

個人投資家向けIRセミナー

2025年5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 通期の決算について

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 4億803万円(2025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>	〒810-0073	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) 356名(2025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



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%

出資先

SYNTHESY

シンセシー株式会社

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

ITコンサルティング

xP&A

Salesforce

Agentforce

Einstein AI

DataCloud

Mulesoft

Heroku

Tableau

AWS

Microsoft Power Platform

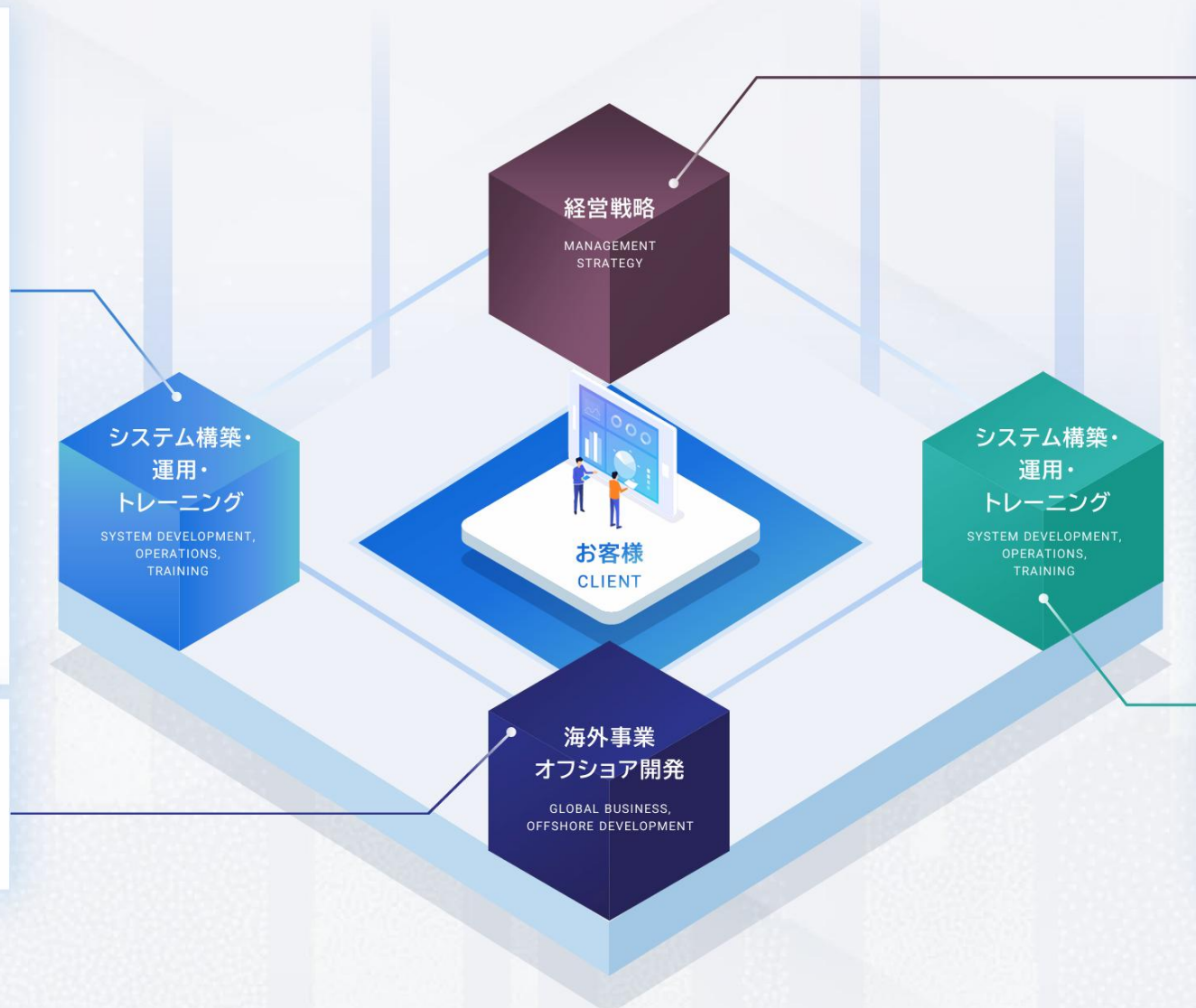
Anaplan

SaaS

AGAVE

Circlace HT Co., Ltd.

ベトナム法人



コンサルティング

戦略コンサルティング

ITコンサルティング

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

ITコンサルティング

ServiceNow

ITSM

CRM

HRSD

SPM

ITOM

AppEngine

GlobalAsset

Governance Check

ITFM

UI/UX

Testing Automation

ID Management

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、Databricks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

アオラナウ(連結子会社)

アオラナウ株式会社



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

- 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



- 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



データの蓄積

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5月現在)

Salesforce

Anaplan

ServiceNow

Microsoft

AWS

Databricks

AI
人工知能

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

OpenAI

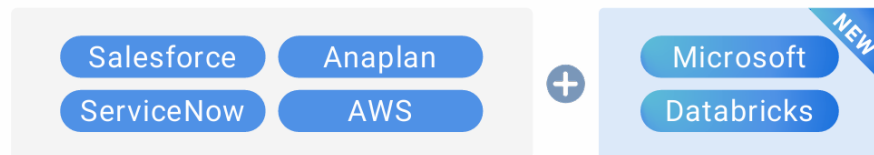
Anthropic

etc

マルチプラットフォームサービス対応

2025年3月期 通期の決算について

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”、
2026年3月期第1四半期より“Databricks”※1への対応を開始

