

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

JSH

150A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 8 月 15 日 (金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 中期事業ターゲット	01
3. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
■ 会社概要	02
1. 会社沿革	02
2. 事業概要	03
■ 業績動向	07
1. 2025 年 3 月期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
1. 中期事業ターゲット	10
2. 2026 年 3 月期業績見通し	15
■ 株主還元方針	17

要約

新規出店を加速し、2028 年 3 月期の利益急成長を目指す

JSH<150A> は、障がい者雇用支援を中心とする地方創生事業と精神科領域に特化した訪問看護サービス等の在宅医療事業を展開している。「人を通じて、喜びを作り、幸せを作る」を企業理念に掲げ 2016 年に創業、2024 年 3 月に東京証券取引所グロース市場に株式上場した。2025 年 1 月に IoT ソリューションを開発するショウタイム 24(株) を子会社化し、2025 年 3 月期より連結決算を開始した。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で 3,967 百万円、営業利益で 176 百万円となり、いずれも会社計画（売上高 4,111 百万円、営業利益 245 百万円）を下回った。地方創生事業は新規農園の開設と障がい者雇用が順調に進んだことにより、2 ケタ増収増益とほぼ会社計画どおりに伸張した。一方で、在宅医療事業が酷暑等による離職率の悪化に伴う労務費増や売上獲得の遅延により増収減益となり、業績の下振れ要因となった。

2. 中期事業ターゲット

同社は今後の経営戦略として、短期的な利益を追うのではなく、積極投資により長期的なキャッシュ・フローの最大化を目指すことを骨子とした中期事業ターゲットを 2025 年 7 月に発表した。中期事業 1 年目となる 2026 年 3 月期は農園だけでなく在宅医療拠点についても積極的な出店を行い、中長期的な成長基盤を構築する考えだ。2027 年 3 月期までを先行投資期間と位置付け事業基盤の拡大に注力し、これら投資の効果が顕在化する 2028 年 3 月期に売上高 80 ～ 85 億円、営業利益率 10% 程度を目指す。売上高は年率 20% 台のペースで拡大する見通しだ。障がい者雇用支援事業は従来地方で展開してきたが、在宅医療事業を展開している強みを生かして今後は首都圏など大都市圏にも積極展開していく。農園数は前期末の 21 農園から 38 農園と年間 5 ～ 6 農園のペースで開設する予定だ。

3. 2026 年 3 月期の業績見通し

中期事業ターゲットの策定に伴い、2026 年 3 月期の連結業績見通しを期初計画から引き下げた。売上高で前期比 24.2% 増の 4,927 百万円、営業損失で 129 百万円（前期は 176 百万円の利益）を見込む。地方創生事業は 30% 台の増収増益となる見通しだが、先行投資負担増により在宅医療事業で 234 百万円の損失（前期は 164 百万円の利益）を見込んでおり、収益悪化要因となる。地方創生事業との連携強化によるシナジー創出を図るべく、在宅医療拠点を前期末の 22 拠点から 47 拠点と一気に拡大する計画で、人件費や採用費の増加、新拠点の立ち上げロスなどが発生する。在宅医療事業に関しては 2028 年 3 月期以降に黒字化する見通しだ。

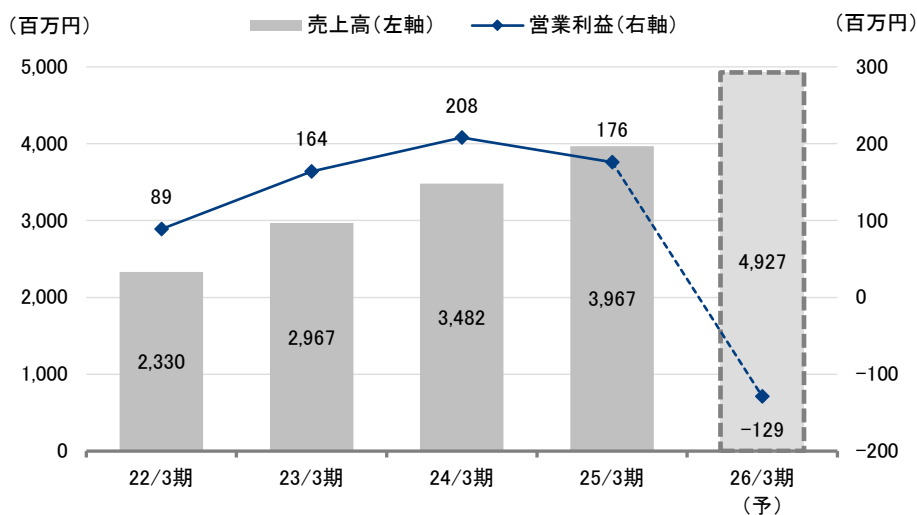
JSH | 2025 年 8 月 15 日 (金)
 150A 東証グロース市場 | <https://www.jsh-japan.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ 障がい者雇用支援事業は精神科領域の医療知識・対応ノウハウ等をいかしたサービスで差別化を図る
- ・ 2025 年 3 月期は在宅医療事業が苦戦するも地方創生事業の高成長続く
- ・ 2028 年 3 月期に売上高 80 ～ 85 億円、営業利益率 10% 程度を目指す
- ・ 積極投資への方針転換により 2026 年 3 月期業績は期初計画を下方修正

業績推移



※ 25/3 期より連結業績数値

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

在宅医療事業と地方創生事業を展開

1. 会社沿革

同社は、現 代表取締役会長兼社長の野口和輝（のぐち かずてる）氏が 2016 年 4 月に設立した。前職の経験を
 生かして、精神科医療機関に特化した訪問診療コンサルティングサービスからスタートし、その後、経営の安定
 化を目的に日本在宅医療（株）を買収、完全子会社化し在宅医療事業として訪問看護サービス及び訪問診療サポ
 ートサービスを開始した。

会社概要

2017 年 11 月には地方創生事業を展開すべく（株）トレースエンタープライズを子会社として設立し、障がい者雇用支援事業を開始した。同子会社では、その後、観光物産事業として長崎県五島市の地場産品等の物販事業や旅行代理店事業、民泊事業等を開始している。2019 年には、在宅医療事業と地方創生事業のシナジーの発揮や重複する事業の整理並びにグループ間取引に伴うコスト削減、管理部門の強化等を目的として、すべての子会社を同社が吸収合併した。その後、両事業が順調に成長し創業 6 年目となる 2022 年 3 月期に業績が黒字化した。2024 年 3 月に東京証券取引所グロース市場に株式上場し、2025 年 1 月には事業領域の拡大と収益基盤の多様化等を目的に IoT 技術を活用したソリューションサービスを展開するショウタイム 24 を子会社化した※。

※ 取得価額 40 百万円(出資比率 57.1%)、アドバイザー費用等 10 百万円。2024 年 4 月期の業績は売上高 61,152 千円、営業利益 911 千円。スマートロック等の IoT を活用した無人内見システムサービスを開発、提供している。

