株式会社シンカ【証券コード：149A】

2026年12月期
第3四半期決算説明資料



2026年11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 ｜トピックス

04 ｜ 2026年12月期第3四半期　業績及び主要KPIの推移

05 ｜ 2026年12月期第3四半期　決算概要

06 ｜ APPENDIX

AGENDA

01

成長戦略の振り返り

Thinca VISION 2030（再掲）

Thinca VISION 2030
2030年12月期　目標

売上高	営業利益	PER
6,500百万円 以上	1,500百万円 以上	15倍 以上

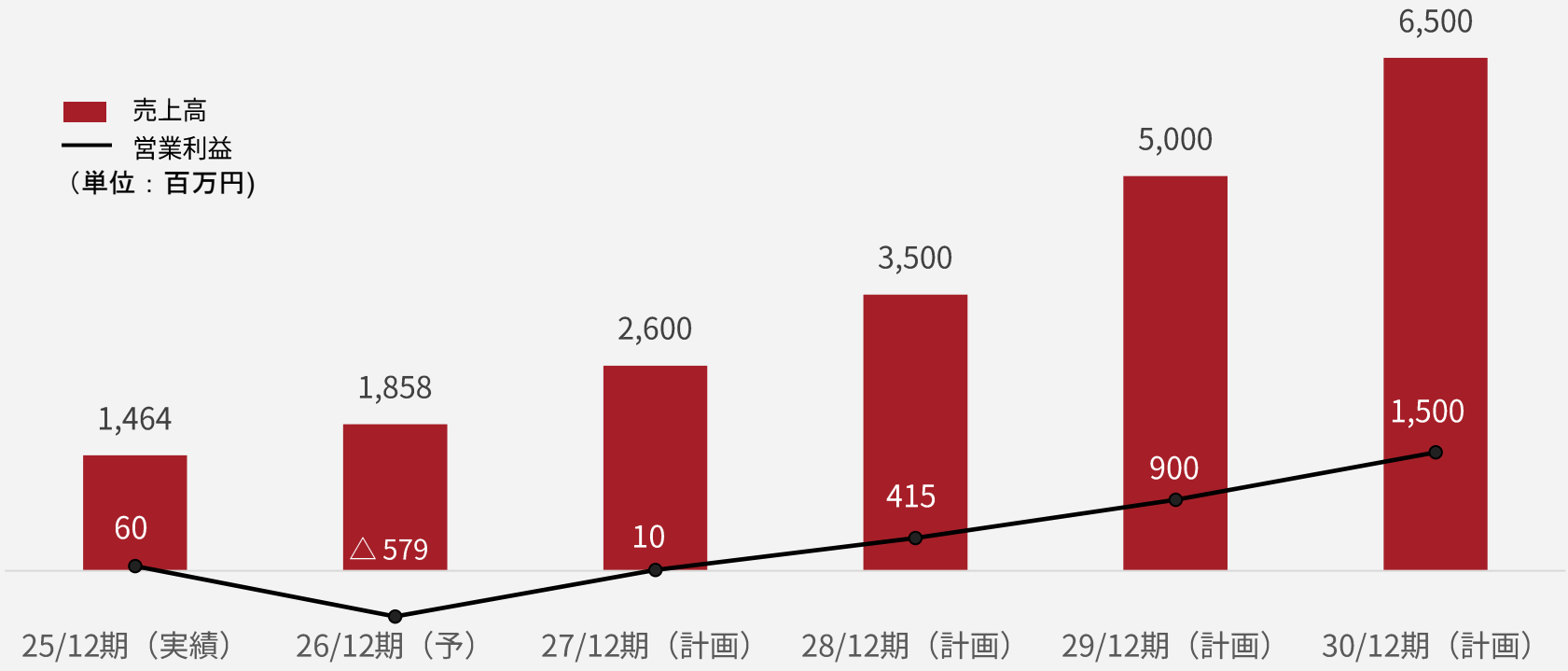
コミュニケーション・シンギュラリティ構想を実現し
顧客企業の対話課題を**AI**で加速解決する

