



どんな課題でも、  
プロがいれば解決できる。



## CIRCULATION

2023年7月期 第2四半期 決算説明資料

2023年3月16日(木)

株式会社サーキュレーション

2023年7月期

## 2Q業績ハイライト

- 売上高が前年同期比 18.0%増の 3,980百万円
- 各段階利益は、今期、中長期の成長に向けた人材投資が期初計画通り進捗したため、営業利益が前年同期比 17.9%減の 280百万円、経常利益が同 17.7%減の 280百万円、純利益が同 19.0%減の 177百万円と、前年同期比では減少した
- プロシェアリングコンサルティングサービスの売上高は前年同期比 13.3%増の 2,137百万円、FLEXYサービスの売上高は同 23.0%増の 1,751百万円となった
- 当第2四半期は、引き続きウェビナー及び銀行アライアンスからのリード獲得が堅調に推移しており、月次平均稼働プロジェクト数が 1,276件と過去最高値に到達したものの、今期増加した新規入社者のオンボーディングの進捗が影響し、前四半期比では 21件増にとどまった
- 2023年7月期通期の業績予想については、売上高が前期比 30.9%増の 9,300百万円、営業利益が同 13.3%増の 600百万円、経常利益が同 13.5%増の 600百万円、当期純利益が同 12.5%増の 390百万円とする期初計画に、可能な限り近づけていくことを目指す

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第2四半期 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2四半期 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



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。

# 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

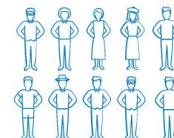
大学・研究所  
技術のイノベーション



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

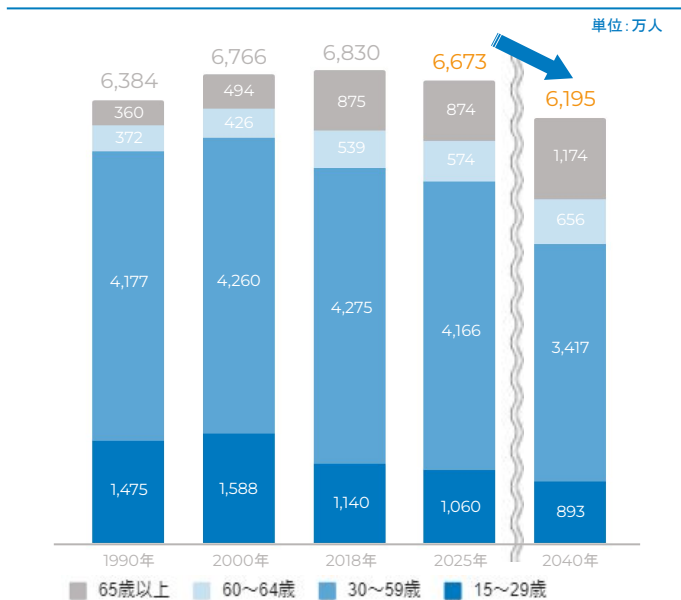


注: (1)WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト 一孤独と貧困から自由になる働き方の未来図」(リンダ・グラットン著)。同書で提唱されているテクノロジーの進化や様々な社会的要因によってシフトする働き方の未来に関する考察を参照。

# 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

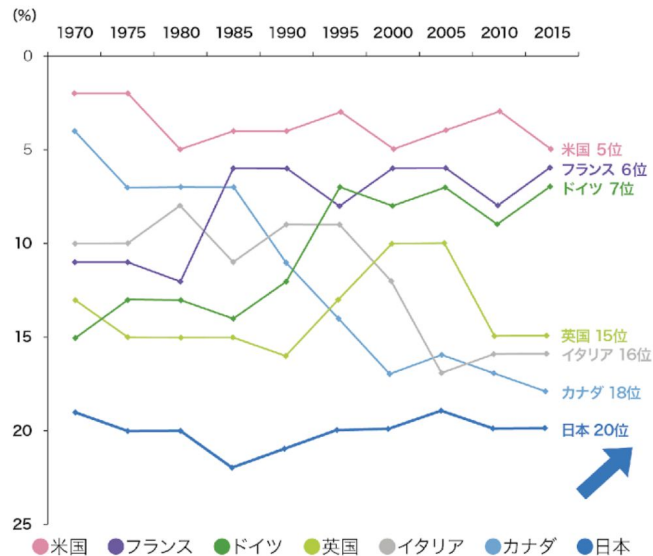
労働力人口推移



出所: 令和2年版厚生労働白書資料編「厚生労働全般」より

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



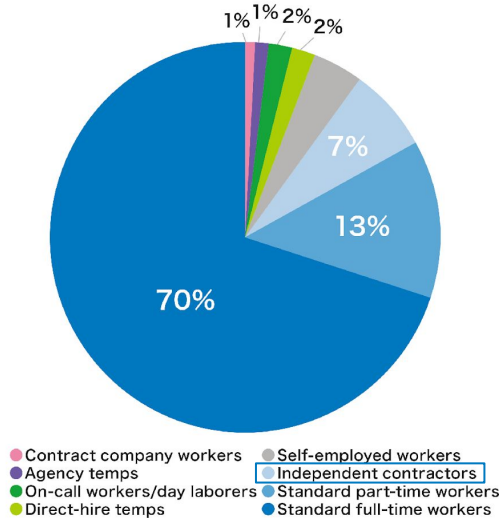
出所: 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2020」より

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

## 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>

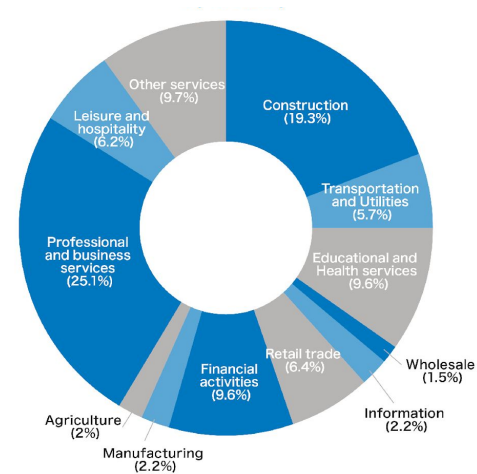
Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



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)



## 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

法人企業



- ・専門性で解決すべき経営課題
- ・社内の知見や人材の不足

プロシェアリングのプロジェクト

経営課題



DX,先端技術  
課題



新規事業  
アイデア創出



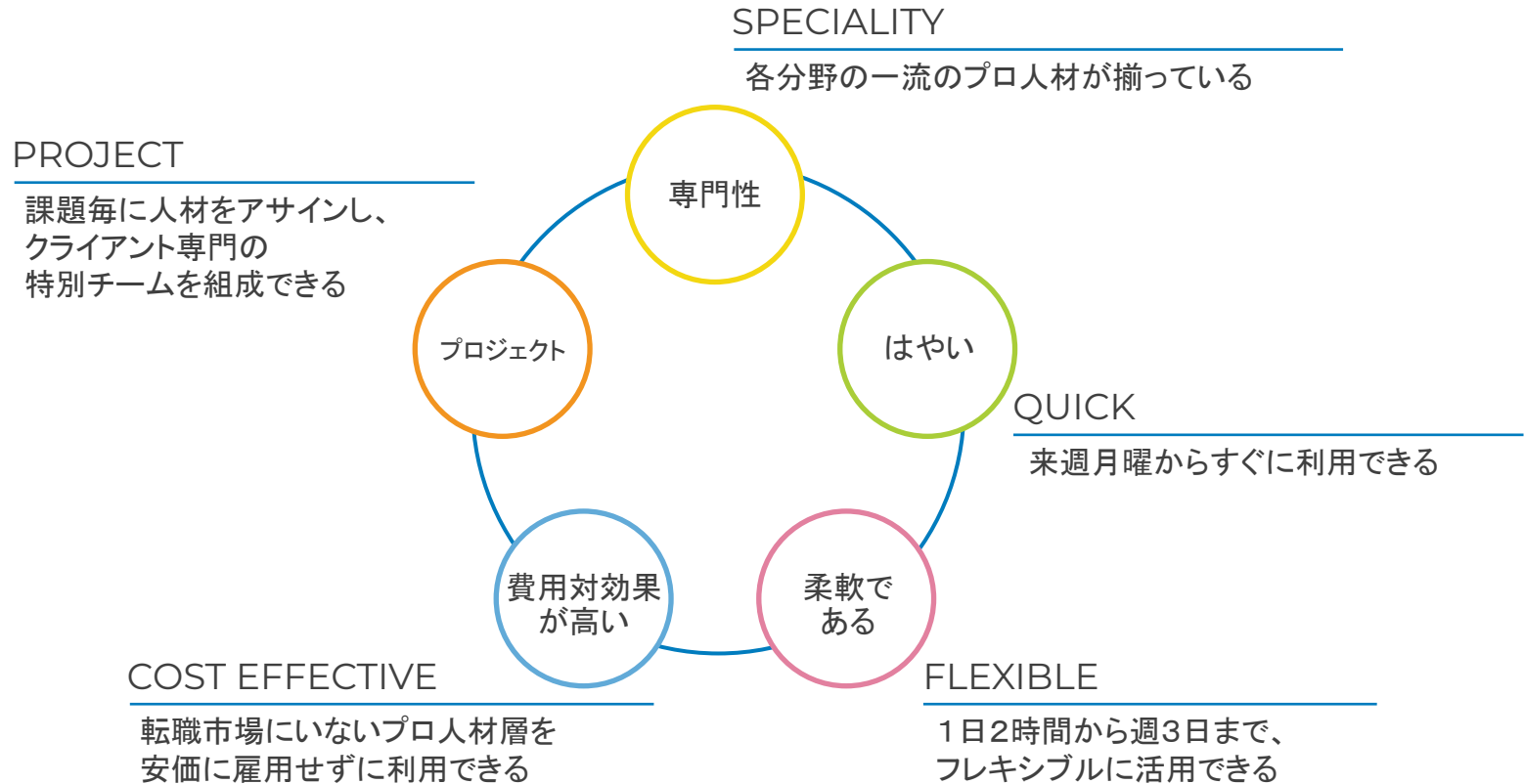
事業承継  
M&A



プロ人材



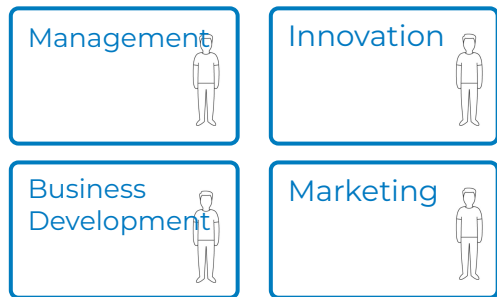
- ・週1日から週3日のプロジェクト稼働
  - ・1日あたり2時間から6時間の稼働
  - ・3ヶ月から12ヶ月のアサイン
- ※アサインするプロ人材や稼働状況に応じて価格は設定



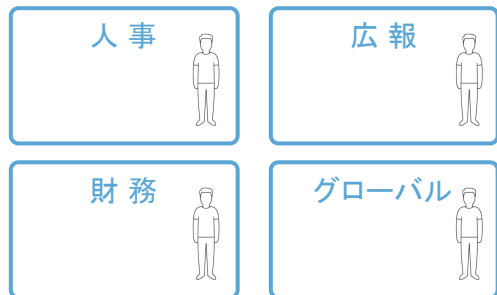
# その領域のトップランナー 21,558名<sup>(1)</sup>のプロ人材リソースを保有

- 累積登録プロ人材数は 21,558名 (前四半期比 +538名)と順調に推移

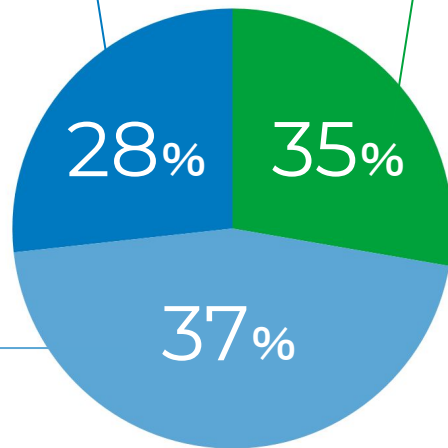
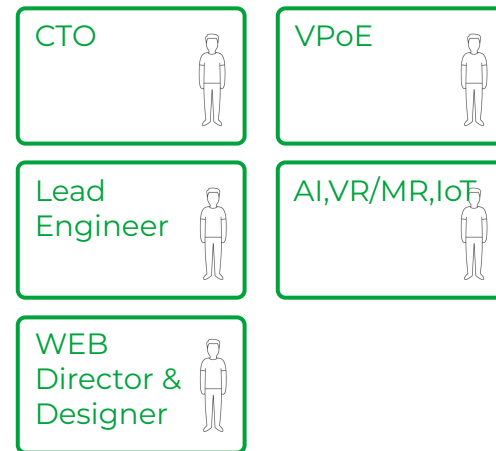
## Business Development - Professional



## Business Theme - Professional



## DX-Professional



### ●プロ人材DBの運用フロー



※その他: M&A、営業等

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。

## 東急リバブル株式会社 様のデータ活用の基盤構築支援

### データ基盤強化と脱属人化によって 成約率1.5倍を実現した営業DX

大手企業

DX

データ活用

#### ISSUE 背景・課題

ソリューション事業本部は、法人向けの不動産売買仲介をメインに、20年間「個」の力で高い営業成績を収めてきた

内では豊富な独自データの存在が認知されておらず、脱属人化と若手の戦力化に課題があった

#### RESULT ProSharing Consultingの導入結果

プロシェアリングの活用によりデータ活用の基盤構築に着手

半自動化ツールによって利用社員の業務時間の平均25%短縮、1.5倍の成約率向上に繋がった



投資マーケットは成長しており、事業本部としてさらなる成長の可能性がある中、社内にデータを蓄積し、活用する仕組みを構築できていなかった。そのため育成のバラつきで戦力化に時間がかかるほか、トップ営業が退職した際のリスクも内包している状態が課題だった。こうした状況のなか、社内でデータ活用基盤の構築を営業サイドに寄り添いながら設計・実装できる人物が必要だった。

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



左から、  
東急リバブル株式会社  
ソリューション事業本部 営業推進部  
営業企画課 課長 長谷川 雄一氏  
株式会社サーキュレーション  
コンサルタント 高橋 峻真  
東急リバブル株式会社ソリューション  
事業本部 営業推進部  
営業企画課 課係長代理 久住 恵介氏

「サーキュレーションさんには、ちょっとした思いつきでもご相談させていただいています。私の業務は多岐にわたり、自分一人では経験や知識が及ばないケースも多々あるので、上手く外部の人材を活用しながら業務の効率化をスピーディに実施できたら嬉しいです」

## 株式会社オフィスコーポレーション 様のWebマーケティング支援

### 初めてのtoCビジネス。WEBマーケティングで集客2倍、顧客獲得が前年比8倍に

エリア

業績向上

Webマーケティング

#### ISSUE 背景・課題

2021年4月より家具家電レンタルサービス、『レンタル生活』の運営を始めたが、Webマーケティングの知見が不足したまま開始

ECコンサルを活用しきれず、販売促進の進捗に遅れが出てしまっていた

#### RESULT ProSharing Consultingの導入結果

プロシェアリングの活用により、Webページへの集客が前年の倍、申し込み件数が8倍

さらに担当者の育成も進み、より効果的な施策を実施できるようになった



2021年より新しくtoC事業を開始したものの、元々はtoB企業であったため、個人顧客の集客方法に苦戦していた。ECコンサルに依頼はしていたものの、知見不足のためコントロールしきれず、進捗が遅延し結果が出にくい状況が続いていた。

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



左: 株式会社オフィスコーポレーション  
ECサイト事業課 係長 平井 健氏  
右: 同社 仕入課 課長 山崎 翔平氏

「この度お願いしたプロ人材の及川さんには週一回のオンラインでの打合せによる支援をしてもらい、サイト改善や事業強化、担当者育成のいずれにおいても成果を上げていただき感謝しています。今回の支援で得た経験を活かし、『レンタル生活』が事業として順調に成長するよう尽力いたします。これからもプロ人材が持つ知識を様々な企業で共有できるプロシェアリング事業の広がりに期待しています。」

