COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

シンカ

149A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年3月13日（金）

執筆：客員アナリスト
柴田郁夫
FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2025年12月期の業績 01
2. Thinca VISION 2030の概要 01
3. 2026年12月期の業績予想 02
■会社概要 03
■カイクラ事業の特徴及び強み 03
1.「カイクラ」の3つの機能 03
2. カイクラ導入効果 04
3. 選ばれる理由（差別化要因） 04
4. 導入実績及び業種構成 05
5. 販売チャネル 06
6. 料金体系 06
7. 収益モデル 06
8. 収益構造 06
■沿革 07
■業績推移 08
■決算概要 09
1. 2025年12月期の業績 09
2. 2025年12月期の総括 11
■トピックス 12
1. AI機能リリースの強化 12
2. 通話録音オプションの販売強化 12
3. 自動車業界への販売強化 12
4. カイクラフォン販売のテストマーケティング強化 12
■中期ビジョンの公表 13
1. Thinca VISION 2030の概要 13
2. 成長戦略の方向性 13
3. 業績目標 15
■業績見通し 16
1. 2026年12月期の業績予想 16
2. 弊社の注目点 17
■株主還元策 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2025年12月期は増収ながら営業減益。AI関連などへの大型投資により成長加速を目指す

シンカ<149A>は、「ITで 世界をもっと おもしろく」を経営理念に掲げ、企業のコミュニケーションを見える化するクラウドサービス（SaaS）を提供している。同社独自のコミュニケーションプラットフォーム「カイクラ」は、固定電話をはじめ、携帯電話、メール、SMS、ビデオ通話、LINEをはじめとするメッセージアプリなど、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することで、顧客対応の効率化、顧客満足度・従業員満足度の向上につなげるサービスである。導入しやすい料金体系や使いやすさ、即効性などが評価され、高い成長を実現してきた。2026年2月には中期ビジョン「Thinca VISION 2030」を公表した。AI関連などへの大型投資により拡大する需要を取り込み、成長加速を目指す考えだ。時価総額100億円規模の企業価値の早期達成を視野に入れている。

1. 2025年12月期の業績

2025年12月期の業績は、売上高が前期比18.8%増の1,464百万円、営業利益が同23.0%減の60百万円と増収ながら営業減益となった。セミナーや展示会などを通じた新規顧客の獲得に加え、値上げ効果やアップセル施策（通話録音オプション等）による単価向上が増収に寄与した。KPIとして、アクティブユーザー拠点数、ARPA（拠点ごとの売上単価）、ARR（年間定期収益の見込み）、解約率などもすべて好調に推移した。一方、損益面では、営業人員の増強やAI関連投資、広告宣伝費など、成長投資の本格化により営業減益となったが、その点は想定内である。またその他の施策として、AI搭載機能を続々とリリース（まずは無償提供）し、今後に向けて大きな手応えを得ることができた。

2. Thinca VISION 2030の概要

新たにスタートする「Thinca VISION 2030」では、生成AIを活用したサービス提供による需要の拡大や高度化を見据え、営業体制の強化やAI関連などへの大型投資により、非連続な成長を目指す方向性を掲げた。特に6億件以上の会話データと生成AIを掛け合わせた成長戦略（コミュニケーション・シンギュラリティ構想）を柱に据える。引き続き複数チャネルで幅広く需要を取り込みながら、軸となる直販については、ターゲット市場の明確化と戦略的アプローチ（特定業界の深掘りと横展開）を通じて、これまでの自動車業界中心から不動産業界へ、さらには第3市場の開拓にも取り組む考えだ。大型投資の実施により初年度（2026年12月期）に一時的な損失を計上するものの、成長加速とストック収益の積み上げにより、最終年度（2030年12月期）に売上高6,500百万円（年平均成長率34.7%）、営業利益1,500百万円（営業利益率23.1%）を目指す。

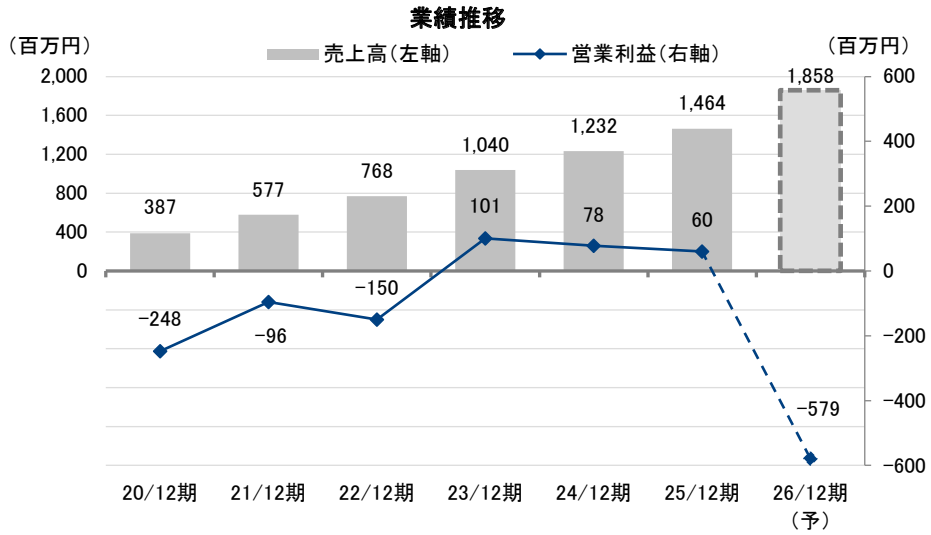
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 2026年12月期の業績予想

