

# Q2 FY2025

# Financial Results

2025年3月期 第2四半期 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2四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
2Q 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2四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
2Q 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)における売上高は、前年比で、第2四半期までの累計および同期共に増収。  
営業利益は累計において、計画上折込済の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を継続しているためにマイナスとなっているが、第2四半期だけを見るとプラス着地。純利益は累計でプラス転換
- 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。  
利益も前期第4四半期から継続してプラス着地(詳細は、P8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
- 社員数は前期末比42名増(新卒社員20名含む)



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

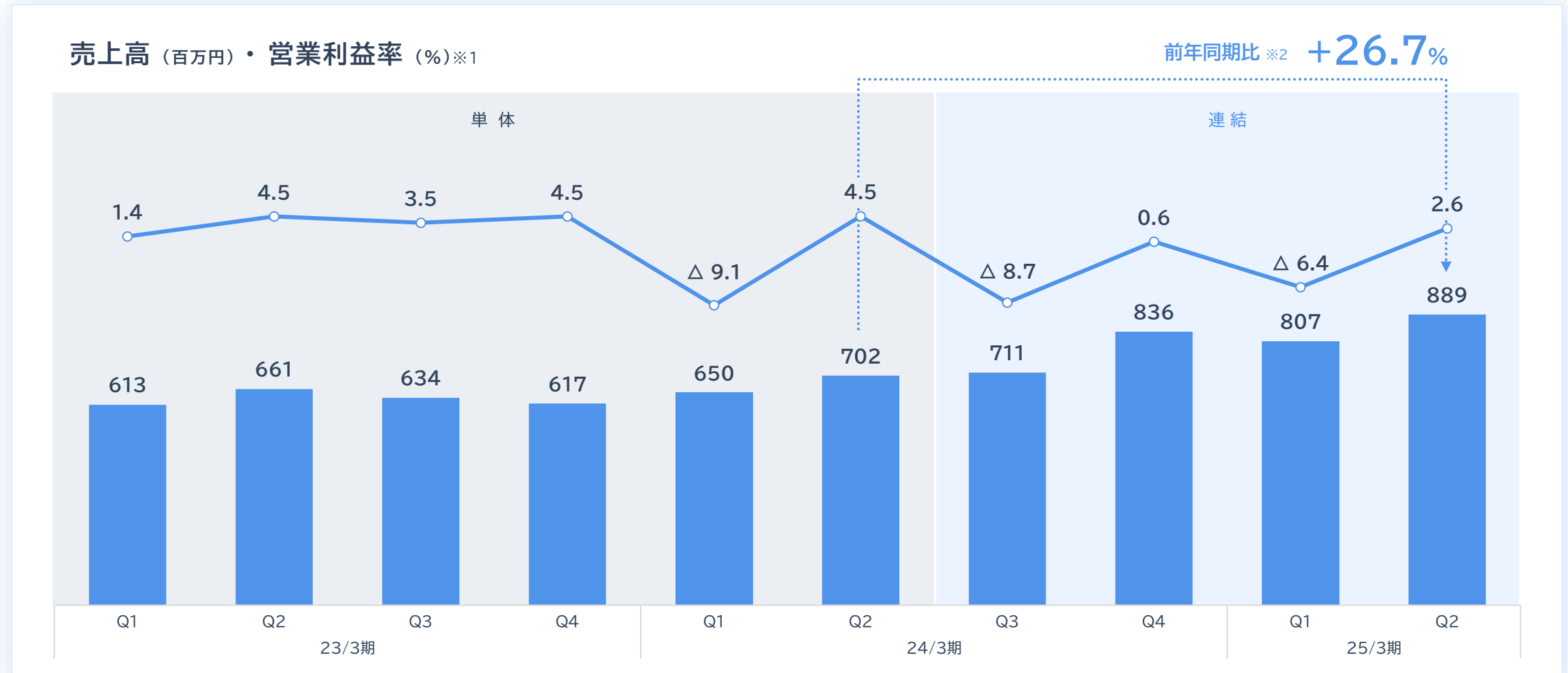
- 売上高は、全体で前年同期比25.5%の増収。コンサルティングサービス、SaaSサービス、2事業共に、前年同期比増収。アオラノウ事業は、2024年3月期第4四半期より連結対象。
- 営業利益はマイナス着地。ただし、アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う継続した成長投資によるもので計画上折込済。純利益はプラス着地
- サークレイス(単体)における売上高は、前年同期比で増収・増益。利益も前期第4四半期から継続してプラス着地
- 2024年5月14日に公表をした2025年3月期の連結業績売上高計画値(3,650百万円)に対しては、進捗率46.5%と順調に推移

(百万円)	実績		
	2024年3月期 第2四半期 (単体)	2025年3月期 第2四半期 (連結)	増減率※1
売上高	1,352	1,697	+25.5%
コンサルティングサービス	1,298	1,453	+11.9%
SaaSサービス	53	68	+27.4%
アオラノウ	-	175	-
売上総利益	686	716	+4.3%
販売管理費	714	744	+4.1%
営業利益	△28	△28	-
経常利益	△28	△23	-
親会社株主に帰属する中間純利益 ※2	△60	10	-

※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中間純利益については、中間純利益を記載

# 連結業績推移 | Growth potential

- 売上高は前年同期比+26.7%と順調に成長
- アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資を継続しながらも、連結で営業利益がプラスとなり、営業利益率も+2.6%とプラス転換



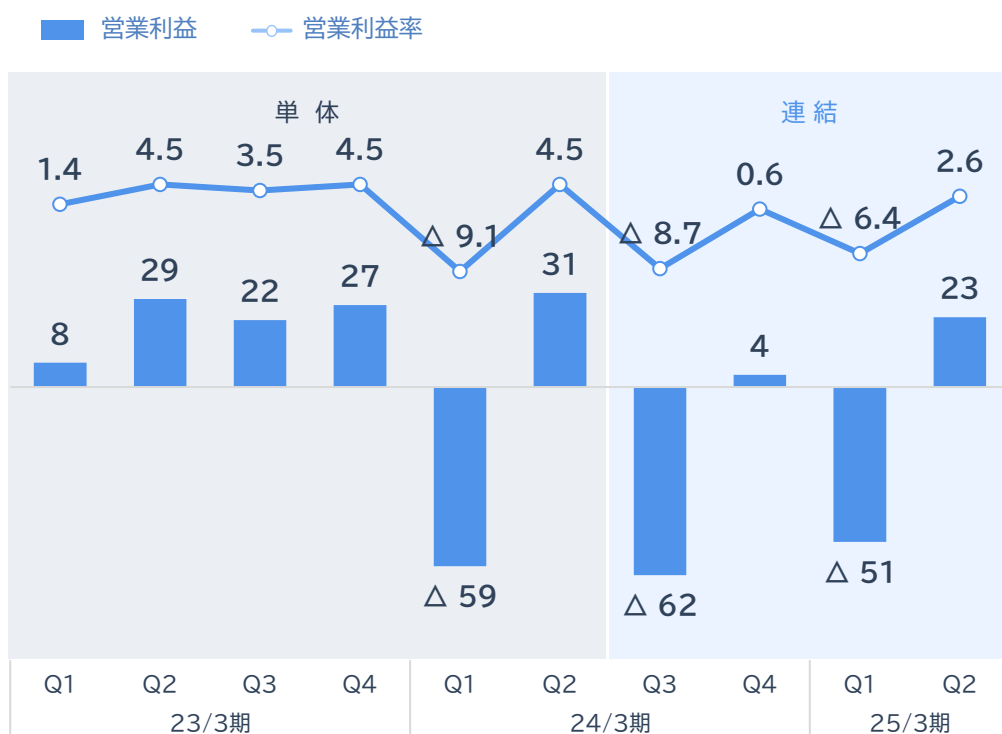
※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

