

スマホ向け

2027年3月期第1四半期

決算説明資料抜粋

株式会社JSH
(東証グロース：150A)

2026年8月13日

自己株式取得と 配当予想について

自己株式取得と配当予想について

下記内容で自己株式取得と配当予想について決定。キャッシュフローは問題なく、エクイティ調達の実施は現時点では考えていない。当社7月末での現預金残高は1,183百万円、自己資本比率は47%という水準であり、中計期間の投資CF（25-30億円程度想定）は営業CFと銀行借入で補える想定

1

取得し得る株式総数

1,000,000株（上限）

株式の取得価額の総額

500,000,000円（上限）

2

当期（FY26：2027年3月期）の

配当予想：**期末3円00銭**

配当性向、累進配当等については現時点では未定

**【7月開示済み再掲】
第11期連結業績予想
修正と中期事業計画**

【7月開示済み再掲】

中期事業計画の数値ハイライト

FY26 (今期)

- ・ 在宅・地方・IoT
全セグメント成長
- ・ 在宅、地方のコスト見直し

売上

64億円

営業利益

3.9億円

FY27 (来期)

- ・ 地方創生事業売上50億
- ・ IoT黒字化

売上

84億円

営業利益

7.8億円

FY28 (再来期)

- ・ IoT利益貢献
- ・ 全社営業利益率10%超

売上

100億円超

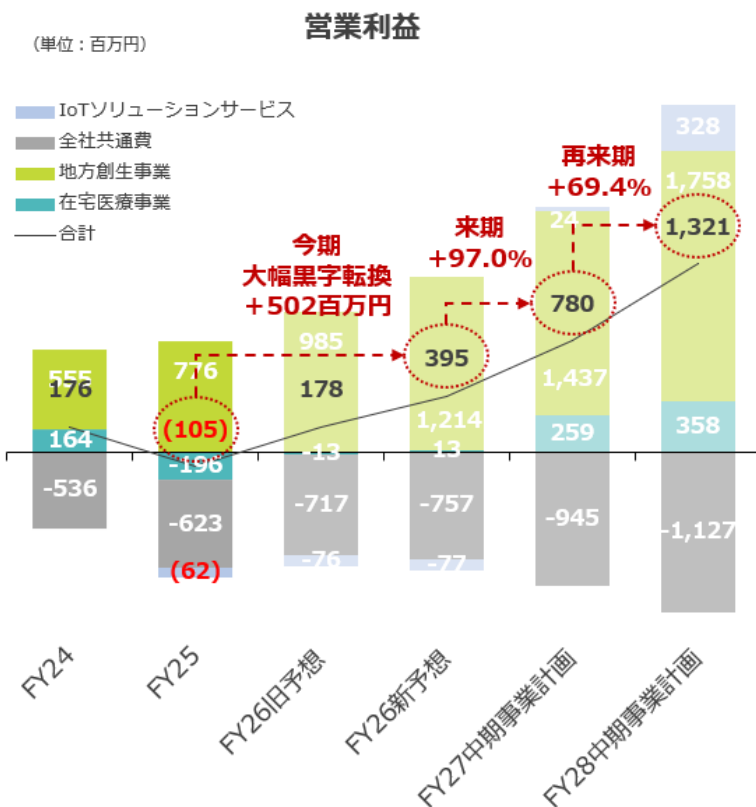
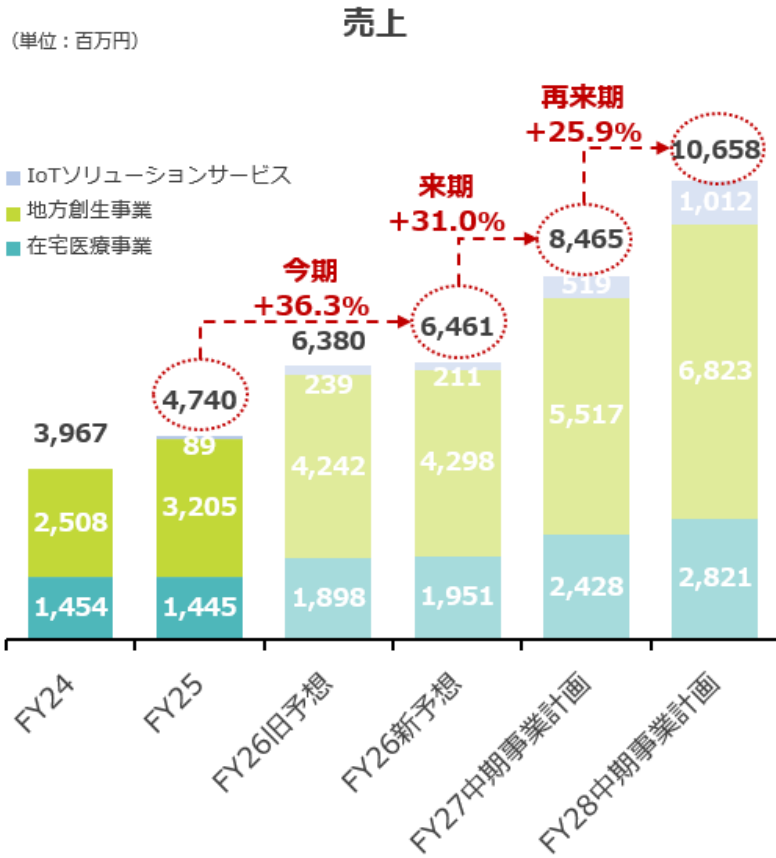
営業利益

