

2025年7月期 第1四半期 決算説明資料

2024.12.13(金)

株式会社サーキュレーション(7379)

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2025年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- 03 2025年7月期 第1四半期 重要KPI推移
- 04 2025年7月期 第1四半期 トピックス
- 05 中長期成長戦略進捗
- 06 Appendix

エグゼクティブサマリー

Executive summary

01 エグゼクティブサマリー

2025年7月期 1Q業績ハイライト

- 1Q売上高は YoY +6.1% の 1,992百万円。通期予算は下期偏重の予算編成となっており、売上高進捗率は計画通り順調に推移
- 利益は売上拡大及び粗利率良化に伴い、大幅な増益を達成。通期予想は据え置く

2025年7月期 1Qトピックス

- 顧客紹介が停止していたアライアンス先金融機関も順調に再開し、現在1行を除く全てが紹介再開済み（残り1行も年内中に再開合意予定）
- メガバンクと初の試みとして、みずほ銀行との業務提携を本日発表。プロシェアリング事業拡大に向け、「みずほプロシェアリング」サービスを提供開始

2025年7月期 第1四半期 業績ハイライト

First quarter Performance Highlights

02-1 決算概要

- 1Q売上高は YoY +6.1%。通期予想が下期偏重の予算編成となっており、進捗は計画通り
- 利益は売上拡大及び粗利率良化に伴い、大幅増益で着地。通期予想は据え置く

損益計算書(24年8月-24年10月)

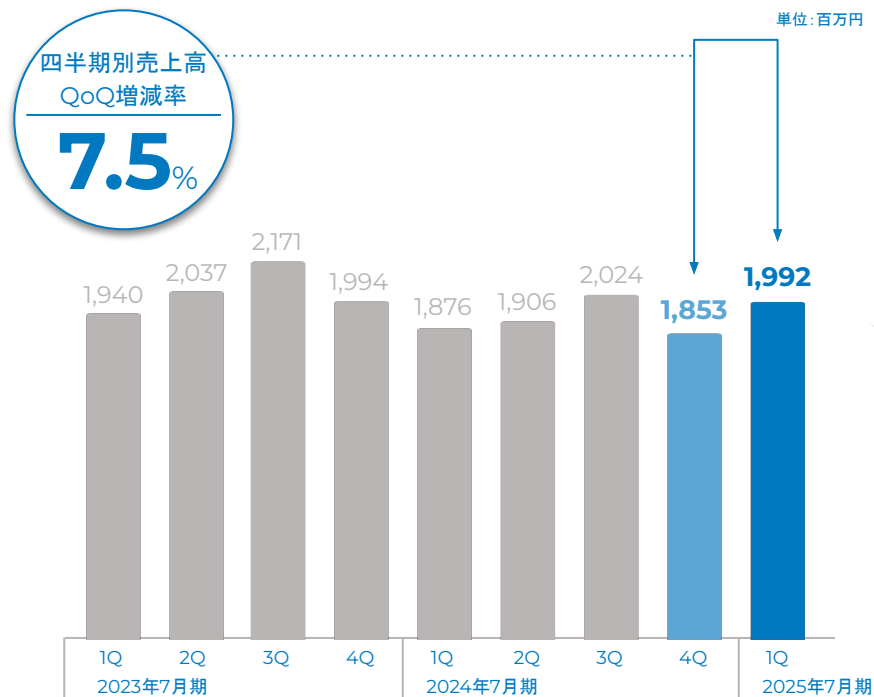
単位:百万円

	2024年7月期 1Q	2025年7月期 1Q	YoY 増減率	2025年7月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,877	1,992	6.1%	8,450	23.5%
営業利益	7	102	1,208.2%	300	34.1%
営業利益率	0.4%	5.1%	4.7pt	3.6%	—
経常利益	7	103	1,221.7%	300	34.4%
当期純利益	1	67	6,452.3%	190	35.4%

02-2 全サービスの四半期別売上高

- 売上高は QoQ +7.5% と四半期別売上高は上向きに転じる
- プロジェクト件数が上向きに転じたこと、人が繋ぐ事業承継サービスが計画通りに進捗したことが要因

全サービスの四半期別売上高

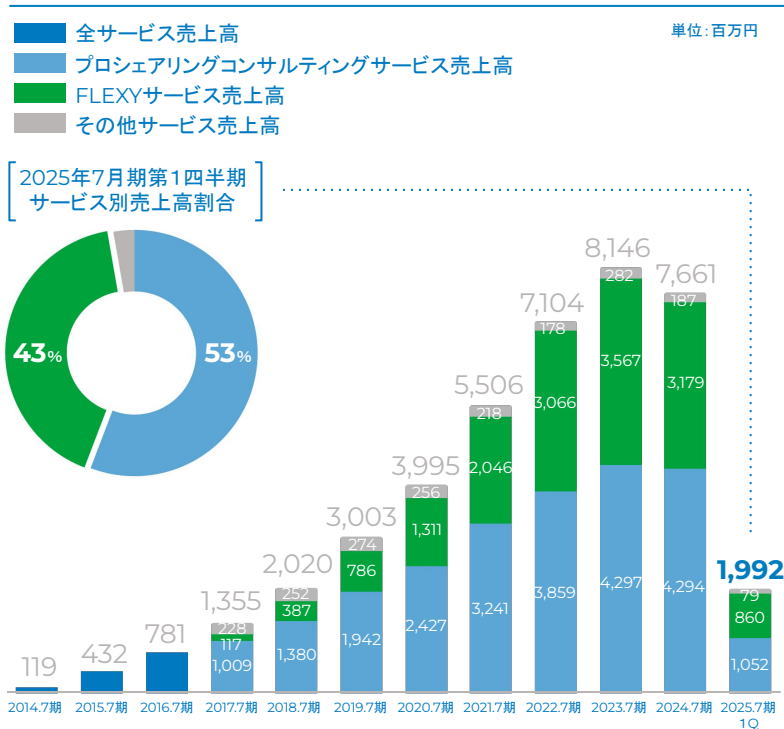


- 既存のプロシエリングサービスにおいては、既存リソースの組織再構築・人員の最適化を実施した事で、生産性が向上
- 人が繋ぐ事業承継サービスも計画通りに進捗
- アライアンス先金融機関の再開も順調に進んでおり、資本業務提携先との具体的な取り組みも進んでいる事から、今後の見通しは良好

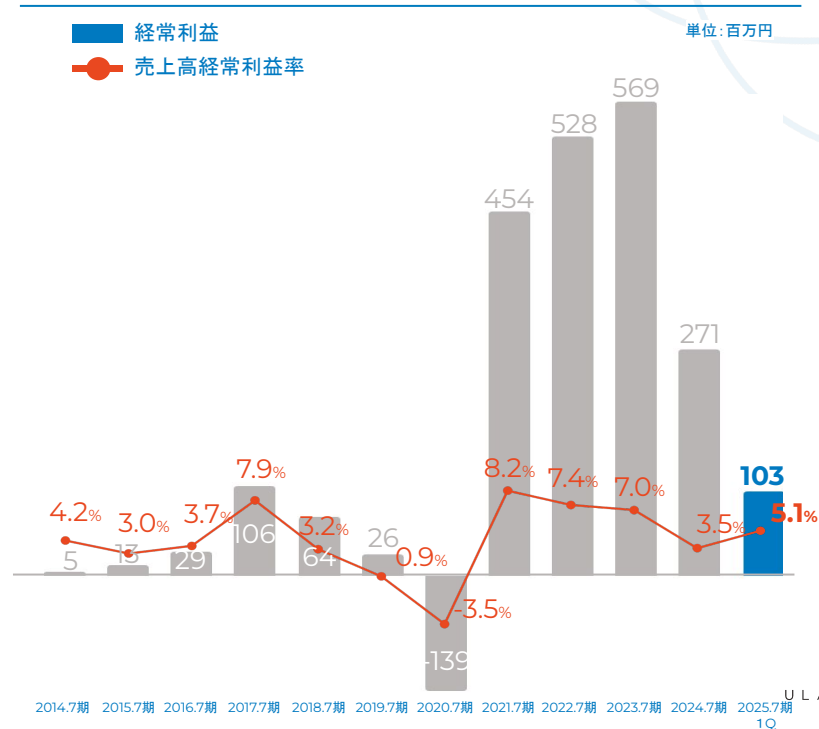
02-3 サービス別売上高と経常利益推移

- プロシエアリングコンサルティングサービスの売上高は YoY +0.8%、FLEXYサービスが同 +7.6%
- サービス別売上高割合はプロシエアリングコンサルティングサービス 53%、FLEXYサービス 43%

売上高



経常利益・売上高経常利益率

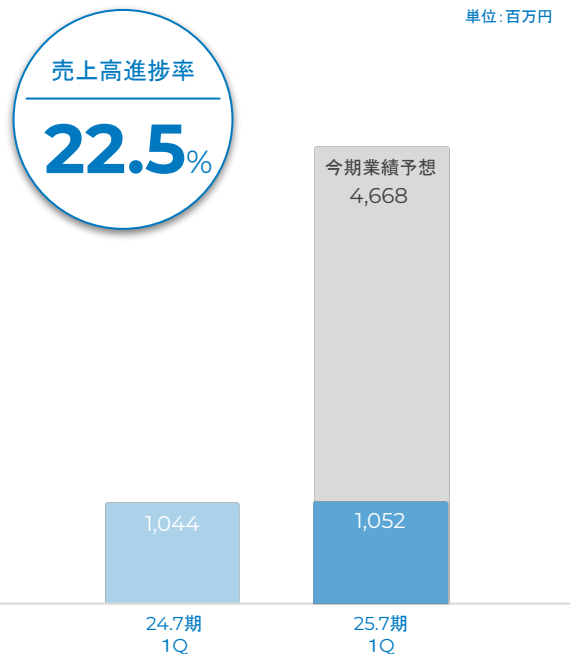


02-4 サービス別売上高進捗率

- 全サービスで増収。各サービスの売上高進捗率は計画通り
- FLEXYサービス1 Q売上高は YoY +7.6%、その他サービス1 Q売上高は YoY +134.9%

