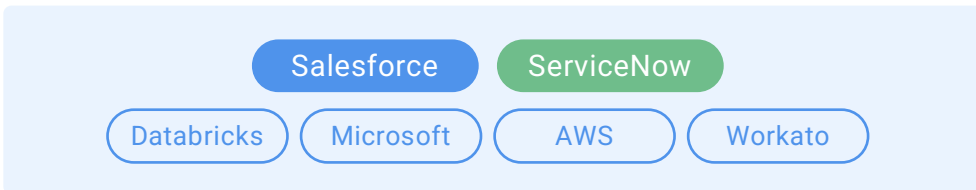


Q4 FY2026

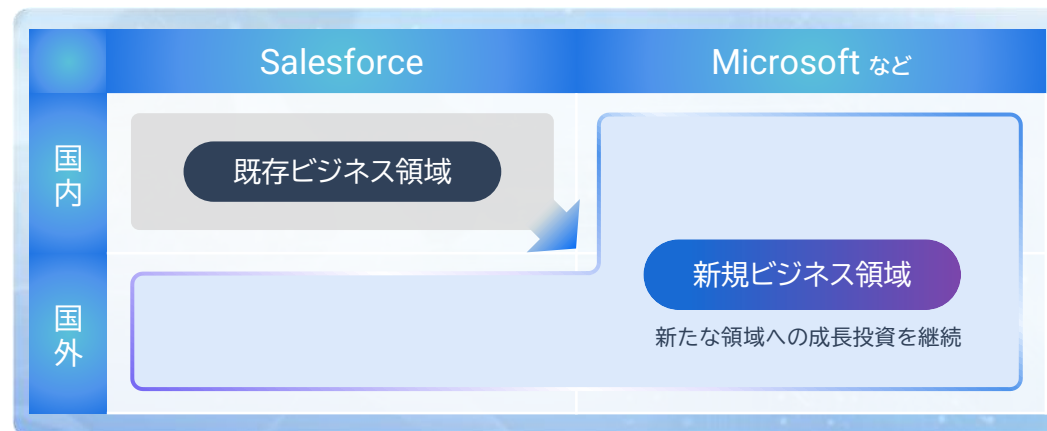
Financial Results

2026年3月期 通期決算説明資料

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。
AI関連案件の拡大を進めるとともに、Salesforce事業では市場変化を踏まえ、AI・データ活用領域を中心とした事業構造改革を推進。AI活用に必要な業務プロセスとデータ連携の自動化を支援する「Workato(ワークト)」の提案も可能に。



売上高(連結)

4,540百万円

(前年比 +19.4%)

売上高は、前年比+19.4%。
通期計画(4,600百万円)に対する
達成率98.7%で着地。

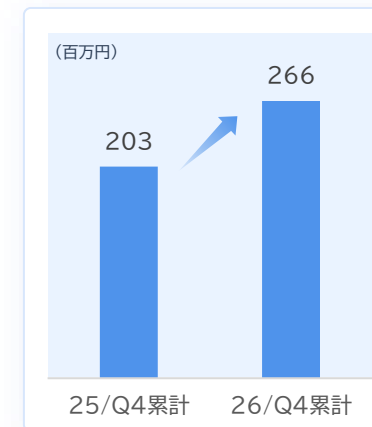


営業利益(連結)

266百万円

(前年比 +30.7%)

新規事業への投資や本社移転に伴う
一時費用を織り込みながらも、
営業利益は前年比+30.7%で着地。



01

決算ハイライト
2026年3月期
通期決算概況
トピック

Highlights,
FY2026
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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





- 売上高は4,540百万円、前年比+19.4%の増収。通期計画4,600百万円に対する達成率は98.7%で着地
- 営業利益は266百万円、前年比+30.7%の増益。
新規事業への投資や本社移転に伴う一時費用を織り込みながらも、収益性改善が進捗
- Salesforce事業では市場環境の変化を踏まえ、AI・データ活用領域を中心とした事業構造改革を推進
- ServiceNow事業およびSaaSサービス(AGAVE)が伸長し、グループ全体の成長と収益性改善に寄与
- 社員数は370名(前期末比+14名)。成長に向けた人材投資と組織体制の強化を継続

損益計算書サマリー | Summary of Profit and Loss Statement

- 売上高は4,540百万円、前年比+19.4%の増収。通期計画4,600百万円に対する達成率は98.7%
- 営業利益は266百万円、前年比+30.7%の増益。特に第4四半期は254百万円、前年同期比+68.3%と大きく伸長し、通期増益を牽引
- AI&Data InnovationおよびSaaSサービス(AGAVE)はともに増収。ServiceNow事業およびSaaSサービス(AGAVE)の伸長が利益成長にも寄与
- 親会社株主に帰属する当期純利益は207百万円、前年比+13.0%。第4四半期は203百万円、前年同期比+78.9%と大きく伸長し、通期計画に対する達成率は90.4%

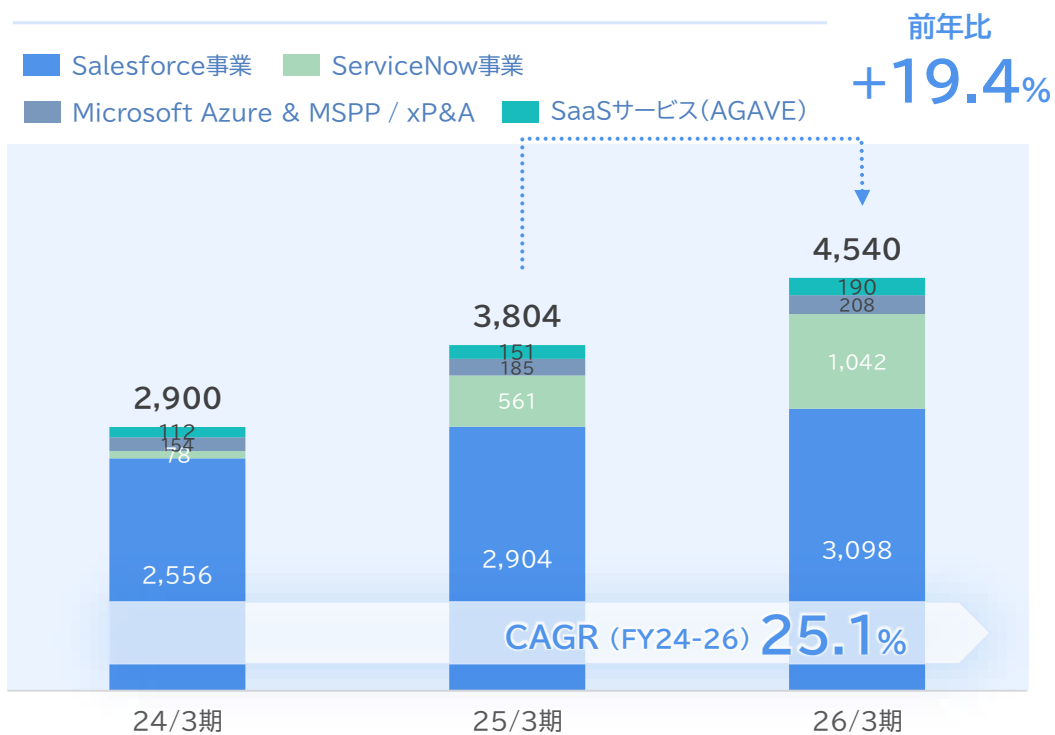
(百万円)	実績			計画値		Q4実績		
	2025年3月期 通期(連結)	2026年3月期 通期(連結)	増減率	2026年3月期 通期(連結)	達成率	2025年3月期 (連結)	2026年3月期 (連結)	増減率
売上高	3,804	4,540	+19.4%	4,600	98.7%	1,102	1,338	+21.4%
AI&Data Innovation	3,652	4,349	+19.1%	-	-	1,059	1,279	+20.8%
SaaSサービス(AGAVE)	151	190	+25.6%	-	-	43	58	+33.6%
売上総利益	1,756	1,967	+12.0%	-	-	561	617	+10.0%
販売管理費	1,552	1,701	+9.6%	-	-	410	362	△ 11.6%
営業利益	203	266	+30.7%	350	76.1%	151	254	+68.3%
経常利益	204	264	+29.6%	350	75.5%	145	254	+75.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	207	+13.0%	230	90.4%	113	203	+78.9%

※: 百万円未満切り捨て

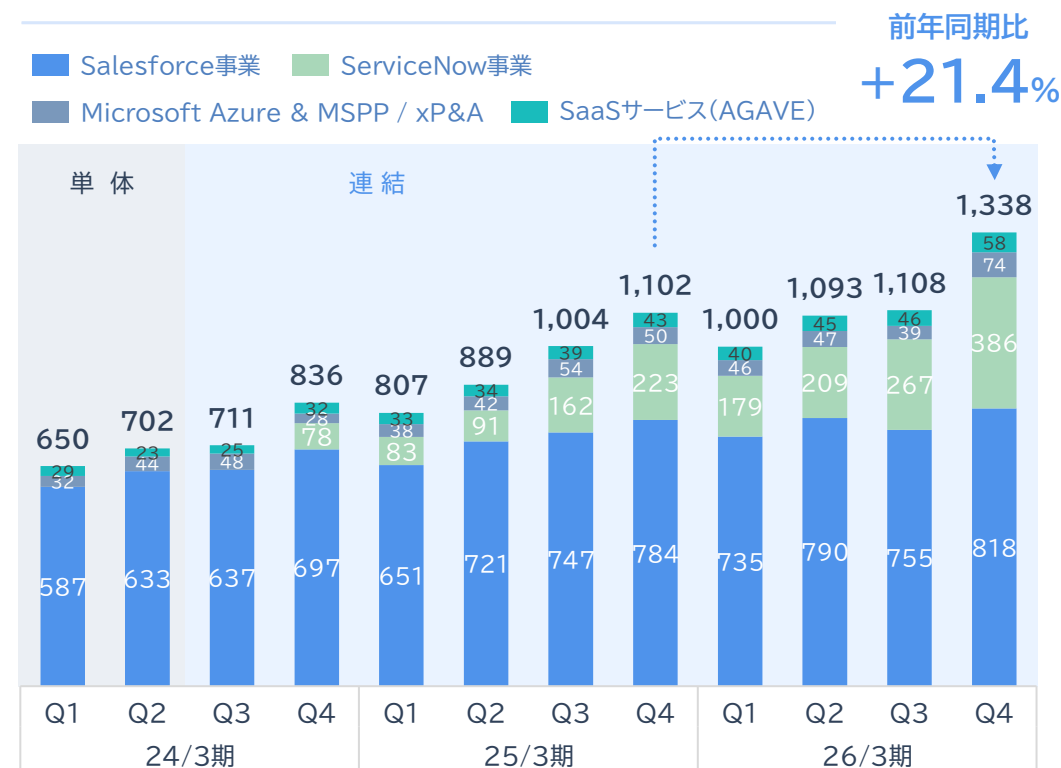
売上高推移(連結) | Consolidated Financial Results

- 通期売上高は4,540百万円、前年比+19.4%の増収。通期として成長を継続
- 第4四半期売上高は1,338百万円、前年同期比+21.4%となり、四半期ベースで上場来最高を記録
- 「Salesforce」、「ServiceNow」、「Microsoft Azure & MSPP/xP&A」、「SaaSサービス(AGAVE)」の全てにおいて前年比増収となり、グループ全体における成長領域の拡大が継続

売上高(通期) (百万円) ※1



売上高(四半期) (百万円) ※1



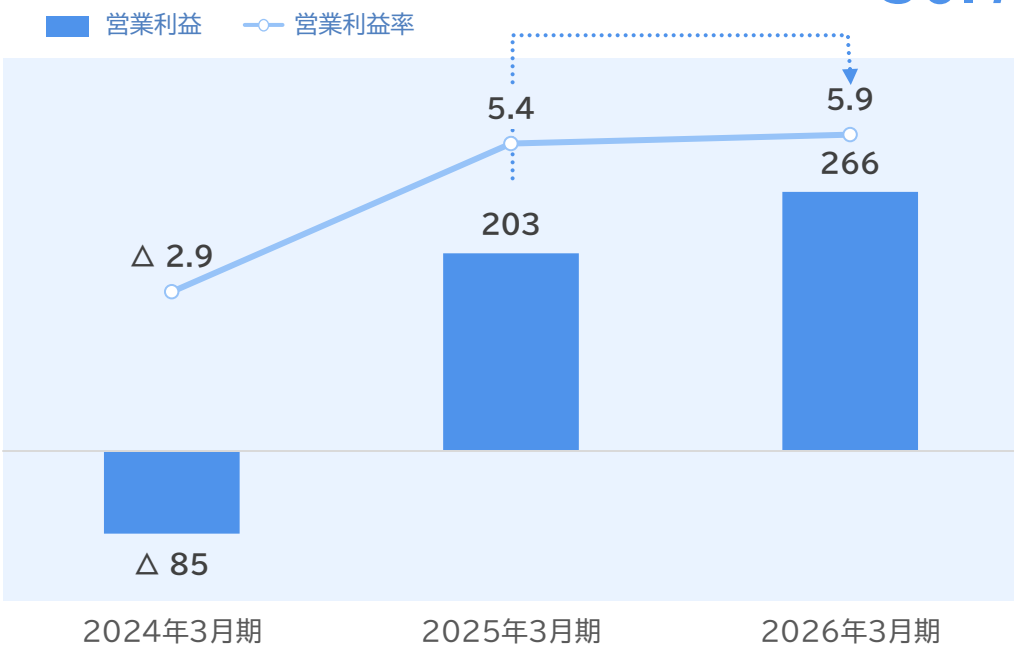
※1: 2024年3月期第4四半期より連結決算開始

営業利益推移(連結) | Consolidated Financial Results

- 通期営業利益は266百万円、前年比+30.7%の増益。新規事業への投資やSalesforce事業の構造改革、本社移転に伴う一時費用を織り込みながらも、収益性改善が進捗
- 第4四半期は営業利益254百万円、前年同期比+68.3%となり、四半期ベースで上場来最高を記録。営業利益率も19.0%まで上昇し、通期・四半期ともに収益性が改善
- ServiceNow事業およびSaaSサービス(AGAVE)の収益性改善が、グループ全体の利益成長に寄与

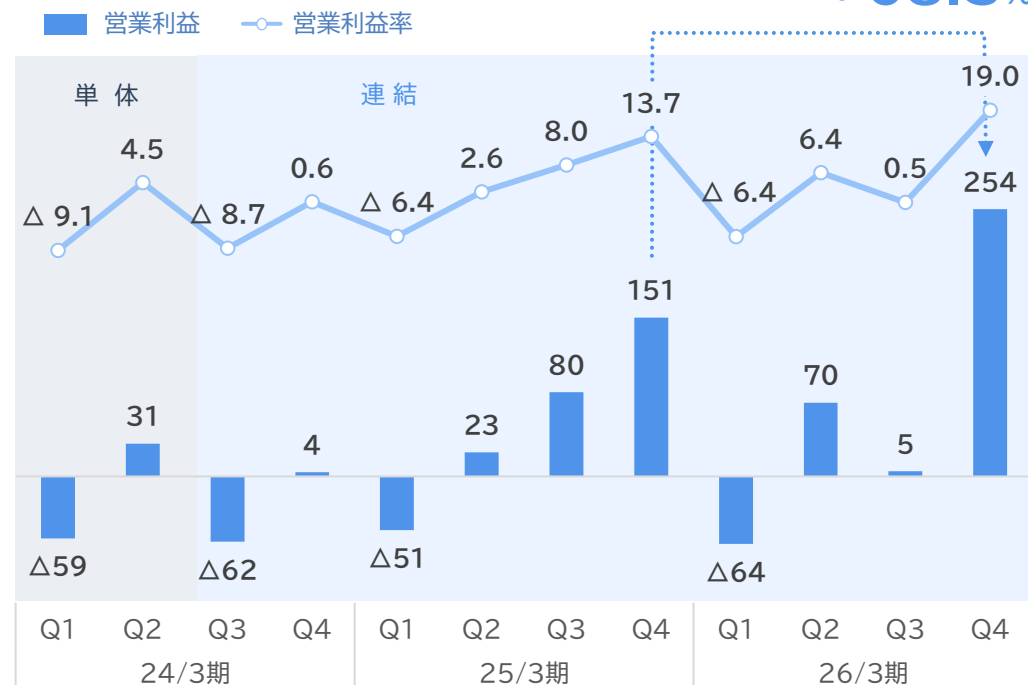
通期営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)

前年比
+30.7%



四半期営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)

