

2025年3月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社 SHINKO (7120)

2024年11月14日

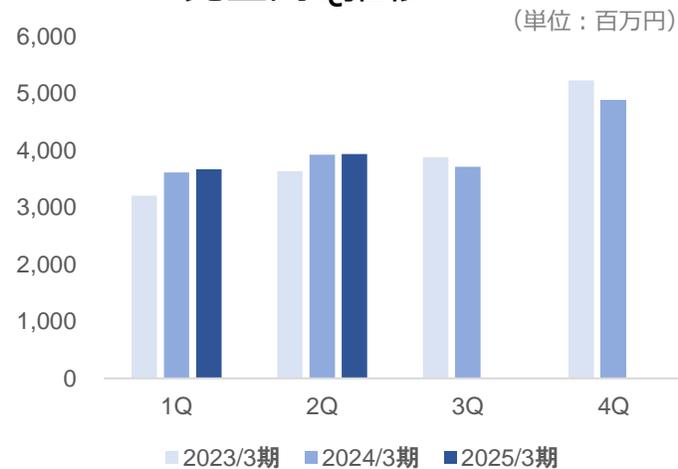
売上高は訪問看護オンライン資格確認案件等により前期比で増加
営業利益は人的投資（新卒社員77名入社（前期47名）等）増加により前期比減
新卒社員は研修期間を終えて、第2四半期より徐々に本格稼働を開始

売上高 7,605百万円 前期比 +0.9%	営業利益 173百万円 前期比 △14.0%
経常利益 178百万円 前期比 △13.6%	当期純利益 114百万円 前期比 △13.8%

第2四半期は計画通りの進捗
通期業績予想は変更なし

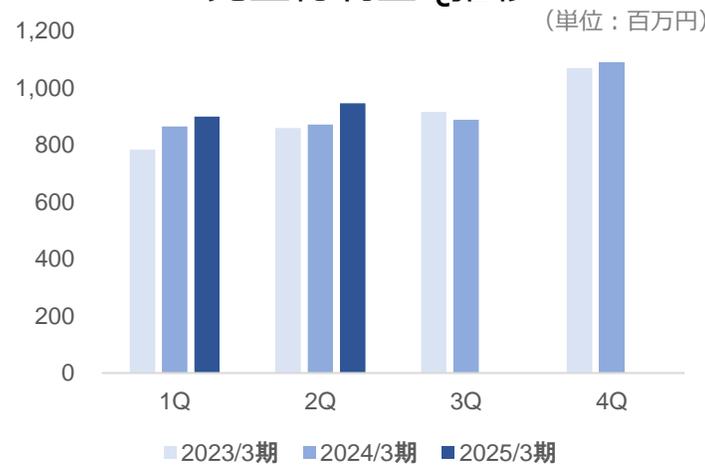
当社はソリューション事業における売上高が年度末に集中するため
季節的変動があります

売上高Q推移



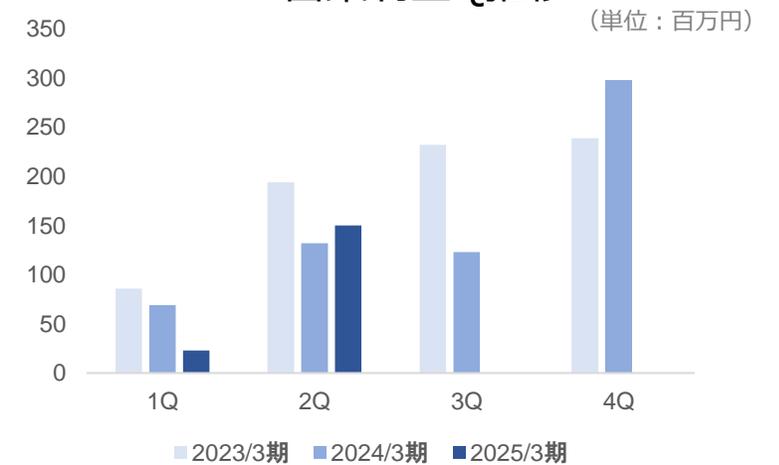
訪問看護ステーション向けオンライン資格確認の導入案件等により、売上高は前年よりも増加

