



2024年3月期 通期決算説明資料

サークレイス株式会社
東証グロース：5029

2024年5月

Index

- 01 決算ハイライト・会社概要・事業概要
- 02 2024年3月期 通期決算概況・トピック
- 03 2025年3月期 業績見通し
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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>

2024年3月期通期 連結決算ハイライト

売上高

2,900 百万円

(前年同期比※1 **+14.8%**)

営業利益

△85 百万円

(前年同期比※1 **-%**)親会社株主に帰属する
当期純利益

△39 百万円

(前年同期比※1 **-%**)

従業員数

296 名

(前期末比※1 **+35名**)
※正社員 + 契約社員

- 2024年3月期第3四半期より連結決算に移行
- 「ベトナム合弁会社 Circlace HT Co., Ltd」および「アオラナウ株式会社」が連結子会社化
- 売上高は2012年の設立以降、連続増収を継続。コンサルティングサービスに事業転換を図っているために、コンサルティングサービスは増収、プラットフォームサービスは減収
- Circlace HT社およびアオラナウ社立ち上げに伴う販売管理費増、さらにFTL社に掛かる買収関連費用などの将来投資を主な理由として、営業利益・純利益ともに減益
- 2024年2月13日に公表をした2024年3月期の連結業績予想値に対しては、売上高・営業利益・経常利益全てにおいて上回って着地
- 従業員数は期末時点で前期末比35名増

※1：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、2023年3月期単体と比較

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	3億9,559万円（2024年3月31日現在）		
代表取締役	佐藤 スコット		
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 ヤマウビル 5階
事業内容	<p><デジタルプラットフォーム事業></p> <ul style="list-style-type: none">・コンサルティングサービス・プラットフォームサービス<ul style="list-style-type: none">- 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（連結）	296名（2024年3月31日現在）		



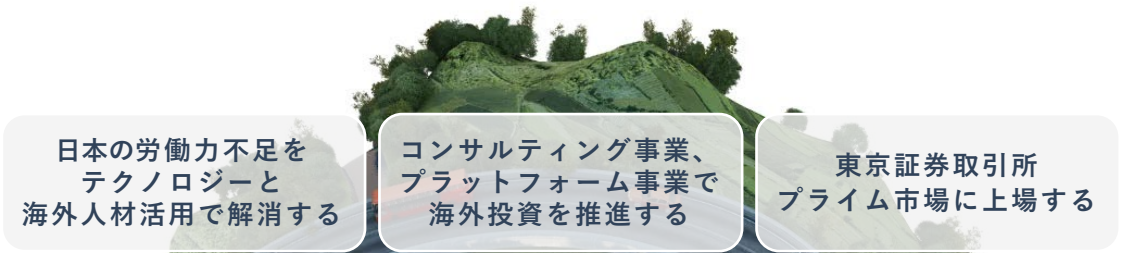
Corporate Philosophy



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パーパスとコアバリューを携え、顧客と従業員を成功に導きます。

そして、2030年を見据えたビジョン2030を掲げ、企業と個人、そして社会の発展を目指してまいります。



エシカルを意識した企業活動により、よりよい未来の実現を目指します

サークレイスグループ



サークレイス株式会社

吸収合併

FTL株式会社

クラウドサービスにおける高速・高品質なシステム開発を強みとし、顧客ニーズに適した柔軟なシステム開発事業を展開

2024年3月25日をもってFTL株式会社を消滅会社とする吸収合併を実施

連結子会社



Circlace HT Co., Ltd.

合併会社Circlace HT

持株比率75.0%

「サークレイス」「ハイブリッドテクノロジーズ」「グロースリンク」がタッグを組むことにより、ベトナムに設立された合併会社

ベトナムにおけるシステム開発・運用サービス領域を起点とし、グローバル展開を目指す

連結子会社

AoraNow

アオラノウ株式会社

持株比率47.6%

パソナグループとサークレイスの共同出資により設立
2024年3月よりServiceNow, Inc.のServiceNow Ecosystem Venturesとテクノロジー領域に特化した投資企業であるテキーラが経営参画

ServiceNowに関する導入のコンサルティング、開発、構築、運用保守、人材育成に至るまで一貫してサポート

合併会社Circlace HTについて

- 当社と東証グロース市場上場企業である株式会社ハイブリッドテクノロジー、株式会社グロースリンクとの3社共同出資により設立
- 顧客向けSalesforceプラットフォーム関連開発のグローバル展開と、100名以上のIT人材を擁する体制の構築を目的とし設立
- IT業界の大きな課題であるIT人材確保について、潤沢なベトナムのIT人材リソースを活かすことが可能

会社概要

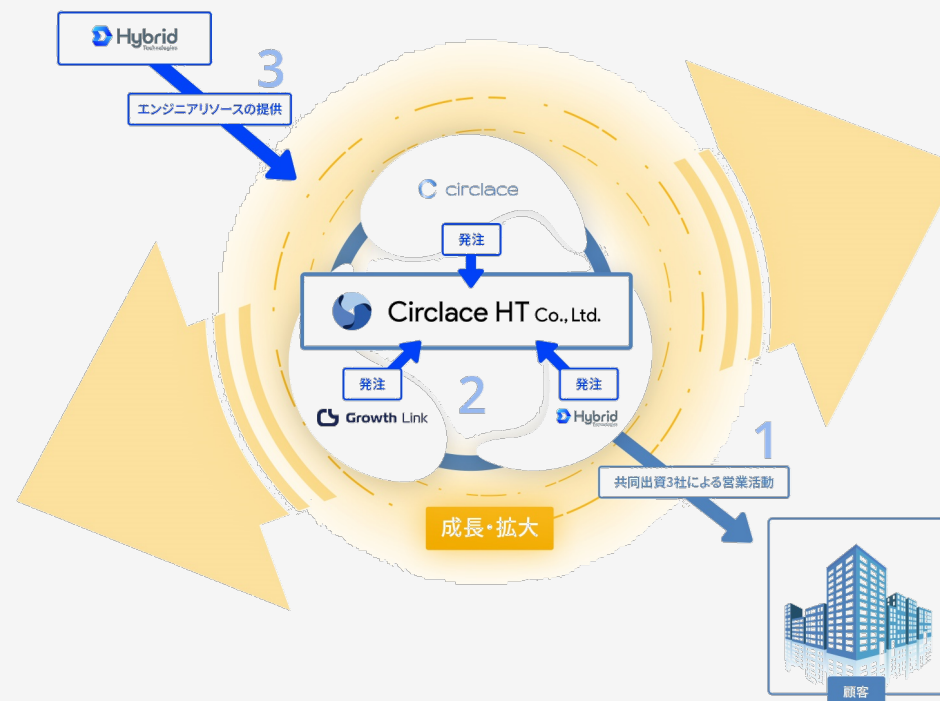


共同出資3社の強みを活かしながら顧客ニーズに応えるとともに、右記のビジネスモデルでグローバルマーケットへ挑戦



会社名	合併会社Circlace HT (Circlace HT Co., Ltd.)
所在地	ベトナム社会主義国 ホーチミン市
代表者	代表取締役社長 大崎 正嗣
設立	2023年6月21日
資本金	400,000 USD
事業内容	ベトナムにおけるシステム開発・運用

ビジネスモデル



1. 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
2. 構想策定から要件定義、構築、さらに保守・運用、定着化支援に至るまでの一気通貫の支援
3. 経験豊富なエンジニアの提供、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

アオラノウ株式会社について

- 当社とパソナグループが共同で設立した、ServiceNowを中核とした総合ITサービスプロバイダー
- 2023年11月にServiceNow社とパートナー契約を締結
- ServiceNowの導入におけるライセンスの再販、設計・開発、運用・保守、定着化支援までのサービスをワンストップで提供
- パソナグループとの協業により、IT人材の育成から派遣まで対応可能

会社概要

AoraNow

ServiceNowのパートナー企業として
4つのライセンスを保持し、提供できる**国内初**の企業

ライセンス一覧

Reseller

Consulting

Service Provider

Training

会社名	アオラノウ株式会社
所在地	東京都中央区京橋1-11-1 関電不動産八重洲ビル4F
代表者	代表取締役社長 我妻 智之
設立	2023年8月21日
資本金	3,250万円
事業内容	ServiceNow導入のコンサルティング、開発、構築 運用保守、人材育成

事業内容



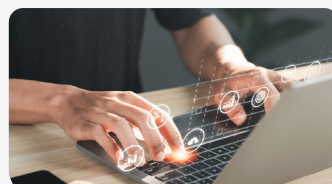
コンサルティング

ServiceNowの導入計画立案、プロセス最適化、運用効率化のアドバイスなど、幅広いニーズに対応し、具体的な戦略と実行計画を提供



導入支援

プロジェクト管理、カスタマイズ開発、統合ソリューションの設計と実装など、包括的な支援を提供



開発・連携

ServiceNowの標準機能を超えるニーズに対応するため、お客様の業務内容に合わせた独自のアプリケーション開発



運用・定着化支援

ユーザートレーニング、ヘルプデスクの設置、運用フローの最適化など、組織内でServiceNowが最大限に活用されるようサポート

当社事業の全体像


コンサルティングサービス

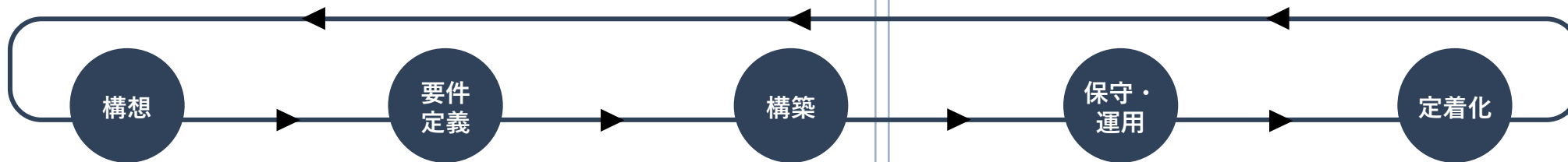
コンサルティング

連結子会社Circlace HTおよびアオラノウ事業を含む
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
マネージドサービス：  **ConsulTech**



