

Q1 FY2025

Financial Results

2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2025年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
1Q FY2025
Financial Summary and Topics



02

2025年3月期
業績見通し

FY2025
Financial Review



03

会社概要
事業概要

Overview



04

競争力の源泉と
成長戦略

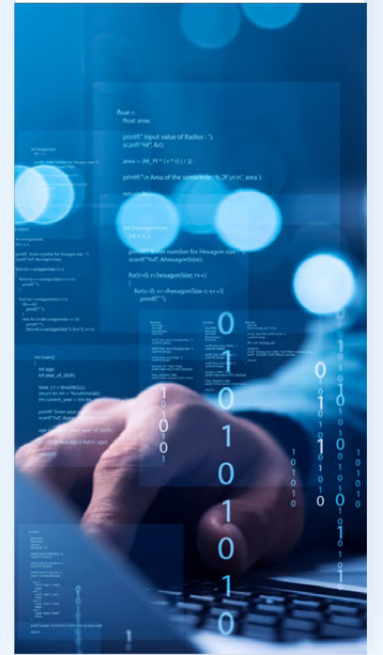
Sources of Competitiveness
and Growth Strategies



05

Appendix

Appendix



決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2025年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
1Q FY2025
Financial Summary and Topics



02

2025年3月期
業績見通し

FY2025
Financial Review



03

会社概要
事業概要

Overview



04

競争力の源泉と
成長戦略

Sources of Competitiveness
and Growth Strategies



05

Appendix

Appendix



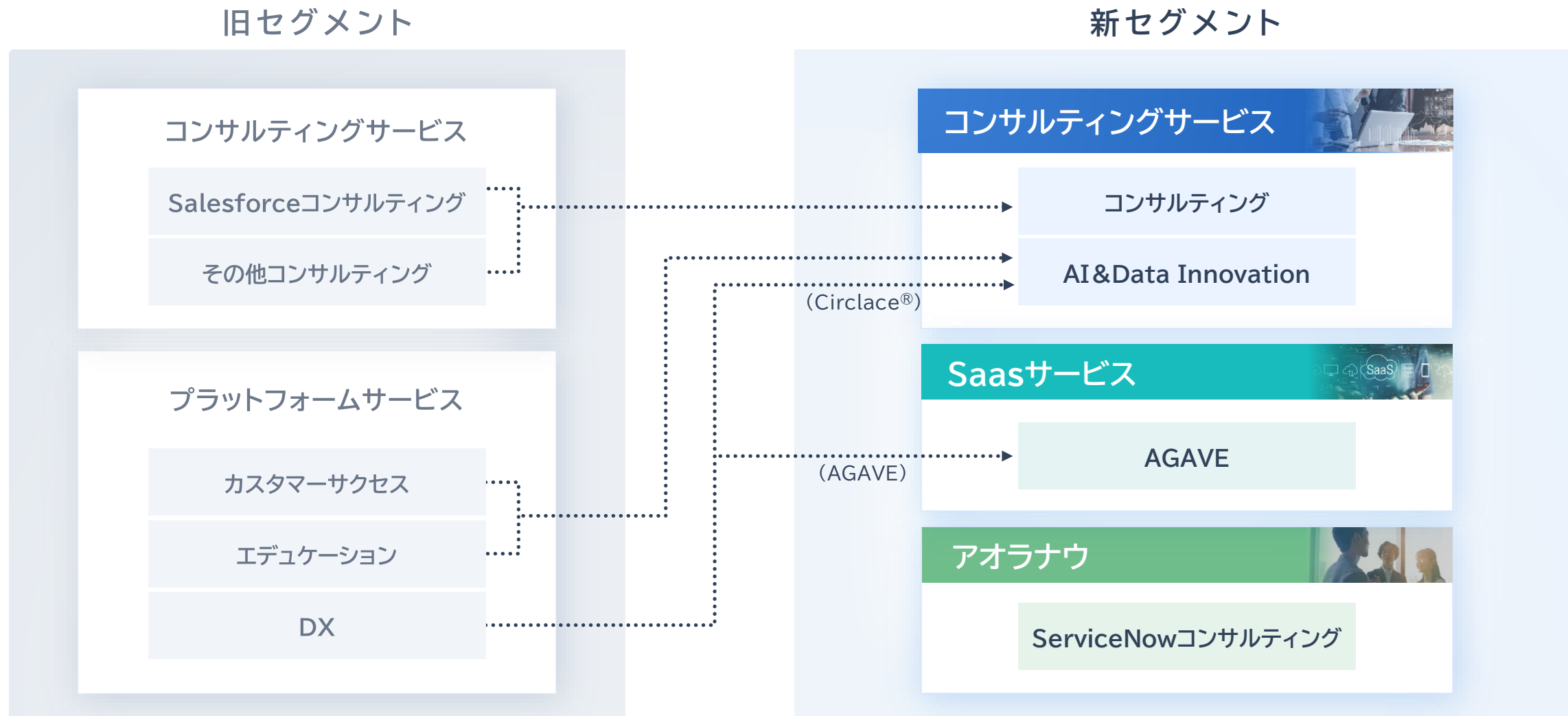


- 2024年3月期第3四半期より連結決算に移行
- サークレイスグループ(連結)における売上高および利益は、前年同期比で増収・増益
営業利益および純利益はマイナスとなったが、主な要因は連結子会社アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資によるもので
計画上折込済
- サークレイス(単体)における売上高および利益は、前年同期比で増収・増益。利益もプラス着地(詳細は、P9に記載)
- 2024年5月14日に公表をした2025年3月期の連結業績予想値に対しては、売上高・営業利益・経常利益、全てにおいて計画通り推移
- 従業員数は前期末比32名増(新卒社員20名含む)

※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、前年同期比については2024年3月期第1四半期単体と比較

事業セグメントの変更について | Segment

- 2025年3月期より事業セグメントの見直しを実施。各事業内容については、P26に記載
- 2025年3月期からの戦略変更により新規営業販売活動を取りやめたSaaSプロダクト「Circlace®」の数字は、「AI&Data Innovation」に取り込み



損益計算書サマリー | Summary of Profit and Loss statement

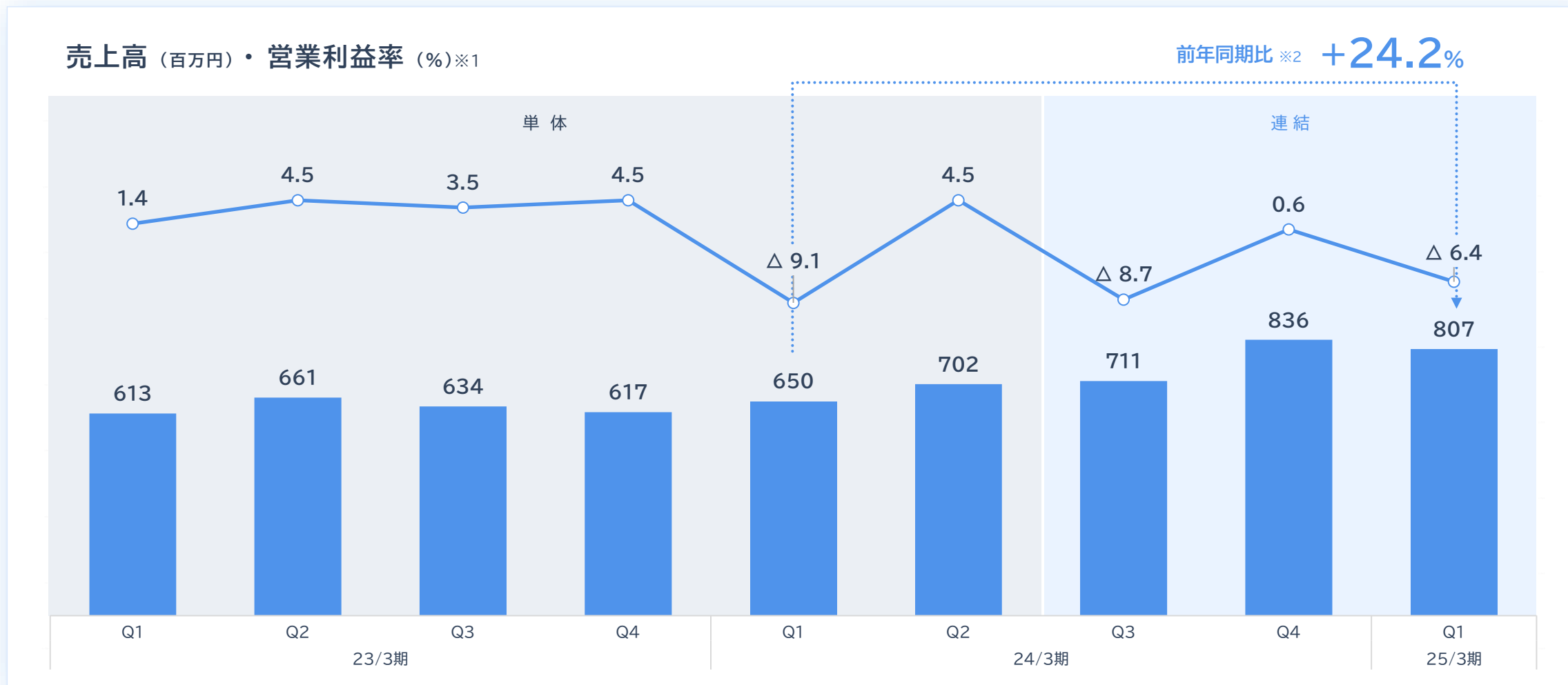
- コンサルティングサービス、SaaSサービス、2事業共に、前年同期比増収。アオラノウ事業は、2024年3月期第4四半期より連結対象全体で前年同期比24.2%の増収
- 利益はマイナス着地。ただし、アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資によるもので計画上折込済
- サークレイス(単体)における売上高および利益は、前年同期比で増収・増益。利益もプラス着地(詳細は、P9に記載)
- 2024年5月14日に公表をした2025年3月期の連結業績売上高計画値(3,650百万円)に対しては、進捗率22.1%と順調に推移

(百万円)	実績		
	2024年3月期 第1四半期 (単体)	2025年3月期 第1四半期 (連結)	増減率※1
売上高	650	807	+24.2%
コンサルティングサービス	620	689	+11.2%
SaaSサービス	29	33	+13.5%
アオラノウ	-	83	-
売上総利益	320	324	+1.3%
販売管理費	379	375	△1.0%
営業利益	△59	△51	-
経常利益	△59	△44	-
親会社株主に帰属する当期純利益 ※2	△40	△19	-

※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、単体と連結で比較
 ※2: 2024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