売上総利益Q推移



役務案件の割合が多かったことや、内製化による外注費抑制の努力により、売上総利益は前年よりも増加

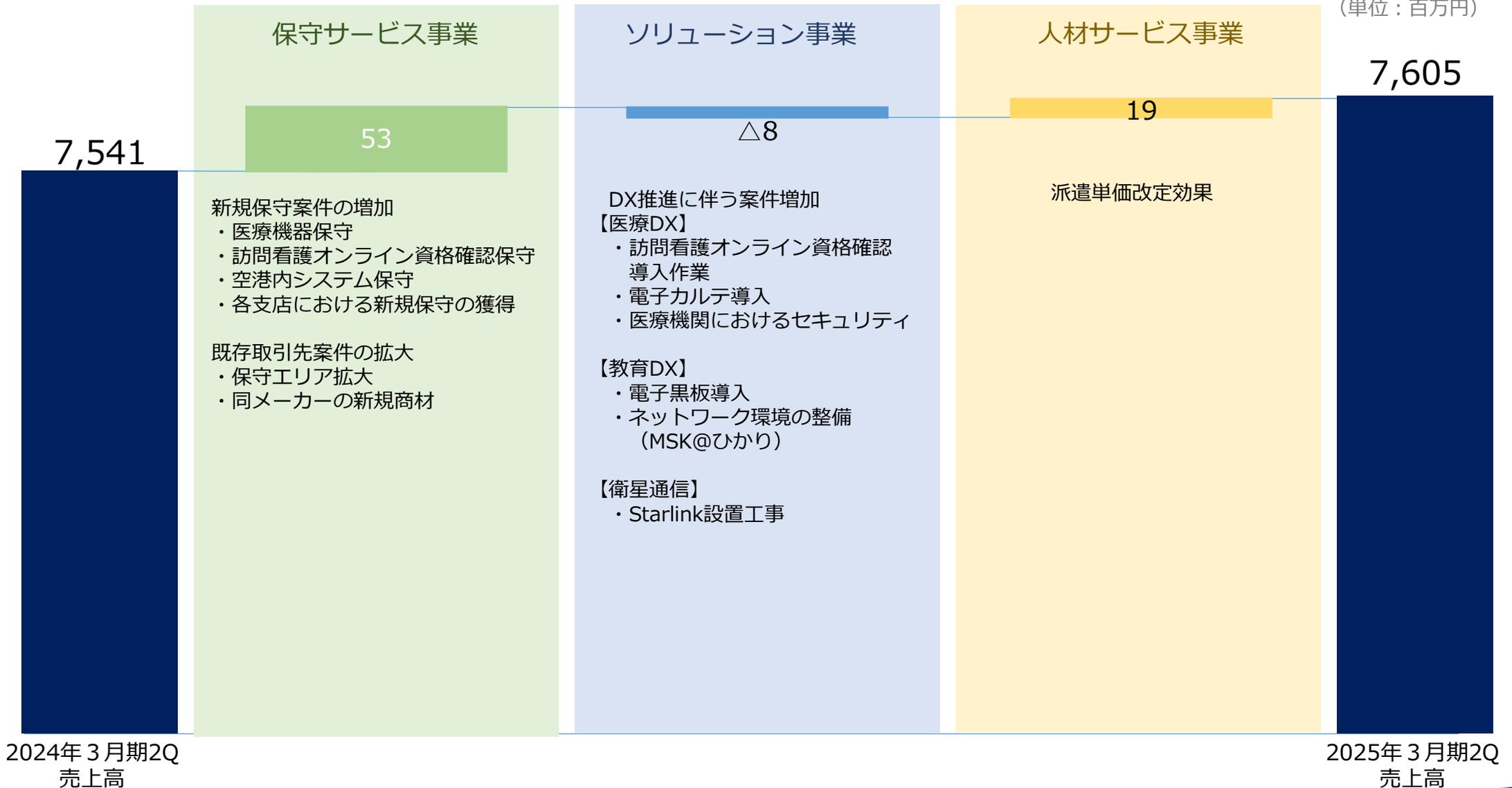
営業利益Q推移



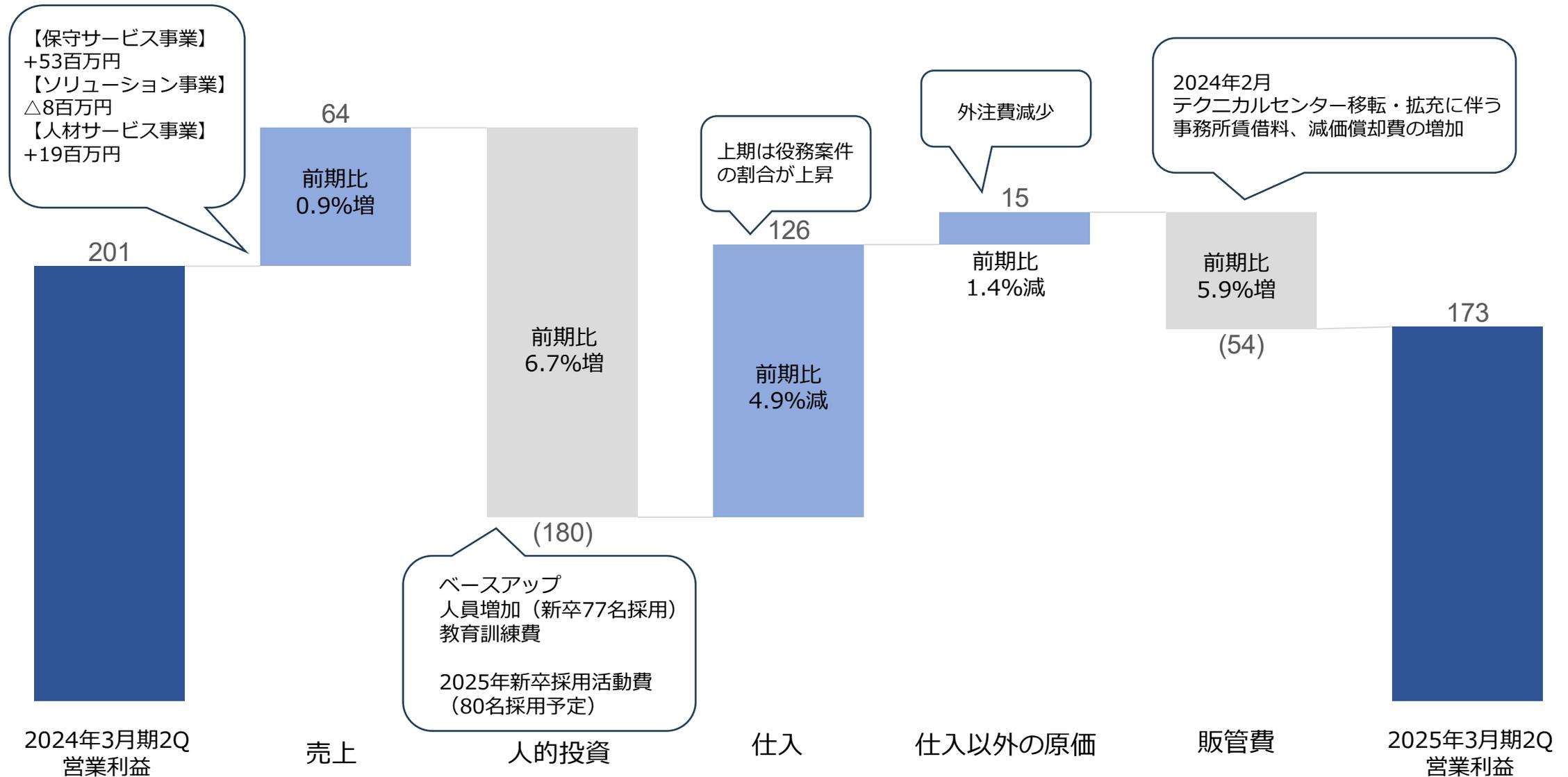
新卒社員77名の研修期間中の人件費等により営業利益が1Qにおいて大幅に減少
 2Qから新卒社員の本配属が開始
 今後彼らの活躍により営業利益は回復していく見込み
 配属スケジュール
 6月 事務職・営業職
 7月 各支店カスタマエンジニア・SE派遣
 8月 CE派遣

2025年3月期（第2四半期）売上高前年差異分析

(単位：百万円)



2025年3月期（第2四半期）営業利益差異分析



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	2,415 (前期比2.3%増)	4,117 (前期比0.2%減)	1,072 (前期比1.9%増)	7,605 (前期比0.9%増)		7,605 (前期比0.9%増)
セグメント利益	432 (前期比5.6%増)	250 (前期比3.3%減)	162 (前期比9.2%増)	845 (前期比3.5%増)	△672 (前期比9.2%増)	営業利益 173 (前期比14.0%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、訪問看護オンライン資格確認案件や電子カルテ導入等の医療DX推進の後押しがあった一方、前期は医療機関・薬局向けオンライン資格確認の案件や機器販売を伴う利益率の高い役務案件の割合が多くあったため前期比では売上高、セグメント利益共に減少
- ・人材サービス事業は、単価交渉の成果により売上高、セグメント利益共に前期より増加

事業の維持・拡大の基盤である人材確保のために採用活動を積極的に行い

2024年4月に新卒77名が入社（前期は47名）

新卒社員の研修期間中の人件費、教育研修費及び寮・社宅費等により本社管理部門に係る販管費が増加し営業利益は前期比で減少したが、当事業年度の計画に対しては順調に推移

ソリューション事業のシナジー効果もあり 売上、利益共に安定成長

ソリューション事業のシナジー効果による新たな保守案件

- ・ 空港内システム保守
- ・ オンライン資格確認機器保守
(訪問看護ステーション向け)
- ・ 各支店における新規案件
- ・ 新規医療機器保守



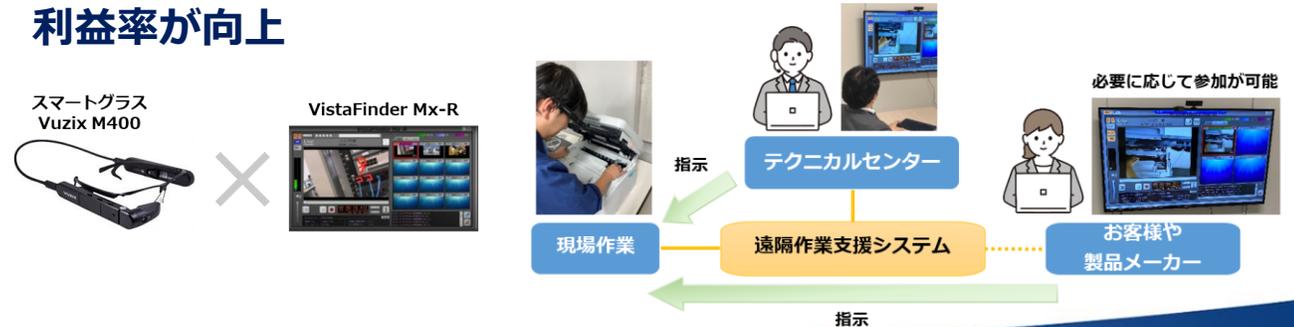
クリアボテクノロジー社
眼底カメラ (RyanScope)

EchoNous社
心エコー (KOSMOS)

既存取引先案件の拡大

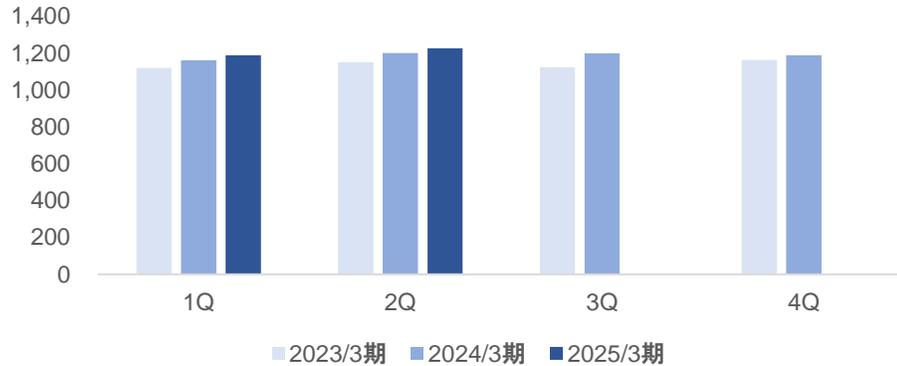
- ・ ラベルプリンター保守エリア拡大
- ・ 自動精算機保守
- ・ 電子マネーチャージ機保守

スマートグラスを用いたテクニカルセンターからの技術支援により 利益率が向上



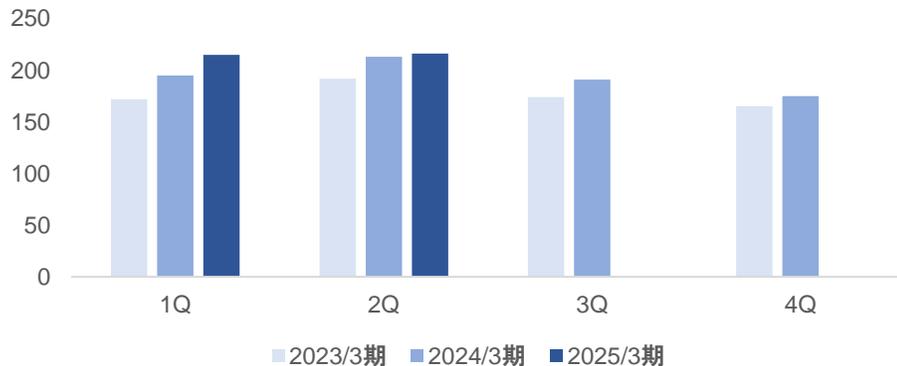
売上高

(単位：百万円)



