

# 事業計画及び

# 成長可能性に関する事項

2025年5月 サークレイス株式会社

2024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 | Details of Changes

| 前回開示資料 | 項目               |                                                                   | 変更内容 |                                 | 変更内容の詳細                                  |
|--------|------------------|-------------------------------------------------------------------|------|---------------------------------|------------------------------------------|
| P6     | 企業理念             | Corporate Philosophy                                              | 変更   | ステートメント・パーパス・コアバリュー・ビジョン2030の変更 | ステートメントやパーパス、MVVなどの刷新に伴い変更               |
| P8     | 会社概要             | サークレイスグループ                                                        | 追加   | シンセシー株式会社の追加                    | サークレイスグループにシンセシー株式会社を追加(出資先という位置付け)      |
| P10    | これまでと未来          | 当社の目指す姿                                                           | 変更   | 現在のサービス・当社の目指す姿の変更              | グローバル最先端テクノロジーを活用した事業モデルに変更              |
| P12    | 事業の概要            | 当社事業の全体像                                                          | 変更   | サービス区分の変更                       | 「コンサルティングサービス」「SaaSサービス」「アオラナウ」のセグメントに変更 |
| P13    | 事業の概要            | 収益構成                                                              | 変更   | サービス区分の変更                       | サービス区分の変更に伴い、収益構成も合わせて変更                 |
| P27    | プロジェクトを成功に導く実現力1 | 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/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 | 削除   | スライド削除                          | Salesforce社による取得社数の情報開示がなくなったため、当スライドを削除 |
| P29    | 一気通貫のサービス展開2     | カスタマーサクセスサービスの先行者優位性                                              | 削除   | gilde tech(ギルドテック)を削除           | gilde tech(ギルドテック)のサービス終了に伴い削除           |
| P31    | ビジョン2030         | -                                                                 | 変更   | ステートメント・パーパス・コアバリュー・ビジョン2030の変更 | ステートメントやパーパス、MVV刷新に伴い変更                  |

2024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 | Details of Changes

| 前回開示資料 |            |                                 | 項目 |                    | 変更内容                                   | 変更内容の詳細 |
|--------|------------|---------------------------------|----|--------------------|----------------------------------------|---------|
| P33    | 中・長期計画2    | 人員計画および1人当たり利益の増加               | 削除 | 期中平均社員数の内容を削除      | 社員1人当たり売上のみを主要KPIとして位置付ける方針に変更         |         |
| P35    | 中期計画のポイント2 | 連結子会社アオラノウ社におけるServiceNow事業成長計画 | 変更 | 成長計画の上方修正          | 2025年3月期のアオラノウ売上高の大幅増収に伴い、目標値を上方修正     |         |
| P37    | 中期計画のポイント4 | 3年間の投資額とリターンについて                | 変更 | 投資計画の変更            | 予定を上回る業績進捗を踏まえ、M&AやAI分野を強化した新たな投資計画に変更 |         |
| P38    | 中期計画のポイント4 | 3年間の投資額とリターンについて                | 変更 | 投資実績の変更            | 新たに修正した投資計画に対しての実績値に変更                 |         |
| P40    | 成長戦略の考え方   | 当社の事業ポートフォリオと成長戦略               | 変更 | 成長・基盤・再構築・次世代の内容変更 | 事業環境の変化のため定期的に変更                       |         |
| P50    | APPENDIX   | 事業等のリスクと対応方針                    | 変更 | 事業等のリスクと対応方針を変更    | 事業環境の変化を踏まえ、事業等のリスクと対応方針を変更            |         |

事業計画及び  
成長可能性に関する事項

# INDEX

01

会社概要

Company Overview



02

事業概要  
市場環境

Business Overview  
Market Environment



03

強みと特長

Strengths  
Advantages



04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



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 | 4億803万円(2025年3月31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 | <div>&lt;東京本社&gt; 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-1-3 アーバンネット日本橋二丁目ビル 6階</div> <div>&lt;大阪オフィス&gt; 〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町1-1 ヨドバシ梅田タワー 8階</div> <div>&lt;福岡オフィス&gt; 〒810-0073 福岡県福岡市中央区舞鶴3-2-1 ヤマウビル 5階</div> |  |  |

### 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)

356名(2025年3月31日現在)

※1：アオラナウ株式会社（当社連結子会社）との連携により対応可能

# Transforming Tomorrow thru Disruptive Technology!

グローバルの最先端テクノロジーを通じて、お客様と共に経営変革を実現し、社会課題を解決します

## Purpose

人とテクノロジーの  
可能性を解き放ち、  
未来を共に創る

## Mission

データとグローバルの  
最先端テクノロジーを  
活用し、人と組織の  
変革を支援する

## Vision

誰もがデータと  
テクノロジーを  
使いこなし、未来に  
挑戦できる社会を創る

## Value

Beyond Borders, Beyond Limits

国境も限界も越えて挑戦する

Enjoy the Challenge

変革・成長を前向きに楽しむ

Co-create the Future

顧客・社会と未来を共創する

## 2012

- ・ パソナグループとTquila International PTE Ltd.との合併会社として設立

## 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ducationサービスの提供を開始

## 2016

- ・ Anaplan Japanと業務提携し、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

- ・ 海外駐在員の管理に特化したクラウドサービス「AGAVE(SaaS)」の販売開始

## 2019

- ・ 福岡オフィスを新設し、西日本でのサービス拡充を図る

## 2020

- ・ 「サークレイス株式会社」へ社名変更
- ・ 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」認証を取得

## 2022

- ・ 経済産業省の「DX認定制度」事業者認定
- ・ 東京証券取引所グロース市場に上場
- ・ 日本通運、パソナと戦略的業務提携を開始

## 2023

- ・ ベトナムに「合併会社Circlace HT Co., Ltd」を設立
- ・ アオラナウ株式会社を株式会社パソナグループと共同で設立
- ・ FTL株式会社の全株式を取得し子会社化
- ・ マーケティング支援サービス「ConsulTech(コンサルテック)」の提供を開始

## 2024

- ・ パソナグループ・ServiceNow・Tquila Limited・アオラナウと連携し、企業DX・DX人材育成支援を強化
- ・ FTL株式会社を消滅会社とする吸収合併を実施
- ・ 「AGAVE」が契約ユーザーID数1万人を突破し、海外給与計算サービスや問い合わせ管理など関連サービスを拡充
- ・ 大阪オフィス開設
- ・ Salesforceの自律型AIエージェント「Agentforce」リリースに基づき、導入・構築を全面サポートする新サービスの提供を開始
- ・ 生成AIと「Microsoft Power Platform」の融合で企業DXを包括支援する新規事業を開始

## 2025

- ・ ベニックスソリューション株式会社と自律型AIエージェントによるDX推進と社会課題解決に向けた協業を開始
- ・ パソナとAIエージェントを活用した企業の生産性向上を支援するAIエージェントとBPOを融合した「AIO」サービスの提供を開始
- ・ 業務拡大に伴い、東京都中央区日本橋に本社移転



サークレイス株式会社

連結子会社

持株比率  
75.0%

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



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「テキィーラ」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%

出資先

SYNTHESY

Synthesy株式会社(シンセシー)

2024年10月に設立されたコンサルティング会社

AIをはじめとする先進技術を活用した  
効率的なコンサルティング業務を提供

# サークレイスグループおよび出資先(出資予定先)の全体像 | Group Overview

- サークレイスグループは、お客様のIT経営課題に対し、グループシナジーを最大限に活かし、全方位から最適なソリューションを提供します



# アオラノウ株式会社について | About AoraNow

- 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



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  | 東京都中央区日本橋2-1-3 アーバンネット日本橋二丁目ビル 6F        |
| 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<br>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 | Our Goals

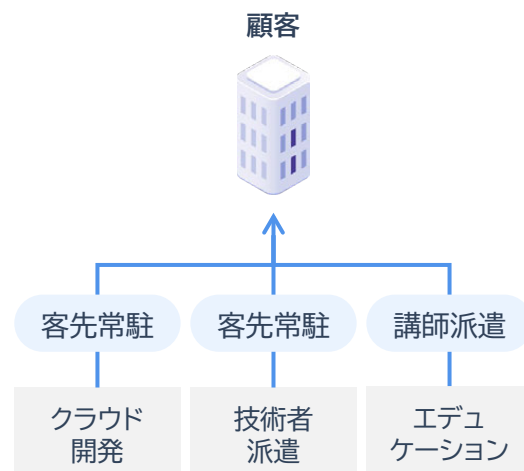
- 労働集約型モデルからの脱却を図り、AIと最先端テクノロジーによる自律的な業務支援体制を確立
- データとテクノロジーを基軸に、顧客企業の意思決定を正確かつ迅速に支援し、持続的な企業価値の向上に貢献

始業：2013年～

2023年～

2025年～

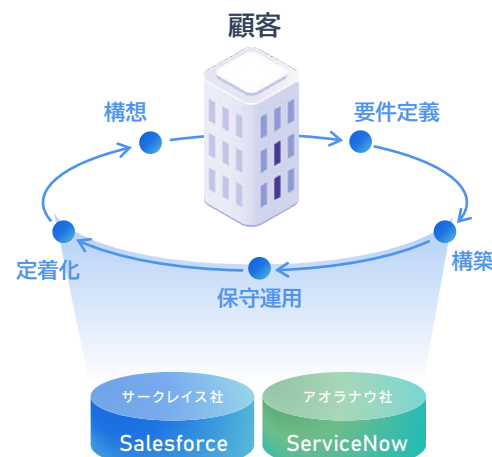
## 過去の姿



### 課題

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

## 現在のサービス



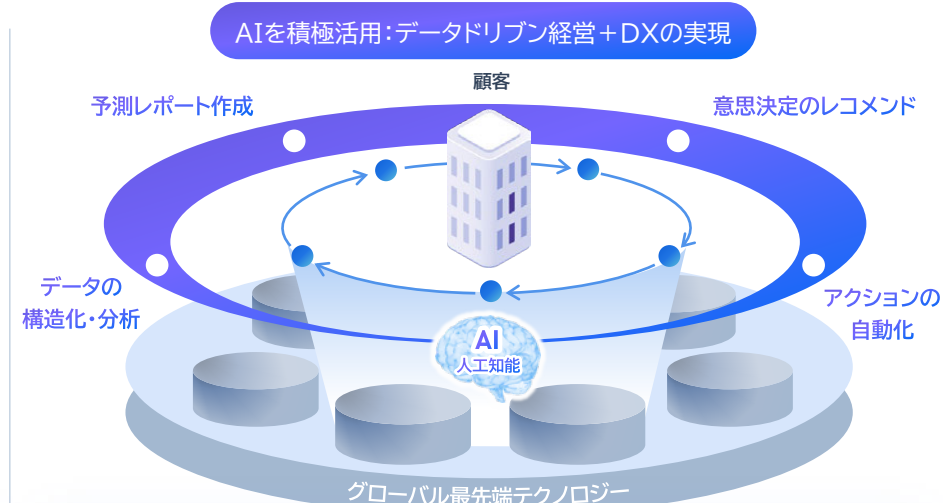
### 実現

- Salesforce／ServiceNow／AWS／Microsoftなどのプラットフォームを活用したワンストップ体制の構築

### 課題

- 労働集約型に近いモデル
- 高度IT技術者(AIなど)不足

## 当社の目指す姿



### 実現

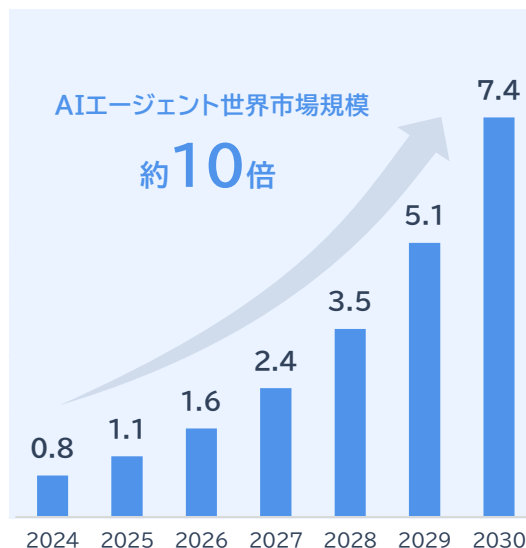
- グローバル最先端テクノロジーを活用し、顧客の経営改革／課題解決に貢献
- AIを活用した自律型支援の仕組み化

# 当社の目指す姿を実現するために | To Achieve Our Goals

- 自社変革で培ったノウハウをベースとして、社会課題・市場機会への対応を本格化

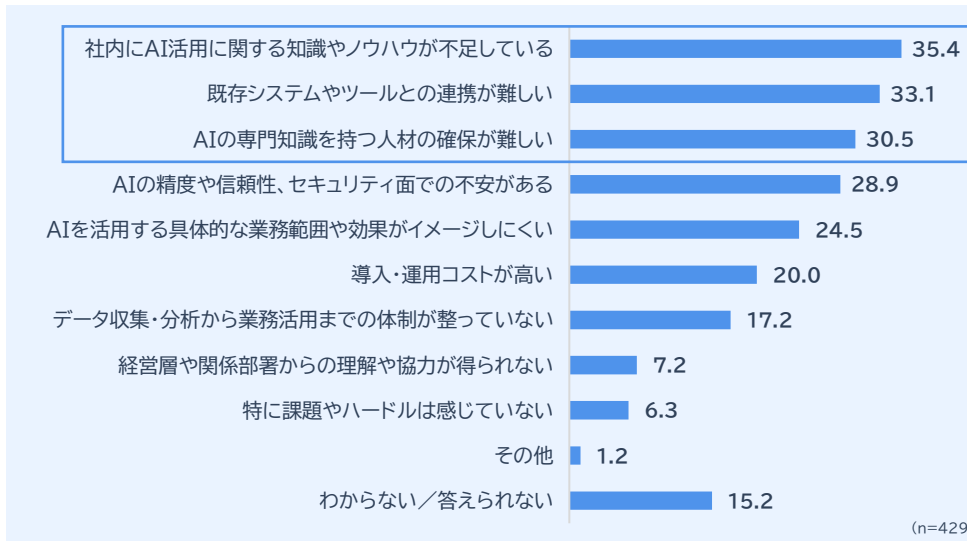
## 市場機会 AIエージェント市場は2030年までに約10倍

AIエージェント世界市場規模予測※1 (兆円)