連結業績推移 | Growth potential

- 売上高は前年同期比+24.2%と順調に成長
- 連結で営業利益がマイナスとなったことにより、営業利益率もマイナスとなったが、アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資によるもので計画上折込済



※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、2024年3月期第1四半期単体と比較

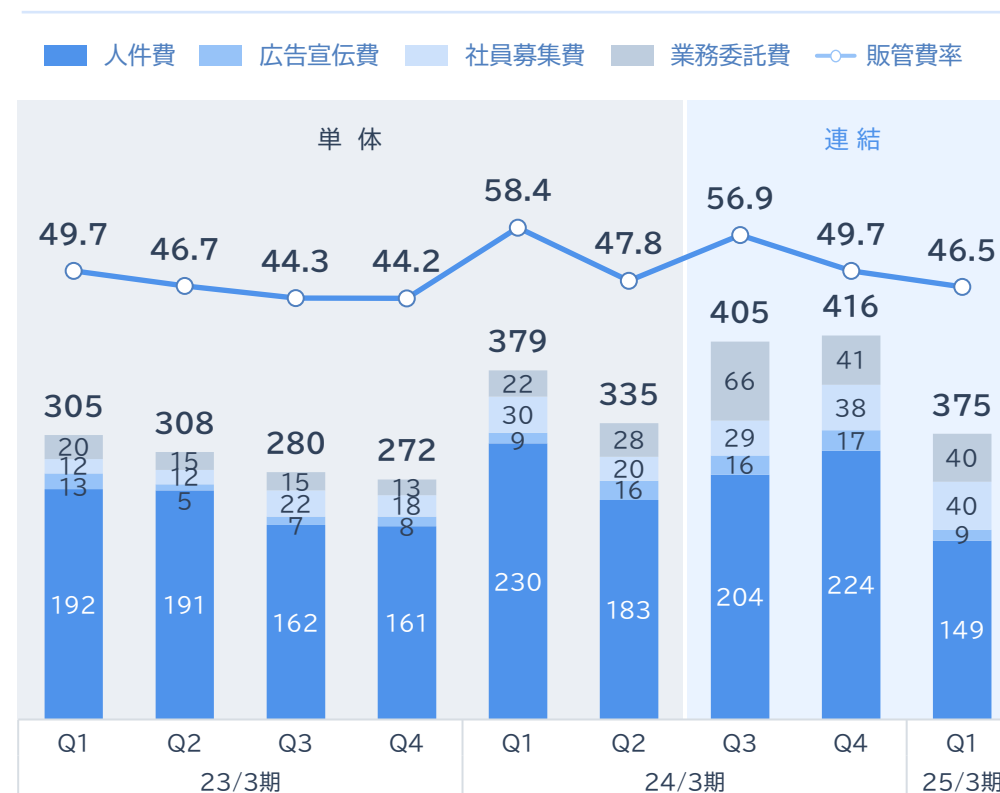
収益性(連結) | Profitability

- 営業利益はマイナス着地。ただし、アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資を目的とした営業損益区分以降での損失のためで、計画上折込済
- サークレイス(単体)における利益は、前年同期比で増益。利益もプラス着地(詳細は、P9に記載)
- 2025年3月期より、人件費が大幅に低減したように見えるが、デリバリーに関与する人件費の全てを売上原価へと仕訳上での変更を行ったことによるもの

営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)※1



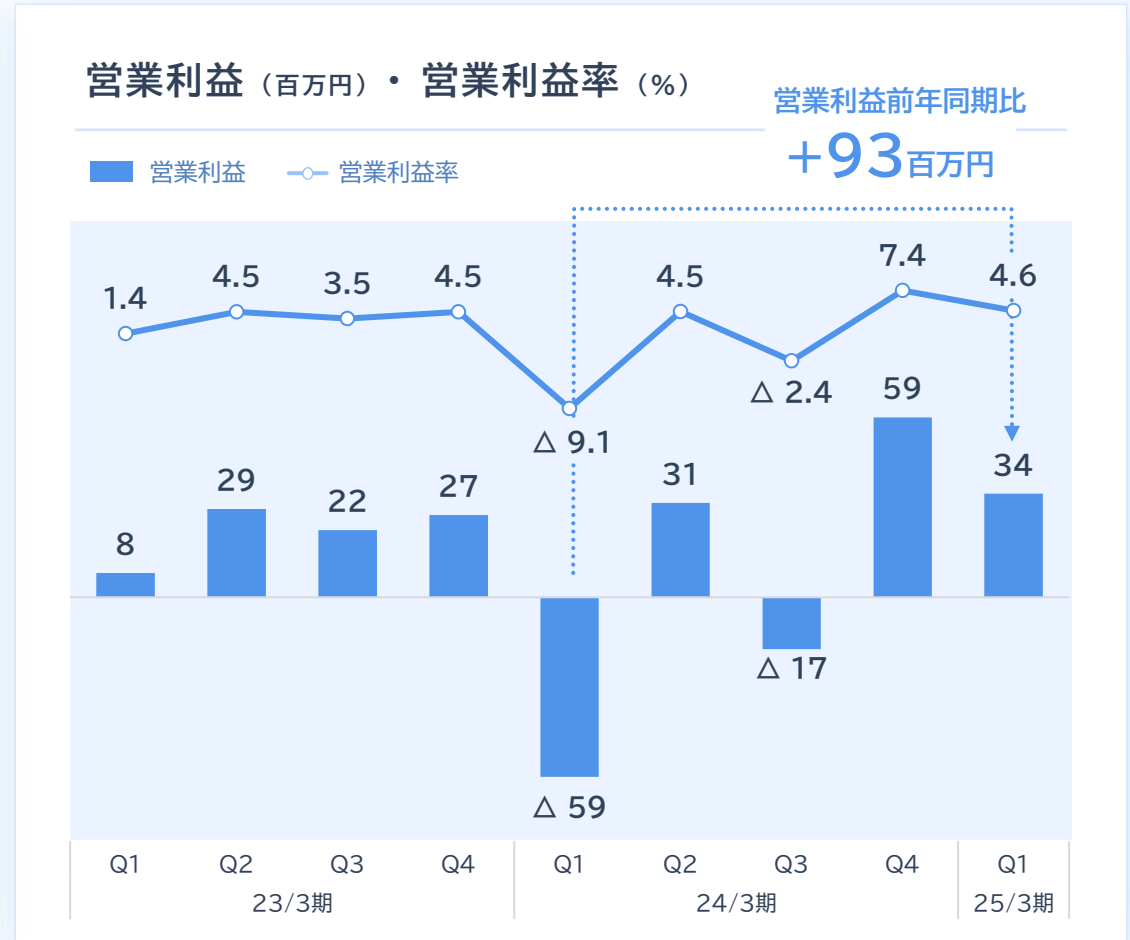
販管費内訳 (百万円) ・ 販管費率 (%)※1



※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

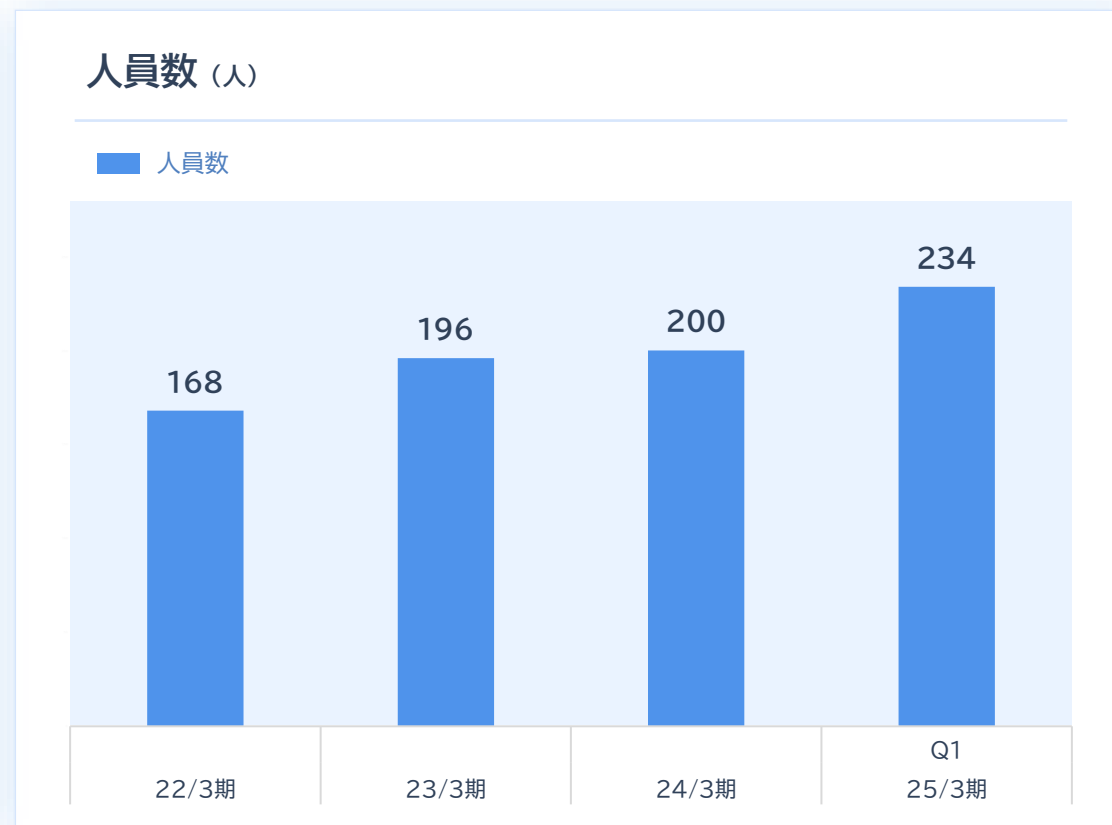
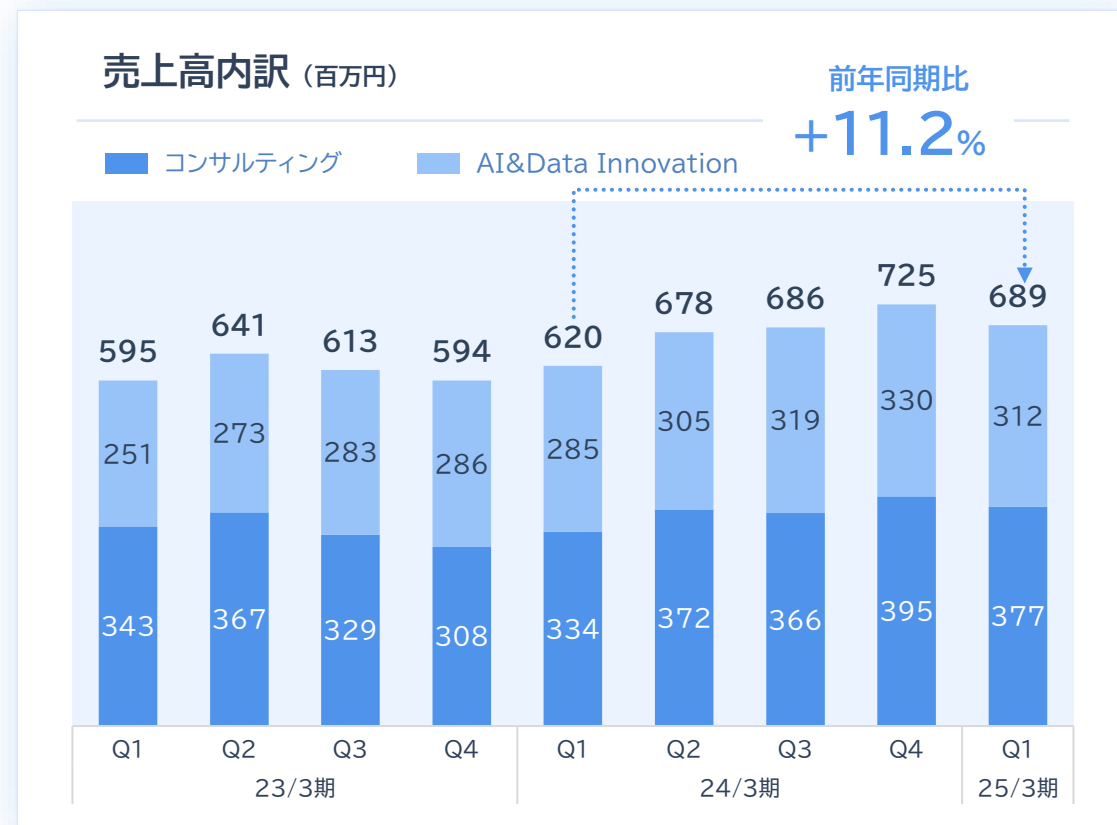
サークレイス単体業績推移 | Standalone financial statements of Circlace

