

2023年9月期 決算説明資料

東証スタンダード・名証メイン上場 証券コード：1438

株式会社 岐阜造園

Gifu Landscape Architect Co., Ltd.



- ① 2023年 9 月期 業績
- ② 2024年 9 月期 業績予想
- ③ 創業100年（2027年3月）に向けての事業戦略
- ④ 株主還元

① 2023年9月期業績

② 2024年9月期業績予想

③ 創業100年（2027年3月）に向けての事業戦略

④ 株主還元

単位：百万円

	2022年9月期	2023年9月期		
	実績	実績	前年比	コメント
売上高	4,851	5,002	+3.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・大規模な都市開発案件や関東地区における大型ランドスケープ案件、積水ハウスと共同した個人住宅向けガーデンエクステリア案件を強化した結果、3期連続の増収・増益を達成しました。売上高・各利益ともに過去最高となっております。 ・事業別ではガーデンエクステリア事業においては、当社グループが元請となる個人向けの工事は減少したものの積水ハウスとの業務提携効果による大型案件が増加しており売上高は前期比2.9%の微減となりました。 ・ランドスケープ事業においては、ゼネコンや大手企業からの受注案件の増加により売上高は前期比11.9%の増収となりました。
売上総利益	1,318	1,372	+4.1%	
営業利益 (営業利益率)	383 (7.9%)	390 (7.8%)	+1.6%	
当期純利益 (当期純利益率)	247 (5.1%)	298 (5.9%)	+7.8%	
一株あたり 当期純利益	76.70円	93.25(円)	+16.55 (円)	

単位：百万円

	2022年 9月期	2023年9月期		
	期末	期末	前年比	増減明細
流動資産合計	2,754	2,959	+205	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金の増加 +65 ・受取手形、完成工事未収入金の増加 +179 ・販売用不動産の減少 △47
固定資産合計	1,723	1,736	+13	<ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券の増加 +42
資産合計	4,477	4,695	+218	
流動負債合計	984	934	△50	<ul style="list-style-type: none"> ・未払法人税等の減少 △47
固定負債合計	224	234	+10	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金の減少 △13 ・役員退職慰労引当金の増加 +16
負債合計	1,209	1,169	△40	
純資産合計	3,268	3,526	+258	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金の増加 +218
負債・純資産合計	4,477	4,695	+218	

① 2023年9月期業績

② 2024年9月期業績予想

③ 創業100年（2027年3月）に向けての事業戦略

④ 株主還元

2024年9月期 業績予想

単位：百万円

	2023年 9月期	2024年 9月期（予想）	前年比
売上高	5,002	5,150	+3.0%
営業利益 (営業利益率)	390 (7.8%)	437 (8.4%)	+12.2%
経常利益 (経常利益率)	398 (7.9%)	450 (8.5%)	+12.9%
当期純利益 (当期純利益率)	298 (5.1%)	301 (5.7%)	+0.9%
一株あたり 当期純利益	93円25銭	94円04銭	+79銭
自己資本利益率	8.8%	8.8%	---

連結業績推移

「原価管理の徹底」と「安全を追求したアフター工事の無い現場作り」により、利益率向上を図っています。



① 2023年9月期業績

② 2024年9月期業績予想

③ 創業100年（2027年3月）に向けての事業戦略

④ 株主還元

1. 新たなイノベーションの創出

当社はあと3年余りで創業100年を迎えさせていただきます。

創業者は、明治後期から大正時代にかけて造園業界でNo.1と言われた京都「植治」七代目小川治兵衛（山縣有朋の別邸「無鄰菴」等を作庭）の下で修業しました。数々の修業を経て培った高い技術を駆使し、地元の岐阜で本格的な日本庭園を数多く作庭しておりました。

高度成長期には、伝統的な造園技術と東京で主流となっていた、「さつき」や「つつじ」の密植の大刈込の造形美で、モダンかつ革新的な和風庭園を作庭しておりました。

当社は創業当時から常に「技術の探索」を行い、それを深掘し「技術を更に深化」させることで、今で言うところのイノベーションを行っており、現在の市場における当社の優位性に繋がっております。

今後も、造園技術に裏打ちされた斬新で独創的なデザイン提案等「技術の探索」を推進し、営業から施工、完成後のメンテナンスまで一貫通貫で行える当社のシステムを、さらに深掘りしていく事で「技術の深化」をはかり、新たなイノベーションの創出につなげてまいります。



2.SDGsへの貢献・サステナビリティ経営推進

当社では4～5年ほど前から毎年、東北の雪深い産地の落葉樹を700～1,000本調達し、当社の圃場にて植木材料として大切に育て、造園資材として利用するという取組をおこなっております。

これらの樹木は林業にとっては殆ど価値がなく、通常は伐採されるものですが、冬の雪の重さや強風により特徴のある樹形となり、庭園木として「わび・さび」を表現するとともに貴重な造園資材となっています。

又、当社は石組みによる造形美の表現を得意としております。石積などに使用する石材についても、地元の人たちが見過ごすような石の中から味わいのある石を選び出し、地産地消も進めています。

一見あまり価値のないような樹木や石ですが、当社の匠の技術力により付加価値を高め、自然の美しさ、経年変化の魅力や奥深さを表現しています。また、このように有効利用することで、CO2の削減にも貢献しております。今後も社会的責任を果たせるよう「サステナビリティ」を意識した経営を行ってまいります。



3. 積水ハウス株式会社からの受注・連携強化

資本関係について

現在、積水ハウス株式会社は当社普通株式20.47%を保有する主要株主である筆頭株主となっております。

受注・連携強化について

積水ハウスからの受注をさらに取り込むために、積水ハウスグループとの人材交流を促進し、営業力の強化を図り、四大都市圏からの超高級案件や都市部再開発事業の大型ランドスケープ案件の受注につなげる等、積水ハウス緑化事業のさらなる取り込みを推進します。また、積水ハウスの安全管理やその他のノウハウを取り入れるとともに、積水ハウスからの受注形態スキームを確立し、連携をさらに強固なものとしします。



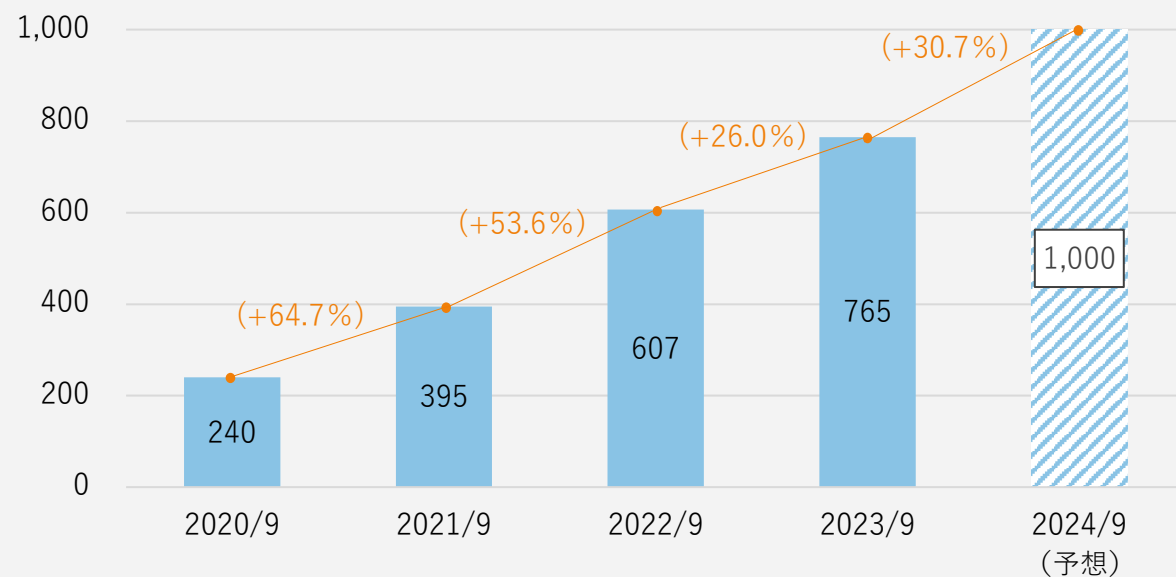
積水ハウス仲井社長（左）と当社 小栗会長（積水ハウス本社にて）

4. 関東・関西地区における事業拡大

関東や関西地区の会社との業務提携や資本提携等のアライアンスを実行し、優良な協力業者との連携を強化していくことで、関東・関西地区での施工能力の強化を図っていきます。

