



株式会社キットアライブ 会社説明資料

株式会社キットアライブ
2023年2月21日
証券コード：5039

Kitalive*

アジェンダ

以下の順序でご説明いたします。

- * 事業概要
- * 2022年12月期 通期業績
- * 2023年12月期 業績予想
- * 市場性
- * 当社の取組み



事業概要



北海道から
日本のクラウドビジネスを支える
Kitalive Inc.

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：48名（2023年2月現在） ※ 従業員平均年齢32.6歳（2022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）
関 崇匡（株式会社キットアライブ クラウドソリューション部長）
内田 みさと（株式会社キットアライブ 管理部長）
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（北海道大学 東京オフィス 所長兼特任教授）
- * 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）



J-Startup
HOKKAIDO



札幌証券取引所
SAPPORO SECURITIES EXCHANGE



アンビヤス
SAPPORO SECURITIES EXCHANGE

Kitalive*

Salesforceとは？

企業と顧客をつなぐ顧客管理ソリューション、世界で15万社以上が利用しております。

Path to \$50B

Long-term secular trends continue,
offset by near-term macro & FX

~\$2B

FY26 Foreign Exchange
Headwind to Revenue
since last Investor Day



出典：Salesforce.com, inc. Investor Relations 「Investor Day 2022」

[https://s23.q4cdn.com/574569502/files/doc_presentations/2022/FY23-Salesforce-Investor-Day-2022-Sept-21-\(1\).pdf](https://s23.q4cdn.com/574569502/files/doc_presentations/2022/FY23-Salesforce-Investor-Day-2022-Sept-21-(1).pdf)

当社の市場ニーズ

クラウドを活用し、
全国のお客様の生産性向上に
北海道から貢献すること。

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。

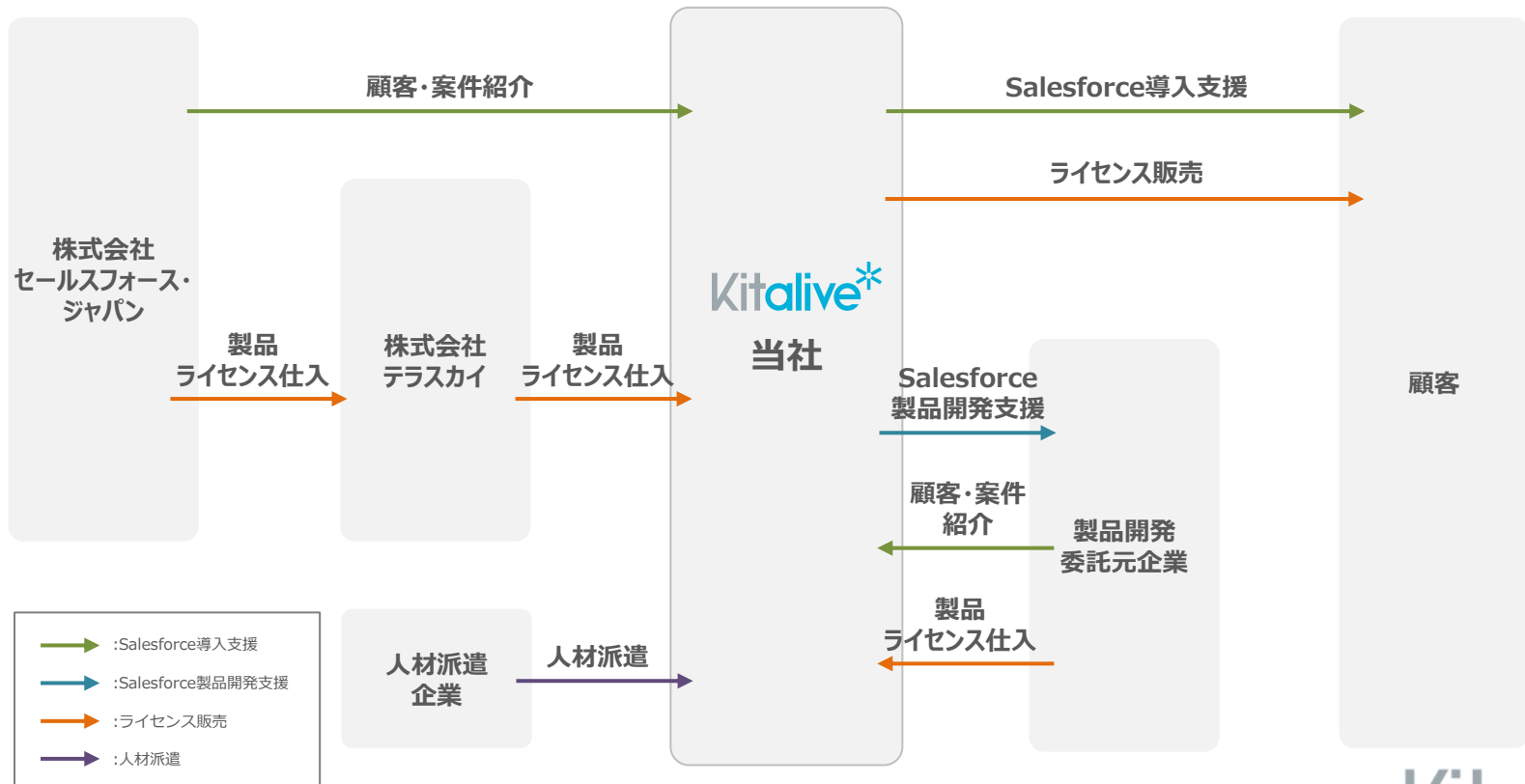
ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守をITエンジニアがワンストップで提供。

