

2026年3月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社 SHINKO (7120)

売上高～四半期純利益まで、全て前期比増となる

大型案件の一部前倒し検収もあり、売上高～営業利益が大幅に増加

売上高

12,611百万円

前年同期比 +5.9%

営業利益

461百万円

前年同期比 +43.0%

経常利益

471百万円

前年同期比 +45.1%

四半期純利益

307百万円

前年同期比 +50.8%

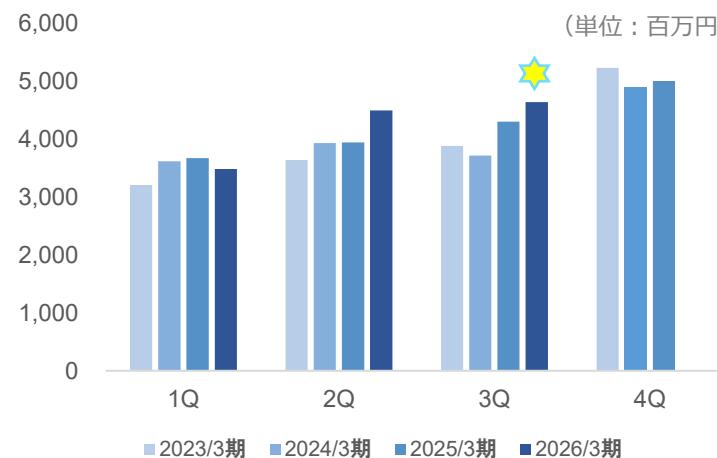
第3四半期まで計画どおりの進捗 通期業績予想は変更なし

(通期は增收増益で着地の見込み)

第3四半期単体の売上高、売上総利益、営業利益は 第2四半期に続き上場以来最高を記録

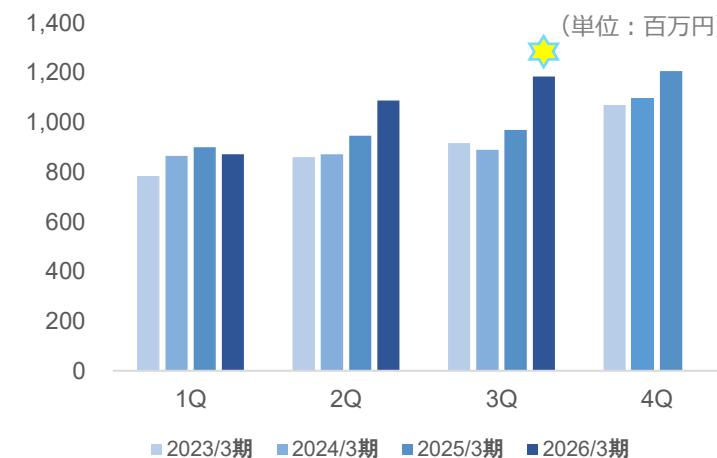
ソリューション事業における売上高が年度末に集中するため**季節的変動**があります
大型案件の一部前倒し検収により、売上高～営業利益が大幅に増加
通期業績予想は変更なし

売上高Q推移



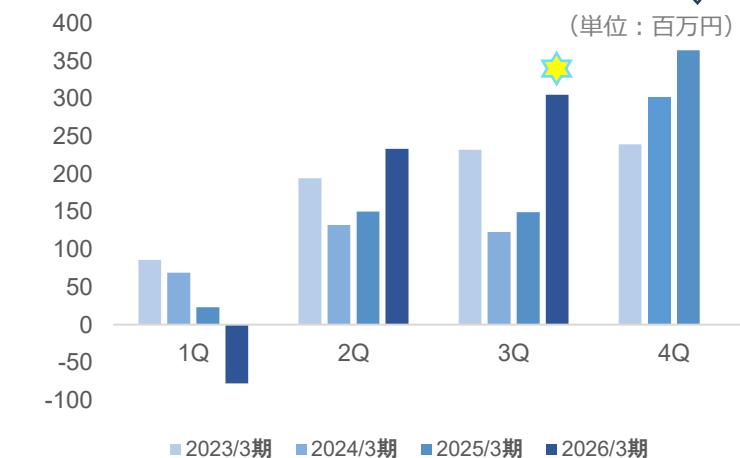
官公庁案件本格開始前の現地調査対応が完了し
一部工事が開始
Windows10サポート終了に伴うPCの需要
大型案件の一部前倒し検収等により
売上高が増加