なお、社名の JSH は Japan Support Holdings の略で、創業時に日本における様々な課題を解消する連合体を目指すとの想いで命名した。2019 年に子会社を吸収合併し、持株会社体制を解消したが、障がい者雇用の創出や在宅医療などの課題を解決すべく、両事業を主軸に今後も展開していくことに変わらない。

障がい者雇用支援事業は精神科領域の医療知識・対応ノウハウ等をいかしたサービスで差別化を図る

2. 事業概要

同社は、「人を通じて、喜びを作り、幸せを作る」を企業理念とし、「地域を問わず全ての人が、心豊かに、能力や個性を発揮できる社会の実現」を目指すゴールとして、在宅医療事業及び地方創生事業を展開している。2025 年 3 月期の事業セグメント別構成比は、地方創生事業が売上高で 63.2%、セグメント利益で 76.9% と過半を占めており、収益成長ドライバーとなっている。

(1) 地方創生事業

地方創生事業は、過疎化の進展に伴う人口減少や地場産業の衰退に伴う雇用機会の減少等、地方が直面している課題を解決することを目的とした事業である。売上高の 9 割以上は障がい者雇用支援事業で占められており、そのほか観光物産事業等も手掛けている。

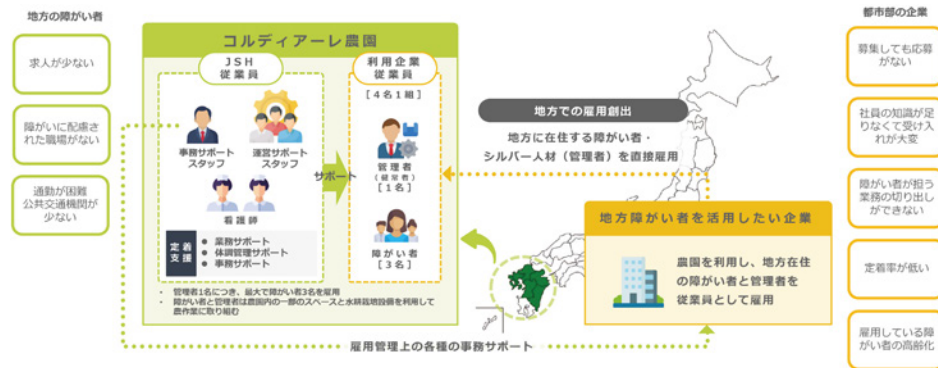
a) 障がい者雇用支援事業

障がい者雇用支援事業は、自社で開設した農園を企業に貸し出すとともに、農園で就労する障がい者及び管理者（シルバー人材）を紹介するサービスである。利用企業は、同サービスを利用することで安定的な障がい者雇用を実現できるほか、障がい者雇用にかかる工数の削減が可能となる。障がい者にとっては就労することで経済的自立が可能となるほか、能力や適性に応じた働き方を通じて生き生きとした生活を過ごすことができるといったメリットがある。2025 年 3 月末の農園数は 21 農園で利用企業数は 203 社、1,432 人の障がい者雇用を創出している。

JSH | 2025 年 8 月 15 日 (金)
150A 東証グロース市場 | https://www.jsh-japan.jp/ir/

会社概要

サービス概要



出所：決算説明資料より掲載

農園は貸店舗や倉庫等の居抜き物件を活用した屋内型が基本で、冷暖房設備やバリアフリー設備を完備し車椅子にも対応した送迎サポート（自宅付近まで送迎等）を行うなど、障がい者が働きやすい環境を整備している。また、看護師（障がい者 50 人当たり 1 人程度）や運営・事務スタッフなど合わせて 10 人以上の従業員が農園に常駐しており（競合先は数人）、就労する障がい者の障がい特性を把握し、特性に応じた「定着支援サポート」を提供していることが特徴であり強みとなっている。

同社は在宅医療事業で培った精神科領域の知見を生かして、ストレス緩和のための救護室や相談対応スペースの設置、婦人科系疾患への対応なども行っている。こうした取り組みにより障がい者の職場定着率（就職 1 年後）は精神障がい者の場合、76% と民間企業の平均値を 27 ポイント上回っており、利用企業からの高い評価並びにリピート受注につながっている。実際、直近 12 ヶ月間の平均解約率※は 0.32%（2025 年 3 月時点）と低水準で推移している。

※ 解約率 = 直近 12 ヶ月の解約による MRR（月次経常収益）減少額の合計値 ÷ 13 ヶ月前から前月の MRR の合計値で算出。

農園に就労する障がい者は、精神障がい者が約 5 割で残りを身体障がいと知的障がいで二分している。栽培品目はリーフレタスが中心で、収穫物については同社が買い取り、地場のスーパーや自社で運営する EC サイト「リロカルマーケット（旧 地場くる）」で、ほぼ仕入原価に近い水準で販売しているほか、利用企業が社員食堂等で活用したり、子ども食堂や児童養護施設へ寄付したりしている。

同事業のビジネスモデルとしては、障がい者就労が可能な農園（30 ～ 150 名程度）を開設し、水耕栽培設備を構築、障がい者 3 人（1 区画 1 人）+ 管理者 1 人（主にシルバー人材）を 1 チームとして、利用企業からスポット売上となる人材紹介料（4 人で約 200 万円）、月額で継続的に発生するリカーリング売上を徴収している。リカーリング売上は障がい者 1 人当たりの定着支援サポート料 13 万円、農園利用料 1.5 万円、水耕栽培設備レンタル料 1.5 万円の合計 16 万円※となる。同事業の売上高の約 9 割がリカーリング売上で占められることから、安定性の高いビジネスモデルとなっている。

※ 2025 年 4 月以降、物価上昇を受けて農園利用料と水耕栽培設備レンタル料で各 5 千円の値上げを実施した。新規契約企業のほか、既存顧客も契約更新時に順次、新料金体系が適用されることになる。なお、関東地域など地代家賃の高い拠点については、月額 16 万円を超える農園もある（利益率に影響が出ないように設定）。

JSH | 2025 年 8 月 15 日 (金)
 150A 東証グロース市場 | https://www.jsh-japan.jp/ir/

会社概要

農園を活用した障がい者雇用支援で最大手のエスプール<2471>は栽培設備を利用企業に販売しているほか、就労者の欠員が生じた場合に補充人員の紹介料を徴収しているが、同社は栽培設備をレンタルで提供し、補充人員についても紹介料を不要としている点が大きく異なる。月額利用料金はほぼ同水準と見られるため、トータルで見れば同社のサービスのほうが割安で利用できることになる。また、補充人員の紹介料を不要とすることで、同社にとっては障がい者の定着化に向けたサポートの充実というインセンティブが高くなり、障がい者にとっても安心して就労できる職場環境になっていると考えられる。

