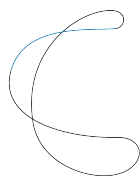
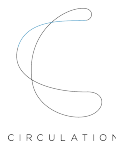


株式会社サーキュレーション

2023年7月期 第1四半期 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

## 2023年7月期 第1四半期 決算説明会レポート

- 会社概要
- 2023年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- 2023年7月期 重要KPI推移
- 2023年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix

### Summary

#### 2023年7月期 第1四半期

売上高 1,943百万円 (YoY増減率+16.6%) 売上高進捗 20.9%

売上高成長率はYoY+16.6%、売上高進捗率は20.9%といずれもほぼ当初計画通り推移  
前期に続き、第1四半期は力強い成長の継続に向け、主に人材への投資を積極的に実施

#### 重要KPI

稼働プロジェクト件数 累積12,687件 前期末比 918件増加

登録プロ人材数 累積21,020人 前期末比 622人増加

月次平均稼働プロジェクト数は堅調に推移

前期からのコンサルタント人員数のビハインドが良化し当第1四半期のコンサルタント人員数は期初計画に  
対して若干上振れて達成 (YoY+31%)

#### 中期成長戦略に関するトピックス

##### 既存領域

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

その他: 内閣府「令和4年度 DX地域活性化チーム派遣実証調査事業」受託

##### 新領域

M&A成約案件を複数創出、立上げフェーズから拡大成長フェーズへ

##### 新サービス「PROBASE」

契約社数は1,505社へと順調に成長

2023年7月期の契約社数2,000社を目指す

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>



皆様こんにちは。

サーキュレーション代表の久保田と申します。

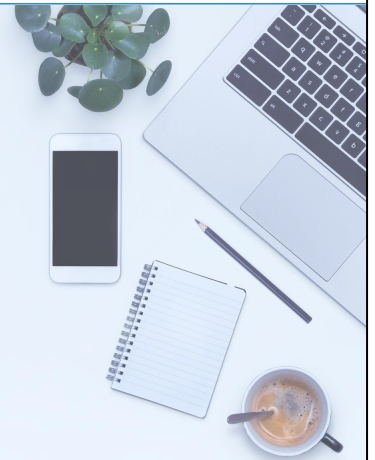
本日は株式会社サーキュレーション2023年7月期第1四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

改めまして、当社にご興味を持っていただきありがとうございます。

本日はこの場をお借りいたしまして決算の内容についてご説明した後、皆様からのご質問にお答えしていきたいと思っております。

では、早速ですがご説明させていただきます。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ 2023年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2023年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



- ❑ **会社概要**
- ❑ 2023年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ 2023年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2023年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



まず、会社の概要についてポイントをご説明させていただきます。

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。知の巡りを良くするプラットフォームを提供しております。

## 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<sup>(1)</sup>

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



### 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



注: (1)WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト 一億総活躍から自由になる働き方の未来図」(リンダ・グ  
ラットン著)、同書で議論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。

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

5

我々のマーケットは2つの大きなパラダイムの中で、「働く価値観」が変わっていくところに注目をしております。

1つはワークシフトです。

働き方が変わり、副業・兼業・パラレルワーク、様々な働き方に変わっています。

ある意味この令和の時代になり、1人3社同時に働くようなことが世界中で起きています。

その中でも、もっとも生産性が高いとされるDXやビジネス系のプロフェッショナル領域の方々、そういう方々が最も早くしっかりとマーケットができて変わっていくだろうと考えております。

そして、この個人の働き方の変容は非常に力強く進んでいくと思います。

一方で企業側がそれをどう活用していくか、社内の正社員の方々が大事です。

そういう方々を活用して変革をする。それではなかなか変革が進まないと考えております。

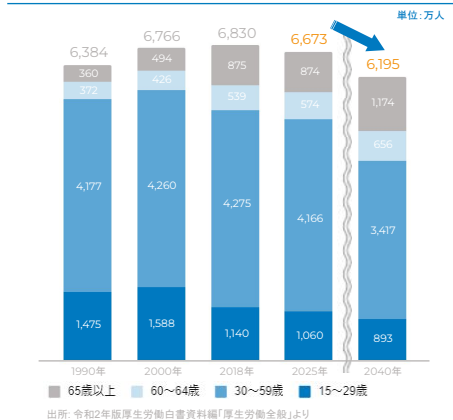
外部の経験・知見を有効活用する時代ですので、

以前は大学やラボ、大企業とベンチャーでコーポイノベーションのような文面が語られていましたが、

外部の人材を活用して企業の変革を担っている、ということで有効活用する時代になってまいりました。

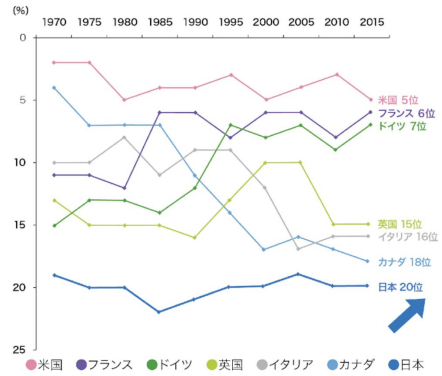
- 労働人口が減少する日本こそ、労働生産性を高めなければならない
- 先進国の中でもプロジェクトベースで働く事例が少ない。プロフェッショナルが働く土台を創る

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

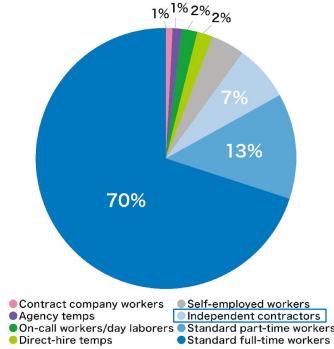
このパラダイムシフトする市場の中で、労働人口が減少する日本こそ労働生産性を高めなければいけない。  
先進国の中でもプロジェクトベースで働く事例が非常に少なく、プロたちが働く土台・プラットフォームを作っていく、  
労働人口がピークアウトし、日本が労働生産性が悪い状況の中で、働く価値観を変えることで労働効率性の向上を求められていくと思います。  
このプロたちが働くプラットフォームを作っていくと考えております。



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<sup>(1)</sup>

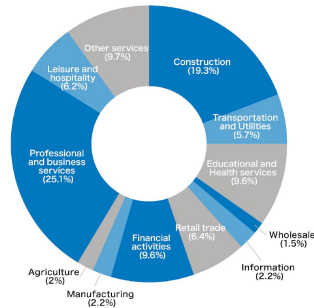
Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



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<sup>(2)</sup>

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](https://www.bls.gov/news.release/archives/conemp_06072018.htm)

すでに米国を中心に世界中で、社員からプロ契約をしていくフリーランス市場が非常に大きくなっています。  
日本もしっかりとボリュームが上がってきております。

米国では数年前のデータで割、4割近くがフリーランス化していると言われています。  
その中でもホワイトカラーのプロ人材、インディペンデントコントラクターと言われていますが、  
全労働の中ですでに7ポイントという、ホワイトカラーの方々がどんどんプロ契約で企業とフェアに、  
ミッションベースでジョブ型の先にある世界、保険労働で守るというのではなくて、  
お互いの企業が契約をフェアにしながら、企業と個人がミッションベースで付き合いっていくという、こういう  
潮流が大きく産まれてきています。

## 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



我々はその中でプロをシェアするプラットフォームを提供しています。

外部のプロ人材の経験・知見を複数の企業でシェアすることで、あらゆる経営課題を解決することができる。

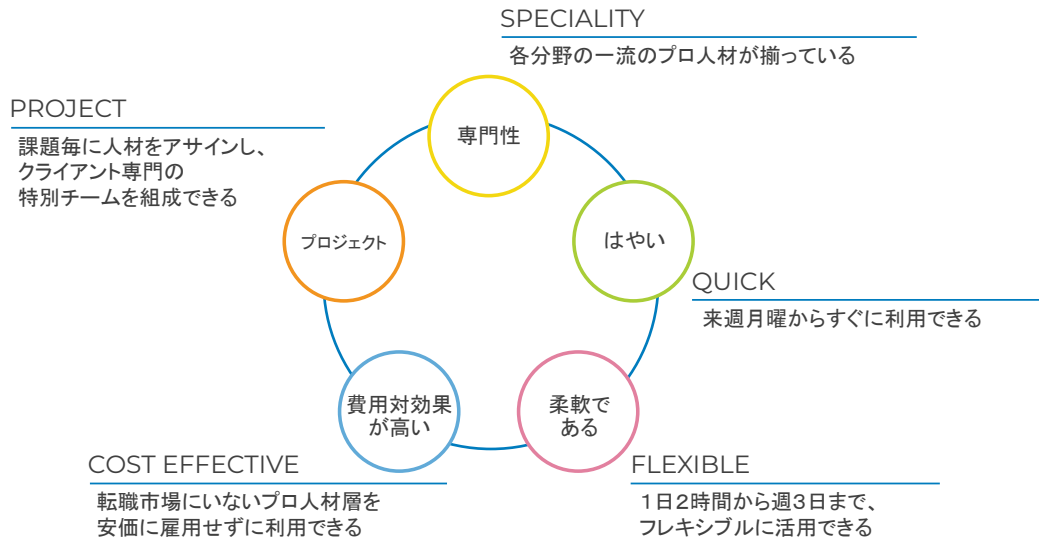
法人企業の専門性で解決すべき経営課題や社内の人材や採用では賅えないと、プロフェッショナルの方は中途採用だと応募してこないとなった時に

シェアで活用しようと各企業にプロジェクトを作ってきています。

経営課題について例えば人事の課題・広報の課題であればプロシェアリングを、

DXや先端技術の課題であればFLEXYを、事業承継・M&Aであれば人がつなぐ事業承継を、

外部のプロの知見をプロジェクトベースで活用させてプロジェクトを作ってきている会社になります。



我々が企業に選ばれる理由は大きくなります。

1つは各分野の一流のプロ人材が揃っているということ、専門性のデータベースを作ったということです。

そしてすぐに活用できるようにしたということです。来週月曜からすぐ活用できます。

そしてフレキシブルな働き方、フレキシブルな活用ができるように2時間・4時間・6時間、週1日・週2日・週3日。

プロジェクトを要件定義してあることで、どのぐらいの活用が一番投資対効果がいいかを見極めて、転職市場にいないレベルのプロ人材層を安価に活用することができるということです。

そして、今ジョブ型がコロナの中でどんどん進行してる状態だと思いますが、

その先にある、課題毎に人材をアサインする、プロジェクトを作る。

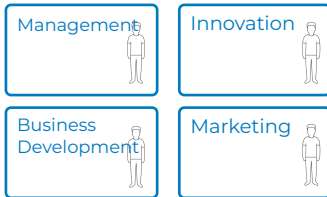
そういう要件定義をしていくことが求められていて、我々の存在価値とあっていると思います。

## その領域のトップランナー 21,020 名<sup>(1)</sup>のプロ人材リソースを保有

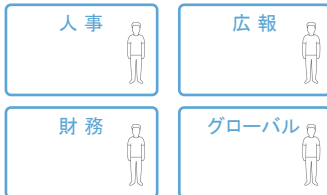


- 累積登録プロ人材数は 21,020 名(前四半期比 +622 名)と順調に推移

### Business Development - Professional

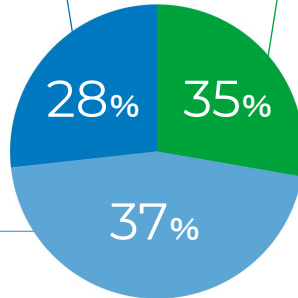
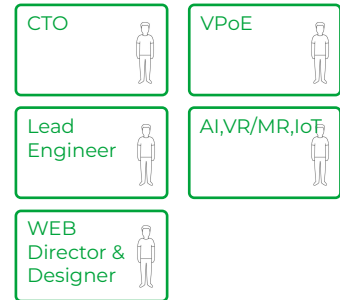


### Business Theme - Professional



※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。

今21,000名のプロ人材のリソースを保有をさせていただいて、前四半期比622名の増加で順調に推移しております。  
大きく分けるとビジネスデベロップメント、ビジネスの新領域を作ったり最先端のマーケティングのスキルを持っている方々、そういう方々を集めています。

そして、次にDXのプロたち。DX人材という言葉だけがどんどん広がっていますが、最後に宿るのはスキルです。  
そういうスキルを分析しながらCTOの方、AIやIoTや最近でいうとメタまで含めてウェビナーで配信しながらプロをどんどん集めています。

そして、ビジネス系のプロ達も引き続き人事・広報・各企業他のセグメントで培った知見を活用するというマーケットが出てきていて、  
我々はクラウドサービスを有していますけれども、基本的にはお会いして、スクリーンをさせていただいております。  
また、プロジェクトにアサインした後に顧客の声を集めて、日本で最もプロ人材に選ばれるプラットフォームを作っていこうと。そういう思いでおります。

## 社員発案のビジネスアイデアの 新規事業化を進め、高速でPoC準備を完了

大手企業

新規事業

PoC

### ISSUE 背景・課題

社員発案のビジネスアイデアの新規事業化に力を入れている

新規事業アイデアを短期間でPoCまで進めたいと考えていたが、担当者1名では進めることが難しかった

### RESULT ProSharing Consultingの導入結果

ビジネスモデルへの解像度が高まり、仮説検証や社内テストを実施。6か月でPoCに進める状態に

新規事業立ち上げに初めて挑戦する担当者が、新規事業開発の進め方やマインドを獲得



食、酒、ヘルスサイエンスの3領域の事業を持つ同社では食から医にわたるイノベーション創出を掲げ、社員発案のビジネスアイデアの新規事業化にも力を入れている。昨年ビジネスコンテストを通過した家のピボットを行う中で、半年間でPoCまで持っていけたが、担当者1名では進めることが難しく、ビジネスモデルの構築から開発の要件・工程の洗い出し、プランニングなどを共に推進する外部の人材を探していた。

[導入企業事例詳細]: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/kirinholdings/>



右から:  
キリンホールディングス株式会社  
ヘルスサイエンス事業部  
新規事業グループ 主幹 西前 純子氏  
ヘルスサイエンス事業本部  
ヘルスサイエンス事業部  
新規事業グループ 染谷 将剛氏  
プロ人材 榊 奈緒子氏

「プロ人材はナレッジとスキルの宝庫であり、企業としてはもちろんその専門性を求めてご支援をお願いしているわけですが、様さんはさらにマインド面から受けるプラスアルファの影響が大きい方でしたわ」(西前氏)

事例でございます。

キリンホールディングス様の新規事業化支援の事例でございます。

以前アサヒ様で、パッケージデザインをAIでアセスメントする、要するに評価と推薦をする仕組みでプロを複数人活用した事例をお話しましたが、今回は大企業の中で起こっている、新事業まではできる、新事業企画までは社内からコンベンションで出てきたりはそのだけでも、その実行、特にPoCをしっかりと作っていくところで外部の知見が必要だという、こういう文脈でも使っていただいております。

また、複数のプロジェクトの活用に使っていただくという事例になっています。これは社員発案のビジネスアイデアの新規事業化というところで、今まで新規事業のアイデアを短期間でPoCまで進めていたというところから実際6ヶ月で検証が形になるところまで外部のプロを活用する、この後のステップもまたプロたちを活用していくという形で、大企業も振興していくような形で一社7プロジェクトぐらい稼働しておりますけれども複数プロジェクトが稼働していくような世界の事例になります。

## 独自の商品開発と販路確保で売価が 30%アップ、障がい者の方の時給も向上

エリア

障がい者福祉

商品開発

### ISSUE 背景・課題

障がい者就労支援事業の賃金向上のため、加工販売によって付加価値を向上させたかった

6次産業や流通に詳しい人が社内におらず、数年踏み切れていなかった



障がい者就労支援事業の賃金向上のため、育てた作物をそのまま売るのではなく加工販売によって付加価値を向上させたかった。数年前から6次産業や流通について調査していたが、実際に事業化する際に供給量の確保や独自の慣習がハードルとなり、前に進められていなかった。

[導入企業事例詳細]: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/heart-project/>

### RESULT ProSharing Consultingの導入結果

市場で求められる加工食品開発とOEM先の選定、販売先の目処が立って売価が1.3倍

障がい者の方の時給を約00円上げる事ができた



一般社団法人はーとプロジェクト 代表理事 大森 秀樹氏

「(プロ人材の)朝日さんには福祉事業という制約もある業種の中で、我々だけではなかなか踏み切れなかったことを力強く後押しいただき、さつまいもチップスという商品も開発でき、6次加工から流通までの一連の仕組み劇りを体験できました。」

こちら一般社団法人はーとプロジェクト様の6次産業化支援になります。

管理部門系のプロジェクトもあるのでこのような事例もお話しさせていただきたいと思います。この会社様のミッションは障害者の就業支援、もっと具体的に言うとならば障害者の方の時給を上げることで

さつまいもなどの農業を行っており、1次産業まではその街の中の知見でやれますが、販路を広げ加工販売まで導いていくとなった時に、6次産業やその流通に詳しい人が社内になくてずっと踏み切れなかった状況でした。

市場に求められる加工食品開発とOEM先の選定まで具体的にプロが入り、こういう知見を持たれている方がいるため、ここをしっかりとつなげることで売上も上がり、そして最終的な障害者の方の時給を上げることができたという事例になっております。今年のフリーランスアワードでも賞をいただいたのでオープンイノベーションの先にある日本を良くしていくという文脈に、様々な側面で影響があるような事例と思っています。

## 半年間売上0だったECサイトが 1年で年商1千万円に成長

エリア

アパレル

D2C・EC強化

### ISSUE 背景・課題

少子高齢化やコロナ禍以降のビジネス環境の変化に対応する新たな販路としてECショップを立ち上げた

競合他社と差別化ができず、半年間売上が0円の状態で、今後どう変革すべきかわからなかった

### RESULT ProSharing Consultingの導入結果

ECサイトの運用改善と体制の構築に着手し、1年間で年商1千万円規模の売上へ

属人化に頼らない社内運用体制を構築できた



少子高齢化やコロナ禍以降の生活習慣の変化に伴い、アパレル/靴業界も今までの販売チャネルだけでは10年後は生き残っていけないと考え、楽天モール内にECショップを立ち上げた同社。しかし膨大な競合他社と差別化ができず、半年間、売上が0円の状態で、社内でも専門知識が不足。今後どう動いていくべきかわからなかった。  
[導入企業事例詳細]: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/fukusen56/>



右:プロ人材 福島 良治氏  
中央:株式会社フクセン 徳本章悟氏

左:サーキュレーション コンサルタント 吉岡 紗希

「現状目標通りに推移しておりますが、まだまだ出発したばかりの部門ですから今後、商品企画、構成、季節ごとの商品、人材の育成などに力を入れて、この部門が弊社販売の柱になるように邁進致します」(徳本章悟氏)

そして、地方のアパレルについての事例になります。

地方のアパレル店舗は非常に厳しい状態で、コロナがあつて半年間売上ゼロ。

コロナの中で販路を広げるといふことに以前も挑戦していたんですけど、

なかなか自分たちの商品のイーコマース化が進まないというところで我々はコマースのプロたちを紹介して、

しっかり課題定義してステップを作って、この靴の売上が上がるころまでまず支援しようということで、こういうゼロイチのニーズまでいただくようになってきました。

様々なテーマで課題をいただけてますけども、中小企業の一社一社変革に導いていく、ともに成長していくということについて

このプロたちとともにこの1プロジェクト1プロジェクトを作ってきたという、そういう事例が生まれている事に非常に嬉しく思っております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ 2023年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2023年7月期 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。



- 売上高成長率はYoY+16.6%、売上高進捗率は 20.9%といずれもほぼ当初計画通り推移
- 前期に続き、第1四半期は力強い成長の継続に向け、主に人材への投資を積極的に実施

損益計算書(22年8月-22年10月)

単位:百万円

	2022年7月期 1Q	2023年7月期 1Q	YoY 増減率	2023年7月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,666	1,943	<u>16.6%</u>	9,300	<u>20.9%</u>
営業利益	196	120	-38.8%	600	20.0%
営業利益率	11.8%	6.1%	-5.8pt	6.5%	—
経常利益	195	120	-38.5%	600	20.0%
当期純利益	128	75	-40.9%	390	19.2%

まず、決算の概要でございます。

売上高が19億4,300万円の着地、営業利益が1億2,000万円、経常利益1億2,000万円、純利益7,500万円となります。

売上増減率はYoYで16.6%上昇、そして進捗率20.9%でいずれもほぼ当初の計画通り推移している状況とっております。

前期に続き第1四半期は力強い成長の継続に向け、主に人材の投資を積極的に実施をさせていただきました。

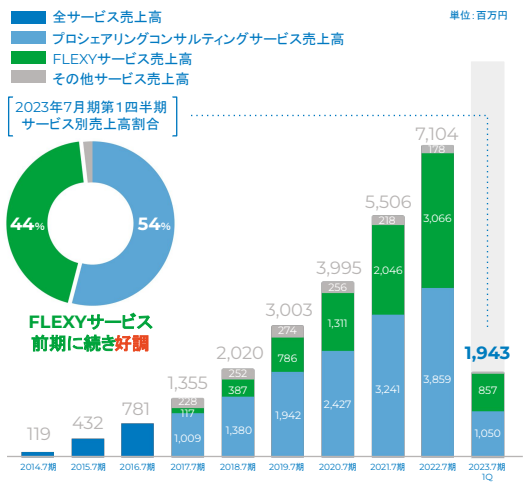
前四半期に比べ少し利益は下がってるように見えますと思いますが、今までの課題であった人材投資がしっかりと前に進んだため、ここについても計画通りと考えております。

# 高い売上高・経常利益成長性

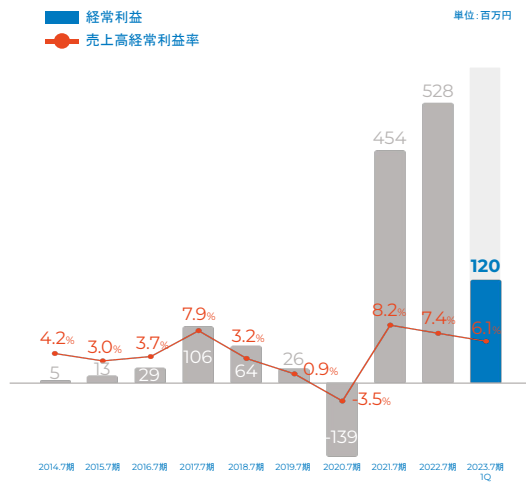


- 主要サービスであるプロシエリングコンサルティングサービス、FLEXYサービスともに堅調に売上高が成長
- 生産性の向上で収益性の改善を図りつつ、中長期の成長を見据えた投資を実施

売上高



経常利益・売上高経常利益率



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

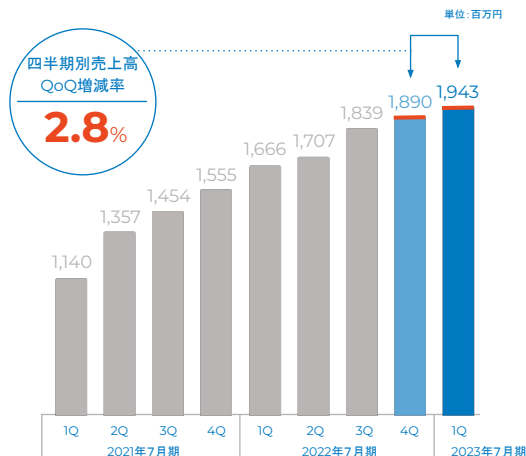
継続して、高い売上高、経常利益成長性というところでDXのシェアリングのFLEXY、そして、プロシエリング、両輪で高い成長、売上高が成長している状況と思います。

生産性がしっかり向上した1年でしたので収益性の改善を図りつつ、中長期の成長も前クォーターからの決算でもお伝えしていますがしっかり投資をさせていただいて、より力強い成長に導いていくというタイミングと考えています。

