

|| 企業調査レポート ||

Kaizen Platform

4170 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月19日(木)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. 生成AIを活用したセミオーダー型UXアプリ群「Magical UX」	05
3. ビジネスモデルの特徴と競合優位性	07
4. 事業セグメント	08
5. KPI	08
6. リスク要因と課題・対策	09
■ 業績動向	10
1. 2025年12月期連結業績の概要	10
2. セグメント別の動向とKPI	11
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略	15
1. 生成AIソリューションの強化とドミナント戦略の推進	15
2. 弊社の視点	16
■ 株主還元策	16
■ サステナビリティ経営	17

■ 要約

2025年12月期は黒字化を達成、2026年12月期は黒字定着へ

Kaizen Platform<4170>は、AI技術と専門人材を組み合わせたAIインテグレーターとして、企業のDX推進と顧客体験 (UX) の最適化を支援する企業である。同社はコンサルティングから開発、マーケティングまでをワンストップで提供し、顧客のKPI改善やDXのROI (Return On Investment = 投資収益率) 向上を実現している。新たな成長戦略として、生成AIを活用したセミオーダー型アプリ群「Magical UX」を核に掲げている。成長性の高いマーケティングやカスタマーサービス分野の大手企業を主要ターゲットに、クロスセルなどを通じてARPU (Average Revenue Per User = 1ユーザー当たり平均売上高) の向上とリカーリング売上の拡大を推進している。

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は売上高が前期比3.7%減の4,354百万円、営業利益が29百万円 (前期は28百万円の損失)、経常利益が同499.5%増の38百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が29百万円 (同171百万円の損失) となった。期初計画に対して、売上高は196百万円下回ったが、営業利益は19百万円、経常利益は38百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は59百万円それぞれ上回った。売上高は全体として小幅減収となったが、クラウドの大幅増収・収益性改善がけん引して2020年12月期以来となる各段階利益での黒字化を達成した。クラウドにおいて生成AIによる収益貢献が第4四半期より本格化したことに加え、前期末にソフトウェア及びソフトウェア仮勘定に係る減損損失を計上したため減価償却費が減少したことも寄与した。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績予想は売上高が前期比5.6%増の4,600百万円、営業利益が同37.0%増の40百万円、経常利益が同3.5%増の40百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同32.9%減の20百万円としている。プロフェッショナル・クラウドともに伸長し、生成AI活用の収益貢献本格化も寄与して増収、営業・経常増益予想としている。そして黒字が定着する見込みだ。なおセミオーダー型のクラウドサービスはプロジェクトごとに初期段階では開発コストが先行するため、上期は利益水準がやや低下する可能性があるものの、プロジェクトの進行に伴って利益率が上昇し、収益貢献が本格化する。この点に加え、ARPUの向上が着実に進展していることなども勘案すれば、業績予想は達成の可能性が高いと弊社では考えている。

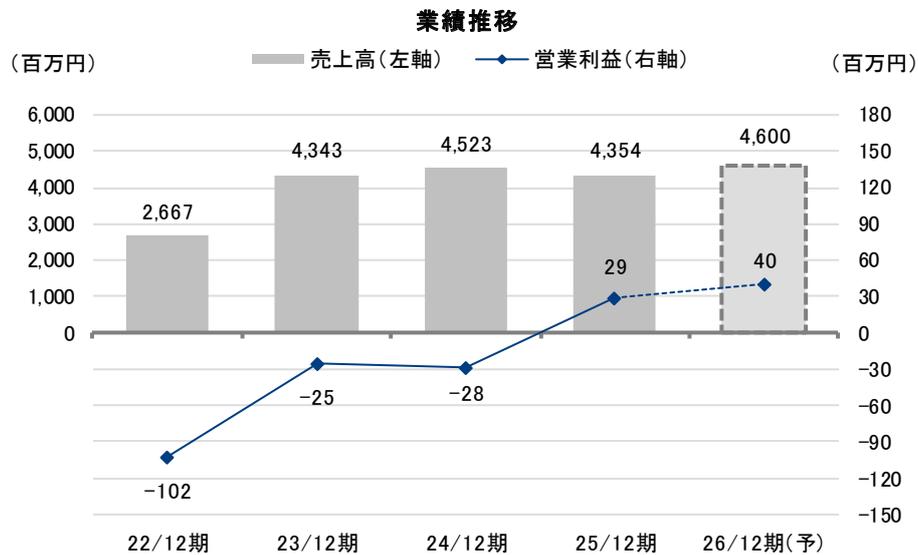
要約

3. 成長戦略

同社は、IT投資がハードからソフト・サービスへ推移する市場動向を見据え、生成AIを活用したAIインテグレーターとしての成長を目指している。戦略コンセプトとして「Magical UX」を据え、従量課金によるクラウド収益の拡大と高収益な事業構造への転換を図っている。具体的には、フォーム入力支援やパーソナライズ支援等のAIエージェントサービスを相次いで投入し、2026年1月には伴走型支援を行う子会社を設立するなど、ソリューション体制を強化した。営業面では金融・保険や通信・不動産といった、生成AIによるUX改善効果が顕著で、提供価値との親和性が特に高い業界の大企業に特化して、生成AIを業務フローに組み込むドミナント戦略を推進する。2025年12月期には各段階利益で黒字化を達成しており、大企業へのクロスセル戦略が着実に成果を上げている。現在は利益水準こそ低いものの、業績低迷期を脱し、生成AIを軸としたクラウド収益の成長によって新たな成長ステージへの移行が視野に入る。

Key Points

- ・ 2025年12月期は2020年12月期以来の各段階利益黒字を達成
- ・ 2026年12月期は増収、営業・経常増益で黒字化が定着する見通し
- ・ 生成AI活用とクラウド収益拡大で収益性の高い事業構造を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