13億円超

【7月開示済み再掲】

中期事業計画の数値ハイライト

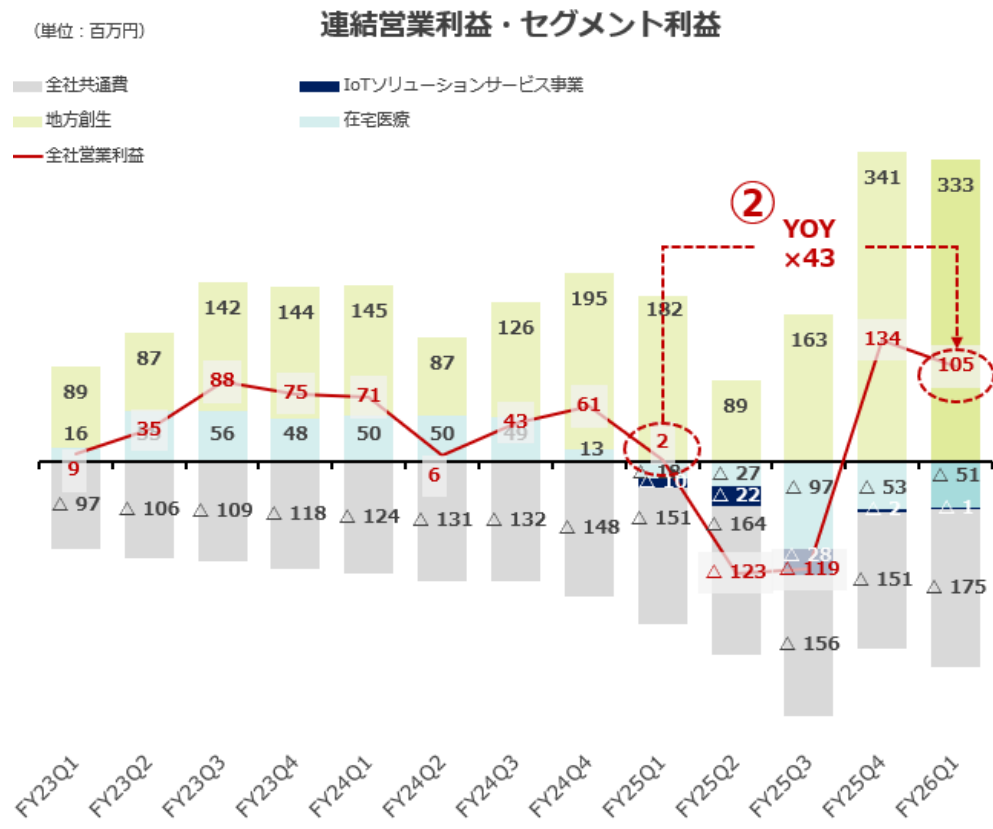
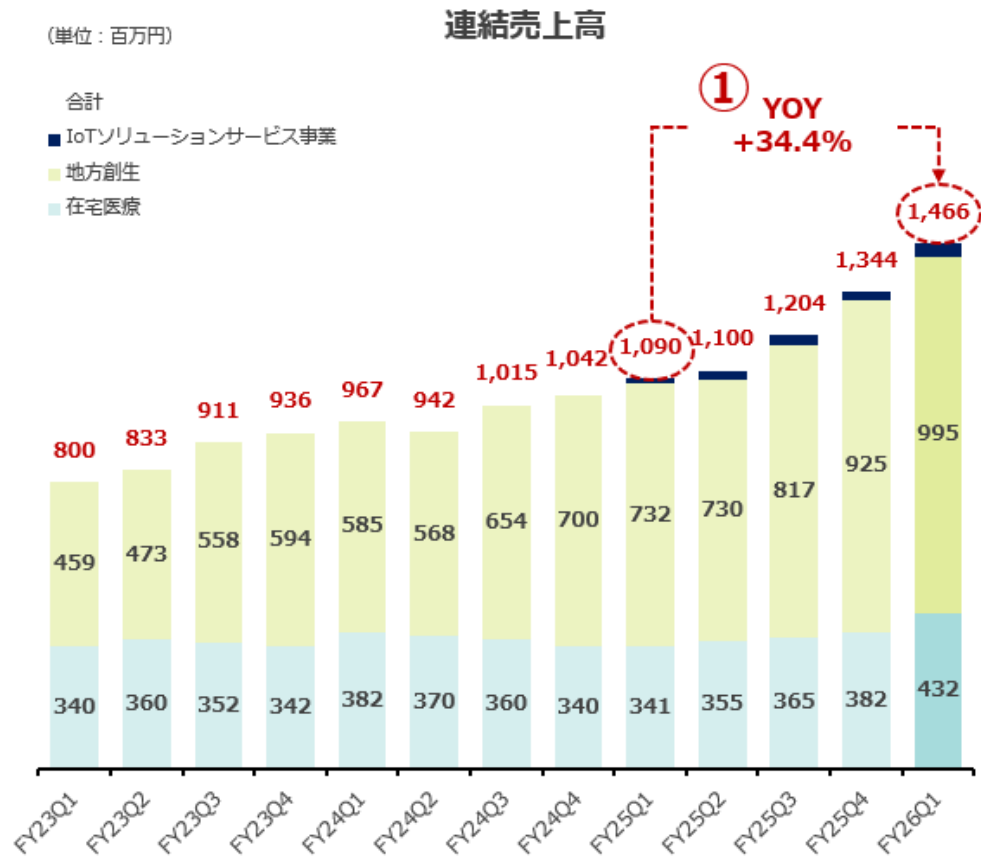
FY26は営業利益395百万円に大幅上方修正。今般、早期の時価総額100億円の達成に向け、中期事業計画を開示。
FY28は売上高100億円超、営業利益13億円超を計画