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



収益構成

コンサルティングサービス

売上高
構成比 **66%**

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

連結子会社2社である「合併会社 Circlace HT」「アオラノウ株式会社」の売上高も含む

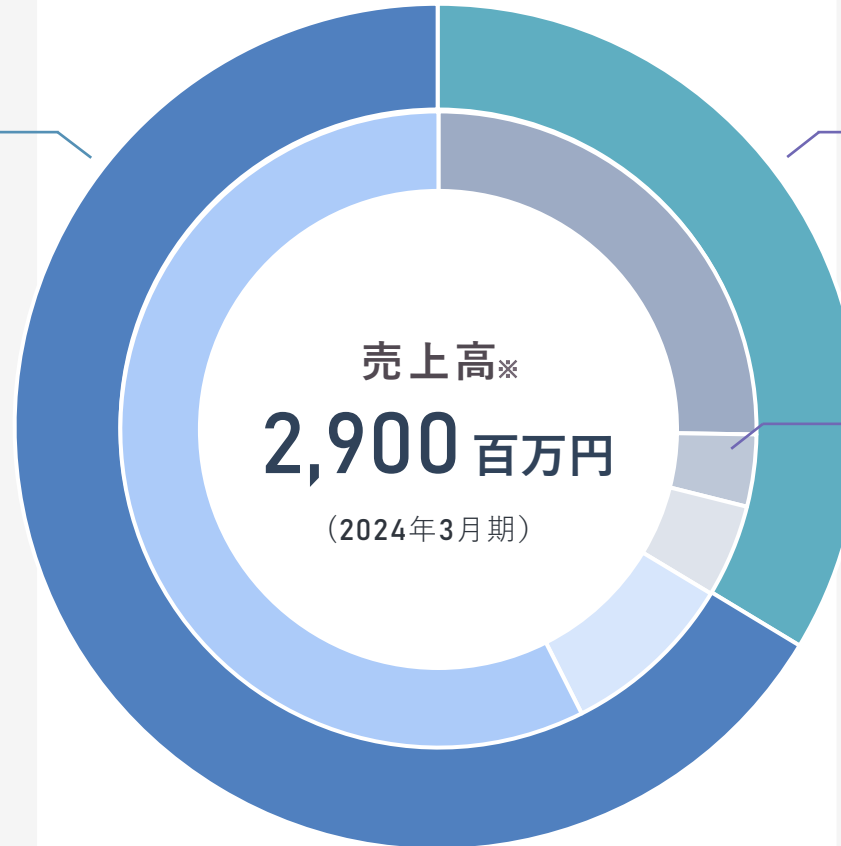
プラットフォームサービス

売上高
構成比 **34%**

- 顧客サクセス 25%
- エデュケーション 4%
- DX 5%

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

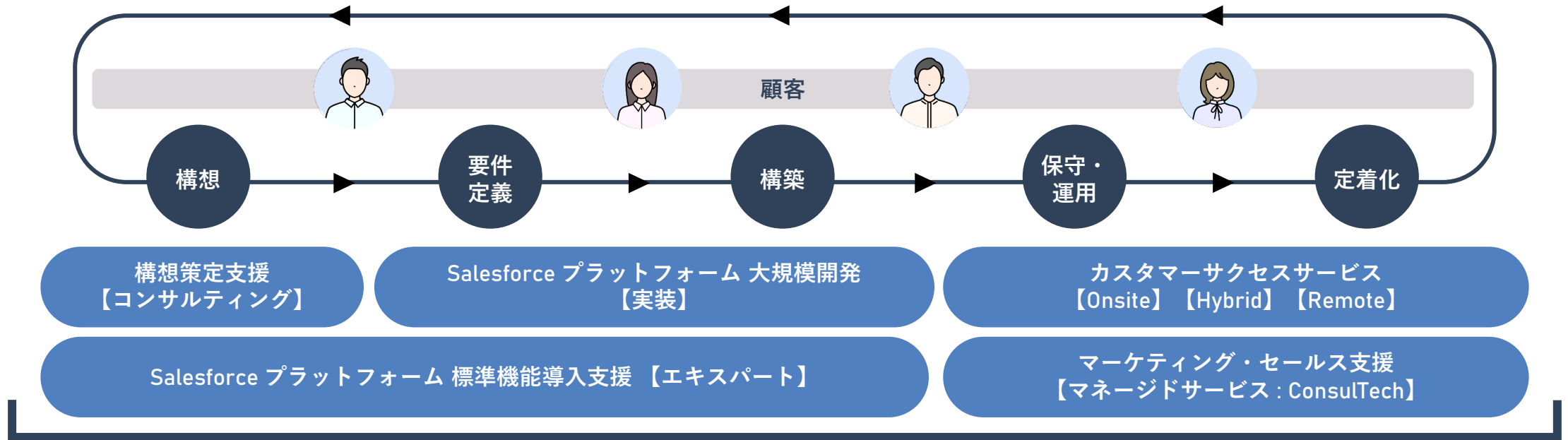
マネージドサービス、システム運用代行、ヘルプデスク、定着化支援、などのサービス事業、Salesforce プラットフォーム、Anaplanを利用する企業向けの教育事業、および自社開発SaaSの販売や顧客のDX推進



※ 百万円未満切り捨て

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气通貫サービス

- 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气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



Salesforce※1について

世界No.1※2のCRM

CRM（Customer Relationship Management）とは、顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進することを指します。

CRMの目的は、顧客情報を収集・管理し、自社従業員と顧客の関係を一元的に把握することです。

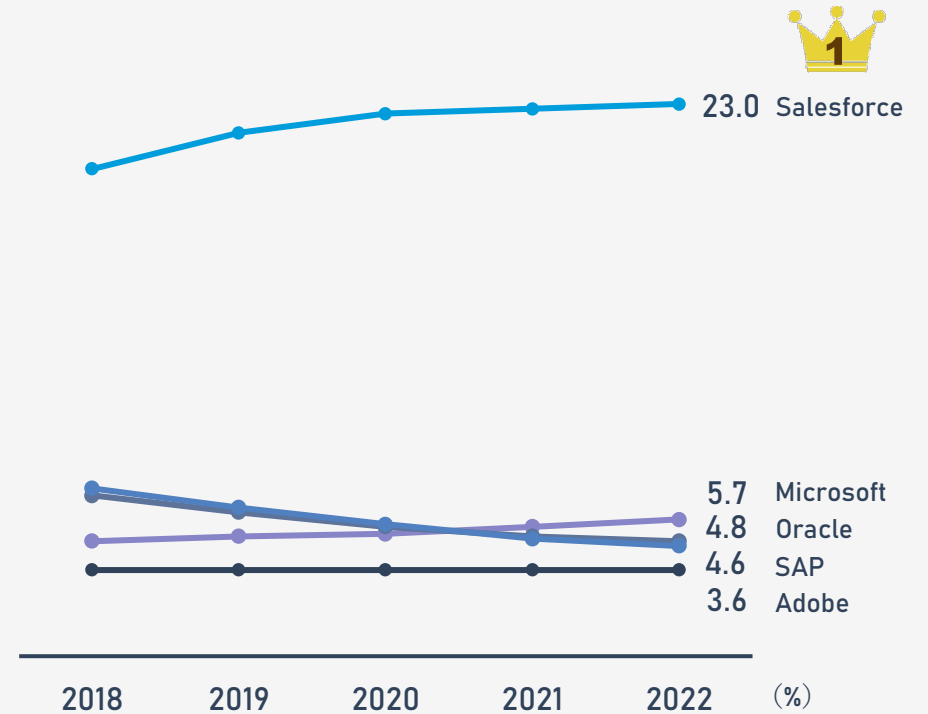
Salesforceは、CRMツールとして企業の業務効率化やコスト削減を実現します。

具体的には、顧客情報の一元管理、情報のリアルタイム共有、属人化からの脱却、顧客満足度の向上などが可能となります。



当社は、Salesforceパートナーとして
Salesforceコンサルティング事業などを展開しています。

主要CRM世界シェア推移（2018-2022年）※3



※1：Salesforceは、Salesforce, Inc. の登録商標です。

※2：株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、10年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」（2023年5月）

※3：株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、10年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」（2023年5月）をもとに当社作成

ServiceNowについて

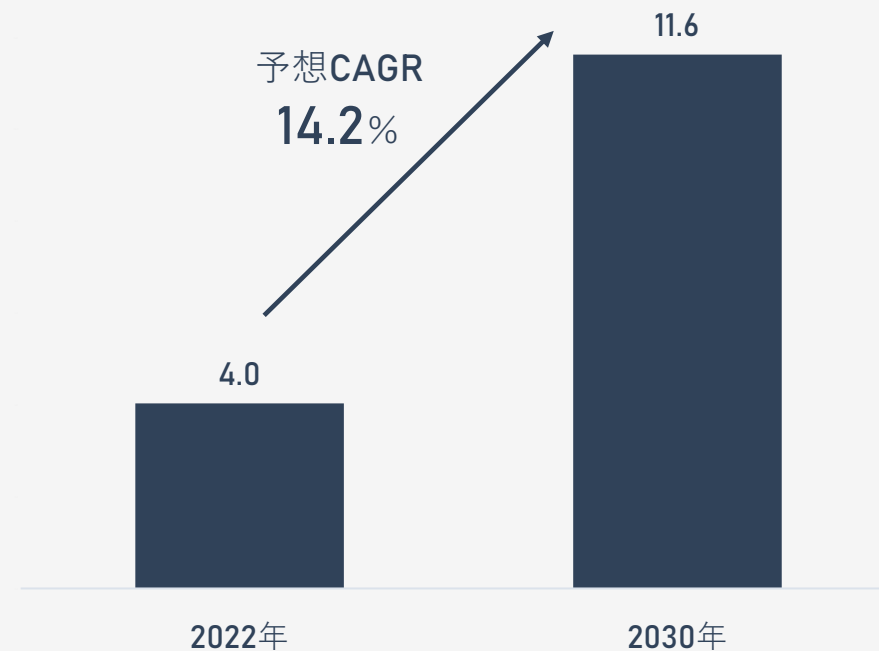
- 2004年に設立された米国に本社を置くソフトウェア会社
- 大企業が従来のITデリバリーで直面している問題を解決するため、セキュアで使いやすいクラウドベースの環境を提供
- Now Platformというコアプラットフォームを提供しており、組織や部門を横断したデジタルワークフローを構築することが可能
- 大手企業を中心として事業展開してきた中、アオラナウの経営に参画することにより、日本市場における中堅／成長企業に向けたビジネス体制を本格化

会社概要

servicenow®

会社名	ServiceNow Inc.
所在地	米国カリフォルニア州サンタクララ
代表者	CEO ビル・マクダーモット (Bill McDermott)
従業員数	20,500+名
拠点数	世界31カ国72拠点で事業を展開
顧客数	8,100+社
上場市場	ニューヨーク証券取引所
事業内容	Now Platformの提供

グローバル市場規模（兆円）



出典：ServiceNowビジネス市場：サービス別、エンドユーザー別-2023-2030年の世界予測
1ドル=141.83円にて計算（三菱UFJリサーチ&コンサルティング 2023年末TTM）

AGAVE 導入企業数国内シェア、2年連続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2022年に引き続き2023年も、2年連続で「導入企業数の国内シェアNo.1※1」を獲得
- 380社以上、8,500人以上のユーザーが利用中※2



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、個人ごとにプロフィール、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2年連続「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（2023年9月末時点のデータを基に、2023年12月に調査 / 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）

※2 2024年3月末現在

Index

- 01 決算ハイライト・会社概要・事業概要
- 02 2024年3月期 通期決算概況・トピック
- 03 2025年3月期 業績見通し
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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>

損益計算書サマリー

- コンサルティングサービス増収、プラットフォームサービス減収。全体で前期比14.8%の増収
- 2024年2月13日に公表をした2024年3月期の連結業績予想値に対しては、売上高・営業利益・経常利益全てにおいて上回って着地
- コンサルティングサービスは、新規大型案件受注およびアオラノウ社が連結対象となったことにより増収
- プラットフォームサービスは、2024年3月期からの戦略的な社内組織変更により、カスタマーサクセス担当者内の高付加価値サービス提供ができる人材をコンサルティングサービス人員に異動。そのため、カスタマーサクセスの売上が若干減収するも、DX推進による生産性向上の結果、1人当たりの売上高向上
- 営業利益はマイナス着地。将来を見据えた採用強化に伴う人件費増や新たな顧客獲得のためのマーケティング活動費などにより、広告宣伝費増。加えて、Circlace HT社およびアオラノウ社立ち上げに伴う販売管理費増、さらにFTL社にかかる買収関連費用により減益

(百万円)	通期実績			修正後計画 (2024年2月13日リリース)		Q4実績		
	2023年3月期 (単体)	2024年3月期 (連結)	増減率※2	2024年3月期 (連結)	達成率	2023年3月期 (単体)	2024年3月期 (連結)	増減率※2
売上高	2,527	2,900	+14.8%	2,850	101.8%	617	836	+35.6%
コンサルティングサービス	1,533	1,924	+25.5%	1,807	106.5%	364	600	+64.6%
プラットフォームサービス	993	976	△1.7%	1,043	93.6%	252	236	△6.3%
売上総利益	1,255	1,450	+15.6%	1,395	104.0%	300	421	+40.2%
販売管理費	1,167	1,536	+31.5%	1,480	-	272	416	+52.5%
営業利益	87	△85	-	△85	-	27	4	△82.2%
(DX控除後営業利益※1)	186	19	△89.7%	1	-	43	40	△5.7%
経常利益	82	△51	-	△86	-	27	38	+39.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益※3	11	△39	-	△80	-	△6	76	-