「非連続な成長への転換点」と位置付けた2026年12月期では、年間約9.8億円の成長投資を実行する計画であり、売上高を前期比26.9%増の1,858百万円、営業損失を579百万円と増収ながら一時的な損失計上を見込んでいる。売上高は、引き続き拠点数の拡大とARPAの増加が大幅な増収に寄与する。一方、損益面では、AI関連や営業人員の増強、広告宣伝費、R&Dへの先行投資により、大幅な損失を計上する想定だ。

Key Points

- 2025年12月期は成長投資の本格化により増収減益となるも、計画どおりの着地
- 新たにスタートする「Thinca VISION 2030」では、6億件以上の会話データと生成AIを掛け合わせた成長戦略を柱に成長加速を目指す
- 「非連続な成長への転換点」と位置付けた2026年12月期については、AI関連や営業人員の増強などへの大型投資により増収ながら一時的な損失計上を見込む



出所：決算短信、通期決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

企業のコミュニケーションを見える化する プラットフォームをSaaSで展開

同社独自のコミュニケーションプラットフォーム「カイクラ」は、固定電話をはじめ、携帯電話、メール、SMS、ビデオ通話、LINEをはじめとするメッセージアプリなど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することで、顧客対応の効率化、顧客満足度の向上、従業員満足度の向上につなげるサービスである。導入しやすい料金体系や使いやすさ、即効性などが評価され、2014年の設立以来、中規模企業（特に自動車ディーラーや不動産仲介会社など）を中心に高い成長性を実現してきた。足元では「カイクラ」との親和性が高いAI機能の搭載を進め、さらなる付加価値の向上に取り組んでいる（詳細は後述）。

2025年12月期末時点の導入企業数は3,182社、アクティブユーザー拠点数（以下、拠点数）※は6,202となっている。拠点数の積み上げが同社の成長をけん引するストック型の収益モデルである。従業員数は75名。事業セグメントは、カイクラ事業のみとなっている。

※「カイクラ」のライセンスは拠点単位である。獲得したユーザー拠点数のうち、解約により利用しなくなった拠点数を除いたもの。

カイクラ事業の特徴及び強み

コミュニケーションプラットフォームとして ユニークなポジションを確立

カイクラ事業は、コミュニケーションプラットフォーム「カイクラ」をクラウドサービスにより提供している。サービスの特徴及び強みは以下のとおりである。

1.「カイクラ」の3つの機能

（1）コミュニケーション履歴統合（カイクラコミュニケーション）

固定電話や携帯電話、SMS、メール、ビデオ通話、LINEをはじめとするメッセージアプリなど、様々なコミュニケーションの履歴を自動的に記録・整理し、顧客情報と紐付けて、クラウド上で一元管理できる。音声通話は自動で録音及びテキスト化される。さらに要約や感情ラベリング※1、タスク抽出※2などの視点でAI分析できるところに大きな特徴がある。

※1 通話内容から感情の起伏を読み取り、「喜び」や「怒り」といったラベリングを行う。
※2 フォローアップ事項を自動で抽出できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）クラウドCTI（カイクラCTI）※

固定電話への着信時に、紐付けられた顧客情報とコミュニケーション履歴がPCやタブレットに自動的にポップアップされる。検索の手間が省け、顧客対応が効率化されるうえ、顧客を特定して電話対応できるため、上質なおもてなし対応が可能となる。

※ CTI（Computer Telephony Integration）とは、電話やFAXとコンピューターを連携させるシステムのこと。

（3）クラウド電話（カイクラフォン）

2025年1月より開始したサービスである（現在は改良版をテストマーケティング中）。PCやスマートフォンアプリを用いて、「カイクラ」から固定電話の発着信ができる。オフィス以外でも固定電話の発着信が可能なため、テレワークや外出先での効率的な電話対応が実現できる。一般的なクラウド電話との違いは、カイクラCTIが標準搭載されているところである。

2. カイクラ導入効果

（1）顧客対応の効率化

「カイクラ」の導入により煩雑なコミュニケーションコストを圧縮できる。例えば、顧客検索の手間の削減、「言った、言わない」の防止、MA（マーケティングオートメーション）機能による一斉自動連絡など、顧客対応時の手間を大幅に削減できる。

（2）顧客満足度（CS）の向上

スピーディーな対応は顧客満足度を高める要素となるうえ、顧客情報との紐付けにより顧客へのおもてなし対応が可能となる。

（3）従業員満足度（ES）の向上

クレーム対応がスムーズとなり、従業員満足度も向上する。

3. 選ばれる理由（差別化要因）

（1）幅広いコミュニケーションチャネルに対応

他社が単一もしくは限定されたチャネルを対象としている一方、「カイクラ」は多様なコミュニケーションチャネルに対応している。とりわけ固定電話に対応できることや携帯電話も取り込んでいるところに強みがある。また、複数のコミュニケーションチャネルを一元管理ができることや、固定電話とSMS、もしくは固定電話とビデオ通話といったアナログとデジタルをシームレスにフル活用できるところが特徴的と言える。