## 株式会社土屋 様の採用ブランディング支援

# 創業1年の介護事業で500名以上の採用と組織規模倍増が採用広報活動を通して実現

エリア

組織戦略

採用・広報

### ISSUE 背景・課題

介護業界全体での働き手不足を背景に、自社で採用ブランディング強化の取り組みを開始

広報専任が社内におらず十分な活動ができていなかった

### RESULT ProSharing Consultingの導入結果

全国紙や地元紙など幅広いメディアへの露出獲得

500名以上の採用を経て組織が2倍の規模に成長



2020年から重度障害者向けの訪問介護事業を主に行う同社。介護業界全体で働き手が不足している上、特に重度障害では人の生死と向き合いながら取り組む仕事であるため、精神的負担も大きく、離職率が非常に高い。同社は離職率を低減させながら、採用コストを抑えて従業員を獲得するために、自社で採用ブランディング強化の取り組みを開始したが、広報活動に携わる専門部隊が社内におらず、求職者に向けた広報活動が十分できていない歯痒さを感じていた。

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



株式会社土屋 代表取締役 高浜敏之 氏

「人材確保によってスケールメリットが働けば、介護業界最大のリスクである報酬単価の削減にも対抗できるので、採用拡大にも注力しています。解決困難な課題ではありますが、片岡さん、楠橋さん(※)には感謝と共に、引き続きご協力をお願いいたします。」

※当社登録の支援したプロ人材



- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第2四半期 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



- 売上高成長率はYoY+18.0%、売上高進捗率は 42.8%
- 今期は中長期の成長に向けた人材投資が期初計画通り進捗したことにより、各段階利益は前年同期比で減少した

## 損益計算書(22年11月-23年1月)

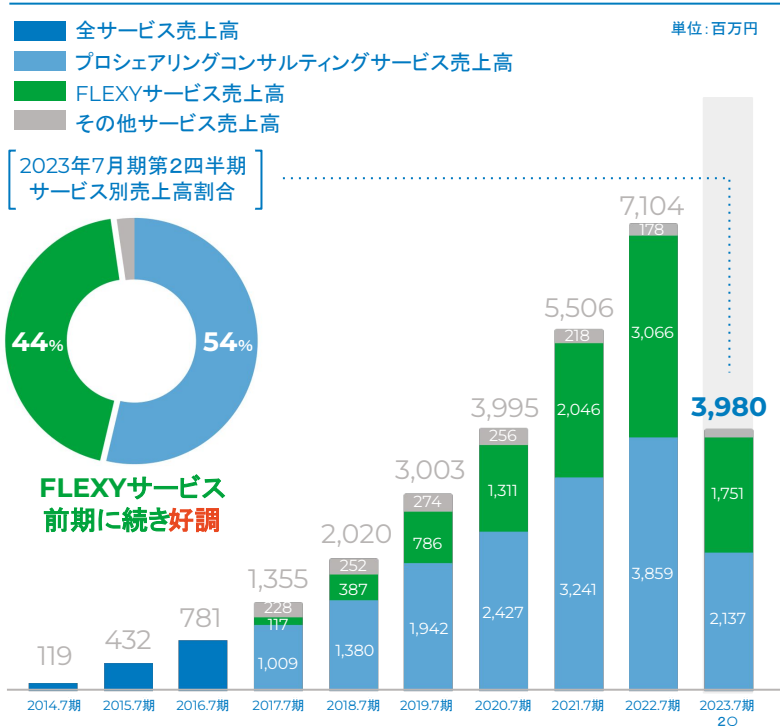
単位:百万円

|       | 2022年7月期<br>2Q | 2023年7月期<br>2Q | YoY<br>増減率   | 2023年7月期<br>通期業績予想 | 進捗率          |
|-------|----------------|----------------|--------------|--------------------|--------------|
| 売上高   | 3,374          | 3,980          | <u>18.0%</u> | 9,300              | <u>42.8%</u> |
| 営業利益  | 341            | 280            | -17.9%       | 600                | 46.7%        |
| 営業利益率 | 10.1%          | 7.0%           | -3.1pt       | 6.5%               | —            |
| 経常利益  | 340            | 280            | -17.7%       | 600                | 46.7%        |
| 当期純利益 | 218            | 177            | -19.0%       | 390                | 45.4%        |

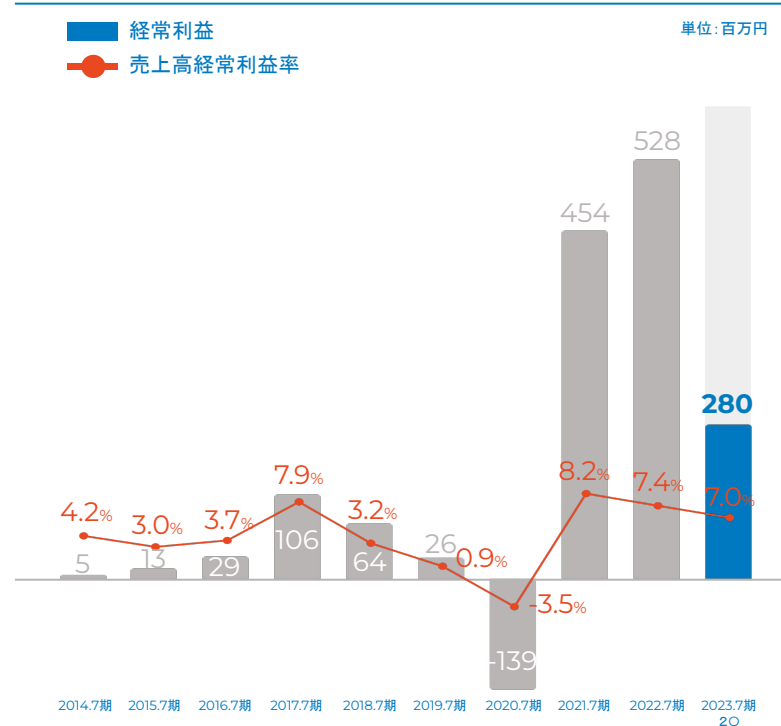


- 主要サービスであるプロシエアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービスともに堅調に売上高が成長
- 生産性の向上で収益性の改善を図りつつ、中長期の成長を見据えた投資を実施

## 売上高

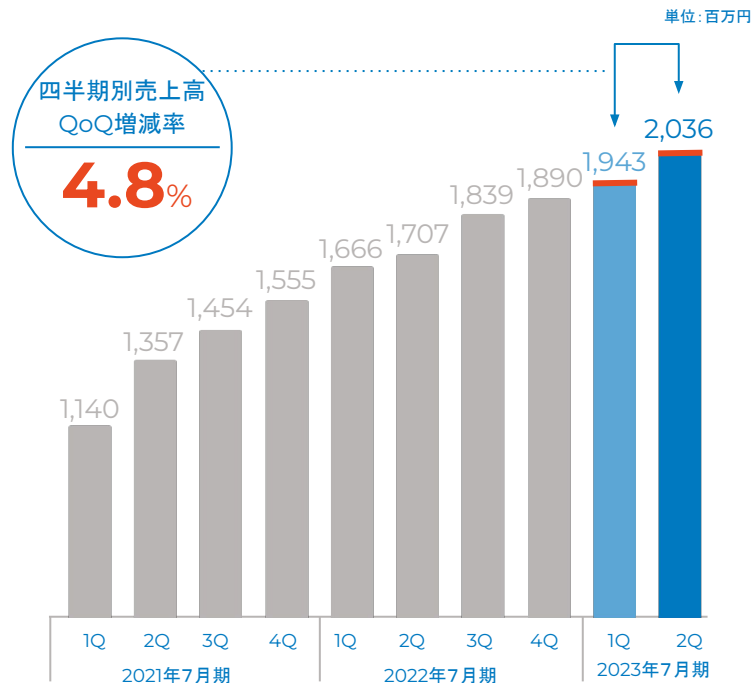


## 経常利益・売上高経常利益率



- 四半期別売上高はQoQ+4.8%、93百万円増加

## 全サービスの四半期別売上高

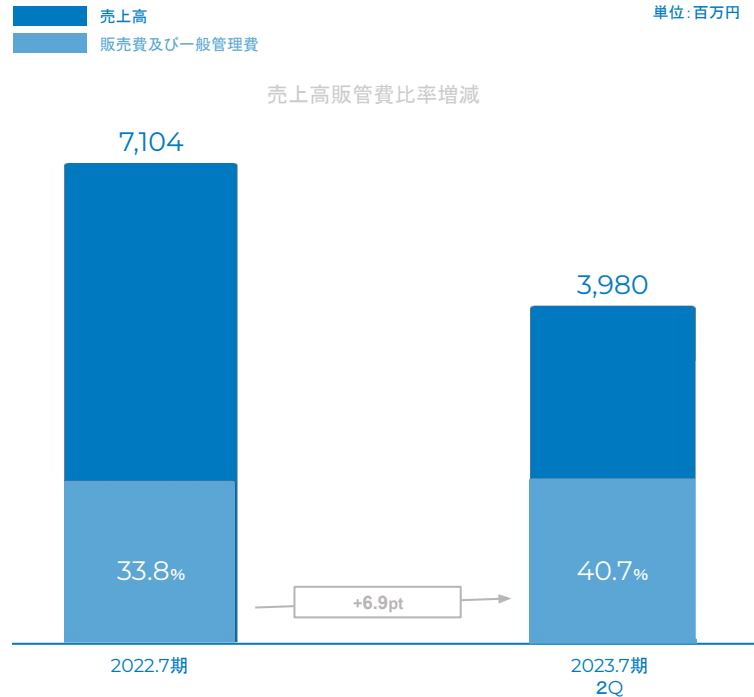


- 四半期別売上高は過去最高を記録

- 一方で、今期大幅に増加した新規入社者に対して準備してきたオンボーディング施策を実施したことで、その効果も一定出てきてはいるが、四半期別売上高QoQ増減率は4.8%にとどまる