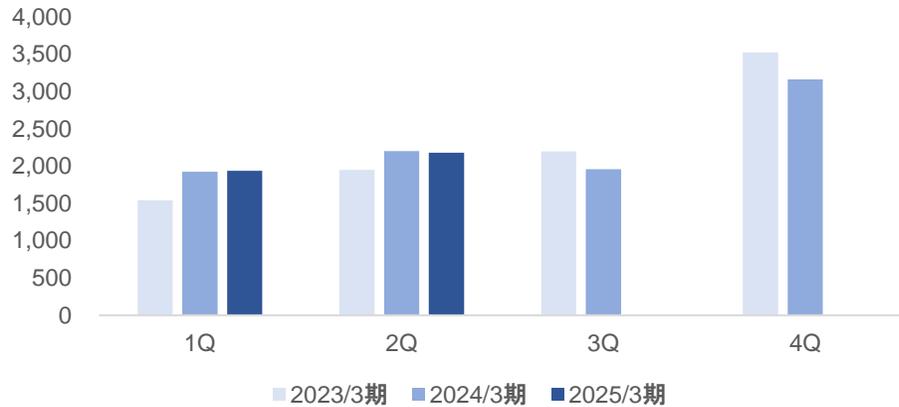
セグメント利益

(単位：百万円)

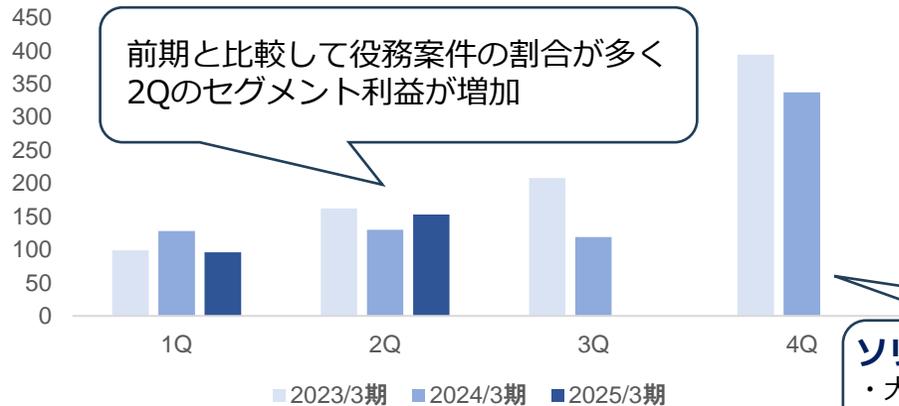


医療DX推進に伴う案件が増加 保守サービスに繋がる案件を積極的に獲得

売上高 (単位：百万円)

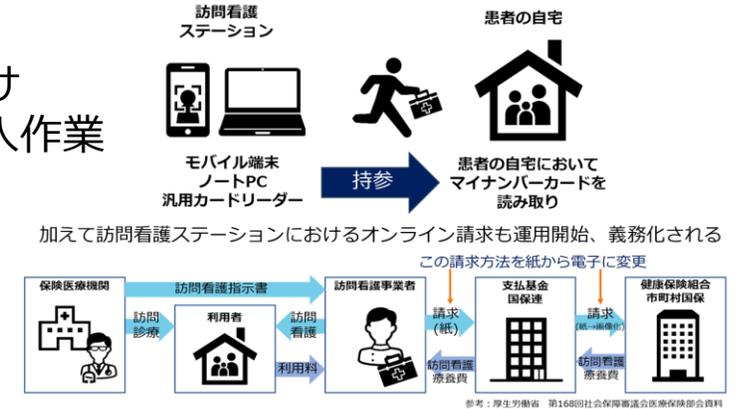


セグメント利益 (単位：百万円)



・訪問看護ステーション向け
オンライン資格確認の導入作業

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12月)



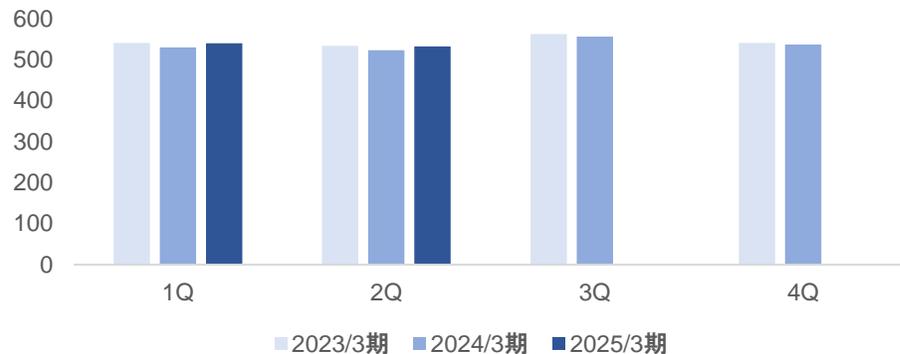
- ・電子カルテ導入案件
- ・セキュリティ対策製品 **MSK@クラウド** **MSK@あんしんバックアップサービス**
(医療情報システムの安全管理に関するガイドライン第6.0版に準拠)
- ・医療機器保守に繋がる機器の販売
- ・教育機関専用インターネット回線プロバイダーサービス **MSK@ひかり**
- ・Windows10サポート終了に伴うパソコンの新規導入・入れ替え
- ・低軌道衛星を用いた通信「Starlink (スターリンク)」設置工事

ソリューション事業は4Qに売上・利益が偏重

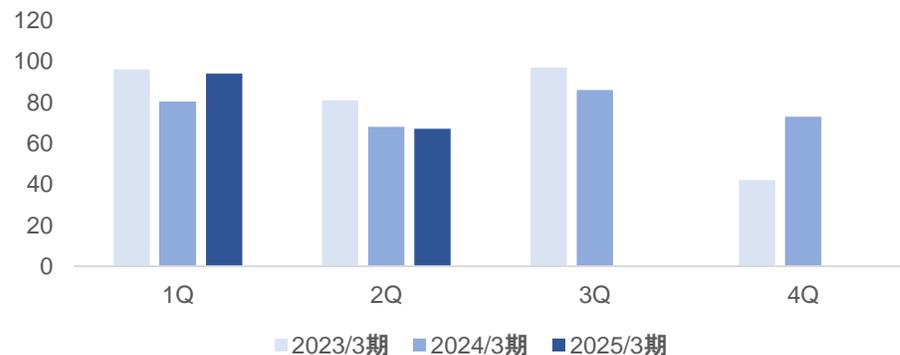
- ・大型案件の検収
- ・ICT補助金等を活用した福祉介護施設向け機器販売

派遣単価交渉の成果により収益が回復

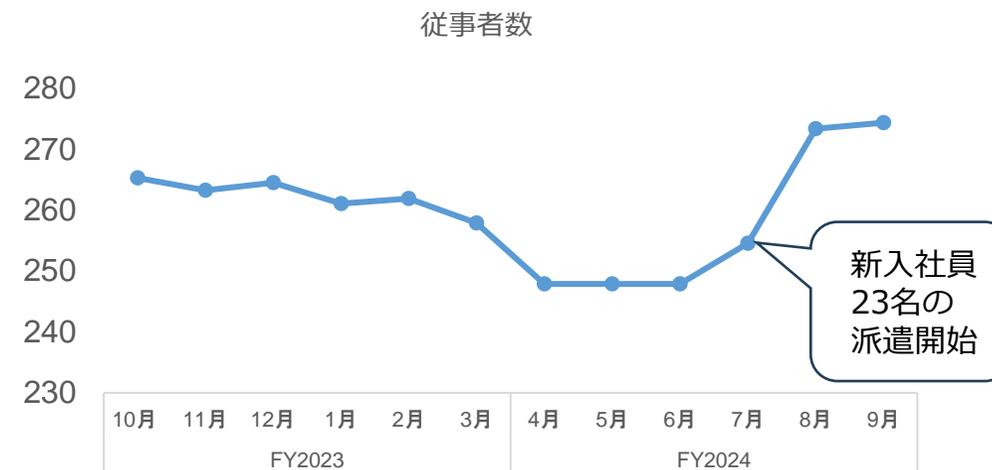
売上高 (単位：百万円)



セグメント利益 (単位：百万円)



2Q以降 新卒社員の派遣が開始



- ・ 新規および既存取引先からの派遣要請は引き続きある
- ⇒ **機会損失防止のための取り組み**
 - ・ プール人材の育成
 - ・ 中途採用の強化

更なる収益向上を目指して

- ・ 派遣単価交渉の継続及び人員のローテーション

2024年2月に移転・拡充したテクニカルセンターは
設計構築からキitting、コールセンター
オンサイト保守、運用監視サービス等
SHINKOが提供するITサービスを
ワンストップでご提供するための基幹センターです



評価ポイント

- ・物流の優位性 (トラックベース、立地等)
- ・コールセンターメンバーの正社員の割合 (約8割)
- ・遠隔支援システムを活用した保守
- ・自家用非常発電機による停電対策
- ・多様な機器の保守対応

新規案件創出の場となっている

2024年4月～9月
見学会開催件数 **45件**

テクニカルセンター(保守・オンサイト業務概要)