（2）サービスの継続性

他社を利用する場合、サービスの乗り換えが前提となる一方、「カイクラ」は現在利用している環境を変更せずに利用可能であり、顧客にとってはカイクラ導入のハードル（スイッチングコスト）が低いところにメリットがある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）クラウド電話にCTIが標準装備

他社は電話のクラウド化に対応しているにすぎないが、「カイクラフォン」にはCTIが標準装備されている。

（4）顧客情報の紐付け

他社の場合、顧客情報とコミュニケーション履歴の紐付けが困難である一方、「カイクラ」はそれらを自動で紐付ける機能が備わっている。

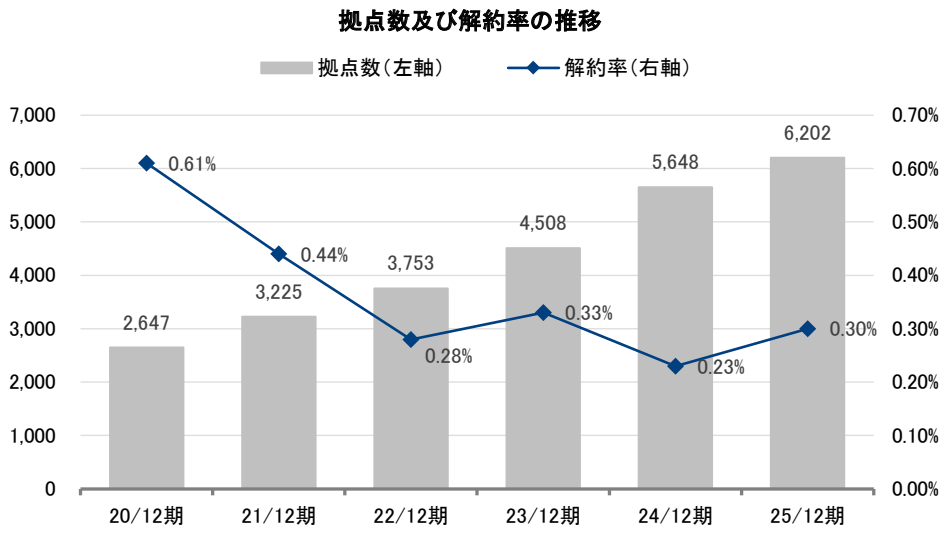
上記（1）～（4）の要素をすべて備えているサービスはほかにはなく、「カイクラ」はユニークなポジションを確立している。では、他社が模倣できない理由は何かと言えば、

1）電話番号を変えずに利用できるアダプターを開発するスキル
2）アダプター設置のための全国規模の工事網の構築
3）心理的なハードル（今さら電話回線などにかかるスキルの習得やハードウェア開発に積極的に取り組むモチベーションが働かない）

などであり、これらが同社のユニークなポジションを作り上げている。さらに今後は6億件以上の会話データの蓄積とAI機能を組み合わせたソリューションの提供が、他社にとってますます追い付けない障壁になると考えられる。

4. 導入実績及び業種構成

2025年12月期末の導入企業数は3,182社、拠点数は6,202拠点となっており、全国規模で展開している。導入企業の業種構成は、自動車関連業界が37%、医療・介護業界20%、不動産業界が15%と上位3業種で70%超を占めており、特にこれまでは自動車業界（自動車ディーラーなど）をメインターゲットに拠点数を積み上げてきた。今後は、第2の柱として不動産業界にも注力するとともに、販売チャネルの強化を通じて対象市場を広げる戦略である。



出所：通期決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

5. 販売チャネル

これまでは直販を中心として中規模企業にアプローチをかける一方、大企業に対しては販売パートナーであるNTT<9432>グループとの協業でカバーしてきた。今後は、大塚商会<4768>やSB C&S（株）などを加えた販売パートナー※との協業や、OEM提供を通じた販売チャネルの強化により拠点数の拡大に拍車をかける考えだ。

※ 2024年7月に大塚商会、2024年8月にソフトバンク<9434>の100%子会社であるSB C&Sと販売代理店契約を締結した。

6. 料金体系

最大の特徴は、拠点単位のライセンス体系となっていることである（1つの拠点内で、何人使っても料金は変わらない）。導入時の1拠点当たりの初期費用（定価）は約33万円、月額費用（同）は約5万円※となっている。また、月々のランニング費用としては月額費用（定額）のほかに、従量課金（各種オプションやSMS、カイクラフォンの使用量に応じたもの）が追加される。なお、現在の月額費用（約5万円）とARPA（約1.9万円）との差異については、1）過去契約分（低い料金体系）及び2）単価の安いOEMの2つの要因が影響している。したがって、2）による影響を除くと、今後は従量課金による上乗せ分に加え、新規契約の積み上げや値上げ効果によりARPAが上昇する余地が大きい。

※「カイクラ スタンダードプラン」の初期費用及び月額費用の定価

7. 収益モデル

拠点数拡大とARPA向上が業績の伸びをけん引するストック型の収益モデルである。同社KPIとして、1）顧客数、2）ARPU、3）拠点数、4）ARPA、5）ARR、6）平均月次解約率をモニタリングしている。なお、これまで拠点数を順調に積み上げることができたのは、著しく低い解約率（直近四半期の平均月次解約率は0.16%）も大きく寄与しており、「カイクラ」に対する満足度の高さ（カスタマーサクセスチームによる寄り添った対応など）はもちろん、ユーザーの業務にしっかりと組み込まれていることを実証するものとして評価できる。

