2027年3月期　第２四半期（中間期）

決算説明資料

株式会社 SHINKO（7120）

連結決算への移行について

株式会社ＴＡＣの子会社化により、今回の2027年3月期第2四半期より連結決算に移行いたします。

取得日　　2026年７月１日
みなし取得日　　2026年９月30日

2027年3月期 第１四半期	第２四半期	第３四半期	第４四半期
2026/4/1～2026/6/30	2026/7/1～2026/9/30	2026/10/1～2026/12/31	2027/1/1～2027/3/31

SHINKO

T.A.C.

7/1
TAC社株式取得完了

連結決算開始
TAC社の2026年６月30日時点の
貸借対照表のみ連結
損益計算書は事実上単体の金額

業績予想を個別から連結へ変更

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

売上高は、中間期過去最高を達成
SHINKO個別の業績は第２四半期も計画どおりの進捗
M&Aの一時費用を計上したことにより連結決算は△着地

売上高 中間期過去最高 9,822百万円	売上総利益 1,911百万円	営業利益 △78百万円
経常利益 △74百万円	親会社株主に帰属する中間純利益 △89百万円	（参考） SHINKO個別 売上高 9,822百万円 売上総利益 1,911百万円 営業利益 42百万円

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

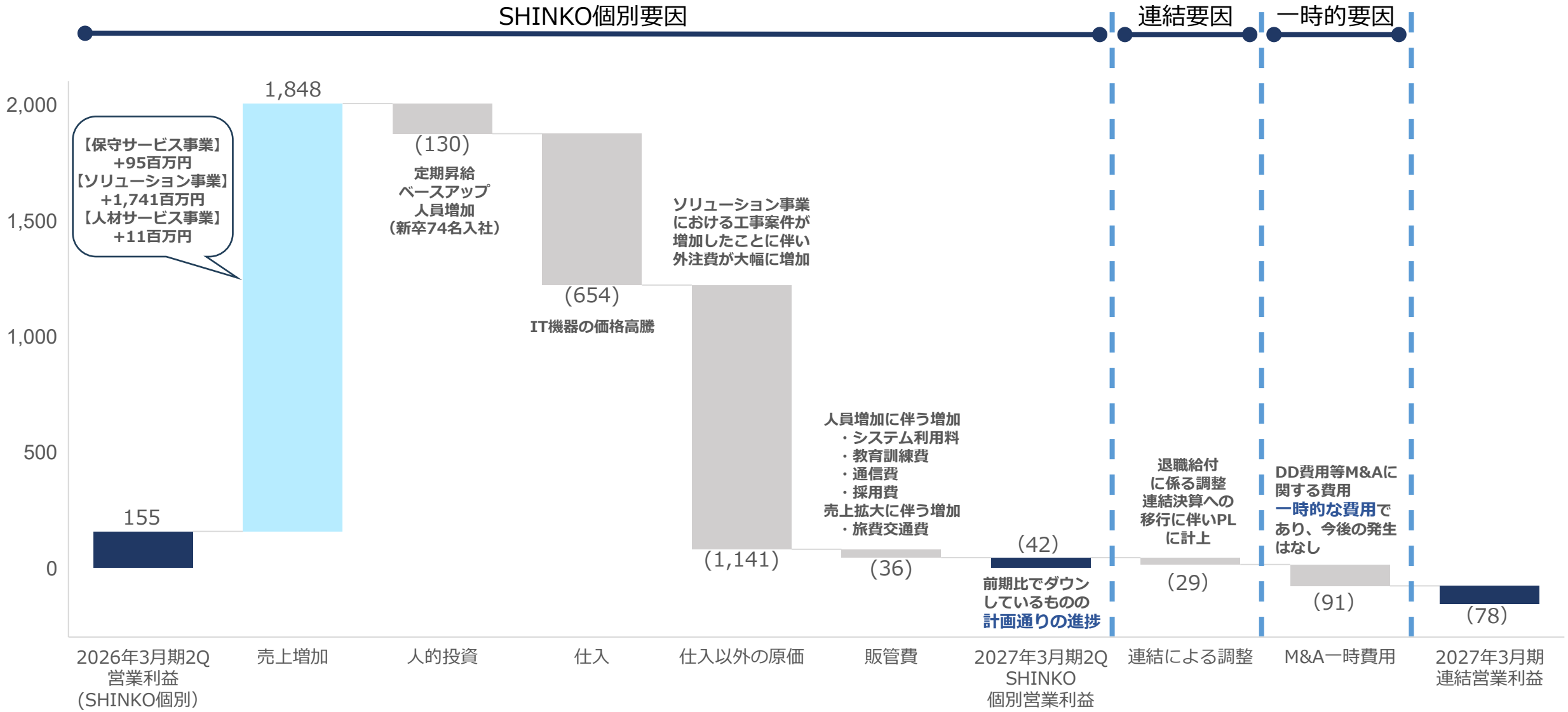
個別と連結の差異（２Q累計）

金額単位：百万円	SHINKO 個別	TAC	連結修正	連結	増減要因
売上高	9,822	－	－	9,822	２QはBSのみの連結 PLの連結はなし
営業利益	42	－	△121	△78	・M&A一時費用（91） ※２Qのみ発生 ・退職給付に係る調整（29） ※連結に伴う修正
経常利益	47	－	△121	△74	営業利益減少に伴う減少
当期純利益	22	－	△111	△89	経常利益減少に伴う減少

・SHINKO個別の業績は期初の計画どおりの進捗。売上高は中間期過去最高。
・２QはBSのみ連結のため、売上高はSHINKO個別の業績と変わらず
・M&Aのアドバイザリー費用の計上により連結の段階利益は減少

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

2027年３月期（第2四半期）　連結営業利益差異分析

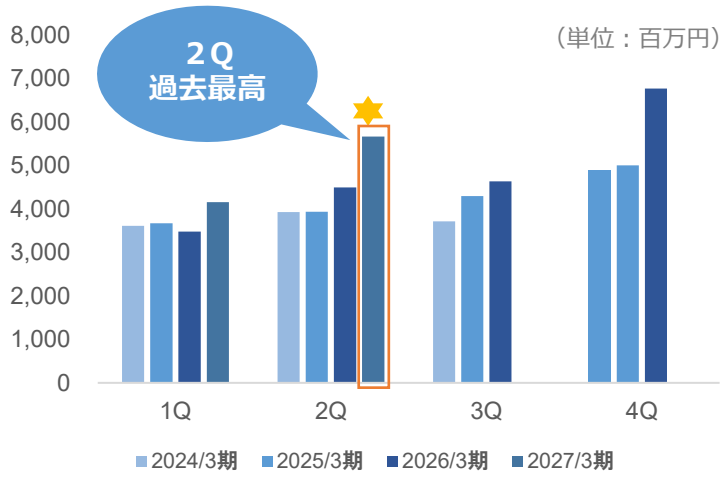


©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

SHINKO個別　全体Q推移

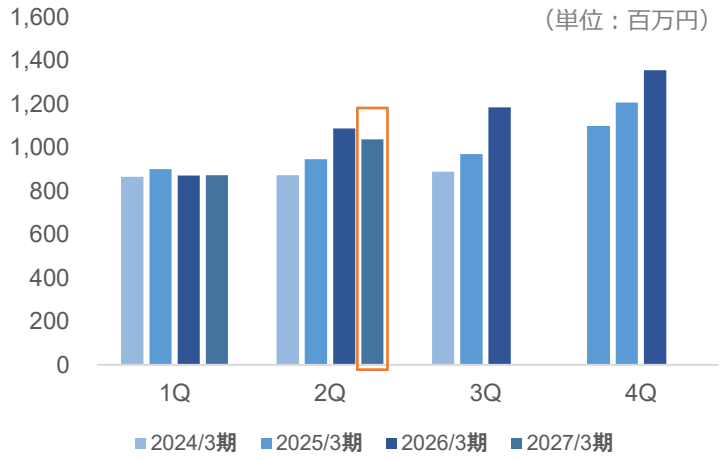
第２四半期は、第１四半期と同様、官公庁のシステム更改に係る案件や前期中に受注した工事案件が進み
売上高は大幅に増加し、2Q単体、累計ともに過去最高を記録
仕入や工事に係る外注費等の増加が利益に影響

売上高Q推移



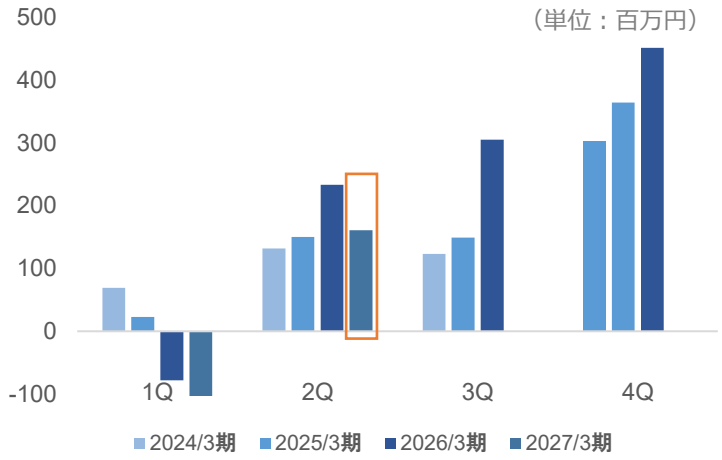
例年、ソリューション事業における売上高が
年度末に集中するため季節的変動がありますが
今期は官公庁のシステム更改に係るネットワーク
工事案件や前期中に受注した工事案件の売上高が
計上されたことで、売上高は例年より大幅に増加

売上総利益Q推移



売上総利益は前年比97.5%
仕入と工事に伴う外注費の増加により
売上総利益率は5.1ポイントダウン

営業利益Q推移

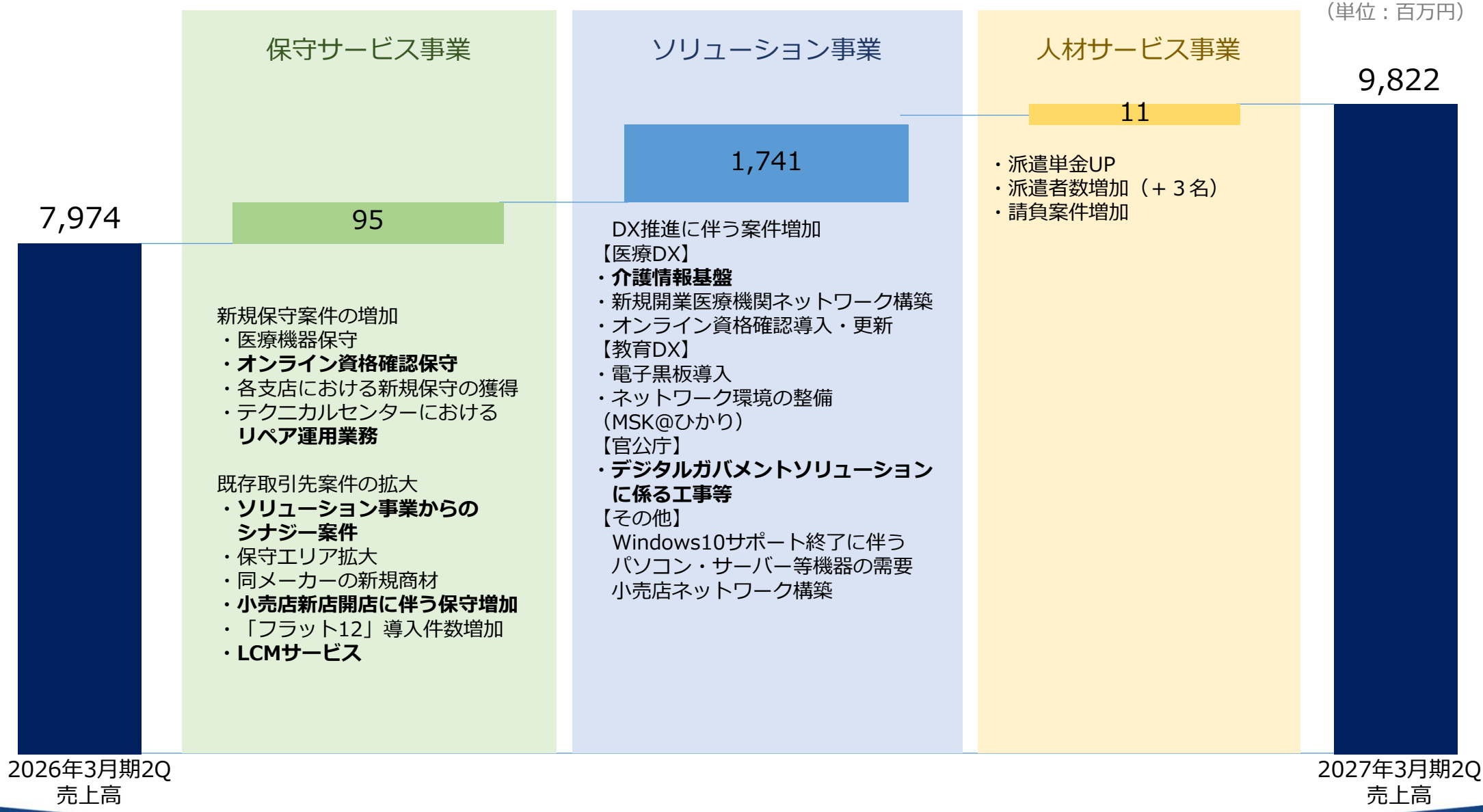


第２四半期で黒字に回復
下期に予定している受注済み案件の検収
が下期に集中
そのため営業利益が前期を上回るのは４Q

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

2027年３月期（第2四半期）　SHINKO個別　売上高前期差異分析

（単位：百万円）



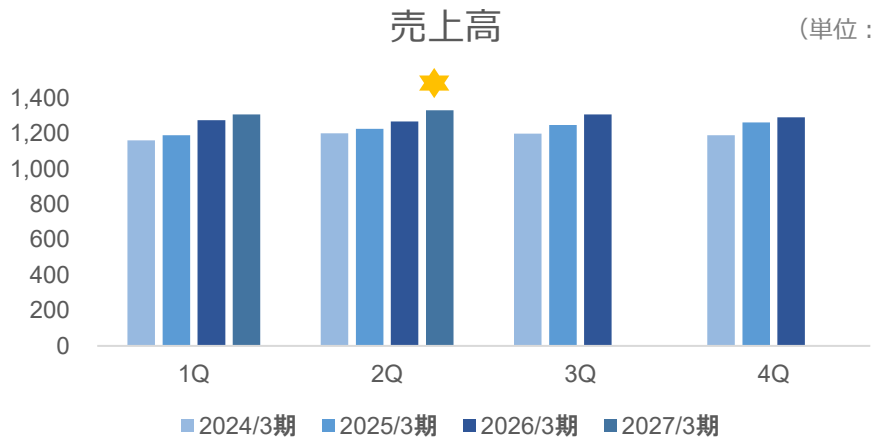
©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

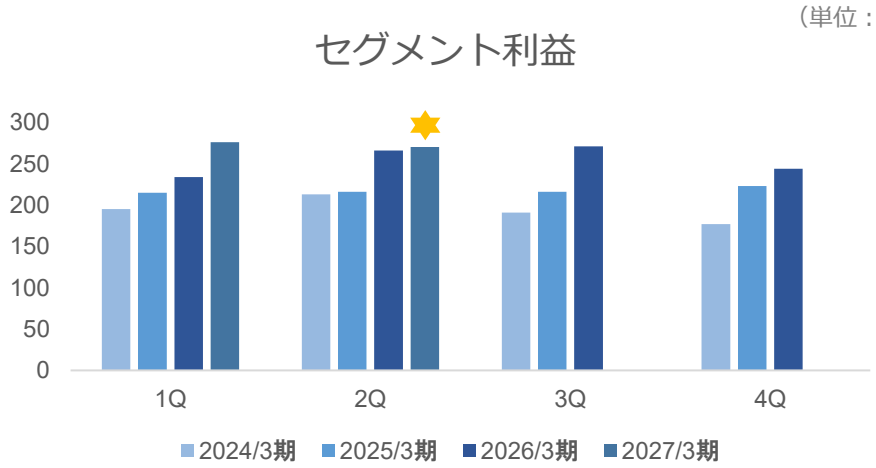
保守サービス、人材サービスは順調に成長
ソリューション事業で売上高が大幅に増加

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	2,637 （前期比3.7%増）	6,055 （前期比40.4%増）	1,128 （前期比1.0%増）	9,822 （前期比23.2%増）		9,822
セグメント利益	546 （前期比9.0%増）	75 （前期比63.7%減）	163 （前期比0.7%増）	784 （前期比9.8%減）	△742 （前期比3.9%増）	営業利益 42 （前期比72.7%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
  役務を伴うソリューション案件の増加により、エンジニアの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、派遣単価UP交渉の一部成功と請負案件の増加により、売上高、セグメント利益ともに順調に成長
- 販管費は前期比で増加しているものの、コストダウンの取り組みにより売上高に対する割合は抑制

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.





前期及び期初計画を上回り安定成長

売上高、セグメント利益ともに2Q過去最高を記録(★)

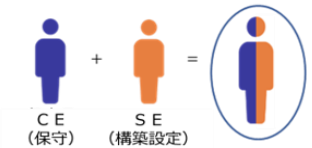
ソリューション事業とのシナジー効果による新たな保守案件
- 病院内ネットワーク
- 官公庁関連
- オンライン資格確認機器保守
（医療機関、薬局、訪問看護ステーション向け）

前期受注した保守案件が運用フェーズに移行
- **LCMサービス**

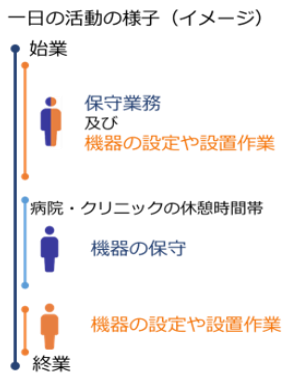
既存取引先案件の拡大
- **小売店ネットワーク**機器保守の拡大
- フラット12導入数増加
- テクニカルセンターでの**リペア運用**

エンジニアの業務効率化により
利益率は前期比で1ポイントUP

マルチスキルで効率化を実現

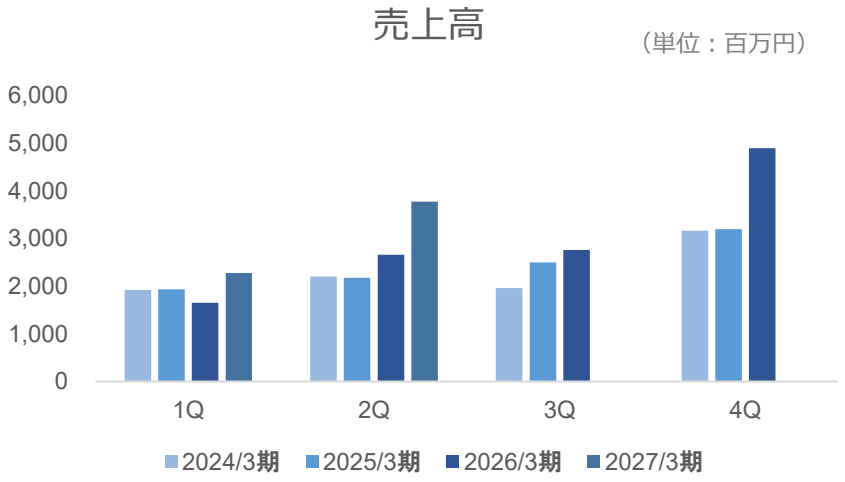


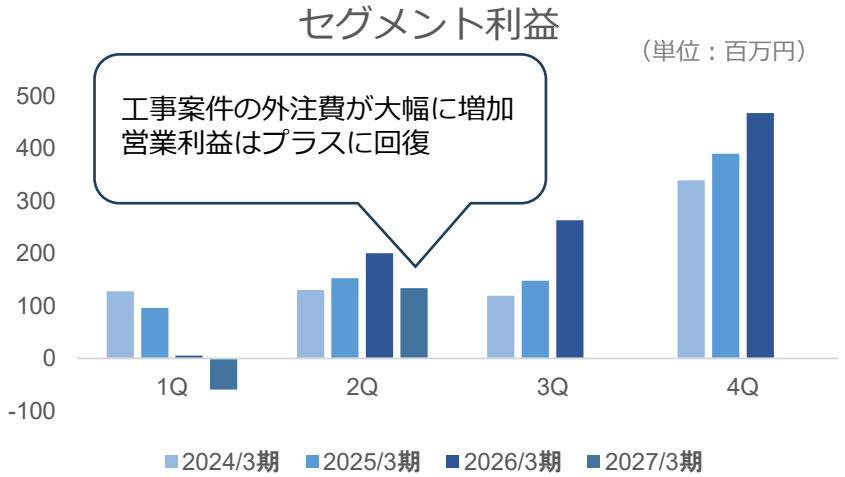
全ての作業を同じエンジニアが対応可能



©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

SHINKO個別　ソリューション事業





官公庁案件は前期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前期比+40.4%
５月～介護情報基盤に係る補助金の申請が開始、導入依頼が大幅に増加
IT機器の価格高騰により仕入が大きく増加
自社で対応できない工事案件の増加に伴う外注費の増加　→ **営業利益に影響**

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	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ース・介護情報基盤導入支援											

