

2026年3月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社 SHINKO (7120)

第2四半期は計画以上の進捗 通期業績予想は変更なし

(通期は増収増益で着地の見込み)

売上高 7,974百万円 前年同期比 +4.9%	営業利益 155百万円 前年同期比 △10.3%
経常利益 164百万円 前年同期比 △8.0%	四半期純利益 101百万円 前年同期 △11.3%

売上高は前期比増 利益は2Qで黒字転化

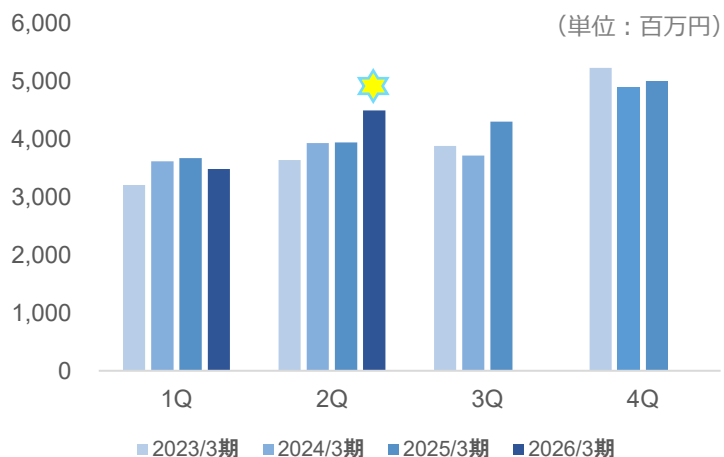
従業員の待遇改善（定期昇給、ベースアップ、賞与支給額3か月⇒4か月（賞与引当金の積立額増額））

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2四半期単体の売上高、売上総利益、営業利益は、上場以来最高を記録

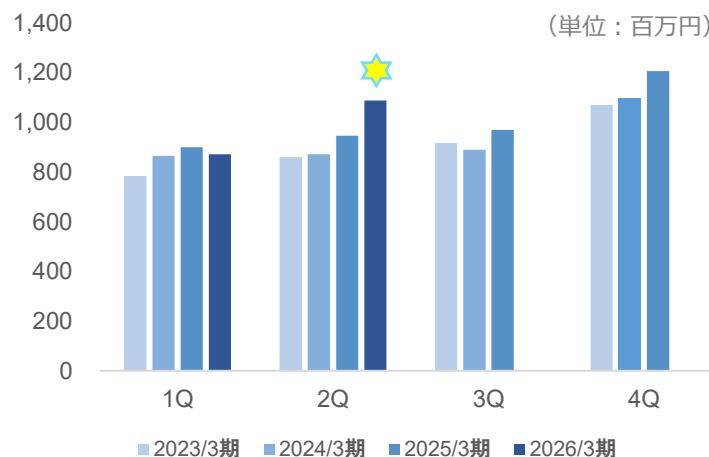
ソリューション事業における売上高が年度末に集中するため**季節的変動**があります
特に当事業年度においては、官公庁関連の複数の案件受託を計画しているため
第4四半期に収益が偏重する予定

売上高Q推移



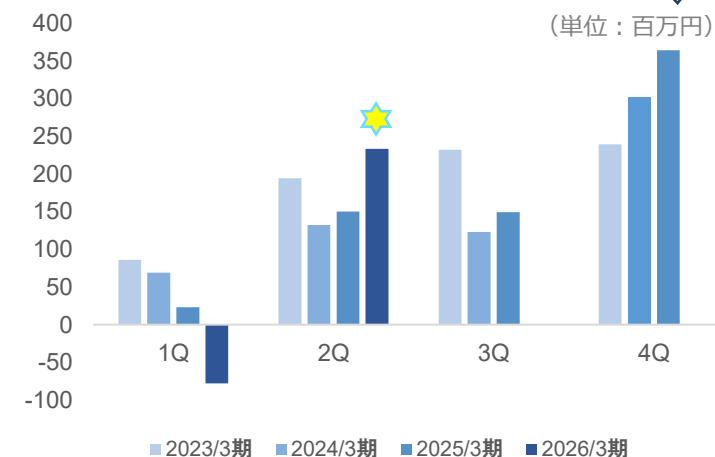
官公庁案件本格開始前の現地調査対応
Windows10サポート終了に伴うPCの需要等
により、売上高は大幅に増加

売上総利益Q推移



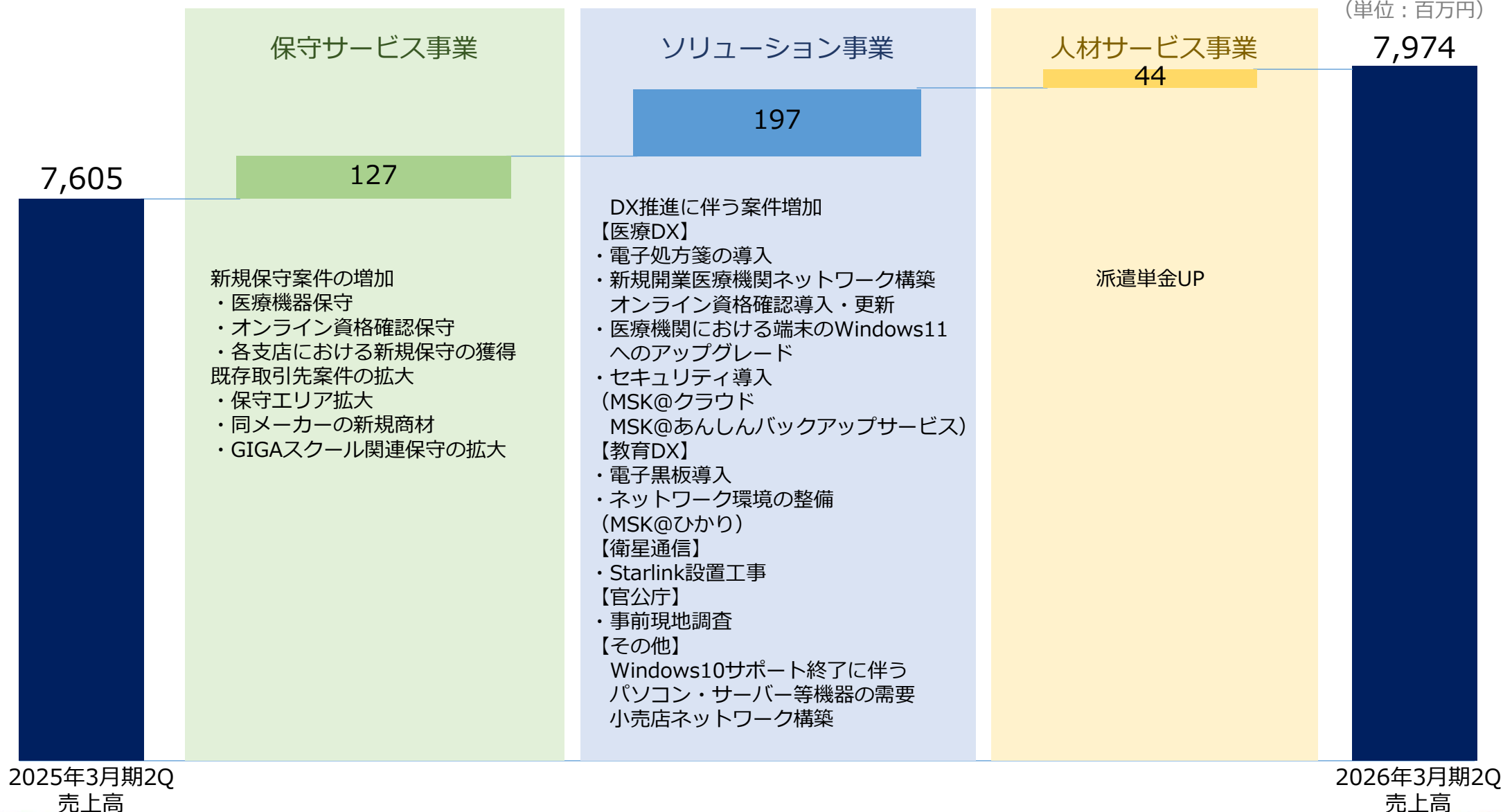
売上総利益も売上高が増加したこと等に伴い増加

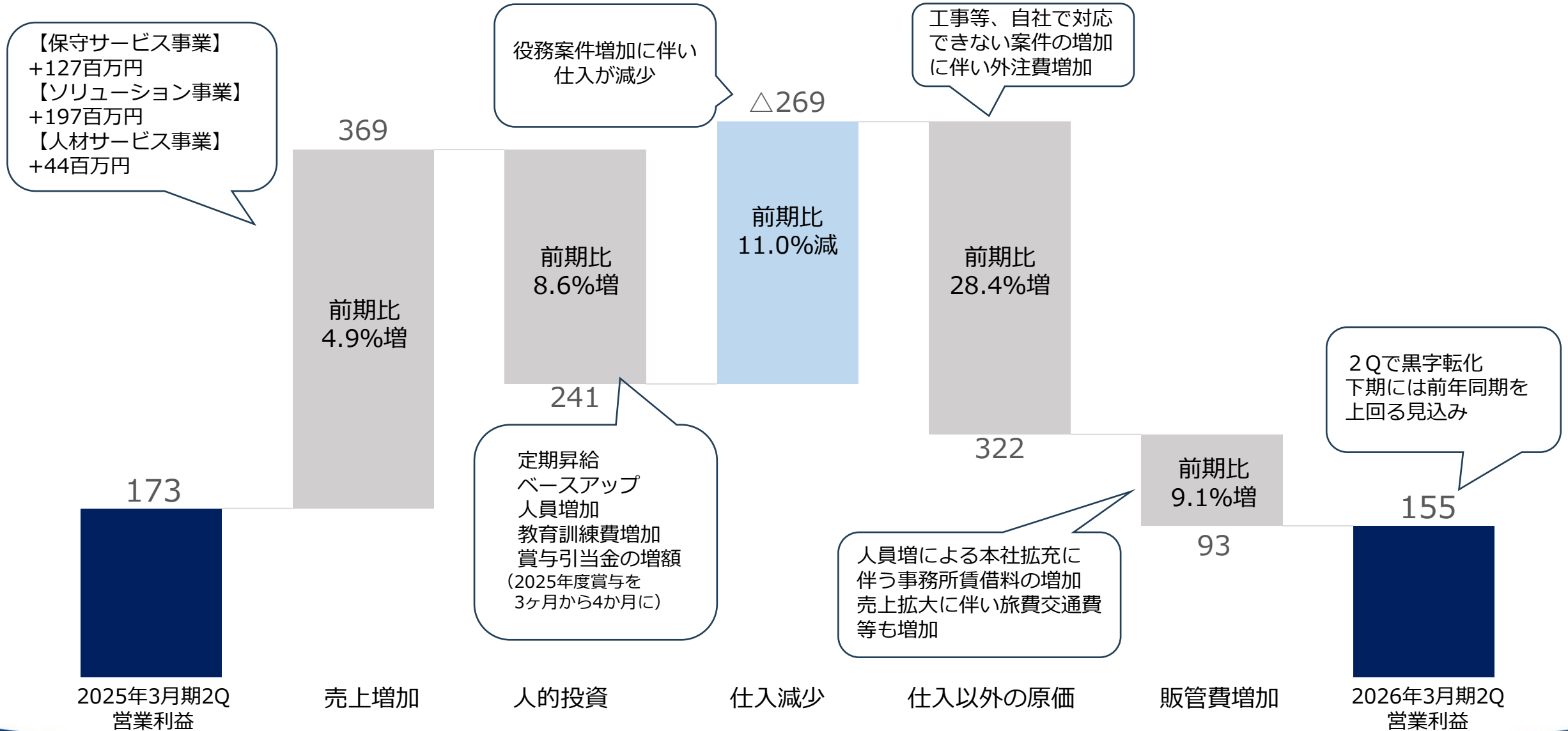
営業利益Q推移



第2四半期単体では、2億円を超える実績
累計の営業利益が前期を上回るのは下期

(単位：百万円)





