

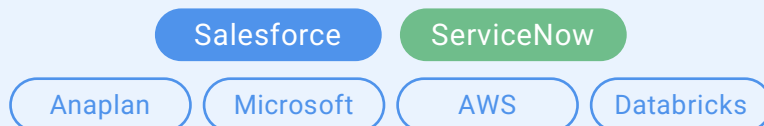
**Q3 FY2026**

**Financial Results**

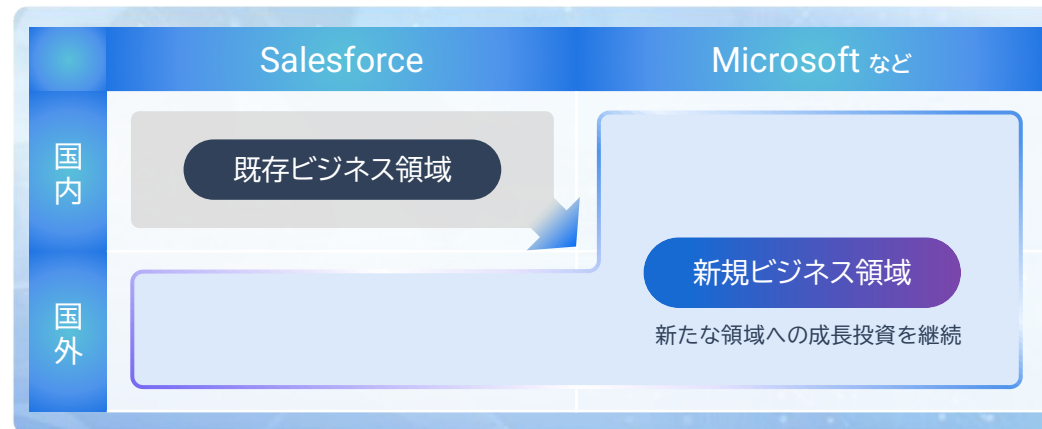
2026年3月期 第3四半期 決算説明資料



## 収益の源泉となる対応可能テクノロジー



最新のITトレンドを踏まえ、成長が見込まれる領域への事業展開を推進。  
SalesforceおよびServiceNowのAIエージェントを活用した案件の拡大を進めるとともに、Salesforce事業では急速な市場変化を踏まえ、期初計画にはない事業構造改革に着手。  
(カスタマーサクセス(保守運用/定着化)領域でのAI&データ活用を強化)

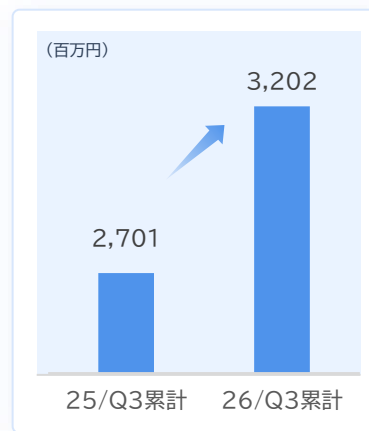


## 売上高(連結)

**3,202** 百万円

(前年同期比 +18.5%)

売上高は、前年同期比+18.5%。  
通期計画(4,600百万円)に対し、69.6%の進捗。  
(前年同期:74.0%)



## 営業利益(連結)

**11** 百万円

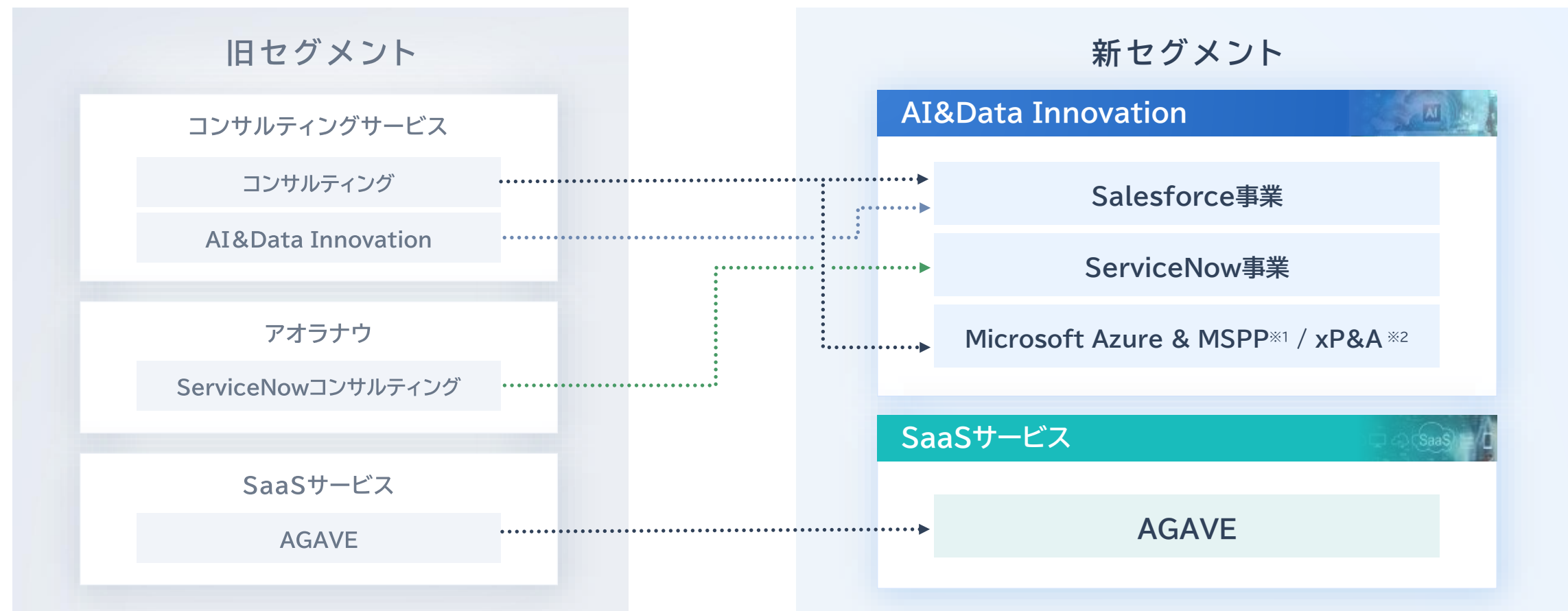
(前年同期比 △78.3%)

新規事業への投資継続や、本社移転に伴う一時的費用の影響を受ける中でも、営業利益は黒字を確保。  
収益性改善を進め、通期計画達成を目指す。  
(ServiceNow事業は第3四半期より黒字転換)





- 2026年3月期より、事業セグメントの再編を実施(詳細はP36)
- 「コンサルティング」の中の「xP&A導入コンサルティング」を「Microsoft Azure & MSPP / xP&A」に組み込み(xP&A詳細はP41)
- ServiceNow事業を展開する「アオラナウ株式会社」の事業は、「AI&Data Innovation」に統合



※1:MSPP:Microsoft Power Platformの略称。プログラミングの専門知識がなくても、ビジネスユーザーや開発者がアプリケーションの開発、業務プロセスの自動化、データ分析などを実現できる、Microsoftが提供するローコード開発プラットフォーム。  
 ※2:xP&A:Extended Planning and Analysis(拡張された計画・分析)の略称。従来のFP&A(Financial Planning and Analysis:財務計画・分析)を全社に拡張し、戦略・財務・業務計画を統合・可視化するアプローチ。企業全体の俊敏性及び整合性を向上。



決算説明資料

# INDEX

01

決算ハイライト  
2026年3月期  
第3四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
Q3 FY2026  
Financial Summary and Topics



02

2026年3月期  
業績見通し

FY2026  
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





## 2026年3月期第3四半期 連結決算ハイライト(累計期間) | Financial Highlights

売上高

3,202 百万円

(前年同期比 +18.5%)

営業利益

11 百万円

(前年同期比  $\Delta$ 78.3%)親会社株主に帰属する  
四半期純利益

4 百万円

(前年同期比  $\Delta$ 93.8%)

社員数

379 名

(前四半期末比 +7 名)  
※正社員 + 契約社員

- 通期計画(売上高4,600百万円)の達成に向け、売上高は前年同期比+18.5%増、進捗は69.6%で推移
- 新規事業や事業構造改革への投資を継続し、第1四半期に計上した本社移転に伴う一時的費用の影響を受ける中でも、営業利益は11百万円と黒字を確保
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は4百万円。投資・費用増を織り込みつつ、下期の収益性改善を継続
- 成長ドライバーはSalesforce／ServiceNowにおける蓄積データ×AI  
Salesforce事業では急速な市場変化を踏まえ、期初計画にはない事業構造改革に着手（AI領域中心のビジネスへ）
- 社員数は379名(前四半期末比+7名)。成長に向けた人材投資(採用・育成)を継続



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

- 連結売上高は前年同期比+18.5%の増収(AI&Data Innovation／SaaSサービス(AGAVE)ともに増収)
- Salesforce事業の新規開発領域は、市場需要の減速等の影響で伸び悩む一方、カスタマーサクセス(保守運用／定着化)強化で追加案件の創出が拡大
- ServiceNow事業とSaaSサービス(AGAVE)事業は伸長が継続し、収益性の改善が進捗(詳細はP8)
- Global/AI事業は第3四半期までに先行投資を実施し、体制構築が完了。第4四半期より収益に貢献
- 通期計画(売上高4,600百万円)に対し進捗69.6%。下期偏重の季節性を踏まえ、収益性改善を積み上げ通期達成を目指す

(百万円)	実績		
	2025年3月期 第3四半期 (連結)	2026年3月期 第3四半期 (連結)	増減率
売上高	2,701	3,202	+18.5%
AI&Data Innovation	2,593	3,069	+18.4%
SaaSサービス(AGAVE)	108	132	+22.4%
売上総利益	1,194	1,350	+13.0%
販売管理費	1,142	1,338	+17.2%
営業利益	52	11	△ 78.3%
経常利益	59	9	△ 83.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	70	4	△ 93.8%

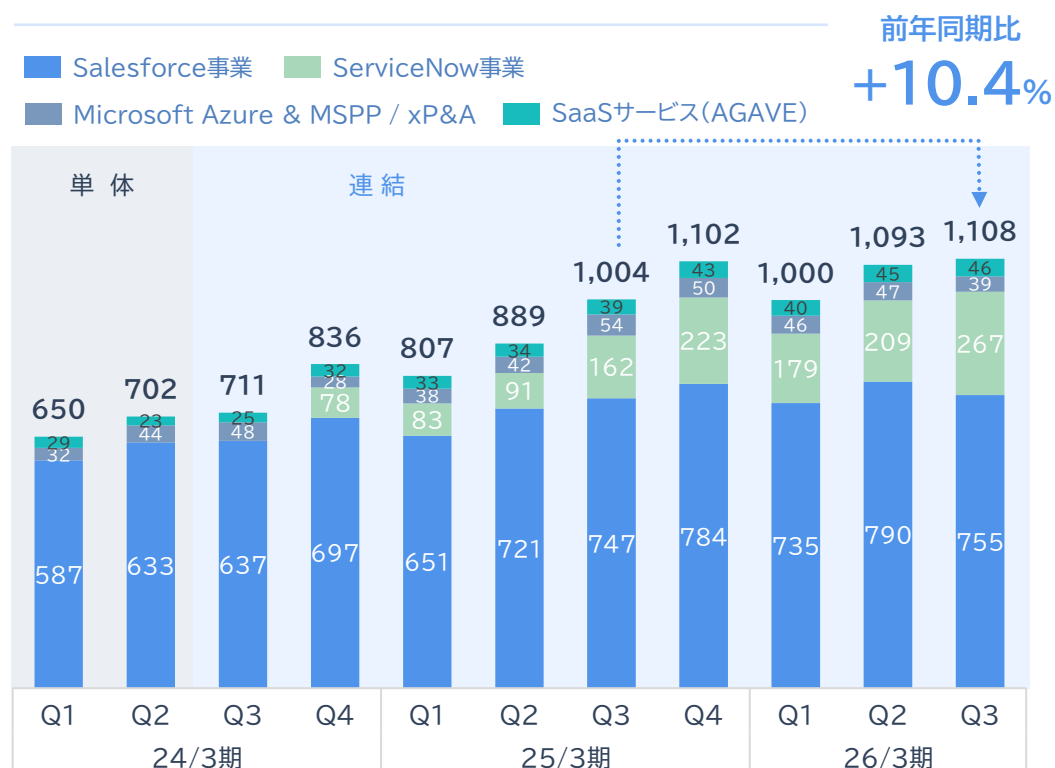
※:百万円未満切り捨て



# 業績推移(連結) | Consolidated Financial Results

- 第3四半期の売上高は前年同期比+10.4%と増収
- 「Salesforce」、「ServiceNow」、「SaaSサービス(AGAVE)」事業は、前年同期比で増収となり、グループ全体における成長領域の拡大は継続(「Microsoft Azure/xP&A」事業のうち「Microsoft」領域に限ると、同領域は増収)
- 人材投資やSalesforce事業の構造改革に伴う費用増を織り込む中でも、営業利益は第2四半期に続き黒字を確保

