



2023年3月期第2四半期 決算説明資料

サークレイス株式会社
東証グロース：5029

2022年11月

Index

- 01 事業概要
- 02 2023年3月期Q2 決算概況
- 03 2023年3月期 業績見通し・トピック
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix

当社事業の全体像

コンサルティングサービス

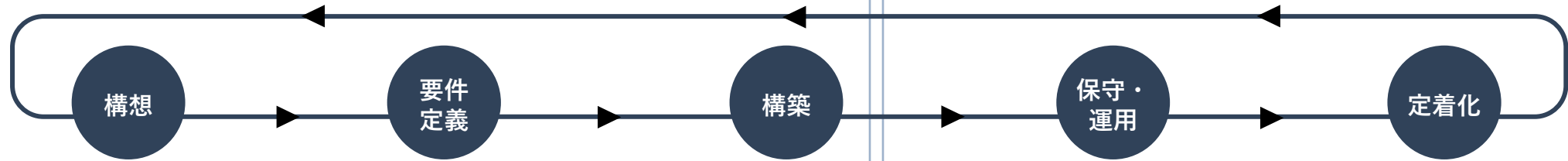
プラットフォームサービス

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 62%

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 38%

- カスタマーサクセス 30%
- エデュケーション 5%
- DX 3%

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

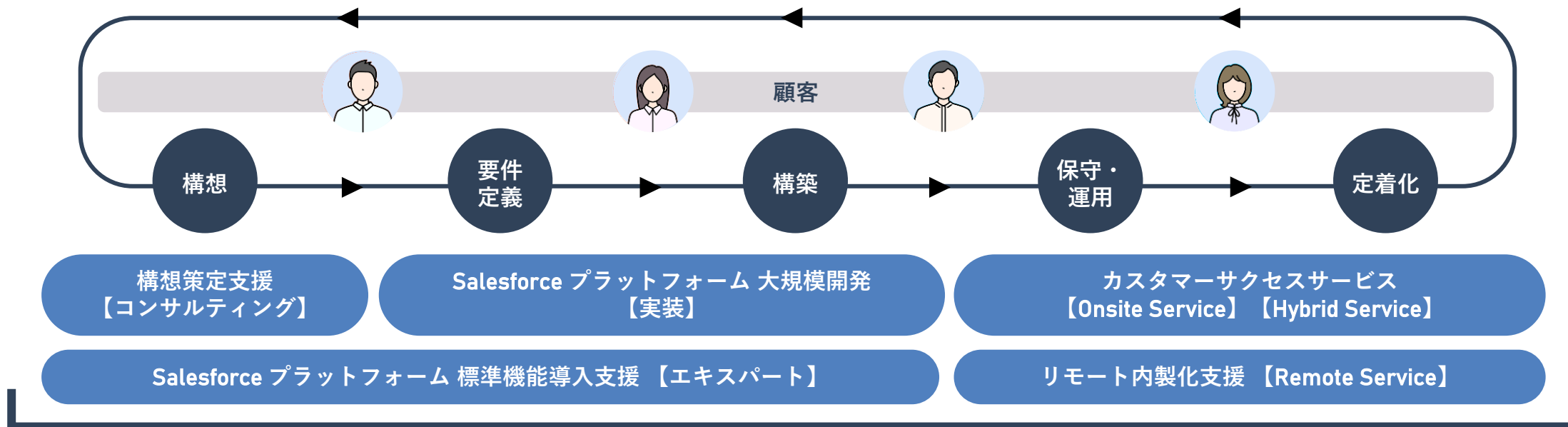
システム運用代行、ヘルプデスク、
定着化支援などのサービス事業、
Salesforce プラットフォーム、
Anaplanを利用する企業向けの教育
事業、および自社開発SaaSの販売や
顧客のDX推進

売上高※1
2,266 百万円
(2022年3月期)

※1：百万円未満四捨五入

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気通貫サービス

- 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気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