8. 収益構造

原価は労務費、サーバ利用料、外注費で構成されるが、売上総利益率は80%を超える水準で推移しており、SaaS特有の収益性の高いサービスと言える。一方、販管費には人件費のほか、サービス開発費や広告宣伝費などの先行費用が含まれており、コスト戦略が営業利益率の水準を決定する。したがって、売上成長と利益率改善のバランスをどう取っていくのかがポイントとなるが、そもそも変動費率が著しく低いうえ、固定費負担も少ない事業特性から、売上高の拡大とともに利益率は大きく改善する可能性を秘めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

営業現場のデジタル化の遅れに着眼し、同社を設立

同社は現 代表取締役社長の江尻 高宏（えじり たかひろ）氏により、2014年1月に東京都文京区にて設立された。江尻氏はシンクタンク時代にコールセンターのシステムと出会い、業務効率化の効果を体験した一方、経営コンサルティング会社に転職後は、全国の中小企業の営業現場が非常にアナログであることに衝撃を受けた（FAXでのやりとりや電話による発注など）。コミュニケーションにおけるデジタル化の遅れがトラブル発生や生産性の低迷を招いている状況や、コールセンターのようなシステムは高価格であり、一般的には普及していないところを目の当たりにし、そこに事業機会を見出したことが同社設立の経緯である。

2014年8月に企業のコミュニケーションの見える化を実現するクラウドサービス「おもてなし電話（現 カイクラ）」の提供を開始すると、その後、様々な機能を付加し、独自のコミュニケーションプラットフォームへと進化させた。また、その間、NTTグループとの協業（販売パートナー契約）を進めてきたことも同社の販売力や信用力を補ってきた。2024年3月には、さらなる事業拡大に向けて東京証券取引所グロース市場に株式を上場した。

沿革

年月	概要
2014年 1月	東京都文京区にて株式会社シンカ設立
2014年 8月	クラウドサービス「おもてなし電話」の正式リリース
2015年 5月	本社を東京都千代田区に移転
2015年12月	東日本電信電話（株）と代理店業務委託契約を締結
2016年 7月	「おもてなし電話」通話番号機能の提供開始
2017年 7月	「おもてなし電話」SMS送信機能の提供開始
2017年 9月	本社を東京都新宿区に移転
2019年 3月	NTTコミュニケーションズ（株）（現 NTTドコモビジネス（株））と取次契約を締結
2019年 4月	西日本電信電話（株）（現 NTT西日本（株））と代理店業務委託契約を締結
2019年 9月	「おもてなし電話」電話音声テキスト化機能の提供開始
2019年11月	「おもてなし電話」をコミュニケーションプラットフォーム「カイクラ」へ名称変更
2020年 2月	「カイクラ」上でのSNS送信技術に関する特許を取得（特許番号：第6667683号）
2020年 8月	「カイクラ」FaceTalk（ビデオ通話機能）の提供開始
2021年 3月	「カイクラ」通話録音テキスト要約機能の提供開始
2021年 5月	本社を東京都千代田区に移転
2022年 7月	大阪府吹田市に大阪支店を開設
2022年 9月	「カイクラ」携帯通録サービスの正式提供開始
2022年12月	福岡県福岡市博多区に九州開発センターを開設
2023年 5月	京都府京都市下京区に京都開発センターを開設
2023年 6月	「カイクラ」メール連携機能の提供開始
2024年 3月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2024年 4月	本社を現在地に移転
2024年 9月	「カイクラ」生成AIを活用したAIタスク抽出機能の提供開始

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績推移

導入企業数（拠点数）の拡大とARPAの向上が業績の伸びをけん引

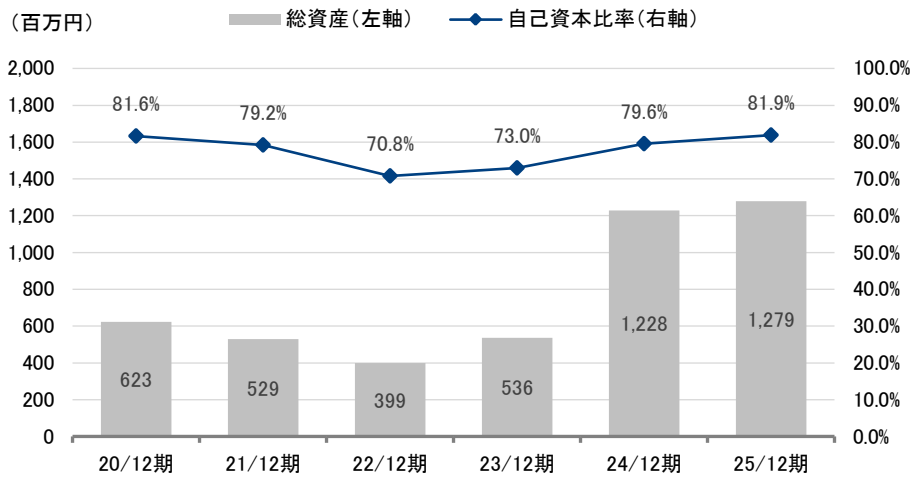
同社の業績を振り返ると、売上高は低い解約率を維持しながら、導入企業数（拠点数）の拡大とARPAの向上とともに右肩上がりで拡大してきた。2020年12月期の売上高は387百万円、2025年12期の売上高は1,464百万円となっており、過去5期の年平均成長率は30%に上る。

