

# 2026年3月期 第2四半期決算 IRセミナー

2025年11月13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
- 2026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	4億1794万円(2025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	<p>&lt;東京本社&gt; 〒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</p> <p>&lt;大阪オフィス&gt; 〒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</p> <p>&lt;福岡オフィス&gt; 〒810-0073 福岡県福岡市中央区舞鶴3-2-1 ヤマウビル 5階</p>	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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</li><li>• ICT を活用した業務改善に関するコンサルティング</li><li>• 自社 SaaS 製品(AGAVE)の開発、販売</li><li>• 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</li></ul>	
社員数(連結)	372名(2025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

出資先

**SYNTHESY**

Synthesy株式会社(シンセシー)

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



## AI&Data Innovation

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

提供サービス

**ConsulTech** マネージドサービス

### 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

### Microsoft Azure & MSPP ※1/xP&A※2

- Anaplan、Microsoft、AWS、Databricksなどのシステム開発
- デジタル技術を用いたビジネス設計

## 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
- 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

※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び整合性を向上。

- 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

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11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

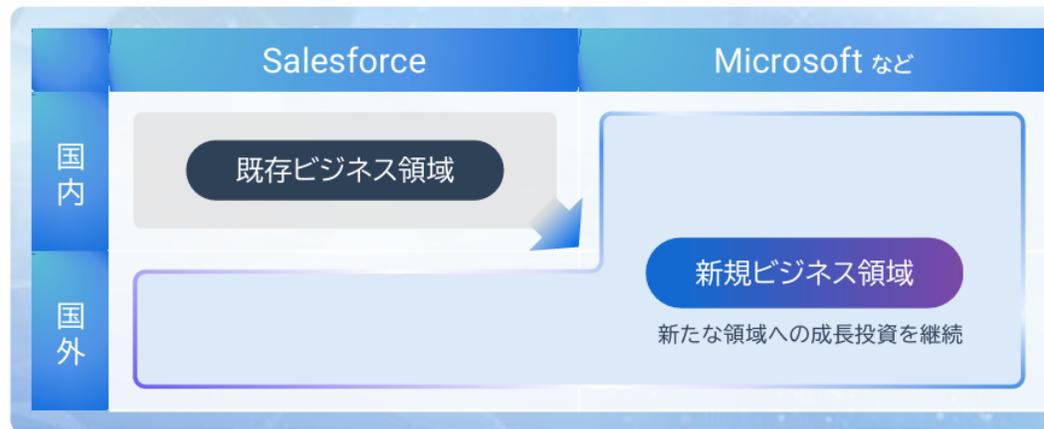
マルチプラットフォームサービス対応

# 2026年3月期 第2四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トレンドを踏まえ、成長が見込まれる領域への積極的な事業展開を推進。  
 グローバル人材の採用を強化し、国内外プロジェクト展開の本格化。  
 SalesforceおよびServiceNowのAIエージェントを活用した案件の拡大。



### 売上高(連結)

**2,094**百万円

(前年同期比 +23.4%)

売上高は、前年同期比+23.4%。  
 通期計画(4,600百万円)に対して、45.5%の進捗。  
 前年同期(44.6%)を上回る進捗率で推移。



### 営業利益(連結)

**6**百万円

(前年同期比 - %)

新規事業への積極的な投資や、本社移転に伴う一時的な費用の増加を吸収し、  
**営業利益は黒字転換。**  
 成長投資を継続しつつ、計画通りに収益性を改善。



売上高

2,094 百万円

(前年同期比 +23.4%)

営業利益

6 百万円

(前年同期比 -%)

親会社株主に帰属する  
中間純利益

15 百万円

(前年同期比 +39.2%)

