



**連結子会社における「無人内見くん」
の積水ハウス不動産への導入開始
に関するお知らせ 補足資料**

2026年3月4日

株式会社JSH

東証グロース市場 150A

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）
について

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）

2025年1月に連結子会社化したショウタイム24株式会社の事業。スマートロック等のIoTを活用した無人内見システムを販売
主要顧客は、新築分譲住宅を提供する小規模～大手の不動産販売事業者
新築分譲住宅の他、住宅展示場やモデルハウスでの導入実績が豊富で、中古住宅・マンションにおける実績も有する
当社の営業網や管理面での支援を通じて、企業価値の向上を進めている

会社概要

商号	ショウタイム24株式会社
本所所在地	東京都中央区京橋1丁目1-5 セントラルビル4階
設立	2018年5月16日
直近売上高	61.4百万円（25/4期）
代表者	打山 誠彦
事業内容	無人内見くん IoTを活用した不動産管理システム開発
主要販売先	新築分譲戸建事業者

不動産の内見同行不要で営業コストを削減！

24時間内見無人化サービス



住宅 マンション 展示場 モデルハウス など
不動産すべてで利用できます！

資料ダウンロード 無料

内見がラク！
同行不要で
業務効率UP！

導入法人数
150以上

ビジネスモデル
特許取得



KPIハイライト

2026年1月時点のARRは約1億円を達成。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、ARRは1年で倍増

IoTソリューションサービス事業

ARR (注1)
99百万円
(+113.6%)

利用企業数
109社
(+32.9%)

ARPA (注2)
76千円
(+68.2%)

()内は前年同期比

(注1) Annual Recurring Revenue (年間経常収益) の略称。月間システム利用料を12倍して計算。(注2) Average Revenue per Account (1利用企業あたりのMRR) の略称。アーバ。

リカーリング売上について

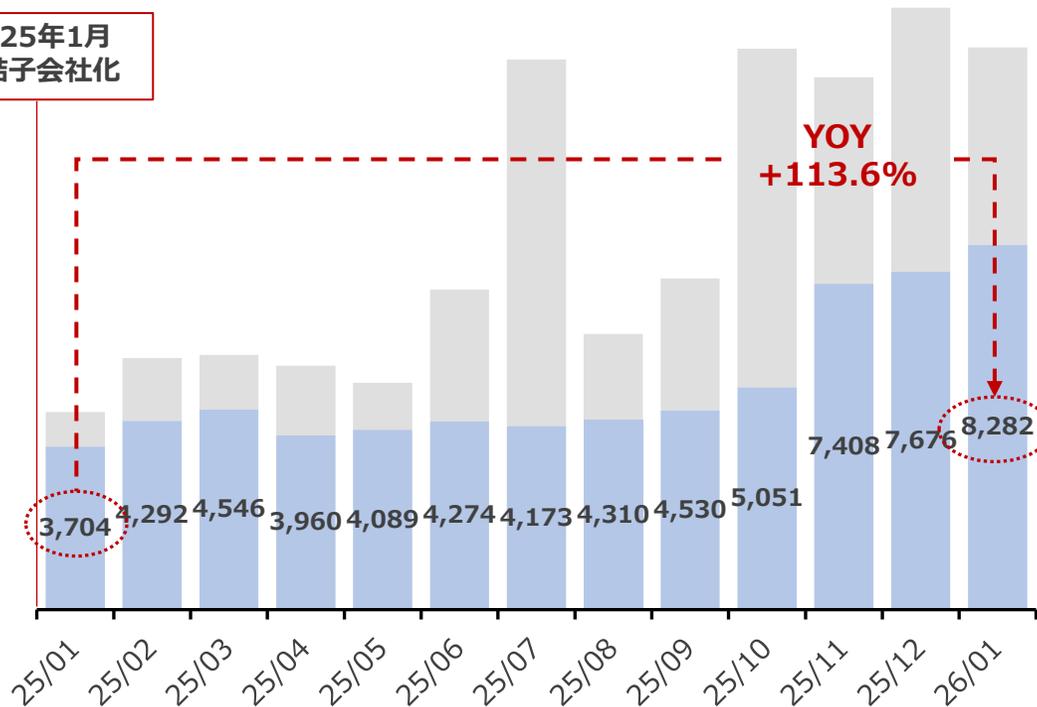
積み上げ型のビジネスモデル。月額課金によるリカーリング売上（※）比率は65%程度
※システム利用料

