

 福留 泰蔵 社長	株式会社 SHINKO(7120)
	

## 企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	卸売業
代表者	福留 泰蔵
所在地	東京都台東区浅草橋 5-20-8 CS タワー8 階
決算月	3月
HP	<a href="https://www.kk-shinko.com/">https://www.kk-shinko.com/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,000円	1,834,000株		3,668百万円	23.2%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
85.0円	4.3%	284.75円	7.0倍	1,043.94円	1.9倍

\*株価は12/11終値。各数値は24年3月期および25年3月期第2四半期決算短信より。

## 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2021年3月	12,684	474	477	236	50.22	5.0
2022年3月	13,886	605	612	423	247.10	5.0
2023年3月	15,948	752	762	481	280.53	70.0
2024年3月	16,145	627	634	410	225.10	80.0
2025年3月(予)	17,239	768	775	522	284.75	85.0

\*予想は会社予想。単位:百万円、円。

(株)SHINKOの2025年3月期上期決算概要などをご紹介致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2025年3月期上期決算概要](#)

#### [3. 2025年3月期業績予想](#)

#### [4. 今後の注目点中期経営計画](#)

#### [5. 中期経営計画](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 保守サービス事業、ソリューション事業、人材サービス事業の3事業を柱に、全国60超の拠点より24時間365日エンジニアが機器の保守、導入設計、設置展開サービスを提供している。2014年5月設立だが、実質上の存続会社は1953年設立の新興サービス(株)。23年3月に東証スタンダード市場へ新規上場。
- 25/3期上期の売上高は前年同期比0.9%増の76億5百万円。6月に開始し、12月に義務化される訪問看護ステーションにおけるオンライン資格確認及びオンライン請求の導入に必要なレセプト(医療機関等が保険者に医療費を請求するために発行する診療報酬明細書)作成用のソフト、パソコン、ネットワーク回線整備の需要が多くあった。これらは、引き続き保守の受託にもつながっている。また、25年10月にWindows10のサポートが終了することに伴い、パソコンの新規導入や入替とそれに伴うキットの依頼が増加している。2月に移転・拡充したテクニカルセンターは、既存顧客だけではなく新規顧客からも好評を得ており、新規案件創出に繋がっている。営業利益は同14.0%減の1億73百万円。利益面では、売上総利益は前年同期23.0%から24.3%へ改善したものの、新入社員の研修期間中の人件費、教育研修費及び寮・社宅等の増加により本社管理部門に係る販管費が増加したことにより営業減益となった。
- 通期予想は修正なく、25/3期は売上高が前期比6.8%増の172億39百万円、営業利益は同22.5%増の7億68百万円を見込む。物価上昇に伴う仕入原価や販管費の増加分を適切に転嫁するための活動に取り組む。また、2月に移転・拡充したテクニカルセンターに今後様々な業務を集約し、利益率の向上につなげていく。加えて、今後特に医療の分野で業務効率化に資するIoTソリューションの需要が高まる見通し。画像認識AIの技術進化を背景に画像に関するIoTソリューション導入の増加やWindows10サポート終了に伴う需要等、同社の保守サービス事業、ソリューション事業への需要は今後更に高まる見込み。人材サービス事業においては、空港や医療機器等メーカーからのエンジニアの派遣要請が増加傾向にある。配当も修正なく、前期比5.0円/株増配となる85.0円/株の期末配当を予定する。
- 25/3期上期は営業減益となったものの、あくまでも同社の業績は下期偏重。計画通りの進捗であるとして22.5%増益を見込む通期予想は変えていない。2月に移転・拡充したテクニカルセンターが本格稼働、スマートグラスを用いた技術支援により利益率の向上も期待できる。Windows10サポート終了に伴うパソコンの新規導入・入替などの受注が本格化しそうだ。医療情報システムの安全管理に関するガイドラインに準拠した自社オリジナルのセキュリティ対策製品「MSK@クラウド」に注目している。同商材の今後の収益貢献にも期待したい
- 株価は依然として公開価格(2,200円)を割り込んだ水準。PERは10倍を大きく割り込んでいることに加え配当利回りも高い。中期的に利益率が改善する方向にあることなども考慮するとかなり割安な水準にあるといえるだろう。

## 1. 会社概要

保守サービス事業、ソリューション事業、人材サービス事業の3事業を柱に、全国60超の拠点より24時間365日エンジニアが機器の保守、導入設計、設置展開サービスを提供している。昨年8月に古物商(事務機器商)の認可を取得し、24/3期より古物商が事業として加わっている。

### 【1-1 沿革】

2014年5月設立。これは形式上の存続会社で、実質上の存続会社は1953年設立の新興サービス(株)(設立時の社名は(株)新興印刷電信サービスステーション)。23年3月に東証スタンダード市場へ新規上場。

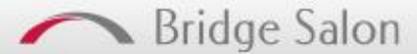
#### 旧新興サービス株式会社の沿革

年月	概要
53年 7月	東京都港区三田において株式会社新興印刷電信サービスステーションを創業 株式会社新興製作所(現社名)のST型頁式和欧文印刷電信機(テレプリンター)の保守サービス会社並びに保守対応機器の販売会社として発足
63年 8月	本社事務所を東京都港区新橋に移転
69年 8月	商号を谷村新興サービス株式会社に変更
72年 7月	本社事務所を東京都港区西新橋に移転
82年 5月	商号を新興サービス株式会社に変更、OA機器(FAX・コピー機等)販売開始
94年 6月	東京地区の三洋電機製品販売拡大を目的として、株式会社サンヨーオーエー新興を三洋電機情報機器株式会社との共同出資により設立
98年 1月	勧奨退職制度による退職社員の再雇用の場として株式会社エス・エス・エンジニアリングを設立
01年 4月	株式会社サンヨーオーエー新興を吸収合併
12月	本社事務所を東京都港区西新橋内で移転
02年 4月	自社開発の「電気工事積算システム」のバージョンアップ及び開発・販売体制強化を目的として株式会社ドソネ設立
04年 4月	株式会社ドソネ解散
05年 1月	愛・地球博(日本国際博覧会)にエンジニアを派遣したことを契機に、人材サービス事業を開始
07年 7月	ソリューション営業に特化した組織を作り、全国で展開作業等のソリューション事業を開始
11年 5月	本社事務所を東京都台東区浅草橋へ移転
14年 11月	新興リボン株式会社と合併。この合併により、旧新興サービス株式会社は消滅

