

2026年3月期 第1四半期

決算説明資料

株式会社 SHINKO (7120)

## 第1四半期は計画以上の進捗 通期業績予想は変更なし

<b>売上高</b> <b>3,480百万円</b> 前期同期比 $\triangle 5.1\%$	<b>営業利益</b> <b><math>\triangle 78</math>百万円</b> 前年同期 営業利益 23百万円
<b>経常利益</b> <b><math>\triangle 73</math>百万円</b> 前年同期 経常利益 25百万円	<b>四半期純利益</b> <b><math>\triangle 79</math>百万円</b> 前年同期 四半期純利益 13百万円

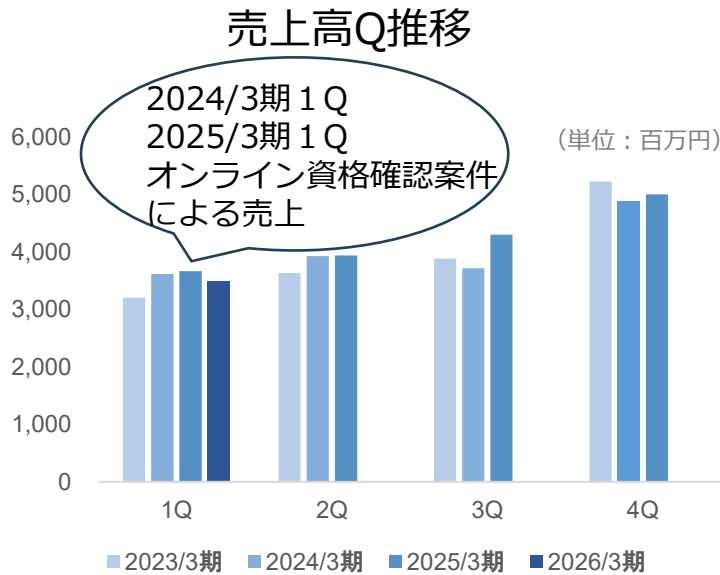
2026年3月期は、70名の新卒社員を迎えスタート

前期「訪問看護ステーション向けオンライン資格確認案件」の反動が大きい

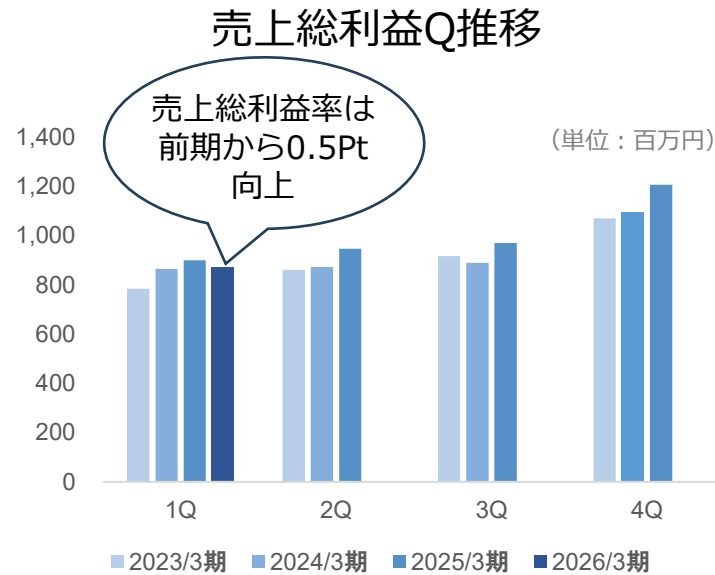
従業員の待遇改善（定期昇給、ベースアップ、賞与支給額3か月⇒4か月（賞与引当金の積立額増額））

本社事務所拡張などにより、人件費や販売費及び一般管理費が増加

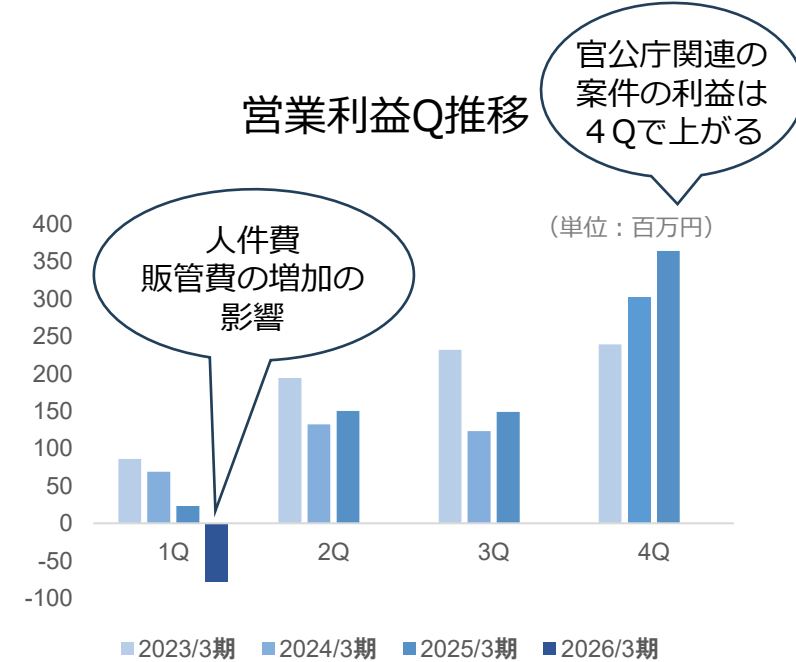
第1四半期は新卒社員の教育期間であるため人的投資が集中し、営業利益が他と比較して低い傾向があります  
 また、ソリューション事業における売上高が年度末に集中するため**季節的変動**があります  
 特に当事業年度においては、官公庁関連の複数の案件受託を計画しているため  
**第4四半期に収益が偏重する予定**