(単位：千円)

IoTソリューションサービス事業売上

- その他売上
- リカーリング売上

2025年1月
連結子会社化



IoTソリューションサービス事業

▶リカーリング売上比率 約65%

ストック型

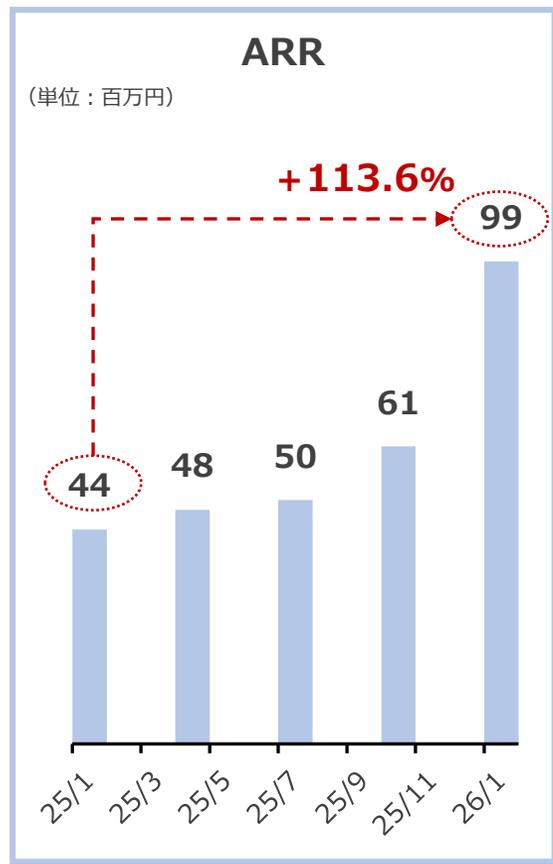


差別化された収益体系

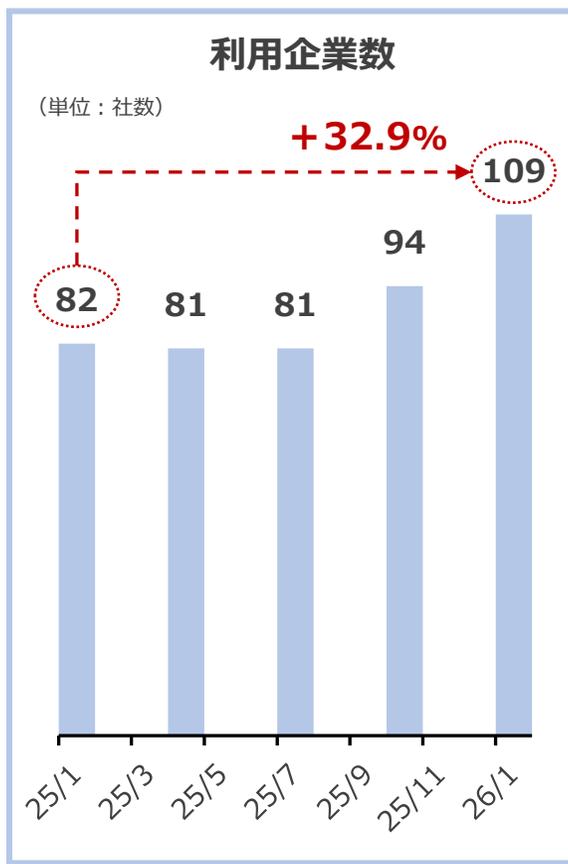
IoTスマートロックとシステムを長期利用してもらうことで収益を積み上げるビジネスモデル