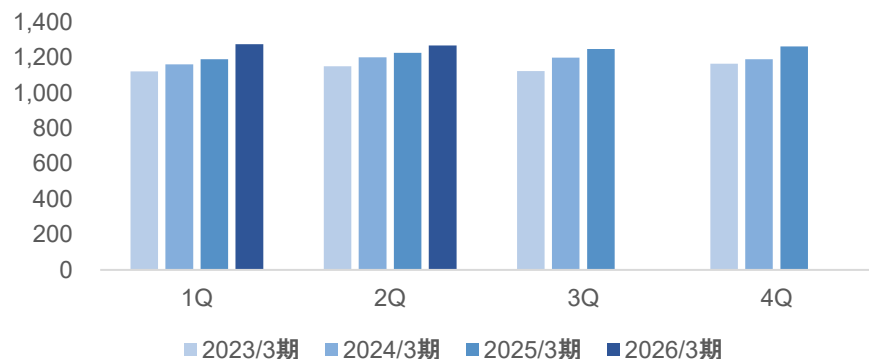
保守サービス事業は順調に成長 ソリューション事業は2Q単体で売上高が大幅に増加

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	2,542 (前期比5.3%増)	4,314 (前期比4.8%増)	1,117 (前期比4.2%増)	7,974 (前期比4.9%増)		7,974
セグメント利益	501 (前期比16.0%増)	206 (前期比17.5%減)	161 (前期比0.4%減)	870 (前期比2.9%増)	△714 (前期比6.3%増)	営業利益 155 (前期比10.3%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はWindows10入替需要、官公庁関連案件のスタートにより売上高が増加
複数の大型案件受注に向けた体制整備費等で利益は前期比ダウン
- 人材サービス事業は、派遣単金UP交渉の成功と請負案件増加により、前期比で売上高は増加
定期昇給・ベースアップにより人件費が増加し、利益はダウン

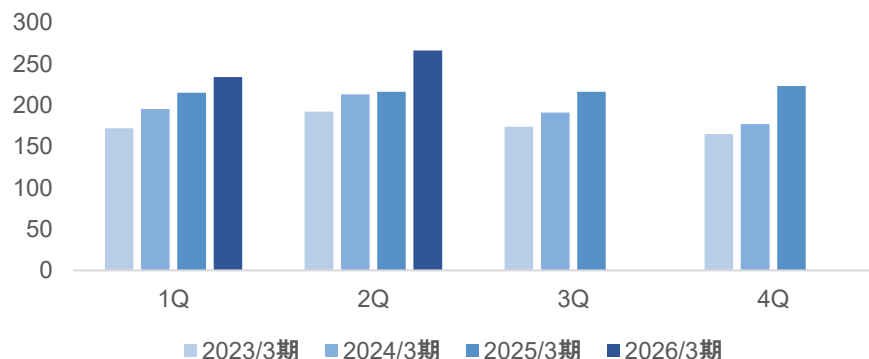
売上高

(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

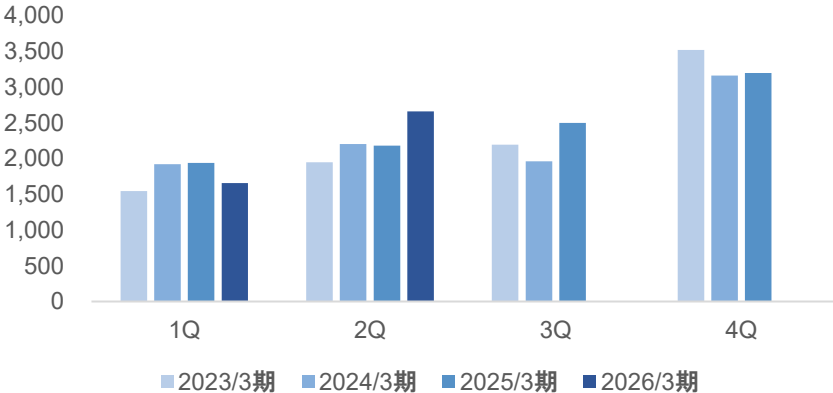
- ・ **オンライン資格確認機器保守**
(医療機関、薬局、訪問看護ステーション向け)
- ・ 各支店における新規案件
- ・ クリニック向け自動精算機の保守拡大

既存取引先案件の拡大

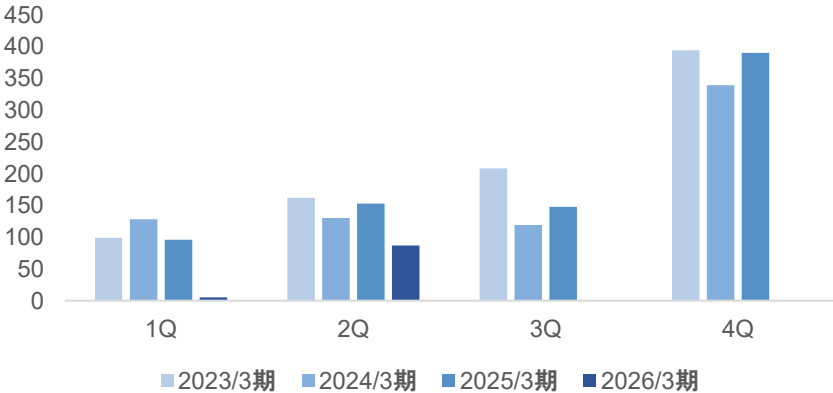
- ・ 小売店ネットワーク機器保守の拡大
- ・ GIGAスクール保守のエリア拡大
- ・ ラベルプリンター保守エリア拡大
- ・ フラット12導入数増加

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)



官公庁案件は事前調査が開始、今後本格的な工事の受注を目指す
Windows10サポート終了に伴うパソコン等の需要もあり
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」の反動を跳ね返す

今期は官公庁関連案件が豊富な年であり、今後複数の作業案件受託を予定
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

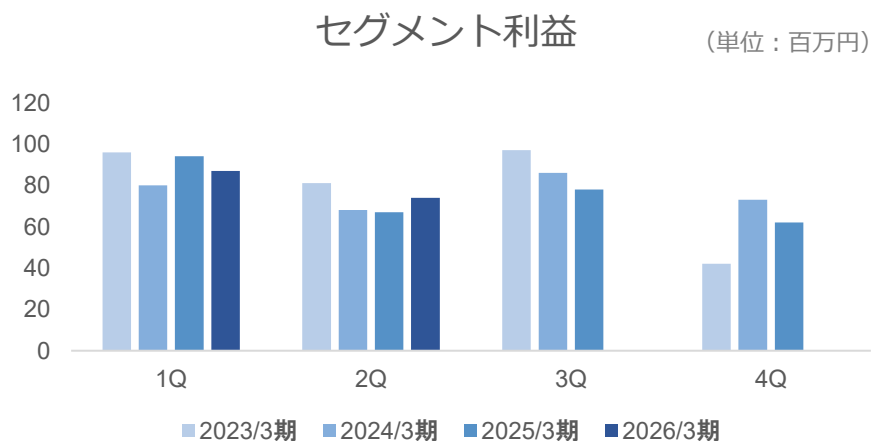
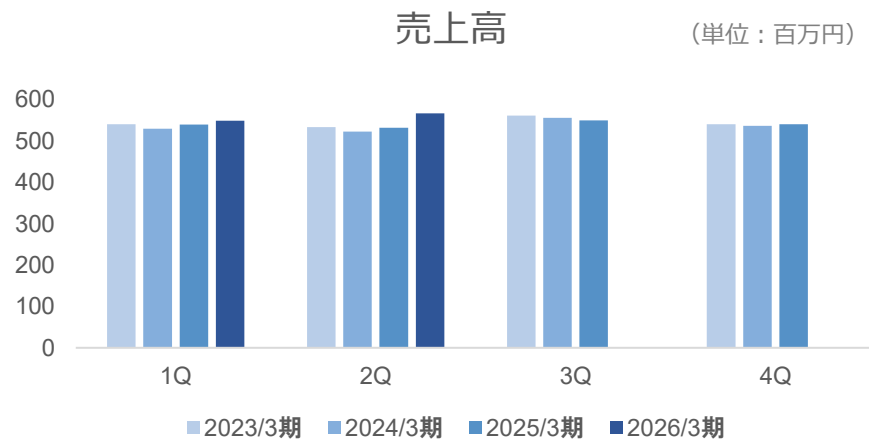
年度	案件種類	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2023年3月期	官公庁案件	下期案件受注に向けた準備期間							官公庁等案件の受注・作業				検収
	医療DX											医療機関・薬局向けオンライン資格 確認機器の導入	
	薬局DX	薬局経営サポートシステムの需要											
	介護DX	介護事業所向けDX補助金の申請							補助金を活用した機器の導入				
2024年3月期	官公庁案件								官公庁等案件の受注・作業				検収
	医療DX	医療機関・薬局向けオンライン資格確認機器の導入											
	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

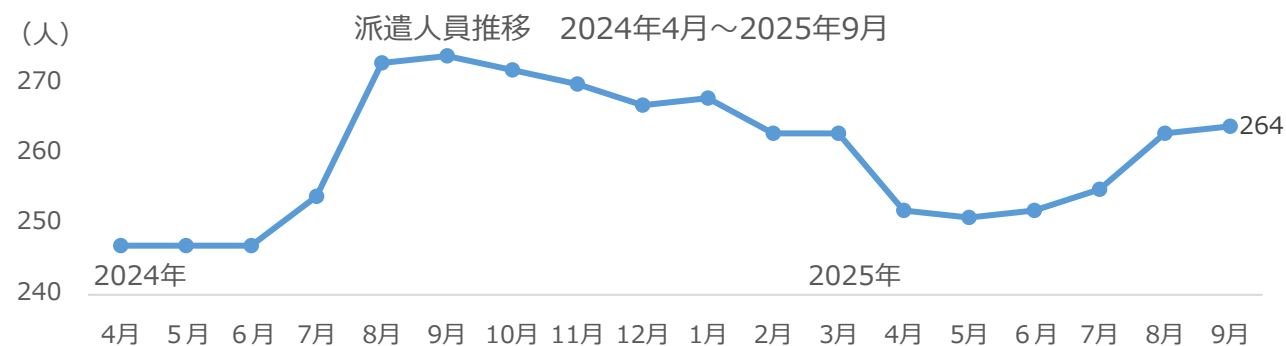
「デジタルガバメント」政策等のDX推進に伴い
官公庁・自治体のIT支出は今後継続的に増加する予測