売上総利益Q推移



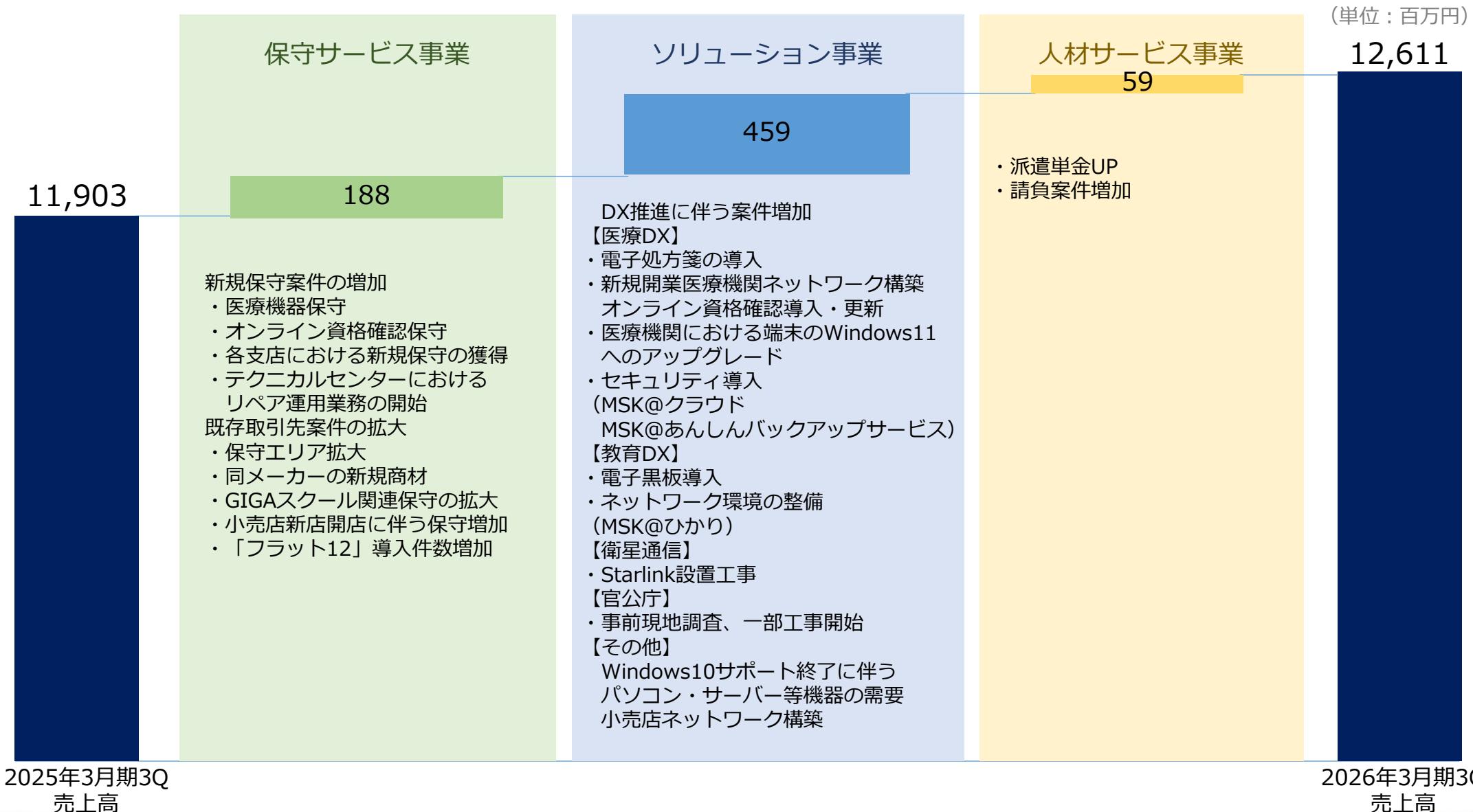
売上総利益も売上高が増加したこと
利益率の高い作業案件の受注等に伴い増加

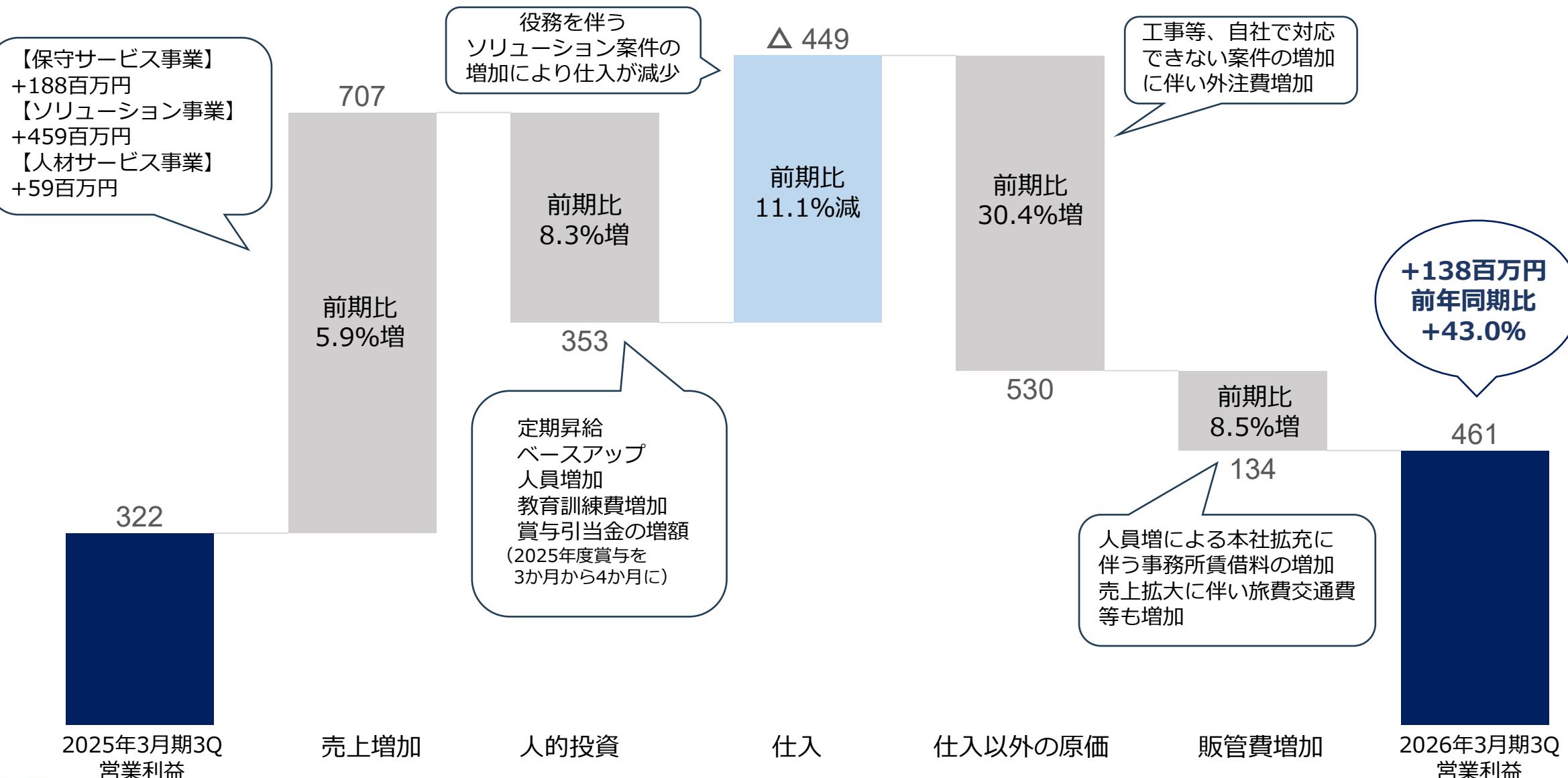
営業利益Q推移



Windows10サポート終了に伴うPCの需要
大型案件の一部前倒し検収もあり
第3四半期単体では、3億円を超える実績

官公庁関連の
案件の利益は
4Qで上がる

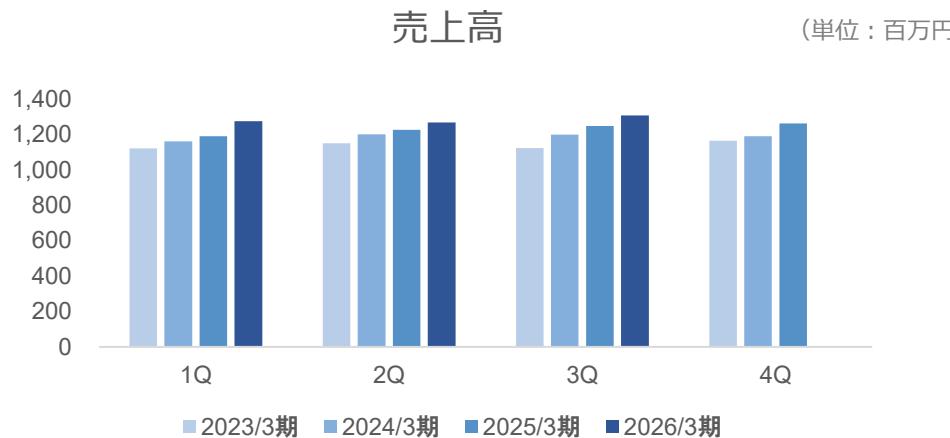




**保守サービス事業は順調に成長
ソリューション事業は物品販売よりも
役務を伴うソリューション案件の比率増加により増益**

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	3,849 (前期比5.1%増)	7,079 (前期比6.9%増)	1,682 (前期比3.6%増)	12,611 (前期比5.9%増)		12,611
セグメント利益	773 (前期比19.1%増)	470 (前期比17.8%増)	242 (前期比0.7%増)	1,486 (前期比15.3%増)	△1,024 (前期比6.0%増)	営業利益 461 (前期比43.0%増)

- 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
役務を伴うソリューション案件の増加により、保守サービス事業に係る業務の効率化が図れ利益率も向上
- ソリューション事業はWindows10入替需要、官公庁関連案件の本格開始により売上高、セグメント利益ともに増加
役務を伴うソリューション案件の割合が増加し、利益率が向上
- 人材サービス事業は、派遣単金UP交渉の成功と請負案件の増加により、前期比で売上高、セグメント利益ともに増加
定期昇給・ベースアップ等により人件費が増加しており、利益率は0.5ポイントダウン



前期及び期初計画を上回り安定成長

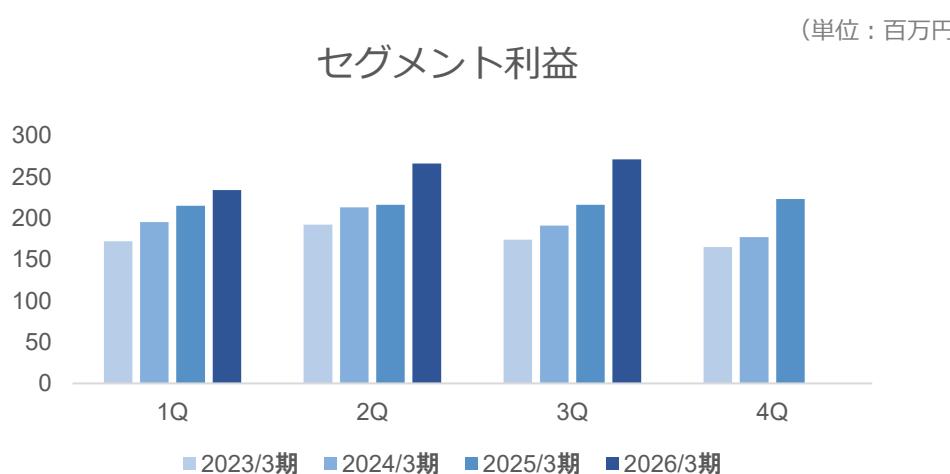
ソリューション事業とのシナジー効果による新たな保守案件

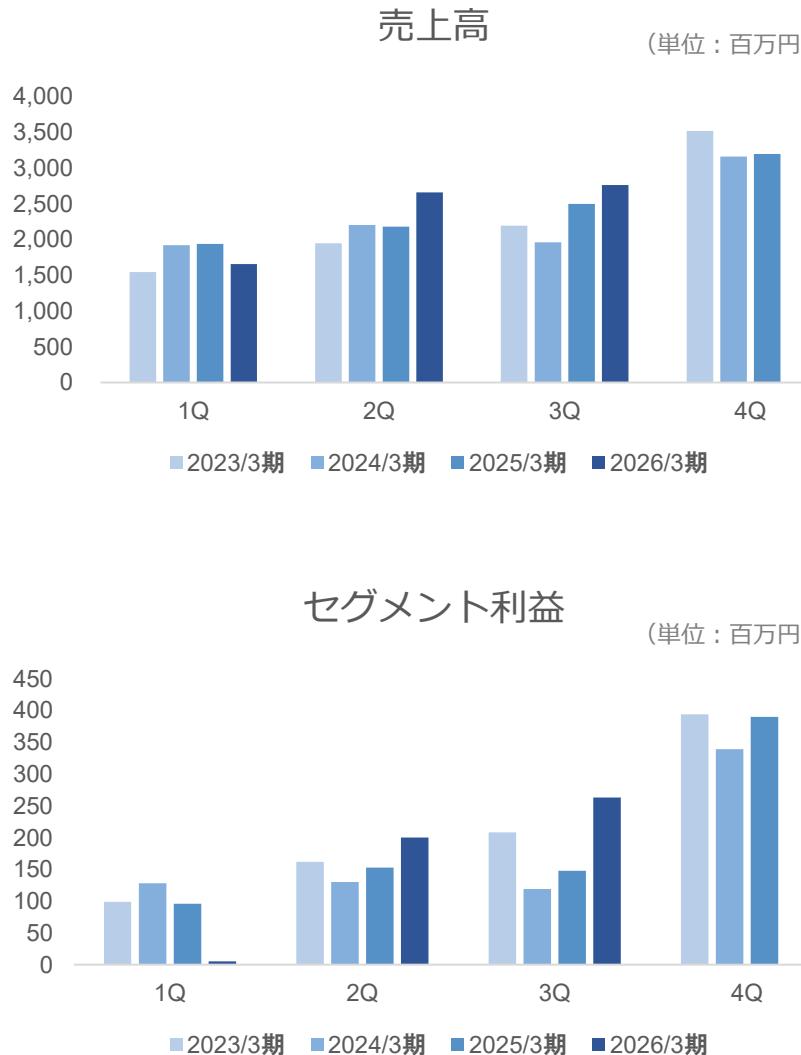
- ・オンライン資格確認機器保守
(医療機関、薬局、訪問看護ステーション向け)
- ・各支店における新規案件
- ・クリニック向け自動精算機の保守拡大
- ・テクニカルセンターで電子黒板のリペア運用を開始

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





官公庁案件は事前調査がほぼ完了し、本格的な作業（工事）が開始
Windows10サポート終了に伴うパソコンの設定～納品の需要
大型案件の一部前倒し検収もあり、セグメント利益が大幅に増加
今期は官公庁関連案件が豊富な年であり、複数の作業案件の受注が進む

2023年3月期からのソリューション事業の動向

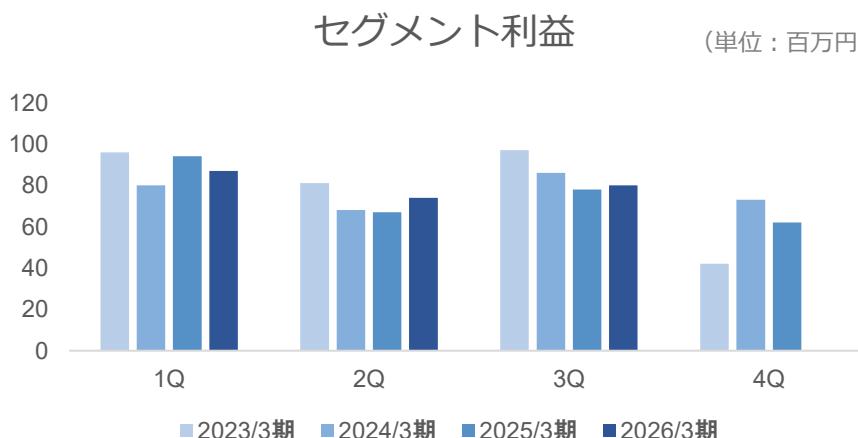
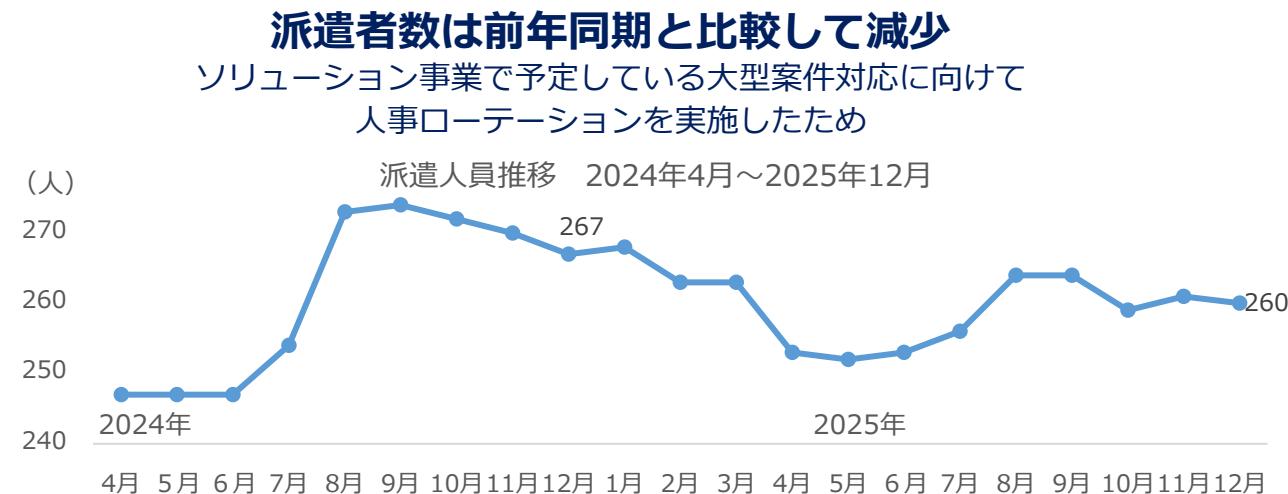
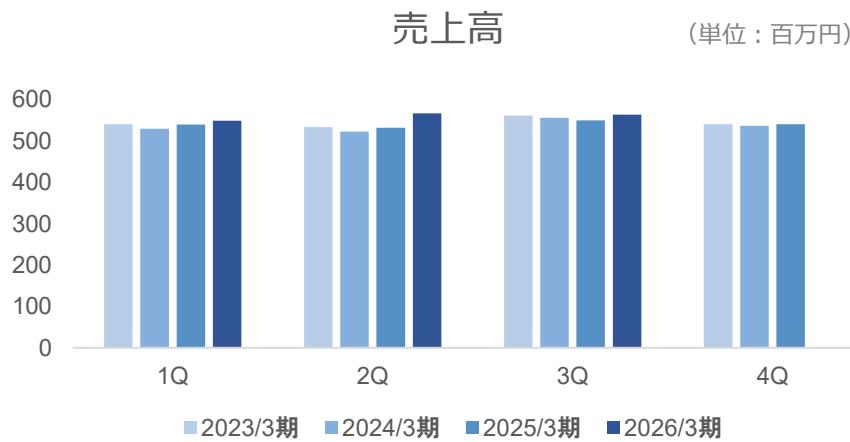
年度	案件種類	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月												
2023年3月期	官公庁案件	下期案件受注に向けた準備期間					官公庁等案件の受注・作業																		
	医療DX	医療機関・薬局向けオンライン資格確認機器の導入																							
	薬局DX	薬局経営サポートシステムの需要																							
	介護DX	介護事業所向けDX補助金の申請					補助金を活用した機器の導入																		
2024年3月期	官公庁案件	医療機関・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