一方、損益面では、サービス機能強化や顧客開拓に向けた先行費用などにより創業来損失が続いたものの、売上高の伸びにより固定費や先行費用を吸収し、2023年12月期に初めて営業黒字化を実現した。2023年12月期の営業利益率は10%弱の水準に到達した。

財務面では、創業来損失が継続してきたなかで、優先株式の発行※などを通じて財務基盤の安定を図った。近年の自己資本比率の推移を見ると、2020年12月期末は81.6%であったが、2022年12月期末の70.8%を底に、70%を超える水準を確保してきた。2024年3月の株式上場に伴う新株発行により足元では80%水準で推移している。

※ 優先株式は上場前にすべて普通株式に変換済み。

総資産及び自己資本比率の推移



出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決算概要

2025年12月期は増収ながら営業減益。成長加速に向けた投資を本格化

1. 2025年12月期の業績

2025年12月期の業績は、売上高が前期比18.8%増の1,464百万円、営業利益が同23.0%減の60百万円、経常利益が同27.2%増の62百万円、当期純利益が同167.2%増の42百万円と増収ながら営業減益となった。期初予想に対しては、計画を若干上回る利益水準を確保した。

売上高は、拠点数の拡大とARPAの増加がストック収益の積み上げに寄与した。セミナーや展示会などでの反響が新規顧客の獲得につながった。ARPAの増加については、主に値上げ効果※とアップセル施策（通話録音オプションの販売強化等）が奏功した。

※ 2025年1月から新規ユーザーを対象として価格改定（値上げ）を実施した。また、2月からは既存ユーザーの値上げ（18%～20%）についても実施した。

2025年12月期末のKPIについては、顧客数が3,182社（前期末比10.1%増）、ARPU（顧客単価）が38,119円（同11.4%増）、拠点数が6,202拠点（同9.8%増）、ARPAが19,557円（同11.7%増）、ARRが1,455百万円（同22.7%増）とそれぞれ順調に伸長した。一方、値上げの影響により平均月次解約率は0.30%（同＋0.07pp）に一旦悪化したが、それでも低い水準を維持しているとの見方ができる（直近四半期の平均月次解約率は0.16%に低下しており、値上げの影響は一巡したと考えられる）。

一方、損益面では、成長加速に向けた投資の本格化により営業減益となったが、その点は想定内である。成長投資については、営業人員の増強やAI関連投資、広告宣伝費などに約3.6億円を投入した。また、売上総利益率が低下（前期比0.5pp減）したのも、相次ぐAI搭載新機能のリリース（まずは無償提供）に伴う原価増によるものである（今後、有償化により回収見込み）。一方、利益面で期初予想を上回ったのは、顧客獲得効率の向上や税金費用の減少によるものである。

財務面で特筆すべき変動はなく、総資産は前期末比4.1%増の1,279百万円に増加した。また、自己資本も利益剰余金の積み増しにより同7.1%増の1,047百万円に増え、自己資本比率は81.9%（前期末は79.6%）に上昇した。また、現金及び預金の984百万円は今後の成長投資の原資として活用が注目される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

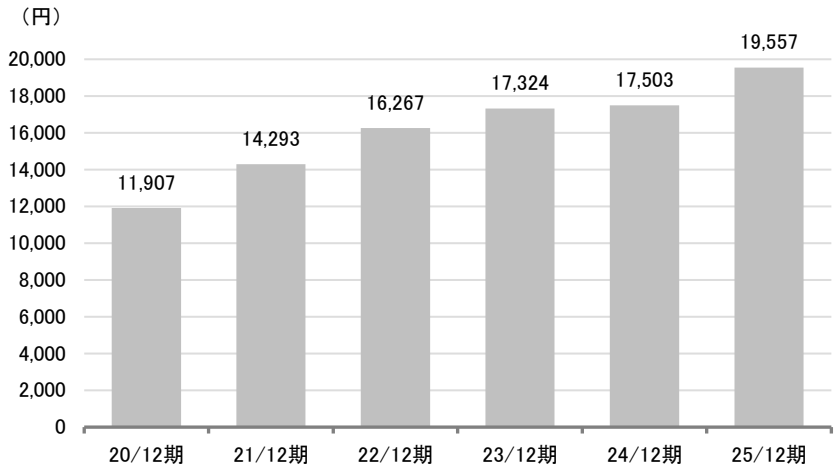
2025年12月期決算の概要

（単位：百万円）

	24/12期		25/12期				前期比	
	実績	構成比	期初予想	実績	構成比	達成率	増減額	増減率
売上高	1,232	-	1,479	1,464	-	99.0%	232	18.8%
売上原価	216	17.6%	-	264	18.1%	-	48	22.4%
販管費	937	76.1%	-	1,139	77.8%	-	201	21.5%
営業利益	78	6.3%	50	60	4.1%	120.2%	-17	-23.0%
経常利益	48	4.0%	49	62	4.2%	126.6%	13	27.2%
当期純利益	16	1.3%	24	42	2.9%	179.0%	26	167.2%
ARPU ※1	34,218			38,119			3,901	11.4%
顧客数	2,889			3,182			293	10.1%
ARPA ※2	17,503			19,557			2,054	11.7%
拠点数 ※3	5,648			6,202			554	9.8%
ARR合計（年間ストック収益）	1,186			1,455			269	22.7%
月次解約率 ※4	0.23%			0.30%			0.07pp	-