AI技術と独自の専門人材ネットワークを融合させた AIインテグレーター

1. 会社概要

同社は、AI技術と独自の専門人材ネットワークを融合させたAIインテグレーターとして、大手企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）推進と顧客体験（UX）の最適化を支援している。同社は、大企業が直面するレガシーシステムによる技術的負債や設計人材の不足といった課題に対し、コンサルティングから開発、マーケティングまでをワンストップで提供している。独自のプラットフォームを通じて、外部の高度な専門人材（パートナー）とチームを組む変動費型のビジネスモデルを特徴としている。

ミッションには「KAIZEN the World なめらかな働き方で世界をカイゼンする」を掲げており、AIの力をあらゆる業務に組み込む（インテグレートする）ことで「なめらかな働き方」を実現し、顧客体験の改善を通じたクライアントの「事業成長」支援と、社会課題の解決を目指している。

本社を東京都港区に置き、グループは同社のほか、連結子会社の（株）ディーゼロ、（株）Kaizen Tech Agent（（株）ハイウェルが2025年11月1日付で商号変更）、（株）Kaizen AIX Consulting（2026年1月30日付で設立）で構成される。なお、米国子会社Kaizen Platform USA, Inc.については2026年3月31日付で全事業を休止し、経営リソースを日本国内へ集中する方針である。2025年12月期末時点で連結ベースの総資産は4,269百万円、純資産は2,983百万円、自己資本比率は69.9%、発行済株式数は17,016,481株（自己株式4,068株を含む）、従業員数は132名である。

2. 沿革

2017年4月にKaizen Platformを東京都港区に設立した。同時に、米国子会社Kaizen Platform USAを米国カリフォルニア州サンフランシスコ市に設立した。その後、2021年8月のディーゼロ子会社化を皮切りに、2022年10月のハイウェル（現 Kaizen Tech Agent）の取得、2026年1月のKaizen AIX Consulting設立により、組織拡充した。株式市場においては、2020年12月に東証マザーズ（当時）へ新規上場し、2022年4月の市場再編に伴い東証グロース市場へ移行した。

なお、同社のルーツは2013年3月に米国で設立されたKAIZEN platform Inc.である。2017年7月に、日本国内での事業基盤強化を目的に、Kaizen Platform USAを存続会社とする三角合併を実施した。旧法人の株主に対して同社株式を割り当てる組織再編を経て、現在の経営体制へと至っている。

会社概要

沿革

年月	項目
2013年 3月	米国カリフォルニア州サンフランシスコ市にKAIZEN platform Inc.を設立して創業
2013年 8月	Kaizen Platformエンタープライズ版の提供開始(サイトソリューション事業開始)
2016年 8月	Kaizen Adの提供開始(Kaizen Video事業開始)
2017年 4月	東京都港区に(株)Kaizen Platform(現 同社)を設立 米国カリフォルニア州サンフランシスコ市に米国子会社Kaizen Platform USA, Inc.を設立
2017年 7月	親会社(当時)KAIZEN platformと子会社Kaizen Platform USAとの間で三角合併を実施 Kaizen Platform USAからKaizen Platformへ日本事業を譲渡
2020年 4月	(株)エヌ・ティ・ティ・アドと合併で(株)DX Catalystを設立(持分法適用関連会社)
2020年12月	東京証券取引所(以下、東証)マザーズに株式上場
2021年 8月	(株)ディーゼロを子会社化
2022年 4月	東証の市場再編に伴って東証グロース市場に移行・上場
2022年10月	(株)ハイウェルを子会社化
2023年 3月	DX Catalystの株式をエヌ・ティ・ティ・アドに譲渡(持分法適用関連会社から除外)
2024年 1月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格「ISO/IEC27001:2022」認証取得
2024年 7月	BtoB企業のセールス&マーケティングの高度化支援に向けてエンSX(株)と協業開始
2025年 4月	従来の個別ソリューション群を再編し、生成AI主導のサービスラインナップへ全面刷新
2025年 6月	フォーム入力支援AIエージェント「Kaizen Conversion Agent」をリリース パーソナライズAIエージェント「Kaizen Personalize Agent」をリリース
2025年11月	ハイウェルの商号を(株)Kaizen Tech Agentへ変更
2025年12月	人材紹介サービス「Kaizen AIX Agent」を提供開始
2026年 1月	子会社の(株)Kaizen AIX Consultingを設立
2026年 3月	米国子会社Kaizen Platform USAの全事業を休止