## 売上高 (百万円) ※1



## 営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)



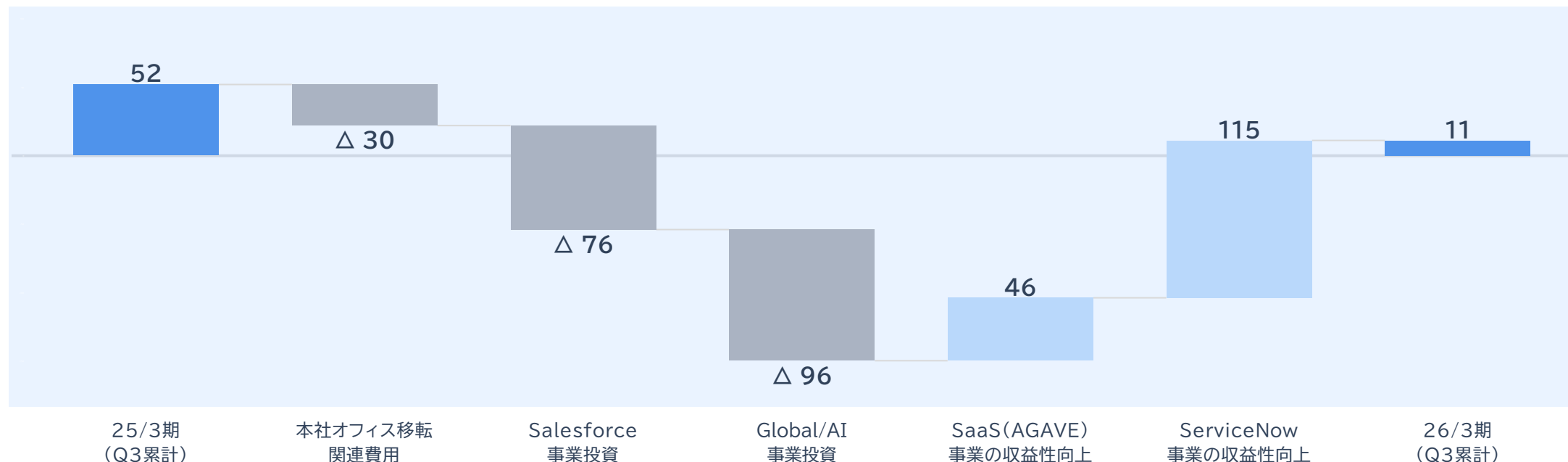
※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始



# 収益性(連結) | Profitability

- ServiceNow事業およびSaaS(AGAVE)において、収益性が大きく向上(ServiceNow: +115百万円、AGAVE: +46百万円)
- 2025年4月の本社移転に伴う一時費用(△30百万円)やSalesforce事業の構造改革投資(△76百万円)、Global事業投資(△96百万円)を実施しながらも、連結営業利益は11百万円と黒字を確保
- Salesforce事業の新規開発領域は市場需要の減速等の影響で伸び悩む一方、カスタマーサクセス(保守運用／定着化)強化により、第3四半期までに事業構造の再構築を完了。現場密着の課題解決を起点とし、第4四半期以降の営業パイプライン(見込顧客)件数が増加
- 今期新たに立ち上げたGlobal/AI事業は、お客様の事業変革をAI活用により実現する体制を第3四半期までに構築。第4四半期より収益に貢献
- 投資と構造改革を継続しつつ、収益性の改善を積み上げ、成長領域の拡大を進める

営業利益 (百万円)





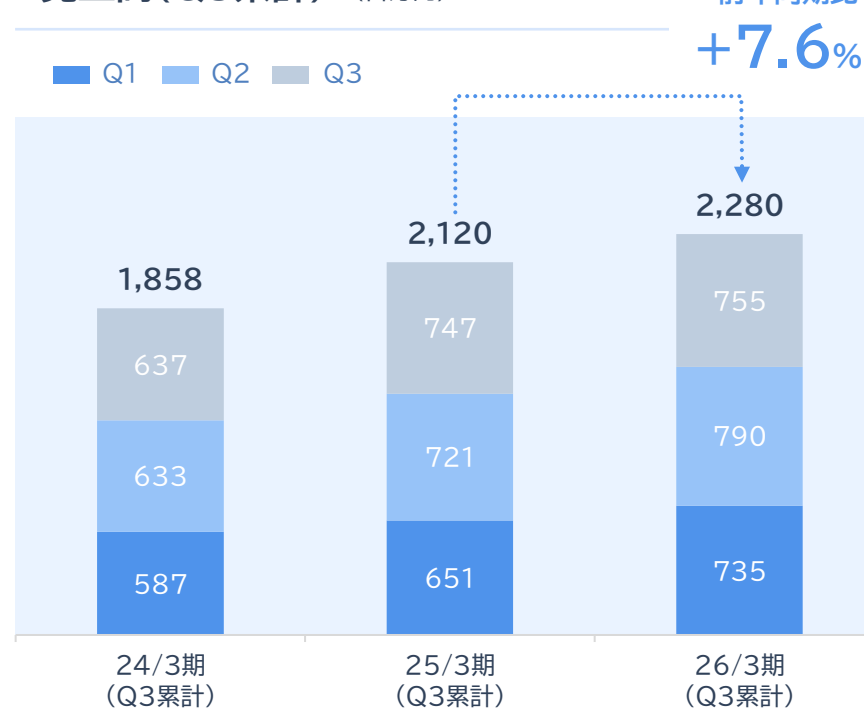
# Salesforce事業 | Salesforce Business

- Salesforce事業の売上高は、前年同期比+1.0%の増収
- 第3四半期累計は2,280百万円(前年同期比+7.6%)と増収。第2四半期(790百万円)から第3四半期(755百万円)は、新規開発案件の減少により減収
- 既存顧客において、ユーザー業務に関わるカスタマーサクセス(保守運用／定着化)領域でのAI活用やデータ活用による業務改善案件が拡大
- 運用高度化・開発効率化ニーズの拡大を捉え、第2四半期に引き続き、周辺領域(DevOps※1／テスト自動化(Copado ※2など))へ提供範囲を拡大。付加価値と継続収益の強化を進めるとともに、第3四半期までに事業構造の再構築を完了し、第4四半期以降の営業パイプライン(見込顧客)件数は増加

売上高(四半期) (百万円)



売上高(Q3累計) (百万円)

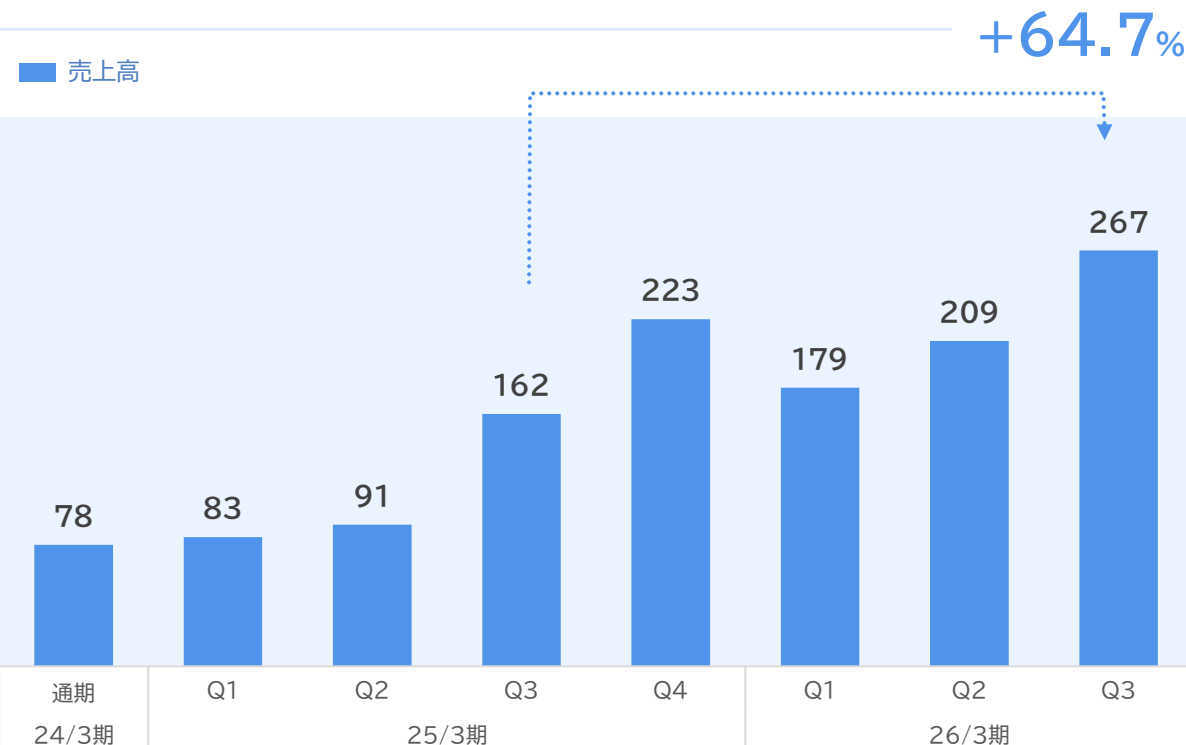




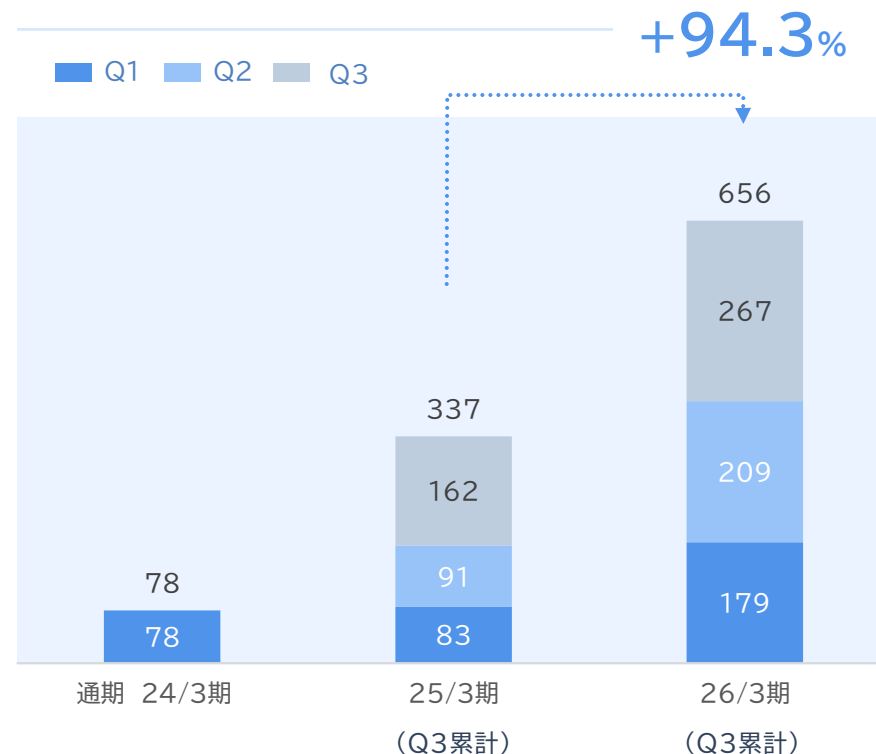
# ServiceNow事業 | ServiceNow Business

- ServiceNow事業の売上高は、前年同期比+64.7%の増収。第3四半期累計でも前年同期比+94.3%と高成長を継続
- 「ServiceNow×AI」案件を新規で3件受注。ブラックボックス化した環境の可視化から提案の自動生成、SPM(プロジェクト管理)領域でのAI活用検証まで、内製化・運用高度化を支援する取り組みを拡大
- 市場ニーズを捉えた「AMS(Application Managed Service):運用保守」の本格稼働に向け、提供体制を構築
- 第3四半期より四半期ベースで黒字化を実現(黒字転換)

売上高(四半期) (百万円)



売上高(Q3累計) (百万円)

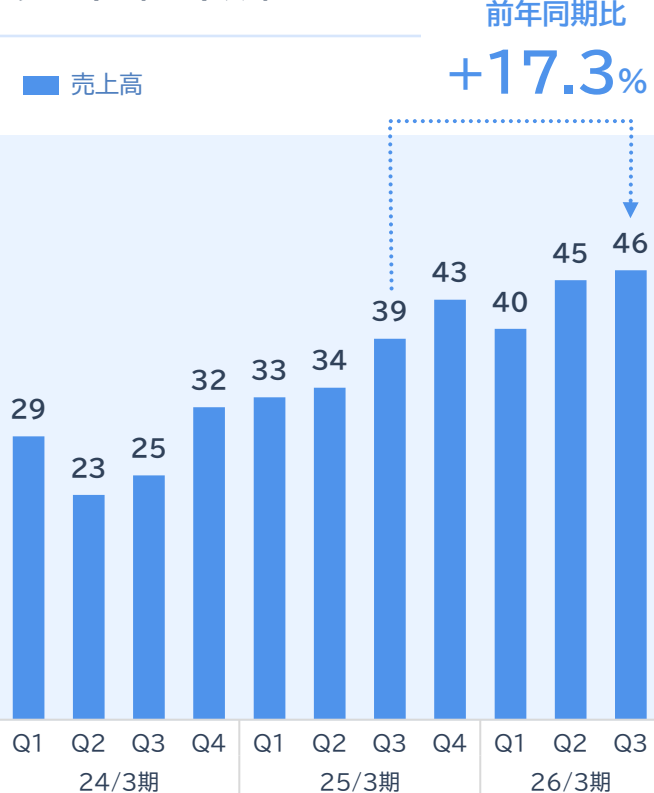




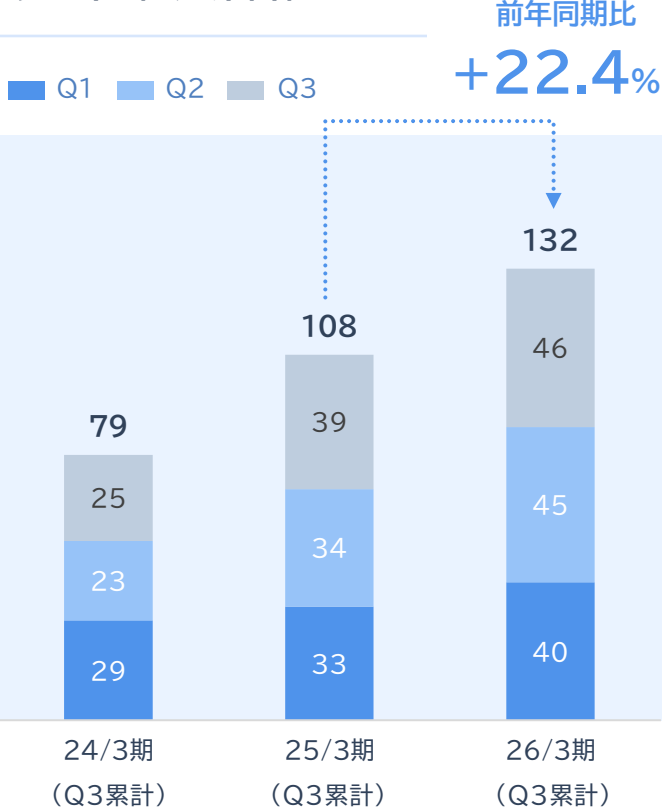
# SaaSサービス | SaaS Service

- SaaSサービス(AGAVE)の売上高は、前年同期比+17.3%の増収。海外給与計算サービスの導入拡大により継続成長
- 「AGAVE」契約ユーザーID数は、前年同期比+9.9%増(うち、海外給与計算サービスに限ると+53.9%増)
- 「AGAVE User MeetUp 2025」などを開催(詳細はP23)。定期セミナーの開催とあわせ、新規顧客の開拓および契約継続率の向上に取り組んでいる

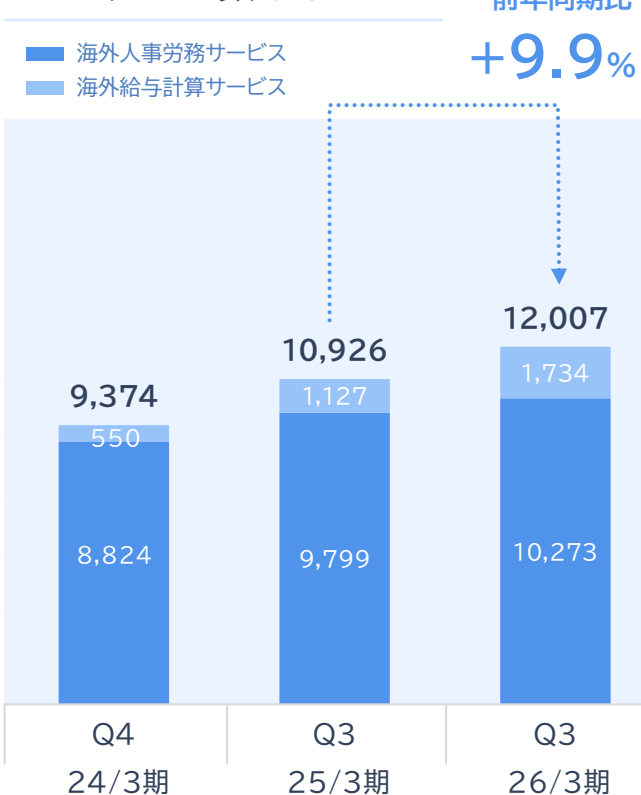
## 売上高(四半期) (百万円)



## 売上高(Q3累計) (百万円)



## AGAVE 契約ユーザーID数 (ID)





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



- 自己資本比率64.2%と高水準を維持し、財務基盤は安定
- 流動資産は未収入金の増加(現預金は減少)、負債は買掛金の増加が主因(契約負債は減少)

(百万円)	2025年9月末	2025年12月末	増減額	主な内容
流動資産	914	923	+8	未収入金の増加
固定資産	671	677	+5	
資産合計	1,586	1,600	+14	
負債合計	651	662	+11	買掛金の増加、契約負債の減少
有利子負債計	196	196	+0	
純資産合計	935	937	+2	
負債・純資産合計	1,586	1,600	+14	



リリース日	四半期	タイトル	詳細
4/3	Q1	サークレイスの「AGAVE海外給与計算」日本軽金属で採用され海外給与業務の工数を50%削減	当資料:スライド14
4/23	Q1	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	当資料:スライド15
4/24	Q1	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	当資料:スライド16
5/15	Q1	サークレイス、産官学連携によるAI共創「ハッカソン2025春」にて 次世代育成と実践知の共有に貢献	当資料:スライド17
5/22	Q1	サークレイス、AIエージェントBPOサービス「AIO」第1弾として Salesforce「Agentforce」の活用を決定	当資料:スライド18
6/10	Q1	サークレイス、アオラノウ、Synthesyが「AIプロジェクト伴走支援×AIガバナンス構築・認証サービス」を提供開始	当資料:スライド19
7/30 8/1	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20
9/4	Q2	東亜電気工業、サークレイスの「AGAVE海外給与計算」を採用 作業時間を約1/2に削減、業務の標準化で属人化を解消	当資料:スライド21
10/22	Q3	「日経マネー」2025年12月号(2025年10月21日発売)「注目のお宝株！イチオシ企業大特集」への掲載のお知らせ	当資料:スライド22
10/24	Q3	第4回「AGAVE User MeetUp 2025」を開催(2025年8月21日開催)	当資料:スライド23
11/11	Q3	サークレイス、日本通運と協業し三菱自動車の海外人事業務のBPR(業務改革)を支援	当資料:スライド24
11/18	Q3	サークレイスとCopado、Salesforce内製化支援に向けて戦略的提携を合意	当資料:スライド25
11/27	Q3	サークレイスと神鋼環境ソリューション、Microsoftの技術活用で協業開始	当資料:スライド26



# サークレイスの「AGAVE海外給与計算」 日本軽金属で採用され海外給与業務の工数を50%削減（2025/4/3リリース） | Topics

- 日本軽金属株式会社にて、海外給与業務の効率化と標準化を目的に、クラウドサービス「AGAVE(アガベ)」の「AGAVE海外給与計算」を導入
- 本導入により工数を50%削減※、属人化の解消と業務の標準化を実現

## 海外給与計算の手間と属人化を解決

煩雑なExcel管理を解消し

工数を**50%削減**

**AGAVE**



導入企業

日本軽金属株式会社 様

## 導入の背景と課題

- 海外駐在員の給与改定業務が拠点ごとにExcelで個別管理されており、約60名分の対応に膨大な工数を要していた
- 出向元によって給与体系や住宅手当の対応が異なり、業務の属人化が進み、引き継ぎが困難に
- 給与明細の送付作業が手作業で行われ、ヒューマンエラーや心理的負荷のリスクが高い

## AGAVE による課題解決と効果



### 給与計算業務の工数を50%削減

従来は1名あたり1時間を要していた年次の給与改定作業が、システム導入後は半分以上に短縮。全体での業務負荷が大幅に軽減



### 属人化の解消と標準化

給与計算のシステム化により、担当者変更の業務停滞リスクを解消。拠点や制度の違いにも対応できる柔軟な設計でグループ全体の標準化を実現



### ヒューマンエラーのリスクを低減

通知の自動化機能により、メールの誤送信やパスワード設定ミスなどの人的ミスを排除。情報セキュリティと業務の信頼性が向上



### 多拠点・多制度への柔軟な対応

グループ会社ごとに異なる承認フローや給与体系に対応できる柔軟な設定が可能となり、新拠点追加にもスムーズに対応できる業務体制を構築



# 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」

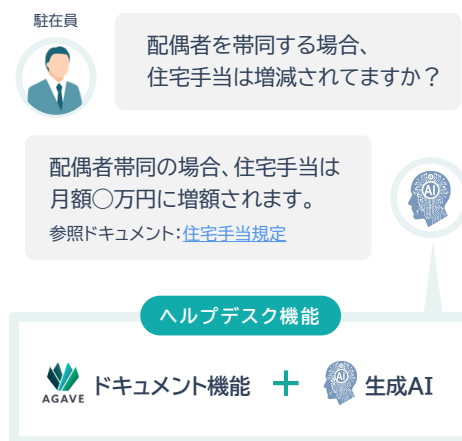
## 生成AIを活用した新機能『ヘルプデスク(β版)』を提供開始 (2025/4/23リリース) | Topics

- 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)の主な特徴

1

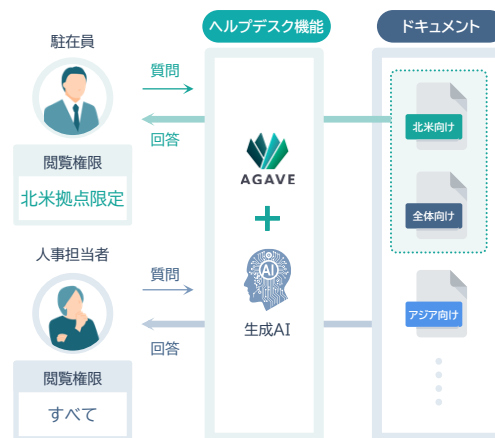
#### 自然な言語での 問い合わせに自動対応



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



# 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



## 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）



# サークレイス、産官学連携によるAI共創「ハッカソン2025春」にて 次世代育成と実践知の共有に貢献（2025/5/15リリース） | Topics

- 当社は、2025年2月に神戸市で3日間にわたって開催されたAI共創イベント「ハッカソン 2025春」に参画
- マイクロソフト・神戸市・大学との連携のもと、実務的な知見の提供や技術支援を通じて、次世代人材の育成と社会実装に向けた実践的な知の蓄積に貢献



## ハッカソン2025春とは

Microsoft AI Co-Innovation Lab Kobeを会場として、  
産官学連携により開催された実践型AI共創イベント

日時	2025年2月26日(水)～ 28日(金) 計3日間
場所	神戸商工貿易センタービル24階 Microsoft AI Co-Innovation Lab Kobe
参加企業	日本マイクロソフト株式会社、川崎重工業株式会社、 ベニックスソリューション株式会社、サークレイス株式会 社、PwCコンサルティング合同会社、富士通株式会社
参加大学	神戸大学、関西学院大学、立命館大学、京都産業大学、 京都女子大学、大阪工業大学、大阪芸術大学

## 「ハッカソン2025春」のイベント概要

### ■ 基調講演・パネルディスカッション



「AIと未来の仕事」

PwC コンサルティング合同会社 奥野和弘氏



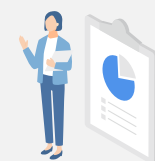
「AI時代のスタートアップとイノベーション」

神戸市イノベーション専門官 薮崎ひかる氏

講演によりAIが社会やビジネスに与える影響や実装に向けた課題など多角的なディスカッションを実施

### ■ 学生たちによる開発セッション

25名の学生が5チームに分かれ、生成AIや自律型AIエージェント、Microsoft Power Platformなどを活用して社会課題の解決に挑む開発セッションを実施。各チームが課題設定から将来展望までを含めた発表をおこない、当社CROを含む審査員が、技術実現性やUX/UI、事業化の可能性など多面的な評価を実施。



## 今後の展望

イベントで得た技術知見や学生との協働経験を、AI・データ活用支援事業の高度化や人材育成施策に活かしてまいります。今後も、産官学連携による共創型の取り組みを通じて、次世代の技術・人材・実装力の育成に継続的に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



# サークレイス、AIエージェントBPOサービス「AIO」第1弾として Salesforce「Agentforce」の活用を決定 (2025/5/22リリース) | Topics

- 当社は、株式会社パソナと共同で提供するAIエージェントBPOサービス「AIO」第1弾としてSalesforceのAIエージェント「Agentforce」の活用を決定
- Agentforce活用による、初期投資の抑制と業務効率化、顧客満足度向上の実現





# サークレイス、アオラナウ、Synthesyが 「AIプロジェクト伴走支援×AIガバナンス構築・認証サービス」を提供開始 (2025/6/10リリース) | Topics

- 当社は、連結子会社であるアオラナウ株式会社と出資先であるSynthesy株式会社と共同で新サービスの提供を開始
- それぞれのAI技術に関する豊富な知見・実績を活かし、企業のAI活用を戦略から実装・ガバナンスまで包括的に支援