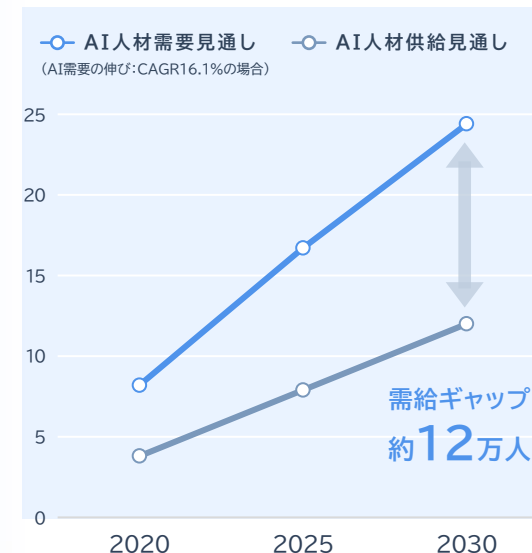
## 顧客課題 人材・スキル不足

AIエージェントを導入・活用する上での課題やハードル※2 (複数回答)



## 社会課題 AI人材の不足

AI人材の需給ギャップ※3 (万人)



- サークレイスはAI人材不足という社会課題とAIスキル人材の不足という顧客課題を同時に解決する「AIサービスカンパニー」として、成長を加速
- 急成長が見込まれるAIエージェント領域に注力し、次世代型業務支援の中核を担う
- 提供領域：AI人材育成、AI導入・構築支援、BPOによる業務効率化

※1: Precedence Research 「AI Agents Market Size, Share and Trends 2025 to 2034」のグラフをもとに当社作成 (142.57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」2025年4月末日TTM))

※2: テックタッチ「大企業のAIエージェント活用に関する実態調査」の回答結果をもとに当社作成

※3: 経済産業省「IT人材需給に関する調査」をもとに当社作成

事業計画及び  
成長可能性に関する事項

INDEX

01

会社概要

Company Overview



02

事業概要  
市場環境

Business Overview  
Market Environment



03

強みと特長

Strengths  
Advantages



04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



05

Appendix

Appendix



## コンサルティングサービス

サークレイス株式会社 合併会社Circlace HT



### 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、Anaplan、AWS、Microsoft、Databricks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
- ベトナム合併会社  Circlace HT Co., Ltd.

提供サービス

 **ConsulTech** マネージドサービス

## アオラナウ(連結子会社)

アオラナウ株式会社



### 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

## SaaSサービス

サークレイス株式会社



### 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

## 収益構成 | Revenue Structure

コンサルティング  
サービス売上高  
構成比 81 %<sup>※2</sup>

- コンサルティング 42%
- AI&Data Innovation 39%

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、Anaplan、AWS、Microsoft、Databricks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)

AoraNow

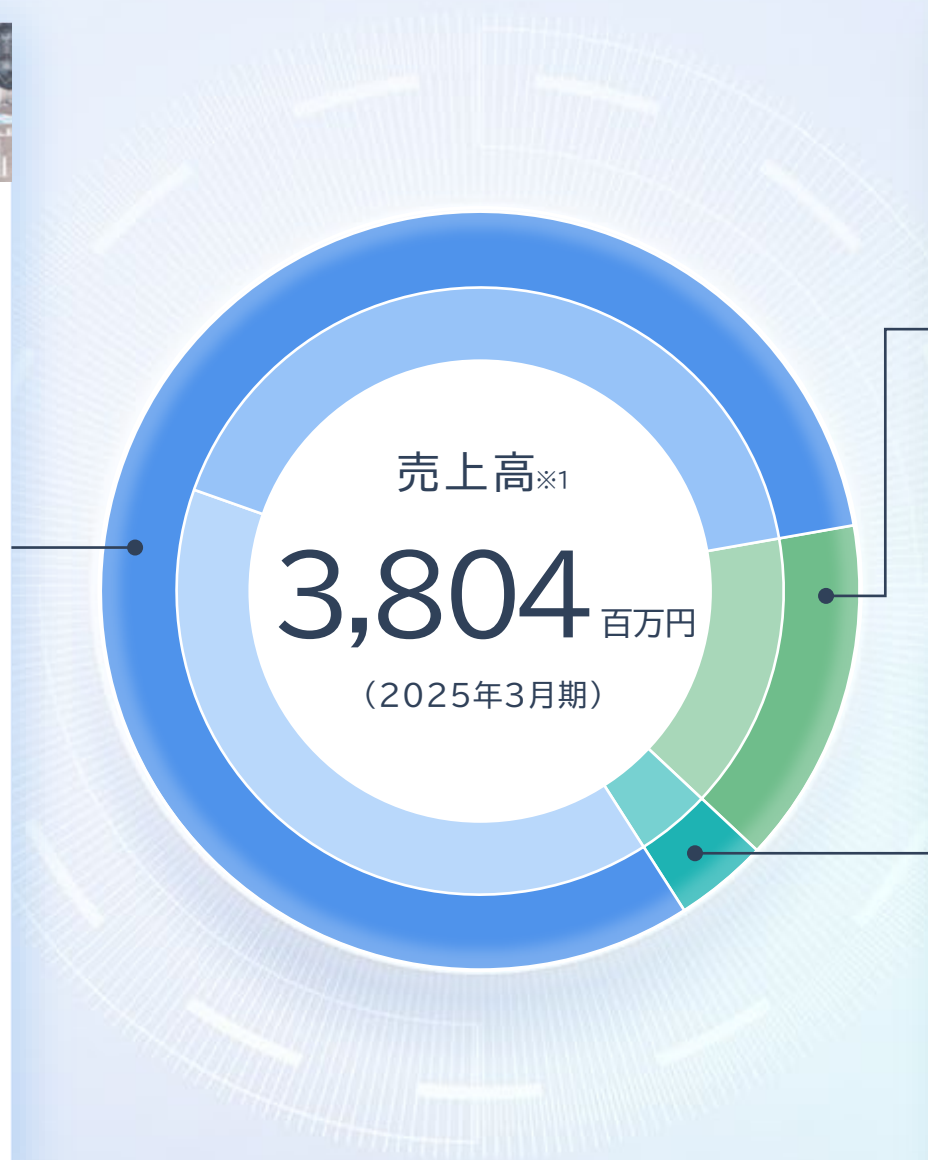
売上高  
構成比 15 %

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 4 %

自社SaaS製品AGAVEの開発・販売



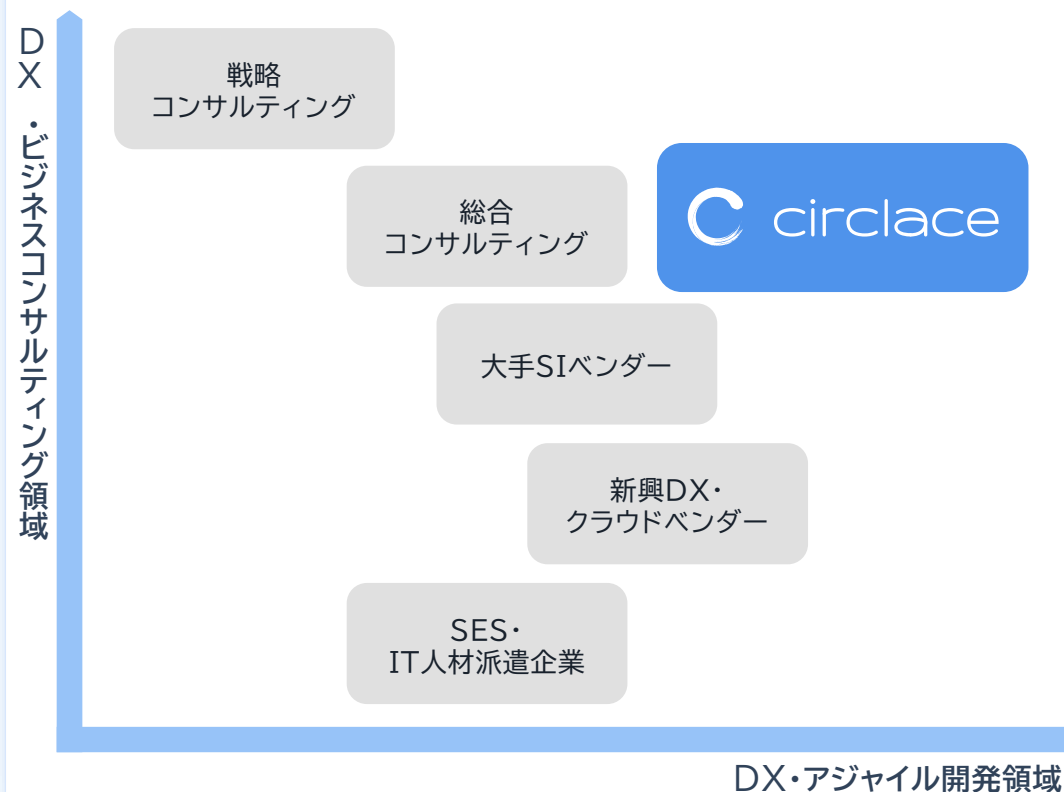
※1: 百万円未満切り捨て

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

## ポジショニングマップ | Positioning Map

- 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 **naplan** MuleSoft

tableau overcast AWS Microsoft Databricks

**servicenow**

## サービス内容

【コンサルティング】構想策定支援

【実装】大規模開発構想策定支援

【エキスパート】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

- 1999年に設立された、米国に本社を置くソフトウェア会社
- 顧客情報や営業活動、顧客との関係性を管理する主要CRM(Customer Relationship Management)ツール領域で世界シェアNo.1※3
- 金融、医療、製造業など、さまざまな領域に対応しており、世界で15万社以上の導入実績
- 各製品にAIやデータ分析ツールが組み込まれており、顧客行動の予測やビジネスの意思決定をサポートする機能が充実

会社概要

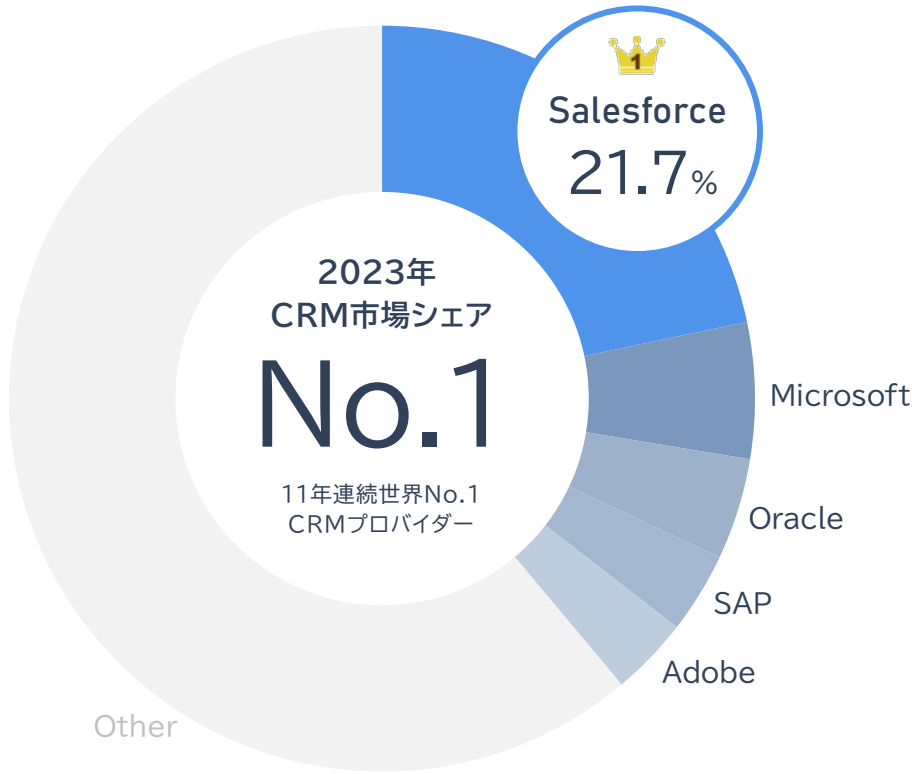
# Salesforce

|      |                               |
|------|-------------------------------|
| 会社名  | Salesforce, Inc.              |
| 所在地  | 米国カリフォルニア州サンフランシスコ            |
| 代表者  | 会長兼CEO マーク・ベニオフ(Marc Benioff) |
| 従業員数 | 76,000+名                      |
| 拠点数  | 世界92都市105拠点で事業を展開             |
| 顧客数  | 150,000+社※2                   |
| 上場市場 | ニューヨーク証券取引所                   |
| 事業内容 | クラウドアプリケーション及びクラウドプラットフォームの提供 |



サークレイスは、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(2023年)※4



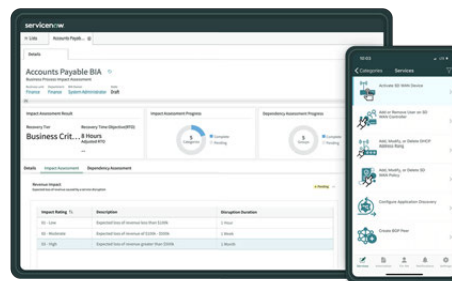
※1:Salesforceは、Salesforce, Inc. の登録商標です  
※2:ascendix「How Many Companies Use Salesforce? Total Customer Number in 2024」  
※3:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、11年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2024年5月)  
※4:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、11年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2024年5月)をもとに当社作成