注：2016年8月以前は前身の米国KAIZEN platformの沿革

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

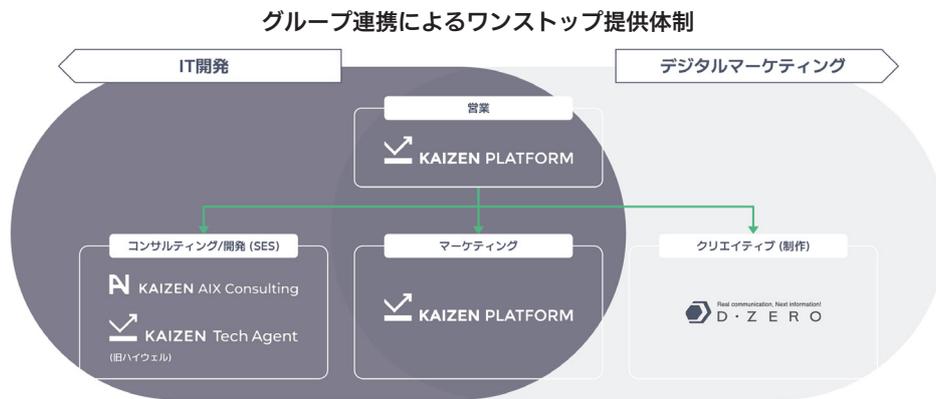
AIインテグレーターとして、企業に伴走する顧客体験のDXを提供

1. 事業概要

国内のDX投資市場では多くの企業がDXを通じて業績拡大を模索しているが、特に大企業の顧客接点におけるDX実行には3つのIT基盤の壁がある。第1に、サービスごとにシステムが分断されていることに起因する「SaaS/ASP起点の技術的負債」である。第2に、社内に設計人材が不足しているため全体最適が図れず、調達コストが増大し続ける「SIer依存起点の技術的負債」が挙げられる。そして第3に、新規サービスへの投資は優先される一方で、リファクタリングや基盤刷新といった「守りのIT投資」の優先度が低迷しがちであるという課題である。昨今の生成AIの普及は、これら人員不足に起因するボトルネックを解消し、顧客体験と業務プロセスを接続して売上や生産性を高める転換点となっている。

事業概要

こうした状況に対し、同社はAIをビジネス現場に統合するAIインテグレーターとして、企業のKPI改善に伴走する「顧客体験DX」を提供し、ROIの向上を実現している。依頼窓口となるシステム部門だけではなく、現場のビジネス部門がDXによるKPI改善を体験することが必要という同社の考え方に基づき、コンサルティング・開発・クリエイティブ制作・マーケティングまでを網羅し、あらゆる課題に同社グループで対応できるワンストップの支援体制を構築している。具体的には、Webサイト等のクリエイティブ制作に強みを持つ子会社ディーゼロと、プロジェクトマネジメント (PM) 人材やエンジニア、デザイナーなどを企業に提案するKaizen Tech Agentによるサービスを組み合わせることで、顧客の課題に応じた最適なチーム組成を可能にしている。



出所：決算説明資料より掲載

生成AI活用のアプリ群の提供を通じて ユーザー接点における摩擦を解消

2. 生成AIを活用したセミオーダー型UXアプリ群「Magical UX」

同社は、デジタル接点における顧客体験の高度化ニーズの高まりを背景に、生成AIを活用して顧客企業のUXを高度化するセミオーダー型UXアプリ群「Magical UX」を戦略コンセプトとして掲げている。「Magical UX」は、AIエージェントによるフォームアシスト、多言語対応、スマート検索、音声予約など成果に直結するUX機能を、顧客企業ごとのニーズやKPIに応じて最適な形でカスタマイズ開発し提供するものである。従来の個別領域ごとのKPI改善にとどまらず、顧客体験と業務プロセスを横断的に再設計することにより、企業収益の最大化を目指す枠組みである。

同社はこの戦略に先立ち、生成AIを活用した新サービスの開発を段階的に進めてきた。2024年3月には生成AIを活用したUX改善メニュー「Kaizen AI-UX」の提供を開始し、2025年1月には生成AI活用専門チーム「KAIZEN AI STUDIO」を設立、同年2月には課題の発見から解決プランの検証までをワンストップで支援する生成AIワークショップ及びプロトタイプ開発パッケージの提供を開始した。また、UX改善の技術基盤である「KAIZEN ENGINE」についても継続的なアップデートを実施している。

事業概要

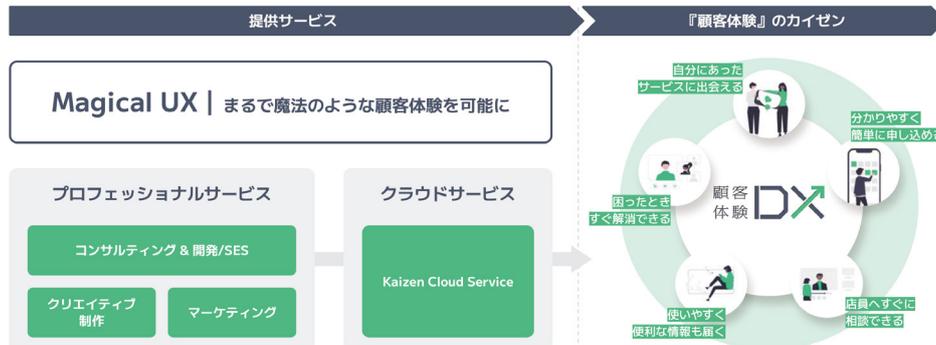
さらに2025年4月には、新たな成長戦略の一環として従来の個別ソリューション群 (UX・CRM・集客・コンサル・開発/SES等) を再編し、生成AI主導のサービスラインナップへ全面的に刷新した。加えて、従来のプロジェクトごとの月額定額契約のほか、フォーム改善やLINEを活用したCRM施策など成果が比較的安定的に見込める領域において、初期投資リスクを抑えながらROIを志向する成果報酬型プランの提供を開始している。

「Magical UX」の具体的な実装を支えるのが、顧客企業ごとにカスタマイズされたPaaS/API基盤のマネージドクラウド「Kaizen Cloud Service」である。「Kaizen Cloud Service」は、タグを挿入するだけで既存システムと接続する「KAIZEN ENGINE」と、最新の生成AI群を統合管理する「Kaizen AI Cloud」で構成される。これにより、既存システム (レガシーシステム) を大規模改修することなく、後付けで最新のAI機能を実装できる「Magical UX」の提供を可能にしている。また、専門家集団による伴走支援サービス「Professional Solution」として、コンサルティング、開発/SES、クリエイティブ制作、マーケティングまでを一貫して提供する体制を構築している。AI技術と専門人材を組み合わせることで、単なるツール導入にとどまらないトータルなDX支援を実現するモデルとなっている。