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

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

中期業績に関する数値計画（再掲）

2026年12月期は赤字となるが、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



©Thinca Co.,Ltd . All Rights

成長のための重点戦略（再掲）

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

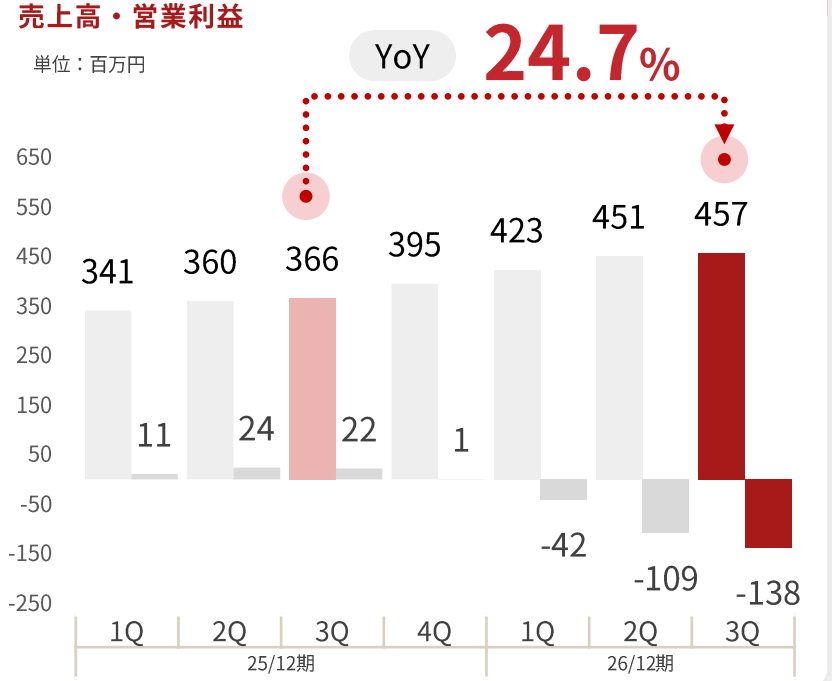
©Thinca Co.,Ltd . All Rights

02
エグゼクティブサマリー

2026年12月期 第3四半期決算ハイライト

累計前年同期比24.6%増収
計画通り成長投資を行い、ユニットエコノミクスの更なる向上の芽が出始めた

売上高・営業利益



決算概要　第3四半期累計（2026年1月～2026年9月）

売上高	1,332百万円	累計前年同期比 +24.6%
営業利益	△289百万円	前年同期比 - %

決算の読み方

① 増収ペース鈍化
季節要因による初期売上の減少
→ P.9

② 営業損失拡大
計画通りの成長投資
→ P.10

ユニットエコノミクス

向上の芽が出始めた

既存顧客へのアップセル
約180万円
月額売上増加の約4割
→ P.11

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

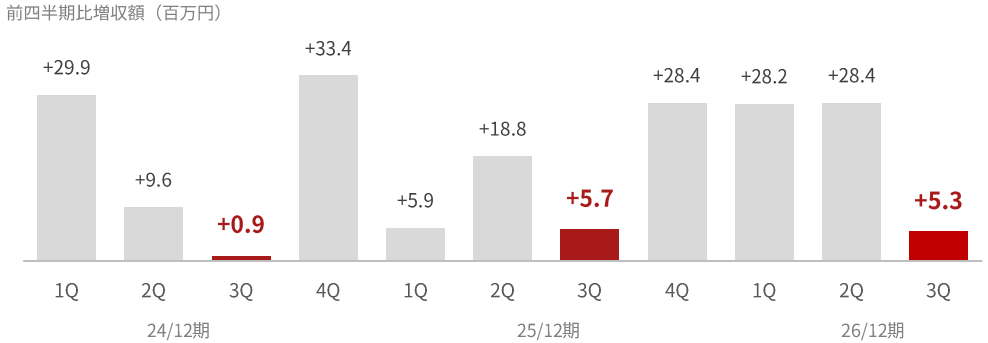
決算の読み方① 増収ペース鈍化

増収ペース鈍化は、夏季休暇・お盆休みによる初期売上の季節的な減少が要因

増収ペース鈍化

業界の季節要因

主要顧客業界で、新規IT導入の検討時期が一時的に後ろ倒し



3Qは3年連続増収幅が縮小する傾向

3Qに初期売上が落ちる仕組み

1. 主要顧客は自動車販売会社
2. 8月は夏季休暇・お盆休み
3. 導入時の初期売上が減少

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

決算の読み方② 営業損失拡大

営業損失の拡大は成長投資の増加によるもの
中期経営計画の成長方針に変更はなく、2027年12月期の営業黒字化を計画

営業損失の拡大

営業損失拡大の要因

前年同期比1.7億円分の追加の人材・AI・広告への
成長投資の増加によるもの

① AI関連	② 人材	③ 広告
+103百万円	+58百万円	+9百万円
支払手数料・研究開発費・支払報酬	人件費・採用研修費	広告宣伝費



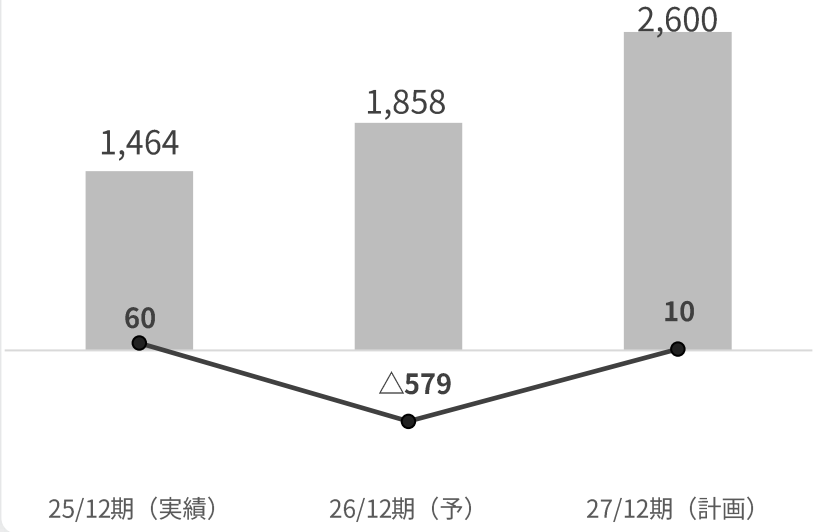
合計 約170百万円（3Q単独・前年同期比の増加額）。研究開発費は推計

投資一巡後、
2027年12月期の営業黒字化を計画

中期経営計画からの抜粋

成長方針についての考え方

今後も成長方針の変更はなし



©Thinca Co.,Ltd . All Rights

ユニットエコノミクスの更なる向上モデル

既存顧客基盤をベースに、利用数の増加・単価を積み上げる循環が回り始めた

月額売上の増加　**423万円**
（6月→9月・従量除く）

うちアップセル　**180万円**



42.6%
（＝180/423）

