



# 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

2026年5月28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
- 2026年12月期 第1四半期業績
- 2026年12月期 業績予想
- 当社の取組み



## 事業概要

# 当社の市場ニーズ

クラウドとAIを活用し、  
全国のお客様の生産性向上に  
北海道から貢献すること。

# 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：65名（2026年5月15日現在） ※ 従業員平均年齢32.7歳（2025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専務執行役員）  
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：木谷 亨（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）  
前嵜 博（弁護士法人水天宮法律事務所 代表弁護士）



# NTTデータ様との資本業務提携の枠組みに参加

2025年10月10日付で株式会社テラスカイが当社の親会社となりました。

## テラスカイ社の連結子会社化

株式会社テラスカイ、株式会社NTTデータとの資本業務提携の枠組みに参加し、Salesforce導入開発案件を共同で手掛けるなど、より強い開発連携による成長支援を目的として株式会社テラスカイが当社を連結子会社化いたしました。



# NTTデータ北海道様と協業を開始

北海道内におけるSalesforce導入支援において共同プロジェクトを開始いたします。

## 株式会社NTTデータ北海道と共同プロジェクトを開始

テラスカイグループとNTTデータの資本業務提携に基づき、グループシナジーの一環として共同プロジェクトが実現いたしました。

地域に深く根ざした顧客基盤と大規模システムの構築・運用における豊富な実績を有するNTTデータ北海道と、Salesforce導入支援や製品開発支援における多くの実績と札幌を拠点とした機動力ある開発体制を強みとする当社が密接に連携することで、難易度の高いエンタープライズ領域のDXを支援してまいります。