■ コールセンター

コール受付	障害連絡や問合せを受付
切り分け	原因の切り分け
復旧支援	電話による復旧支援
ヘルプデスク	当該案件に特化したサポート

■ オンサイト管理

作業手配	現地対応時に作業員を手配
進捗管理	入館から退館までの管理
技術支援	状況に応じた作業指示

障害連絡・問合せ

切り分け・復旧支援

保守拠点

全国
63拠点

作業手配

技術問合せ

技術支援

現地駆け付け

お客様

ハードウェア障害

システム不具合

テクニカルセンター (サービスデスク業務概要)

■ サービスデスク

< 遠隔保守 >

監視	異常を素早く検知
通知	異常時にお客様へご連絡
復旧支援	迅速な復旧作業

< 機器管理 >

保管	適切な保管管理
発送	障害発生時にお客様へ発送

< リペア >

修理	不具合箇所の部品交換等
正常性確認	動作確認を実施

< キitting >

一律設定	マスターキitting
個別設定	店舗ごとの個別設定

異常通知・復旧支援

機器発送依頼

機器発送

故障機器発送

修理完了機器発送

機器納品

キitting完了機器発送

お客様

ハードウェア障害

システム不具合

	2024年3月期	2025年3月期	増減額
	2024年	2024年	
	3月31日	9月30日	
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	1,509	1,511	2
受取手形、売掛金及び契約資産	3,002	2,297	△705
その他	786	762	△24
流動資産合計	5,298	4,571	△726
固定資産			
有形・無形固定資産合計	392	432	39
投資その他の資産合計	824	826	2
固定資産合計	1,217	1,258	41
資産合計	6,515	5,830	△684

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	増減額
	2024年	2024年	
	3月31日	9月30日	
負債の部			
流動負債			
買掛金	1,295	842	△452
未払法人税等	114	93	△20
未払費用	751	642	△108
その他	900	820	△79
流動負債合計	3,061	2,399	△661
固定負債			
退職給付引当金	1,218	1,228	10
その他	320	319	△1
固定負債合計	1,539	1,548	8
負債合計	4,601	3,948	△652
純資産の部			
株主資本			
資本金	183	183	—
資本剰余金	83	83	—
利益剰余金	1,648	1,616	△32
純資産合計	1,914	1,882	△32
負債純資産合計	6,515	5,830	△684
自己資本比率	29.4%	32.3%	2.9%

	前第2四半期累計期間 (自 2023年4月1日 至 2023年9月30日)	当第2四半期累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)
(単位：百万円)		
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	206	178
売上債権の増減額（△は増加）	1,432	705
仕入債務の増減額（△は減少）	△351	△452
未払金の増減額（△は減少）	△115	△109
その他	26	22
小計	1,383	376
法人税等の支払額	△132	△63
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,251	313
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	△6	△108
無形固定資産の取得による支出	△13	△45
投資活動によるキャッシュ・フロー	△50	△151
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の返済による支出	△300	—
新株予約権の行使による株式の発行による輸入	4	—
自己株式の取得による支出	0	—
配当金の支払額	△125	△146
財務活動によるキャッシュ・フロー	△429	△159
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）	771	2
現金及び現金同等物の期首残高	929	1,509
現金及び現金同等物の期末残高	1,701	1,511

営業キャッシュ・フローについて

営業活動の結果得られた資金は、313百万円（前年同期1,251百万円）となりました。これは主として、税引前中間純利益178百万円の収入、前事業年度末大型案件の代金回収に伴う売上債権の減少による収入705百万円、同案件に伴う仕入債務の減少による支出452百万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

投資活動の結果使用した資金は、151百万円（前年同期50百万円）となりました。これは主として、テクニカルセンターの移転に伴う支出87百万円、品質管理システム更新に伴う支出41百万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

財務活動の結果使用した資金は、159百万円（前年同期429百万円）となりました。これは主として配当金の支払いによる支出146百万円があったことによります。

2025年卒採用計画 80名

進捗率 約60%
前年同期比 107.3%

中途採用計画 25名

進捗率 約44%
前年同期比 85.0%

新卒、中途採用共に順調に進捗

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。

2025年3月期は**1株当たり85円**の配当を計画

今後の成長戦略について
新中期経営計画（FY2024～FY2026抜粋）

前中計から引き続きDX改革が推進される市場においてSHINKOの存在価値を高めていく

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

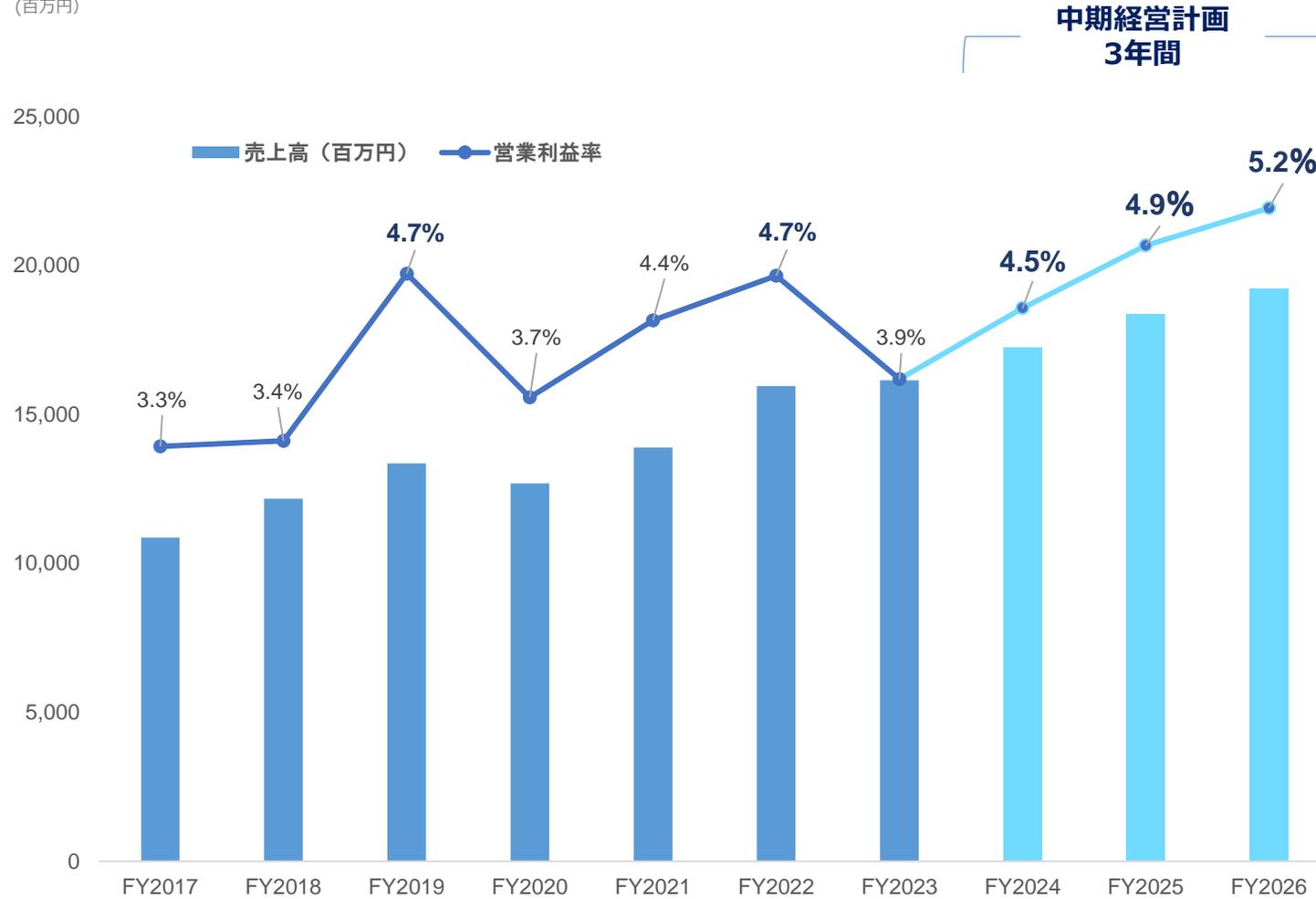
ITネットワーク技術と、全国ネットワークの強みを活かす

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

売上高・営業利益率の推移

(百万円)



