



事業計画及び成長可能性に関する事項

サークレイス株式会社

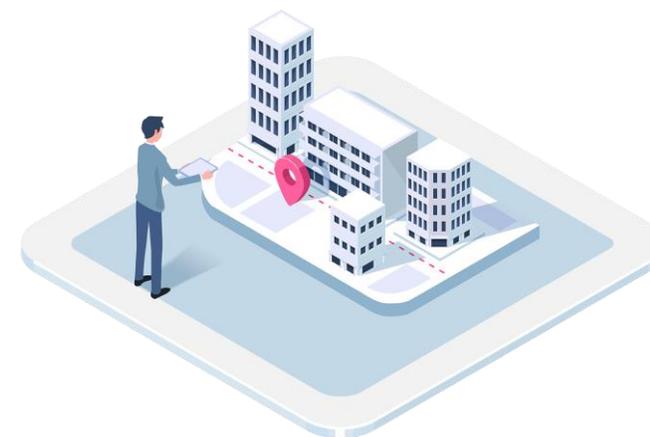
2022年4月

Index

- 01 会社概要
- 02 事業の概要と状況
- 03 市場環境
- 04 強みと特長
- 05 成長戦略
- 06 財務数値等

会社概要

会社名	サークレイス株式会社（英文名：circlace Inc.）	
設立	2012年11月1日	
資本金	1億円（2022年4月1日現在）	
代表取締役	佐藤 潤	
所在地	<東京本社> 〒100-0004 東京都千代田区大手町2-6-2 12階 <福岡営業所> 〒810-0073 福岡県福岡市中央区舞鶴3-2-1 DS福岡ビル 5階	
事業内容	<デジタルプラットフォーム事業> ・コンサルティングサービス ・プラットフォームサービス ・カスタマーサクセス ・エデュケーション ・DX（自社SaaS）	
株主構成 （顕在株式数ベース）	・株式会社パソナグループ ・TQUILA LIMITED ・salesforce.com, inc. ・佐藤 司 ・佐藤 潤	42.99% 41.49% 9.55% 3.73% 2.24%
社員数	247名（2022年4月1日現在）	



- 株式会社パソナグループとTquila International PTE Ltd.との合併会社として設立

2012

2013

- セールスフォース・ドットコムの出資受け入れ
- **Salesforce** オンサイト・アドミニストレーター事業開始
- **Salesforce** コンサルティングを開始。株式会社パソナの基幹システム開発に参画
- エデュケーションを提供開始

- 業務拡大に伴い本社移転（東京都千代田区丸の内）

2014

2016

- 業務拡大に伴い本社移転（東京都中央区八重洲）
- **AGORA** サービス開始
- **Anaplan Japan** と協業発表。
Anaplan コンサルティングを開始
- プライバシーマーク（Pマーク）取得



- 業務拡大に伴い本社移転（東京都千代田区大手町）

2017

2018

- 海外駐在員を管理するクラウドサービス“AGAVE（SaaS）”の販売開始

- 福岡営業所開設

2019

2020

- カスタマーサクセスプラットフォーム“Circlace®（SaaS）”をリリース
- サークレイス株式会社に社名変更
- 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格「ISO27001」認証取得

- プライバシーマーク付与事業者のPMS運用業務をDX化する“Prigister One（SaaS）”をリリース

2021

2022

- 経済産業省が選定する「DX認定制度」の認定事業者認定

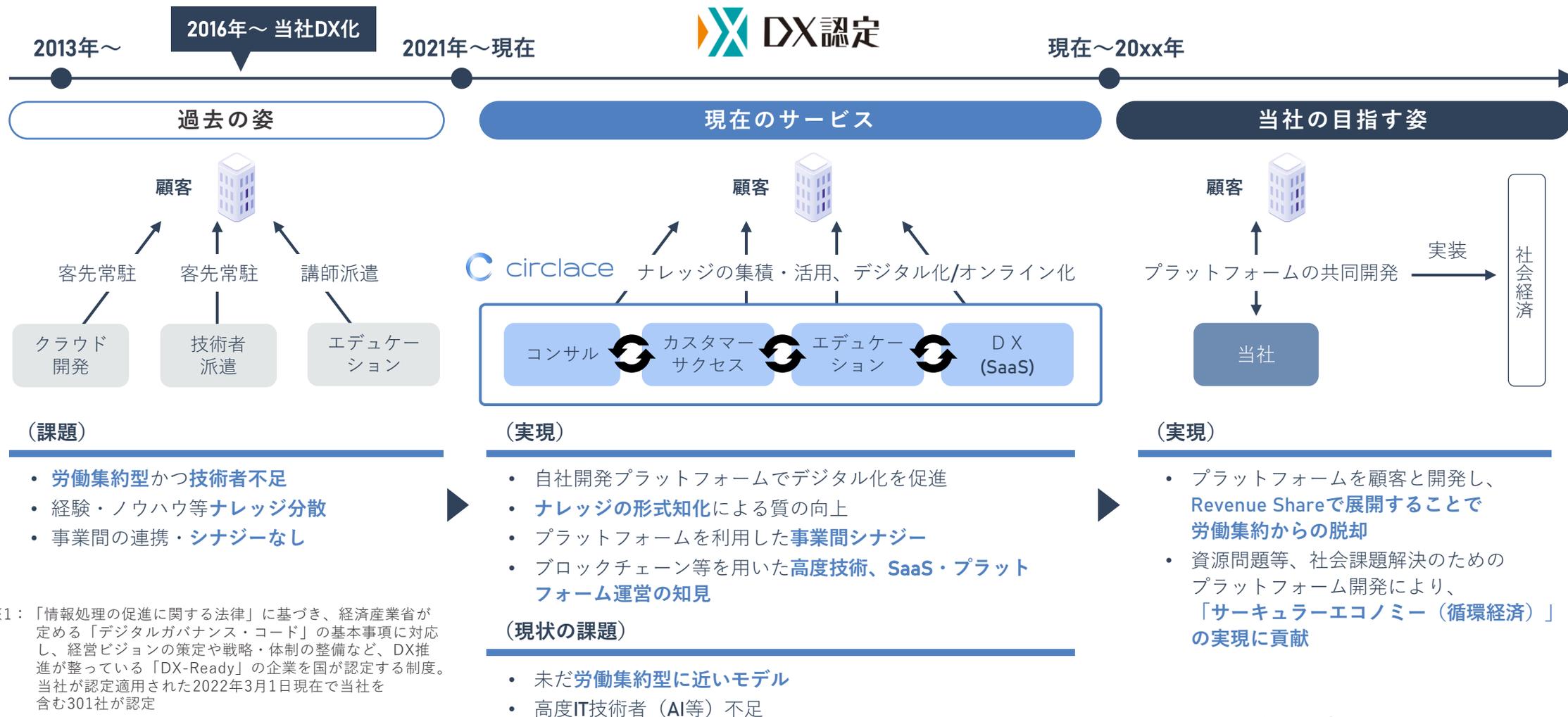
Create Happiness

私たちは、テクノロジーを正しく活用し、地球に優しい、人に優しい、誰もが幸福な世界の実現に貢献します。このCreate Happinessを声明（STATEMENT）とし、これを実現するためのVISION/VALUEを携え、顧客と従業員を成功に導き、社会問題を解決していく事をMISSIONとして掲げてまいります。



当社の目指す姿

- 当社は、足もとの課題に対して、自社DX化によりサービスを変革
- 経済産業省が選定する「DX認定制度※1」の認定事業者にて認定
- 今後は、SaaSの知見や高度な技術力を活かして、「労働集約からの脱却」と「サーキュラーエコノミーの実現貢献」を目指す



Index

- 01 会社概要
- 02 事業の概要と状況**
- 03 市場環境
- 04 強みと特長
- 05 成長戦略
- 06 財務数値等

当社事業の全体像

コンサルティングサービス

プラットフォームサービス

コンサルティング

デジタル技術を活用したビジネス設計、
クラウドによるシステム開発

構想

要件
定義

構築

カスタマーサクセス

クラウドサービスのノーコード開発、
運用・活用支援、人材内製化支援

保守・
運用

定着化

エデュケーション

ベンダー認定トレーニングの提供、自社オリジナルトレーニングの提供

DX

自社SaaS製品の販売

 circlace

 AGAVE

 prigister

収益構成

コンサルティングサービス

売上高
構成比 62%

Salesforce プラットフォーム、
Anaplanを利用したDXコンサルティングサービス、システム開発サービス事業

プラットフォームサービス

売上高
構成比 38%

- カスタマーサクセス 30%
- エデュケーション 5%
- DX 3%

プラットフォームサービスは、カスタマーサクセス、エデュケーション、DXの3サービスを提供

システム運用代行、ヘルプデスク、定着化支援などのサービス事業、Salesforce プラットフォーム、Anaplanを利用する企業向けの教育事業、および自社開発SaaSの販売

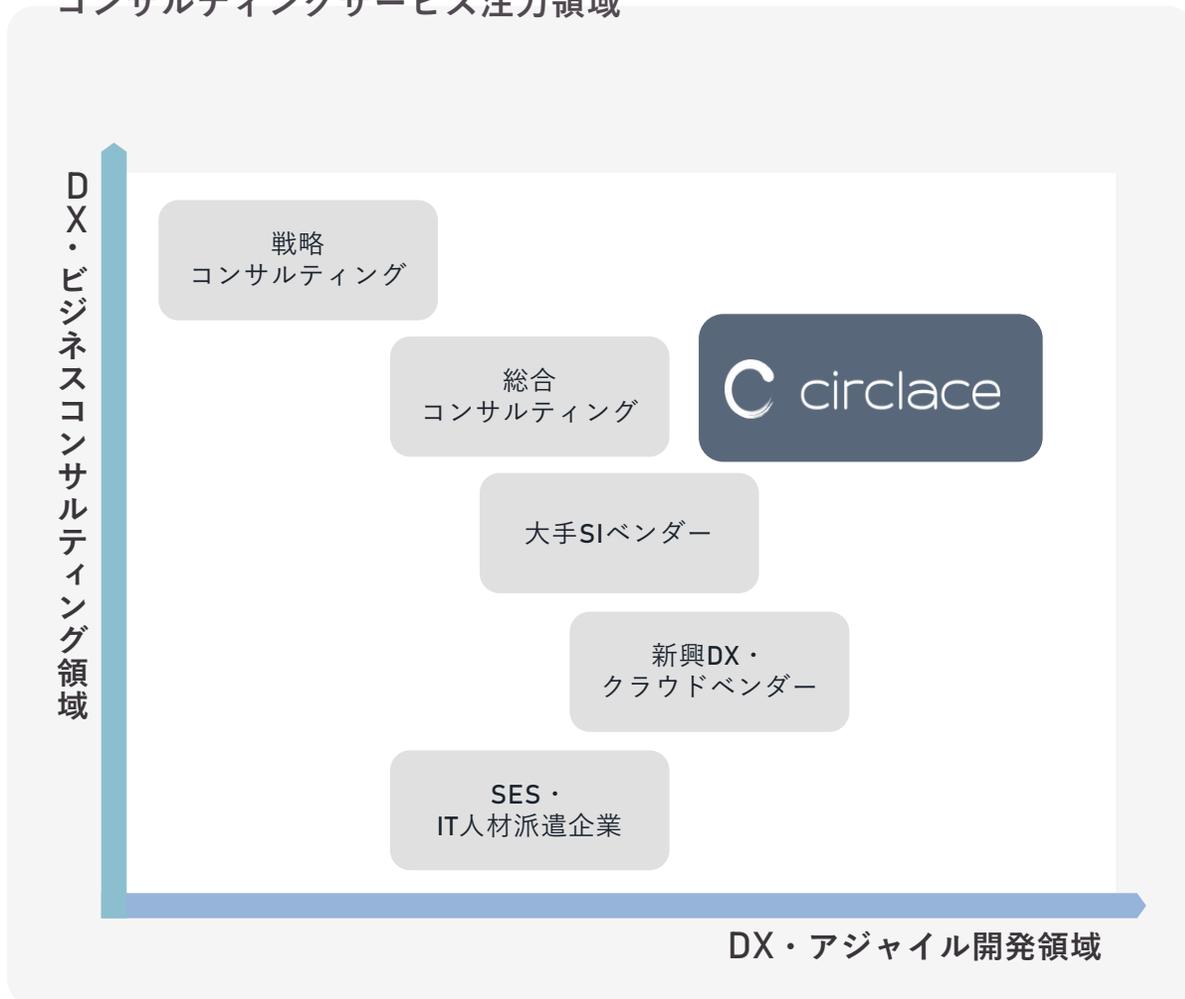
売上高※1
1,653 百万円
(2022年3月期第1~3四半期)

※1：百万円未満四捨五入

ポジショニングマップ

- クラウド活用による攻めのIT投資領域※1に特化したコンサルティング、システム開発サービスを提供
- Salesforceを主力として、マルチクラウドに対応

コンサルティングサービス注力領域



主な開発プラットフォーム

salesforce PARTNER

Salesforce Platform

Anaplan

MuleSoft

Tableau

overcast

サービス内容

- 【コンサルティング】 構想策定支援
- 【実装】 Salesforce プラットフォーム 大規模開発
- 【エキスパート】 Salesforce プラットフォーム 標準機能導入支援

など

※1：「DX推進などによる企業価値向上を目的としたIT投資領域」と当社では定義

カスタマーサクセス

- Salesforce プラットフォームやAnaplanなど、当社取り扱いのクラウド製品に関する導入・運用・保守・定着化を支援
- 8年以上に渡る豊富な実績を持ち、保守だけでなく、「業務課題解決に注力したサービス」を提供

サービスメニュー

ノーコード開発

運用代行

ヘルプデスク

定着化支援

内製化支援

カスタマイズ

主なサービス提供プラットフォーム



Salesforce Platform

Anaplan



サービスの特長

Remote Service
for Salesforce

サブスクリプション型

チケット制により
プラットフォーム上で
内製化をサポート

Hybrid Service
for Salesforce

準委任型

複数チーム制によるリモート支援

Onsite Service
for Salesforce

派遣型

Salesforceに精通した
エキスパートを専任で派遣

エデュケーション

- 当社は現在、セールスフォース・ジャパン社およびTableau社の認定トレーニングを中心にサービスを提供
- 優秀な当社講師陣による、当社社員への教育も充実



セールスフォース・ジャパン社

認定トレーニングコース数

15コース



Tableau社

認定トレーニングコース数

5コース

当社トレーニング受講者数

累計 **5,400**名以上

2017年～2022年1月

経験豊富な優秀な講師陣

セールスフォース・ジャパン社より各種賞の受賞実績のある講師陣が、お客様だけでなく社内教育も実施。当社人材のスキル向上にも貢献。

2016年 Best Instructor for DEV

お客様のアンケート評価がDEV（開発者向けコース）において最も良かったインストラクターに贈られる賞

2018年 Best Delivery of the Year

お客様のアンケート評価が最も良かったインストラクターに贈られる賞

2018年 Best Contributor of the year

テキストのわかりにくい部分や、誤字などトレーニングマテリアルの更新や、インストラクターの助けになった人に贈られる賞

2019年 Best Instructor

お客様のアンケート評価が最も良かったインストラクターに贈られる賞

2021年 Most Improved Instructor

お客様のアンケート評価が前年と比べてもっとも改善したインストラクターに贈られる賞



2018
Best Delivery of the year
授賞式



2018
Best Contributor
授賞式

DX（デジタルトランスフォーメーション）

- 当社自身が活用して業務効率化の成果を上げているプラットフォーム「Circlace®」など、「かゆいところに手が届く」ような、非基幹系領域の便利で高機能なSaaS製品を開発、販売

統合型デジタルコミュニケーション
・プラットフォーム



コミュニケーションとドキュメント管理などの

ツールの統合で
DXを推進

DXを推進するための要素を包含

- 各種ステイタス・ダッシュボード
- プロジェクト管理
- タスク管理
- 問い合わせチケット管理
- ドキュメント管理
- FAQ
- 強固なセキュリティー

海外駐在員の煩雑な管理を
解決するクラウドサービス



49企業グループ
6,207ユーザー※2
が世界中で利用中

海外駐在員管理に必要な要素を包含

- マイプロフィール
- 経費申請/承認
- 各種申請/承認
- お知らせ配信
- ドキュメント
- プロジェクト管理
- 給与データ管理

Salesforce App Exchange製品
PMS※1 運用効率化SaaS



個人台帳管理業務をシステム化し

工数を削減

個人台帳管理に必要な要素を包含

- マイプロフィール
- 経費申請/承認
- 各種申請/承認

※1：「個人情報保護マネジメントシステム（Personal Information Protection Management Systems：略称PMS）」

※2：2022年1月末現在

Index

- 01 会社概要
- 02 事業の概要と状況
- 03 市場環境**
- 04 強みと特長
- 05 成長戦略
- 06 財務数値等

クラウド市場とコンサルティング市場

- クラウド関連・デジタルビジネスコンサルティング市場は、市場規模も大きく今後も成長が予測

「国内パブリッククラウド※1市場」

2025年には、約3.1兆円規模へと大幅に拡大予測



MM総研、「国内クラウドサービス需要動向調査」

「国内コンサルティングサービス市場」

デジタル関連ビジネスコンサルティングは高成長が予測



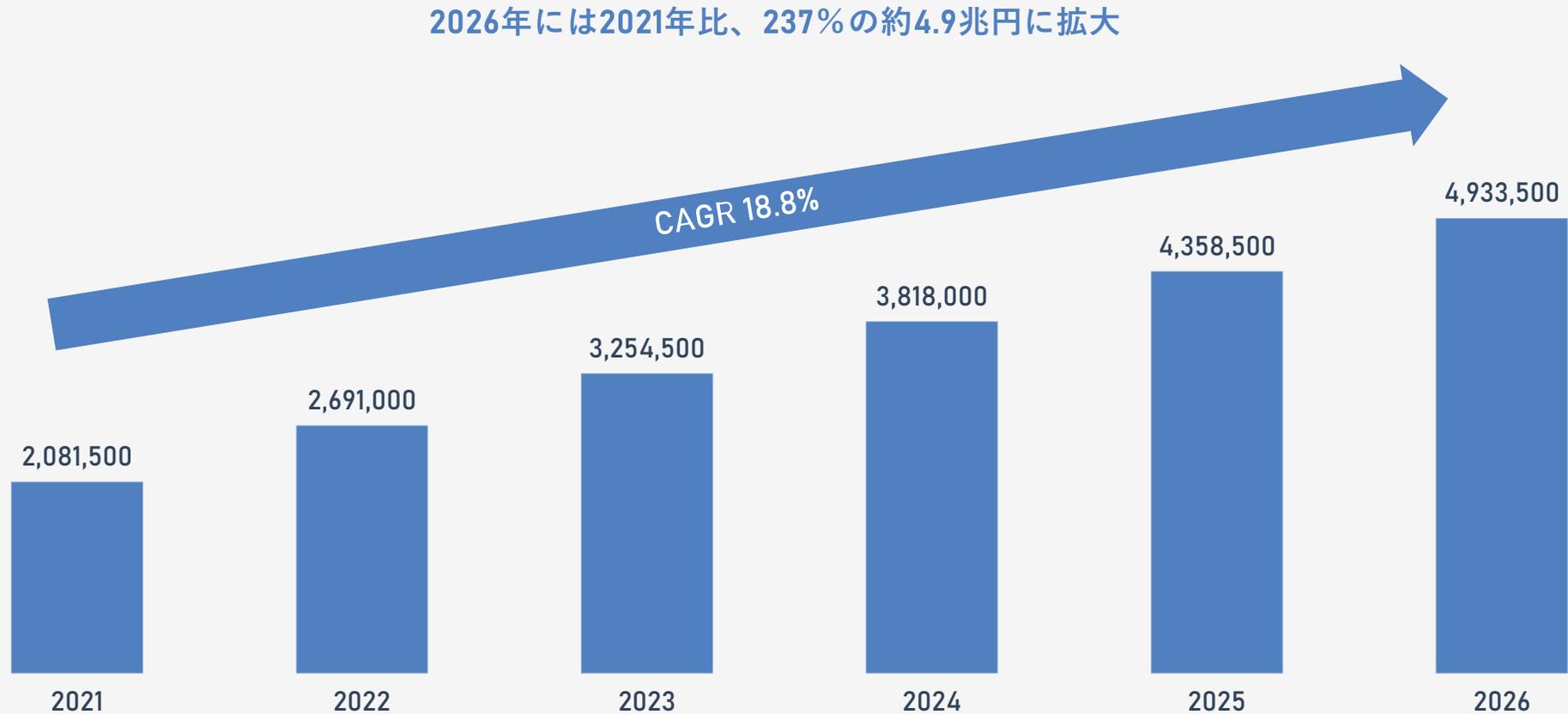
IDC Japan. 「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2021年～2025年」

※1: (SaaS (Software as a Service)、PaaS (Platform as a Service)、IaaS (Infrastructure as a Service)) 等、不特定多数のユーザーに対し、インターネットを介してサーバーやソフトウェア、アプリケーションを提供するサービス
 ※2: デジタル関連ビジネスコンサルティング: ビジネスコンサルティング市場の内、クラウド、ビジネスアナリティクス、モビリティ、ソーシャルといった第3のプラットフォームの導入/活用、あるいは、同プラットフォームを通じて提供されるIoTやコグニティブ/AIシステム、サイバーセキュリティなどの導入/活用に関わる支援サービス。

Salesforce プラットフォーム関連日本市場規模

- 当社の主力サービスであるSalesforceプラットフォーム関連日本市場規模は、依然高い成長率を維持する見通し※1※2

Salesforceプラットフォーム関連日本市場規模（百万円）



※1: Tableau. 「IDC Salesforce Economy 2021 (The Salesforce Economy COUNTRY INSIGHTS)」 (2021年9月10日) . https://public.tableau.com/app/profile/salesforceresearch/viz/IDCSalesforceEconomy2021_16312093055570/D_IDC_Country?publish=yes, (2022/02/01)

※2: 115円/ドルで試算

企業のDX化に係る環境

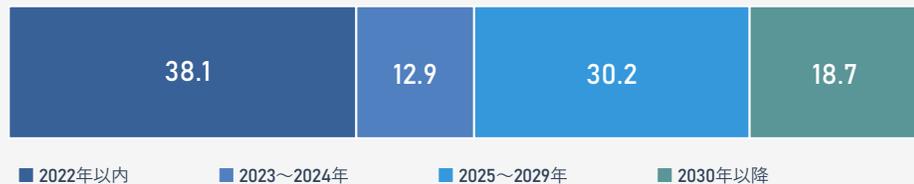
- 日本企業のDXへの取り組みはまだこれからと考えられる一方で、IT人材の不足感は加速

DXへの取組状況（単位：％）日本（n=534）

DX関連市場において、クラウド活用推進によるコンサルティング、システム開発、保守関連のニーズは今後も拡大すると予想

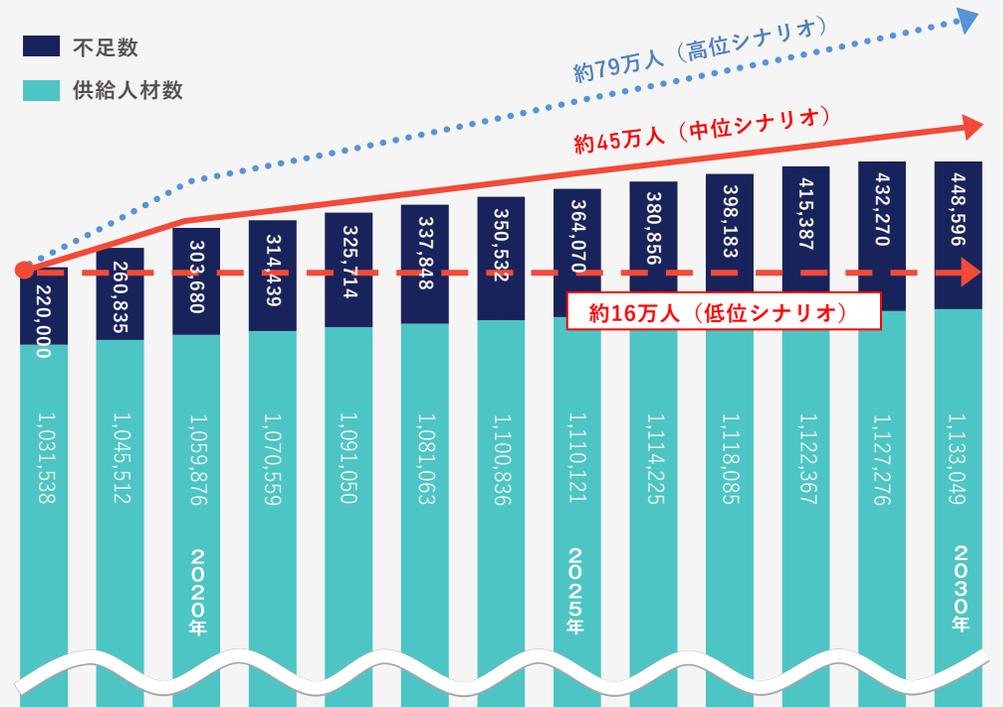


「取組んでいない」と回答した企業における今後のDXの取組予定記時期（単位：％）日本（n=534）



IT人材の「不足数」（需要）に関する試算結果 ※1（単位：人）

一層深刻となるIT人材不足により、リカレント教育、ノーコード・ローコードソリューションが拡大すると想定



IPA 情報処理推進機構。「DX白書2021_第2部_DX戦略の策定と推進」（2021年10月11日）
<https://www.ipa.go.jp/files/000093700.pdf>, (2022/01/31)

※1: 経済産業省。「IT人材供給に関する調査（概要）（平成31年4月）」
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/gaiyou.pdf を基に当社で作成

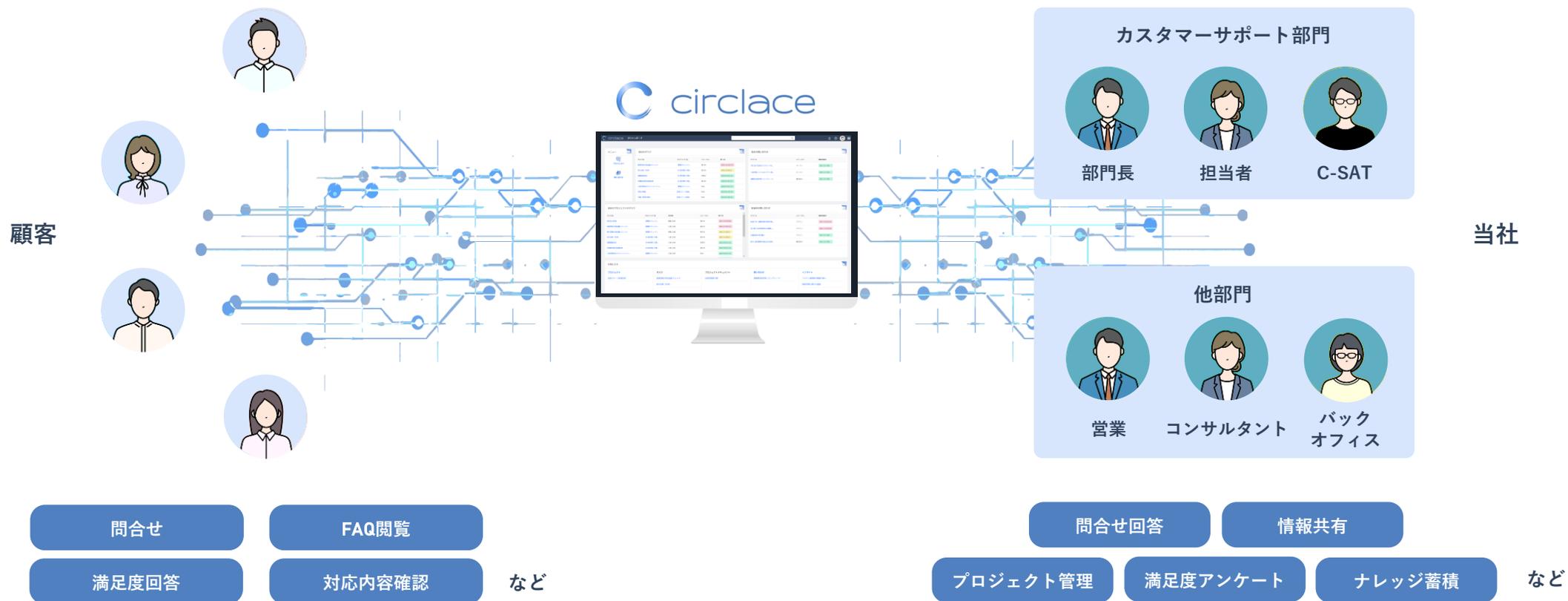
Index

- 01 会社概要
- 02 事業の概要と状況
- 03 市場環境
- 04 強みと特長**
- 05 成長戦略
- 06 財務数値等

当社のビジネスモデル

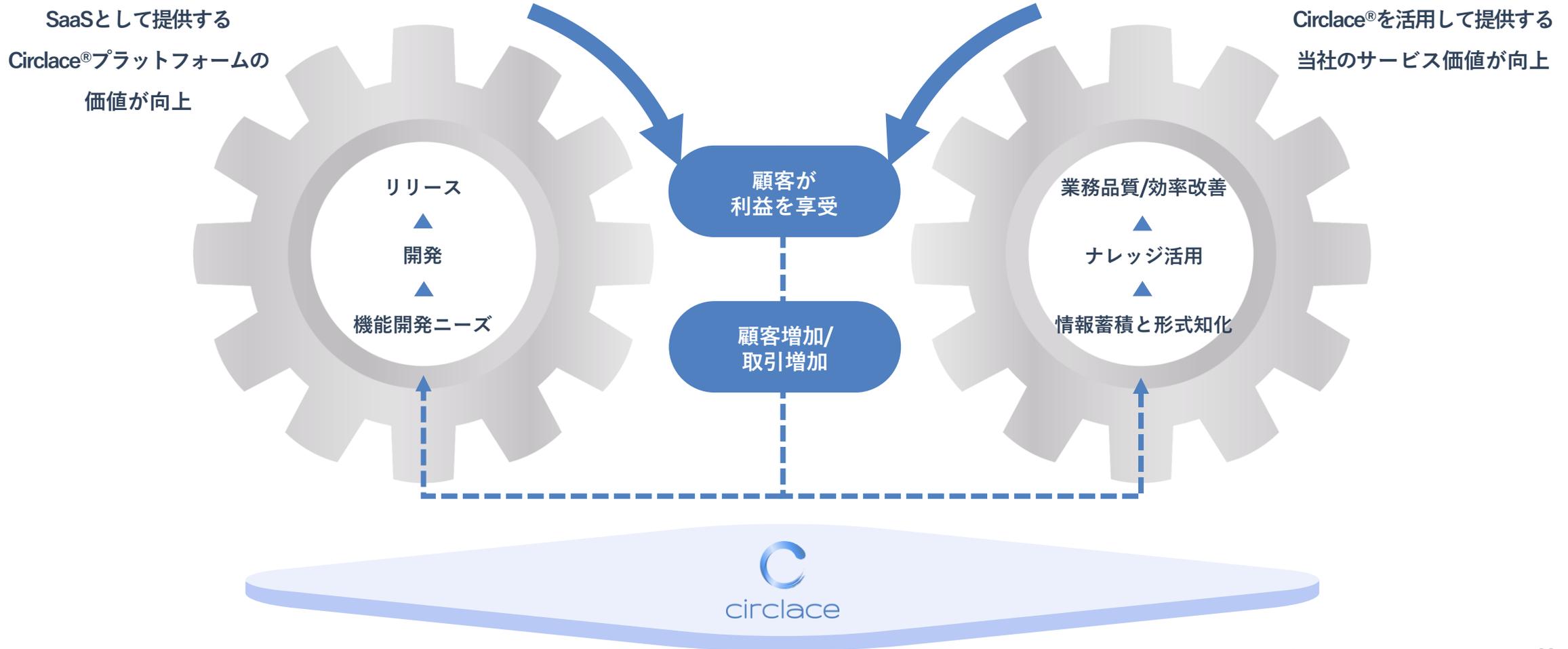
Circlace®プラットフォームとは

- 社内外のタスクやプロジェクト管理・コミュニケーションツールを兼ね備えた、統合型デジタルコミュニケーション・プラットフォーム
- コンサルティング/カスタマーサクセスサービス顧客に対して、サービスの一環としてCirclace®を利用頂くことで、顧客と当社とのコミュニケーションを一元化し、情報を蓄積



Circlace® プラットフォームにより当社ビジネスの成長が加速

- 顧客接点をCirclace®でデータ化することにより、情報の蓄積およびビジネスニーズの取り込みが実現。この取り組みにより、SaaSとして提供するCirclace®プラットフォームの価値および、Circlace®を活用して提供する当社のサービス価値が向上。その結果、顧客と共に当社ビジネスの成長が加速



当社の強み・特長

顧客への提供価値

- 当社は3つの価値を提供することで、顧客の成功を実現

顧客課題

プロジェクトの実現可能性

- 想定通りのプロジェクトの実現可能性の低さ

一般的なITプロジェクト品質※1

- | | |
|-------------|-------|
| • プロジェクト成功率 | 52.8% |
| • コスト順守率 | 81.8% |
| • 納期遵守率 | 72.0% |

サービスの分断

- DX実現に向けた「構想-構築-定着化」における各フェーズには、様々なプレイヤーが存在し、サービスが分断される

DX実現におけるブラックボックス化

- 開発企業に知見が残り、顧客からはプロジェクトの根幹がブラックボックス化する
- 担当が変わる度に過去の仕様や開発経緯がわからなくなる

当社の提供価値

価値
1

プロジェクトを成功に導く実現力

価値
2

一気通貫のサービス展開

価値
3

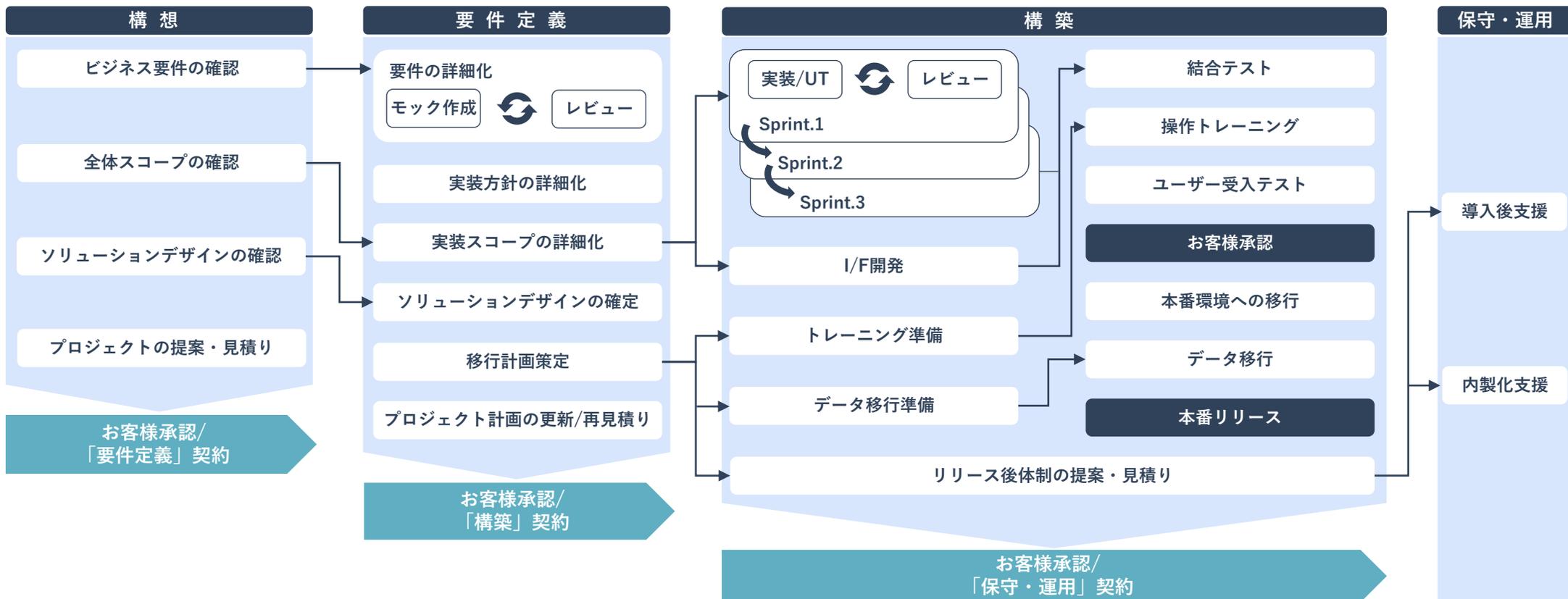
ブラックボックス化・属人化を回避

コンサルティングと開発の特長

- 戦略的なコンサルティングサービスとアジャイル開発を用いて高速な成功体験を提供
- 顧客のDX化実現においては、開発力のみでなく、構想段階における「ビジネス課題の解決力」が必要不可欠

多数の案件実績からなるノウハウ / 質の高いエンジニア

目の前の課題のみではなく、数年後のビジネスを見据えた戦略的なコンサルティングサービスを提供
独自の開発手法「ハイブリッド・アジャイル※1」により、高速な成功体験を実現



※1: クラウドプラットフォームの柔軟性を活かし品質の高いアプリケーションを構築する為にウォーターフォールとアジャイル、2つの方法論を組み合わせた開発手法

人材の質の高さを裏付ける、Salesforce プラットフォーム認定資格者数

- 最難関開発資格である“テクニカルアーキテクト”、カスタマーサクセス領域で重要な“上級アドミニストレーター”資格をはじめ、業界の中でも屈指の良質な人材を確保

テクニカルアーキテクト		上級アドミニストレーター	
No.1 テラスカイ	6名	No.1 アクセンチュア	156名
2 アクセンチュア	3名	2 テラスカイ	115名
3 サークレイス	2名	3 サークレイス	71名
4 フレクト	1名	4 デロイトトーマツ	39名
など		など	

テクニカルアーキテクト／デベロッパー	資格者数
テクニカルアーキテクト	2
アプリケーションアーキテクト	4
システムアーキテクト	3
Development Lifecycle and Deployment アーキテクト	5
Identity and Access Management アーキテクト	4
Integration アーキテクト	4
Data アーキテクト	5
Sharing and Visibility アーキテクト	5
Heroku アーキテクト	2
JavaScript デベロッパー	3
上級 Platform デベロッパー	8
Platform デベロッパー	31
Platform アプリケーションビルダー	143

合計（累計）資格取得者数

※2022年2月時点

620名

アドミニストレーター	資格者数
上級アドミニストレーター	71
アドミニストレーター	183

コンサルタント	資格者数
Sales Cloud コンサルタント	50
Service Cloud コンサルタント	31
Field Service コンサルタント	2
Experience Cloud コンサルタント	14

デジタルマーケティングコンサルタント	資格者数
Pardot コンサルタント	7
Pardot スペシャリスト	31
Marketing Cloud メールスペシャリスト	6
Marketing Cloud アドミニストレーター	1

プライム契約 & 請負開発ゼロ指針

- 請負開発ゼロという指針の元、プライム&準委任契約を軸とし、技術力を生かした高付加価値なサービス提供に特化
- 顧客とのパートナーシップを重視し、長期のお取引を前提
- 役務の提供ではなく、顧客とWin-Winの関係を築くサービスモデルを志向し、高収益なサービス提供を実現

お取引目安

- 長期パートナーシップ
- 攻めのIT経営^{※1}領域
- 一気通貫サービス提供可能

サービス内容

- ビジネスコンサルティング
- デジタル & クラウド開発
- カスタマーサクセス

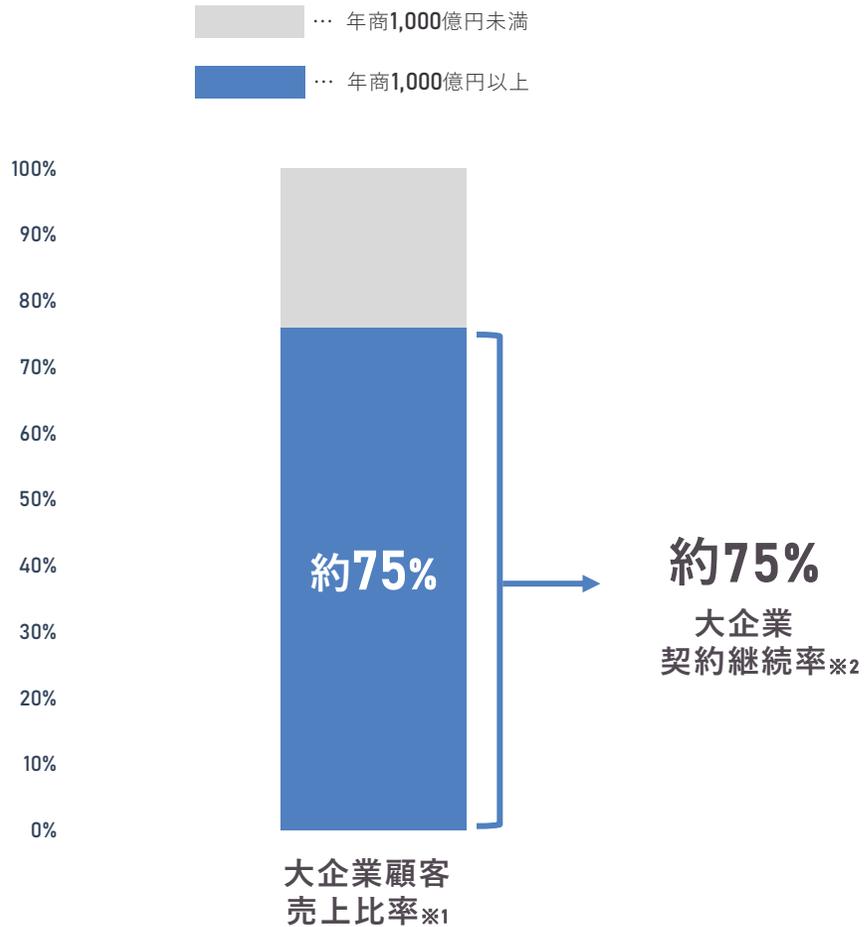
契約内容

- プライム契約
- 準委任契約
- リモート開発

※1：中長期的な企業価値の向上や競争力の強化のために、経営革新、収益水準・生産性の向上をもたらす積極的なIT利活用に取り組むこと
経済産業省、「DX銘柄 / 攻めのIT経営銘柄」. https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/keiei_meigara/keiei_meigara.html, (2022/02/01)

大企業を中心とした顧客基盤

- 付加価値の高いサービスにより、大手顧客中心の優良な顧客基盤を有する



顧客企業例（五十音順）

AIDEM

AMADA

AOB^{けいおう}慧央グループ

CBRE

safetyNET

NAGASE

日本M&Aセンター

PASONA

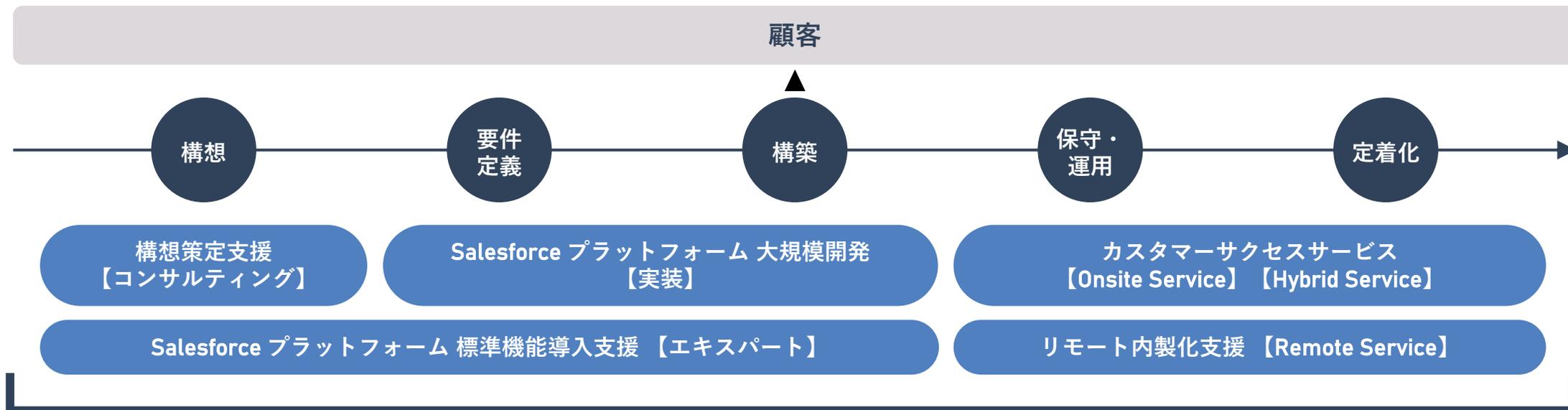
free

※1：コンサルティングサービス売上における、大企業顧客の売上割合。2021年12月時点の実績値

※2：コンサルティングサービスにおいて、2020年12月時点で取引があった大企業の内、2021年12月においても取引を継続している企業の割合

コンサルティングとカスタマーサクセスの一気通貫サービス

- コンサルティング、システム開発、カスタマーサクセスサービスまでの一気通貫サービスによる途切れの無い高品質なサービスを提供することにより、他社との差別化を図っている



一気通貫率 約84%※1

コンサルティング
チーム



構想策定支援を実施した顧客のうち、保守/運用まで対応した顧客の割合



カスタマー
サクセスチーム

 circlace

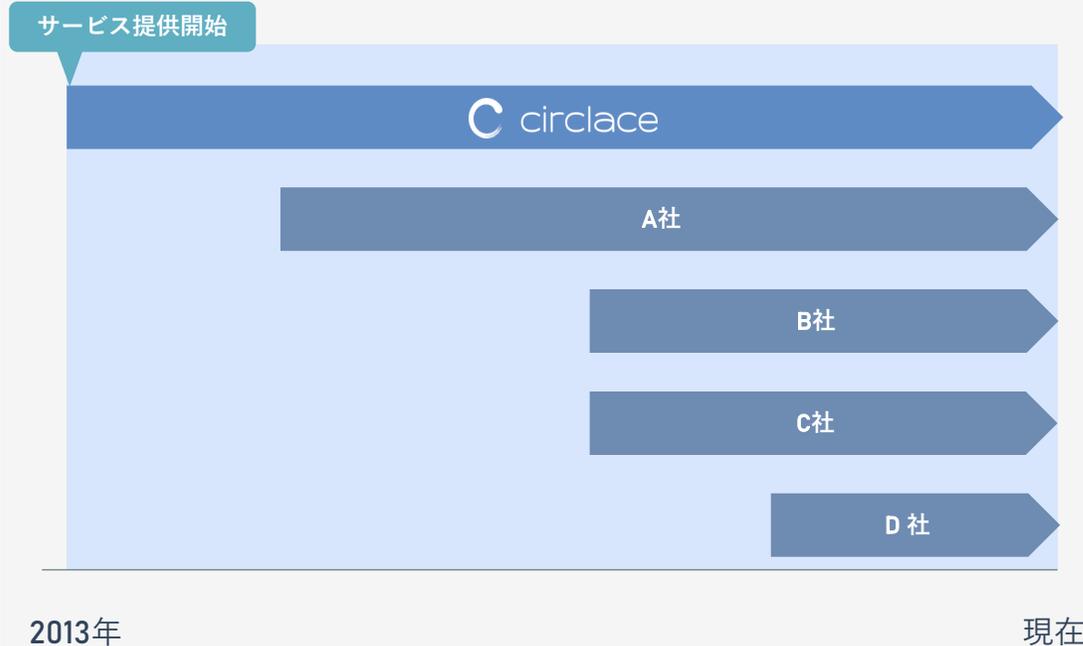
「Circlace®」を活用することにより、社内外問わず円滑な情報共有&引継ぎが可能

※1：2018年4月から2022年1月までの期間で算出

カスタマーサクセスサービスの先行者優位性

- サービス提供歴9年の経験とナレッジにより、導入支援のみでなく運用・定着化支援も熟知
- これまでに8年を超える豊富な運用支援実績を有する
- Salesforce.com 運用・活用ノウハウを無償で公開し、他社サービスとの差別化を強化

2013年の始業時よりサービス提供
8年を超える豊富なサービス提供実績



自社運営コミュニティ「gilde tech (ギルドテック)」
にて豊富なナレッジを無償で提供中



Circlace®による可視化・形式知化

- Circlace®を利用することにより、プラットフォーム上でナレッジの形式知化が実現。当社内におけるナレッジの平準化・顧客ナレッジの蓄積に加え、顧客企業側においても自社ナレッジの蓄積が図れる



【理由1】作業状況を可視化

ダッシュボード、問合せ一覧、タスク一覧等、利用目的に合わせたViewにより、作業状況を瞬時に正確に把握できるだけでなく、エクスポート機能で作業状況の報告や分析も可能



【理由2】業務効率が改善

相談・作業依頼に必要な全ての機能を提供（コミュニケーション・各種管理ツール）。複数ツールを使う煩わしさの解消はもちろん、情報が一元管理されることで検索効率が上がり、メンバーへの情報共有も円滑に



【理由3】ナレッジのフル活用

メールや電話だと紛失しがちな当社コンサルタントのアウトプットに含まれるSalesforceの設定や運営に関するノウハウをCirclace®に蓄え、時間・場所を選ばず、検索して活用可能



【理由4】引継ぎもスピーディ

当社コンサルタントが支援したすべてのやりとり（会話・成果物・ファイル）がCirclace®上で一元管理されており、すべての情報の参照が可能。過去経緯の把握も容易



【理由5】安心・安全な環境

事前に情報共有すべきユーザーを定義およびユーザー毎に行える作業を選択することも可能。日々の業務で、都度共有先を指定する必要がないため、情報漏洩リスクが低減でき、手間であったファイルの暗号化作業も不要（脱PPAP）



Index

- 01 会社概要
- 02 事業の概要と状況
- 03 市場環境
- 04 強みと特長
- 05 成長戦略**
- 06 財務数値等

人員増加戦略 -IT人材育成モデルの仕組み-

- IT人材不足を解消するため非IT人材を多く採用し、短期間で高度IT人材へと育成する独自の人材育成モデルを構築済み
- 最短2か月でカスタマーサクセス・コンサルタントとして業務に従事。その後もさまざまなキャリアパスで活躍
- 同モデルを活用し、新卒も含めたIT未経験者採用を加速

1. 非IT人材採用



2. 資格取得

エデュケーション
サービス（受講）

3. 配属 (入社から2か月)

カスタマー
サクセスサービス

4. 上流コンサルタントなどに キャリアアップ（1年後程度～）※1

コンサルティング
サービス

カスタマーサクセスに従事する社員の"ほとんど"がIT未経験で入社

※1
ビジネスアーキテクト
プロジェクトマネージャー
プロジェクト品質管理者
アナプラン・モデルビルダー
エデュケーション・トレーナー
デベロッパーなど さまざまな職種で活躍中

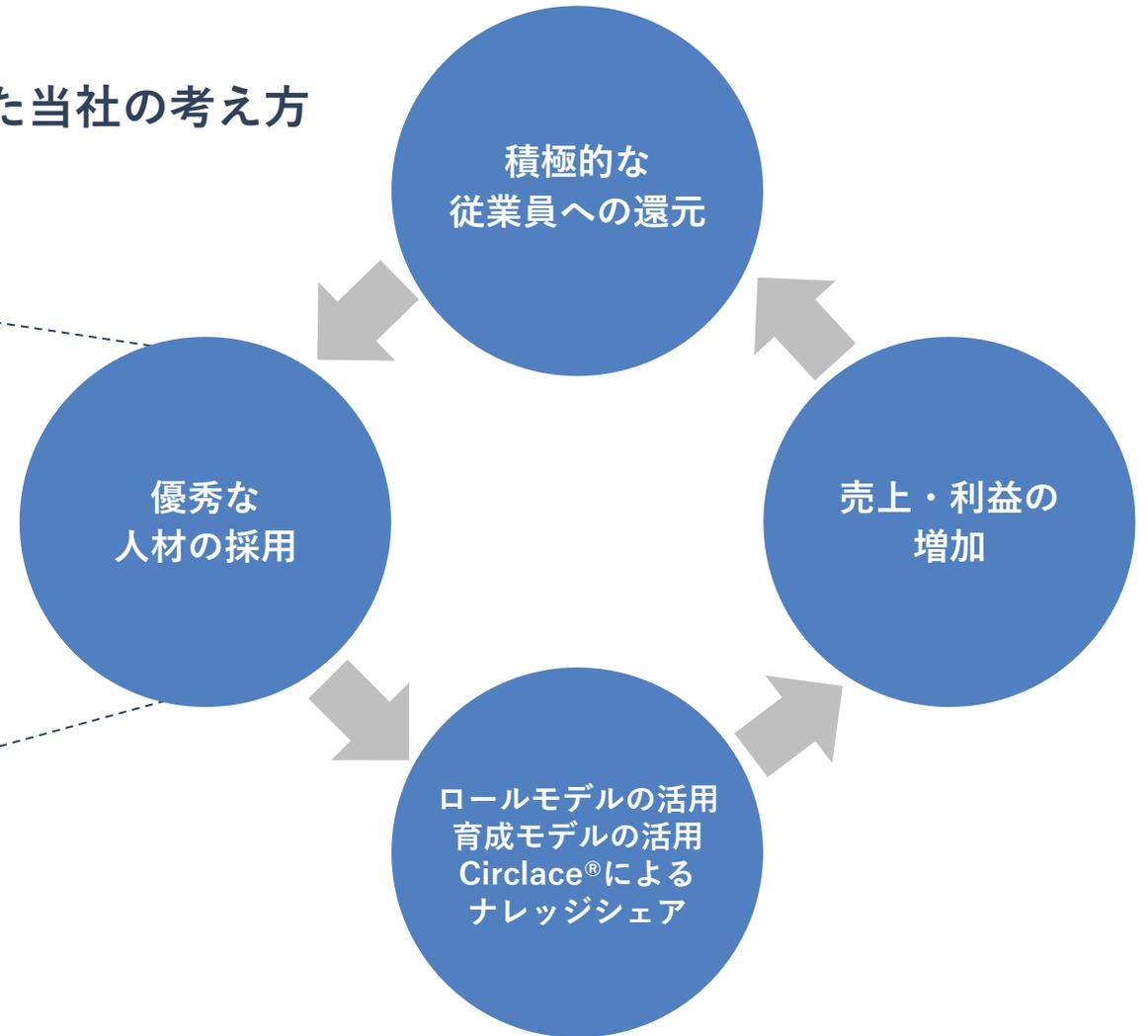
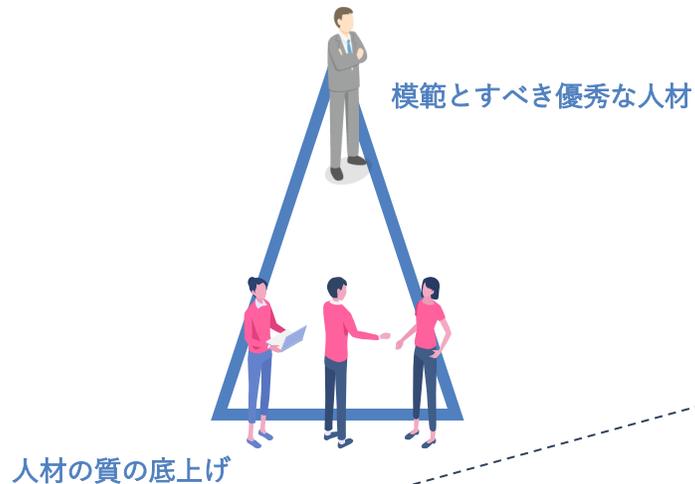
人員増加戦略 -ロールモデルの活用-

- 人材の質を高め、収益を向上し、従業員への積極的な還元を行うことで、より優秀な人材の確保ができる好循環を実現

優秀な人材の確保に向けた当社の考え方

ロールモデルの活用

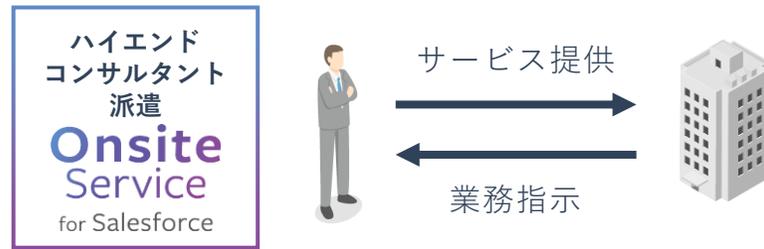
基本サービス提供をチーム制とすることで、ロールモデルの活用が可能



カスタマーサクセスサービスのデジタル化を推進

- チーム制で対応するハイブリッドサービスを推進することで、稼働効率を上げ収益性の向上を図る

専任担当者を派遣



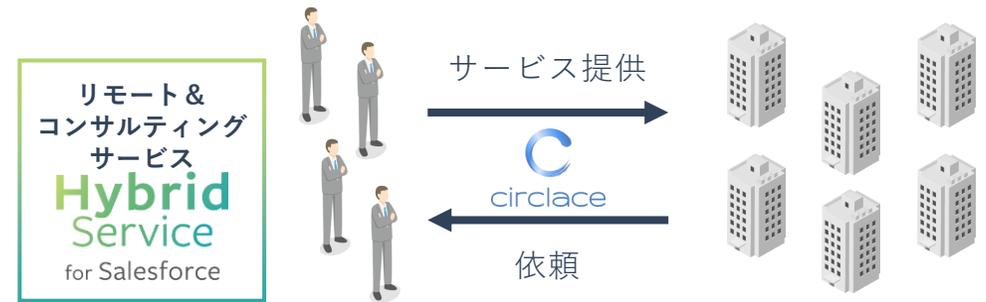
Circlace®
により実現

人員数≒売上の労働集約的な領域

特長

- 派遣契約であり、顧客から業務指示を受ける受動的なサービス提供
- フルの常駐により、長時間の手厚いサポート提供することが可能

チーム制で対応/オンライン上で提供



労働集約からの脱却を目指す

特長

- 顧客からの業務指示を受けて提供する派遣型とは違い、質の高い提案型サービスの提供が可能
- プラットフォーム化することによりチーム制のサービス提供が可能となり、**全社スキルを活用したサービス提供が実現**
- エンジニア**：顧客が1：1の関係から、**m：nの関係になること**で、**エンジニアの時間の再分配が行われ、収益性が向上**

DX事業の拡大

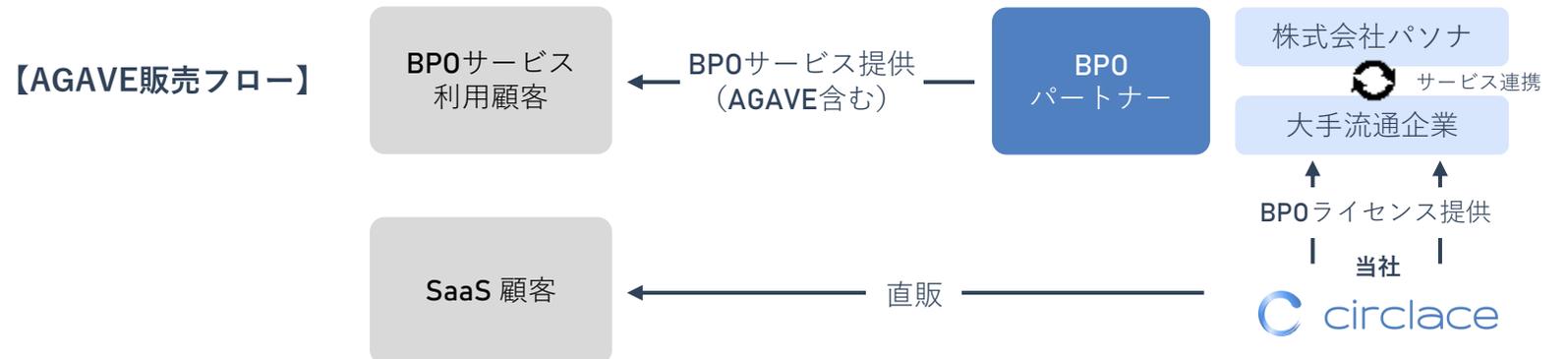
DX事業の拡大に向けた取り組みにより、ストック比率の向上を図る



- コンサルティング/カスタマーサクセスサービスにてCirclace®を利用する顧客に対し、Circlace®の自社導入（SaaS販売）を促進
 - ✓ コンサルティング/カスタマーサクセスの成功体験がSaaSとしての自社導入を後押し
 - ✓ セールス部隊によるクロスセルの実施
- Circlace®による呼び戻し効果
 - ✓ コンサルティング/カスタマーサクセスサービスを提供する顧客においてコミュニケーションが一元化。過去のデータを閲覧する際にCirclace®が必須
 - ✓ サービス提供が終えたとしても、Circlace®の利用動向より、呼び戻し提案へ
- マーケティング費用を投下し、新たな顧客獲得へ新規営業を実施



- AGAVE BPO パートナーとの協業強化、新パートナー開拓によるライセンス販売増
- AGAVE追加機能開発によるオプション課金の増加



オリジナル教育サービスの立ち上げ

- 8年以上の社内外向けIT教育の経験を活かし、リカレントIT人材教育事業を計画中
- 中途採用・社内配置転換向けクラウド活用人材コース
- 大卒新卒向けクラウド技術者育成コース

当社のIT人材育成知見の例

- ベンダー公式・認定トレーニング
- Salesforce プラットフォーム利用顧客向けカスタマイズトレーニング
- 当社 中途入社社員向けIT人材育成トレーニング“University”
- 当社 大卒新卒向けIT人材育成トレーニング（2022年4月より開始）
- 自社DX

新サービス準備

- デジタルコンテンツ作成
- Circlace®プラットフォーム活用オンデマンド対応
- リアル講義&QAシステム構築

ローンチ



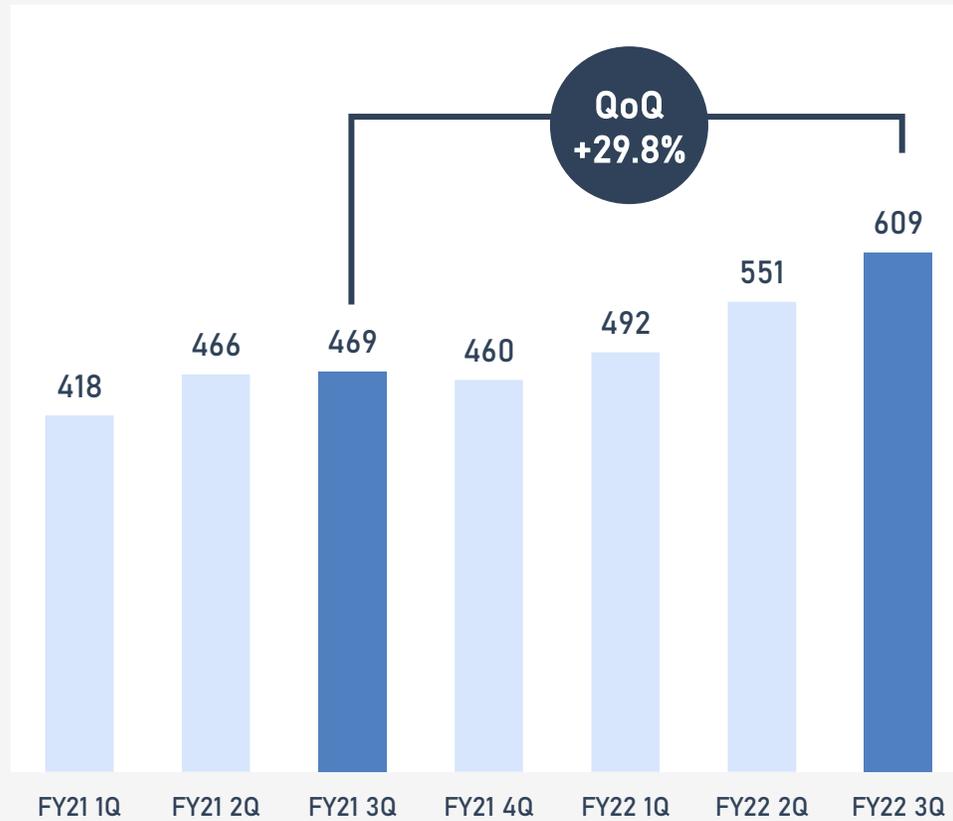
Index

- 01 会社概要
- 02 事業の概要と状況
- 03 市場環境
- 04 強みと特長
- 05 成長戦略
- 06 財務数値等**

成長性

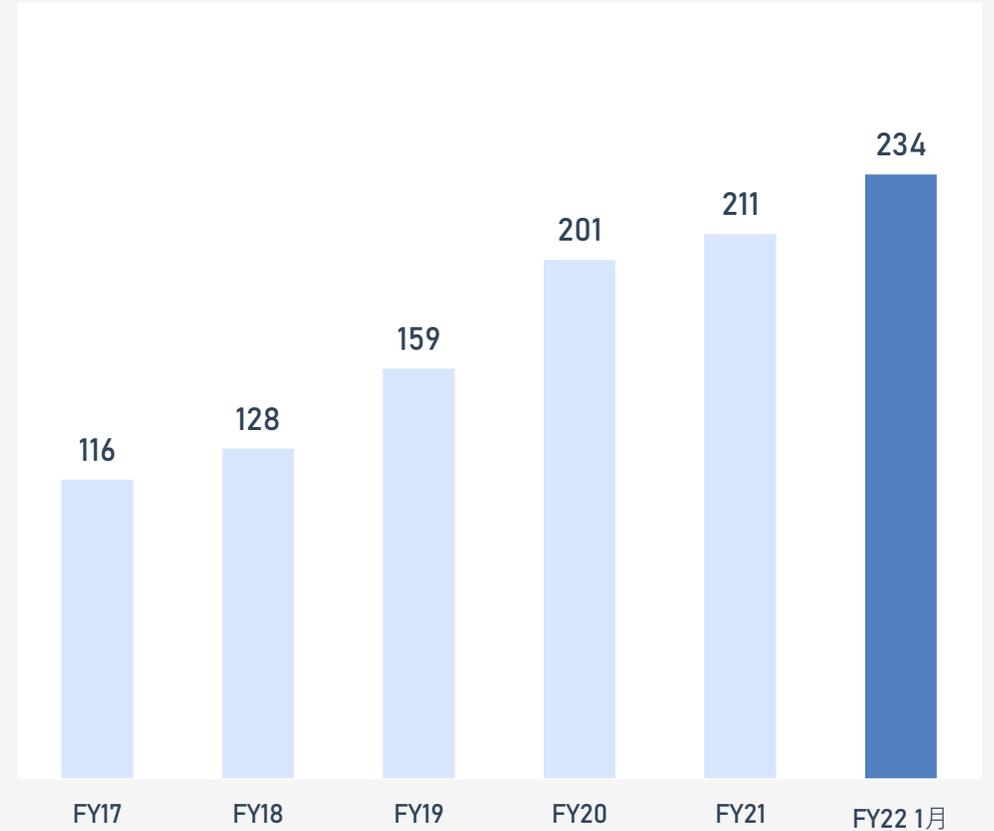
売上高（百万円）

FY21以降、売上は堅調に推移しQoQ+29.8%の成長



従業員数（名）

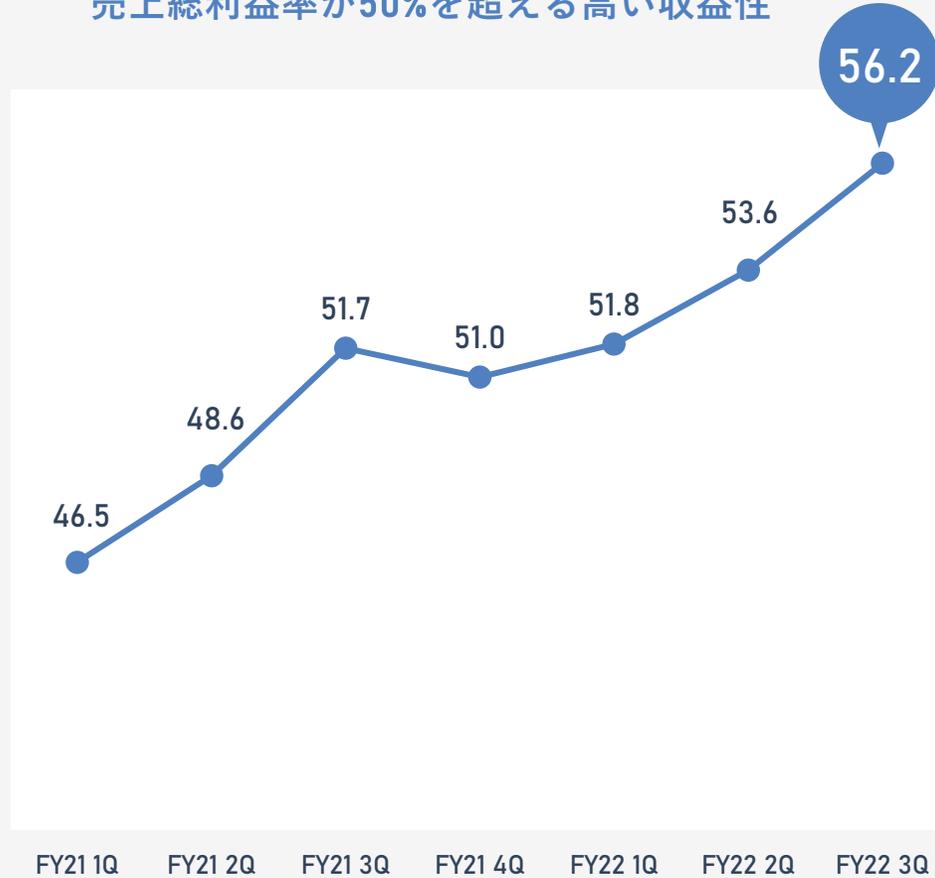
人員数は順調に増加



収益性

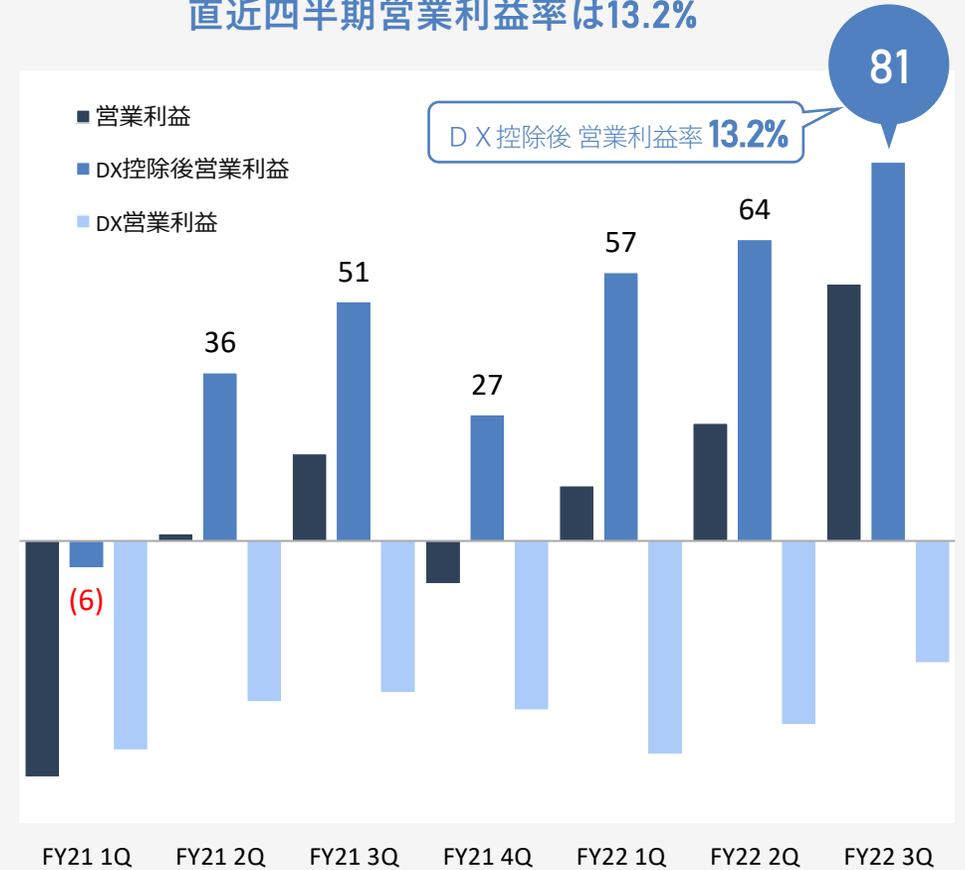
全社売上総利益率 (%)

売上総利益率が50%を超える高い収益性



利益推移 (百万円)

先行投資フェーズであるDXを控除した直近四半期営業利益率は13.2%



損益計算書

(単位：百万円) ※	2020年3月期		2021年3月期		2022年3月期		2023年3月期	
	実績	(%)	実績	(%)	計画	(%)	計画	(%)
売上高	1,756	100.0	1,813	100.0	2,264	100.0	2,784	100.0
コンサルティングサービス	1,061	60.4	1,082	59.7	1,412	62.3	1,676	60.2
プラットフォームサービス	695	39.6	731	40.3	853	37.7	1,108	39.8
売上原価	824	46.9	915	50.5	1,052	46.4	1,306	46.9
売上総利益	932	53.1	898	49.5	1,211	53.5	1,477	53.1
販売費及び一般管理費	1,055	60.1	938	51.7	1,073	47.4	1,242	44.6
営業損益	△123	△7.0	△39	△2.2	139	6.2	235	8.5
経常損益	△122	△7.0	△29	△1.6	133	5.9	221	7.9
当期純損益	△93	△5.3	△63	△3.5	133	5.9	220	7.9

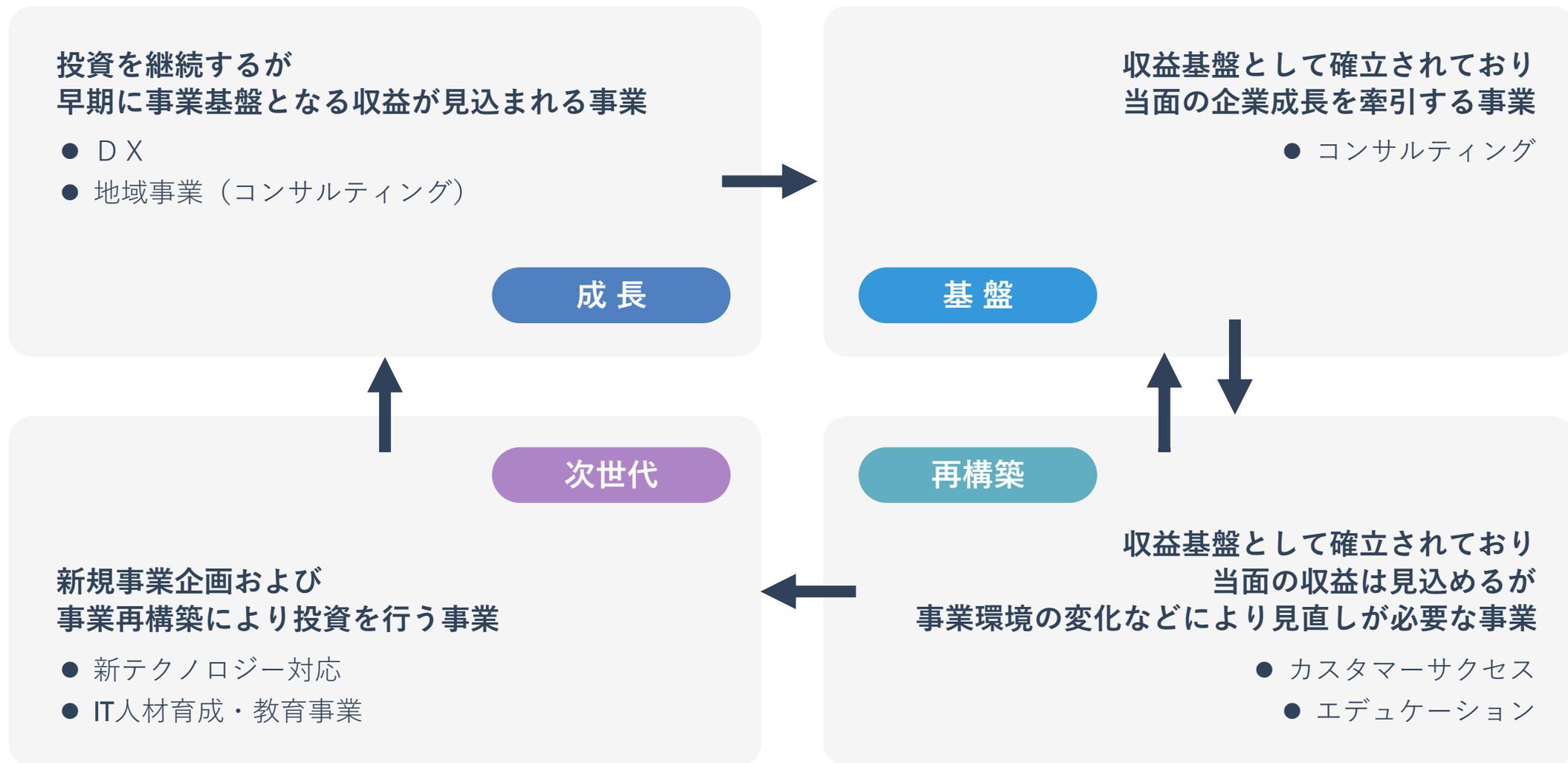
※1：百万円未満四捨五入

添付資料

当社の事業ポートフォリオと成長戦略

- 当社は、以下サイクルで事業推進、投資などを判断

2021年4月時点



当社の支援したお客様DXプロジェクト事例一部（コンサルティングサービス）

LINEを活用した販売支援プラットフォームをSalesforce Platform（Heroku）で実現

株式会社アルソア慧央グループ



事業内容： 化粧品、健康食品、浄水器の研究開発製造、食品その他関連商品の製造・加工及び販売、
農作物の生産及び販売、飲食業、宿泊業

従業員数： 360名

課題・背景

- ・ 販売支援システムの見直しに伴い、Herokuプラットフォームの活用を検討していた



<ご利用サービス>

Salesforceコンサルティング、Salesforce開発・導入支援

成果・効果

- ・ LINEを活用し、気軽に注文できるようになったことで、Web販売システムの利用率が向上した

当社のSaaS製品・お客様導入事例



会社名 : 株式会社パソナHRソリューション
 事業内容 : 人事BPO事業、シェアードサービス事業
 従業員数 : 147名 (2020年3月現在)

課題・背景

- 顧客とのやり取りがメールやチャット中心で、対応の様子を把握できなかった
- 経験の浅いメンバーでも即戦力化しながら、質の高い顧客対応を実現したかった
- 個々のメンバーのノウハウを会社全体のノウハウとして、蓄積・活用したかった

成果・効果

- 問合せ業務をフォーマット化することで、誰もが質の高い顧客対応をすることが可能になった
- 顧客とのやり取りが透明化され把握できるようになり、引き継ぎもスムーズに行えるようになった
- 顧客との対応履歴を蓄積できるようになり、顧客特性や工数などを分析できる基盤ができた



会社名 : 株式会社INPEX (旧: 国際石油開発帝石)
 事業内容 : 日本最大の石油・天然ガス開発企業
 従業員数 : 3,163名 (連結、2020年12月末現在)

課題・背景

- 駐在員の情報に関し、類似する情報を含め複数部署が分散して管理していたため、データの一元化を必要としていた
- 管理者/駐在員双方の視点から、海外赴任/帰任に関する各種申請や手続きの進捗状況把握、To-Do管理に苦勞し、リアルタイム性にも欠けていた
- メールとExcel中心の業務で作業が煩雑になっていたため、情報共有や更新漏れによりデータの信頼性に欠けていた

成果・効果

- AGAVE上で情報の一元化ができ、関係者全員が同一の最新で正確なデータを閲覧できるようになり業務の質が向上した
- 各種申請や手続きに関してAGAVE上の簡易な作業で行うことができ、タイムリーな進捗把握とTo-Do管理によって、業務の漏れがなくなり作業効率がアップした
- プロジェクト管理機能で、プロセスの見える化、業務の標準化も進んだ

資金使途

資金使途項目	内容	充当金額 (百万円)	充当時期 23年3月期	24年3月期	25年3月期
人員増強費	人員増強に伴う増加人件費に充当	183	56	56	70
借入金の返済	財務基盤強化に向けた借入金返済に充当	155	42	57	57
オフィス移転	本社が入居するビルの建て替えに伴い、 オフィス移転、内装費に充当	100	100	0	0
IT関連費	人員増加にともなうPCレンタル料やソフトウェア利用料、ネットワーク増強費用に充当	30	5	12	13
教育費	人材強化のための教材費用や研修費用に充当	27	17	5	5
採用費	人員増強のための人材紹介料や採用広告料に充当	25	18	7	0
広告宣伝費	認知度向上、売上拡大のためのマーケティング費用に充当	104	19	65	20
合計		624	257	202	165

事業等のリスクと対応方針

	主なリスク	対応方針	発生可能性	影響度
Salesforceについて	当社事業は「Salesforce」の市場の拡大に大きく依存しております。また、営業活動においては、salesforce.com, inc.からの紹介も寄与しております。	Anaplan、Tableauなどのクラウドの多角化や、DX事業における自社開発商品の展開など、Salesforceに頼らない事業の展開にも力を入れております。	大	大
人材の確保および育成について	当社が成長するためには、エンジニアをはじめ各職種において優秀な人材を配置することが重要であり、人材の確保が必要不可欠です。	当社は、既存従業員の育成に加え、リモートワーク対応など働きやすさを訴求し、優秀な人材の確保に力をいれております。また、「Circlace®」を利用した効率性の向上、知見の集約により、従業員1人当たりが対応できる顧客数を増やすなど、労働集約型ビジネスからの脱却を図っております。	中	中
新型コロナウィルスの影響	現在、新型コロナウイルス等の感染症の流行の影響により、経済活動が停滞し、国内消費が悪化する可能性があり、いまだ余談を許さない状況にあります。	当社では、「Circlace®」を使用したオンラインでの顧客対応やバーチャルでの研修の実施などにより事業活動を進め、事業環境の変化に対して柔軟な対応をとっております。	小	小



【免責事項】

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 今後の当資料のアップデートは、年度決算の発表予定時期である毎年5月頃を目途に開示する予定です。