



2025年11月期 決算説明資料

2026年1月14日
株式会社エスプール
東証プライム（2471）

1. FY2025 業績概要

2. FY2025 事業別概要

3. FY2026 事業計画

4. FY2026 業績予想

5. 配当・株式情報

新体制について

- 障がい者雇用支援サービスを中核に据え、グループの持続的成長に向けて経営執行体制を強化する。

浦上 壮平

(新) 代表取締役会長

(旧) 代表取締役会長兼社長

役割

障がい者雇用支援事業以外の
既存事業を担当

白川 儀一

(新) 社長執行役員

※2026年2月26日の第26期定時株主総会を経て
代表取締役社長に就任予定

役割

障がい者雇用支援事業を担当

二頭体制で経営の実行力を高め、グループの成長を確実に推進する

1.

■ FY2025 業績概要

当社は、FY2024より国際会計基準（IFRS）を適用しています。

決算ハイライト

連結

売上収益
26,029百万円
前年同期比 +1.9%

営業利益
2,418百万円
前年同期比 △13.1%

当期利益 ※
1,444百万円
前年同期比 △31.2%

- ・ ビジネスソリューション事業が人材ソリューション事業の減収を補い、増収を維持。
- ・ 営業利益は、人材ソリューション事業の減益に加え、ビジネスソリューション事業における一時的な損失の発生等により、前年同期比で減少となる。

ビジネスソリューション事業

売上収益 [障がい者雇用支援] 採用・教育が円滑に進み、計画を上回り着地。
16,554百万円 [広域行政BPO] 国策系業務の拡大が限定的となり、計画を大きく下回る結果に。
前年同期比 +10.2% [環境経営支援] 企業向けサービスのけん引により増収増益を達成。

人材ソリューション事業

売上収益 • コールセンター派遣は、高スキル案件強化で粗利率の改善が進んだものの、定型業務の縮小により全体では減収となる。
9,579百万円 • 建設技術者派遣は、1Qの黒字化以降順調に拡大。
前年同期比 △9.8%

※親会社の所有者に帰属する当期利益

連結業績（前年同期比）

- 障がい者雇用支援、環境経営支援、販売促進支援の各サービスが、業績をけん引。
- 人材アウトソーシングや広域行政BPOの苦戦、および一過性費用の計上により営業利益は減益に。

(百万円)	FY2025	FY2024	増 減	前年同期比
売上収益	26,029	25,554	+ 474	+ 1.9%
売上総利益	9,735	9,454	+ 280	+ 3.0%
売上総利益率 (%)	37.4%	37.0%	-	+0.4pt
販売管理費	7,252	6,709	+ 542	+ 8.1%
売上高販管費率 (%)	27.9%	26.3%	-	+1.6pt
営業利益	2,418	2,783	△364	△13.1%
営業利益率 (%)	9.3%	10.9%	-	△1.6pt
税引前利益	2,123	2,569	△446	△17.4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,444	2,099	△655	△31.2%

セグメント別業績（前年同期比）

- ・ ビジネスソリューション事業は、二桁の増収となるも、一時費用の発生などにより減益となる。
- ・ 人材ソリューション事業は減収となったものの、高単価案件への注力および販管費抑制により利益率の改善が進む。

(百万円)		FY2025	FY2024	増 減	前年同期比
売上収益	ビジネスソリューション事業	16,554	15,016	+ 1,538	+ 10.2%
	人材ソリューション事業	9,579	10,620	△1,040	△9.8%
	調整額	(104)	(81)	-	-
	合 計	26,029	25,554	+ 474	+ 1.9%
営業利益	ビジネスソリューション事業	3,585	3,699	△113	△3.1%
	人材ソリューション事業	822	867	△44	△5.2%
	調整額	(1,989)	(1,783)	-	-
	合 計	2,418	2,783	△364	△13.1%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	21.7%	24.6%	-	△2.9pt
	人材ソリューション事業	8.6%	8.2%	-	+0.4pt
	合 計	9.3%	10.9%	-	△1.6pt

ビジネスソリューション事業

障がい者雇用支援
広域行政BPO
環境経営支援など

人材ソリューション事業

人材アウトソーシング
(コールセンター、販売支援など)

調整額

主に管理部門費用、
グループ全体のシステム費など

連結業績（計画比）

- ・ 売上収益は、人材アウトソーシングおよび広域行政BPOサービスの伸び悩みにより、計画にわずかに届かず。
- ・ 営業利益は、これらサービスの売上未達に加え、一時的な損失の発生の影響により、計画を大きく下回る。

(百万円)	実 績	計 画	増 減	計画比
売上収益	26,029	26,828	△798	△3.0%
売上総利益	9,735	10,306	△570	△5.5%
売上総利益率（%）	37.4%	38.4%	-	△1.0pt
販売管理費	7,252	7,322	△69	△1.0%
売上高販管費率（%）	27.9%	27.3%	-	+0.6pt
営業利益	2,418	3,074	△655	△21.3%
営業利益率（%）	9.3%	11.5%	-	△2.2pt
税引前利益	2,123	2,804	△680	△24.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,444	1,907	△462	△24.3%

営業利益 主な予実差異

- 通販発送代行の未達分のうち、178百万円は一過性の損失によるもの。
- 広域行政BPOサービスの未達分は、主に国策案件（スポット業務）の差異によるもの。

連結	△655百万円	計画 3,074百万円	実績 2,418百万円
----	---------	-------------	-------------

広域行政BPOサービス	△292百万円	• 国策案件の規模縮小や実施見送りによる 売上未達の影響
-------------	---------	---------------------------------

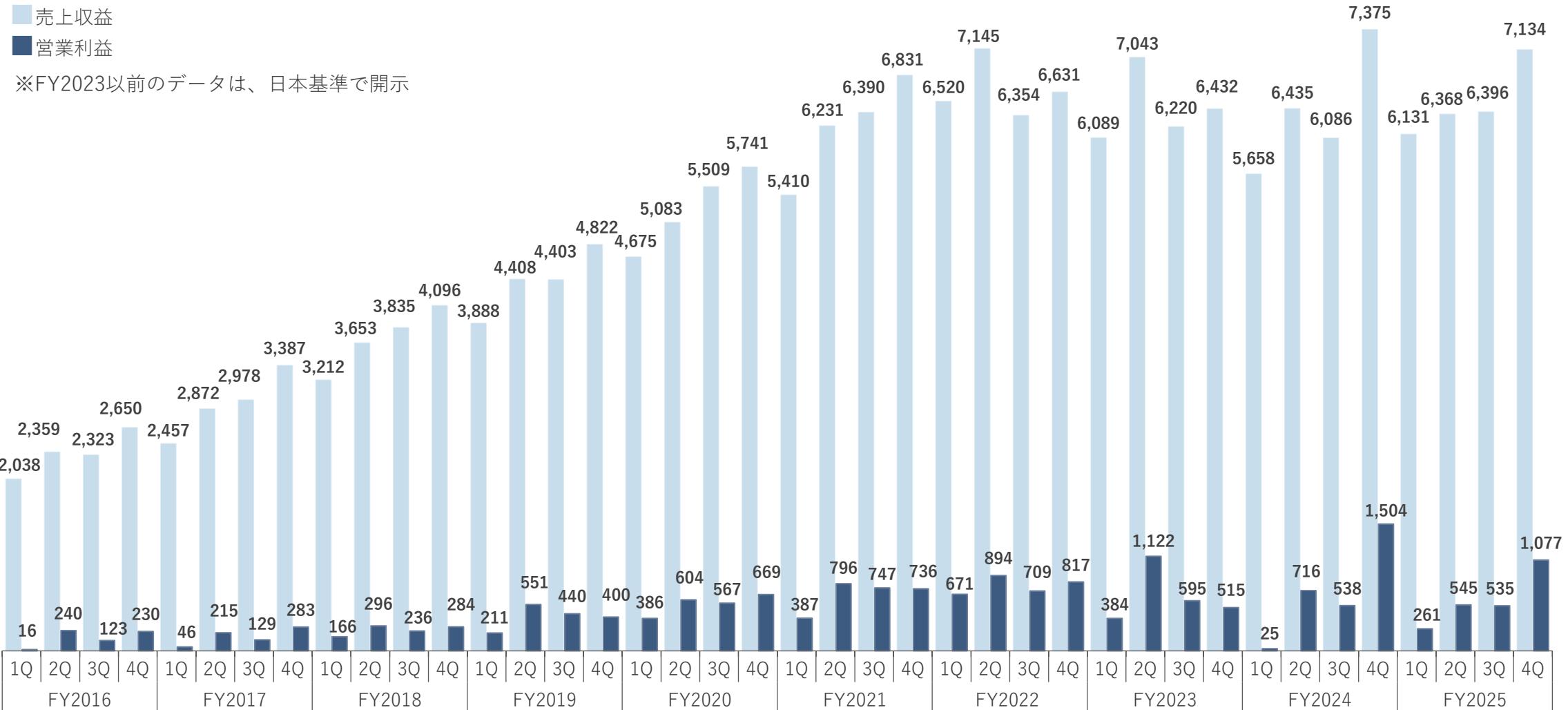
通販発送代行サービス	△175百万円	• 品川センター撤退に伴う一過性の損失計上 (178百万円)
------------	---------	-----------------------------------

採用支援サービス	△130百万円	• 納品時期の翌期繰越(71百万円)および 原価人件費の上昇の影響
----------	---------	--------------------------------------