売上高(連結)

3,804 百万円

(前年比※2 +31.1%)

通期売上高および増収率共に、
上場以来過去最高の結果で着地

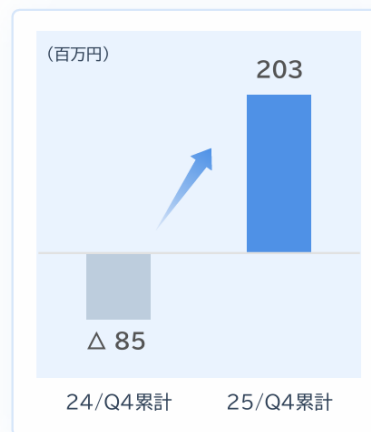


営業利益(連結)

203 百万円

(前年比※2 - %)

連結子会社に対する成長投資を継続しつつ、
営業利益は計画を上回る黒字で着地



営業利益(単体)

331 百万円

(前年比 +2,351.3%)

サークレイス単体の営業利益は大幅増益となり、
収益性が大きく改善



※1: 2026年3月期第1四半期より出資予定企業である「farcbricks株式会社」にて対応開始

※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、前年比については2024年3月期通期累計(連結)と比較

売上高

3,804 百万円

(前年比※1 +31.1%)

営業利益

203 百万円

(前年比※1 -%)

親会社株主に帰属する
当期純利益

184 百万円

(前年比※1 -%)

社員数

356 名

(前期末比+60名)
※正社員 + 契約社員

- 2024年3月期第3四半期からの連結決算移行
- 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に加え、経営管理体制を強化
- 成長投資を継続しながらの前年比31.1%の増収と営業利益の黒字化
- 事業開始12か月で単月黒字を達成した新会社アオラノウ社の早期立ち上がり
- 2025年3月期の連結業績予想値に対し、売上高・営業利益・純利益すべてにおいて超過達成
- 社員数は前期末比60名増(新卒20名含む)、成長に向けた組織体制の拡充

- 通期の売上高は3,804百万円となり、前年比31.1%の増収。期初の計画値に対しても達成率104.2%で着地
- コンサルティングサービスとSaaSサービスの両事業の堅調な推移に加え、アオラナウ事業の売上高は前年比619.4%増と急成長（アオラナウ事業は、2024年3月期第4四半期より連結対象）
- 営業利益は203百万円となり、前期の赤字から黒字へと転換。期初の計画値に対して111.9%で着地
- 当期純利益も184百万円となり、前期の赤字から黒字へと転換し、期初の計画値に対して120.3%で着地

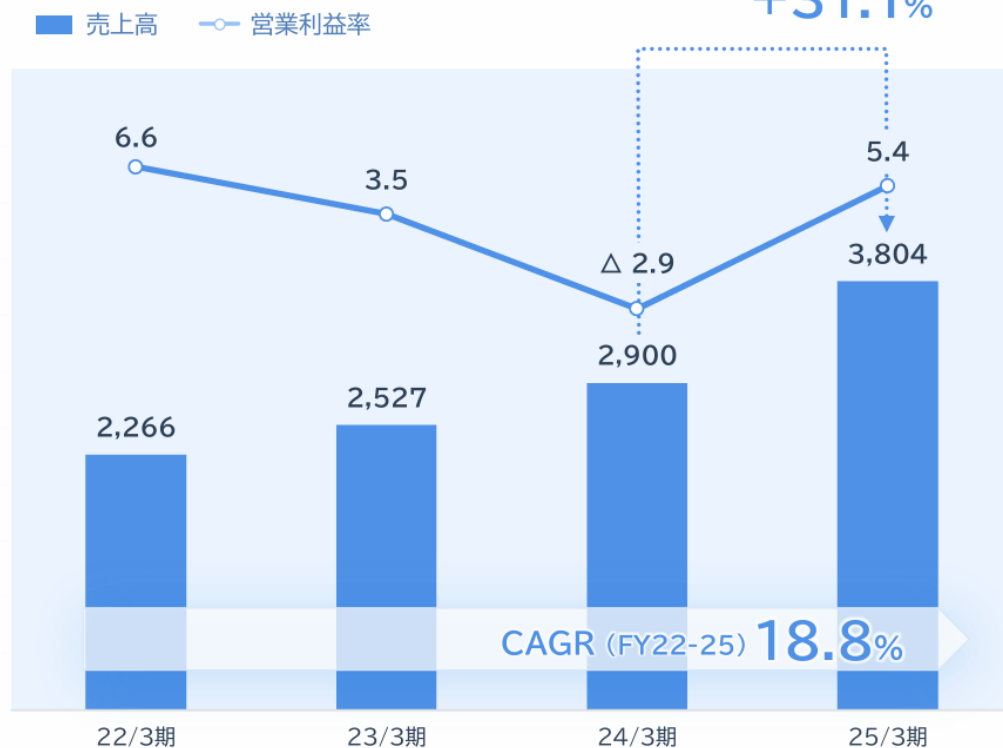
(百万円)	通期実績			計画値		Q4実績		
	2024年3月期 通期(連結)	2025年3月期 通期(連結)	増減率	2025年3月期 通期(連結)	達成率	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (連結)	増減率
売上高	2,900	3,804	+31.1%	3,650	104.2%	836	1,102	+31.8%
コンサルティングサービス	2,710	3,090	+14.0%			725	835	+15.1%
SaaSサービス	112	151	+35.5%			32	43	+32.7%
アオラナウ	78	561	+619.4%			78	223	+186.8%
売上総利益	1,450	1,756	+21.1%	1,861	94.3%	421	561	+33.4%
販売管理費	1,536	1,552	+1.1%	1,679	92.4%	416	410	△1.4%
営業利益	△85	203	-	182	111.9%	4	151	+2,992.3%
経常利益	△51	204	-	181	112.7%	38	145	+280.3%
親会社株主に帰属する当期純利益※1	△39	184	-	153	120.3%	76	113	+49.5%

