



北海道から  
日本のクラウドビジネスを支える  
**Kitalive Inc.**

A winding asphalt road leads through rolling green hills under a bright blue sky with scattered white clouds. A white outline map of Japan is visible in the upper right corner, with the northernmost part highlighted. The foreground shows a road with a dashed center line, flanked by green grass and small white fence posts. The background features more green fields and a distant treeline under the vast sky.

# 株式会社キットアライブについて

## 基本情報

- 会社名：株式会社キットアライブ (Kitalive Inc.)
- 本社所在地：札幌市北区北七条西一丁目1番地5 丸増ビルNo.18 9階
- 東京事業所：東京都中央区日本橋二丁目11番2号 太陽生命日本橋ビル 16階
- 従業員数：63名（2025年5月15日現在）※ 従業員平均年齢32.6歳（2024年12月期末時点）
- 設立：2016年8月26日
- 営業開始日：2016年10月1日
- 資本金：125,820,000円
- 代表者：代表取締役社長 嘉屋 雄大
- 事業内容：クラウドシステム導入時における設計・開発・保守のワンストップサービス、SaaS型製品販売企業向けの技術検証・開発・公開・運用支援サービス

## 役員構成

- 取締役：嘉屋 雄大（株式会社キットアライブ 代表取締役社長）  
内田 みさと（株式会社キットアライブ 管理部長）  
中居 郁也（株式会社キットアライブ クラウドソリューション部長）  
藤谷 修平（株式会社キットアライブ 営業部長）  
塚田 耕一郎（株式会社テラスカイ 取締役CFO常務執行役員）  
山田 澤明（北海道大学大学院客員教授）
- 監査役：吉備津 俊夫（株式会社キットアライブ 常勤監査役）  
新井 努（新井公認会計士事務所 所長）  
前嶋 博（弁護士法人水天宮法律事務所 代表弁護士）



J-Startup  
HOKKAIDO



Kitalive\*

# 当社のビジネス

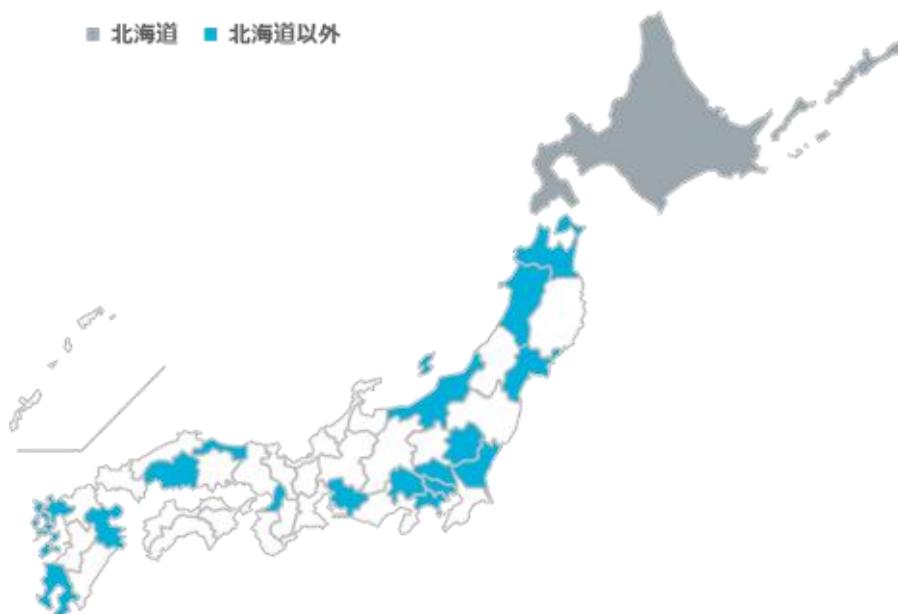
クラウドを活用し、  
全国のお客様のDX<sup>※</sup>を、  
北海道から支えること。

※デジタル・トランスフォーメーション：デジタルを活用し、ビジネスモデルや組織を変革して競争力を高めること。

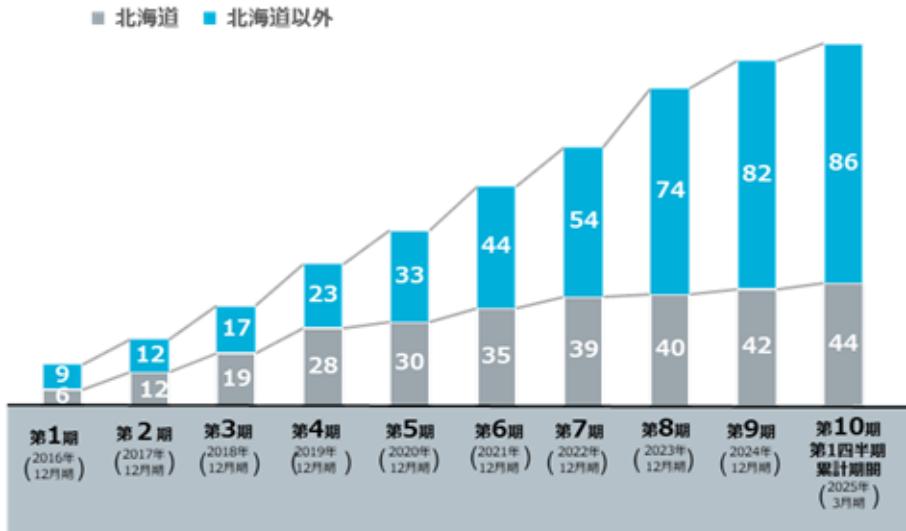
# 北海道から全国にクラウドビジネスを展開

19都道府県に顧客、中小企業様やスタートアッププロジェクトに大きな強みがあります。

## ● 都道府県別引先



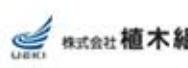
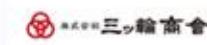
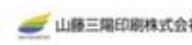
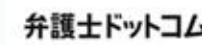
## ● 累積取引先社数推移



Kitalive\*

# 主なお取引先企業様

北海道のみならず、多くの地域のお客様との取引実績がございます。

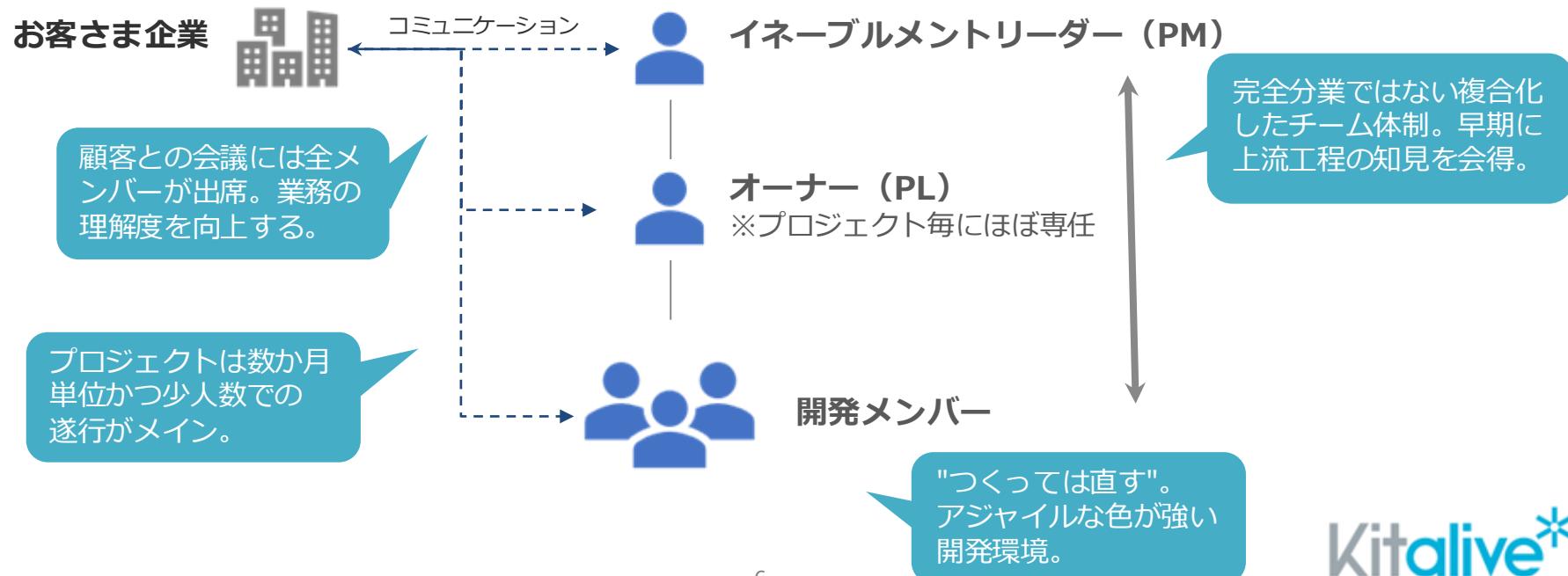


※弊社ホームページより転載。

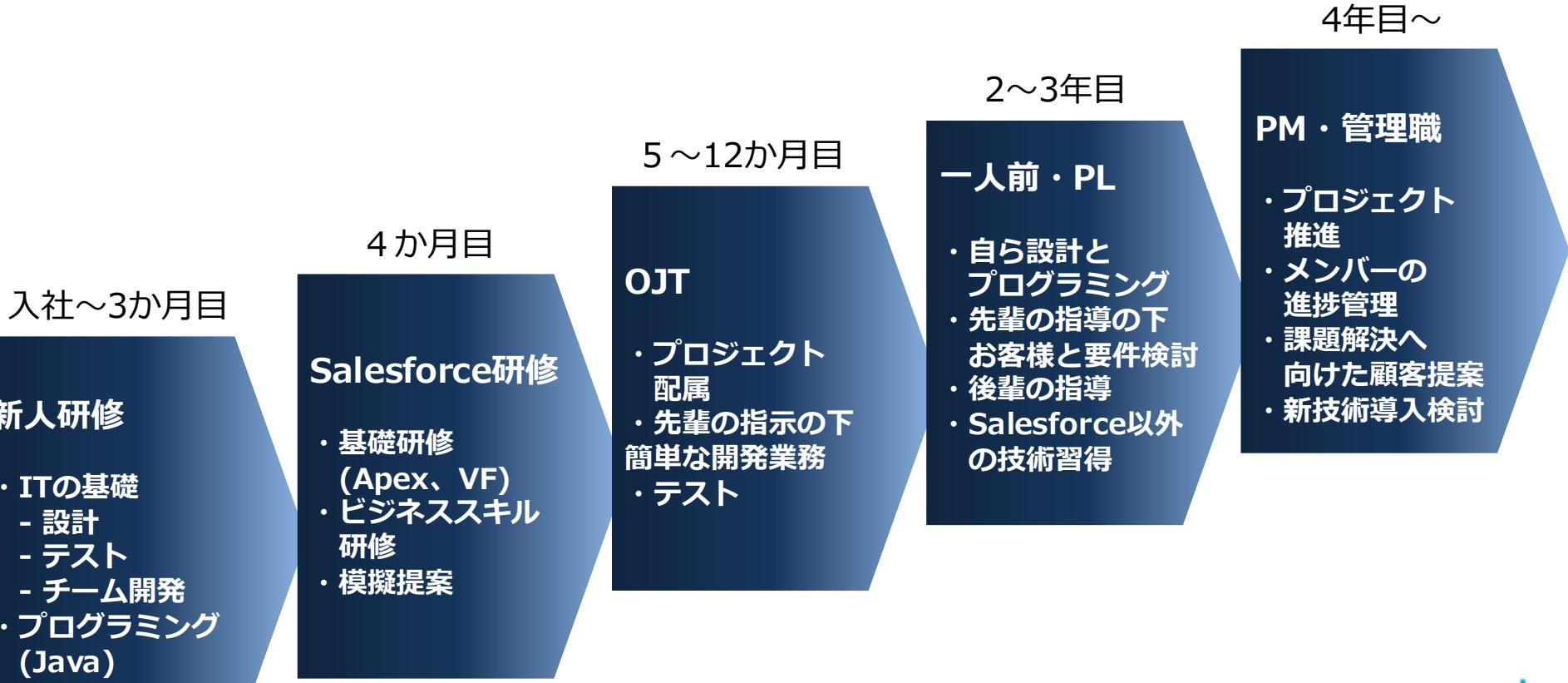
Kitalive\*

# 少人数プロジェクトの特徴

経験年数が短い社員でも短いサイクルで学習機会を積み重ね、早期にレベルアップできるチーム体制を提供しています。



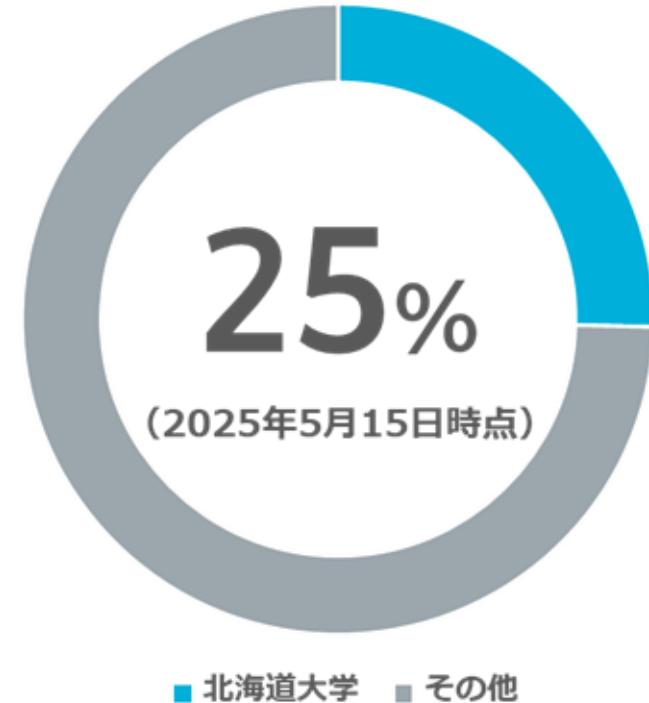
# キャリアパスの例



# 全社員のうち25%が北海道大学出身

北海道地場の企業として、多くの北大卒業生が在籍し活躍しています。

学部・院	学科・専攻
経済学部	経営学科
文学部	人文科学科
工学部	機械知能工学科 情報エレクトロニクス学科
理学部	化学科
農学部	生物資源学科
総合科学院	総合化学専攻
生命科学院	生命科学専攻
農学院	農学専攻
水産科学院	海洋生物資源科学専攻

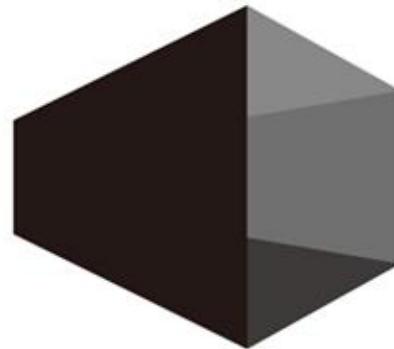


# 北海道大学との連携を強化

アントレプレナーシップを養う「北大テックガレージ」を1社独占で支援しております。

## 北大テックガレージ×キットアライブ

～学生のモノづくりを通した未来共創に向けた連携を開始～



HOKUDAI  
TECH GARAGE

自ら課題解決を行うことができる人材育成を目的とした、プロダクト開発支援プログラム



Kitalive\*

# 北海道大学との連携を強化

100円夕食や半額コーヒー、充電コーナーを1社独占で提供しています。



Kitalive\*

# 自己紹介



クラウドソリューション部

前鼻 祥多(25)

