

ホリスティック企業レポート

シンカ

149A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2024年3月29日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20240328

**顧客とのコミュニケーションを一元管理するクラウド型サービス「カイクラ」を提供
顧客拡大と機能追加、従量課金増加等による販売単価引き上げで成長目指す**アナリスト: 鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【149A シンカ 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2022/12	768	33.1	-150	-	-150	-	-136	-	-50.6	105.1	0.0
2023/12	1,040	35.4	101	-	98	-	108	-	40.5	145.6	0.0
2024/12 予	1,353	30.1	171	69.3	151	54.1	133	23.1	43.8	-	0.0

(注) 1. 単体ベース、2024/12期は会社予想
2. 2023年10月25日付で1:40の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正
3. 2024/12期予想EPSは、公募株式数(467千株)を含めた予定期中平均株式数で算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,501円 (2024年3月28日)	本店所在地 東京都千代田区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 3,159,320株	設立年月日 2014年1月8日	S M B C日興証券
時価総額 4,742百万円	代表者 江尻 高宏	【監査人】
上場初値 1,671円 (2024年3月27日)	従業員数 56人 (2024年1月)	太陽有限責任監査法人
公募・売価格 1,320円	事業年度 1月1日~12月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後3カ月以内	

> 事業内容

(注1) Short Message Service の略。携帯電話の電話番号を使ってメッセージのやりとりができるサービス

(注2) Customer Relationship Management の略。顧客管理のためのツールやシステム

(注3) API は Application Programming Interface の略。API連携とはアプリケーション間やシステム間でデータや機能を連携し、利用できる機能を拡張すること

◆ 顧客とのコミュニケーションを一元管理するクラウド型サービスを提供

シンカ(以下、同社)は、個人顧客向け事業を行っている企業に対して、電話、SMS^{注1}、メール、ビデオ通話等、様々なコミュニケーション手段による顧客とのやりとりを一元管理する、クラウド型のコミュニケーションプラットフォームサービス「カイクラ」の開発、販売を行っている。

◆ カイクラの機能

カイクラには1)固定電話でのコミュニケーション支援、2)SMS送信、3)通話録音、4)ビデオ通話、5)携帯通話録音、6)メール連携といった機能がある。

1) 固定電話でのコミュニケーション支援

カイクラユーザーのオフィスの固定電話に着信があった際、顧客情報や会話履歴を、パソコン、タブレット、スマートフォンにポップアップする。ポップアップさせる情報は、ユーザーのニーズに合わせてカスタマイズできる。

カイクラユーザーが他社のCRM^{注2}システムで顧客情報を管理している場合、カイクラとAPI連携^{注3}が可能であり、オフィスに着信があった場合、他社のCRMシステムで管理している情報をカイクラ画面上に表示できる。

2) SMS送信

カイクラの画面上から、顧客の携帯電話番号に対してSMSの送信ができる。SMSの送信履歴は自動で記録され、顧客情報とともに一元管理されるため、SMSの送信内容を顧客情報から検索できるだけでなく、オフィスに電話の着信があった際には、SMSの送信内容がパソコン等の画面上にポップアップされる。

3) 通話録音

カイクラユーザーのオフィスの通話内容を自動で録音・保存できるほか、会話を AI により自動でテキスト化し、さらに生成 AI によりそのテキストを要約することができる。録音した音声データやテキストデータは、顧客情報と関連付けられ一元管理される。テキストデータはカイクラ上でキーワードによる検索もできる。

4) ビデオ通話

顧客に SMS でビデオ通話の URL を送付することで、顧客はアプリケーションをインストールすることなく、ビデオ通話ができる。ビデオ通話機能では、カメラを通じた動画や音声だけでなく、パソコンやスマートフォンの画面の共有もできる。ビデオ通話の内容を録画することも可能で、他の顧客情報やコミュニケーション履歴とともに一元管理される。

5) 携帯通話録音

NTT ドコモ、au、SoftBank が提供する社用携帯電話で会話した内容を録音し、会話内容を AI によりテキスト化することができる。これらのデータも他のコミュニケーション履歴と同様に顧客情報として一元管理される。