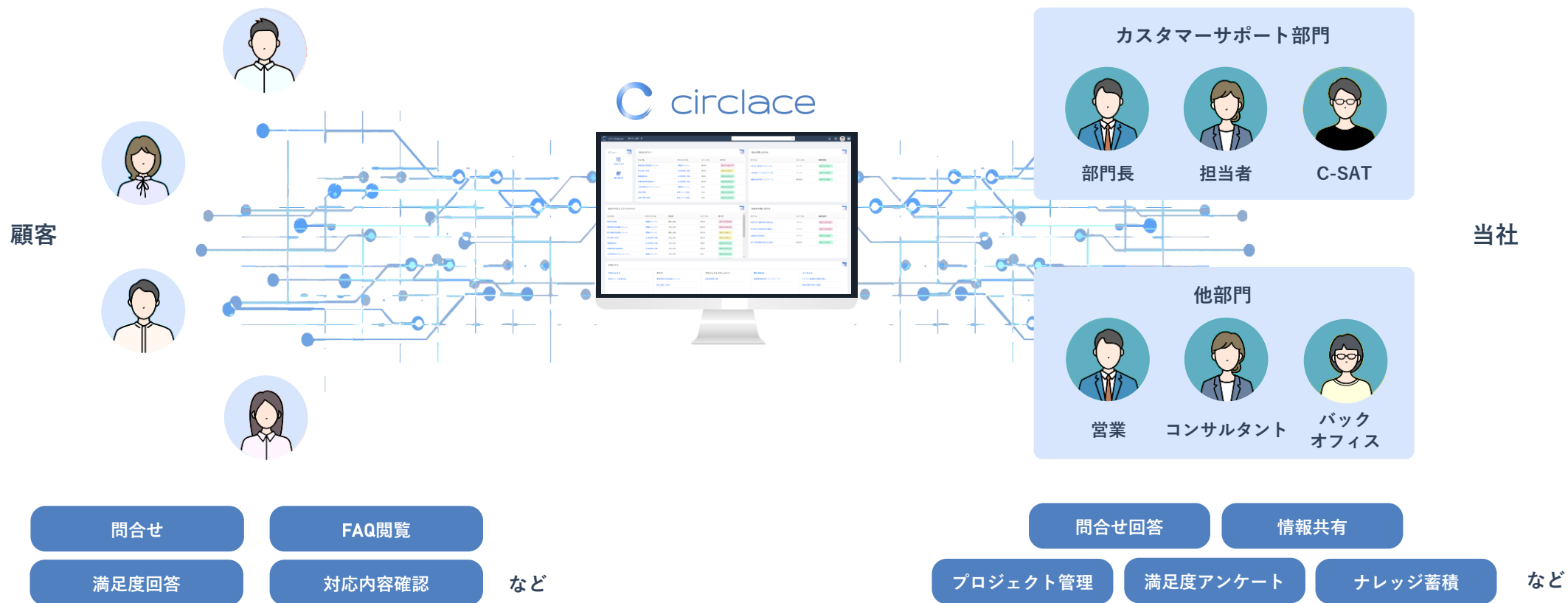


「Circlace®」を活用することにより、社内外問わず円滑な情報共有 & 引継ぎが可能



Circlace®プラットフォームとは

- 社内外のタスクやプロジェクト管理・コミュニケーションツールを兼ね備えた、統合型デジタルコミュニケーション・プラットフォーム
- コンサルティング/カスタマーサクセスサービス顧客に対して、サービスの一環としてCirclace®を利用いただくことで、顧客と当社とのコミュニケーションを一元化し、情報を蓄積



Circlace®による可視化・形式知化

- Circlace®を利用することにより、プラットフォーム上でナレッジの形式知化が実現。当社内におけるナレッジの平準化・顧客ナレッジの蓄積に加え、顧客企業側においても自社ナレッジの蓄積が図れる



【理由1】作業状況を可視化

ダッシュボード、問合せ一覧、タスク一覧等、利用目的に合わせたViewにより、作業状況を瞬時に正確に把握できるだけでなく、エクスポート機能で作業状況の報告や分析も可能



【理由2】業務効率が改善

相談・作業依頼に必要な全ての機能を提供（コミュニケーション・各種管理ツール）。複数ツールを使う煩わしさの解消はもちろん、情報が一元管理されることで検索効率が上がり、メンバーへの情報共有も円滑に



【理由3】ナレッジのフル活用

メールや電話だと紛失しがちな当社コンサルタントのアウトプットに含まれるSalesforceの設定や運営に関するノウハウをCirclace®に蓄え、時間・場所を選ばず、検索して活用可能



【理由4】引継ぎもスピーディ

当社コンサルタントが支援したすべてのやりとり（会話・成果物・ファイル）がCirclace®上で一元管理されており、すべての情報の参照が可能。過去経緯の把握も容易



【理由5】安心・安全な環境

事前に情報共有すべきユーザーを定義およびユーザー毎に行える作業を選択することも可能。日々の業務で、都度共有先を指定する必要がないため、情報漏洩リスクが低減でき、手間であったファイルの暗号化作業も不要（脱PPAP）



Index

- 01 事業概要
- 02 2023年3月期Q2 決算概況
- 03 2023年3月期 業績見通し・トピック
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix

2023年3月期Q2 決算ハイライト

売上高

1,275 百万円

(前年同期比 +22.2%)

営業利益

37 百万円

(前年同期比 +3.0%)

当期純利益

19 百万円

(前年同期比 Δ 45.7%)従業員数
+ 協力会社エンジニア数269 名 ^{※1}

※1 内 社員 245名 協力会社エンジニア 24名

(2023年3月期Q1: 259名) ^{※2}

※2 内 社員 245名 協力会社エンジニア 14名

- 売上高はQ1に引き続き前年同期比で増収。2事業とも順調に成長
- 営業利益、純利益ともにQ1に続き黒字着地。業容拡大のための採用強化や管理体制強化、上場に伴う広告宣伝費などで販売管理費増、さらに営業外費用の一時的増、加えてQ2は本社移転による移転費、一時的な新旧オフィスの重複家賃負担により、純利益に関しては前年同期比ではマイナス。ただし、計画上折込済のため、通期の見通しは計画通り
- 人員数はITエンジニア採用市場が売手市場のため、高度エンジニア採用に苦戦。ただし、協力会社エンジニアの活用により計画通り増収
- Q2より本格的に採用代行（RPO）を導入し、エンジニア採用活動の新たな施策を開始

損益計算書サマリー

- コンサルティングサービス、プラットフォームサービスともに20%以上の増収。全体で22.2%の増収を達成
- 純利益は前年同期比でマイナス。ただし、主に業容拡大のための採用強化や管理体制強化、上場に伴う広告宣伝費、加えて本社移転による移転費、一時的な新旧オフィスの重複家賃負担が発生したためであり、計画上折込済

(百万円)	Q2実績		
	2022年3月期Q2	2023年3月期Q2	増減率
売上高	1,043	1,275	+22.2%
コンサルティングサービス	638	785	+22.9%
プラットフォームサービス	404	490	+21.1%
売上総利益	550	651	+18.4%
販売管理費	513	614	+19.5%
営業利益	36	37	+3.0%
(DX控除後営業利益) ※	121	105	△13.3%
経常利益	36	32	△10.5%
当期純利益	36	19	△45.7%

