

老舗花屋M&A スケール戦略で地方創生

～老舗花屋の寿命を20年延ばす～

株式会社 Dim

代表取締役 五十嵐 浩

登壇目的

資金調達（融資・出資） & 情報提供

8,000万円

- 店舗M&A資金（2店舗） ... 6,000万円
- 店舗改装・システム導入 ... 500万円
- 運転資金（6ヶ月分） ... 1,500万円



■ 沿革

• 幼少期

あわら市(旧金津町)の花屋の家に生まれ
小さい時からよく父親に市場に連れて行ってもらう

• 花の道へ

実家の花屋でアルバイトし、花の仕事に目覚める

• 開業

実家は長男が継ぎ

22歳の時、違う土地で開業することに

毎日は私のもの

D i m

Daily is mine

■ 会社情報

- 株式会社 Dim
- 代表取締役 五十嵐 浩（45歳）
- 〒福井県越前市家久町30-4-7
- 事業内容：生花販売
- 従業員数：8名（パート含む）

MISSION

花とみどりで、毎日をごきげんに

VISION

自分らしく、ごきげんに暮らせる社会を実現する

VALUE

小さなムーブメントを起こそう

目の前の環境で工夫とアップデートを重ねよう

花と植物の可能性にクリエイティブし続けよう

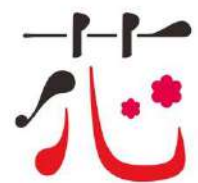
D i m
Daily is mine

 h a n a g o k o r o
The logo features a stylized red flower with two petals and a green stem with two leaves.