関東・関西地区においては、当社の技術力を存分に発揮できる 再開発事業の大型ランドスケープ案件が多く、このチャンスを活かすため新卒・中途社員の積極的な採用により、東京支店および大阪営業所の人員増を図り、営業力・施工力を強化し業容の拡大に繋げていきます。

関東地区での売上推移 単位：百万円



人員の増強 (東京支店)

2019年3月 在籍者

2名

2025年9月 予定

30名

2022年8月5日 東京支店開設式



5. 海外事業

海外事業

海外事業につきましては、2018年に中国青島での日本庭園などの設計監理業務を受注して以降、新型コロナウイルスの影響で一時中断しておりましたが、感染拡大の落ち着きもあり再開しております。

それに合わせて、中国に加えカナダからも引き合いが入るなど、スケールの大きい海外案件についても依頼が増えてまいりました。

今後は、当社の日本庭園における匠の造園技術を発揮できる 海外での大型プロジェクトにも注力してまいります。

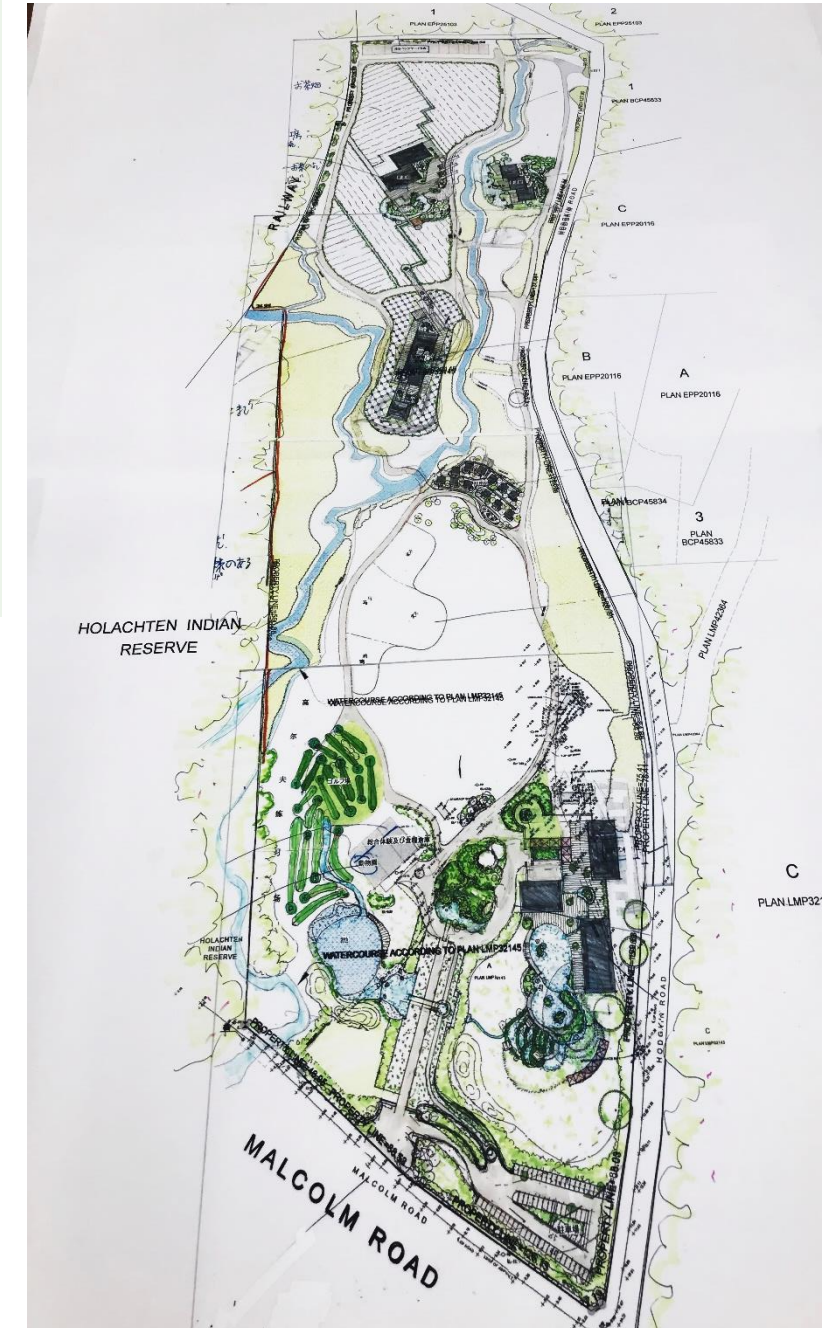
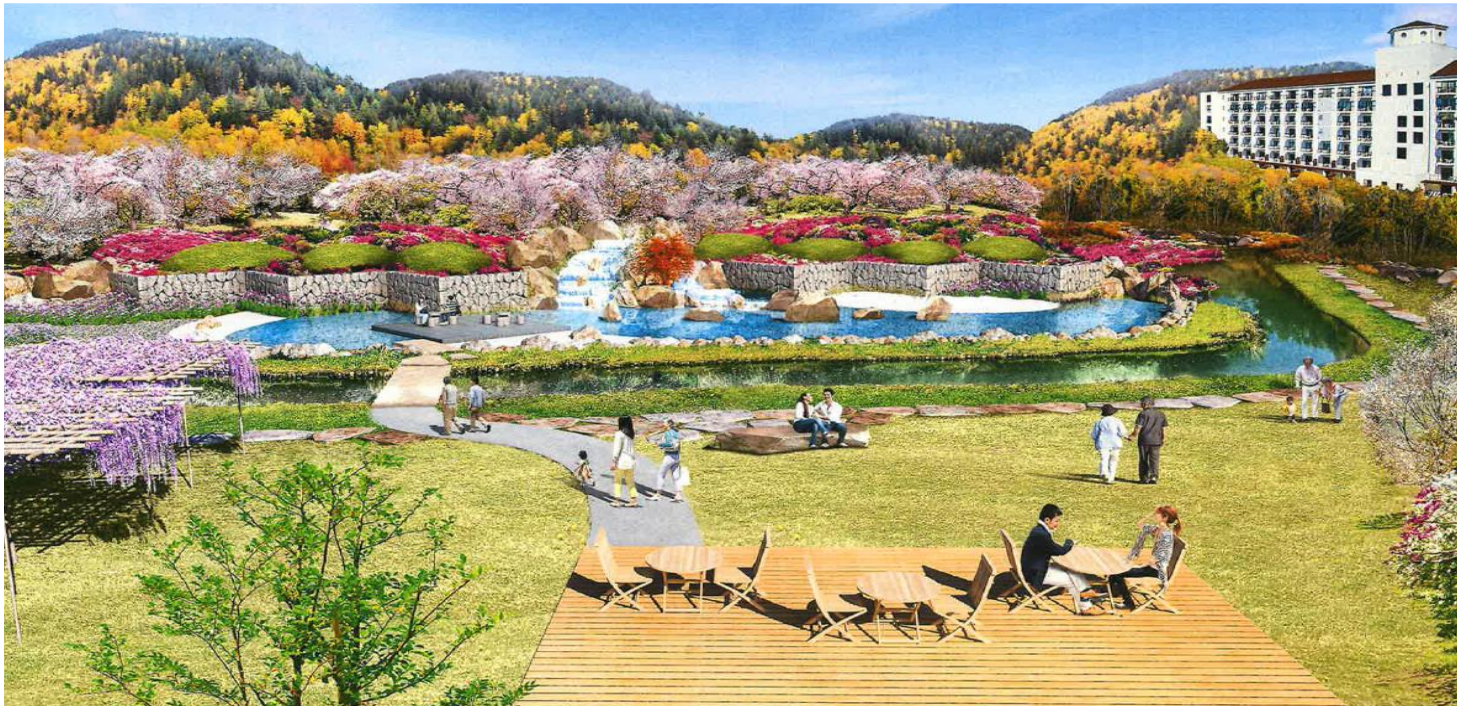
【中国 青島八景】



