



# 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

2024年11月21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。

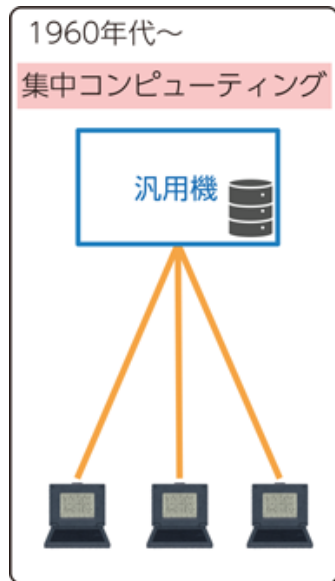
- Salesforceビジネスを取り巻く環境
- 事業概要
- 2024年12月期 第3四半期業績
- 2024年12月期 業績予想
- 当社の取組み



# Salesforceビジネスを取り巻く環境

# 汎用機からサーバーを経てクラウドへ

ネットワークと機器の進化により、コンピュータの利用方法が時代とともに変化しました。



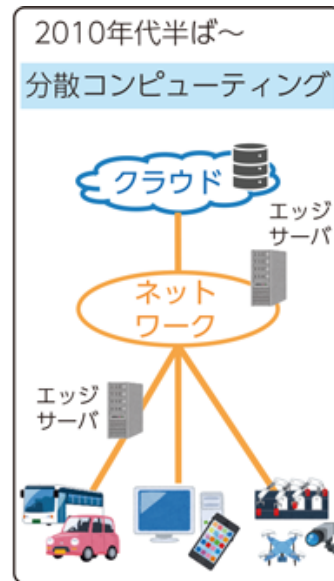
すべてのデータ保管・処理は集中



大規模なデータ保管・処理は集中  
小規模なデータ保管・処理は分散



大規模なデータ保管・処理は集中  
小規模なデータ保管・処理は分散



大規模なデータ保管・処理は集中  
小規模なデータ保管・処理は分散  
低遅延が求められる処理は分散

出典：「令和元年版情報通信白書」（総務省）

<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r01/html/nd111140.html>

# ビジネス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
コラボレーションの向上	複数のユーザーがリアルタイムで同じデータにアクセス、共同作業を行うことが容易
環境への配慮	リソースの最適化によってエネルギー消費が抑えられ、環境負荷の低減に寄与
バックアップと災害復旧の簡素化	データのバックアップや災害復旧が自動化

# IaaS / PaaS / SaaSから見たSalesforceの特徴

PaaSとSaaSにまたがり、プラットフォームビジネスが展開されています。

	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
ユーザーの管理範囲	OS、アプリケーション、データ、ミドルウェアの設定や管理	アプリケーションの開発、データの管理	アプリケーションの使用のみ
コントロールの範囲	基盤インフラ全体の管理・設定が可能	アプリケーションの開発環境やデプロイの管理	アプリケーションの設定やデータ入力、使用のみ
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
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

# ビジネス版AppStoreを2006年に展開開始

世界中の開発者が独自のアプリを作成でき、Salesforce利用者なら誰でも利用可能に。



出典：<https://techcrunch.com/2020/01/02/the-story-of-why-marc-benioff-gifted-the-appstore-com-domain-to-steve-jobs/>

# AppExchange : 世界で1300万インストールを記録

Salesforceプラットフォーム上でエコシステムが成長中です。

## 13 Million Installs on AppExchange!

AppExchange apps save Salesforce customers time and money while offering top-tier solutions. Discover 13 ways the leading enterprise cloud marketplace can help you succeed faster.

[Learn More](#)



出典 : <https://appexchange.salesforce.com/>



# 様々なB2B SaaSアプリがマーケット上に展開

複数のアプリを組み合わせて利用される傾向にあります。

中小企業部門

売上ランキング    新規導入件数ランキング

1 チームスピリット  
毎日の勤怠・工数管理、経費精算をSalesforce上でカランタに。バックオフィス改善・ダッシュボードで可視化を支援。  
詳しく見る

2 mitoco  
Salesforceと連携する次世代コミュニケーションツール。ビジネスにまつわるすべてのコミュニケーションをこれ1つで。  
詳しく見る

3 ソアスケ  
SaaS事業向け販売管理。月毎の売上げと収益認識率などサブビジネスに必要な多様な料金プラン・経営指標に対応します。  
詳しく見る

4 free for Salesforce  
商談管理から見積書・請求書作成、個別債権管理、仕入入力、入金済込までをシームレスに運用可能にする会計システム。  
詳しく見る

5 UPWARD  
外回り・訪問営業向けのモバイルアプリ。外出先での活動情報の「入力自動化」と顧客情報の「巡回連携」でCRMの定着・活用を支援。  
詳しく見る

6 UM SaaS Cloud  
見積もりから受発注、生産管理までSaaS型のオールクラウドで実現させる製造業向けのクラウド型生産管理システム。  
詳しく見る

出典 : <https://appexchangejp.salesforce.com/mktcollections/curated/appranking2023>