前年同期比
+68.3%

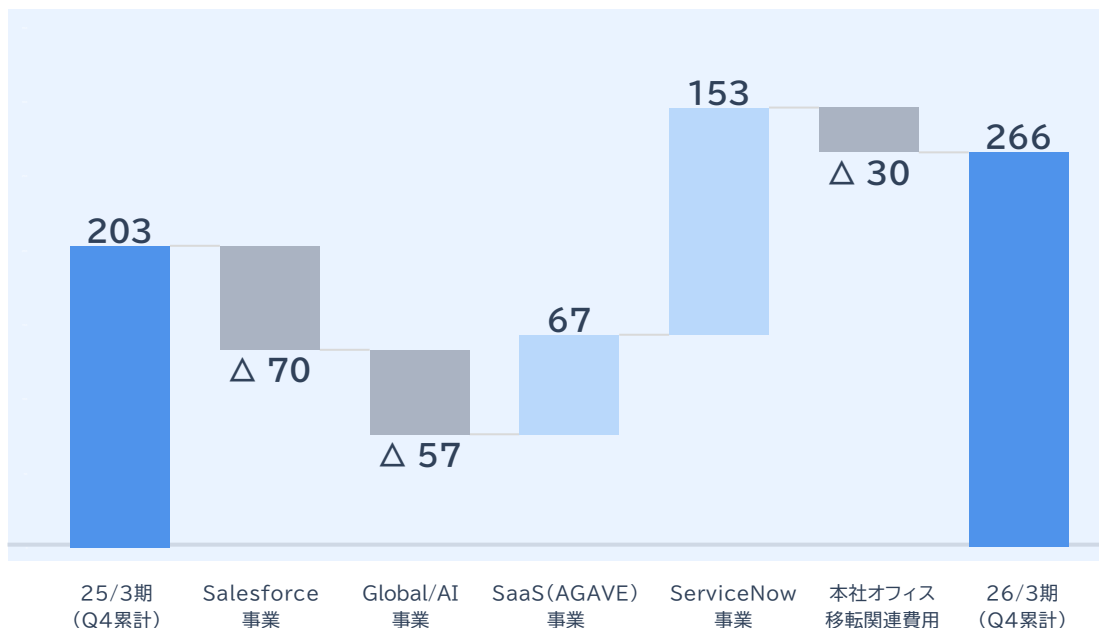


※1: 2024年3月期第4四半期より連結決算開始

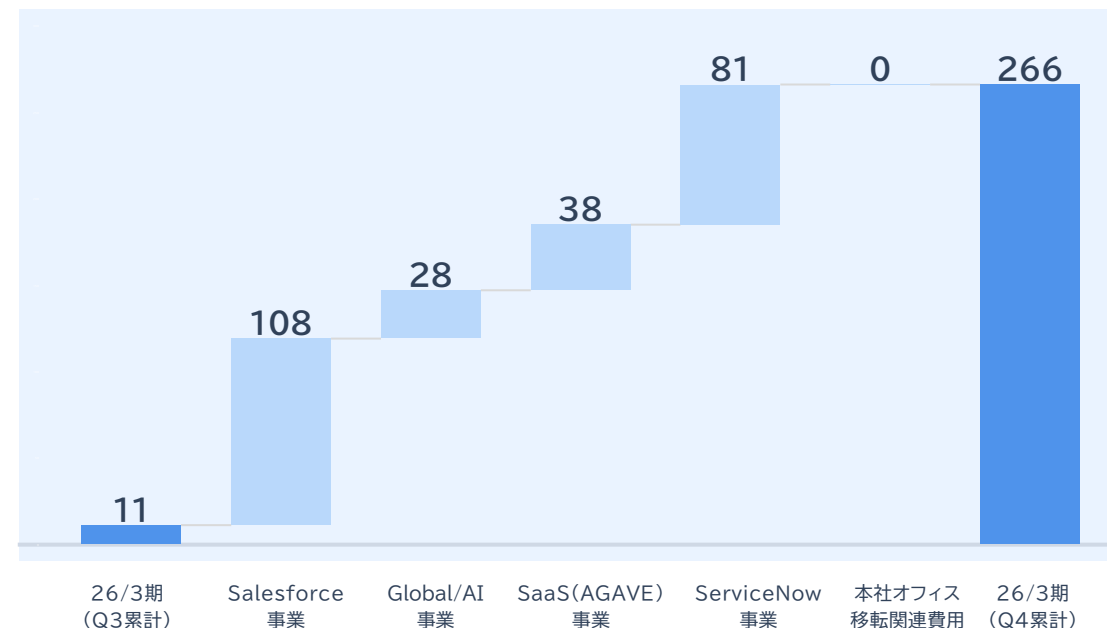
収益性(連結) | Profitability

- ServiceNow事業およびSaaSサービス(AGAVE)の収益性向上が、グループ全体の利益成長に寄与
- Salesforce事業では、カスタマーサクセス領域の強化とAI・データ活用案件の拡大を通じて、事業構造改革を推進
- 前述したSalesforce事業の構造改革、Global/AI事業投資や本社移転を実施しながらも、営業利益は266百万円、前年比+30.7%で着地
- 特に、第4四半期は営業利益254百万円、営業利益率19.0%となり、すべての事業で黒字化を達成し、収益性改善が大きく進展
- 2026年3月期に進めた収益性改善を2027年3月期の利益成長につなげ、成長投資を継続しながら、さらなる収益向上を目指す

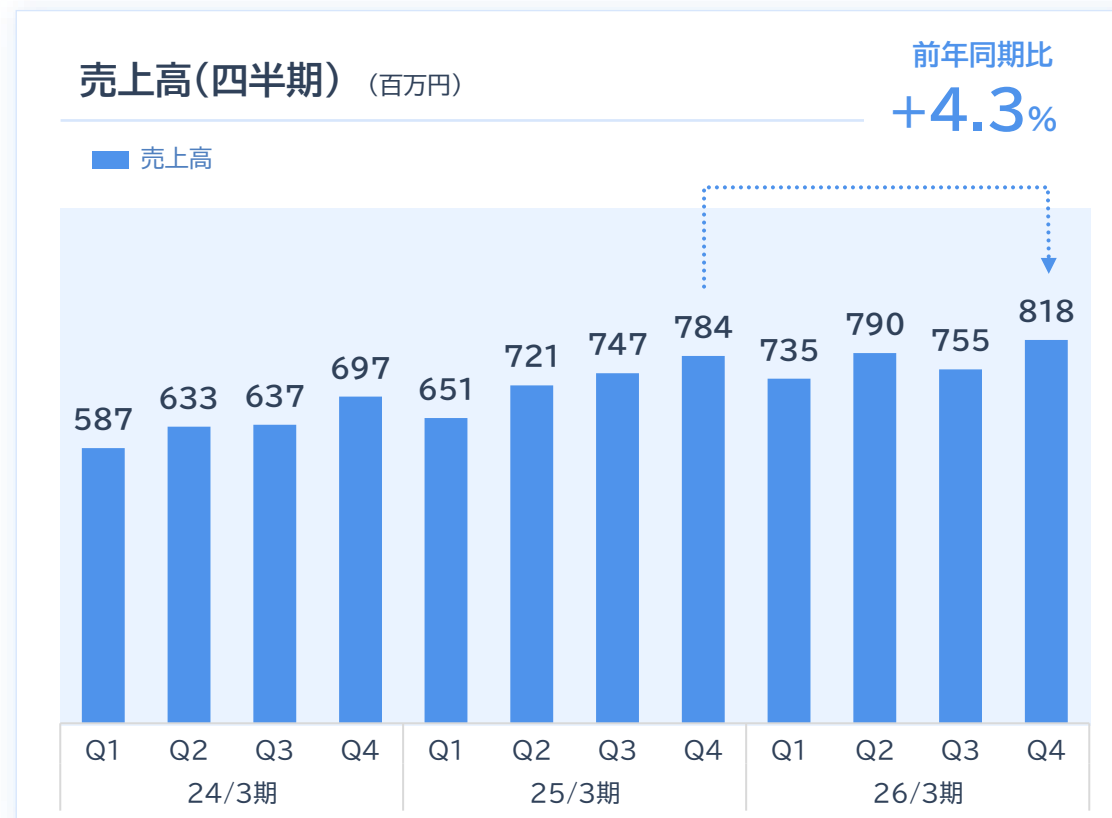
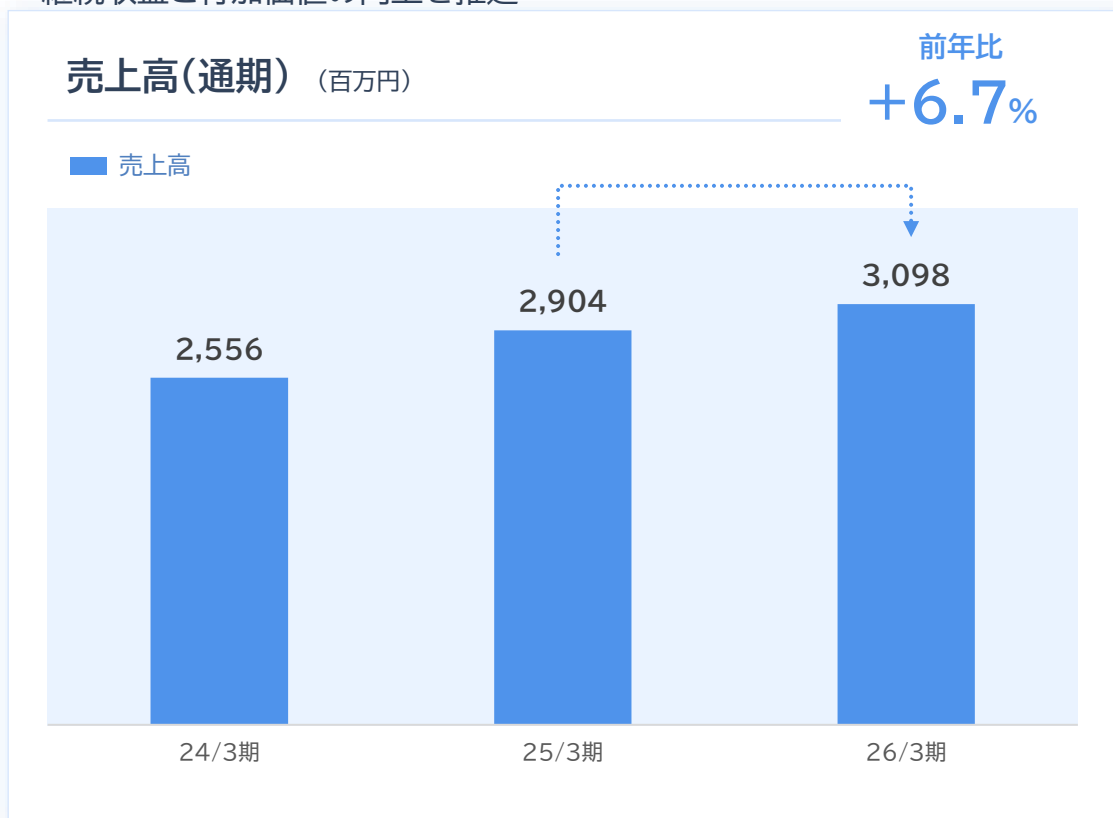
営業利益(通期) (百万円)



第4四半期のみ営業利益内訳 (百万円)



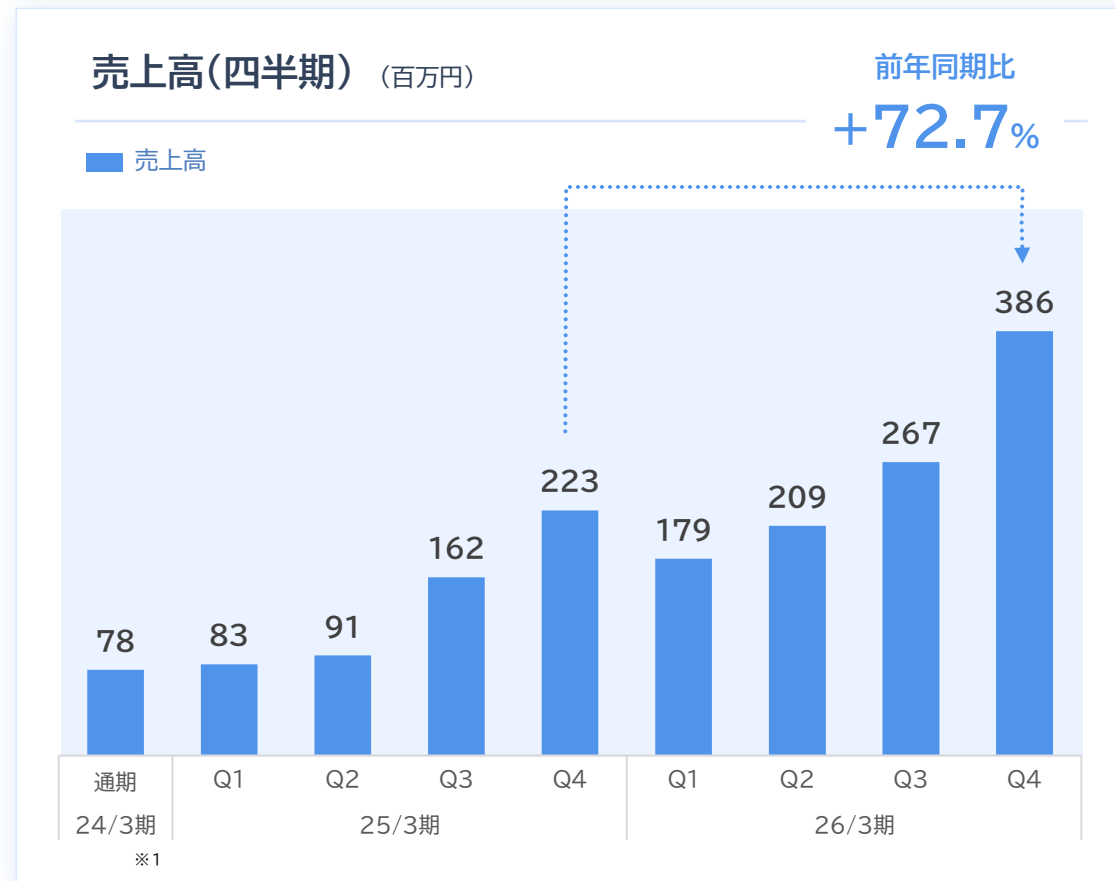
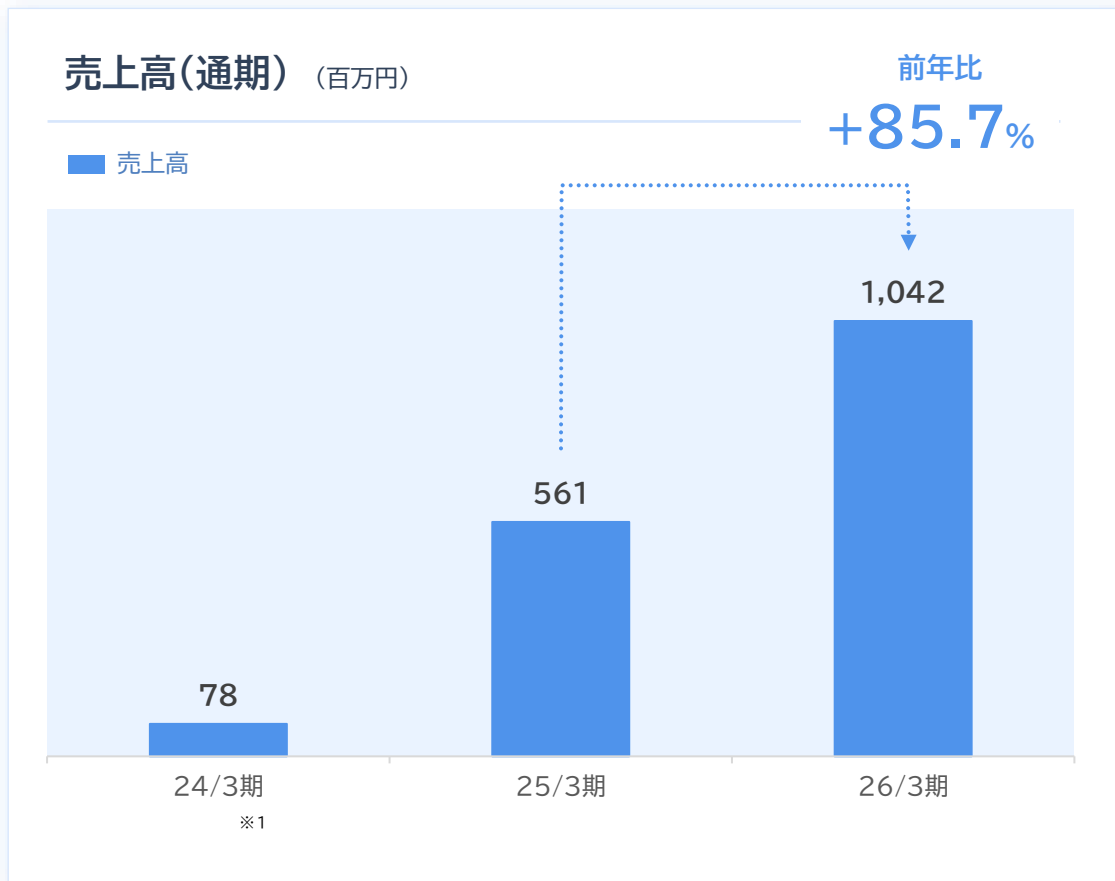
- Salesforce事業の通期売上高は3,098百万円、前年比+6.7%の増収。第4四半期売上高は818百万円、前年同期比+4.3%となり、通期・四半期ともに前年を上回って着地
- 新規開発領域では市場環境の変化が続く一方、既存顧客におけるカスタマーサクセス(保守運用/定着化)領域を中心に、AI・データ活用による業務改善案件が拡大
- 運用高度化・開発効率化ニーズの拡大を捉え、DevOps※1/テスト自動化(Copado ※2など)を含む周辺領域へ提供範囲を拡大し、継続収益と付加価値の向上を推進