※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2四半期単体と比較

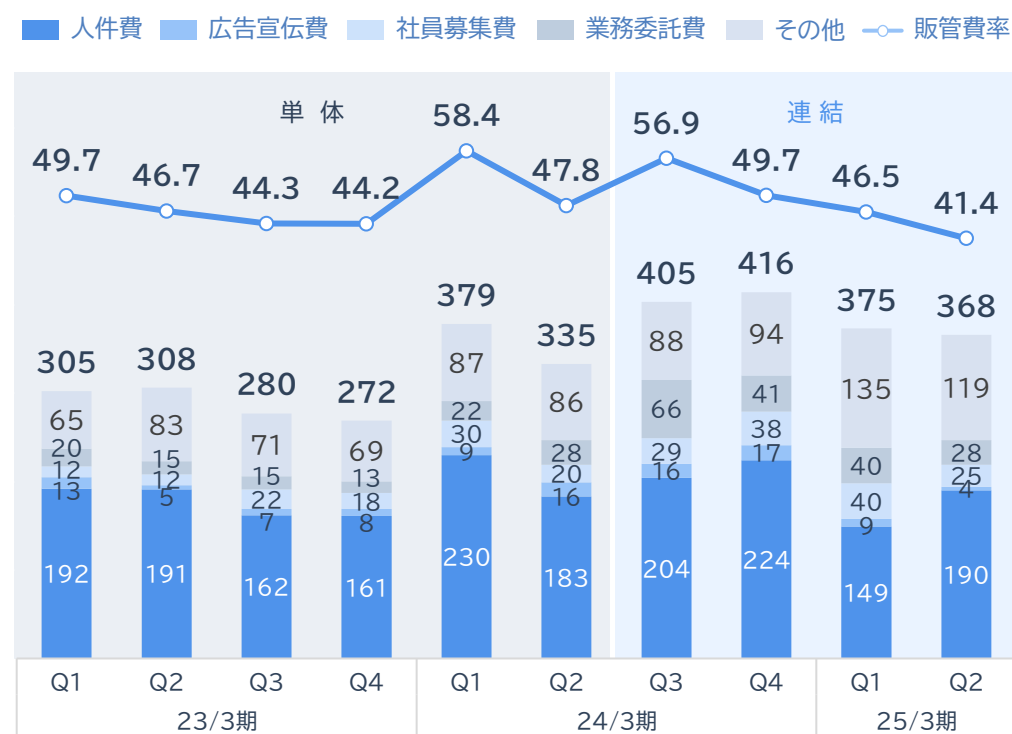
# 収益性(連結) | Profitability

- 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がありながらも、営業利益は連結でプラス着地
- サークレイス(単体)における営業利益は、前年同期比で増益。営業利益率も+12.2%(詳細は、P8に記載)
- 販管費内訳で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、デリバリーに關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

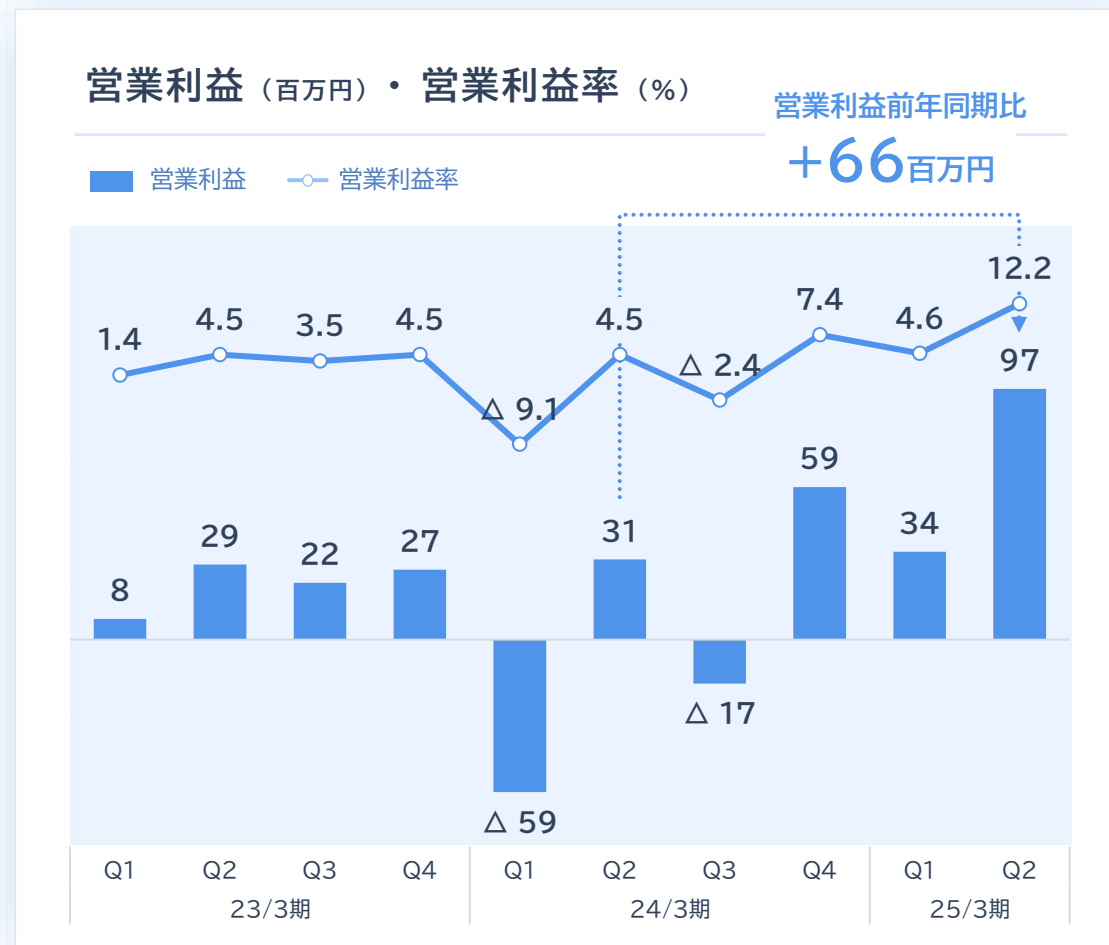
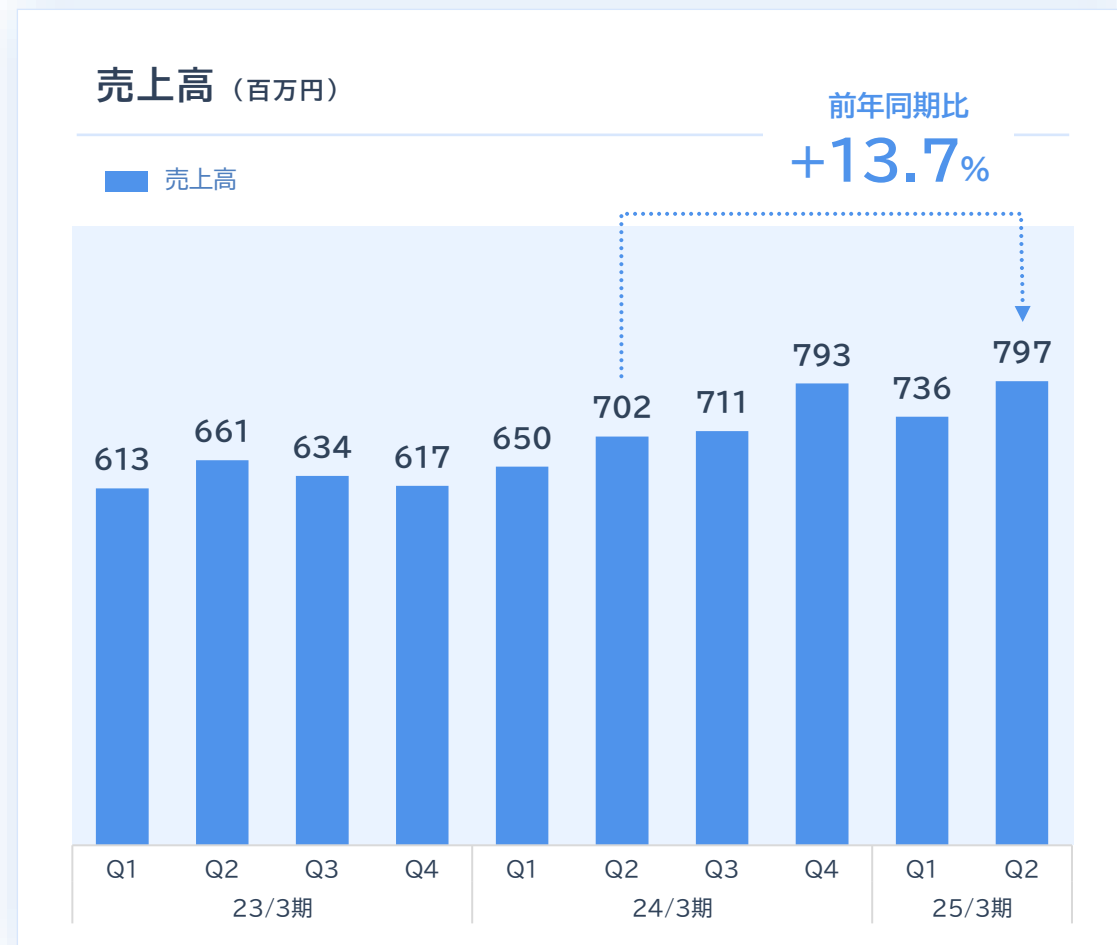