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。





2022年12月期 通期業績

2022年12月期 通期 業績ハイライト

2022年11月に上方修正した業績予想を売上・利益とも達成し、過去最高の業績となりました。

(百万円)

	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	前年比		2022年12月期 通期業績予想 (2022年11月14日 公表上方修正予想)	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	577	706	129	+22.4%	695	101.6%
売上総利益 売上総利益率	245 42.5%	347 49.2%	102	+41.9%	342 49.3%	101.5%
営業利益 営業利益率	113 19.6%	183 26.0%	70	+62.2%	180 25.9%	101.7%
経常利益 経常利益率	116 20.2%	177 25.1%	61	+52.7%	174 25.1%	101.8%
当期純利益 当期純利益率	77 13.4%	127 18.1%	50	+64.9%	121 17.5%	105.1%

※ 百万円未満は切捨てにしております。

2022年12月期 通期 貸借対照表

自己資本比率が1.3ポイント増加して77.6%となり、健全な財務基盤を維持しております。

(百万円)

	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	増減額
資産合計	489	729	+239
流動資産	445	674	+229
固定資産	44	55	+10
負債合計	116	163	+47
流動負債	116	163	+47
純資産	373	565	+192
負債純資産合計	489	729	+239
自己資本比率	76.3%	77.6%	+1.3pt

※ 百万円未満は切捨てにしております。

2022年12月期 通期 キャッシュ・フロー

上場時の新株発行に伴う収入もあり、現金及び現金同等物期末残高が増加しております。

(百万円)

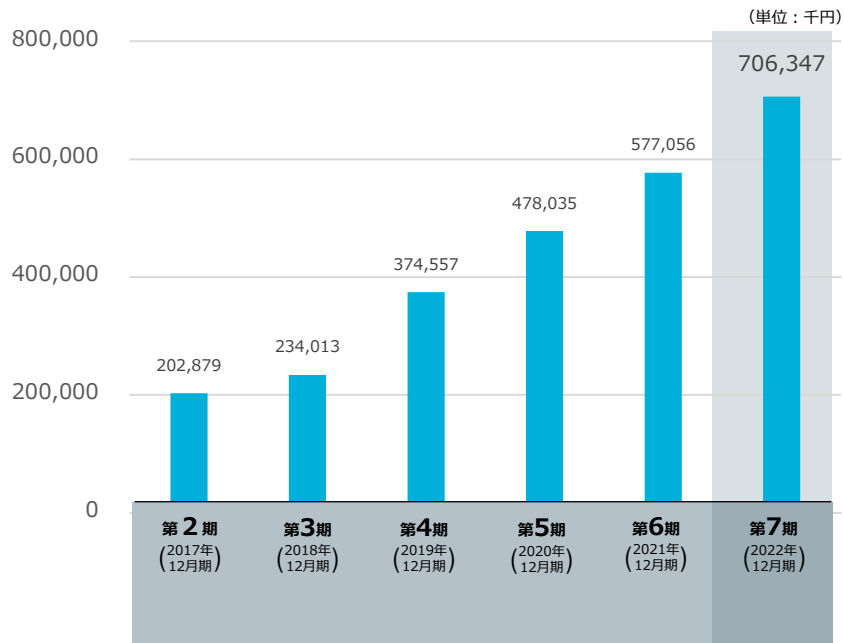
	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	90	85	△5
投資活動による キャッシュ・フロー	△4	△13	△9
財務活動による キャッシュ・フロー	-	53	+53
現金及び現金同等物 期末残高	347	472	+125

※ 百万円未満は切捨てにしております。

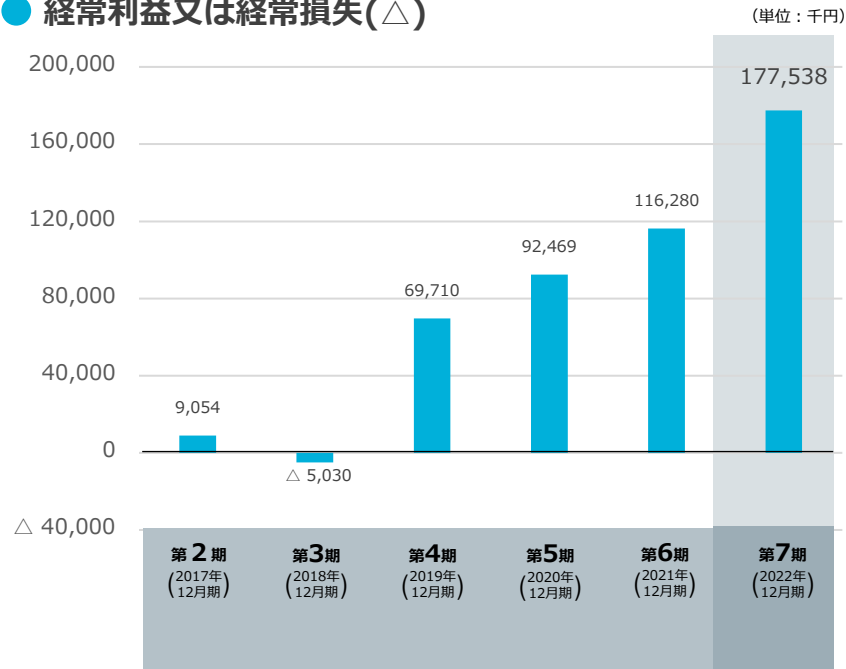
売上高／経常利益又は経常損失の推移

売上高／経常利益ともに拡大基調、第7期通期の経常利益率は25.1%となりました。

● 売上高



● 経常利益又は経常損失(△)