2024/3期 1Q  
医療機関・薬局向けオンライン資格確認  
2025/3期 1Q  
訪問看護ステーション向けオンライン資格確認  
前期、前々期の反動

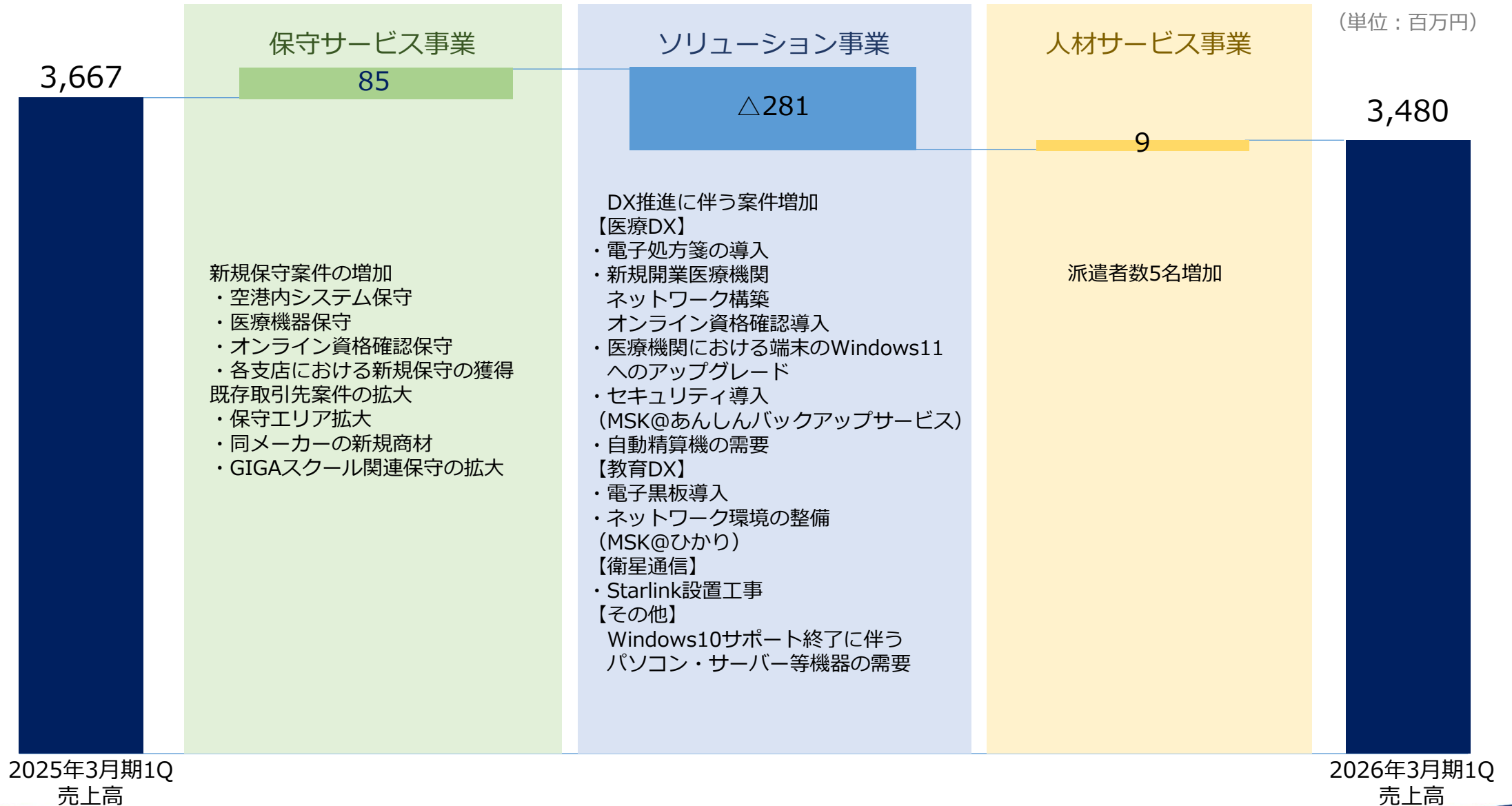


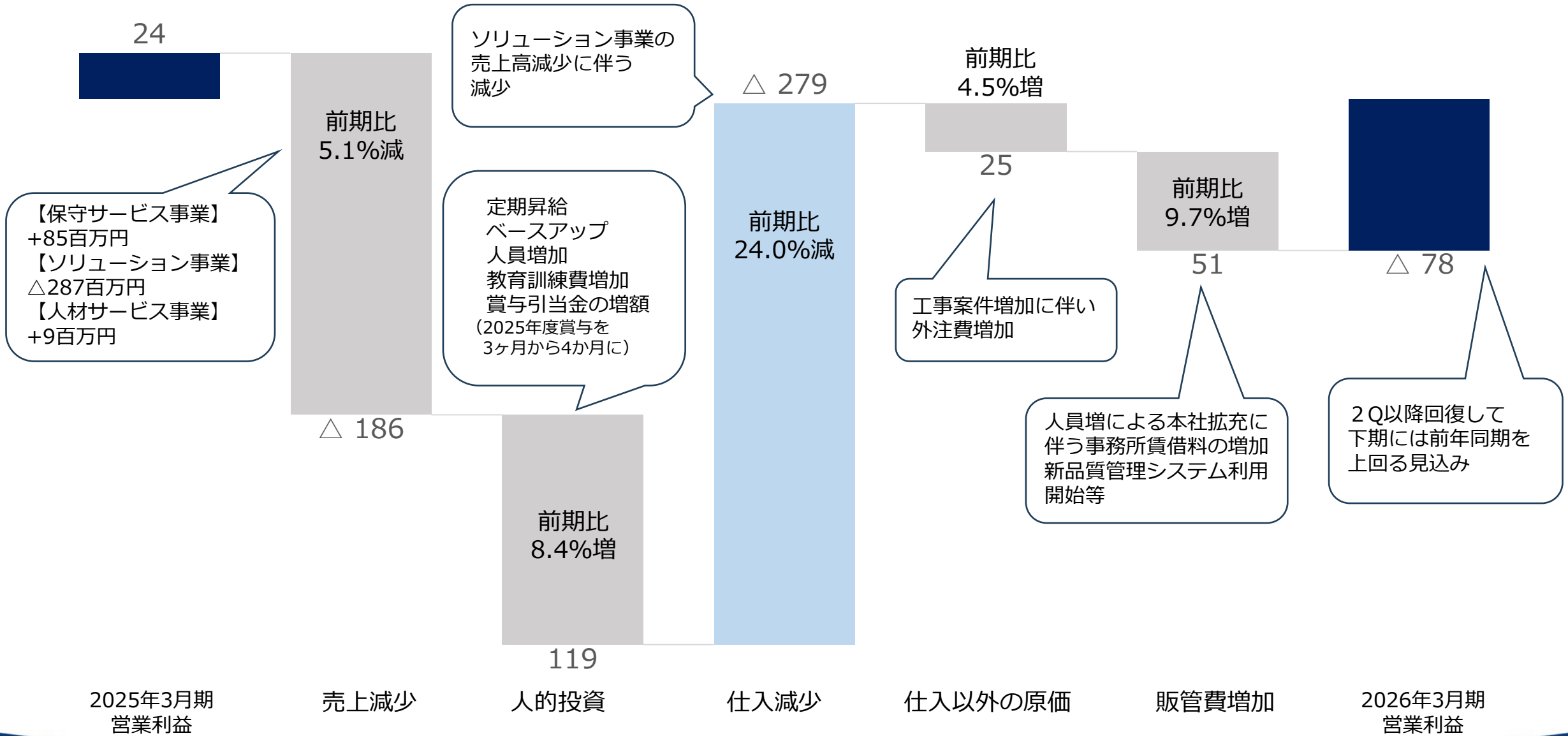
売上総利益も売上の反動による減少に伴い減少  
 全事業における利益率向上の取り組みにより  
 売上総利益率は向上 (0.5PtUP)



従業員の待遇改善、人員増に伴う本社事務所拡張などにより、人件費や販売費及び一般管理費が増加  
 第2四半期以降、新卒社員の活躍も始まり徐々に回復の見込み。  
**利益が前期を上回るのは下期から**

(単位：百万円)



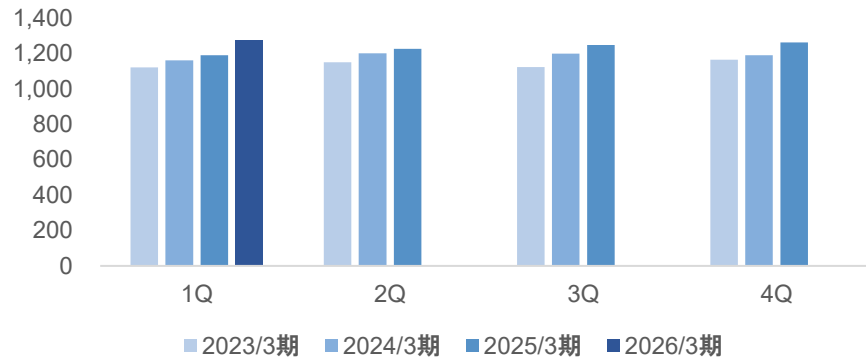


## 保守サービスは順調に成長、ソリューション事業は前期の反動あり

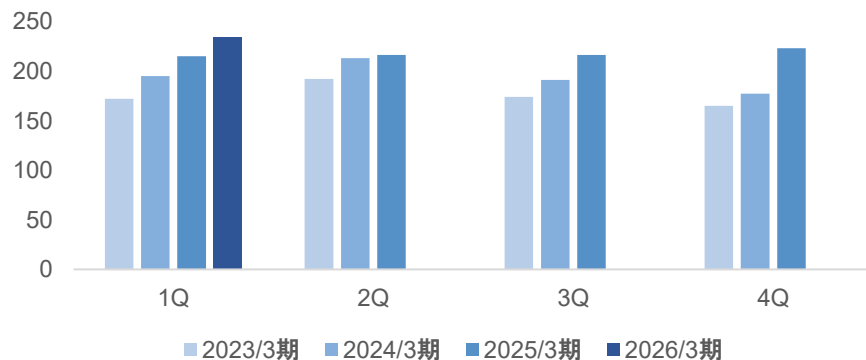
単位：百万円	保守サービス事業	ソリューション事業	人材サービス事業	計	本社管理部門にかかる販管費	財務諸表計上額
売上高	1,274 (前期比7.2%増)	1,656 (前期比14.5%減)	549 (前期比1.7%増)	3,480 (前期比5.1%減)		3,480
セグメント利益	234 (前期比8.8%増)	5 (前期比93.9%減)	87 (前期比7.8%減)	327 (前期比19.5%減)	△405 (前期比5.8%増)	営業損失 78 (前期営業利 23)

- 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は、訪問看護ステーション向けオンライン資格確認案件の反動で収益がダウン
- 人材サービス事業は、派遣者数の増加により前期比で売上高は増加  
昇給・ベースアップ等により人件費が増加し利益は減少

売上高 (単位：百万円)



セグメント利益 (単位：百万円)



## 前期及び期初計画を上回り安定成長

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

- ・ **オンライン資格確認機器保守**  
(医療機関、薬局、訪問看護ステーション向け)
- ・ 各支店における新規案件
- ・ クリニック向け自動精算機の保守拡大

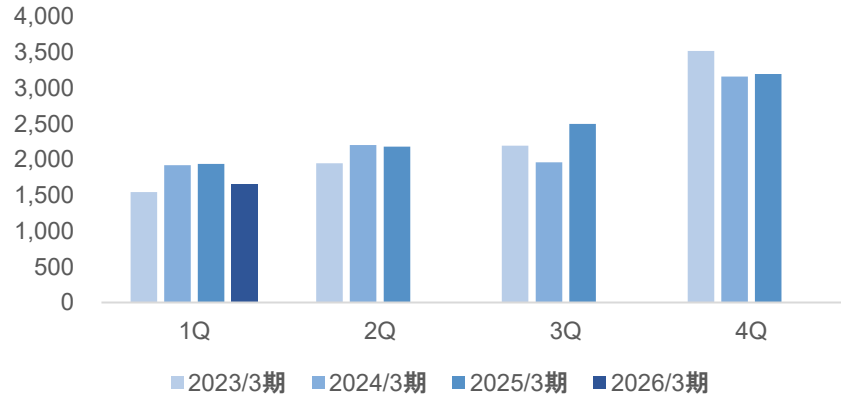
既存取引先案件の拡大

- ・ 小売店ネットワーク機器保守の拡大
- ・ **GIGAスクール保守のエリア拡大**
- ・ ラベルプリンター保守エリア拡大

セグメント利益率も前期比でUP

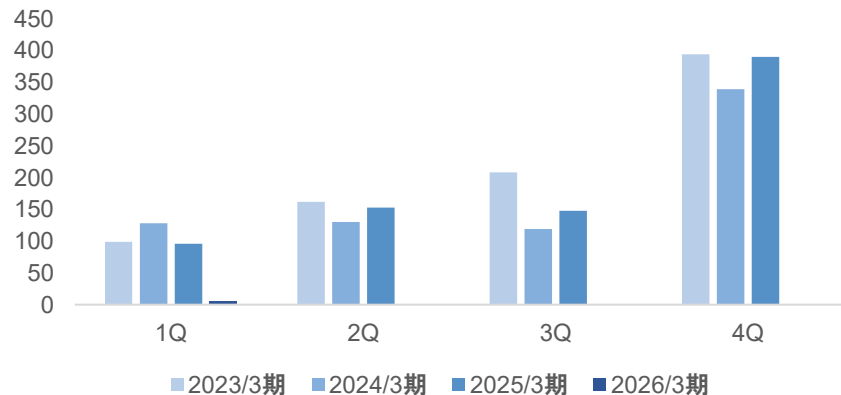
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



前期の「訪問看護ステーション向けオンライン資格確認案件」の反動が大きく  
第1四半期は前年同期比で減収減益

今期は官公庁関連案件が豊富な年であり、当社にも多数の引き合いがあることから  
第2四半期以降複数の作業案件受託を予定  
よって、例年以上に第4四半期に収益が偏重する見込み

2023年3月期からのソリューション事業の動向

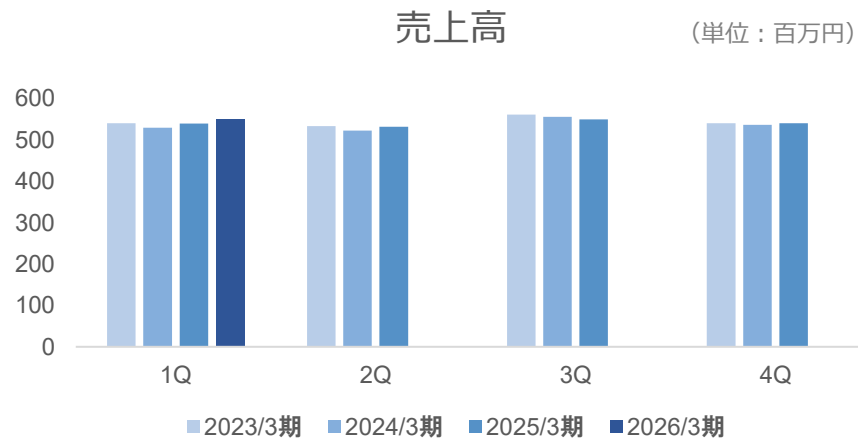
年度	案件種類	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2023年3月期	官公庁案件	下期案件受注に向けた準備期間							官公庁等案件の受注・作業				検収
	医療DX											医療機関・薬局向けオンライン資格確認機器の導入	
	薬局DX	薬局経営サポートシステムの需要											
	介護DX	介護事業所向けDX補助金の申請								補助金を活用した機器の導入			
2024年3月期	官公庁案件								官公庁等案件の受注・作業				検収
	医療DX	医療機関・薬局向けオンライン資格確認機器の導入											
	薬局DX	薬局経営サポートシステムの需要											
	介護DX	介護事業所向けDX補助金の申請								補助金を活用した機器の導入			
2025年3月期	官公庁案件								官公庁等案件の受注・作業				検収
	医療DX	訪問看護ステーション向けオンライン資格確認機器の導入											
	医療DX									大型病院への電子カルテ導入のための			検収
	介護DX	介護事業所向けDX補助金の申請								補助金を活用した機器の導入			
	Windows入替									Windows10⇒Windows11への入替・新規導入			
2026年3月期 (計画)	官公庁案件	下期案件受注に向けた準備期間							官公庁等案件の受注・作業				検収
	介護DX	介護事業所向けDX補助金の申請								補助金を活用した機器の導入			
	Windows入替	Windows10⇒Windows11への入替・新規導入											