※1:DevOps:Development(開発)とOperations(運用)を組み合わせ、開発と運用を一体化して効率化を図るアプローチ ※2:Copado(コパード):Salesforce開発に特化したDevOpsプラットフォームで、開発・テスト・リリースプロセスの自動化を支援

ServiceNow事業 | ServiceNow Business

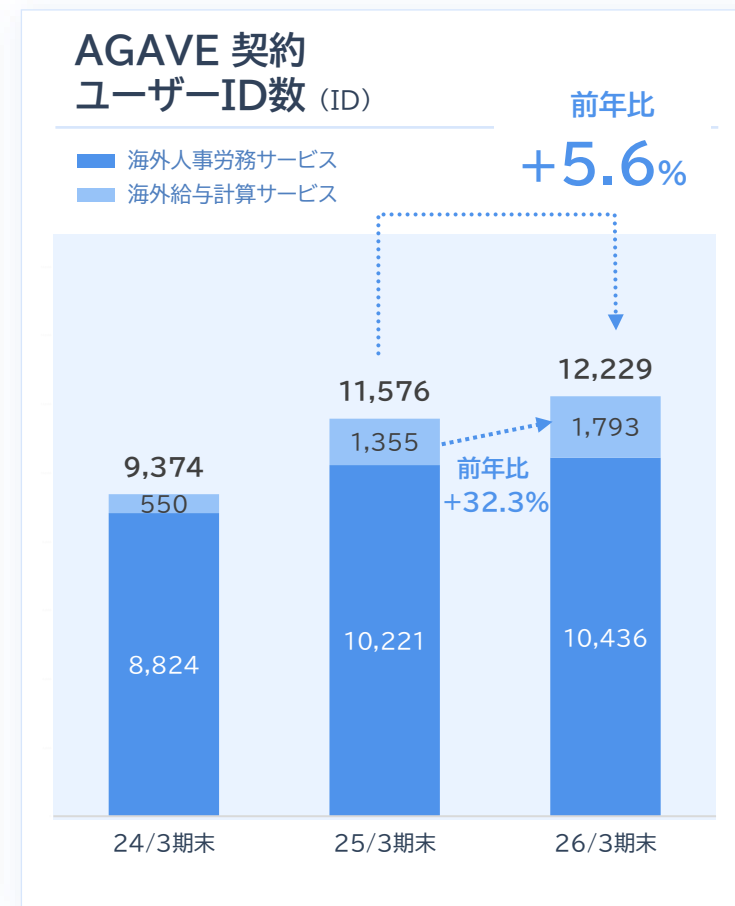
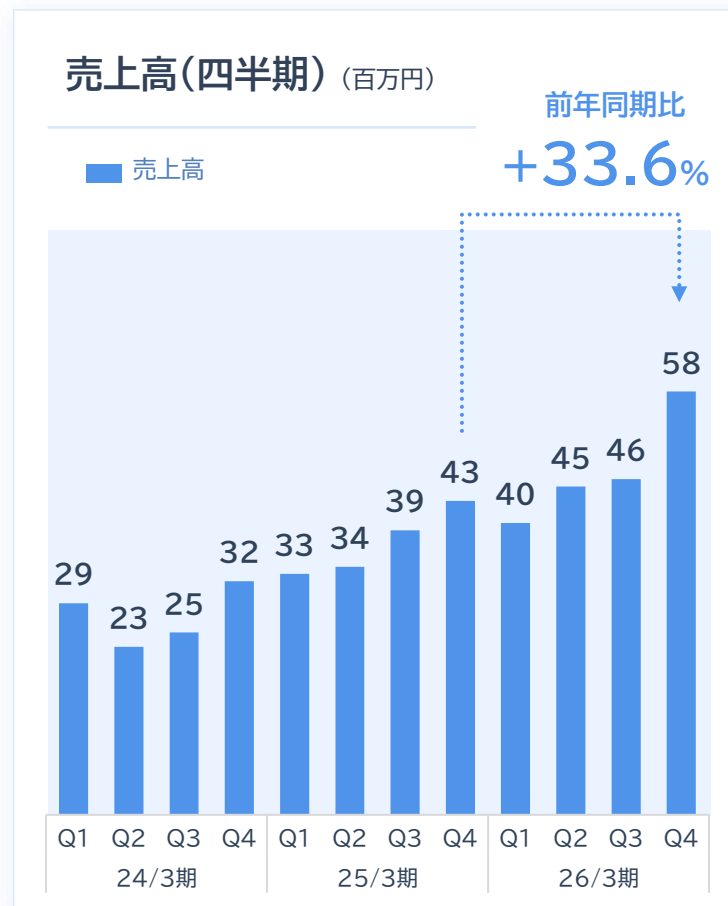
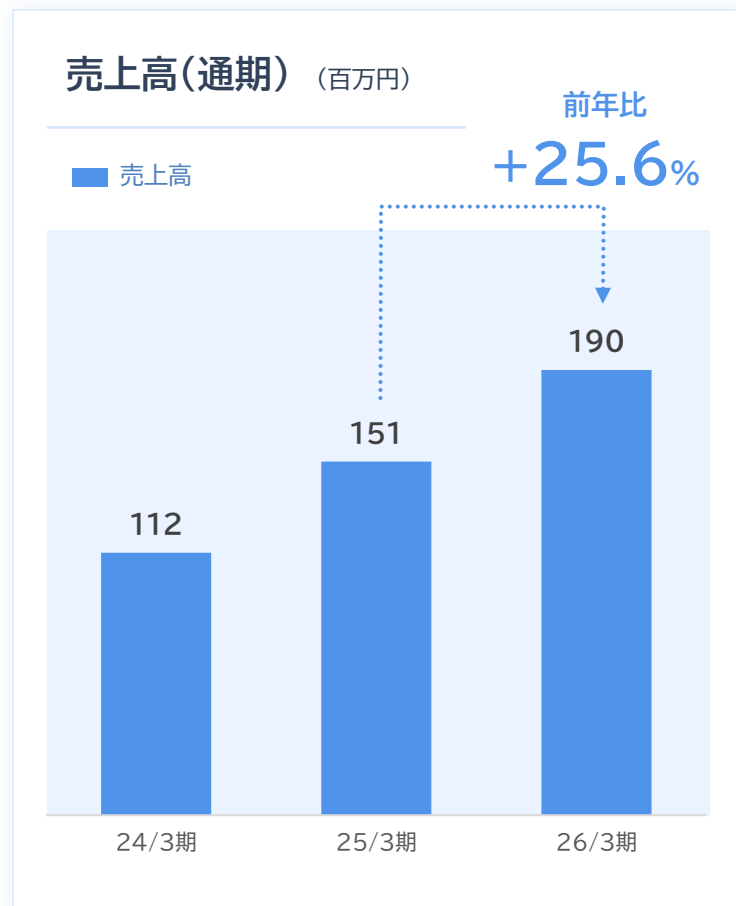
- ServiceNow事業の通期売上高は1,042百万円、前年比+85.7%の増収。第4四半期売上高は386百万円、前年同期比+72.7%となり、通期・四半期ともに高成長を継続
- 生成AIおよびAIエージェントを活用した新規サービスの開発と社内業務変革を推進し、顧客企業のDX推進を支援するAI関連案件が拡大
- エンジニアおよびコンサルタント職を中心とした採用が順調に進捗。AMS(Application Managed Service:運用保守)の提供体制や内製化・運用高度化支援を強化し、新規顧客の獲得と顧客基盤の拡大を推進



※1: 2024年3月期第4四半期より連結開始

SaaSサービス | SaaS Service

- SaaSサービス(AGAVE)の売上高は190百万円、前年比+25.6%の増収。第4四半期売上高は58百万円、前年同期比+33.6%となり、継続成長
- 契約ユーザーID数は12,229IDとなり、前年比+5.6%増。特に海外給与計算サービスは1,793ID、前年比+32.3%と伸長し、成長を牽引
- 第4四半期は、DXコンサルティング案件の獲得や第3四半期からのリード案件の受注化、一部契約更新に伴う利用料改定が売上成長に寄与
- ユーザーイベントや定期セミナー、導入事例の公開を通じて、顧客接点の強化と新規顧客獲得を見据えた活動を推進



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

- 自己資本比率68.3%と高水準を維持し、財務基盤は安定
- 流動資産は現預金の減少および売掛金の増加、負債は転換社債型新株予約権付社債の減少

(百万円)	2025年3月末	2026年3月末	増減額	主な内容
流動資産	1,329	1,232	△96	現預金の減少、売掛金の増加
固定資産	493	635	+142	本社移転による有形固定資産の増加、敷金・保証金の減少
資産合計	1,822	1,868	+45	
負債合計	893	601	△292	転換社債型新株予約権付社債の減少
有利子負債計	211	128	△83	
純資産合計	929	1,267	+337	利益剰余金の増加、資本剰余金の増加
負債・純資産合計	1,822	1,868	+45	

リリース日	四半期	タイトル	詳細
3/12	Q4	サークレイスと関西大学 ビジネスデータサイエンス学部、AI・データを活用できる次世代人材の育成のため協定を締結	当資料:スライド14
3/17	Q4	サークレイス、ポリプラスチックスにAI自動モニタリングを導入、データを起点に現場が改善へ動くデータドリブンな組織を実現	当資料:スライド15
3/24	Q4	サークレイス、Salesforce主催のグローバル表彰にて、Japan/KR(日本・韓国)のInstructor Kudosに認定講師が選出	当資料:スライド16
4/2	Q1	サークレイスとFREEDIA、CAIO(Chief AI Officer)向け、AIサービス提供のための包括的提携	当資料:スライド17
4/9	Q1	サークレイス、AIエージェント社員「AGENA(アジェナ)」を採用しパフォーマンスを3倍以上へ	当資料:スライド18
4/10	Q1	サークレイス、Salesforce Japan Partner Award 2026を受賞	当資料:スライド19
4/30	Q1	サークレイス、講師2名が「FY27 Trailhead Academy Partner Kickoff & Instructor Awards」にてアワードを受賞	当資料:スライド20

サークレイスと関西大学 ビジネスデータサイエンス学部、 AI・データを活用できる次世代人材の育成のため協定を締結 (2026/3/12リリース) | Topics

- 当社は、社会課題解決に資する人材育成を推進する関西大学 ビジネスデータサイエンス学部と連携し、次世代人材を育成する協定を締結
- 「ビジネス×データサイエンス×実践知」を兼ね備えた人材の育成を加速し、企業のDX推進とデータ活用の高度化、日本の産業競争力強化に取り組む



期待される効果

企業現場で
即戦力となる
データ人材の育成

企業における
データ活用・
AI活用の高度化

大学教育と
実務の接続による
教育価値の向上

日本企業の
DX推進および
産業競争力の強化

導入の背景と課題

企業の現場での課題

近年、AI・データ活用があらゆる産業の競争力を左右する中で、「データを分析できる人材」だけでなく、「データをもとに意思決定し、産業、経営、業務を変革できる人材」の不足が深刻化

大学教育での課題

統計・AI・プログラミングなどの理論教育はその充実度を増してきているものの、「実際の企業データを用いて経営課題を構造化し、意思決定へとつなげる」という実践の機会が限られている

関西大学 ビジネスデータサイエンス学部について



学部長 鷲尾 隆

所在地 吹田みらいキャンパス
〒565-8585
大阪府吹田市山田南50-2

開設 2025年4月

サークレイス、ポリプラスチックスにAI自動モニタリングを導入、データを起点に現場が改善へ動くデータドリブンな組織を実現 (2026/3/17リリース) | Topics

- 当社は、ダイセルグループで各種ポリマー及びプラスチック等の製造販売を手掛けるポリプラスチックス株式会社と協業を開始
- 現場の意思決定の高度化と、「気づき→分析→アクション」を自走できるデータドリブン組織の実現を推進し、ポリプラスチックスのデータ文化醸成を加速

circlace
AI・データ活用
ノウハウ

Polyplastics
DAICEL Group
製造業の現場理解

実務に根ざしたAI活用モデルの構築を実現

AIによる自動通知とダッシュボード分析を組み合わせ、「AIが気づきを届け、ユーザーが深掘る」製造業の業務フローのロールモデルを提示

期待される効果

データ駆動型の意思決定

- 変化や傾向の自動通知を起点とした「気づき→分析→アクション」の定着
- 勘や経験に依存しない、データとインサイトに基づく意思決定の実現

経営レベルの成果創出を推進

- 部門横断のデータ連結による意思決定の迅速化と質の向上
- 収益性改善、設備投資の高度化、新製品開発の加速

協業開始の目的と背景

エンジニアリングプラスチック業界では、サステナビリティ要請やサプライチェーン変動への対応が急務となる中、部門・領域ごとに分散したデータの統合管理が不可欠。ポリプラスチックスでは特定のアナリストへの依存や全社的な活用不足が課題だったため、本協業を通じてデータ基盤を整備し、誰もがデータを起点に改善提案できる文化の醸成を支援。

協業の概要

技術と知見の提供

Tableauによる重要KPIの可視化で経営層から現場まで共通の事実に基づく意思決定を支援
Tableau PulseのAI活用によりKPI変化を継続監視し自然言語で通知することで、ダッシュボード閲覧を介さず変化を察知できる新たな分析体験を提供。

自走型データ組織への変革支援

部署横断のTableau Boot Camp実施によりデータスキル向上を支援し、各部門へのTableau Specialist配置を通じて現場主導の自走体制を構築するとともに、知見共有を促進し全社的なデータ文化醸成に貢献。



ポリプラスチックス株式会社

ダイセルグループの一員として、自動車・電機電子・医療分野を中心に高機能エンジニアリングプラスチックを提供するグローバル素材メーカー

サークレイス、Salesforce主催のグローバル表彰にて、 Japan/KR(日本・韓国)のInstructor Kudosに認定講師が選出 (2026/3/24リリース)| Topics

- Instructor Kudosは、Salesforceのグローバルミーティングにおいて各リージョンから直近で最も高く評価された講師1名を選出する表彰制度
- リージョンはAMER、APAC、EMEA、Japan/KRの4つで、Japan/KRリージョンを代表する講師として選出



Salesforce認定講師

西脇 杜直

AI & Data Innovation本部
Education部 所属

選出理由

講師としての専門性の幅広さ、継続的なスキル向上、高い受講者満足度を両立してきた点を総合的に評価

複数領域を横断する4つの講師資格を保有

Salesforceの管理・Agentforce Service・アプリケーション開発といった複数領域にまたがる講師資格を保有し、幅広い受講者ニーズに対応できる講師として活動

講師資格一覧

- Salesforce 管理 I 認定インストラクター
- Service Cloud 管理認定インストラクター
- フローによる自動化の設計と実装認定インストラクター
- Salesforce Platform 開発者: Apex と UI カスタマイズ認定インストラクター



幅広い実務領域をカバーするSalesforce認定資格の取得

管理者・開発者・データ・AI領域にわたるSalesforce認定資格を取得し、実務視点と最新技術の両立を重視した研修を提供

認定資格一覧

- 認定 Platform アドミニストレーター
- 認定 Platform デベロッパー
- 認定 Agentforce スペシャリスト
- 認定 Service Cloud コンサルタント
- 認定 Platform デベロッパー上級
- 認定 Data Cloud コンサルタント
- 認定 Platform アプリケーションビルダー