社員数

372 名

(前四半期末比 +3名)  
※正社員 + 契約社員

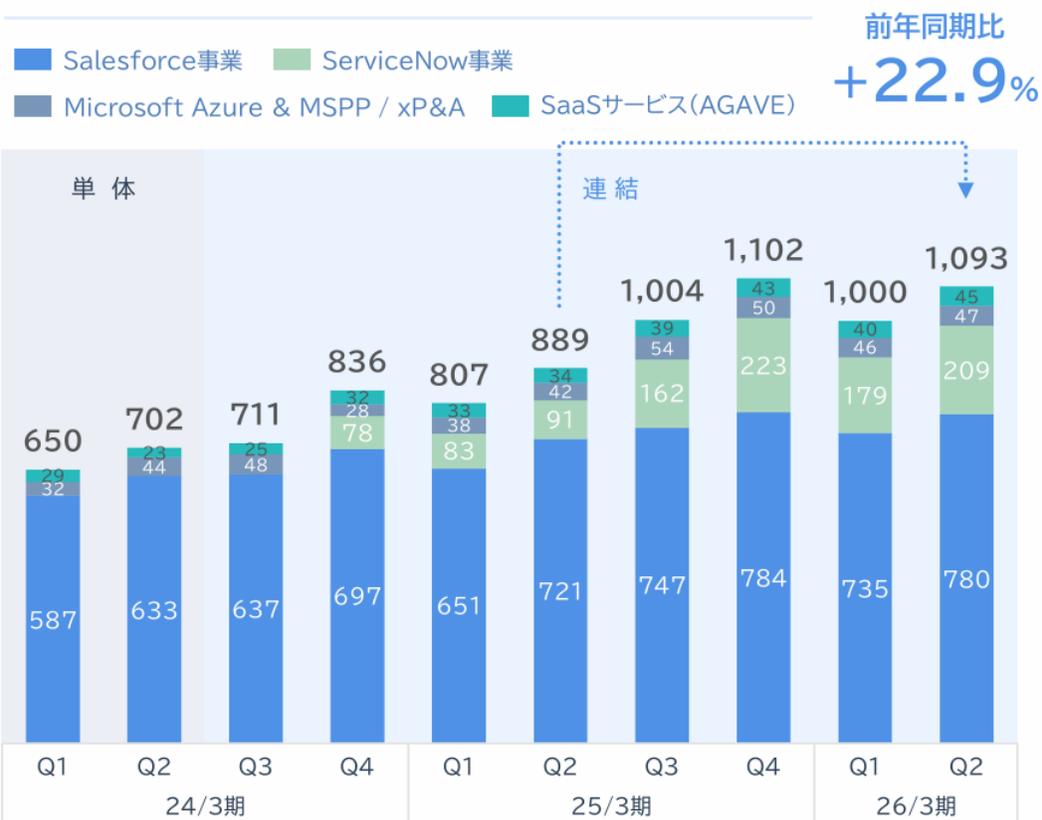
- 最新のITテクノロジートレンドを踏まえ、成長領域への積極的な事業展開と経営管理体制の強化を推進
- 成長投資を継続する中で、売上高は前年同期比+23.4%の増収となり、計画通りに推移
- 新規事業への積極的な投資や本社移転に伴う一時的な費用増加を吸収し、営業利益は6百万円と黒字転換
- 通期計画(売上高4,600百万円・営業利益350百万円・経常利益350百万円)に対しても順調に推移
- 当社ビジネスは下期偏重型であり、下期に向けて収益が増加していく季節性を有する
- 社員数は前四半期末比+3名の372名となり、成長を見据えた体制強化を継続

- 「AI&Data Innovation」「SaaSサービス(AGAVE)」の両事業において、前年同期比で増収となり、全体では+23.4%の増収
- 継続した人材投資や本社移転に伴う一時費用を吸収し、営業利益は黒字転換(詳細はP15)
- 2025年5月13日公表の2026年3月期連結売上高計画(4,600百万円)に対する進捗率は45.5%(前年同期44.6%)で、前年を上回り順調に推移
- 当社ビジネスは下期偏重であり、下期に向けて収益が増加していく季節性を有する

