

2026年3月期 第3四半期決算 IRセミナー

2026年2月12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	4億2368万円(2025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	<p><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</p> <p><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</p> <p><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</p>	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> • 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)	379名(2025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

持株比率
75.0%



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

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

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	

データ+AIコンサルティング

Databricks

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 海外人事業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。企業全体の俊敏性や整合性を向上。

- グローバル標準ソリューションで、顧客・社員などのユーザーをシームレスにつなぎ、業務プロセスをエンドツーエンドで自動化
- AI標準企業の実現に向け、各領域をリードする世界最先端テクノロジーを活用



- 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 (2026年2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

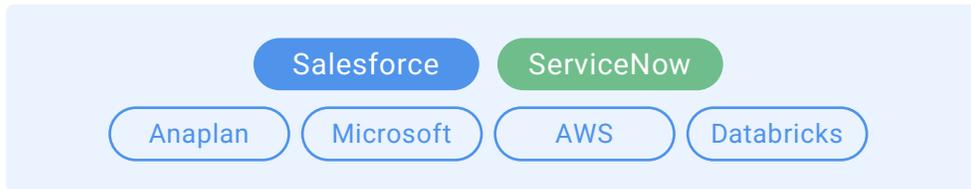
Anthropic

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トレンドを踏まえ、成長が見込まれる領域への事業展開を推進。
SalesforceおよびServiceNowのAIエージェントを活用した案件の拡大を進めるとともに、Salesforce事業では急速な市場変化を踏まえ、期初計画にはない事業構造改革に着手。
(カスタマーサクセス(保守運用/定着化)領域でのAI&データ活用を強化)



売上高(連結)

3,202百万円

(前年同期比 +18.5%)

売上高は、前年同期比+18.5%。
通期計画(4,600百万円)に対し、69.6%の進捗。
(前年同期: 74.0%)



営業利益(連結)

11百万円

(前年同期比 △78.3%)

新規事業への投資継続や、本社移転に伴う一時的費用の影響を受ける中でも、営業利益は黒字を確保。
収益性改善を進め、通期計画達成を目指す。
(ServiceNow事業は第3四半期より黒字転換)



売上高

3,202 百万円

(前年同期比 +18.5%)

営業利益

11 百万円

(前年同期比 Δ 78.3%)親会社株主に帰属する
四半期純利益

4 百万円

(前年同期比 Δ 93.8%)

社員数

379 名

(前四半期末比 +7名)
※正社員 + 契約社員

- 通期計画(売上高4,600百万円)の達成に向け、売上高は前年同期比+18.5%増、進捗は69.6%で推移
- 新規事業や事業構造改革への投資を継続し、第1四半期に計上した本社移転に伴う一時的費用の影響を受ける中でも、営業利益は11百万円と黒字を確保
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は4百万円。投資・費用増を織り込みつつ、下期の収益性改善を継続
- 成長ドライバーはSalesforce／ServiceNowにおける蓄積データ×AI
Salesforce事業では急速な市場変化を踏まえ、期初計画にはない事業構造改革に着手 (AI領域中心のビジネスへ)
- 社員数は379名(前四半期末比+7名)。成長に向けた人材投資(採用・育成)を継続

