

決算説明資料

2024年3月期

株式会社 SHINKO (7120)

1. 2024年3月期 決算説明
2. 中期経営計画 1年目の結果
3. 2025年3月期 通期の見通し

1. 2024年3月期 決算説明

売上高はDX推進の後押しもあり前年比で増加

売上高 16,145百万円 前年比 +1.2%	営業利益 627百万円 前年比 △16.7%
経常利益 634百万円 前年比 △16.7%	当期純利益 410百万円 前年比 △14.7%

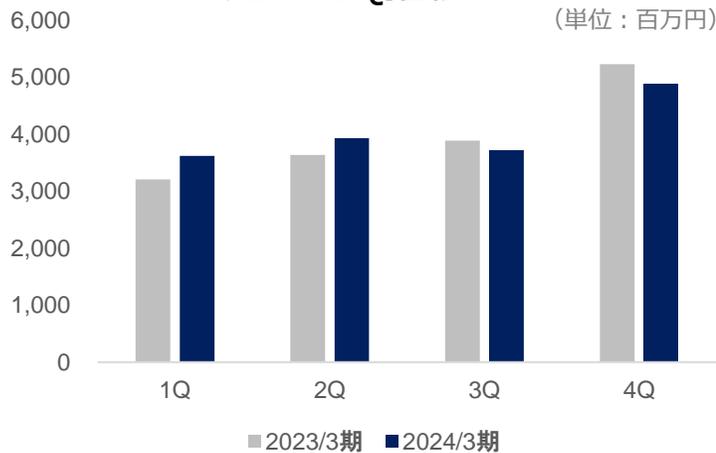
主な減益要因

- ・パソコン及び周辺機器の販売案件の比重が大きく、機器代金の値上げもあり仕入原価が増加
年間契約に基づく機器の販売案件は、期中にあった仕入機器の値上がり分を売上高に反映することができず一時的に値上げの影響を受けた（2025年3月期における課題と認識）
- ・利益率の高い案件が、顧客あるいはメーカー都合により翌期に持ち越した
- ・人員増加（新卒社員47名入社）、人事制度見直しに伴う給与改定・ベースアップによる人的投資の増加
- ・売上増加に伴う交通費等販管費増加

当社はソリューション事業における売上高が年度末に集中するため
季節的変動があります

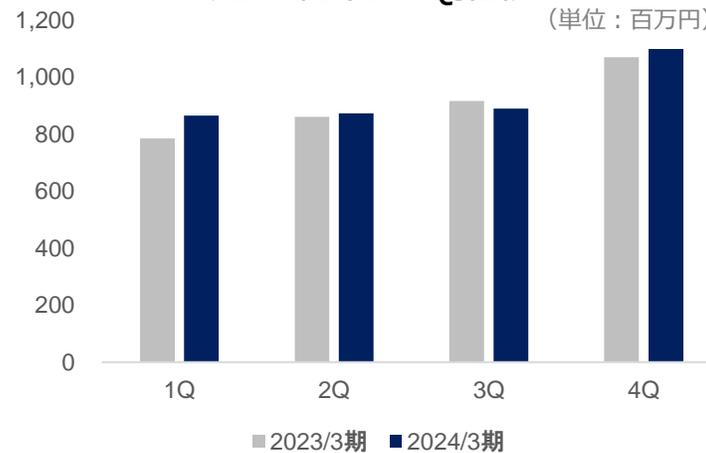
大型案件の検収、ICT補助金等を活用した機器の導入
 訪問看護オンライン資格確認用機器の導入案件が4Qにあり
例年以上に4Qに利益が集中しました

売上高Q推移



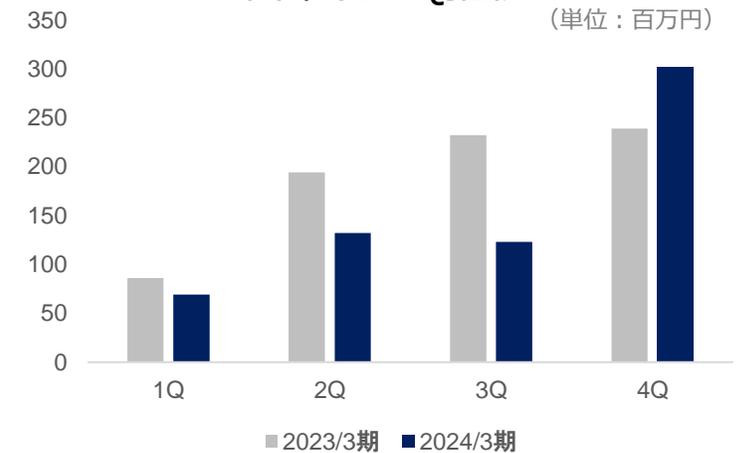
2023年3月期4Qは、2023年4月から運用が開始した
 オンライン資格確認のための機器導入作業が多くあり
 売上が大幅に増加
 2024年3月期は同案件が上期に集中したため、
 例年と比較して1、2Qの売上高が高めとなった

売上総利益Q推移



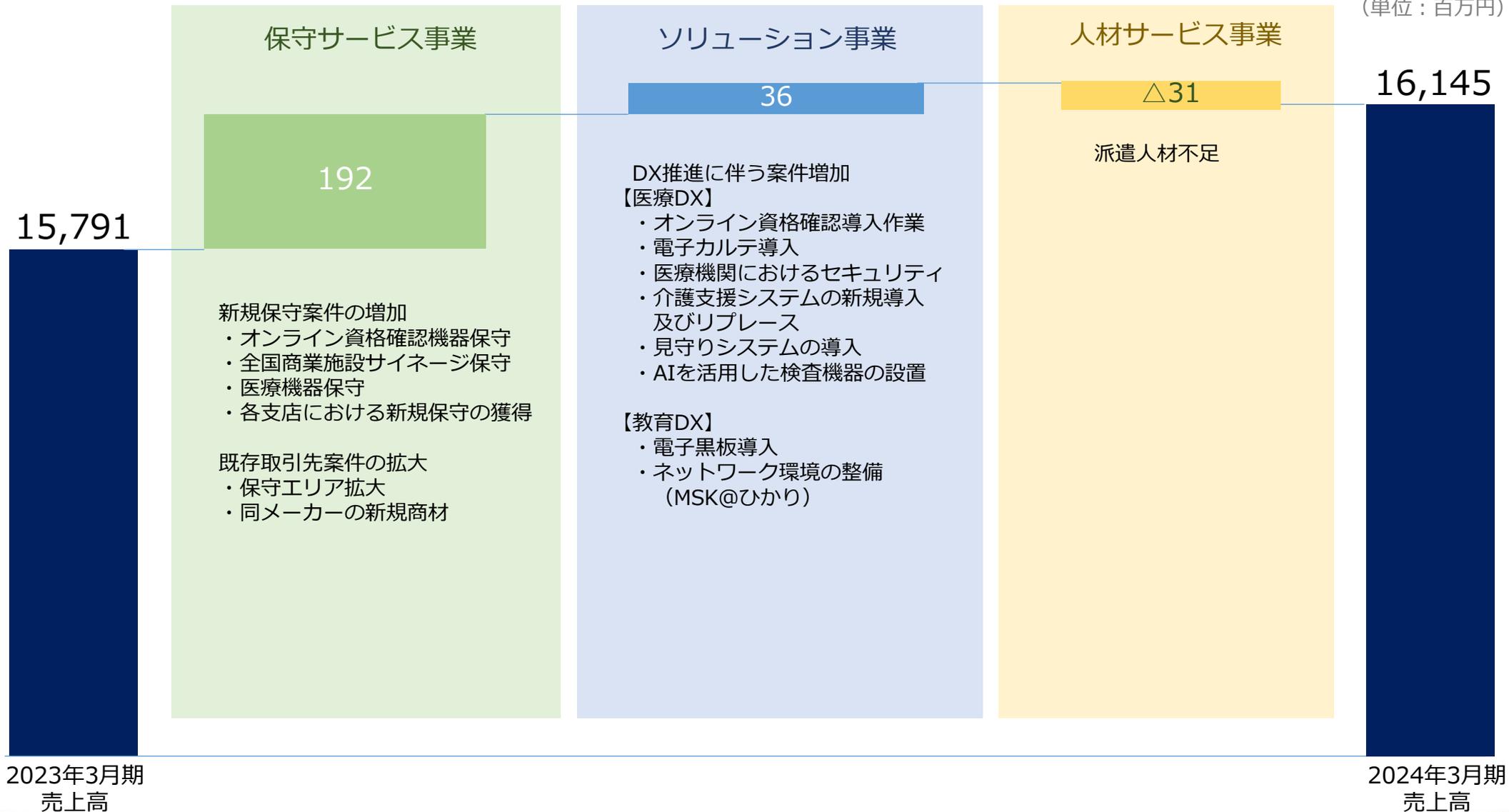
2024年3月期の売上総利益は
 IT機器の値上げの影響を受けながらも
 売上の増加と保守サービス事業における
 売上総利益率向上効果により前年比で
 2.4%増加