6) メール連携

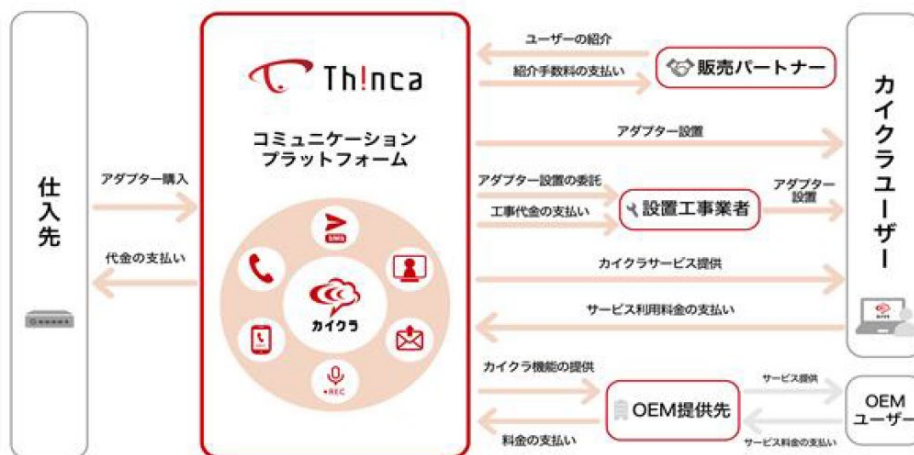
顧客とのメールの送信・受信時にその内容をカイクラに取り込み、社内のチームメンバーに対してポップアップ通知をすることができる。これによりカイクラの画面上で顧客とのメールのやり取りを確認、共有できる。

◆ カイクラの販売チャンネルと顧客基盤

カイクラの販売チャンネルとしては、直接販売、販売パートナー経由の販売、OEM 提供の 3 つがある(図表 1)。23/12 期の販売チャンネル別売上高は、直接販売が 52%、販売パートナー経由が 45%、OEM 供給が 3%であった。

直接販売では、自動車販売店や不動産会社向けの販売実績が多い。特に自動車販売店向けには専門チームによる販売を行ってきた。販売パートナーとしては、地方銀行や大塚商会(4768 東証プライム)に加え、大企業向けの販売パートナーとして NTT グループが挙げられる。OEM 提供は、カイクラの一部機能を OEM 先が自社のサービスに組み込んで販売するものである。歯科医院の予約システム等、医療機関向けが多い。

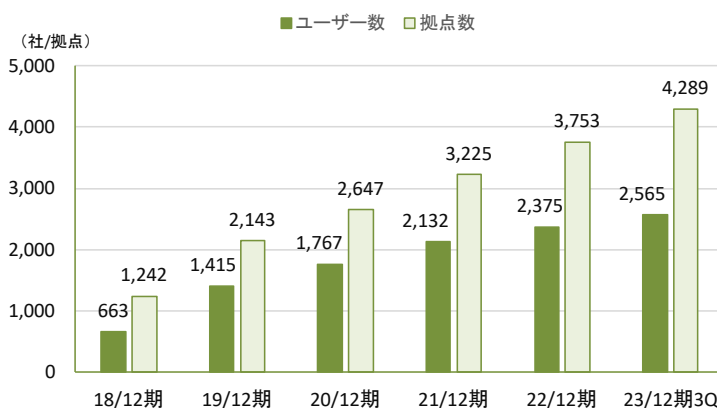
【 図表 1 】事業系統図



(出所)届出目論見書

23/12 期第 3 四半期末の OEM 提供先の顧客を含むアクティブユーザー数は 2,565 社、拠点数は 4,289 拠点であった(図表 2)。業種別には、自動車販売店が中心の自動車業界と不動産業界が多い。全国の自動車販売店のうち、約 10%が同社の顧客となっている。OEM 先の顧客では医療関係が多い。

【 図表 2 】カイクラのアクティブユーザー数・拠点数



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ カイクラの収益構造

カイクラの利用料収入は、①導入時の初期費用に相当する初期売上、②月額利用料の月額売上、③SMS 等の利用による従量課金売上の 3 つからなる。カイクラの利用料は、ユーザーの拠点単位で課金され、初期費用は、ユ

ーザーの拠点にカイクラのアダプターを設置することに伴うものである。月額利用料は拠点での利用人数ではなく、1 拠点当たりの月額利用料となっている。カイクラの平均月次解約率は 22/12 期が 0.28%、23/12 期第 3 四半期累計期間が 0.37%であった。

23/12 期の売上高構成比は、初期売上が 14.5%、月額売上が 71.8%、従量課金売上が 13.3%であった(図表 3)。

【 図表 3 】 売上内訳

	22/12期		23/12期	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
初期売上	119	15.5	151	14.5
月額売上	541	70.4	747	71.8
従量課金売上	105	13.7	138	13.3
その他	0	0.0	2	0.2
合計	768	100.0	1,040	100.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ 顧客とのコミュニケーションを効率化し顧客満足度を高める