# 様々なB2B SaaSアプリがマーケット上に展開

複数のアプリを組み合わせて利用される傾向にあります。

中小企業部門

売上ランキング    新規導入件数ランキング

2  
mitoco  
グループウェア  
詳しく見る

1  
チームスピリット  
勤怠管理  
詳しく見る

3  
ソアスク  
サブスク販売管理  
詳しく見る

4  
free for Salesforce  
会計  
詳しく見る

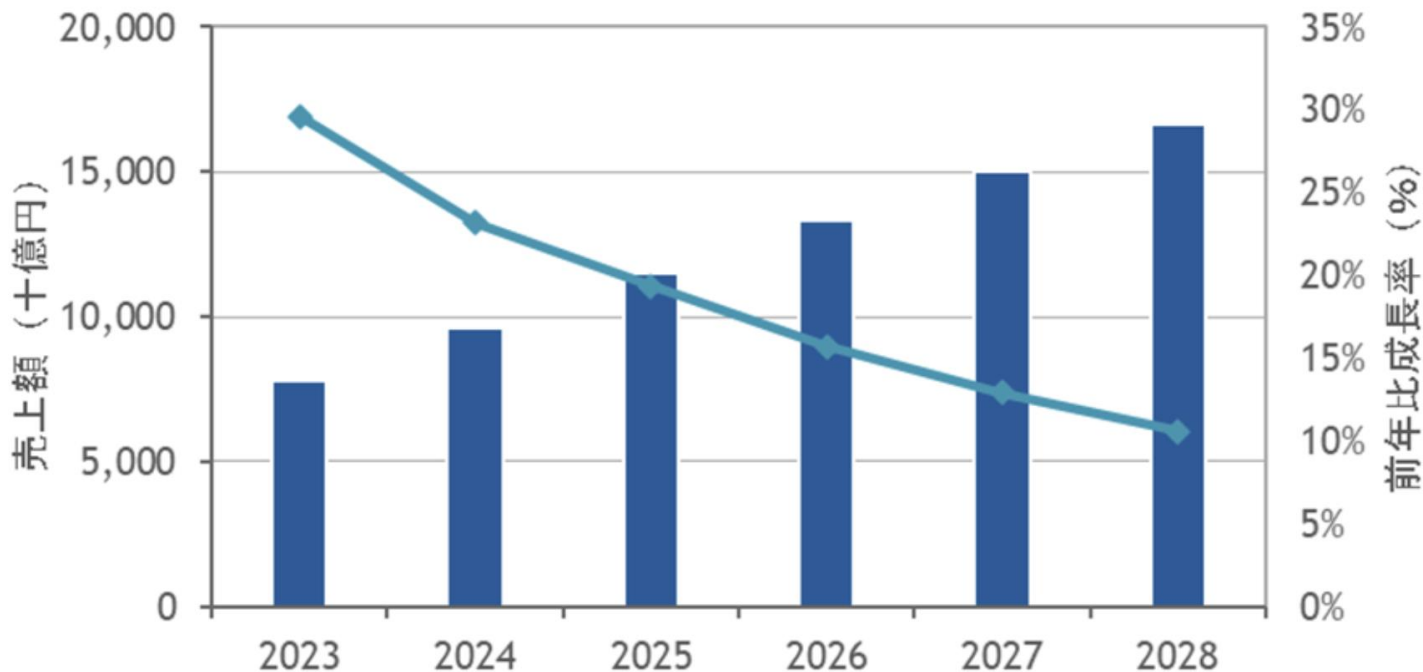
5  
UPWARD  
地図連携  
詳しく見る

5  
UM SaaS Cloud  
工程/生産管理  
詳しく見る

出典 : <https://appexchangejp.salesforce.com/mktcollections/curated/appranking2023>

# 国内クラウド市場予測

2023年から2028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。

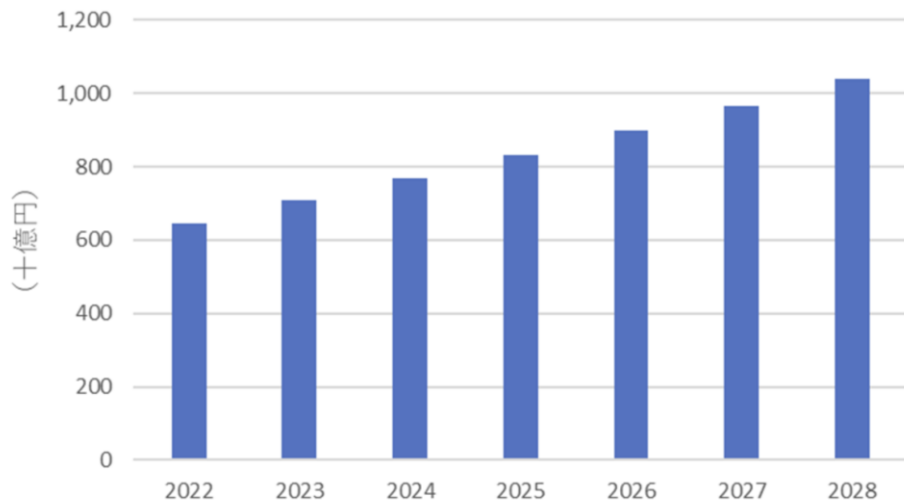


出典： I T 専門調査会社 IDC Japan 株式会社発表「国内クラウド市場予測」、2024年6月3日

# 国内CX関連ソフト/CRMアプリケーション市場予測

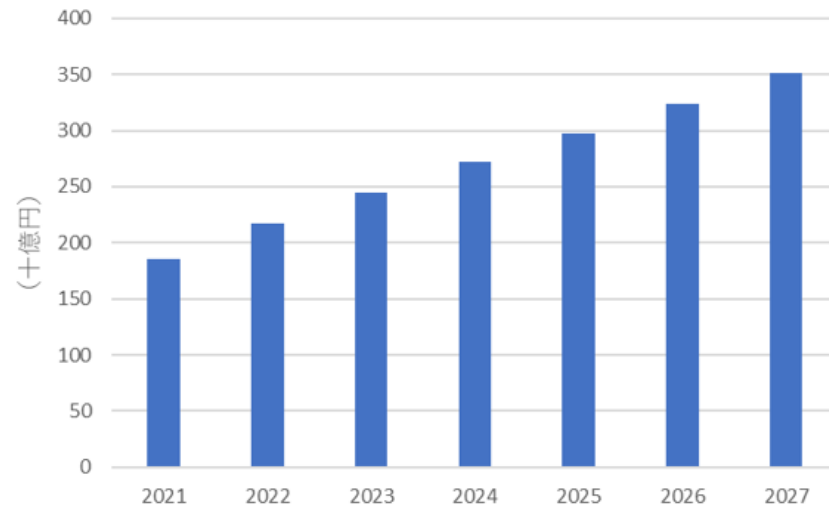
2023年～2028年において、国内CX関連ソフトウェア市場の年間平均成長率は8.0%、国内CRMアプリケーション市場の年間平均成長率は9.6%での推移が予測されております。