flower & green
F L E U R
ふ る - れ ・ T

PLANTS MIND 



hanagokoro











◆ 配達力

◆ 大量生産

◆ 法人特化



業界の現状



花屋の廃業が止まらない

◆全国の花屋店舗数

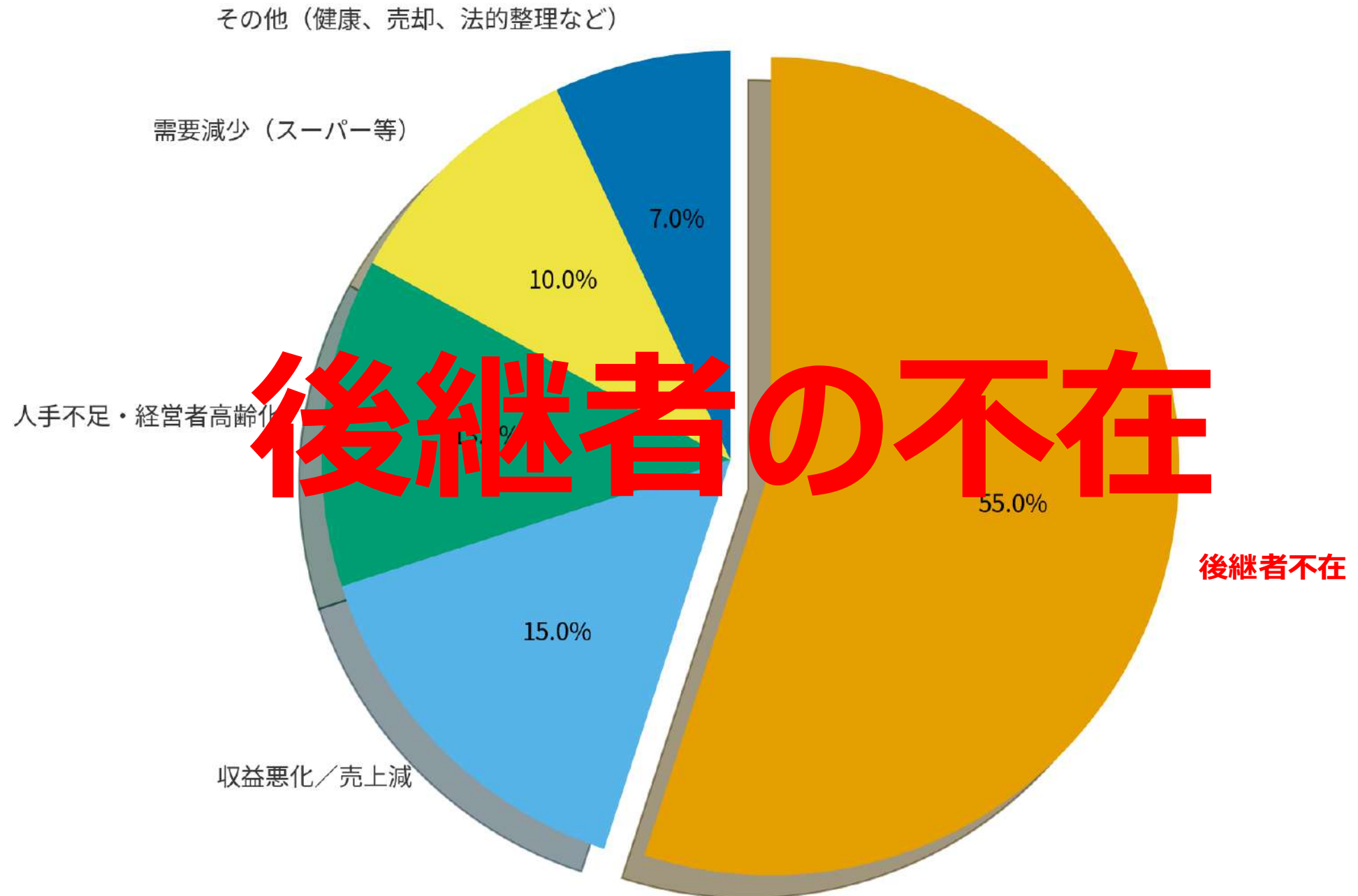


約 3 万店舗

約 1.6 万店舗

約半減・・・

老舗花屋の廃業理由





生花は安定需要



廃業危機の老舗花屋を次世代に残す

“サステナブル✿プラットフォーム”

