



(株)シンカ【証券コード：149A】

# 2026年12月期 第1四半期決算説明資料

2026年5月14日



01 | エグゼクティブサマリー

02 | 2026年12月期第1四半期 決算概要

03 | 2026年12月期 業績及び主要KPIの推移

04 | APPENDIX

AGENDA



**01**

**エグゼクティブサマリー**

## Thinca VISION 2030

2030年12月期 目標

売上高

6,500百万円  
以上

営業利益

1,500百万円  
以上

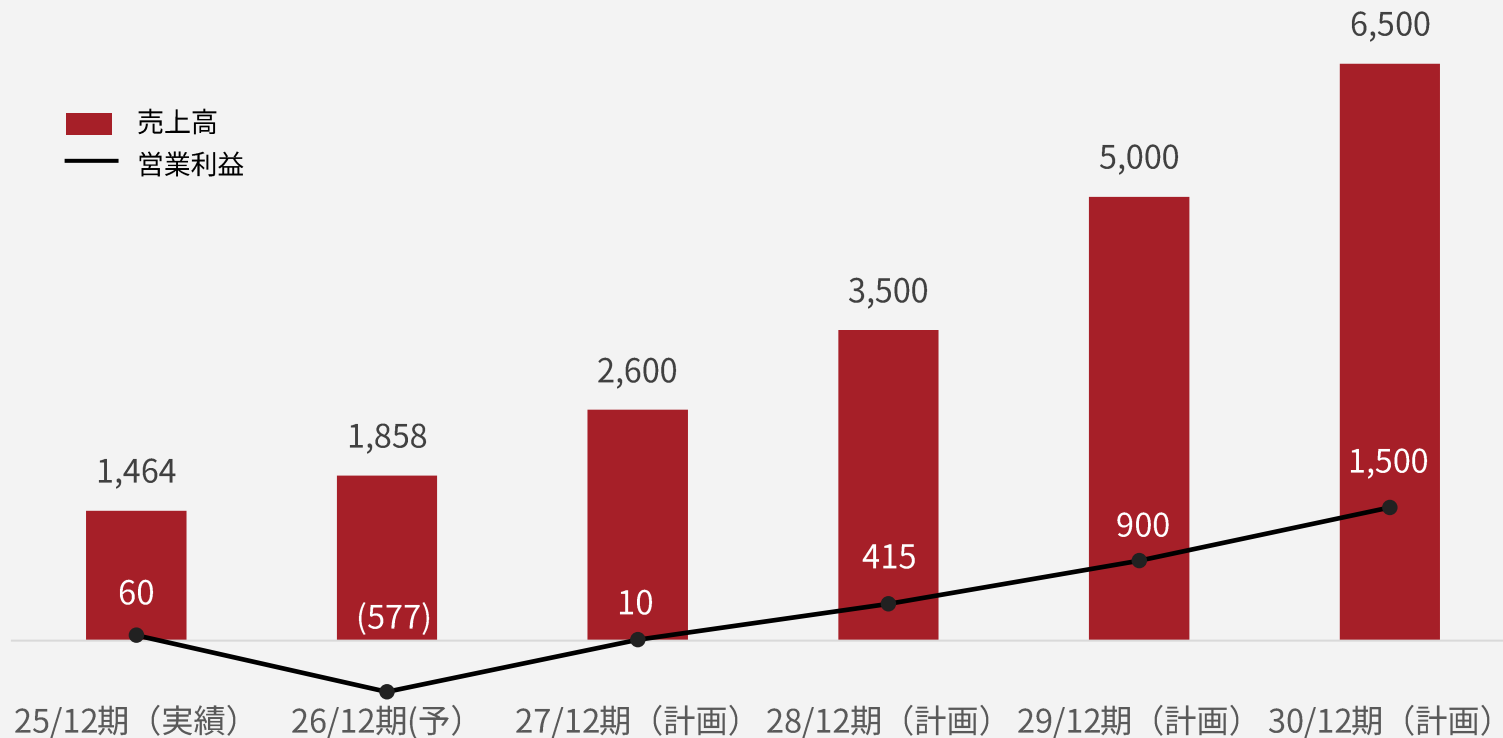
PER

15倍  
以上

コミュニケーション・シンギュラリティ構想を実現し  
顧客企業の対話課題をAIで加速解決する

顧客価値拡大と将来キャッシュフローの積み上げの結果として、  
時価総額100億円を早期に達成させる

2026年度は赤字となるが、来期以降に回復し  
ストック型収益モデルとして中長期的に利益率の改善を計画する



## コミュニケーション・シンギュラリティ構想

### 成長投資：重点戦略

①

顧客開拓の  
スピードアップ

セールス・マーケティング先行投資

②

アップセル・クロスセル  
による顧客単価向上

AI投資

③

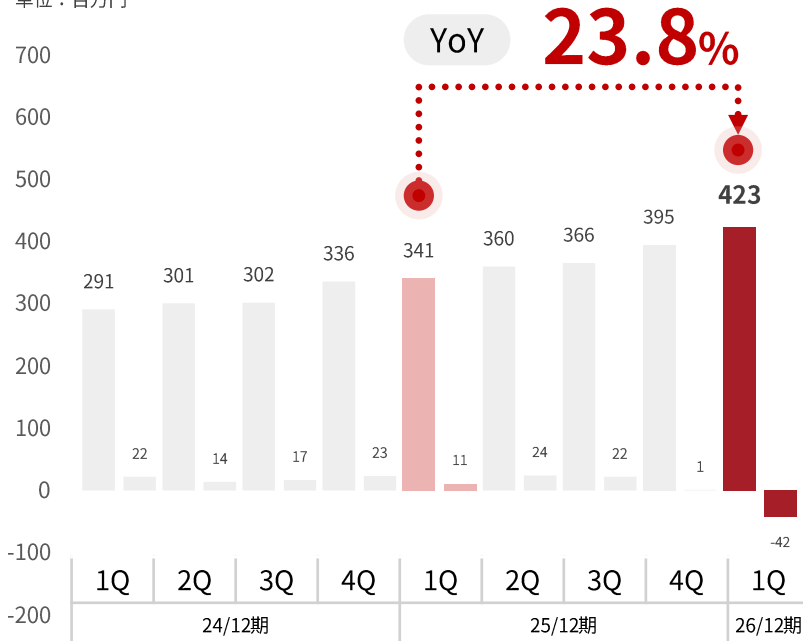
M&A

組織能力拡大

前年同期比**23.8%増収**。増収ペースが加速。計画通り積極投資も進む

## 売上高・営業利益の推移※1

単位：百万円



決算概要 第1四半期（2026年1月～2026年3月）

売上高 **423** 百万円 ↑ 前年同期比 **23.8%**

営業利益 **▲42** 百万円 ↓ 前年同期比 **- %**

## 1Q トピックス

- ① AI機能を続々とリリース → P.10
- ② 【販売強化】SB C&S社と資本業務提携 → P.11
- ③ 【AI投資】フィックスターズ社と業務提携 → P.12



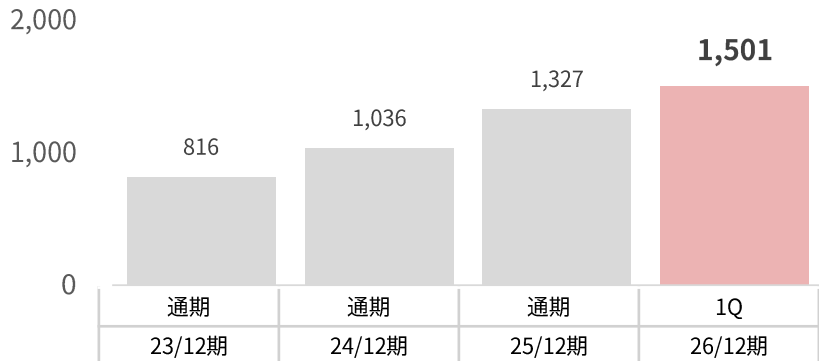
## 年間ストック売上高は前年比**19.6%増**。第1四半期時点で**約15億円**に成長

ARR\*1

### ストック売上高の推移

単位：百万円

YoY **19.6%**



ARPU\*2

**38,196** 円

前年同期比  
**7.9%**

顧客数

**3,276** 顧客

前年同期比  
**10.8%**

ARPA\*3

**19,506** 円

前年同期比  
**7.9%**

アクティブユーザー拠点数\*4

**6,415** 拠点

前年同期比  
**10.9%**

月次解約率\*5

**0.26%**

前年同期比  $\Delta$ **0.02%**

※1. ARR(Annual Recurring Revenue)合計：12か月の「月額売上」と「従量課金売上」の合計

※2. ARPU：MRR (Monthly Recurring Revenue：月間経常収益)を顧客数で除した数値

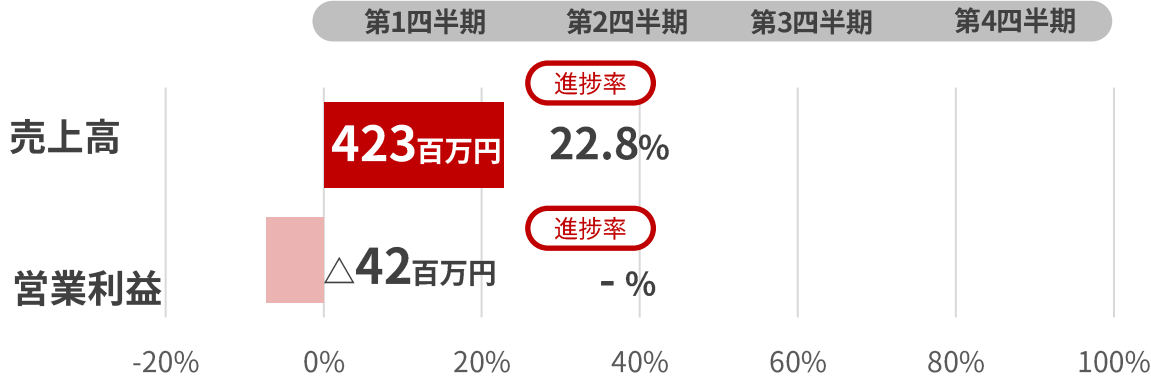
※3. ARPA：各年度／四半期の最終月のMRR (月額売上＋従量課金) ÷ 当該月のアクティブユーザー拠点数

※4. アクティブユーザー拠点数：獲得したカイクラユーザーのうち、解約によりカイクラを利用しなくなったユーザーを除いたユーザー数

※5. 月次解約率：当該月に解約したユーザーに関する MRR÷前月末MRRの会計年度または四半期累計期間における平均

ストック収益が中心のため、売上は後半にかけて積み上げる計画。1Qは計画に対して順調な進捗となった利益計画については、2Q以降に積極的な投資実行がされる見込みで各プロジェクトが始動

## 業績予想に対する進捗



## 通期業績予想

成長投資のため赤字を予想

26.9%の増収を目指す

売上高 **1,858** 百万円

営業利益 **△579** 百万円

## 成長投資額

過去最大 約**984**百万円※

前年比 2.7倍

## 成長投資内容

① 人材採用



② AI関連投資



③ 広告宣伝投資



※成長投資は、研究開発費、支払手数料、広告宣伝費、人件費の増分、研修費を和して算出

## ネットには公開されない（汎用AIが学習不可能な）顧客企業内のデータをAI活用することで顧客の生産性向上に貢献するAI機能を続々とリリース

2026年1月

AIタスク抽出機能を大幅アップデート

2026年2月

対面録音機能およびAIによる商談フィードバック機能

2026年3月

AI重要会話判定機能

★ — 連続リリース中 —

2025年8月以降  
毎月AI新機能をリリース

### とりわけ、対面録音機能については

従来の「電話」・「SMS」に加え、**対面商談**も可視化・AI解析が可能となることで  
**全顧客接点の統合を実現**



可視化・AI解析



担当者の負担軽減



組織活動の資産化

## AIコミュニケーションプラットフォーム「カイクラ」の拡販と企業のDX推進に向けた 戦略的パートナーシップ



資本業務提携

SB C&S社が株式を市場買付



### 当社の強み

#### AIコミュニケーションプラットフォーム「カイクラ」

- ・ノーコードで高性能なAIを活用した顧客対応を実現
- ・導入社数3,200社超の実績
- ・AI技術・プロダクト開発力

### SB C&Sの強み

#### 国内最大級のネットワークと導入支援力

- ・全国の販売パートナー網と法人顧客基盤
- ・ICTの流通・販売、導入支援の豊富な実績
- ・ソフトバンクグループのリソース

### シナジーの創出



#### ① 販売拡大

SB C&Sの販売ネットワークを活用し、「カイクラ」の市場シェア拡大



#### ② AI活用ソリューションの高度化

両者の知見・技術を掛け合わせ、AI×顧客対応の価値を最大化



#### ③ 企業DXの加速

両社の顧客基盤企業へのサービスをクロスセルすることでDX推進

AIを“使う会社”から“作る会社”へ ネットに公開されていない顧客企業内データをAI活用へ

提携の中身（役割分担）

- インフラ構築
- アプリ開発
- UI/UX設計
- 統合管理



- AIコア技術（音声・LLM）
- 技術検証（PoC）
- 高度化技術
- AI設計/開発

これまでの課題と提携によるこれから



- AI機能＝外部依存
  - 機能差が出にくい
  - 価格競争に陥りやすい
- 独自AIエンジンの構築
  - 差別化されたプロダクト
  - 高付加価値を実現