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

- 通期売上高は3,804百万円となり過去最高を更新。事業領域の拡大に伴い、増収率も+31.1%と大きく成長。営業利益率はマイナスから5.4%へと回復
- 第4四半期は売上高1,102百万円、営業利益率13.7%で連結後最高水準を記録
- 成長投資を継続しながらも、増収と収益性改善を両立した四半期推移の実現

通期売上高（百万円）・営業利益率（%）※

前年比
+31.1%



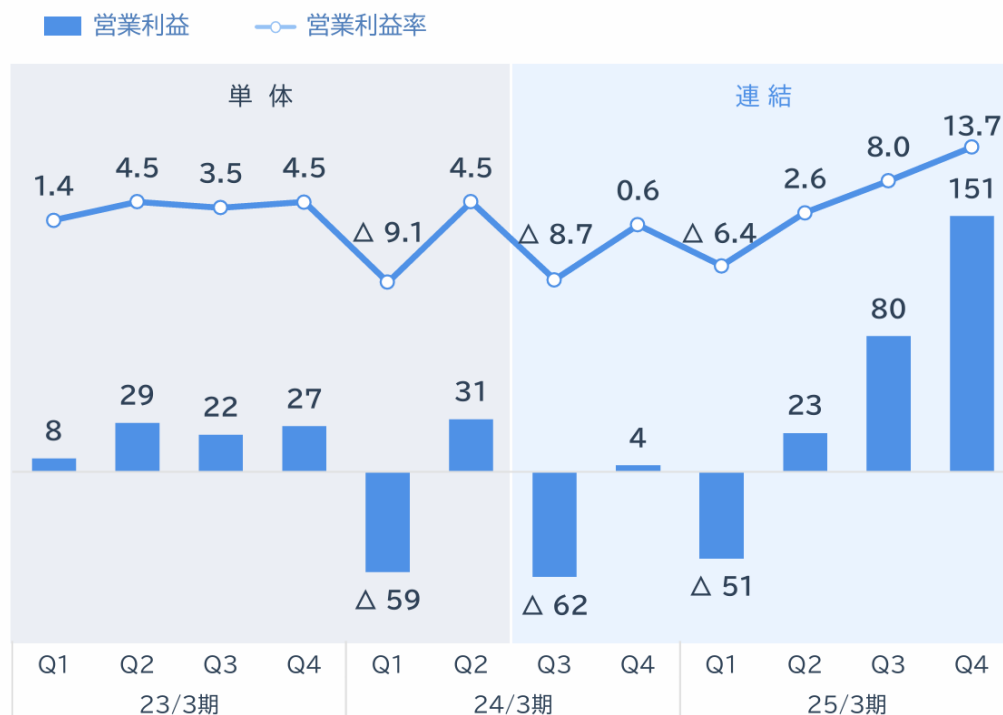
四半期売上高（百万円）・営業利益率（%）※

前年同期比
+31.8%

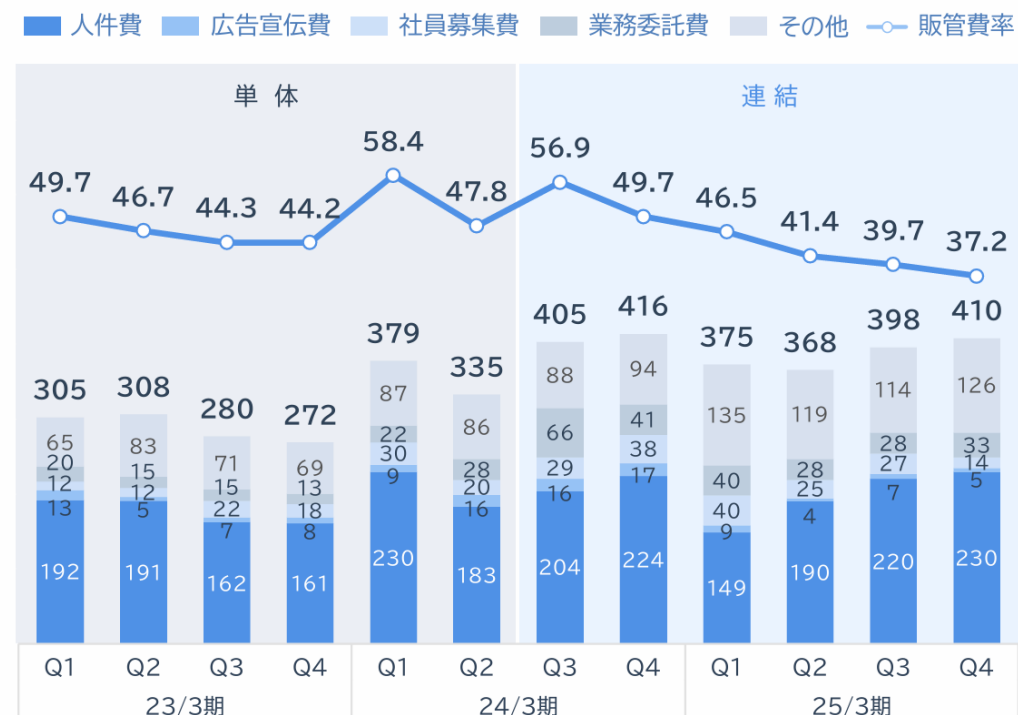


- 連結営業利益は2025年3月期第2四半期以降黒字転換し、第4四半期は151百万円の黒字と13.7%の営業利益率を達成
- アオラノウ事業の投資継続下でも黒字を実現し、四半期ごとの利益額と利益率ともに着実に改善
- 販管費における人件費は、2025年3月期第1四半期よりデリバリーに關与する人件費の全てを売上原価へと再分類
- 販管費においては、グループ内管理業務の標準化と購買活動における費用対効果の確認徹底により、生産性向上と販管費比率の改善を実現