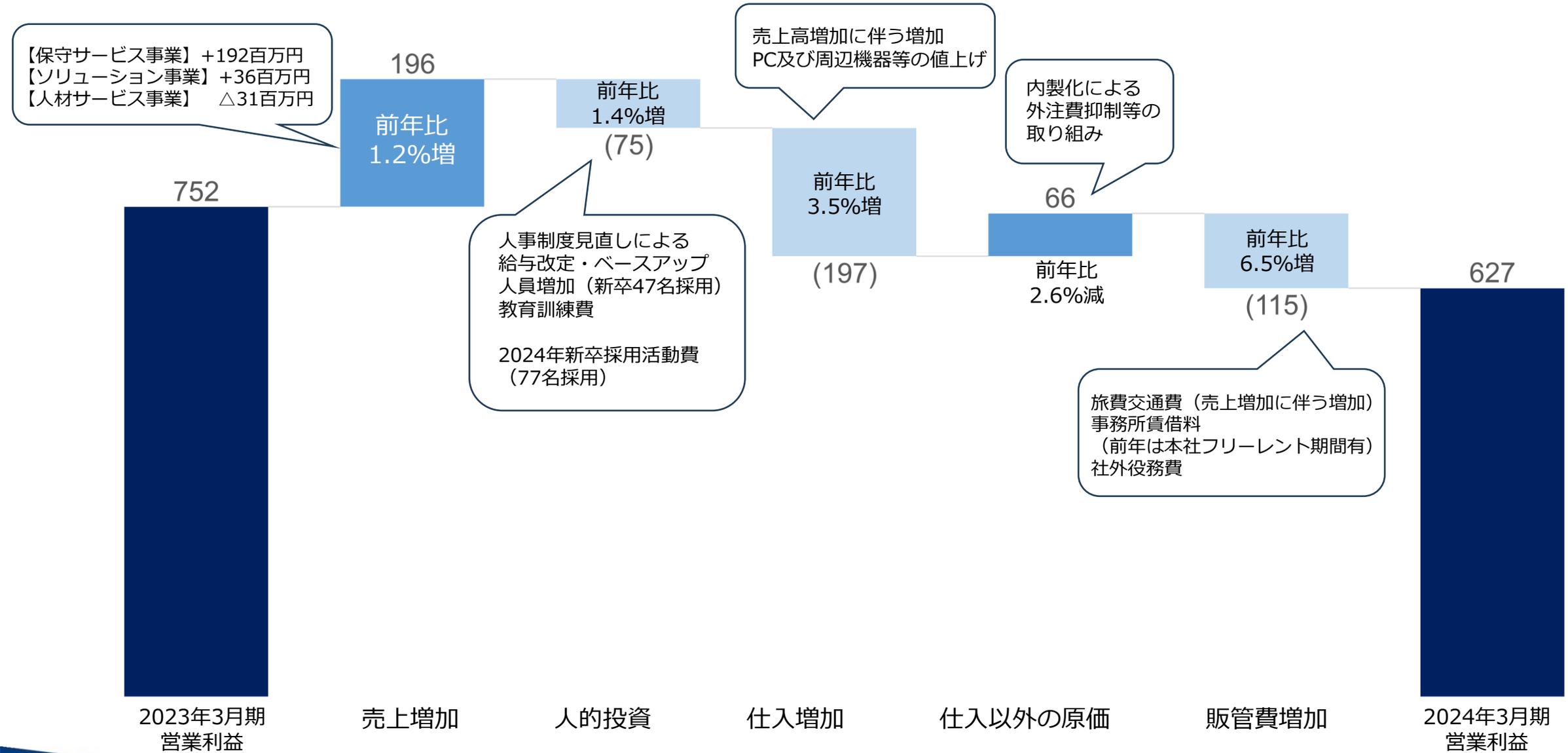
営業利益Q推移



4Qには大型役務案件の検収があり
 前年と比較して利益が増加

(単位：百万円)



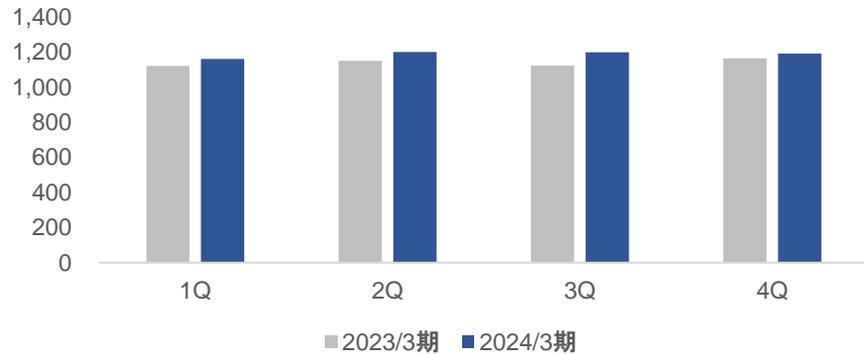


保守サービス事業が全社業績を牽引

単位：百万円	保守サービス事業	ソリューション事業	人材サービス事業	計	本社管理部門にかかる販管費	財務諸表計上額
売上高	4,750 (前期比4.2%増)	9,248 (前期比0.4%増)	2,147 (前期比1.4%減)	16,145 (前期比1.2%増)		16,145
セグメント利益	778 (前期比10.3%増)	718 (前期比17.0%減)	309 (前期比2.8%減)	1,805 (前期比4.4%減)	△1,178 (前期比3.7%増)	営業利益 627 (前期比16.7%減)

- ・保守サービス事業は、売上高、セグメント利益ともに順調に成長
- ・ソリューション事業の売上高はDX推進の後押しもあり成長
パソコンや周辺機器等の値上がり、利益率の高い役務案件が一部翌期にずれ等の様々な要因により
セグメント利益は前年比△17.0%
- ・人材サービス事業は、ベースアップ等の人件費アップ分の派遣料金への転嫁、退職者の人員の補充が間に合わず
売上高、セグメント利益共に前年比減
- ・販管費は、売上増加に伴う営業活動費用の増加、本社不動産賃借料が前年1Qフリーレントであったこと
及び上場に伴う社外役務費等の費用が増加
これにより営業利益は前年比で減少

売上高 (単位：百万円)



保守サービスは売上、利益共に安定成長

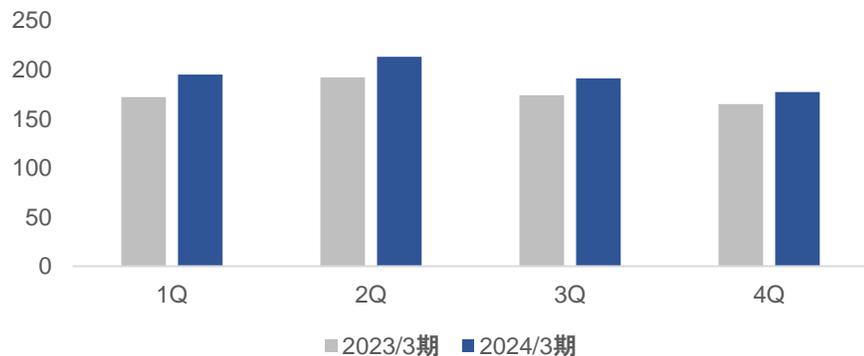
新たな保守案件

- ・オンライン資格確認機器保守
- ・飲食チェーン店舗ネットワーク保守
- ・全国商業施設サイネージ保守
- ・医療機器保守
- ・各支店における新規案件



オンライン資格確認端末

セグメント利益 (単位：百万円)