ユニットエコノミクスの向上モデル　既存顧客へのアップセル（月額売上約180万円）を、利用数と単価の2つの型に分解

既存顧客基盤

顧客数（3Q末）

3,430社

前年同期比 +11.4%

6,836拠点

拠点数の増加

約91.9万円　月額売上の増加（前四半期比）

顧客単価の増加

約88.1万円　月額売上の増加（前四半期比）

増加した拠点数

217拠点

6,619→6,836（前四半期末比）

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

今後の成長余地

需要は既存顧客基盤の中で確認済み
高付加価値サービスの提供が次の成長余地

	新規顧客	既存顧客基盤 3,430社
高単価商材 AIコンサル等	今後 **今後の展開領域** 既存顧客での実績を、新規顧客への提案に活かす	立ち上がり **高付加価値サービスのクロスセル** AIサービス・AIコンサル・AI受託開発で、既存顧客から受注を獲得
カイクラ 既存商材	一時的な後ろ倒し **新規拠点の獲得** 3Qは自動車販売会社を含む大型拠点の導入時期が後ろ倒し **4Q以降の回復を見込む**	伸長 **アップセル** 既存顧客へのアップセル 約180万円 3Qの月額売上の増加の約4割

既存顧客基盤の強み

3,430 社
顧客数（前年同期比+11.4%）

0.31 %
月次解約率

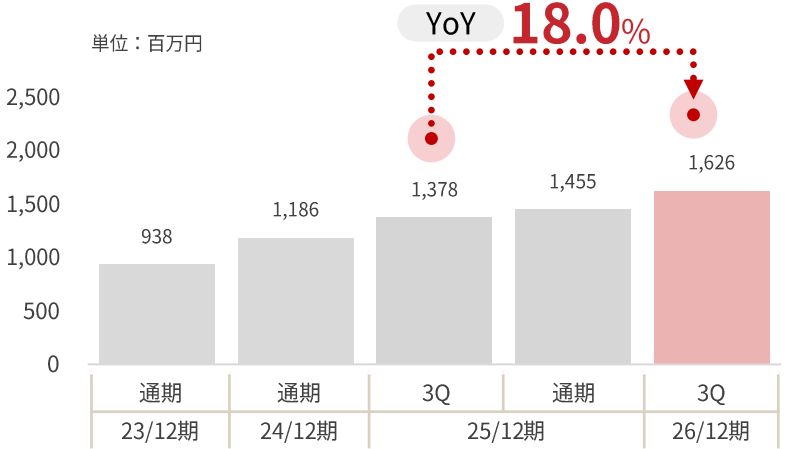
顧客基盤に高単価商材を当てることで、新規獲得だけに依存しない成長が可能に

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

KPI ハイライト

年間ストック売上高（ARR）は前年同期比18.0%増。第3四半期時点で16億円超に成長

ARR*1



＝

ARPU*2

39,524円

前年同期比 +5.9%

×

顧客数

3,430顧客

前年同期比 +11.4%

＝

ARPA*3

19,831円

前年同期比 +3.7%

×

アクティブユーザー拠点数*4

6,836拠点

前年同期比 +13.7%

月次解約率*5

0.31%

前年同期 0.39%

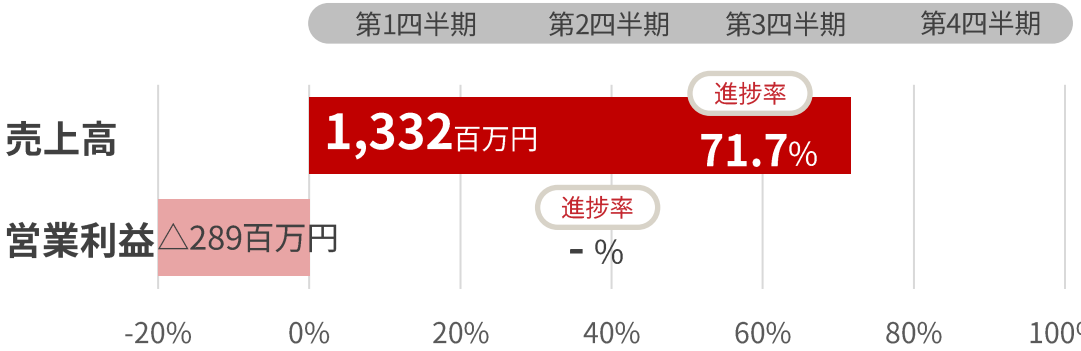
※1. ARR：各年度の最終月の MRR（月額売上＋従量課金）×12 (か月)
※2. ARPU：MRR（Monthly Recurring Revenue：月間経常収益）を顧客数で除した数値
※3. ARPA：各年度／四半期の最終月のMRR（月額売上＋従量課金）÷当該月のアクティブユーザー拠点数
※4. アクティブユーザー拠点数：獲得したカイクラユーザーのうち、解約によりカイクラを利用しなくなったユーザーを除いたユーザー数
※5. 月次解約率：当該月に解約したユーザーに関する MRR÷前月末MRRの会計年度または四半期累計期間における平均

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

2026年12月期 通期計画に対する進捗状況

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。3Q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、計画に沿って成長投資を実行し、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**861** 百万円 ※