四半期別業績推移

- 3Qまで計画通りに進捗したが、4Qは広域行政BPOサービスの苦戦および一過性費用の計上により伸び悩む。

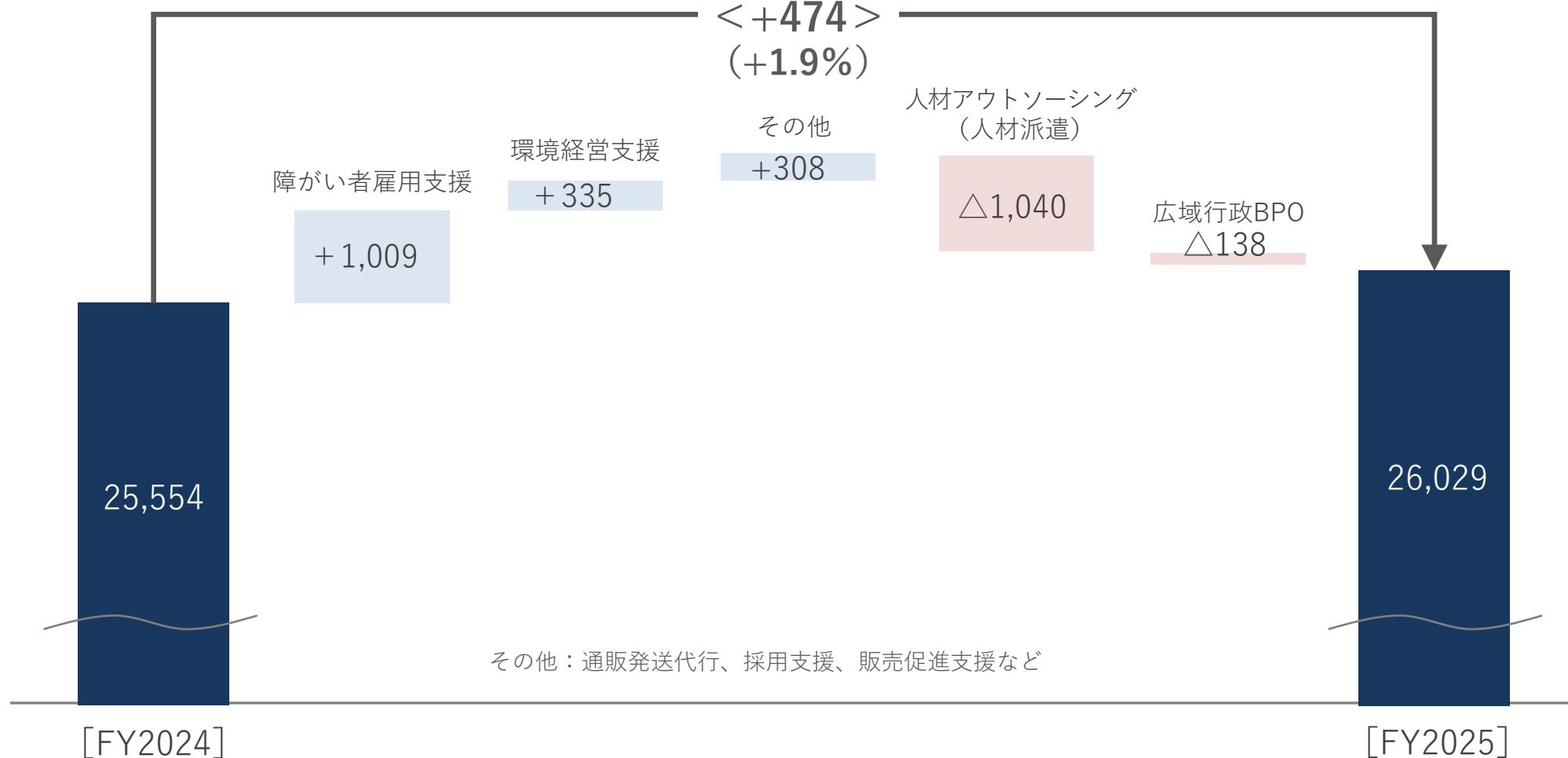
(百万円)



売上収益 増減分析

- 人材アウトソーシングサービスは、減収が続くものの、減少幅は縮小。
(FY23: △3,267百万円、FY24: △2,690百万円、FY25: △1,040百万円)

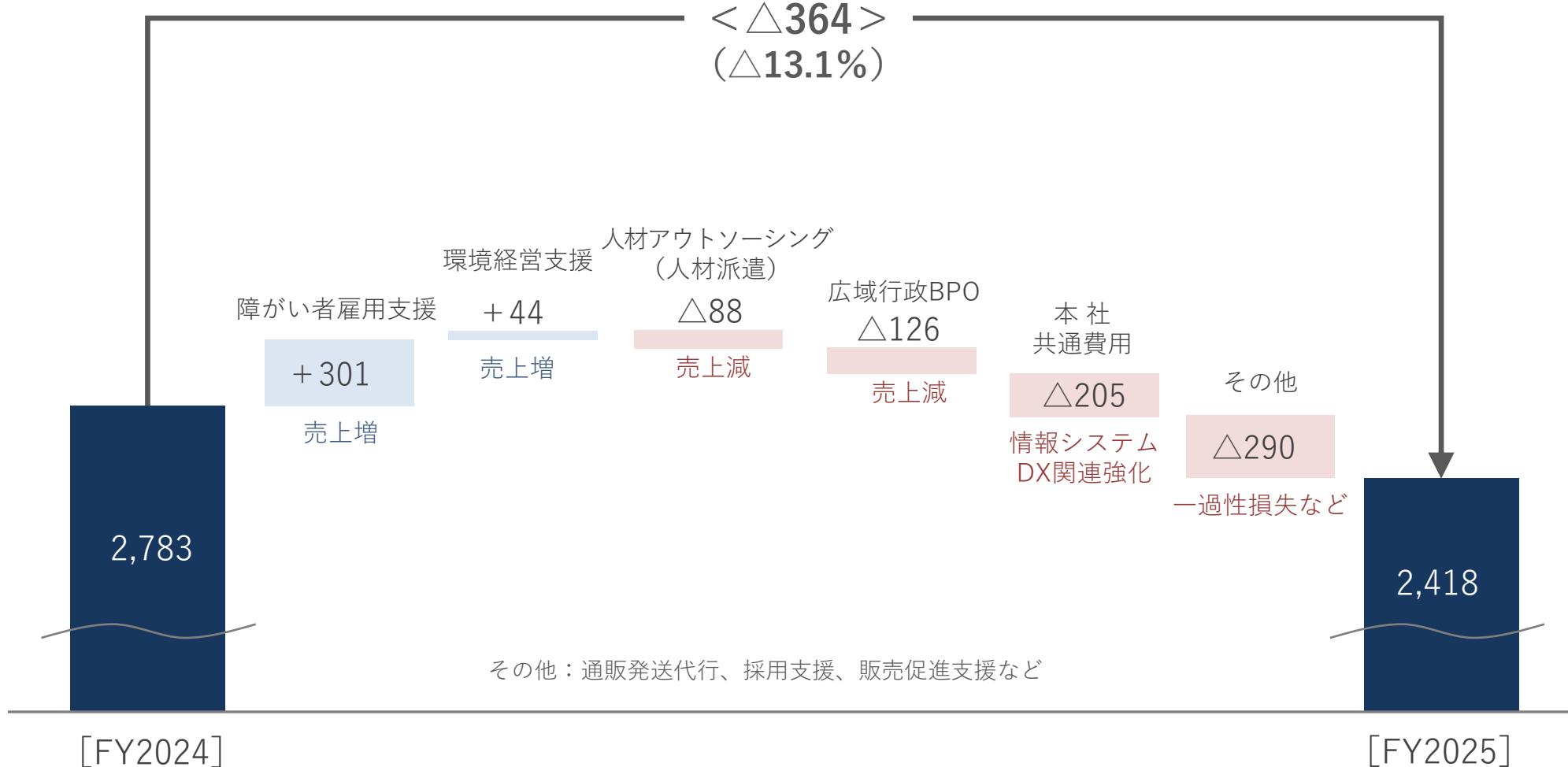
(百万円)



営業利益 増減分析

- 障がい者雇用支援サービスが、全体をけん引
- その他では、通販発送代行（△195百万円）、採用支援（△114百万円）の減益が大きく影響

(百万円)



2.

■ FY2025 事業別概要

障がい者雇用支援サービス／FY2025実績

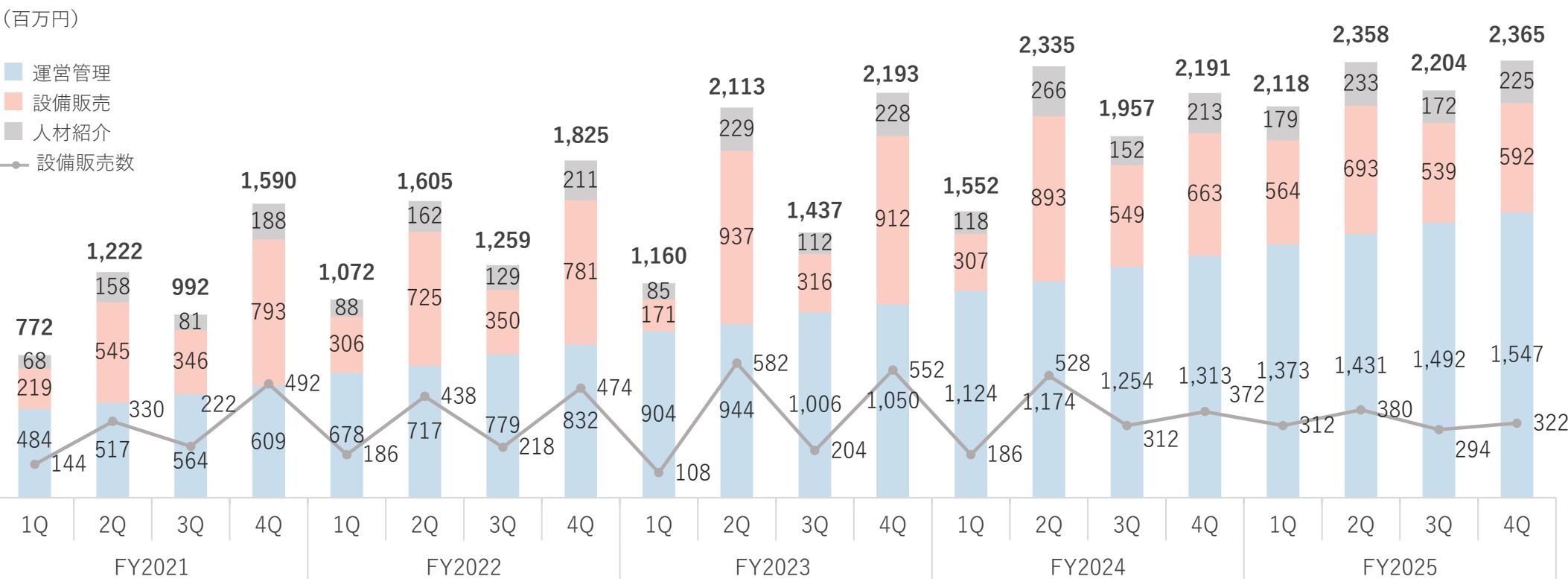
売上収益 **9,045** 百万円／前年同期比 +12.6%

採用・教育が円滑に進み、計画を上回り着地

[設備販売] 4Q：322区画（計画345-395区画） 通期：1,308区画 [顧客] 722社 (+58社)

[農園] 59農園（屋外40、屋内19） [管理区画] 9,883区画 [就労者] 4,942名 / 定着率92%

- 農園開設地域の選定工夫により、障がい者の採用が順調に進展。退職者補充も改善が進む。
- 農園は6農園開設（屋外/1農園、屋内/5農園）



広域行政BPOサービス／FY2025実績

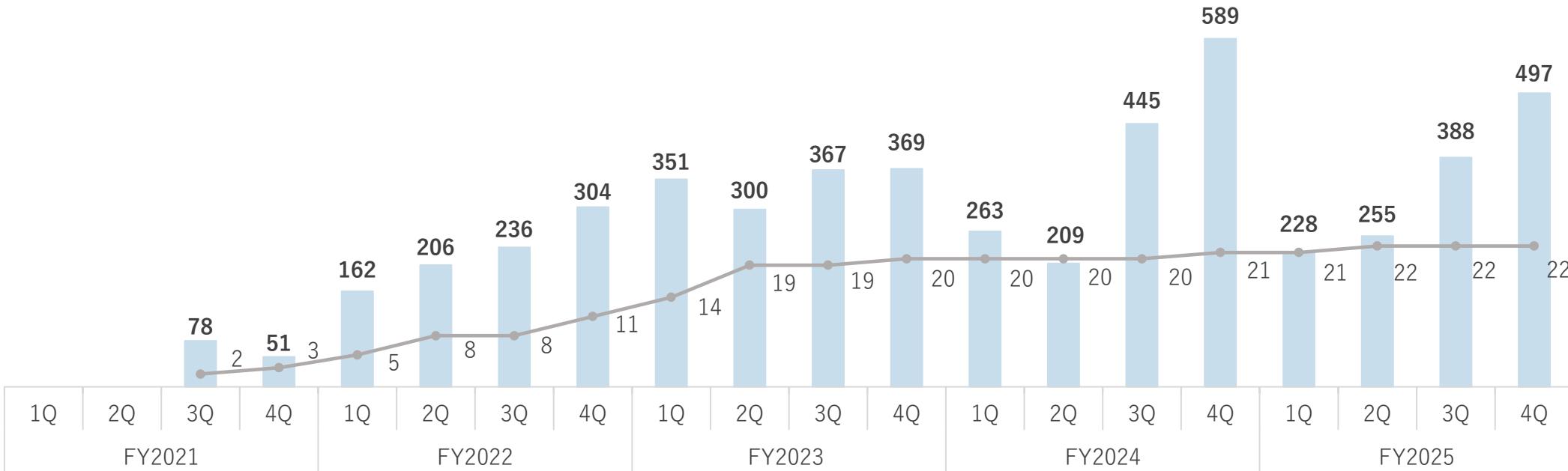
売上収益 **1,368**百万円／前年同期比 △9.2%

国策系業務の拡大が限定的となり、計画も大幅未達に

- ・ 国策案件の規模縮小および実施見送りにより、下期の売上高が計画を大きく下回る結果に。
- ・ 収益基盤となる共同BPOの基礎業務は、売上の約5割まで増加。
- ・ センター開設は1拠点(山口県宇部市)。同市から受託した共同BPO業務が総務省のモデル事業に採択。