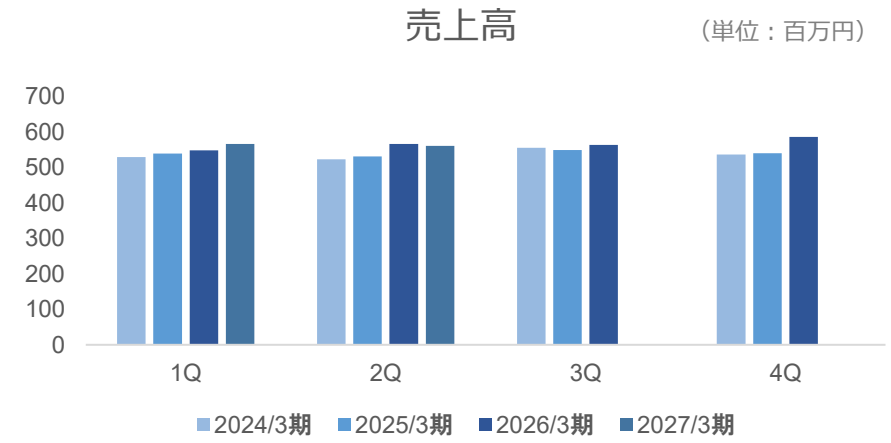
官公庁案件の一部検収

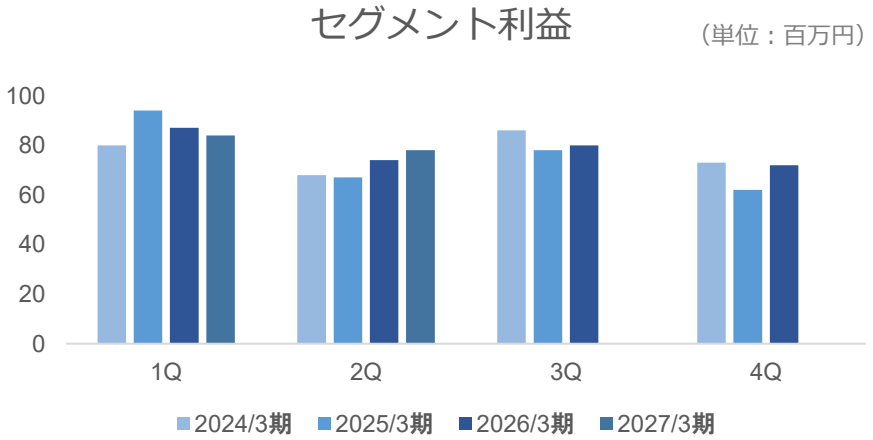
介護情報基盤補助金申請開始

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

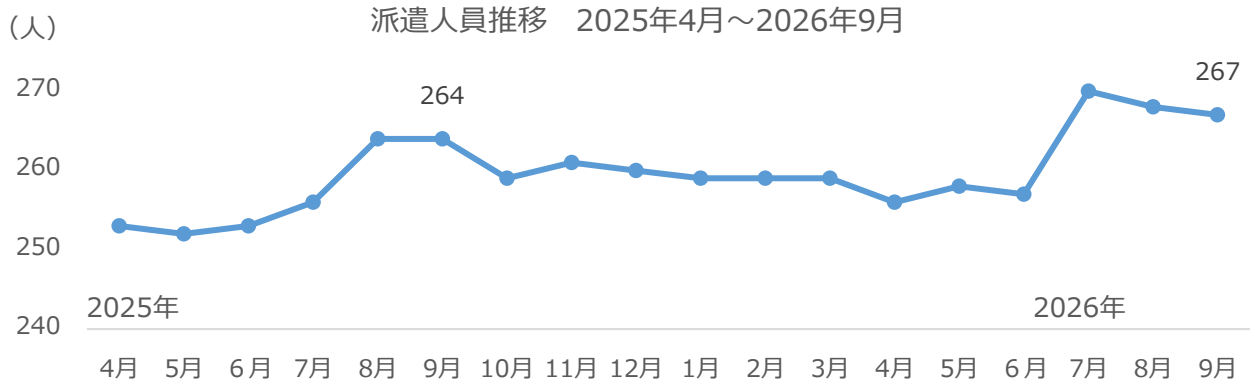
©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.