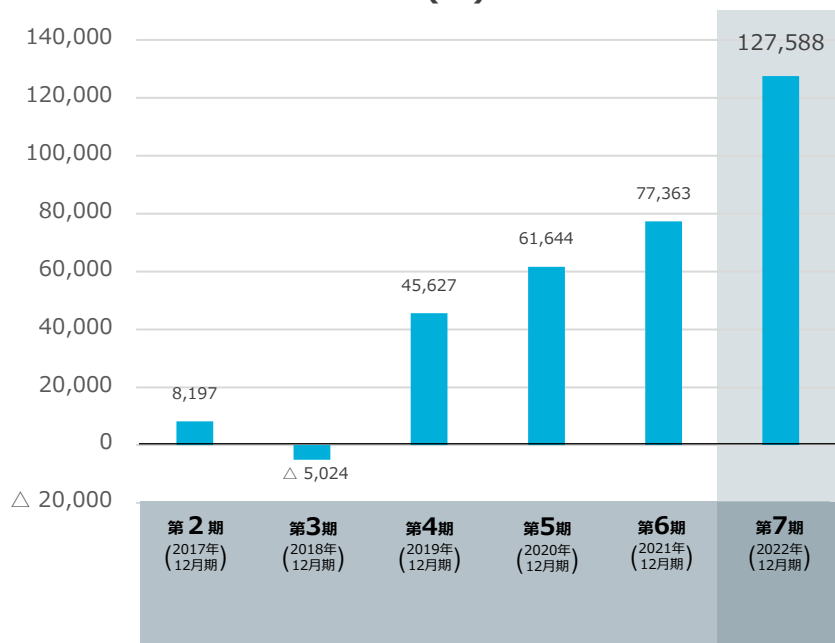


純利益／純損失、1株当たり純利益／純損失の推移

2022年12月期の1株当たり当期純利益は、100円を超え過去最高の104.72円となりました。

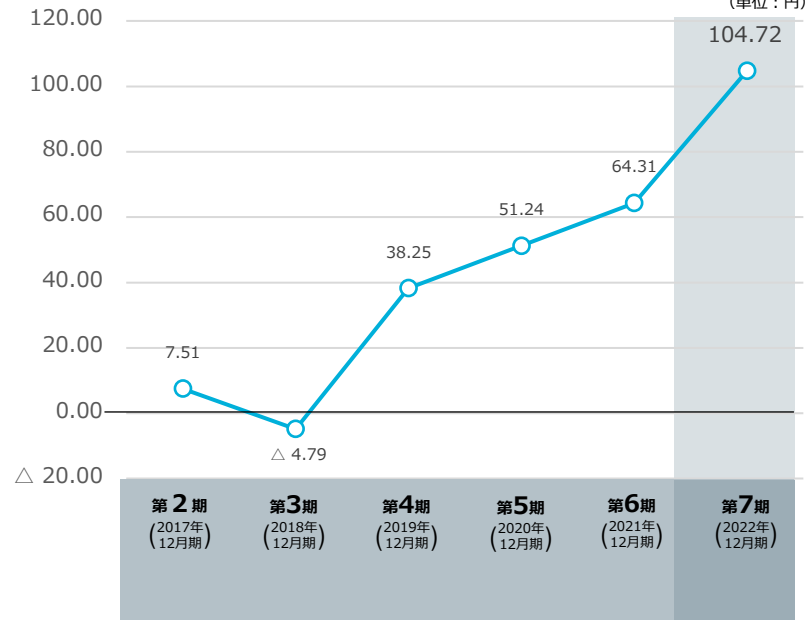
● 当期純利益又は当期純損失(△)

(単位：千円)



● 1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△)

(単位：円)



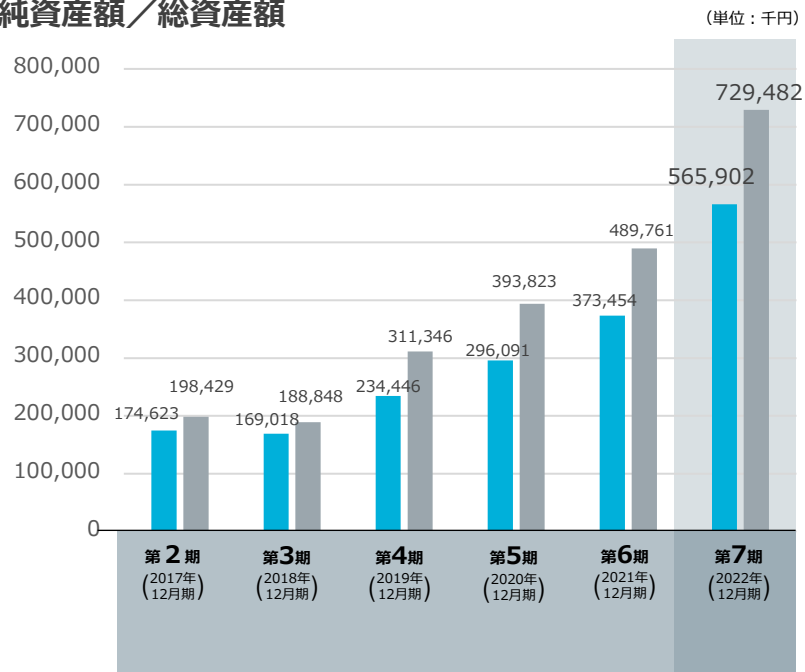
※ 2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。