既存取引先案件の拡大

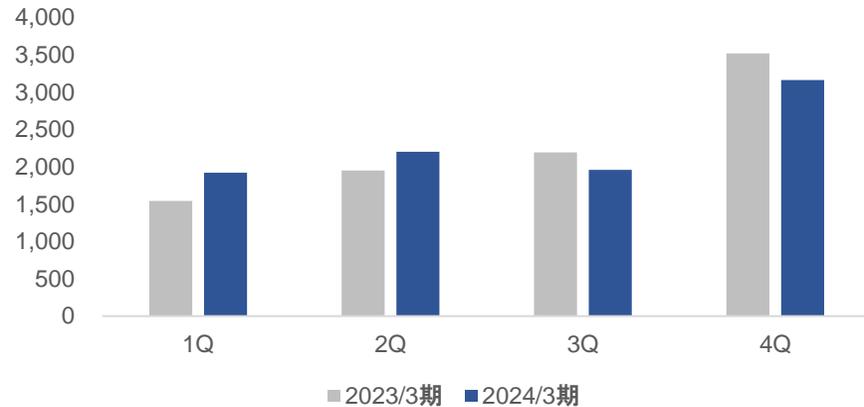
- ・ラベルプリンター保守エリア拡大
- ・自動精算機新札切替対応に向けた保守
- ・電子マネーチャージ機保守



電子マネーチャージ機

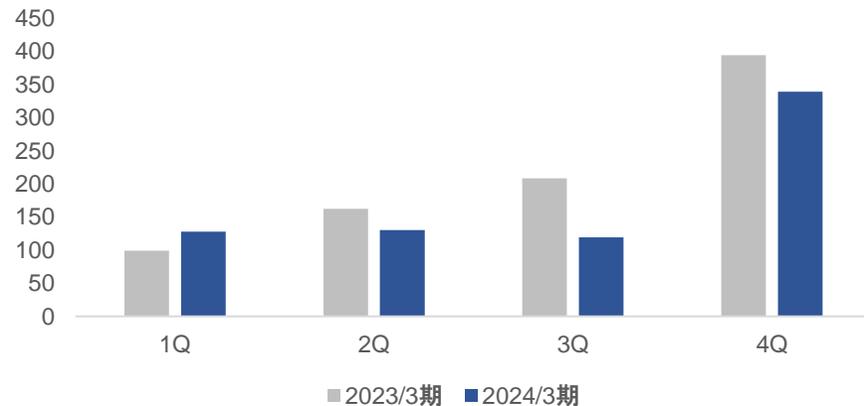
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



DX推進に伴う案件の増加により売上高は増加

上期にオンライン資格確認の導入作業が集中し
前年と比較して売上高が高かった

パソコンや周辺機器の販売案件の比重が大きく 利益は前年同期比で減少

【課題】

年間契約に基づく機器の販売において
仕入機器の値上がり分を売上高に反映できていない

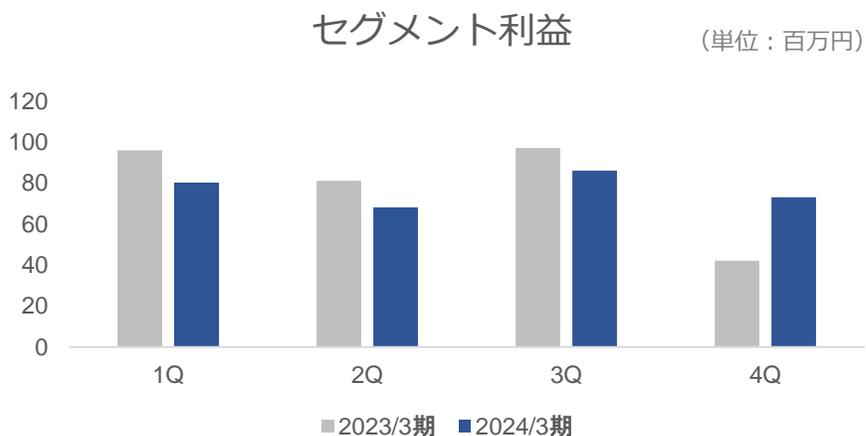
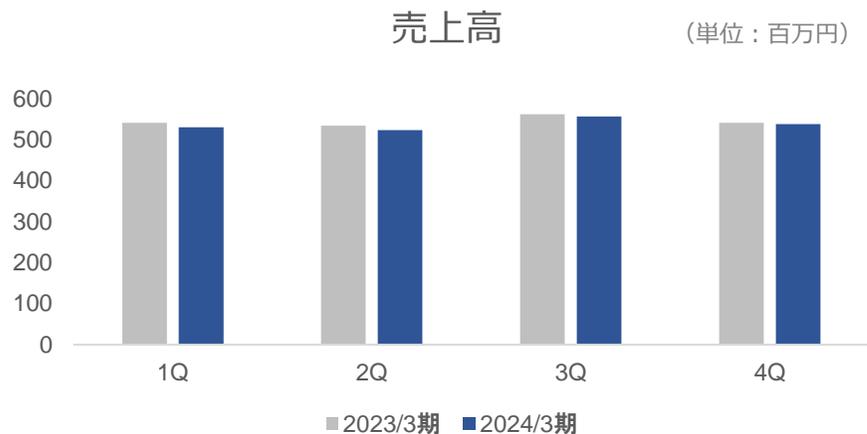
【対策】

来年度以降の案件について各取引先と交渉中

4Qに売上・利益が偏重

- ・ 大型案件の検収
- ・ ICT補助金等を活用した福祉介護施設向け機器販売
- ・ 訪問看護オンライン資格確認機器導入等により例年以上に4Qに利益が偏重した

2Qから派遣を開始した新卒社員の活躍もあり 売上高は回復傾向



【課題】

- ・ 新規および既存顧客からの派遣要請に人材の供給が追いついていない
- ・ ベースアップ等の人件費UPによる利益率の低下

【対策】

- ・ 中途採用の強化
- ・ 派遣単価交渉及び人員のローテーション

※一部単価交渉に同意を得ており、2025年3月期は回復の見込み

	2023年3月期	2024年3月期	増減額
	2023年 3月31日	2024年 3月31日	
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	929	1,509	+579
受取手形、売掛金及び契約資産	3,626	3,002	△624
その他	896	786	△109
流動資産合計	5,452	5,298	△154
固定資産			
有形・無形固定資産合計	230	392	+161
投資その他の資産合計	783	824	+41
固定資産合計	1,013	1,217	+203
資産合計	6,466	6,515	+48

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額
	2023年 3月31日	2024年 3月31日	
負債の部			
流動負債			
買掛金	1,229	1,295	+65
未払法人税等	183	114	△69
未払費用	817	751	△66
その他	1,165	900	△265
流動負債合計	3,397	3,061	△335
固定負債			
退職給付引当金	1,185	1,218	+33
その他	259	320	+61
固定負債合計	1,444	1,539	+95
負債合計	4,841	4,601	△240
純資産の部			
株主資本			
資本金	180	183	+2
資本剰余金	80	83	+2
利益剰余金	1,363	1,648	+285
純資産合計	1,625	1,914	+289
負債純資産合計	6,466	6,515	+48
自己資本比率	25.1%	29.4%	+4.3pt