高い受講者満足度

担当した研修では、受講者アンケートにおいて継続的に高い評価を獲得
Salesforceが重視する研修品質の観点においても高く評価

平均評価
(FY25)

★★★★★ 4.73

FY26 平均評価:4.66(2026年2月時点)

サークレイスとFREEDIA、CAIO(Chief AI Officer)向け、AIサービス提供のための包括的提携(2026/4/2リリース) | Topics

- 当社は株式会社FREEDIAと、CAIO(Chief AI Officer)向けに、AIサービスを包括的に提供する提携を締結
- 本提携により、AIによる経営変革を担うCAIO向けAIサービスの提供体制を強化

経営・業務を横断する全社AIプロジェクトの企画、実装、効果創出を支援

経営理解 業務理解 AIとデータの知見

期待される効果

- 顧客企業のAIを活用した経営変革の加速を支援**
CAIOのもとで構想策定からIT企画・実装までを支援し、企業変革の推進に貢献
- 顧客企業のAI活用人材の育成を支援**
AI活用人材の育成を通じて、日本企業の競争力向上に貢献

協業の背景と目的

当社は、先進テクノロジーと専門人材を活用し、「人口減少」「AI人材不足」「DX人材不足」といった社会課題の解決に取り組んでいます。企業におけるAI活用が経営課題に直結するなか、経営・業務・AI・データを横断する知見の重要性が高まっています。本提携により、当社の人材・ソリューションとFREEDIAの専門性を掛け合わせ、CAIO向けAIサービスの提供体制を強化します。

協業の概要



技術と知見の交流

両社は、AI・データ、SaaSに関する知見に加え、プロジェクトマネージャーやエンジニアのクロスアサイン、育成プログラムの共有を通じて、人材交流とサービス提供体制の強化を推進

■当社の強み

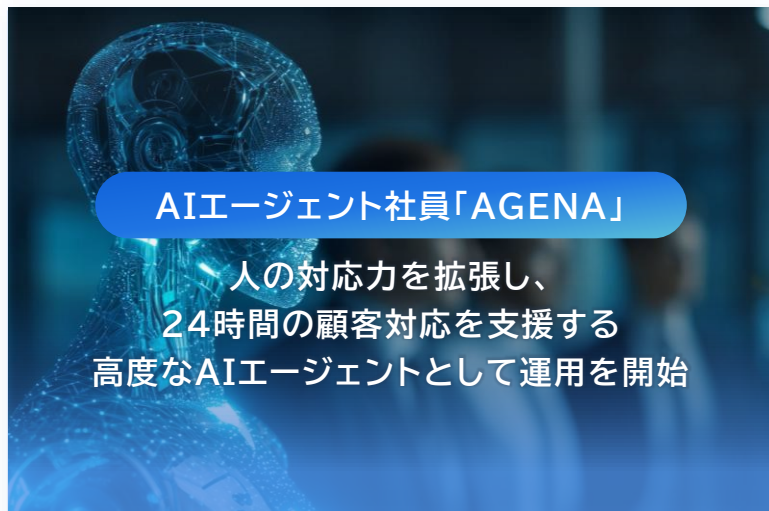
AI、Databricks、ServiceNow、Microsoftを活用したAI・データソリューション

■FREEDIAの強み

Oracleなどエンタープライズ領域における、マーケティング・販売領域からERPまでの幅広い業務知見と高い技術力

サークレイス、AIエージェント社員「AGENA(アジェナ)」を採用し、業務生産性の向上に向けた取り組みを開始(2026/4/9リリース) | Topics

- 当社はAIエージェント社員「AGENA」を導入し、AGAVEの顧客対応・営業支援領域における業務生産性の向上に向けた取り組みを開始
- 今後は対応業務や対象製品の拡張を検討し、蓄積した運用ノウハウをお客様への具体的な提案に活用



■採用した目的

AIによる業務補完の実証として、AIエージェント社員「AGENA」を導入。有人対応を補完し、業務品質と対応力の向上を検証

■今後の展望

AIエージェント社員「AGENA」の対応業務や対象製品の拡張を検討し、蓄積した運用ノウハウを顧客提案に活用。人口減少やAI/DX人材不足といった社会課題に対応し、AI活用による提供価値の拡大を目指す

AIエージェント社員「AGENA」の特長

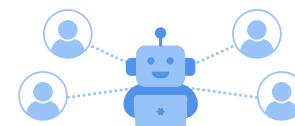
当社AIエージェント社員「AGENA」は、短期間のトレーニングを経て、自社SaaSサービス「AGAVE」の顧客対応・営業支援領域で運用を開始しています。主な特長は以下の通りです。



特長1

学習能力の高さにより
短期の立ち上がりが可能

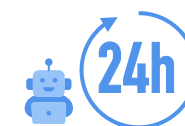
- ・業務や製品に関する膨大な資料と製品紹介動画を学習することで、短期間で顧客対応・営業支援に活用できる状態へ



特長2

多数の問い合わせに同時対応
できる高い処理能力

- ・顧客からの質問に対し、有人対応に近い品質で専門的かつ丁寧な回答を支援。人による対応ではカバーしきれない件数や範囲の問い合わせにも対応可能



特長3

24時間365日稼働
(休日や夜間、時差に関係なく対応可能)

- ・人による対応が難しかった休日・夜間・時差のある問い合わせにも対応可能となり、顧客対応時間を拡大。顧客満足度と業務効率の向上に貢献

サークレイス、Salesforce Japan Partner Award 2026を受賞(2026/4/10リリース) | Topics

- 当社は、Salesforce Japan Partner Award 2026において「Japan Partner of the Year - 関西 -」を受賞
- 今後もセールスフォース・ジャパンとのパートナーシップを強化し、AI・データ活用を通じたお客様の事業成長支援を推進

第19回「Salesforce Japan Partner Award 2026」



概要

本アワードは、Salesforceパートナー企業の中から、地域における顕著な実績とお客様への価値提供を実現した企業を表彰するもの

受賞理由

関西地域におけるSalesforceビジネスの成長、案件創出、認定資格の取得状況、顧客満足度(CSAT)などの指標を総合的に評価され、特に優れた成果を上げたパートナーとして受賞

発表に対するコメント



サークレイス株式会社
代表取締役会長兼社長 佐藤 スコット

この度、Salesforce Japan Partner Award 2026において「Japan Partner of the Year - 関西 -」という栄誉ある賞を賜り、大変光栄に思います。本受賞は、日頃よりご支援いただいているお客様、パートナーの皆様、そしてセールスフォース・ジャパン様との強固な連携の成果であり、関係するすべての皆様に深く感謝申し上げます。

当社はこれまで、Salesforceを基盤としたデータ活用と業務改革の支援を通じて、お客様の営業・マーケティング・カスタマーサクセス領域におけるDX推進に取り組んでまいりました。今回の受賞は、こうした取り組みが評価された結果であると受け止めております。

今後もセールスフォース・ジャパン様とのパートナーシップをさらに強化し、AIやデータ活用を通じてお客様のビジネス成長に貢献するとともに、日本企業のDX推進に寄与してまいります。



株式会社セールスフォース・ジャパン専務執行役員 アライアンス事業統括本部 統括本部長
浦野敦資

サークレイスのようなSalesforce Japan Partner Award 2026の受賞者は、テクノロジーがつかないスピードで発展しAI革命が進行する世界において、お客様がより迅速に成長し、さらに躍進するよう尽力されています。Salesforceにとってパートナーの皆様は、お客様の成功を推進するために欠かせない存在です。

サークレイス、講師2名が「FY27 Trailhead Academy Partner Kickoff & Instructor Awards」にてアワードを受賞(2026/4/30リリース) | Topics

- 本アワードは、Salesforce認定トレーニングにおいて優れた実績と受講者評価を獲得したインストラクターに対して授与されるもの
- 教育サービスで培った知見を社内外の人材育成にも活用し、AI・データ活用時代に対応できる専門人材の育成を推進



水野 元貴

Education部 所属

Best Instructor賞

受講者満足度およびトレーニング品質において特に高い評価を獲得したインストラクターに授与

- ・ 受講者アンケート平均評価 4.71[※]
- ・ 登壇日数109日
- ・ アンケートコメント数400件以上

西脇 杜直

Education部 所属

Trailblazer賞

新領域への挑戦や革新的な取り組みを通じて、トレーニング領域の発展に貢献したインストラクターに授与

- ・ 受講者アンケート平均評価 4.66[※]
- ・ 管理～開発までの幅広いカバレッジ
- ・ 幅広いSalesforce認定資格の取得

受賞の背景

近年はAIやAgentforceなど新たな領域の拡大に伴い、単なるツール習得にとどまらず、「実務で活用できるスキルの習得」や「自走できる人材の育成」がより重要視されています。こうした背景のもと、本アワードでは以下の観点で総合的に評価され、今回の受賞に至りました。



受講者満足度



トレーニング品質



新領域への対応力



継続的な
教育価値の提供

今後の展望

AI・データ活用の進展に伴い、企業に求められる人材像が大きく変化する中、Trailhead Academyを通じた人材育成支援をさらに強化し、以下の3点を推進

AI時代に対応した
DX人材の育成

ビジネス成果に
直結するスキルの提供

企業内教育の
高度化支援

※5点満点での評価

01

決算ハイライト
2026年3月期
通期決算概況
トピック

Highlights,
FY2026
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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

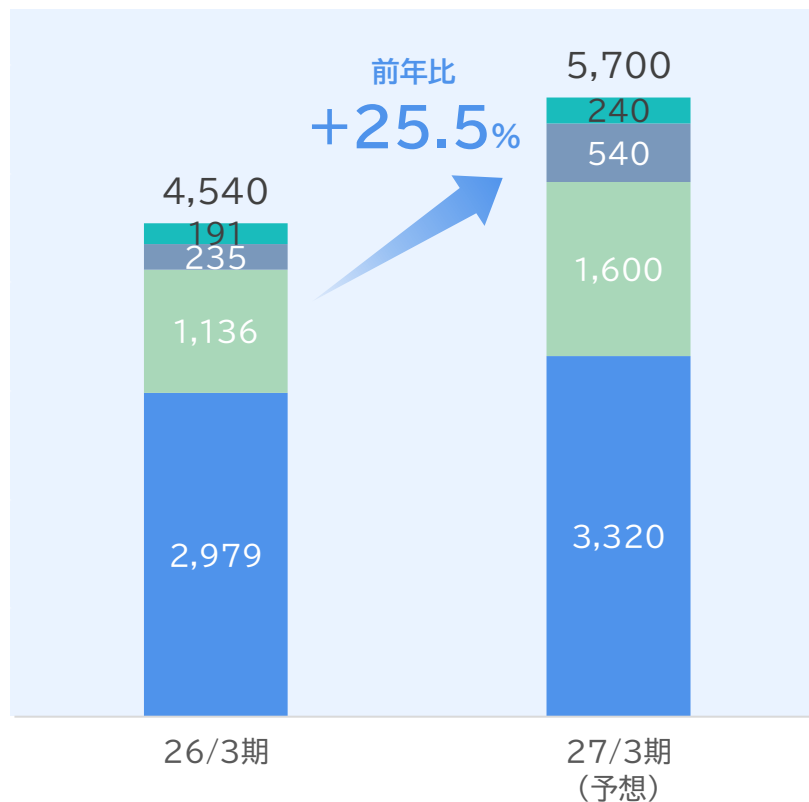


- Salesforce事業およびServiceNow事業の継続成長に加え、Databricks関連領域の拡大とグループ内連携によるシナジー創出を通じて、売上高5,700百万円、前年比+25.5%を計画
- 営業利益は570百万円、前年比+114.1%を見込み、中長期的な成長を見据えた投資を継続しつつ、営業利益率10.0%を計画

(百万円)	2026年3月期 通期実績 (連結)	2027年3月期 通期計画 (連結)	増減率
売上高	4,540	5,700	+25.5%
営業利益	266	570	+114.1%
経常利益	264	570	+115.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	207	350	+68.3%

売上高(通期) (百万円)

■ Salesforce事業
 ■ ServiceNow事業
■ Databricks / Microsoft / xP&A
 ■ SaaSサービス(AGAVE)



Salesforce事業

3,320百万円
(前年比 +11.4%)

既存顧客におけるカスタマーサクセス(保守運用/定着化)領域を中心に、AI・データ活用による業務改善案件の拡大を目指す。運用品質の向上と開発効率化により、継続収益と付加価値の向上を推進。

ServiceNow事業

1,600百万円
(前年比 +40.8%)

成長中の領域として新規導入需要も旺盛。生成AIおよびAIエージェントを活用した新規サービスの開発と社内業務変革を進め、顧客企業のDX推進を支援するAI関連案件の拡大を図る。

Databricks / Microsoft / xP&A※2

540百万円
(前年比 +129.8%)

Databricksなどの最新データテクノロジーを用いて、AI活用のための基盤を構築。データガバナンス・セキュリティ・コンプライアンスの強化により、生成AIの安全な活用基盤の構築を支援。

SaaSサービス(AGAVE)

240百万円
(前年比 +25.7%)

人事労務、給与計算に続くサービス領域の拡充とともに、ユーザーイベントや定期セミナー、導入事例の公開を通じて、顧客接点の強化と新規顧客獲得を見据えた活動を推進。

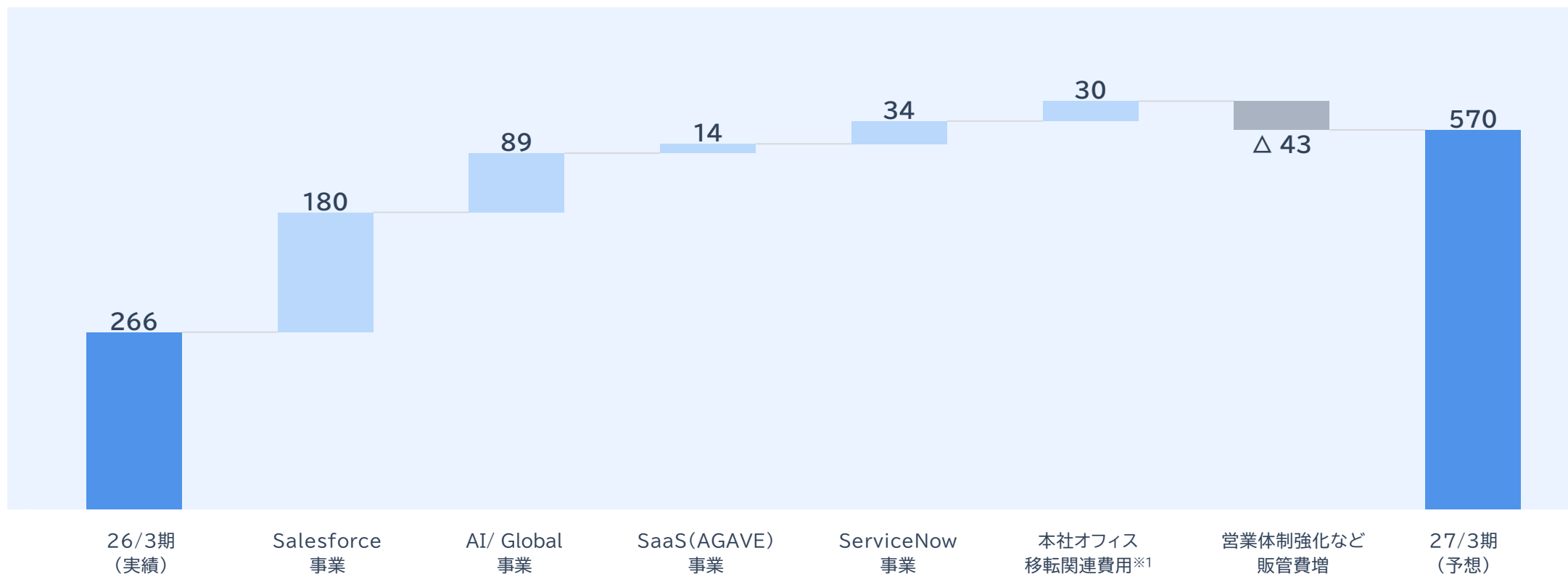
※1: 2027年3月期計画の管理区分に合わせ、2026年3月期実績の一部を組み替えて表示しております

