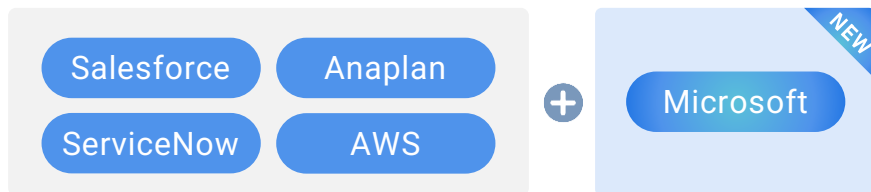


Q3 FY2025

Financial Results

2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

収益の源泉となる対応可能テクノロジー



最新のITテクノロジートレンドに沿った、積極的な事業領域の拡大
2025年3月期第3四半期には、“Microsoft”対応を実現

売上高(連結)

2,701 百万円

(前年同期比^{※1} +30.9%)

第3四半期までの累計で
上場来最高の増収率

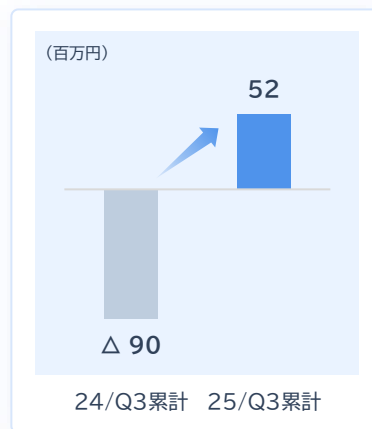


営業利益(連結)

52 百万円

(前年同期比^{※1} - %)

ServiceNow事業への
成長投資を継続しながらも黒字転換



営業利益(単体)

230 百万円

(前年同期比^{※1} - %)

サークレイス単体の営業利益は
前年第4四半期より継続して黒字着地



※1: 2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、前年同期比については2024年3月期第3四半期連結累計と比較

01

決算ハイライト
2025年3月期
第3四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q3 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)の売上高、第3四半期までの累計および同期ともに前年比増収
営業利益は、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ながらも、黒字着地
- サークレイス(単体)の売上高・利益とも前年同期比で増収増益。営業利益は前年第4四半期から継続して黒字着地(詳細は、P8に記載)
AIに関連したサービスを新たにリリース(トピックP17,18参照)
- アオラノウの営業利益は、第3四半期12月より単月黒字へと転換(事業開始12か月で初の単月黒字)
- 2025年3月期の連結業績予想値に対し、売上高・営業利益・純利益すべて計画通り推移
- 社員数は前期末比62名増(新卒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30.9%の増収。コンサルティングサービス、SaaSサービス、2事業ともに前年同期比で増収
アオラノウ事業は、2024年3月期第4四半期より連結対象。売上高は順調に積み上げ
- 営業利益は、アオラノウ事業への成長投資を継続しながらも黒字転換。純利益も黒字着地
- サークレイス(単体)における売上高・営業利益ともに、前年同期比で増収・増益。営業利益は前年第4四半期から継続して黒字着地。前年同期比では黒字転換
- 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74.0%と順調に推移

(百万円)	実績		
	2024年3月期 第3四半期 (連結)	2025年3月期 第3四半期 (連結)	増減率
売上高	2,063	2,701	+30.9%
コンサルティングサービス	1,984	2,255	+13.6%
SaaSサービス	79	108	+36.7%
アオラノウ	-	337	-
売上総利益	1,029	1,194	+16.0%
販売管理費	1,119	1,142	+2.0%
営業利益	△90	52	-
経常利益	△89	59	-
親会社株主に帰属する四半期純利益 ※1	△115	70	-

※1: 2024年3月期の親会社株主に帰属する四半期純利益については、四半期純利益を記載

連結業績推移 | Growth Potential

- 第3四半期の売上高は前年同期比+41.1%と順調に成長
- アオラノウ事業の成長投資を継続しながらも、連結営業利益は黒字維持。営業利益率も+8.0%と向上

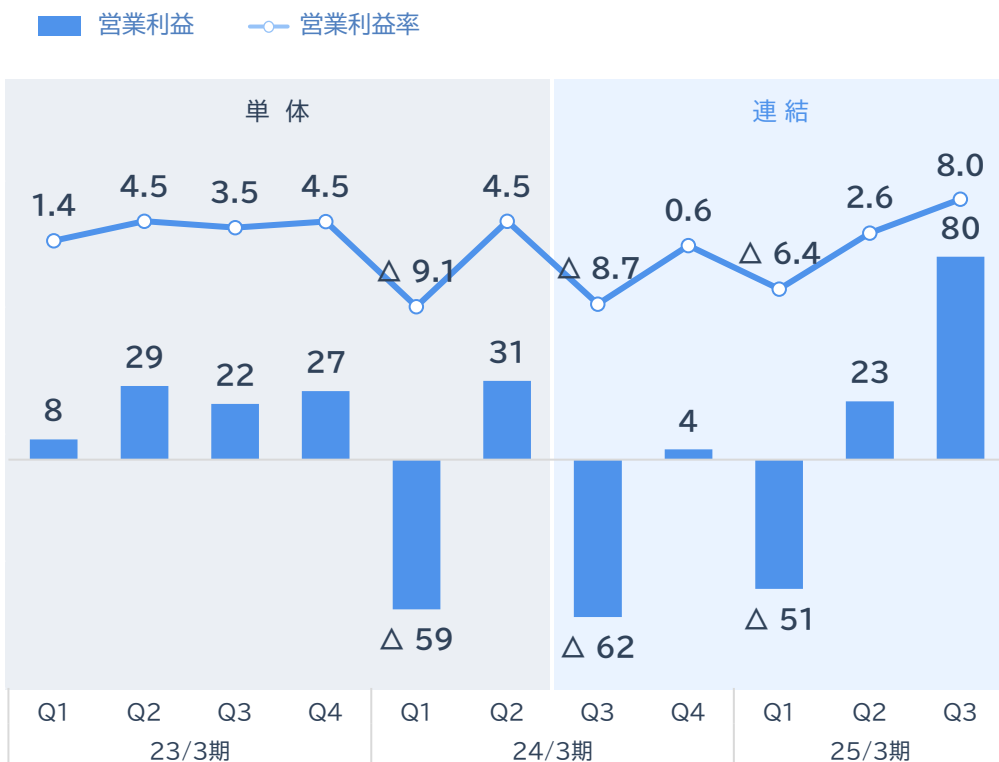


※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

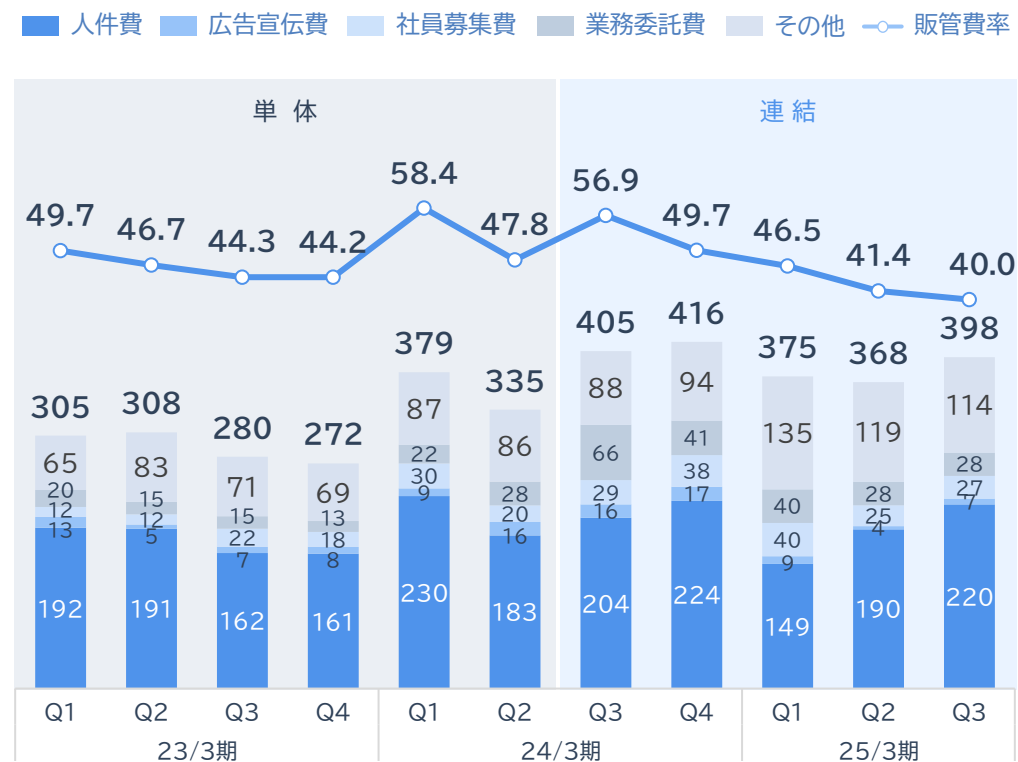
収益性(連結) | Profitability

- アオラノウ事業の成長投資に伴う損失を計上しながらも、連結営業利益は黒字着地。2025年3月期第2四半期に続き、継続して黒字
- 販管費内訳で2025年3月期第1四半期より、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

