



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
東証グロース：5029

2024年5月

2023年5月31日開示 事業計画及び成長可能性に関する事項からの変更内容について

前回開示資料	項目	項目	変更内容	変更内容の詳細	
P8	事業の概要	当社事業の全体像	追加	連結子会社Circlace HTおよびアオラノウ事業 AI & データ活用支援 マネージドサービス：ConsulTech	連結子会社設立により追記 新サービス提供開始のため追記
P8	事業の概要	当社事業の全体像	削除	Circlace®プラットフォーム	自社SaaS型クラウドサービスの中で、 AGAVEにフォーカスする方針としたため
P10	コンサルティングサービス	ポジショニングマップ	追加	ServiceNow	連結子会社設立により、新たなサービスの提供が可能となったため追記
P11	プラットフォームサービス	独自のクラウド活用カスタマーサクセス・サービス	追加	ServiceNow	連結子会社設立により、新たなサービスの提供が可能となったため追記
P13	プラットフォームサービス	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	変更	P20に移動。AGAVEにフォーカス	自社SaaS型クラウドサービスの中で、 AGAVEにフォーカスする方針としたため
P18	ビジネスモデル	Circlace®プラットフォームとは (SaaS型クラウドサービス)	削除	スライド削除	Circlace®プラットフォームを事業の中心とする方針を戦略上変更したため
P19	特長	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)	削除	スライド削除	Circlace®プラットフォームを事業の中心とする方針を戦略上変更したため
P20	ビジネスモデル	Circlace®プラットフォームにより当社ビジネスの成長が加速	削除	スライド削除	Circlace®プラットフォームを事業の中心とする方針を戦略上変更したため

2023年5月31日開示 事業計画及び成長可能性に関する事項からの変更内容について

前回開示資料	項目	変更内容	変更内容の詳細	
P26	強み・特長	Circlace®による可視化・形式知化	削除 スライド削除	Circlace®プラットフォームを事業の中心とする方針を戦略上変更したため
P28	成長戦略	当社の事業ポートフォリオと成長戦略	変更 基盤・再構築・次世代の内容	事業環境の変化のため定期的に変更
P30	成長戦略	DX事業の拡大	削除 Circlace®の内容を削除	注力サービスの変更
P34	中・長期計画	プライム上場を想定した中長期計画の実行	変更 2030年3月期の目標値を連結に変更	連結会計の開始に伴い、目標値を修正
P35	中・長期計画	人員計画および1人当たり利益の増加	変更 2030年3月期の目標値を連結に変更	連結会計の開始に伴い、目標値を修正
P41	中・長期計画	SaaSの成長戦略および投資方針	変更 連結子会社アオラノウ社におけるServiceNow事業成長計画に変更	SaaS製品から、Salesforce・ServiceNow等のサービス提供をより強化する方針としたため
P48	APPENDIX	事業などのリスクと対応方針	変更 対応方針	事業環境の変化を踏まえ、対応方針を変更

※2023年5月31日開示、事業計画及び成長可能性に関する事項P13,18,19,20,26,30「Circlace®プラットフォーム」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。

Index

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



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- DX（自社SaaS販売など）		
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、顧客と社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



- 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
- 2016
 - ・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
- 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
- 2022
 - ・経済産業省が選定する「DX認定制度」の認定事業者認定
 - ・東京証券取引所グロース市場へ上場
 - ・日本通運、パソナと戦略的提携
- 2023
 - ・ベトナム合弁会社（Circlace HT Co., Ltd）設立
 - ・アオラノウ株式会社設立（株式会社パソナグループと共同で設立）
 - ・FTL株式会社の株式取得（子会社化）
 - ・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）」の提供を開始
- 2024
 - ・株式会社パソナグループ・ServiceNow・Tquila Limited・アオラノウ株式会社と日本国内企業のDX支援・DX人材育成推進を目的とした事業連携を開始
 - ・FTL株式会社を消滅会社とする吸収合併を実施

サークレイスグループ



連結子会社



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

ベトナムにおいてシステム開発・運用サービスを担う

連結子会社



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

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

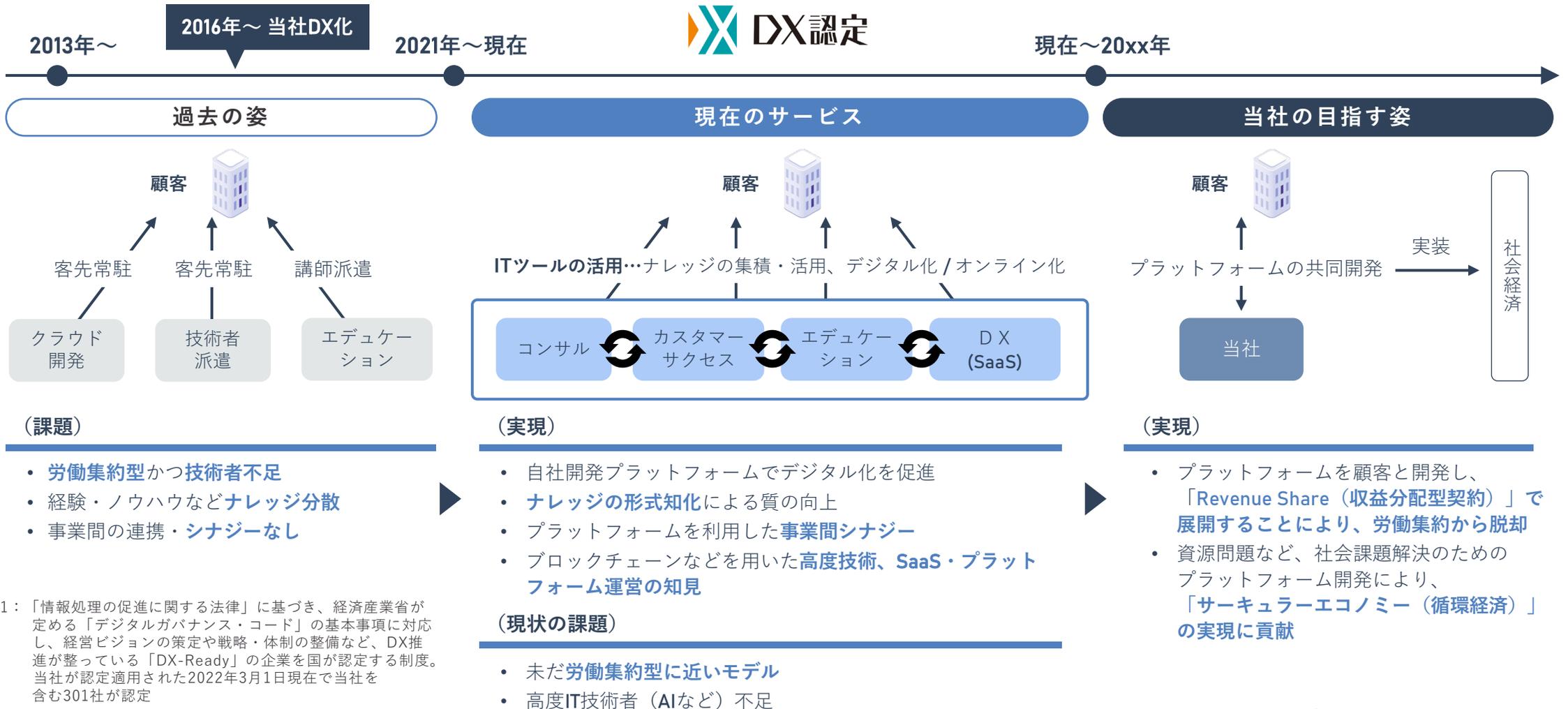


運用・定着化支援

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



Index

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

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、AI&データ活用支援

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、AI&データ活用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

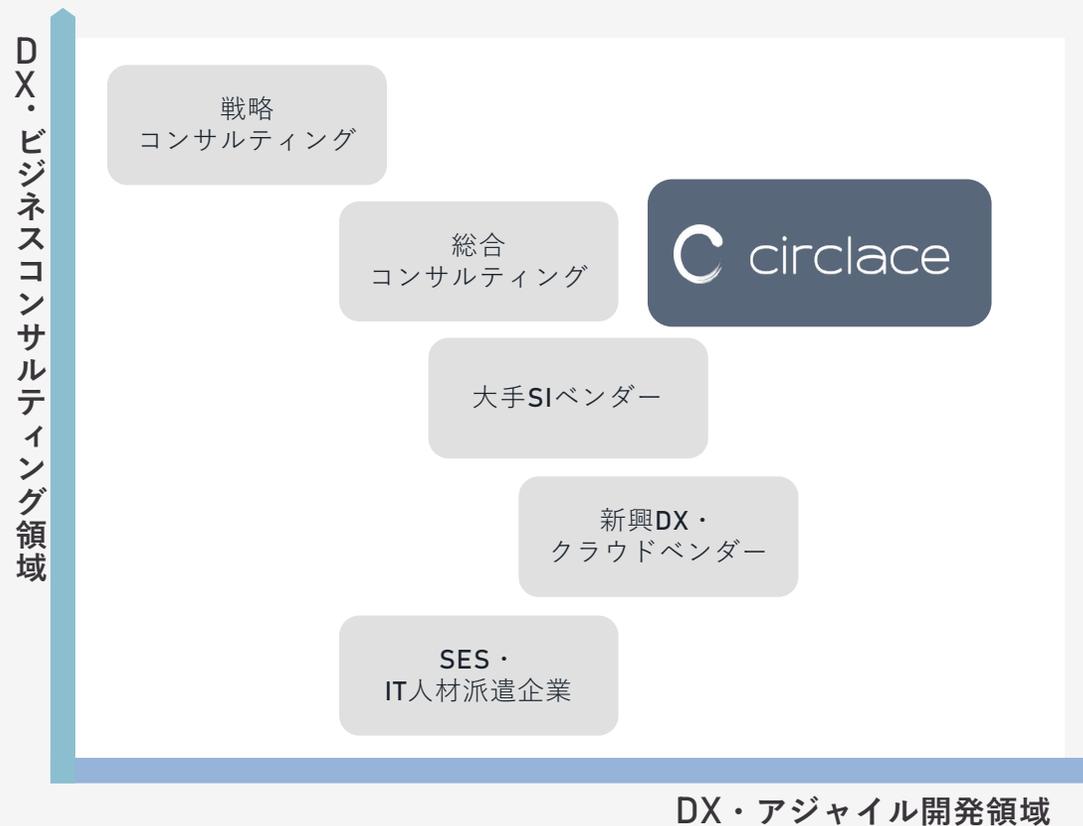


※ 百万円未満切り捨て

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ノウ社との連携により展開

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。

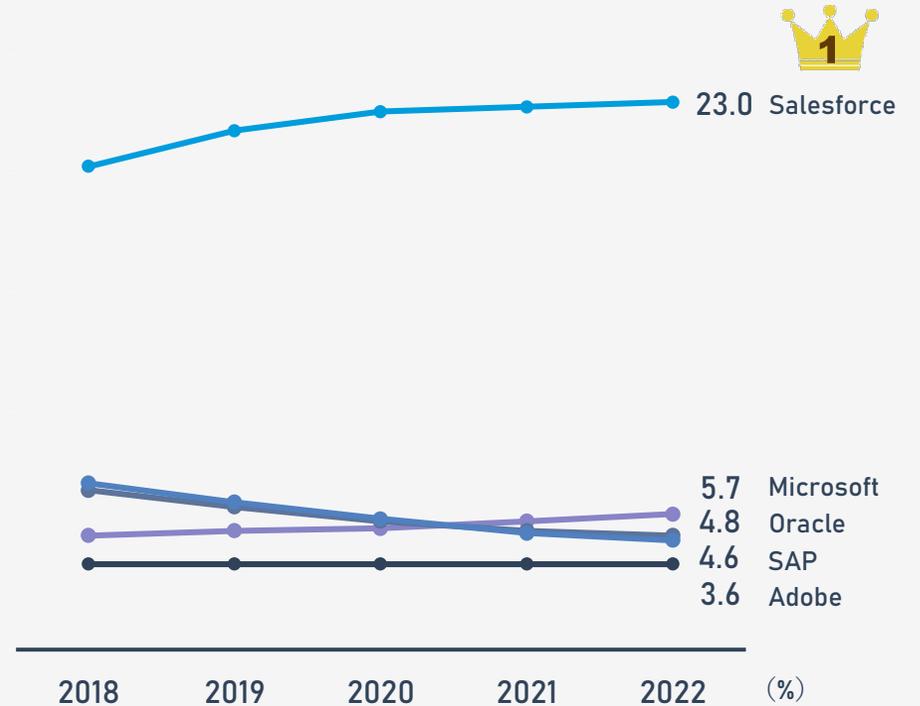
Salesforceは、CRMツールとして企業の業務効率化やコスト削減を実現します。

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

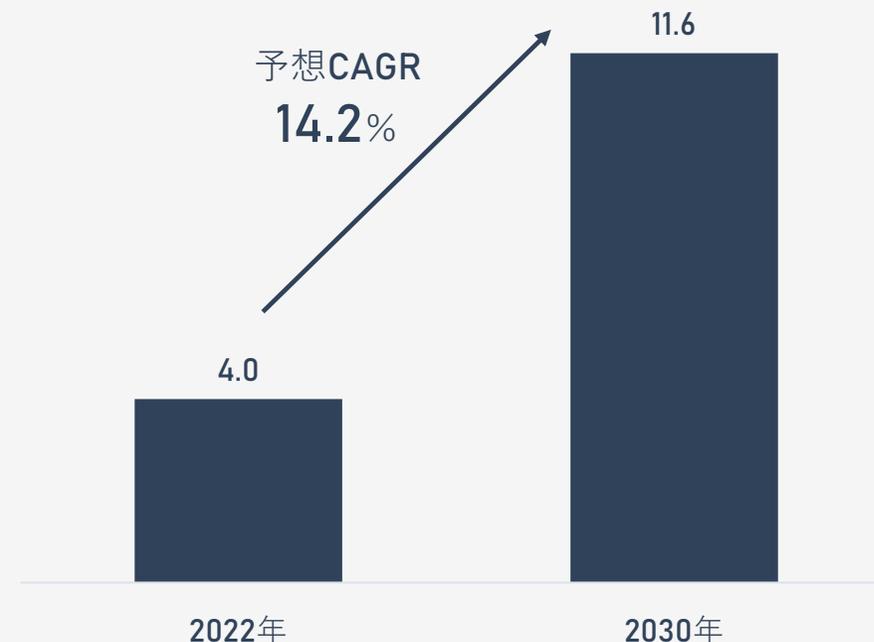
- 2004年に設立された米国に本社を置くソフトウェア会社
- 大企業が従来のITデリバリーで直面している問題を解決するため、セキュアで使いやすいクラウドベースの環境を提供
- Now Platformというコアプラットフォームを提供しており、組織や部門を横断したデジタルワークフローを構築することが可能
- 大手企業を中心として事業展開してきた中、アオラナウの経営に参画することにより、日本市場における中堅／成長企業に向けたビジネス体制を本格化

会社概要



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）

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%)

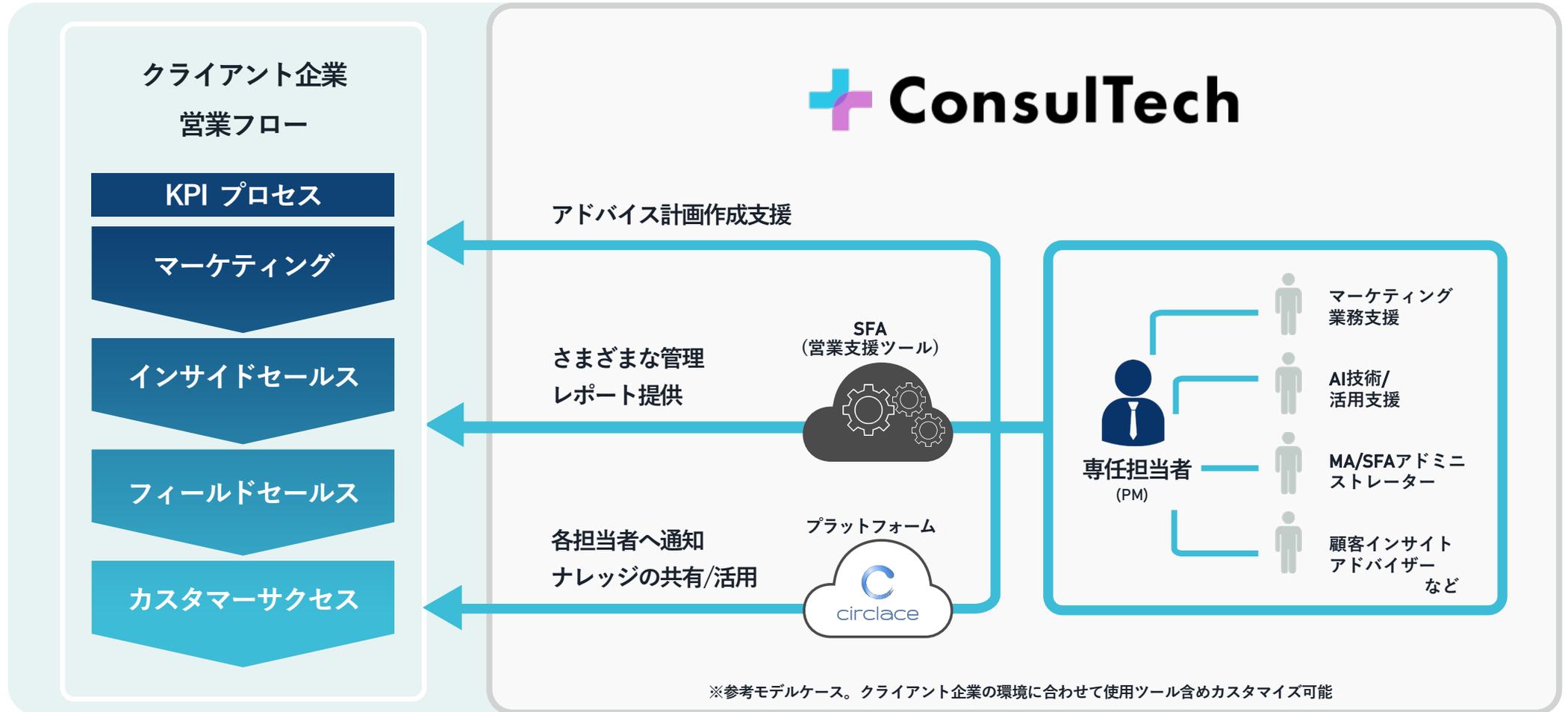


支援システム

当社以外の他社もしくは
自社にて導入
(80.2%)

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



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

2021年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

SaaS型クラウドサービスAGAVE

- 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
- 380社以上の企業にて利用中。契約ユーザーID数：約9,800※2



労務管理サービス

情報の収集/集約

社員が必要な情報を直接入力。
最新の情報を一つの場所で保管

海外給与計算サービス

正確かつ効率的な給与計算

計算式のブラックボックス化を解消し、
計算ミスや変更漏れを防ぐ

データの蓄積と管理

日々の人事労務業務を通じて、データがプラットフォーム上に蓄積

データの活用と分析

蓄積データの検索や、柔軟かつ簡単なフィルタリングや、データ抽出が可能

導入企業数の国内シェアNo.1※1

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。

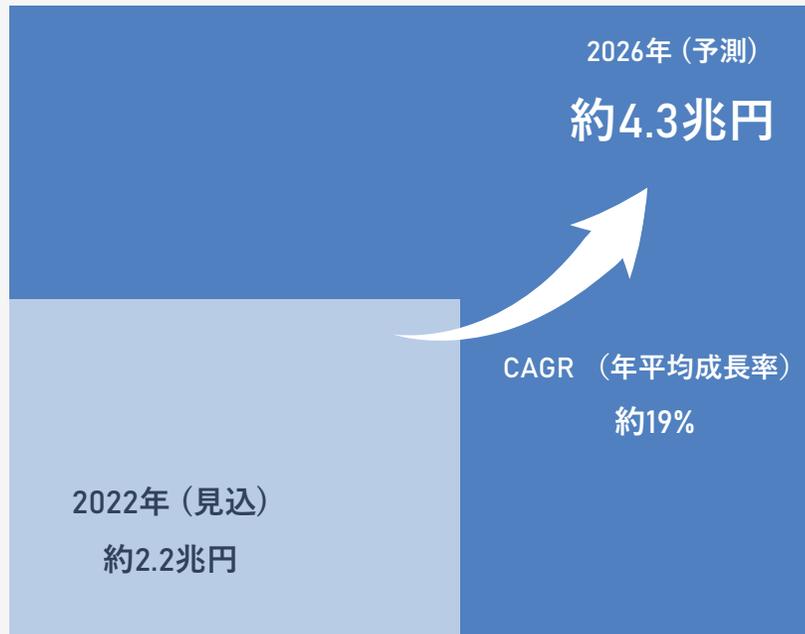
※1 東京商工リサーチ調べ（2023年9月末時点のデータを基に、2023年12月に調査
調査対象範囲は日本国内 / 導入企業数は、契約社ベースではなく利用社数ベースとする。
例：ホールディングス企業で契約しており、その傘下企業5社で利用している場合、
導入企業数は5社）

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」

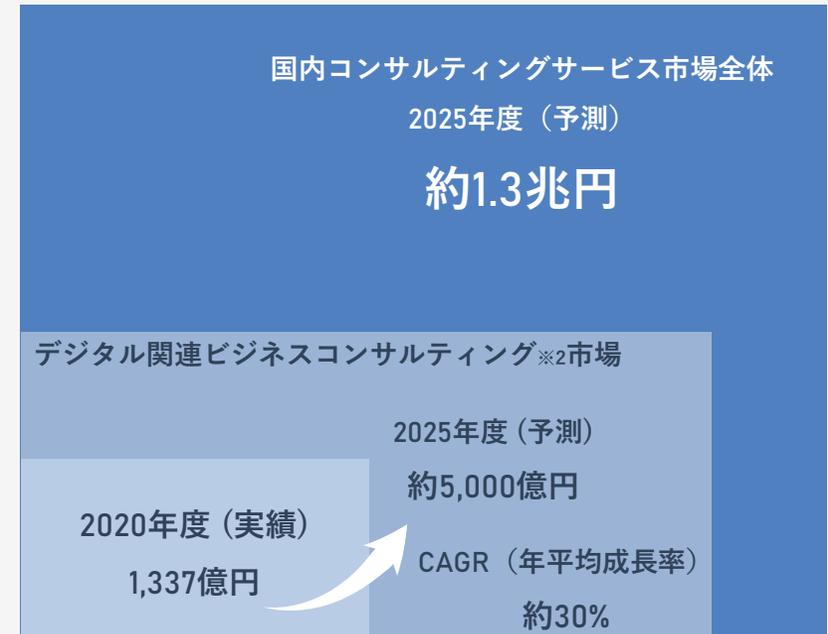
2026年には、約4.3兆円規模へと大幅に拡大予測



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)

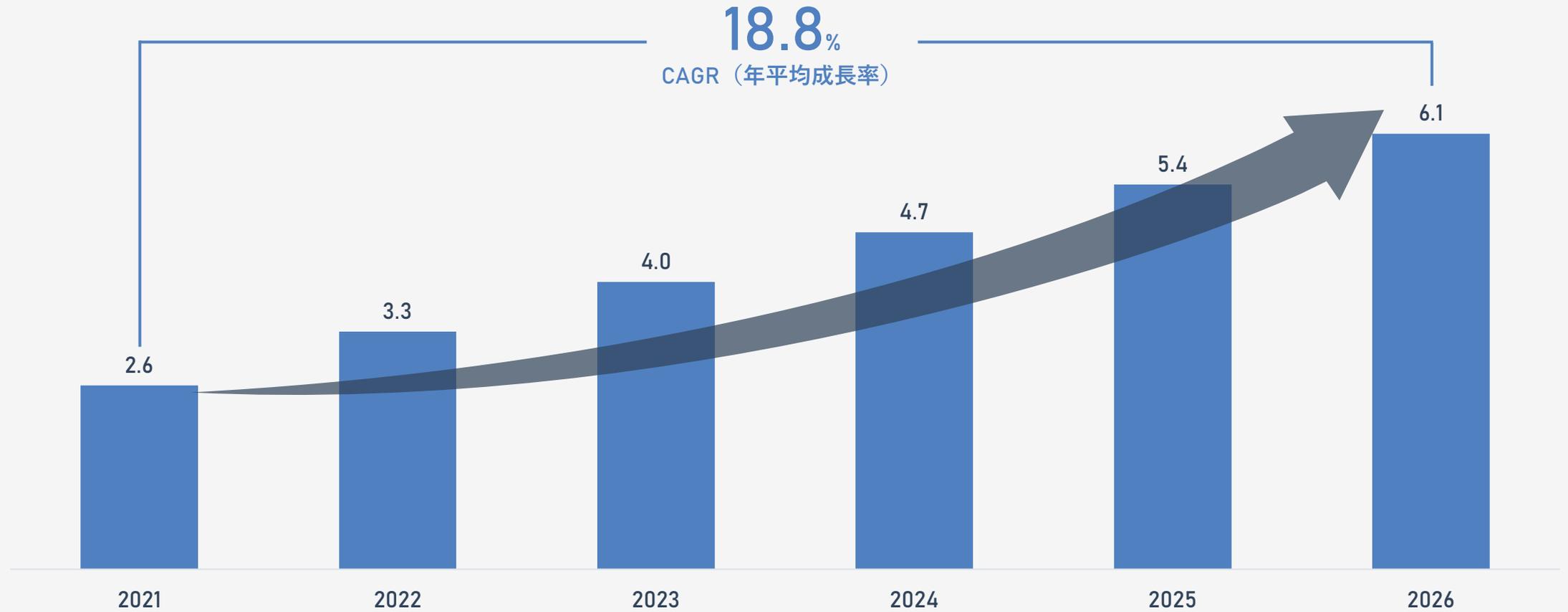
※1: SaaS (Software as a Service)、PaaS (Platform as a Service)、IaaS (Infrastructure as a Service) など、不特定多数のユーザーに対し、インターネットを介してサーバーやソフトウェア、アプリケーションを提供するサービス
 ※2: デジタル関連ビジネスコンサルティング: ビジネスコンサルティング市場の内、クラウド、ビジネスアナリティクス、モビリティ、ソーシャルといった第3のプラットフォームの導入/活用、あるいは、同プラットフォームを通じて提供されるIoTやコグニティブ/AIシステム、サイバーセキュリティなど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

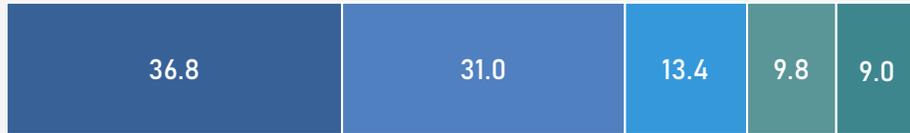
※2：141.83円/ドル で試算 (三菱リサーチ&コンサルティング「月末・月中平均の為替相場」2023年末TTM)

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）

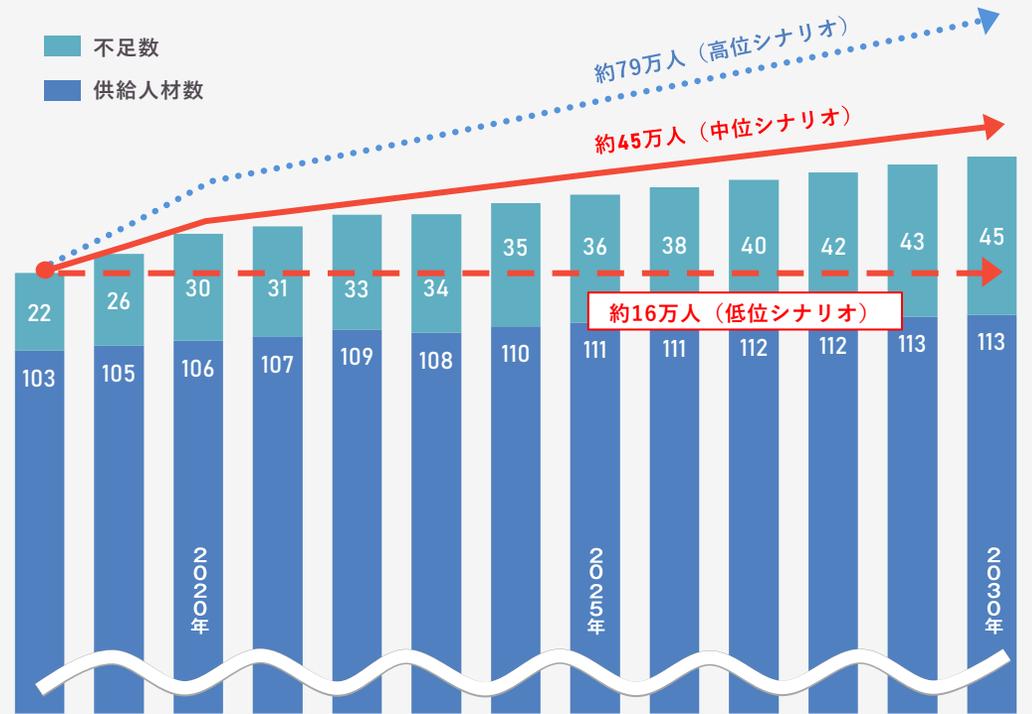


※マルチアンサー

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

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 | 45.6% |
| • コスト遵守率 | 28.6% |
| • 納期遵守率 | 24.9% |

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

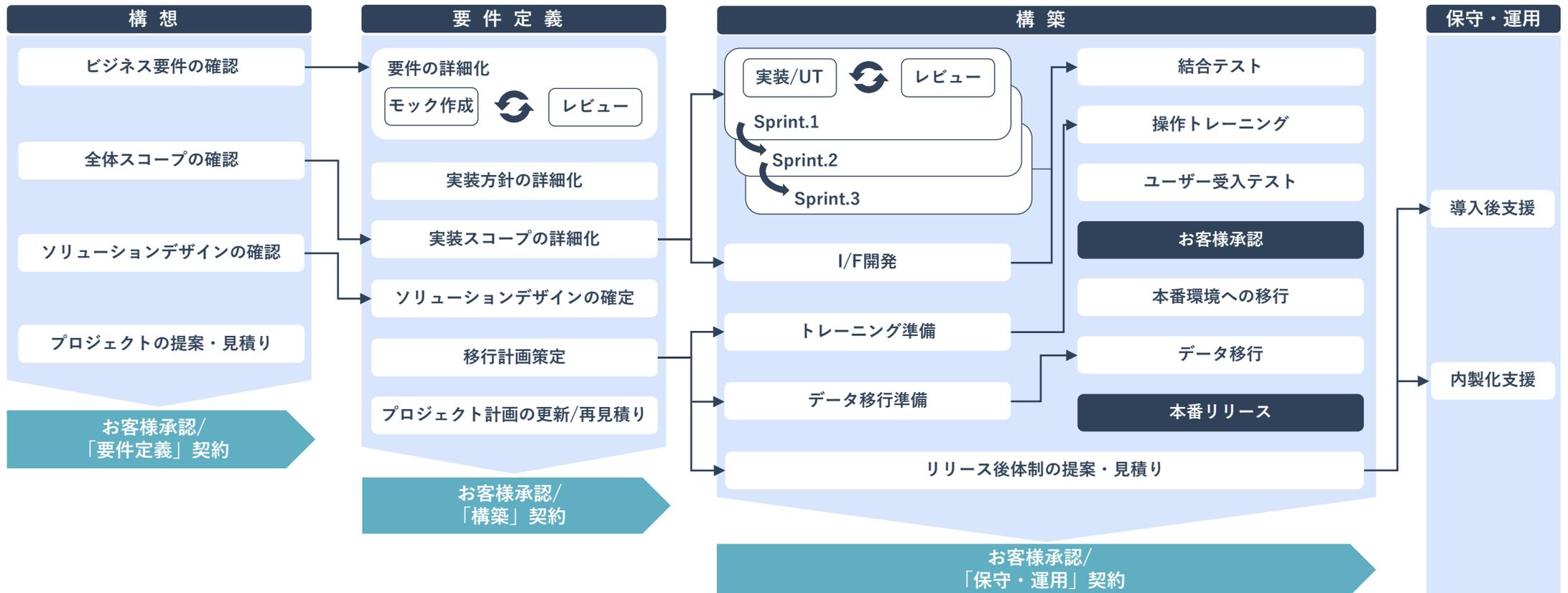
※1：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2024」（2024年3月）

コンサルティングと開発の特長

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

多数の案件実績からなるノウハウ / 質の高いエンジニア

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



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

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

- 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

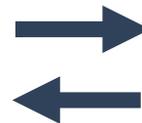
カスタマーサクセス事業を加速するIT人材育成ノウハウ

- 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)

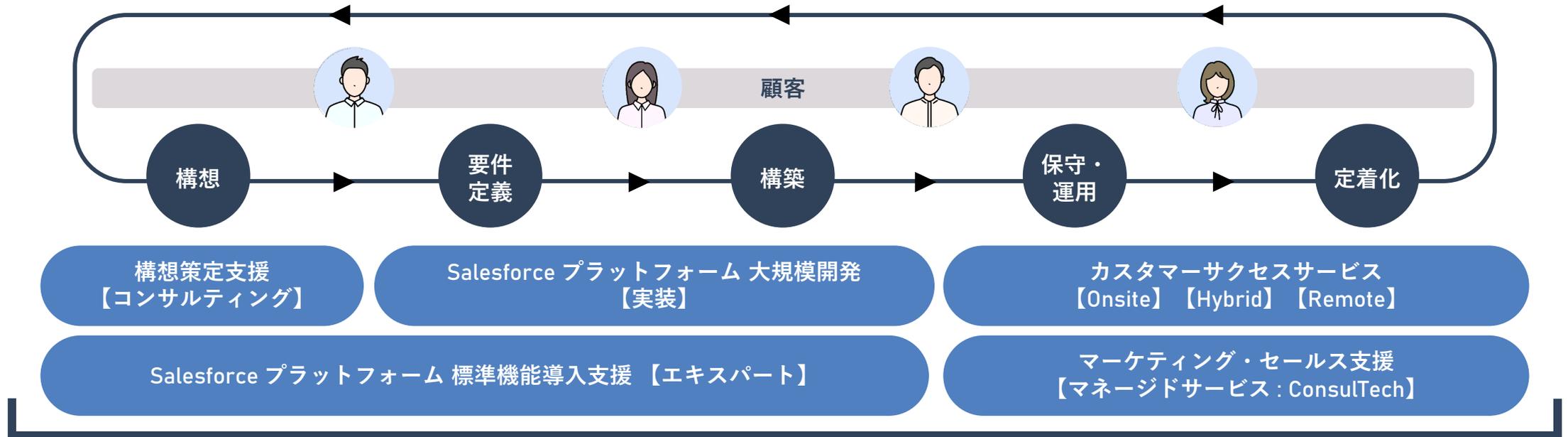


4. 上流コンサルタントなどに
キャリアアップ（1年後程度～）



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

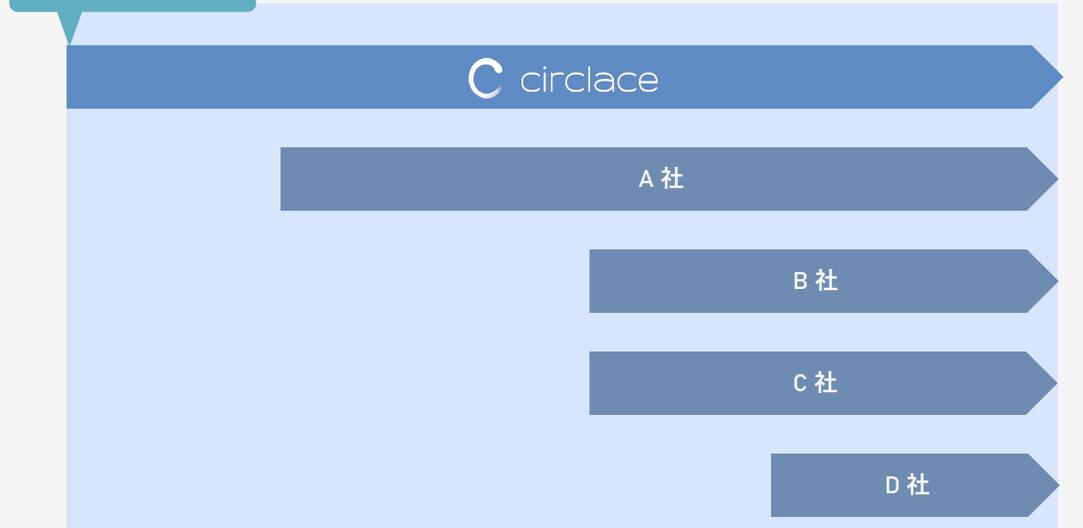


カスタマーサクセスサービスの先行者優位性

- 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/>

ステートメント



コアバリュー

社員の成功
(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

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3月期に売上高100億円を目標とする
- 国内DX機運を着実に捉えて2027年3月期に10%、2030年3月期に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

売上高（百万円） ※1

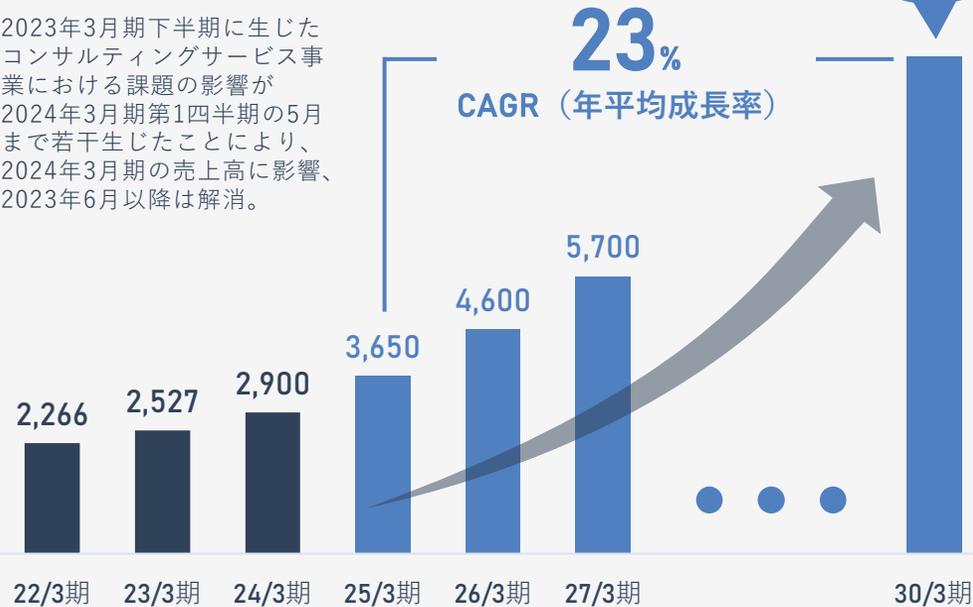
3,266百万円
2024年3月期
期初予想

88.8%
(達成率)

2,900百万円
2024年3月期
実績

100億円
以上

2023年3月期下半期に生じたコンサルティングサービス事業における課題の影響が2024年3月期第1四半期の5月まで若干生じたことにより、2024年3月期の売上高に影響、2023年6月以降は解消。



実績

予想値

営業利益（百万円） ※1

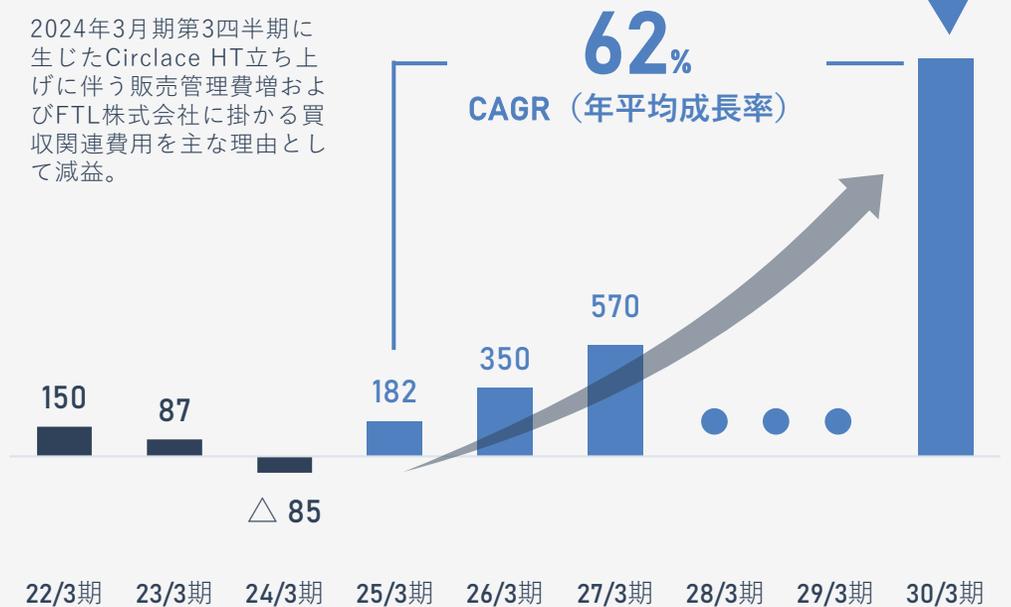
181百万円
2024年3月期
期初予想

△266
百万円

△85百万円
2024年3月期
実績

20億円
以上

2024年3月期第3四半期に生じたCirclace HT立ち上げに伴う販売管理費増およびFTL株式会社に掛かる買収関連費用を主な理由として減益。



実績

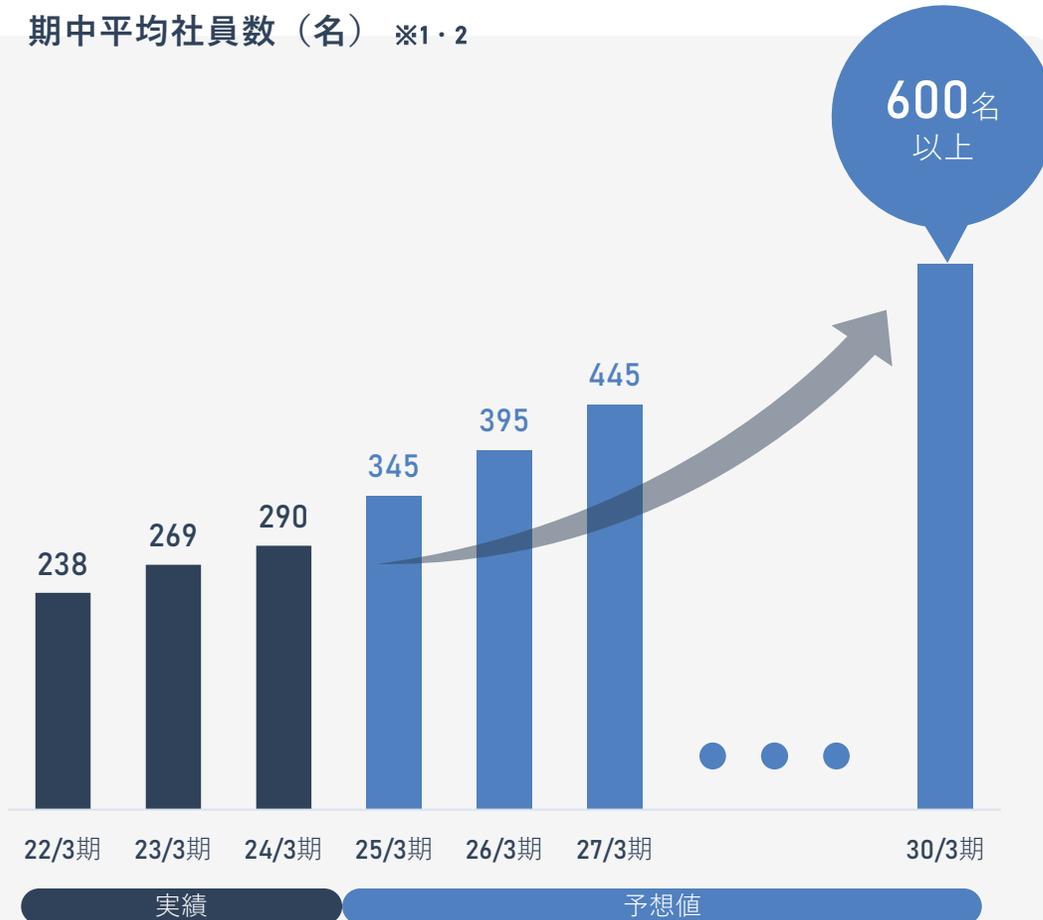
予想値

※1：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行

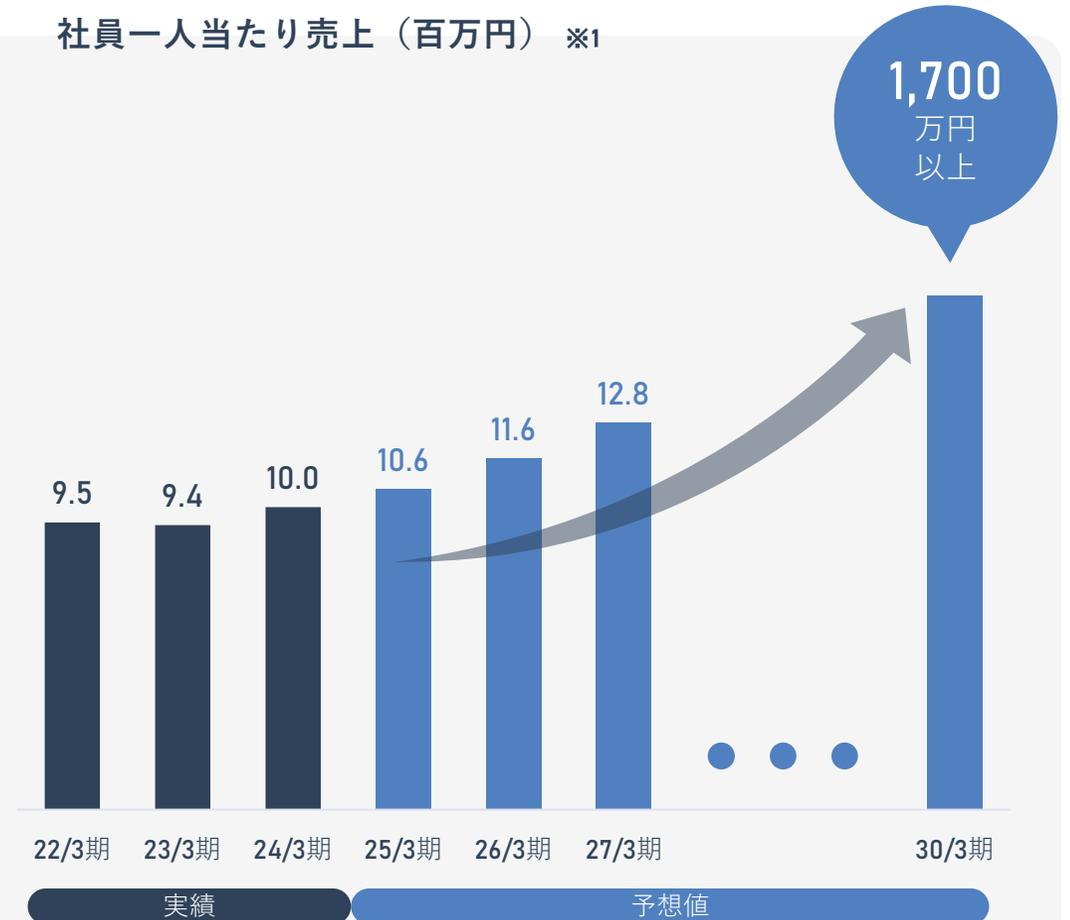
人員計画および1人当たり利益の増加

- 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などの最新ITテクノロジーを活用した生産性向上に取り組み、社員一人当たりの売上を主要KPIと位置付け、2030年3月期に17百万円を超える生産性を目標とする

期中平均社員数（名） ※1・2



社員一人当たり売上（百万円） ※1

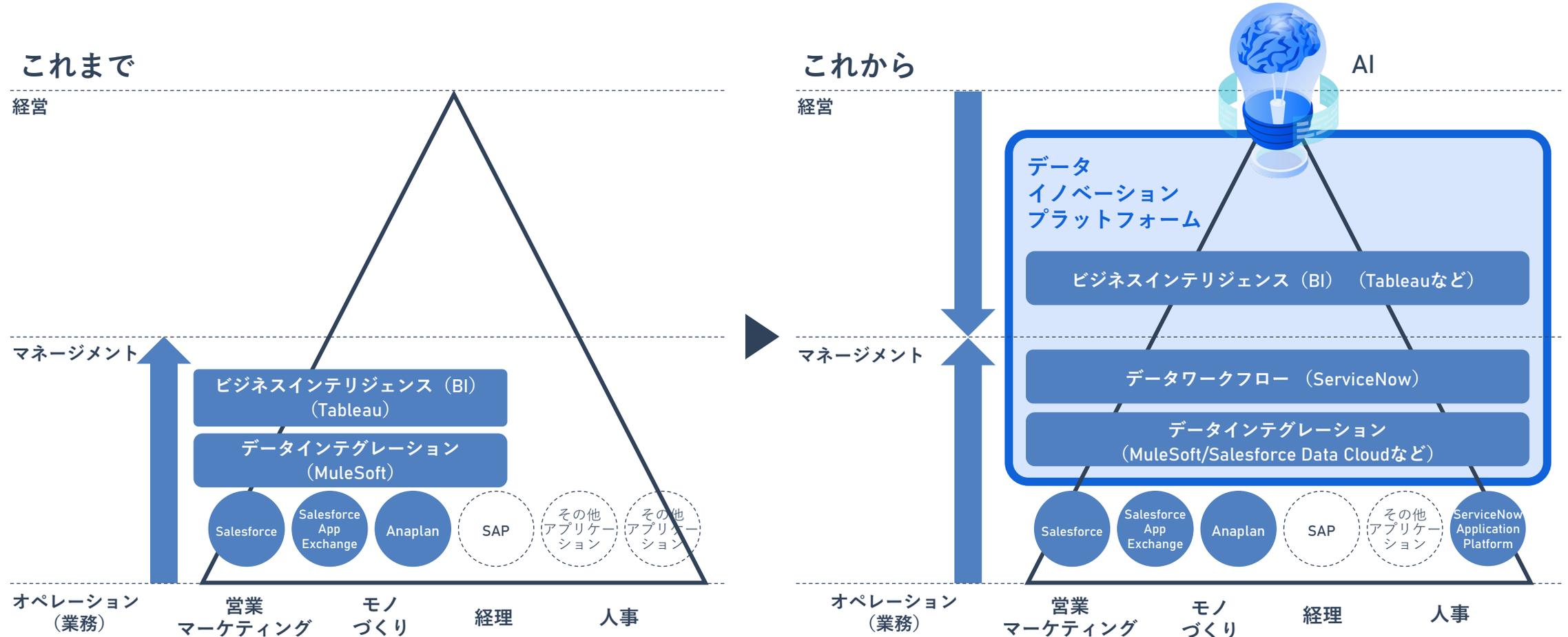


※1：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行

※2：正社員＋契約社員＋協力会社エンジニア

サークレイスクループ AI&データイノベーション戦略

- データを中心に据えたデータドリブン経営や事業DXなどに対し、全社的に取り組めていない企業がまだまだ多い※1
- SalesforceやTableauさらにAnaplanなどで培ったこれまでの当社の豊富な知見に加え、「データ基盤（Salesforce Data Cloudなど）」の活用や「AIテクノロジー領域の人材の高度化」などの取り組みにより、企業のデータドリブン経営とDXをサークレイスクループとして加速させる



※1：IPA「DX白書2023」（2023年2月）図表1-7より、「
「全社戦略に基づき、一部の部門においてDXに取り組んでいる」「部署ごとに個別でDXに取り組んでいる」「取り組んでいない」の合計

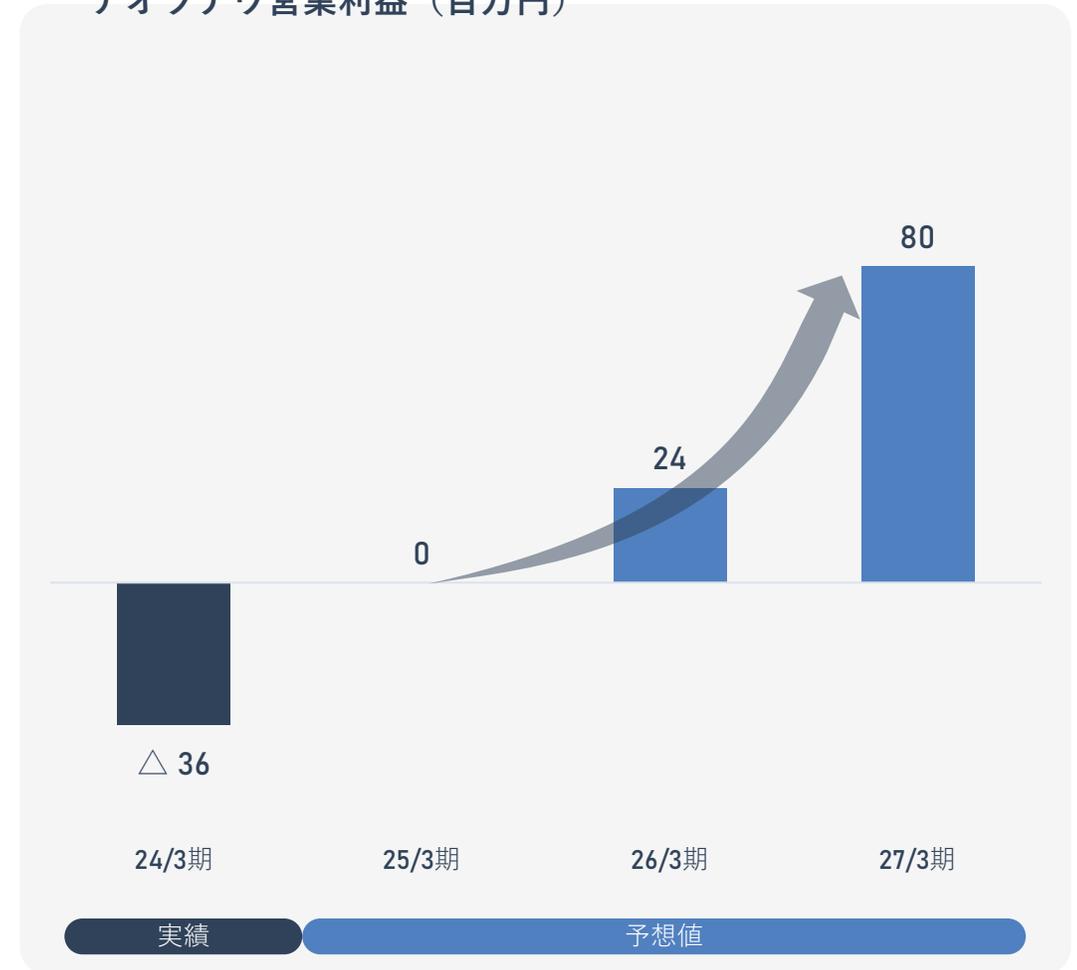
連結子会社アオラノウ社におけるServiceNow事業成長計画

- ServiceNow関連の既存コンサルティング & デリバリー領域の事業拡大に加え、新規事業の創出により、2027年3月期に売上高10億円、営業利益80百万円（営業利益率8%）を目標とする

アオラノウ売上高（百万円）

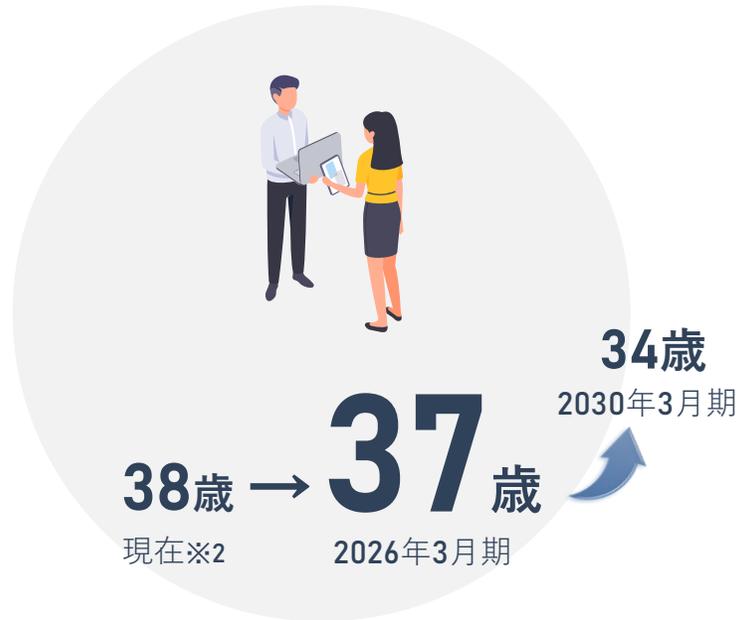


アオラノウ営業利益（百万円）



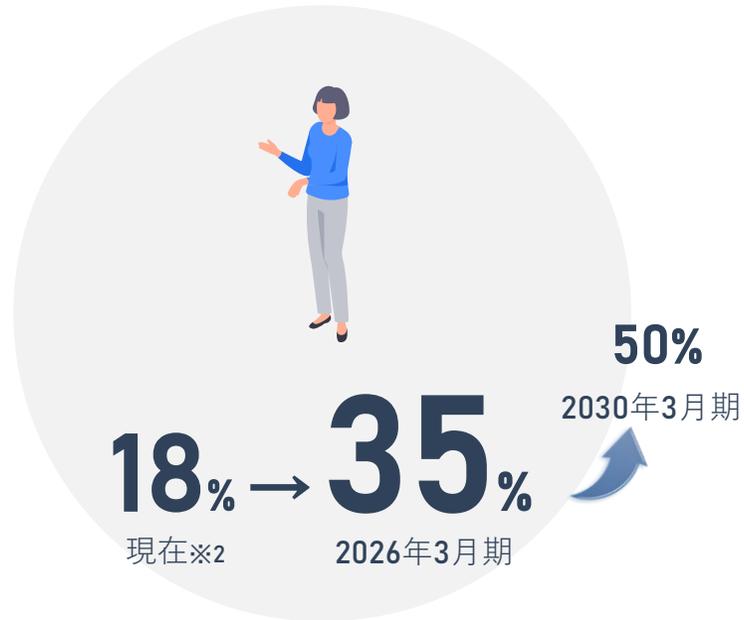
グローバル展開を見据えたダイバーシティの推進

平均年齢



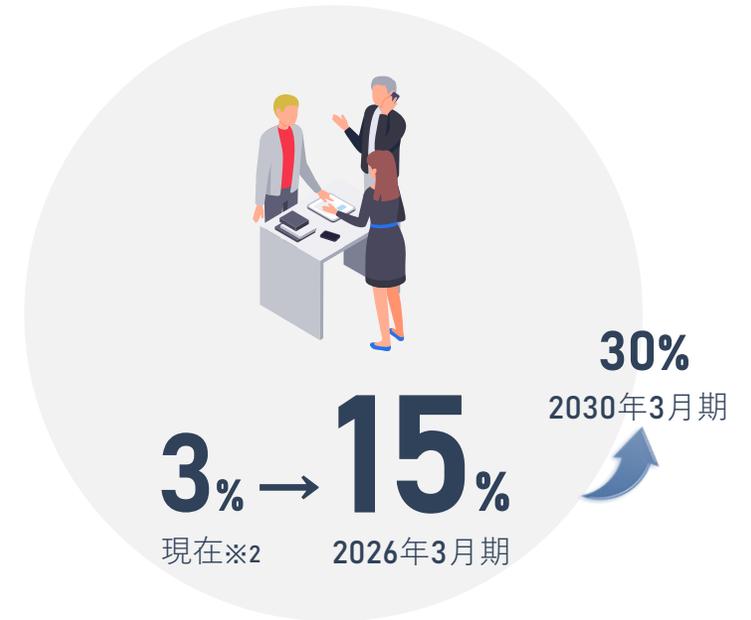
新世代を担う新卒採用の強化
平均年齢の引き下げ

女性管理職比率



女性管理職比率18%
(日本企業平均10.0%※1)

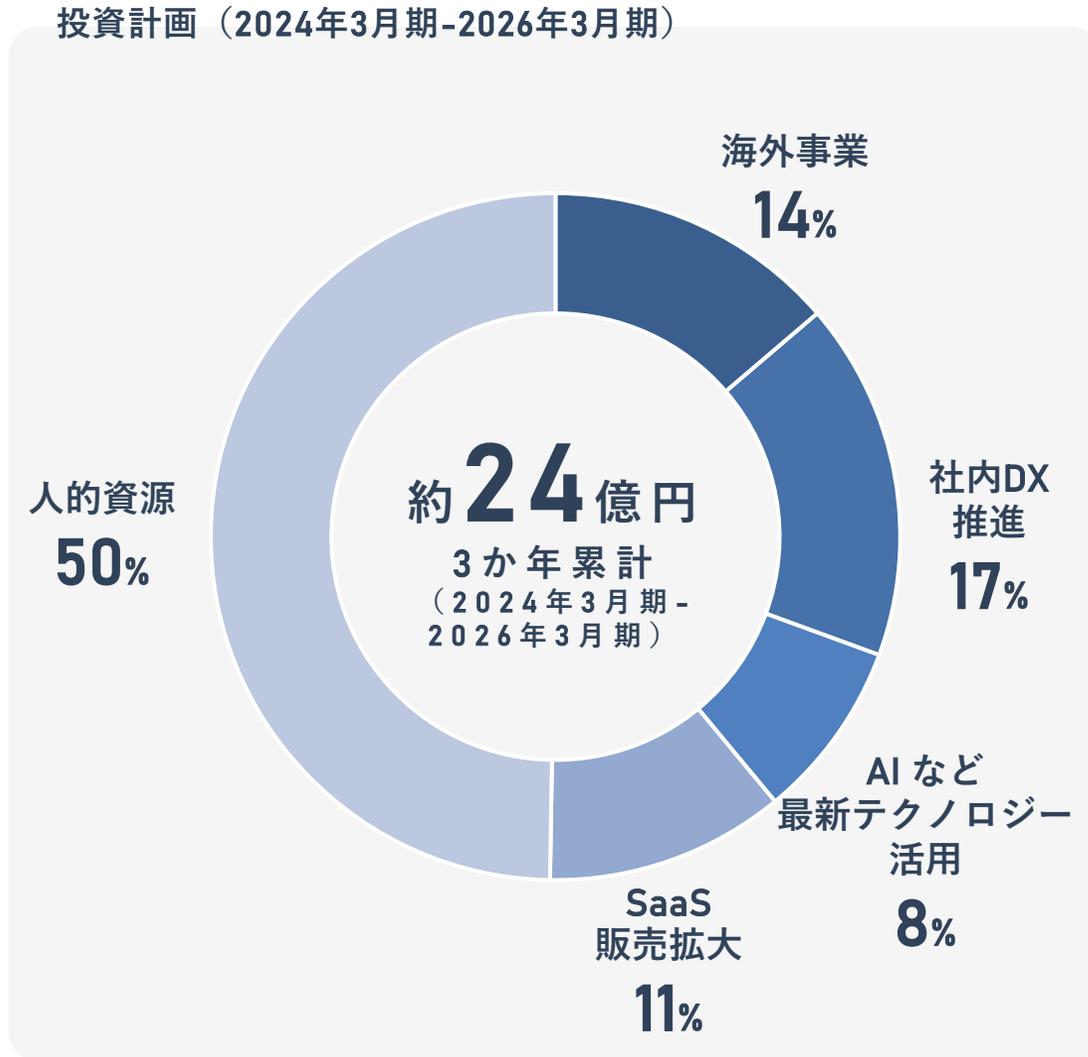
外国籍比率



海外人材比率の増加
中国、韓国、台湾、ベトナム、
ポルトガル、ポーランドなど
さまざまな国籍のメンバーが在籍

※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）
※2：2024年3月時点

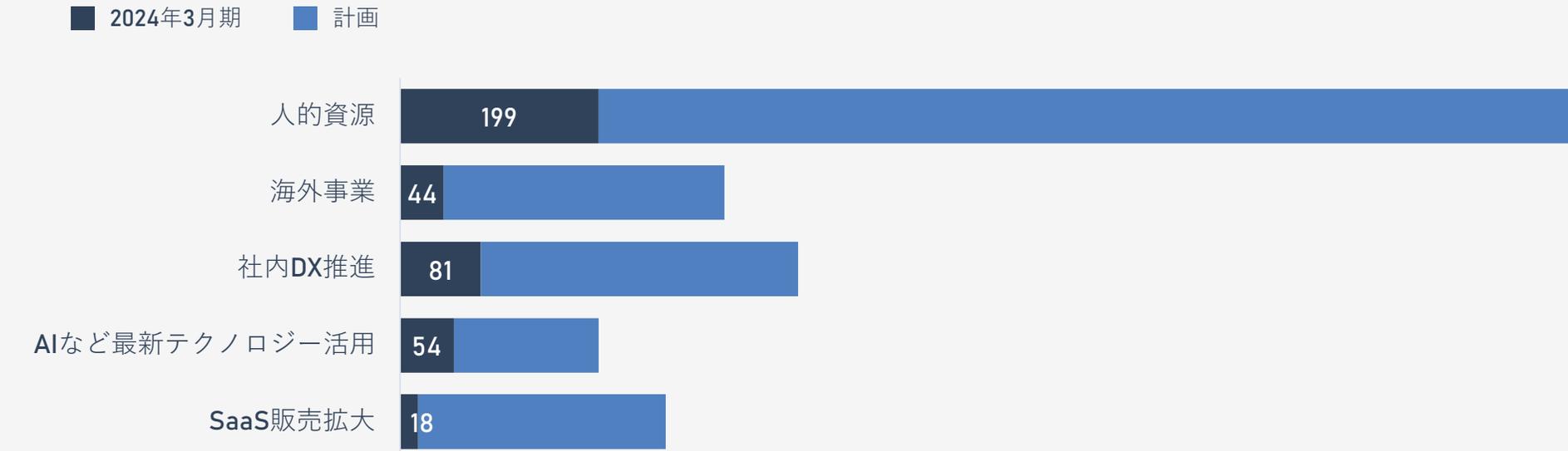
3年間の投資額とリターンについて



- ▶ 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)

3年間の投資額とリターンについて

投資実績（百万円）



振り返りと見通し

- 2024年3月期における3か年計画に対する進捗率は17%で、計画通り
- 「AIなど最新テクノロジー活用」に関する技術面および「人的資源」投資に関しては一層注力
- 「社内DX推進」投資に関しては、ServiceNow社内導入およびServiceNowモデルケース創出を視野に入れ、積極的な投資を継続
- 「SaaS販売拡大」および「海外事業」投資に関しては事業戦略上、投資優先順位を再検討中

昨年同資料からの進捗状況

01. 当社の事業ポートフォリオと成長戦略

成長

「Circlace®」を戦略変更により削除。AGAVEにフォーカス。

基盤

企業の収益基盤として、順調に推移。
コンサルティングサービスは、アオラノウ社が連結対象となる。
エデュケーションは、社内に対する教育を通じた資格取得者数増の貢献に加え、MuleSoft認定トレーニングコースを新たに開設。

再構築

「地域事業」は収益基盤として確立できたため、基盤投資枠の「Salesforceコンサルティング」に取り込み。
カスタマーサクセスに関しては、社員1人あたり売上高向上に向けて、再構築継続。

次世代

新たな次世代投資枠として、「BPO, AI&Data, DXプラットフォーム」を追加。
日本の労働力不足の解消のために、海外拠点「ベトナムCirclace HT」設立。
新たなBPOサービスとして、「ConsulTechサービス」を立ち上げ、サービス提供開始。
AI&データ活用戦略として、Salesforce生成AIやSalesforce Data Cloudなどを活用した「Salesforce生成AI & Salesforce Data Cloud PoC（概念実証）支援パッケージサービス」を立ち上げ、提供開始。
新たなグローバルプラットフォームであるServiceNowに関するサービス提供を目的として、連結子会社アオラノウ社を設立。

02. 人材増加戦略 -ロールモデルの活用-

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、チーム制および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。

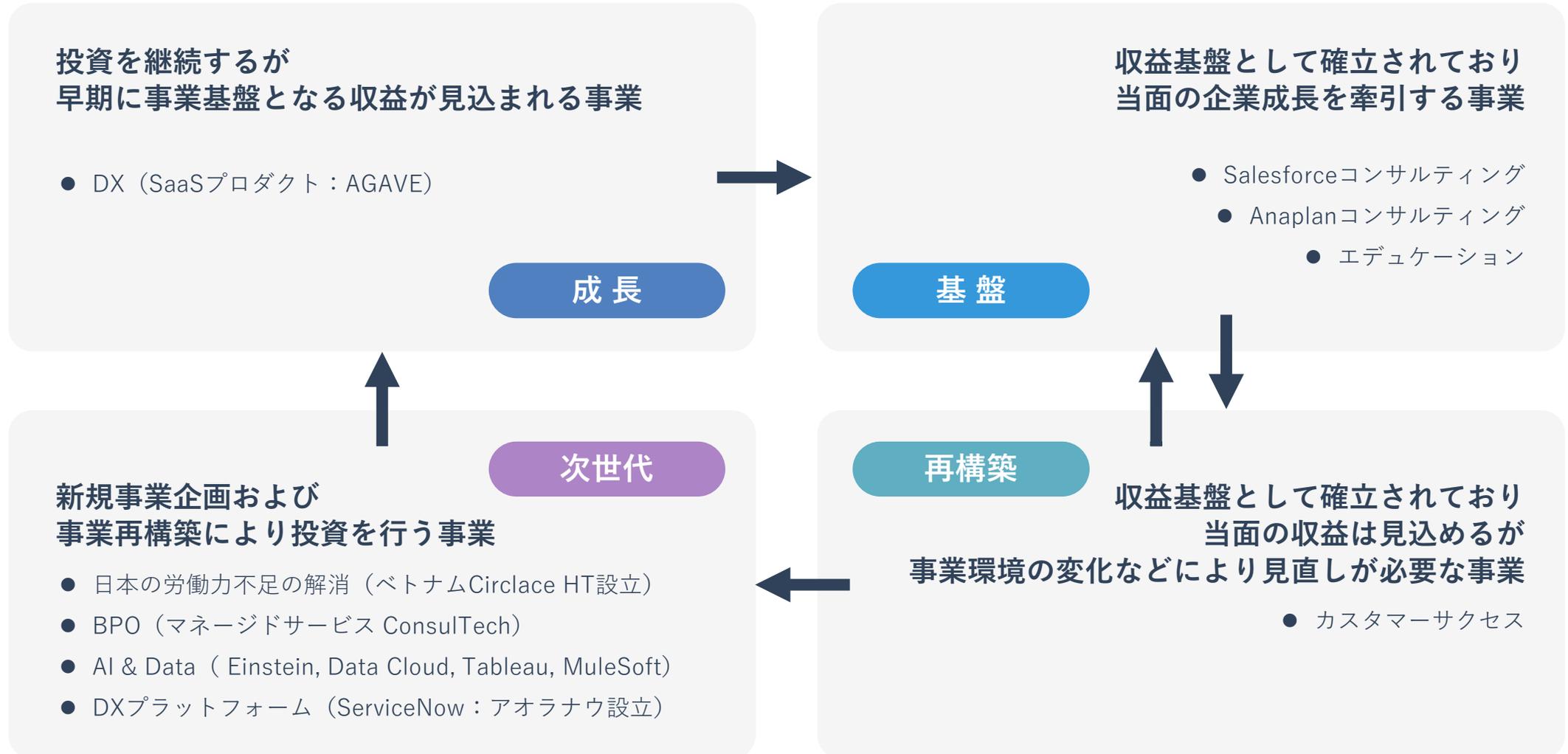
03. DX事業の拡大

AGAVEは新サービス「海外給与計算」リリースにより、さらなる顧客基盤を目指して推進中。
契約ユーザーID数「10,000」IDが視野に。
(2024年5月末現在：ID数約9,800)

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



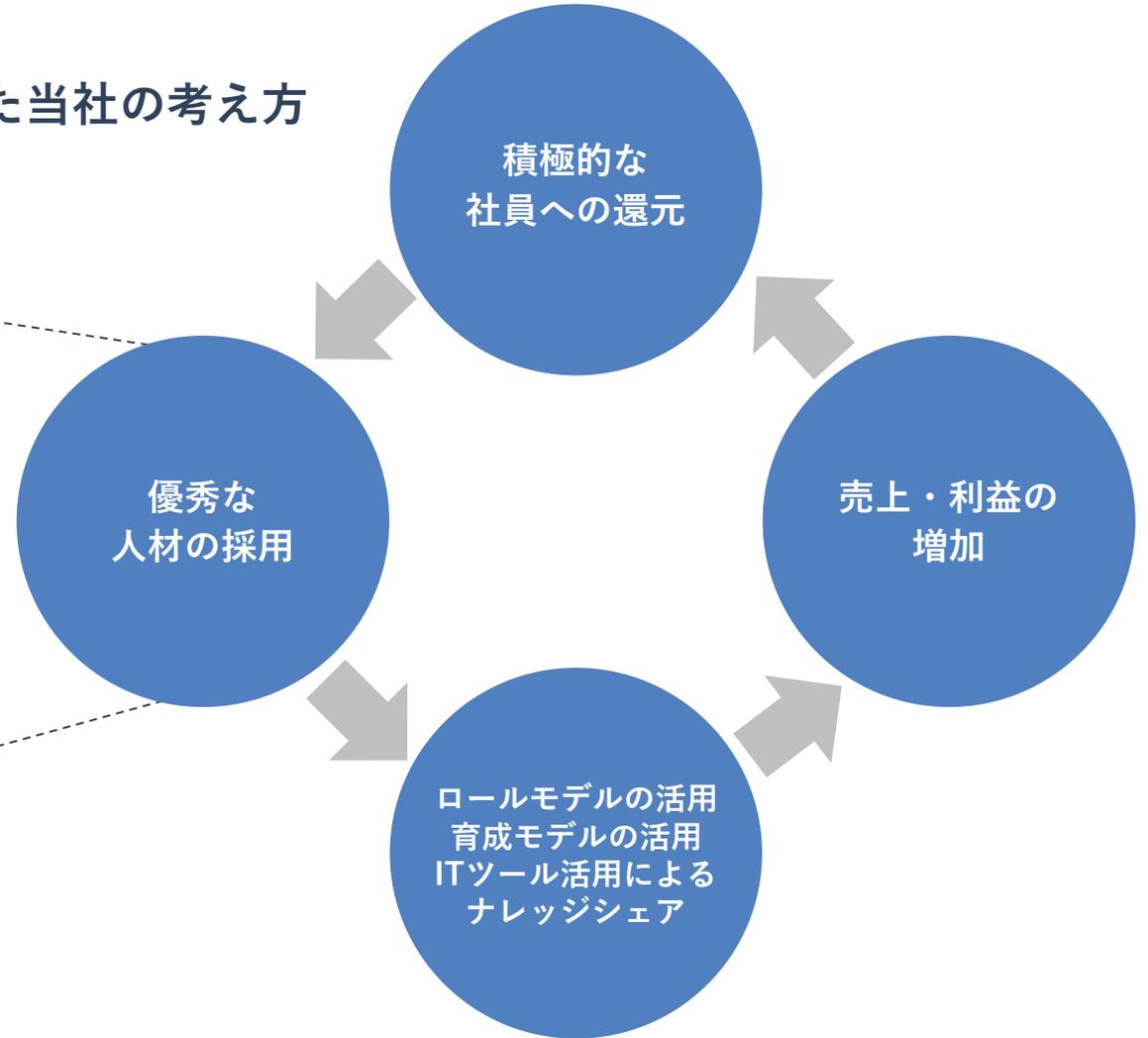
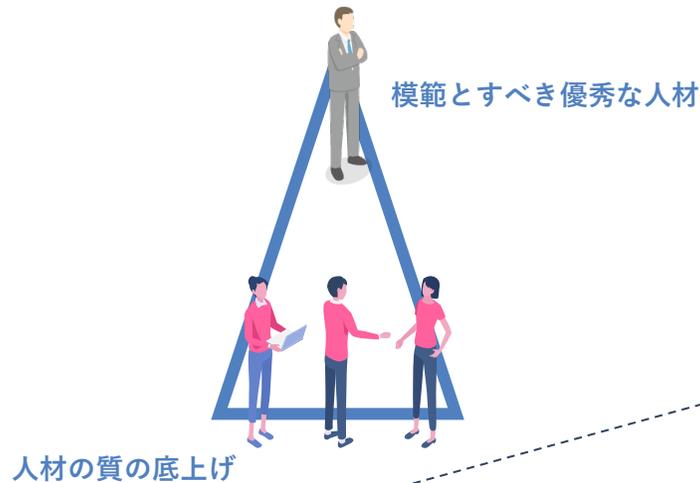
人員増加戦略 -ロールモデルの活用-

- 人材の質を高め、収益を向上し、社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



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)

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)

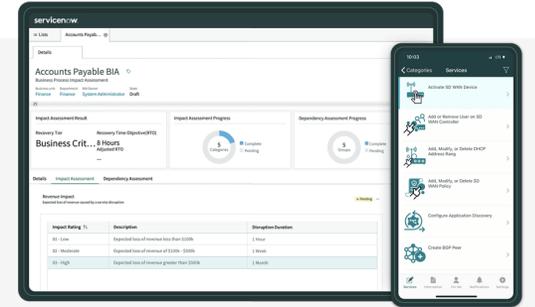
- パソナグループとサークレイスが共同で設立したアオラナウに、ServiceNow, Inc.のServiceNow Ecosystem VenturesとTquila Limited (テキーラ) が参画し、デジタル人材のリスキングを通じてDX推進に貢献するための事業連携を開始
- 5社の連携により、大手企業のみならず、これから成長が期待される中堅企業のDX推進貢献を目指す

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

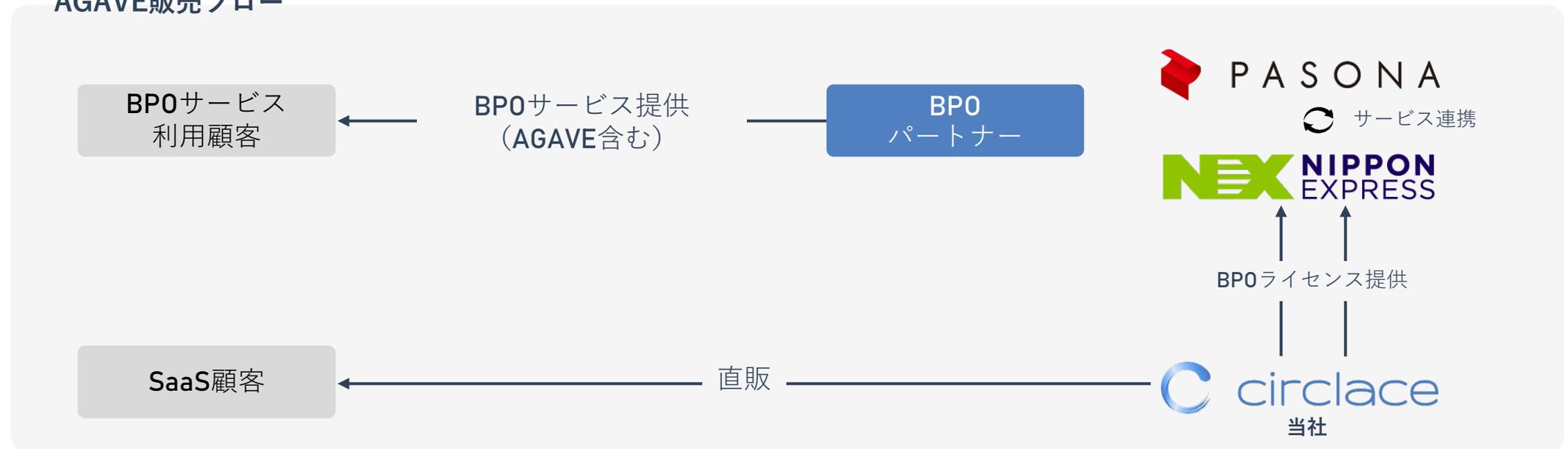
DX事業の拡大

- 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」リリースにより、さらなる顧客基盤を拡大 (2024/1/22リリース)

- 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

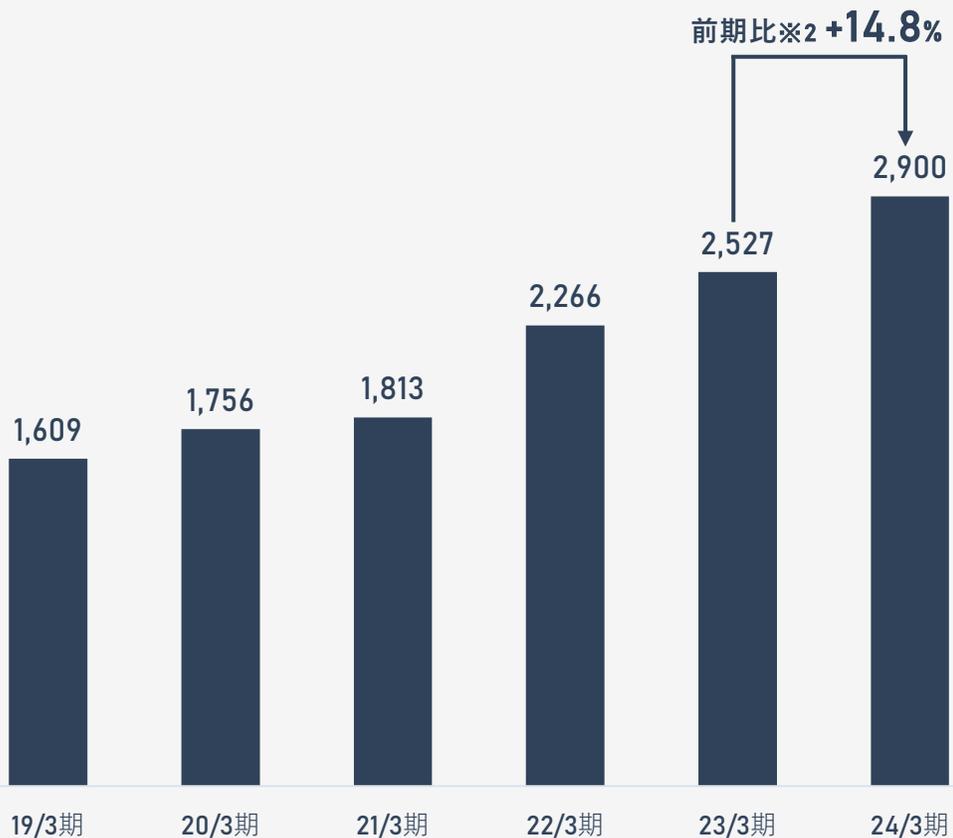
03 計算式のブラックボックス化を解消
意味を持つ項目名で計算式を作成

添付資料

業績推移

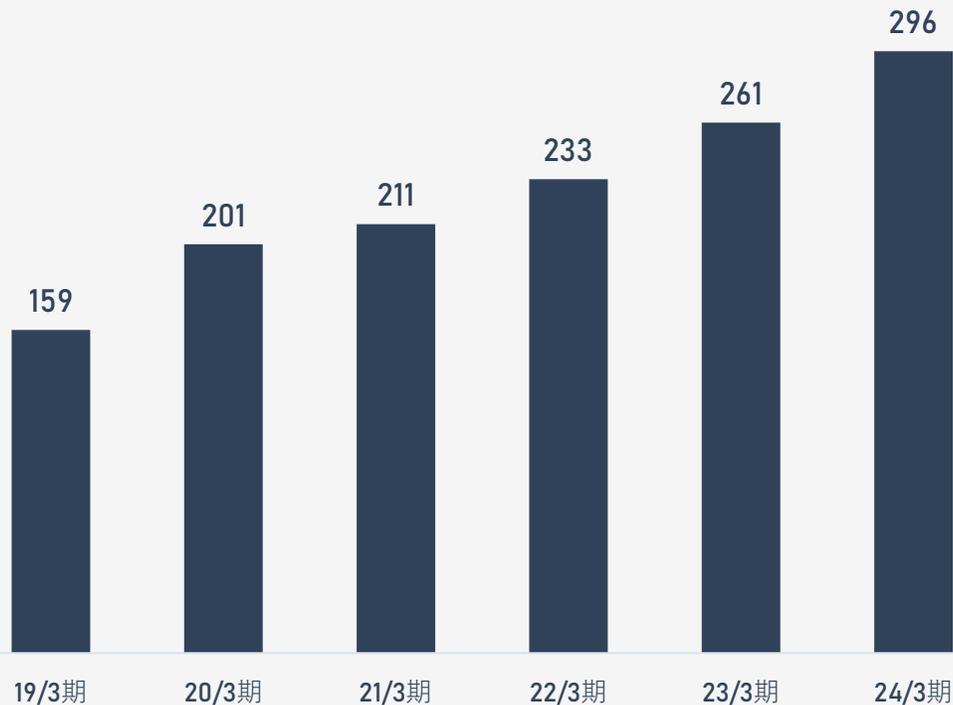
売上高（百万円）※1

売上は堅調に推移し、直近前期比（YoY）は
+14.8%の成長



期末社員数（名）※1

社員数は順調に増加



※1：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行

※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

損益計算書

- 2024年3月期は、2024年2月13日に公表をした連結業績予想値に対し、売上高・営業利益・経常利益全てにおいて上回って着地
- 「ベトナム合弁会社 Circlace HT Co., Ltd」および「アオラノウ株式会社」が連結子会社化

(単位：百万円) ※1	2023年3月期 (単体)		2024年3月期 (連結※3)				2025年3月期 (連結)		
	実績	(%)	修正後計画 (A) ※2	実績 (B)	(%)	増減額 (B)-(A)	計画 (C)	(%)	増減率 (C)/(B)-1
売上高	2,527	100.0	2,850	2,900	100.0	+50	3,650	100.0	+25.8%
売上総利益	1,255	49.7	1,395	1,450	50.0	+55	1,861	51.0	+28.3%
販売費及び一般管理費	1,167	46.2	1,480	1,536	53.0	+56	1,679	46.0	+9.3%
営業利益	87	3.5	△85	△85	-	0	182	5.0	-
経常利益	82	3.3	△86	△51	-	+34	181	5.0	-
親会社株主に帰属する 当期純利益※4	11	0.4	△80	△39	-	+40	153	4.2	-

※1：百万円未満切り捨て

※2：2024年2月13日リリース

※3：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行

※4：2023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

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社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。また、NPO法人およびセールスフォース・ジャパン社との連携により、ITスキルを学校で学んでいない高校生を対象としたSalesforce研修を展開。進学費用が課題となりIT業界での就職をあきらめる高校生が、大学や専門学校に通わずにIT企業で就労できるロールモデルの構築により、未来を見据えて、人がDXするための環境を当社が創造。

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）

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や、子会社設立によるServiceNowなどへの対応、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。	当社は既存社員の育成、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、AIなどを代表とする最新技術を有効的に活用した生産性の向上、知見の集約により、社員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、生成AI（ChatGPT）などの最新技術情報の収集蓄積、データ分析および解析、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、有価証券報告書などにおける「事業等のリスク」をご覧ください。



【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など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、法規制の変更など、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、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