(百万円)	実績		
	2025年3月期 第2四半期 (連結)	2026年3月期 第2四半期 (連結)	増減率
売上高	1,697	2,094	+23.4%
AI&Data Innovation	1,628	2,008	+23.3%
SaaSサービス(AGAVE)	68	85	+25.4%
売上総利益	716	928	+29.7%
販売管理費	744	922	+24.0%
営業利益	△ 28	6	黒字転換
経常利益	△ 23	3	黒字転換
親会社株主に帰属する中間純利益	10	15	+39.2%

- 第2四半期の売上高は前年同期比+22.9%と、堅調に成長
- 全事業で前年同期比増収となり、既存事業・新規事業ともに順調に拡大
- 人材投資や本社移転に伴う一時的な費用増を吸収し、営業利益は第2四半期で黒字転換(前年同期比+203.6%)

## 売上高 (百万円) ※1

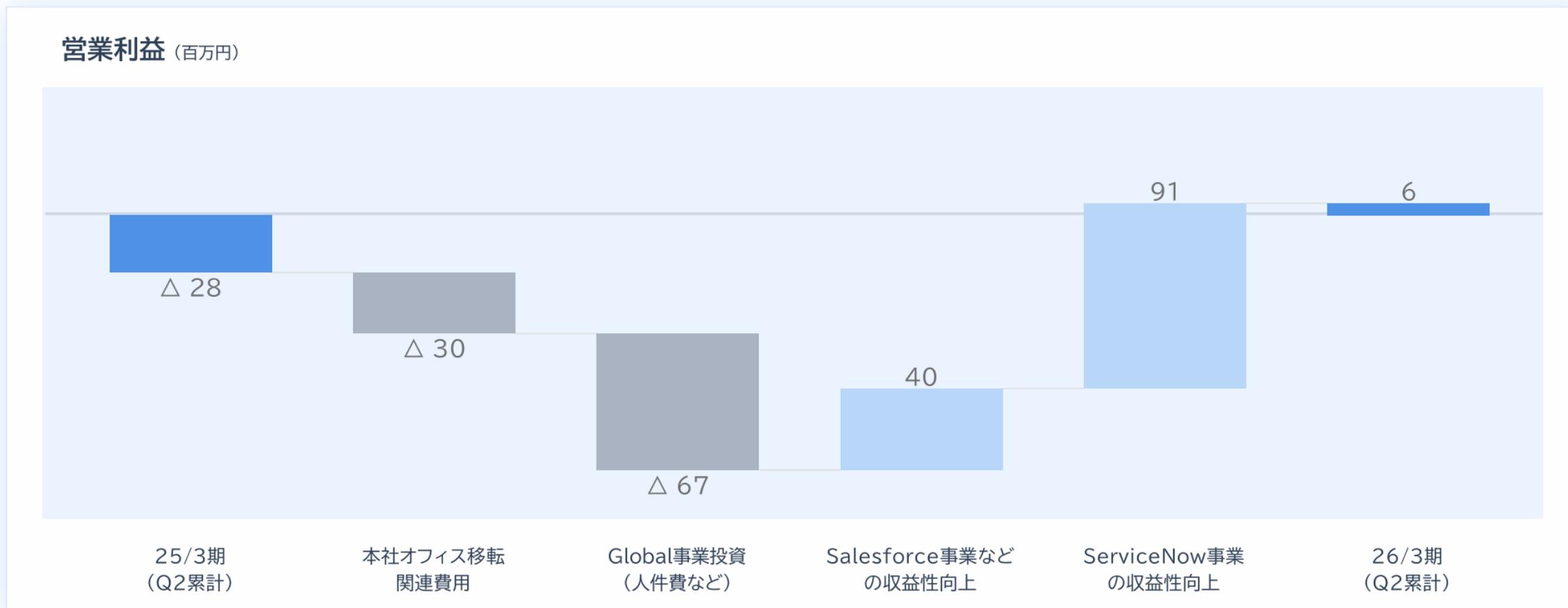


## 営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)



※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

- 連結営業利益は前年同期の△28百万円から6百万円に改善し、黒字転換
- 2025年4月の本社移転に伴う一時費用(△30百万円)やGlobal事業への投資(△67百万円)を計画内で吸収
- Salesforce事業含む既存事業の改善(+40百万円)
- Salesforce市場は転換期。そのため、周辺領域(DevOps※1/テスト自動化(Copado ※2など))への展開により、新たな収益機会を創出
- ServiceNow事業においては収益性が向上(+91百万円)



