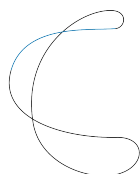


株式会社サーキュレーション

2022年7月期第2四半期 決算説明会レポート(書き起こし)



CIRCULATION



株式会社サーキュレーション

2022年7月期 第2四半期 決算説明会レポート

- 会社概要
- 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- 重要KPIの推移
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix

Summary

2022年7月期 第2四半期

売上高 3,374百万円 (YoY増減率+35.1%) 営業利益 341百万円 (YoY増減率+52.0%)

四半期売上高は過去最高を更新

通期業績予想対比売上高は 46.2%、同営業利益は 66.7%の進捗率で推移

重要KPI

稼働プロジェクト件数 累積 10,103件 前期末比 1,472件増加

登録プロ人材数 累積 18,819人 前期末比 1,005人増加

新規獲得、既存・継続の積み上げによりリカーリング型収益モデルは順調に成長

コンサルタント生産性はDX関連の生産性向上施策が奏功し、YoY比1.27倍

上期は採用体制の再構築に傾注、コンサルタント人員数の今期着地見込みは当初計画通り

中期成長戦略に関するトピックス

既存領域

大手中堅企業DX領域ニーズの取り込みに向けた広告投資、中小ベンチャー企業についてはアライアンス活用により取引先数拡大を目指す

ウェビナーの強みを活かしたマーケティング強化

新領域

事業承継サービスは複数のM&A成約案件を創出、譲渡案件含め引き続き積み上げ

新サービス「PROBASE」

順調に成長し契約社数は 816社へ拡大、既存サービスとのシナジーにより1,000社を見込む

IRサイト



当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆さま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>



投資家の皆さま、こんにちは。久保田でございます。

本日はサーキュレーションの決算説明会のご参加、ありがとうございます。サーキュレーションの事業や発信にご興味を持っていただきありがとうございます。

ここより私からご説明を差し上げます。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



今日はあらためて少しアップデートした会社概要に触れさせていただいて、業績ハイライト、そして、重要KPIの推移、中期の成長戦略に関してのトピックスをご説明させていただきたいと思います。

- ❑ **会社概要**
- ❑ 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix





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。

まず、ビジョンでございます。

「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」。我々は、この知のめぐりを良くするプラットフォームを提供している会社になります。

2つのパラダイムシフトで大きく「働く価値観」が変わる

WORK SHIFT⁽¹⁾

働き方が変わる。プロが最も早く変わる

1社30年、終身雇用時代



1人3回、転職時代



1人3社、同時に働く時代



注: (1)WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト 一脱終身雇用から自由になる働き方の未来図」(リンドウ・フロンティア) 同書で記載されているテクノロジーの進化や様々な社会的要因によってシフトする働き方の未来に関する考察を参照。

OPEN INNOVATION

外部の経験・知見を有効活用する時代へ

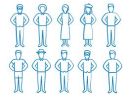
大学・研究所
技術のイノベーション



企業・組織
機能のイノベーション



人材
知見のイノベーション



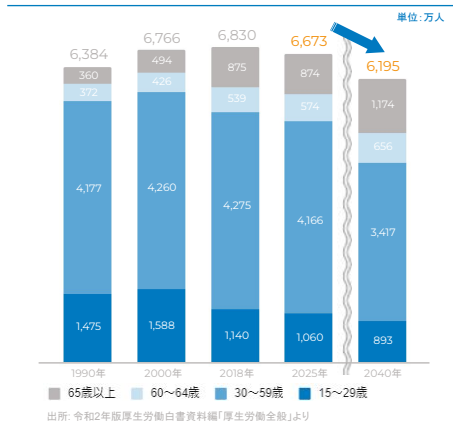
我々は大きく2つの社会背景、これらの変容で「働く価値観」が変わると考えております。

まず1つのパラダイムシフトはワークシフトです。まさに働き方が変わる。副業、兼業、パラルワーク、いろいろ出てきています。とりわけ、職能が高いプロフェッショナルが最も早く変わるだろうと考えております。昭和、平成、令和と働き方は変わってまいりましたが、この1人が3社同時に働くような、そういう時代がやってくると思っています。

次に、人を雇用する側です。これが、オープンイノベーションという文脈で変化しようとしています。外部の経験・知見を有効活用する時代になっています。例えば、大学やラボで技術のイノベーションがあったり、企業の大企業とベンチャーで組んで、機能のオープンイノベーションがあったり、今まさに職能が高い高度な人材をシェアすることで、知見のイノベーションが可能になってきております。外部のアイデア、ノウハウ、専門性を取り入れていくという、こういう文脈が出てきているわけなんです。

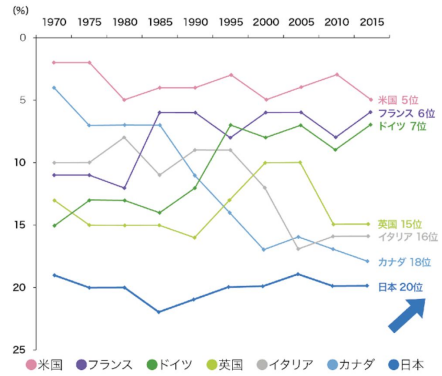
- 労働人口が減少する日本こそ、労働生産性を高めなければならない
- 先進国の中でもプロジェクトベースで働く事例が少ない。プロフェッショナルが働く土台を創る

労働力人口推移



労働者人口はピークアウト
将来的に大きく減少する見通し

主要先進7か国の時間当たり労働生産性順位



日本は最も労働生産性が悪い状況が続き
働き方改革では現状の労働力で効率性向上が求められる

この市場の中で労働人口が減少する日本こそ、本当に様々なところで言われていますが、労働生産性を高めなければいけません。

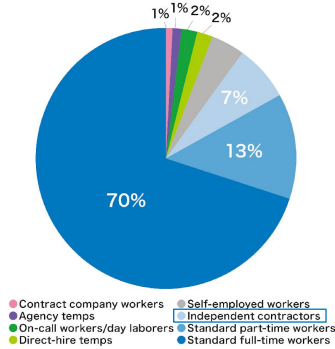
労働力の人口の推移、労働力人口は減少していきます。これはもう 30年来、確定していることなんです。

ですが、最もクリティカルなことは、労働生産性が低いということです。先進国の中でもプロジェクトベースで働く事例が非常に少ないです。このプロフェッショナルが働く土台をつくっていきたくて考えております。

米国を中心に世界中で進む「社員 → プロ契約」への潮流

アメリカの労働力に占めるフリーランサーの割合⁽¹⁾

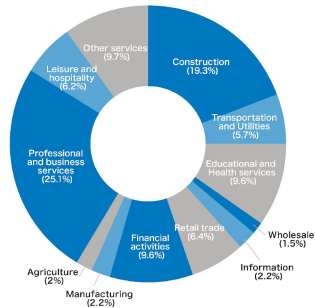
Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



人口の30%がフリーランス
特にプロ人材は7%程度

アメリカの業種別フリーランサーの割合⁽²⁾

Percentage of Independent Contractors By Industry



プロ人材は専門サービスが25.1%、建設が19.3%、
金融、教育・健康が9.6%の順で活用

出所: (1)U.S. GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE, GAO-15-168R Contingent Workforce, April 2015, Table 3: Contingent Share of Employed Labor Force by Alternative Work Arrangements Identified by GAO Page 14 GAO-15-168R Contingent Workforce and BLS Estimates, 1995-2005, <https://www.gao.gov/assets/670/669899.pdf> (2)U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS, Contingent and Alternative Employment Arrangements News Release, May 2017, Table 8: Employed workers with alternative and traditional work arrangements by occupation and industry, May 2017, https://www.bls.gov/news.release/archives/conemp_06072018.htm

もう既に米国を中心に世界中で進んでいることは、正社員と言われるもの、ないしは、保険を活用する労働者のホワイトカラーがどんどんプロ契約に移っていったということ。こういう事実がございます。

例えば、米国を例に挙げると3割がもう既にフリーランスになっていて、その中でもホワイトカラーのプロフェッショナル、プロフェッショナルビジネスサービスのシェアがどんどん上がってきているという構造になってきています。

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

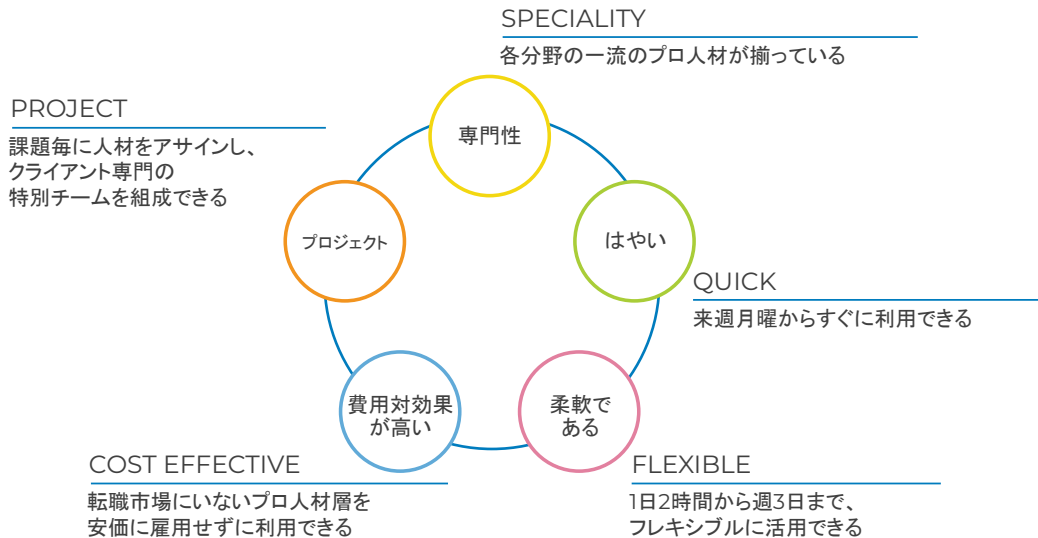


サーキュレーションはプロをシェアするプラットフォームとして、プロシェアリングサービスを提供しています。

我々のクライアントは基本的には法人企業様です。企業には、専門性で解決すべき経営課題が今、たくさんあります。このコロナ禍でもそうです。そして、社内の知見や人材の不足にあえいでいます。

正社員では専門性のある人は採用ができません。事実、我々のニーズの起点になる1つとして、正社員では採れないということが挙げられます。それであれば、我々のプラットフォームを通じて、まず課題を要件定義し、そして、コントラクト、契約書まできちんと作成するサポートをしています。それをプラットフォームで提供しています。