生成AIを活用したUXアプリ群の具体例としては、2025年6月にフォーム入力支援AIエージェント「Kaizen Conversion Agent」、パーソナライズAIエージェント「Kaizen Personalize Agent」をリリースした。「Kaizen Conversion Agent」は名刺・履歴書・車検証などの画像やPDF、URLを生成AIが解析し、入力フォームへの自動転記を行うことでユーザーの入力負担軽減を図る。「Kaizen Personalize Agent」はユーザーの検索条件を保存し、データベース更新を検知して最適なタイミングでLINEへ通知することで、個人に最適化された情報提供を可能にする。さらに2025年12月には、人材紹介サービス「Kaizen AIX Agent」の提供を開始した。企業の生成AI活用を推進するハイクラス人材の紹介を通じて戦略立案から実行までの体制構築を支援するものであり、プロダクト提供を補完する人的側面からのAI変革支援として位置付けられる。

これらのアプリ群は既存の「KAIZEN ENGINE」と連携し、将来的には自律型のUX改善ワークフローの実現を目指す構想である。2026年2月には、エン<4849>が運営する「モデルの転職」において「Kaizen Conversion Agent」を活用した実証実験を開始しており、Web履歴書登録体験の向上を図っている。以上のように、「Magical UX」は生成AIを活用したUXアプリ群の総称であると同時に、クラウド基盤と専門人材の伴走支援を組み合わせることで、既存システムを大規模改修することなく継続的なUX改善を可能にする統合モデルである。同社における生成AI戦略の中核を担うとともに、クラウド収益拡大と高付加価値化を支える成長ドライバーとして位置付けられる。

「Magical UX」による顧客体験の最適化



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

プラットフォームと専門人材を強みに、 低コスト・迅速なDX支援を実現

3. ビジネスモデルの特徴と競合優位性

同社のビジネスモデルは、「クラウドサービス」の提供と、専門人材による「プロフェッショナルサービス」の提供という2軸をワンストップで展開する点に最大の特徴がある。独自のプラットフォーム上にUX改善のための実行環境(ツール)、蓄積されたデータ、そして「パートナー」と呼称するグループ内外のデジタル専門人材のネットワークを統合しており、企業のDX課題を解決するアセットが揃っている。

顧客企業の課題やニーズに対しては、同社従業員がプロジェクトマネジメント (PM) 及びサポートやディレクションに徹し、その下で専門領域や得意分野に応じて最適なパートナーを組み合わせたチームを組成する。パートナーネットワークには制作会社、人材派遣会社、コンサルティング会社、個人のエンジニアやクリエイターなどが含まれ、法人・個人合わせて約400件、総勢約15,000人規模の専門人材基盤を形成している。これらの人材をフルリモートで機動的に活用することで、案件ごとに最適化された体制を構築している。

収益構造においては、顧客企業からサービス対価を受け取り、パートナーに対してはプロジェクト単位の成果連動型報酬を支払うモデルを採用している。2025年12月期末時点のグループ連結従業員数は132名であるが、実質的な稼働リソースはパートナーネットワークによって支えられている。この体制により人件費の変動費化を徹底し、固定費を抑制しながら高い生産性を維持している。顧客に対してはリードタイムとコストを抑えたDX支援を提供し、パートナーに対しては高付加価値案件への参画機会と高報酬を実現する仕組みである。

同社の収益構造とプラットフォームの仕組み



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

競争優位性は、主に「ノウハウ」「スピード」「コスト」の3点である。第1に、1,400社超の改善実績データと知見に裏打ちされた高度なコンサルティング能力（ノウハウ）である。第2に、既存のレガシーシステムを大規模改修することなく迂回して機能を実装できるクラウド基盤により、導入スピードを確保している点である。第3に、豊富な専門人材を活用して変動費ベースで柔軟なチームを構築することで、コストを最適化している点である。

また、情報システム部門の介入を最小限に留め、現場のビジネス部門主導で迅速に施策を実行できる点もメリットである。加えて、Meta、Google、YouTube、Amazon、Yahooといった主要プラットフォームから公式パートナーの認定を受け、API連携によるデータ活用を実現している点も、差別化要因である。こうした独自のプラットフォーム戦略により、同社はあらゆるユーザー接点における摩擦を解消し、企業の事業成長を加速させている。

4. 事業セグメント

2025年12月期より、同社は事業セグメントを「プロフェッショナル」「クラウド」の2区分に変更している。プロフェッショナルサービスは、約15,000人規模の専門人材ネットワークから顧客課題に応じて最適なチームを編成し、コンサルティング、開発/SES、クリエイティブ制作、マーケティングまでをワンストップで提供する区分である。