バンクーバー（カナダ）でのビッグプロジェクト受注

日本庭園の精神を取り入れた
大規模体験型農場ガーデン計画に参画します。

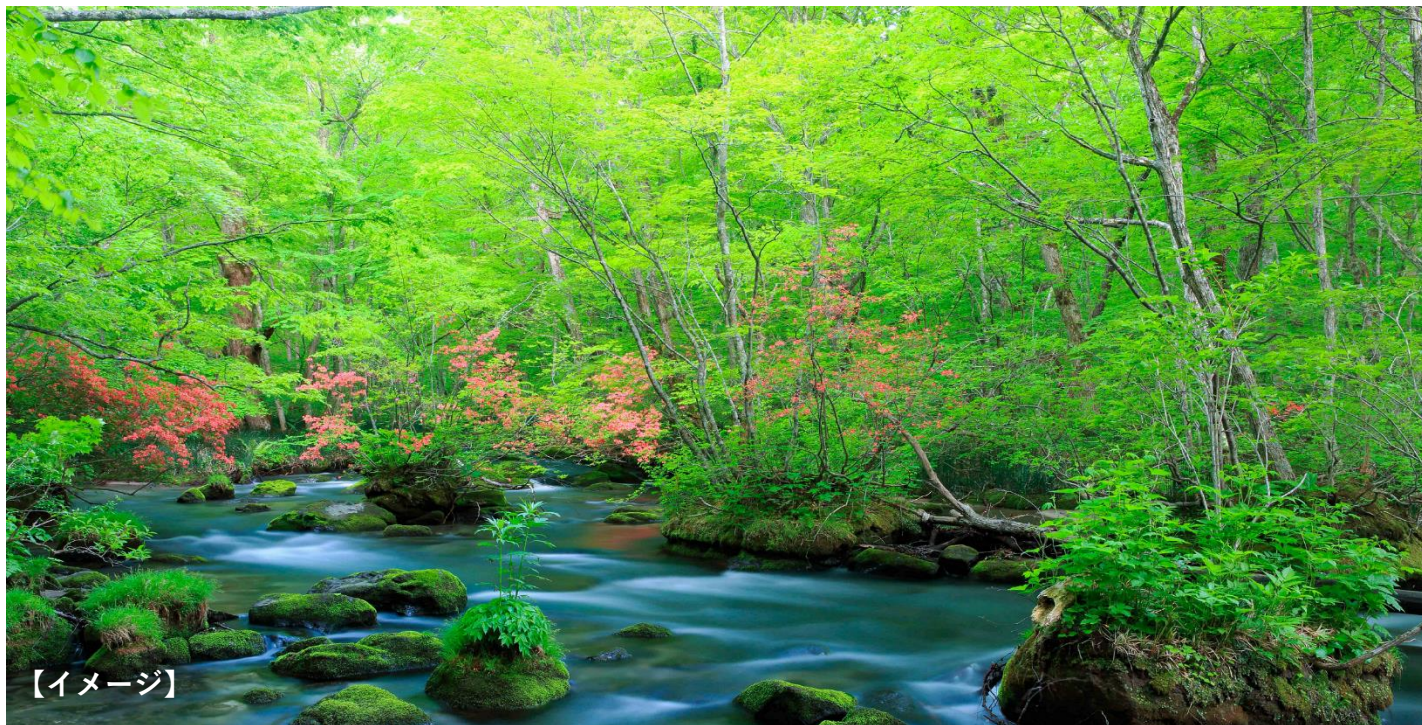
エントランスゲートから奥行1,050m、東京ドーム約7個分に相当する広大な計画地。当社は、計画に当たり周辺の自然環境をさらに高めることを重要視しています。敷地内に鮭が遡上する小川が流れ、新緑や紅葉が美しいメイプルの森があるカナダらしい自然環境の中に、借景という日本庭園の手法を取り入れ、大滝の石組技術や繊細な造園技法を駆使したランドスケープを造り上げるプロジェクトに参画します。



バンクーバー（カナダ）での施工に挑戦

奥入瀬渓谷をイメージした滝と溪流の流れをカナダに再現

バンクーバーでのプロジェクトは、設計・監理だけでなく、施工についても依頼を受けております。来年6月からの海外施工開始に向けて、樹木に関してはアメリカのシアトルで選別し、景石は現地の砕石場で巨石を調達し使用する予定です。今後は施工体制を整え、青森県の奥入瀬渓谷をイメージし、滝と溪流の流れをカナダの大地に再現する施行を計画しております。