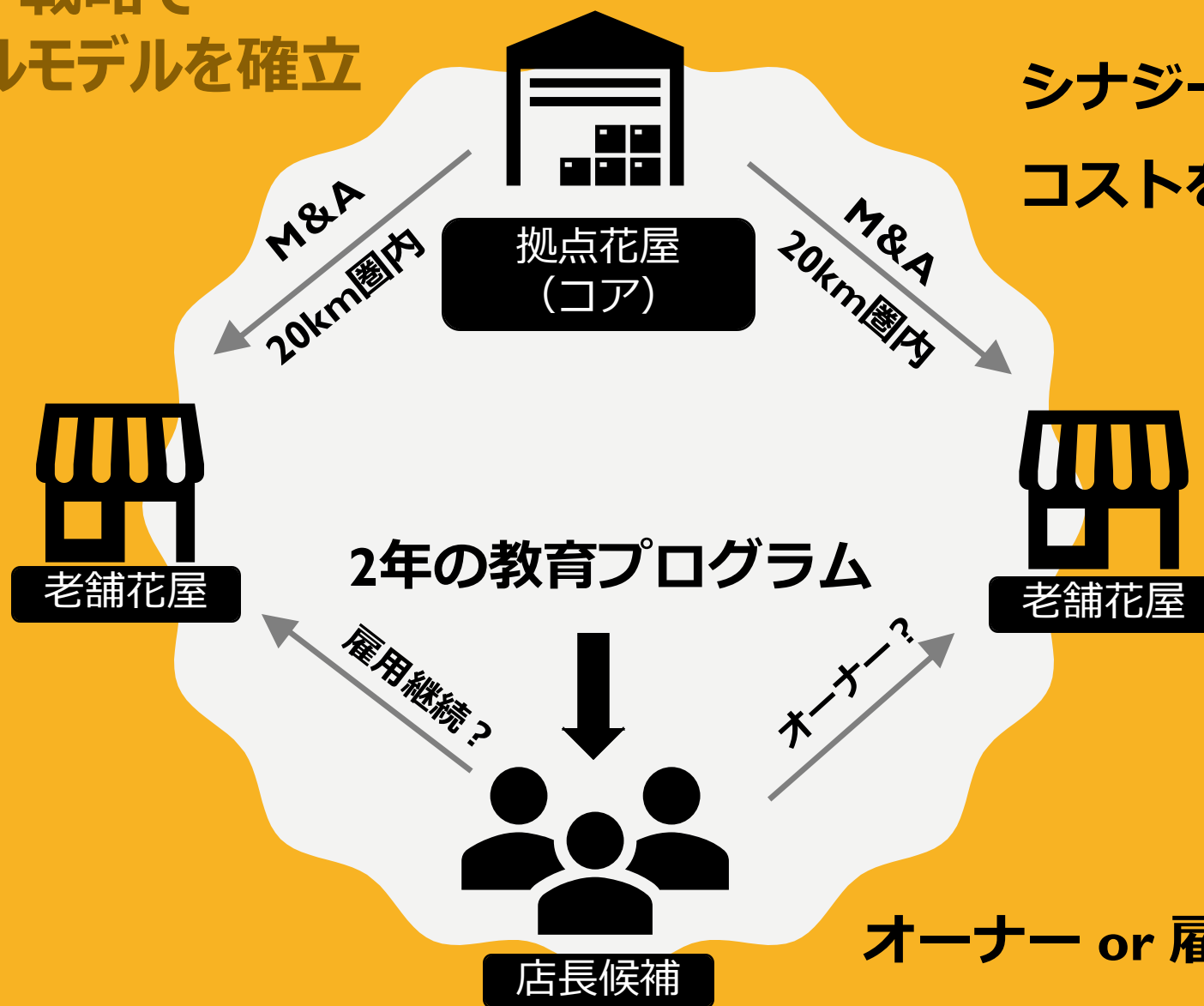
を全国の地方に展開

全国の地方の老舗花屋

寿命を20年延ばす

◆地方ドミナント戦略で
サステナブルモデルを確立

他県の地方に展開

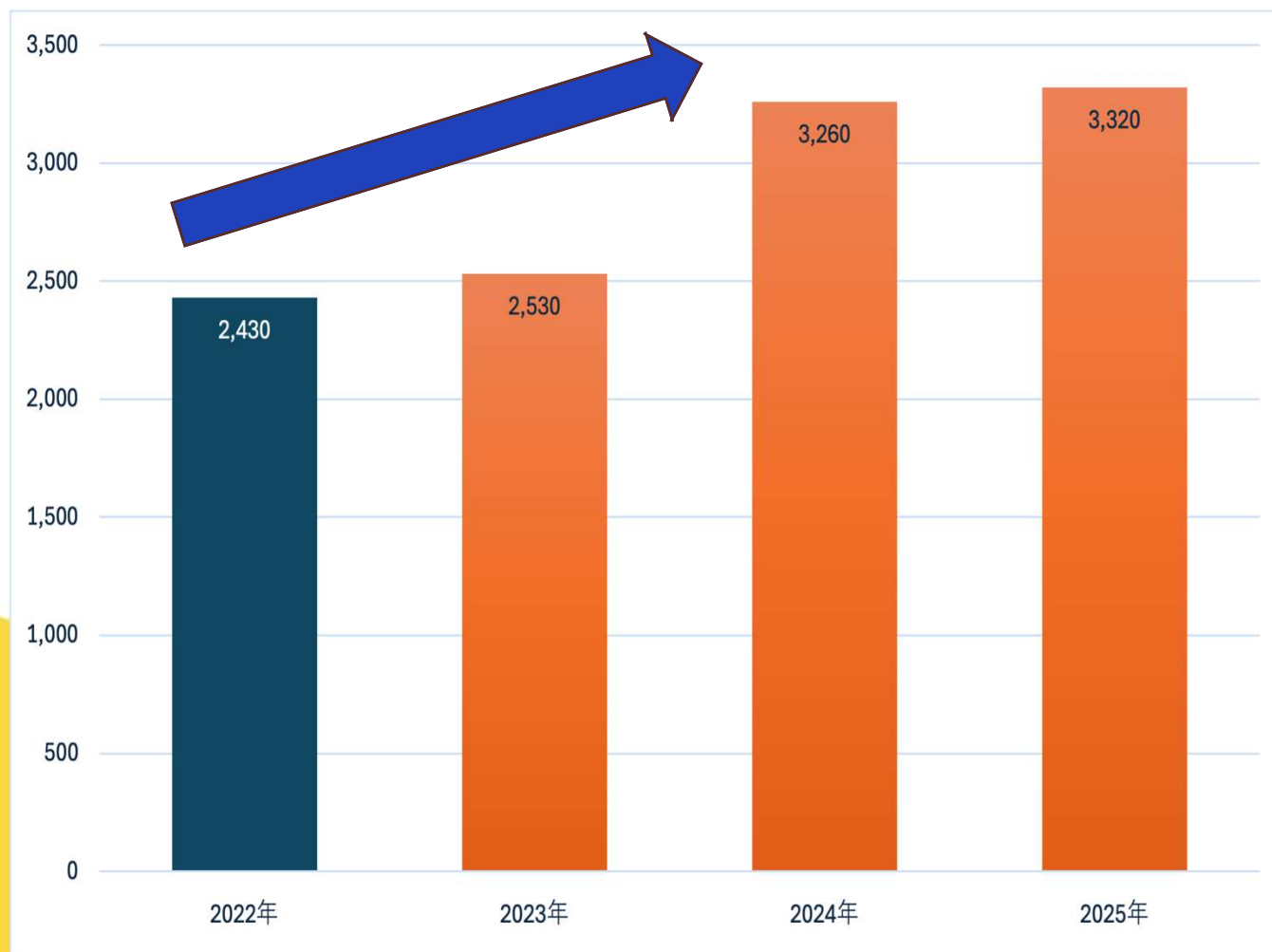


シナジーの最大化
コストを極限まで削除

オーナー or 雇用継続か選択

M&A

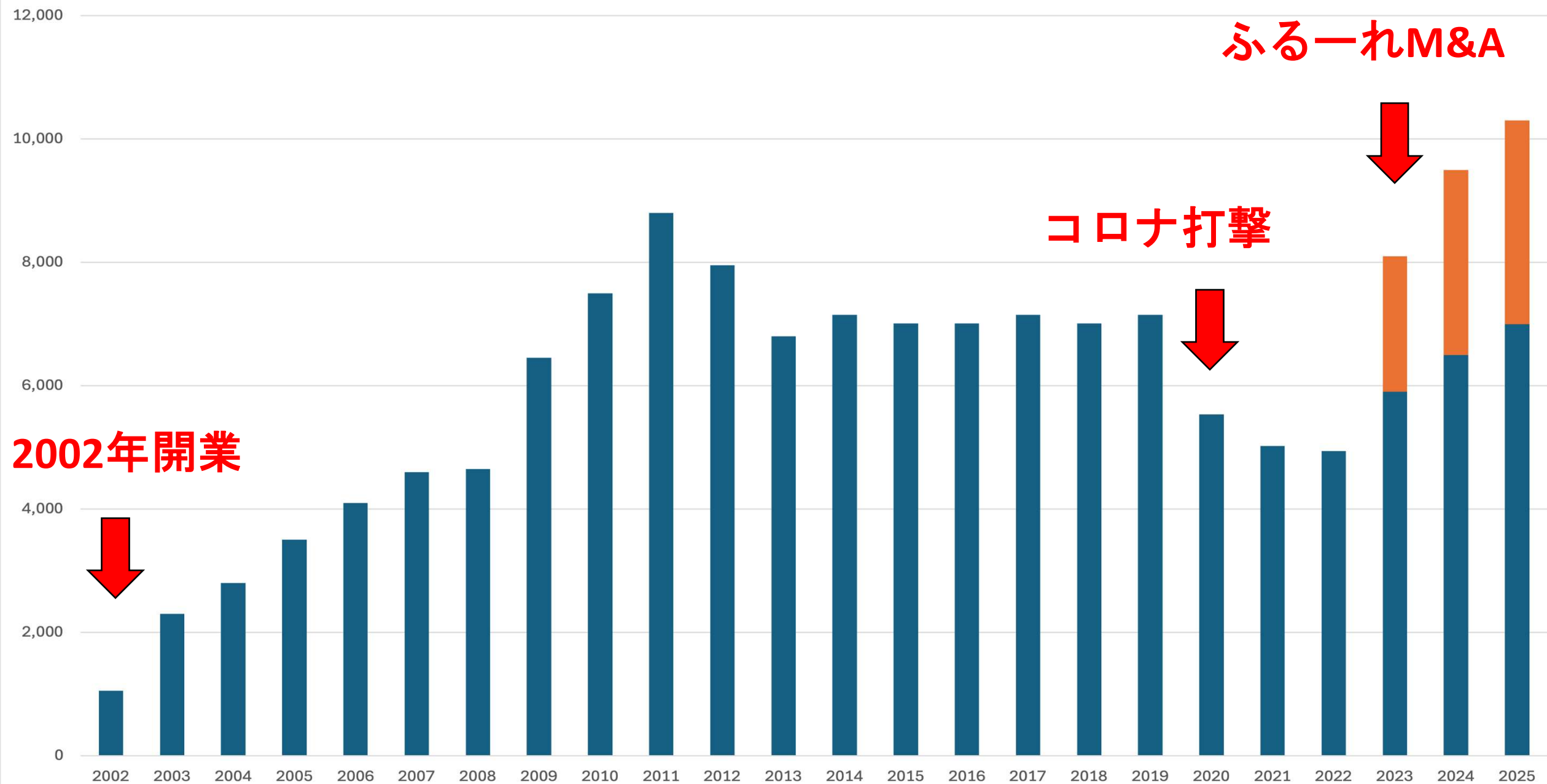




◆譲渡後売り上げ

20%増

(単位：万円) ◆花ごころ ◆ふる一れ 年度別売上