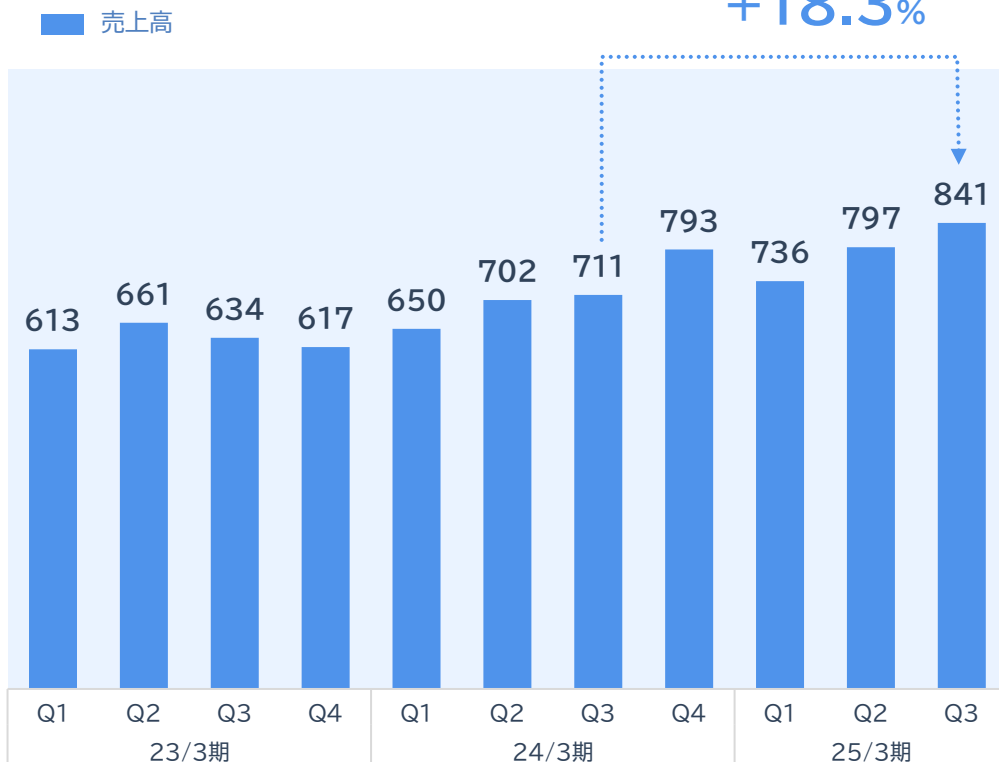


※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

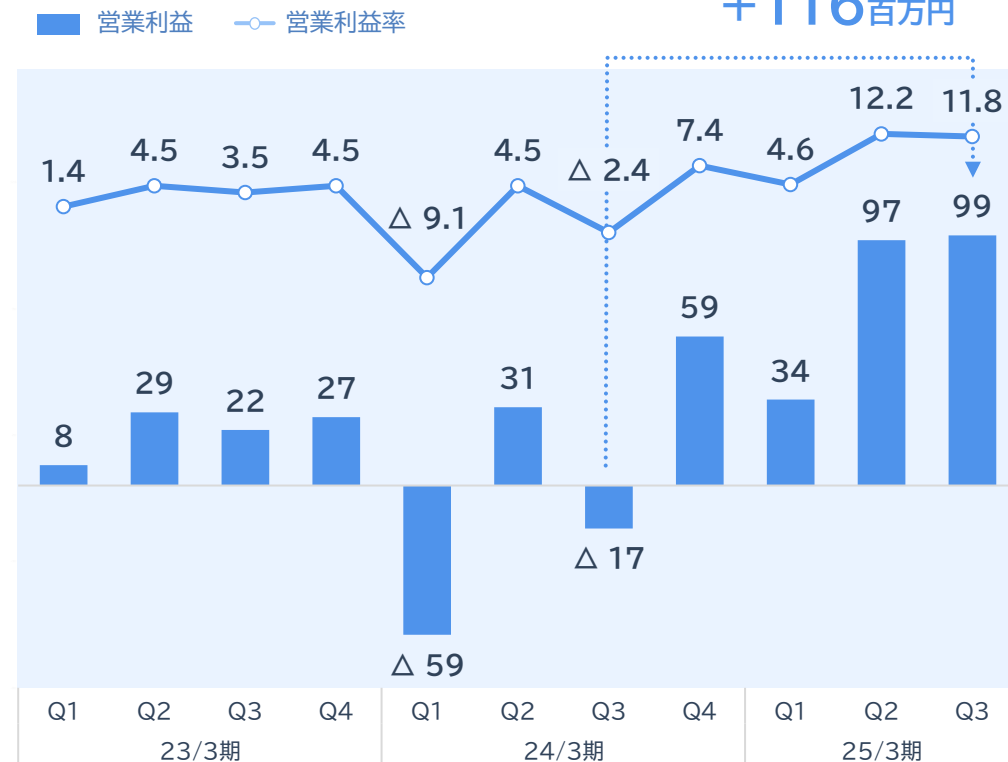
サークレイス単体 業績推移 | Standalone Financial Statements of Circlace

- サークレイス単体の売上高、前年同期比+18.3%と順調に成長
- 営業利益は稼働率向上と継続した各種経費の見直しにより、前年同期比+116百万円
- 営業利益率は11.8%となり、2025年3月期第2四半期に続き、継続して2桁%を達成

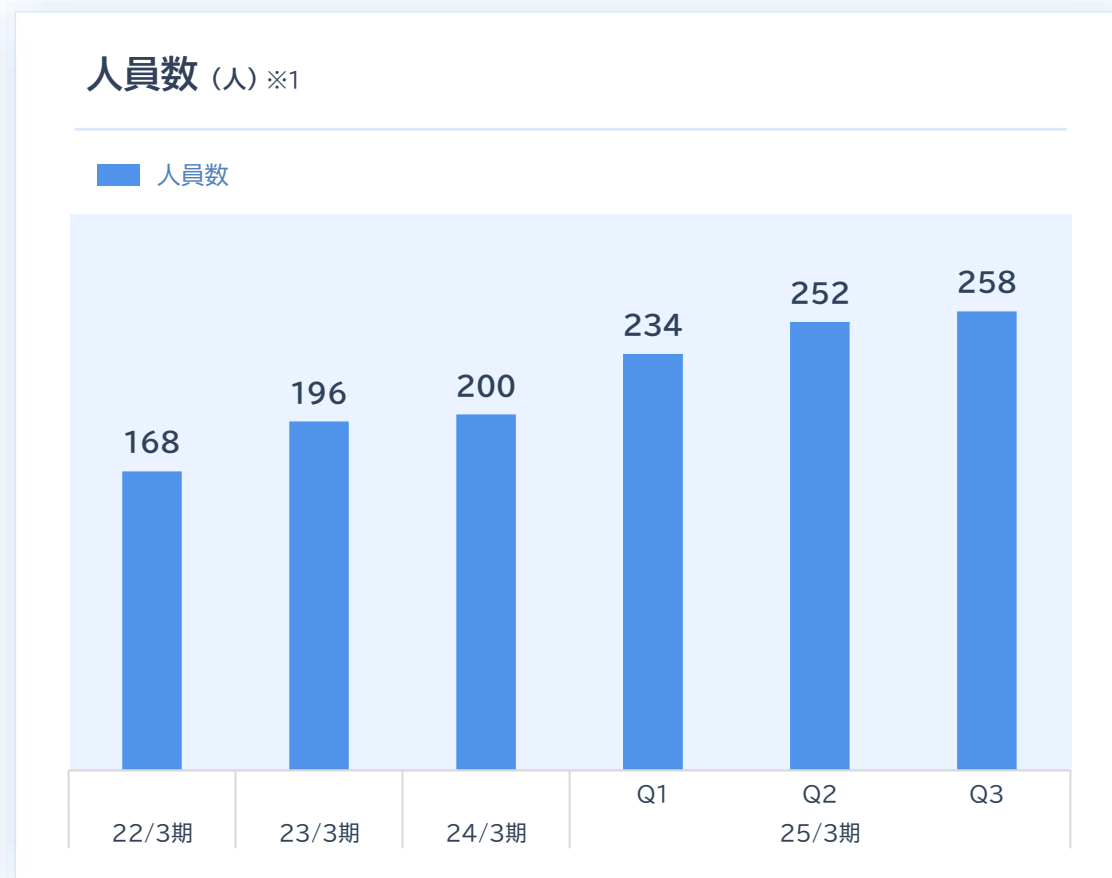
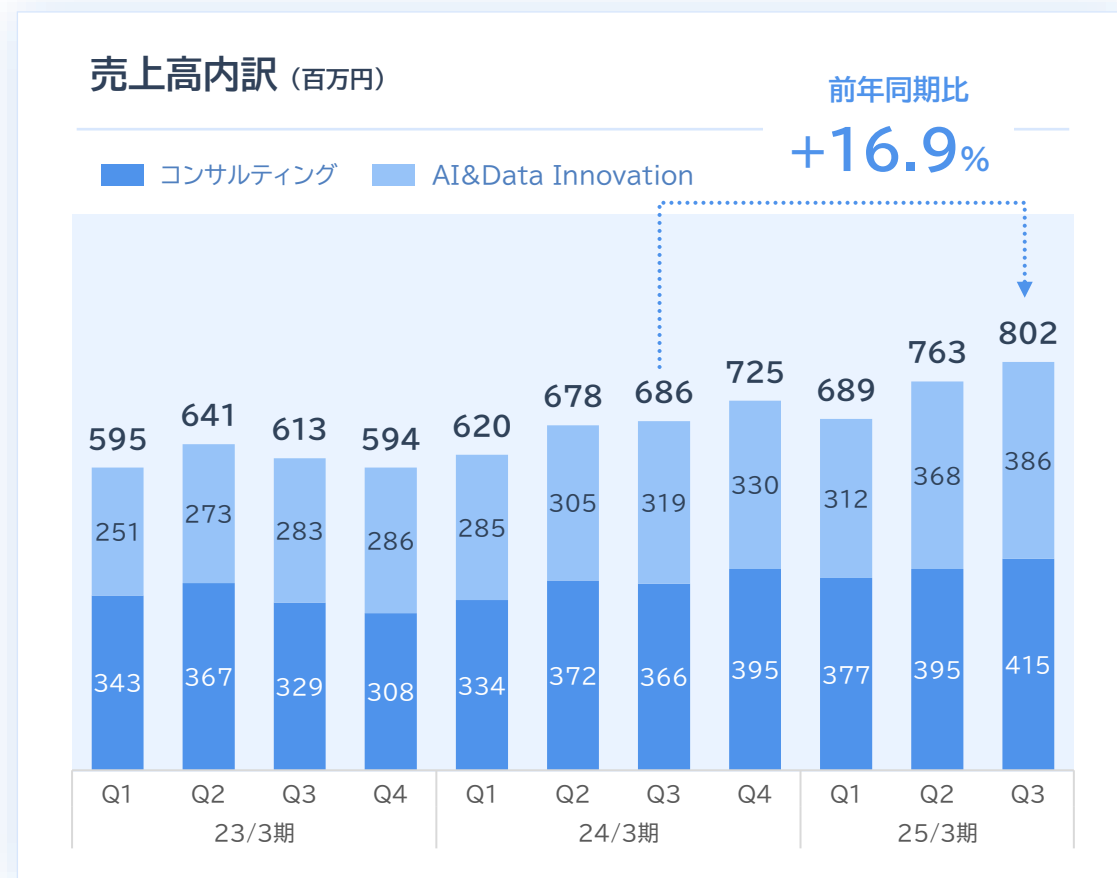
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)

