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

2023年5月

Index

01 会社概要

02 事業概要・市場環境

03 強みと特長

04 成長戦略

05 中期経営計画

IRメール配信サービス
当社IRに関する、各種開示情報の掲載などの最新情報をご登録のメールアドレスに配信しています。
ぜひご登録ください。
https://www.circlace.com/ir/mail-news

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	3億8,787万円（2023年3月31日現在）
代表取締役	佐藤 潤
所在地	＜東京本社＞　〒104-0031　東京都中央区京橋1-11-1 関電不動産八重洲ビル 4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 - 自社SaaS販売
社員数	274名（2023年4月1日現在）

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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。

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

沿革

circlace

2012
- 株式会社パソナグループとTquila International PTE Ltd.との合弁会社として設立

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

2014
- 業務拡大に伴い本社移転（東京都千代田区丸の内）

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

2017
- 業務拡大に伴い本社移転（東京都千代田区大手町）

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

2019
- 福岡営業所開設

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

2021
- 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

2022
- 経済産業省が選定する「DX認定制度」の認定事業者に認定
- 東京証券取引所グロース市場へ上場
- 業務拡大に伴い本社移転（東京都中央区京橋）
- 日本通運、パソナと戦略的提携

2023
- ベトナム合弁会社設立（2023年4月13日/基本合意リリース）

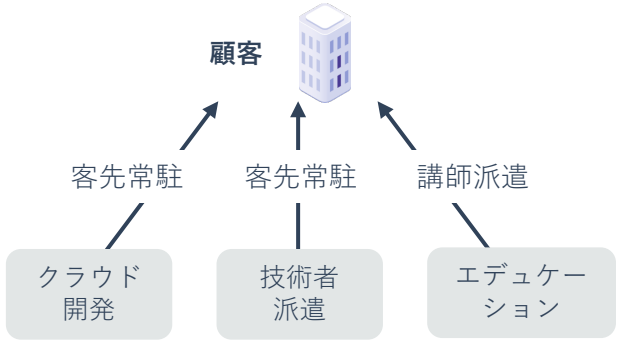
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

当社の目指す姿

- 当社は、足もとの課題に対して、自社DX（デジタルトランスフォーメーション）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

2013年～ | 2016年～ 当社DX化 | 2021年～現在 | DX認定 | 現在～20xx年

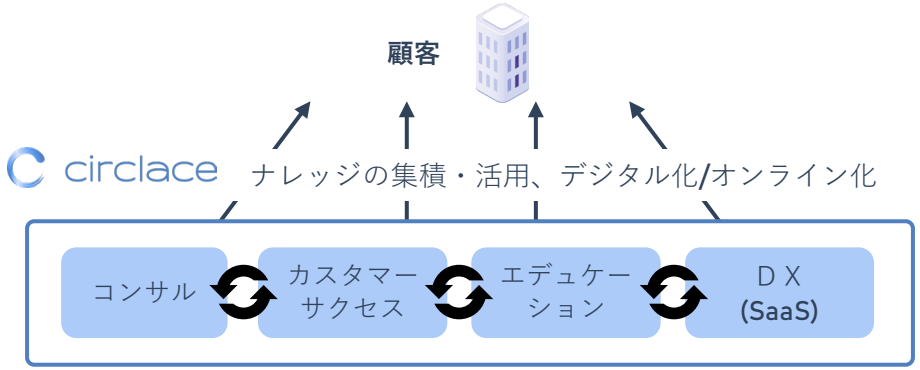
過去の姿



（課題）

- **労働集約型**かつ**技術者不足**
- 経験・ノウハウ等**ナレッジ分散**
- 事業間の連携・**シナジーなし**

現在のサービス



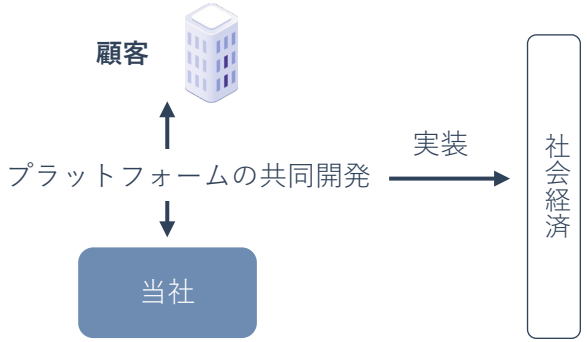
（実現）

- 自社開発プラットフォームでデジタル化を促進
- **ナレッジの形式知化**による質の向上
- プラットフォームを利用した**事業間シナジー**
- ブロックチェーン等を用いた**高度技術、SaaS・プラットフォーム運営の知見**

（現状の課題）

- 未だ**労働集約型に近いモデル**
- 高度IT技術者（AI等）不足

当社の目指す姿



（実現）

- プラットフォームを顧客と開発し、「Revenue Share（**収益分配型契約**）」で**展開することにより、労働集約から脱却**
- 資源問題等、社会課題解決のためのプラットフォーム開発により、**「サーキュラーエコノミー（循環経済）」の実現に貢献**

※1：「情報処理の促進に関する法律」に基づき、経済産業省が定める「デジタルガバナンス・コード」の基本事項に対応し、経営ビジョンの策定や戦略・体制の整備など、DX推進が整っている「DX-Ready」の企業を国が認定する制度。当社が認定適用された2022年3月1日現在で当社を含む301社が認定

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Index

01 会社概要
02 事業概要・市場環境
03 強みと特長
04 成長戦略
05 中期経営計画

当社事業の全体像

コンサルティングサービス

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

プラットフォームサービス

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

構想 → 要件定義 → 構築 → 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製品の販売や
顧客のDXビジネス推進

circlace

AGAVE

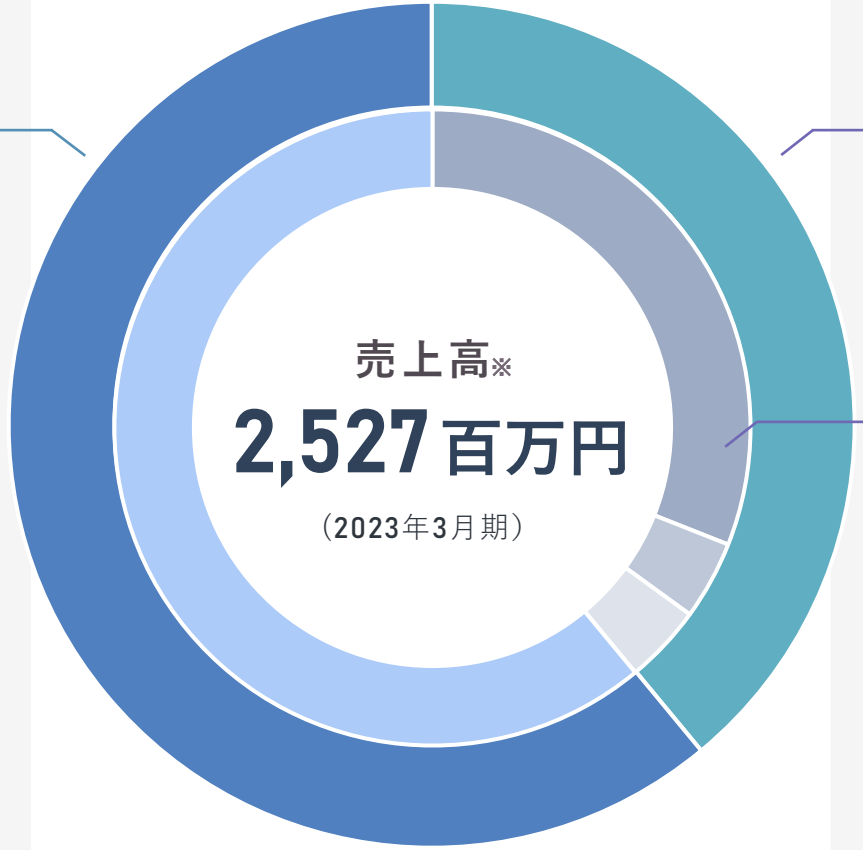
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

収益構成

コンサルティングサービス

売上高構成比 61%

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 39%

- カスタマーサクセス 31%
- エデュケーション 4%
- ＤＸ 4%

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の販売や顧客のDX推進

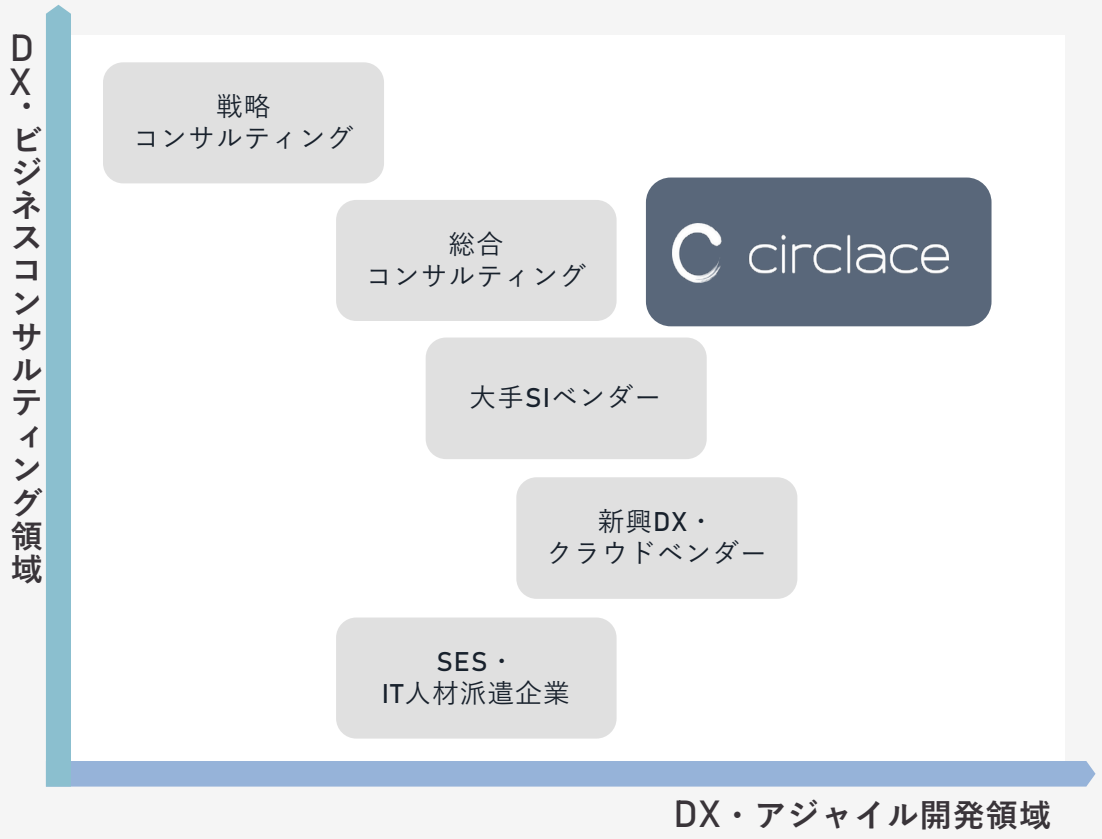
※ 百万円未満切り捨て

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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プラットフォームを主力として、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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

独自のクラウド活用カスタマーサクセス・サービス

- 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
- 10年を超え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
- 既存顧客の約90%※1が、「当社以外の他社もしくは自社によって」導入されたシステム

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　tableau

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

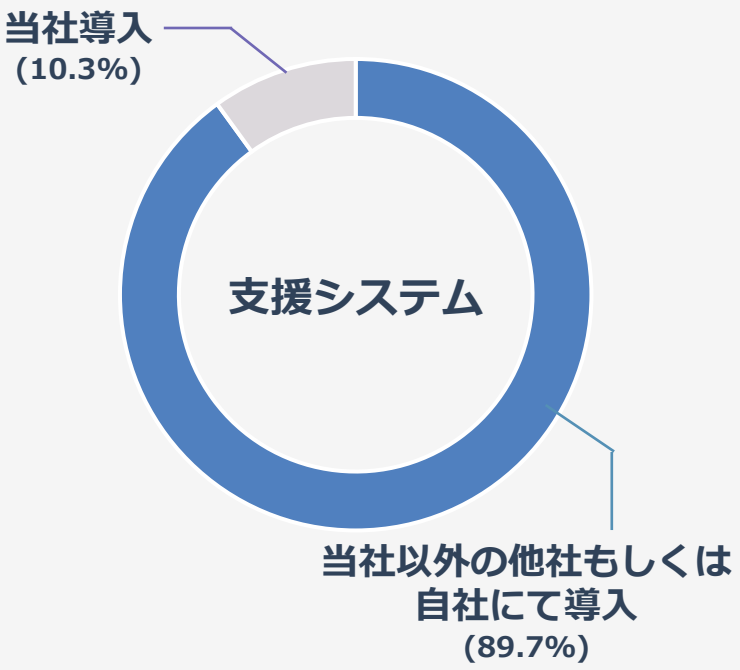
複数チーム制による
リモート支援

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

他社導入のシステムを主に支援



※1：2023年4月末現在

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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