前年比1.7倍

成長投資内容

❶ 人材採用

❷ AI関連投資

❸ 広告宣伝投資

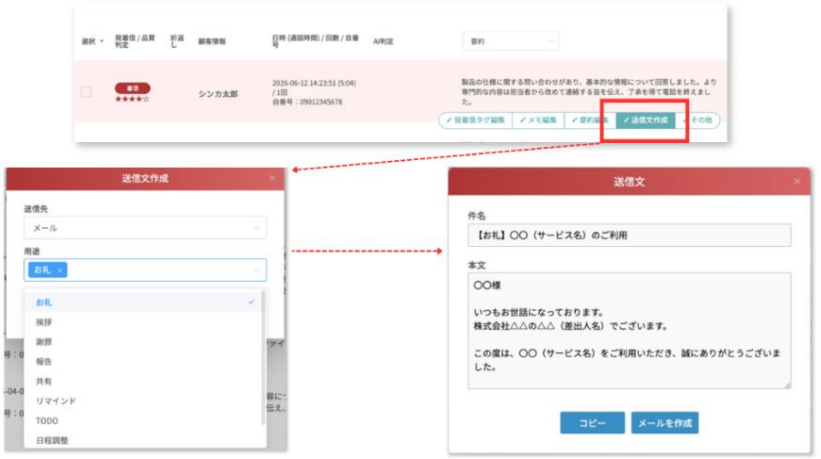
※成長投資は、研究開発費、支払手数料、広告宣伝費、人件費の増分、研修費を合算して算出

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

03
トピックス

トピックス❶ AI送信文作成サポート機能をリリース

会話履歴からSMS・メール・LINEの送信文案をAIが自動生成する新機能の提供を開始
顧客対応後のフォロー連絡にかかる事務負担を減らし、対応スピードの向上を後押し



媒体・用途を選ぶだけで、AIが送信文を自動生成

主な特長

1. **媒体に合わせて文字数・作法を自動調整**
   SMS・メール・LINEごとに、
   適切な文章量やトーン・マナーをAIが判断して調整
2. **複数の用途を掛け合わせて生成**
   「お礼」「リマインド」「TODO」など
   9パターンから複数を選び、一度に文章を生成
3. **誤送信を防ぐ「手動送信」設計**
   AIが自動で送信することはなく、
   送信前に必ずユーザーが内容を確認・編集

2026年6月29日提供開始｜カイクラAI機能のご利用顧客は追加費用なしで利用可能

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

トピックス❷ カスハラ対策義務化に向けたセミナーを開催

2026年10月施行の改正労働施策総合推進法により、企業のカスハラ防止措置が義務化
社労士を招いたセミナーで、記録による証拠化と従業員保護の具体策としてカイクラを紹介



セミナー概要

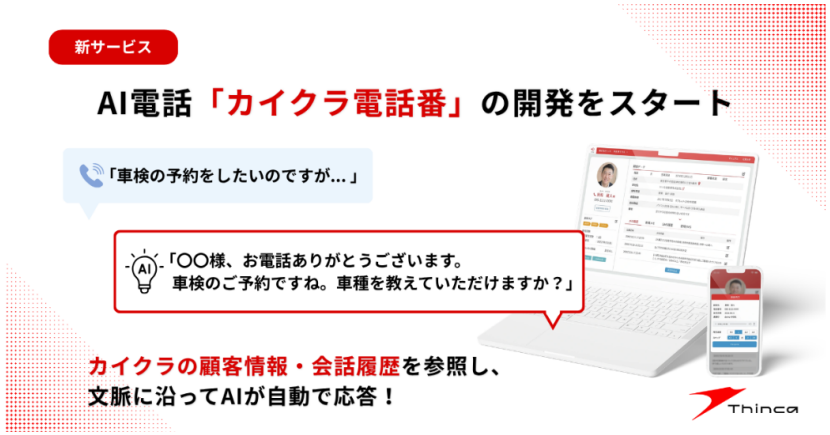
開催日	2026年7月24日（金）ライブ配信 2026年7月27日（月）アーカイブ配信
形式	オンライン（Zoom）・参加費無料
講師	寺島戦略社会保険労務士事務所 代表 寺島 有紀 氏 当社 マーケティング部
内容	第1部　カスハラ対策義務化への実務対応 第2部　カスハラ対策における録音・記録の重要性 第3部　質疑応答

法改正で高まる企業の対策ニーズに向け、会話を記録するカイクラの活用法を訴求

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

トピックス❸ AI電話「カイクラ電話番」PoC開始

カイクラの顧客情報・会話履歴と連携し、AIが名前を呼んで電話に自動応答する新サービス
2026年9月28日より、大手自動車販売会社の一部店舗でPoC（実証実験）を開始



主な特長

1. **顧客情報を参照し、名前を呼んで応答**
   着信時にカイクラの顧客データを参照し
   「〇〇様、お電話ありがとうございます」と応答
2. **ボタン操作不要の自然な対話**
   口頭で伝えた用件をAIが聞き取り、
   来店予約や点検受付などをシナリオに沿って受付
3. **電話・SMS・対面・AI電話を一元管理**
   AI電話の録音・テキスト化・要約が、
   カイクラ上の同一タイムラインに自動反映