※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

- Salesforce事業の売上高は、前年同期比+8.2%の増収
- 第2四半期累計は1,515百万円となり、前年同期比+10.4%の増収。第1四半期(735百万円)から第2四半期(780百万円)へと堅調に推移
- 既存顧客において、ユーザー業務に関わる領域でのAI活用やデータ活用による業務改善案件が拡大
- 一次導入が一巡し市場が転換期。運用高度化・開発効率化ニーズの拡大に伴い、周辺領域(DevOps※1/テスト自動化(Copado ※2など))へ提供範囲を広げ、付加価値と継続収益を強化

売上高(四半期) (百万円)

前年同期比  
+8.2%

売上高(Q1・Q2累計) (百万円)

前年同期比  
+10.4%

- ServiceNow事業の売上高は、前年同期比+128.6%の増収。上期累計でも+121.7%と高成長を継続
- 案件の獲得も順調に拡大し、稼働率の安定により利益率が大きく改善(詳細はP15)
- 官公庁プロジェクトへの参画および金融業界プロジェクトの新規受注などにより、顧客基盤を拡大
- グローバルServiceNowソリューションの国内企業への導入を引き続き強化

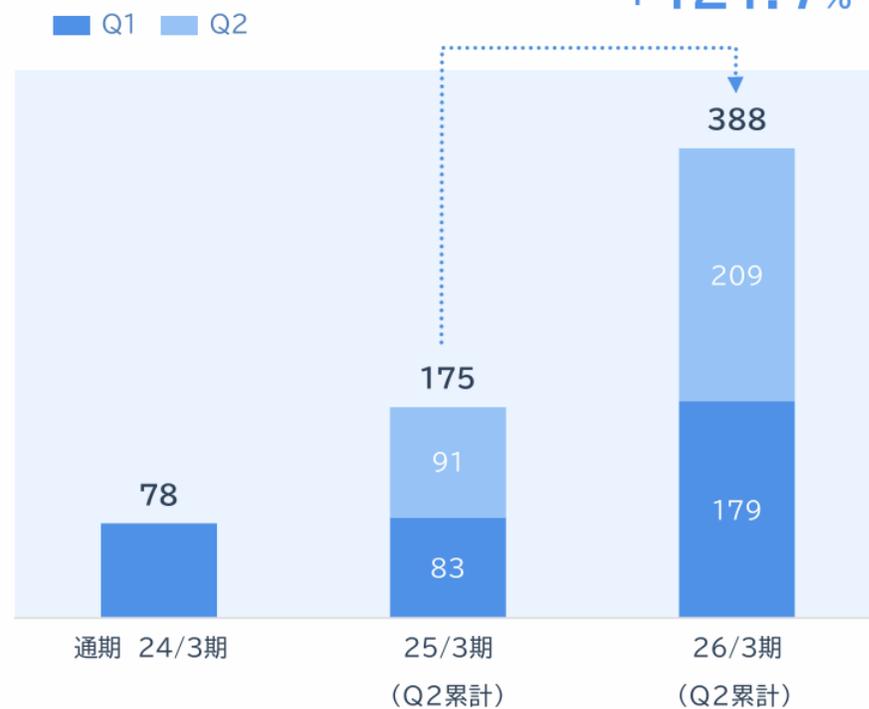
### 売上高(四半期) (百万円)