※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始



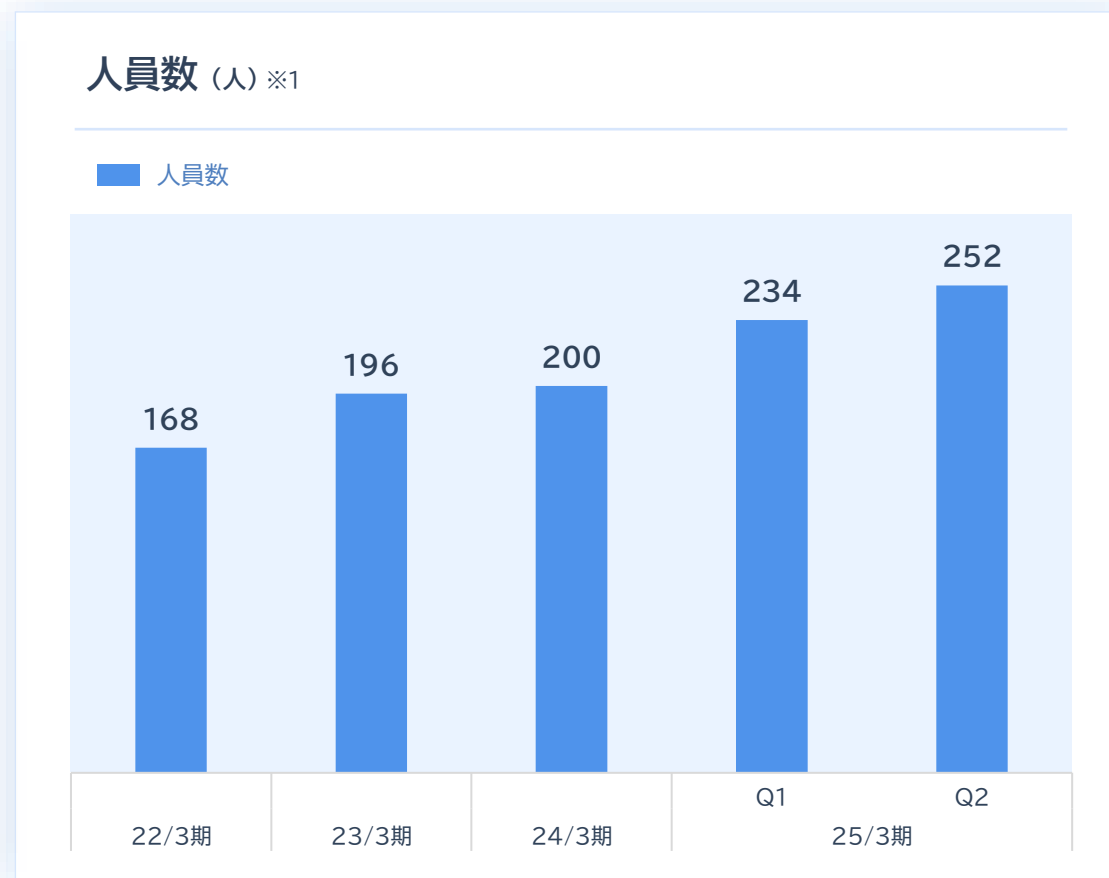
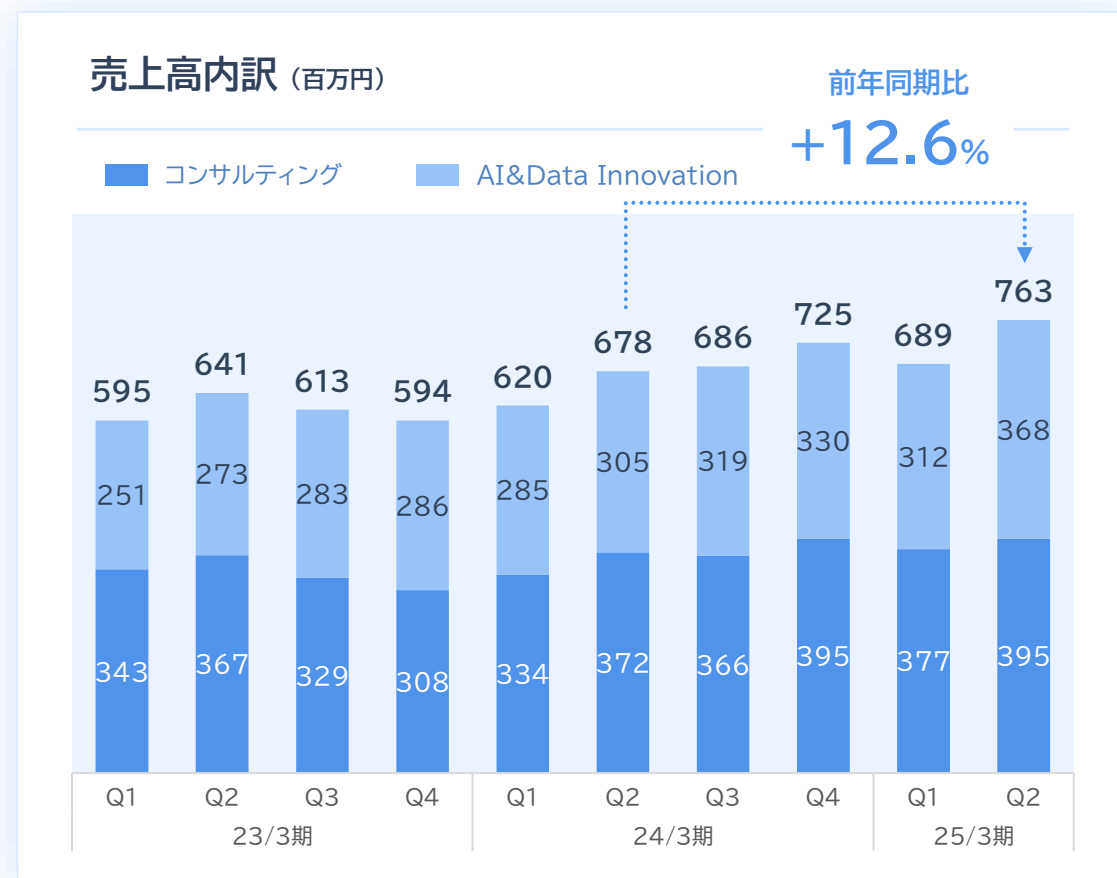
## サークレイス単体 業績推移 | Standalone financial statements of Circlace

- サークレイス単体の売上高は前年同期比+13.7%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+66百万円。また、97百万という結果は四半期ベースで過去最高
- 営業利益率は12.2%となり、2022年4月上場後で初めて、2桁%を達成



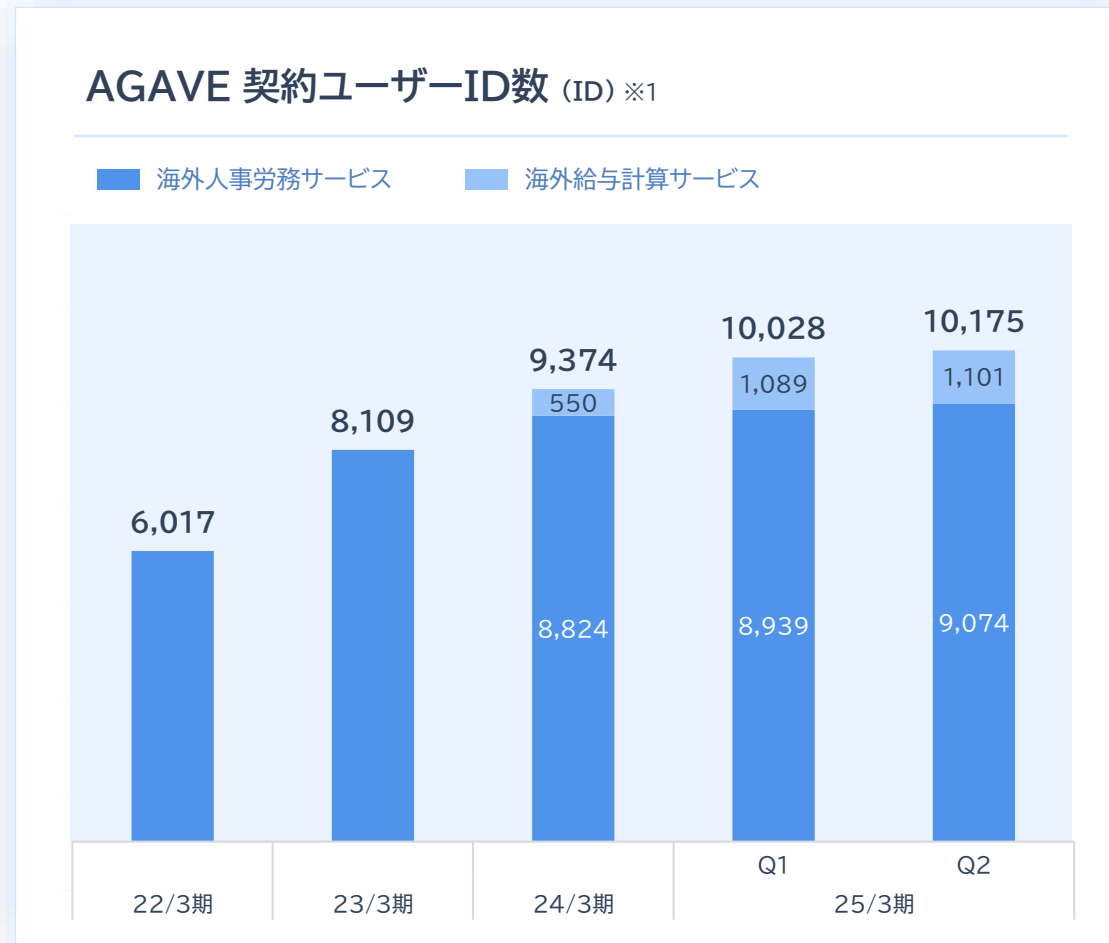
## コンサルティングサービス | Consulting service

- コンサルティングサービスの売上高は、前年同期比+12.6%
- 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
- 2024年8月に大阪に新オフィスを開設。それに伴い、関西圏での新規案件を複数受注。新たなターゲット市場として据え、積極的な営業活動継続
- 2025年3月期の通期売上高計画達成に向けたコンサルタント職(エンジニア)人材採用は、順調に進捗