## ● 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

# Salesforceが持つ2つの強み

これらの強みを組み合わせることで、当社のビジネスを展開しております。

- **世界No.1 CRM（顧客関係管理）**
- **世界No.1 B2B SaaS マーケットプレイス**



## 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：65名（2024年11月14日現在） ※ 従業員平均年齢33.8歳（2023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）  
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 客員教授）
- \* 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）



Kitalive\*

# 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。

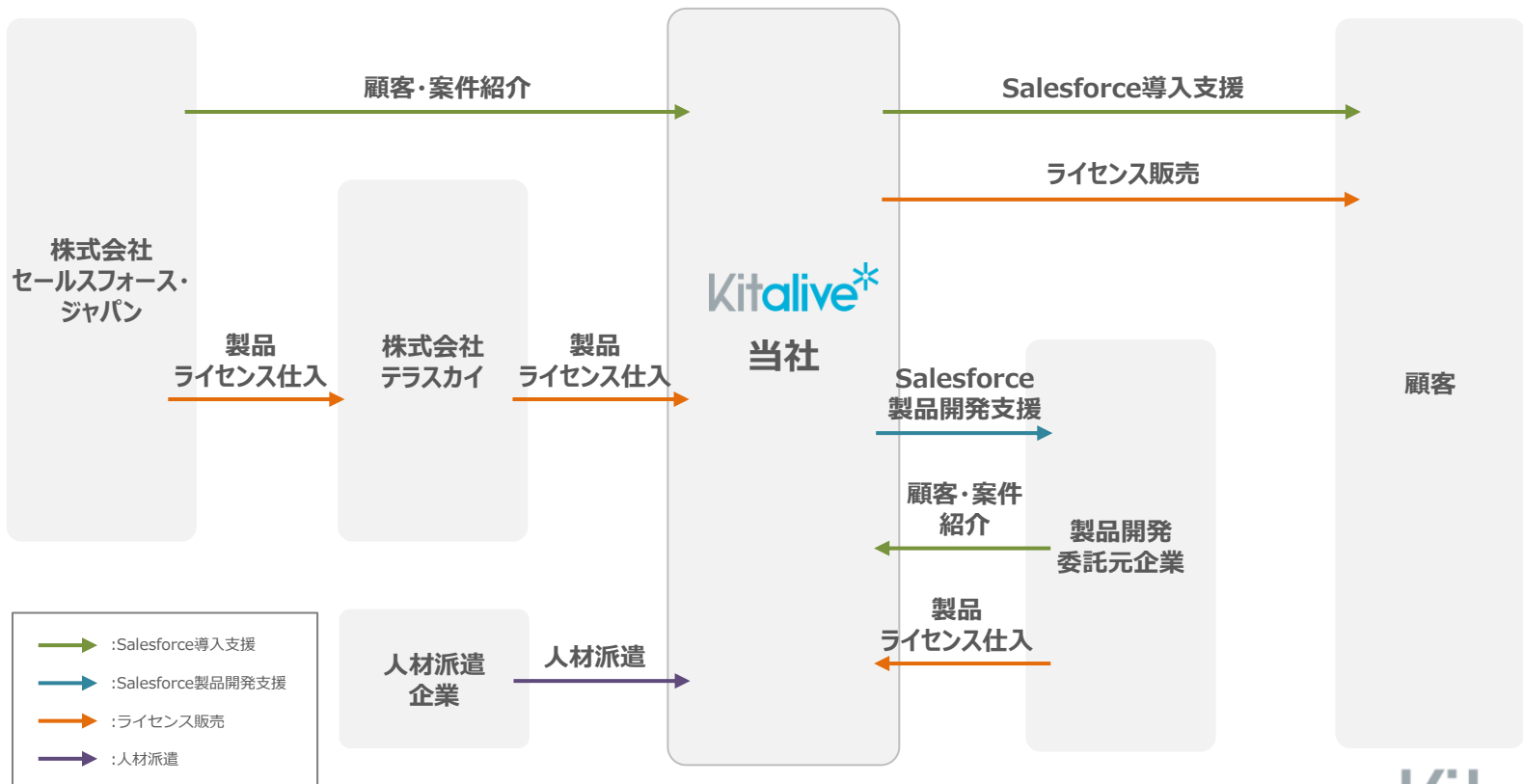
## ② Salesforce製品開発支援

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。





# 2024年12月期 第3 四半期業績

# 2024年12月期 第3四半期累計 業績ハイライト

前年同期比で減収減益ではありますが、これは前第3四半期累計期間に大型案件の検収があり、高い売上高及び利益が生じたためであります。

(百万円)

	2023年12月期 第3四半期累計 (1月-9月)	2024年12月期 第3四半期累計 (1月-9月)	前年比		2024年12月期 通期業績予想	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	618	588	△29	△4.8%	910	64.6%
売上総利益 売上総利益率	305 49.4%	258 43.9%	△47	△15.5%	408 44.9%	63.2%
営業利益 営業利益率	149 24.2%	80 13.6%	△69	△46.4%	121 13.4%	65.7%
経常利益 経常利益率	149 24.2%	80 13.6%	△69	△46.3%	130 14.4%	61.3%
当期純利益 当期純利益率	101 16.5%	54 9.3%	△47	△46.4%	91 10.0%	59.9%

