

2021年9月28日

会社名 株式会社サーキュレーション
代表者名 代表取締役社長 久保田 雅俊
(コード番号：7379 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 経営管理本部長 山口 征人
(TEL 03-6256-0467)

株式会社サーキュレーション

2021年7月期 通期 決算説明会レポート（書き起こし）



CIRCULATION

イベント概要

| | |
|----------|---|
| [企業名] | 株式会社サーキュレーション |
| [企業ID] | 7379 |
| [イベント言語] | JPN |
| [イベント種類] | アナリスト・機関投資家向け決算説明会 |
| [イベント名] | 2021年7月期 通期 決算説明会 |
| [決算期] | 2021年7月期 |
| [日程] | 2021年9月13日(月) |
| [時間] | 16:00-17:00 (説明40分、質疑応答20分) |
| [開催場所] | ウェビナー形式にて |
| [登壇者] | 2名 代表取締役社長 久保田 雅俊 取締役 経営管理本部長 山口 征人 |



CIRCULATION

株式会社サーキュレーション

2021年7月期 決算説明会レポート

- ・ 会社概要
- ・ 2021年7月期 業績ハイライト
- ・ 2022年7月期 業績見通し
- ・ 中期成長戦略に関するトピックス
- ・ Appendix
- ・ 質疑応答

Summary

2021年7月期 業績

売上高 5,506百万円 (YoY +37.8%) 営業利益 484百万円

プロシエアリングコンサルティングサービスは売上高成長率前期比133%、FLEXサービスは同156%と共に大きく成長。利益面においても前期の先行投資効果により大幅黒字転換し、増収増益。

2022年7月期 業績見通し

売上高 7,300百万円 (YoY +32.6%) 営業利益 512百万円 (YoY +5.8%)

月間平均稼働プロジェクト数の増加により売上高成長率30%以上を維持。中長期的な成長継続を見据え、組織強化に向けた採用投資、社内DXのためのシステム投資を実施予定。

中期成長戦略

持続的な高成長・高収益を実現するためのギアチェンジ

既存領域 月次稼働プロジェクト最大化への取組

中堅・大手企業向け：DX領域の案件獲得に向け広告宣伝費を積極的に投資

中小・ベンチャー企業向け：取引先企業数の更なる拡大を狙う

新領域「人が繋ぐ事業承継」サービスの拡大成長フェーズへの進行

エグゼキューション専門のプロチーム組成など組織拡大強化に向け積極投資

M&A成約数倍増を見込む

新サービス「PROBASE」

リリース初月で契約社数50社と順調な立ち上がり

既存サービスとのシナジーで契約社数を最大化を目指す

IRサイト



当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。
ぜひご覧ください。

<https://circu.co.jp/ir/>

IRメール配信登録



当社の企業ニュースや最新のお知らせなどのIR情報をメールにてお知らせいたします。
ぜひご登録ください。

<https://www.magicalir.net/7379/mail/index.php>



皆さまこんにちは。サーキュレーションの代表の久保田と申します。本日は株式会社サーキュレーション2021年7月期通期、投資家の皆様向けのオンライン決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。本日はこの場をお借りして、当社の特徴と、本日発表させていただきました決算の内容について40分程度お話をさせていただきまして、そのあとQ&Aという形で皆さまからのご質問にお答えしていきたいと思っております。オンライン上とはなりますが、ぜひチャットでご質問いただければと思っております。では早速ですがご説明させていただきます。

「どんな課題でも、プロがいれば解決できる。」
サーキュレーションという会社で「プロシェアリング」、プロをシェアするというサービスを提供させていただいております。

サマリー

サマリー

2021年7月期
通期及び4Qサマリー

- 通期売上高は5,506百万円と前期比37.8%成長。営業利益は484百万円、経常利益は454百万円、当期純利益は294百万円と同大幅黒字転換。2021年7月に開示した業績予想からいずれも超過して着地
- 4Qは重要KPIである月次平均稼働プロジェクト数が過去最高の1,053。リカーリング型ビジネスを進化させ、新型コロナウイルス環境下でも利益が安定して創出できる体制を構築
- 各サービスが好調なことに加え、新領域の事業承継サービスでM&A成約件数を複数創出し事業が軌道に乗る等、中期成長戦略も順調に進捗

2022年7月期
業績見通し

- 新型コロナウイルス環境下においても業績への影響は軽微なため、ビジョンの実現と高い成長性を最重視した経営スタンスを継続
- 売上高は7,300百万円と前期比32.6%成長と高い成長性を維持。営業利益は512百万円と同5.8%成長の見込み
- もう一段高いレベルの定常的な高成長・高収益体制に向けたギアチェンジを断行。今期は中長期を見据えて、既存領域及び新領域における人への積極投資と社内DXのシステム投資を行う予定

Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

2

まず決算のサマリーからご説明させていただきます。2021年7月期、通期および4クオーターのサマリーでございます。通期売上高は55億飛んで600万円ですね。前期比37.8%の成長でございます。営業利益は4.84億、経常利益は4.54億、当期純利益は2.94億という形で、大幅の黒字転換をなしております。2021年7月に開示させていただきました業績予想からも超過して着地をしているという状況でございます。

4クオーターは重要KPIである月次の平均の積み上がったプロジェクト数が過去最高の1,053件となっております。リカーリング型という、恒常的に利益を出していくモデルを進化させて、このコロナ禍でも利益が安定して創出できる体制を構築したいと考えております。新事業も今、調整させていただいております。各サービスが好調なことに加えて、新領域の事業承継のサービスでM&Aの成約件数を複数創出することができました。事業が軌道に乗ってきており、新事業や中期の成長戦略も順調に進捗をしております。

続きまして2022年の7月期のサマリーでございます。業績の見通しについてお話をさせていただきます。このコロナ禍における業績への影響は、緊急事態宣言1回目だけの影響で、そこからは比較的成長度が高まっている状態なので、ビジョンの実現と高い成長性を最重視した経営スタンスを継続していきたいと考えております。

売上高は73億と前期比32.6%の成長と高い成長性を維持できているということです。営業利益は5.12億という形で5.8%の成長見込みとなっております。この営業利益のところにつきましては、もう一段、通期通じて定常的な高成長、高収益体制に向けたギアチェンジを行っていきたくと思っています。より中期を見据えて既存領域もまだ伸びる、そして新領域における様々なところで有能な人が必要になってきます。ここに積極投資していきたいということと、社内のDX、こちらにしっかり投資をさせていただきたいと考えております。

Agenda



- **会社概要**
- 2021年7月期 業績ハイライト
- 2022年7月期 業績見通し
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

3

本日このような内容でお送りをさせていただきます。

Agenda



- **会社概要**
- 2021年7月期 業績ハイライト
- 2022年7月期 業績見通し
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

会社概要

Who We Are ?