※1 ARPU：MRR（Monthly Recurring Revenue：月間経常収益）÷顧客数
※2 ARPA：各年度の最終月のMRR（月額売上＋従量課金）÷当額月のアクティブユーザー拠点数
※3 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
※4 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期間における平均
出所：決算短信、通期決算説明資料よりフィスコ作成

ARPA（拠点単価）の推移



出所：通期決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2025年12月期末の財政状態

（単位：百万円）

	24/12期	25/12期	増減額	増減率
流動資産	1,105	1,126	20	1.9%
現金及び預金	972	984	12	1.3%
売掛金	85	79	-6	-7.5%
固定資産	123	153	30	24.6%
有形固定資産	41	42	1	2.6%
無形固定資産	54	79	25	45.8%
投資その他の資産	26	30	4	15.4%
総資産	1,228	1,279	50	4.1%
流動負債	250	232	-18	-7.5%
買掛金	19	22	3	17.1%
短期借入金	90	60	-30	-33.3%
固定負債	-	-	-	-
負債合計	250	232	-18	-7.5%
純資産	978	1,047	69	7.1%
自己資本	978	1,047	69	7.1%
流動比率	440.7%	485.0%	44.3pp	-
自己資本比率	79.6%	81.9%	2.3pp	-
有利子負債比率	9.2%	5.7%	-3.5pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2025年12月期の総括

2025年12月期を総括すると、業績面はおおむね計画どおりに着地し、各KPIも順調に推移しており、「カイクラ」の着実な成長が確認できる。一方で、AI活用を含む潜在的な需要の大きさと比べると、成長スピードにやや物足りなさがあることは同社自身が感じているところだ。とはいえ、成長投資により減益決算とはなったものの、AI搭載機能の相次ぐリリースや営業体制の強化を図り、今後の成長に向けて確かな感触を得たところは大きな成果と言えるだろう。特に、セミナーや展示会での反響の良さや商談成約率の高さを人員不足で取りきれていないことや、顧客基盤を活かした単価向上（クロスセルなど）が十分に図れていないことなどの課題については、今後の伸びしろとして捉えることもできる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

トピックス

付加価値向上と競争力強化に向けてAI搭載機能を続々とリリース

1. AI機能リリースの強化

2025年8月以降、毎月1機能のペースでAI関連機能をリリースした。具体的には、AI自動要約機能、クレーム・カスハラ判定機能、会話品質判定機能、AI自動発着信タグ付け機能、AI感情ラベリング機能（大幅アップデート）などで、これらは専門的な知識や高額な費用を必要とせず、「カイクラ」に蓄積された豊富なコミュニケーションデータと生成AIの親和性を活かして着実に展開している。これまでにリリースしたAI機能は無償提供とし、プロダクト全体の付加価値向上や競争優位性に結び付けてきたが、2026年以降は、有償AI機能の提供を開始する計画であり、顧客単価の向上につなげていく考えだ。

2. 通話録音オプションの販売強化

これまでリリースしたAI機能は、主に会話内容の自動分析が主な機能で、利用にあたっては録音オプションの契約が前提となる。この特性を活かし、録音機能を未導入の既存顧客に対するアップセル施策を強化した結果、多拠点展開企業における録音オプションの新規受注に成功するなど、付随的な契約拡大を実現でき、ARPAの向上にも寄与した。

3. 自動車業界への販売強化

ホンダ・ダイハツディーラー向けにおいて、順調に販売が進捗し、シェアを拡大した※。一方、トヨタディーラー向けについては、販売強化に向けた基盤構築フェーズにある。パートナー企業と協業モデルの確立及びトヨタ関連システムとの連携強化を進めており、2026年の本格展開を予定している。また、新たにスズキディーラー向け販売を開始し、受注実績を上げることができた。今後は販売モデルの確立を進め、シェアの早期拡大を目指す。

※ 2025年12月末時点におけるホンダのディーラーシェアは約24%、拠点数シェアは約42%、ダイハツのディーラーシェアは約50%、拠点数シェアは約35%に達しており、おおむね計画どおりに進捗した。一方、トヨタのディーラーシェアは約16%、拠点数シェアは約6%となっており、依然として拡大の余地が大きい。

4. カイクラフォン販売のテストマーケティング強化

クラウド電話「カイクラフォン」は、2025年1月にサービスを開始し、8月に改良版をリリースした。既存顧客を中心に営業活動を再開し、現在はトライアルの申し込みを通じた実運用検証を進めている。「カイクラ」の強みであるコミュニケーションデータ基盤を活かしたクラウド電話として、他社との差別化を実現する独自機能の開発に取り組む。2026年の本格販売開始に向けて専任チームの組成を開始しており、既にメンバーの採用が決定している。体制強化を図りながら、事業化を加速していく考えだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中期ビジョンの公表