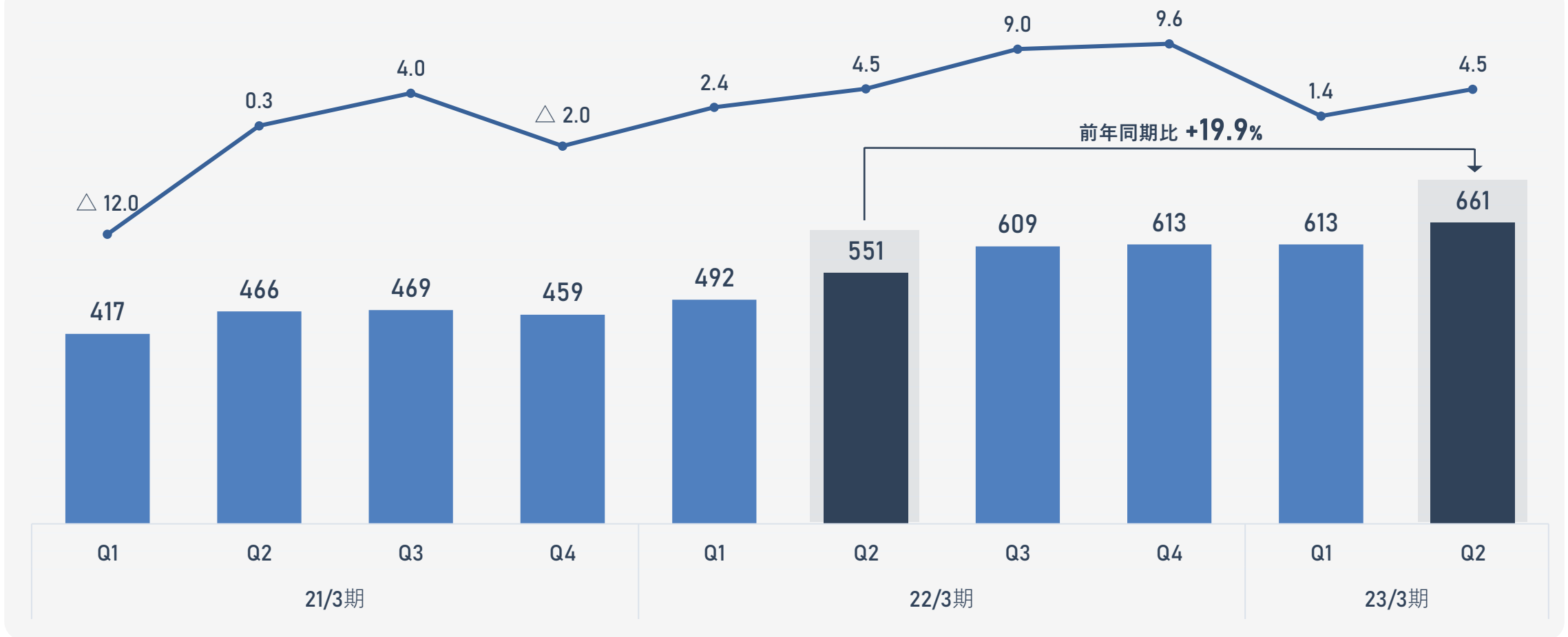
※ DX…プラットフォームサービスの中のDX事業

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

成長性

- 売上高は、前年同期比+19.9%と順調に成長
- 営業利益率は改善傾向。前述したように、主に業容拡大のための採用強化や管理体制強化、上場に伴う広告宣伝費、加えて本社移転による移転費、一時的な新旧オフィスの重複家賃負担が発生したためであり、計画上折込済

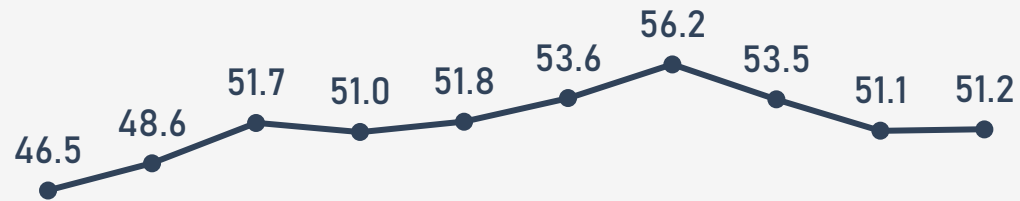
売上高（百万円）・営業利益率（%）



収益性

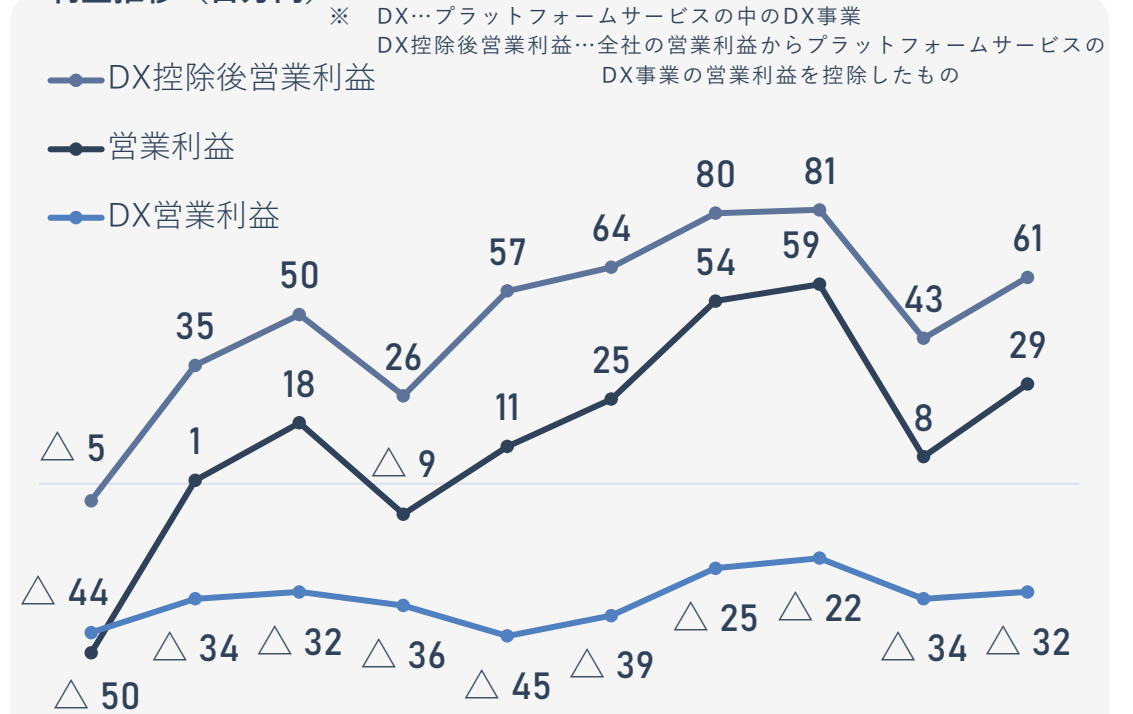
- 売上総利益率は50%以上のトレンドが継続
- 大きな一時的費用（上場に伴う費用や本社移転費用など）に関してはQ2までで計上済
- Q2までの採用人員（新入社員含む）が下期より利益貢献する予定