そのほか、同社は農園を九州圏など地方で展開しているのに対して、エスプールは首都圏や大阪、愛知など大都市圏で展開している。エスプールでは、利用企業の担当者が定期的に農園を訪問し就労状況等を確認する必要があるため本社に近い場所で農園を展開しているが、同社のサービスでは企業の担当者が農園に足を運ぶ必要がないため、全国の企業が顧客対象となる。

同社が地方で農園を展開する最大の目的は、地方における障がい者の求人数が少なく、就労率が大都市圏と比較して低水準にとどまっているという課題を解決することにある。同社の調べでは、障がい者の就労率は東京都で79%に達しているのに対して、九州では11～16%と極めて低い水準にとどまっており、他の地方エリアでも同様の傾向にある。地方では企業の障がい者法定雇用率の達成割合が高く、障がい者の求人数が少ないことが要因だ。実際、2024年の一般企業の法定雇用率達成割合は全国平均の46.0%に対して、都道府県別では東京都が30.5%と最も低く、地方は総じて50%を上回る水準となっている。このため、障がい者雇用ニーズのある都市部の企業に対して、地方の障がい者を紹介する同社のサービスは理に適っていると言え、障がい者雇用の地域間格差を解消するソリューションとして今後も成長していくものと期待される。

地方在住障がい者の就労機会の格差

報道される情報	【法律】法定雇用率は2.5%（民間企業・2024年時点） - 従業員数40人以上の企業から義務が発生（達成企業の割合が発表され、評価の対象となる）
内在する性質	- この義務は日本全国一律（地方では10人以上、都市部では100人以上の企業から義務、などの明細はない） 【現実】しかし、日本は大企業が都市部に集中している
規定の裏面	・従業員数40人以上の一定規模以上の企業がその地域にどれだけ存在しているかで、その地域の「障がい者雇用の機会」が決まる面がある
社会課題	・地方において、能力に関係なく、障がい者の就労機会に大きな格差が存在している状態

出所：中期事業ターゲットに関する説明資料より掲載



会社概要

なお、地方農園は 40 ～ 100 百万円（1 区画当たり約 100 万円）で地代家賃も都市部と比較して低水準だが、現場の常駐スタッフを同業他社と比べて多く配置しているため、人件費を含めた固定費はやや高くなる。それでも同事業の売上総利益率は 40% 台の水準を維持しているようだ。利用企業に紹介する障がい者については、各地域の就労支援施設からの紹介や、ポスティング・折込チラシ広告などで募集、登録後に適正を確認するための体験作業を農園で行い、その後本人の就労意思を確認してから企業に紹介するといった流れとなる。今後は在宅医療事業のネットワークを活用し、拠点ごとに連携する医療機関を通じて就労希望の障がい者を獲得していくことも考えており、競合他社にはない強みとなる。

b) 観光物産事業ほか

観光物産事業では主に旅行代理店事業と民泊事業を長崎県の五島事業所で行っており、主に五島市在住者の旅行需要や五島市への旅行需要などを取り込んでいる。今後は五島エリア以外にも観光事業を拡大していくことを視野に入れている。また、物販事業として EC サイト「リロカルマーケット」を運営しており、主に九州エリアの特産品を中心に販売している。

(2) 在宅医療事業

在宅医療事業では、精神疾患を抱える人を主たる対象者として同社の看護師職員等による訪問看護サービスのほか、精神科医療機関に対する各種コンサルティングサービスを提供している。訪問看護サービスとは、疾病または負傷により居宅にて継続して療養を受ける状態にある者に対して、看護師等が訪問して行う療養上の世話または必要な診療の補助のことで、訪問介護とは異なる（医療行為の有無）。特に同社は精神疾患者を対象とする訪問看護に特化していること、また精神科医療機関に対して訪問診療のコンサルティングサービス※を提供することで、これら医療機関から訪問看護を必要とする利用者を安定的に獲得できる Win-Win の関係を構築している。

※ 複雑な訪問診療制度や診療報酬体系等を医師に対して解説するとともに、訪問診療を実施する患者に対して同社の訪問看護サービスを活用してもらうなどの提案を行っている。

訪問看護は平均で月 4 ～ 12 回、1 回 30 分以上で、1 回の訪問による売上高は 9,250 円程度（30 分）となる。精神科医療では、完治しにくい慢性疾患が多いことや、入退院を繰り返す患者が多いこと（退院後は再度訪問サービスの利用を再開）から、利用期間も数年単位と比較的長くなる傾向にあり、安定性の高い収益構造となっている。医療保険が適用されるため、売上高は国民健康保険団体連合や社会保険診療報酬支払基金等からの診療報酬及び利用者本人からの診療報酬（自己負担分）となり、事業売上総利益率は 40% 程度となっている。

2025 年 3 月末時点における事業拠点数は、訪問診療を支援している医療機関の周辺を中心に全国で 22 拠点を展開している。また、常勤換算看護師数は 126 人でサービス利用者数は 2,037 人、1 利用者当たり月間訪問件数は 6.26 回となっている。

業績動向

2025 年 3 月期は在宅医療事業が苦戦するも 地方創生事業の高成長続く

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で 3,967 百万円、営業利益で 176 百万円、経常利益で 185 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 144 百万円となり、いずれも 2025 年 2 月に発表した会社計画値を下回って着地した。主力の地方創生事業は 2 ケタ増収増益とおおむね計画どおりに伸張したが、在宅医療事業の収益が酷暑等による離職率の悪化に伴う労務費増や売上の下振れにより計画を下回ったことが要因だ。なお、単体業績は売上高で前期比 14.0% 増の 3,968 百万円と 2 ケタ増収が続いたものの、人件費や広告宣伝費等を中心に販管費が同 21.1% 増と膨らんだことで、営業利益は同 10.9% 減の 185 百万円と減益に転じた。

2025 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	24/3 期		会社計画※	25/3 期				
	実績 (単体)	売上比		実績 (連結)	売上比	計画比	実績 (単体)	前期比
売上高	3,482	-	4,111	3,967	-	-3.5%	3,968	14.0%
売上総利益	1,252	36.0%	-	1,449	36.5%	-	1,450	15.8%
販管費	1,044	30.0%	-	1,273	32.1%	-	1,264	21.1%
営業利益	208	6.0%	248	176	4.4%	-29.1%	185	-10.9%
経常利益	194	5.6%	246	185	4.7%	-24.8%	194	-0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	145	4.2%	182	144	3.6%	-21.2%	153	5.5%