OUR VISION

世界中の経験・知見が循環する社会の創造

知のめぐりを良くするプラットフォームを提供しています。

Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

まずビジョンでございます。サーキュレーションのビジョンは「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」。プロをシェアすることから、「プロシェアリング」というマーケットです。このプロシェアリングのプラットフォーム、知のめぐり、知識や経験が巡っていく、そういうプラットフォームを提供させていただいております。

会社概要

サービスの流れ



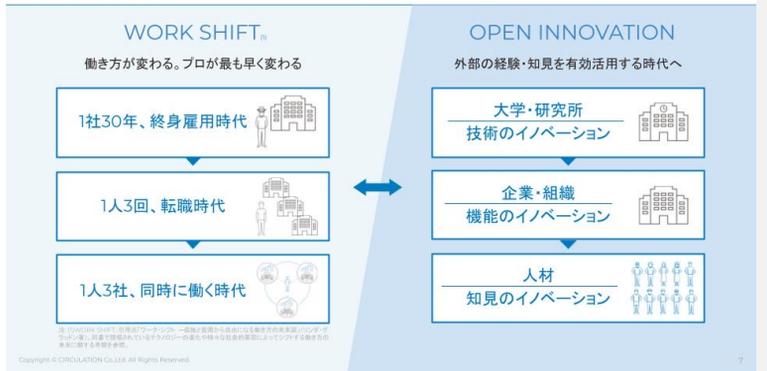
プロシエリングのプラットフォームの図でございますが、まずクライアントは法人の企業、あまねく地方の中小企業さま、そして東京で経営のスピードが速いベンチャー企業さま、そして一部エンタープライズ、大企業でもこのプロシエリングをご活用いただいています。

まず我々が一番最初にする介入価値としては経営課題、顧客の経営課題を専門性で解決するため、この経営課題のプロジェクトの要件定義、何が課題なのかということプロジェクト化します。ここにノウハウが詰まっています。これが経営に準ずる課題であればプロシエリングコンサルティング。まさにビジネス系のプロをシェアする。DXや先端技術の課題であればFLEXY（フレキシィ）。例えばCTOやAI・ブロックチェーンのスペシャリスト。新規事業がそもそも生まれてこないのであれば、新規事業やアイデア創出を提供するためのOpen Idea（オープンアイデアで、社外のプロたちでアイデア創出から担っていく）。

そして中小企業に今、大きな課題になっているこの事業承継の問題。その結果、出口戦略としてあるM&A。これをプロの職能で解決する「人が繋ぐ事業承継」。このプロジェクトに、右側にあります、プロ人材の方々をアサインし問題解決をしていくというサービスになっています。

会社概要

2つのパラダイムシフトで大きく「働く価値観」が変わる



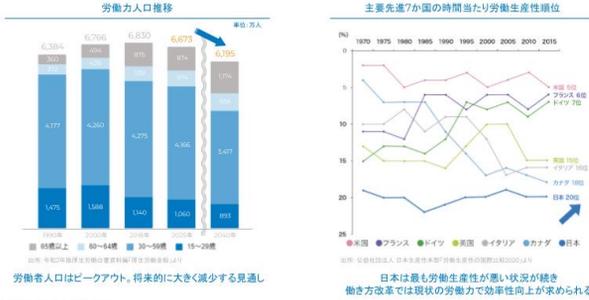
社会背景をご説明をさせていただきます。2つのパラダイムシフトで大きく「働く価値観」が変わると思っています。1つはワークシフト。いろいろなところで聞くとお思います。副業、兼業、パラレルワーク、インディペンデント・コントラクター。まさに働き方が変わって、さまざまな仕事や職能が変わっていくんだけど、その中でもプロフェッショナルたちが最も早く変わるべきなんじゃないかということで、例えば昭和の時代、1社30年、終身雇用の時代でした。そして平成になり、1人3回ぐらい転職することが当たり前になってきた。でもこれからも、グローバルで広がってるのは1人3社。自分が職能高い、プロの職能を有しているのであれば、1人の人材として複数の会社から求められる人なのであれば、3社同時に働く時代がやってきてると。これが個人の働き方の大きな変容だと思っています。

そしてオープンイノベーション。外部の経験、知見を有効活用する時代になってきました。社内の中でクローズドで何か新しいことを創るのではなくて、外部の知見と融合してやっていこうということです。例えば今までで言うと大学とかラボ、これによって技術のオープンイノベーション。外部のラボとか。あとは企業、組織の機能のイノベーション。これは大企業とベンチャーとか。そういうものだったんですが、これからはまさに人材、そして知見のオープンイノベーション。外部の知見をどう活用していくのかっていうことが求められているということです。

会社概要

パラダイムシフトする市場(WORK SHIFT × OPEN INNOVATION)

- 労働人口が減少する日本こそ、労働生産性を高めなければならない
- 先進国の中でもプロジェクトベースで働く事例が少ない。プロフェッショナルが働く土台を創る

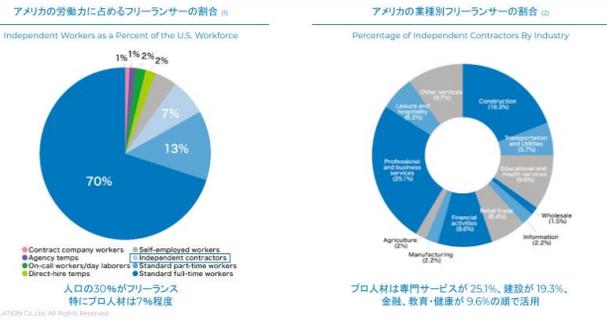


我々がある意味、この社会において危惧しているのは、左のように労働力人口はやっぱり減少、もうピークアウトをしている状態です。そして将来的にも大きく減少していく見通しになっています。少子高齢化も話されてきている話で、その少子高齢化の社会の中でどこが問題かという、この右なんだと思います。生産性がやっぱり低いということです。

今、日本20位という状況になっております。まさにこの先進国の中でもプロジェクトベースやジョブ型で働いていく事例が少ないこと。これ、サーキュレーションがプロのプロジェクトをつくっていくことによって、プロフェッショナルが働く土台を創っていく、そういうマーケットに挑戦しております。

パラダイムシフトする市場(WORK SHIFT × OPEN INNOVATION)

米国を中心に世界中で進む「社員 → プロ契約」への潮流



今、すでに米国では3割がフリーランスです。左側の図になっています。全体の労働の3割です。ほかのデータでも出してます。あと10年ぐらいでフリーランスのほうが多くなるといわれている。ちなみに、その中でも7%がもうホワイトカラーのビジネス系のプロフェッショナル契約の方々なんです。全労働人口の7%がプロ契約のマーケットになっている。その中でもプロフェッショナルのビジネスサービスっていうものが非常にシェアを伸ばしている。要するにホワイトカラーの職能領域、技術者のシェアのマーケットが生まれてきていると考えております。

2021年7月期 業績ハイライト

プロシェアリングとは？



プロをシェアするプラットフォーム

外部プロ人材の経験・知見を複数の企業でシェアし、あらゆる経営課題を解決する

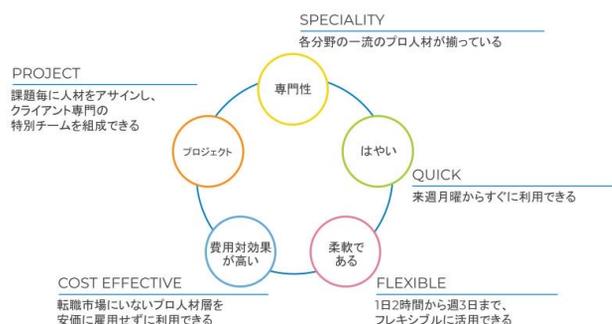


Copyright © CIRCULATION Co.Ltd. All Rights Reserved.