準備期間  
受注～作業期間  
売上計上  
官公庁等の作業案件の売上計上

「デジタルガバメント」政策等のDX推進に伴い  
官公庁・自治体のIT支出は今後継続的に増加する予測



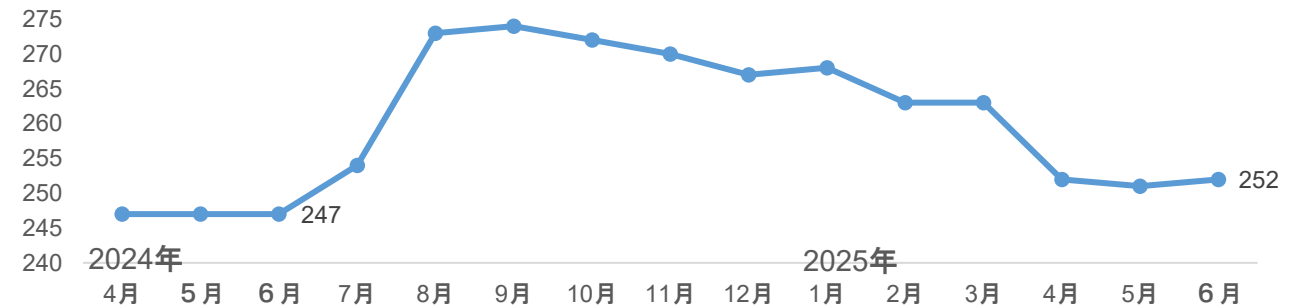
## 派遣者数増加により売上高は前期比増



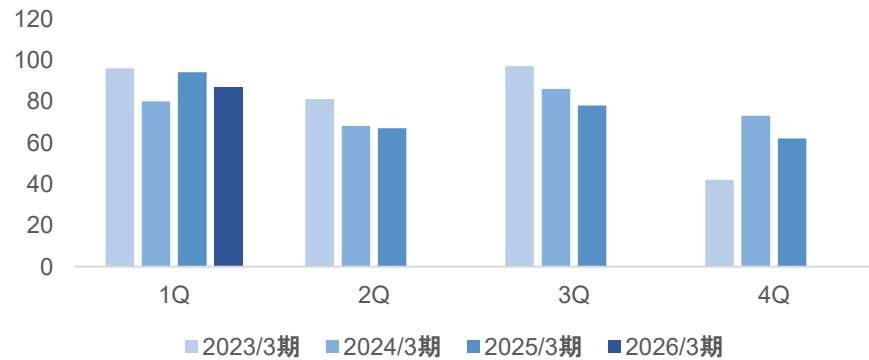
(人)

派遣人員推移 2024年4月～2025年6月

### 派遣者数は前年同期と比較して増加



## セグメント利益 (単位：百万円)



人件費増加により、セグメント利益は前期比減  
⇒単価交渉を継続していく

### エンジニアの活躍

- ・ 機器の安定稼働に多大な貢献をしたことで感謝状を受領 (2年連続)
- ・ ネットワーク構築に貢献で表彰

### 2Qから新卒社員の派遣が開始

- ・ 1Q中は各派遣先に向けた研修を受講  
今後の売上高への貢献に期待

	2025年3月期 1Q 2025年 3月31日	2026年3月期 1Q 2025年 6月30日	増減額
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	1,534	1,484	△50
受取手形、売掛金及び契約 資産	2,895	2,034	△861
その他	631	799	+167
流動資産合計	5,061	4,317	△743
固定資産			
有形・無形固定資産合計	409	423	+136
投資その他の資産合計	898	910	+12
固定資産合計	1,307	1,333	+25
資産合計	6,369	5,651	△717

(単位：百万円)

	2025年3月期 1Q 2025年 3月31日	2026年3月期 1Q 2025年 6月30日	増減額
負債の部			
流動負債			
買掛金	1,195	836	△358
未払法人税等	143	21	△122
未払費用	730	809	+79
その他	995	935	△59
流動負債合計	3,063	2,602	△461
固定負債			
退職給付引当金	1,230	1,202	△27
その他	324	327	+2
固定負債合計	1,554	1,530	△24
負債合計	4,618	4,132	△485
純資産の部			
株主資本			
資本金	183	183	0
資本剰余金	83	83	0
利益剰余金	2,014	1,782	△231
自己株式	△529	△529	0
純資産合計	1,750	1,518	△231
負債純資産合計	6,369	5,651	△717
自己資本比率	27.5%	26.9%	△0.6pt

## 株式の流動性の向上・投資家層の拡大を目的として、株式分割を実施予定

基準日	2025年9月30日			
分割割合	1株につき3株の割合で分割			
配当予想の修正	今回の株式分割に伴い、2025年5月14日付で公表しました「2025年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)」に記載の2026年3月期の1株当たり配当予想を以下のとおり修正いたします。 なお、今回の配当予想の修正は、株式分割に伴う修正であるため、 <b><u>1株当たりの配当予想に実質的な変更はありません。</u></b>			
	基準日	第2四半期末	期末	合計
	前回予想 (2025年5月14日発表)	0円00銭	105円00銭	105円00銭
	<b>今回修正予想 (株式分割前換算)</b>	<b>0円00銭 (0円00銭)</b>	<b>35円00銭 (105円00銭)</b>	<b>35円00銭 (105円00銭)</b>
	前期実績 (2025年3月期)	0円00銭	97円00銭	97円00銭

株式分割前の発行済株式総数	1,834,000株
今回の分割により増加する株式数	3,668,000株
株式分割後の発行済株式総数	5,502,000株

# 2026年3月期 通期の見通し

市場環境はDX推進により、引き続き成長すると予測



2030年には  
最大79万人が不足と予測  
経済産業省調べ

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

- Windows10サポート終了に伴うパソコン・サーバー等の入替、新規購入
- GIGAスクール構想の第2期となる「Next GIGA」の開始
- オンライン資格確認の導入により事業基盤が拡大したヘルスケア市場における事業拡大
- 官公庁案件の増加

IT市場の動向	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
Windows10 ⇒Windows11 入れ替え	10月 Windows10サポート終了 PC市場の大幅拡大			
NEXT GIGA	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	
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			

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

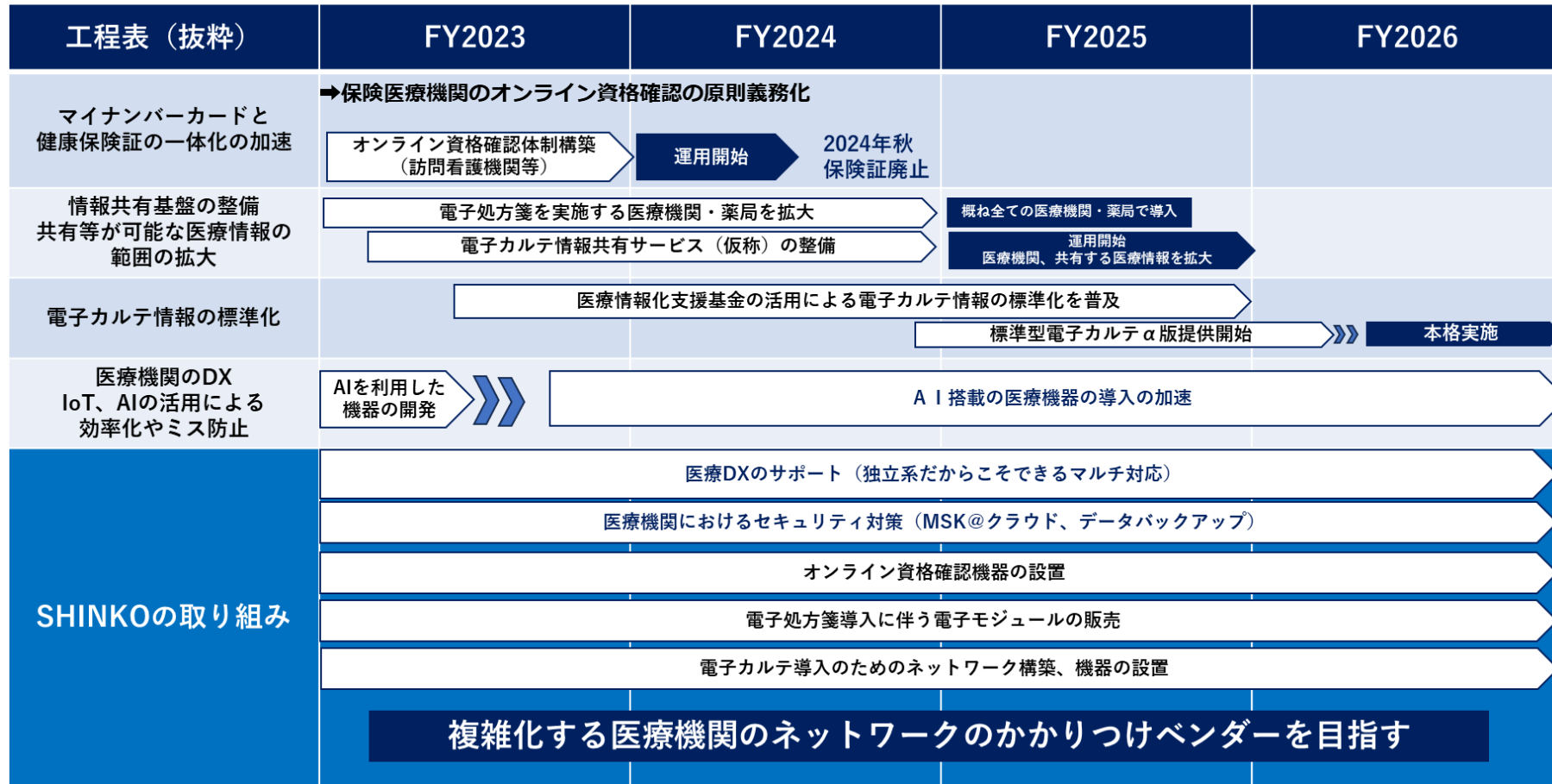
## SHINKOの 取り組み

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	リアルPOS	自動化
-------	---------	--------	------	-----	--------	------------	--------	-----