売上総利益率（%）



Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
21/3期				22/3期				23/3期	

利益推移（百万円）



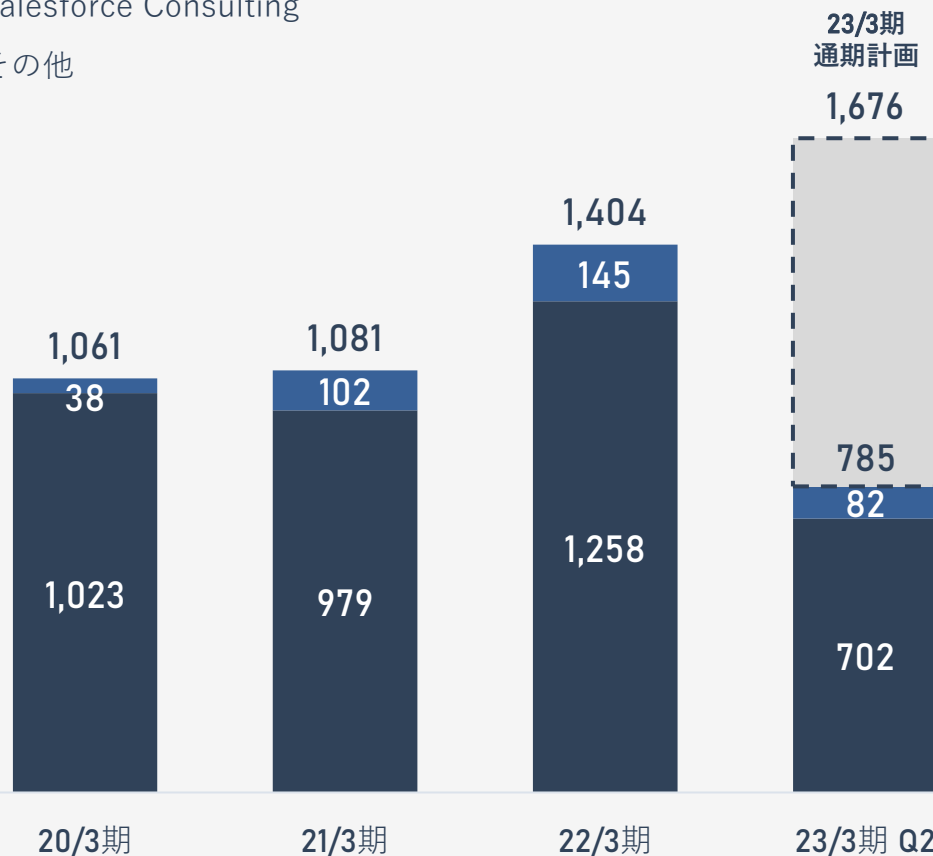
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
21/3期				22/3期				23/3期	

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+22.9%。順調に拡大基調
- 下期偏重型の通期計画に対して想定内で進捗
- 高度エンジニアの採用は売手市場により苦戦（協力会社エンジニアによって補う）。新たにRPO（採用代行）を導入