ARR・利用企業数・ARPA・12か月平均解約率（安定性を示すKPI）

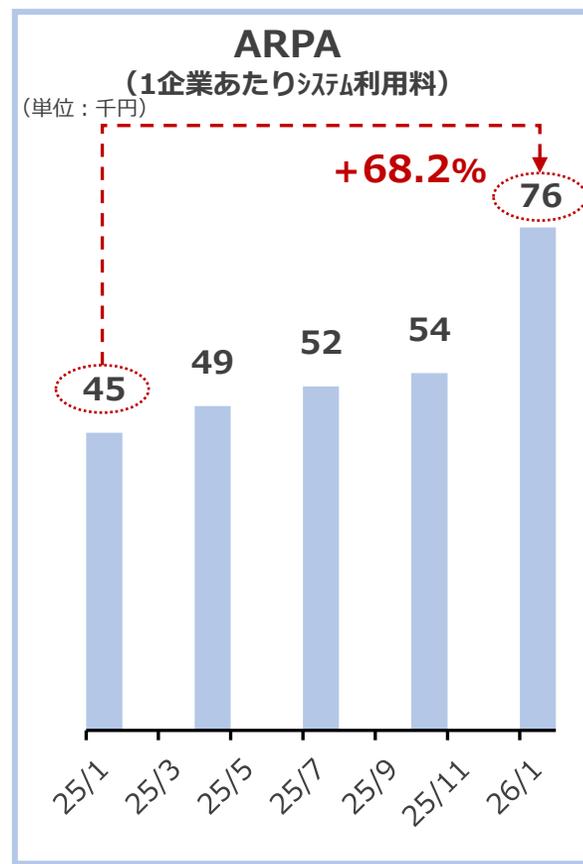
サービス品質の磨き上げ、カスタマーサクセス強化後に値上げを実施した影響もあり、ARRは前期比113.6%増加し、約1億円に
利用企業数は前期比32.9%（27社）増加。既存企業の解約、追加も堅調に推移し、単価であるARPAは76千円に