※1: 人員数は各四半期末の数値を記載

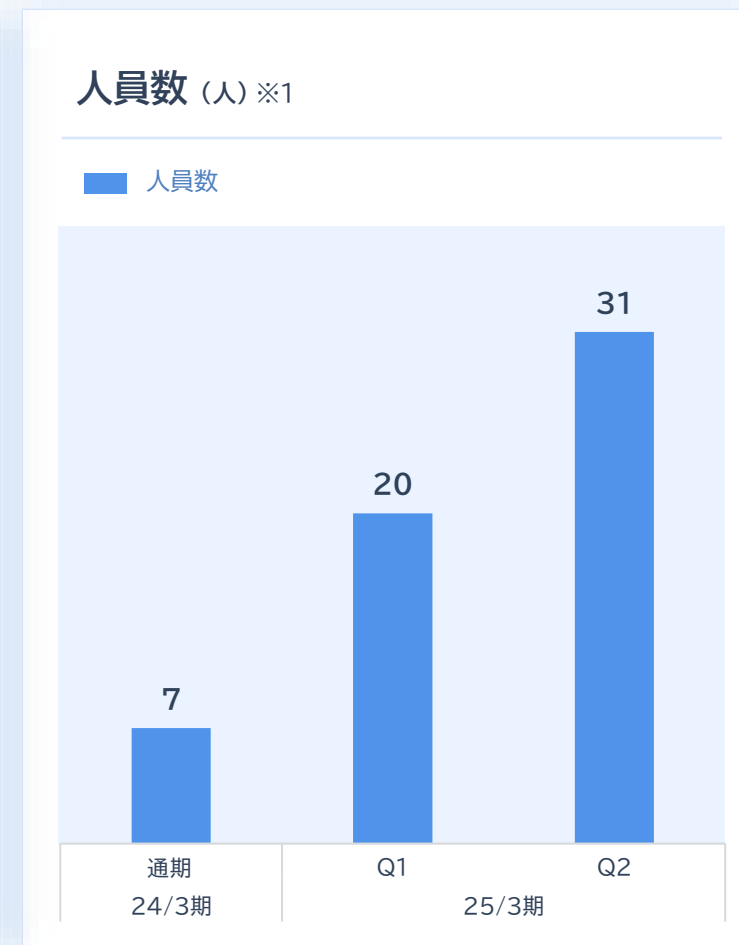
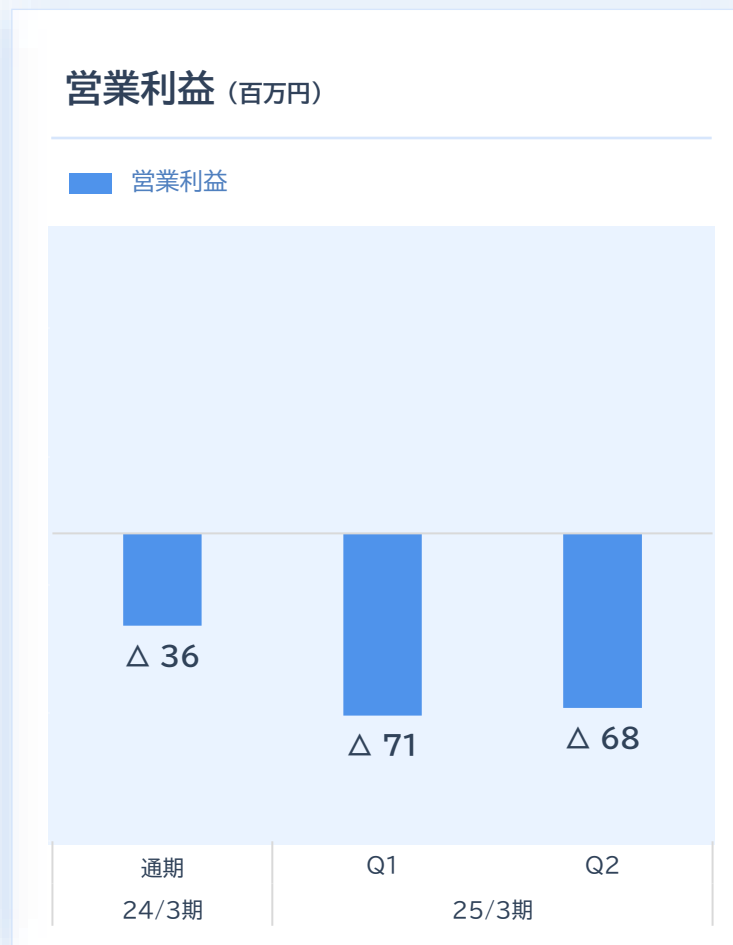
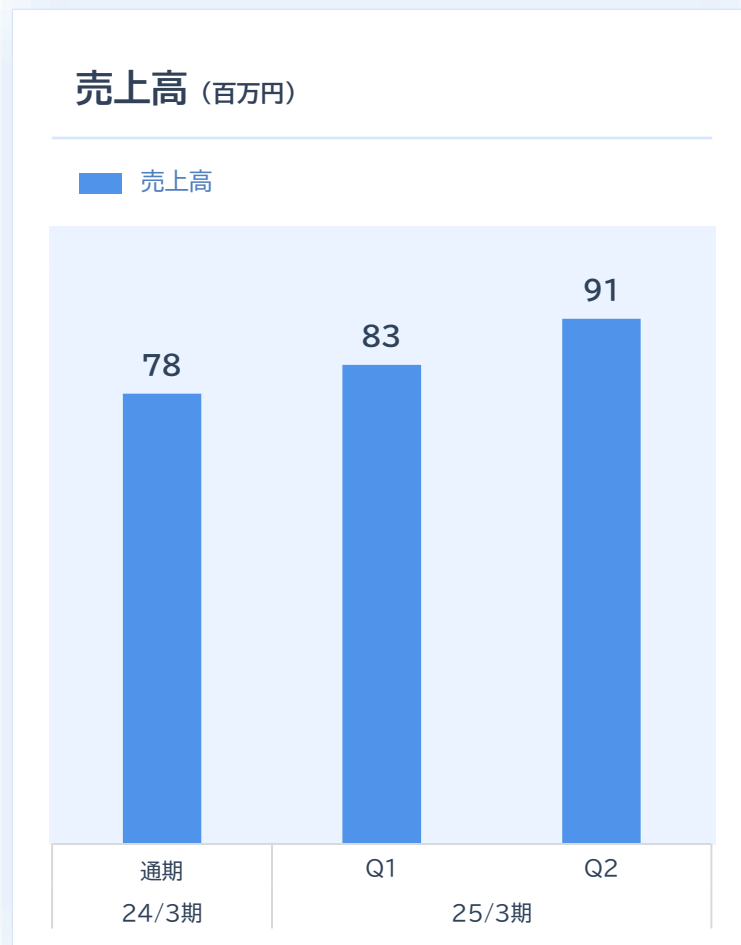
- SaaSサービス(AGAVE)の売上高は、前年同期比+44.8%
- 2024年6月末時点にて、「AGAVE」契約ユーザーID数10,000人を突破
- 海外人事労務に特化した専門性の高いクラウドサービス。低い解約率を武器とし、積極的に拡販継続



※1: 契約ユーザーID数は各四半期末の数値を記載



- 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(パソナグループ様、NIPPON EXPRESSホールディングス様の事例公開済)
- アオラノウ単体では、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2四半期も第1四半期に引き続き、営業利益はマイナス着地



※1: 人員数は各四半期末の数値を記載

## 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58.8%と高い水準で、財務健全性問題なし

(百万円)	2024年6月末	2024年9月末	増減額	主な内容
流動資産	1,032	1,054	+22	売掛金の増加など
固定資産	336	331	△4	減価償却、のれん償却など
資産合計	1,368	1,386	+17	
負債合計	625	644	+19	賞与引当金の増加、新株予約権付社債の増加など
有利子負債計	210	239	+29	新株予約権付社債の増加など
純資産合計	743	741	△1	
負債・純資産合計	1,368	1,386	+17	

リリース日	四半期	タイトル	詳細
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14
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15
9/20	Q2	サークレイス、Managed Service領域における高い専門性の提供によりSalesforce Navigatorプログラムの Expert認定を取得	当資料:スライド16
9/25	Q2	サークレイス、大阪に新オフィス開設により事業拡大を加速	当資料:スライド17
9/30	Q2	サークレイス、Salesforce認定AIアソシエイト資格保有者数で国内1位に! 生成AI PoC支援パッケージも好調	当資料:スライド18
10/15	Q3	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	当資料:スライド19
10/30	Q3	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	当資料:スライド20
11/12	Q3	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	当資料:スライド21



# 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



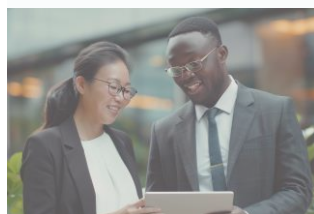
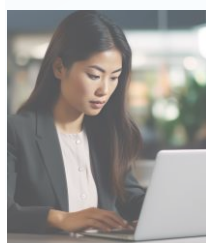
<https://youtu.be/Fhce2U6UvoM>