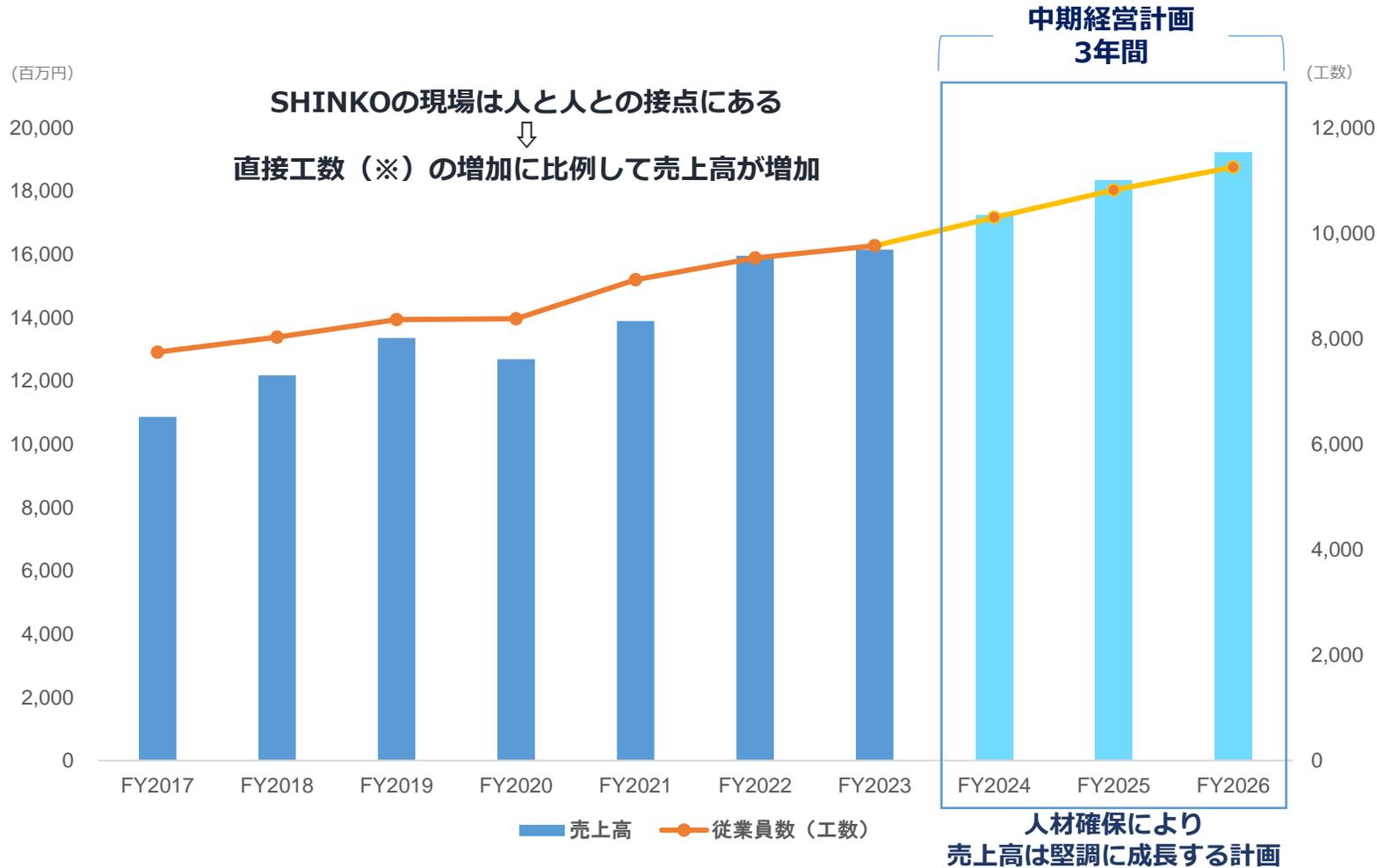
中期経営計画
3年間

3ヶ年の目標

【成長】
売上高 CAGR
5.6%

【収益力向上】
FY2026営業利益率
5.2%

売上高と直接工数の関係



※直接工数：直接業務に関わる従業員及び派遣受入れ者数

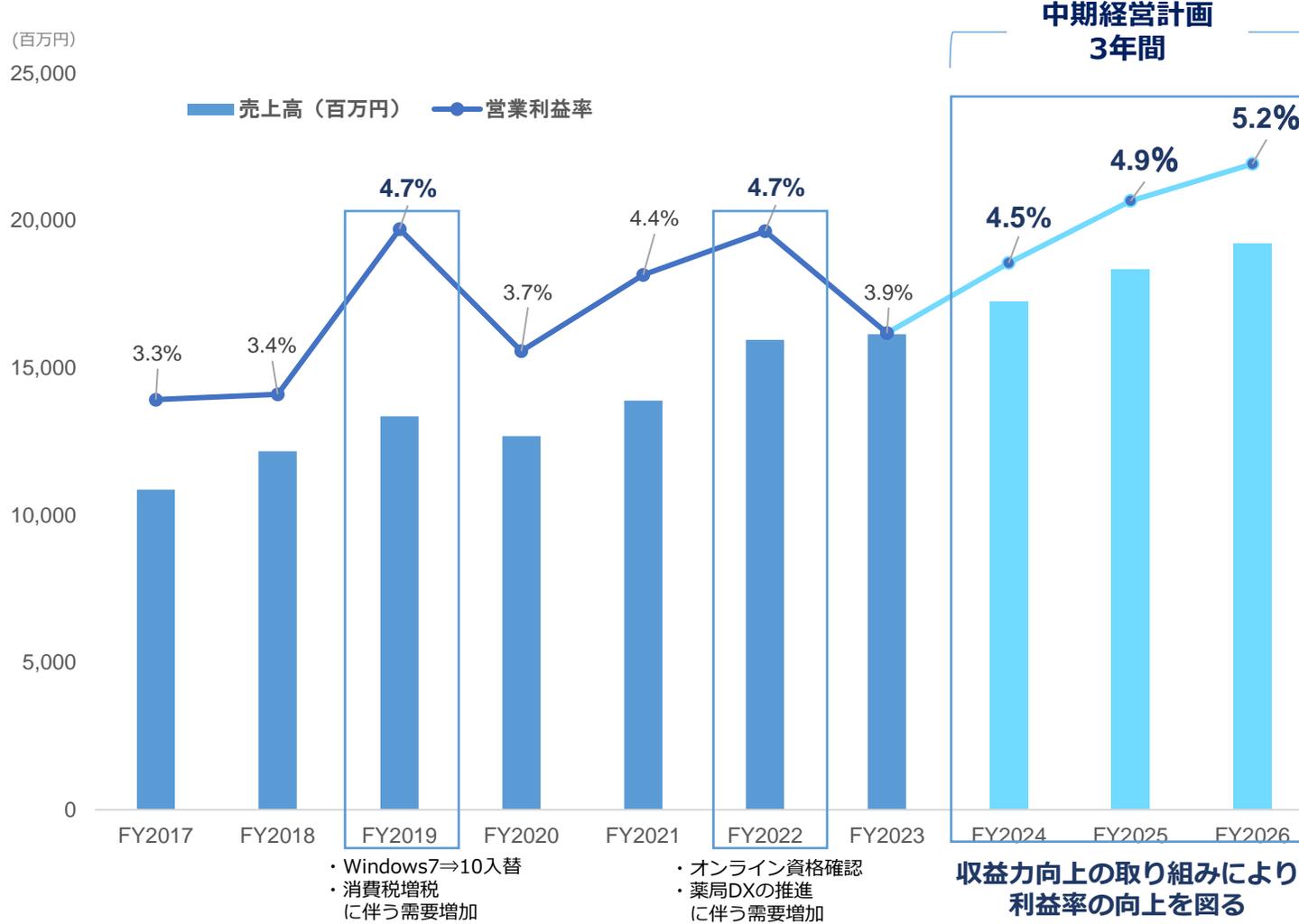
3ヶ年の目標

【成長】
売上高 CAGR 5.6%
実現のための具体策

工数の増加 = 売上高の増加
↓
採用による人材確保

毎年30名程度の純増を想定

売上高・営業利益率の推移

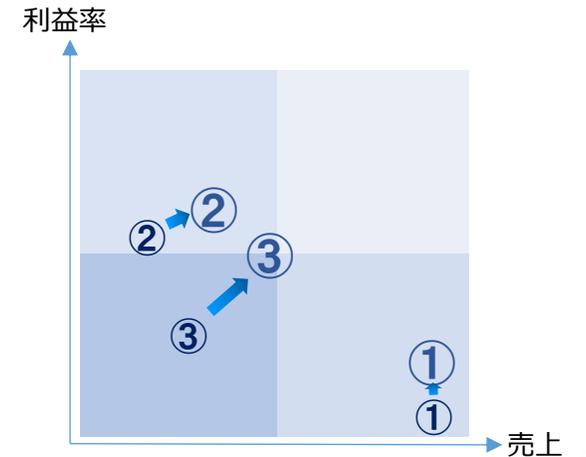


3ヶ年の目標

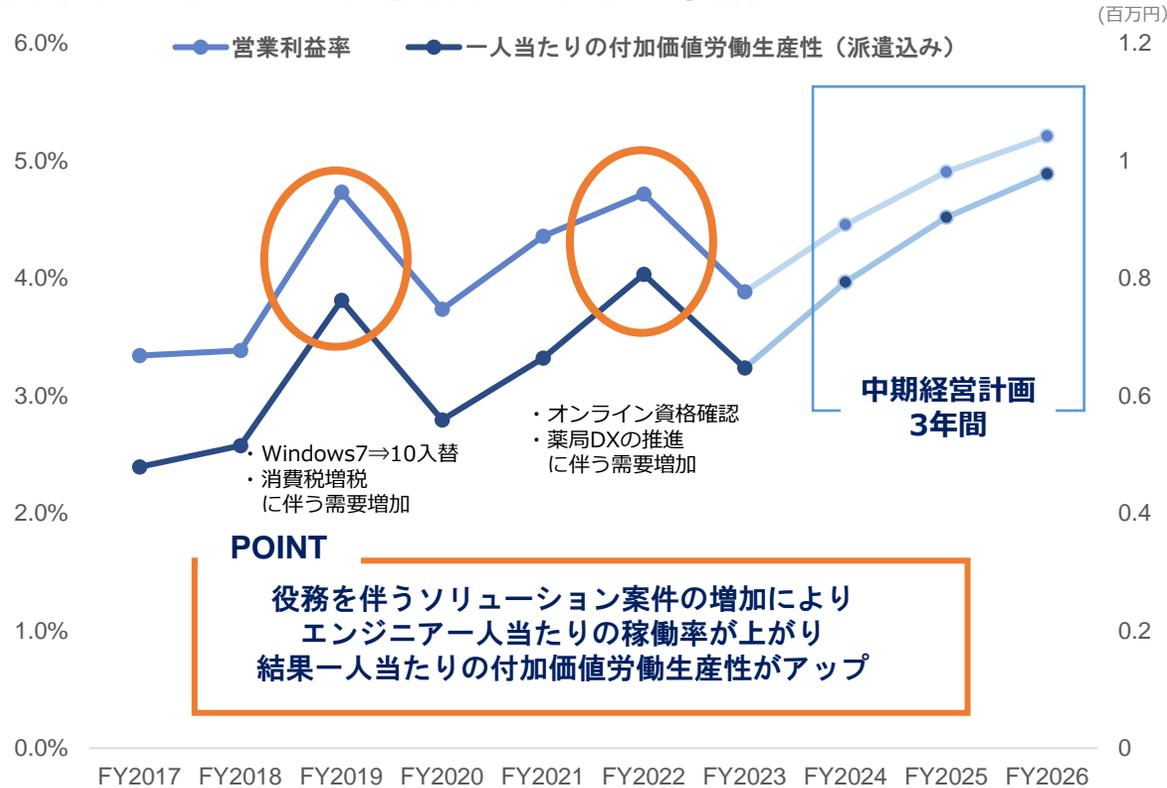
【収益力向上】

FY2026営業利益率 5.2%
実現のための具体策

- ① 対既存取引先 価格転嫁の交渉
- ② 新規取引先 適性価格での案件創出
- ③ 内製化による外注費の削減とエンジニアの効率化



営業利益率と付加価値労働生産性の関係



POINT
 役務を伴うソリューション案件の増加により
 エンジニア一人当たりの稼働率が上がり
 結果一人当たりの付加価値労働生産性がアップ

一人あたりの付加価値労働生産性 = 付加価値額 (※) ÷ 労働者数
 ※売上高から外部購入価値 (材料費、運送費、外注費など) を差し引いた金額
 本指標は営業利益 ÷ 労働者数

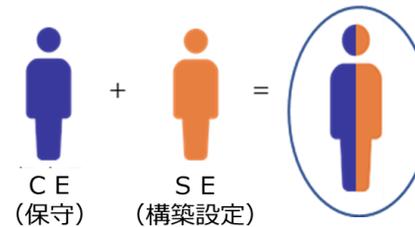
営業利益率と一人当たりの付加価値労働生産性には
 密接な関係がある

SHINKOの営業利益率がUPする仕組み



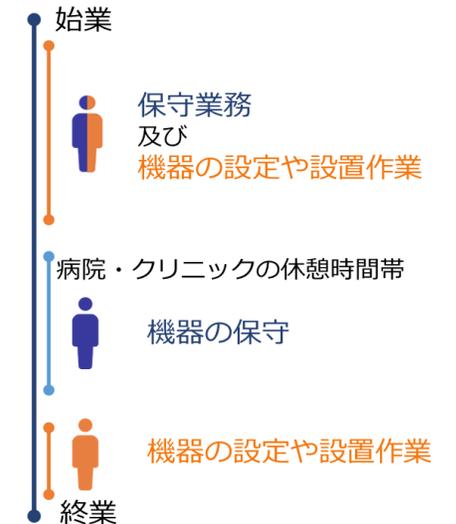
業務内製化による外注費削減と
 エンジニアの業務効率化がカギ

マルチスキルで効率化を実現



全ての作業を同じエンジニアが対応可能

一日の活動の様子 (イメージ)



遠隔支援システム × 技術教育

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。

遠隔支援システム



モニター (VistaFinder Mx-R)



エンジニアの効率的なアサインにより利益率向上

従来新規に受託した機器の作業では、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。