※ 百万円未満は切捨てにしております。

# 2024年12月期 第3四半期 貸借対照表

2023年12月期末比で自己資本比率が0.4ポイント減少して84.1%となったものの、健全な財務基盤を維持しております。

(百万円)

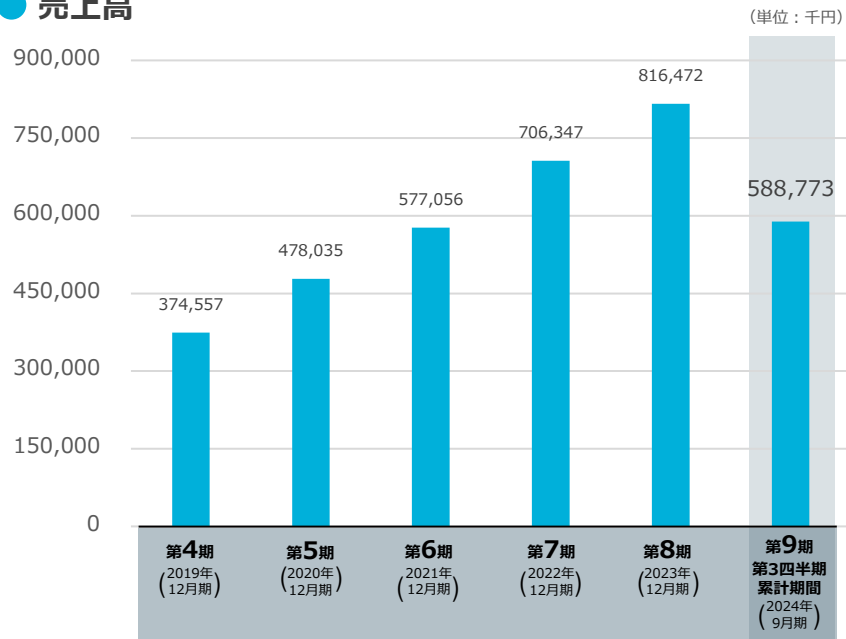
	2023年12月期 (期末時点)	2024年12月期 第3四半期 (9月末時点)	増減額
<b>資産合計</b>	<b>843</b>	<b>912</b>	<b>+68</b>
流動資産	781	833	+51
固定資産	62	79	+17
<b>負債合計</b>	<b>130</b>	<b>144</b>	<b>+14</b>
流動負債	130	144	+14
<b>純資産</b>	<b>712</b>	<b>767</b>	<b>+54</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>843</b>	<b>912</b>	<b>+68</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>84.5%</b>	<b>84.1%</b>	<b>△0.4pt</b>

