

個人投資家向けIRセミナー

2025年2月10日

本日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3四半期の決算について
(4-12月までの累計含む)

会社概要と事業モデルについて

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 4億799万円(2024年12月31日現在)

代表者 代表取締役会長兼社長 佐藤 スコット

所在地

<東京本社>	〒104-0031	東京都中央区京橋1-11-1 関電不動産八重洲ビル 4階
<大阪オフィス>	〒530-0011	大阪府大阪市北区大深町1-1 ヨドバシ梅田タワー 8階
<福岡オフィス>	〒810-0073	福岡県福岡市中央区舞鶴3-2-1 ヤマウビル 5階

事業内容

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

社員数(連結) 358名(2024年12月31日現在)

※1: アオラノウ株式会社(当社連結子会社)との連携により対応可能



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



アオラノウ株式会社

「パソナグループ」と「サークレイス」の共同出資により設立
2024年3月より「ServiceNow, Inc.」の「ServiceNow Ecosystem Ventures」と、テクノロジー領域に特化した投資企業である「テキーラ」が経営参画

ServiceNowに関する導入のコンサルティング、開発、構築、運用保守、人材育成に至るまで一貫してサポート

持株比率
47.6%

コンサルティングサービス


サークレイス株式会社 合併会社Circlace HT



コンサルティング

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

AI&Data Innovation

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

提供サービス

 **ConsulTech** マネージドサービス

アオラノウ(連結子会社)

アオラノウ株式会社



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

サークレイス株式会社



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

- 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 (2025年2月現在)



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



マルチプラットフォームサービス対応

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

これまで



最先端
テクノロジー

これから



- 最難関開発資格である“テクニカルアーキテクト”、カスタマーサクセス領域で重要な“上級アドミニストレーター”、顧客企業のデータ活用を支援する専門家であることを示す“Data Cloud コンサルタント”資格をはじめ、業界の中でも屈指の深い知見と豊富なリソース

テクニカルアーキテクト※1		上級アドミニストレーター※1		Data Cloud コンサルタント※1		認定資格保持数 合計(累計)※1 1,289 <small>+414 2024年1月 と比較</small>
No.1 テラスカイ	5名	No.1 アクセンチュア	189名	No.1 フレクト	188名	
2 アクセンチュア	3名	2 テラスカイ	136名	2 テラスカイ	162名	
3 デロイト トーマツ	2名	3 サークレイス	114名	3 NTTデータ	133名	
4 サークレイス	1名	4 デロイト トーマツ	64名	4 サークレイス	99名	
など		など		など		

カスタマーサクセス事業を加速するIT人材育成ノウハウ

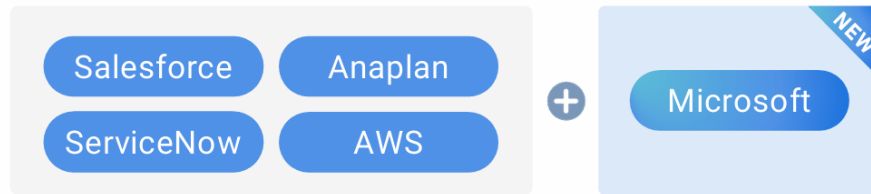
- カスタマーサクセスに従事するコンサルタントの“ほとんど”がIT未経験で入社



※1: 2025年1月8日現在

2025年3月期 第3四半期の決算について

収益の源泉となる対応可能テクノロジー



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

売上高(連結)

2,701 百万円

(前年同期比^{※1} +30.9%)

第3四半期までの累計で
上場来最高の増収率

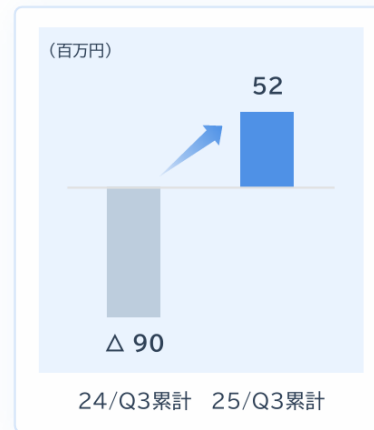


営業利益(連結)

52 百万円

(前年同期比^{※1} - %)

ServiceNow事業への
成長投資を継続しながらも黒字転換



営業利益(単体)

230 百万円

(前年同期比^{※1} - %)

サークレイス単体の営業利益は
前年第4四半期より継続して黒字着地



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

売上高

2,701 百万円

(前年同期比※1 +30.9%)

営業利益

52 百万円

(前年同期比※1 -%)

親会社株主に帰属する
四半期純利益

70 百万円

(前年同期比※1 -%)

社員数

358 名

(前期末比+62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)の売上高、第3四半期までの累計および同期ともに前年比増収。営業利益は、計画上折込済の連結子会社アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資を継続しながらも、黒字着地。
- サークレイス(単体)の売上高・利益とも前年同期比で増収増益。営業利益は前期第4四半期から継続して黒字着地(詳細は、P16に記載)
AIに関連したサービスを新たにリリース
- アオラノウの営業利益は、第3四半期12月より単月黒字へと転換(事業開始12か月で初の単月黒字)
- 2025年3月期の連結業績予想値に対し、売上高・営業利益・純利益すべて計画通り推移
- 社員数は前期末比62名増(新卒20名含む)