「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

単価交渉成功と請負案件増加により売上高は前期比増



派遣者数は前年同期と比較して減少
ソリューション事業で予定している大型案件対応に向けて
人事ローテーションを実施したため



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

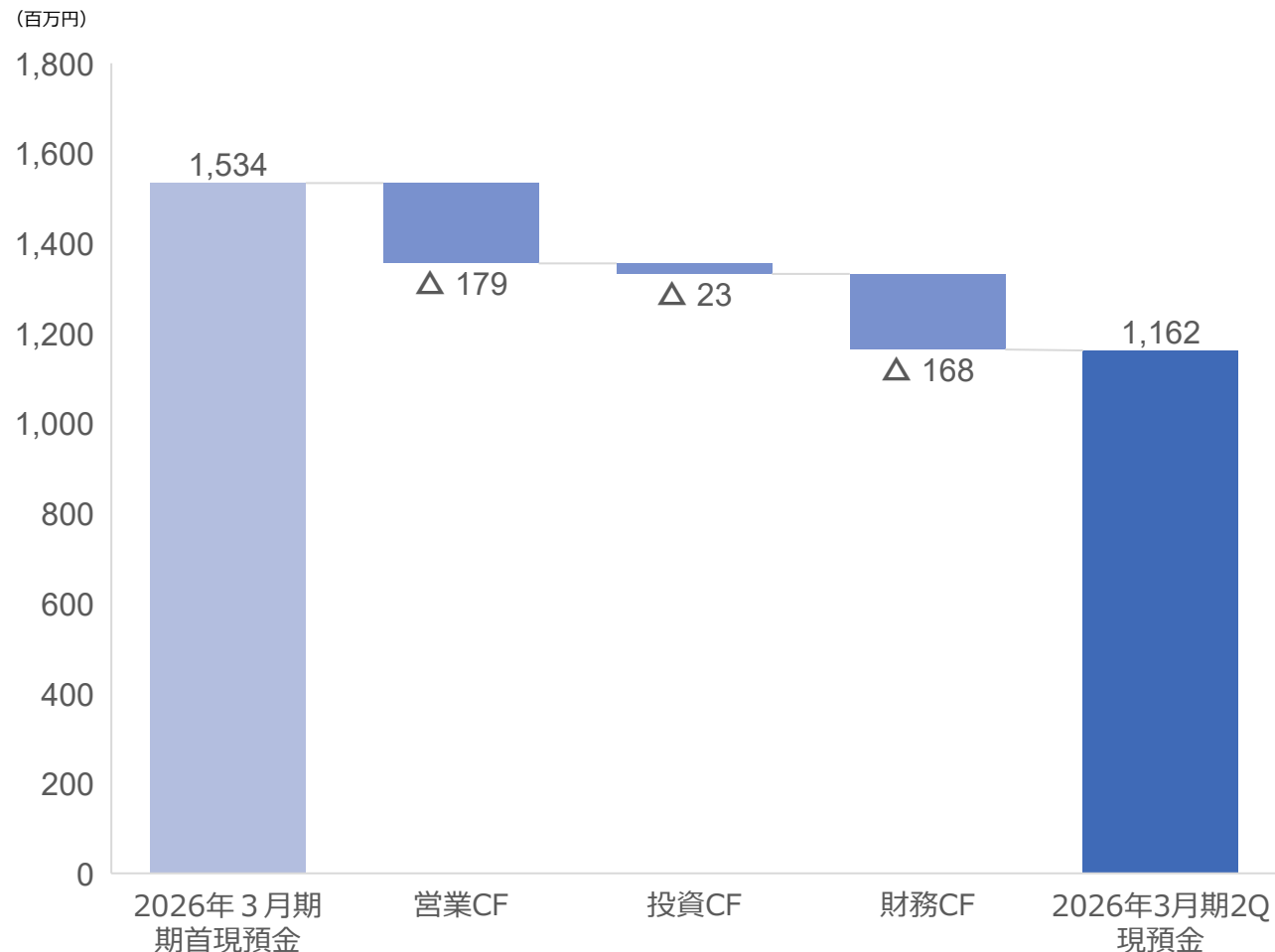
2Qから新卒社員の派遣が開始

- ・7月以降各派遣先に就業開始
- 今後の売上高への貢献に期待

機会損失防止のための人材育成にも注力

単位：百万円	2025年3月期 2025年3月31日	2026年3月期 2Q 2025年9月30日	前事業年度末との比較
流動資産	5,061	4,839	受取手形、売掛金、契約資産の減少（案件の代金回収による）
（うち現預金）	1,534	1,162	法人税・消費税の納付
固定資産	1,307	1,704	大型案件提供にあたって手配した機器等のリース資産増加等
総資産	6,369	6,544	+174
流動負債	3,063	2,986	未払費用、未払法人税等の減少 買掛金の減少（調達した商品の支払いによる）
固定負債	1,554	1,856	大型案件提供にあたって手配した機器等のリース負債の増加等
純資産	1,750	1,700	配当金の支払い
自己資本比率	27.5%	26.0%	△1.5Pt

当中間会計期間の現金及び現金同等物は、1,162百万円
前事業年度末から372百万円の減少



＜キャッシュフローの主な内訳＞ (単位：百万円)

■ 営業キャッシュフロー	△ 179
税引前中間純利益	+ 164
棚卸資産増加に伴う支出	△ 327
■ 投資キャッシュフロー	△ 23
中部支店移転に伴う工事等	△ 18
ソフトウェア取得	△ 9
■ 財務キャッシュフロー	△ 168
配当金支払	△ 151
■ 現預金の増減	△ 372

2025年4月入社新卒社員 70名

2026年卒採用計画 約70名

進捗率 約55%

中途採用計画 約25名

進捗率 約60%

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%）

株式の流動性の向上・投資家層の拡大を目的として、10月1日に株式分割を実施

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、 <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>		
	基準日	第2四半期末	期末
	前回予想 (2025年5月14日発表)	0円00銭	105円00銭
	今回修正予想 (株式分割前換算)	0円00銭 (0円00銭)	35円00銭 (105円00銭)
	前期実績 (2025年3月期)	0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した株式数	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

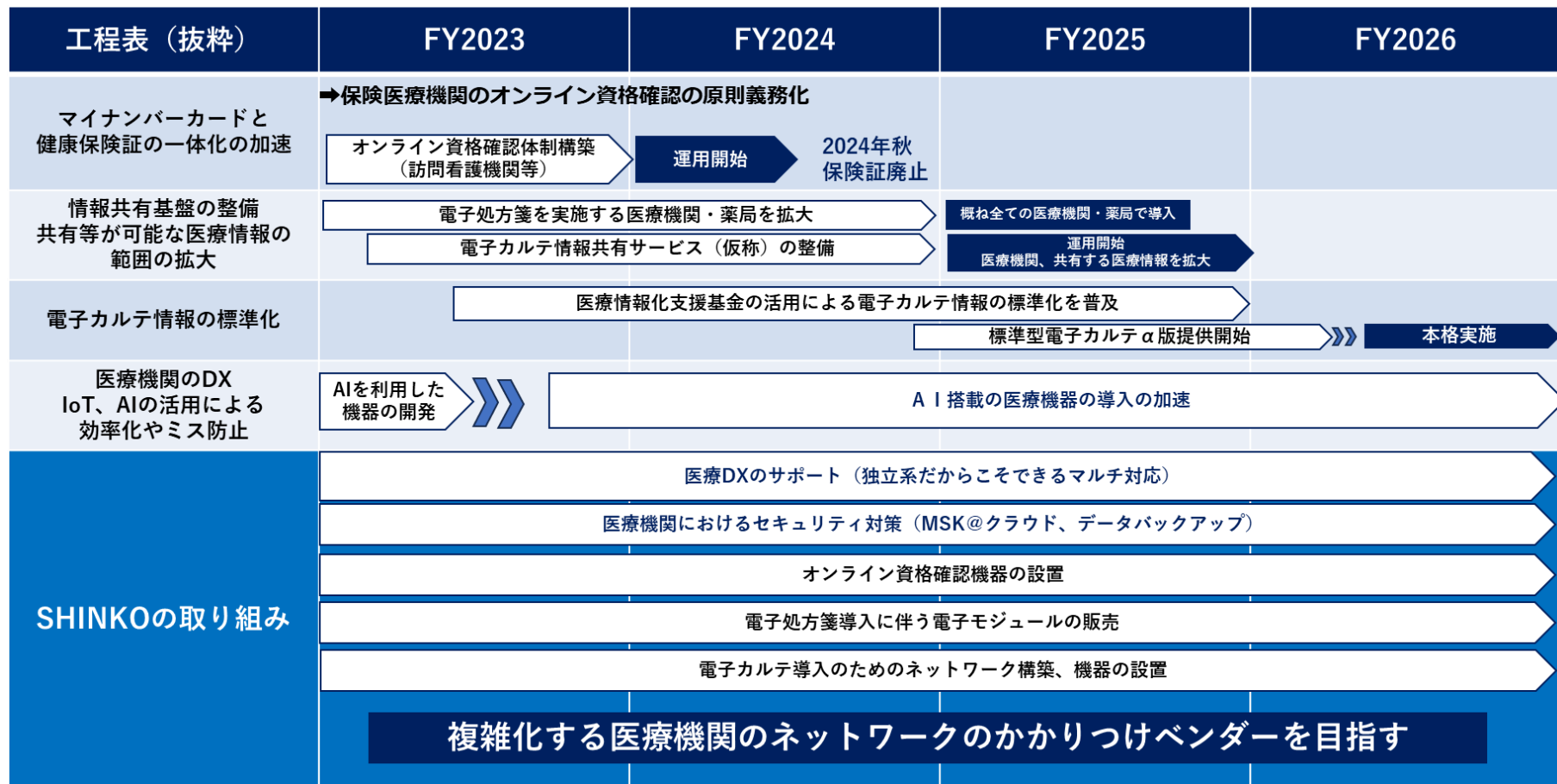
政府が推進するDX
医療DX
教育DX
自治体DX

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 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			
SHINKOの 取り組み	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			
	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