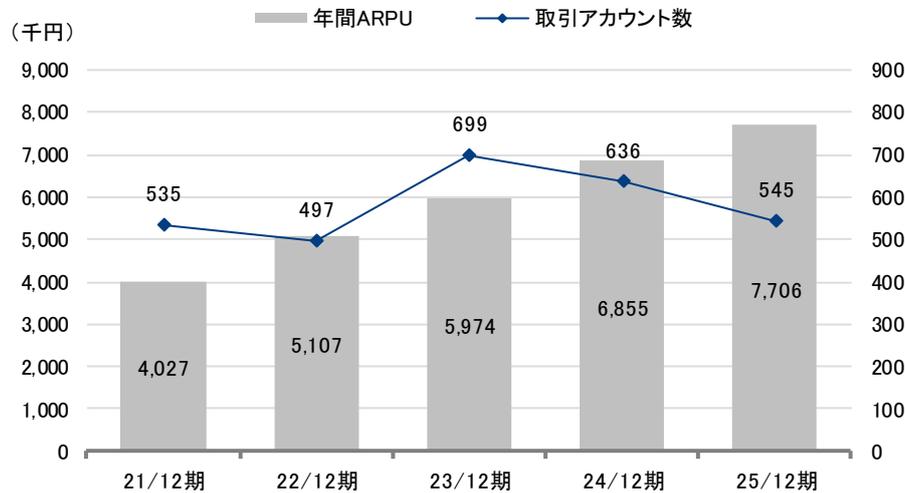
一方、クラウドサービスは、「KAIZEN ENGINE」「Kaizen AI Cloud」など、顧客体験の向上に不可欠な基盤機能を提供する区分である。2025年12月期の売上高構成比は、プロフェッショナルが89.8%、クラウド10.2%となった。2025年12月期は生成AI機能や成果報酬プランの提供によって、収益性の高いクラウドサービスが大幅増収となり、売上構成比も上昇した。特に第4四半期からはクラウドサービスの収益貢献が本格化し、全社ベースの営業利益黒字転換をけん引した。今後もクラウドサービスの拡大に注力し、全体収益の向上を目指す。

5. KPI

同社のサービスは、DXを推進する顧客企業に対し最適なサポートを提供することで、高付加価値な事業モデルの構築を目指している。この収益モデルは「取引アカウント数 × ARPU」で構成される。新規顧客獲得においては、制作や分析などの単発受注を入口とし、クロスセル・アップセルを通じてSaaS型プロフェッショナルサービスへ展開することで、リカーリング売上の拡大とARPU向上を図る戦略を採用している。特に、成長性の高いマーケティング・カスタマーサービス分野の大手企業をコアターゲットとしている。

2025年12月期の取引アカウント数（対象期間内の売上計上顧客数、米国を除く連結ベース）は前期比91件減の545件となった。これは大手企業にフォーカスする戦略に転換したことによる影響である。一方で、年間ARPUは前期比851千円増の7,706千円に達した。2021年12月期を底として増加基調を維持し、2期連続で過去最高を更新した。また、2025年12月期のリカーリング売上は3,510百万円、同比率は80.6%となった。リカーリング売上構成比率については、2021年12月期の78.7%から2024年12月期は81.8%と、8割前後で安定推移している。これは、大手顧客に対するクロスセル・アップセルの進展により、中長期的な契約継続を前提とした収益基盤が構築されていることを示している。

事業概要

年間ARPU及び取引アカウント数の推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上構成比

(単位：千円)

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
単発売上	377,645	775,463	715,144	824,312	843,848
リカーリング売上	1,778,462	1,892,334	3,627,996	3,699,503	3,510,952
リカーリング売上構成比率	78.7%	70.9%	83.5%	81.8%	80.6%
合計	2,260,042	2,667,797	4,343,141	4,523,816	4,354,800

出所：決算説明資料、決算短信よりフィスコ作成

取引実績として、直近では、MTG<7806>、SUBARU<7270>、三井住友海上あいおい生命保険(株)、(株)足利銀行、(株)タカラレーベン、東急不動産ホールディングス<3289>、アインホールディングス<9627>、東海理化<6995>、(株)オーネット、(株)USEN Media、野村不動産ソリューションズ(株)、センコーグループホールディングス<9069>、西日本電信電話(株)(NTT西日本)、オリエン特コーポレーション<8585>、SBI損害保険(株)、(株)ハンズ、山陰合同銀行<8381>、ビー・エム・ダブリュー(株)(BMW)がある。同社は大手企業との取引が多いことが特徴であり、同社のプラットフォーム基盤及び専門人材モデルの信頼性を示すものと言える。ARPU向上及びリカーリング売上拡大に向けた基盤が整いつつあることを示している。

6. リスク要因と課題・対策

DXソリューション関連業界の一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業のDX投資抑制、競争激化、製品・サービスの陳腐化や技術革新への対応遅れ、システムトラブル、法的規制などが挙げられる。企業のDX投資については、短期的には景気動向による抑制・停滞の可能性があるものの、中長期的には一定の需要が見込まれる。また、拡大するDX関連市場への競争参加については、DXのボトルネックである専門人材不足が引き続き業界全体の制約要因となる可能性がある。この点において同社は、独自のプラットフォーム上に約15,000人規模の専門パートナーネットワークを構築していることが差別化要因となっている。今後もさらなるサービスの拡充やAIインテグレーターとしての機能強化、パートナーネットワークの拡大、積極的なマーケティング活動などによって競争力の維持・向上を図る方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーム)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2025年12月期は2020年12月期以来の各段階利益黒字を達成

1. 2025年12月期連結業績の概要

2025年12月期の連結業績は売上高が前期比3.7%減の4,354百万円、営業利益が29百万円（前期は28百万円の損失）、経常利益が同499.5%増の38百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が29百万円（同171百万円の損失）となった。業績予想（2025年2月14日付の期初公表値、売上高4,550百万円、営業利益10百万円、経常利益0百万円、親会社株主に帰属する当期純利益30百万円の損失）に対して、売上高は196百万円下回ったが、営業利益は19百万円、経常利益は38百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は59百万円それぞれ上回った。

売上高は全体として小幅減収となったが、クラウドの大幅増収及び収益性改善が寄与し、2020年12月期以来となる各段階利益での黒字転換を達成した。クラウドにおいて生成AIによる収益貢献が第4四半期より本格化したことに加え、前期末にソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の減損処理を完了させたことで、2025年12月期には減価償却費がはく落し、利益を押し上げた。全体の売上総利益は同1.7%増加し、売上総利益率は同1.8ポイント上昇して32.1%となった。販管費は同2.4%減少したが、販管費比率は同0.4ポイント上昇して31.4%となった。なお特別損失では前期計上した減損損失121百万円が一巡した。

2025年12月期連結業績の概要

（単位：百万円）

	24/12期		25/12期		前期比		予想比		
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	予想	達成額	達成率
売上高	4,523	100.0%	4,354	100.0%	-169	-3.7%	4,550	-196	95.7%
プロフェッショナル	4,188	92.6%	3,908	89.8%	-280	-6.7%	-	-	-
クラウド	334	7.4%	446	10.2%	111	33.2%	-	-	-
売上総利益	1,372	30.3%	1,396	32.1%	23	1.7%	-	-	-
販管費	1,401	31.0%	1,367	31.4%	-33	-2.4%	-	-	-
営業利益	-28	-	29	0.7%	57	-	10	19	292.0%
プロフェッショナル	0	-	-91	-	-91	-	-	-	-
クラウド	-28	-	120	27.1%	149	-	-	-	-
経常利益	6	0.1%	38	0.9%	32	499.5%	0	38	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	-171	-	29	0.7%	201	-	-30	59	-

注1：計画は2025年2月14日付の期初公表値

注2：25/12期よりセグメント区分変更、24/12期は変更後の区分により作成

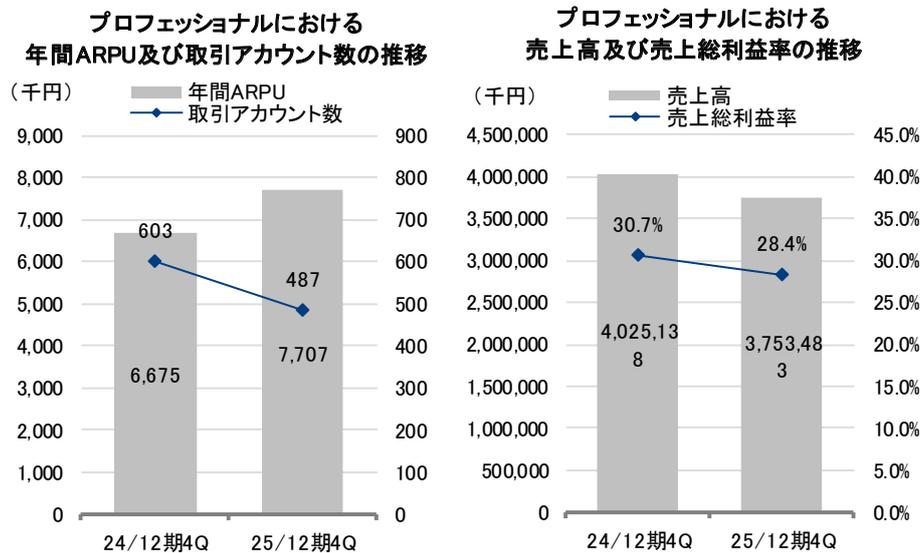
注3：セグメント営業利益の売上比は各々の売上高に対する営業利益率

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

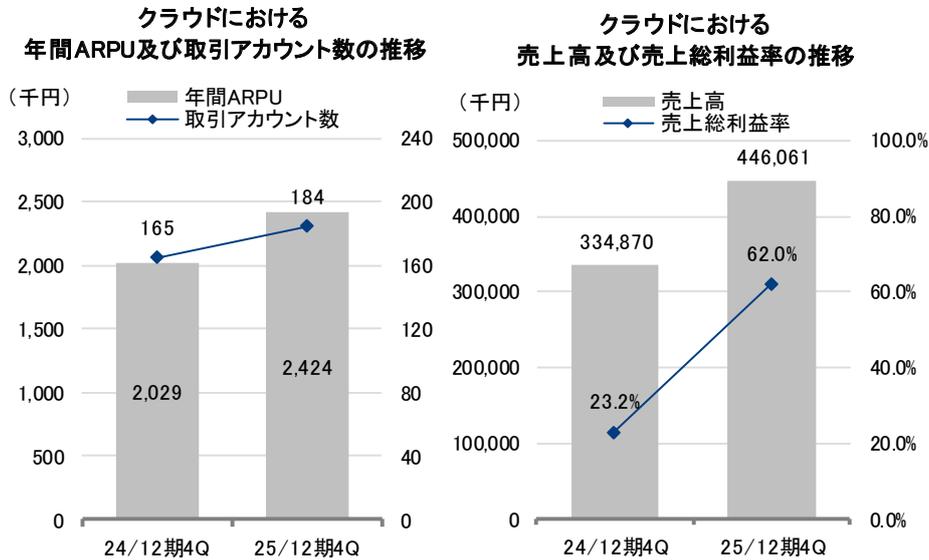
2. セグメント別の動向とKPI

セグメント別では、プロフェッショナルの売上高が前期比6.7%減の3,908百万円で営業利益が91百万円の損失(同0百万円)、クラウドの売上高が同33.2%増の446百万円で営業利益が120百万円(同28百万円の損失)となった。プロフェッショナルでは大手企業へのフォーカス戦略や米国事業の移管に伴って取引アカウント数が減少したが、クロスセル・アップセル戦略の進展によってARPUが増加した。クラウドは生成AIによる収益貢献が第4四半期より本格化したことで取引アカウント数、ARPUともに増加し、プロジェクトで先行する開発費負担を吸収した。通期ベースの主要KPIとして、プロフェッショナルの取引アカウント数は同19.2%減少して487件、ARPUは同15.5%増加して7,707千円、売上総利益率は同2.3ポイント低下して28.4%、クラウドの取引アカウント数は同11.5%増加して184件、ARPUは同19.5%増加して2,424千円、売上総利益率は同38.8ポイント上昇して62.0%となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また四半期別に第4四半期のKPIを見ると、国内事業全体の取引アカウント数は前年同期比5.4%減の388件、ARPUは同4%増の2,735千円、売上高は同1.8%減の1,061百万円、売上総利益率は同0.8ポイント上昇し31.4%となった。クラウドの取引アカウント数は同8.8%増加して149件、ARPUは同12.6%増加して796千円、売上高は同22.4%増加して118百万円、売上総利益率は同17.1ポイント上昇して57.7%となった。プロフェッショナルの取引アカウント数は前年同期比9%減少して306件、ARPUは同5.2%増加して3,080千円、売上高は同4.2%減少して942百万円、売上総利益率は同1.6ポイント低下して28.1%となった。大手顧客への重点シフトによりARPUは堅調となった。今後は生成AIの活用により売上ポートフォリオの変化を見込む。