2027年3月期 第1四半期決算数值

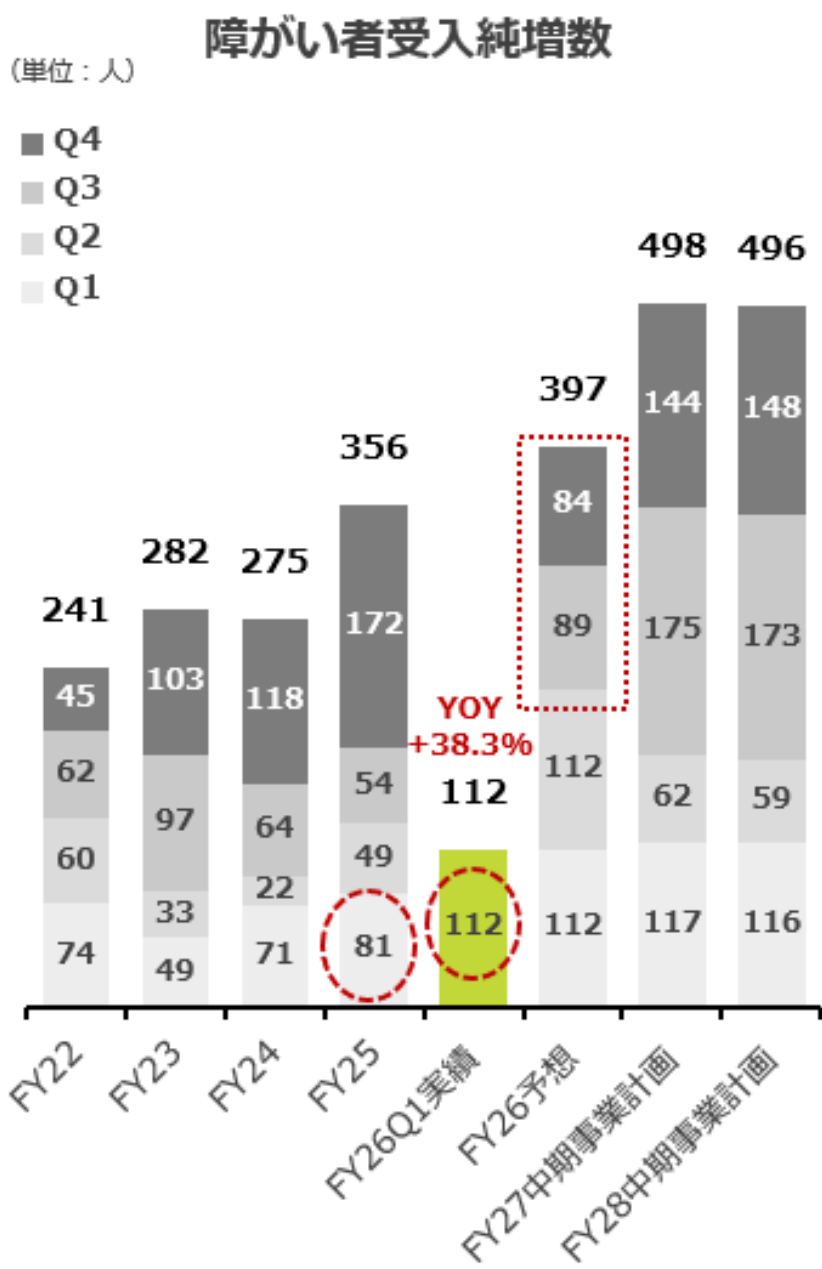
四半期PL推移

①売上高は、前年同期比で34.4%増と大幅に成長。②営業利益は、利益率の高い人材紹介売上が偏重した前四半期からは落ち込むも、前年同期比では43倍の②105百万円で着地