いまはここ

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支出は来期以降も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収益は前期比増



2Q累計期間では減収となっていたが、
3Qに新たに1名派遣開始、請負案件増加により増益となる

ただし、人件費増加により利益率は前期比微減
⇒次年度に向けた派遣単価UPの交渉を開始

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 3Q 2025年12月31日	前事業年度末との比較
流動資産	5,061	5,819	官公庁長期案件対応に伴う棚卸資産の増加 大型案件に伴うリース資産の増加
(うち現預金)	1,534	1,073	官公庁長期案件対応に伴う仕掛け積み上げ分の支払先行による減少
固定資産	1,307	1,328	長期サービス提供案件の受託増加に伴う投資その他の資産の増加
総資産	6,369	7,147	+777
流動負債	3,063	3,406	官公庁長期案件対応に伴う商品等の調達増加による買掛金の増加 未払費用、その他の流動負債の増加
固定負債	1,554	1,835	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	1,906	+ 155
自己資本比率	27.5%	26.7%	△0.8Pt

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80%

中途採用計画 約25名

進捗率 約88%

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%)

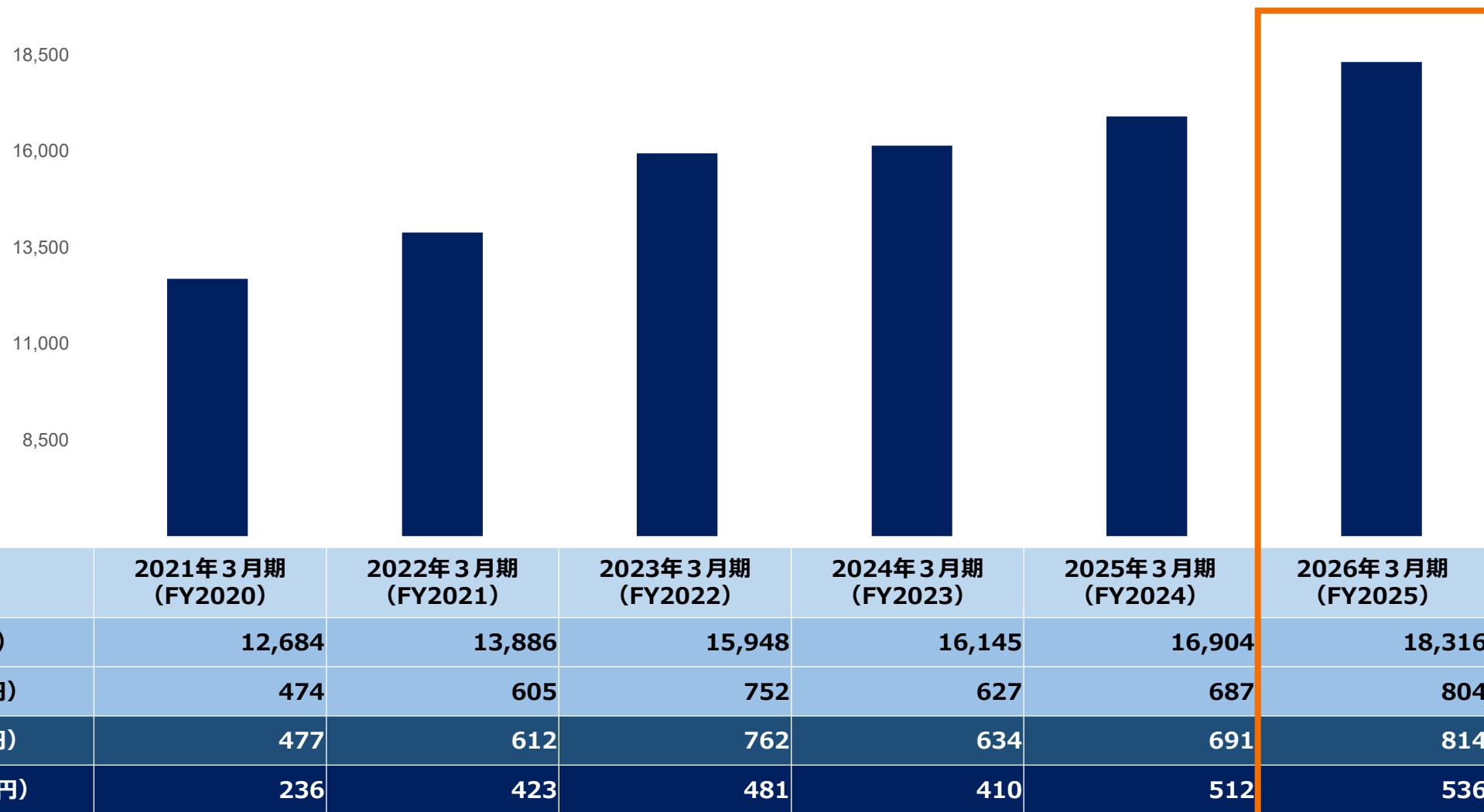
S H I N K O 株主還元方針

利益を株主の皆様に適切に還元し、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%を目指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。

2026年3月期は**1株当たり35円**の配当を計画

当社は、株式の流動性の向上・投資家層の拡大を目的として
2025年10月1日に1株につき3株の割合で株式分割を実施しました。
当該株式分割を考慮しない場合の2026年3月期の1株当たりの配当計画は105円です。
(前期実績 97円)

2026年3月期 通期の見通し



第3四半期まで計画どおりの進捗 通期業績予想は変更なし
(通期は增收増益で着地の見込み)

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、前期比で增收増益 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】

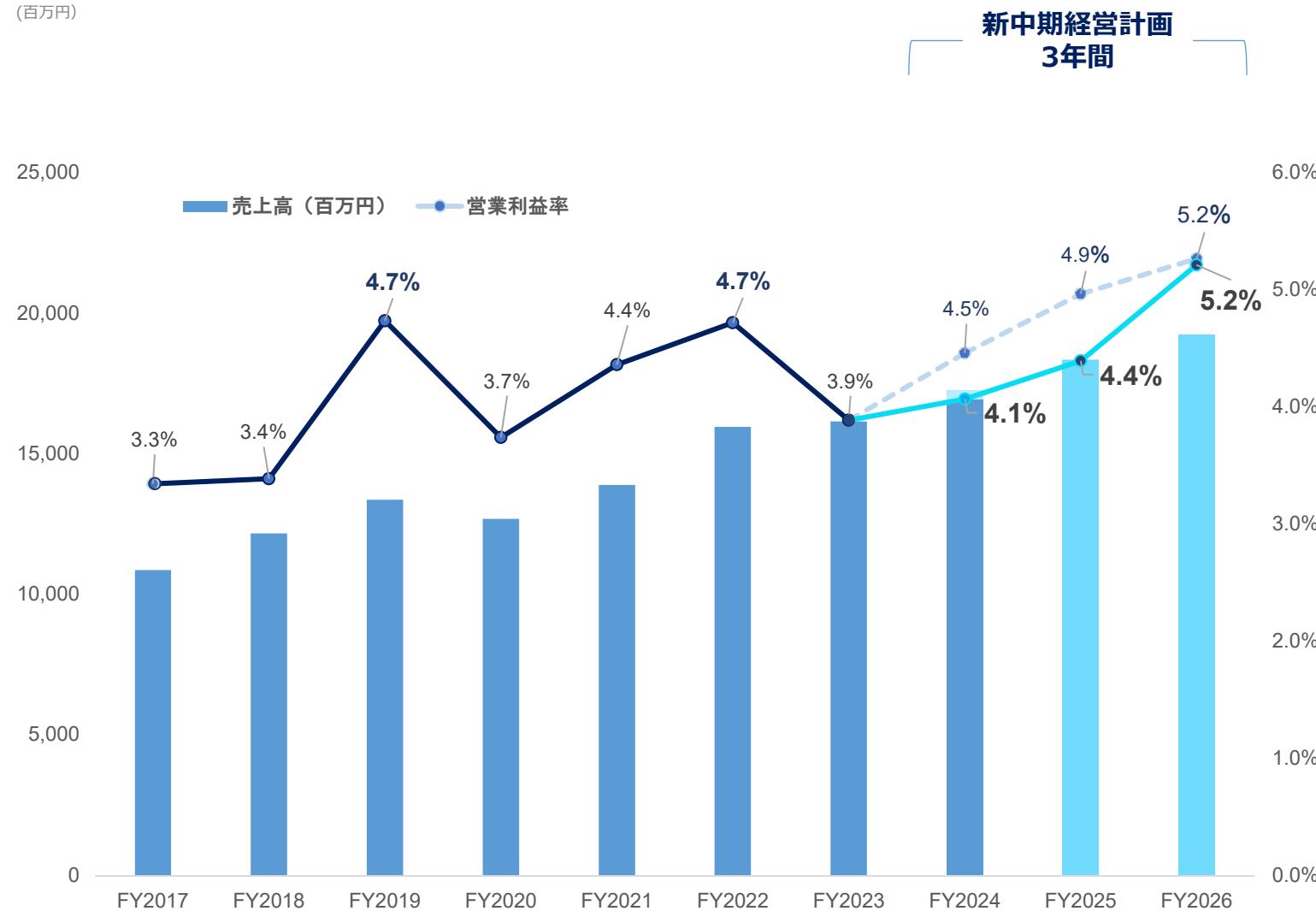
- Windows10→Windows11へのアップグレード
- 全国の拠点網を活かした営業活動の効果

■ 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

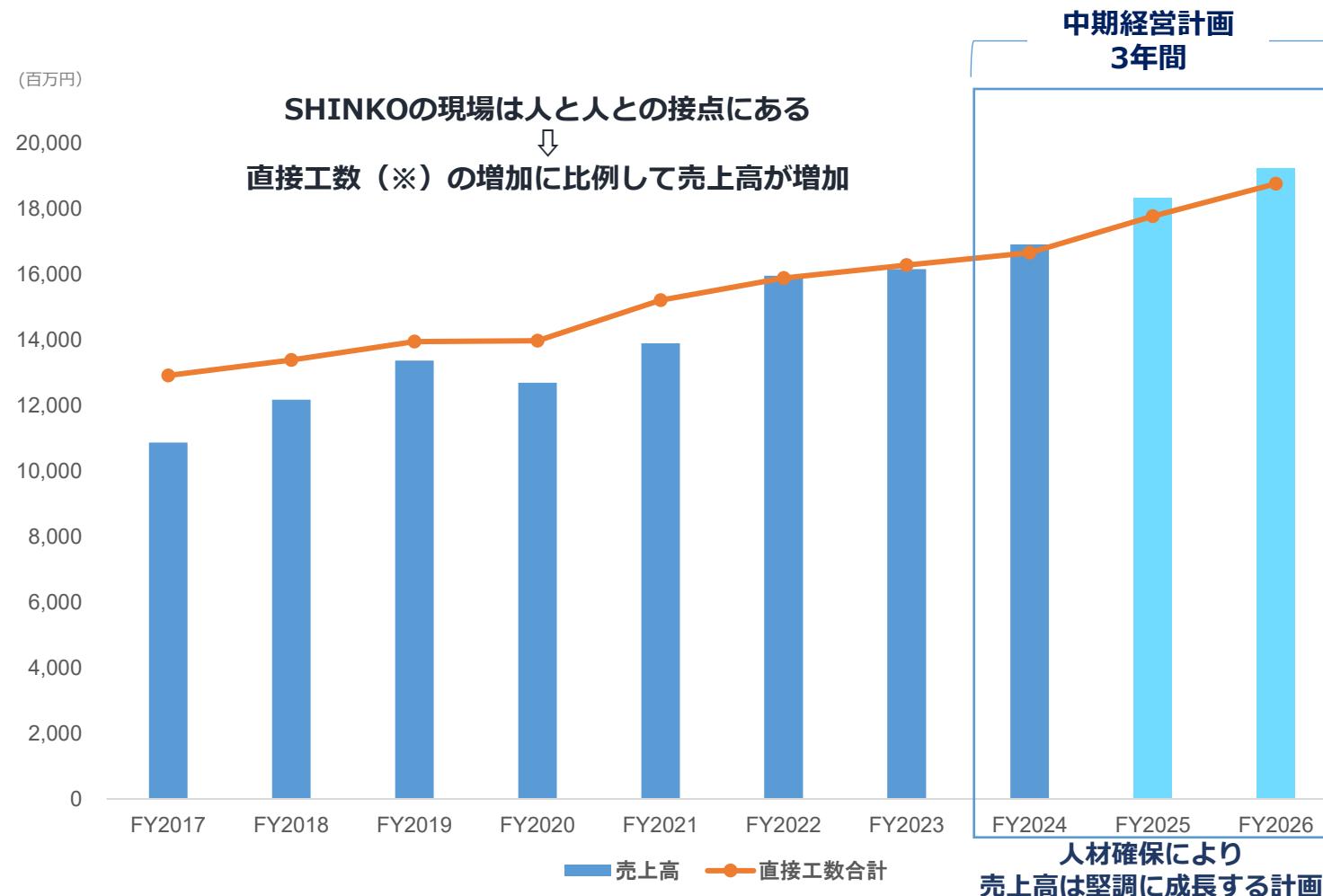
【収益力向上】

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



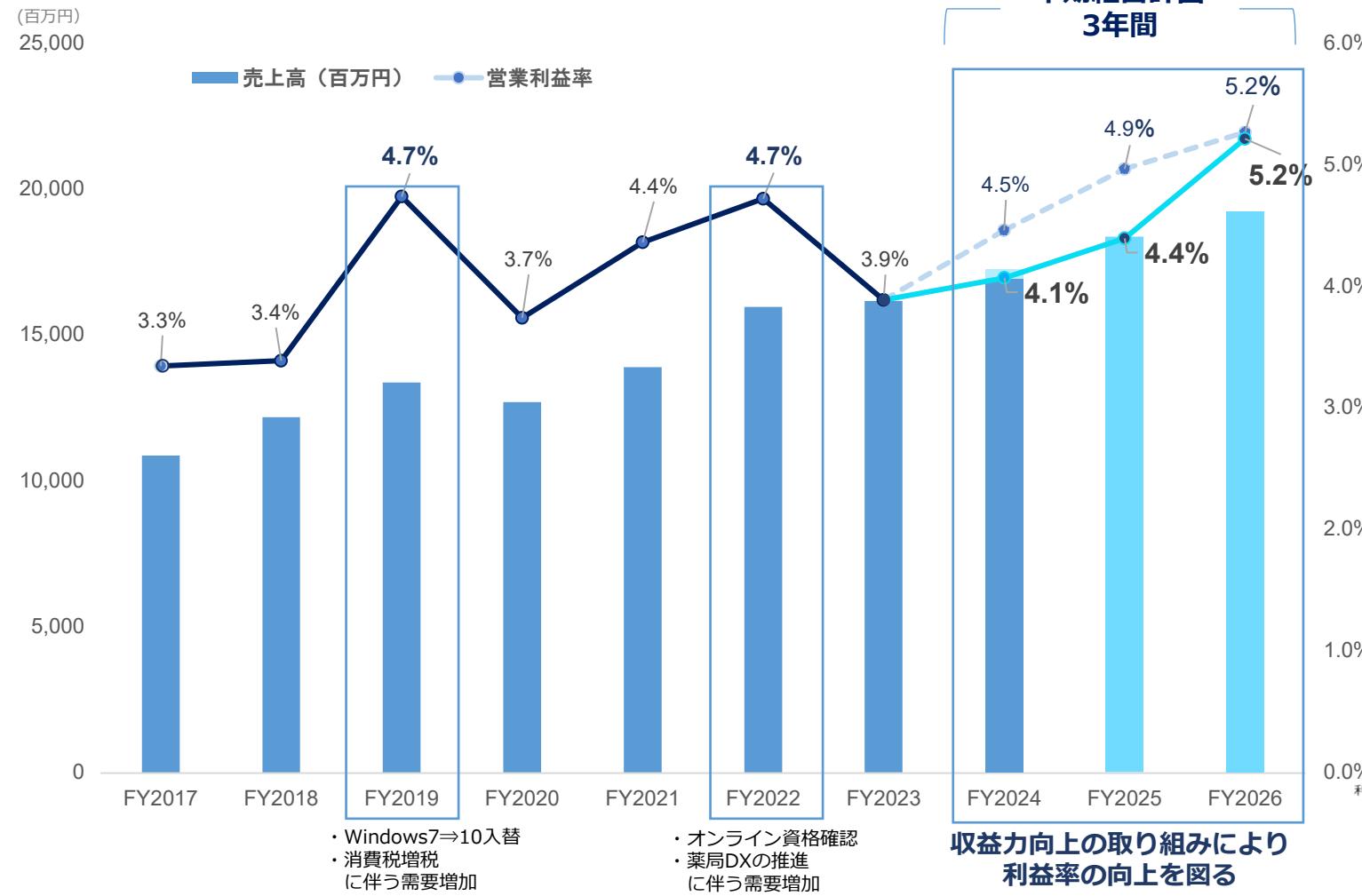
3ヶ年の目標

【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
 • 異職率 5.9% (2.6P改善)

売上高・営業利益率の推移



3ヶ年の目標

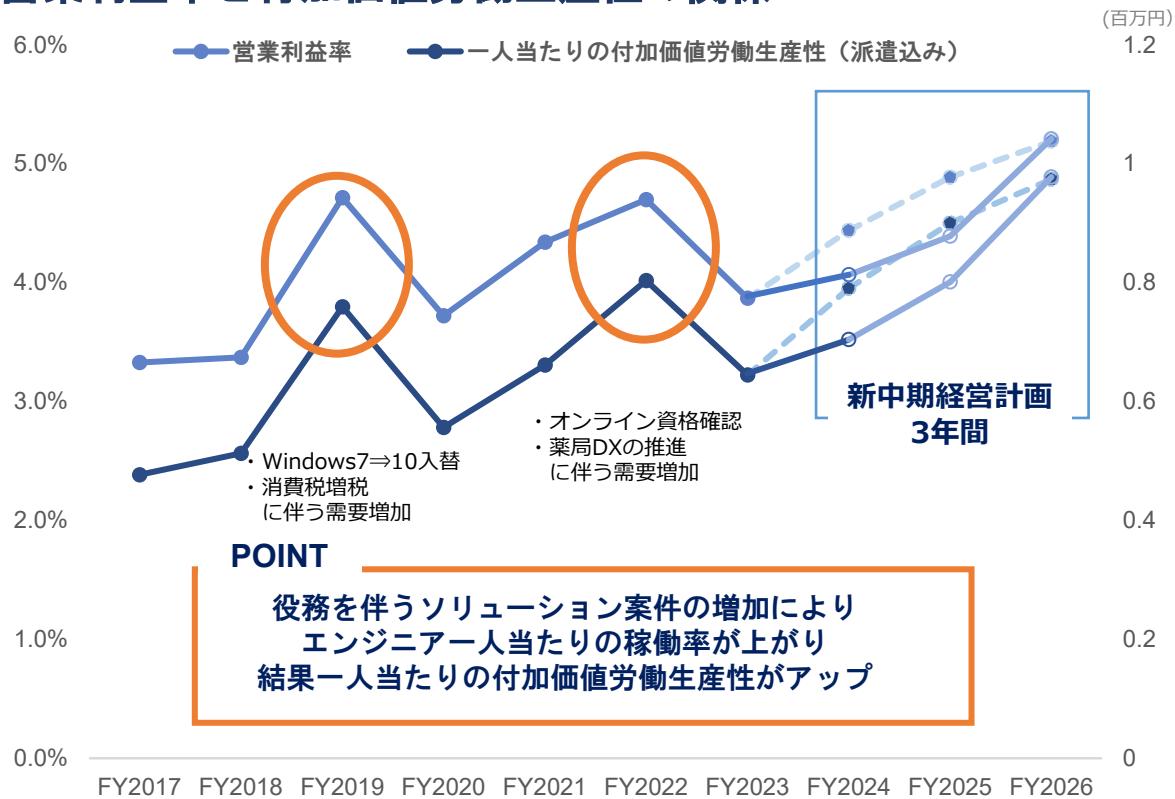
【収益力向上】

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增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



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

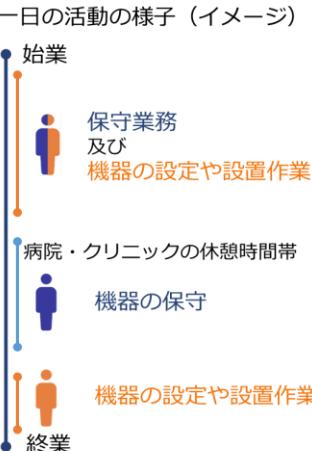
↓
業務内製化による外注費削減と
エンジニアの業務効率化がカギ

一日の活動の様子（イメージ）

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



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。
- ・遠現地作業員への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)



指示



テクニカルセンター

必要に応じて参加



お客様や製品メーカー

現地作業

遠隔作業支援システム

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複数人で対応



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			

スキルアップにより
対応可能領域を拡大！



強い 普通 弱い

事業間シナジーを活かした中長期的な戦略で事業基盤を拡大

SHINKO

IT市場の動き

- 医療DXの推進
 - ・オンライン資格確認の推進
 - ・電子カルテ情報の標準化
 - ・医療機関におけるセキュリティ強化
- 教育DXの推進
 - ・GIGAスクール更新
 - ・ICT教育用ネットワーク整備
- Windows10サポート終了
- 中小企業におけるDX
- 情報通信量増加に伴うITインフラの整備

FY2024～FY2026（事業基盤拡大の3ヶ年）

FY2027以降
創業80周年に向けて

FY2033～

2033年
創業80周年に向けて
長期計画を策定中

ソリューション案件の増加
人材派遣の増加

DX推進に伴う提案
ネットワーク構築・機器・セキュリティ商材

ソリューション⇒保守へ
テクニカルセンターの活用

新たな提案

保守サービス事業の中で構築してきた
顧客資産

新規顧客資産

安定基盤の増築
FY2027以降の
事業基盤の確立

顧客への
アプローチ

- 病院・クリニック（全国約11万件）⇒ 医療DX推進に伴い機会が増加
- 学校・専門学校等の教育機関 ⇒ ICT教育推進に伴い校内ネットワーク整備の必要性が高まる
- 中小企業 ⇒ 業務効率化を目的としたデジタル化・DXの推進、既存システムの刷新
- その他、IT人材が不足する企業におけるニーズへのアプローチ

社内における
取り組み

- 新規プロダクトの開発（テクニカルセンターを活用した新たなサービス、プロダクト）
- エンジニアの教育、スキルアップ、リテンションへの取り組み
- 営業力の強化（FY2027以降を見据えた営業体制の構築）

定量目標 売上高 (FY2024~FY2026)

SHINKO

単位：(百万円)