- サークレイス単体の売上高は前年同期比+13.2%と順調に成長
- 営業利益は稼働率の向上および各種経費見直しにより、前年同期比で+93百万円となり黒字転換
- 例年第1四半期は、新卒社員など新たに入社する社員増や教育研修費増の影響により、営業利益率が減少する傾向あり

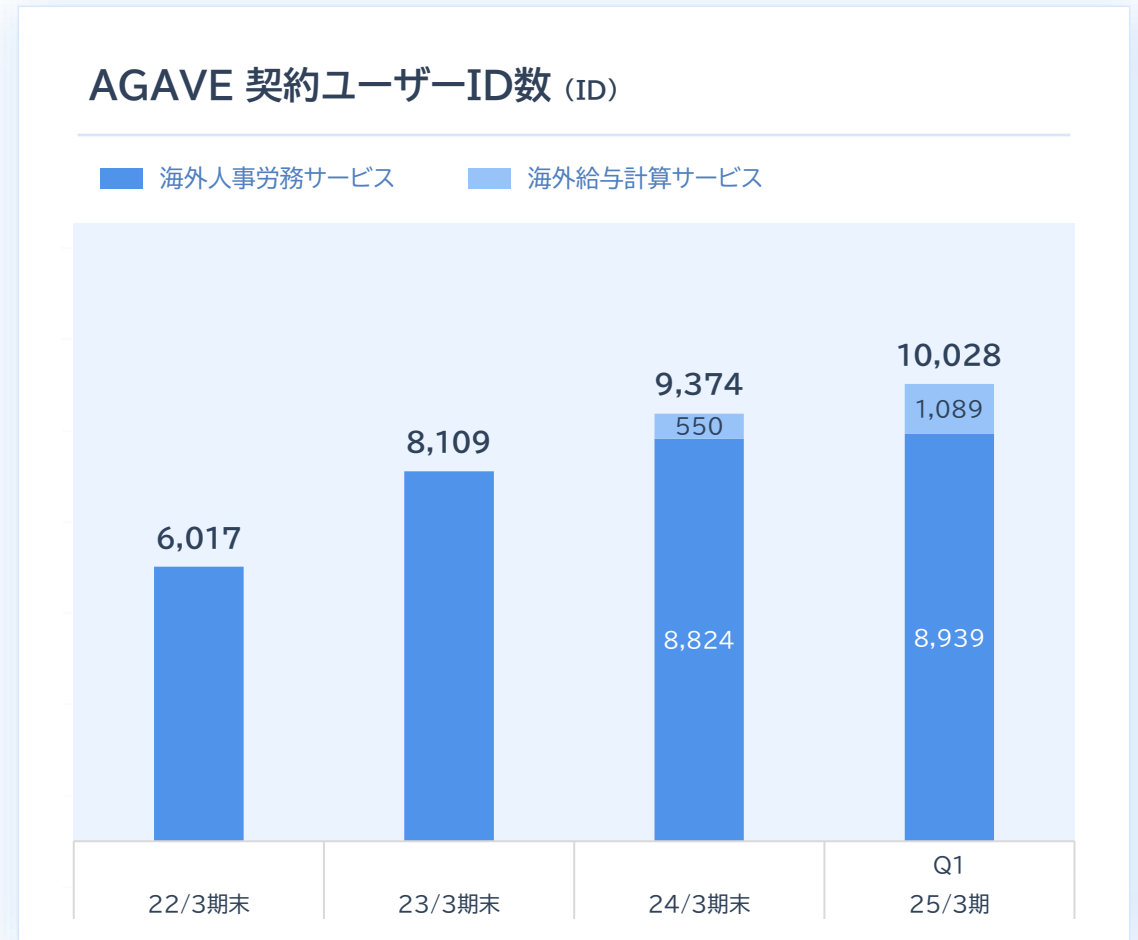
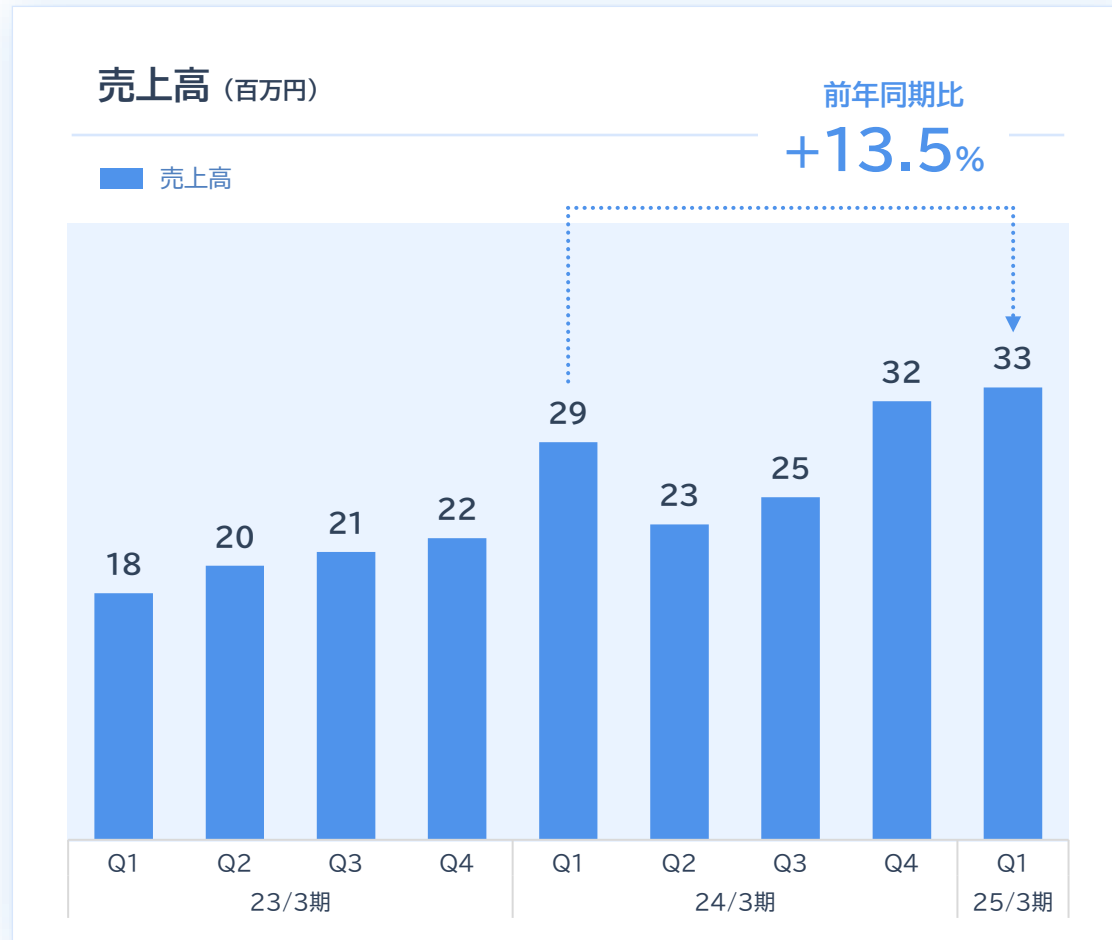