10

まさに一言で言うと我々は、プロをシェアするプラットフォームを提供しております。外部のプロ人材の経験、知見を複数の企業でシェアし、あらゆる経営課題に挑戦していくんだと考えております。法人企業で、専門性で解決すべき経営課題があり、社内の知見や人材が不足しているようであれば、プロシェアリングのプロジェクトをつくりましょう。外部のプロであれば来てくれます。そして我々は、例えば週1日から週3日みたいな形で、6カ月続けるようなプロジェクトをつくっております。常勤じゃないんです、全てが。1日当たり2時間から6時間。要するに正社員のように8時間ブロックでもないんです。課題に応じてタイムマネジメントや時間軸を設計して、プロジェクトを設計できる会社になります。

プロシェアリングが選ばれる5つの理由



Copyright © CIRCULATION Co.Ltd. All Rights Reserved.

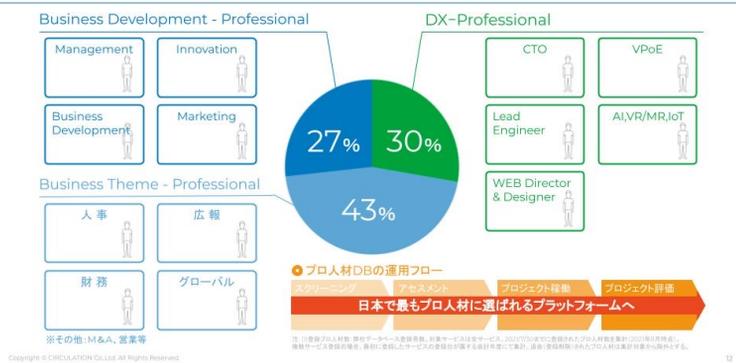
11

我々が選ばれる5つの理由をシンプルにご説明させていただきます。1つは専門性で選ばれます。やっぱり新領域に出るときに新しい領域の専門性が必要なのに、社内にはないじゃないですか。そういう各分野の一流のプロ人材をそろえて、もう専門性で提供することができる。次に速いです。正社員だと6カ月掛かります。でも、われわれのプロであればいつ空いてるかが分かるので、来週月曜からすぐにご利用いただくことができます。

そして柔軟性が高いということがあります。1日2時間とか週3日とか、フレキシブルに活動ができる。そしてその分、費用対効果が高く、まさにプロジェクトをつくっていくということが世界中で起きていくというわけなんです。この課題前にプロをアサインして、その機能によって特別チームをつくって行って、それを組成するこのプロジェクトを提供している会社になります。

2021年7月期 業績ハイライト

その領域のトップランナー 17,814 名[※]のプロ人材リソースを保有



今、17,814名の方々にご登録をいただいております。大きく3つのセグメントがございます。1つはビジネスプロフェッショナル。27%の方々ですね。まさに会社のイノベーションを担ってきたような方々や、マーケティングの手法にたけた方々、あとはビジネスデベロップメント、それこそ新規事業企画をずっとやられてきた方々、こういう方々です。ビジネスをつくる方々。

次に30%がDXのプロフェッショナルです。CTO、リードエンジニア、VPoE、AI、VRとか、あとは最近で言うとUI、UXのデザインとか。そういったまさにスペシャリティーを持った方々をわれわれは全てスクリーニングをして、そして評価をさせて、アセスメントをしている。で、プロジェクトの稼働を一緒にお創りし、そしてご評価して、また顧客成功率が上がる。こういうことをやらせていただきます。

Agenda



- 会社概要
- 2021年7月期 業績ハイライト
- 2022年7月期 業績見通し
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



ここから業績のハイライトについてご説明をさせていただければと思います。

2021年7月期 業績ハイライト

決算概要



- 売上高・各利益は上方修正した業績予想を上回って着地
- 各利益は前年の先行投資を吸収し、大幅な成長を実現

損益計算書(20年8月-21年7月)

単位: 百万円

| | 2020年7月期 通期 | 2021年7月期 通期 | YoY 増減率 | 業績予想 21年7月27日開示 | 達成率 |
|-------|----------------|----------------|------------|--------------------|--------|
| 売上高 | 3,995 | 5,506 | +37.8% | 5,450 | 101.0% |
| 営業利益 | -135 | 484 | — | 465 | 104.1% |
| 営業利益率 | -3.4% | 8.7% | — | 8.5% | — |
| 経常利益 | -139 | 454 | — | 438 | 103.7% |
| 当期純利益 | -109 | 294 | — | 290 | 101.4% |

Copyright © CIRCULATION Co.Ltd. All Rights Reserved.

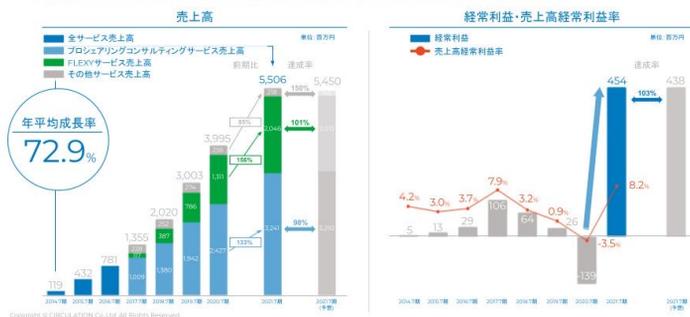
14

まず決算概要でございます。売上高、各利益は上方修正した業績予想を上回って着地することができました。各利益は前年の先行利益を吸収し、大幅な成長を実現できたかなという風に思っております。このグラフを見ていただいている通りでございますが、2021年の7月期の通期が売上高55億という着地になっております。そして営業利益が4.8、営業利益率が8.7%、経常利益が4.5、当期純利益が2.9と、全て100%以上を達成しています。

高い売上高・経常利益成長性



- プロシエアリングコンサルティングサービス及びFLEXサービス共に事業ごとの売上高成長率が133%、156%と高い成長を実現
- 更に新領域の事業承継サービスでM&A案件が成約したことは今後の業績見込みにおいて好材料



ここまでの成長率でございますが、今、設立から72.9%のCAGRという形で高成長を遂げております。この色分けしたところが、ビジネス系のプロフェッショナルがブルーの棒グラフでございます。そしてDXのプロがグリーンでございます。この両方がしっかり伸びてきていて、特にDXの伸びしろは156%の成長となっております。利益につきましては、前期がマイナス1.3億の、非常に大きく投資をさせていただいた、特にリカーリングやシステムに投資をさせていただきました。あとは広告費ですね。ここからぐっと利益が創出できております。今4.5億となっております。

2021年7月期 業績ハイライト

重要KPIの推移(年度) -1



- 2021年7月期4Q時点で、累積稼働プロジェクト数8,631件、累積取引企業数3,052件、累積登録プロ人材数17,814名と創業来、稼働プロジェクト及びプロ人材DBともに順調に成長



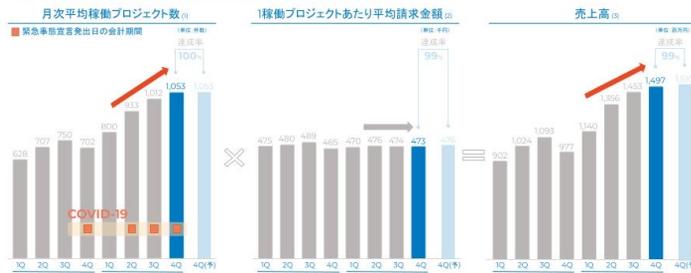
Copyright © CIRCULATION COLLAB. All Rights Reserved.

重要KGI・KPIについてご説明をさせていただければと思います。設立以来、このプロたちが働く新しいプロシェアリングのプロジェクトをつくってきていて、このプロジェクト数をKGIにしております。左側でございます。今、全サービスで8,631のプロジェクトを生み出しています。また、登録プロ人材も順調にご登録をいただいておりますが、基本的には我々は、ソーシング、プロをお探しするマーケットをやっていますので、ただただ数を増やしているのではなくて、最もビジネスの課題、DXの課題を解決しうる方々をしっかりと集めてきたいと考えております。

重要KPIの推移(四半期) -2



- 月次平均稼働プロジェクト数は、1回目の緊急事態宣言による影響を受けたものの、2回目以降は影響軽微で順調に推移
- 稼働プロジェクトあたり平均請求金額は、ほぼ横ばいを維持



Copyright © CIRCULATION COLLAB. All Rights Reserved.

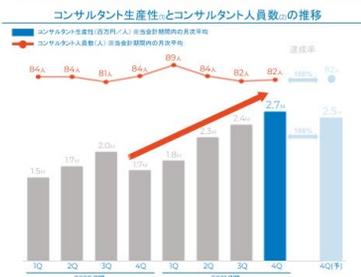
重要KPI、1つ目、四半期のご説明でございます。月次の平均稼働プロジェクト、積み上がっているプロジェクトが今、1回目の緊急事態宣言による影響を受けたものが、2回目以降は軽微で順調に推移をしています。1稼働プロジェクト当たりの平均請求金額はほぼ横ばいとなっております。

2021年7月期 業績ハイライト

重要KPIの推移(四半期) -3



- M&A案件の成約決定の影響もあり、コンサルタント生産性は上昇
- 今後は事業の拡大を踏まえ、厳選採用で高い生産性を維持しながら積極的に人材への投資を図る



- リカーリング型ビジネスモデルの組織構築により
コンサルタントの生産性が向上
- 既存の組織強化に傾注していたが、今後は事業拡大を踏まえた更なる組織強化へ積極的に投資
- 事業成長を支える優秀な人材を厳選しながらも
人員数は大幅増員を見込む

注1) 2020年7月期生産性：当期末四半期内の売上高を当期経理上の四半期平均コンサルタント人数で割った値。2021年7月期生産性：2021年7月期平均の売上高を2021年7月期平均のコンサルタント人数で割った値。注2) 2021年7月期人員数：当期末四半期内の期末平均

M&A案件の成約の決定の影響もあり、コンサルタント生産性を高めていくというメッセージをさせていただいてますが、しっかりと上昇をしてきております。利益率等に影響をしてくる数字でございます。今後は事業の拡大を踏まえて、厳選採用で高い生産性を維持しながら積極的に人材の投資を図っていき、もう一段高い成長をしていきたいと思っております。

重要KPIの推移(四半期) -4



- 21年7月期4Qは外形標準課税が約26百万円の計上等、限定的な要因の影響により売上高販管費比率は若干上昇
- ただし、外形標準課税の影響を除いた場合は同3Qとほぼ同水準。リカーリングモデルの強化で更なる生産性向上を見込む



販管費についてご説明をさせていただきます。最後の4クオーターについては、外形標準課税が一定掛かったために、限定的な要因の影響により販管費率が若干上昇をしているというところはございますが、事業における本質的なところではないと考えております。基本的な3クオーターとほぼ同水準でしっかり推移してきているという形で、まさにこのリカーリングのモデルでリードを獲得して、しっかりと、そしてコンサルタントの生産性向上を図って、カスタマーサクセスにより継続率を良化して、データの活用で営業フロー全体を常に最適化しているという、ここがしっかりと生きてきているという状況かなと思っております。

2022年7月期 業績見通し

Agenda

- 会社概要
- 2021年7月期 業績ハイライト
- **2022年7月期 業績見通し**
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved. 18

2022年7月期の業績見通しについてご説明をさせていただきます。

業績予想



- 売上高成長率30%以上の高い成長性を維持
- 一方で、高い成長性を維持するための組織体制の強化に向けた投資を実施

業績予想 (21年8月-22年7月) 単位: 百万円

| | 2021年7月期 通期 | 2022年7月期 通期 | YoY 増減率 |
|-------|----------------|----------------|------------|
| 売上高 | 5,506 | <u>7,300</u> | +32.6% |
| 営業利益 | 484 | 512 | +5.8% |
| 営業利益率 | 8.8% | 7.0% | — |
| 経常利益 | 454 | 508 | 11.9% |
| 純利益 | 294 | 328 | 11.6% |

Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

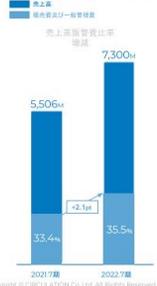
業績予想ですが、売上高成長率30%以上の高い成長率を、ここをしっかりとまず維持をしていく。そして高い成長性を維持するために組織体制を強化。システム、まだまだ投資できるところはしっかりあります。ここにちゃんと利益を出しながら投資をしていくことを考えております。通期の予想数字でございますが、売上高73億、32.6%のYoYになっております。営業利益が5.12億という形で5.8%のオンとなっております。そして利益率が7%、経常利益が5億、純利益が3.28となっております。

2022年7月期 業績見通し

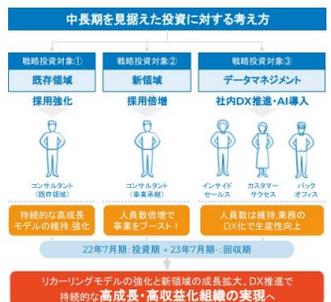
前期との差分

- 22年7月期は更なる中長期での成長を見据えて、人への投資を加速
- 同時に、システム投資で社内DX化を促進し生産性向上を図る

● 売上高販管費比率の比較



- 組織強化に向けた採用投資
- 社内DXのためのシステム投資
- 22年7月期のマーケティング費は21年7月期対比で投資額は増加する一方売上高に占める割合はほぼ変更なし



前期との差分について少しご説明をさせていただければと思います。22年7月期はさらなる中長期での成長を見据えて人への投資をしっかりと加速していきたいと思っています。同時に、効率化を担うシステム投資、社内DXが進んできている会社です。データマネジメントも進んでいます。ですが、より専門性の高い人材をしっかりとアサインして、生産性向上をより図っていきたくと考えております。

左のグラフでございますが、売上高の販管費率がこのような内容になっておりまして、組織評価に向けた採用投資、社内DXのためのシステム投資、そして2022年の7月期のマーケティング費は21年の7月期対比で投資額は増加する一方、売上高に占める割合はほぼ変更なしという形で売り上げと販管費率の比較が、2.1ポイント販管費率が増加するという形になっております。

今、この中長期を見据えた投資に対する考え方、今期については戦略投資対象を3つのセグメントに分けております。まず既存領域のこのプロシエアリングコンサルティング、DXを担うFLEXYというサービスが、蓋然性のある成長曲線が描ける、1年から1年半のロールです。ここの採用強化をいたします。次に採用の倍増の計画が事業承継のコンサルタントたちです。今、業績がしっかり上がってきそうなので、ここについて投資を仕掛けていきます。

そして最後にデータマネジメントです。非常に我々にとっては重要なテーマになっています。社内DXの推進や、以前もさまざまな研究開発をやってきましたが、AIの導入みたいなことを図りながら、今、マケからインサイドセールス、カスタマーサクセス、バックオフィスの効率化というところをしっかりとやっていくということで、人員数は維持しながら、業務のDX化で生産性を向上するということに投資をしたいと思っています。今期、投資期とさせていただいて、23年7月期でしっかり回収をしていくことを考えております。まさにこの持続的な高成長・高収益化の組織の実現ということが上場後テーマになると思っておりますので、ここをしっかりと創っていきたくと考えております。

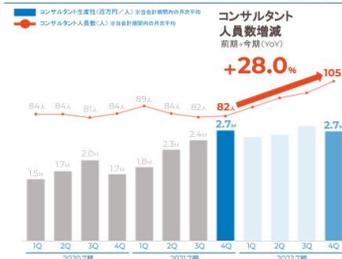
2022年7月期 業績見通し

コンサルタント人員数と生産性の推移予想



- コンサルタント人員数は21年7月期から22年7月期は約30%増と採用を加速
- 一方、生産性はニューハイヤーのオンボーディングによる低下影響を高生産性の事業承継サービスの成長等により吸収、維持の見込み

コンサルタント生産性とコンサルタント人員数の推移予想



- ① データマネジメントとリカーリング型による、**オンボーディングは当社の強み**
- ② 特に入社者の全社平均生産性までの到達期間は約1年～1年半と想定
- ③ よって、今期、売上高成長率30%以上を継続しつつも、当期の積極的な人材投資により23年7月期-24年7月期は**もう一段高いレベルの成長を実現すると予想**
- ④ 更に、新領域の事業承継サービスのプロフェッショナル採用を加速、**高収益型サービスモデルの伸長は**全社業績に対するより一層の寄与・貢献が期待できる

注1) 2020年7月期は、事業承継部門の売上高と生産性の両方に比べて2020年7月期から2021年7月期にかけての増減が大きい。2020年7月期は、事業承継部門の売上高と生産性の両方に比べて2020年7月期から2021年7月期にかけての増減が大きい。2020年7月期は、事業承継部門の売上高と生産性の両方に比べて2020年7月期から2021年7月期にかけての増減が大きい。

Copyright © CIRCULATION Co.Ltd. All Rights Reserved.

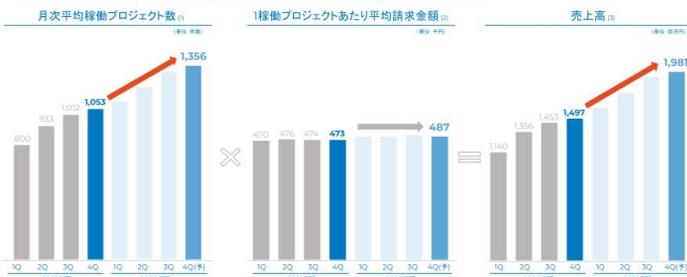
コンサルタントの人員数と生産性について、重要なお話なので推移を予想させていただきたいと思えます。コンサルタントの人員数が、21年の7月期から22年の7月期は約30%増加をさせていただきたいと思えます。一方、生産性はニューハイヤーのオンボーディングによる低下影響を高生産性の事業承継サービスの、新領域の成長等により吸収できる、維持できると思っておりますので、ご期待いただければと思っております。

コンサルタントの生産性を上げることで、今、一番生産性が高いんですけど、そこにすぐ戻せるということを1年ぐらいのルールで、しっかりつくっていきたい。もう一段高いレベルの成長を実現するためには必要だと判断をさせていただきました。高収益型のサービスモデルの伸長は、我々としてはテーマでございますので、ここで一段ギアチェンジという1年にさせていただきたいと思っております。

重要KPIの推移予想



- 月次平均稼働プロジェクト数は約300件増の1,356件(22年7月期4Q時点)と予想
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求金額は若干上昇見込みではあるものの、ほぼ維持と予想



注1) 1稼働プロジェクトあたり平均請求金額は、1稼働プロジェクトあたりの平均請求金額を稼働プロジェクト数で割った数値です。2020年7月期は、1稼働プロジェクトあたりの平均請求金額が、1稼働プロジェクトあたりの平均請求金額を稼働プロジェクト数で割った数値です。2020年7月期は、1稼働プロジェクトあたりの平均請求金額が、1稼働プロジェクトあたりの平均請求金額を稼働プロジェクト数で割った数値です。

Copyright © CIRCULATION Co.Ltd. All Rights Reserved.

月次の平均稼働プロジェクトは約300件の増加で1,356件、4クオーターの時点で予想しております。1稼働当たりの平均請求金額は若干上昇見込みではあるものの、基本的にはまだ維持します。中小企業のお客さままでご利用いただけるというところもテーマになりますし、ここは無理して上げない。それでも売上高はしっかり上がっていくという形で、クォーター、19億ぐらいの売り上げが見込めています。

中期成長戦略に関するトピックス

Agenda

- 会社概要
- 2021年7月期 業績ハイライト
- 2022年7月期 業績見通し
- **中期成長戦略に関するトピックス**
- Appendix



Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

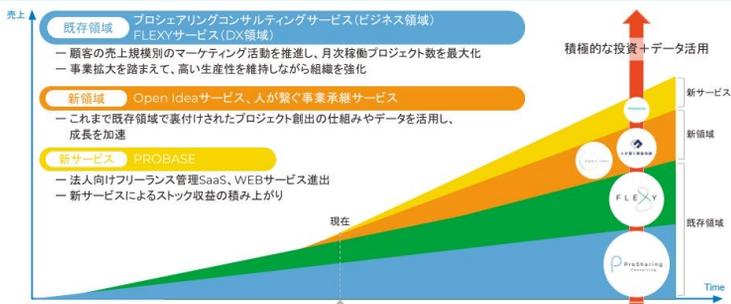
27

ここから成長戦略についてご説明をさせていただければと思います。

中期成長戦略イメージ



積極的な投資とデータ活用で事業拡大を加速させる



Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

28

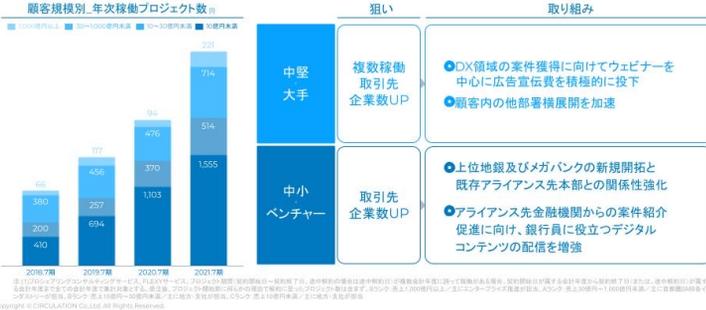
3つの領域に切って成長戦略を考えております。1つは既存領域です。ここは顧客の売り上げ規模別のマーケティングはかなり推進してきておりまして、仕組みができてきています。なので、月次稼働プロジェクトをやっぱり最大化していくという形で、しっかり積み上げていくと考えております。事業拡大を踏まえて、高い生産性の先ほどの組織ができれば、より成長度が高くなるマーケットだと思っております。

次に新領域については、アイデアのサービスである「Open Idea」と「人が繋ぐ事業承継」ですが、これまで既存事業で裏付けされたプロジェクトの創出やデータを使って、この成長を加速させたいと考えております。そして上場後にローンチさせていただきました新サービスの領域として、SaaS「PROBASE」というWebサービスに進出をしているという状況でございます。この新サービスにおけるストック収益の積み上がりについてご期待いただけるものと思っております。

中期成長戦略に関するトピックス

既存領域： 月次稼働プロジェクト数をより加速的に最大化する取り組み

- 中堅・大手企業におけるDX領域の案件獲得に向けて広告宣伝費を積極的に投資
- 中小・ベンチャー企業については、取引先企業数の更なる拡大を狙う



既存領域は、中堅、大手の企業さまでまだまだニーズがございます。上場後もニーズが上がってきています。1社当たり複数のプロが稼働するのがこの領域です。まさにDXの領域の案件獲得に向けて、ウェビナー等々を中心に、ここにマーケティング費を積極的に投資していきたいと思っています。顧客の中の他部署横展開というというのが非常に重要になってきておりますので、ここを加速させたいと考えております。

そして金融機関と提携しながら、あまねく日本で今、ニーズをいただいている中小、ベンチャーの企業さまですね。ここは取引社数をしっかり上げていくという形で、上位地銀さんをメインにわれわれ提供させていただいておりますが、メガバンクさんも含めて新規開拓と、既存のアライアンス本部との関係性を強化していきたいと思っています。

[成長ドライバー] リード獲得 -1 ウェビナー好調で大手企業の事業責任者クラスのリード獲得が堅調に推移

- ウェビナーは定常的にリードを安定獲得するチャネルへと成長
- 今期からウェビナーコンテンツを軸としたHOTリードを創出する仕組み構築に着手



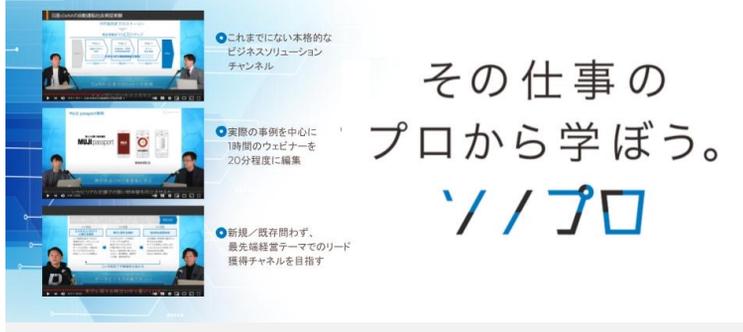
少し成長戦略の中で成長ドライバーになるものをご説明させていただきたいと思います。まさにコロナ禍の中で、サーキュレーションは、ウェビナーに非常に投資をしていく会社になっています。ウェビナーが非常に好調でして、大手企業の事業責任者クラスのリード獲得が堅調に推移してまいりました。ご報告としては、今このグラフを見ていただいたとおり、だいたい番組240名ぐらいの決裁者の方々にご参加をいただいているという形で、この7月についても、最新の、2,200名の方々新しいリード獲得が出てきております。ありがとうございます。

中期成長戦略に関するトピックス

[成長ドライバー] リード獲得 -1
 動画マーケティング施策「ソノプロ」リリース (2021年8月)



- ビジネスYouTubeチャンネルを活用した動画マーケティングの実践
- テックタッチのプラットフォームのキーコンテンツとしてリード獲得を目指す

その仕事の
プロから学ぼう。
ソノプロ

プレスリリースでもご説明をさせていただいたんですが、ブランドを一新いたしまして、動画マーケティング施策を少し進化させて、リスティングやラーニングのマーケットにしっかり提供していこうということで、我々がひと月で最高10件を超えるくらい、プロの知見をウェビナーという形でライブ配信ををアーカイブし、常にプロの知見を提供できるというのを、まず無償提供で実施しています。

「その仕事のプロから学ぼう。」ということで、ソノプロというブランドでこれまでにない本格的なビジネスソリューションをプロから直接話していく、そして実際の事例でどんな問題解決ができたのかということを中心に、20分で提供しています。新規、既存問わず、かなり先端系の経営にコミットしてまして、そういう部分でリード獲得のチャンネルを増やしているという状況になっております。

中期成長戦略に関するトピックス

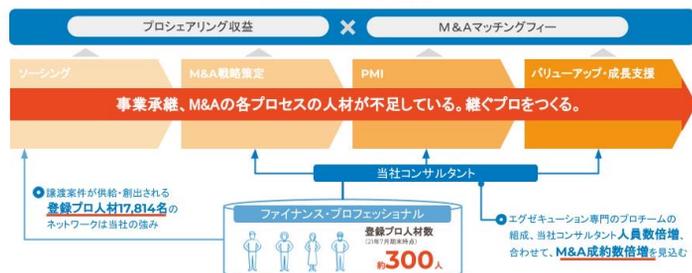
[新領域] 事業承継サービス

M&A成約案件を複数創出 (21年7月期実績)、事業立上げから拡大成長フェーズへ

- 22年7月期はエグゼキューション専門のプロチーム組成等の組織拡大に積極投資
- 組織体制強化により、M&A成約案件数も倍増を見込む



事業承継・M&Aサービス全体像



Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業承継のサービスをなぜやっているのかのお問い合わせ、ご質問もいただいておりますので、改めてご説明をさせていただければと思っております。まずこの事業承継のサービスのご報告としては、M&Aの成約案件も複数創出を既にてきています。そして、今まだ事業立上げから短い事業になっておりますが、この拡大成長フェーズというところで見ています。

21年の7月期はエグゼキューションの専門のプロチームを組成して、組織拡大に積極的に投資をしてきました。まず我々の事業承継は、この赤字で書いてある部分です、真ん中に。事業承継やM&Aの各プロセスそのものに人材が不足しているんです。今、日本は3分の1、後継者がいなくて、3分の1だけ見つかる、こんな状況です。経営者の平均年齢、もちろん60代を超えております。まさにこの継ぐプロをつくっていくという使命も持ちながら、このプロシエリングでM&Aや事業承継における各プロセスでもプロを使っていたきながら、社内でどういう風に承継して、どういう風な成長戦略を持って息子さんに継いでいくのかっていうときにプロを活用いただいたり、将来、じゃあ売却しなければいけないというときも、このM&Aの、仲介のモデルを持っておりまして、そこで仲介フィーをいただいているという形になっております。

今、事実上この17,000名の中で、M&Aや事業承継でかなりプロ中のプロの中でも300名ぐらいのご登録者の方々にご協力をいただいで、このネットワークも使いながら、このM&Aの成約件数、そして事業承継でいつか、この継ぐプロをつくっていく、そういうことに挑戦をしていきたいと思っております。

中期成長戦略に関するトピックス

[新サービス] PROBASE

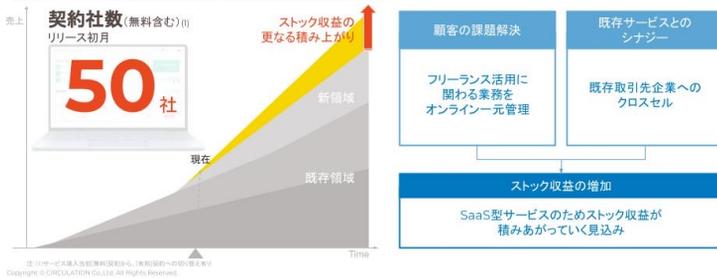
リリース初月(2021年8月)で契約社数50社と順調な立ち上がり



- 今期は既存サービスとのシナジーで契約社数を最大化
- **契約社数1,000社**と予想



PROBASEによるプラス影響のイメージ



新しくリリースをさせていただきましたPROBASEでございますが、リリース初月から堅調に進んでおります。契約社数が一気に50社という形で順調な立ち上がりになっております。今、契約社数1,000件という形で目標を設計しております。今のストックに比べるとまだ軽微な、小さいストックにはなりますが、フリーランス活動に関わる業務をオンラインで一括管理するっていう、そういう時代になってきました。既存サービスとシナジーが非常にあって、クロスセルも利くという形になりますし、ストック収益がしっかり、全体も増加させていくということで、このサービスにも投資をしていきたいと思っております。

Agenda



- 会社概要
- 2021年7月期 業績ハイライト
- 2022年7月期 業績見通し
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



Copyright © CIRCULATION Co.Ltd. All Rights Reserved.

35

最後に少しだけアペンディックスをお話しさせていただければと思っております。

Appendix

「サステナビリティページ」公開

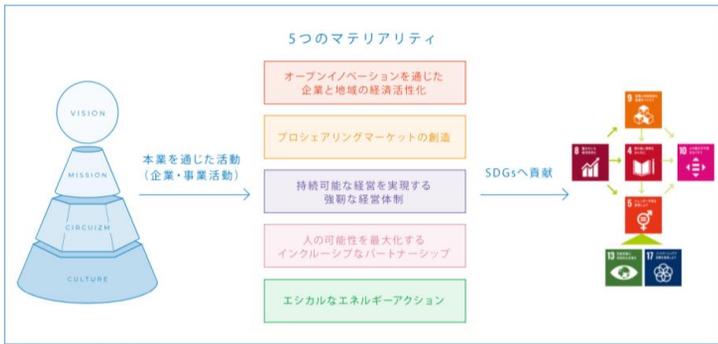


Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

我々は設立以来、フィロソフィーやサステナビリティに、社内のメンバーも、そして経営陣も、何しろガバナンスにおいては社外取締役や監査役の方々、全社を巻き込んでこのサステナビリティの経営をしていこうという信念を持ってやっております。私自身も、いつか起業家として、必ず社会課題の解決や社会価値に変えていくような事業を、という思いでやっております。我々の長期ビジョンのコンセプトを、まさにサーキュレーションという名を取って「知のめぐりをよくする。」というコンセプトにさせていただきました。そして我々が成し遂げようと思っているのは、この「知のめぐりをよくする。」ことで機会格差をなくして人の可能性を最大化するような、そういう社会を目指していくんだと考えております。

Appendix

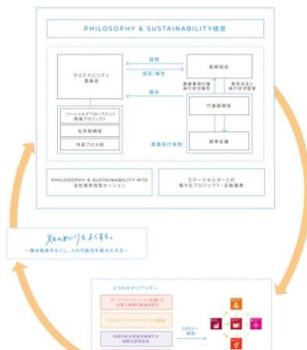
サーキュレーションの重点課題(マテリアリティ)



マテリアリティの重要項目を決めさせていただきまして、まさに我々のビジョンやミッションや、イズム、カルチャーをちゃんとマテリアリティに繋げて、我々の考えるこのオープンイノベーションを通じた企業と地域の経済の活性化、中期、長期で、これを寄与するような事業やサービスを生み出していく。ないしはプロシエアリングマーケットを創出する。まさにこれ自体がSDGs、ESGの文脈の中で解決できることが多いということで、このプロシエアリングのマーケットを創出する。そして持続可能な経営を実現するためにレジリエンス、強靱な経営体制をつくるということ。そして社会とどうインクルーシブな、包み込むようなパートナーシップを創っていただけるかどうか。そして、エシカルなエネルギーアクション、ここがまだまだ課題がございます。この辺りも含めてSDGsの貢献をやっていきたいと考えています。

そして持続可能な経営を実現するためにレジリエンス、強靱な経営体制をつくるということ。そして、我々が社会とどうインクルーシブ、包み込むようなパートナーシップをつくっていただけるかどうか。そしてエシカルなエネルギーアクション、ここが、まだまだ課題がございます。この辺りも含めてSDGsの貢献をしっかりとやっていきたいと考えています。

推進体制



推進体制も決まりまして、フィロソフィーとサステナビリティの経営ということで、サステナビリティ委員会を設置させていただいて、重要KIP等々、今まさに議論をさせていただいて、しっかりそこをターゲットにして目指していこうと考えております。

Appendix

オープンイノベーションを推進する取り組み



オープンイノベーションを推進する

従来の「正社員」という働き方だけでなく、個人と企業が、信頼とプロジェクトで繋がる働き方へ。
個人は、それぞれが保有する「経験・知見」を活かし、時間や場所、組織の枠組みなどの制限がない新しい選択肢を。企業は社内ないしノウハウを外から積極的に取り入れ、イノベーションを加速する。私たちは、個人と企業が選択肢を広げ、それぞれの変化に合わせて繋がり活性化する社会を創り出す。

プロ人材活用による企業変革促進

全国エリアでプロシェアリングの活用による企業変革・成長支援を推進しています。

- 全国拠点数：7拠点
- プロシェアリング導入企業数：2,870社（2021年4月末時点）
- 企業案件数：1,605件（2021年4月末時点）

地方中小企業と地域社会の経済活動促進

全国各地・都府・県と連携し、地方銀行のソリューション活性化・地方企業の成長支援に貢献しています。

- 全国地域・都府・県との連携数：57件（2021年3月末時点）
- 地方銀行からの紹介企業件数：200社以上

顧客成功を実現するプロジェクト管理

顧客成功を目指したプロジェクト構築、管理、運営、フォロー体制を推進しています。

- オンライン/オフライン両方でプロ人材アシスタント
- 有次第関係によるプロジェクト管理
- プロジェクトMTCフローによる契約締結、顧客満足度管理

Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

知と出会い、知を育む取り組み



知と出会い、知を育む

「知」がひとところに留まることなく、めぐっていく仕組みを創る。
知のめぐりをよくすることで、知らない人を知っている人にする。
世界の隅々まで「知」がいき渡り、知と出会い、知を育むことで一人ひとり、一社一社が、一つでも多くの機会を、一つでも多くの可能性を生み出していく。

プロシェアリングメソッドの提供

企業のオープンイノベーションの促進及び個人の新しい働き方の実現に向けたノウハウの提供をしています。

- プロシェアリング自習発行
- Forum/journalによるフリーランス/副業系プロ人材向け情報発信
- DX ONLINE WebinarによるオープンイノベーションDX推進に関する情報発信

プロ人材向け知とスキルの獲得機会創出

プロ人材向けリカレントプログラムや meet upを通じて、ノウハウ共有を促進しています。

- CTO meet up開催
- CEO/COO meet up開催
- FL/OL専任/オンメディア受講
- プロ人材向けSDG4リカレント提供

社員向け知とスキルの獲得機会創出

社員向け能力開発プログラムや知の探究プロジェクトを通じて、スキル獲得機会を促進しています。

- 社員向けHUB開催
- プロ人材による各分野に関する知見発信
- SUSTAINABILITY MTCによるサステナビリティ/SDG4動向解説と当事者意識醸成機会の提供

Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

多様性を活かす取り組み



多様性を活かす

予測不能な社会だからこそ、既成概念にとらわれるのではなく、これまでの当たり前との違いや新しいイノベーションを恐れない。
一人ひとりが持つ経験や知見、働き方、アイデア、志向性、文化的背景や属性の違いを掛け合わせるからこそ、これまでにないものが生まれるんだ。
一人ひとりの個性が活かせることで、新たな価値を共に創る社会を目指す。

働きがいを生み出す機会創出

働く一人ひとりが能力を活かし、自分らしく働くことのできる機会や環境づくりを目指しています。

- プロ人材登録数：17,761人(2021年4月末時点)
- 認定マッチング事業主としての個人/個人へのサービス提供
- 副業解禁がプロ人材へのモチベーション
- ビジネスチャンス「Chicway」による情報共有
- 会社関係の「双方向仕事観」による1対1の共有

個人のウェルビーイングの追求

サーキュレーションに出逢った一人ひとりが共に働くことを通じて、より幸せな状態である機会や環境づくりを目指しています。

- フリーランス向けタレントプラン提供
- 個人の成長支援に特化したMBO（目標管理制度）
- キャリアアップ/リカレント制度
- 健康経営ケア、年間休日90日
- 結婚、異業種の働き方支援

ビジョンで繋がる信頼あるパートナーシップ

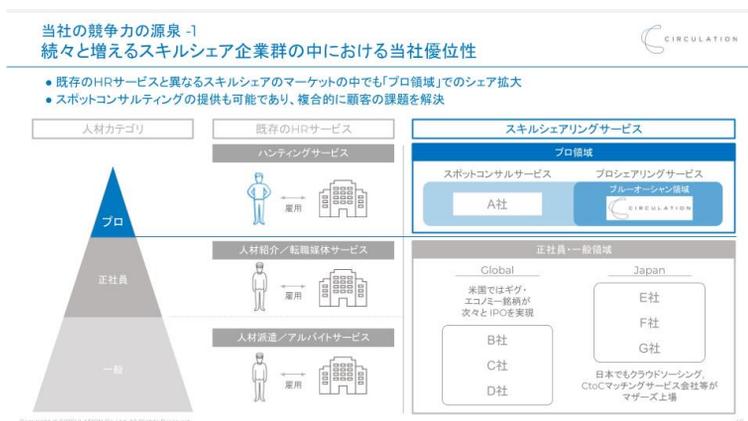
サーキュレーションに出逢った一人ひとりが共に働くことを通じて、より幸せな状態である機会や環境づくりを目指しています。

- PHILOSOPHY MTCによるWhy/Who/Whatの議論
- IDM Projectによるフィロソフィーやカルチャー共有

Copyright © CIRCULATION Co., Ltd. All Rights Reserved.

こちらは弊社ホームページのメッセージをそのまま付けておりますので、ぜひご興味がある方はご覧いただければと思います、常に道半ばということだと思っております。常に我々、意識高く持って追い掛け続けるものだと思っておりますので、また新しくアップデート、アップグレードいたしましたら、皆さまに共有をさせていただきたいと思っております。

Appendix



ちょうど時間になりましたね。最後このページで締めたいと思います。スキルシェアのマーケットが今、各社出てきておりまして、われわれも上場する中でスキルシェアマーケットと比較をいただくことが多いので、こちらのご説明をさせていただければと思います。Q&Aでも出てきそうなところでございますので。

まず我々、人材カテゴリー、スキルシェアのマーケット全体を見据えたときに、3つに大きく分けると定義しています。1つはプロの領域です。もう1つは正社員の領域でございます。そして最後に一般の領域でございます。

既存のHRのサービスはスキルシェアではないです。既存のHRのサービスは、このプロの領域はハンティングのサービスですね。スカウトを送ったり。それでも正社員の領域なんです。スカウトサービス、ハンティングサービス。そして正社員の領域は人材紹介とか転職媒体のサービスですね。そして一般の領域は人材派遣とアルバイトのマーケット。これが旧来のHRのサービスだと思っています。

まさに今このシェアリングエコノミーが進化してスキルシェアのマーケットが出てきている中で、このグレイアウトしている正社員とか一般の領域については、特に米国を中心にギグエコノミー銘柄なんていわれて、次々にIPOを成し遂げています。当然ながらUberしかり、アップワークしかり。日本でもクラウドソーシングのマーケットやC to Cのマッチングのサービス、こういうところはマザーズ上場をしてきていると思います。ある意味、類似といわれる領域なのかもしれません。

ですが、我々が集中しているのは、このプロ領域の部分です。スポットコンサルの会社さん、スポットでプロの課題解決をしていくというところと我々が大きく違うのは、プロシェアリングのプロジェクトをつくって、中長期、6カ月、9カ月、そして週1日、週2日、月に4回と、そういう形でプロジェクトをつくって期間契約で解決していくと。ここが非常にブルーオーシャンで、我々がある意味、業界のリーダーとして上場することができたというところをちょっとお答えをしておきたいなと思っています。ちょうどお時間になりましたので、私の話は以上とさせていただければと思います。皆さまご清聴ありがとうございました。