(百万円)

■ 売上収益
● センター数



環境経営支援サービス／FY2025実績

売上収益 **1,928**百万円／前年同期比 +21.1%

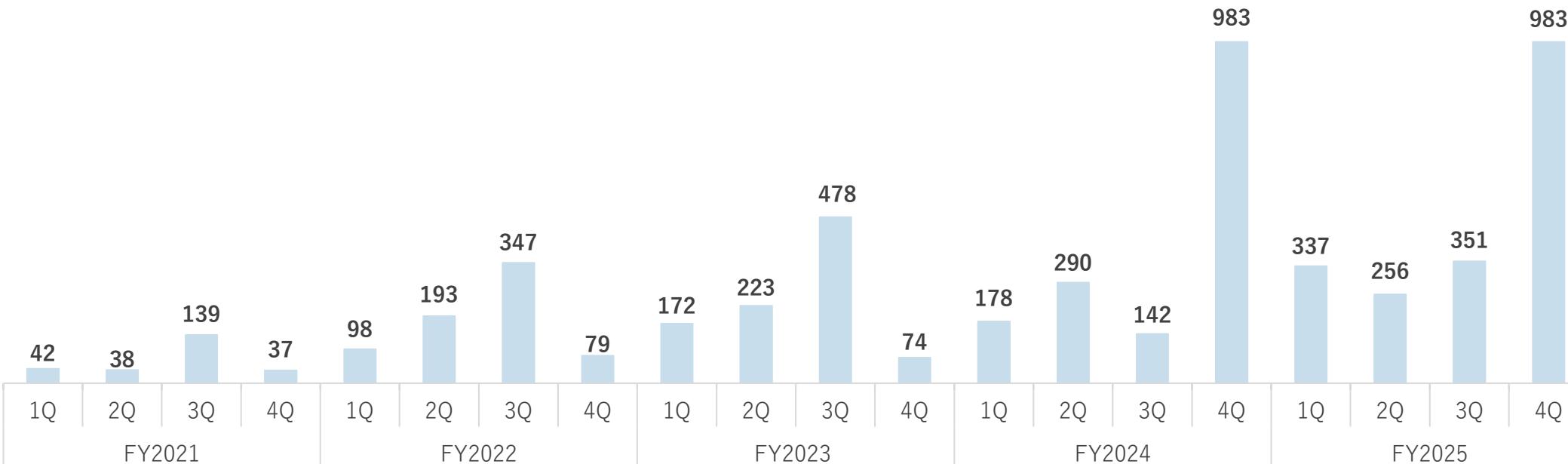
企業向けのサービスが大きく伸長

[企業向け] 1,652百万円（前年同期比+26.2%） [自治体向け] 276百万円（前年同期比△2.5%）

- 企業向けは、脱炭素対応ニーズの高まりにより大幅増収となった一方、コンサルタント体制の制約により受注抑制が生じ、一部で機会損失が発生。
- 自治体向けは、スポット型のコンサルティング案件が多く、案件の継続的な積み上げに苦戦。

(百万円)

■ 売上収益



通販発送代行サービス

売上収益 **1,331** 百万円

前年同期比 +0.0%

- ・ 抜本的な収益改善のため、品川センターの撤退を決断。178百万円の特別損失を計上。
- ・ 撤退費用を除けば、若干の黒字を確保。

採用支援サービス

売上収益 **804** 百万円

前年同期比 +2.1%

- ・ 一部案件における納品遅延により、71百万円の売上が次期に繰り越し。
- ・ 新サービス（健康診断業務代行）は売上が伸長したものの、立ち上げ初期の運営混乱に伴う原価上昇により、収益を大きく圧迫。

販売促進支援サービス

売上収益 **1,414** 百万円

前年同期比 +21.2%

- ・ 対面型プロモーション業務は、主要顧客との取引拡大により、売上が大幅に増加。
- ・ AIによる接客トレーニングの導入により、スタッフの接客品質および業務効率が向上。

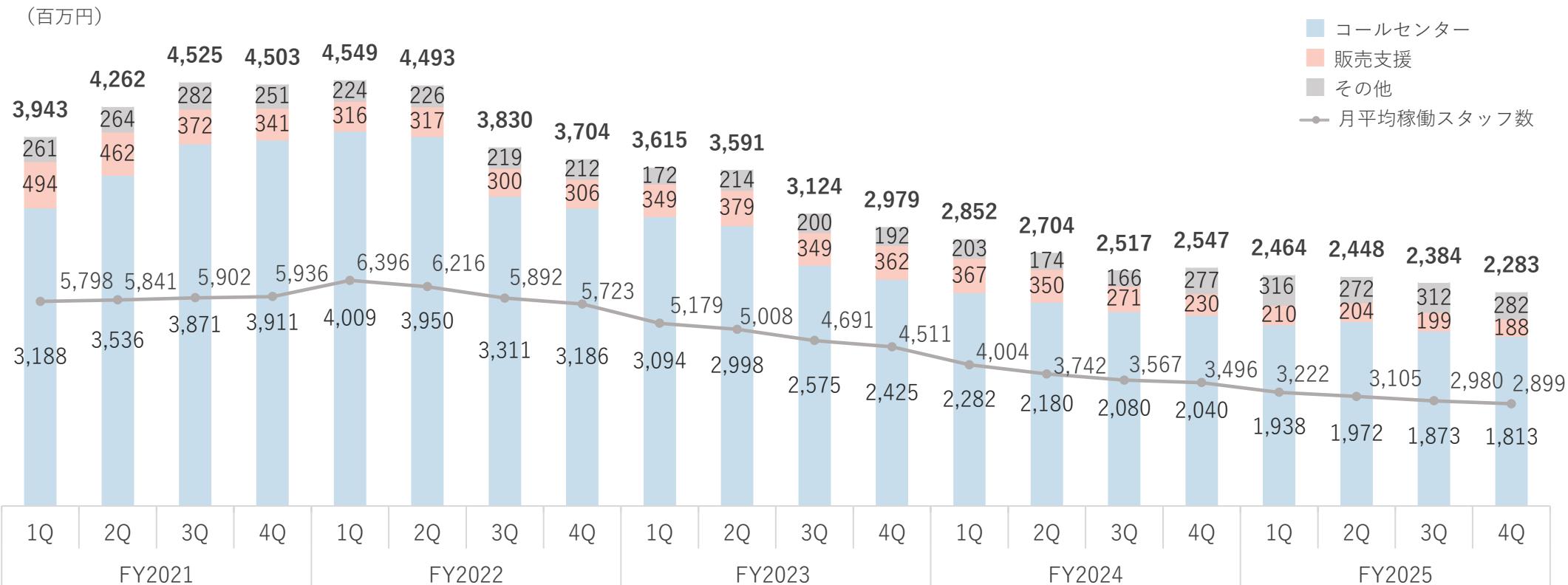
人材アウトソーシングサービス／FY2025実績

売上収益 **9,579**百万円／前年同期比 △9.8%

売上は計画未達となるも、営業利益は計画を上回る。

[コールセンター] 7,596百万円（前年同期比△10.2%） [販売支援] 802百万円（前年同期比△33.4%）

- ・ コールセンター業務は、定型業務の縮小により減収となったものの、高スキル業務増加により利益率は改善。
- ・ 販売支援は体制縮小により、十分に需要を取り込めず。建設技術者派遣は順調に拡大。

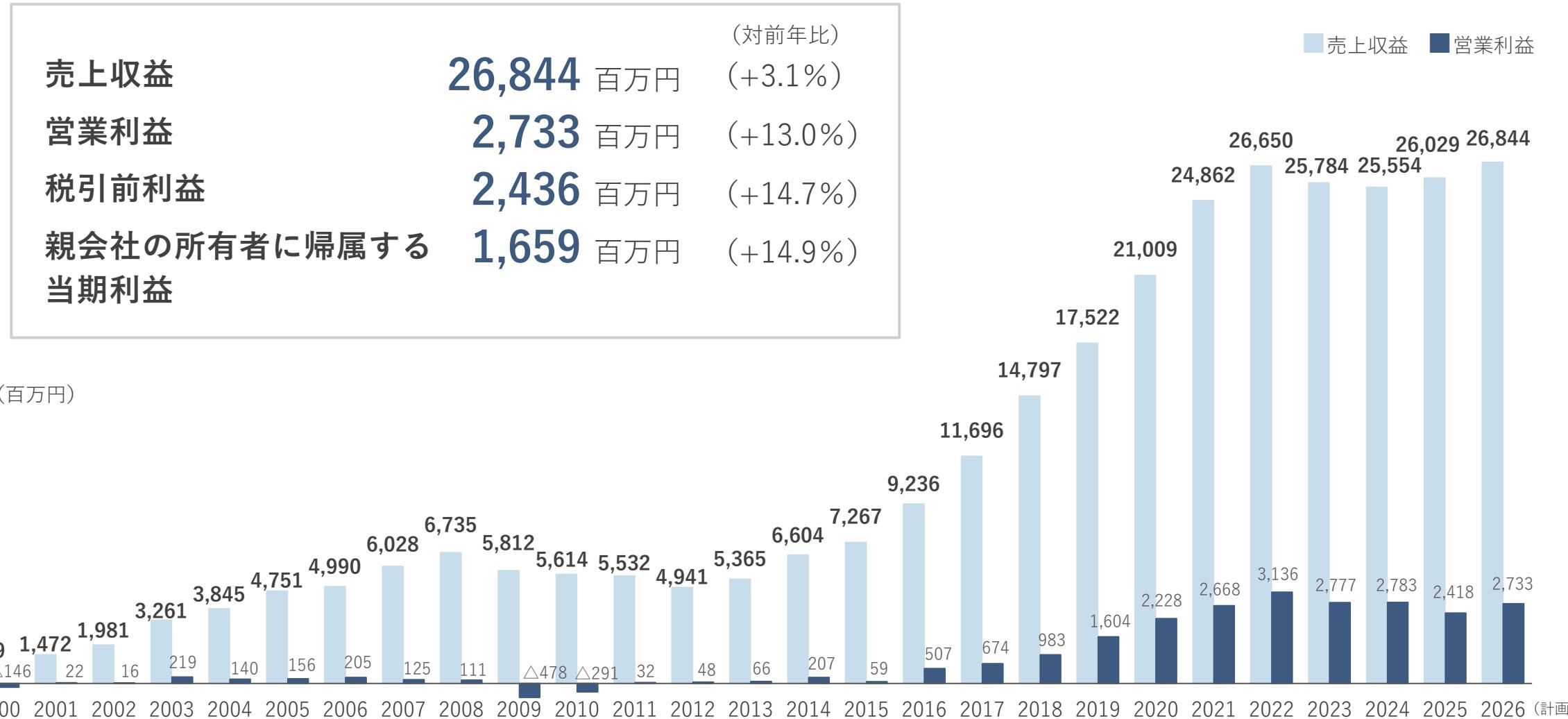


3.