10年ロードマップ

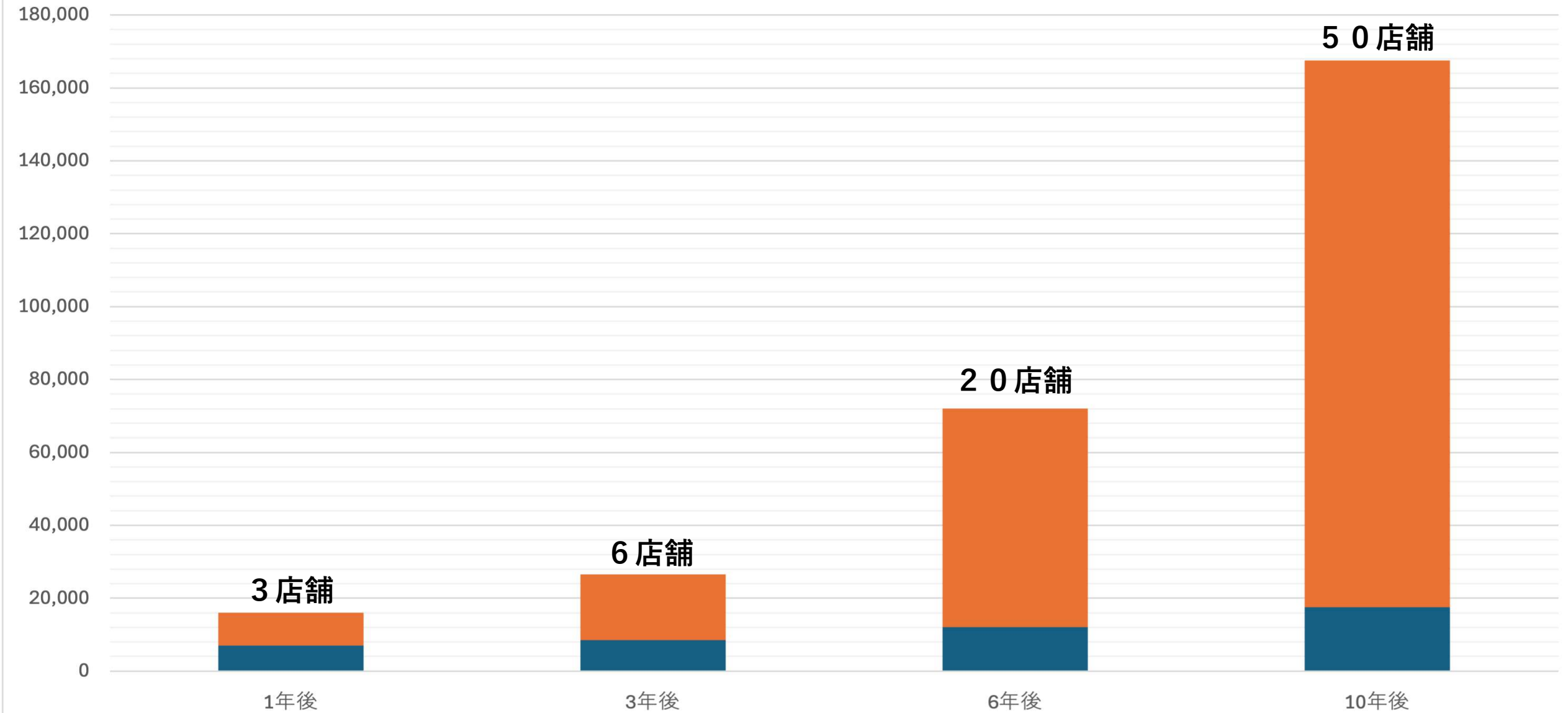


	1年後	3年後	6年後	10年後
	・実現性の検証 ・仕組み作り	・他県進出 ・ドミナント戦略の実装	・他地方への拡張 ・サステナブルプラットフォーム化	・全国ネットワークの確立 ・業界における承継・育成・流通の新しい標準モデル確立
組織構築	実績とノウハウを積み上げる 県外拡張可能な仕組みづくり	教育プログラムの確立 本部機能の強化（教育・物流・経理・販売）	エリアマネージャーの育成 店長同士のコミュニティ発足	各エリアの自立運営体制の完成
エリア展開	福井県	北陸地方3県	中部地方 近畿地方	東北地方 中国地方 関東地方

老舗花屋M&A戦略ロードマップ

(単位：万円)

■ 花ごころ ■ M&A部門



ご清聴ありがとうございました

■お問い合わせ

会社名:株式会社 Dim 代表取締役 五十嵐 浩

会社住所:福井県越前市家久町30-4-7

TEL:0778-21-1187

MAIL: info@hana-gokoro.jp

H P: <https://hana-gokoro.jp>

VISION

自分らしく

ごきげんに暮らせる社会を実現する

毎日は私のもの

Dim
Daily is mine