派遣単価交渉成功と請負案件増加により売上高、セグメント利益ともに前期比増

派遣者数は前年同期と比較して＋3名



2Qから新卒社員の派遣開始

・7月以降各派遣先に就業

既存派遣先への増員も実現

人員の積極的なローテーションを図る

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

2027年３月期（中間期）　連結業績Ｂ/Ｓサマリー

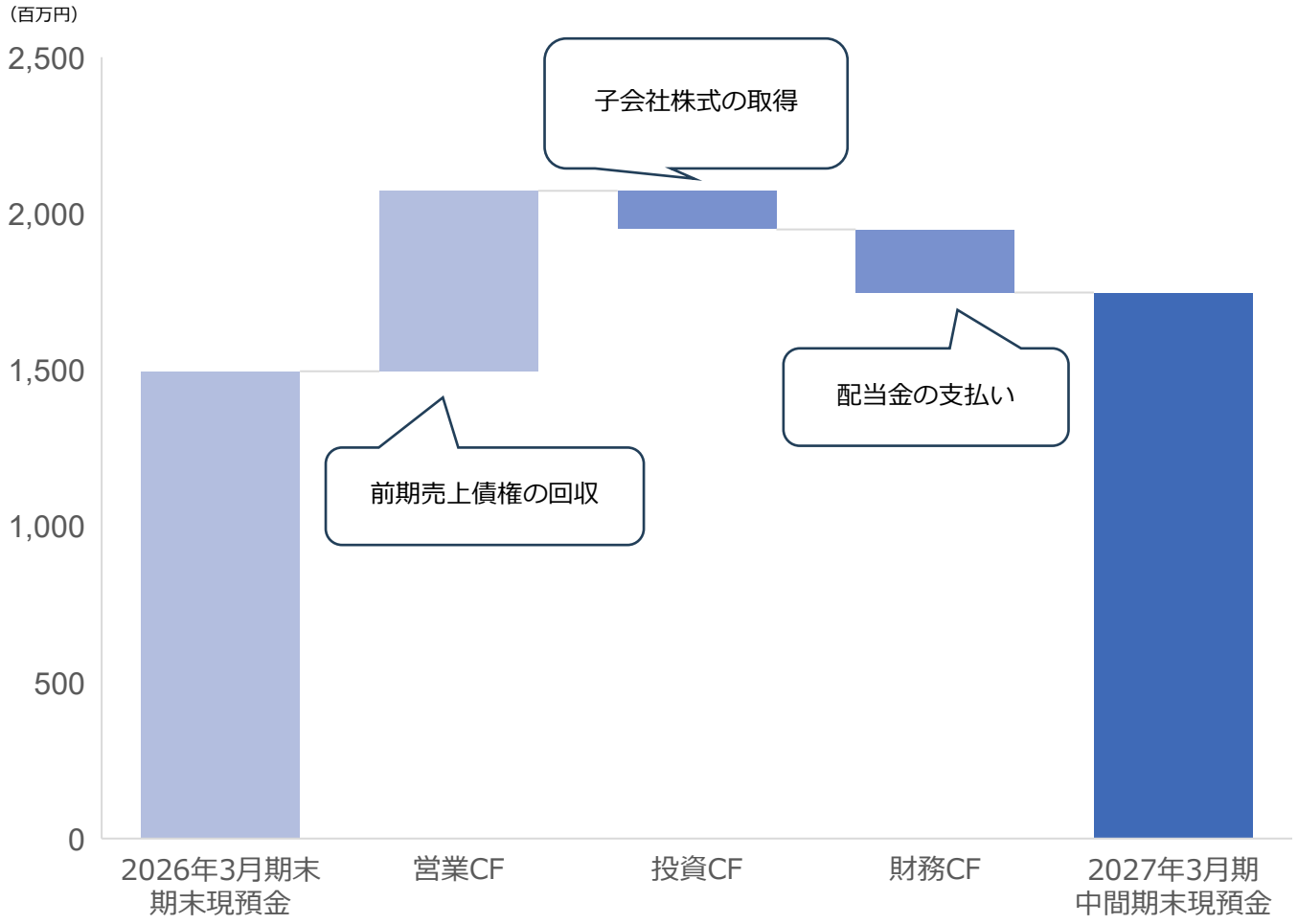
SHINKO

単位：百万円	2026年3月期期末 （単体）	2027年3月期 2Q （連結）2026年9月30日	前事業年度末との比較
流動資産	7,392	7,179	売掛金の減少
（うち現預金）	1,495	1,753	売掛金の回収、TAC社の現預金による増加
固定資産	1,376	1,893	TAC社M&Aに係るのれん発生（553）
総資産	8,768	9,073	+305
流動負債	4,706	4,762	短期借入金の返済による減少、TAC社連結による増加
固定負債	1,787	2,078	M&Aに伴う資金調達による増加 連結に伴う退職給付に係る調整による減少
負債合計	6,494	6,840	+346
純資産	2,273	2,232	△41 中間期純損失（89） 剰余金の配当（201） TAC社の純資産による増加
自己資本比率	25.9%	24.6%	△1.3Pt

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

2027年３月期キャッシュフロー

中間期末における現金及び現金同等物の残高　1,747百万円※1
前事業年度末から251百万円の増加



<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	**+584**
税引前中間純損失	△74
売上債権の減少	+2,005
棚卸資産の増加	△1,127
法人税等の支払い	△150
■投資キャッシュフロー	**△129**
子会社株式の取得による支出※2	△154
■財務キャッシュフロー	**△202**
配当金支払	△201
■現預金の増減	**+251**

※1
現金及び現金同等物の中間期末残高と中間連結貸借対照表に記載されている現預金の差は、預入が3か月を超える定期預金の調整によります。
※2
子会社株式の取得による支出は、連結子会社取得価額から連結子会社の現金及び現金同等物を差引しております。

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

業績予想の修正について

株式会社ＴＡＣの子会社化により連結決算に移行（TAC下期業績を連結）
M&Aの一時費用（※）の計上及び連結に伴う退職給付に係る調整による利益の減少
※事業拡大に向けた投資費用であり、今後子会社の業績寄与によりグループ全体の収益力は向上する見込み

金額単位：百万円	2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想（修正前：単体）	前期比 増減率	2027年3月期 業績予想（修正後：連結）	前期比 増減率	増減要因
売上高	19,383	21,558	11.2%	21,807	12.5%	TAC売上高を合算
営業利益	913	1,031	12.9%	882	△3.4%	・TAC営業利益を合算 ・M&A一時費用を計上 ・連結決算に伴う調整
経常利益	926	1,030	11.3%	896	△3.2%	上記計上により営業利益が減少したことによる減少
当期純利益	675	682	1.1%	548	△18.8%	経常利益が減少したことによる減少

M&Aによる業績拡大を鑑み、2027年3月期の売上高を上方修正
段階利益は、M&Aに係る費用等の影響を反映

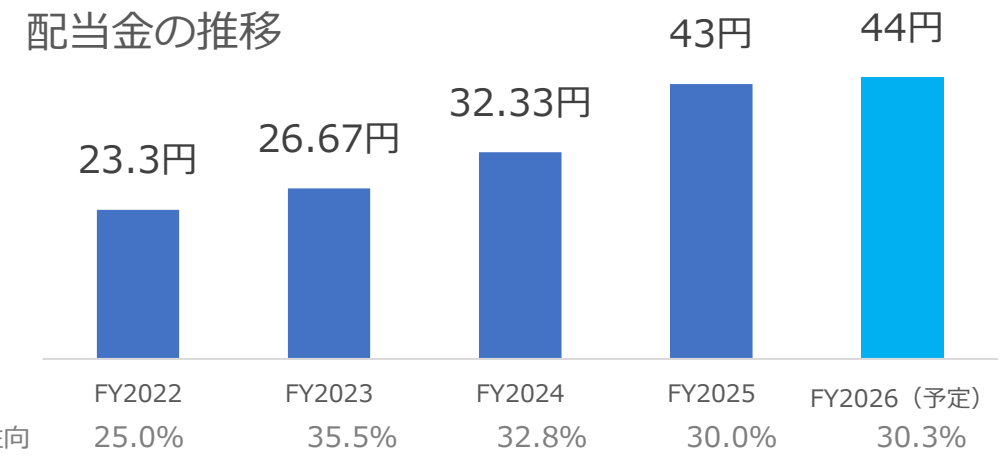
©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

ＳＨＩＮＫＯ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**
の配当計画を据え置き

上場以来、連続して増配の計画



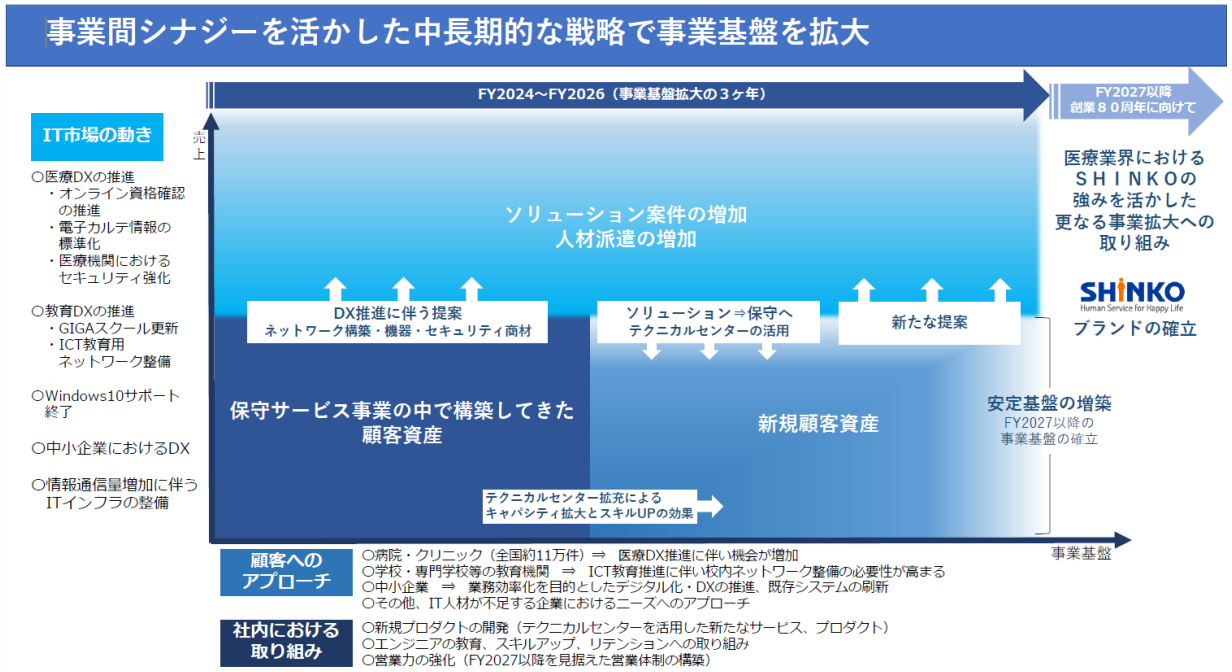
当社は、株式の流動性の向上・投資家層の拡大を目的として
2025年10月1日に1株につき3株の割合で株式分割を実施しました。
上記グラフは2025年10月1日以前に実施した配当を1：3の割合で株式分割をしたと想定して作成しております。
当該株式分割を考慮しない場合の配当実績は以下の通りです。
2023年3月期　70円（分割後23.33円）
2024年3月期　80円（分割後26.67円）
2025年3月期　97円（分割後32.33円）
2026年3月期　（43.00円）
2027年3月期計画　（44.00円）

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

2027年3月期　通期の見通し

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

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



（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
⇒SHINKO個別業績の目標は変更なし

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

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

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**
- **■IT機器の価格高騰**

} **期初の想定以上にソリューション事業に影響**
利益率低下を招く。

⬇ リスク要因への対策

- **■サーバー不足** ⇒ **メーカーと協業して既存サーバーの延命保守対応**
  ⇒ **クラウドへの移行を検討する顧客に対する支援**
- **■IT機器の価格高騰** ⇒ **価格転嫁の活動を強化**

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

医療DX推進の支援を加速

SHINKOと医療DXの関係



厚生労働省ホームページより引用

FY2026～2027の注力領域
『介護情報基盤』がスタート

2026～2028年の成長ドライバーとなる
介護情報基盤導入支援に注力
（市場規模　介護事業所 約25万拠点）
2026年5月以降受注件数は順調に増加↗

加えて
- **電子カルテ導入支援**
- **電子処方箋導入支援**
- **オンライン資格確認導入支援　等**

医療DX推進支援により
<u>顧客基盤の拡大</u>に取り組む

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

社会医療法人財団董仙会　2026年10月2日 プレスリリース

［恵寿総合病院］【世界初】
スマートウォッチ300台を病院インフラとして本格運用。
入院患者のバイタルを自動管理する仕組み構築。



世界初となる入院患者さんのバイタル自動管理の本格運用

SHINKOはスマートウォッチ（医療機器）の販売（卸）を担当

今後も下記取り組みを予定。

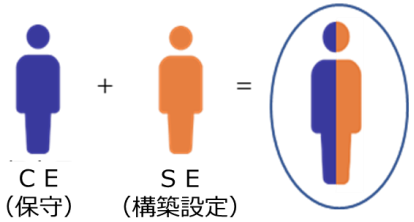
- **他の医療機関への販売**
- **導入に当たってのネットワーク構築支援**
- **導入後のネットワークの保守**



©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

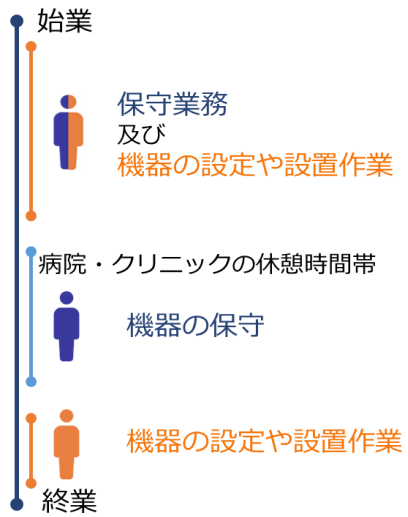
SHINKOの営業利益率がUPする仕組み
⇩
①業務内製化による外注費削減と
②エンジニアの業務効率化がカギ

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）



①業務内製化の取り組み
2026年4月～
工事案件等の拡大と内製化を目指し、社内体制を整備
上期は工事現場の安全パトロールを実施⇒**品質向上の効果**

第３四半期から対応可能な工事を内製化
⇓
外注費の削減＆利益率向上を図る

②エンジニアの業務効率化
上期はソリューション案件増加により
エンジニアの効率化が図れ
保守サービス事業の利益率が向上

下期も引き続きソリューション案件の獲得
＋
エンジニアの効率的なアサイン
⇓
業務効率化への取り組みを強化

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

T.A.C.

製造業向け3次元CAD「Solid Edge」「Solid Edge X」
PLMソリューション「Teamcenter」等を提供

TACの成長

3DCAD市場の追い風

・製造業におけるDX推進
・2D⇒3D設計への移行
・設計データの一元管理需要の拡大

×

SHINKOの人材採用力（TACへのシナジー）

⇓

・CAD販売
・PLM導入支援
・教育サービス
・保守サポート

これらを組み合わせた
ソリューションビジネスの拡大を図る

市場成長を、導入から保守までの一気通貫で取り込む

×

SHINKOへのシナジー

・顧客基盤拡大
　製造業、建設業等
・IT機器の選定、設定、販売、保守案件の増加
・3DCAD導入と併せたネットワーク構築の受注
・エンジニアの成長機会の拡大

⇓

グループ全体の成長

（第３四半期からTACの業績を連結）

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

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

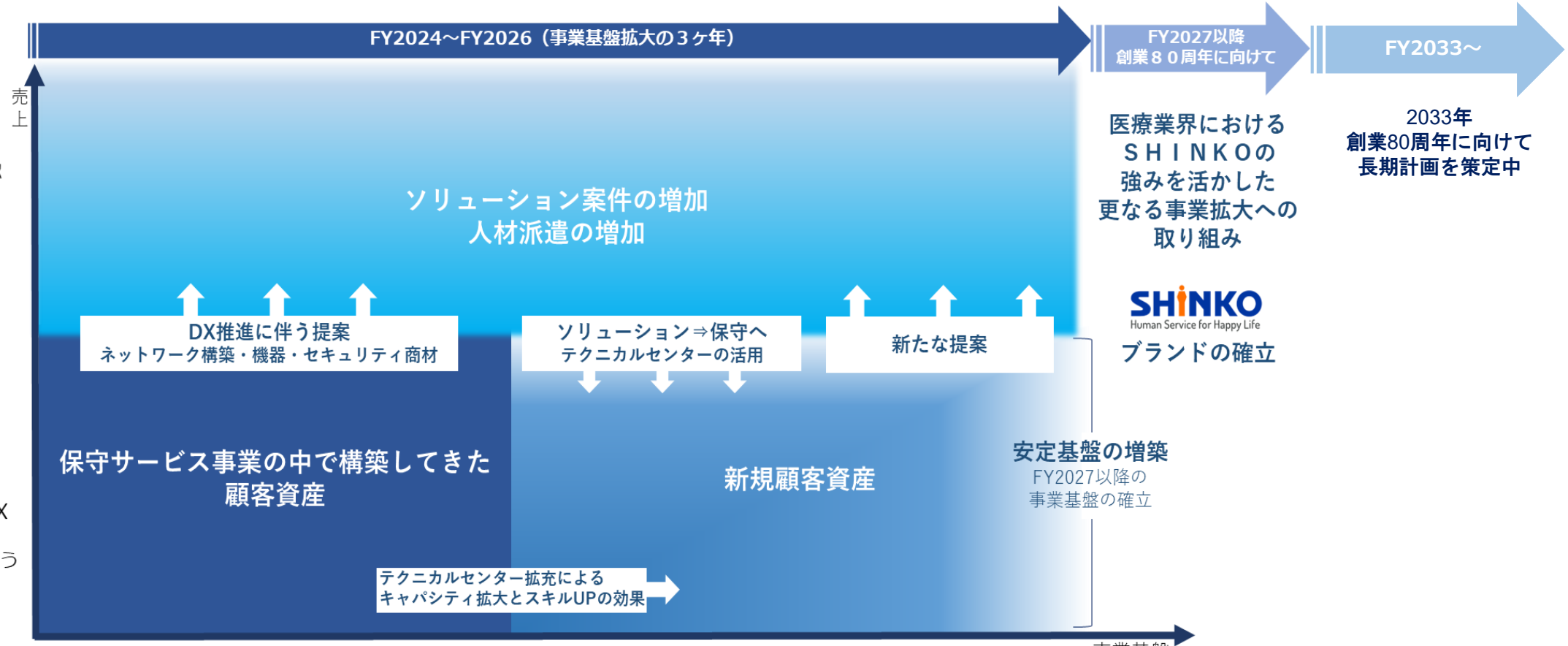
○医療DXの推進
- オンライン資格確認の推進
- 電子カルテ情報の標準化
- 医療機関におけるセキュリティ強化

○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



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）

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

温室効果ガス削減目標が「SBTイニシアティブ」の認定を取得

SCIENCE BASED TARGETS
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

当社が設定した温室効果ガス（GHG）排出量の削減目標について
国際イニシアティブ「SBTi（Science Based Targets initiative）」より
科学的根拠に基づいた目標であるとの認定を取得

【認定を受けた目標】

・Scope1・2：2024年度比で2030年度までにGHG排出量を25.5%削減

・Scope3：2024年度比で2030年度までにGHG排出量を17.31%削減

※Scope1：自社での燃料使用等による直接排出、Scope2：購入した電力・熱の使用に伴う間接排出、Scope3：Scope1・2以外の間接排出（原材料の調達、製品の使用・廃棄等）

【今後の取り組み】

当社は、目標の達成に向けて、省エネルギー設備の導入、再生可能エネルギーの活用、サプライヤーとの協働等に取り組み脱炭素社会の実現に貢献してまいります。

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

本資料の取り扱いについて

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

©Copyright SHINKO Inc. 2026 All Rights Reserved.

SHINKO

Human Service for Happy Life