

2027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

売上高

4,153百万円

前年同期比 +19.3%

営業利益

△119百万円

前年同期 営業利益 △78百万円

経常利益

△117百万円

前年同期 経常利益 △73百万円

四半期純利益

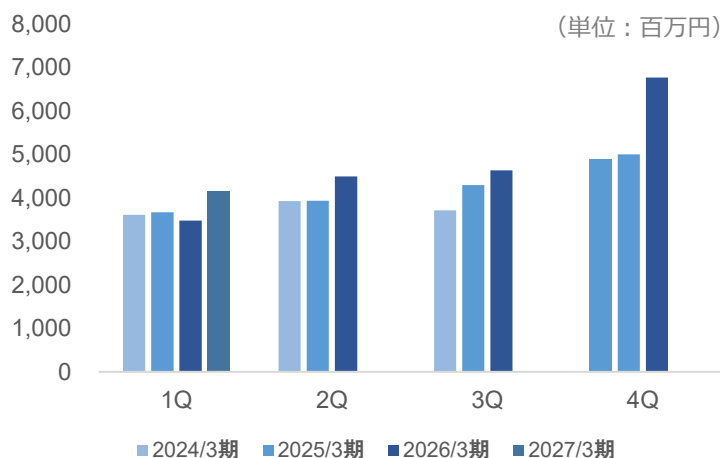
△121百万円

前年同期 四半期純利益 △79百万円

2027年3月期は、74名の新卒社員を迎えてスタート
官公庁のシステム更改に係るネットワーク工事案件や
前年中に受注した工事案件が進み、売上高は大幅に増加
工事に伴う外注費が大きく増加

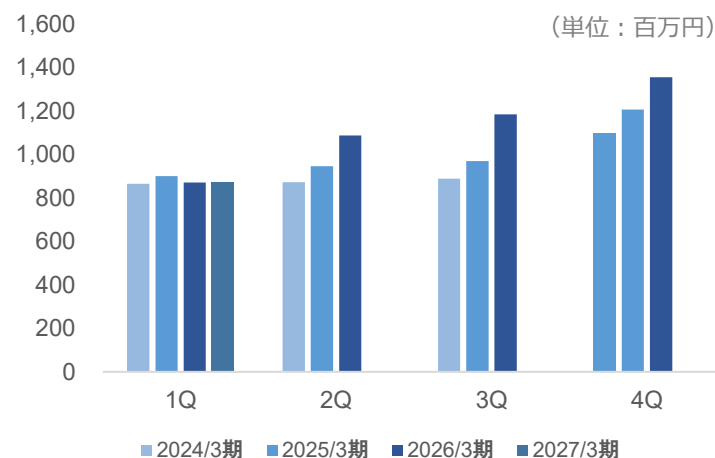
第1四半期は新卒社員の教育期間であるため人的投資が集中し、営業利益が他と比較して低い傾向があります
さらに当事業年度第1四半期は、官公庁のシステム更改に係る案件や前年中に受注した工事案件が進み
売上高は大幅に増加した一方、仕入や工事に係る外注費等の増加が営業利益に影響を及ぼしています

売上高Q推移



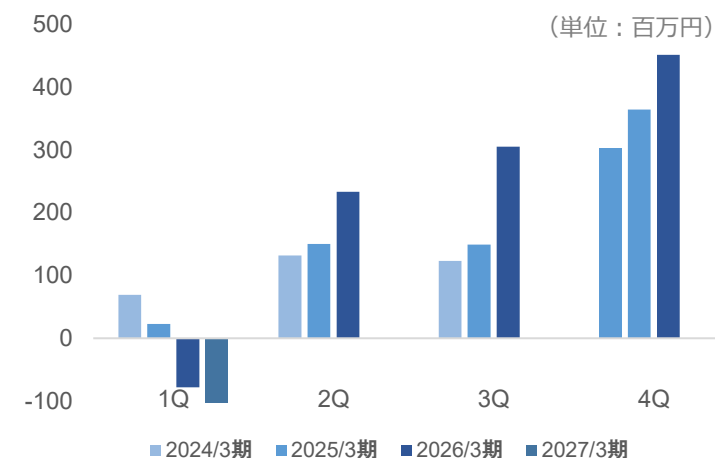
例年、ソリューション事業における売上高が年度末に集中するため季節的変動がありますが、今期は官公庁のシステム更改に係るネットワーク工事案件や前年中に受注した工事案件の売上高が第1四半期に計上されたことで、例年よりも売上高が大きくなっています。

売上総利益Q推移



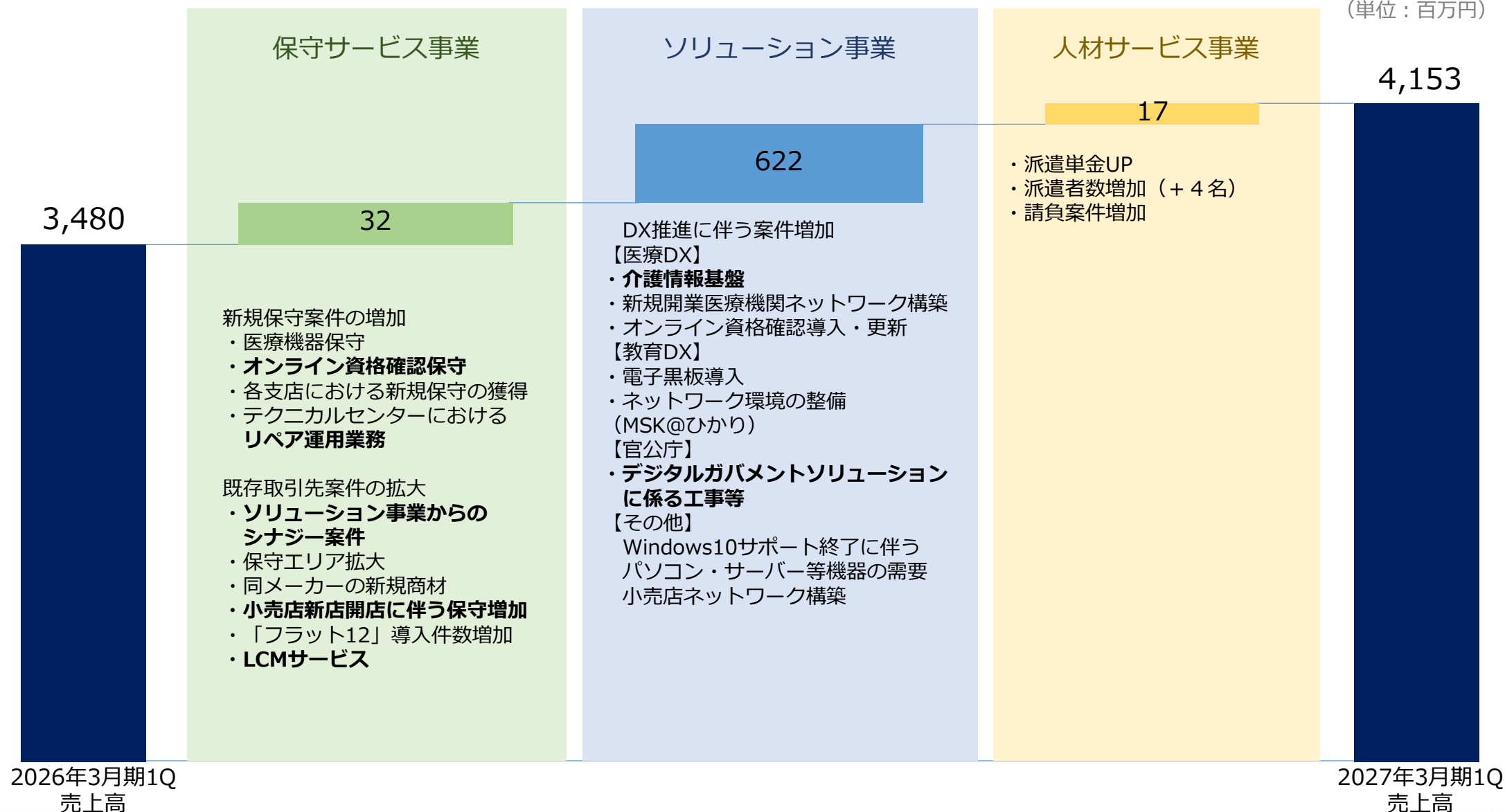
売上総利益は前年比100.1%
仕入と工事に伴う外注費の増加により
売上総利益率は4ポイントダウン