KPI及び売上高/売上総利益率の四半期別推移

(単位：千円)

	24/12期				25/12期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
<年間ARPU及び取引アカウント数>									
国内事業全体	年間ARPU	2,471	2,522	2,699	2,630	2,892	3,007	3,385	2,735
	取引アカウント数	439	433	408	410	364	341	313	388
プロフェッショナル	年間ARPU	2,584	2,650	2,821	2,928	3,214	2,998	3,059	3,080
	取引アカウント数	392	382	360	335	294	306	310	306
クラウド	年間ARPU	572	559	613	707	744	740	773	796
	取引アカウント数	126	143	140	137	145	146	144	149
<売上高及び売上総利益率>									
国内事業全体	売上高	1,085,106	1,092,368	1,101,547	1,080,985	1,052,975	1,025,543	1,059,782	1,061,244
	売上総利益率	29.0%	29.4%	31.5%	30.6%	30.6%	32.3%	33.5%	31.4%
プロフェッショナル	売上高	1,012,939	1,012,392	1,015,706	984,099	945,058	917,463	948,343	942,617
	売上総利益率	30.8%	30.4%	32.0%	29.7%	27.0%	28.5%	30.0%	28.1%
クラウド	売上高	72,166	79,976	85,841	96,886	107,916	108,079	111,438	118,626
	売上総利益率	4.5%	16.8%	25.4%	40.6%	62.8%	64.9%	62.9%	57.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

3. 財務の状況

財務面を見ると、2025年12月期末の資産合計は前期末比148百万円減少して4,269百万円となった。主に現金及び預金が同55百万円増加した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が同164百万円減少、貸倒引当金が同20百万円減少、のれんが同70百万円減少した。負債合計は同174百万円減少して1,286百万円となった。主に長期借入金と同198百万円減少して514百万円となった。純資産合計は同25百万円増加して2,983百万円となった。主に利益剰余金と同29百万円増加した。この結果、自己資本比率は同3.0ポイント上昇して69.9%となった。自己資本比率は高水準であり、キャッシュ・フローの状況にも特に懸念材料は見当たらない。財務の高い健全性を維持していると弊社では評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書(簡易版)

(単位：百万円)

	21/12期末	22/12期末	23/12期末	24/12期末	25/12期末	増減
資産合計	4,357	5,236	4,369	4,418	4,269	-148
流動資産	3,438	4,036	3,358	3,677	3,580	-96
固定資産	919	1,200	1,010	741	689	-52
負債合計	1,009	1,955	1,178	1,461	1,286	-174
流動負債	338	1,369	861	748	772	23
固定負債	671	586	317	712	514	-198
純資産合計	3,348	3,280	3,190	2,957	2,983	25
株主資本	3,263	3,019	2,917	2,597	2,634	36
自己資本比率	75.3%	60.8%	72.1%	66.9%	69.9%	3.0pp

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	16	127	78	216	287
投資活動によるキャッシュ・フロー	-580	-446	-819	-129	-23
財務活動によるキャッシュ・フロー	852	505	-908	110	-198
現金及び現金同等物の期末残高	3,006	3,337	1,693	1,923	1,989

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は増収、営業・経常増益で黒字化が定着する見通し

2026年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比5.6%増の4,600百万円、営業利益が同37.0%増の40百万円、経常利益が同3.5%増の40百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同32.9%減の20百万円としている。法人税等の増加により親会社株主に帰属する当期純利益は大幅に減益となるが、プロフェッショナル・クラウドともに伸長し、生成AI活用の収益貢献本格化も寄与して増収、営業・経常増益を確保し、前期に達成した黒字化が定着する見通しだ。

重点施策としては、AIX (AIトランスフォーメーション) に関する一気通貫のコンサルティング体制を強化するとともに、成果報酬型プランの拡大による持続的な利益創出基盤の構築を掲げている。セミオーダー型のクラウドサービスは、導入初期に開発コストが先行するため、上期は利益水準がやや低下する可能性があるものの、プロジェクトの進展に伴い収益性が向上する。加えて、ARPUの向上が着実に進展していることなども勘案すれば、業績予想は十分に達成可能であると弊社では評価している。

2026年12月期連結業績の予想

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,354	100.0%	4,600	100.0%	245	5.6%
営業利益	29	0.7%	40	0.9%	10	37.0%
経常利益	38	0.9%	40	0.9%	1	3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	29	0.7%	20	0.4%	-9	-32.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