※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。

2027年3月期収益構成 | FY2027 Financial Outlook

- AI・データ活用領域への成長投資を継続しながら、FY26に進めた事業構造改革とAI/Global事業の黒字化により、営業利益570百万円を計画
- Salesforce事業の収益性向上、SaaS(AGAVE)およびServiceNow事業の成長、本社移転関連費用の一巡により、販管費増(営業体制強化など)を織り込みながら営業利益率10.0%の達成を目指す

営業利益(通期) (百万円)



※1: 2025年4月の本社移転に伴い、2026年3月期のみ発生した一時的な費用

決算説明資料
INDEX

01

決算ハイライト
2026年3月期
通期決算概況
トピック

Highlights,
FY2026
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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	4億2374万円(2026年3月31日現在)		
代表者	代表取締役会長兼社長 佐藤 スコット		
所在地	<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>	〒810-0001	福岡県福岡市中央区天神1-14-18 天神ブリッククロス北棟 14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)

370名(2026年3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

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
- ・ エデュケーション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

- ・ 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
- ・ アオラノ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

2024

- ・ パソナグループ・ServiceNow・Tquila Limited・アオラノウと連携し、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
- ・ Synthesy株式会社に出資し、AI・先進技術を活用した経営変革支援および実行伴走体制を強化
- ・ 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

- ・ 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
- ・ arcbricks株式会社への資金提供を決議し、Databricksを活用したデータ分析・利活用支援体制の強化を推進
- ・ Copado社とSalesforce内製化支援に向けて戦略的提携に合意

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
- Synthesyおよびarcbricksは、事業進捗や収益貢献を見極めながら、将来的な連結化も視野に入れ、グループ連携を強化。中長期的な連結業績への貢献拡大を目指す



ITコンサルティング xP&A

持株比率
47.6%

連結子会社



Salesforce

Agentforce	Einstein AI	Data Cloud	MuleSoft
Heroku	Tableau		

SPM	HRSD	CRM	ITSM	ServiceNow
		AppEngine	ITOM	

AWS Microsoft Power Platform

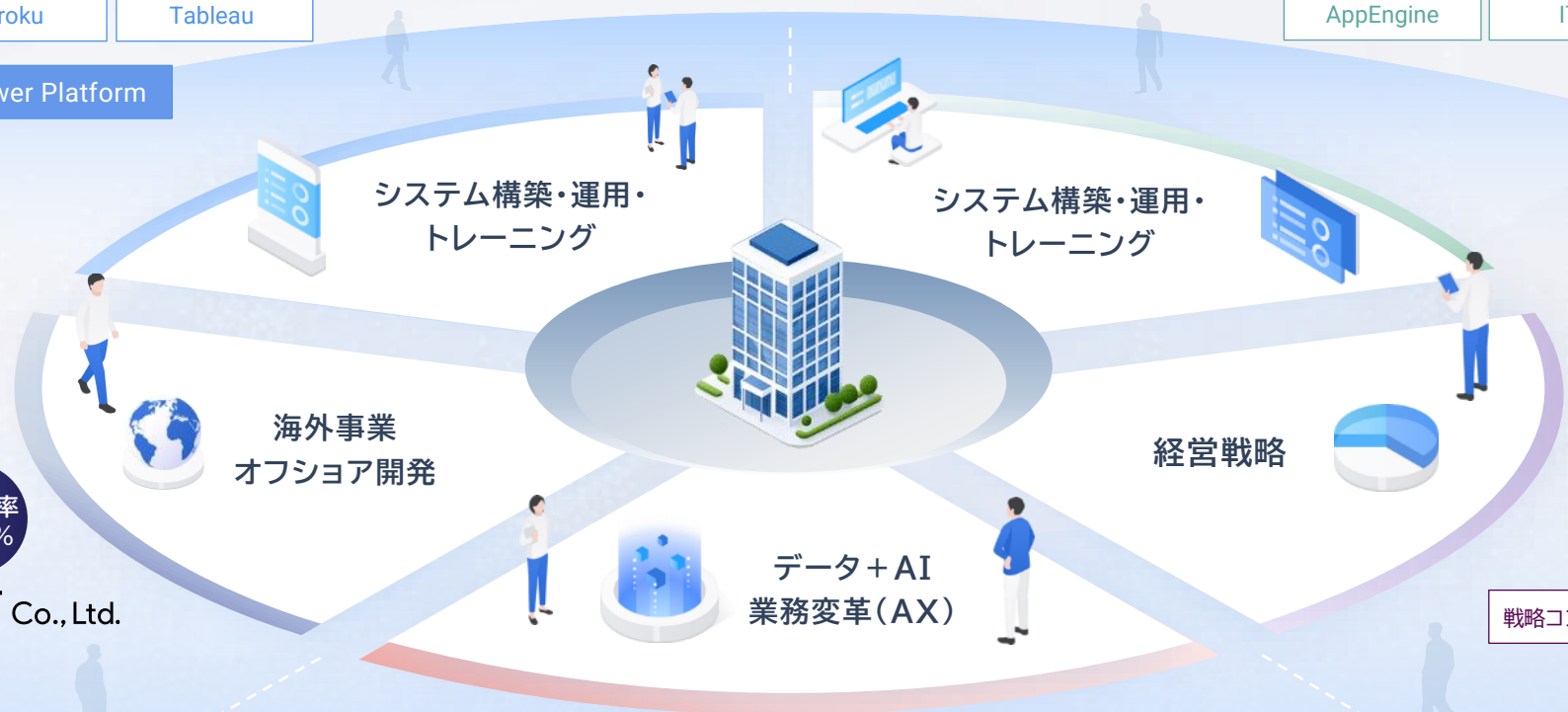
Anaplan

SaaS

AGAVE

連結子会社
持株比率 75.0%
Circlace HT Co.,Ltd.

ベトナム法人



GlobalAsset

ITFM	Governance Check
UI/UX	Testing Automation
	ID Management

SYNTHESY

コンサルティング

戦略コンサルティング	経営変革伴走
------------	--------

プロジェクトマネジメント

マルチベンダー	マルチクラウド
---------	---------



データ+AIコンサルティング

Databricks

グループ全体の人員数 約500人

※2026年3月末現在。各社パートナー含む

- 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

- 当社が出資するSynthesyは、AI・先進技術を活用し、経営判断の高度化とガバナンス強化を支援する経営変革支援会社
- AIガバナンス、データドリブン経営、M&A/PMI、実行伴走型PMOなど、経営アジェンダに直結する領域を横断的に支援
- サークレイスグループとの連携により、構想策定から実行・定着化までを担う実行伴走体制を強化

会社概要

SYNTHESY

AI・先進技術を活用し、
経営判断の高度化から実行伴走までを支援

会社名	Synthesy(シンセシー)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 松崎 真樹
設立	2024年10月1日
資本金	8,000万円(資本準備金を含む)
事業内容	戦略・業務・人材・デジタルコンサルティング

事業内容



AI・データガバナンス構築

AI活用をPoCで終わらせず、経営に求められる説明責任とリスク管理を両立。戦略設計から運用までを伴走し、信頼性の高いAI活用基盤の構築を支援



データドリブン経営支援

分断されたデータと組織を再接続し、経営判断とオペレーションを連動させるデータ戦略を設計。経営と現場をつなぐ意思決定基盤の構築を支援



M&A/PMI・IT/DX統合

M&AにおけるIT・DXデューデリジェンスからPMIまでを支援。統合後のリスクを抑えつつ、IT・DX・ガバナンスの観点から統合価値の創出を推進



実行伴走型・能動型PMO

経営視点からプロジェクトを設計・推進する能動型PMOを提供。専門知見を活かし、実行体制の構築、プロジェクト推進、組織の内製化までを伴走支援

- 当社の出資予定先であるarcbricksは、Databricksを中核に、企業のデータ+AI利活用に特化したデータインテリジェンス支援会社
- データ+AI分析基盤構築、AIエージェント導入、AI人材育成、運用・保守に至るまで、構想策定から定着化までワンストップで支援
- サークレイスグループとの連携により、Salesforce、ServiceNowなどの各種業務システムに蓄積されたデータの活用を進め、顧客企業のデータドリブン経営を推進

会社概要

arcbricks

Databricksを中核に、
データ+AI活用の構想策定から定着化までを支援

会社名	arcbricks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 太田良二
設立	2025年4月1日
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ データ+AIソリューションの提供 ・ Databricksコンサルティング ・ システム開発・保守

事業内容



データ+AI分析基盤構築支援

Databricksを中核に、データレイクとデータウェアハウス(DWH)を統合したレイクハウス基盤を構築。分散する業務データを統合し、AI・機械学習を活用できる分析基盤の整備を支援



AIエージェント構築支援

Mosaic AI Agent Frameworkを活用し、AIエージェントの構想策定、設計、評価、運用までをワンストップで支援。業務に組み込まれる実用的なAI活用を推進



AI人材育成支援

データ+AIプロジェクトを社内で推進できる人材を育成。基礎知識の習得から実践型プロジェクトまでを通じて、自走型のデータ活用体制の構築を支援



運用・保守支援

導入後の稼働監視、障害対応、定期アップデートまでを一貫して支援。安定稼働と継続的な改善を通じて、データ+AI基盤の長期活用を支える

AI&Data

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

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

Databricks事業 / xP&A ※1

- Databricksを中核としたデータ+AI分析基盤構築・利活用支援、xP&A導入支援

Microsoft Azure & MSPP ※2

- Microsoftを基盤としたシステム開発およびビジネス設計

経営伴走支援事業

- AI・先進技術を活用した経営変革支援、実行伴走型PMO

SaaS

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

AI&Data Innovation

売上高
構成比 **95.8%**

■ Salesforce事業	68.3%
■ ServiceNow事業	23.0%
■ Microsoft Azure & MSPP ^{※2} / xP&A ^{※3}	4.6%

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」「合弁会社 Circlace HT」の売上高も含む



SaaSサービス

売上高
構成比 **4.2%**

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



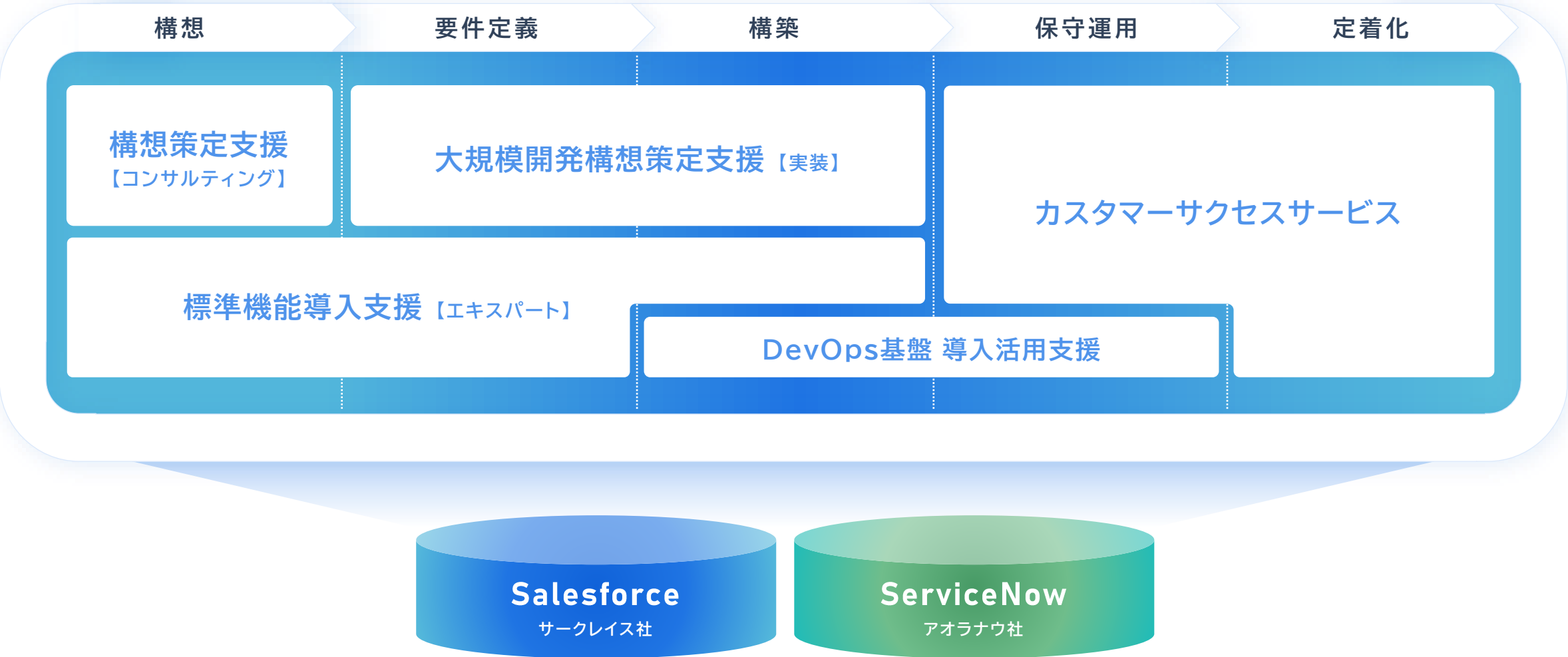
煩雑な海外人事業務を最適化。
労務管理や給与管理をはじめ、海外人事業務に関連する社内外関係者が共通で利用可能な海外人事プラットフォーム

※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サービスまでをワンストップで提供し、途切れのない高品質な支援を実現
- Copadoを活用したDevOps・テスト自動化支援により、開発・テスト・リリースの効率化と運用品質の向上を推進



- 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)

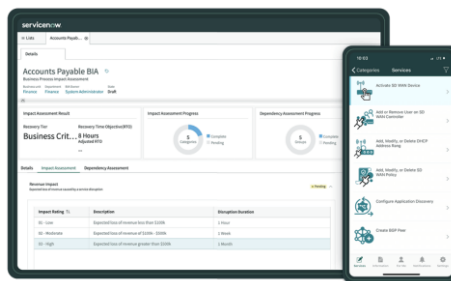
※4:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、12年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2025年6月)をもとに当社作成

- 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

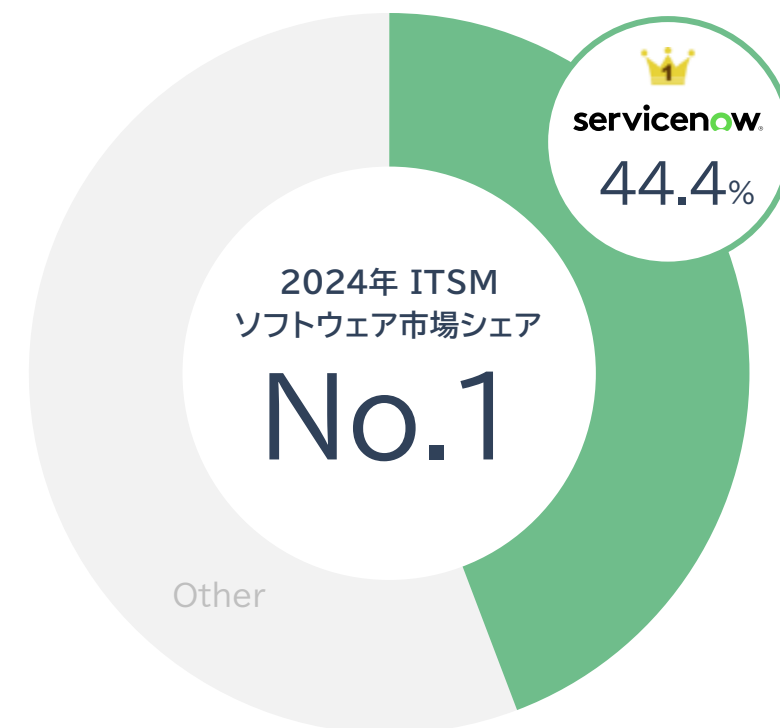
会社概要

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(2024年)※1



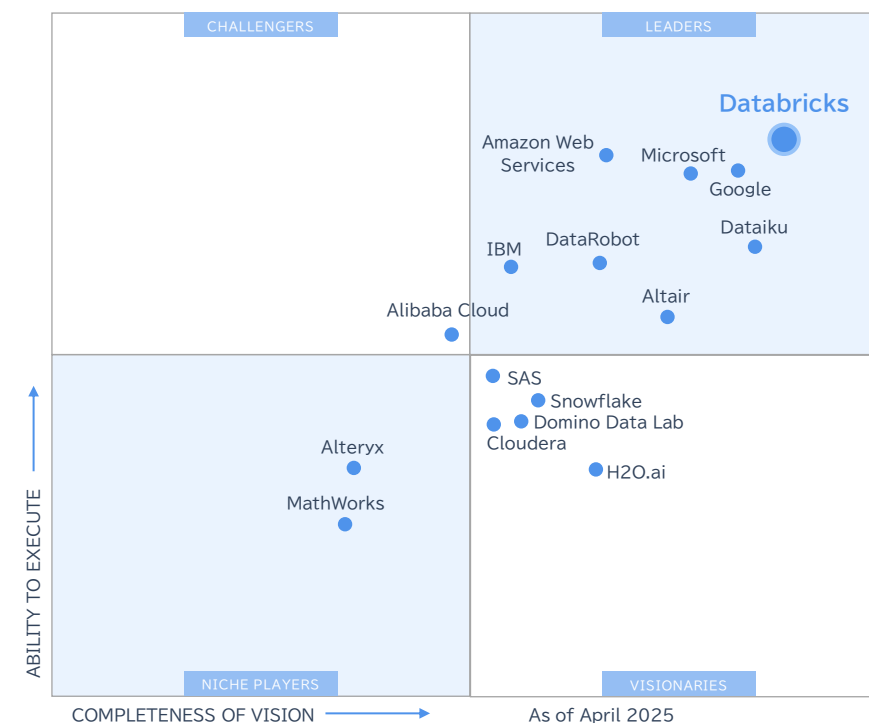
- 2013年に設立された、米国に本社を置くデータ・AI領域のソフトウェア会社
- データレイクとデータウェアハウスを統合した「レイクハウス」アーキテクチャを基盤に、データ管理、分析、AI開発を一元化
- オープンソース技術を源流とし、企業のデータ利活用とAI実装を支援するデータインテリジェンス・プラットフォームを提供
- 主要クラウド環境に対応し、世界20,000以上の組織に導入