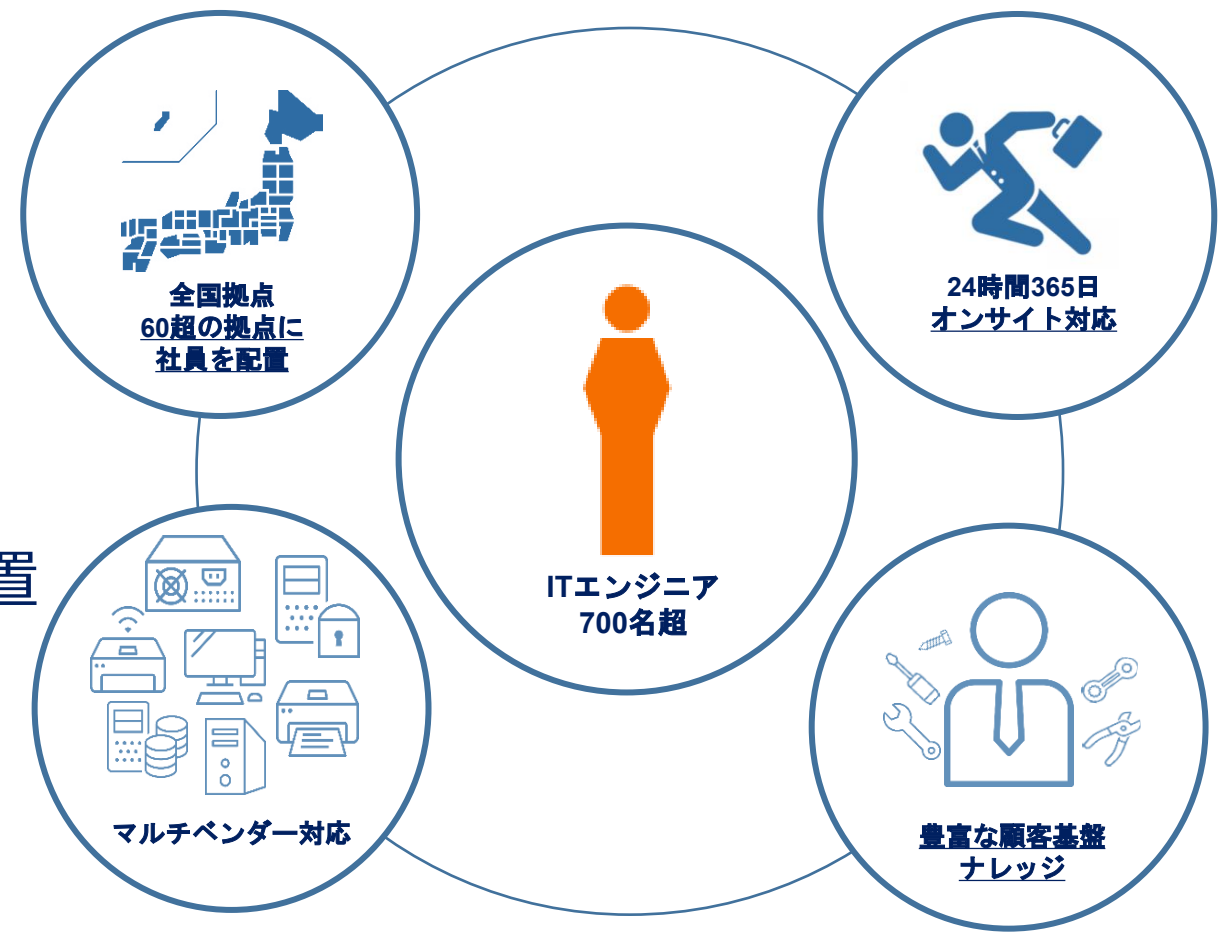
⇒厚生労働省が対策を検討

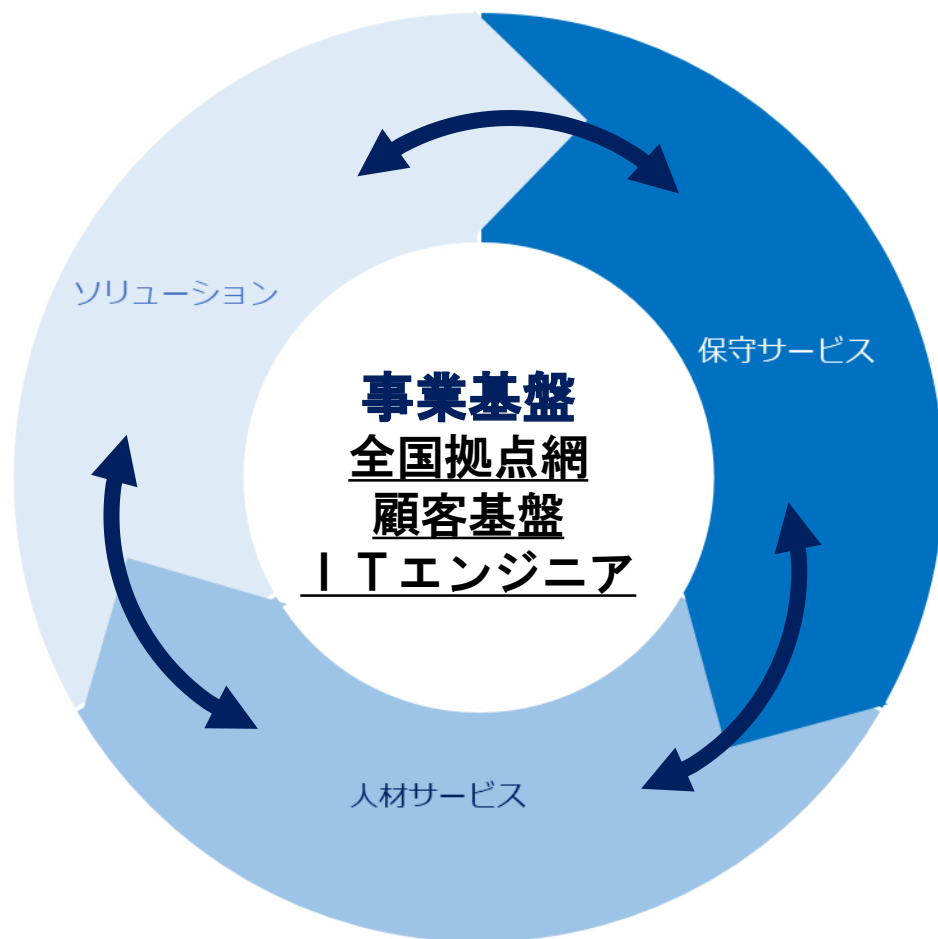
- ・電子処方箋導入補助金の継続
- ・標準型電子カルテの普及推進
- ・国民向け周知広報の実施 等



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



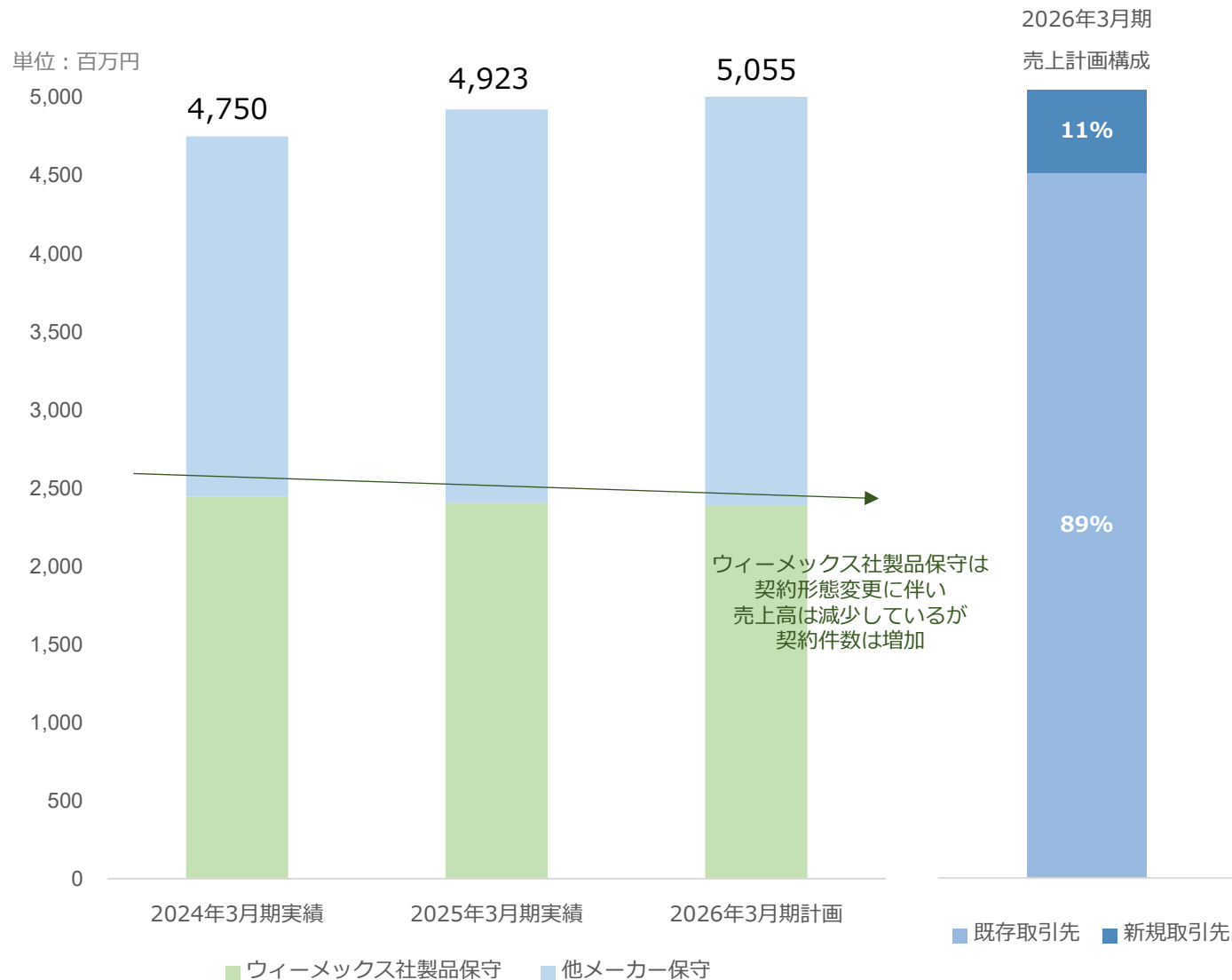


独自のビジネスモデル

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

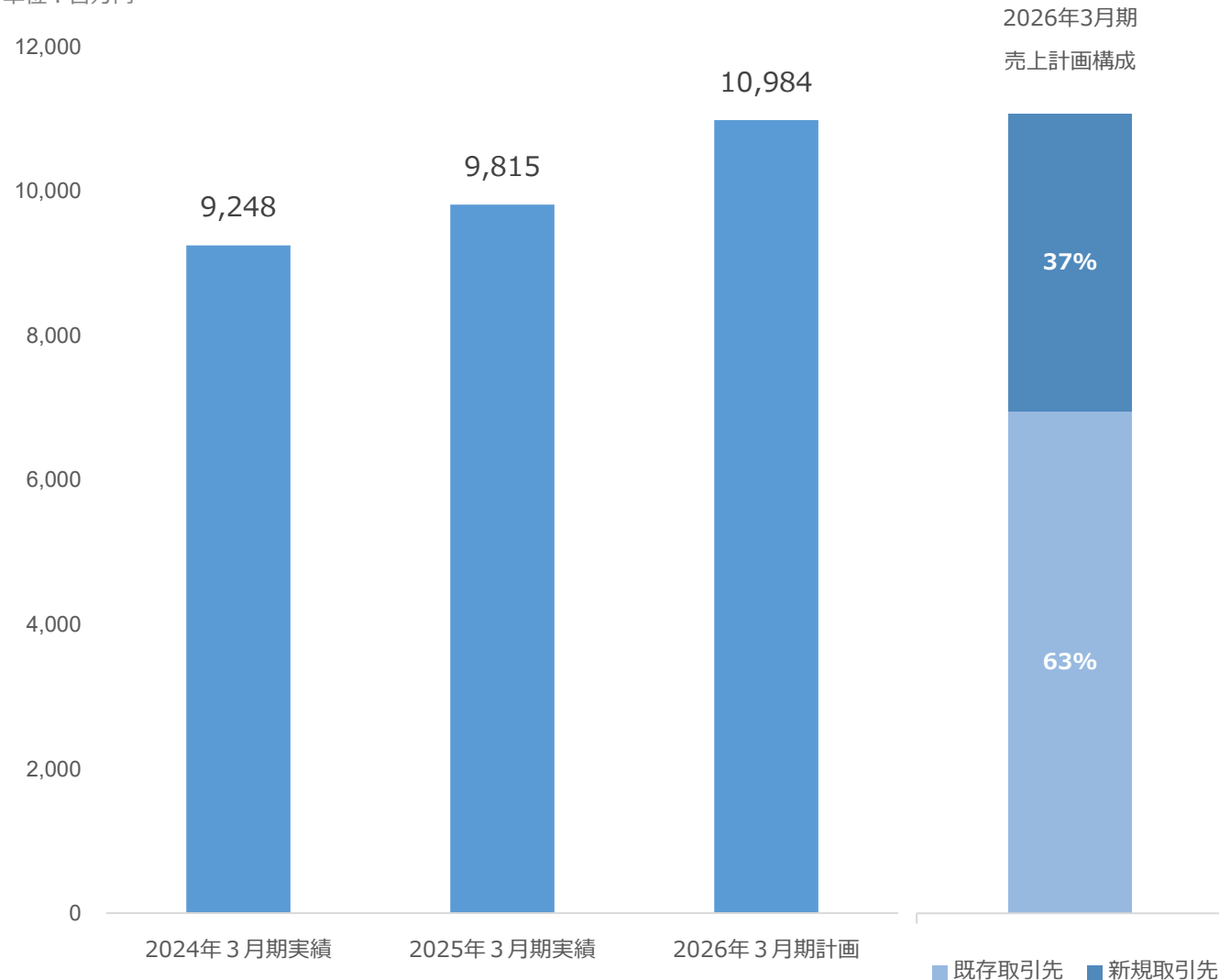
- ・ 取扱い機器の拡大
⇒ エンジニアのスキルアップが必須
教育・研修の充実も図る
- ・ サポートエリア拡大