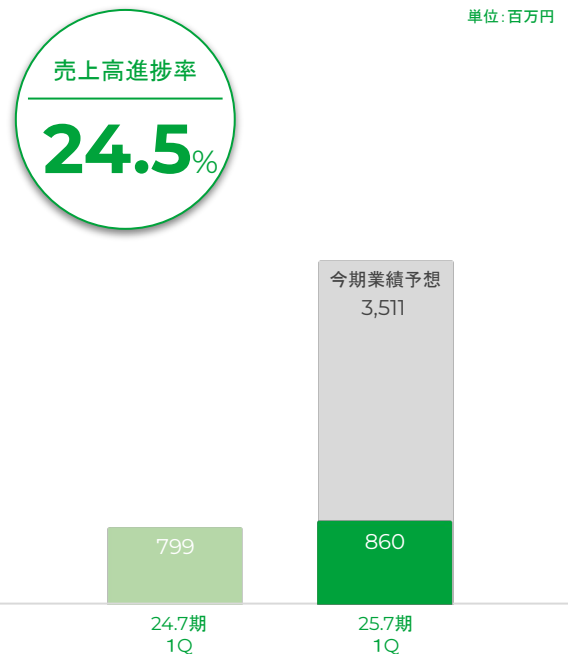
プロシエアリングコンサルティングサービス
四半期売上高及び売上高進捗率

単位:百万円



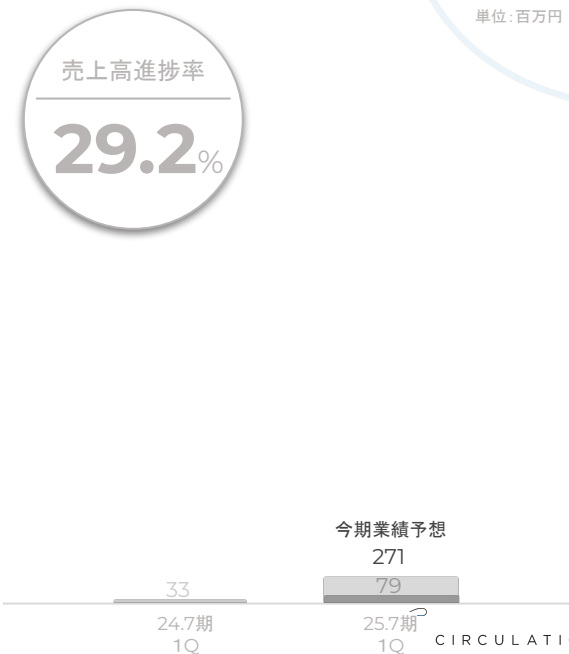
FLEXYサービス
四半期売上高及び売上高進捗率

単位:百万円



その他サービス
四半期売上高及び売上高進捗率

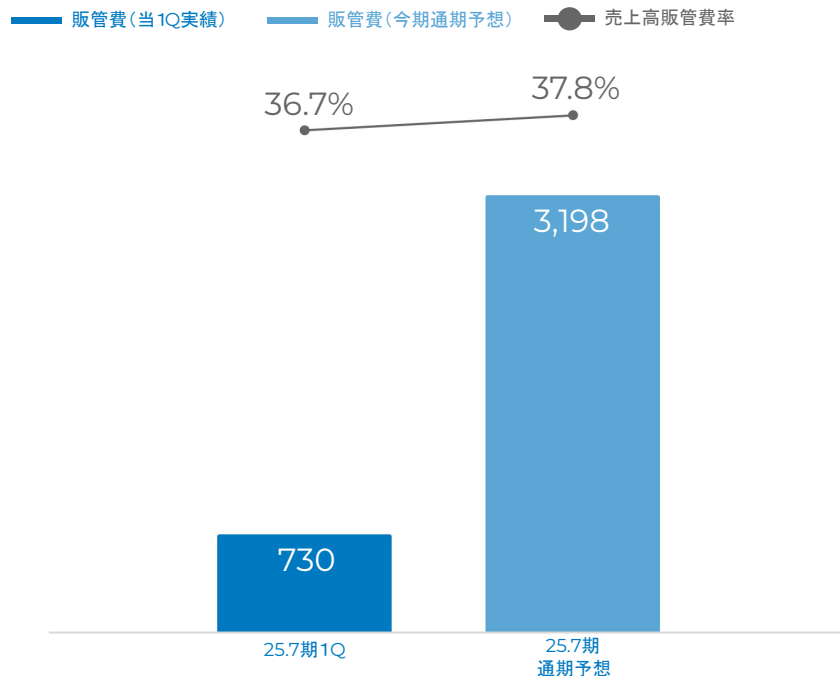
単位:百万円



02-5 売上高販管費比率推移

- 売上高販管費比率は成長投資を継続しながらも 36.7%で着地
- 今後も全体のコストバランスをコントロールしつつ、成長投資を継続

販管費及び売上高販管費率⁽¹⁾の進捗 単位:百万円



注: (1)売上高販管費率:管理会計ベースで算出。

- 中期成長戦略に沿った生産性向上の基盤構築に向けた成長投資を推進
- 具体的には、生成AI導入による社内業務効率化を目的としたシステム関連投資や、FLEXYサービスにおけるDXエンジニア確保のためのマーケティング投資が増加
- 今後も全体のコストバランスをコントロールしつつ、成長投資を継続

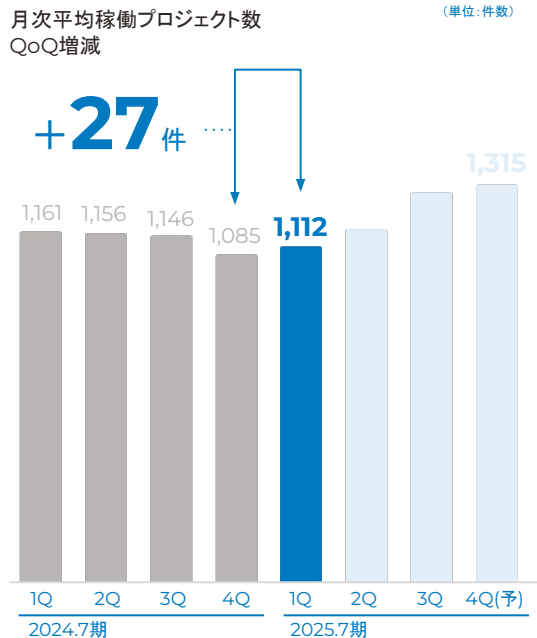
2025年7月期 第1四半期 重要KPI推移

First quarter Important KPI trends

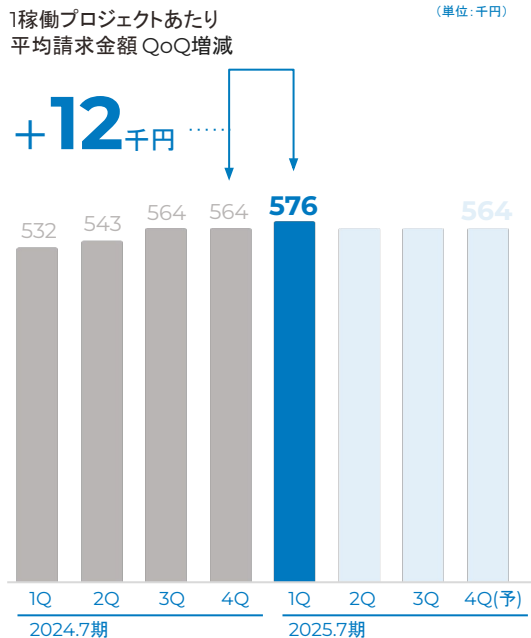
03-1 重要KPIの推移 ①

- 月次平均稼働プロジェクト数は 1,112件とQoQ +27件、1稼働プロジェクトあたり平均請求単価は 57.6万円とQoQ +12千円増加し。結果、四半期別売上高は QoQ +68百万円の成長

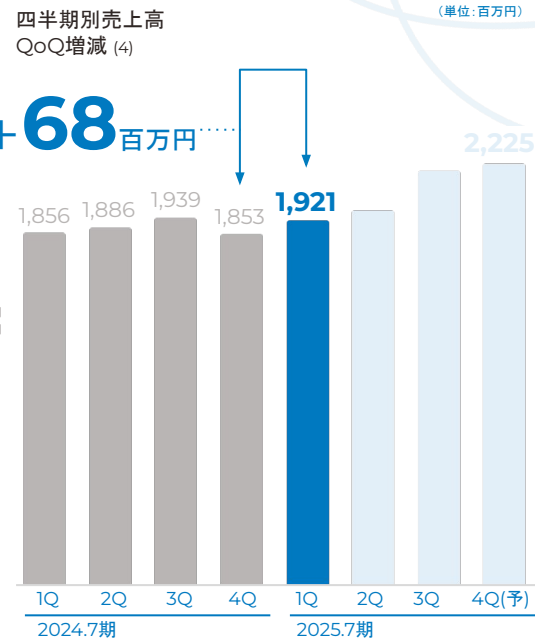
月次平均稼働プロジェクト数 (1)



1稼働プロジェクトあたり平均請求金額 (2)



四半期別売上高 (3)