18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 **7,000名以上**

2017年～2023年3月

経験豊富な優秀な講師陣

各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
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
2021年 Japan Support Partner of the Year FY21	FY21において優れた功績をあげたパートナーを表彰する賞
2022年 Instructor Award	昨年1年間で特に活躍をしたパートナー企業に属するSalesforce認定インストラクターに贈られる賞
2023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

2018
Best Delivery of the year
授賞式

2018
Best Contributor
授賞式

2022
Instructor Award 受賞
- 最多登壇講師賞

2023
Instructor Award 受賞
- Best Instructor賞

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サークレイスが提供するSaaS型クラウドサービス製品ラインアップ

- 当社自身が活用して業務効率化の成果を上げている、統合型デジタルコミュニケーション・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

circlace

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**

https://www.circlace.com/circlace-platform

DXを推進するための要素を包含

海外駐在員の煩雑な管理を
解決するクラウドサービス

AGAVE

**300社以上
7,000人以上のユーザー※**

が世界中で利用中

https://www.circlace.com/agave

海外駐在員管理に必要な要素を包含

日本通運＆パソナと業務提携
「海外駐在員管理支援サービス」提供を開始
（2022年9月20日より）

※ 2023年5月末現在。導入企業数は、契約社ベースではなく利用社数ベースとする。
（例：ホールディングス企業で契約しており、その傘下企業5社で利用している場合、導入企業数は5社）

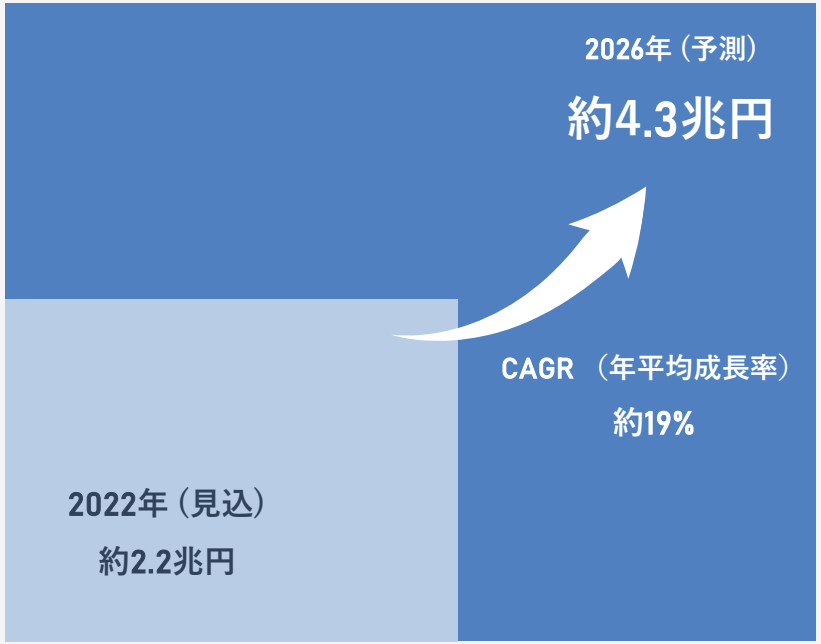
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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サービス※1市場」

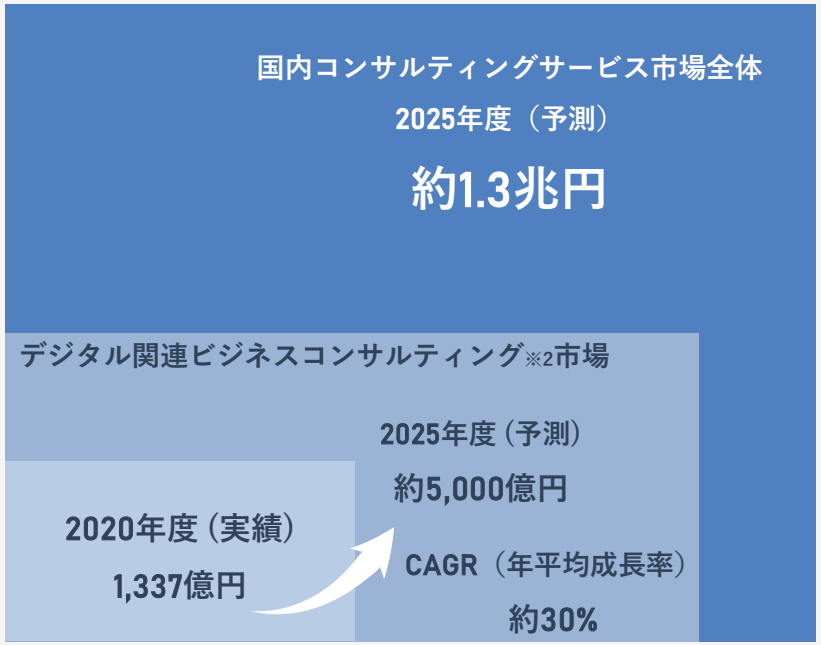
2026年には、約4.3兆円規模へと大幅に拡大予測



IDC Japan.「国内パブリッククラウドサービス市場予測」（2022年9月15日）

「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.「国内コンサルティングサービス市場予測」（2021年7月1日）

※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エア、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。

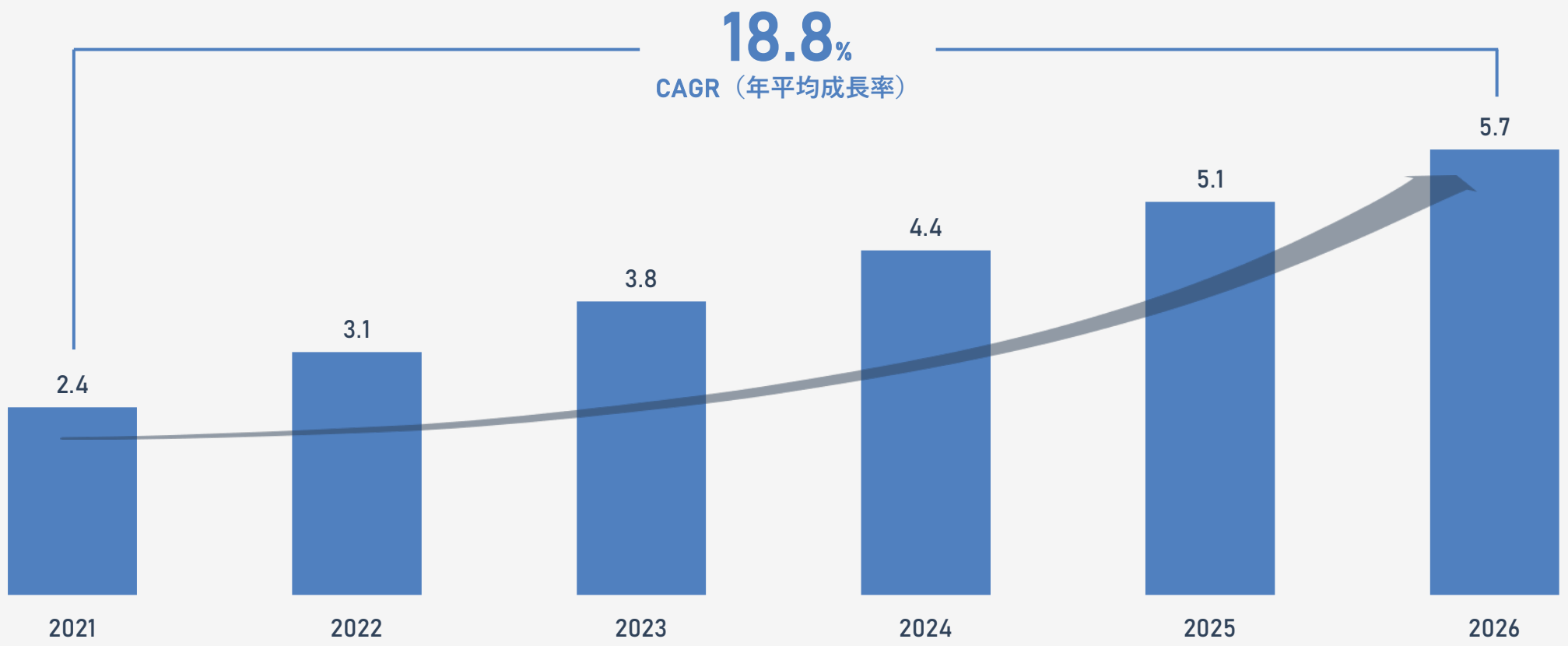
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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（兆円）

2026年には2021年比237％の約5.7兆円に拡大



※1：Tableau.「IDC Salesforce Economy 2021（The Salesforce Economy COUNTRY INSIGHTS）」（2021年9月10日）
※2：134円/ドル で試算（三菱リサーチ&コンサルティング「月末・月中平均の為替相場」内の2022年12月末 TTS）

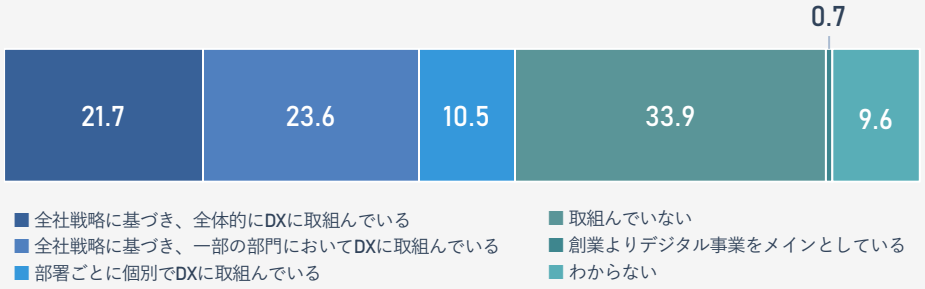
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

企業のDX化に係る環境

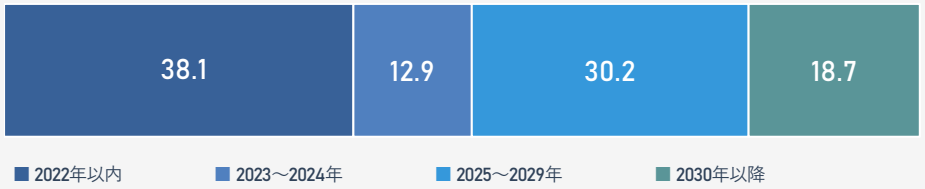
- 日本企業のDXへの取り組みはまだこれからと考えられる一方で、IT人材の不足感は加速

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



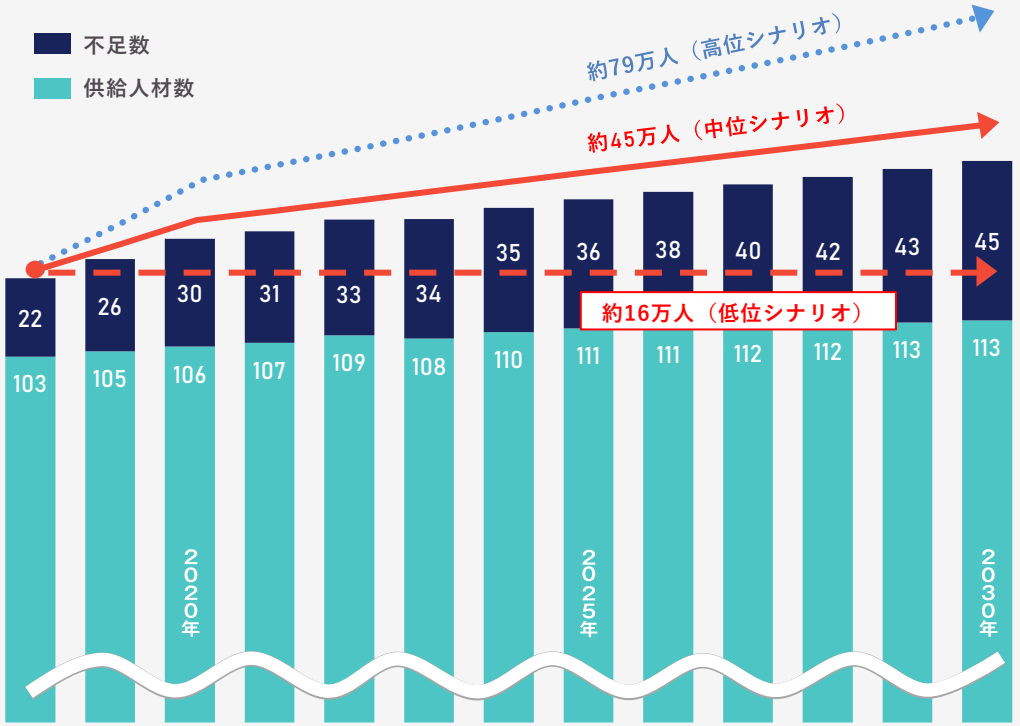
「取組んでいない」と回答した企業における今後のDXの取組予定時期（単位：%）日本（n=534）



