

銘柄分析レポート：キットアライブ（５０３９）

札幌を拠点として、セールスフォース導入・製品開発支援を手がけるテラスカイ（３９１５）の連結子会社です。２０２２年９月、札幌アンビシャスへの上場を果たしました。

1 業績

長期的な成長に向けたエンジニア採用への投資を進めているものの、予定していた人員を採用できず、売上高の予算未達が続いています。

最高益を記録した２０２３年１２月期は、目標１４名に対して採用６名。エンジニアの採用未達が響き、売上高は予算未達でした。

広告宣伝費と従業員募集費に予算を割き、大幅減益前提で臨んだ２０２４年１２月期は、目標１９名に対して採用１４名。採用不足と単価向上の遅れにより、売上高は予算未達でした。

大幅な増収を見込んでいた２０２５年１２月期は、目標１６名に対して採用８名。人員不足による受注見送りに加え、一部案件の期ズレもあり、売上高、営業利益とも予算未達でした。

	2021/12	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12
売上高(百万円)	577	706	816	835	924
売上総利益(百万円)	245	347	401	371	278
営業利益(百万円)	113	183	197	138	160
当期純利益(百万円)	77	127	147	104	124
営業CF(百万円)	90	85	226	116	107
設備投資(百万円)	-4	-13	-25	-17	-5
コアFCF(百万円)	86	72	201	99	102
1株純利益(円)	64.3	104.7	117.3	83.6	99.0
1株配当金(円)	0	0	0	0	0
1株純資産(円)	238.3	451.6	569.0	652.5	751.5
売上総利益率(%)	42.5	49.2	49.1	44.4	30.1
営業利益率(%)	19.6	25.9	24.1	16.5	17.3
投下資本回転率(倍)	5.3	3.2	6.4	5.5	6.0
ROIC(%)	104.6	83.6	155.1	90.2	103.2
ROE(%)	20.6	22.5	20.6	12.7	13.2
自己資本比率(%)	76.3	77.5	84.5	81.4	85.0

ROIC(%) = 営業利益 ÷ 投下資本 または ROIC(%) = 営業利益率 × 投下資本回転率

2 製品サービスごとの状況

セールスフォース導入・製品開発支援を行うクラウドソリューションを中核としており、セールスフォースなどのライセンス販売も行っています。

(単位:百万円)	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12
クラウドソリューション	699	808	825	908
ライセンス販売	6	8	9	15