## 四半期別売上高推移

- 四半期別売上高はQoQ+2.8%、53百万円増加とほぼ当初計画通り推移

全サービスの四半期別売上高



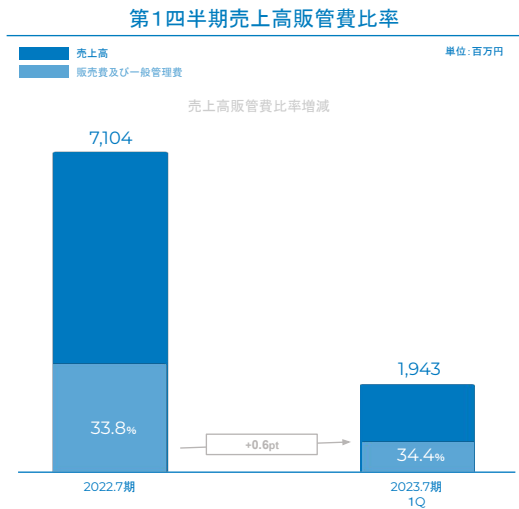
- 四半期別売上高は過去最高を記録
- 当第1四半期はコンサルタント人員数108名、前四半期比+22%とジュニアメンバーが大幅増加
- 一方で、オンボーディングプログラムや社員教育に注力した結果、四半期別売上高QoQ増減率は+2.8%と当初計画通り堅調に推移

売上についてもしっかりと積み上がってきております。  
過去最高記録をしており、計画通り堅調に推移をしております。

ここに起因するところがコンサルタント人数とその生産性という形でお話をさせていただいていました。  
我々コンサルタントとして中小企業の経営課題を要件定義し、そして、そのプロジェクト自体が複数プロジェクトを持っていて、  
今1人15プロジェクト以上持っているという仕組み自体を作っていくということでも、  
オンボーディングプログラムや社員教育にかなり注力してしっかりと売上にミートしている状態と思えます。

## 売上高販管費比率推移

- 第1四半期売上高販管費比率は 34.4%と前期比+0.6pt



- 前期から継続して中長期を見据えた人材への投資を積極的に実施したため、関連費用が増加
- 人材への積極投資に関しては、引き続き実施予定
- それ以外の費用は総じて**大きな変動は無い**
- 年間計画の総費用に対してはほぼ**計画通りの着地**

販管費比率についても大きな変動はなく計画通りの着地と考えております。  
前期から継続して中長期を見据えた人材への投資を積極的に実施しており、  
管理費用は増加していますけども、投資がミートしている状態ですので継続して成長していきたいと考えています。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ **2023年7月期 重要KPI推移**
- ❑ 2023年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



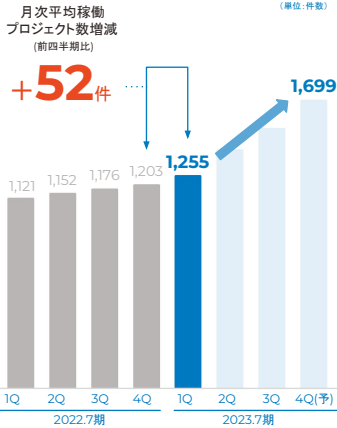
重要KPIについてご説明をさせていただきます。

# 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

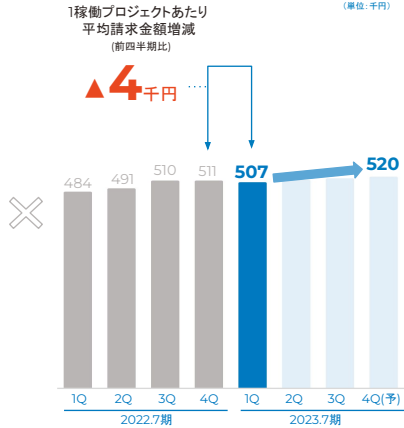


- 月次平均稼働プロジェクト数は堅調に推移
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求単価はほぼ横ばい

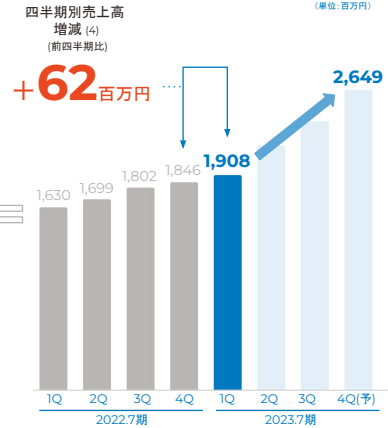
月次平均稼働プロジェクト数 (1)



1稼働プロジェクトあたり平均請求金額 (2)



四半期別売上高 (3)



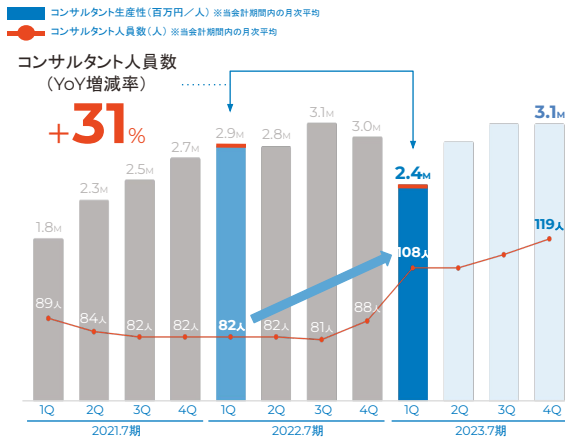
注: (1)当会計期間における各月の稼働プロジェクト数の平均値を算出。集計対象はプロシェアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、その他サービス(スポットコンサル案件は除く)。(2)当会計期間における各月の平均請求単価の平均値を算出。集計対象はプロシェアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open Ideaサービス。(3)当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数と1稼働あたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じて算出。管理会計ベースで算出。(4)四半期別売上高増減:月次平均稼働プロジェクト数前四半期比増減に前四半期1稼働プロジェクトあたり平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

月次の平均稼働プロジェクト数も堅調に推移し、請求単価も安定している状況です。我々の売上げを構成するプロジェクトも積み上がっており、現在、255件あります。先ほどのように様々なプロジェクトが積みあがっており、今期、699件まで引き上げていきたいと考えております。単価は安定しており、それを掛けると売上になりますので堅調な状況と思っております。

## コンサルタント人員数は前年同期比で大幅に増加

- 前期からの採用体制強化が奏効し、コンサルタント人員数はYoY+31%と大幅増員を達成
- 一方で、コンサルタント生産性は一次的に低下したものの、ほぼ期初計画通りで着地

### コンサルタント生産性<sup>(1)</sup>とコンサルタント人員数<sup>(2)</sup>の推移予想



- 前期からのコンサルタント人員数のビハインドが良化し当第1四半期のコンサルタント人員数は期初計画に対して若干上振れて達成
- 引き続き、持続的な力強い成長を継続させるために必要な組織体制構築を推進
- さらに、外部の経験・知見を活用したオープンイノベーションによるオンボーディングプログラムや社員育成等へ傾注し、生産性向上を図る

注：(1)コンサルタント生産性：対象会計期間内の各月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：対象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3で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。

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

コンサルタント人員数が前年同期比で大幅に増加し非常にポジティブな部分と考えております。前期からの採用体制強化が功を奏しましたし、お伝えしていた通り、採用における投資をもう一步強化するところで、実際人員が増えるのかという不安を招いた部分もあるかと思えます。

コンサルタント人員数がYoYで31%上昇し大幅増員を達成しております。コンサルタントの生産性は一時的に低下しておりますが、ほぼ、期初計画通りで着地しております。

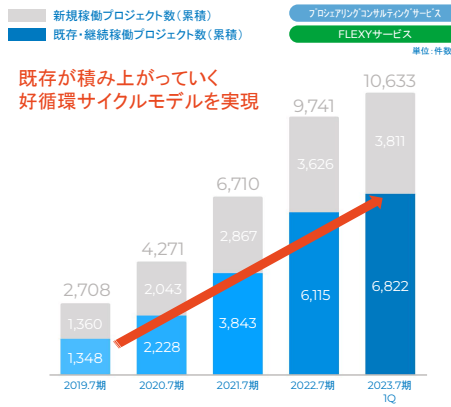
前期からコンサルタント人員数のビハインドが良化し、元々の計画よりも上振れて戦力化している状況です。引き続き組織体制の構築を継続して行い、また、ここから生産性をもう一步上げていく、元に戻すようなイメージだと思います。我々こういった仕組み化についてもプロの知見をお借りできるため、オープンイノベーションの仕組みを使いながら、オンボーディングのプログラミングや社員育成に傾注して生産性向上を図っていきたくと考えております。