※ 百万円未満は切捨てにしております。

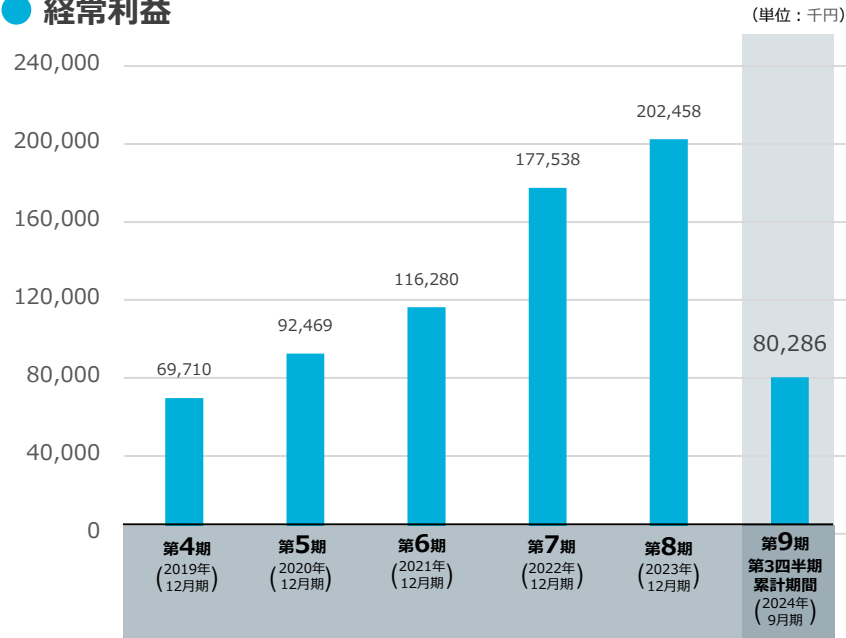
# 売上高／経常利益の推移

2024年12月期第3四半期累計期間の経常利益率は13.6%となりました。

## ● 売上高



## ● 経常利益

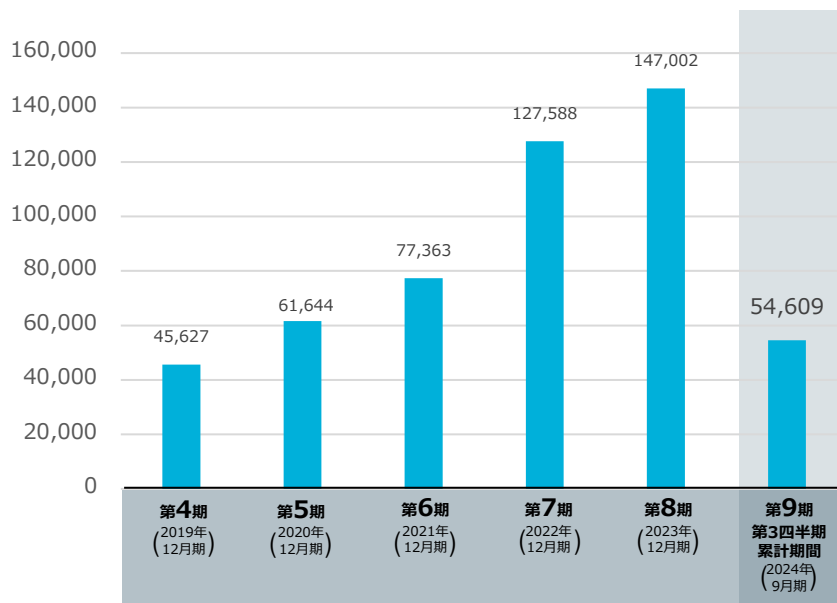


# 純利益、1株当たり純利益の推移

2024年12月期第3四半期累計期間の当期純利益率は9.3%となりました。

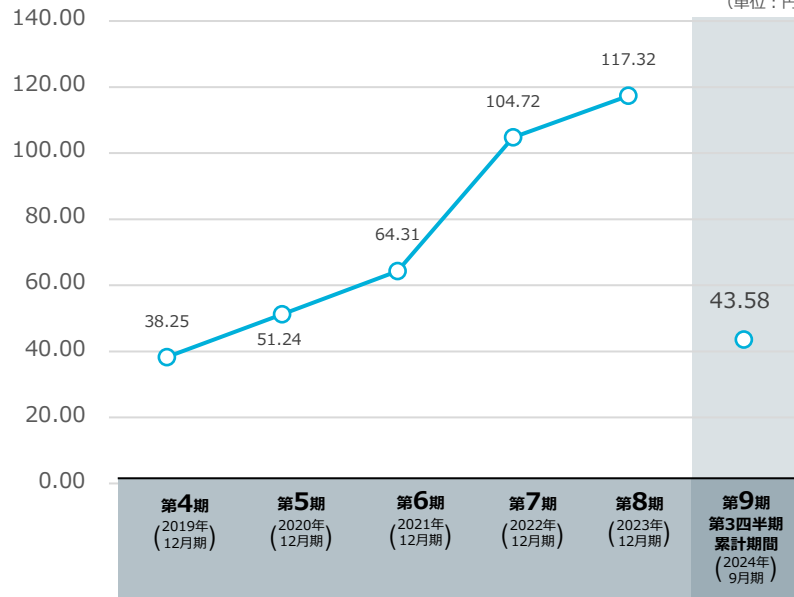
## ● 当期（四半期）純利益

(単位：千円)



## ● 1株当たり当期純利益

(単位：円)



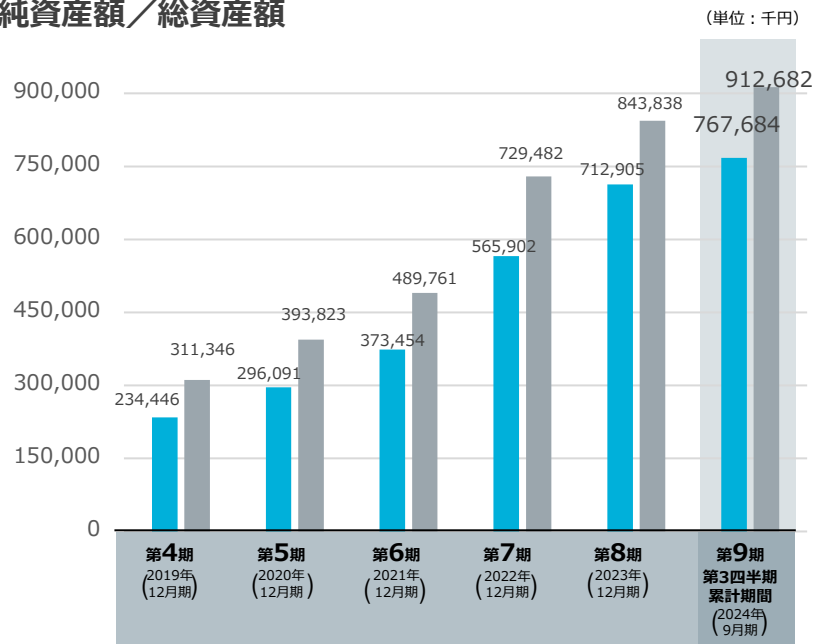
※ 2022年7月11日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。