6. 戦略的M&Aの推進

造園業界においては、後継者問題や職人の高齢化、新卒中途採用の求人難等により、廃業する業者も多く、造園事業許可業者数が減少しています。

一方、地球温暖化や都市部の再開発事業におけるランドスケープ需要の拡大、国の緑化政策等、造園に対する社会的需要が高まっています。

このような状況に対応すべく、戦略的M&Aを推進し、持続的な成長を目指します。

M&Aの目的

- ① 営業エリアの拡大
- ② 施工能力の強化
- ③ 優秀な人材の確保
- ④ 強みを最大化する相乗効果の発揮
- ⑤ スケールメリットの獲得

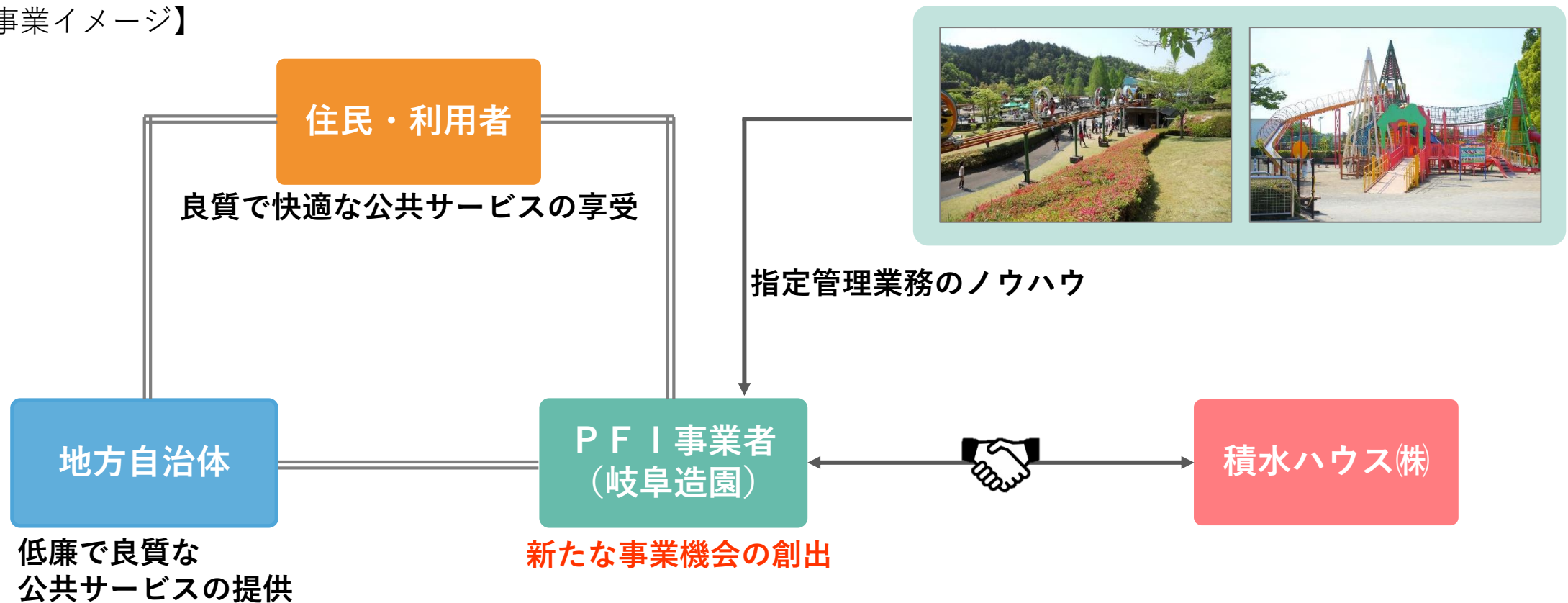


7.PFI事業

PFI事業

当社がこれまで培ってきた公園等の指定管理業務のノウハウを活かし、またすでに複数のPFI事業を受注している積水ハウス株式会社の協力も得て、PFI事業にも積極的に参画し、売上拡大を目指してまいります。

【事業イメージ】



① 2023年9月期業績

② 2024年9月期業績予想

③ 創業100年（2027年3月）に向けての事業戦略

④ 株主還元

配当方針

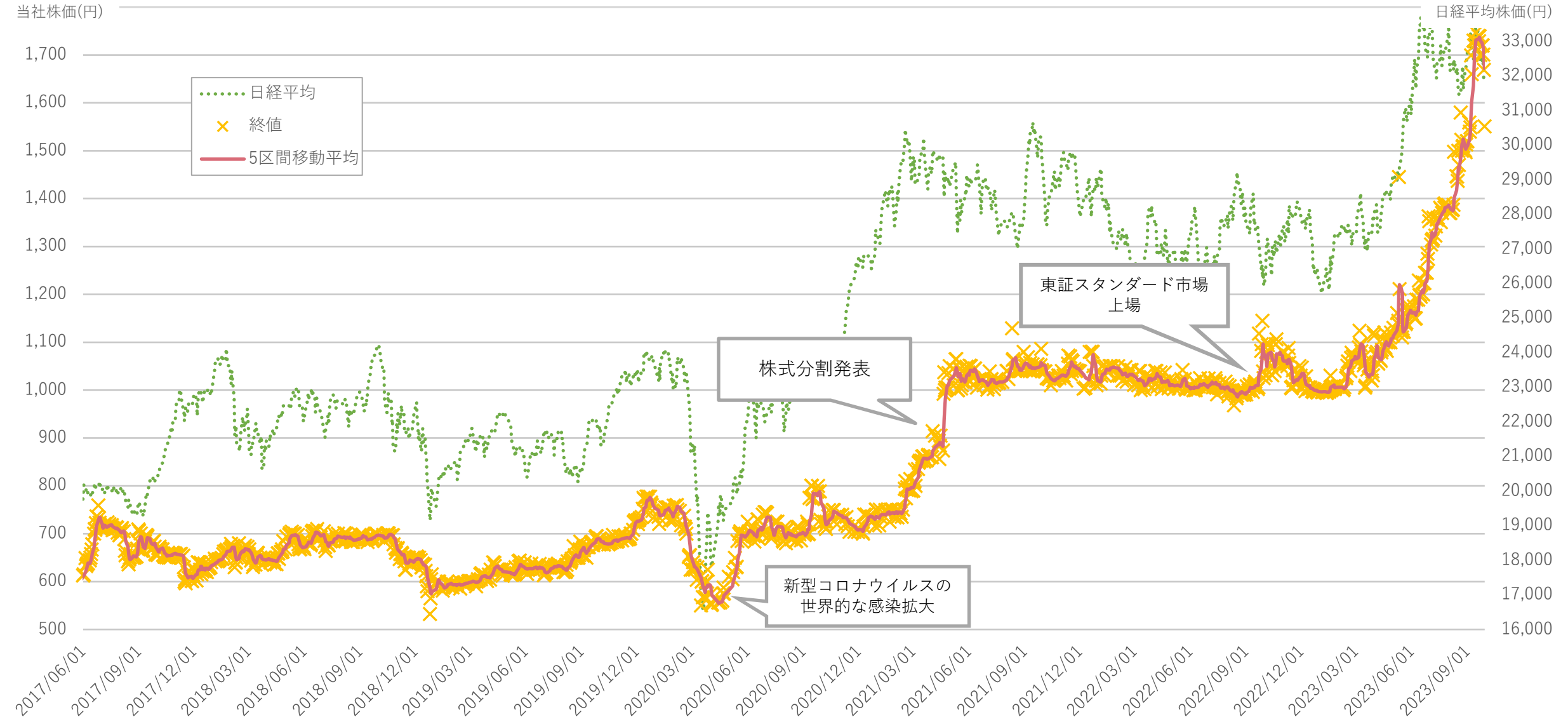
中長期的な安定配当の維持を基本方針としています。
配当性向については、25%から30%を目途として利益配分を行っていく方針です。
2024年9月期は、前期の5円記念配当に引き続きさらに5円の増配を予定しています。

	2020/9	2021/9	2022/9	2023/9	2024/9 (予想)
一株あたり配当金	17.5円	17.5円	20円	25円 (内記念配5円)	30円
配当性向	26.1%	25.3%	25.9%	26.8%	31.9%

株主優待

9月決算期末現在の株主名簿に記載または記録された、当社普通株式2単元（200株）以上を保有されている株主を対象に、一律QUOカード1,000円分を贈呈します。

株価の推移



※ 2023年9月30日 現在

株価	PER(予)	PBR(実)	配当利回り(予)
1,447円	15.40倍	1.32倍	2.07%

※ 2023年11月30日 現在

配当政策	中間配当	期末配当	年間配当
2024年9月期 (予想)	15.0	15.0	30.0
2023年9月期	15.0	10.0	25.0

株式会社岐阜造園 I R 担当窓口

TEL 058 - 272 - 4121

ADDRESS ir@gifu-zohen.co.jp

ご視聴ありがとうございました。



《 参考資料 》

会社概要及び当社の強み

企業名	株式会社岐阜造園 (Gifu Landscape Architect Co.,LTD.)
代表者	代表取締役社長 山田 準
本社所在地	岐阜県岐阜市茜部菱野四丁目79-1
事業内容	造園緑化事業
創業(設立)	1927年3月 (1966年1月)
決算期	9月
資本金	396百万円
従業員数	134名 (連結) 113名 (単体)
拠点	本社、東京支店、名古屋支店、大阪営業所 店舗(岐阜市、愛知県長久手市) 連結子会社 (本社、他2拠点)
子会社	株式会社景匠館 (100%)
建設業許可	国土交通大臣許可 (特-24) 第275号

全国で営業拠点とパインズ（展示場型店舗）を計8ヶ所展開しています。

大阪営業所
（株）景匠館（100% 連結子会社）
（大阪府大阪市淀川区）



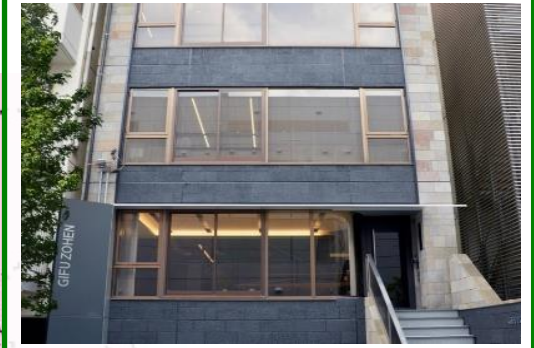
本社
（岐阜県岐阜市）



名古屋支店
（愛知県名古屋市西区）



東京支店
（東京都千代田区）



景匠館パインズ高松
（香川県高松市）



景匠館パインズ箕面
（大阪府箕面市）



パインズ岐阜
（岐阜県岐阜市）



パインズ長久手
（愛知県長久手市）



2023年9月30日現在

年 月	概 要
1927年 3月	創業者小栗弥一が岐阜市にて「植弥」を創業
1966年 1月	株式会社に改組 商号を「岐阜造園」へ
1998年 9月	名古屋市西区に名古屋支店を開設
2005年 1月	(株)景匠館（本社大阪市）の株式を取得し、子会社化
2016年 11月	<u>名古屋証券取引所市場第二部（現メイン市場）に株式上場</u>
2019年 3月	東京都千代田区に東京営業所を開設
2020年 5月	積水ハウス(株)と業務提携
2020年 8月	大阪市淀川区に大阪営業所を開設
2022年 8月	東京営業所を東京支店に昇格させる （千代田区平河町に自社ビル購入）
2022年 9月	<u>東京証券取引所スタンダード市場に株式上場</u>
2023年 2月	積水ハウス(株)との資本関係強化

岐阜造園の歴史

私たちが最も優先すべき品質基準・・・「その景色は、こころ打つか」

造園専門として

日本で唯一の上場企業です。

癒しと共生の時代

自然と共生し、持続可能な社会の実現を目指して、CO₂の削減や山林保全の観点から造園業が注目されるようになりました。「モノ」より「心」の充足を求める時代に変化しつつあります。

高度経済成長期

1966年に「岐阜造園」として法人化。日本経済の成長に伴い造園緑化事業の需要も大幅に増え、ゴルフ場造成や多種多様な大型プロジェクトに挑戦し、大きく飛躍しました。

今年で創業96年、歴史と共に培われた技術と精神が財産です。

創業期

27歳で修行を終え岐阜に戻った弥一は、1927年に「植弥」として造園業を始めます。創業後わずか2年で当時の金華山公園を岐阜公園として改修するなど、高い技術と挑戦心をもって創業しました。



七代目 小川治兵衛

技術的ルーツ

創業者の小栗弥一は、全国の植木屋で修行した後に、近代造園の権威と言われる京都の七代目「植治」小川治兵衛に弟子入りし、自然主義的日本庭園を学びました。

七代目「植治」の小川治兵衛は、明治中期から昭和初期にかけて多くの庭園を手がけ、日本の近代造園の成立に大きく貢献しました。

代表作：山縣有朋氏の無鄰菴
三井・住友・古川家 等

造園深耕 個人住宅から公共空間まで

ガーデンエクステリア事業・ランドスケープ事業ともにバランス良く受注できているのが特徴

ガーデンエクステリア事業

住宅の周辺環境が対象。
分譲地の計画などを通じて、
街並みづくりにも携わる。

住空間（個人邸）



コミュニティ

分譲地



ランドスケープ事業

パブリックスペースの景観が対象。
伝統的な造園技法を要するものや
屋上や壁面などの特殊な緑化まで
工事の内容は多岐にわたる。

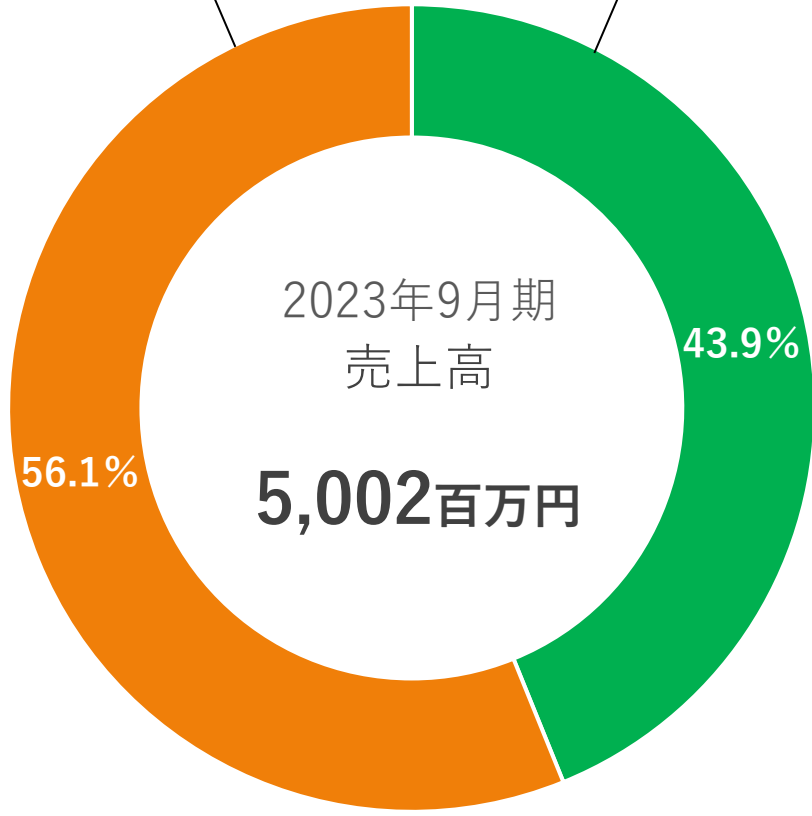
都市景観・公共施設

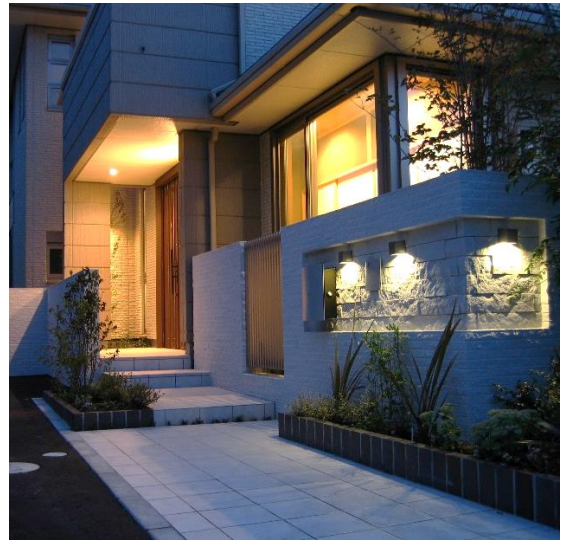
商業・企業施設



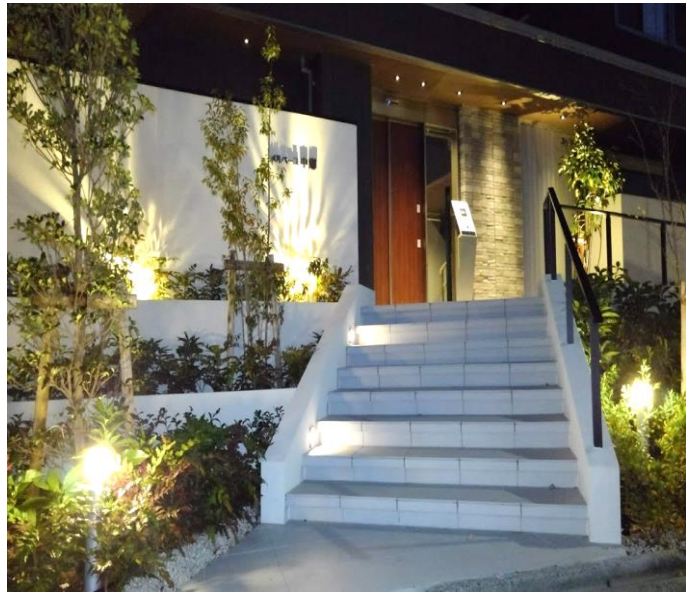
リゾート・レジャー

医療・介護





展示場型店舗
(パインズ岐阜・長久手)



施工実績 (ランドスケープ部門)

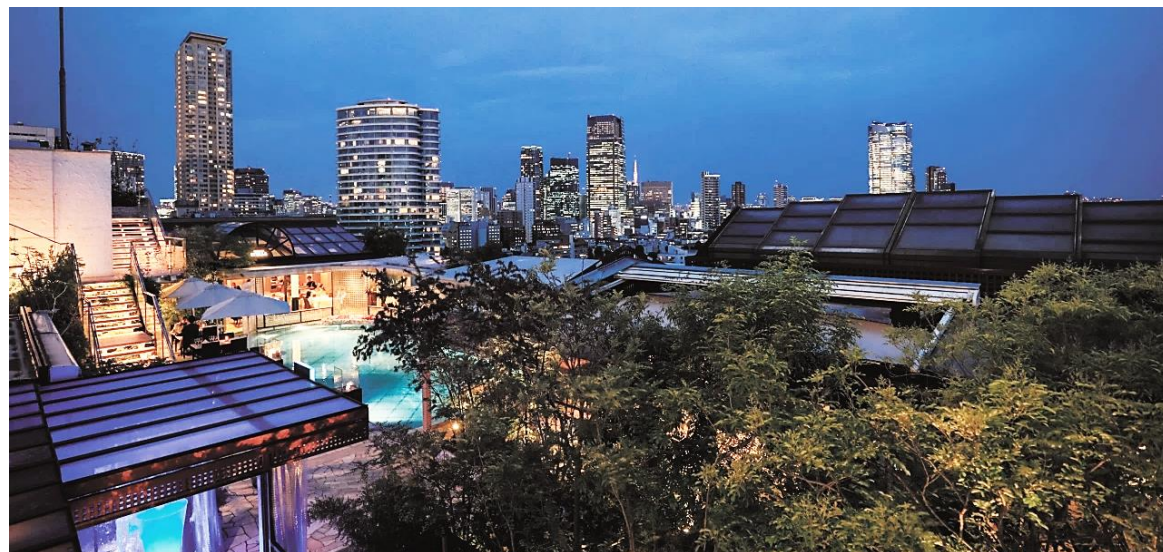


エクシブ鳥羽別邸

エクシブ箱根離宮



東京ベイコート倶楽部



青山ラピュタガーデン

ゆたかな暮らしを 創造する



資産価値

うるおい

が高まる

が生まれる

美しさ

自己治癒力

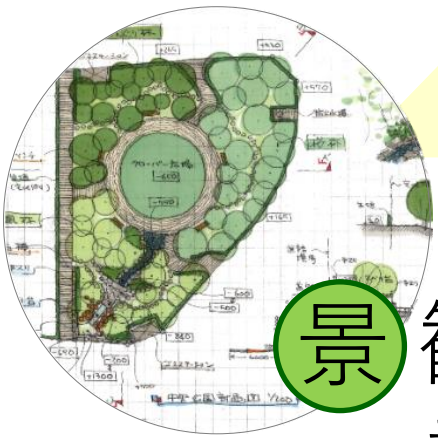
安全性

ガーデンセラピー

機能性

心と体を
健康に

NK細胞の活性化
人間の免疫力の向上



景観を
デザインする

緑を育む

庭をつくる

温室効果ガス削減
地球環境の保全と復元

二酸化炭素を吸収
→酸素を放出

カーボンニュートラル

SDG s

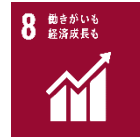
SDGs への取り組み・CSR活動

持続可能な社会の実現を目指し、緑化事業を通して地球環境の保全と復元に貢献します。

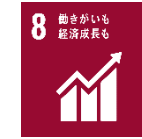
SDGs 行動宣言



屋上緑化や壁面緑化などの造園事業を通じて地球温暖化の原因となる二酸化炭素を吸収し、温暖化抑制の取り組みをしています。



地方自治体と協定を結び「企業との協働による森林づくり」活動を推進。国土緑化推進機構理事長賞やビオトープ大賞グランプリを獲得しました。



若年層の社員育成と高齢者活用により、人材確保に努めています。

CSR活動

岐阜県御嵩町と協働の里山保全活動を10年以上継続中。里山は、間伐などの手入れが加わることで木々の成長が促進され、下草や野生生物などの生態系も多様になります。また、土砂の流出を抑え、自然災害の抑制にも繋がります。



当社の強み 「職人型現場力」



弊社の現場監督は、いざとなればスコップを持ったり、重機を操縦することができる職人集団です。デザイナーも実際に樹木の植栽や工程管理の経験を経た植物生態のプロフェッショナルです。

当社の強み 「技能の伝承」

岐阜造園の社員は、作業員ではなく **付加価値のつけられる マイスター職人** です。

作業員と職人の違いは「主体性」の有無と考えています。

主体性

- ・ **設計者の意図を汲み取り、それを表現**

図面の通りに作っても、一つとして同じものができないのが造園です。設計の意図を表現することが重要な要素です。

- ・ **プラスアルファの成果を上げる**

設計の意図に加えて、より良いものを作ろうとする意志が主体性です。付加価値の高い成果を上げてこそ1人前の職人です。

岐阜造園は「人材の採用と育成」に注力しています。

2022年4月に **岐阜造園アカデミー** を設立し、職人世界に多い 見て覚える教育ではなく、技術解説などの動画による学習で、インプットとアウトプットを効率的に実践し、人材育成の早期化を図っています。

当社の強み 「計画から運営まで自社で一貫」

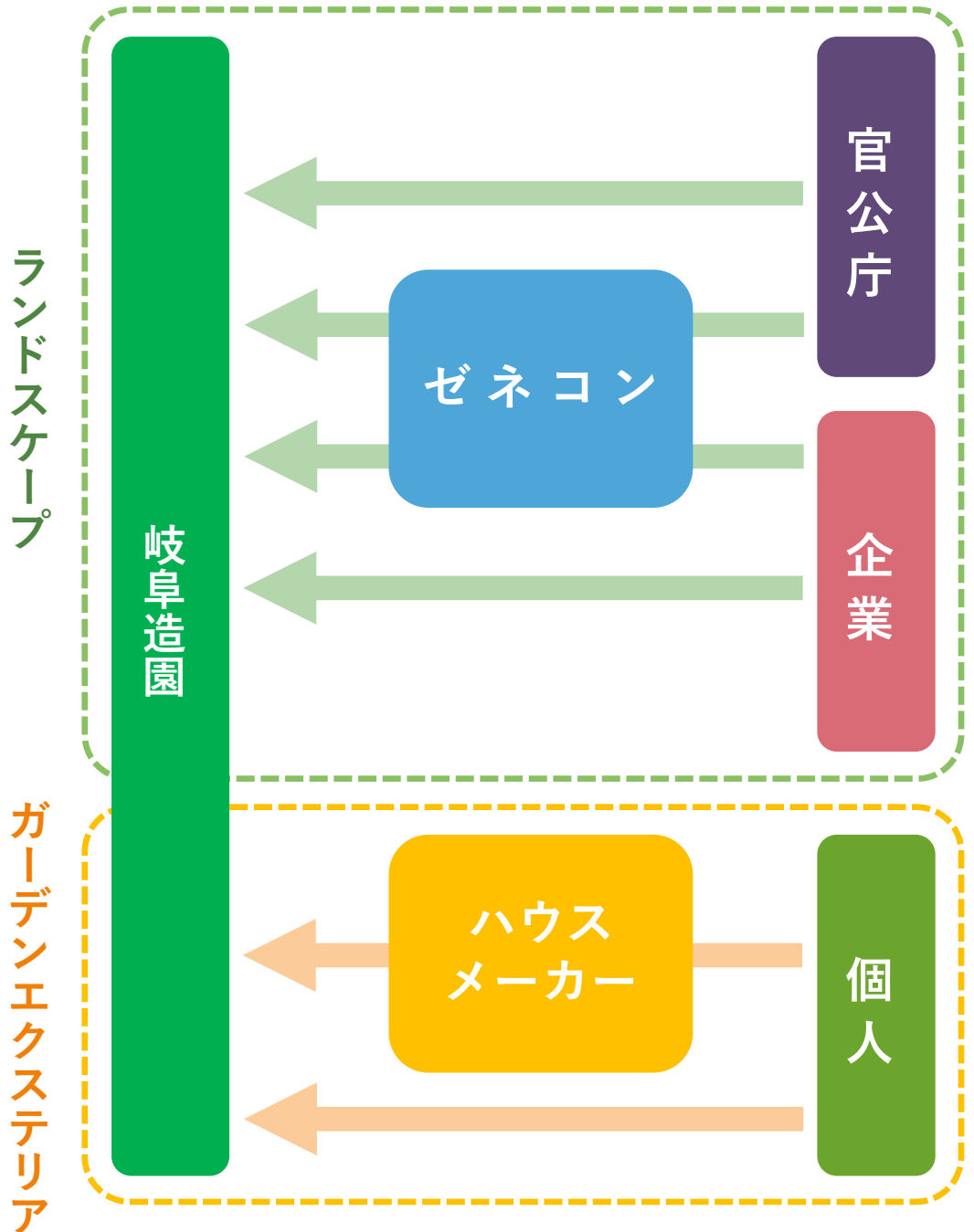
一貫するメリット

- 顧客にとって トータルの効率アップ、要望に柔軟に対応できる→安心につながる
- 岐阜造園にとって
 - ・他社に丸投げしないため、自社に技術・ノウハウが残る
 - ・世代を越えた長期的なリピート受注に繋がる

