

# 決算補足説明資料

2017年9月期

株式会社 岐阜造園

Gifu Landscape Architect Co., Ltd.



# 1. 2017年9月期 連結業績

単位：百万円

	実績	予想	増減額	増減率(%)	前年実績	前年比(%)
売上高	<b>3,802</b>	3,816	△14	△0.4	4,054	93.8
売上総利益	<b>976</b>	1,043	△67	△6.4	1,036	94.2
販売費及び 一般管理費	<b>757</b>	731	26	3.7	687	110.2
営業利益	<b>219</b>	312	△93	△29.8	349	62.8
経常利益	<b>249</b>	311	△62	△19.9	430	57.9
当期純利益	<b>176</b>	209	△33	△15.8	285	62.4

## 2. 2017年9月期 個別業績

単位：百万円

	実績	予想	増減額	増減率(%)
<b>岐阜造園（単体）</b>				
売上高	<b>2,570</b>	2,400	170	7.1
売上総利益	<b>677</b>	663	14	2.1
販管費	<b>470</b>	431	39	9.0
営業利益	<b>207</b>	232	△25	△10.7
経常利益 (保険返戻金)	<b>236</b> 34	231	5	2.2
当期純利益	<b>170</b>	155	15	9.6
<b>景匠館（子会社）</b>				
売上高	<b>1,238</b>	1,416	△180	△12.7
売上総利益	<b>300</b>	381	△82	△21.5
販管費	<b>288</b>	300	△12	△4.0
営業利益	<b>12</b>	81	△71	△87.7
経常利益	<b>13</b>	80	△67	△83.8
当期純利益	<b>5</b>	54	△49	△90.7

- \* 関西地区、関東地区への商圈拡大により、売上及び売上総利益予算は達成しました。
- \* 上場に伴う内部管理体制強化、人材採用等のコストが当初の予想より増加したため、営業利益は予算比△25百万円となりました。
- \* 営業外収益（保険返戻金34百万円）により、経常利益、当期純利益とも予算を達成しました。

- \* 当事業年度において、新規依頼件数は例年並みでしたが、受注率が低下したため売上高達成率は87.4%となりました。
- \* 関東市場の拡大を狙い施工実績を優先し、積極的に工事を受注したことにより、売上高総利益率は低下しました。
- \* 関東市場の施工品質向上のため、協力業者への指導研修費を増やしました。また、顧客満足度の向上を目指し、より高い品質基準を追求したことで利益率が低下しました。

# 3. 2018年9月期の展望

## ランドスケープ事業

公共・民間を問わず、工事規模が大型化する傾向にあります。また、多様な分野の施設で、緑化による癒し・安らぎを取り入れようとする動きが見られます。東京・大阪を中心とする都市圏周辺においては、景気回復の効果が表れています。

今期は、右のような案件を受注予定です。

- ・中部、関西地区の高級リゾートホテル
- ・国交省木曾三川公園の江南地区整備工事
- ・岐阜市信長公450プロジェクト
- ・関東地区のリゾート施設、結婚式場
- ・全国の高級志向の老人保健施設
- ・工場・オフィス・リハビリテーション病院

## ガーデンエクステリア事業

豊かさやうるおいのある暮らしへの需要は以前にも増して高まっており、景観の整った街並みづくりが全国各地で計画されています。また、パインズ(個人顧客向け店舗)においては、1件あたり数千万円規模の高級案件が昨年度に比べ増加しています。

今期は、右のような案件を受注予定です。

- ・大手ハウスメーカーの分譲地における集合住宅、個人邸の緑化工事
- ・愛知県内の大型分譲地での街路・公園を含む緑化工事
- ・アパートの緑化工事

# 3. 2018年9月期 主要施策

## 職人型現場力 による高収益化

昨今の働き方改革により、従業員の就労時間は減る一方です。造園の現場はほぼ全てが職人型現場員の手造りのため、就労時間の制限で売上が減少する懸念があります。

今期は、当社の最大の強みである品質と工期を厳守する職人型現場力を最大限に活かせる工事を選択受注することで、減収であっても増益を実現します。

## 職人の 確保と育成

東京オリンピックに関連した建設ラッシュに伴い、特に関東地区での職人不足（職人の技術力不足）が深刻な問題となっております。言い換えるなら、職人の技術や能力のレベルアップが関東地区攻略の重要な鍵となります。

創業より培ってきた当社のDNAである「職人型現場力」の伝承が業績向上への大きな課題として取り組んでまいります。

## アライアンスの 積極的な推進

関東地区、関西地区への展開の一つとして、造園業界唯一の上場企業というアドバンテージを活かし、企業提携（アライアンス）を積極的に推進してまいります。

また、将来のパートナー企業への先行投資として、同業の後継者育成や独立起業の支援にも力を入れてまいります。