会社概要



会社名	Databricks 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	CEO アリ・ゴディシ (Ali Ghodsi)
従業員数	10,000+名
拠点数	世界30以上のオフィスで事業を展開
顧客数	世界20,000以上の組織
事業内容	データインテリジェンス・プラットフォームの提供

データサイエンス&機械学習プラットフォーム部門 Magic Quadrant (2025年) ※1



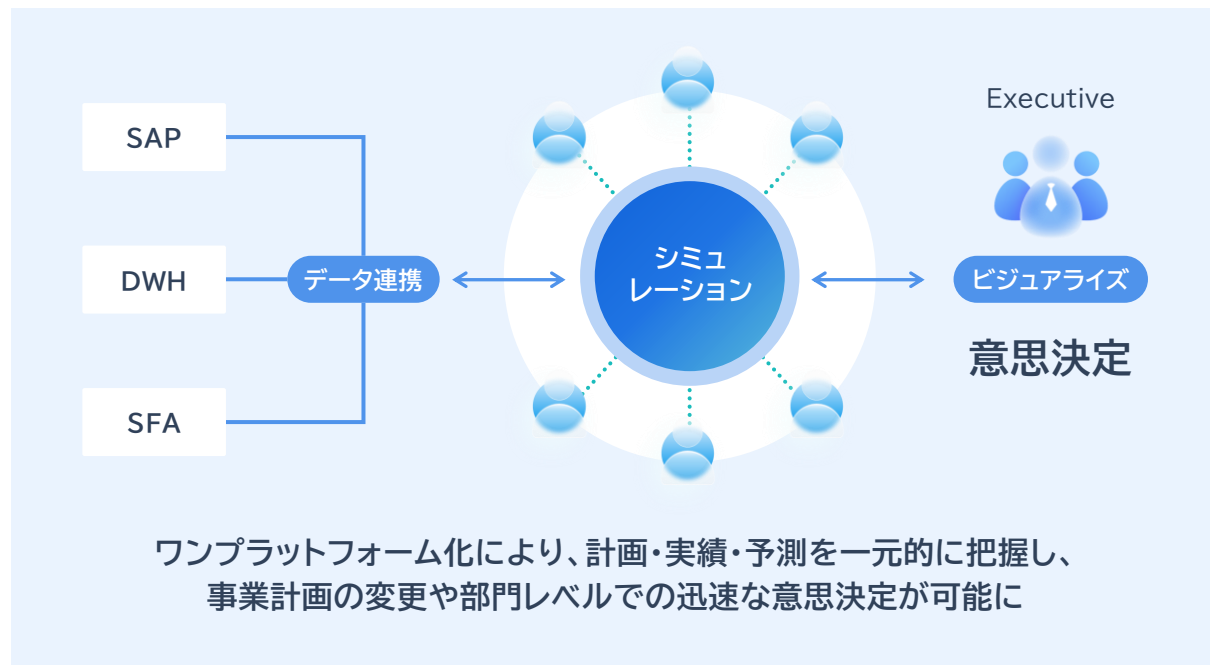
※1:Gartner「Magic Quadrant for Data Science and Machine Learning Platforms」(2025年4月)をもとに当社作成

- 当社の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
- 当初計画・実績・予測と財務結果を同期し、シミュレーションの可視化を通じて、データドリブンの経営判断を支援



サークレイスのxP&A

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することにより、的確な経営判断を支援



ワンプラットフォーム化により、計画・実績・予測を一元的に把握し、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>

- 海外駐在員の労務管理に必要な手続きを一元化し、海外人事の幅広い課題に対応できる業務特化型クラウドサービス
- 契約ユーザーID数:12,000ID以上※1



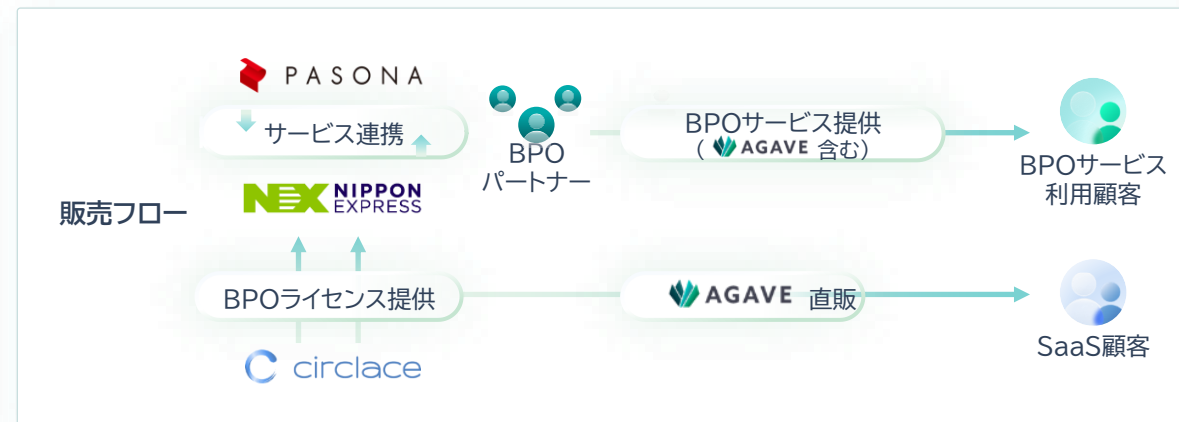
<h3>海外人事労務サービス</h3> <p>情報の収集/集約</p> <p>社員が必要な情報を直接入力 最新の情報を一つの場所で保管</p>	<h3>海外給与計算サービス</h3> <p>正確かつ効率的な給与計算</p> <p>計算式のブラックボックス化を解消し 計算ミスや変更漏れを防ぐ</p>
---	---

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



国内企業の豊富な導入実績

AIヘルプデスクでさらに進化

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、業務効率化とコスト最適化を実現するクラウドサービスです。これまで大手企業をはじめ多くの国内企業に導入され、海外人事業務の標準化・効率化に貢献してきました。



自然言語で質問を
即時に回答

AIが24時間いつでも、
迅速に回答



規程・マニュアルを
横断検索

社内ナレッジを横断的に
検索し最適な回答を提示



問い合わせ対応を
大幅に効率化

工数削減・属人化解消を
実現

決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2026年3月期
通期決算概況
トピック

Highlights,
FY2026
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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

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

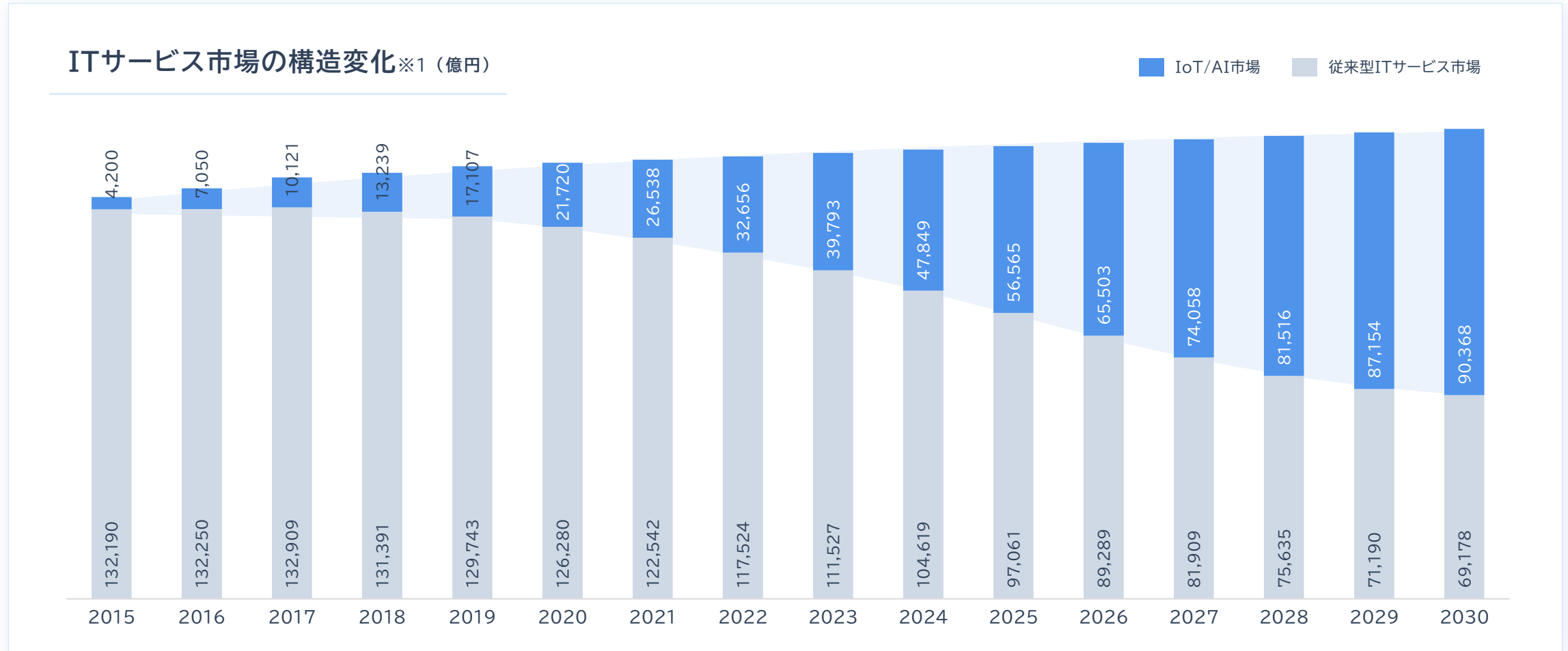


IDC Japan.「国内ビッグデータ／アナリティクス市場 ユーザー支出額予測：産業分野セクター別、2022年の実績と2023年～」(2024年3月21日)

※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
- このような環境下では、AI活用による一人当たり生産性の向上が、人材不足を解消し、DXを推進するための重要な打ち手／解決策に

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

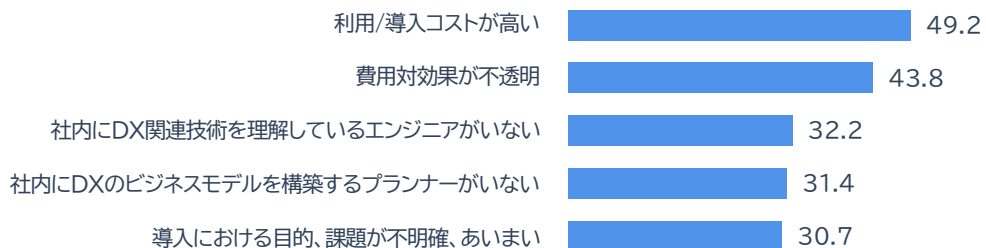


- 既に取り組みを開始しており、具体的な施策を実行している
- 取り組みを開始しているが、検討や実証実験段階である
- 今後3年以内に取り組みを開始する計画がある
- 時期は未定であるが取り組み計画がある
- 今後取り組み予定であるが、具体的な計画はない

※シングルアンサー

※1: 富士キメラ総研「『2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/企業編』まとまる」(2024年4月10日)

DXの導入における課題 / 問題※2 (%) 日本 (n=612)

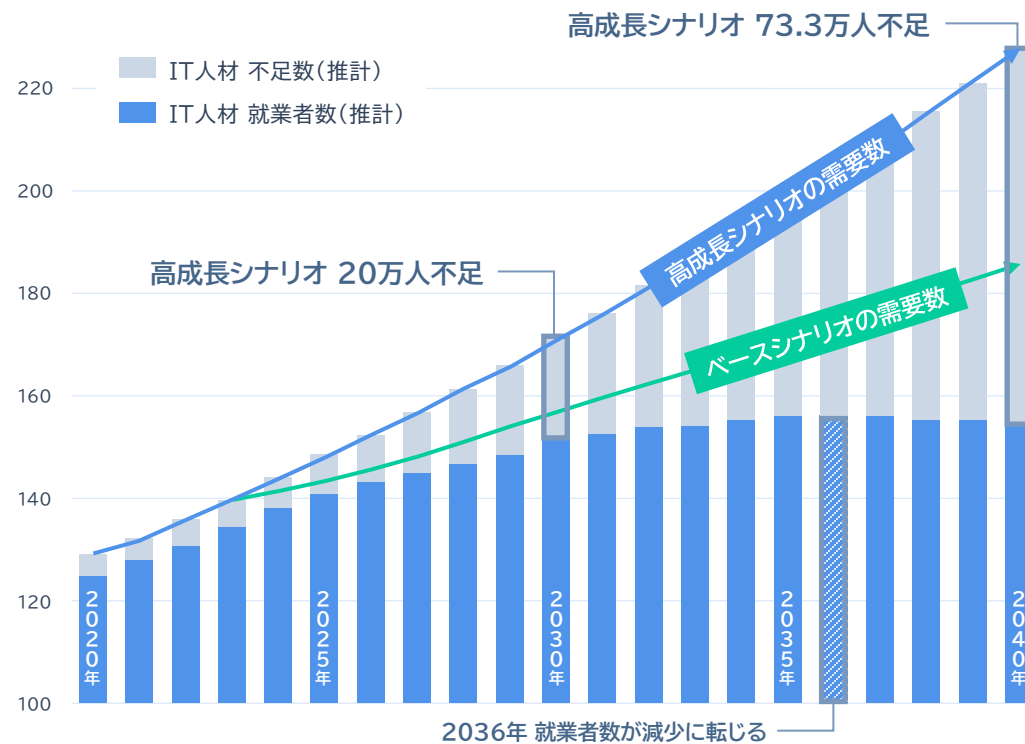


※マルチアンサー

※2: 富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/バンダー戦略編」(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分野への労働カシフト、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（2026年5月現在）



次世代

新規事業企画および
事業再構築により
投資を行う事業

成長

投資を継続するが
早期に事業基盤となる収益が
見込まれる事業

基盤

収益基盤として確立されており
当面の企業成長を牽引する事業

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(Synthesis)
- 経営変革支援(Synthesis)
- 顧客現場伴走型FDEモデル※1

- データ(arcbricks)

- Salesforce コンサルティング
- ServiceNow コンサルティング (アオラノウ)
- 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

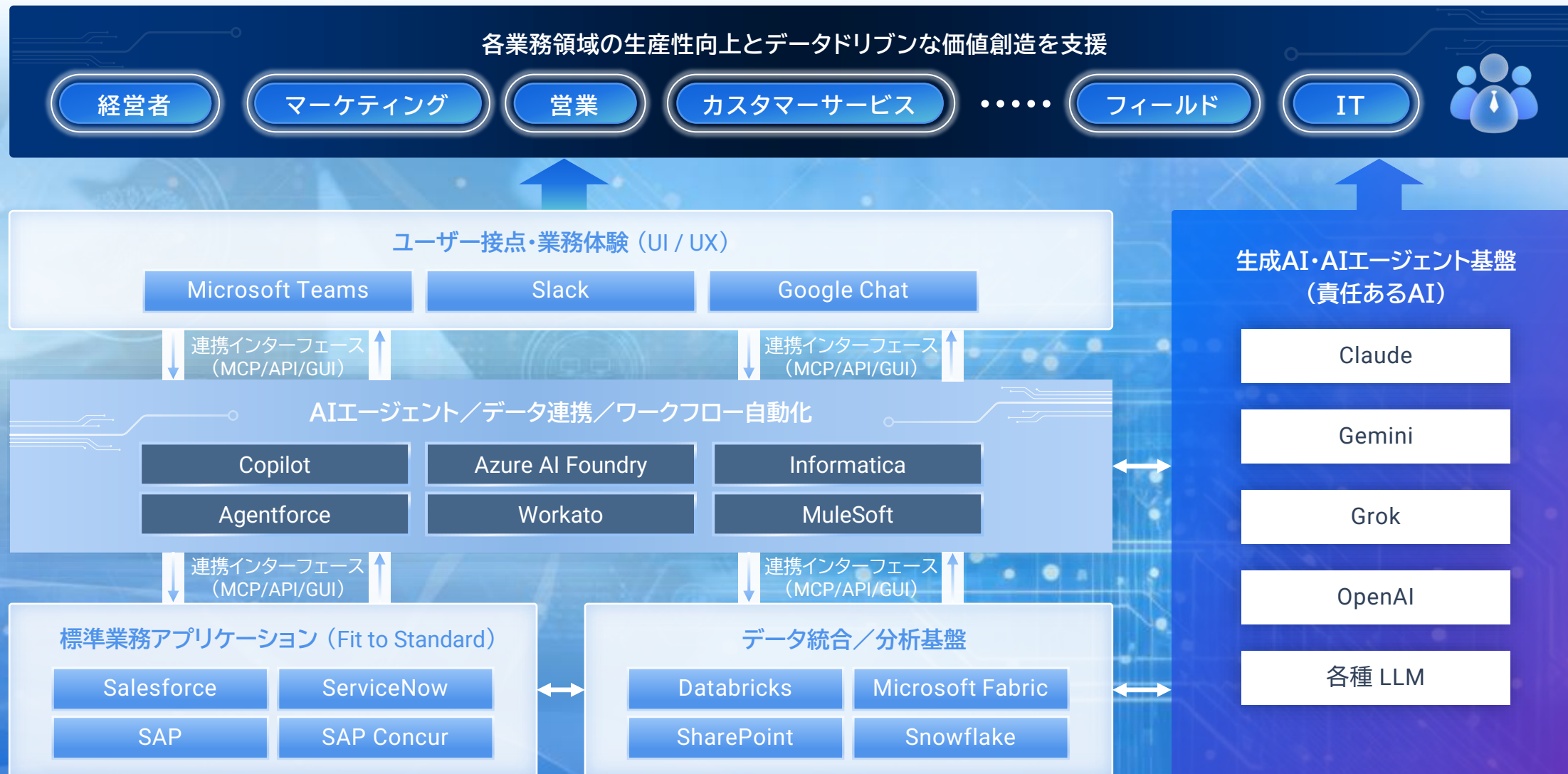
※1:FDE(Forward Deployed Engineering):

顧客現場に深く入り込み、業務課題の理解からAI・データ活用の設計・実装・定着化までを伴走するエンジニアリングモデル

- 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変革を実現
- 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



- グローバル標準の業務アプリケーション、データ基盤、AIを連携し、ユーザー接点から業務プロセスまでをエンドツーエンドで高度化
- AIEージェント、データ連携、ワークフロー自動化を組み合わせ、各業務領域の生産性向上とデータドリブンの価値創出を支援



- 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】**



データの蓄積



データの構造化・分析



予測レポート作成



意思決定のレコメンド



アクションの自動化

サークレイスグループがサービス提供可能な
プラットフォーム領域 (2026年5月現在)

Salesforce

ServiceNow

Databricks

Microsoft

AWS

Workato

AI
人工知能

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

Anthropic

OpenAI

etc

データ

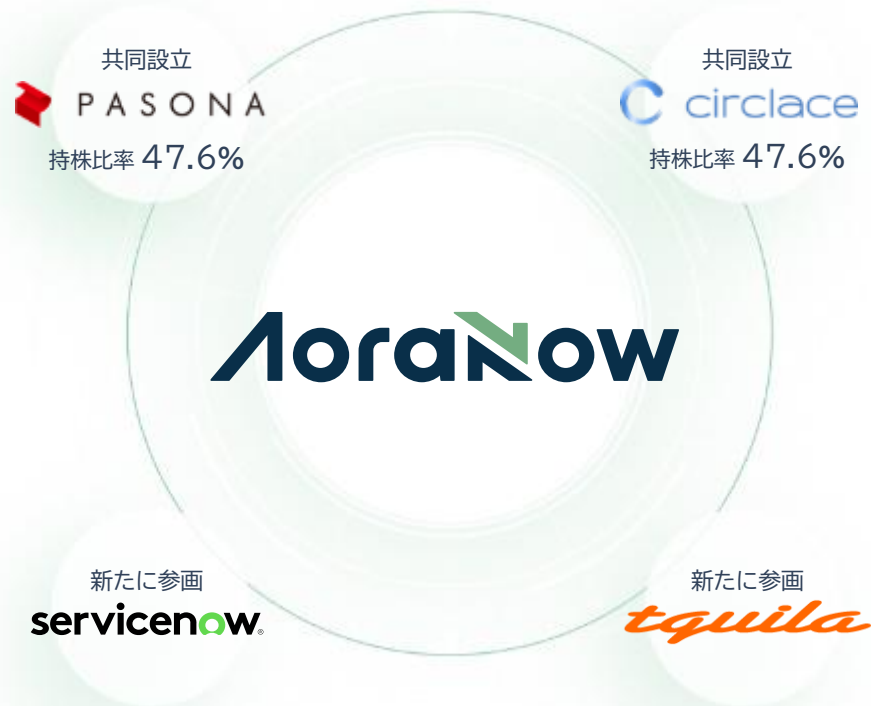
マルチプラットフォームサービス対応

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



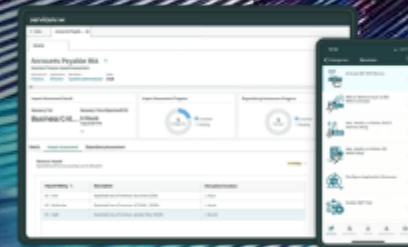
- パソナグループとサークレイスが共同で設立したアオラナウに、ServiceNow, Inc.のServiceNow Ecosystem VenturesとTquila Limited(テキーラ)が参画し、デジタル人材のリスキングを通じてDX推進に貢献するための事業連携を開始
- 5社の連携により、大手企業のみならず、これから成長が期待される中堅企業のDX推進貢献を目指す

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

決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2026年3月期
通期決算概況
トピック

Highlights,
FY2026
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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

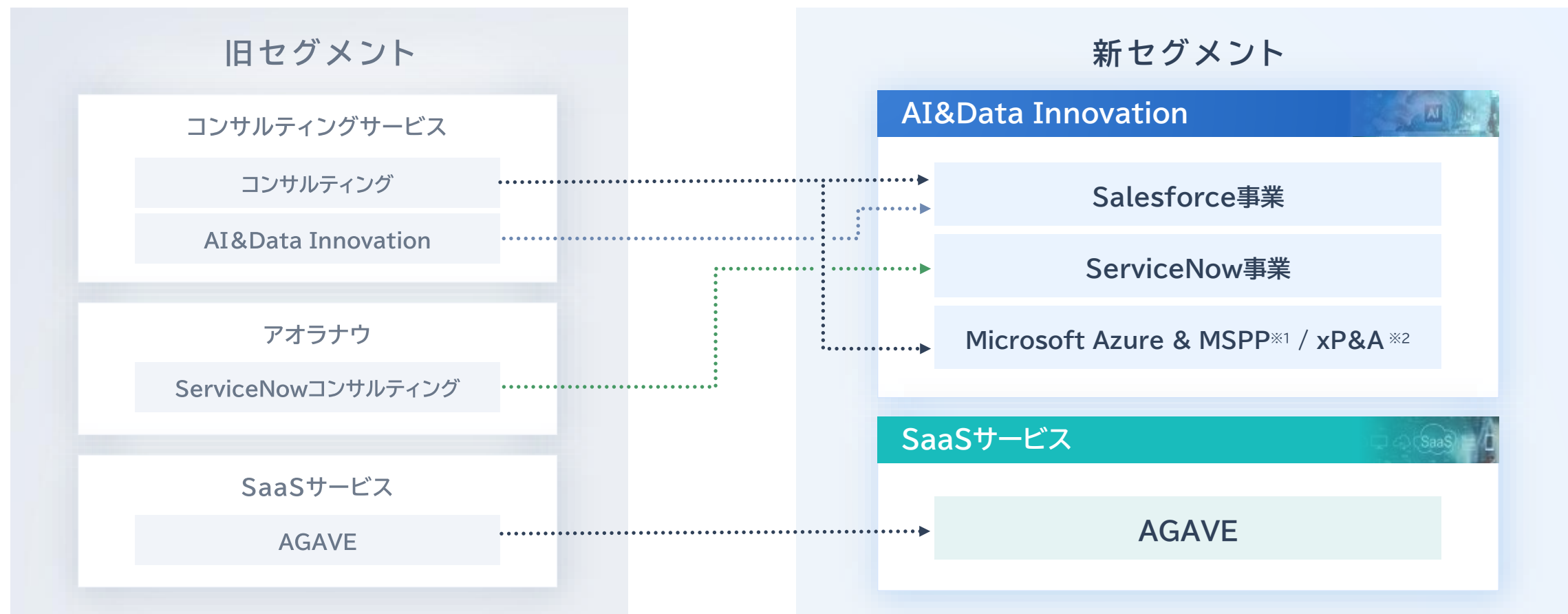
Appendix

Appendix



事業セグメントの変更について | Segment

- 2026年3月期より、事業セグメントの再編を実施(詳細はP33)
- 「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P39)
- ServiceNow事業を展開する「アオラノウ株式会社」の事業は、「AI&Data Innovation」に統合

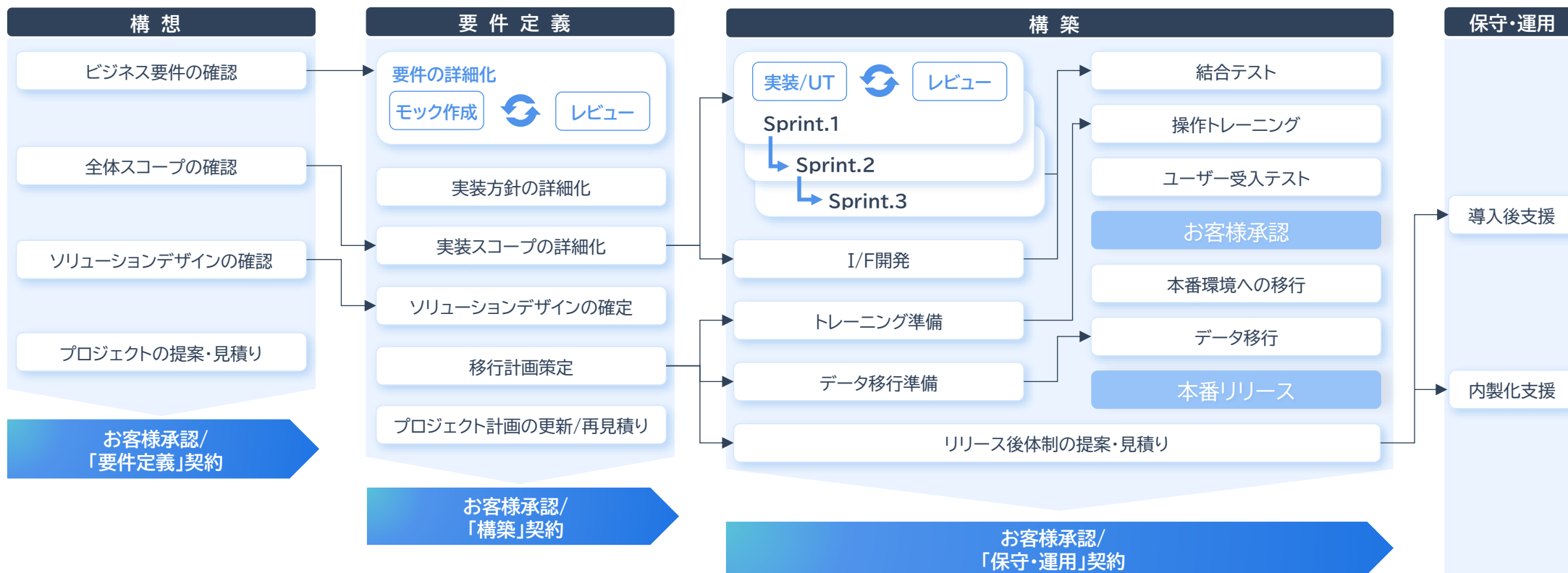


※1:MSPP:Microsoft Power Platformの略称。プログラミングの専門知識がなくても、ビジネスユーザーや開発者がアプリケーションの開発、業務プロセスの自動化、データ分析などを実現できる、Microsoftが提供するローコード開発プラットフォーム。
 ※2:xP&A:Extended Planning and Analysis(拡張された計画・分析)の略称。従来のFP&A(Financial Planning and Analysis:財務計画・分析)を全社に拡張し、戦略・財務・業務計画を統合・可視化するアプローチ。企業全体の俊敏性及整合性を向上。

- 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

- 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」

- SalesforceやServiceNow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70%※1が、「当社以外の他社またはお客様自身で」導入されたシステム
- Copadoなどを活用したDevOps・テスト自動化支援により、開発効率化と運用高度化を推進
- AI・自動化の進展により、顧客業務や現場課題を理解するカスタマーサクセス人材の重要性が一層高まり、運用・定着化支援の提供価値が拡大

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

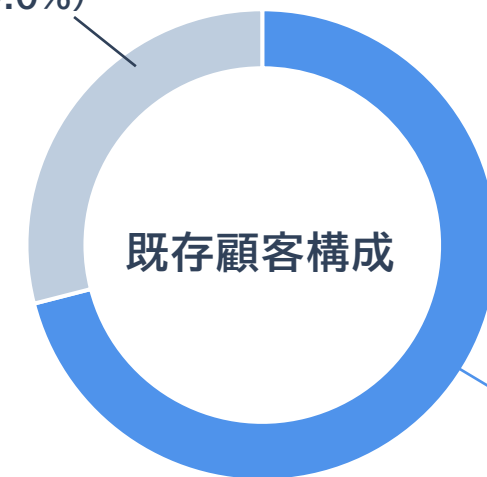
サービスの特長

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

他社導入システムの運用・定着化支援に強み

当社導入
(29.0%)



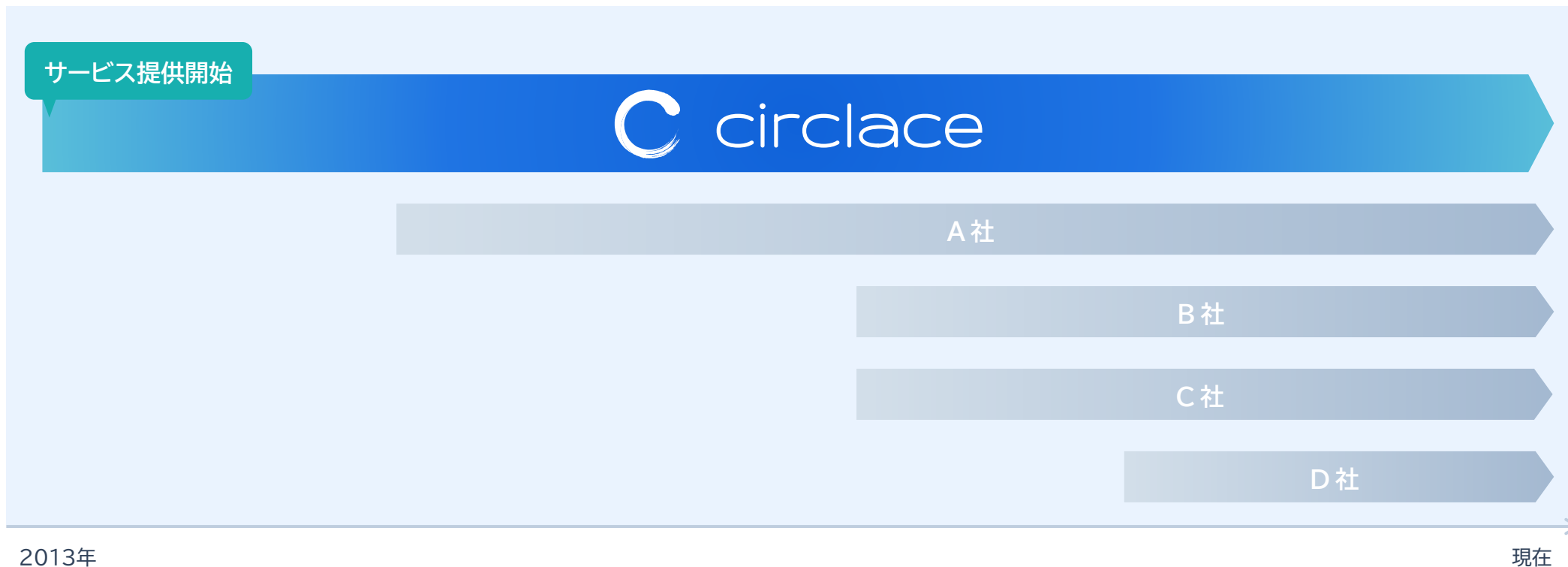
既存顧客構成

他社または
お客様自身で導入
(71.0%)

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
- 長年の運用支援を通じて顧客環境を深く理解し、さまざまな業界・業種にわたる豊富な支援実績を蓄積
- Copadoなどを活用したDevOps・テスト自動化支援により、開発・テスト・リリースプロセスの効率化と運用品質の向上を推進
- AI・自動化の進展により、顧客業務や現場課題を理解するカスタマーサクセス人材の重要性が一層高まり、運用・定着化支援の提供価値が拡大

2013年のサービス提供開始以来、10年超にわたる豊富な支援実績を蓄積



- 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

8コース

Tableau

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 **9,600**名以上

2017年～2026年3月末

経験豊富で優秀な講師陣 各社より各種賞の受賞実績のある講師陣が、お客様だけでなく社内教育も実施。当社人材のスキル向上にも貢献

2016年 Best Instructor for DEV

お客様のアンケート評価がDEV(開発者向けコース)において最も良かったインストラクターに贈られる賞

2018年 Best Delivery of the Year

お客様のアンケート評価が最も良かったインストラクターに贈られる賞

2018年 Best Contributor of the year

テキストのわかりにくい部分や、誤字などトレーニングマテリアルの更新、インストラクターの助けになった人に贈られる賞

2021年 Most Improved Instructor

お客様のアンケート評価が前年と比べて最も改善したインストラクターに贈られる賞

2021年 Japan Support Partner of the Year FY21

FY21において優れた功績をあげたパートナーを表彰する賞

2022年 Instructor Award

前年1年間で特に活躍をしたパートナー企業に属するSalesforce認定インストラクターに贈られる賞

2023年、2024年、2026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、2026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



2025年

FY25 Instructor Award
・ Trailblazer賞



2025年

FY25 Instructor Award
・ Trailblazer賞



2026年

FY26 Instructor Award 受賞
Best Instructor賞



2026年

FY26 Instructor Award 受賞
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 : 228名(2026年1月末現在)



課題・背景

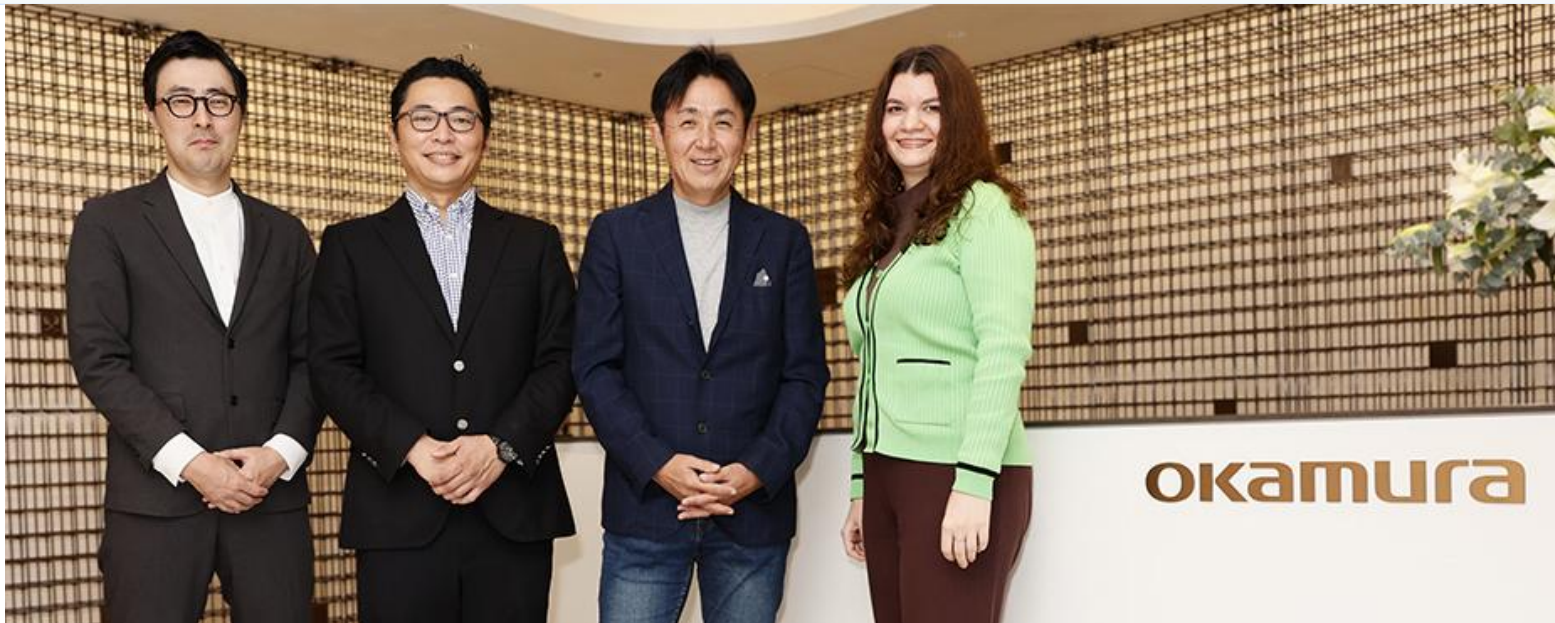
- 「新卒紹介事業」が成長していたが、労働集約型のため成長の持続に限界があり、CA(キャリアアドバイザー)一人あたりの採用率を大幅に向上させる必要があった
- そのためにはAIなどのIT技術で採用業務を支援する方針だったが、利用中のSalesforceはカスタマイズが多く標準の追加機能を利用しづらかった
- エンジニアが社内におらず、CRM AnalyticsなどのIT技術の導入が困難だった

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を実装し、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推進し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により、安定した運用体制を構築
- 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付きが生まれ、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 : 三菱自動車工業株式会社
 上場市場 : 東証プライム(7211)
 事業内容 : 自動車の開発・製造・販売
 従業員数 : 28,572名 (連結、2025年6月19日現在)



課題・背景

- ・ 給与・人事などの機密情報を外部委託先が扱っており、メール誤送信などによる情報漏えいリスクが存在
- ・ 赴任関連書類の保管先が分散し、人事・駐在員ともに必要情報へアクセスしづらい状況
- ・ ビザ申請の進捗をExcelで管理しており、着任直前まで不備が判明しないケースも発生
- ・ 業務が担当者依存となり、引き継ぎや進捗管理が困難。ビザ取得の遅延は、赴任者・帰任者・事業計画全体に影響を及ぼすリスクに

成果・効果

- ・ 情報の一元管理により、情報漏えいリスクを大幅に低減
- ・ ビザ取得の進捗をリアルタイムで可視化し、不備や遅延を未然に防止
- ・ 定例会議は「隔週1時間」から「月1回30分」へと短縮。説明のためのやり取りも不要に
- ・ 一時帰国申請などの手続きもシステム内で完結し、メール往復を大幅に削減
- ・ 「AGAVE」と日本通運のBPOサービスを組み合わせることにより、ビザ取得遅延リスクの低減と、関係者による能動的な進捗確認を実現



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 : 4,164名(連結、2025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覧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可視化され、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

- グループ経営基盤である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の導入により経営システム(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

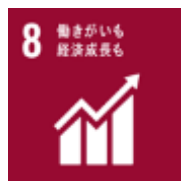
社会貢献



多様な考えを認め合い、働く環境についても改善。
2026年3月現在、女性リーダー職比率30%※1(日本企業平均10.4%※2)と高い水準の女性リーダー職比率を維持しているのに加え、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、次世代人材の育成を通じて、デジタル社会を支える人材基盤の形成に貢献。

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:女性リーダー職比率は連結ベースの数値

※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月期通期の業績概要を教えてください。	売上高は4,540百万円、前年比+19.4%、営業利益は266百万円、前年比+30.7%となり、増収増益で着地しました。ServiceNow事業およびSaaSサービス(AGAVE)の伸長が、グループ全体の成長に寄与しました。
	通期業績予想に対する達成状況を教えてください。	売上高の達成率は98.7%、営業利益は76.1%、当期純利益は90.4%でした。売上高は概ね計画に沿って着地しましたが、営業利益は本社移転費用や成長投資の影響により計画を下回りました。
	売上高が通期計画をやや下回った要因を教えてください。	売上高は計画をわずかに下回りましたが、前年比では+19.4%の増収となりました。すべての主要サービスで前年を上回っており、成長基調は継続しています。
	営業利益が通期計画を下回った理由を教えてください。	本社移転関連費用、Salesforce事業の構造改革、Global/AI事業への投資を実施したことが主な要因です。一方で、営業利益は前年比+30.7%と増益を確保しました。
	第4四半期の業績動向をどのように評価していますか。	第4四半期は売上高1,338百万円、営業利益254百万円となり、いずれも四半期ベースで上場来最高となりました。収益性改善が大きく進んだ四半期と評価しています。
	2026年3月期の業績を総括すると、どのように評価していますか。	成長投資を行いながら、増収増益を確保した1年でした。特に第4四半期の利益改善は、2027年3月期に向けた重要な成果と捉えています。
	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。	事業セグメントを「AI&Data Innovation」と「SaaSサービス(AGAVE)」に再編しました。成長領域と収益構造を、投資家の皆さまに分かりやすくお伝えすることが目的です。
	AI&Data InnovationとSaaSサービス(AGAVE)の売上推移を教えてください。	AI&Data Innovationは4,349百万円、前年比+19.1%、SaaSサービス(AGAVE)は190百万円、前年比+25.6%となりました。いずれも増収となっています。
	Salesforce事業の進捗と採算状況を教えてください。	Salesforce事業の売上高は3,098百万円、前年比+6.7%となりました。AI・データ活用、DevOps、テスト自動化など高付加価値領域へのシフトを進めています。
	Salesforce事業の成長率が低く見えますが、今後も成長領域と考えてよいのでしょうか。	Salesforce事業は、引き続き重要な収益基盤です。今後は従来型の開発案件だけでなく、運用高度化やAI・データ活用など、より付加価値の高い領域へ広げていきます。
ServiceNow事業の進捗と採算状況を教えてください。	ServiceNow事業の売上高は1,042百万円、前年比+85.7%と大きく伸長しました。AMS、内製化支援、運用高度化支援の強化により、成長と収益性改善に寄与しています。	
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。	AGAVEの売上高は190百万円、前年比+25.6%となりました。契約ユーザーID数は12,229IDとなり、特に海外給与計算サービスが伸長しています。	

カテゴリ	質問	回答
財務および業績	AGAVEの第4四半期売上が伸びた要因を教えてください。	DXコンサルティング案件の獲得、リード案件の受注化、一部契約更新に伴う利用料改定が寄与しました。
	財務基盤の状況について教えてください。	自己資本比率は68.3%と高水準を維持しています。有利子負債も前期末比で減少しており、財務基盤は安定しています。
	社員数と人材投資の状況を教えてください。	2026年3月末の社員数は370名、前期末比+14名となりました。成長領域に対応できる人材の採用・育成を継続しています。
	2027年3月期の業績見通しについて教えてください。	2027年3月期は、売上高5,700百万円、営業利益570百万円を計画しています。Salesforce、ServiceNow、Databricks関連領域の成長により、営業利益率10.0%を目指します。
	2027年3月期に営業利益が大きく伸びる計画の前提を教えてください。	本社移転費用や構造改革投資の影響が一巡することに加え、ServiceNow事業、AGAVE、AI・データ活用領域の成長を見込んでいます。
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、Databricks、Microsoft、AWS、Workatoなど複数のテクノロジーに対応し、AI・データ活用領域を中心に成長を目指します。
	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・データ活用による業務効率化や意思決定高度化の支援が進んでいます。今後は、DatabricksやWorkatoも活用し、より高度なデータ活用支援を広げます。
	生成AIやAIエージェントの進展を踏まえ、事業への影響や活用方針を教えてください。	生成AIやAIエージェントは、お客様支援と社内生産性向上の両面で重要なテーマです。自社での活用ノウハウも、お客様への提案に活かしていきます。
	Workatoへの対応を開始した意義を教えてください。	AI活用には、業務プロセスやデータ連携の自動化が重要です。Workatoを活用し、AIを業務に組み込む支援を強化します。
	Databricks関連領域の取り組みについて教えてください。	Databricksを中核に、データ+AI分析基盤の構築やAIエージェント導入を支援します。2027年3月期の成長領域の一つと位置づけています。
	Synthesyとの連携による効果を教えてください。	Synthesyとの連携により、AIガバナンスやデータドリブン経営など、より上流の経営課題に対応できる体制を強化します。

カテゴリ	質問	回答
成長戦略	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。	お客様の課題に応じて、Salesforce、ServiceNow、Databricks、Microsoftなどを組み合わせて提案できる点が強みです。
	他社との差別化要素について教えてください。	コンサルティングから開発、運用・定着化、教育まで一貫して支援できる点が強みです。既存顧客の運用支援にも豊富な実績があります。
	カスタマーサクセス領域の役割はどのように変化していますか。	従来保守運用に加え、AI・データ活用、業務改善、内製化支援まで役割が広がっています。
	Copadoを含むDevOps・テスト自動化領域への取り組みについて教えてください。	Copadoを活用し、Salesforce領域における開発・テスト・リリースの効率化を支援します。運用品質の向上にもつながる領域です。
	ServiceNow事業の中期的な成長見通しを教えてください。	導入支援に加え、AMS、内製化支援、人材育成を組み合わせ、継続収益の拡大を目指します。
	AGAVEの契約ユーザーID数を増やすための具体的な施策を教えてください。	海外人事労務サービスに加え、海外給与計算、AIヘルプデスク、BPO連携を強化し、契約ユーザーID数の拡大を目指します。
	関西圏での展開状況や今後の地域展開について教えてください。	大阪オフィスを起点に、関西エリアでのお客様接点を強化しています。今後も需要や採算性を見極めながら、地域展開を検討します。
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。	2027年3月期は営業利益率10.0%を計画しています。ServiceNow事業、AGAVE、Salesforce事業の高付加価値化を通じて、収益性改善を進めます。
	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、監査役会、内部統制の運用を通じて、経営の透明性と実効性を高めています。事業拡大に合わせ、管理体制の強化も継続します。
	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。	クラウド活用による環境負荷低減、人材育成、多様な働き方の推進に取り組んでいます。女性リーダー職比率向上に努めております。
	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。	情報セキュリティ管理、クラウドセキュリティ、法令遵守教育を継続しています。AI・データ活用領域の拡大に伴い、データガバナンスも重視しています。
	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年に向けて、売上高100億円、営業利益20億円を目指しています。AI・データ活用領域とマルチプラットフォーム対応を成長の軸とします。
	IR活動の基本方針と取り組みについて教えてください。	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。投資家との対話も開示改善に活かします。
	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。	2026年3月末の社員数は370名です。AI・データ活用、Salesforce、ServiceNowに対応できる専門人材の採用・育成を進めます。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？	直接的な影響は限定的ですが、お客様のIT投資判断に影響する可能性はあります。投資対効果が明確な領域への提案を強化します。
	人件費上昇や採用環境の変化への対応策はありますか？	提供単価の適正化、生産性向上、教育による早期戦力化で対応します。AI活用による社内生産性向上も進めます。
	景気減速局面でもDX／生成AI関連の需要は継続すると見えますか？	投資判断が慎重になる可能性はありますが、AI活用や業務効率化の需要は継続すると見えています。短期で効果が見えやすい領域を中心に提案します。
	米国関税政策や地政学リスクは、弊社グループにどのような影響を与えますか？	直接的な影響は限定的です。ただし、お客様のIT投資判断に間接的な影響が出る可能性があるため、顧客動向を注視します。

【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>