■ 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）

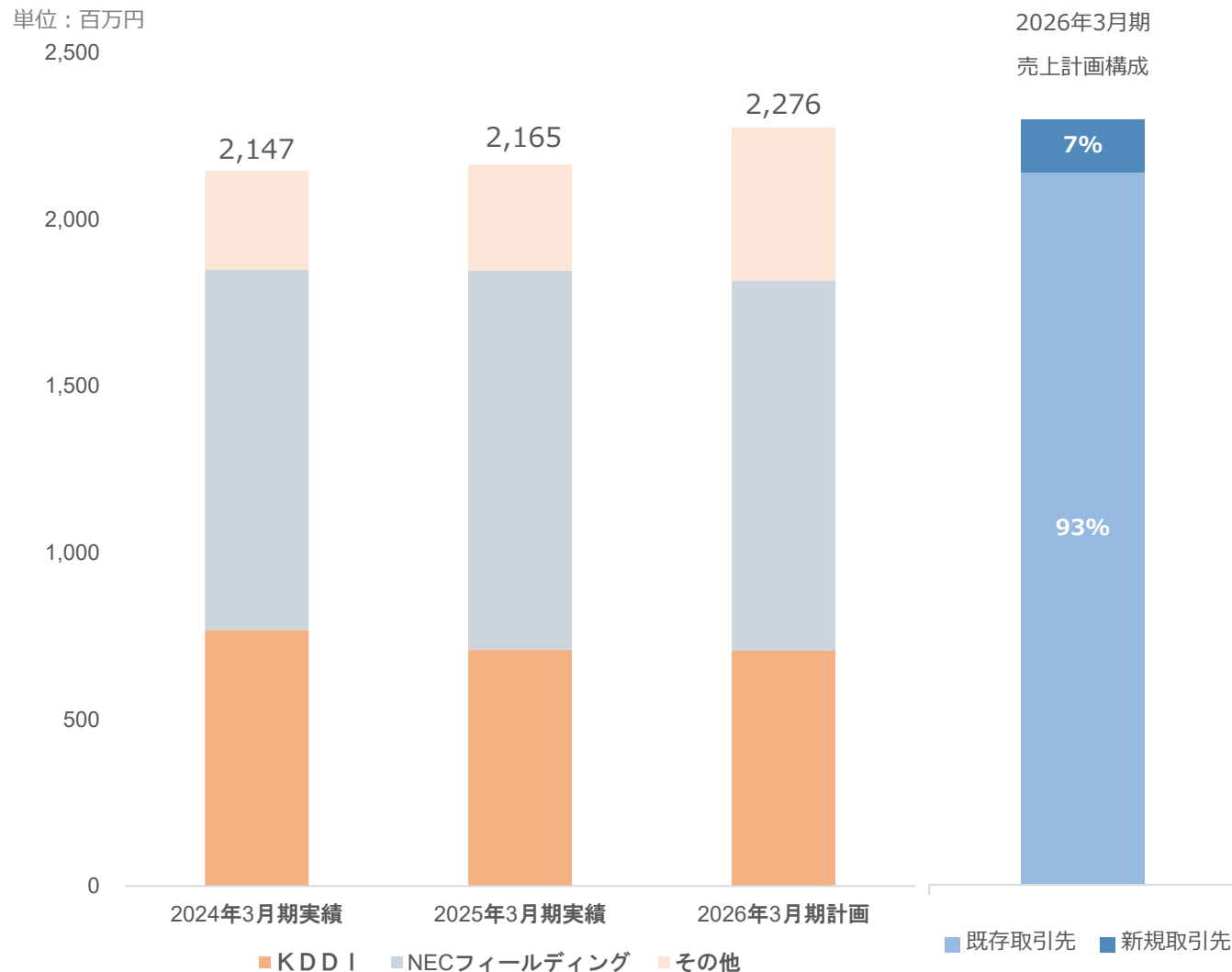
■ 新規取引先

- ・ 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

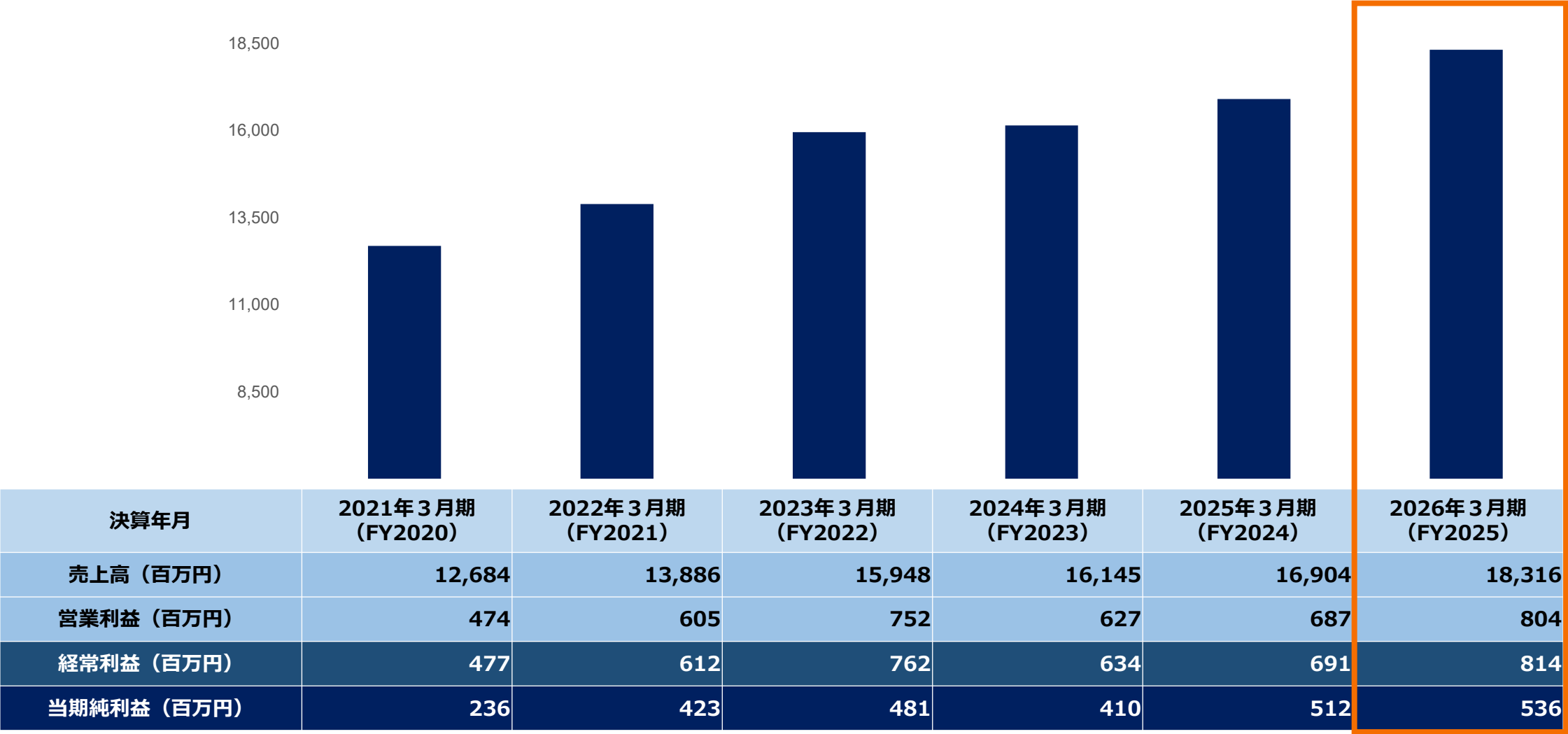
派遣人員増の計画

- ・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



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】

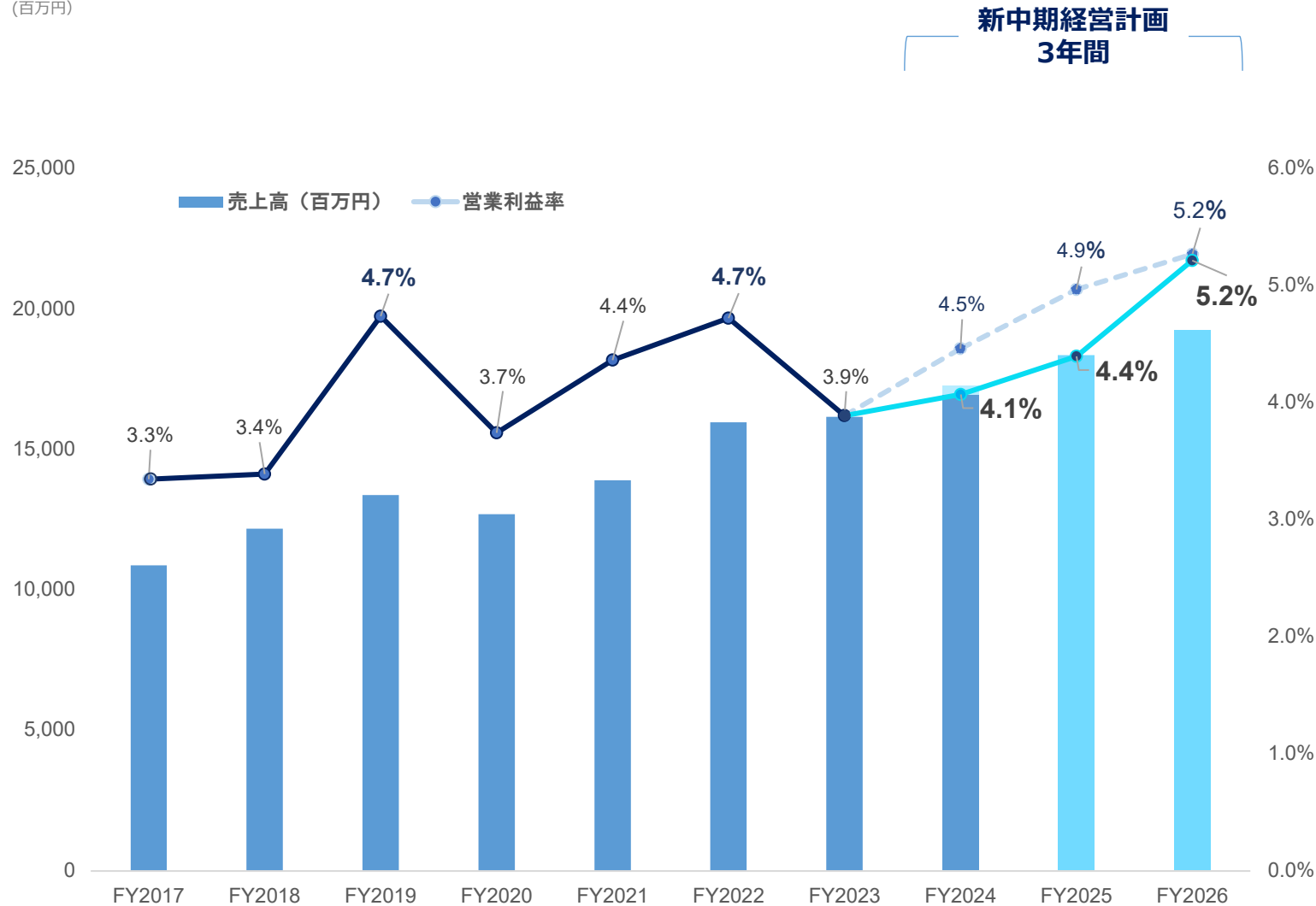
- Windows10→Windows11へのアップグレード
- 全国の拠点網を活かした営業活動の効果