(単位：百万円)	前事業年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当事業年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	760	634
売上債権の増減額 (△は増加)	△ 751	624
仕入債務の増減額 (△は減少)	△ 130	65
未払金の増減額 (△は減少)	91	△ 86
その他	△ 162	148
小計	△ 193	1,385
法人税等の支払額	△ 205	△ 249
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 401	1,134
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△ 14	△ 33
無形固定資産の取得による支出	△ 15	△ 27
敷金の差入による支出	-	△ 54
敷金の回収による収入	-	1
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 29	△ 114
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	300	-
短期借入金の返済による支出	-	△ 300
株式の発行による収入	161	-
新株予約権の行使による株式の発行による収入	-	4
自己株式の取得による支出	-	0
配当金の支払額	△ 8	△ 125
財務活動によるキャッシュ・フロー	439	△ 441
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	-
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	8	579
現金及び現金同等物の期首残高	920	929
現金及び現金同等物の期末残高	929	1,509

営業キャッシュ・フローについて
 営業活動による資金は、1,134百万円の増加
 税引前当期純利益634百万円の収入、オンライン資格確認端末導入等大型案件の代金回収に伴う売上債権の減少による収入624百万円、前事業年度末に仕掛となっていた大型案件の進捗に伴う棚卸資産の減少による収入135百万円があったことによります。

投資活動によるキャッシュ・フローについて
 投資活動による資金は、114百万円の減少
 これは主として、調剤監査システムaudit-iデモ機の購入及び関西支店レイアウト変更等に伴う有形固定資産の取得による支出33百万円、主に品質管理システムの入れ替え（7月稼働予定）に伴う無形固定資産の取得による支出27百万円、テクニカルセンターの移転等に伴う敷金の支払い54百万円があったことによります。

財務活動によるキャッシュ・フローについて
 財務活動による資金は、441百万円の減少
 これは主として、短期借入金300百万円の返済、配当金の支払い125百万円があったことによります。

SHINKO株主還元方針

利益を株主の皆様適切に還元し、ご支援に報いることを第一に、将来にも安定した配当を継続できるよう、企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保資金を確保しつつ配当することを基本方針としております。具体的には、年間配当性向30%を目標として上記基本方針に基づき配当を実施していく予定であります。

2024年3月期の当期純利益は410百万円であり
配当性向30%とした場合、約67円となりますが
「利益を株主の皆様適切に還元し、ご支援に報いることを第一に」の方針に基づき
期初の発表の通り**1株当たり80円**の配当を実施したいと考えております。

2. 中期経営計画 1年目の結果

2023年6月22日発表

SHINKO中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)

DX改革の一翼を担い、事業の成長を継続し
ステークホルダーの期待に応えていく

目指す姿

総合ITソリューションサービス企業

価値の提供方法

ITネットワーク技術と、全国ネットワークの強みを活かす

注力領域

DXを推進する医療機関・企業を全面的にサポート

国内IT市場におけるSHINKOのビジネスチャンス

医療DX

教育DX

自治体DX

企業DX

情報通信量の増加

インフラの刷新が必要不可欠

機器の選定、設定、設置から運用保守までワンストップで対応
ITインフラの整備、維持までをSHINKOがサポート

中期経営計画1年目の実績

【医療DX】

- ・上期におけるオンライン資格確認導入案件による特需
- ・電子カルテ導入に伴う案件の増加（院内ネットワーク構築等）
- ・クリニック内ネットワークセキュリティに対する関心の高まりにより
当社セキュリティ商材『MSK@クラウド』『MSK@あんしんバックアップ』
導入の増加
- ・人材不足の福祉・介護施設において各種補助金活用による
IT機器の導入が促進

【教育DX】

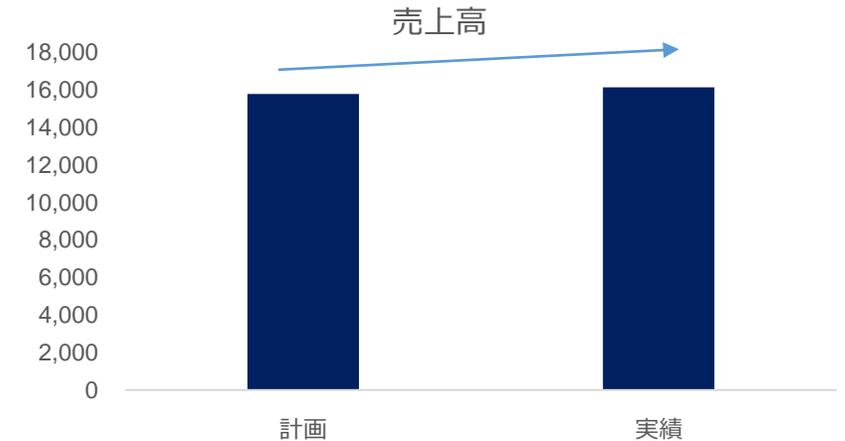
- ・電子黒板の需要増加
- ・『MSK@ひかり』（教育機関専用インターネット回線プロバイダーサービス）
導入に伴う学校内ネットワーク構築依頼の増加

【企業DX】

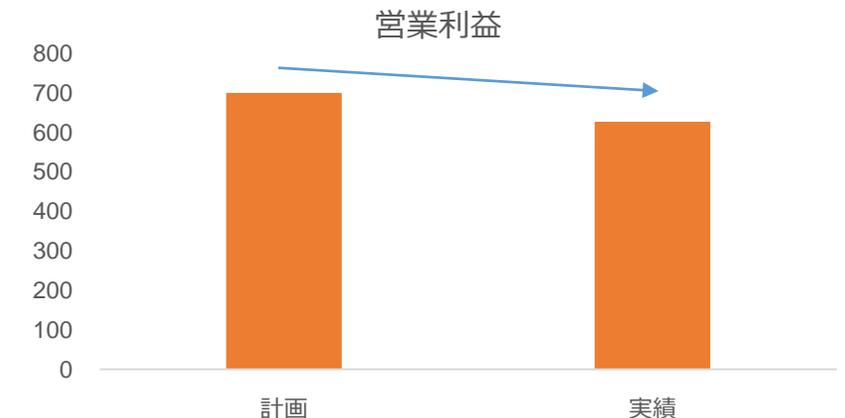
- ・コロナ禍で停滞していた一部企業のIT機器への投資意欲が復活し
パソコン等機器販売案件が増加

(単位：百万円)

セグメント	項目	計画	実績	前年実績	計画比	前年比
保守サービス事業	売上	4,590	4,750	4,557	103.5%	104.2%
	セグメント利益	729	778	705	106.7%	110.3%
ソリューション事業	売上	9,012	9,248	9,212	102.6%	100.4%
	セグメント利益	814	718	865	88.1%	83.0%
人材サービス事業	売上	2,187	2,147	2,178	98.2%	98.6%
	セグメント利益	360	309	318	85.8%	97.2%
全社合計	売上	15,791	16,145	15,948	102.2%	101.2%
	営業利益	700	627	752	89.5%	83.3%
	経常利益	706	634	762	89.8%	83.3%
	税引前当期純利益	706	634	760	89.8%	83.5%
	当期純利益	488	410	481	84.0%	85.3%



売上高は当初計画よりも増加
(計画比2.2%増 前期比1.2%増)



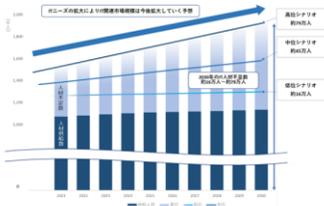
営業利益は当初計画よりも減少
(計画比10.5%減 前期比16.7%減)

2024年4月17日に業績予想の修正を発表

最大の要因は中期経営計画策定時からの「市場環境の変化」

下方修正に至った要因	背景	業績への影響	
		売上高	営業利益
人的投資の増加	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の維持、拡大の基盤である人材確保のため、積極的に採用活動に取り組み、2024年新卒社員77名と中途社員採用30名を採用したことにより採用費等の販管費が増加 ・ 日本の賃金は2023年に大企業平均でおよそ30年ぶりの上昇率を記録 当社は当初計画通り3,000円のベースアップ 併せて人事制度を改定した結果、 賃金は定期昇給込みで平均3%程度上昇（2023年春闘賃上げ率3.60%） 		●
原価の増加	メーカーの人件費増加に加え、円安で外国製品や部品の輸入費用が膨らんだ結果 パソコンや周辺機器等の値上げ （5%～10%程度）があり、 仕入価格が増加 。その分の 価格転嫁が間に合わず 、内製化による外注費削減に取り組むも、カバーしきれなかった	●	●
案件構成の変化	当初受注を想定していた 役務案件の消滅、期ずれ等 が発生し、その分を 機器の販売案件でカバー したことにより、利益率が低下	●	●
一部案件の収益率が想定を下回った	<ul style="list-style-type: none"> ・ 入札で受注した案件の利益率が当初想定を下回った ・ ソリューションの設置展開案件において販管費が増加し利益率が当初想定を下回った 		●
販管費の増加	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上増加に伴い営業活動が活性化した一方、ガソリン代高騰等の影響もあり旅費交通費が想定以上に増加 		●