コンサルティングサービス 売上高内訳（百万円）

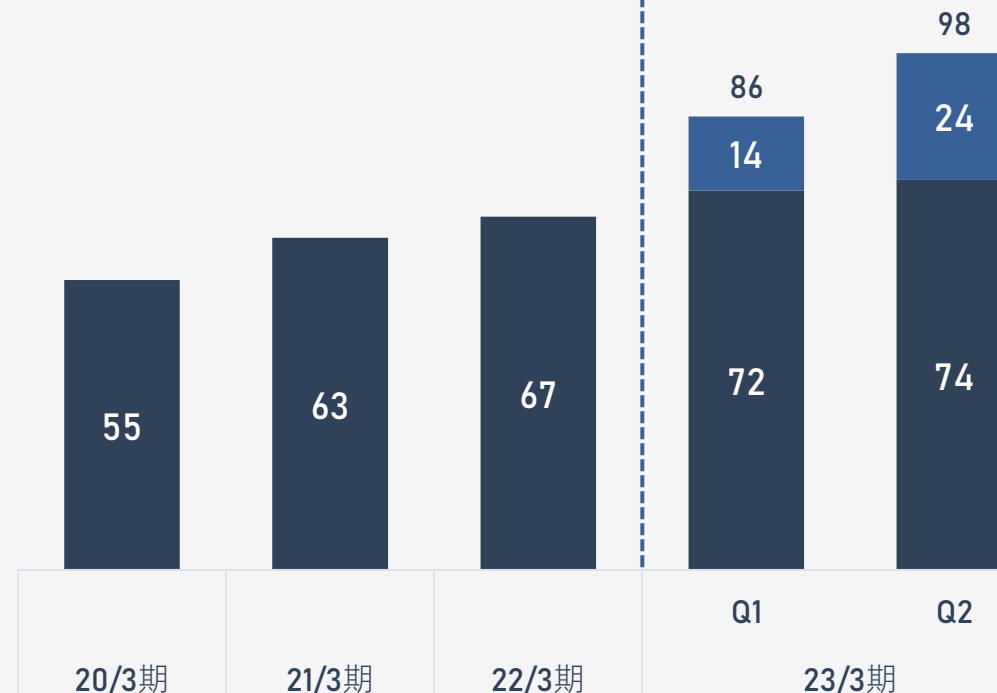
- Salesforce Consulting
- その他



コンサルティングサービス 人員数（名）

- コンサルタント数
- 協力会社エンジニア数

※協力会社エンジニア数は23/3期より集計開始

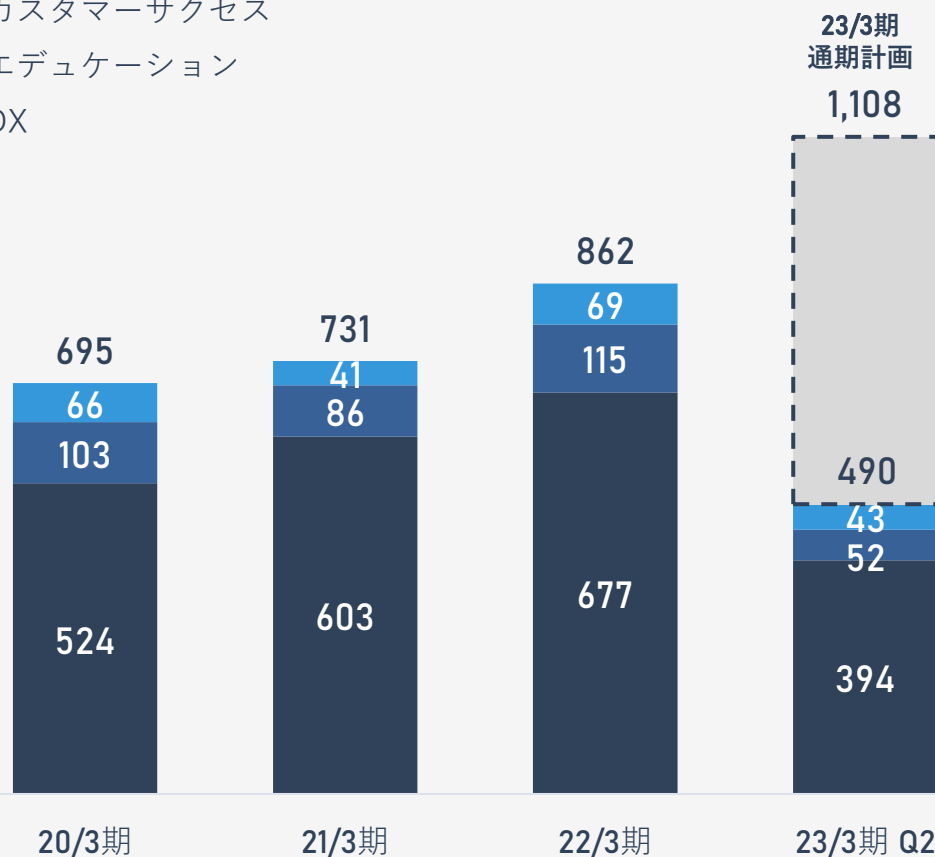


プラットフォームサービス

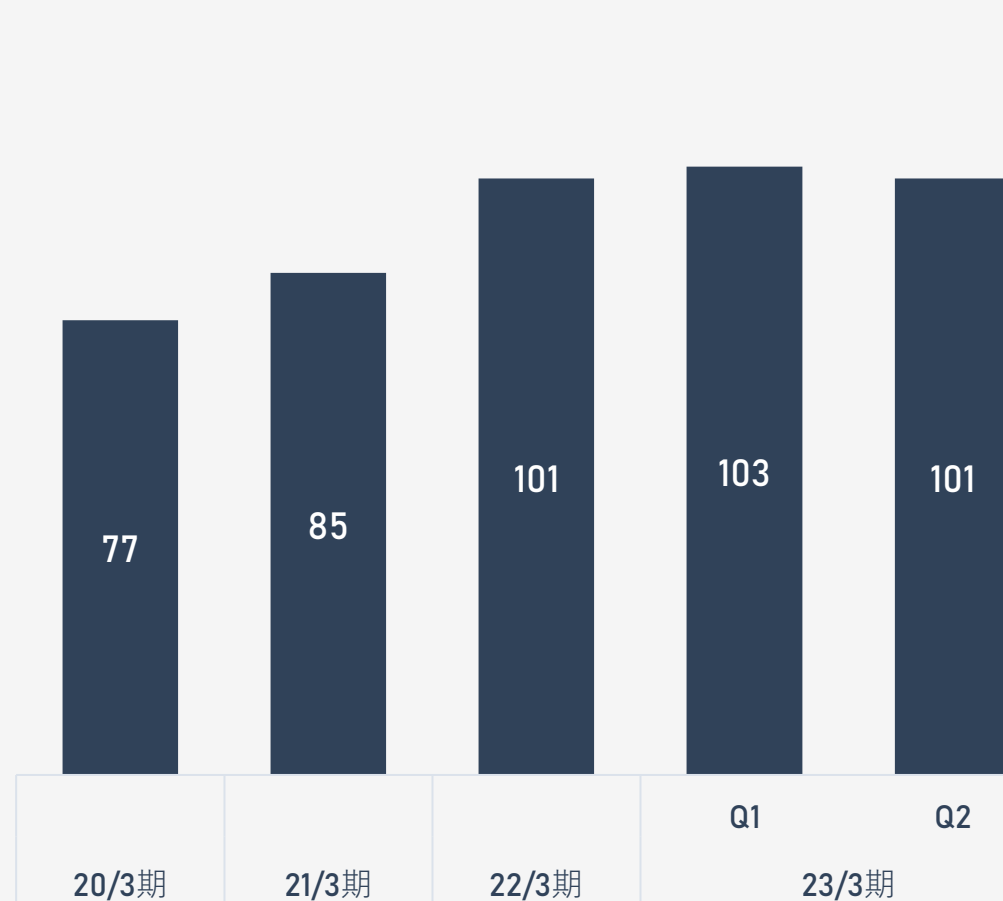
- プラットフォームサービスは前年同期比+21.1%。順調に拡大基調
- 下期偏重型の通期計画に対して想定内で進捗
- カスタマーサクセスにおける人員は、下期に向けて鋭意採用活動中

プラットフォームサービス 売上高内訳 (百万円)

- カスタマーサクセス
- エデュケーション
- DX



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)



貸借対照表

- 自己資本比率64.1%（前期末30.3%）前期末比 +33.8ptと財務健全性が向上

（百万円）	2022年6月末	2022年9月末	増減額	
流動資産	1,154	1,071	△82	
現金及び預金	818	740	△78	本社移転と借入金の返済
売掛金	241	267	+26	
固定資産	94	194	+100	本社移転により増加
資産合計	1,248	1,265	+17	
負債合計	455	452	△2	
（有利子負債計）	170	155	△14	借入金の返済
純資産合計	793	813	+20	当期利益により増加
負債・純資産合計	1,248	1,265	+17	

Index

- 01 事業概要
- 02 2023年3月期Q2 決算概況
- 03 2023年3月期 業績見通し・トピック
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix

2023年3月期 業績予想

- 業績予想に対して、想定内で順調に推移
- 当初予想から変更なし

(百万円)	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期計画	増減率	Q2実績	進捗率
売上高	2,266	2,783	+22.8%	1,275	45.8%
コンサルティングサービス	1,404	1,676	+19.4%	785	46.8%
プラットフォームサービス	862	1,108	+28.5%	490	44.2%
売上総利益	1,221	1,477	+21.0%	651	44.1%
販売管理費	1,070	1,242	+16.0%	614	---
営業利益	150	235	+56.3%	37	16.1%
(DX控除後営業利益)	284	305	+7.4%	105	34.5%
経常利益	139	221	+58.2%	32	14.7%
当期純利益	175	220	+25.3%	19	8.9%

※ DX…プラットフォームサービスの中のDX事業

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

日本通運・パソナと戦略的提携『海外駐在員管理支援サービス』（2022年9月20日リリース）

- 日本通運とパソナ、サークレイスの3社は業務提携に関する基本合意書を締結し、各社が有する知見やノウハウ、ネットワークを活用し『海外駐在員管理支援サービス』の提供を開始

概要

開始 2022年9月20日（火）

対象 海外で事業を展開する日系企業など

内容 駐在員の海外赴任において必要なサービスをワンストップで提供するほか、海外人事管理プラットフォーム「AGAVE」により駐在員一人ひとりの人事管理情報の一元管理を支援

【主なサービス】

- ビザ取得や健診・予防接種の手配、海外引越等、赴任時・帰任時の転居に伴う業務の代行
- 赴任中の給与や手当、納税関連の申請・承認・管理
- 海外人に係るコンサルティング

『海外駐在員管理支援サービス』

海外への赴任から帰任すべての期間に必要なサービスをワンストップで提供



赴任中の給与計算・労務管理の代行



赴任時の転居に伴う業務の代行



AGAVEの開発・提供・サポート



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

01 情報の収集/集約

従業員が必要な情報を直接入力
最新の情報を一つの場所で保管できます

02 データの蓄積と管理

日々の人事労務業務を通じて、データがプラットフォーム上に蓄積されます

03 データの活用と分析

蓄積データの検索はもちろん、柔軟かつ簡単にフィルタリングや、データ抽出ができます



駐在員の情報管理

赴任前の対応/
進捗確認

駐在員への
情報発信

立て替え費用の
清算

申請/承認

駐在員の疑問解決

納税用データの
共有

支払明細の共有

Index

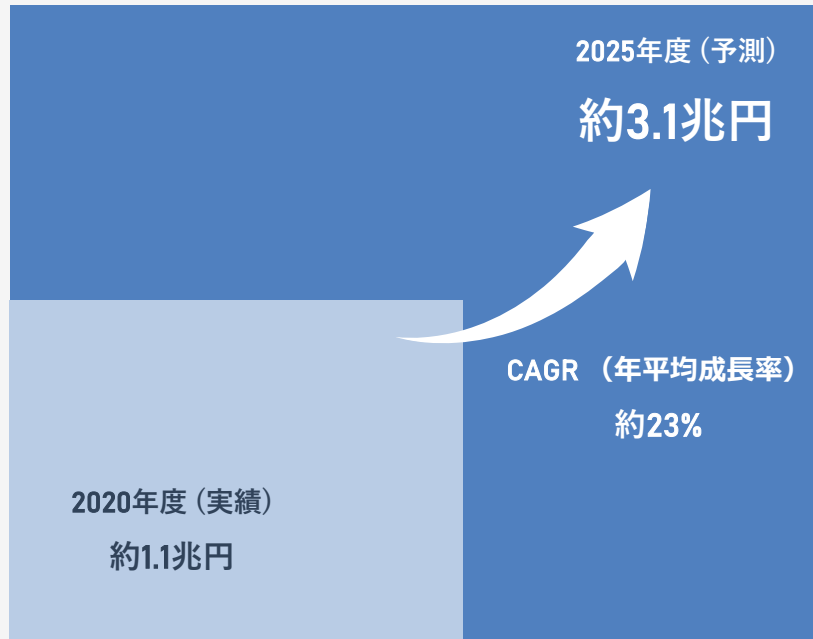
- 01 事業概要
- 02 2023年3月期Q2 決算概況
- 03 2023年3月期 業績見通し・トピック
- 04 競争力の源泉と成長戦略
- 05 Appendix