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）

IT人材の「不足数」（需要）に関する試算結果 ※1（単位：万人）

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



※1：経済産業省.「IT人材需給に関する調査（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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Index

01 会社概要

02 事業概要・市場環境

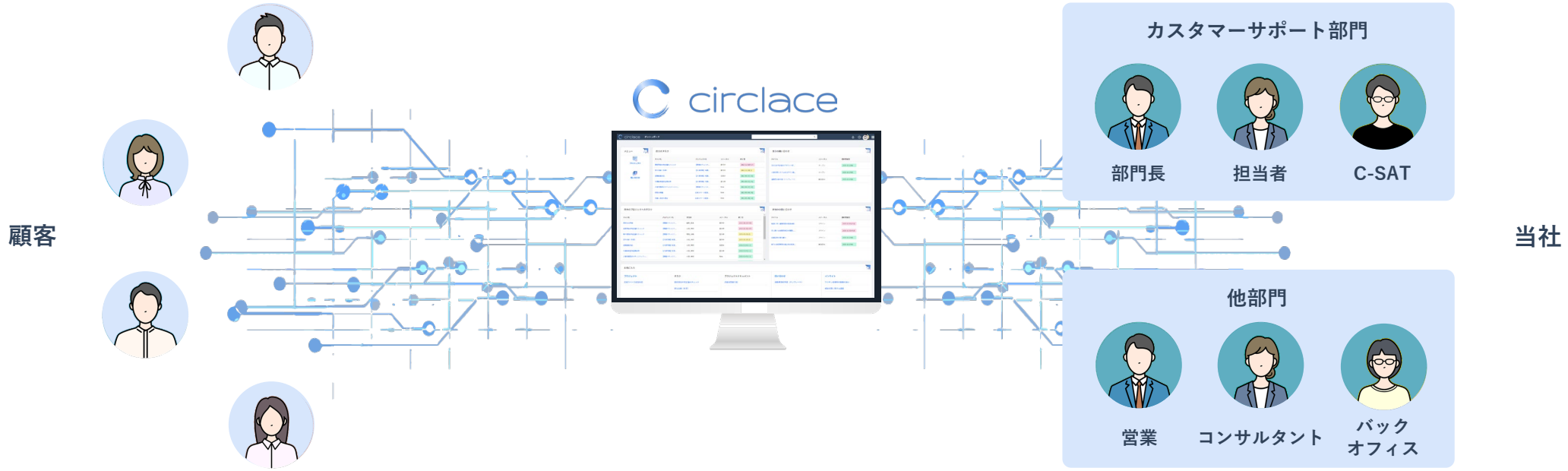
03 強みと特長

04 成長戦略

05 中期経営計画

Circlace®プラットフォームとは（SaaS型クラウドサービス）

- 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
- コンサルティングサービス/カスタマーサクセスサービスの顧客に対して、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



問合せ　FAQ閲覧　満足度回答　対応内容確認　など

問合せ回答　情報共有　プロジェクト管理　満足度アンケート　ナレッジ蓄積　など

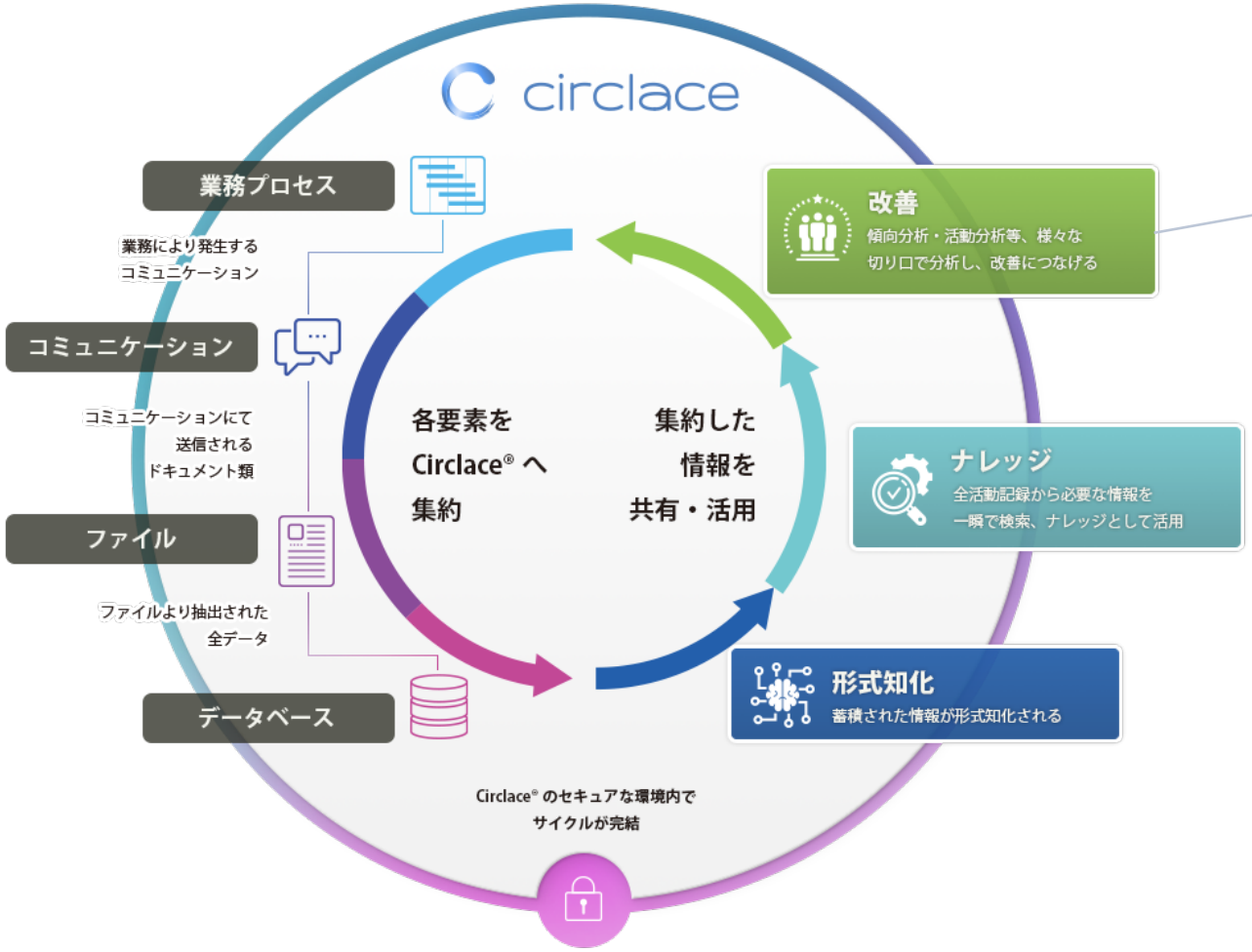
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Circlace®プラットフォームのコンセプト（SaaS型クラウドサービス）

- 日々の業務内で発生したコミュニケーションやファイルをセキュアなDB（データベース）で一元管理
- 集まった情報は形式知化され、ナレッジへと変貌。さまざまな分析を経て、業務やサービスの改善を可能に
- 一連のサイクルを継続的に実行することにより、さまざまな企業が抱える課題を解決へ

Circlace®上で業務を行う

- 情報のデジタル化と集約
- 業務の効率化と標準化
- 状況の可視化
- セキュアな環境



活動データを分析する

- 業務負荷状況の把握
- サービス貢献度の把握
- 顧客ニーズの把握

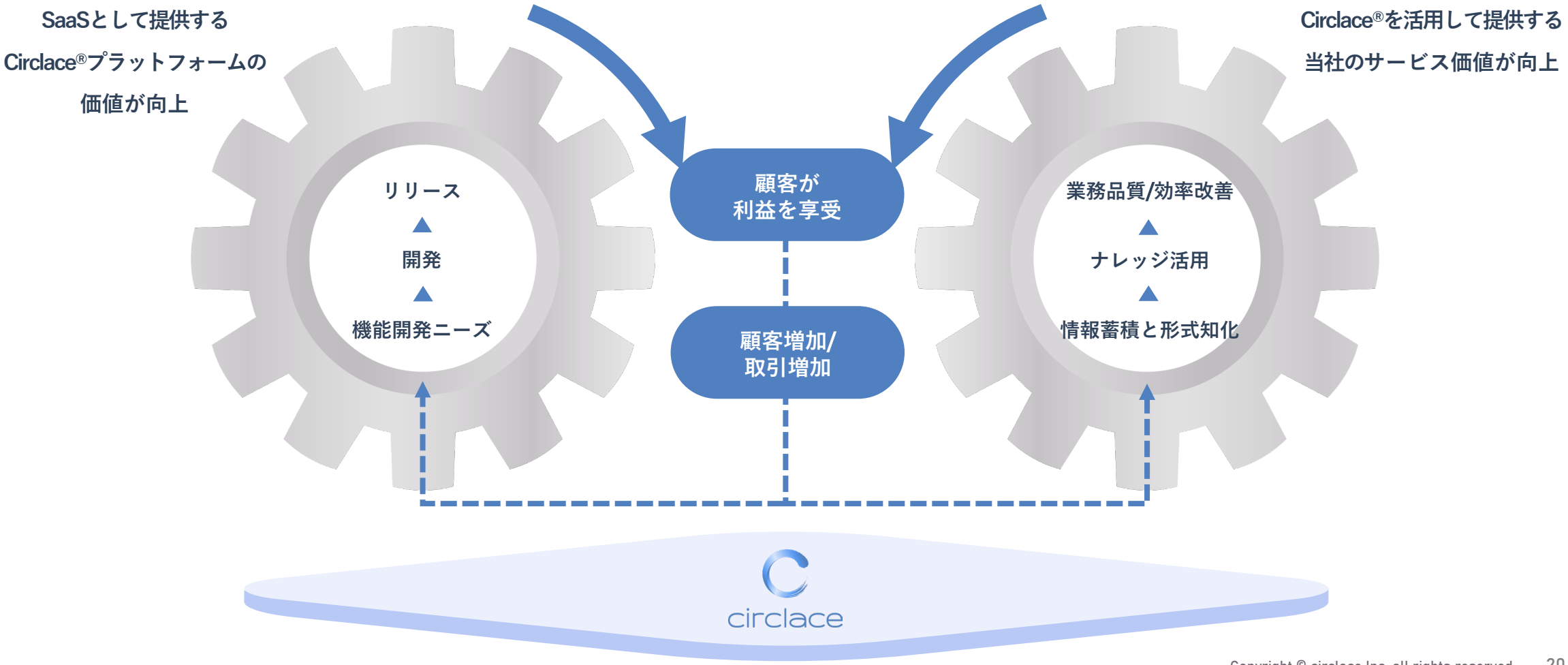
ルール・ノウハウ・
過去業務を検索する

- 属人化防止
- 自己解決力アップ
- スムーズな業務引継ぎ
- 育成コストの低減

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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

※1：日経xTECH「ITプロジェクト実体調査2018：システム開発プロジェクトの5割が失敗、1700件を独自分析」（2018年2月27日）
https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/column/18/00177/022100001/.（2022/02/01）

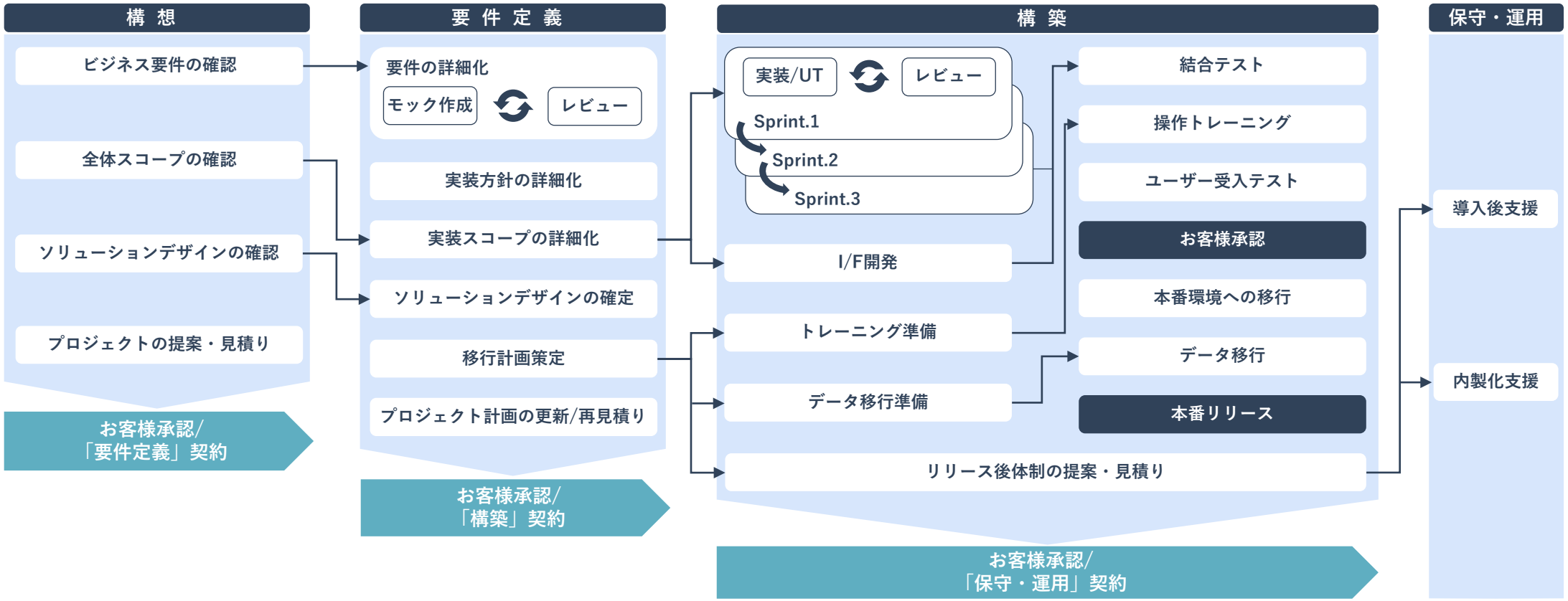
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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保持数