技術教育

・スキルアップにより作業案件の出動回数を低減

従来：複数回or複数人に対応

対応回数、対応工数の低減を実現



・利益率の高い案件の獲得に向けたエンジニアの教育

利益率の高い案件 = 自社でワンストップで対応可能な役務案件
機器の調達⇒デリバリー/オンサイト⇒現調・設置・試験⇒保守

↓
プロジェクト管理⇒提案⇒設計⇒機器の調達⇒デリバリー/オンサイト⇒現調・設置・試験⇒保守
ここも自社で対応可能に

3ヶ年で目指す姿

当社スキル	NW系	サーバ系	アプリ系
P J 管理 (統括 PM)			
開発/提案			
設計			
調達			
デリバリー/オンサイト			
現調・設置・試験			
保守			

当社スキル	NW系	サーバ系	アプリ系
P J 管理 (統括 PM)			
開発/提案			
設計			
調達			
デリバリー/オンサイト			
現調・設置・試験			
保守			



スキルアップにより
対応可能領域を拡大!

強い 普通 弱い

IT市場の動向	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
Windows10 ⇒Windows11 入れ替え		● 10月 Windows10サポート終了			
GIGAスクール 学校DX	PC市場の大幅拡大				
	PC更新需要		ICT教育ツール（ネットワーク構築、電子黒板、プロジェクター等）の需要 MSK@ひかり		
インフラストラクチャ ネットワーク整備	DX推進によるデータの爆発的な増加に伴う拡張需要				
セキュリティ対策	サイバー攻撃やセキュリティリスクの増大に伴う需要拡大 MSK@クラウド				

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

SHINKOの 取り組み

ヘルスケア DX 	教育 DX 	交通 DX
公共施設 DX 	製造 DX 	官公庁 DX

監視カメラ	WiFi AP	アクセス制御	生体認証	ゲート	チケット発券	PIDS/サイネージ	リテールPOS	自動化
-------	---------	--------	------	-----	--------	------------	---------	-----

- ・ PC市場拡大⇒キitting案件の獲得
- ・ インフラの需要拡大⇒ネットワーク構築案件
- ・ 学校DX⇒MSK@ひかり
- ・ セキュリティ需要⇒MSK@クラウド など