### 引き続き需要は旺盛と予測



医療DXの推進は工程表から一部遅れが見られる

⇒厚生労働省が対策を検討

- ・電子処方箋導入補助金の継続
- ・標準型電子カルテの普及推進
- ・国民向け周知広報の実施 等

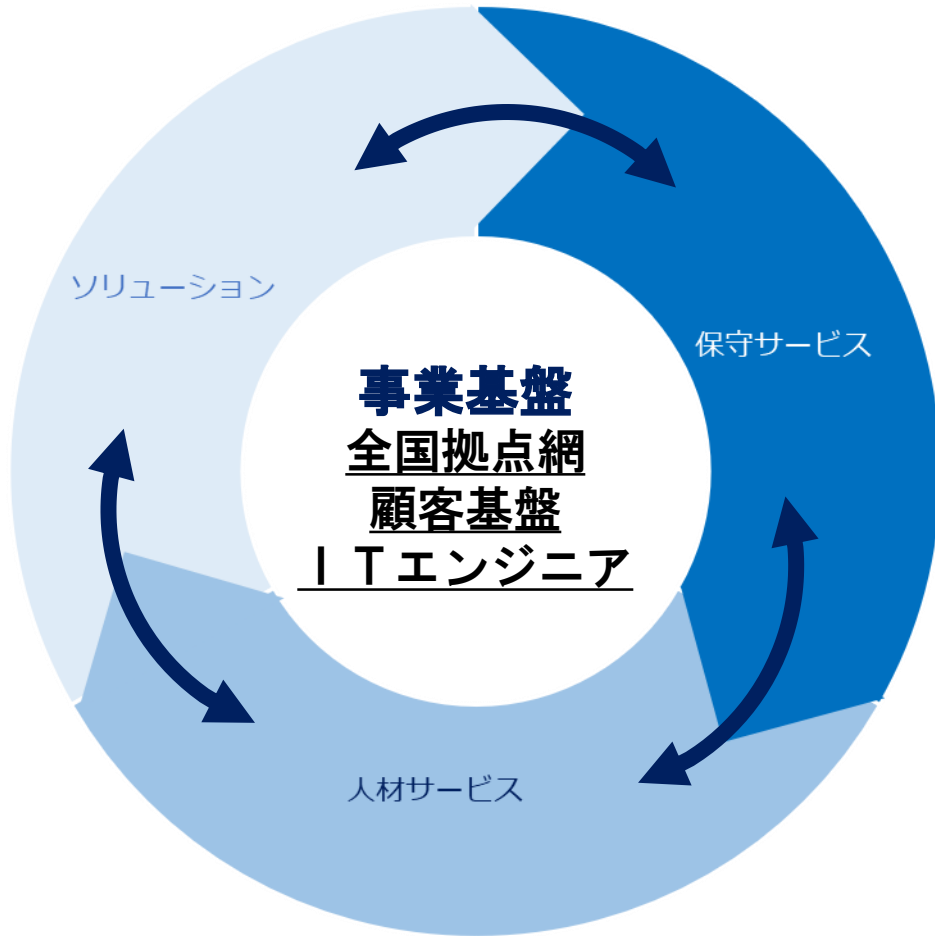


状況を注視しながら  
今後も医療DXの進展に貢献していく

- 独自のビジネスモデル  
事業間の送客シナジー
- 安定した顧客基盤  
大手企業との長年のリレーション
- 全国ネットワーク  
全国9支店、49営業所に社員を配置
- 豊富なIT人材  
ITエンジニア700名超





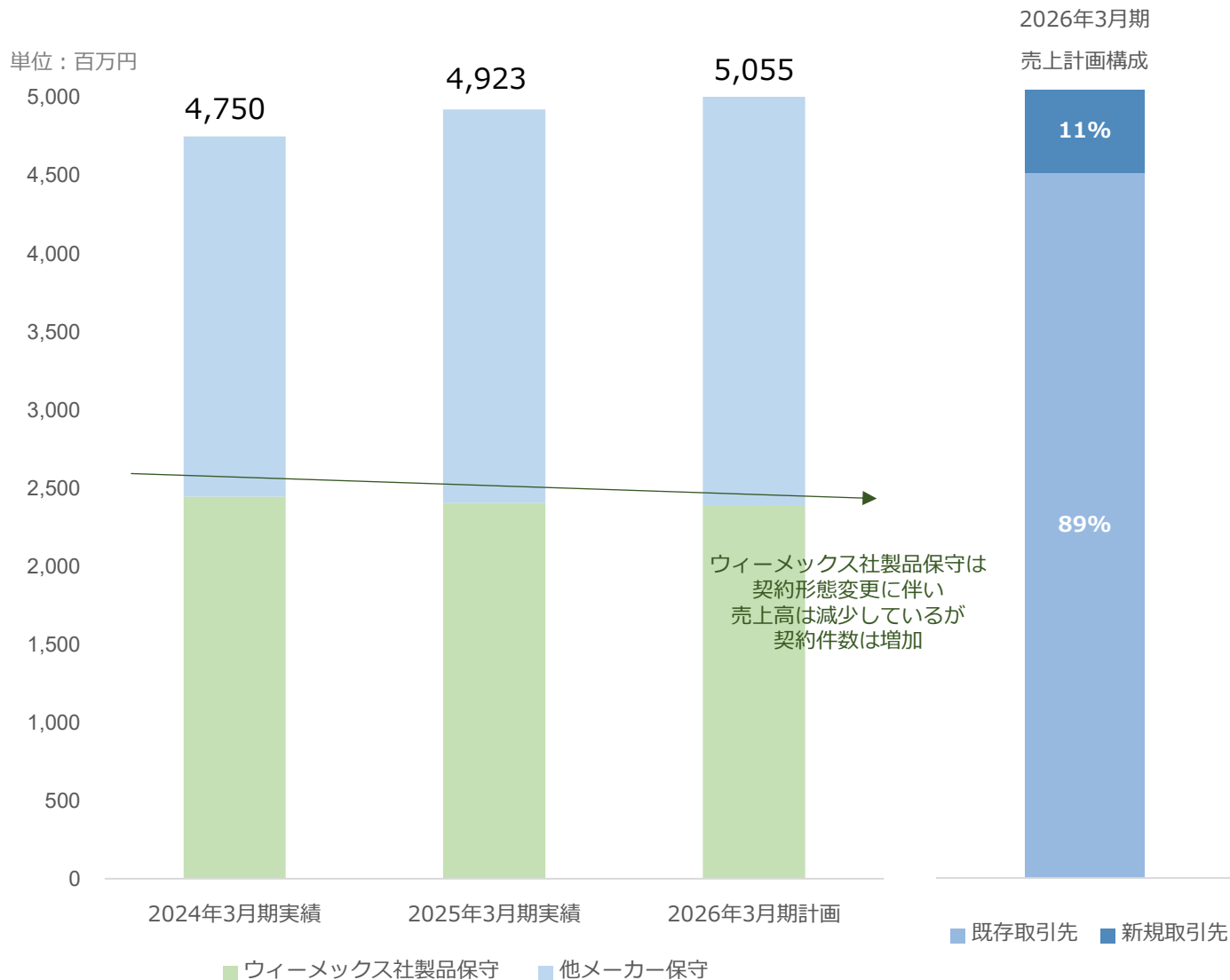


## 独自のビジネスモデル

事業間で価値を生み出す仕組みがある

### 事業間シナジー事例 (事業間での送客のしくみ)

- ・ 人材サービス事業
  - ◆ 保守サービス先の企業より人材派遣の依頼
- ・ ソリューション事業
  - ◆ 派遣先企業よりソリューション案件の受託
- ・ 保守サービス事業
  - ◆ ソリューションにて展開した機器の保守を受託



## ■ 売上向上に向けた取り組み

### ◇ 新規取引先

- ・ **新規の相談、問合せは増加傾向**  
⇒ 全国網を活かした保守の提案
- ・ 引き続きソリューション作業から保守拡大
- ・ 医療機器修理業取得による取扱い機器拡大

### ◇ 既存取引先

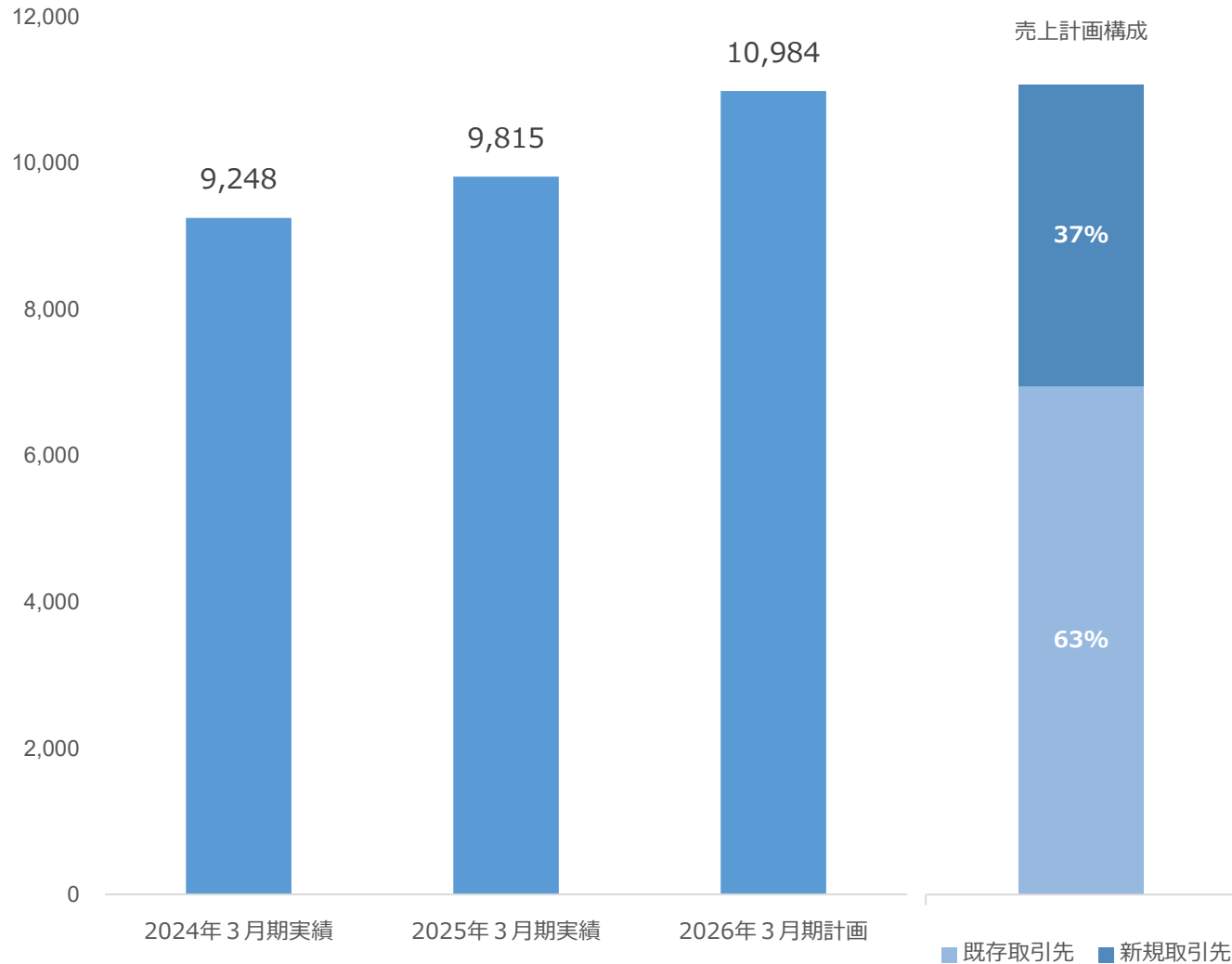
- ・ 取扱い機器の拡大  
⇒ エンジニアのスキルアップが必須  
教育・研修の充実も図る
- ・ サポートエリア拡大