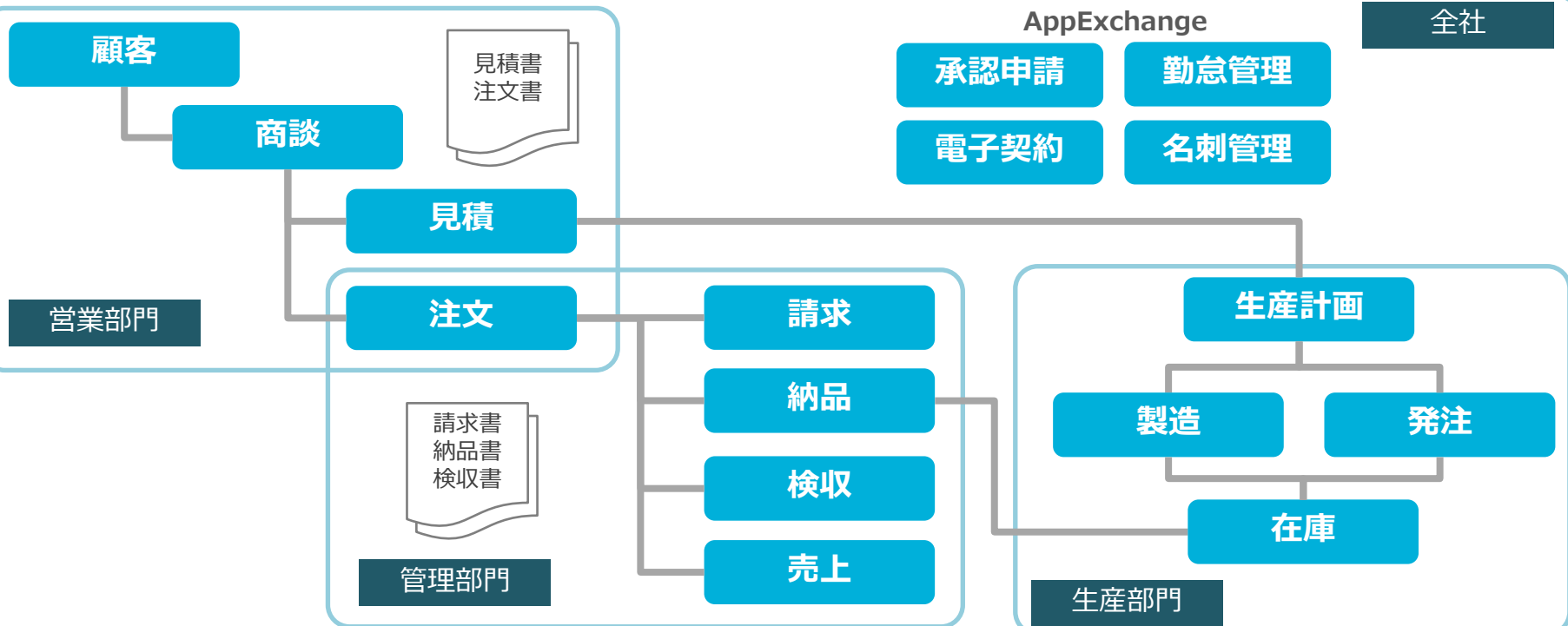


株式会社NTTデータ北海道

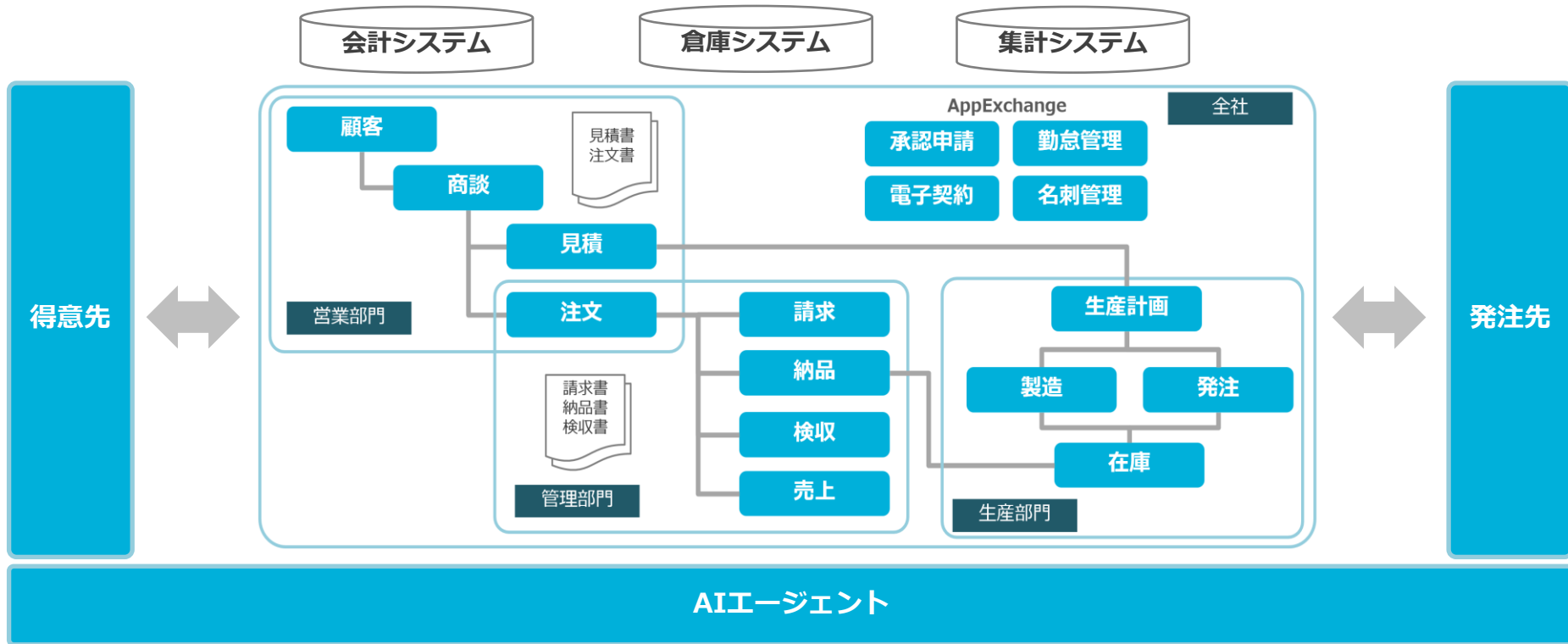


# 拡張されていくアプリケーションのイメージ①

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。

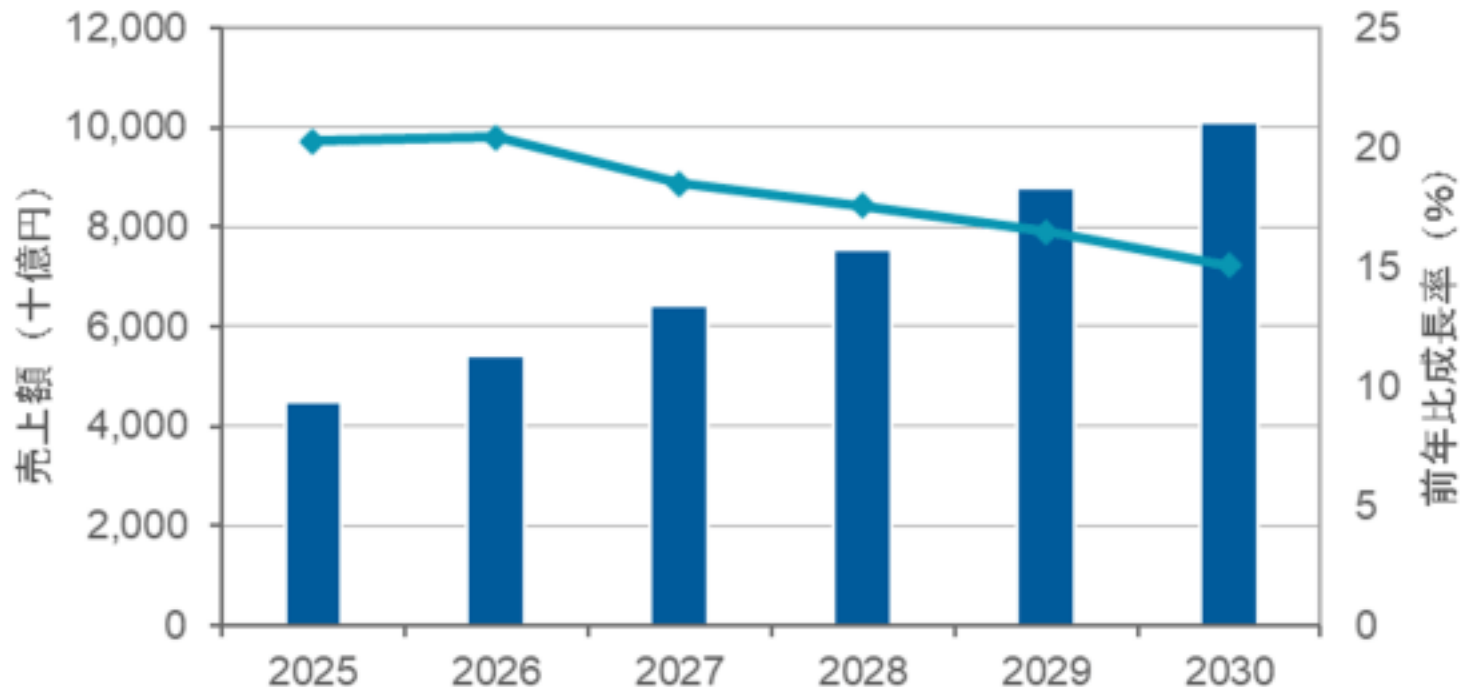


## 拡張されていくアプリケーションのイメージ②



# 国内パブリッククラウドサービス市場予測

2025年から2030年の年間平均成長率は17.6%で推移するものと予測されております。

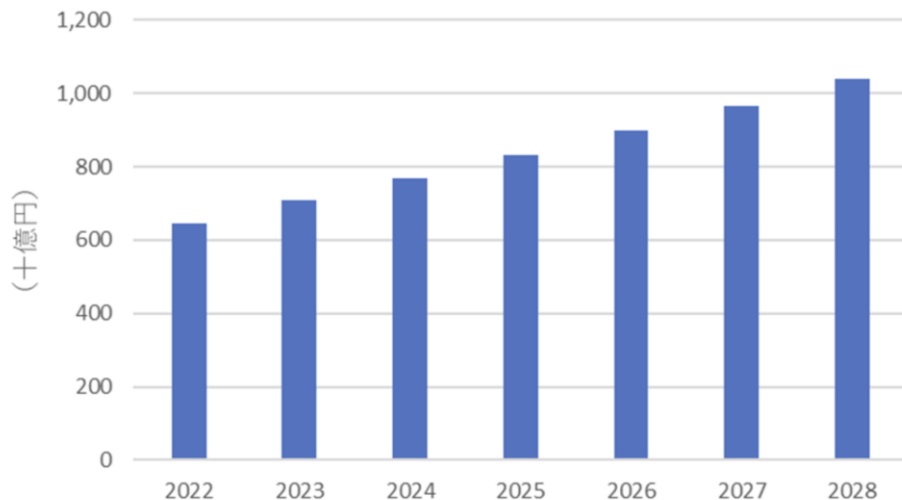


出典： I T 専門調査会社 IDC Japan 株式会社発表「国内パブリッククラウドサービス市場予測」、2026年3月12日

# 国内CX関連ソフト/CRMアプリケーション市場予測

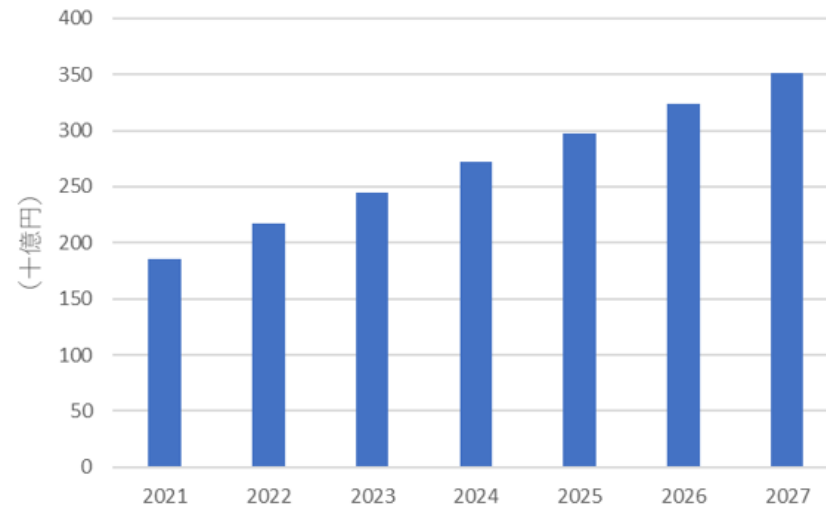
2023年～2028年において、国内CX関連ソフトウェア市場の年間平均成長率は8.0%、国内CRMアプリケーション市場の年間平均成長率は9.6%での推移が予測されております。