■ 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】

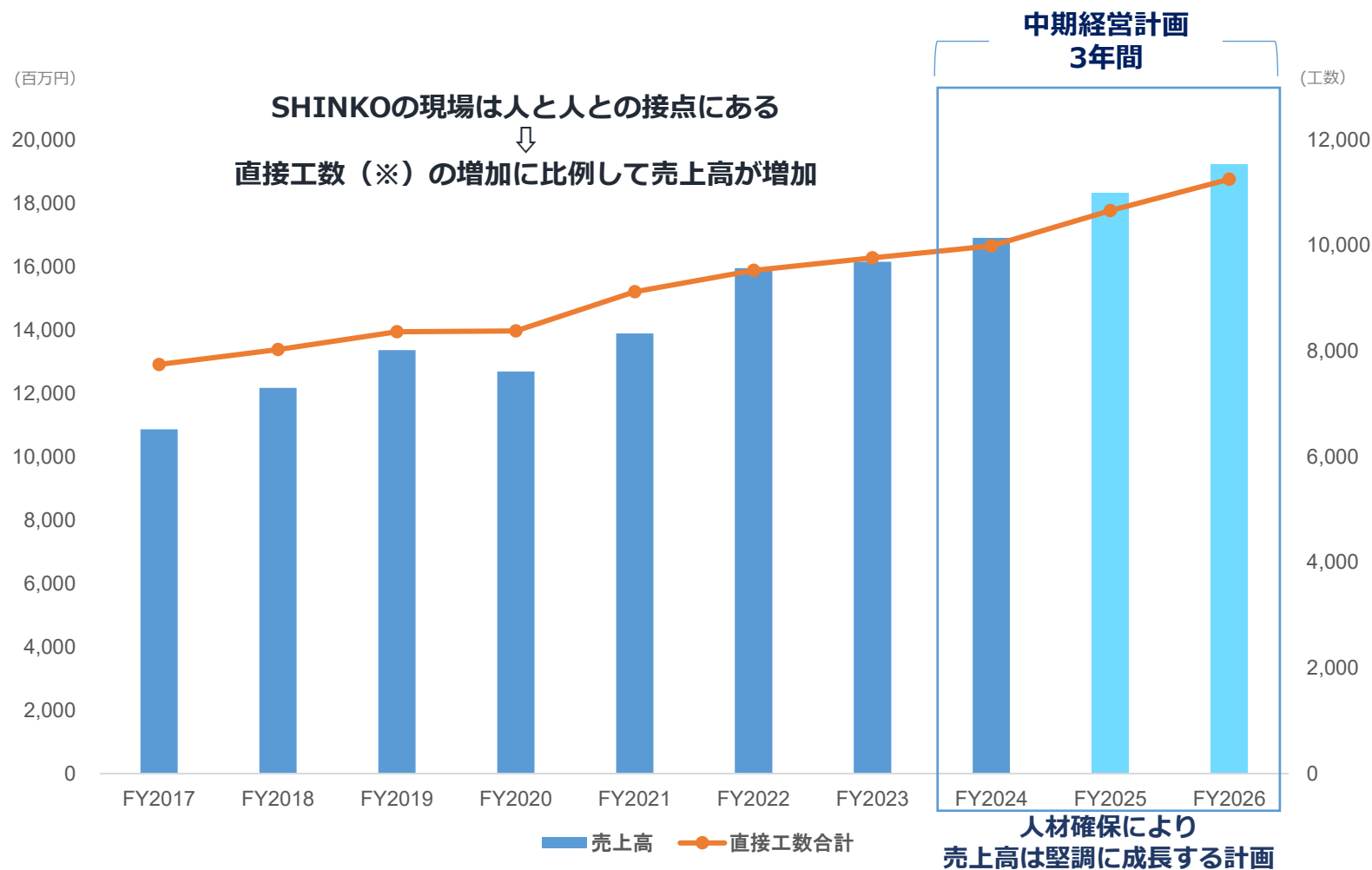
FY2026営業利益率 5.2%⇒変更なし

- ・ 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

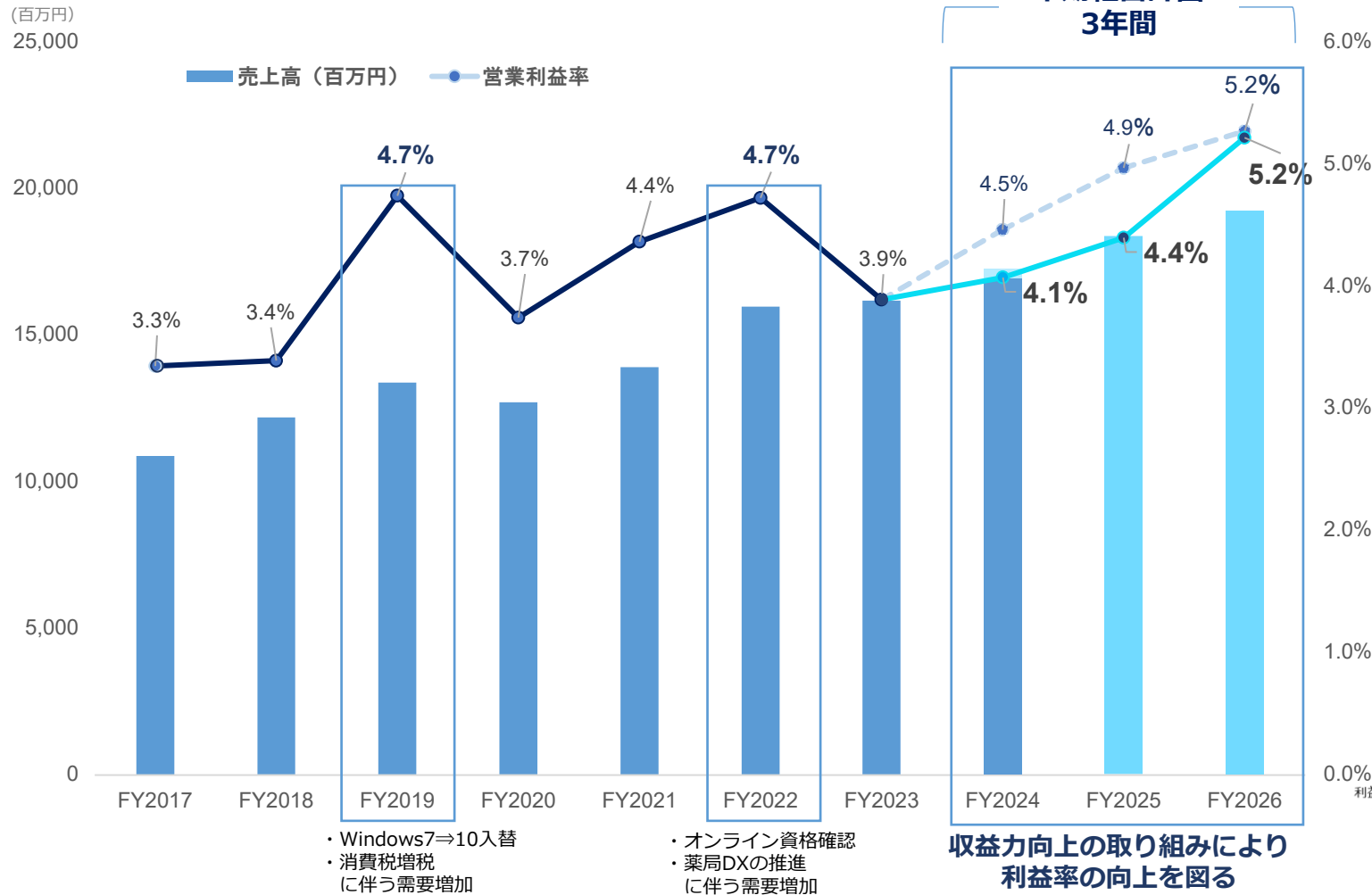
工数の増加 = 売上高の増加

↓
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



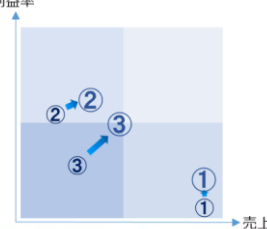
3ヶ年の目標

【収益力向上】

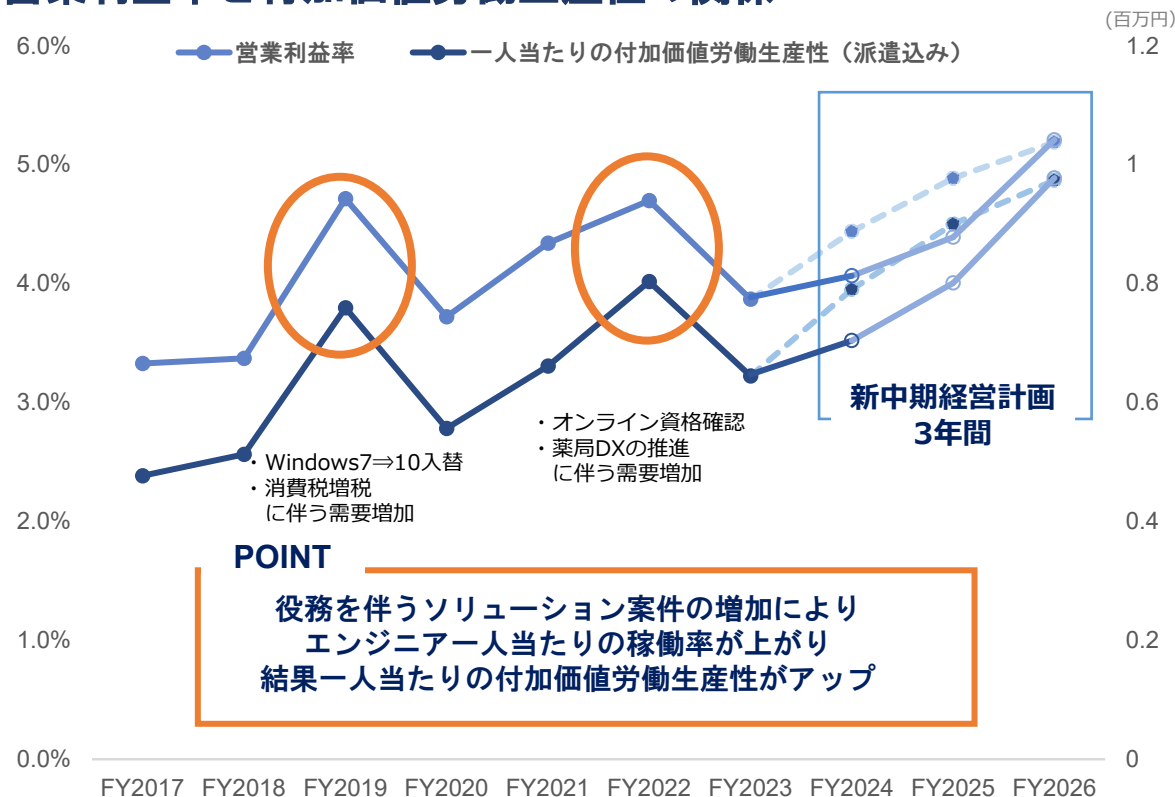
FY2026営業利益率 5.2%

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

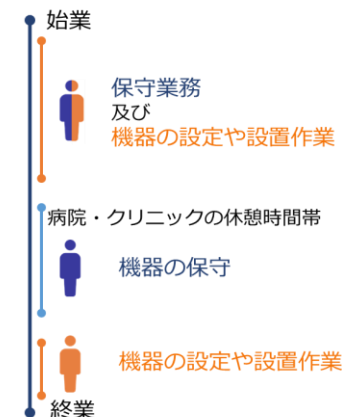
業務内製化による外注費削減と
エンジニアの業務効率化がカギ