■ FY2026 事業計画

FY2026 業績予想

- 今期に基盤整備を完了し、FY2027から再成長を着実に目指す。

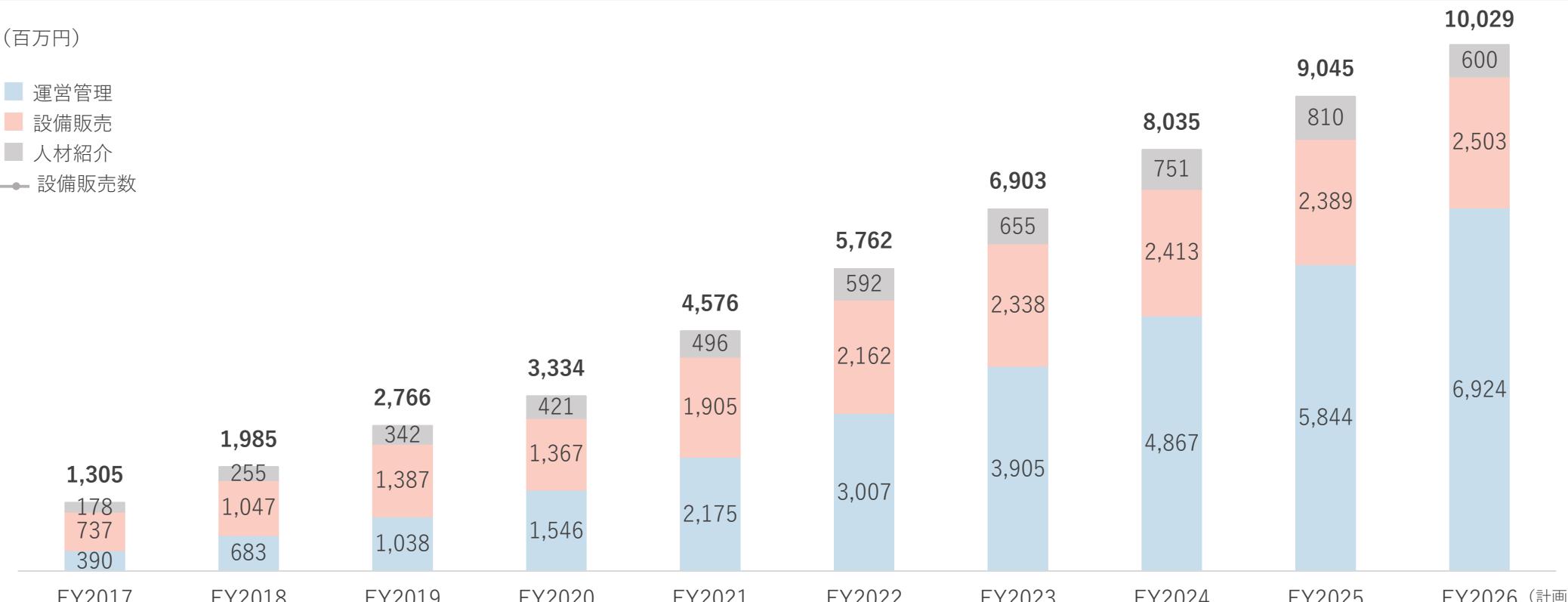


障がい者雇用支援サービス／FY2026 計画

売上収益 10,029 百万円／前年同期比 +10.9%

全国展開に備え、農園の価値向上に注力

- 設備販売は1,350区画、農園開設は6農園（屋外2/屋内4）を計画。
[1Q] 210-260区画 [2Q] 405-455区画 [3Q] 280-330区画 [4Q] 355-405区画
- 就労者のキャリアアップ支援強化や野菜の活用拡大など、農園の価値向上に注力。
- 中長期的な成長を視野に、事業領域の拡大に向けた準備を本格化させる。※ 詳細は別資料参照



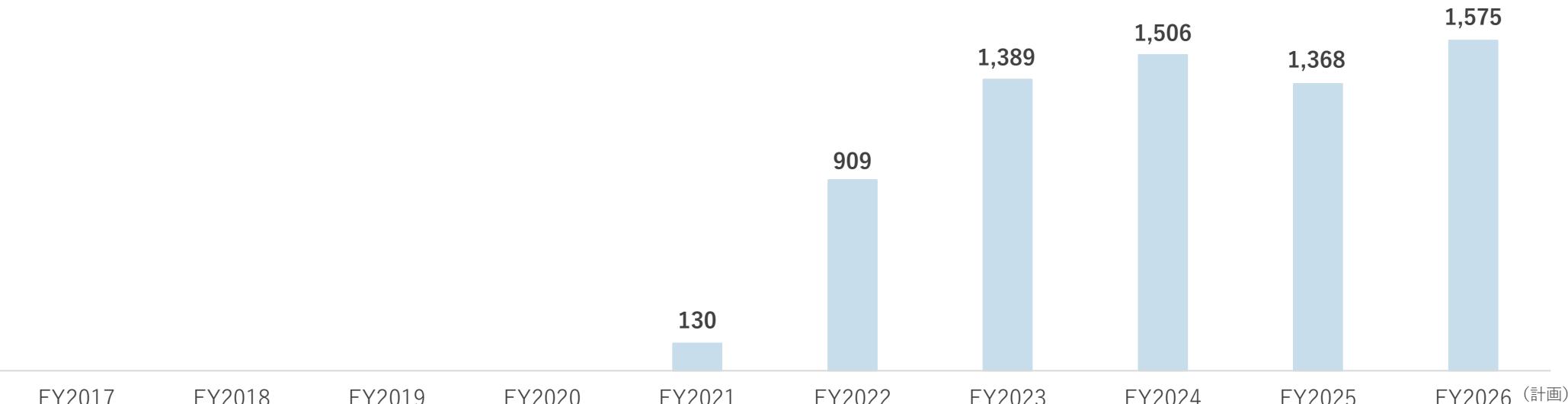
広域行政BPOサービス／FY2026 計画

売上収益 **1,575**百万円／前年同期比 +15.1% 共同BPO業務中心の売上構成により収益の安定化を図る

- 前期の反省を踏まえ、未確定の国策案件は含まずに売上計画を策定。（上期:625百万円、下期:950百万円）
- 共同BPO業務の基礎業務を前期比で倍増させ、売上構成比85%を目指す。
- ライドシェアなど、社会環境や制度変化を背景に生まれる新たな業務領域の開拓に注力。

(百万円)

■ 売上収益



広域行政BPOサービス／安定収益基盤強化計画

売上目標
(共同BPO業務)

FY2025

700百万円

FY2026

1,300百万円

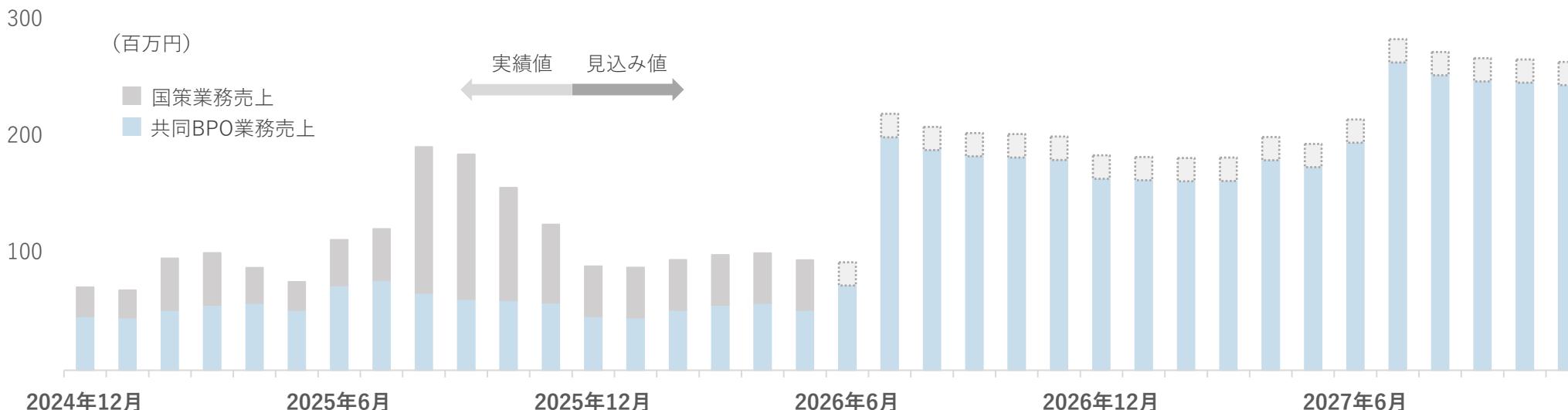
FY2027

2,000百万円

KPI
(提案自治体数)