# 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)

# サークレイス、Managed Service領域における高い専門性の提供により Salesforce NavigatorプログラムのExpert認定を取得 (2024/9/20リリース) | Topics

- Salesforce Navigatorプログラムにおいて、Managed Service領域の専門性が高く評価され、最上位のExpertの認定を取得
- 今後もSalesforceの最新テクノロジーとコンサルティング力を活かし、お客様のビジネス目標の早期達成と経営課題の解決に向けて伴走

## Managed Service領域において、最上位の「Expert」認定



## Salesforce Navigatorプログラムの評価軸



3つの評価軸から総合的に評価し  
Navigatorの認定がおこなわれる



# サークレイス、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、Salesforce認定AIアソシエイト資格保有者数で国内1位に！ 生成AI PoC支援パッケージも好調 (2024/9/30リリース) | Topics

- 「Salesforce認定AIアソシエイト資格」の国内170社を超える資格保有企業中、資格保有者数が第1位に※1 (2024/9/2時点)
- 2024年5月にリリースした「Salesforce 生成AI & Salesforce Data Cloud PoC(概念実証)支援パッケージサービス」も好調に推移

Salesforce認定AIアソシエイト

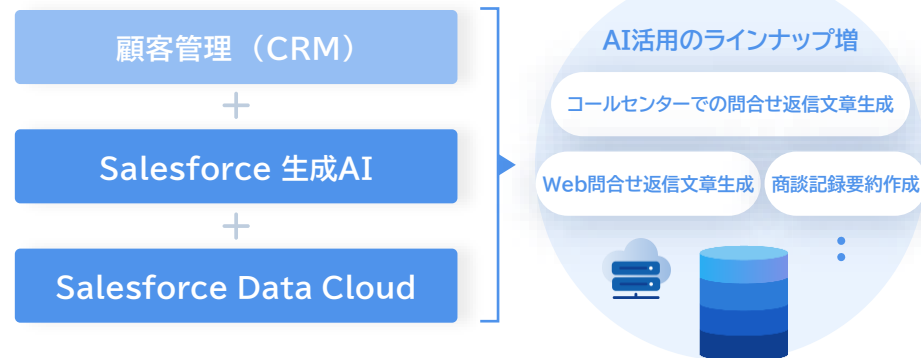
国内資格保持者数

# No.1

2024年9月2日時点で  
国内170社超の資格保有企業中、  
資格保有者数1位となりました

## Salesforce 生成AI & Salesforce Data Cloud PoC(概念実証)支援パッケージサービス

生成AI本格導入を見据えた機能検証を行い  
実現可能性や現状課題の洗い出しなどを調査・検討するサービス



生成AIの本格導入に向けた課題の洗い出しと早期改善、  
導入までのステップを明確にし、顧客のビジネス成果の最大化をはかる

※:Salesforceは、Salesforce, Inc. の登録商標です。  
※1:Salesforce調べ Salesforce認定資格保持者数企業別一覧(2024年9月2日現在)

## 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、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

<p>8つの Salesforce 認定資格</p>	<p>101個の Superbadge の取得</p>	<p>2,000個を超える Trailhead Badgeの取得</p>
------------------------------------	-------------------------------------	--

- 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



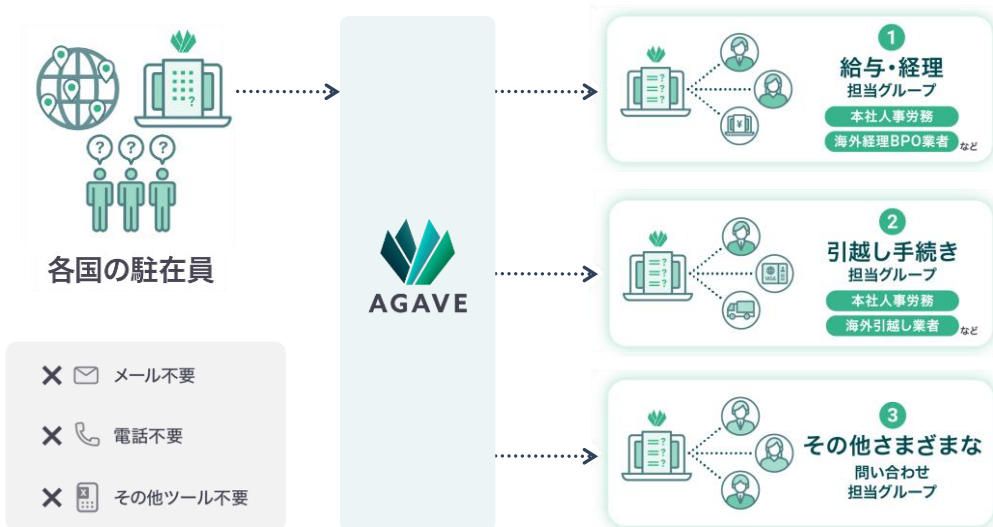
Salesforce Trailblazer Community Forum Ambassadorsとは

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、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

# INDEX

## 01

決算ハイライト  
2025年3月期  
第2四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
2Q 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	+28.3%
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2四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
2Q 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	4億632万円(2024年9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
	<大阪オフィス> 〒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
	<福岡オフィス> 〒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)

338名(2024年9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

2010年代

## 2012

- 株式会社パソナグループと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
- エデュケーションを提供開始

## 2016

- Anaplan Japanと協業発表。Anaplanコンサルティングを開始
- プライバシーマーク(Pマーク)取得

## 2018

- 海外駐在員を管理するクラウドサービス“AGAVE (SaaS)”の販売開始

## 2019

- 福岡営業所開設

2020年代

## 2020

- サークレイス株式会社に社名変更
- 情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格「ISO27001」認証取得

## 2022

- 経済産業省が選定する「DX認定制度」の認定事業者に認定
- 東京証券取引所グロース市場へ上場
- 日本通運、パソナと戦略的提携

## 2023

- ベトナム合併会社(Circlace HT Co., Ltd)設立
- アオラナウ株式会社設立(株式会社パソナグループと共同で設立)
- FTL株式会社の株式取得(子会社化)
- マーケティング・セールスイネーブルメント マネージドサービス「ConsulTech(コンサルテック)」の提供を開始

## 2024

- 株式会社パソナグループ・ServiceNow・Tquila Limited・アオラナウ株式会社と日本国内企業のDX支援・DX人材育成推進を目的とした事業連携を開始
- FTL株式会社を消滅会社とする吸収合併を実施
- 海外駐在員を管理するクラウドサービス“AGAVE(SaaS)” 契約ユーザーID数1万人を突破
- 大阪オフィス開設



# Corporate Philosophy



私たちは、テクノロジーを正しく活用し、地球に優しい、人に優しい、誰もが幸福な世界の実現に貢献します。このCreate Happinessを声明(STATEMENT)とし、これを実現するためのパーパスとコアバリューを携え、顧客と社員を成功に導きます。そして、2030年を見据えたビジョン2030を掲げ、企業と個人、そして社会の発展を目指してまいります。

## 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  
社員の成功  
(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

AoraNow

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

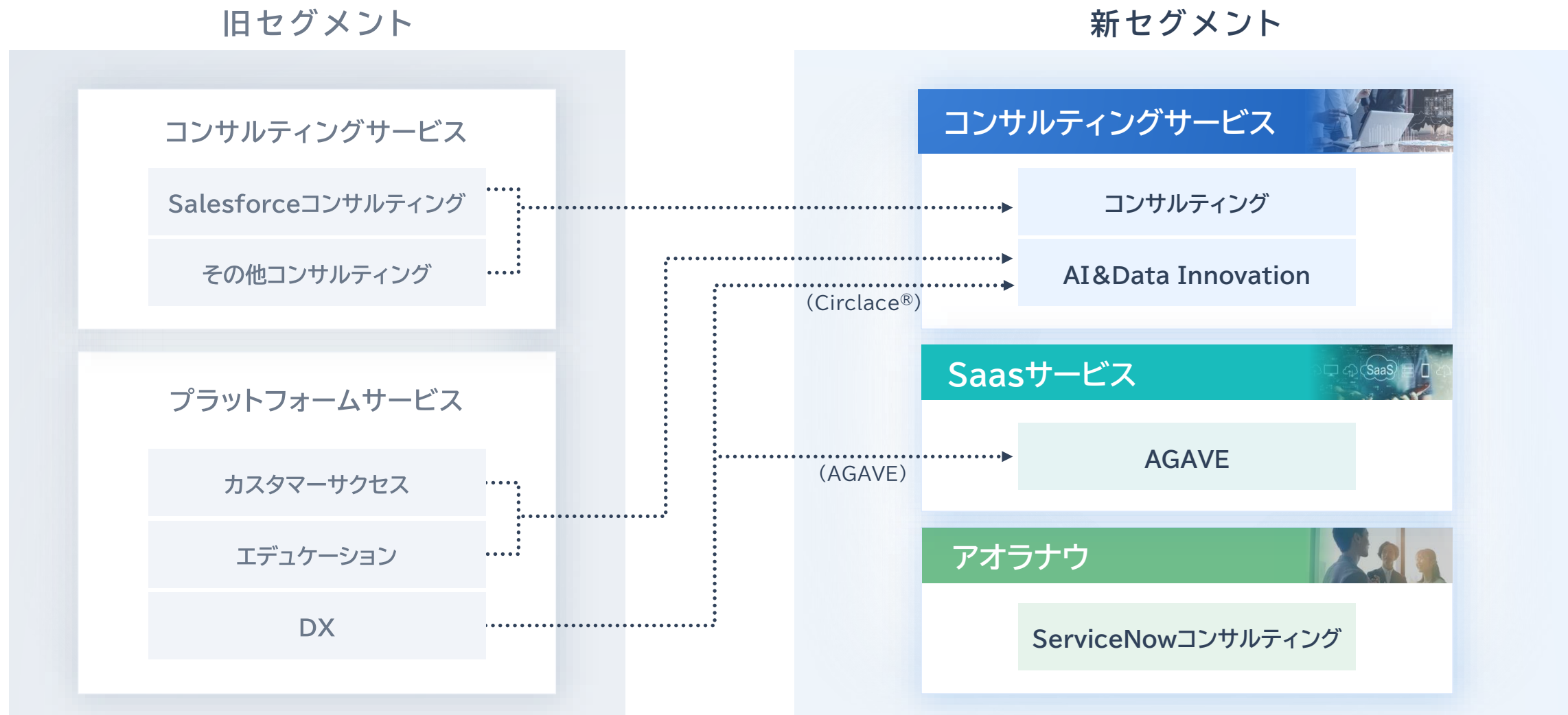


### 運用・定着化支援

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

## サービス区分の変更について | Segment

- 2025年3月期よりサービス区分の見直しを実施。各事業内容については、P31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



## 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、Anaplan、AWS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

## 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

## コンサルティング サービス

売上高  
構成比 **93%**<sup>※2</sup>

- 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、Anaplan、AWS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

売上高<sup>※1</sup>

**2,900** 百万円

(2024年3月期)

## アオラノウ (連結子会社)

売上高  
構成比 **3%**

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&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





- 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

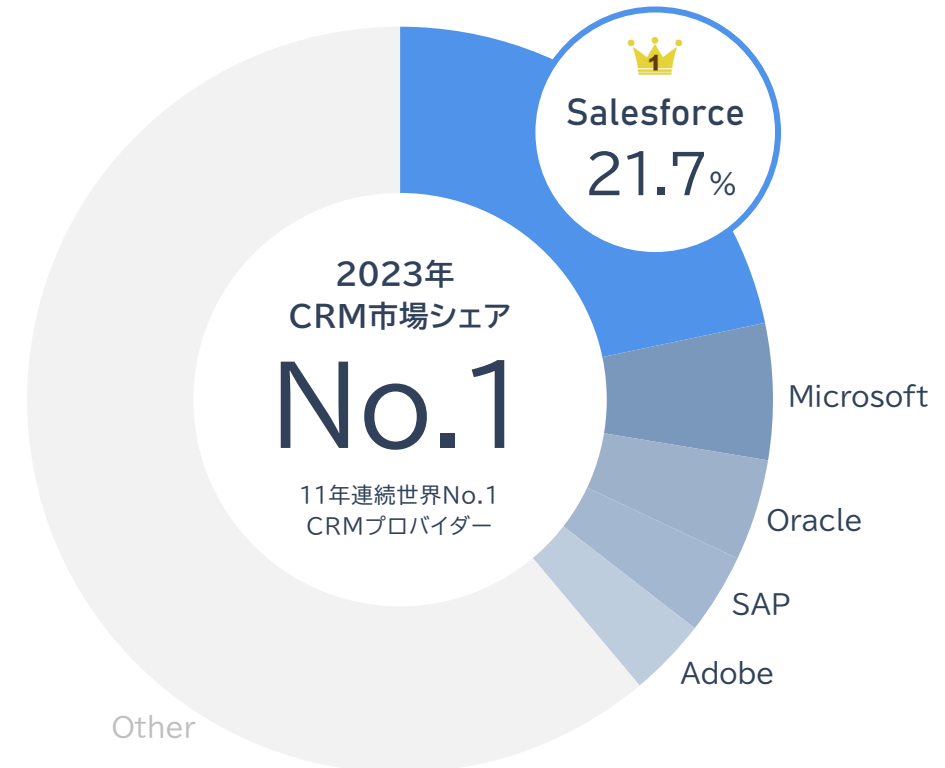
# Salesforce

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	72,000+名
拠点数	世界87都市99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

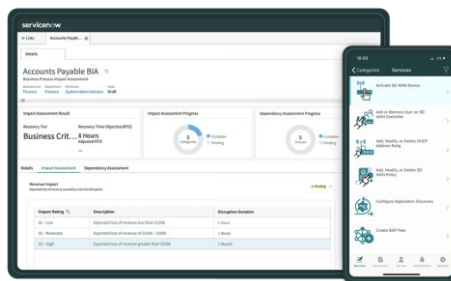


- 2004年に設立された米国に本社を置くソフトウェア会社
- 大企業が従来のITデリバリーで直面している問題を解決するため、セキュアで使いやすいクラウドベースの環境を提供
- Now Platformというコアプラットフォームを提供しており、組織や部門を横断したデジタルワークフローを構築することが可能
- 大手企業を中心として事業展開してきた中、アオラナウの経営に参画することにより、日本市場における中堅／成長企業に向けたビジネス体制を本格化

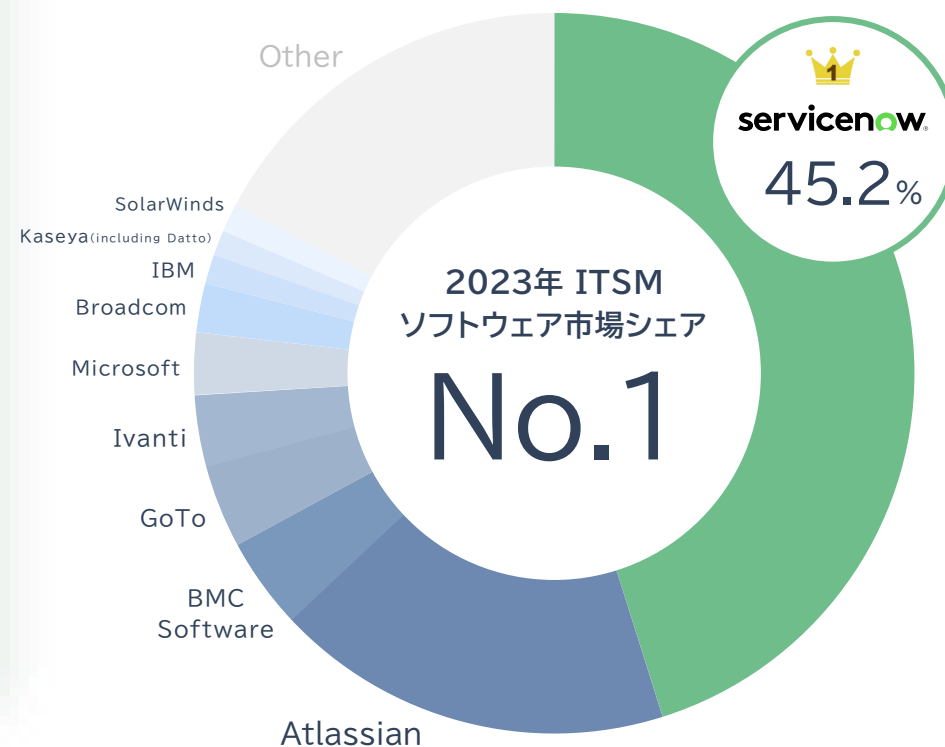
## 会社概要

# 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



主要ITSMソフトウェア世界シェア(2023年)※



- 契約ユーザーID数が、10,000IDを突破(2024年7月25日リリース、P15)
- 420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。



## 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2四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
2Q 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

2028年には、約7.2兆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」(2024年9月12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



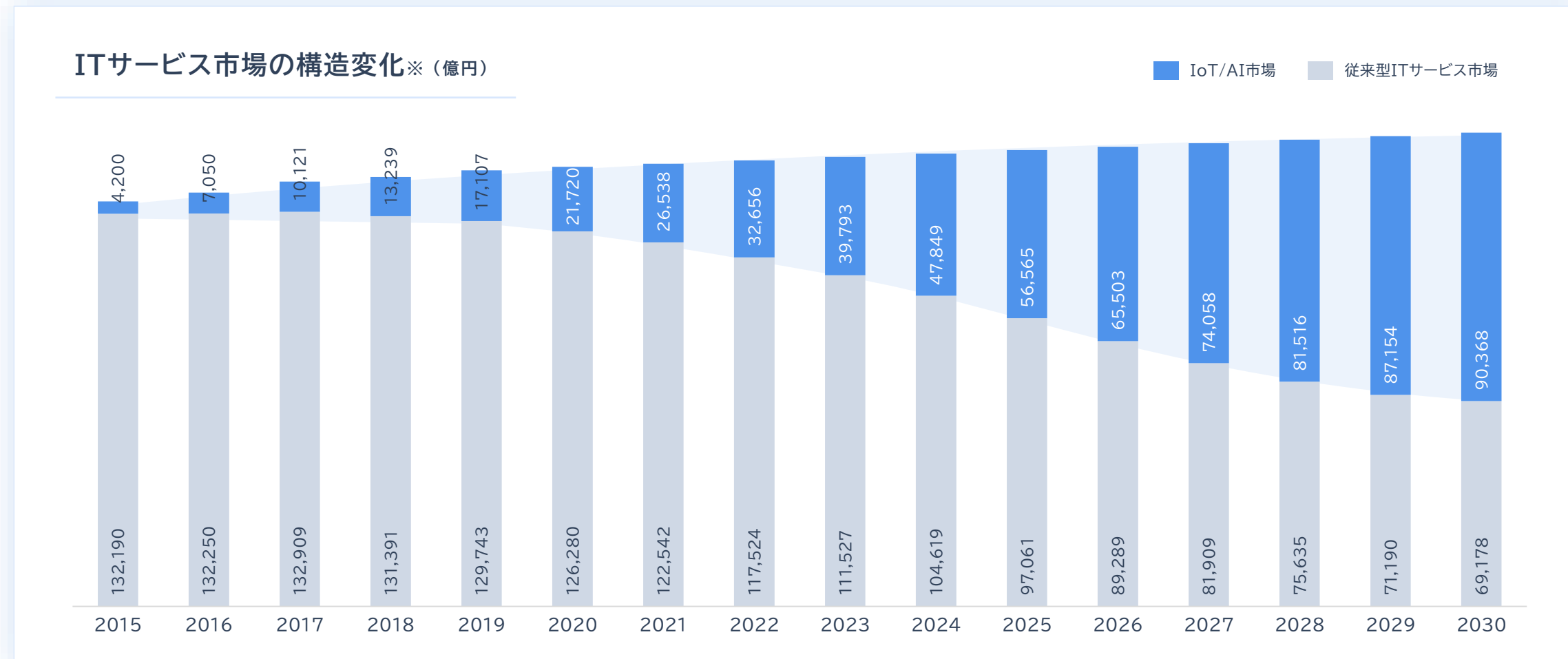
IDC Japan.「国内ビッグデータ/アナリティクス市場 ユーザー支出額予測:産業分野セクター別、2022年の実績と2023年~」(2024年3月21日)

※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



## ITサービス市場の変化 | Changes in the IT Services Market

- クラウド活用の進展に伴い、第2のプラットフォームと呼ばれる従来型ITサービス市場が減少する一方、クラウド、ビッグデータ／アナリティクス、IoT/AIなどの第3のプラットフォームと呼ばれるIT投資が大幅に上昇し、2030年までには従来型のITサービス市場の過半数を超える見通し
- この第3のプラットフォーム領域は、当社が成長戦略として注力しているAI&データイノベーション戦略の領域にも合致



※経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課、「参考資料(IT人材育成の状況等について)」  
[https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji\\_sangyo\\_skill/pdf/001\\_s03\\_00.pdf](https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdf)を基に当社で作成

# 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40%  
DX化はこれからも進展すると予想される



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

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 (%) 日本 (n=612)

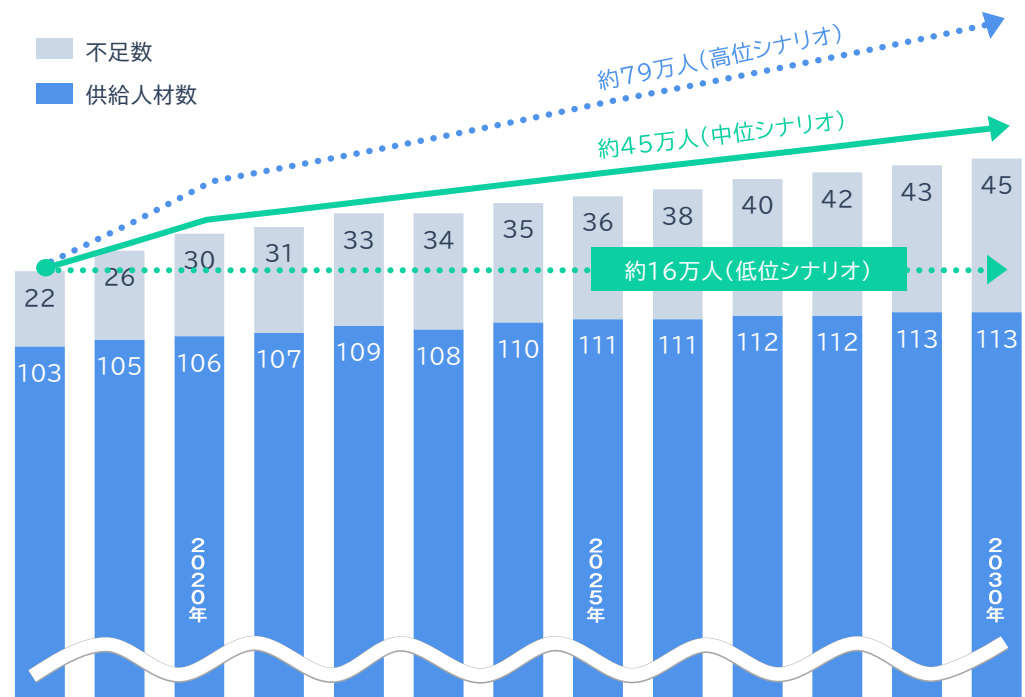
※マルチアンサー



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

## IT人材の「不足数」(需要)に関する試算結果 ※1(万人)

一層深刻となるIT人材不足により、リカレント教育、  
ノーコード・ローコードソリューションが拡大すると想定



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

# 当社の事業ポートフォリオと成長戦略 | 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11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

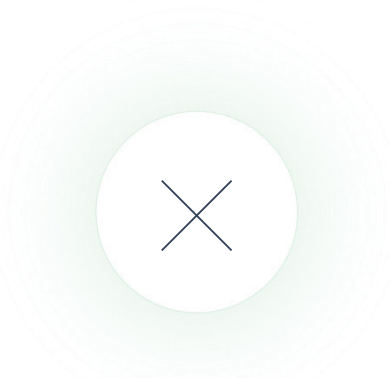


マルチプラットフォームサービス対応





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 (テキィラ)

# 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



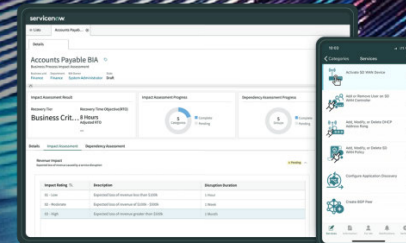
- パソナグループとサークレイスが共同で設立したアオラナウに、ServiceNow, Inc.のServiceNow Ecosystem VenturesとTquila Limited(テキーラ)が参画し、デジタル人材のリスキングを通じてDX推進に貢献するための事業連携を開始
- 5社の連携により、大手企業のみならず、これから成長が期待される中堅企業のDX推進貢献を目指す

## 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・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



※参考モデルケース。クライアント企業の環境に合わせて使用ツール含めカスタマイズ可能



## 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
- 420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9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



決算説明資料

# INDEX

## 01

決算ハイライト  
2025年3月期  
第2四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
2Q 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

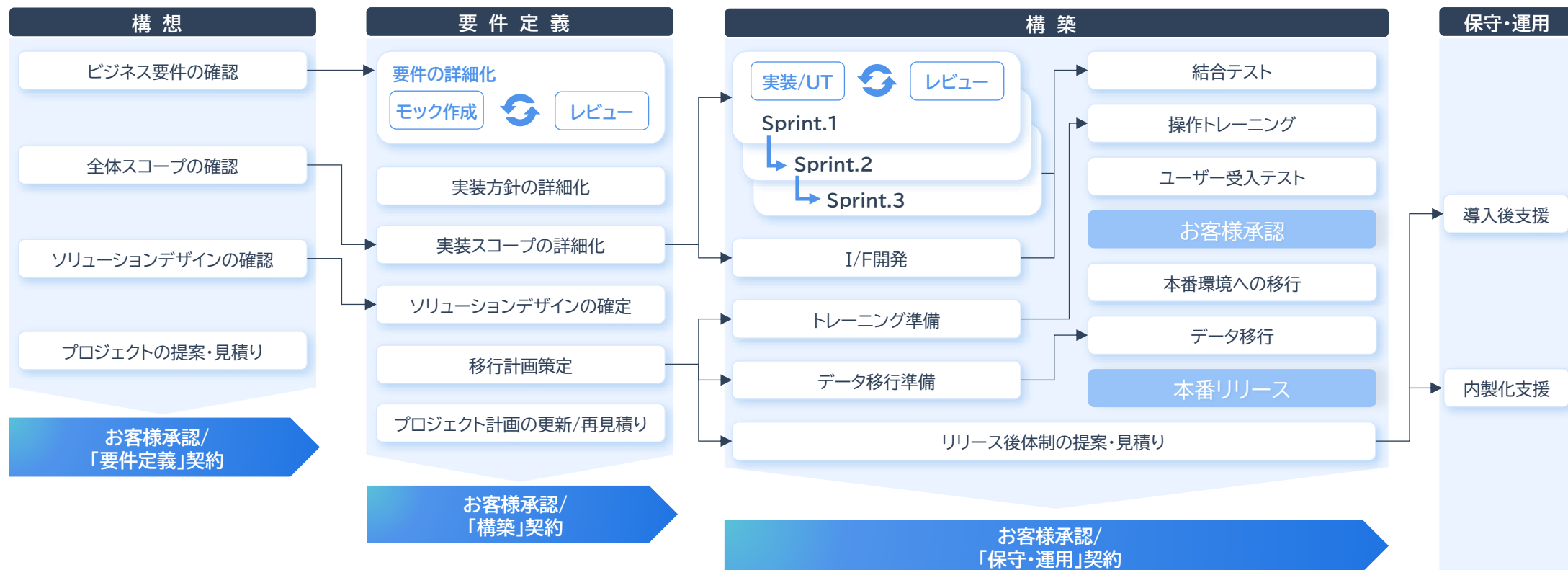


## コンサルティングと開発の特長 | Features

- 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<sup>※1</sup>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”、AIに関する知識を有することを示す“AIアソシエイト”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9月2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 AWS

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

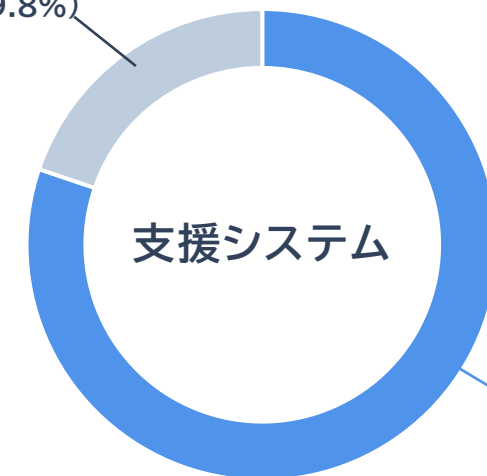
準委任型  
複数チーム制によるリモート支援

**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

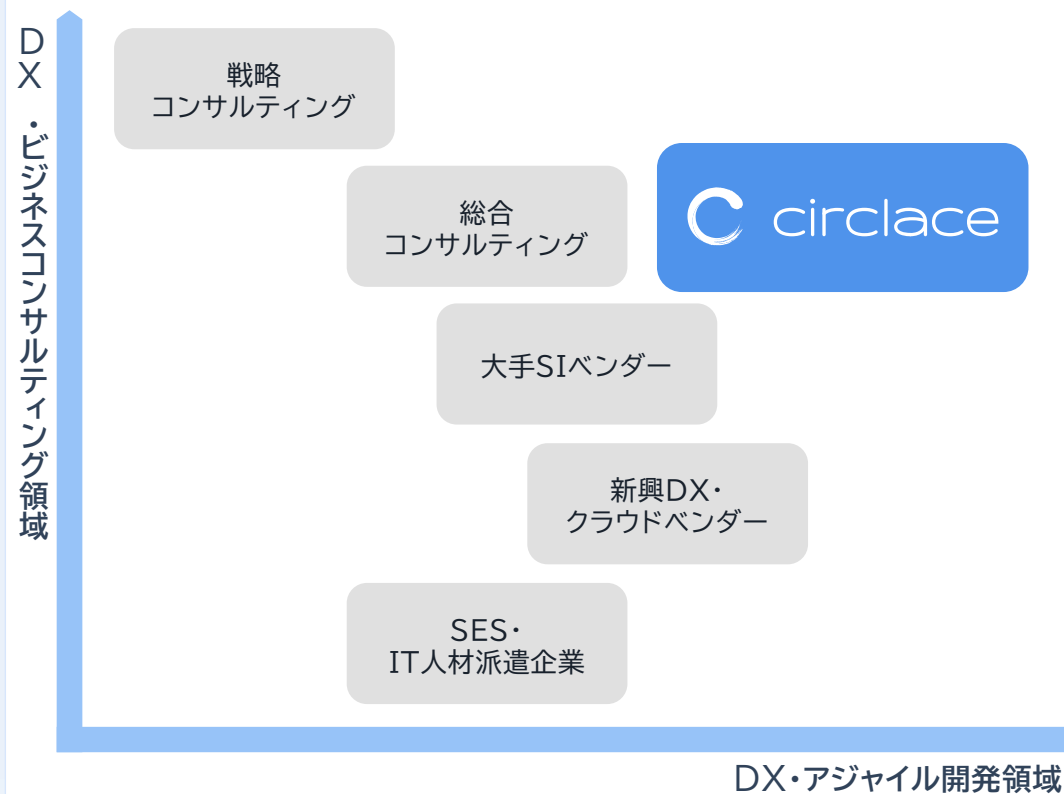
## 自社運営コミュニティ“gilde tech(ギルドテック)” にて豊富なナレッジを無償で提供中

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



- クラウド活用による攻めのIT投資領域※1に特化したコンサルティング、システム開発サービスを提供
- SalesforceおよびServiceNow※2プラットフォームを主力として、マルチクラウドに対応

## コンサルティングサービス注力領域



## 主な開発プラットフォーム



Salesforce Platform **Anaplan**

MuleSoft tableau overcast AWS

**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



- 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 **8,600**名以上

2017年～2024年9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



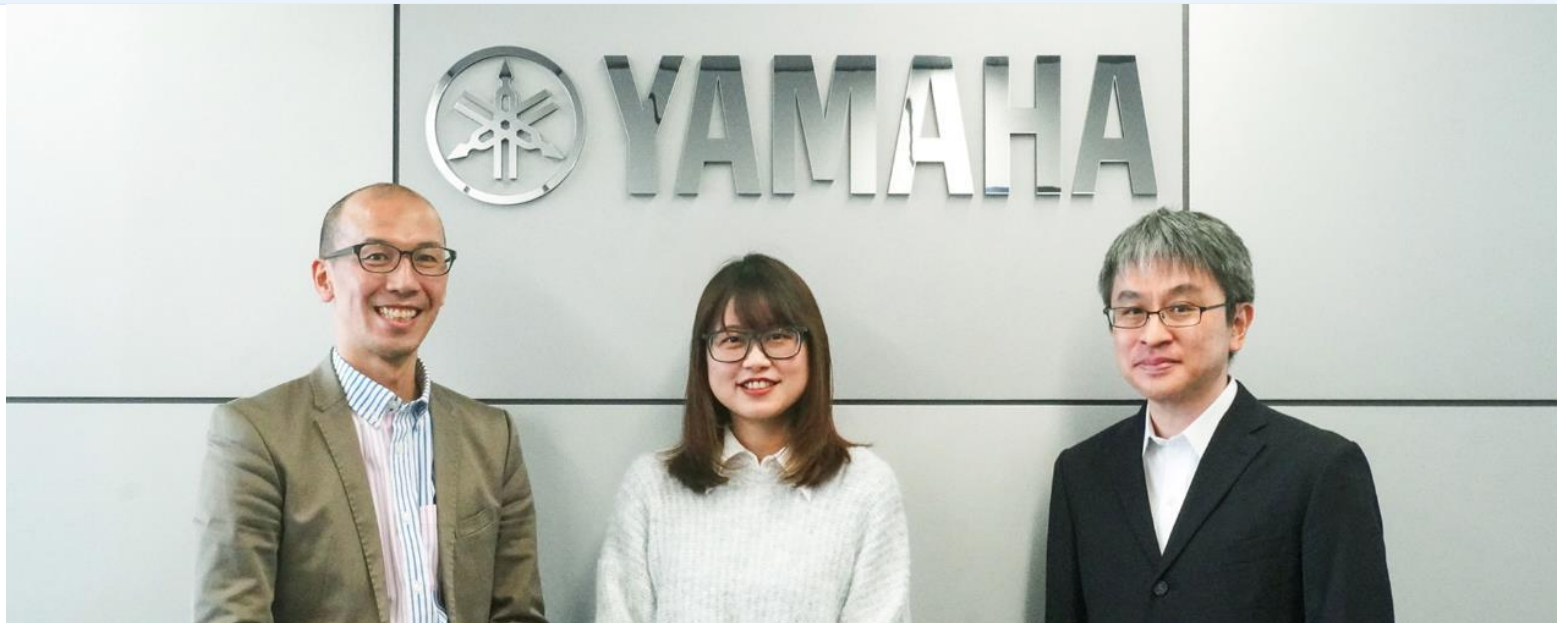
2024  
Instructor Award 受賞  
・ Best Instructor賞



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



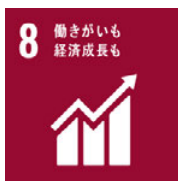
## 社会貢献



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社員の育児休暇取得にも積極的に取り組む。



社会のDXを促進するためのSaaS製品を開発。  
DXにより、様々な現場で技術革新の促進。



プログラミングトレーニングの「パイソン入門」を社員の子供向けに展開。プログラミングを早期から学ぶことで、子供たちが未来の職業についてイメージしやすくなると考え導入。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。

## 【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>