=



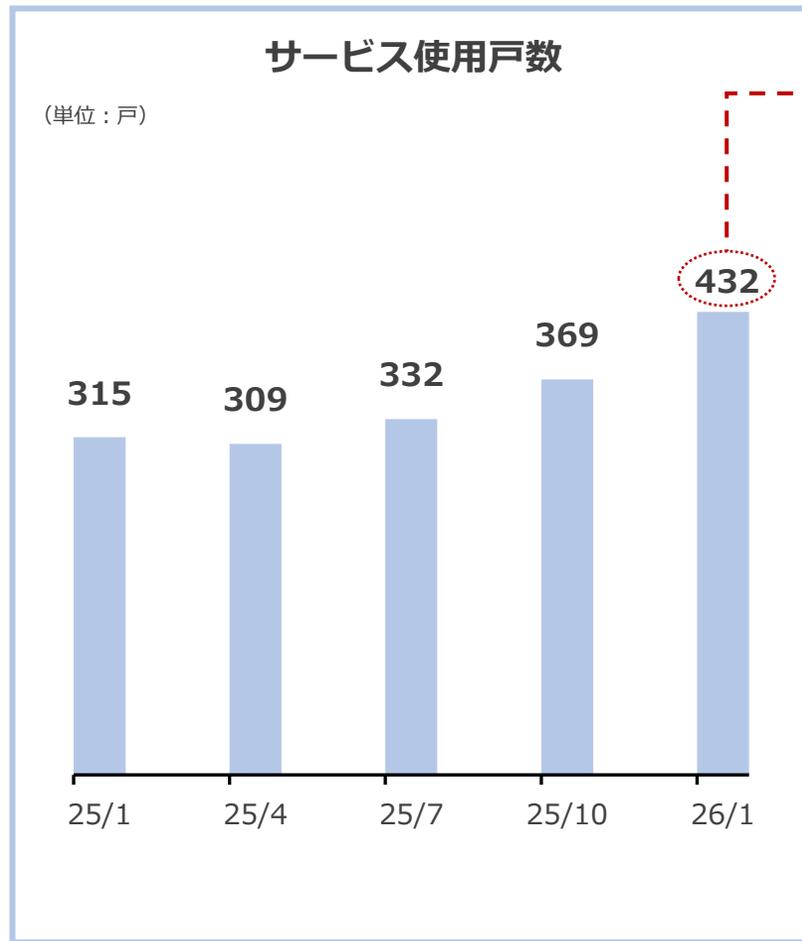
×



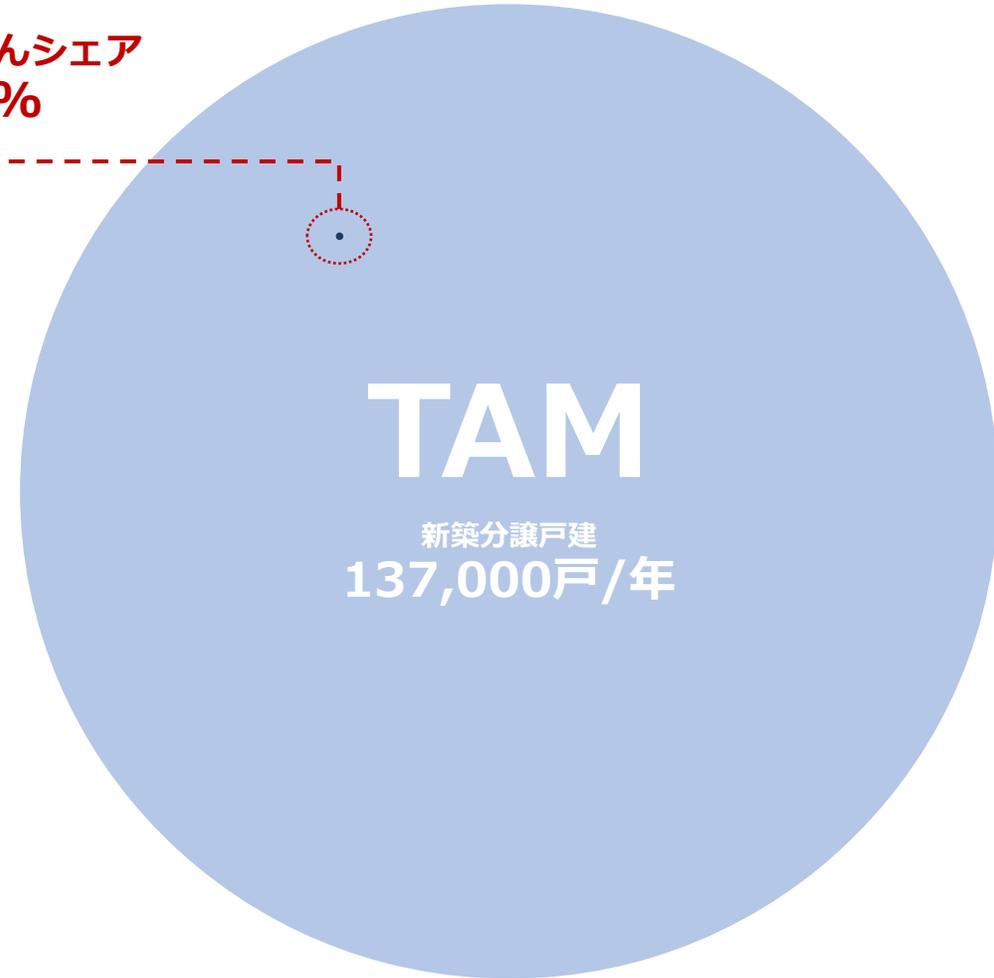
× 12ヶ月

サービス使用戸数とシェアについて

現状のシェアは僅か0.3%。拡大余地は300倍（ARR300億円）超



無人内見くんシェア
0.3%



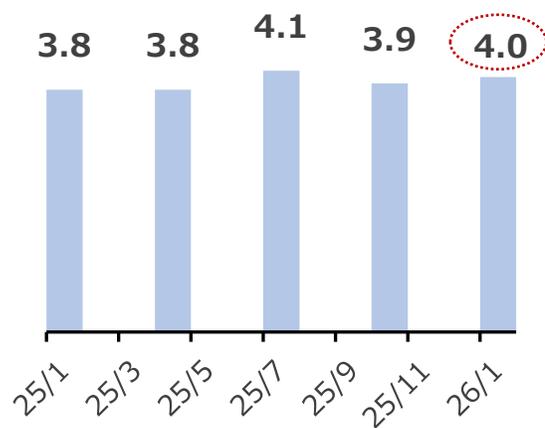
出所：国土交通省「建築着工統計調査」

1企業の平均サービス使用戸数と今後について

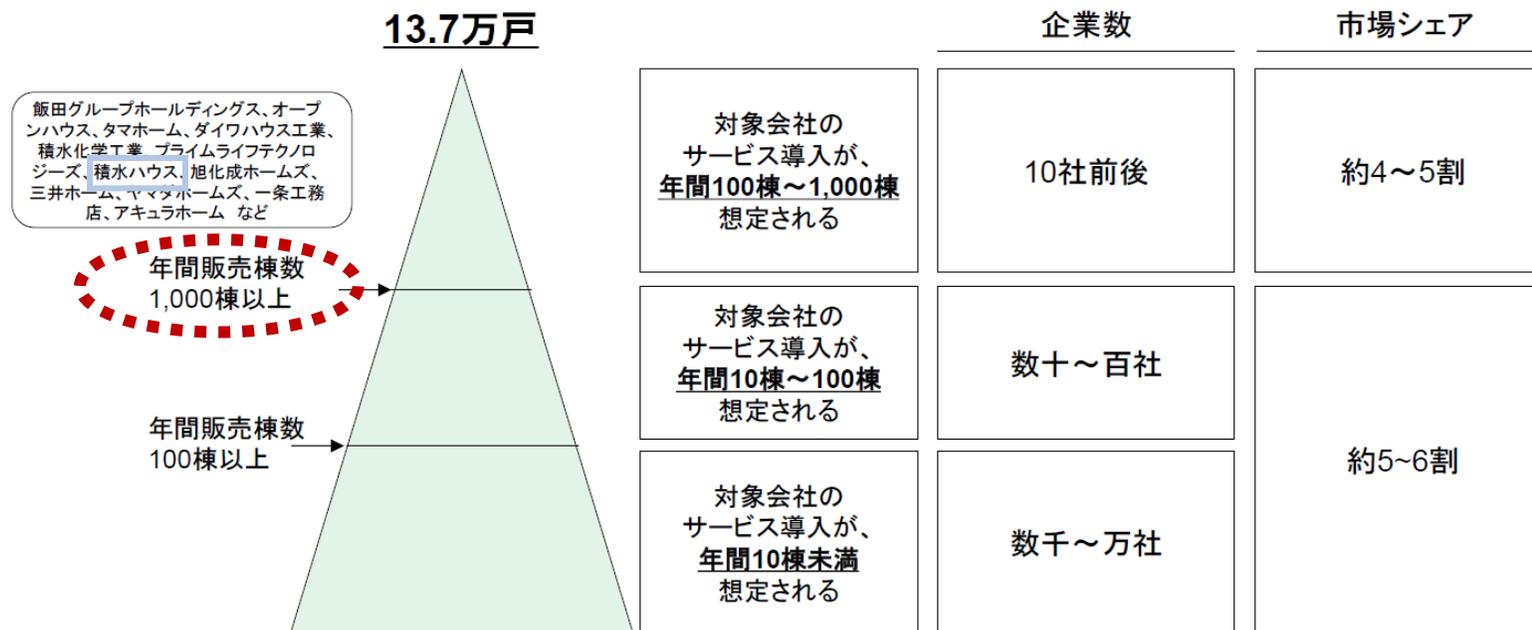
現状の1企業の平均サービス使用戸数は4戸程度だが、年間1,000棟以上を販売している新築分譲戸建市場の主力プレイヤーの導入が決まり、今後の平均戸数の急増が見込まれる状態

1企業の平均サービス使用戸数

(単位：戸)



新築分譲戸建プレイヤーの構造



補足資料

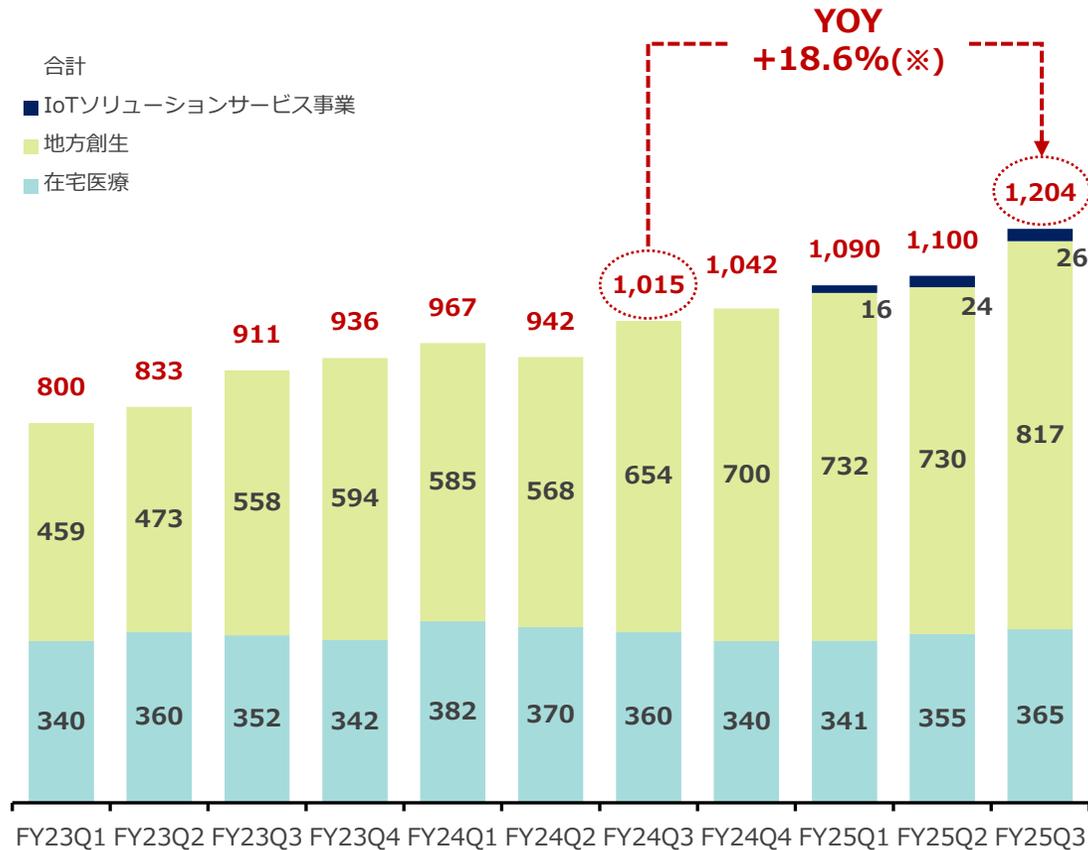
四半期連結売上高/セグメント利益

第3四半期は前年同期比で売上高は18.6%増（※）

在宅医療事業の積極的な出店加え、2025年1月にM&Aをしたショウタイム24における積極的なマーケティング費用の拠出によって、連結営業利益は△119百万で着地

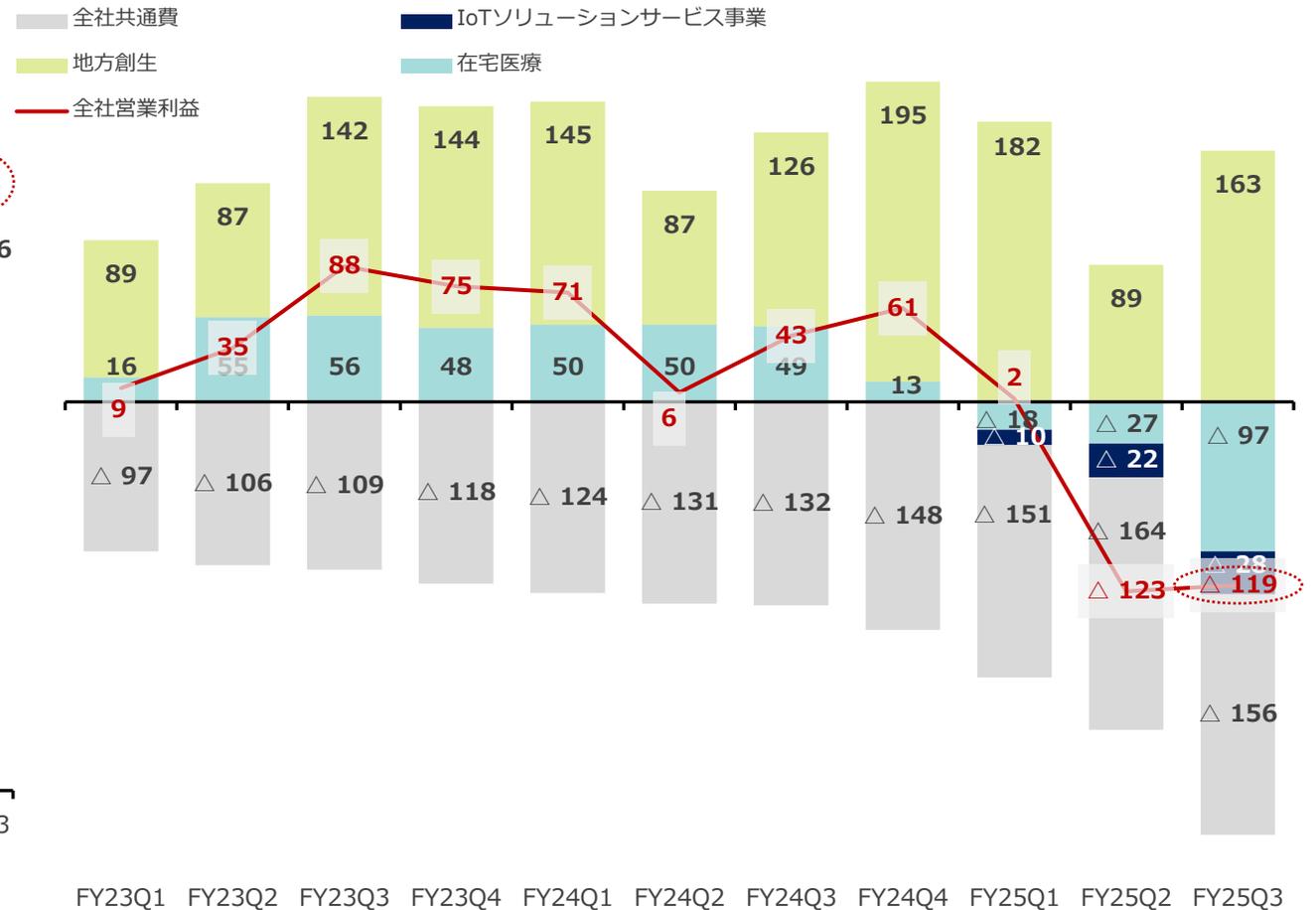
(単位：百万円)

連結売上高



(単位：百万円)

連結営業利益・セグメント利益



※FY24Q4（2025年3月期第4四半期）以降、連結業績（FY23まではJSH単体）
 尚、FY22（2023年3月期）以前の四半期については未監査
 ※内部取引等のため、各セグメントの単純合算値と合計値は一致しない

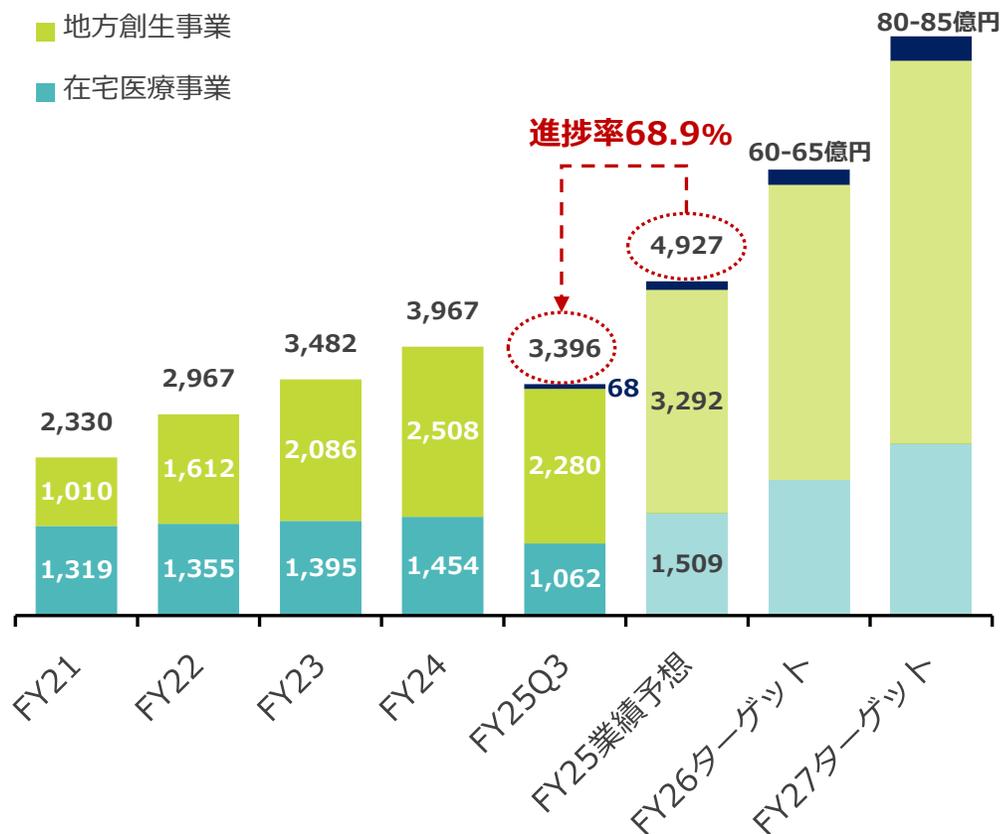
通期連結業績予想と中期事業ターゲットの開示

積極投資を行い、今期は24.2%の増収(※)、営業損益は129百万円の損失を見込む
 連結売上高進捗率は68.9%。在宅医療事業の積極的な出店・採用により、連結営業利益は△240百万で着地
 FY26は60-65億円の売上高、FY27は80-85億円の売上高と営業利益率10%程度をターゲット