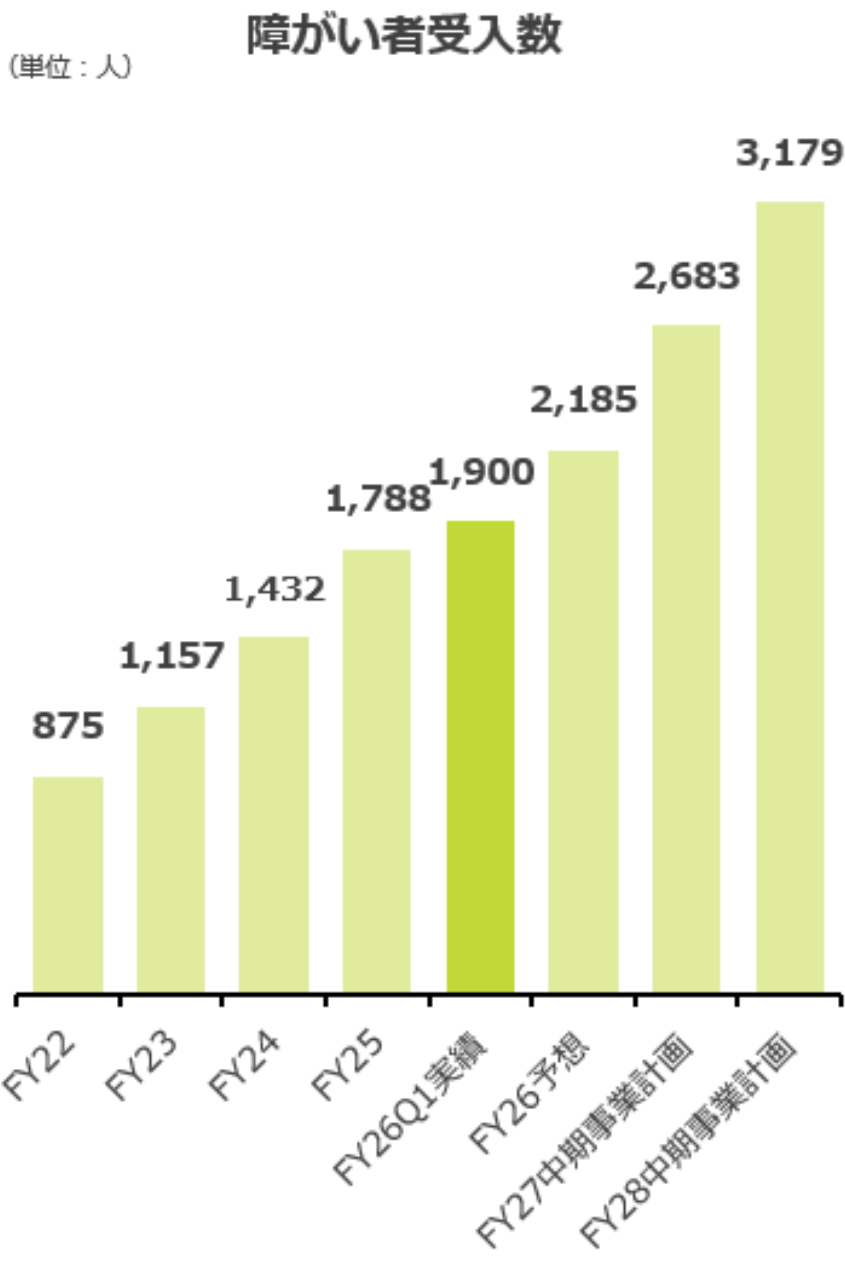
地方創生事業（コルディアール農園） KPI

第1四半期の障がい者受入純増数は7月開示済みの112人。今期は7月に法定雇用率の引き上げがあった影響が不透明（需要の先食いの可能性）でもあり、下半期の純増数はやや保守的に想定。FY27-28も解約率が上がっていく前提でやや保守的に計画。引き続き、需要（企業からの利用開始、障がい者の紹介依頼等）に応じて農園数・総区画数を増やしていく方針