※PoC段階で提供する機能および開発中の機能を含みます

PoCの結果をもとに正式リリースへ。不動産・医療機関など店舗業種への展開も予定

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

04

2026年12月期第3四半期　業績及び主要KPIの推移

2026年12月期第3四半期 業績推移

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

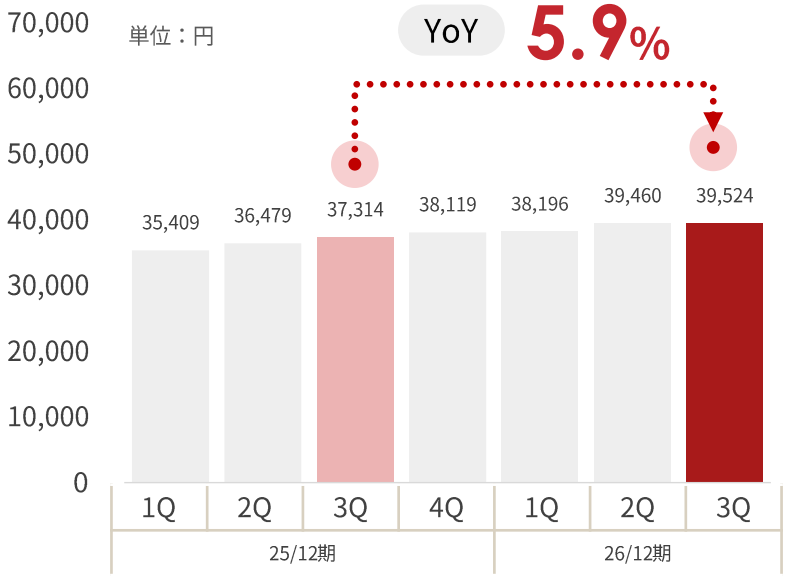
（百万円）	2026年12月期 第3四半期	YoY 前年同期比	過去実績	
		増減比	2025年12月期 第3四半期	2024年12月期 第3四半期
売上高	457	+24.7 %	366	302
売上総利益	355	+18.0 %	301	254
売上総利益率	77.8 %	-4.5 pt	82.3 %	84.1 %
営業利益	△138	- %	22	17
営業利益率	- %	- pt	6.1 %	5.7 %
当期純利益	△140	- %	19	13

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

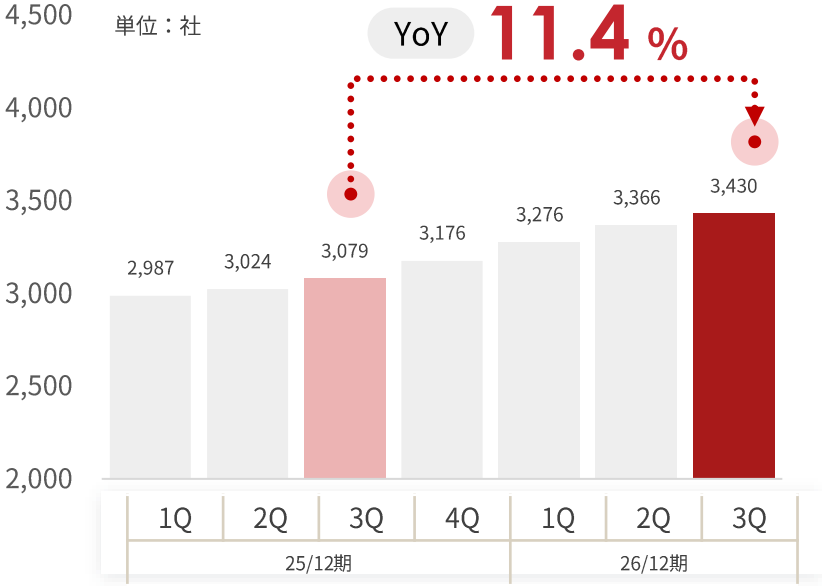
主要KPIの推移①

既存顧客向けのアップセルの影響でARPUは+5.9%の39,524円へ増加
顧客数も新規開拓が進み、3,430社まで増加

ARPUの推移



顧客数の推移



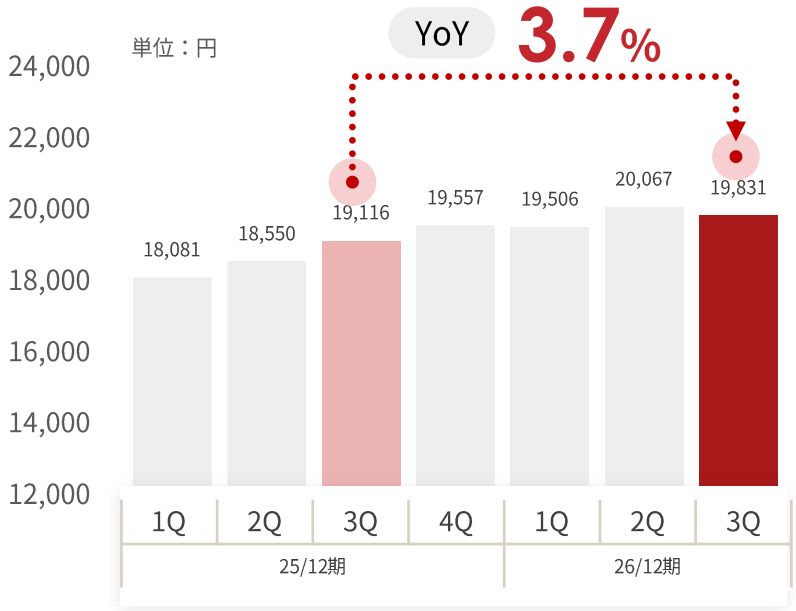
※1 ARPU：MRR（Monthly Recurring Revenue：月間経常収益）を顧客数で除した数値

