

|| 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 >>>

2026年4月16日(木)

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. 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	01
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
4. 同社の強み	05
5. 市場性・成長性	08
■ 業績動向	10
1. 2025年12月期の業績概要	10
2. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2026年12月期の業績見通し	13
2. 成長戦略	14
■ 株主還元策	16
■ トピックス	16
1. 地域の成長を促す寄付活動「KidsAlive」制度を実施	16
2. 「Agentforce Hackathon Tokyo」入賞	16

■ 要約

2025年12月期は2ケタの増収増益。 2026年12月期は前期比20%以上の増収、2ケタ営業増益を見込む

キットアライブ<5039>はSalesforceを活用したクラウドシステムの設計・開発・保守を提供するIT企業であり、SaaS企業向けの技術支援を主軸とした事業を展開している。北海道を拠点に導入支援から製品開発、運用保守までをワンストップで提供し、若手中心の少人数高付加価値型プロジェクト体制を強みとする。業績は好調で、取引先は北海道内だけでなく全国へ拡大した。2026年12月期は前期比20%以上の増収、2ケタの営業増益を見込んでいる。クラウド市場の成長を背景に、エンジニア採用の強化や単価改善を推進し、収益性の回復を図る。成長戦略としては、エンジニア採用を積極的に進め、案件対応力の向上を図るとともに、サービス単価の適正化と市場開拓を推進する。特に全国規模での取引拡大を目指し、北海道外の取引先増加を重点施策としている。財務基盤は安定しており、自己資本比率85.0%と高水準を維持している。今後も拡大基調を保持しながら、積極的な成長投資を行う計画だ。

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高924百万円(前期比10.7%増)、営業利益160百万円(同15.9%増)、経常利益169百万円(同10.5%増)、当期純利益124百万円(同18.4%増)だった。営業利益率が上昇し、収益性の改善が進展した。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高1,191百万円(前期比28.9%増)、営業利益185百万円(同15.5%増)、経常利益189百万円(同11.5%増)、当期純利益125百万円(同1.3%増)を見込んでいる。大幅な増収に比べて利益成長が相対的に緩やかなのは、人材採用や育成投資の継続に伴う費用が発生するためである。

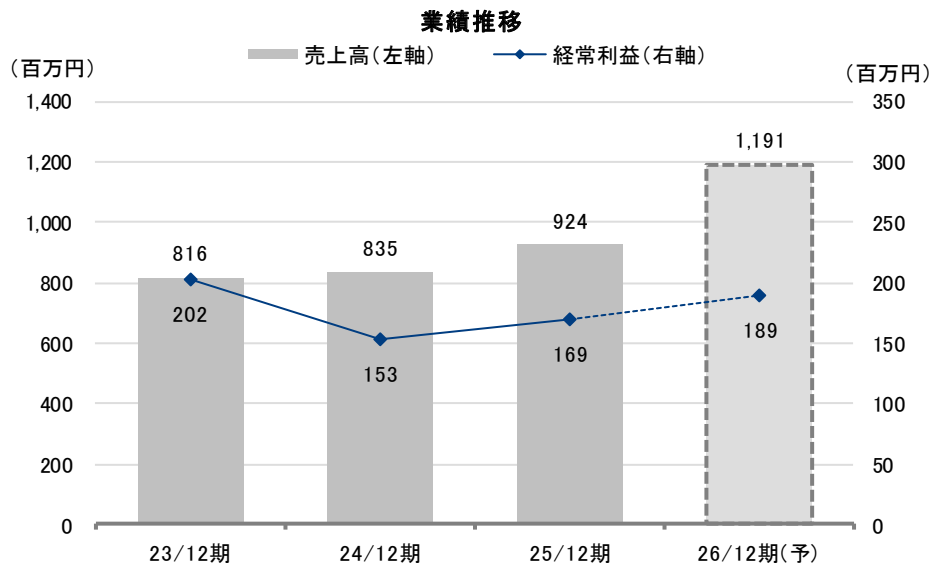
3. 成長戦略

同社の成長戦略は、「高成長市場への集中」「人材投資の強化」「グループ連携による案件拡大」の3つで構成される。国内クラウド・AI市場の拡大を背景に、Salesforce導入支援及び製品開発支援を軸にAgentforceやData Cloudなど先端領域へ展開を加速している。2025年12月期の累積取引社数は136社(前期比9.7%増)に増加するなど顧客基盤は着実に拡充した。さらに2025年10月、テラスカイ<3915>の連結子会社化となったことで共同開発体制を強化し、中期的な売上成長と収益基盤の安定化を図る。

要約

Key Points

- ・ 2025年12月期は2ケタの増収増益。営業利益率の上昇により収益性が改善
- ・ 2026年12月期は、利益成長は緩やかながら引き続き増収増益を見込む
- ・ 2025年12月期の累計取引社数は前期比9.7%増と、顧客基盤拡充
- ・ テラスカイによる連結子会社化で大型案件獲得と共同開発体制を強化



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

Salesforceのシステム導入支援と システム製品開発支援の2軸で事業展開

1. 会社概要

同社は、顧客関係管理 (CRM) 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、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の子会社であったが、札幌証券取引所 (以下、札証) アンビシャス市場へ2022年9月に上場したのを機に、テラスカイが同社の株式割合を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た。2025年10月、テラスカイと(株)NTTデータとの資本業務提携の枠組みに参画し、Salesforce導入・開発案件を共同で推進する体制を構築した。その成長支援を目的として、同社はテラスカイの連結子会社となった。

※ 様々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。

2. 沿革

現 代表取締役社長である嘉屋雄大 (かや ゆうだい) 氏は、北海道大学卒業後の2000年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年に同氏が新規事業担当者として1人で活動するなか「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・コンサルから事業を譲受して営業を開始した。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月に札証アンビシャス市場へ新規上場し、2023年1月には、北海道の経済活動の貢献に対し、札証より「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目的に選定された有望なスタートアップ企業。

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、札証) アンビシャス市場に上場
2023年 1月	札証より「2022年年間功労賞」を受賞
2025年10月	テラスカイによる連結子会社化

出所：有価証券報告書、ニュースリリースよりフィスコ作成

事業概要

3. 事業内容

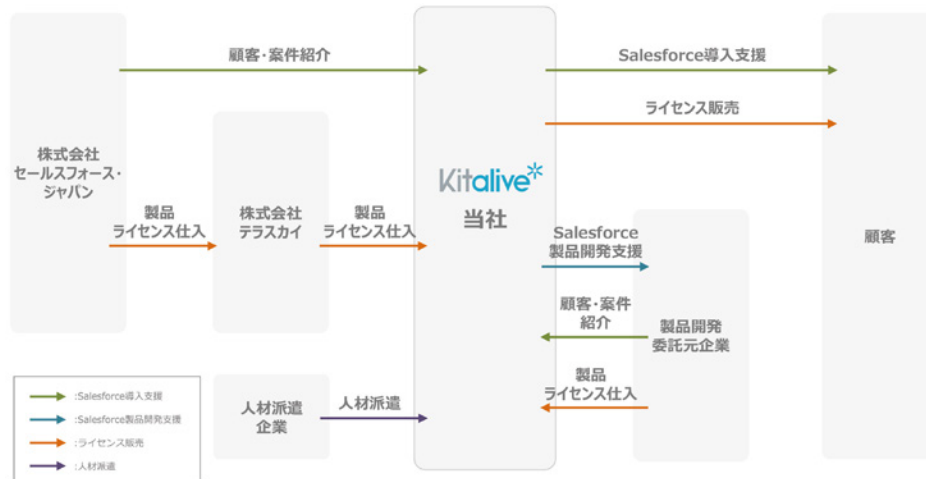
同社は、顧客が主体的にITを活用できる環境を提供し、顧客のDX実現に向けた支援を行う。具体的には、Salesforceの開発及び運用保守を行う「Salesforce導入支援」、SaaS型アプリケーション構築を支援する「Salesforce製品開発支援」を行っている。SalesforceのCRMや営業支援(SFA)の導入により、顧客は業務を効率化でき、売上拡大につなげられる。

「Salesforce」は、「アジャイル開発※1」と「ノーコード開発※2」によって素早くシステムを構築でき、外部環境の変化にも柔軟に対応できるため社内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」の売上はともに伸びており、販売活動において相乗効果を生み出しているため、今後も両軸に注力する。

- ※1 最初に完成図を描き、上流工程から下流工程までを順次に進める「ウォーターフォール開発」に反して、システムを構成する要素を細かく分割し、区分した範囲ごとに短期間で設計・開発・テスト・リリースを繰り返す開発手法のこと。
- ※2 プログラミング言語を利用したソース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。

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「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」に伴って開発した製品なども、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

事業概要

(1) 「Salesforce導入支援」

顧客企業への「Salesforce」の導入支援や、「Salesforce」を基盤としたシステム開発サービスを提供している。「Salesforce」の主な機能であるCRMとSFAの導入効果を最大限引き出すには、「Salesforce」に関する専門的知識を持ったITエンジニアによるカスタマイズや設定が必要である。同社では、社員の約9割を占める「Salesforce」専門のITエンジニアが、顧客の業務に見合ったオーダーメイドの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ITエンジニアがワンストップで提供しているのが特長だ。顧客の業種や規模によりプロジェクト内容が異なるため、同社では社内のコミュニケーションを円滑にし、社員同士がノウハウを拡散・共有することで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える。「AppExchange」ではSalesforce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も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。同社の支援により、ノウハウを持たない顧客でも自社での製品開発が可能となる。製品開発委託元企業がライセンス販売に注力し、導入支援が必要なユーザーを同社に紹介するといった形で「Salesforce導入支援」の依頼も増えている。

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を行っている。

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できる。Accenture (アクセンチュア) <ACN>、テラスカイ、日本電気 (NEC) <6701>、KDDI <9433>、(株) NTTデータグループなど大企業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得意領域が異なる。

(1) 「Salesforce」における卓越した技術力・競争力

同社は、「Salesforce」パートナーのビジネス拡大を支援することで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、技術的に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られるため、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。

事業概要

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クラウドサービスを提供している。同社は、Salesforceのコア製品である「Agentforce Sales」以外の製品も取り扱い、複数のAppExchange製品を組み合わせたシステム構築、技術力の強化や、既存顧客への新たな提案に取り組んでいる。

(2) 少人数・短納期プロジェクト

同社はシステム開発の全工程を一気通貫で請け負えるITエンジニアを育成しており、小規模プロジェクトにおいて複合的な役割を担うことで、全体像を把握し業務を進める力を養っている。

(3) 地方での社員育成システム

同社は、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の業務に関わることを社員に推奨している。具体的には新入社員が担当のITエンジニアと一緒にWeb会議に参加するなど、直接顧客からの要望を聞き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の習得を図っている。こうした社員育成システムにより、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企業と直接取引を行う能力を身に付けている。

(4) 育成支援制度

同社は、スキルと技術力の両面から評価する人事評価制度及び社員自身の意思で学習を行う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人当たり年間最大60時間まで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。

2025年12月期におけるSalesforce認定資格保有者数は、上位資格を含め全体的に増加基調であった。特にPlatformデベロッパーは39名(前期比11名増)、Platformアプリケーションビルダーは47名(同7名増)、アドミニストレーターは53名(同6名増)と中核資格が大幅に拡充した。Dataアーキテクトも14名(同3名増)になり、上流工程対応力を強化している。さらにData Cloudコンサルタント4名、Agentforceスペシャリスト4名を新たに擁し、AI・データ領域への対応体制を整備した。人材育成を成長ドライバーとする同社戦略を裏付ける結果と言える。

同社クラウドソリューション部のイネーブルメントリーダーが「2025 Salesforce MVP」に選出された。昨年度に続き2年連続での受賞となる。Salesforce MVPは、Salesforceのエコシステムにおいてコミュニティ活動を通じて他者の成功を支援する専門家に贈られる表彰制度である。高度な専門知識に加え、リーダーシップや周囲への貢献姿勢といった要素が評価基準となり、推薦と審査を経て選出される。今回の受賞は、同社の技術力とコミュニティへの継続的な貢献が高く評価された結果と言える。

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)で人事評価を行っている。社員はコンピテンシーの項目に基づき自分自身の評価を行い、3ヶ月に1回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する。こうしたプロセスのもと同社独自の評価基準による昇給を年1回行っている。また社長が、1ヶ月に1回グループごとに直接面談を行っており、社員とコミュニケーションを図ることで社員の定着率アップに努めている。

事業概要

Salesforce認定資格保有者数一覧

(単位：人)

名称	資格保有者数			前期比 増減数
	23/12期	24/12期	25/12期	
アプリケーションアーキテクト	5	5	7	2
システムアーキテクト	3	3	4	1
Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	3	4	4	0
Identity and Access Management アーキテクト	3	4	4	0
Integration アーキテクト	3	3	4	1
Data アーキテクト	8	11	14	3
Sharing and Visibility アーキテクト	5	6	8	2
JavaScript デベロッパー	5	4	5	1
Platform デベロッパー 上級	7	7	9	2
Platform デベロッパー	26	28	39	11
Platform アプリケーションビルダー	33	40	47	7
Sales Cloud コンサルタント	7	6	6	0
Service Cloud コンサルタント	2	1	2	1
Field Service コンサルタント	1	1	-	-
Experience Cloud コンサルタント	2	3	1	-2
Data Cloud コンサルタント	-	-	4	4
アドミニストレーター 上級	10	9	13	4
アドミニストレーター	39	47	53	6
Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト	1	-	-	-
AIアソシエイト	-	5	-	-
Platform 基礎	-	-	1	1
Agentforceスペシャリスト	-	-	4	4

注：2026年2月5日現在

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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、かつては「サッポロバレー」と呼ばれていた。北海道大学をはじめとする教育機関が数多く存在し、首都圏よりも人材獲得競争が少ないため、優秀な人材を獲得できる機会が多い地域である。一方で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希望どおりに地元で就職できない状況である。札幌市はAI関連人材の育成を目的とした「SAPPORO AI LAB」を設立するなど、様々なITビジネス支援に取り組んでおり、ITビジネスに適した環境が備わってきている。同社は、札幌市におけるITエンジニア採用のポテンシャルに着目しており、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。2025年2月13日時点で、同大学出身者は全社員の25%を占め、2026年4月には同大学出身者が2名増加する見込みである。

ワークライフバランスの面から見ても札幌に本社があるのは有利で、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が、人材の定着にもつながっている。同社は男性社員の育児休業・育児時短勤務取得に実績があり、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。2025年12月末時点で、男性労働者の育児休業取得率は75.0%で、前期に続き高水準を維持している。離職率は10.9% (同0.2ポイント低下) で、2025年12月期の退職者は7人 (同1人増)、うちエンジニア以外の退職者は2人である。従業員総数に占める女性比率は30.2% (同2.1ポイント上昇)、管理職に占める女性の割合は16.7% (同2.4ポイント上昇) であり、労働者の男女賃金差は全労働者で81.1% (同5.6ポイント低下)、正規雇用で83.8% (同3.9ポイント低下)、パート・有期労働者で32.3% (同28.1ポイント低下) となっている。

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

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

事業概要

2025年12月期の採用は目標16名に対し8名にとどまったが、四半期ごとの入社制度を活用することで第二新卒の採用比率が高まり、新卒採用の競争激化を補う体制を整えている。今後はこの第二新卒層の採用をさらに強化する。また、初年度年俸を月額2万円引き上げることで待遇面の競争力を高め、優秀な人材の確保を図っている。加えて、北海道大学生協の「100円夕食」への協賛などを通じて道内学生への認知度を向上させるとともに、AI活用や勉強会情報の発信を強化し、応募意欲を高める採用導線を構築している。

5. 市場性・成長性

国内のパブリッククラウドサービス市場とCX関連ソフトウェア市場は、今後も高い成長が見込まれている。パブリッククラウド市場は、企業のDX推進を背景に拡大を続けており、長期的な成長が期待される。一方、CX関連ソフトウェア市場も、顧客体験の向上を目的とした企業の投資が増加しており、安定した成長が見込まれる。

これらの市場環境は、同社にとって事業拡大の好機となる。同社はSalesforceを活用したクラウドソリューションの設計・開発・保守を提供しており、クラウド市場の成長とともに需要の拡大が期待される。また、CX関連ソフトウェア市場の拡大は、CRM領域でのソリューション提供を強化する同社にとって追い風となる。特に、企業のクラウド移行や業務効率化のニーズが高まるなか、同社のサービスは重要な役割を果たすことになると見られる。しかし、成長市場であるがゆえに競争も激化している。同社が持続的な成長を遂げるためには、技術力の向上や高付加価値サービスの提供が求められる。また、エンジニアの採用強化、育成、サービス単価の適正化、新規市場開拓といった戦略を着実に実行することが、競争力を維持し、成長を加速させるカギとなる。

総務省「令和7年版情報通信白書」においても、日本のパブリッククラウドサービス市場は今後も拡大が続くと予想されている。企業のIT投資構造が従来のオンプレミス中心からクラウド中心へと急速にシフトしていることが背景にある。これは、多くの企業がDX推進や働き方改革、生成AIなどの先進技術対応のためにクラウドサービスを導入したことによる。

なかでも、PaaS (Platform as a Service) やIaaS (Infrastructure as a Service) 市場においては、大手クラウドベンダーの寡占傾向が強まっている。特にAWS (Amazon Web Services) は、PaaS/IaaS利用企業の半数以上が利用しており、1年間で10ポイント以上のシェア増を示すなど、圧倒的な存在感を示している。また、Microsoft AzureやGoogle Cloud Platform (GCP) も高いシェアを維持しており、企業のクラウド基盤の選定においてはこれらの主要プレイヤーが中核を担っている。このような市場動向は、クラウド導入支援やアプリケーション開発支援を行う事業者にとって、引き続き大きなビジネスチャンスが存在することを示している。一方で、技術的対応力や大手ベンダーとの連携、専門人材の確保が差別化のカギとなる。

(1) クラウドサービス

クラウドサービスにより、低コストで拡張性が高いシステムを構築することで、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。ビッグデータ、AI、機械学習などの活用により、クラウドサービスはさらに高度な機能を発揮することから、需要は今後も増加し、市場規模も拡大すると見られる。

事業概要

(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。

※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。

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」など様々な製品がある。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を中心に扱っている。

日本国内では、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働き方が変化し、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製品として提供できるようになり、シェアが拡大す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>、同じくフリー<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企業の代理店やパートナー企業は幅広い裁量権があり自己責任でSaaS製品を販売し、自己負担で教育・サポートを行う場合が多い。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るため、成長スピードが非常に速い。

(3) 「Salesforce」

「Salesforce」は、CRM分野の製品で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。また「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が、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。しかしながら、同社は国内のクラウドサービス市場は今後も拡大すると見ており、特に影響はないと見ている。

業績動向

2025年12月期は2ケタの増収増益。 営業利益率は前期比0.7ポイント上昇し収益性改善

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高924百万円(前期比10.7%増)、営業利益160百万円(同15.9%増)、経常利益169百万円(同10.5%増)、当期純利益124百万円(同18.4%増)となった。旺盛なDX需要を背景に2ケタ増収増益を確保した。特に営業利益率は17.3%と前期比0.7ポイント上昇し、収益性の改善が進展した。また、内部留保の積み上げにより財務基盤も強化された。

2025年12月期業績

(単位：百万円)

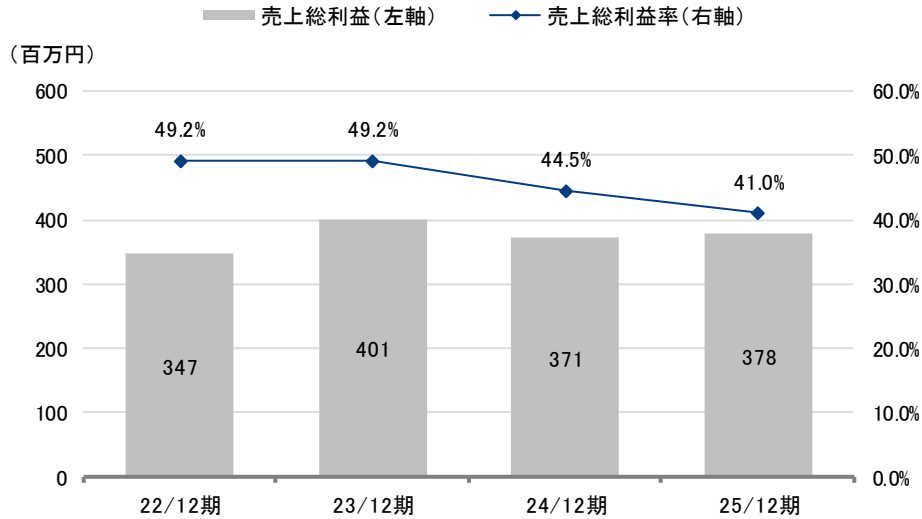
	24/12期 実績	25/12期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	835	924	89	10.7%
営業利益	138	160	22	15.9%
経常利益	153	169	16	10.5%
当期純利益	104	124	19	18.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 売上総利益の推移

同社の売上総利益は、2022年12月期347百万円、2023年12月期401百万円と拡大後、2024年12月期371百万円へ一時減少したものの、2025年12月期は378百万円へと回復した。一方、売上総利益率は2022年・2023年12月期の49.2%から、2024年12月期44.5%、2025年12月期41.0%と低下傾向にある。増収基調を維持しつつも、人材投資や案件構成の変化が原価率に影響していると考えられ、今後は高付加価値案件の拡大による利益率改善が課題となろう。

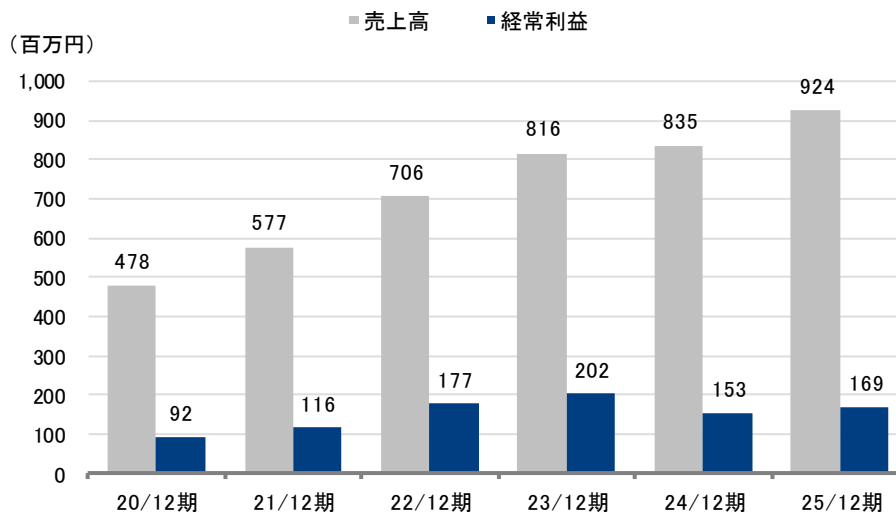
業績動向

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

売上高は2020年12月期478百万円から拡大を続け、2023年12月期には816百万円、2025年12月期は924百万円まで成長し、6期連続の増収を維持している。一方、経常利益は2023年12月期に202百万円まで伸長した後、2024年12月期に153百万円へ一時減少したものの、2025年12月期は169百万円へ回復した。売上拡大を背景に利益も中長期的には増勢を維持しており、成長投資を伴いながらも安定的な収益力を確保している。

売上高と経常利益の推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 財務状況

(1) 貸借対照表と経営指標

2025年12月期末の資産合計は1,107百万円(前期末比103百万円増)となった。流動資産が1,040百万円(同119百万円増)となり、資産拡大の主因となった一方、固定資産は67百万円(同15百万円減)となった。負債合計は163百万円(同22百万円減)へ縮小し、全額が流動負債である。純資産は944百万円(同126百万円増)となり、内部留保の積み上げにより財務基盤は一段と強化された。

自己資本比率は85.0%と高水準を維持し、財務安全性は極めて高い。ROEは14.1%(前期比0.4ポイント上昇)へ改善し、資本効率率は向上した。一方、ROAは16.1%(同0.5ポイント低下)とわずかに低下したものの高水準を維持している。売上高営業利益率は17.3%と前期比0.7ポイント上昇し、収益性の改善が確認できる。総じて安全性と収益性を両立した健全な経営状態にある。

貸借対照表と経営指標

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期	増減
資産合計	1,004	1,107	103
流動資産	921	1,040	119
固定資産	83	67	-15
負債合計	186	163	-22
流動負債	186	163	-22
固定負債	-	-	-
純資産	817	944	126
負債純資産合計	1,004	1,107	103
<安全性>			
自己資本比率	81.4%	85.0%	3.6pp
ROE	13.7%	14.1%	0.4pp
ROA	16.6%	16.1%	-0.5pp
売上高営業利益率	16.6%	17.3%	0.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フロー計算書

2025年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは107百万円と前期比9百万円減少したものの、収入を確保した。投資活動によるキャッシュ・フローは5百万円と、前期の17百万円から支出が縮小している。財務活動によるキャッシュ・フローは発生しておらず、借入等に依存しない経営を継続している。その結果、現金及び現金同等物の期末残高は875百万円と前期末比101百万円増加し、手元流動性は一段と強化された。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	116	107
投資活動によるキャッシュ・フロー	-17	-5
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	773	875

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

Salesforce、AI関連需要の拡大を背景に、 2026年12月期は引き続き増収増益を見込む

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高1,191百万円(前期比28.9%増)、営業利益185百万円(同15.5%増)、経常利益189百万円(同11.5%増)、当期純利益125百万円(同1.3%増)を見込んでいる。Salesforce及びAI関連需要の拡大を背景に大幅な増収を見込む一方、人材採用や育成投資の継続により利益成長は相対的に緩やかな予想となっている。トップラインの拡大を優先する成長フェーズが続く見通しだ。

Salesforceを含むクラウドサービス市場は今後も拡大が見込まれるとともに、DXの加速により顧客ニーズは高度化・多様化している。同社にとって成長機会である一方、変化する要求に対応し、主体的に提案できる人材の育成が重要課題となっている。同社は独自の社内制度や地域連携型の組織づくりを推進するほか、特定工程のみを担う分業型モデルでは急速なビジネス変革に十分対応できないと考え、ITコンサルティングから設計、開発、運用保守までを一貫提供するワンストップ体制を採用している。エンジニアが顧客と直接対話し、本質的課題を深く理解することで、顧客の事業成長に貢献し、高付加価値で持続的なサービス提供を目指している。

2026年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	924	1,191	266	28.9%
営業利益	160	185	24	15.5%
経常利益	169	189	19	11.5%
当期純利益	124	125	0	1.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 成長戦略

同社は中長期経営計画などの具体的な施策は発表していないが、3ヶ年計画を策定し毎年見直しを行っている。

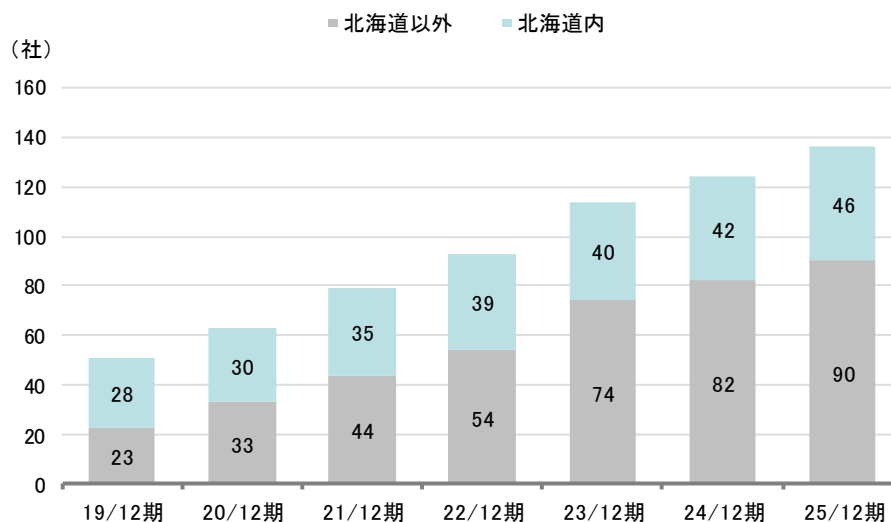
同社の企業成長サイクルは成長期へと順調に推移しており、ホワイトスペース戦略、ITエンジニア育成の強化などをはじめとするこれまでの施策や、東京事業所及び拡張する本社の機能を生かした戦略を考えながら、健全な基盤をつくるための内部留保を進めている。現在は、人材採用による成長を重視している。

(1) ホワイトスペース戦略

同社は、未開拓領域に進出するための「ホワイトスペース戦略」を推し進めている。親会社であるテラスカイは、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や、大企業におけるスタートアッププロジェクト、技術的に難易度の高いPoCプロジェクトをターゲットとしている。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会議の推進であり、これら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。

同社の累積取引社数は増加基調を維持している。2019年12月期の51社（北海道内28社、道外23社）から拡大を続け、2023年12月期には114社（道内40社、道外74社）へ増加。2025年12月期は136社（道内46社、道外90社）となり、9期連続で過去最高を更新した。特に北海道外の取引先拡大が顕著で、全国展開が進展している点が特徴である。地場基盤を維持しつつ、Web会議を活用した全国対応モデルが奏功し、顧客ポートフォリオの分散と安定成長を実現している。

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。地方のIT産業は、地元の直接業務だけでは成り立たず、首都圏からの下請業務が主となっているため、ITエンジニアのキャリアアップや収入アップの方策を見出しにくかった。その打開策として、設立当初から全国のエンドユーザーからの元請業務を増やすことを目的に、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）などの能力を身に付けたITエンジニアの育成を推し進めてきた。顧客と直接向き合い、顧客が本当に必要とするシステムや機能を見つけられる人材の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成長を加速する。

(3) ハイブリッドワークの推進

同社は、オフィスワークとリモートワークを柔軟に組み合わせた「ハイブリッドワーク」を導入し、働きやすい環境づくりを推進している。札幌を本社としつつ、東京を含む全国の顧客とリモートでの開発プロジェクトを展開している。自宅で集中して作業を行い、必要に応じて出社してチームでの対話や業務を行うなど、生産性とワークライフバランスの両立を実現している。四半期ごとのキックオフで社員が札幌に集まる機会も設けており、ビジョン共有と対面コミュニケーションによって組織の一体感を強化している。地方在住でも都市圏並みの業務レベルと成長機会が得られる仕組みは、地域に根差した高度人材の確保と定着を実現しており、同社の持続的成長を支える戦略的な取り組みと言える。

(4) 東京事業所

「Salesforce」は、コミュニティサイトやポータルサイトを簡単に構築し、顧客やパートナーと共有できるため、情報共有に適している。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

北海道内では、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、札幌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活動を行うことで、投資家とのコミュニケーション機会を増やし、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。その状況下で自社の技術力・ノウハウを生かし成長することで、地方におけるモデルケースとなる。

(6) 北大テックガレッジとの提携

2024年2月から、同社は、北海道大学技術支援・設備共用コアステーション（CoSMOS）と連携し、「Spring/Summer Founders Program (SFP)」を開始した。これは、北大テックガレッジを拠点に、学生によるプロダクト開発を支援するプログラムである。文部科学省の支援を受け、北海道大学は教育プログラムのほかOB・OGを含むガレッジアドバイザーや技術職員による助言・サポート体制を提供し、同社はプロダクトの開発費用やテックガレッジの運営を支援する。このプログラムは、学生が自由な発想で技術的なプロダクト開発を進められる環境を提供し、起業家精神を養うことを目的としている。

■ 株主還元策

財務状況及び経営成績、市場動向を勘案しながら、配当実施を目指す

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、財務状況及び経営成績、市場動向を勘案しながら配当の実施を目指しているが、現時点においてその可能性や実施時期など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回で、配当の決定機関については、期末配当を株主総会、中間配当を取締役会とし、中間配当は毎年6月30日が基準日となる。

■ トピックス

ジェンダーコレクティブ北海道主催の「NEW RAIL AWARD」で最高賞受賞

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と同額を養育支援団体などに四半期ごとに寄付する。

ジェンダーコレクティブ北海道が主催する「NEW RAIL AWARD」において、同社の「KidsAlive (キッズアライブ)」プロジェクトが高く評価され、最高賞とチャレンジアワード賞を受賞した。同アワードは、ジェンダー課題の解決につながる取り組みを表彰するもので、応募60件の中から選出された。KidsAliveは、社員の子育て支援と地域貢献を両立させる活動であり、その社会的意義と継続性が評価された。

2. 「Agentforce Hackathon Tokyo」入賞

セールスフォース・ジャパンが主催したハッカソン「Agentforce Hackathon Tokyo」において、同社チーム「キットアライブ」が3位に入賞した。同大会は、自律型AI「Agentforce」を活用し、企業のビジネス課題をどのように解決できるかを競うコンテストで、151名が参加し37作品が提出された。多数の参加者の中で上位入賞を果たしたことは、同社のAI活用力とSalesforce開発力の高さを示す成果である。

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・表示したものです。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