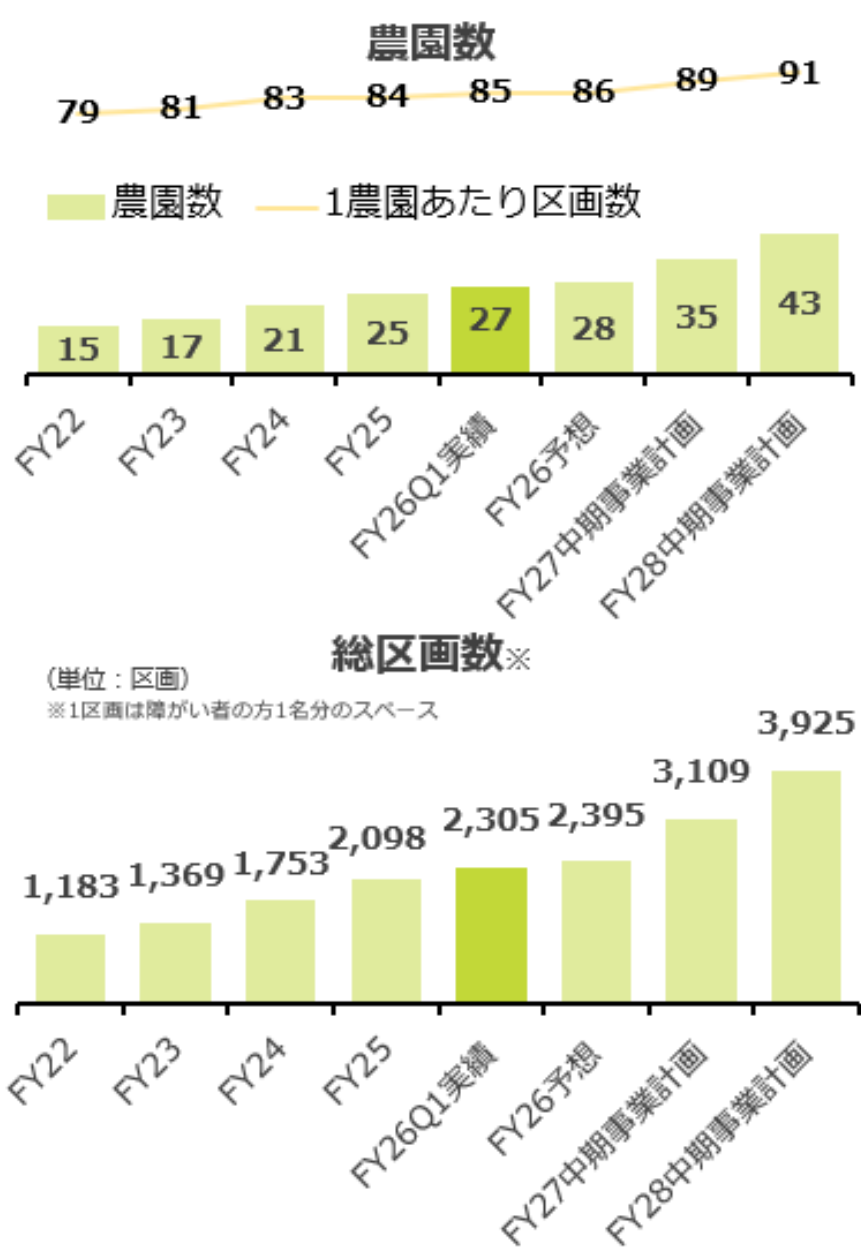
地方創生事業（コルディアール農園）KPI

第1四半期の障がい者受入純増数は7月開示済みの112人。今期は7月に法定雇用率の引き上げがあった影響が不透明（需要の先食いの可能性）でもあり、下半期の純増数はやや保守的に想定。FY27-28も解約率が上がっていく前提でやや保守的に計画。引き続き、需要（企業からの利用開始、障がい者の紹介依頼等）に応じて農園数・総区画数を増やしていく方針



地方創生事業（コルディアール農園） KPI

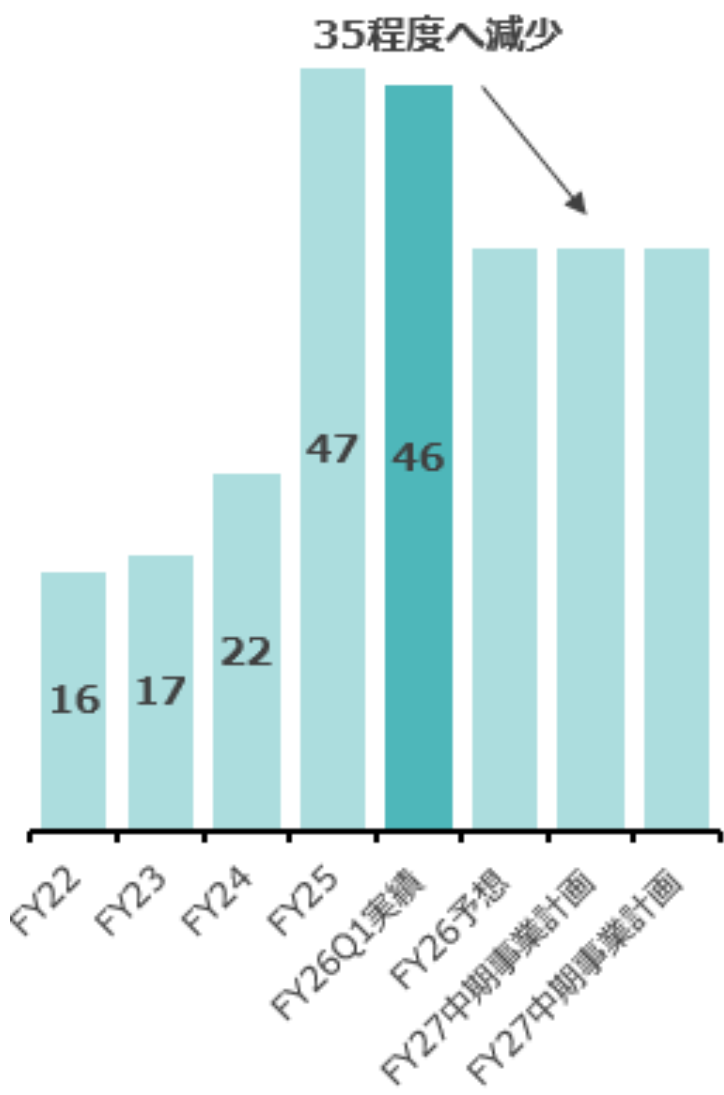
第1四半期の障がい者受入純増数は7月開示済みの112人。今期は7月に法定雇用率の引き上げがあった影響が不透明（需要の先食いの可能性）でもあり、下半期の純増数はやや保守的に想定。FY27-28も解約率が上がっていく前提でやや保守的に計画。引き続き、需要（企業からの利用開始、障がい者の紹介依頼等）に応じて農園数・総区画数を増やしていく方針