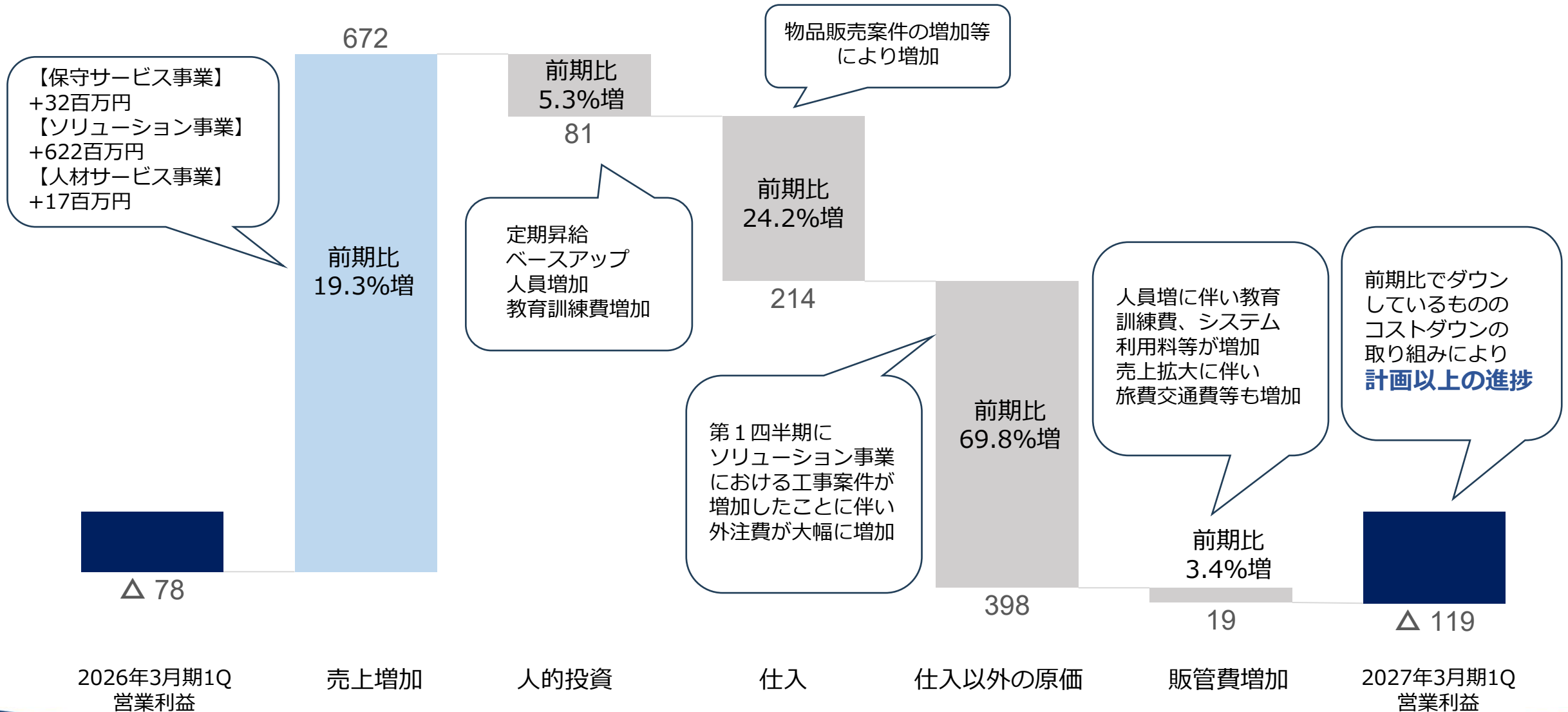
営業利益Q推移



売上総利益率の低下と新入社員の教育期間の人的投資の影響により
営業利益は前年に続き△での着地
第2四半期以降回復の予定

（単位：百万円）

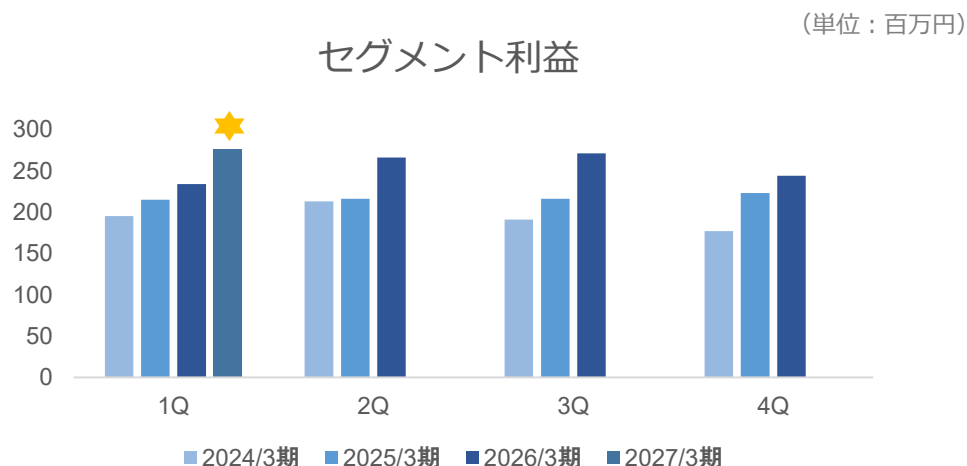
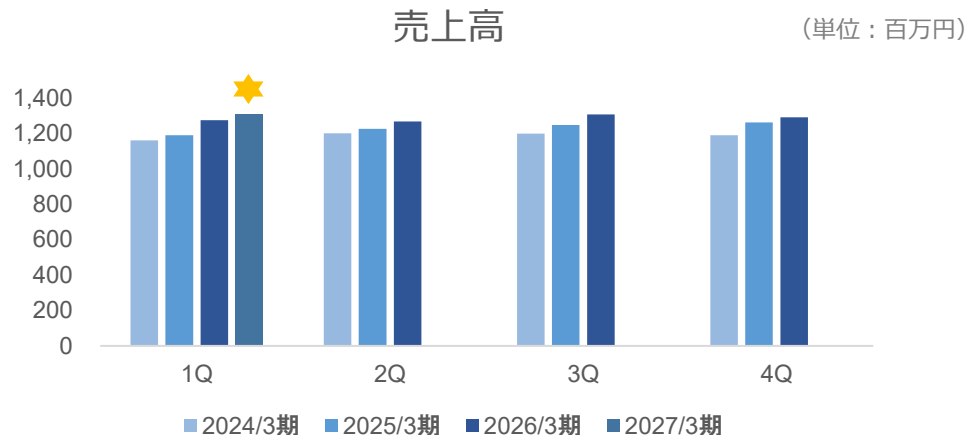




保守サービスは順調に成長 ソリューション事業で売上高が大幅に増加

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	1,307 (前期比2.6%増)	2,278 (前期比37.6%増)	567 (前期比3.2%増)	4,153 (前期比19.3%増)		4,153
セグメント利益	276 (前期比17.8%増)	△59 (前期営業利益 5)	84 (前期比3.1%減)	301 (前期比8.0%減)	△420 (前期比3.6%増)	営業損失 119 (前期営業損失 78)

- 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官公庁関連案件の売上が第1四半期に計上されたことで、売上高が大幅に増加
セグメント利益は、物品販売案件の増加による仕入増加と工事案件の外注費増加によりダウン
- 人材サービス事業は、派遣単金UP交渉の一部成功と請負案件の増加により、前期比で売上高は増加
定期昇給・ベースアップ等により人件費が増加しており、セグメント利益はダウン



前期及び期初計画を上回り安定成長

利益率も前期比で2.7ポイントUP

売上高、セグメント利益ともに過去最高を記録(★)

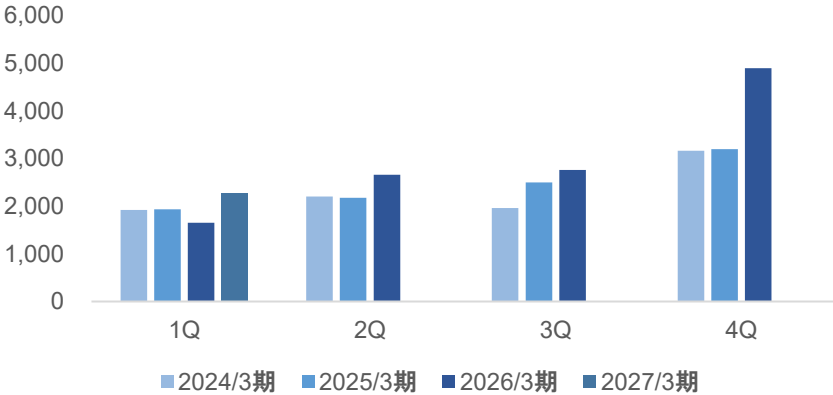
ソリューション事業とのシナジー効果による新たな保守案件

- ・ 病院内ネットワーク
- ・ 官公庁関連
- ・ 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)

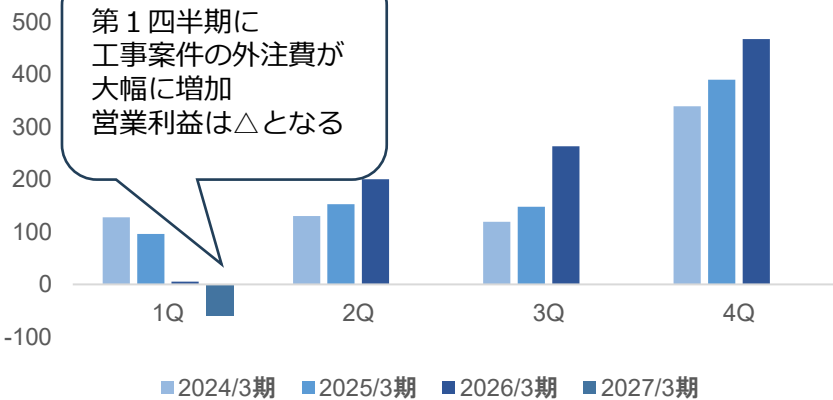
既存取引先案件の拡大

- ・ 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
- ・ テクニカルセンターでのリペア運用
- ・ LCMサービス

売上高 (単位：百万円)



セグメント利益 (単位：百万円)



官公庁案件は前年から引き続き複数の作業案件を受注
4月以降ネットワーク工事等を実施し売上高は大きく伸びた
5月～介護情報基盤に係る補助金の申請が開始し
カードリーダー等の導入やWebサービス設定の依頼が増加

2024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
2024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				
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	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	官公庁案件の一部検収							Windows10⇒Windows11への入替・新規導入				
2027年3月期 (計画)	官公庁案件								官公庁等案件の受注・作業				エリアごとに順次検収
	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				
	医療DX								オンライン資格確認端末リプレイス・介護情報基盤導入支援				

