

個人投資家向けIRセミナー

2024年9月26日

今回のセミナーでお伝えしたいこと

- サークレイスの会社概要と事業モデルについて
- 2025年3月期 第1四半期(4-6月)までの決算概況
- 当社の強みである、グローバル視点の成長戦略について

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	4億127万円(2024年6月30日現在)	
代表者	代表取締役会長兼社長 佐藤 スコット	
所在地	<東京本社> 〒104-0031	東京都中央区京橋1-11-1 関電不動産八重洲ビル 4階
	<大阪オフィス> 〒530-0011	大阪府大阪市北区大深町1-1 ヨドバシ梅田タワー 8階
	<福岡オフィス> 〒810-0073	福岡県福岡市中央区舞鶴3-2-1 ヤマウビル 5階

事業内容

- DX(デジタルトランスフォーメーション)に関するコンサルティング
- ICT を活用した業務改善に関するコンサルティング
- 自社 SaaS 製品(AGAVE)の開発、販売
- クラウドソリューション(Salesforce, ServiceNow※1, Anaplan など)の導入における設計から開発、さらに定着化、保守・運用サポートまでのワンストップサービスの提供

社員数(連結)

328名(2024年6月30日現在)

※1:アオラノウ株式会社(当社連結子会社)との連携により対応可能

2010年代

2012

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

2013

- セールスフォース・ドットコムの出資受け入れ
- Salesforceオンサイト・アドミニストレーター事業開始
- Salesforceコンサルティングを開始。株式会社パソナの基幹システム開発に参画
- エデュケーションを提供開始

2016

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

2018

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

2019

- 福岡営業所開設

2020年代

2020

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

2022

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

2023

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

2024

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



サークレイス株式会社

連結子会社



Circlace HT Co., Ltd.

合併会社Circlace HT

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

ベトナムにおいてシステム開発・運用サービスを担う

持株比率
75.0%

連結子会社



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%


コンサルティングサービス



コンサルティング

- デジタル技術を活用したビジネス設計
- SalesforceプラットフォームやAnaplanなどのシステム開発

AI&Data Innovation

- AI&データを活用したクラウド環境におけるノーコード開発
- 運用・活用支援などのカスタマーサクセス
- エデュケーション
- ベトナム合弁会社  Circlace HT Co., Ltd.

提供サービス

 ConsulTech マネージドサービス

アオラノウ(連結子会社)



ServiceNowコンサルティング

- ServiceNowの導入におけるライセンスの再販、設計・開発、運用・保守、定着化支援までのサービスをワンストップで提供

SaaSサービス



AGAVE

- 自社SaaS製品AGAVEの開発・販売

提供サービス

 AGAVE 海外人事労務に特化したクラウドサービス

- コンサルティング、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



コンサルティング
サービス



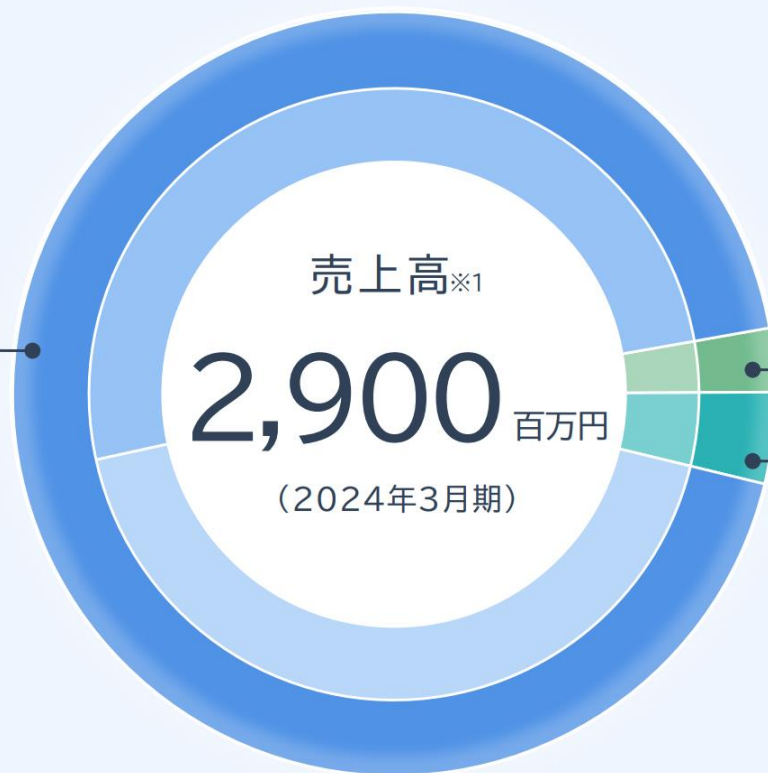
売上高
構成比 **93%**^{※2}

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

デジタル技術を活用したビジネス設計、SalesforceプラットフォームやAnaplanなどのシステム開発

クラウドサービスのノーコード開発、運用・活用支援、人材内製化支援などのカスタマーサクセス、エデュケーション、AI&データ活用支援

連結子会社である「合併会社Circlace HT」の売上高も含む



アオラノウ
(連結子会社)