6億件以上の会話データと生成AIを掛け合わせ、非連続な成長を目指す

1. Thinca VISION 2030の概要

2026年2月に5ヶ年の中期ビジョン「Thinca VISION 2030」を公表した。目指す姿に大きな変更はないが、一次情報データ（6億件以上の会話データ）と生成AIを掛け合わせた成長戦略（コミュニケーション・シンギュラリティ構想※）により、顧客企業の対話課題をAIで加速解決する方向性をより明確に打ち出した。また、そのための大型投資を実施し、非連続な成長を実現することで、時価総額100億円の早期達成を目指す。

※ シンギュラリティ（技術的特異点）とは、AI（人工知能）が自身の能力を自律的に改善し続け、人間の知能を凌駕する時点を指す未来予測の概念。

（1）現状認識（大型投資の背景）

同社では、上場後2年間を振り返り、1）黒字にこだわってきた結果、大胆な成長投資に踏み切れず、拡大する需要を十分に掘り起こせていないこと、2）株価も同社の成長ポテンシャルを十分に反映したものになっていないことを課題として認識している。2024年12月期においては、「カイクラ」に対する潜在的な需要の大きさ（セミナー、展示会等での反響の良さ）が明らかになる中で、顧客獲得及び単価向上の課題（ボトルネック）がどこにあるかを特定し、営業人員の増強やAI搭載機能の相次ぐリリースといった成長投資を本格化したことで、今後の成長加速の手応えをつかむことができた。また、強固な収益基盤（ストック比率90%、直近の解約率0.16%）に加え、手元現預金（約10億円）も潤沢であることから、過去最大規模の成長投資に踏み切ることで、成長を加速する絶好のタイミングにあるとの判断に至った。

（2）重点戦略と投資計画

コミュニケーション・シンギュラリティ構想に向けた重点戦略（投資テーマ）として、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）組織能力拡大（M&A）を掲げ、それぞれに成長投資を大胆に投入する考えだ。特に、初年度（2026年12月期）を「非連続な成長への転換点」と位置付け、年間約9.8億円の成長投資を実行する計画である。具体的には、AI投資に3.5億円、営業人材投資に2.0億円、その他人材投資に1.5億円、広告宣伝費に1.0億円、R&Dに1.85億円を予定しており、厳格な財務方針と投資判断基準に基づき、最大限の投資効果を追求する。

2. 成長戦略の方向性

同社の成長モデルそのものに見直しはない。すなわち、（1）拠点数の拡大と（2）ARPAの向上の2軸で成長を加速する方針で、そこに今回の大型投資（営業体制の強化やAI関連投資等）がどのようにインパクトを与えるのかが今後の注目点である。

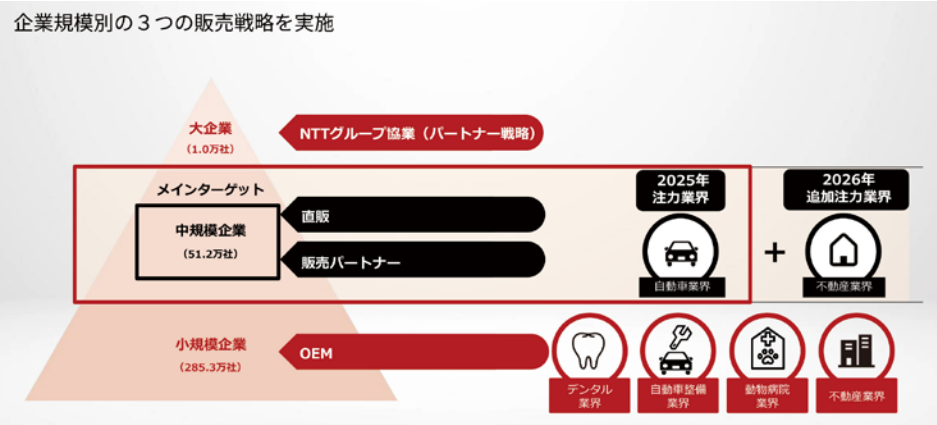
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）拠点数の拡大策

対象市場を企業規模別※に1）大企業（1.0万社）、2）中規模企業（51.2万社）、3）小規模企業（285.3万社）に分け、それぞれに対応する3つの販売戦略を通じて拠点数の拡大につなげる考えだ。

※ 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（同社資料より引用）。

企業規模別の3つの販売戦略



出所：通期決算説明資料より掲載

1）中規模企業

引き続きメインターゲットとして、直販及び販売パートナーとの協業を強化する。特に直販については、限られた経営資源を効率的に活用するため、ターゲット市場の明確化と戦略的アプローチを展開する。これまで注力してきた自動車業界（自動車ディーラーなど）においてもシェア拡大の余地は大きく、さらなる深掘りを行うとともに、一定のシェアが獲得できた後は、第2の柱である不動産業界、さらには第3の柱（医療、人材、冠婚葬祭業界等）へとリソースをシフトしながら、事業を拡大する考えだ。また、販売パートナーの大塚商会及びSB C&Sとの協業体制も強化し、さらなる販路拡大に取り組む。

2）大企業

引き続きNTTグループとの協業を通じて、大手有名企業へのアプローチを強化する方針だ。特に「ひかりクラウドPBX」や「ひかりクラウド電話」などNTTグループが所持する商材とのセット販売を推進する。