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）



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

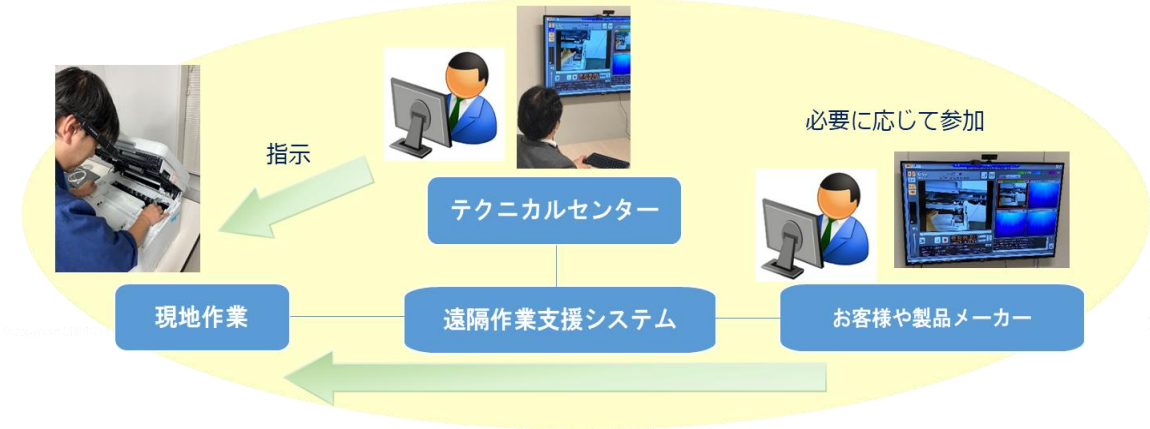
遠隔支援システムを用いた現場作業のDX化による品質向上

- 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



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

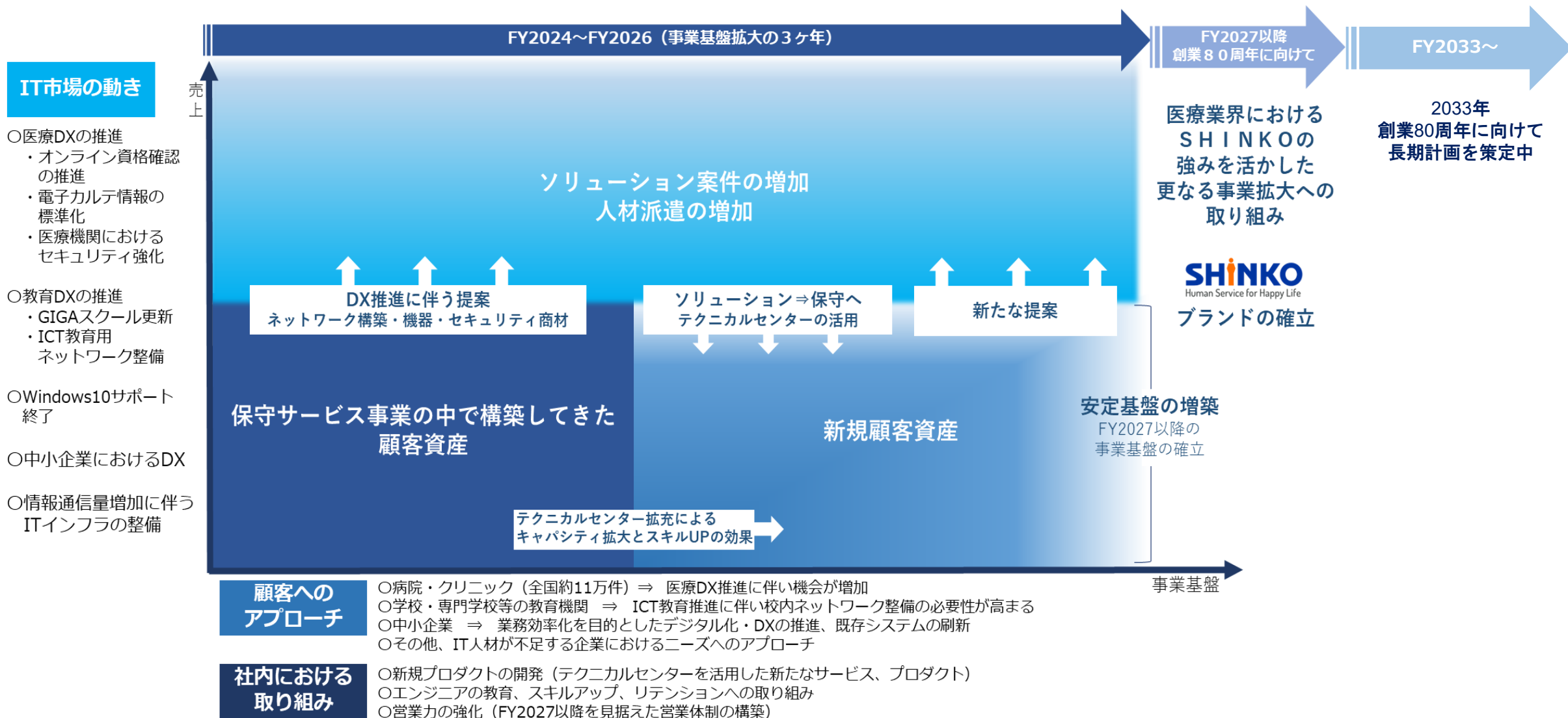
当社スキル	NW系	サーバ系	アプリ系
P J 管理（統括 P M）			
開発/提案			
設計			
調達			
デリバリー/ オンサイト			
現調・設置・試験			
保守			

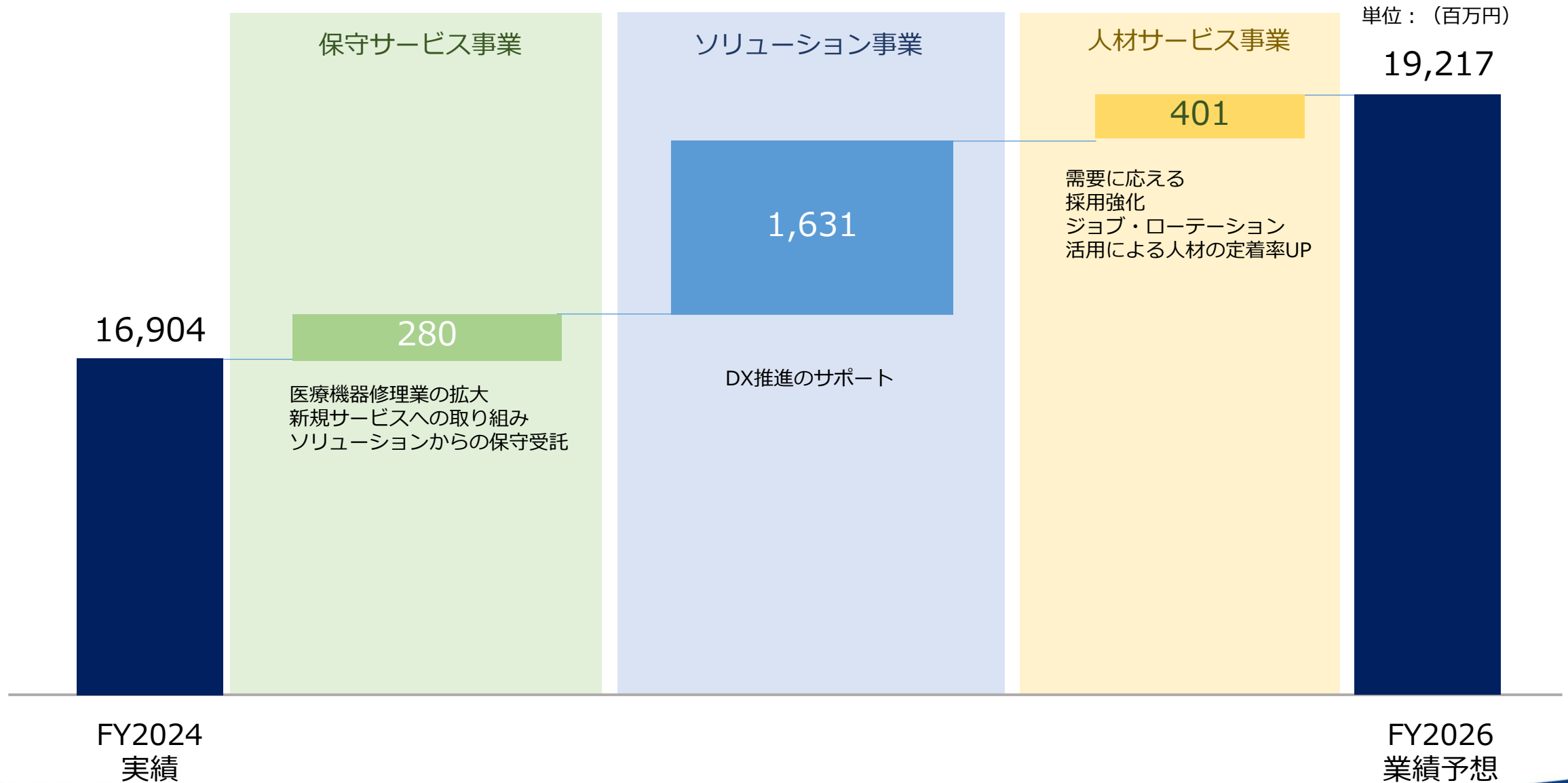
当社スキル	NW系	サーバ系	アプリ系
P J 管理（統括 P M）			
開発/提案			
設計			
調達			
デリバリー/ オンサイト			
現調・設置・試験			
保守			

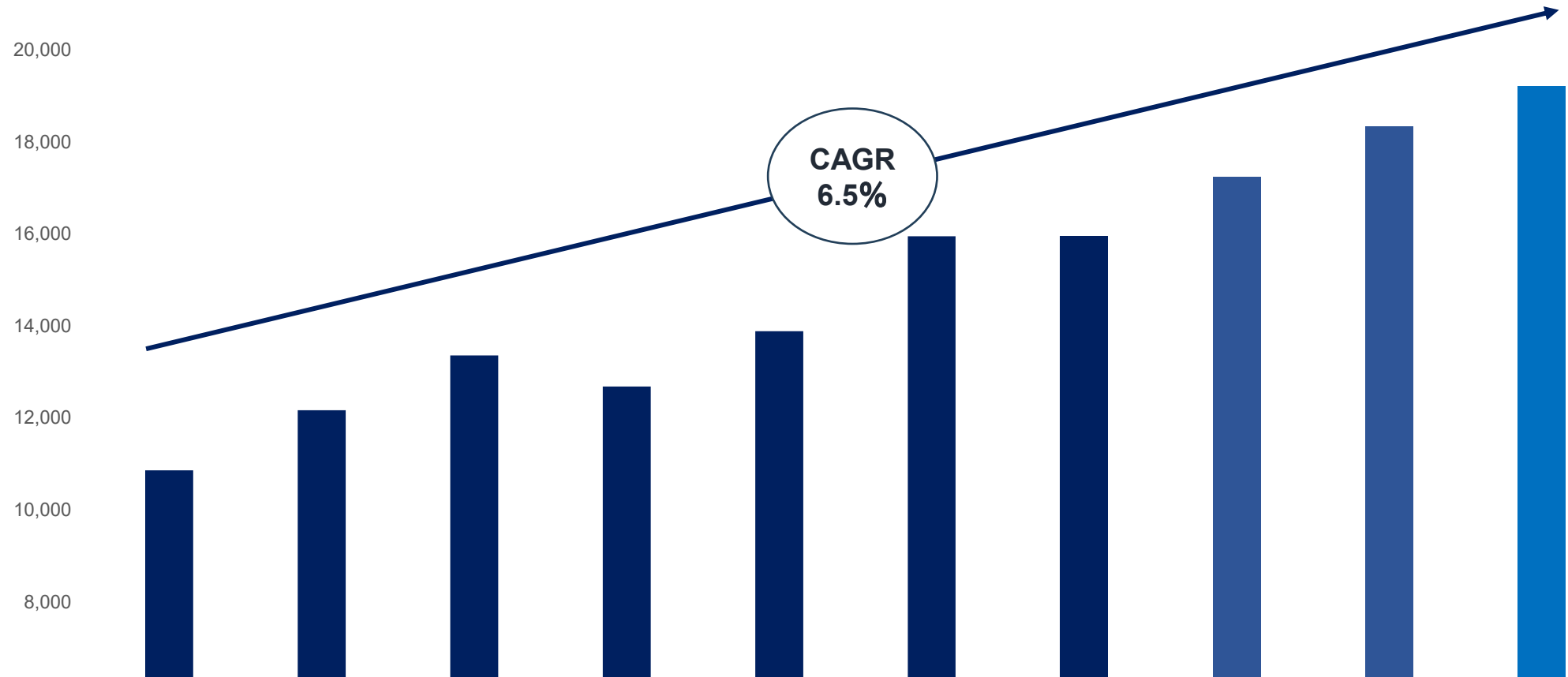


スキルアップにより
対応可能領域を拡大！

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

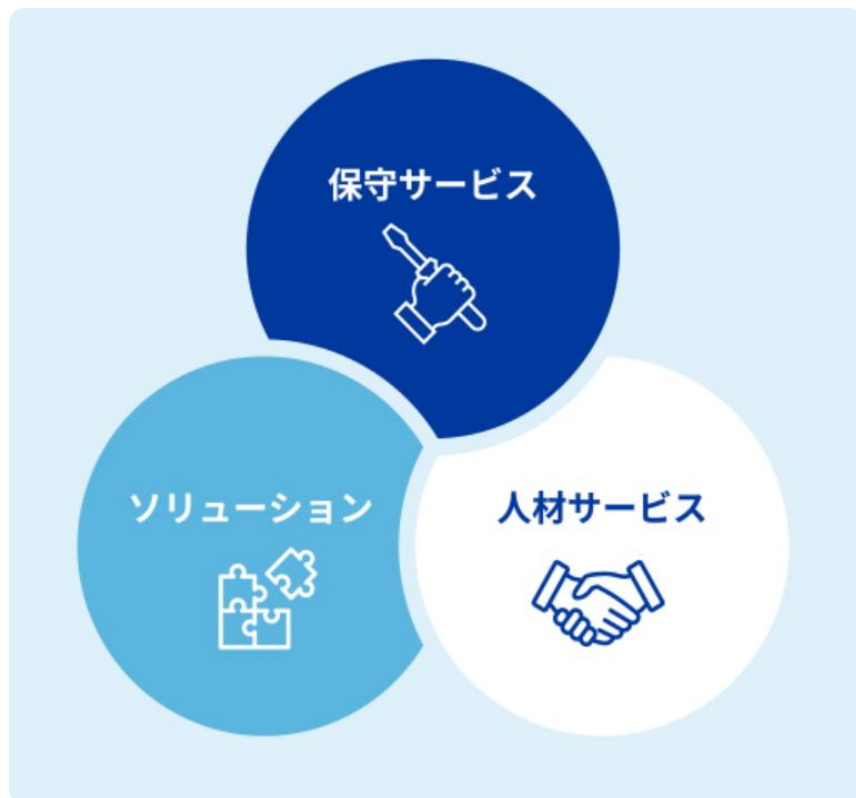
- ・ 全国60超拠点よりオンサイトサービス
- ・ マルチベンダー対応
- ・ 24時間365日対応

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

おも おも おも
わたしたちはお客様を念い、仲間を想い、社会を憶い、
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



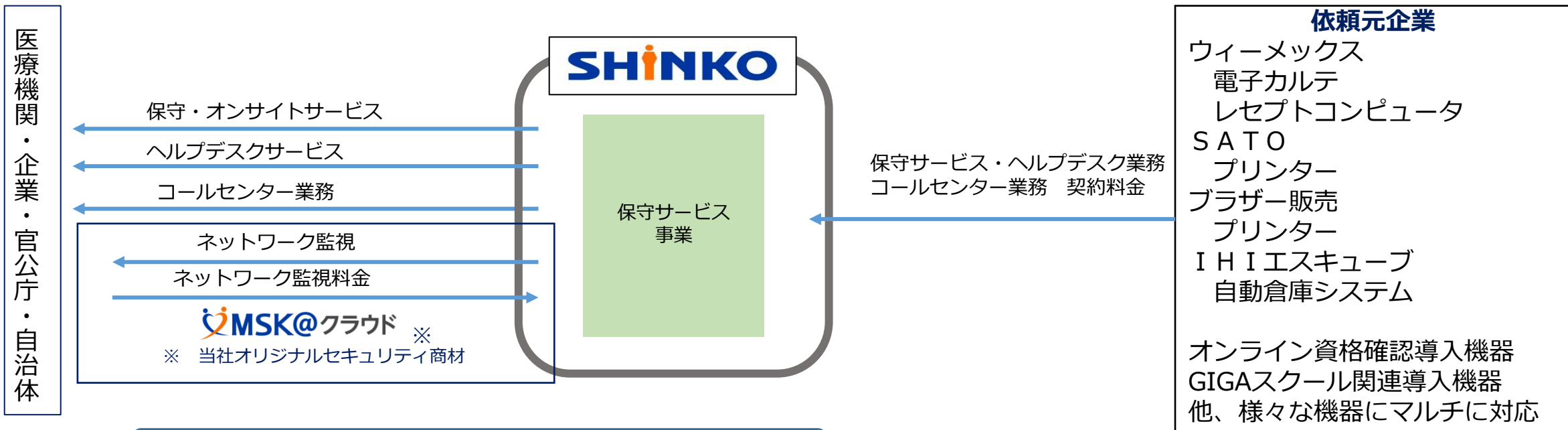


Human Service
for Happy Life

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。



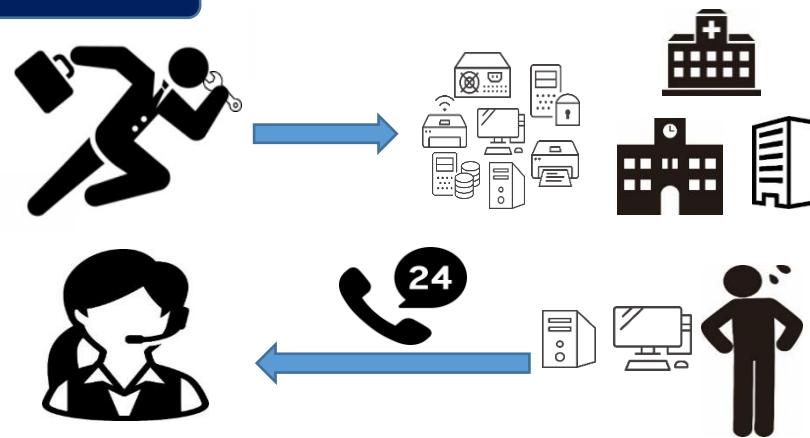
テクニカルセンターにてコントロール

オンサイト保守

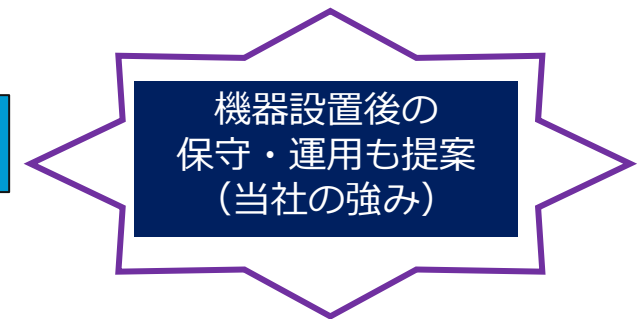
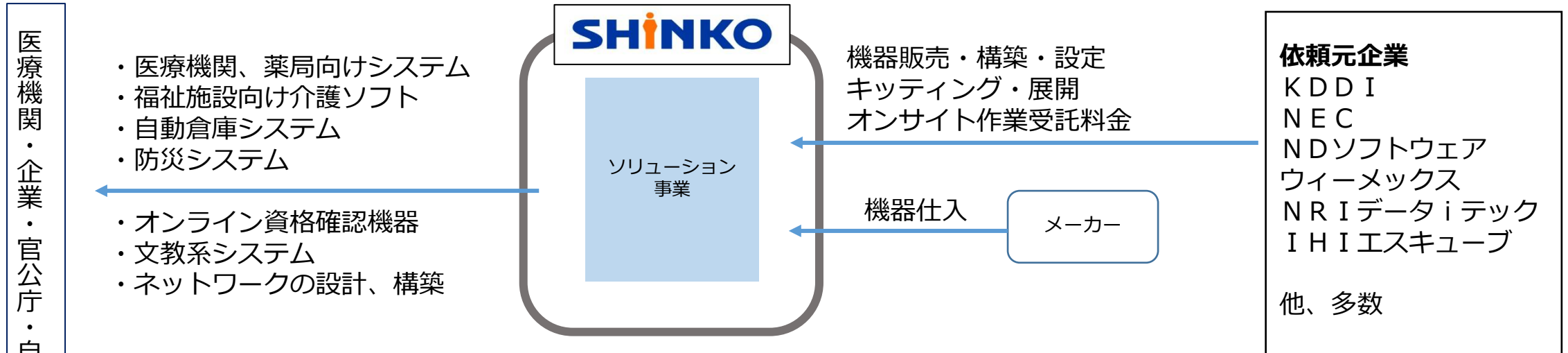
現場に駆け付け保守を提供。
マルチベンダー対応

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。

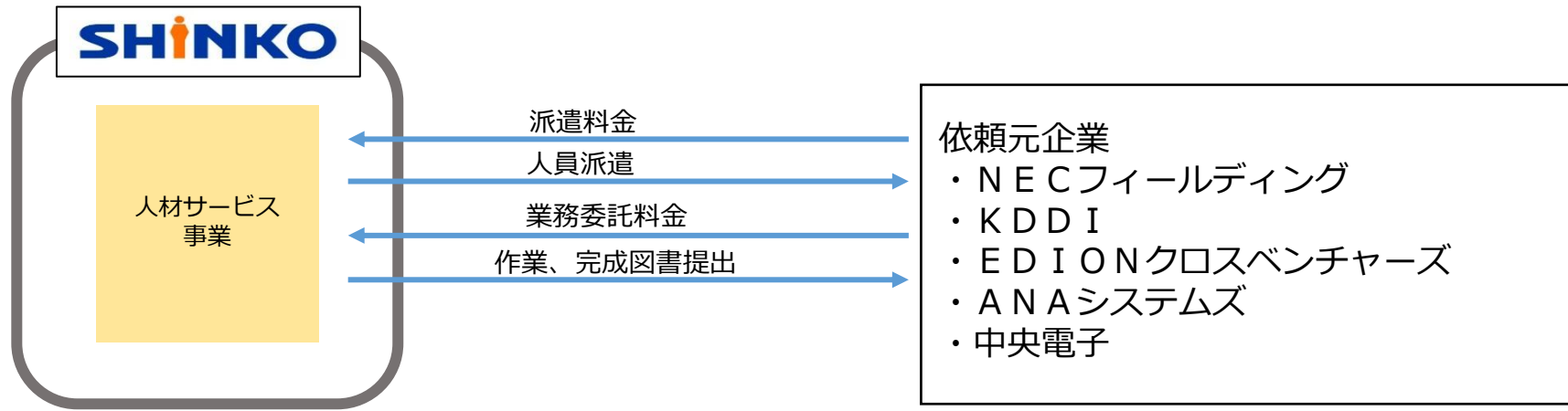


事業系統図



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

