

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

経営基本方針

日本一の総合園芸会社として、社員が誇りを持てる立派な会社を実現し、業界に金字塔を打ち立てる

売上高経常利益率
13%以上

自己資本比率
80%以上

売上高
300億円

当期純利益
30億円

② 中長期の経営戦略

1. グリーン事業の拡大

レンタルグリーン・生花・観葉植物・ギフト商品・ディスプレイ・造園で法人個人双方から受注拡大

2. 新規事業投資

グリーン融合型カフェなどの小売事業やネット通販事業など中期的な投資を実施

3. 顧客サービスの高度化

顧客サービスレベルの一層の向上と専門化で同業他社との差別化推進

4. 既存事業基盤整備

事業基盤の整備を進め他社との提携による積極的な事業拡大を実施

③ 対処すべき課題

① 収益基盤の強化

- ・グリーン事業を中核として壁面緑化・屋上緑化の安定的な収益構築
- ・小売・ネット通販など新規事業への中期的投資拡大

② 人材の確保と育成

- ・労働集約型産業向けの高度な技量と商品知識を持つ人材採用継続
- ・定期採用と独自研修で社員定着と能力向上を実現
- ・労働環境整備によるサービス要員の確保と適正配置

③ 組織体制・事業基盤整備

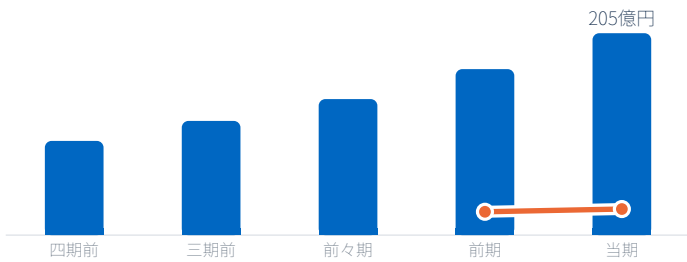
- ・M&A・事業提携時のリスク回避に必要なガバナンス強化
- ・部門別損益把握と販管費削減で事業基盤をボトムアップ整備

面接で使えるポイント

- ・園芸業界は環境問題への意識高まりやテレワーク個人需要拡大で注目が高まっており…
- ・機械化できない労働集約型事業のため、園芸専門分野の高度な技量と商品知識を持つ人材確保育成が経営上の重要課題
- ・コーポレート・ガバナンスと内部統制を経営最重要課題と位置付け、M&Aなど事業拡大時のリスク管理を強化している

証券コード 6061

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
205億円営業利益率
12.9%財務健康度
85点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 46.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
419万円

サービス業内 490位/524社

平均年齢
31.8歳

サービス業内 480位/527社

平均勤続
6.7年

サービス業内 256位/527社

女性管理職
26.1%

サービス業内 116位/371社

男性育休
0.0%

サービス業内 300位/311社

※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: ピクシーダストテクノロジーズとユニバーサル園芸社、“吸音する