2025年3月期 市場環境の見通し

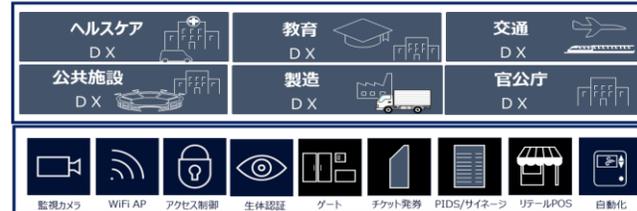


国内IT市場の成長

- 政府が推進するDX**
 医療DX
 教育DX
 自治体DX
- 企業が推進するDX**
 業務システムの刷新等

- 特に物流や医療の分野で人手不足の影響が強まり、業務効率化に資するIoTソリューションの需要が高まる
- 画像認識AI（Artificial Intelligence：人工知能）の技術進化を背景に画像に関するユースケースでIoTソリューションの導入が増加
- 訪問看護施設におけるオンライン資格確認導入義務化
- 2025年度までにGIGAスクール端末の7割を更新
2023年度（令和5年度）の補正予算で2643億円を拠出することが決定
- Windows10サポート終了（2025年10月14日）に伴う需要

国内IT市場におけるSHINKOのビジネスチャンス



DXにより一層多様化するアプリ、データ量の爆発的増大に着目！
 大容量・高速通信に対応可能なITネットワークインフラ構築の提供を計画



大容量高速通信機器の販売、ネットワーク構築施工、保守の提供へ



総合ITソリューションサービス企業として様々な領域へ
 DXを支えるIT基盤からアプリケーションまでを広くサポート

国内IT市場におけるSHINKOのビジネスチャンス（医療DX）

工程表（抜粋）	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
マイナンバーカードと健康保険証の一体化の加速	オンライン資格確認体制構築（保険医療機関）	運用開始 オンライン資格確認体制構築（訪問看護機関等）	運用開始	
情報共有基盤の整備 共有等が可能な医療情報の範囲の拡大		電子処方箋を実施する医療機関・薬局を拡大 電子カルテ情報共有サービス（仮称）の整備		概ね全ての医療機関・薬局で導入 運用開始 医療機関、共有する医療情報を拡大
電子カルテ情報の標準化		医療情報化支援基金の活用による電子カルテ情報の標準化を普及		標準型電子カルテα版提供開始
SHINKOの取り組み	医療DXのサポート（独立系だからこそできるマルチ対応）			
	医療機関におけるセキュリティ対策（MSK@クラウド、データバックアップ）			
	オンライン資格確認機器の設置		電子処方箋導入に伴う電子モジュールの販売	
	電子カルテ導入のためのネットワーク構築、機器の設置			
複雑化する医療機関のネットワークのかかりつけベンダーを目指す				

訪問看護事業者のオンライン資格確認 2024年6月開始（義務化：2024年秋）



加えて訪問看護ステーションにおけるオンライン請求も運用開始、義務化される

この請求方法を紙から電子に変更



参考：厚生労働省 第168回社会保障審議会医療保険部会資料

※オンライン請求の開始に向けて準備が必要な機器等の一部は、オンライン資格確認と兼用することが可能

2024年秋に向け導入のための機器設置依頼が増加すると予測

課題	対策
<p>人的投資の増加</p>	<p>SHINKOにとって人材は事業の維持、拡大の基盤であるため、人的投資は今後も継続従業員エンゲージメントの向上にも努める</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2025年新卒採用は80名を計画 日本企業全体の人材不足に伴い、年々採用コストは増加傾向にあるため採用費等の人的投資は大幅な見直しが必要 ・春闘賃上げ率の見通し平均+3.57%（2024年4月18日日経新聞） ⇒当社は2025年3月期に5,000円のベースアップを計画 待遇の更なる改善を目指し賃上げ率の見直しを図る
<p>原価の増加</p>	<p>IT機器の値上げは今後も継続の可能性 中小企業庁における価格転嫁対策や下請け取引の適正化のための様々な施策が実施される ⇒労務費・原材料費・エネルギー価格等のコスト上昇分の価格転嫁を取引先との交渉により進める</p>
<p>案件構成</p>	<p>ソリューション事業において、利益率の高い役務案件の獲得に積極的に取り組む ⇒エンジニアの教育によりスキルアップを図り高レイヤ案件の獲得 ⇒機器の選定～運用保守までワンストップで受託</p>
<p>案件収益率の改善</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・テクニカルセンターからのサポート強化による利益率向上施策 ・エンジニアの業務効率化 スキル教育・研修の実施によりエンジニアのスキルアップを図り現場対応回数を減 遠隔支援システム（スマートグラス）の活用によるスキルの平準化を図る
<p>販管費の増加</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・物価高騰に伴い、事務所退去時の資産除去債務の見直しを行い、現時点での適正価格を計画に計上 ・システムの見直し（会計システム入替、営業支援システム活用範囲の拡大、不正アクセス対策強化等）によりシステムへの投資は増加 ⇒販管費は見直しにより当初の中期経営計画よりも増加するものがある一方で、生産性向上やコスト削減による体質強化に取り組み、利益の向上を図る



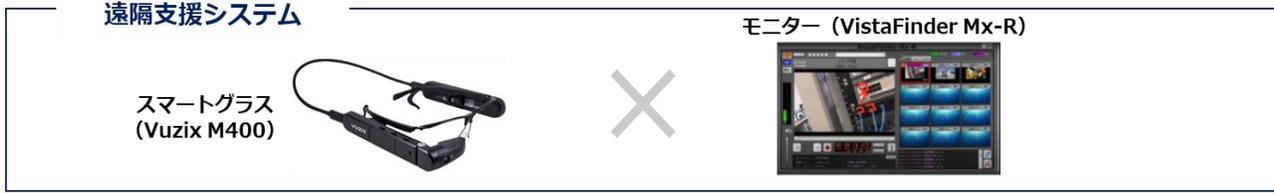
2024年～
スマートグラス配備
作業レベルに囚われない
対応品質の実現

～2023年
作業チェックシート
の電子化
作業状況を
リアルタイムで確認
作業品質の向上

～2022年
タブレット支給
業務管理システム導入
位置情報の活用
作業進捗の確認

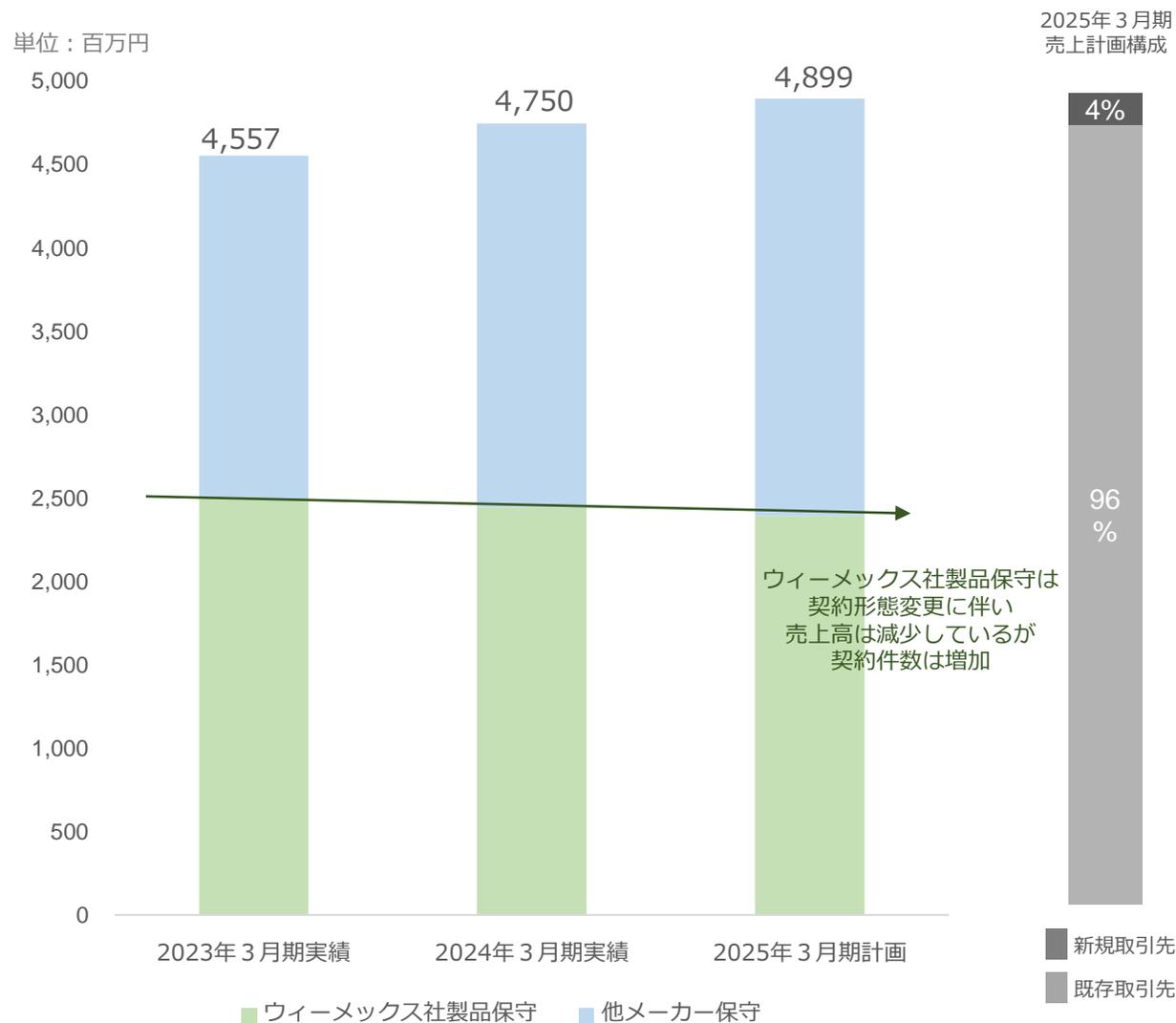
遠隔支援システムを用いた現場作業のDX化による品質向上

- ・リアルタイムで遠隔地に向けて音声により具体的な指摘、指示、ダブルチェックの実施し、作業ミスを防止。
- ・遠隔地作業員へのOJT、トレーニング短縮化による保守スタートアップの効率化・コストダウン
- ・製品メーカー担当者やお客さまも遠隔で参加することにより、障害の状況把握と早期解決の実現。



- ・ **エンジニアの効率的なアサイン**
従来新規に受託した機器の保守作業では、スキル習熟者のみをアサインしていたが、遠隔作業支援システム導入により、ハイスキル者からの支援が可能となるため、エンジニアの効率的なアサインが可能。
- ・ **ネットワーク機器等のリモート設定や運用・保守・監視を集中管理**
キッティングや作業手順の簡略化により効率化、生産性向上を目指す。

3. 2025年3月期 通期の見通し

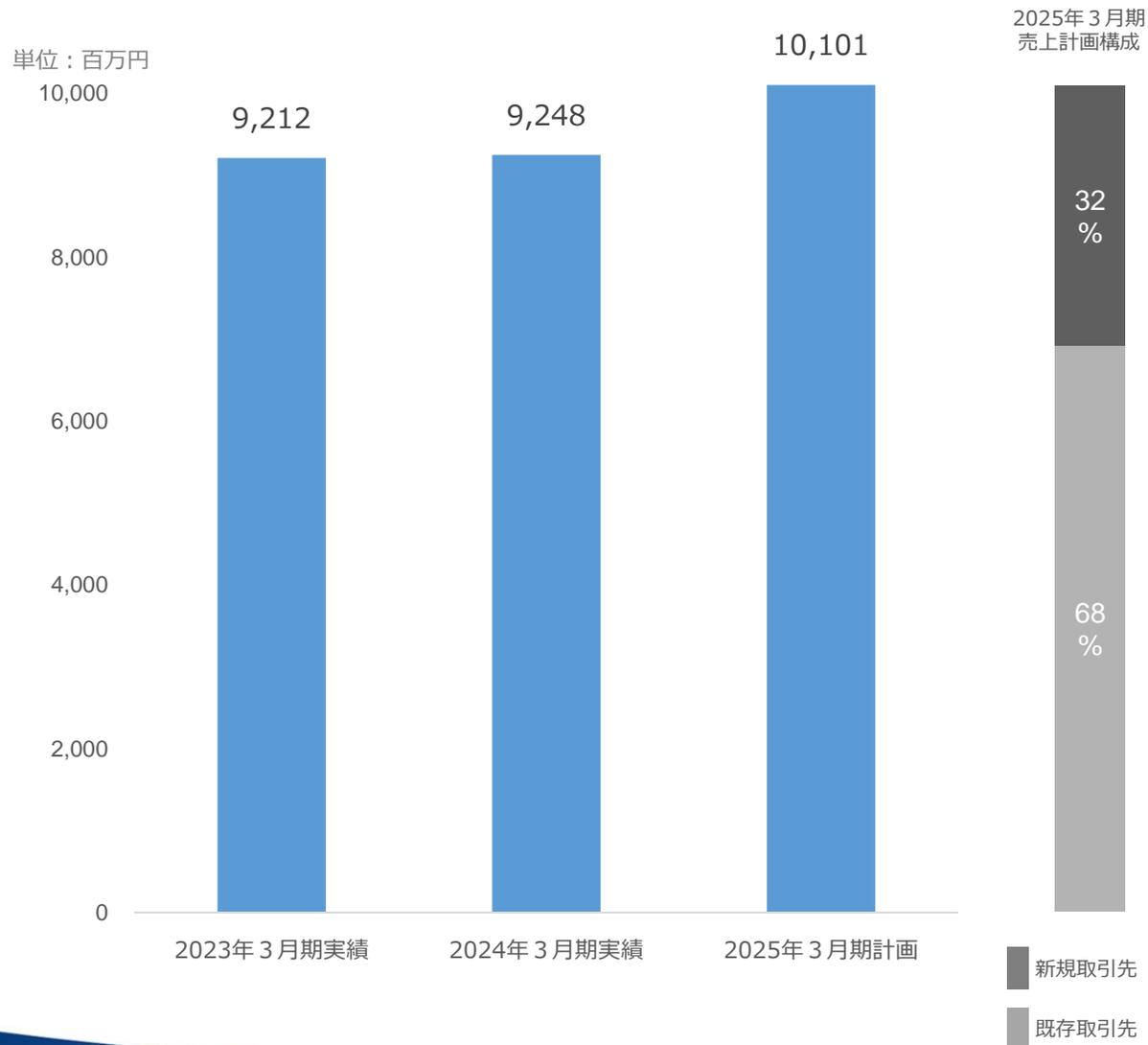


■ 売上向上に向けた取り組み

- ◇ 既存顧客
 - ・ 取り扱い機器の拡大
 - ・ サポートエリア拡大
- ◇ 新規顧客
 - ・ ソリューション作業から保守拡大
 - ・ 新規保守取り込み

■ 利益率の更なる向上

- ◇ テクニカルセンター機能強化による利益率向上
 - ・ エンジニアの効率的なアサイン



売上は今後もコンスタントに向上

■ 売上向上に向けた取り組み

◇ 既存顧客

- ・ パートナー各社とのグリップ強化
- ・ 可能な作業範囲の拡大 (利益改善)
- ・ 訪問看護オンライン資格確認機器導入・展開

◇ 新規顧客

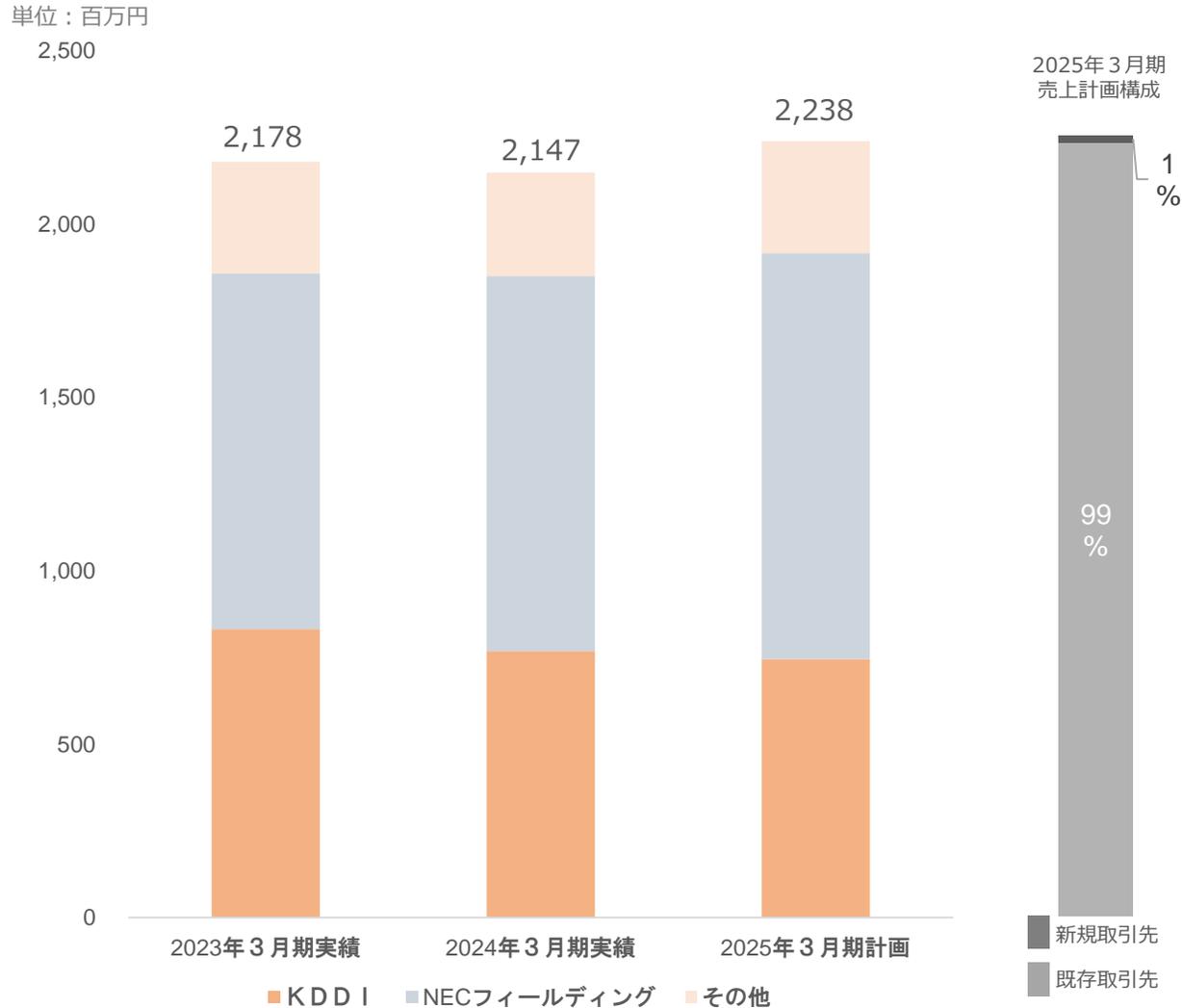
- ・ 新たな官公庁案件の開拓
- ・ 医療機関向けサーバー構築・展開
- ・ Win11への入替

■ 利益率の更なる向上への取り組み

◇ テクニカルセンター機能強化による利益率向上

- ・ 技術教育・支援 (展開コントロール)
- ・ 遠隔支援システムを用いた有スキル者による技術支援

◇ 価格転嫁に向けた交渉



IT人材不足の中、需要は引き続き多くある

派遣人員増の計画

- ・エンジニアの育成
- ・スキルの習得

■今後の取り組み

- ・派遣機会損失の防止のため、計画的な人員の採用と育成を図る
- ・離職防止対策
- ・派遣単価アップの継続的な交渉
(一部派遣において今年度より単価アップ)

事業間シナジー創出のための取り組み
 ※ソリューションにつながる戦略的な派遣
 人事ローテーションの活性化



決算年月	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高 (百万円)	12,684	13,886	15,948	16,145	17,239
営業利益 (百万円)	474	605	752	627	768
経常利益 (百万円)	477	612	762	634	775
当期純利益 (百万円)	236	423	481	410	522
1株当たり配当額 (円)	—	—	70	80	85

市場環境の変化等により2024年3月期の利益が予想を下回った結果を受けて2025年3月期の業績予想を見直したことに伴い、現在の市場環境を鑑み中期経営計画の見直しを行います。
 新たな中期経営計画は、後日当社ウェブサイト上で発表いたします。

SHINKOについて

会社情報

商号 **株式会社SHINKO**
 (英文：SHINKO Inc.)

創業 **1953年**

従業員数 **811名**
 (2024年3月31日時点)

財務指標 (2024年3月期)

売上高 **16,145百万円**

営業利益 **627百万円**

当期純利益 **410百万円**

経営陣

代表取締役社長	福留 泰蔵
専務取締役	高坂 喜一
常務取締役	石田 英章
取締役	佐藤 秀樹
取締役	村上 芳仁
取締役	星野 達也
取締役 (社外)	三宅 大輔
取締役 (社外)	漆原 良夫
取締役 (社外)	根本 紀行
取締役 (社外)	伊藤 憲太郎
監査役	赤堀 由紀雄
監査役 (社外)	若松 巖
監査役 (社外)	吉田 修

わたしたちはお客様を^{おも}念い、仲間を^{おも}想い、社会を^{おも}憶い、
高度情報通信ネットワーク社会の
ラストワンマイルである
人と人との接点に新たな価値を創造していきます。

念う：一心に思う 想う：感情をこめて思う 憶う：深く思う



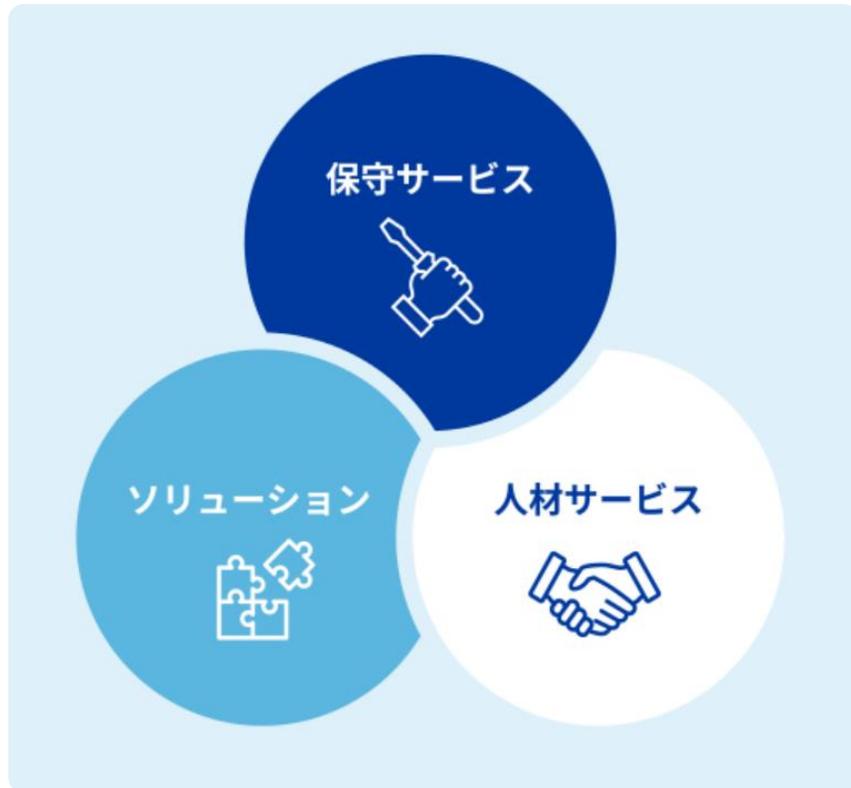


Human Service
for Happy Life

SHINKOのビジョン

『Human Service For Happy Life』

SHINKOの経営資源である『人』が、
すべての相対する『人』に対して、
サービスという見えない価値を提供します。



保守サービス事業

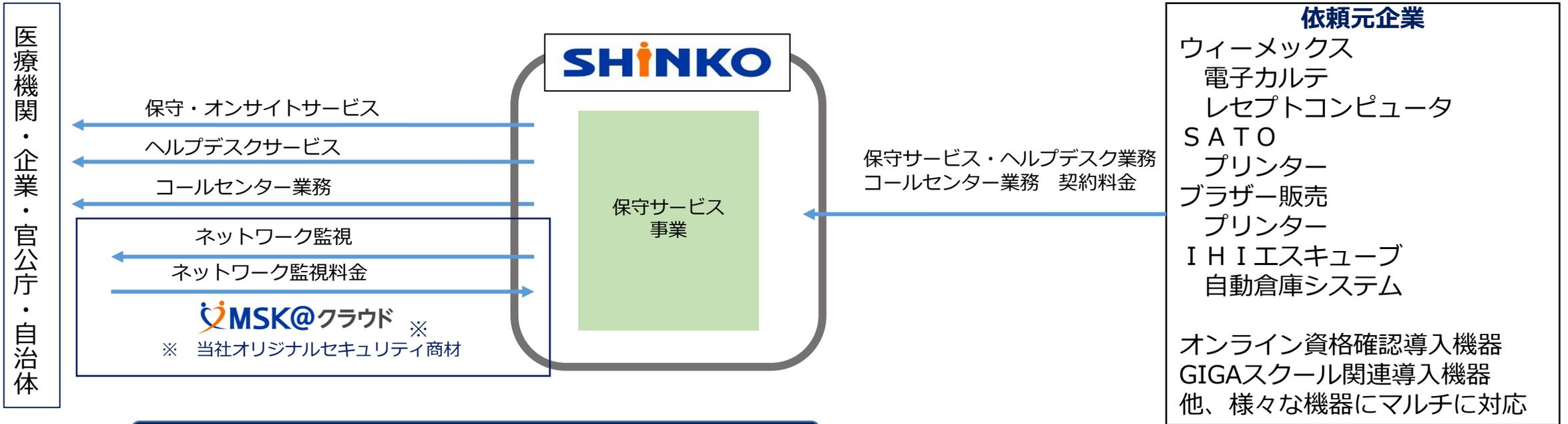
- 全国60超拠点よりオンサイトサービス (2024年3月31日時点)
- マルチベンダー対応
- 24時間365日対応

ソリューション事業

- ICTサービスの提供
- ネットワーク機器等の提案/販売
- 提案から設置展開までをワンストップで対応

人材サービス事業

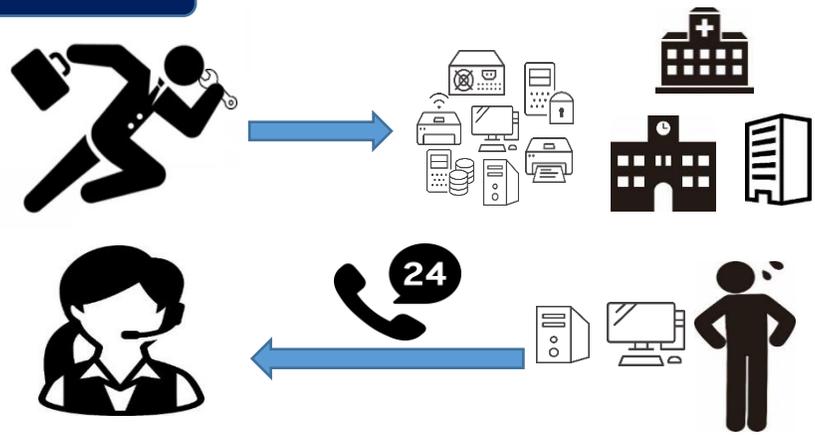
- カスタマエンジニア、システムエンジニア派遣
- 業務請負



テクニカルセンターにてコントロール

オンサイト保守
現場に駆け付け保守を提供。
マルチベンダー対応

運用保守
24時間365日 お客様のIT機器の
運用を支援。ネットワークを監視。

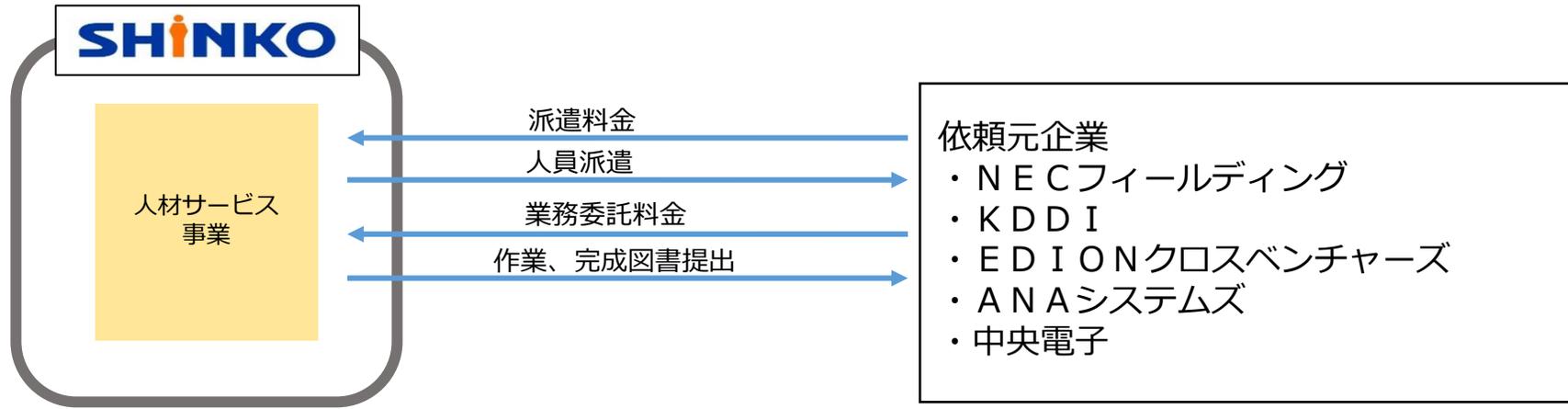


事業系統図



豊富な構築実績を活かし、顧客の要望に合わせたITインフラ環境を設計構築

事業系統図



人材派遣

カスタマエンジニア派遣 → IT機器の保守・点検・修理
システムエンジニア派遣 → ネットワーク構築
派遣先企業のフロント営業サポート

業務請負

エンジニア常駐 → 中央官庁向け提案書作成
企業向けPCや各デバイスの
ライフサイクル管理サービス

本資料では、当社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。これらの記述は、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また、経済動向や市場需要、税制や諸制度などに関わるリスクや不確実性を含んでいます。それゆえ実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性のあることをご承知おきください。

当社は2023年3月22日に東京証券取引所スタンダード市場に上場いたしました。本資料に記載されている過年度実績数値については、非上場であったため、監査法人の監査を受けていない数値が一部含まれる場合があります。

株式会社SHINKO
<https://www.kk-shinko.com/>

お問合せ
shinko-ir@kk-shinko.com