- 第2四半期売上高販管費比率は 40.7%と前期比+6.9pt

## 第2四半期売上高販管費比率



- 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

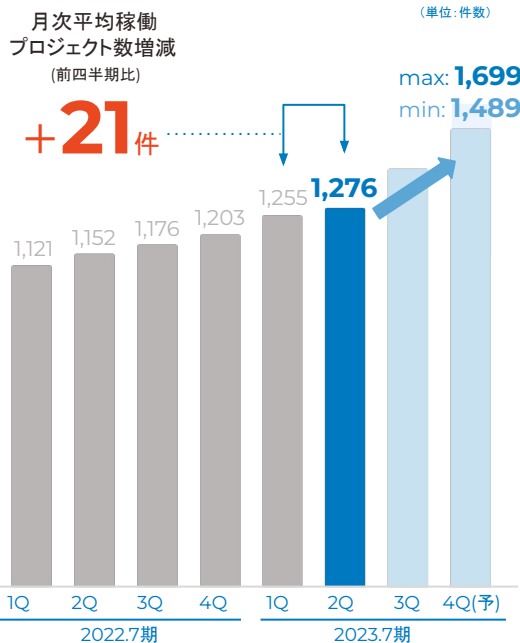
- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- ❑ **2023年7月期 重要KPI推移**
- ❑ 2023年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



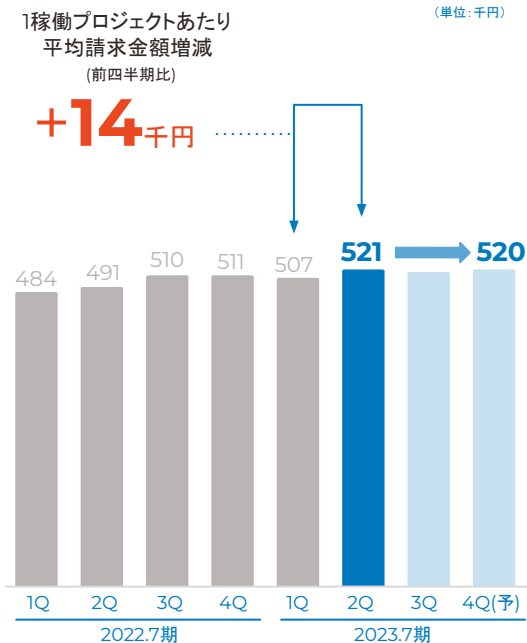
# 高い月次平均稼働プロジェクト数の成長性、平均請求単価も安定

- 月次平均稼働プロジェクト数は +21 件の増加にとどまる
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求単価は +1.4 万円上昇

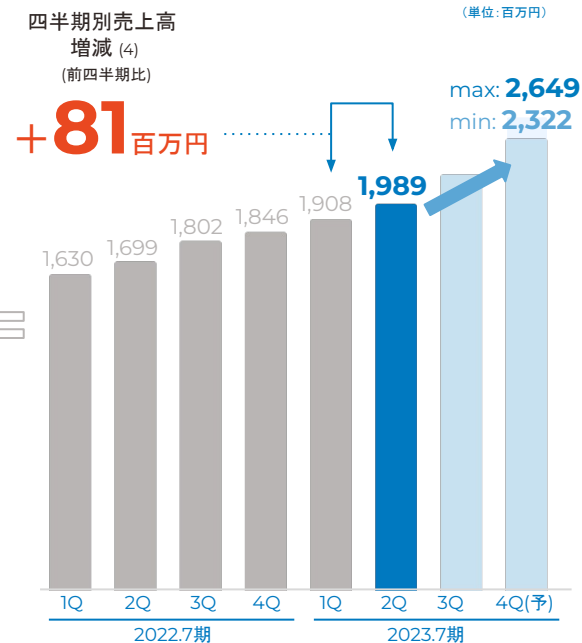
## 月次平均稼働プロジェクト数 <sup>(1)</sup>



## 1稼働プロジェクトあたり平均請求金額 <sup>(2)</sup>



## 四半期別売上高 <sup>(3)</sup>



×

≡

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。集計対象はプロシエ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。集計対象はプロシエ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I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

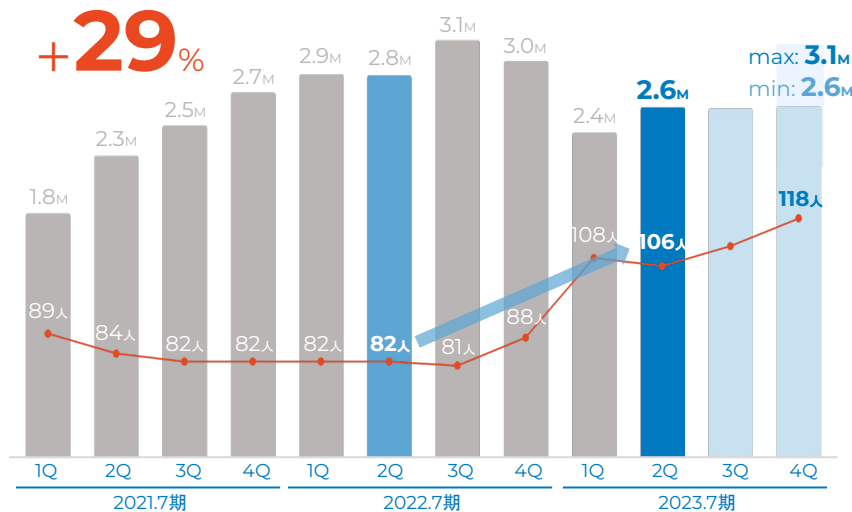
# コンサルタント人員数は前年同期比で大幅に増加

- コンサルタント人員数は対四半期比 -2名とほぼ横ばい
- コンサルタント生産性は対四半期比 +20万円、増減率 +8.3%と上昇

## 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

■ コンサルタント生産性(百万円/人) ※当会計期間内の月次平均  
● コンサルタント人員数(人) ※当会計期間内の月次平均

### コンサルタント人員数 (YoY増減率)



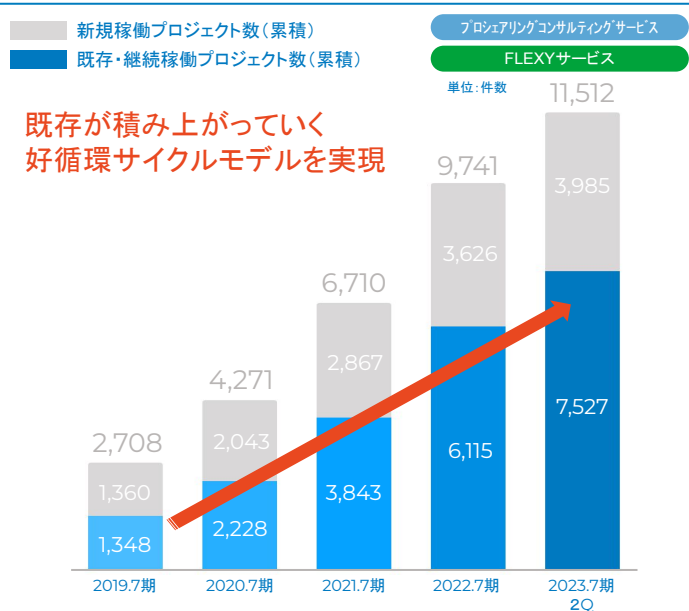
- 今期増加したコンサルタントのアロケーションにより、第2四半期のコンサルタント人員数は想定通りの着地
- 第3四半期以降、持続的な力強い成長を継続させるために必要な組織体制の構築に向け、コンサルタント人員数は拡充
- 引き続き、新規入社者向けオンボーディング施策を強化しつつ、足元、業務オペレーションのスピード化や既存顧客への深耕営業等の改善を図っていくことで、コンサルタント生産性の向上に注力する

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。

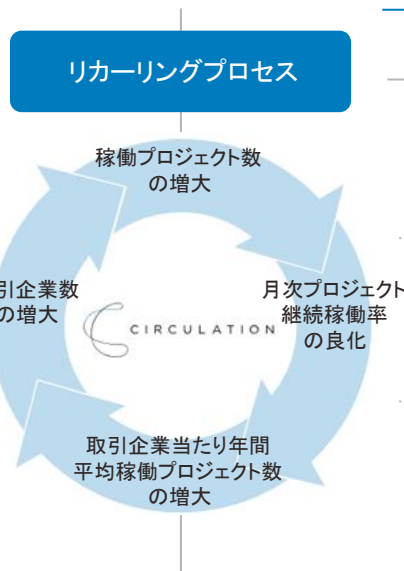
# 新規、既存・継続いずれのプロジェクトもバランスよく積み上がる

- 新規プロジェクトの每期獲得に加えて、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

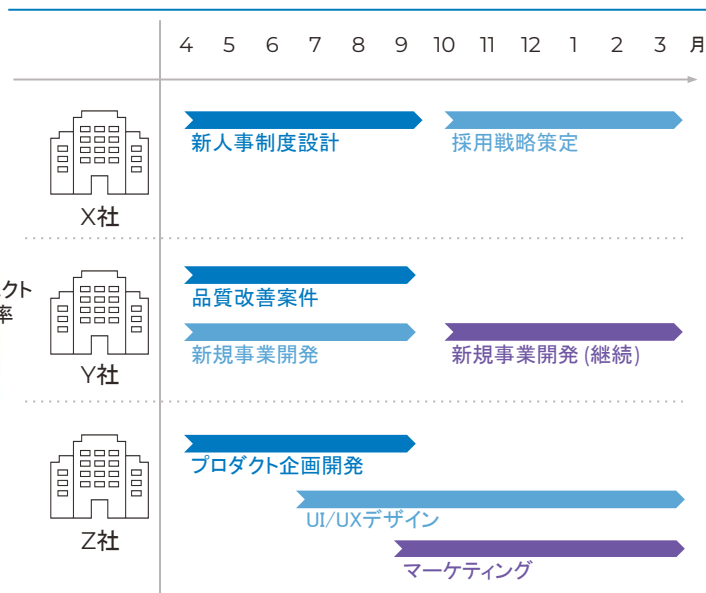
## 累積新規稼働プロジェクト数 及び 累積既存・継続稼働プロジェクト数の推移<sup>(2)</sup>



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

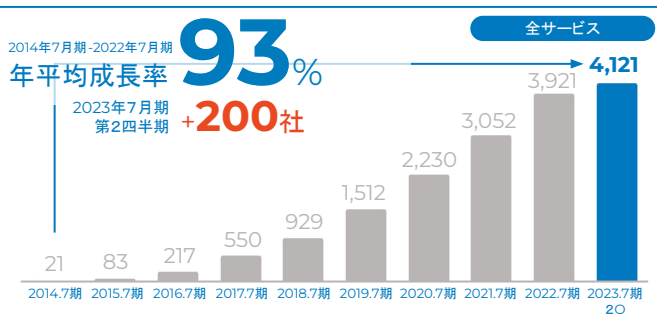


注: (1)リカーリング型ビジネスモデル: 当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)累積新規稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回プロジェクト数の累積。累積既存・継続稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回以外のプロジェクト数の累積。初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に集計する。対象サービスはプロフェリングコンサルティングサービスとFLEXYサービス。稼働前に解約に至っ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

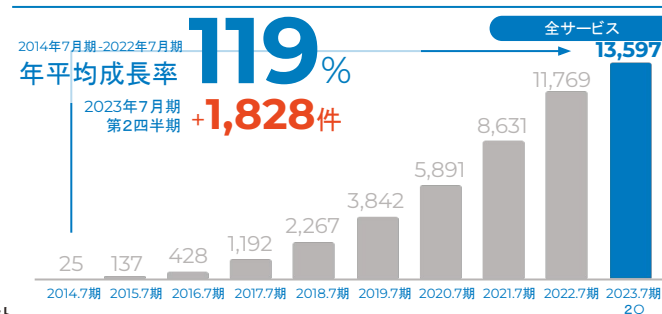
# 月次プロジェクト継続稼働率が高い水準で推移

- 継続的に案件を獲得するリカーリング型収益モデルは順調に成長

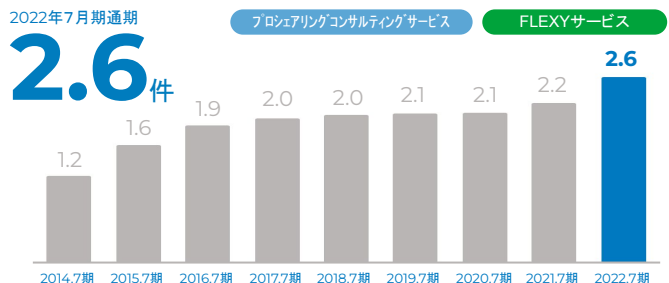
累積稼働取引企業数<sup>(1)</sup>



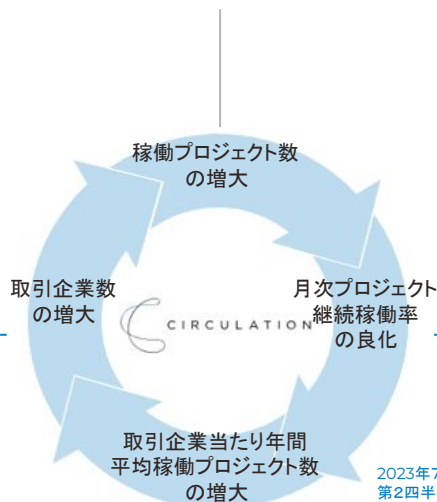
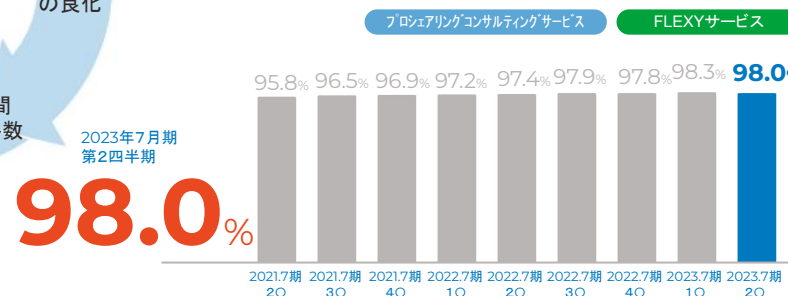
累積稼働プロジェクト数<sup>(2)</sup>



取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数<sup>(4)</sup>



月次プロジェクト継続稼働率<sup>(3)</sup>



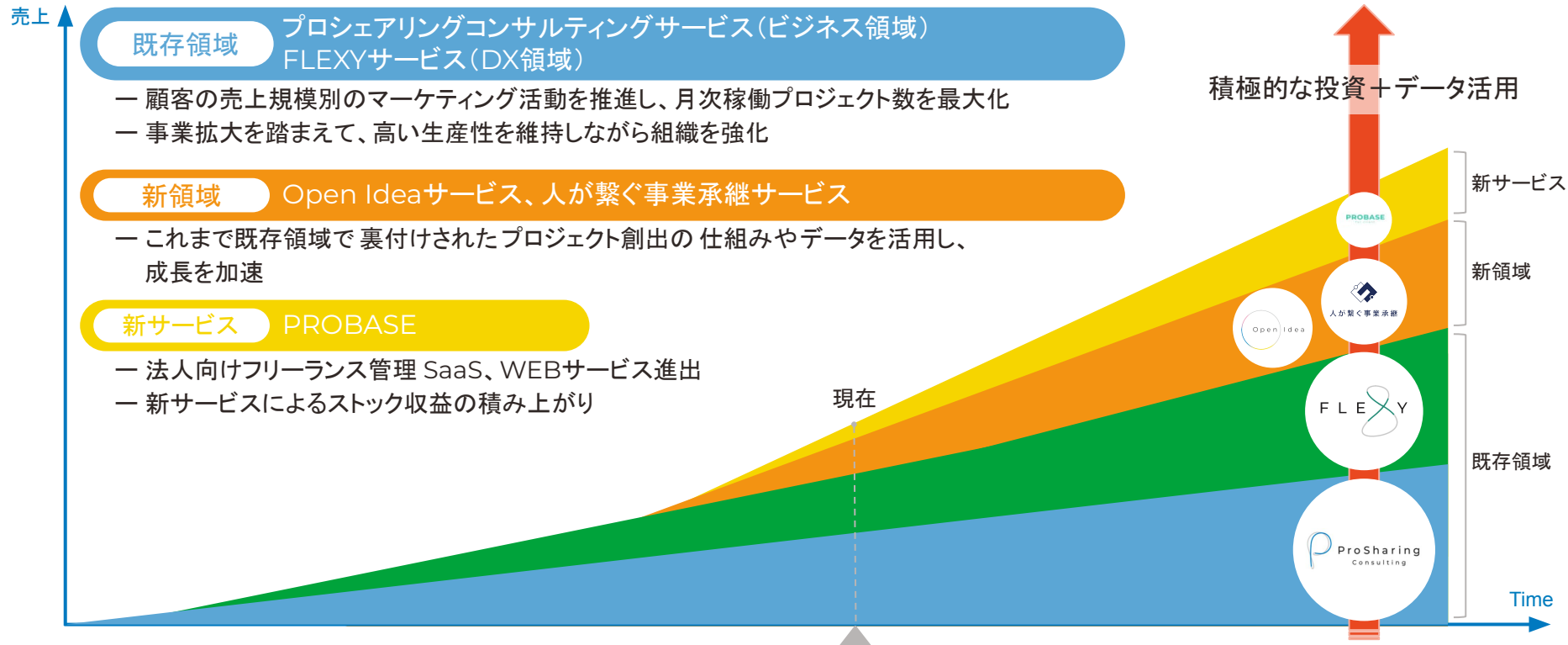
注: (1)累積取引企業数の推移:集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(2)累積稼働プロジェクト数:集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(3)月次プロジェクト継続稼働率:集計対象期間における、月次途中解約プロジェクト数合算を、月次稼働プロジェクト数合算で除した値を、1から減算して算出。対象サービスは、プロジェクトコンサルティングサービス、FLEXYサービス。小数点第二位を四捨五入。(4)取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数: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。複数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。実稼働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、FLEXYサービス。小数点第二位を四捨五入。



- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第2四半期 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



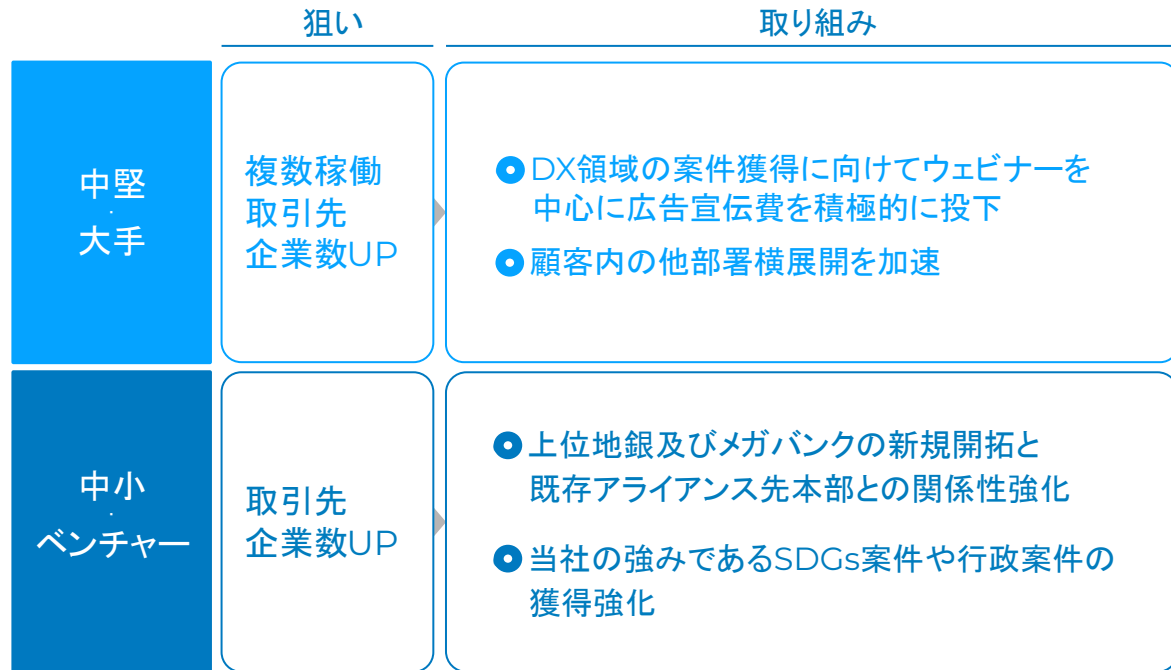
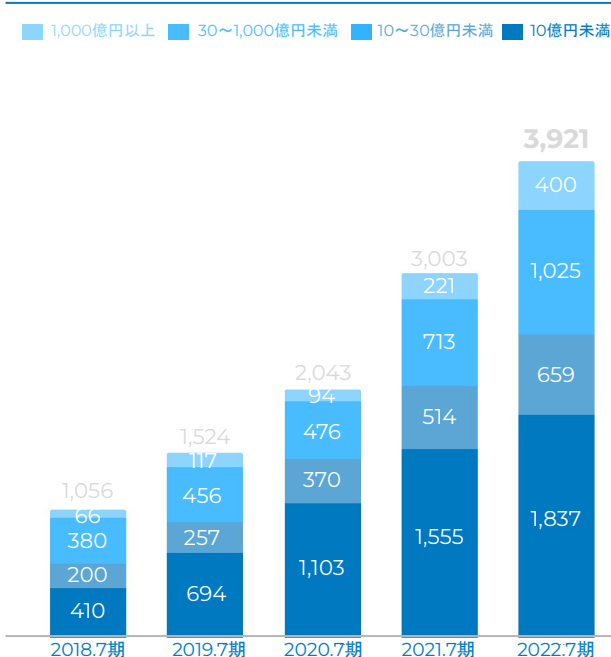
## 積極的な投資とデータ活用で事業拡大を加速させる



# 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

顧客規模別\_年次稼働プロジェクト数 (1)



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別とする。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30億円~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10億円~30億円未満/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。

## 技術広報やエンジニア採用、組織戦略などについて対談を実施

### 関西CTO/技術責任者10名が語るDX時代のエンジニアリング組織戦略

**CTOmeetup**  
produced by FLEXY

関西CTO/技術責任者10名が  
語るDX時代のエンジニアリング  
組織戦略

*Date & Time*

2023. 2.10  
Friday

start 18:30  
close 22:30

@Fun Space Diner  
(大阪なんば)

#### ■登壇者(五十音順)

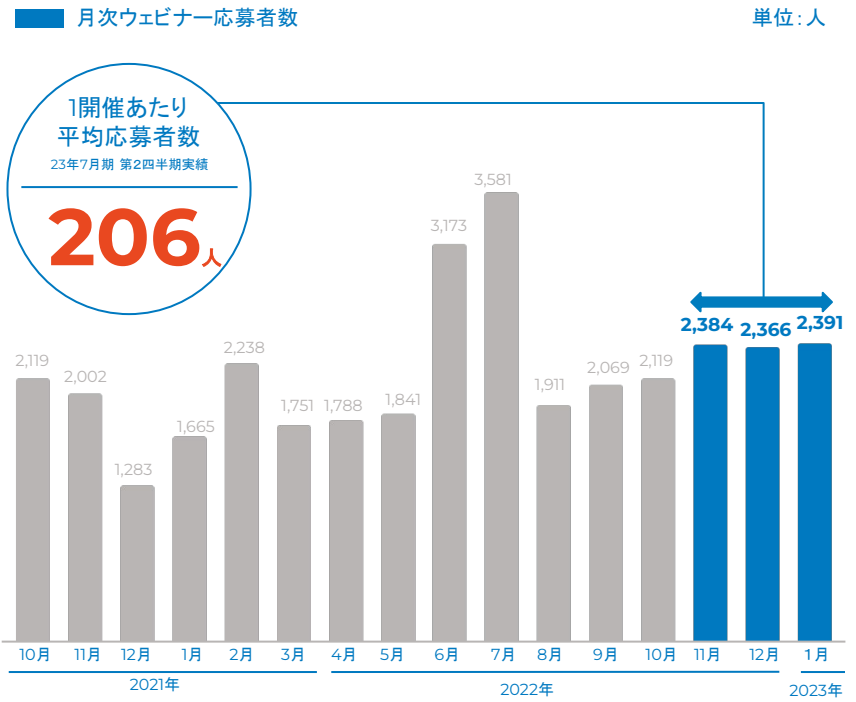
- 市来 晟弥氏 | 株式会社 TENTIAL 執行役員 CTO
- 大坪 弘尚氏 | 株式会社はてな CTO
- 春日 重俊氏 | Chatwork株式会社 執行役員 CTO 兼 プロダクト本部長
- 桑原 聖仁氏 | 株式会社ゆめみ 執行役員/テクニカルエバンジェリスト
- 田端 孝至氏 | 株式会社 YOLO JAPAN 取締役 CTO
- 長井 健一氏 | 株式会社ワントゥーテン 取締役副社長 CTO
- 馬場 彩子氏 | シナジーマーケティング株式会社 最高技術責任者
- 宮田 延昌氏 | 合同会社リーアウト CEO / CTO
- 若井 信一郎氏 | 株式会社ハマヤ 代表取締役 CTO
- 渡部 陽太氏 | 株式会社ゆめみ 技術担当取締役

CTO meetupとは、各技術の普及から技術環境の改善、組織づくりまで、さまざまなテーマに対して各分野の第一線で活躍をされているCTO/エンジニア等をお呼びして定期的にトークセッションを行っています。

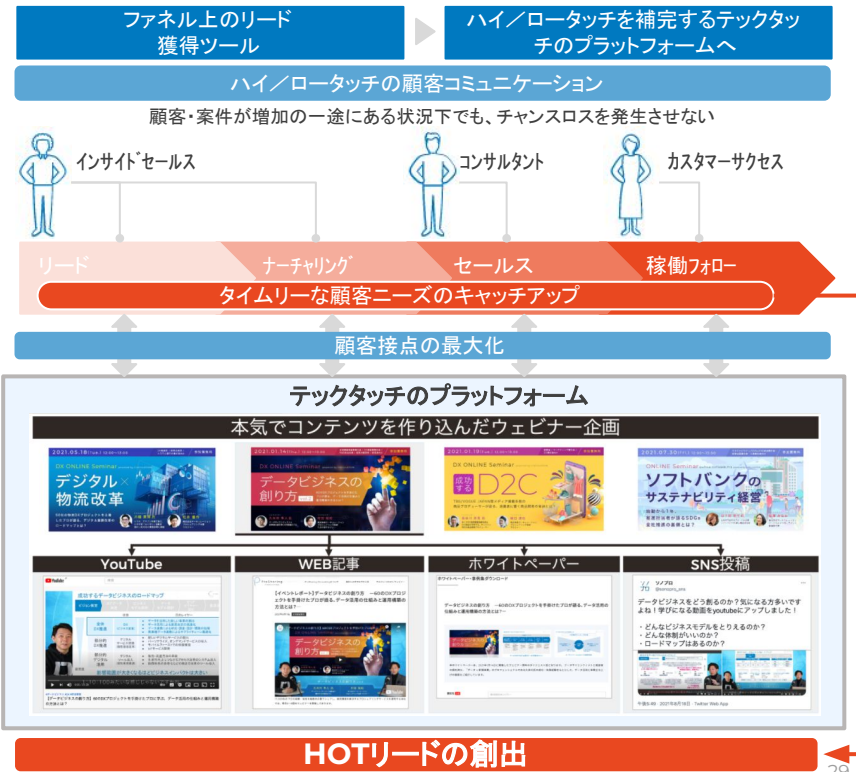
# 1開催あたり平均応募者数は 206名と引き続き安定 (2023年7月期第2四半期末績)

- Webセミナー実施から1年経過し、定常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



## 最先端事例をプロ人材が語るウェビナー「ソノプロ」累計視聴者数3万名突破

「業界別未来予測」「経営者のための1on1」「脱炭素×経営戦略」など最新テーマが人気

ソノプロウェビナー 満足度&amp;視聴者数推移



当社は「ソノプロ」を多くの方に視聴いただくことにより、インターネット上や本にはまだ載っていない「リアルな事例から生まれる経験・知見」を循環させ、企業のイノベーションを促進していきます。

# 紹介案件数 763件とエリアのリード獲得は引き続き安定的に推移

|       |   |
|-------|---|
| 既存領域  | プロシエアリングコンサルティングサービス(ビジネス領域)<br>FLEXYサービス(DX領域) |
| 新領域   | Open Idea、事業承継M&Aサービス                           |
| 新サービス | PROBASE   |

- 2023年7月期第2四半期のアライアンス金融機関からの紹介案件数は 763件
- 地方の恒常的なプロ人材ニーズを背景に、アライアンス紹介数は堅調

## 全国に拡大するアライアンス契約済み銀行

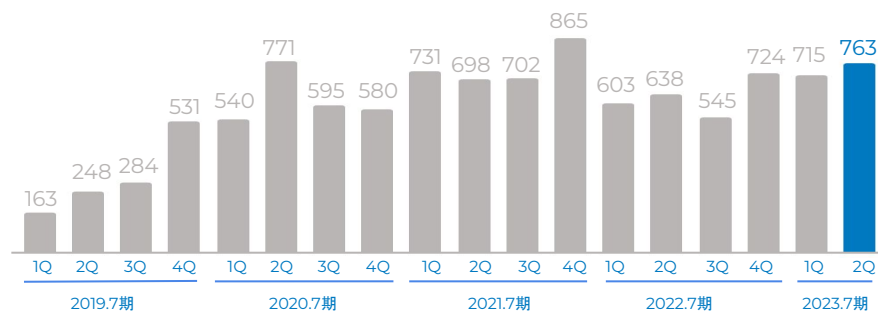
■ 提携済銀行本店所在都道府県

**55行** /100銀行<sup>(1)</sup>

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



## アライアンス金融機関からの紹介案件数<sup>(2)</sup>



## 先導的人材マッチング事業の実績<sup>(3)</sup>

—2020年4月累計と2020年11月累計の成約件数<sup>(4)</sup>の比較—



注: (1)アライアンス契約済み銀行数は都市銀行と信用金庫を除く、第一地銀及び第二地銀の合算値(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。紹介頂いた紹介取引先企業と直接の接点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が属する会計年度にて集計。(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、職業紹介事業者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/>より)。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。



## 10事業者のプロ人材を活用した伝統工芸の商品・サービス内容発表

国指定の伝統工芸品技術を使ったマーケットインの商品企画やプロジェクトを創出

富山県内の国指定伝統的工芸品の担い手である事業者が中心となり、富山県の伝統工芸を引っ張る新たなブランド創出を3箇年で目指す



- 初年度の令和4年度、10の事業者や複数事業者で組成されたグループ・組合が参加
- 当社に登録する商品企画のプロ人材2名の支援を受けながら、市場ニーズに応じた新商品・サービスの企画や立案に取り組む
- 本年度の取り組みの成果として、複数の企画が実際に創出された

令和5年度では、このうち最大5事業者の企画案を選定し、試作品製作や販売先・連携企業の発掘を行うとともに具体的なプロモーションを支援する予定です。本成果報告会を経て決定する予定です。



- 前四半期に続き、23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

## 事業承継・M&Aサービス全体像

プロシエアリング収益



M&Aマッチングフィー

ソーシング

M&A戦略策定

PMI

バリューアップ・成長支援

事業承継、M&Aの各プロセスの人材が不足している。継ぐプロをつくる。

当社コンサルタント

- 譲渡案件が供給・創出される  
**登録プロ人材 21,558名**の  
ネットワークは当社の強み

ファイナンス・プロフェッショナル



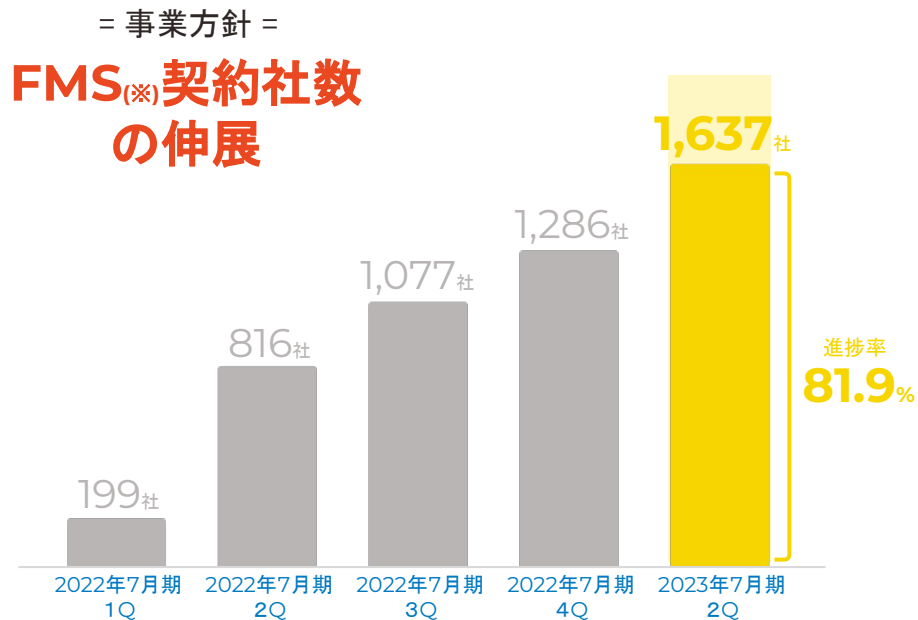
登録プロ人材数  
(23年1月末時点)

約**365**人

- エグゼキューション専門のプロチームの  
組成、当社コンサルタント**人員数倍増**、  
合わせて、**M&A成約数倍増**を見込む

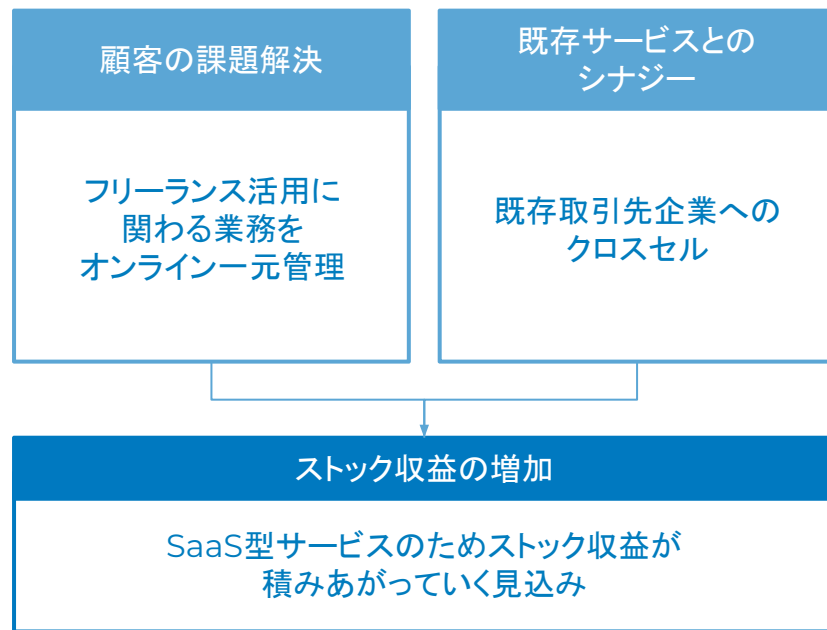
- 今期は既存サービスとのシナジーで契約社数を最大化
- 2023年7月期の契約社数 2,000社を目指す

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

PROBASEの優位性



- 2名プロ人材が参画し、社内の本格的な Webサービス開発に向けた体制強化
- 今後のPROBASEの成長や新規 Webサービス開発を技術やマネジメントの知見で支援

## 技術顧問に大谷 祐司氏がプロ人材として再参画



左からプロ人材 大谷 祐司氏、株式会社サーキュレーション 執行役員 村上 亮太

サイバーエージェントのネット広告部門で開発組織を立ち上げたのち、2013年にインテリジェンス(現パーソルキャリア)に入社。マーケティング部門のDXを推進したのち、3つの新規サービス立ち上げを行う。2018年よりサーキュレーション社に参画し、取締役CTOを務める。2022年に独立し、現在は複数社で技術顧問や開発におけるアドバイザーを務める。

[<本リリースに関する記事はこちら>](#)

[サーキュレーションの技術顧問に大谷 祐司氏がプロ人材として再参画](#)

## UX顧問に岡 昌樹氏がプロ人材として参画



左からプロ人材 岡 昌樹氏、株式会社サーキュレーション 執行役員 村上 亮太

2008年Yahoo! JAPANに入社。Yahoo! JAPANトップページのアプリ責任者や全社のモバイル戦略などを担当し、スマホシフトに成功。2016年KDDI株式会社バリュー事業本部担当部長として入社、UX戦略を担当。全社のアプリの利用者数を2年半で4倍に成長させた。2018年medibaのCXOに就任し、複数メディアやコンテンツのCX/UXを統括。2020年ポップインサイトのCX/UXストラテジストに就任。2021年10月に株式会社Curiosityを創業。

[<本リリースに関する記事はこちら>](#)

[サーキュレーションのUX顧問に岡 昌樹氏がプロ人材として参画](#)

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 第2四半期 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

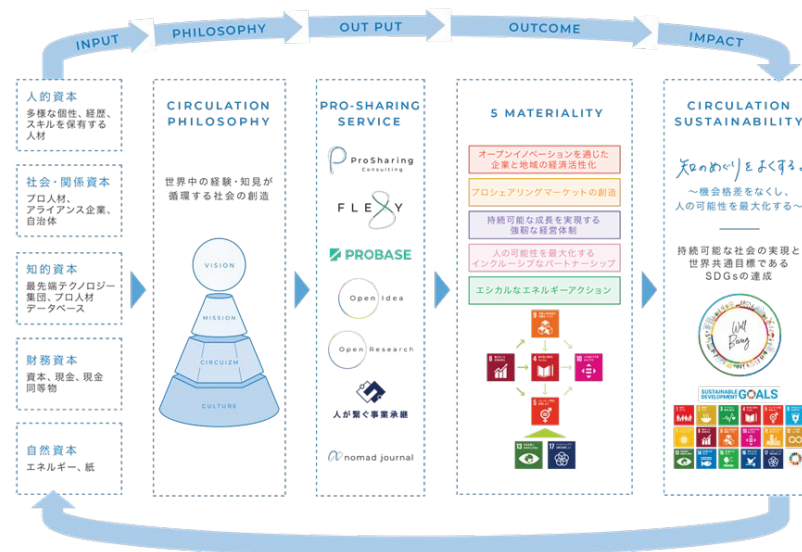


- 持続的な成長の実現・経済的価値の強化と共に、非財務側面における重要課題を特定し機会・リスクを把握
- メガトレンドや社会課題をふまえ、中長期的に新たな価値創出へ繋げる
- 新しいマーケット創造を通じた社会価値創出によって、持続可能な社会の実現に挑戦

## 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



知識のめりをよくする。  
 ~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

## 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 働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

## エシ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<br>オープンイノベーションを通じた<br>企業と地域の経済活性化  | 02<br>プロシエアリングマーケットの<br>創出   | 03<br>持続可能な成長を実現する<br>強靱な経営体制   | 04<br>人の可能性を最大化するインク<br>ルーシブなパートナーシップ   | 05<br>エシカルなエネルギー<br>アクション  |
|-------------------|---|--|---|---|--|
| Opportunity<br>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<br>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、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>脱炭素の移行に適應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  |
|----------------------------|--|-----|----|-----|---|
| プロシエアリング事業への依存について         | 当社の営業収益は、プロシエ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、その他予期せぬ要因によって、当社の想定通りにプロシエアリング事業が進展しない場合には、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   | プロシエ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。  |
| 競争について                     | 当社のプロシエアリング事業は、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争が生じております。当社は21,558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、各業界や各業務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、それに基づく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類推企業の経営課題データから提案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、現状運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、育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。  |
| 新型コロナウイルス感染症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、事業の継続に基大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、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、感染症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。