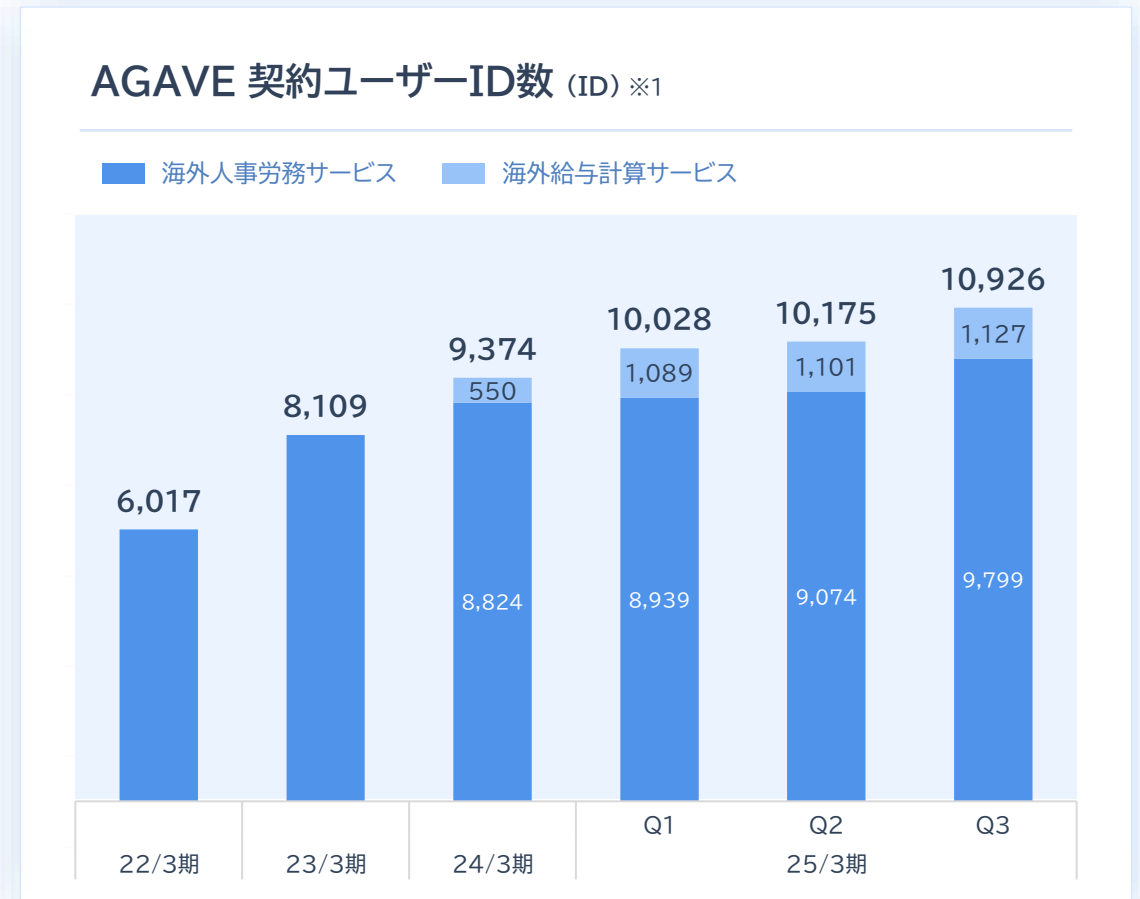
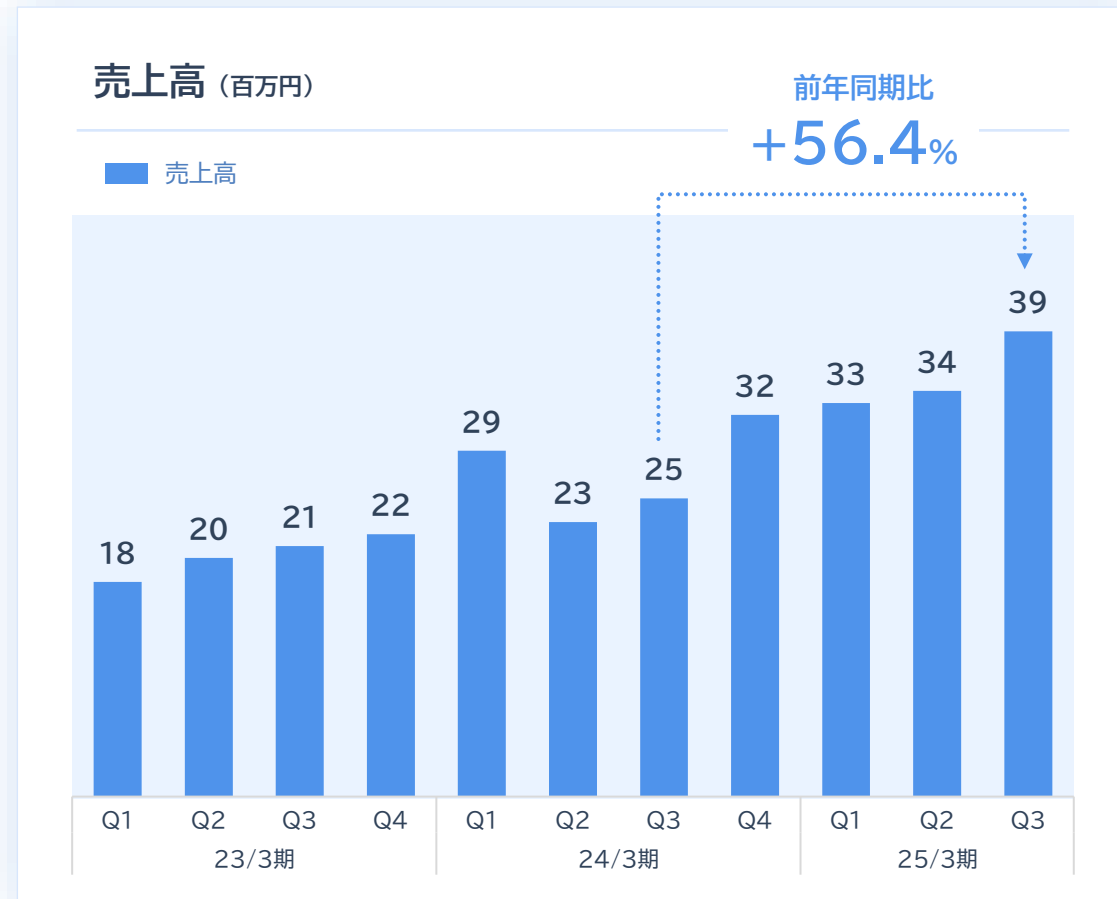


- コンサルティングサービスの売上高、前年同期比+16.9%
- コンサルタントの稼働状況を週次で定量的にモニタリングする体制を構築したことにより、稼働率が改善。それに伴い、利益率も向上
- 2024年8月に大阪に新オフィスを開設し、関西圏での新規案件を複数受注。加えて生成AIに関連した新たなサービスも複数リリース
- 2025年3月期の通期売上高計画達成に向けたコンサルタント職(エンジニア)人材採用は、順調に進捗



※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+56.4%
- 「AGAVE」契約ユーザーID数は10,000人を突破し、その後も順調に契約ユーザーID数が増加
- 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×ストック型ビジネスという強みを背景に、継続した新規顧客獲得に加え、それに伴う導入支援サービスに伴う売上高も加わり順調に成長



※1: 契約ユーザーID数は各四半期末の数値を記載

- 2024年1月より事業開始
- 2025年3月期通期計画に対し、売上高・人材採用ともに計画を上回り順調に推移。上半期で今期の採用計画人員数達成のため、下期は採用調整
- 第3四半期売上高は前四半期から+76.7%と飛躍的に成長、営業利益はマイナスながらも大幅改善
さらに、2025年3月期第3四半期12月には初めて単月黒字に転換。利益をもたらす事業へと成長中



※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56.9%と高い水準で、財務健全性問題なし

(百万円)	2024年9月末	2024年12月末	増減額	主な内容
流動資産	1,054	1,166	+111	現預金および売掛金の増加
固定資産	331	380	+48	投資有価証券の増加
資産合計	1,386	1,546	+159	
負債合計	644	749	+104	賞与引当金および未払費用の増加
有利子負債計	239	230	△9	
純資産合計	741	796	+55	
負債・純資産合計	1,386	1,546	+159	

リリース日	四半期	タイトル	詳細
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14
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15
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16
12/19	Q3	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、導入・構築を全面サポートする新サービス提供開始	当資料:スライド17
12/24	Q3	サークレイス、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	当資料:スライド18
12/25	Q3	「IRTV interview『PICKUP! Release』」における「東京システムハウス株式会社との協業」に関する説明動画公開のお知らせ	当資料:スライド19
1/29	Q4	サークレイスとベニックスソリューション、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	当資料:スライド20
1/31	Q4	サークレイス×CIO Lounge×パソナグループ 未来を創る「Awaji Digital Innovation Camp」を開催	当資料:スライド21
11/29	Q3	連結子会社トピック アオラナウ、AIエージェント「AoraConcierge」を活用した働き方変革	当資料:スライド22

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

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

 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



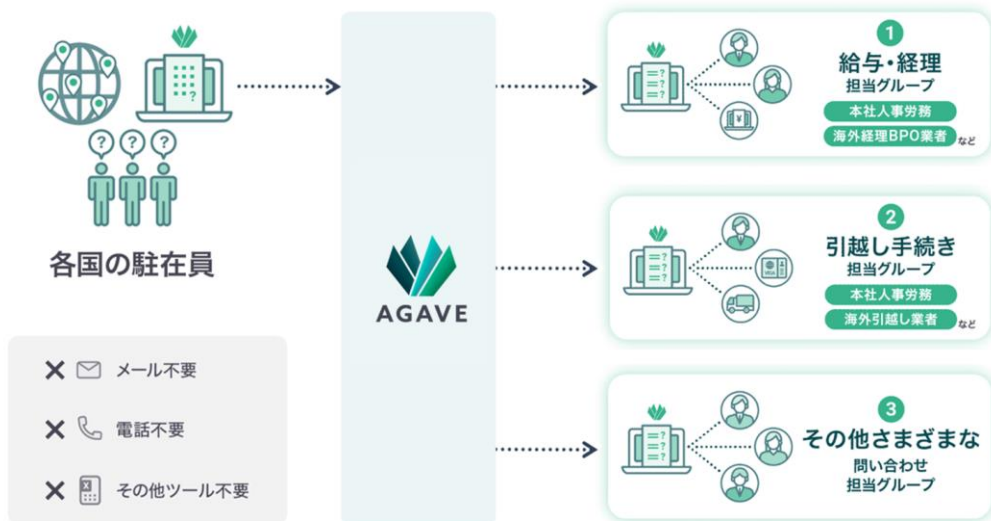
Salesforce Trailblazer Community Forum Ambassadorsとは