3）小規模企業

裾野の広い小規模企業（及び事業所）に対しては、OEM提供により効率的に需要を拾い上げる考えであり、OEM特化組織を立ち上げた。特にこれまで最も実績があるデンタル業界（2025年12月末時点で1,200医院以上に導入済み）を成功モデルとして、動物病院、飲食、美容、マッサージ、整体、クリニック（眼科、小児科、内科、外科、皮膚科など）などへと展開する戦略だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）ARPAの向上策

膨大なコミュニケーションデータと生成AIの高い親和性を活かした独自のAI機能による付加価値向上や、全国3,000社を超える顧客基盤は、アップセル・クロスセルの余地が大きい。様々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とともに、「カイクラフォン」を含む従量課金の使用量増加のほか、今後はAI機能（有償化）や「カイクラ」以外のサービスのクロスセル（例えば、新AIサービス、生成AI導入支援コンサルティング等）により単価アップを図る考えだ。

単価向上施策

出所：通期決算説明資料より掲載

3. 業績目標

初年度（2026年12月期）は大型投資の実施により一時的に営業損失を計上し、その後も一定の成長投資を継続するものの、ストック型収益を積み上げ、成長加速と利益率改善を目指す。最終年度の売上高6,500百万円（年平均成長率34.7%）、営業利益1,500百万円（営業利益率23.1%）を目指す。

中期業績目標

（単位：百万円）

	25/12期（実績）	26/12期（予想）	27/12期（計画）	28/12期（計画）	29/12期（計画）	30/12期（計画）	年平均成長率
売上高	1,464	1,858	2,600	3,500	5,000	6,500	34.7%
営業利益	60	-579	10	415	900	1,500	90.4%
営業利益率	4.1%	-	0.4%	11.9%	18.0%	23.1%	

出所：通期決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績見通し

2026年12月期は大型成長投資の実施により、一時的な損失計上を見込む

1. 2026年12月期の業績予想

2026年12月期の業績は、売上高が前期比26.9%増の1,858百万円、営業損失579百万円、経常損失580百万円、当期純損失546百万円と大幅増収ながら一時的な損失計上を見込む。

引き続き拠点数の拡大とARPAの増加が大幅な増収に寄与する。顧客数の拡大については、前期より取り組んできた営業人員の増強や積極的な広告宣伝効果により新規顧客開拓を進める。また、ARPAの増加についてはAI搭載機能の有償化やAI機能に必要となる通話録音オプションの導入などを見込む。

損益面では、前述のとおり、年間約9.8億円の大型成長投資の計画があり、一時的に大幅な営業損失を計上する見通しだ。

2026年12月期の業績予想

（単位：百万円）

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	1,464		1,858		394	26.9%
営業利益	60	4.1%	-579	-	-639	-
経常利益	62	4.2%	-580	-	-642	-
当期純利益	42	2.9%	-546	-	-588	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 弊社の注目点

好調な外部要因（AI活用を含む、業務効率化に向けた需要の拡大など）や内部要因（各KPIが良好に推移していることや強化な財務基盤など）を背景に、このタイミングで大胆な成長投資に踏み切り、成長加速を目指すのは十分な合理性があると弊社では評価している。注目すべきは、大型投資による業績への影響と、そのリターン（投資対効果）をどう見極めるかである。業績への影響については、言うまでもなく、四半期ごとの投資実績と費用の内訳をフォローし、計画どおりの投資ができているか、損失への影響をしっかりとコントロールできているかの両面から確認する必要がある。一方、投資効果については、各KPIにどのようなインパクトを及ぼしていくのか、短期、中長期の時間軸を踏まえた検証（モニタリング）を行うことがポイントとなる。特に業績目標の達成には、AI機能による単価向上と特定業界への戦略的アプローチによる顧客獲得がカギとなるであろう。一つの考え方として仮にフェルミ推定を用いると、平均単価を38,000円、拠点数を15,000拠点に引き上げることができれば、ストック収益だけで年間約70億円の売上高を積み上げることができる。平均単価の引き上げは、現在の料金体系（月額費用5万円＋従量課金）、AI機能を含む付加価値向上（クロスセル等）を考慮すれば十分に達成可能であると考えられる。拠点数の積み上げについても、潜在的な需要の大きさや自動車業界における実績（成功モデルの横展開）、解約率の低さから判断して、リソース不足さえ解消できれば難しいハードルではないだろう。販売パートナーである大塚商会やSB C&Sとの協業、さらにはOEM体制が軌道に乗ってくれば、アップサイドのポテンシャルも十分に秘めている。したがって、今後どのような道筋で大型投資資金を回収し、ブレークスルーにつなげていくのか、各KPIの動きはもちろん、R&Dの進捗（AI機能の進化の方向性）や営業体制の稼働状況、顧客の反応なども含めて、フォローしていきたい。

株主還元策

創業来、配当実績はないものの、
収益基盤の確立に伴う将来的な配当余地は十分にあり

同社は、株主への利益還元を経営の重要課題と位置付けているものの、これまで収益基盤が十分に確立されていなかったことから、現段階で配当実績はない。

同社は成長投資を優先すべきステージにあり、当面は配当という形での株主還元は見送られると、弊社は見ている。ただ、ストック型の収益構造であることから、近い将来には事業拡大に伴い、配当を開始するだけの十分な収益基盤を確立する可能性は高く、そのタイミングを探る展開となりそうだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正･加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062東京都港区南青山5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IRコンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp