



株式会社キットアライブ 札幌IR個人投資家様向け 会社説明会

2025年5月29日

株式会社キットアライブ

証券コード：5039

（札幌証券取引所アンビシャス上場）

Kitalive*

アジェンダ

以下の順序でご説明いたします。

- 事業概要
- 2025年12月期 第1四半期業績
- 2025年12月期 業績予想
- 当社の取組み



事業概要

株式会社キットアライブについて

基本情報

- * 会社名：株式会社キットアライブ（Kitalive Inc.）
- * 本社所在地：札幌市北区北七条西一丁目1番地5 丸増ビルNo.18 9階
- * 東京事業所：東京都中央区日本橋二丁目11番2号 太陽生命日本橋ビル 16階
- * 従業員数：63名（2025年5月15日現在） ※ 従業員平均年齢32.6歳（2024年12月期末時点）
- * 設立：2016年8月26日
- * 営業開始日：2016年10月1日
- * 資本金：125,820,000円
- * 代表者：代表取締役社長 嘉屋 雄大
- * 事業内容：クラウドシステム導入時における設計・開発・保守のワンストップサービス、SaaS型製品販売企業向けの技術検証・開発・公開・運用支援サービス

役員構成

- * 取締役：
嘉屋 雄大（株式会社キットアライブ 代表取締役社長）
内田 みさと（株式会社キットアライブ 管理部長）
中居 郁也（株式会社キットアライブ クラウドソリューション部長）
藤谷 修平（株式会社キットアライブ 営業部長）
塚田 耕一郎（株式会社テラスカイ 取締役CFO常務執行役員）
山田 澤明（元株式会社野村総合研究所 常務執行役員コンサルティング事業本部長）
- * 監査役：
吉備津 俊夫（株式会社キットアライブ 常勤監査役）
新井 努（新井公認会計士事務所 所長）
前嶋 博（弁護士法人水天宮法律事務所 代表弁護士）



Kitalive*

ビジネス面から見たクラウドの特長

多くのメリットを利用することで、企業の成長スピードを最適化することが可能です。

特長	説明
スケーラビリティ	需要に応じてリソースを簡単に増減でき、急な負荷増加にも対応可能
柔軟性	インターネットを通じてどこからでもアクセス可能、リモートワークやモバイル利用が容易
迅速な導入	サービスやアプリケーションをすぐに導入・展開できるため、ビジネスのスピードが加速
セキュリティ	高度なセキュリティ対策によりデータ保護のレベルが向上
自動アップデート	自動的に最新の機能やセキュリティパッチが適用され、ユーザー側でのメンテナンスが不要
バックアップと災害復旧	データのバックアップや災害復旧が自動化

クラウドの分類から見たSalesforceの特徴

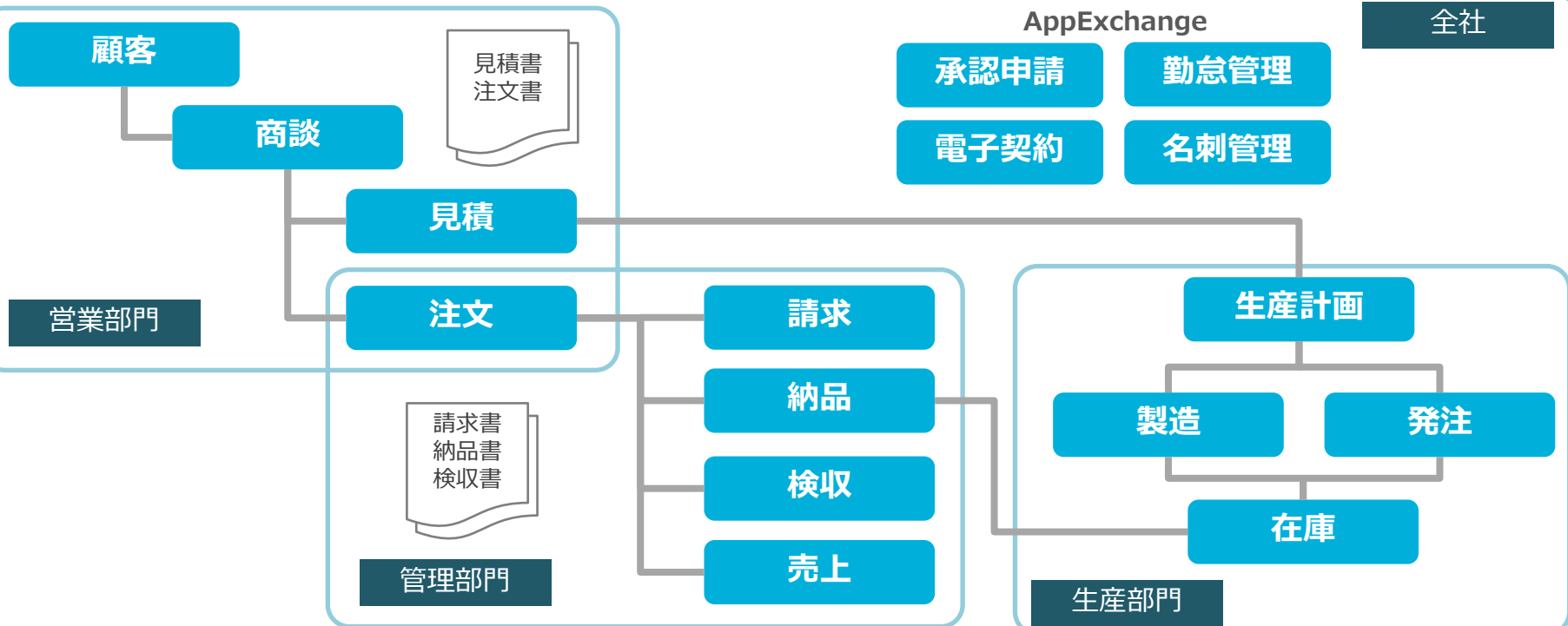
PaaSとSaaSにまたがりビジネスが展開されています。

 : Salesforceの範囲

	IaaS (Infrastructure as a Service)	PaaS (Platform as a Service)	SaaS (Software as a Service)
提供内容	仮想マシン、ストレージ、ネットワークなどの基盤インフラを提供	アプリケーションを開発・実行するためのプラットフォームや環境を提供	完成したアプリケーションやソフトウェアを提供
主な利用者	システム管理者やネットワークエンジニアなど、インフラを管理する技術者	開発者やプログラマー	一般ユーザーやビジネスユーザー
Salesforceの特徴	対象外	ノーコードとプロコードのどちらも対応可能	Salesforce社が開発したアプリに加え、サードパーティーもアプリを提供可能
利点	高い柔軟性とカスタマイズ性を持ち、企業独自の環境を構築可能	開発スピードの向上とインフラ管理の負担軽減	簡単に導入でき、ITの専門知識が不要

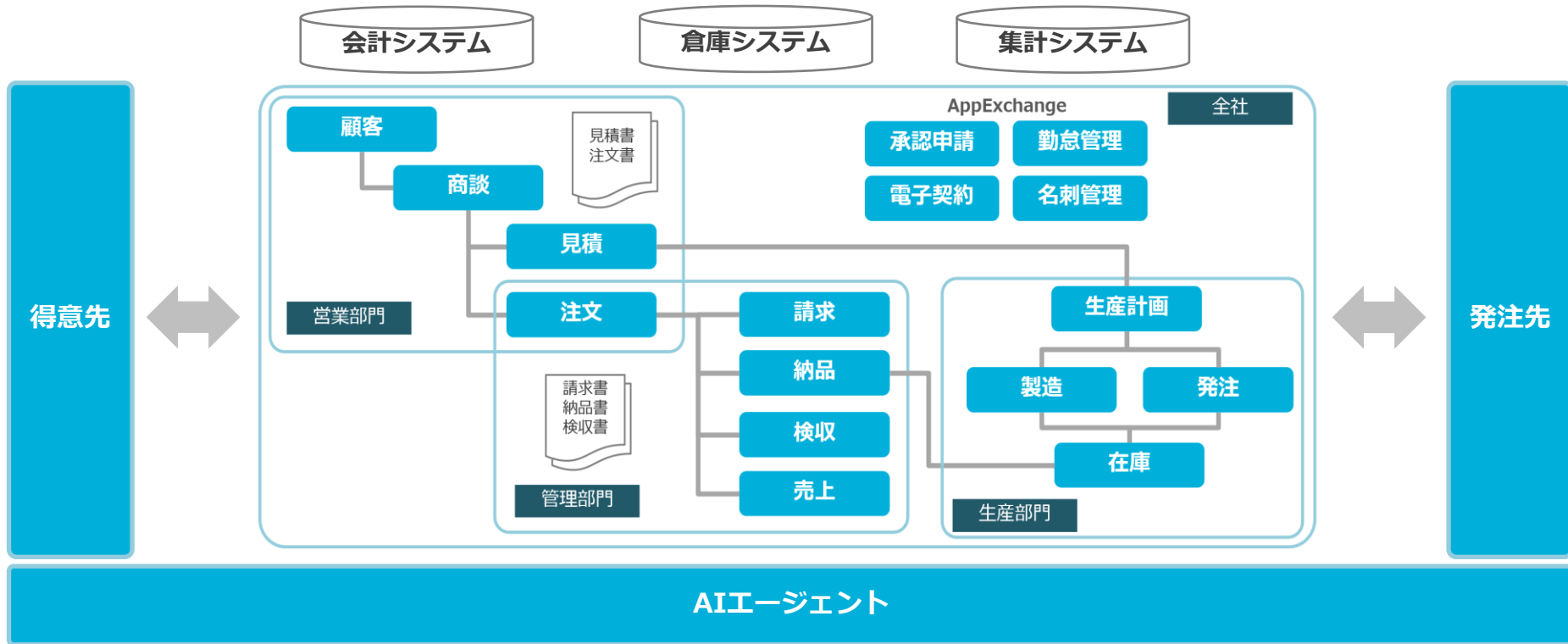
拡張されていくアプリケーションのイメージ①

複数部門を横断する形で機能を拡張し、社内の生産性を向上します。



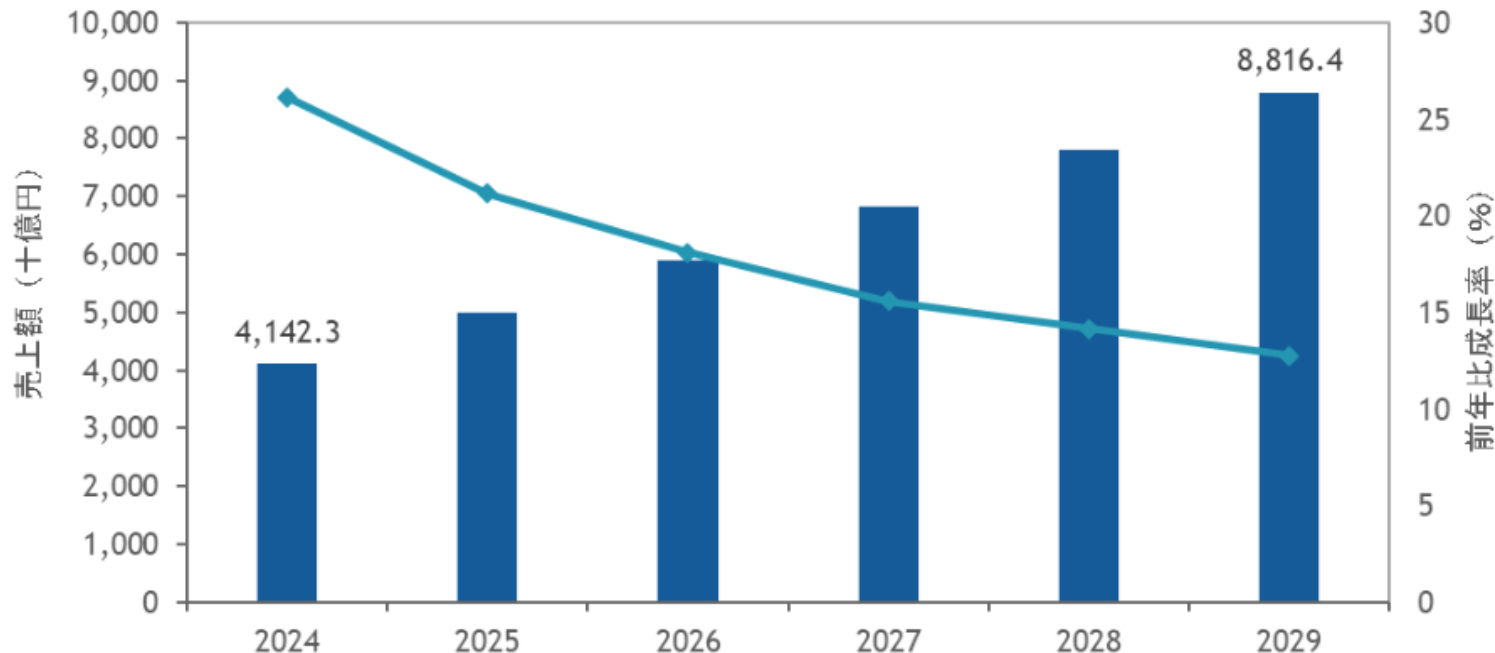
拡張されていくアプリケーションのイメージ②

社外にも機能を提供し、他システム連携やAIも活用することでさらなる生産性を向上します。



国内パブリッククラウドサービス市場予測

2024年から2029年の年間平均成長率は16.3%で推移するものと予測されております。

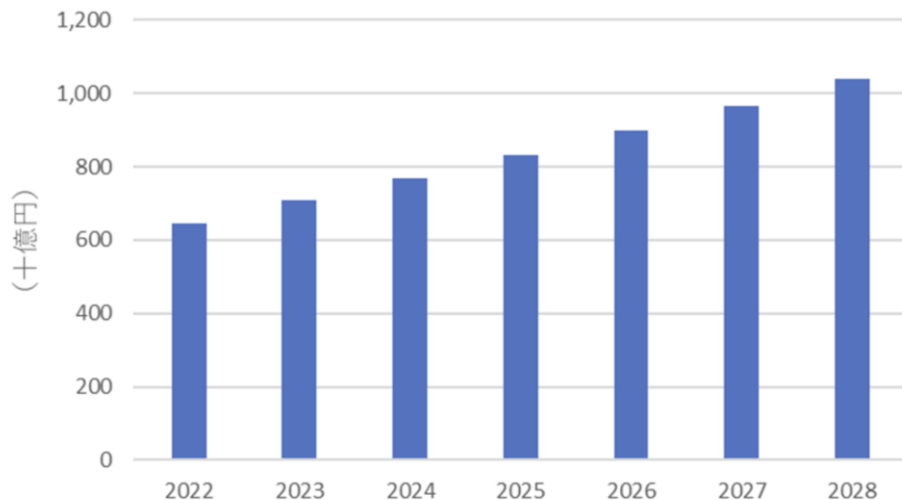


出典：I T 専門調査会社 IDC Japan 株式会社発表「国内パブリッククラウドサービス市場予測」、2025年2月20日

国内CX関連ソフト/CRMアプリケーション市場予測

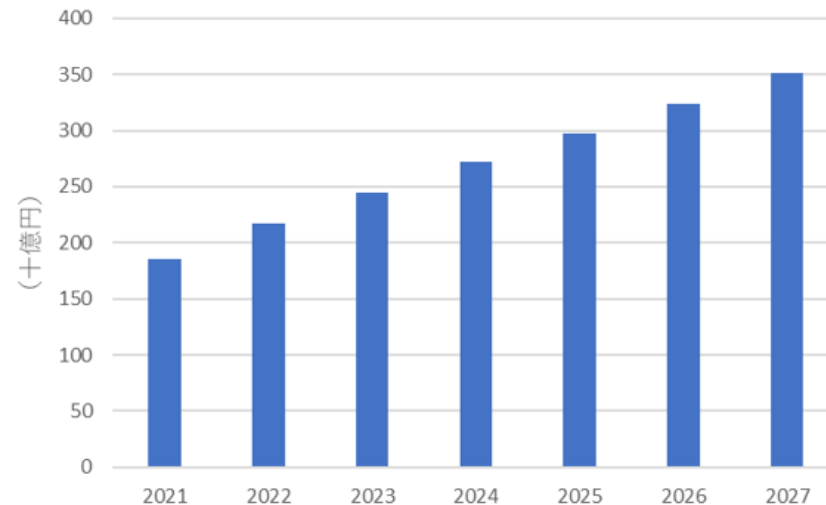
2023年～2028年において、国内CX関連ソフトウェア市場の年間平均成長率は8.0%、国内CRMアプリケーション市場の年間平均成長率は9.6%での推移が予測されております。

● 国内顧客エクスペリエンス関連ソフトウェア市場予測



出典： I T 専門調査会社IDC Japan株式会社発表「国内顧客エクスペリエンス（CX）関連ソフトウェア/CRMアプリケーション市場、国内CX変革サービス予測」、2024年6月26日

● 国内CRMアプリケーション市場予測



出典： I T 専門調査会社IDC Japan株式会社発表「国内顧客エクスペリエンス（CX）関連ソフトウェア/CRMアプリケーション市場予測」、2023年6月20日

サービスの特徴

クラウドソリューション事業の単一セグメントとしてビジネスを展開しております。

① Salesforce導入支援

企業様へのSalesforce導入とシステム開発サービスを提供。

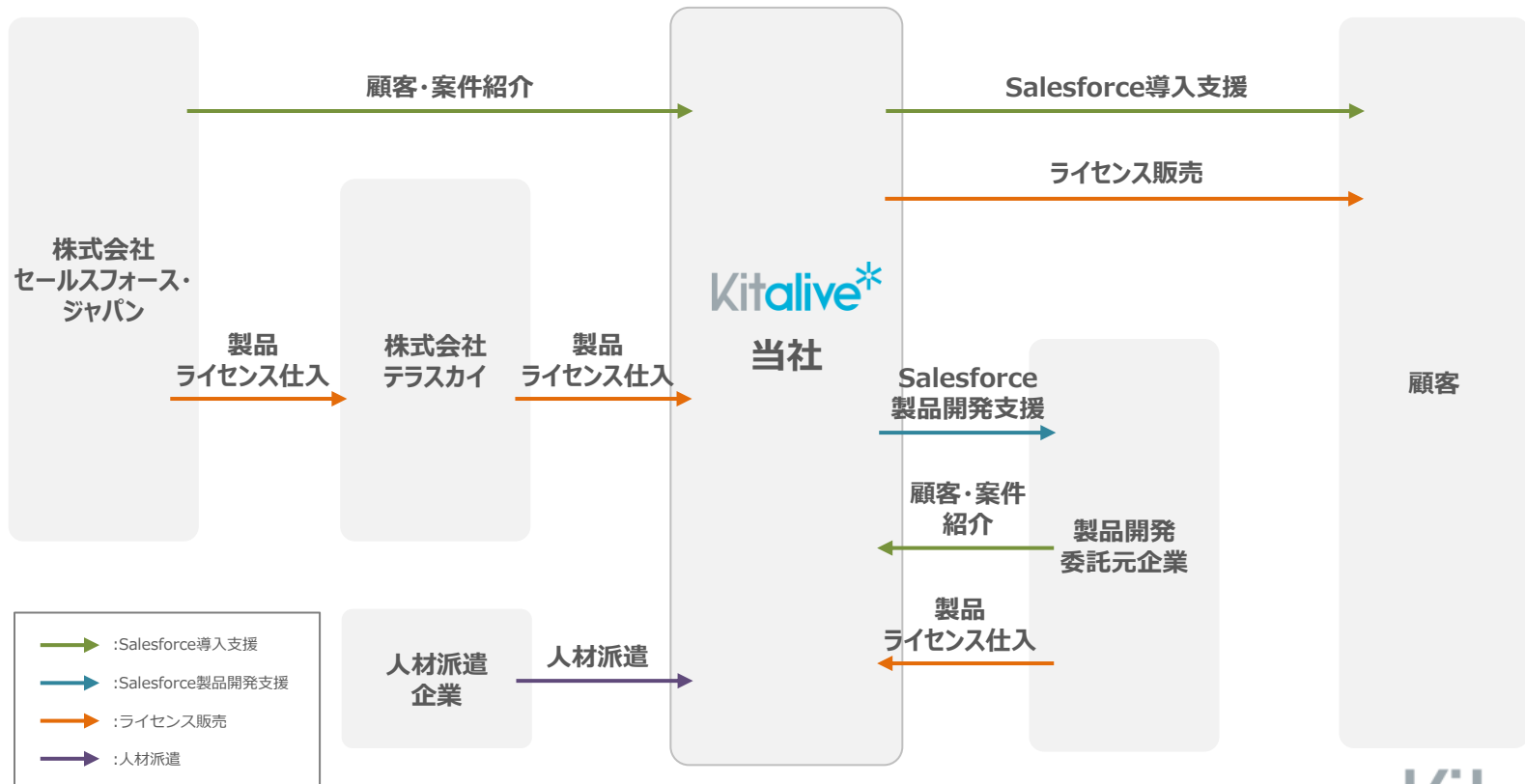
ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守をITエンジニアがワンストップで提供。

② Salesforce製品開発支援

Salesforce上で新たなSaaSサービスを提供したい企業様向けに、技術ノウハウを提供することで、早期のサービス展開を可能に。機能追加や仕様変更等継続的な支援を実施。

ビジネスの流れ

セールスフォース・ジャパン様／製品開発委託元企業様と共同で営業活動を実施しております。





2025年12月期 第1四半期業績

2025年12月期第1四半期累計 業績ハイライト

2025年1月に昇給を行ったことにより前年同四半期比で若干の増収減益でしたが、当初の計画通りの進捗となります。

(百万円)

	2024年12月期 第1四半期累計 (1月-3月)	2025年12月期 第1四半期累計 (1月-3月)	前年比		2025年12月期 通期業績予想	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	196	214	17	8.9%	1,023	20.9%
売上総利益 売上総利益率	93 47.4%	91 42.5%	△2	△2.3%	448 43.8%	20.3%
営業利益 営業利益率	43 22.1%	39 18.6%	△3	△8.6%	170 16.6%	23.4%
経常利益 経常利益率	43 22.1%	40 18.7%	△3	△7.8%	160 15.6%	25.1%
当期純利益 当期純利益率	29 15.2%	27 12.8%	△2	△8.3%	111 10.9%	24.6%

※ 百万円未満は切捨てにしております。

2025年12月期第1四半期 貸借対照表

2024年12月期末比で自己資本比率が9.2ポイント増加して90.6%となり、健全な財務基盤を維持しております。

(百万円)

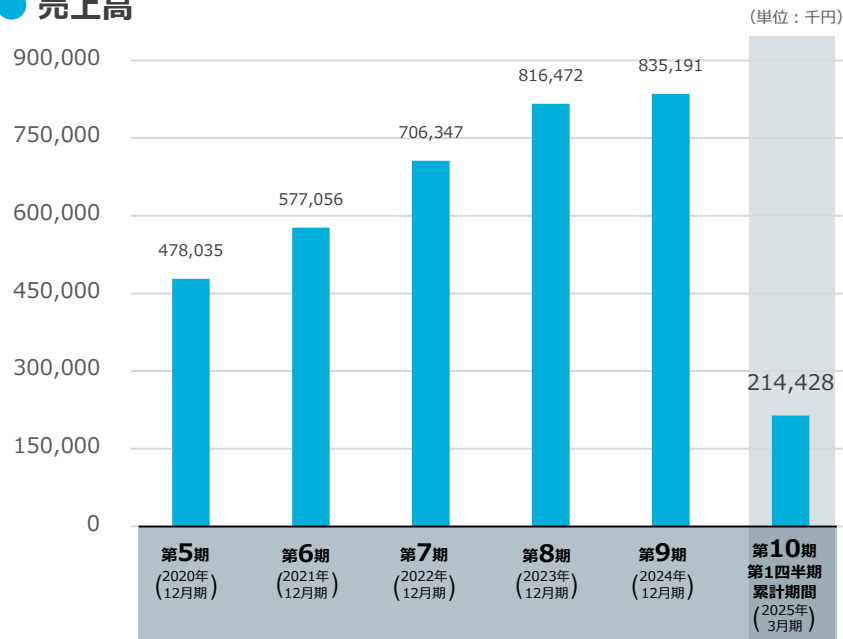
	2024年12月期 (期末時点)	2025年12月期 第1四半期 (3月末時点)	増減額
資産合計	1,004	932	△71
流動資産	921	869	△51
固定資産	83	63	△19
負債合計	186	86	△99
流動負債	186	86	△99
純資産	818	846	+27
負債純資産合計	1,004	932	△71
自己資本比率	81.4%	90.6%	+9.2pt

※ 百万円未満は切捨てにしております。

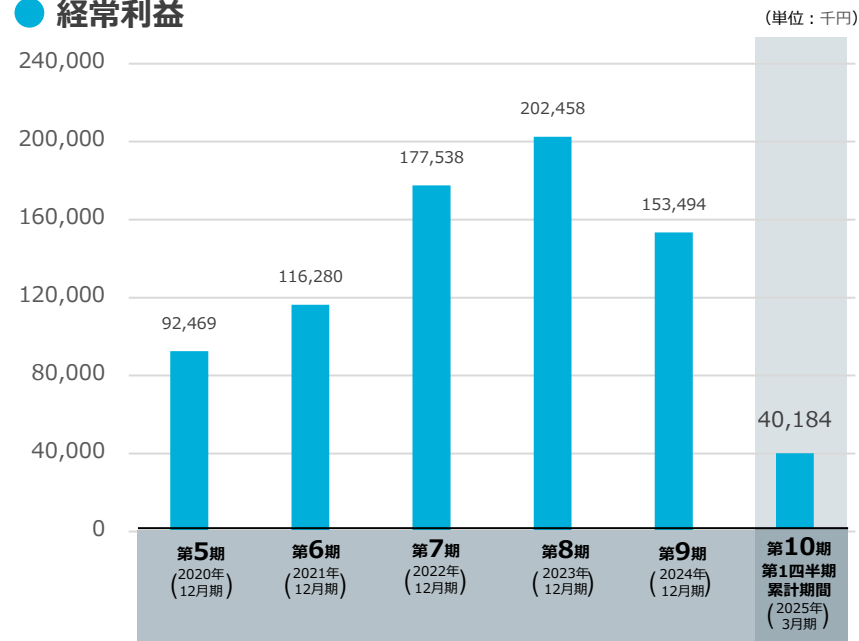
売上高／経常利益の推移

2025年12月期第1四半期累計期間の経常利益率は18.7%となりました。

● 売上高



● 経常利益

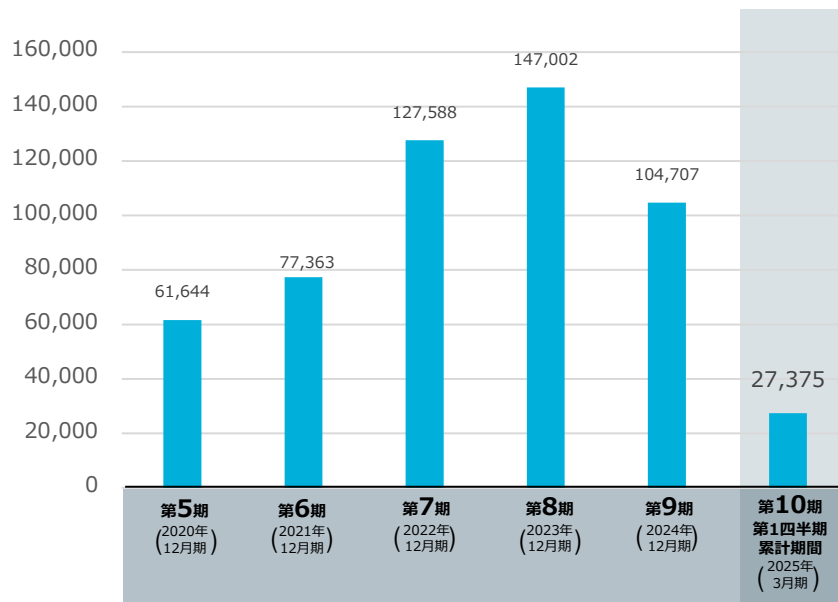


純利益、1株当たり純利益の推移

2025年12月期第1四半期累計期間の当期純利益率は12.8%となりました。

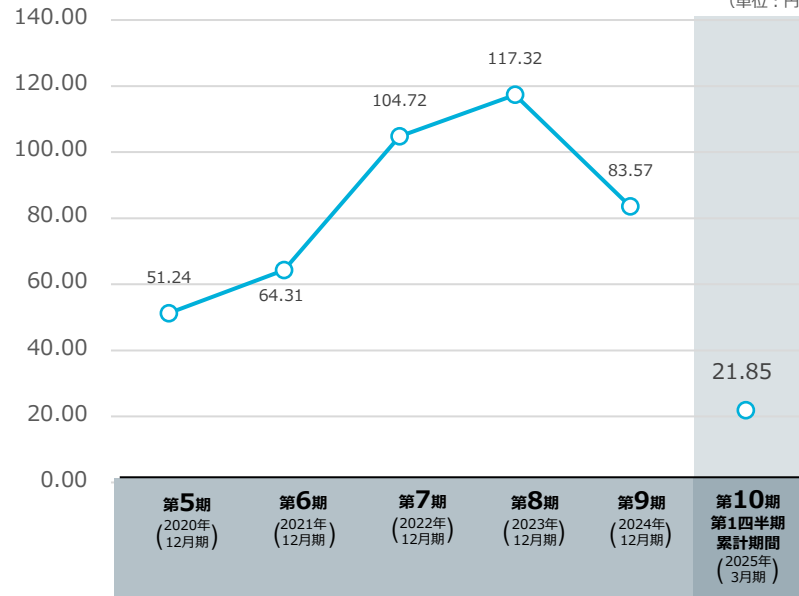
● 当期純利益

(単位：千円)



● 1株当たり当期純利益

(単位：円)



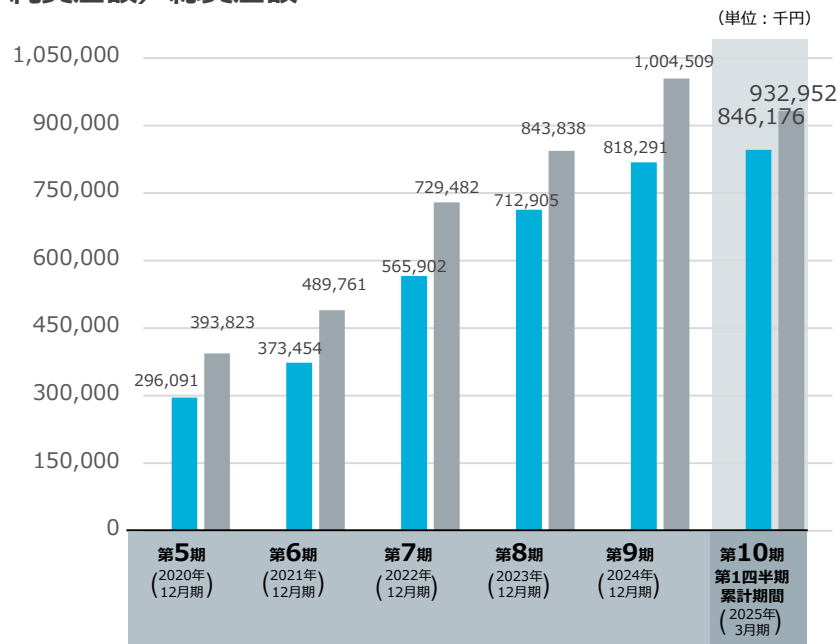
※ 2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。

右のグラフでは、第5期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

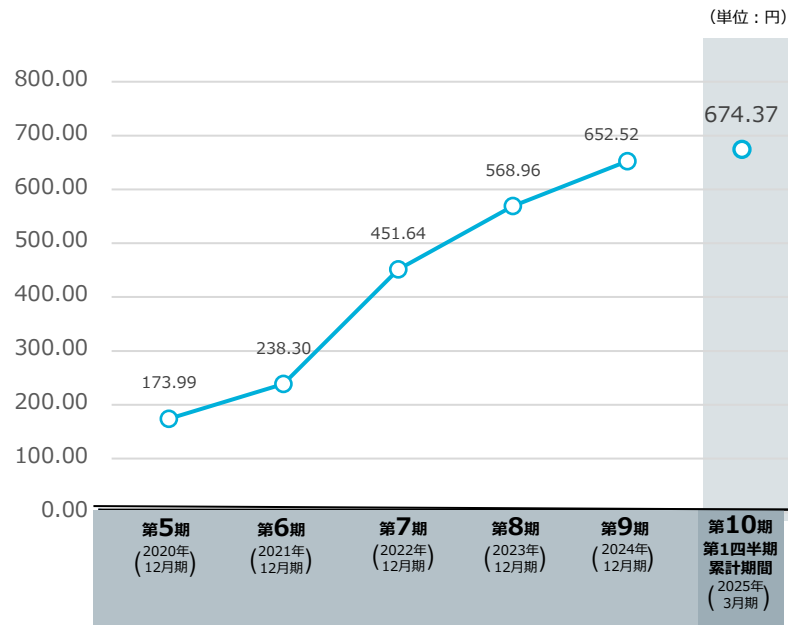
純資産額／総資産額、1株あたり純資産額の推移

内部留保の積み上げにより順調に成長しております。

● 純資産額／総資産額



● 1株当たり純資産額



※ 2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。

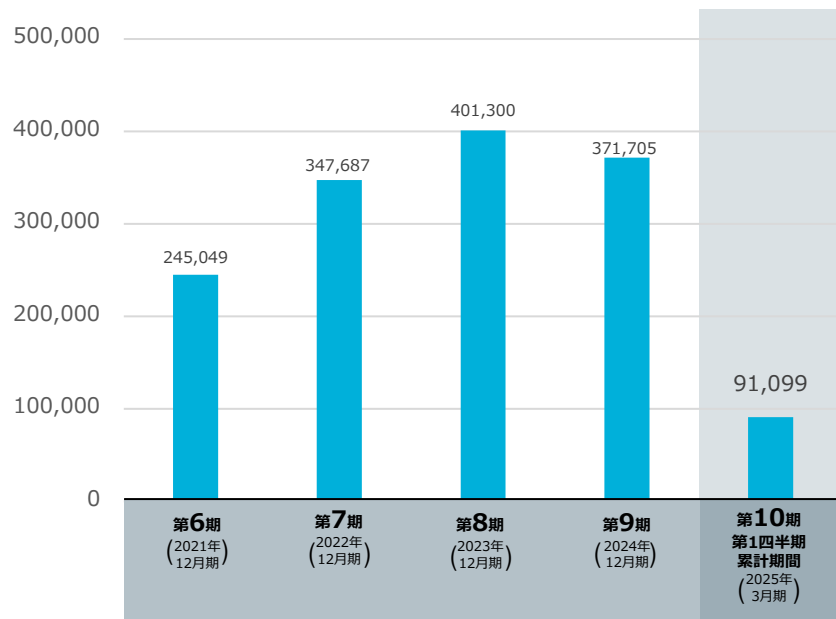
右のグラフでは、第5期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

売上総利益・売上総利益率の推移

2025年12月期第1四半期累計期間の売上総利益率は42.5%となりました。

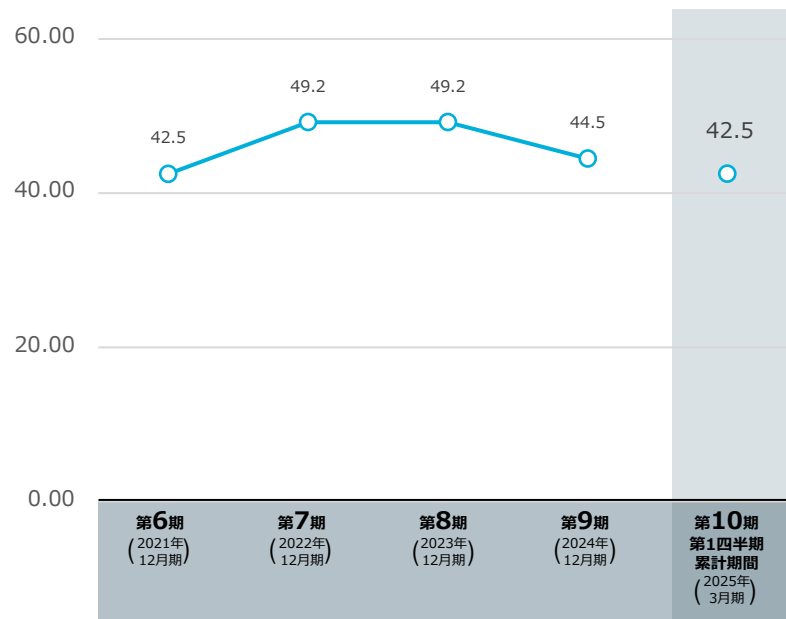
● 売上総利益

(単位：千円)



● 売上総利益率

(単位：%)

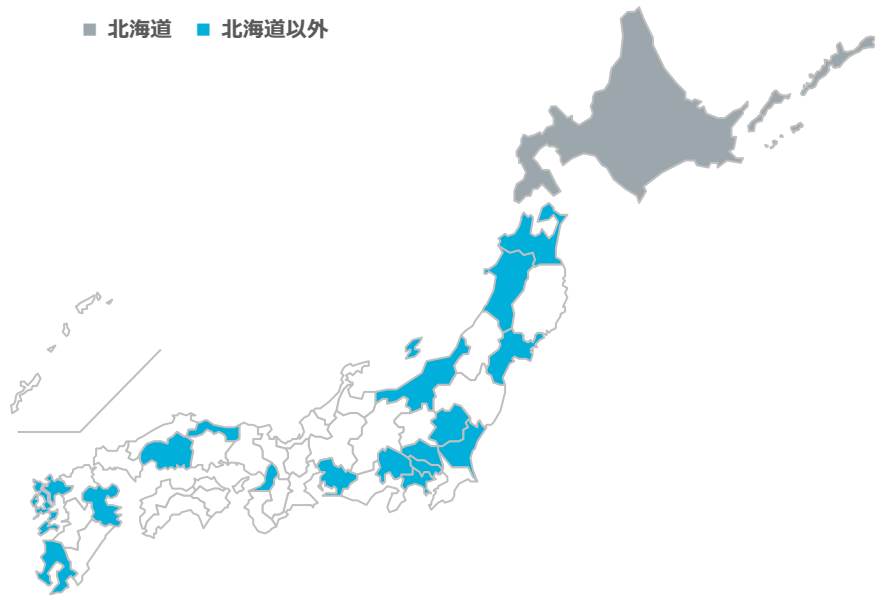


都道府県別取引先と累積取引先社数の推移

2025年12月期第1四半期において、合計19都道府県との取引実績がございます。

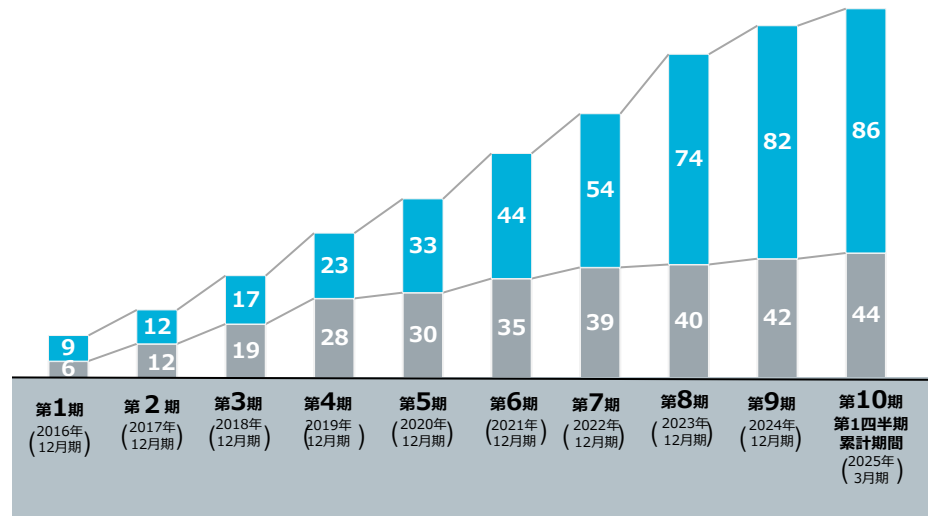
● 都道府県別取引先

■ 北海道 ■ 北海道以外



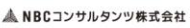
● 累積取引先社数推移

■ 北海道 ■ 北海道以外



主たる取引実績

北海道のみならず、上場企業様を含む多くの地域のお客様との取引実績がございます。

 ろうきん	 北ガス	 ITFOR	 陣屋 JINYA CONNECT	 TMIX	 SHANON Marketing is Science	 BRIDGE GROUP	 Synapse innovation
 電通総研	 kaonavi	 Money Forward	 弁護士ドットコム	 PHONE APPLI	 山藤三陽印刷株式会社	 NBCコンサルティング株式会社	 株式会社 ミツ輪 商 会
 NEC NECソリューションイノベータ	 WELLNET	 北海道大学 HOKKAIDO UNIVERSITY	 人と地球の架け橋に 竹中土木	 株式会社ICJ Investor Communications Japan	 株式会社 HDC Hokkaido Denchikaisen Center	 AUN CONSULTING, Inc.	 OPRO
 TRAD CONNECT	 ITAC HOKKAIDO TAX ACCOUNTING & CONSULTANTS GROUP 税理士法人 地協会計事務所	 Ueki 株式会社 植木組	 パーソル ビジネスプロセスデザイン		 TAKEO Japan Marketing Office 1977		

※ 弊社ホームページより転載。



2025年12月期 業績予想

2025年12月期 通期 業績予想 (当初予想から変更なし)

クラウドに対する需要が堅調に推移していることから、大幅な増収を予定しております。
戦略的な事業運営に伴い、一時的に営業利益に対する経常利益の比率が低下する見込みです。

(百万円)

	2024年12月期 実績	2025年12月期 通期業績予想	前年比	
			増減額	増減率
売上高	835	1,023	+188	+22.6%
売上総利益 売上総利益率	371 44.5%	448 43.8%	+77	+20.7%
営業利益 営業利益率	138 16.6%	170 16.6%	+31	+22.9%
経常利益 経常利益率	153 18.4%	160 15.6%	+6	+4.3%
当期純利益 当期純利益率	104 12.5%	111 10.9%	+6	+6.4%

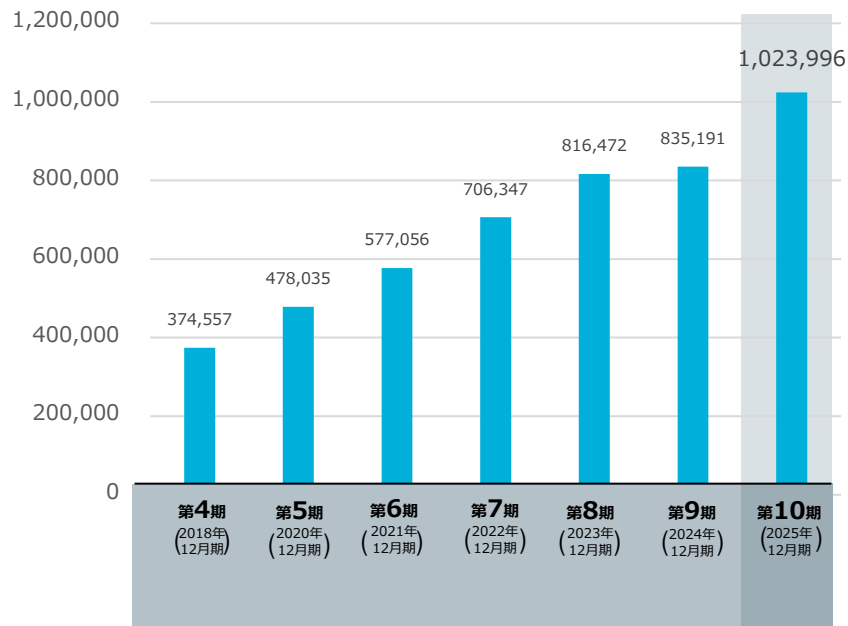
※ 百万円未満は切捨てにしております。

2025年12月期 通期 業績予想 (当初予想から変更なし)

2025年12月期は創業以来9期連続の増収を予定しております。

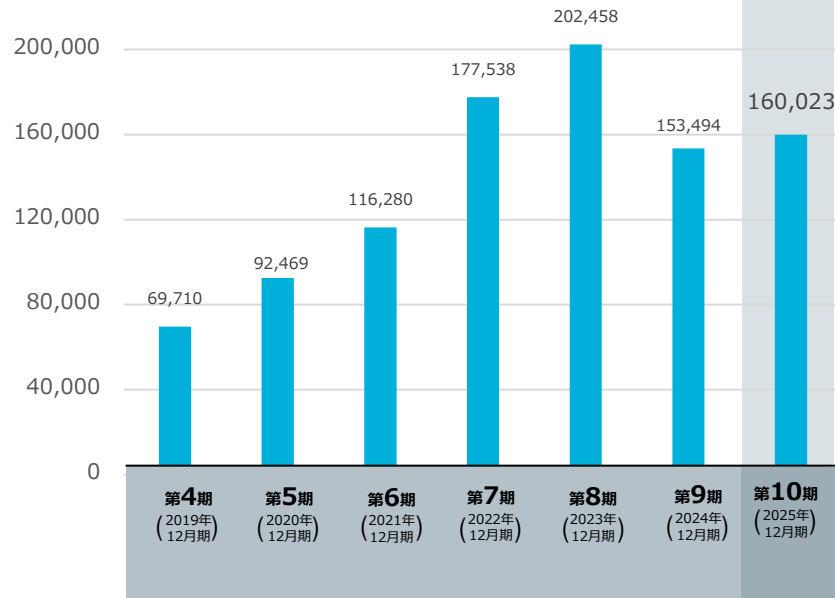
● 売上高

(単位：千円)



● 経常利益

(単位：千円)



2025年12月期 採用・育成施策

エンジニア拡充と育成のために予算の重点的な投下を継続して参ります。

エンジニア採用目標

16人

積極的広告展開

大学生協様に展開し
認知機会を拡大

AIサービスの積極導入

社員の負荷を軽減

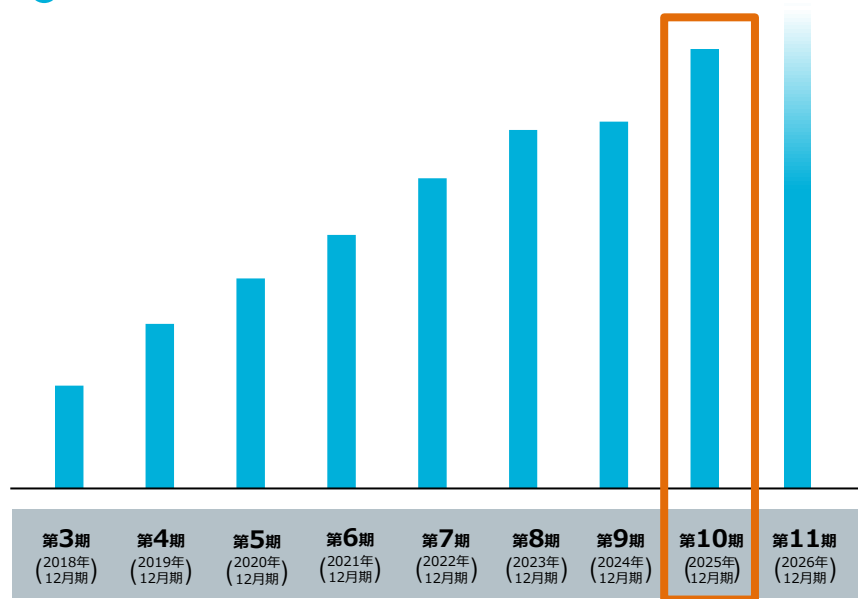
採用施策の進捗状況と今期の展開

- ・ 2025年4月までに新卒・第二新卒社員6名が入社。
- ・ 第二新卒採用を四半期単位入社に変更し、採用機会の損失を防止。
- ・ 大学生協様への通年広告を展開中、認知度の大幅な向上を目指す。
- ・ 採用活動に生成AIサービスを導入、業務効率を大幅に向上。
- ・ 生成AIサービスとAI文字起こしサービスを全社導入、社員の負担を軽減。
- ・ 人材育成強化のためタレントマネジメントシステムを導入、成長を支援。

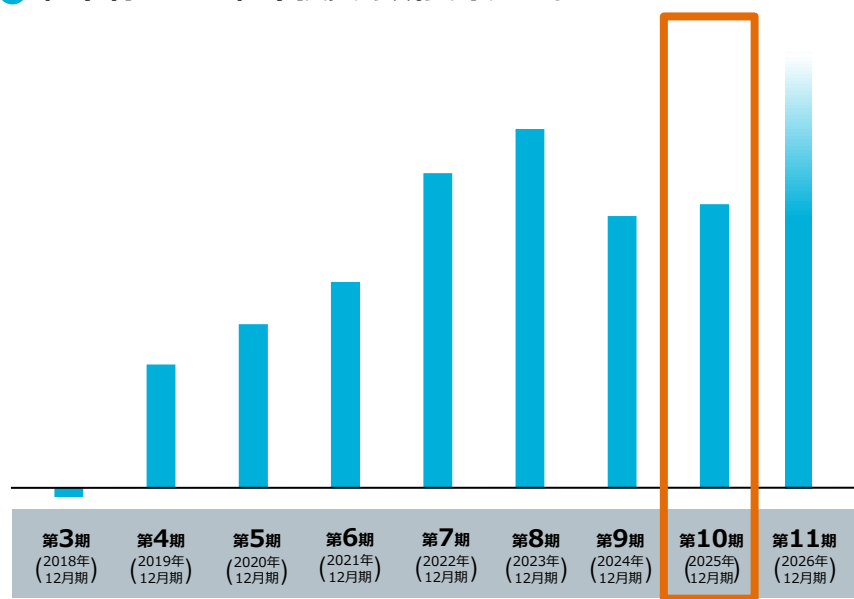
今後の成長イメージ

2025年12月期以降は売上・利益の回復を見込み、2026年12月期にはさらなる成長を想定しております。

● 売上高の成長イメージ



● 経常利益又は経常損失の成長イメージ





当社の取組み

少人数プロジェクトの特徴

経験年数が短くとも、顧客提供価値と生産性を向上させる経験を得ることが可能です。

① 複数工程の経験

完全分業制ではなく、一人のプロジェクトメンバーが複合的な役割を担うことで、下流工程だけではなく上流工程の業務を担当する能力を早期に身に付ける。

② 業務理解度の向上

顧客企業様との会議に全プロジェクトメンバーが出席。コミュニケーションを重ねることで、業務理解度を向上させる。

採用・育成

若手を採用してSalesforceエンジニアに早期育成するプロセスを有しております。

札幌で積極採用 従業員平均年齢32.6歳（2024年12月期末時点）

中 途

新卒・第二新卒

育成支援制度を用い、業務理解度の高いITエンジニアを育成

下流工程に加え、上流工程の業務を担当する能力を早期に習得

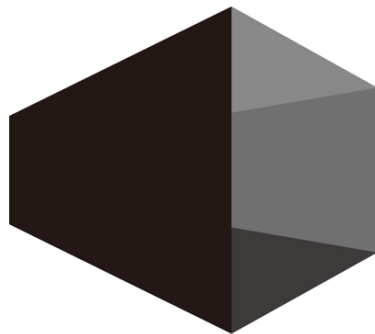
Web会議を活用し、全国の企業にSalesforce導入を支援

北海道大学様との連携を強化

アントレプレナーシップを養う「北大テックガレージ」を1社独占で支援しております。

北大テックガレージ×キットアライブ

～学生のモノづくりを通した未来共創に向けた連携を開始～



HOKUDAI
TECH GARAGE

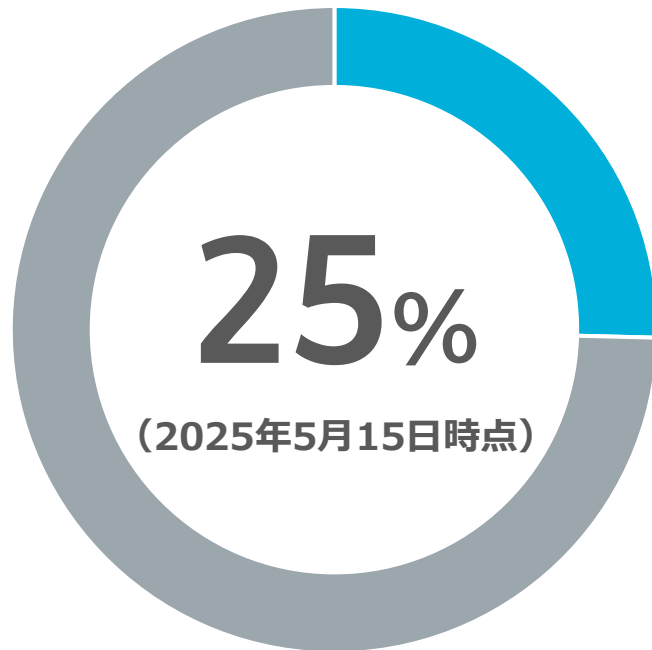
自ら課題解決を行うことができる人材育成を
目的とした、プロダクト開発支援プログラム



Kitalive*

全社員のうち25%が北海道大学出身

北海道地場の企業として、応募者の方からご選択いただける機会が増加しております。



■ 北海道大学 ■ その他

2025年4月

北海道大学出身者
3名が増加

Salesforce認定資格保有者数一覧

2025年5月7日現在の資格保有者は以下の通りです。

名称	資格保有者数（単位：人数）
Salesforce 認定 アプリケーションアーキテクト	6
Salesforce 認定 システムアーキテクト	3
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	4
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	4
Salesforce 認定 Integration アーキテクト	3
Salesforce 認定 Data アーキテクト	12
Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	7
Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー	4
Salesforce 認定 上級 Platform デベロッパー	7
Salesforce 認定 Platform デベロッパー	34
Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	41
Salesforce 認定 Sales Cloud コンサルタント	6
Salesforce 認定 Service Cloud コンサルタント	1
Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント	1
Salesforce 認定 Data Cloud コンサルタント	3
Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	9
Salesforce 認定 アドミニストレーター	47
Salesforce 認定 AI アソシエイト	7

※ 上記資格保有者数は全て当社の従業員となります。認定資格を複数保有している従業員がいるため、認定資格を保有する当社の在籍者数と資格保有者数とは一致していません。

地域とともに成長を

社員数の増加とともに寄付活動が徐々に拡大しております。



こども手当と同額を
四半期毎に寄付

地域の成長 ▶ 会社の成長



Kitalive*

従業員持株会の設立

従業員持株会を設立し、当社株式を継続的に購入しております。

拠出金

1口1,000円
上限50口

奨励金
付与率

拠出金の20%

拠出時期

2024年6月
開始

北海道から
日本のクラウドビジネスを支える
Kitalive Inc.

将来の見通しに関する注意事項

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の販売や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに札幌証券取引所が定める規則等で要請されたものではなく、またこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスクや不確実性が含まれており、実際の結果や業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略や、当社の事業を取り巻く経済状況、当社が事業を展開する業界の動向に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

IRに関するお問い合わせ先

ir@kitalive.co.jp



Kitalive*

Kitalive*