提案済/自治体の2026年度予算に計上見込み：170自治体

提案中/自治体の2026年度予算に提案中：420自治体



広域行政BPOサービス／安定収益基盤強化計画

- 共同BPO業務の横展開により、基礎業務売上の拡大を目指す

▼宇都市 フロントヤード改革モデル

- 総務省主導のフロントヤード改革事業に採択
- 共同BPO×EBPM（データ活用）を実装
- 次期モデルでは「共同BPOの推進」が方針に

国の方針に合致した先行事例として、
横展開の起点に

▼別府市 公共ライドシェア事業

- 国交省の重点支援期間（～令和9年度）
- 共同導入の促進方針を追い風に拡大余地
- 月1,000件超の実績に基づくEBPM（実績データ）運用

実績に裏付けられた運営モデルを横展開へ

国の重点施策を背景に、共同BPO需要が拡大

EBPM・AI活用による付加価値型BPOへの進化

- ✓ EBPMに基づく業務標準化・品質向上
- ✓ 社内業務の効率化・原価抑制による収益性向上
- ✓ 再現性の高い業務モデルの確立

DXコールセンター／リモート窓口

- ✓ 窓口・電話対応業務の集約・運営
- ✓ データ活用による運営効率・住民利便性の向上
- ✓ 共同BPOとの組み合わせによる展開加速

環境経営支援サービス／FY2026 計画

売上収益 **1,913**百万円／前年同期比 △0.8%

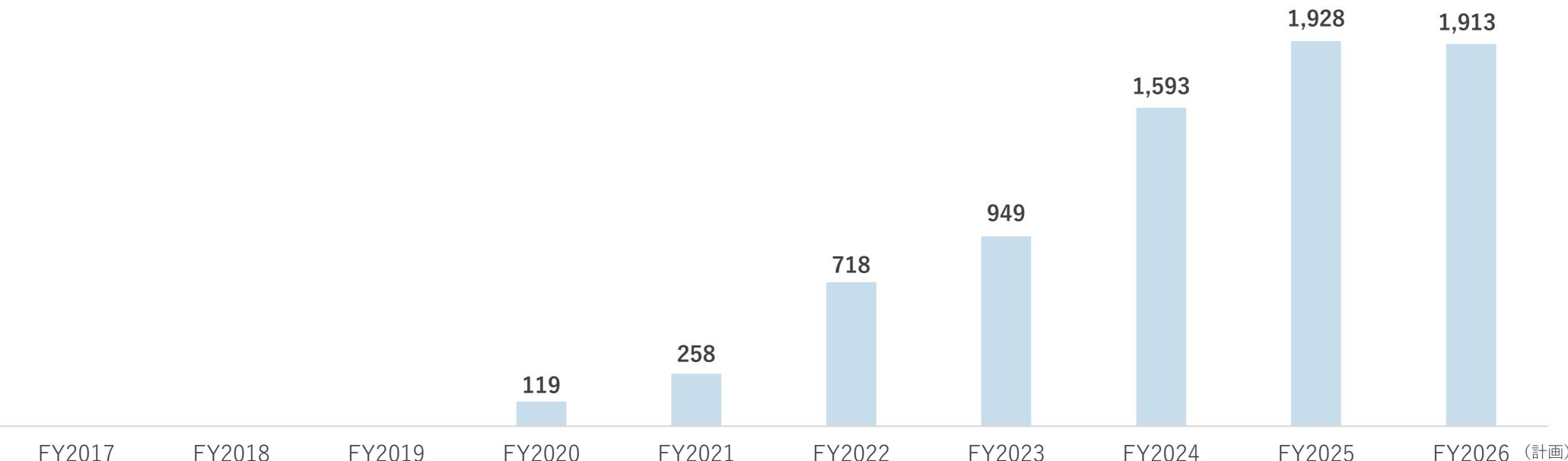
支援領域拡大と運営高度化によるサービスの進化を図る

[企業向け] 1,635百万円（前年同期比△1.1%） [自治体向け] 278百万円（前年同期比+0.5%）

- ・ コンサル案件の納品時期の影響により、今期も4Qに売上が偏重する計画（4Q売上:1,151百万円）
- ・ コンサルティングサービスのサステナビリティ全般への支援領域拡大と、継続収益型の新サービス開発に注力。
- ・ コンサルタントの増強とAIの積極活用により、業務効率の向上と支援範囲の拡大、対応力の高度化を推進。

(百万円)

■ 売上収益



通販発送代行サービス

売上収益 **1,169** 百万円

前年同期比 △12.2%

- 品川センターの撤退効果により、営業利益で約150百万円の押し上げ効果があり。
- 低収益率案件の整理により一時的な売上減を伴うものの、大幅な利益改善を見込む。

採用支援サービス

売上収益 **1,030** 百万円

前年同期比 +28.0%

- 期ずれ分の売上約71百万円を含むことにより、大幅増収を計画。
- 需要が堅調な健康診断業務代行サービスの拡大に注力。

販売促進支援サービス

売上収益 **1,600** 百万円

前年同期比 +13.1%

- 対面型プロモーションに対する需要は、引き続き高水準の見通し。
- 新規顧客の獲得、既存顧客の取引拡大に向け、営業および運営体制の強化に取り組む。

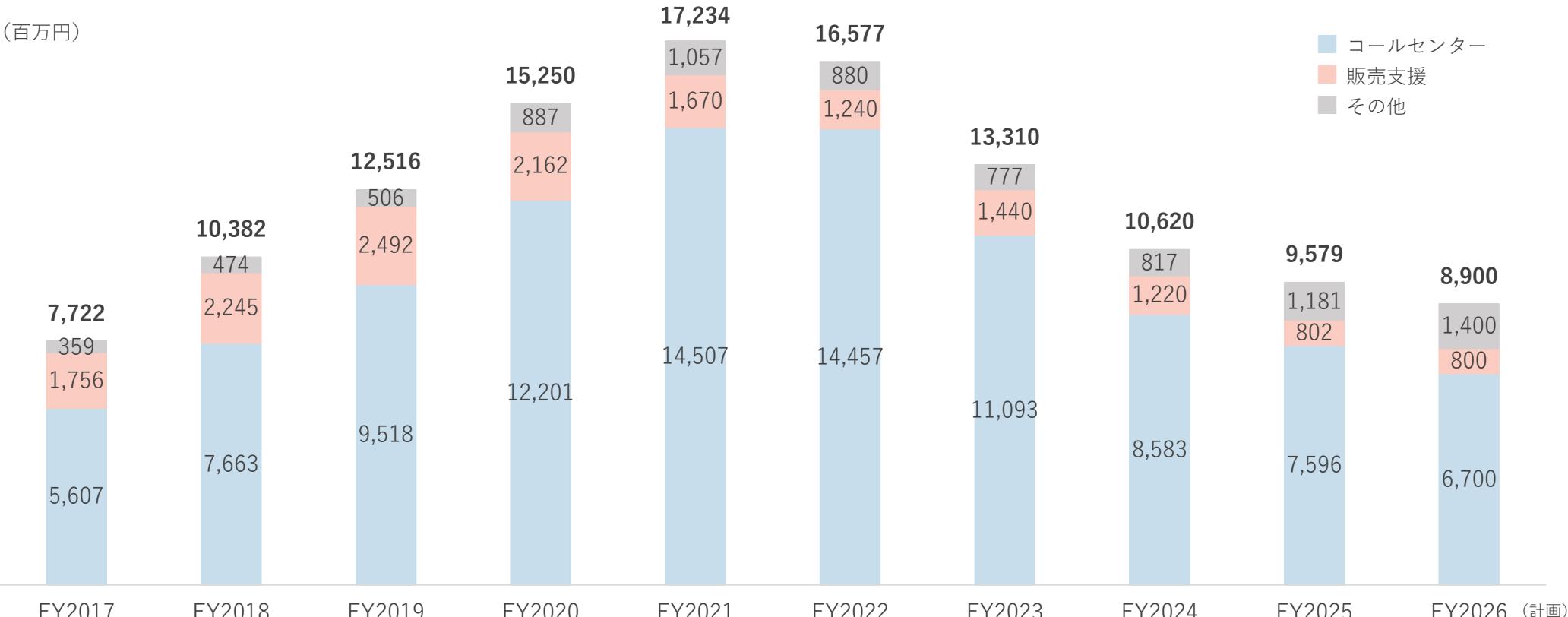
人材アウトソーシングサービス／FY2026 計画

売上収益 **8,900** 百万円／前年同期比 △7.1%

売上減少の抑制に集中

[コールセンター] 6,700百万円（前年同期比△11.8%） [販売支援] 800百万円（前年同期比△0.2%）

- ・ コールセンター業務は、需要が堅調な高スキル案件への注力により、利益率向上に注力。
- ・ 販売支援業務は復活に向けて体制再構築。建設技術者派遣は、拡大継続に向けて体制強化。



4.

FY2026 業績予想

FY2026 業績予想（詳細）

- 今期内で基盤整備を進め、再成長に向けた業績回復を目指す。

(百万円)	FY2026 計画	FY2025 実績	増減	前年比
売上収益	26,844	26,029	+ 814	+ 3.1%
売上総利益	10,324	9,735	+ 588	+ 6.0%
売上総利益率（%）	38.5%	37.4%	-	+1.1pt
販売管理費	7,591	7,252	+ 338	+ 4.7%
売上高販管費率（%）	28.3%	27.9%	-	+0.4pt
営業利益	2,733	2,418	+ 314	+ 13.0%
営業利益率（%）	10.2%	9.3%	-	+0.9pt
税引前利益	2,436	2,123	+ 312	+ 14.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,659	1,444	+ 214	+ 14.9%

FY2026 セグメント別業績予想

- ・ ビジネスソリューション事業は、增收増益を計画
- ・ 人材ソリューション事業は、派遣スタッフ採用強化に向けた投資により、売上減少に比例して利益減少が大きくなる計画。採用力向上による上振れを目指す。

(百万円)	FY2026 計画	FY2025 実績	増減	前年比
売上収益	ビジネスソリューション事業	18,124	16,554	+ 1,569 + 9.5%
	人材ソリューション事業	8,900	9,579	△679 △7.1%
	調整額	(180)	(104)	- -
	合計	26,844	26,029	+ 814 + 3.1%
営業利益	ビジネスソリューション事業	4,295	3,585	+ 709 + 19.8%
	人材ソリューション事業	690	822	△132 △16.1%
	調整額	(2,252)	(1,989)	- -
	合計	2,733	2,418	+ 314 + 13.0%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	23.7%	21.7%	- +2.0pt
	人材ソリューション事業	7.8%	8.6%	- △0.8pt
	合計	10.2%	9.3%	- +0.9pt

ビジネスソリューション事業

障がい者雇用支援

広域行政BPO

環境経営支援など

人材ソリューション事業

人材アウトソーシング

(コールセンター、販売支援など)

調整額

主に管理部門費用、
グループ全体のシステム費など

FY2026 半期業績予想

- ・ 営業利益は下期偏重の計画（1Q:△205百万円、2Q:644百万円、3Q:517百万円、4Q:1,777百万円）
 - 広域行政BPOおよび環境経営支援サービスは、下期に収益化が進む事業特性のため（上期赤字・下期黒字）

(百万円)	FY2026 計画		FY2025 実績	
	上期	下期	上期	下期
売上収益	12,369	14,475	12,499	13,530
売上総利益	4,264	6,060	4,424	5,310
売上総利益率 (%)	34.5%	41.9%	35.4%	39.2%
販売管理費	3,825	3,766	3,694	3,557
売上高販管費率 (%)	30.9%	26.0%	29.6%	26.3%
営業利益	439	2,294	806	1,612
営業利益率 (%)	3.5%	15.8%	6.4%	11.9%
税引前利益	291	2,145	670	1,453
親会社の所有者に帰属する当期利益	194	1,465	410	1,033