※ 会社計画は 2025 年 2 月発表値

注：前期比は 25/3 期単体実績との比較

出所：決算短信等よりフィスコ作成

(1) 地方創生事業

地方創生事業の売上高は前期比 20.3% 増の 2,508 百万円、セグメント利益は同 19.8% 増の 555 百万円と 2 ケタ増収増益が続いた。同事業に含めていた九州エリアの在宅医療サービス（前期売上高 113 百万円）を当期より在宅医療事業に移管しており、同影響を除いた増収率は 27.2% 増となる。このうち、主力の障がい者雇用支援サービスの売上高は同 29.1% 増の 2,441 百万円となった。利益率は前期の 22.2% から 22.1% と若干低下したが、農園の新規開設に伴い減価償却費が前期の 94 百万円から 138 百万円に増加したため、EBITDA（償却費控除前利益）マージンでは 26.8% から 27.6% と上昇傾向が続いた。会社計画比では売上高で 1.4% 減、セグメント利益で 1.5% 減と若干未達となったが、第 4 四半期に申し込みが集中したのに対して、人材紹介が間に合わなかったことが要因だ。

JSH | 2025 年 8 月 15 日 (金)
150A 東証グロース市場 | https://www.jsh-japan.jp/ir/

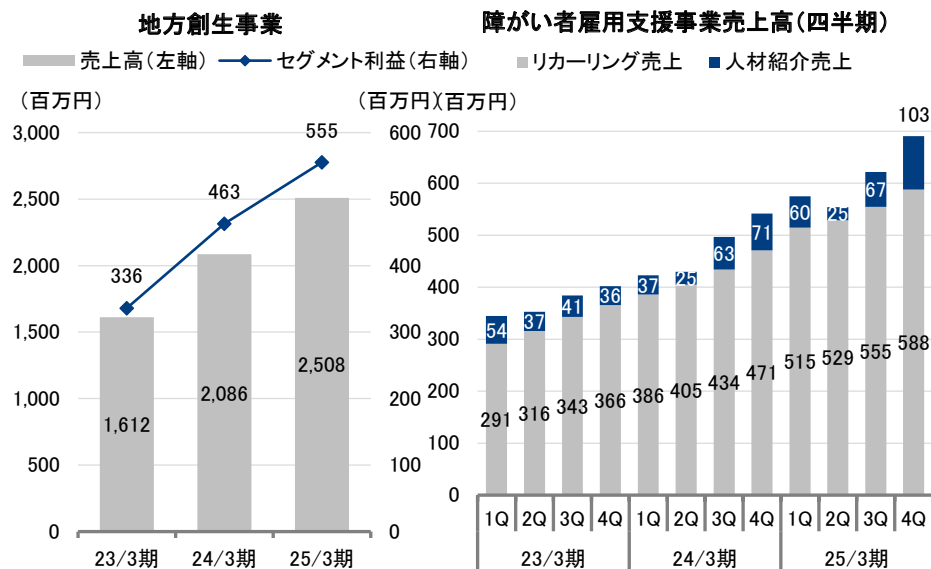
業績動向

障がい者雇用支援サービスは、新規に 4 農園を開設し 21 農園となった。総区画数 1,753 区画に対して障がい者受入数は前期末比 23.8% 増の 1,432 人と順調に拡大し、稼働率（受入数÷総区画数）も 81.7% と高水準で推移した。従来は九州エリアで農園を開設してきたが、2024 年 12 月に札幌、2025 年 1 月に岡山にそれぞれ初めて出店するなど事業エリアを拡大し、地方の障がい者就労需要に対応した。KPI とする ARR^{※1} は 2025 年 3 月時点で前年同期比 25.1% 増の 2,589 百万円となった。ARR の構成要素を分解すると、12 ヶ月平均解約率^{※2} は 0.32%（前年同期は 0.08%）と若干上昇したものの、利用企業数が同 18.0% 増の 203 社、ARPA^{※3} が同 6.0% 増の 1,063 千円といずれも増加基調が続き、増収要因となった。四半期ベースのリカーリング売上の推移でも、第 4 四半期は前年同期比 27.8% 増の 588 百万円と右肩上がりに伸張した。

※1 ARR（Annual Recurring Revenue：年間経常収益）＝MRR×12 ヶ月。MRR（Monthly Recurring Revenue）は契約金額ベースの月間リカーリング売上。

※2 直近 12 ヶ月の解約による MRR 減少額の合計値÷13 ヶ月前から前月の MRR の合計値で計算。

※3 ARPA（Average Revenue per Account）は 1 利用企業当たりの MRR。



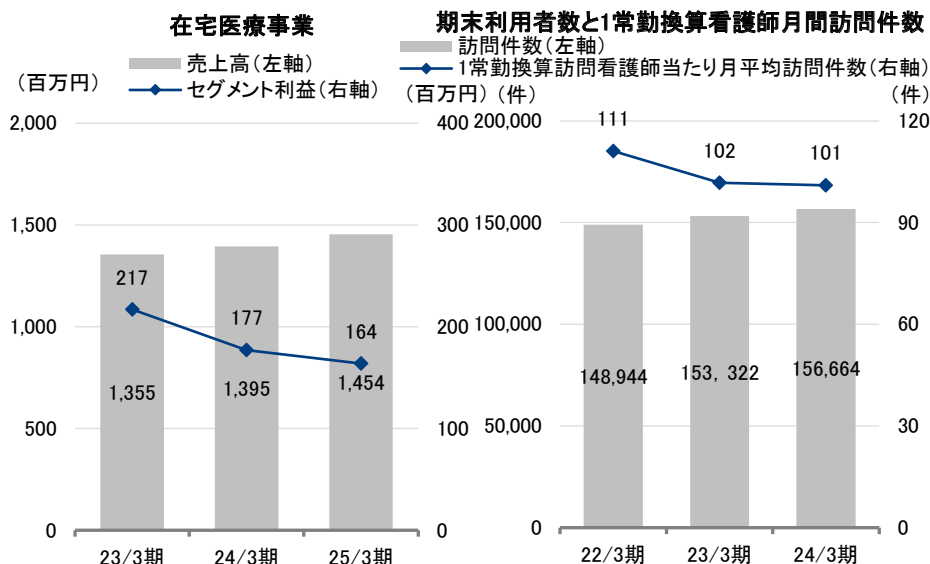
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 在宅医療事業

在宅医療事業の売上高は前期比 4.2% 増の 1,454 百万円、セグメント利益は同 7.7% 減の 164 百万円となり、計画比では売上高で 7.8% 減、セグメント利益で 33.5% 減となった。期末時点の訪問看護ステーション等の拠点数は 22 拠点と前期末比で 5 拠点増加し（東京都、岡山県で各 1 拠点新設、残り 3 拠点は九州エリアの事業移管による）、訪問看護サービスの利用者数は同 4.9% 増の 2,037 人となったものの、九州を除く既存エリアでは同 2.8% 減の 1,888 人と若干減少した。酷暑等により看護師の離職率が悪化した影響で新規利用者の獲得が遅延したほか、入院等によるサービス離脱者数の増加が要因だ。このため、総訪問件数は前期比 2.2% 増の 156,664 件となったが、九州を除く既存エリアでは同 5.6% 減の 144,665 件と減少に転じた。1 常勤換算看護師当たりの月平均訪問件数も前期の 102 件から 101 件に減少するなど稼働率も低下し、収益悪化の一因となった。期末の常勤換算看護師数は 126 人と前期末比で 9 人増加したが、九州を除く既存エリアでは同 3 人減の 114 人となった。