コンサルティングサービス | Consulting service

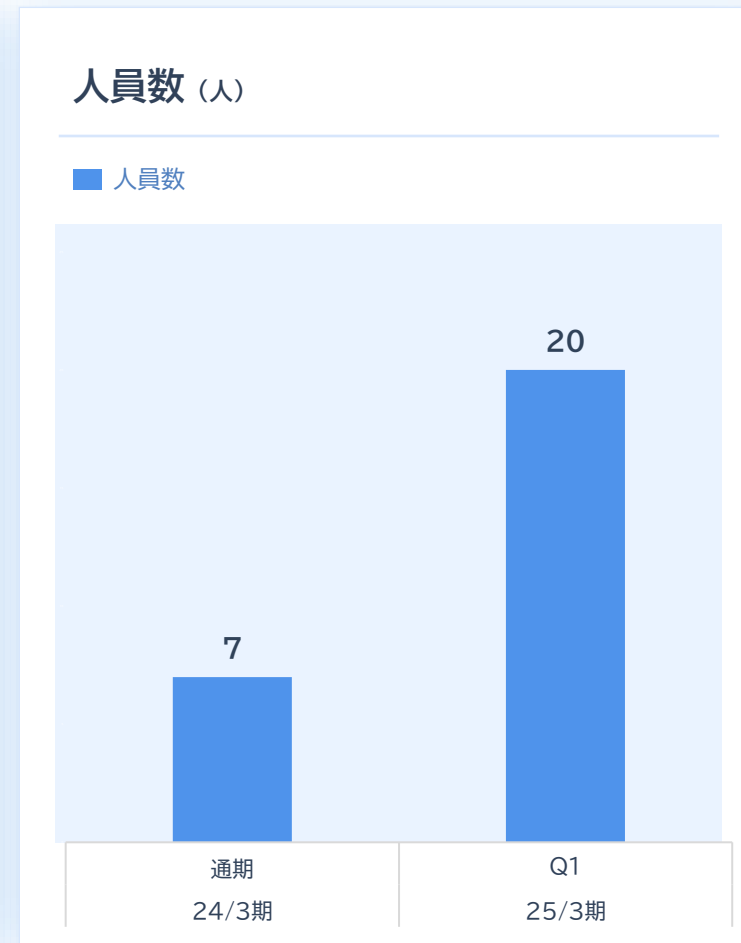
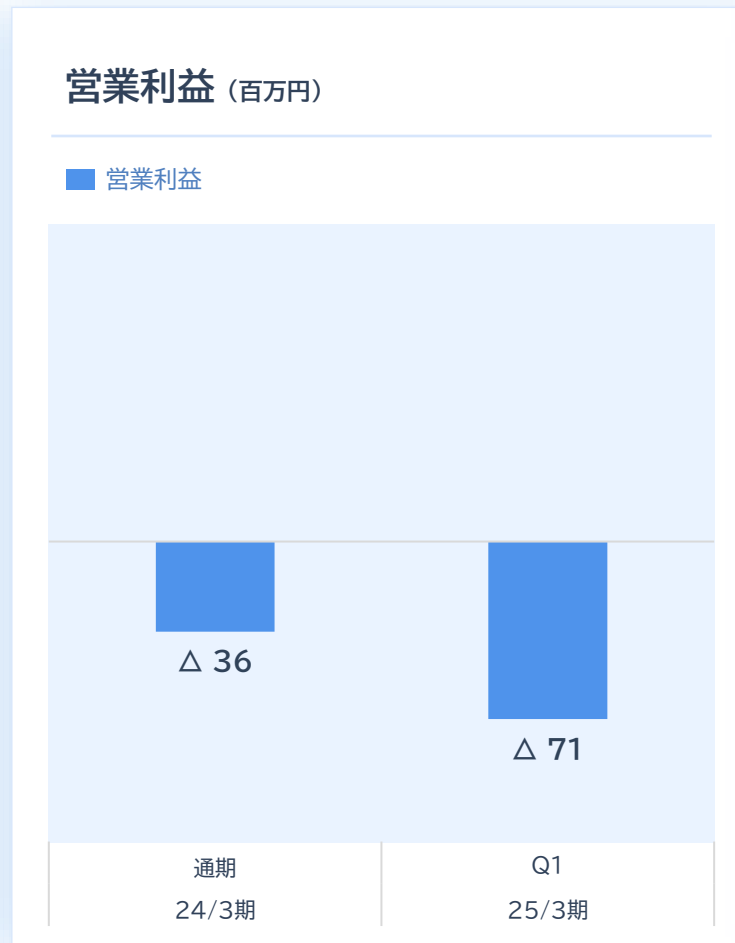
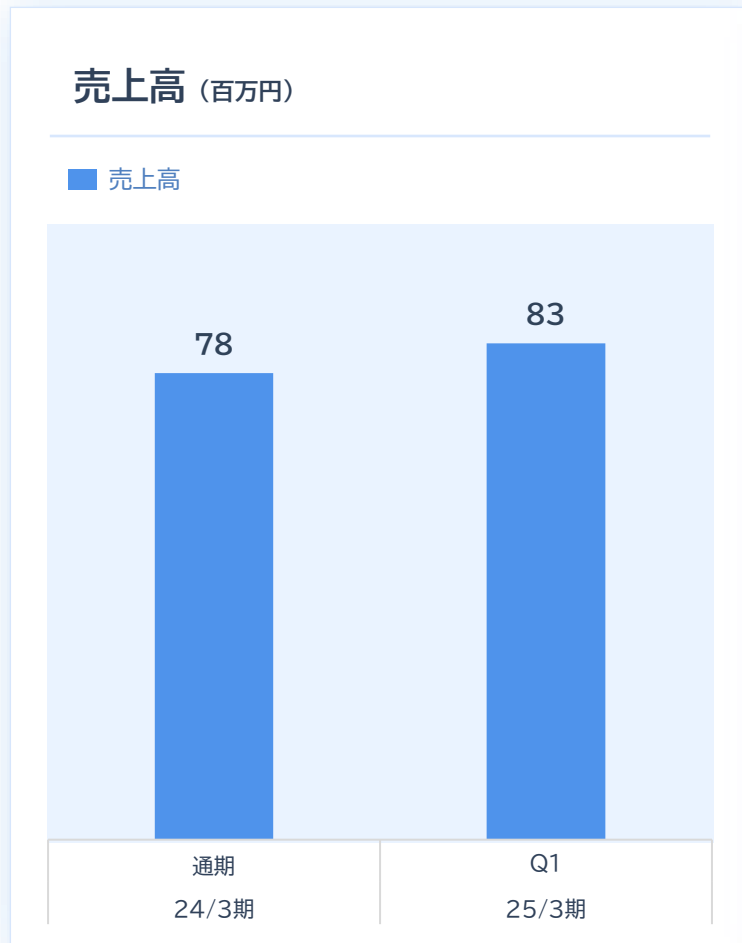
- コンサルティングサービスの売上高は、前年同期比+11.2%
- コンサルタントの稼働状況を週次で定量的にモニタリングする体制を構築したことにより、稼働率が改善。それに伴い、利益率も向上
- 2023年12月にリリースをした「ConsulTech(コンサルテック)サービス」(サービスの詳細はP40)においては、東証プライム市場上場かつグローバルに事業展開をされている企業含め数社で採用が決定
- 2025年3月期の通期売上高計画達成に向けた人材採用は、順調に進捗



- SaaSサービス(AGAVE)の売上高は、前年同期比+13.5%
- 2024年6月末時点にて、「AGAVE」契約ユーザーID数10,000人を突破
- 2024年1月に新たにリリースした「海外給与計算サービス」を武器に積極的に拡販



- 2023年8月に設立し、10月よりデリバリー開始。2024年3月期第4四半期より連結対象。そのため、2024年3月期の売上高は通期として記載
- 2025年3月期通期計画に対し、売上高および人材採用は順調に推移
- アオラノウ単体は、次世代のために積極的に投資を行うフェーズのため、2025年3月期第1四半期における営業利益はマイナス着地



連結貸借対照表サマリー | Summary of Balance Sheet

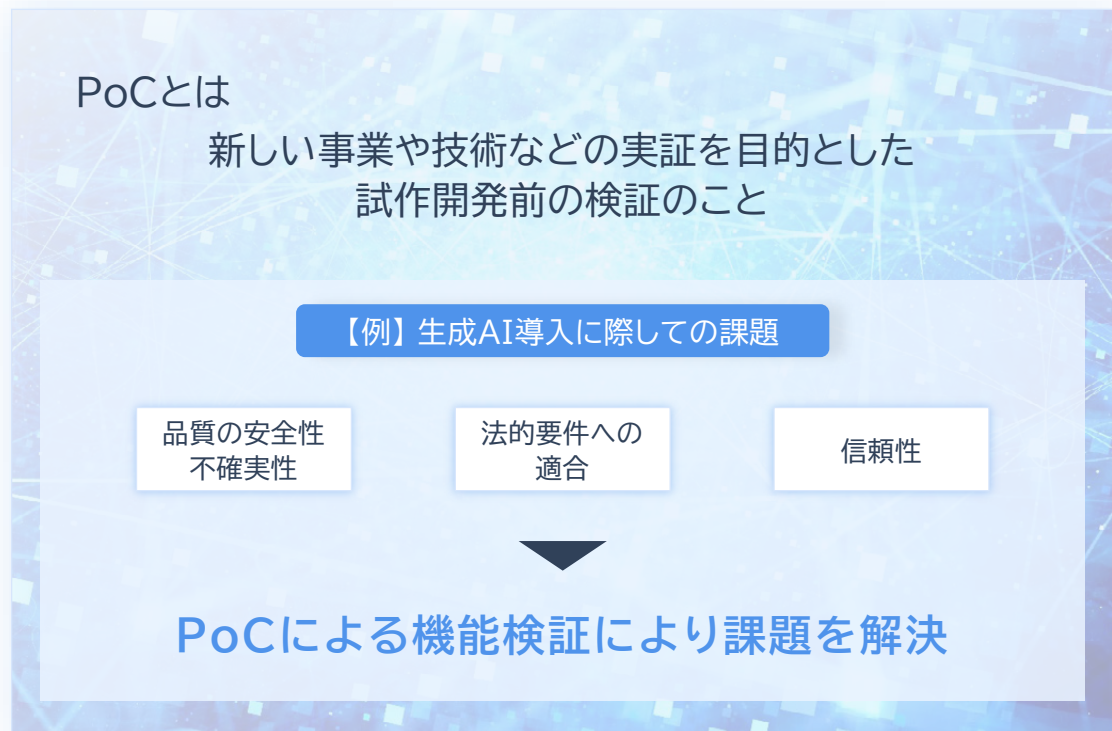
- 2024年3月期第3四半期より、連結決算に移行
- 自己資本比率56.8%と高い水準で、財務健全性問題なし

(百万円)	2024年3月末	2024年6月末	増減額	主な内容
流動資産	1,205	1,032	△172	賞与および未払法人税の支払など
固定資産	338	336	△2	
資産合計	1,543	1,368	△174	
負債合計	751	625	△126	賞与および未払法人税の支払など
有利子負債計	224	210	△14	借入金の返済
純資産合計	791	743	△47	
負債・純資産合計	1,543	1,368	△174	

リリース日	四半期	タイトル	詳細
4/1	Q1	新社長就任のお知らせ	別途資料
5/10	Q1	日本経済新聞「プラチナ企業TOP100」において37位にランクイン(対象上場企業 約2,300社中)(2024年5月7日掲載)	別途資料
5/28	Q1	お客様事例公開のお知らせ コニカミノルタ株式会社FORXAI事業統括部QOLソリューション事業部様 - Salesforce運用支援	別途資料
5/29	Q1	「Salesforce 生成 AI & Salesforce Data Cloud PoC(概念実証)支援パッケージサービス」提供で企業の成長を支援	当資料:スライド15
6/24	Q1	「IRTV interview『PICKUP! Release』」における「ConsulTech(コンサルテック)サービス」説明動画公開のお知らせ	当資料:スライド16
7/23 7/25	Q2	Youtube「Japan Stock Channel」への当社代表取締役会長兼社長 佐藤スコット出演のお知らせ	当資料:スライド17
7/24	Q2	サークレイス、海外駐在員向け情報管理 SaaS プロダクト分野における導入企業数国内シェア No.1「AGAVE」 契約ユーザーID 数 1 万人を突破!	当資料:スライド18

「Salesforce 生成AI & Salesforce Data Cloud PoC(概念実証)支援パッケージサービス」提供で企業の成長を支援 (2024/5/29リリース) | Topics

- 「Salesforce Einstein(セールス生成 AI 機能・サービス生成 AI 機能・Prompt Builder)」機能検証を目的とした、PoC(概念実証、以下「PoC」)支援サービスの提供を開始
- 「Salesforce Data Cloud」プラットフォームを活用した、外部データ接続を目的とする検証支援にも対応
- 生成 AI 機能の本格導入に際し、想定外のリスクや技術面などを課題視されているビジネスオーナーにフォーカスし、その不安を一掃するコンパクトな支援サービスを提供と、フォームを活用した外部データ接続を目的とする検証支援にも対応



「IRTV interview『PICKUP! Release』」における「ConsulTech(コンサルテック)サービス」説明動画公開のお知らせ (2024/6/24リリース) | Topics

- 当社が提供する「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)』」の説明動画を公開
- サービスの詳細については本資料P40をご確認ください



動画の内容

1. ConsulTechとは
2. 具体的な支援内容
3. ConsulTechの効果
4. 利用顧客からの反応
5. 伴走型マーケティング
6. サービスの収益モデル
7. 今後の事業領域の拡大イメージ

動画を視聴する



<https://youtu.be/r-VzvNuLC9Y>



Youtube「Japan Stock Channel」への 当社代表取締役会長兼社長 佐藤スコット出演のお知らせ (2024/7/23・25リリース) | Topics

- 2024年4月1日に新たに就任した代表取締役会長兼社長 佐藤スコットが、自らの経歴や当社の事業、さらに成長戦略を説明
- 新社長自ら詳しく語っておりますので、ぜひご覧ください



動画の内容 (前編)

- | | |
|--------------------|-----------------------|
| 1. 社長経歴 | 4. 当社の事業内容とビジョン・ミッション |
| 2. Salesforce取扱い秘話 | 5. アオラノウ株式会社設立について |
| 3. サークレイス立ち上げ秘話 | 6. これまでのサークレイス |

動画を視聴する



<https://youtu.be/BVQJKwHK64>



動画の内容 (後編)

- | | |
|-------------------------|-------------------|
| 1. AGAVE誕生秘話 | 4. 業績改善のポイント |
| 2. AI&Dataイノベーション戦略について | 5. ServiceNowについて |
| 3. マルチクラウド戦略について | 6. 今後のサークレイスの展望 |

動画を視聴する



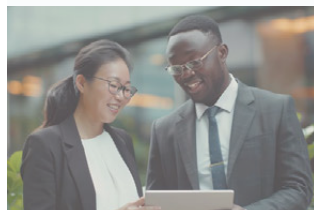
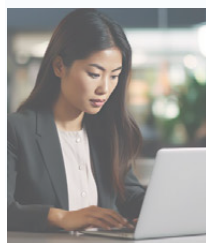
<https://youtu.be/Fhce2U6UvoM>



サークレイス、海外駐在員向け情報管理SaaSプロダクト分野における 導入企業数国内シェアNo.1※1「AGAVE」契約ユーザーID数 1万人を突破！ (2024/7/24リリース) | Topics



1 ユーザー数
万人突破!



導入価値と、評価されているポイント

導入価値

- ✓ 情報の一元管理
- ✓ 業務効率化の実現を加速

海外給与計算サービス

- ✓ 業務の簡素化
- ✓ 計算精度の向上

海外人事労務サービス

- ✓ 業務の一元化
- ✓ さまざまな関係者の共通プラットフォーム

今後の目標

契約ユーザーID数 2万人獲得

※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)

決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2025年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
1Q FY2025
Financial Summary and Topics



02

2025年3月期
業績見通し

FY2025
Financial Review



03

会社概要
事業概要

Overview



04

競争力の源泉と
成長戦略

Sources of Competitiveness
and Growth Strategies



05

Appendix

Appendix



- サークレイス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

決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2025年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
1Q FY2025
Financial Summary and Topics



02

2025年3月期
業績見通し

FY2025
Financial Review



03

会社概要
事業概要

Overview



04

競争力の源泉と
成長戦略

Sources of Competitiveness
and Growth Strategies



05

Appendix

Appendix



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 4億127万円(2024年6月30日現在)

代表者 代表取締役会長兼社長 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

- DX(デジタルトランスフォーメーション)に関するコンサルティング
- ICT を活用した業務改善に関するコンサルティング
- 自社 SaaS 製品(AGAVE)の開発、販売
- クラウドソリューション(Salesforce, ServiceNow^{※1}, Anaplan など)の導入における設計から開発、さらに定着化、保守・運用サポートまでのワンストップサービスの提供

社員数(連結) 328名(2024年6月30日現在)

※1: アオラノウ株式会社(当社連結子会社)との連携により対応可能

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。

PURPOSE (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

CORE VALUE

お客様の成功
 従業員の成功
 (Work Hack, Life Hack)
 社会問題の解決

VISION 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

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



サークレイス株式会社

連結子会社



Circlace HT Co., Ltd.

合併会社Circlace HT

「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

持株比率
75.0%

連結子会社



アオラナウ株式会社

「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

持株比率
47.6%

- 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



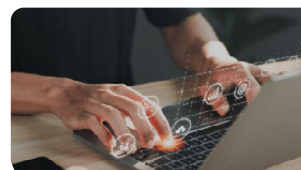
コンサルティング

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


01 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
- SalesforceプラットフォームやAnaplanなどのシステム開発

AI&Data Innovation

- AI&データを活用したクラウド環境におけるノーコード開発
- 運用・活用支援などのカスタマーサクセス
- エデュケーション
- ベトナム合弁会社  Circlace HT Co., Ltd.

提供サービス


ConsulTech マネージドサービス

02 SaaSサービス



AGAVE

- 自社SaaS製品AGAVEの開発・販売

提供サービス


AGAVE 海外人事労務に特化したクラウドサービス

03 アオラノウ(連結子会社)



ServiceNowコンサルティング

- 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

コンサルティング
サービス

売上高
構成比 **93%**※2

- コンサルティング 51%
- AI&Data Innovation 43%

デジタル技術を活用したビジネス設計、SalesforceプラットフォームやAnaplanなどのシステム開発

クラウドサービスのノーコード開発、運用・活用支援、人材内製化支援などのカスタマーサクセス、エデュケーション、AI&データ活用支援

連結子会社である「合併会社Circlace HT」の売上高も含む



アオラノウ
(連結子会社)

売上高
構成比 **4%**

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

SaaSサービス

売上高
構成比 **3%**

自社SaaS製品AGAVEの開発・販売

※1: 百万円未満切り捨て

※2: 小数点以下四捨五入のため、「コンサルティング」と「AI&Data Innovation」の合計と一致しない

- 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貫したサービスによる途切れの無い高品質なサービスを継続して提供することにより、他社との差別化を図っている



世界No.1※2のCRM

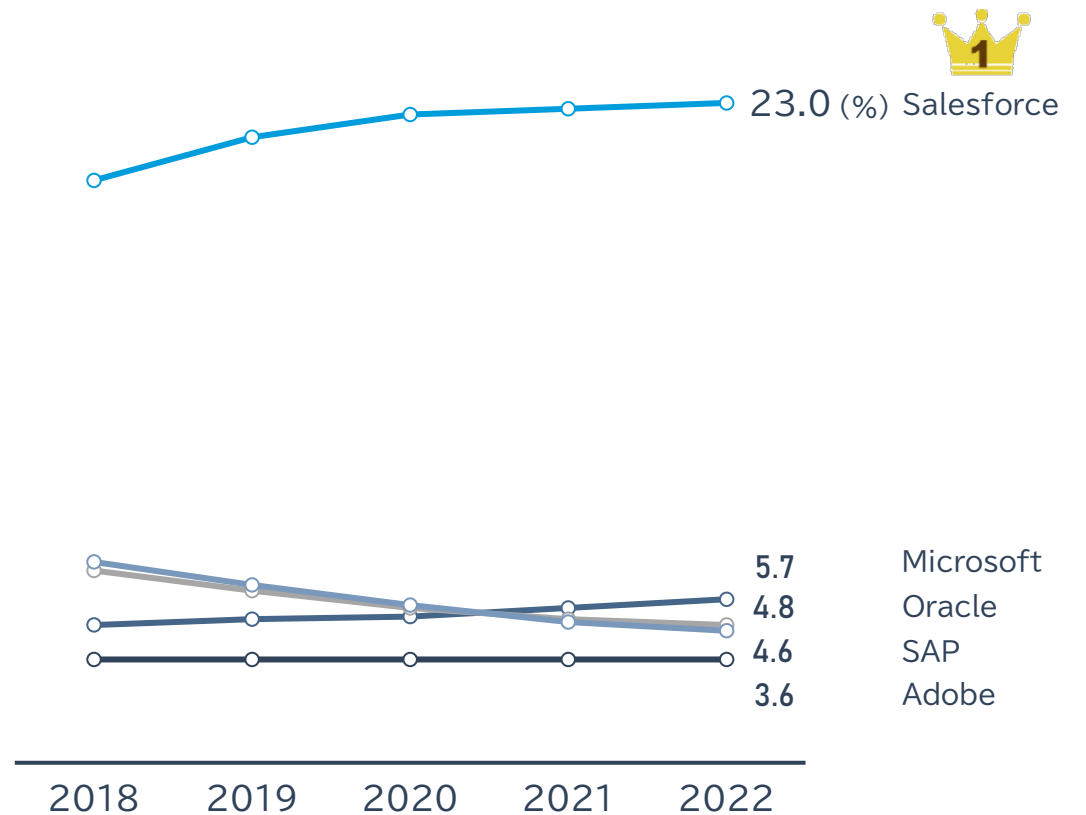
CRM(Customer Relationship Management)とは、顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進することを指します。CRMの目的は、顧客情報を収集・管理し、自社従業員と顧客の関係を一元的に把握することです。

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)

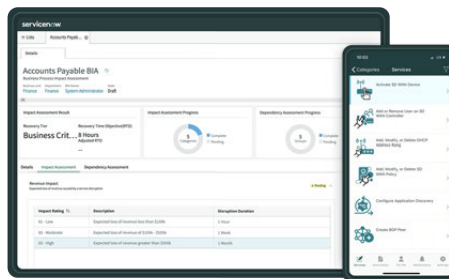
※3:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、10年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2023年5月)をもとに当社作成

- 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

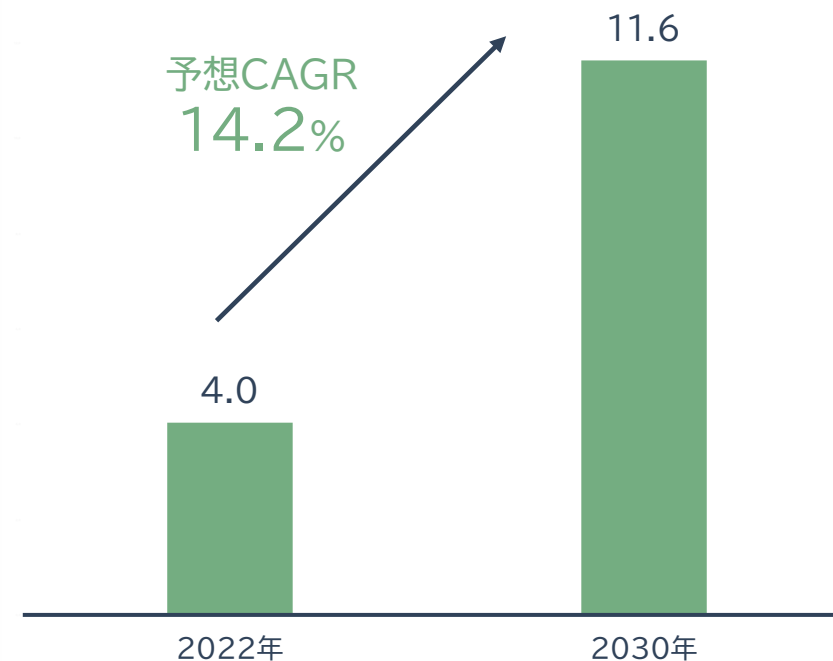
会社概要

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)



- 契約ユーザーID数が、10,000IDを突破(2024年7月25日リリース、P18)
- 410社以上、10,000人以上のユーザーが利用中※1



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。



※1 2024年6月末現在

AGAVE 導入企業数国内シェア、2年連続No.1獲得 | Domestic Market Share

- 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



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、

「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)

決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2025年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
1Q FY2025
Financial Summary and Topics



02

2025年3月期
業績見通し

FY2025
Financial Review



03

会社概要
事業概要

Overview



04

競争力の源泉と
成長戦略

Sources of Competitiveness
and Growth Strategies



05

Appendix

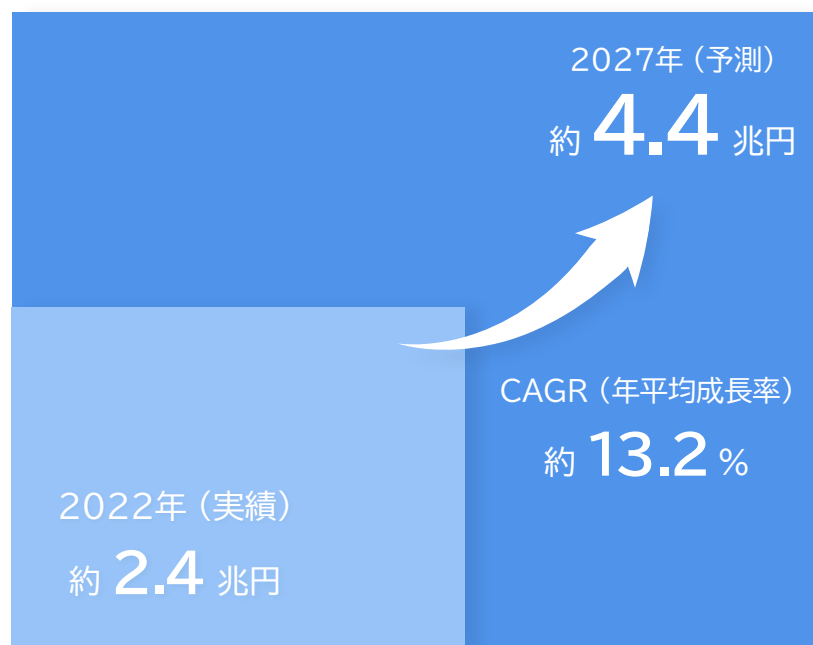
Appendix



- クラウド関連・データ/アナリティクス市場は、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

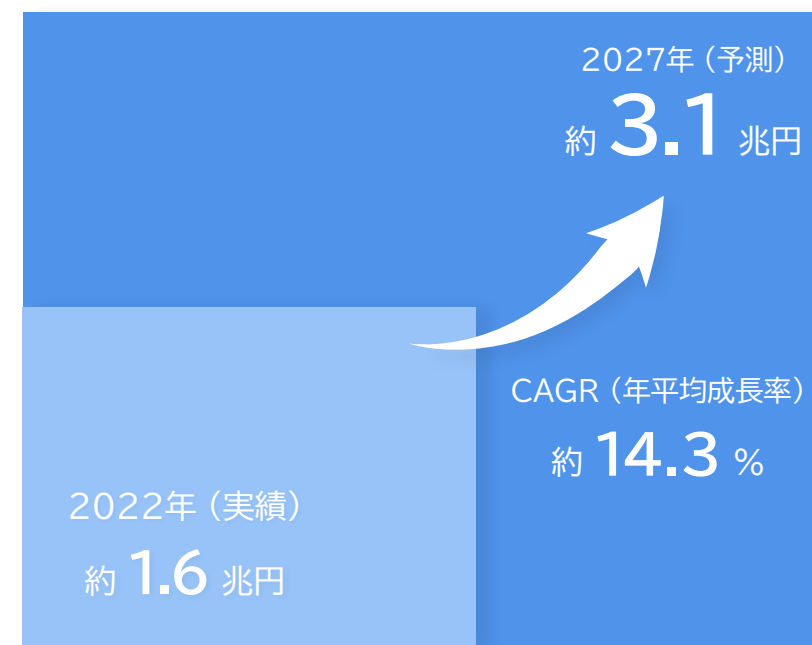
2027年には、約4.4兆円規模へと大幅に拡大予測



富士キメラ総研「2024クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編/バンダー戦略編」
(2024年3月4日)

国内ビッグデータ/アナリティクス市場

2027年には、約3.1兆円規模へと大幅に拡大予測



IDC Japan.「国内ビッグデータ/アナリティクス市場 ユーザー支出額予測:産業分野セクター別、
2022年の実績と2023年~」(2024年3月21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

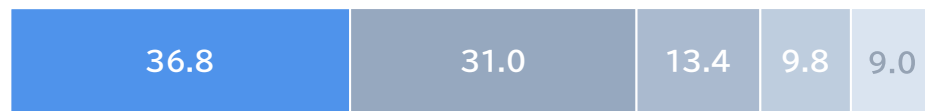
企業のDX化に係る環境 | Environment for corporate DX

- 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)

※シングルアンサー

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



- 既に取組みを開始しており、具体的な施策を実行している
- 取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年以内に取組みを開始する計画がある
- 時期は未定であるが取組み計画がある
- 今後取組み予定であるが、具体的な計画はない

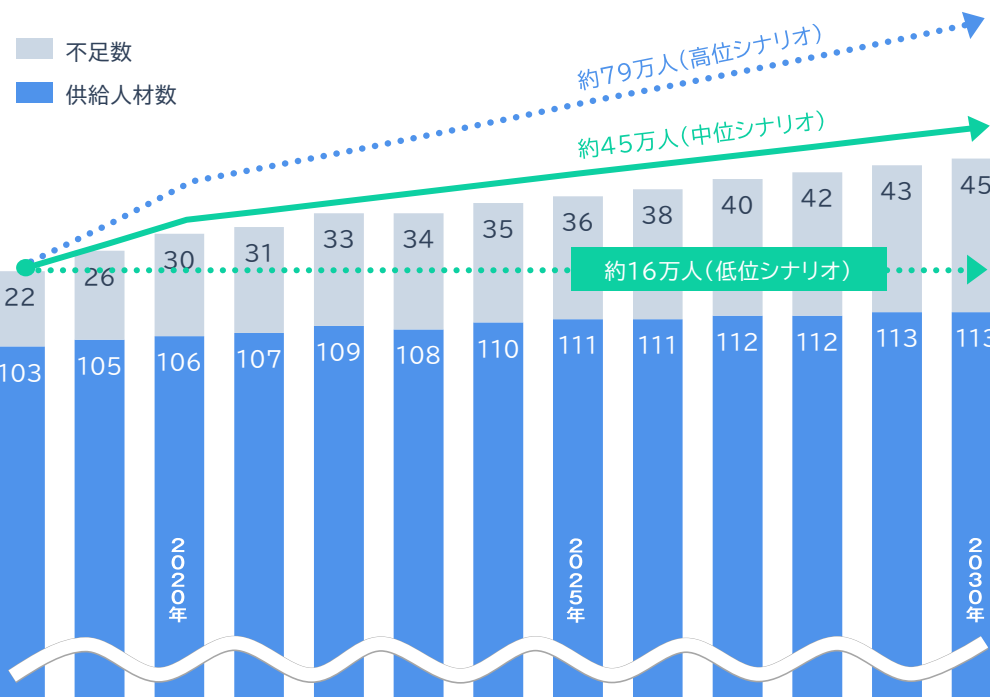
DXの導入における課題 / 問題 (%) 日本 (n=612)

※マルチアンサー



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



当社の事業ポートフォリオと成長戦略 | Growth strategy

- 当社は、以下サイクルで事業推進、投資などを判断（2024年8月現在）



- AI & Data(Einstein, Data Cloud, Tableau, MuleSoft)
- DXプラットフォーム(ServiceNow:アオラナウ設立)
- BPO(マネージドサービス ConsulTech)
- 日本の労働力不足の解消(ベトナムCirclace HT設立)

- DX(SaaSプロダクト:AGAVE)

- Salesforceコンサルティング
- Anaplanコンサルティング
- エデュケーション
- カスタマーサクセス

AI&データイノベーション戦略、マルチプラットフォームサービス | AI&Data Innovation and Multi-Platform

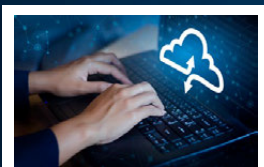
- AIを活用した積極的な取り組みにより、お客様企業のデータドリブン経営とDXの実現をサークレイスグループとしてサポート
- コンサルティング領域から実装および定着化に至るまで、ワンストップでサービスを提供
- グローバルITトレンドに沿ったテクノロジーを採用し、対応可能なサービス領域を業界・業種も含めて積極的に拡大

これまで **AIの積極的な活用なし**

これから **AIの積極的な活用**

オペレーション業務領域中心

経営&マネージメント領域にも対応 **【データドリブン経営+DXの実現】**



データの蓄積



データの構造化・分析



予測レポート作成

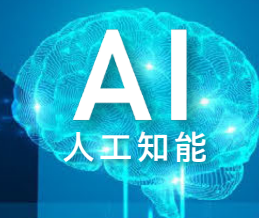


意思決定のレコメンド



アクションの自動化

サークレイスグループがサービス提供可能な
プラットフォーム領域 (2024年8月現在)



最新のグローバルITテクノロジートレンドに沿って、
対応可能領域を積極的に拡大予定



データ

マルチプラットフォームサービス対応



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

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



Salesforceソリューションを提案



AoraNow

ServiceNowソリューションを提案

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) | Collaboration



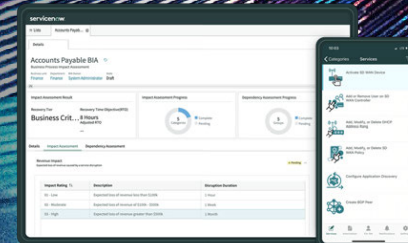
- パソナグループとサークレイスが共同で設立したアオラナウに、ServiceNow, Inc.のServiceNow Ecosystem VenturesとTquila Limited(テキーラ)が参画し、デジタル人材のリスキングを通じてDX推進に貢献するための事業連携を開始
- 5社の連携により、大手企業のみならず、これから成長が期待される中堅企業のDX推進貢献を目指す

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



servicenow.

事業連携によるメリット

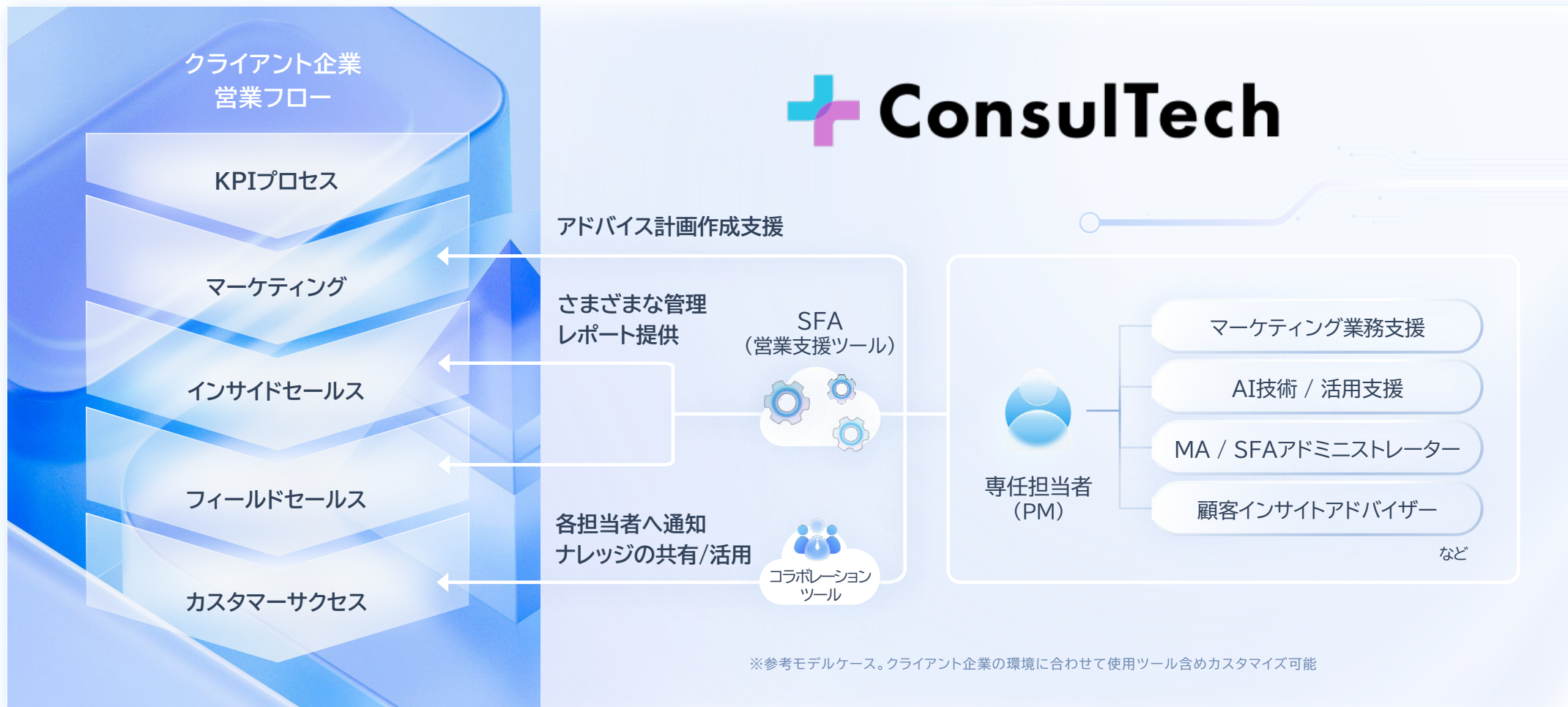
- 連携企業各社が有する知見やノウハウの活用
- 大手企業だけでなく、中堅企業向けのコンサルティングや導入支援が可能
- 「ServiceNow」を運用するDX人材の育成
- 業務分析を元に人とAIを組み合わせたBPO※サービスの提供



※ビジネスプロセス・アウトソーシング

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」 | ConsulTech  circlace

- 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



- 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
- 410社以上の企業にて利用中。契約ユーザーID数:約10,000以上※1



※1 2024年6月末現在

導入企業数の国内シェア No.1※2

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※2」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。

※2 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)



AGAVE事業の拡大 | AGAVE

- 売上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



決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2025年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
1Q FY2025
Financial Summary and Topics



02

2025年3月期
業績見通し

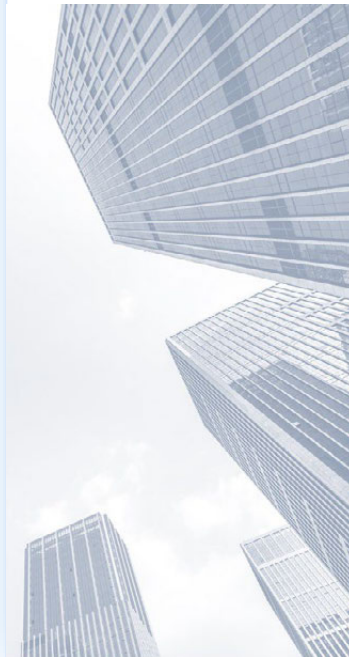
FY2025
Financial Review



03

会社概要
事業概要

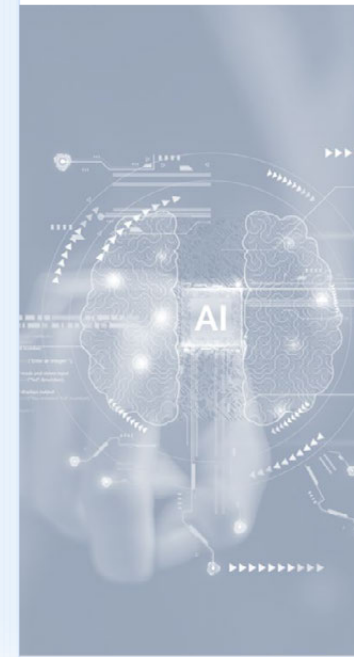
Overview



04

競争力の源泉と
成長戦略

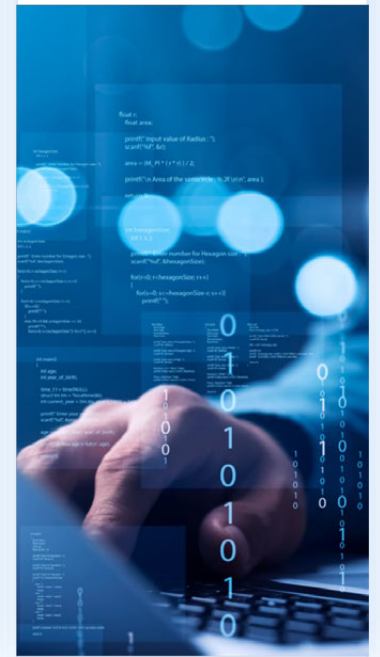
Sources of Competitiveness
and Growth Strategies



05

Appendix

Appendix

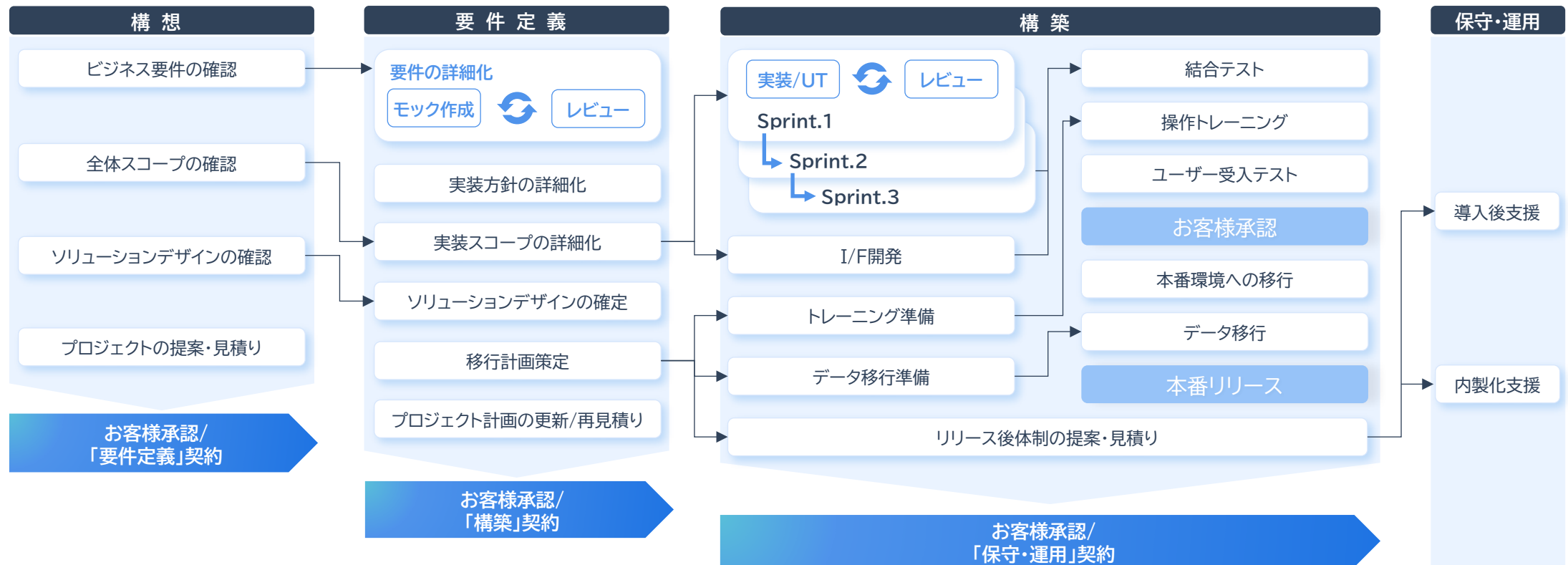


コンサルティングと開発の特長 | Features

- 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 | Guideline

- 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 | Qualification

- 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



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: 2024年7月4日現在

- 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

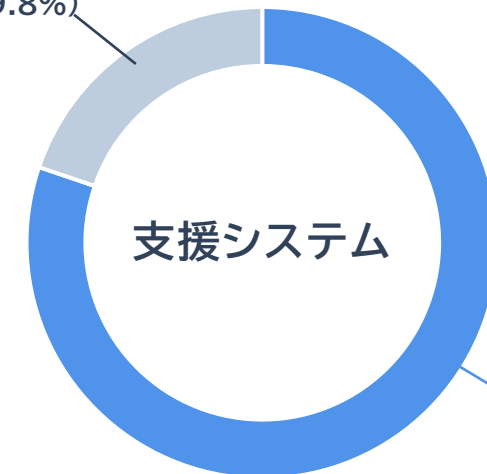
準委任型
複数チーム制によるリモート支援

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%)

- 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



A 社

B 社

C 社

D 社

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/>



gilde tech for Salesforce

投稿

記事 会員限定記事

今日のタグ: Salesforce 活用ガイド MFA リリース Spring'22

活用ガイド

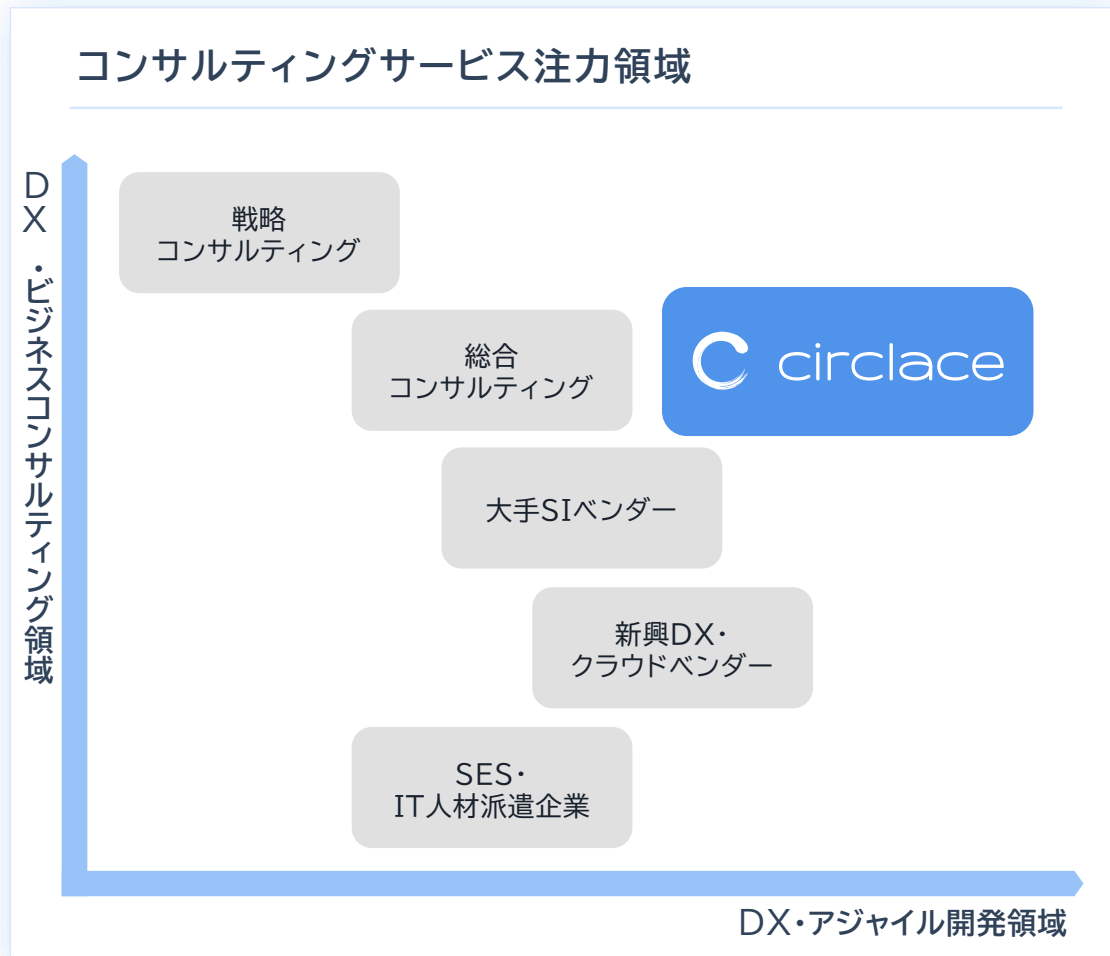
活用ガイドとは

Salesforce初心者の方に、少しでも機能への理解が深まるように作ったのが「活用ガイド」です。機能の概要と基本操作の学習にお役立てください。

Admin
2020/08/05 11:59:53

もっと見る

- 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



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

- 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

14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 **8,400**名以上

2017年～2024年6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



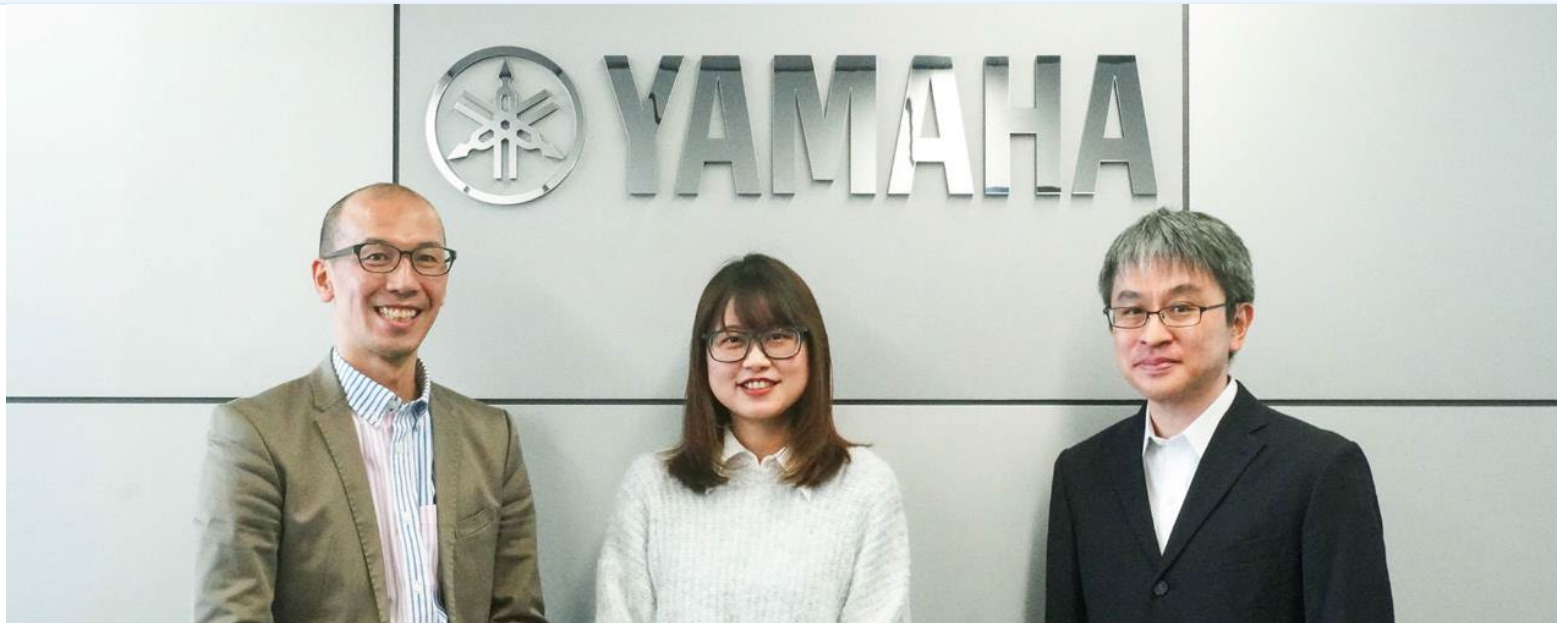
2024
Instructor Award 受賞
・ Best Instructor賞



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 : 19,644名(連結、2024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ため、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



KONICA MINOLTA

会社名 : コニカミノルタ株式会社

事業内容 : デジタルワークプレイス事業、
ヘルスケア事業等

従業員数 : 40,015名(連結、2024年3月末現在)



課題・背景

- 当時、Salesforceの運用管理は社内メンバー1名による体制となっていたところ、2022年の春にこのメンバーが退職することとなり、Salesforce運用保守体制の立て直しが喫緊の課題となった
- 『土台となる顧客情報データ』が正規化・整流化されていないという根深い問題があり、営業担当者からのデータに関する問い合わせがしばしば発生し、正しい顧客情報を調べるための時間と手間が、業務効率化を阻んでいた

成果・効果

- 営業担当者からの問い合わせが、週に約5件はあったものが、月に1件有るか無いかに減少し、問い合わせに対応する時間がほぼゼロに減った
- 営業担当者、特にインサイドセールス担当者においては、これまで1件あたり10分から15分程度を費やしていた企業情報の事前調査工数が大幅に削減でき、生産性の向上につながった

INPEX

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

社会貢献



5 ジェンダー平等を実現しよう

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10.4%※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。

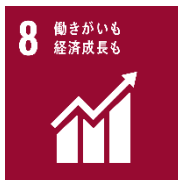


9 産業と技術革新の基盤をつくろう

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。



4 質の高い教育をみんなに



8 働きがいも経済成長も



9 産業と技術革新の基盤をつくろう

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



13 気候変動に具体的な対策を

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5年度雇用均等基本調査 役職別女性管理職等割合」(2024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。



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>