右のグラフでは、第4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。

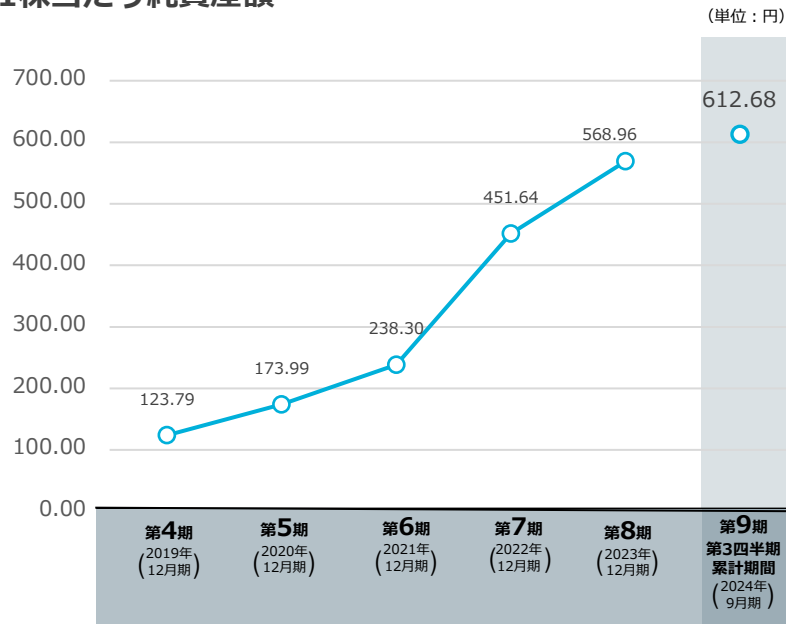
# 純資産額／総資産額、1株あたり純資産額の推移

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。

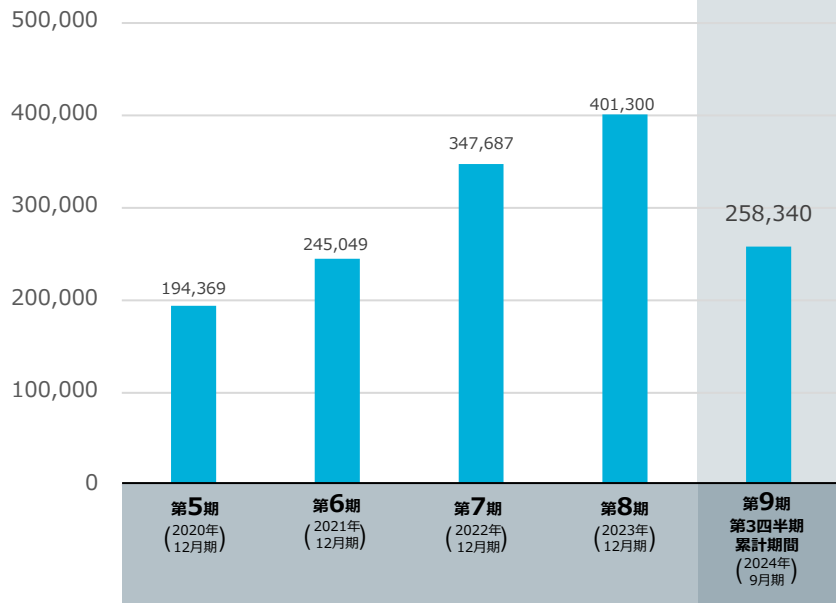
右のグラフでは、第4期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定した場合の1株当たり指標の数値を記載しております。

# 売上総利益・売上総利益率の推移

2024年12月期第3四半期累計期間の売上総利益率は43.9%となりました。

## ● 売上総利益

(単位：千円)



## ● 売上総利益率

(単位：%)



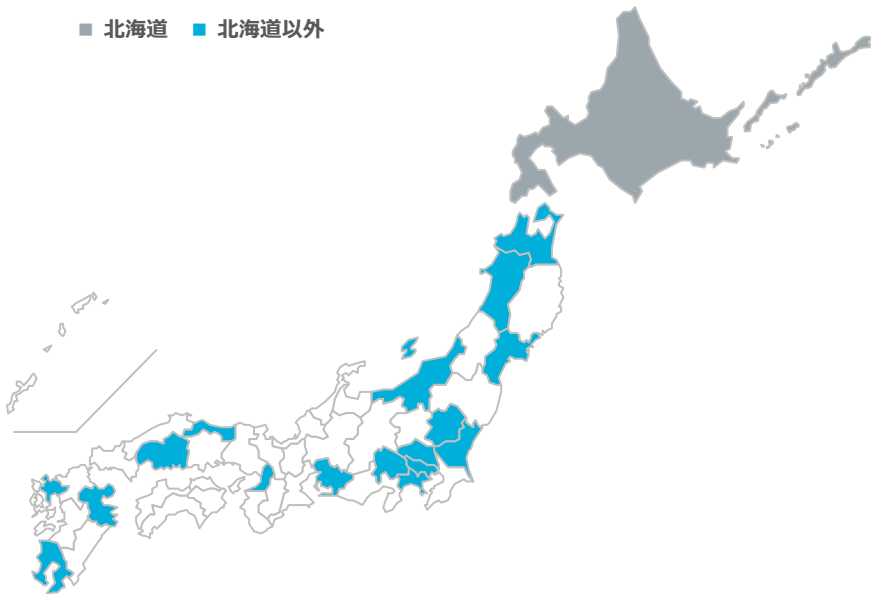


# 都道府県別取引先と累積取引先社数の推移

2024年12月期第3四半期において、合計18都道府県との取引実績がございます。

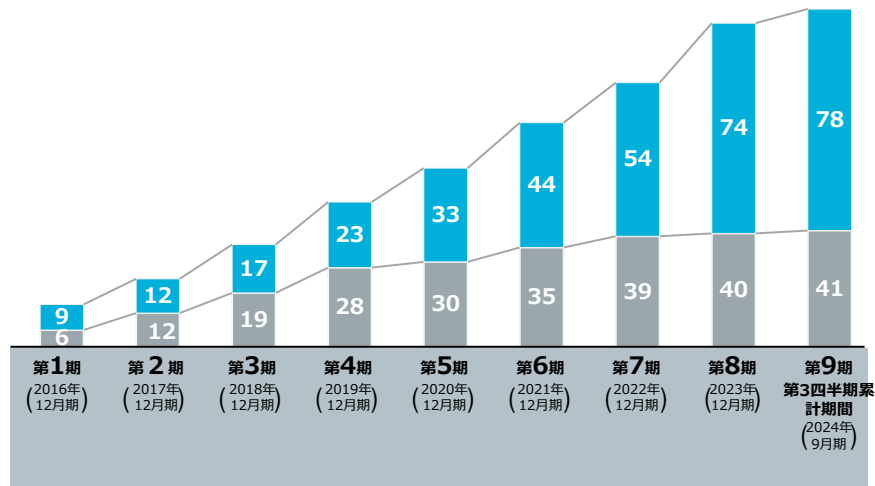
## ● 都道府県別取引先

■ 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、多くの地域のお客様との取引実績がございます。

※ 弊社ホームページより転載。



## 2024年12月期 業績予想

# 2024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は堅調に推移し、過去最高の売上高を予定しておりますが、中長期成長基盤の構築を目的とし採用施策を抜本的に強化するため減益を見込んでおります。