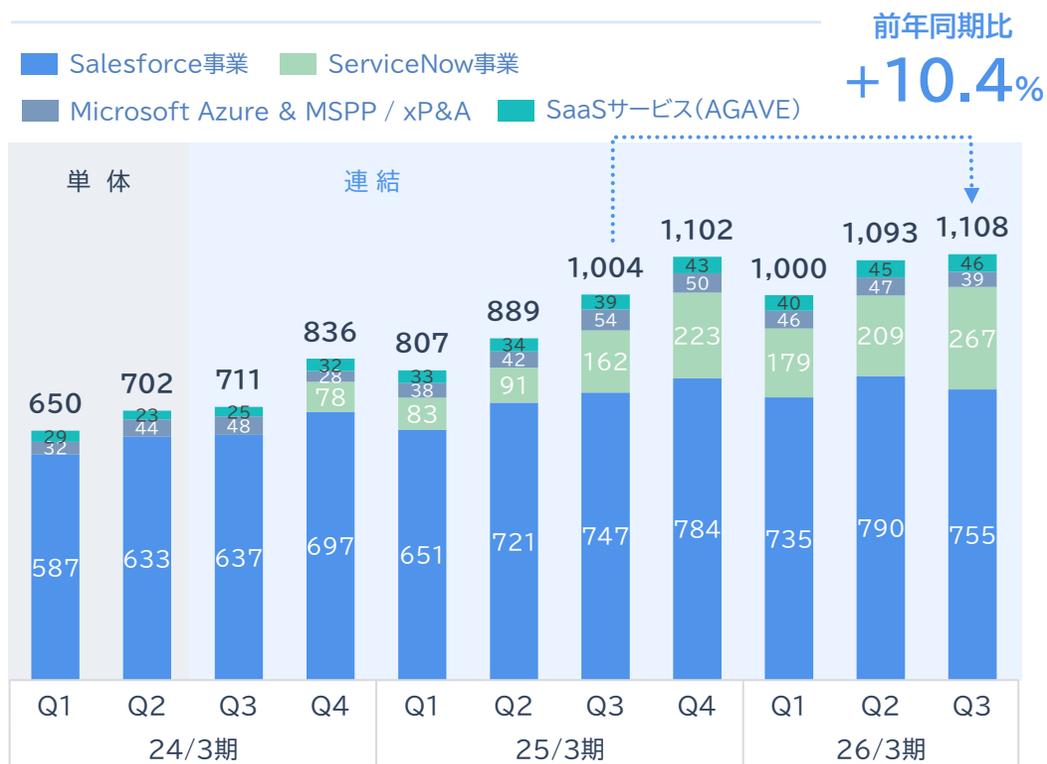
- 連結売上高は前年同期比+18.5%の増収(AI&Data Innovation/SaaSサービス(AGAVE)ともに増収)
- Salesforce事業の新規開発領域は、市場需要の減速等の影響で伸び悩む一方、カスタマーサクセス(保守運用/定着化)強化で追加案件の創出が拡大
- ServiceNow事業とSaaSサービス(AGAVE)事業は伸長が継続し、収益性の改善が進捗(詳細はP8)
- Global/AI事業は第3四半期までに先行投資を実施し、体制構築が完了。第4四半期より収益に貢献
- 通期計画(売上高4,600百万円)に対し進捗69.6%。下期偏重の季節性を踏まえ、収益性改善を積み上げ通期達成を目指す

(百万円)	実績		
	2025年3月期 第3四半期 (連結)	2026年3月期 第3四半期 (連結)	増減率
売上高	2,701	3,202	+18.5%
AI&Data Innovation	2,593	3,069	+18.4%
SaaSサービス(AGAVE)	108	132	+22.4%
売上総利益	1,194	1,350	+13.0%
販売管理費	1,142	1,338	+17.2%
営業利益	52	11	△ 78.3%
経常利益	59	9	△ 83.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	70	4	△ 93.8%

※:百万円未満切り捨て

- 第3四半期の売上高は前年同期比+10.4%と増収
- 「Salesforce」、「ServiceNow」、「SaaSサービス(AGAVE)」事業は、前年同期比で増収となり、グループ全体における成長領域の拡大は継続(「Microsoft Azure/xP&A」事業のうち「Microsoft」領域に限ると、同領域は増収)
- 人材投資やSalesforce事業の構造改革に伴う費用増を織り込む中でも、営業利益は第2四半期に続き黒字を確保