19,217

人材サービス事業

401

需要に応える
採用強化
ジョブ・ローテーション
活用による人材の定着率UP

ソリューション事業

1,631

DX推進のサポート

保守サービス事業

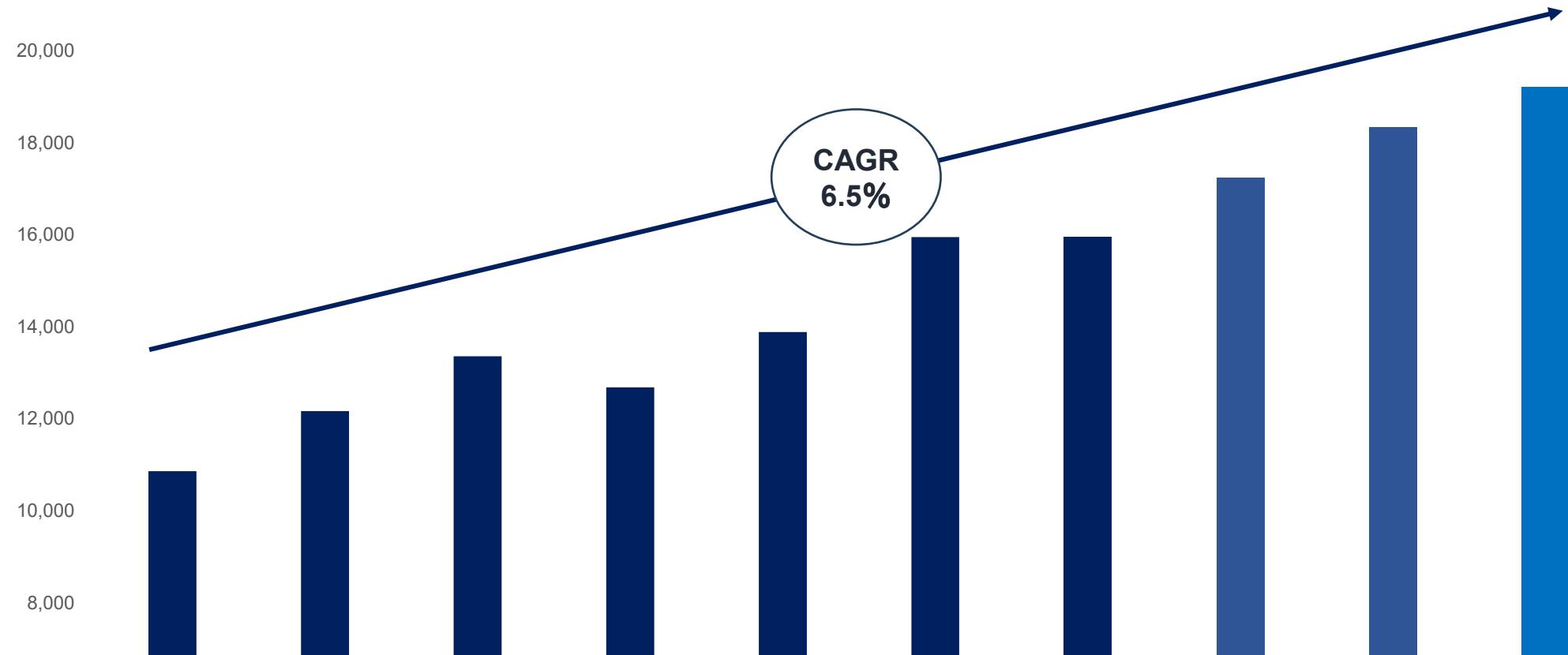
280

医療機器修理業の拡大
新規サービスへの取り組み
ソリューションからの保守受託

16,904

FY2024
実績

FY2026
業績予想



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

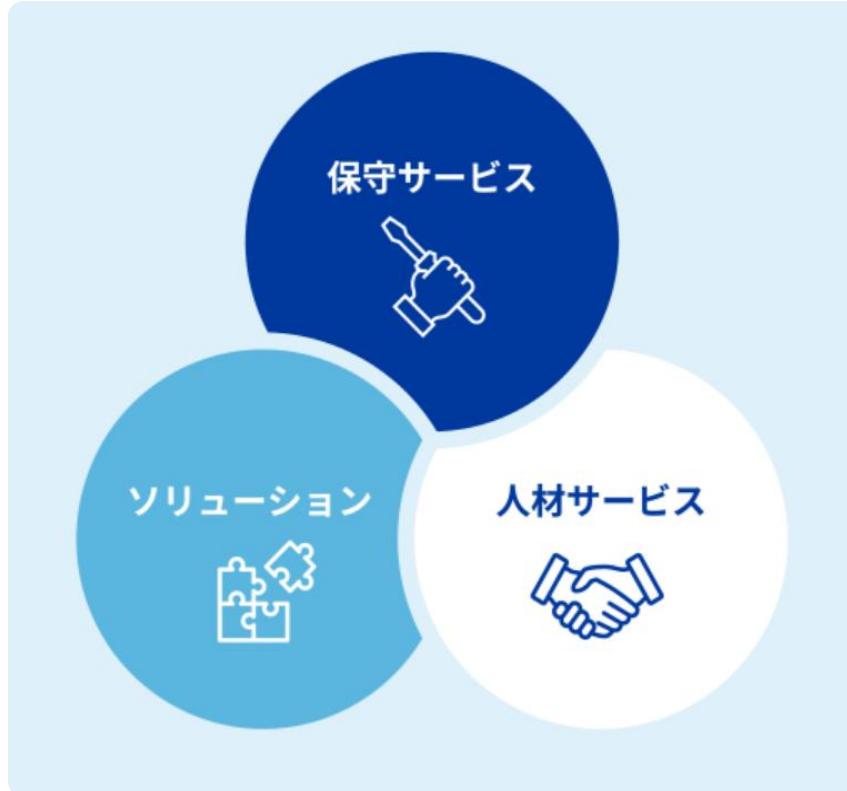
- ・全国60超拠点よりオンラインサービス
- ・マルチベンダー対応
- ・24時間365日対応

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超拠点よりオンラインサービス (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^{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

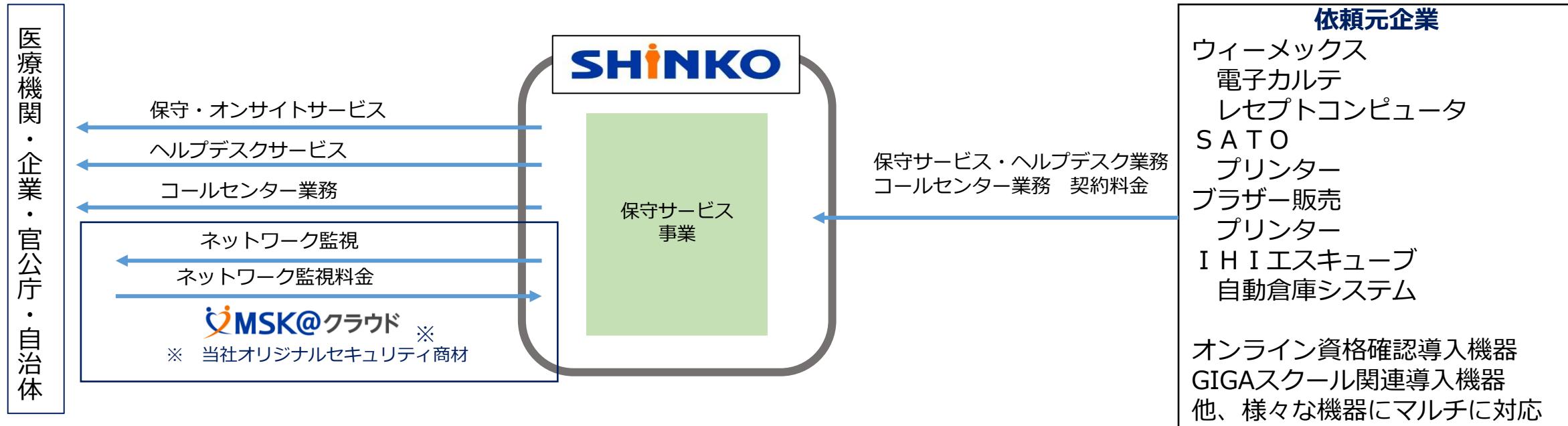




SHINKOのビジョン

『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。



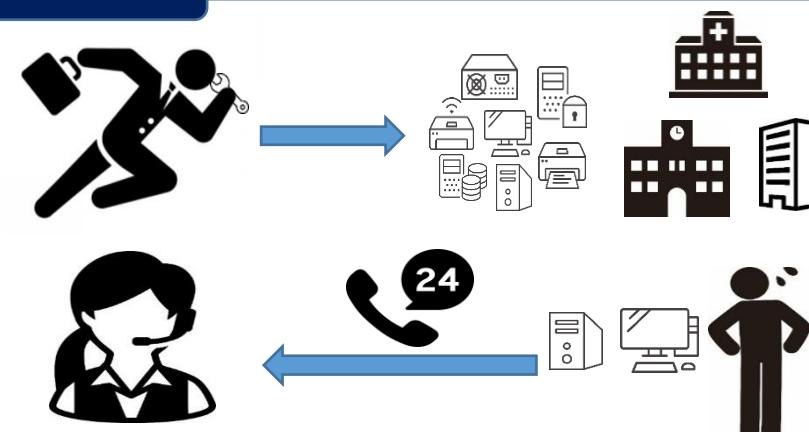
テクニカルセンターにてコントロール

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

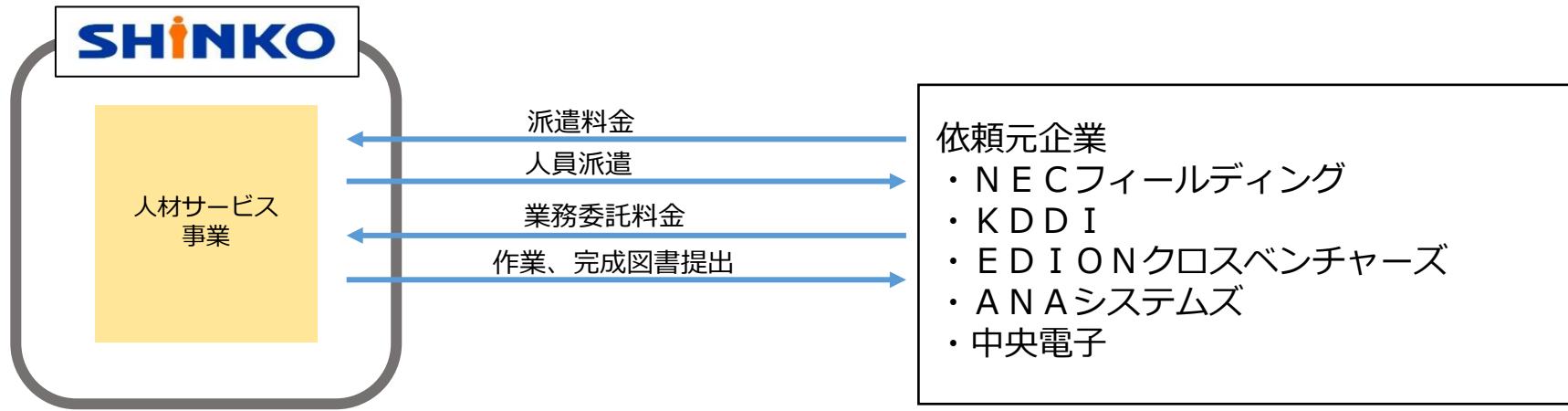
24時間365日 お客様のIT機器の
運用を支援。ネットワークを監視。



事業系統図



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