前年同期比  
**+128.6%**



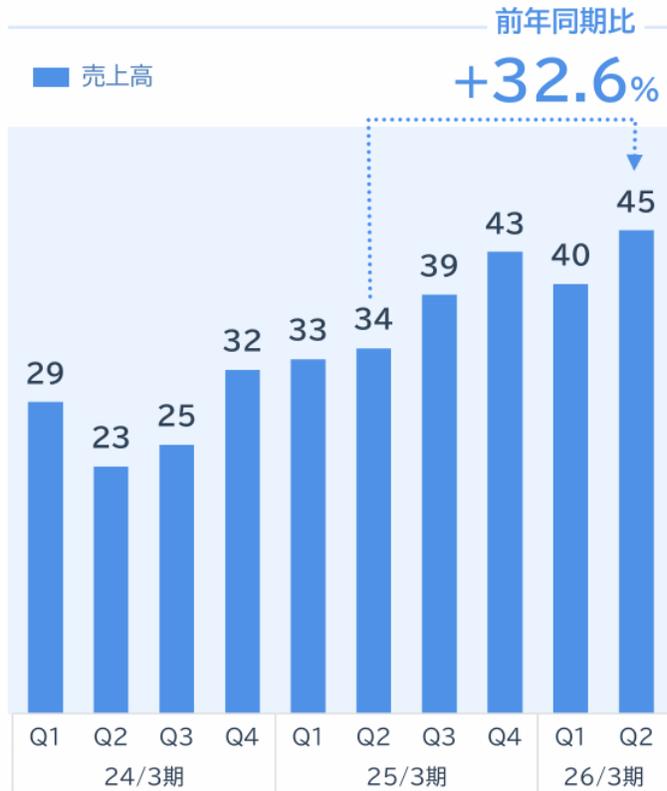
### 売上高(Q1・Q2累計) (百万円)

前年同期比  
**+121.7%**

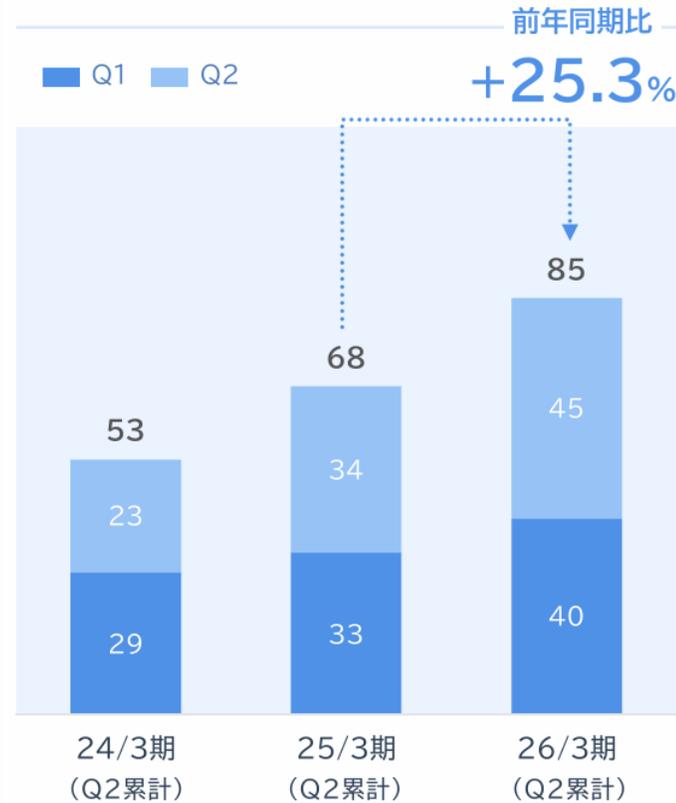


- SaaSサービス(AGAVE)の売上高は、前年同期比+32.6%の増収。上期累計でも+25.3%と成長を維持
- 「AGAVE」契約ユーザーID数は、前年同期比16.1%増
- 「AGAVE User MeetUp 2025」を8月に開催。31社58名が参加し、ユーザーコミュニティ拡大とAI活用ニーズの収集を促進(詳細はP22)

売上高(四半期) (百万円)



売上高(Q1・Q2累計) (百万円)