# 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<sup>(1)</sup>により収益は増加

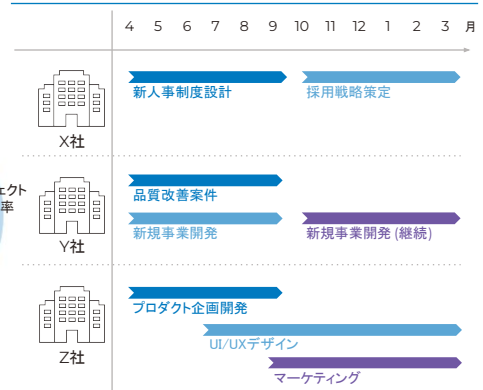
累積新規稼働プロジェクト数 及び  
累積既存・継続稼働プロジェクト数の推移<sup>(2)</sup>



既存が積み上がっていく  
好循環サイクルモデルを実現



1社あたり複数のプロジェクトを提供可能



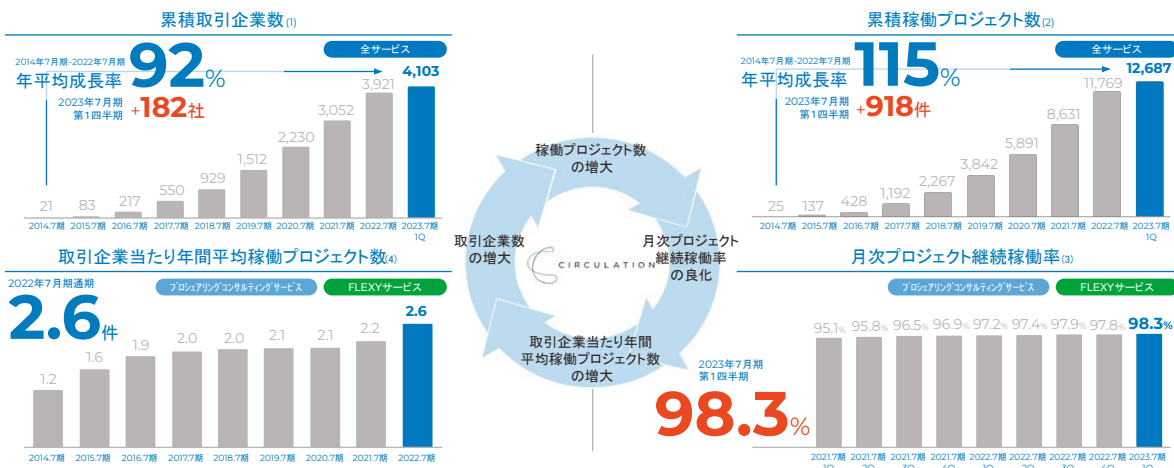
注: (1)リカーリング型ビジネスモデル:当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)累積新規稼働プロジェクト数:集計対象期間以前の初回プロジェクト数の累積。累積既存・継続稼働プロジェクト数:集計対象期間以前の初回以外のプロジェクト数の累積。初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数はとし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に集計する。対象サービスはプロジェリングコンサルティングサービスとFLEXYサービス、稼働前に解約に至ったプロジ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

我々がしっかり積みあがってくる理由として、新規のお客様が入ってきている点です。  
また、既存のお客様、特に大企業様から追加でプロジェクトが継続していくとバランスよく積み上がっていきます。  
一度進んだプロジェクトが途中で終わらないようにするために  
プロジェクトの安定性というのはフリーランスのマーケットや新しい働き方として非常に重要なので、  
その部分について少しお話をさせていただきたいと思います。



# 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



注: (1)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。(2)累積稼働プロジェクト数の推移: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。(3)月次プロジェクト継続稼働率:集計対象期間における、月次途中解約プロジェクト数を除外し、月次稼働プロジェクト数を合計して算出。対象サービスは、プロジェクトコンサルティングサービス、FLEXIVサービス。小数点第二位を四捨五入。(4)取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数:各会計年度における年次稼働プロジェクト数を同期間の年次稼働取引企業数で除算して算出。稼働の会計年度に跨るプロジェクトの場合、各会計年度でプロジェクトとして集計。実績した会計年度のみ集計対象。対象サービスは、プロジェクトコンサルティングサービス、FLEXIVサービス。小数点第二位を四捨五入。

まず、新規の企業数はしっかり積みあがっていてプロジェクト数も積みあがっています。世の中の今のフリーランスの方々の課題でいうと割以上、34%ぐらいのフリーの方々が契約で問題が起きていますが、その問題を我々は回避しております。

一度契約されたものについては98.3%と継続率も高く、顧客満足も獲得できている状況とっています。

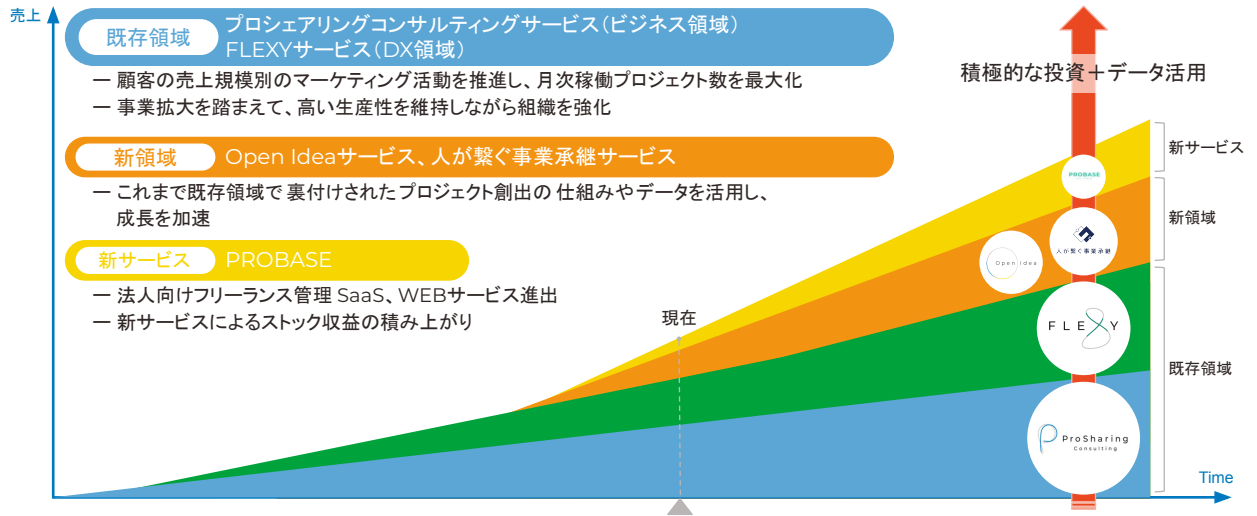
そして今、大企業のニーズが増えてきていて、一部そういう組織を作り、その領域を攻めていますので、この大企業ニーズを振興していった結果、一社2.6プロジェクトくらい動くようになり、プラットフォームと一部集中するお客様を分けながら戦略的に実行できていると考えております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ 2023年7月期 重要KPI推移
- ❑ **2023年7月期 中期成長戦略に関するトピックス**
- ❑ Appendix



成長戦略についてお話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.

25

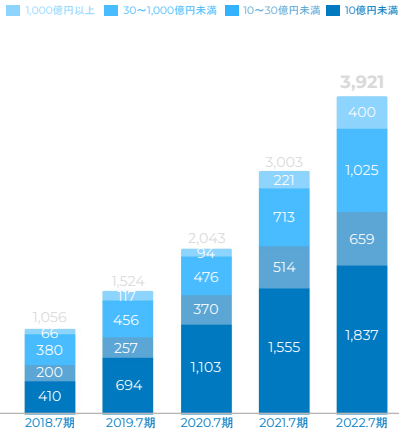
中期の成長戦略として積極的な投資をおこない引き続きバックオフィスや先ほどのリカーリングのモデルの中でもデータに準ずる人材など、データ活用で事業拡大を加速させたいと考えております。既存の領域、そして新領域、新サービスの3つの領域についてご説明をさせていただきます。

**[既存領域] プロシエリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス**  
**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**

既存領域	プロシエリングコンサルティングサービス(既存領域) FLEXYサービス(DX領域)
新領域	Construction, 事業承継・M&Aサービス
新サービス	PROBASE

- 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

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"> <li>● 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</li> <li>● 顧客内の他部署横展開を加速</li> </ul>
中小 ベンチャー	取引先 企業数UP	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 当社の強みであるSDGs案件や行政案件の獲得強化</li> </ul>

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エ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10億円未満/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。

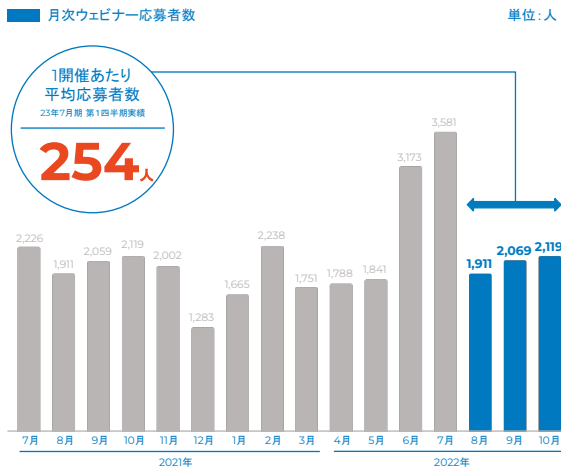
まず、既存のプロシエリング、そしてFLEXYの領域についてご説明させていただきます。  
 先ほどの月次の稼働プロジェクトをより加速度的に最大化させるために、大きなクライアントに対して集中的に戦略を実行しております。

大手のお客様についてはウェビナーをリードツールにして宣伝広告費の投資を行い、  
 直接セールスの部隊も作りながら他部署展開、一社で複数のプロジェクトが走るように他部署展開  
 行っております。  
 そして中小企業様にニーズがあると考えていますので、中小ベンチャー様については地銀様との提携  
 をベースにしながら、  
 地方でのニーズをしっかりと獲得していき、この両輪を進めていこうと考えています。

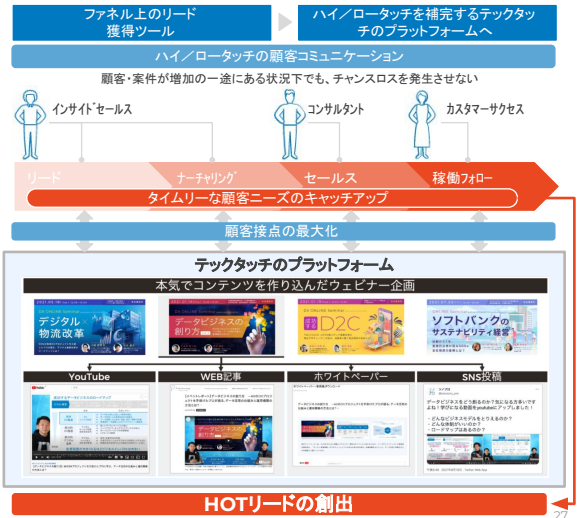
# 1開催あたり平均応募者数は 254名と引き続き安定 (2023年7月期第1四半期末実績)

- Webセミナー実施から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

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



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

まず、大手の企業様にメインでテックタッチで見られているこのウェビナーというツールですが、新しい企画を打つと既存の方も含めて250名ぐらいの決裁者の方々が見に来ていただいております。その時間しか見れないライブ配信のため、リードを安定獲得するチャネルに成長していると思っています。月間で2,000名ぐらいの方々が常にライブ番組でセミナーを見に来ていただいているような状態を作れている状況です。

強みである「実務経験者が語る先端事例Webセミナー」を続々配信

2023年7月期第1四半期 開催Webセミナー事例 一部抜粋



【脱炭素・経営戦略】日本の50機関以上が実施している、次世代経営戦略の柱になるTCFDシナリオ分析とは



【カシオの全社統合DX】デジタル統轄部長が語る、入社5年で実現したユーザー中心デジタル組織変革の裏側



【横河電機に学ぶBeyondSDGs】パラス・ドリブンの企業経営に必要な未来構想力と次世代リーダー育成とは



【NFTビジネス徹底解剖】日本文化の発展にNFTの力で挑む実践者に聞くNFTがもたらすビジネスの可能性とは



【ソフトバンクのESG徹底解剖】スピード推進を続けるソフトバンクに学ぶESG経営全体像と成功の3つのポイント



【Web3×NFT×メタバース】新規事業担当者のための注目トレンドビジネス活用解説



【世界700兆円の「フードテック」】代替肉開発、食ロスプラットフォームを立ち上げたプロの事例で学ぶ、フードテック事業



【元マイクロソフトの萩原氏が語る】UCAの時代でも永く愛されるプロダクトづくりの考え方



【大日本印刷の元働き方変革事務局長が語る】若手社員とベテラン管理職が共創する次世代組織変革への挑戦～次世代リーダー育成とoni実践～



【JTの事例に学ぶイノベーション創出】大企業のPoC担当が押さえるべき、イノベーション施策成功の3つのポイント



【DAO×Web3】エストニアでブロックチェーン事業等4社起業した矢野氏が語る、ポストGAFAMに迫る新規事業



【バイオニアの事例から学ぶ】組織のデジタル推進力を向上させるための取り組み



【ラクセルCMO田部正樹が語る】UCA時代に求められる効果を最大化するマーケティング投資とは



【竹中工務店の新規事業への挑戦】大手セネコが直面した新規事業開発の壁と3つの突破ポイントとは



【事業をグロースさせるUX】顧客体験価値を生み出す、戦略立案のチェックポイント

6月・7月が2つ大きく伸びており、前第4四半期にマーケティングとして追加で投資をさせていただいてウェブナーの新番組を作ったり、トライアルの番組で一部かなり興味を持っていただけるようなコンテンツを出しております。

メタとか新領域の様々なコンテンツを実務経験者が語るのを知見になり、この先端事例をお話していただく。

そして1時間に渡ってお話しし、その後のホワイトペーパーは持ち帰ることができます。

会員制で説明を聞いていただき、ここでご説明をいただいている知見者や専門家の方々がプロ人材のため、その方と直接お会いすることができる。

企業の中に引き入れて、週1日・週2日活用いただくことができ、今トピックになっているビジネステーマをやらせていただくこともありますし、その方の知見が非常に素晴らしいのでその方の知見として事例にするケースもありますし、問題解決のプロセスの明示をしていくというところもあります。

例えばあの会社のあの問題解決はどのように行われたのか、個人にストックされている知見をお話していただいたりする形でチャンネル数を増やしている状況です。



- 一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会が主催
- 大賞は、企業部門3チーム、エージェント部門3チームの、計6チームのファイナリストへのインタビュー記事をもとにWEB投票を行い、選出 ※当該ニュースに関するプレスリリース: <https://circu.co.jp/news/2022108-364/>

### 活用企業部門 大賞

- ・受賞者: 株式会社林田産業様
- ※サーキュレーションのプロジェリングを活用
- ・支援したプロ人材(4名): 芹田氏、津島氏、信澤氏、平塚氏



左から株式会社林田産業総務部長 持田めぐみ氏、事業部長 和中 政嗣氏、福津市長 原崎 智仁氏

<事例に関する記事はこちら>

[SDGsの経営実装や広報誌掲載によるブランディングに成功](#)

### エージェント部門 大賞

- ・受賞者: 株式会社サーキュレーション 四国支社 鈴木 太陽
- ・支援した企業: 一般社団法人はーとプロジェクト様
- ・支援したプロ人材: 朝日 輝行氏



株式会社サーキュレーション コンサルタント 鈴木 太陽

<事例に関する記事はこちら>

[独自の商品開発と販路確保で売価が30%アップ、障がい者の方の時給も向上](#)

トピックとして第4回フリーランスパートナーシップアワード2022についてです。

今かなりの規模になってきており、理事の皆様、理事長そして参与いただいている企業の皆様ありがとうございます。

このプロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会が素晴らしい規模になってきていて、国への提言もしっかり行える規模になってきており素晴らしいと思っております。

企業部門3チーム、エージェント部門3チームの計6チームのファイナリストのインタビュー記事をもとに皆様からWEB投票いただき、活用企業の部門とエージェントの部門で今年も大賞を受賞させていただきました。

活用企業の部門は林田産業というゴミ処理の会社様がSDG'sと紐付けて町おこしレベルで。この会社様はいろんなところで今取り上げていただいているようで、素晴らしいプロジェクトにご一緒できて嬉しく思っております。

あとはエージェント部門です。こちらは先ほどの事例でお話しをした一般社団法人はーとプロジェクト様の事例が大きくとりあげていただきました。ありがとうございました。

障害者支援の中で実際の賃金をあげるというところをどうするのか、というところに社団のイノベーションが宿るんだという感じがして私も非常に感動したプロジェクトでございました。皆様ご協力いただきましてありがとうございます。



- 内閣府からの委託事業として「令和4年度 DX地域活性化チーム派遣実証調査事業」を開始
- データ連携基盤を活用した複数のデジタルサービス実装を伴う地域の DX事業を推進

※当該ニュースに関するプレスリリース: <https://circu.co.jp/news/20221026-362/>

#### 直近1年間のパブリックセクターの受託案件

##### パブリックセクターとの積極的な連携

→地域の経済活性化を支援



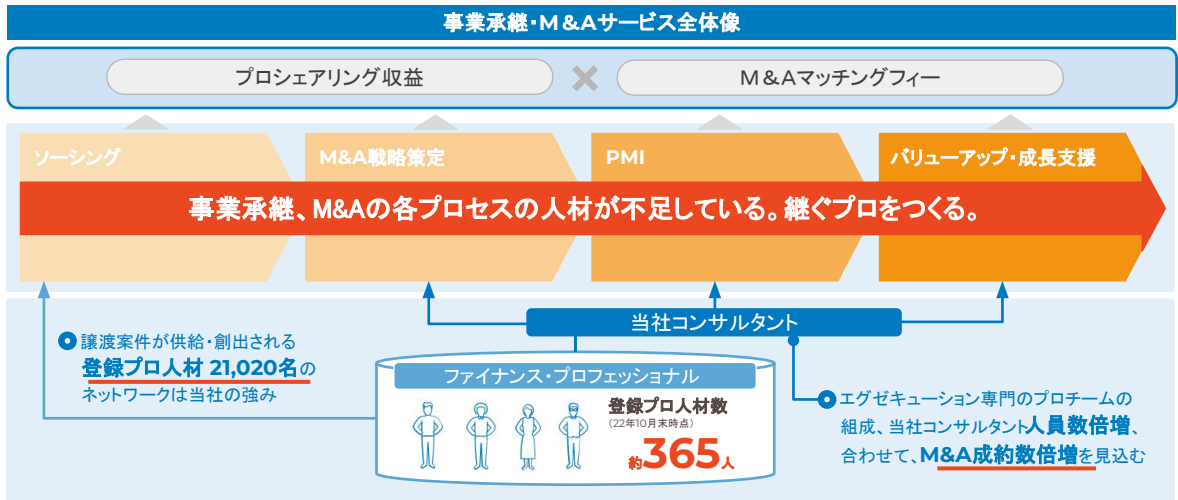
- 本事業では、自治体が主導する地域のDX事業に対し、異なるスキル・経験・属性を持つDX人材複数名によるチームを組成し、派遣及び支援を実施
- 事業背景: 「デジタル田園都市国家構想」を推進する地域のDX人材不足
- 特徴: 自治体による地域DX事業を「プロ人材チーム」が支援し、今後他都市でも展開が可能か検証
- 今回、2つの地域(長野県茅野市、兵庫県養父市)にて当社が実証に取り組む

そして、パブリックセクターの受託案件について企業だけを変えていくことではビジョンは成し得ないと思っており、パブリックセクターの投資も引き続きやらせていただいております。

今年も例えばDXの地域の活性化チーム、内閣の例えばデジタル田園都市国家構想があります。地域にDX人材がそもそも不足していますので、我々チームを組成して支援をしこのプロのデータベースから地域のDXの人材不足を解決するためにその実証実験を行うことになりました。

二つの地域に手を上げていただき、ご一緒させていただくことになりました。各エリア、仙台・富山・福岡と現在進行形で進んでいるものがありますが、ここについてももしっかり変革のお手伝いができるように尽力していきたいと考えております。

- 前四半期に続き、23年7月期第1四半期も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



新領域の事業承継サービスです。

いつ立ち上がるんだとご心配いただいているところもあると思いますが、  
 しっかりと案件は決定してきておりセールスサイドのM&Aの仲介の案件数も担保できております。

少しリードタイムは伸びたり課題はありますが、事業承継M&Aサービス、各プロセスの人材は不足しております。

中小企業様側にも、事業承継するその次の世代も、今、日本中小企業~~の~~分の2程度、後継者が不足している状況です。

後継者不足の状態、どこのプロダクトがいい、その町のためになっている、明らかに人がいて成長戦略さえ描ければ続くことができる、

というところまで消えていってしまうようなリスクがあるわけです。

いつか継ぐプロをつくっていかなければならないということで、かなりビジョンが先行したビジネスではありますが、

そういうところまで見据えて、しっかりサービスを成長に導い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、株式会社デジタルプラスが株式会社sunagaruよりデジタルクリエイティブ事業を譲受



## 当社プロシエリングサービスのプラットフォームを活用した成約案件

### ISUUE 背景・課題

[譲渡企業]  
Tsunagaru社

個人としてもクリエイターとしての感性を磨く環境に身を置きたい一方、**自身が育てたデジタルクリエイティブ事業をより発展させたい**と考えていた

[譲受企業]  
デジタルプラス社

主力のフィンテック事業において、CS強化による売上単価向上と、決算手段の拡大等による流通単価の向上に必要な**クリエイティブ・企画力の強化**のためにM&Aを検討していた

### RESULT 当社サービス「人が繋ぐ事業承継」活用

フィンテック事業を主力とする株式会社デジタルプラスが、デジタルクリエイティブ事業を運営する株式会社sunagaruの事業を譲り受けた



左：株式会社デジタルプラス代表取締役社長 菊池 誠晃氏、右：株式会社Tsunagaru代表取締役社長 大谷 晃巨氏

- 譲渡企業であるTsunagaru代表の大谷 晃巨氏は経営者でもありながら、自身もトップクリエイターとして活躍し、当社プロ人材として大手企業を中心にWEBデザイン領域の支援実績が豊富
- 譲受企業であるデジタルプラスは、これまでも複数の経営テーマの解決手段としてプロシエリングを活用

その中でも事例がいくつか生まれてきており、上場企業とプロ人材が作ったような領域についてご紹介いたします。

クリエイターの方で、デジタルクリエイティブ事業を自身が構築してその売却の支援までさせていただいたデジタルプラス様という会社です。

以前からこのプロシエリングの一部を使っていたいただいて複数の経営テーマの解決手段で今一緒にさせていただいております。

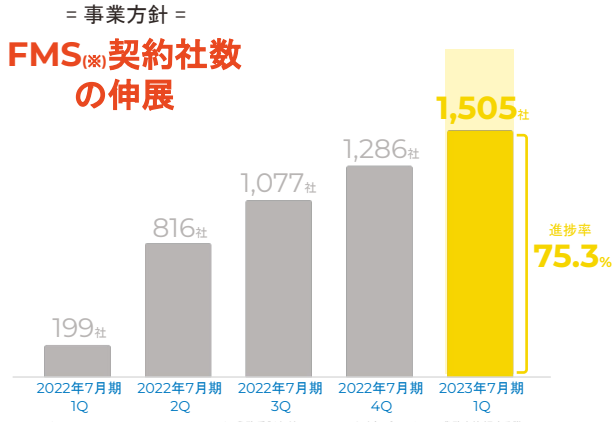
力強い社長で頑張っていたらいるんですが、

そこで売却という形でお互いの成長が繋がるんじゃないかということでフィンテック事業を主力とするデジタルプラス様が

デジタルクリエイティブ事業を運営する事業を譲り受けたという事例で、我々が成約をさせていただいた案件となります。

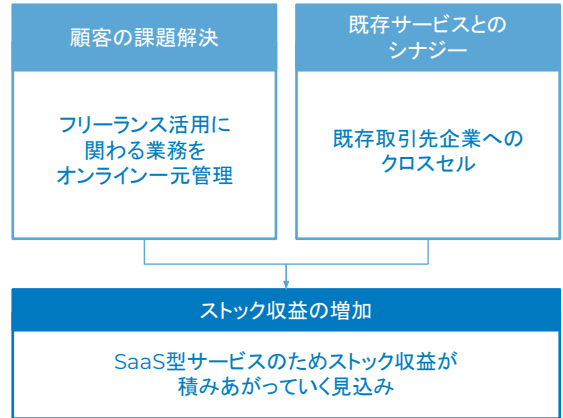
- 今期は既存サービスとのシナジーで契約社数を最大化
- 2023年7月期の契約社数 2,000社を目指す

契約社数の推移



※FMS (Freelance Management System)：業務委託などフリーランスや外部パートナーへ業務を依頼する際のバックオフィス業務(契約、発注、支払といった書類の作成、業務の評価など)を管理、効率化するためのシステム

PROBACEの優位性

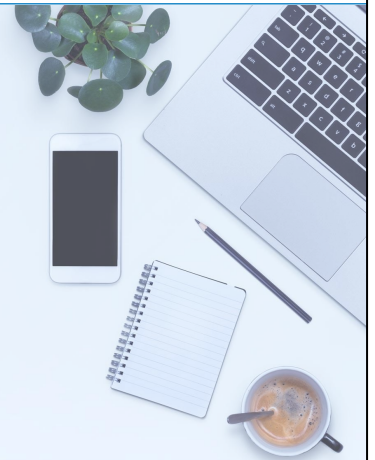


そして、新サービスでございます。SaaSのサービスでPROBACEというサービスでございます。どのようなサービスかという、フリーランスをマネジメントするシステムFMSです。

今期は既存サービスとのシナジーで契約者数は最大化させ、2,000社の目標に対し順調でございます。ちょうどフリーランス新法が少し騒がれていたり、個人と企業の契約をしっかりと巻いていく状況の中でフリーランスを管理していく仕組みが相互に重要と考えております。

フリーランス全体の27%程度で賃金についての問題が起きてます。そのギャップを埋めるためにもしっかりした仕組みでお互いが管理できるように、抜け漏れがないように、我々は無償でマーケットを広げております。まずは2,000社獲得を目指し将来的にはしっかりとストック収益という形で機能を追加しながらお客様と磨いていきたいと考えております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ 2023年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2023年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



以上が今回の決算の内容でございます。

Appendixの資料としてサステナビリティをつけさせていただいております。  
社会的存在意義を整理し、しっかりと価値創造ストーリーに導いて、  
我々のサステナビリティを経営していくという仕組み自体をしっかりと社内にも落としながら  
持続可能な経営社会の実現を行っていきたいと考えております。

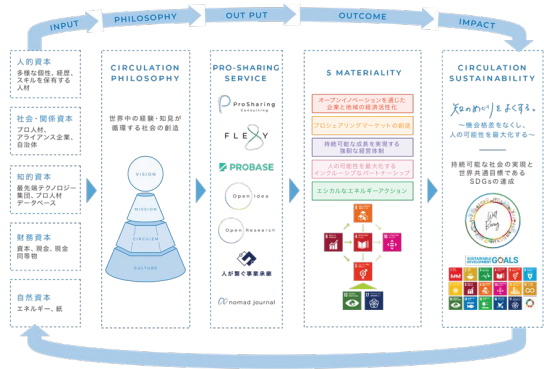
重要課題におけるマテリアリティの価値創出の項目も決まりましたし仕様も設計いたしました。  
これからより細かい数字までアップデートをしていきたいと考えております。  
私のプレゼンテーションは以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

- 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



「知識」を「共有」  
 ~機会格差をなくし、人の可能性を最大化する~



VISION  
 世界中の経験・知見が循環する社会の創造

## SUSTAINABILITY経営



持続可能な経営・社会の実現

# マテリアリティ(重要課題)における17の価値創出項目

## オープンイノベーションを通じた 企業と地域の経済活性化

- ① プロ人材活用による企業変革促進と収益の改善
- ② DX促進による産業の活性化
- ③ 金融機関との提携による地方銀行の価値強化

## プロシェアリングマーケットの創造

- ④ フリーランスが安心して活躍し続けられる労働環境整備
- ⑤ プロシェアリング業界のルールメイキング
- ⑥ 社会課題解決のための地域やセクターを超えた共創
- ⑦ プロ人材、プロ人材候補のNo.1プラットフォーム構築

## 持続可能な経営を実現する強靱な経営体制

- ⑧ 業界を代表するコーポレートガバナンス体制構築
- ⑨ ステークホルダーから信頼される内部統制の運営
- ⑩ プロとしてのリスクコンプライアンス

## 人の可能性を最大化するインクルーシブな パートナーシップ

- ⑪ ビジョンで繋がる信頼あるパートナーシップ
- ⑫ 動きがいを生み出す機会の創出
- ⑬ 個人のウェルビーイングの追求
- ⑭ 可能性を最大化するダイバーシティ&インクルージョン
- ⑮ 個人がプロになるための知とスキルの獲得機会創出

## エンカルなエネルギーアクション

- ⑯ プロシェアリングを通じた気候変動対策への貢献
- ⑰ 脱炭素社会に向けた事業・組織活動



# マテリアリティごとの中長期の機会・リスク



各マテリアリティの「機会の最大化」と「リスクの最小化」に努め、持続的な事業成長を目指します。

	01 オープンイノベーションを通じた 企業と地域の経済活性化	02 プロシエアリングマーケットの 創出	03 持続可能な成長を実現する 強靱な経営体制	04 人の可能性を最大化するインク ルーシブなパートナーシップ	05 エシカルなエネルギー アクション
Opportunity 機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>労働力人口減少に伴う企業の人材不足やオープンイノベーションの推進による、プロ人材の活用ニーズ拡大</li> <li>先端テクノロジーの必要性に伴うデジタル人材不足による、プロ人材の活用ニーズ拡大</li> <li>労働力人口減少による地域経済活性化及び地方金融機関におけるイノベーションの必要性拡大に伴う、人材流動促進の必要性とプロ人材の活用促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>働き方における価値観の多様化、労働移動やスキルアップ促進に向けた副業・兼業促進に関する政策による、プロ人材の増加</li> <li>フリーランスの処遇改善や社会保障整備による、プロ人材の増加</li> <li>中小企業支援策や金融機関の人材ソリューション政策強化による、事業機会の拡大</li> <li>地方創生やデジタル実装、DX人材育成やリスキリングにおける政策強化による、事業機会の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コーポレートガバナンス・コードの改訂やサステナビリティトランスフォーメーションによる、持続的成長の実現とステークホルダー（お客様・社会・株主・投資家等）からの信頼獲得</li> <li>意思決定の透明性の確保、レジリエンスの向上への期待による、安定的な経営体制の確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様性の尊重や性別にかかわらず仕事ができる環境整備のための政策による、多様な人材獲得と生産性向上及びイノベーション促進</li> <li>スキルアップを通じた労働移動の円滑化による、スキル人材確保やプロ人材増加</li> <li>人的資本等の非財務情報開示強化による、中長期的な機会及びリスクの把握と、組織強化及び改善に向けた取り組み促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TCFD対応をはじめとする企業の気候変動への適応対策ニーズの高まりによる、事業収益拡大</li> <li>脱炭素化に向けたイノベーションや低炭素商品開発ニーズの高まりによる、事業収益拡大</li> <li>企業への気候変動対策要請による、自然資本に関するリスク低下やコスト削減及び、中長期的な企業価値向上</li> </ul>
Risk リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本企業におけるプロ人材の活用やオープンイノベーションに対する期待や推進率の低下による、収益への影響</li> <li>全国金融機関や自治体の弱体化による、地域連携と収益への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新たな法的規制の導入や改正による市場拡大及び事業収益への影響</li> <li>中小企業支援策や金融機関の人材ソリューション政策のトーンダウンによる事業機会への影響</li> <li>プロ人材の労働環境低下による、プロジェクトにおける生産性や支援の質への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>基準の高度化や規制強化による、基準の高度化や規制強化による、ガバナンス体制構築の遅れや機能不全に伴う事業継続リスク、企業価値の毀損</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様性の欠如や環境整備など政策の遅れによる、多様な人材獲得困難やイノベーション機会の損失</li> <li>労働移動の停滞による、人材獲得困難や従業員のスキルアップ機会の損失</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>進行技術の開発や気候変動対策ニーズへの対応の遅れによる機会損失（移行リスク）</li> <li>脱炭素の移行に遠慮できないことによるレピュテーション低下（移行リスク）</li> <li>自然災害の多発による顧客を含めた企業活動停止など事業収益への影響（物理的リスク）</li> </ul>

# 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21,020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しており、各業界や各業種において実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接客や、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持有しております。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に制限が課され、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、後継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2023年9月を予定しております。