



2026年9月3日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 J S H

代表者名 代表取締役会長兼社長 野口 和輝

(コード番号：150A 東証グロース市場)

問合せ先 取締役 経営管理本部長 市川 伸二

(T E L 0 3 - 3 2 7 2 - 0 6 0 6)

機関投資家との主な質疑応答について

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

機関投資家（※）と実施した質疑応答について、主なご質問とその回答（FAQ）をとりまとめましたので、お知らせいたします。当社の事業モデルや今後の成長戦略へのご理解を深めていただく一助となれば幸いです。

地方創生事業・障がい者雇用支援事業（コルディアール農園事業）の現状と見通し

Q: 地方創生事業の売上構成およびリカーリング売上の内訳について教えてください。

A: 地方創生事業の中には観光物産事業もありますが、全体の約95%が農園事業であり、そのうち約9割が「定着支援サポート料」「農園利用料」「設備レンタル料」からなるリカーリング（継続）売上となっています。

Q: 顧客単価が上昇する主な要因は何ですか？

A: 既存の利用企業における障がい者の追加受入（利用人数の増加）が主な要因です。加えて、提供価値に見合った適切なタイミングでの価格改定も寄与しております。

競合他社との差別化・優位性

Q: 同業他社とのビジネスモデルにおける決定的な違いは何ですか？

A: 精神科経験のある看護師や精神保健福祉士、ジョブコーチなどを現地に多数配置し、ご本人やご家族への対応も含めた手厚い支援を提供している点です。

Q: 競合比較時の勝率や傾向について教えてください。

A: 勝率は算出しておりませんが、地方での障がい者雇用という観点では高い競争力を有しています。当初物理的な距離への不安から都心部を希望される企業様に対しても、前期以降都心部への農園展開も開始し、当社のサポート体制の価値をご理解いただくことで、地方農園での追加導入や切り替えに至るケースも出ております。

新規事業（IoTソリューションサービス事業）の展開

Q: IoTソリューションサービス事業へ参入した経緯を教えてください。

A: 当社社名はJapan Support Holdingsの頭文字をとってJSHと命名しており、既存領域にとらわれず、社会課題解決につながる事業を今後も実施していく考えがあります。IoTソリューションサービス事業を展開している株式会社ショウタイム24については2025年1月にM&Aにて取得しました。将来的に高い収益性が期待できるSaaS型モデルであり、短期の資金繰りの支援とマーケティング支援を行うことで企業価値高めることが可能と考え、取得しました。現在は順調な成長を見せております。

Q: 提供している「不動産無人内見システム」の特徴は何ですか？

A: スマートロックを活用し、営業日の日中だけでなく、夜間や不動産販売会社の定休日等の無人内見も可能にする仕組みです。物件売却後に機器を取り外し、次の物件で使い回せる独自の利便性が評価され、大手顧客での横展開も進んでいます。

Q: BtoB向けの製品において、どのような営業・マーケティング手法をとっていますか？

A: 当社が培ってきたBtoBマーケティングのノウハウを活かし、データ分析に基づき投資対効果の高い施策へ適切に予算を配分するアプローチへと刷新しております。

中長期の成長戦略

Q: 今後積極的に成長していく上で重視している指標は何ですか？

A: 中期事業計画の達成確度においてはコルディアール農園の「利用企業数の拡大」と「1企業あたりの年間単価の向上」の2点を最重要視しています。

Q: 顧客獲得のペースについて、現状をどう評価していますか？

A: 規模拡大に伴い成長率のパーセンテージ自体は落ち着きつつありますが、堅調な純増ペースを維持しており、足元の進捗も概ね計画に沿って推移しております。

Q: 中期事業計画の目標に対する見解を教えてください。

A: 既存事業の着実な成長に加え、新たな事業領域への展開も含め、中期事業計画に掲げた業績目標

の達成に向けた取り組みを推進してまいります。

※こちらの質疑応答内容は機関投資家の中でも大手（マザーファンドで1兆円以上を運用）の投資信託運用会社様との面談内容を基にしておりますが、7月の中期事業計画の開示以後、ヘッジファンド等も含め、様々な規模の機関投資家からご面談のご依頼を頂いております。今後も開示すべき事項があると判断した場合は適時適切に開示をしてまいります。

以上