## ● 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：IT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

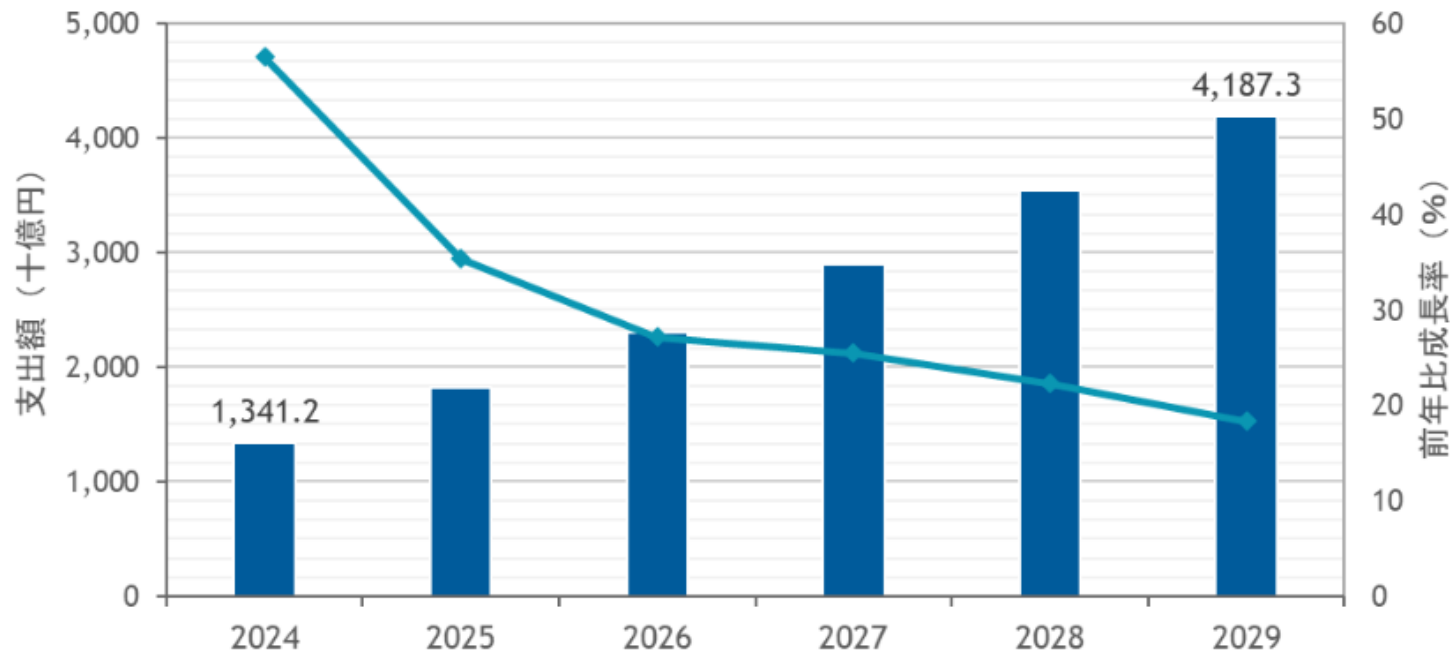
## ● 国内CRMアプリケーション市場予測



出典：IT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

# 国内AIシステム市場予測

2024年から2029年の年間平均成長率は25.6%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AIシステム市場予測」、2025年5月1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。

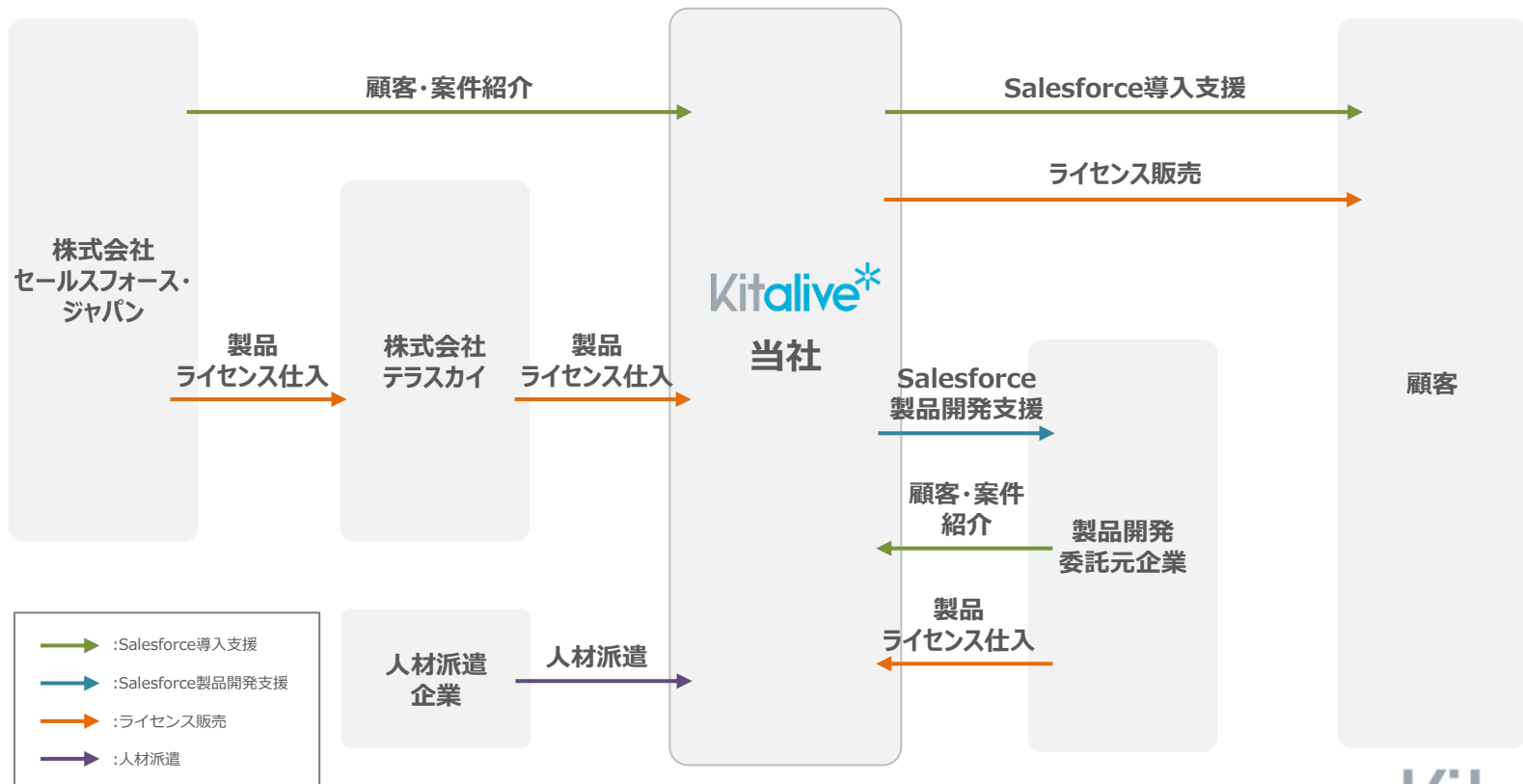
ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守をITエンジニアがワンストップで提供。