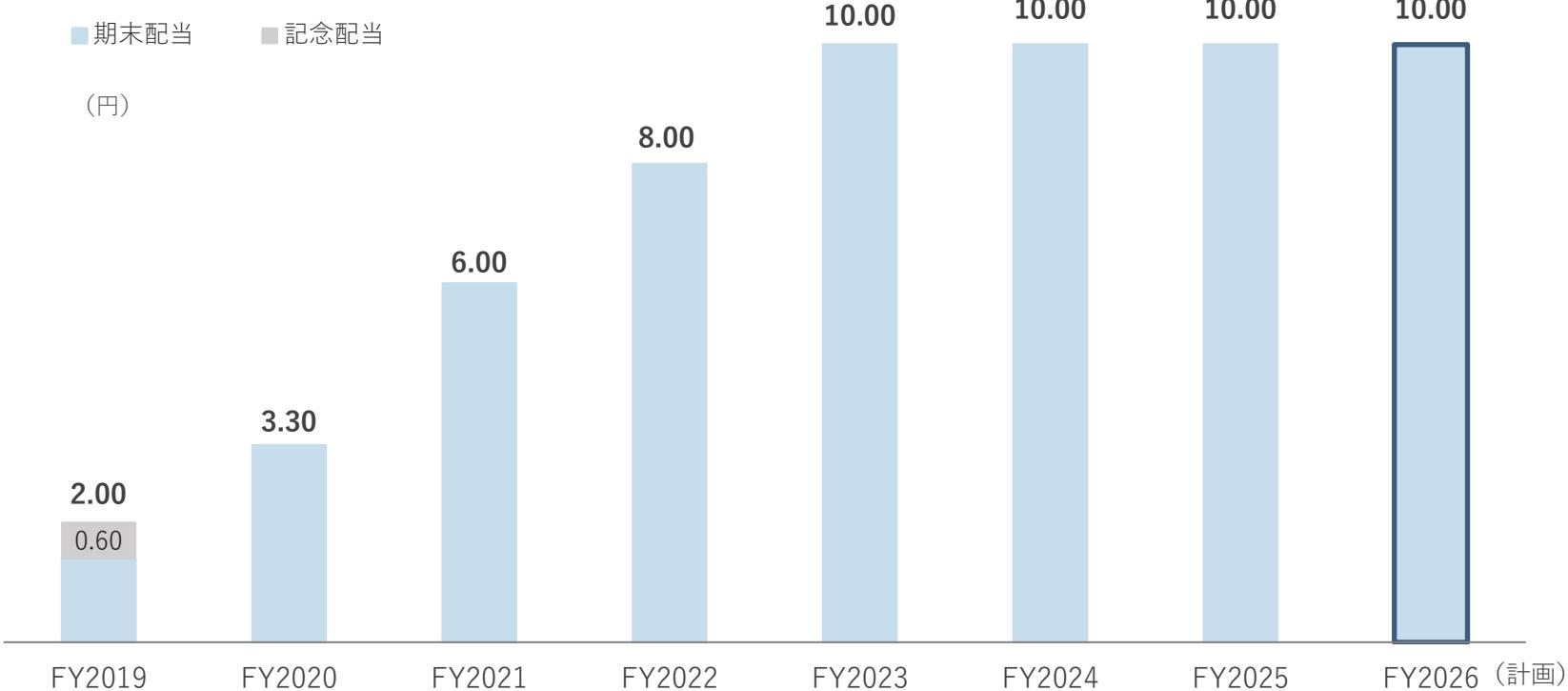
5.

■ 配当・株式情報

配当計画・配当方針

- 配当は10円を維持。（連結配当性向47.2%）

配当計画



配当方針

連結配当性向30%以上

(減益の場合でも単年度での連結配当性向60%を超えるまで減配しない)

主要株主（2025年11月末現在）

- ・ 株主総数：16,421名（2025年5月末：14,905名）
- ・ 機関投資家比率：24.2%（2025年5月末：32.4%）

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	浦上 壮平	8,040,800	10.29%
2	U H P a r t n e r s 2 投資事業有限責任組合	5,937,300	7.60%
3	株式会社U H 5	5,925,200	7.58%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	5,708,100	7.30%
5	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	3,851,000	4.93%
6	エスプール従業員持株会	2,795,800	3.57%
7	赤浦 徹	2,362,400	3.02%
8	佐藤 英朗	1,984,800	2.54%
9	光通信KK投資事業有限責任組合	1,891,600	2.42%
10	株式会社UH Partners 3	1,199,300	1.53%

ESG外部評価

- GPIFが採用するESG投資指数6つのうち、3つに選定。

FTSE Russell
ESG Rating 「3.8」



採用指數

FTSE JPX Blossom Japan (401社)
FTSE Blossom JPX Japan Sector Relative (677社)



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

C D P



Score 「B」

SUSTAINALYTICS



ESG Risk Rating 「Low Risk」

D&I Award



「ベストワークプレイス」
(4段階のうち最高評価)



株式会社エスプール

問い合わせ窓口 社長室IR担当 E-mail kouhou@spool.co.jp

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日において、当社が入手可能な情報により策定したものであり、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があり、将来的計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。

会社概要

会社名	株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)
社名の由来	Solution・System・Staff・Sustainability を“POOL”する
本社所在地	東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル6F
資本金	3億7,220万円
設立	1999年12月1日
代表	代表取締役会長 浦上 壮平
役員	取締役 佐藤 英朗 (公認会計士) 取締役 荒井 直 社外取締役 赤浦 徹 社外取締役 宮沢 奈央 (弁護士) 社外取締役 仲井 一彦 (公認会計士)
上場	東証プライム (証券コード: 2471)
従業員数	連結: 1,283名 (2025年11月末現在)
拠点数	100拠点 (2025年12月末現在)



グループ会社一覧

S-POOL (事業持株会社 & 新規事業開発) (株)エスプール



(株)エスプール
ヒューマンソリューションズ
人材派遣・アウトソーシング



(株)エスプール
ブルードットグリーン
サステナビリティ経営支援



(株)エスプールリンク
採用支援



(株)エスプールプラス
障がい者雇用支援



(株)エスプールロジスティクス
通販発送代行



(株)エスプールブリッジ
事業承継支援



(株)エスプールグローカル
広域行政BPO



(株)エスプール
セールスサポート
販売促進支援



(株)CyberCrew
サイバーセキュリティ支援

グループネットワーク（全100拠点）

エスプール

[グループ本社] 秋葉原

エスプールブルードットグリーン

[本社] 秋葉原

エスプールブリッジ

[本社] 秋葉原

エスプールロジスティクス

[本社] 秋葉原

2物流センター

品川、流山

エスプールセールスサポート

[本社] 秋葉原

4支店

札幌、名古屋、大阪、福岡

エスプールリンク

[本社] 秋葉原

5BPOセンター

北見、弘前、小松島、日南、西都

エスプールプラス

[本社] 秋葉原

59農園

関 東 41 (東京6、千葉18、埼玉13、神奈川4)

東 海 10 (愛知10)

関 西 8 (大阪8)

エスプールグローカル

[本社] 秋葉原

22BPOセンター

北海道 2 (北見、札幌)

東 北 5 (むつ、弘前、大仙、大船渡、南相馬)

中 部 3 (かほく、小松、魚津)

近 畿 4 (長浜、志摩、田辺、神戸)

中 国 3 (浜田、岩国、宇部)

四 国 1 (三豊)

九 州 4 (飯塚、中津、武雄、宜野湾)

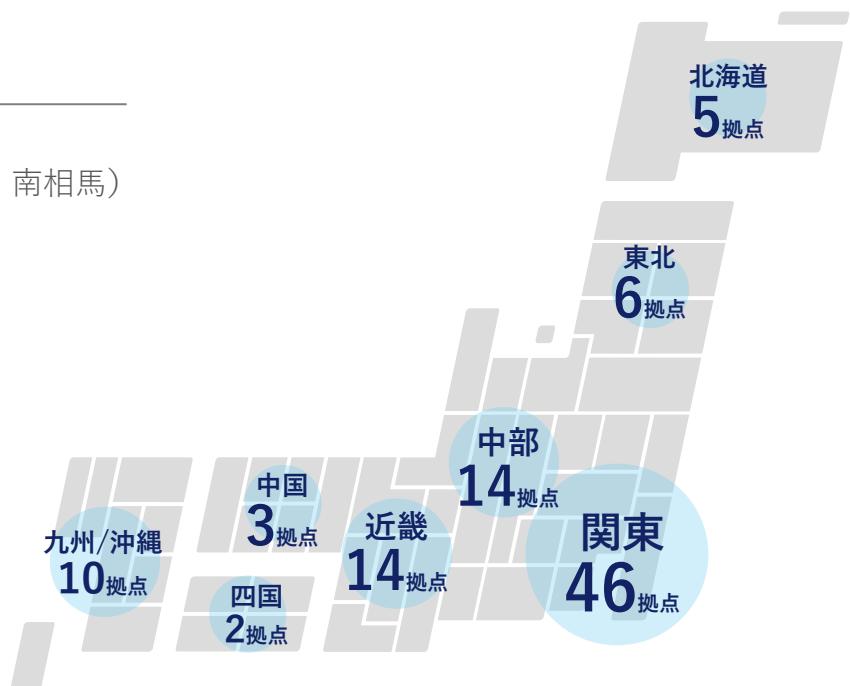
エスプールヒューマンソリューションズ

[本社] 秋葉原

8支店

札幌、仙台、新宿、名古屋

大阪、福岡、熊本、那覇



※ 2025年12月末現在

事業セグメント

ビジネスソリューション事業

165億 売上収益 **59.7%** 構成比

障がい者雇用支援 **90.4億**

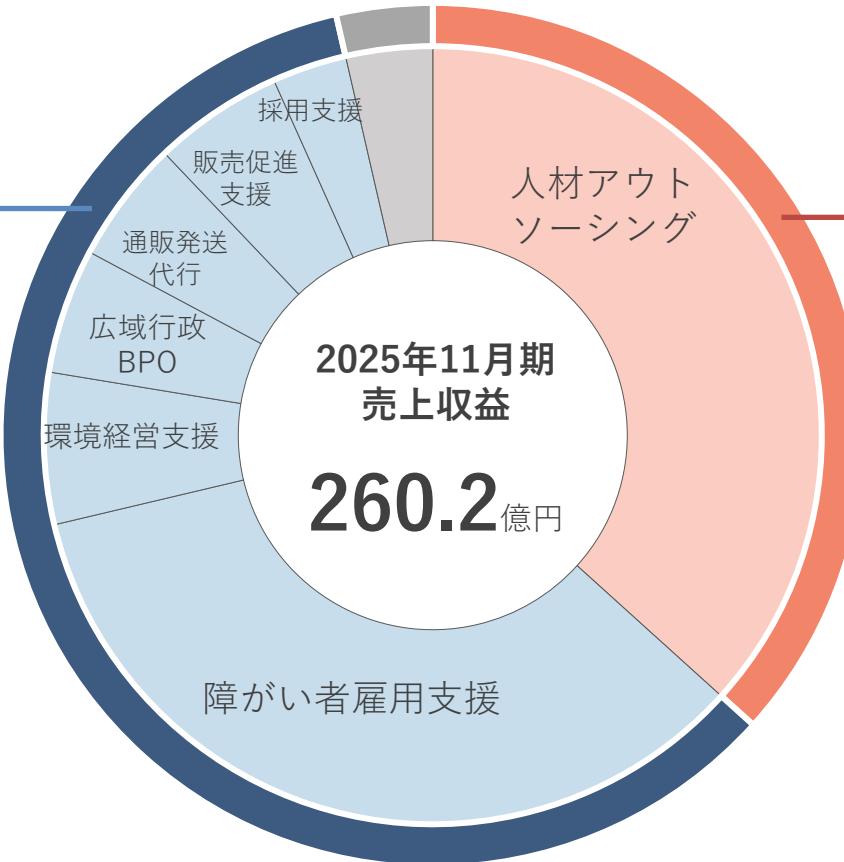
- ・企業向け貸し農園の運営
- ・障がい者の就労支援（人材紹介）

環境経営支援 **19.2億**

- ・CO2排出量算定、情報開示支援
- ・自治体向け脱炭素支援

広域行政BPO **13.6億**

- ・シェアード型BPOセンターの運営
- ・オンライン窓口業務



人材ソリューション事業

95億 売上収益 **36.7%** 構成比

人材アウトソーシング

- ・人材派遣/紹介サービス
 - ・販売、営業スタッフ（スマートフォン/家電など）
 - ・オフィスワークスタッフ（コールセンター/事務）
 - ・建設技術者（施工管理技士/CADオペレーター）
- ・アウトソーシングサービス
 - ・コールセンター、事務センター

※ 売上収益、セグメント比率はFY2025実績



今後の障がい者雇用支援サービスの事業戦略

2026年1月14日
株式会社エスプール
東証プライム（2471）

農園サービスの実績

就労困難な障がい者の雇用創出・安定に貢献してきた15年の歩み

雇用障がい者数	4,942名（知的 68%、精神 27%、身体 5% / 重度 約3割）
障がい者定着率	92%以上
農園数	59農園（6都府県、40市区）
連携自治体数	10自治体