在宅医療事業KPI

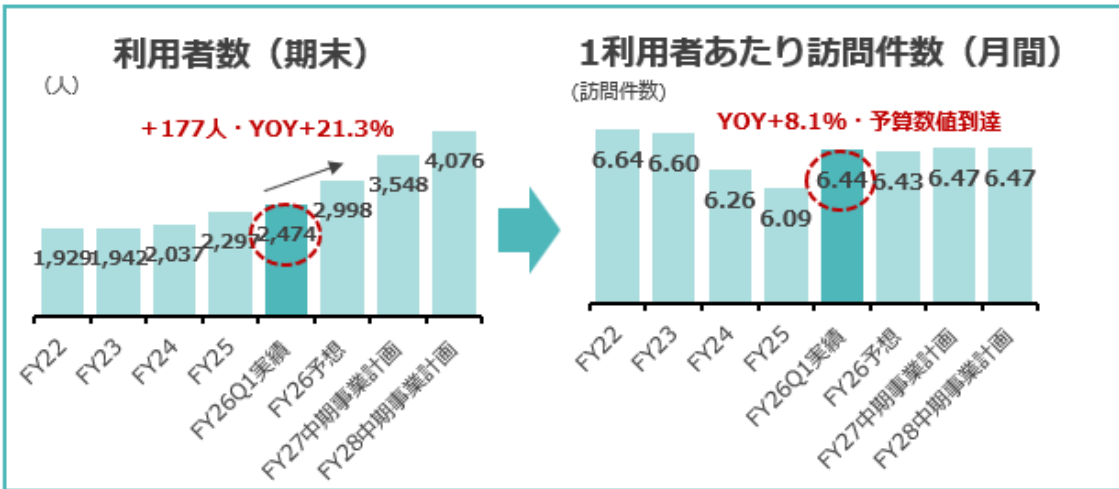
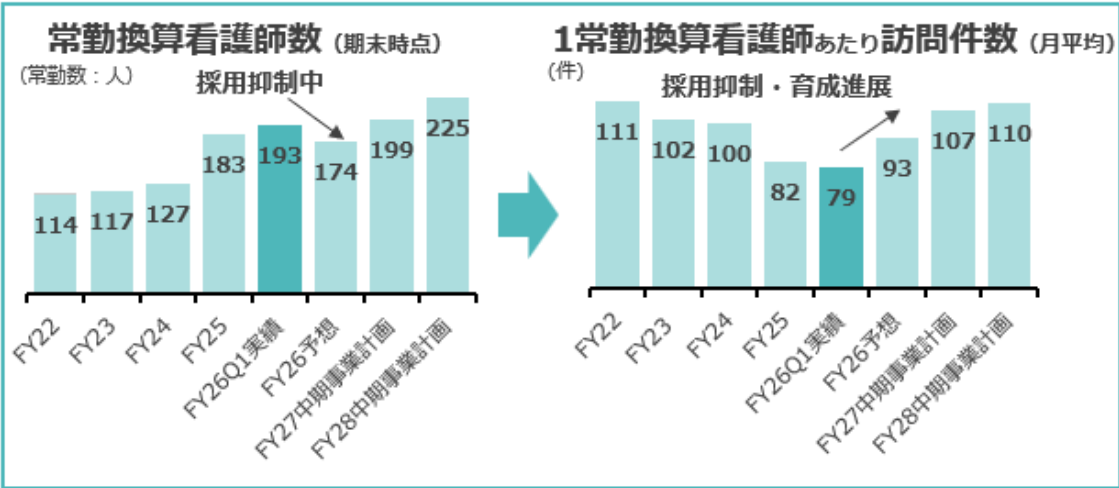
地代家賃等の固定費、スタッフ育成方針等を見直し、早期の再度黒字化のための複数拠点の閉鎖・統廃合を実施中。しかし、数年前との比較では拠点数は倍増している状態。第1四半期で利用者数が177人純増し、1利用者あたり訪問件数は予算数値に到達し、訪問件数は前年同期比25.7%成長と、再び成長軌道に

拠点数



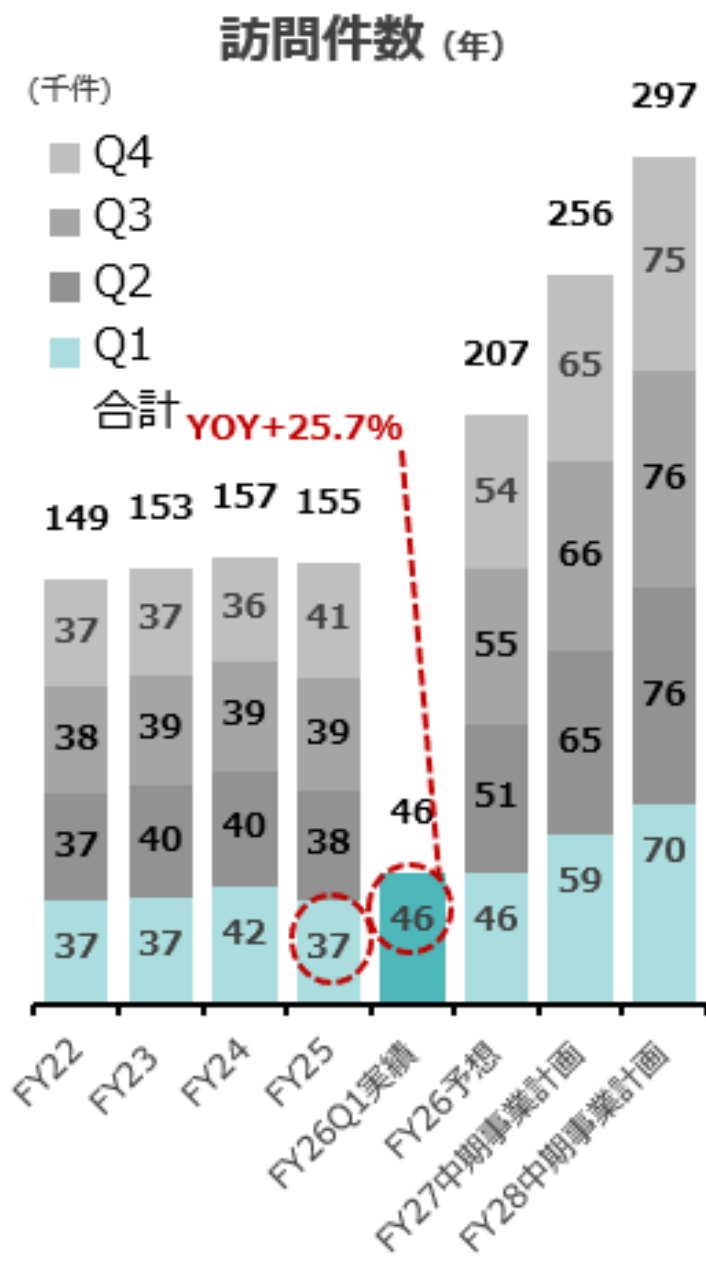
在宅医療事業KPI

地代家賃等の固定費、スタッフ育成方針等を見直し、早期の再度黒字化のための複数拠点の閉鎖・統廃合を実施中。しかし、数年前との比較では拠点数は倍増している状態。第1四半期で利用者数が177人純増し、1利用者あたり訪問件数は予算数値に到達し、訪問件数は前年同期比25.7%成長と、再び成長軌道に