## 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。



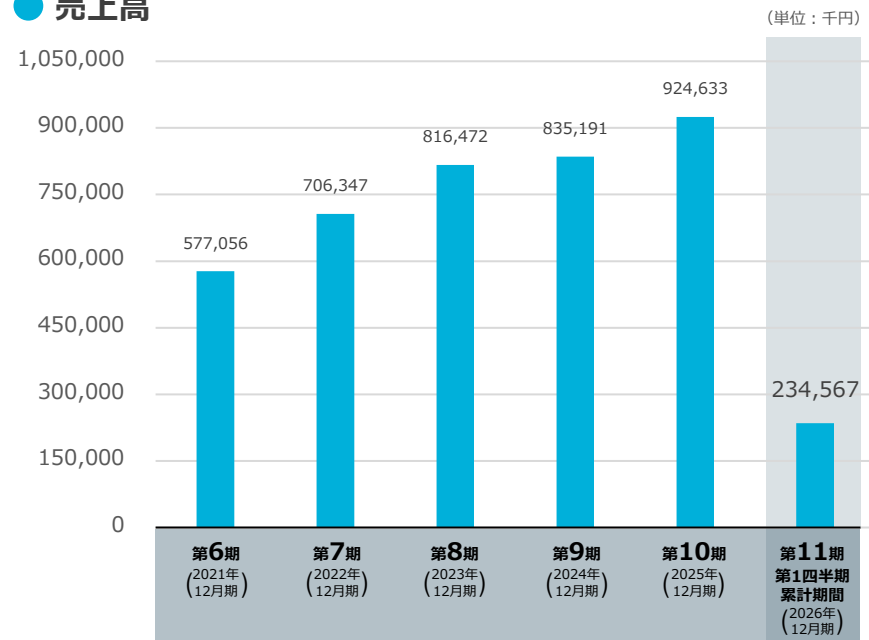


## 2026年12月期 第1四半期業績

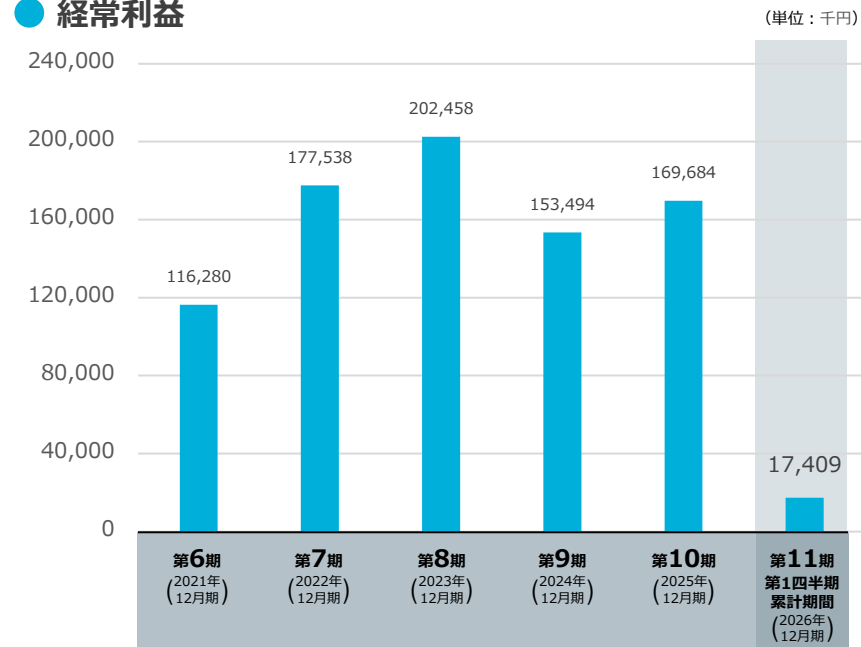
# 売上高／経常利益の推移

2026年12月期第1四半期累計期間の経常利益率は7.4%となりました。

## ● 売上高



## ● 経常利益



# 2026年12月期 第1四半期累計 業績ハイライト

前年同期比で増収減益となりました。大型案件対応のため外部リソースの投入による体制強化を行い外注費が増加したことで、売上総利益率が低下いたしました。

(百万円)

|                 | 2025年12月期<br>第1四半期累計<br>(1月-3月) | 2026年12月期<br>第1四半期累計<br>(1月-3月) | 前年比 |        | 2026年12月期<br>通期業績予想 | 予実進捗率 |
|-----------------|---------------------------------|---------------------------------|-----|--------|---------------------|-------|
|                 |                                 |                                 | 増減額 | 増減率    |                     |       |
| 売上高             | 214                             | 234                             | 20  | 9.4%   | 1,191               | 19.7% |
| 売上総利益<br>売上総利益率 | 91<br>42.5%                     | 67<br>28.9%                     | △23 | △25.7% | 478<br>40.1%        | 14.2% |
| 営業利益<br>営業利益率   | 39<br>18.6%                     | 14<br>6.2%                      | △25 | △63.4% | 185<br>15.5%        | 7.9%  |
| 経常利益<br>経常利益率   | 40<br>18.7%                     | 17<br>7.4%                      | △22 | △56.7% | 189<br>15.9%        | 9.2%  |
| 当期純利益<br>当期純利益率 | 27<br>12.8%                     | 11<br>4.9%                      | △15 | △57.9% | 125<br>10.5%        | 9.2%  |

※ 百万円未満は切捨てにしております。

# 2026年12月期 第1四半期 貸借対照表

2025年12月期末比で自己資本比率が7.1ポイント増加して92.1%となりました。  
継続して健全な財務基盤を維持しております。

(百万円)

|         | 2025年12月期<br>実績 | 2026年12月期<br>第1四半期<br>(3月末時点) | 増減額    |
|---------|-----------------|-------------------------------|--------|
| 資産合計    | 1,107           | 1,034                         | △73    |
| 流動資産    | 1,040           | 969                           | △71    |
| 固定資産    | 67              | 65                            | △2     |
| 負債合計    | 163             | 78                            | △85    |
| 流動負債    | 163             | 78                            | △85    |
| 純資産     | 944             | 956                           | +12    |
| 負債純資産合計 | 1,107           | 1,034                         | △73    |
| 自己資本比率  | 85.0%           | 92.1%                         | +7.1pt |

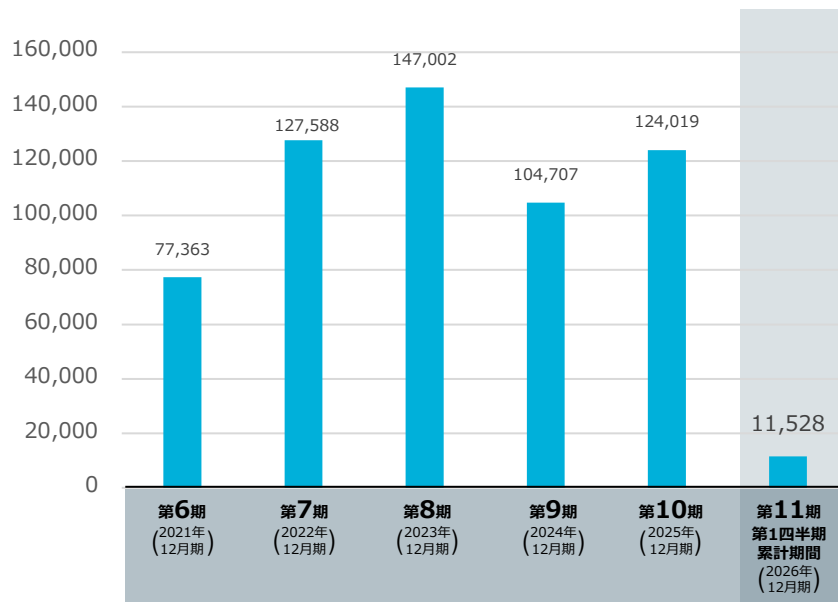
※ 百万円未満は切捨てにしております。

# 純利益、1株当たり純利益の推移

2026年12月期第1四半期累計期間の当期純利益率は4.9%となりました。

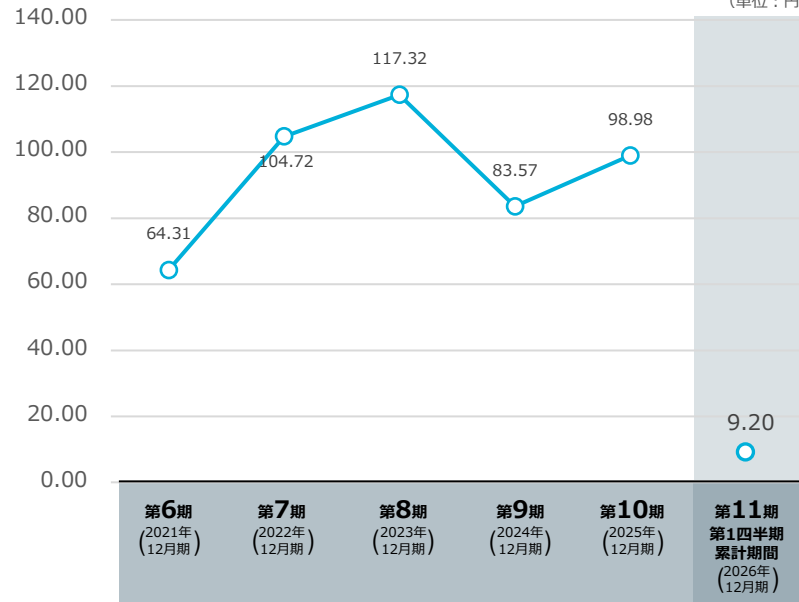
## ● 当期純利益

(単位：千円)



## ● 1株当たり当期純利益

(単位：円)



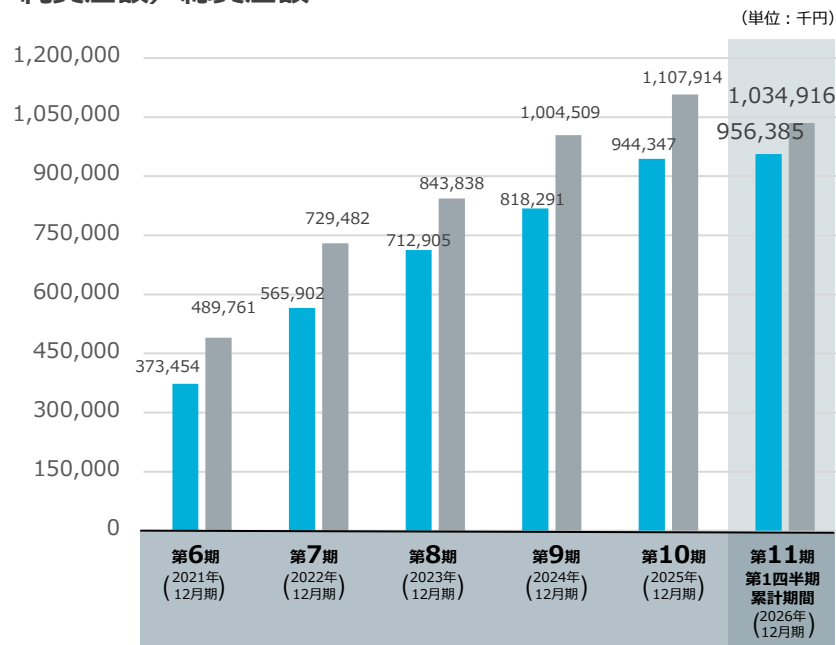
※ 2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。

右のグラフでは、第6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。

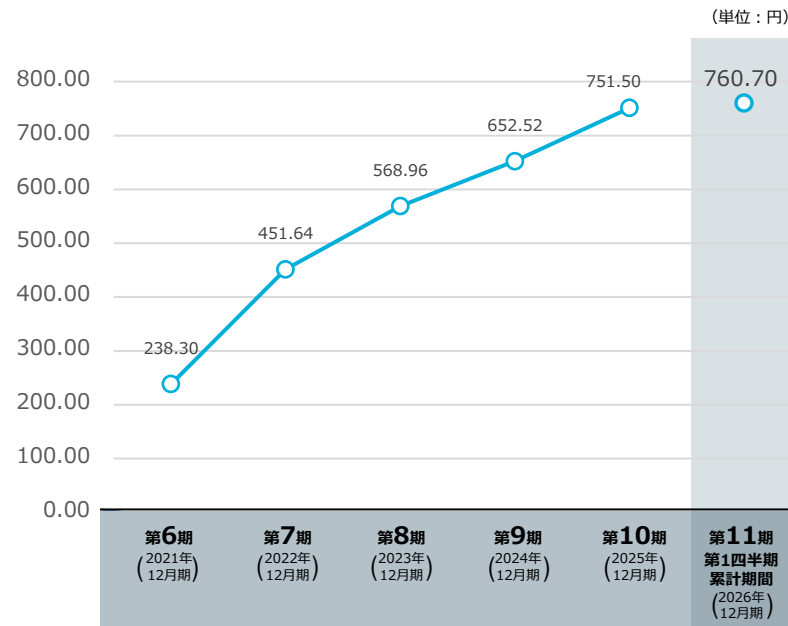
# 純資産額／総資産額、1株あたり純資産額の推移

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。

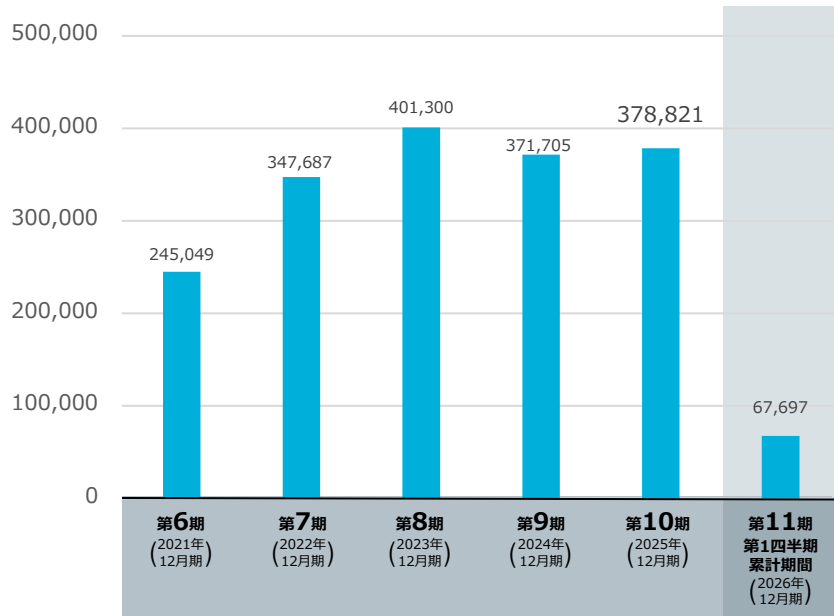
右のグラフでは、第6期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

# 売上総利益・売上総利益率の推移

2026年12月期第1四半期累計期間の売上総利益率は28.9%となりました。

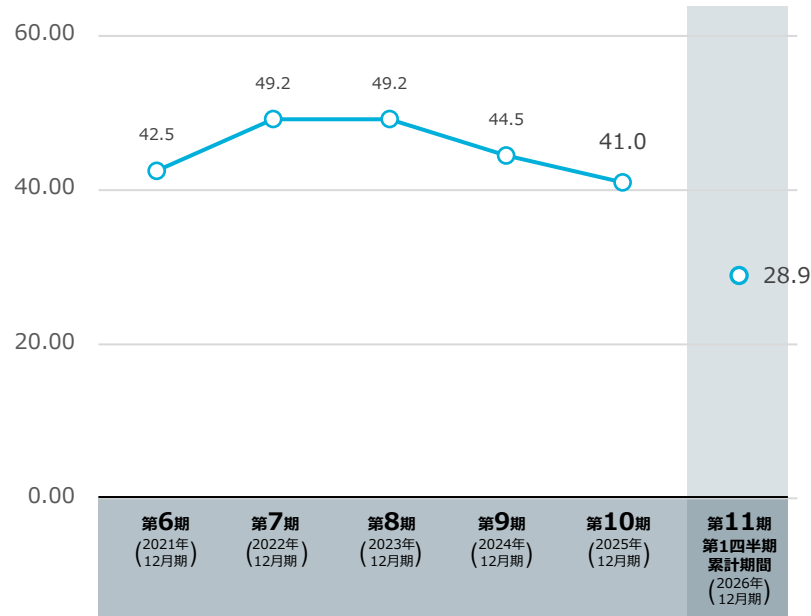
## ● 売上総利益

(単位：千円)



## ● 売上総利益率

(単位：%)

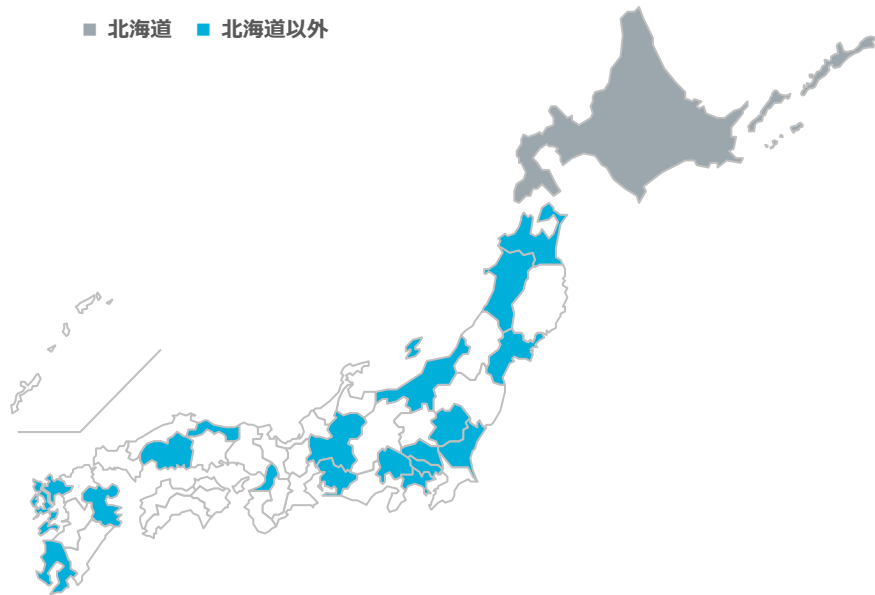


# 都道府県別取引先と累積取引先社数の推移

2026年12月期第1四半期において、合計20都道府県との取引実績がございます。

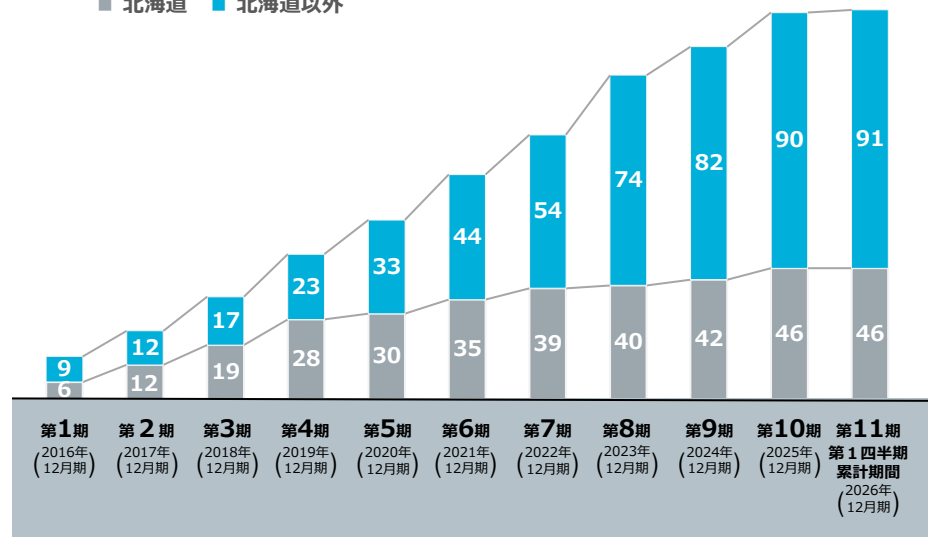
## ● 都道府県別取引先

■ 北海道 ■ 北海道以外



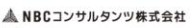
## ● 累積取引先社数推移

■ 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<br>JINYA CONNECT |  ATMIX                                    |  SHANON<br>Marketing is Science              |  BRIDGE<br>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<br>NECソリューションイノベータ |  WELLNET                                                                 |  北海道大学<br>HOKKAIDO UNIVERSITY |  人と地球の架け橋に<br>竹中土木   |  株式会社ICJ<br>Investor Communications Japan |  株式会社<br>HDC<br>Hokkaido Denchikaisen Center |  AUN<br>CONSULTING, Inc. |  OPRO               |
|  TRAD<br>CONNECT       |  ITAC<br>HOKKAIDO TAX ACCOUNTING &<br>CONSULTANTS GROUP<br>税理士法人 地協会計事務所 |  Ueki<br>株式会社 植木組             |  パーソル ビジネスプロセスデザイン   |                                                                                                                             |  TAKEO<br>Japan Trading House CO., LTD.      |                                                                                                             |                                                                                                        |

※ 弊社ホームページより転載。



## 2026年12月期 業績予想

# 2026年12月期 通期 業績予想 (当初予想から変更なし)

自律型AI「Agentforce」のプラットフォームであるSalesforceに対する需要が堅調に推移することを想定しており、2025年12月期と比べ大幅な増収増益を予定しております。

(百万円)

|                 | 2025年12月期<br>実績 | 2026年12月期<br>通期業績予想 | 前年比  |        |
|-----------------|-----------------|---------------------|------|--------|
|                 |                 |                     | 増減額  | 増減率    |
| 売上高             | 924             | 1,191               | +267 | +28.9% |
| 売上総利益<br>売上総利益率 | 378<br>41.0%    | 478<br>40.1%        | +99  | +26.2% |
| 営業利益<br>営業利益率   | 160<br>17.3%    | 185<br>15.5%        | +24  | +15.5% |
| 経常利益<br>経常利益率   | 169<br>18.4%    | 189<br>15.9%        | +19  | +11.5% |
| 当期純利益<br>当期純利益率 | 124<br>13.4%    | 125<br>10.5%        | +1   | +1.3%  |

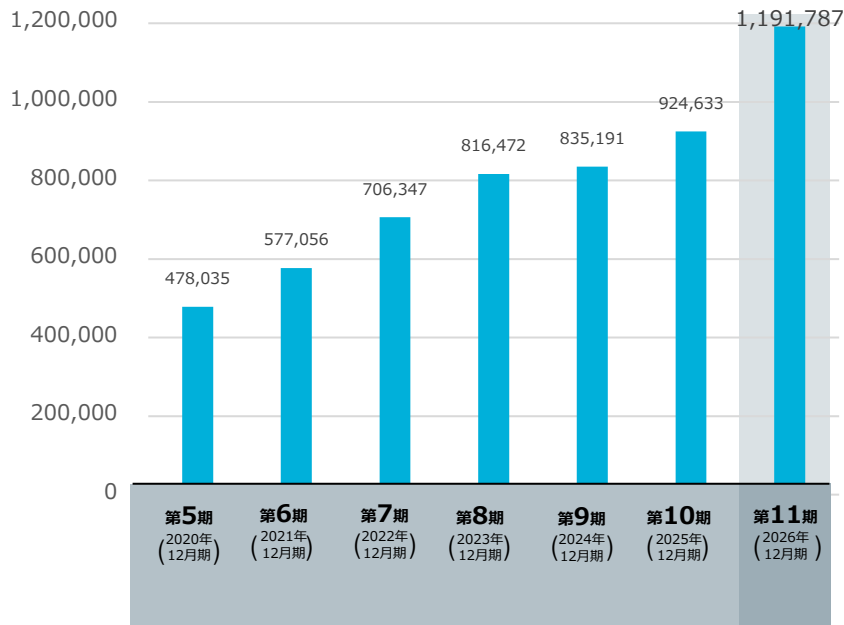
※ 百万円未満は切捨てにしております。

# 2026年12月期 通期 業績予想 (当初予想から変更なし)

2026年12月期は創業以来10期連続の増収を予定しております。

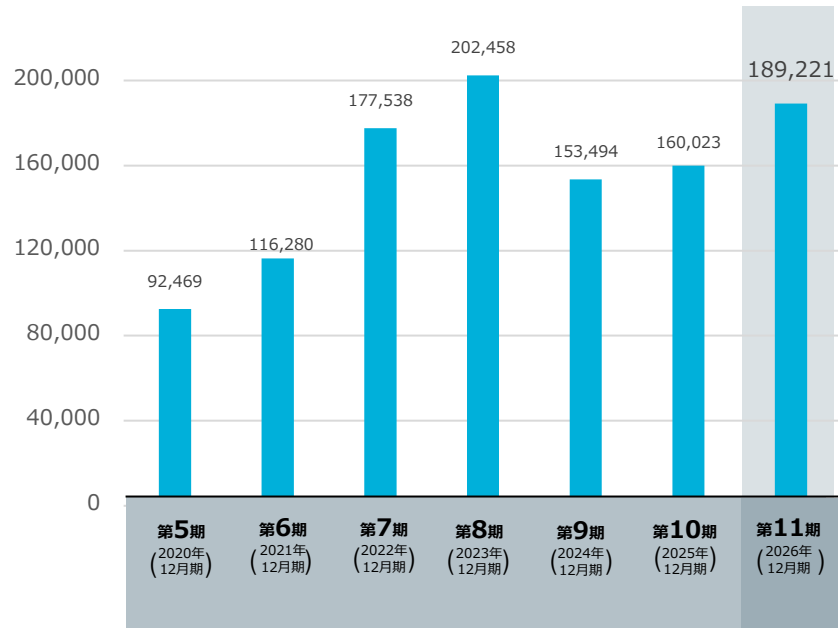
## ● 売上高

(単位：千円)



## ● 経常利益

(単位：千円)



# 2026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

7人

## 大学生協への協賛

学生生活を継続支援  
認知度向上を図る

## 自社独自の奨学金

奨学生との  
コミュニティ形成

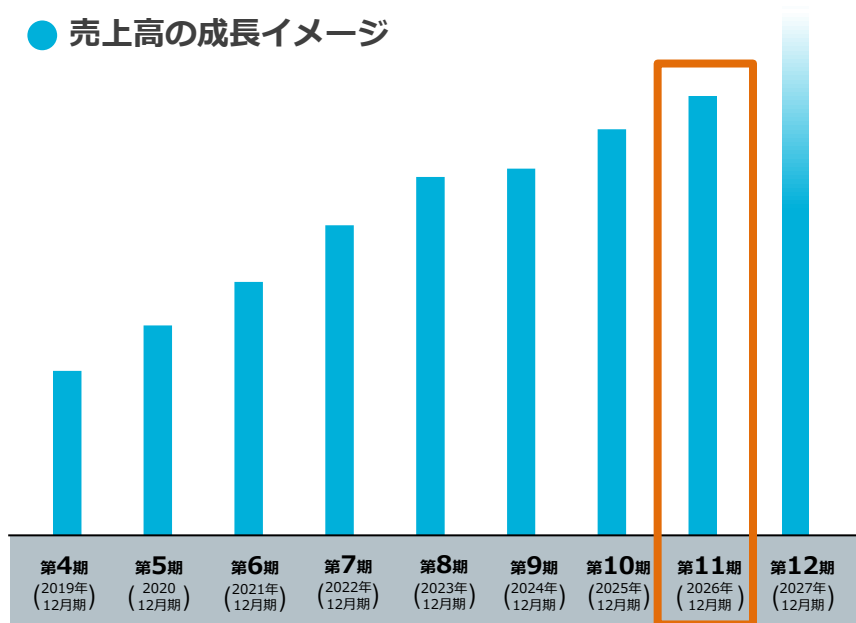
## 採用施策の進捗状況と今期の展開

- 2026年5月までに第二新卒1名、中途1名のエンジニア社員が入社。
- 北海道大学生協食堂における「100円夕食」は今期から対象食堂および提供数を増加。継続により幅広い学生への認知度向上を図る。
- 2026年度より独自の奨学金「次世代AI・クラウドリーダー奨学金」を開始。奨学生に対し継続的な支援を行い、意欲的な学生との接点を創出する。

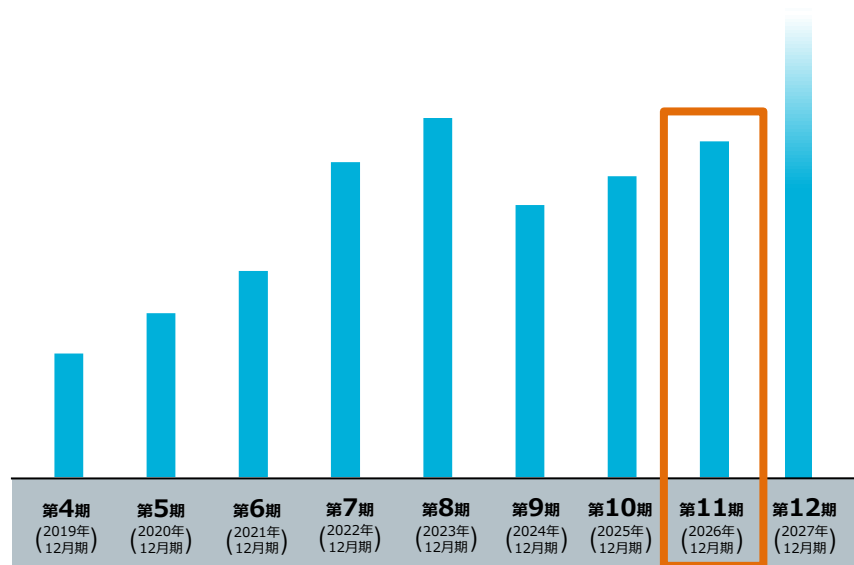
# 今後の成長イメージ

2026年12月期以降は売上・利益の回復を見込み、2027年12月期のさらなる成長を見越した地盤づくりを強化して参ります。

## ● 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32.7歳（2025年12月期末時点）

中途

新卒・既卒・第二新卒

Salesforce研修（1ヶ月程度）  
経験内容に応じた技術研修を実施

プログラミング基礎研修（3ヶ月）

Salesforce基礎研修（1ヶ月）

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

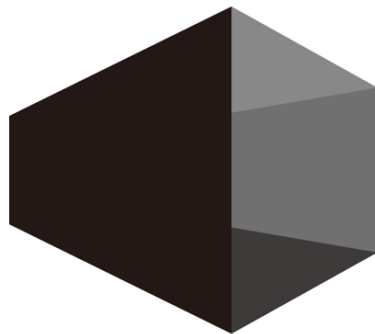
Web会議を活用し、全国の企業にSalesforce導入を支援

# 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2024年から1社独占で支援。

## 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\***

# 地域社会への人材投資

北海道の学生への支援を強化するため、自社独自の奨学金支給を開始いたします。

## 独自の奨学金「次世代AI・クラウドリーダー奨学金」を開始

奨学生を対象とした1on1メンタリングや勉強会を実施することにより「共に成長するコミュニティ」を形成し、意欲的な若年層へ継続的な支援を行います。

**Kitalive\*** 食事の先まで、応援したい。

代表取締役社長  
嘉屋 雄大

**奨学金、始動。**

2026年6月 応募開始

株式会社キットアライブ  
札幌市北区北7条西1丁目1-5  
<https://www.kitalive.co.jp>  
お問い合わせ info@kitalive.co.jp