右のグラフでは、第2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。

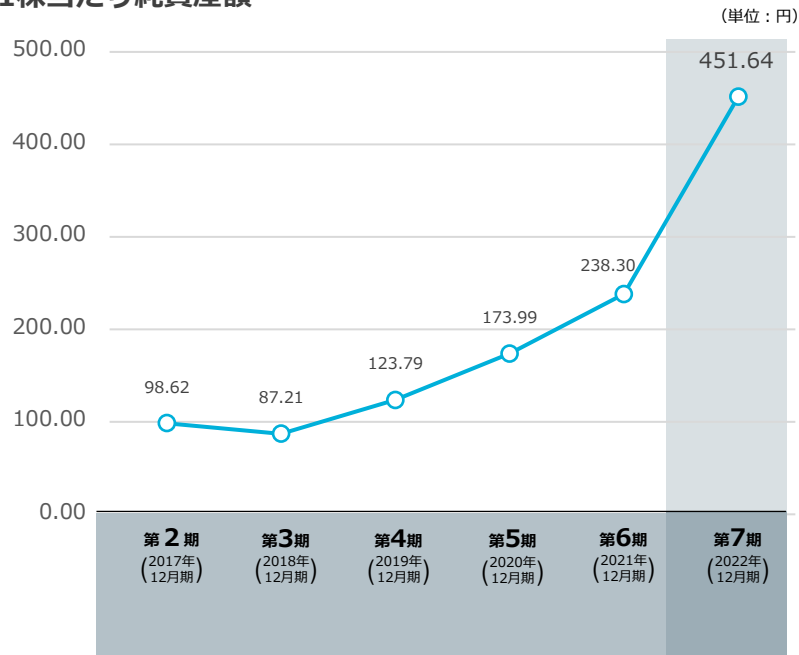
純資産額／総資産額、1株あたり純資産額の推移

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。

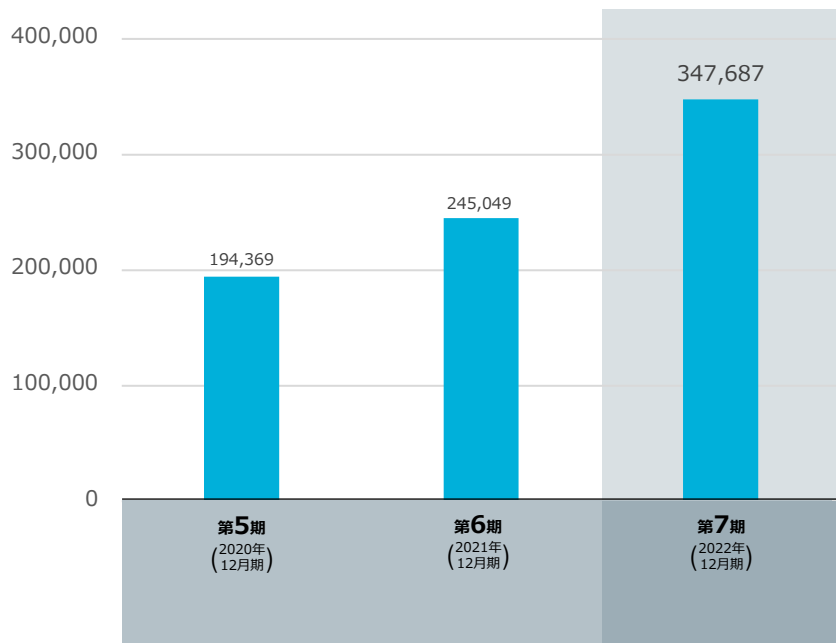
右のグラフでは、第2期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

売上総利益・売上総利益率の推移

2022年12月期の売上総利益率は49.2%と、2021年12月期より6.7pt向上しております。

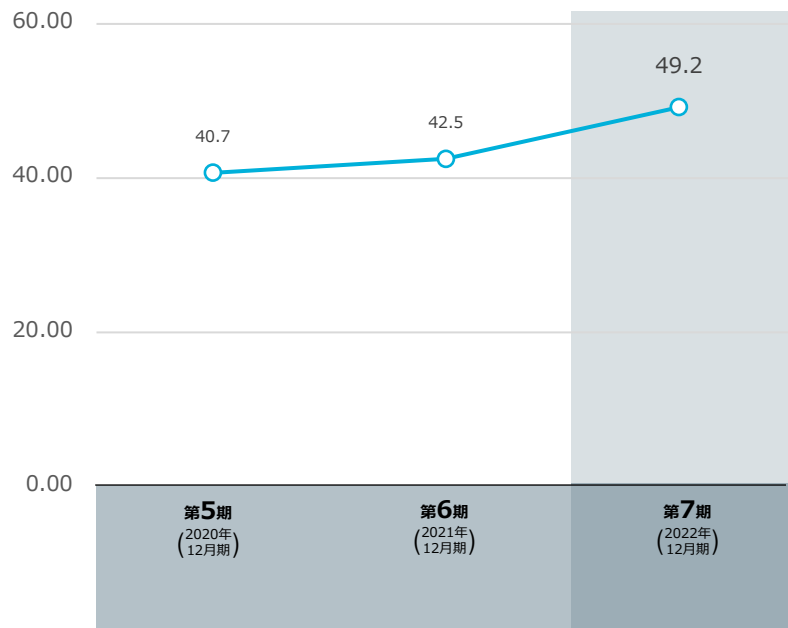
● 売上総利益

(単位：千円)



