



2024年7月25日

各位

会社名 株式会社 S H I N K O
代表者名 代表取締役社長 福留 泰蔵
(コード: 7120、東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役経営企画室長 村上 芳仁
(TEL. 03-5822-7600 (代表))

新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2024年度を初年度とする新中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社は2023年6月22日に開示しました前中期経営計画のもと事業を推進してまいりましたが、計画初年度の2023年度は、売上高は当初計画よりも増加したものの、物価高騰・賃金上昇といった経済社会情勢の変化の影響等により、営業利益は未達となりました。

当社を取り巻く環境は、IT人材不足によるエンジニアの需要、国内IT市場の成長、DXの推進といった要因により、今後も旺盛な需要が期待される中、中期経営計画初年度の進捗で明らかになった課題への対策を検討したうえで見直しが必要と考え、このたび2024年度を初年度とする新中期経営計画を改めて策定いたしました。

引き続き業容の拡大と、持続的成長、中長期的な企業価値向上に向けて取り組んでまいり所存でございますので、今後ともご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

詳細につきましては、添付資料をご確認ください。

以上

新中期経営計画

FY2024 - FY2026
事業基盤拡大の3ヶ年

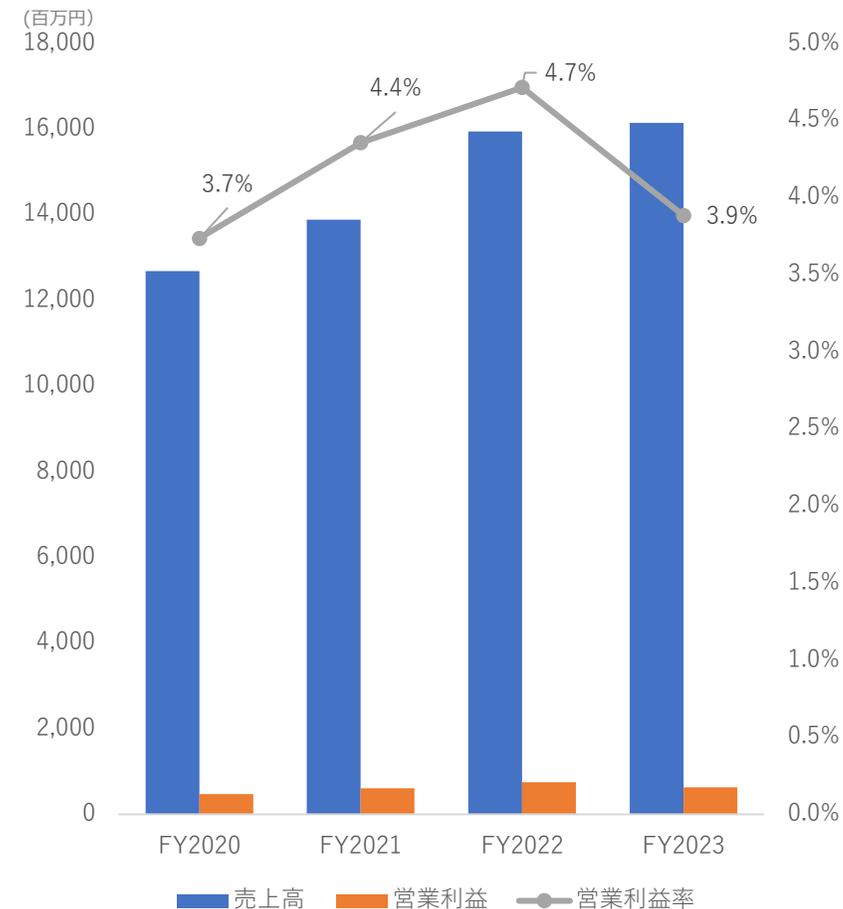
株式会社 **SHINKO**

中期経営計画（FY2023～FY2025）1年目の進捗

FY2023業績ハイライト

(単位：百万円)

セグメント	項目	計画	実績	前年実績	計画比	前年比
保守サービス事業	売上	4,590	4,750	4,557	103.5%	104.2%
	セグメント利益	729	778	705	106.7%	110.3%
ソリューション事業	売上	9,012	9,248	9,212	102.6%	100.4%
	セグメント利益	814	718	865	88.1%	83.0%
人材サービス事業	売上	2,187	2,147	2,178	98.2%	98.6%
	セグメント利益	360	309	318	85.8%	97.2%
全社合計	売上	15,791	16,145	15,948	102.2%	101.2%
	営業利益	700	627	752	89.5%	83.3%
	経常利益	706	634	762	89.8%	83.3%
	税引前当期純利益	706	634	760	89.8%	83.5%
	当期純利益	488	410	481	84.0%	85.3%



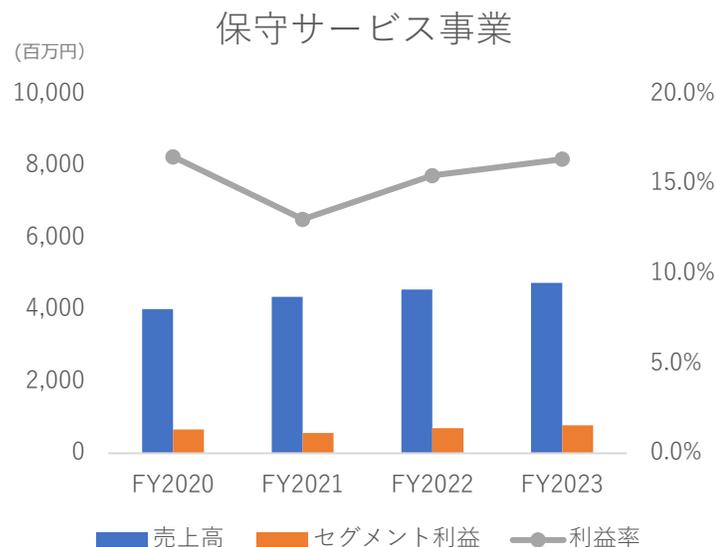
売上高は当初計画よりも増加
 (計画比2.2%増 前期比1.2%増)
 営業利益は当初計画よりも減少
 (計画比10.5%減 前期比16.7%減)
 それに伴い、営業利益率も低下

FY2023当初予想から業績予想を修正

最大の要因は中期経営計画策定時からの「市場環境の変化」

業績修正に至った要因	背景	業績への影響	
		売上高	営業利益
人的投資の増加	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の維持、拡大の基盤である人材確保のため、積極的に採用活動に取り組み、2024年新卒社員77名と中途社員採用30名を採用したことにより採用費等の販管費が増加 ・ 日本の賃金は2023年に大企業平均でおよそ30年ぶりの上昇率を記録 当社は当初計画通り3,000円のベースアップ 併せて人事制度を改定した結果、 賃金は定期昇給込みで平均3%程度上昇（2023年春闘賃上げ率3.60%） 		●
原価の増加	<p>メーカーの人件費増加に加え、円安で外国製品や部品の輸入費用が膨らんだ結果パソコンや周辺機器等の値上げ（5%～10%程度）があり、仕入価格が増加。その分の価格転嫁が間に合わず、内製化による外注費削減に取り組むも、カバーしきれなかった</p>	●	●
案件構成の変化	<p>当初受注を想定していた役務案件の消滅、期ずれ等が発生し、その分を機器の販売案件でカバーしたことにより、利益率が低下</p>	●	●
一部案件の収益率が想定を下回った	<ul style="list-style-type: none"> ・ 入札で受注した案件の利益率が当初想定を下回った ・ ソリューションの設置展開案件において販管費が増加し利益率が当初想定を下回った 		●
販管費の増加	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上増加に伴い営業活動が活性化した一方、ガソリン代高騰等の影響もあり旅費交通費が想定以上に増加 		●

保守サービス事業は堅調に成長を続ける 一方、ソリューション事業、人材サービス事業は利益率が低下



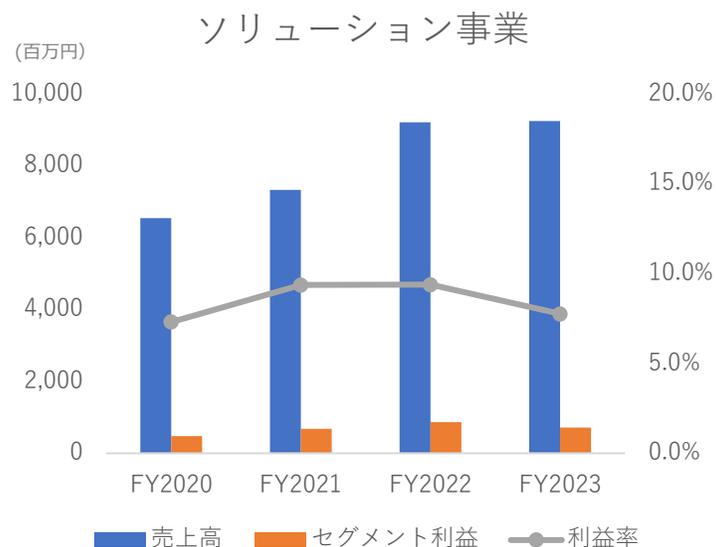
保守サービスは売上、利益共に安定成長

新たな保守案件

- ・オンライン資格確認機器保守
- ・飲食チェーン店舗ネットワーク保守
- ・全国商業施設サイネージ保守
- ・医療機器保守
- ・各支店における新規案件

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
- ・自動精算機新札切替対応に向けた保守
- ・電子マネーチャージ機保守



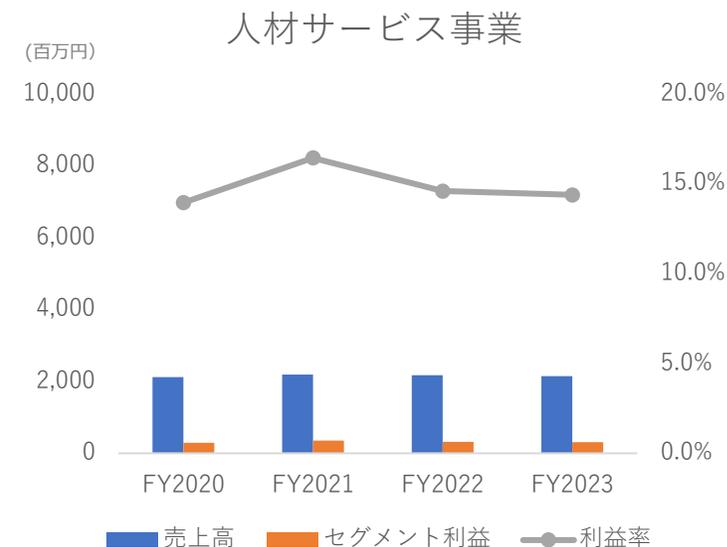
DX推進に伴う案件の増加により売上高は増加

上期にオンライン資格確認の導入作業が集中し前年と比較して売上高が高かった

パソコンや周辺機器の販売案件の比重が大きく原価が想定以上に増加したため利益は減少

【課題】

年間契約に基づく機器の販売において仕入機器の値上がり分を売上高に反映できていない



取引先との派遣単価交渉に成功するものの、期中での売上高への反映ができず、売上、利益共に低下

【課題】

- ・新規および既存取引先からの派遣要請に人材の供給が追いついていない
- ・ベースアップ等の人件費UPによる利益率の低下

中期経営計画 1年目の進捗で明らかになった課題への対策を検討したうえで
中期経営計画の見直しを図る

最重要テーマ「収益力の向上」

課題	市場環境の変化へ適切に対応しながら利益率向上に取り組むための対策
人的投資の増加	<p>SHINKOにとって人材は事業の維持、拡大の基盤であるため、人的投資は今後も継続 従業員エンゲージメントの向上にも努める</p> <ul style="list-style-type: none">・2025年新卒採用は80名を計画 日本企業全体の人材不足に伴い、年々採用コストは増加傾向にあるため採用費等の人的投資は大幅な見直しが必要・春闘賃上げ率平均5.1%（2024年7月3日連合プレスリリース） ⇒当社は2025年3月期に5,000円のベースアップ（当社賃上げ率4.0%） 待遇の更なる改善を目指し、今後も賃上げ率の見直しをおこなう
原価の増加	<p>IT機器の値上げは今後も継続の可能性 中小企業庁における価格転嫁対策や下請け取引の適正化のための様々な施策が実施される ⇒労務費・原材料費・エネルギー価格等のコスト上昇分の価格転嫁を取引先との交渉により進める</p>
案件構成	<p>ソリューション事業において、利益率の高い役務案件の獲得に積極的に取り組む ⇒エンジニアの教育によりスキルアップを図る ⇒機器の選定～運用保守までワンストップで受託できる強みを活かす</p>
案件収益率の改善	<ul style="list-style-type: none">・テクニカルセンターからのサポート強化による利益率向上施策・エンジニアの業務効率化 スキル教育・研修の実施によりエンジニアのスキルアップを図り現場対応回数を減 遠隔支援システム（スマートグラス）の活用によるスキルの平準化を図る
販管費の増加	<ul style="list-style-type: none">・物価高騰に伴い、事務所退去時の資産除去債務の見直しを行い、現時点での適正価格を計画に計上・システムの見直し（会計システム入替、営業支援システム活用範囲の拡大、不正アクセス対策強化等） によりシステムへの投資は増加 ⇒販管費は見直しにより当初の中期経営計画よりも増加するものがある一方で、生産性向上やコスト削減 による体質強化に取り組み、利益の向上を図る

新中期経営計画（FY2024～FY2026）の骨子

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



Human Service
for Happy Life

目指す姿

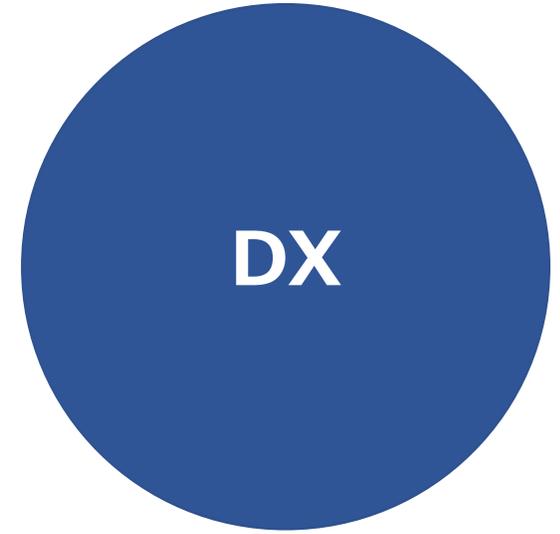
総合ITソリューションサービス企業

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



2030年には
最大79万人が不足と予測
経済産業省調べ

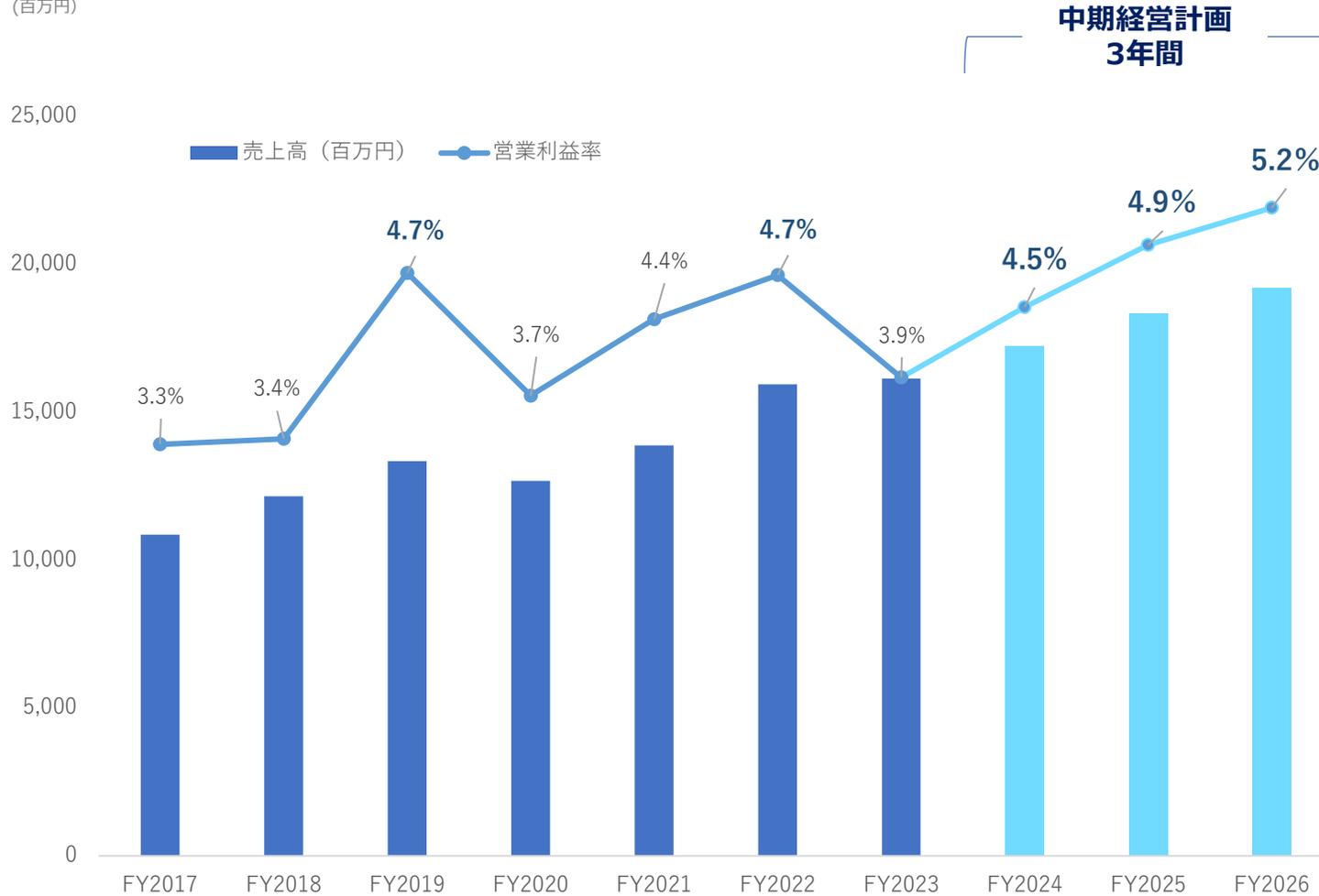
国内IT市場の成長

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

売上高・営業利益率の推移

(百万円)

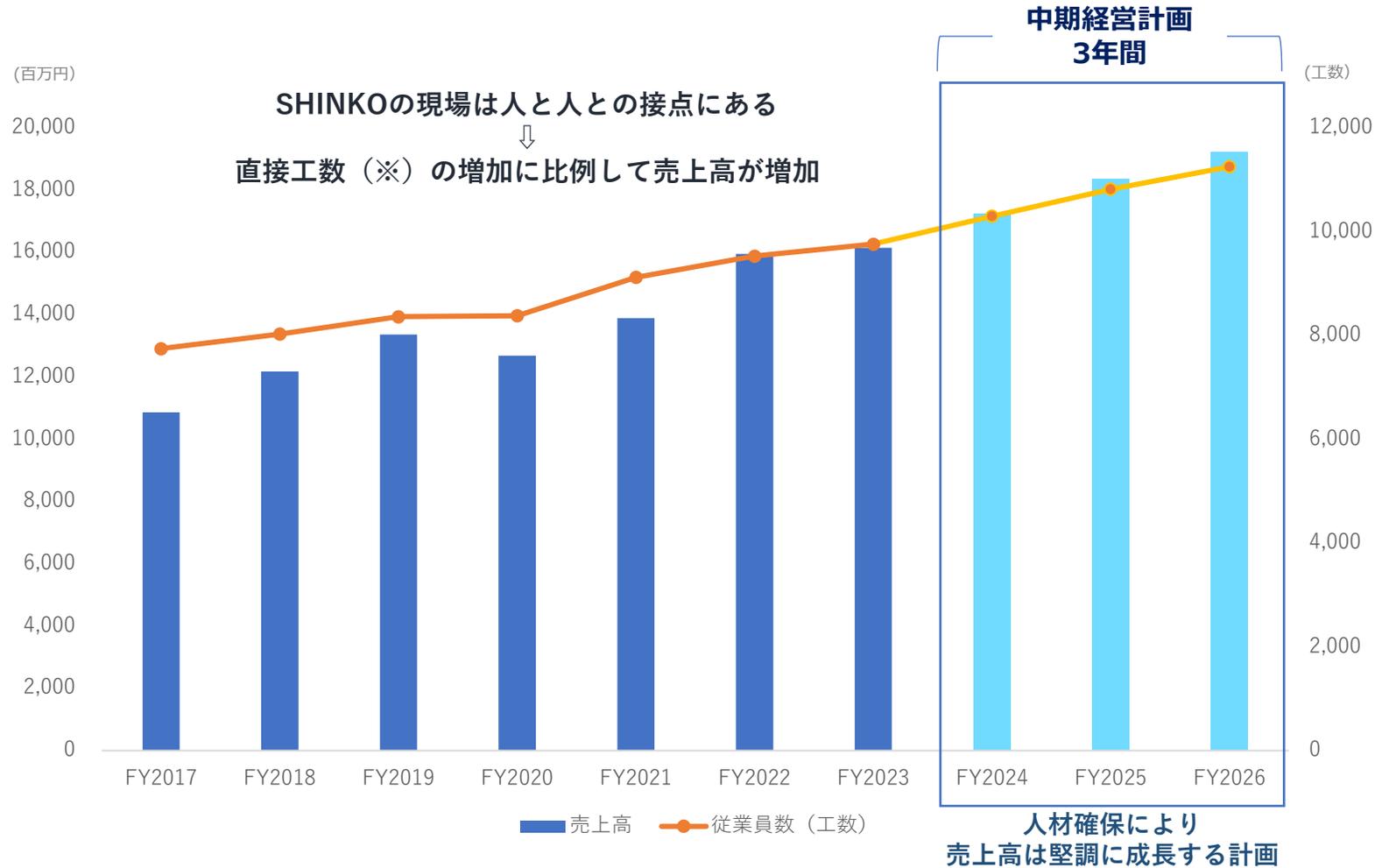


3ヶ年の目標

【成長】
売上高 CAGR
5.6%

【収益力向上】
FY2026営業利益率
5.2%

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 5.6%
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

新卒社員採用に注力

大学におけるSHINKOの認知度アップの取り組み

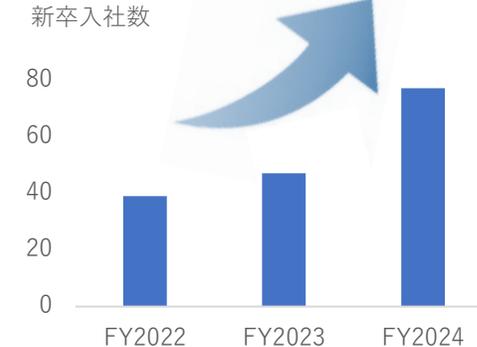
- ① キャリアセンターとの関係性構築
- ② 学生向け研修の提供
 - ・ キャリアプラン講義
 - ・ ITパスポート取得のための研修
 - ・ Microsoft Office Professional取得のための研修
- ③ 内定辞退・入社後のミスマッチ防止のための工夫
 - ・ 内定者懇談会の開催
 - ・ 入社前の面談（希望に沿った勤務地の選定）

従業員定着率UPのための施策

- ・ エンジニアの業務負担軽減対策
- ・ 社内DX推進による業務効率化
- ・ 「健康経営」の推進
- ・ ESアンケートの声に基づき従業員の働きやすい職場を考える
（時間単位の有給取得制度の導入、男性育休取得率UP、平均年間有給取得日数のUPなど）