## ■ 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

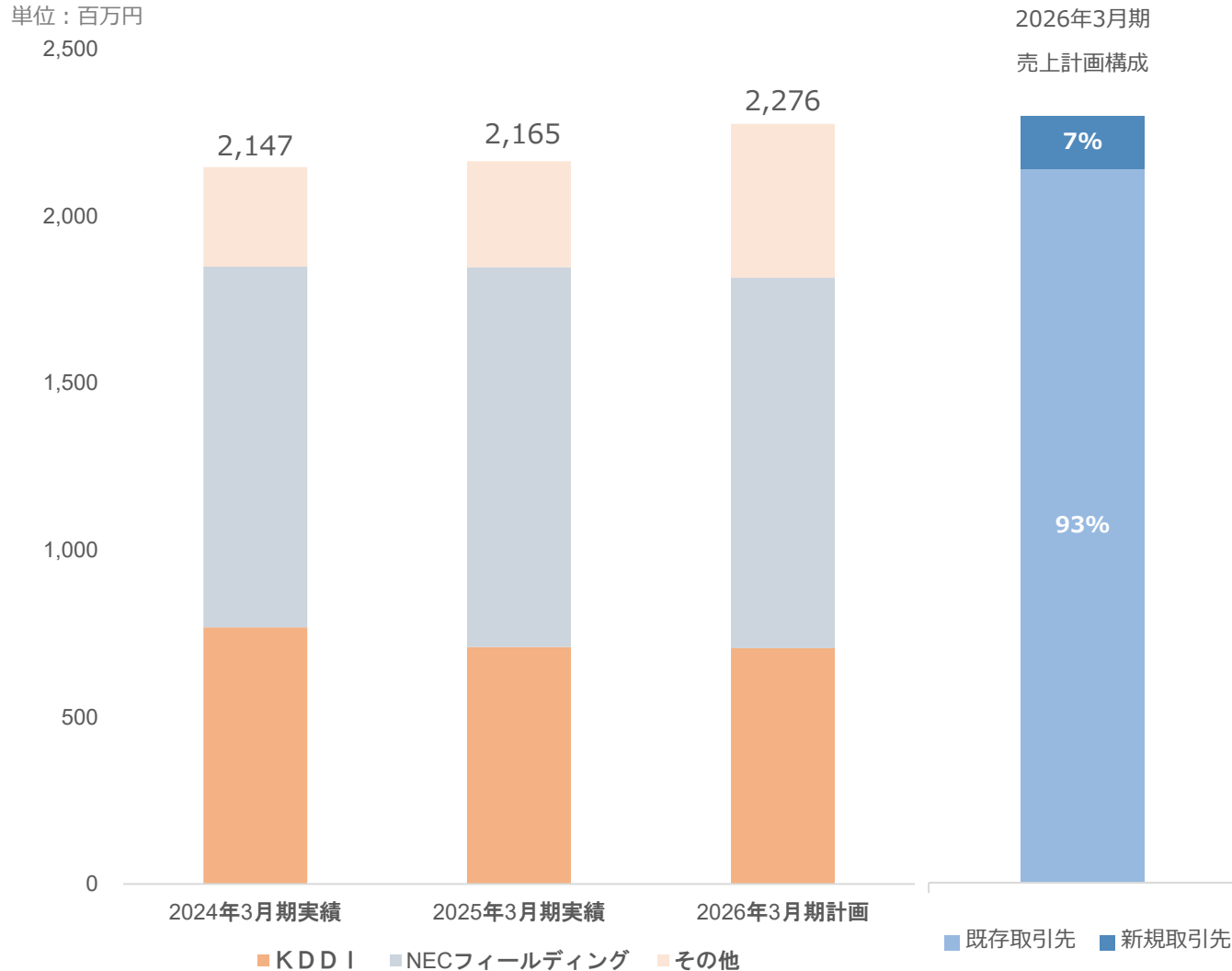
- ・ 技術支援  
(スマートグラス利用作業増加⇒エンジニアのスキルUP)
- ・ **エンジニアの効率的なアサイン**  
(拠点との連携強化、内製化による外注費削減)

単位：百万円



売上は今後もコンスタントに向上

- 既存取引先
  - ・ 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)
- 新規取引先
  - ・ 官公庁等入札案件
  - ・ 医療機関向けサーバー構築・展開
  - ・ Windows11への入替
  - ・ NextGIGA
- 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
  - ・ 技術教育・支援 (展開コントロール)



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

### 取り組み

- ・離職防止対策
- ・**派遣先開拓のための営業体制見直し**  
⇒新組織ヒューマンリソース統括ユニット設立
- ・単価交渉、人事ローテーション活性化

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

**2026年卒採用計画 約70名**

**中途採用計画 約25名**

新卒入社社員の定着率UPのための施策

- ・ 入社前面談  
ミスマッチ防止
- ・ 新入社員研修の課題対策  
自動車運転の技術不足を支援  
配属前現場研修の実施
- ・ 配属後の課題対策  
ヒアリング、アンケート等により不安やギャップを早めに解消



**新卒定着率90%以上を目指す（2025年3月期実績92%）**



決算年月	2021年3月期 (FY2020)	2022年3月期 (FY2021)	2023年3月期 (FY2022)	2024年3月期 (FY2023)	2025年3月期 (FY2024)	2026年3月期 (FY2025)
売上高 (百万円)	12,684	13,886	15,948	16,145	16,904	18,316
営業利益 (百万円)	474	605	752	627	687	804
経常利益 (百万円)	477	612	762	634	691	814
当期純利益 (百万円)	236	423	481	410	512	536

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



## ■ DXを推進する医療機関・企業を全面的にサポートし、前期比で増収増益 当期純利益は過去最高益を達成も予想には届かず

### 【医療DX】

- 医療DXの推進による特需
  - ・ 訪問看護オンライン資格確認の導入推進
  - ・ 電子カルテ標準化に伴うネットワーク構築等の案件増加  
エンジニアの経験値もUP
- 医療DXの進展に伴う医療機関のセキュリティ意識向上
  - ・ 情報漏洩対策強化
  - ・ 医療機関におけるセキュリティ対策  
MSK@あんしんバックアップサービスの導入件数が増加

### 【教育DX】

- GIGAスクールの進展
  - ・ 全国的に教育現場のデジタル化が進行
  - ・ ITインフラ整備が進む  
⇒MSK@ひかりの導入件数が増加

### 【企業DX】

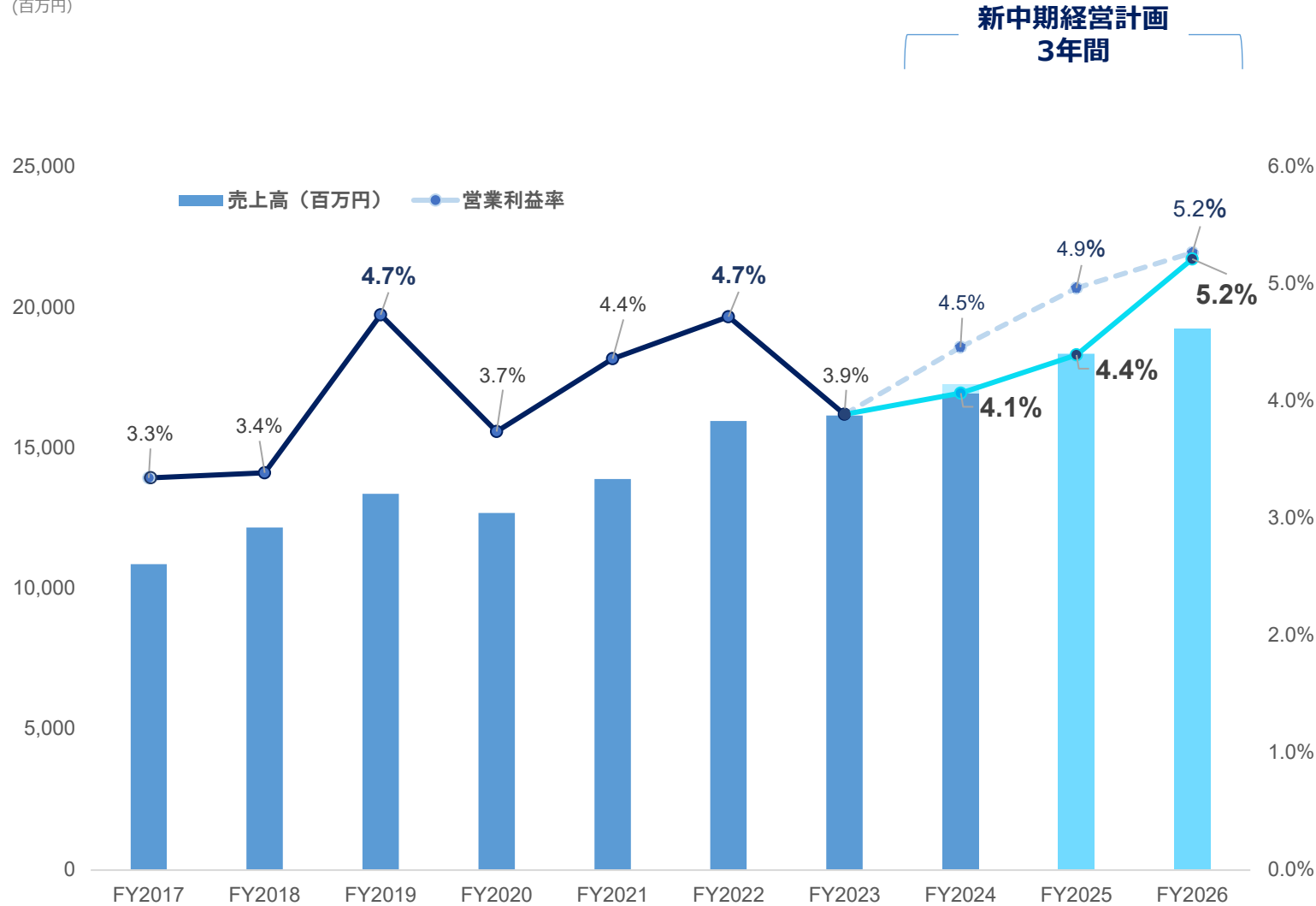
- Windows10→Windows11へのアップグレード
- 全国の拠点網を活かした営業活動の効果

## ■ 成長と収益力向上の取り組みの成果はある程度出ている

## ■ 事業基盤の拡大は着実に進む

売上高・営業利益率の推移

(百万円)