AGAVE 契約  
ユーザーID数 (ID)



- 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64.7%と高水準を維持し、財務健全性に問題なし

(百万円)	2025年6月末	2025年9月末	増減額	主な内容
流動資産	972	914	△57	未収入金の減少
固定資産	680	671	△9	
資産合計	1,653	1,586	△67	
負債合計	769	651	△118	未払費用、預り金等の減少
有利子負債計	196	196	+0	
純資産合計	884	935	+50	利益剰余金の増加
負債・純資産合計	1,653	1,586	△67	

リリース日	四半期	タイトル	詳細
4/3	Q1	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	
4/23	Q1	サークレイス、海外人事業務に特化したクラウドサービス「AGAVE」生成AIを活用した新機能『ヘルプデスク(β版)』を提供開始	
4/24	Q1	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	
5/15	Q1	サークレイス、産官学連携によるAI共創「ハッカソン2025春」にて 次世代育成と実践知の共有に貢献	
5/22	Q1	サークレイス、AIエージェントBPOサービス「AIO」第1弾として Salesforce「Agentforce」の活用を決定	
6/10	Q1	サークレイス、アオラノウ、Synthesyが「AIプロジェクト伴走支援×AIガバナンス構築・認証サービス」を提供開始	
7/30 8/1	Q2	Youtube「Japan Stock Channel」への当社代表取締役会長兼社長 佐藤スコット出演のお知らせ	
9/4	Q2	東亜電気工業、サークレイスの「AGAVE海外給与計算」を採用 作業時間を約1/2に削減、業務の標準化で属人化を解消	当資料:スライド21
10/22	Q3	「日経マネー」2025年12月号(2025年10月21日発売)「注目のお宝株！イチオン企業大特集」への掲載のお知らせ	当資料:スライド22
10/24	Q3	第4回「AGAVE User MeetUp 2025」を開催(2025年8月21日開催)	当資料:スライド23
11/11	Q3	サークレイス、日本通運と協業し三菱自動車の海外人事業務のBPR(業務改革)を支援	当資料:スライド24

# サークレイスの「AGAVE海外給与計算」 東亜電気工業で採用され海外給与業務の工数を50%削減 (2025/9/4リリース) | Topics

- 東亜電気工業株式会社にて、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

AGAVE



**artron**

導入企業

東亜電気工業株式会社 様

## 導入の背景と課題

- 従来、各拠点の給与計算は、為替や税制・手当の違いを加味しながらExcelで手作業管理されており、給与明細の作成・送信にも多大な工数を要していた
- 給与明細送付時のパスワード設定ミスや誤送信のリスク、資料の再送依頼に対する対応負荷など、ヒューマンエラーと心理的な負担も大きく、担当者に業務が集中していた

## AGAVE による課題解決と効果



給与計算業務の工数を  
**50%削減**

給与計算や明細通知、為替対応などをシステムで一元化し、月次業務の負担を大幅に軽減



問い合わせ対応の効率化

従業員自身による明細閲覧・計算根拠の確認が可能となり、現地からの問い合わせ対応もスムーズに



属人化の解消と標準化

システムにルールを反映することで、担当者の不在時でも他メンバーが対応可能な業務体制に移行

※:工数削減率は、日本軽金属株式会社の社内実績に基づく試算です。内容は発表日現在のもので、予告なしに変更されることがあります。

- 「投資したくなる！注目のお宝株！企業大特集」にAI・データ革命を牽引する次世代DX企業として掲載(第三者評価)

# 日経マネー

2025年12月号  
(創刊40周年記念号)



当社掲載: P85 →

サークレイス株式会社 東グ・5029

## AI・データ革命を牽引する次世代DX企業

サークレイス株式会社は、クラウドプラットフォームを基盤とした、AI・データ分野を牽引する次世代DX企業として、国内外の企業にサービスを提供しています。特に、大手製造業を中心に海外展開支援を行い、Salesforce事業が安定成長する一方、ServiceNow事業(アオラノウ社)は前年同期比6倍超の急成長を遂げている。両事業のクロスセルによるシナジー効果が期待され、IT人材不足という社会課題の解決にも貢献。