在宅医療事業KPI

地代家賃等の固定費、スタッフ育成方針等を見直し、早期の再度黒字化のための複数拠点の閉鎖・統廃合を実施中。しかし、数年前との比較では拠点数は倍増している状態。第1四半期で利用者数が177人純増し、1利用者あたり訪問件数は予算数値に到達し、訪問件数は前年同期比25.7%成長と、再び成長軌道に



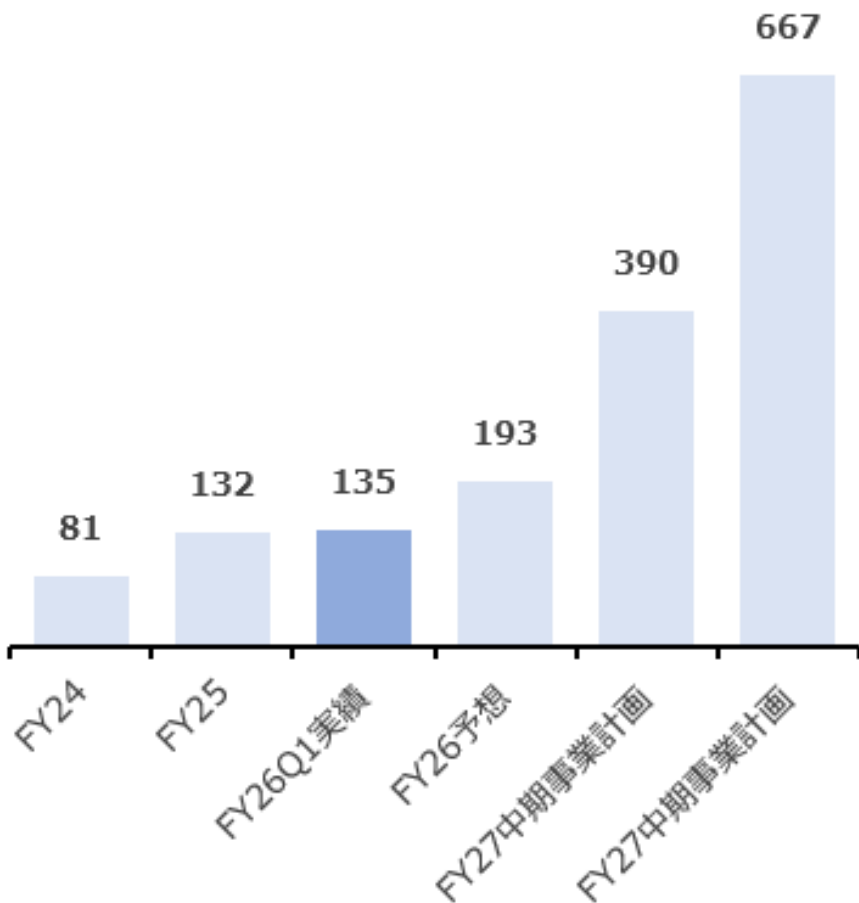
IoTソリューションサービス事業

(連結子会社ショウタイム24株式会社) **KPI**

スマートロック等のIoTを活用した不動産無人内見システムを主にハウスメーカーに販売。2025年1月に子会社化後、BtoBマーケティング、カスタマーサクセスの強化策が奏功し、リカーリング売上は1年で倍増。第1四半期は利用企業数の伸びは限定的も大手深耕が実を結び、1企業年間単価（第1四半期は年換算で表示）は予算を超過

利用企業数（注1）

（単位：社数）



(注1)分譲領域におけるサービス利用中の企業数。賃貸領域は除く。(注2)期末時点の1利用企業あたりのリカーリング売上(注3) 分譲領域におけるシステム利用料。賃貸領域は除く。