- 売上高は、全体で前年同期比30.9%の増収。コンサルティングサービス、SaaSサービス、2事業ともに前年同期比で増収。アオラノウ事業は、2024年3月期第4四半期より連結対象。売上高は順調に積み上げ
- 営業利益は、アオラノウ事業への成長投資を継続しながらも**黒字転換**。純利益も黒字着地
- サークレイス(単体)における売上高・営業利益ともに、前年同期比で増収・増益。営業利益は前期第4四半期から継続して黒字着地。前年同期比では黒字転換
- 2024年5月14日に公表をした2025年3月期の連結業績売上高計画値(3,650百万円)に対しては、**進捗率74.0%**と順調に推移

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

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

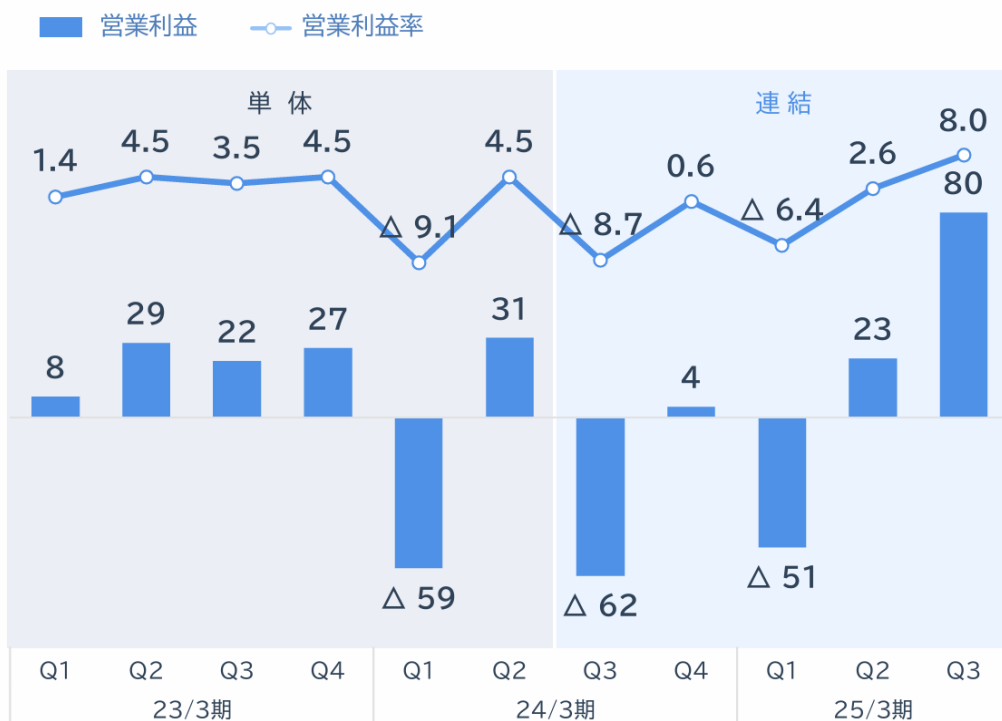
- 第3四半期の売上高は前年同期比+41.1%と順調に成長
- アオラノウ事業の成長投資を継続しながらも、連結営業利益は黒字維持。営業利益率も+8.0%と向上



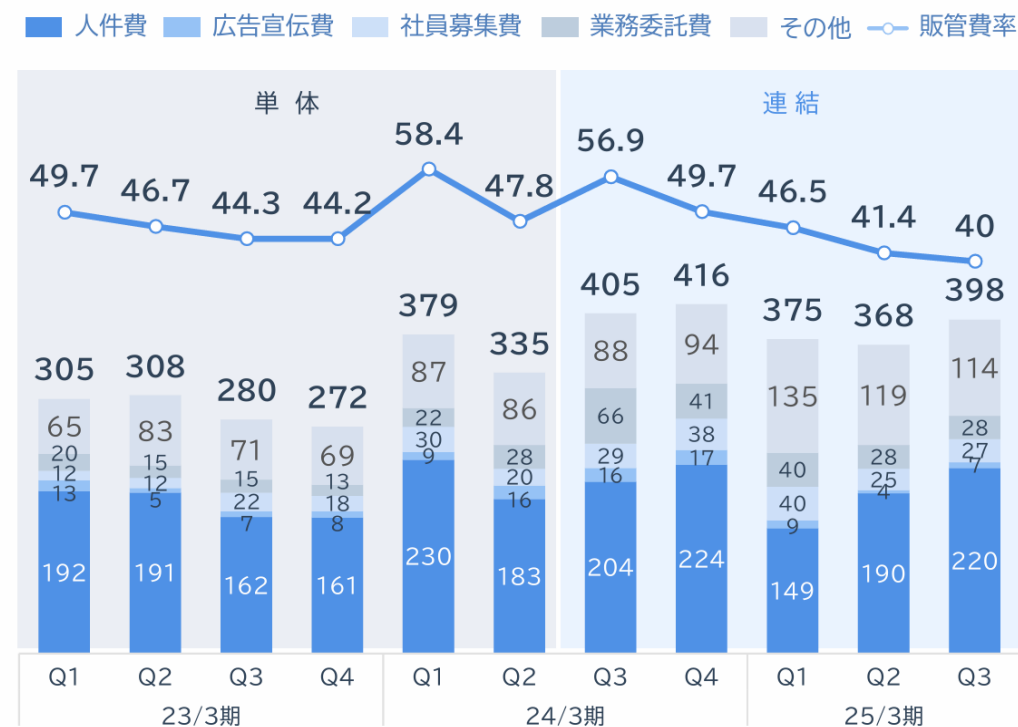
※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

- アオラノウ事業の成長投資に伴う損失を計上しながらも、連結営業利益は黒字着地。2025年3月期第2四半期に続き、継続して黒字
- 販管費内訳で2025年3月期第1四半期より、人件費が大幅に低減したように見えるが、デリバリーに關与する人件費の全てを売上原価へと仕訳上での変更を行ったことによるもの

営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)※1

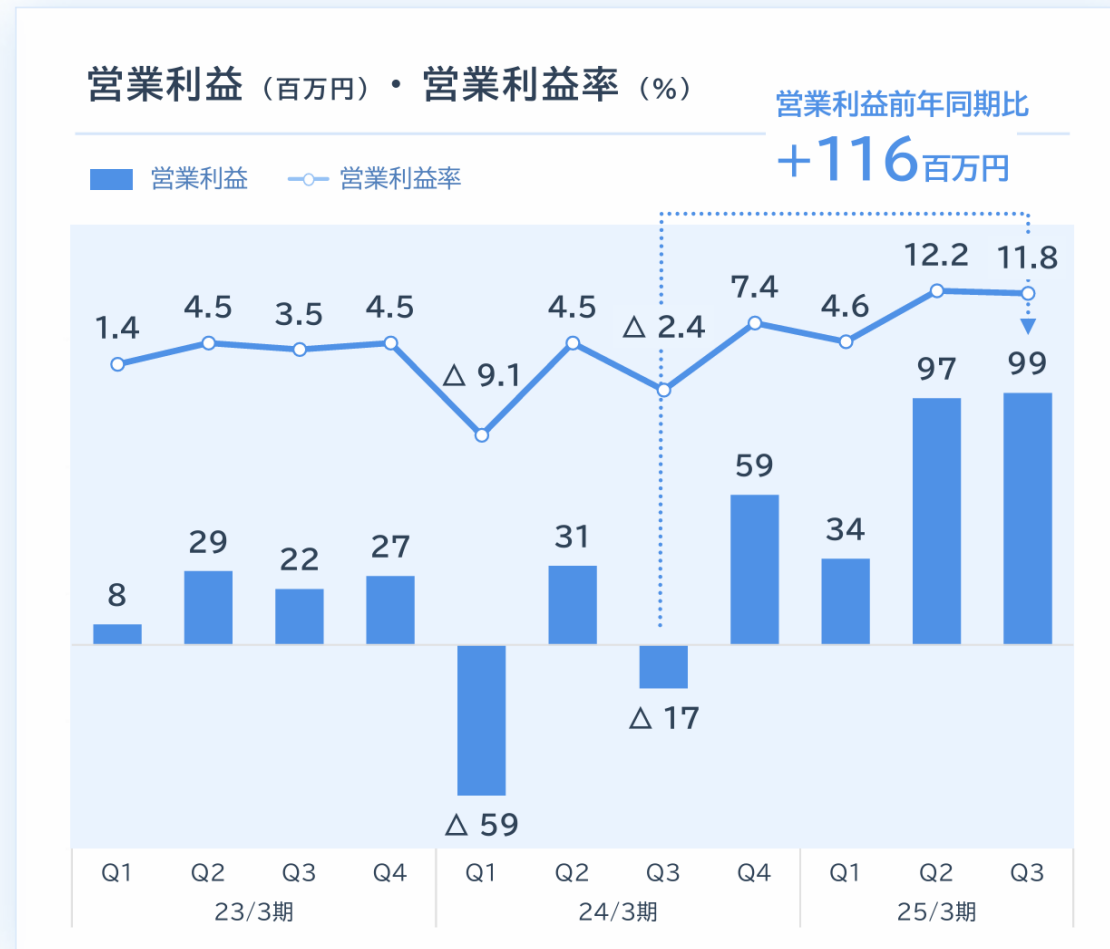
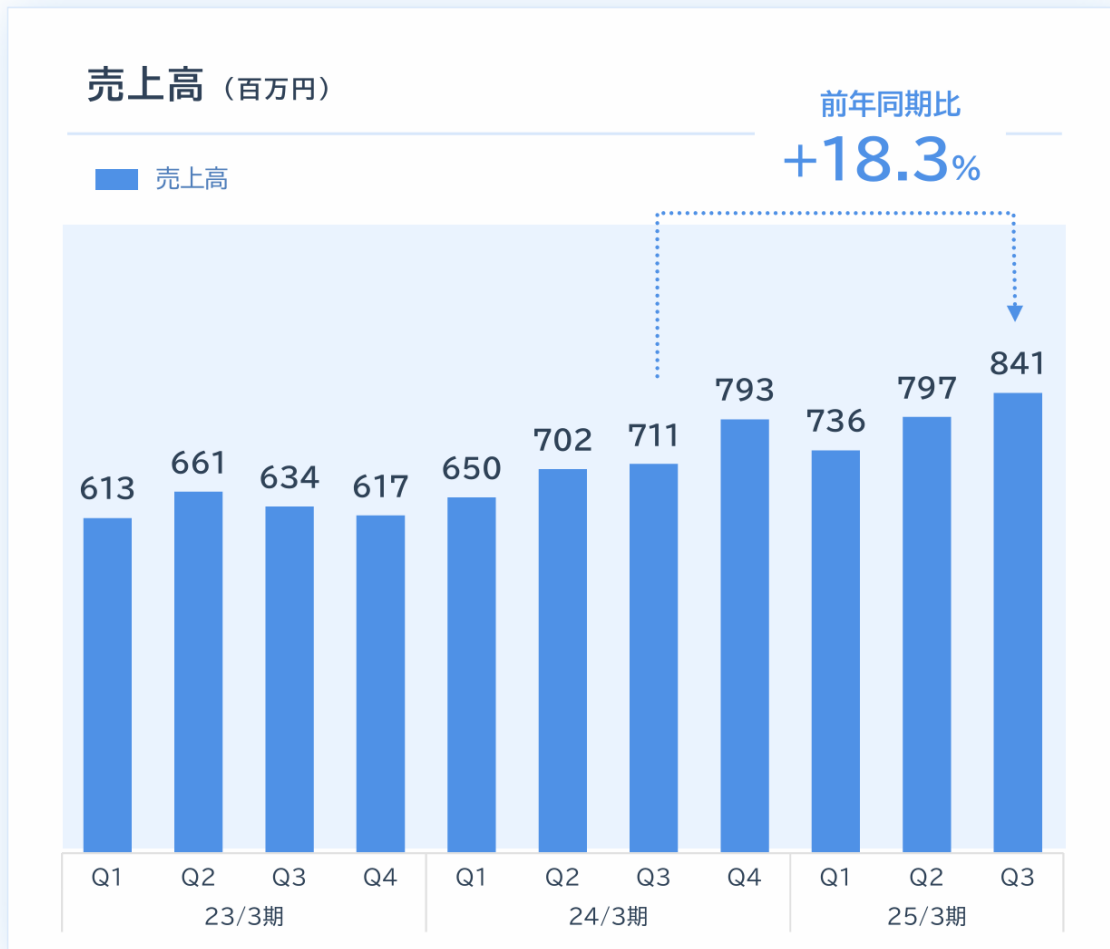


販管費内訳 (百万円) ・ 販管費率 (%)※1

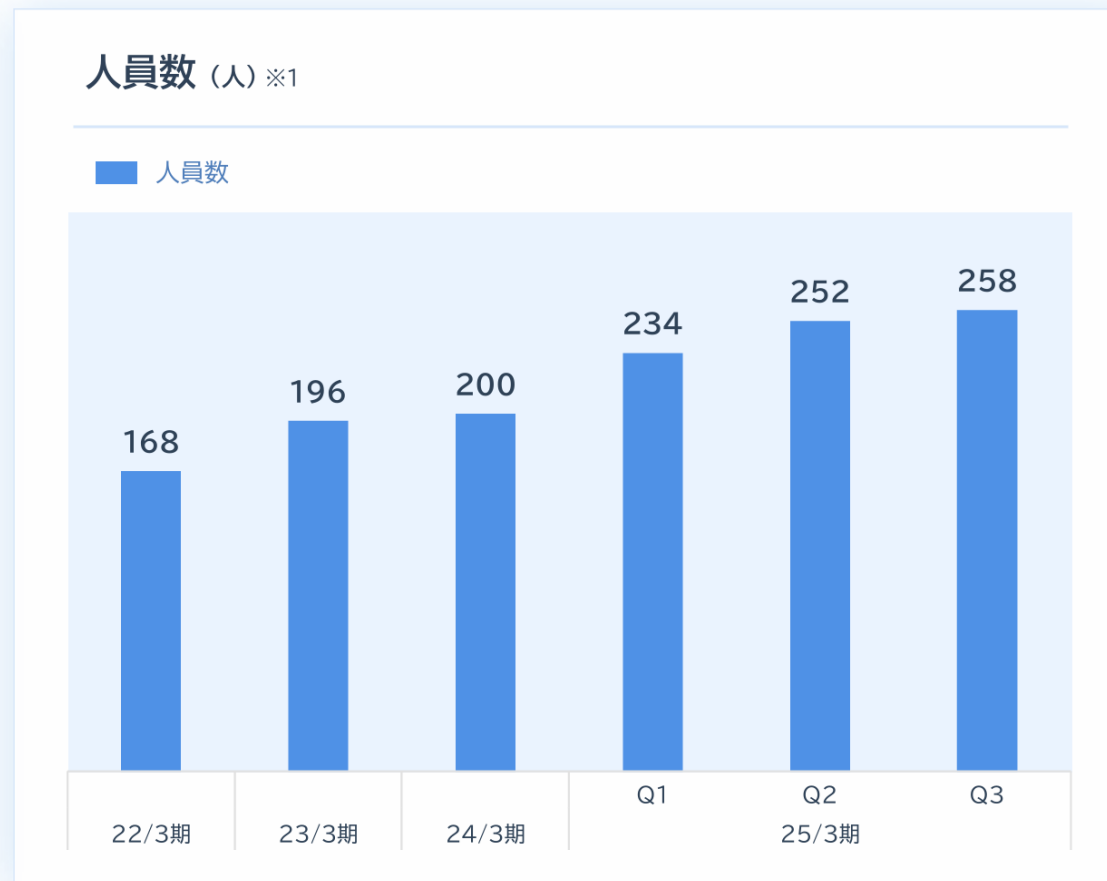
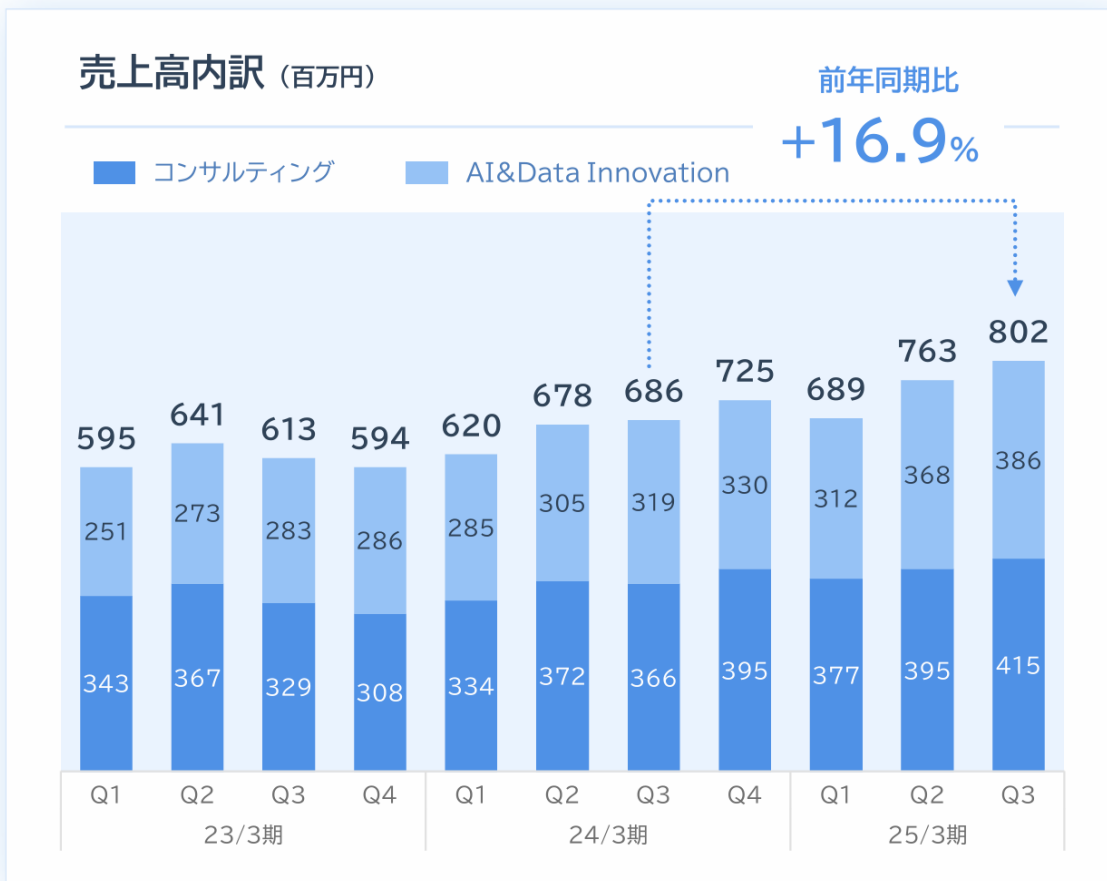


※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

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

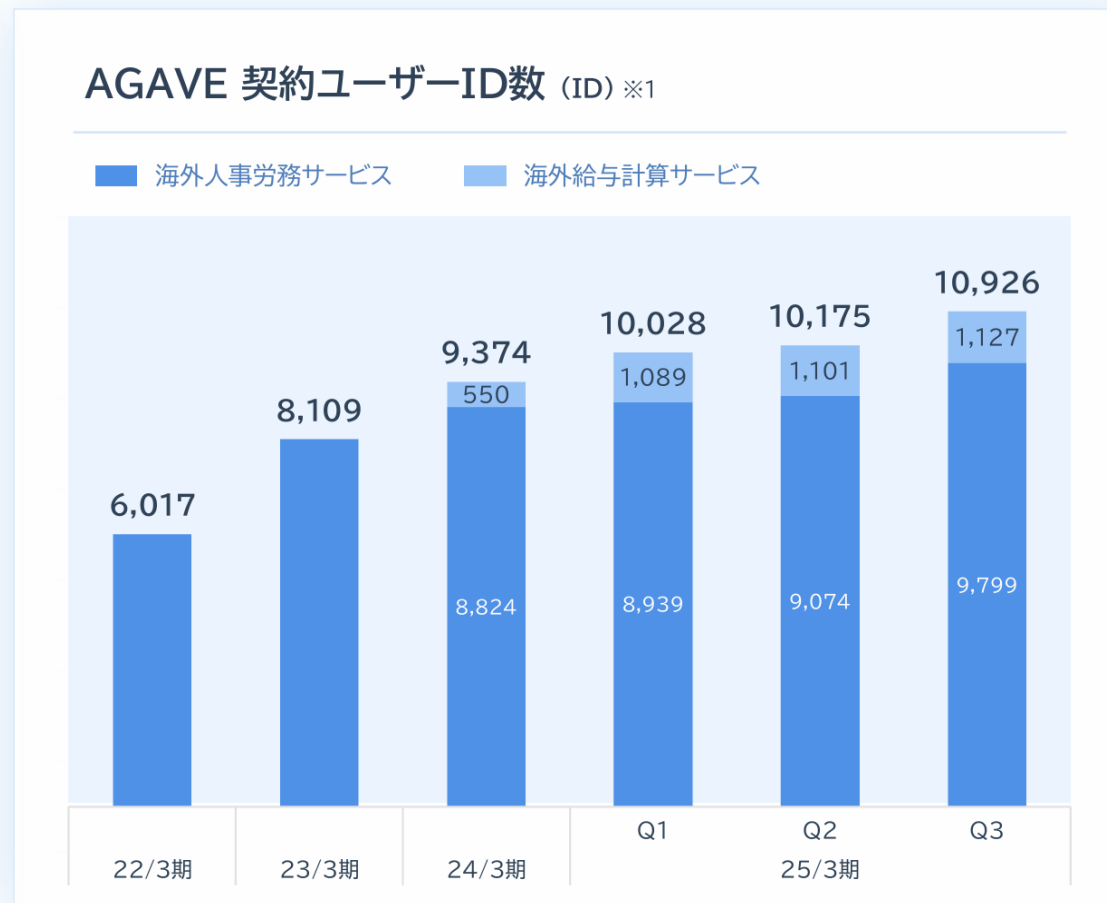
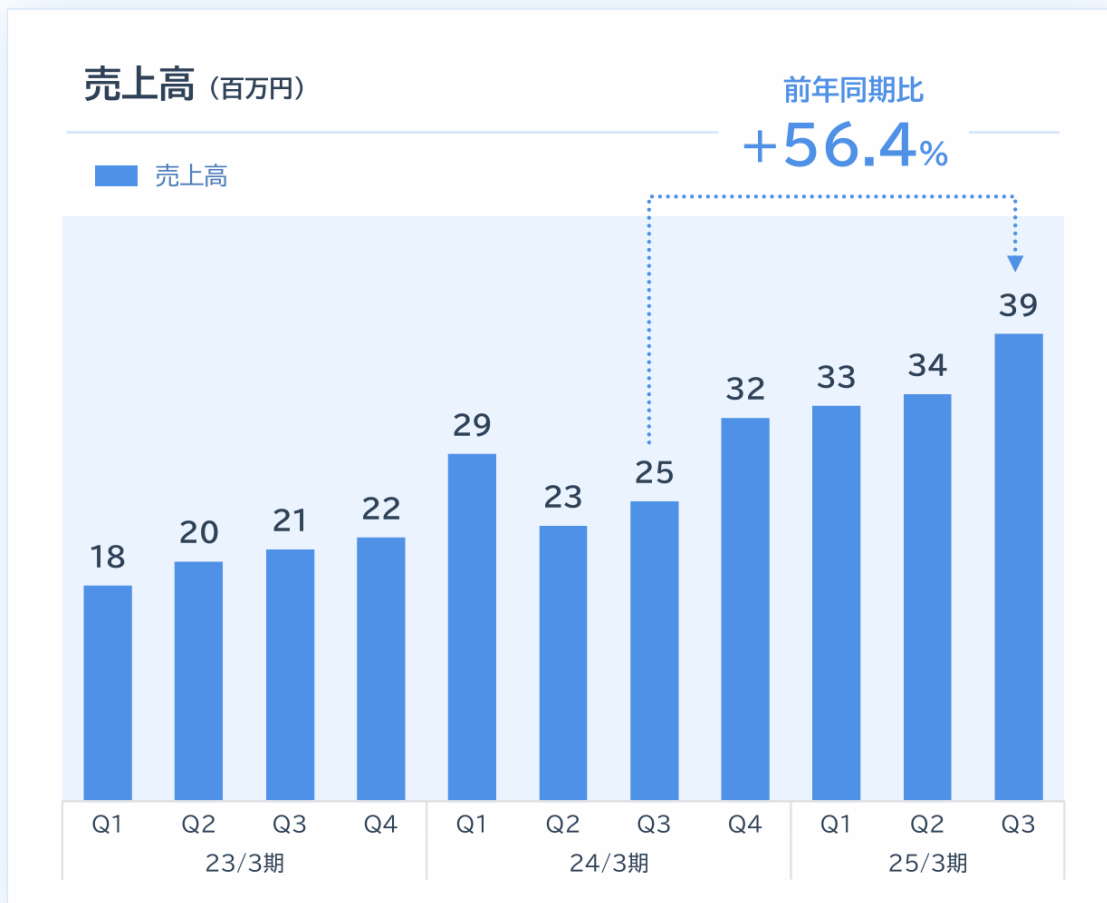


- コンサルティングサービスの売上高、前年同期比+16.9%
- コンサルタントの稼働状況を週次で定量的にモニタリングする体制を構築したことにより、稼働率が改善。それに伴い、利益率も向上
- 2024年8月に大阪に新オフィスを開設し、関西圏での新規案件を複数受注。加えて生成AIに関連した新たなサービスも複数リリース
- 2025年3月期の通期売上高計画達成に向けたコンサルタント職(エンジニア)人材採用は、順調に進捗



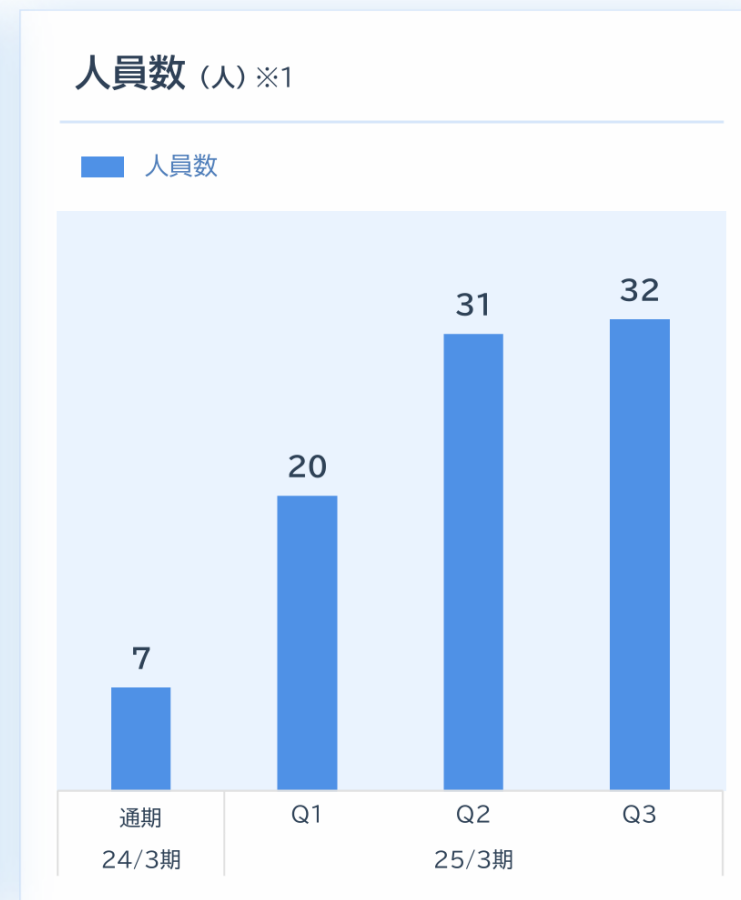
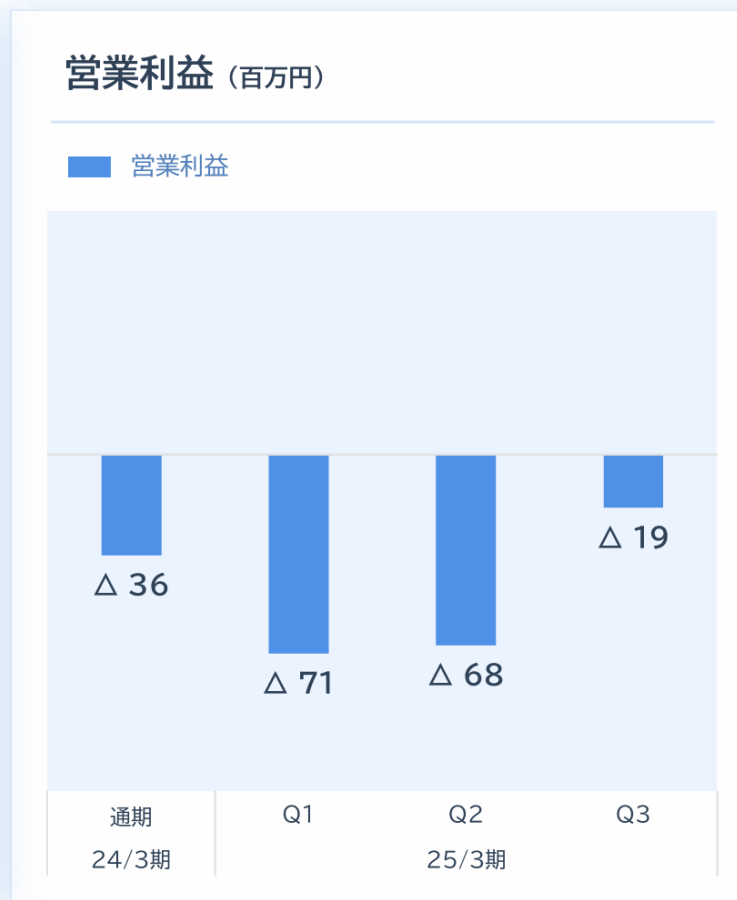
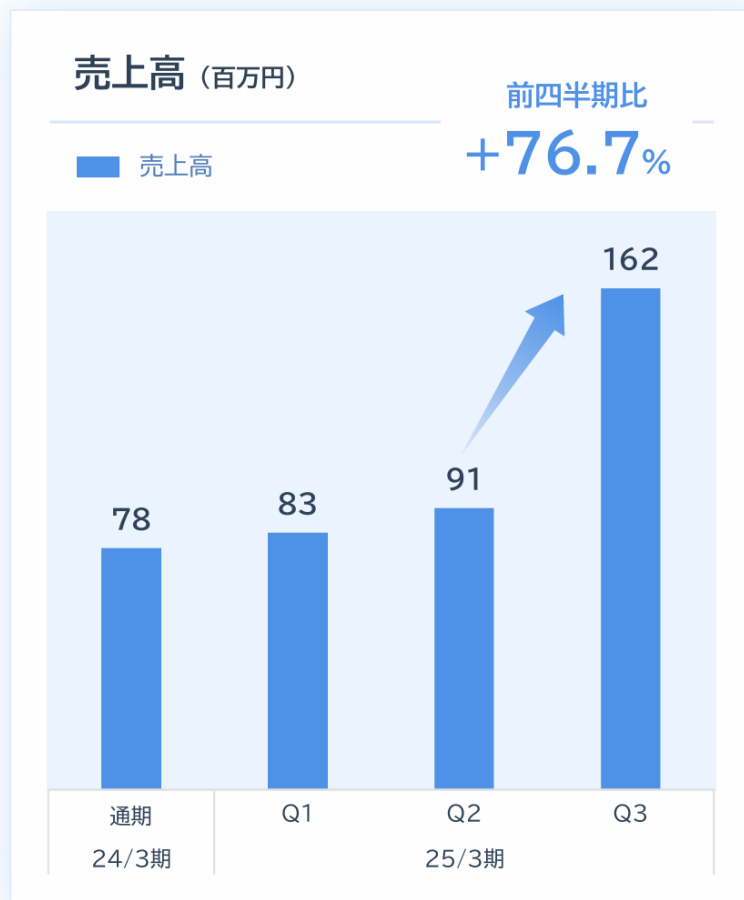
※1: 人員数は各四半期末の数値を記載

- SaaSサービス(AGAVE)の売上高は、前年同期比+56.4%
- 「AGAVE」契約ユーザーID数は10,000人を突破し、その後も順調に契約ユーザーID数が増加
- 海外人事労務に特化した専門性の高いクラウドサービス×ストック型ビジネスという強みを背景に、継続した新規顧客獲得に加え、それに伴う導入支援サービスに伴う売上高も加わり順調に成長



※1: 契約ユーザーID数は各四半期末の数値を記載

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



※1: 人員数は各四半期末の数値を記載

- 2024年3月期第3四半期より、連結決算に移行
- 自己資本比率56.9%と高い水準で、財務健全性問題なし

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

サークレイス、Salesforceの自律型AIエージェント「Agentforce」リリースを受けて、 circlace 導入・構築を全面サポートする新サービス提供開始 (2024/12/19リリース) | Topics

- 自律型AIエージェント「Agentforce」の認定パートナーとしていち早く、導入・構築サービスの提供を開始 (2024年11月)
- 「Agentforce」の導入・構築サービスを通じて、お客様のSalesforce活用によるROI (投資利益率)の最大化や、人的資本経営の推進を支援



Agentforceとは

Salesforceが提供する自律型AIエージェントのスイートで、サービス、セールス、マーケティング、コマースといった幅広いタスクの自動的な処理が可能に。この高度なAI機能により24時間365日プロアクティブに顧客や従業員をサポートし、業務効率化や顧客満足度の向上を実現します。

「Agentforce」導入・構築において段階的なサービス展開で顧客の体系的なAX(AIトランスフォーメーション)を推進

顧客の体系的なAXを推進



当社はSalesforce認定パートナーとして高い技術力と実績を持ち、「Agentforce」提供に向けた体制を整えています。AIやDataCloud認定資格保持者が多数在籍し、導入支援やPoCで豊富な実績を活かし最適なソリューションを提供します。

サークレイス、生成AIとMicrosoft Power Platformの融合で 企業DXを包括支援する新規事業を開始 (2024/12/24リリース) | Topics

- 生成AI技術とMicrosoft Power Platformを活用し、企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を包括的に支援する新規事業を開始
- 本事業では、エンタープライズアーキテクチャの最適化を通じ、顧客企業の「システム全体の最適化」を包括的に支援



市場変化に迅速に対応できる体制を構築し
ビジネスプロセスの迅速性と品質を向上

顧客企業のシステム全体の最適化

サークレイスとベニックソリューション、自律型AI技術によるDX推進と社会課題解に向けた協業開始 (2025/1/29リリース) | Topics

- 当社とベニックソリューション株式会社は、自律型AIエージェントを活用し、DX推進を目的とした協業を開始
- 本協業により、次世代ビジネスモデルの創出と社会課題の解決に取り組む



ベニックソリューション株式会社
Strategic Advisor 倉本 淳司 様

サークレイス株式会社
取締役 CRO 事業統括 大崎 正嗣

■ ベニックソリューション株式会社

川崎重工グループの情報子会社として、製造業をはじめ幅広い業種のお客さまにITソリューション、サービスを提供するシステムインテグレーター



最新テクノロジーと新たな発想で持続可能な成長と革新を加速

技術と知見の提供

Salesforceや自律型AIソリューションなど最先端のデジタルテクノロジーと、経営・業務・データ活用に関する知見をベニックソリューションに提供し、共にDX推進を支援します。

実践的な活用と検証

業務効率の改善、ユーザー体験の最適化、投資対効果の向上を目指し、両社でデジタル技術の活用と検証を行い、知見を蓄積し、提案力を強化します。また、具体的な事例を通じて技術の有効性を実証し、AI導入を促進します。

新しいビジネスモデルの創出

最新のAI技術を活用し、顧客ニーズに迅速に対応することで新しいビジネスモデルを創出します。特にSalesforceのAIソリューションを通じて、市場競争力の強化を支援します。

業界のリーディングカンパニーとしての地位を確立し、革新技術と戦略的パートナーシップで競争力を高め、持続可能な社会に貢献します

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

Before 入力作業の増加で操作が複雑化し、従業員満足度が低下

社内業務



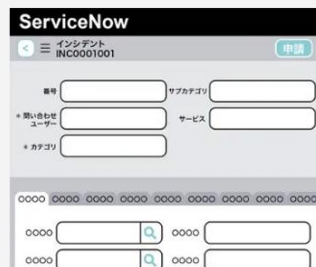
→
インプット



マニュアル
+
ServiceNow

必要書類のインプットも
申請項目の入力もすべて手動入力

→
手動入力



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



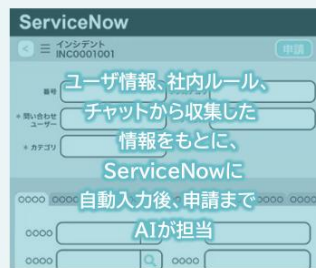
→
インプット

←
自動応答



社内ルール/ユーザー情報

→
ServiceNow
自動入力



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

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

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

複雑な入力操作を大幅に削減

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

手戻りや修正依頼を減らし、業務効率を向上

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

正確かつ効率的に申請可能

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

(百万円)	2024年3月期 通期実績※1 (連結)	2025年3月期 通期計画 (連結)	増減率
売上高	2,900	3,650	+25.8%
売上総利益	1,450	1,861	+28.3%
販売管理費	1,536	1,679	+9.3%
営業利益	△85	182	-
経常利益	△51	181	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△39	153	-

※1: 2024年3月期第3四半期より連結会計に移行

【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>