■ FY2024計画策定時からの市場環境の変化もあり  
新中期経営計画 1年目は下方修正

【医療DX】

- ・医療DXの一部遅れ（電子処方箋導入、電子カルテ共有化）
- ・医療機関での導入の遅れ、様子見の傾向
- ・医療DXに係る費用負担が重いという声  
(厚生労働省 第4回電子処方箋推進会議資料より)

FY2025以降は医療DXの推進状況を注視していく

3ヶ年の目標

【成長】

売上高 CAGR 5.6% ⇒ 6.6%  
更なる成長加速が必要  
市場の需要に適宜対応

- ・ Windows10⇒11
- ・ NEXTGIGA
- ・ 官公庁入札案件

【収益力向上】

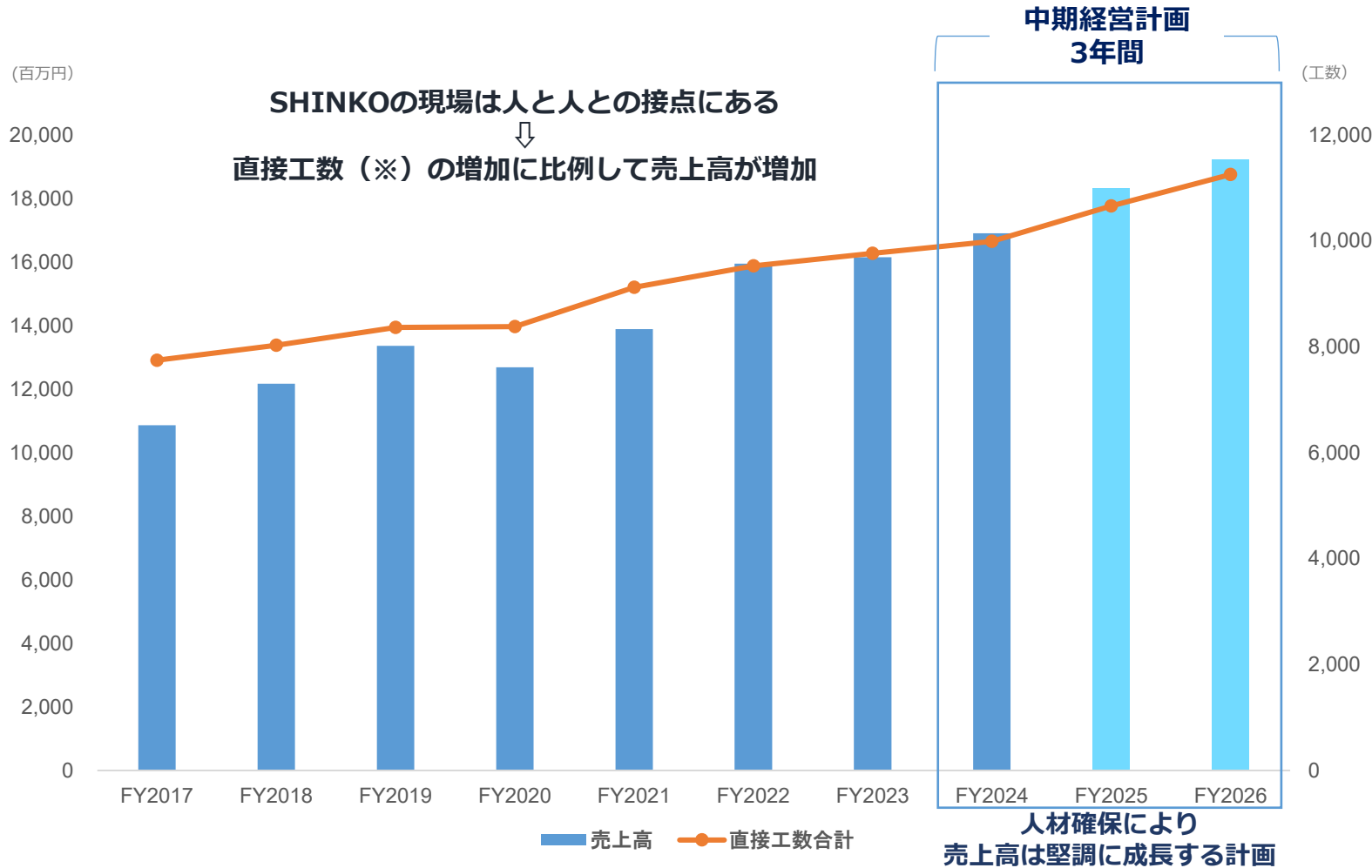
FY2026営業利益率 5.2%⇒変更なし

- ・ 効率化、内製化の取り組みを強化
- ・ テクニカルセンターの活用
- ・ 官公庁等大型案件対応部門の新設
- ・ 官公庁入札案件（ソリューション）に対応



その後の保守に繋げることで利益率を向上

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

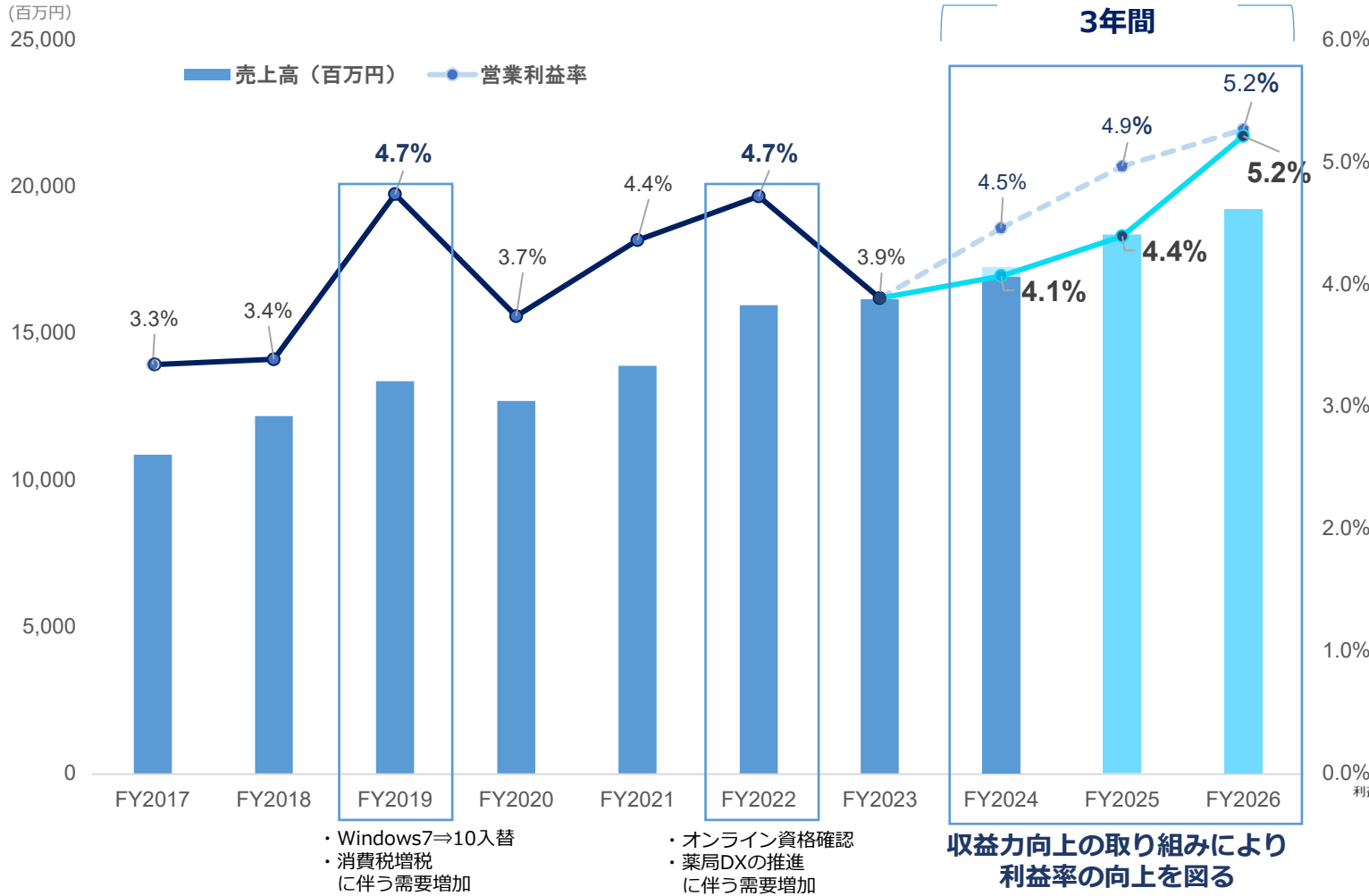
【成長】  
**売上高 CAGR 6.6%**  
**実現のための具体策**

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**

↓  
**FY2024は49名増加**  
 ・離職率 5.9% (2.6P改善)

売上高・営業利益率の推移



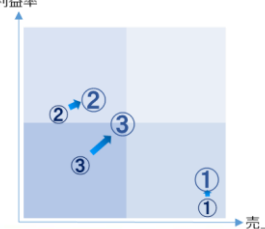
3ヶ年の目標

【収益力向上】

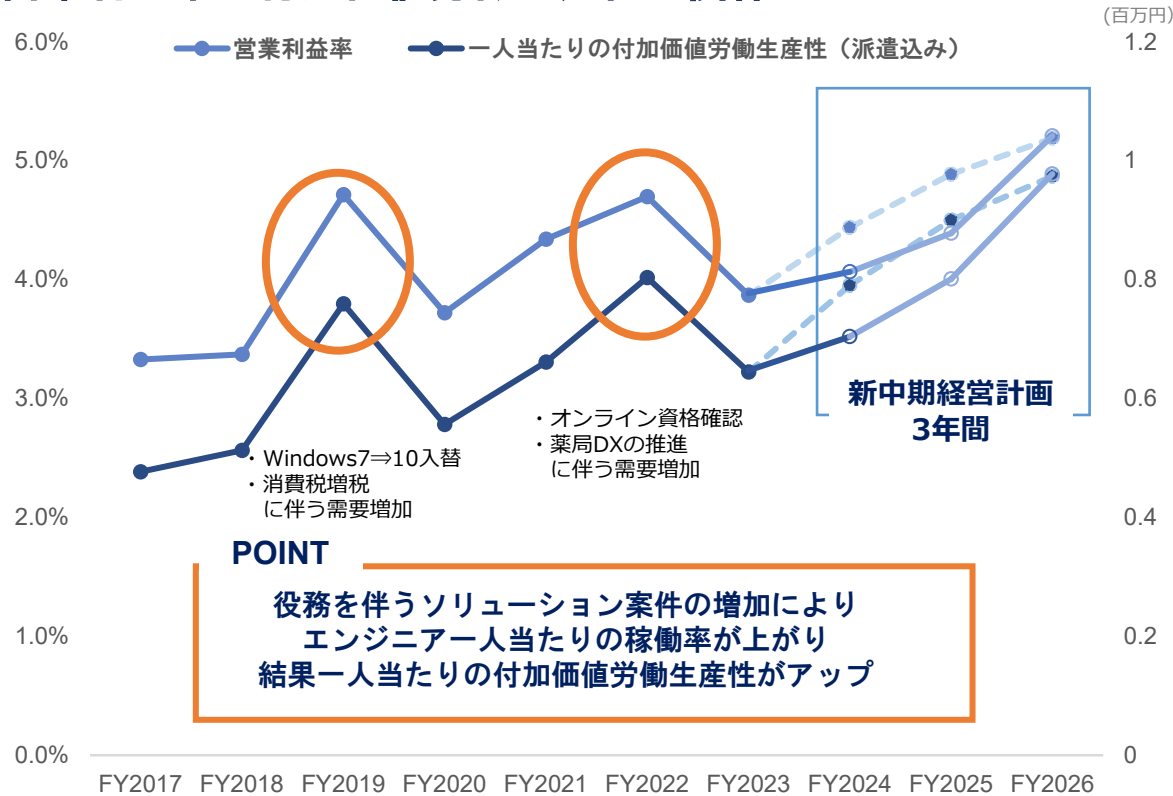
FY2026営業利益率 5.2%

実現のための具体策

- ① 対既存取引先  
価格転嫁の交渉  
⇒保守サービス事業：サービス単価UP  
人材サービス事業：派遣単価UP
- ② 新規取引先  
適性価格での案件創出  
⇒サービス価格表の見直し
- ③ 内製化による外注費の削減と  
エンジニアの効率化  
⇒スマートグラス活用、テクニカルセン  
ターからの技術支援等によりエンジニア  
の業務効率をUP  
自社で対応できない工事案件増加  
により外注費は増加  
↓  
今後も同様の電気通信工事案件は増加  
することが予測される  
↓  
適切な外注費コントロールを図る