- 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

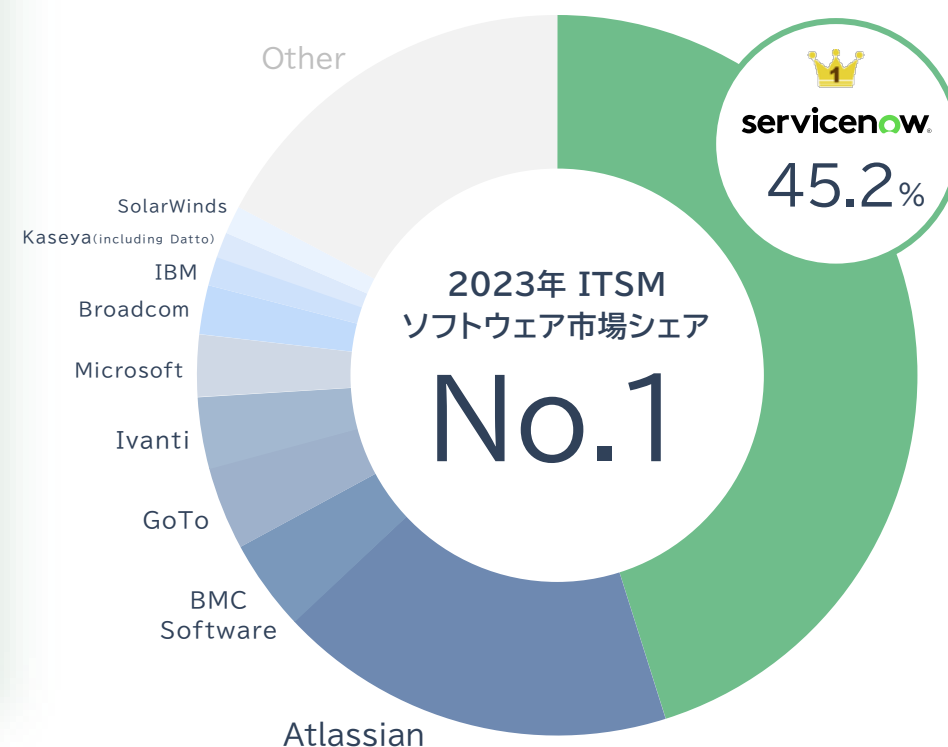
## 会社概要

# 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 | 22,500+名                       |
| 拠点数  | 世界32カ国67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                |



主要ITSMソフトウェア世界シェア(2023年)※1



- 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   
tableau AWS Microsoft Databricks



サービスの特長



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



for Salesforce

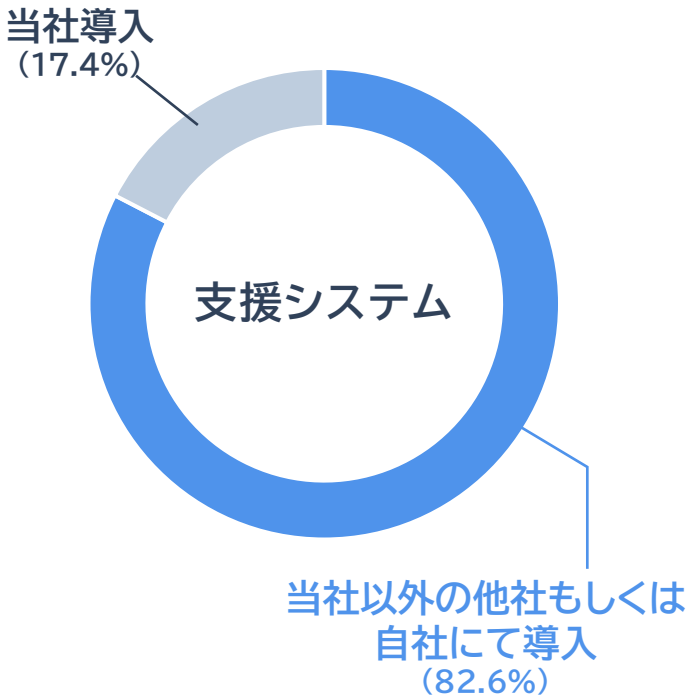
準委任型  
複数チーム制によるリモート支援



for Salesforce

派遣型  
Salesforceに精通した  
エキスパートを専任で派遣

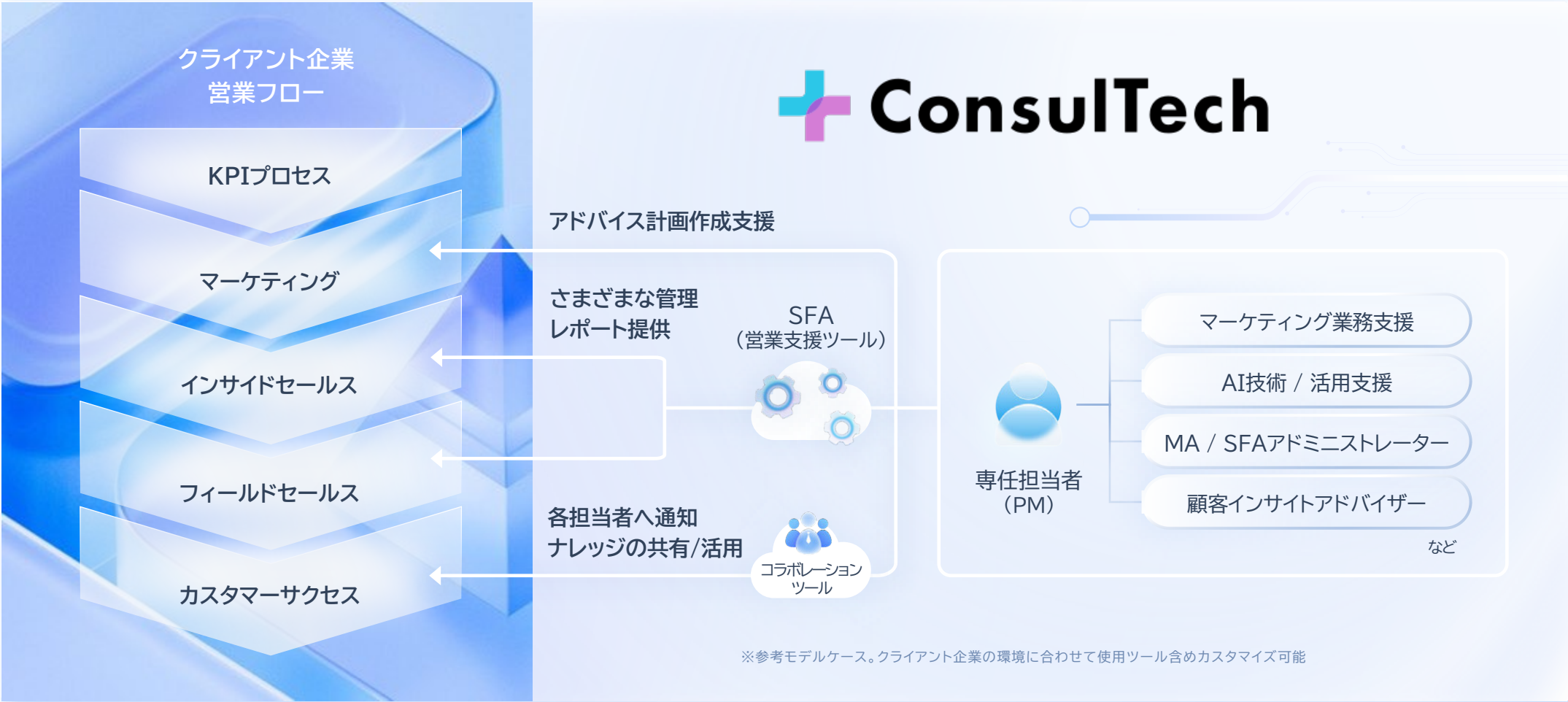
他社導入のシステムを主に支援



※1：2025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

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 

- 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 | Education

- 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

10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 9,000名以上

2017年～2025年3月末

## 経験豊富で優秀な講師陣

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最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、2025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年

Best Delivery of the year  
授賞式

2024年

FY24 Instructor Award 受賞  
・ Trailblazer賞

2025年

FY25 Instructor Award  
・ Trailblazer賞

2025年

FY25 Instructor Award  
・ Trailblazer賞

# SaaS型クラウドサービスAGAVE | 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
- 460社以上の企業にて利用中。契約ユーザーID数:約11,000以上※1



## 海外人事労務サービス

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、  
データ抽出が可能

## 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)



## クラウド市場とビッグデータ/アナリティクス市場 | Market Size

- 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

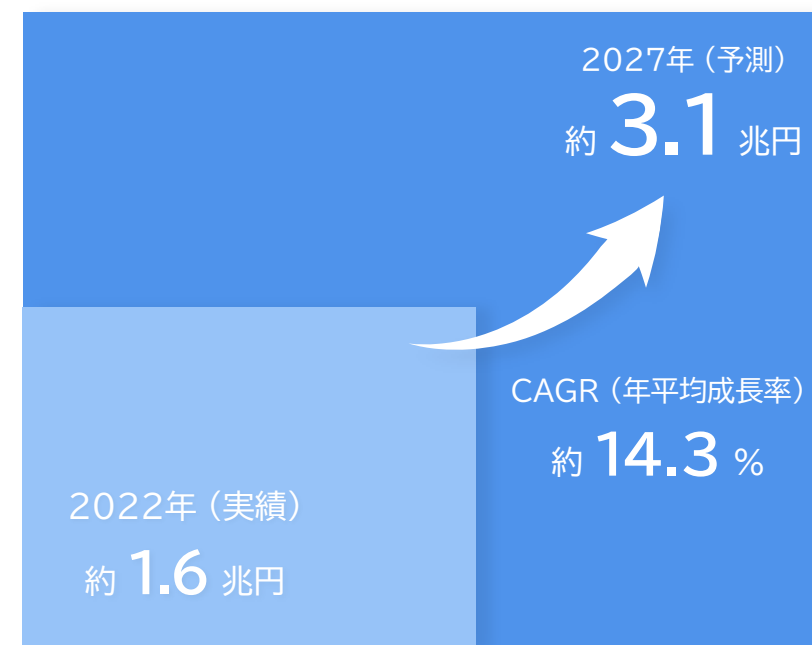
2029年には、約8.8兆円規模へと大幅に拡大予測



IDC Japan、「国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表」(2025年2月20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



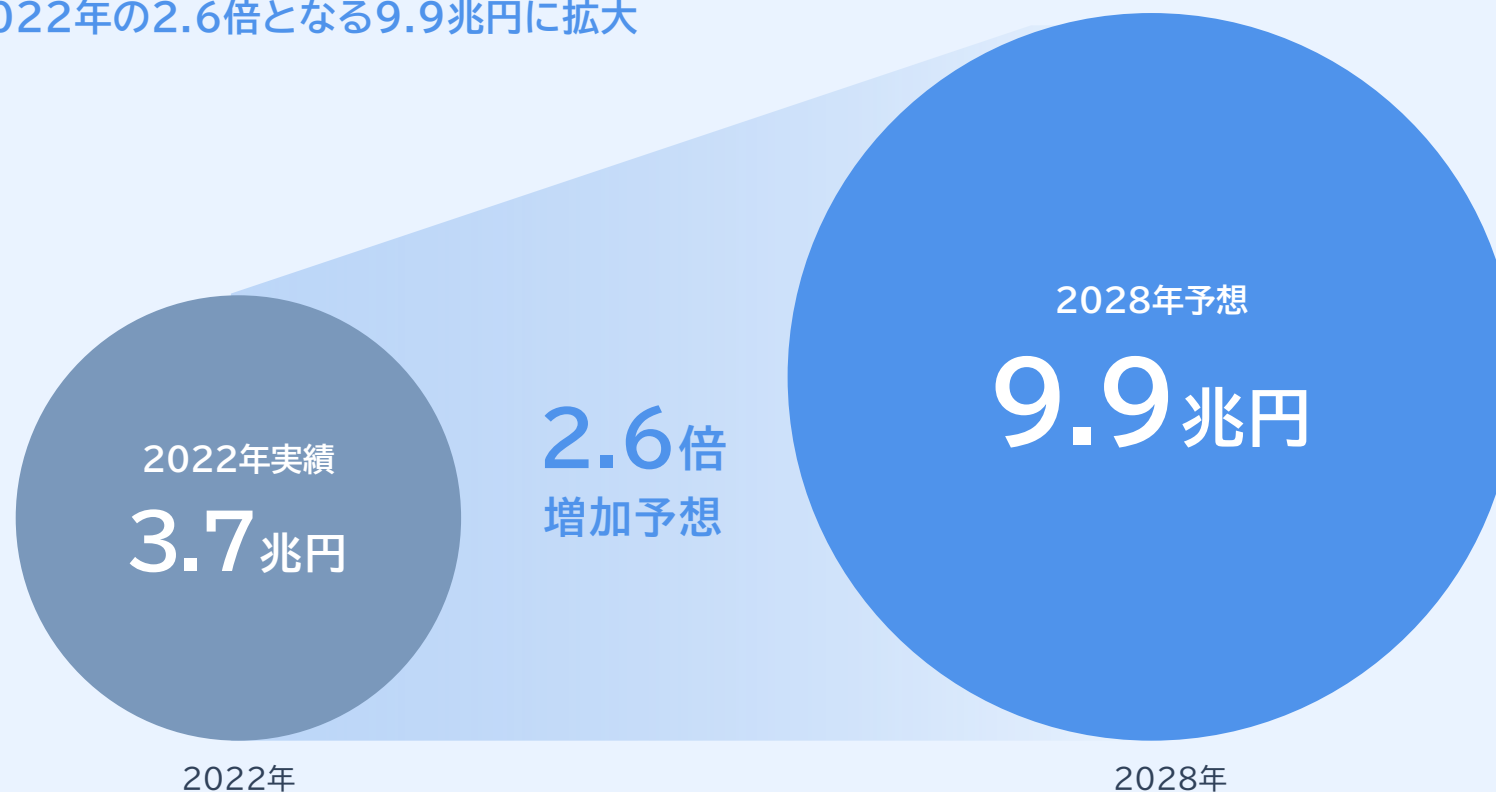
IDC Japan、「国内ビッグデータ/アナリティクス市場 ユーザー支出額予測:産業分野セクター別、2022年の実績と2023年～」(2024年3月21日)

