

|| 企業調査レポート ||

キットアライブ

5039 札幌アンビシャス市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年5月30日(火)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	03
4. 同社の強み	05
5. 市場性・成長性	07
■ 業績動向	10
1. 2022年12月期の業績概要	10
2. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2023年12月期の業績見通し	13
2. 成長戦略	14
■ 株主還元策	17
■ トピックス	17
1. 地域の成長を促す寄付活動「KidsAlive」制度を実施	17
2. 2023年12月期第1四半期業績概要	18

■ 要約

「Salesforce」の導入支援、製品開発支援を展開。 伸長する国内クラウドサービス市場で販売を強化

キットアライブ<5039>は、札幌を拠点に、顧客管理（CRM）分野で世界最大手の米国企業 Salesforce, Inc.<CRM>が提供する CRM クラウドサービス「Salesforce」の「システム導入支援」及び「システム製品開発支援」の2軸で事業を展開している。システム開発の全工程をワンストップで顧客に提供し、「Salesforce」の新規開発、機能追加、仕様変更などの継続的な支援を行う。近年 DX 推進により大きく成長している国内のクラウドサービス市場に乗じて、全国の中小企業へリモートワークでの販売を拡大している。

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の業績は、売上高が前期比22.4%増の706百万円、営業利益は同62.2%増の183百万円、経常利益が同52.7%増の177百万円、当期純利益は同64.9%増の127百万円となった。既存顧客からの追加受注により売上高が上昇したことや既存顧客からの案件増加による業務効率化で労務費が下降したため、2022年11月に売上高・利益ともに上方修正を発表していたが、これを若干上振れて着地した。

2. 2023年12月期の業績見通し

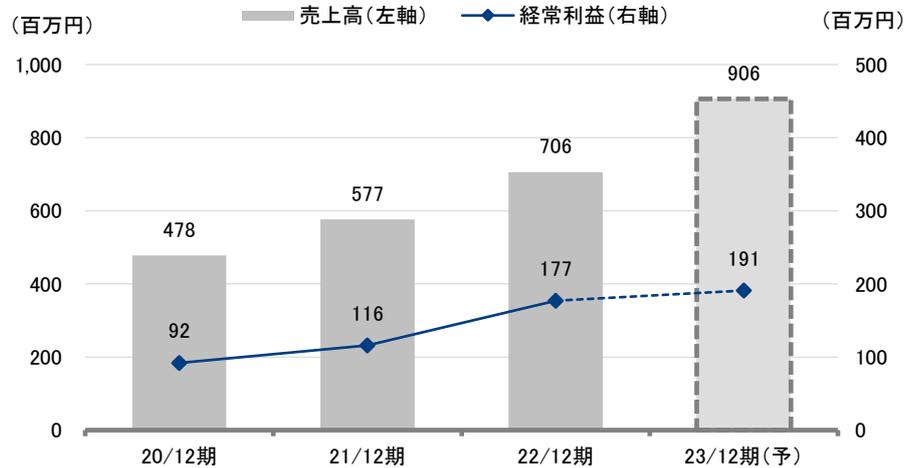
2023年12月期の業績は、売上高が前期比28.3%増の906百万円、営業利益は同3.0%増の188百万円、経常利益が同7.9%増の191百万円、当期純利益は同3.7%増の132百万円を見込んでいる。売上高については、クラウドサービスの伸長や新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響からの回復に伴う商圏拡大により、2022年12月期より大幅な増収を見込んでいる。利益面については、成長の原点であるITエンジニアの採用を優先していくため、2022年12月期とほぼ横ばいで伸び率を抑えた見通しとなっている。

Key Points

- ・札幌を拠点として全国にクラウド型 CRM を販売拡大し、順調に成長
- ・2023年12月期の業績は、既存顧客からの追加受注と案件増加に伴う業務効率化による上方修正を売上高・利益ともに上回る
- ・2023年12月期の業績は28.3%増収を見込むも、利益面ではITエンジニアの採用を優先し横ばいの水準の見通し

要約

業績推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

札幌を拠点に全国の中小企業へ。 リモートワークで SaaS 製品の導入を支援

1. 会社概要

同社は、顧客管理分野で世界最大手の米国企業 Salesforce が提供する CRM クラウドサービス「Salesforce」の「システム導入支援」及び「システム製品開発支援」の2軸で事業を展開している。顧客が「Salesforce」を導入する際に、同社が設計・開発・保守をワンストップで行うほか、「Salesforce」上でアプリケーション提供を希望する顧客向けに SaaS (Software as a Service) 製品の開発、公開、運用の支援サービスを行う。同社は、従来はクラウド・インテグレーション*などを提供するテラスカイ<3915>の子会社で、基幹システムからクラウドに移行するサービスを提供する BeeX<4270>に次ぐ3例目の上場会社である。札幌証券取引所(以下、札幌)アンビシャス市場へ2022年9月に上場したことを機に、テラスカイは同社の株式割合を58.2%から49.5%に引き下げ、連結子会社から持分法適用会社へ移行し、同社はテラスカイの連結子会社から離脱した。

*さまざまなクラウド商品を顧客の課題解決に合わせて最適な環境に組み合わせること。

事業概要

2. 沿革

2000年に現代表取締役社長である嘉屋雄大(かや ゆうだい)氏は、北海道大学卒業後にシステムエンジニア(SE)として独立系のシステム・インテグレーターである(株)ウイン・コンサルに入社した。2007年に同氏が1人で新規事業担当者として活動するなかで「セールスフォース・ドットコム事業部」を立ち上げた。同事業部の成長に伴い、2016年8月に同氏はテラスカイからの出資を受けて同社を設立し、2016年10月にウイン・コンサルから事業譲渡を受けて営業を開始した。2020年10月には札幌市が経済産業省北海道経済産業局、(一財)さっぽろ産業振興財団と共同で実施している「J-Startup HOKKAIDO」※に選定された。2022年9月に札幌へ新規上場し、2023年1月には、北海道の経済活動の貢献に対し、札幌より「2022年年間功労賞」を受賞した。

※北海道に根差し、官民が連携して支援することを選定された有望なスタートアップ企業。選定企業は2022年9月までに合計40社となっている。

沿革

年月	主な沿革
2016年 8月	札幌市中央区に設立
2016年10月	(株)ウイン・コンサルからセールスフォース・ドットコム事業の事業譲渡を受け、営業開始 東京都中央区日本橋1丁目に東京事業所設立
2017年 4月	札幌市北区へ本社移転
2018年 5月	東京事業所を東京都中央区日本橋2丁目へ移転
2020年10月	「J-Startup HOKKAIDO」に選定される
2022年 9月	札幌証券取引所(以下、札幌)に上場
2023年 1月	札幌より「2022年年間功労賞」を受賞

出所：有価証券届出書、ニュースリリースよりフィスコ作成

3. 事業内容

同社は、顧客が主体的にITを活用する環境を提供し、顧客と一緒に業務改革を行うDXを実現する支援を行う。その具体的なDX実現のために、Salesforceの開発及び運用保守を行う「Salesforce導入支援」、SaaS型ビジネスアプリケーション構築を支援する「Salesforce製品開発支援」を行っている。Salesforceの導入により、顧客は客先に関する情報管理や営業チームへの支援業務(言い換えると、顧客は社内の誰もが目で見て情報を把握し、顧客自らデータ分析や情報を共有化)ができるようになるため、売上拡大につなげることができる。

同社が販売を進める「Salesforce」は、「アジャイル開発※1」と「ノーコード開発※2」により素早くシステムを構築することができるため、外部環境の変化に柔軟に対応することができる社内IT基盤の構築に適している。同社の「Salesforce導入支援」と「Salesforce製品開発支援」との売上はともに伸びており、販売活動においてはこの2つのサービスが相乗効果を生み出している。同社は今後も両軸として注力していく。

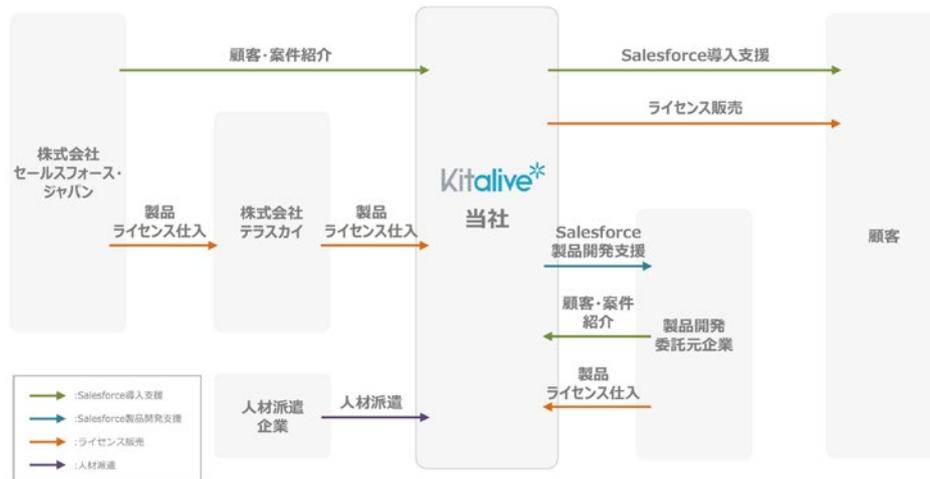
※1 大きな単位で開発する「ウォーターフォール開発」に反して、細かい実装とテストを何度も繰り返す開発のこと。

※2 プログラミング言語を利用したコードを書かずにアプリケーションなどを開発する方法のこと。

事業概要

同社は、(株)セールスフォース・ジャパンの販売権利を持つテラスカイの二次代理店である。テラスカイから SaaS 製品の 1 つである「Salesforce」のライセンスを仕入れ、顧客にライセンス販売を行っている。「Salesforce 製品開発支援」に伴い開発を行った製品等も、同様に販売代理店としてライセンス販売を行っている。コロナ禍によりリモートワークが普及したことを契機に、本拠地である札幌から全国に向けて積極的に SaaS 製品の導入支援を進めている。

ビジネスの流れ



出所：決算説明資料より掲載

(1) 「Salesforce 導入支援」

顧客のビジネスにおいて「Salesforce」の導入効果を最大限に得るためには、「Salesforce」に関する専門的知識を持ったエンジニアによる顧客管理や営業支援といった機能のカスタマイズや設定が必要である。同社は、9割の社員が「Salesforce」専門のエンジニアとして在籍しており、顧客の商習慣に見合ったオーダーメイドの個別システムを作り上げている。ITコンサルティング・要件定義・設計・開発・システムテスト・運用保守といったシステム開発の全工程をワンストップで提供し、担当のITエンジニアが一貫した支援を行っている。「Salesforce」が得意とするCRMやSFA(営業支援)の分野は、業種や規模により導入内容が多様多様であるため、社内のコミュニケーションを円滑にすることで、社員同士がノウハウを拡散・共有し、顧客に対応している。

(2) 「Salesforce 製品開発支援」

「Salesforce」ユーザーはSalesforceが運営するマーケットプレイス「AppExchange」から必要なアプリケーションを購入し、CRM以外の様々なカスタマイズや拡張を行うことができる。「AppExchange」で提供されるアプリケーションはSalesforce自体が開発するものだけでなく、「Salesforce」プラットフォームの開発ツールやAPIを活用しサードパーティーが開発したのも数多く販売されている。同社は、こうした製品開発を行う企業向けに「Salesforce」上のアプリケーション開発に関する技術的なソリューションやアドバイスを提供し、加えて品質保証やテスト、導入支援にも対応している。同社が「Salesforce」の技術検証・開発・公開・運用を支援することで、ノウハウを持たない顧客でも自社製品開発を行うことができる。製品開発委託元企業はライセンス販売に注力し、個別のカスタマイズや導入支援が必要な顧客は同社に紹介する販売スキームにより「Salesforce 導入支援」の依頼も増えてきている。

事業概要

4. 同社の強み

同社は、1)「Salesforce」における卓越した技術力・競争力、2) 少人数・短納期プロジェクト、3) 地方での社員育成システム、4) 育成支援制度、5) 優秀な人材の獲得などの強みを持ち、大企業にはできない小回りが利く体制づくりに特化している。

同社の IT エンジニアは「Salesforce」のシステム開発の全工程に精通しているため、IT の専門部署がない企業や新規ビジネスを立ち上げて間もない企業、予算規模が小さい企業に対して強みを発揮することができる。一方、大企業である Accenture (アクセンチュア) <ACN>、テラスカイ、日本電気 (NEC) <6701>、KDDI <9433>、NTT データ <9613>などをターゲットとする「Salesforce」のコンサルティングパートナーとは事業領域において重複しない。

(1) 「Salesforce」における卓越した技術力・競争力

同社は、2008 年からの Salesforce の方針である「エコシステム※の拡大」に寄与して、「Salesforce」のパートナーのビジネスを拡大する支援をしている。同社は、Salesforce の認知度が低かった時期から「Salesforce」に携わっているため、「Salesforce」に関しては長い経験と技術力を保持している。そのため、セールスフォース・ジャパンやテラスカイから顧客を紹介してもらうこともあり、技術的高度な案件を直接受注するケースが多い。加えて、地方に本拠地を置くことで首都圏に比べて人件費を抑えることができ、価格競争力にも強みを発揮している。

※ 企業同士が協業・連携してそれぞれの製品・サービスを補完し合う仕組みのこと。

Salesforce は成長戦略の 1 つとして、チャットツールの Slack Technologies、データ分析ソリューションの Tableau Software、API 総合ソリューションの MuleSoft など数多くの企業を買収しており、CRM 以外にも広い分野でのクラウドサービスを提供できるようになっている。これにより同社は、「Salesforce」に特化しながらもさらに幅広く製品を取り扱うことができるようになったため、技術力の強化にもつながり、既存顧客にも新しい提案をしやすい環境が整っている。

(2) 少人数・短納期プロジェクト

同社は一貫した業務を請け負うことのできる IT エンジニアの育成により、小規模プロジェクトでも 1 人で複合的な役割を担うことができる。通常プロジェクトには顧客から多くのプロジェクトメンバーが参加するため、直接コミュニケーションを重ねることができる。これにより社員の業務への理解度が高まり、IT エンジニアとしての知識以外に企画力、提案力、コンサルティング力なども身につけることができる。

(3) 地方での社員育成システム

同社は、社員に早い段階から顧客とのコンサルティング・要件定義・設計といった上流工程における業務に関わることを推奨している。具体的には新入社員が担当の IT エンジニアと一緒に Web 会議に参加し、直接顧客からの要望を聞く経験を繰り返すことでコミュニケーション能力やプランニング能力を習得する機会を設けている。こうした社員育成に基づいて、札幌を本拠地としながらも、リモートワークを駆使して日本全国の中小企業と直接取引を行う能力を身につけている。

事業概要

(4) 育成支援制度

同社は、スキルと技術力の両面を公平に明瞭に評価する人事評価制度及び社員自身の意思で学習を促す自己啓発支援制度を運用している。自己啓発支援制度は、「Salesforce」の認定資格試験を全額会社負担で受験できる「Salesforce 認定資格取得支援制度」と、1人当たりの年間最大60時間までの残業時間を利用して自習できる「もっとアライブ」という独自の制度から成り立っている。

こうして積極的に社員に資格取得を推進した結果、2023年2月1日現在、難関資格である「アプリケーションアーキテクト」「システムアーキテクト」をはじめ、「Salesforce」に関わるスペシャリストとしての認定資格を数多く取得しており、顧客に対する信頼度の向上にもつながっている。「もっとアライブ」では社員の学習意欲をあげるため、要約されたビジネス書を読めるサービス「flier」のライセンスを全社員に提供しており、2022年12月期において同制度の総利用時間数は788.5時間となった。そして、DXを推進する人材である「ビジネスデザイナー」への育成も積極的に推進している。

同社は、ビジネスパーソンとしてのスキルも重視しており、独自の45項目のコンピテンシー（個人の能力や行動における特性）について人事評価を行っている。社員は自分自身をコンピテンシーの項目に基づく評価を行い、3ヶ月に1回の頻度で行われる上長との面談を経て、コンピテンシーに基づいた目標を設定し、同社独自の評価基準による昇給を年1回行っている。また1ヶ月に1回はグループごとに社長との直接面談の時間も設けており、社員とのコミュニケーションに注力し社員の定着率アップに努めている。

Salesforce 認定資格保有者数一覧

(単位：人)

名称	資格保有者数
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 Development 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

注：2023年2月1日現在

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

(5) 優秀な人材の獲得

同社の本拠地である札幌は、IT企業やエンジニアが多く「サッポロバレー」と呼ばれ、首都圏よりも人材獲得の競争が少ない地域であることから優秀な人材を獲得できる機会が多い。札幌市には北海道大学をはじめとする教育機関が多く存在し、地元での就職を希望する学生が多いものの、産業や大企業が少ないことからIT分野に関わる理系の学生が思うように地元で就職できていない現状がある。一方で札幌市はさまざまなITビジネス支援にも取り組んでおり、AI関連人材の育成を目的とした「SAPPORO AI LAB」などを設立するなどITビジネスに適した環境が備わっている。こうした札幌市におけるITエンジニア採用のポテンシャルに同社も着目しており、同社代表が北海道大学出身であるメリットを生かし、積極的に地元の優秀な学生を採用している。

ワークバランスの面から見ても札幌市は有利で、自然と都市圏がほどよい距離にあり、生活と仕事をうまく切り分けられる豊かな地域性により、人材の定着にもつながる。同社では男性社員の育児休業・育児時短勤務取得実績があり、2017年11月には札幌市ワーク・ライフ・バランス認証のステップ3「先進取組企業」を取得している。また新卒者、第二新卒者の採用を2019年12月期から開始しており、今のところ2019年以降の新卒者、第二新卒者の退職者はゼロである。2023年12月期はITエンジニア14名と大きく採用目標を掲げている。

5. 市場性・成長性

2026年に向けて国内のパブリッククラウドサービス※市場、国内のCRMアプリケーション市場はともに年間平均成長率は2ケタ成長の予測となっており、同社は国内のCRMクラウドサービス需要は今後も継続して成長していくと見ている。

※ 自らが作り上げるのではなく、クラウドサービス提供者が構築した環境を利用するサービスのこと。

日本政府は国のDXを推進するために2021年9月に「デジタル庁」を設立し、国民の利便性や行政の効率化を目指している。国内ではコロナ禍によるリモートワークやオンラインサービスの需要増加などに伴い、DXの取り組みが活発になっている。具体的なDXの取り組みは、オンライン会議、テレワークシステムの導入、クラウドサービスの利用、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）※の導入など多岐にわたる。

※ これまで人間しかできないと思われていた作業をAI・機械学習等による認知技術により自動化作業にしようとする取り組みのこと。

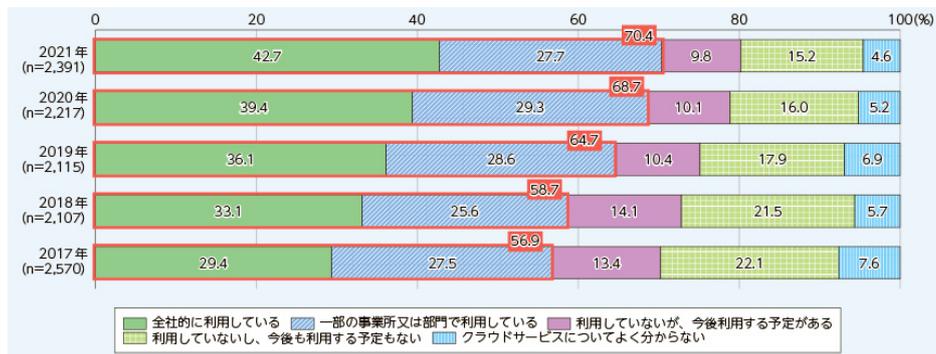
DXにおいて、インターネット上のサーバーを利用してデータやアプリケーションを提供する「クラウドサービス」は大きな役割を担っており、クラウドサービスを用いたデジタル技術を活用することで企業の業務改善や競争力強化が可能となる。クラウドサービスは、従来のオンプレミス※型のサービスと比較して、コスト削減やスピーディーで柔軟なシステム運用が可能で、企業が必要な部分のみを選択してシステムを構築できる。加えて、ビッグデータやAI、IoTなどの先進技術によって消費者の行動傾向、需要予測などを正確に読み取り、商品開発やマーケティングに活用することもできる。

※ 法人においては、他社にインターネット上で管理を任せる「クラウド」に対し、サーバーやアプリケーションにより自社自らが管理して行う環境のこと。

事業概要

総務省の「令和4年版情報通信白書」によれば、国内のクラウドサービスの利用状況は、「全社的に利用している」「一部の事業所又は部門で利用している」が2017年には56.9%だったものが、2021年には70.4%となり年々増加している。「利用していないし、今後も利用する予定もない」が2017年には22.1%だったものが、2021年には15.2%にまで減少している。今後、クラウドサービスの利用者の伸び率は普及に伴い鈍化するものの、さらに上昇するものと推測される。

クラウドサービスの利用状況



出所：総務省「令和4年版情報通信白書」より掲載

(1) クラウドサービス

クラウドサービスは、低コストで広範囲にわたる仕組みを構築ができるため、顧客は自社のビジネスに集中できるほか、地理的な制約がなくリモートワークで柔軟な働き方を実現できる。さらにはビッグデータ、AI、機械学習などの導入により、クラウドサービスはもっと高度な機能を発揮するようになることから、需要はさらに増加し、市場規模も拡大すると見られる。

「クラウドサービス」の種類には、1) 「Salesforce」のような SaaS、2) クラウド上でインフラストラクチャ※を提供する IaaS (Infrastructure as a Service)、3) クラウド上でアプリケーションを開発・運用するためのプラットフォームを提供する PaaS (Platform as a Service) などがある。

※ セキュリティや制御などを含めて、ソフトウェアやアプリケーションを運用するうえで必要な仕組みのこと。

(2) SaaS 製品

SaaS は利用者にとって利便性が高く、導入が比較的容易であるため、クラウドサービスのなかでも多く利用されている。IaaS や PaaS は、自らアプリケーションを開発したり、インフラストラクチャを構築したりするサービスである。SaaS と比較するとある程度知識や技術が必要であり、導入するにはハードルが高いため、一般的な企業は導入しにくい。

SaaS 製品には、営業、マーケティング、カスタマーサポートなどの業務を支援する CRM、人事・採用・研修などの業務を支援する「HRM (Human Resource Management)」、オンラインでの会議やセミナーなどを実施する「オンライン会議」、EC サイトやアプリなどで決済処理を行う「オンライン決済ツール」、AI・機械学習に特化した「AI・機械学習ツール」などさまざまな製品がある。同社が得意とし、顧客への導入支援に注力する分野がクラウド型 CRM であり、同社はその世界的シェアを持つ Salesforce を中心に取り扱っている。

事業概要

日本国内ではあらゆるビジネスの分野でデジタル化が進み、クラウドサービスと同時に SaaS 製品の需要も高まっている。コロナ禍の影響によりリモートワークやテレワークなどの働き方の変化が進み、SaaS 製品を活用する企業が増加傾向にある。一般的に、月額にて利用できる「SaaS 製品」に比べて、商品を購入しなければならない「パッケージ型製品」については導入コストや保守コストが高いため、コストパフォーマンスに難がある。従来パッケージ型製品でしか提供されていなかったサービスも、SaaS の進化によって SaaS 製品でも提供できるようになり、SaaS 製品のシェアが拡大している要因にもなっている。

日本国内にも、クラウド名刺管理サービスを提供する Sansan<4443>、クラウド型 CRM を提供するサイボウズ<4776>、「楽楽清算」をはじめとした業務支援サービスを提供するラクス<3923>、クラウド型会計ソフトを提供するマネーフォワード<3994>、同じく freee<4478>といった SaaS 製品を取り扱う企業（以下、SaaS 企業）が数多く存在する。SaaS 製品は、継続した契約が続く間は定期的に収益をあげられる「ストック型ビジネス」であるため、将来的な収益予想が立てやすくなる。

日本の SaaS 市場は欧米に比べて 10 年以上遅れており、近年ようやく成長期に突入したのに対し、欧米の SaaS 市場は既に拡大期を迎えている。世界市場においては、Salesforce、Microsoft<MSFT>、Adobe<ADBE>、Oracle<ORCL>、SAP<SAP> などの SaaS 企業が既に多くのシェアを占めているのに対し、国内の SaaS 企業のシェアはわずか数%しかない。海外の SaaS 企業は代理店やパートナー企業に対して幅広い裁量権を与え自己責任で SaaS 製品を販売することが多く、自己負担で教育・サポートを行う場合が多い。そのため、ルールの縛りが厳しい国内の SaaS 企業の代理店・パートナー企業に比べ、同社をはじめとする「Salesforce」のパートナー企業は、それぞれ自由度が高い独自の販売システムを確立していくため、成長スピードが非常に速い。

(3) 「Salesforce」

「Salesforce」は、CRM 分野における SaaS 製品では Microsoft 「Microsoft365」「Dynamics 365」や、Adobe 「Creative Cloud」、Oracle 「Oracle Cloud Applications」、SAP 「SAP S/4HANA Cloud」などと並び世界的なシェアを持っている。なかでも「Salesforce」を販売する Salesforce は世界最大手で、約 15 万社の国内外の取引先導入実績がある。コロナ禍における好業績を受け、大幅に採用を増やした Salesforce は、2023 年 1 月に経営環境の悪化により大幅な人員削減を発表し拡大路線を修正したが、同社は国内のクラウドサービス市場は今後も拡大していくと見ており、特に影響はないと見ている。

業績動向

既存顧客からの追加受注と案件増加に伴う 業務効率化による上方修正を売上高・利益ともに上回る

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の業績は、売上高が前期比22.4%増の706百万円、営業利益は同62.2%増の183百万円、経常利益が同52.7%増の177百万円、当期純利益は同64.9%増の127百万円となった。

2022年12月期第3四半期において、売上高は当初予想比4百万円増加の695百万円(同0.6%増)、営業利益は同56百万円増加の180百万円(同45.4%増)、経常利益は同59百万円増加の174百万円(同52.4%増)、当期純利益は同46百万円増加の121百万円(同61.7%増)に上方修正した。既存顧客からの追加受注により売上高が上昇したことや既存顧客からの案件増加による業務効率化で労務費が下降したため、2022年11月に売上高・利益ともに上方修正を発表していたが、これを若干上振れて着地した。

2022年12月期の業績

(単位:百万円)

	21/12期	22/12期		前期比	
	実績	修正計画	実績	増減額	増減率
売上高	577	695	706	129	22.4%
営業利益	113	180	183	70	62.2%
経常利益	116	174	177	61	52.7%
当期純利益	77	121	127	50	64.9%

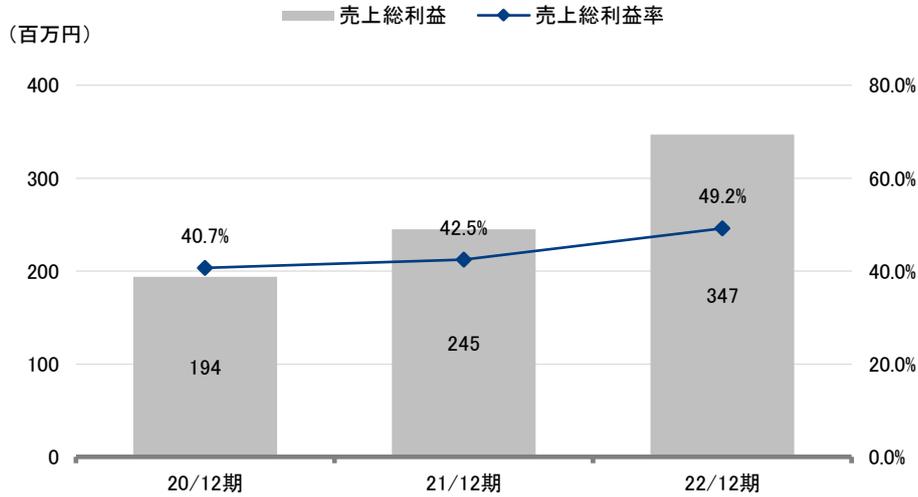
出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 売上総利益の推移

2022年12月期の売上総利益は、前期比102百万円増の347百万円(同41.9%増)と大幅に伸長した。売上総利益率については、同6.7ポイント上昇の49.2%であり、高い水準で推移した。売上総利益率が上昇した要因は、採用した人材が定着しており、北海道が首都圏のようにIT人材における転職基盤が発達している地域ではないことも少なからず影響していると同社は見ている。前述のとおり2019年4月から新卒者、第二新卒者の退職者はゼロであるため、人材獲得のためのコストアップや人材補充における再採用・再教育のコストが不要であった。そのため採用人数の増加に比例して、売上総利益を押し上げていると見られる。

業績動向

売上総利益の推移

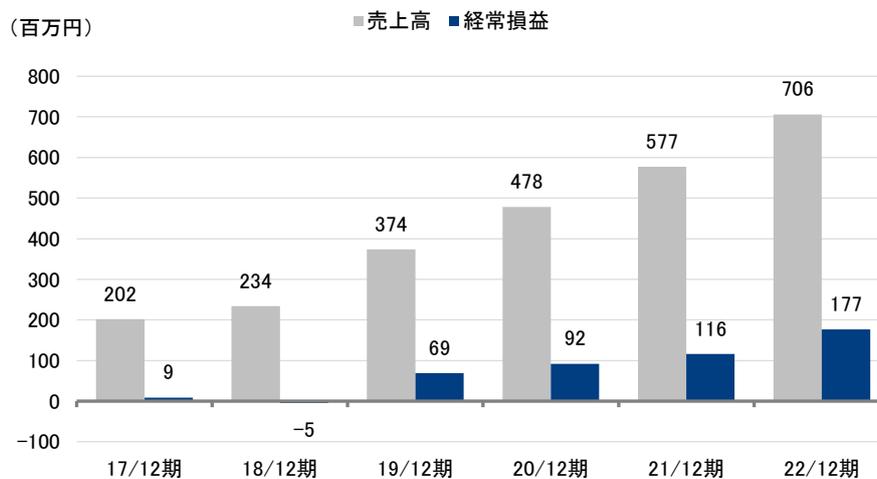


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 売上高・経常損益の推移

同社の2017年12月期からの売上高・経常損益の推移は、売上高は順調に成長しており、特に2017年12月期の売上高202百万円からは5年間で約3.5倍の706百万円まで伸長している。経常損益は、品質管理不足やプロジェクト失敗などの要因で、2017年12月期に9百万円の利益、2018年12月期に5百万円の損失と低迷していたものの、2019年12月期以降からはリモートワークによる販売拡大、プロジェクト責任者の設置などの改善策が奏功して順調に伸び、2022年12月期には過去最高の177百万円の利益となった。ITエンジニアの採用が計画どおり進めば、今後も売上高・利益面とも成長を継続できるものと見られる。

売上高及び経常損益の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況

2022年12月期末の財務状況は、流動資産は前期末比229百万円増加の674百万円となった。要因としては、新株発行による現金収入により現金及び預金が124百万円増加したこと、顧客からの追加受注により売掛金及び契約資産が75百万円増加したことによる。固定資産は同10百万円増加の55百万円となり、資産合計は同239百万円増加の729百万円となった。

流動負債は前期末比47百万円増加の163百万円となり、負債合計は同47百万円増加の163百万円となった。未払費用16百万円の増加、未払法人税等18百万円の増加による。

純資産合計は前期末比192百万円増加の565百万円となった。要因としては、札証への新規上場に伴う公募増資などによって資本金及び資本剰余金がそれぞれ32百万円増加、利益剰余金が127百万円増加したことによる。その結果、自己資本比率は同1.3ポイント上昇し77.6%となった。

貸借対照表

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	増減
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
固定負債	-	-	-
純資産合計	373	565	192
負債純資産合計	489	729	239
<安全性>			
自己資本比率	76.3%	77.6%	1.3Pt

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) キャッシュ・フロー

2022年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは85百万円となった。これにより現金及び現金同等物は前期末比124百万円増加の472百万円となった。主な要因として、税引前当期純利益が177百万円となったのに対し、法人税等の支払額が43百万円となったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは13百万円となった。主な要因は、有形固定資産の取得による支出で11百万円である。財務活動によるキャッシュ・フローは53百万円となった。主に株式発行による収入64百万円が要因である。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	90	85
投資活動によるキャッシュ・フロー	-4	-13
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	53
現金及び現金同等物の期末残高	347	472

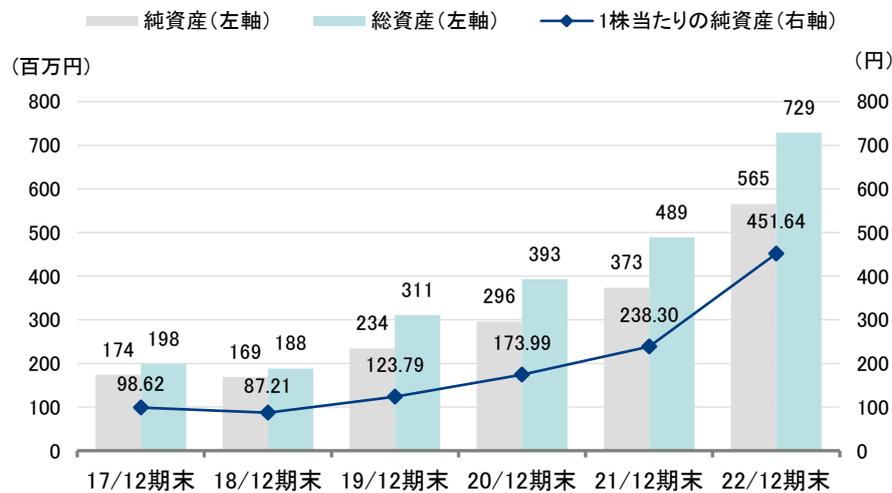
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 純資産・総資産

同社は財務基盤を安定させるため、内部留保を着実に積み上げてきており順調に成長している。2017年12月期末は純資産174百万円、総資産198百万円であった。2022年12月期末には純資産565百万円、総資産729百万円と純資産・総資産ともに5年で3倍以上となった。1株当たりの純資産も2017年12月期の98.62円から2022年12月期末には451.64円と5年で約4.6倍に増えた。特に2022年12月期は、上場による株式発行の収入で伸長が著しく、前期末からは約1.9倍に増加した。

純資産及び総資産の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

クラウドサービスの伸長と商圏拡大により 2023年12月期は28.3%増収の予想

1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績は、売上高が前期比28.3%増の906百万円、営業利益は同3.0%増の188百万円、経常利益が同7.9%増の191百万円、当期純利益は同3.7%増の132百万円を見込んでいる。売上高については、クラウドサービスの伸長やコロナ禍の影響からの回復に伴う商圏拡大により、2022年12月期より大幅な増収を見込んでいる。利益面については、成長の原点であるITエンジニアの採用を優先していくため、2022年12月期とほぼ横ばいで伸び率を抑えた見通しとなっている。

今後の見通し

2023年12月期の業績予想

(単位：百万円)

	22/12期 実績	23/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	706	906	199	28.3%
営業利益	183	188	5	3.0%
経常利益	177	191	14	7.9%
当期純利益	127	132	4	3.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 成長戦略

同社は2022年9月に上場した。中長期経営計画などの具体的な施策はまだ発表していないが、同社では3ヶ年計画を策定し毎年見直しを行っている。今後は採用計画や社員1人当たりの労働稼働率などをKPIとして開示内容を検討している。

同社は成長期へ順調に推移しており、ホワイトスペース戦略、ITエンジニア育成の強化などをはじめとするこれまでの施策や東京事業所及び拡張する本社の機能を生かした戦略を考えながら、健全な基盤をつくる内部留保を進める方針である。現在は、人材採用による成長を重視しているが、その先にM&Aなども成長拡大の1つの手段として検討する可能性がある。

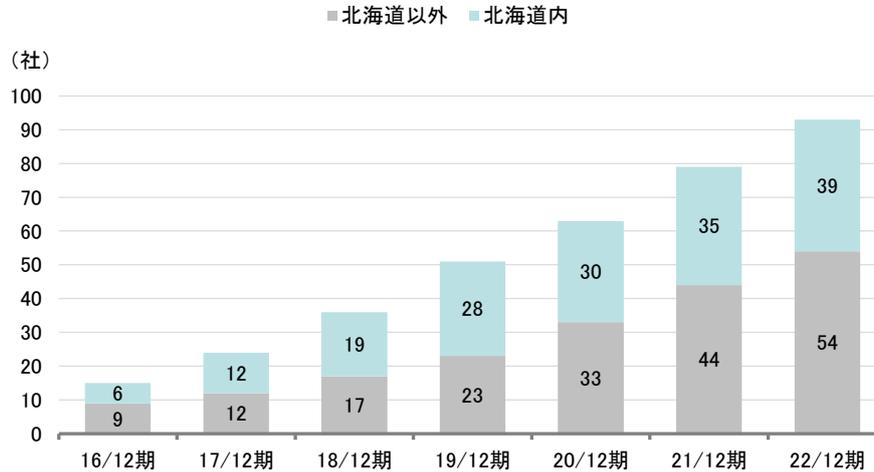
(1) ホワイトスペース戦略

同社は、未開拓領域に進出しようとする「ホワイトスペース戦略」を推し進めている。同社が上場するまで親会社であったテラスカイは、同社との協業によるグループシナジーを追求するため、同社の株式を一定比率で保有する方針である。首都圏で大企業をターゲットにするテラスカイとは事業領域が異なり、同社は地方で中小企業、IT関連部署のない企業、創業間もないスタートアップ企業がターゲットである。テラスカイグループにおける同社の特徴は、1) 札幌に本拠地を置くことでIT人材を獲得する機会を増やしていること、2) 予算が少ない企業に対して少人数・低予算で対処が可能であること、3) リモートワークによるWeb会議の推進、がある。こうした独自のビジネスモデルで「ホワイトスペース戦略」を推進している。なお「Salesforce」以外のSaaS製品等の分野では、テラスカイと共同提案で事業を展開している。

その結果、累積取引社数は、2016年12月期の設立当初において北海道以外が9社、北海道内が6社であったが、コロナ禍による急速なWeb会議の浸透により北海道以外の企業も増加傾向に転じ、2022年12月期には北海道以外が54社(13都府県)、北海道内が39社と北海道以外取引先が大幅に増加した。近隣は東北の青森県、遠方は九州の佐賀県、鹿児島県に取引先を獲得した。

今後の見通し

累積取引社数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) IT エンジニア育成の強化

同社は地方の中小 IT 企業である。このため地元の直接業務だけでは成り立たず、多くは首都圏からの下請業務が主となり、IT エンジニアのキャリアアップや収入アップを見出しにくかった。その打開策として、創業当初からリモートワークによる全国のエンドユーザーとの元請業務を増やすことを目指し、開発に関する基礎知識に加え、企画力、発想力、コンサルティング力（IT とビジネスをつなげる力）などの能力を身につけた IT エンジニアの育成を推し進めてきた。顧客と直接向き合うことで、顧客が本当に必要とするシステムに「気づき」を見つけられる人材育成が同社にとっては必要であり、IT とビジネスをつなげられる人材を増やすことで同社の成長スピードを上げることができる。

(3) ハイブリッドワークの推進

ウィズコロナにおける同社の日々の業務は、リモートワークのみでも有効に機能し順調である。一方で、社員同士のコラボレーションを通じてさらに成長していくためには、顔を合わせてコミュニケーションを図る重要性にも気づいた。事務所の拡張を通じてオフィスワークとリモートワークを組み合わせた「ハイブリッドワーク」を行い、オフィスの価値を最大化する。「リモートワークで働きながら、オフィスワークでイベントを楽しむ」といった働き方改革を進めていく。

快適に作業ができる広いフリーアドレスデスク、気軽に利用できる打ち合わせスペース、そのほかバーカウンターやカフェエリアなどのリラクゼーションスペースも準備し、社内でのコミュニケーションとコラボレーションが最大限に発揮できる「社内コワーキングスペース」を新たに構築する。拡張した事務所は、2023年4月から利用を開始し、株主総会でも利用している。

キットアライブ | 2023年5月30日(火)
 5039 札証アンビシャス市場 | <https://www.kitalive.co.jp/ir/>

今後の見通し

オフィスイメージ



出所：ニュースリリースより掲載

(4) 東京事業所

「Salesforce」を利用するとコミュニティやポータルを簡単に構築し顧客やパートナーとも共有できるため、情報共有に適している特徴を持つ。こうした特徴を生かして、東京事業所に在籍する5名ほどの社員が首都圏で開催されるオフラインイベントに参加し、積極的に情報共有を行う。札幌や地方だけでは得られない首都圏ユーザーからの情報を獲得しながら、今後の事業展開に反映していく。

(5) IR 活動

道内では、まだ同社や「Salesforce」の知名度が低いため、四半期に一度の説明会の生配信、札証と共同の北海道各地での投資家への説明会などといった積極的なIR活動を行っていく。こうしたIR活動を踏まえて、投資家とのコミュニケーションの機会を増やし、透明性の高い経営を社内外にアピールしていく。

同社が本拠地を置く北海道は、地方のなかでも少子高齢化をはじめとした課題を多く抱えている。その状況下でも自社の技術力・ノウハウを生かし地方での生産性をもって発展できるというモデルケースとなり、地方の中小企業に発信していきたいと同社は考えている。

■ 株主還元策

現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については未定

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題としているが、同社の最重要課題である人材の採用と育成、さらなる成長に向けた組織体制の構築を優先しており、設立以来、配当を実施していない。将来的には、財政状態及び経営成績、市場動向の状況を勘案しながら配当を実施する方針であるが、現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については未定である。同社が剰余金を配当する場合は中間配当と期末配当の年2回、配当の決定機関については期末配当は株主総会、中間配当は取締役会とし、中間配当は毎年6月30日を基準日とする方針としている。

■ トピックス

子どもの健全育成のため、 四半期ごとに地域に寄付する「KidsAlive」制度を実施

1. 地域の成長を促す寄付活動「KidsAlive」制度を実施

2022年1月より「地域が成長することで、会社も成長する」というモデルを目指し、「KidsAlive(キッズアライブ)」という制度を実施している。18歳未満の子どもがいる社員に対し月額1万円を支給しており、社員に給付する子ども手当の合計額を養育支援団体などに四半期ごとに寄付する。

2022年12月期は、札幌市が寄付を募りまちづくり活動に助成する「さぽーとほっと基金」の4つの指定分野のうち、「子どもの健全育成」を活動分野として指定し、同社は既に寄付を行った。

2023年12月期第1四半期の経常利益は84百万円。 通期の業績見通しは据え置き

2. 2023年12月期第1四半期業績概要

同社は2023年12月期第1四半期の業績を2023年5月15日に発表した。売上高は243百万円、営業利益は84百万円、経常利益が84百万円、四半期純利益は58百万円となった。2023年12月期通期の業績見通しは前回予想を据え置いた。なお前年同期比については、2022年12月期第1四半期は財務諸表を作成していないため、記載していない。

2023年12月期第1四半期の業績

(単位：百万円)

	23/12期1Q 実績
売上高	243
営業利益	84
経常利益	84
四半期純利益	58

注：前年同期比については、2022年12月期第1四半期は財務諸表を作成していないため、記載していない

出所：決算短信よりフィスコ作成

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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

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て作成されていますが、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、配布等することは堅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