JSH | 2025 年 8 月 15 日 (金)
150A 東証グロス市場 | <https://www.jsh-japan.jp/ir/>

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

積極投資で財務体質は一時的に悪化するが、 2028 年 3 月期以降改善へ

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の連結財務状況は、資産合計が単体ベースの前期末と比較して 442 百万円増加の 2,982 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では売掛金及び契約資産が 33 百万円増加した一方で、設備投資の増加（前期比 650 百万円増の 793 百万円）に伴い現金及び預金が 386 百万円減少した。固定資産は新規農園の開設等により有形固定資産が 657 百万円、差入保証金が 42 百万円それぞれ増加したほか、ショウタイム 24 にかかるのれんを 46 百万円計上した（のれんは 5 年均等償却）。

負債合計は前期末比 239 百万円増加の 944 百万円となった。設備投資資金等により有利子負債が 213 百万円増加したことが主因だ。純資産合計は同 203 百万円増加の 2,038 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金のマイナスが 432 百万円から 287 百万円に縮小したほか、株式発行により資本金及び資本剰余金が 29 百万円それぞれ増加した。

経営の安全性指標である自己資本比率は前期末比 3.9 ポイント低下の 68.3% となり、有利子負債比率は逆に 10.0 ポイント上昇の 14.2% となった。有利子負債の増加により財務体質はやや悪化したものの、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は 520 百万円のプラスとなっており、自己資本比率も 60% 以上の水準であることから、財務の健全性は維持しているものと判断される。同社は 2026 年 3 月期も積極投資を行う方針を打ち出している。このため、当面は安全性指標の悪化が続く可能性が高いが、2028 年 3 月期以降は先行投資の効果が顕在化し、利益が成長フェーズに移行することで財務体質も改善に向かうものと予想される。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	増減
流動資産	1,082	1,258	1,769	1,449	-320
（現金及び預金）	675	803	1,196	810	-386
（売掛金及び契約資産）	349	404	508	542	33
固定資産	487	734	769	1,533	763
資産合計	1,570	1,993	2,539	2,982	442
流動負債	671	404	529	657	128
固定負債	235	255	175	286	110
負債合計	907	660	705	944	239
（有利子負債）	552	189	77	290	213
純資産合計	663	1,332	1,834	2,038	203
（安全性）					
自己資本比率	42.2%	66.9%	72.2%	68.3%	-3.9pp
有利子負債比率	83.4%	14.3%	4.2%	14.2%	10.0pp
（収益性）					
ROA	6.7%	9.0%	8.6%	6.2%	-2.4pp
ROE	16.3%	18.8%	9.2%	7.1%	-2.1pp
売上高営業利益率	3.8%	5.5%	6.0%	4.4%	-1.5pp

注：25/3 期より連結数値。ROA、ROE は連結初年度のため期末総資産、自己資本で算出
出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

今後の見通し

2028 年 3 月期に売上高 80 ～ 85 億円、 営業利益率 10% 程度を目指す

1. 中期事業ターゲット

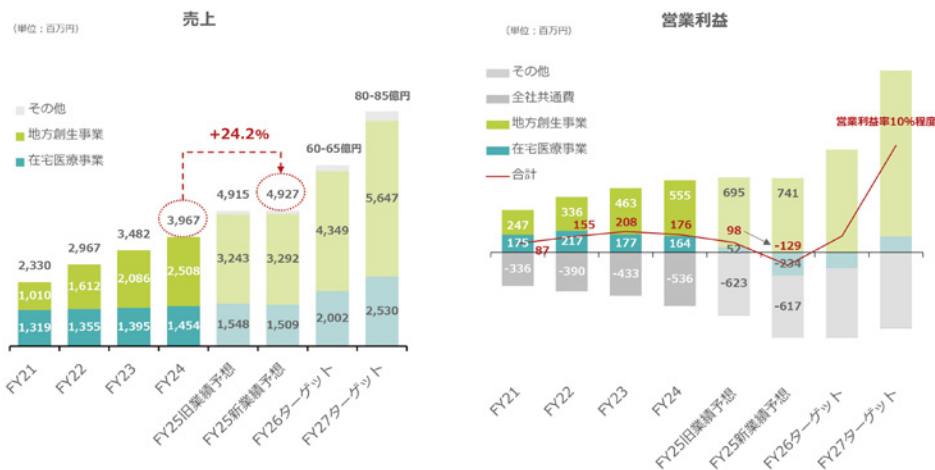
同社は今後の経営戦略として、短期的な利益増を追うのではなく、積極投資により長期的なキャッシュ・フローの最大化を目指すことを骨子とした中期事業ターゲットを 2025 年 7 月に発表した。地方創生事業、在宅医療事業における新規出店や人材採用を積極化し、中期事業計画 1 年目（2026 年 3 月期）と 2 年目（2027 年 3 月期）の利益を下げさせても 3 年目（2028 年 3 月期）の利益を最大化する方針だ。

今後 3 年間の業績見通しは、売上高で年率 20% 台の成長を続け 2028 年 3 月期に 80 ～ 85 億円を目指す。営業利益ベースでは 2026 年 3 月期に損失に転落、2027 年 3 月期は黒字転換するものの 1 億円強と低水準にとどまり、2028 年 3 月期に営業利益率で 10% 程度を目指す。障がい者雇用支援サービスや在宅医療サービスの需要が引き続き拡大する見通しであることに変わりなく、サービスを安定的かつ高品質に提供するための人材を含めたインフラをいかに強化・拡大できるかが目標達成のカギを握ると弊社では見ている。