● 売上総利益率

(単位：%)

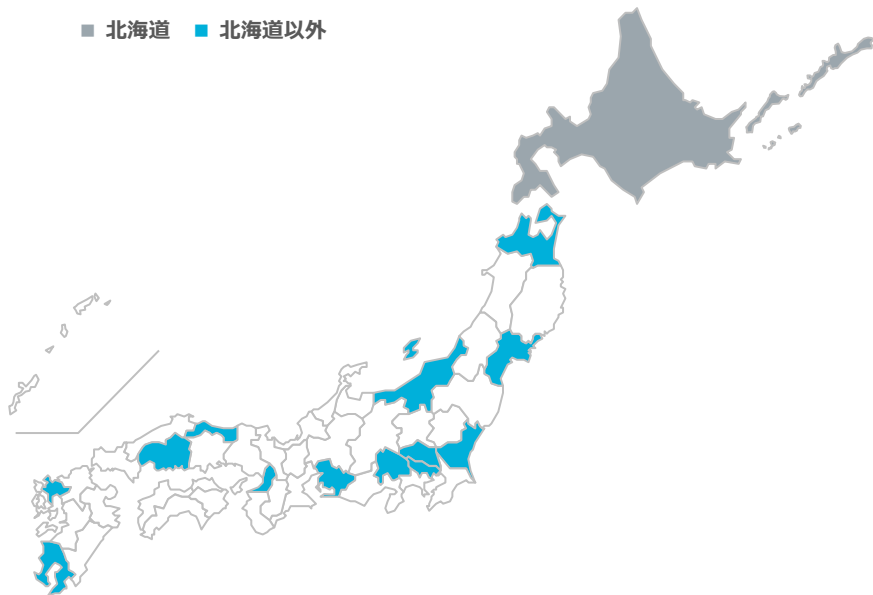


都道府県別取引先と累積取引先社数の推移

2022年12月期までに14都道府県に顧客を有しております。
特にコロナ禍以降は商圏が拡大し、北海道以外の取引先社数が増加しました。

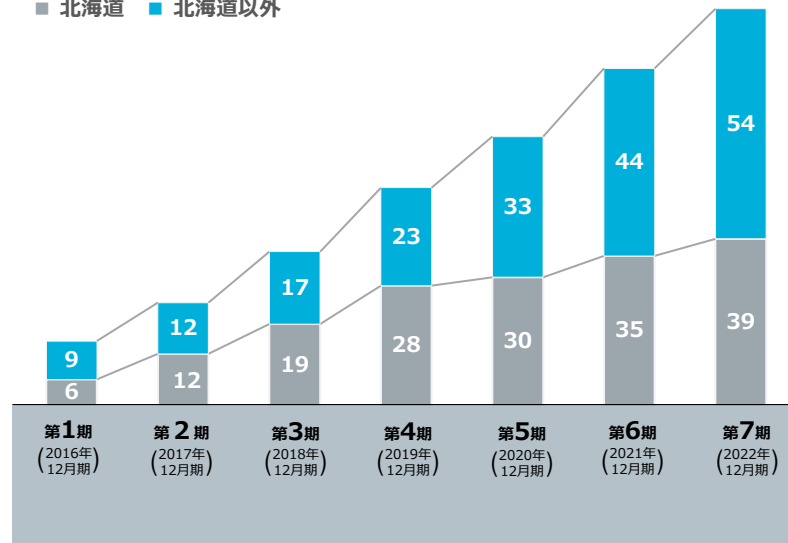
● 都道府県別取引先

■ 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



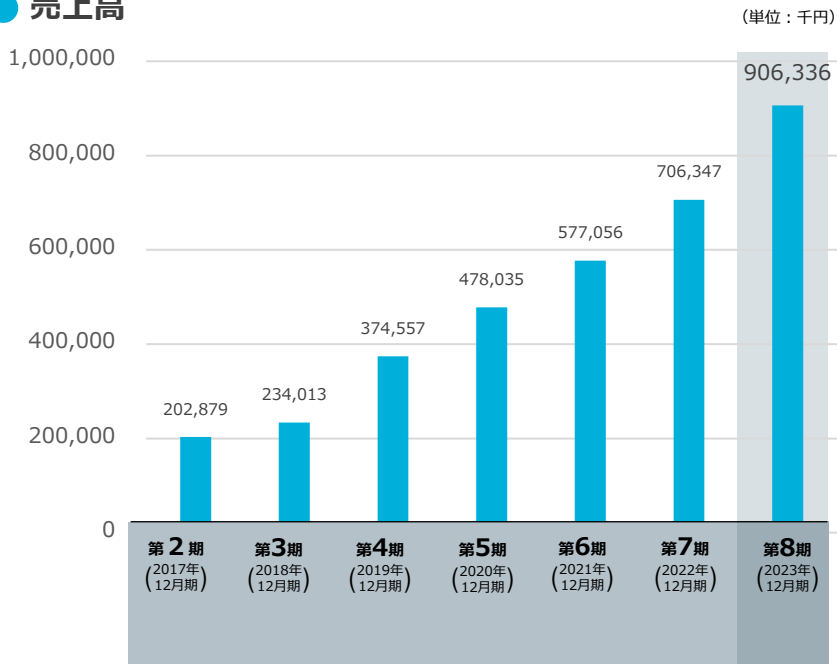


2023年12月期 業績予想

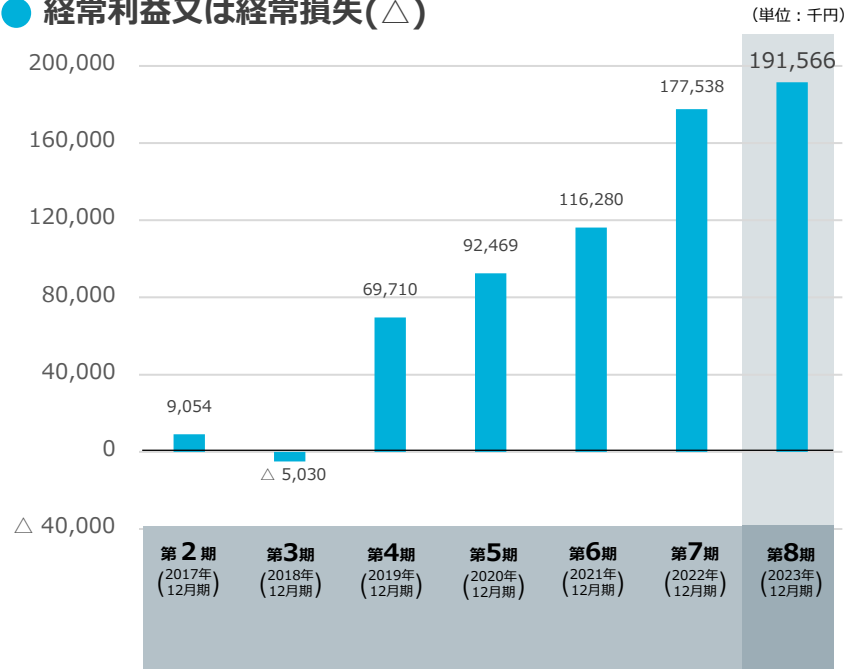
2023年12月期 通期 業績予想

2023年12月期においてもクラウドに対する需要は堅調に推移し、売上高／経常利益とも、過去最高の業績となることを見込んでおります。

● 売上高



● 経常利益又は経常損失(△)



2023年12月期 通期 業績予想

主に採用コスト増加のため、2023年12月期の利益の伸び率は減少する見込みです。

(百万円)

	2022年12月期 実績	2023年12月期 通期業績予想	前年比	
			増減額	増減率
売上高	706	906	199	+28.3%
売上総利益 売上総利益率	347 49.2%	461 51.0%	114	+32.9%
営業利益 営業利益率	183 26.0%	188 20.8%	5	+3.0%
経常利益 経常利益率	177 25.1%	191 21.1%	14	+7.9%
当期純利益 当期純利益率	127 18.1%	132 14.6%	4	+3.7%