例えば、経営課題であれば「ProSharing」、DX等の先端技術であれば「FLEXY」、新規事業であれば「Open Idea」、事業承継やM&Aであれば「人が繋ぐ事業承継」。そちらに、例えば週1日4時間、9カ月のプロジェクトをつくり、先方の社員の方もそこに入りませす。プロをアサインし、プロジェクトをどんどん作り続けている会社になります。まさにオープンイノベーションを推奨している会社になっています。



我々が企業から選ばれる理由の1つは専門性です。

そして、導入が早いということです。正社員でいうと、待ち続けなきゃいけないということが往々にしてあります。

また、柔軟性が高い。

さらに、活用いただいた分だけの費用なので、費用対効果が高い。

今まさにジョブ型と言われておりますけれども、プロジェクト、ジョブ型のように課題毎に人をアサインして、クライアント専門の特別チームを組成できます。

Our Projects

大手生命保険の株式会社T&Dホールディングス様が推進するSDGs支援



SDGs経営のため、グループ全社の部長層に向けた社内浸透施策を推進

大企業

SDGs

社内浸透

ISSUE 背景・課題

社員のサステナビリティ理解とバックキャスト思考への転換

自主的なサステナビリティ推進へのアクションの必要性浸透

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

社内浸透に向けたストーリーの構築

自社のサステナビリティ方針と事業方針を紐づけて考える土台ができた

ProSharing cases:

さあ、保険の新たな次元へ。

T&D 保険グループ

ProSharing Consulting

「プロジェクトをスムーズにいられたのは、これまでのご経験を踏まえて適切なアドバイスをくれるプロ人材の橋澤さんたちがいてくれたから」というお声をいただきました。
※導入企業事例詳細: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/td-holdings/>



左2人目から、T&Dホールディングス ソーシャル・コミュニケーション部長 小林誠一氏

同ソーシャル・コミュニケーション部 サステナビリティ推進課 課長代理 村松社介氏

同ソーシャル・コミュニケーション部 サステナビリティ推進課長 尾林健太郎氏

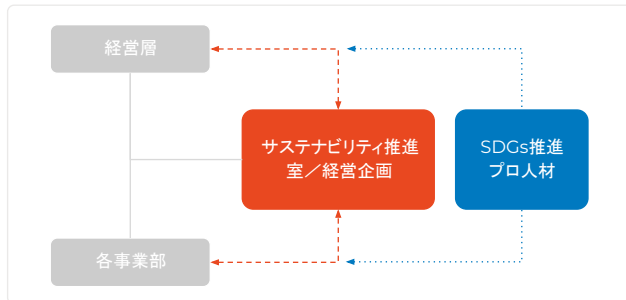
プロ人材 橋澤みなみ

左端:サーキュレーション 佐々木博明

決算を通じて、我々が今、クライアントとどのような取り組みをしているのかという事例についてアップデートしていきたいと思い、アップデートのページを準備させていただきました。

例えば、今、1つ企業の競争戦略としても位置付けられているこの SDGsの経営、ESG投資を含めて、様々な大企業で活用する流れが出てきています。こちらは大手生命保険のT&Dホールディングス様のSDGsの支援の実例になります。こちらは、経営層までのラーニングはできているが、そこから現場に落ちていかないという、そのギャップを解消するために、部長層に向けた社内浸透の施策を推進したという事例になっております。

実業務の経験者をアサイン、現場感を理解した上でのプロジェクト推進が可能



ISSUE 背景・課題

サステナビリティ
推進室/経営企画

- 論点未整理
- 現場への浸透
- 妥当性



いまこそ、持続可能な経営へ変革を
今世界で短期的な利益追求ではなく、地球環境を含めた企業に關係する全てのステークホルダーとの關係を重視し、企業活動を通じて社会的な価値提供を目指す長期的な企業経営のあり方への変革が求められている中、当社はプロジェティングで社会課題解決をする仕組みを創り、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

外部プロ人材活用のポイント

- 状況把握から行動計画の再設計
- キーマンの思考転換
- 社内理解促進～浸透
- 専門性を活かした妥当性の検証
- インサイドアウトからアウトサイドインへ
- フォアキャストからバックキャストへ

こうした事例が今、上場企業 23社含む、36社でサステナビリティ経営の促進プロジェクトを創出しています。

事実上、このサステナビリティの世界でいうと、実際にその業務経験者はマーケットにいません。今まさに様々な企業で進行中という状況です。であれば、その知見をシェアして、より良い日本のためにこの仕組みからつくっていきましょうということで、支援事例をつくっているところです。

ちなみに、こちらにアサインするプロフェッショナル、プロ人材の方々を育成する機能も持っています。共にラーニングをして、情報共有をして、よりお客さまに良い知見を届けられるよう、こうした仕組みを提供しているという状況になっております。

Our Projects

日本たばこ産業株式会社様(JT)のPoC支援



OMO施策をローンチ、データマーケの プロの1on1指導で中長期施策の立上げに成功

大企業

新規事業

OMO

ISSUE 背景・課題

デジタルマーケティングPoC施策の企画立案～実行をするプロジェクトを立上げ

メンバーがデジタルマーケティングの知見が少ない担当者一名

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

メンバーが最新のデジタルマーケティングの知見を深め、企画力、推進力を向上

その結果、今後の企業成長を担うOMO施策の立ち上げに成功



南坊氏が支援したJTのOMO施策“THE TASTE SESSION”一審りや味わいと向き合い続けてきたJTが、様々なクリエイターと手を組んで、味覚体験のさらなる可能性を探求していくプロジェクト
※導入企業事例詳細: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/jt/>



左: プロ人材 南坊 泰司氏
電通でブランドコンサルティング・メルカリのOMO戦略チームを立ち上げ独立、新規事業開発のプロ

右: 日本たばこ産業株式会社 たばこ事業本部 事業企画室 課長代理 山本 悠佳氏

次に、JT様の事例です。こちらは大企業でのデータマーケティングの事例です。

本当にまず、そもそもOMOで戦略設計ができる人たちは、正社員領域だとやっぱりいいですし、探せないです。かつ、JT様のように新規事業にかなり積極的に取り組まれていても、そういう人はなかなか応募に来ないです。そうした中で、新領域の支援として、PoCの支援をさせていただきました。これはプロの1on1の指導で、本当に中長期施策の立ち上げのゼロイチをやっています。

右下に写真が写っておりますが、我々のウェビナーでも活躍していただいている南坊さんという方です。電通社でブランドコンサルティングをやり、メルカリ社のOMOの戦略チームの立ち上げもやられた、新規事業開発のプロフェッショナルとして今、動かれている方です。こういった事例が生まれてきています。

Our Projects

株式会社仙南測量設計様の新規事業立ち上げ支援



売上280%成長、 ドローンを活用した先端的な測量技術という 強みを引き出し新規事業立ち上げに成功

中小企業

新規事業

ドローン

ISSUE 背景・課題

公共案件受託数の減少に伴い、単発的に行っていたドローンによる測量の事業化を検討

事業化や新規開拓をどのように行なっていけばよいかわからず、前に進めず

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

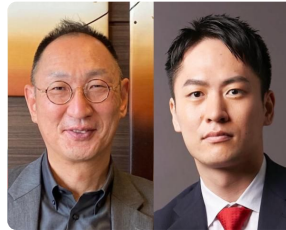
ドローンを活用した実証実験という先端的な技術の強みを明確化、営業資料や営業手法を一新

半年間の支援で、年商5000万円から約億4000万円へと売上が280%成長

ProSharing cases:



「最初にお願していた営業戦略のみならず、自社の測量技術は日本全国を見ても先端的な技術であると発見していただき、その強みを活かした経営戦略まで策定していただいたことが、非常にありがたかったです」
※導入企業事例詳細: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/sennan-ss/>



右: プロ人材 田中 翔一朗氏
東京大学在学時から15年間で127社の国内外新規事業立ち上げに関与。うち23社が年商1億円超。2018年(当時)国内最年少上場企業役員経験。

左: 株式会社仙南測量設計 代表取締役 加藤 英司氏

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

13

そして、引き続き、地方創生をベースにして、中小企業様の事例もしっかり生み出しています。

こちらは、仙南測量設計という測量技術の会社様で、どう考えてもドローンと相性がいいのですが、中小企業でドローンを自ら、ゼロから事業開発していくというのは本当に難しいです。ですが、紐づけするアイデアはできていました。このドローンと測量という文脈で。

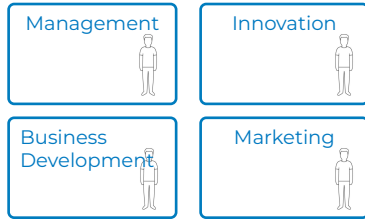
こちらをゼロから立ち上げ、実際、年商が5,000万円だったところから1億4,000万円の280%売上成長するぐらいプロを活用いただき、プロの職能で急速立ち上げができた事例となっています。

以前から申し上げている通り、サーキュレーションのプロシェアリングはイノベーション、新規事業、DX、専門性が必要な領域のサポートというところにこだわってやっているという事例でございます。

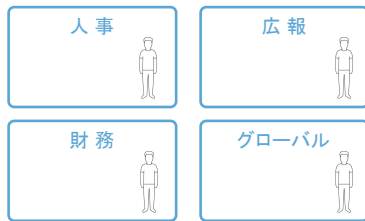
その領域のトップランナー 18,819 名⁽¹⁾のプロ人材リソースを保有



Business Development - Professional

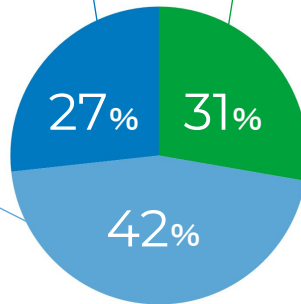
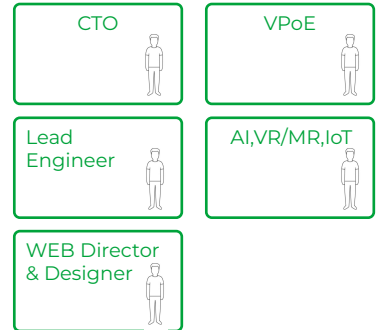


Business Theme - Professional



※その他: M&A、営業等

DX-Professional



プロ人材DBの運用フロー



注: (1)登録プロ人材数: 弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。集計対象期間: 2022年7月期第2四半期末まで。

引き続き、母集団形成についてはプロの方のご登録が増えておりまして、今、1万 8,819 名のプロ人材のリソースを保有しております。

3つの大きなセグメントに分け、基本的にはデータマネジメントを用いてプロ人材のデータベースを構築し続けているという会社になります。それを(リカーリングの)各プロセスに、要するに例えば、我々でいう入り口のリードから、実際のカスタマーサクセス、その裏側にデータが全部紐づいている会社になっています。

1つ、プロの領域で注視しているのがビジネスデベロップメント。ビジネスをつくったことがある人たちです。日本には非常に少なく貴重です。例えば、マーケティングもここに属しています。急速立ち上げ、リーンスタートアップができる方、そういうプロフェッショナルたちです。

次に、DXのプロたちです。CTOをはじめ、AIやVRやIoT、そして、最近ではクリエイティブの領域のところに進出をしています。

そして、最後、あまねくビジネス課題、今現状、社会で求められているが、採用することができなくて、各企業、課題になっている領域がやはりあります。そうした文脈で人事の人事制度設計だったり、広報の中期設計だったり、あとは、財務のプロ、MAのプロ、グローバルの進出支援と、こうした枠組みで今、プロたちを集めていて、基本的にはお探ししてソーシングしています。当社はウェブプラットフォームを持っていますが、必ずお会いしてスクリーニングしています。

そして、評価し、プロジェクトで稼働し、評価をしていくという PDCAを回しています。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



業績のハイライトでございます。

- 売上高はYoY+35.1%とオミクロン株の影響下でも力強い成長を継続、売上高進捗率も当初計画通り推移
- 営業利益進捗率は66.7%まで到達

損益計算書(21年11月-22年1月)

単位:百万円

	2021年7月期 上期	2022年7月期 上期	YoY 増減率	2022年7月期 上期業績予想 22年1月20日修正(1)	達成率	2022年7月期 通期業績予想 21年9月13日開示(2)	進捗率
売上高	2,497	<u>3,374</u>	35.1%	3,378	99.9%	7,300	<u>46.2%</u>
営業利益	224	341	52.0%	330	103.5%	512	<u>66.7%</u>
営業利益率	9.0%	10.1%	+1.1pt	9.8%	—	7.0%	—
経常利益	222	340	53.5%	328	103.7%	508	67.0%
当期純利益	152	218	55.0%	211	103.7%	328	66.7%

注: (1)2022年1月20日に「業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表した2022年7月期上期業績予想、2022年7月期通期業績予想に変更なし。(2)2021年9月13日に「2021年7月期決算短信」にて公表した2022年7月期通期業績予想。

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

16

まず、売上高はYoYで35.1%で、この上半期については、一定、社会情勢上のオミクロン株の影響下があったと思いますが、その中でも力強い成長を継続できていると考えております。

売上高進捗率も当初計画どおり推移しています。営業利益進捗率は66.7%まで到達しているという状況になっております。

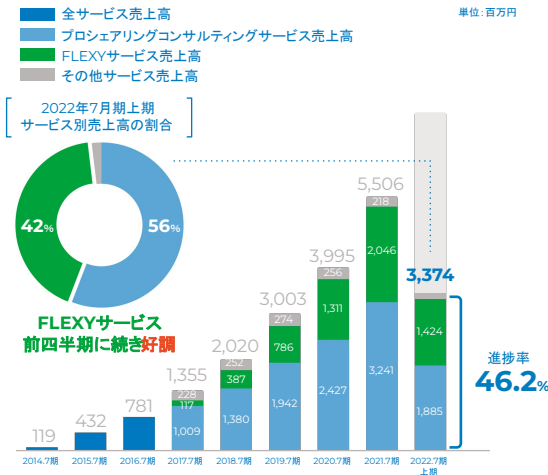
表の定量的なところをご説明したいと思います。売上がこの上期で33億7,400万円となっております。営業利益がこちらもYoYで52%伸びまして、3億4,100万円となっております。営業利益率が向上しており、経常利益が3.4億円、当期純利益が2.18億円となっております。

高い売上高・経常利益成長性

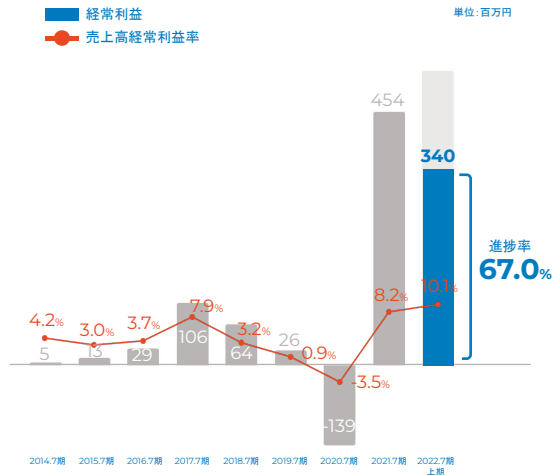


- 主要サービスであるプロシェアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービスともに堅調に売上高が成長
- 生産性向上の進展に伴い、利益率も引き続き改善傾向

売上高



経常利益・売上高経常利益率



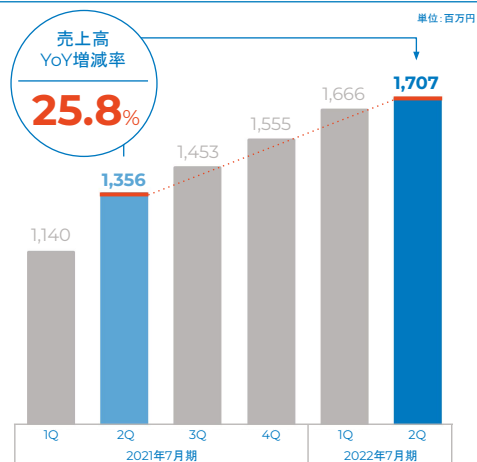
引き続き、高い売上高、経常利益成長性を狙っていきたいと考えております。

主要サービスである ProSharing Consulting サービス、FLEXY サービスとともに、堅調に売上高は成長しております。

生産性向上の進展に伴い、利益率も引き続き改善傾向という状況になっております。

- 売上高はYoY+25.8%、351百万円増加と順調に成長

全サービスの四半期別売上高



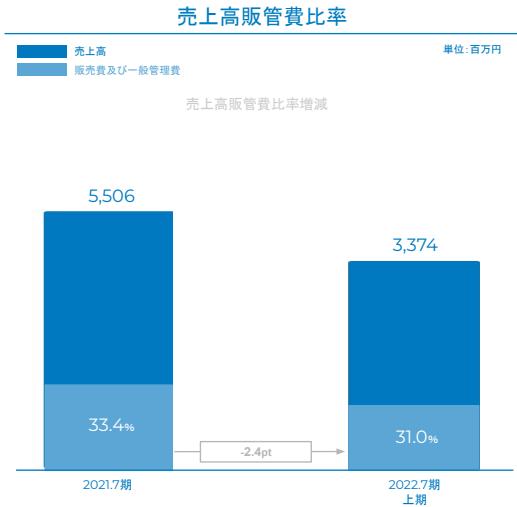
- 四半期売上高は過去最高を記録
- 前四半期と比較すると、売上高は+2.5%成長、約41百万円を積み上げる
- オミクロン株の影響下においても、売上高は力強く伸長

売上高についてもYoYで25.8%で、3億5,100万円の増加で、順調に成長しております。

ストックできちんと成長し続けるビジネスですので、四半期の売上高は過去最高を記録しておりますし、前四半期と比較しても成長率が鈍化はしておりますが、こちらは人の要因のところがございますので、後ほどご説明をさせていただきたいと思っております。

売上高販管費比率推移(四半期)

- 売上高販管費比率は30%程度にとどまり、生産性向上そして利益拡大につながる



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

19

- 人材への投資を加速させていくため
2022年7月期 3Q以降、関連費用は増加見込
- それ以外の費用は総じて大きな変動は無い見込み
- 年間計画の総費用に対しては計画通りの着地見込み

販管費率も30%程度にとどまり、元々計画していた生産性の向上、そして、利益拡大ということは成せていると考えております。

人材の投資については加速させていきます。今、土台形成がまさに出来上がってきているという状況ですので、2022年7月期、3クォーター以降、関連費用は増加見込みと考えております。それ以外の費用は総じて投資計画にミートできると考えております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- ❑ **重要KPIの推移**
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



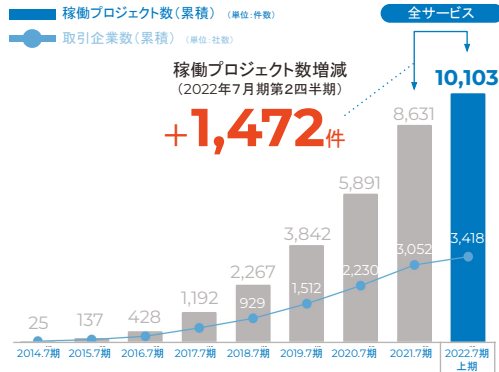
では、KPIについてご説明をさせていただきます。

稼働プロジェクト件数・プロ人材DBの順調な成長

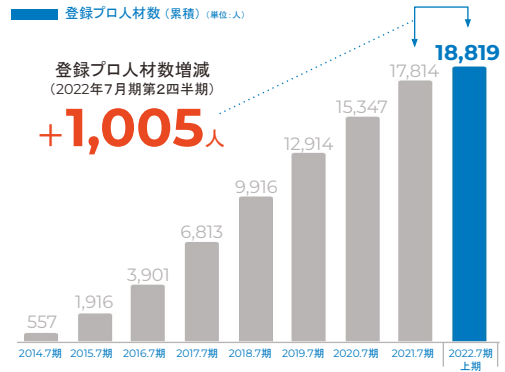


- 2022年7月期上期で、累積稼働プロジェクト数 10,103件、累積取引企業数 3,418社、累積登録プロ人材数 18,819名と創業来、稼働プロジェクト及びプロ人材DBともに順調に成長

累積稼働プロジェクト件数
及び 累積取引企業数の推移 (1)(2)



累積登録プロ人材数の推移 (3)



注: (1)累積稼働プロジェクト件数の推移:集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(2)累積取引企業数の推移:集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(3)累積登録プロ人材数:弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。

まず、稼働プロジェクトの件数と、プロ人材のご登録いただいている数についてご説明をさせていただきます。

今、このプロジェクト数が全体で1万件を超えました。設立時は本当にプロシェアリングといてもそれ何ってと言われるような状況ではあったのですが、さまざまな社会要因とお客様のおかげで、1万件を突破しております。

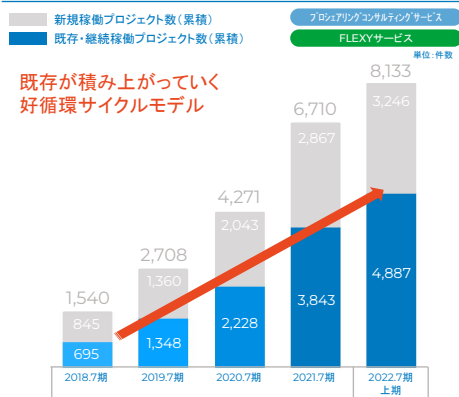
累積の取引企業数も3,418社で、ご活用が広がっております。プロ人材も堅調に伸びておりまして、一応、創業来、稼働プロジェクトおよびプロデータベースとも順調に成長してきています。

新規、既存・継続いずれのプロジェクトもバランスよく積み上がる



- 新規プロジェクトの毎期獲得に加えて、既存の顧客基盤によるストックされたプロジェクトの受注が拡大
- プロジェクトの層が積み上がっていくリカーリング型ビジネスモデル⁽¹⁾により収益は増加

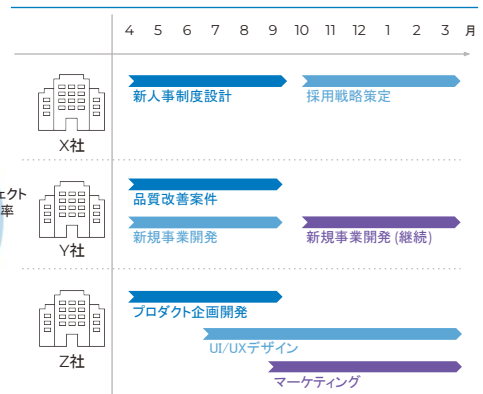
累積新規稼働プロジェクト数 及び
累積既存・継続稼働プロジェクト数の推移⁽²⁾



既存が積み上がっていく
好循環サイクルモデル



1社あたり複数のプロジェクトを提供可能



注: (1)リカーリング型ビジネスモデル 当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)累積新規稼働プロジェクト数・累計対象期間以前の初回プロジェクト数の累積、累積既存・継続稼働プロジェクト数・累計対象期間以前の初回以外のプロジェクト数の累積、初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に累計する。対象サービスはプロフェッショナルコンサルティングサービスとFLEXYサービス、稼働前に解約に至ったプロジェクトは累計対象から除外とする。

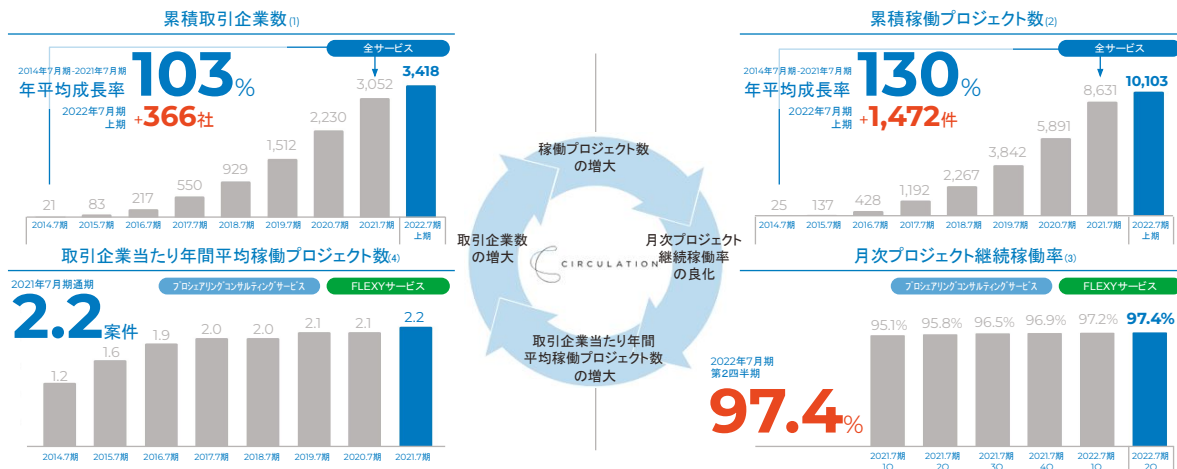
当社は、リカーリングのプロセスを社内で組織化をしています。

マーケティングチーム、マーケティングの中にウェビナーチーム、そして、インサイドセールスチーム、コンサルタントという顧客の改善をするチーム、そして、カスタマーサクセスチーム。その裏側にデータのチームという形でチームを構成して、各プロセスでしっかりお客様が継続して使っていただいて、かつ、プロジェクトが特に継続するよう考えております。

左側の図のように、まず既存がしっかり積み上がっていく好循環のサイクルモデルを構築していきたいと考えております。1社複数のプロジェクトを提供可能ですので、お客さま1社当たりしっかりプロジェクトが積み上がっていくような、そうした提案をしていきたいと考えております。

月次プロジェクト継続稼働率が高い水準で推移

- 継続的に案件を獲得するリカーリング型収益モデルの順調な成長に加え、月次プロジェクト継続稼働率が堅調に良化



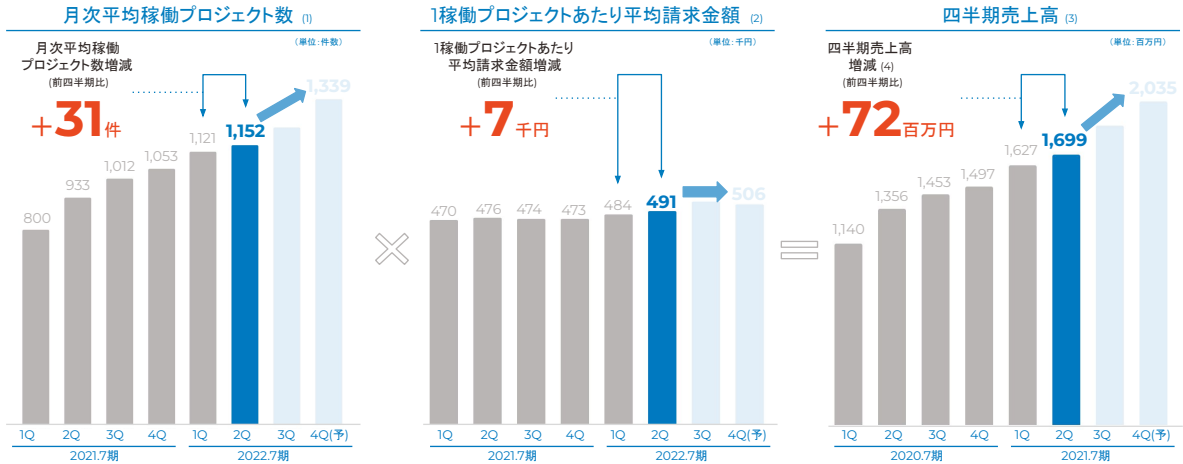
各リカーリングプロセスもしっかりと積み上がっております。

取引企業数も積み上がり、稼働プロジェクト数も積み上がり、月次のプロジェクトが一度走り出したプロジェクトがしっかりと継続するかというところについても非常に高く、97.4%継続するというので、ある意味、プロの方々にも安定したプロジェクト、成果に導けるプロジェクトを提供できるということになっております。そして、1社当たりも2.2案件と安定した状況になっております。

高い月次平均稼働プロジェクト数の成長性、平均請求単価も安定



- オミクロン株の影響下でも月次平均稼働プロジェクト数はほぼ計画通り順調に増加
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求単価は微増



注: (1)当会計期間における各月の稼働プロジェクト数の平均値を算出。集計対象はプロシェアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、その他サービス(スポットコンサル案件は除く)。(2)当会計期間における各月の平均請求単価の平均値を算出。集計対象はプロシェアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open libaサービス。(3)当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数と1稼働プロジェクトあたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じて算出。管理会計ベースで算出。(4)四半期売上高増減。月次平均稼働プロジェクト数前四半期比増減に前四半期1稼働プロジェクトあたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値と1稼働プロジェクトあたり平均請求金額前四半期比増減に当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値を合計した値

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

高い月次平均稼働プロジェクト数の成長性、平均請求単価も安定していると考えております。

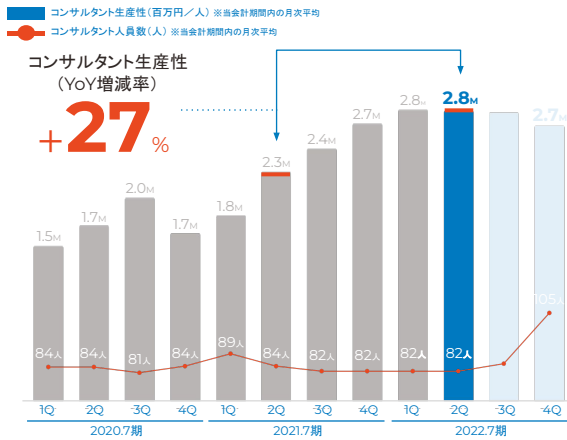
月次の平均単価、平均稼働プロジェクト数についても、今 1,152件とストックされており、1稼働プロジェクト当たりの平均請求単価も微増と安定している状況です。

これらが掛け算となって売上高になっており、今回のクォーターの売上が出てきております。

コンサルタント生産性は前年同期比で大幅に改善

- 主にDX関連の生産性向上施策が奏効し、生産性は当初計画以上の高い水準を維持
- コンサルタント生産性は**1.27倍**(YoY比)

コンサルタント生産性⁽¹⁾とコンサルタント人員数⁽²⁾の推移予想



- 2022年7月期は大幅なコンサルタント人員増を見込み、同上期にて採用候補者の母集団形成及び採用力強化に向けた人事施策の整備に傾注
- 上記採用体制の再構築により、コンサルタント人員数は期初計画に対してペースダウンしたものの、現状は好転しつつあり、2022年7月期 3Q以降は回復基調の見込み
- 2022年7月期のコンサルタント人員数の着地見込みについては、当初計画通りで変更無し

注:(1)コンサルタント生産性:当会計期間内の各売上総利益の総和を同期間内の各月予算有コンサルタント人員数の総和で除した予算有コンサルタント当りの月次平均売上総利益。管理会計ベースで算出。(2)コンサルタント人員数:当会計期間内の各月予算有コンサルタント人員数の総和を以て除算した月次平均予算有コンサルタント人員数。コンサルタント職でも予算がついていない人員数は除く。

コンサルタント生産性は、上場この1年のストーリーでいうと、生産性をしっかり上げていく1年にするというのがまず1つございましたが、ここは高いところでしっかり止まっています。

主にDX関連の生産性向上施策がしっかり功を奏したということで、期初計画以上に、1人当たり(コンサルタント生産性)でいうと高い水準を維持できている形になっております。

今、こちらに関しては、まずそもそも今期についてはコンサルタント人員増をしっかりと見込んでおりまして、この上期で採用候補者の母集団形成および採用力の強化に向けた人事施策の整備に傾注してきました。

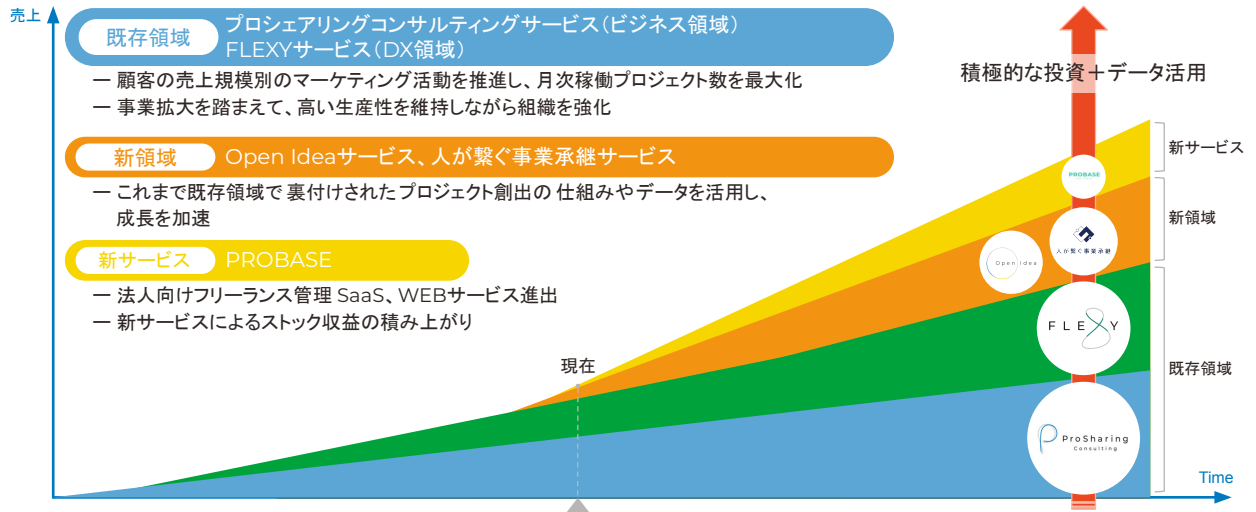
この採用体制の再構築によって、コンサルタントの人員数は期初計画に対して、今ペースダウンをして、ビハインドしています。ですが、現状足元では体制ができて、母集団もしっかり増えてきている状況になりますので、3クォーター以降で人員が増えていくと考えております。今期についてはしっかり(期初採用計画に)ミートさせていくという形でコンサルタントの人員数を担保していきたいと考えております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ **中期成長戦略に関するトピックス**
- ❑ Appendix



中期の成長戦略についてご説明をさせていただきます。

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.

27

まず、我々は3つの軸で成長戦略を語らせていただいております。

今期は積極的な投資をして、とりわけデータにもかなり投資をしましたので、データ活用で事業拡大を加速させたいと考えています。

既存領域のProSharingサービスと、FLEXYサービス。新領域としてOpen Ideaと事業承継のサービス。そして、新サービスとして SaaSのサービスのPROBASEというサービスを提供しています。

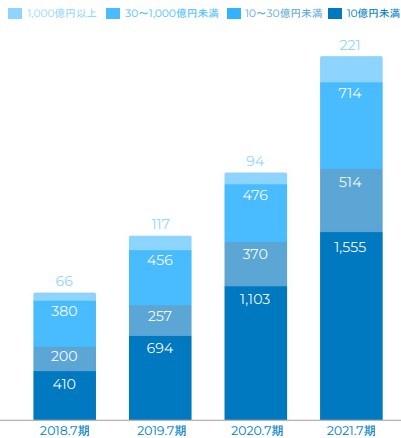
既存領域： 月次稼働プロジェクト数をより加速的に最大化する取り組み



- 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	プロシヤリングコンサルティングサービス(旧JTBシステム)
新領域	DX領域(デジタルマーケティング)
新サービス	ProSharing

顧客規模別_年次稼働プロジェクト数 (1)



	狙い	取り組み
中堅 大手	複数稼働 取引先 企業数UP	<ul style="list-style-type: none"> ●DX領域の案件獲得に向けてウェビナーを中心に広告宣伝費を積極的に投下 ●顧客内の他部署横展開を加速
中小 ベンチャー	取引先 企業数UP	<ul style="list-style-type: none"> ●上位地銀及びメガバンクの新規開拓と既存アライアンス先本部との関係性強化 ●アライアンス先金融機関からの案件紹介促進に向け、銀行員に役立つデジタルコンテンツの配信を増強

注(1) 集計対象期間で稼働があったプロジェクト数。対象サービスはプロシヤリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス。集計の区分を取引企業の顧客ランクとする。顧客ランクは便宜上4つに分類。Sランク:売上1,000億円以上/主にエンタープライズ推進が担当、Aランク:売上300億円~1,000億円未満/主に首都圏SMB各インダストリーが担当、Bランク:売上100億円~300億円未満/主に地方・支社が担当、Cランク:売上100億円未満/主に地方・支社が担当。複数の集計対象期間に跨るプロジェクトの場合、各集計対象期間で1プロジェクトとして集計。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。

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

28

まず、既存事業、ProSharingやFLEXYについては、大手の企業様とベンチャー、中小の企業様で戦略をわけています。

シンプルにいうと、エンタープライズのお客様は、1社で複数のプロジェクトがきちんと積み上がるようにという形で提供させていただいています。こちらは特に DX周辺の専門領域のニーズが今、しっかり出てきているので、そこをご理解いただくために、まず、マーケティングはテックタッチで、ウェビナーを中心に広告宣伝費を積極的に投下をしています。顧客内で他部署展開をするというところはテックタッチではないので、コンサルタントをしっかり配置して、顧客内で他部署展開をしている形になっております。

中小、ベンチャーについては、これまで積み上げてきたアライアンスという戦略を持っているので、まず地銀様とのアライアンス、そして、みずほ様を中心に、今、メガバンク様とのアライアンスも進めておりますので、こちらから顧客リードを獲得して、またその上でアライアンス先の銀行員の方々にデジタルコンテンツを配信する等、ラーニングの機会を設けながら、サーキュレーションのプロシヤリングを地方の中小企業に説明しやすくする、ないしは、ニーズが来たときにきちんとそれに対して対応いただけるようにするという土台をしっかりつくっているという状況になります。

企業がプロ人材を「シェアする」という新しい働き方が、コロナ禍で大きく注目される

SC1 企業がプロ人材を「シェアする」という新しい働き方が、コロナ禍で大きく注目される

2022年11月調査

SC2 企業がプロ人材を「シェアする」という新しい働き方が、コロナ禍で大きく注目される

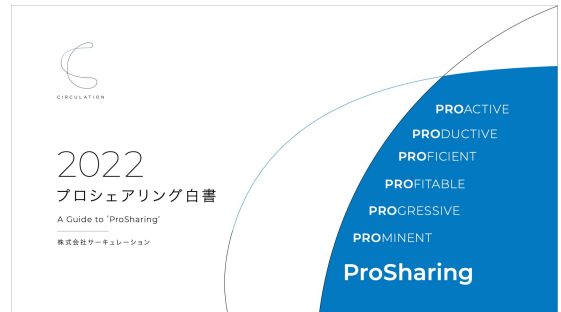
2022年11月調査

- 半数の企業でプロジェクト単位で働く人材の活用が進む

- 40代や女性外部人材が活躍



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



■調査概要

「プロ人材実態調査」

調査期間:2021年11月22日(月)~11月24日(水)

調査方法:インターネット調査(ディーアンドエム社によるパネル調査)

調査対象:副業・フリーランス・起業で仕事を受けている0代から60代までの男女(※1)

有効回答数:500名

(※1)本調査の対象:以下の業務を副業、フリーランス、起業を始めてか履でも受託したことがある個人

「プロ人材活用実態調査」

調査期間:2021年11月26日(金)~11月29日(月)

調査方法:インターネット調査(ディーアンドエム社によるパネル調査)

調査対象:フリーランス、または法人に所属しているが個人でも仕事を受けているプロとしての個人/特定の領域を専門とした企業または業者に対して、仕事を依頼またはアドバイスを求めたことがある会社員

有効回答数:300名

調査主体:株式会社サーキュレーション

29

アップデートの情報として、今回、プロシェアリング白書を、去年、第1回目を出させていたでいて、今回アップデートをさせていただきました。かなり細かいミクロな情報まで、生データをプロと一緒に製作をしました。

少しサマリーだけお伝えをすると、やはり企業がプロ人材をシェアする、活用するところが課題だったのですが、プロが増えていくということももう結構見えていることで、この企業がプロをシェアするという新しい働き方がきちんと注目されていきているという印象を持っています。

結局、アンケートをとった半数の企業で、プロジェクト単位で働く人材の活用が進んでいるということで、今までだったら半数までやはりいかなかったというところが、しっかり半数ぐらい見えてきているということです。

そして、まさに30代でキャリア形成して、40代からどうしていったという、40代からの話で、40代周辺の登録者が結構活躍していますし、増加してきているところが見えていたりとか、あとは、今まで生まれてこなかった女性だからこそできる、ないしは、女性のライフスタイルに合わせて働いていくという女性の希望もかなうという意味で、女性の外部人材というものの活躍が見えてきているということが、白書を発刊することで分かってきたところになります。

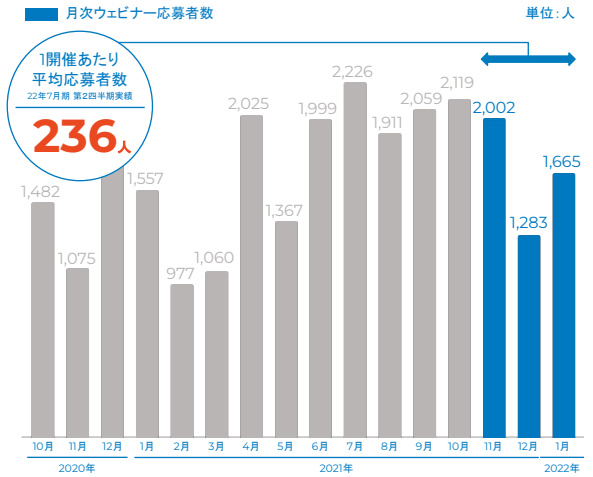
ウェビナー好調、大手企業事業責任者クラスのリード獲得堅調推移



- ウェビナー実施から1年経過し、定期的にリードを安定獲得するチャネルへと成長
- 今後はデータ活用を促進し、量から質へと効率的なリード獲得へと転換

既存領域 プロシテック・デジタルマーケティングサービス(旧リテックス領域)
 新領域 デジタルマーケティングサービス(旧リテックス領域)
 新サービス プロシテック

ウェビナー応募者数の月次推移



ウェビナーの強みを活かしたマーケティング強化



ウェビナーも引き続き好調と考えております。

基本、こちらは、B to Bウェビナーになっていますので、大手の企業の事業責任者クラスで、しっかり200~300名ぐらいチャネルごとにリードを取って行って、次の番組も見たいいただくような形で構築をしています。

コロナ禍で、今こちら(本決算説明会)、地下1階のサーキュレーション本社のスタジオで提供しておりますけれども、このスタジオを使ってウェビナーをずっと提供し続けております。

こちら、今少し数が減少しているように感じられるかもしれませんが、今まさに体制再構築をしているところで、量から質にぐっと一歩シフトしたいなと思っており、より効率的なリード獲得のために、入り口のリードの数ではなく、その質の高さを伺いながらやっています。

ランチ時間に気軽に「リスキリング」で満足度約90%

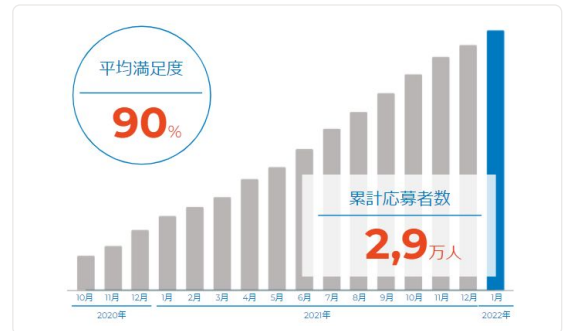
ISSUE 「ソノプロ」成長の背景

近年、企業が従業員に仕事上で必要なスキルを身につけさせる「リスキリング」が注目

最先端の知見や事例は、それを経験した個人や企業に蓄積されており、ネットや本では学べる範囲に限界がある

RESULT 「ソノプロ」活用

「ソノプロ」はその道のプロからいつでも気軽に動画で学べる機会を提供



累計応募者数: 2020年7月から2022年1月末までに開催したウェビナーの累計応募者数
平均満足度: 同期間に開催したウェビナーの平均満足度

- 応募対象は成長意欲の高い、経営層や事業責任者クラスがメイン→視聴から活用という流れ

今回もアップデートさせていただいた内容がありまして、このソノプロという、ライブで提供しているウェビナーのアーカイブを提供する形で、今、2.9万人ぐらい累計応募者がきていて、イメージでいうとランチ時間に結構、観ていただいています、ランチ時間に気軽に、気軽にリスキリングをしたいというニーズにはまっているようです。

満足度が90%ということで、このウェビナーが、非常に満足度が高く提供できているということで、この満足度をきちんと見ながら、チャンネルの質を担保しています。そして、こちらは我々が全部、無償で提供していて、マーケティングに紐づくものになりますので、コンテンツマーケの文脈もしっかりつくっていくと考えております。

- 毎月7～9回の頻度でウェビナー開催
- ウェビナーはテックタッチのプラットフォーム構築のキーコンテンツとして二次利用

ウェビナー最新事例 一部紹介

2022.02.15 (Tue.) 12:00～13:00

〆/70 ONLINE Seminar

カーボンニュートラル時代の事業開発

サステナビリティ/SDGsを新規事業の機会に変えた先進事例とは

山田 勝俊 氏
SDGsの観点からビジネスの現場におけるAI活用プロ

橋本 ともな
株式会社エヌ・エス・シー
エンタープライズ・システムズ
事業開発部長

テーマ

【カーボンニュートラル時代の事業開発】サステナビリティ/SDGsを新規事業の機会に変えた先進事例とは？

登壇プロ人材

SDGsと紐付けたビジネスの現場におけるAI活用のプロ

2022.01.19 (Wed.) 12:00～13:00

〆/70 ONLINE Seminar

NTTドコモ×新規事業

ドコモで12のAI事業を創出したプロが語る、事業立ち上げロードマップとは？

山崎 浩史
NTTドコモ株式会社
AI事業部長

山崎 浩史
NTTドコモ株式会社
AI事業部長

テーマ

【NTTドコモ×新規事業】12のAI事業を創出したプロが語る、事業立ち上げロードマップとは？

登壇プロ人材

ドコモで12のAIプロジェクトを立ち上げた新規事業戦略のプロ

2022.01.18 (Tue.) 12:00～13:00

〆/70 ONLINE Seminar powered by CIRCULATION

『楽天IR戦記』著者が語るIR実践入門

経営者が実践すべき、企業価値を高めるための4つのIR関連テーマ

中川 裕子 氏
元楽天IR責任者、楽天等でプレIPOからIR活動を土台にした事業成長まで幅広く経験してきたIRのプロ

橋本 ともな
株式会社エヌ・エス・シー
エンタープライズ・システムズ
事業開発部長

テーマ

【『楽天IR戦記』著者が語るIR実践入門】経営者がおさえるべき、企業価値を高めるための4つのIR関連テーマ

登壇プロ人材

元楽天IR責任者、楽天等でプレIPOからIR活動を土台にした事業成長まで幅広く経験してきたIRのプロ

新しくチャンネルもアップデートさせていただきました。まさに実務をしっかり解決して、そのメソッドが提供できるプロ人材の方にご登壇をいただきながら、具体的なホワイトペーパー、要するにその方の知見を可視化をして、それもきちんとお持ち帰りいただけるような仕組みでやっております。

今、毎月7回から9回ぐらいの頻度でウェビナーを開催しています。ウェビナーは我々にとってテックタッチのプラットフォーム構築のキーコンテンツとして、2次利用もしながら進めています。

今回は、カーボンニュートラルの事業開発で、こちらは1時間のチャンネルになりますが、サステナビリティやSDGsがどのようにその新規事業の機会と出会ったのかという事例を幾つか用いながら、チャンネルを提供させていただいたりとか、あとはバイネームの企業名で、NTTドコモ様の新規事業のポイント、大企業の重厚長大な企業の中でどのような苦しみを持ってそのロードマップを描いてきたか、そうしたストーリーをご説明いただいたりとか、あとは、書籍とのコラボのような世界もそうですが、『楽天 IR戦記』で、楽天の上場から実際のIRの成果がどういう背景から起きたのか、こうしたことを直接またプロから話していただく。

ウェビナーに登壇していただいているプロたちがそのまま自社に来て、イノベティブなプロジェクトにアサインされるという、そうした流れもできるという意味で、このウェビナーを強化しています。

紹介案件数が安定した成長基調へ

- 2022年7月期2Qのアライアンス金融機関からの紹介案件数は638件
- 地方の恒常的なプロ人材ニーズもあり、アライアンス紹介数は順調に推移

全国に拡大するアライアンス契約済み銀行

■ 提携済銀行本店所在都道府県

50行 /100銀行⁽¹⁾

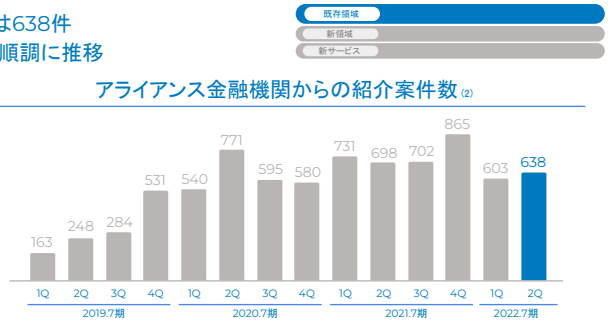
- ✓ 地方の人材不足から各地銀、人材サービス提供へ
- ✓ プロシェアリングであれば地方で働くことが可能



注: (1)アライアンス契約済み銀行数は第一地銀97行、第二地銀13行、都市銀行及び信用金庫は除く(22年1月末時点)。第一地銀、第二地銀の総数として用いた数値は令和2年度の値を使用(預金保険機構調べ)。(2)アライアンス金融機関からの紹介案件数・紹介案件数とは、アライアンス金融機関から紹介を頂いた取引先企業との案件数(簡易数)。紹介頂いた紹介取引先企業と直接の理由に至らなかった場合は集計対象外。アライアンス金融機関からの紹介日に関する集計年度にて集計。(3)先導的人材マッチング事業「先導的人材マッチング事業」は、「第2期『まち・ひと・しごと創生総合戦略』(令和元年12月20日閣議決定)」において盛り込まれた「地域人材支援戦略パッケージ」の一環として、日常的に地域企業と関わり、その経営課題を明らかにする主体である地域金融機関等が地域企業の人材ニーズを調査・分析し、職業紹介事業等と連携するなどしてハイレベルな経営人材等のマッチングを行う取組に対して支援を行うもの(先導的人材マッチング事業HP: <https://pioneering-hr.jp/>)。執行管理団体(PwCコンサルティング)報告に基づき内閣府作成。(4) 成約件数は、補助金交付の対象となるハイレベル人材の成約件数。なお、成約件数は現時点のものであり、確定検査等により変動する可能性あり。

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

アライアンス金融機関からの紹介案件数⁽²⁾



先導的人材マッチング事業の実績⁽³⁾

—2020年4月累計と2020年11月累計の成約件数⁽⁴⁾の比較—



地方での人材ニーズは
プロ人材がシェア逆転

次に中小企業のアライアンスの部分ですが、今、全国 100行の地銀様において、その半数の地銀様と提携をさせていただいております。

こちら638件の社長リードの獲得ができています。こちらは地方の恒常的なプロ人材のニーズもあって、アライアンス紹介数は順調に推移しています。前クォーターに続き一部、メンバーアロケーションを実施しながら、少し調整力が働いていますが、まだまだクライアントのご紹介は進められると思っております。

全国71金融機関⁽¹⁾との提携で プロシェアリングが全国に広がる

ISSUE 背景・課題

2020年、政府は地方創生を目指す「まち・ひと・しごと創生総合戦略」第2期改訂版の一つに、「オンライン関係人口など、新たな関係人口の創出・拡大」を追加

首都圏と首都圏以外の日本全国におけるリモートワークを含めた関係人口の創出が注目

今後もより多くの人材が流動的に企業や企業のプロジェクトに関われるように

金融機関の担当者を集めた交流会



- サーキュレーションは金融機関の担当者を集めてオンライン交流会を開催している。金融機関の参加者同士が事例の共有や悩みの相談などを実施

注: (1)アライアンス契約済み銀行数は第一地銀37行、第二地銀13行、都市銀行及び信用金庫は除く(対象集計期間時点)。第一地銀、第二地銀の総数として用いた数値は対象集計期間時点の値を使用。

こちらにもアップデートがございます。

創業8年目で、首都圏以外でプロ人材の活用件数が 2,000件を突破、地方創生という文脈で、内閣と最初、ローカルアベノミクスからスタートし、今では、全国 71の金融機関と提携してプロシェアリングが全国に広がっています。

こちら右の Zoomの画像は金融機関のオープンイノベーションやコラボレーションする部門の担当者様、ないしは、ビジネスマッチングをする担当者様との交流会で、やはりお互いの地銀様のノウハウをしっかりと融合させながら、一致団結して地方に知を広げるという形でやっております。

当社が事務局を務める、令和3年度関東経済産業局「アツギ経営者×プロ人材 新規事業創出モデル事業」の成果報告会実施

RESULT 8社の新規事業開発支援を実現

本事業は、「アツギ経営者(※)」に着目し、アツギ経営者が目指す企業経営の実現のために、優れたビジネススキルを持つプロ人材とともに新規事業創出に取り組むモデル事業として実施

※アツギ経営者とは

- (1)事業承継後10年程度の経営者。親族外承継者も可。
- (2)事業承継予定で、本プロジェクトの権限を有する者。

募集企業8社に対して17社の応募、2021年9月～2022年2月まで鶏卵卸販売事業者におけるBtoCの商品開発や石油製品販売事業者におけるサービス事業立ち上げなどのプロジェクトが創出

● 特設ページ:<https://circu.co.jp/news/20210609-2006/>

● 応募期間:2021年6月9日～2021年7月16日

● 採択数:8社

- ・株式会社百美市場(茨城県下妻市)
- ・株式会社日本栄養給食協会(栃木県宇都宮市)
- ・三和油脂興業株式会社(埼玉県川口市)
- ・株式会社ベルニクス(埼玉県さいたま市)
- ・株式会社住地ゴルフ(東京都港区)
- ・芝原工業株式会社(静岡県磐田市)
- ・株式会社ツチヤコーポレーション(静岡県藤枝市)
- ・株式会社マルフク(静岡県焼津市)

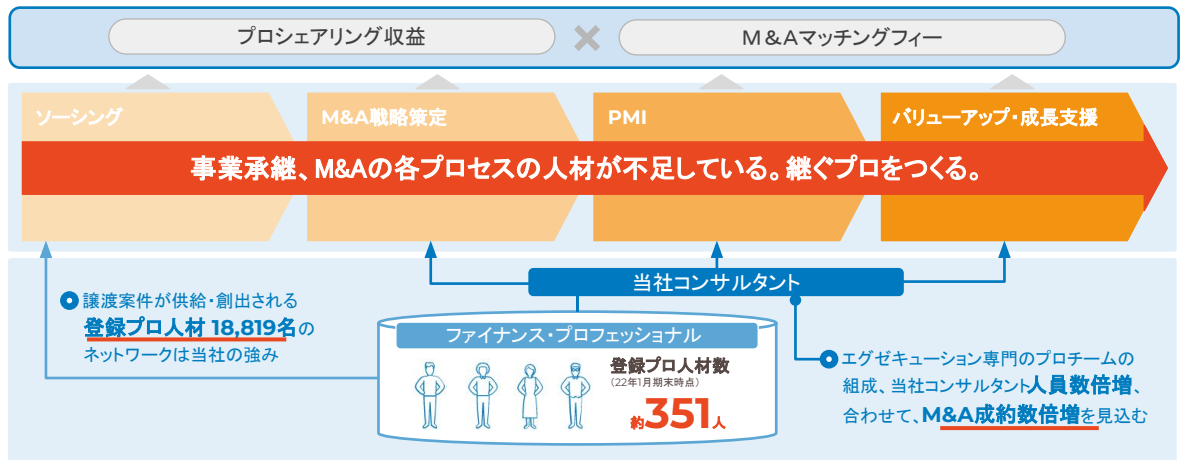
また、経産省、関東経済産業局様とご一緒していて、我々がこちらは全て事務局と企画を担当しておりますが、8社のアツギ経営者とプロ人材による新規事業を創出するという、地方創生の中でももう1段深掘りして、事実上、事業を後継ぎに継承するときに最も必要でやりやすいという、そこがあるところがやはり新規事業なのです。

後継ぎが事業をつくっていくというところで、その新規事業のプロフェッショナルたちとディスカッションしながら企画にまとめていくというプロジェクトを関東経済産業局様とやらせていただいております。

- 前四半期に続き、22年7月期第2四半期もM&A成約案件を創出
- 譲渡案件も順調に積み上がっている

既存領域	プロシエリングコンサルティングサービス(旧システム領域)
新領域	Open IaaS、事業承継M&Aサービス
新サービス	ProSpace

事業承継・M&Aサービス全体像



新領域について、事業承継のサービスです。

今回M&Aの実績が少しずつ出てきているという状況ではありますが、まだ事業立ち上げフェーズで、拡大フェーズになんとか近づけていくという状況かなと思っております。

第2四半期もM&Aの成約案件は創出はできていますし、譲渡案件も積み上がってきていますが、まだまだ、足が短いサービスではないので、しっかりとこの部隊をつくっていきたいと考えております。

UPDATE

サーキュレーションの「人が繋ぐ事業承継」サービスを通し、生活雑貨メーカー「フォーラル」が、マタニティシューズのEC事業をM&A



プロシェアリング活用で明確化したM&Aニーズをワンストップで対応

ISSUE 背景・課題

フレッピー社	EC事業の更なる販路開拓、事業拡大について模索
フォーラル社	事業の拡大戦術として「新規ターゲット層の開拓」を掲げ、その実行策として、事業シナジーが見込める企業をM&Aする機会を模索

RESULT 当社サービス「人が繋ぐ事業承継」活用

生活雑貨メーカーである株式会社フォーラルが、マタニティシューズの製造・EC販売を手掛ける株式会社フレッピーの事業を譲り受ける

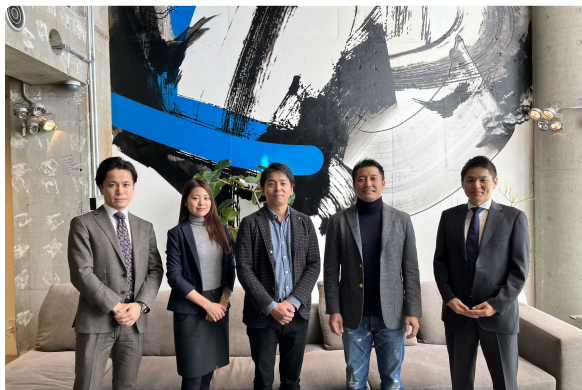


写真 株式会社サーキュレーションでの調印式
中央:株式会社フレッピー代表取締役 重松 真吾様 右から2番目:株式会社フォーラル代表取締役 石田 義貴様

- 18,000名以上のプロの経験・知見を複数の企業でシェアし、経営課題を解決する「プロシェアリング」を活用いただく中で、元はEC事業拡大支援であったところからその手段としてM&Aニーズが発生し、ご成約までを一貫してサポート

こちらにもアップデートがございます。

「人が繋ぐ事業承継」というコンセプトで、M&A仲介をメインにしたものではなく、事業承継をメインにして、その事業承継の課題の中では最も人材が足りない、特に経営人材、変革人材が足りないというテーマでやっております。

まずこの事例はバイサイドに営業戦略のプロが入っていったわけです。しかし、実際、営業戦略からM&A戦略にシフトしました。そのときに実際どういう会社を買ったらいいかということについても我々にご相談いただいて、フレッピー様をご紹介するというに至り、実際のM&Aにも導けました。

プロが入っていなければ、その発掘ができなかったともいえますし、実際、この買われたあとにも、またプロのニーズが生まれてくるという形で、こうした事例が出てきております。

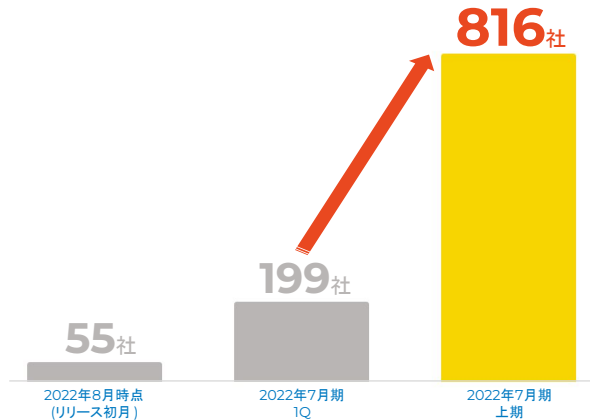
[新サービス] PROBASE 契約社数は816社へと順調に成長



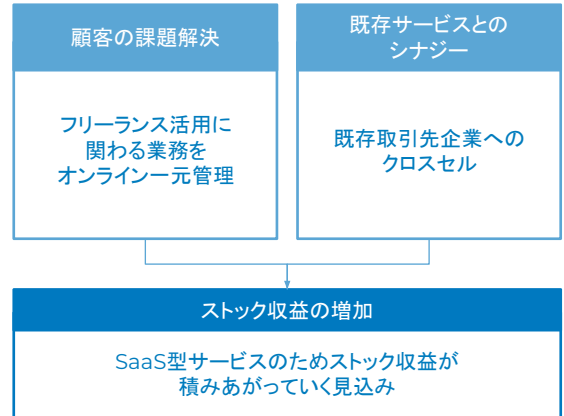
- 今期は既存サービスとのシナジーで契約社数を最大化
- **契約社数1,000社**と予想

既存領域	フリーランス・クラウドファンディングサービスビジネス領域
新領域	SDG1/SDG8、企業業務向けHRサービス
新サービス	PROBASE

契約社数の推移



PROBASEの優位性



上場後にリリースさせていただいた新サービスの PROBASEという、フリーランスをマネジメントするシステムでございますが、今期は既存サービスとのシナジーがしっかりございまして、契約社数は、一定最大化できていると考えております。

契約社数1,000社、今期中にはという形ですが、早々に達成はできると考えております。

PROBASEの優位性も、非常に分かりやすいです。今、HRテックで、HRのSaaS関連の重要度が様々生まれてきていると思いますが、基本的には正社員や派遣の領域というところが多いです。我々は、フリーランスやホワイトカラーのプロ層に向けての管理というところで、いつか企業が必ず必要になると考えていますので、まず既存のお客様からしっかりと活用していただくところを進めております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



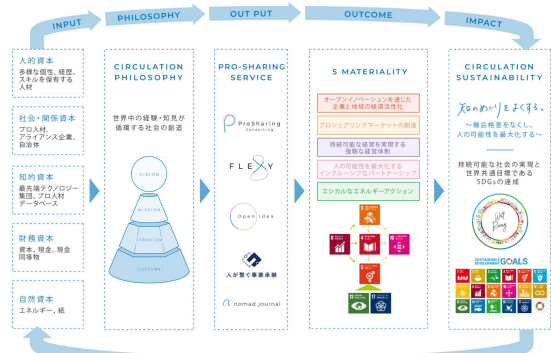
最後に少しお時間をいただきまして、Appendixに付けさせていただいている、我々のサステナビリティ経営の取り組みについてご説明をさせていただきます。

- 持続的な成長の実現・経済的価値の強化と共に、非財務側面における重要課題を特定し機会リスクを把握
- メガトレンドや社会課題をふまえ、中長期的に新たな価値創出へ繋げる
- 新しいマーケット創造を通じた社会価値創出によって、持続可能な社会の実現に挑戦

サーキュレーションの社会的存在意義



サーキュレーションの価値創造ストーリー



まず、持続的な成長の実現・経済的価値の強化とともに、非財務面を、ちゃんと重要課題を特定して、機会リスクを把握するというをやってきています。

経営陣でいうと、2年半前ぐらいから、メガトレンドとか、社会課題を踏まえて、中長期的に新たな価値創造につなげたりとか、あとはわれわれのビジネスの先にある、われわれが浮かんでいるビジネスモデルと社会性が合っているかということマッチングしたりとか、まさに新しいマーケット創造を通じた社会価値をどうつくっていくかということをやしながら、この持続可能な社会の実現に挑戦していきたいと考えております。

価値創造ストーリーまでは、経営陣だけではなくて、今、われわれ 200名ぐらいのメンバーがおりますが、全社を巻き込んで、皆さんと一緒に構築をして、最終バージョンを完成させた形になっております。

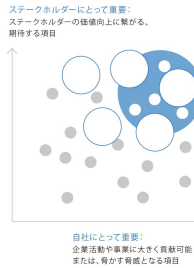
サーキュレーションの重要課題(マテリアリティ)



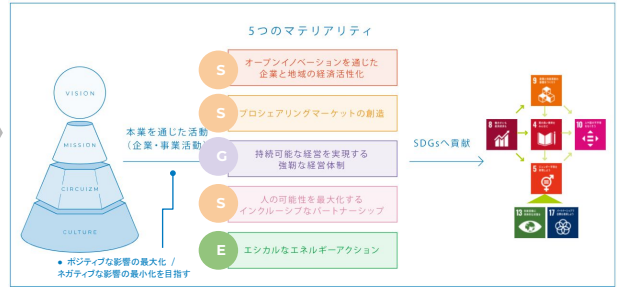
- サーキュレーションの重要課題(マテリアリティ)について、経営陣が1年にわたり複数回ディスカッション
- GRIスタンダード、SASB、SDGsなど、グローバルスタンダードの非財務指標を参照
- 現在地点だけでなく、2030年外部環境分析や機会リスク評価をふまえて項目を洗い出し、重要課題(マテリアリティ)を特定

重要課題(マテリアリティ)特定プロセス

- 1 2030年外部環境分析 / 機会リスク評価
- 2 マテリアリティ(重要課題)項目の洗い出し
 - 自社事業へ影響が高い項目
 - ステークホルダーが期待する項目
 - 重要課題項目における重要度評価
- 3 マテリアリティ(重要課題)項目プロット
- 4 マテリアリティ(重要課題)項目のカテゴリ化



知のめぐりをよくなる。「機会格差をなくし、人の可能性を最大化する」社会へ



事業を通じた**経済的価値**の創出
・持続的な成長の実現

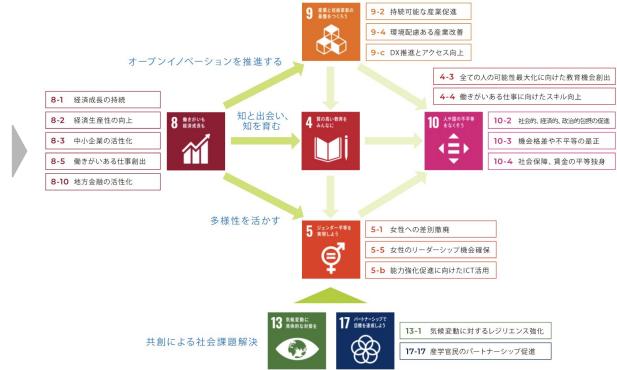
事業を通じた**社会的価値**(※)の創出
・持続的な社会の実現

※5つの重要課題に対して、19の価値創出項目を設定
<https://circu.co.jp/sustainability/5-materiality/>

マテリアリティの特定は、もうできているとあっていて、この重要課題について、経営陣がまず複数回ディスカッションをして、GRIとか、グローバルスタンダードの非財務情報指標を参考にしながら、次の指標設計というものに、今、まさに挑戦している状況になっております。

●5つの重要課題及び19の価値創出項目に対する、既存事業や組織活動を通じた取り組みとSDGsへの貢献

19の社会価値創出によるSDGsへの貢献



これまでの取り組みで、幾つかわれわれの取り上げていただいたりとかしてはありますが、我々、今、社内でもこちらを浸透させることをやっていますし、実際のデータベースにおけるプロ人材の方々にも、共にラーニングを実施しながら、磨き、それをまた、クライアントにも提供し、ないしはプロボノ、要するにプロが無償で働くマーケットにも挑戦したりとかしていますので、このSDGsの文脈で、サステナビリティ経営をしっかりとやっていきたいと考えております。

以上が、私からのご説明になります。ありがとうございました。

経営において認識される主なリスク



・以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。2021年7月27日に適時開示致しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」と変更ございません。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
プロシェアリング事業への依存について	当社の営業収益は、プロシェアリング事業のみによる収益となっております。今後も積極的な営業施策や広告宣伝による法人顧客や登録プロ人材の増加、提供サービスの拡充、事業規模拡大を通じた認知度向上等により、収益規模は拡大していくものと考えておりますが、新たな法的規制の導入や改正、その他予見せぬ要因によって、当社の想定通りにプロシェアリング事業が展開しない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	プロシェアリング事業以外の事業開発を推進し、多角化することで対応してまいります。特に、今後開発を進めるSaaS型サービスである「PROBASE」のサービス向上と販売強化に取り組んでまいります。
競合について	当社のプロシェアリング事業は、業務委託契約によって法人企業に外部人材提案をする企業、インターネット上のマッチングプラットフォームを提供する国内企業等と競合が生じております。当社は18,819名(登録者総数)が登録する、経営課題・業界・地域・契約形態等の柔軟性あるサービスとなっており、各業界や各業種において業務経験を有しているアドバイザーの幅広い領域の経験・知見を取りまとめた、更新頻度の高いデータベースを有し、それに基づいた様々なサービスの提供を行っております。しかしながら、今後競合他社による新たな付加価値の提供等により当社の競争力が低下した場合には、価格競争やプロジェクト件数の減少等により当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	当社の強みの源泉である「データ」の収集をより多く、効率的に獲得する体制の強化に取り組んでまいります。特に、法人顧客によるプロジェクト評価データ・プロジェクト支援においてのプロ人材の評価データは、他社では真似できない貴重な情報であり、それら情報をもとにした効率的なプロ人材の集客や、新規取引先開拓時の競合企業の経営課題データから推察される経営課題の仮説構築体制を強化することで、他社との差別化を図ってまいります。
個人情報について	当社は、事業運営にあたり多くの個人情報を保有しております。それを踏まえ、「個人情報の保護に関する法律」(平成17年4月施行)の規定に則って作成したプライバシーポリシー等の社内規程に沿って個人情報を管理し、また、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めております。またプライバシーマークの付与認定取得等、情報セキュリティ対策の強化に取り組んでおります。しかしながら、何らかの原因により個人情報が外部に流出した場合は、当社の信用低下を招くとともに損害賠償請求訴訟の提起等により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	大	引き続き、現状適用しておりますプライバシーポリシー等の社内規程に沿って個人情報や個人情報の適切な取り扱いに努めてまいります。
人材の確保・育成について	当社は、今後の事業拡大のために優秀な人材の確保及び育成が重要な課題であると認識しており、積極的に人材を採用するとともに人材の育成に取り組んでいく方針であります。しかしながら、当社が求める人材を適切な時期に確保、育成できなかった場合、また、社外流出等何らかの事由により既存の人材が業務に就くことが困難になった場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	高	長期	大	今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、育成機会が多様化・均等化を図ってまいります。
新型コロナウイルス感染拡大による経済的影響について	新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、当社では感染拡大を想定し、リモートワークの導入や時間差出勤を行い、手元流動性の確保のために財務施策を行う等、事業の継続に大きな影響を及ぼすリスクを最小化するための施策を行っております。しかし、国内及び世界的流行が終息せず、長期にわたって人々の行動制限が課され、経済状況が悪化した結果、当社の事業活動に支障が生じて、業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	短	小	現在既にリモートワークの導入や時間差出勤が運用に乗っており、緊急事態宣言等の当社事業運営への影響は大きくないと判断しておりますが、引き続き社員による活動の生産性が減少しないよう注視してまいります。また、稼働プロジェクトにつきましてもリモート切り替えを実施することで大きな事業毀損なく進められると考えており、感染防止と経済活動との両立を図ってまいります。

・本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。

・これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

・また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

・当資料は、2021年7月27日開示済みの「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」のアップデートの内容を含んでおります。
「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の次回アップデートは2022年9月を予定しております。