連結売上高

(単位：百万円)

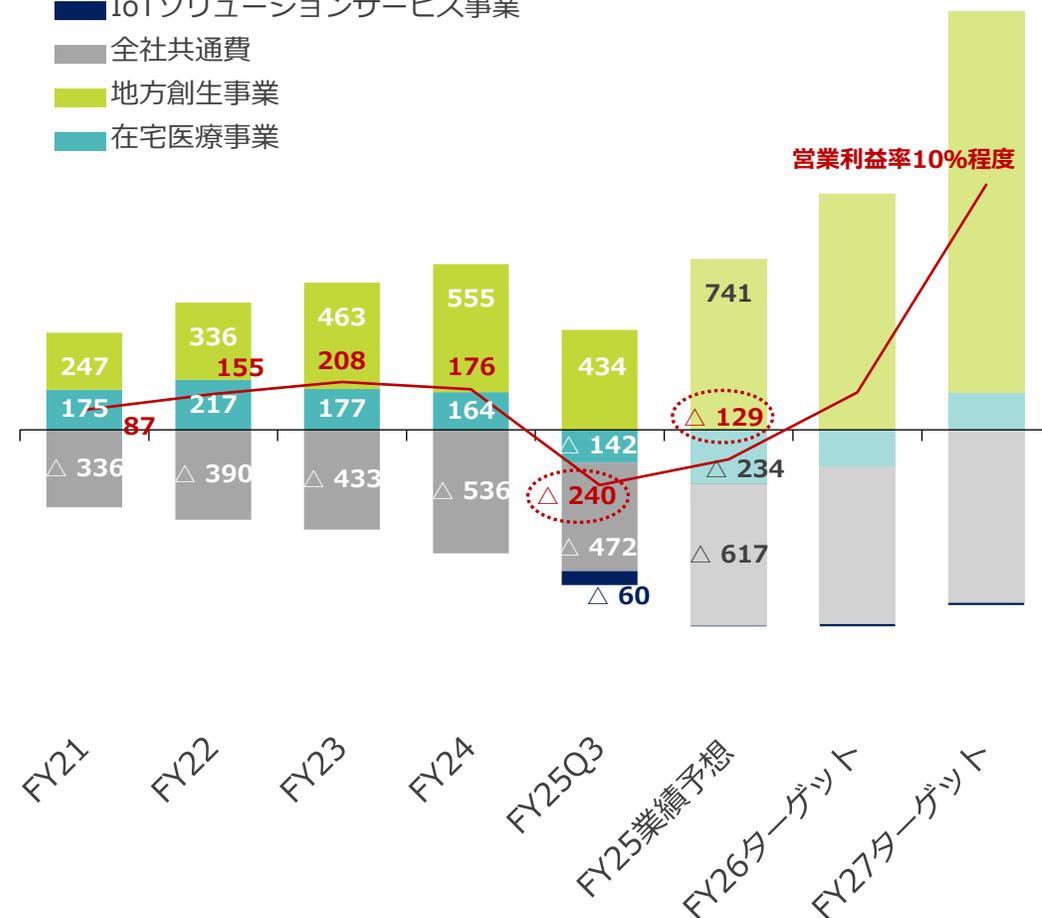
- IoTソリューションサービス事業
- 地方創生事業
- 在宅医療事業



連結営業利益・セグメント利益

(単位：百万円)

- IoTソリューションサービス事業
- 全社共通費
- 地方創生事業
- 在宅医療事業



※FY22（2023年3月期）以前の四半期については未監査
 ※FY24Q4（2025年3月期第4四半期）以降、連結業績（FY23まではJSH単体）
 ※内部取引等のため、各セグメントの単純合算値と合計値は一致しない



本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。