#### SHINKOの沿革

年月	概要
14年 5月	新興サービス株式会社の株式の引受けを目的に新興リボン株式会社設立
6月	旧新興サービス株式会社の株主から発行済株式の100%を取得し、新興リボン株式会社を子会社化
11月	旧新興サービス株式会社を吸収合併 商号を新興サービス株式会社に変更
16年 12月	新興サービス株式会社の株式の引受けを目的として、株式会社ヒューマンサービス設立
17年 1月	株式会社ヒューマンサービスは、新興リボン株式会社の普通株式の67.5%を既存株主から取得し、同社を子会社化
20年 4月	商号を株式会社SHINKOに変更
23年 3月	東京証券取引所スタンダード市場へ新規上場 株式会社ヒューマンサービスは、上場に伴う当社株式売出により普通株式の所有割合が15.1%となったため、当社の親会社に該当しないこととなり、その他の関係会社となる
23年 6月	SHINKO従業員に付与したストックオプション行使により、株式会社ヒューマンサービスの普通株式の所有割合が14.8%に低下し、更にヒューマンサービスは実質SHINKO代表取締役社長福留泰蔵が100%出資する資産管理会社となり、その他の関係会社に該当しないこととなる。

## BRIDGE REPORT



## 【1-2 経営方針】

## 企業理念

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  
人と人の接点に新たな価値を創造していきます。

念い:一心に思う

想い:感情を込めて思う

憶い:深く思う



(同社資料より)

## 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。



(同社資料より)

## 行動指針

わたしたちは、お客様第一で行動します。

そのために、お客様の期待を超えるサービスを提供します。

わたしたちは、プロフェッショナルとして行動します。

そのために、日々の研鑽を怠らず、スキルの習得に努めます。

わたしたちは、チャレンジ精神で行動します。

そのために、前向きに努力し、常に挑戦し続けます。

わたしたちは、コンプライアンス意識をもって行動します。

そのために、ルールを正しく理解し、厳守します。

わたしたちは、チームワークを大切に行動します。

そのために、仲間の個性と価値観を尊重します。

わたしたちは、社会貢献を喜びとして行動します。

そのために、社会の一員として責任を果たします。

## 【1-3 事業内容】

## 保守サービス事業

- ・全国 60 超の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

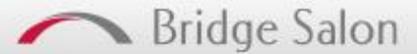
## 人材サービス事業

- ・カスタマエンジニア、システムエンジニア派遣
- ・業務請負

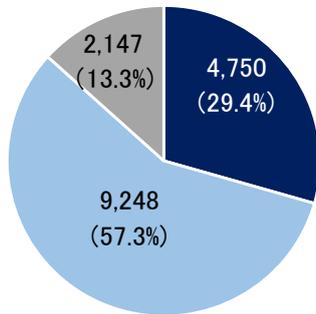


(同社資料より)

BRIDGE REPORT

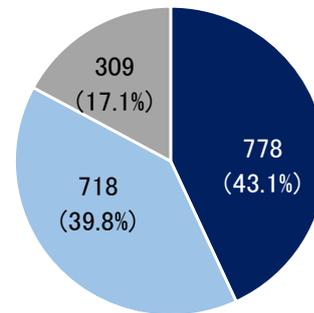


セグメント別売上高構成(24/3期)



■ 保守サービス ■ ソリューション ■ 人材サービス

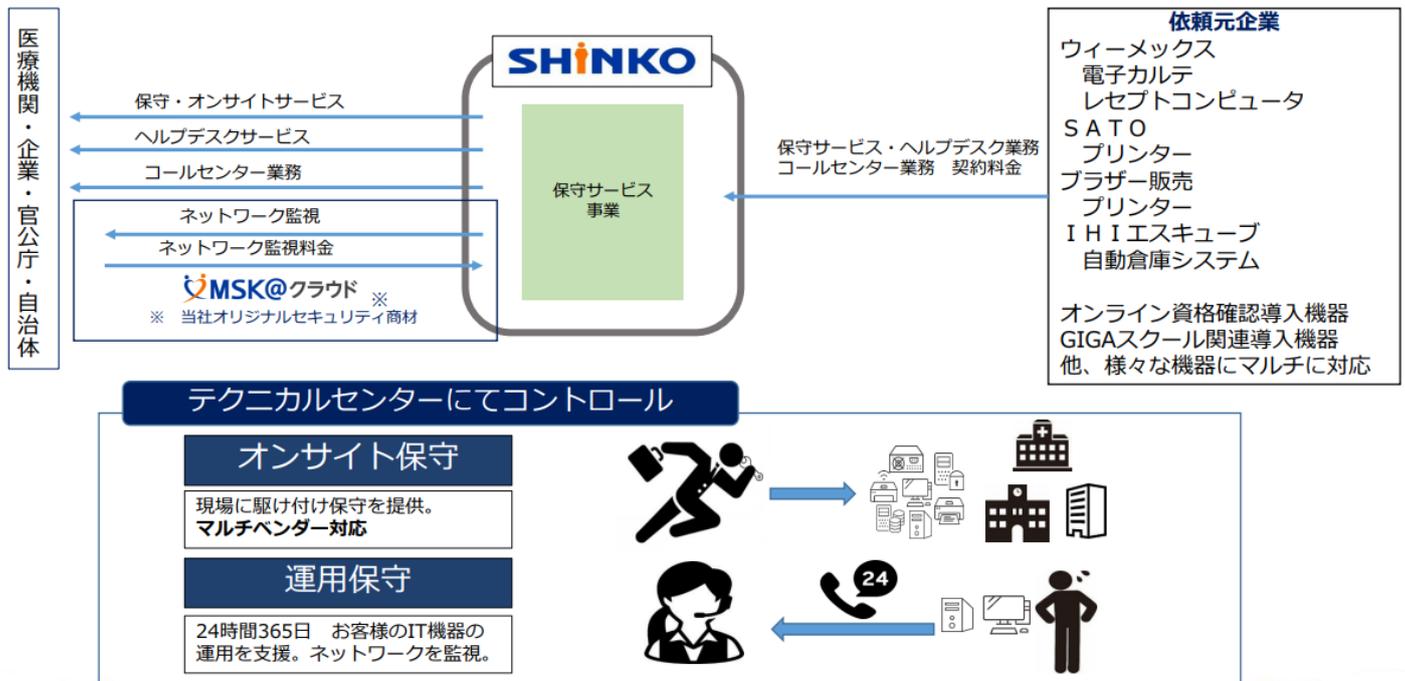
セグメント別営業利益構成



■ 保守サービス ■ ソリューション ■ 人材サービス

\* 24年3月期実績。単位: 百万円。

保守サービス事業の概要



(同社資料より)

システムのサポート、機器の保守、コールセンター、ヘルプデスクサービスを提供している。全国の病院、クリニックに導入されている、PHCHD(6523)の子会社であるウィーメックス株式会社製電子カルテシステム、レセプトコンピュータ(診療報酬明細書発行システム)を始め、調剤薬局に導入されているレセプトコンピュータ、電子薬歴システム、自動錠剤包装機、一包化監査システム、病院に導入されている注射薬払出システム、適温配膳車等の保守サービスを受託している。

厚生労働省の調査によると全国の病院・一般診療所の数は、現在約11万3千件(24年2月末)、調剤薬局は、全国約6万2千件(22年時点)。そのうち同社では病院・一般診療所へ導入されている電子カルテシステムやレセプトコンピュータ、調剤薬局に導入されている電子薬歴システム等の機器を合わせて、約3万6千件の保守契約を締結し保守サービス業務を行っている。

電子カルテシステム及びレセプトコンピュータの保守は、顧客と直接保守契約を締結する「メディコムハードウェア保守契約」と機器のメーカーであるウィーメックスと顧客が保守契約を締結した後、同社が顧客に対して保守サービスを提供し、ウィーメックスからハードウェアに係る保守料を受領する「システムサポート契約」の2つのパターンがある。現在ウィーメックスにより、システムサポート契約の締結が促進されており、既存顧客は機器のリプレースのタイミングで順次メディコムハードウェア保守契

約からシステムサポート契約へ契約形態を変更している。また、従来契約を締結しないまま障害発生の際に都度修理対応をしていた顧客に対しても契約締結を促す意向であることから、今後契約件数は増加していく見通し。ウィーメックスからは同社の保守サービスの品質が高く評価されている。

また、ウィーメックス以外でも多くのベンダーから多種多様な機器の保守サービスを委託されている。修理対応サービスレベルに合わせた保守契約を各ベンダーと締結しており、緊急対応の要否、駆けつけ時間と部品在庫管理等の細かな要求に合わせ、全国 60 超の拠点からエンジニアが顧客の元へ駆けつけるオンサイトサービスを提供している。

メーカーに属さない独立系の保守会社であることが強み。医療機器や IT 機器、非 IT 機器を問わず様々なメーカー機器の保守対応が可能であり、24 時間 365 日オンサイトサービスを提供している。

保守サービス事業の多くは保守契約に基づき継続的に収益が入るストック型ビジネスであることから、経済状況の変動に左右されにくいという特長がある。新型コロナウイルス感染症が拡大し、経済が低迷し始めた 20 年以降においても、安定した収益を確保している。

また、近年需要が増えつつあるコールセンターやヘルプデスク業務、機器の稼働状況を継続的にチェックする死活監視業務についても、東京都にテクニカルセンターを設置し、体制を整備しており、70 の企業より業務を受託している(24 年 3 末時点)。テクニカルセンターはオンサイトサービスの中核拠点でもあり、障害発生の際に一次連絡を受け付けている。連絡受付後、障害内容を踏まえて対応方法をジャッジし、現地対応が必要な案件については、拠点の管理者(通称ディスプレイパッチャー)へ連絡する。ディスプレイパッチャーはエンジニアの手配をしたり、訪問前準備をしたりと各種サービスの司令塔として機能し、迅速なトラブル対応を可能にしている。その他テクニカルセンターでは、ネットワークや PC の遠隔監視や診断を行っており、障害発生時にも自動的にアラートが上がる仕組みになっている。また、遠隔監視により、システムの利用が不可能となるような重度の障害を未然に防ぐ等の予防保守にもつながっている。

更に、今後の保守サービス事業の拡大を目指し、2016 年に東京都、2020 年には大阪府、2021 年には宮城県、2022 年には北海道、福岡県、2023 年には広島県、2024 年には長野県において医療機器修理業の許可を取得した。医療分野における保守実績のある当社へは、現在多くのメーカーから医療機器の保守依頼や、同業他社からの協業依頼もある。

## ソリューション事業の概要

### 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

(同社資料より)

医療機関、福祉施設、一般企業、官公庁向けにシステムの設計、構築、設置工事、展開管理等の ICT サービスを提供する。また顧客の要望に合わせた機器の提案、販売も行う。

本社におけるソリューション営業活動では、日本電気、KDDI といった大手企業との協業により、ネットワーク機器や PC 関連の

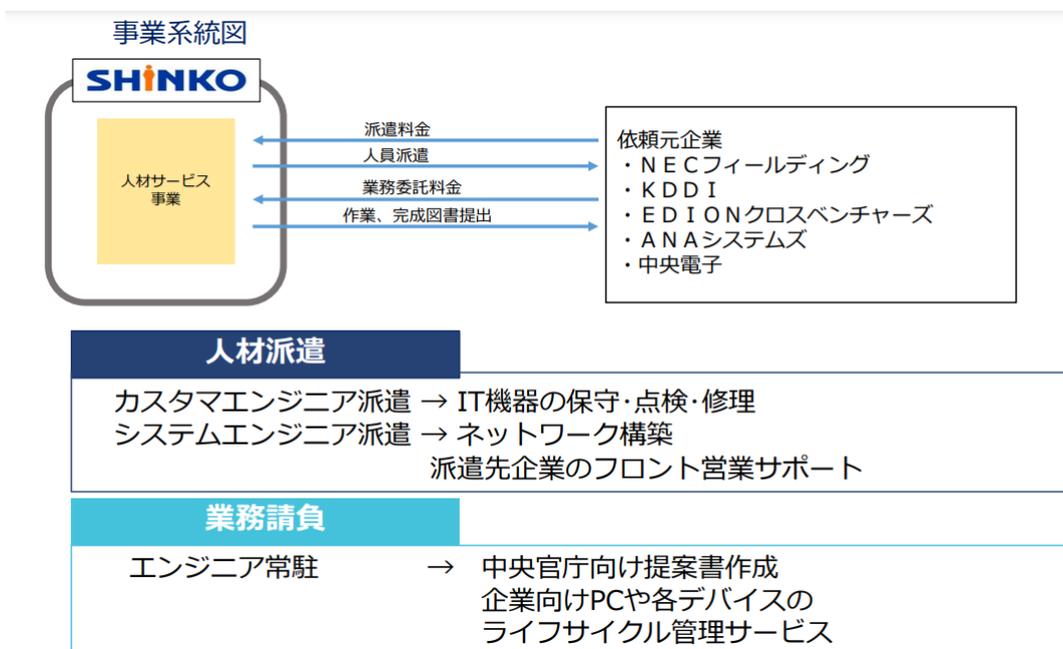
設定サービスを提供する他、大手総合重工業メーカー物流部門との協業による自動倉庫システムサービスの展開など、様々なサービスメニューを開発、展開している。これらの案件は本社が全国拠点をマネジメントすることにより、全エリアにおいて同一品質のサービスを提供している。

また、24年2月に移転したテクニカルセンターは機器の設定から現地配送までを一括管理するキittingセンターとしての機能も備えている。これにより、東京都八王子市、北海道支店、東北支店、中部支店、関西支店に設置しているキittingスペースと併せて、品質の平準化を図るべくその体制を強化している。

全国13支店においてもそれぞれソリューション営業の活動をしている。特に地元企業とのリレーションに力を入れ、例えば北海道支店における家畜セリシステム、中四国支店における農政局へのPC販売、設定、設置、展開作業等、地元ならではの機器に関わるソリューション案件も獲得している。

顧客からの情報収集、営業提案、ネットワークの設計、構築、機器の設置展開、更に保守サービス事業へ引き継いでの運用管理、オンサイトサービスという一連の流れをワンストップで提供できることが強み。

## 人材サービス事業の概要



(同社資料より)

IT機器の保守、点検、修理を行うカスタマエンジニア(以下、「CE」)、システムの設計や、ネットワークの設計・構築、派遣先企業のフロント営業のサポートを行うシステムエンジニア(以下、「SE」)を派遣している。

主要取引先であるNECフィールディングへはCEを、KDDIグループへはSEを派遣している。NECフィールディングとは1967年のプリンター保守サービスの提供をきっかけに、長期に渡る取引の中で同社のエンジニアの技術力が評価され、140名を超えるCEを派遣している(24年3月末時点)。

KDDIグループからは、05年の日本国際博覧会におけるSE派遣以来、継続して派遣の要請があり、60名のSEを派遣、また20名が準委任契約又は請負契約による業務に従事している(24年3月末時点)。これら2社からは、毎年多くの増員要請を受けている。

その他複数の企業にもエンジニアを派遣しており、派遣を契機にソリューションや保守案件を受託するケースが増えている。

人材サービス事業全体の各期末時点における派遣人員数は、18/3期212名、19/3期214名、20/3月期233名、21/3期241

名、22/3期262名、23/3期254名、24/3期257名。24年9月には270名超に増加。IT人材不足という市場環境において、派遣の需要が毎年増え続けていることから、今後も機会損失が無いよう、毎年計画的に派遣人員を増員し、社内研修による資格取得推進を始め、常時エンジニアのスキルアップを図っている。

#### 【1-4 近況と強み】

同社の保守サービス事業及び人材サービス事業は、保守契約や派遣契約に基づくストック型のビジネスが主である。機器の保守は、新型コロナウイルス感染症が拡大した20年以降、医療機関等から一時的に保守員の立ち入りを制限されるケースがあった。しかし、診療に必要な機器を常時正常に稼働させ続けることは医療機関にとって不可欠なことであり、同様に他の企業においてもシステムを安定的に稼働させる必要がある。このことから、結果的には保守員の出勤が減少するということは殆ど見られなかった。また、保守契約の解約となるケースも殆ど発生しなかった。人材サービス事業においては、派遣先の事情によりテレワークとなるケースもあった。ただし、ITエンジニア不足の市場の中で派遣契約が解除されることは無く、保守サービス事業同様、コロナ禍でも影響を受けにくいという傾向が見られた。

同社の社員は入社後、CEあるいはSEとしての教育を受け、必要な資格を取得した上でそれぞれ拠点へ配属される。エンジニアは各配属先において現場経験を積むことや、資格取得講習等を受講することにより、必要なスキルを身に付けていく。その後、ジョブローテーションにより、また新たな部署で経験を積むことで、マルチな対応が可能なエンジニアへとスキルアップしていく、そのような環境が同社にはある。

700名を超えるエンジニアがおり(24年3月末時点)、その多くはCEとSEの両スキルを保有している。特定の時間に集中していることが多い保守サービス業務の前後の時間に機器の設定や設置等作業を行うことにより、業務効率が上がり、生産性の向上につながっている。

このように、保守サービス事業、ソリューション事業、人材サービス事業全てに対応でき、各事業の知見があるエンジニアが、自身の配属先あるいは派遣先での業務に従事する中で、取引先企業の抱える課題や需要を把握し、同社の3事業の特長を生かした提案をすることで、新たなビジネスが生まれている。他にも当初機器の導入展開案件を受託した取引先から、その次のステップである運用管理まで依頼されるケースも増えてきている。このように、事業間シナジーにより新規案件を獲得できること、3事業を通じて様々な市場に参画できるといった強みがある。

### ■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13支店、47営業所に社員を配置

### ■豊富なIT人材

ITエンジニア700名超



#### 【1-5 上場後の同社を取り巻く環境】

認知度が拡大することによって、IT人材が不足する中でも採用がよりスムーズになっている。

新たなプロジェクトもスタート。

## 2. 2025年3月期上期決算概要

### 【2-1 連結業績概要】

	24/3期 上期	構成比	25/3期 上期	構成比	前年同期比
売上高	7,541	100.0%	7,605	100.0%	+0.9%
売上総利益	1,738	23.0%	1,846	24.3%	+6.2%
販管費	1,536	20.4%	1,672	22.0%	+8.9%
営業利益	201	2.7%	173	2.3%	-14.0%
経常利益	206	2.7%	178	2.3%	-13.6%
当期純利益	133	1.8%	114	1.5%	-13.8%

\*単位:百万円

### 増収も、販管費の増加により減益

25/3期上期の売上高は前年同期比0.9%増の76億5百万円。4月に新入社員77名(前期は47名)を迎えてスタートした。6月の営業部門及び事務部門への配属を皮切りに、7月以降に各支店にカスタマエンジニアとして配属された従業員は、現場OJTを開始している。また、23名が社内研修と必要資格取得を完了し、取引先への派遣を開始した。6月に開始し、12月に義務化される訪問看護ステーションにおけるオンライン資格確認及びオンライン請求の導入に必要なレセプト(医療機関等が保険者に医療費を請求するために発行する診療報酬明細書)作成用のソフト、パソコン、ネットワーク回線整備の需要が多くあった。これらは、引き続き保守の受託にもつながっている。また、25年10月にWindows10のサポートが終了することに伴い、パソコンの新規導入や入替とそれに伴うキッティングの依頼が増加している。2月に移転・拡充したテクニカルセンターは、同社が保守を受託している自動錠剤包装机、注射薬払出機、適温配膳車等の実機やスマートグラスを用いた遠隔支援システムのデモンストレーション、コールセンターの様子等を見ることが可能なショールーム仕様となっている。積極的なプロモーションを図り、上期において45件の見学会を実施した。テクニカルセンターは、その物流の優位性、コールセンターメンバーの正社員比率の高さ、遠隔作業支援システムを活用した保守、自家用非常用発電機による停電対策、多様な機器への保守対応が可能という点について、既存顧客だけではなく新規顧客からも好評を得ており、新規案件創出に繋がっている。

営業利益は同14.0%減の1億73百万円。利益面では、売上総利益は前年同期23.0%から24.3%へ改善したものの、新入社員の研修期間中の人件費、教育研修費及び寮・社宅等の増加により本社管理部門に係る販管費が増加したことにより営業減益となった。

四半期ごとの売上高、売上総利益、営業利益の推移は下図の通り。



(同社資料より)

売上高は、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前年よりも増加。

売上総利益は、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前年よりも増加。

営業利益は、新卒社員77名の研修期間中の人件費等により1Qにおいて大幅に減少。2Qから新卒社員の本配属が開始している。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

## 【2-2 サービス別売上高・営業利益】

	24/3 期 上期	構成比	25/3 期 上期	構成比	前年同期比
売上高					
保守サービス	2,362	31.3%	2,415	31.8%	+2.3%
ソリューション	4,126	54.7%	4,117	54.1%	-0.2%
人材サービス	1,053	14.0%	1,072	14.1%	+1.9%
合計	7,541	100.0%	7,605	100.0%	+0.9%
セグメント利益					
保守サービス	409	17.3%	432	17.9%	+5.6%
ソリューション	259	6.3%	250	6.1%	-3.3%
人材サービス	149	14.1%	162	15.2%	+9.2%
調整額	-615	-	-672	-	-
合計	201	2.7%	173	2.3%	-14.0%

\*単位:百万円。セグメント利益の構成比は売上高利益率。

## \* 保守サービス事業

売上高は前年同期比 2.3%増の 24 億 15 百万円、営業利益は同 5.6%増の 4 億 32 百万円。

事業の主軸であるウィーメックス製電子カルテシステム、レセプトコンピュータの保守は、既存顧客の機器リプレース時に契約形態を同社と顧客がメディコムハード保守契約を直接締結する方式から、顧客とベンダーが保守契約を締結し、ベンダーから同社がハードに係る保守を受託し保守料を受領するシステムサポート契約方式への切り替えが、上期においても進んだため、売上は減少傾向にある。一方でこの契約方式になることで、これまで未契約であった顧客との契約締結が促進されていることから、契約件数は増加傾向にあり、利益は増加している。上期は、ソリューション事業において訪問看護ステーションにおけるオンライン資格確認及びオンライン請求の導入に係る案件が増加しているが、その後の機器の保守についても引き続き受託できている。また、新たに空港内システムの保守を開始した。その他、既存取引先であるメーカーからの保守エリア拡大要請、医療機器メーカー等の新規取引先からの保守やヘルプデスク等の運用保守依頼も増加傾向にあり、事業全体は順調に成長している。更に、スマートグラスを用いた遠隔支援システムを利用したテクニカルセンターからのエンジニアの作業支援により、業務効率化や出勤回数の低減が実現し、利益率が向上している。

## \* ソリューション事業

売上高は前年同期比 0.2%減の 41 億 17 百万円、営業利益は同 3.3%減の 2 億 50 百万円。

12 月に訪問看護ステーションにおけるオンライン資格確認及びオンライン請求が義務化されるのに伴い、導入に必要なレセプト作成用のソフト、パソコン、ネットワーク回線整備の需要が増加し、本社及び全国の拠点において対応した。また、25 年 10 月に Windows10 のサポートが終了するため、パソコンの新規導入や入替えに係る案件も徐々に増えている。また、政府が推進する医療 DX の施策の 1 つである、電子カルテ情報共有サービスの実現に向けて、電子カルテの新規導入支援及びクリニック内のネットワーク構築の案件が増加している。5 月に「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」が策定された。これは、ネットワークに接続する機会が増えた保険医療機関・薬局におけるセキュリティ対策に関するガイドライン。同社が提供する MSK@クラウド及び MSK@あんしんバックアップサービスは、本ガイドラインの要件を満たしたセキュリティ製品であることから、クリニック等からの問合せ及び導入依頼が増えている。これらの他、情報通信量の増加に伴い、低軌道衛星を用いてどこでも大容量通信ができる「Starlink」の設置工事への対応機会も増加傾向にある。前上期 23 年 9 月末を導入期限とする全国の医療機関や薬局におけるオンライン資格確認導入のための機器の設置作業や薬局向け経営管理ソフト等の販売案件多くあり、例年と比較して上半期の売上高の割合が大きくなった。今期は前年同期比減収減益となったものの、計画比ではいずれも上振れしており、事業は順調に進捗している。

## \* 人材サービス事業

売上高は前年同期比 1.9%増の 10 億 72 百万円、営業利益は同 9.2%増の 1 億 62 百万円。

同事業では上期末時点で 274 名が従事している。4 月に入社した新入社員は、教育研修を終了し、7 月以降各配属先にて就業を開始した。よって、従事者数は 1Q 末時点よりも 27 名増加している。前期中に派遣単価交渉が成立した取引先へは、4 月より改定後の価格での派遣を開始しており増収増益となった。

## BRIDGE REPORT



## 【2-3 財政状態とキャッシュ・フロー】

## ◎財政状態

	24年3月	24年9月	増減		24年3月	24年9月	増減
流動資産	5,298	4,571	-726	流動負債	3,061	2,399	-661
現預金	1,509	1,511	+2	仕入債務	1,295	842	-452
売上債権	3,002	2,297	-705	未払費用	751	642	-108
棚卸資産	405	444	+38	固定負債	1,539	1,548	+8
固定資産	1,217	1,258	+41	退職給付引当金	1,218	1,228	+10
有形固定資産	301	318	+16	負債合計	4,601	3,948	-652
無形固定資産	91	114	+22	純資産	1,914	1,882	-32
投資その他の資産	824	826	+2	利益剰余金合計	1,648	1,616	-32
資産合計	6,515	5,830	-684	負債・純資産合計	6,515	5,830	-684

\*単位:百万円

売上債権の減少を主に流動資産が前期末比7億26百万円減少。固定資産は無形固定資産の増加等により増加、資産合計は前期末から6億84百万円減少の58億30百万円。

負債合計は仕入債務の減少などで同6億52百万円減少の39億48百万円。

利益剰余金の減少により純資産は同32百万円減少の18億82百万円。

自己資本比率は前期末より2.9ポイント上昇し32.3%。

## ◎キャッシュ・フロー

	24/3期 上期	25/3期 上期	増減
営業CF	1,251	313	-937
投資CF	-50	-151	-101
フリーCF	1,200	162	-1,038
財務CF	-429	-159	+269
現金同等物残高	1,701	1,511	-189

\*単位:百万円

売上債権の減少額の縮小などで営業CFのプラス幅が減少した。

短期借入金の返済による支出がなくなったことで、財務CFのマイナス幅は減少した。

以上の結果、キャッシュポジションは減少した。

## 3. 2025年3月期業績予想

## 【3-1 業績予想】

	24/3期	構成比	25/3期(予)	構成比	前期比
売上高	16,145	100.0%	17,239	100.0%	+6.8%
営業利益	627	3.9%	768	4.5%	+22.5%
経常利益	634	3.9%	775	4.5%	+22.2%
当期純利益	410	2.5%	522	3.0%	+27.7%

\*単位:百万円

## 25/3期は前期比6.8%増収、22.5%営業増益を見込む

通期予想は修正なし。25/3期は売上高が前期比6.8%増の172億39百万円、営業利益は同22.5%増の7億68百万円を見込む。

# BRIDGE REPORT



今後は賃上げによる人件費の増加だけでなく、足元で進む円安・原油高や5月で終了する政府の電気ガス補助等の影響により、人件費以外の事業コストも増加することが予測される。こうした中、同社においても価格転嫁が今後の一つの課題であると捉えており、物価上昇に伴う仕入原価や販管費の増加分を適切に転嫁するための活動に取り組む。また、利益率向上のための施策として、2月に移転、拡充したテクニカルセンターに今後様々な業務を集約し、エンジニアのスキルアップ及び業務効率化を図り、利益率の向上につなげていく。加えて、特に医療分野で業務効率化に資するIoTソリューションの需要が高まる見通し。画像認識AIの技術進化を背景に画像に関するIoTソリューション導入の増加、医療機関におけるネットワークセキュリティへの意識の高まりによるセキュリティ製品の需要、電子カルテ情報共有に向けた政府が推進する医療DXの取り組み、訪問看護事業者のオンライン資格確認の導入、GIGAスクール端末の更新、Windows10サポート終了に伴う需要等、同社の保守サービス事業、ソリューション事業への需要は今後更に高まる見込み。人材サービス事業においては、既存取引先のみならず、空港や医療機器等メーカーからのエンジニアの派遣要請が増加傾向にあり、エンジニアの育成に引き続き注力し、需要に応えていく考え。

配当も修正なく、前期比5.0円/株増配となる85.0円/株の期末配当を予定する。

## 保守サービス事業

### 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



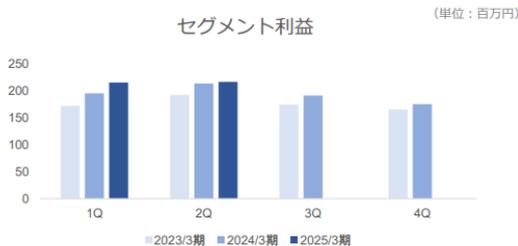
#### 既存取引先案件の拡大

- ・ 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



(同社資料より)



## ソリューション事業

### 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

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)

- ・ 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



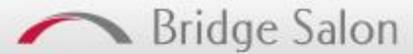
- ・ 電子カルテ導入案件
- ・ セキュリティ対策製品 MSK@クラウド MSK@あんしんバックアップサービス (医療情報システムの安全管理に関するガイドライン第6.0版に準拠)
- ・ 医療機器保守に繋がる機器の販売
- ・ 教育機関専用インターネット回線プロバイダーサービス MSK@ひかり
- ・ Windows10サポート終了に伴うパソコンの新規導入・入れ替え
- ・ 低軌道衛星を用いた通信「Starlink (スターリンク)」設置工事



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

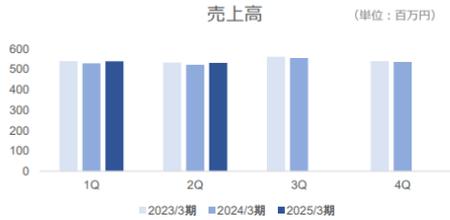
(同社資料より)

# BRIDGE REPORT

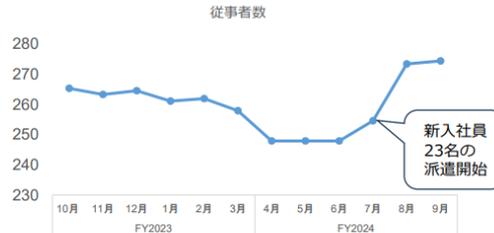


## 人材サービス事業

### 派遣単価交渉の成果により収益が回復



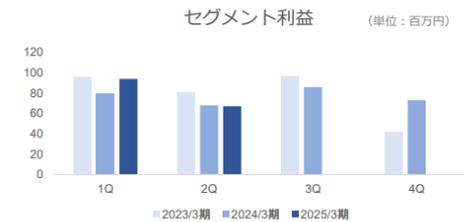
#### 2Q以降 新卒社員の派遣が開始



- ・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 (同社資料より)



## テクニカルセンターの状況

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同社が提供する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。

上期の見学会は45件開催。新規案件創出の場ともなっている。



(同社資料より)

## 4. 今後の注目点

25/3 期上期は営業減益となったものの、官公庁との取引も多い同社の業績は下期偏重。計画通りの進捗であるとして 22.5%増益を見込む通期予想は変えていない。2月に移転・拡充したテクニカルセンターが本格稼働、スマートグラスを用いた技術支援により利益率の向上も期待できる。また、今後は Windows10 サポート終了に伴うパソコンの新規導入・入れ替えなどの受注が期待できる。取材では、福留社長は今後の見通しについてはかなり明るい感触を得ているように感じられた。

医療情報システムの安全管理に関するガイドラインに準拠した同社オリジナルのセキュリティ対策製品「MSK」シリーズに注目している。同商材の今後の収益貢献にも期待したい。7月に発表した新中期経営計画(FY2024~FY2026)では 27/3 期に営業利益率 5.2%を目指す。これらの利益率向上への施策も考慮すると上回る可能性も十分にありそうだ。

決算にあわせて自社株買いを発表しており、一旦株価は上昇したものの、依然として公開価格(2,200円)を割り込んだ水準。PERは10倍を大きく割り込んでいることに加え配当利回りも高い。中期的に利益率が改善する方向にあることや、新中期計画で目指す利益水準を加味してもかなり割安な水準にあるといえるだろう。

## 5. 中期経営計画

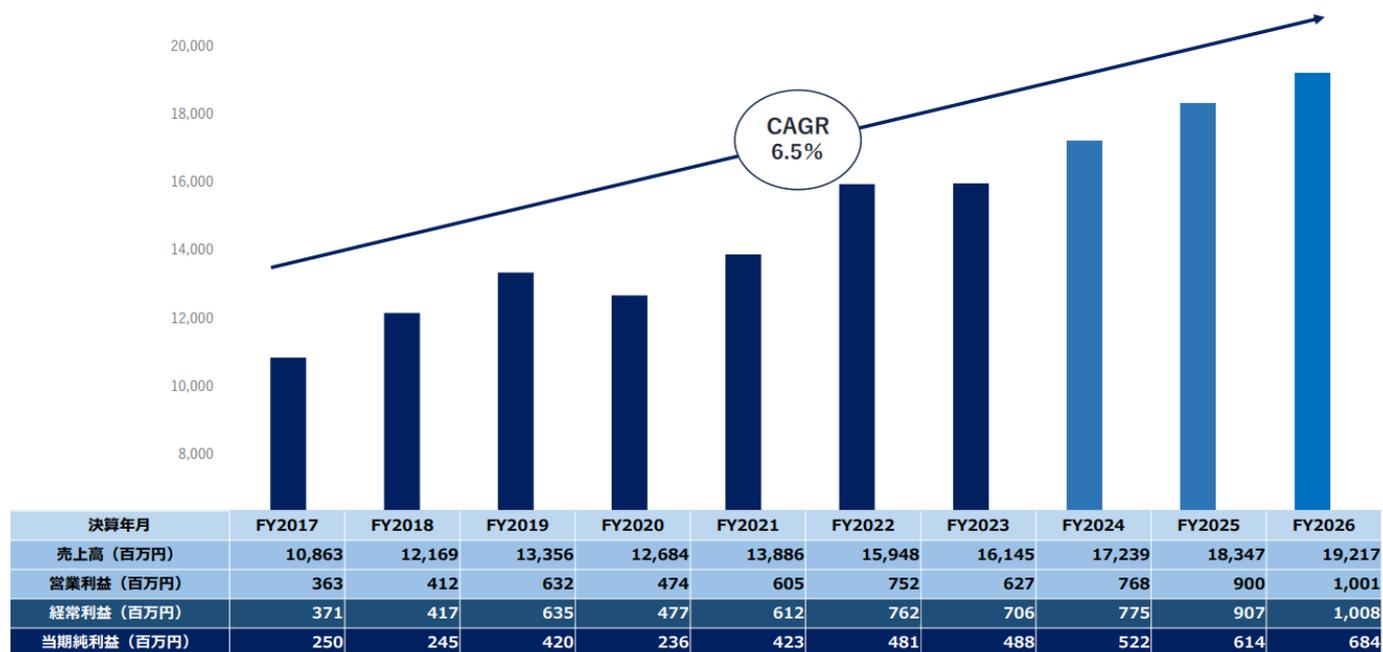
前中計から引き続き改革が推進される市場において SHINKO の存在価値を高めていく

### — 骨子 —

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



(同社資料より)

### 3ヶ年の目標

#### 【成長】

売上高 CAGR 5.6%

#### 【収益力向上】

27/3 期営業利益率 5.2%

### 具体策

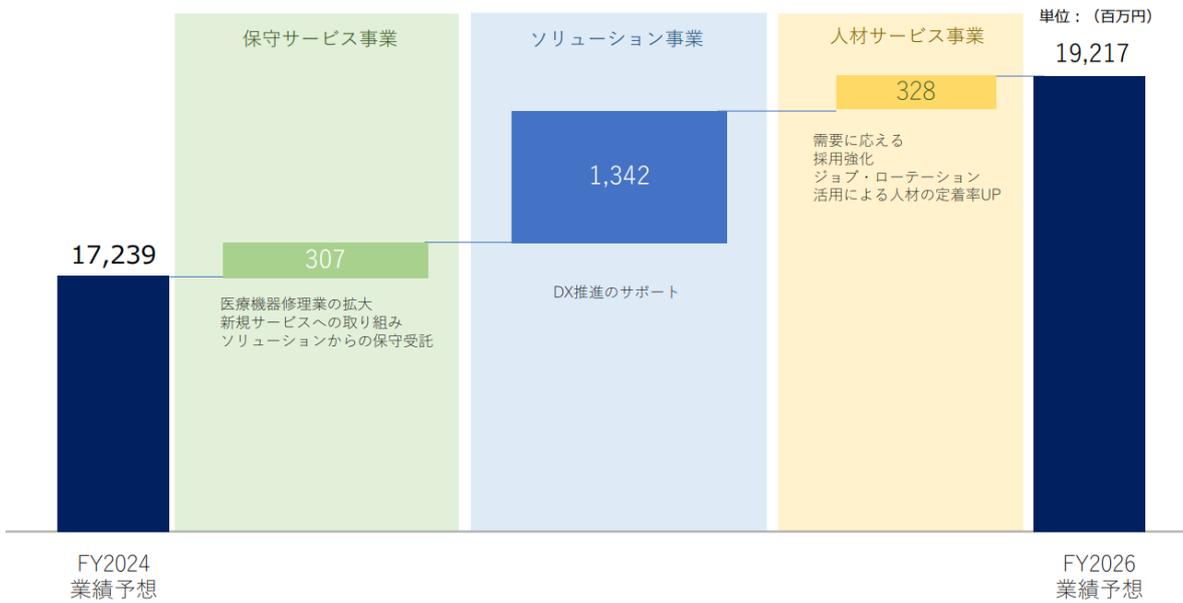
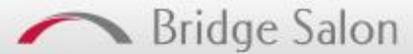
- ①対既存取引先  
価格転嫁の交渉
- ②新規取引  
適性価格での案件創出
- ③内製化による外注費の削減とエンジニアの効率化

### セグメント別売上目標

27/3 期に売上高 192 億 17 百万円、営業利益 10 億 1 百万円を目指す。

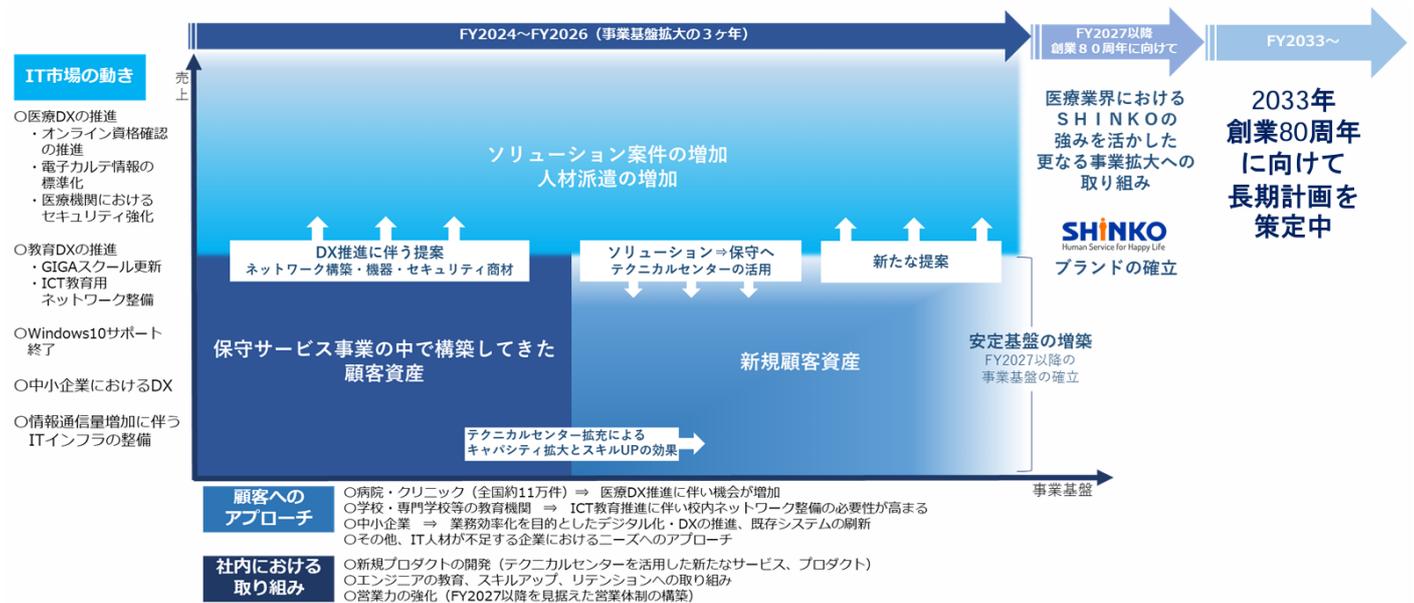
ソリューション事業が売上拡大のドライバーになると見込む。

# BRIDGE REPORT



(同社資料より)

## 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



## 人員計画・投資

人員計画	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
社員数	811	844	872	900
新卒	47	77	80	80
中途	30	30	24	27
離職率	8.5%	7.5%~8%を予想		

投資	FY2024	FY2025	FY2026
労務費 (単位: 百万円)	4,526	4,890	5,073
品質管理システム	17	24	24
会計システム等入替、仮想サーバー等入替	27	26	31

(同社資料より)

## <参考1:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	9名、うち社外4名
監査役	3名、うち社外2名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2024年7月10日)

#### 基本的な考え方

当社は、「わたしたちはお客様を念(おもい)、仲間を想(おもい)、社会を憶(おもい)、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の接点に新たな価値を創造していきます。」を企業理念として掲げております。この企業理念のもと、企業の社会的責任の遂行と株主利益の確保のために、コーポレート・ガバナンスが重要な経営上の課題であると位置付け、その強化に努めております。「経営の透明性、公正性及び効率性の確保、適切な情報開示による説明責任の遂行」を基本とし、全社を挙げコーポレート・ガバナンスの一層の充実に努めてまいりたいと考えております。

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

##### 【補充原則1-2④ 株主総会における権利行使】

当社は、株主が議決権行使を行いやすい環境の整備が必要と認識しております。議決権電子行使プラットフォームの利用や招集通知の英訳については、機関投資家・海外投資家の比率等を勘案しながら検討してまいります。

##### 【補充原則2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保に関する開示】

当社は、性別、中途採用、国籍等に囚われず、個人の能力・成果に基づいた人事評価をもとに管理職に登用することを基本方針としております。当事業は国内に限られることから、現時点で外国人の管理職登用については実績がありませんが、女性・中途採用者については管理職に登用しております。従来当社は、ジェンダーや勤続年数で採用や管理職登用において差をつけることはしていません。女性管理職の割合及び目標値については有価証券報告書にて開示しております。多様性の確保に向けた人材育成方針と社内環境整備方針については今後検討してまいります。

##### 【補充原則3-1② 海外投資家等の比率等を踏まえた英語での情報の開示・提供の推進】

当社は、現時点で投資家の構成比率等の情報を総合的に勘案し、現在のところ英語での情報の開示・提供は実施していません。引き続き、株主構成等の情報収集・分析に努め、検討を行ってまいります。

##### 【補充原則4-1③ 最高経営責任者(CEO)等の後継者の計画】

当社は、企業が将来にわたって継続的に成長していくためには、経営を司る後継者の育成が重要な要素であると認識しており、最高経営責任者(CEO)等の後継者の計画については、会社の重要事項と位置付けております。今後、後継者育成の計画、選任のプロセスについて十分に審議を行い、任意の諮問機関「指名・報酬委員会」(以下、指名・報酬委員会)及び取締役会において検討していく予定です。

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

##### 【原則1-4 政策保有株式】

当社は、政策保有株式を保有していません。株式の保有を通じた保有先との連携が当社の経営戦略に沿ったもので、中長期的な企業価値の向上に寄与する合理性があることが判断される場合に限り、取締役会に諮ったうえで、政策的に株式を保有することを検討いたします。

##### 【原則3-1 情報開示の充実】

当社は、法令に基づく開示を適時、適切に行うことに加え、下記事項における方針を掲載しております。

(i) 会社の目指すところ(企業理念等)や経営戦略、経営計画当社の企業理念等は、当社のウェブサイトに掲載しております。

<https://www.kk-shinko.com/company/philosophy/>

また、経営方針等を当社ウェブサイト及び決算説明資料等に掲載いたします。

(ii) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針

本報告書の「Ⅰ. コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及び資本構成、企業属性その他の基本情報」の「1. 基本的な考え方」に記載しております。

(iii) 取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するにあたっての方針と手続

本報告書「Ⅱ. 経営上の意思決定、執行及び監督に係る経営管理組織その他のコーポレート・ガバナンス体制の状況」「1. 機関構成・組織運営等」に係る事項「【取締役報酬関係】報酬の額又はその算定方法の決定方針の開示内容」に記載のとおりであります。

(iv) 取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うにあたっての方針と手続

取締役の選任・解任のいずれにおいても、当社は指名・報酬委員会での諮問を経て、取締役会で決議することとしております。取締役候補者については、指名・報酬委員会で定める取締役基準及びスキルに基づき選任しています。取締役は経営者としての人格に加え、経営者としての経験、実績、管掌部門の課題を的確に把握し、他の役職員と協力し課題を解決する能力があること、法令及び企業倫理の遵守に徹する見識を有すること等を総合的に判断し、候補者の選定及び指名を行うこととしております。また、社外取締役候補者の選任に関しては、会社法上の社外性要件に加え東京証券取引所の定める独立性の要件を満たし、当社との間に特別な人的関係、資本関係その他利害関係がないと判断される基準に基づいています。

監査役候補者については、人格・見識、監査役に相応しい豊かな経験及び十分な専門知識、コンプライアンスに対する十分な理解等を考慮し、当社の持続的な成長と企業価値の向上に貢献する資質を備えていること等を総合的に判断して選定及び指名することとしており、独立社外取締役が出席する取締役会において選定しております。

(v) 取締役会が上記(iv)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明

取締役候補者及び監査役候補者の個々の選任に関する判断材料となる略歴及びスキル等については、株主総会招集通知に記載しており、当社ホームページにおいても公開しております。

#### 【補充原則3-1③ 自社のサステナビリティについて】

当社は、ESG委員会を設置し、サステナビリティ基本方針に基づきサステナビリティに関する具体的な内容と目標を定め、活動に取り組んでおります。温暖化ガス排出削減のためのエコカー導入、IT資産の導入からリユース・リサイクルまでの一連の流れをサポートする取り組み、従業員の健康・労働環境への配慮と公正・適切な処遇、従業員の等級や社歴に応じた教育・研修を実施し、従業員の能力開発に努めています。また取締役会を中心に、コンプライアンス委員会、指名・報酬委員会と連携しながらガバナンスの充実に努めています。

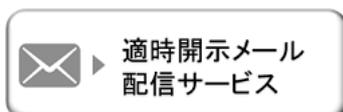
#### 【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、経営企画室がIR業務を担当し、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう決算説明会の開催や機関投資家との個別面談、個人株主からのお問い合わせへの対応など、幅広い株主との対話の機会を設けております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

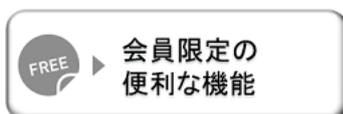
ブリッジレポート(SHINKO:7120)及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](https://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

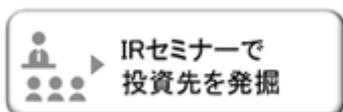
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)