

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

造園緑化事業を通じて街並みや住まいに緑の空間を提供し、人と自然が共生できる環境を創造する企業

売上高
6,312,000千円

売上総利益率
27.7%

売上高経常利益率
9.1%

② 中長期の経営戦略

1. 職人型現場力による付加価値提供

創業98年で培ったDNAと匠の技術を活用し、感動を与えるエクステリアデザインと高い施工技術で付加価値の高い造園緑化施設を提供

3. SDGs・サステナビリティ推進

樹木や石の有効利用による付加価値向上、CO2削減への貢献、岐阜造園アカデミーによる次世代への技能伝承を実施

2. イノベーション創出と技術深化

技術の探索と深化を推進し、斬新で独創的なデザイン提案と営業から施工、メンテナンスまでの一気通貫システムを深掘り

4. 積水ハウスグループとの協業強化

資本提携、業務提携を通じて、大型ランドスケープ案件や大規模プロジェクトへの参画により事業拡大を実現

③ 対処すべき課題

① 人材確保・育成・技能伝承

- ・新卒・中途採用強化、高校・大学訪問による認知度向上
- ・岐阜造園アカデミーによる現場技術者教育と資格取得支援
- ・適切な評価制度と給与体系構築でワークライフバランス実現

② 営業エリア拡大と事業基盤強化

- ・福岡営業所開設による四大都市中心の営業基盤構築
- ・M&Aと戦略的アライアンスによる新規顧客開拓
- ・既存商圏から脱却して持続的事業規模拡大を実現

③ 建設資材価格上昇と人手不足への対応

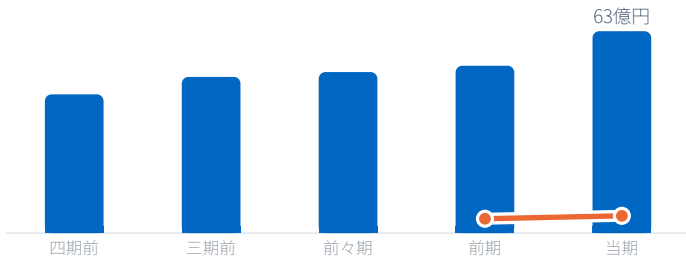
- ・インフレと円安による建設資材価格高騰への対応
- ・賃金上昇と工期長期化への経営課題への取り組み

面接で使えるポイント

- ・1927年創業から100年を迎える2027年度に『環境創造企業』への進化を目指し…
- ・岐阜造園アカデミーを設立し、創業98年で培った匠の技術を次世代に継承しながら…
- ・積水ハウスとの資本・業務提携、埼玉植物園との協業、福岡営業所開設計画により関東・九州への事業拡大と大型プロジェクト参画を…

証券コード 1438

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
63億円営業利益率
8.6%財務健康度
70点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
574万円

建設業内 134位/140社

平均年齢
41.3歳

建設業内 106位/140社

平均勤続
7.7年

建設業内 123位/140社

女性管理職
5.9%

建設業内 16位/112社

男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 岐阜造園[1438]：2026年9月期通期業績予想の修正に関