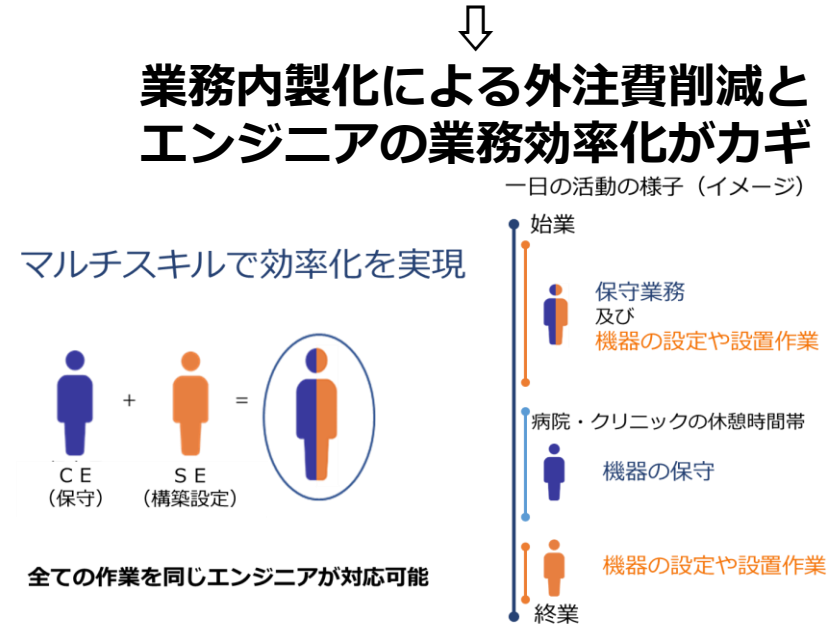
営業利益率と付加価値労働生産性の関係



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



FY2024は自社内で対応できない工事等が増加し外注費が増加

営業利益率と付加価値労働生産性が低下

- ・エンジニアの効率的なアサイン
- ・FY2025～大型案件推進体制を整備  
 エンジニアを育成しスキルアップを図る

FY2026以降内製化率の向上を目指す

## 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

スマートグラス  
(Vuzix M400)



#### 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

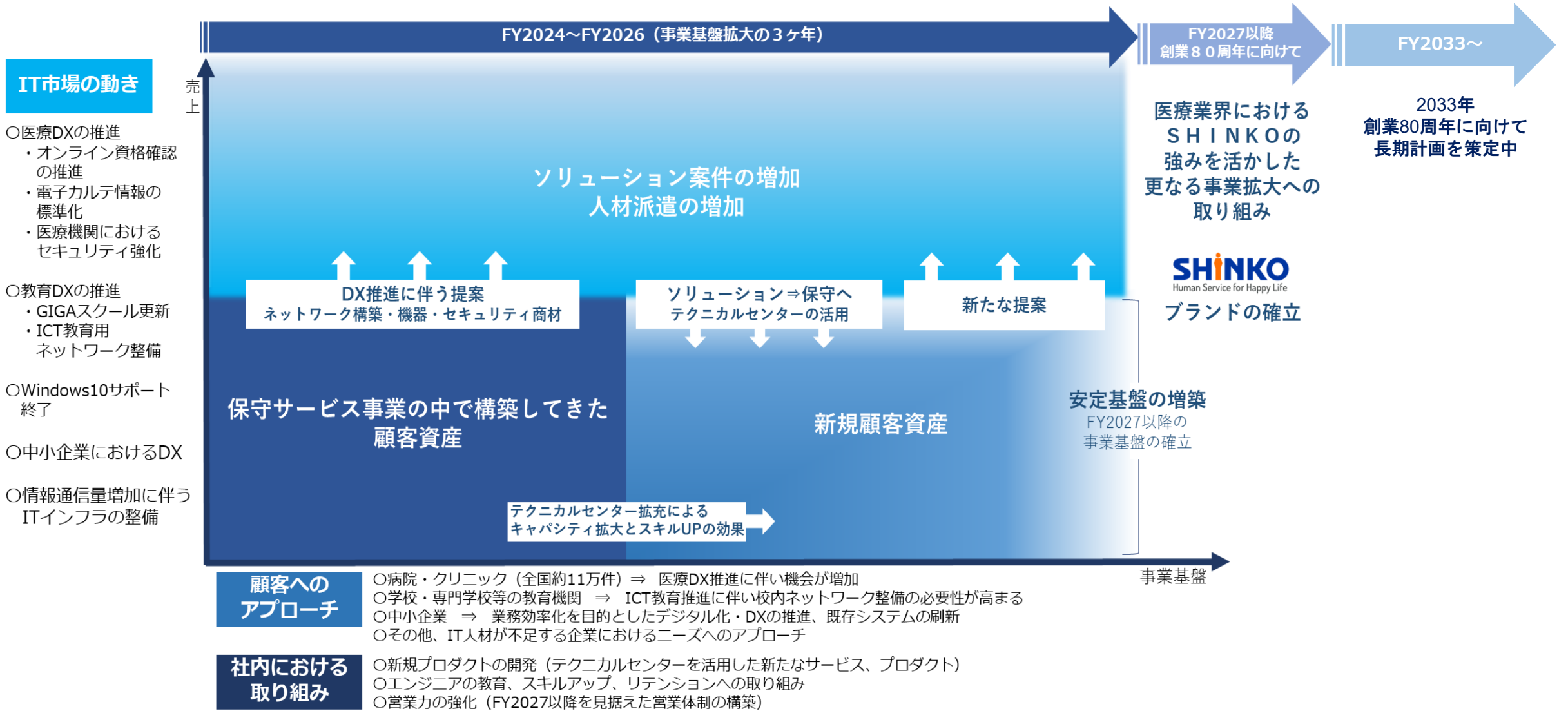
当社スキル	NW系	サーバ系	アプリ系
P J 管理 (統括 PM)			
開発/提案			
設計			
調達			
デリバリー/ オンサイト			
現調・設置・試験			
保守			

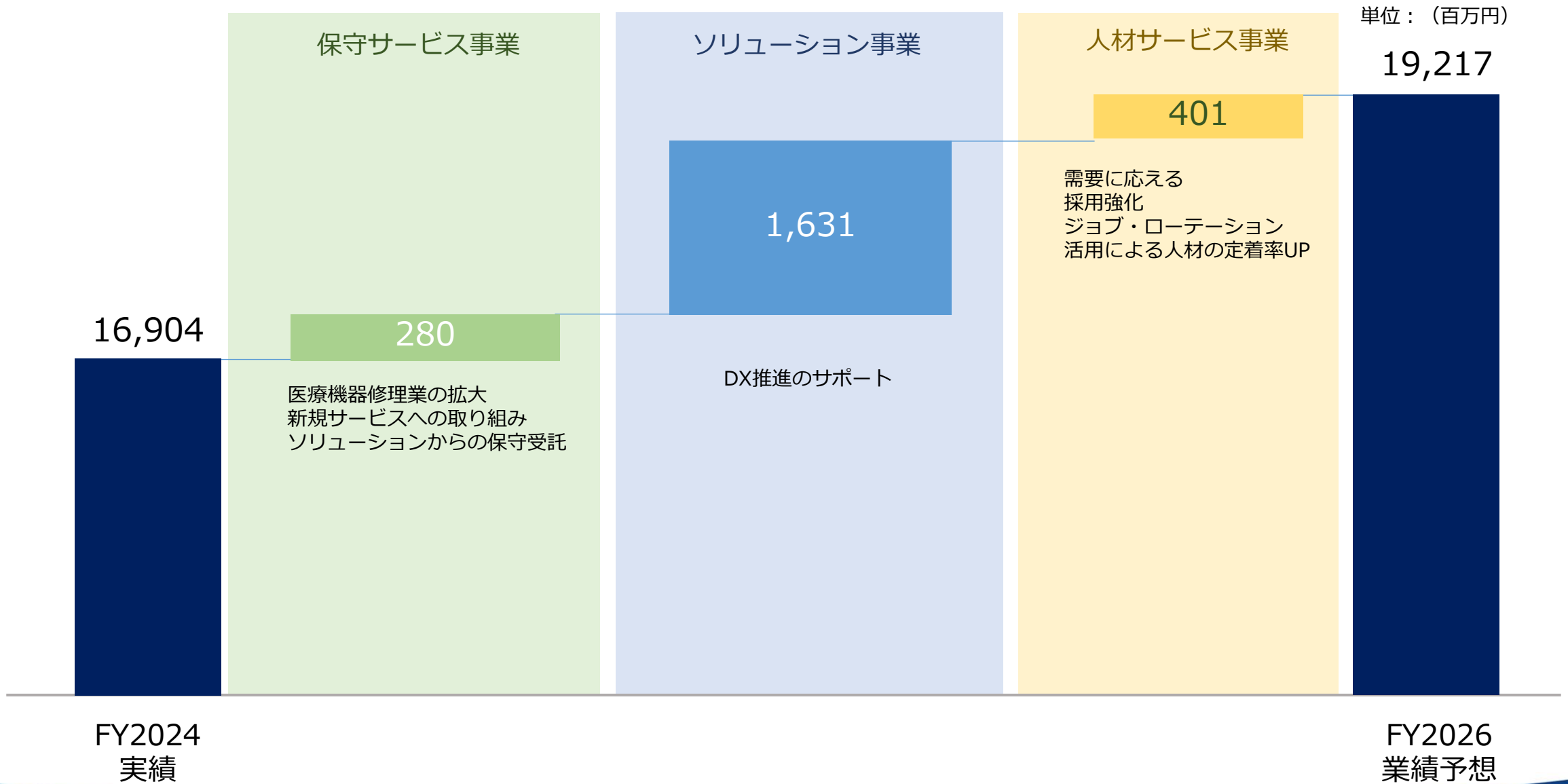
当社スキル	NW系	サーバ系	アプリ系
P J 管理 (統括 PM)			
開発/提案			
設計			
調達			
デリバリー/ オンサイト			
現調・設置・試験			
保守			



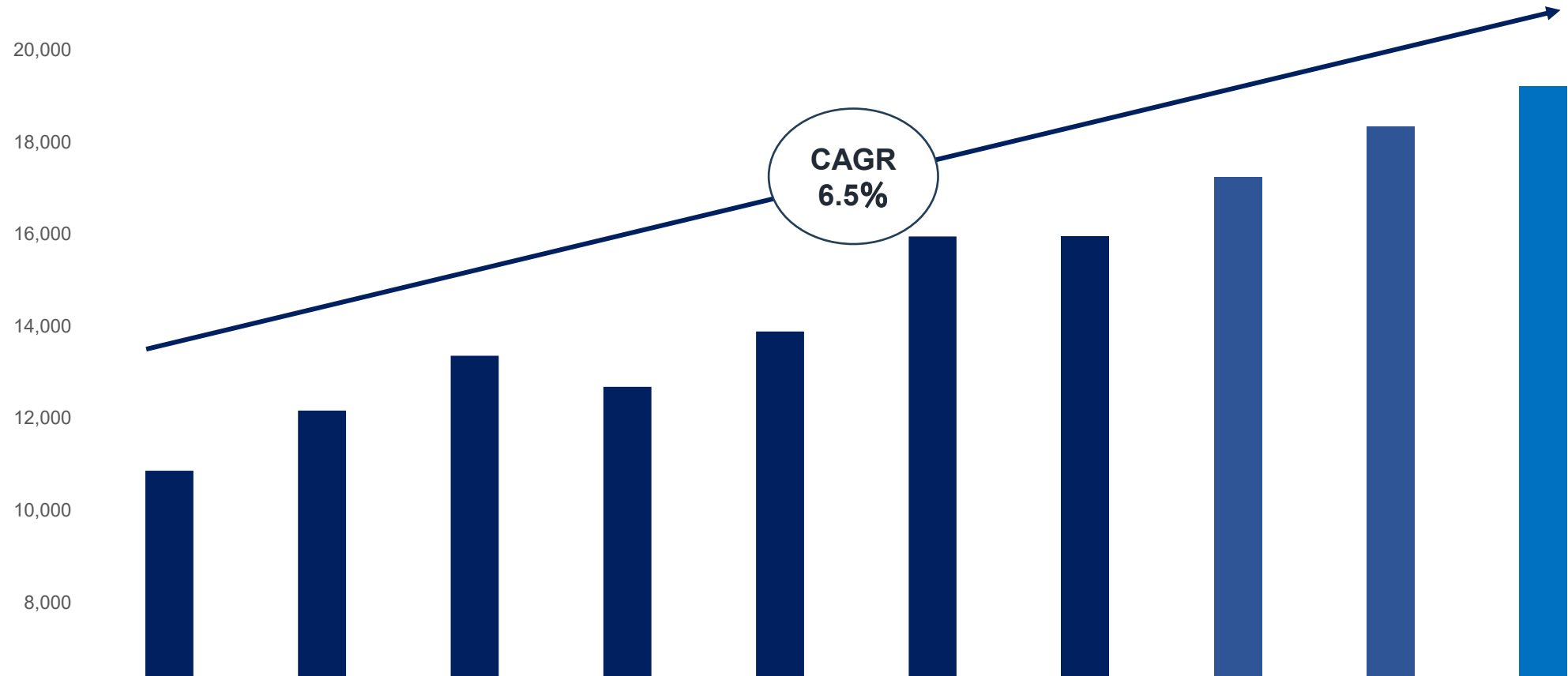
スキルアップにより  
対応可能領域を拡大!

強い 普通 弱い









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	16,904	18,316	19,217
営業利益 (百万円)	363	412	632	474	605	752	627	687	804	1,001
経常利益 (百万円)	371	417	635	477	612	762	634	691	814	1,008
当期純利益 (百万円)	250	245	420	236	423	481	410	512	536	684

Appendix  
SHINKOについて

## 会社情報

商号 **株式会社SHINKO**

(英文 : SHINKO Inc.)

創立

**1953年**

従業員数

**860名**

(2025年3月31日時点)

## 事業内容

### 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
- ・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



## 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

わたしたちはお客様を<sup>おも</sup>念い、仲間を<sup>おも</sup>想い、社会を<sup>おも</sup>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

念 想 憶



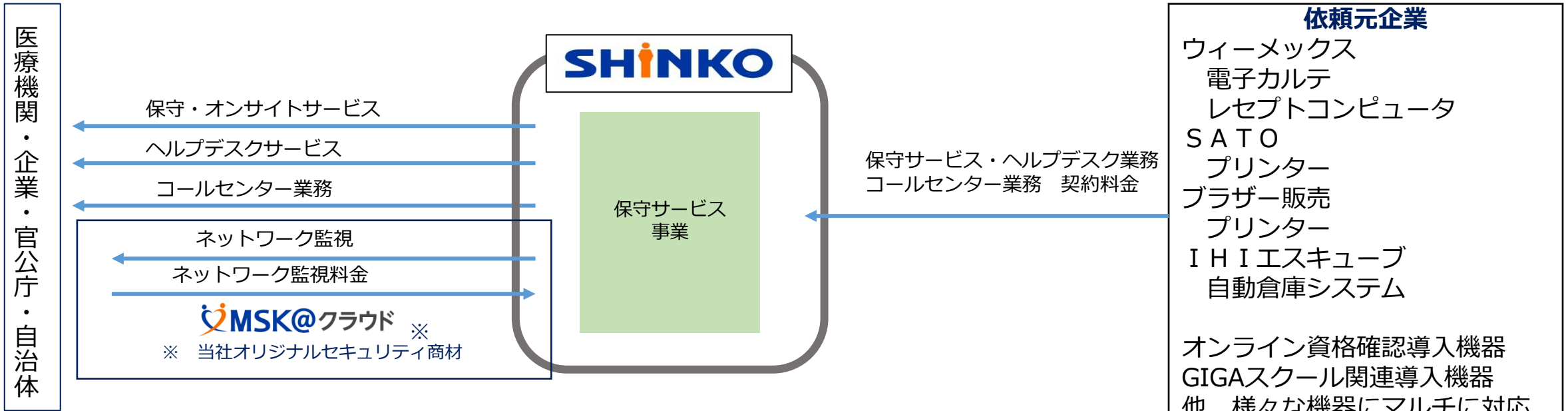


Human Service  
for Happy Life

## 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。

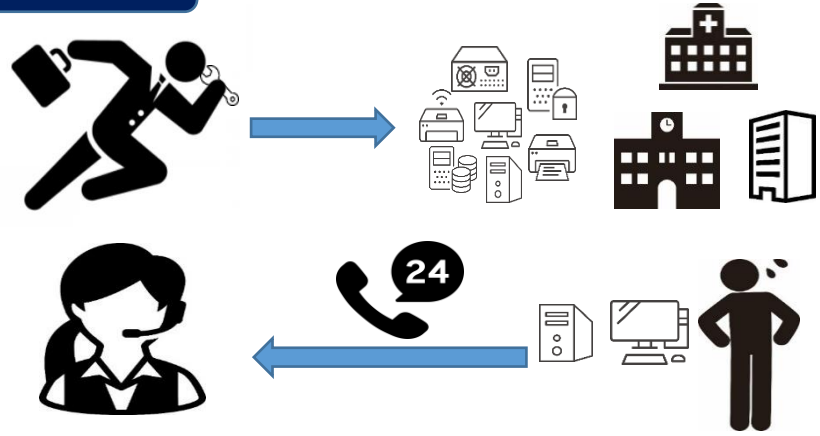


## テクニカルセンターにてコントロール

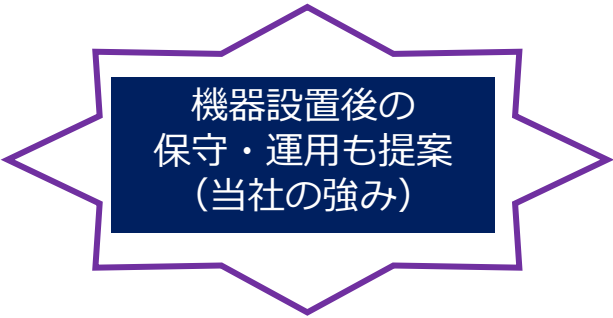
- ### オンサイト保守

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。



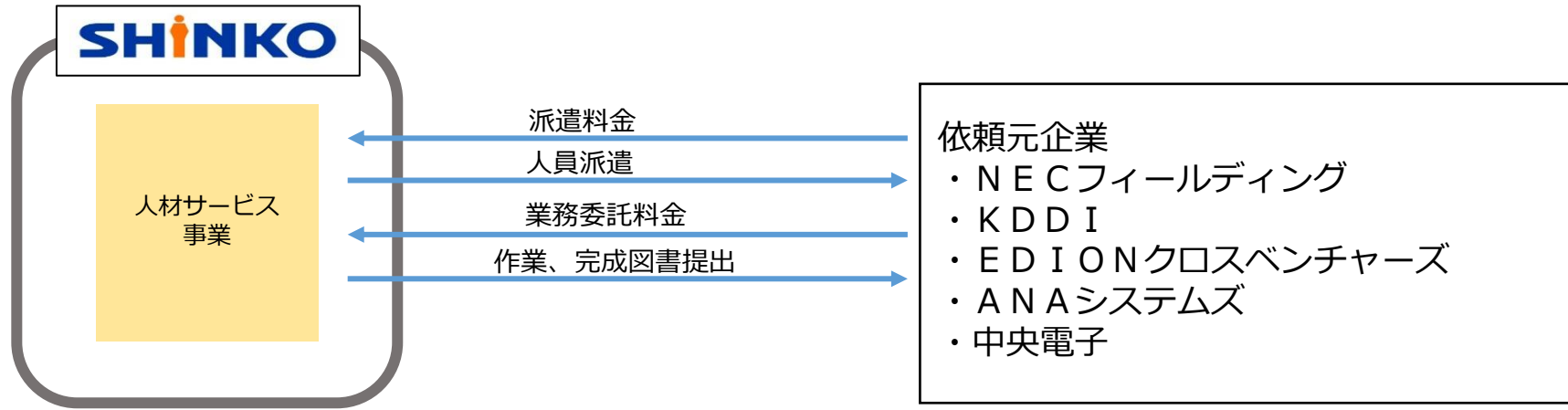
## 事業系統図



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](mailto:shinko-ir@kk-shinko.com)