準備期間

受注～作業期間

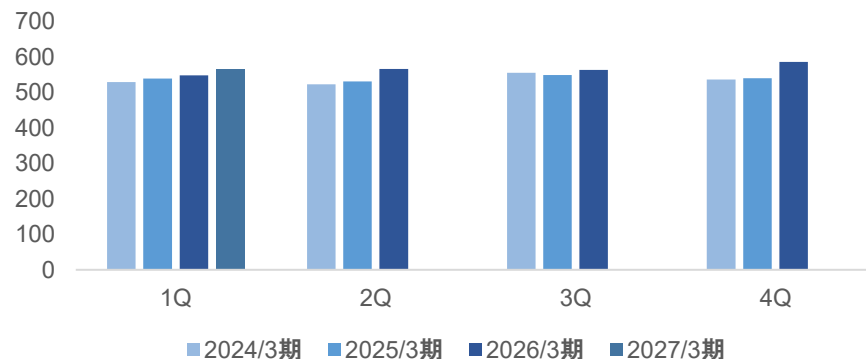
売上計上

官公庁等の作業案件の売上計上

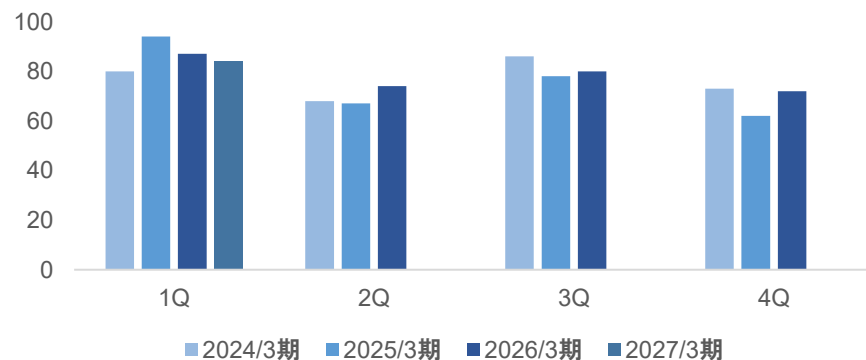
介護情報基盤
補助金申請開始

いまはここ

売上高 (単位：百万円)

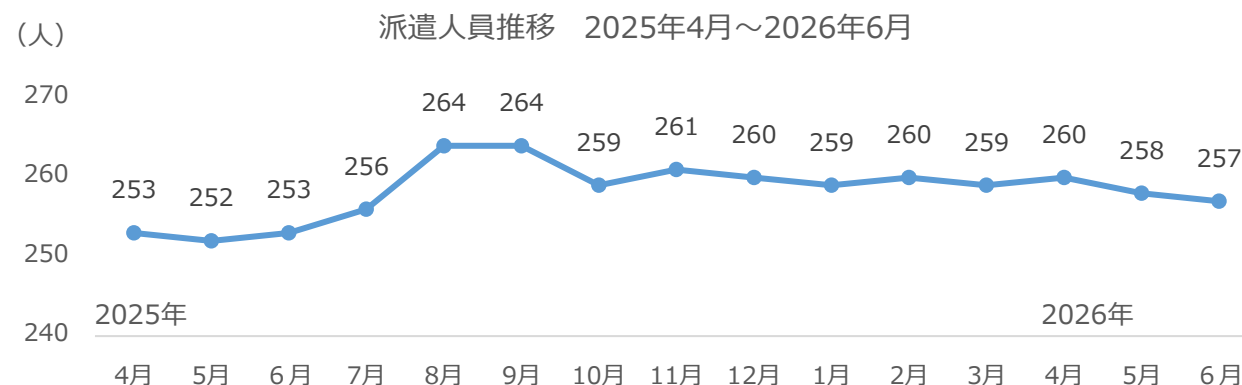


セグメント利益 (単位：百万円)



派遣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+ 4 名



人件費増加により利益は前期比微減
⇒派遣単価UPの交渉を継続

機会損失防止のための人材育成にも注力

2Qから新卒社員の派遣開始

- ・ 1Q中は必要スキル習得や資格取得に注力
- ・ 今後の売上高への貢献に期待

既存派遣先への増員も決定

単位：百万円	2026年3月期 2026年3月31日	2027年3月期 1Q 2026年6月30日	前事業年度末との比較
流動資産	7,392	6,603	受取手形、売掛金、契約資産の減少
（うち現預金）	1,495	1,903	前事業年度に完了した案件の売掛金の回収 M&Aに伴う長期借入金（600）
固定資産	1,376	1,364	減価償却の償却進行による
総資産	8,768	7,968	△800
流動負債	4,706	3,807	短期借入金の返済（△700） 前事業年度末に調達した商品等の支払いによる買掛金の減少 賞与支払いによる賞与引当金の減少
固定負債	1,787	2,210	M&Aに伴う資金調達
純資産	2,273	1,950	△323 四半期純損失（121） 剰余金の配当（202）
自己資本比率	25.9%	24.5%	△1.4Pt

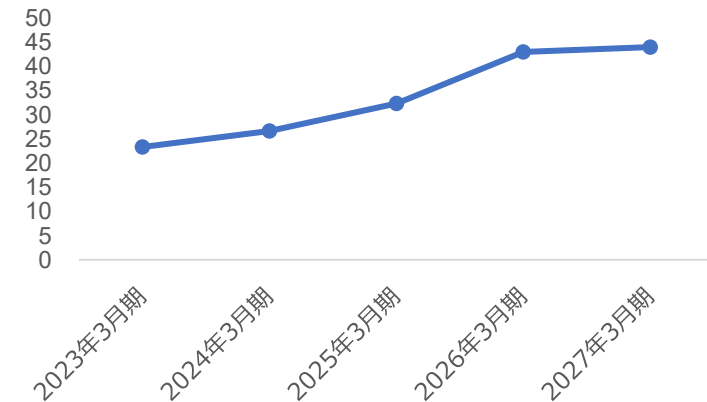
SHINKO株主還元方針

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。

2027年3月期は**1株当たり44円**の配当を計画

上場以来、連続して増配の計画

配当推移



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。上記グラフは2025年10月1日以前に実施した配当を1：3の割合で株式分割をしたと想定して作成しております。当該株式分割を考慮しない場合の配当実績は以下の通りです。

2023年3月期	70円 (分割後23.33円)
2024年3月期	80円 (分割後26.67円)
2025年3月期	97円 (分割後32.33円)
2026年3月期	(43.00円)
2027年3月期計画	(44.00円)

2026年7月1日 株式会社T A Cの全株式を取得 (子会社化)

【取得企業の概要】

名 称 株式会社T A C
事業内容 C A D設計システムの販売、C A D関連コンサルティング

【M & Aの理由】

- ・新たな利益率の**成長ドライバー**となり得る事業の立ち上げ
- ・特定事業への依存からの**リスク分散**
- ・新たな顧客開拓による**事業基盤拡大**とアップセルクロスセルによる**事業拡大**
- ・人事交流によりコンサルティングという**新たな分野に当社エンジニアの活躍の場を拡大**
- ・**SHINKOの採用力**を活かして**株式会社T A Cの成長を促進**