ロードマップ

短期（～1年）

中期（1～3年）

長期（3年～）



**外部API活用**  
スピード重視で  
プロトタイプ開発



**独自AI開発**  
差別化・内製化を加速



**独自AI基盤の確立**  
AI時代に競争優位性  
のあるプロダクトへ

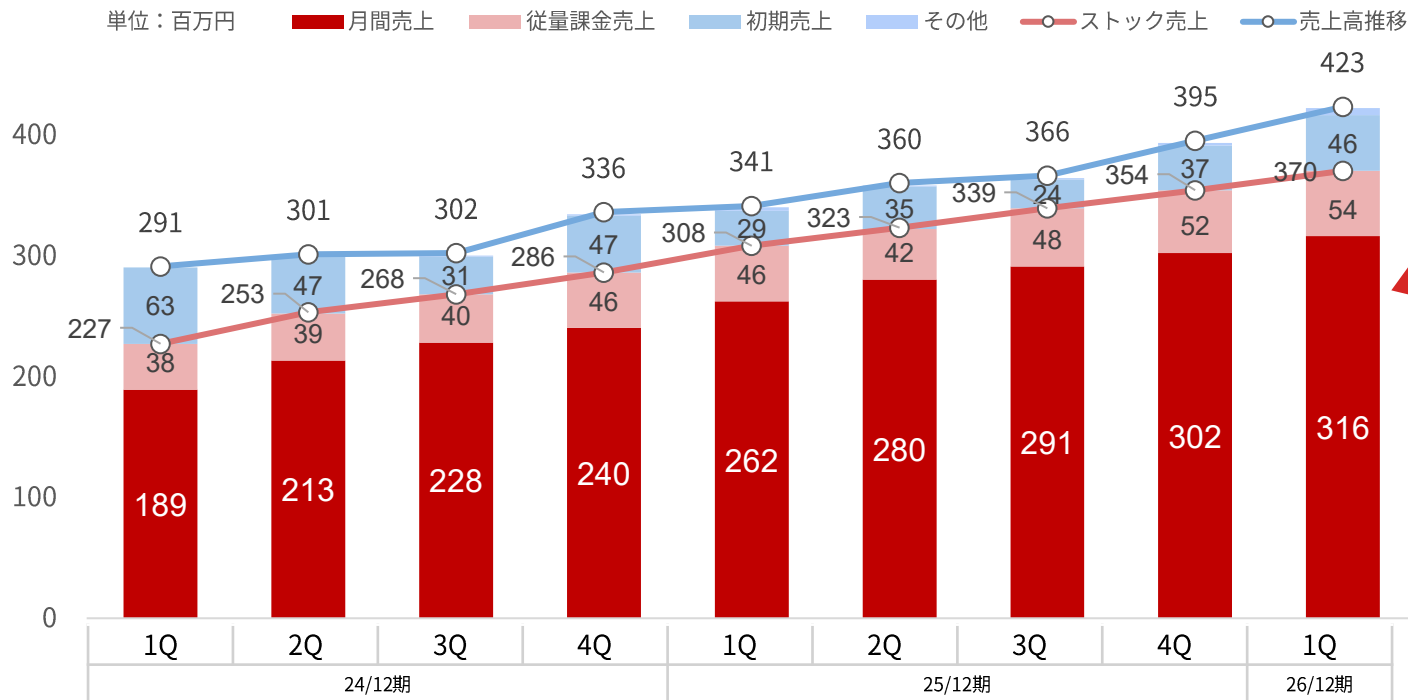
**02**

**2026年12月期第1四半期 決算概要**

顧客獲得効率が改善し売上高・売上総利益はともに20%以上の成長一方で、営業利益は成長投資に費用を計上したため減益

(百万円)	2026年12月期 第1四半期	YoY 前年同期比	過去実績	
		増減比	2025年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期
売上高	423	+23.8%	341	291
売上総利益	341	+21.5%	280	232
営業利益	▲42	- %	11	22
営業利益率	- %	- pt	3.4%	7.8%
当期純利益	▲45	- %	7	-3

四半期として過去最高の売上高を計上  
売上高に対して、1Qも引き続き高いストック比率を維持

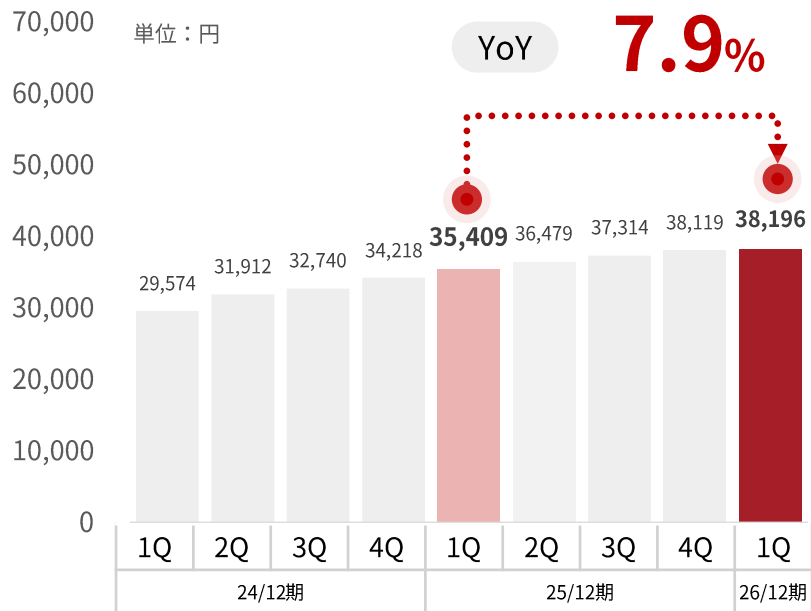


ストック比率  
(FY26 1Q)  
**88%**

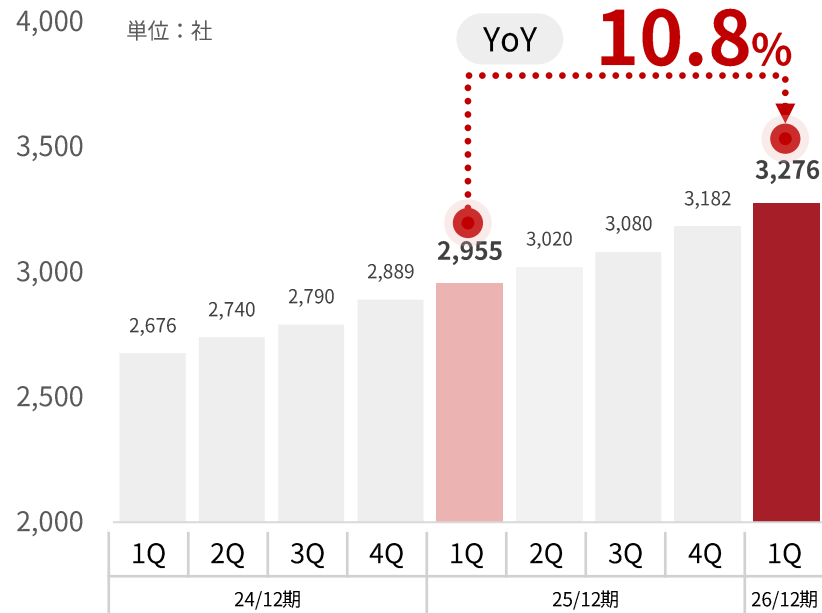
※1. 各四半期会計期間における月額売上と従量課金売上の合計

既存顧客向けのアップセルの影響でARPUは+7.9%の38,196円へ増加  
顧客数も新規開拓が進み、3,276社まで増加

## ARPUの推移※1



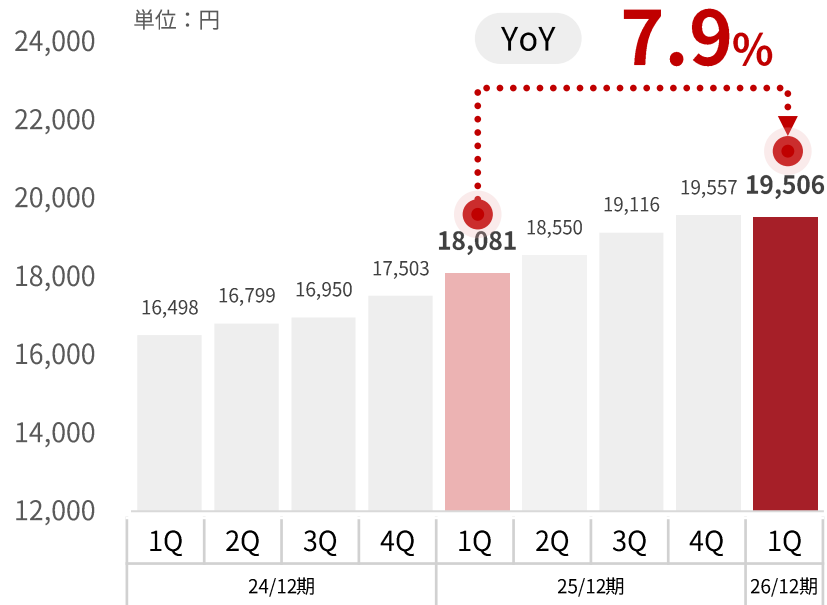
## 顧客数の推移



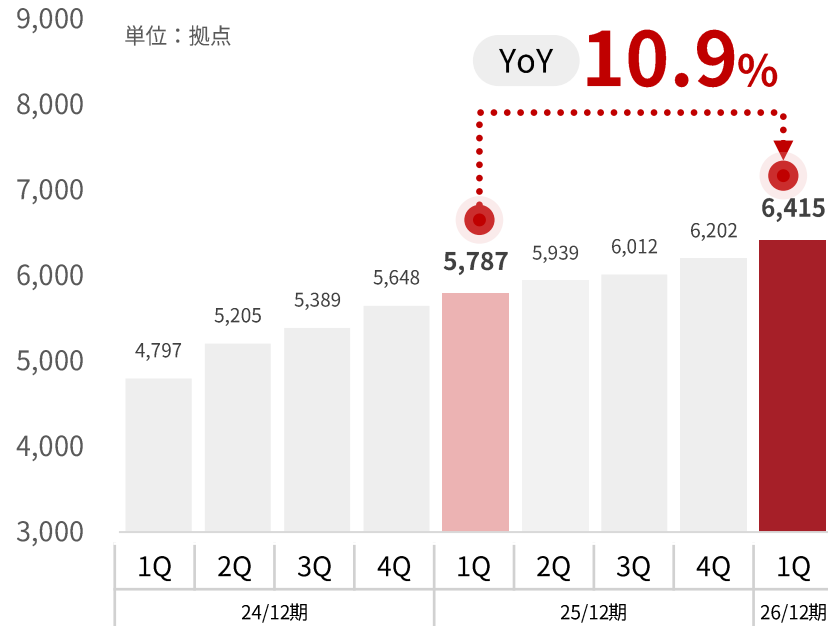
※1 ARPU：MRR（Monthly Recurring Revenue：月間経常収益）を顧客数で除した数値

拠点数を増やすため、OEM経由でのアプローチ増加や、キャンペーンプランの展開を実施  
 そのため、アクティブ拠点数は6,415拠点数に増加。ARPAは四半期推移で横ばいの19,506円に