営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)※1



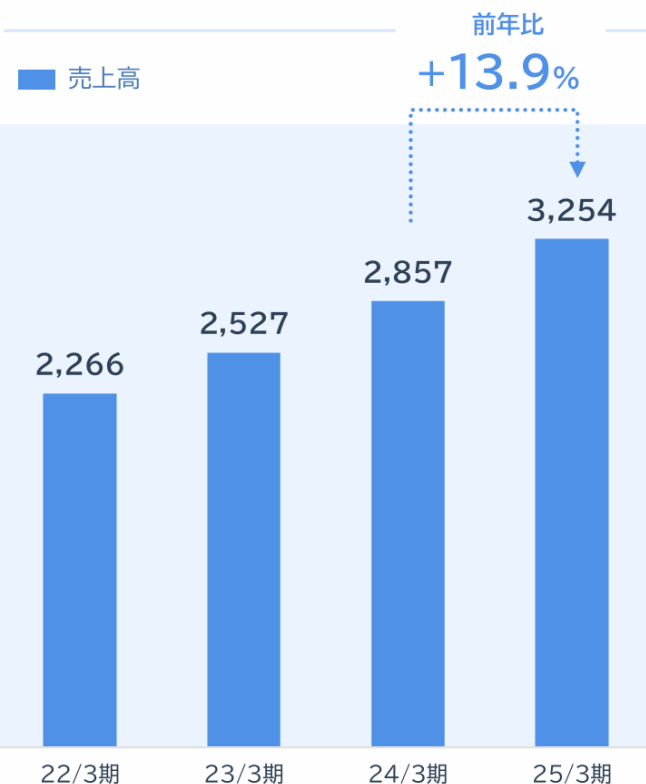
販管費内訳 (百万円) ・ 販管費率 (%)※1



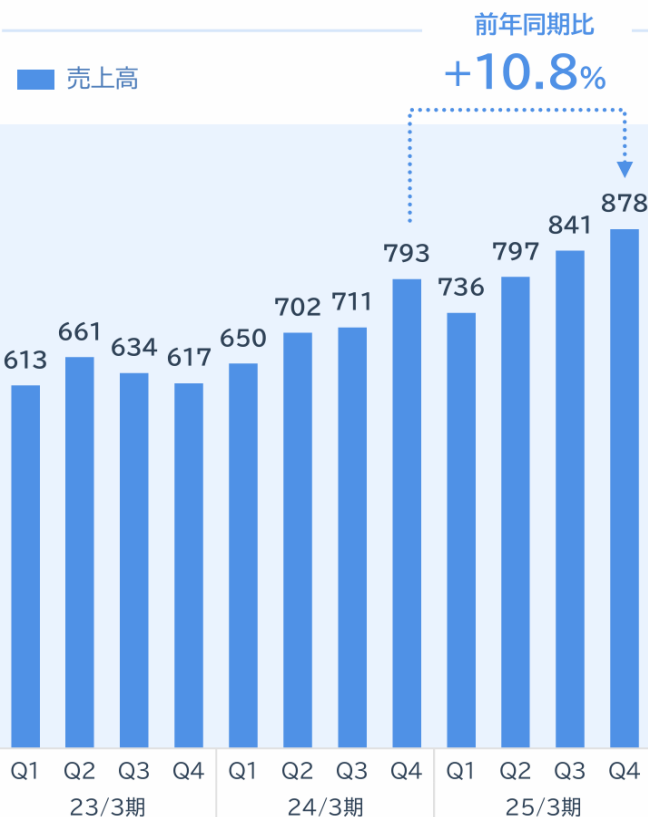
※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

- サークレイス単体の通期売上高は3,254百万円となり、前年比13.9%の増収。通期として過去最高を更新
- 第4四半期の営業利益は101百万円で前年同期比42百万円の増益。全四半期で黒字を維持し、安定成長を継続
- 営業利益率は11.5%となり、2桁水準を3四半期連続で維持。収益性の高さを継続

通期売上高 (百万円)



四半期売上高 (百万円)



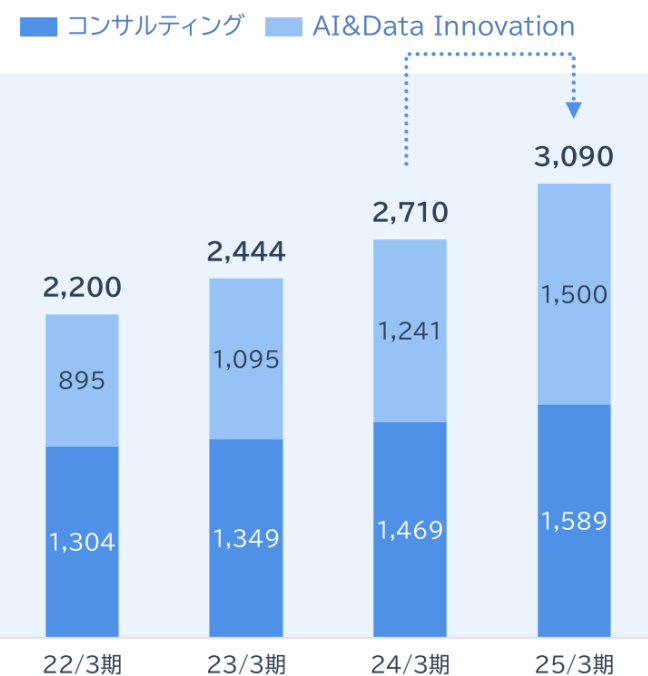
営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)



- コンサルティングサービスの通期売上高は前年比14.0%の増収。継続的な成長基調を維持
- 第4四半期の売上高は835百万円で過去最高を更新。2025年3月期は全四半期を通じて堅調に推移
- コンサルタント職(エンジニア)の稼働率モニタリングの定着により生産性が向上し、利益率向上に寄与
- コンサルタントの人員数は前年比49名増の249名。新たに開設した大阪オフィスにおける関西圏での新規案件獲得にも貢献

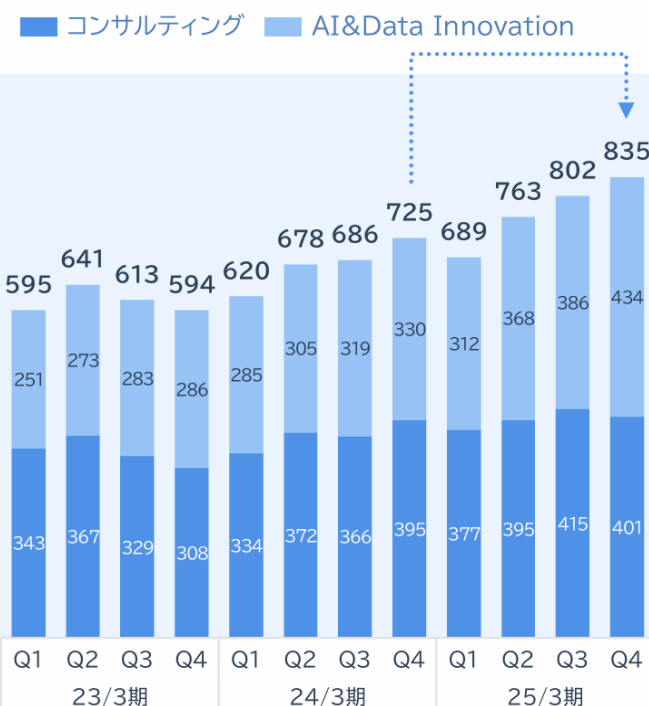
通期売上高 (百万円)

前年比
+14.0%

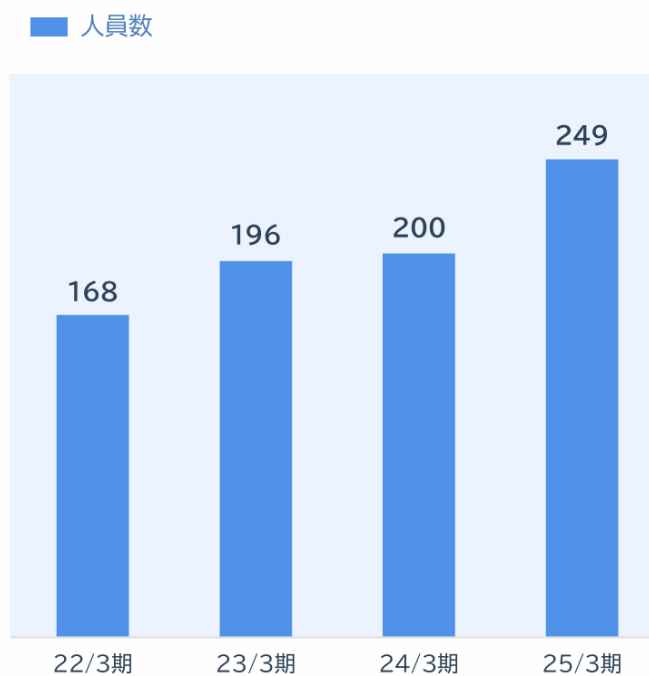


四半期売上高内訳 (百万円)

前年同期比
+15.1%



人員数 (人) ※1



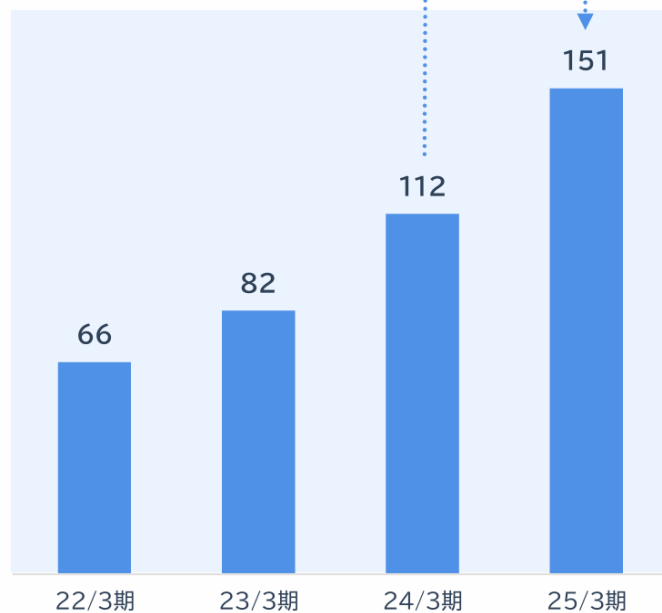
※1: 人員数は各四半期末の数値を記載

- SaaSサービス(AGAVE)の通期売上高は151百万円で、前年比35.5%の増収。継続的に成長
- 第4四半期の売上高は43百万円で、前年同期比32.7%増。四半期ベースでも安定成長を継続
- 「AGAVE」契約ユーザーID数は11,000人を超える水準まで拡大し、“海外人事労務サービス”と“海外給与計算サービス”の両軸で順調に成長を拡充
- 2024年1月にリリースした海外給与計算サービスの進展と、導入支援サービスにより、売上成長を下支え