※ 百万円未満は切捨てにしております。



2023年12月期 エンジニア採用目標

14名

本社オフィス拡張工事を実施中

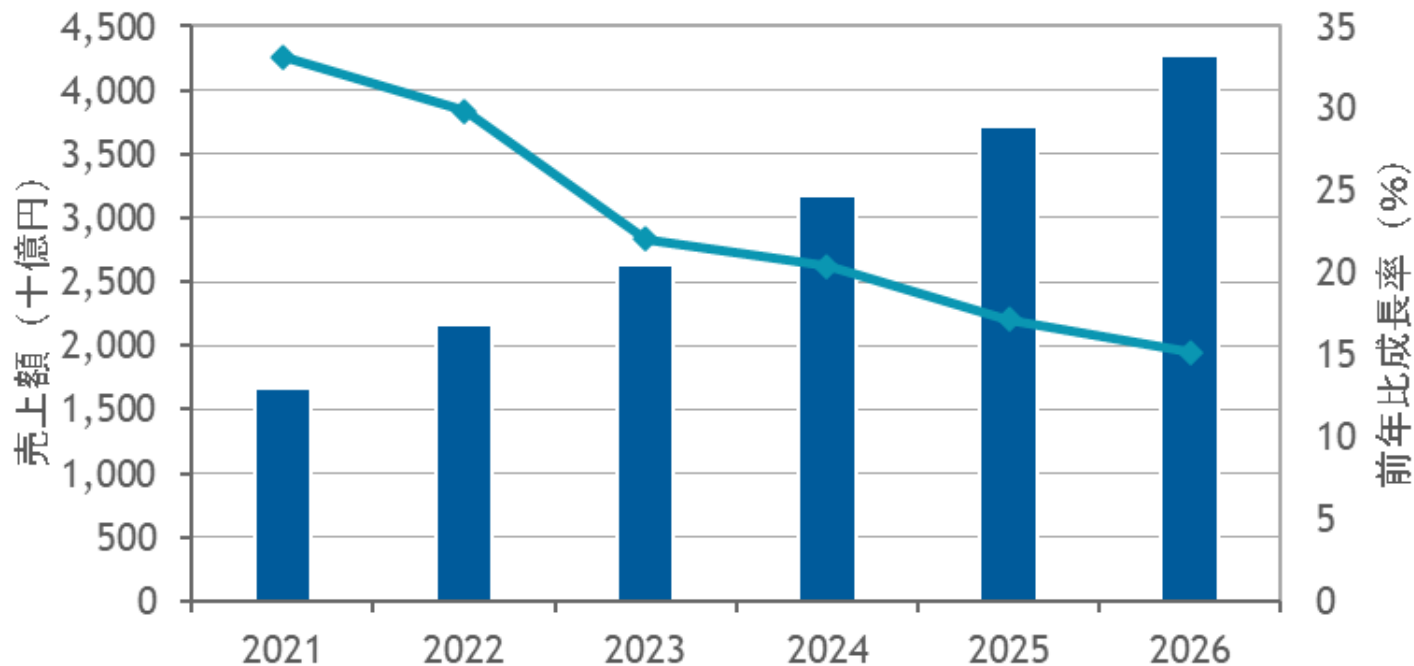




市場性

国内パブリッククラウドサービス市場予測

2021年から2026年の年間平均成長率は20.8%で推移するものと予測されております。

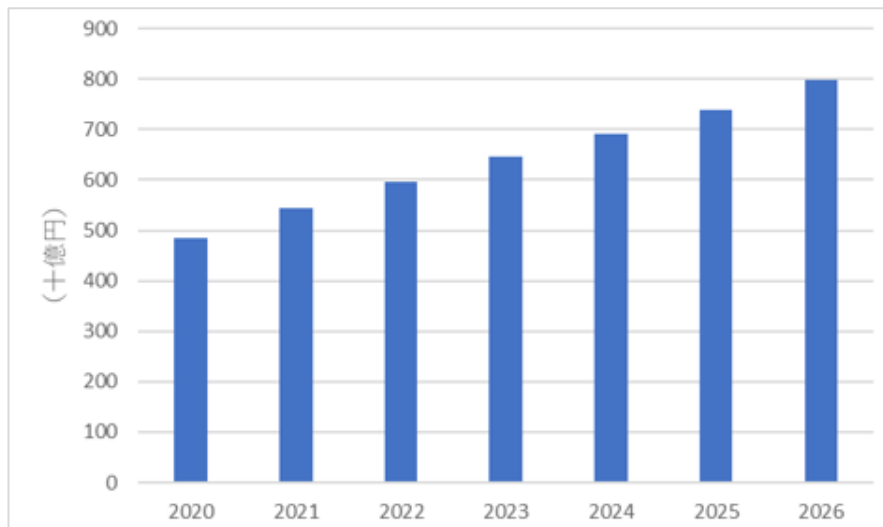


出典：IT専門調査会社IDC Japan株式会社発表「国内パブリッククラウドサービス市場予測」、2022年9月15日

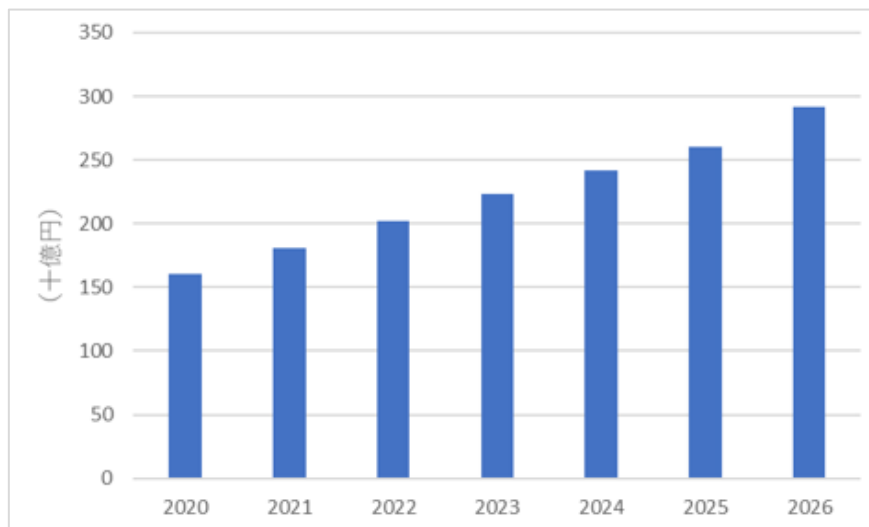
国内CX関連ソフト/CRMアプリケーション市場予測

2021年～2026年において、国内CX関連ソフトウェア市場は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10.0%での推移が予測されております。

● 国内CX関連ソフトウェア市場予測



● 国内CRMアプリケーション市場予測



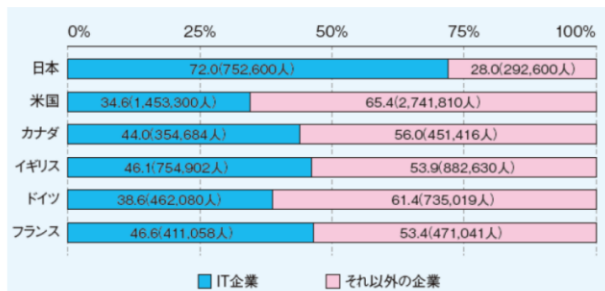
出典： I T 専門調査会社IDC Japan株式会社発表「国内CX関連ソフトウェア/CRMアプリケーション市場予測」、2022年6月15日