※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

- 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のAI支援型クラウドソリューションの市場規模

2028年には2022年の2.6倍となる9.9兆円に拡大



※1: Salesforce 「Salesforceエコノミー、AIの後押しを受け、日本で2022年から2028年に純増で50万1,000人の雇用と1,500億ドルの事業収益を創出」(2023年12月15日)

※2: 142.57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」2025年4月末日TTM)

# 企業のDX化に係る環境 | Environment for Corporate DX

- 日本企業のDX推進が着実に進む中で、実行フェーズへと移行する企業も増加
- 一方で、IT人材の需給ギャップは今後さらに拡大し、2040年には最大73万人超の不足が予測される構造的課題に直面

## DXへの取組状況※1 (%) 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40%  
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む計画がある
- 今後取組む予定であるが、具体的な計画はない

※シングルアンサー

※1: 富士キメラ総研「『2024 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/企業編』まとまる」(2024年4月10日)

## DXの導入における課題 / 問題※2 (%) 日本 (n=612)

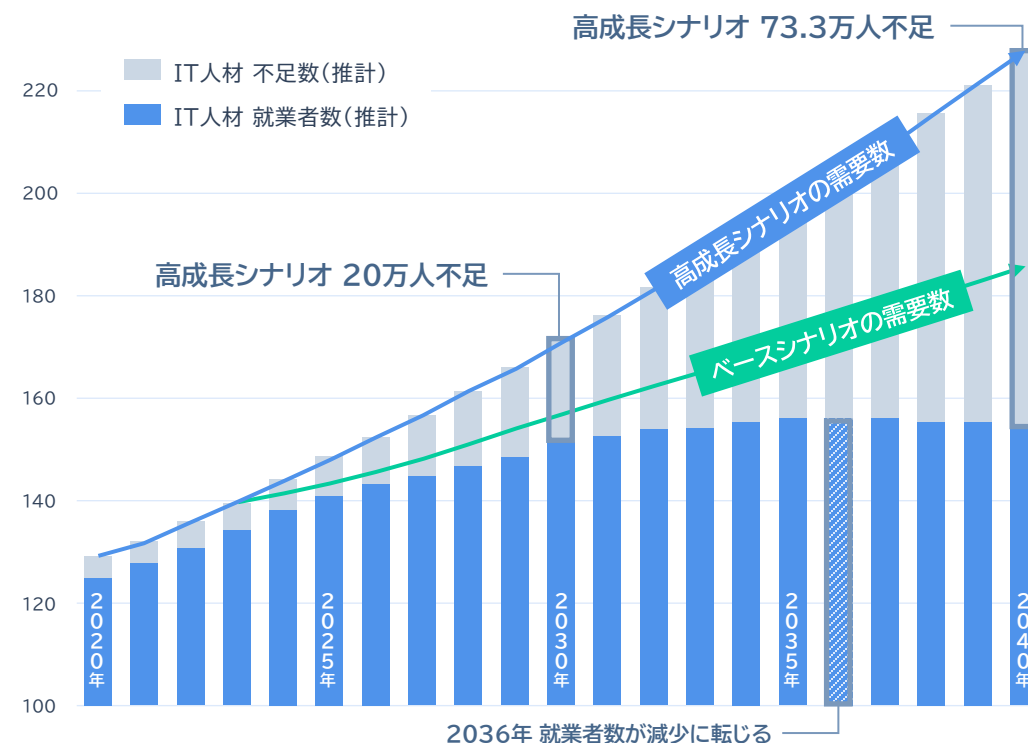


※マルチアンサー

※2: 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人材の将来需給ギャップ試算 ※3(万人)

一層深刻となるIT人材不足により、リカレント教育、IT分野への労働力シフト、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



※3: ヒューマンリソシア株式会社「～IT人材の2040年の人材需給ギャップを独自試算～IT人材は2040年に最大73.3万人不足と推計」より「IT人材の将来需給ギャップ試算」のグラフを基に当社で作成

事業計画及び  
成長可能性に関する事項

# INDEX

01

会社概要

Company Overview



02

事業概要  
市場環境

Business Overview  
Market Environment



03

強みと特長

Strengths  
Advantages



04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



05

Appendix

Appendix



- 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 | 44.4% | ・ コスト遵守率 | 27.6% |
| ・ 納期遵守率     | 22.7% |          |       |

### 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

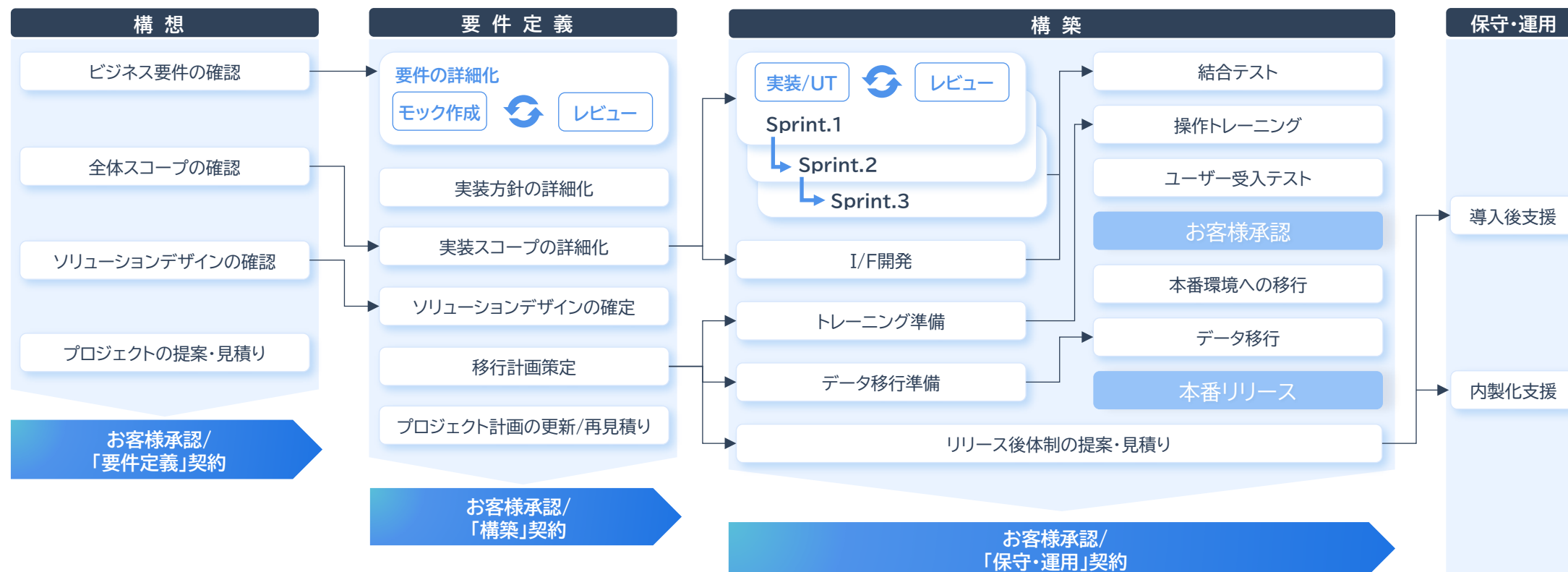
ブラックボックス化・属人化を回避

# 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



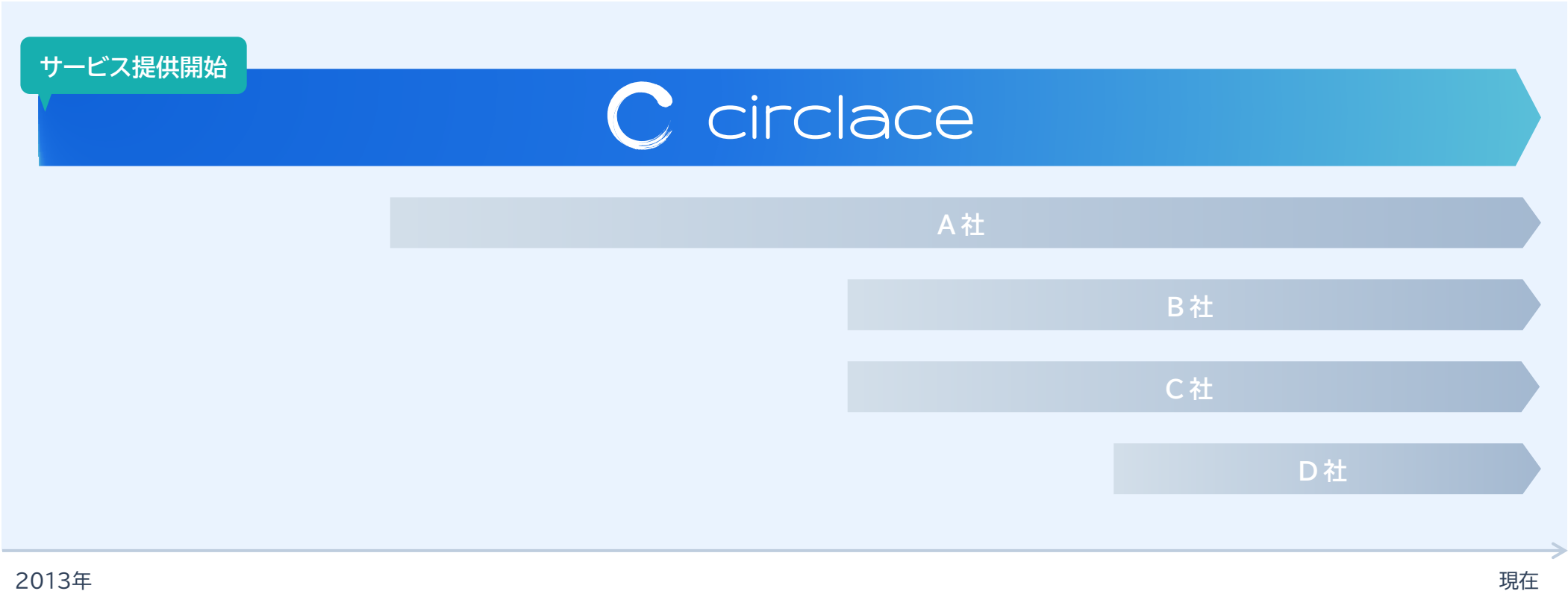
※1: クラウドプラットフォームの柔軟性を活かし品質の高いアプリケーションを構築する為にウォーターフォールとアジャイル、2つの方法論を組み合わせた開発手法

- 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



- 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

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



事業計画及び  
成長可能性に関する事項

# INDEX

01

会社概要

Company Overview



02

事業概要  
市場環境

Business Overview  
Market Environment



03

強みと特長

Strengths  
Advantages



04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



05

Appendix

Appendix



## ステートメント

# Transforming Tomorrow thru Disruptive Technology!

グローバルの最先端テクノロジーを通じて、お客様と共に経営変革を実現し、社会課題を解決します

### Purpose

存在意義

人とテクノロジー  
の可能性を  
解き放ち、  
未来を共に創る

### Mission

使命

データとグローバルの  
最先端テクノロジーを  
活用し、人と組織の  
変革を支援する

### Vision

目指す姿

誰もがデータと  
テクノロジーを使い  
こなし、未来に挑戦  
できる社会を創る

### Value

行動指針

Beyond Borders,  
Beyond Limits  
国境も限界も越えて挑戦する

Enjoy the Challenge  
変革・成長を前向きに楽しむ

Co-create the Future  
顧客・社会と未来を共創する

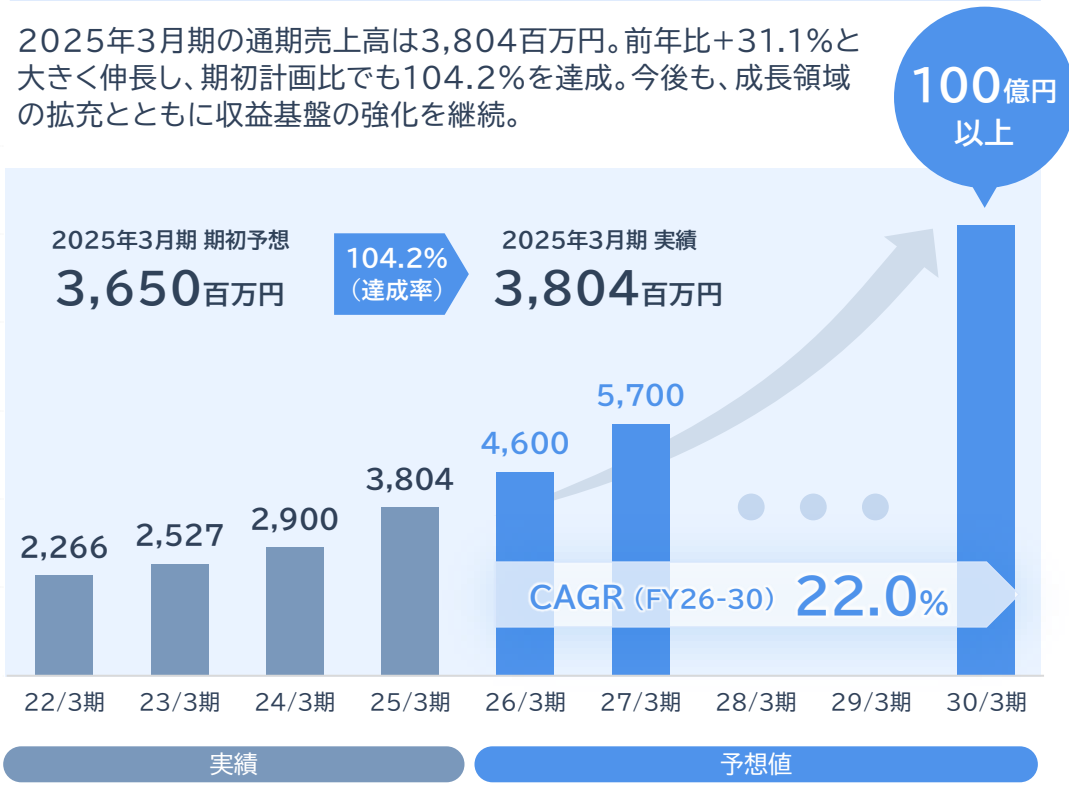
# プライム上場を想定した中長期計画の実行 | Mid-Range Plan



- 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

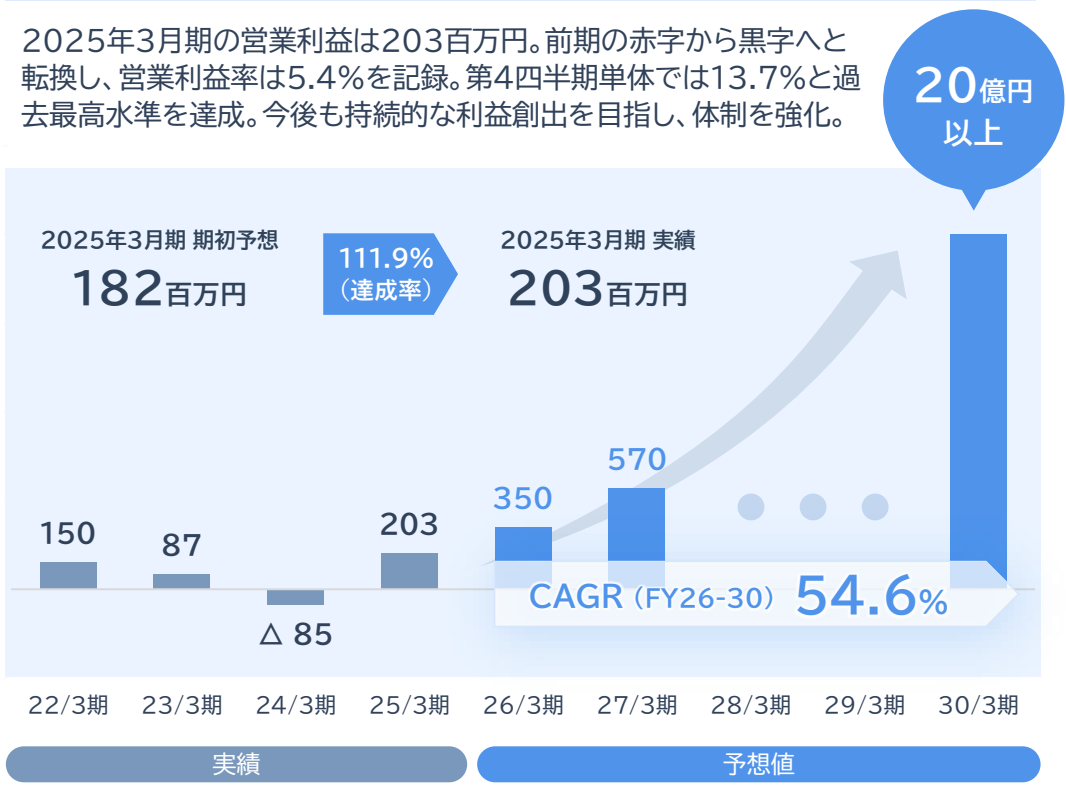
## 売上高 (百万円)※1

2025年3月期の通期売上高は3,804百万円。前年比+31.1%と大きく伸長し、期初計画比でも104.2%を達成。今後も、成長領域の拡充とともに収益基盤の強化を継続。



## 営業利益 (百万円)※1

2025年3月期の営業利益は203百万円。前期の赤字から黒字へと転換し、営業利益率は5.4%を記録。第4四半期単体では13.7%と過去最高水準を達成。今後も持続的な利益創出を目指し、体制を強化。

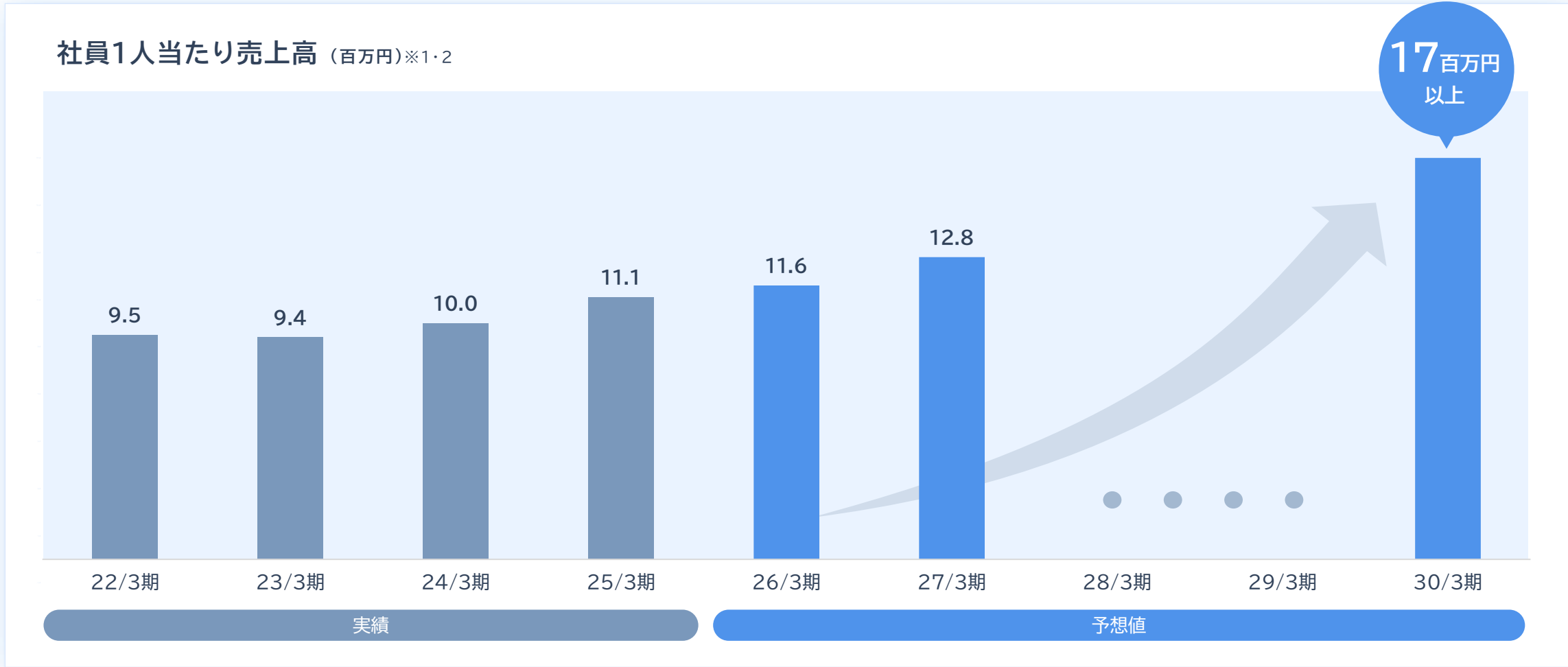


※1: 2024年3月期第3四半期より連結会計に移行

# 社員1人当たり売上高 | Sales per Employee



- オペレーション改善による稼働率向上に加え、社内DX推進、最新ITテクノロジー活用による生産性向上に取り組んだことにより、社員1人当たり売上高は年々増加し、2025年3月期には11.1百万円へと着実に伸長
- 2030年3月期に社員1人当たり17百万円を超える生産性を目標とする



※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始  
※2: 各期の売上高を期中平均社員数で除した数値

## 世界最先端テクノロジーを活用することで | Leading AI / Circlace Transform to 2030

- 世界最先端テクノロジーを活用し、国内外問わず顧客の経営改革を実現
- 従来型の業務効率化システム開発から、AIなどの最先端テクノロジー活用によるデータドリブン経営+DXの実現へ

## これまで

System Integrator

システム開発

Operation

業務改革

Domestic

国内

最先端  
テクノロジー

## これから

Cutting Edge AI・Services

世界最先端サービス

Management

経営改革

Global

グローバル

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  circlace

- 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



データの蓄積

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 (2025年5月現在)

Salesforce

Anaplan

ServiceNow

Microsoft

AWS

Databricks

AI  
人工知能

データ

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

OpenAI

Anthropic

etc

マルチプラットフォームサービス対応

# AI標準企業を創る価値創造戦略の全体像 | Business Transform Key Initiatives



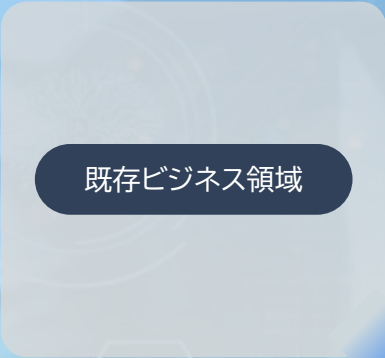
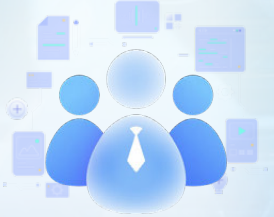
- グローバル標準ソリューションで、顧客・社員などのユーザーをシームレスにつなぎ、業務プロセスをエンドツーエンドで自動化
- AI標準企業の実現に向け、各領域をリードする世界最先端テクノロジーを活用



# 最新のグローバルITテクノロジーを提供する「Global事業本部」新設 | New Division



- AIエージェントをはじめとする世界最先端ITテクノロジーの知見を提供する「Global事業本部」を新設し、事業成長を加速
- グローバル人材を活用し、国内外のプロジェクト展開を推進することで、人材不足という世界共通の課題解決に貢献

|    | Salesforce                                                                                                      | Microsoft など                                                                                       |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 国内 |  <p>既存ビジネス領域</p>               |  <p>新規ビジネス領域</p> |
| 国外 |  <p>Global事業本部<br/>の対応範囲</p> |                                                                                                    |

## 最新グローバルITテクノロジーを活用した新規ビジネス

- **Microsoft (AI エージェント、Power Platform)**  
バックオフィス業務(経理、人事、法務)の自動化・エージェント化(デジタルワーカー化)
- **Agentforce**  
CRM業務(問い合わせ対応、営業活動)自動化・高度化
- **MuleSoft**  
Agentforce(AI エージェント)実現に伴い、他システムとのデータ連携やワークフロー自動化に活用
- **BPO / サービス**  
Agentforce、MicrosoftのAIエージェント・Power Platform技術を活用したBPOサービスの提供

## 国外プロジェクトへのアプローチ

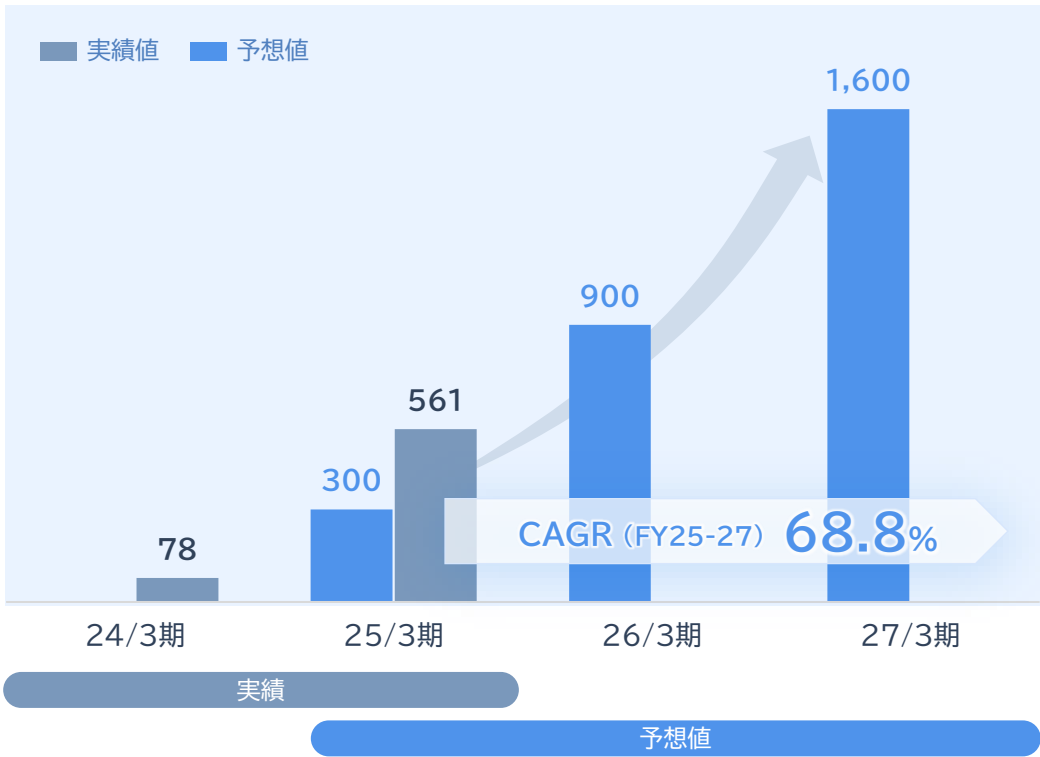
- **グローバル人材を活用した海外プロジェクトへの参画**  
SalesforceおよびMicrosoftの技術を中心に、海外案件にも柔軟に対応

# 連結子会社アオラノウ社におけるServiceNow事業成長計画 | Business Growth Plan

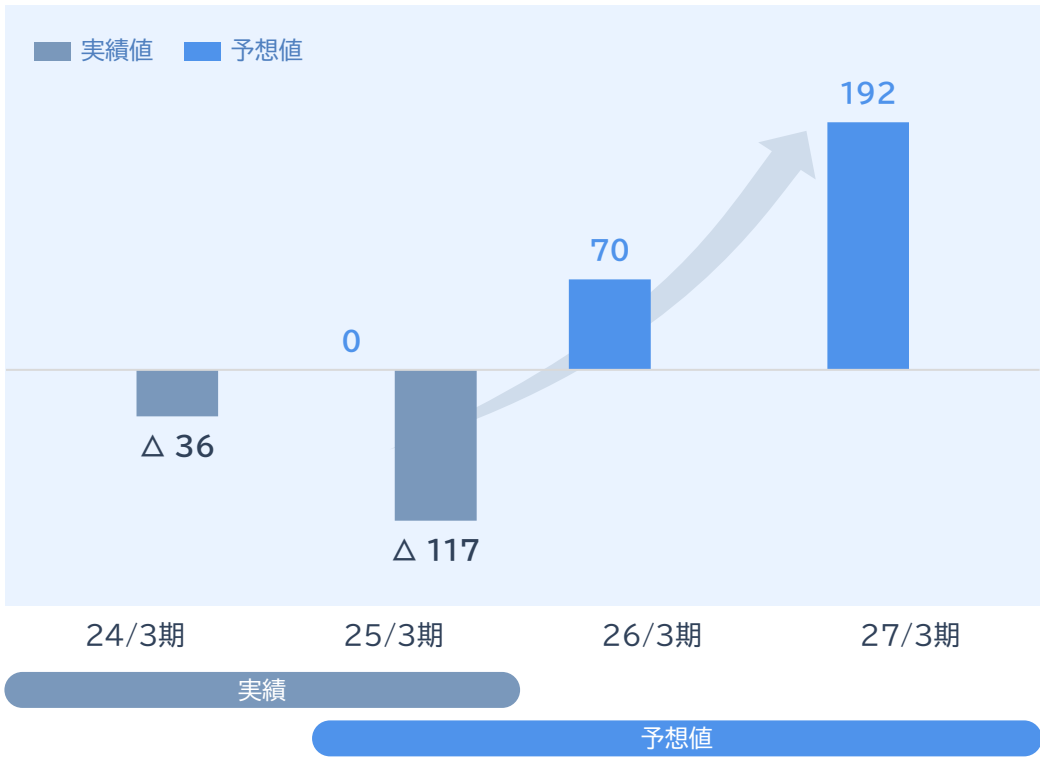


- 想定を上回る案件受注により、売上高は当初計画の300百万円に対して561百万円で上振れ。一方で、将来成長を見据えた採用関連費用の増加により、営業利益は計画の0百万円から117百万円の赤字で着地
- ServiceNow関連の既存コンサルティング&デリバリー領域の事業拡大に加え、新規事業の創出により、2027年3月期に売上高1,600百万円、営業利益192百万円(営業利益率12%)を目標とする

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 | Promoting Diversity

## 平均年齢※1(歳)

長期目標  
**34歳**  
2030年3月期

37.1歳※2

現在

▶▶ **37.0歳**

2026年3月期

新世代を担う新卒採用の強化  
平均年齢の引き下げ

## 女性リーダー職比率※1(%)

長期目標  
**50%**  
2030年3月期

32%※2

現在

▶▶ **35%**

2026年3月期

女性リーダー職比率32%  
(日本企業平均10.4%※3)

## 外国籍比率※1(%)

長期目標  
**30%**  
2030年3月期

7%※2

現在

▶▶ **15%**

2026年3月期

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、ウズベキスタンなど  
さまざまな国籍のメンバーが在籍

※1: 平均年齢、女性リーダー職比率、外国籍比率はいずれも連結ベースの数値

※2: 2025年3月時点

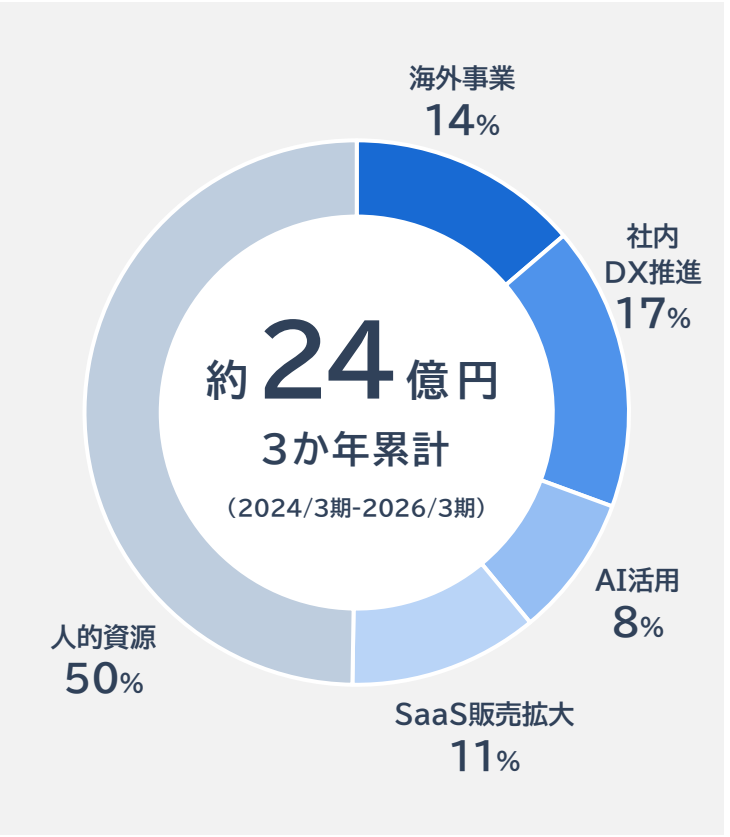
※3: 厚生労働省「雇用均等基本調査(女性雇用管理基本調査)令和5年度雇用均等基本調査 役職別女性管理職等割合」(2024年7月31日)

# 3年間の投資額とリターンについて | Investment Amount and Returns

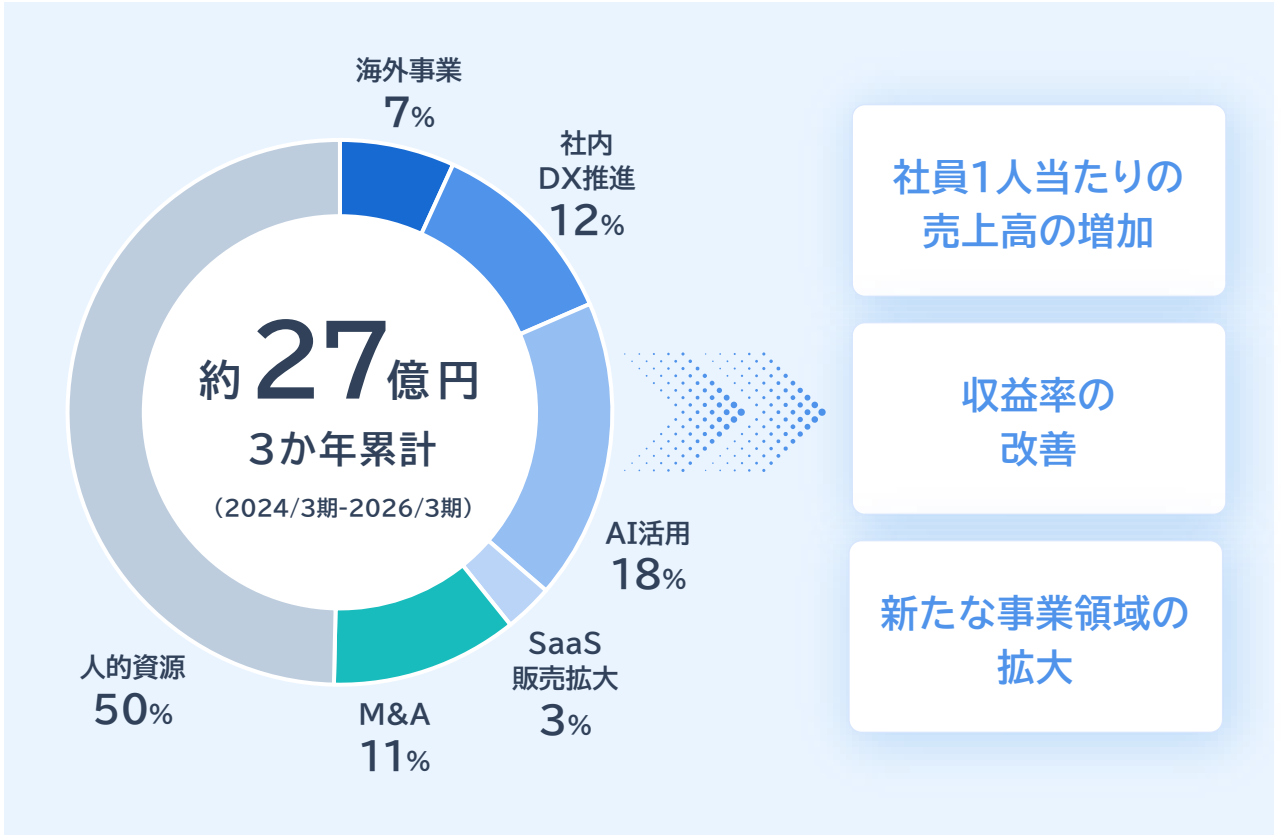


- 当初計画を上回る業績進捗を踏まえ、成長投資を加速。M&Aの実行やAI分野への注力強化を通じ、事業計画を適切に見直し

投資計画 (2024年3月期 - 2026年3月期)



新しい投資計画 (2024年3月期 - 2026年3月期)

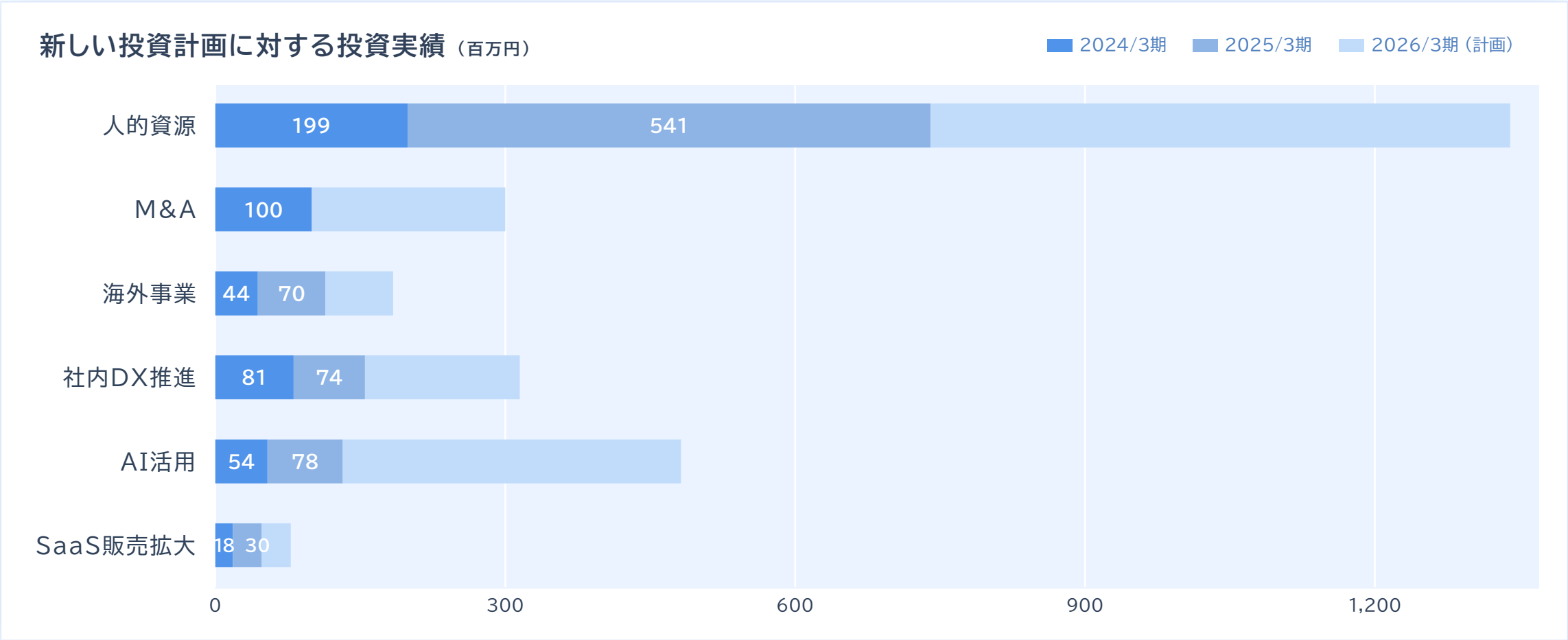


- 社員1人当たりの売上高の増加
- 収益率の改善
- 新たな事業領域の拡大

# 3年間の投資額とリターンについて | Investment Amount and Returns



- 新たに修正した投資計画に対し、2025年3月期末時点での進捗率は44%と、計画通りに推移
- 2026年3月期は、「AIなどの最新テクノロジー活用」に関する技術面および「M&A」分野への投資を強化し、一層注力
- 「社内DX推進」投資については、ServiceNowの社内導入を完了。今後はモデルケース創出を見据え、投資を継続



## 1 当社の事業ポートフォリオと成長戦略

### 成長



連結子会社アオラノウ社の黒字化・案件拡大により、ServiceNow領域は、次世代枠から成長枠へ再分類。  
体制構築と導入支援の安定化を視野に、収益性と市場展開の両面で成長段階に移行。

### 基盤



Salesforce・Anaplanコンサルティングは安定成長を継続。  
AGAVEは、海外給与計算サービス・生成AIヘルプデスクなどの機能拡張と導入実績の拡大を背景に、成長枠から基盤枠へ移行。