(百万円)

	2023年12月期 実績	2024年12月期 通期業績予想	前年比	
			増減額	増減率
売上高	816	910	94	+11.6%
売上総利益 売上総利益率	401 49.2%	408 44.9%	7	+1.9%
営業利益 営業利益率	197 24.1%	121 13.4%	△75	△38.1%
経常利益 経常利益率	202 24.8%	130 14.4%	△71	△35.3%
当期純利益 当期純利益率	147 18.0%	91 10.0%	△55	△38.0%

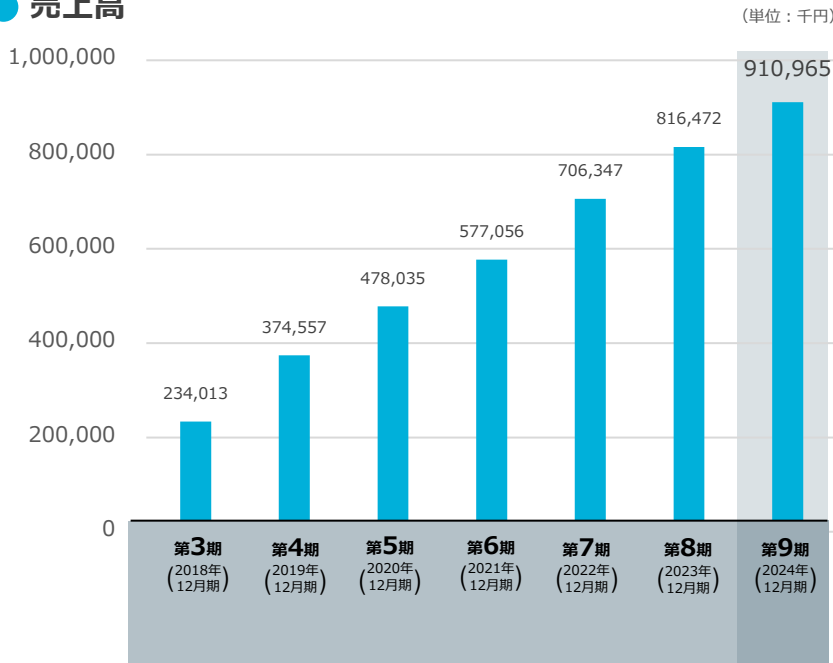
※ 百万円未満は切捨てにしております。

# 2024年12月期 通期 業績予想 (当初予想から変更なし)

2024年12月期は創業以来8期連続の増収を予定しております。

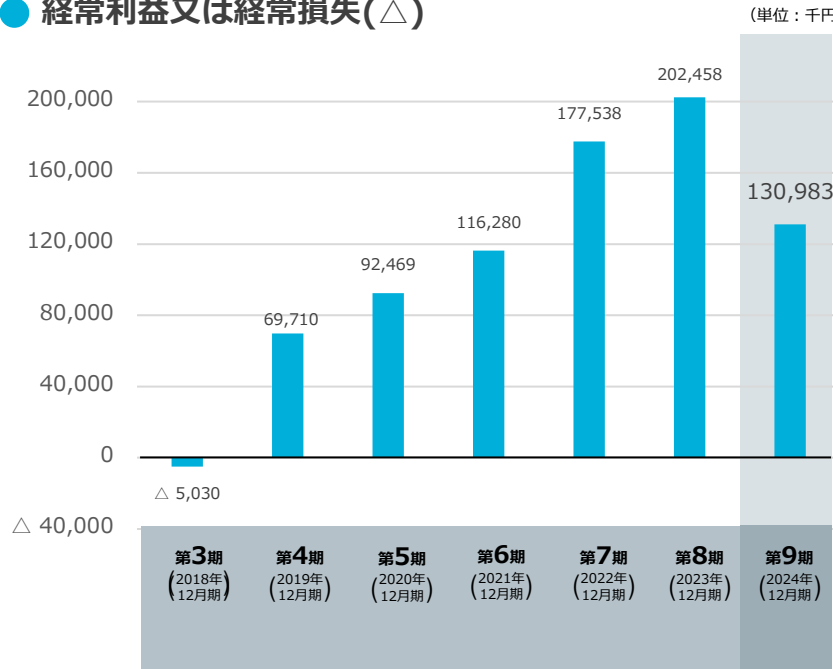
## ● 売上高

(単位：千円)



## ● 経常利益又は経常損失(△)

(単位：千円)