カイクラは、自動車販売店等の個人向け事業を行う会社に対して、最もよく使われる固定電話でのやりとりをデジタル化し、SMS や携帯電話、メール等の他のコミュニケーション手段を含めて、顧客毎の接客情報を一元管理できる点に特色がある。この結果、過去の接客履歴が一覧でき、担当者のみならずチーム内の他のメンバーによる接客も可能になることから、接客業務の効率化や顧客満足度の向上につながる。

◆ 複数の技術を組み合わせた多機能サービスを競争力ある価格で提供

カイクラは、固定電話、インターネット、電話回線技術等、複数の技術を組み合わせた多機能のサービスを、1 拠点当たりの月額利用料 3 万円で提供している点に価格優位性があると同社では見ている。

> 事業環境

◆ 拡大するクラウド型 CRM 市場

顧客情報の一元管理を可能にする同社のカイクラは、クラウド型 CRM に属するサービスと見られる。デロイト トーマツ ミック経済研究所の「マーケティング市場の現状と展望 2023 年度版 クラウド型 CRM 市場編」(23 年 12 月)によれば、22 年度のクラウド型 CRM 市場は、前年度比 20.5%増の 4,932 億円となり、オンプレミス型 CRM 市場を上回った。新型コロナによる在宅ワークの定着や、企業の DX 推進が背景にあるとしている。23 年度には同 16.1%増の 5,728 億円となり、23 年度以降は年平均成長率 17.0%で成長し、27 年度には 1 兆 824 億円にまで拡大すると予測されている。

◆ 競合

カイクラと同様にクラウド型で電話のコミュニケーションを効率化するサービスとしては、リンク(東京都港区)とブライシス(東京都港区)の共同事業で展開している BIZTEL や RevComm(東京都渋谷区)の MiiTel 等がある。BIZTEL は企業のコールセンターでの利用が多く、MiiTel は企業の営業活動支援のシステムであり、個人顧客を対象とした事業を行う企業での顧客からの問い合わせ対応の効率化を主力とするカイクラとは競合しない。

> 業績

(注 4) Computer Telephony Integration の略。電話とコンピュータシステムを統合し、電話応対業務の効率化を実現するシステム

◆ 創業来、カイクラの開発と機能追加を推進

同社の江尻高宏社長は、シンクタンク勤務時代にコールセンター向けの CTI^{注 4}の開発に携わった。その後の経営コンサルティング会社勤務時代に中小企業の顧客コミュニケーションがアナログで非効率であることを実感し、中小企業の顧客向けコミュニケーションを効率化するクラウドシステムの開発・販売を目的に 14 年 1 月に同社を設立した。14 年 8 月にカイクラの前身の「おもてなし電話」をリリースして以降、サービスの機能追加を進めてきた(図表 4)。

【 図表 4 】 カイクラの機能追加

年月	概要
14年1月	シンカ設立
14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
16年7月	通話録音機能の提供開始
17年7月	SMS送信機能の提供開始
19年9月	電話音声テキスト化機能の提供開始
19年11月	「おもてなし電話」を「カイクラ」に名称変更
20年8月	FaceTalk (ビデオ通話機能) の提供開始
21年3月	通話録音テキスト要約機能の提供開始
22年9月	携帯通話録音サービスの正式提供開始
23年6月	メール連携機能の提供開始

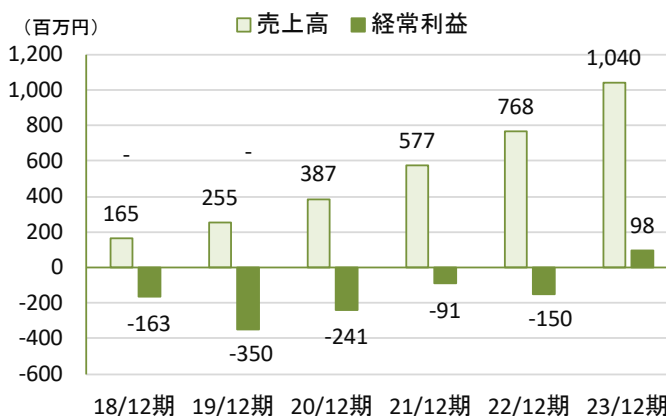
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

これらの機能追加を背景に、同社では 3 年に 1 回、料金改定を行ってきた。直近では 23 年 1 月に新規ユーザーを対象に、スタンダードプランの月額利用料を 2 万円から 3 万円に引き上げている。一方、既存のユーザーに対しては、値上げ幅は 20%に留めている。

◆ 業績推移

同社の過去 6 期の業績を見ると、カイクラの機能拡充に伴う開発投資や営業人員の増強等の先行投資により、経常利益は 22/12 期まで赤字が続いたが、23/12 期に黒字転換を果たした(図表 5)。

【 図表 5 】 業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 24 年 12 月期会社計画

同社の 24/12 期計画は、売上高 1,353 百万円(前期比 30.1%増)、営業利益 171 百万円(同 69.3%増)、経常利益 151 百万円(同 54.1%増)、当期純利益 133 百万円(同 23.1%増)である(図表 6)。

【 図表 6 】 24 年 12 月期会社計画

	23/12期		24/12期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,040	100.0	1,353	100.0	30.1
うち初期売上	151	14.5	189	14.0	25.2
うち月額売上	747	71.8	927	68.5	24.1
うち従量課金売上	138	13.3	231	17.1	67.4
売上原価	172	16.5	253	18.7	47.1
売上総利益	867	83.4	1,100	81.3	26.9
販売費及び一般管理費	766	73.7	927	68.5	21.0
営業利益	101	9.7	171	12.6	69.3
営業外収支	-3	-	-20	-	-
経常利益	98	9.4	151	11.2	54.1
当期純利益	108	10.4	133	9.8	23.1

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

売上高のうち初期売上は、マーケティング施策によるリード獲得数、販売パートナーからの商談紹介数及び同社による商談獲得数等を見積もり、それぞれの受注率や導入までのリードタイムを考慮して新規拠点獲得数を見積もり、これに販売単価を乗じて算定している。初期売上は 189 百万円(前期比 25.2%増)を見込んでいる。

月額売上は、業績予想策定時点の月額売上に、新規拠点獲得による増加額と、解約による減少額を月次ベースで見積もって算出している。解約率は

過去の実績と同水準を見込んでいる。月額売上は 927 百万円(前期比 24.1%増)を見込んでいる。24/12 期末のアクティブユーザー拠点数は、1 社で複数拠点を展開する企業での採用や、OEM 供給先の顧客拡大等により、5,998 拠点(前期末比 33.1%増)を見込んでいる。

従量課金売上は、業績予想策定時点のサービス利用量実績に、過去のサービス利用量の成長率を加味して利用量を見積もり、これに販売単価を乗じて算定している。従量課金売上は 231 百万円(前期比 67.4%増)を見込んでいる。

売上原価の主要項目はアダプター費用等の材料費、労務費、サーバー利用料や外注費等の経費である。材料費は新規獲得拠点の増加に伴い 41 百万円(前期比 88.3%増)、労務費は人員増加により 51 百万円(同 21.9%増)、経費はアダプターの設置工事外注費やサーバー利用料が増えるため、160 百万円(同 47.1%増)を見込んでいる。この結果、売上原価は 253 百万円(同 47.1%増)、売上総利益は 1,100 百万円(同 26.9%増)の計画である。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は、人件費、広告宣伝費、販売パートナーへの手数料である。人件費は人員拡大により 398 百万円(前期比 21.3%増)を見込んでいる。広告宣伝費や売上高の拡大に伴う販売パートナーへの手数料の増加等を見込み、販管費は 927 百万円(同 21.0%増)、営業利益は 171 百万円(同 69.3%増)の計画である。

営業外収支では、営業費用で上場関連費用 20 百万円を見込み、経常利益は 151 百万円(前期比 54.1%増)の計画である。特別損益では、事務所移転費用として 4 百万円の特別損失を見込んでいる。法人税、住民税及び事業税で 31 百万円を見込む一方、税務上の繰越欠損金に対する評価性引当額の減少を主因に法人税等調整額-18 百万円を見込み、当期純利益は 133 百万円(同 23.1%増)の計画である。

◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、導入拠点数の拡大と販売単価の引き上げによる成長を目指している。導入拠点数の拡大では、大企業向けは NTT グループとの提携により、中堅企業は同社の直接販売により、中小企業は OEM 提供で拡大する考えである。直接販売については、自動車販売店向けの顧客開拓専門チームに続き、不動産業界向けの専門チームを立ち上げる計画である。

販売単価の引き上げに関しては、①有償オプションサービスの投入、② SMS の効果的な活用方法の提案等による従量課金売上の増加、③蓄積した顧客とのコミュニケーション情報を AI で分析し、顧客に効率的なコミュニケーション活動を提案するサービスの提供等を行う考えである。

> 経営課題/リスク

◆ カイクラの単一サービスの提供である点

同社の事業はカイクラの単一サービスの提供となっている。景気動向や技術革新、競合他社による競争力のあるサービスの投入等により、カイクラの売上高が減少するような場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

◆ 個人情報等の漏洩について

同社は、カイクラサービスの提供に際して、個人情報等の機密情報をユーザーから受領することがある。何らかの要因でこれらの情報が漏洩した場合、損害賠償請求や信用失墜により、同社の事業運営や業績に影響を与える可能性がある。

◆ ベンチャーキャピタルの持株比率の高さ

オーバーアロットメントを考慮しない上場時発行済株式数のうち、41.6%をベンチャーキャピタルが保有していると証券リサーチセンターでは試算している。これらの株主が上場後に株式の売却を行う結果、需給の悪化により同社の株価に影響を与える可能性がある。

◆ 配当政策について

同社は株主に対する利益還元を重要な課題と認識しているが、現状は成長過程にあるとの認識から、内部留保の充実を図り、財務体質強化と事業拡大のための投資に充当して企業価値を向上させることが株主への利益還元になるとの考えから配当を行っていない。今後も当面は配当を行わない方針としている。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2021/12		2022/12		2023/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	577	100.0	768	100.0	1,040	100.0
売上原価	125	21.7	163	21.2	172	16.5
売上総利益	451	78.2	605	78.8	867	83.4
販売費及び一般管理費	548	95.0	756	98.4	766	73.7
営業利益	-96	-	-150	-	101	9.7
営業外収益	7	-	0	-	0	-
営業外費用	2	-	0	-	3	-
経常利益	-91	-	-150	-	98	9.4
税引前当期純利益	-89	-	-150	-	98	9.4
当期純利益	-89	-	-136	-	108	10.4

貸借対照表	2021/12		2022/12		2023/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	470	88.8	332	83.2	439	81.9
現金及び預金	416	78.6	218	54.6	319	59.5
売上債権	31	5.9	53	13.3	61	11.4
棚卸資産	13	2.5	17	4.3	24	4.5
固定資産	58	11.0	66	16.5	97	18.1
有形固定資産	21	4.0	22	5.5	16	3.0
無形固定資産	16	3.0	9	2.3	19	3.5
投資その他の資産	20	3.8	35	8.8	61	11.4
総資産	529	100.0	399	100.0	536	100.0
流動負債	75	14.2	86	21.6	122	22.8
買入債務	9	1.7	13	3.3	12	2.2
1年内返済予定の長期借入金	3	0.6	4	1.0	2	0.4
固定負債	34	6.4	30	7.5	21	3.9
長期借入金	34	6.4	30	7.5	21	3.9
純資産	419	79.2	283	70.9	391	72.9
自己資本	419	79.2	283	70.9	391	72.9

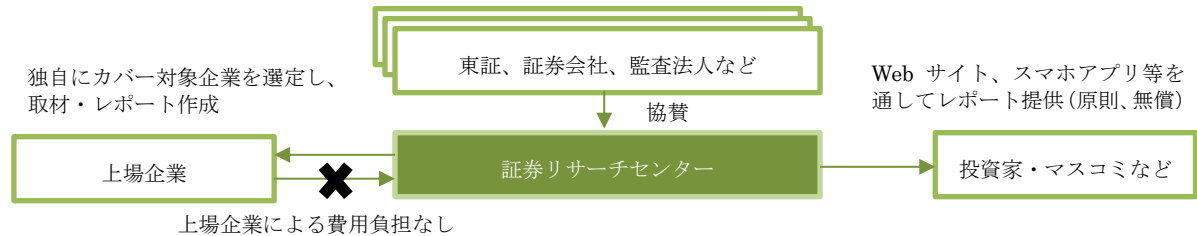
キャッシュ・フロー計算書	2021/12		2022/12		2023/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	-97	-	-185	-	146	10.4
減価償却費	11	1.9	12	1.6	20	1.9
投資キャッシュ・フロー	22	3.8	-8	-1.0	-35	-3.3
財務キャッシュ・フロー	-3	-	-3	-	-10	-0.9
配当金の支払額	-	-	-	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-78	-13.5	-197	-25.7	101	9.7
現金及び現金同等物の期末残高	416	78.6	218	54.6	319	59.5

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	J トラストグローバル証券株式会社	
監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人	監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社
株式会社プロネクサス	日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会	

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。