- 1999年 札幌生まれ
- 2018年 北海道大学経済学部 入学
  - 学部では橋本ゼミに所属(経済社会学?)
  - まちづくりに関わる社会人の方とイベント運営など活動
  - 環境系NPOで音楽フェスの環境対策ボランティアに参加したり
- 2022年 株式会社キットアライブ入社
  - 3ヶ月のプログラミング研修で基礎を学ぶ
  - OJTで少しづつ業務を覚える
- 2023年 初オーナー(プロジェクトリーダー)
  - 自身が主体となってお客様とやり取りを行うように
  - 開発・設計もある程度できるように
- 2025年 リードエンジニア役職に
  - 初めて自分の下にメンバーがつく形に

# 就活と入社経緯

就活時点ではこの会社・この職種！というのはなかった。

## 就活の流れ

- 東京は暑いし満員電車とか怖そう
  - 札幌生まれ・札幌育ちなので、札幌で働きたい
- 文系だとコンサルや営業系の職種が多いイメージだが、手に職的に自分でなにか作れる力もほしい。
  - プログラミングはちょっと触っていた
- とはいえ、課題解決的なこともしたい

ここなのか？

# 入社前後で感じたFit&Gap

## Fit

- 直接お客様と会話しながらお客様の課題解決ができる
- 技術力を身に着け、技術的な知識を土台にお客様への貢献ができる
- 札幌で働ける

## Gap

- 大きな企業と比べるとかっちりした体制はないと思う  
(その代わりチャンスは多い)
- あまり分業はなく幅広いフェーズに関われる一方、  
技術力だけでなくステークホルダーマネジメントなど  
複数の能力が必要とされる



# キットアライブでのエンジニア業務

# キットアライブのプロセス

## キットアライブにおけるフェーズとタスク

フェーズ

プロジェクト計画



要件定義



開発



受入・導入支援



運用・保守



流れ

プロジェクト計画

キックオフ

キックオフ

マニュアル作成

運用

キックオフ

環境構築

設計

データ移行

保守

PoC

業務要件確認

開発

受入テスト支援

プロトタイプ構築

単体テスト

トレーニング

移行対象データ策定

動作（結合）テスト

移行作業

テスト計画策定

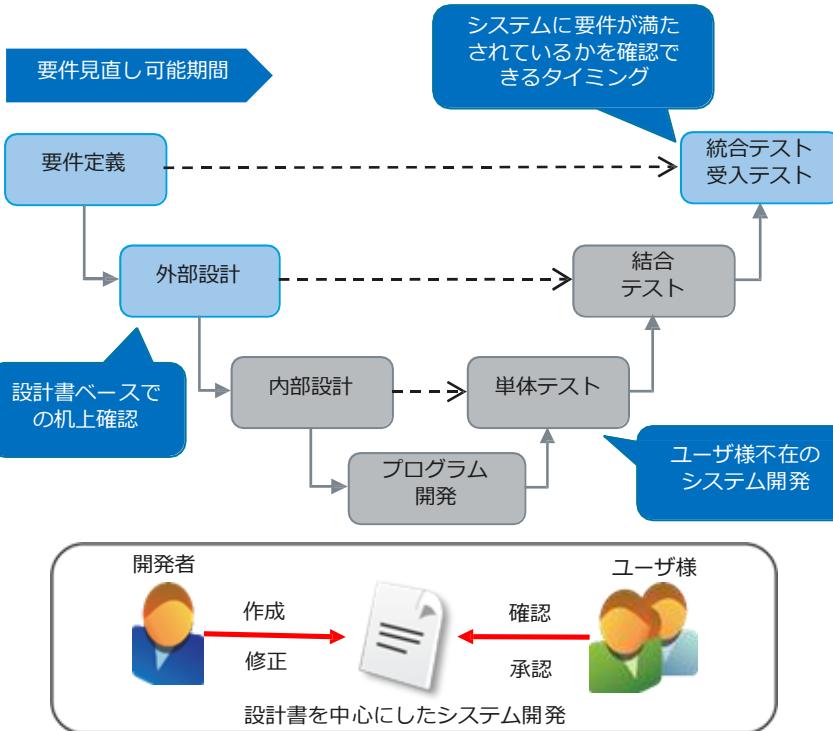
総合テスト

本番リリース

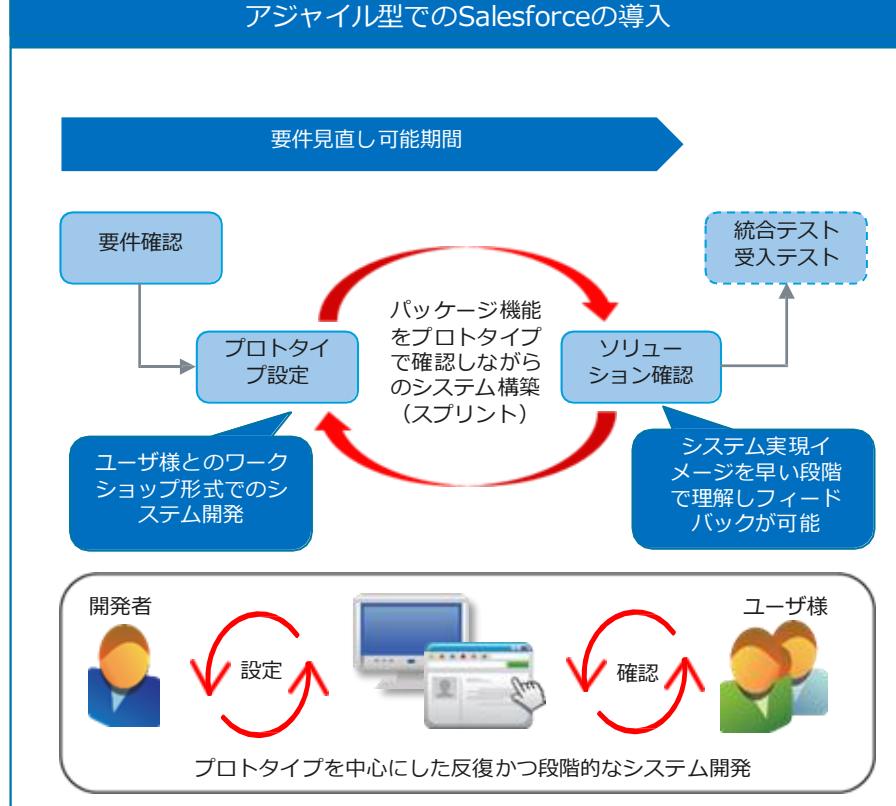
運用検討

# ウォーターフォールvsアジャイル

## ウォーターフォール型でのシステム開発



## アジャイル型でのSalesforceの導入





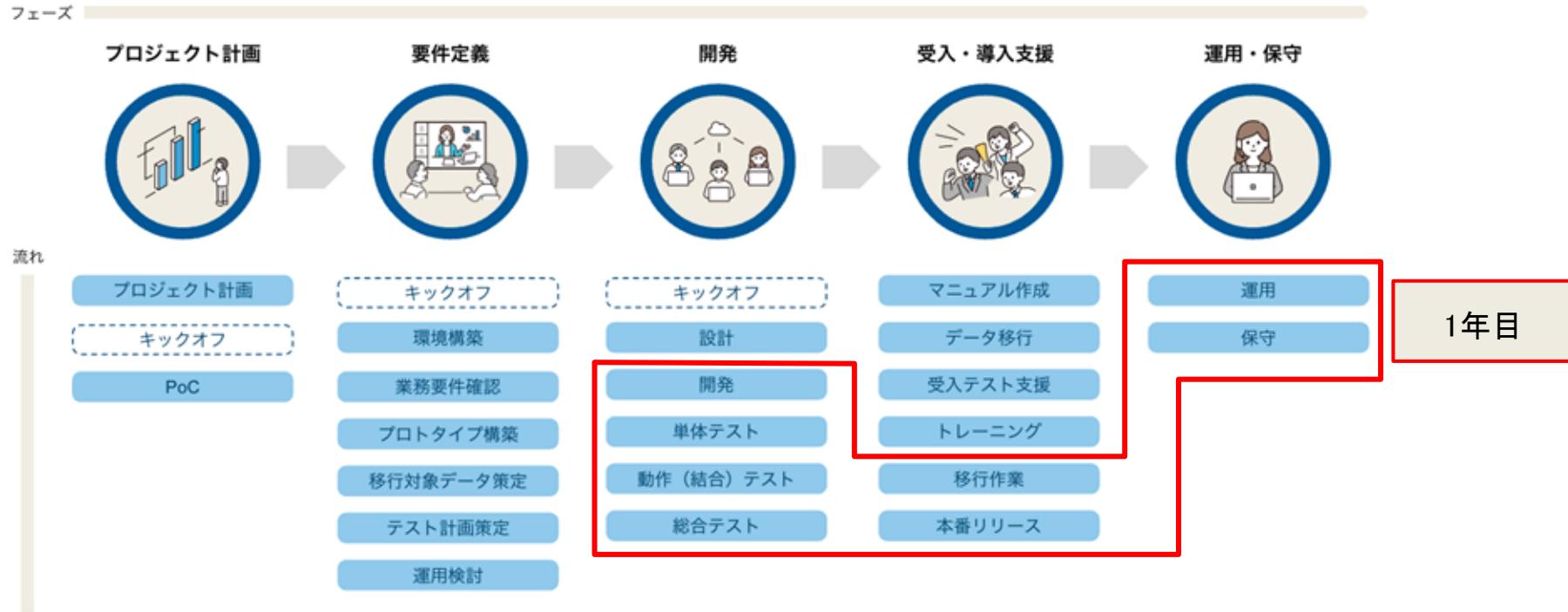
# これまでの経歴と成長

# これまでの経歴と成長

- 1年目はいろいろなプロジェクトを通して一通りの開発を経験
  - テストや開発がメイン
  - 1年目からお客様とのお打ち合わせに参加し、お客様がどのように考えているのかを理解しながら開発
  - 1年間で複数のプロジェクトを経験し、様々なお客様がそれぞれどのようにシステムを使用しているかを知る
    - コールセンター、製造業、申請管理システム、データ連携

# これまでの経歴と成長

## キットアライブにおけるフェーズとタスク



# これまでの経歴と成長

- 2年目は設計部分を任せてもらう
  - + 初オーナー(プロジェクトリーダー)
    - 決められたものの開発ではなく自分で設計もできて楽しい
    - 小さめプロジェクトでお客様とのやり取り・設計
- 3年目は大きめプロジェクトで全工程を一通り経験
  - 本格的な要件定義～保守まで
  - お客様の業務を理解して、システムに落とし込む
    - サービス業のお客様のプロジェクト・売上/予算管理システム
  - 必要なスキルセットが開発とは別で力不足を実感
    - コードを書かずに打ち合わせスライド・Excel資料を作る日々…

# これまでの経歴と成長

## キットアライブにおけるフェーズとタスク

フェーズ

プロジェクト計画



要件定義



開発



受入・導入支援



運用・保守



流れ

プロジェクト計画

キックオフ

キックオフ

マニュアル作成

運用

キックオフ

環境構築

設計

データ移行

保守

PoC

業務要件確認

開発

受入テスト支援

プロトタイプ構築

単体テスト

トレーニング

移行対象データ策定

動作（結合）テスト

移行作業

テスト計画策定

総合テスト

本番リリース

運用検討

2~3年目

# 仕事のモチベーション

---

- 自分のできることや視野が少しずつ広がっていく
- 自分の提案からお客様の業務がよりスムーズになる
  - お客様の言う通りにすることだけでは  
お客様が本当に求めていたものができない。
  - システムではなく、  
お客様の実際の業務を理解することが必要とされる
- 単純にプログラムを作るのが楽しい
  - ここをAIに取られてしまうのはちょっと悲しい

# 自分が感じた社会人として大切なこと

- 「とりあえずやってみる」
  - やってみて辛いこともあるけど  
やらないとわからないことも多い
- 好奇心を持って学び続ける
  - 時代の変化や立場の変化で求められる能力は変わる
  - ひとつ上の立場の人はどうなことを考えているのか、  
どのような能力を持っているのか、必要とされるのかを  
考えてみる
- 深く考え、根本を理解すること
  - AI時代だからこそAIを使う側の知識・判断力・情報を  
整理する能力が必要