※2025年11月末実績

先駆者としてのノウハウ

- ✓ 障がい者に配慮した独自の農園設備
- ✓ 3名1チーム + 管理者の運営体制
- ✓ 採用～職場定着までの支援体制

第1号農園
屋外型農園を
千葉県に開設

事業開始

2010

就労者
100名超

2014

第10号農園
中京初進出

2016

就労者
1,000名超

2017

屋内型農園を
東京都に初開設

2018

第30号農園

2020 2021

関西初進出

就労者
3,000名超

第50農園

第60農園
就労者
5,000名超

2024
（見込み）

2026

今後の障がい者雇用支援サービスの事業戦略

重点戦略①

農園サービスの持続的成長
既存課題への対応による事業基盤の強化

重点戦略② 事業領域の拡充

障がい者支援の幅を広げる新たなサービス展開



[目指すべき姿]



障がい者とその家族の
ウェルビーイング向上

重点戦略③ アカデミア・ディープテック連携

先端技術活用による新たな雇用支援の高度化・開発

雇用支援の先にある、障がい者本人とその家族のウェルビーイング向上に貢献する

重点戦略① 農園サービスの持続的成长

重点戦略①

農園サービスの持続的成长
既存課題への対応による事業基盤の強化



重点戦略② 事業領域の拡充

障がい者支援の幅を広げる新たなサービス展開

[目指すべき姿]

障がい者とその家族の
ウェルビーイング向上



重点戦略③ アカデミア・ディープテック連携

先端技術活用による新たな雇用支援の高度化・開発

重点戦略① 農園サービスの持続的成長

農園の理想「エスプールモデル」を確立に向け、足元の課題に優先的に取り組みます。

農園サービスの現状課題

課題① 野菜が直接収益につながっていない

課題② キャリアアップの機会が限定的

課題③ 夏季の暑熱で稼働が制約される

課題④ 情報発信の強化と業界への貢献

課題解決を着実に推進し、幅広く支持される農園モデルの確立を目指す

課題① 野菜が直接収益につながっていない

野菜の販売による直接収益の創出が限定的という課題に対して、野菜の活用や販路拡大に取り組みます。

現状の課題

社員食堂での食材利用や
子ども食堂をはじめとした
福祉施設への寄付（CSR活用）などで
野菜が活用されている一方、
販売による直接収益の創出が限定的

対応策

- ・ **野菜販売チャネルの整備**
ネット通販（食べチョクとの連携）
近隣スーパーでの販売（わくわく広場活用）
- ・ **高付加価値化・生産性向上に向けた技術導入**
- ・ **カフェ運営による野菜活用**
野菜の活用機会を増やし、
接客業を含む新たな雇用機会創出にも挑戦



成功体験創出

モチベーション向上

新たなスキルの習得

野菜販売を通じて、障がい者のやりがいとキャリアアップ形成を支援

課題② キャリアアップ機会が限定的

キャリアアップが限定的であるという課題に対して、農園内・企業内雇用を含めた機会を創出します。

現状の課題

農園勤務者の多くは
継続勤務を希望している一方、
他業務へのキャリアアップ機会が
相対的に弱い

対応策

- 野菜づくりを通じた農園内でのキャリアアップの強化
例：栽培難度の高い高付加価値野菜への挑戦
販売促進施策を通じた新たなスキルの習得
- 企業内の他業務へのチャレンジを
後押しする教育機会を創出

企業内での活躍

農園内でのキャリアアップ

やさしい
野菜栽培

より難度の高い
野菜栽培

さらなるキャリアアップ

マーケティング
売り方の工夫

...

各人の適性に応じた学びと実務機会を提供し、キャリア形成を継続的に支援

課題③ 夏季の暑熱で稼働が制約される

年中稼働の制約に対し、技術活用で稼働時間を増やすとともに、退避時間の有効活用に取り組みます。

現状の課題

屋外型農園は夏場の暑さが厳しく、
十分な稼働が難しい



対応策

・ハウス内の温度低減技術の導入

行田ファームにて実験導入済み

・退避時間の有効活用

売上増加につながる業務（メッセージカード作成等）や
他業務へのキャリアアップにつながる学習機会を提供

安全な就労環境を確保しつつ、業務と学習の両面からキャリア形成を支える

課題④ 情報発信の強化と業界への貢献

コミュニケーション課題については、情報発信の強化と業界の健全な発展に向けた取り組みに注力します。

現状の課題

当社の取り組みや考え方を十分に伝えきれていない面がある（業界団体に未加入であったため、連携の機会が限定期的であった）

対応策

・メディアを通じた情報発信の強化

当社の取り組みや考え方を、事実に基づき分かりやすく発信する

・業界団体「日本障害者雇用促進事業者協会」に加入申請済み。1月下旬に入会見込み

業界の健全な発展に向けた取り組みに参画

当社の取り組みを正しく発信し、業界との連携を通じて信頼醸成に注力

重点戦略② 事業領域の拡充

重点戦略② 事業領域の拡充

障がい者支援の幅を広げる新たなサービス展開

重点戦略①

農園サービスの持続的成長
既存課題への対応による事業基盤の強化



[目指すべき姿]

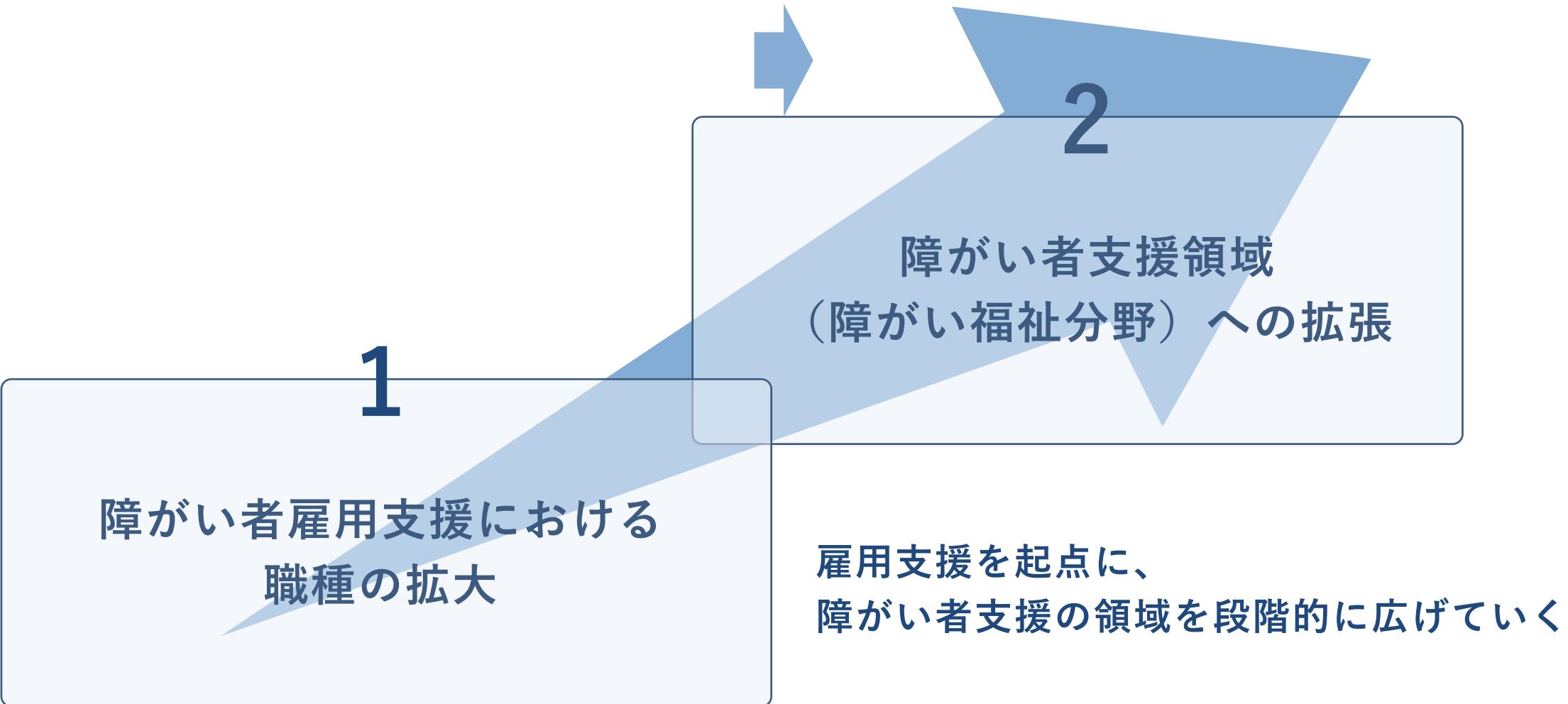
>>> 障がい者とその家族の
ウェルビーイング向上

重点戦略③ アカデミア・ディープテック連携

最先端技術活用による新たな雇用支援の高度化・開発

重点戦略② 事業領域の拡充

障がい者が幅広く活躍できる社会の実現に向け、事業領域を拡充し、障がい者支援事業への進化を図ります。



障がい者雇用支援における職種の拡大

職種の拡大では、新たな雇用創出モデルの創出と、企業内業務への移行を支える支援を強化します。

障がい特性に応じた新たな雇用支援モデルの創出（例：AIによる職種拡大）

企業内のSNS等のオウンドメディア運用業務において、2025年12月から雇用のトライアルを開始

企業内業務への移行を支える支援（コンサルティング）の強化

障がい特性への理解促進支援／適性に合った業務の設計・最適化および定着化支援

多様な雇用機会を創出し、企業の障がい者雇用に新たな選択肢を提供する

AIによる職種の拡大（AI職種への進化）

AIを単なる効率化ツールではなく、就労機会を拡張する基盤として捉えます。

デジタル・AI技術による 「制約」の解消

AIが物理的・認知的制約を補完し、従来は困難だった業務へのアクセスを可能にします。業務を細分化し、“できる”領域を最大化します。

新たな雇用選択肢 「AI職種」の創出

専門スキルがなくとも高度な成果を出せるモデルを構築。
2025年12月よりデジタル職種でトライアルを開始しています。

SNS運用

AIによる投稿作成・分析

データ入力・管理

AI校正による高精度入力

コンテンツ制作補助

AI生成文章の編集・校正

リサーチ・調査業務

AI検索支援による情報収集

カスタマーサポート

AI応答支援による顧客対応

オンライン事務

AI処理による書類作成

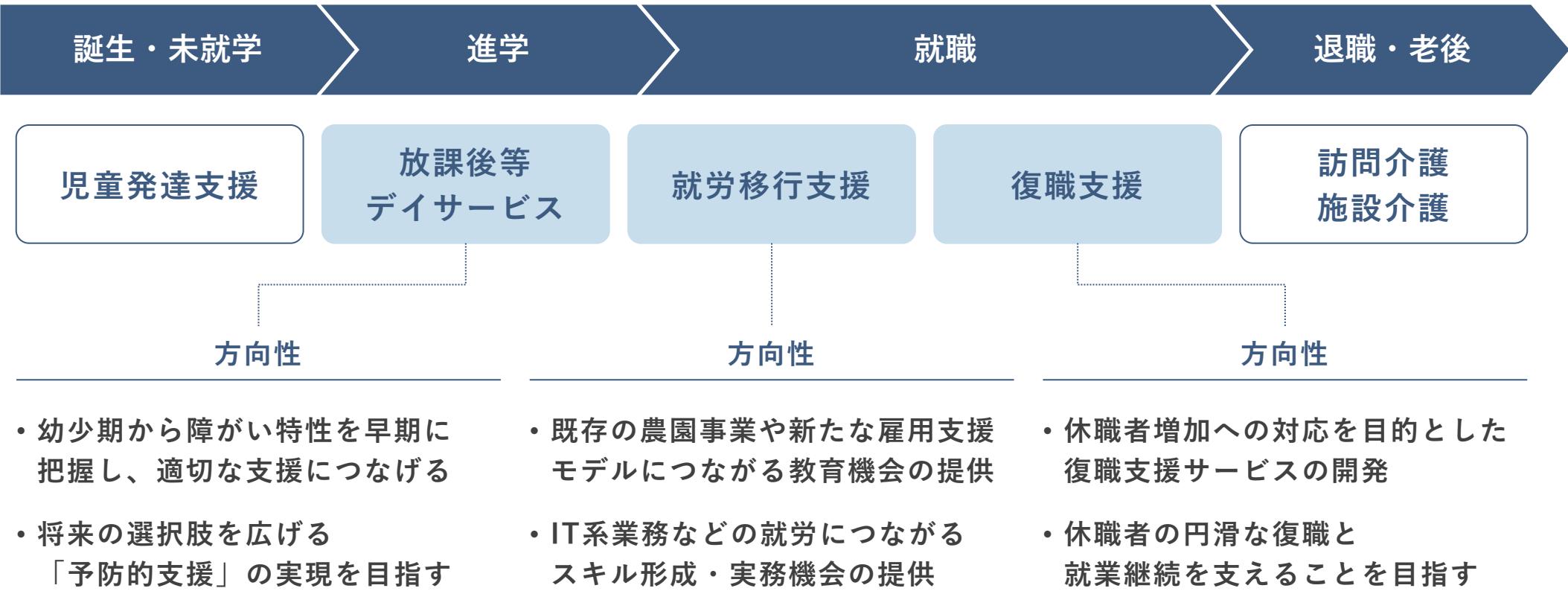
企業内雇用

企業内の業務（事務・マーケティング等）を対象に、AIを活用した業務設計・運用支援を行い、障がい特性に応じた配属・定着・成果創出を一体で支援します。

障がい者の“できる”を最大化するAI職種へ進化し、新たな雇用価値を創出

障がい者支援領域（障がい福祉分野）への拡張

障がい者支援の領域を拡張し、誕生・未就学から退職・老後に至るまでの各段階で支援を強化します。



障がい者のライフステージ全体を見据え、支援サービスを段階的に拡充

重点戦略③ アカデミア・ディープテック連携

重点戦略①

農園サービスの持続的成長
既存課題への対応による事業基盤の強化

重点戦略② 事業領域の拡充

障がい者支援の幅を広げる新たなサービス展開



[目指すべき姿]

>>> 障がい者とその家族の
ウェルビーイング向上

重点戦略③ アカデミア・ディープテック連携

AI・先端技術活用による新たな雇用モデルの創出

重点戦略③ アカデミア・ディープテック連携

科学的知見とディープテックを融合し、障がい者の「できること」を広げる新たな価値提供を目指します。

研究テーマ例

コミュニケーション支援技術

職場内コミュニケーションを円滑にする技術など

定着・継続就労を支える技術

就業定着を支援するモニタリングやフォローする技術など

就業・業務遂行支援技術

認知特性や業務特性に配慮し、業務理解・作業遂行を支援する技術など

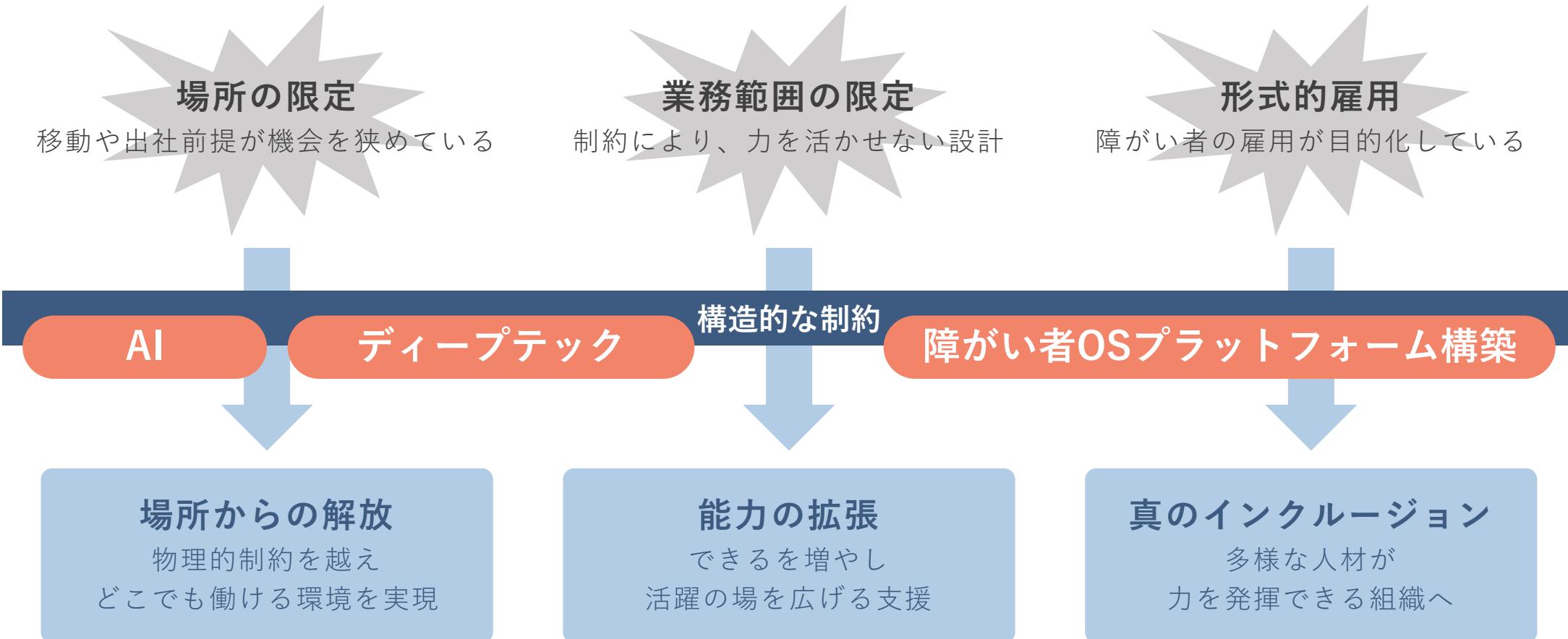
キャリアアップ・学習支援の支援技術

特性に応じた学習・訓練内容の個別最適化を行う技術など

アカデミア・産業界との協働で、社会実装を見据えた雇用支援モデルを構築

目指すべき姿「AI・先端技術活用による新たな雇用モデルの創出」

障がい者の就労における構造的な制約をAIによって取り払い、新たなスタンダードを創出します。

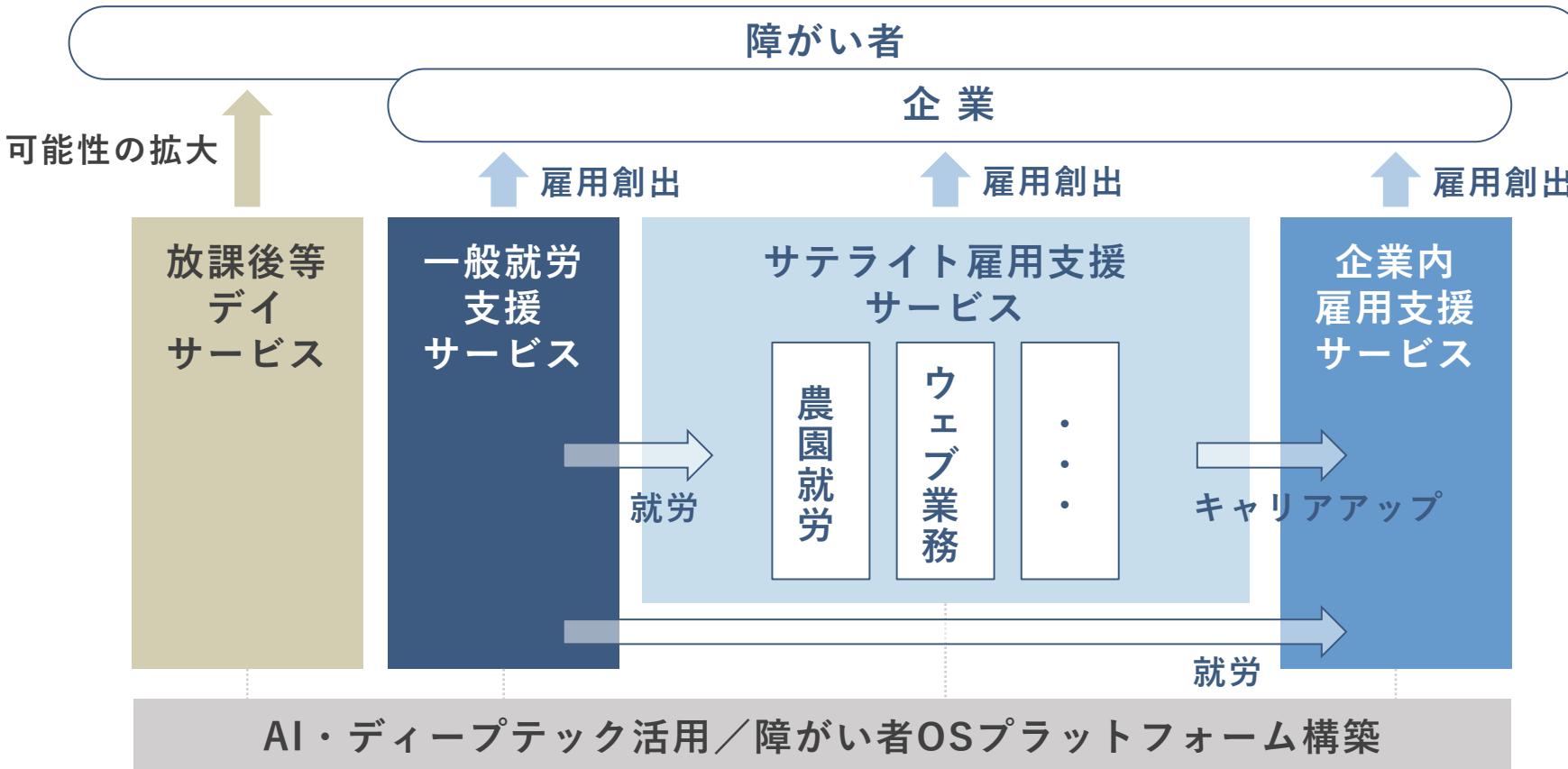


AI時代の新しい雇用支援のスタンダードを創出する

ビジネス領域の未来像

それぞれの支援サービスを、技術活用や事業共創・出資などで強化し、エコシステムを構築していきます。

[目指すべき姿] 障がい者とその家族のウェルビーイング向上



研究開発

| アカデミア連携 | ベンチャー出資・提携 | 障がい者の起業支援 |