代表取締役会長 専務社長 佐藤 翔太氏



**AI分野を強化し新事業領域を開拓**  
成長戦略の柱として、同社は「AI・データ分野」を重点的に推進し、国内外の企業にサービスを提供しています。特に、大手製造業を中心に海外展開支援を行い、Salesforce事業が安定成長する一方、ServiceNow事業(アオラノウ社)は前年同期比6倍超の急成長を遂げている。両事業のクロスセルによるシナジー効果が期待され、IT人材不足という社会課題の解決にも貢献。

**2大クラウド統合で競争優位性を確立**  
サークレイスは、SalesforceとServiceNowの2大クラウドを統合し、競争優位性を確立しています。特に、大手製造業を中心に海外展開支援を行い、Salesforce事業が安定成長する一方、ServiceNow事業(アオラノウ社)は前年同期比6倍超の急成長を遂げている。両事業のクロスセルによるシナジー効果が期待され、IT人材不足という社会課題の解決にも貢献。

**AGAVEがつくる新たな収益モデル**  
同社は、AI・データ分野を重点的に推進し、国内外の企業にサービスを提供しています。特に、大手製造業を中心に海外展開支援を行い、Salesforce事業が安定成長する一方、ServiceNow事業(アオラノウ社)は前年同期比6倍超の急成長を遂げている。両事業のクロスセルによるシナジー効果が期待され、IT人材不足という社会課題の解決にも貢献。



株価 **1,070円** 配当利回り **0.00%**

POINT  
2025年3月期は売上高40億円(前年比20.9%増)、営業利益3.5億円(前71.9%増)を計上。2030年には売上高100億円、営業利益率20%、ファーム手前への売上増進を目標としている。AI・データ分野への積極投資とグローバル展開の最大化により、持続的成長を實現。第1四半期の営業利益は日本経済産業省の「成長産業」に選定されている。10/15 日本経済新聞の「下期業績見通し」で、過剰ベースでの評価が期待。

企業ロゴ **circlace**

サークレイス株式会社  
東京都中央区新富2-1-3  
アールビルビル222号2階  
TEL: 03-6362-1111  
www.circlace.co.jp

詳しくはこちら

## 掲載内容の抜粋

### 2大クラウド統合で競争優位性を確立

大手製薬企業を中心に海外展開支援を行い、Salesforce事業が安定成長する一方、ServiceNow事業(アオラノウ社)は前年同期比6倍超の急成長を遂げている。両事業のクロスセルによるシナジー効果が期待され、IT人材不足という社会課題の解決にも貢献。

### AI分野を強化し新事業領域を開拓

亀田総合病院への導入を皮切りに医療分野での実績も拡大中。2024年10月には上流コンサルティングのSynthesy社に出資し、上流から下流までのワンストップ支援体制を強化。AI・データ分野を2030年に向けた成長ドライバーとして、今後も積極的な投資を継続する方針。

### AGAVEがつくる新たな収益モデル

INPEXやカルビーなど大手企業が採用しており、生成AIによる24時間対応で業務効率化とコスト削減を実現。さらに日本通運との提携により、引っ越しサービスと連携した駐在員支援の包括的提供を可能にしている。今後は機能拡張とシェア拡大を進め、ニッチ市場での優位性を強化する方針。

# 第4回「AGAVE User MeetUp 2025」を開催 イベントを通じてユーザーコミュニティ拡大とAI活用ニーズの収集を促進 (2025/8/21開催) | Topics

- 海外人事業務の管理プラットフォーム「AGAVE(アガベ)」のユーザーイベント「AGAVE User MeetUp 2025」を開催
- 導入企業31社・58名が参加し、パネルディスカッション・懇親会での事例共有や意見交換を通じて、コミュニティ活性化とAI活用ニーズの把握を図る

## 第4回「AGAVE User MeetUp 2025」



開催日 2025年8月21日(木)

場所 サークレイス新本社

参加数 31企業・58名(海外人事業務担当者)

プログラム AGAVE開発部部長によるミニセミナー  
AGAVE導入企業様3社とパネルディスカッション  
懇親会・表彰式

## AGAVE開発部部長によるミニセミナー



佐藤 真輝郎

AGAVE開発部部長 兼AGAVECS部部長

昨年11月にリリースしたお問合せ管理機能と、今年4月にリリースされたヘルプデスク機能のロードマップを発表

## AGAVE導入企業様3社とパネルディスカッション

AGAVE導入企業の「日本ガイシ株式会社」「中外製薬株式会社」「日本軽金属株式会社」に実際の活用事例を紹介いただくパネルディスカッションを実施。今後のAGAVEに期待することなど、現場でのAI活用ニーズに関する情報も収集しました。



### - 今後のAGAVEに期待すること -

- |                    |  |
|--------------------|--|
| 実務で使えるAIチャットボットの実現 | 社内の人事制度に関する問い合わせに正確かつ迅速に対応できる、実務レベルのAI機能の搭載を期待     |
| 導入予定のAI×問い合わせ機能    | 生成AIでスクリーニングかつ、チャットボットに活用される仕組みで人事担当の負荷が軽減されることを期待 |
| 海外人事業務に関する知識共有ツール  | 海外赴任時・帰国時の税務などを学べるツールがあれば、人事担当者で活用したい              |

(左) 日本軽金属株式会社 児玉 奈々美様 (中) 中外製薬株式会社 福原 有吾様 (右) 日本ガイシ株式会社 青木 暖子様

# サークレイス、日本通運と協業し 三菱自動車の海外人事業務のBPR(業務改革)を支援 (2025/11/11リリース) | Topics

- 三菱自動車工業株式会社は、当社が提供する 海外人事労務特化クラウドサービス「AGAVE(アガベ)」、海外人事DXコンサルティングサービスならびに日本通運の「NX海外赴任ワンストップサービス」を活用
- 本導入により工数を75%削減※、属人化や情報漏えいリスクの軽減を実現

“見える化”と一元管理で

## ビザ申請の遅延ゼロ 進捗確認時間75%削減を実現

日本通運のBPOとサークレイス「AGAVE」の  
連携が生んだ効率化



導入企業  
三菱自動車工業株式会社 様

### 導入の背景と課題

- 従来、海外駐在員に関わる手続きは外部パートナーに委託しており、給与・人事といった機密情報を外部パートナーが社内の関係者とメールでやり取りする中で、誤送信による情報漏えいリスクが常に存在
- ビザ申請業務は特定担当者への依存度が高く、その進捗管理はExcelに頼っていたため、引き継ぎも難しい状態。属人化に伴う情報の分断により、ビザ申請業務の遅延は事業計画全体にも影響を及ぼす深刻な課題

### AGAVE による課題解決と効果



#### ビザ申請の遅延がゼロに

赴任計画に影響を及ぼすリスクを解消し、赴任者・帰任者が安心してスケジュールを立てられる環境を実現



#### ヒューマンエラーの抑止

メールやExcelで起きていた書類の取り違えや誤送信を防止。情報セキュリティも強化



#### 進捗のリアルタイム可視化

関係者全員が同じ情報を共有可能に。定例会議は隔週1時間から月1回30分へと75%削減。説明・確認のためのやり取りも大幅に減少



#### 属人化の解消と標準化

AGAVE上で国別の手続きや必要書類をテンプレート化。担当者交代時も同じフローで対応可能に

※:工数削減率は、三菱自動車工業株式会社の社内実績に基づく試算です。内容は発表日現在のもので、予告なしに変更されることがあります。

- Salesforce, ServiceNow事業の拡大に加え、グループ内連携によるシナジー創出を通じて、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、中長期的な成長を見据えた投資を継続しつつ、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。



### 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>

