



# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2025年2月14日

(株)シンカ（証券コード：149A）

# Index



THINCA

- ① 会社概要 P. 5
- ② 事業内容 P. 9
- ③ 競争力の源泉 P. 31
- ④ 業績ハイライト P. 42
- ⑤ 成長戦略 P. 52
- ⑥ リスク情報 P. 61



# 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。

## **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、仕事も**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。

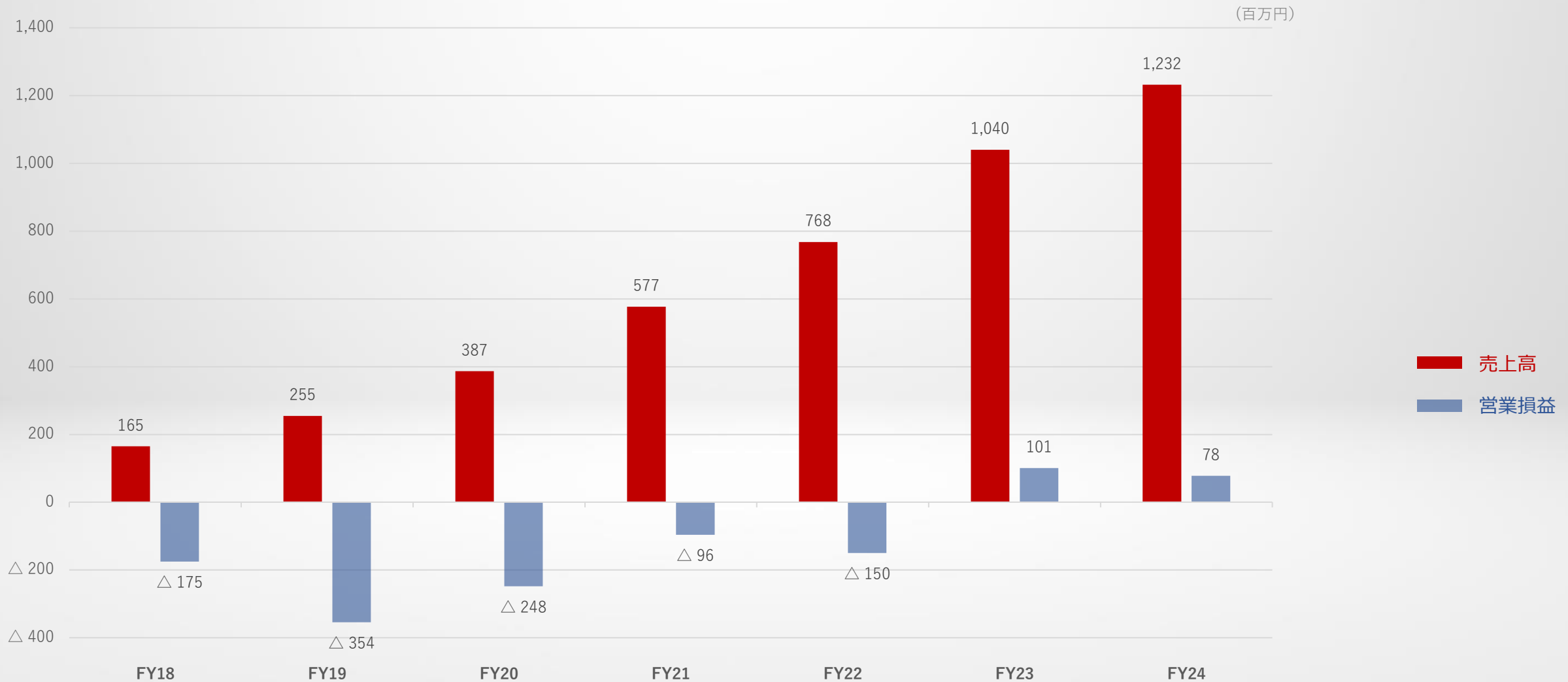
※CTI: Computer Telephony Integrationの略。コンピュータと電話を統合する技術

# About Us

## 会社概要

## 業績ハイライトー売上高と営業損益

売上高は堅調に成長。2023年12月期より黒字基調に転換



## KPIハイライト

## アクティブユーザー拠点数が大幅に増加

売上高

2024/12期

1,232 百万円

(前年同期比 +18.5%)

ARPA※1

2024/12期

17,503 円

(前期末比 +1.0%)

アクティブ  
ユーザー拠点数※2

2024/12期

5,648 拠点

(前期末比 +25.3%)

営業利益

2024/12期

78 百万円

(前年同期比 ▲23.0%)

MRR合計※3

2024/12期

1,036 百万円

(前年同期比 +16.9%)

月次解約率※4

2024/12期

0.33 %

(前期比 ±0.0 point)

※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. MRR(Monthly Recurring Revenue)合計：各月の「月額売上」と「従量課金売上」の合計

※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累計期間における平均

## 会社概要

|        |                                                                                                                                                               |      |                                            |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------------------------|
| 社名     | 株式会社シンカ（英名：Thinca Co.,Ltd.）                                                                                                                                   | 設立   | 2014年1月8日                                  |
| 代表取締役  | 江尻 高宏                                                                                                                                                         | 資本金  | 383百万円                                     |
| 取締役    | 石川 祐介（CFO） 笹田 直紀（CTO）                                                                                                                                         | 従業員数 | 64名（2024年12月末時点）                           |
| 社外取締役  | 阿久津 聡 三木 聡                                                                                                                                                    | 許認可  | プライバシーマーク認証 10824646<br>電気通信事業者 A-30-16792 |
| 常勤監査役  | 高橋 慎一郎                                                                                                                                                        |      |                                            |
| 非常勤監査役 | 平松 直樹 山添 千加美                                                                                                                                                  |      |                                            |
| 所在地    | <b>本社</b><br>東京都千代田区神田錦町三丁目17番地<br><b>大阪支社</b><br>大阪府吹田市広芝町10番8号<br><b>京都開発センター</b><br>京都府京都市下京区仏光寺通烏丸 東入上柳町331番地<br><b>福岡開発センター</b><br>福岡県福岡市博多区博多駅東一丁目1番33号 |      |                                            |



# Our Business

事業内容



～ 会話をクラウドで おもしろく！～

## 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

カイクラは、下記の3つの機能を統合したAIコミュニケーション統合プラットフォームです。

コミュニケーション履歴と顧客情報を紐づけて管理することが特徴です。

### 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

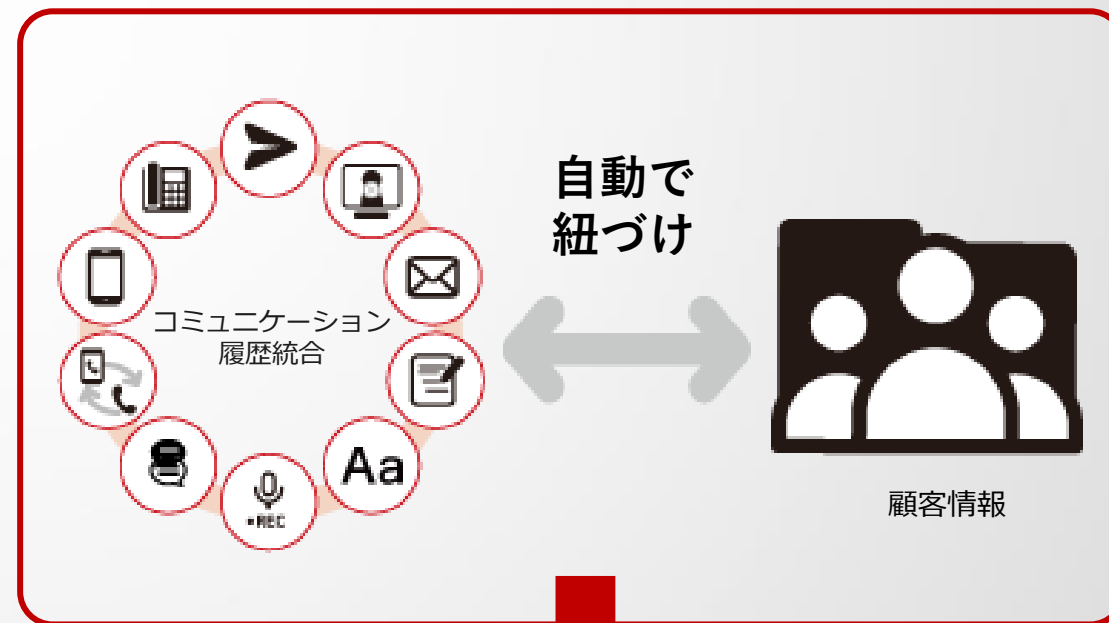
さまざまなコミュニケーションの履歴を自動的に記録し、自動で整理、顧客情報と紐づけた上で、クラウド上で一元管理します。

### ② クラウドCTI：カイクラCTI

固定電話への着信時に、コミュニケーション履歴と顧客情報を自動で紐付け、パソコンやタブレットへ自動的にポップアップします。

### ③ クラウド電話：カイクラフォン

カイクラから電話の発着信ができます。オフィス以外でも電話の発着信が可能です。



カイクラ



## 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

### 会話が見える

固定電話や携帯電話、SMS、メール、ビデオ通話、LINEなど、さまざまなコミュニケーションの履歴を自動的に整理し、顧客情報と紐づけた上で、クラウド上で一元管理します。複数のコミュニケーションを管理することで、“会話”を正しく捉えることができます。

また、固定電話、携帯電話で行われた音声通話は自動で録音するとともに、自動でテキスト化を行います。さらに、以下のような切り口でAI分析をすることができます。

- ・要約 通話内容を自動で文字起こししたテキストを自動要約できます
- ・感情ラベリング 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います
- ・タスク抽出 通話中に発生する多くのタスクやフォローアップ事項を自動で抽出することができます



## ②クラウドCTI : カイクラCTI

### 顧客が見える

固定電話への着信時に、  
紐づけられた顧客情報とコミュニケーション履歴を  
PCやタブレットに自動的にポップアップします。

検索する手間が省け、顧客対応が効率化されます。  
また、顧客を特定して電話対応を開始できるため、  
上質なおもてなし対応が可能です。



### ③ クラウド電話：カイクラフォン

#### CTI標準装備のクラウド電話

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可能です。**

オフィス以外でも固定電話の発着信が可能のため、  
テレワークや外出先での効率的な電話対応が  
実現できます。

**カイクラフォンの特徴はすでにカイクラCTIが搭載されて  
いることです。**

クラウドCTIがすでに搭載されているクラウド電話のため、  
電話着信時に顧客情報とコミュニケーション履歴を自動的に  
表示させることができ、効率的な電話対応やおもてなし  
対応を可能とします。

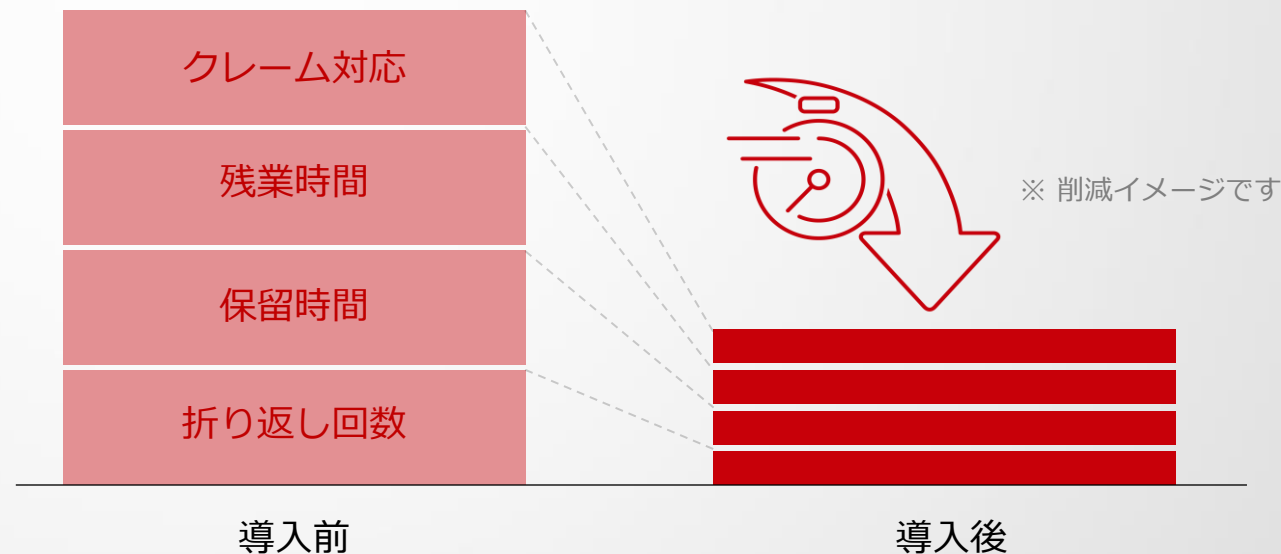


## カイクラの3つの導入効果

### ① 顧客対応の効率化

カイクラの導入で、煩雑なコミュニケーションコストを圧縮できます。

例えば、顧客検索の手間の削減、言った言わないの削減、MA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ます。