- 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深い知見と豊富なリソース

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	5名	No.1	アクセンチュア	178名
2	アクセンチュア	3名	2	テラスカイ	126名
3	サークレイス	2名	3	サークレイス	88名
3	デロイト トーマツ	2名	4	デロイト トーマツ	69名
	など			など	

+17名
2022年2月末と比較

合計 認定資格保持数（累計）

※2023年4月3日現在

741

+121名
2022年2月末と比較

カスタマーサクセス事業を加速するIT人材育成ノウハウ

- カスタマーサクセスに従事するコンサルタントの“ほとんど”がIT未経験で入社

1. 非IT人材採用

2. 資格取得

自社
エデュケーション
サービスにて
高度な教育を提供

3. 配属
（入社から2か月）

カスタマー
サクセスサービス

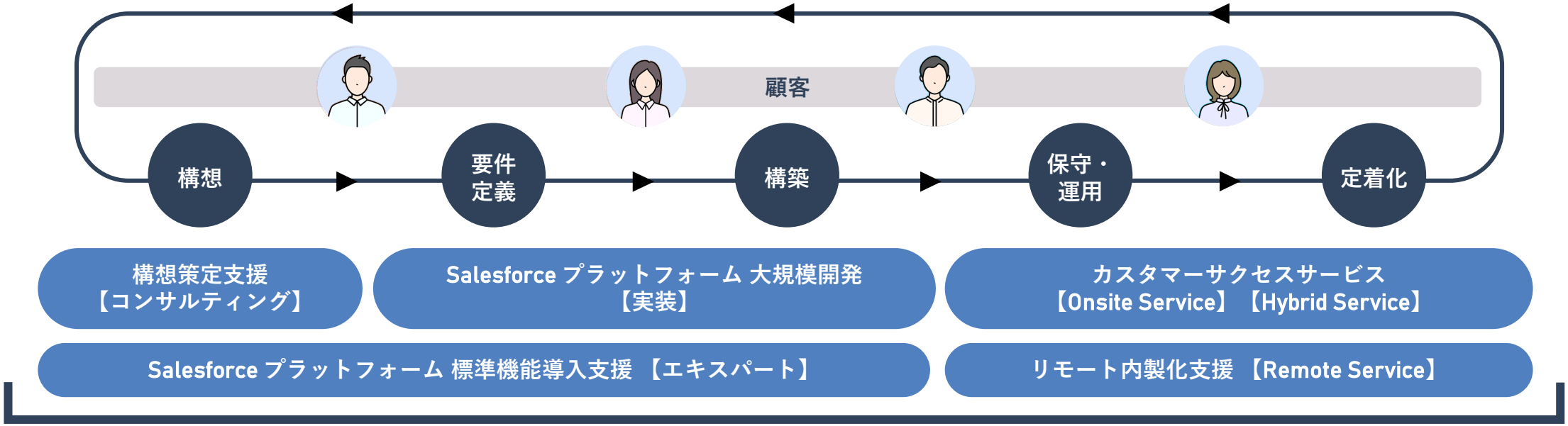
4. 上流コンサルタントなどに
キャリアアップ（1年後程度～）

コンサルティング
サービス

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

コンサルティング、システム開発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



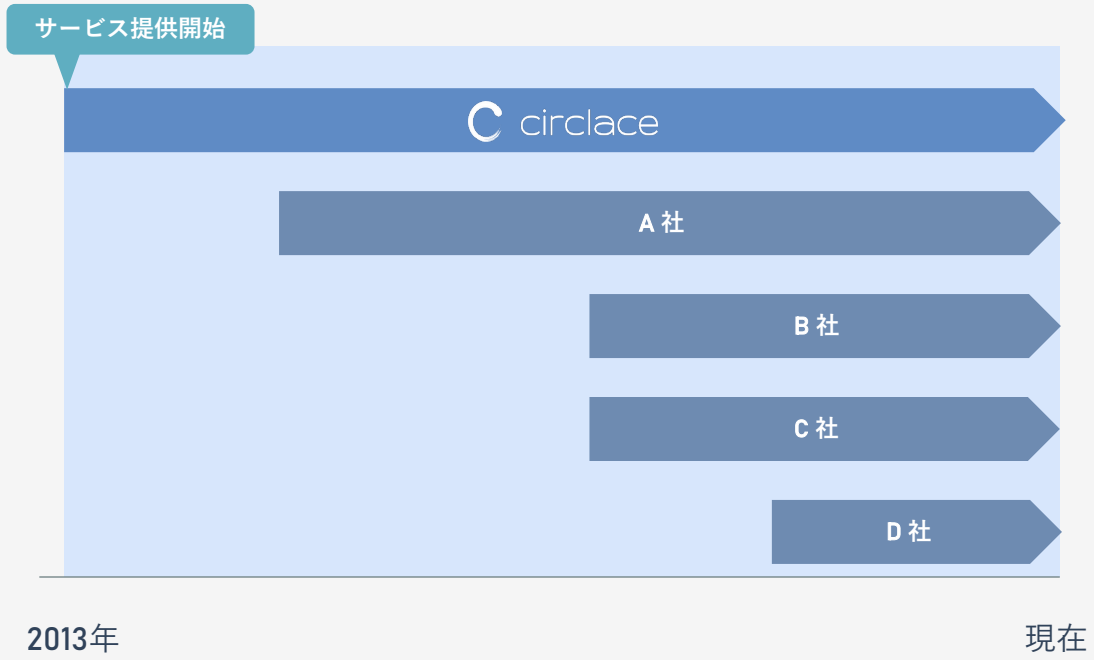
「Circlace®（SaaS型クラウドサービス）」を活用することにより、社内外問わず円滑な情報共有＆引継ぎが可能

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

カスタマーサクセスサービスの先行者優位性

- 10年を超えるサービス提供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
- さまざまな業界および業種に渡る、豊富な運用支援実績を有する
- Salesforceプラットフォームの運用・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
10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ー "gilde tech（ギルドテック）"
にて豊富なナレッジを無償で提供中

https://sf.forum.circlace.com/

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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・作業依頼で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）

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Index

01 会社概要

02 事業概要・市場環境

03 強みと特長

04 成長戦略

05 中期経営計画

※ 2022年4月12日開示、事業計画及び成長可能性に関する事項P35「オリジナル教育サービス」について、 戦略変更により注力する分野が変更となったため記載を省略。

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

2023年5月現在

成 長

投資を継続するが
早期に事業基盤となる収益が見込まれる事業

- ＤＸ（SaaSプロダクト：AGAVE, Circlace®）

基 盤

収益基盤として確立されており
当面の企業成長を牽引する事業

- Salesforceコンサルティング
- Anaplanコンサルティング
- ベンダートレーニング

再構築

収益基盤として確立されており
当面の収益は見込めるが
事業環境の変化などにより見直しが必要な事業

- カスタマーサクセス + 地域事業

次世代

新規事業企画および
事業再構築により投資を行う事業

- 海外拠点設立
- RPA
- Tableau
- リスキリング事業

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

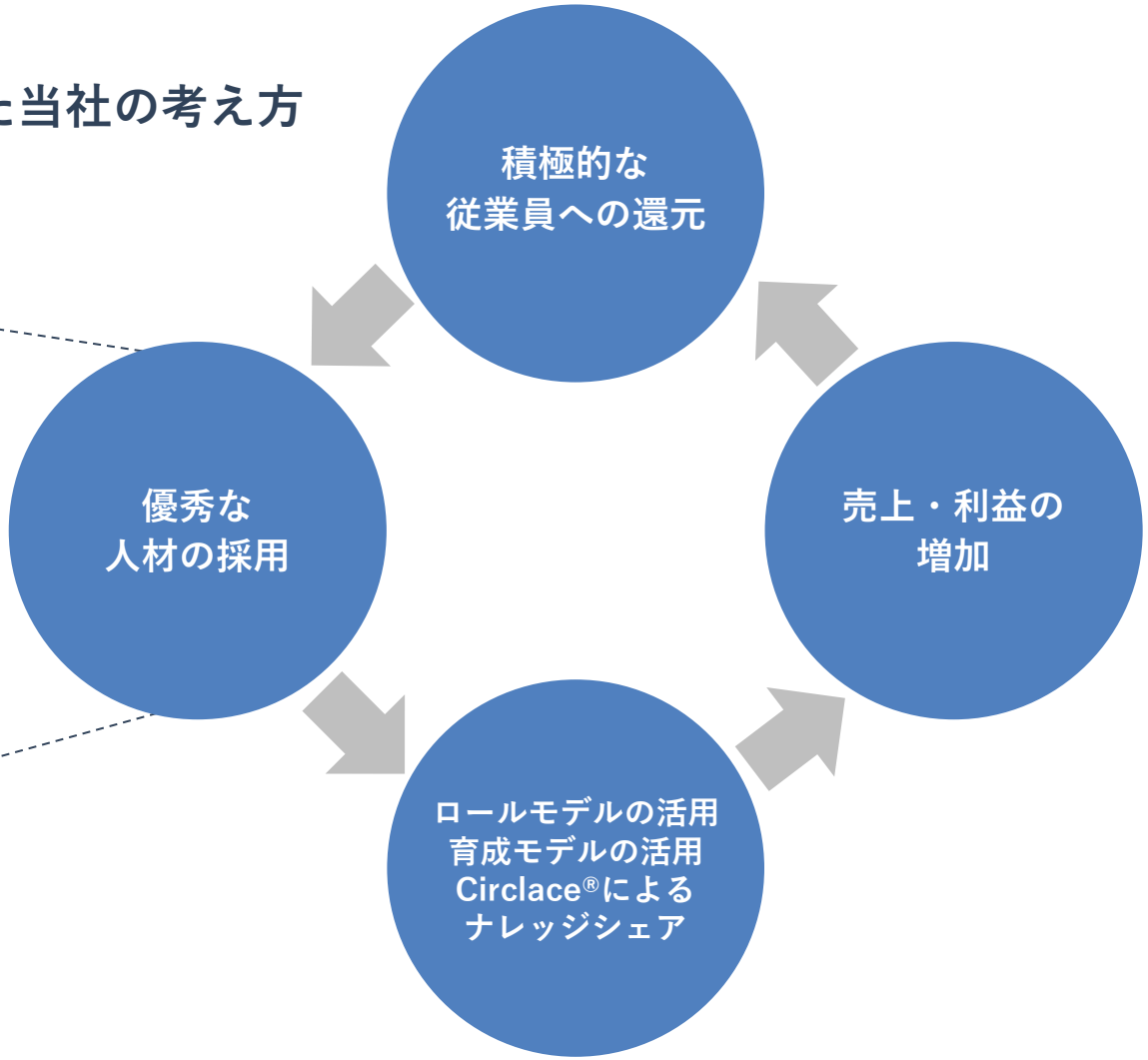
人員増加戦略　-ロールモデルの活用-

- 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



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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

circlace

- **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

- **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**

【AGAVE販売フロー】

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

AGAVE 導入企業数国内シェアNo.1獲得

- 東京商工リサーチの「海外駐在員向け情報管理SaaSに関する調査」で、当社が提供する「AGAVE」が、「導入企業数の国内シェアNo.1（※1）」を獲得しました

AGAVE

AGAVEとは

**海外駐在員の労務管理に必要な手続きを一元化し、
海外人事におけるすべての課題が解決できる業務特化型クラウドサービス**

各国ごとに異なる海外給与の税制対応や、個人ごとにプロファイル、タスクの状況などが一元的に管理できます。人事側で実施するタスク管理に加え、赴任中の社員の経費申請や各種ワークフローなど、海外駐在員サポートに関わるさまざまな業務を一元管理し、業務の見える化、効率化を実現できます。

リリース概要

**東京商工リサーチの「海外駐在員向け情報管理SaaSに関する調査」で、
当社が提供する「AGAVE」が、「導入企業数の国内シェアNo.1（※1）」を獲得**

AGAVEは、海外進出企業の労務管理に必要な手続きを一元化し業務を効率化、リーズナブルな料金体系、さらにはパートナー企業との提携強化などにより導入の実績を加速させ、サービス開始から現在に至るまで、大手企業を始めとして多くのお客様に利活用していただいております。

特に海外で事業を展開する企業ほど、急速に押し寄せる新たなグローバル化やデジタル化の波に即応していくことが求められており、今後サービスへの需要が一層高まると予想しています。
当社では、日本企業の更なるグローバル化と海外事業の成長を支援してまいります。

※1　東京商工リサーチ調べ（2022年9月末現在 / 調査対象範囲は日本国内 / 導入企業数は、契約社ベースではなく利用社数ベースとする。
例：ホールディングス企業で契約しており、その傘下企業5社で利用している場合、導入企業数は5社）

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Index

01 会社概要

02 事業概要・市場環境

03 強みと特長

04 成長戦略

05 中期経営計画

ステートメント

コアバリュー

従業員の成功
(Work Hack, Life Hack)

顧客の成功

社会問題の解決

パーパス（意義）

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
世界の実現に貢献する

ビジョン 2030

日本の労働力不足を
テクノロジーと海外人材活用で
解消する

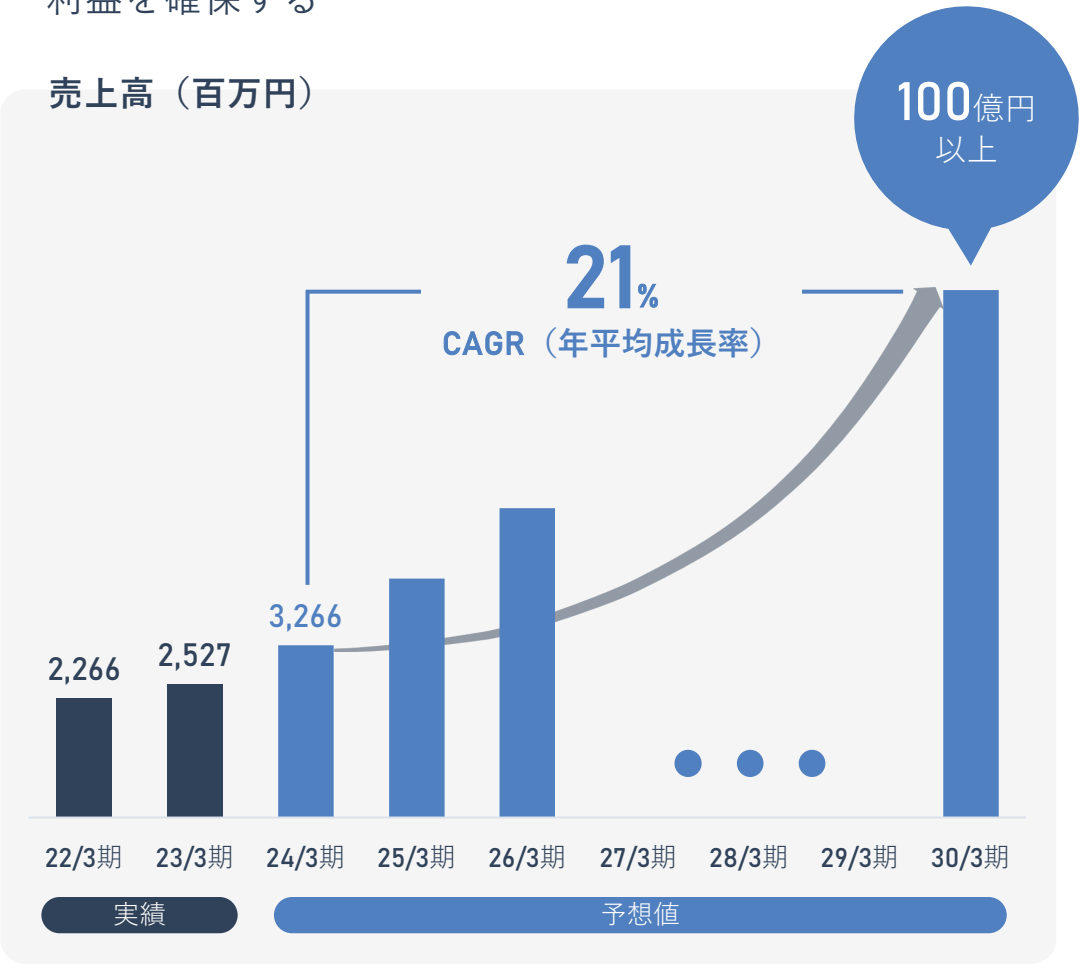
コンサルティング事業、
プラットフォーム事業で
海外投資を推進する

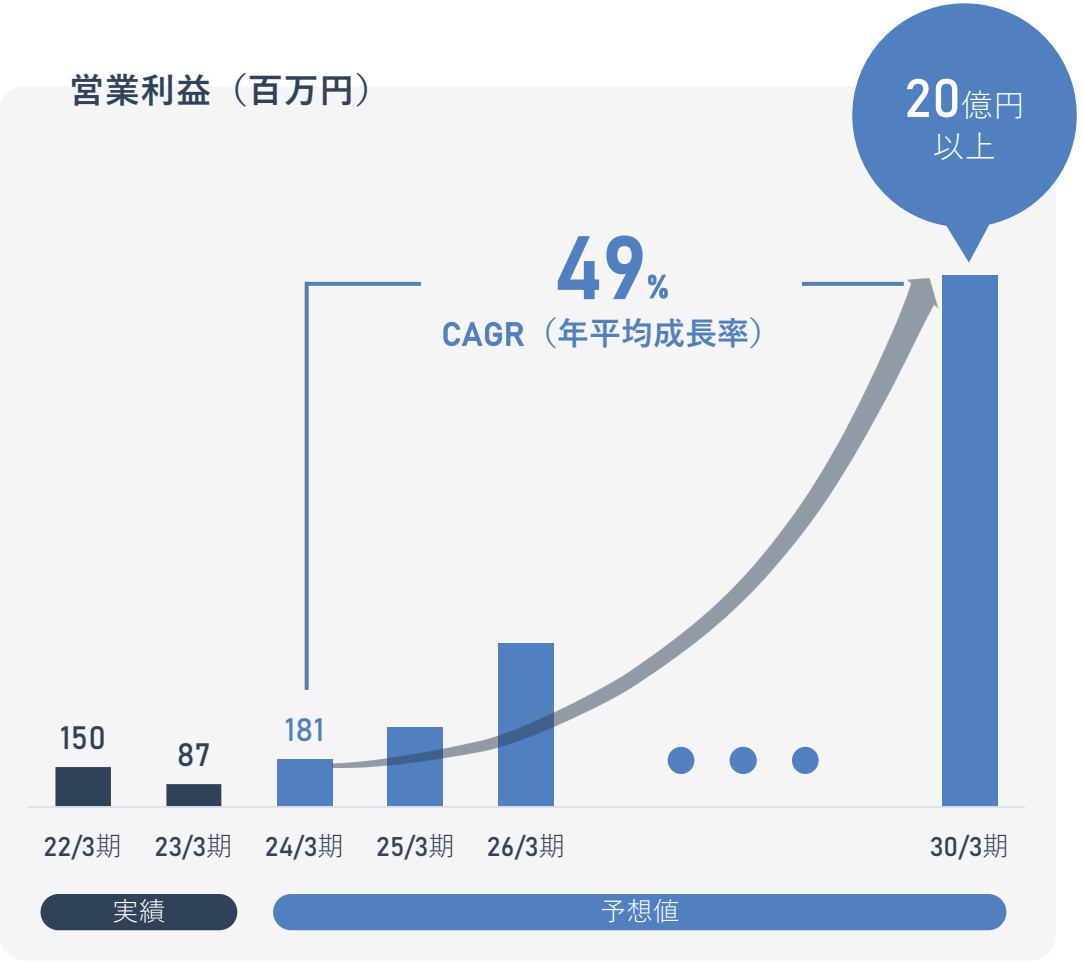
東京証券取引所
プライム市場に上場する

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

プライム上場を想定した中長期計画の実行

- 2030年までのプライム上場を見据えて、海外人材やAIを代表とする最新テクノロジーの活用、海外ビジネスの展開により、2030年に売上高100億円を目標とする
- 国内DX機運を着実に捉えて2026年に10%、2030年に20%の営業利益率を達成し、プライム市場への上場基準を十分に満たす利益を確保する

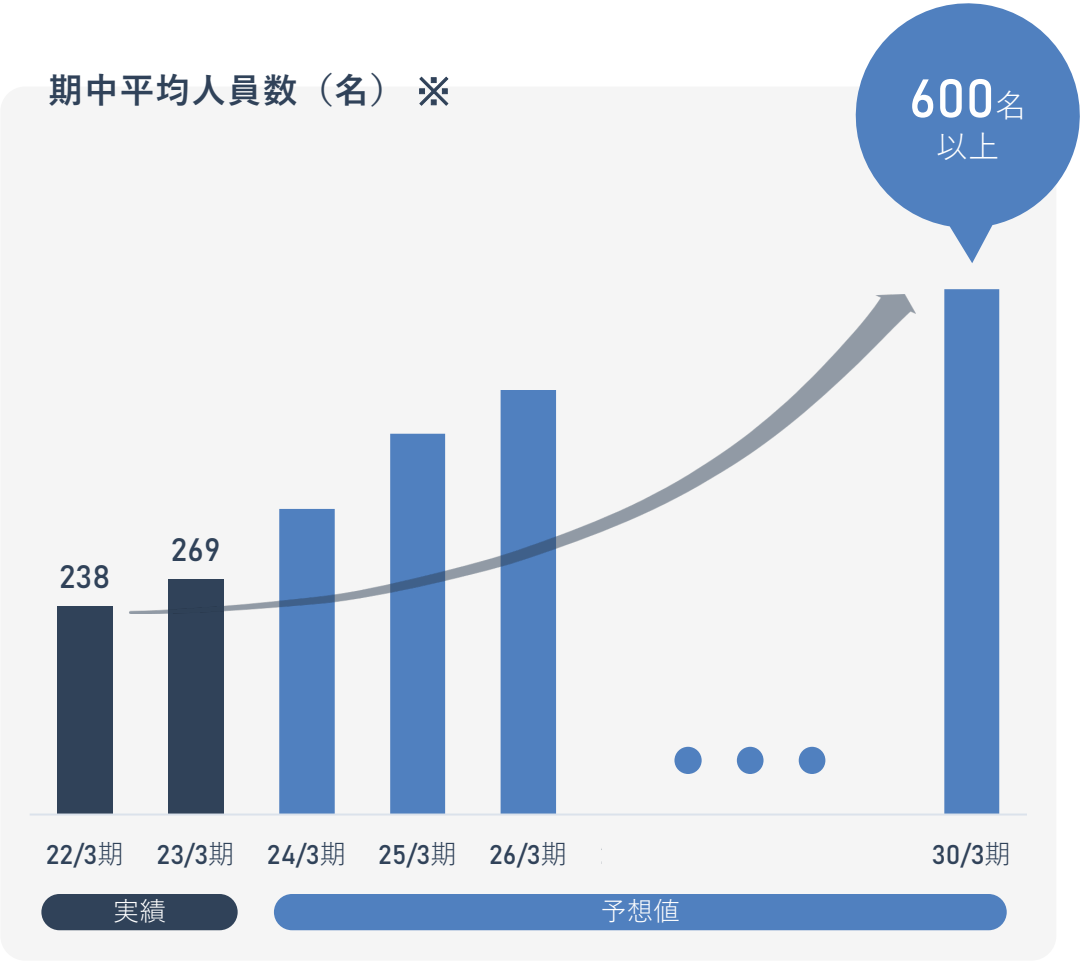


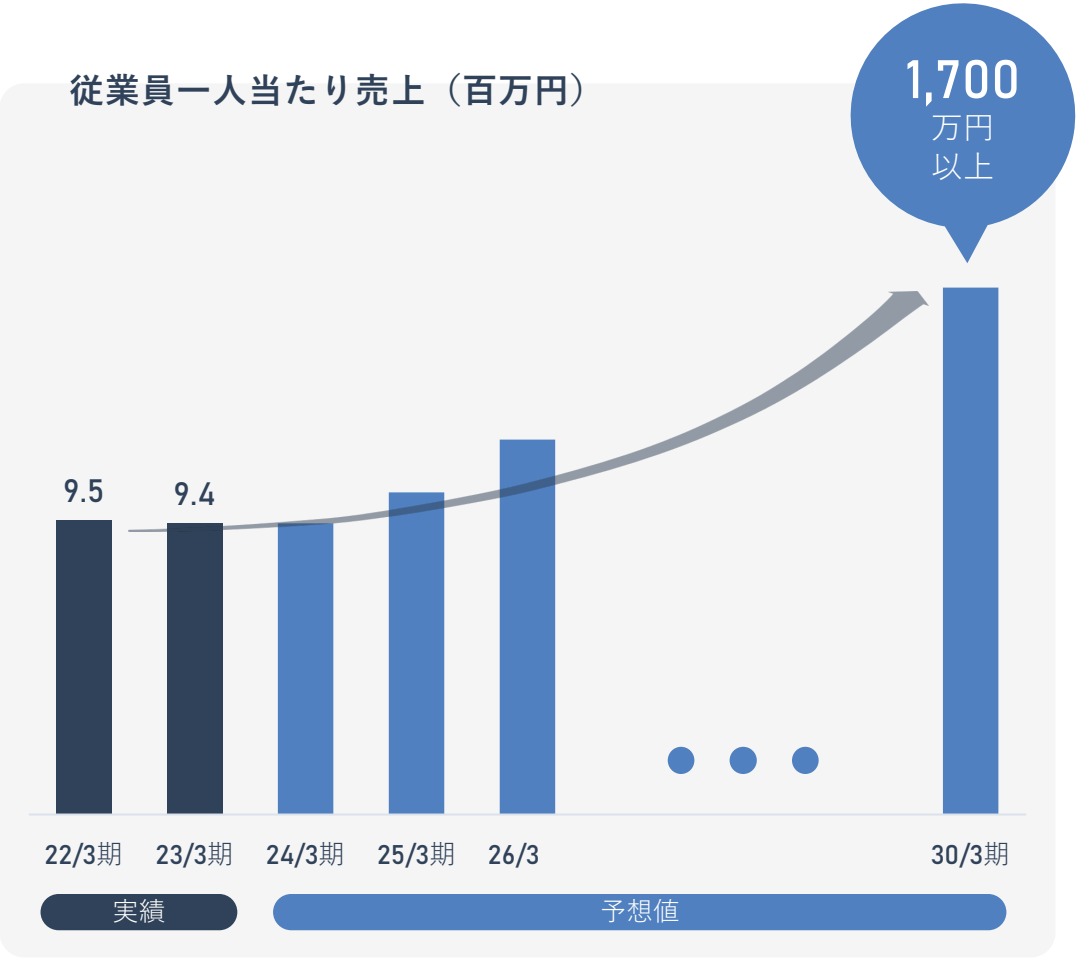


Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

人員計画および1人当たり利益の増加

- 社員数についてはIT人材獲得が困難な状況だが、年平均10%以上の増員を目指す
- 海外人材、自社DXおよびAIを活用した生産性向上に取り組み、従業員一人当たりの売上を主要KPIと位置付け、2030年に17百万円を超える生産性を目標とする



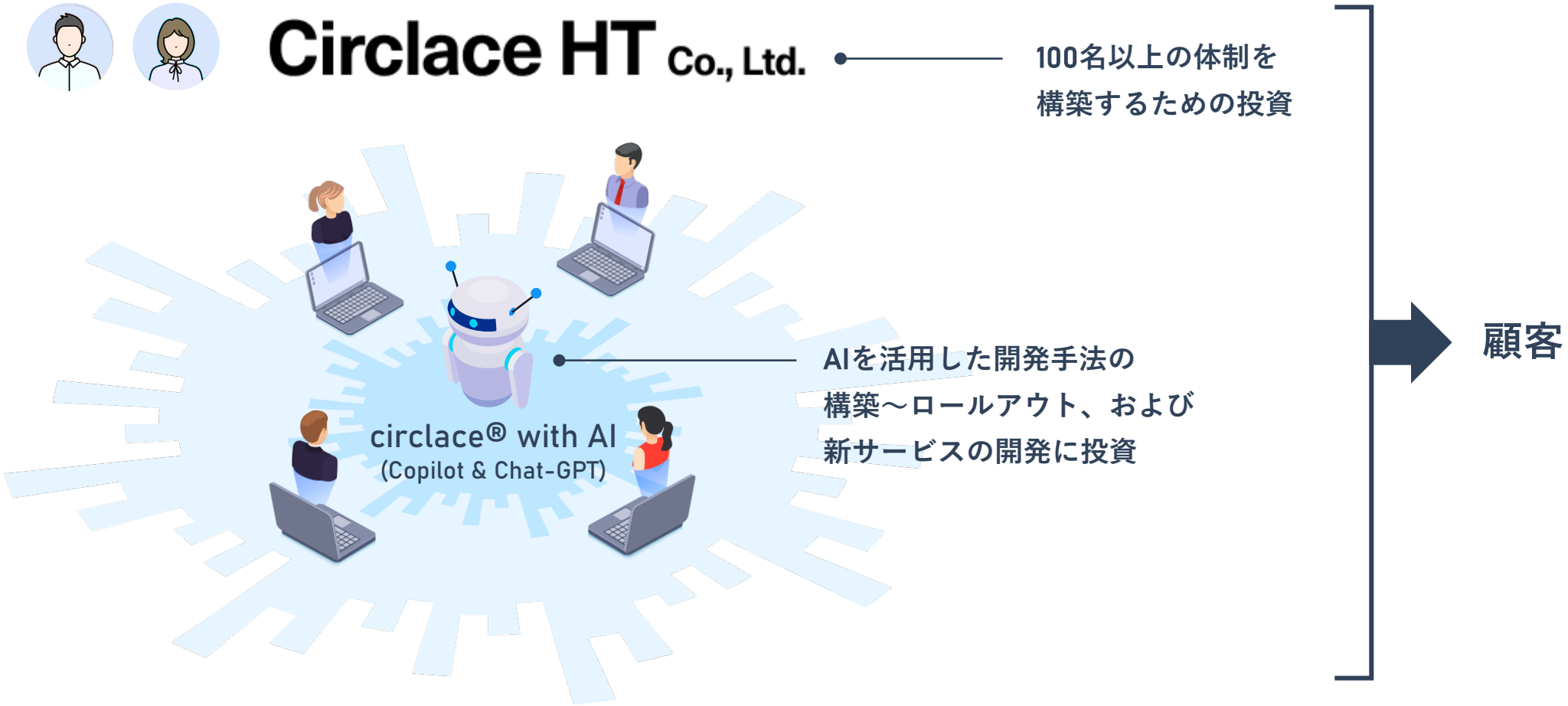


※ 正社員＋契約社員＋協力会社エンジニア

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

海外人材とテクノロジーの活用により日本の労働力不足を解消

- ベトナム合弁会社（Circlace HT Co., Ltd.）設立、優秀なIT人員の確保により、日本における開発プロジェクトを加速
- AIを積極的に活用し、システム開発プロジェクト、コンサルティングサービスの生産性を向上
  → これらにより大型案件の受注が可能となり、売上と利益の双方が向上



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

ベトナム合弁会社設立についての基本合意（2023年4月13日リリース）

- 日本とベトナムのリソースを活用したハイブリッドなシステム開発を行うハイブリッドテクノロジーズ社およびグロースリンク社と、ベトナム合弁会社を設立することを視野に入れ、基本合意いたしました

Salesforce製品群に関する豊富な知見と潤沢な専門人材の供給というシナジーが生まれることとなり、グローバル展開も含めた強固なサービス提供体制が構築できます。この体制により、100名以上のIT人材を擁する体制の構築を目指すことが可能となります。

左から
・ハイブリッドテクノロジーズ 代表取締役社長チャン バン ミン
・サークレイス 代表取締役社長 佐藤 潤
・グロースリンク 代表取締役 日坂 良

Hybrid Technologies × circlace × Growth Link

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

ベトナム合弁会社設立についての基本合意（2023年4月13日リリース）

- 日本とベトナムのリソースを活用したハイブリッドなシステム開発を行うハイブリッドテクノロジーズ社およびグロースリンク社と、ベトナム合弁会社を設立することを視野に入れ、基本合意いたしました

各社の支援内容

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ

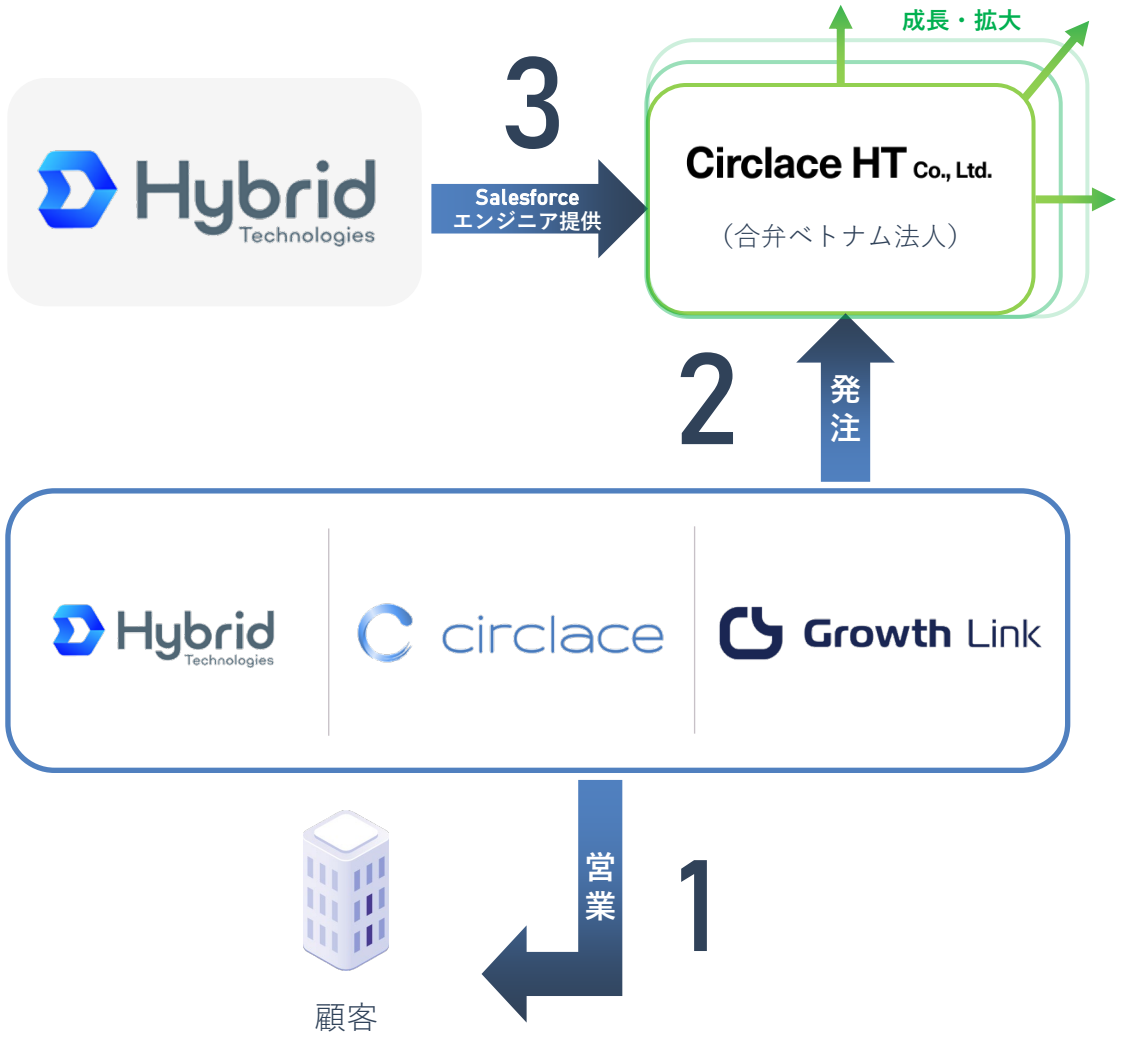
- 当社のベトナム法人設立支援、設立後は経験豊富なSalesforceエンジニアの提供をはじめ、ベトナム国内のトップ大学との産学連携による新卒採用ならびに育成の支援を行い、エンジニア不足の課題を解決
- 日本国内に留まらずグローバルマーケットへの挑戦を行い、当社ベトナム法人の事業成長をサポート

株式会社グロースリンク

- 大手メーカーおよび上場IT企業を中心とした開発案件の獲得を支援し、当社ベトナム法人の事業成長をサポート

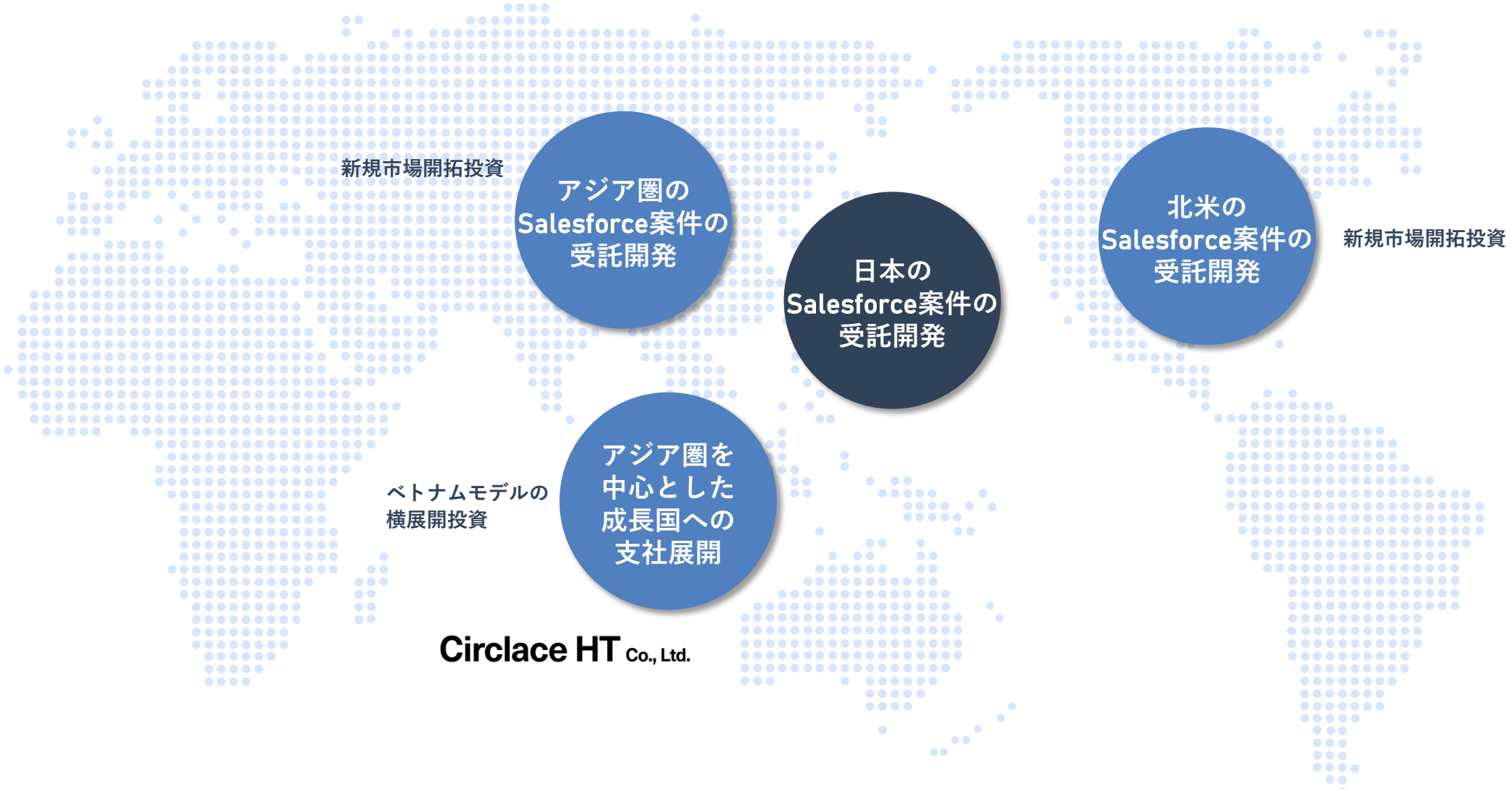
合弁会社の概要

名称	Circlace HT Co., Ltd.
所在地	ベトナム社会主義共和国、ホーチミン市
代表者	General Director　佐藤 潤
事業内容	ベトナムにおけるシステム開発・運用
資本金	40万USD
設立	2023年6月中（予定）
出資比率	サークレイス 75%、ハイブリッドテクノロジーズ 12.5%、グロースリンク 12.5%



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

ベトナム合弁会社を活用した海外ビジネス展開に投資



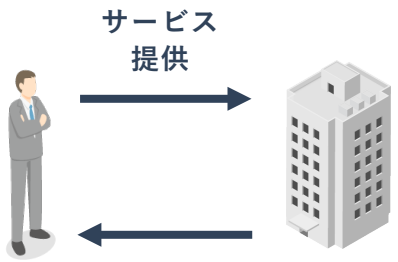
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

AIの積極活用による生産性向上（当社事業カスタマーサクセスにおける一例）

- 当社が提供するSaaS製品「統合型デジタルコミュニケーション・プラットフォーム Circlace®」に生成AIを組み合わせることにより、生産性、稼働効率をさらに上げ収益性の向上を図る

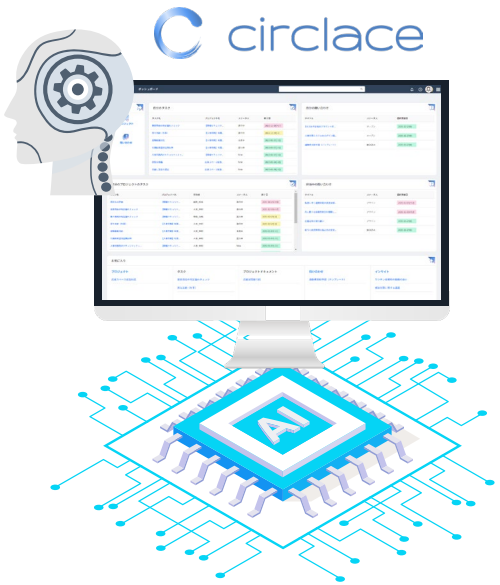
専任担当者を派遣

ハイエンド
コンサルタント
派遣
Onsite Service
for Salesforce



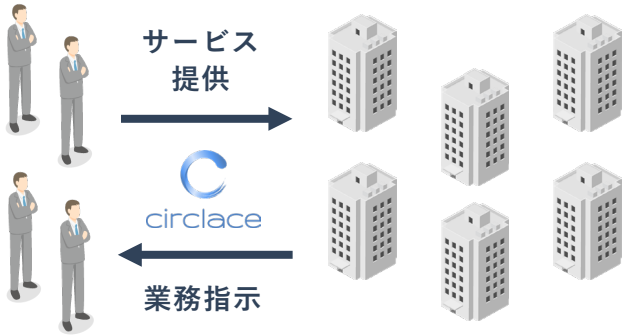
人員数≒売上の労働集約的な領域
（コンサルタント：顧客＝1：1）

Circlace®により実現



チーム制で対応 / オンライン上で提供

リモート＆
コンサルティング
サービス
Hybrid Service
for Salesforce



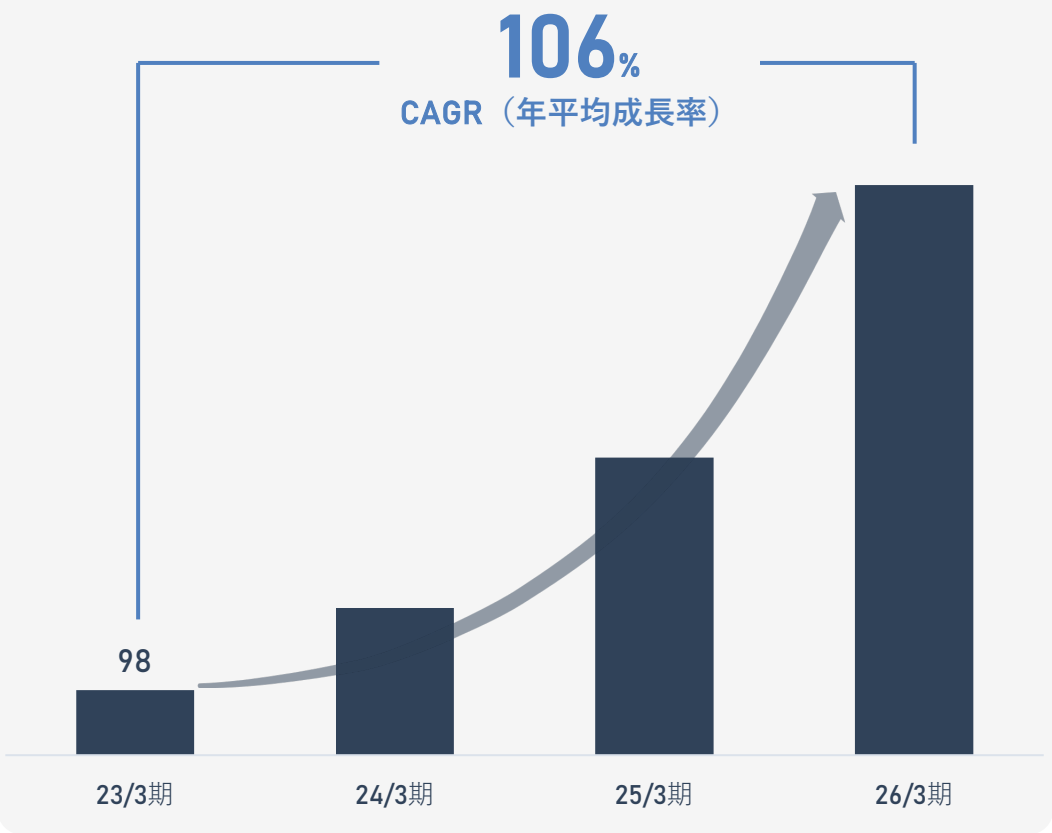
オンラインを積極的に活用し、労働集約からの脱却を目指す
（コンサルタント：顧客 = m：n）

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

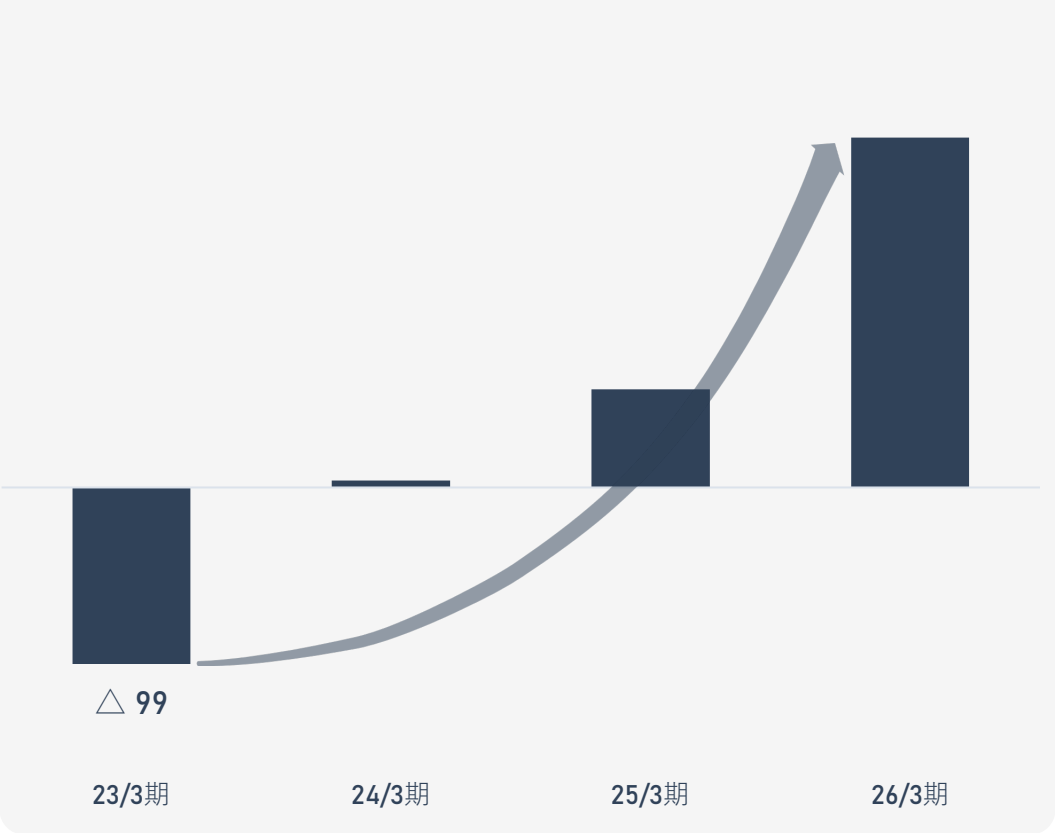
SaaSの成長戦略および投資方針

- 投資を継続してきたSaaS事業の収益化目途を立てた上で、一層の成長を目指し投資を継続
- 販売拡大のためのセールス、マーケティングの増員を行い、知名度向上を図った上での販促活動に積極投資
- Circlace®やSI（システムインテグレーション）開発を通じ、当社とのシナジーを創出できる他業種との提携による、企業価値向上と事業拡大

DX売上高（百万円）



DX営業利益（百万円）



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

グローバル展開を見据えたダイバーシティーの推進

平均年齢

39歳 → 37歳
現在 FY26

34歳
FY30

新世代を担う新卒採用の強化
平均年齢の引き下げ

女性管理職比率

23% → 35%
FY26

50%
FY30

2022年6月現在、女性管理職比率23%
（日本企業平均13.3%：内閣府資料より）

外国籍比率

4% → 15%
現在 FY26

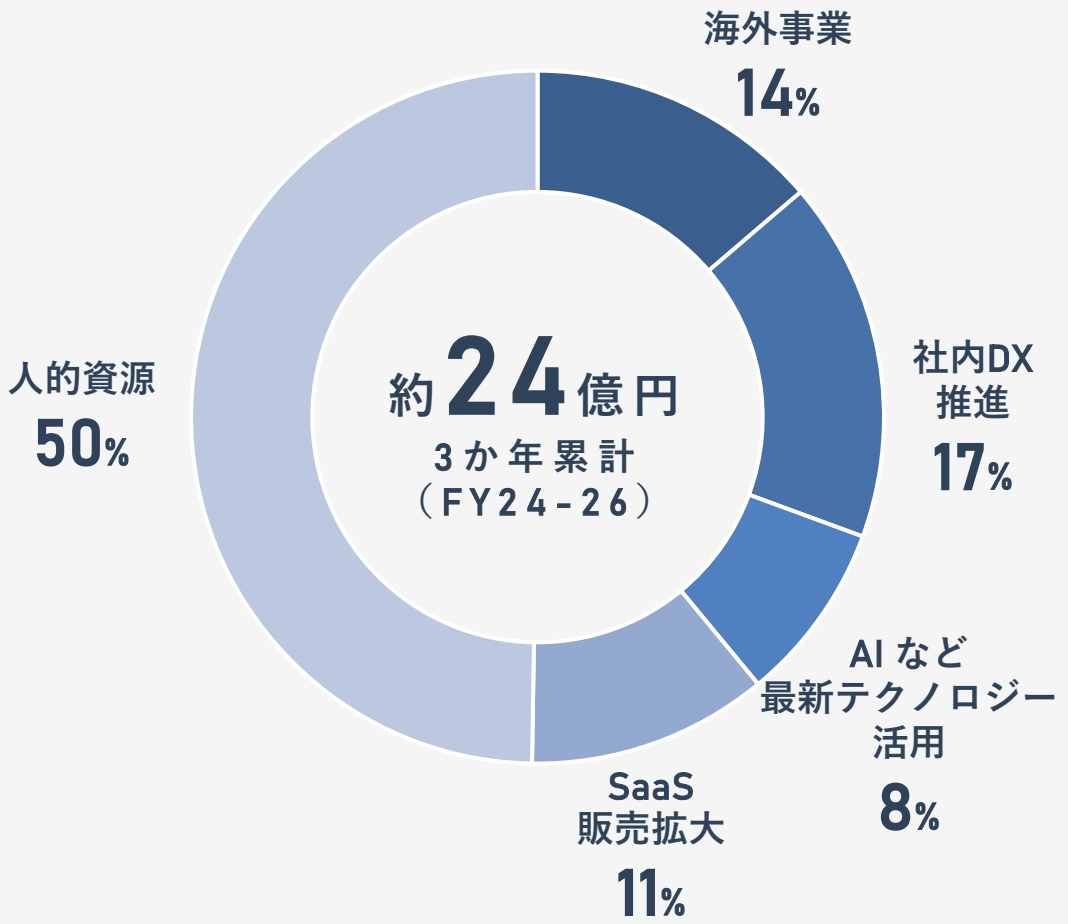
30%
FY30

海外人材比率の増加
中国、韓国、ベトナムなど
さまざまな国籍のメンバーが在籍

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

3年間の投資額とリターンについて

投資計画（FY24-26）



- 1案件あたりの売上規模の拡大
- 収益率の改善
- グローバル展開（主にアジア圏、北米圏）

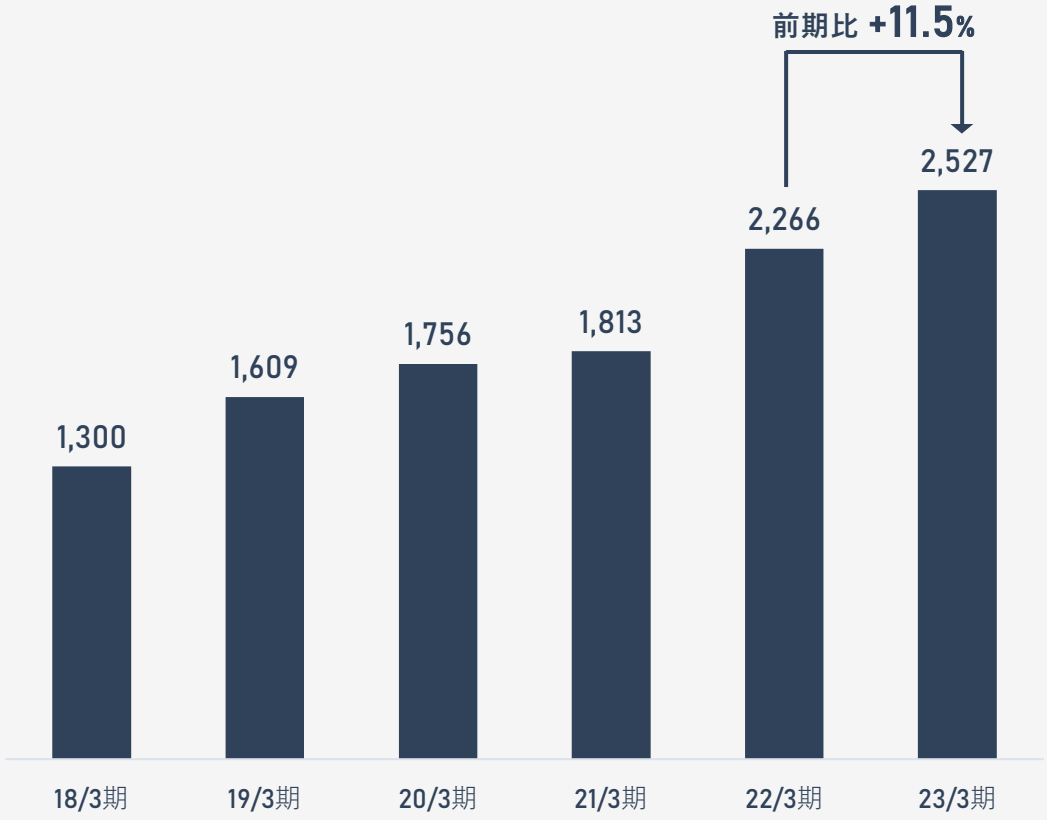
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

添付資料

業績推移

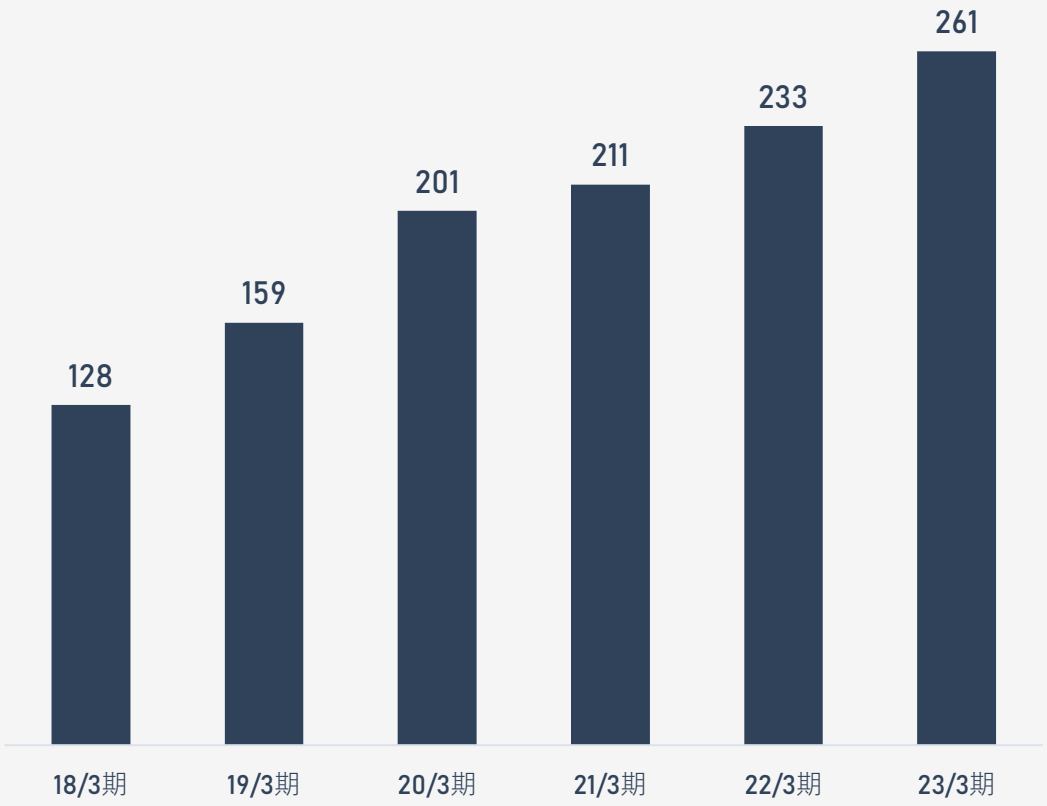
売上高（百万円）

売上は堅調に推移し、直近前期比（YoY）は
+11.5%の成長



従業員数（名）

人員数は順調に増加



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

損益計算書

- 2023年3月期はQ3に生じた顧客都合による大型プロジェクトの凍結および一部システム開発プロジェクトの納期遅延対応、さらに当該納期遅延による遅延損害金に対する損害補償損失の特別損失計上により、当初計画を未達

（単位：百万円）※	2022年3月期		2023年3月期				2024年3月期		
	実績	（%）	当初計画（A）	実績（B）	（%）	増減額（B）-（A）	計画	（%）	増減率
売上高	2,266	100.0	2,783	2,527	100.0	△ 256	3,266	100.0	+29.2%
コンサルティングサービス	1,404	62.0	1,676	1,533	60.7	△ 142	1,751	53.6	+14.2%
プラットフォームサービス	862	38.0	1,108	993	39.3	△ 114	1,514	46.4	+52.5%
売上総利益	1,220	53.9	1,477	1,255	49.7	△ 222	1,677	51.4	+33.6%
販売費及び一般管理費	1,070	47.2	1,242	1,167	46.2	△ 74	1,496	45.8	+28.1%
営業利益	150	6.6	235	87	3.5	△ 147	181	5.6	+107.5%
経常利益	139	6.2	221	82	3.3	△ 138	180	5.5	+118.4%
当期純利益	175	7.7	220	11	0.4	△ 209	152	4.7	+1,286.3%

※ 百万円未満切り捨て

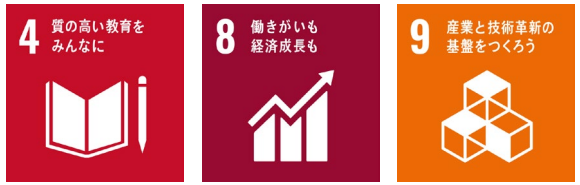
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サステナビリティへの取り組み

社会貢献

多様な考えを認め合い、働く環境についても改善。
2022年6月現在、女性管理職比率23%（日本企業平均13.3%：内閣府資料より）と極めて高い女性管理職比率を誇りかつ男性従業員の育児休暇取得にも積極的に取り組む。

社会のDXを促進するためのSaaS製品を開発。
DXにより、様々な現場で技術革新の促進。



プログラミングトレーニングの「パイソン入門」を社員の子供向けに展開。プログラミングを早期から学ぶことで、子供たちが未来の職業についてイメージしやすくなると考え導入。当社の技術により、教育を支援することが可能。その教育は人をトランスフォーメーションしていくため、未来のために人をDXしていける環境を当社が創造。

環境

社内およびお客様業務のデジタル化を推進するとともに、クラウドソリューションにフォーカスした事業を提供することにより、CO2排出量をより削減し環境負荷削減に貢献。

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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」の契約の継続性について	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、セールスフォース・ジャパン社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
競合企業の動向について	当社が事業を展開するクラウド市場は、規模の大小を問わず競合企業が複数存在しております。また、DX分野における需要が引き続き拡大しているため、新規参入企業も増えています。	当社は社内外研修やEラーニングを活用した教育を継続して行うことにより、エンジニアの高い技術力の維持と強化を図り、その技術力の高さによりサービス品実を更に向上させ、競争力の維持に努めてまいります。	中	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、リモートワーク対応など働きやすさの訴求に加え、海外合弁会社設立による海外市場の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。	大	大
技術革新への対応について	当社が事業を展開するクラウド領域は、技術革新や顧客ニーズの変化が非常に速く、刻々と新たなサービスが開発・供給されております。	当社はこのような変化に対応すべく、ChatGPTを始めとする最新の技術情報の収集蓄積、分析および習得、それに対応する新たなサービスの開発および提供に努めております。	中	大

※上記以外のリスクについては、有価証券報告書等における「事業等のリスク」をご覧ください。

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

circlace

【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。

IRメール配信サービス
当社IRに関する、各種開示情報の掲載などの最新情報をご登録のメールアドレスに配信しています。
ぜひご登録ください。
https://www.circlace.com/ir/mail-news

※ Salesforceは、Salesforce.com, Inc.の商標または登録商標です
※ Anaplanは、Anaplan, Inc.の商標または登録商標です

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.