## 提供サービス概要

### AIプロジェクトの 伴走支援・実装



業務課題の可視化からAI活用構想の策定、現場への実装、運用支援までを一貫して提供。現場定着を見据えた伴走型支援で、実効性あるAI導入を実現します。

### AIリスク特定・ ガバナンス構築支援



AI活用に伴うリスクを洗い出し、体制整備・ルール策定・教育を通じて組織への浸透を支援。倫理・法令・内部統制の観点から、実行可能なガバナンス体制を構築します。

### AIガバナンス アセスメント・認証



クライアント企業のAI運用状況を監査し、有効性の評価と改善を支援。将来的には、第三者認証機関としてのAIガバナンス認証サービスの提供も予定しています。

## 新サービス提供の背景

### AIの進化に伴う企業の課題

戦略と現場の断絶	AIガバナンスの未整備
PoC止まりのプロジェクト	生成AIの急速な普及

### AIガバナンスがもたらすもの

「守り」  
強化による経営基盤の安定

「攻め」  
事業成長のドライブ

## 今後の展望

初年度は、提案件数20件、生成AI PoCから全社DX支援への展開を5件、AIガバナンス領域での認知拡大による新規リード100件の獲得を目指します。あわせて、AIガバナンスの整備を通じて、不祥事の未然防止や社会的信頼の維持、各国規制への対応、倫理原則の遵守によるリスク低減、罰金・訴訟・事業中断といった経済的損失の抑制を支援してまいります。



# 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（2025/7/30・8/1リリース）

- 当社代表取締役会長兼社長 佐藤スコットが、サークレイスグループの事業成長の秘訣や、データ&AIで切り開く次世代の経営戦略を説明
- 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. 業績アップの秘訣              |
| 2. 2025年3月期の業績概要 | 5. ServiceNow事業の業績飛躍について |
| 3. 当社の事業内容       | 6. AGAVEの進捗について          |

動画を視聴する



<https://youtu.be/L3BNqROtc4c>



## 動画の内容（後編）

- |                                |                    |
|--------------------------------|--------------------|
| 1. 2026年3月期の業績予想について           | 4. Databricksの導入事例 |
| 2. 米国関税の影響について                 | 5. グループ内の企業連携について  |
| 3. Microsoft・Databricksの追加について | 6. 今後のサークレイスの展望    |

動画を視聴する



<https://youtu.be/Pc8vX6UUeas>





# サークルイスの「AGAVE海外給与計算」 東亜電気工業で採用され海外給与業務の工数を50%削減 (2025/9/4リリース) | Topics

- 東亜電気工業株式会社にて、海外給与業務の効率化と標準化を目的に、クラウドサービス「AGAVE(アガベ)」の「AGAVE海外給与計算」を導入
- 本導入により工数を50%削減※、属人化の解消と業務の標準化を実現

海外給与計算の手間と属人化を解決

煩雑なExcel管理を解消し

工数を**50%**削減

AGAVE



**artron**

導入企業

東亜電気工業株式会社 様

## 導入の背景と課題

- 従来、各拠点の給与計算は、為替や税制・手当の違いを加味しながらExcelで手作業管理されており、給与明細の作成・送信にも多大な工数を要していた
- 給与明細送付時のパスワード設定ミスや誤送信のリスク、資料の再送依頼に対する対応負荷など、ヒューマンエラーと心理的な負担も大きく、担当者に業務が集中していた

## AGAVE による課題解決と効果



給与計算業務の工数を  
**50%削減**

給与計算や明細通知、為替対応などをシステムで一元化し、月次業務の負担を大幅に軽減



問い合わせ対応の効率化

従業員自身による明細閲覧・計算根拠の確認が可能となり、現地からの問い合わせ対応もスムーズに



属人化の解消と標準化

システムにルールを反映することで、担当者の不在時でも他メンバーが対応可能な業務体制に移行



- 「投資したくなる！注目のお宝株！企業大特集」にAI・データ革命を牽引する次世代DX企業として掲載（第三者評価）

目経マネー

2025年12月号  
(創刊40周年記念号)



当社掲載:P85 



## 掲載内容の抜粋

## 2大クラウド統合で競争優位性を確立

大手製薬企業を中心に海外展開支援を行い、Salesforce事業が安定成長する一方、ServiceNow事業(アオラノウ社)は前年同期比6倍超の急成長を遂げている。両事業のクロスセルによるシナジー効果が期待され、IT人材不足という社会課題の解決にも貢献。

## AI分野を強化し新事業領域を開拓

亀田総合病院への導入を皮切りに医療分野での実績も拡大中。2024年10月には上流コンサルティングのSynthesy社に出資し、上流から下流までのワンストップ支援体制を強化。AI・データ分野を2030年に向けた成長ドライバーとして、今後も積極的な投資を継続する方針。

## AGAVEがつくる新たな収益モデル

INPEXやカルビーなど大手企業が採用しており、生成AIによる24時間対応で業務効率化とコスト削減を実現。さらに日本通運との提携により、引越越しサービスと連携した駐在員支援の包括的提供を可能にしている。今後は機能拡張とシェア拡大を進め、ニッチ市場での優位性を強化する方針。



## 第4回「AGAVE User MeetUp 2025」を開催 イベントを通じてユーザーコミュニティ拡大とAI活用ニーズの収集を促進（2025/8/21開催） | Topics

- 海外人事業務の管理プラットフォーム「AGAVE(アガベ)」のユーザーイベント「AGAVE User MeetUp 2025」を開催
- 導入企業31社・58名が参加し、パネルディスカッション・懇親会での事例共有や意見交換を通じて、コミュニティ活性化とAI活用ニーズの把握を図る

### 第4回「AGAVE User MeetUp 2025」



開催日 2025年8月21日(木)

場所 サークレイス新本社

参加数 31企業・58名(海外人事業務担当者)

プログラム AGAVE開発部部長によるミニセミナー  
AGAVE導入企業様3社とパネルディスカッション  
懇親会・表彰式

### AGAVE開発部部長によるミニセミナー



昨年11月にリリースしたお問合せ管理機能と、今年4月にリリースされたヘルプデスク機能のロードマップを発表

### AGAVE導入企業様3社とパネルディスカッション

AGAVE導入企業の「日本ガイシ株式会社」「中外製薬株式会社」「日本軽金属株式会社」に実際の活用事例を紹介いただくパネルディスカッションを実施。今後のAGAVEに期待することなど、現場でのAI活用ニーズに関する情報も収集しました。



#### - 今後のAGAVEに期待すること -

実務で使えるAIチャットボットの実現

社内の人事制度に関する問い合わせに正確かつ迅速に対応できる、実務レベルのAI機能の搭載を期待

導入予定のAI×問い合わせ機能

生成AIでスクリーニングかつ、チャットボットに活用される仕組みで人事担当の負荷が軽減されることを期待

海外人事業務に関する知識共有ツール

海外赴任時・帰国時の税務などを学べるツールがあれば、人事担当者で活用したい

(左) 日本軽金属株式会社 児玉 奈々美様 (中) 中外製薬株式会社 福原 有吾様 (右) 日本ガイシ株式会社 青木 暖子様



# サークレイス、日本通運と協業し

## 三菱自動車の海外人事業務のBPR(業務改革)を支援 (2025/11/11リリース) | Topics

- 三菱自動車工業株式会社は、当社が提供する 海外人事労務特化クラウドサービス「AGAVE(アガベ)」、海外人事DXコンサルティングサービスならびに日本通運の「NX海外赴任ワンストップサービス」を活用
- 本導入により工数を75%削減※、属人化や情報漏えいリスクの軽減を実現

“見える化”と一元管理で

### ビザ申請の遅延ゼロ 進捗確認時間75%削減を実現

日本通運のBPOとサークレイス「AGAVE」の  
連携が生んだ効率化



NX ONE-STOP RELOCATION SERVICE  
NX海外赴任ワンストップサービス



AGAVE



導入企業

三菱自動車工業株式会社 様

### 導入の背景と課題

- ・ 従来、海外駐在員に関わる手続きは外部パートナーに委託しており、給与・人事といった機密情報を外部パートナーが社内の関係者とメールでやり取りする中で、誤送信による情報漏えいリスクが常に存在
- ・ ビザ申請業務は特定担当者への依存度が高く、その進捗管理はExcelに頼っていたため、引き継ぎも難しい状態。属人化に伴う情報の分断により、ビザ申請業務の遅延は事業計画全体にも影響を及ぼす深刻な課題

### AGAVE による課題解決と効果



#### ビザ申請の遅延がゼロに

赴任計画に影響を及ぼすリスクを解消し、赴任者・帰任者が安心してスケジュールを立てられる環境を実現



#### ヒューマンエラーの抑止

メールやExcelで起きていた書類の取り違えや誤送信を防止。情報セキュリティも強化



#### 進捗のリアルタイム可視化

関係者全員が同じ情報を共有可能に。定例会議は隔週1時間から月1回30分へと75%削減。説明・確認のためのやり取りも大幅に減少



#### 属人化の解消と標準化

AGAVE上で国別の手続きや必要書類をテンプレート化。担当者交代時も同じフローで対応可能に



# サークレイスとCopado、Salesforce内製化支援に向けて戦略的提携を合意(2025/11/18リリース) | Topics

- コパード株式会社とのリセラー/テクノロジーパートナー契約の締結に向けて戦略的協業を開始
- 当社はCopadoの認定パートナーとして、CopadoのAIを活用したDevOpsプラットフォームの包括的な導入・活用支援を日本企業に提供が可能に



## Copadoについて

ビジネスアプリケーション向けAI搭載DevOpsのリーダーで、高度なAI機能を活用して、1,750以上のグローバルブランドにエンドツーエンドのデジタルトランスフォーメーションを構築し、開発ワークフローに革命をもたらしています。Copadoは、リリースの頻度を20倍、ダウンタイムを95%削減、テストを10倍高速化し、生産性を20%向上することが実証されています。

会社名 コパード株式会社

所在地 東京都千代田区丸の内1丁目1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F

設立 2025年1月

代表者 代表取締役 舟越 美宝

## 協業の背景と目的

企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支えるSalesforce導入プロジェクトでは、開発スピードと品質を両立するためのDevOps基盤が不可欠。

Copadoは、世界中のSalesforceユーザーに採用されるNo.1 DevOpsプラットフォームとして、ソース管理、CI/CD、自動テスト、コンプライアンス、AI活用までを一貫して支援。

今回の協業により、両社は「開発プロセスの自動化」と「プロジェクト成功の再現性」を軸に、お客様の内製化を支援し、Salesforce導入後のROI最大化を目指す。

## 協業の概要

### Copado導入支援サービスの共同提供

当社は、Copadoの支援を受け、Copado認定資格を有するエンジニアを中心に、Salesforce開発環境への導入・構築・運用支援を実施。

### Copado AIによるSalesforce環境、開発プロセス改善診断サービス

お客様のSalesforce環境の設定の診断や開発プロセスを改善することで、どの程度の改善効果が創出できるかを共同で試算。内製化強化のための改善案の提案を実施。

### セミナー・ワークショップの共同開催

開発生産性向上・ガバナンス強化をテーマに、Salesforceユーザー企業向けのイベントを開催予定。



# サークレイスと神鋼環境ソリューション、 Microsoftの技術活用で協業開始 (2025/11/27リリース) | Topics

- 当社は、水処理や廃棄物処理など環境関連プラントの設計・建設・運営などを手掛ける株式会社神鋼環境ソリューションと協業を開始
- 本協業により、Microsoftの自律型AIや自動化技術を活用したDX推進を通じて、社会課題の解決に取り組む





INDEX

01

決算ハイライト  
 2026年3月期  
 第3四半期決算概況  
 トピック

Highlights,  
 Q3 FY2026  
 Financial Summary and Topics



02

2026年3月期  
 業績見通し

FY2026  
 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





2026年3月期 業績予想 | FY2026 Financial Review



- Salesforce, ServiceNow事業の拡大に加え、グループ内連携によるシナジー創出を通じて、売上高は前年比+20.9%の4,600百万円を計画
- 営業利益は前年比+71.9%増の350百万円を見込み、中長期的な成長を見据えた投資を継続しつつ、営業利益率7.6%を計画

(百万円)	2025年3月期 通期実績 (連結)	2026年3月期 通期計画 (連結)	増減率
売上高	3,804	4,600	+20.9%
営業利益	203	350	+71.9%
経常利益	204	350	+71.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	230	+25.0%



決算説明資料  
**INDEX**

01

決算ハイライト  
2026年3月期  
第3四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
Q3 FY2026  
Financial Summary and Topics



02

2026年3月期  
業績見通し

FY2026  
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	4億2368万円(2025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>	〒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
	<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)

379名(2025年12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



## サークレイスの沿革 | History

### 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合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
- ・ Copado社とSalesforce内製化支援に向けて戦略的提携を合意



# 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





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 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



## AI&Data Innovation

サークレイス株式会社 | アオラノウ株式会社 | 合併会社Circlace HT



### Salesforce事業

- Salesforceを活用したコンサルティングやシステム開発
- 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

提供サービス

 **ConsulTech** マネージドサービス

### ServiceNow事業

- 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

### Microsoft Azure & MSPP ※1/xP&A※2

- Anaplan、Microsoft、AWS、Databricksなどのシステム開発
- デジタル技術を用いたビジネス設計

## 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
- 海外人事業務全体の設計から運用までのコンサルティング

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

煩雑な海外人事業務を最適化。

労務管理や給与管理をはじめ、海外人事業務に関連する社内外関係者が共通で利用可能な海外人事プラットフォーム

※1:MSPP:Microsoft Power Platformの略称。プログラミングの専門知識がなくても、ビジネスユーザーや開発者がアプリケーションの開発、業務プロセスの自動化、データ分析などを実現できる、Microsoftが提供するローコード開発プラットフォーム。  
※2:xP&A:Extended Planning and Analysis(拡張された計画・分析)の略称。従来のFP&A(Financial Planning and Analysis:財務計画・分析)を全社に拡張し、戦略・財務・業務計画を統合・可視化するアプローチ。企業全体の俊敏性や整合性を向上。



## AI&Data Innovation

売上高  
構成比 **96.0%**

<span style="color: blue;">■</span>	Salesforce事業	76.3%
<span style="color: green;">■</span>	ServiceNow事業	14.7%
<span style="color: gray;">■</span>	Microsoft Azure & MSPP※2/ xP&A※3	4.9%

デジタル技術を活用したビジネス設計、Salesforce、ServiceNow、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「アオラノウ株式会社」「合併会社 Circlace HT」の売上高も含む

売上高※1  
**3,804** 百万円  
(2025年3月期)

## SaaSサービス

売上高  
構成比 **4.0%**

自社SaaS製品AGAVEの開発・販売  
海外人事業務全体の設計から運用までのコンサルティング



煩雑な海外人事業務を最適化。  
労務管理や給与管理をはじめ、海外人事業務に関連する社内外関係者が共通で利用可能な海外人事プラットフォーム

※1: 百万円未満切り捨てのため、合計値が100%になりません

※2: MSPP: Microsoft Power Platformの略称。プログラミングの専門知識がなくても、ビジネスユーザーや開発者がアプリケーションの開発、業務プロセスの自動化、データ分析などを実現できる、Microsoftが提供するローコード開発プラットフォーム。

※3: xP&A: Extended Planning and Analysis (拡張された計画・分析)の略称。従来のFP&A (Financial Planning and Analysis: 財務計画・分析)を全社に拡張し、戦略・財務・業務計画を統合・可視化するアプローチ。企業全体の俊敏性や整合性を向上。



# コンサルティング、システム開発、カスタマーサクセスの一貫したサービス | End-to-End



- 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	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(2024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 2025」

※3:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、12年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2025年6月)

※4:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、12年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2025年6月)をもとに当社作成



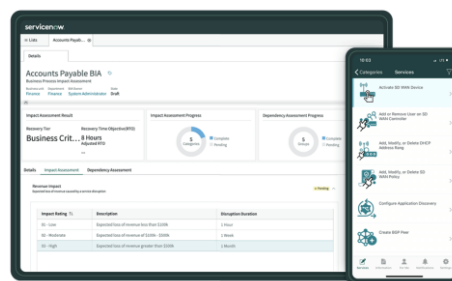
## ServiceNowについて | About ServiceNow

- 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

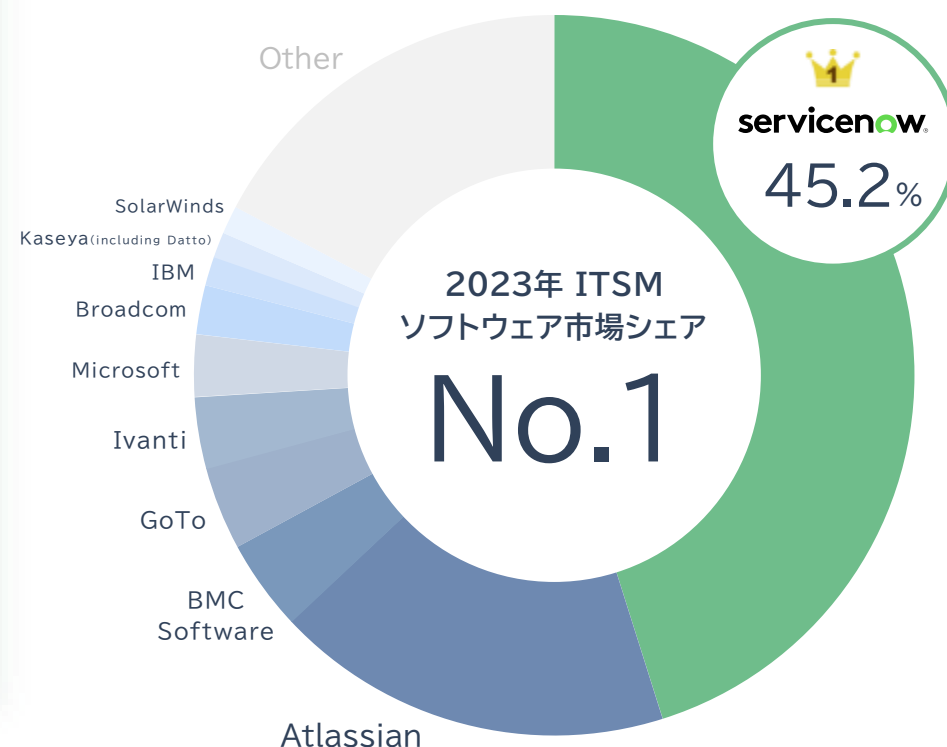
### 会社概要

# 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



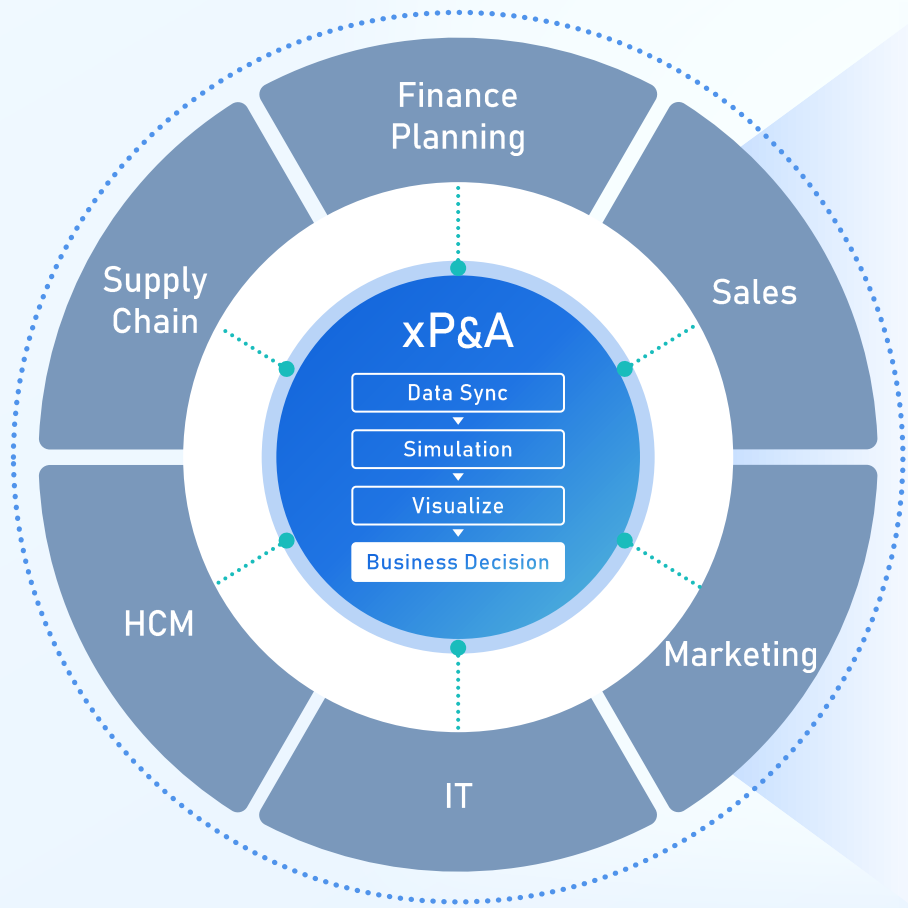
※1: Apps Run The World 「Top 10 ITSM Software Vendors, Market Size and Market Forecast 2023-2028」をもとに当社作成



# xP&A Consultingについて | About xP&A Consulting

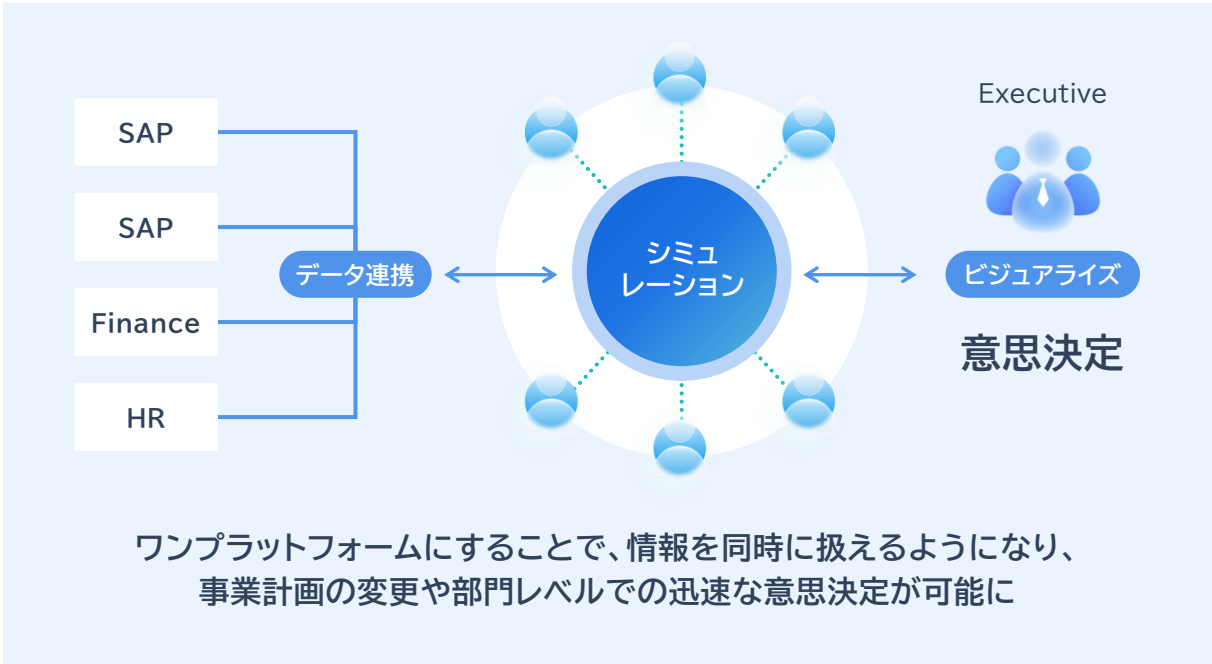


- 当社が提供するxP&A※1導入コンサルティングは、財務・戦略・業務計画を統合し、全社視点での計画・分析体制を構築することで、データドリブンな意思決定基盤の実現を支援します。



## サークレイスのxP&A

運用アクティビティ(当初計画、実績、予測)と財務結果を同期し、  
シミュレーションを可視化、  
的確な経営判断を支援する仕組みを実現します



ワンプラットフォームにすることで、情報を同時に扱えるようになり、  
事業計画の変更や部門レベルでの迅速な意思決定が可能に

※1:xP&Aとは、Extended Planning and Analysis(拡張された計画・分析)の略称: <https://www.circlace.com/xpa>



## AGAVEについて | About AGAVE

- 契約ユーザーID数が、10,000IDを突破(2024年7月25日リリース)
- 12,000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、3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年から継続して、3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3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(2024年9月末時点のデータを基に、2025年1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  
2026年3月期  
第3四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
Q3 FY2026  
Financial Summary and Topics



02

2026年3月期  
業績見通し

FY2026  
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)

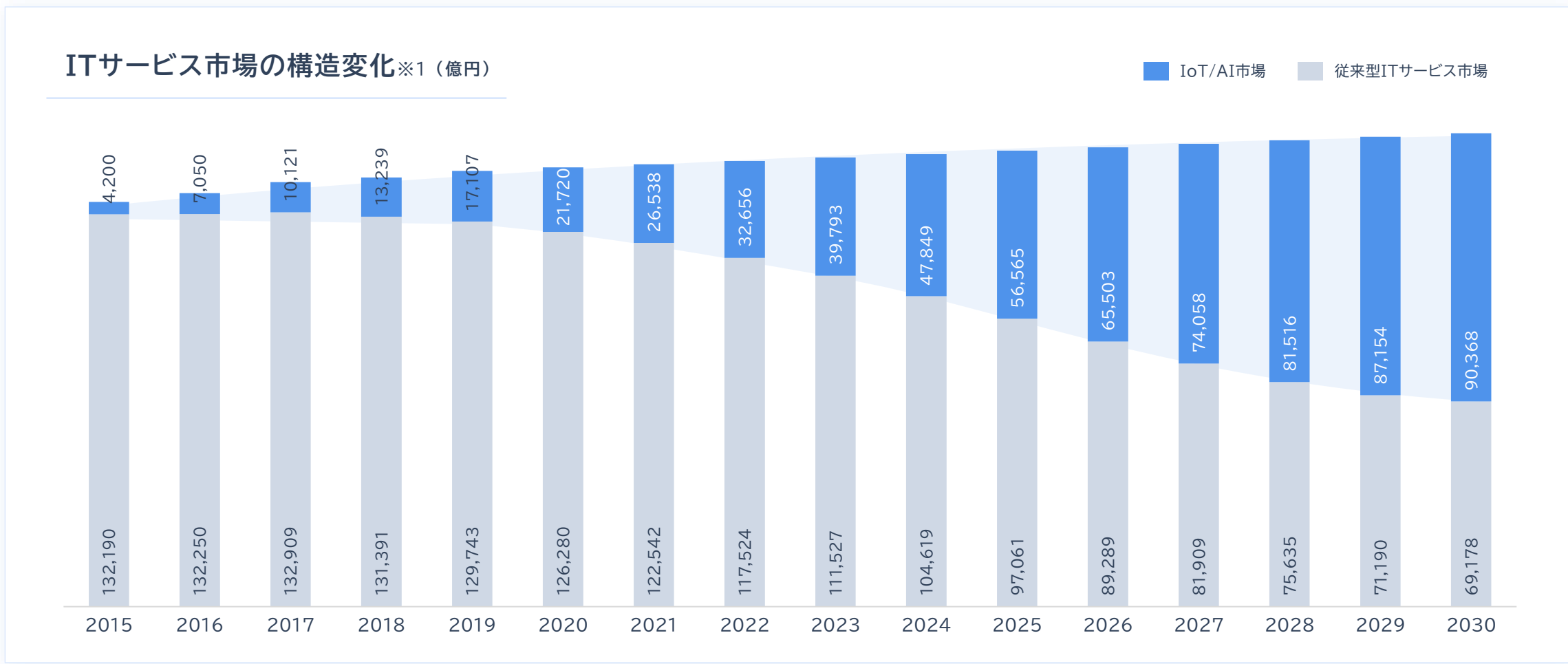
※1: SaaS(Software as a Service)、PaaS(Platform as a Service)、IaaS(Infrastructure as a Service)など、不特定多数のユーザーに対し、インターネットを介してサーバーやソフトウェア、アプリケーションを提供するサービス



# 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](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

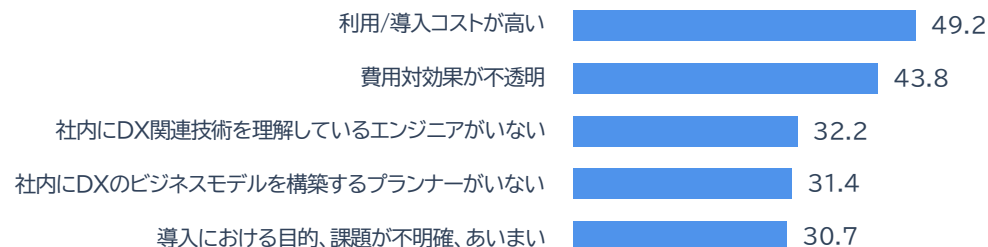


- 既に取組を開始しており、具体的な施策を実行している
- 取組を開始しているが、検討や実証実験段階である
- 今後3年以内に取組を開始する計画がある
- 時期は未定であるが取組む計画がある
- 今後取組む予定であるが、具体的な計画はない

※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』(2024年4月10日)

## DXの導入における課題 / 問題※2 (%) 日本 (n=612)

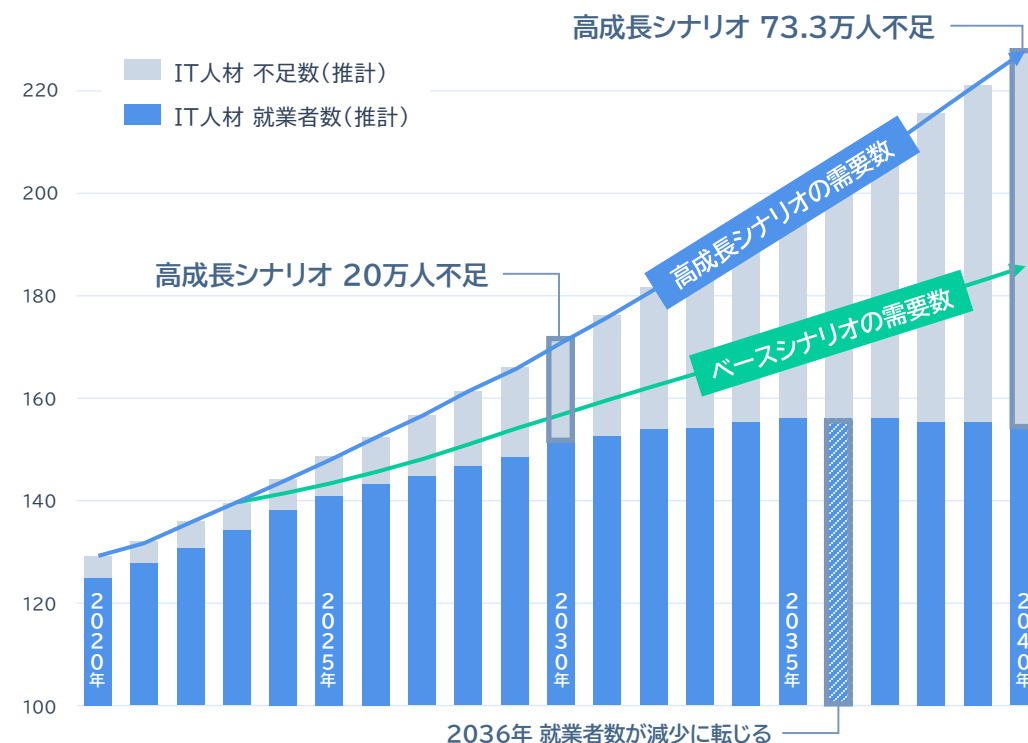


※マルチアンサー

※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





## 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12月現在）



- 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



## 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





# 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





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

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

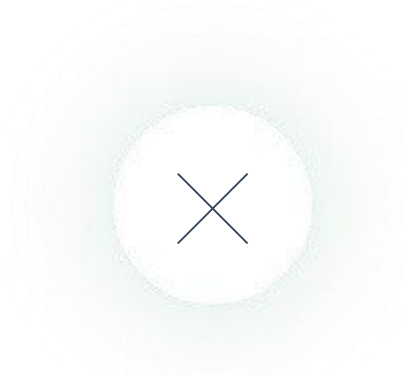


マルチプラットフォームサービス対応





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(テキーラ)

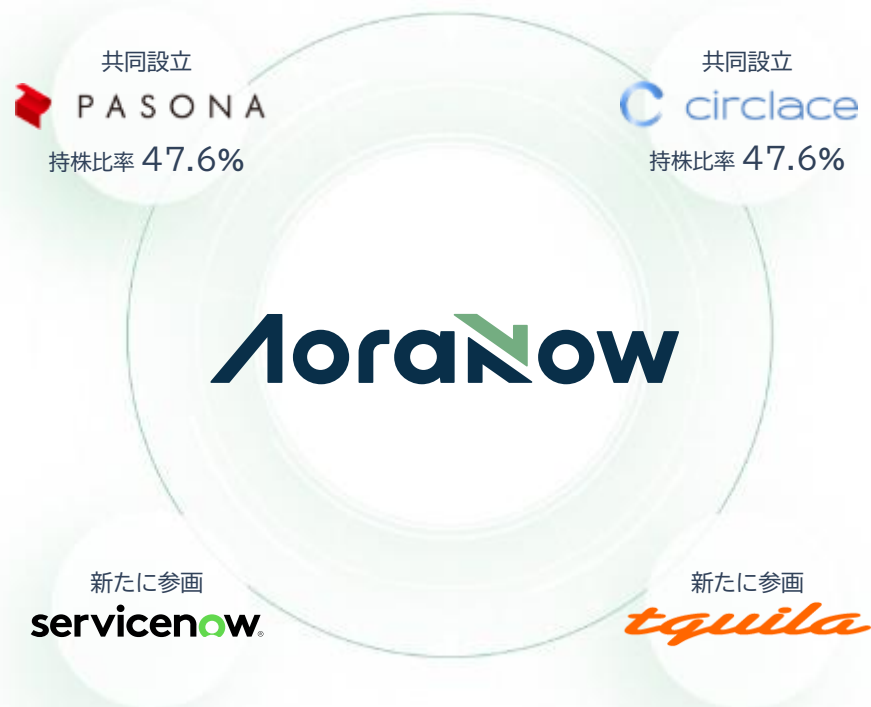


# パソナグループ、ServiceNow、サークレイス、テキーラ、アオラナウが連携 日本国内企業のDX支援・DX人材育成を推進(2024/3/15リリース) | Collaboration



- パソナグループとサークレイスが共同で設立したアオラナウに、ServiceNow, Inc.のServiceNow Ecosystem VenturesとTquila Limited(テキーラ)が参画し、デジタル人材のリスキリングを通じて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





# 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」<sup>コンサルテック</sup> | 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





## 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
- 契約ユーザーID数:約12,000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3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(2024年9月末時点のデータを基に、2025年1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  
2026年3月期  
第3四半期決算概況  
トピック

Highlights,  
Q3 FY2026  
Financial Summary and Topics



02

2026年3月期  
業績見通し

FY2026  
Financial Review



03

会社概要  
事業概要

Overview



04

競争力の源泉と  
成長戦略

Sources of Competitiveness  
and Growth Strategies



05

Appendix

Appendix



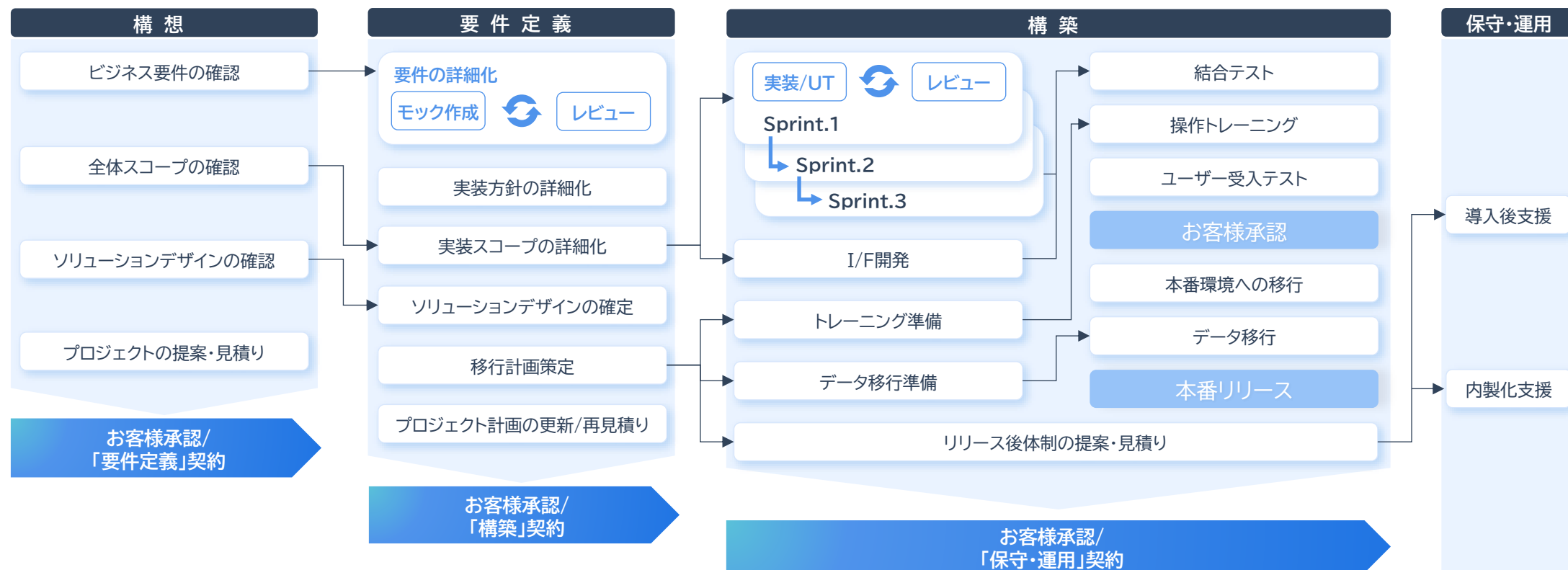


# コンサルティングと開発の特長 | Features

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

## 多数の案件実績からなるノウハウ / 質の高いエンジニア

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



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



## プライム契約 & 請負開発ゼロ指針 | Guideline

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



### お取引目安

長期パートナーシップ

攻めのIT経営※1領域

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利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」



## 独自のクラウド活用カスタマーサクセス・サービス | Customer Success

- 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
- ・ Microsoft
- ・ AWS
- ・ Databricks

servicenow

## サービスの特長

CS service

当社取り扱いのクラウド  
製品に精通したエキス  
パートを専任で提案

## 他社導入のシステムを主に支援

当社導入  
(17.4%)

支援システム

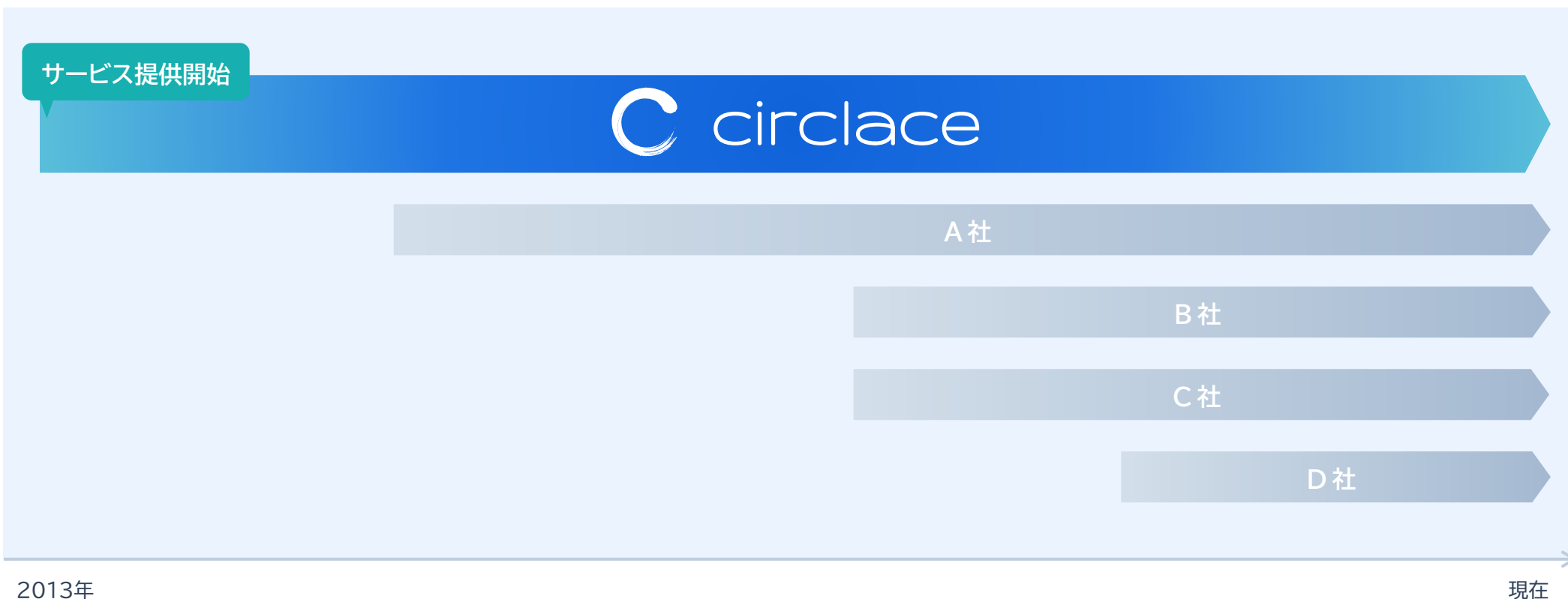
当社以外の他社もしくは  
自社にて導入  
(82.6%)



## カスタマーサクセスサービスの先行者優位性 | Customer Success

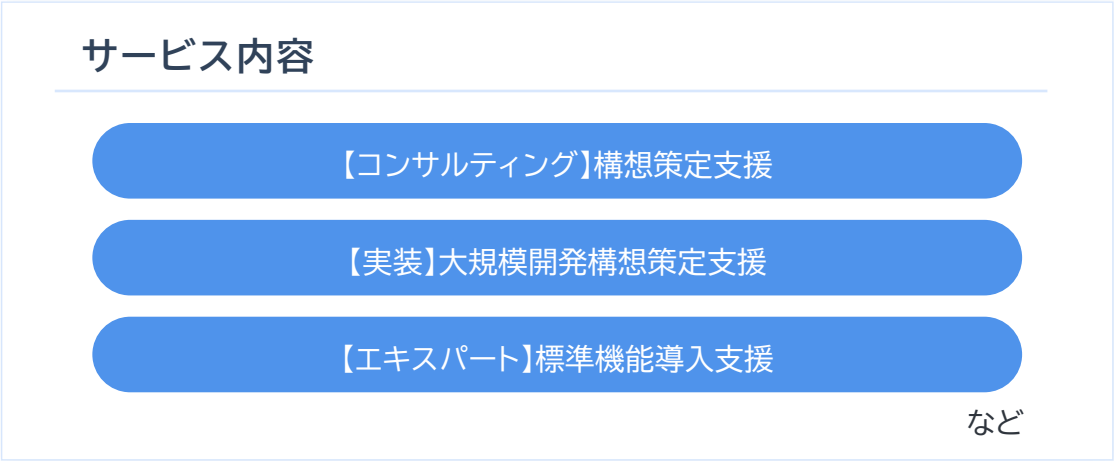
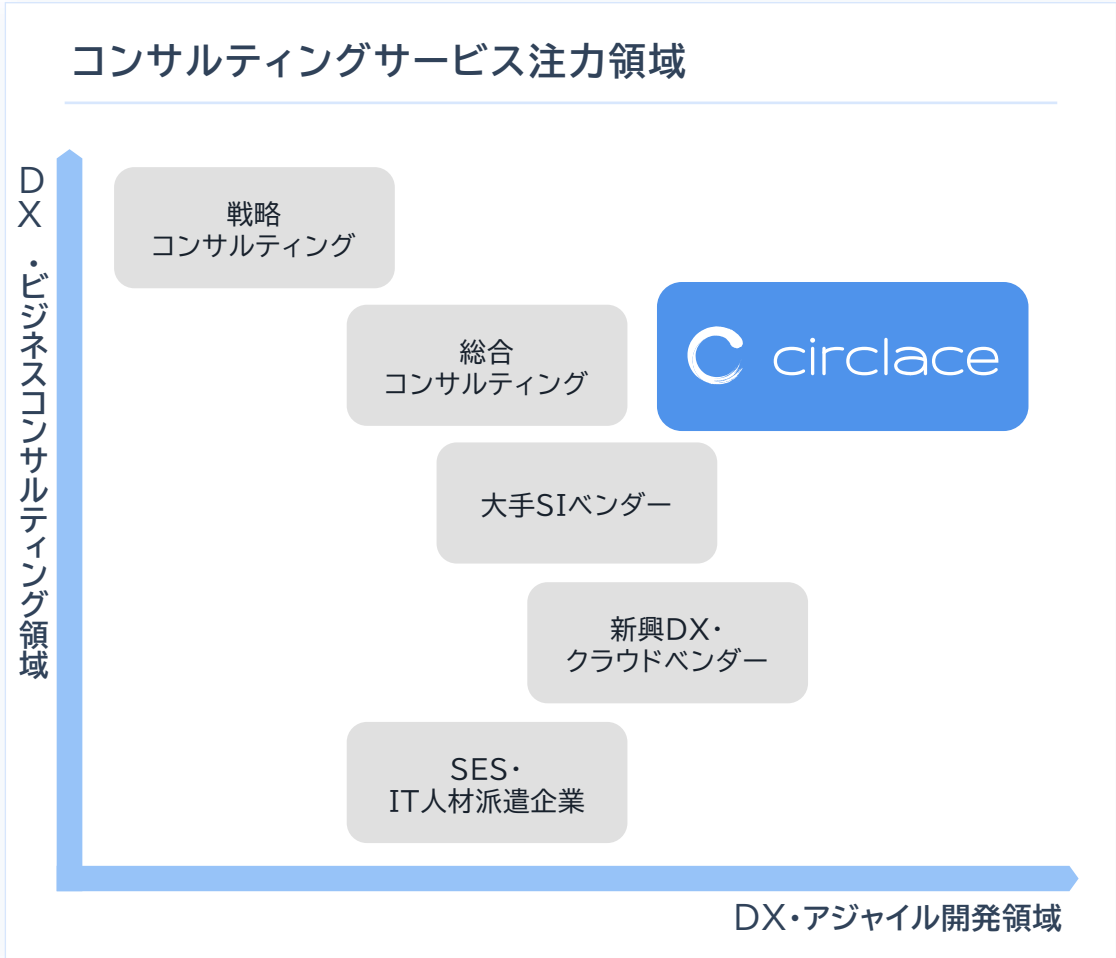
- 10年を超えるサービス提供経験とナレッジにより、導入支援のみでなく運用・定着化支援も熟知
- さまざまな業界および業種に渡る、豊富な運用支援実績を有する

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





- 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



※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

9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 **9,400**名以上

2017年～2025年12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

2024年

FY24 Instructor Award 受賞  
・ Trailblazer賞

2025年

FY25 Instructor Award  
・ Trailblazer賞

2025年

FY25 Instructor Award  
・ Trailblazer賞





会社名 : ヤマハ株式会社  
上場市場 : 東証プライム(7951)  
事業内容 : 楽器事業、音響機器事業、その他の事業  
従業員数 : 18,949名(連結、2025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

上場市場 : 東証プライム(4902)

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 : 35,631名(連結、2025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





会社名 : 株式会社ジェイック

上場市場 : 東証グロース(7073)

事業内容 : 新卒・中途の採用支援、就職・転職支援等、  
企業の人材に関する課題を総合的に  
解決するサービスを提供

従業員数 : 231名(2025年1月末現在)



#### 課題・背景

- 「新卒紹介事業」が成長していたが、労働集約型のため成長の持続に限界があり、CA(キャリアアドバイザー)一人あたりの採用率を大幅に向上させる必要があった
- そのためにはAIなどのIT技術で採用業務を支援する方針だったが、利用中のSalesforceはカスタマイズが多く標準の追加機能を利用しづらかった
- エンジニアが社内におらず、CRM AnalyticsなどのIT技術の導入が困難だった

#### 成果・効果

- CRM Analyticsを導入し、AIを活用した自動マッチング機能の実装し、業務効率の大幅な改善を実現
- 独自カスタマイズと標準機能のバランスがとれたシステム環境を構築し、将来的な拡張性を確保
- AI学習の正確性のためのデータ構造把握の重要性を認識し、タイトなスケジュールの中でもプロジェクトを円滑に進行しCRM Analyticsの導入



# OKamura

会社名 : 株式会社オカムラ  
上場市場 : 東証プライム(7994)  
事業内容 : オフィス家具の製造販売  
従業員数 : 5,687名(連結、2025年3月末現在)



## 課題・背景

- 海外営業部門の業務効率化とマーケティング活動・営業活動の強化が必要
- Salesforceの運用が非効率。CRMやMAの機能の活用不足
- SalesforceやAccount Engagementの知識不足により活用に課題
- データの二重管理。現場の理解やデータ活用の意識改革と定着化に課題
- 運用管理者に過度の負担がかかり、業務課題解決の兼務が困難な状況

## 成果・効果

- 業務効率の向上と運用課題解決までの時間短縮によりパフォーマンスが向上
- Salesforce CRMやMAの活用が進み、DX推進と売上向上に寄与する戦略的な運用基盤が実現
- 管理者へのナレッジ共有とユーザートレーニングの実施で運用環境が実現
- データ分析による洞察で営業活動や製品開発への新たな気づきが生まれ、データ登録促進と活用意欲の向上が醸成
- BPO支援の活用で業務効率が向上し、より高付加価値な業務に工数を充てる余裕が実現



# artron

会社名 : 東亜電気工業株式会社

事業内容 : エレクトロニクス部材の販売・加工・製造

従業員数 : 350名



## 課題・背景

- ・ 海外出向者ごとの異なる税制・手当をExcelで手作業管理しており、計算や送付業務が一部の担当者に集中
- ・ 給与明細の個別送信時にパスワード設定や送信先確認などが必要で、常に取り違えのリスクが介在
- ・ 支給日や為替補填など国ごとに各々対応が必要なため、毎月の作業が煩雑化しており、マニュアル化や引き継ぎが困難

## 成果・効果

- ・ 拠点ごとの給与計算やメール通知作業を自動化でき、作業負荷が約1/2に軽減
- ・ 業務ルールを統一しシステムに組み込んだことで、他担当者への引き継ぎも可能になり、人的リスクが減少
- ・ 従業員の明細閲覧・計算根拠などの確認が容易になり、現地からの問い合わせへスムーズな対応が可能に



# INPEX

会社名 : 株式会社INPEX(旧:国際石油開発帝石)

上場市場 : 東証プライム(1605)

事業内容 : 日本最大の石油・天然ガス開発企業

従業員数 : 3,679名(連結、2024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



## カルビー株式会社

会社名 : カルビー株式会社

上場市場 : 東証プライム(2229)

事業内容 : 菓子・食品の製造・販売

従業員数 : 5,138名(連結、2025年3月末現在)



### 課題・背景

- 手作業での海外給与計算により担当者への負担が増大。駐在員の増加に伴い、さらなる業務効率化が求められていた
- 海外給与管理業務が特定の担当者に依存しており、属人化のリスクや業務継続性、安定性の確保が課題となっていた

### 成果・効果

- 手作業で行っていた海外給与計算業務をシステム化することで、担当者の作業負担を大幅に削減し、効率的な業務が実現した
- AGAVEにより業務を標準化・システム化することで特定担当者への依存を解消し、リスク管理の強化を図れた
- 増加する駐在員に対して、柔軟に対応できる体制を構築できた





会社名 : 日本軽金属株式会社

上場市場 : 東証プライム(5703)

※日本軽金属ホールディングス株式会社が上場

事業内容 : アルミナ、水酸化アルミニウム、各種化学品、  
アルミ地金・合金の製造・販売、アルミ板製品、  
輸送関連製品、電子材料等の製造・販売

従業員数 : 2,051名 (2025年3月末現在)



#### 課題・背景

- 海外駐在員の給与改定業務が拠点ごとにExcelで個別管理されており、約60名分の対応に膨大な工数を要していた
- 出向元によって給与体系や住宅手当の対応が異なり、業務の属人化が進み、引き継ぎが困難
- 給与明細の送付作業が手作業で行われ、ヒューマンエラーや心理的負荷のリスクが高い

#### 成果・効果

- 従来は1名あたり1時間を要していた年次の給与改定作業が半分以上に短縮
- 給与計算のシステム化により、担当者変更の業務停滞リスクを解消。拠点や制度の違いに対応できる柔軟な設計でグループ全体の標準化を実現し、新拠点追加にもスムーズに対応できる業務体制を構築
- 通知の自動化機能により、メールの誤送信やパスワード設定ミスなどの人的ミスを排除。情報セキュリティと業務の信頼性が向上





会社名 : 株式会社イトーキ

上場市場 : 東証プライム(7972)

事業内容 : ワークプレイス・設備機器・パブリック事業

従業員数 : 3,957名(連結、2024年12月末現在)



#### 課題・背景

- ・ オンプレミスのサーバーが多数存在し、その管理が非常に複雑。資産管理にはExcelを使用していたため、情報の更新がタイムリーに行えないほか、工場や拠点ごとに導入したサーバーがすべてリストアップされているか不安があった
- ・ 導入前は運用に必要な情報を調べるたびに、限られたサーバー管理権限を持つ担当者へ都度依頼する必要があり、非効率であった

#### 成果・効果

- ・ 各サーバーにインストールされているソフトウェアやライセンスのバージョン情報が一連で把握可能になったことで、管理が容易に。また、事前にバージョンや仕様を確認しながら準備を進められるようになり、業務効率が向上した
- ・ ServiceNowを通じて、運用担当者が必要な情報へアクセスできるようになったことで、経験が少ないメンバーでも迅速に業務を進められるようになり、結果として全体の業務効率が大幅に向上した





会社名 : 株式会社パソナグループ

上場市場 : 東証プライム(2168)

事業内容 : BPOソリューション・エキスパート  
ソリューション・キャリアソリューション・  
グローバルソリューション・ライフソリュー  
ション・地方創生・観光ソリューション

従業員数 : 22,982名(連結、2025年9月1日現在)



#### 課題・背景

- ・ 労務管理や給与計算といったバックオフィス業務について、労務システムやエクセルを使って進めていたが、効率的にミスなく進めることに課題があった
- ・ パソナグループの人事運営では、採用・研修・労務の各領域で業務が細分化され、属人化が進んでしまうことに課題があった。属人化が進むと、担当者が変わると対応が難しくなるという問題があった

#### 成果・効果

- ・ ServiceNowの導入により、業務フローの標準化や業務プロセスの管理が実現され、効率的な業務が可能に
- ・ 各領域の担当者ごとの仕事が見視化され、属人化が解消された
- ・ 定量的な導入効果として、ServiceNowにナレッジを集約できたことで、新入社員から人事への質問件数が3分の1にまで減少し、質問をする側、受ける側の両者の業務効率化につながった





会社名 : NIPPON EXPRESS  
ホールディングス株式会社

上場市場 : 東証プライム(9147)

事業内容 : 物流事業全般および関連事業

従業員数 : 76,389名(2024年12月末現在)



#### 課題・背景

- グループ経理基盤であるSAP/HANA(通称NXAS-G)の導入に伴い、既存プラットフォームの課題であったアナログな運用、問い合わせ対応の負担、不十分なユーザビリティの改善など運用における課題があった
- 海外拠点ではすでにSAPが稼働していたこともあり、導入から稼働までのスピードを重視していた背景があった

#### 成果・効果

- ServiceNowの導入により経理システム(SAP/HANA)の再構築を実現し、運用品質の向上とコスト削減に効果があった
- 稼働スピードを重視するNXホールディングスのニーズに応え、わずか4ヶ月の迅速な立ち上げを実現した



## 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%※1(日本企業平均10.4%※2)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「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。

※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: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	2026年3月期第3四半期(9か月累計)の業績概要を教えてください。	当第3四半期累計(9か月)の連結売上高は3,202百万円(前年同期比+18.5%)と増収となりました。営業利益は11百万円(前年同期:52百万円)と黒字を確保し、経常利益は9百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は4百万円となりました。
	2026年3月期の通期業績予想に対する第3四半期までの進捗状況を教えてください。	通期計画(売上高4,600百万円)に対する当第3四半期累計(9か月)時点の進捗率は69.6%(3,202百万円)です。弊社ビジネスは下期に業績が集中する傾向があるため、第4四半期に向けて収益性の改善を積み上げ、通期計画の達成を目指します。
	営業利益の状況と要因を教えてください。	営業利益は11百万円(前年同期:52百万円)となりました。ServiceNow事業およびSaaSサービス(AGAVE)では収益性改善が進捗し、営業利益に対してそれぞれ+115百万円、+46百万円の改善効果がありました。一方で、本社移転に伴う一時費用(△30百万円)に加え、Salesforce事業の構造改革投資(△76百万円)およびGlobal/AI事業投資(△96百万円)を成長に向けた先行投資として計画的に実施したことが主な要因です。
	2026年3月期より見直した事業セグメントの概要と意図を教えてください。	事業を「AI&Data Innovation」と「SaaSサービス(AGAVE)」の2カテゴリに再編しました。投資・成長領域と収益基盤の位置づけを明確にし、戦略と収益の見え方を整理するためです。
	Salesforce事業の進捗と採算状況を教えてください。	第3四半期(3か月)の売上高は755百万円(前年同期比+1.0%)、第3四半期累計(9か月)は2,280百万円(前年同期比+7.6%)です。足元では新規開発領域は市場需要の変化等の影響を受けやすい一方、既存顧客の活用定着・運用高度化ニーズを背景に、カスタマーサクセス(保守運用/定着化)領域でAI・データ活用を含む案件が拡大しています。採算面では、案件ポートフォリオの「継続収益・高付加価値」へのシフト、体制運用・生産性の改善、周辺領域(DevOps/テスト自動化(Copadoなど))への展開を通じて、構造改革の一環として収益性改善と継続収益の積み上げを進めています。
	ServiceNow事業の進捗と採算状況を教えてください。	第3四半期(3か月)の売上高は267百万円(前年同期比+64.7%)、第3四半期累計(9か月)は656百万円(前年同期比+94.3%)と高成長が継続しています。ServiceNowとAIを掛け合わせた案件を新規で3件受注し、内製化・運用高度化を支援する取り組みを拡大しています。加えて、AMS(Application Managed Service:運用保守)の本格稼働に向けた体制を構築し、第3四半期より四半期ベースで黒字化しています。
	SaaSサービス(AGAVE)の売上推移や成長性について教えてください。	第3四半期(3か月)の売上高は46百万円(前年同期比+17.3%)、第3四半期累計(9か月)は132百万円(前年同期比+22.4%)です。海外給与計算の新機能実装等を背景に売上が堅調に推移しており、AGAVEの契約ユーザーID数は12,007ID(前年同期比+9.9%)まで拡大しています。引き続き、機能強化と利用拡大に取り組みます。
	業績全体を総括するとどのように評価されていますか。	当第3四半期累計(9か月)は、売上高3,202百万円(前年同期比+18.5%)と増収を確保しました。利益面では、本社移転に伴う一時費用や成長に向けた先行投資を計画的に実施しながらも、営業利益11百万円と黒字を維持しています。第4四半期に向けて、成長領域の拡大と収益性改善の両立に向けた取り組みを継続します。



カテゴリ	質問	回答
成長戦略	競争力と収益性を高めるための成長戦略の骨子を教えてください。	Salesforce／ServiceNow／Microsoftなど主要プラットフォームを横断して支援できる体制を軸に、案件領域を拡大しています。あわせて、AI・データ活用と運用保守(AMS)を組み合わせ、高付加価値領域と継続収益の積み上げを進めています。
	AI&データイノベーション戦略の主な成果と、今後の狙いを教えてください。	AI・データ活用の構想策定から実装・定着化までを一貫して支援し、業務効率化と意思決定高度化に直結する案件を積み上げています。
	生成AIの進展を踏まえ、事業への影響や活用方針を教えてください。	生成AIは、提案・設計・運用の生産性と品質を高める重要テーマと位置づけています。Salesforce／ServiceNowのPoC支援やAIエージェント導入を通じて、お客様の業務効率化と運用高度化を支援しています。
	複数のプラットフォームに対応する強みを教えてください。	Salesforce、ServiceNow、Anaplan、Microsoftなどに対応し、要件定義から導入、運用保守、教育まで一貫して支援できます。お客様の課題に合わせて、最適なプラットフォームの組み合わせで提案できます。
	他社との差別化要素について教えてください。	業務分析から実装、定着化・運用までを一気通貫で支援できることに加え、複数プラットフォームを横断した設計・運用設計力が差別化要素です。
	ServiceNow事業の中期的な成長見通しを教えてください。	内製化支援と海外アセット展開を軸に、日本市場での独自ポジション確立を目指します。あわせて、運用保守(AMS)を通じた継続収益の積み上げを進めます。
	SaaSサービス(AGAVE)の契約者数を増やすための具体的な施策は？	従来の海外人事労務サービスに加え、海外給与計算の機能拡充で利用領域を広げています。あわせて、導入支援サービス、BPOチャネルとの連携、AI連携機能の拡充を通じて契約ID数の拡大を進めます。
	今後の地域展開の計画は？	2024年8月に大阪オフィスを開設し、関西エリアでの案件獲得を進めています。今後も主要都市を中心に、地理的な拡大を検討します。
投資家へのメッセージとガバナンス	今後の収益性改善や財務体質強化の見通しを教えてください。	収益性は、ServiceNowの高成長・四半期黒字化を土台に、Salesforce事業の構造改革(継続収益・高付加価値へのシフト、生産性改善)とSaaSサービス(AGAVE)の拡大を組み合わせで改善を進めています。財務体質は、キャッシュ創出力の強化と投資の優先順位付け(選択と集中)を通じて、着実な積み上げを図ります。
	ガバナンス体制の整備状況と運営方針について教えてください。	取締役会を中心に社外役員の関与と監査機能により監督体制を強化し、内部統制の高度化を継続しています。
	サステナビリティの取り組みと具体的な成果について教えてください。	弊社は「環境・社会・人材育成」の3軸で取り組んでいます。具体的には、CO2削減に資するクラウド導入支援や、社内の女性リーダー比率の向上を進めています。
	株主還元方針(配当・優待)に関する考えを教えてください。	現時点で配当や株主優待の導入は予定していません。まずは成長投資と収益基盤の強化を優先し、将来的には業績・キャッシュ創出力・資本効率の状況を踏まえて総合的に検討します。



カテゴリ	質問	回答
リスク管理と 今後の展望	セキュリティ・ガバナンスへの取り組み状況について教えてください。	データガバナンスの整備、クラウドセキュリティ対策、法令遵守教育を軸に運用しています。顧客情報の保護とリスク低減に直結する領域から優先的に強化しています。
	競合他社と比較した優位性をどう考えていますか？	弊社の優位性は、複数プラットフォームに対応できること、要件定義から運用・教育まで一貫して提供できること、AI領域での支援実績を有することの3点です。これらを組み合わせることで、個別領域に限定されない包括的な支援が可能です。
	海外展開に対する今後の方針を教えてください。	現時点では国内中心ですが、ベトナム子会社の活用を含めて近隣アジアでの展開可能性を検討しています。あわせて、グローバル案件における連携体制の強化を進めます。
	2030年までの長期的な経営目標を教えてください。	2030年までに売上高100億円、営業利益20億円を目指しています。既存事業の収益性向上と新規事業の拡大を両立させる方針です。
	IR活動の基本方針と取り組みについて教えてください。	開示の適時性・分かりやすさを重視し、決算説明資料やQ&A等を通じて情報発信を強化しています。あわせて、投資家との対話を継続し、いただいた論点を開示内容の改善に反映します。
	採用・人材戦略の現状と今後の方針について教えてください。	2025年12月末現在で社員数は379名(前四半期末比+7名)に拡大しています。教育体制の整備とあわせて、長期的な人材戦略に基づき採用・育成を進めます。
	社会課題に対する事業的アプローチをどのように考えていますか？	デジタル化、AI活用、人材育成といった課題に対し、業務改革から実装・定着化までの支援を通じて解決に取り組んでいます。あわせて、教育・育成の仕組みを強化し、専門人材の供給力を高めています。
マクロ経済影響	金利・為替などマクロ環境の変化は、弊社の事業にどのような影響がありますか？	弊社は国内案件中心のため直接影響は限定的ですが、金利・為替変動が顧客企業のIT投資判断や意思決定スピードに影響する可能性があります。コスト最適化・業務効率化に直結する領域(運用高度化、AI活用等)に提案を寄せます。
	人件費上昇や採用環境の変化への対応策はありますか？	単価の見直しに加え、標準化・再利用や体制運用の改善など生産性向上で吸収します。育成とリソース運用の最適化で供給制約を抑えます。
	調達戦略や供給体制に関して、今後の対策はありますか？	AI活用や運用高度化は、コスト削減・生産性向上ニーズと結びつきやすく、比較的影響を受けにくい領域と捉えています。既存プラットフォーム上でのAI活用・定着化支援として対応していきます。



## 【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>