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、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、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

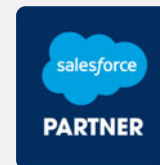
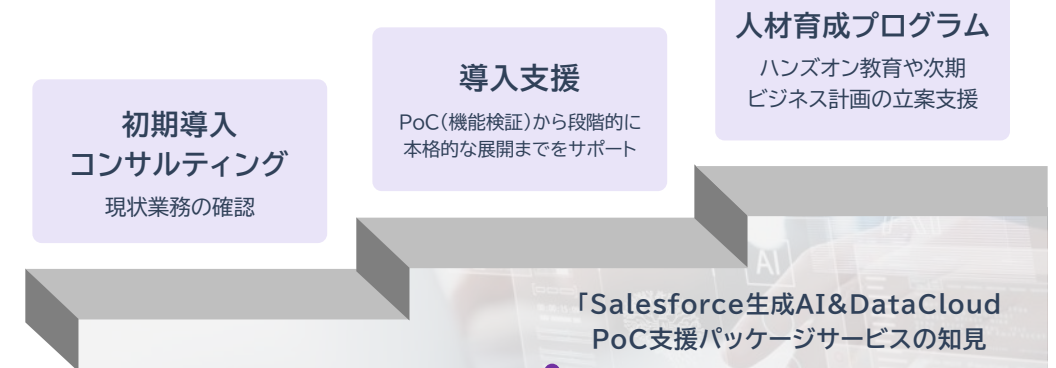


Agentforce とは

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



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。

サークレイス、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



「IRTV interview『PICKUP! Release』」における「東京システムハウス株式会社との協業」に関する説明動画公開のお知らせ (2024/12/25リリース) | Topics

- 2024年10月15日発表の協業について、当社取締役CRO事業統括 大崎と東京システムハウスの代表取締役 林氏から背景やその狙いを解説
- 両社の知見や技術を掛け合わせたデジタル改革により、金融業界のさらなる展望が期待できる動画になっていますので、ぜひご覧ください



動画の内容

1. 会社紹介・自己紹介
2. 協業に至った背景
3. 今後の展望
4. 投資家へのメッセージ

動画を視聴する

<https://youtu.be/kIZAl6ucRog?si=PSrOYEX63DinkmW8>



IRTV interviews
～Pickup!Release～

当チャンネルはゲストにお呼びした上場企業の適時開示情報など最新のトピックスを深掘り、より企業の戦略を理解する番組です。

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さまに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×CIO Lounge×パソナグループ 未来を創る「Awaji Digital Innovation Camp」を開催 (2025/1/31リリース) | Topics

- CIO Loungeおよびパソナグループと共に、2024年12月15日・16日に「Awaji Digital Innovation Camp」を淡路島で開催
- 本イベントは、最新テクノロジーと人材の力を結集し、地方が直面する課題を解決する取り組みとして実施



Awaji Digital Innovation Camp

サークレイス × CIO Lounge × パソナグループ

DXのプロフェッショナル集団「CIO Lounge」、社会の問題を解決する企業理念に掲げる「パソナグループ」、当社が連携し、地方課題解決に向けた取り組みを模索するイベントを開催しました。

地方創生の未来に向けた議論と今後の展望

視察プログラム



パソナグループが淡路島で展開する 先進的な地方創生プロジェクトを実地で体感

- 現地施設での詳細な説明を通じて、地域活性化の現状や課題を共有
- テクノロジーを活用した解決策について議論、実践的アプローチを検討

ディスカッション



地方創生の未来に向けた議論のテーマ

- 人を主体とした地方創生をDXで推進する施策について
- 青森、北九州、熊本エリアにおけるIT関連企業の地方創生事例の共有と情報交換
- 阪神淡路大震災から30年、防災対策を取り入れた淡路島のモデル地域化

イベントを契機に3者の連携を強化し、DXや人材活用で地域課題を解決し、持続可能な地方創生と活性化を目指します

アオラノウ、 AIエージェント「AoraConcierge」を活用した働き方変革 (2024/11/29リリース) | Topics

- アオラノウ株式会社は、従業員接点を変革する生成AIソリューション「AoraConcierge」の提供を開始
- 生成AIを活用したユーザーフレンドリーなインターフェースに刷新。直感的な操作性で複雑な工程を削減し、従業員満足度が向上

Before 入力作業の増加で操作が複雑化し、従業員満足度が低下

社内業務



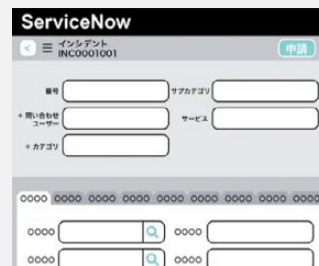
インプット



マニュアル
+
ServiceNow

必要書類のインプットも
申請項目の入力もすべて手動入力

手動入力

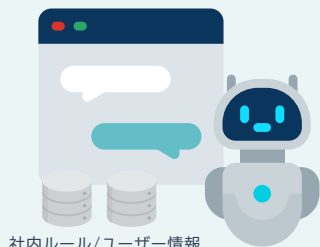


After 対話型インターフェースでAIとチャットし入力作業を完結、複雑な工程を大幅削減



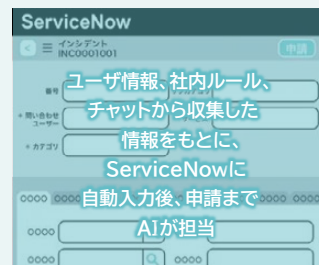
インプット

自動応答



社内ルール/ユーザー情報

ServiceNow
自動入力



インプットしたデータをもとに、社員の困っていることを最初から最後までサポート

「AoraConcierge」により複雑な
操作から解放され、従業員満足度が向上

特長 1 操作マニュアル不要 (AIとの対話で入力作業を完結)
ユーザーはTeamsやSlackなどの馴染みのあるコミュニケーション
ツールを通じてAIとチャットするだけで、必要な情報を入力可能。

複雑な入力操作を大幅に削減

特長 2 ユーザーコンテキストを活用した自動入力
ユーザの役職、部署、担当業務などのユーザコンテキストに基づき、
各従業員に最適化された入力支援を実現

手戻りや修正依頼を減らし、業務効率を向上

特長 3 企業固有のドメイン知識を反映
従業員の目的に応じて適切な申請を自動選定し、休暇申請、経費精算、
機器購入など目的に対して最適なフォームを即座に提示します。

正確かつ効率的に申請可能

決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2025年3月期
第3四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q3 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3四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q3 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	4億799万円(2024年12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	<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) 358名(2024年12月31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
- アオラノウ株式会社設立(株式会社パソナグループと共同で設立)
- FTL株式会社の株式取得(子会社化)
- マーケティング・セールスイネーブルメント マネージドサービス「ConsulTech(コンサルテック)」の提供を開始

2024

- 株式会社パソナグループ・ServiceNow・Tquila Limited・アオラノウ株式会社と日本国内企業のDX支援・DX人材育成推進を目的とした事業連携を開始
- FTL株式会社を消滅会社とする吸収合併を実施
- 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



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



連結子会社

持株比率
75.0%



「サークレイス」「ハイブリッドテクノロジーズ」「グロースリンク」が
タッグを組むことにより、ベトナムに設立された合併会社

ベトナムにおいてシステム開発・運用サービスを担う

連結子会社

持株比率
47.6%



アオラノウ株式会社

「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

- 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

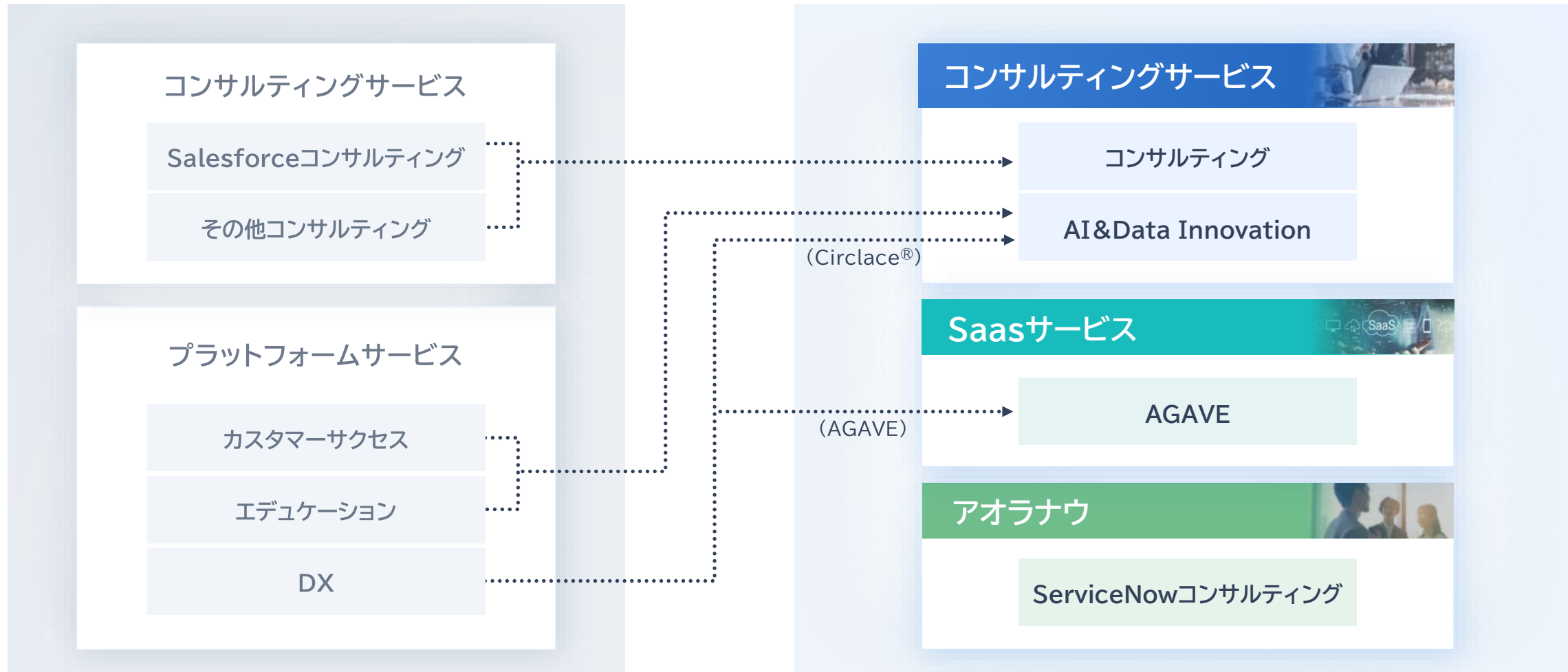
ユーザートレーニング、ヘルプデスクの設置、運用フローの最適化など、組織内でServiceNowが最大限に活用されるようサポート

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、P32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

旧セグメント

新セグメント




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、Microsoft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%**※2

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

デジタル技術を活用したビジネス設計、Salesforceプラットフォーム、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



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

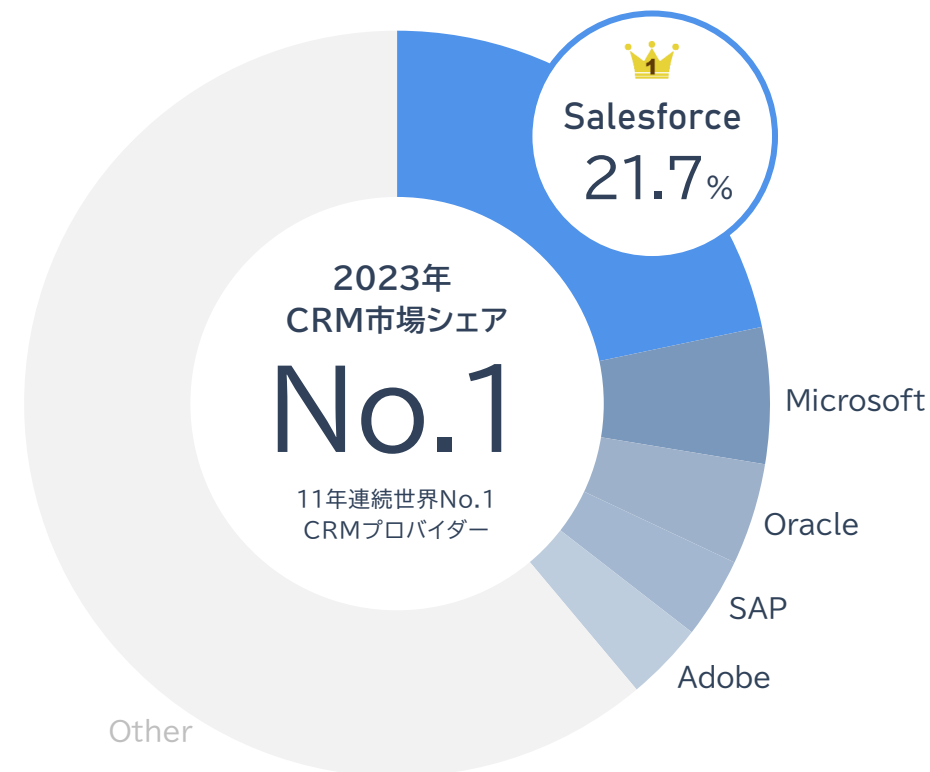
Salesforce

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)

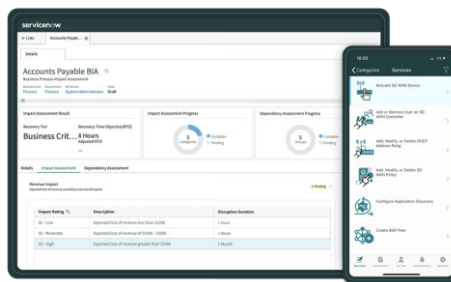
※4:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、11年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2024年5月)をもとに当社作成

- 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

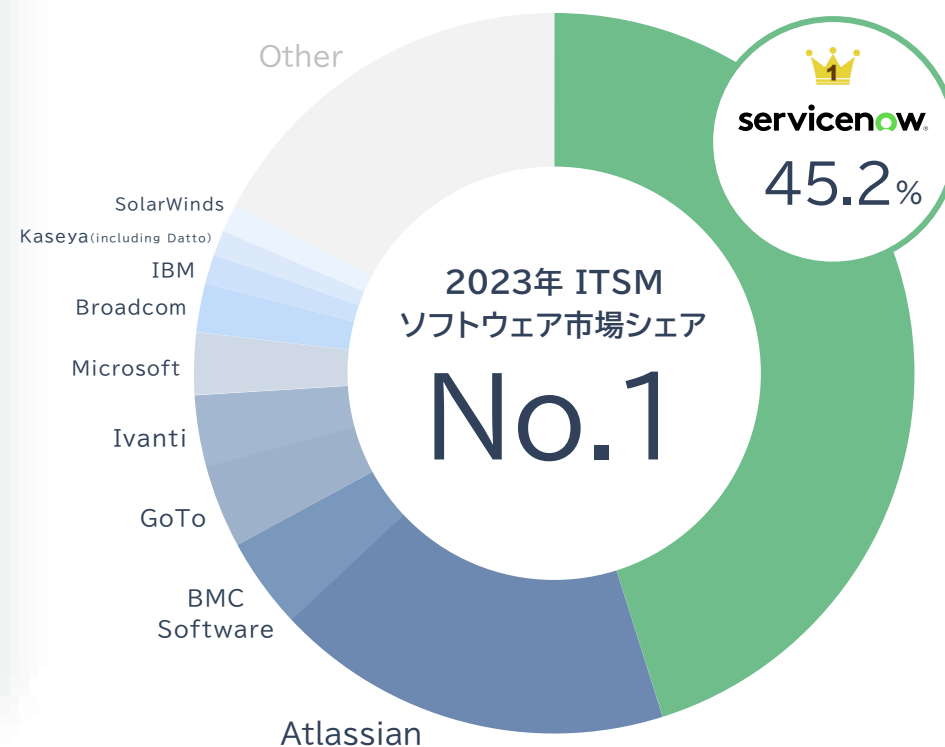
会社概要

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)※1



※1: Apps Run The World 「Top 10 ITSM Software Vendors, Market Size and Market Forecast 2023-2028」をもとに当社作成

- 契約ユーザーID数が、10,000IDを突破(2024年7月25日リリース)
- 440社以上、10,500人以上のユーザーが利用中※1



海外駐在員の労務管理に必要な手続きを一元化し、 海外人事におけるすべての課題が解決できる 業務特化型クラウドサービス

各国ごとに異なる海外給与の税制対応や、個人ごとにプロフィール、タスクの状況などが一元的に管理できます。人事側で実施するタスク管理に加え、赴任中の社員の経費申請や各種ワークフローなど、海外駐在員サポートに関わるさまざまな業務を一元管理し、業務の見える化、効率化を実現できます。



※1: 2024年12月末現在

- 東京商工リサーチの「海外駐在員向け情報管理SaaSに関する調査」で、当社が提供する「AGAVE」が2022年に引き続き2023年も、2年連続で「導入企業数の国内シェアNo.1※1」を獲得



東京商工リサーチの「海外駐在員向け情報管理SaaSに関する調査」で、
「AGAVE」が2年連続

「導入企業数の国内シェアNo.1※1」を獲得

AGAVEは、海外進出企業の労務管理に必要な手続きを一元化し業務を効率化、リーズナブルな料金体系、さらにはパートナー企業との提携強化などにより導入の実績を加速させ、サービス開始から現在に至るまで、大手企業を始めとして多くのお客様に利活用していただいております。

特に海外で事業を展開する企業ほど、急速に押し寄せる新たなグローバル化やデジタル化の波に即応していくことが求められており、今後サービスへの需要が一層高まると予想しています。当社では、日本企業の更なるグローバル化と海外事業の成長を支援してまいります。

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

決算説明資料
INDEX

01

決算ハイライト
2025年3月期
第3四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q3 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公表」(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

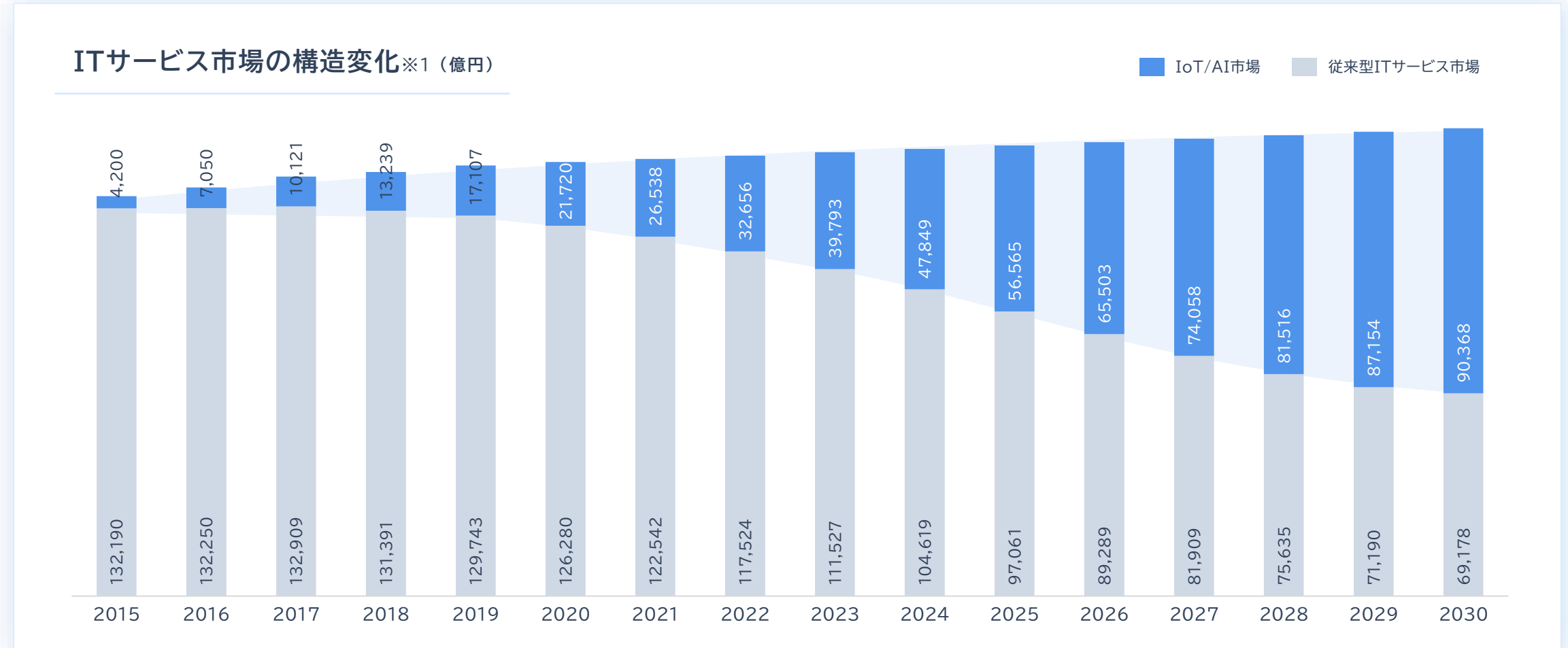


IDC Japan.「国内ビッグデータ/アナリティクス市場 ユーザー支出額予測:産業分野セクター別、2022年の実績と2023年~」(2024年3月21日)

※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



※1: 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を基に当社で作成

- 日本企業のDXへの取り組みを開始した企業が増えてきた一方、IT人材の不足感はより加速

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)

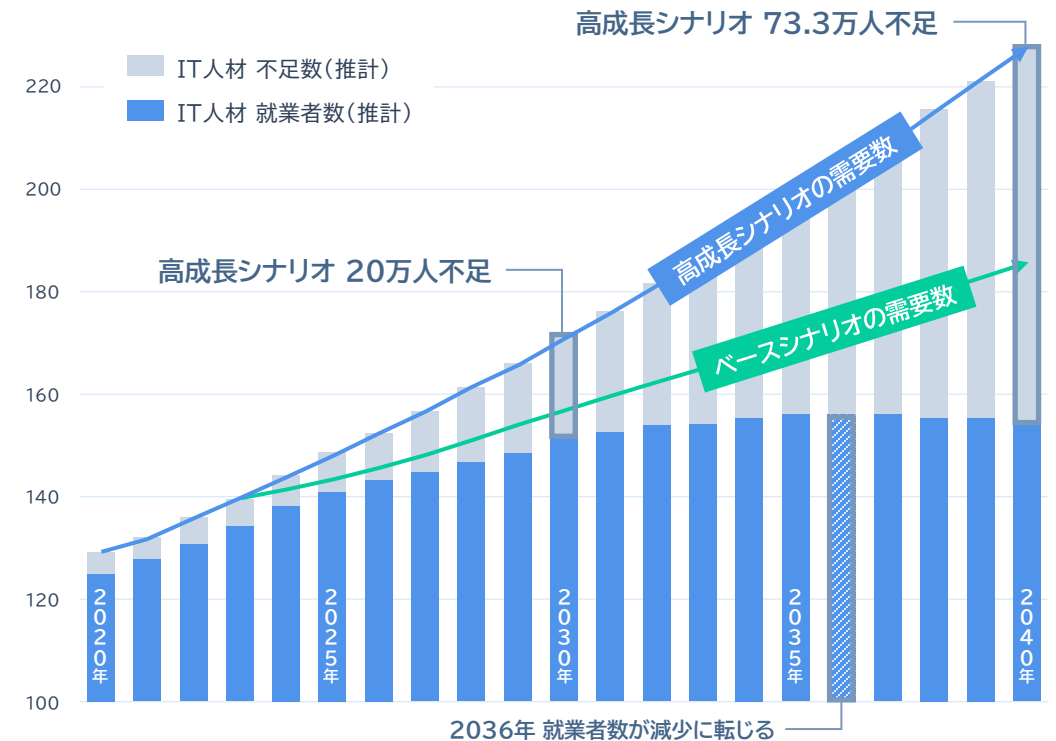
DXの導入における課題 / 問題 (%) 日本 (n=612) ※マルチアンサー



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人材の将来需給ギャップ試算 ※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、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



※1: 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

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）



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(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

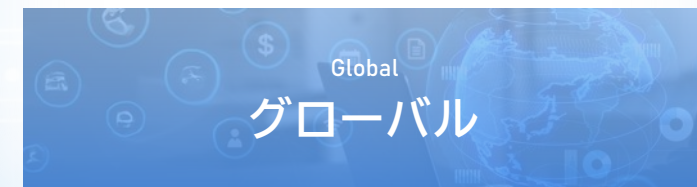
- 世界最先端テクノロジーを活用し、国内外問わず顧客の経営改革を実現
- 従来型の業務効率化システム開発から、AIなどの最先端テクノロジー活用によるデータドリブン経営+DXの実現へ

これまで



最先端
テクノロジー

これから



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



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

これまで **AIの積極的な活用なし** | **これから AIの積極的な活用**

オペレーション業務領域中心 | 経営&マネージメント領域にも対応 **【データドリブン経営+DXの実現】**



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2月現在)

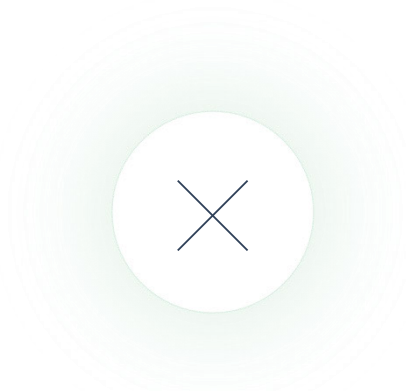
最新のグローバルITテクノロジートレンドに沿って、対応可能領域を積極的に拡大予定



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




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

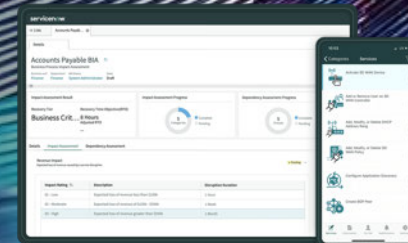
- パソナグループとサークレイスが共同で設立したアオラナウに、ServiceNow, Inc.のServiceNow Ecosystem VenturesとTquila Limited(テキーラ)が参画し、デジタル人材のリスキングを通じてDX推進に貢献するための事業連携を開始
- 5社の連携により、大手企業のみならず、これから成長が期待される中堅企業のDX推進貢献を目指す

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

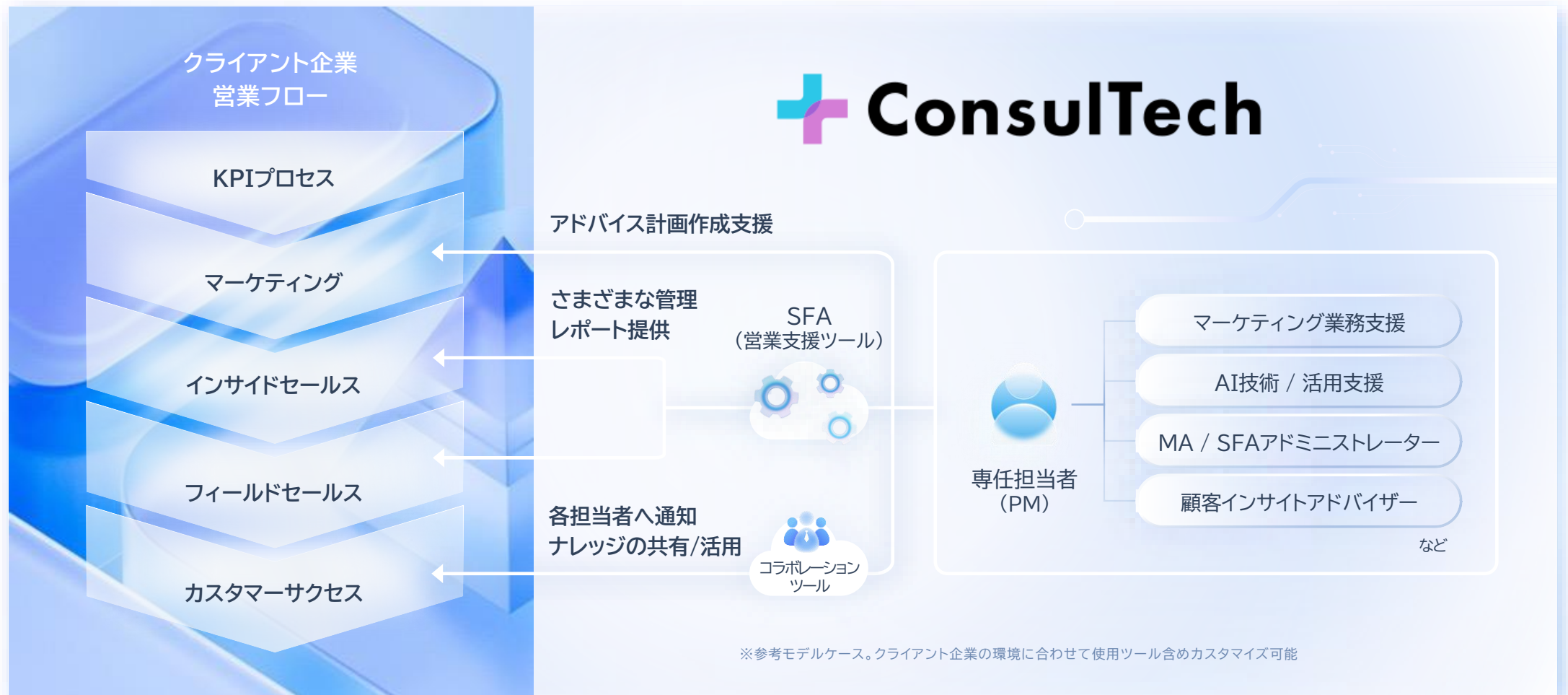
- 連携企業各社が有する知見やノウハウの活用
- 大手企業だけでなく、中堅企業向けのコンサルティングや導入支援が可能
- 「ServiceNow」を運用するDX人材の育成
- 業務分析を元に人とAIを組み合わせたBPO※サービスの提供



※ビジネスプロセス・アウトソーシング

マーケティング・セールスイネーブルメント マネージドサービス「ConsulTech」 | ConsulTech  circlace

- マーケティング・セールス・カスタマーサクセスに関連する戦略の策定、施策立案・実行、システム構築、メンテナンスなどを伴走支援型で提供
- 専門知識を豊富に持つ担当者が、顧客の獲得から育成、アポイント獲得の向上に向けてサポート



- 海外駐在員の労務管理に必要な手続きを一元化し、海外人事におけるすべての課題が解決できる業務特化型クラウドサービス
- 440社以上の企業にて利用中。契約ユーザーID数:約10,500以上※1

<p>海外人事労務サービス</p> <p>情報の収集/集約</p> <p>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</p>	<p>海外給与計算サービス</p> <p>正確かつ効率的な給与計算</p> <p>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</p>
--	--

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)



AGAVE事業の拡大 | AGAVE

- 売上が堅調に推移している「AGAVE」にフォーカスした取り組みにより、ストック比率の向上を図る
- AGAVE BPO パートナーとの協業強化、新パートナー開拓によるライセンス販売増
- AGAVE追加機能開発によるオプション課金の増加
- 新サービス「海外給与計算」によるさらなる顧客開拓



決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2025年3月期
第3四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q3 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

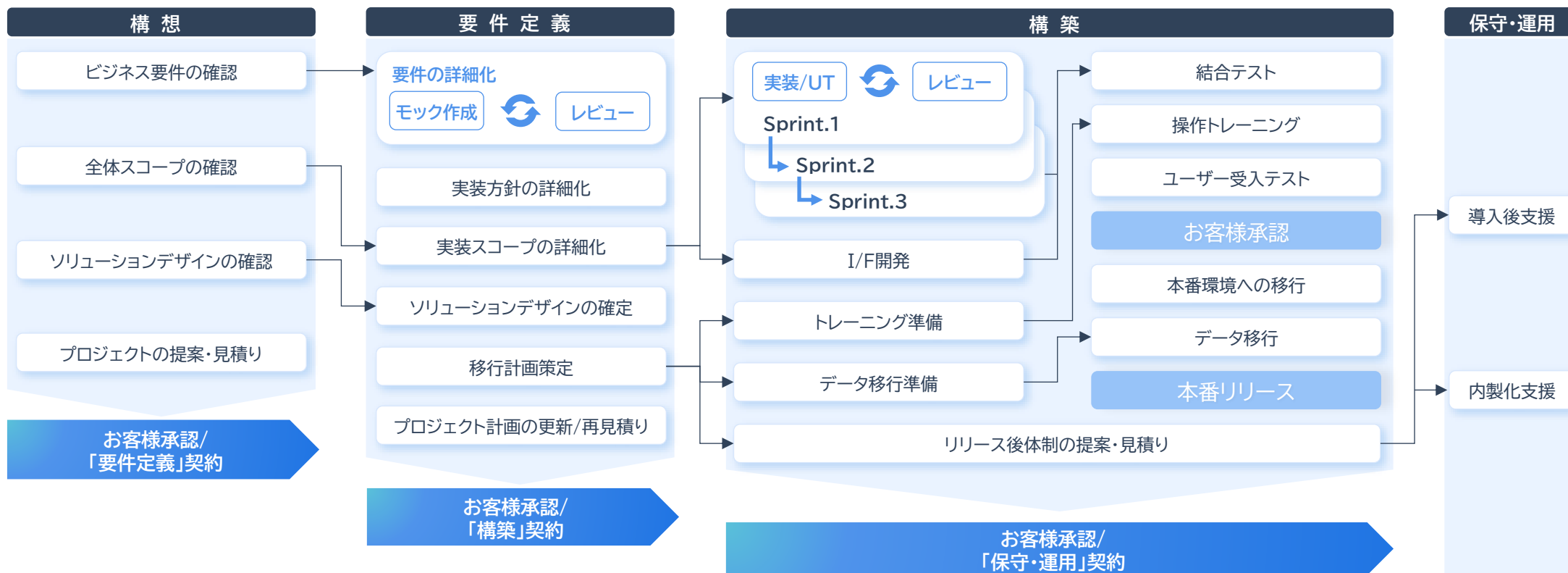
Appendix



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

多数の案件実績からなるノウハウ / 質の高いエンジニア

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



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

プライム契約 & 請負開発ゼロ指針 | Guideline

- 請負開発ゼロという指針の元、プライム&準委任契約を軸とし、技術力を生かした高付加価値なサービス提供に特化
- 顧客とのパートナーシップを重視し、長期のお取引を前提
- 役務の提供ではなく、顧客とWin-Winの関係を築くサービスモデルを志向し、高収益なサービス提供を実現



お取引目安

長期パートナーシップ

攻めのIT経営^{※1}領域

ワンストップサービス提供可能



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」

- 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”、顧客企業のデータ活用を支援する専門家であることを示す“Data Cloud コンサルタント”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

テクニカルアーキテクト※1		上級アドミニストレーター※1		Data Cloud コンサルタント※1		認定資格保持数 合計(累計)※1
No.1 テラスカイ	5名	No.1 アクセンチュア	189名	No.1 フレクト	188名	
2 アクセンチュア	3名	2 テラスカイ	136名	2 テラスカイ	162名	
3 デロイト トーマツ	2名	3 サークレイス	114名	3 NTTデータ	133名	
4 サークレイス	1名	4 デロイト トーマツ	64名	4 サークレイス	99名	
など		など		など		

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: 2025年1月8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 Microsoft

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

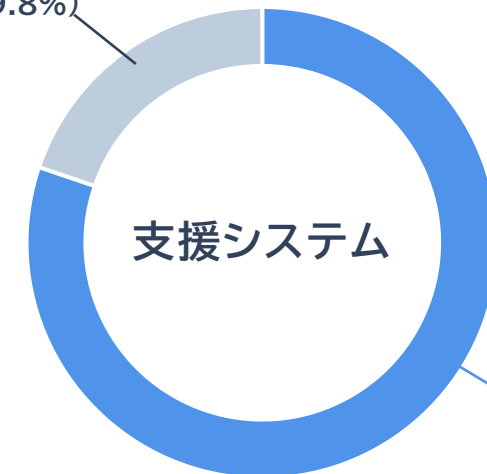
準委任型
複数チーム制によるリモート支援

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

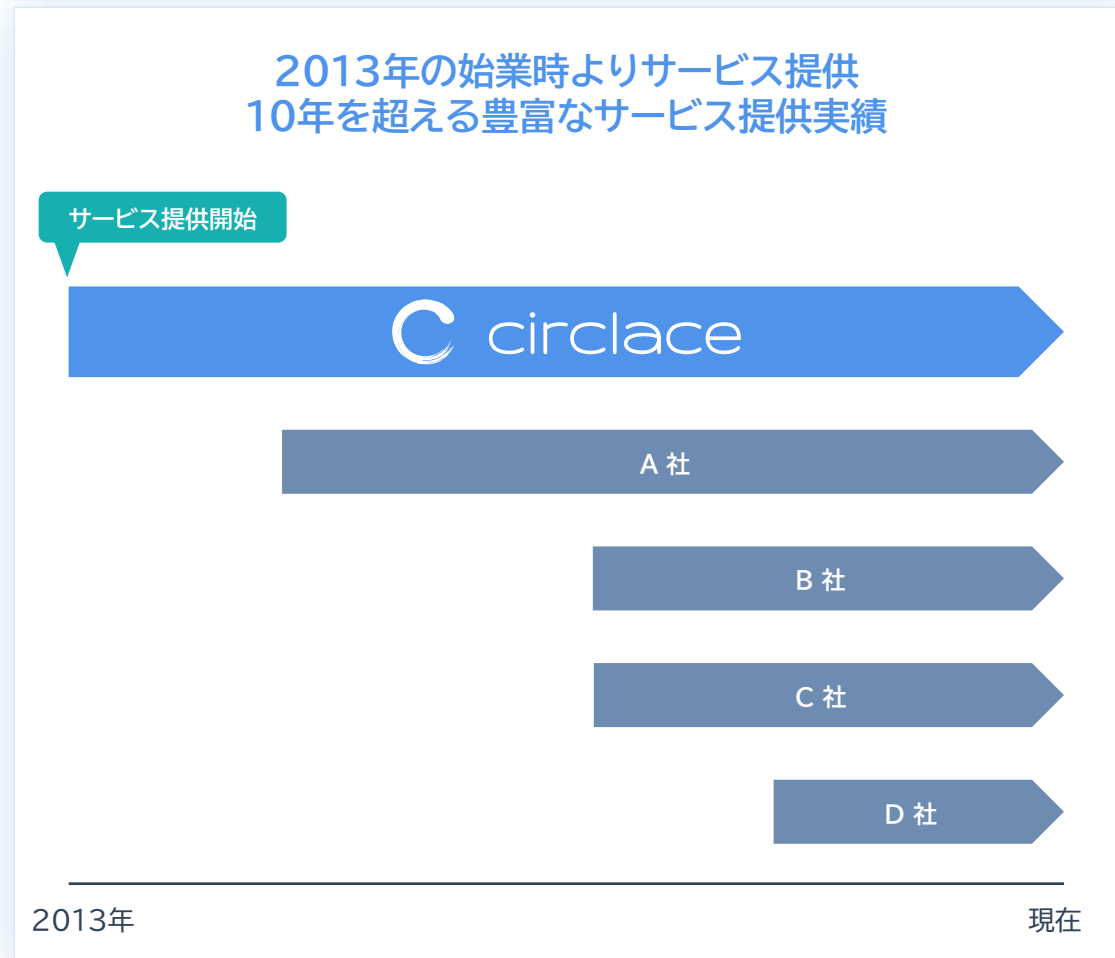
当社導入
(19.8%)



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%)

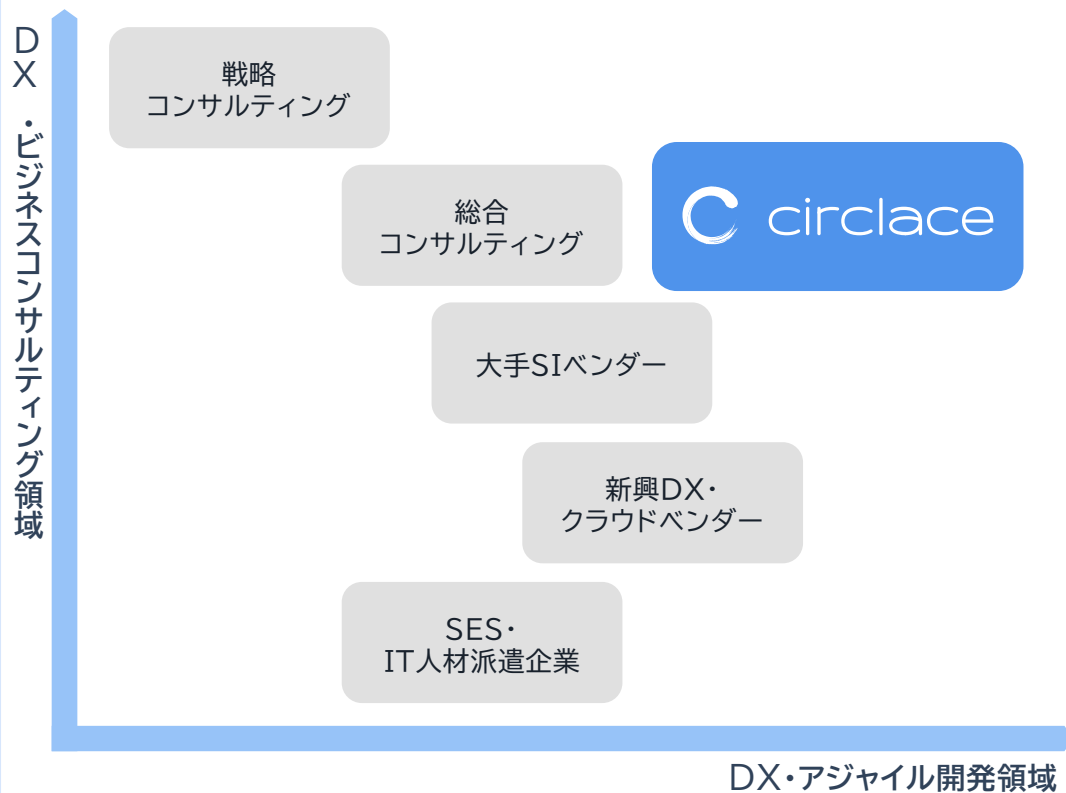
- 10年を超えるサービス提供経験とナレッジにより、導入支援のみでなく運用・定着化支援も熟知
- さまざまな業界および業種に渡る、豊富な運用支援実績を有する
- Salesforceプラットフォームの運用・活用ノウハウを無償で公開し、他社サービスとの差別化を強化



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

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

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 8,800名以上

2017年～2024年12月末

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

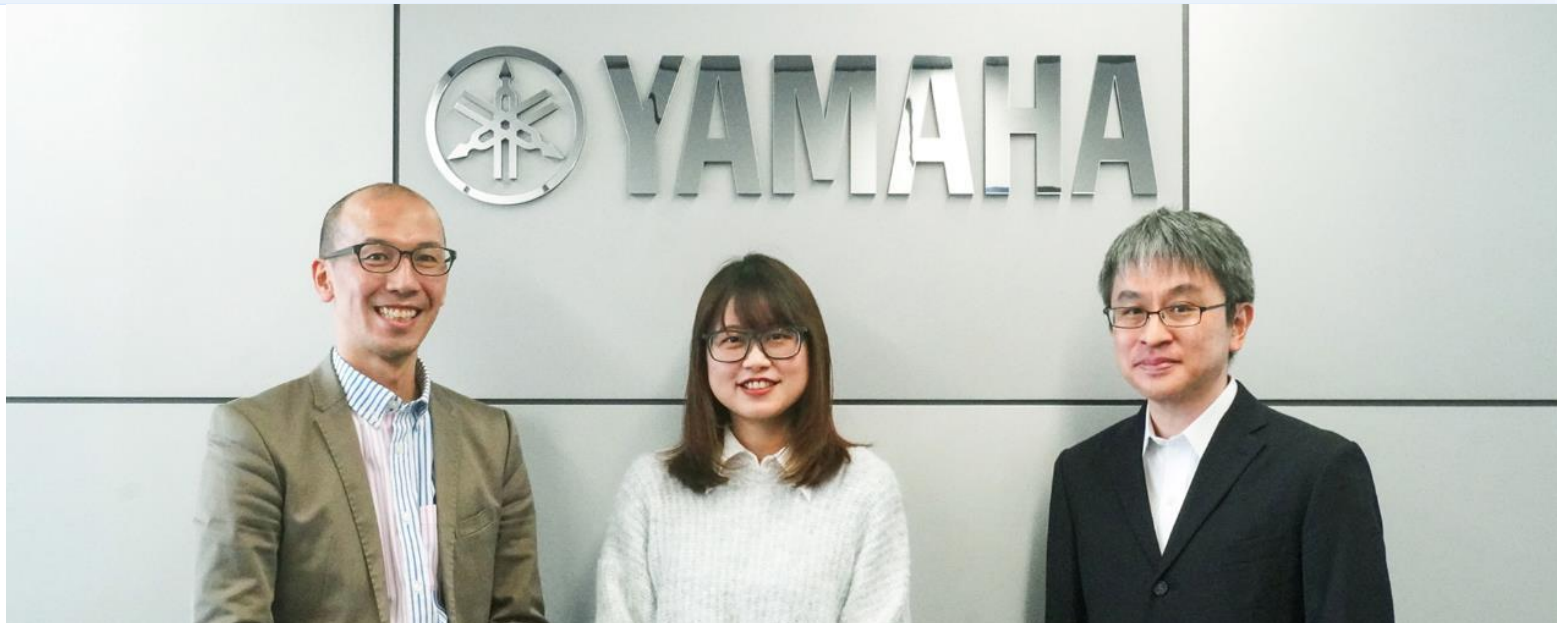
2018
Best Delivery of the year
授賞式2024
Instructor Award 受賞
・ Trailblazer賞2024
Instructor Award 受賞
・ Best Instructor賞



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、CO₂排出量をより削減し環境負荷削減に貢献。

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

カテゴリ	質問	回答
財務および業績	2025年3月期第3四半期(累計)の業績概要を教えてください。	連結売上高は前年同期比30.9%増の2,701百万円を記録し、力強い成長を継続しました。営業利益は、連結子会社アオラナウの事業立ち上げに伴う成長投資を継続しながらも、52百万円の黒字を確保しました。サークレイス単体の営業利益は230百万円となり、前年第4四半期からの黒字定着を継続しています。
	営業利益が黒字となった主な要因は何ですか？	サークレイス単体の業績が順調に推移する中、中長期的な収益拡大を目的とした新規事業「アオラナウ」への成長投資を継続してまいりました。その結果、本事業は12月より単月黒字を達成し、収益貢献を開始する段階へと成長しました。
	サークレイス単体の営業利益率が改善した要因は？	稼働率向上、プロジェクト管理の最適化、そしてコスト削減の効果により、営業利益率は第2四半期の12.2%に続き、第3四半期も11.8%と継続して2桁%台を維持しました。
	通期業績予想に対する進捗率はどの程度ですか？	売上高の進捗率は74.0%となり、計画通りに進捗しています。第4四半期も通期業績予想の達成に向け、さらなる収益改善に向けた施策を実行しています。
	コンサルティングサービスの収益動向を教えてください。	コンサルティングサービスの売上高は前年同期比13.6%増の2,255百万円となりました。収益成長の主因は稼働率の向上です。
	SaaSサービス「AGAVE」の成長率と今後の見通しは？	AGAVEの累計売上高は前年同期比36.7%増の108百万円となりました。今後は新規機能開発と市場拡大を進め、さらなる成長を見込んでいます。
	「アオラナウ」事業の売上高と成長計画は？	アオラナウ事業の累計売上高は337百万円となり、さらなる事業拡大を目指します。第3四半期の12月には、設立後初めて単月黒字を達成しました。今後は収益モデルの確立を進め、中期的に事業の柱となることを目標としています。
	今期の純利益の改善について教えてください。	純利益は前年同期から改善し、70百万円を計上しました。主な要因は、コンサルティングサービスおよびアオラナウ事業の収益性向上によるものです。
	配当政策の方針は何ですか？	成長投資を優先しているため、現時点では配当を見送っていますが、中長期的には株主還元策の導入を検討してまいります。

カテゴリ	質問	回答
成長戦略	サークレイスの成長戦略の中核は何ですか？	「AI&データイノベーション戦略」と「マルチプラットフォームサービス」を軸に、既存事業の効率化と新規事業の収益化を進めています。
	AI&データイノベーション戦略がもたらす主な成果は？	AIとデータ活用により、顧客の意思決定を支援し、業務効率化と収益向上を実現します。また、競争優位性の確立にも貢献します。
	マルチプラットフォームサービスの競争優位性は何ですか？	Salesforce、Anaplan、ServiceNow、AWS、Microsoftなど、複数のプラットフォームを統合的に活用できる点が他社にはない競争優位性です。
	DX市場でのサークレイスの強みは？	高度なコンサルティングスキルとプラットフォーム間の連携を活用した統合的なソリューション提供が当社の強みです。
	新規事業「アオラナウ」の具体的な進捗状況は？	2025年度は投資フェーズと位置付け、2026年度からの収益化を目指し、顧客開拓や体制強化を進めてきました。その中で、今期第3四半期の12月に単月黒字を達成しました。今後は、AI活用を基盤とした独自のソリューションを提供し、さらなる成長を加速させていきます。
	AGAVEの契約者数を増やすための具体的な施策は？	新規市場への参入、既存顧客へのアップセル強化を積極的に推進しています。
	今後の地域展開の計画は？	関西圏での営業強化に加え、新たな地域への展開を進め、顧客基盤拡大を目指しています。
投資家へのメッセージとガバナンス	投資家が注目すべきポイントは何ですか？	コンサルティング事業の安定した収益基盤に加え、新規事業の成長ポテンシャルが挙げられます。これらは中長期的な利益成長の原動力となります。
	ガバナンス強化の具体的な取り組みは？	外部取締役の活用や透明性の高い意思決定プロセスの導入により、内部統制の強化を推進しています。
	ESGへの取り組みを具体的に教えてください。	環境面では社内およびお客様業務のデジタル化推進によるCO2排出量と環境負荷の削減、社会面では社員教育プログラムの強化、ガバナンス面では透明性の高い経営体制構築を推進しています。

カテゴリ	質問	回答
リスク管理と今後の展望	AI&データ活用に伴うリスクへの対応策は？	データセキュリティの強化、法規制の遵守、そして最新技術の導入を通じて、リスク管理の徹底を図っています。
	DX市場での競争環境をどのように見えていますか？	DX市場は高成長を続けており、当社は高度なコンサルティングスキルを強みに、競争優位性を確立しています。
	海外展開の計画はありますか？	現在は国内市場に注力していますが、ベトナム子会社Circlace HT社の活用方法を再検討し、海外展開の可能性を模索しています。
	中期経営計画で目指す具体的な成果は？	売上高の年率20%以上の成長、および営業利益率10%以上の達成を目指し、既存事業の効率化と新規事業の収益化を積極的に推進します。
	投資家へのメッセージは？	サークレイスは、DX市場での成長と持続可能な社会の実現に向けた取り組みを推進しています。中長期的な利益成長を実現し、株主価値の向上を目指します。
	今後の採用計画と人材戦略は？	AIやDXに特化した専門人材の採用を推進するとともに、社員のスキルアップを支援する教育体制の強化を進めています。
	中長期的なビジョンを教えてください。	DX市場のリーダーとして成長を続けるとともに、顧客や社会に新たな価値を提供し、持続可能な未来の創造に貢献していきます。

【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>