日本におけるIT人材は東京に偏重

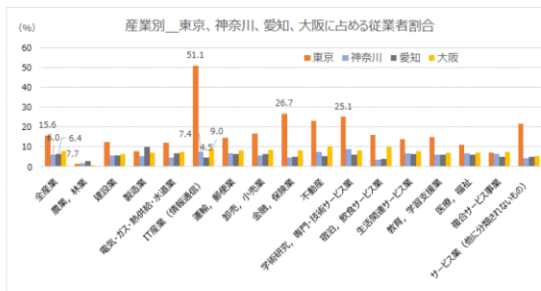
地域のデジタル化を推進するIT人材は不足しているため、育成が必要となります。

IT人材が従事する企業の偏在状況

- 我が国では、欧米等と比較して、IT人材がIT関連企業に従事する割合が高く、ユーザー企業に従事する割合が低い。
- 東京のIT関連産業（情報通信）企業への集中も顕著な状況。IT人材の東京のIT企業の集中により、地域のデジタル化を推進するIT人材の不足は課題。



(出典) 「IT人材白書 2017」 情報処理推進機構



(出典) 「平成26年経済センサス-基礎調査 事業所に関する集計」

出典：経済産業省・みずほ情報総研株式会社

「第1回デジタル時代の人材制作に関する検討会 我が国におけるIT人材の動向」、2021年2月



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（2022年12月期末時点）

中途

新卒・第二新卒

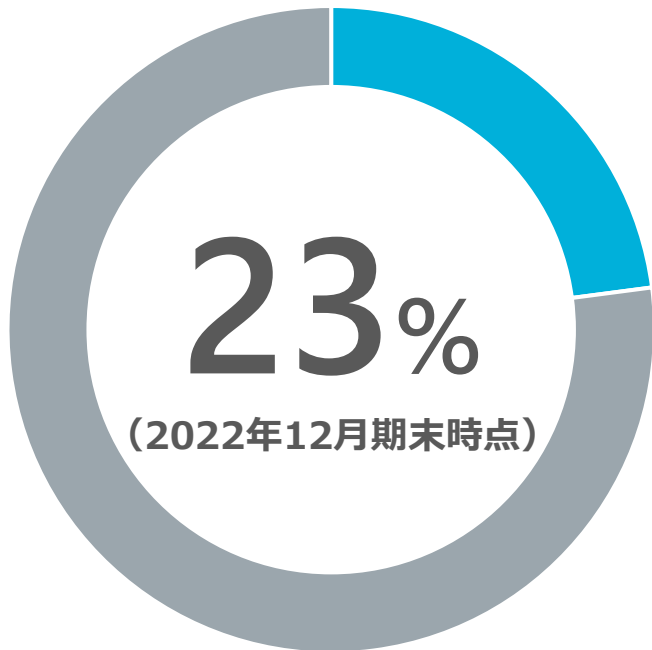
育成支援制度を用い、業務理解度の高いITエンジニアを育成

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

全社員のうち23%が北海道大学出身

直近で入社している新卒・第二新卒入社社員も、北海道大学出身者を含んでおります。



■ 北海道大学 ■ その他

2022年4月入社

6名
(うち北海道大学2名)

2023年4月入社

北海道大学
2名から内定受託

エンジニアの成長を会社として支援

自己研鑽のため残業時間を年間60時間まで利用可能な制度を運用しております。



2022年12月期の総利用時間数

788.5 時間



flier

全社員にライセンスを提供

Salesforce認定資格保有者数一覧

2023年2月1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	2
Salesforce 認定 システムアーキテクト	2
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	3
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	3
Salesforce 認定 Integration アーキテクト	2
Salesforce 認定 Data アーキテクト	4
Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	3
Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー	4
Salesforce 認定 上級 Platform デベロッパー	6
Salesforce 認定 Platform デベロッパー	18
Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	26
Salesforce 認定 Sales Cloud コンサルタント	8
Salesforce 認定 Service Cloud コンサルタント	2
Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	1
Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント	1
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	34

※ 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。

出所：Salesforce 認定資格保持者数 企業別一覧 (<https://tandc.salesforce.com/certificate-holder>)

地域とともに成長を

社員数の増加とともに寄付活動も拡大



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*

インフレ特別手当

2022年12月1日から2023年3月31日までの期間、全社員に支給しております。
主に在宅勤務時の電気代や暖房代の補助としての利用を想定しております。

従業員本人

20,000円/月

被扶養者1人につき

5,000円/月

社員の定着が成長の源泉

エンジニアを初めとする既存社員について、高い定着率を維持しております。

2022年4月1日以降の
全社退職者数

0名

2019年4月1日以降の
新卒・第二新卒社員退職者数

全13名中

0名

私たちのミッション

Challenge together.

ビジネスが変化するスピードが上がり続けている昨今、
企業がさらなる成長を目指すためにはITを利用した業務改革の断行が必要不可欠です。

しかしながら「改革」という不確実性が高い目標を実現させるには困難が伴います。

私たちは変化に対応しやすいSalesforceの専門家として、
みなさまの業務改革へのチャレンジを強力に支援いたします。

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*