JSH | 2025 年 8 月 15 日 (金)
 150A 東証グロース市場 | https://www.jsh-japan.jp/ir/

今後の見通し

中期事業ターゲット

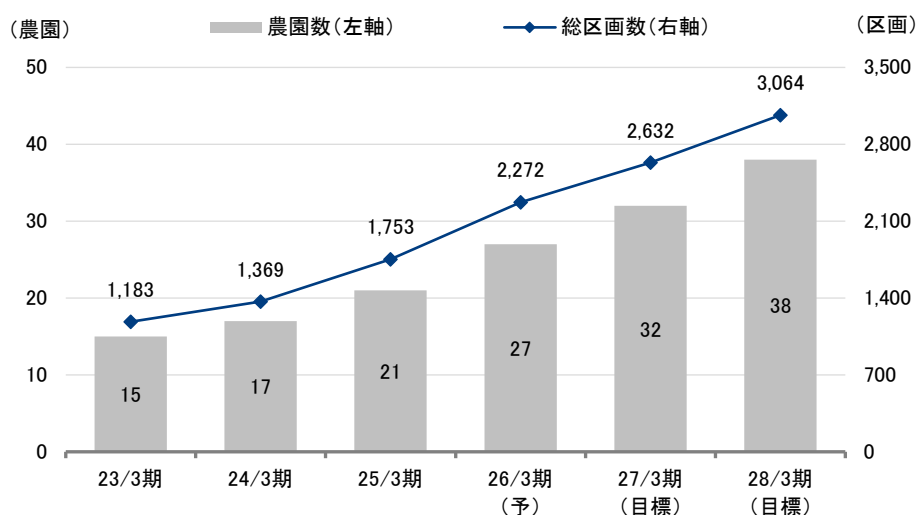


出所：中期事業ターゲットに関する説明資料より掲載

(1) 地方創生事業

地方創生事業の売上高は 2028 年 3 月期で 5,647 百万円と年率 31.1% 成長を目指している。農園の新規開設は年 5 ～ 6 農園のペースで進め、前期末の 21 農園から 38 園まで拡大する。従来は、九州エリアを中心に地方での開設を進めてきたが、今後は在宅医療事業とのシナジーを創出しやすい大都市圏にも展開する計画である。実際、2025 年 11 月に東京都青梅市、2026 年 1 月に東京都足立区、大阪府八尾市で農園を開設することが決まっている。

農園数と農園の総区画数



出所：中期事業ターゲットに関する説明資料よりフィスコ作成

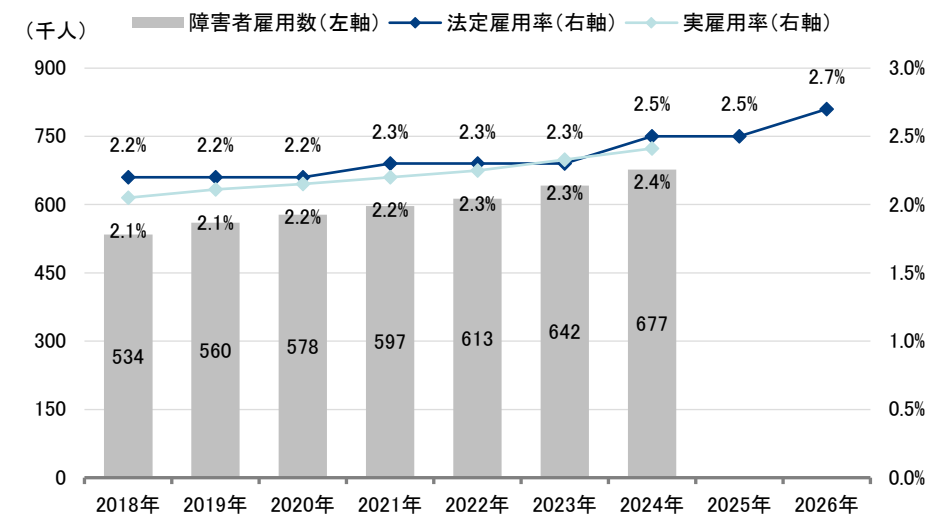
JSH | 2025 年 8 月 15 日 (金)
150A 東証グロース市場 | <https://www.jsh-japan.jp/ir/>

今後の見通し

障がい者の就労能力に該当する農園の総区画数は前期末の 1,753 区画から 2028 年 3 月期末は 3,064 区画と、年率 20.5% 成長となる。売上成長率との乖離は、現在 80% 台の稼働率を 100% 近くに引き上げることを前提としているためだ。ただ、各農園の稼働状況次第では需要が見込めるエリアで農園を追加開設する可能性も考えられる。

障がい者雇用にたいする企業側の需要については、依然旺盛な状況が続くと見られる。厚生労働省が毎年発表している障害者雇用状況の調査結果によると、2024 年 6 月時点の民間企業の障がい者雇用率は 2.41% と前期比で 0.08 ポイント上昇したものの、法定雇用率の 2.5% に届いておらず、法定効用率達成企業の割合も 46.0% と半分にも満たない。さらには 2026 年 7 月より法定雇用率が 2.7% に引き上げられることも需要面で追い風となる。2.4% の雇用率を 2.7% に引き上げるためには、約 8 万人の障がい者雇用を創出する必要があるためだ。加えて現在、民間企業に就労している障がい者 67.7 万人のうち、54% は身体障がい者で、そのうち 55 歳以上の占める比率が半分近くに達しており、今後 10 年で 10 万人超の退職が見込まれることも旺盛な需要が続く要因となる。こうしたなか、在宅医療事業で培った訪問看護サービスの知見を生かし、障がい者にとって充実したサポート体制を整備している同社サービスの成長余地は大きいと弊社では見ている。

民間企業における法定雇用率達成状況

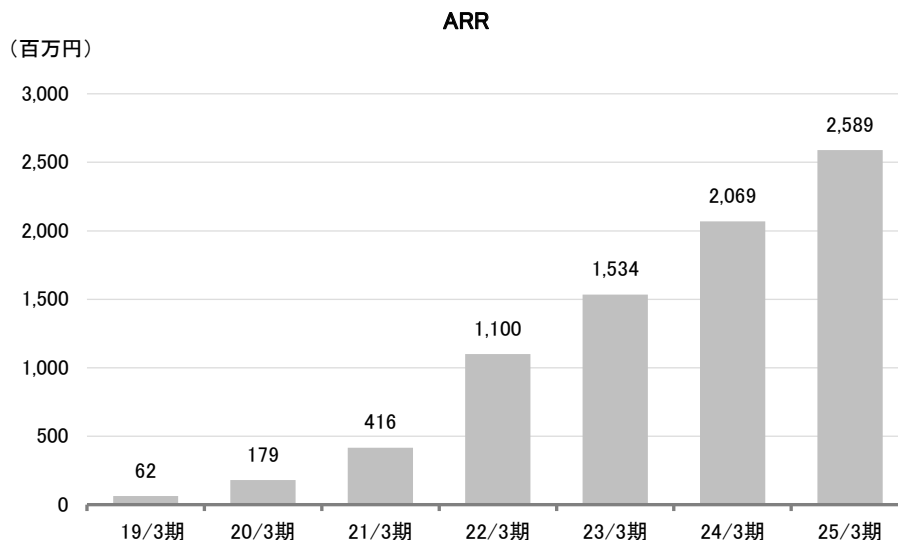


出所：厚生労働省「令和 6 年 障害者雇用状況の集計結果」よりフィスコ作成

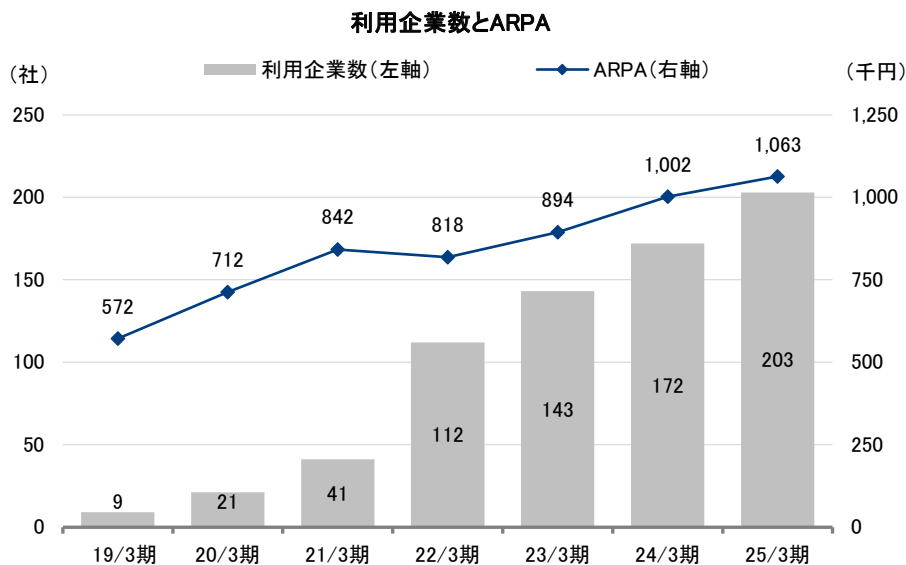
なお、持続的な成長を図るためには継続収入となる ARR（リカーリング売上）の拡大が必要で、その構成要素となる新規利用企業数の拡大と ARPA（1 社当たり MRR）の向上に取り組む。新規利用企業に関しては、営業体制の拡充や各種マーケティング施策を強化することで獲得していく方針だ。一方、ARPA に関しては、顧客満足度の向上による追加オーダーの獲得に加えて、値上げについても 2026 年 3 月期より徐々に実施している。具体的は、新規契約企業に関して月額利用料を約 15 万円から約 16 万円に改定したほか、既存顧客に関しても契約更新時に同様の値上げを実施する。また、地代家賃が地方と比べて高い大都市圏の農園に関しては、利益率に影響を与えない程度に月額利用料を設定する予定だ。障がい者の獲得については、地域の福祉施設や就労支援施設からの紹介のほか、在宅医療事業のネットワークも活用する。

JSH | 2025 年 8 月 15 日 (金)
150A 東証グロース市場 | <https://www.jsh-japan.jp/ir/>

今後の見通し



出所：中期事業ターゲットに関する説明資料よりフィスコ作成



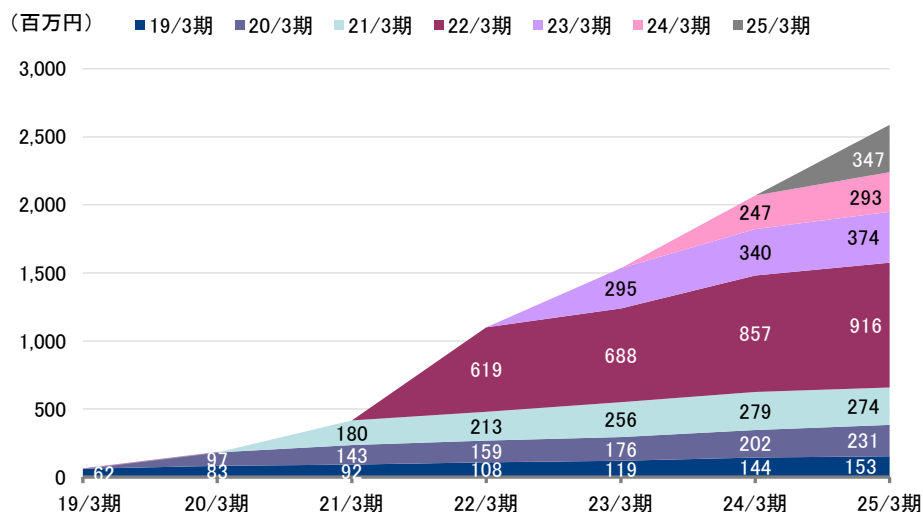
※ ARPA (Average Revenue per Account)：1 利用企業当たりの月間リカーリング売上

出所：中期事業ターゲットに関する説明資料よりフィスコ作成

2019 年 3 月期以降の顧客獲得時期別 ARR は毎年増加しており、顧客満足度の高さがうかがえる。実際、区画を追加した企業は 2025 年 3 月末時点で累計利用企業 217 社のうち 84 社（予約含む）あり、全体の約 4 割を占める。

今後の見通し

顧客獲得時期別ARR推移



※ ARR (Annual Recurring Revenue) は月次のリカーリング売上を 12 倍した数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 在宅医療事業

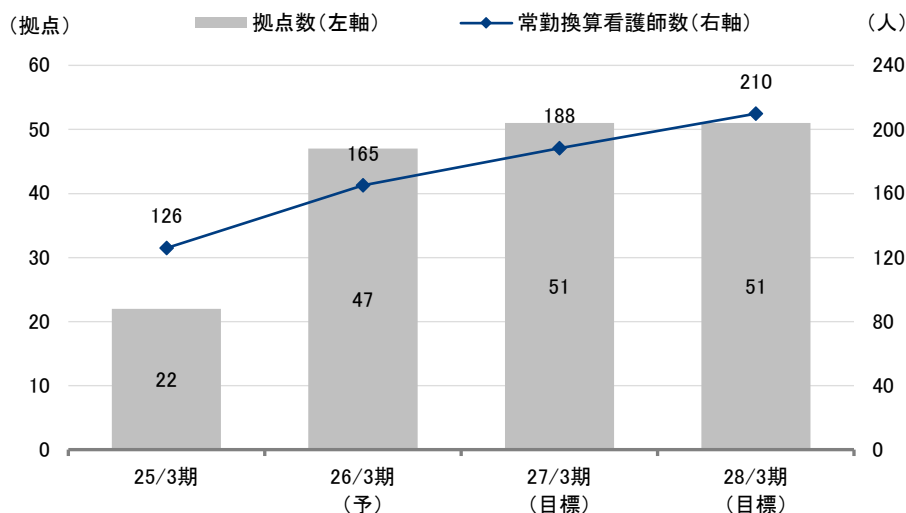
在宅医療事業の売上高は 2028 年 3 月期で 2,530 百万円と年率 20.3% 成長を目指している。1 年目の 2026 年 3 月期は 3.8% 増と微増収にとどまるが、訪問看護ステーション等の拠点数を前期末の 22 拠点から 47 拠点と一気に 2 倍強に拡大する予定で、2027 年 3 月期以降に売上成長が加速する計画である。利益面では、先行投資負担により 2027 年 3 月期まで損失を計上するが、2028 年 3 月期以降は黒字基調に転じる見通しだ。

常勤換算看護師数は前期末の 126 人から 2028 年 3 月期末は 210 人と 1.67 倍に拡大する。1 拠点当たり常勤換算看護師数では前期末の 5.7 人に対して、2026 年 3 月期末は新拠点の増加により 3.5 人まで低下するが、2028 年 3 月期末には 4.1 人まで回復する。訪問件数当たりの売上単価は診療報酬制度（2 年に 1 回改訂）によって決まるため、計画のなかでは横ばいを前提としており、訪問看護師数の増加と稼働率の上昇が 2028 年 3 月期の収益改善要因となる。ただ、売上単価は国の医療政策によって決められるため、自助努力による収益性の改善余地は限定的と見られる。このため、同社は在宅医療事業については、成長ドライバーである障がい者雇用支援サービスをより強化し、成長を促進させる役割を果たす事業と位置付けている。

JSH | 2025 年 8 月 15 日 (金)
150A 東証グロース市場 | <https://www.jsh-japan.jp/ir/>

今後の見通し

拠点数と常勤換算看護師数



出所：中期事業ターゲットに関する説明資料よりフィスコ作成

積極投資への方針転換により 2026 年 3 月期業績は期初計画を下方修正

2. 2026 年 3 月期業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 24.2% 増の 4,927 百万円、営業損失で 129 百万円（前期は 176 百万円の利益）、経常損失で 138 百万円（同 185 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失で 194 百万円（同 144 百万円の利益）と 5 期ぶりに損失を計上する見通しだ。既述のとおり、中長期視点での成長に向けて、2026 年 3 月期は積極出店による成長基盤の構築に取り組む方針に変更したことで、期初計画に対して各利益を下方修正した。

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期				
	実績	売上比	期初計画	修正計画※	売上比	前期比	計画比
売上高	3,967	-	4,915	4,927	-	959	12
営業利益	176	4.4%	98	-129	-2.6%	-305	-227
経常利益	185	4.7%	88	-138	-2.8%	-323	-226
親会社株主に帰属する 当期純利益	144	3.6%	20	-194	-3.9%	-338	-214
1 株当たり当期利益 (円)	25.67		3.58	-34.33			

※ 2025 年 7 月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	24/3 期 実績	25/3 期 実績	26/3 期		
			期初計画	修正計画	前期比
地方創生事業	2,086	2,508	3,243	3,292	31.2%
在宅医療事業	1,395	1,454	1,548	1,509	3.8%
その他	-	4	124	126	-
合計	3,482	3,967	4,915	4,927	24.2%

出所：決算短信、中期事業ターゲットに関する説明資料よりフィスコ作成

セグメント別利益

(単位：百万円)

	24/3 期 実績	25/3 期 実績	26/3 期		
			期初計画	修正計画	前期比
地方創生事業	463	555	695	741	33.5%
在宅医療事業	177	164	52	-234	-
その他	-	1	-26	-19	-
調整額	-433	-545	-623	-617	-
合計	208	176	98	-129	-

出所：決算短信、中期事業ターゲットに関する説明資料よりフィスコ作成

(1) 地方創生事業

地方創生事業は売上高で前期比 31.2% 増の 3,292 百万円、セグメント利益で同 33.5% 増の 741 百万円と期初計画（売上高 3,243 百万円、セグメント利益 695 百万円）から若干上方修正した。大都市圏での障がい者雇用の需要を取り込むべく関東エリアにも新たに進出することにし、農園数を前期末比 6 農園増加の 27 農園と期初計画から 2 農園上積みした。6 農園の開設地や時期も既に決定している。総区画数は前期末比 29.6% 増の 2,272 区画（期初計画比 174 区画増）、障がい者受入数は同 27.9% 増の 1,831 人（同 28 人増）、受入純増数で同 45.5% 増の 400 人（同 29 人増）を見込んでいる。利益率の高い人材紹介料が伸びることで利益率も上昇する見通しだ。

なお、観光物産事業についても売上規模は 2025 年 3 月期で 67 百万円と小さいものの、強化する方針だ。観光事業では長崎県五島市を対象とした民泊や旅行代理店事業のエリアを拡大する。また、特産品の EC サイトについても 2025 年 5 月に「地場くる」から「リロカルマーケット」にリブランディングし、取り扱い特産品の拡充や機能強化による利便性向上を図っており流通額の拡大を目指す。

(2) 在宅医療事業

在宅医療事業は売上高で前期比 3.8% 増の 1,509 百万円、セグメント損失で 234 百万円（前期は 164 百万円の利益）と期初計画（売上高 1,548 百万円、セグメント利益 52 百万円）から下方修正した。既述のとおり、訪問看護ステーションの出店を加速し、展開地域を拡大することで地方創生事業とのさらなる連携強化に取り組む方針だ。前期比で 4 億円弱の減益となるが、大半は新規出店に伴う訪問看護師の採用費や人件費、地代家賃の増加などによるものだ。

今後の見通し

事業拠点数は前期末比 25 拠点増の 47 拠点（期初計画比 17 拠点増）を計画している。2025 年 7 月時点で 27 拠点（東京都 14 拠点、埼玉県 3 拠点、千葉県 1 拠点、大阪府 3 拠点、北海道、岡山県、宮崎県、大分県、佐賀県、熊本県各 1 拠点）となっており、残り 20 拠点を今期中に出店する予定だ。常勤換算看護師数は拠点数の拡大に伴い、前期末比 39 人増の 165 人と大幅増を計画している。看護師の採用は引き続き人材紹介会社との連携を強化しつつ、看護師採用専門サイトを通じた募集や社内紹介制度を積極的に活用していく。また、定着率向上のための取り組みとして、職場環境の改善や保有資格・成果等に応じた処遇の見直しを行っていく。

看護師数を増員するにもかかわらず、売上計画を若干引き下げたのは 1 常勤換算看護師当たりの月訪問件数を期初計画の 100 件から 90 件（前期実績 101 件）に引き下げたためだ。新規事業拠点では利用者の獲得に一定程度の時間を要するため、この結果、通期の訪問件数は前期比約 13% 増の 163 千件（期初計画比 4 千件減）を見込む。

(3) その他

その他の売上高として 126 百万円（前期実績 4 百万円）、セグメント損失 19 百万円（同 1 百万円の利益）を計画している。前第 4 四半期に子会社化したショウタイム 24 が通年で寄与することで増収となるものの、利益面での貢献はまだ先となる見通しだ。

株主還元方針

当面は内部留保の充実を優先し無配を継続

同社は株主還元を、経営の重要課題の 1 つと位置付けているが、2025 年 3 月期末時点で利益剰余金が 287 百万円のマイナスとなっており、当面は内部留保の充実が企業価値の向上を図るために必要との判断から無配を継続する方針だ。中期事業ターゲットの業績目標を達成すれば、2028 年 3 月期には利益剰余金もプラスに転じる見通しだが、配当開始時期については、業績や財務状況、資金需要等を総合的に判断して決定する方針である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp