2025年12月期 第1四半期
決算説明資料

2025年5月15日

㈱シンカ（証券コード：149A）

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

経営理念

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。

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

カイクラへの思い

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、仕事が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

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.
~~~~~~

About Us

会 社 概 要

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

会社概要

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　三木 聡　田邉 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
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** 大阪府吹田市広芝町10番8号 **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** 福岡県福岡市博多区博多駅東一丁目1番33号

設立	2014年1月8日
資本金	390百万円
上場日	2024年3月27日
従業員数	65名（2025年3月末時点）
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

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

Executive Summary

エ グ ゼ ク テ ィ ブ サ マ リ

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

エグゼクティブサマリ

業績

2025年12月期第1四半期売上高341百万円（YoY+17.1%）、営業利益11百万円（YoY▲48.9%）

通期の売上計画達成に向け、売上は計画通りに進捗

KPI進捗

アクティブユーザー拠点数は5,787拠点（YoY+20.6%）と順調に増加

カイクラ値上げにより、ARPAは18,081円（YoY+9.0%）と増加

2025年3月のMRRは104百万円と1億円台を突破。安定した収益基盤を確立

トピックス

OEMは2社と業務提携を開始し、小規模事業者向けの販売を加速

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年12月期第1四半期　KPIハイライト

※1. 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
※2. 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
※3. ARR(Annual Recurring Revenue)：各年度/四半期の最終月のMRR（月額売上＋従量課金） x 12か月
※4. 月次解約率（当該月に解約した拠点数÷前月末のアクティブユーザー拠点数）の会計年度または四半期累計期間における平均
※5 今期より解約率はCustomer Churnに変更（以前はRevenue Churnで算出）

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

Business Performance

２０２５年１２月期１Ｑ　業績概要

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

決算概要 – 2025年12月期第１四半期実績

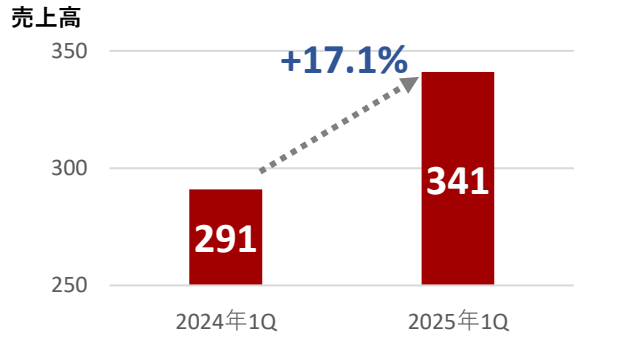
売上高	売上高341百万円（YoY+17.1%）と順調に推移。
営業利益	人員増に伴う人件費の増加や採用費・研修費の増加、また昨年のオフィス移転による地代家賃増加の影響で、11百万円（YoY▲48.9%）の減益も黒字を維持。
経常利益	前年同期は一過性費用（上場関連費用等）を計上したため、1Qは10百万円の増益。
当期純利益	特別損益等の計上はなく、1Qは10百万円の増益。

（百万円）

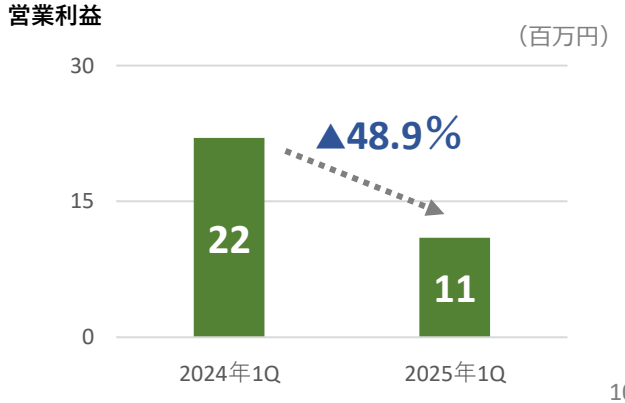
	2024年 1Q	**2025年 1Q**	増減	前年同期比
売上高	291	**341**	+49	+17.1%
EBITDA*1	32	**16**	△16	△50.6%
営業利益	22	**11**	△11	△48.9%
営業利益率（%）	7.8%	**3.4%**	△4.4point	-
経常利益	1	**11**	+10	923.7%
当期純利益	-3	**7**	+10	288.9%

※1　EBITDA：営業利益+減価償却費（原価・販管費）にて算出

（百万円）



（百万円）

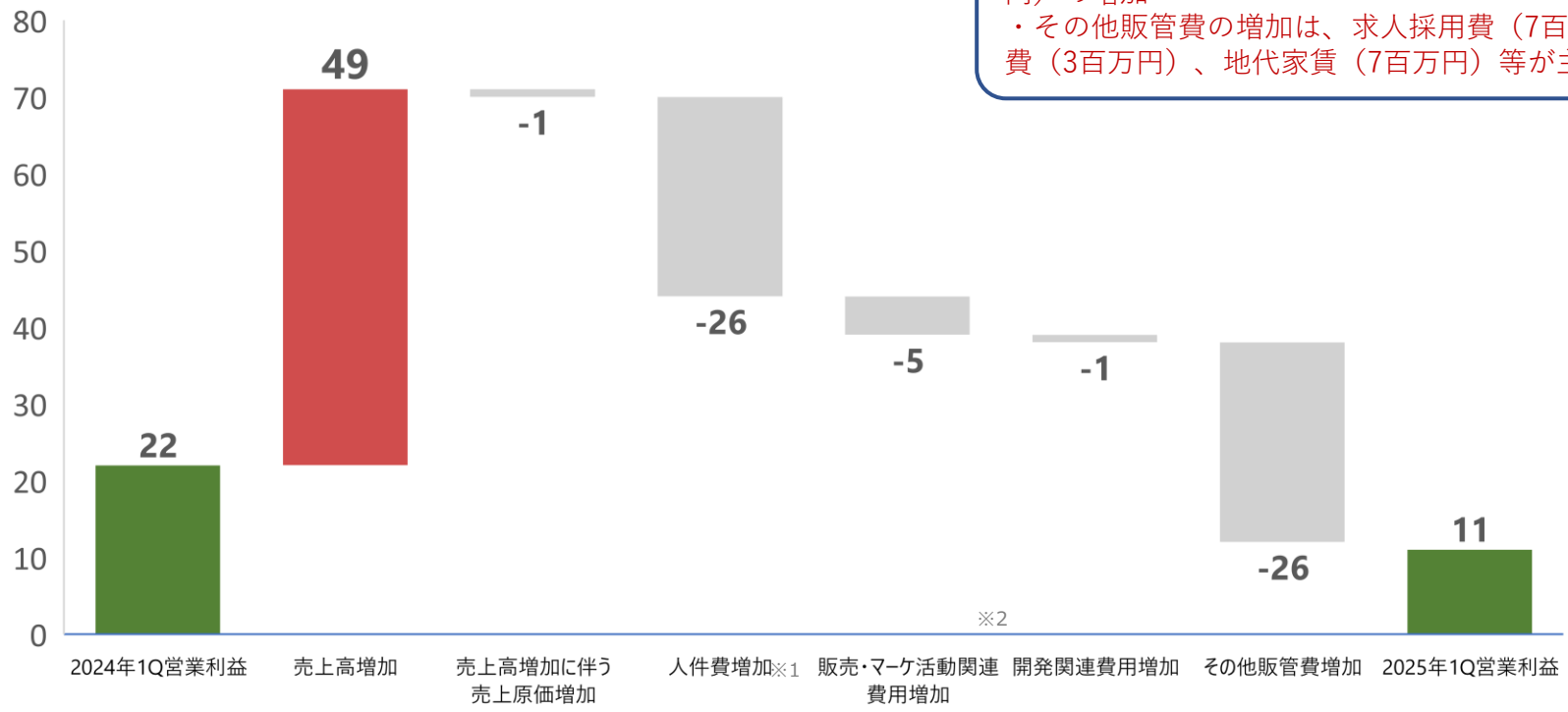


© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

営業利益増減分析

2025年1月からの値上げ及び拠点数の増加により売上は順調に増加。
営業利益は、人員増に伴う人件費や求人採用費の増加、また昨年の事務所移転による地代家賃の増加により、前年同期比では11百万円の減益も黒字を維持。トップライン成長に向けて2Q以降も引き続き積極投資を行う。

・人員数の増加及び役職手当の増加に伴う人件費（26百万円）の増加
・その他販管費の増加は、求人採用費（7百万円）、研修費（3百万円）、地代家賃（7百万円）等が主要因



※1　販売・マーケ活動関連費用は、主に広告宣伝費や販売パートナーへの販売手数料、販売・マーケティング活動に関連した外部委託費用などです
※2　開発関連費用は、主に研究開発費や開発活動に関連した外部委託費用などです

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

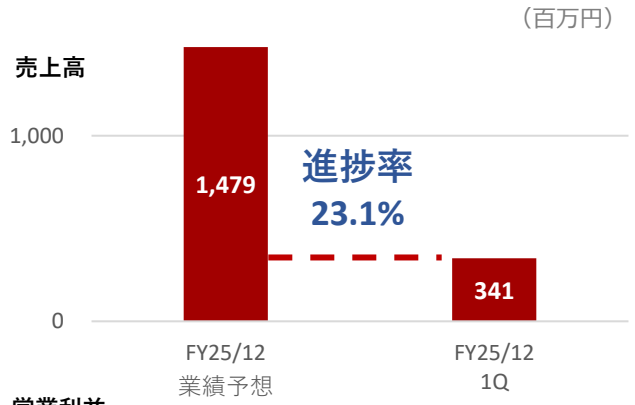
決算概要 – 2025年12月期業績予想に対する進捗

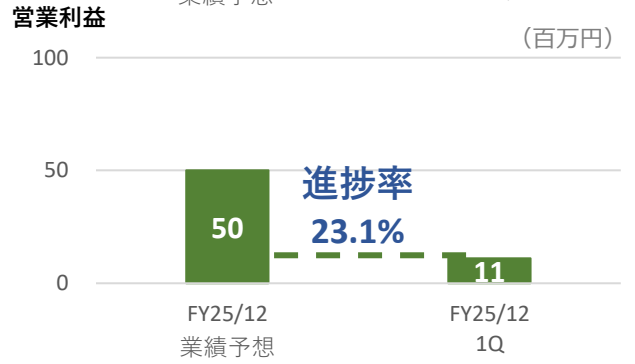
2025年12月期業績予想に対しては順調に進捗。

SaaSビジネスのストック型収益モデルにより、売上は下期に偏重する傾向。第1四半期の実績は、この成長軌道を着実に示しており、当初計画に沿って順調に推移。

（百万円）

	2024年 実績	2025年 業績予想	**2025年 1Q実績**	**進捗（年間 業績予想比）**
売上高	1,232	1,479	**341**	**23.1%**
EBITDA	105	85	**16**	**19.0%**
営業利益	78	50	**11**	**23.1%**
営業利益率（%）	6.3%	3.4%	**3.4%**	-
経常利益	48	49	**11**	**24.2%**
当期純利益	16	24	**7**	**28.7%**

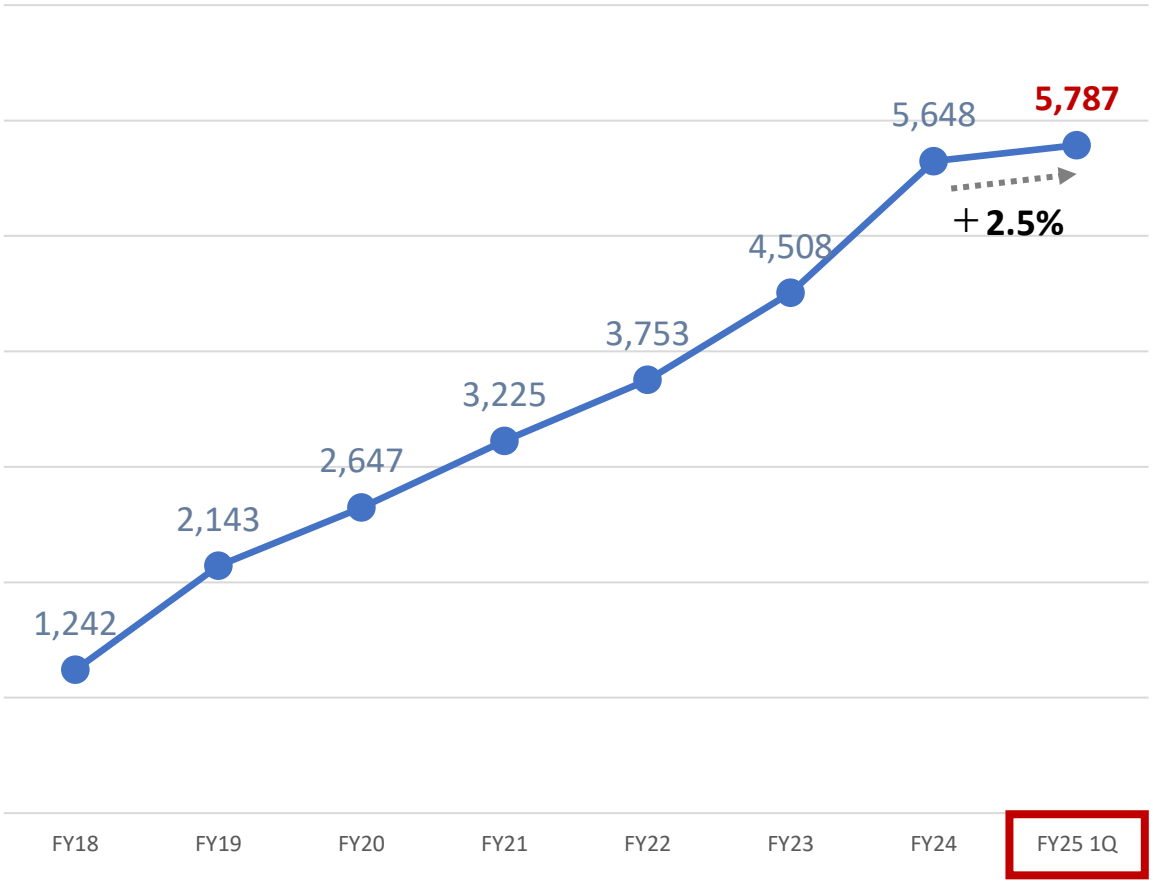


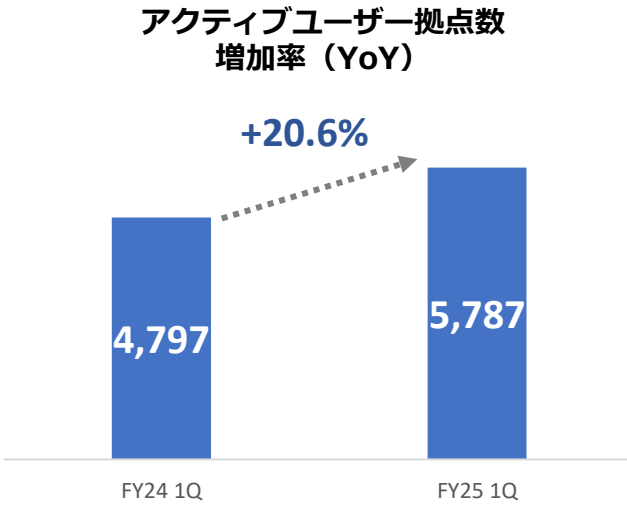


© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

アクティブユーザー拠点数

アクティブユーザー※の拠点数は順調に増加。前年同期比では20.6%の増加



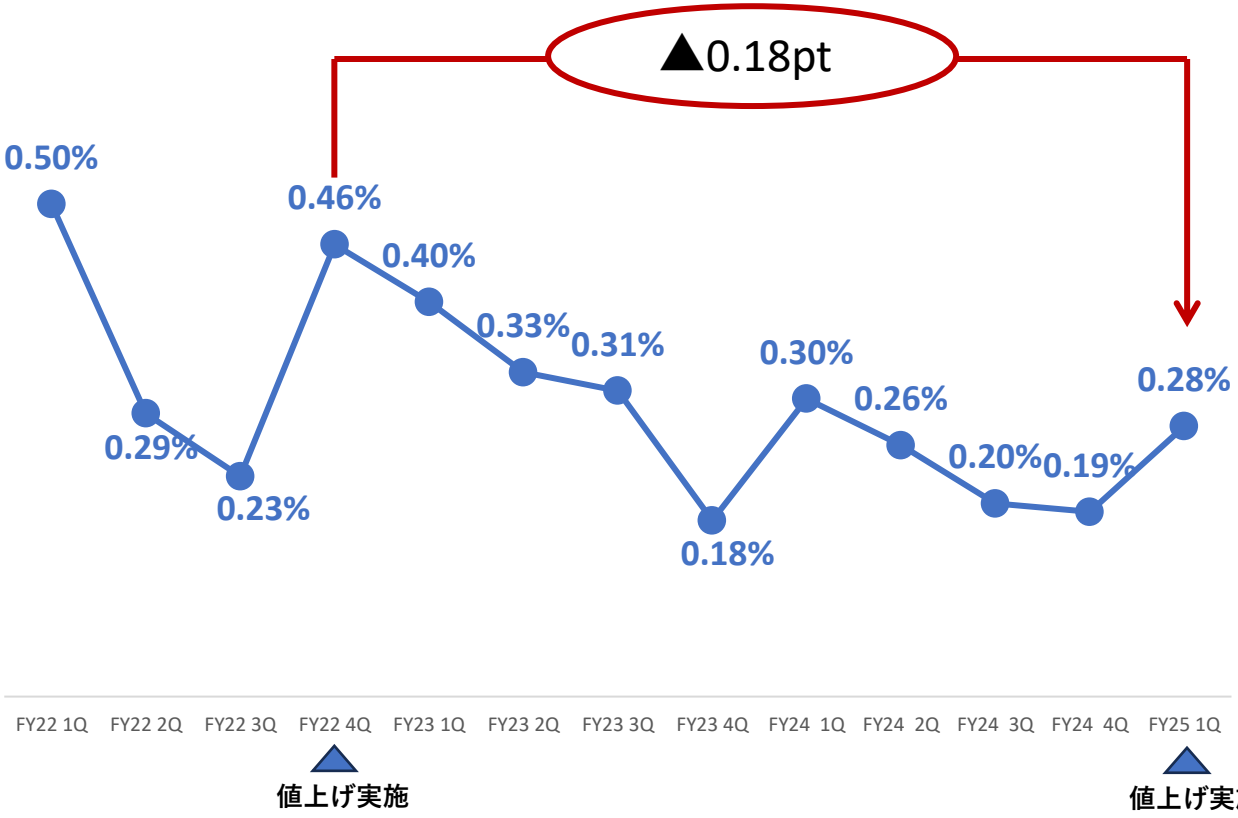


※1. アクティブユーザー拠点数：獲得したカイクラユーザーのうち、解約によりカイクラを利用しなくなったユーザーを除いたユーザー数

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

解約率

解約率※は値上げ実施にもかかわらず、低水準で着地。前回の値上げ時と比較しても、解約率は低位。



手厚いカスタマーサクセス

- オンボーディング ー導入支援ー
- アウトバウンドコール ー積極的傾聴ー
- カイクラ勉強会 ー活用促進ー
- 情報発信 ー継続的価値提供ー
- 豊富なマニュアル ー自己解決支援ー

高い顧客満足度

低い解約率

※1. 今期より解約率はCustomer Churnに変更（以前はRevenue Churnで算出）

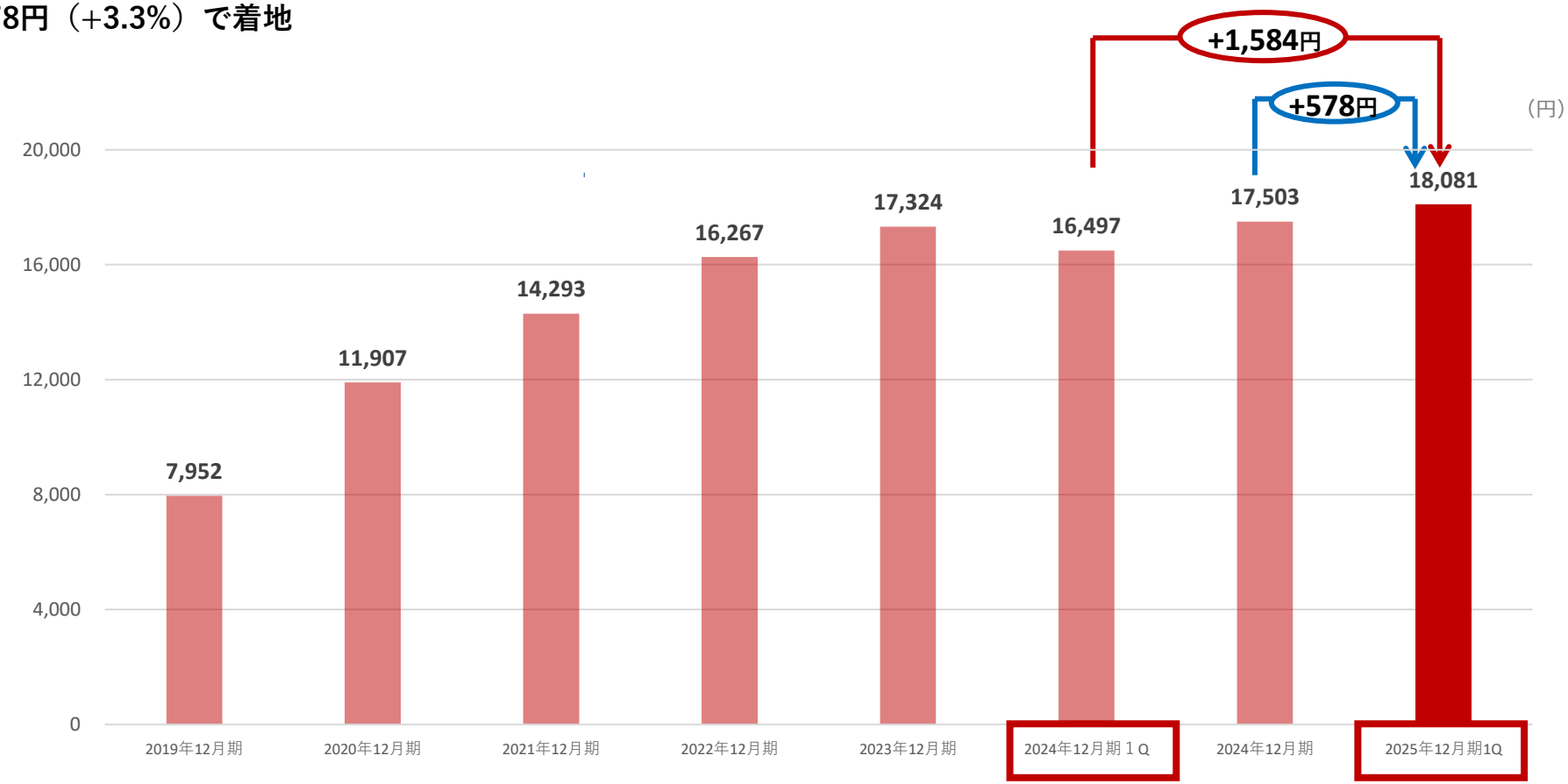
※2 月次解約率（当該月に解約したユーザー数÷前月末アクティブユーザー拠点数）の当該会計期間／四半期累計期間における平均値

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ARPA

ARPAは過去最高額を達成。前年同期比で+1,584円（+9.6%）の増加。

2025年2月に既存ユーザー値上げを実施し単価上昇の一方、OEM受注数の増加等の影響により、2024年12月末比では+578円（+3.3%）で着地



※1. 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

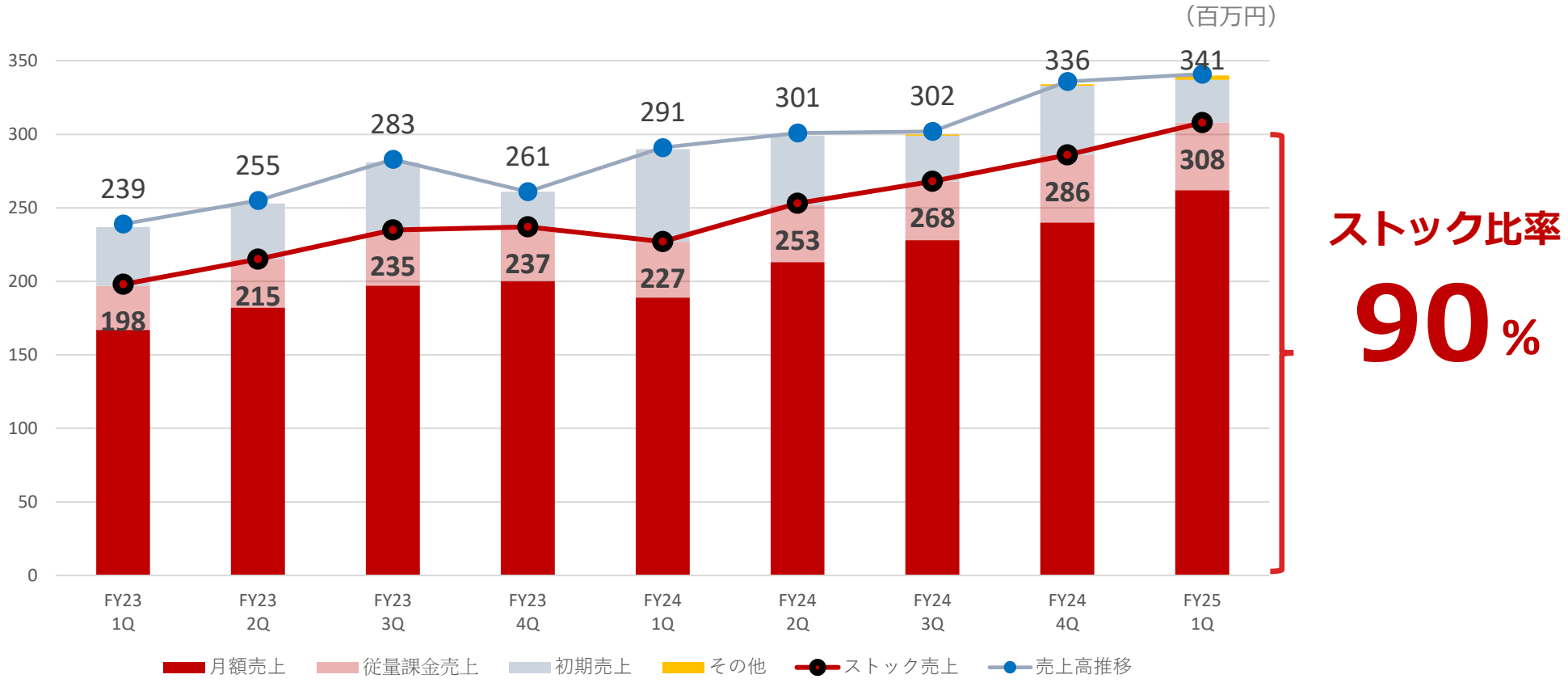
※2. APRAは直販、OEMを合わせた数値。直販（カイクラのみ）とOEMを分けたARPAについては今後開示を検討

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

売上高推移（四半期）

四半期として過去最高の売上高を計上。

2025年1月に実施した値上げの影響もあり、ストック売上は順調に推移



※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

※2. 2023年は四半期財務諸表を作成していないため、2023年第1四半期~第4四半期の数字は参考値です

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年12月期1Q　トピックスの進捗

	2025年1Qの主要戦略	施策の進捗
1	**カイクラ値上げ** 2025年１月から「カイクラ」価格改定を実施。新規ユーザーに対する値上げを行う。 また2025年２月以降に既存ユーザーの値上げも実施（18%～20%）※1。	値上げによりARPAは増加も、前年同期にボリュームディスカウントを実施した大規模拠点への値上げ未実施や単価の低いOEM売上好調により、全体としてのARPAは+578円で着地。 解約率は、当初想定および前回の値上げ時（2022年12月）と比較しても低水準で推移。
2	**カイクラフォンリリース** 2025年１月27日にクラウド電話「カイクラフォン」をリリース。 「カイクラ」上での電話の発着信が可能。	リリース後、優先的に一部既存ユーザーに紹介を進めており、ご意見・要望をいただいた。これらのフィードバックを踏まえ、8月下旬にバージョンアップ版のリリースを予定。 今後については、バージョンアップ版のリリース後、まずは既存ユーザーへの販売を開始する。
3	**ジョイカルジャパンへのOEM提供開始** 2025年１月22日に地域密着型の自動車リース・販売事業を軸にフランチャイズ展開をしている「株式会社ジョイカルジャパン」と業務提携。OEM提供を開始。	ジョイカルジャパンとの業務提携開始により、OEM販売は好調に推移。 2025年3月には動物病院向け電子カルテを提供している「アルダ株式会社」と業務提携し、OEM提供を開始。今期ターゲットとしている業界へのアプローチは確実に進捗。

※1. 値上げ対象は「CTI」、「通話録音」、「テキスト化」の3商材であり、既存ユーザーとの過去の契約の全てを値上げ対象としたものではありません。

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年12月期2Q　トピックス

「カイクラ」の販売機会の更なる拡大に向け、以下の新規の取り組みを2025年12月期第2四半期以降に開始

2025年4月

①　イタンジ株式会社へのOEM提供開始

2025年４月に不動産賃貸仲介事業の営業支援システムを提供する「イタンジ株式会社」と業務提携。OEM提供を開始。

2025年5月

②　新プランの販売開始

いままでは「カイクラスタンダードプラン」のみの販売であったが、お客様からのニーズにあわせ、3つのプランを提供開始。
カスタマーハラスメント対応など直近でニーズの高い「通話録音」単体プランなど、顧客のニーズに合わせてプランが選択可能に。

2025年2Q

③　販売部門のハイレイヤー人材の採用及び組織強化

更なる売上成長を目指すべく、販売部門のハイレイヤー採用を強化。すでに数名に採用が決定。
販売部門組織全体の強化及び注力業界への営業力強化を行い、下期に向けて売上成長を加速。

2025年2Q

④　トヨタシステム連携

トヨタディーラーの約9割が導入しているSFAシステムとの連携を開始。カイクラとトヨタディーラーの顧客データが自動で紐づけられるため、新規顧客開拓及び連携費用のアップセルを目指す。

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年12月期2Q　トピックス～①OEMでの機能提供～

拠点数増加施策の1つとして、小規模企業向けではOEM提供を実施。
2025年では、動物病院業界と不動産業界をターゲットとしていたが、2025年12月期2Qで各業界ともに業務提携が完了。
また、OEM提供先での通話録音機能のオプション販売も開始。今後、アップセルが可能に。

2024年 | **2025年 1Q/2Q**

2024年12月
(株)ジョイカルジャパン
と業務提携

2025年3月
アルダジャパン(株)
と業務提携

2025年4月
イタンジ(株)
と業務提携

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年12月期2Q　トピックス～②新プランの販売開始～

1プランのみの販売体系から、**利用したい機能のみを選択可能なプランに改定。カスハラ対策などでニーズが高まっている通話録音機能単体のみの契約も可能に。**

Before　1プランのみ

プラン名	カイクラスタンダード	
初期費用	1拠点目 300,000円	2拠点目以降 200,000円
設置費用	30,000円	
機器送料	1,000円	
月額費用	50,000円	40,000円
レンタル費	1,000円	

After　機能に合わせたプランの差別化

カイクラ スタンダード	カイクラ コミュニケーション	カイクラ通話録音
300,000円	150,000円	150,000円
30,000円		
1,000円		
50,000円	30,000円	30,000円
1,000円		

主要な搭載機能	カイクラ スタンダード	カイクラ コミュニケーション	カイクラ 通話録音	カイクラ 携帯通録
発着信履歴確認	○	○	○	○
着信ポップアップ	○	○	×	×
対応履歴メモ	○	○	○	○
発着信履歴分析	○	○	○	○
ID管理	○	○	○	○
電話帳機能	○	○	○	○
通話録音	○ （外線のみ）	×	○ （外線のみ）	○ （090等の携帯番号のみ）
テキスト化	○ （従量課金）	×	○ （従量課金）	○ （従量課金）
通話 テキスト要約	○	×	○	○

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年12月期2Q　トピックス～③組織強化～

2025年は売上高成長を重視。特に販売体制を強化するため、販売系のハイレイヤー人材採用を行い、採用と合わせて販売組織を再編する。

2024年 4Q

専門部隊の発足

大型販売パートナーとの協業強化チーム、OEM特化チーム、
アップセル専門部隊など販売チャネルごとに専門チームを組成

販売チームの専門性を高めることで販売力を強化

2025年2Q

営業本部制の発足

営業本部を組成し、
本部の下に各業界・販売チャネルごとの部・チームを組成

営業部門としての機動力を強化し、
意思決定を迅速化することにより営業効率を向上させる

また、ハイレイヤー人材の採用により、
各業界に特化した人材や販売部門のマネジメント層を強化

**本部制への移行により、迅速な意思決定が可能になり、市場の変化や顧客ニーズの変化に迅速に対応。
また各部隊の専門性を高めることで業界ごとのニーズにあった販売活動を行い、更なる売上拡大を目指す。**

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年12月期2Q　トピックス～④販売戦略～

今期注力業界として定めた、「自動車」・「不動産」業界への販売戦略を策定。業界特性に合わせた販売戦略により、2Q以降の売上拡大を目指す。

自動車業界

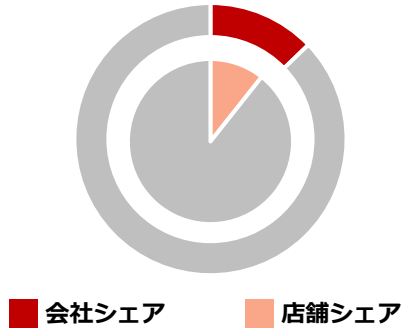
トヨタシステム連携

トヨタディーラーで利用しているSFAとの連携を開始。これにより、ディーラーが保有する顧客情報とカイクラの通話履歴が紐づけられる。顧客情報と通話履歴の紐づけにより、より高い顧客対応の実現をサポートすることで、トヨタディーラーの新規拠点開発及び連携費用のアップセルを目指す。

携帯通録の導入促進

ホンダモビリティ南関東にて携帯通録の大規模拠点の導入が決定。自動車保険の募集業務で活用。他の自動車ディーラーにおいても同様のニーズが見込まれるため、携帯通録の導入を促進することで、新規拠点の開拓と既存拠点のアップセルを図る。

正規カーディーラーへの導入シェア



不動産業界

直販とOEMの両軸での展開

不動産管理業に対しては、「カイクラ」を直販による導入を推進する。一方、不動産賃貸業においては、既に業界特化のCRMが普及しているため、OEMによる機能提供を通じて拡販を目指す。2025年4月には、不動産賃貸仲介業の営業支援ツールを提供するイタンジ株式会社と業務提携を開始しており、同社と連携して不動産賃貸仲介業への拡販を推進する方針。

ITANDI

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年12月期1Q決算について高い関心が予想される事項

Q1 **値上げの効果について。2025年2月に値上げを実施しているがなぜARPAの伸びは2024年12月と比較し+3.3%の増加にとどまっているのか？**

A：まず、値上げに関してはすべての顧客を対象としたものではありません。前期1Qで大規模拠点に対してのディスカウントを行った顧客やOEMは値上げの対象外となっております。

また、OEMは直近で複数社との業務提携を結び、導入いただいている拠点数が増加しております。値上げにより一定のMRRは向上いたしましたが、低単価で提供しているOEM等の拠点数の伸びが大きく、ARPAとしては+3.3%の伸びとなりました。

Q2 **第1四半期の売上・利益が業績予想に対して25%未満となっているが、業績予想の達成は問題ないか？**

A：当社はSaaSビジネスのストック型収益モデルにより、売上は下期に偏重する傾向がございます。よって、売上に関しては下期にかけて増加いたしますので、現時点では業績予想通り進捗しております。利益に関しても、人材獲得などを上期に集中して実施する計画を立てており、上期はコストを踏み、下期以降に利益を積み上げていく計画としております。

Q3 **新販売プランを設定した目的は何か。どのような狙いがあるのか？**

A：現在、カスタマーハラスメントの問題が重要視されるようになり、通話録音機能に大きな期待とニーズが寄せられています。特に東京都ではカスハラ対策奨励金交付条件に「録音・録画機能の整備」が必須条件で含まれており、通話録音単体でのご利用ニーズが大きくなると想定されるため、ニーズに合ったプランを選択いただけるよう複数プランをご用意いたしました。

Q4 **その他売上とあるが、CTI・オプション従量課金以外にどのような売上があるのか？**

A：当社の機能はNTTコミュニケーションズの製品に搭載され、「カイクラforオフィスリンク」として販売されています。売上に応じてＮＴＴコミュニケーションズから手数料を受け取り、当社の会計上は「その他売上」として計上されます。

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

Strategy for Growth

成　　長　　戦　　略

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

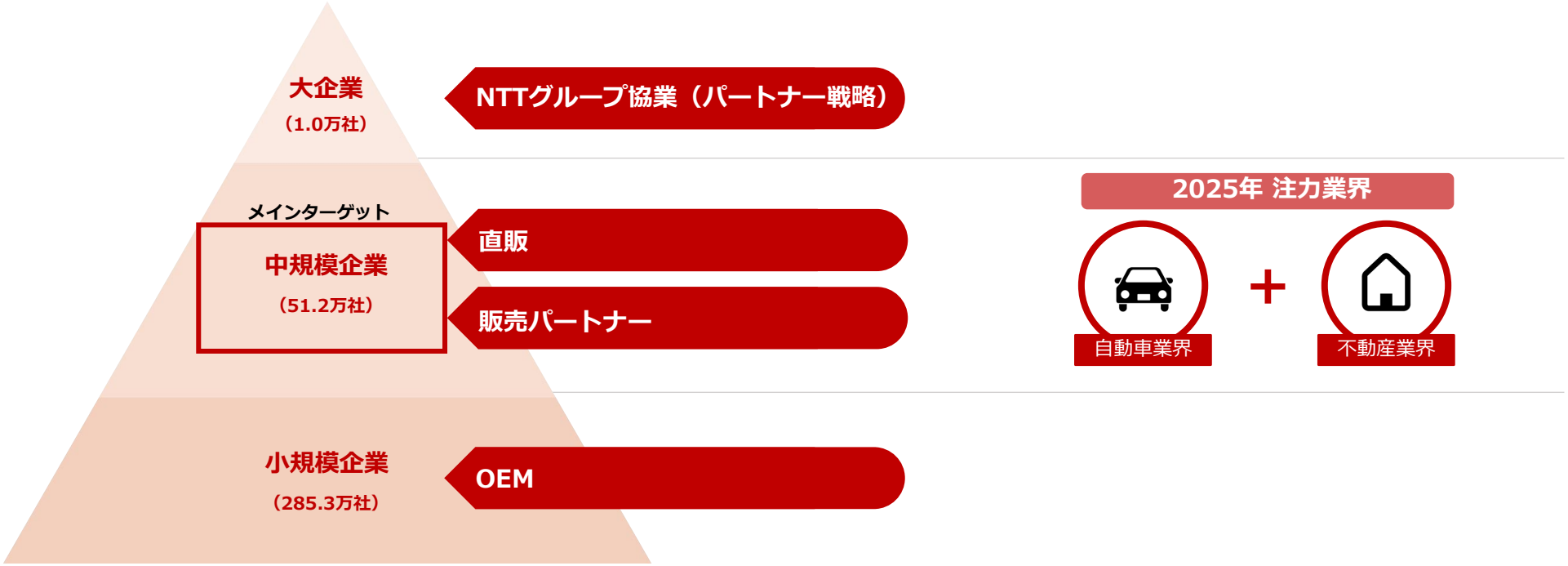
成長戦略

「アクティブユーザー拠点数増加」と「単価（ARPA）向上」の2軸を追求。
2025年は継続してアクティブユーザー拠点数を増加させることに加え、単価（ARPA）の向上にも注力していく。

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略

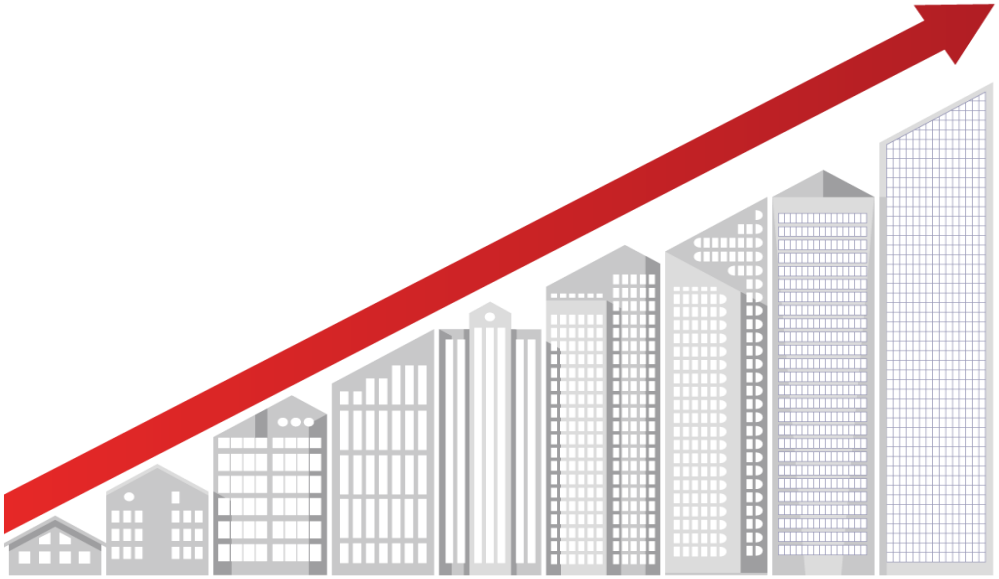
～契約数（拠点数）増加施策～　　企業規模別の３つの販売戦略による拠点数アップ施策。



引用：中小企業庁　中小企業・小規模事業者の数（2021年６月時点）の集計結果
https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu_kigyocnt/2023/231213chukigyocnt.html

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

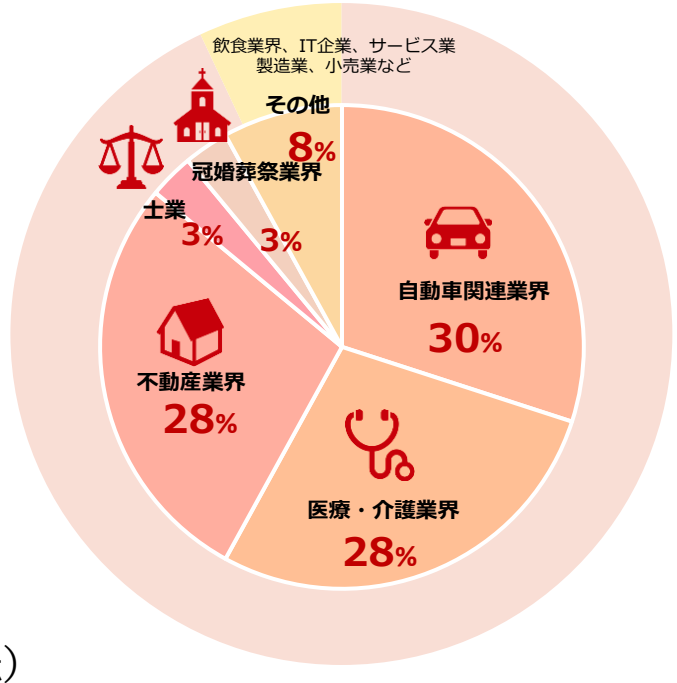
導入実績



導入企業数 / 拠点数 （いずれもアクティブユーザー）

2,602 社	2,889 社	2,955 社 （+66社）
4,508 拠点	5,648拠点	5,787 拠点 （+139拠点）
2023年12月末時点	2024年12月末時点	2025年3月末時点

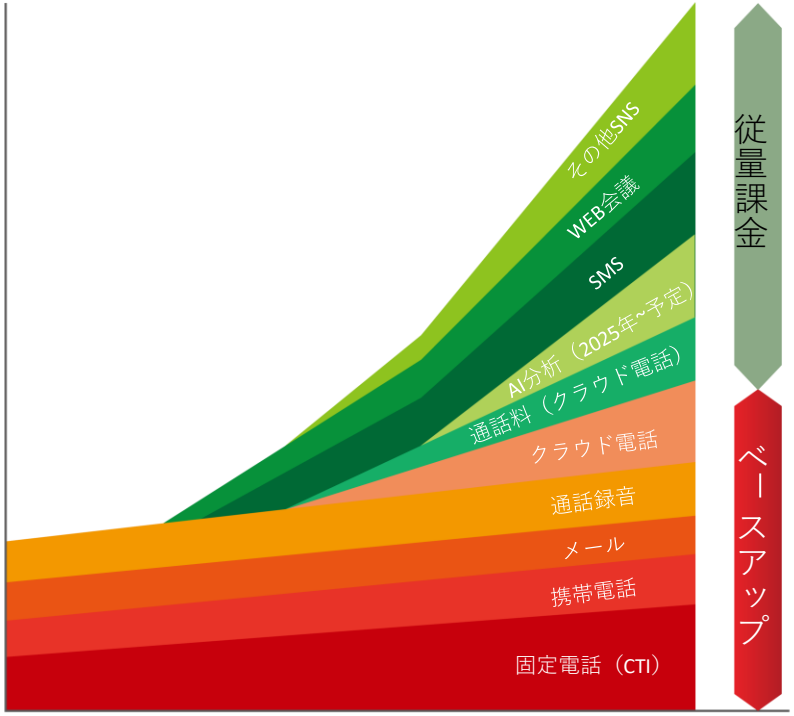
導入企業の業種割合
（2025年3月末）



© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略

～単価（ARPA）向上施策～　新たなコミュニケーションチャネルを有料オプションとして追加することによる単価アップ。



3 カイクラフォン

2 従量課金の使用量増加

効果的な使い方をノウハウとして蓄積。
ユーザー様へノウハウ横展開により、
使用量アップを狙う。

1 チャネルの追加

従量課金

コミュニケーションに関わるチャネルの追加

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

さいごに

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	https://note.com/thinca_2025	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6月運用開始予定）

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

免責事項

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。

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ITで　世界をもっと　おもしろく

© Thinca Co.,Ltd. All Rights Reserved.