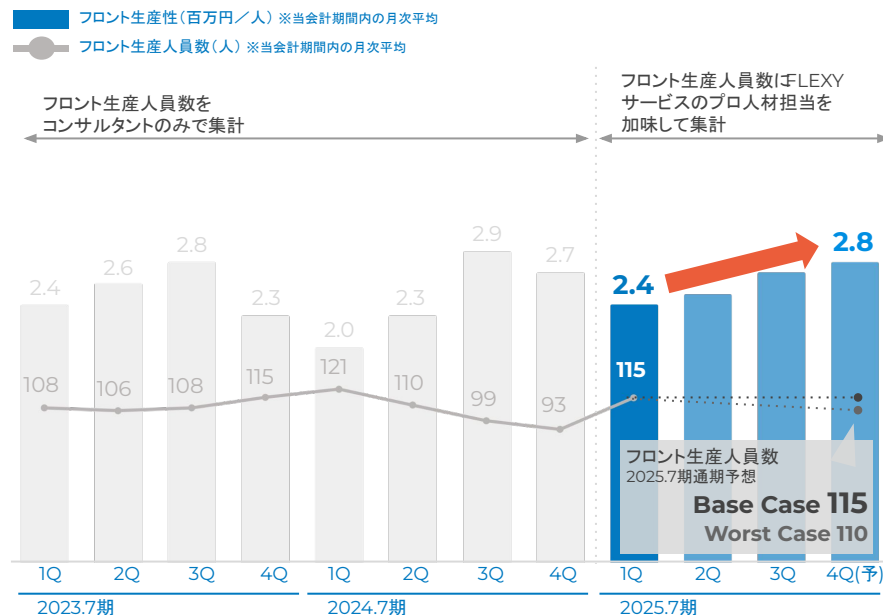


注: (1)当会計期間における各月の稼働プロジェクト数の平均値を算出。集計対象はプロジェリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、その他サービス(スポットコンサル案件は除く)。(2)当会計期間における各月の平均請求単価の平均値を算出。集計対象はプロジェリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open Ideaサービス。(3)当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数と1稼働あたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じて算出。管理会計ベースで算出。(4)四半期別売上高増減: 月次平均稼働プロジェクト数前四半期比増減に前四半期1稼働プロジェクトあたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値と、1稼働プロジェクトあたり平均請求金額前四半期比増減に当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値を合計した値

03-1 重要KPIの推移 ②

- フロント生産人員数は、1 Qは 115名で推移
- フロント生産性は、1 Qは 2.4百万円で推移、過去最高水準の 2.8百万円を目指す

フロント生産性⁽¹⁾とフロント生産人員数⁽²⁾の推移予想



- 今期は生産性向上を最優先とし、生産人員数は期初計画から若干のビハインドはあるものの、フロント生産性は過去最高水準の2.8百万円を目指す
- 異動や育休など突発的な減少によるリスクがあるもの、ベースケースとしては1Q横ばいの見通し
- 一方、生産性向上の実現に向けては、新規入社者の受け入れ体制を継続的に強化し、成長投資も積極的に推進
- これらの取り組みを通じて、継続的な生産性向上と持続可能な成長の実現を目指す

注:(1)フロント生産性:対象会計期間内の各月売上総利益の総和を同期間内の各月予算有コンサルタント人員数とFLEXYサービスのプロ人材フォロー担当の総和で除したフロント生産人員(※2)当りの月次平均売上総利益。管理会計ベースで算出。(2)フロント生産人員数:対象会計期間内の各月予算有コンサルタント人員数とFLEXYサービスのプロ人材フォロー担当の総和を3で除算した月次平均フロント生産人員数。コンサルタント職、プロ人材フォロー担当、いずれも予算がついていない人員数は除く。

03-2 アライアンス契約済み銀行数及び紹介案件数

- 当1Qの紹介案件数は、停止していた銀行からの紹介再開を含め **646件 (YoY +4.7%)**と、**順調に推移**

全国に拡大するアライアンス契約済み銀行

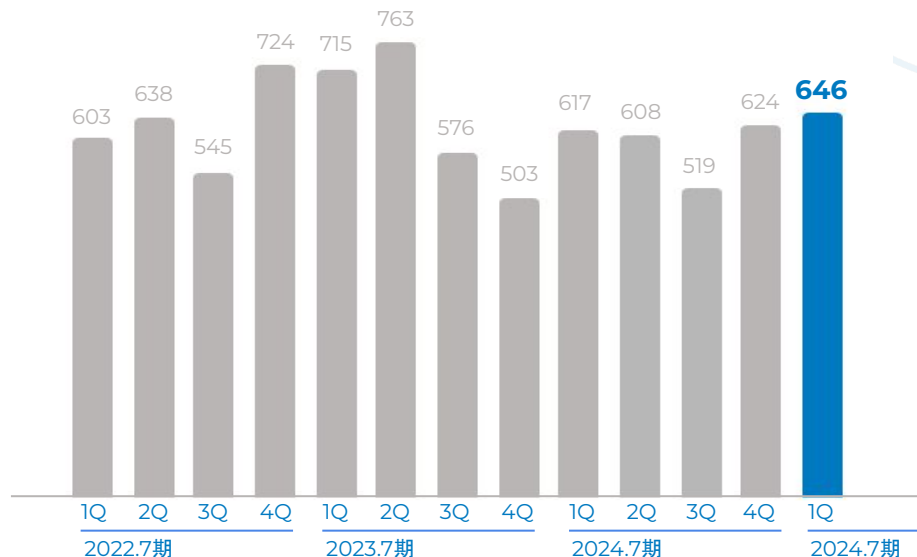
提携済銀行本店所在都道府県

54行 /100銀行⁽¹⁾

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



アライアンス金融機関からの紹介案件数⁽²⁾

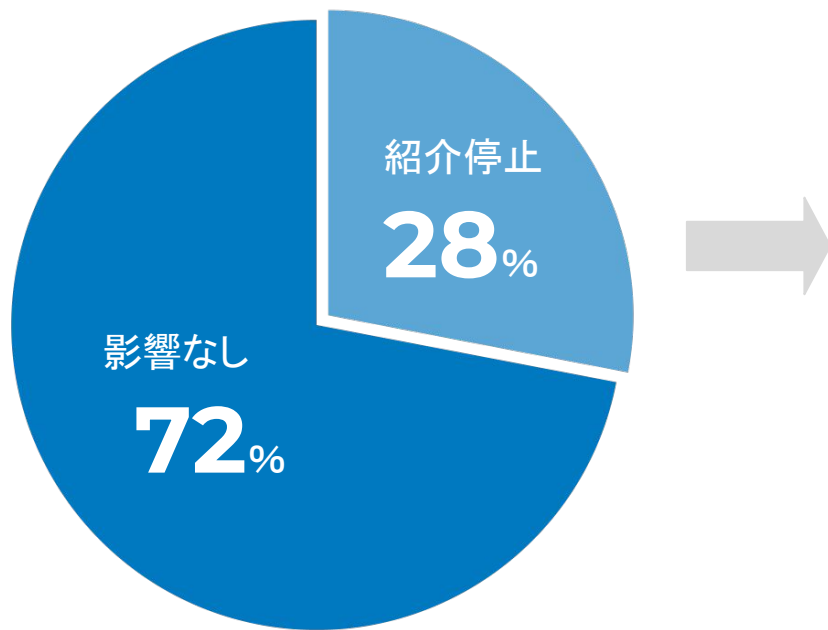


注: (1)アライアンス契約済み銀行数は都市銀行と信用金庫を除く、第一地銀及び第二地銀の合算値(対象集計期間時点)。第一地銀、第二地銀の総数として用いた数値は令和2年度の値を使用(預金保険機構調べ)。(2)アライアンス金融機関からの紹介案件数: 紹介案件数とは、アライアンス金融機関から紹介を頂いた取引先企業との案件数。紹介頂いた紹介取引先企業と直接の接点に至らなかった場合は集計対象外。アライアンス金融機関からの紹介日が属する会計年度にて集計。

03-3 アライアンス先金融機関からの紹介再開の動き(前回からのアップデート)