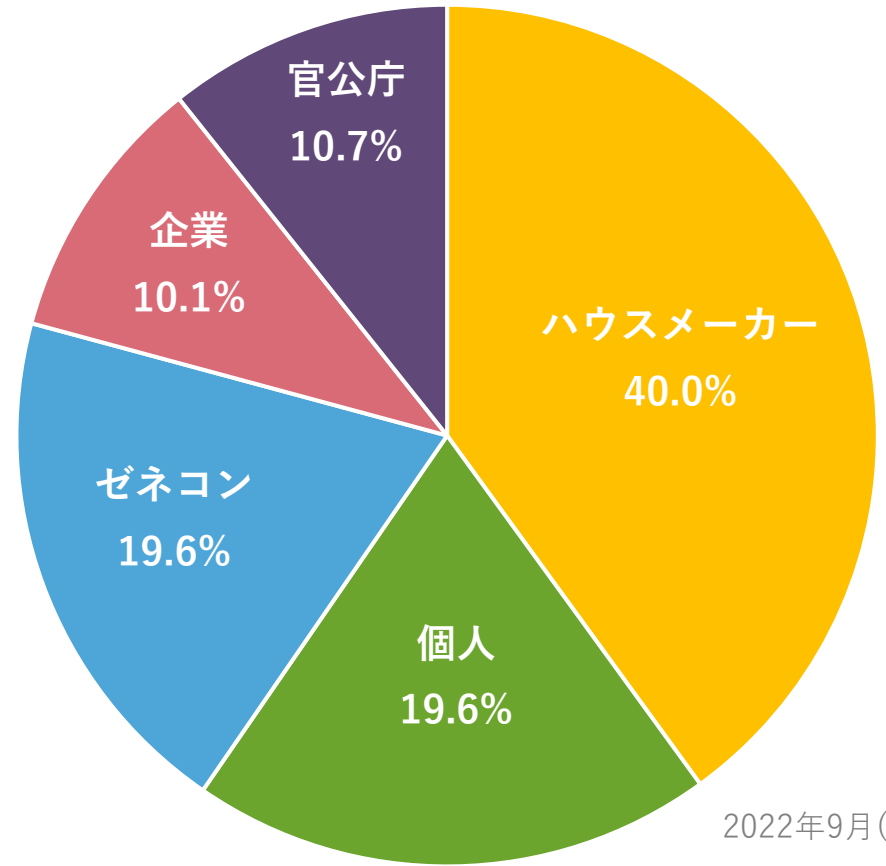


当社の強み 「様々なルートからサービスを提供」

サービス提供の流れ



売上構成比



2022年9月(57期)末時点

- ・元請、下請の双方で利益を出している。
- ・ランドスケープ、ガーデンエクステリアの両輪でバランスよく受注する方針

《 参考資料 》

2023年9月期の 大型プロジェクト及び最近の主な施工事例



コモンステージミラまち（豊橋FACEプロジェクト）

積水ハウスが開発する27万㎡の大規模住宅団地（ショッピングモール・医療施設・400戸の住宅・公園施設）。

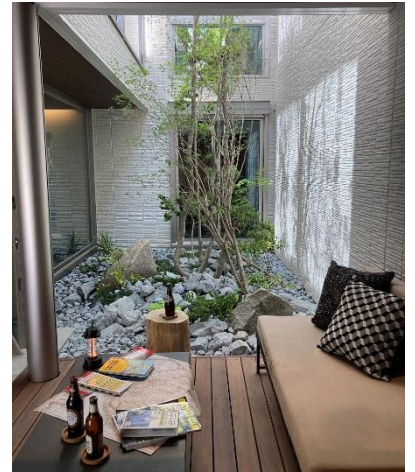


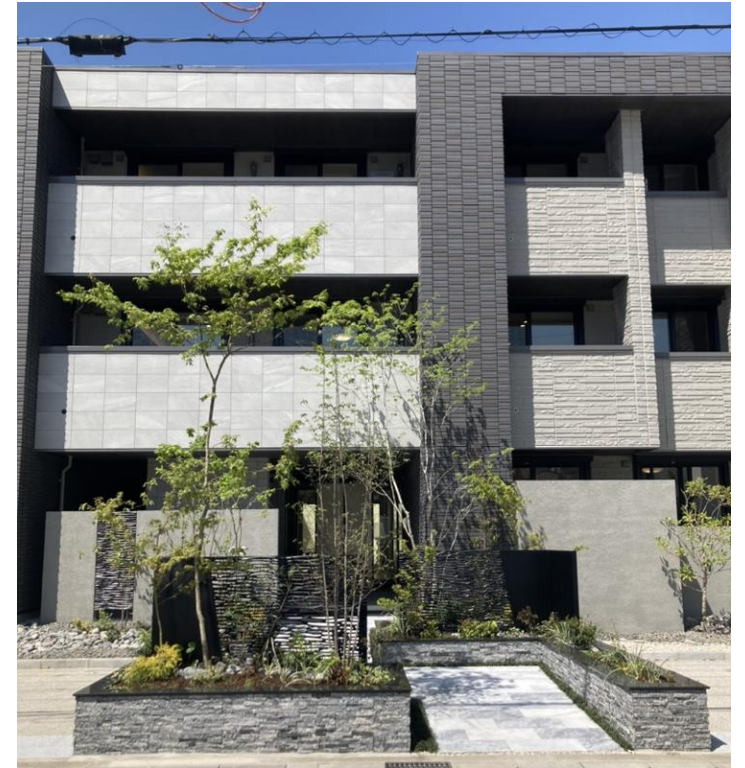


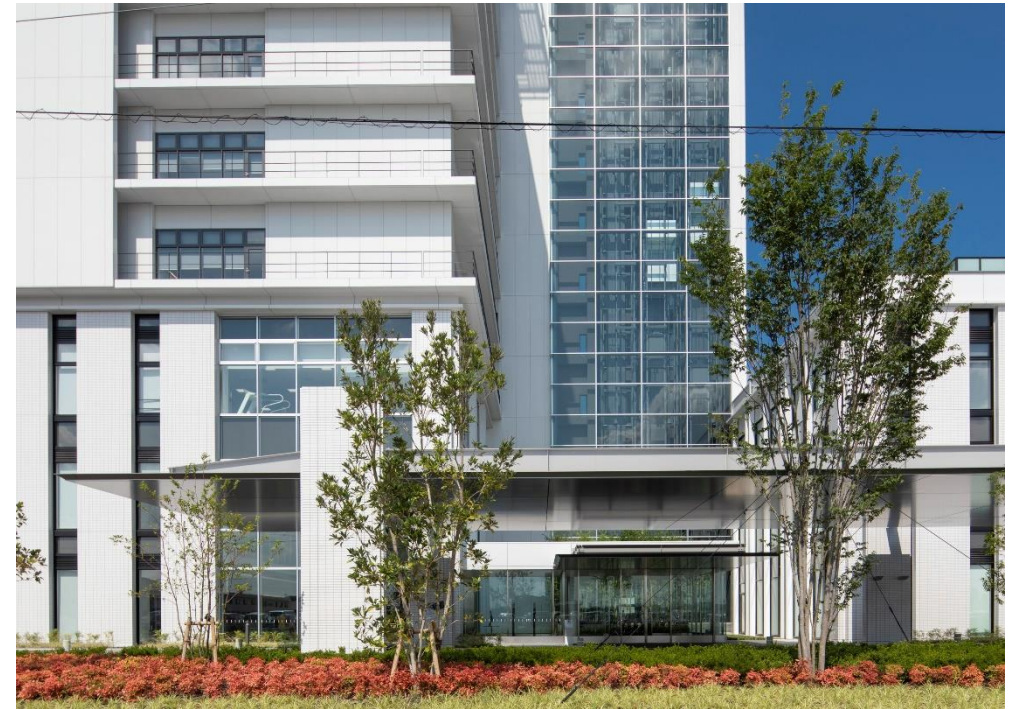


トゥモローライフミュージアム関西Ⅱ期工事

積水ハウスのリアルな暮らしが体感できる「ライフスタイル型モデルハウス」。







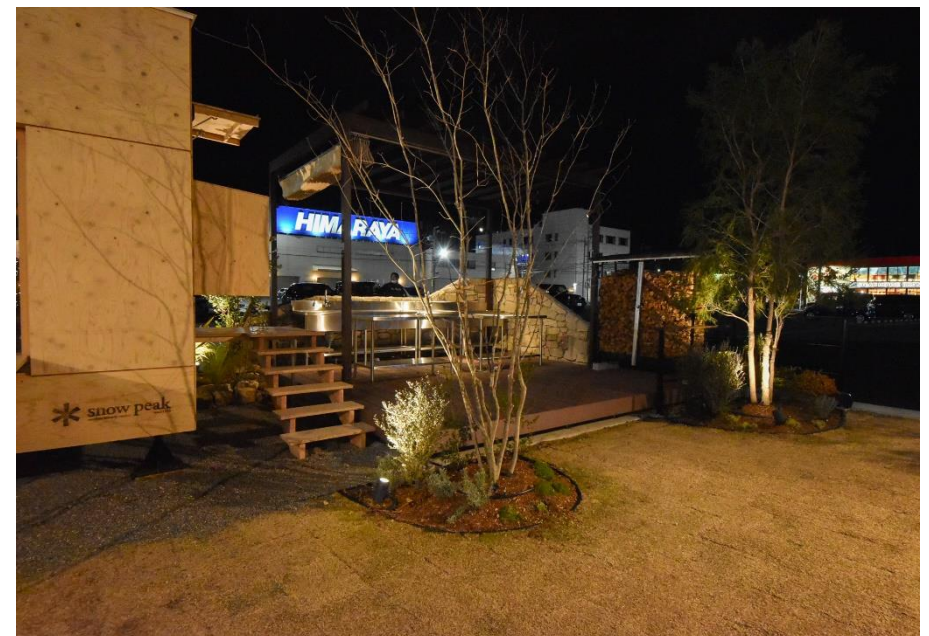
トチモパーク 土岐温浴施設

「イオンモール土岐」の敷地内にオープンした温浴施設です。



ヒマラヤアウトドア岐阜店新装工事

アウトドア専門店の体験型ランドスケープ案件です。



プライム金沢文庫

横浜市の京急電鉄金沢文庫駅に近い高級マンションです。



Landport 横浜福浦

野村不動産が運営する賃貸用物流施設です。



銚子市海鹿島町プロジェクト

あいかやトドの生息が地名の由来と言われる海鹿島の高級別荘です。



介護医療院すまいれすと夢野（神戸市）

長期的に医療が必要な要介護者向けに医療を提供する生活施設です。



株式会社岐阜造園 I R担当窓口

TEL 058 - 272 - 4121

ADDRESS ir@gifu-zohen.co.jp

