

個人投資家向けIRセミナー

2024年11月14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2四半期の決算について
(4-9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 4億632万円(2024年9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) 338名(2024年9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



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」「グロースリンク」が
タッグを組むことにより、ベトナムに設立された合併会社

ベトナムにおいてシステム開発・運用サービスを担う

連結子会社

持株比率
47.6%



アオラナウ株式会社

「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


コンサルティングサービス



コンサルティング

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

AI&Data Innovation

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

提供サービス

 **ConsulTech** マネージドサービス

アオラノウ(連結子会社)



ServiceNowコンサルティング

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

SaaSサービス



AGAVE

- 自社SaaS製品AGAVEの開発・販売

提供サービス

 **AGAVE** 海外人事労務に特化したクラウドサービス

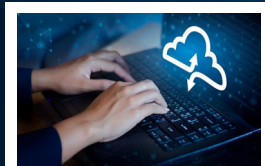
- AIを活用した積極的な取り組みにより、お客様企業のデータドリブン経営とDXの実現をサークレイスグループとしてサポート
- コンサルティング領域から実装および定着化に至るまで、ワンストップでサービスを提供
- グローバルITトレンドに沿ったテクノロジーを採用し、対応可能なサービス領域を業界・業種も含めて積極的に拡大

これまで **AIの積極的な活用なし**

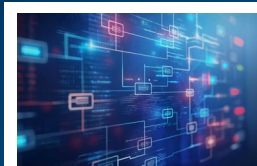
これから **AIの積極的な活用**

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



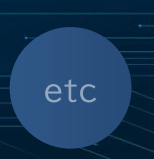
意思決定のレコメンド



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11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

- 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”、AIに関する知識を有することを示す“AIアソシエイト”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



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9月2日現在

2025年3月期 第2四半期の決算について

売上高

1,697 百万円

(前年同期比※1 +25.5%)

営業利益

△28 百万円

(前年同期比※1 -%)

親会社株主に帰属する
中間純利益

10 百万円

(前年同期比※1 -%)

社員数

338 名

(前期末比+42名)
※正社員 + 契約社員

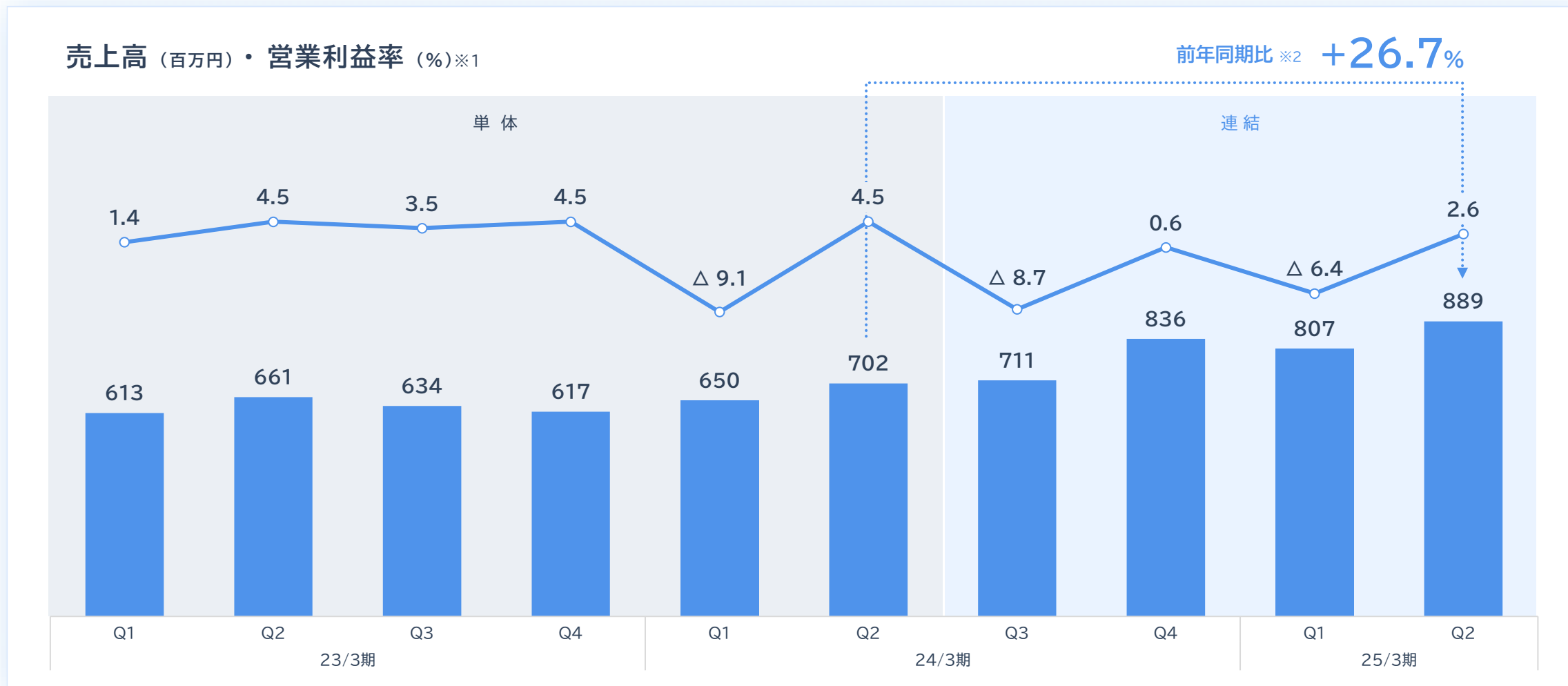
- 2024年3月期第3四半期より連結決算に移行
- サークレイスグループ(連結)における売上高は、前年比で、第2四半期までの累計および同期共に増収。
営業利益は累計において、計画上折込済の連結子会社アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資を継続しているためにマイナスとなっているが、第2四半期だけを見るとプラス着地。純利益は累計でプラス転換
- サークレイス(単体)における売上高および利益は、前年同期比で増収・増益。
利益も前期第4四半期から継続してプラス着地(詳細は、P8に記載)
- 2024年5月14日に公表をした2025年3月期の連結業績予想値に対しては、売上高・営業利益・経常利益、全てにおいて計画通り推移
- 社員数は前期末比42名増(新卒社員20名含む)

- 売上高は、全体で前年同期比25.5%の増収。コンサルティングサービス、SaaSサービス、2事業共に、前年同期比増収。アオラノウ事業は、2024年3月期第4四半期より連結対象。
- 営業利益はマイナス着地。ただし、アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う継続した成長投資によるもので計画上折込済。純利益はプラス着地
- サークレイス(単体)における売上高は、前年同期比で増収・増益。利益も前期第4四半期から継続してプラス着地
- 2024年5月14日に公表をした2025年3月期の連結業績売上高計画値(3,650百万円)に対しては、進捗率46.5%と順調に推移

(百万円)	実績		
	2024年3月期 第2四半期 (単体)	2025年3月期 第2四半期 (連結)	増減率※1
売上高	1,352	1,697	+25.5%
コンサルティングサービス	1,298	1,453	+11.9%
SaaSサービス	53	68	+27.4%
アオラノウ	-	175	-
売上総利益	686	716	+4.3%
販売管理費	714	744	+4.1%
営業利益	△28	△28	-
経常利益	△28	△23	-
親会社株主に帰属する中間純利益 ※2	△60	10	-

※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、単体と連結で比較
 ※2: 2024年3月期の親会社株主に帰属する中間純利益については、中間純利益を記載

- 売上高は前年同期比+26.7%と順調に成長
- 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、連結で営業利益がプラスとなり、営業利益率も+2.6%とプラス転換

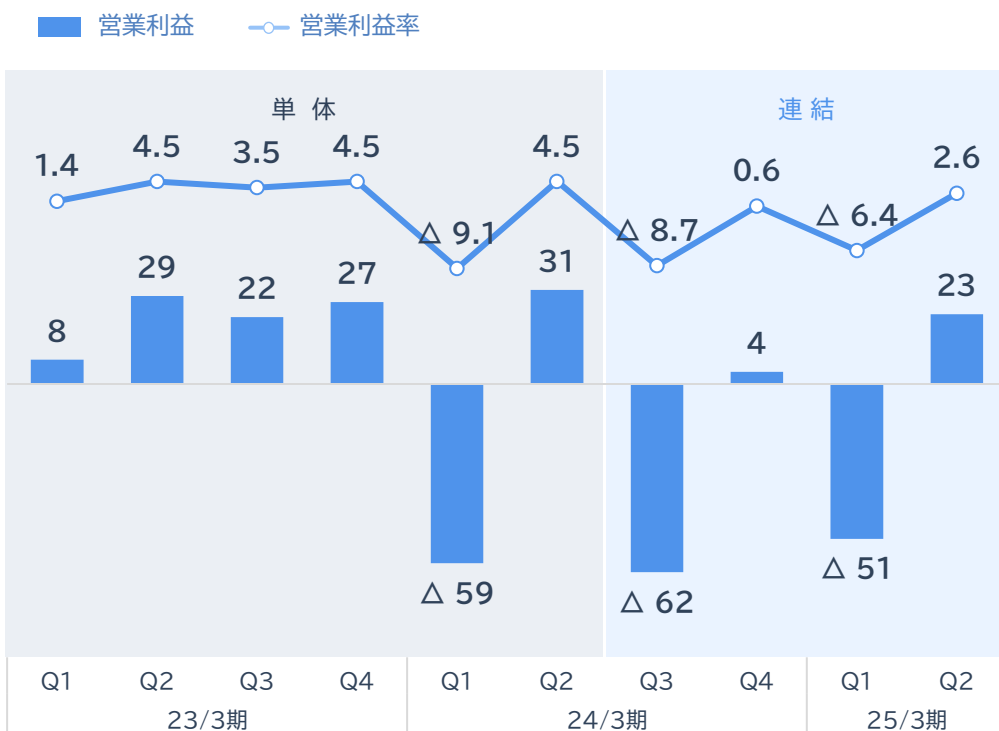


※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

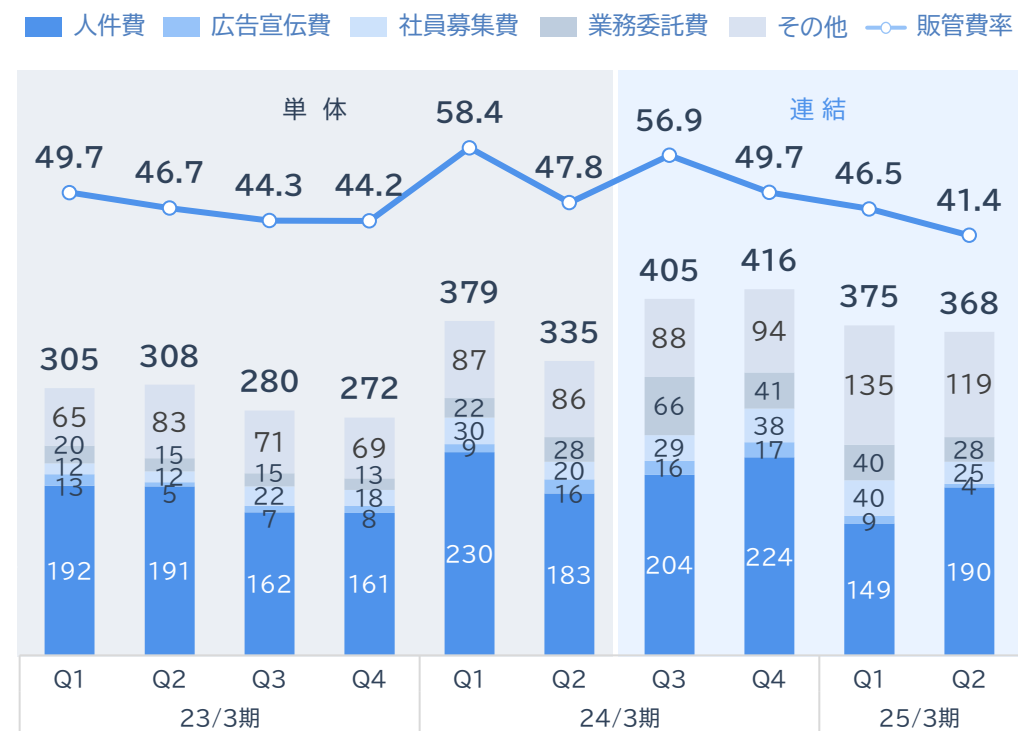
※2: 2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、2024年3月期第2四半期単体と比較

- アオラノウ事業立ち上げ段階に伴う成長投資を目的とした営業損益区分以降での損失がありながらも、営業利益は連結でプラス着地
- サークレイス(単体)における営業利益は、前年同期比で増益。営業利益率も+12.2%(詳細は、P8に記載)
- 販管費内訳で2025年3月期より、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

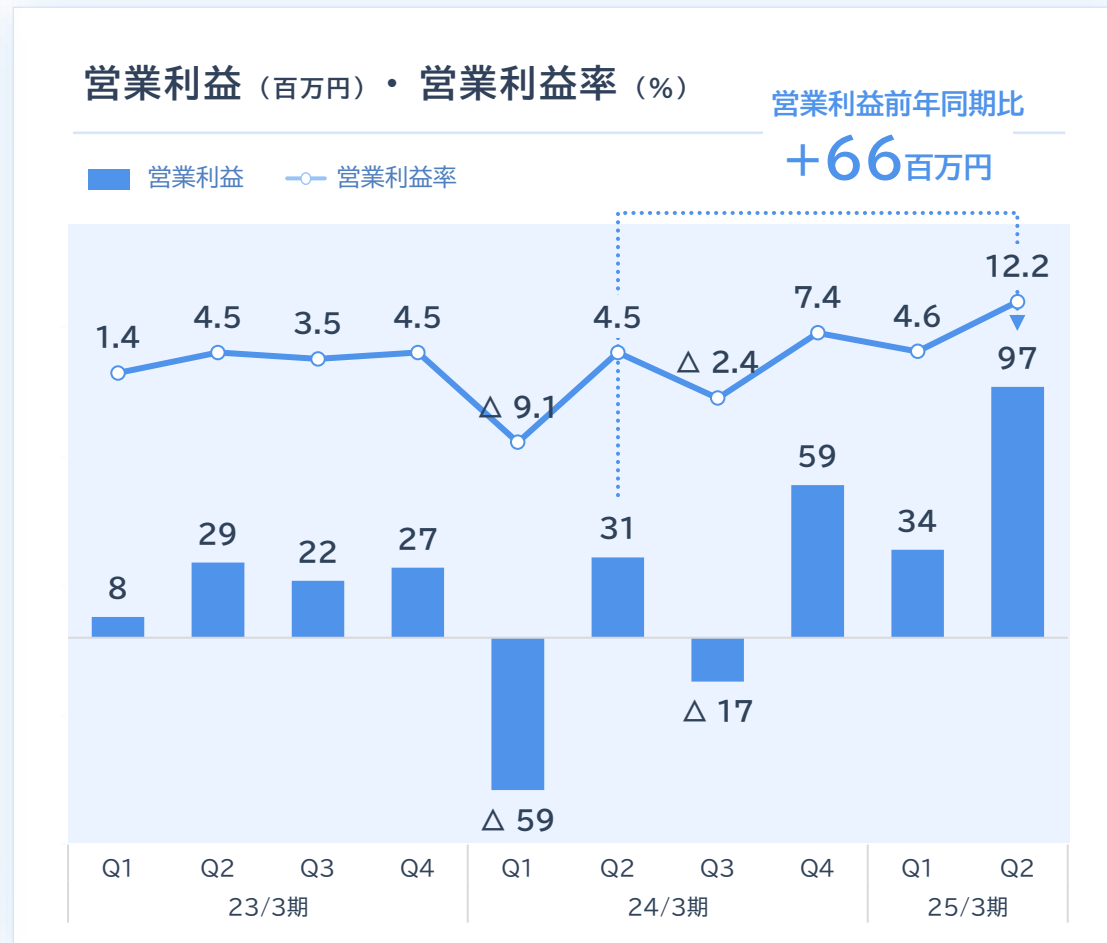
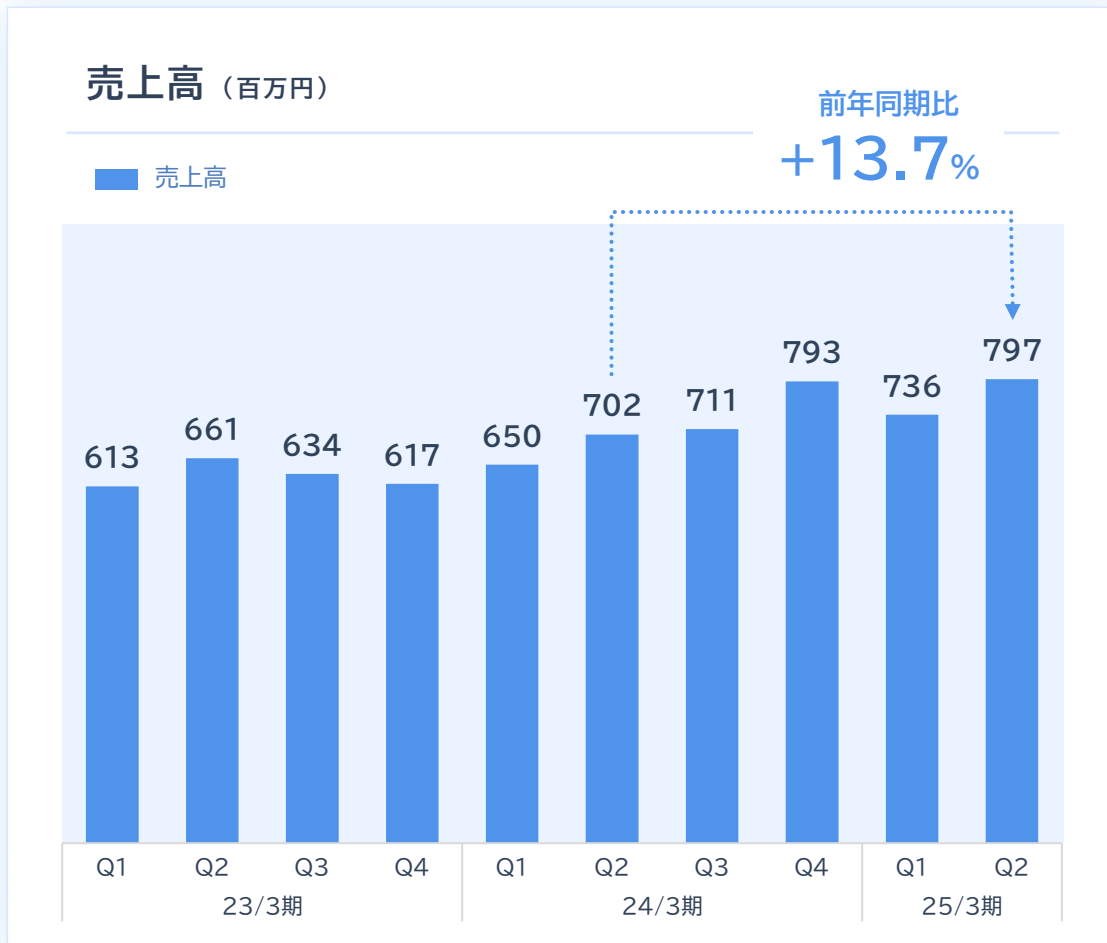


販管費内訳 (百万円) ・ 販管費率 (%)※1

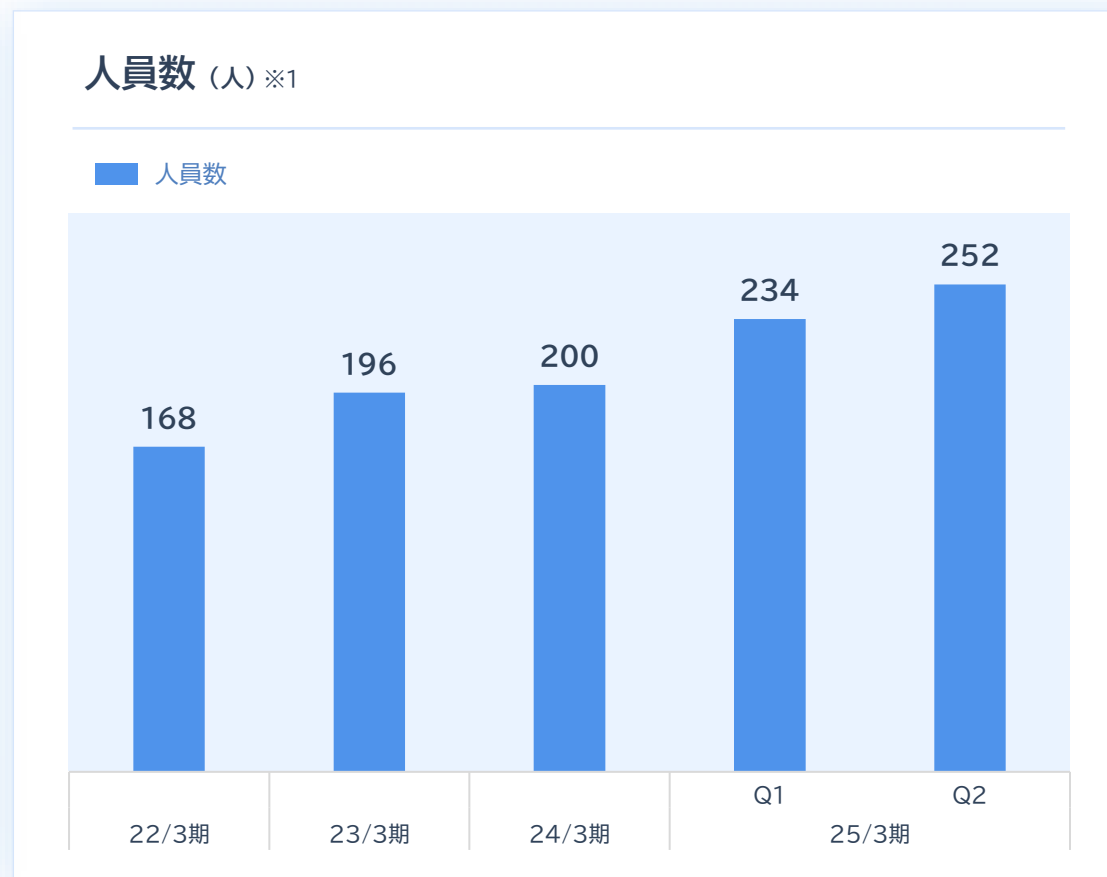
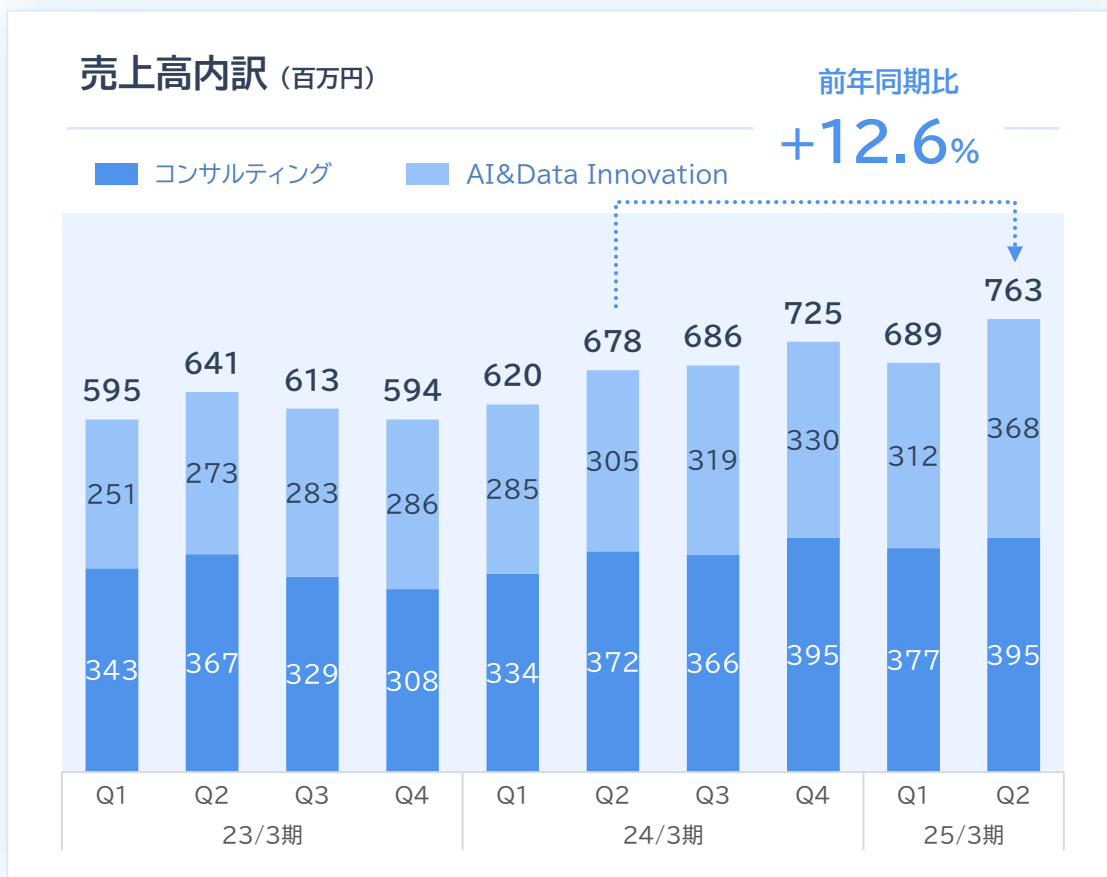


※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

- サークレイス単体の売上高は前年同期比+13.7%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+66百万円。また、97百万という結果は四半期ベースで過去最高
- 営業利益率は12.2%となり、2022年4月上場後で初めて、2桁%を達成

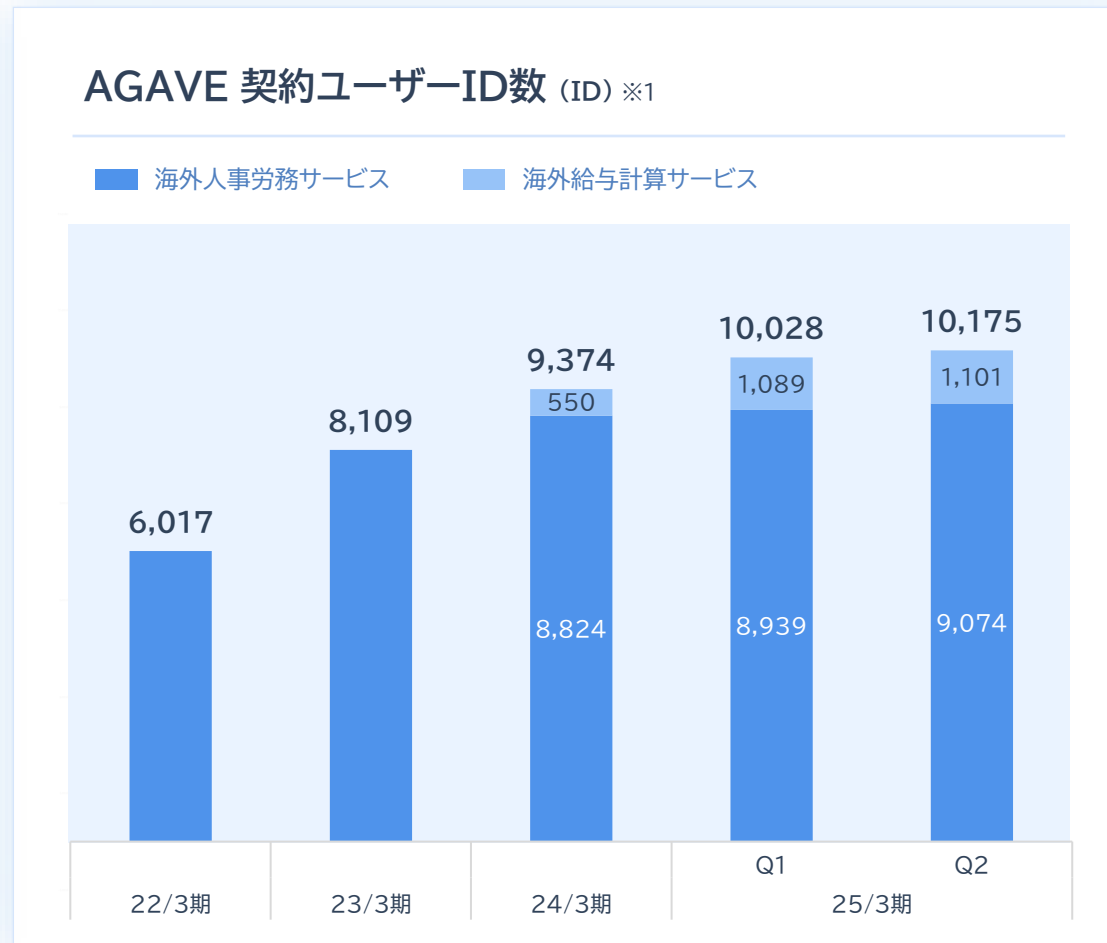
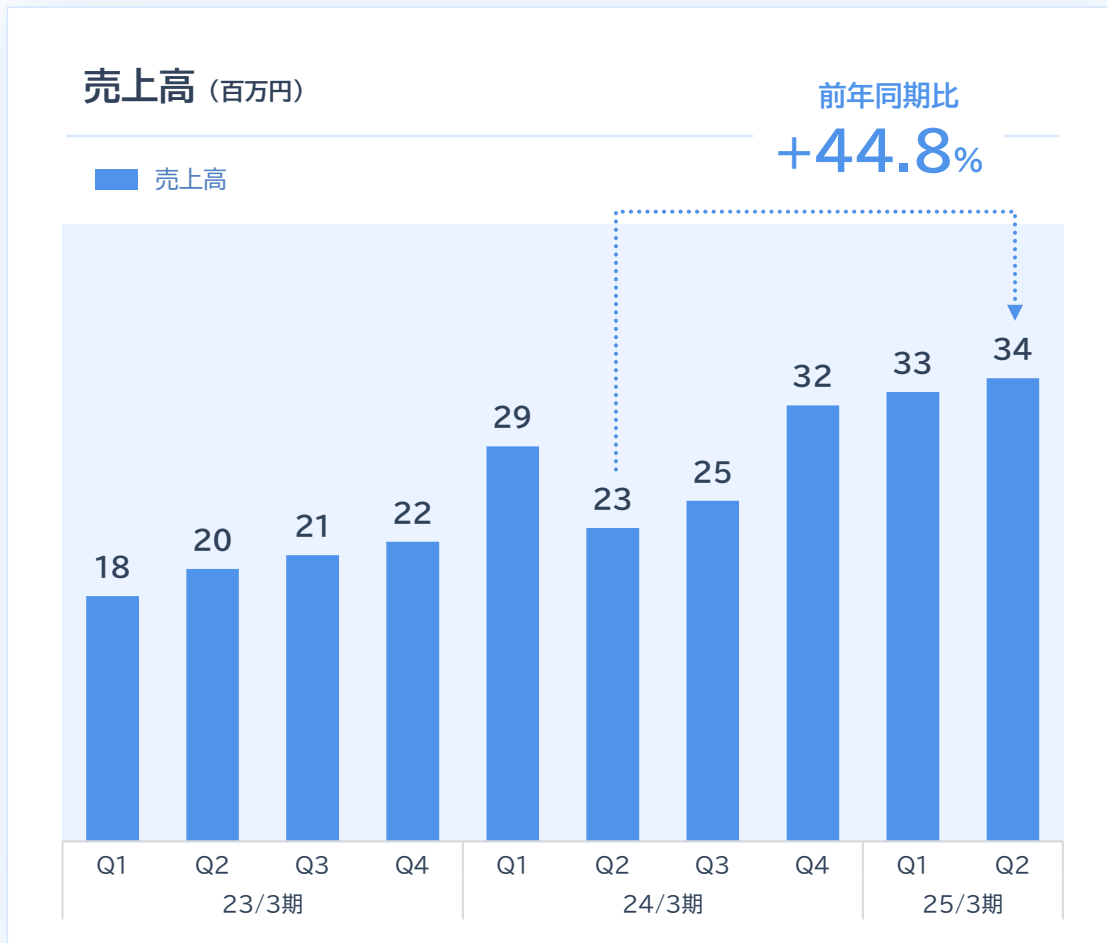


- コンサルティングサービスの売上高は、前年同期比+12.6%
- コンサルタントの稼働状況を週次で定量的にモニタリングする体制を構築したことにより、稼働率が改善。それに伴い、利益率も向上
- 2024年8月に大阪に新オフィスを開設。それに伴い、関西圏での新規案件を複数受注。新たなターゲット市場として据え、積極的な営業活動継続
- 2025年3月期の通期売上高計画達成に向けたコンサルタント職(エンジニア)人材採用は、順調に進捗



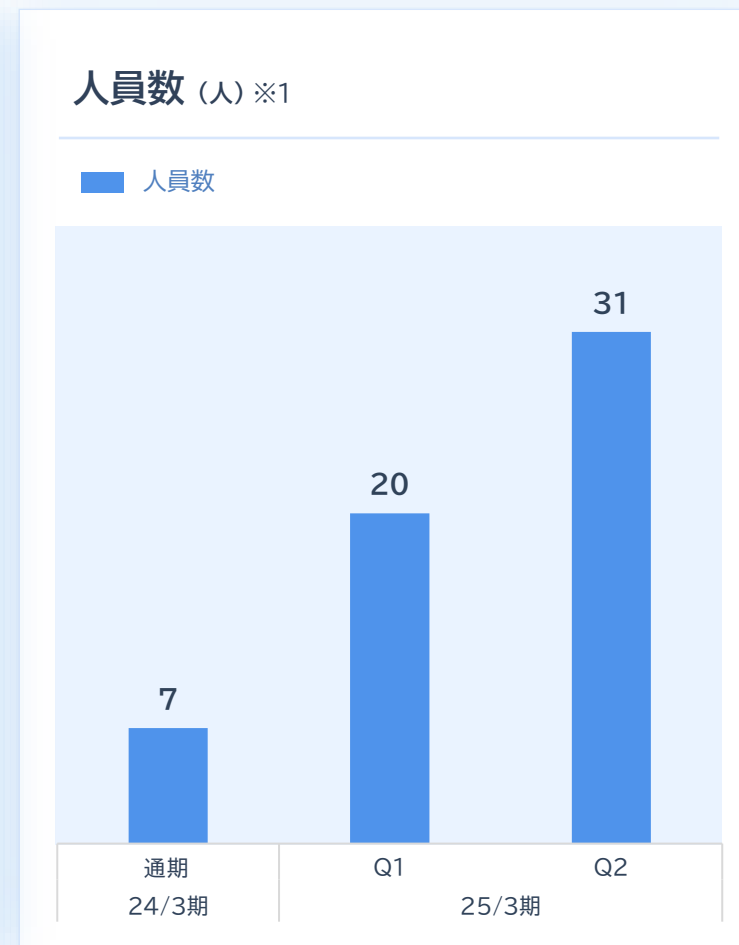
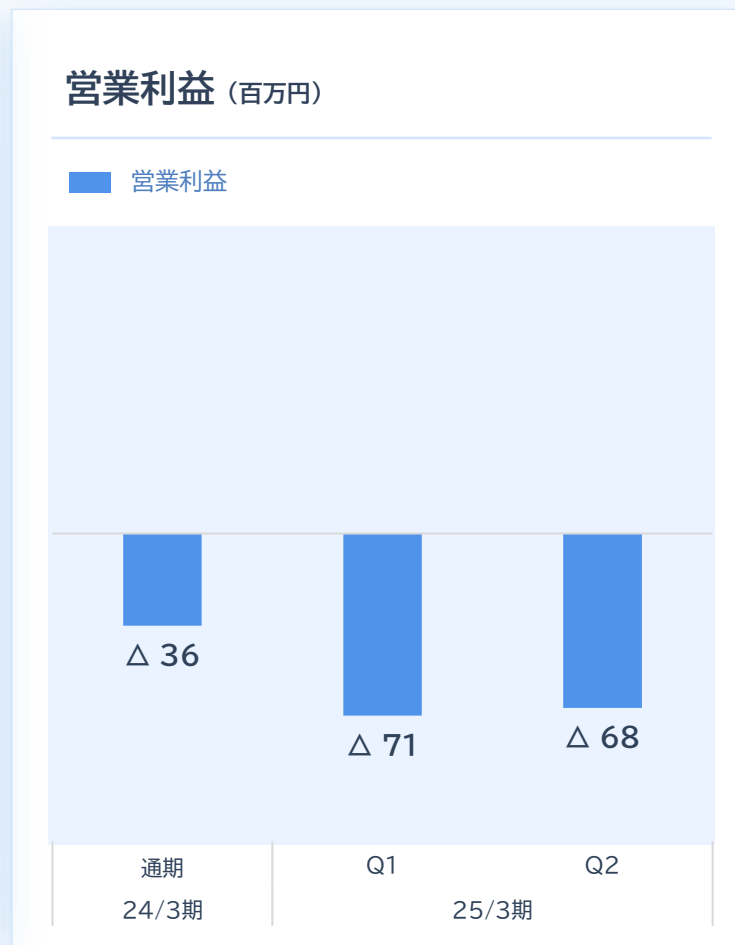
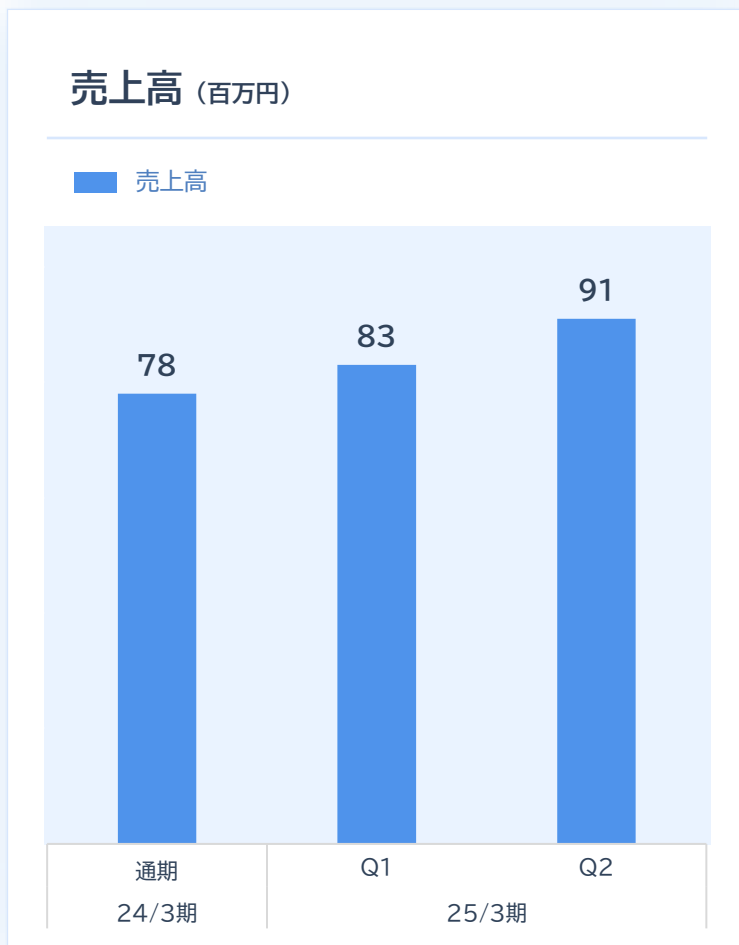
※1: 人員数は各四半期末の数値を記載

- SaaSサービス(AGAVE)の売上高は、前年同期比+44.8%
- 2024年6月末時点にて、「AGAVE」契約ユーザーID数10,000人を突破
- 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。低い解約率を武器とし、積極的に拡販継続



※1: 契約ユーザーID数は各四半期末の数値を記載

- 2023年8月に設立し、10月よりデリバリー開始。2024年3月期第4四半期より連結対象。そのため、2024年3月期の売上高は通期として記載
- 2025年3月期通期計画に対し、売上高および人材採用は順調に推移(パソナグループ様、NIPPON EXPRESSホールディングス様の事例公開済)
- アオラノウ単体では、次世代のために積極的に投資を行うフェーズのため、2025年3月期第2四半期も第1四半期に引き続き、営業利益はマイナス着地



※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58.8%と高い水準で、財務健全性問題なし

(百万円)	2024年6月末	2024年9月末	増減額	主な内容
流動資産	1,032	1,054	+22	売掛金の増加など
固定資産	336	331	△4	減価償却、のれん償却など
資産合計	1,368	1,386	+17	
負債合計	625	644	+19	賞与引当金の増加、新株予約権付社債の増加など
有利子負債計	210	239	+29	新株予約権付社債の増加など
純資産合計	743	741	△1	
負債・純資産合計	1,368	1,386	+17	

- 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>