売上高
構成比 **4%**

ServiceNowの導入におけるライセンスの再販、設計・開発、運用・保守、定着化支援までのサービスをワンストップで提供

SaaSサービス



売上高
構成比 **3%**

自社SaaS製品AGAVEの開発・販売

※1: 百万円未満切り捨て

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

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

会社概要

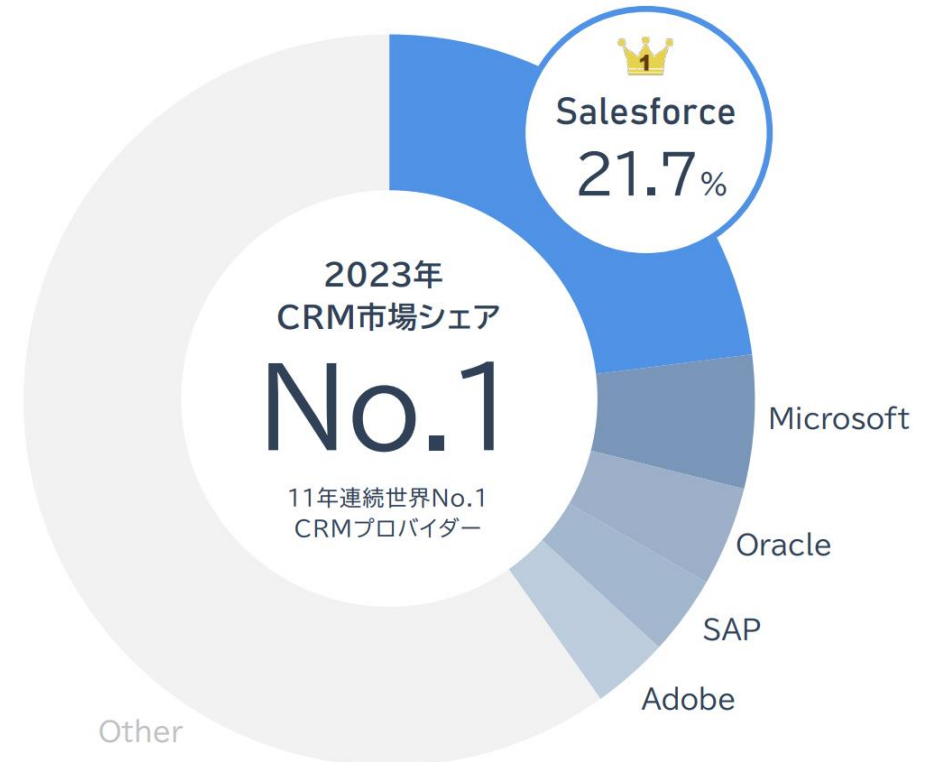
Salesforce

会社名	Salesforce, Inc.
所在地	米国カリフォルニア州サンフランシスコ
代表者	会長兼CEO マーク・ベニオフ(Marc Benioff)
従業員数	72,000+名
拠点数	世界87都市99拠点で事業を展開
顧客数	150,000+社※2
上場市場	ニューヨーク証券取引所
事業内容	クラウドアプリケーション及びクラウドプラットフォームの提供



サークレイスは、Salesforce
パートナーとしてコンサルティング
事業などを展開しています

主要CRM世界シェア(2023年)※4



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

※2:ascendix「How Many Companies Use Salesforce? Total Customer Number in 2024」

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

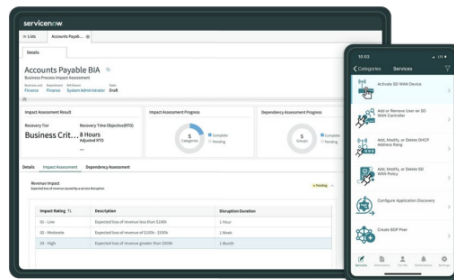
※4:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、11年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2024年5月)をもとに当社作成

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

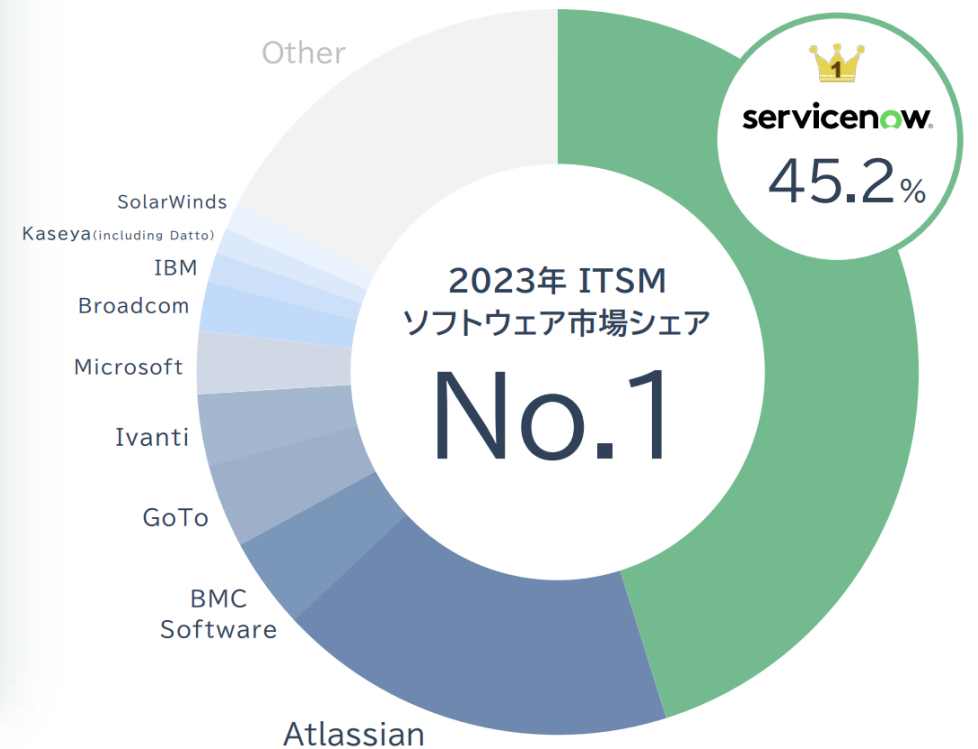
会社概要



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 20,500+名
 拠点数 世界31カ国72拠点で事業を展開
 顧客数 8,100+社
 上場市場 ニューヨーク証券取引所
 事業内容 Now Platformの提供



主要ITSMソフトウェア世界シェア(2023年)※



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

売上高

807 百万円

(前年同期比※1 +24.2%)

営業利益

△51 百万円

(前年同期比※1 -%)

親会社株主に帰属する
当期純利益

△19 百万円

(前年同期比※1 -%)

従業員数

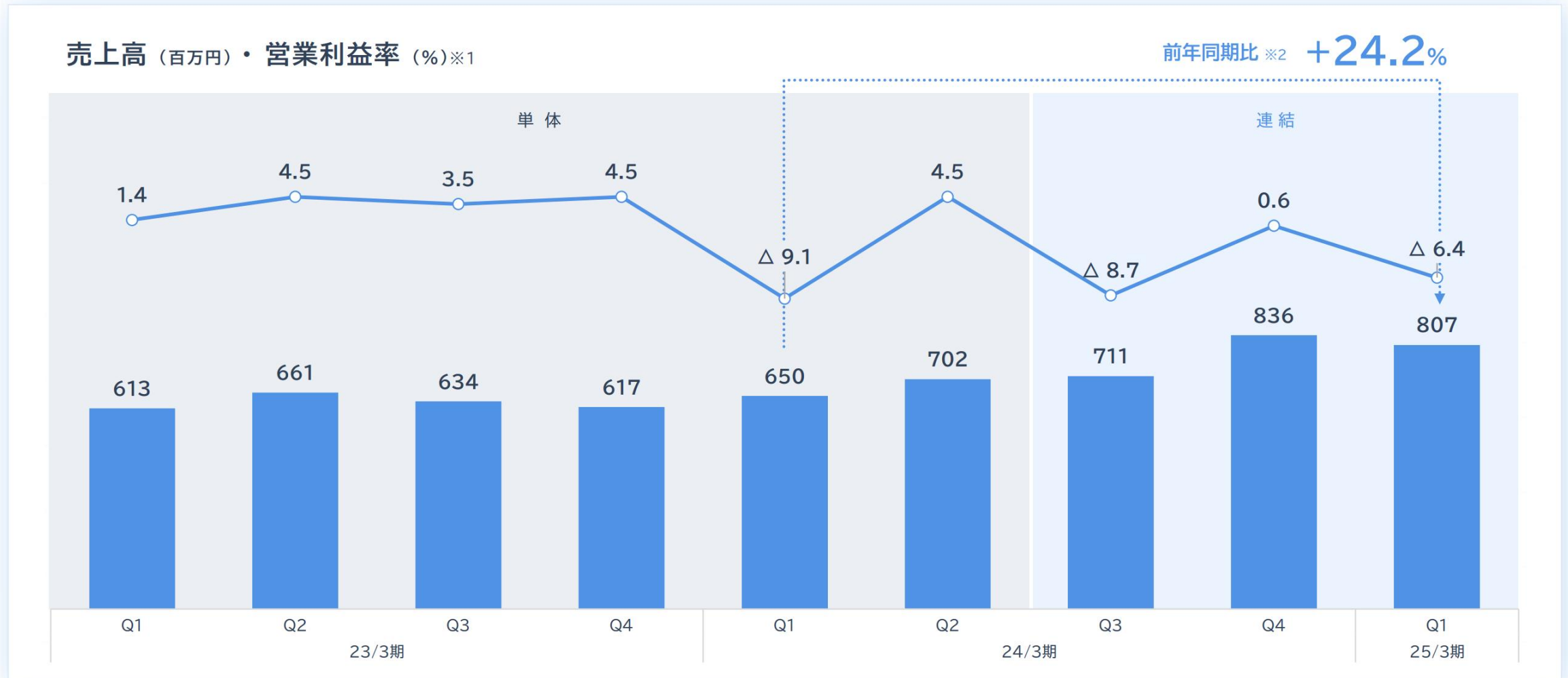
328 名

(前期末比+32名)
※正社員 + 契約社員

- 2024年3月期第3四半期より連結決算に移行
- サークレイスグループ(連結)における売上高および利益は、前年同期比で増収・増益
営業利益および純利益はマイナスとなったが、主な要因は連結子会社アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資によるもので
計画上折込済
- サークレイス(単体)における売上高および利益は、前年同期比で増収・増益。利益もプラス着地
- 2024年5月14日に公表をした2025年3月期の連結業績予想値に対しては、売上高・営業利益・経常利益、全てにおいて計画通り推移
- 従業員数は前期末比32名増(新卒社員20名含む)

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

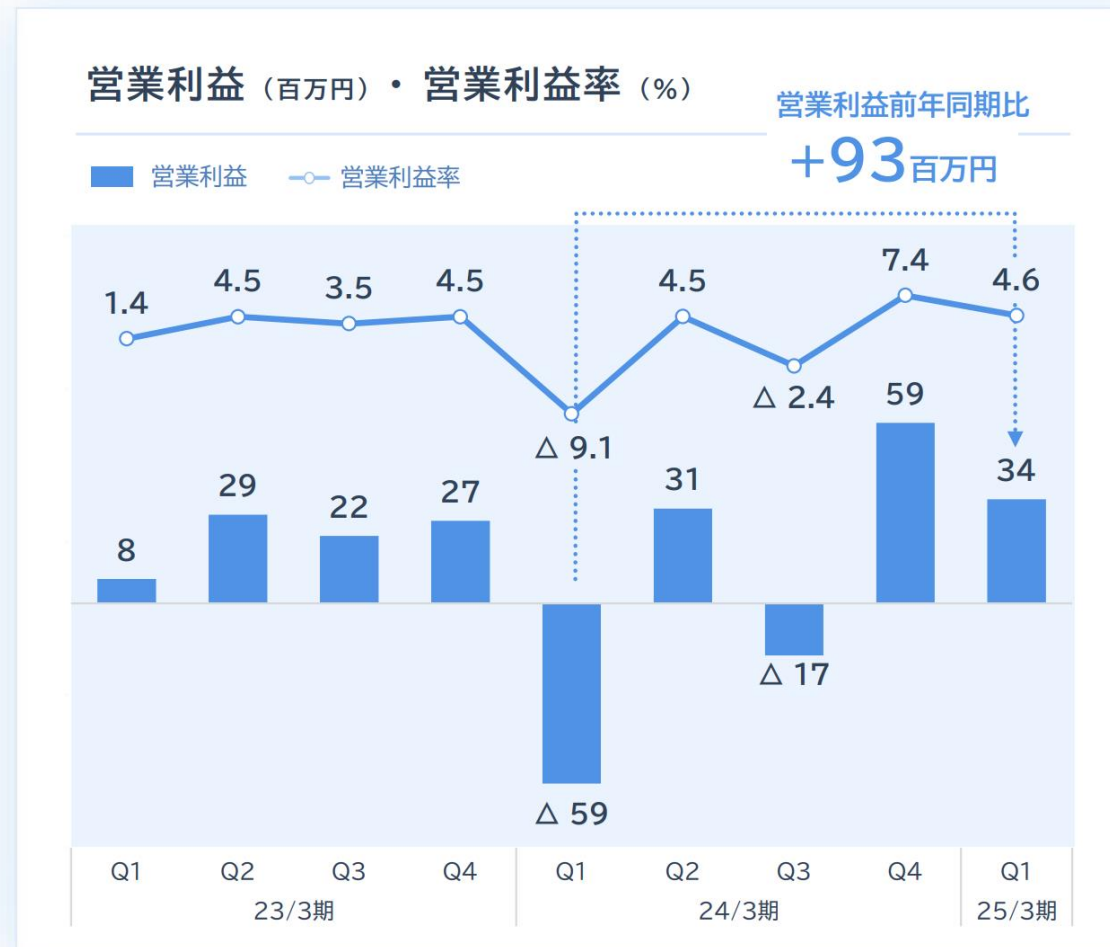
- 売上高は前年同期比+24.2%と順調に成長
- 連結で営業利益がマイナスとなったことにより、営業利益率もマイナスとなったが、アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資によるもので計画上折込済



※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

※2: 2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、2024年3月期第1四半期単体と比較

- サークレイス単体の売上高は前年同期比+13.2%と順調に成長
- 営業利益は稼働率の向上および各種経費見直しにより、前年同期比で+93百万円となり黒字転換
- 例年第1四半期は、新卒社員など新たに入社する社員増や教育研修費増の影響により、営業利益率が減少する傾向あり



- サークレイスグループ内におけるSalesforce, ServiceNow事業双方の拡大およびシナジー創出を通して、前期比+25.8%の売上高成長を計画
- 中長期的な事業成長のための投資を継続しながら、売上高に対して5.0%の営業利益率を計画

(百万円)	2024年3月期 通期実績※1 (連結)	2025年3月期 通期計画 (連結)	増減率
売上高	2,900	3,650	+25.8%
売上総利益	1,450	1,861	+28.4%
販売管理費	1,536	1,679	+9.3%
営業利益	△85	182	-
経常利益	△51	181	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△39	153	-

※1: 2024年3月期第3四半期より連結会計に移行

- 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 (2024年8月現在)



データ

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



マルチプラットフォームサービス対応

- 最難関開発資格である“テクニカルアーキテクト”、カスタマーサクセス領域で重要な“上級アドミニストレーター”資格をはじめ、業界の中でも屈指の深い知見と豊富なリソース

テクニカルアーキテクト※1		上級アドミニストレーター※1		AIアソシエイト保持者数※1		認定資格保持数 合計(累計)※1
No.1 テラスカイ	5名	No.1 アクセンチュア	194名	No.1 ケイズコーポレーション	122名	
2 アクセンチュア	3名	2 テラスカイ	132名	2 サークレイス	84名	
3 デロイト トーマツ	2名	3 サークレイス	104名	3 富士通	79名	
4 サークレイス	1名	4 デロイト トーマツ	65名	4 アグレックス	66名	
など		など		など		

カスタマーサクセス事業を加速するIT人材育成ノウハウ

- カスタマーサクセスに従事するコンサルタントの“ほとんど”がIT未経験で入社



※1: 2024年7月4日現在

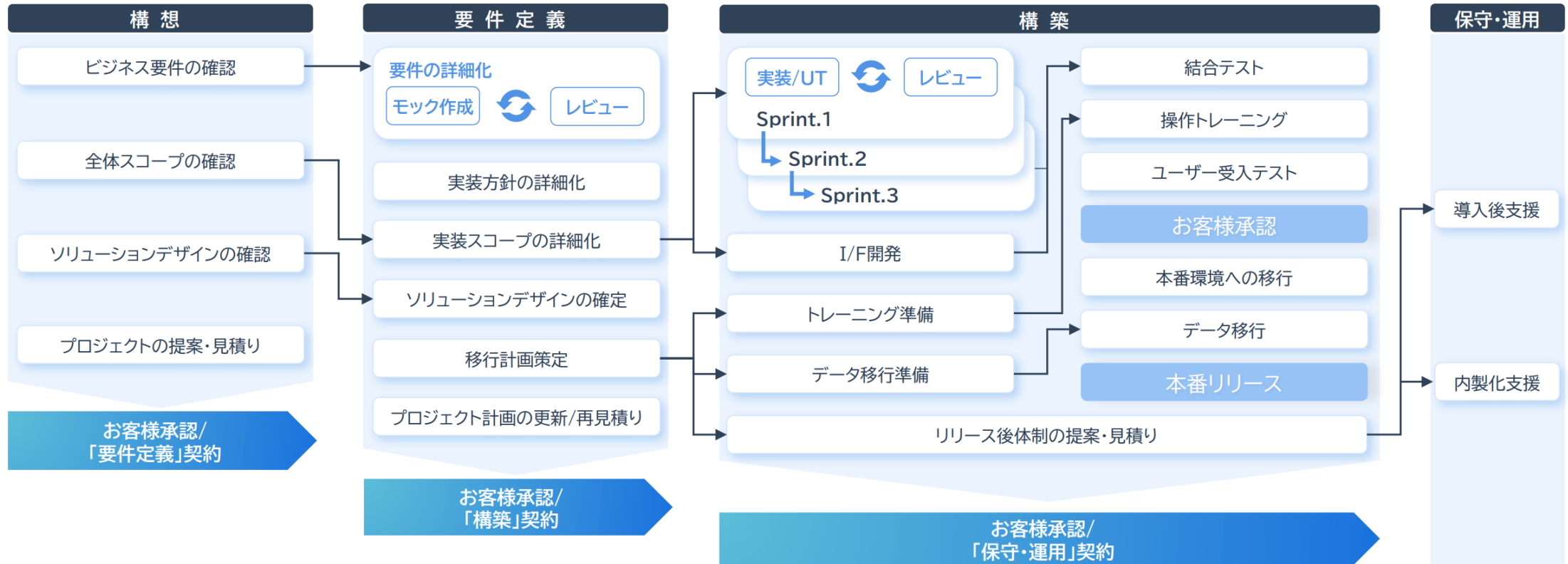
Appendix

Appendix

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

多数の案件実績からなるノウハウ / 質の高いエンジニア

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



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

- 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

一気通貫サービス提供可能



サービス内容

ビジネスコンサルティング

デジタル & クラウド開発

カスタマーサクセス



契約内容

プライム契約

準委任契約

リモート開発

※1: 中長期的な企業価値の向上や競争力の強化のために、経営革新、収益水準・生産性の向上をもたらす積極的なIT活用に取り組むこと
経済産業省、「DX銘柄 / 攻めのIT経営銘柄」

- 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

servicenow

サービスの特長

Remote Service
for Salesforce

サブスクリプション型
チケット制によりプラットフォーム上で内製化をサポート

Hybrid Service
for Salesforce

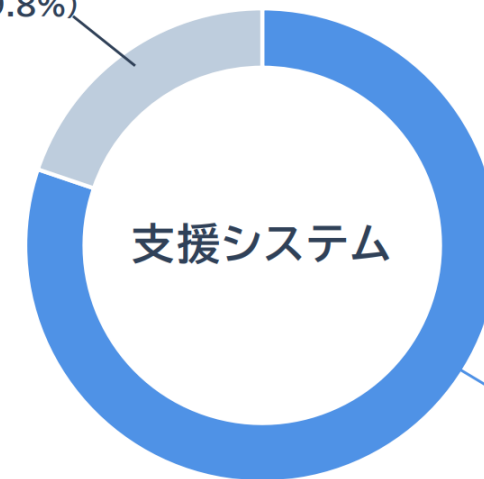
準委任型
複数チーム制によるリモート支援

Onsite Service
for Salesforce

派遣型
Salesforceに精通したエキスパートを専任で派遣

他社導入のシステムを主に支援

当社導入
(19.8%)



当社以外の他社もしくは
自社にて導入
(80.2%)

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

2013年の始業時よりサービス提供 10年を超える豊富なサービス提供実績

サービス提供開始

circlace

A 社

B 社

C 社

D 社

2013年

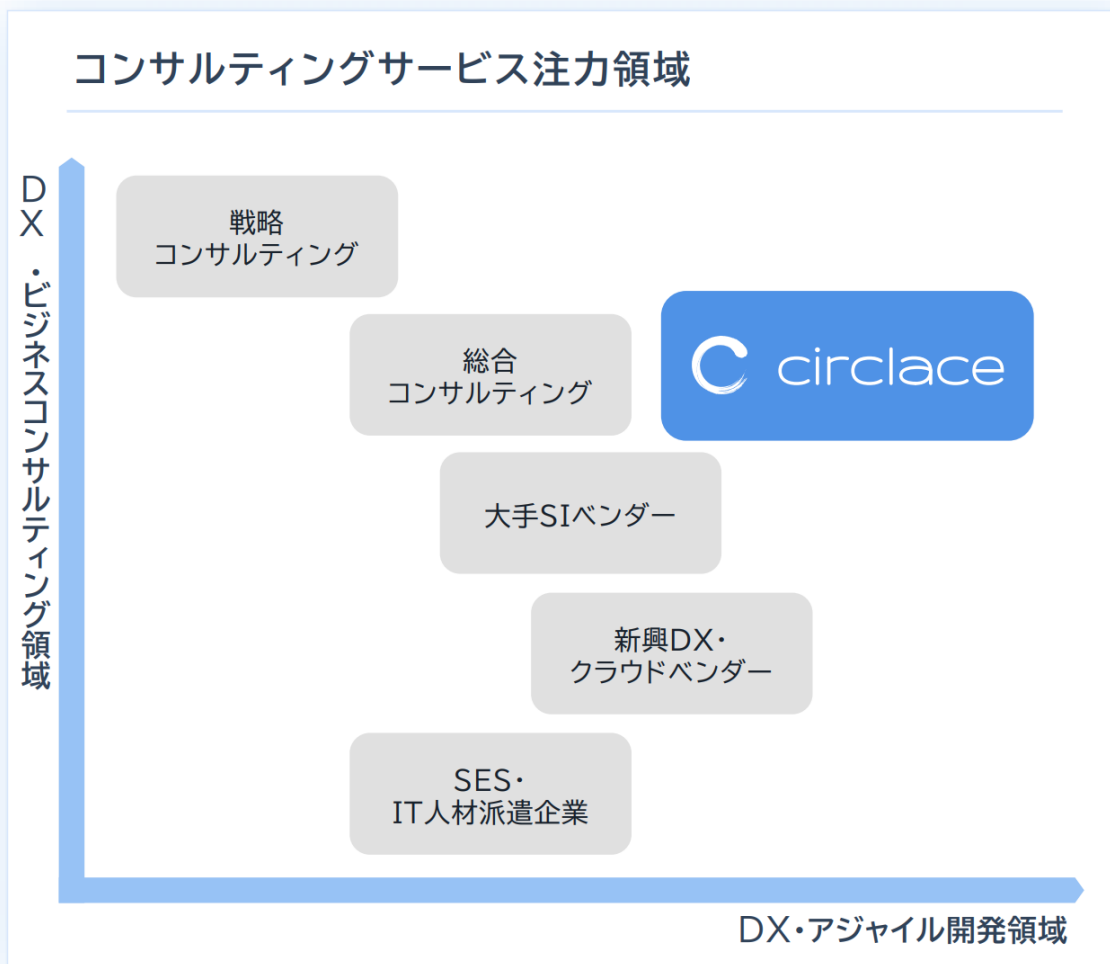
現在

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

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



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



主な開発プラットフォーム

Logos of development platforms: Salesforce PARTNER, MuleSoft, Salesforce Platform, Anaplan, Tableau, Overcast, and ServiceNow.

サービス内容

- 【コンサルティング】構想策定支援
- 【実装】Salesforce プラットフォーム 大規模開発
- 【エキスパート】Salesforce プラットフォーム 標準機能導入支援

など

※1:「DX推進などによる企業価値向上を目的としたIT投資領域」と当社では定義
 ※2:連結子会社であるアオラナウ社との連携により展開

- 当社は現在、セールスフォース・ジャパン社の認定トレーニングを中心にサービスを提供
- 優秀な当社講師陣による、当社社員への教育も充実



セールスフォース・ジャパン社

認定トレーニングコース数

14コース

MuleSoft

認定トレーニングコース数

2コース

当社トレーニング受講者数

累計 **8,400**名以上

2017年～2024年6月

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

2016年 Best Instructor for DEV

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

2018年 Best Delivery of the Year

お客様のアンケート評価が最も良かったインストラクターに贈られる賞

2018年 Best Contributor of the year

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

2021年 Most Improved Instructor

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

2021年 Japan Support Partner of the Year FY21

FY21において優れた功績をあげたパートナーを表彰する賞

2022年 Instructor Award

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

2023年、2024年 Best Instructor

お客様のアンケート評価が最も良かったインストラクターに贈られる賞

2024年 Trailblazer

新たな取り組みにチャレンジしたパートナー企業に属するSalesforce認定インストラクターに贈られる賞



2018
Best Delivery of the year
授賞式



2024
Instructor Award 受賞
・ Trailblazer賞



2024
Instructor Award 受賞
・ Best Instructor賞

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



- 海外駐在員の労務管理に必要な手続きを一元化し、海外人事におけるすべての課題が解決できる業務特化型クラウドサービス
- 410社以上の企業にて利用中。契約ユーザーID数:約10,000以上※1



データの蓄積と管理

日々の人事労務業務を通じて、データがプラットフォーム上に蓄積

データの活用と分析

蓄積データの検索や、柔軟かつ簡単なフィルタリング、
データ抽出が可能

導入企業数の国内シェア No.1※2

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

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

特に海外で事業を展開する企業ほど、急速に押し寄せる新たなグローバル化やデジタル化の波に即応していくことが求められており、今後サービスへの需要が一層高まると予想しています。

当社では、日本企業の更なるグローバル化と海外事業の成長を支援してまいります。

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



- 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





会社名 : ヤマハ株式会社
 事業内容 : 楽器事業、音響機器事業、その他の事業
 従業員数 : 19,644名(連結、2024年3月末現在)



課題・背景

- FAQサイトは、当時19か国・地域の販売会社(販社)があるうち、5販社で個別に運用されているのみで、その他地域の14販社では、FAQサイト自体が作られていなかった
- それぞれの販社で独自にFAQサイトが構築されていたため、システムも形式も、内容も言語も統一されていなかった
- 販社ごとに内容もバラバラで統一感もなく、またそれぞれ異なるシステムで運用しているため、管理する費用や運用工数でも販社に非常に大きな負担がかかっていた

成果・効果

- 新しいFAQシステムにより、1つのコンテンツを作ると、それを翻訳して世界で17販社・20サイトに公開できるようになった
- システム運用費用も約6割低減された。ほかの販社のシステムが共通化されることで、グローバルでは大きな費用削減となっている
- 顧客のフィードバックを共通の形式でアンケートをとり、本社からダッシュボードですべて集計できるように改善された



KONICA MINOLTA

会社名 : コニカミノルタ株式会社

事業内容 : デジタルワークプレイス事業、
ヘルスケア事業等

従業員数 : 40,015名(連結、2024年3月末現在)



課題・背景

- 当時、Salesforceの運用管理は社内メンバー1名による体制となっていたところ、2022年の春にこのメンバーが退職することとなり、Salesforce運用保守体制の立て直しが喫緊の課題となった
- 『土台となる顧客情報データ』が正規化・整流化されていないという根深い問題があり、営業担当者からのデータに関する問い合わせがしばしば発生し、正しい顧客情報を調べるための時間と手間が、業務効率化を阻んでいた

成果・効果

- 営業担当者からの問い合わせが、週に約5件はあったものが、月に1件有るか無いかに減少し、問い合わせに対応する時間がほぼゼロに減った
- 営業担当者、特にインサイドセールス担当者においては、これまで1件あたり10分から15分程度を費やしていた企業情報の事前調査工数が大幅に削減でき、生産性の向上につながった

INPEX

会社名 : 株式会社INPEX(旧:国際石油開発帝石)
 事業内容 : 日本最大の石油・天然ガス開発企業
 従業員数 : 3,531名(連結、2023年12月末現在)



課題・背景

- 駐在員の情報に関し、類似する情報を含め複数部署が分散して管理していたため、データの一元化を必要としていた
- 管理者/駐在員双方の視点から、海外赴任/帰任に関する各種申請や手続きの進捗状況把握、To-Do管理に苦勞し、リアルタイム性にも欠けていた
- メールとExcel中心の業務で作業が煩雑になっていたため、情報共有や更新漏れによりデータの信頼性に欠けていた

成果・効果

- AGAVE上で情報の一元化ができ、関係者全員が同一の最新で正確なデータを閲覧できるようになり業務の質が向上した
- 各種申請や手続きに関してAGAVE上の簡易な作業で行うことができ、タイムリーな進捗把握とTo-Do管理によって、業務の漏れがなくなり作業効率がアップした
- プロジェクト管理機能で、プロセスの見える化、業務の標準化も進んだ

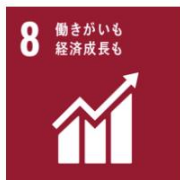
社会貢献



多様な考えを認め合い、働く環境についても改善。
2024年3月現在、女性管理職比率17.5%（日本企業平均10.4%※1）と高い女性管理職比率を誇りかつ男性従業員の育児休暇取得にも積極的に取り組む。



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



プログラミングトレーニングの「パイソン入門」を社員の子供向けに展開。プログラミングを早期から学ぶことで、子供たちが未来の職業についてイメージしやすくなると考え導入。当社の技術により、教育を支援することが可能。その教育は人をトランスフォーメーションしていくため、未来のために人をDXしていける環境を当社が創造。

環境



社内およびお客様業務のデジタル化を推進するとともに、クラウドソリューションにフォーカスした事業を提供することにより、CO₂排出量をより削減し環境負荷削減に貢献。

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

【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>