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

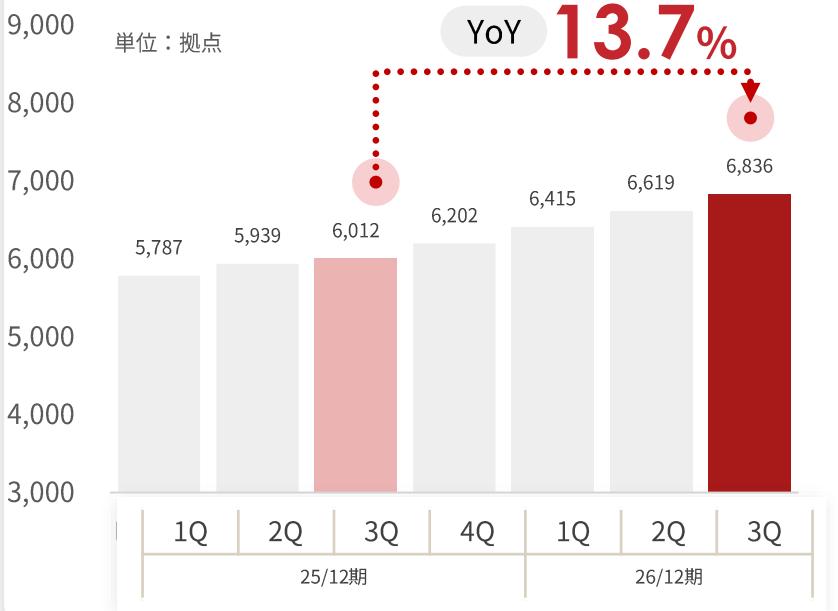
主要KPIの推移②

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
その結果、アクティブ拠点数は6,836拠点へ増加し、ARPAは前年同期比+3.7%の19,831円

ARPAの推移



アクティブユーザー拠点数の推移



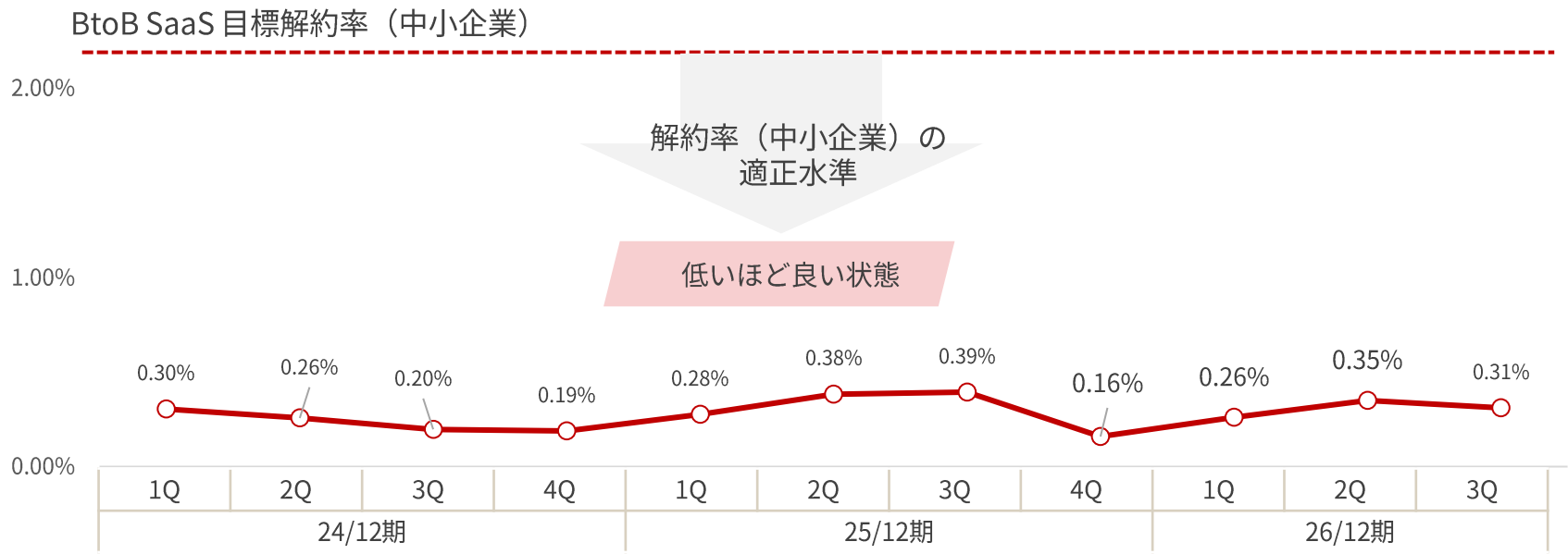
※1. ARPA：各年度／四半期の最終月のMRR（月額売上＋従量課金）÷ 当該月のアクティブユーザー拠点数

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

主要KPIの推移③

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



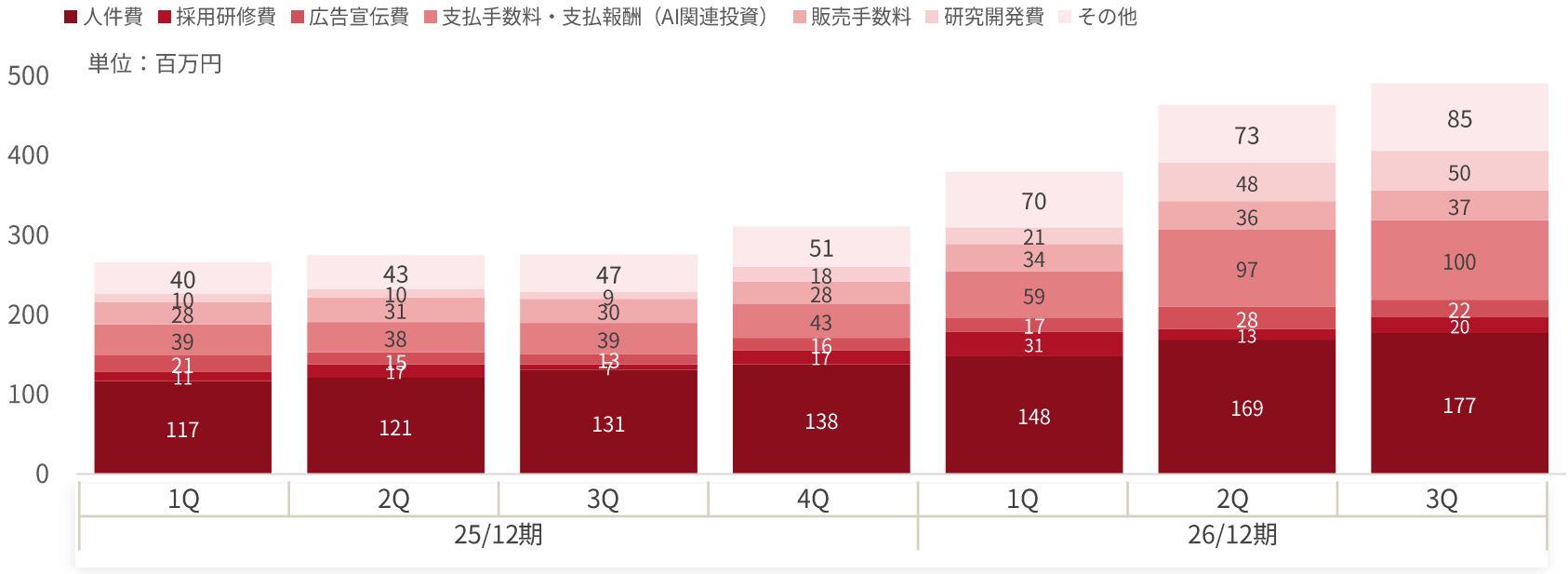
※1 月次解約率（当該月に解約したユーザーに関する MRR÷前月末MRR）の会計年度または四半期累計期間における平均

