL



Ricoche 北と緑と暮らしの店 "うこし" UNIVERSAL



Fleur Universelle



FARMER'S KITCHEN

卸売事業

観葉植物、鉢花、造花、エクステリア資材を卸売しています。

# 新時代を拓く

# 成長戦略

## 将来ビジョン

## 日本一の園芸会社

最長、3年後（第47期）までに…

- 売上高 **100億円**・経常利益 **13億円**
- **新商材・新事業**による事業拡大
- **国内外へ地域拡大**
- **人材育成**による技術力・サービス力向上

## 基本戦略

### グリーン事業の業績拡大・収益強化

主力のレンタルグリーンにおいて、顧客満足度を向上させるべく、サービスレベルの向上と専門化を図り、他社との差別化を更に推し進め、シェアを拡大していきます。また、お客様の潜在的需要に応え、レンタルグリーン以外の商材、商品のご提案を積極的に行い、業績の拡大に努めてまいります。

### 海外事業の展開

米国、中国をはじめ、今後も積極的にM&Aを含め世界へ進出していきます。植物を通じて、世界の人々の健康と地球環境に貢献します。

### 小売事業へのチャレンジ

当社ブランド「the Farm UNIVERSAL」を中心に大規模なガーデンセンターから小規模なグリーン・フラワーショップ、個人顧客向けのガーデニング、カフェなど、引き続き小売事業へのチャレンジを行ってまいります。

### 事業分野間のシナジー効果追求

レンタルグリーンを通して得た経験、知識を活かし、園芸関連商品の販売、ギフト、造園工事等を行い、また連結子会社とのグループメリットも活かし、更なる相互効果で事業を拡大していきます。



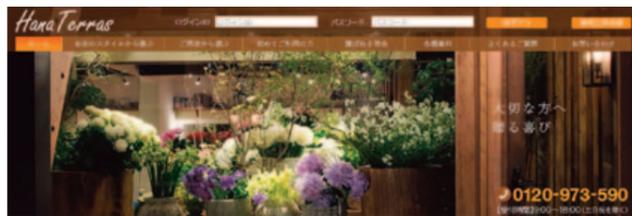
## トピックス

### 支店開設

◆平成28年12月にグループの主力事業であるグリーン事業の拡大を目指し、横浜を首都圏における国内の主要な市場と位置付け、営業活動の効率化、エリア拡大を積極的に行うために、横浜支店を開設しました。

### 法人向けギフトサイトの開設

◆平成29年3月より、当社オリジナル法人向けギフト注文サイト「Hana Terras (ハナテラス)」がオープンしました。(https://hana-terras.com)

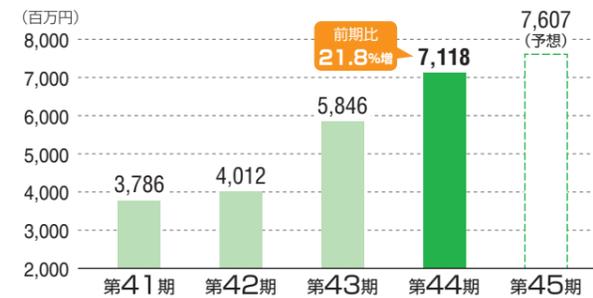


## 決算ハイライト

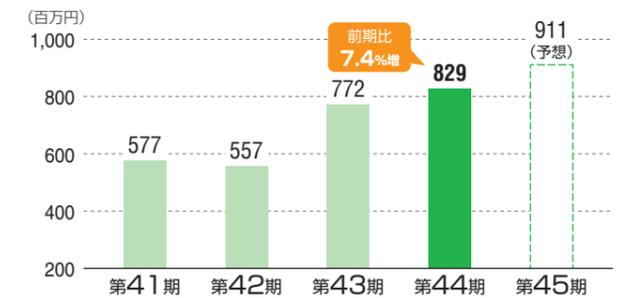
### 第44期のポイント

主力事業のグリーン事業において、レンタルグリーンにおける新規顧客の獲得や販売促進のためのマーケティング活動に引き続き注力したほか、グリーン事業の更なる拡大を図るために、生花店及び園芸雑貨店の経営を中心とした小売事業の拡大に努めてまいり、その初期投資の回収に向け経費削減等の収益力強化に係る取組を進めた結果、増収増益となりました。

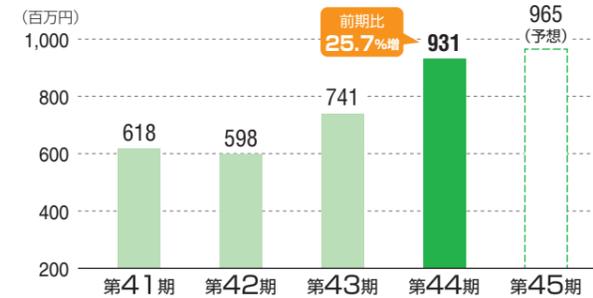
### 売上高



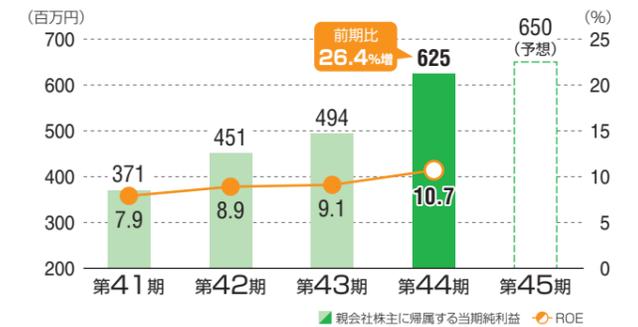
### 営業利益



### 経常利益



### 親会社株主に帰属する当期純利益/ROE



### セグメント別の概況

#### グリーン事業

引き続き企業の景況感の改善を受け、契約数の増加や前期の米国子会社のローリング・グリーンズ・インクでの事業譲受等により増収となりました。一方で、経費削減に積極的に取り組みましたが、ローリング・グリーンズ・インクでの事業譲受における、システム関連費用等の一時的な取得関連費用が発生した結果、減益となりました。

以上の結果、当セグメントの売上高は5,150,310千円（前期比32.4%増）、営業利益は768,294千円（同1.5%減）となりました。

#### 卸売事業

販売先の拡大等の営業強化に引き続き取り組みましたが、既存取引先との取引が減少したこと等により減収となりました。一方で、積極的に経費削減に取り組んだこと等により増益となりました。

以上の結果、当セグメントの売上高は896,849千円（前期比3.3%減）、営業利益は62,971千円（同12.0%増）となりました。

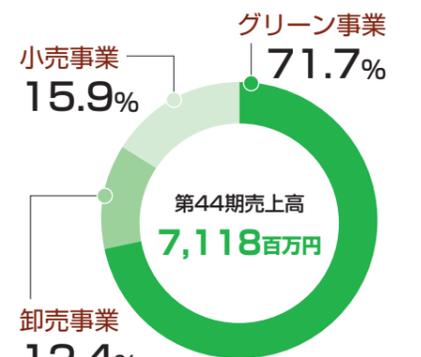
#### 小売事業

新規店舗の認知度を高め増収となりました。また、「母の日」等の繁忙期の売上が好調であったため前期と比べセグメント損益は改善しましたが、引き続き設備投資の償却負担が回収出来なかったこと等により、最終的に損失となっております。

以上の結果、当セグメントの売上高は1,140,471千円（前期比1.7%増）、営業損失は26,345千円（前期は85,065千円の営業損失）となりました。

※各セグメントの業績数値につきましては、セグメント間の内部取引高を含めて表示しております。

### セグメント別売上高構成比



※セグメント間の内部取引高を含めた比率で表示しております。