# 2024年12月期 採用施策

エンジニア拡充のために、広告宣伝費と従業員募集費を重点的に投下いたします。

## エンジニア採用目標

**19**人

2024年11月までに14名入社済み

## 広告手法の改善

**セグメント型広告を  
大幅に増加**

## リファーマル紹介料改善

**10**万円→**30**万円

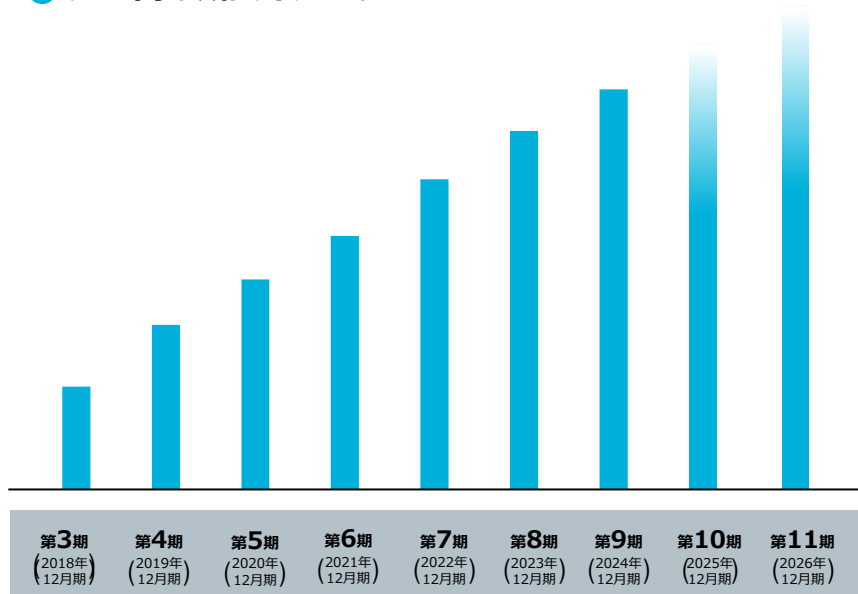
## 採用施策の進捗状況

2024年11月までに中途エンジニア社員3名、新卒・第二新卒社員11名が入社いたしました。これまで4月採用のみとしていた第二新卒採用については、今年度より10月採用枠も新設し、第二新卒社員2名を採用いたしました。今後も教育投資及びリファーマル活動を継続してまいります。

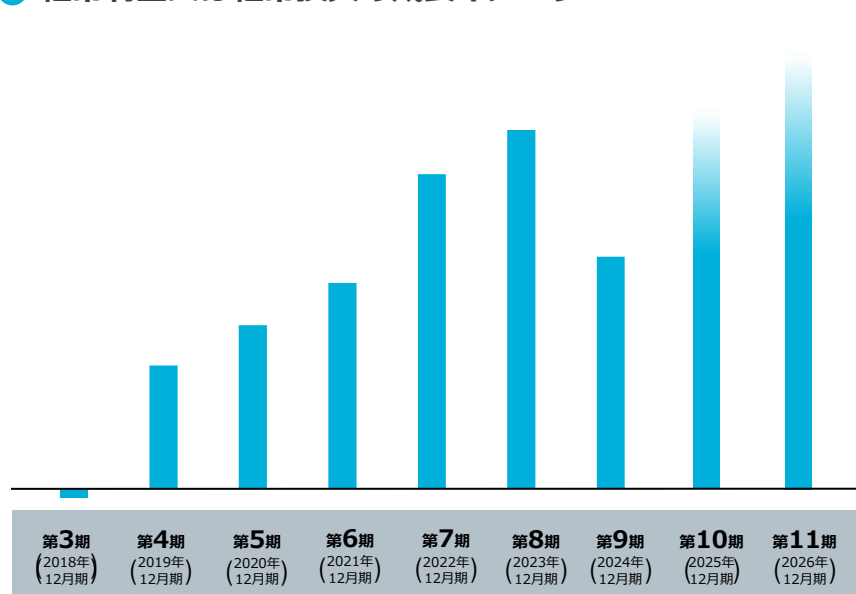
# 今後の成長イメージ

2024年12月期において減益を予定しておりますが、広告効果および採用人員の増加により2025年12月期以降は再び成長を維持していくこと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33.8歳（2023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

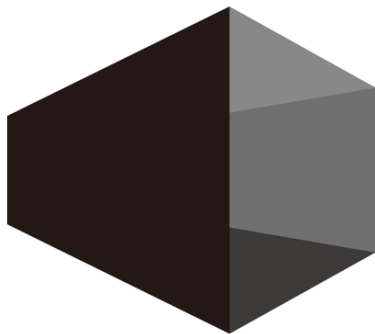
Web会議を活用し、全国の企業にSalesforce導入を支援

# 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じた未来共創に向けた連携を開始～



**HOKUDAI  
TECH GARAGE**

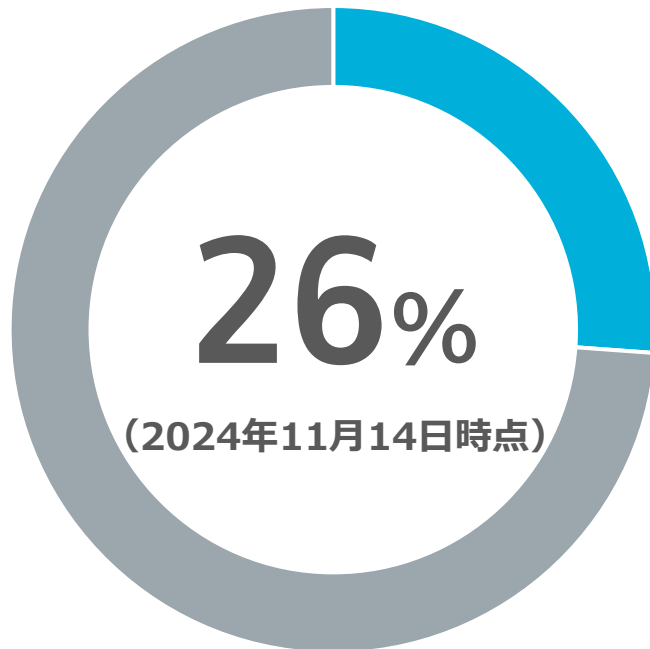
自ら課題解決を行うことができる人材育成を目的とした、プロダクト開発支援プログラム



**Kitalive\***

# 全社員のうち26%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

# Salesforce認定資格保有者数一覧

2024年11月5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	5
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	9
Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	6
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	28
Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	38
Salesforce 認定 Sales Cloud コンサルタント	7
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	2
Salesforce 認定 Data Cloud コンサルタント	2
Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	10
Salesforce 認定 アドミニストレーター	43
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト	1
Salesforce 認定 AI アソシエイト	1

※ 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\*





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\*