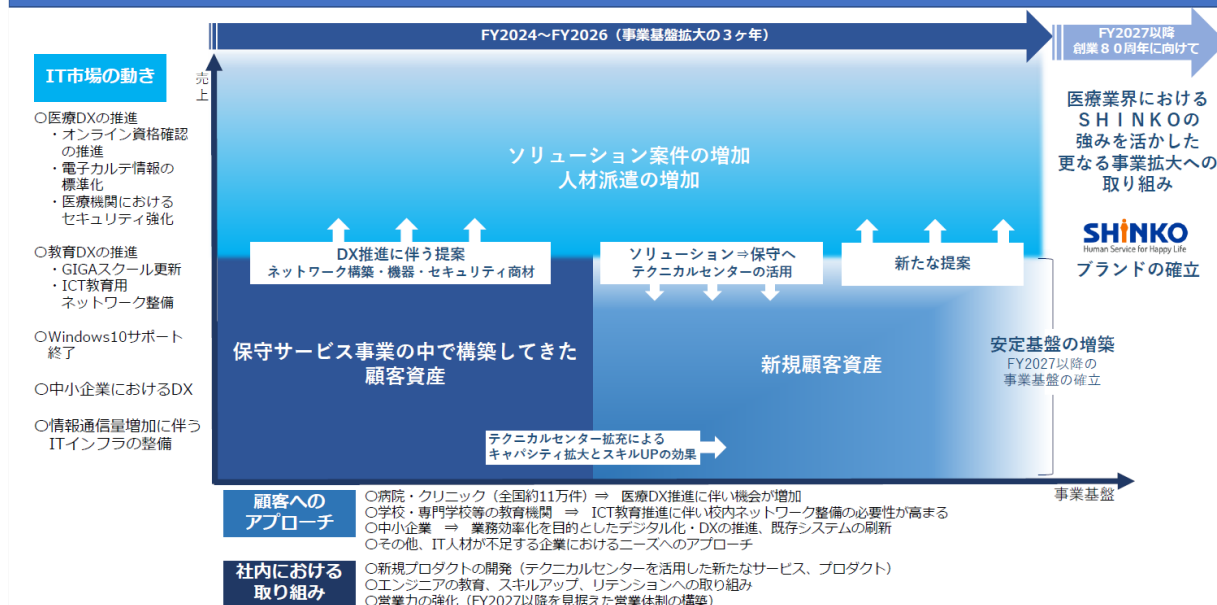
第2四半期から連結決算に移行

2027年3月期連結業績予想は2027年3月期 第2四半期（中間期）決算短信の開示に合わせて発表予定

2027年3月期 通期の見通し

事業基盤拡大とアップセル・クロスセルの取り組みで 次の中期経営計画に向けた土台作りの最後の1年

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



(金額単位：百万円)	計画	前期比
売上高	21,558	111.2%
営業利益	1,031	112.9%
経常利益	1,030	111.3%
当期純利益	682	101.1%

売上高、営業利益は10%以上成長を計画
新中期経営計画3年目の目標、営業利益10億円突破を目指す

市場環境はDX推進により、引き続き成長すると予測



プラス要因

- 企業や官公庁におけるIT支出は引き続き好調と予想
- デジタル庁の情報システムの整備・運用費用の拡大
⇒ガバメントソリューションサービスやガバメントクラウド関連の作業の増加
- 医療DXの一環である介護情報基盤整備が本格スタート

リスク要因

- 中東情勢の企業活動への影響
- Windows10サポート終了によるパソコンなどの駆け込み需要が収束した反動
- パソコンやサーバの供給が需要を下回る（メモリ不足による品薄の状況が発生）
- IT機器の価格高騰

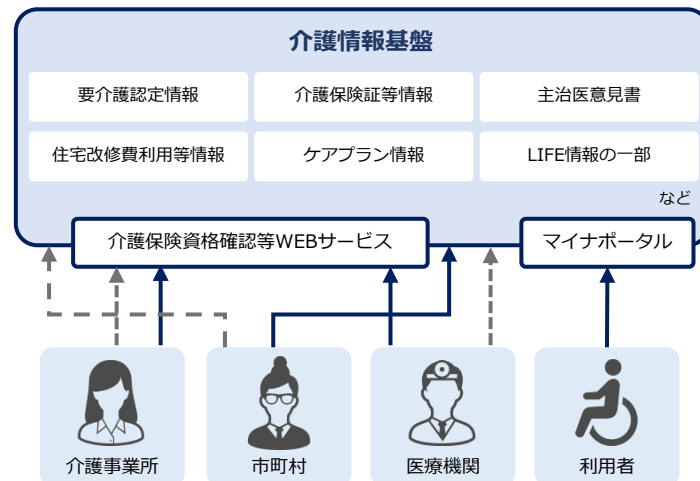
SHINKOと医療DXの関係



FY2026~2027の注力領域『介護情報基盤』がスタート

『介護情報基盤』とは

自治体、利用者、介護事業所、医療機関等が介護情報を電子的に閲覧できる情報基盤。介護情報基盤の初期運用は2026年4月から開始が予定されており、各自治体や事業所で順次導入が進められる。国は、導入に伴うシステム初期導入や環境整備にかかる負担を軽減するため、対象となる介護事業者・医療機関への補助制度を整備



SHINKOは導入支援事業者としての活動をスタート

SHINKOは導入支援事業者として公表されています。

■特設ポータルサイトを開設

■対応内容

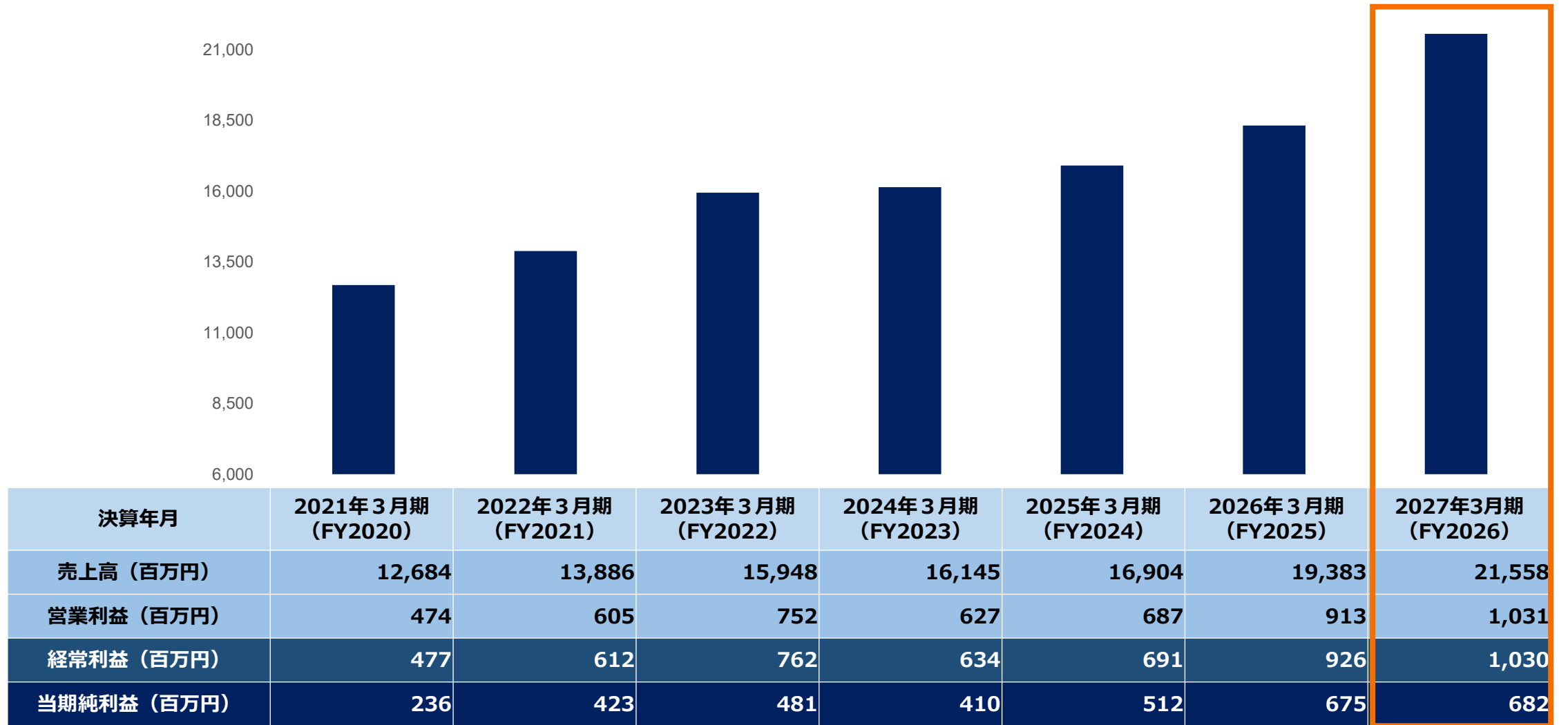
- ・利用する端末の準備
- ・証明書のインストール
- ・マイナ資格確認アプリの初期設定
- ・ケアプランデータ連携の初期設定 ※PC1台分のみ対応
- ・カードリーダーの提供と接続確認
- ・アカウント作成（管理/一般）
- ・介護WEBサービスへマイナ資格確認アプリ情報の事前設定

今後のスケジュール（介護情報基盤ポータルより引用）

	令和7年度（2025年度）		令和8年度（2026年度）		令和9年度（2027年度）		10年度
	10月	4月	1月	4月	1月	4月	
介護事業所 みなし介護事業所 がやること	① 助成金申請※1 介護事業所内のカードリーダー等の導入、介護保険資格確認等のWEBサービスのアカウント設定など		令和8年度以降は未定				
医療機関 がやること	② 助成金申請※1 主治医意見書の電子的送信機能追加など		令和8年度以降は未定				
市町村がやること	① 介護保険事務システムの標準化対応		★標準化対応の適合基準日（令和9年1月1日）				
			★介護情報基盤稼働開始日（令和8年4月1日）				
			② 介護情報基盤へのデータ送信				★本格運用開始日（令和10年4月1日）
			③		介護情報基盤経由での介護情報の共有※2		

※1 本年度の助成金受付は令和8年3月13日までを予定

※2 介護保険事務システムの標準化対応が完了し、介護情報基盤へのデータ送信が完了した市町村が対象



第1四半期は計画どおりの進捗 通期業績予想は変更なし

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

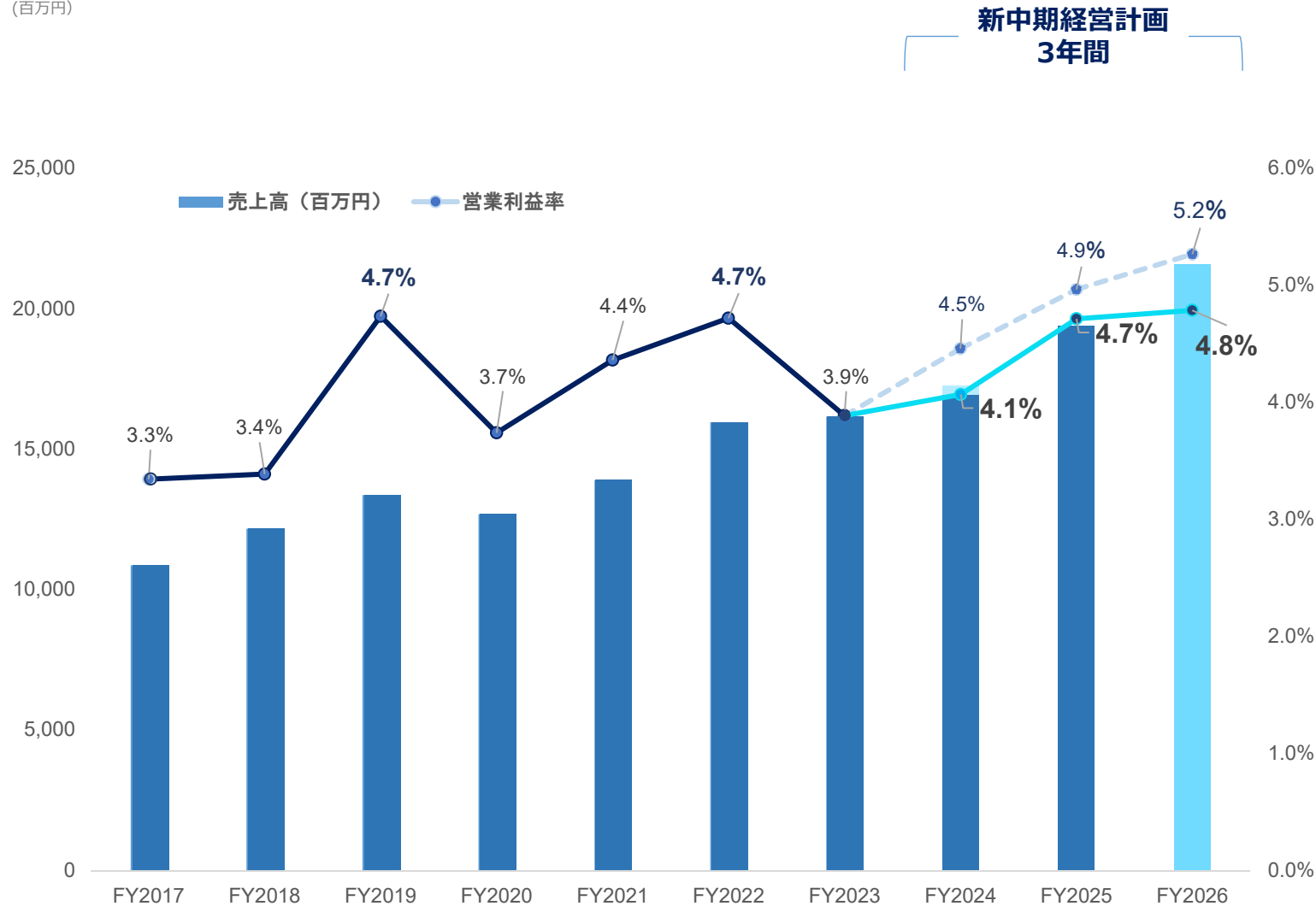
ITネットワーク技術と、全国ネットワークの強みを活かす

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)



3ヶ年の目標

【成長】

売上高 CAGR 5.6% ⇒ 12.9%
官公庁大型案件を機に成長が加速

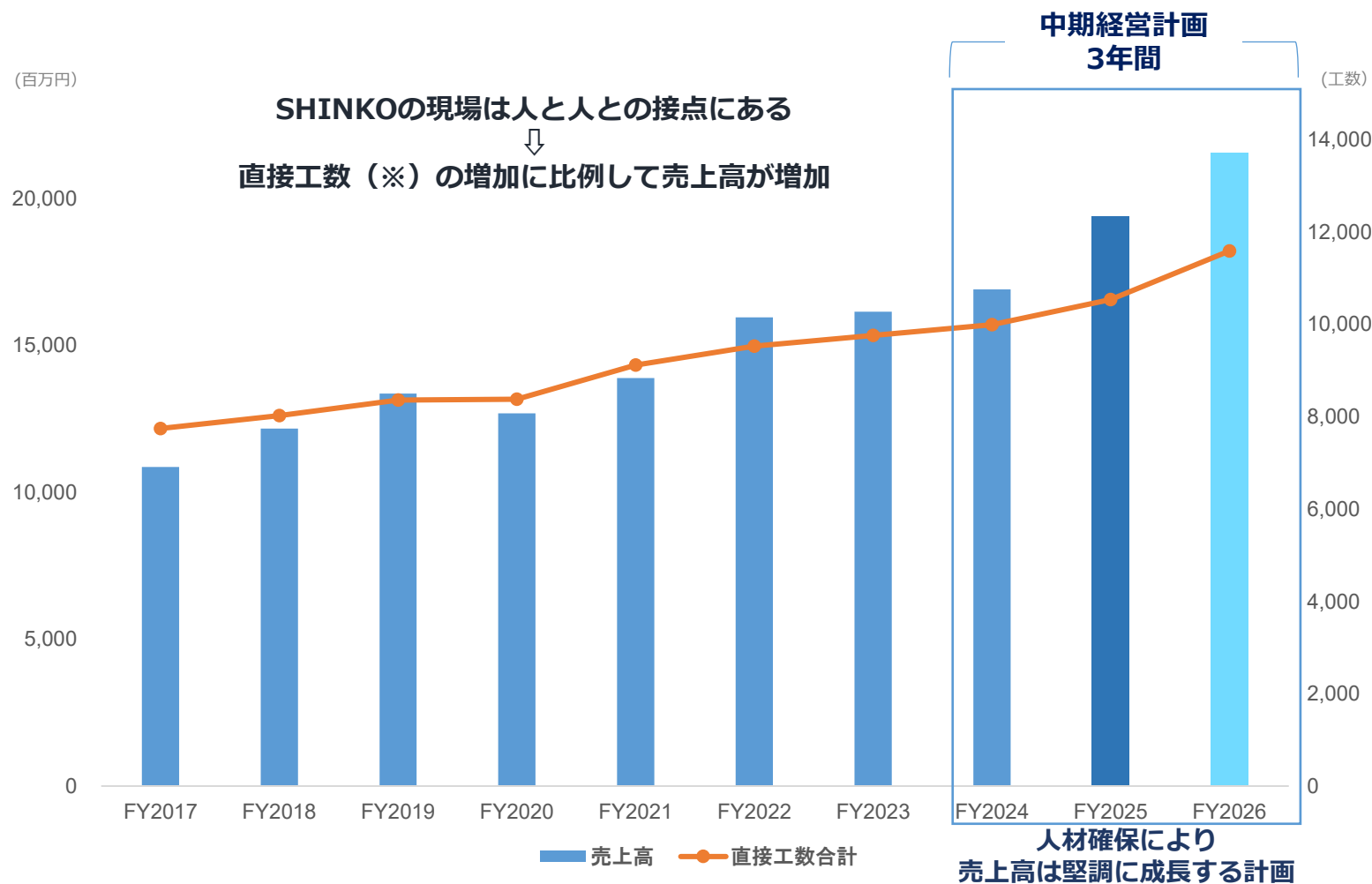
【収益力向上】

FY2026営業利益率 5.2% ⇒ 4.8%
効率化、内製化の取り組みを強化

↓
その後の保守に繋げることで利益率を向上

大型案件対応で想定以上に外注費が発生し
利益率は当初目標数値を下回る計画
⇒営業利益は中計目標の10億円突破を目指す

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 12.9%
実現のための具体策

工数の増加 = 売上高の増加

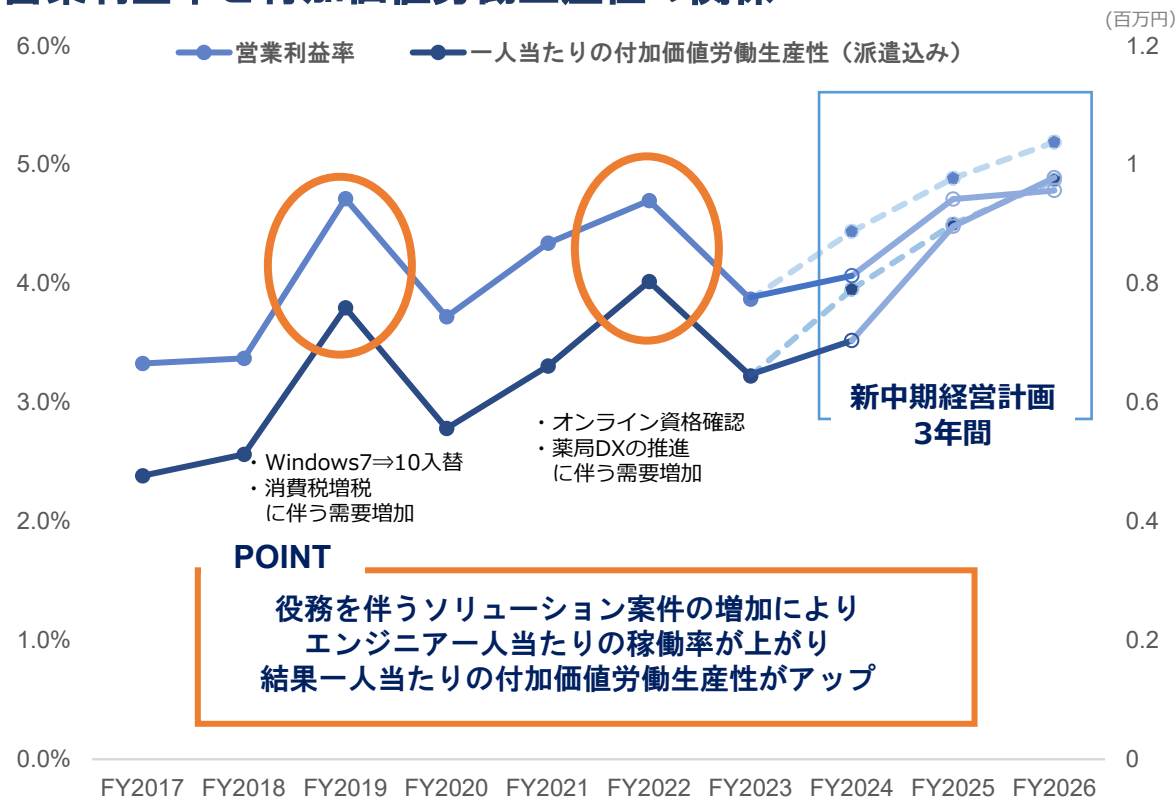
↓
採用による人材確保

毎年30名程度の純増を想定

↓
FY2025は35名増加

・離職率 6.5%

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

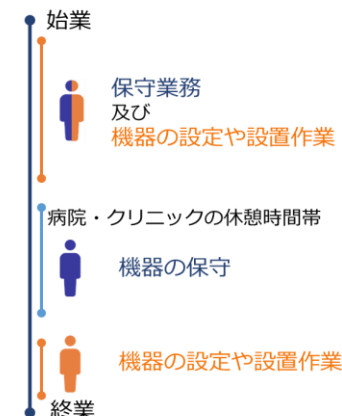
業務内製化による外注費削減と
エンジニアの業務効率化がカギ

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

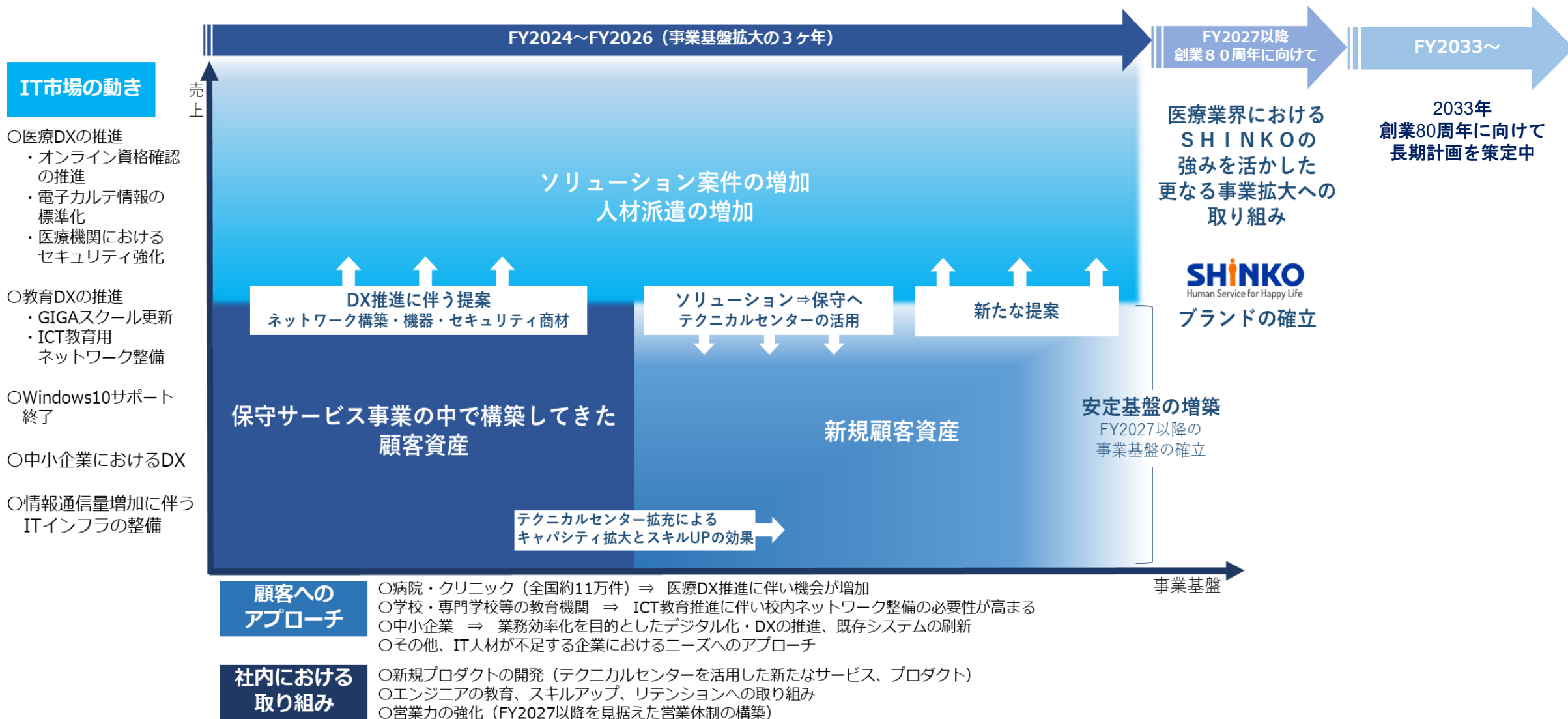
一日の活動の様子（イメージ）



FY2025は自社内で対応できない工事等が増加し
外注費が大幅に増加

- ・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



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