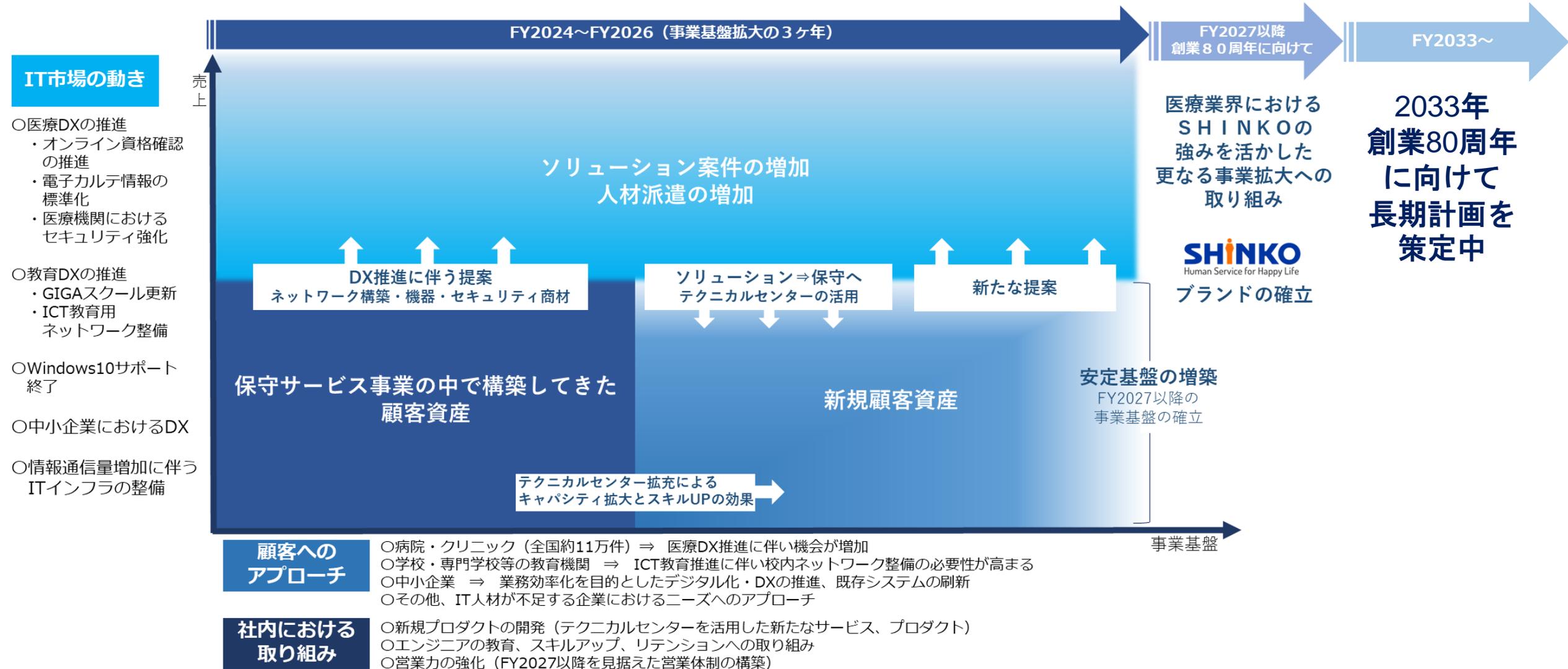
ソリューション案件を積極的に獲得



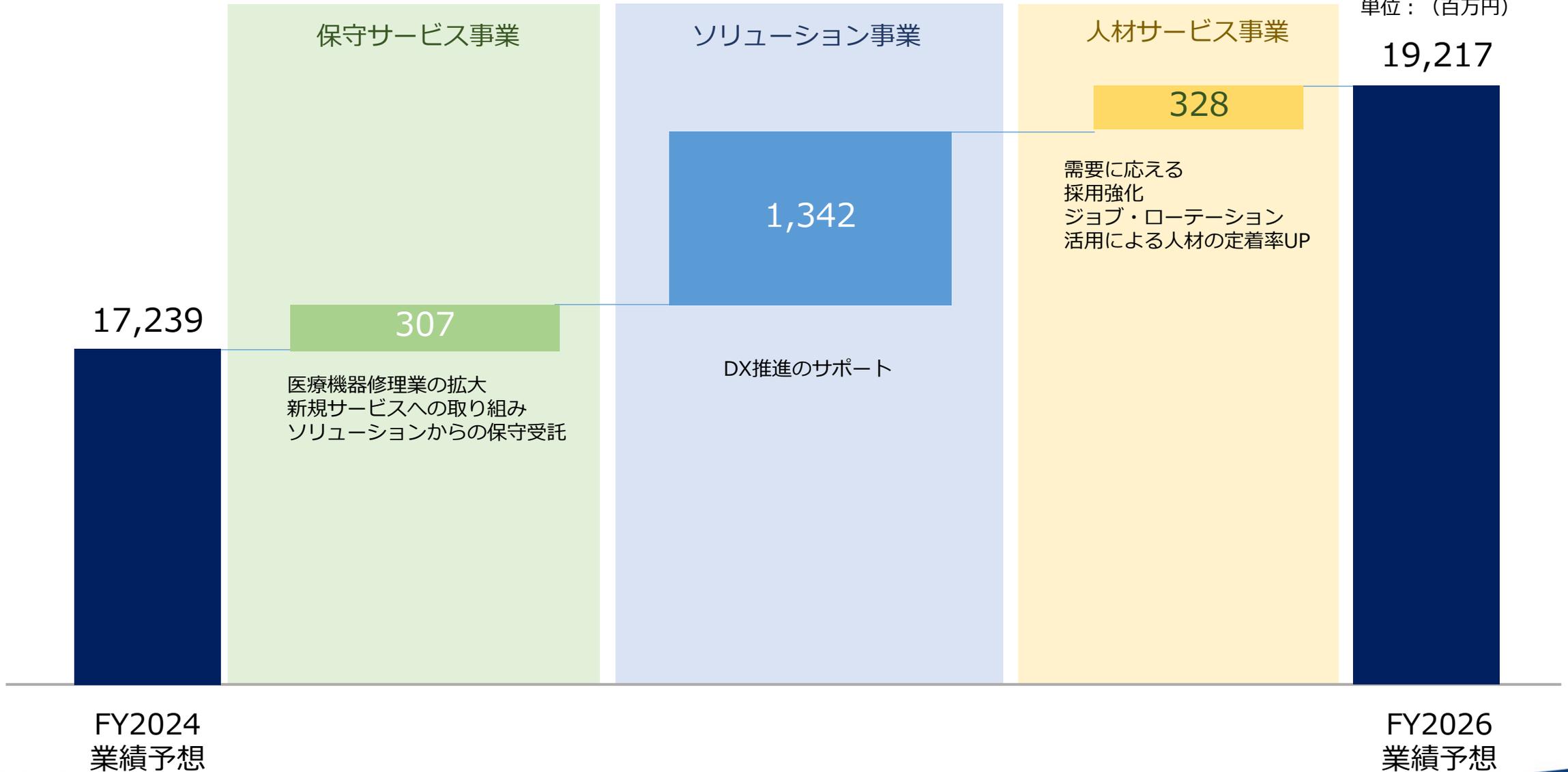
エンジニアの一人当たりの 稼働率UP

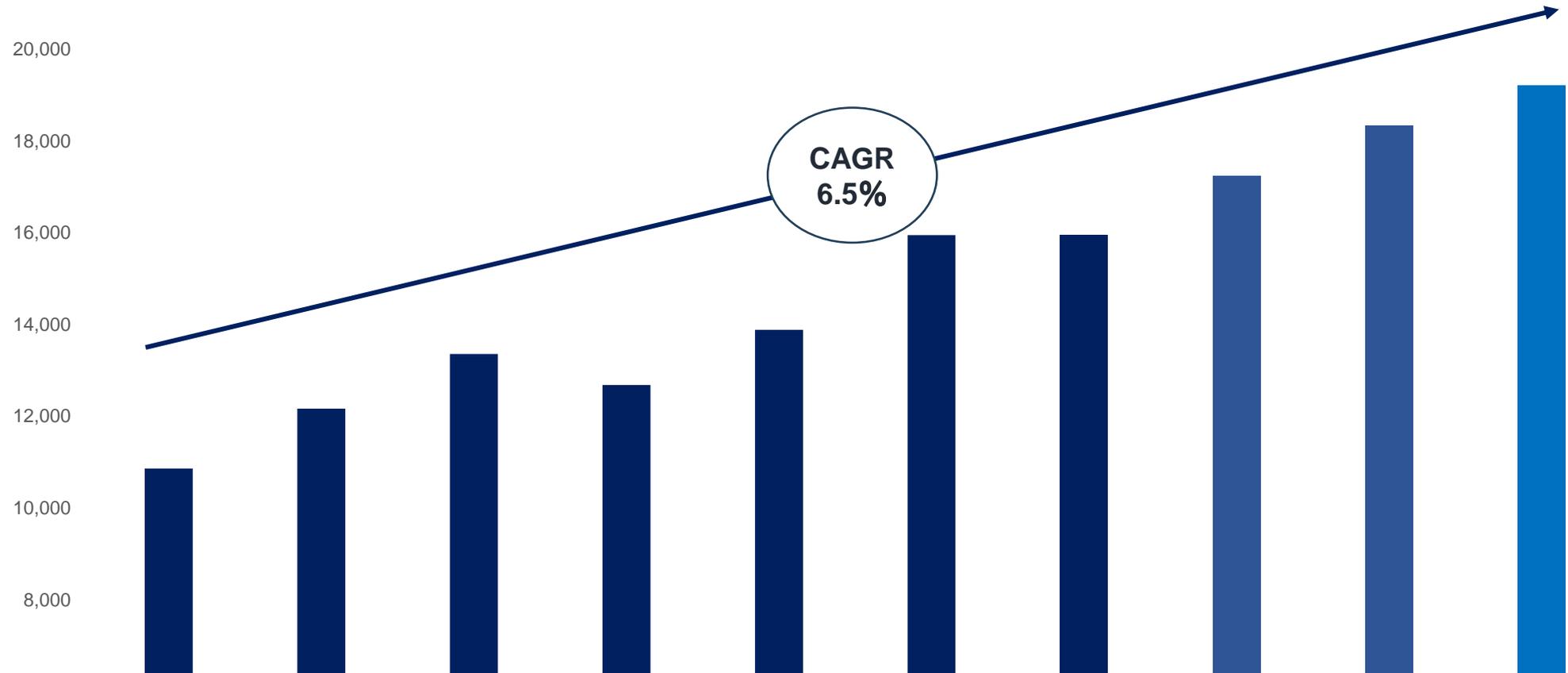


工程表（抜粋）	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
マイナンバーカードと健康保険証の一体化の加速	<p>→保険医療機関のオンライン資格確認の原則義務化</p> <p>オンライン資格確認体制構築（訪問看護機関等） → 運用開始 → 2024年秋 保険証廃止</p>			
情報共有基盤の整備 共有等が可能な医療情報の 範囲の拡大	<p>電子処方箋を実施する医療機関・薬局を拡大 → 概ね全ての医療機関・薬局で導入</p> <p>電子カルテ情報共有サービス（仮称）の整備 → 運用開始 医療機関、共有する医療情報を拡大</p>			
電子カルテ情報の標準化	<p>医療情報化支援基金の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 → 本格実施</p>			
医療機関のDX IoT、AIの活用による 効率化やミス防止	<p>AIを利用した機器の開発 → AI搭載の医療機器の導入の加速</p>			
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			
<p>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</p>				