## ARPAの推移 ※1



## アクティブユーザー拠点数の推移

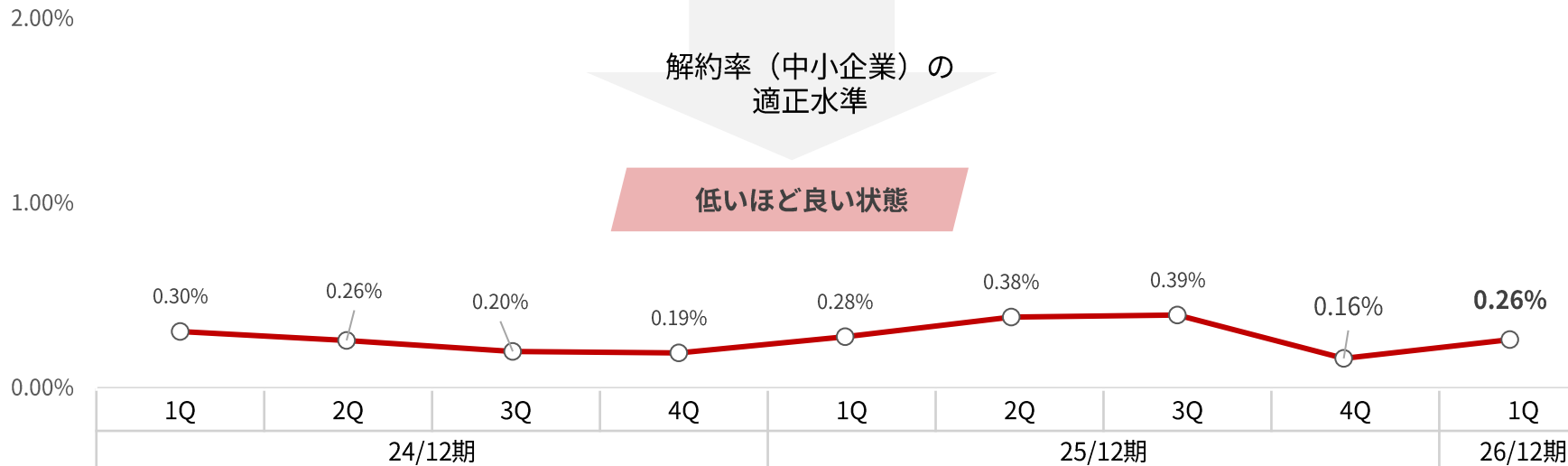


※1. ARPA：各年度の最終月のMRR（月額売上＋従量課金）÷当該月のアクティブユーザー拠点数

解約率は、目標水準とする2.00%を大幅に下回る推移が継続

## 月次解約率<sup>※1</sup>

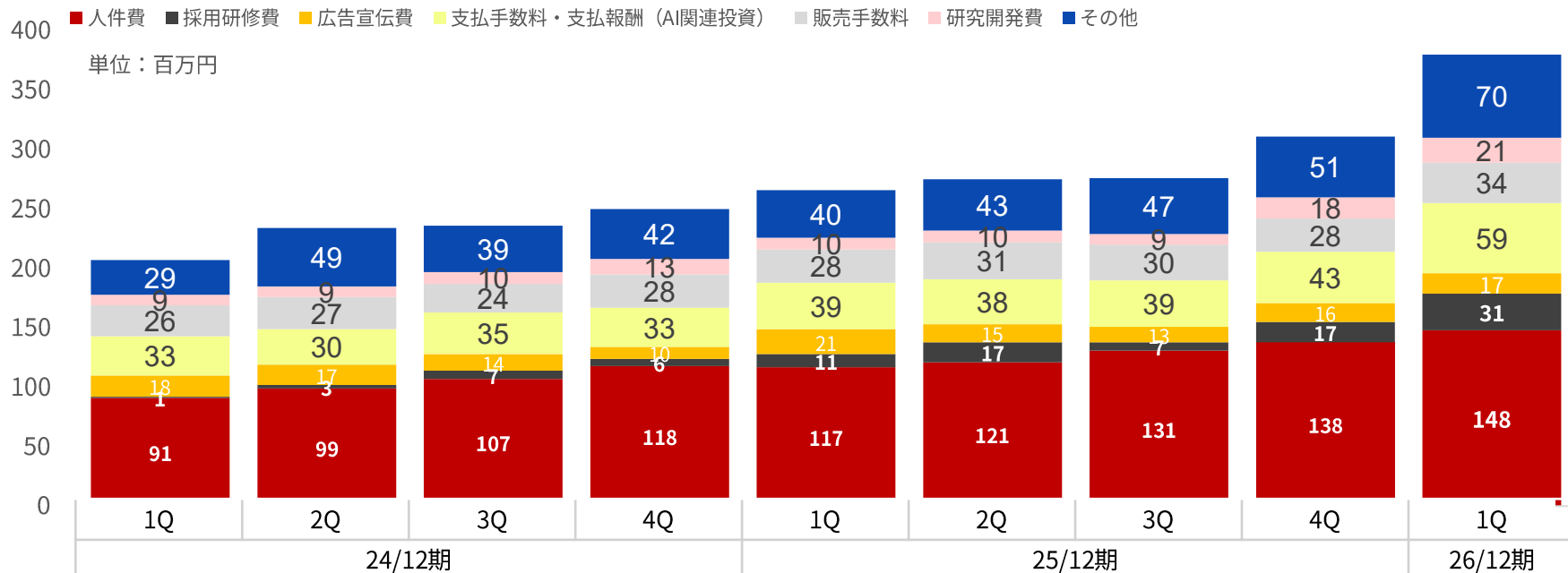
BtoB SaaS 目標解約率（中小企業）



※1月次解約率（当該月に解約したユーザーに関する MRR ÷ 前月末MRR）の会計年度または四半期累計期間における平均

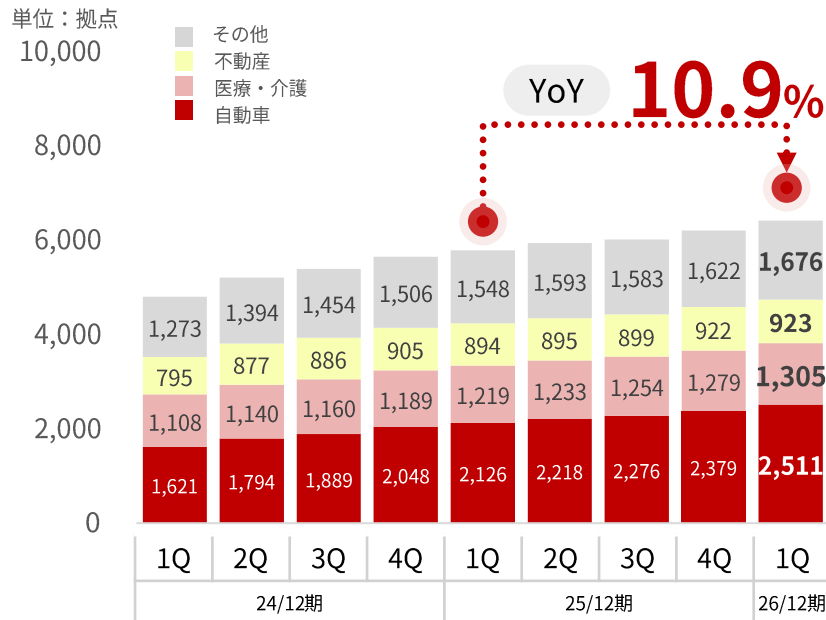
人材積極採用により、人件費が増加。営業リソースやAIエンジニアの採用進む  
また、AI関連投資の積極化に伴い、支払手数料・報酬が増加

## 販管費



アクティブユーザー拠点数は前年同期比**10.9%**の成長。合計で**6,415**拠点へ業種別では、自動車業界向けの導入が進み、導入実績割合が拡大

## アクティブユーザー拠点数※1



## 拠点数業種別成長

	2025年1Q 合計	2026年1Q 合計	増加数	伸び率 YoY	
	5,787	6,415	+628	+10.9%	
	2025 1Q	2026 1Q	増加数	YoY	構成比 (2026 1Q)
■ その他	1,548	1,676	+128	+8.3%	26.1%
■ 不動産	894	923	+29	+3.2%	14.4%
■ 医療・介護	1,219	1,305	+86	+7.1%	20.3%
■ 自動車	2,126	2,511	+385	+18.1%	39.1%

増加数628拠点の内、自動車業界が61.3%（385拠点）を占める

※1：アクティブユーザー拠点数：獲得したカイクラユーザーのうち、解約によりカイクラを利用しなくなったユーザーを除いたユーザー数  
©Thinca Co.,Ltd. All Rights

**03**

**2026年12月期 業績及び主要KPIの推移**

(百万円)	2026年12月期		2025年12月期	2025年12月 四半期推移				2024年12月期
	1Q	前年同期 増減比	通期	4Q	3Q	2Q	1Q	通期
売上高	423	+23.8%	1,464	395	366	360	341	1,232
売上総利益	341	+21.5%	1,199	315	301	302	280	1,015
営業利益	▲42	- %	60	1	22	24	11	78
営業利益率	- %	- pt	4.1%	0.4%	6.1%	6.9%	3.4%	6.3%
当期(四半期) 純利益	▲45	- %	42	▲3	19	20	7	16

(百万円)	2026年12月期 第1四半期		2025年12月期 通期	2024年12月期 通期
	実績	前年末 増減額	実績	実績
流動資産	1,061	△64	1,126	1,105
現金及び預金	912	△71	984	972
固定資産	174	21	153	123
有形固定資産	57	14	42	41
無形固定資産	82	2	79	54
資産合計	1,236	△42	1,279	1,228

(百万円)	2026年12月期 第1四半期		2025年12月期 通期	2024年12月期 通期
	実績	前年末 増減額	実績	実績
流動負債	228	△3	232	250
短期借入金	60	0	60	90
負債合計	228	△3	232	250
純資産合計	1,008	0	1,047	978
負債純資産 合計	1,236	△42	1,279	1,228

**04**

**APPENDIX**





## ITで 世界をもっと おもしろく

ITを使えば、今までできなかったことができるようになる。

ITを使えば、いつものことがもっと楽にできるようになる。

だから毎日が楽しくなる。だから人生が豊かになる。

私たちシンカは、ITのおもしろさやすばらしさを

すべての人と企業に平等に知っていただくために、

自らITを活用し、そして日々楽しく活動していきます。

社名	株式会社シンカ（英名：Thinca Co.,Ltd.）	設立	2014年1月8日
代表取締役	江尻 高宏	資本金	400百万円
取締役	笹田 直紀（CTO）	上場日	2024年3月27日
社外取締役	阿久津 聡 田邊 愛	従業員数	81名（2026年3月末時点）
常勤監査役	高橋 京子	許認可	プライバシーマーク認証 10824646 電気通信事業者 A-30-16792
非常勤監査役	平松 直樹 山添 千加美		
執行役員	上田 友博（CPO） 飯田 裕樹（CFO） 上仲 徹 柳田 栄一		
所在地	<b>本 社</b> 東京都千代田区神田錦町三丁目17番地  <b>大阪支社</b> 大阪府大阪市西区阿波座1-3-15 関電不動産西本町ビル6階	<b>京都開発センター</b> 京都府京都市下京区仏光寺通烏丸 東入上柳町331番地  <b>福岡開発センター</b> 福岡県福岡市中央区大名 2丁目7-27 シティ18天神ビル ZeroTenPark天神西通り	

シンクタンク時代に**コールセンターシステム：CTI※**と出会った時、**業務効率化の効果の高さに驚いた。**  
しかし、CTIは非常に高価であったため、世の中にほとんど広まっていなかった。

その後、経営コンサルティング会社に転職し、**全国の中小企業の現場を見て衝撃を受けた。**  
電話での発注、FAXのやり取り。そしてなくならないトラブル。非効率なコミュニケーションとトラブル対応で、**生産性の低い作業に時間**  
を取られていた。  
このようなコミュニケーションに関する課題を解決するには、ITを導入するしかない。

ただ、ITを導入し、効率化を図っても、冷たい世界になったら意味がない。  
トラブルの多い電話自体をなくすのではなくて、電話のトラブルをなくせば、**コミュニケーションの温もりを残しつつ、効率化が進む**  
のではないか。  
その方法の1つは、CTIだと閃く。  
高価なコールセンターのシステムではなく、**一般の企業が使いやすい、シンプルでお手頃なCTIを開発し、**  
それを組み込んだ**コミュニケーションDXを実現するサービス**を作れば、  
無駄な作業がなくなり、もっと会話が楽しくなるのではないか。結果、仕事をもっと楽しくなるのではないか。

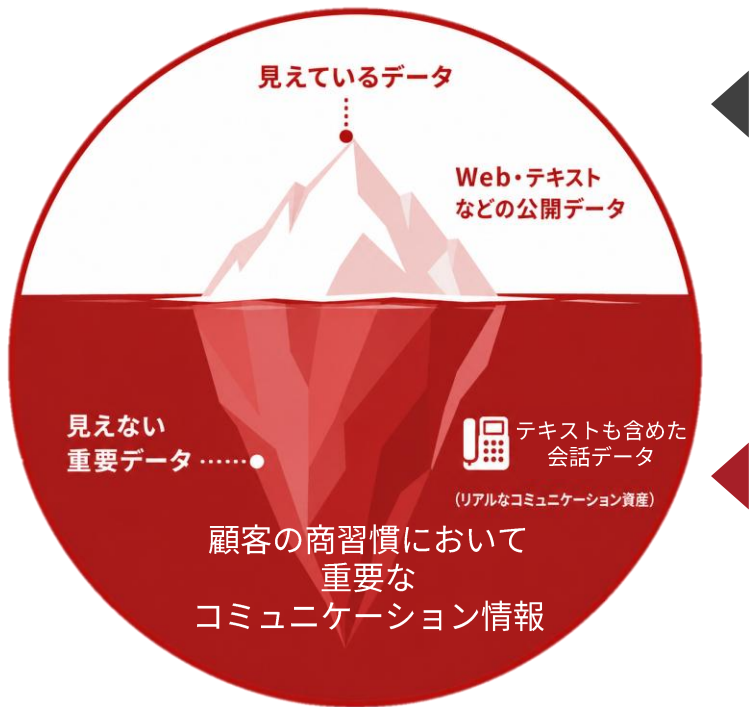
**上記の思いから、私たちはクラウドサービス「カイクラ」を開発いたしました。**

~~~~~  
現在、ITによるコミュニケーションツールは多様化しており、**固定電話だけではなく、携帯電話、メール、SMS、SNS、ビデオ通話など**  
様々な手段が存在しております。コミュニケーションの価値が一層高まっていく中で、いまや「カイクラ」は電話にとどまらず、**これら多**  
**様なコミュニケーション手段を一元管理し、その履歴を資産として活用できるようにすることで、ますます求められる存在となってい**  
**ます。**

私たちはこうした社会の変化に対応し、「カイクラ」の提供を通じて、これからもお客様のコミュニケーションを支援してまいります。

※CTI: Computer Telephony Integrationの略。コンピュータと電話を統合する技術

一般的なAIが学習している「Web・テキストデータ」だけでは再現できない  
リアルなコミュニケーション資産を土台に、高度な分析から組織活動の生産性向上サポートを実現



一般的なAIが常時、学習可能な領域

シンカが押さえる領域

一般的なAIが学習のためにアクセスできない  
リアルな会話データ取得  
+

ハードウェアの制御※はAIで模倣できない



- 固定電話
- メール・SMS・LINE
- 対面会議

様々な顧客接点情報を一元管理

※固定電話の会話データを取得する際にハードウェア（CTIアダプター）を使用

## IR Note・メールマガジンの登録をお願いいたします。

投資家及び株主をはじめとする様々なステークホルダーの皆さまに向けて情報発信を進めております。ぜひ、IR Noteやメールマガジンを通して、より一層当社へのご理解・ご関心をいただけますと幸いです。ぜひご登録をお願いいたします。

|       | IR Note                                                                                                                                                    | LINE公式アカウント                                                                                                                                        |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 登録方法  |                                                                           |                                                                 |
|       | <a href="https://note.com/thinca_2025">https://note.com/thinca_2025</a>                                                                                    | <a href="https://lin.ee/73DyPGA">https://lin.ee/73DyPGA</a>                                                                                        |
| 目的・内容 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・適時開示/プレスリリース情報のまとめ</li> <li>・決算内容のまとめ及び補足情報の発信</li> <li>・投資家向け説明会のご案内</li> <li>・当社理解を深めていただくためのコンテンツの発信</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・プレスリリース・適時開示のお知らせ</li> <li>・決算説明会・セミナー・投資家向け説明会のご案内</li> <li>・IRに関するお問い合わせ<br/>(2025年10月から運用開始)</li> </ul> |

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであります。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれております。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。



※CTI: Computer Telephony Integrationの略。コンピュータと電話を統合する技術



ITで 世界をもっと おもしろく