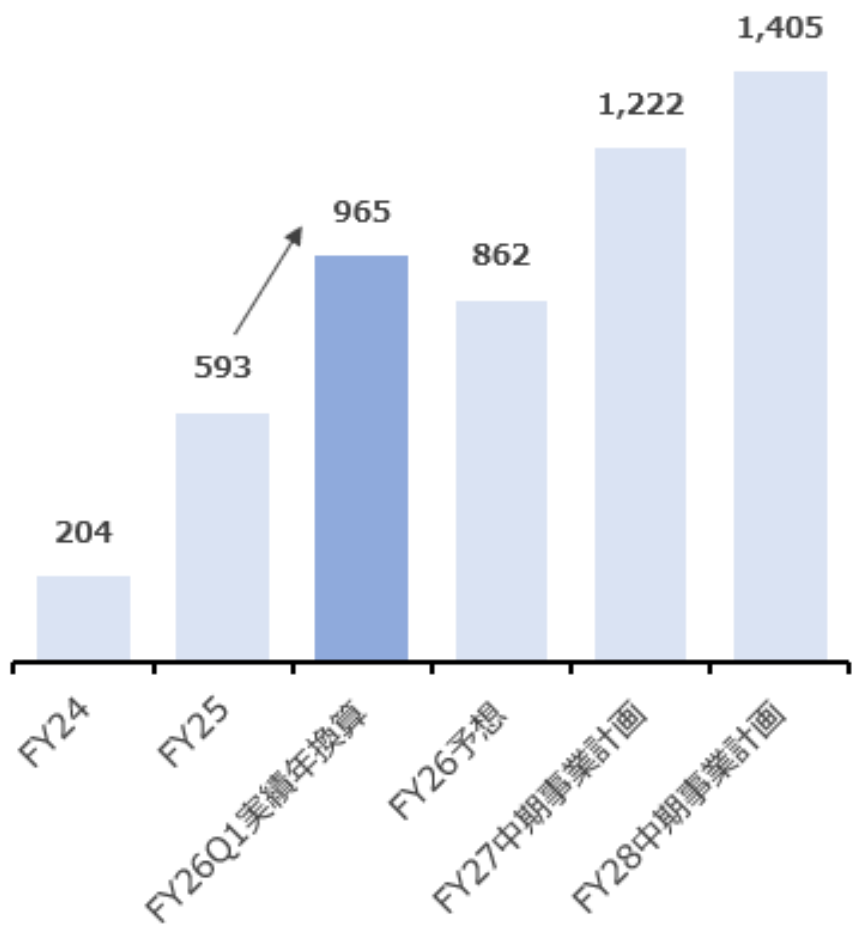
IoTソリューションサービス事業

(連結子会社ショウタイム24株式会社) **KPI**

スマートロック等のIoTを活用した不動産無人内見システムを主にハウスメーカーに販売。2025年1月に子会社化後、BtoBマーケティング、カスタマーサクセスの強化策が奏功し、リカーリング売上は1年で倍増。第1四半期は利用企業数の伸びは限定的も大手深耕が実を結び、1企業年間単価（第1四半期は年換算で表示）は予算を超過

1企業年間単価（注2）

（単位：千円）



(注1)分譲領域におけるサービス利用中の企業数。賃貸領域は除く。(注2)期末時点の1利用企業あたりのリカーリング売上(注3) 分譲領域におけるシステム利用料。賃貸領域は除く。

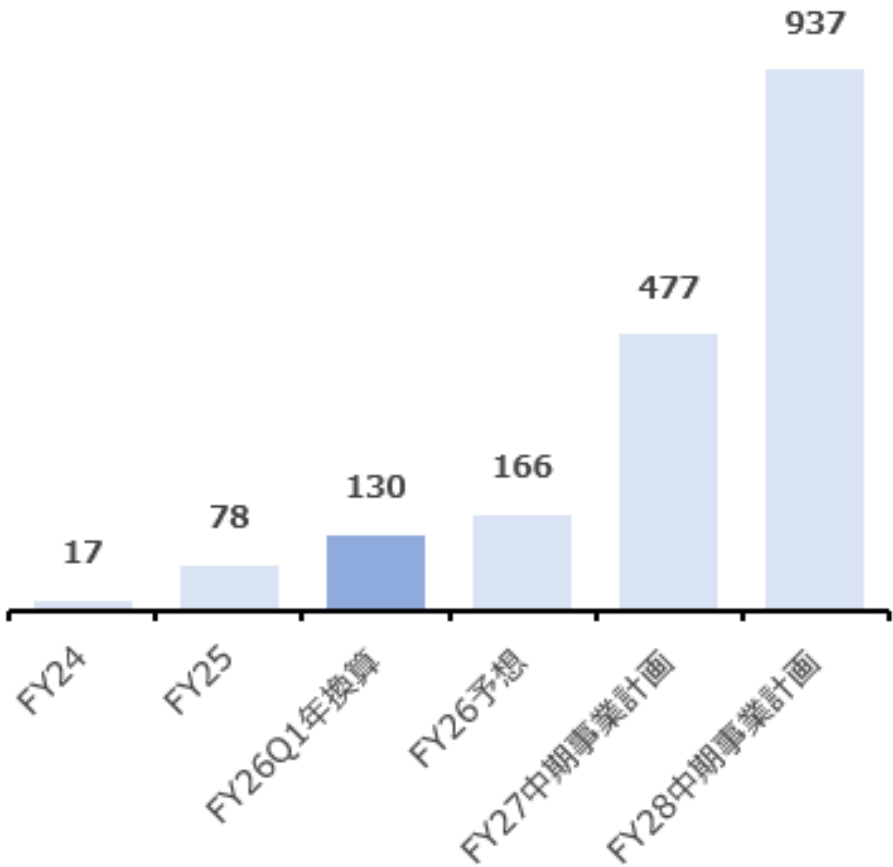
IoTソリューションサービス事業

(連結子会社ショウタイム24株式会社) **KPI**

スマートロック等のIoTを活用した不動産無人内見システムを主にハウスメーカーに販売。2025年1月に子会社化後、BtoBマーケティング、カスタマーサクセスの強化策が奏功し、リカーリング売上は1年で倍増。第1四半期は利用企業数の伸びは限定的も大手深耕が実を結び、1企業年間単価（第1四半期は年換算で表示）は予算を超過

リカーリング売上（注3）

（単位：百万円）



(注1)分譲領域におけるサービス利用中の企業数。賃貸領域は除く。(注2)期末時点の1利用企業あたりのリカーリング売上(注3) 分譲領域におけるシステム利用料。賃貸領域は除く。