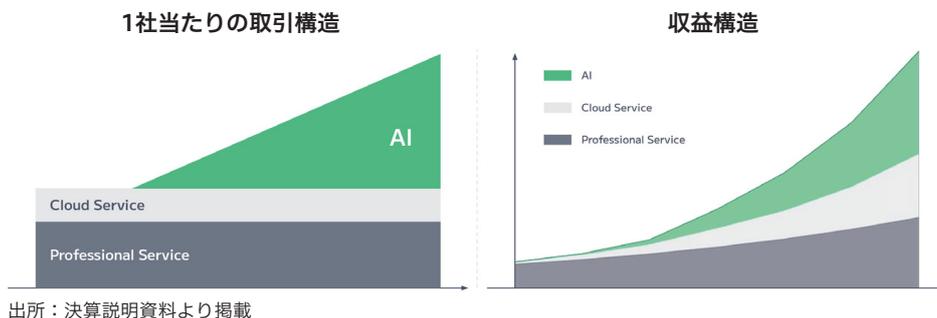
生成AI活用とクラウド収益拡大で収益性の高い事業構造を目指す

1. 生成AIソリューションの強化とドミナント戦略の推進

IT領域における投資は、基盤となるハードウェア投資が先行し、その後の時間の経過とともにユースケースを担うソフトウェアやサービス市場が本格的に立ち上がるという構造を辿るのが一般的である。同社はこの市場動向を背景として、生成AIを活用し顧客企業の課題を解決するAIインテグレーターとしての成長を明確に打ち出した。新たな成長戦略ではセミオーダー型UXアプリ群「Magical UX」を戦略コンセプトに据え、生成AIを活用したクラウドソリューションを強化する方針である。具体的には、フォーム入力支援AIエージェント「Kaizen Conversion Agent」、パーソナライズAIエージェント「Kaizen Personalize Agent」、さらに人材紹介サービス「Kaizen AIX Agent」などを相次いでリリースし、生成AIを活用したサービスラインナップの拡充を進めている。

さらに2026年1月にはAIXの実現に向けて子会社Kaizen AIX Consultingを設立した。AIXに向けた戦略策定支援及びAIXを具体的に動かす3つの実行支援（AI人材開発、AIオペレーション開発、AI商品開発）を伴走型で提供する。これに先駆けて2025年12月には、経営へのAI実装手順を網羅した「AIドリブン経営白書2026」を無償公開しており、専門性の高い知見を提示することで市場でのプレゼンス向上を図っている。

営業面においては、保険・不動産・人材業界の大企業に特化して、生成AIをカスタマージャーニーや業務フローに組み込むドミナント戦略を推進している。これらは顧客企業の収益に大きなインパクトを与えられる領域であり、AIのユースケースとして巨大な市場となることが想定される。このように生成AIを活用した機能開発を従量課金モデルで提供することにより、ストック性の高いクラウド収益の拡大を図る。クラウド収益の売上構成比を高めることで収益の安定性と限界利益率の改善を実現させ、より収益性の高い事業構造への転換を目指す。



2. 弊社の視点

同社は生成AIを活用した「Magical UX」や、パートナーネットワークを軸とした独自のビジネスモデルを展開しており、その市場競争力は高いと見られる。直近の業績推移を概観すると、2025年12月期は2020年12月期以来となる各段階利益での黒字化を達成しており、2026年12月期も黒字定着が見込まれる状況にある。これは同社が継続してきた大企業へのフォーカス及びクロスセルやアップセルによるARPU向上の追求が、着実な成果を上げていると弊社は捉えている。

現在は新たな成長戦略として生成AIを活用したソリューション提供を強化している。現時点での利益水準そのものは低いものの、構造的な業績低迷期を脱したと言える。今後は生成AIを活用したクラウド収益の成長という戦略がどの程度の速度で結実するかが焦点となるが、収益性の改善が継続すれば、新たな成長ステージへの移行が視野に入る。

■ 株主還元策

当面は内部留保の充実を優先

株主還元については、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つとして位置付けているが、創業して間もないことから、財務体質強化や事業拡大のための内部留保の充実等を図り、事業拡大のための投資に充当することが株主に対する最大の利益還元につながると考えている。このため創業以来配当は実施しておらず、今後も当面の間は内部留保の充実を優先する方針である。将来的には、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針を掲げているものの、現時点において配当実施の可能性及び具体的な時期については未定としている。

■ サステナビリティ経営

アクセシビリティ向上を支援し 「誰一人取り残さないウェブ」の実現目指す

同社はサステナビリティ経営について現時点では特定のマテリアリティを公表していないものの、DX支援事業を通じてペーパーレス推進やCO₂削減といった社会課題の解決に貢献する方針を掲げている。特に事業展開においては、昨今重要性を増しているアクセシビリティ (accessibility = 利用しやすさ) 向上推進を重視している。デジタル庁が掲げる「人に優しいデジタル社会の実現」やSDGsの流れを受け、これまで国や自治体のみ義務付けられていたWebサイトなどのアクセシビリティへの合理的配慮が、2021年6月の障害者差別解消法改正によって民間事業者でも義務化された。しかし、DX対応と同様に多くの企業にとってリソースの壁 (ノウハウや人材の不足) が課題となっている。

これに対して同社は、2022年1月にアクセシビリティにおいて豊富なノウハウを持つ子会社ディーゼロとともに、専門エンジニアやWebサイト改善の専門家をグループ内に持つ強みを生かし、課題の抽出からレポートによる診断、必要に応じた課題の改修までトータルに支援するサービスの提供を開始した。2024年5月にはディーゼロが制作現場の底上げを目指して制作者のためのコーディングガイドラインを公開したほか、2025年1月には東証プライム市場の英文開示義務化に先駆けて、同社のUX・AI技術とディーゼロのIRサイト支援ノウハウを組み合わせたグローバル化を支援するパッケージの提供を開始した。同社は、Web制作に携わるすべての制作者が利用できる環境やツールを順次提供していくことで、「誰一人取り残さないウェブ」の実現を支援する方針である。

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp