



2024年3月期第3四半期 決算説明資料

サークレイス株式会社
東証グロース：5029

2024年2月

Index

- 01 2024年3月期 業績見通し
- 02 2024年3月期第3四半期 決算概況・トピック
- 03 事業概要
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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>

2024年3月期 業績予想

- 2024年3月期第3四半期より連結決算開始に伴い、連結業績予想（2024年2月13日公表）
- ベトナム合弁会社「Circlace HT Co., Ltd」と「FTL株式会社」が連結子会社化
- 2023年11月9日公表の単体通期計画に対して、単体は想定通りに進捗

(百万円)	2023年3月期 通期実績 (単体)	2024年3月期 通期計画 (単体、修正後※1)	2024年3月期 通期計画 (連結※2)	2024年3月期 第3四半期 累計実績 (連結)	進捗率
売上高	2,527	2,850	2,850	2,063	72.4%
コンサルティングサービス	1,533	1,807	1,807	1,324	73.3%
プラットフォームサービス	993	1,043	1,043	739	70.9%
売上総利益	1,255	1,395	1,395	1,029	73.8%
販売管理費	1,167	1,401	1,480	1,119	-
営業利益	87	△6	△85	△90	-
(DX控除後営業利益)	186	80	1	△21	-
経常利益	82	△7	△86	△89	-
親会社株主に帰属する 当期純利益※3	11	△1	△80	△115	-

※1：2023年11月9日公表

※2：2024年3月期第3四半期より連結決算開始に伴い、連結業績予想（2024年2月13日公表）

※3：2023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

Index

- 01 2024年3月期 業績見通し
- 02 2024年3月期第3四半期 決算概況・トピック
- 03 事業概要
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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>

2024年3月期第3四半期 連結決算ハイライト（累計期間）

売上高

2,063 百万円

(前年同期比※1 **+8.1%**)

営業利益

△90 百万円

(前年同期比※1 **-%**)親会社株主に帰属する
当期純利益

△115 百万円

(前年同期比※1 **-%**)

従業員数

293名

(前期末比※1 **+32名**)
※正社員 + 契約社員

- ベトナム合併会社「Circlace HT Co., Ltd」と「FTL株式会社」が連結子会社化
- 2024年3月期第3四半期より連結決算に移行
- 売上高は第2四半期に引き続き第3四半期も、前年同期比で増収
- 営業利益は、Circlace HT立ち上げに伴う販売管理費増およびFTL株式会社に掛かる買収関連費用により減益
- 純利益は、繰延税金資産減少に伴う法人税等調整額の増額により減益
- 従業員数は前期末比32名増加（新卒社員13名およびFTL従業員6名含む）

※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

連結子会社について

- 各社間でシナジーを最大限に発揮し、更なる成長を目指します。

完全子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ
（2023年11月9日リリース）

会社概要

会社名	FTL株式会社
事業内容	システム・Webサイト開発・コンサルティング、プロジェクトマネジメントサービス

子会社化の背景

- Salesforceとマルチクラウドを連携させた高度なソリューションの提供
- より広範なテクノロジー対応による業務効率の向上
- 新しい市場への進出と、より高度なサービスを提供できる基盤の強化

技術力とサービス力を結集し、日本市場、さらには海外市場での成長を見込む

ベトナム合併会社「Circlace HT」設立
（2023年6月16日リリース）

会社概要

会社名	Circlace HT Co., Ltd
事業内容	ベトナムにおけるシステム開発・運用

子会社化の背景



Salesforce製品群に関する豊富な知見

潤沢な専門人材の供給

エンジニアリソースを活用した大型受託開発プロジェクトの開始が可能に

損益計算書サマリー（累計期間）

- コンサルティングサービス増収、プラットフォームサービス減収。全体で前年同期比8.1%の増収
- コンサルティングサービスは、前年同時期（2023年3月期下期）に生じた、顧客都合による大型プロジェクトの凍結および、一部システム開発プロジェクトの納期遅延などによる売上機会損失の課題が解消し、売上高は回復
- プラットフォームサービスは、2024年3月期第1四半期前の戦略的な社内組織変更により、カスタマーサクセス担当者の一部をコンサルティングサービス人員に異動。人員減により、第1四半期、第2四半期に引き続き、カスタマーサクセスの売上が若干減収
- 営業利益はマイナス着地。将来を見据えた採用強化に伴う人件費増や新たな顧客獲得のための展示会出展などにより、広告宣伝費増。加えて、Circlace HT立ち上げに伴う販売管理費増およびFTL株式会社に掛かる買収関連費用による

(百万円)	実績		
	2023年3月期 第3四半期 (単体)	2024年3月期 第3四半期 (連結)	増減率※2
売上高	1,909	2,063	+8.1%
コンサルティングサービス	1,169	1,324	+13.3%
プラットフォームサービス	740	739	△0.1%
売上総利益	954	1,029	+7.8%
販売管理費	894	1,119	-
営業利益	59	△90	-
(DX控除後営業利益※1)	143	△21	-
経常利益	55	△89	-
親会社株主に帰属する当期純利益※3	17	△115	-

※DX…プラットフォームサービスの中のDX事業

※1：DX控除後営業利益…全社の営業利益からプラットフォームサービスのDX事業の営業利益を控除したもの

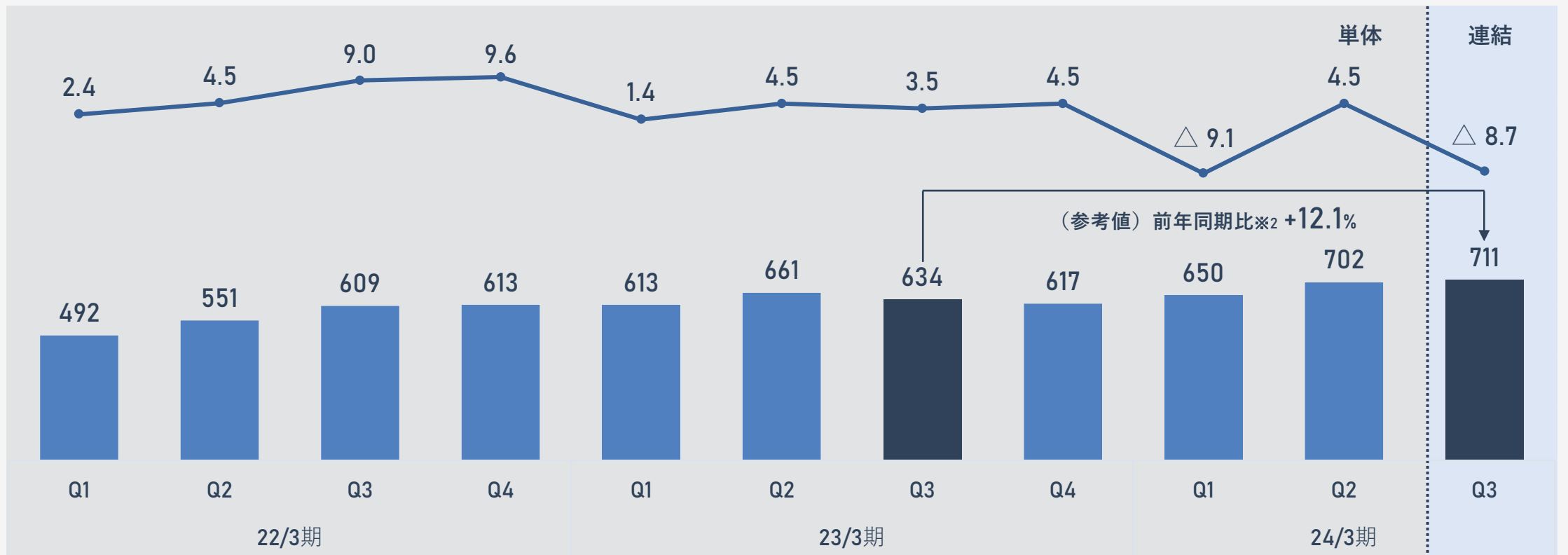
※2：増減率について、2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、単体と連結で比較

※3：2023年3月期第3四半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

成長性

- 第3四半期売上高は前年同期比+12.1%と成長し過去最高（第3四半期累計売上高も過去最高）
- 前年同時期（2023年3月期下期）に生じた、顧客都合による大型プロジェクトの凍結および、一部システム開発プロジェクトの納期遅延などによる売上機会損失の課題が解消し、売上高は回復
- 採用強化に伴う人件費増や新たな顧客獲得のための展示会出展などにより広告宣伝費増。加えて、Circlace HT立ち上げに伴う販売管理費増およびFTL株式会社に掛かる買収関連費用などにより、営業利益率は一時的に下振れ

売上高（百万円）・営業利益率（%）※1



※1：2024年3月期第3四半期より連結決算開始

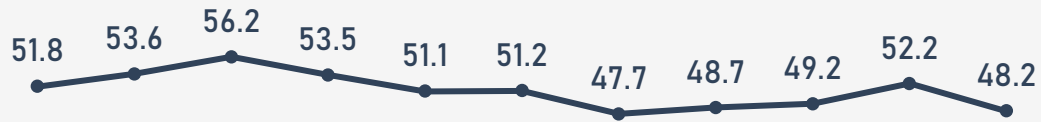
※2：2024年3月期第3四半期より連結会計に移行しているため、単体と連結で比較

※3：2024年3月期第3四半期（2023年10-12月）は連結決算移行に伴い、子会社の2024年3月期第3四半期累計期間の業績も含まれる

収益性

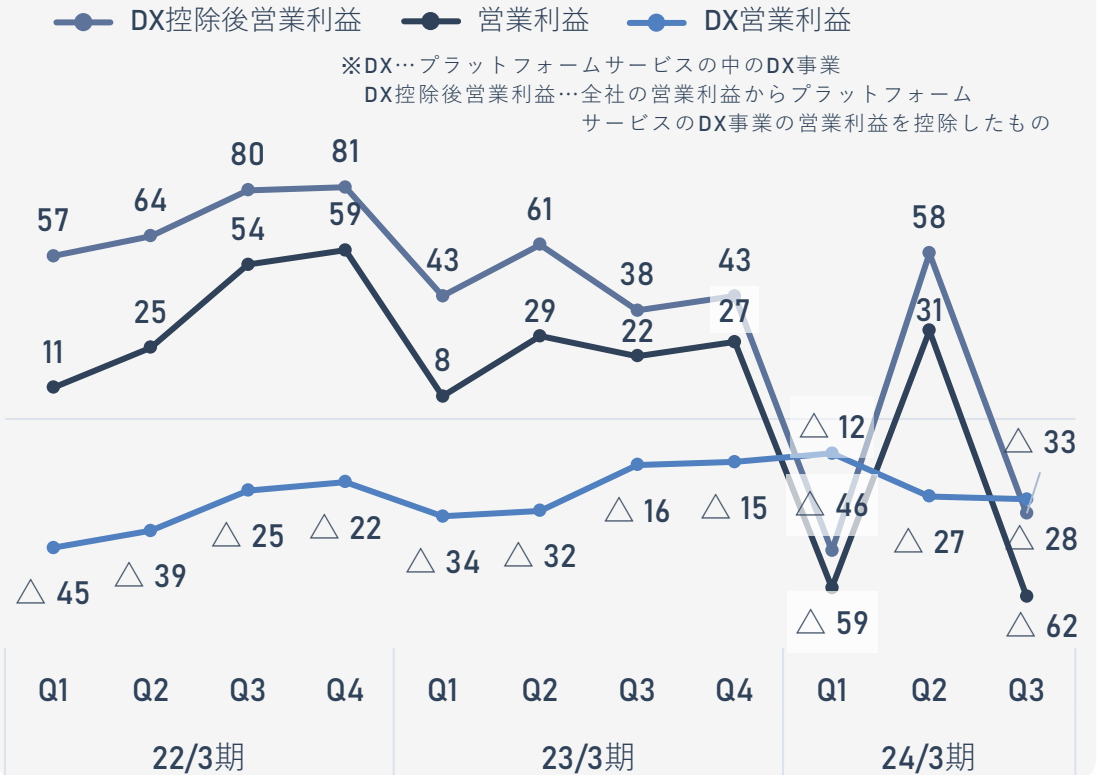
- 前年同時期（2023年3月期下期）に生じた、顧客都合による大型プロジェクトの凍結および、一部システム開発プロジェクトの納期遅延などによる売上機会損失の課題が解消し、売上高は回復。ただし、採用強化に伴う人件費増により売上総利益率は一時的に下振れ
- 先行投資を凶ってきた“プラットフォームサービスDX事業（自社SaaS製品販売）”の収益化が間近ではあったが、第2四半期に引き続き第3四半期も新たな顧客獲得のための展示会への出展などによる広告宣伝費増により減益

売上総利益率（%） ※1



Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
22/3期				23/3期				24/3期		

利益推移（百万円） ※1



※1：2024年3月期第3四半期より連結決算開始

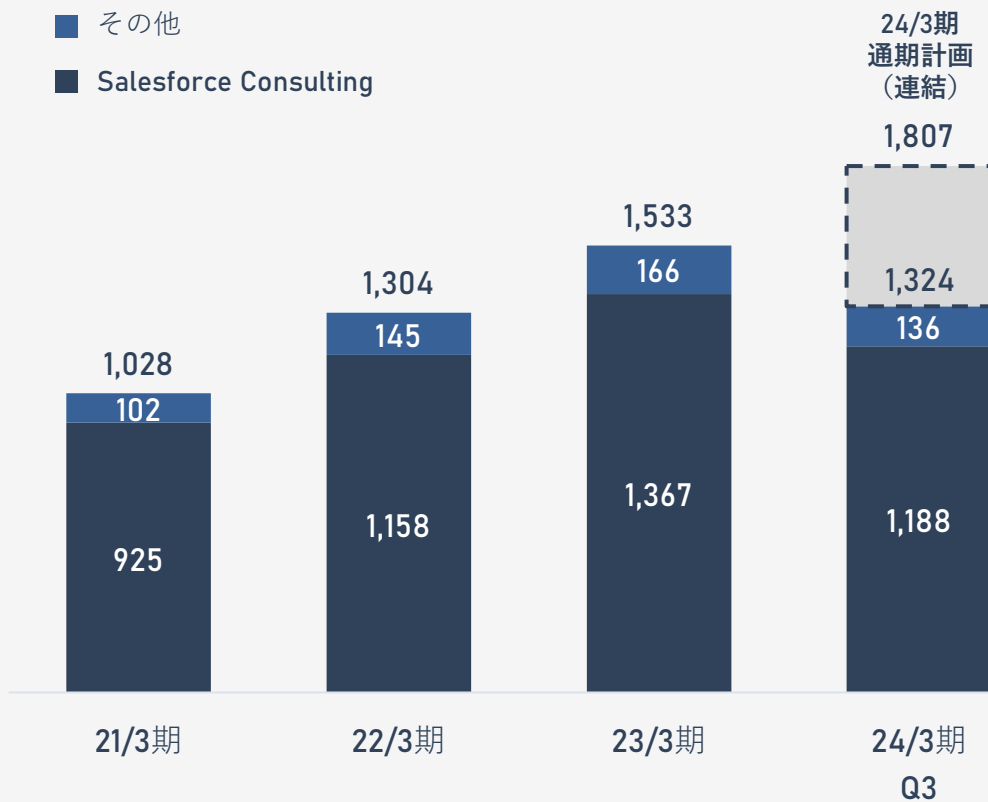
※2：2024年3月期第3四半期（2023年10-12月）は連結決算移行に伴い、子会社の2024年3月期第3四半期累計期間の業績も含まれる

コンサルティングサービス

- コンサルティングサービスは前年同期比+13.3%。前年同時期（2023年3月期下期）に生じた、顧客都合による大型プロジェクトの凍結および、一部システム開発プロジェクトの納期遅延などによる売上機会損失の課題が解消し、売上高は回復
- 協力会社エンジニアを活用した人員調整により、獲得案件不足による稼働率減に対応

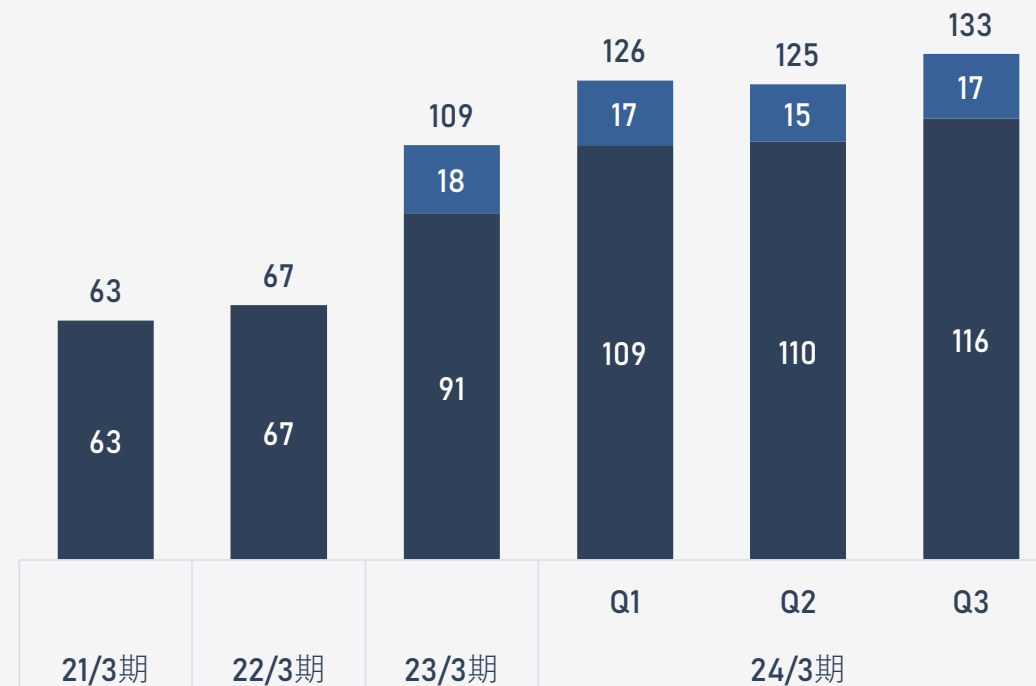
コンサルティングサービス 売上高内訳（百万円）※1

- その他
- Salesforce Consulting



コンサルティングサービス 人員数（名）※1

- 協力会社エンジニア数（23/3期より集計開始）
- コンサルタント数



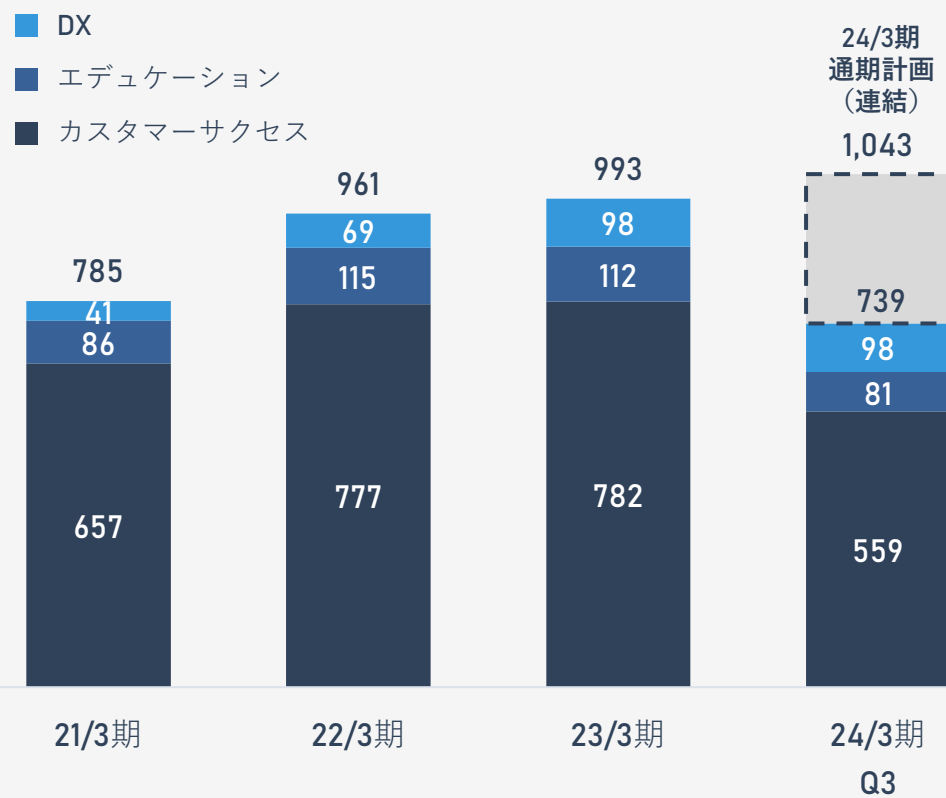
※期末人員数

※1：2024年3月期第3四半期より連結決算開始

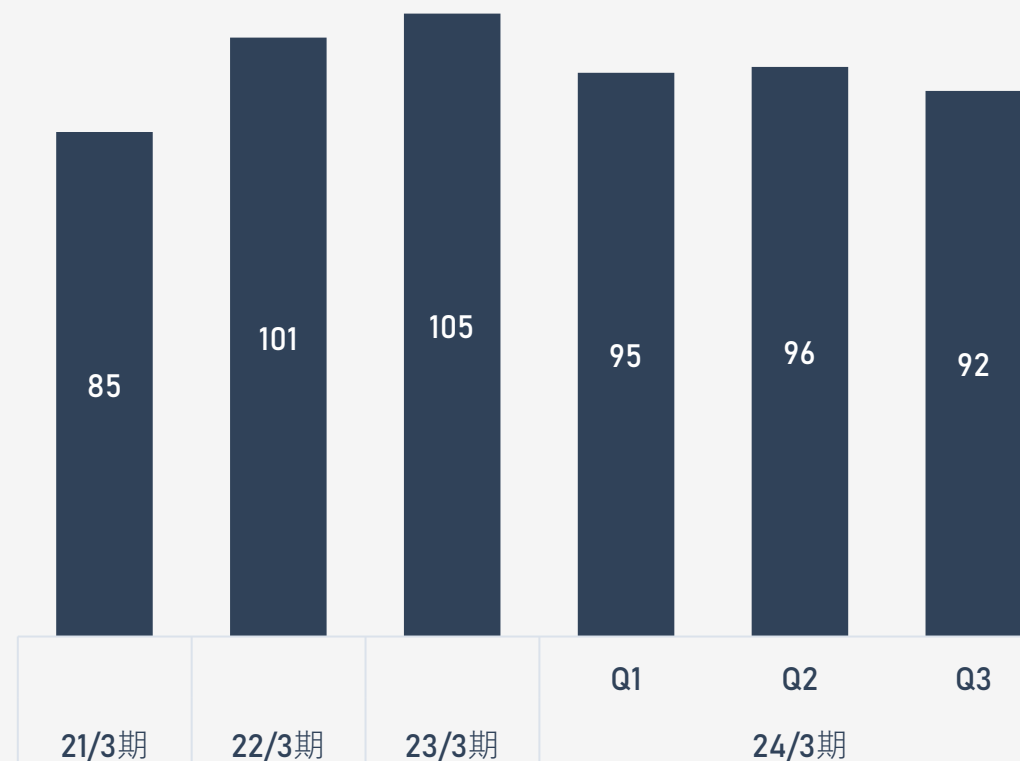
プラットフォームサービス

- プラットフォームサービスは前年同期比-0.1%（カスタマーサクセス：-5.3%、DX：+41.1%、エデュケーション：+1.6%）
- 2024年3月期第1四半期前の戦略的な社内組織変更により、カスタマーサクセス担当者の一部をコンサルティングサービス人員に異動。それにより人員減となり、カスタマーサクセスの売上が減収。ただし、通期修正計画に対して、想定通りに進捗
- プラットフォームサービスDX事業は第3四半期終了現在、2023年3月期期末時点の売上高に並ぶ（特にAGAVEが継続して堅調）

プラットフォームサービス 売上高内訳（百万円）※1



プラットフォームサービス カスタマーサクセス担当者数（名）※1



※期末人員数。2022年3月期は、採用したばかりのトレーニング人材（販管費人材）が含まれる

※1：2024年3月期第3四半期より連結決算開始

貸借対照表

- 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61.6%と高い水準で、財務健全性問題なし

(百万円)	2023年9月末 (単体)	2023年12月末 (連結)	増減額	主な内容
流動資産	967	757	△210	
現金及び預金	618	382	△235	FTL株式会社買収に伴い一時的に減
売掛金	268	301	+33	
固定資産	190	386	+196	関係会社株式取得に伴うのれん、FTL株式会社買収に伴う長期前払費用により増
資産合計	1,158	1,144	△13	
負債合計	399	430	+31	
(有利子負債計)	104	93	△10	
純資産合計	758	713	△45	
負債・純資産合計	1,158	1,144	△13	

2024年3月期 IRニュースサマリー (2024年2月13日現在)

リリース日	四半期	タイトル	詳細
4/13	Q1	株式会社ハイブリッドテクノロジーズ及び株式会社グロスリンクとのベトナム合弁会社設立についての基本合意に関するお知らせ	別途資料
6/6	Q1	生成AI「ChatGPT」と「Circlace®」を連携させた社内WEBサービス「Knowit（ノウイット）」を開発	別途資料
6/13	Q1	製造業分野における高い専門性の提供により、Salesforce NavigatorプログラムのExpert認定を獲得！	別途資料
6/16	Q1	株式会社ハイブリッドテクノロジーズ及び株式会社グロスリンクとのベトナム合弁会社設立についての合弁契約締結に関するお知らせ	別途資料
7/19	Q2	生成AI「ChatGPT」と「Circlace®」を連携させた「Knowit(ノウイット)」と運用支援サービスを組み合わせた新たなサービスをリリース	別途資料
10/10	Q3	統合型デジタルコミュニケーション・プラットフォーム「Circlace®」に生成AI「ChatGPT」を正式実装しリリース	別途資料
10/12	Q3	FTL株式会社の株式取得（子会社化）に関する基本合意書締結のお知らせ	別途資料
10/26	Q3	FTL株式会社の取得（子会社化）に関する株式譲渡契約締結のお知らせ	別途資料
11/9	Q3	完全子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ	別途資料
11/9	Q3	通期業績予想の修正に関するお知らせ	別途資料
11/21	Q3	「MuleSoft Anypoint Platform™」認定トレーニングコースの提供を開始	当資料：スライド14
12/13	Q3	「マーケティング・セールスイネーブルメント マネージドサービス『ConsulTech（コンサルテック）』」をリリース	当資料：スライド15
1/19	Q4	株式会社フィスコによるサークレイス企業調査レポート公開のお知らせ	別途資料
1/23	Q4	海外人事業務に特化したクラウドサービス「AGAVE」新サービス「海外給与計算」を提供開始	当資料：スライド16
1/23	Q4	AGAVE海外駐在員向け情報管理SaaSプロダクト分野において2年連続、導入企業数国内シェアNo.1を獲得	当資料：スライド17

「MuleSoft Anypoint Platform™」認定トレーニングコースの提供を開始 (2023/11/21リリース)

- 昨今急速に需要の高まりを見せるMuleSoftの認定コース提供を開始
- MuleSoft認定開発者が最初に身につけるべきスキルの習得ができ、MuleSoftのスキル習得者が企業の組織変革をより迅速に支援することが可能となる

コースの概要



MuleSoft トレーニング

Anypoint Platform Development:
Fundamentals (開発: 基礎)



前編

Anypoint Platform を実際に使って API の確認、設計、構築、デプロイ、管理、運営をする

後編

Mule 4 と Anypoint Studio™ を使って API の実装と統合に利用できるアプリケーションを構築する

受講の効果



「Anypoint Platform™」を使用したアプリケーションネットワークの構築に関する**基本的なスキル取得の証明**



経験の浅いエンジニア

統合開発へのスキルアップに向けた第一ステップとして、重要な出発点となる

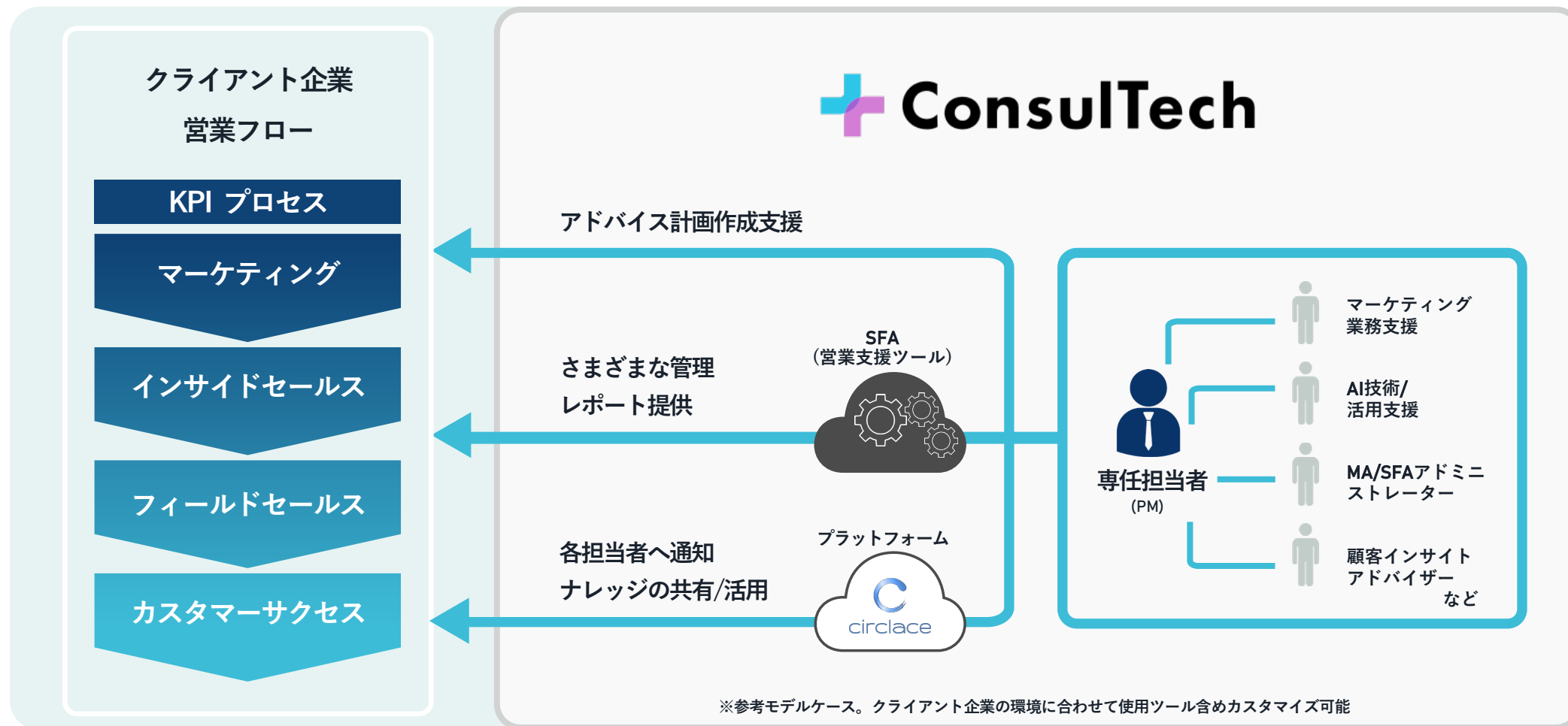


経験豊富な
エンジニアや開発者

優れたカスタマーエクスペリエンスや従業員エクスペリエンスの提供が可能となる

「マーケティング・セールスイネーブルメント マネージドサービス 『ConsulTech（コンサルテック）』」をリリース（2023/12/13リリース）

- マーケティング・セールス・カスタマーサクセスに関連する戦略の策定、施策立案・実行、システム構築、メンテナンスなどを伴走支援型で提供
- 専門知識を豊富に持つ担当者が、顧客の獲得から育成、アポイント獲得の向上に向けてサポート



海外人事業務に特化したクラウドサービス「AGAVE」 新サービス「海外給与計算」を提供開始 (2024/1/23リリース)

- 通貨、税率、物価が異なるさまざまな国における複雑な給与計算の課題解決にフォーカス
- 表計算ソフトに起因する誤りや工数の多さなどの海外給与計算業務特有の課題を解決し、お客様の業務効率向上をサポート



特長とベネフィット

- 01 計算ミスや変更漏れへの不安を解消**
 確定した計算式を変更不可とし、正しく計算できた式をロック
- 02 計算が複雑で変更作業に時間がかかるという問題を解決**
 給与計算式の変更履歴などが記録され、検索することが可能
- 03 計算式のブラックボックス化を解消**
 意味を持つ項目名で計算式を作成

AGAVE 導入企業数国内シェア、2年連続No.1獲得（2024/1/23リリース）

- 東京商工リサーチの「海外駐在員向け情報管理SaaSに関する調査」で、当社が提供する「AGAVE」が2022年に引き続き2023年も、2年連続で「導入企業数の国内シェアNo.1※1」を獲得



AGAVEとは

海外駐在員の労務管理に必要な手続きを一元化し、
海外人事におけるすべての課題が解決できる業務特化型クラウドサービス

各国ごとに異なる海外給与の税制対応や、個人ごとにプロフィール、タスクの状況などが一元的に管理できます。人事側で実施するタスク管理に加え、赴任中の社員の経費申請や各種ワークフローなど、海外駐在員サポートに関わるさまざまな業務を一元管理し、業務の見える化、効率化を実現できます。

リリース概要

東京商工リサーチの「海外駐在員向け情報管理SaaSに関する調査」で、
当社が提供する「AGAVE」が2年連続「導入企業数の国内シェアNo.1（※1）」を獲得

AGAVEは、海外進出企業の労務管理に必要な手続きを一元化し業務を効率化、リーズナブルな料金体系、さらにはパートナー企業との提携強化などにより導入の実績を加速させ、サービス開始から現在に至るまで、大手企業を始めとして多くのお客様に利活用していただいております。

特に海外で事業を展開する企業ほど、急速に押し寄せる新たなグローバル化やデジタル化の波に即応していくことが求められており、今後サービスへの需要が一層高まると予想しています。
当社では、日本企業の更なるグローバル化と海外事業の成長を支援してまいります。

※1 東京商工リサーチ調べ（2023年9月末時点のデータを基に、2023年12月に調査 / 調査対象範囲は日本国内 / 導入企業数は、契約社数ベースではなく利用社数ベースとする。
例：ホールディングス企業で契約しており、その傘下企業5社で利用している場合、導入企業数は5社）

Index

- 01 2024年3月期 業績見通し
- 02 2024年3月期第3四半期 決算概況・トピック
- 03 事業概要
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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>

当社事業の全体像

コンサルティングサービス

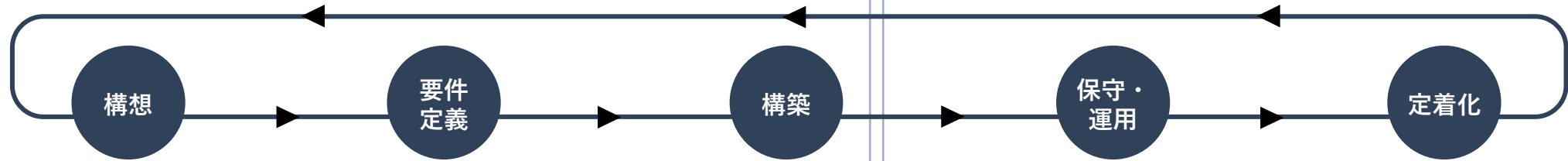
プラットフォームサービス

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、
クラウドによるシステム開発

カスタマーサクセス

クラウドサービスのノーコード開発、
運用・活用支援、人材内製化支援



エデュケーション

ベンダー認定トレーニングの提供、自社オリジナルトレーニングの提供

DX

自社SaaS製品の販売や
顧客のDXビジネス推進



収益構成

コンサルティングサービス

売上高
構成比 61%

Salesforce プラットフォーム、
Anaplanを利用したDXコンサルティングサービス、システム開発
サービス事業

プラットフォームサービス

売上高
構成比 39%

- カスタマーサクセス 31%
- エデュケーション 4%
- DX 4%

プラットフォームサービスは、カス
タマーサクセス、エデュケーション、
DXの3サービスを提供

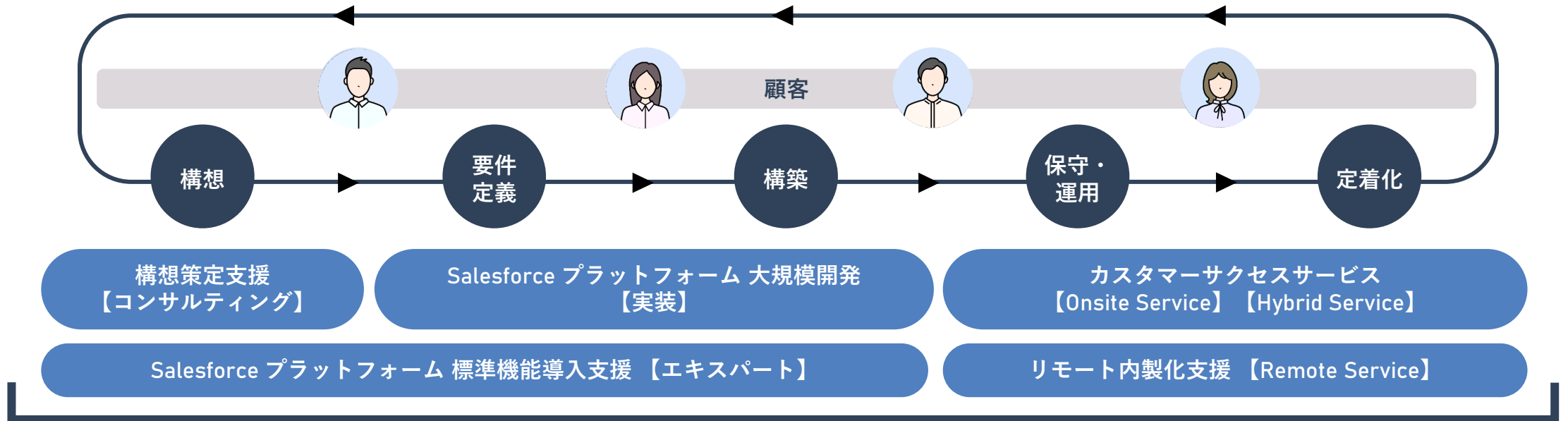
システム運用代行、ヘルプデスク、
定着化支援などのサービス事業、
Salesforce プラットフォーム、
Anaplanを利用する企業向けの教育
事業、および自社開発SaaSの販売や
顧客のDX推進

売上高※
2,527 百万円
(2023年3月期)

※ 百万円未満切り捨て

コンサルティング、システム開発とカスタマーサクセスの一气通貫サービス

- コンサルティング、システム開発、カスタマーサクセスサービスまでの一气通貫サービスによる途切れの無い高品質なサービスを提供することにより、他社との差別化を図っている



「Circlace® (SaaS型クラウドサービス)」を活用することにより、社内外問わず円滑な情報共有&引継ぎが可能



Salesforce※1とは？

世界No.1※2のCRM

CRM（Customer Relationship Management）とは、顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進することを指します。

CRMの目的は、顧客情報を収集・管理し、自社従業員と顧客の関係を一元的に把握することです。

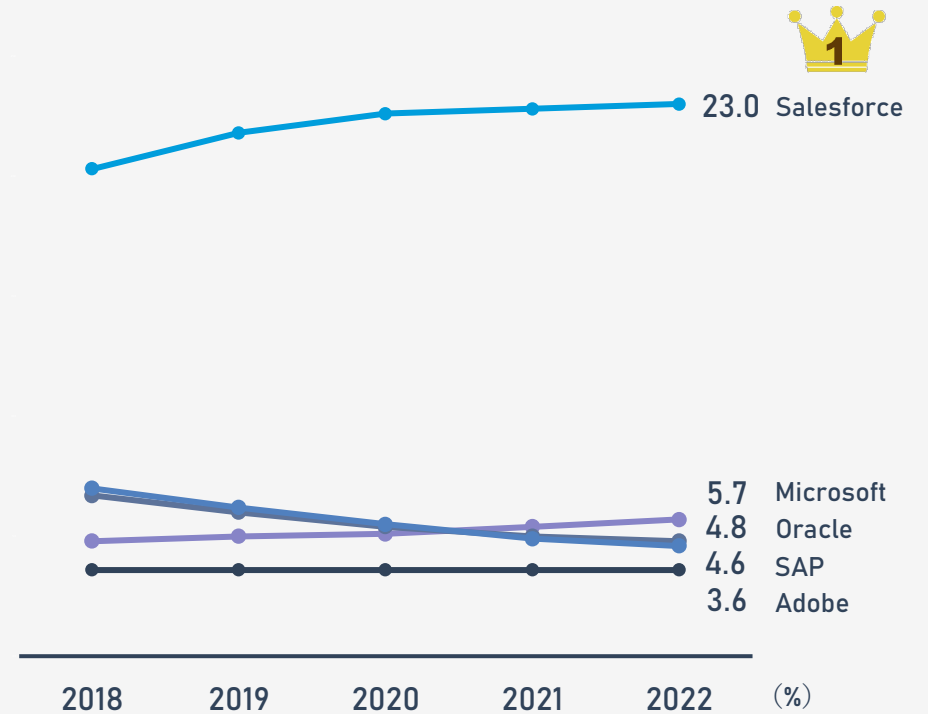
Salesforceは、CRMツールとして企業の業務効率化やコスト削減を実現します。

具体的には、顧客情報の一元管理、情報のリアルタイム共有、属人化からの脱却、顧客満足度の向上などが可能となります。



当社は、Salesforceパートナーとして
Salesforceコンサルティング事業等を展開しています。

主要CRM世界シェア推移（2018-2022年）※3



※1：Salesforceは、Salesforce, Inc. の登録商標です。

※2：株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、10年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」（2023年5月）

※3：株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、10年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」（2023年5月）をもとに当社作成

Circlace® プラットフォーム 全体像

- プロジェクト／タスク管理、問い合わせインシデント管理、FAQ、さらにファイル管理を一つのプラットフォームで統合
- 情報の断片化を防ぎ、効率的なコラボレーションと情報共有が可能に

ソリューションパッケージ

- 業種ソリューション
- 業務ソリューション

アウト
ソーシング

コンサル
ティング

マーケ
ティング

IT
サービス
管理

バック
オフィス
サービス
管理

研究開発

営業
サポート

調達先
連携

基本アプリケーション群

4 モジュール構成
(2023年11月現在)



プロジェクト／タスク管理



問い合わせ
インシデント管理



ナレッジ&インサイト



レポート

基本プラットフォーム

ノーコード開発環境

 circlace Platform

- オールインワン
- データ発生源主義
- 厳密なセキュリティー



ブロックチェーン
「特許第7011019号」



ノーコード
開発



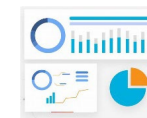
生成AI
“Know it”



ファイル
管理



統合
検索環境



リアルタイム
レポート

Circlace®が業務効率を改善する仕組み



Organization

Knowledge

Individual

組織レベルでの業務改善

チームの稼働状況から改善箇所を特定
ナレッジの活用状況からナレッジ化の状況を確認



ナレッジの活用による効率化

ナレッジ化による情報の見つけやすさ向上



個々の業務の効率化

問い合わせ・申請業務を効率化
業務のコミュニケーションを効率化



Index

- 01 2024年3月期 業績見通し
- 02 2024年3月期第3四半期 決算概況・トピック
- 03 事業概要
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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。

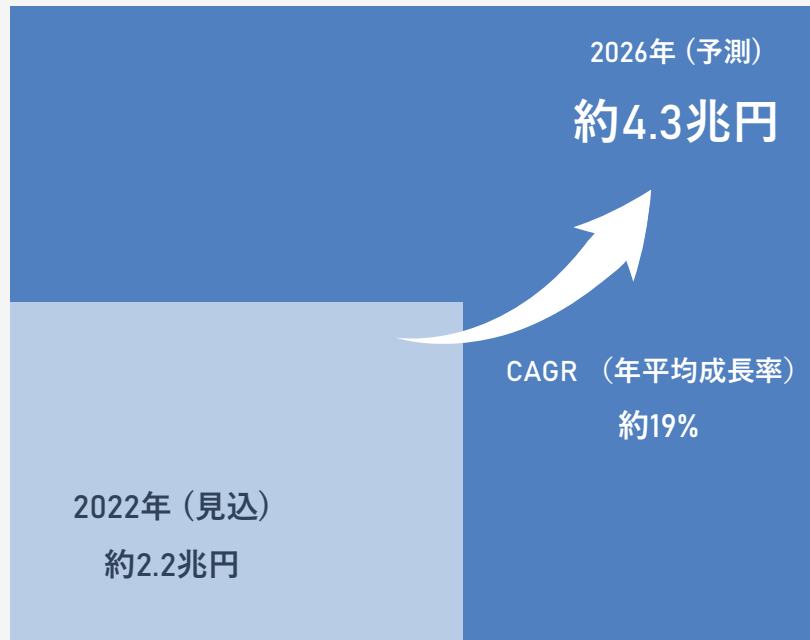
<https://www.circlace.com/ir/mail-news>

クラウド市場とコンサルティング市場

- クラウド関連・デジタルビジネスコンサルティング市場は、市場規模も大きく今後も成長が予測

「国内パブリッククラウドサービス※1市場」

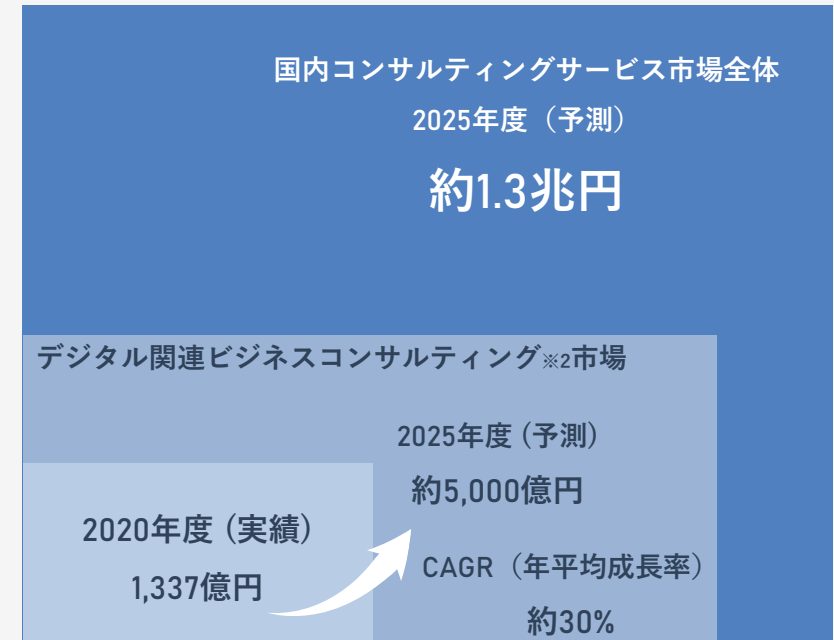
2026年には、約4.3兆円規模へと大幅に拡大予測



IDC Japan. 「国内パブリッククラウドサービス市場予測」 (2022年9月15日)

「国内コンサルティングサービス市場」

デジタル関連ビジネスコンサルティングは高成長が予測



IDC Japan. 「国内コンサルティングサービス市場予測」 (2021年7月1日)

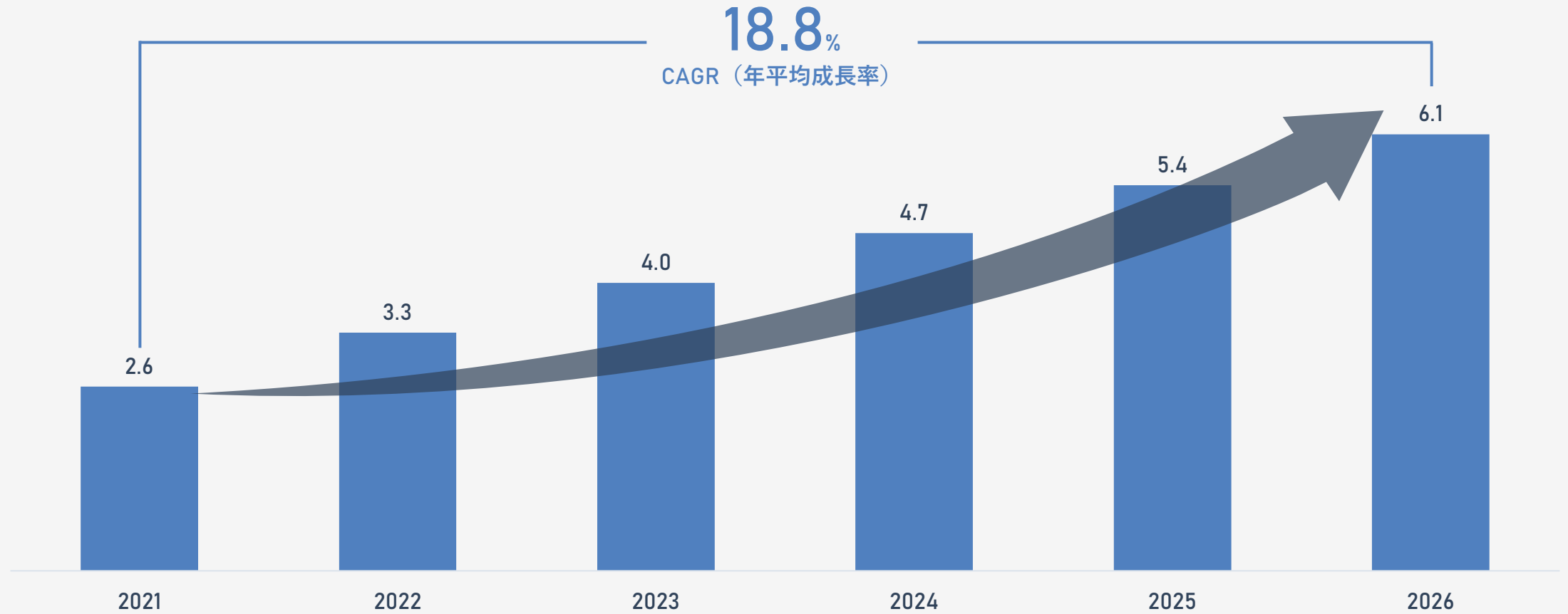
※1: SaaS (Software as a Service)、PaaS (Platform as a Service)、IaaS (Infrastructure as a Service) 等、不特定多数のユーザーに対し、インターネットを介してサーバーやソフトウェア、アプリケーションを提供するサービス
 ※2: デジタル関連ビジネスコンサルティング: ビジネスコンサルティング市場の内、クラウド、ビジネスアナリティクス、モビリティ、ソーシャルといった第3のプラットフォームの導入/活用、あるいは、同プラットフォームを通じて提供されるIoTやコグニティブ/AIシステム、サイバーセキュリティなどの導入/活用に関わる支援サービス。

Salesforce プラットフォーム関連日本市場規模

- 当社の主力サービスであるSalesforceプラットフォーム関連日本市場規模は、依然高い成長率を維持する見通し※1 ※2

Salesforceプラットフォーム関連日本市場規模（兆円）

2026年には2021年比237%の約5.7兆円に拡大



※1：Tableau. 「IDC Salesforce Economy 2021 (The Salesforce Economy COUNTRY INSIGHTS)」 (2021年9月10日)

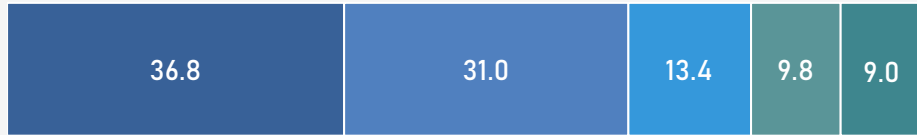
※2：141.83円/ドルで試算（三菱リサーチ&コンサルティング「月末・月中平均の為替相場」TTM）

企業のDX化に係る環境

- 日本企業のDXへの取り組みはまだこれからと考えられる一方で、IT人材の不足感は加速

DXへの取組状況（％）日本（n=612）

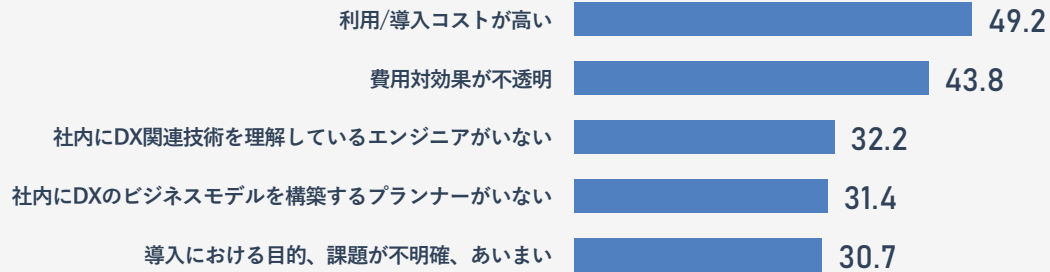
具体的なDX施策を実行できているユーザーは約37%
DX化はこれからも進展すると予想される



- 既に取り組みを開始しており、具体的な施策を実行している
- 取り組みを開始しているが、検討や実証実験段階である
- 今後3年以内に取り組みを開始する計画がある
- 時期は未定であるが取り組み計画がある
- 今後取り組み予定であるが、具体的な計画はない

※シングルアンサー

DXの導入における課題 / 問題（％）日本（n=612）

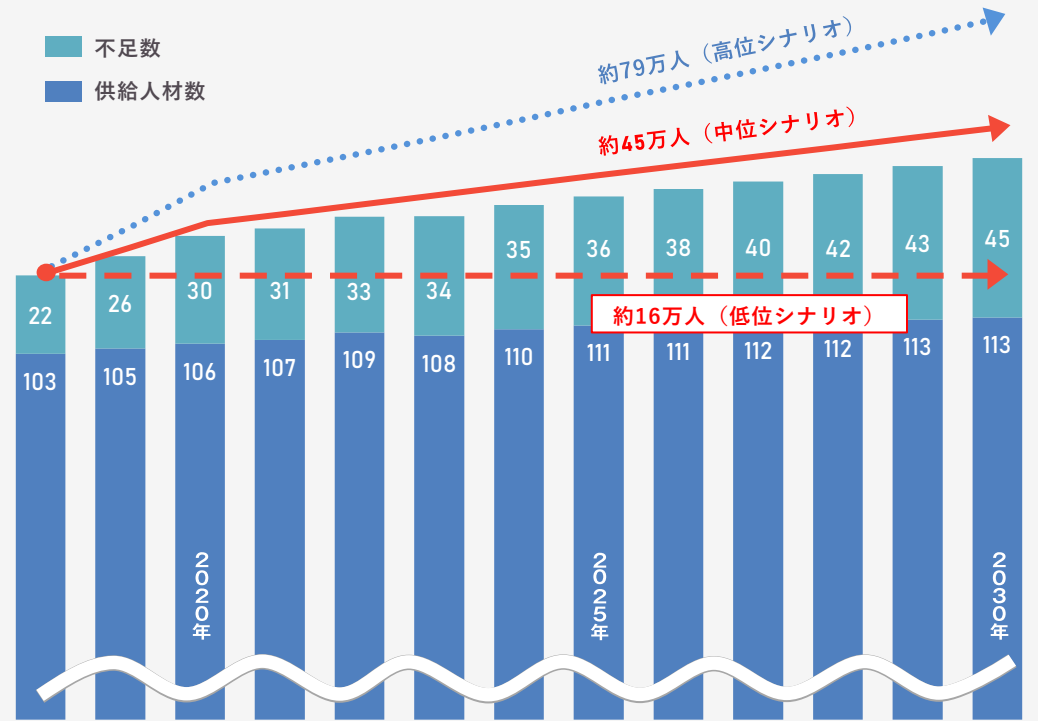


※マルチアンサー

富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／ベンダー戦略編」（2023年3月17日）

IT人材の「不足数」（需要）に関する試算結果 ※1（万人）

一層深刻となるIT人材不足により、リカレント教育、ノーコード・ローコードソリューションが拡大すると想定

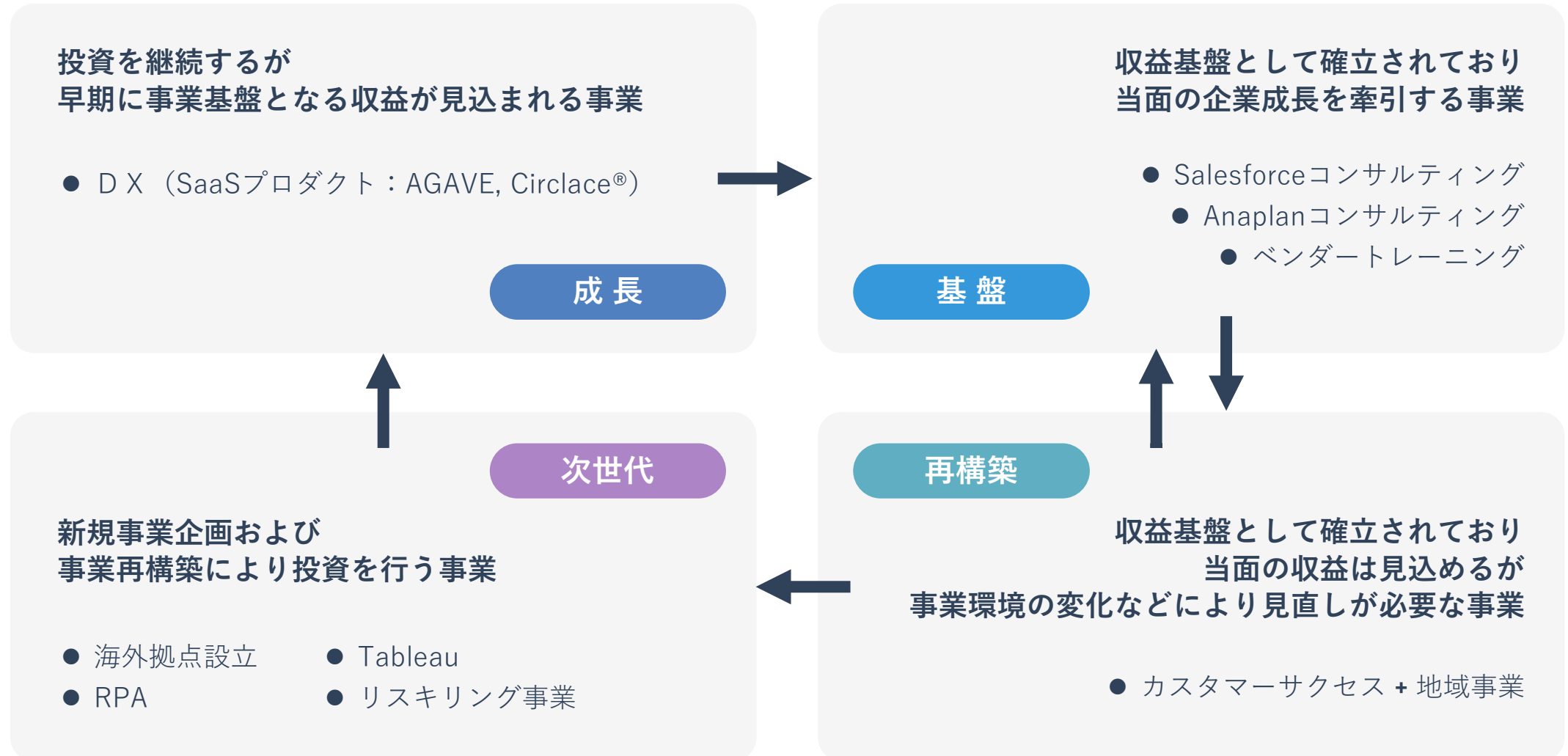


※1：経済産業省、「IT人材需給に関する調査（概要）（平成31年4月）」
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/gaiyou.pdf を基に当社で作成

当社の事業ポートフォリオと成長戦略

- 当社は、以下サイクルで事業推進、投資などを判断

2023年8月現在

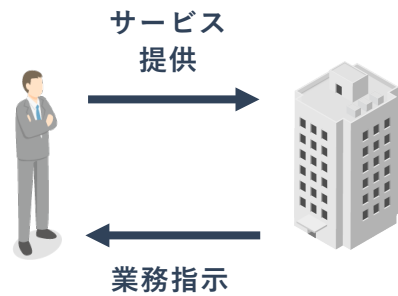


AIの積極活用による生産性向上（当社事業カスタマーサクセスにおける一例）

- 当社が提供するSaaS製品「統合型デジタルコミュニケーション・プラットフォーム Circlace®」に生成AIを組み合わせることにより、生産性、稼働効率をさらに上げ収益性の向上を図る

専任担当者を派遣

ハイエンド
コンサルタント
派遣
**Onsite
Service**
for Salesforce



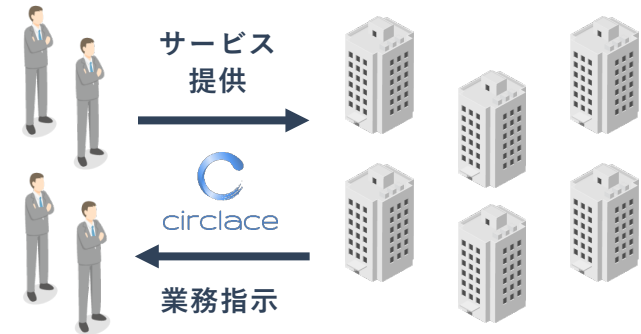
人員数≒売上の労働集約的な領域
(コンサルタント：顧客=1：1)

Circlace®により実現



チーム制で対応 / オンライン上で提供

リモート &
コンサルティング
サービス
**Hybrid
Service**
for Salesforce



オンラインを積極的に活用し、労働集約からの脱却を目指す
(コンサルタント：顧客 = m：n)

DX事業の拡大

- DX事業の拡大に向けた取り組みにより、ストック比率の向上を図る



- コンサルティング/カスタマーサクセスサービスにてCirclace®を利用する顧客に対し、Circlace®の自社導入（SaaS販売）を促進
 - ✓ コンサルティング/カスタマーサクセスの成功体験がSaaSとしての自社導入を後押し
 - ✓ セールス部隊によるクロスセルの実施
- Circlace®による呼び戻し効果
 - ✓ コンサルティング/カスタマーサクセスサービスを提供する顧客においてコミュニケーションが一元化。過去のデータを閲覧する際にCirclace®が必須
 - ✓ サービス提供が終えたとしても、Circlace®の利用動向より、呼び戻し提案へ
- マーケティング費用を投下し、新たな顧客獲得へ新規営業を実施

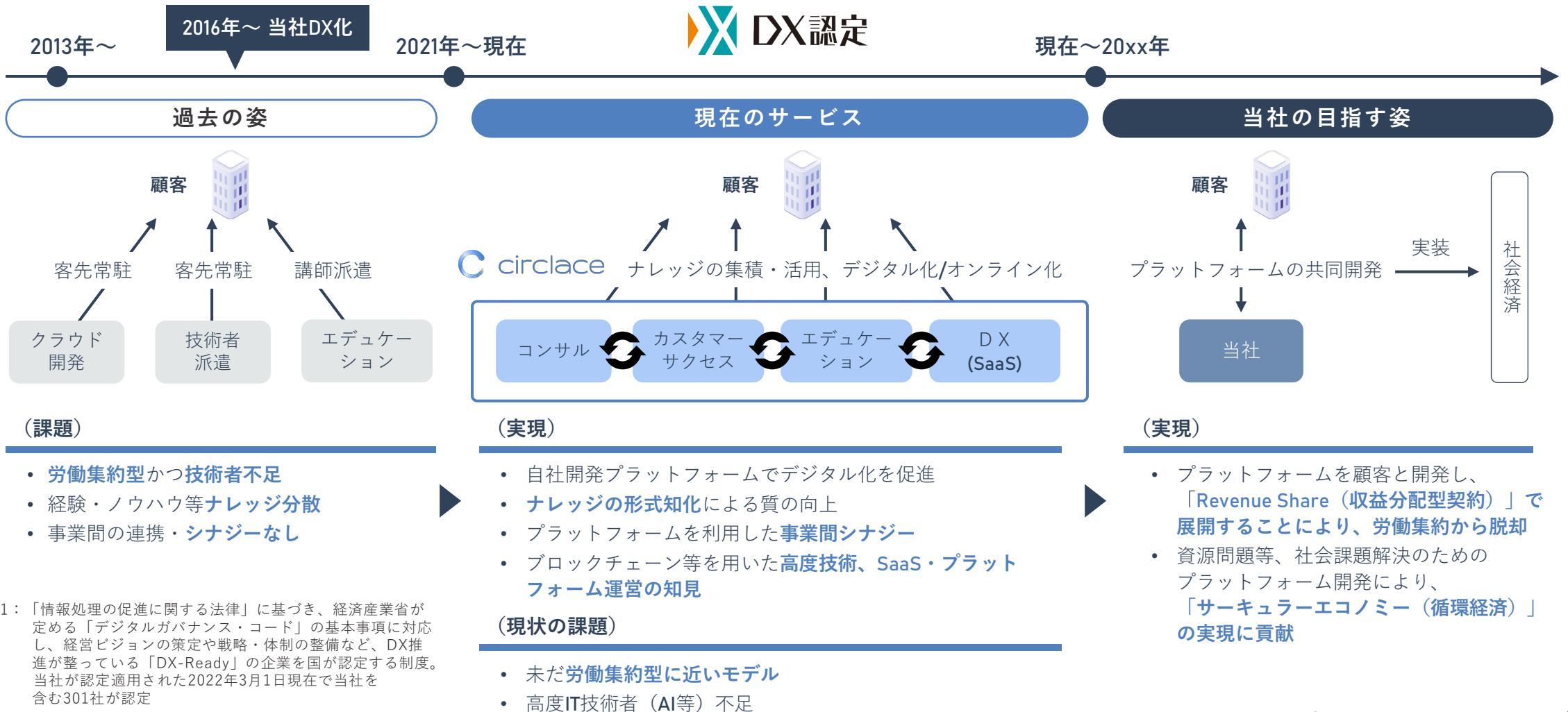


- AGAVE BPO パートナーとの協業強化、新パートナー開拓によるライセンス販売増
- AGAVE追加機能開発によるオプション課金の増加



当社の目指す姿

- 当社は、足もとの課題に対して、自社DX（デジタルトランスフォーメーション）化によりサービスを変革
- 経済産業省が選定する「DX認定制度※1」の認定事業者に認定
- 今後は、SaaSの知見や高度な技術力を活かして、「労働集約からの脱却」と「サーキュラーエコノミーの実現貢献」を目指す



※1: 「情報処理の促進に関する法律」に基づき、経済産業省が定める「デジタルガバナンス・コード」の基本事項に対応し、経営ビジョンの策定や戦略・体制の整備など、DX推進が整っている「DX-Ready」の企業を国が認定する制度。当社が認定適用された2022年3月1日現在で当社を含む301社が認定

Index

- 01 2024年3月期 業績見通し
- 02 2024年3月期第3四半期 決算概況・トピック
- 03 事業概要
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix



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>

会社概要

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	3億9,540万円（2023年12月31日現在）		
代表取締役	佐藤 潤		
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
	<福岡営業所>	〒810-0073	福岡県福岡市中央区舞鶴3-2-1 DS福岡ビル 5階
事業内容	<p><デジタルプラットフォーム事業></p> <ul style="list-style-type: none">・コンサルティングサービス・プラットフォームサービス<ul style="list-style-type: none">- カスタマーサクセス- エデュケーション- 自社SaaS販売		
社員数	293名（2023年12月31日現在）		



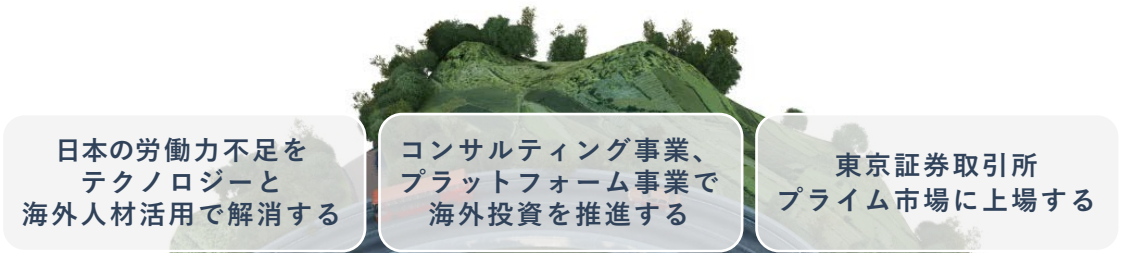
Corporate Philosophy



私たちは、テクノロジーを正しく活用し、地球に優しい、人に優しい、誰もが幸福な世界の実現に貢献します。

このCreate Happinessを声明（STATEMENT）とし、これを実現するためのパーパスとコアバリューを携え、顧客と従業員を成功に導きます。

そして、2030年を見据えたビジョン2030を掲げ、企業と個人、そして社会の発展を目指してまいります。



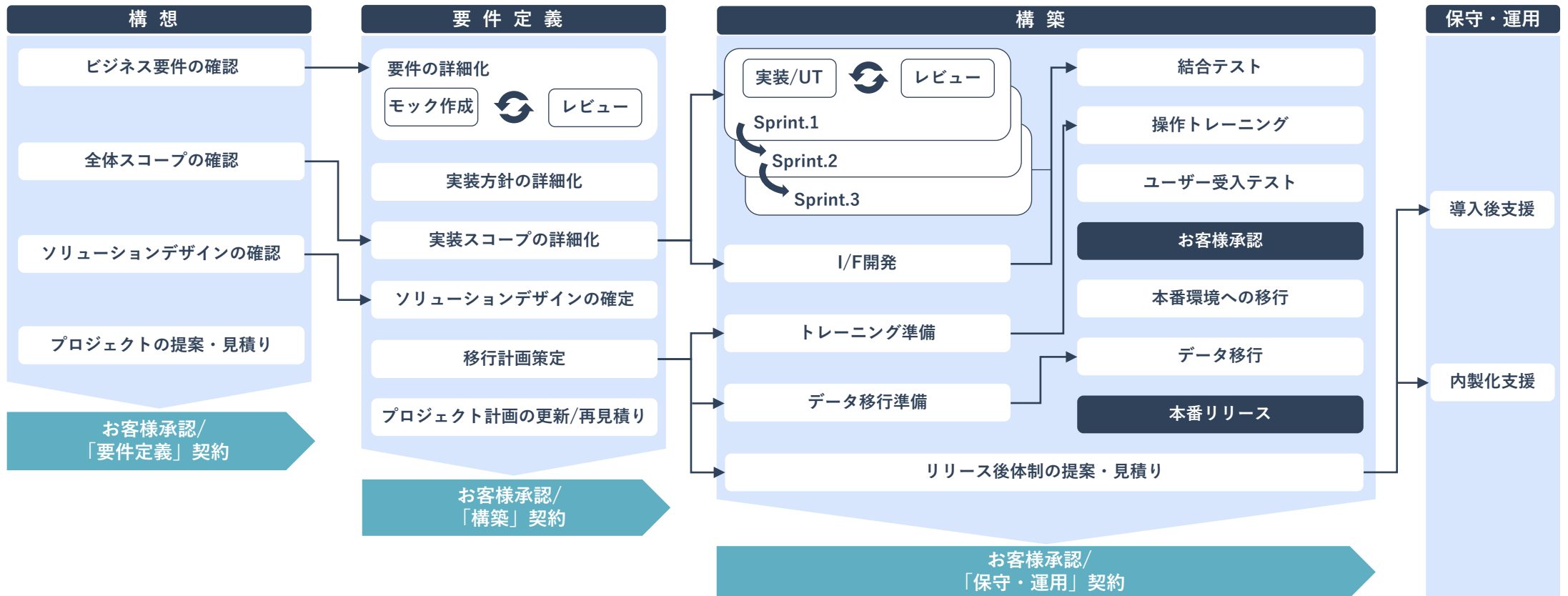
エシカルを意識した企業活動により、よりよい未来の実現を目指します

コンサルティングと開発の特長

- 戦略的なコンサルティングサービスとアジャイル開発を用いて高速な成功体験を提供
- 顧客のDX化実現においては、開発力のみでなく、構想段階における「ビジネス課題の解決力」が必要不可欠

多数の案件実績からなるノウハウ / 質の高いエンジニア

目の前の課題のみではなく、数年後のビジネスを見据えた戦略的なコンサルティングサービスを提供
 独自の開発手法「ハイブリッド・アジャイル※1」により、高速な成功体験を実現



※1: クラウドプラットフォームの柔軟性を活かし品質の高いアプリケーションを構築する為にウォーターフォールとアジャイル、2つの方法論を組み合わせた開発手法

プライム契約 & 請負開発ゼロ指針

- ・ 請負開発ゼロという指針の元、プライム&準委任契約を軸とし、技術力を生かした高付加価値なサービス提供に特化
- ・ 顧客とのパートナーシップを重視し、長期のお取引を前提
- ・ 役務の提供ではなく、顧客とWin-Winの関係を築くサービスモデルを志向し、高収益なサービス提供を実現

お取引目安

- 長期パートナーシップ
- 攻めのIT経営^{※1}領域
- 一気通貫サービス提供可能

サービス内容

- ビジネスコンサルティング
- デジタル & クラウド開発
- カスタマーサクセス

契約内容

- プライム契約
- 準委任契約
- リモート開発

※1：中長期的な企業価値の向上や競争力の強化のために、経営革新、収益水準・生産性の向上をもたらす積極的なIT利活用に取り組むこと
経済産業省、「DX銘柄 / 攻めのIT経営銘柄」

人材の質の高さを裏付ける、Salesforce プラットフォーム認定資格保持数

- 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”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		上級アドミニストレーター	
No.1 テラスカイ	5名	No.1 アクセンチュア	193名
2 アクセンチュア	3名	2 テラスカイ	129名
3 サークレイス	2名	3 サークレイス	108名
4 デロイト トーマツ	1名	4 デロイト トーマツ	67名
など		など	

合計 認定資格保持数 (累計)

※2024年1月4日現在

875

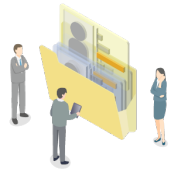
+255
2022年2月末
と比較

+37名
2022年2月末
と比較

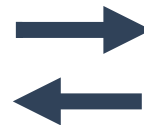
カスタマーサクセス事業を加速するIT人材育成ノウハウ

- 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. 非IT人材採用



2. 資格取得



3. 配属

(入社から2か月)



4. 上流コンサルタントなどに
キャリアアップ (1年後程度～)



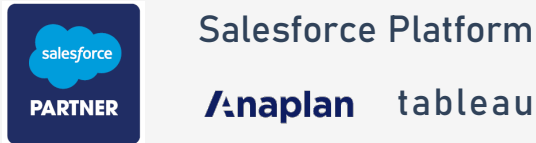
独自のクラウド活用カスタマーサクセス・サービス

- Salesforce プラットフォームやAnaplanなど、当社取り扱いのクラウド製品に関する導入・運用・保守・定着化を支援
- 10年を超える豊富な実績を持ち、保守だけでなく、「業務課題解決に注力したサービス」を提供
- 既存顧客の約90%※1が、「当社以外の他社もしくは自社によって」導入されたシステム

サービスメニュー

- ノーコード開発
- 運用代行
- ヘルプデスク
- 定着化支援
- 内製化支援
- カスタマイズ

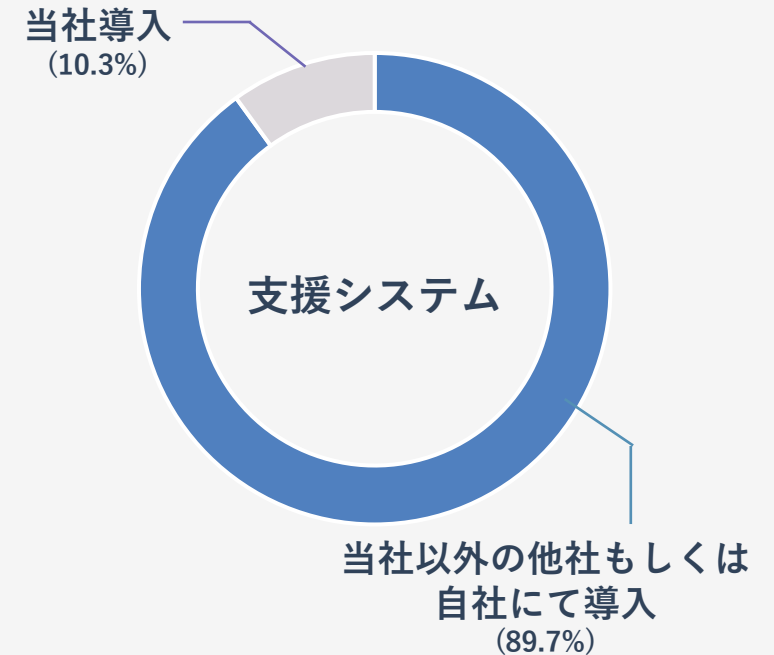
主なサービス提供プラットフォーム



サービスの特長

- Remote Service for Salesforce**
サブスクリプション型
 チケット制によりプラットフォーム上で内製化をサポート
- Hybrid Service for Salesforce**
準委任型
 複数チーム制によるリモート支援
- Onsite Service for Salesforce**
派遣型
 Salesforceに精通したエキスパートを専任で派遣

他社導入のシステムを主に支援



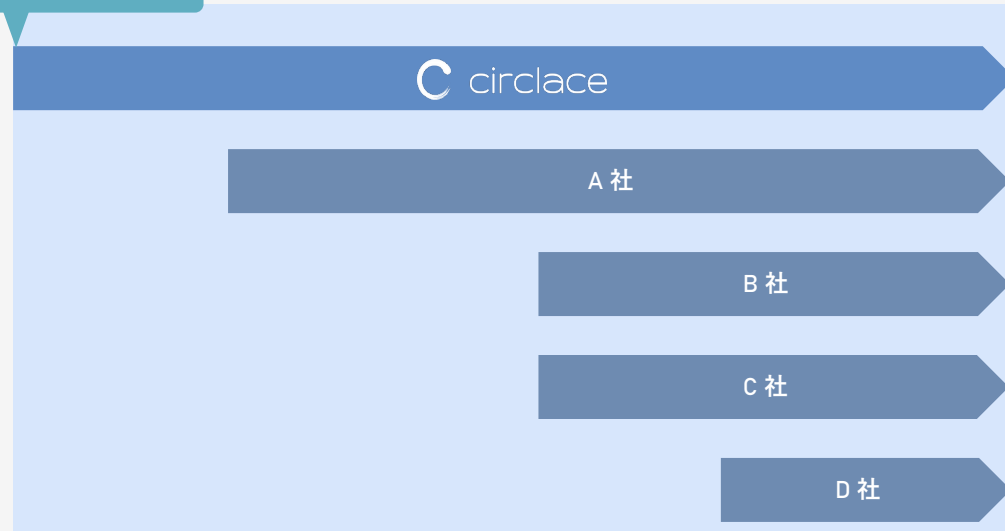
※1：2023年4月末現在

カスタマーサクセスサービスの先行者優位性

- 10年を超えるサービス提供経験とナレッジにより、導入支援のみでなく運用・定着化支援も熟知
- さまざまな業界および業種に渡る、豊富な運用支援実績を有する
- Salesforceプラットフォームの運用・活用ノウハウを無償で公開し、他社サービスとの差別化を強化

2013年の始業時よりサービス提供
10年を超える豊富なサービス提供実績

サービス提供開始



2013年

現在

自社運営コミュニティ "gilde tech (ギルドテック)"
にて豊富なナレッジを無償で提供中

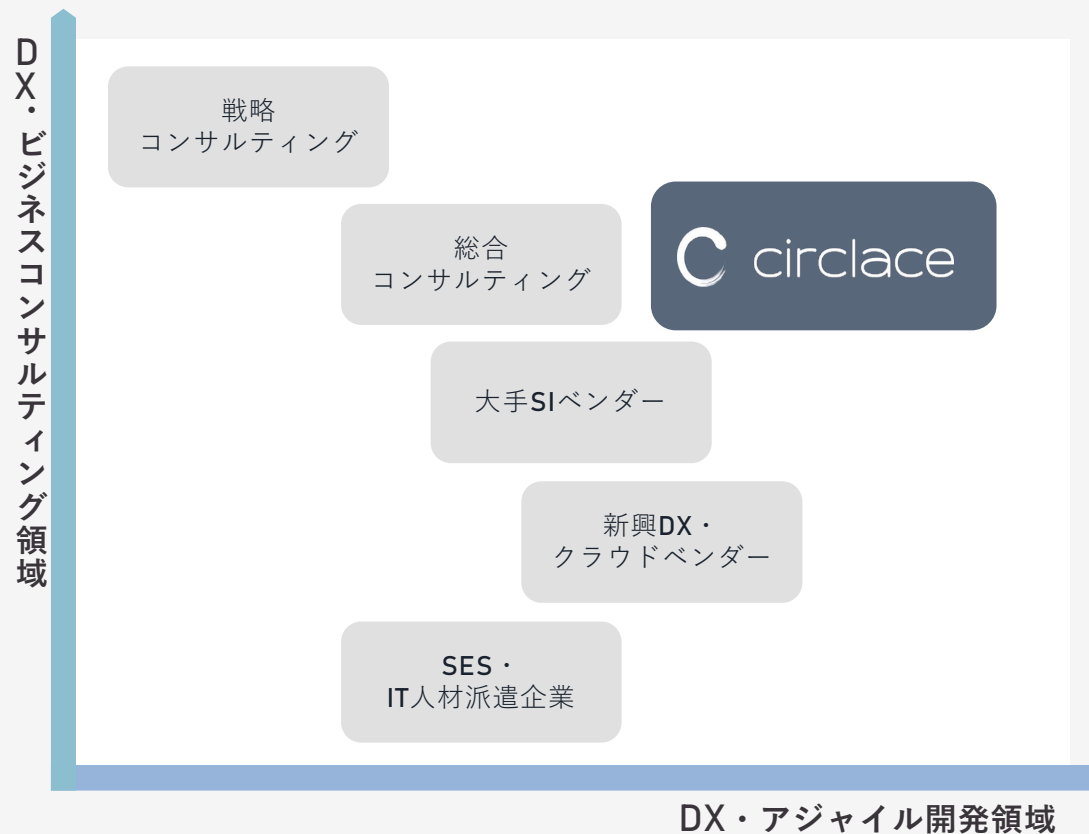


<https://sf.forum.circlace.com/>

ポジショニングマップ

- クラウド活用による攻めのIT投資領域※1に特化したコンサルティング、システム開発サービスを提供
- Salesforceプラットフォームを主力として、マルチクラウドに対応

コンサルティングサービス注力領域



主な開発プラットフォーム



Salesforce
Platform

Anaplan

MuleSoft

tableau

overcast

サービス内容

【コンサルティング】 構想策定支援

【実装】 Salesforce プラットフォーム 大規模開発

【エキスパート】 Salesforce プラットフォーム 標準機能導入支援

など

※1：「DX推進などによる企業価値向上を目的としたIT投資領域」と当社では定義

エデュケーション

- ・ 当社は現在、セールスフォース・ジャパン社の認定トレーニングを中心にサービスを提供
- ・ 優秀な当社講師陣による、当社社員への教育も充実



セールスフォース・ジャパン社

認定トレーニングコース数

18コース

MuleSoft

認定トレーニングコース数

2コース

当社トレーニング受講者数

累計 **7,900**名以上

2017年～2023年12月

経験豊富な優秀な講師陣

各社より各種賞の受賞実績のある講師陣が、お客様だけでなく社内教育も実施。当社人材のスキル向上にも貢献

2016年 Best Instructor for DEV

お客様のアンケート評価がDEV（開発者向けコース）において最も良かったインストラクターに贈られる賞

2018年 Best Delivery of the Year

お客様のアンケート評価が最も良かったインストラクターに贈られる賞

2018年 Best Contributor of the year

テキストのわかりにくい部分や、誤字などトレーニングマテリアルの更新や、インストラクターの助けになった人に贈られる賞

2021年 Most Improved Instructor

お客様のアンケート評価が前年と比べてもっとも改善したインストラクターに贈られる賞

2021年 Japan Support Partner of the Year FY21

FY21において優れた功績をあげたパートナーを表彰する賞

2022年 Instructor Award

昨年1年間で特に活躍をしたパートナー企業に属するSalesforce認定インストラクターに贈られる賞

2023年 Best Instructor

お客様のアンケート評価が最も良かったインストラクターに贈られる賞



2018
Best Delivery of the year
授賞式



2018
Best Contributor
授賞式



2022
Instructor Award 受賞
・ 最多登壇講師賞



2023
Instructor Award 受賞
・ Best Instructor賞

サークレイスが提供するSaaS型クラウドサービス製品ラインアップ

- 当社自身が活用して業務効率化の成果を上げている、統合型デジタルコミュニケーション・プラットフォーム「Circlace®」など、「かゆいところに手が届く」ような、非基幹系領域の便利で高機能なSaaS製品を開発、販売

統合型デジタルコミュニケーション
・プラットフォーム



コミュニケーションとドキュメント管理などの

ツールの統合で
DXを推進

<https://www.circlace.com/circlace-platform>

DXを推進するための要素を包含

海外駐在員の煩雑な管理を
解決するクラウドサービス



380社以上
8,000人以上のユーザー※

が世界中で利用中

<https://www.circlace.com/agave>

海外駐在員管理に必要な要素を包含

日本通運 & パソナと業務提携
「海外駐在員管理支援サービス」提供を開始
(2022年9月20日より)

※ 2023年12月末現在。導入企業数は、契約社ベースではなく利用社数ベースとする。
(例：ホールディングス企業で契約しており、その傘下企業5社で利用している場合、導入企業数は5社)

当社のSaaS製品・お客様導入事例



会社名 : 株式会社マクロミル
 事業内容 : リサーチ事業、データ分析、コンサルティングなど
 従業員数 : 2,155名（連結、2023年6月末現在）

課題・背景

- 社内ヘルプデスクにおいて、問い合わせ対応の遅延や滞留が発生していた
- ユーザー（問い合わせをした従業員）とオペレーターの間でボールを持っているのが分からず、問い合わせステータスがオープンのまま残っていた
- これまでの管理ツールは多機能で使いこなせなかったり、オペレーターによって使用方法がバラついたりしていた

成果・効果

- シンプルかつモダンなUIによって、入力項目数が少なくなり操作性が向上
- ステータスが一目瞭然で分かるようになり、チケット管理のしやすさが向上。その結果、オペレーターの負荷が軽減
- 完了したチケットを他のユーザーが閲覧できるようになり、「問い合わせ」が「ナレッジ」に昇華



会社名 : 株式会社INPEX（旧：国際石油開発帝石）
 事業内容 : 日本最大の石油・天然ガス開発企業
 従業員数 : 3,364名（連結、2022年12月末現在）

課題・背景

- 駐在員の情報に関し、類似する情報を含め複数部署が分散して管理していたため、データの一元化を必要としていた
- 管理者/駐在員双方の視点から、海外赴任/帰任に関する各種申請や手続きの進捗状況把握、To-Do管理に苦勞し、リアルタイム性にも欠けていた
- メールとExcel中心の業務で作業が煩雑になっていたため、情報共有や更新漏れによりデータの信頼性に欠けていた

成果・効果

- AGAVE上で情報の一元化ができ、関係者全員が同一の最新で正確なデータを閲覧できるようになり業務の質が向上した
- 各種申請や手続きに関してAGAVE上の簡易な作業で行うことができ、タイムリーな進捗把握とTo-Do管理によって、業務の漏れがなくなり作業効率がアップした
- プロジェクト管理機能で、プロセスの見える化、業務の標準化も進んだ

サステナビリティへの取り組み

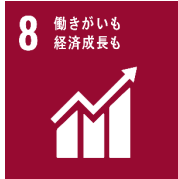
社会貢献



多様な考えを認め合い、働く環境についても改善。
2023年3月現在、女性管理職比率23.1%（日本企業平均13.3%：内閣府資料より）と極めて高い女性管理職比率を誇りかつ男性従業員の育児休暇取得にも積極的に取り組む。



社会のDXを促進するためのSaaS製品を開発。
DXにより、様々な現場で技術革新の促進。



プログラミングトレーニングの「パイソン入門」を社員の子供向けに展開。プログラミングを早期から学ぶことで、子供たちが未来の職業についてイメージしやすくなると考え導入。当社の技術により、教育を支援することが可能。その教育は人をトランスフォーメーションしていくため、未来のために人をDXしていける環境を当社が創造。

環境



社内およびお客様業務のデジタル化を推進するとともに、クラウドソリューションにフォーカスした事業を提供することにより、CO2排出量をより削減し環境負荷削減に貢献。



【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、他社との競争、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>