### 再構築



カスタマーサクセスは、属人化排除・業務標準化により、体制の再構築を継続。  
エデュケーション領域では、MuleSoftなど先端技術対応コースの新設や育成体系の見直しを推進し、中長期的な教育・人材育成基盤の再整備に着手。

### 次世代



AIとデータを軸とする「AI & Data(AIエージェント／Data Lakehouse)」を成長投資領域として特定し、arcbricks社によるDatabricks導入支援(亀田総合病院)をはじめ、業種特化型での社会実装に着手。  
社会課題解決と先端技術適用を両立する将来の中核事業として位置付け。

## 2 人材増加戦略 -ロールモデルの活用-

社内DX推進、業務可視化、育成強化などの全社的な取り組みにより、高付加価値業務への人材再配置が進展。  
その結果、社員1人あたり売上高は前年比+11.0%増の11.1百万円まで伸長。

Salesforce Data Cloudや生成AI分野の認定資格取得も進み、人的資本の質・量ともに着実に成長。

## 3 DX事業の進展

AGAVEは、契約ID数11,000超、導入企業数460社超を記録。

生成AIヘルプデスク(β版)をリリースし、グローバル人事支援領域での展開を強化。

カルビー、日本軽金属、INPEXなどの導入実績を通じて、工数削減・業務標準化・属人化解消といった顧客課題解決を実現。

## 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（2025年5月現在）

**次世代**  
新規事業企画および  
事業再構築により  
投資を行う事業

**成長**  
投資を継続するが  
早期に事業基盤となる収益が  
見込まれる事業

**基盤**  
投資を継続するが  
早期に事業基盤となる収益が  
見込まれる事業

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

- AI & Data  
(AIエージェント, Data Lakehouse)

- ServiceNowコンサルティング (アオラナウ)

- Salesforceコンサルティング
- Anaplanコンサルティング
- DX (SaaSプロダクト: AGAVE)
- 海外事業 (ベトナムCirclace HT)

- カスタマーサクセス
- エデュケーション

- 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





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



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) | Topics



- 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リングを通じて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

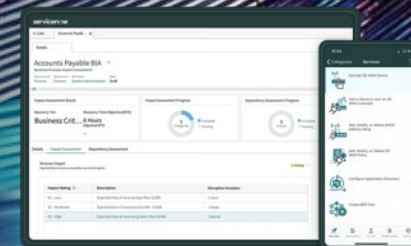
## 5社による事業連携



## 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



# 「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

## PoCとは

新しい事業や技術などの実証を目的とした  
試作開発前の検証のこと

### 【例】生成AI導入に際しての課題

品質の安全性  
不確実性

法的要件への  
適合

信頼性

PoCによる機能検証により課題を解決

## サービス概要



Salesforce 標準機能を最大限に活用した「Salesforce 生成 AI」と「Salesforce Data Cloud」導入に関する実現可能性の調査検討を実施



「Salesforce Data Cloud」の初期セットアップと生成 AI 機能を検証するために必要な機能設定を実施し、機能検証の結果をレポート化して報告

生成AI本格導入を見据えた機能検証

現状課題の洗い出しと早期改善、本格導入までのステップを迅速に把握

## サークルイス、大阪に新オフィス開設により事業拡大を加速 (2024/9/25リリース) | Topics

- 2019年に開設した福岡オフィスに次ぐ新たな拠点として、大阪に新たなオフィスを開設
- AI、Salesforce Data Cloud をはじめとする最新テクノロジーとコンサルティング力により関西圏のお客様のビジネス成長を支援



オフィス名 大阪オフィス  
所在地 大阪府大阪市北区大深町1-1 ヨドバシ梅田タワー 8F  
営業開始日 2024年8月1日

業務効率化のニーズが高い関西圏の製造業をはじめとする幅広い業種のお客様に対して、これまで培ってきた経験を活かし、AIによる予測や自動化、データ統合と分析など通じて、ワンストップで的確かつ迅速なサポートを提供

### 大阪の新オフィスから関西圏のお客様に対してアプローチ



# サークレイス、全世界で40名の「Salesforce Trailblazer Community Forum Ambassadors」に当社社員が選出 (2024/10/30リリース) | Topics

- 全世界でわずか40名のみが選ばれる「Salesforce Trailblazer Community Forum Ambassadors」に当社社員の中澤大樹が選出
- 「Knowledge(知識)」「Responsiveness(対応力)」「Leadership(リーダーシップ)」が高く評価され、今回の選出に至る



Salesforceデベロッパーとしてのキャリアわずか4年で以下の実績を獲得し、Salesforce業界全体に貢献



8つの  
Salesforce  
認定資格



101個の  
Superbadge  
の取得



2,000個を超える  
Trailhead  
Badgeの取得

- Salesforce 認定AIアソシエイト
- Salesforce 認定アソシエイト
- Salesforce 認定Dataアーキテクト
- Salesforce 認定アドミニストレーター
- Salesforce 認定Sharing and Visibilityアーキテクト
- Salesforce 認定アプリケーションアーキテクト
- Salesforce 認定Platformアプリケーションビルダー
- Salesforce 認定Platformデベロッパー

And more



Salesforce Trailblazer Community Forum Ambassadorsとは

2024年に新たに導入されたSalesforce Trailblazer Community Forum Ambassadorsは、世界中のSalesforce Trailblazer (ユーザー)の中から選ばれた40名のスーパーユーザー。各オンラインコミュニティで専門知識を共有し、質問対応やコンテンツ管理を通じて活発なTrailblazer Community運営を支える役目を担う模範的な存在です。

## サークレイスと東京システムハウス

## 金融業界向けSalesforceソリューション提供強化に向けた協業を開始 (2024/10/15リリース) | Topics



- 東京システムハウス株式会社と金融業界に特化したSalesforceソリューションの提供強化に向けた協業を開始



Salesforceをはじめとした  
最新テクノロジーの  
コンサルティングサービスを提供

Salesforceソリューションの導入やコンサルティングの  
知見が強み。お客様の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を実施し、上流から支援



1976年創業の金融向けの独立IT企業

金融機関のシステム企画・開発・運用保守を  
上流工程から一貫してサポート

長年の実績によって培われた技術ノウハウと金融に  
関する業務知識を備えたスペシャリストが中心となり、  
お客様の課題に対し最適なお提案・システム構築を実施

協業

金融業界の「DX」加速に向けたSalesforceソリューション提供や、  
共同でのSalesforceソリューションの開発・提供、AI人材の交流を通じたソリューション開発を実施

# サークレイス、Salesforceの自律型AIエージェント「Agentforce」リリースを受けて、 circlace 導入・構築を全面サポートする新サービス提供開始（2024/12/19リリース） | Topics

- 自律型AIエージェント「Agentforce」の認定パートナーとしていち早く、導入・構築サービスの提供を開始（2024年11月）
- 「Agentforce」の導入・構築サービスを通じて、お客様のSalesforce活用によるROI（投資利益率）の最大化や、人的資本経営の推進を支援



**Agentforce とは**

Salesforceが提供する自律型AIエージェントのスイートで、サービス、セールス、マーケティング、コマースといった幅広いタスクの自動的な処理が可能に。この高度なAI機能により24時間365日プロアクティブに顧客や従業員をサポートし、業務効率化や顧客満足度の向上を実現します。

**「Agentforce」導入・構築において段階的なサービス展開で顧客の体系的なAX(AIトランスフォーメーション)を推進**

顧客の体系的なAXを推進

**初期導入  
コンサルティング**

現状業務の確認

**導入支援**

PoC(機能検証)から段階的に本格的な展開までをサポート

**人材育成プログラム**

ハンズオン教育や次期ビジネス計画の立案支援

「Salesforce生成AI&DataCloud PoC支援パッケージサービスの知見



当社はSalesforce認定パートナーとして高い技術力と実績を持ち、「Agentforce」提供に向けた体制を整えています。AIやDataCloud認定資格保持者が多数在籍し、導入支援やPoCで豊富な実績を活かし最適なソリューションを提供します。

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

# サークルイス、生成AIとMicrosoft Power Platformの融合で 企業DXを包括支援する新規事業を開始 (2024/12/24リリース) | Topics

- 生成AI技術とMicrosoft Power Platformを活用し、企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を包括的に支援する新規事業を開始
- 本事業では、エンタープライズアーキテクチャの最適化を通じ、顧客企業の「システム全体の最適化」を包括的に支援



# サークレイスとベニックソリューション、自律型AI技術によるDX推進と社会課題解決に向けた協業開始（2025/1/29リリース） | Topics

- 当社とベニックソリューション株式会社は、自律型AIエージェントを活用し、DX推進を目的とした協業を開始
- 本協業により、次世代ビジネスモデルの創出と社会課題の解決に取り組む



ベニックソリューション株式会社  
Strategic Advisor 倉本 淳司 様

サークレイス株式会社  
取締役 CRO 事業統括 大崎 正嗣

## ■ ベニックソリューション株式会社

川崎重工グループの情報子会社として、製造業をはじめ幅広い業種のお客様にITソリューション、サービスを提供するシステムインテグレーター



## 最新テクノロジーと新たな発想で持続可能な成長と革新を加速

### 技術と 知見の提供

Salesforceや自律型AIソリューションなど最先端のデジタルテクノロジーと、経営・業務・データ活用に関する知見をベニックソリューションに提供し、共にDX推進を支援します。

### 実践的な 活用と検証

業務効率の改善、ユーザー体験の最適化、投資対効果の向上を目指し、両社でデジタル技術の活用と検証を行い、知見を蓄積し、提案力を強化します。また、具体的な事例を通じて技術の有効性を実証し、AI導入を促進します。

### 新しいビジネス モデルの創出

最新のAI技術を活用し、顧客ニーズに迅速に対応することで新しいビジネスモデルを創出します。特にSalesforceのAIソリューションを通じて、市場競争力の強化を支援します。

業界のリーディングカンパニーとしての地位を確立し、革新技术と戦略的パートナーシップで競争力を高め、持続可能な社会に貢献します

# サークレイスとパソナ AIエージェントを活用した企業の生産性向上を支援 AIエージェント BPOサービス「AIO」開始 (2025/3/27リリース) | Topics

- 当社は、株式会社パソナのBPOサービスにAIエージェントを組み合わせた新サービス「AIO」の提供開始
- 本サービスはBPOによるオフィス業務にAIエージェントを組み合わせることで、初期投資を抑えながらDXを推進し、生産性と付加価値の向上を実現



# サークレイスの出資予定先である「arcbricks」が 亀田総合病院の経営課題解決へDatabricksを導入 (2025/4/24リリース) | Topics

- 当社出資予定先の新会社arcbricks株式会社が医療法人鉄蕉会亀田総合病院にDatabricksのデータ・インテリジェンス・プラットフォームを導入支援
- 本プロジェクトでは医療費高騰・人材不足など業界の構造課題に対し、AI・機械学習機能を活用することで、持続的な医療経営の実現を推進



導入支援により医療の質向上と現場負担を軽減し、持続可能な医療体制の構築

## arcbricks株式会社

2025年4月に設立  
Databricksを活用したデータ  
分析・利活用支援事業を行う企業

## Databricks

世界中の10,000以上の組織に  
データ・インテリジェンス・プラッ  
トフォームを提供する企業

## 亀田総合病院

国際水準の医療体制を整え  
質の高い医療を提供する  
医療DXの先駆的存在

## 背景と取り組みの概要

### 日本の医療業界の課題

- 医療費高騰
- 患者ニーズの多様化
- 慢性的な人材不足
- 経営環境の悪化

### 亀田総合病院



次世代型病院経営モデル  
構築に取り組む

## 下記の領域で業務変革を推進

- ・診療支援（迅速なカルテ検索による必要情報抽出）
- ・看護業務のデジタル化（モバイル端末でのリアルタイム情報共有）
- ・患者入退院管理（DPFM導入による情報統一化と患者満足度向上）
- ・ベッドコントロール最適化（退院予測を活用したベッド運用）
- ・ベッドサイドIoT活用（デバイスを用いた患者情報の収集・利活用）

## AGAVE事業の拡大 | AGAVE

- 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 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) | Topics

- 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



## AGAVE

計算ミスの不安をゼロに

## 海外給与計算

海外給与の  
計算

駐在員情報の  
管理

給与台帳の  
作成

給与改定  
通知書の作成

### 特長とベネフィット



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



計算が複雑で変更作業に  
時間がかかる問題を解決

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



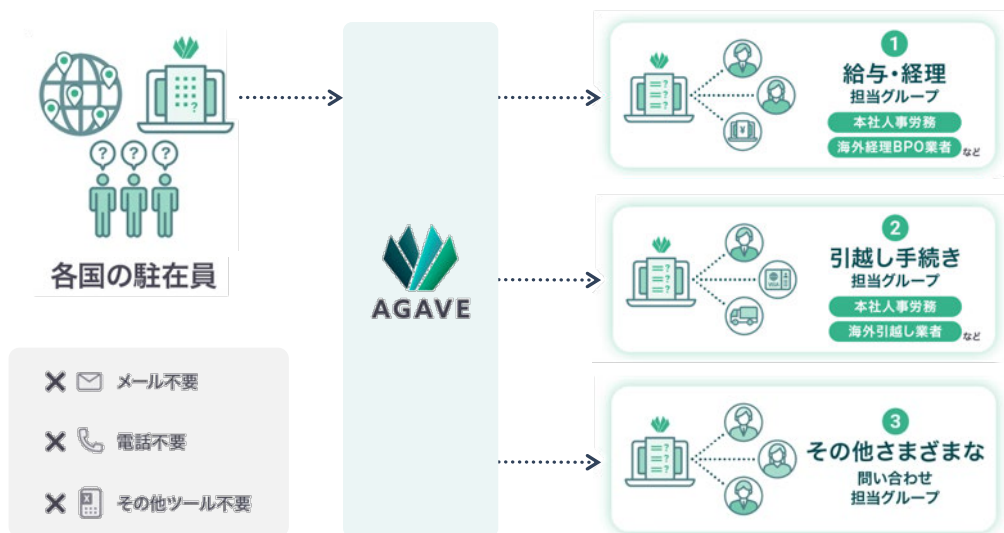
計算式の  
ブラックボックス化を解消

意味を持つ項目名で計算式を作成

# サークレイス、海外人事業務に特化したクラウドサービス「AGAVE」 新機能「問い合わせ管理」を提供開始（2024/11/12リリース） | Topics

- クラウドサービス「AGAVE」の新機能「問い合わせ管理」により、駐在員からの問い合わせが一元化、対応の迅速化と人的資本経営への貢献を実現
- 当機能は駐在員からの問い合わせに加え、国内外の人事担当者間や、グループ会社・パートナー企業との問い合わせなど、組織を超えた広範な活用が期待

## 海外人事業務に特化した問い合わせ機能で一元管理



海外駐在員からの問い合わせを一箇所に集約し、  
さまざまな関係者が対応する問い合わせを、効率的に一括管理

## 海外人事に関わる関係者をひとつにまとめるプラットフォーム



海外人事に関わる国内外の担当者(人事担当者・グループ会社・パートナー企業)との問い合わせも対応可能で、組織を超えた範囲での活用が期待

# サークレイス、海外人事業務に特化したクラウドサービス「AGAVE」

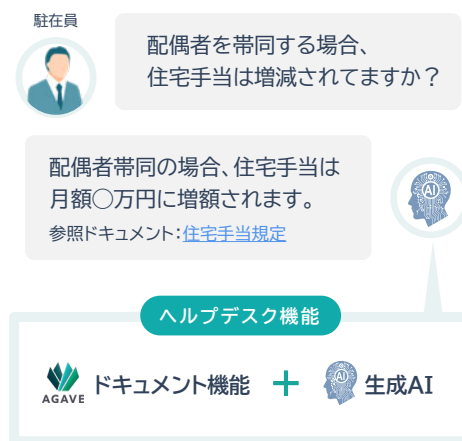
## 生成AIを活用した新機能『ヘルプデスク(β版)』を提供開始 (2025/4/23リリース) | Topics

- 当社は海外人事労務に特化したクラウドサービス「AGAVE(アガベ)」で、生成AIを活用した新機能『ヘルプデスク(β版)』を提供開始 (2025年4月)
- 本機能により、海外駐在員や人事担当者からの問い合わせに即応。生成AIで情報照会のスマート化を推進

### AGAVE ヘルプデスク(β版)の主な特長

1

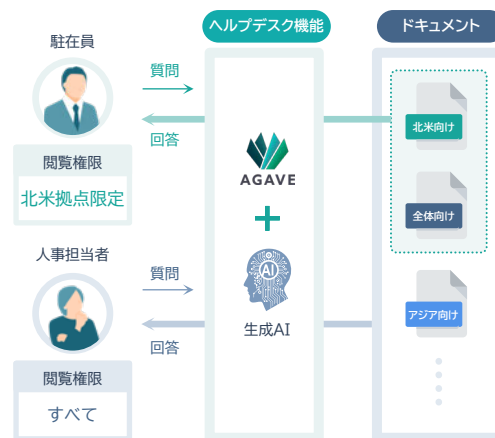
#### 自然な言語での 問い合わせに自動対応



駐在員や人事担当者が日々抱える疑問を、自然な表現で入力するだけで、AGAVE上の生成AIがドキュメントの内容を理解・解釈し、自動で回答を提示

2

#### 閲覧権限に準拠した 情報アクセス



AGAVEのドキュメント機能は、拠点や担当領域に応じて閲覧権限を細かく設定できる仕組みを備え、生成AIもその設定に準拠して情報を参照・回答

3

#### 駐在員・人事の 双方にメリットある運用



駐在員が現地で直面する課題解決を支援するとともに、人事部門の問い合わせ対応の効率化や部門内の情報共有、属人化防止にも貢献

### 今後の展開

#### AGAVEとAIの連携強化で 実務にフィットする支援



業務現場でのさらなる利便性向上に向け、  
下記データを2025年夏以降、段階的に連携

過去の問い合わせ履歴や申請時コメント

赴任プロジェクトの進捗記録

業務上のやりとりや会話ログ

事業計画及び  
成長可能性に関する事項

# INDEX

01

会社概要

Company Overview



02

事業概要  
市場環境

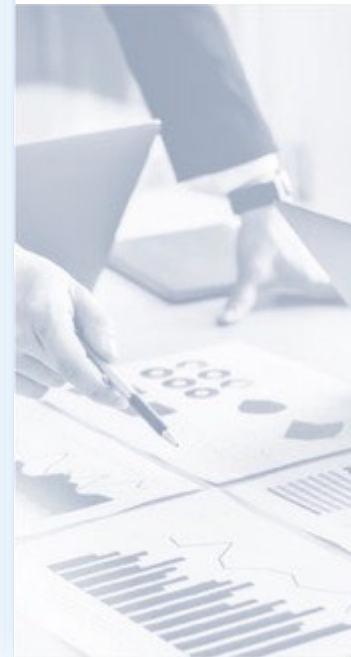
Business Overview  
Market Environment



03

強みと特長

Strengths  
Advantages



04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



05

Appendix

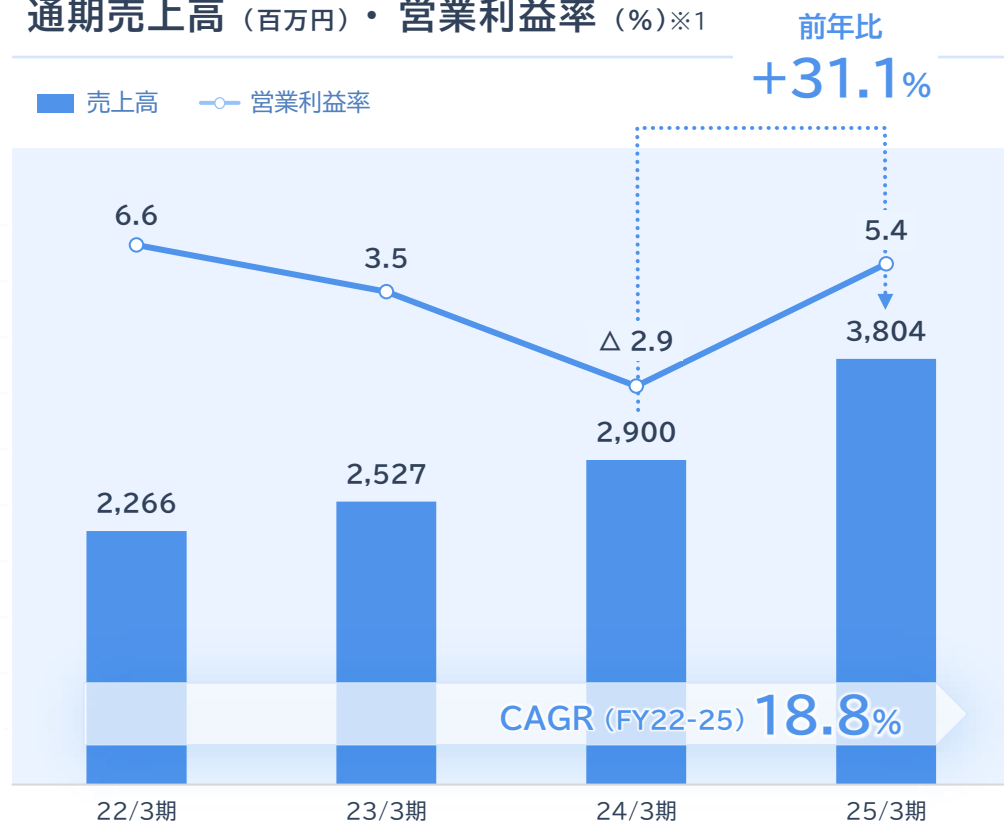
Appendix



# 連結業績推移 | Consolidated Financial Results

- 通期売上高は3,804百万円となり過去最高を更新。事業領域の拡大に伴い、増収率も+31.1%と大きく成長。営業利益率はマイナスから5.4%へと回復
- 第4四半期は売上高1,102百万円、営業利益率13.7%で連結後最高水準を記録
- 成長投資を継続しながらも、増収と収益性改善を両立した四半期推移の実現

## 通期売上高（百万円）・営業利益率（%）※1



## 四半期売上高（百万円）・営業利益率（%）※1



※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

損益計算書サマリー(累計期間) | Summary of Profit and Loss statement



- 通期の売上高は3,804百万円となり、前年比31.1%の増収。期初の計画値に対しても達成率104.2%で着地
- コンサルティングサービスとSaaSサービスの両事業の堅調な推移に加え、アオラナウ事業の売上高は前年比619.4%増と急成長（アオラナウ事業は、2024年3月期第4四半期より連結対象）
- 営業利益は203百万円となり、前期の赤字から黒字へと転換。期初の計画値に対して111.9%で着地
- 当期純利益も184百万円となり、前期の赤字から黒字へと転換し、期初の計画値に対して120.3%で着地

| (百万円)             | 通期実績               |                    |         | 計画値                |        | Q4実績             |                  |           |
|-------------------|--------------------|--------------------|---------|--------------------|--------|------------------|------------------|-----------|
|                   | 2024年3月期<br>通期(連結) | 2025年3月期<br>通期(連結) | 増減率     | 2025年3月期<br>通期(連結) | 達成率    | 2024年3月期<br>(連結) | 2025年3月期<br>(連結) | 増減率       |
| 売上高               | 2,900              | 3,804              | +31.1%  | 3,650              | 104.2% | 836              | 1,102            | +31.8%    |
| コンサルティングサービス      | 2,710              | 3,090              | +14.0%  |                    |        | 725              | 835              | +15.1%    |
| SaaSサービス          | 112                | 151                | +35.5%  |                    |        | 32               | 43               | +32.7%    |
| アオラナウ             | 78                 | 561                | +619.4% |                    |        | 78               | 223              | +186.8%   |
| 売上総利益             | 1,450              | 1,756              | +21.1%  | 1,861              | 94.3%  | 421              | 561              | +33.4%    |
| 販売管理費             | 1,536              | 1,552              | +1.1%   | 1,679              | 92.4%  | 416              | 410              | △1.4%     |
| 営業利益              | △85                | 203                | -       | 182                | 111.9% | 4                | 151              | +2,992.3% |
| 経常利益              | △51                | 204                | -       | 181                | 112.7% | 38               | 145              | +280.3%   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益※1 | △39                | 184                | -       | 153                | 120.3% | 76               | 113              | +49.5%    |

※1：2024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

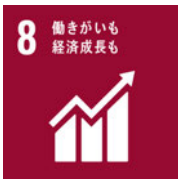
## 社会貢献



多様な考えを認め合い、働く環境についても改善。  
2025年5月現在、女性リーダー職比率32%(日本企業平均10.4%※1)と高い女性リーダー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「Python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、CO<sub>2</sub>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)

| カテゴリ                | 主なリスク                                                                                                                                  | 対応方針                                                                                                                                                 | 発生可能性 | 影響度 |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----|
| 特定分野への依存および競争優位性の維持 | 当社は、Salesforce 等の特定技術領域に注力することで成長を遂げてまいりましたが、当該分野における市場ニーズの変動や、競合他社の参入拡大等により、競争優位性が相対的に低下するリスクが存在します。                                  | 当社は、市場環境や技術トレンドを迅速かつ的確に把握するためのデータドリブン経営を推進するとともに、新規事業への戦略的な投資を積極的に進めております。加えて、競争力の維持・向上を目的とし、ブランド価値の向上に資する IR・PR 活動の強化にも取り組んでおります。                   | 大     | 大   |
|                     | 社会情勢や景気動向の変化、ならびに顧客企業における事業方針の見直し等により、IT 投資に対する需要が一時的に停滞し、受注予定案件の中止・延期・規模縮小といった事態が発生するリスクがあります。                                        | 不確実性に備え、当社では経営会議で定めた指針に基づき、営業活動を通じて顧客への影響調査を実施しております。加えて、関係性の一層の強化に取り組むとともに、海外イベントにも定期的に参加することで市場変化の早期察知体制を整備し、機動的な対応が可能な経営基盤の構築に努めております。            | 大     | 大   |
|                     | 近年、ChatGPT をはじめとする生成AIの普及が急速に進展しており、人の工数を基軸とする従来型のビジネスモデルに対し、構造的な変化をもたらしつつあります。当社においても、AI 技術の進展による業務効率化の影響を受け、収益性の変動リスクが顕在化する可能性があります。 | 変化に対応するため、当社は、AI Agentの活用など、AI 技術と人材の相補的な活用を前提とした新たなビジネスモデルへの転換を推進しております。あわせて、顧客ニーズを的確に捉える仕組みの構築や、海外の先進事例に学ぶ視察活動を通じ、継続的な知見の蓄積および社内共有体制の強化に取り組んでおります。 | 大     | 中   |
|                     | IT人材の採用競争が激化することにより、市場に求められている最先端技術の知識、経験およびビジネススキルを保有している人材が枯渇・不足するリスクがあります。                                                          | 戦略的な採用活動だけではなく、従業員の教育・研修を体系的に実施し、カリキュラムを常に最新に見直す事で、市場に一致した人材維持に努めています。また、外部業者と中長期での戦略的パートナーになることで、安定したサプライチェーンを構築し、維持することに努めております。                   | 大     | 中   |

※：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等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 今後の当資料のアップデートは、年度決算の発表予定時期である毎年5月頃を目途に開示する予定です。



## IRメール配信サービス

当社IRに関する、各種開示情報の掲載などの最新情報をご登録のメールアドレスに配信しています。ぜひご登録ください。

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