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

販売費及び一般管理費の推移

人材積極採用により人件費が増加。
3Qはその他費用（主に社内システム費用等）も増加し、販管費は前四半期比+26百万円

販売費及び一般管理費



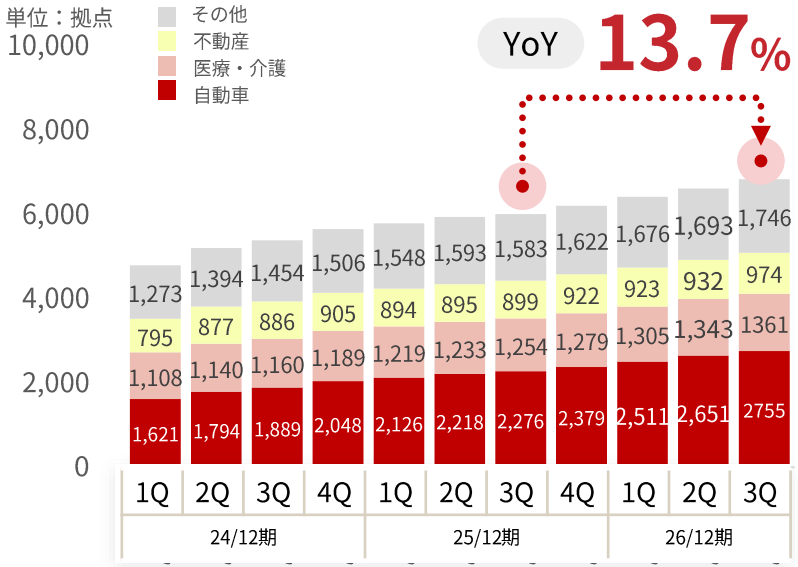
©Thinca Co.,Ltd . All Rights

業種別アクティブユーザー拠点数と導入先割合の推移

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

2026年3Q合計	2025年3Q合計	増加数	伸び率 YoY
6,836	6,012	+824	+13.7%

増加824拠点のうち、58.1%（479拠点）が自動車業界

拠点業種	2026 3Q	2025 3Q	増加数	YoY	構成比 (2026 3Q)
自動車	2,755	2,276	+479	+21.0%	40.3%
医療・介護	1,361	1,254	+107	+8.5%	19.9%
不動産	974	899	+75	+8.3%	14.2%
その他	1,746	1,583	+163	+10.3%	25.5%

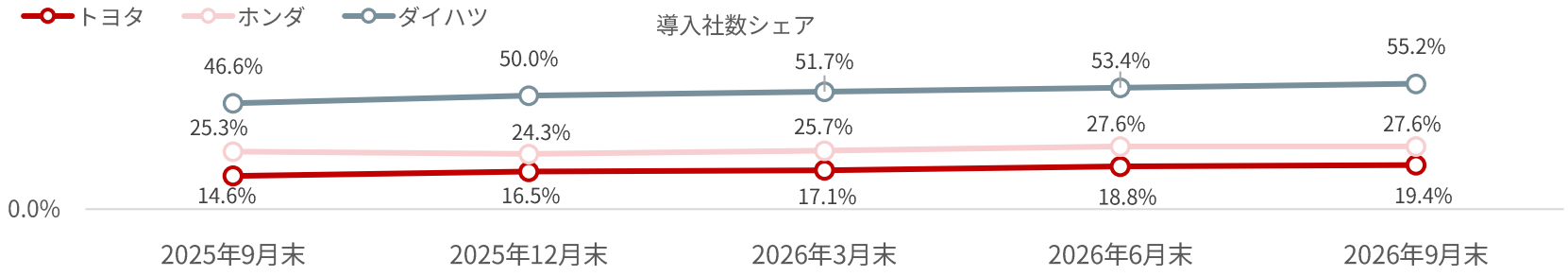
アクティブユーザー拠点数：獲得したカイクラユーザーのうち、解約によりカイクラを利用しなくなったユーザーを除いたユーザー数

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

自動車業種の導入拠点割合の推移

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9月末	2025年12月末	増減	2026年9月末	2025年12月末	増減	2026年9月末	2025年12月末	増減
導入社数シェア	**19.4**％	16.5％	+2.9 pt	**27.6**％	24.3％	+3.3 pt	**55.2**％	50.0％	+5.2 pt
社数	約220			約420			約60		
導入拠点シェア	**8.8**％	6.4％	+2.4 pt	**46.5**％	42.3％	+4.2 pt	**40.9**％	35.4％	+5.5 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

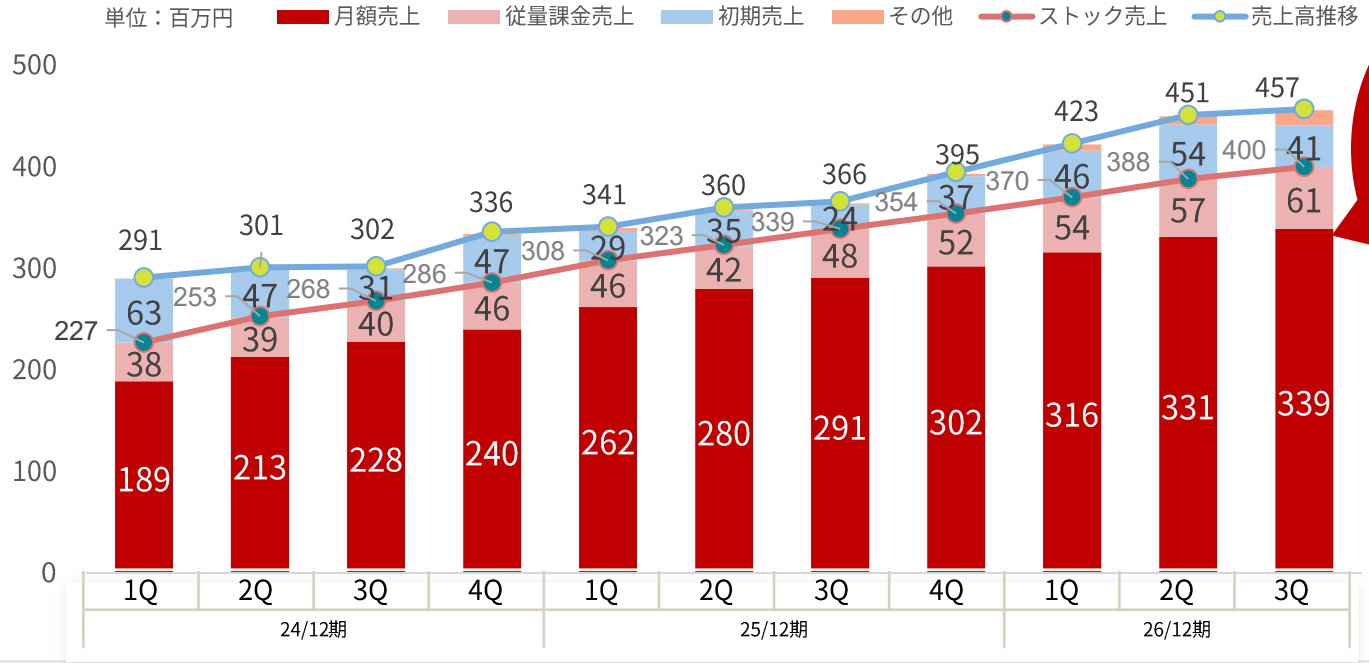
©Thinca Co.,Ltd . All Rights

05

2026年12月期第3四半期　決算概要

売上高 各種指標 推移

四半期として過去最高の売上高を計上
売上高に対して、3Qも引き続き高いストック比率を維持



ストック比率
（FY26 3Q）
88%

各四半期会計期間における月間売上と従量課金売上の合計

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

損益計算書

（百万円）	2026年12月期		2025年12月期	2025年12月期　四半期推移				2024年12月期
	3Q	前年同期増減比	通期	4Q	3Q	2Q	1Q	通期
売上高	1,332	+24.6%	1,464	395	366	360	341	1,232
売上総利益	1,055	+19.3%	1,199	315	301	302	280	1,015
営業利益	△289	- %	60	1	22	24	11	78
営業利益率	- %	- %	4.1%	0.4%	6.1%	6.9%	3.4%	6.3%
当期純利益	△297	- %	42	△3	19	20	7	16

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

貸借対照表

（百万円）	2026年12月期 第3四半期 実績	2026年12月期 第3四半期 前年末増減額	2025年12月期 通期 実績	2024年12月期 通期 実績
流動資産	914	△211	1,126	1,105
現金及び預金	636	△348	984	972
固定資産	234	80	153	123
有形固定資産	72	29	42	41
無形固定資産	72	△7	79	54
資産合計	1,148	△131	1,279	1,228

（百万円）	2026年12月期 第3四半期 実績	2026年12月期 第3四半期 前年末増減額	2025年12月期 通期 実績	2024年12月期 通期 実績
流動負債	251	19	232	250
短期借入金	30	△30	60	90
負債合計	251	19	232	250
純資産合計	896	△150	1,047	978
負債純資産合計	1,148	△131	1,279	1,228

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

06

APPENDIX

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

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　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
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3-17 廣瀬ビル10階 【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 【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 タカノハスクエア THE HUB 四条烏丸 4階 【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

設立	2014年1月8日
資本金	470百万円
上場日	2024年3月27日
従業員数	98名（2026年9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

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

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

当社サービスがAIで簡単に模倣できない理由

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

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

さいごに

IR Note・LINE公式アカウント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。
IR NoteやLINE公式アカウントを通して、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10月から運用開始）

©Thinca Co.,Ltd . All Rights

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



ITで　世界をもっと　おもしろく