※1：DX控除後営業利益…全社の営業利益からプラットフォームサービスのDX事業の営業利益を控除したもの

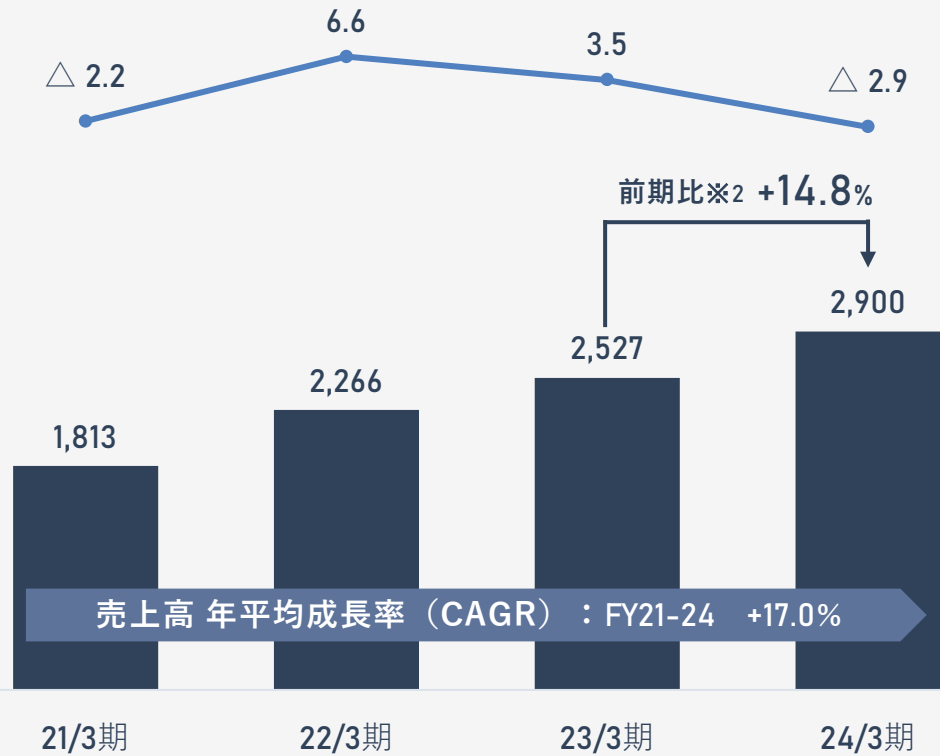
※2：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、単体と連結で比較

※3：2023年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益については、当期純利益を記載

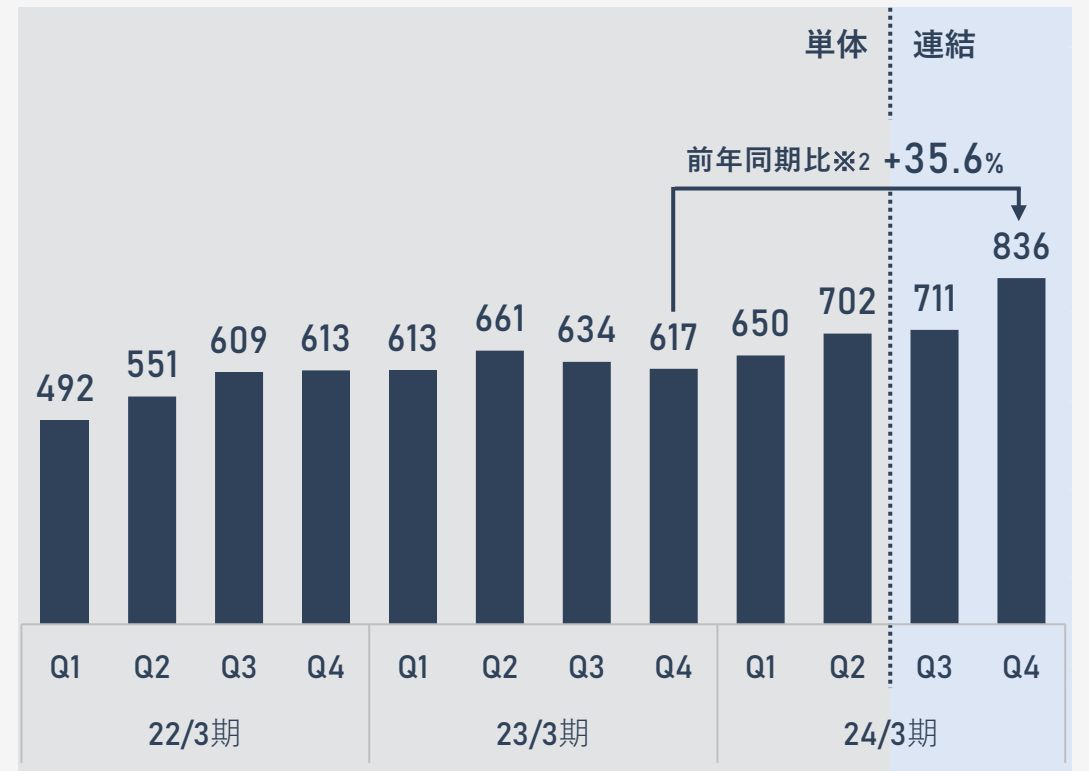
成長性

- 2024年3月期売上高は前期比+14.8%、2024年2月13日公表の修正後売上高予測値と比較し101.8%で達成。FY21-24の年平均成長率（CAGR）は+17.0%
- 2012年設立以来の連続増収を継続。特に、第4四半期に関してはコンサルティングサービスにおいて新たな大型案件受注があったこと、およびアオラナウが連結対象となったことにより前年同期比+35.6%増収

通期売上高（百万円）・営業利益率（%）※1



四半期売上高（百万円）※1

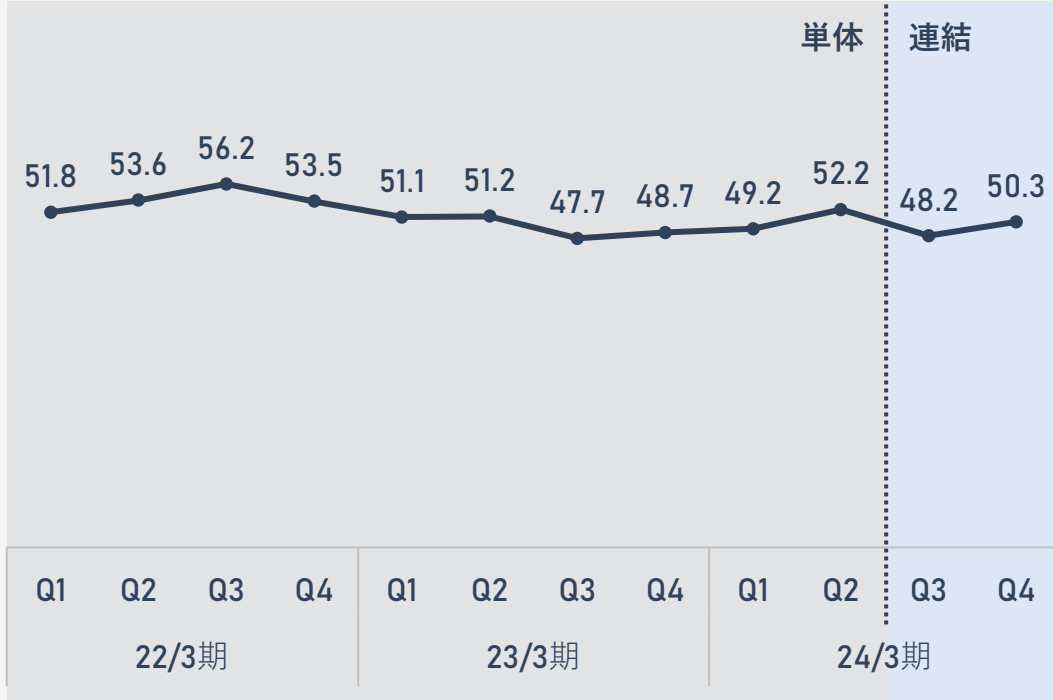


※1 : 2024年3月期第3四半期より連結決算開始
 ※2 : 2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、2023年3月期単体と比較

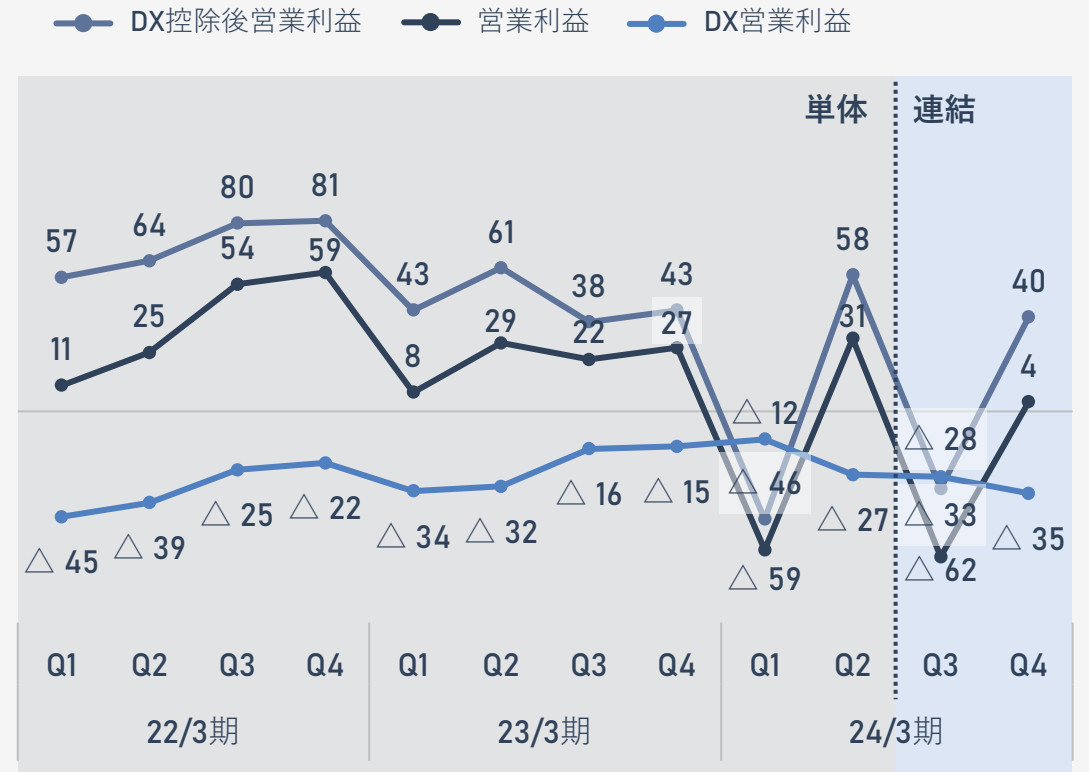
収益性

- 従来よりKPIとして定めていた売上総利益率50%以上という水準を回復
- 第4四半期における営業利益はコンサルティングサービスにおける新規大型案件受注が牽引しプラス着地、ただし、“プラットフォームサービスDX事業（自社SaaS製品販売）”における営業利益は、継続したマーケティング活動に伴う広告宣伝費増により減益

売上総利益率（%） ※1



利益推移（百万円） ※1

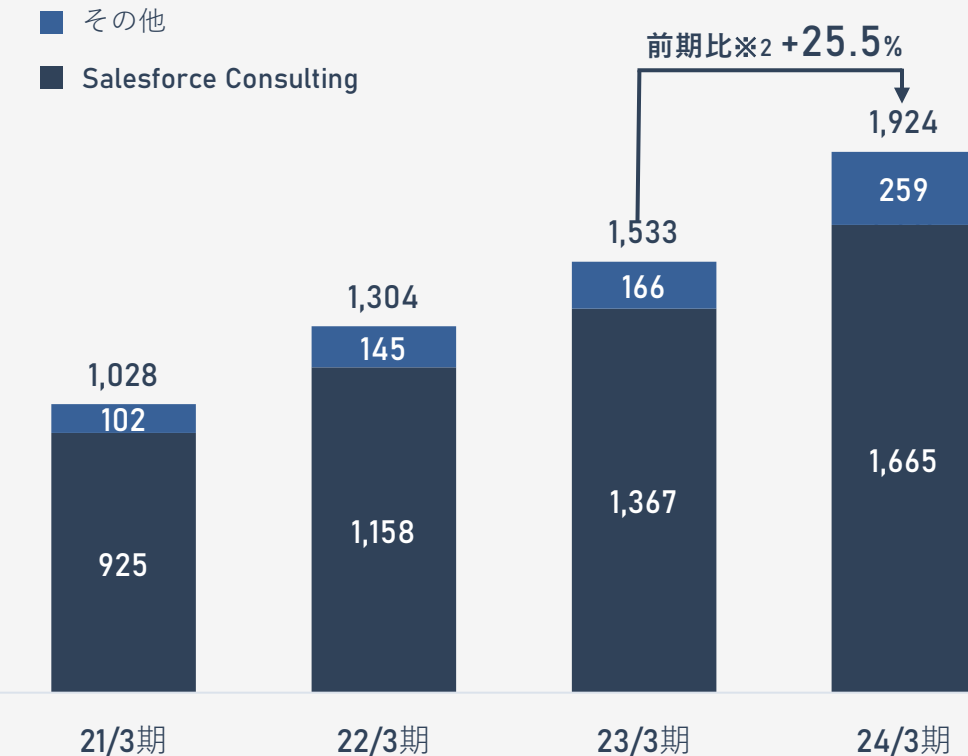


※1：2024年3月期第3四半期より連結決算開始
 DX…プラットフォームサービスの中のDX事業
 DX控除後営業利益…全社の営業利益からプラットフォームサービスのDX事業の営業利益を控除したもの

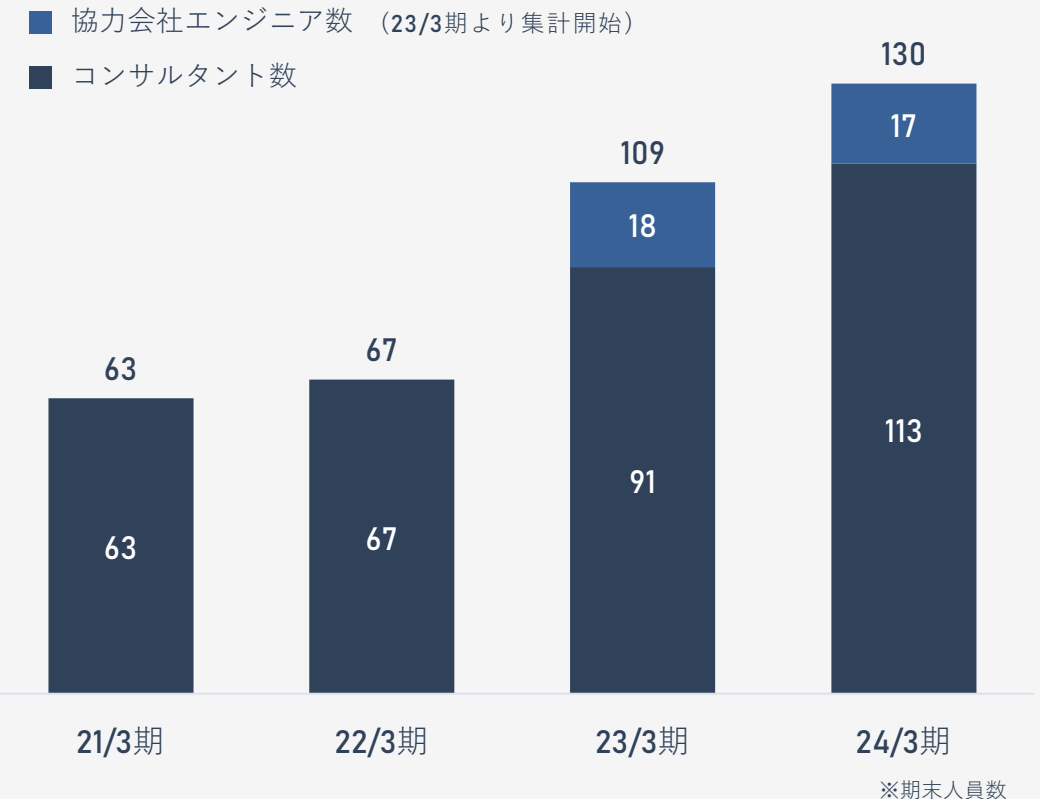
コンサルティングサービス

- コンサルティングサービスは前期比+25.5%成長（Salesforceコンサルティング：+21.8%、Anaplan事業およびアオラノウ社事業などを含むその他コンサルティング：+56.1%）
- 新規大型案件受注およびアオラノウ社が連結対象となったことにより増収
- 継続した採用活動に加え、戦略的な社内組織変更により、カスタマーサクセス担当者の一部をコンサルティングサービス人員に異動させることで増員対応

コンサルティングサービス 売上高内訳（百万円）※1



コンサルティングサービス 人員数（名）※1



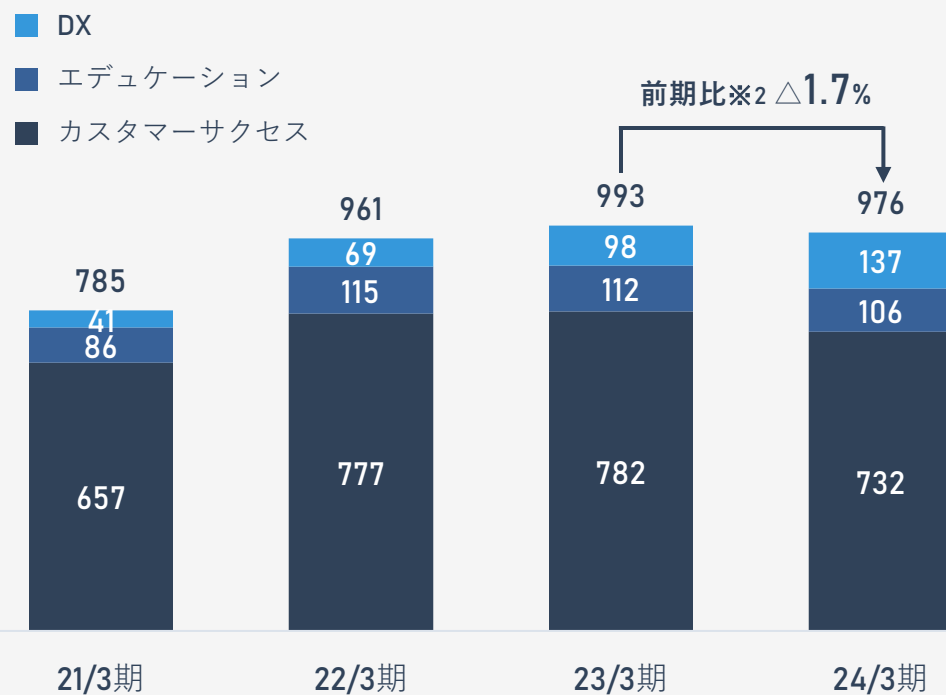
※1：2024年3月期第3四半期より連結決算開始

※2：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、2023年3月期単体と比較

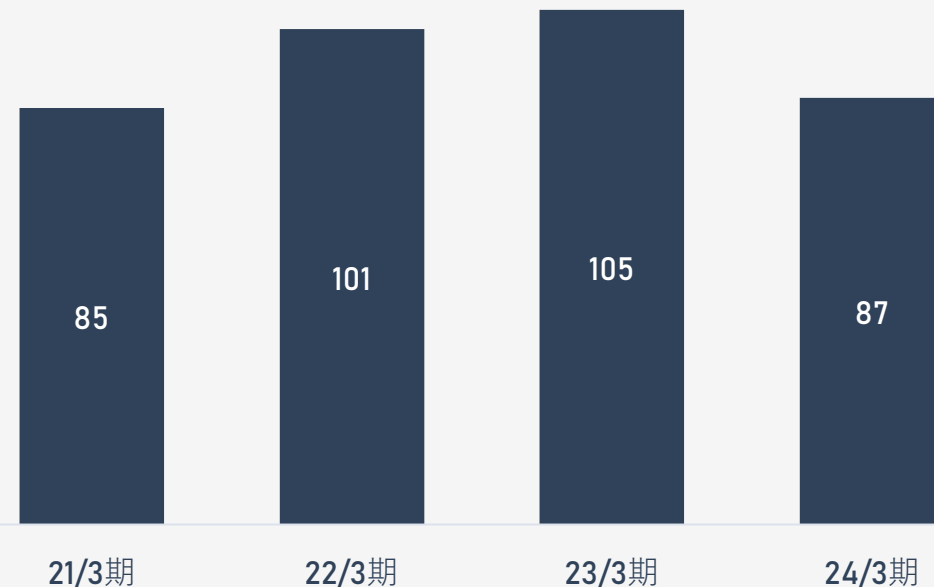
プラットフォームサービス

- プラットフォームサービスは前期比 $\Delta 1.7\%$ （カスタマーサクセス： $\Delta 6.4\%$ 、エデュケーション： $\Delta 5.9\%$ 、DX： $+40.4\%$ ）
- 2024年3月期前から継続している戦略的な社内組織変更により、カスタマーサクセス担当者内の高付加価値サービス提供ができる人材をコンサルティングサービス人員に異動。それにより人員減となったものの、DX推進による生産性向上の結果、1人当たりの売上高向上
- エデュケーションは前期比微減ではあるが、当社社内に対する教育を通して資格取得者数増に貢献。新たにMuleSoft認定トレーニングコースを開設
- DX事業は2024年1月にリリースした新サービス「AGAVE海外給与計算」も踏まえ、好調に推移

プラットフォームサービス 売上高内訳（百万円）※1



プラットフォームサービス カスタマーサクセス担当者数（名）※1



※期末人員数。2022年3月期は、採用したばかりのトレーニング人材（販管費人材）が含まれる

※1：2024年3月期第3四半期より連結決算開始

※2：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、2023年3月期単体と比較

貸借対照表

- 2024年3月期第3四半期より、連結決算に移行
- 自己資本比率50.9%と高い水準で、財務健全性問題なし

(百万円)	2023年3月末 (単体)	2024年3月末 (連結)	増減額	主な内容
流動資産	984	1,205	+220	
現金及び預金	675	807	+132	
売掛金	244	326	+82	
固定資産	160	338	+177	関係会社株式取得に伴うのれん、FTL株式会社買収に伴う長期前払費用により増
資産合計	1,145	1,543	+398	
負債合計	338	751	+413	アオラノウ社における社債発行など
(有利子負債計)	127	224	+96	
純資産合計	806	791	△14	
負債・純資産合計	1,145	1,543	+398	

2024年3月期 IRニュースサマリー-第1四半期～第3四半期 (2024年5月14日現在)

リリース日	四半期	タイトル	詳細
4/13	Q1	株式会社ハイブリッドテクノロジーズ及び株式会社グロースリンクとのベトナム合弁会社設立についての基本合意に関するお知らせ	別途資料
6/6	Q1	生成AI「ChatGPT」と「Circlace®」を連携させた社内WEBサービス「Knowit（ノウイット）」を開発	別途資料
6/13	Q1	製造業分野における高い専門性の提供により、Salesforce NavigatorプログラムのExpert認定を獲得！	別途資料
6/16	Q1	株式会社ハイブリッドテクノロジーズ及び株式会社グロースリンクとのベトナム合弁会社設立についての合弁契約締結に関するお知らせ	別途資料
7/19	Q2	生成AI「ChatGPT」と「Circlace®」を連携させた「Knowit(ノウイット)」と運用支援サービスを組み合わせた新たなサービスをリリース	別途資料
10/10	Q3	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「ChatGPT」を正式実装しリリース	別途資料
10/12	Q3	FTL株式会社の株式取得（子会社化）に関する基本合意書締結のお知らせ	別途資料
10/26	Q3	FTL株式会社の取得（子会社化）に関する株式譲渡契約締結のお知らせ	別途資料
11/9	Q3	完全子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ	別途資料
11/9	Q3	通期業績予想の修正に関するお知らせ	別途資料
11/21	Q3	「MuleSoft Anypoint Platform™」認定トレーニングコースの提供を開始	別途資料
12/13	Q3	「マーケティング・セールスイネーブルメント マネージドサービス『ConsulTech（コンサルテック）』」をリリース	別途資料

2024年3月期 IRニュースサマリー-第4四半期 (2024年5月14日現在)

リリース日	四半期	タイトル	詳細
1/19	Q4	株式会社フィスコによるサークレイス企業調査レポート公開のお知らせ	別途資料
1/23	Q4	海外人事業務に特化したクラウドサービス「AGAVE」新サービス「海外給与計算」を提供開始	当資料：スライド40
1/23	Q4	AGAVE海外駐在員向け情報管理SaaSプロダクト分野において2年連続、導入企業数国内シェアNo.1を獲得	当資料：スライド14
2/13	Q4	代表取締役の異動（辞任）及び社長交代に関するお知らせ	別途資料
3/7	Q4	サークレイス、経済産業省が選定する「DX認定制度」の認定を更新	当資料：スライド25
3/12	Q4	【お客様導入事例】Salesforceコンサル・開発・導入支援	当資料：スライド26
3/14	Q4	セールスフォース・ジャパン社「FY24 Instructor Award」で当社の講師1名が昨年に続き「Best Instructor賞」/「Trailblazer賞」を受賞	当資料：スライド27
3/15	Q4	パソナグループ、ServiceNow、サークレイス、テキーラ、アオラナウが連携 日本国内企業のDX支援・DX人材育成を推進	当資料：スライド28
4/1	Q1	新社長就任のお知らせ	当資料：スライド24

新社長就任 (2024/2/13リリース)

- 2024年2月13日開催の取締役会において、2024年4月1日付で佐藤スコットを「代表取締役会長兼社長」に選定する旨の決議を行いました



佐藤 スコット Scott Sato

代表取締役会長兼社長

ニューヨーク州出身。会計事務所にて国際コンサルタントとして活躍後、Pasona NA Inc. (旧：パソナインターナショナル) に入社。同社で代表取締役社長を務めた後、パソナにて代表取締役社長COOに就任。2012年にサークレイス (旧：パソナテキーラ) を設立し、代表取締役社長に就任。2020年より取締役会長、2024年4月より代表取締役会長兼社長を務める。

経済産業省が選定する「DX認定制度」の認定を更新 (2024/3/7リリース)

- 2022年3月に「DX認定制度」における認定事業者として認定、2024年3月1日にあらためて認定を受けて更新

サークレイスのDXへの取り組み

DX推進目標

お客様のDXパートナーとして
新しい価値を共創する

テクノロジーを正しく活用して
社会の発展に貢献する

DX推進プロジェクト

2つのタスクフォースと自社の変革経験によるDXサポート

1 DX事業戦略

① 社内のDX推進

- 最先端のデジタルテクノロジーを社内業務に活用
- お客様のDX推進を支援するための人材を育成

② お客様のDX推進

- 地域社会や地域で活動する企業のDX実現に尽力
- DX推進の情報発信

③ DXビジネス推進戦略

- クラウドソリューションの導入、運用、定着化を加速
- デジタル・プラットフォームを通じたカスタマーサクセスを実現

2 データドリブン経営戦略

データドリブン経営に向けたダッシュボードの構築

DXへの取り組みが認められ
「DX認定事業者」
として国から認定



DX推進の準備が整っている
「DX-Ready」の企業を
国が認定する制度

2022年3月 「DX認定事業者」に認定

2024年3月 「DX認定事業者」に認定(更新)

今後もより一層、当社で定義した「DX推進プロジェクト」を加速させ、IT人材不足の解消、さらに真のカスタマーサクセスの実現に向けて、社会に貢献してまいります

【お客様導入事例】 Salesforceコンサルティング・開発・導入支援 (2024/3/12リリース)

- SalesforceによるグローバルFAQシステムで「顧客ともっとつながる」ワンソースのコンテンツを全世界17販社・12言語での展開に成功



会社名：ヤマハ株式会社 様

事業内容：楽器事業、音響機器事業、その他の事業（電子部品事業、自動車用内装部品事業、FA機器事業、ゴルフ用品事業、リゾート事業 など）

従業員数：20,027名（ほか、平均臨時雇用者数：8,225人）

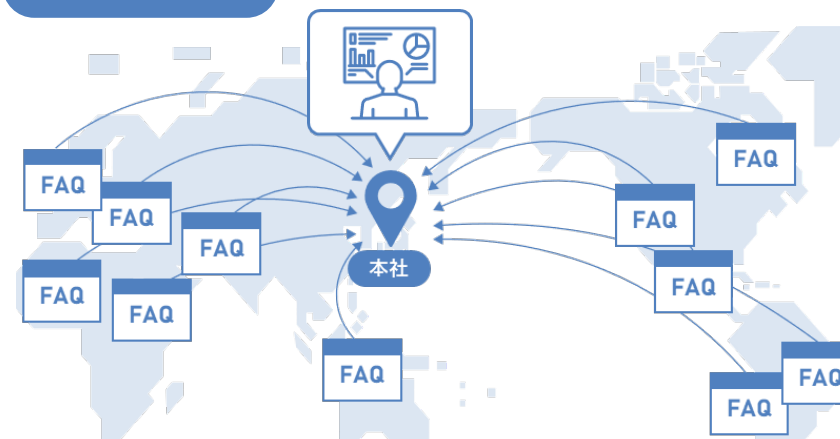


課題・背景



- ✗ FAQサイトの構築を提供できていたのは当時、全19販社のうち5販社のみ
- ✗ 各国で独自にFAQを作成しており、システムやコンテンツもバラバラ
- ✗ 顧客データやフィードバックを集めてサービスや製品の改善につなげる基盤が不足

成果・効果



- グローバル全販社が統一されたFAQサイトを展開
- 共有のFAQを多言語公開“1ソース・マルチサイト・マルチ言語展開”が実現
- 世界中の販社から得たデータを一元管理 本社のダッシュボードで可視化

セールスフォース・ジャパン社「FY24 Instructor Award」で当社の講師2名が 昨年に続き「Best Instructor賞」/「Trailblazer賞」を受賞！ (2024/3/14リリース)

- 2024年3月8日にセールスフォース・ジャパン社にて「FY25 Training Partner Kickoff」が開催
- パートナー企業に属し、FY24の1年間で特に活躍したSalesforce認定インストラクターとして5名の方が受賞し、そのうち2名が当社のSalesforce認定講師による受賞



「Best Instructor 賞」受賞



渡慶次 美和子

受講者からの高い評価と幅広いコース・カバレッジ、年間登壇日数が全インストラクター中No.1などが評価

FY22 Best Rookie賞、FY23 Best Instructor賞に続き
3年連続の受賞



「Trailblazer 賞」受賞



渡邊 修司

積極的なコース・カバレッジの拡大や新たなコースへの挑戦、年間登壇日数が全インストラクター中No.3などが評価

FY21 Most Improved Instructor賞、
FY22 Best Instructor賞に続き
3回目の受賞

今後もこの経験豊富な講師陣による価値のあるトレーニングの提供に加え、
新たな教育サービスの立ち上げと実現に向けて、取り組んでまいります

パソナグループ、ServiceNow、サークレイス、テキーラ、アオラナウが連携 日本国内企業のDX支援・DX人材育成を推進 (2024/3/15リリース)

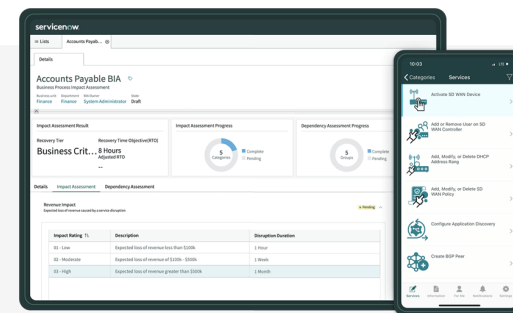
- パソナグループとサークレイスが共同で設立したアオラナウに、ServiceNow, Inc.のServiceNow Ecosystem VenturesとTquila Limited (テキーラ) が参画し、デジタル人材のリスキングを通じてDX推進に貢献するための事業連携を開始
- 5社の連携により、大手企業のみならず、これから成長が期待される中堅企業のDX推進貢献を目指す

5社による事業連携



ServiceNowのプラットフォーム

- プラットフォーム「Now Platform」は業務の自動化や最適化を実現
- グローバルにて8,100社以上に導入され、Fortune500にランキングされている米国企業の8割以上で採用



事業連携によるメリット

- 連携企業各社が有する知見やノウハウの活用
- 大手企業だけでなく、中堅企業向けのコンサルティングや導入支援が可能
- 「ServiceNow」を運用するDX人材の育成
- 業務分析を元に人とAIを組み合わせたBPO※サービスの提供



※ビジネスプロセス・アウトソーシング

Index

- 01 決算ハイライト・会社概要・事業概要
- 02 2024年3月期 通期決算概況・トピック
- 03 2025年3月期 業績見通し
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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>

2025年3月期 業績予想

- サークレイグループ内におけるSalesforce, ServiceNow事業双方の拡大およびシナジー創出を通して、前期比+25.8%の売上高成長を計画
- 中長期的な事業成長のための投資を継続しながら、売上高に対して5.0%の営業利益率を計画

(百万円)	2024年3月期 通期実績※1 (連結)	2025年3月期 通期計画 (連結)	増減率
売上高	2,900	3,650	+25.8%
売上総利益	1,450	1,861	+28.4%
販売管理費	1,536	1,679	+9.3%
営業利益	△85	182	-
経常利益	△51	181	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△39	153	-

※1：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行

Index

- 01 決算ハイライト・会社概要・事業概要
- 02 2024年3月期 通期決算概況・トピック
- 03 2025年3月期 業績見通し
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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。

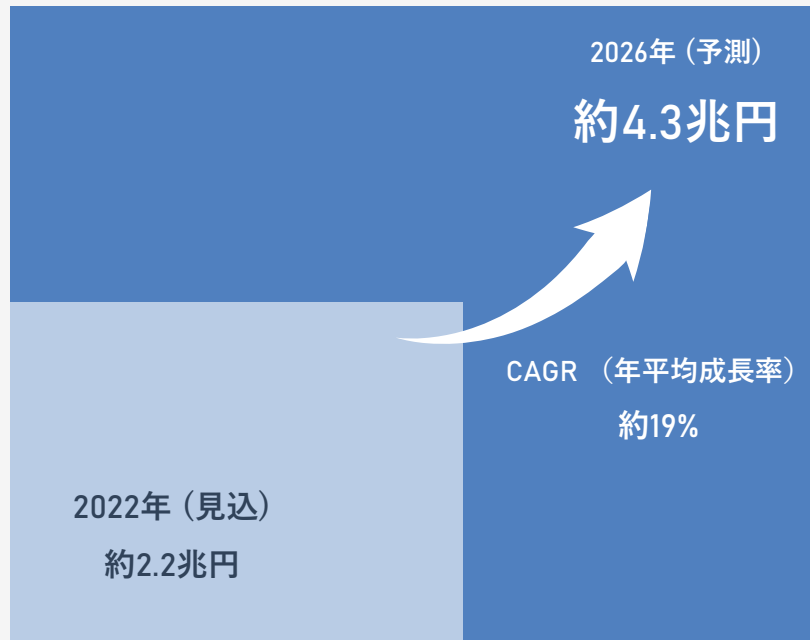
<https://www.circlace.com/ir/mail-news>

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」

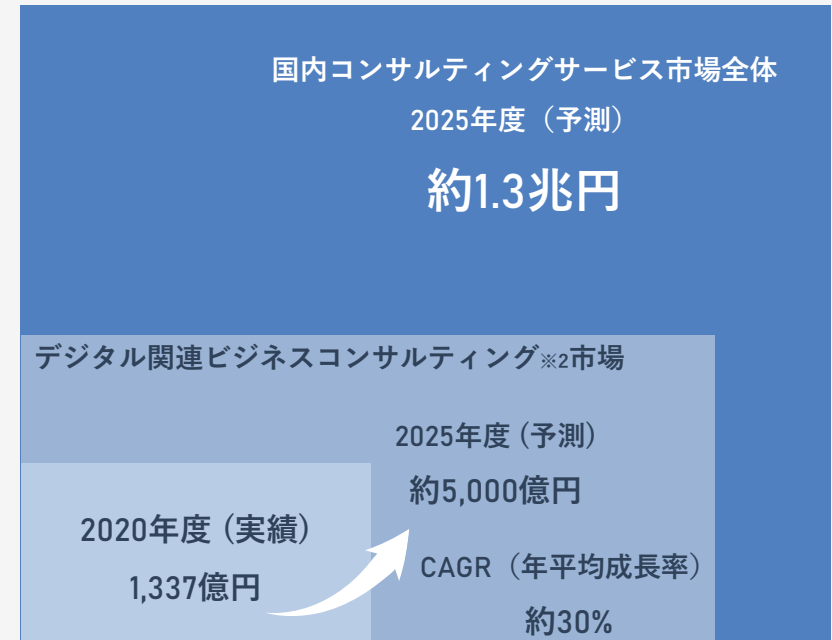
2026年には、約4.3兆円規模へと大幅に拡大予測



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)

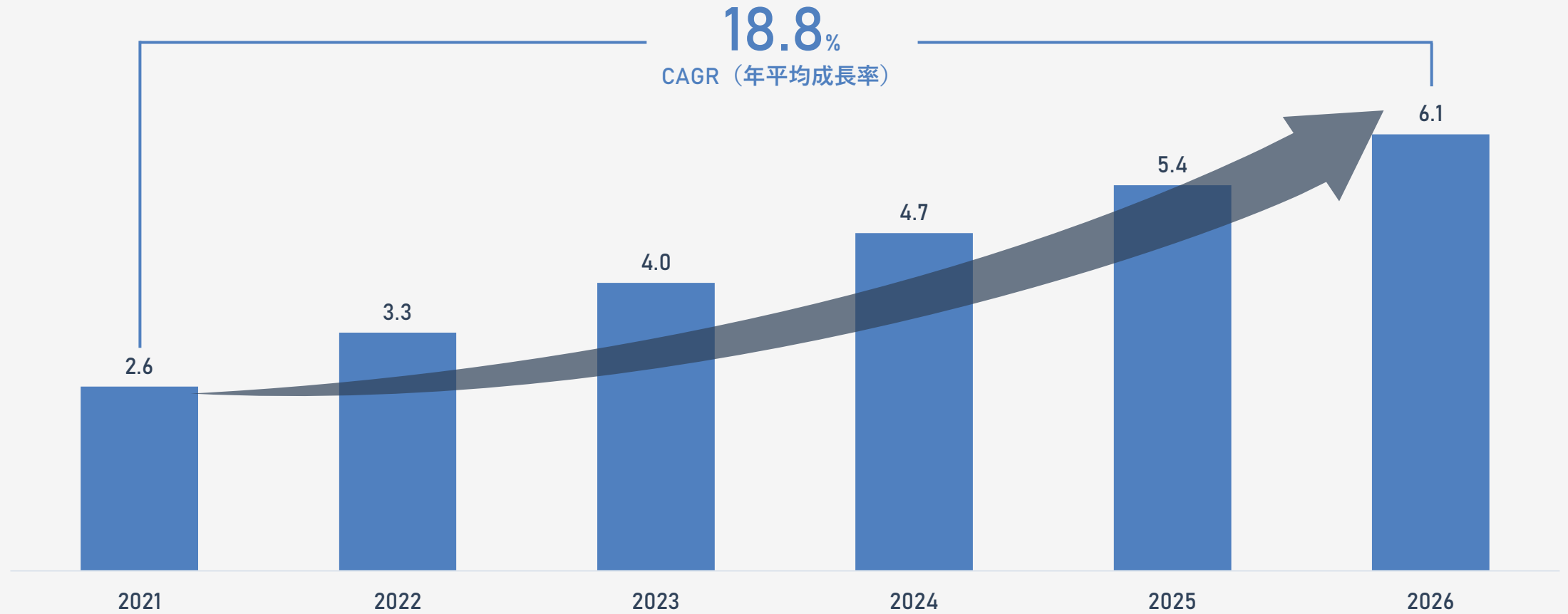
※1: SaaS (Software as a Service)、PaaS (Platform as a Service)、IaaS (Infrastructure as a Service) など、不特定多数のユーザーに対し、インターネットを介してサーバーやソフトウェア、アプリケーションを提供するサービス
 ※2: デジタル関連ビジネスコンサルティング: ビジネスコンサルティング市場の内、クラウド、ビジネスアナリティクス、モビリティ、ソーシャルといった第3のプラットフォームの導入/活用、あるいは、同プラットフォームを通じて提供されるIoTやコグニティブ/AIシステム、サイバーセキュリティなどの導入/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（兆円）

2026年には2021年比237%の約6.1兆円に拡大



※1：Tableau. 「IDC Salesforce Economy 2021 (The Salesforce Economy COUNTRY INSIGHTS)」 (2021年9月10日)

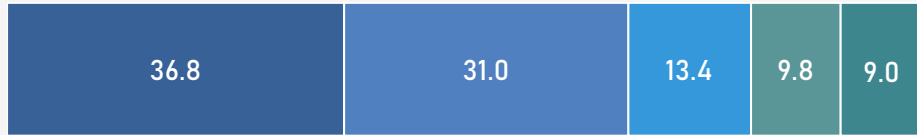
※2：141.83円/ドル で試算 (三菱リサーチ&コンサルティング「月末・月中平均の為替相場」2023年末TTM)

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（％）日本（n=612）

具体的なDX施策を実行できているユーザーは約37%
DX化はこれからも進展すると予想される



- 既に取り組みを開始しており、具体的な施策を実行している
- 取り組みを開始しているが、検討や実証実験段階である
- 今後3年以内に取り組みを開始する計画がある
- 時期は未定であるが取り組み計画がある
- 今後取り組み予定であるが、具体的な計画はない

※シングルアンサー

DXの導入における課題 / 問題（％）日本（n=612）

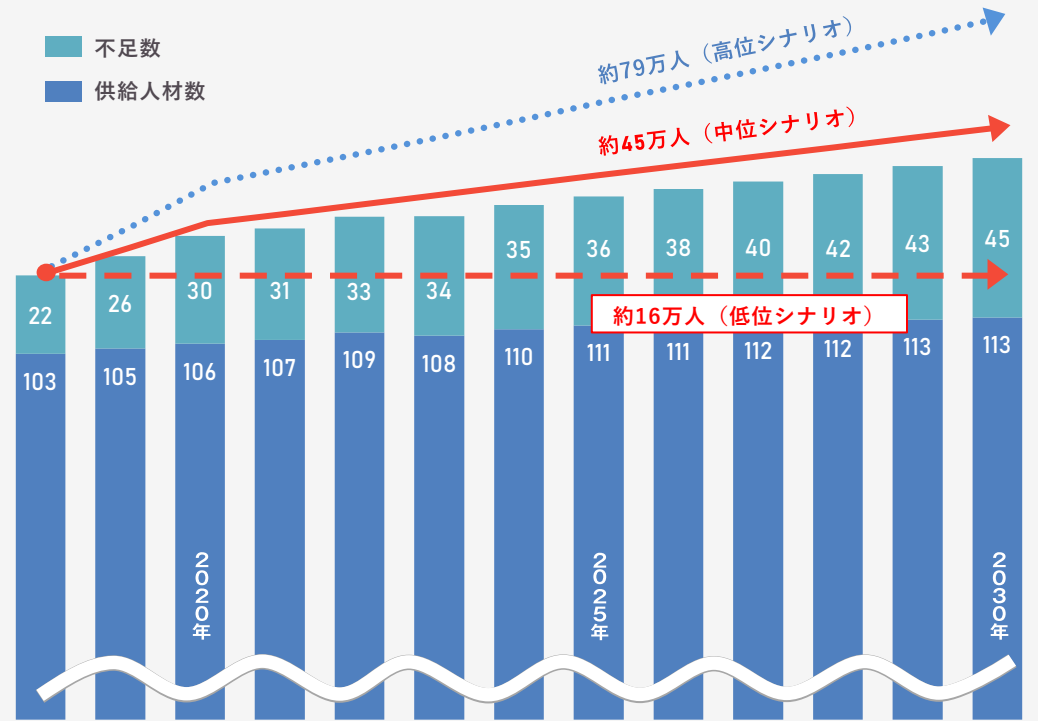


※マルチアンサー

富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/ベンダー戦略編」
(2023年3月17日)

IT人材の「不足数」（需要）に関する試算結果 ※1（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

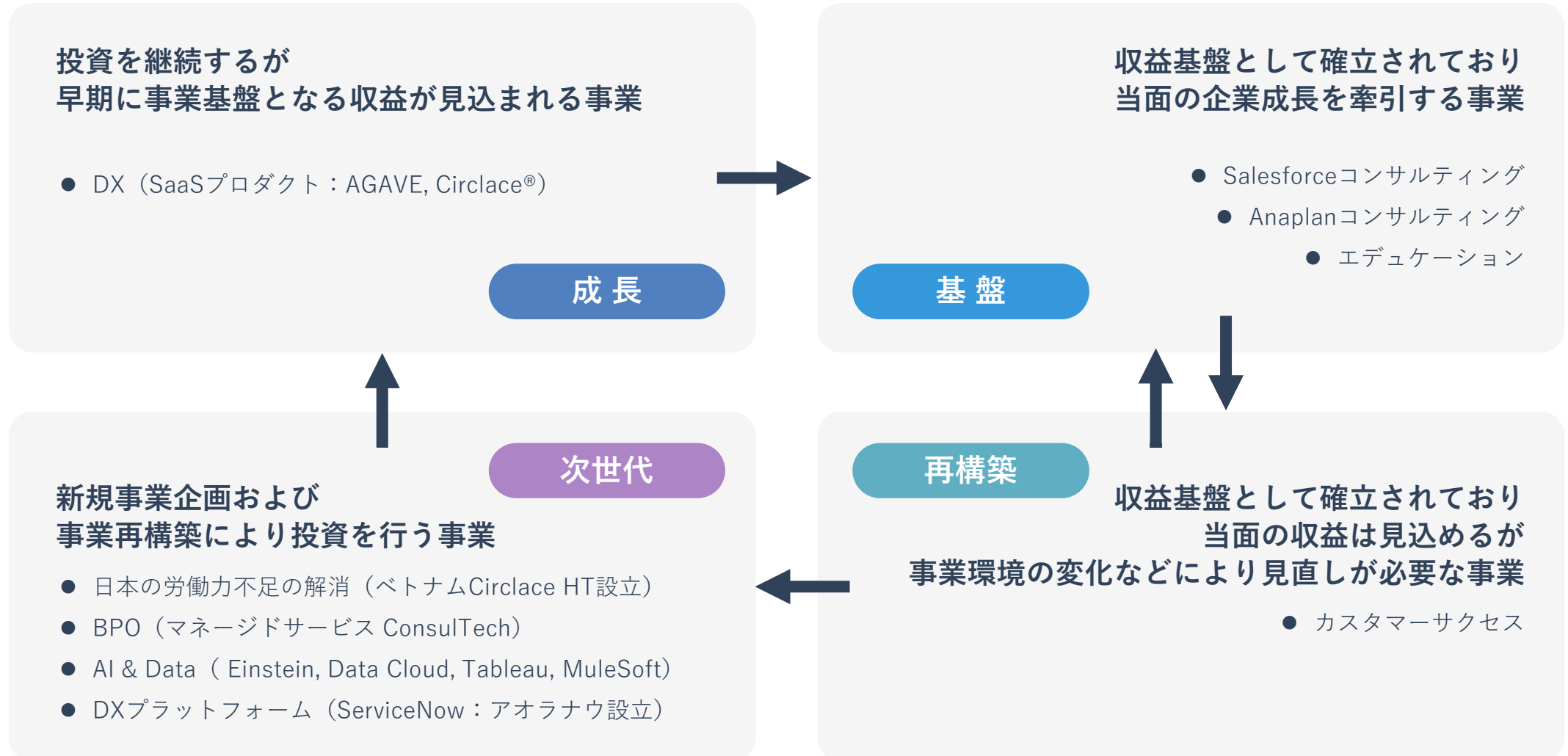


※1：経済産業省、「IT人材需給に関する調査（概要）（平成31年4月）」
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/gaiyou.pdf を基に当社で作成

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

2024年5月現在



連結子会社アオラナウとのシナジー



Salesforceを中心としたサービス提供

×



ServiceNowを中心としたサービス提供

2つのグローバルビッグプラットフォームサービスの提供が可能に

これからのサービス提供



【サークレイス】
Salesforceソリューションを提案



【アオラナウ】
ServiceNowソリューションを提案



Salesforce またはServiceNow、
どちらの要望に対してもサークレイスグループとして対応可能



サークレイスグループとして、
SalesforceとServiceNowの
クロスセルにより、
顧客満足度の向上と
売上高の向上が見込める

出資者

パソナとサークレイスの共同出資



P A S O N A

持株比率
47.6%



circlace

持株比率
47.6%

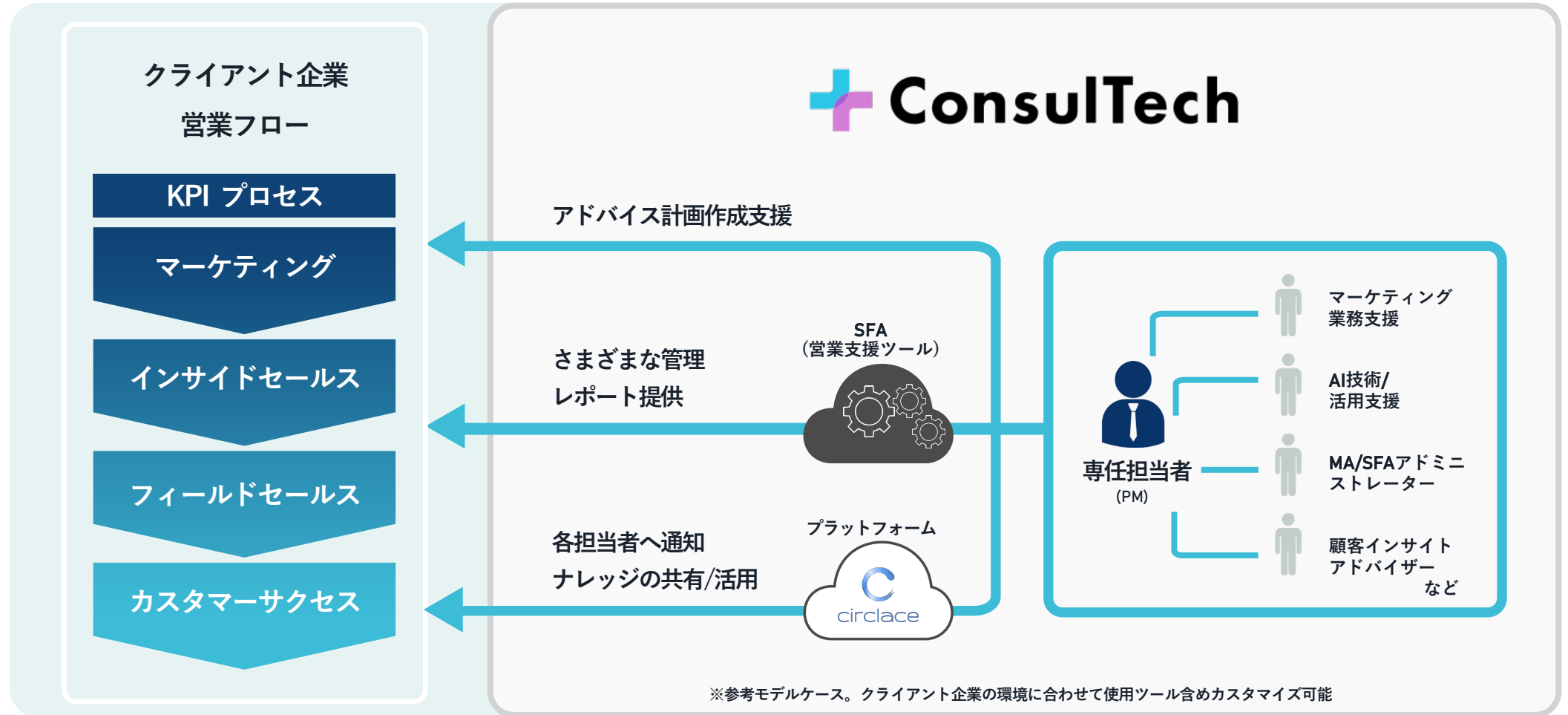
経営参画

ServiceNow Ecosystem Ventures

Tquila Limited (テキーラ)

マーケティング・セールスイネーブルメント マネージドサービス 「ConsulTech（コンサルテック）」

- マーケティング・セールス・カスタマーサクセスに関連する戦略の策定、施策立案・実行、システム構築、メンテナンスなどを伴走支援型で提供
- 専門知識を豊富に持つ担当者が、顧客の獲得から育成、アポイント獲得の向上に向けてサポート

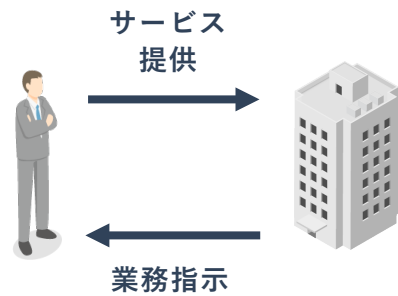


本質的なDX実現による生産性向上（当社事業カスタマーサクセスにおける一例）

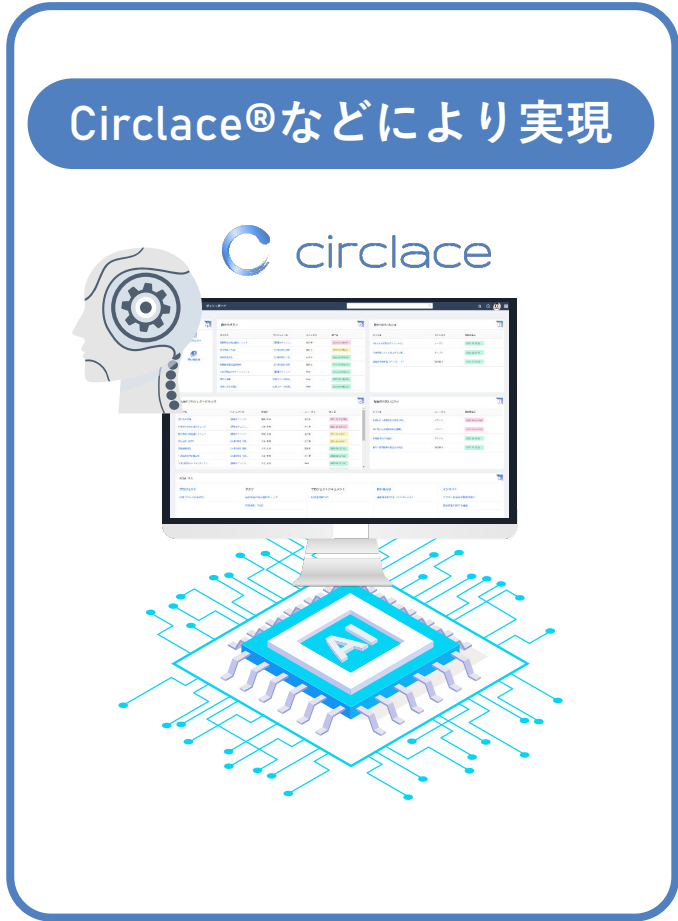
- 当社が提供するSaaS製品「統合型デジタルコミュニケーション・プラットフォーム Circlace®」にこだわらず、生産性向上に繋がる市場ITツールを有効的に活用することにより稼働効率をさらに上げ、本質的なDXの実現により収益性の向上を図る

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

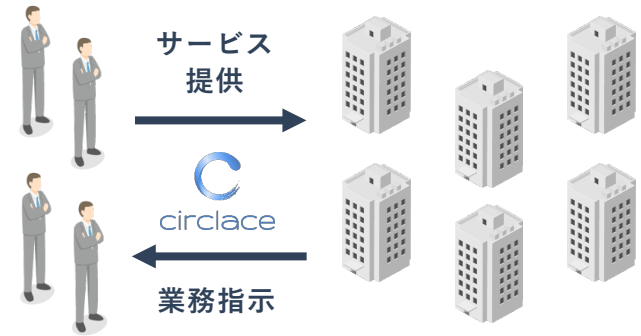


人員数≒売上の労働集約的な領域
(コンサルタント：顧客=1：1)



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)

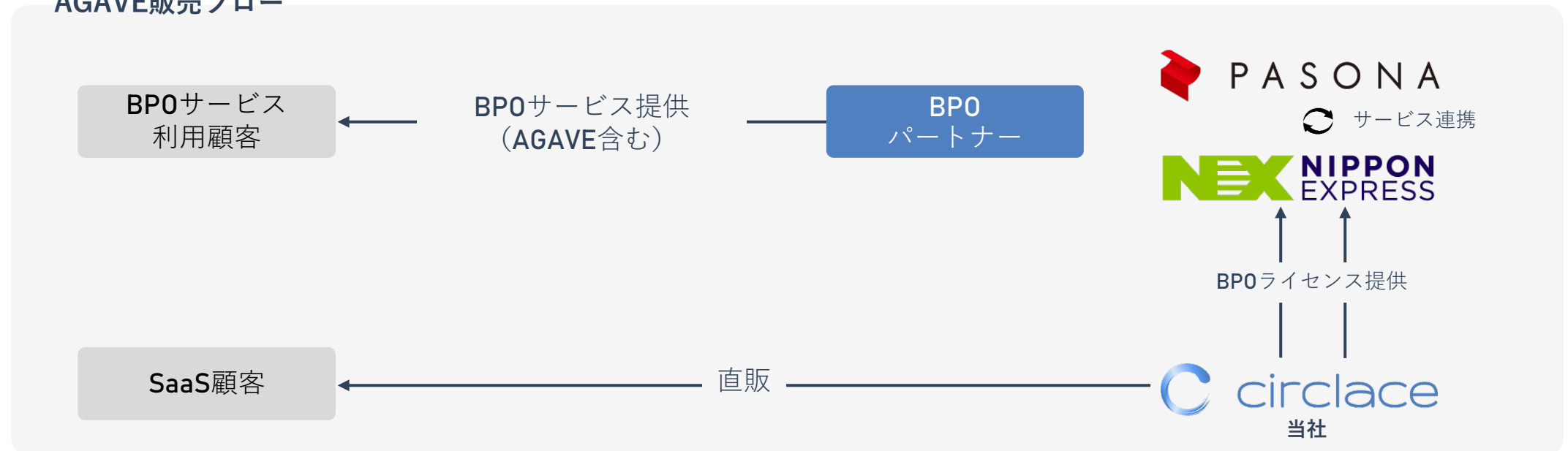
DX事業の拡大

- 売上高が堅調に推移している「AGAVE」にフォーカスした取り組みにより、ストック比率の向上を図る



- 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
- 新サービス「海外給与計算」によるさらなる顧客開拓

AGAVE販売フロー



AGAVE 新サービス「海外給与計算」を提供開始

- 通貨、税率、物価が異なるさまざまな国における複雑な給与計算の課題解決にフォーカス
- 表計算ソフトに起因する誤りや工数の多さなどの海外給与計算業務特有の課題を解決し、お客様の業務効率向上をサポート



特長とベネフィット

- 01 計算ミスや変更漏れへの不安を解消**
 確定した計算式を変更不可とし、正しく計算できた式をロック
- 02 計算が複雑で変更作業に時間がかかるという問題を解決**
 給与計算式の変更履歴などが記録され、検索することが可能
- 03 計算式のブラックボックス化を解消**
 意味を持つ項目名で計算式を作成

Index

- 01 決算ハイライト・会社概要・事業概要
- 02 2024年3月期 通期決算概況・トピック
- 03 2025年3月期 業績見通し
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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。

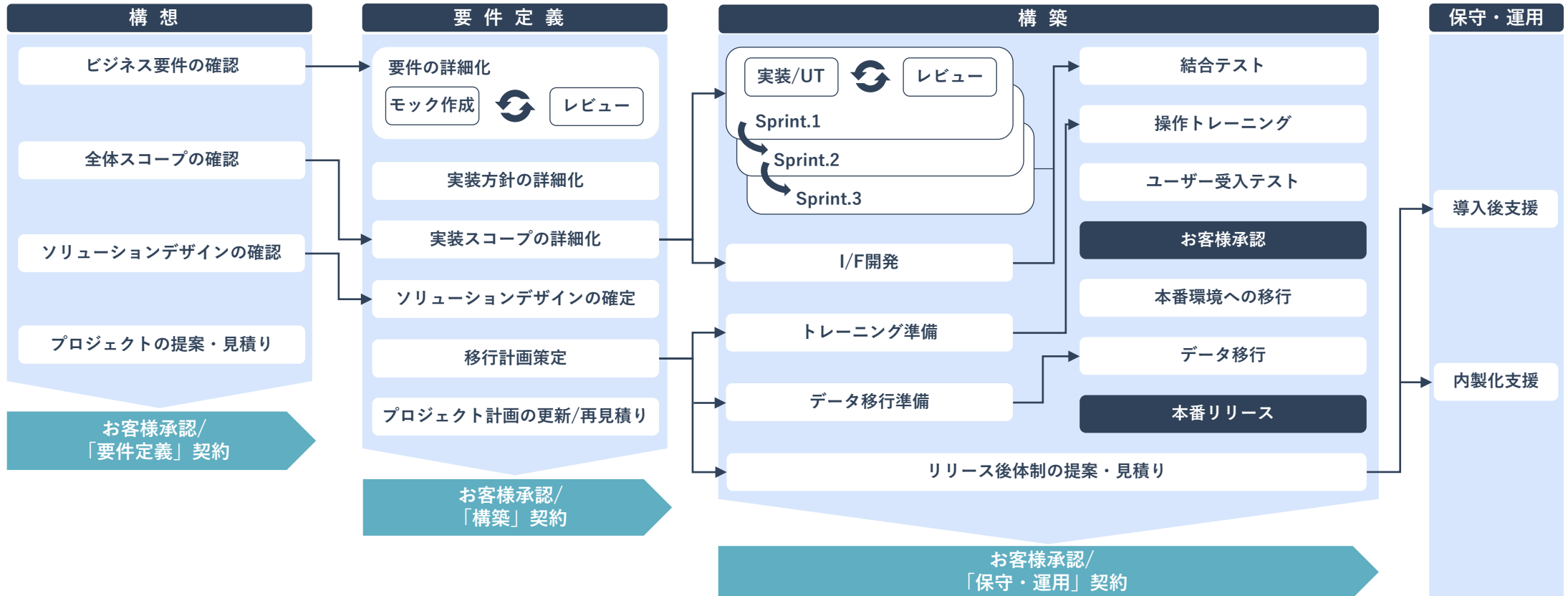
<https://www.circlace.com/ir/mail-news>

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

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」

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※1		上級アドミニストレーター※1	
No.1 テラスカイ	5名	No.1 アクセンチュア	197名
2 アクセンチュア	3名	2 テラスカイ	131名
3 デロイト トーマツ	2名	3 サークレイス	108名
4 サークレイス	1名	4 デロイト トーマツ	64名
など		など	

合計 認定資格保持数（累計）※1

893

+152
2023年4月
と比較

+20名
2023年4月
と比較

※1：2024年4月1日現在

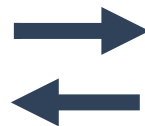
カスタマーサクセス事業を加速するIT人材育成ノウハウ

- 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



3. 配属

（入社から2か月）



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～）



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
- 既存顧客の約80%※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
- アオラノウ社との連携により、ServiceNow※2プラットフォームによるサービス提供が可能に

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

servicenow

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

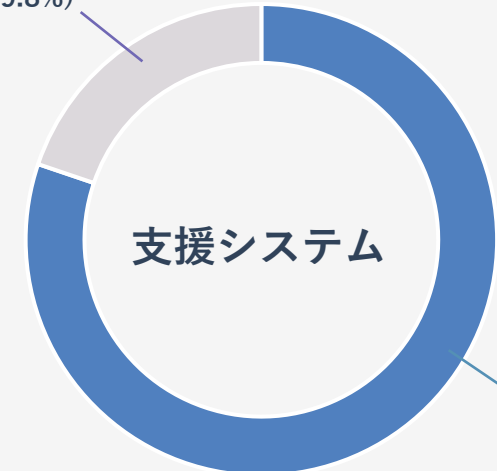
Onsite Service
for Salesforce

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

当社導入
(19.8%)



当社以外他社もしくは
自社にて導入
(80.2%)

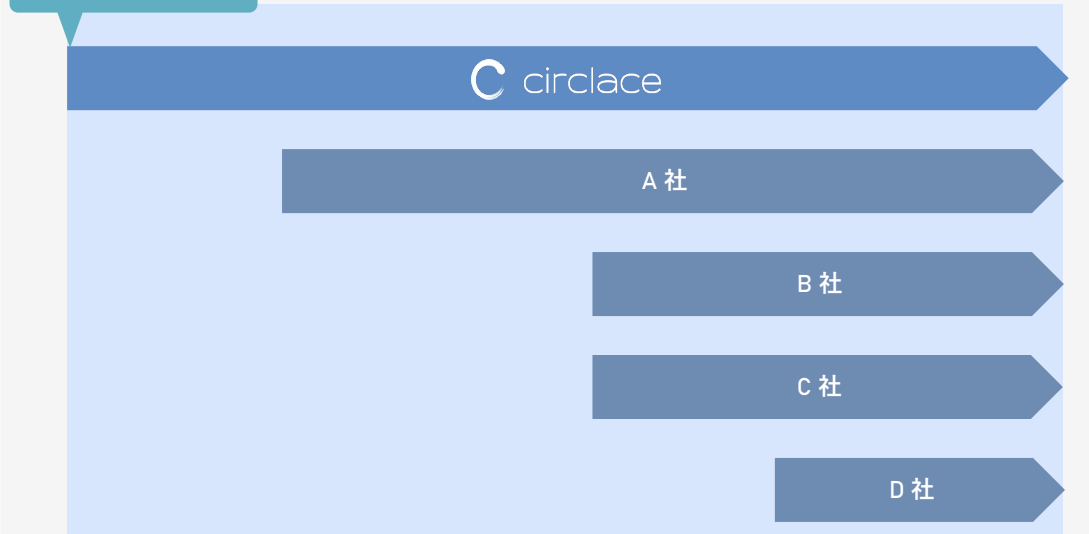
※1：2024年4月末現在 ※2：連結子会社であるアオラノウ社との連携により展開

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

サービス提供開始



2013年

現在

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

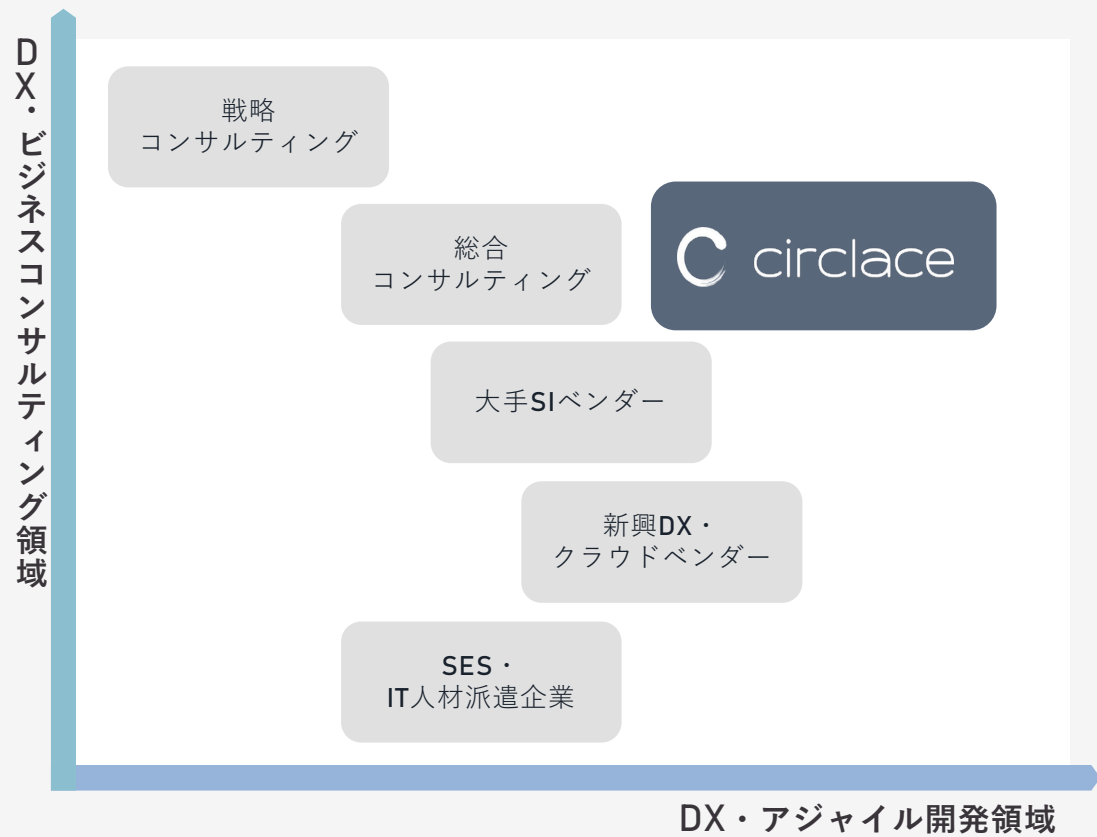


<https://sf.forum.circlace.com/>

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およびServiceNow※2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
Platform

Anaplan

MuleSoft

tableau

overcast

servicenow

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

※2：連結子会社であるアオラナウ社との連携により展開

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

16コース

MuleSoft

認定トレーニングコース数

2コース

当社トレーニング受講者数

累計 **8,200名以上**

2017年～2024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、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

前年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、2024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

2024年 Trailblazer

新たな取り組みにチャレンジ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



2018
Best Delivery of the year
授賞式



2024
Instructor Award 受賞
• Trailblazer賞



2024
Instructor Award 受賞
• Best Instructor賞

お客様導入事例



会社名 : ヤマハ株式会社
 事業内容 : 楽器事業、音響機器事業、その他の事業
 従業員数 : 20,027名（連結、2023年3月末現在）

課題・背景

- FAQサイトは、当時19か国・地域の販売会社（販社）があるうち、5販社で個別に運用されているのみで、その他地域の14販社では、FAQサイト自体が作られていなかった
- それぞれの販社で独自にFAQサイトが構築されていたため、システムも形式も、内容も言語も統一されていなかった
- 販社ごとに内容もバラバラで統一感もなく、またそれぞれ異なるシステムで運用しているので、管理する費用や運用工数でも販社に非常に大きな負担がかかっていた

成果・効果

- 新しいFAQシステムにより、1つのコンテンツを作ると、それを翻訳して世界で17販社・20サイトに公開できるようになった
- システム運用費用も約6割低減された。ほかの販社のシステムが共通化されることで、グローバルでは大きな費用削減となっている
- 顧客のフィードバックを共通の形式でアンケートをとり、本社からダッシュボードですべて集計できるように改善された



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 : 3,531名（連結、2023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

サステナビリティへの取り組み

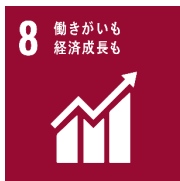
社会貢献



多様な考えを認め合い、働く環境についても改善。
2024年3月現在、女性管理職比率17.5%（日本企業平均10.0%※1）と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。

※1：厚生労働省「雇用均等基本調査（女性雇用管理基本調査）令和4年度雇用均等基本調査 役職別女性管理職等割合」（2023年7月31日）



【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、他社との競争、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。



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、Marketing Cloud Account Engagement（旧Pardot）、およびその他は、Salesforce, 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

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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.