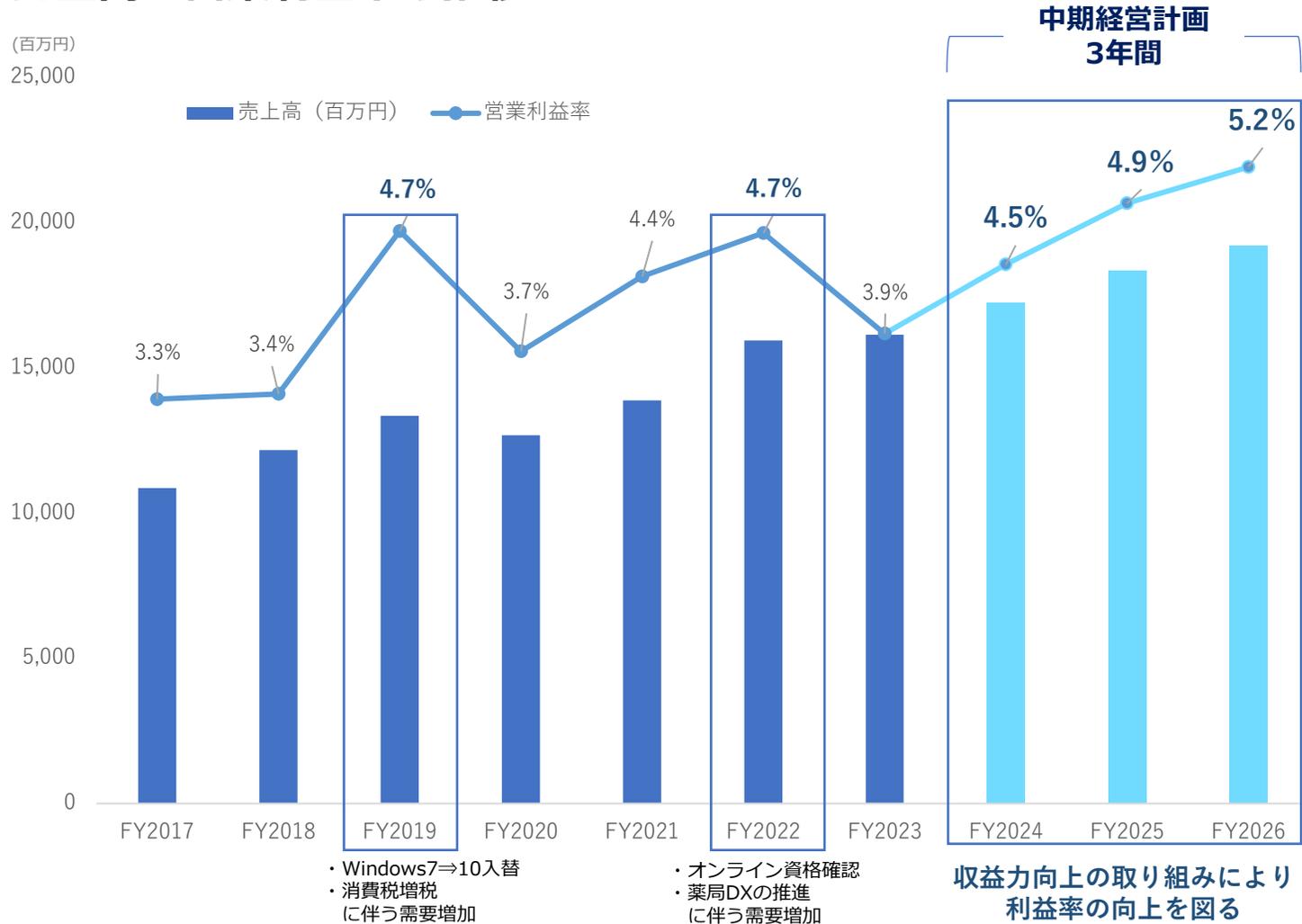
2023年3月の上場以降 エントリー者数は増加

それに伴い、採用者数も順調に増加



「収益力向上」への取り組み

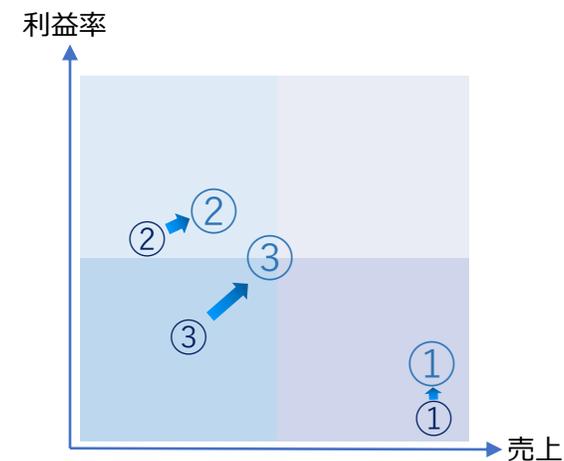
売上高・営業利益率の推移



3ヶ年の目標

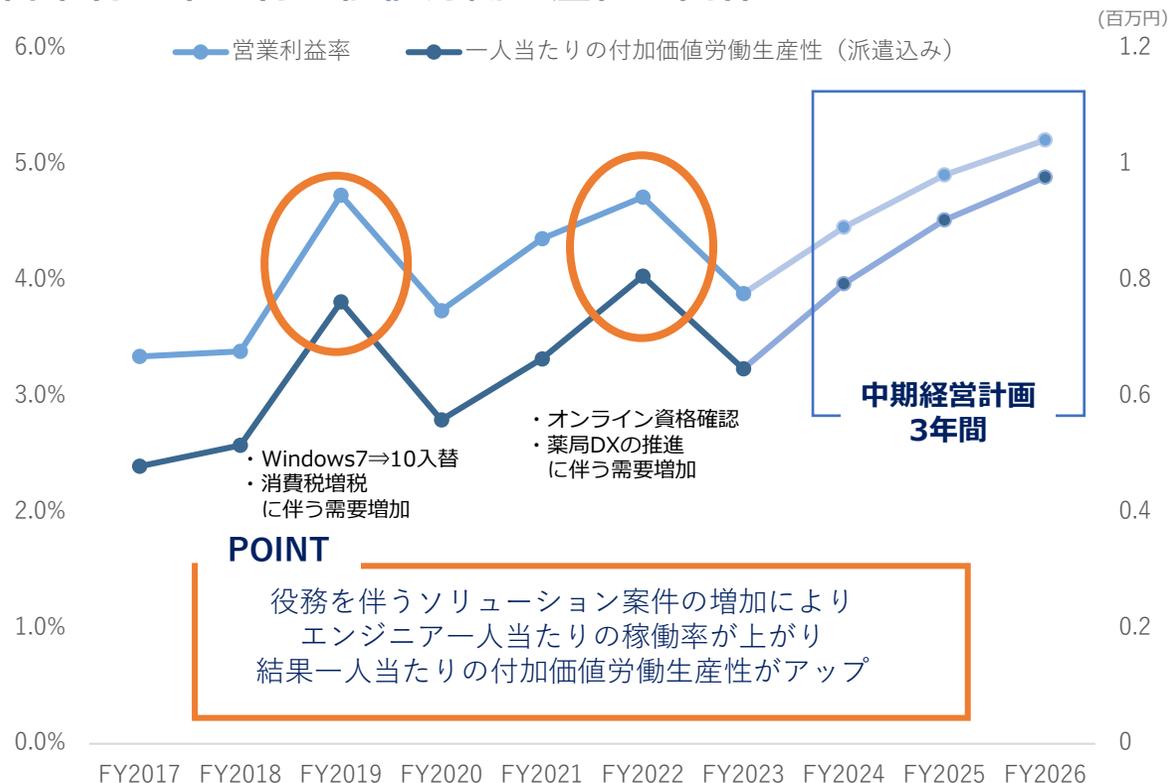
【収益力向上】
FY2026営業利益率
5.2%
実現のための具体策

- ① 対既存取引先
価格転嫁の交渉
- ② 新規取引先
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



「収益力向上」への取り組み エンジニアの効率化

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

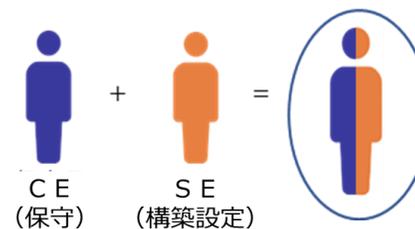
営業利益率と一人当たりの付加価値労働生産性には
密接な関係がある

SHINKOの営業利益率がUPする仕組み



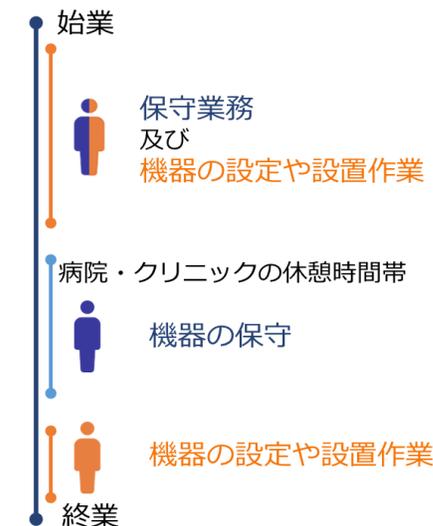
業務内製化による外注費削減と
エンジニアの業務効率化がカギ

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)



SHINKO

デジタル活用による 作業支援と効率化

～ 2022年
タブレット支給
業務管理システム導入

位置情報の活用
作業進捗の確認

～ 2023年
チェックシート電子化

作業状況の
リアルタイム確認
作業品質の向上

2024年～
スマートグラス配備
作業者レベルに囚われない
対応品質の実現

2024年2月26日に移転・拡充したテクニカルセンターには
SHINKOのあらゆる機能が集約

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、作業ミスを防ぎ。
- 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 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
----	----	----

ショールームとしての効果

312坪のスペースにSHINKOのあらゆる機能を集約
見学ルートにガラスを多く取り入れ
お客様が内見しやすい設計に



エントランス

オープン以来
毎月見学会を開催

4月～6月 見学件数 **27件**

評価ポイント

- ・ 物流の優位性
（トラックバース、立地等）
- ・ コールセンターメンバーのプロパー率（約8割）
- ・ 遠隔支援システムを活用した保守
- ・ 自家用非常発電機による停電対策
- ・ 多様な機器の保守対応

新規案件創出の場となっている



キittingスペース



コールセンター



展示スペース

ES向上への効果

ワーク・ライフ・バランス
従業員の業務負担軽減への取り組み



テクニカルセンター内のDX推進

- ・ **電話システム情報連携機能**
音声認識（文字起こし）によるコール情報の可視化
- ・ **情報管理ツール**
ポータルに情報を集約してコール受付時に案件資料へ迅速にアクセスが可能に
- ・ **メールディーラー（メール共有管理システム）の導入**
チーム全員のメールの対応状況が見える化
返信漏れや二重返信を防止し、チームでのメール対応を効率化
- ・ **チャットボットの導入**
チャットボットにより一次回答の迅速化

エンジニアの負担軽減への取り組み

- ・ **夜間・休日の受付窓口をテクニカルセンターに集約**
- ・ **関東エリア夜間当番センター・広域ディスパッチャーの立ち上げ計画**
各エリアのエンジニアの負担を軽減

従業員定着率UPのための施策を実施

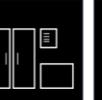
ソリューション案件の獲得

IT市場の動向	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
Windows10 ⇒Windows11 入れ替え		● 10月 Windows10サポート終了			
GIGAスクール 学校DX	PC市場の大幅拡大				
	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/サインネジ	 リテールPOS	 自動化
---	---	--	--	--	--	--	---	---

- PC市場拡大⇒キitting案件の獲得
- インフラの需要拡大⇒ネットワーク構築案件
- 学校DX⇒MSK@ひかり
- セキュリティ需要⇒MSK@クラウド など

ソリューション案件を積極的に獲得



**エンジニアの一人当たりの
稼働率UP**



国内IT市場におけるSHINKOのビジネスチャンス（医療DX）

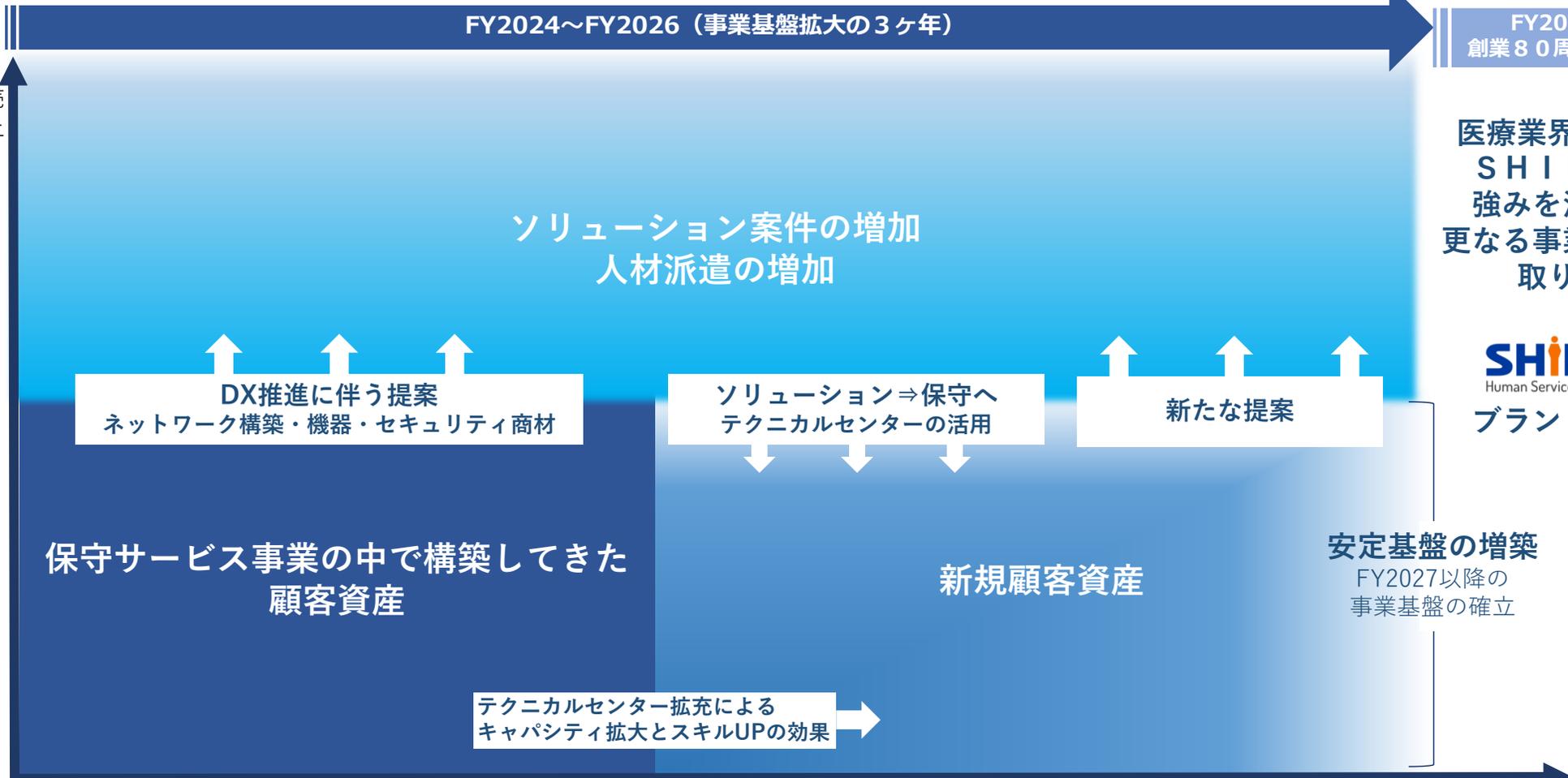
工程表（抜粋）	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
マイナンバーカードと健康保険証の一体化の加速	→保険医療機関のオンライン資格確認の原則義務化			
	オンライン資格確認体制構築（訪問看護機関等）	運用開始	2024年秋 保険証廃止	
情報共有基盤の整備 共有等が可能な医療情報の 範囲の拡大	電子処方箋を実施する医療機関・薬局を拡大		概ね全ての医療機関・薬局で導入	
	電子カルテ情報共有サービス（仮称）の整備		運用開始 医療機関、共有する医療情報を拡大	
電子カルテ情報の標準化	医療情報化支援基金の活用による電子カルテ情報の標準化を普及			
	標準型電子カルテα版提供開始			本格実施
医療機関のDX IoT、AIの活用による 効率化やミス防止	AIを利用した 機器の開発	AI搭載の医療機器の導入の加速		
SHINKOの取り組み	医療DXのサポート（独立系だからこそできるマルチ対応）			
	医療機関におけるセキュリティ対策（MSK@クラウド、データバックアップ）			
	オンライン資格確認機器の設置			
	電子処方箋導入に伴う電子モジュールの販売			
	電子カルテ導入のためのネットワーク構築、機器の設置			
	複雑化する医療機関のネットワークのかかりつけベンダーを目指す			

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

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

売上



FY2027以降
創業80周年に向けて

医療業界における
SHINKOの
強みを活かした
更なる事業拡大への
取り組み



保守サービス事業の中で構築してきた
顧客資産

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

新規顧客資産

安定基盤の増築
FY2027以降の
事業基盤の確立

テクニカルセンター拡充による
キャパシティ拡大とスキルUPの効果

顧客への アプローチ

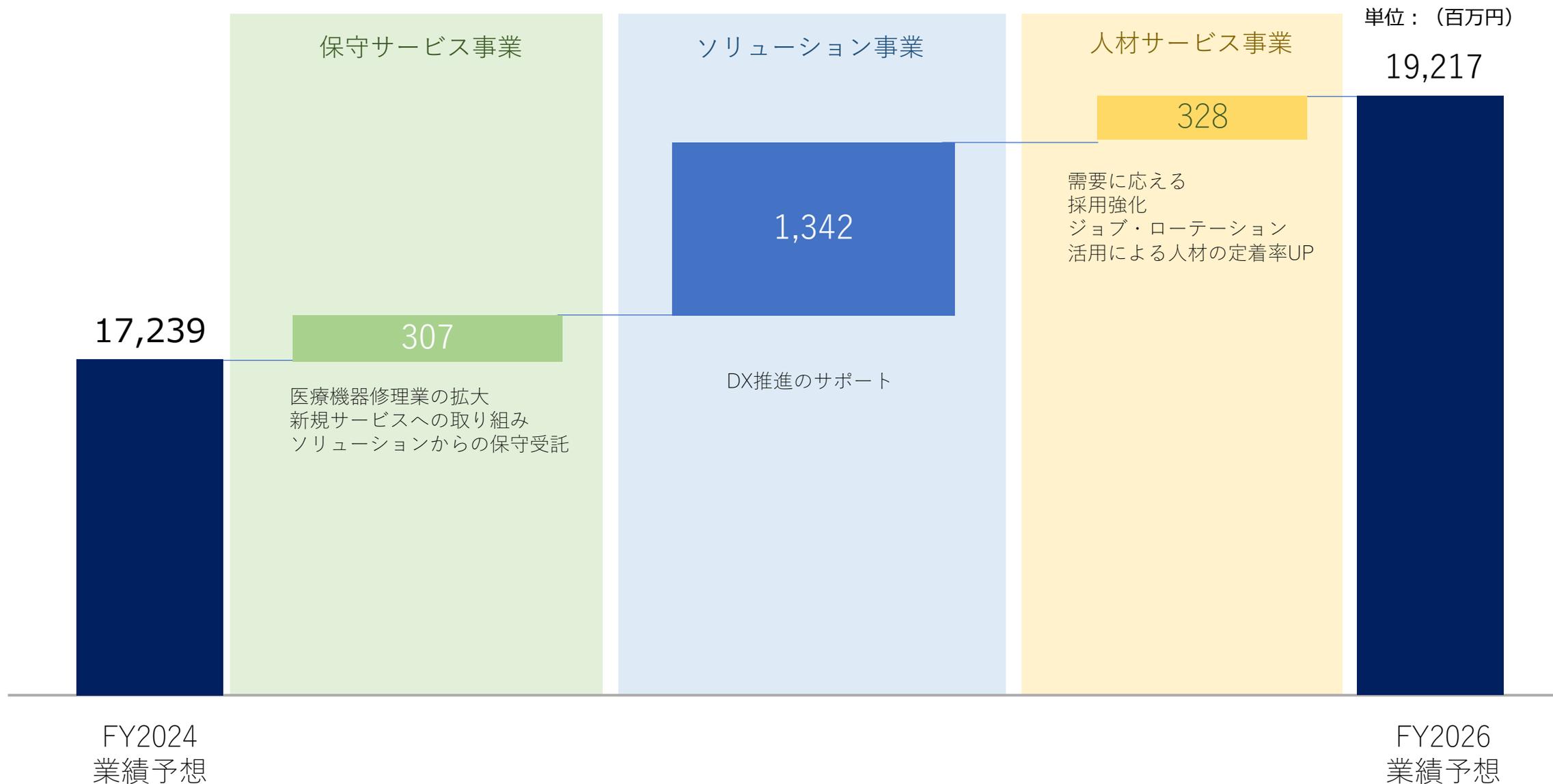
- 病院・クリニック（全国約11万件）⇒ 医療DX推進に伴い機会が増加
- 学校・専門学校等の教育機関 ⇒ ICT教育推進に伴い校内ネットワーク整備の必要性が高まる
- 中小企業 ⇒ 業務効率化を目的としたデジタル化・DXの推進、既存システムの刷新
- その他、IT人材が不足する企業におけるニーズへのアプローチ

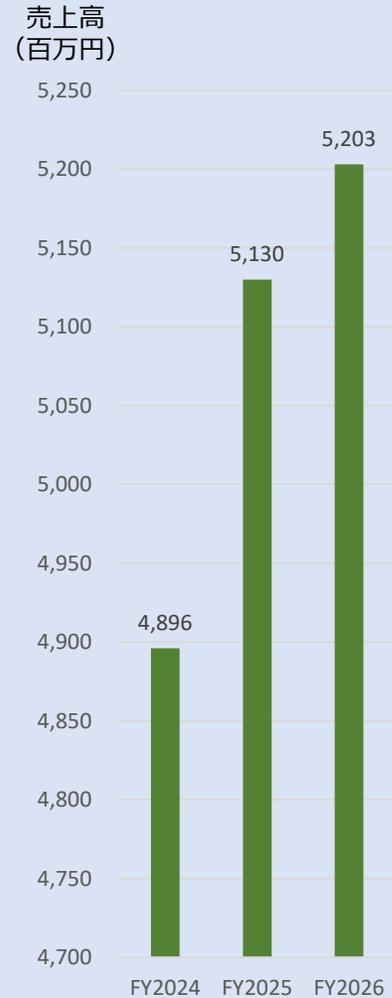
社内における 取り組み

- 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）

事業基盤

定量目標 売上高 (FY2024~FY2026)





事業の安定基盤

◆医療機器修理業拡大

許可取得済

東京都、大阪府、宮城県
北海道、長野県、広島県
福岡県



(全国対応可能：取扱い機種も拡大)



◆プロダクト（サービス）拡大

MSK@クラウド
ネットワークセキュリティ

- ・監視（24h/365d）
- ・レポート発行
- ・オンサイト対応

厚生労働省、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版に合致

MSK@あんしん
バックアップサービス

医療機関向け
サイバーセキュリティ対策商品

audit-i

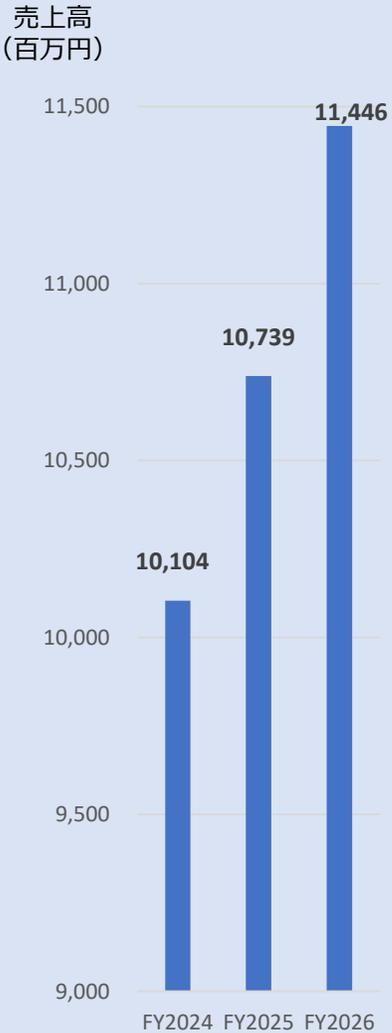
AI機能搭載
薬剤の確認と
同時に監査



◆ソリューションからのシナジー

DX オンライン資格確認機器設置後の保守サービス受託

DX推進のサポート SHINKOの成長ドライバーとして拡大

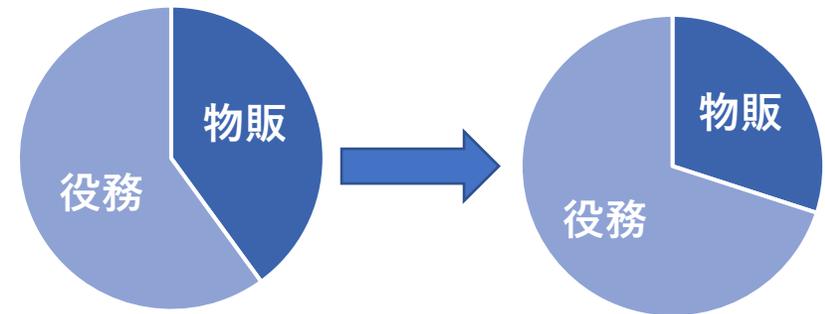


成長ドライバー

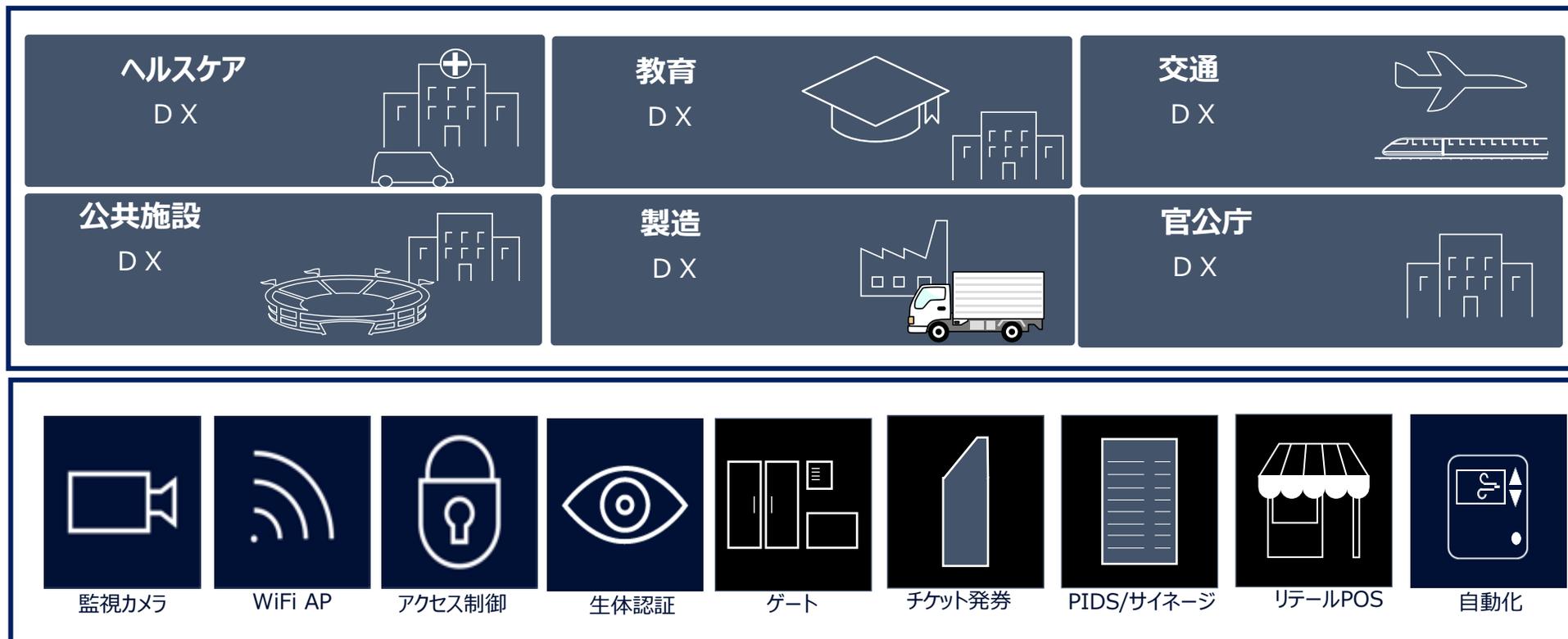
- ・各分野のDX推進による需要
- ・2025/10 Windows10サポート終了による需要

- 独立系、マルチベンダー対応可能という強みを活かしあらゆる市場への参画が可能
- テクニカルセンターを活用した利益率向上のための施策
付加価値を含む案件の取り込みが可能

役務：キitting、機器設置
導入展開、N/W構築・設計



国内IT市場におけるSHINKOのビジネスチャンス



情報通信量の増加

インフラの刷新が必要不可欠

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

国内IT市場におけるSHINKOのビジネスチャンス



総合ITソリューションサービス企業として様々な領域へ
DXを支えるIT基盤からアプリケーションまでを広くサポート



**DXを可能とする
人材の提供**

IT人材 求人倍率 **11.06倍**

(パーソルキャリア株式会社 転職求人倍率レポート (2024年6月) より)

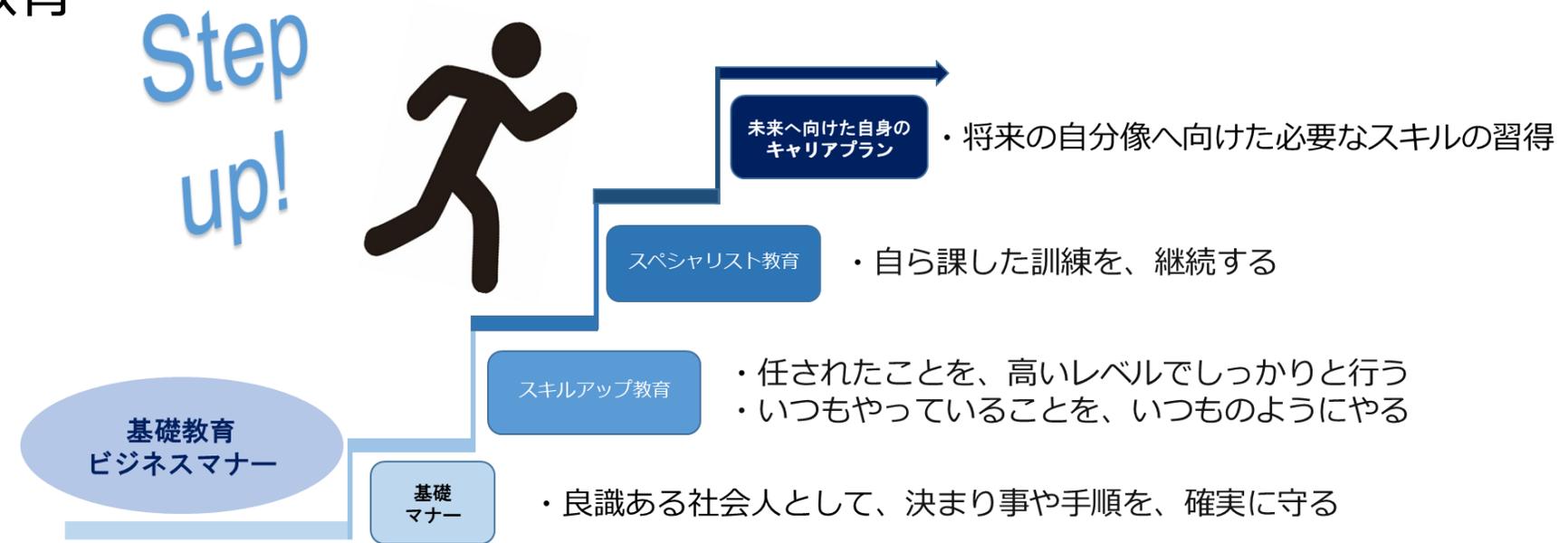
IT人材の供給不足

既存取引先から毎年増員の要請がある

↳ 需要に応えることで、事業は成長する

↳ 人材の採用と教育、定着が成長には不可欠

教育



ITエンジニア要請の需要に応える

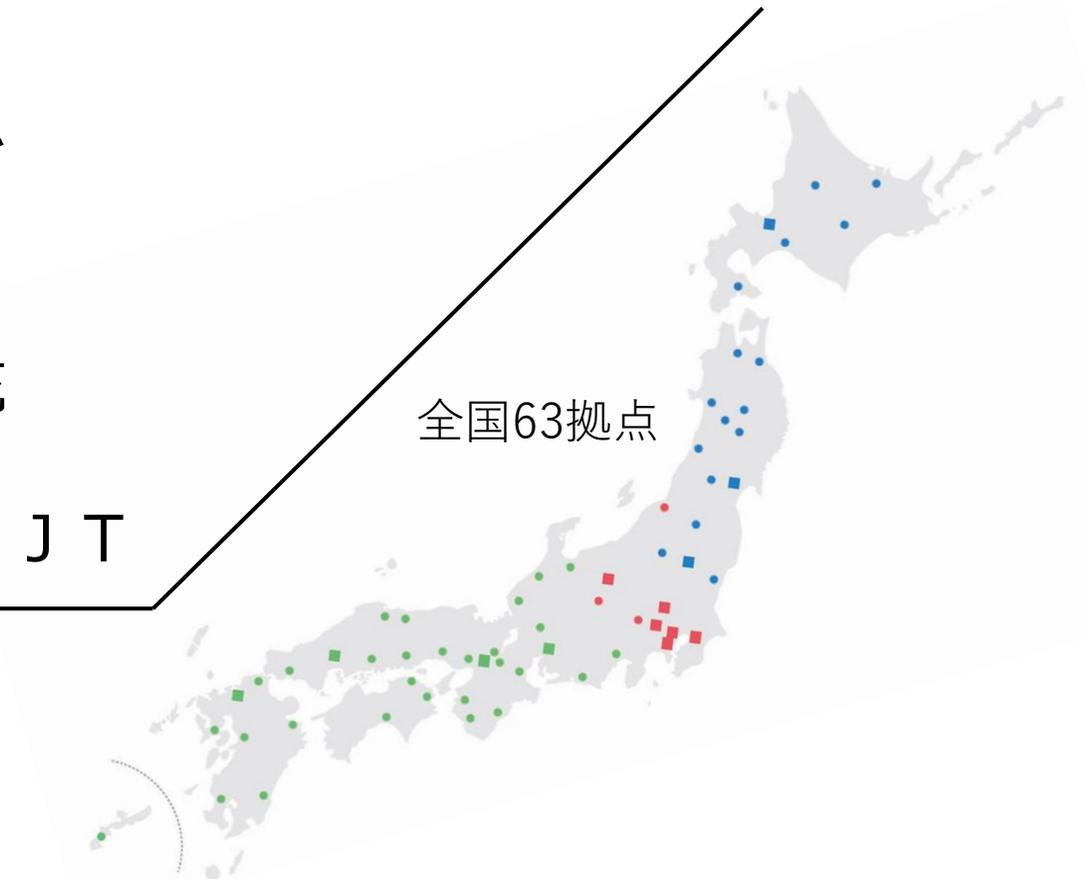
派遣従事者数を増やす（新規派遣先の獲得）
プール人材の確保により、機会損失を防ぐ

教育体制強化

社内教育体制の強化及び、教育環境の拡充
テクニカルセンターにおけるOJT
設計・構築をおこなうSOL部門でのOJT

即戦力（経験者採用）

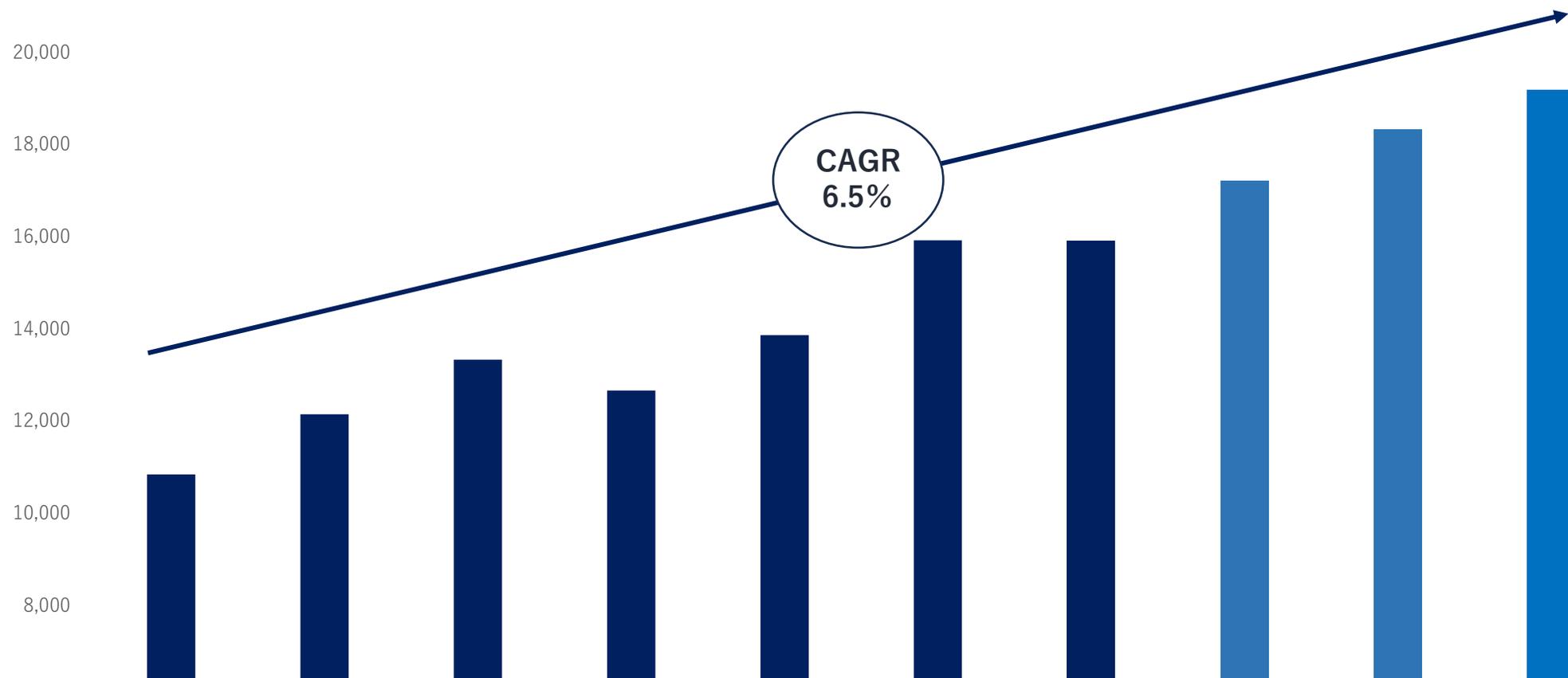
ジョブ・ローテーションを活用
全国拠点を持つ強みを活かし
Uターン、Iターン、Jターン希望のエンジニアに職場を提供



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

FY2017～FY2026実績及び中期経営計画



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	17,239	18,347	19,217
営業利益 (百万円)	363	412	632	474	605	752	627	768	900	1,001
経常利益 (百万円)	371	417	635	477	612	762	706	775	907	1,008
当期純利益 (百万円)	250	245	420	236	423	481	488	522	614	684

配当による株主還元を基本とし、1株当たりの配当金の増加を目指す

配当方針

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。

年度	FY2022	FY2023	FY2024
配当性向 (%)	26.1	35.5	29.9
1株当たり配当金 (円)	70	80	85 (予想)

基本方針

サステナビリティ

当社は、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を大切にしながら、新たな価値を創造していくことを企業理念に掲げています。

当社はこの理念のもと事業活動をとらして持続可能な社会の実現と事業成長のための取り組みを推進いたします。

1. 環境の保全に取組み、温室効果ガスの排出量削減に努めます。
2. 環境に配慮したソリューションや資源の有効利用に繋がるサービスの提供に努めます。
3. お客様に満足いただけるサービスの提供と社会に貢献する活動を推進します。
4. 従業員の人権と個性、多様性を尊重し、公平に評価する組織を実現します。
5. やりがいと誇りを持って心身ともに健康に働くことができる環境を提供します。
6. 人と人との接点を大切に、新たな価値を創造し社会に貢献できる人材を育成します。
7. コーポレートガバナンスの充実に努め、社会とステークホルダーの期待に応えるよう努めます。



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。

株式会社SHINKO
<https://www.kk-shinko.com/>

お問い合わせ
shinko-ir@kk-shinko.com