通期売上高 (百万円)

前年比
+35.5%

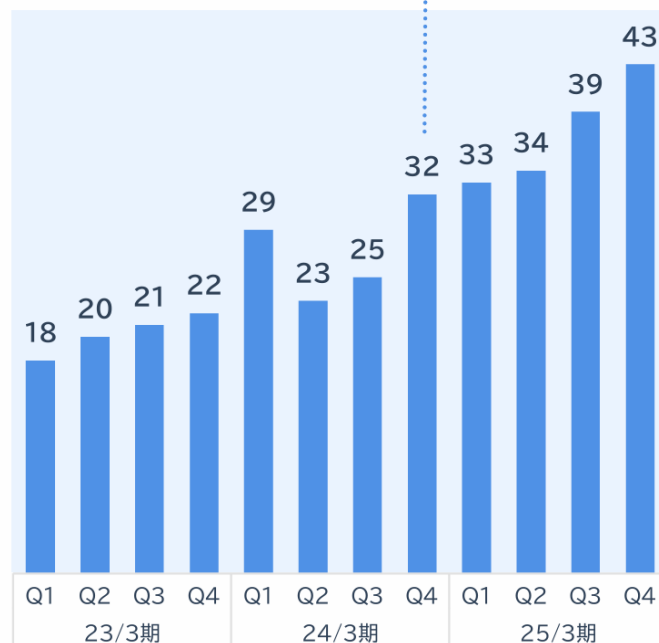
■ 売上高



四半期売上高 (百万円)

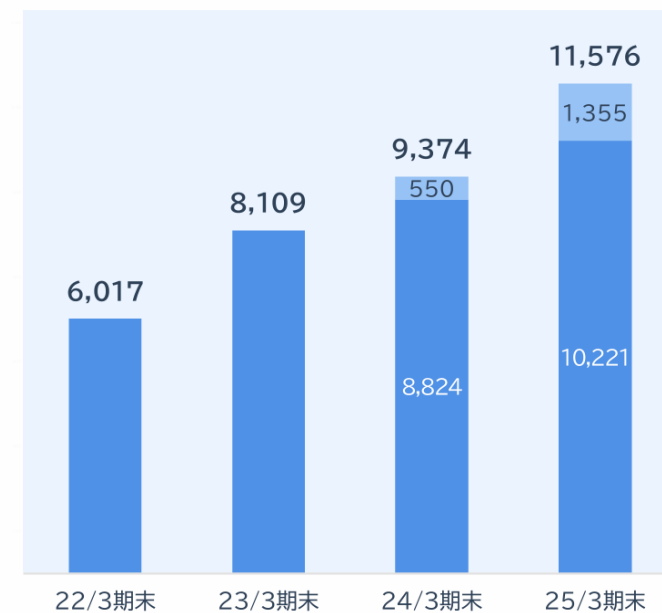
前年同期比
+32.7%

■ 売上高



AGAVE 契約ユーザーID数 (ID)

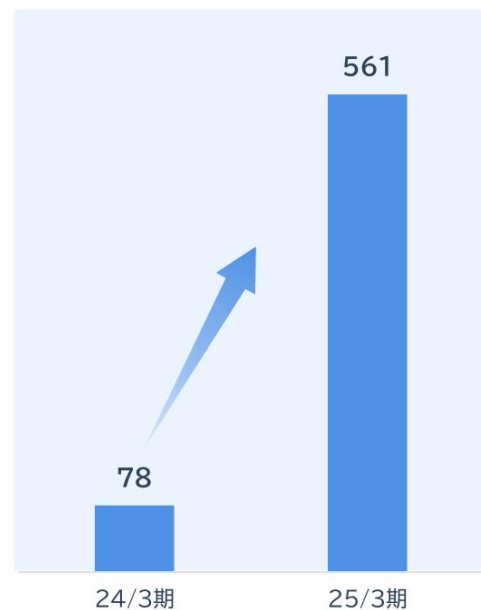
■ 海外人事労務サービス ■ 海外給与計算サービス



- 2024年1月より事業開始
- 通期売上高は561百万円となり、前年比+619.4%の増収。第4四半期は売上高223百万円で順調に事業成長
- 営業損益は継続的に改善し、第4四半期には41百万円の黒字転換を達成
- 社員数は期末時点で32名、前年比25名の増員。内製体制の強化に加え、パートナーも柔軟に活用

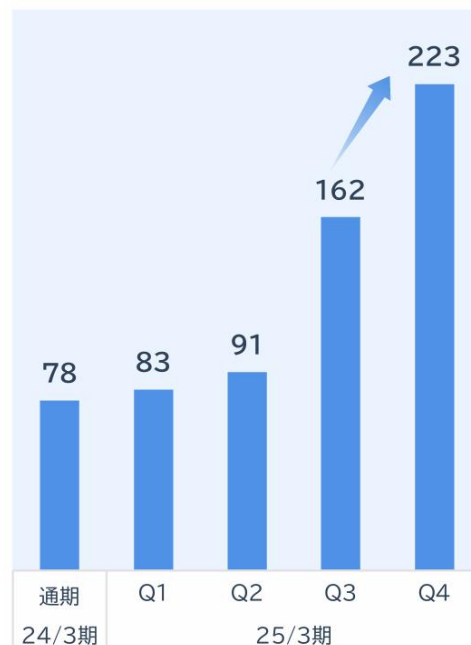
通期売上高（百万円）

前年比
売上高 **+619.4%**



四半期売上高（百万円）

前四半期比
売上高 **+38.0%**



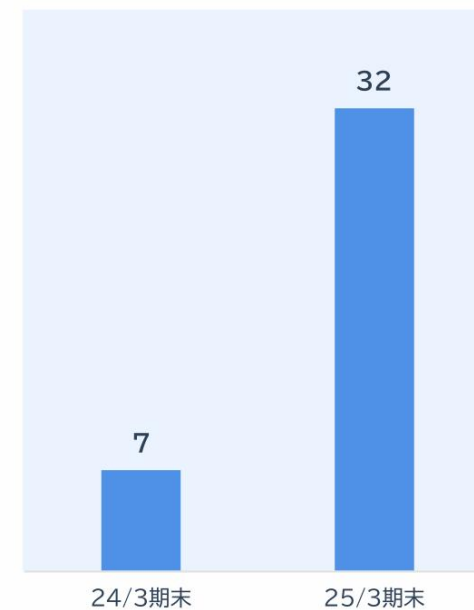
営業利益（百万円）

営業利益



人員数（人）

人員数



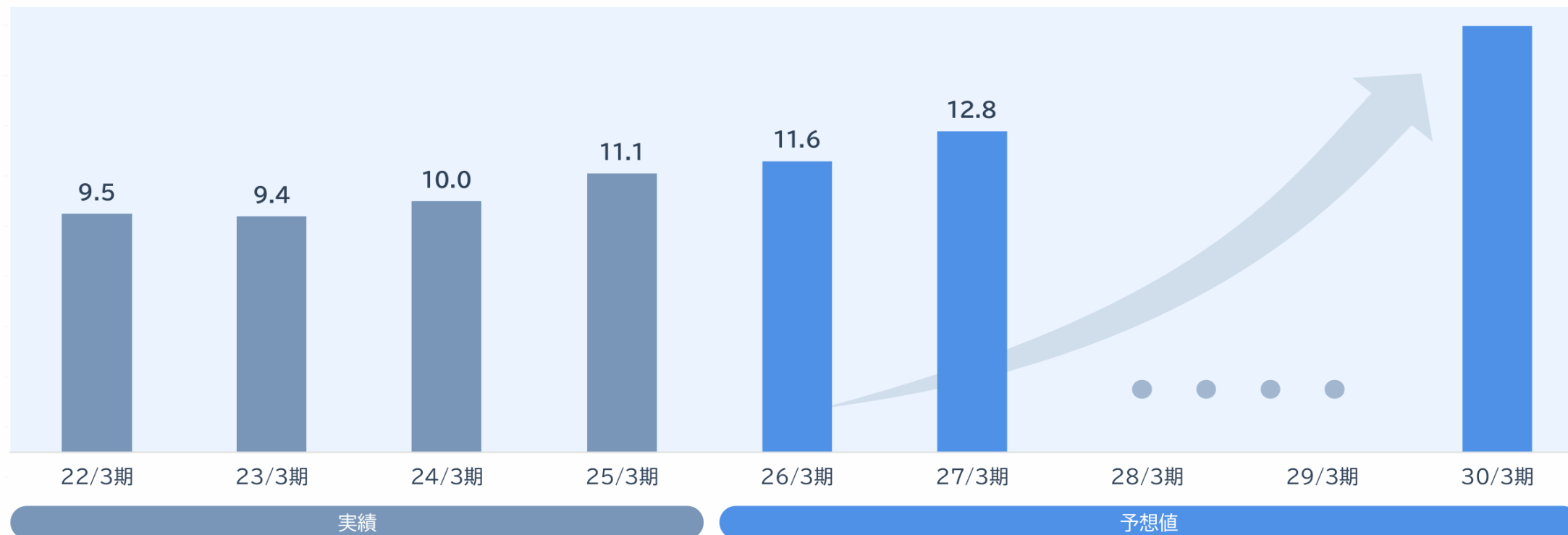
社員1人当たり売上高 | Sales per Employee

- オペレーション改善による稼働率向上に加え、社内DX推進、最新ITテクノロジー活用による生産性向上に取り組んだことにより、社員1人当たり売上高は年々増加し、2025年3月期には11.1百万円へと着実に伸長
- 2030年3月期に社員1人当たり17百万円を超える生産性を目標とする

社員1人当たり売上高 (百万円)※1・2

■ 1人当たり売上高

17百万円
以上



※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

※2: 各期の売上高を期中平均社員数で除した数値

- 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54.5%と高い水準で、財務健全性問題なし

(百万円)	2024年3月末	2025年3月末	増減額	主な内容
流動資産	1,205	1,329	+124	現預金および売掛金の増加
固定資産	338	493	+154	投資有価証券および敷金の増加
資産合計	1,543	1,822	+279	
負債合計	751	893	+141	賞与引当金、未払税金および転換社債の増加
有利子負債計	224	211	△12	
純資産合計	791	929	+137	
負債・純資産合計	1,543	1,822	+279	

サークレイスとパソナ AIエージェントを活用した企業の生産性向上を支援 AIエージェント BPOサービス「AIO」開始（2025/3/27リリース） | Topics

- 当社は、株式会社パソナのBPOサービスにAIエージェントを組み合わせた新サービス「AIO」の提供開始
- 本サービスはBPOによるオフィス業務にAIエージェントを組み合わせることで、初期投資を抑えながらDXを推進し、生産性と付加価値の向上を実現



サークレイス、「Microsoft AI Co-Innovation Lab Kobe」にて Microsoft AI ハッカソンに参画 (2025/2/25リリース) | Topics

- 当社は日本マイクロソフト・川崎重工業・神戸市が連携・開設した「Microsoft AI Co-Innovation Lab Kobe」のハッカソンイベントに参画
- 本ハッカソンは、産学連携によるAI技術の活用と新たなソリューション開発を推進し、DXのさらなる加速に貢献



Microsoft AI ハッカソンとは

技術革新の最前線で活躍する企業と、デザイン・経営・教育など多様な専門分野を学ぶ学生が一堂に会し、新たなビジネスモデルの創出を目指すイベント

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

「Microsoft AI Co-Innovation Lab Kobe」とは



マイクロソフトが川崎重工業、神戸市と連携し設立した共創型ラボ。世界6拠点目として設立されたこの施設は、最先端のAI技術を活用した企業のDX推進を支援し、産業界全体の技術革新を促進することを目的として、アジア全体のAI活用の拠点としての役割を担っています。

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



導入支援により医療の質向上と現場負担を軽減し、持続可能な医療体制の構築

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）

サークレイスの「AGAVE海外給与計算」 カルビーに採用され業務負荷軽減と属人化解消を支援（2025/2/19リリース） | Topics

- カルビー株式会社にて、海外人事業務のさらなる効率化を目的とし、クラウドサービス「AGAVE(アガベ)」の「AGAVE海外給与計算」を採用
- 当社はカルビー株式会社のグローバル人事業務の最適化に向けて、企業の持続的な成長をサポートするソリューション提供に努める



カルビー社の 海外人事業務における課題

業務負荷の増加

手作業での海外給与計算により担当者の負担が増大。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

属人化によるリスク

海外給与管理業務が特定の担当者に依存しており、業務継続性や安定性の確保が課題

カルビー社で「AGAVE海外給与計算」を導入



給与対象者	拠点名	グレード	勤続状況	勤続期間(月)	勤続期間(日)	海外手当率(%)	手給	勤続期間-平均課税額
・海外 支	ジャカルタ	L1	勤続	0	0	100	745,010	8,803
・海外 管理職	ジャカルタ	M1	勤続	1	1	60	1010,030	11,443
・海外 課長	バンコク	L1	勤続期間	0	0	80	707,960	8,803
・海外 管理職	ホーチミン	M1	勤続	1	2	100	1,117,402	11,443
・海外 課長	バンコク	M1	勤続期間	0	0	75	826,420	11,443
・海外 管理職	ホーチミン	M2	勤続	1	1	50	1,216,810	13,204
・海外 課長	ジャカルタ	L1	勤続期間	0	0	100	887,730	8,803
・海外 管理職	ジャカルタ	M1	勤続期間	0	0	80	630,960	11,443
・海外 課長	バンコク	M1	勤続	0	0	100	676,510	11,443
・海外 課長	バンコク	L1	勤続期間	0	0	100	1,335,940	8,803
・海外 課長	バンコク	L1	勤続	0	0	80	602,950	8,803
・海外 課長	ホーチミン	M1	勤続	1	2	75	819,590	11,443
・海外 課長	ジャカルタ	M2	勤続期間	0	0	75	748,595	13,204
・海外 課長	ジャカルタ	L1	勤続	1	1	100	662,450	8,803

AGAVE 海外給与計算

海外給与管理の複雑さを軽減し
業務の効率化を実現する専用ソリューション



AGAVE導入によって 期待される効果

業務負荷の大幅な
軽減と効率化

属人化の解消による
リスク管理の強化

増加する駐在員への柔軟な
対応を可能とする体制の構築

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



所属	氏名	給与	手当	控除	支払総額
海外駐在員	山田 太郎	1,200,000	100,000	100,000	1,200,000
海外駐在員	田中 花子	1,100,000	100,000	100,000	1,100,000
海外駐在員	佐藤 一郎	1,300,000	100,000	100,000	1,300,000
海外駐在員	鈴木 美咲	1,400,000	100,000	100,000	1,400,000
海外駐在員	高橋 健一	1,500,000	100,000	100,000	1,500,000
海外駐在員	中村 誠二	1,600,000	100,000	100,000	1,600,000
海外駐在員	小林 真一	1,700,000	100,000	100,000	1,700,000
海外駐在員	渡辺 拓也	1,800,000	100,000	100,000	1,800,000
海外駐在員	山本 悠介	1,900,000	100,000	100,000	1,900,000
海外駐在員	佐々木 莉子	2,000,000	100,000	100,000	2,000,000



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

- Salesforce, ServiceNow両事業の拡大およびグループ内連携によるシナジー創出を通して、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、中長期的な事業成長のための投資を継続しながら、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%

【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。

※ Salesforce、Marketing Cloud Account Engagement(旧Pardot)、およびその他は、Salesforce, Inc.の商標または登録商標です
※ Anaplanは、Anaplan, Inc.の商標または登録商標です
※ ServiceNowは、ServiceNow, Inc.の商標または登録商標です



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>