単位：(百万円)





決算年月	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
売上高 (百万円)	10,863	12,169	13,356	12,684	13,886	15,948	16,145	17,239	18,347	19,217
営業利益 (百万円)	363	412	632	474	605	752	627	768	900	1,001
経常利益 (百万円)	371	417	635	477	612	762	706	775	907	1,008
当期純利益 (百万円)	250	245	420	236	423	481	488	522	614	684

配当による株主還元を基本とし、1株当たりの配当金の増加を目指す

配当方針

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。

年度	FY2022	FY2023	FY2024
配当性向 (%)	26.1	35.5	29.9
1株当たり配当金 (円)	70	80	85 (予想)

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
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)	漆原 良夫
取締役 (社外)	根本 紀行
取締役 (社外)	伊藤 憲太郎
取締役 (社外)	ホームマン由佳
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



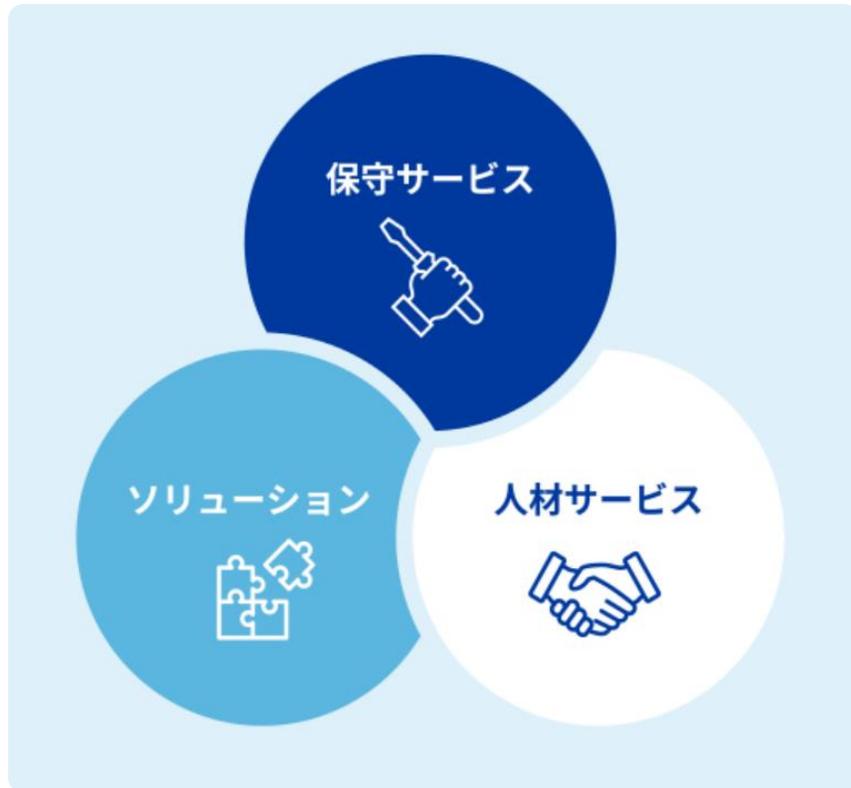


Human Service
for Happy Life

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

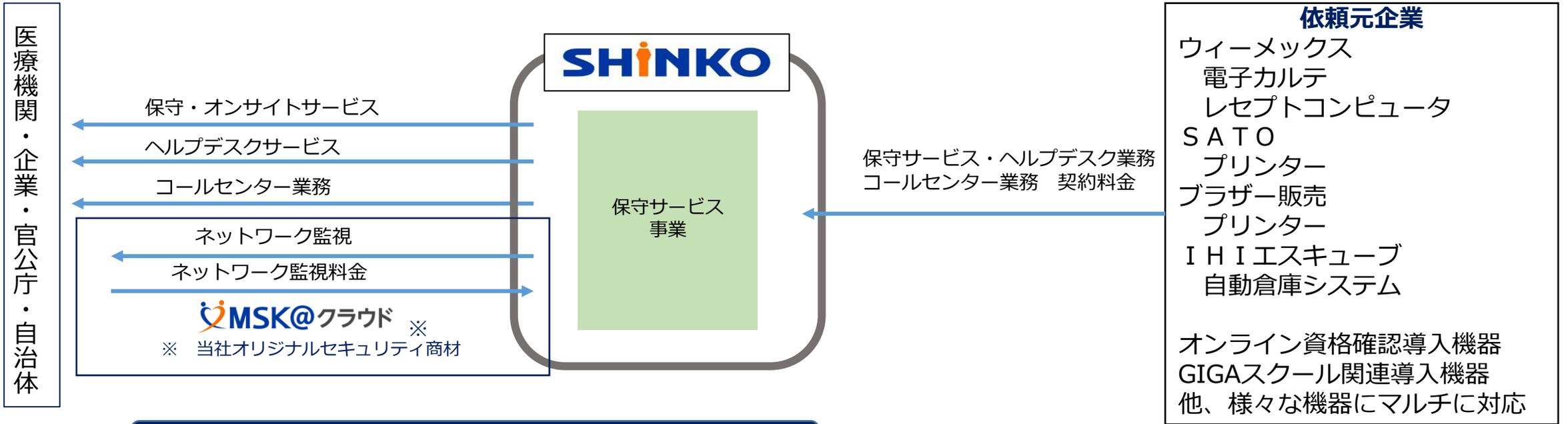
- 全国60超拠点よりオンサイトサービス (2024年3月31日時点)
- マルチベンダー対応
- 24時間365日対応

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

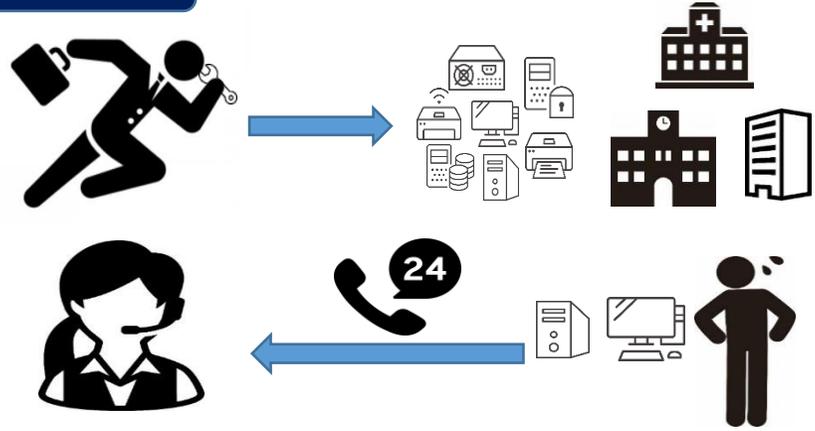


テクニカルセンターにてコントロール

- ### 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。

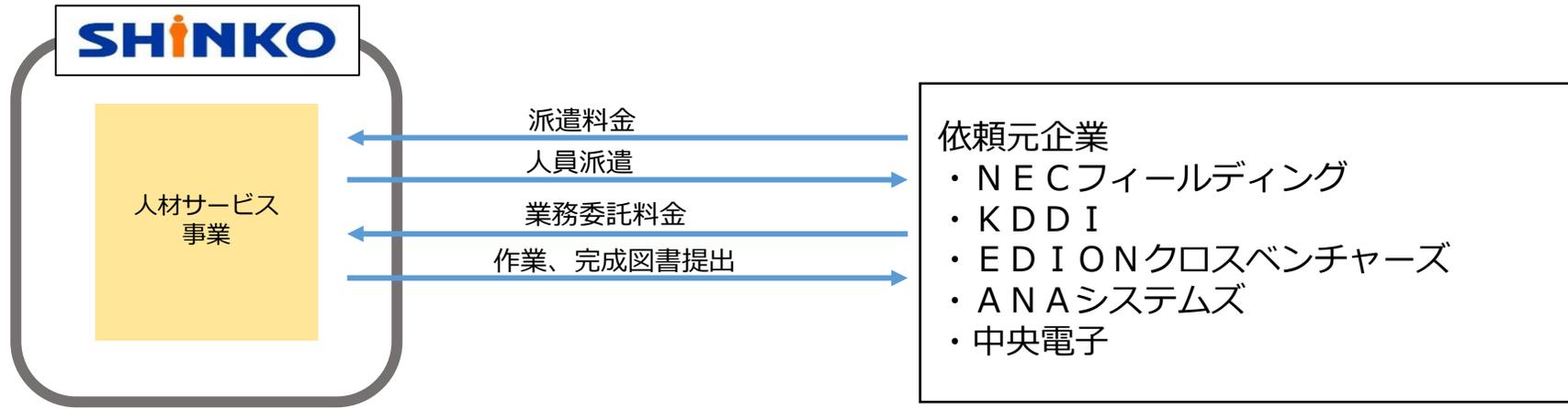


事業系統図



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

