

|| 企業調査レポート ||

キットアライブ

5039 札証アンビシャス市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月30日(水)

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. 2023年12月期の業績概要	01
2. 2024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	08
■ 業績動向	11
1. 2023年12月期の業績概要	11
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
1. 2024年12月期の業績見通し	15
2. 成長戦略	15
■ 株主還元策	18
■ トピックス	18
1. 地域の成長を促す寄付活動「KidsAlive」制度を実施	18
2. 従業員持株会の設立	18
3. 2024年12月期第1四半期業績概要	19

■ 要約

2023年12月期は過去最高益を達成、 2024年12月期は8期連続の増収を見込む

キットアライブ<5039>は、札幌を拠点に、顧客関係管理（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営業を拡大している。同社は、創立以来、北海道内外で累積取引社数を堅調に増やしている。2023年12月期は各段階利益で過去最高益を達成し、2024年12月期は創立以来8期連続増収を見込んでいる。

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期は、売上高が前期比15.6%増の816百万円、営業利益が同7.5%増の197百万円、経常利益が同14.0%増の202百万円、当期純利益が同15.2%増の147百万円となった。ITエンジニア採用環境の激化により売上高の予実進捗率は90.1%にとどまったものの、営業利益以下の各段階利益は、過去最高益を記録した。日本のパブリッククラウド市場の成長に伴い、サービス需要が増加し、全国的に取引実績が拡大している。札幌を拠点に Salesforce 導入支援や製品開発支援を展開し、2023年12月末までに18都道府県で顧客を獲得した。

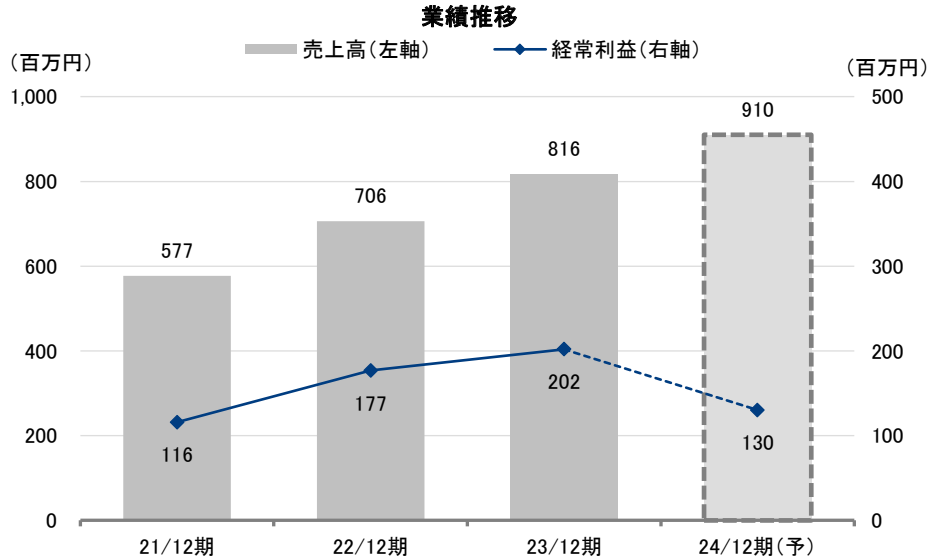
2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期は、売上高が前期比11.6%増の910百万円、営業利益が同38.1%減の121百万円、経常利益が同35.3%減の130百万円、当期純利益は同38.0%減の91百万円を見込んでいる。売上高は過去最高を見込むが、利益は減少の見通しだ。クラウドサービス市場の成長とDX加速に対応するため、人材育成と採用施策を強化している。特に、顧客とのコミュニケーションを増やすことで、顧客のビジネス理解を深め、持続的なサービス提供の実現を目指す。これにより、顧客のビジネス成功に貢献し、長期的な成長基盤を構築する。

Key Points

- ・札幌を拠点として全国にクラウド型 CRM の導入支援を行い、順調に成長
- ・2023年12月期の業績は、売上高の予実進捗率は90.1%にとどまるも、各段階利益は過去最高益を達成
- ・2024年12月期の業績は8期連続増収を予定

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、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、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月に上場したのを機に、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、同社は連結子会社から持分法適用会社へ移行した。

* 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。

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。選定企業は2024年2月までに合計55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

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DX実現に向けた支援を行う。そのために、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の導入により、顧客はCRMや営業支援(SFA)ができるようになり、売上拡大につながる。

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、外部環境の変化に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。

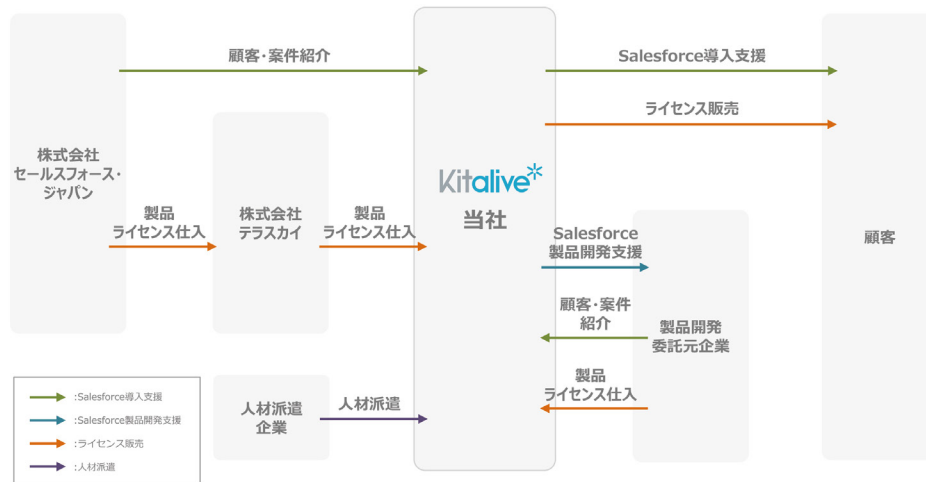
※1 最初に完成図を描き、上流工程から下流工程までを順次に進める「ウォーターフォール開発」に反して、システムを構成する要素を細かく分割し、区分した範囲ごとに短期間で設計・開発・テスト・リリースを繰り返す開発手法のこと。

※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。

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。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、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」の主な機能は CRM と SFA であるが、導入効果を最大限発揮させるには、「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は多種多様であるため、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うことができる。「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製品開発を行うことが可能となる。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。

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することができる。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 データグループ <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得意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、「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している。同社は、「Salesforce」のほかさらに幅広く製品を取り扱えるよう、技術力の強化や、既存顧客への新たな提案に取り組む。

(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うことのできる 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中小企業と直接取引を行う能力を身に付けている。

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。

同社のSalesforce認定資格保有者数は、2022年12月期から2023年12月期にかけて増加している。特に、Platformデベロッパー資格保有者が18人から26人に、Platformアプリケーションビルダー資格保有者が26人から33人に増加した。また、Dataアーキテクト資格保有者も4人から8人に倍増している。これらは、同社の技術力と専門性の強化を示している。一方で、Sales Cloudコンサルタント資格保有者は8人から7人に減少したが、全体的にはSalesforce認定資格の取得が順調に進んでいることがうかがえる。新たにMarketing Cloud Account Engagementスペシャリスト資格も1人が取得し、サービスの幅も広がっている。加えて、同社社員が、2024年度の「Salesforce MVP」に選出された。「Salesforce MVP」は、コミュニティ活動を通じて他者の成功を支援するエキスパートに対する表彰である。同社員は、「Salesforce Women in Tech Group」の運営メンバーとして、女性のためのコミュニティ活動に尽力し、その活性化に貢献している。

「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むサービス「flier」のライセンスを全社員に提供しており、同制度の総利用時間数は前期比2.8%増の810.5時間（前期は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」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）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を設けており、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
	22/12期	23/12期	
Salesforce 認定 アプリケーションアーキテクト	2	5	3
Salesforce 認定 システムアーキテクト	2	3	1
Salesforce 認定 Development Lifecycle and Development アーキテクト	3	3	0
Salesforce 認定 Identity and Access Management アーキテクト	3	3	0
Salesforce 認定 Integration アーキテクト	2	3	1
Salesforce 認定 Data アーキテクト	4	8	4
Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト	3	5	2
Salesforce 認定 JavaScript アーキテクト	4	5	1
Salesforce 認定 上級 Platform デベロッパー	6	7	1
Salesforce 認定 Platform デベロッパー	18	26	8
Salesforce 認定 Platform アプリケーションビルダー	26	33	7
Salesforce 認定 Sales Cloud コンサルタント	8	7	-1
Salesforce 認定 Service Cloud コンサルタント	2	2	0
Salesforce 認定 Field Service コンサルタント	1	1	0
Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント	1	2	1
Salesforce 認定 上級アドミニストレーター	9	10	1
Salesforce 認定 アドミニストレーター	34	39	5
Salesforce 認定 Marketing Cloud Account Engagement スペシャリスト	-	1	-

注：2024年1月4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かつて「サポロバレー」と呼ばれ、首都圏よりも人材獲得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数多く存在し、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ない。一方で札幌市は様々なITビジネス支援に取り組んでおり、AI関連人材の育成を目的とした「SAPPORO AI LAB」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は着目しており、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。2024年4月には同大学出身者が5名増加し、2024年5月15日時点で、同大学出身者は全社員の27%を占めている。

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る。同社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「先進組企業」を取得している。2023年12月末時点で、同社の従業員総数に占めるエンジニア比率は87.0%で、男性労働者の育児休業取得率は100.0%に達している。離職率は6.3%で、2022年4月1日以降の退職者は3人、新卒・第二新卒社員の退職者は1人である。従業員総数に占める女性比率は25.9%、管理職に占める女性の割合は12.5%であり、労働者の男女賃金差は全労働者で84.2%、正規雇用で85.8%、パート・有期労働者で53.4%となっている。

事業概要

2024年5月までに中途エンジニア2名、新卒・第二新卒9名が入社しており、中途エンジニアはリファーマル採用である。リファーマル活動の効果が現れており、今後もこの活動を強化するほか、知名度向上に努める。2024年12月期のエンジニア採用目標は19名で、すでに11名が入社している。2024年12月期は採用と育成に注力し、エンジニアの人材確保を図る。

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、国民の利便性向上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が活発になっている。具体的には、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。

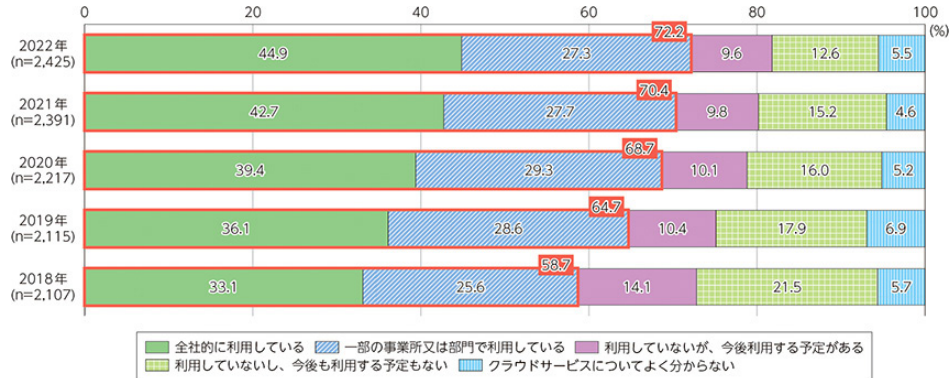
DXにおいて、インターネットを経由してストレージやアプリケーションなどのサービスを提供するクラウドサービスは大きな役割を担っており、これらを活用することで企業の業務改善や競争力強化が可能となる。クラウドサービスは、従来のオンプレミス※型のサービスと比較して、コスト削減やスピーディーで柔軟なシステム運用が可能で、企業が必要な部分のみを選択してシステムを構築できる。

※ サーバーやソフトウェアなどを自社で保有・管理すること。

総務省の「令和5年版情報通信白書」によるとクラウドサービスの全社的な利用率は年々増加しており、2022年には44.9%に達した。一部の事業所での利用を含めると、72.2%が何らかの形でクラウドを利用している。利用していない企業の割合は減少傾向にある。今後、さらに国内のクラウドサービス利用は増加し、市場は成熟していくと見られる。

事業概要

企業におけるクラウドサービスの利用状況



出所：総務省「令和5年版情報通信白書」より掲載

(1) クラウドサービス

クラウドサービスにより、低コストで拡張性が高いシステムを構築できるほか、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、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に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企業がすで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

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. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期は、売上高が前期比15.6%増の816百万円、営業利益が同7.5%増の197百万円、経常利益が同14.0%増の202百万円、当期純利益が同15.2%増の147百万円となった。ITエンジニア採用環境の激化により売上高の予実進捗率は90.1%にとどまったものの、営業利益以下の各段階利益は、過去最高益を記録した。

日本のパブリッククラウドサービス市場は今後も成長が続くと見込まれている。市場の拡大とともに、同社サービスの需要も増加し、全国的に取引実績を拡大している。同社は札幌を拠点にSalesforce導入支援及び製品開発支援を展開し、システム開発の全工程を一気通貫で提供している。これにより顧客のビジネスを理解し継続的にシステム拡張を支援するほか、新たな技術トレンドの情報提供にも対応している。その結果、北海道内外からの案件が増加し、2023年12月期末までに18都道府県で顧客を獲得している。

2023年12月期の業績

(単位：百万円)

	22/12期 実績	23/12期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	706	816	110	15.6%
営業利益	183	197	13	7.5%
経常利益	177	202	24	14.0%
当期純利益	127	147	19	15.2%

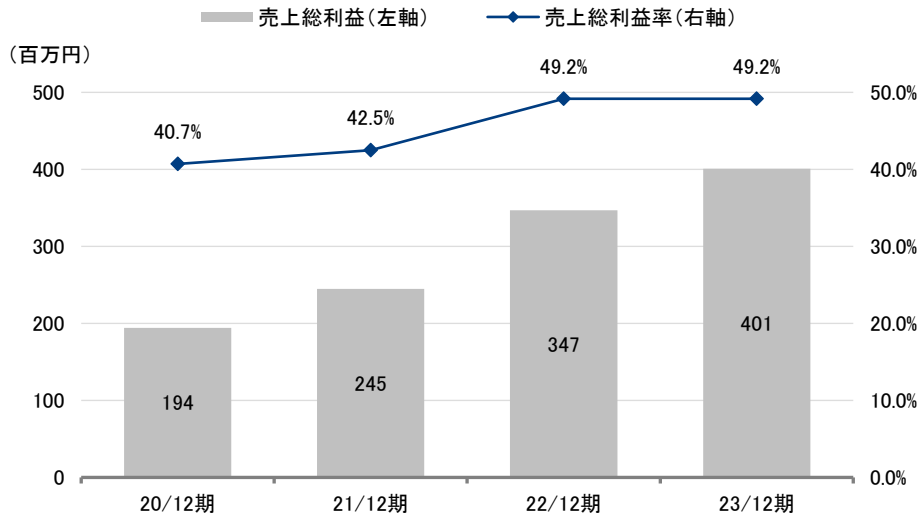
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 売上総利益の推移

同社の売上総利益は、2020年12月期から2023年12月期にかけて着実に増加している。2020年12月期の194百万円から、2023年12月期には401百万円となった。売上総利益率も同様に、2020年12月期の40.7%から、2022年12月期と2023年12月期には49.2%に上昇し、高水準を維持している。同社の継続的な売上総利益の増加と利益率の向上は、戦略的な営業活動や市場における競争力の向上を反映しており、今後のさらなる成長が期待される。

業績動向

売上総利益の推移



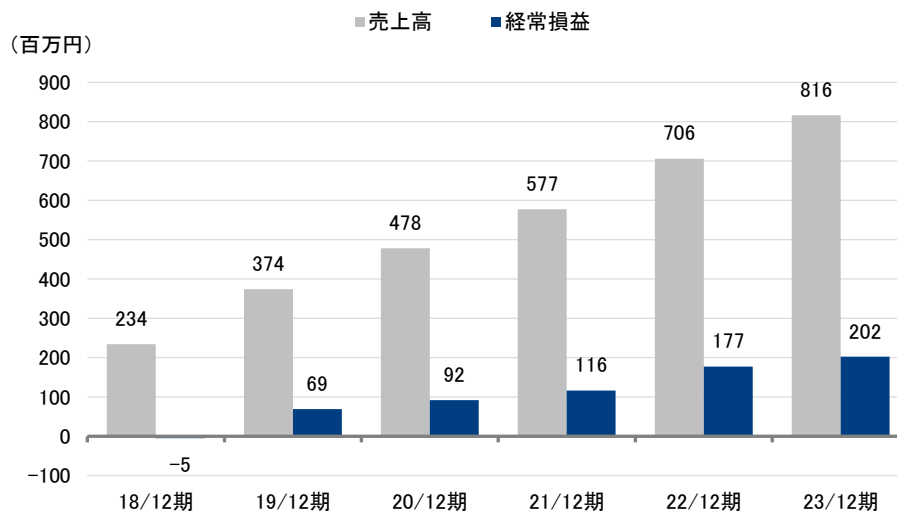
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 売上高・経常損益の推移

同社の売上高と経常利益は、2018年12月期から2023年12月期にかけて一貫した成長を遂げている。2018年12月期には売上高が234百万円で経常損失が5百万円だったが、2019年12月期には売上高が374百万円に増加し、経常利益は69百万円と黒字に転換した。さらに、2020年12月期以降は成長トレンドが続き、2023年12月期には売上高が816百万円、経常利益が202百万円となった。

この一貫した成長は、同社の市場戦略や効率的な運営が奏功していることを示している。特に、コスト管理や高付加価値商品の提供が成功していることがうかがえる。全体として、同社は売上高と経常利益の両面で堅実な成長を続けており、今後もこのトレンドを維持することが期待される。

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

2. 財務状況

(1) 貸借対照表

2023年12月期末の同社の財務状況は、資産合計が843百万円となり、前期末比で114百万円増加した。流動資産は781百万円で同106百万円増加した現金及び預金が増加した。一方、売掛金及び契約資産が減少した。固定資産は62百万円で同7百万円増加した。有形固定資産の増加が主な要因である。負債合計は130百万円となり、同32百万円減少した。未払費用や未払法人税等の減少により、流動負債が減少した。固定負債の計上はない。この結果、純資産は712百万円となり、同147百万円増加した。これは当期純利益の計上により、利益剰余金が増加したことによる。

経営指標においては、自己資本比率が84.5%と前期末の77.6%から大幅に改善し、財務的な安定性は増している。ROE(自己資本利益率)は23.0%で同4.2ポイント低下したものの、依然として高水準を維持している。ROA(総資産当期純利益率)も25.7%で同3.4ポイント低下したものの、良好な数値だ。売上高営業利益率は24.1%と、同1.9ポイント低下したものの、これも高い水準である。ROEやROAの低下は見られるものの、高水準を保ちながら、効率的な資本運用が行われていることがうかがえる。今後の成長に向けて、資産運用の効率化による、さらなる売上高営業利益率の向上が期待される。

貸借対照表

	(単位：百万円)		
	22/12 期末	23/12 期末	増減額
資産合計	729	843	114
流動資産	674	781	106
固定資産	55	62	7
負債合計	163	130	-32
流動負債	163	130	-32
固定負債	-	-	-
純資産	565	712	147
負債純資産合計	729	843	114
< 経営指標 >			
自己資本比率	77.6%	84.5%	6.9Pt
ROE	27.2%	23.0%	-4.2Pt
ROA	29.1%	25.7%	-3.4Pt
売上高営業利益率	26.0%	24.1%	-1.9Pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

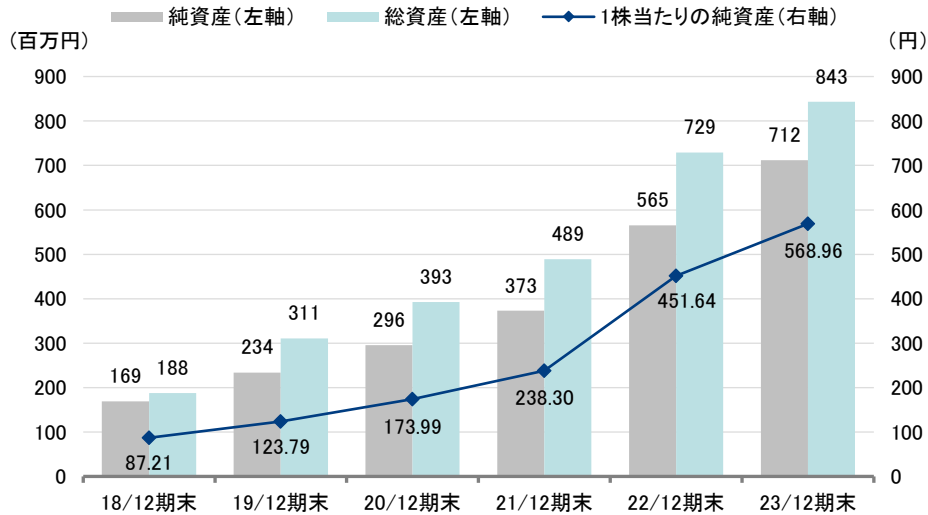
(2) 純資産・総資産

同社の純資産と総資産は、2018年12月期から2023年12月期にかけて一貫した増加が見られる。2018年12月期末には純資産169百万円、総資産188百万円だったが、2023年12月期末には純資産が712百万円、総資産が843百万円となった。この増加傾向は、同社の財務状況が非常に健全であることを示している。自己資本比率の改善に加え、1株当たりの純資産も2018年12月期の87.21円から2023年12月期には568.96円に増加しており、株主価値の向上が見られる。総資産の増加は、流動資産及び固定資産のバランスの取れた成長によるものであり、資産運用の効率性が高まっている。

業績動向

全体として、同社は強固な財務基盤を維持し、持続可能な成長を続けていることが明らかである。この安定した資産の増加は、今後の事業展開や投資活動の余地を広げるものであり、さらなる成長を支える重要な要素となると見られる。

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

(3) キャッシュ・フロー

2023年12月期のキャッシュ・フローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローが226百万円で、前期比166.1%増加した。これは、税金等調整前当期純利益が200百万円、売掛債権の減少額75百万円、その他の資産の減少額15百万円など、主に利益の増加と資産の減少による。投資活動によるキャッシュ・フローは、25百万円の資金流出となり、同80.8%増加した。主に有形固定資産の取得による支出が23百万円に達したことが要因である。同社が設備投資を積極的に行い、今後の事業拡大や運営効率の向上を目指していることがうかがえる。財務活動によるキャッシュ・フローは、財務活動が行われなかった。結果として、現金及び現金同等物の期末残高は674百万円となり、前期末に比べて201百万円増加した。これは、営業活動によるキャッシュ・フローの大幅な増加によるものである。

全体として、同社は健全なキャッシュ・フローの状況を維持しており、特に営業活動からのキャッシュ・インフローが大きいことは明らかである。投資活動の増加にもかかわらず、現金及び現金同等物の残高を増やすことができた点は、財務の健全性と事業運営の強さを示している。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	85	226
投資活動によるキャッシュ・フロー	-13	-25
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	472	674

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

売上高は過去最高を見込むも、 人材育成と採用施策強化に注力するため、利益面は減少の見通し

1. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期は、売上高が前期比11.6%増の910百万円、営業利益が同38.1%減の121百万円、経常利益が同35.3%減の130百万円、当期純利益は同38.0%減の91百万円を見込んでいる。

売上高は過去最高となるものの、利益面は減少の見通しである。減益となるのは、パブリッククラウドサービス市場の成長とDXの加速に伴う顧客要求の変化に対応するため、人材育成と採用施策の強化に注力することが主な要因だ。特に、顧客との直接コミュニケーションを増やすことで、顧客のビジネスを深く理解し、持続的なサービス提供の実現を目指す。これにより、顧客のビジネス成功に貢献し、同社自身の長期的な成長基盤を構築することが期待される。2024年12月期には、設立以来8期連続の増収を予定しており、引き続き堅調なクラウド需要を背景とした成長を見込んでいる。

2024年12月期の業績予想

(単位：百万円)

	23/12期 実績	24/12期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	816	910	94	11.6%
営業利益	197	121	-75	-38.1%
経常利益	202	130	-71	-35.3%
当期純利益	147	91	-55	-38.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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ための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、今後は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。

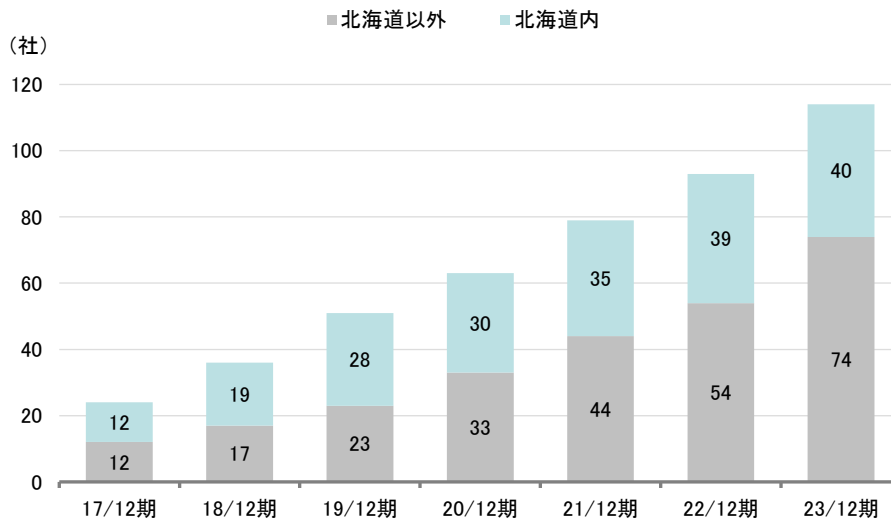
今後の見通し

(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。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。

同社の累積取引社数は、2017年12月期から2023年12月期にかけて着実に増加している。2017年12月期に24社（北海道内12社、北海道外12社）からスタートし、2023年12月期には114社となった。特に前期から2023年12月期にかけては北海道内取引社数が54社から74社に、北海道外取引社数が39社から40社に増加した。同社のサービスが地域を超えて広く認知され、需要が高まっていること、また同社のマーケットプレゼンスが強化され、特に北海道内での信頼性と顧客基盤が拡大していることが読み取れる。取引社数の増加は、同社のサービスの質の高さと顧客満足度の向上に起因している。今後も取引社数の増加を継続させるためには、既存顧客との関係を強化し、新規顧客の開拓を進めることが重要である。特に、北海道外でのさらなる市場拡大を目指すことで、同社の成長を一層加速させることが期待される。

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するために、顔を合わせてコミュニケーションを図ることが重要なことにも気づいた。拡張した事務所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る。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を設けるなど、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」を新たに構築し、株主総会でも利用している。

(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でき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

道内では、まだ同社や「Salesforce」の知名度が低いいため、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) 北大テックガレージとの提携

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、北大テックガレージを拠点に、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 を含むガレー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ー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

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日を基準日とする方針である。

■ 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。

2023年12月期上期は、前期同様、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、寄付を行った。同下期は、札幌市内の大学や学生が行う公益的な活動を支援し、大学同士の連携を促進する取り組みである「大学支援プロジェクト」に寄付を行った。

2. 従業員持株会の設立

2024年5月、同社はインサイダー取引へのリスクを低減したうえで、従業員による同社株式の取得・保有を進めるため、従業員持株会設立を発表した。2024年6月から1口1,000円、上限を50口、奨励金付与率を拠出金の20%として、拠出を開始した。

2023年12月期第1四半期は一時的に減収減益。 前年同期に大型案件検収による高い売上高と利益の計上が原因

3. 2024年12月期第1四半期業績概要

2024年5月15日、同社は2024年12月期第1四半期の業績を発表した。売上高は前年同期比19.3%減の196百万円、営業利益は同48.5%減の43百万円、経常利益が同48.5%減の43百万円、四半期純利益は同48.9%減の29百万円となった。2024年12月期通期の業績見通しは期初予想を据え置いた。減収減益の主な理由は、前第1四半期に大型案件の検収があったため、前年同期に高い売上高及び利益が計上されたことにあり、一時的なものである。

2024年12月期第1四半期の業績

(単位：百万円)

	23/12期1Q 実績	24/12期1Q 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	243	196	-47	-19.3%
営業利益	84	43	-41	-48.5%
経常利益	84	43	-40	-48.5%
四半期純利益	58	29	-28	-48.9%

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