



(株)シンカ【証券コード：149A】

2026年12月期 第2四半期決算説明資料

2026年8月13日



01 | 成長戦略の振り返り

02 | エグゼクティブサマリー

03 | 2026年12月期第2四半期 業績及び主要KPIの推移

04 | 2026年12月期第2四半期 決算概要

05 | APPENDIX

AGENDA



01

成長戦略の振り返り

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

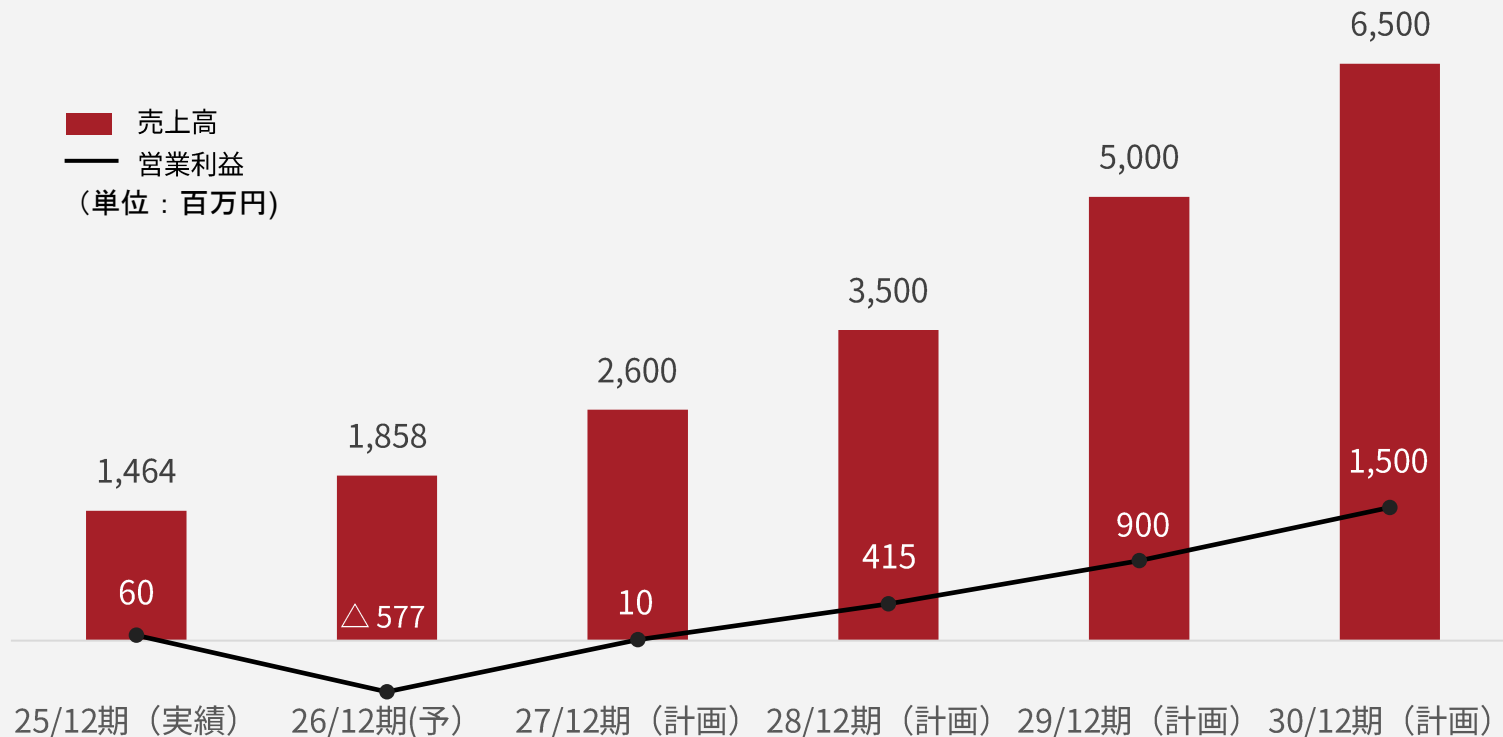
PER

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

The background is a solid red color. A large, white, abstract swoosh or brushstroke graphic originates from the right edge and curves towards the center, partially overlapping the text.

02

エグゼクティブサマリー

新たな パートナーや仲間を迎えた
体制づくり が



スピーディな実績づくり
につながるまで

アップセルに、専任のチームを。

そして、幅が変わった。

前期の増加額は、1.1億円。今期は、1.7億円。

顧客単価も、39,460円へ。

ただ増えたのではない。増え方が変わった。

先に体制をつくった。

その結果が現れつつある。

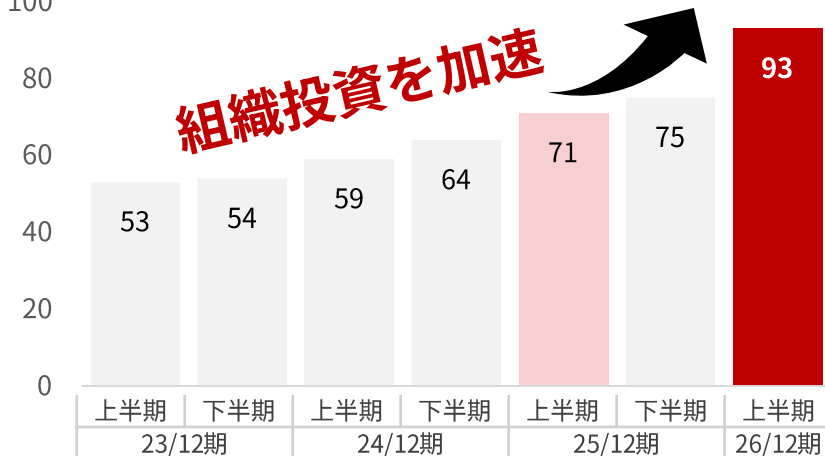


社員数の半期推移

単位：人

前期の上期から+22名

組織投資を加速

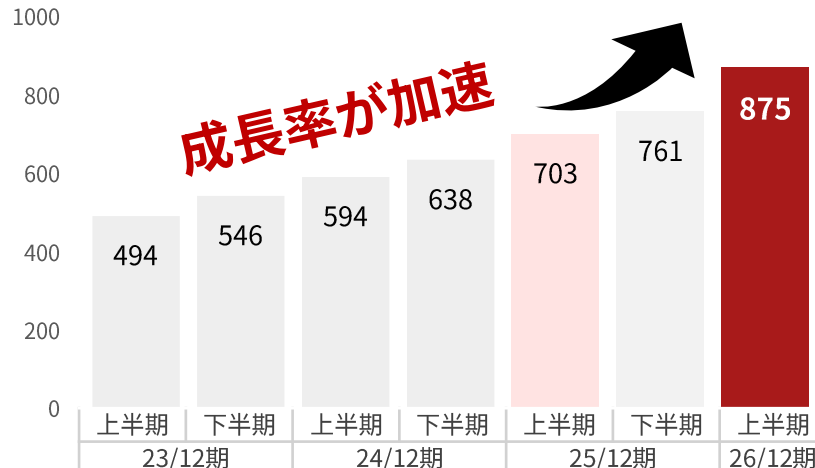


売上高の半期推移

単位：百万円

前期の上期から+約1.7億円

成長率が加速



外部依存 から



独自AIへ

価格競争から降りるために

AIの機能は、つくれる。

外部のAPIを呼べばいい。

だが、それで差はつかない。

だから、つくる側へ回ることにした。

カイクラのAI機能は、どんどんリリースする。

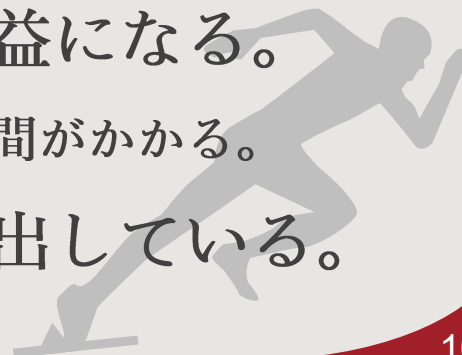
AI電話とAIチャットは、独立したサービスとして。

独自のAIエンジンは、フィックスターズと腰を据えて。

手前から、収益になる。

奥へ行くほど、時間がかかる。

私たちは走り出している。



2026年3月、業務提携から始まった。一緒に、AIのアプリをつくる。はじめは、それだけのはずだった。

手を動かすうちに、気づいた。
こちらには会話データがある。
彼らには、AIを、速く、動かす
技術や専門性・ノウハウがある。

6,600拠点の現場を知る私たちと
エンタープライズAIを知り尽くす彼ら

業務提携 から



資本業務提携へ

AIの未来に、共に賭ける共同戦線体制

リアルの現場のデータは
Webには、落ちていない。
買ってくることもできない。

もっと、いいものが、

だったら、本気でやろう。
2026年6月、資本業務提携へ。
そこで決めたのは、急がないこ
とだった。今期中に形にするは
ずだったもの。それを、
いったん置くことにした。

つくれるのでは!?



Thinca



目指すのは、他社が真似できないAIサービス。

法改正の機会をとらえた
AI新機能をリリース



成長スピードアップに
チャレンジは続く…

去年まで、AIの機能は、すべて無償だった。
つくって、出して、使ってもらう。

それでよかった。まず、届けることが先だった。

今期、値段をつけた。”AI対面録音”。”AIチャット”。
金額は、まだ小さい。それでも、**ゼロが1になった。**

6月、改正保険業法が施行された。

保険を売る現場で、説明の記録と確認が厳格に問われる。

施行の直前、”AI保険コーチ“をリリースした。

保険のプロと組み、そのチェックを自動化する機能である。

10月に、カスタマーハラスメント対策が企業の義務になる。

単価に乘せる準備は、できつつある。

2Q累計 決算 ハイライト

決算概要 上期（2026年1月～2026年6月）

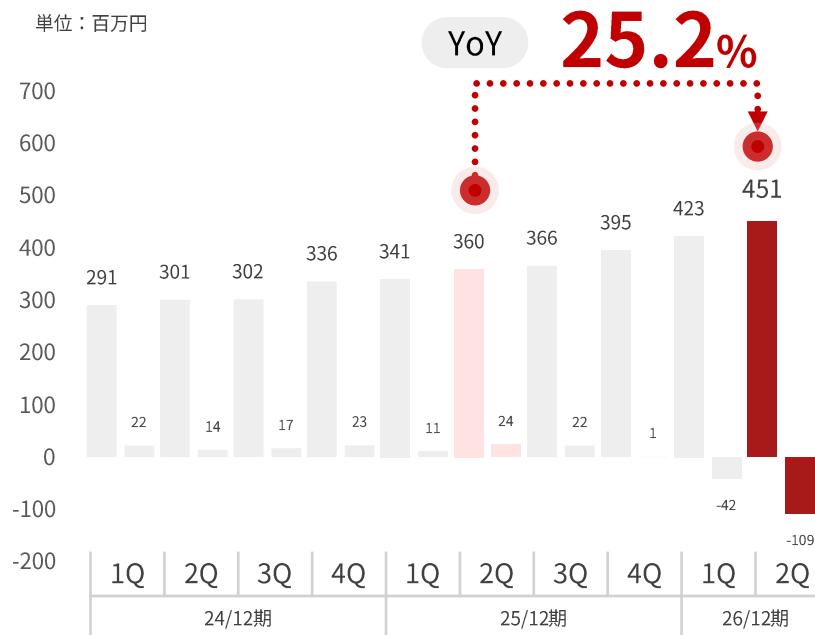
売上高 **875** 百万円  前年同期比 **24.5%**

営業利益 **▲151** 百万円  前年同期比 **- %**

前年同期比**25.2%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

単位：百万円



決算概要 第2四半期単体（2026年4月～2026年6月）

売上高 **451** 百万円  前年同期比 **25.2%**

営業利益 **▲109** 百万円  前年同期比 **- %**

ハイライトトピックス



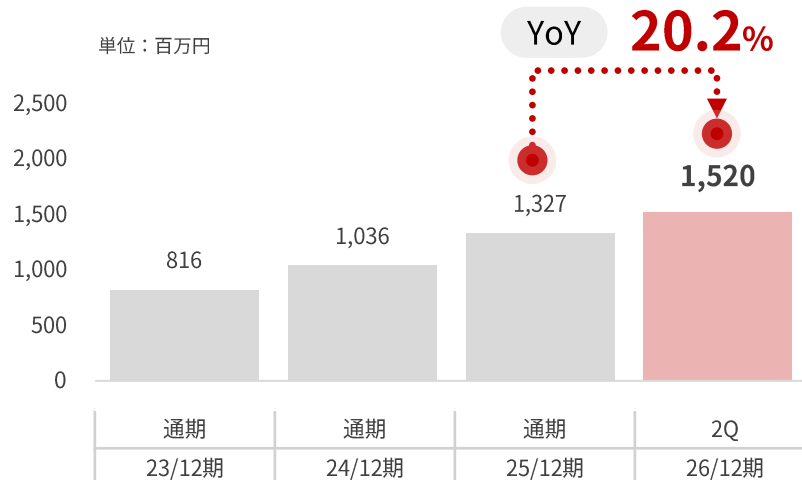
- ① 【AI関連トピックス】 → **P.18**
- ② 【AIビジョン・フィックスターズとの資本連携】 → **P.19**
- ③ 【新規ビジネス】 カイクラフォン・AI受託開発・AIコンサル → **P.20**

年間ストック売上高は前年同期比**20.2%増**。第2四半期時点で**約15億円**に成長

ARR*1

ストック売上高の推移

単位：百万円



ARPU*2

39,460 円

前年同期比
+8.2%

顧客数

3,366 顧客

前年同期比
+11.5%

ARPA*3

20,067 円

前年同期比
+8.2%

アクティブユーザー拠点数*4

6,619 拠点

前年同期比
+11.4%

月次解約率*5

0.35 %

前年同期比 △0.03%

※1. ARR (Annual Recurring Revenue) 合計：12か月の「月間売上」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

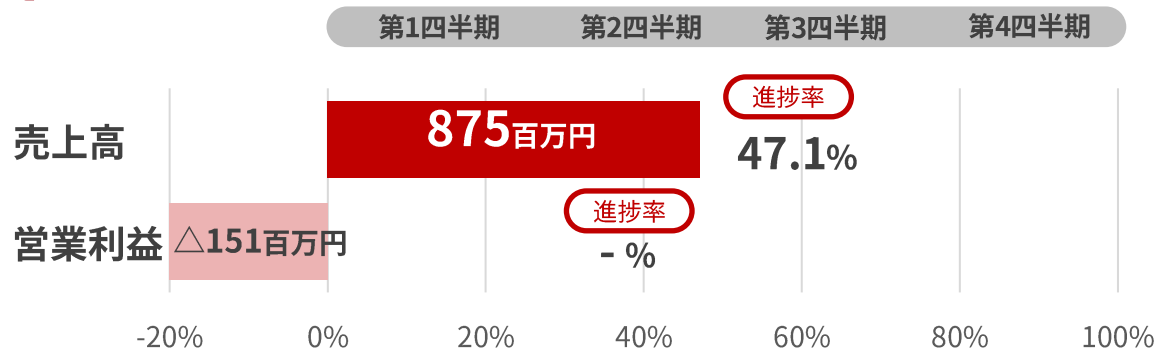
※3. ARPA：各年度／四半期の最終月のMRR (月額売上＋従量課金) ÷ 当該月のアクティブユーザー拠点数

※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がる計画。2Q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、3Q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%の増収成長率を目指す

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**879**百万円※

前年比 1.7倍

成長投資内容

① 人材採用



② AI関連投資

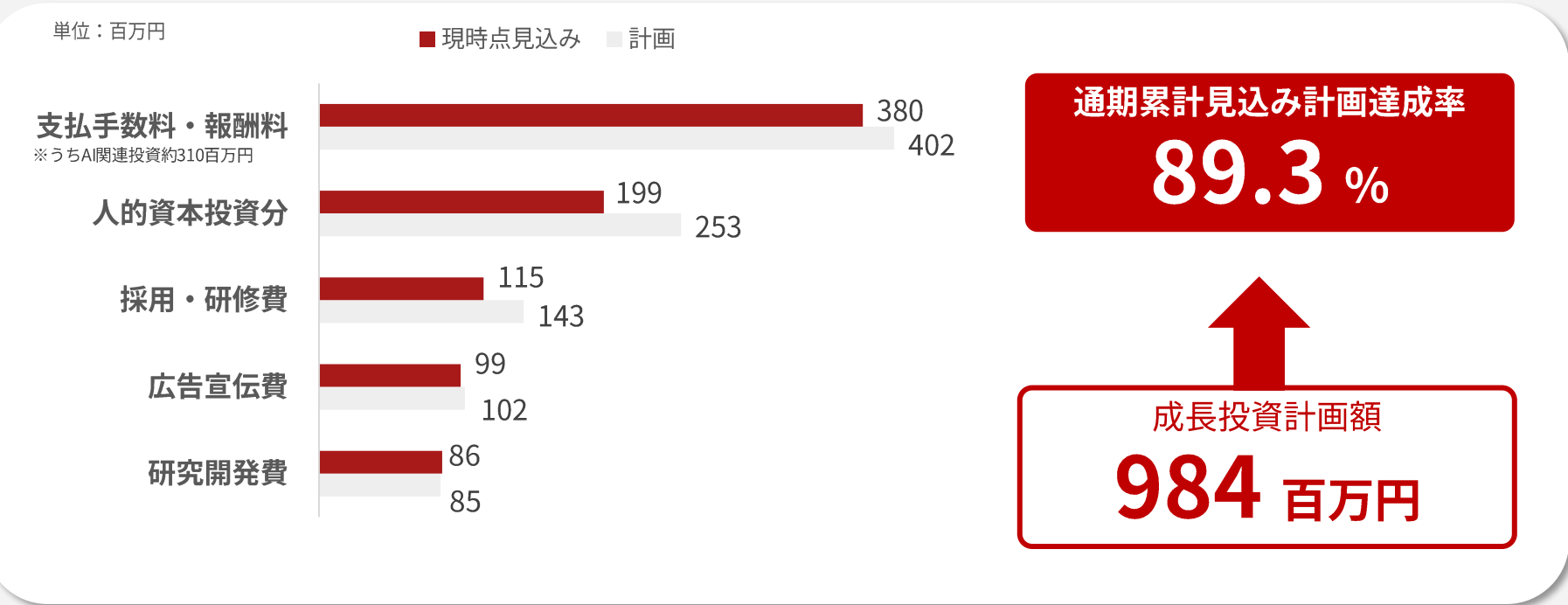


③ 広告宣伝投資



※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

VISION 2030の実現へ向けた過去最大の成長投資額**984百万円**を計画
そのうち、第2四半期時点の推計で計画額の**89.3%**の**879百万円**となる見込み



会話データに強みを持つカイクラから、AIサービス有償オプション提供開始 アップセルチーム拡充により既存顧客から有償オプションの受注も獲得開始

AI業務日報機能



AIチャット機能

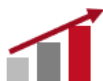
新機能 カイクラに「AIチャット」機能を搭載
コミュニケーション履歴をAIで活用し、業務をもっとスマートに

- 直近の履歴を要約して
- 対応漏れをチェックして
- 今月の問い合わせ件数は？



カイクラ

AI対面録音機能



AI機能を継続リリース、有償オプション化で顧客単価（ARPU）向上へ

AIビジョン

AIで、会話を企業の競争力に変える

AIビジョン実現へのロードマップ



短期

迅速なAIサービス展開



AI業務日報機能・AIチャット機能等を毎月リリース



有償オプション化でARPU向上へ



中長期

独自AIエンジンの開発



高性能AIを安定的・低コストで提供する基盤



高速化技術で開発・高度化を加速

フィックスターズとの資本提携



2026年6月**資本提携へ深化**したことにより、
双方向で**綿密な連携**を強化し、**AI開発を加速**



① 双方コミットメントの強化



② 競争力のあるAI共同開発



③ AIのプロが認めた成長性



④ 長期パートナーシップ

3つの新規ビジネスが、始動 立ち上げ直後から、いずれの領域でも受注を獲得



立ち上げ即受注

3領域すべてで受注を獲得済み



専任の販売体制

兼務ではなく専任チームを組成



既存ユーザー基盤

3,366社の顧客基盤を起点に展開



カイクラフォン

専任チームによる販売体制を構築し、既存カイクラユーザーを中心に受注を獲得。カイクラで培った顧客接点を活かして展開

受注獲得



AI受託開発

カイクラのAI開発で培った技術知見を外部提供。
顧客企業のAI・システム開発を受託し、立ち上げ直後から案件が進行中

受注獲得



AIコンサル

シンカ社内のAI活用立ち上げと運用の知見をもとに、顧客企業のAI活用を支援。既存顧客の課題を起点に受注を獲得

受注獲得

既存ユーザー基盤 × AIの知見を活かし、来期以降の成長ドライバーへ

SB C&S との資本業務提携による協業体制の整備を経て



全国のリセラー網を通じた
リード獲得・受注創出へ
下期以降の準備が整う

2026年6月改正保険業法が施行、10月カスタマーハラスメント対策が企業の義務になる中、下期は、SB C&Sとの協業体制を通じて、**規制対応ニーズを捉えた「カイクラ」**の全国展開を本格化

展示会への出展・共催ウェビナー

SB C&S社および全国リセラー主催の展示会へのご招待により、面での認知獲得とリード創出を実施。10月以降は全国8都市の「SaaS Showroom」へ出展予定。8月からは共催ウェビナーも開始。

全国の有効代理店様へのご紹介

SB C&S社のネットワーク力を活かし、全国の有効代理店へ「カイクラ」をご紹介する機会を獲得。まずは東日本からスタートし順次西日本へ展開予定。地方へ白地の多いカイクラと販売商材を探す代理店とのマッチング。

週1回の常駐によるリレーション構築・強化

SB C&S社への週1回の常駐を開始。
勉強会・質問会を通じて製品理解と提案ノウハウの浸透を図り、パートナー営業からの自発的な案件紹介と受注促進を計画。



03

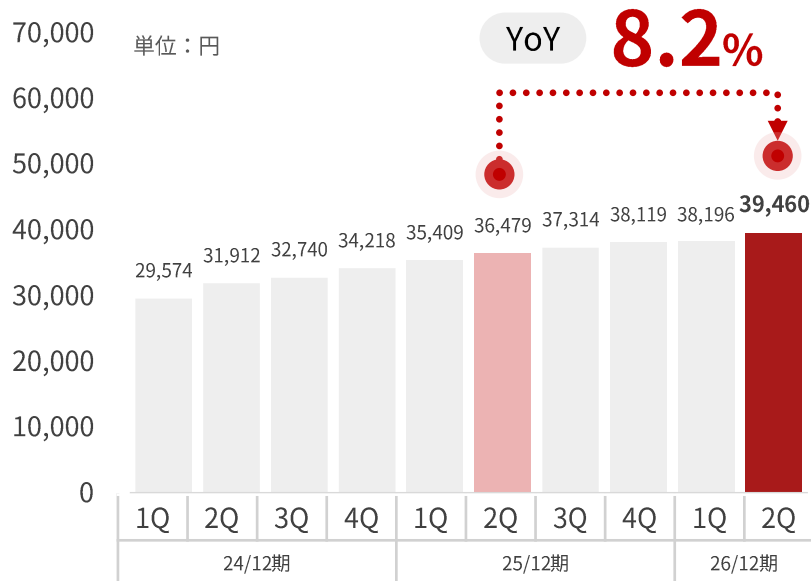
2026年12月期第2四半期 業績及び主要KPIの推移

顧客獲得効率が改善し売上高・売上総利益はともに18%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

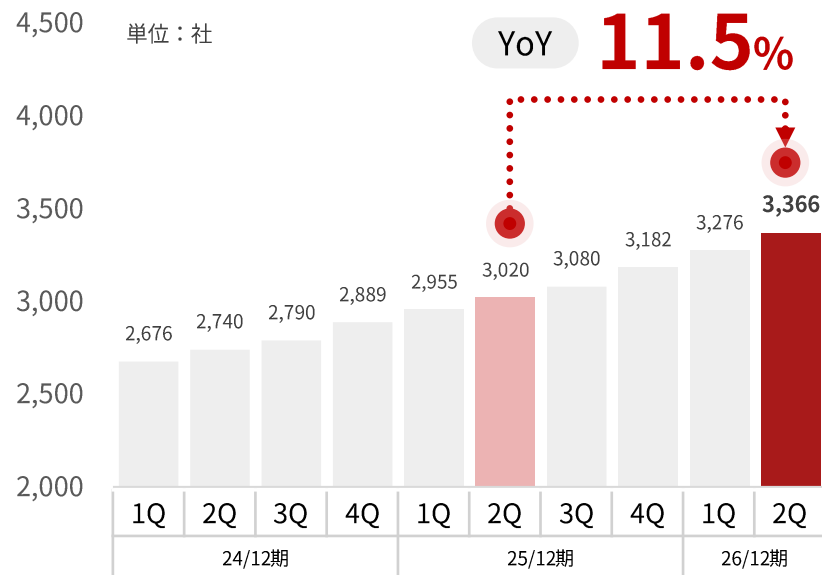
(百万円)	2026年12月期 第2四半期	YoY 前年同期比	過去実績	
		増減比	2025年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期
売上高	451	+25.2 %	360	301
売上総利益	357	+18.5 %	302	251
売上総利益率	79.2 %	- 4.5 pt	83.7 %	83.3 %
営業利益	△ 109	- %	24	14
営業利益率	- %	- pt	6.9 %	4.7 %
当期純利益	△ 111	- %	20	4

既存顧客向けのアップセルの影響でARPUは+8.2%の39,460円へ増加
顧客数も新規開拓が進み、3,366社まで増加

ARPUの推移 ※1



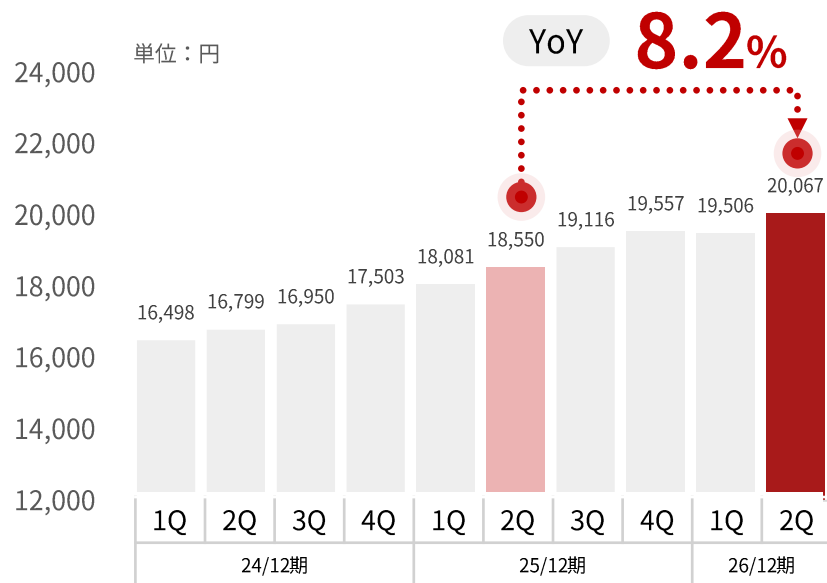
顧客数の推移



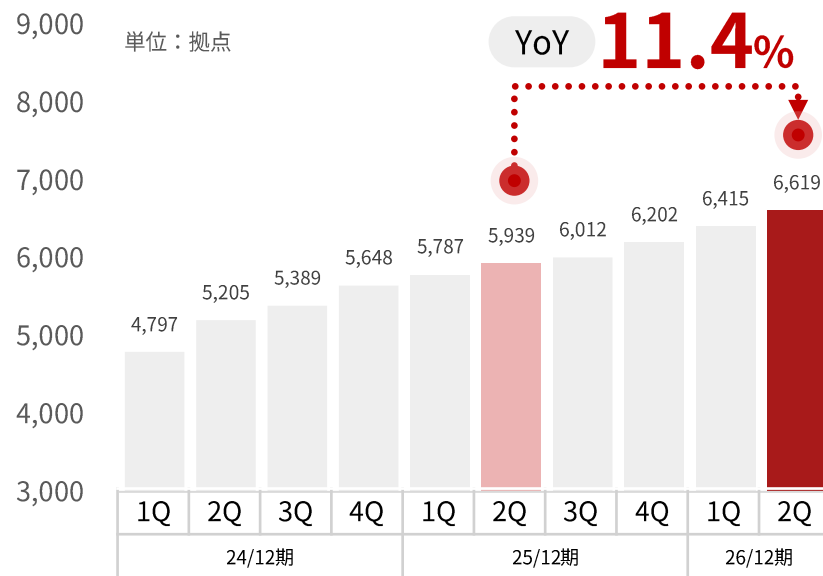
※1 ARPU：MRR（Monthly Recurring Revenue：月間経常収益）を顧客数で除した数値

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、ARPAは20,067円へ、アクティブ拠点数は6,619拠点へ増加

ARPAの推移 ※1



アクティブユーザー拠点数の推移

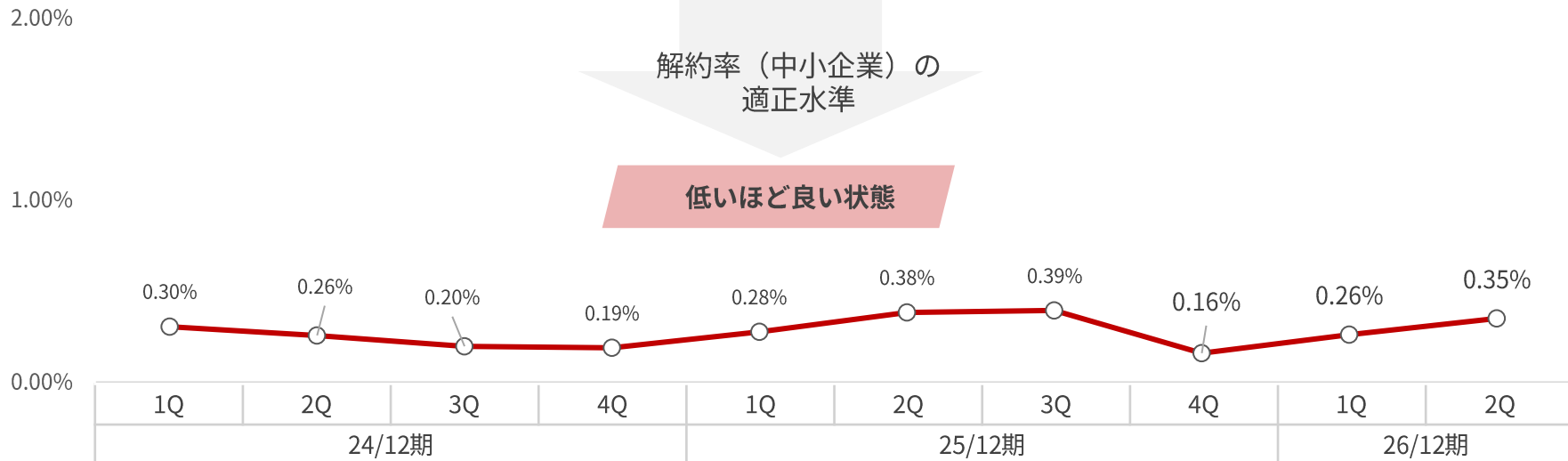


※1. ARPA：各年度の最終月のMRR（月額売上＋従量課金）÷ 当該月のアクティブユーザー拠点数

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※1

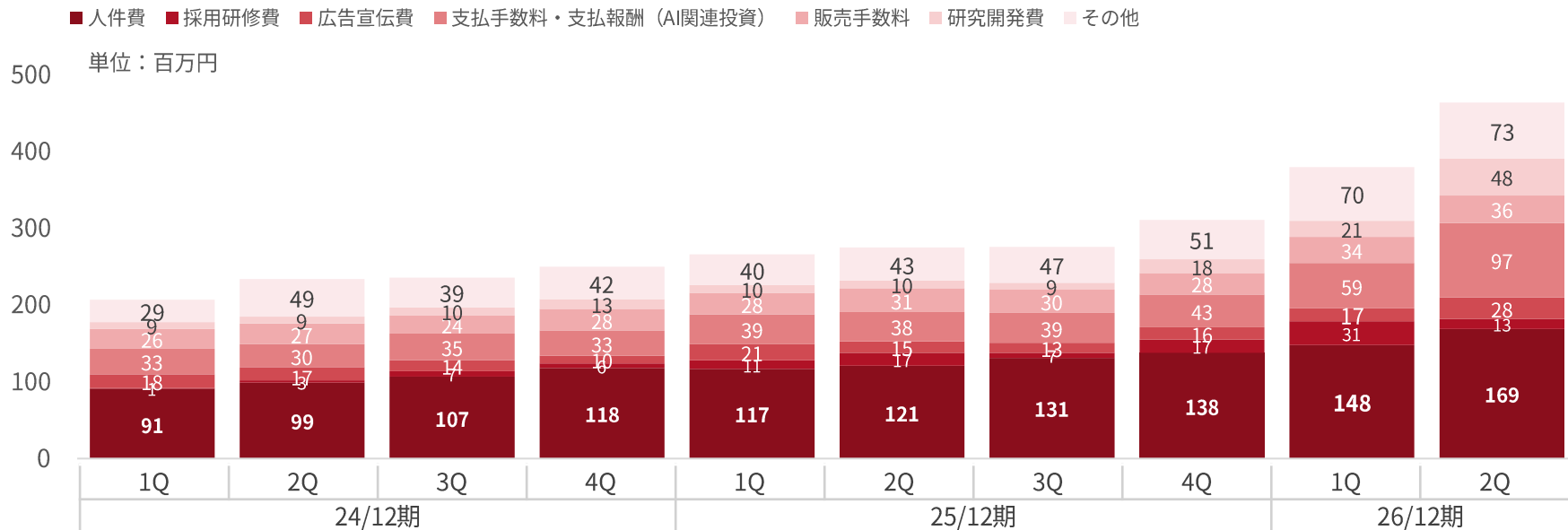
BtoB SaaS 目標解約率（中小企業）



※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

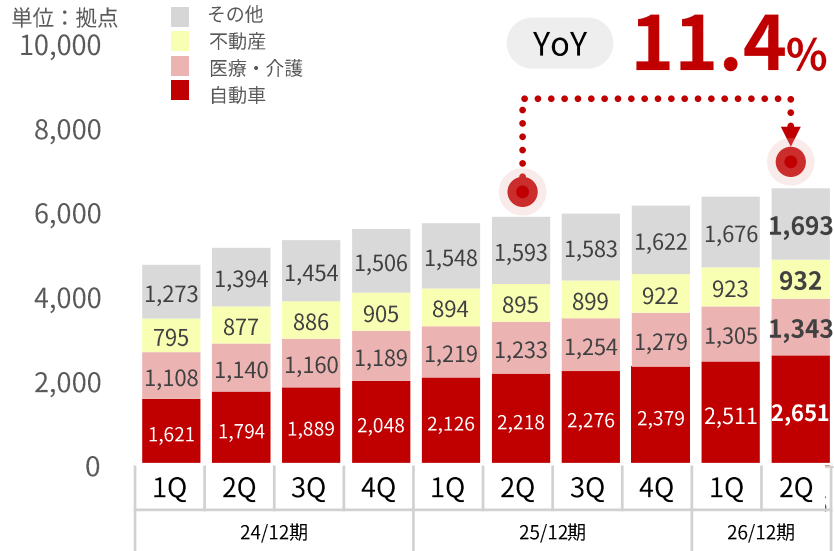
人材積極採用により、人件費が増加。営業リソースやAIエンジニアの採用進む
また、AI関連投資の積極化に伴い、支払手数料・報酬が増加

販売費及び一般管理費



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



拠点数業種別成長

2026年2Q合計	2025年2Q合計	増加数	伸び率 YoY
6,619	5,939	+680	+11.4%

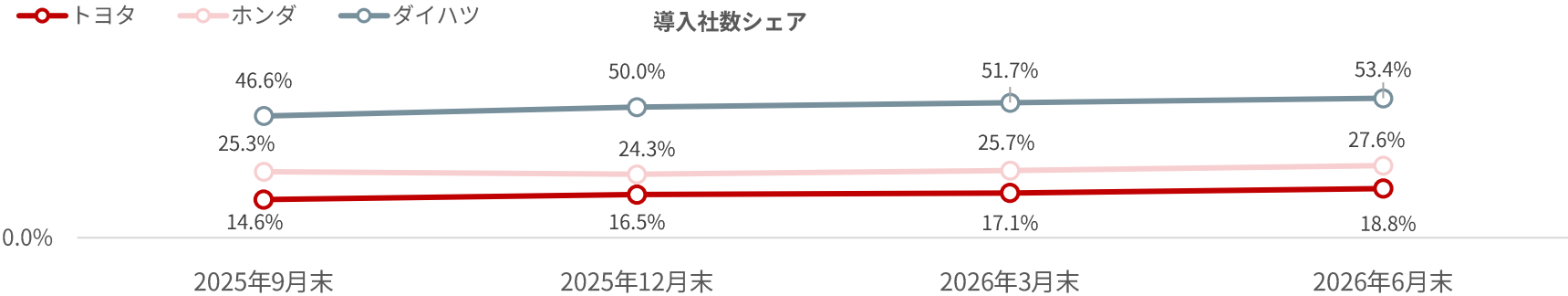
増加数680拠点の内、自動車業界が**63.8% (434拠点)** を占める

拠点業種	2026 2Q	2025 2Q	増加数	YoY	構成比 (2026 2Q)
自動車	2,651	2,217	+434	+19.5%	40.1%
医療・介護	1,343	1,232	+111	+8.9%	20.3%
不動産	932	896	+36	+4.1%	14.1%
その他	1,693	1,594	+99	+6.1%	25.5%

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

主要な自動車メーカー別の導入拠点数シェアの状況 ※1

	トヨタ			ホンダ			ダイハツ		
	2026年6月末	2025年12月末	増減比	2026年6月末	2025年12月末	増減比	2026年6月末	2025年12月末	増減比
導入社数シェア	18.8 %	16.5 %	+2.3 pt	27.6 %	24.3 %	+3.3 pt	53.4 %	50.0 %	+ 3.4 pt
社数	約220			約420			約60		
導入拠点シェア	8.0 %	6.4 %	+1.6 pt	46.3 %	42.3 %	+4.0 pt	36.0 %	35.4 %	+ 0.6 pt
拠点数	約4,900			約2,400			約800		



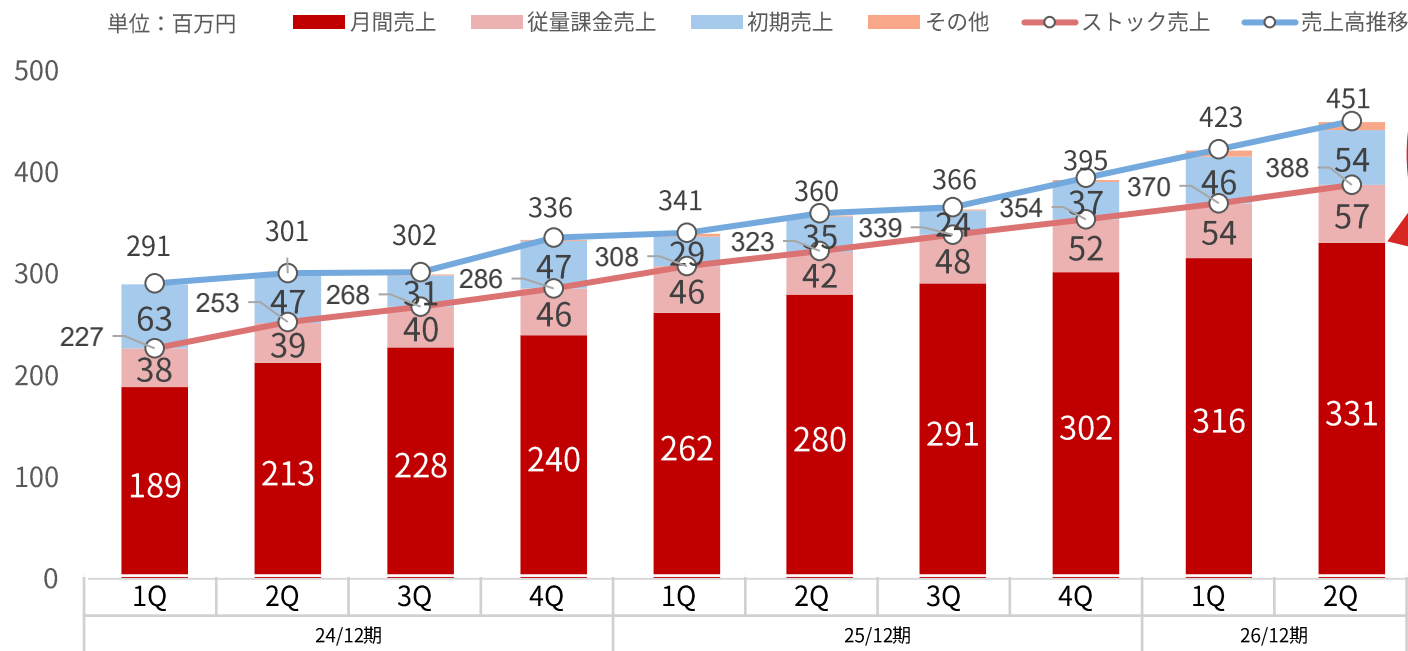
※1：各社発表の社数・拠点を利用し、導入拠点シェア・導入社数シェアは当社導入実績のある数値をもとに算出



04

2026年12月期第2四半期 決算概要

四半期として過去最高の売上高を計上
売上高に対して、2Qも引き続き高いストック比率を維持



ストック比率
(FY26 2Q)

86%

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

(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
	2Q	前年同期増減比	通期	4Q	3Q	2Q	1Q	通期
売上高	875	+24.5%	1,464	395	366	360	341	1,232
売上総利益	699	+19.9%	1,199	315	301	302	280	1,015
営業利益	▲151	- %	60	1	22	24	11	78
営業利益率	- %	- %	4.1%	0.4%	6.1%	6.9%	3.4%	6.3%
当期(四半期)純利益	▲156	- %	42	▲3	19	20	7	16

(百万円)	2026年12月期 第2四半期		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	1,000	△125	1,126	1,105
現金及び預金	788	△196	984	972
固定資産	206	52	153	123
有形固定資産	75	32	42	41
無形固定資産	77	△ 2	79	54
資産合計	1,207	△72	1,279	1,228

(百万円)	2026年12月期 第2四半期		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	270	38	232	250
短期借入金	30	△30	60	90
負債合計	270	38	232	250
純資産合計	936	△110	1,047	978
負債純資産 合計	1,207	△72	1,279	1,228

05

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.）

代表取締役

江尻 高宏

取締役

笹田 直紀（CTO）

社外取締役

阿久津 聡 田邊 愛

常勤監査役

高橋 京子

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 竹内 純（CHRO） 山下 紘央

所在地**本 社**

東京都千代田区神田錦町三丁目17番地

大阪支社

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

設立

2014年1月8日

資本金

420百万円

上場日

2024年3月27日

従業員数

93名（2026年6月末時点 アルバイト2名含む）

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**京都開発センター**

京都府京都市下京区仏光寺通烏丸 東入上柳町331番地

福岡開発センター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。そしてなくなる**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。

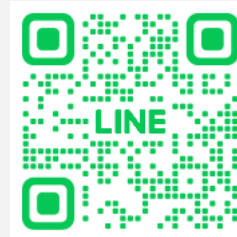
登録 方法

IR Note



https://note.com/thinca_2025

LINE公式アカウント



<https://lin.ee/73DyPGA>

目的 ・ 内容

- ・ 適時開示/プレスリリース情報のまとめ
- ・ 決算内容のまとめ及び補足情報の発信
- ・ 投資家向け説明会のご案内
- ・ 当社理解を深めていただくためのコンテンツの発信

- ・ プレスリリース・適時開示のお知らせ
- ・ 決算説明会・セミナー・投資家向け説明会のご案内
- ・ IRに関するお問い合わせ
(2025年10月から運用開始)

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。





ITで 世界をもっと おもしろく