売上高 (百万円) ※1

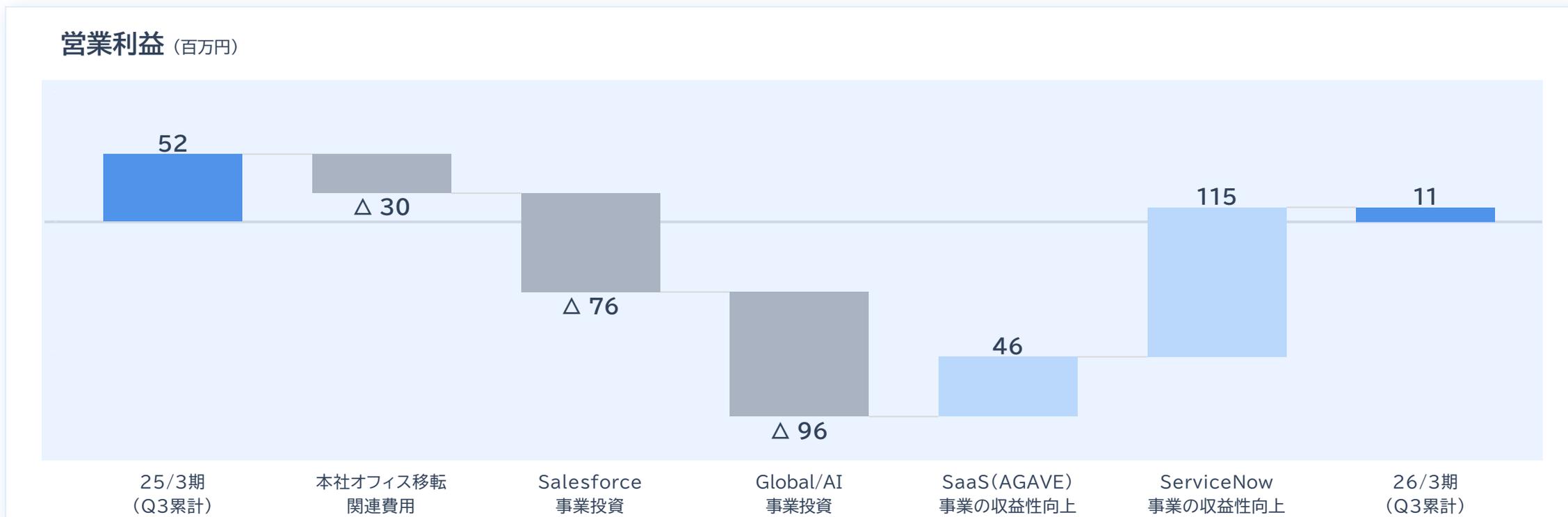


営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)



※1: 2024年3月期第3四半期より連結決算開始

- ServiceNow事業およびSaaS(AGAVE)において、収益性が大きく向上(ServiceNow:+115百万円、AGAVE:+46百万円)
- 2025年4月の本社移転に伴う一時費用(△30百万円)やSalesforce事業の構造改革投資(△76百万円)、Global事業投資(△96百万円)を実施しながらも、連結営業利益は11百万円と黒字を確保
- Salesforce事業の新規開発領域は市場需要の減速等の影響で伸び悩む一方、カスタマーサクセス(保守運用/定着化)強化により、第3四半期までに事業構造の再構築を完了。現場密着の課題解決を起点とし、第4四半期以降の営業パイプライン(見込顧客)件数が増加
- 今期新たに立ち上げたGlobal/AI事業は、お客様の事業変革をAI活用により実現する体制を第3四半期までに構築。第4四半期より収益に貢献
- 投資と構造改革を継続しつつ、収益性の改善を積み上げ、成長領域の拡大を進める

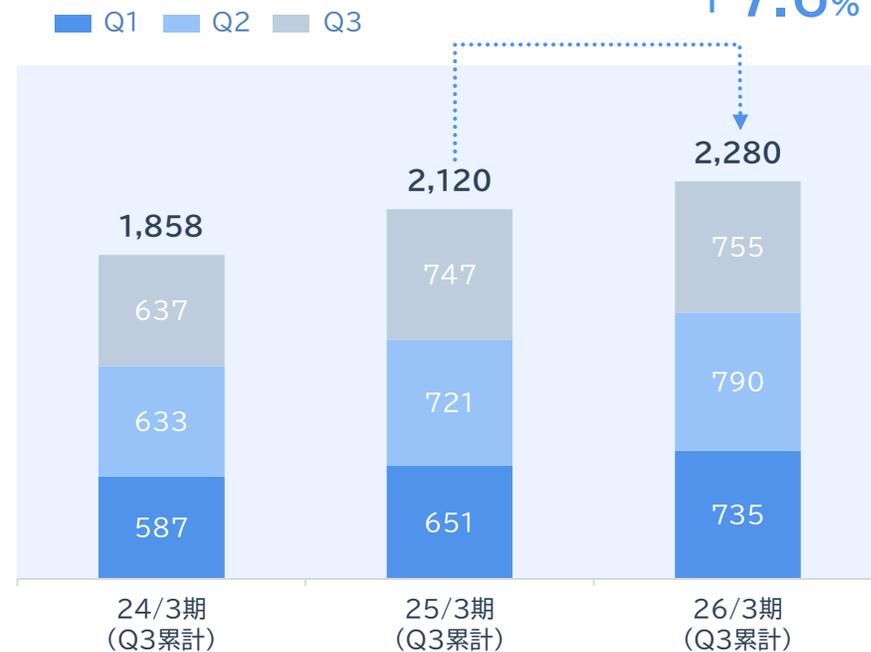


- Salesforce事業の売上高は、前年同期比+1.0%の増収
- 第3四半期累計は2,280百万円(前年同期比+7.6%)と増収。第2四半期(790百万円)から第3四半期(755百万円)は、新規開発案件の減少により減収
- 既存顧客において、ユーザー業務に関わるカスタマーサクセス(保守運用/定着化)領域でのAI活用やデータ活用による業務改善案件が拡大
- 運用高度化・開発効率化ニーズの拡大を捉え、第2四半期に引き続き、周辺領域(DevOps※1/テスト自動化(Copado ※2など))へ提供範囲を拡大。付加価値と継続収益の強化を進めるとともに、第3四半期までに事業構造の再構築を完了し、第4四半期以降の営業パイプライン(見込顧客)件数は増加

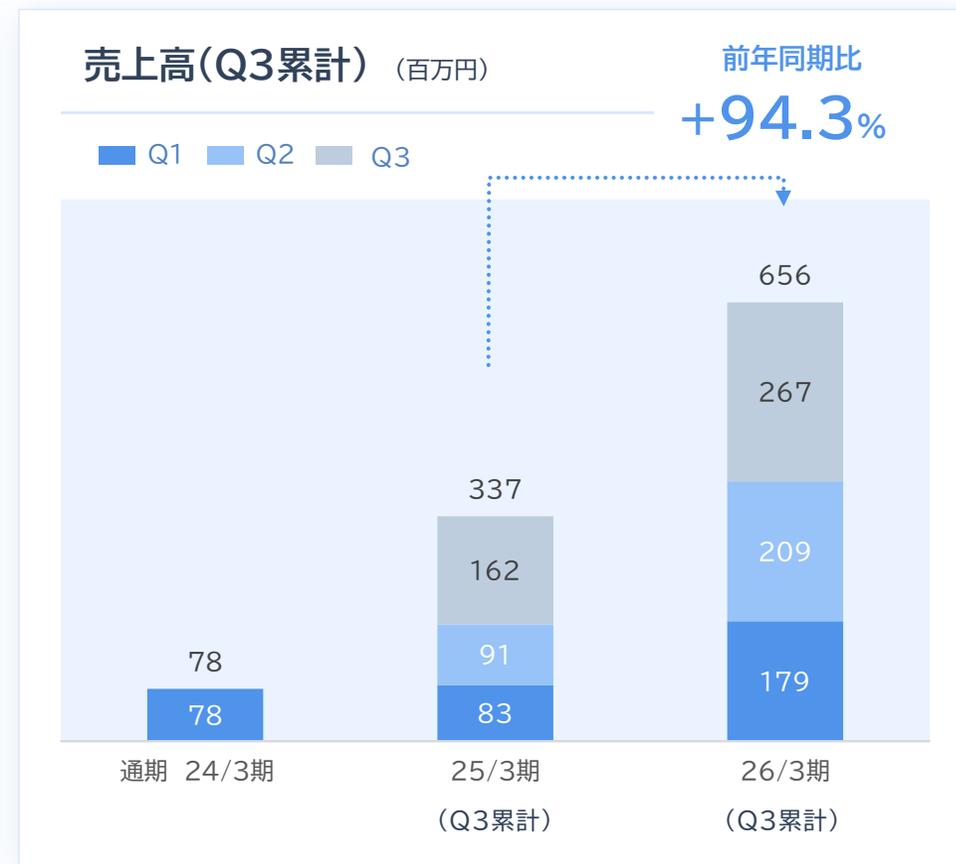
売上高(四半期) (百万円)

前年同期比
+1.0%

売上高(Q3累計) (百万円)

前年同期比
+7.6%

- ServiceNow事業の売上高は、前年同期比+64.7%の増収。第3四半期累計でも前年同期比+94.3%と高成長を継続
- 「ServiceNow×AI」案件を新規で3件受注。ブラックボックス化した環境の可視化から提案の自動生成、SPM(プロジェクト管理)領域でのAI活用検証まで、内製化・運用高度化を支援する取り組みを拡大
- 市場ニーズを捉えた「AMS(Application Managed Service):運用保守」の本格稼働に向け、提供体制を構築
- 第3四半期より四半期ベースで黒字化を実現(黒字転換)



- SaaSサービス(AGAVE)の売上高は、前年同期比+17.3%の増収。海外給与計算サービスの導入拡大により継続成長
- 「AGAVE」契約ユーザーID数は、前年同期比+9.9%増(うち、海外給与計算サービスに限ると+53.9%増)
- 「AGAVE User MeetUp 2025」などを開催(詳細はP23)。定期セミナーの開催とあわせ、新規顧客の開拓および契約継続率の向上に取り組んでいる



- 自己資本比率64.2%と高水準を維持し、財務基盤は安定
- 流動資産は未収入金の増加(現預金は減少)、負債は買掛金の増加が主因(契約負債は減少)

(百万円)	2025年9月末	2025年12月末	増減額	主な内容
流動資産	914	923	+8	未収入金の増加
固定資産	671	677	+5	
資産合計	1,586	1,600	+14	
負債合計	651	662	+11	買掛金の増加、契約負債の減少
有利子負債計	196	196	+0	
純資産合計	935	937	+2	
負債・純資産合計	1,586	1,600	+14	

- 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>