顧客へのおもてなし対応が実現

② CS向上※1

クレーム対応がスムーズに

③ ES向上※2

### 電話対応業務

顧客の名前や問い合わせ内容の再確認、顧客情報の検索などの業務が大幅に削減されることから、**電話業務が約40%削減**された※3

### 顧客対応業務

折り返し対応時に担当がすぐわかる、電話が繋がるまで折り返すのではなくSMSで連絡など、**顧客対応にかかっていた時間が70%削減**された。家賃未払いの督促業務を電話からSMSに変更したところ、**督促業務が75%削減**できた※3

### 案内連絡業務

これまで郵送DMや電話で案内を送っていたが、SMSの一斉送信や予約機能を使うことで、**案内業務が50%削減**できた※3

※1 CS: 顧客満足度 (Customer Satisfaction)

※2 ES: 従業員満足度 (Employee Satisfaction)

※3 当社調べ: 特定のカイクラユーザー様からのフィードバックに基づく

## カイクラ活用のイメージ



### カイクラユーザー

オフィス・店舗に電話着信時、パソコンやタブレットに顧客情報を**自動でポップアップ**します。

電話に出る前に顧客名が分かるため、心の準備をして電話に出ることができます。



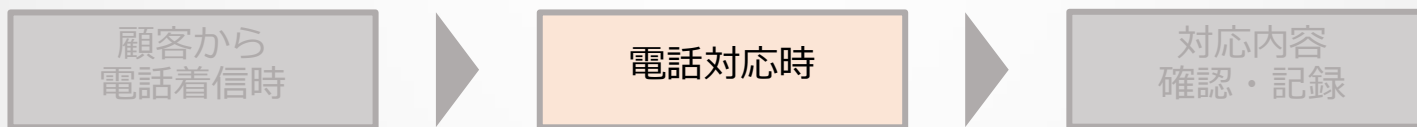
### 顧客



架電



## カイクラ活用のイメージ



### カイクラユーザー



電話対応する場合は、ポップアップ画面をクリックすることで、詳細な顧客情報が表示されます。この**顧客情報**には、**それまでのコミュニケーション履歴が紐づけ**されており、顧客情報と合わせてコミュニケーション履歴を参照することが可能です。

株式会社シンカ 甲斐 夢子 さん

マニュアル お知らせ

性別 男 生年月日 1976年12月31日 顧客状況 顧客

住所 東京都千代田区神田錦町X丁目X番地

会社名 シンカ自動車株式会社

自社担当 営業 田中 幸助

前回折衝 2021年7月15日 タブレット10台を提案

契約実績 CTIシステム、入室管理システム

決裁権 有り

前任者 貝和 政次様(090-2222-3333)

趣味・嗜好 ゴルフ、テニス、釣り

家族構成 妻、息子二人(大学生と中学生)

備考 古くから社長のお知り合いの方です。人同士のコミュニケーションを大事にされます。CTIシステム導入、運用に際しては、かなりのご尽力をいただき、結果的に弊社製品のアップデートに有益なFBを得られた経緯があります。

懸念事項 XXXX株式会社様ではかねてより〇〇の効率化について問題を抱えており、弊社製品xxの導入をご検討いただいたことがありますが、△△のため実現にいたっていません。

顧客タグ 登録中 訪問先 スポット

着信回数 本日着信回数 : 1回 前到着信 : 2022/09/12(金)

salesforce chatwork

### 顧客





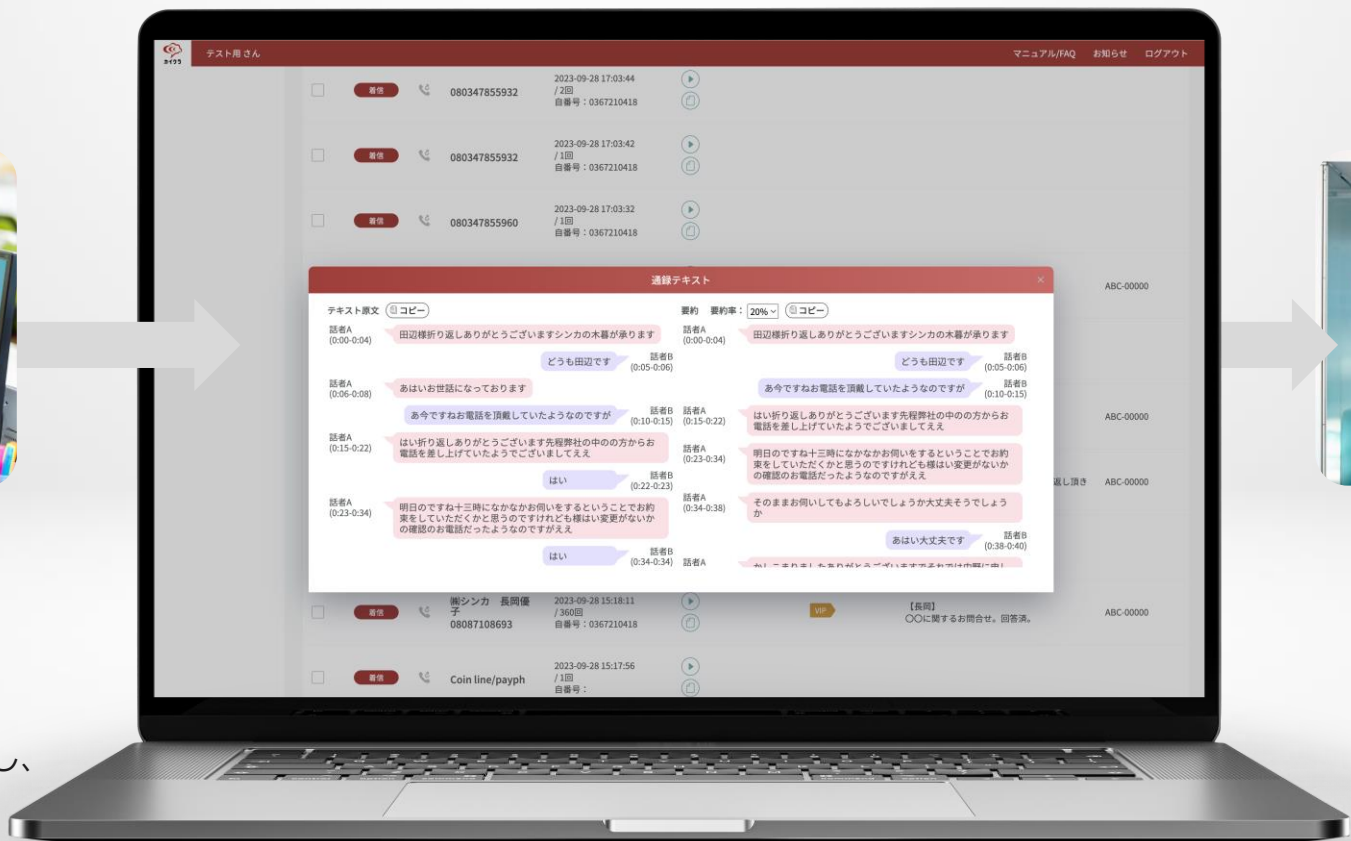
# カイクラ活用のイメージ



## カイクラユーザー



音声は録音し、  
 話者を分離してテキスト化します。  
 テキスト化した内容は、  
**生成AIによって要約**されます。  
 電話内容の記録を残す手間をなくし、  
 「言った言わない」という  
 トラブルも削減できます。



## 顧客

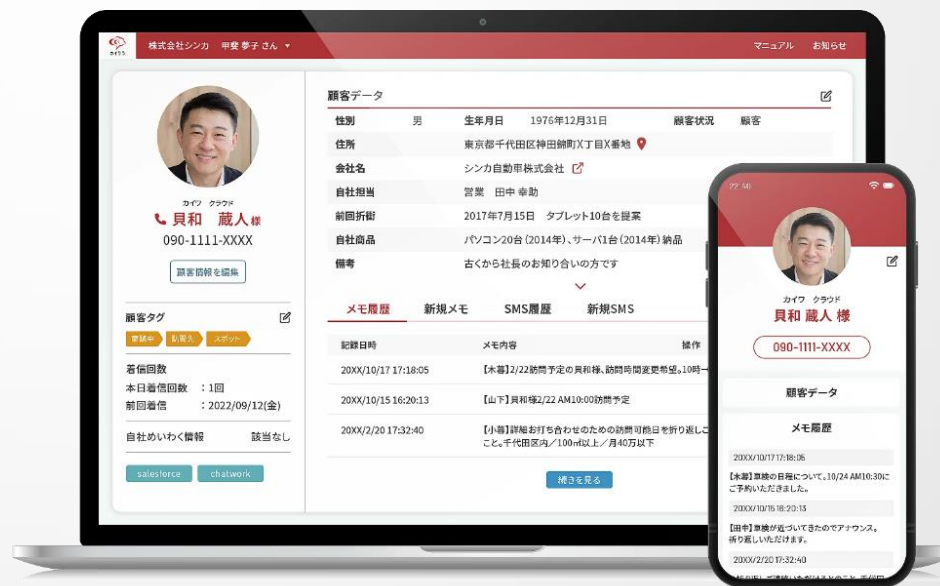


## 使いやすいカイクラ

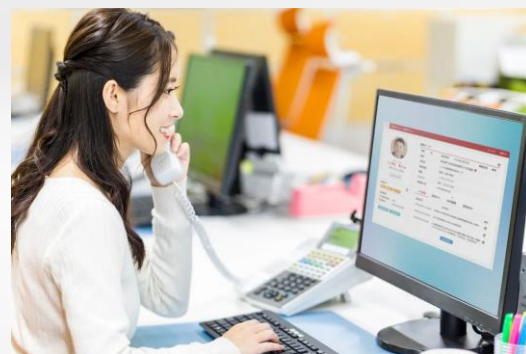
### 使いやすく、見やすいユーザーインターフェース

用途がひと目で分かるデザインや、マニュアルを見なくても使える仕様で、ITが苦手な人でも利用しやすい設計です。

パソコンだけでなく、タブレットやスマートフォンなど、さまざまなデバイスでカイクラを利用することができます。



ポップアップですぐに着信がわかる



わかりやすい画面デザイン



顧客データを見ながら他の画面も開ける



スマートフォンでも自動で録音

## カイクラへの顧客情報入力

### 入力作業が極めて容易

さまざまな手法で顧客情報をカイクラに入力できるため、入力作業の手間が極めて少ないことが特徴です。

コミュニケーション履歴は自動で、顧客情報は自動/半自動※1で入力できるため、運用コストが少なく使いやすい仕様です。



#### Web APIによる自動連携

CRM※2やSFA※3、基幹システムなどのクラウド型システムとカイクラはAPIによる連携が可能です。リンクボタンをクリックすることで連携先システムの顧客画面を瞬時に呼び出すことができます。

※1. CSV取込もしくはバッチ処理等の対応を指す

※2. CRM: Customer Relationship Managementの略。顧客との関係性、コミュニケーションを管理し、自社の従業員と顧客の関係性を一元的に把握することを目的とする

※3. SFA: Sales Force Automationの略で、「営業支援システム」を指す



#### CSV取り込み

外部システムやツールともCSVを用いてデータの入力・出力することが可能です。



#### バッチ連携

スケジューリングして夜間に顧客情報を一括で取り込むなど、バッチ連携も可能です。取り込むデータは入れ替え/差分のどちらも可能です。

## 導入しやすい料金体系

### 拠点単位のライセンス体系

カイクラのライセンスは個人単位ではなく、拠点単位です。そのため、1つの拠点内で何人で使おうとも料金は変わりません。オフィスや店舗にかかってくる電話は誰が取るかわかりません。カイクラをその拠点のあらゆる人が使える体系にすることで、カイクラの効果が発揮されます。

何人を使っても拠点あたりの料金は変わらない。

まさに、オフィスや店舗で導入しやすいのがカイクラです。

- ・メール連携、LINE WORKS連携が標準で付与されています。
- ・録音時間は無制限です。
- ・通話の生成AI要約が標準で付与されています。

### 使い方が広がる有料オプション

SMS送信機能やビデオ通話機能、音声テキスト化機能、LINE連携機能は、従量課金のため、利用量に応じた費用が発生します。

(税別)

| 1拠点<br>1番号あたり | 初期費用     |         |        | 月額費用    |        |
|---------------|----------|---------|--------|---------|--------|
|               | 初期費用     | 設置費用    | 機器送料   | 月額費用    | レンタル費  |
|               | 300,000円 | 30,000円 | 1,000円 | 50,000円 | 1,000円 |

| 2拠点以降<br>1番号あたり | 初期費用     |         |        | 月額費用    |        |
|-----------------|----------|---------|--------|---------|--------|
|                 | 初期費用     | 設置費用    | 機器送料   | 月額費用    | レンタル費  |
|                 | 200,000円 | 30,000円 | 1,000円 | 40,000円 | 1,000円 |

### 従量課金オプション

| カイクラSMS<br>71文字以上で送る場合は<br>66文字毎に1通となります<br>※月間の送信数に応じた従量課金制                                 | カイクラWeb会議<br>※通話時間に応じた<br>従量課金制 | 音声テキスト化  | LINE連携 (月額費用)<br>※月間の送信数に応じた従量課<br>金制                                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1-99通 : 18円<br>100-999通 : 15円<br>1,000通-2,999通 : 12円<br>3,000通-4,999通 : 11円<br>5,000通- : 10円 | 通話3分 : 10円<br>録画3分 : 20円        | 1分 : 20円 | ~5,000通 : 2円<br>~30,000通 : 1.5円<br>~50,000通 : 1.3円<br>~100,000通 : 1円<br>~200,000通 : 0.9円<br>~500,000通 : 0.7円<br>~1,000,000通 : 0.5円 |

## 導入しやすい料金体系

### 携帯通録の料金体系

携帯電話ごとのライセンス体系で、必要な人のみ契約できます。

例えば、営業部門だけ、マネージャー層だけ、新人だけ、など、契約の仕方は自由です。

携帯電話は個人での利用のため、必要な個人分だけ契約するライセンスとなっています。

コストを最適化しやすく、導入しやすいサイクルです。

| 初期費用             | 月額費用                      | 音声テキスト化         |
|------------------|---------------------------|-----------------|
| スマホ台数<br>×1,000円 | スマホ台数×<br>500円<br>録音時間無制限 | 従量課金制<br>1分：20円 |

(税別)

※別途で携帯キャリア様へお支払いが発生します。  
※携帯電話について基本料やその他料金が発生します。



## 導入しやすい料金体系

### カイクラフォンの料金

ID毎の価格設定となっており、クラウド電話を導入しやすい価格でご提供いたします。

標準でCTI機能（カイクラCTI）が搭載されています。

※外線番号やIDの追加、削除は別途料金はかかりません。

（税別）

| カイクラフォン単体<br>(カイクラフォンのみの契約) |            | カイクラフォンID追加<br>(既にカイクラ・カイクラフォンをご契約の方) |            |
|-----------------------------|------------|---------------------------------------|------------|
| 初期費用                        |            | 月額費用                                  |            |
| 初期費用                        | 基本ID発行料    | 月額費用                                  | 基本ID利用料    |
| 50,000円                     | 1,000円/1ID | 10,000円                               | 1,000円/1ID |
| —                           | 1,000円/1ID | —                                     | 1,000円/1ID |



### 別途料金

本サービスを利用するにあたり、SIPトランク提供者が提供する外線番号の発行と回線契約が必要になるため、SIPトランク提供者への支払いも発生します。

# 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)

**2,375** 社

**3,753** 拠点

2022年12月末時点

**2,602** 社

**4,508** 拠点

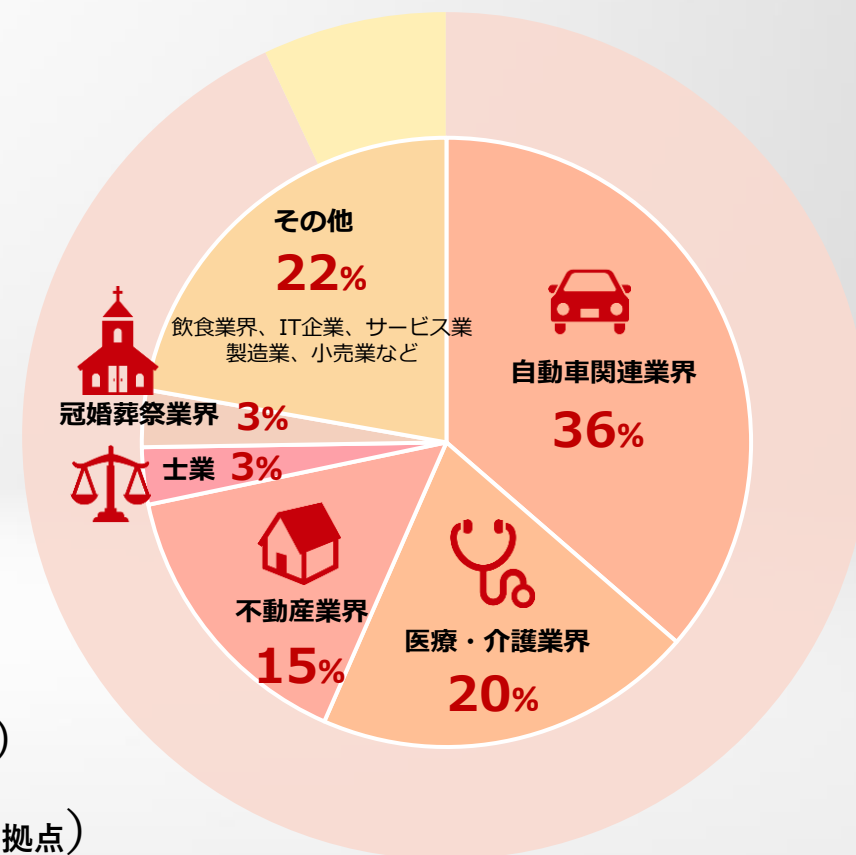
2023年12月末時点

**2,889** 社 (+287社)

**5,648** 拠点 (+1,140拠点)

2024年12月末時点

### 導入企業の業種割合 (2024年12月末)



■ BtoC ■ BtoB

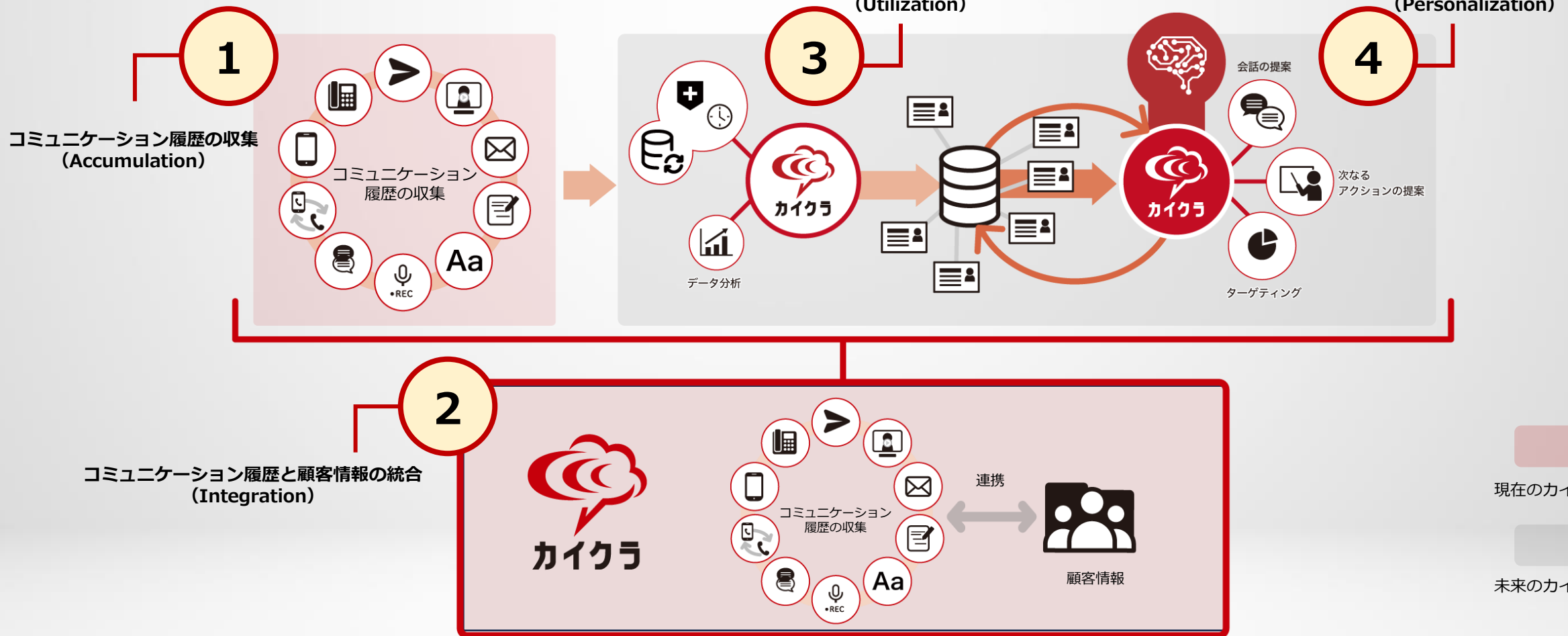
## 導入実績

カイクラは全国47都道府県でご利用いただいております。





# カイクラの未来



**1 コミュニケーション履歴の収集 (Accumulation)**  
 様々なチャネルで行われたコミュニケーションを自動で収集

**2 コミュニケーション履歴と顧客情報の統合 (Integration)**  
 収集したコミュニケーション履歴と顧客情報を自動で紐づけ・統合



**3 データの活用 (Utilization)**  
 コミュニケーションデータ以外にもカイクラに集約し、データ分析して活用

**4 AIによる最適化と提案 (Personalization)**  
 顧客対応をAIにより顧客ごとに最適化し、提案

## カイクラの見据えるTAM、SAM、SOM

顧客とのコミュニケーションが発生する会社・事業所がターゲットとなるため、見据える市場が広大。



※ 1. SOM : 当社のこれまでの注力業界の最大の市場規模を表しており、自動車小売業、金融業・保険業、不動産賃貸業・管理業、宿泊業・飲食店、医療・福祉業等の事業所数（「令和3年経済センサス - 活動調査」より抽出）に当社のARPA実績（17,503円。2024年12月時点、OEMを含む）を乗じて算出。

※ 2. SAM : カイクラのニーズがあると考えられる最大の市場規模を表しており、小売業、金融業・保険業、不動産業・物品賃貸業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業、医療・福祉業等のカイクラ導入実績のある業種の事業所数（「令和3年経済センサス - 活動調査」より抽出）に当社のARPA実績（17,503円。2024年12月時点、OEMを含む）を乗じて算出。

※ 3. TAM : カイクラが参入できる可能性のある全体の市場規模を表しており、SAMに卸売業、建設業、製造業、情報通信業、教育・学習支援業、学術研究・専門・技術サービス業等の顧客とのコミュニケーションが頻繁に発生すると考えられるが「カイクラ」がほとんど導入されていない業種の事業所数（「令和3年経済センサス - 活動調査」より当社が判断）に当社の料金体系（2025年2月からの料金）を乗じた金額を加えて算出。

## 複数のユーザー獲得チャンネル



販売パートナーは、NTTグループ様をはじめ、地銀（14行）、大塚商会様、SB C&S様、船井総合研究所様、地域密着のOA販社様、システム会社や土業など、全国に販売網を築いております。

価格面でカイクラ導入が難しいスモールビジネス事業者へは、カイクラの一部機能をエンジン提供するOEM提供により、OEM事業者を通じてカイクラサービスを利用いただいております。

当社契約先は「OEM事業者」であり、「OEMユーザー」は当社の直接の契約先ではありません。

## カイクラ導入事例



自動車ディーラー

株式会社ホンダモビリティ南関東 様

「カイクラ」を導入し、予想以上の従業員満足度向上を実現  
お客様とスムーズに要件に入ることができるようになり、  
電話対応における不安を解消

### 導入前の課題

- 電話対応は「大変で当たり前」という認識
- 新入社員は携帯電話の利用を通じて知っている人しか通話をしてこなかった。そのため、会社の固定電話で、知らない方と話すことへの精神的負荷が高かった



### 導入後の成果

- ポップアップ機能で顧客特定が可能になり、心理的な不安が解消
- メモ機能を使い電話内容を記録することで、だれでも同じクオリティで顧客対応が可能に



### カイクラ導入効果

- ES向上につながり、アンケートでも「カイクラがないと困る」と社員の8割が回答
- 店舗自らカイクラを使いこなそうと積極的な行動を喚起し、電話対応向上に向けて社員自ら動き出した

## カイクラ導入事例



不動産

ハウコム株式会社 様

全店舗に導入して電話対応にかかる時間を大幅削減

着信時ポップアップ機能で顧客満足度と従業員満足度を向上

### 導入前の課題

- 電話対応にかかる時間の多さ
- 着信から顧客特定までにかかる時間の長さ



カイクラ

### 導入後の成果

- ポップアップ機能により、ワンクリックで顧客管理システムに移管し、顧客特定までの時間を大幅短縮
- WEB会議システムはオンライン内見等にも活用でき、機能の拡張性も高い



### カイクラ導入効果

- 電話対応時間を約20%削減
- 顧客特定が迅速に行えることにより、お客様をお待たせすることなく、顧客満足度の向上及び従業員の安心感（ES向上）に寄与



## カイクラ導入事例



不動産

株式会社レオパレス21 様

全国の賃貸センター全店舗にカイクラを導入  
徹底的な顧客満足度向上施策の実施

### 導入前の課題

- 店舗スタッフはシフト制のため、口頭では伝達漏れが起き、他の担当者の場合、お客様に同じことを繰り返し聞くという事態が発生
- 電話対応履歴が残らないため、「たらいまわしにされた」というクレームも発生



カイクラ

### 導入後の成果

- 電話対応履歴が残るため、担当以外でも対応が可能になり、顧客満足度が向上
- 着信履歴機能で、店舗休業日翌日にスムーズな折り返し電話が可能



### カイクラ導入効果

- 電話対応クオリティが上がり、電話のやり取りに関するクレームが減少
- 店舗の電話対応評判が向上し、顧客満足度の向上に寄与

# Source of Competitive Power

## 競争力の源泉

## (背景) ビジネスにおいて、まだまだ電話（アナログコミュニケーション）が重要な理由

固定電話は無くなることはありません。むしろビジネスの現場には必要不可欠なのです。



### 絆づくり

社内・社外の絆づくりはアナログコミュニケーションの上になり立っています。



### 地域密着の企業の重要な繋がり

地域に密着した企業の多くは、コミュニティを形成しています。そうした中でこそ、アナログコミュニケーションは重要な役割を果たします。

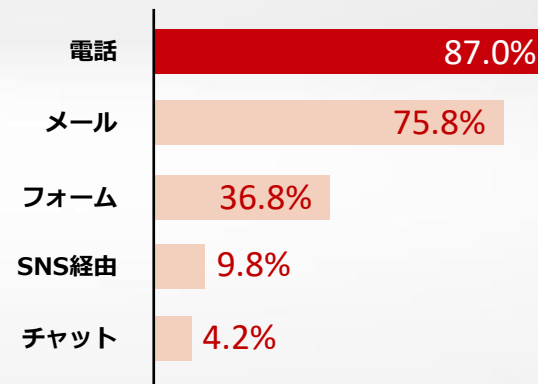
### 雑談が大事

新たなビジネスのきっかけはちょっとした雑談ということが多々あります。

雑談の中にあるヒント、雑談から生まれる意気投合など、ビジネスにつながるきっかけがアナログコミュニケーションにはたくさんあります。






### お客様からの問い合わせを受け付けている方法



調査実施機関：楽天インサイト(株)

### 固定電話の必要性

-  社会的信頼性の裏付けになる
-  法人用銀行口座の開設に有利
-  事務手続の負担を軽減



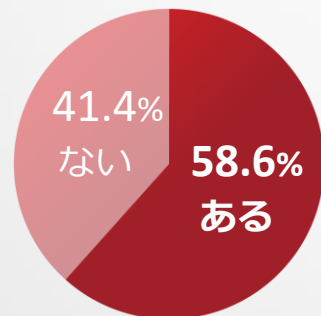
## (背景) ビジネスにおける電話トラブルの実態

電話口で「言った言わない」でもめた割合は **約60%**

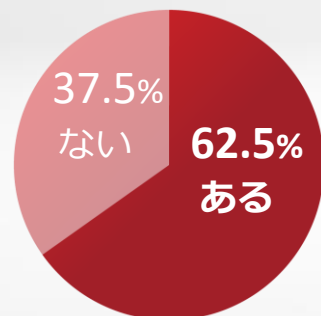


過去に電話のやり取りの後に、  
言った言わないで揉めたことがありますか？

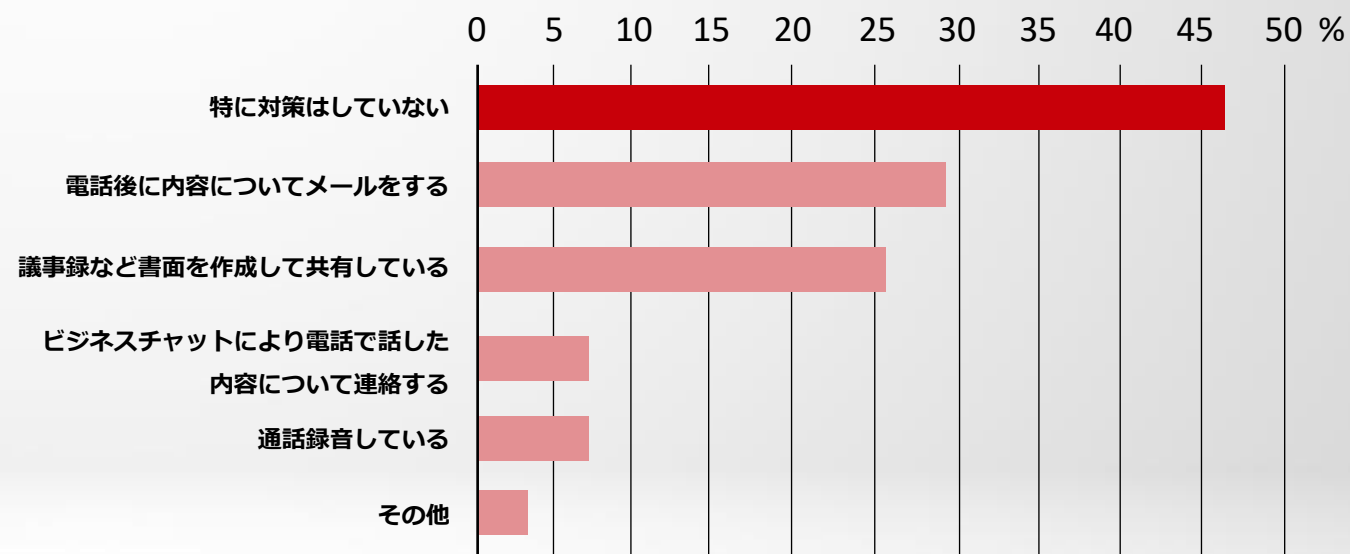
顧客と  
揉めたことがある



社内伝達で  
揉めたことがある



しかし、それに対して**約5割が「特に対策はしていない」**



**！** コミュニケーショントラブルが発生していても有効な対策を取れていないのが実態

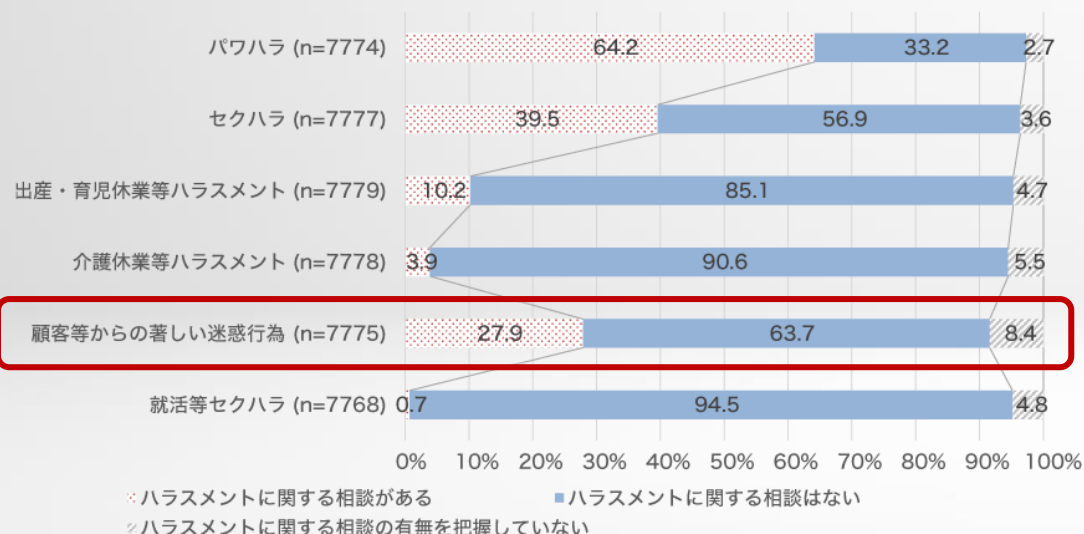
注 2021年5月当社調べ (【言った言わない問題大調査vol.1】「言った言わない問題」の現状が浮き彫りに～言った言わないで揉めたは約6割、でも対策していないが約5割。  
([https://www.thinca.co.jp/news/20210520\\_1/](https://www.thinca.co.jp/news/20210520_1/)) より)

## (背景) ビジネスにおける電話トラブルの実態

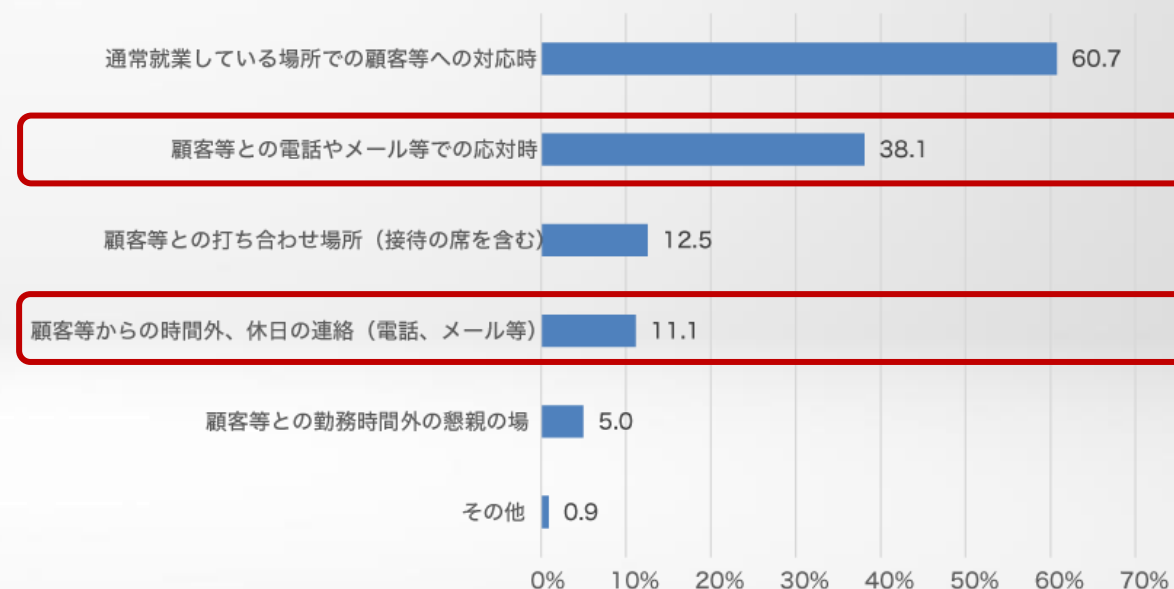
顧客からの迷惑行為であるカスタマーハラスメント（以下カスハラ）のビジネス上の重要性が増しています。

過去3年間で企業に相談のあったハラスメントの中でカスハラは上位3位に入り、またカスハラを受けた場面では、電話やメール等での対応時が約49%となっています。

過去3年間のハラスメントの相談有無  
(ハラスメントの種類別)



顧客等からの著しい迷惑行為を受けた場所



引用: 令和5年度厚生労働省委託事業「職場のハラスメントに関する実態調査報告書」より

## 商品力：カイクラが現場で選ばれる3つの理由

- 1. 現場で必要とされている電話の履歴を記録するコミュニケーションプラットフォーム。
- 2. 幅広い固定電話環境に対応できること、そして固定電話だけでなく携帯電話も取り込んでいることがカイクラの強み。

### 固定電話

幅広い環境で利用可能



カイクラCTI

カイクラコミュニケーション

現在の固定電話の環境を変えず

CTI機能の追加が可能。

現在の電話環境を変えたくない方、クラウド電話への移行を考えている方など、**幅広い要望に対応可能。**



カイクラフォン

現在の固定電話の環境をクラウド電話に移行可能。

さらに、カイクラの機能も利用可能。

### 携帯電話

会話内容の自動取得・一元管理が可能

メリット

○ いつでも  
どこでも

デメリット

✗ 状況が見えない  
ブラックボックス化



×

docomo  
Softbank  
au

カイクラは3大キャリアと連携することで、**携帯電話の“ブラックボックス化”**の問題を解決。

## 商品力：カイクラが現場で選ばれる3つの理由

# 2: 幅広いコミュニケーションを自動記録 顧客情報と紐づけしたうえで自動で整理・一元管理

### 自動記録



かかってきた電話を自動で録音※。  
しかも、AIが自動でテキスト化。  
電話だけでなく、SMSやメール、ビデオ通話の履歴も自動で記録。  
その都度履歴を入力する手間は必要ありません。

### 自動整理



顧客ごと、時系列ごとに、  
記録したコミュニケーション履歴を自動で整理。  
幅広いコミュニケーション履歴と顧客情報を紐づけることで、見たい履歴にすぐにアクセスできます。

### 一元管理

クラウド上に  
安全に一元管理。



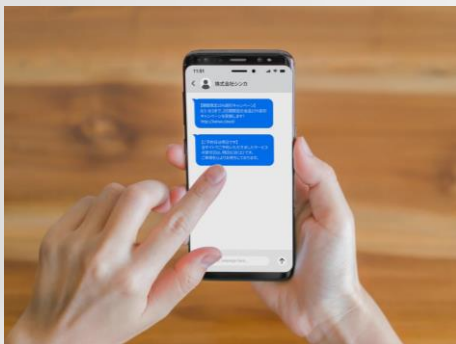
※ 特許取得済（特許番号：特許第7454167号）

通話録音のブロックリスト。特定の電話番号先の場合には録音しない機能

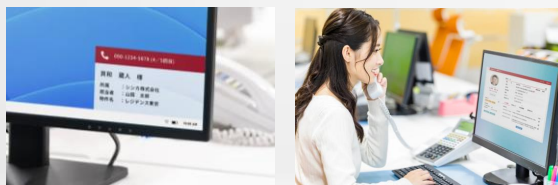
## 商品力：カイクラが現場で選ばれる3つの理由

- # 3
- 複数チャネルをスムーズに連携
  - デジタル ↔ アナログをシームレスにフル活用

### SMS → 固定電話 の連携



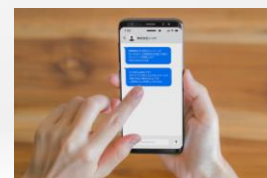
- ① SMSを自動送信
- ② それをみて、顧客が会社（お店）に電話をかける



- ③ SMS送信履歴を含んだ顧客情報がポップアップ電話がスムーズに

### 固定電話 → ビデオ通話 の連携

- ① 電話着信
  - ② ビデオ通話へ誘導するSMS送信
- ※ 固定電話をしながらSMSが送れます※



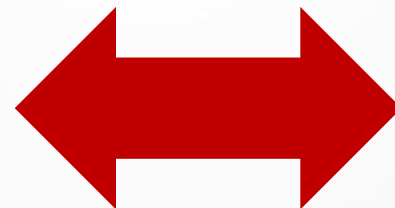
- ③ SMSを受信した顧客が  
電話 → ビデオ通話へスムーズに移行



※ 特許取得済（特許番号：特許第6667683号）

オフィスで固定電話をかけながら、電話相手の携帯電話にSMSを送れる機能

# ターゲットカ：カイクラの強み



|                          |                                |                                  |
|--------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| コミュニケーション<br>チャンネル       | 単一もしくは限定されたチャンネル               | 幅広いコミュニケーションチャンネルに対応             |
| CTI<br>→サービスの継続性         | 他社のサービスへのコミュニケーションの<br>乗り換えが前提 | 現在利用している環境を変更せずに利用可能             |
| クラウド電話                   | 電話のクラウド化に対応                    | 電話のクラウド化に加え、<br>カイクラフォンはCTIが標準装備 |
| クラウド電話<br>→顧客情報との<br>紐づけ | コミュニケーション履歴と顧客情報の紐づけが困難        | コミュニケーション履歴と顧客情報を自動で紐づけ          |



これら全てを備えているサービスは他にはなく  はユニークなポジションを確立



## 3つの参入障壁（固定電話について）

カイクラは、固定電話や携帯電話、SNS、メールなどさまざまなコミュニケーションチャンネルを、環境を変えずに自動で取り込むことが特徴です。

この中でも特に固定電話については、「**固定電話の環境を変えずに取り込めること**」が大きな参入障壁となっています。

### 1つ目の障壁

環境を変えず利用できるアダプターを開発するスキル

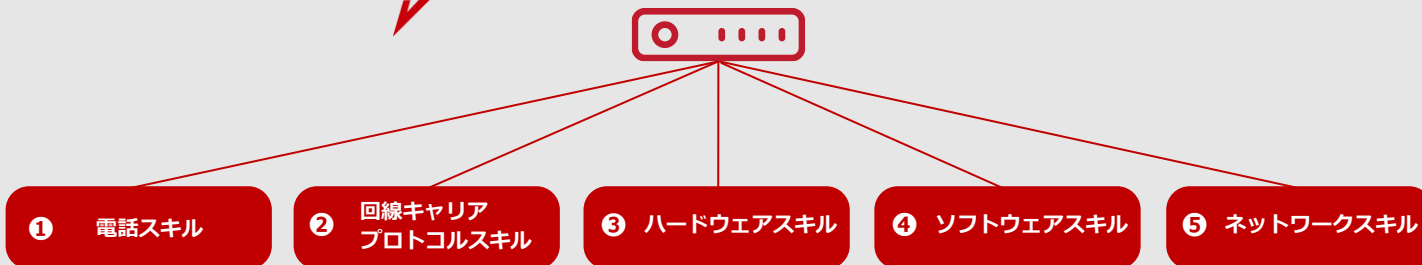
自動車や不動産など、BtoC企業では、代表電話の電話番号を変更したくないと考えています。

カイクラアダプターは、こういった現場のよくある事情を考慮して開発しました。

電話番号を変えることなく、電話環境を変更することはありません。



カイクラアダプター開発に必要な5つのスキル



参考) 他社の保有スキル例

- ・クラウドPBXの開発 = ①+④+⑤
- ・ITベンチャー = ④+⑤

### 2つ目の障壁

アダプター設置のための  
全国規模の工事網の構築

自社で工事スキルを保有する人材を確保したり、全国設置をカバーする工事業者と契約するのにはそれなりの時間と労力がかかります。

### 3つ目の障壁

心理的な障壁（学習コストの高さ）

一般的なITベンチャー企業は、ソフトウェア開発スキルとは全く別の電話回線等のスキルをわざわざ学ぶことに積極的ではありません。

また、ハードウェア関連の開発をすることも嫌がる傾向にあります。

# 開発力：マーケットインとプロダクトアウトの両輪による成長モデル



創業以来、毎月バージョンアップを実施。

まさに、時流に合わせ、カイクラユーザーのニーズに応え、“進化する”サービス。



## ユーザー対応力：カイクラユーザーに寄り添ったカスタマーサクセス

カイクラの活用度を上げるために、専門のカスタマーサクセスチームがカイクラユーザーに寄り添って伴走します。

|                   |                                                                                                                                                        |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>オンボーディング</b>   | <p>導入から1ヶ月は、カイクラをスムーズにご利用開始いただけるように、シンカの担当メンバーがつき、勉強会や質問回答を行い、伴走いたします。</p>                                                                             |
| <b>カイクラ勉強会</b>    | <p>さらに活用してもらうように定期的に勉強会を実施しています。勉強会は、週1回実施しており、オンラインでもオフラインでもどちらでも参加できます。勉強会の様子は動画配信しており、いつでもご覧いただけます。勉強会テーマは、「ユーザー編」と「管理者編」があります。</p>                 |
| <b>豊富なマニュアル</b>   | <p>カイクラのマニュアルは、カイクラ画面からいつでも参照できます。マニュアルは、資料だけでなく、動画も豊富に準備しています。</p>                                                                                    |
| <b>アウトバウンドコール</b> | <p>当社より、定期的にカイクラユーザーに電話をかけて様子をお聞きしています。「困っていることはないか」「使えていないことはないか」「ご要望がないか」。使えていない場合は、シンカの担当がすぐにフォローに動きます。いただいたご要望は、シンカの開発メンバーがバージョンアップ候補として管理します。</p> |
| <b>情報発信</b>       | <p>定期的に情報発信を行っています。カイクラの便利な使い方、ユーザーの導入事例、新機能の連絡など、メルマガやセミナーでカイクラユーザーにお役立ち情報をお届けしています。</p>                                                              |

**低い解約率を実現できている理由です。**

# Business Performance

## 業績ハイライト

## 成長戦略の進捗を示す重要な経営指標

### ～業績拡大を示す指標～

#### アクティブユーザー拠点数

カイクラ導入の最小単位。拠点ごとにライセンス契約が発生するため、アクティブユーザー拠点数が増えれば、カイクラ導入が拡大していることが分かる。

#### ARPA（拠点ごとの単価）

アクティブユーザー拠点ごとの平均売上単価。有料オプションの販売や従量課金利用量の増加などによりARPAは向上し、売上高のアップにつながる。

### ～ビジネスと財務の安定性を示す指標～

#### 解約率

カイクラが安定的に継続利用されているのかが分かる指標。かなり低い月次解約率は、現場で本当に利用しやすいサービスということと同義である。

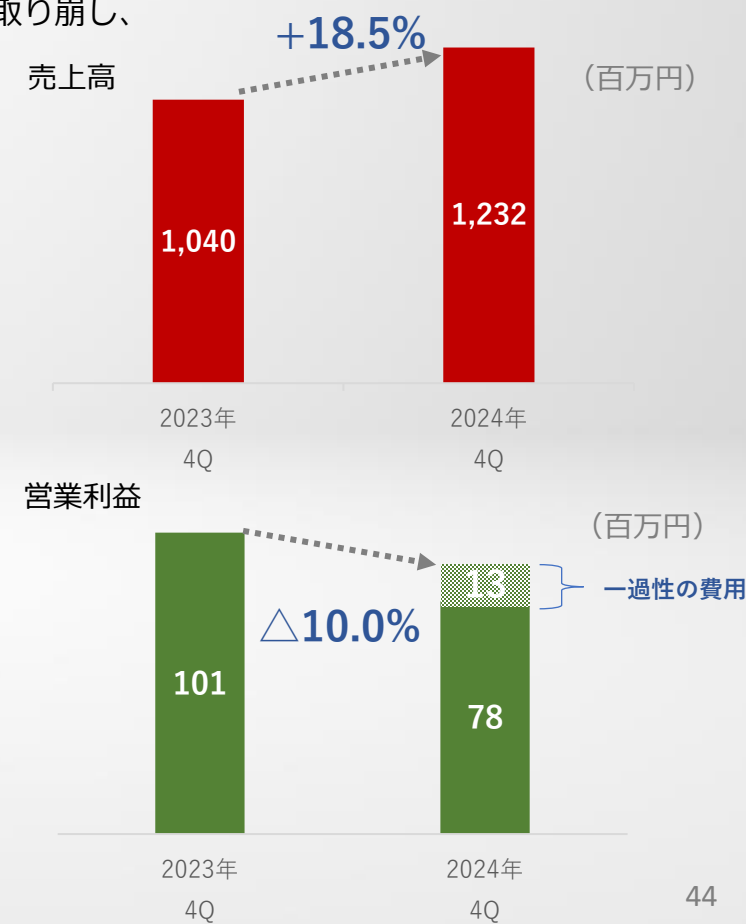
#### MRR

毎月得られるストック収益。MRRの増加を見ることで、ビジネスと財務の安定性が分かる。低い解約率とセットで見ること、今後も安定的にMRRが積み上がっていくことが読める。

## 決算概要 – 2024年12月期累計実績

- 売上高： **大型拠点獲得によりアクティブユーザー拠点数が増加し、ストック売上が伸長**  
売上高は**前年同期比192百万円（18.5%）増加** 過去最高の売上高を計上
- 営業利益： 売上増加に伴う売上原価の増加や人件費増加、及び一過性の費用※1（事務所移転費用）などにより23百万円（23.0%）減益  
（一過性の費用※1を除いた場合、約10百万円（10.0%）減益）
- 経常利益： 一過性の営業外費用※1（上場関連費用等）等の計上により49百万円（50.3%）減益  
（一過性の費用※1を除いた場合、約9百万円（9.7%）減益）
- 当期純利益： 当期の増資により住民税均等割の金額が増加したこと、及び事務所移転に関する繰延税金資産を取り崩し、税金費用が増加したことなどにより減少

|          | 2023年 | 2024年        | 増減         | 前年同期比  |
|----------|-------|--------------|------------|--------|
| 売上高      | 1,040 | <b>1,232</b> | +192       | +18.5% |
| 営業利益     | 101   | <b>78</b>    | △23        | △23.0% |
| 営業利益率（%） | 9.7%  | <b>6.3%</b>  | △3.4 point | -      |
| 経常利益     | 98    | <b>48</b>    | △49        | △50.3% |
| 当期純利益    | 108   | <b>16</b>    | △92        | △85.2% |



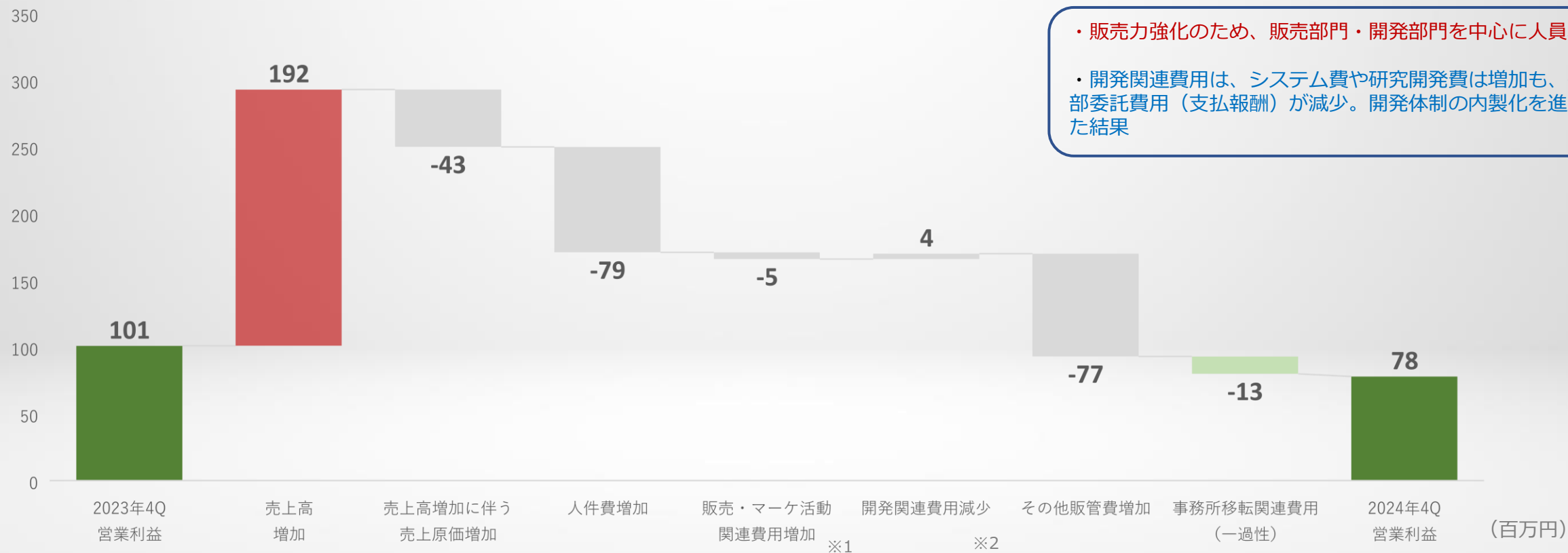
※1 2024年度の株式上場に係る費用及び事務所移転に係る費用であり、2025年度に同様の費用が発生する見込みはありません

## 営業利益増減分析

### 大型拠点獲得により、アクティブユーザー拠点数が増加

その結果、前年同期比で売上高は192百万円増加

営業利益は、売上高増加に伴う売上原価の増加や人件費の増加、第2四半期に発生した事務所移転関連費用（一過性：2024年度のみ）などにより23百万円の減少

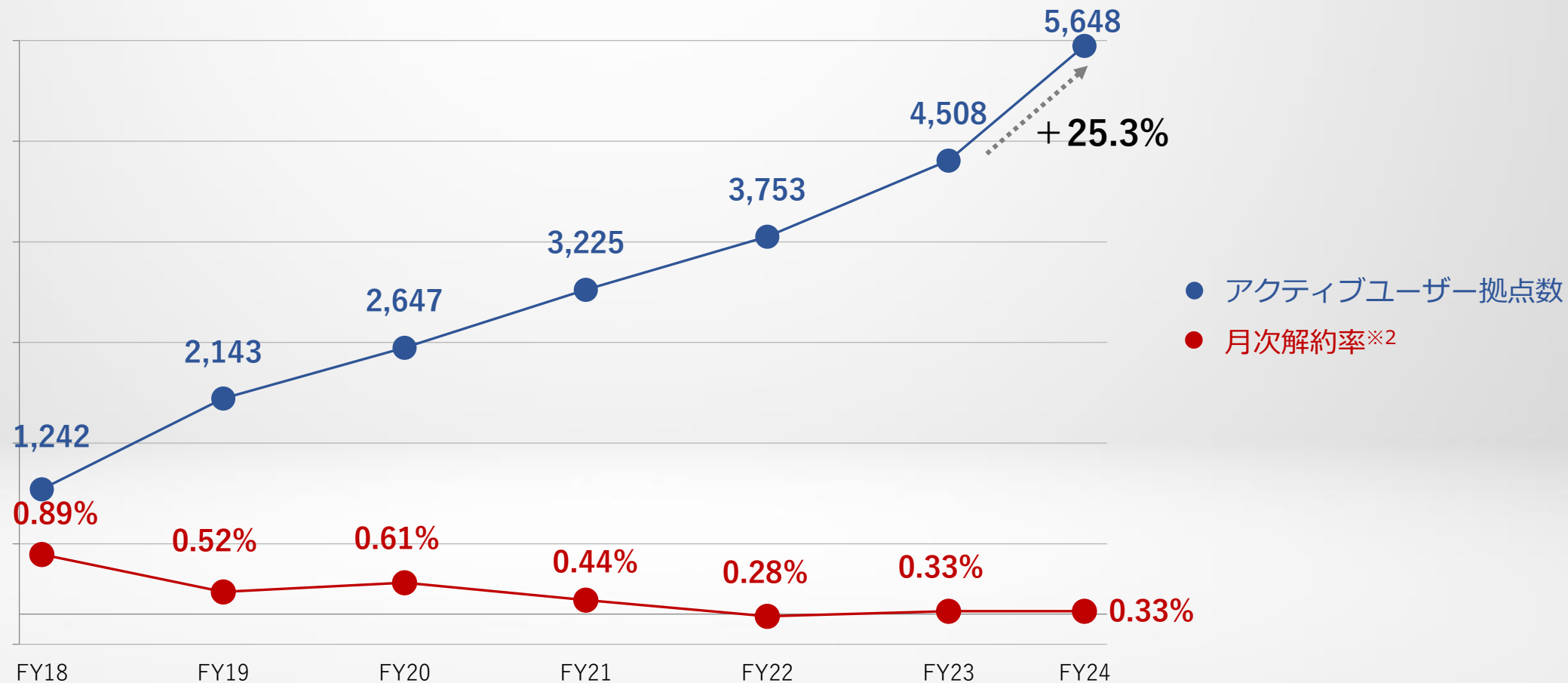


※1 販売・マーケティング活動関連費用は、主に広告宣伝費や販売パートナーへの販売手数料、販売・マーケティング活動に関連した外部委託費用などです

※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

## 業績ハイライト アクティブユーザー拠点数と解約率

低い月次解約率※<sup>1</sup>を維持させつつも、アクティブユーザー※<sup>2</sup>の拠点数を大幅に増加



※<sup>1</sup>.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）の当該会計期間／四半期累計期間における平均値

※<sup>2</sup>.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

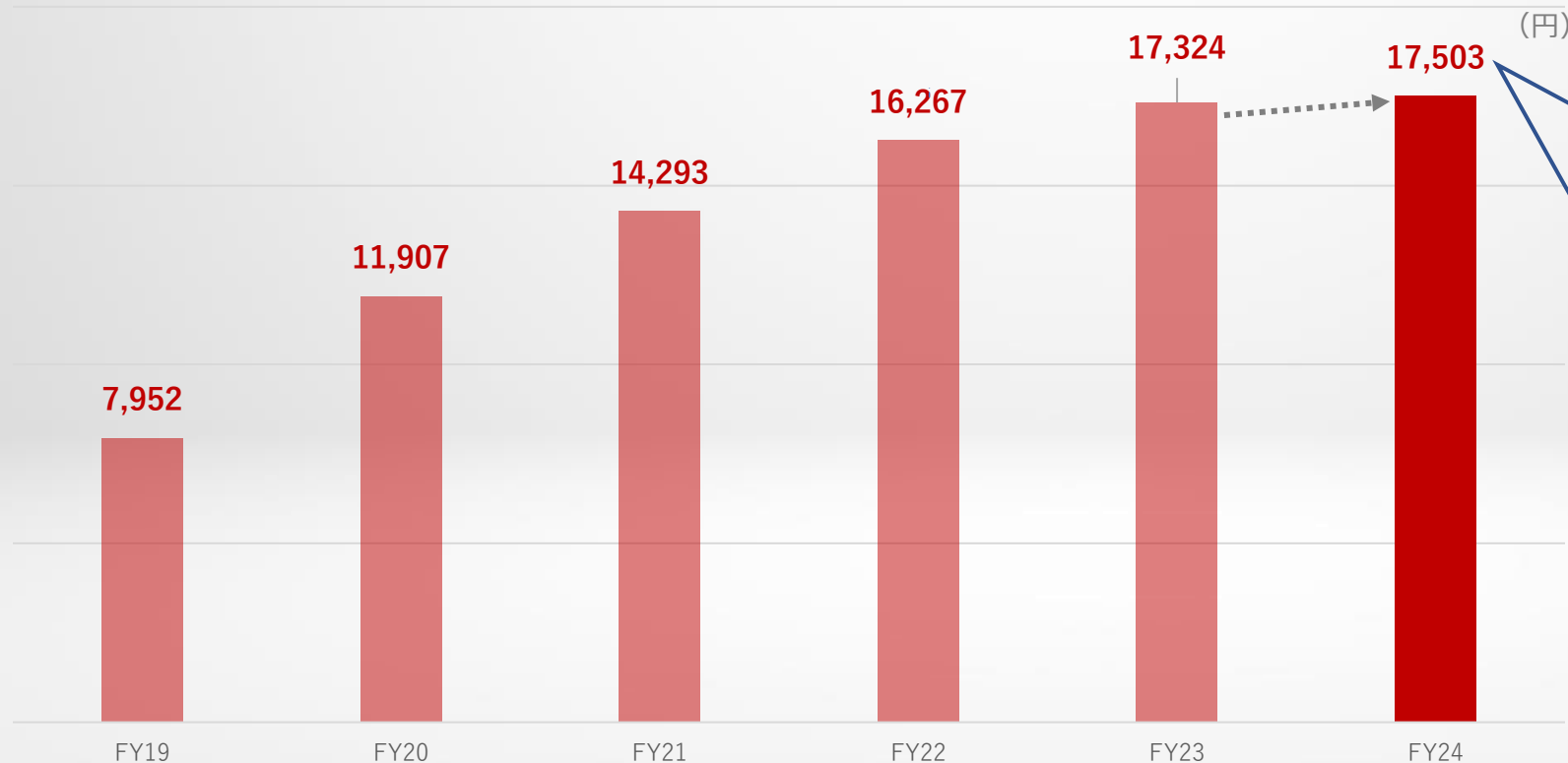


## 業績ハイライト ARPA

当期はアクティブユーザー拠点数増加を優先した結果、ARPAは純額で微増にとどまる。

ただし、ボリュームディスカウントの影響を除くと2023年度よりもARPA増加額は伸長。

2025年度1Qでカイクラの値上げを予定（新規ユーザー、既存ユーザー共に）。ARPAをより増加させる。



大型案件の獲得のため、特定業界のユーザー（既存ユーザー含む）に対しボリュームディスカウントを実施（2024年1月で適用完了）  
これによるARPA影響額：▲1,498円※2

追加オプションや携帯電話通話録音などが販売好調。  
また、従量課金売上も増加。  
これらによるARPA増加額：+1,677円  
(FY23 ARPA増加額：+1,057円)

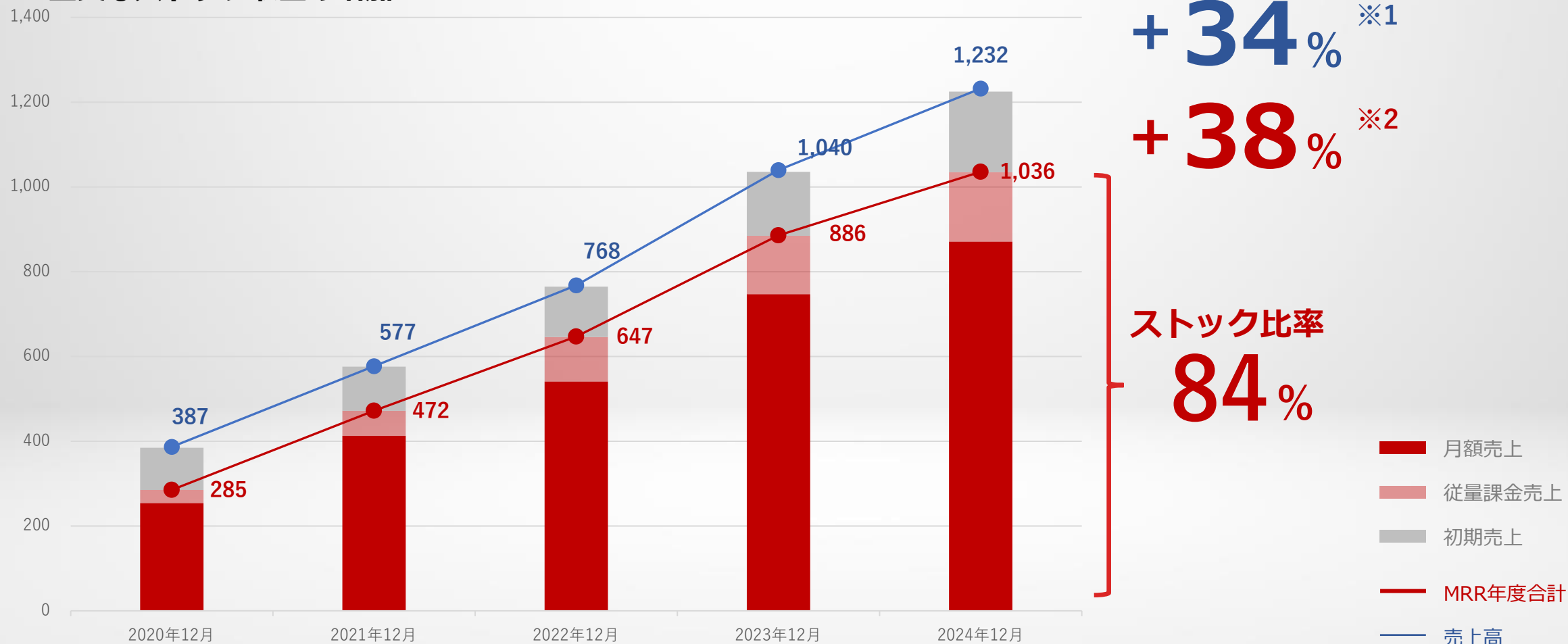
**ボリュームディスカウントを超えるARPA増額を実現し、年度ではARPAは179円増額（純額）**

※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. ボリュームディスカウントにより減額したMRR（ボリュームディスカウント適用月）÷ アクティブユーザー拠点数（ボリュームディスカウント適用月末）

## 業績ハイライト 収益構造

### 堅実なストック収益の増加



※1. 2020年12月期から2024年12月期までの売上高年平均成長率

※2. 2020年12月期から2024年12月期までのMRR（月額売上＋従量課金売上）年度合計の年平均成長率

## 2025年12月期トピックス

「カイクラ」の販売機会拡大のため、以下の新規の取り組みを2025年度に開始

2025年1Q

### 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。

2025年1Q

### 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。

2025年1Q

### 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。

※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

## 2025年12月期業績予想

売上高は20%成長を想定。

売上高の成長を確実なものとするべく営業・開発への事業投資を優先させることから、営業利益は減益見込み。

(百万円)

|           | 2024年<br>実績 | 2025年<br>予想 | 増減         | 前年同期比  |
|-----------|-------------|-------------|------------|--------|
| 売上高       | 1,232       | 1,479       | +247       | +20.1% |
| 営業利益      | 78          | 50          | △27        | △35.3% |
| 営業利益率 (%) | 6.3%        | 3.4%        | △2.9 point | -      |
| 経常利益      | 48          | 49          | +0         | +1.4%  |
| 当期純利益     | 16          | 24          | +8         | +54.2% |

### 売上高

主に拠点数増加や従量課金売上増加により売上高を増加

### 営業利益

確実な売上高成長のために販売部門人件費、広告宣伝費、販売手数料を増加させるとともに、商品力強化のため開発関連費用を増加させることから、営業利益は減益見込み

### 経常利益

2025年度では株式上場関連費用・事務所移転費用などのような一過性の発生は見込んでいない。  
結果経常利益の金額は2024年度と同水準の見込み

## 2024年12月期決算及び2025年12月期業績予想について高い関心が予想される事項

### Q1：2024年の売上高増加の主な要因は？

2024年の売上高増加の主な要因はアクティブユーザー拠点数の増加によるものです。

2024年は大型拠点を獲得できたこと及び解約率を低位で維持できたことにより、アクティブユーザー拠点数を1,140拠点（25.3%）増加させ、期末時点のアクティブユーザー拠点数を5,648拠点とすることができました。

一方、2024年1月に実施したボリュームディスカウントの影響で、ARPAは179円（1.0%）の増加にとどまっております。ただしボリュームディスカウントの影響を除いた場合のARPAの増加金額は、追加オプション販売や携帯電話通話録音、従量課金売上の増加などの影響で1,677円（9.7%）の増加となりました。

### Q2：2025年の売上高予想はどのように作成している？

業績予想作成時点で計画しているマーケティング活動や販売活動を通じて獲得できる拠点数及びその販売価格、解約率の見積もりに基づき、積み上げ方式で作成しております。

なお、当社の業績予想作成方針として、これまでに販売実績のない新サービス（例：2025年にリリースしたカイクラフォン）の売上高は業績予想の中には織り込んでおりません。ただし、これらの販売は社内で目標管理を行いながら行ってまいりますので、業績予想の売上高を上回るような成長を目指してまいります。

### Q3：2025年の営業利益予想が前年対比で減益となっている理由は？

2025年は主に販売活動強化のための販売部門人件費・広告宣伝費・販売手数料の増加、及び商品力強化のための開発関連費用の増加を見込んでいることから販管費を増額しております。

よって営業利益は前期比27百万円の減益となる見込みです。

# Strategy for Growth

## 成長戦略



## 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

**2024年はアクティブユーザー拠点数の増加に注力し、前年同期比25.3%のアクティブユーザー拠点数の増加を実現**

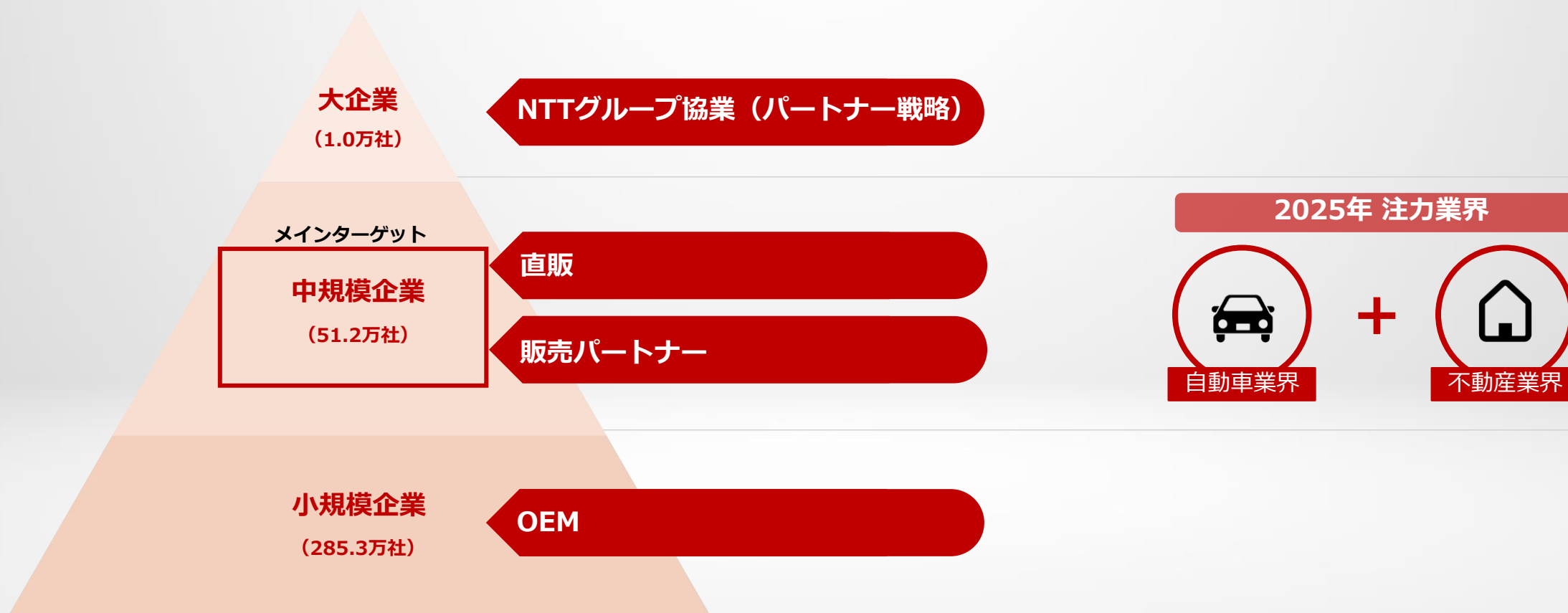
2025年は継続してアクティブユーザー拠点数を増加させることに加え、単価（ARPA）の向上にも注力していく



## 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](https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu_kigyocnt/2023/231213chukigyocnt.html)

## 成長戦略

### ～契約数（拠点数）増加施策：中規模企業～ 広がる直販のマーケット

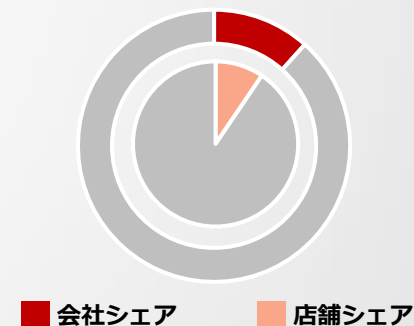
#### 自動車業界（注力業界） - 更なる市場拡大が可能

右記の表は2024年12月末時点での正規ディーラー※1へのカイクラ導入率。

通常の販売活動に加え、ダイハツにおけるDios（総合営業支援システム）連携のような取り組みを拡大し、さらなる正規ディーラーへの拡販を目指す。

また2024年10月に開始したブロードリーフ、2025年1月にジョイカルジャパンとの連携により、中古車販売の市場へも拡販。

正規ディーラーへの導入シェア



#### 注力業界の横展開

自動車業界でカイクラ販売の成功パターンを構築、今後は注力業界を横展開して拡大。

（業界選定方針：顧客対応、特に顧客との会話を重視している業界で、単価が高く、購買頻度が低いBtoCサービスを提供している業界  
これらの企業は、顧客との継続的な関係を構築するニーズが高いため、カイクラでより効果的な顧客対応が可能となる。）

2024年は不動産業界へ横展開。

2025年以降は医療業界や金融業界、自治体と、注力業界を横展開予定。



※1 トヨタ、ホンダ、ダイハツ、メルセデスベンツ、BMWなどの国産車、輸入車の販売ディーラー

## 成長戦略

### ～契約数（拠点数）増加施策：大規模企業～ 大手有名企業へのリーチ

#### NTTグループとの強力な協業関係

NTT東日本様・NTT西日本様とは「販売・注文取次に関する業務委託契約書」を結んでおり、カイクラの販売を行っていただいております。

また、NTT東日本様とは「ひかりクラウドPBX」(※1)とセットでカイクラを販売するモデルを行っていただいております。

NTTコミュニケーションズ様とは「顧客開拓契約書」を結んでおり、カイクラの販売を行っていただいております。

NTTコミュニケーションズ様のサービス「オフィスリンク®」(※2)用のカイクラアプリ（カイクラforオフィスリンク）を提供しており、オフィスリンク®とカイクラをセットで販売していただいております。

また、NTTコミュニケーションズ様が運営するソリューションサイト「ビジネスプラス」にもカイクラを掲載いただいております。

#### 協業強化に向けたシンカの取り組み

協業を強化すべく、シンカの組織に「NTTチーム」という専門チームを作っています。

チームメンバーがNTTグループ様との定例ミーティングや営業同行、そしてNTTグループ内でのカイクラ認知度アップのため、定期的に勉強会を行っております。

また、NTTチームとは別に、マーケティングチームが、NTTグループ様と共催セミナーやWeb広告を共同で行っております。

※1 「ひかりクラウドPBX」 NTT東西が提供する、内線通話機能とPBX機能をクラウド上で実現するサービス

※2 「オフィスリンク®」 お客さまの電話交換設備（PBX）とドコモのネットワークをつなぎ、ドコモの携帯電話がオフィスの内線として使えるサービス

ひかりクラウドPBX  
ひかりクラウド電話



カイクラ

オフィスリンク®



カイクラ

## 成長戦略

### ～契約数（拠点数）増加施策：中規模企業～ 販売代理店契約による販路拡大

#### 大塚商会様との販売代理店契約（2024年7月～）

- 目的：大塚商会様の顧客である**地域密着型の中小企業**は、その地域のお客様とのコミュニケーションを重要視しているため、「カイクラ」を活用することで、コミュニケーションに関する課題を解消することが期待できます。

#### SB C&S様との販売代理店契約（2024年8月～）



- 目的：SB C&S様は、ソフトバンクのグループ企業で、法人向けにクラウドAIを含む先進のテクノロジーソリューションを提供しています。ソフトバンクのグループ企業のシナジーを活かして国内最大規模の販売ネットワークを構築し、豊富なIT商材をポータルサイト「IT-EXchange」を通じてワンストップで提供しています。SB C&S様の顧客である公共機関・民間企業・教育機関など**今まで接点のなかった幅広い機関・企業**に「カイクラ」を認知・活用いただき、課題解決に貢献できることが期待できます。

## 成長戦略

### ～契約数（拠点数）増加施策：小規模企業～ 広がるOEMのマーケット

OEM提供で最も実績があるのはデンタル業界で、1,000医院以上に導入されています（2024年12月末）。

今後はこの成功モデルをパターン化することで、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、等）などの小規模企業へ広げており、動物病院などで新規のOEM事業者の開拓に成功しております。

それをより確実なものとするため、**2025年度ではOEM特化チームを組成し、OEM先の選択と集中を行うことでより売上に貢献する案件を集中的にフォローしてまいります。**

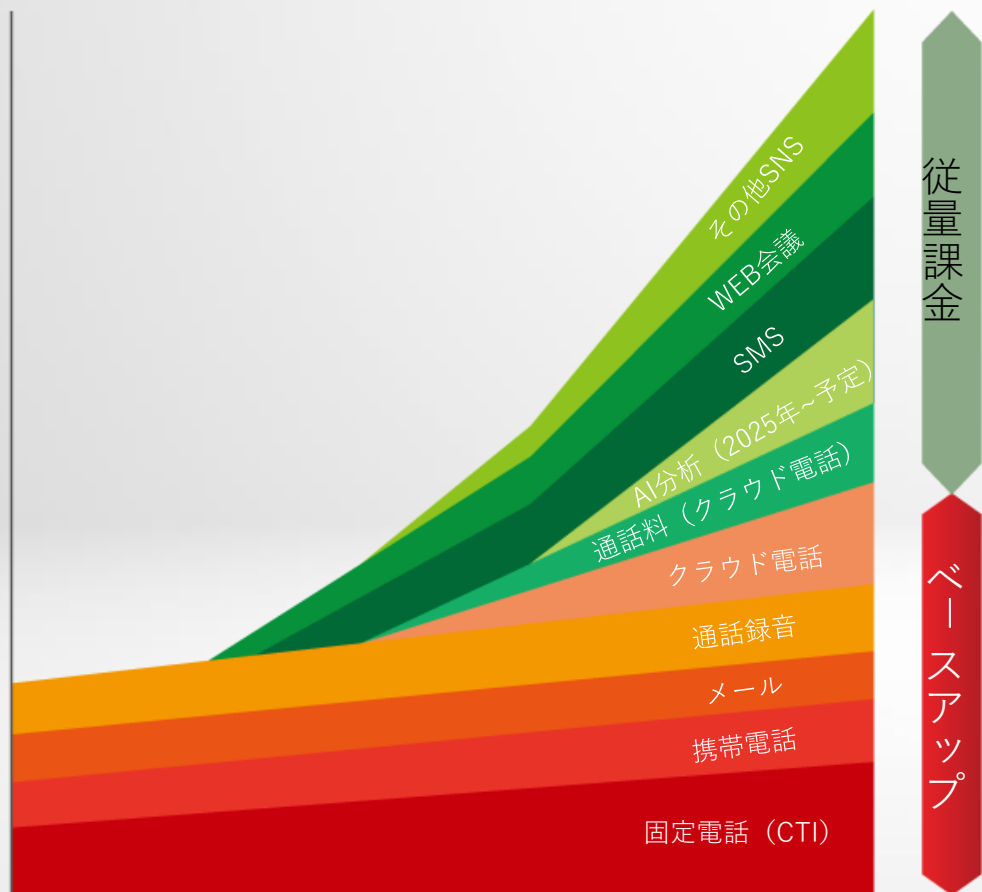




## 成長戦略

### ～単価（ARPA）向上施策～

新たなコミュニケーションチャン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 チャンネルの追加

#### 従量課金



WEB会議



テキスト化



SMS



LINE

#### コミュニケーションに関わるチャンネルの追加



## 収益性向上のための施策

### 1. 販売組織の再編・強化

#### 販売チャネル別に専門チームを組成

- 注力業界である自動車業界、不動産業界での更なる販売拡大を目指します。
- 24年度に遅延した大型販売パートナー連携、OEM、アップセルに関する専門チームを立ち上げ、販売力の強化を目指します。

### 2. 従業員持株会の組成

#### 従業員持株会の組成

- 従業員持株会を2024年7月に設置しました。**奨励金比率：50%**と他社水準（他社の持株会の平均奨励金率9%<sup>※1</sup>）と比較して高く設定しております。
- 全社員が株価を意識し、当社の持続的な企業価値向上にコミットすることを目指します。

**上記施策を通じ、全社一丸となって収益性向上を目指します。**

※1：東京証券取引所調査レポート「2022年度従業員持株会状況調査結果 2024年12月17日差替え」

# Risk Information

リスク情報

## 事業上のリスクと対応策

| 項目                  | 事業等のリスクの概要                                                                | 可能性 | 影響度 | 対応策                                                                                                                                                                                |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 競合他社                | 当社と同様のシステムを提供する競合他社の参入により競争環境が激化し、当社の優位性が失われるリスク                          | 中   | 大   | 技術動向を把握するとともに、カイクラユーザーのニーズをくみ取りながらサービス開発を行うよう努めております。                                                                                                                              |
| 市場環境の変化             | 2025年1月より双方向番号ポータビリティ制度が導入され、固定電話の番号を変えずにクラウド電話への切替が可能となり、サービス優位性が失われるリスク | 中   | 大   | 新制度に関して常に動向を把握するとともに、制度変更に合わせて新サービスの提供を随時行えるよう努めております。                                                                                                                             |
| 技術革新                | 当社が技術革新に対応できないような場合、または、当社が対応できないような技術革新が生じるリスク                           | 小   | 大   | 各種イベントやセミナーへの参加、社内の定期的な勉強会等を通じて、技術革新の動向を把握し社内で情報共有するとともに、それに対応した新サービスの提供ができるよう努めております。                                                                                             |
| 情報セキュリティ及び個人情報等の漏えい | 当社が取り扱う機密情報及び個人情報について、漏えい、改ざんまたは不正使用等が生じるリスク                              | 小   | 大   | 情報セキュリティに関連する各種規程類を整備するとともに、外部からの不正アクセス、コンピュータウイルスの侵入防止等について体系的な対策を講じております。さらに、従業員への研修や業務委託先に対する確認を行い情報漏洩を防いでおります。また、個人情報保護法への対応を推進し、プライバシーマークを取得して個人情報マネジメントシステムに則り、安全管理に努めております。 |
| 知的財産                | 当社がそれと認識せずに第三者の知的財産権を侵害するリスク                                              | 小   | 中   | 必要に応じて弁護士や弁理士などの専門家と連携を取っております。                                                                                                                                                    |
| アダプターの設置と確保         | カイクラアダプターの設置工事が計画どおりに進まない、またはカイクラアダプターが計画どおりに確保できないリスク                    | 中   | 中   | 自社において設置工事を行える従業員を確保するとともに、外部の設置工事業者に設置工事を委託できる体制を整えております。さらに、カイクラアダプターについてはその市場の需給を確認しながら必要十分な量を確保するとともに、次世代アダプターの探索を継続的に行うことで、アダプターが不足するリスクに備えております。                             |

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。2025年3月末提出予定の有価証券報告書「事業等のリスク」に記載予定の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、2025年3月末提出の有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

## 免責事項

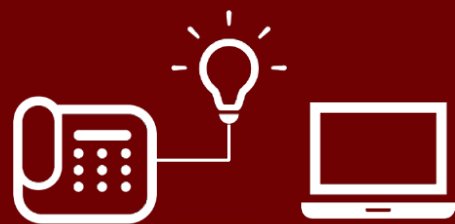
本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであります。

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。

なお、当資料のアップデートは2026年2月の本決算発表後に開示を行う予定です。





ITで 世界をもっと おもしろく