食事の先まで、応援したい  
**奨学金、始動。**

100円夕食、テックガレージで学生を支援する  
キットアライブが新たに奨学金を設立します。

**返還不要・完全給付型**

年額**16万円**

(月額2万円×8か月)

合計**20名**採用予定

2026年6月 応募開始

文理や専攻は不問  
募集要項の詳細は  
QRコードをスキャン



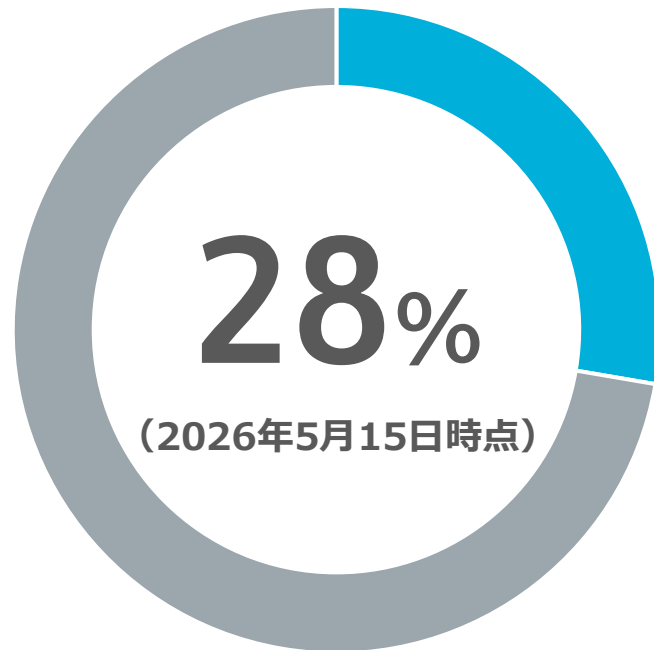
株式会社キットアライブ  
お問い合わせ:奨学金担当 info@kitalive.co.jp

**Kitalive\***

**Kitalive\***

# 全社員のうち28%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

2026年第1四半期

北海道大学出身者  
2名が増加

# Salesforce認定資格保有者数一覧

2026年5月7日現在の資格保有者は以下の通りです。

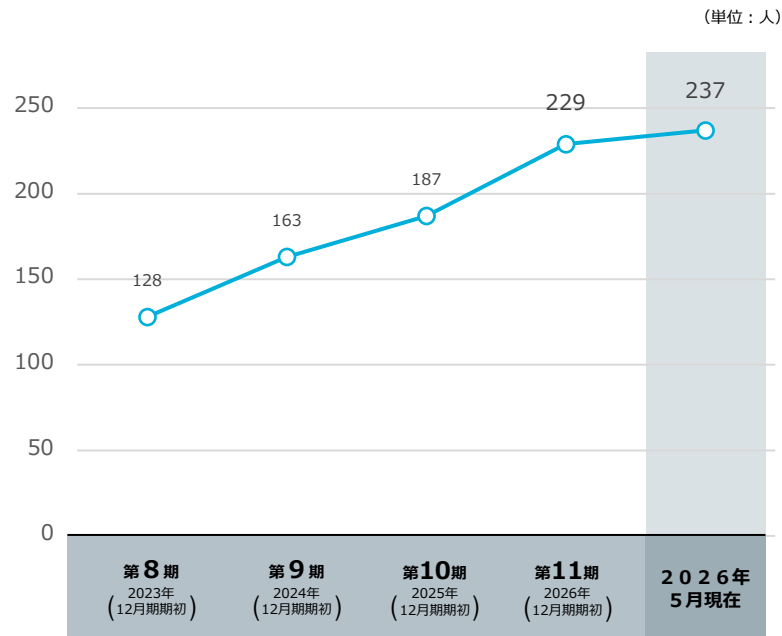
| 名称                                                                 | 資格保有者数（単位：人数） |
|--------------------------------------------------------------------|---------------|
| Salesforce 認定 アプリケーションアーキテクト                                       | 9             |
| Salesforce 認定 システムアーキテクト                                           | 4             |
| Salesforce 認定 Platform Development Lifecycle and Deployment アーキテクト | 4             |
| Salesforce 認定 Platform Identity and Access Management アーキテクト       | 4             |
| Salesforce 認定 Platform Integration アーキテクト                          | 4             |
| Salesforce 認定 Platform Data アーキテクト                                 | 14            |
| Salesforce 認定 Platform Sharing and Visibility アーキテクト               | 10            |
| Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー                                    | 5             |
| Salesforce 認定 Platform デベロッパー 上級                                   | 9             |
| Salesforce 認定 Platform デベロッパー                                      | 39            |
| Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー                                | 48            |
| 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                                | 3             |
| Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント                             | 1             |
| Salesforce 認定 Data 360 コンサルタント                                     | 4             |
| Salesforce 認定 Platform アドミニストレーター 上級                               | 13            |
| Salesforce 認定 Platform アドミニストレーター                                  | 54            |
| Salesforce 認定 Platform 基礎                                          | 1             |
| 認定Agentforceスペシャリスト                                                | 5             |

※ 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。

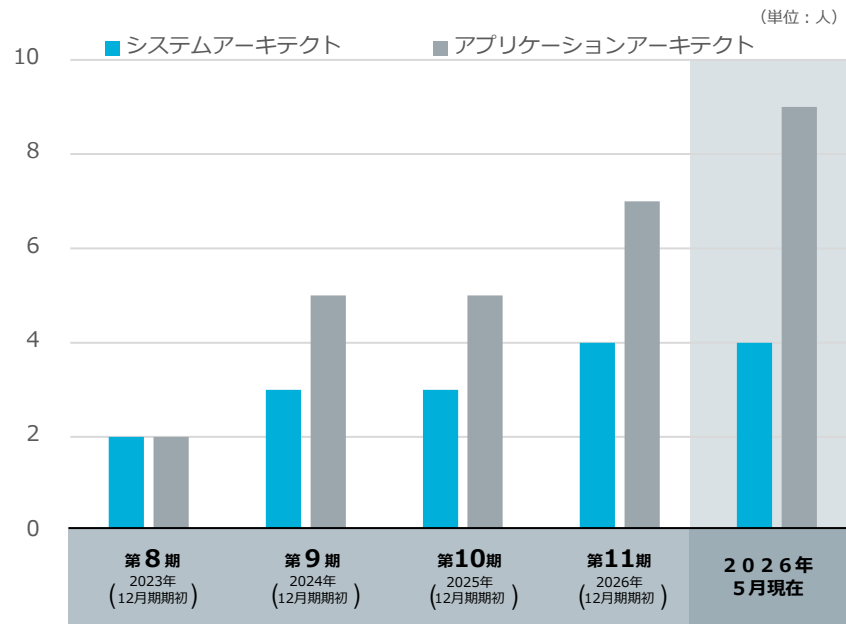
# Salesforce認定資格保有者数推移

自己学習支援制度、資格取得支援制度により資格保有者数が順調に増加しております。

## ● Salesforce認定資格保有者延べ人数



## ● 上級資格保有者数



# 2年連続Salesforce MVPに選出された社員が在籍

「Agentforce Hackathon Tokyo」にコミュニティメンバーで参加し特別賞を受賞。



## Salesforce MVP

全世界で  
約300名が受賞

Kitalive\*



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\*