- 顧客紹介が停止していた 28%のアライアンス先金融機関のうち、現在1行を除く全てが紹介再開済み
- 残り1行も年内に再開が合意される予定

前代表保有株式によるアライアンス先金融機関からの
紹介影響



2024年 12月末時点見込
紹介停止中アライアンス先金融機関

0

2025年7月期 第1四半期 トピックス

First quarter Topics

04-1 「みずほプロシエアリング」のサービス提供開始

● みずほ銀行のお客さまの事業変革にかかる経営課題をプロ人材の経験・知見活用により解決

「みずほプロシエアリング」は、

お客さまの事業の変革（DX・SX・新規事業）にかかる経営課題を
即戦力プロ人材の経験・知見を用いて解決する
みずほ銀行のコンサルティングサービスです

（サービス提供のイメージ）

お客さま



経営課題のご相談



MIZUHO
みずほ銀行

CIRCULATION

- 課題解決のために必要な
取り組みをプロジェクト
単位にてご提供



プロ人材

株式会社みずほ銀行（頭取：加藤勝彦）と株式会社サーキュレーション（代表取締役社長：福田悠）は、「みずほプロシエアリング」に関する業務提携契約を締結いたしました。

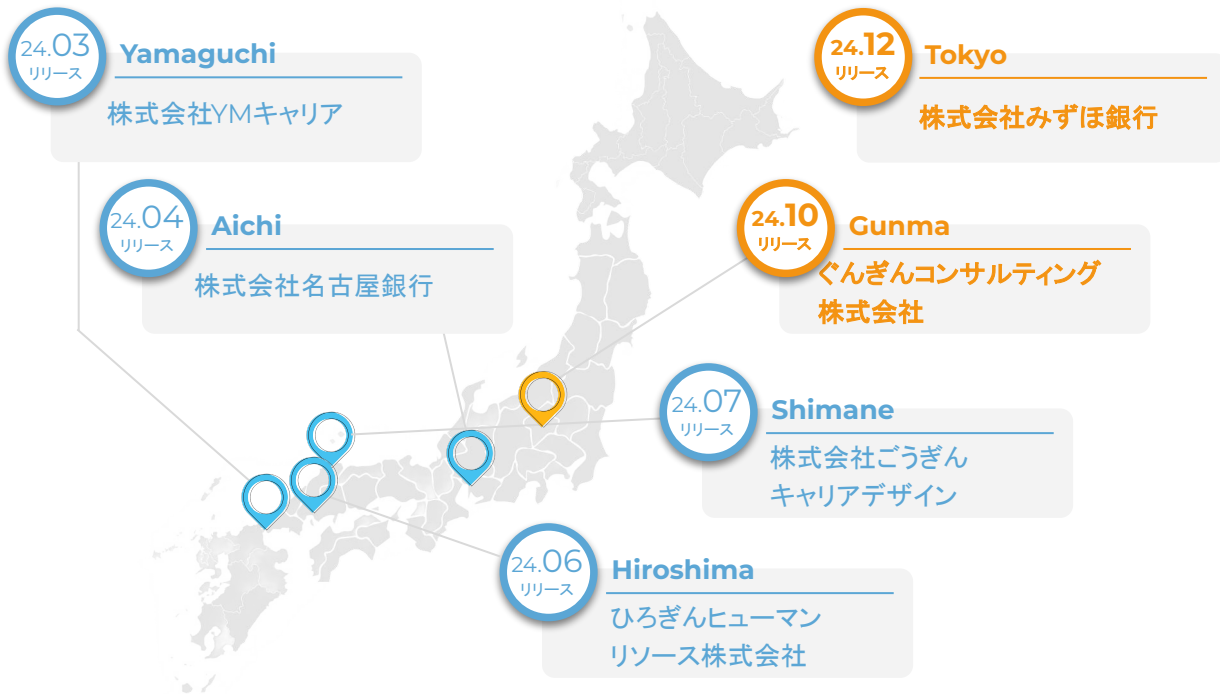
本提携に基づき、両社は共同で、みずほ銀行の法人顧客に向けたコンサルティングサービスを提供してまいります。このサービスでは、即戦力となるプロ人材の経験と知見を活用し、DX（デジタルトランスフォーメーション）、SX（サステナビリティトランスフォーメーション）、新規事業など、事業変革に関わる経営課題を解決する支援を行います。

本取り組みにより、法人顧客の経営課題解決を加速し、より高い付加価値を提供してまいります。

04-2 全国に広がるプロシェアリングパートナーの成長

- 今期新たに3社との提携が決定、より多くの企業に「プロシェアリング」活用機会の創出を目指す

全国の地域金融機関に独自のプロシェアリング事業内製化を支援するパートナーが拡大



事業会社との業務提携も進捗



事業会社との業務提携

プロシェアリングパートナーでは、事業会社とのレベニューシェアを行いながら、事業会社主体で企業に対してプロ人材活用をプロジェクトの創出から進捗管理まで一貫してサポートし、将来的な内製化を目指します。

04-3 富山県の「伝統工芸ミライ創造事業」の運営企業に採択

- 3年計画の最終年度となる今年度、2022～2023年度に開発した新商品・サービスの推進を支援
- プロ人材は効果を最大化できるターゲットを明確化し、予算の投下範囲を絞りつつ、必要に応じて行政の支援メニューを活用するなどの支援を行う予定



project O第1弾では井波彫刻、高岡銅器、高岡漆器、庄川挽物木地、越中和紙、富山ガラスの技術を使用

本事業は、3か年かけて富山県の伝統工芸を牽引する新たなブランド創出を目指し実施されるプロジェクトです。

昨年度までの取り組みで生まれた商品事例：

富山県内の伝統工芸職人有志が集まり立ち上げたプロジェクト、「project O」。

「伝統技術を駆使した装飾的なものづくりを通じて、人生を装飾する“喜び”を提案」をコンセプトに、企業とのコラボレーションプロジェクトや個人からのオーダーメイド商品の受注を計画中。

中長期成長戦略進捗

Mid-to-Long-Term Growth Strategy

OUR VISION

世界中の経験・知見が循環する社会の創造

知のめぐりを良くするプラットフォームを提供しています。

05-2 当社を取り巻く社会情勢の変化① 企業の「柔軟な人材活用」の可能性

- 生産人口減少下での競争維持には、人材の柔軟な活用が不可欠。 企業の人的資本経営の取組が進む中で、プロシエリングのような柔軟な人材活用モデルがより重要な選択肢に

人的資本経営の取組進捗（経営陣の認識）全体像 (※1)

- 経済産業省 人的資本経営に関する調査集計結果 令和4年5月より

進んでいる ← → 進んでいない



人的資本経営の取組進捗で「動的な人材ポートフォリオ」については、関連する取組の進捗が全て遅れている (※1)

動的な人材ポートフォリオは、社内の適材適所の枠を超え、外部の優秀な人材のアサインや活用がより加速していく

取組が進む中で、企業にとってますます プロシエリングのような柔軟な人材活用モデルが、より重要な選択肢となる

※1:引用元 経済産業省 人的資本経営に関する調査 集計結果 令和4年5月 (P.4)「2.2 人的資本経営の取組進捗(経営陣の認識)全体像」を元に作成 ※2:引用元 経済産業省 人的資本経営に関する調査 集計結果 令和4年5月 (P.9)「(参考)「動的な人材ポートフォリオ」と他の取組の進捗の相関」より

05-3 当社を取り巻く社会情勢の変化② 雇用流動化の胎動と副業・フリーランス拡大

- キャリア観の変化、テクノロジーの進化、そして法制度の整備により、副業・フリーランスの拡大が進み、雇用の流動化が一層促進

01

WORK SHIFT⁽¹⁾

人生100年時代や終身雇用崩壊などの影響で、多様な働き方が広がり、プロ人材は専門性を活かし、複数社で活躍する志向が増加

専門性を活かした柔軟な
キャリア志向への価値観変容

02

法制度の整備

副業・兼業ガイドラインやフリーランス新法の整備により、副業・フリーランスの働きやすい環境整備が進捗

多様なキャリア形成の
実現を促進

03

IT人材の副業/フリーランス本格化

ITフリーランス人口は年間5~20%増加、2022年には25万人、2024年には40万人を超える見込、比率も年次5%増加予測⁽²⁾

今後、新規事業、マーケティング等
ビジネス領域でも拡大見込

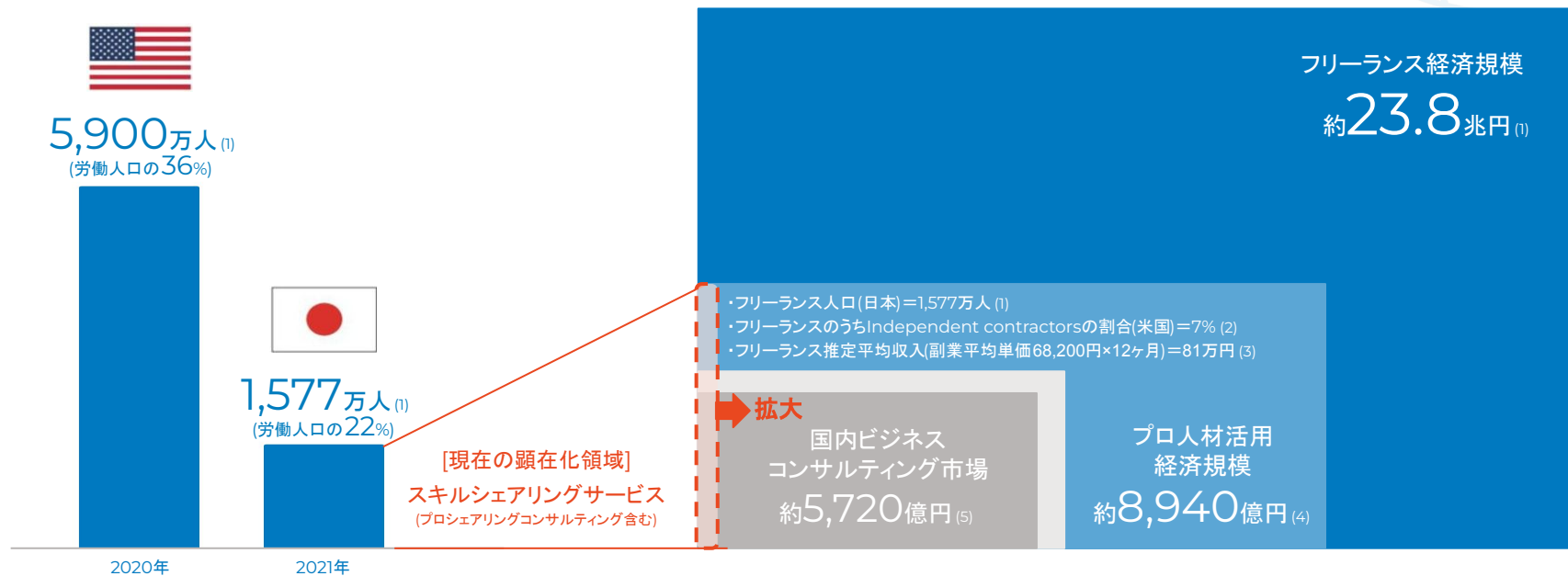
※1: WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト — 孤独と貧困から自由になる働き方の未来図」(リンダ・グラッドン著)。同書で提唱されているテクノロジーの進化や様々な社会的要因によってシフトする働き方の未来に関する考察を参照。※2: フリーランススタート「ITフリーランス人材及びITフリーランスエージェントの市場調査」2022年版

05-4 プロシェアリングが切り拓く新たな経営支援モデル

- 専門知識の高度化と雇用の流動化により既存のビジネスコンサルティング領域から知見のスキルシェア領域による新しい仕組みでの経営課題の解決へ。プロシェアリングの潜在市場は大きく広がる

フリーランス人口

事業領域



※出所：(1)ランサーズ社「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」、(2)前出P.8の左グラフ参照。当該グラフの属性「Independent contractors」が弊社の定義するプロ人材に該当すると想定し算出。(3)パーソル総合研究所平成31年2月「副業の実態・意識調査」、(4)フリーランス人口(日本)×フリーランスのうちIndependent contractorsの割合(米国)×フリーランス推定平均収入(副業平均単価68,200円×12ヶ月)、(5)IDC JAPAN「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2021年～2025年」

05-5 社会情勢の変化を捉えた当社の強み

- 安定したリード獲得チャネルをもち、ビジネスと DXを掛け合わせ独自の事業基盤を構築
- 新体制となり、ビジョナリーな組織力で事業の成長スピードをあげる



ビジネスとDXの融合による競争優位

ビジネス課題の解決力とDX推進力を兼ね備えたサービス展開が強み

ビジネスとDXを融合させたアプローチにより、多様な経営課題に対応し、顧客価値を最大化することで、競争優位性を確立しています。

金融機関連携とウェビナーによる安定したリード創出

全国54銀行とのアライアンスを通じた金融機関連携と専門性の高いテーマを扱うウェビナーの定期開催による安定したリード創出を実現

地方の人材不足を解消するサービスを展開し、プロシェアリングで高度な人材活用を実現。更に、最先端の専門テーマを扱うウェビナーは、中堅 / 大企業の顧客開拓に寄与しています。

フィロソフィーが支えるビジョナリーな組織力

Vision「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」

Mission「新しい働く価値観を、よりはやく、人と経営になじませる」

これらのフィロソフィーを基盤とし、ビジョナリーな組織力を発揮しています。

05-6 今後の経営方針

既存事業の生産性を向上し、ビジネス×エンジニアのクロスセルで高付加価値化
新しい働き方を創出するトップ企業へ

Pre-Launch
Stage

Stage.1

Stage.2

Stage.3

24年7月期

新しい経営チームの組成、
資本・業務提携の完了、ア
ライアンス再開 等

25年7月期～

生産性向上

DXエンジニア領域の拡大、
ビジネス領域の更なる伸長、
仕組み投資

中期的な展望

高付加価値化

DXエンジニア領域から
ビジネス領域へとクロス
セルする基盤構築

長期的な展望

新しい働き方を創出する
トップ企業へ

非連続成長

Newビジネス、M&A創出

重点施策

DXエンジニア領域の収益拡大

- DXエンジニア領域の伸長
- 業務提携シナジーの最大活用
- DXエンジニア領域からビジネス領
域へと展開する基盤構築

ビジネス領域の更なる伸長

- アライアンス紹介の最大化
- プロシェアリングパートナーサービ
スの拡大

仕組み (tech) 投資で生産性向上

- PKSHA Technology社との業務提
携シナジーの発揮 → データ×AIによ
る質と生産性の向上を図る

05-7 生産性改善に向けた主な取り組み

- 前期の新規入社者オンボーディング強化プログラム施策に加え、各サービスで新たな取り組みを実行、さらなる売上拡大を目指す。特に、アライアンス強化や DX推進により、効率化と成長を一層加速する

サービス	2025年7月期の主な取り組み	狙い
プロシエアリング コンサルティングサー ビス	<ul style="list-style-type: none">● アライアンス紹介の最大化● プロシエアリングパートナーの拡大● 新規入社者の受け入れ体制の継続強化	<ul style="list-style-type: none">・新規取引先企業数 UP・新規入社者立ち上がりスピード UP
FLEXYサービス	<ul style="list-style-type: none">● DXエンジニア領域の伸長● 業務提携シナジーの最大化● 業務効率化を見据えたオペレーションの徹底浸透	<ul style="list-style-type: none">・新領域での案件獲得数 UP・複数稼働取引先企業数 UP・新規入社者立ち上がりスピード UP
その他サービス	<ul style="list-style-type: none">● 人が繋ぐ事業承継サービスの拡大成長<ul style="list-style-type: none">→社内連携及びアウトバウンドでソーシングを強化→案件管理を見直し案件サイズを増大	<ul style="list-style-type: none">・提供価値のカバー領域拡大・営業利益への貢献

Appendix

会社概要

06-1 会社概要

会社名 株式会社サーキュレーション

設立 2014年1月6日

所在地 **本社** 東京都渋谷区神宮前3-21-5 サーキュレーションビルForPro
東北支社 宮城県仙台市青葉区国分町1-4-9 enspace
北信越支社 石川県金沢市広岡2丁目13-37 ST金沢ビル404
東海支社 愛知県名古屋市中区錦-17-13 名興ビルディング2F
関西支社 大阪府大阪市中央区北久宝寺町4丁目4-2 本町コラボビル8F
中国支社 広島県広島市南区京橋町1-7 アスティ広島京橋ビルディング fabbit広島駅前206
四国支社 高知市帯屋町1丁目12-1 石村ビル2F
九州支社 福岡市中央区天神4-3-8 The Company ミーナ天神8F

代表者 代表取締役社長 福田 悠

従業員 社員273名 (2024年4月末日時点)

事業内容 プロ人材の経験・知見を活用して経営課題の解決を支援する「ProSharing Consulting」
新規事業立ち上げ支援サービス「Open Idea」
CTO/CDOクラスからハンズオン開発のエンジニアデザイナー支援サービス「FLEXITY」
「人・組織」「成長戦略」の観点から事業承継をサポート「人が繋ぐ事業承継」
副業/フリーランスとの手続き・管理効率化「PROBASE」
フリーランス向け福利厚生制度「サーキュレーションベネフィットプラン」
社会課題解決のためのプロシェアリング「SOCIAL DEVELOPMENT by CIRCULATION」

VISION ーわたしたちが目指す世界ー

世界中の経験・知見が循環する社会の創造

MISSION ー当社の輪郭をあらゆる中心的な活動ー

新しい働く価値観を、よりはやく、人と経営になじませる

CIRCUISM ーわたしたちの価値観ー

Be Professional

わたしたちが社会を変えるプロになる



06-2 役員構成



代表取締役社長
福田 悠

中央大学理工学部を卒業後、大手総合人材サービス企業へ入社。製造業を中心とした約600社の人材採用を支援。大手法人顧客専属部門を経て、同社初となる社内ベンチャーの立ち上げに携わる。2014年、サーキュレーションの創業に参画。中小企業や製造業大手顧客を担当しながら、地方金融機関とのアライアンス、地方7拠点の設立を主導。オープンイノベーションコンサルタントのプロフェッショナルとしてレガシーマーケットへの変革を志してきた2023年4月に、現職である代表取締役社長に就任。



代表取締役副社長
山口 征人

慶應義塾大学大学院理工学研究科を修了後、大手総合人材サービス企業へ入社。経営企画部門にて、全社予算策定・管理会計統括、米ファンドKKR社との業務改善PJT等に従事。2014年サーキュレーション設立、創業メンバー。プロ人材向け組織の立ち上げ、ミドル・バックオフィス部門の立ち上げを経て、全コーポレート部門を管掌し、経営管理本部長に2021年7月には東証マザーズ(現グロース)市場への上場を責任者として推進。2023年6月に、現職である代表取締役副社長に就任。



社外取締役
斉藤 麻子

上智大学外国語学部卒業後、アメリカ・ダートマス大学にて経営学修士(MBA)取得。ポストン・コンサルティング・グループを経て2000年にLVJグループ株式会社ルイ・ヴィトンに入社。マーケティングマネージャー、マルチメディアディレクターを経て、2002年よりセリュックスのCOOに就任。2007年からはルイ・ヴィトンのストラテジック・カスタマーデベロップメントのシニア・ディレクターを兼任。2008年7月に同グループを退社し、(株)ドラマティックを設立。2020年11月、サーキュレーション社外取締役に就任。



社外取締役
大原 茂

京都産業大学を卒業後、1991年株式会社長谷工コーポレーション入社。4年後に独立をし、1996年マーケティング会社を創業。2000年、自身の会社を株式会社ウィルオブ・ワーク(旧セントメディア、ウィルグループのグループ会社)に売却すると同時に、取締役としてウィルオブ・ワークの経営に参画。2006年ウィルオブ・ワークの代表取締役に就任。その後、ウィルグループ代表取締役社長に就任。2023年10月、サーキュレーション社外取締役に就任。

06-3 プロシェアリングとは



外部プロ人材の経験・知見を
複数の企業でシェアし、
あらゆる経営課題を解決する
新しい人材活用モデルです。

雇用でも派遣でもなく、プロジェクト単位で
外部の優秀な「プロ人材の知見」を
課題に応じてプラットフォームで活用できます。

プロをシェアするプラットフォーム

外部プロ人材の経験・知見を複数の企業でシェアし、あらゆる経営課題を解決する

法人企業



- ・専門性で解決すべき経営課題
- ・社内の知見や人材の不足

プロシェアリングのプロジェクト

経営課題



DX,先端技術
課題



新規事業
アイデア創出



事業承継
M&A



プロ人材

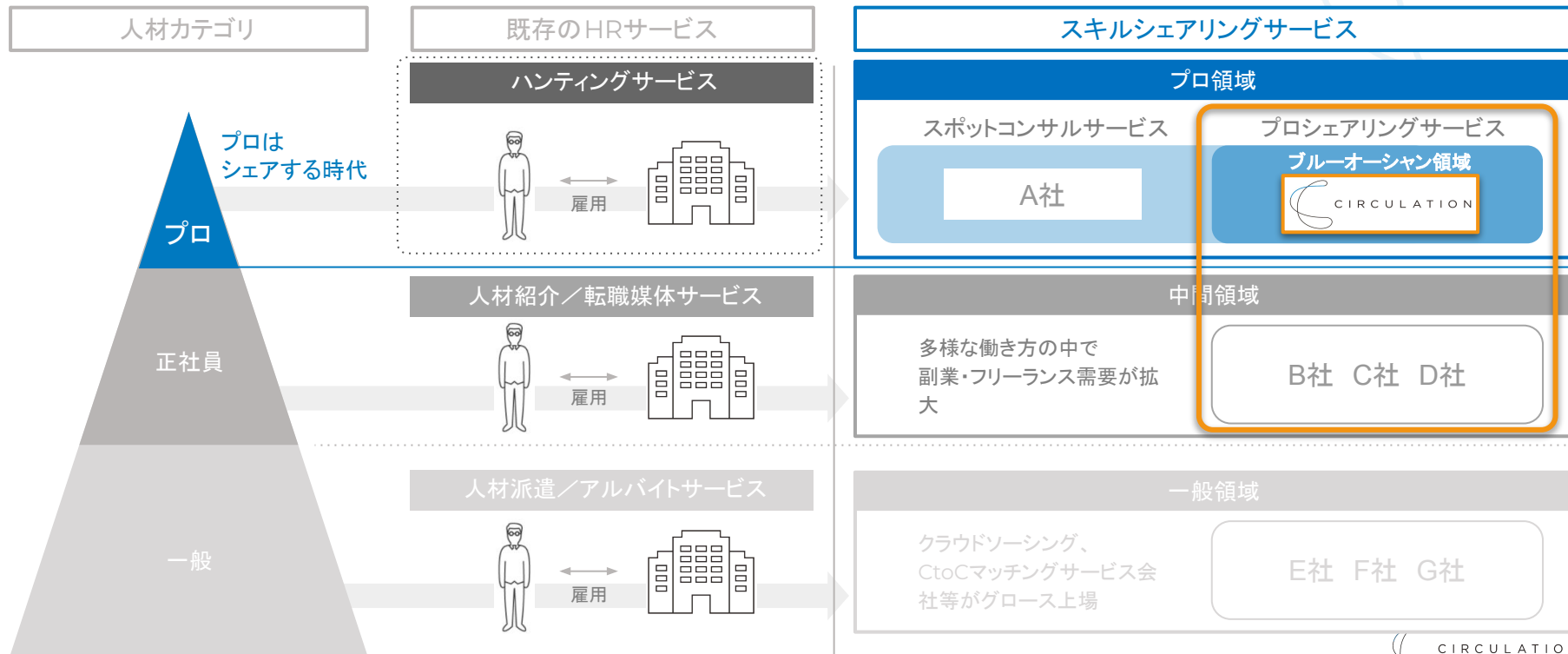


- ・週1日から週5日のプロジェクト稼働
 - ・1日あたり2時間から6時間の稼働
 - ・3ヶ月から12ヶ月のアサイン
- ※アサインするプロ人材や稼働状況に応じて価格は設定

当社ビジネスの特徴

06-5 上流から実行支援まで総合型で顧客課題をカバーする事業領域

- 既存のHRサービスと異なるスキルシェアのマーケットの中でも特に「プロ領域」でのシェア拡大
- 現在、実行支援領域の提供にも注力することで、総合的に顧客の課題を解決

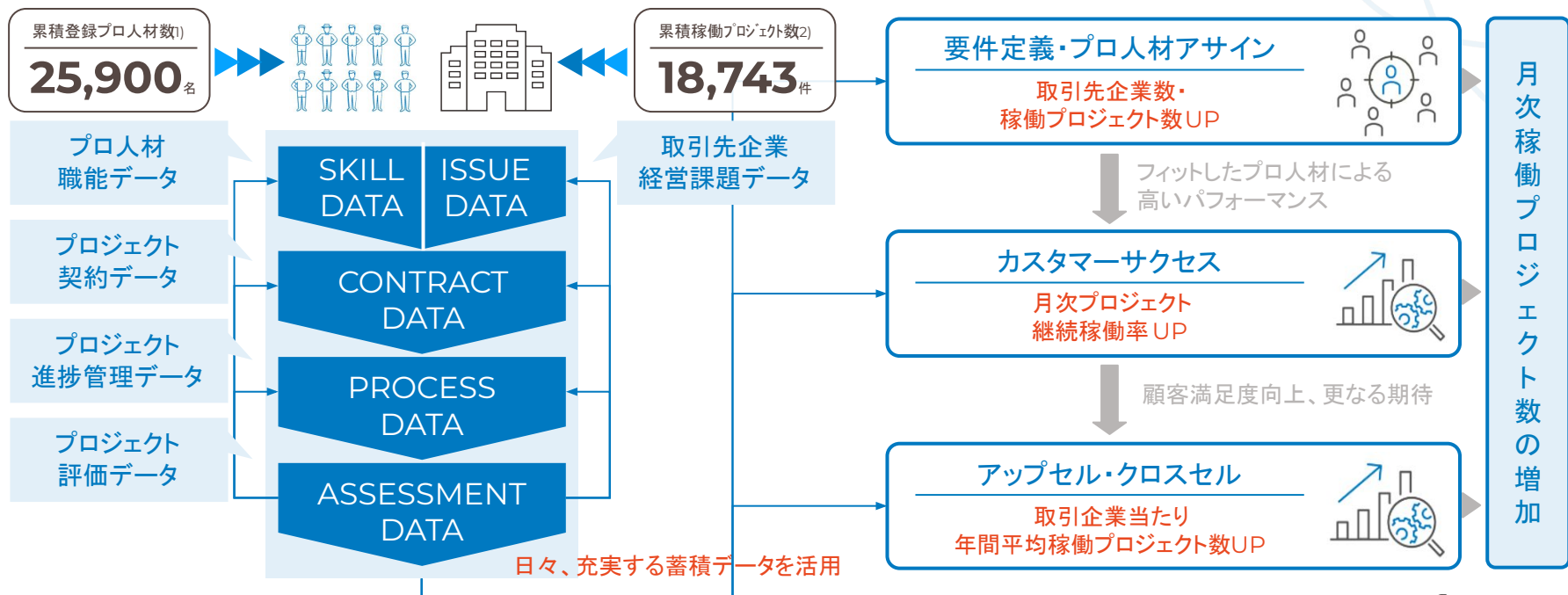


06-6 副業・フリーランス市場での先駆者優位を活かしたデータの武器化

- プロ人材の職能と法人の課題データを取得
- プロのデータを蓄積することで企業からもプロからも求められるプラットフォームへ

あらゆるデータを蓄積することでプラットフォームを強化

ビジネスモデルに与える影響

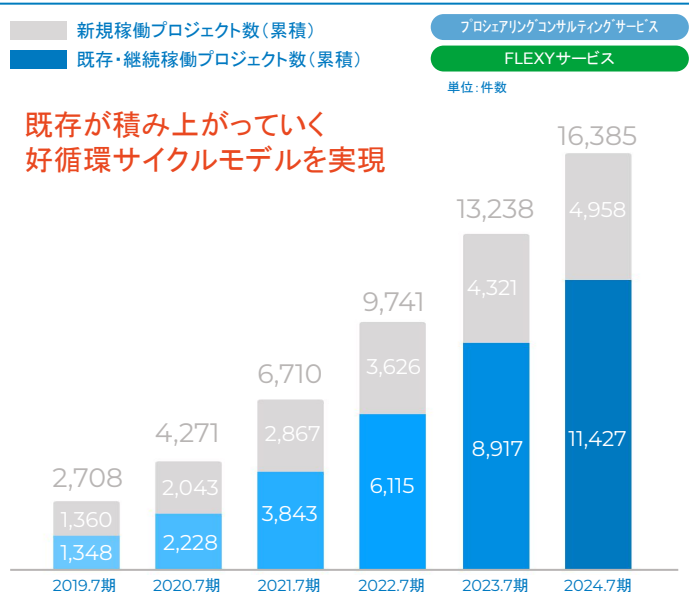


注: (1)登録プロ人材数:弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間(24年7月期末時点)にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。(2)累積稼働プロジェクト件数の推移:集計対象期間(24年7月期末時点)以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。

06-7 新規、継続いずれのプロジェクトもバランスよく積み上がるモデル

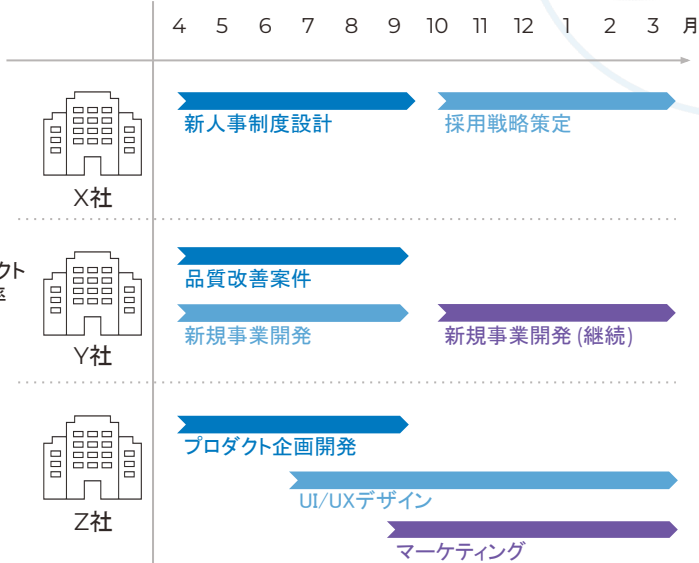
- 新規プロジェクトの每期獲得に加えて、既存顧客からのプロジェクト受注が拡大
- プロジェクトの層が積み上がっていくリカーリング型ビジネスモデル (1) により収益は増加

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



既存が積み上がっていく
好循環サイクルモデルを実現

1社あたり複数のプロジェクトを提供可能

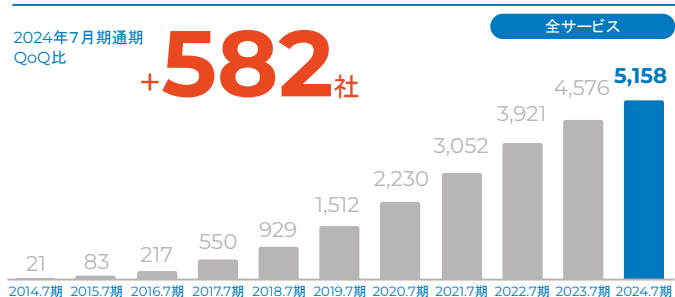


注: (1)リカーリング型ビジネスモデル: 当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)累積新規稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回プロジェクト数の累積。累積既存・継続稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回以外のプロジェクト数の累積。初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に集計する。対象サービスはプロセッシングコンサルティングサービスとFLEXYサービス。稼働前に解約に至っ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

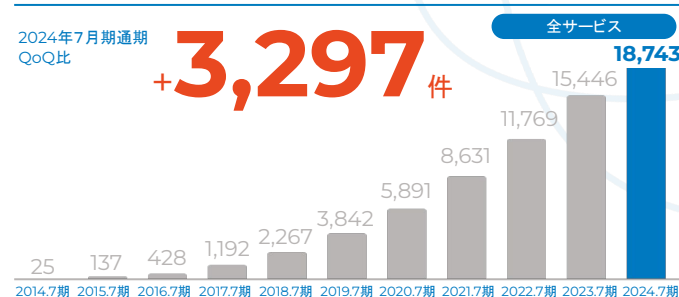
06-8 スtock型のビジネスモデルで順調に実績を積み上げる

● 継続的に案件を獲得するリカーリング型収益モデルは堅調に成長

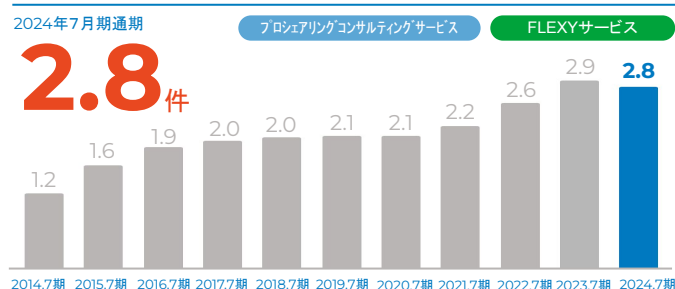
累積稼働取引企業数⁽¹⁾



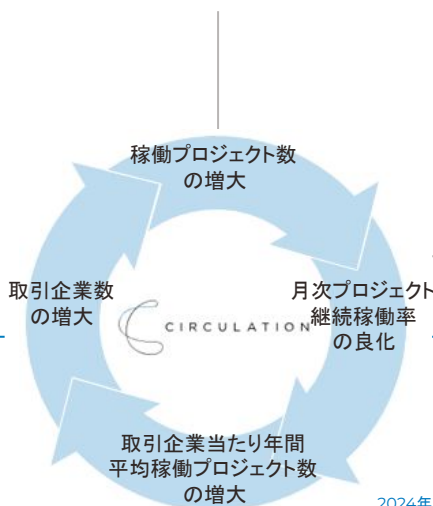
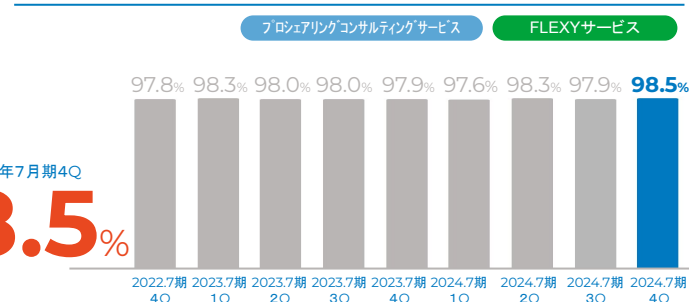
累積稼働プロジェクト数⁽²⁾



取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数⁽⁴⁾



月次プロジェクト継続稼働率⁽³⁾



2024年7月期4Q
98.5%

注: (1)累積取引企業数の推移:集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(2)累積稼働プロジェクト数:集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(3)月次プロジェクト継続稼働率:集計対象期間における、月次途中解約プロジェクト数合算を、月次稼働プロジェクト数合算で除した値を、1から減算して算出。対象サービスは、プロジェアーリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス。小数点第二位を四捨五入。(4)取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数:各会計年度における年次稼働プロジェクト数を同期間の年次稼働取引企業数で除算して算出。複数の会計年度に跨るプロジェクトの場合、各会計年度で1プロジェクトとして集計。実稼働した会計年度のみ集計対象。対象サービスは、プロジェアーリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス。小数点第二位を四捨五入。

プロジェクト事例

長崎県唯一の上場企業として共感を産む ブランディング戦略策定・実行を実現

エリア

建築・設備工事、機械設置工事

ブランディング

ISSUE 背景・課題

上場を迎えるタイミングで社内に広報専任者がいない。

上場する際に社外にどのように打ち出して、何を発信すべきかのロードマップやチャンネルについての知見を必要としていた。

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

プロシェアリング活用により自社の価値整理、提供価値ストーリーのコア設計、ステークホルダー洗い出し、重み付け等ブランディング戦略策定に着手。

上場に合わせて想定していたメディアプロモーションでは10件を超える掲載を得た。



同社は「技術系人材の採用強化」「県全体の経済活性化」「北部九州企業のM&A」などを目的に上場を検討していた。その中でそれぞれのステークホルダーに対して適切な発信をしたいと考えており、早急に広報戦略を固める必要があったが社内に広報機能がなかった。

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

今回のプロシェアリングについては、上場という企業PRには最適なタイミングにおいて、社内に広報に関するナレッジがなく、また任せられる人材もない状況の中で、サーキュレーション担当者の浜崎氏の弊社への熱意に促されプロジェクト進行を決断しました。

加えてプロ人材が地元長崎県ご出身とのこともあり、長崎県において人材不足により採用が難しい状況をご理解頂いており、今回の「長崎県内で本社機能を持つ企業としては唯一の上場企業である」ことを中心に据えたブランディングコンセプトの共有や、検討事項にも「地元長崎・九州」を自分公司として考えてくださる場面も多く、方向性の一致や気持ちの部分においても一体感が醸成されました。



Cross Eホールディングス株式会社 常務取締役 鶴田 修一氏

各組織が個別で取り組んでいた DXプロジェクト、 全社で認識を統一し DXのグランドデザインを描くことに成功

東証PRM上場

オフィス機器

業態変革・DX

ISSUE 背景・課題

約1年間DXについての議論を続けてきたが、具体的な全社横断施策の策定には至らず推進はできていない。

DXは永続的に取り組むテーマではあると認識しているものの、まずは推進体制を構築しグランドデザインを設計したいと考えていた。

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

プロシェアリングの活用により、DXのグランドデザインを描き、中長期経営計画で発表することができた。

また、各部門ごとの施策を策定することに成功した。



全社でDXに取り組んでいるが、目的が不明瞭でゴールが設計できていない状態だった。そのため従業員にとってDX課題の優先順位が低く、業務にDXが必要であることの理解が足りていなかった。各部門やプロジェクトが個別にDX課題に取り組み、会社全体での連携が取れていない状態だった。

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



マックス株式会社
デジタルイノベーション統括部 部長
DX推進プロジェクト リーダー
白井 啓一氏

おかげさまでDXビジョンとテーマ構造化は早々に完成、DX認定まで辿り着き、現在はテーマ施策に沿った取り組みを進めています。
各テーマにはDX推進オーナーを設けていますが、それぞれのテーマ連携と全社的な価値向上へのガバナンスと評価はDX事務局の最大の仕事だと認識しています。
デジタル活用においてはタイムリーな実行も求められる中で、正解への岐路において、経験豊富な方からご意見を頂く事が大事であると思っています。計画とその執行、監視、評価のPDCAが円滑に回ってくると、どんどん良くなっていくはずでしょう。

ブランドコンセプトの明確により ホームをほぼ満室の状態に

エリア

社会福祉・介護事業

ブランディング

ISSUE 背景・課題

有料老人ホームの事業においてブランディングが定まっておらず施策に一貫性がなかった。

事業所内にブランディングや広報を担える人材がおらず、具体的な施策がわからなかった。

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

プロセリングの活用により、ブランドコンセプトの言語化に着手。顧客と顧客課題、ニーズ、提供する価値などが明確になった。

ブランドコンセプトが明確化したことにより集客に成功した。



同社は約15年前に有料老人ホームの事業を立ち上げた。高級老人ホームとして打ち出していたものの、言語化やペルソナ設計などのブランディングができておらず、施策に一貫性がない状況だった。加えて社内に広報ができる人材もいないため、目標としている「全部屋を常に満室に」という状態にはほど遠い状態だった。新規入居契約数を増やす施策と実行体制づくりが必要だった。

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



開所当初は満床状態を保つことができていましたが、近年では最新設備を備えた他法人の新規オープン施設に入居申し込みが集中するなど様々な影響を受け、当事業所では空室が目立つようになりました。ご提案いただいたソリューションを中心にコンサルティングを進めていただく中で、今回のプロジェクトに参画していたメンバー各々がリーダーとしての自覚を開花させたことにより、指示待ちではなく自ら行動できる組織に成長できたように感じています。この度のコンサルティングを通じて「ひとづくり」に大きなお力添えをいただけた点に大変満足をしています。

左: 東洋ウエルフェア株式会社
執行役員 事業本部 本部長 内部監査室長 筒井 頼仁氏
右: 同社 有料老人ホーム サン・ケアレジデンス 施設長 大村 晶美氏

Sustainability

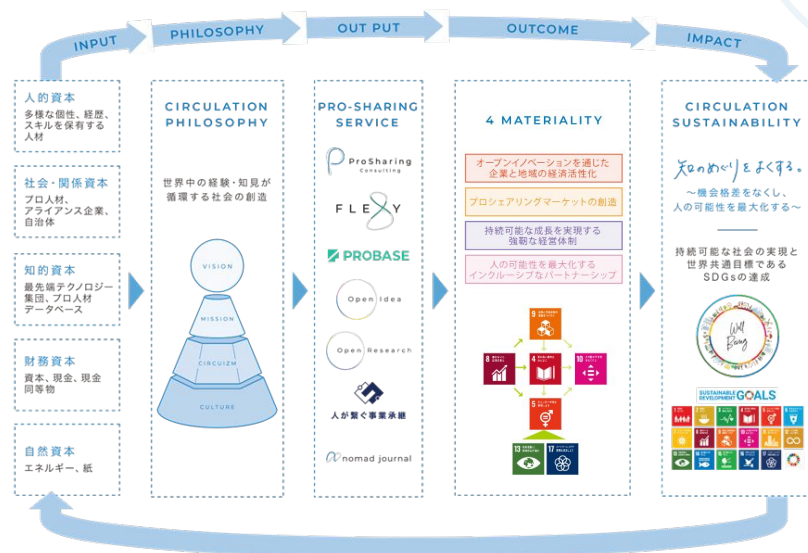
サーキュレーションのサステナビリティ

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

サーキュレーションの社会的存在意義



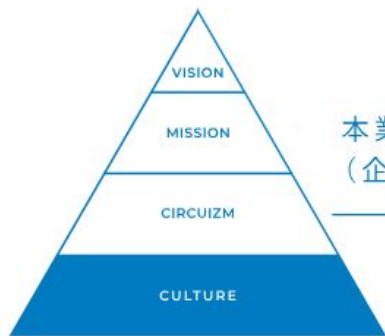
サーキュレーションの価値創造ストーリー



マテリアリティ(重要課題)とPHILOSOPHY & SUSTAINABILITY

- サークュレーションのサステナビリティステートメント「機会格差をなくし、人の可能性を最大化する」に基づき、持続的成長と社会価値提供を実現するための4つのマテリアリティを特定
- これらのマテリアリティに対するコミットメントを通じて、長期的な持続可能な経営の実現とミッション達成、2030年までのSDGs達成を目指す
- 経営理念を追求し、10年後を見据えた社会課題解決に向けた価値提供を続けるPHILOSOPHY & SUSTAINABILITY経営を体現

4つのマテリアリティ



本業を通じた活動
(企業・事業活動)



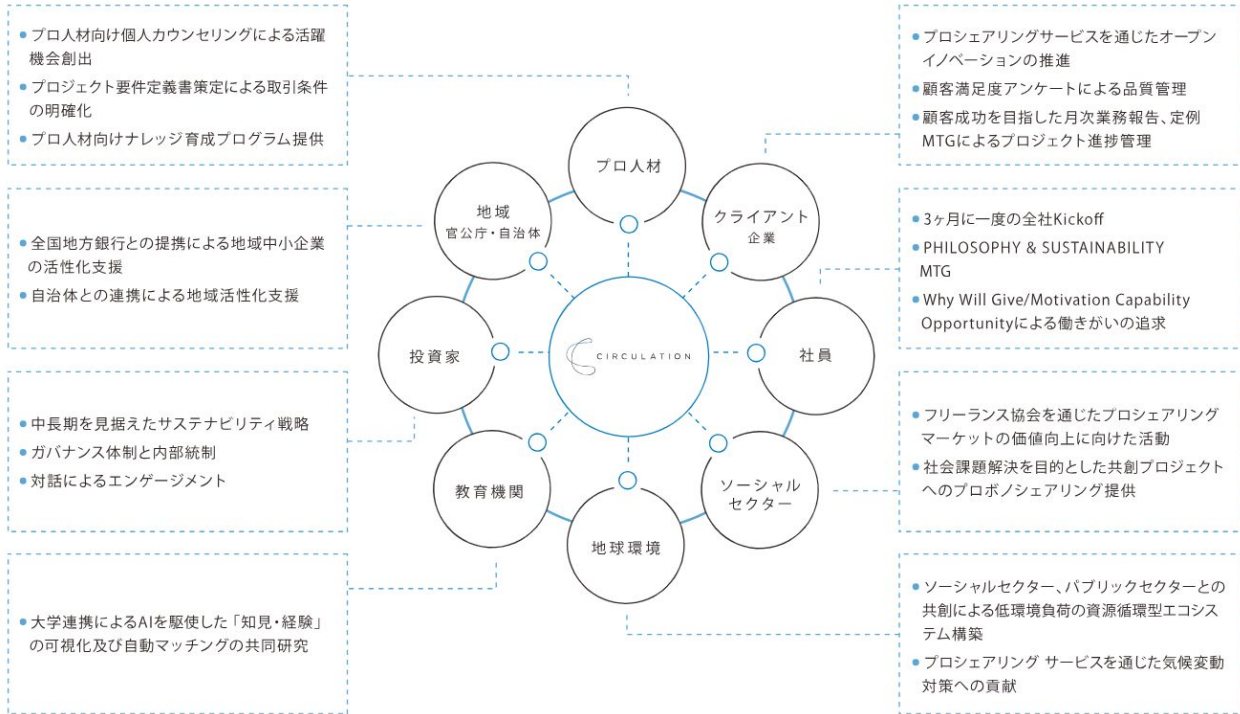
SDGsへ貢献



06-10 Sustainability ③

ステークホルダーとの関わり

- サーキュレーションの事業活動は、多様なステークホルダーとの共創によって進行
- 持続可能な社会の実現に貢献し続けるため、ステークホルダーとのコミュニケーションを重視
- 頂いた期待や社会のニーズを企業活動に反映し、高い信頼と共創関係を継続的に構築



06-10 Sustainability ④

サステナビリティ経営実装プロセス

- 経営メンバーを中心に、サステナビリティ方針策定からマテリアリティ特定、目標設計、中長期経営計画への組み込みまでを推進し、PDCAを通じて事業活動に実装
- 経営メンバーだけでなく、年間を通じてマネジメント層に中長期視点での戦略検討の機会を提供
- 全社員を対象にサステナビリティへの理解促進と当事者意識の醸成を図り、全社横断のサステナビリティ経営を目指して活動



経営において認識される主なリスク

・以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。 2023年9月13日に適時開示しました「2023年7月期通期決算説明資料及び事業計画及び成長可能性に関する事項」と変更ございません。 有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
プロシエアリング事業への依存について	当社の営業収益は、プロシエアリング事業のみによる収益となっております。今後も積極的な営業施策や広告宣伝による法人顧客や登録プロ人材の増加、提供サービスの拡充、事業規模拡大を通じた認知度向上等により、収益規模は拡大していくものと考えておりますが、新たな法的規制の導入や改正、その他予期せぬ要因によって、当社の想定通りにプロシエアリング事業が発展しない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	プロシエアリング事業以外の事業開発を推進し、多角化することで対応してまいります。特に、今後開発を進めるSaaS型サービスである「PROBASE」のサービス向上と販売強化に取り組んでまいります。
競争について	当社のプロシエアリング事業は、業務委託契約によって法人企業に外部人材提案をする企業、インターネット上のマッチングプラットフォームを提供する国内企業等と競争が生じております。当社は25,900名(登録者総数)が登録する、経営課題・業界・地域・契約形態等の柔軟性あるサービスとなっており、各業界や各業務において実務経験を有しているアドバイザーの幅広い領域の経験・知見を取りまとめた、更新頻度の高いデータベースを有し、それに基づく様々なサービスの提供を行っております。しかしながら、今後競合他社による新たな付加価値の提供等により当社の競争力が低下した場合には、価格競争やプロジェクト件数の減少等により当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	当社の強みの源泉である「データ」の収集をより多く、効率的に獲得する体制の強化に取り組んでまいります。特に、法人顧客によるプロジェクト評価データ、プロジェクト支援においてのプロ人材の評価データは、他社では真似できない貴重な情報であり、それら情報をもとにした効率的なプロ人材の集客や、新規取引先開拓時の類推企業の経営課題データから推察される経営課題の仮説構築体制を強化することで、他社との差別化を図ってまいります。
個人情報について	当社は、事業運営にあたり多くの個人情報を保有しております。それを踏まえ、「個人情報の保護に関する法律」(平成17年4月施行)の規定に則って作成したプライバシーポリシー等の社内規程に沿って個人情報を管理し、また、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めております。またプライバシーマークの付与認定取得等、情報セキュリティ対策の強化に取り組んでおります。しかしながら、何らかの原因により個人情報が外部に流出した場合は、当社の信用低下を招くとともに損害賠償請求訴訟の提起等により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	大	引き続き、現状運用しておりますプライバシーポリシー等の社内規程に沿って個人情報を管理し、また、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めてまいります。
人材の確保・育成について	当社は、今後の事業拡大のために優秀な人材の確保及び育成が重要な課題であると認識しており、積極的に人材を採用するとともに人材の育成に取り組んでいく方針であります。しかしながら、当社が求める人材を適切な時期に確保、育成できなかった場合、また、社外流出等何らかの事由により既存の人材が業務に就くことが困難になった場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	高	長期	大	今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。
新型コロナウイルス感染症拡大による経済的影響について	新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、当社では感染拡大を想定し、リモートワークの導入や時間差出勤を行い、手元流動性の確保のために財務施策を行う等、事業の継続に基大な影響を及ぼすリスクを最小化するための施策を行っております。しかし、国内及び世界的流行が終息せず、長期にわたって人々の行動に制限が課され、経済状況が悪化した結果、当社の事業活動に支障が生じて、業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	短	小	現在既にリモートワークの導入や時間差出勤が運用に乗っており、緊急事態宣言等の当社事業運営への影響は大きくないと判断しておりますが、引き続き社員による活動の生産性が減少しないよう注視してまいります。また、稼働プロジェクトにつきましてもリモート切り替えを実施することで大きな事業毀損なく進められると考えており、感染症防止と経済活動との両立を図ってまいります。

本資料の取扱いについて

・本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。

・これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

・また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っており、またこれを保証するものではありません。

・当資料は2023年9月13日開示済みの「2023年7月期通期決算説明資料及び事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート」の内容を含んでおります。当資料の次回アップデートは、2025年9月を予定しております。