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※1市場」

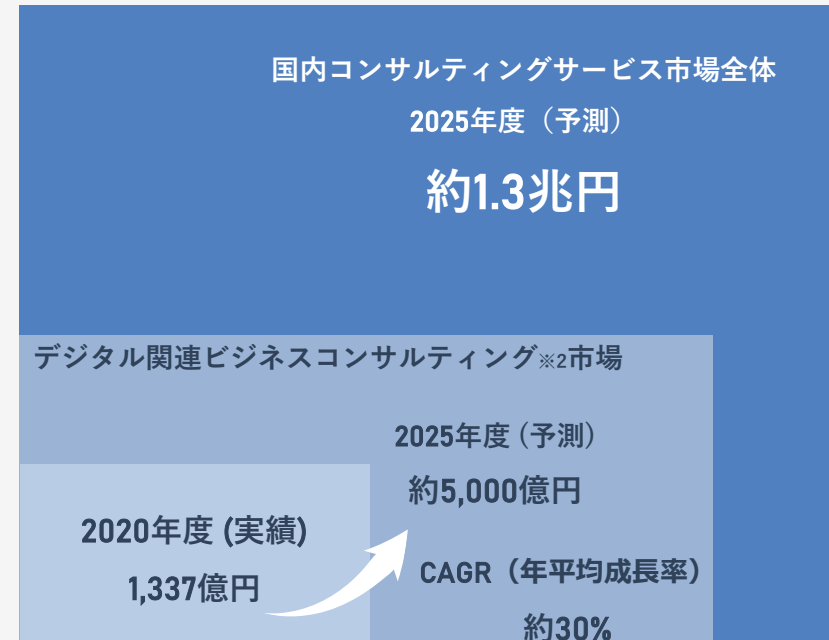
2025年には、約3.1兆円規模へと大幅に拡大予測



MM総研. 「国内クラウドサービス需要動向調査」

「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. 「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2021年～2025年」

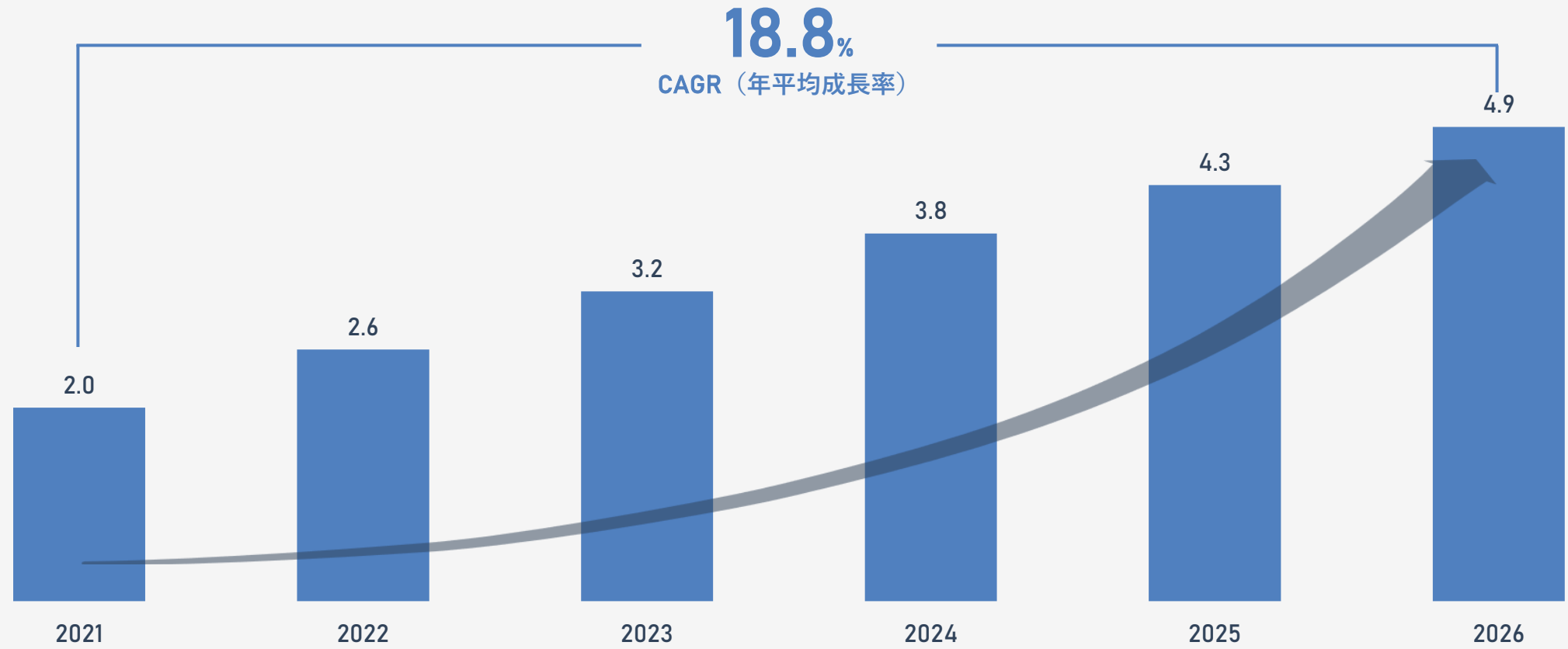
※1: (SaaS (Software as a Service)、PaaS (Platform as a Service)、IaaS (Infrastructure as a Service)) 等、不特定多数のユーザーに対し、インターネットを介してサーバーやソフトウェア、アプリケーションを提供するサービス
 ※2: デジタル関連ビジネスコンサルティング: ビジネスコンサルティング市場の内、クラウド、ビジネスアナリティクス、モビリティ、ソーシャルといった第3のプラットフォームの導入/活用、あるいは、同プラットフォームを通じて提供されるIoTやコグニティブ/AIシステム、サイバーセキュリティなどの導入/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4.9兆円に拡大



※1：Tableau. 「IDC Salesforce Economy 2021 (The Salesforce Economy COUNTRY INSIGHTS)」 (2021年9月10日) . https://public.tableau.com/app/profile/salesforceresearch/viz/IDCSalesforceEconomy2021_16312093055570/D_IDC_Country?publish=yes, (2022/02/01)

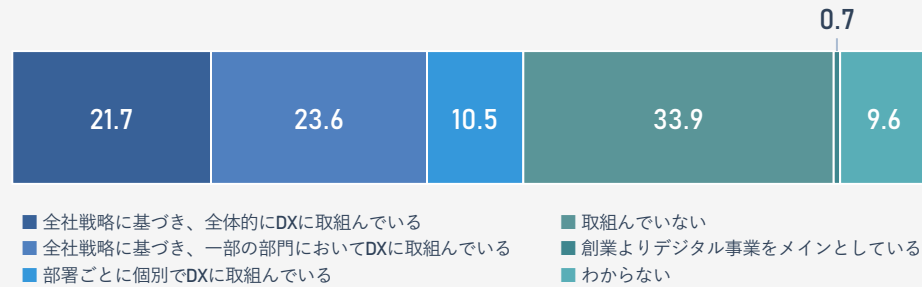
※2：115円/ドルで試算

企業のDX化に係る環境

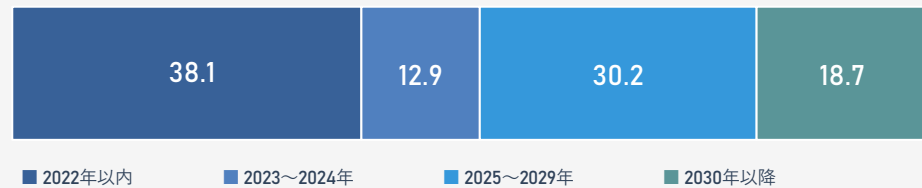
- 日本企業のDXへの取り組みはまだこれからと考えられる一方で、IT人材の不足感は加速

DXへの取組状況（単位：％）日本（n=534）

DX関連市場において、クラウド活用推進によるコンサルティング、システム開発、保守関連のニーズは今後も拡大すると予想

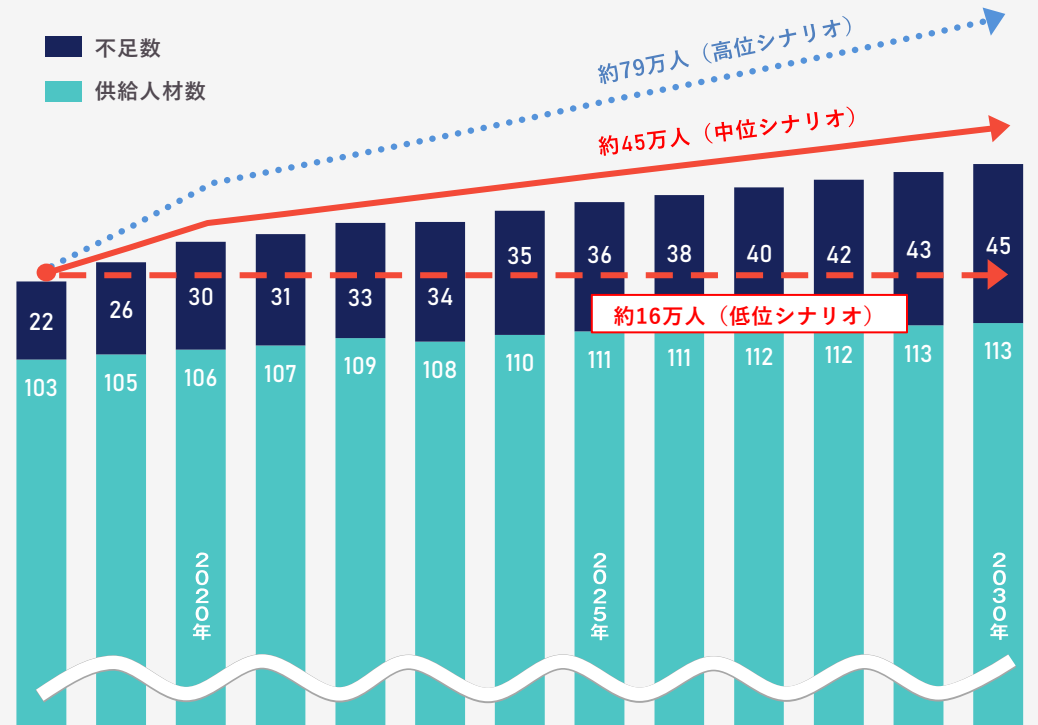


「取組んでいない」と回答した企業における今後のDXの取組予定記時期（単位：％）日本（n=534）



IT人材の「不足数」（需要）に関する試算結果 ※1（単位：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



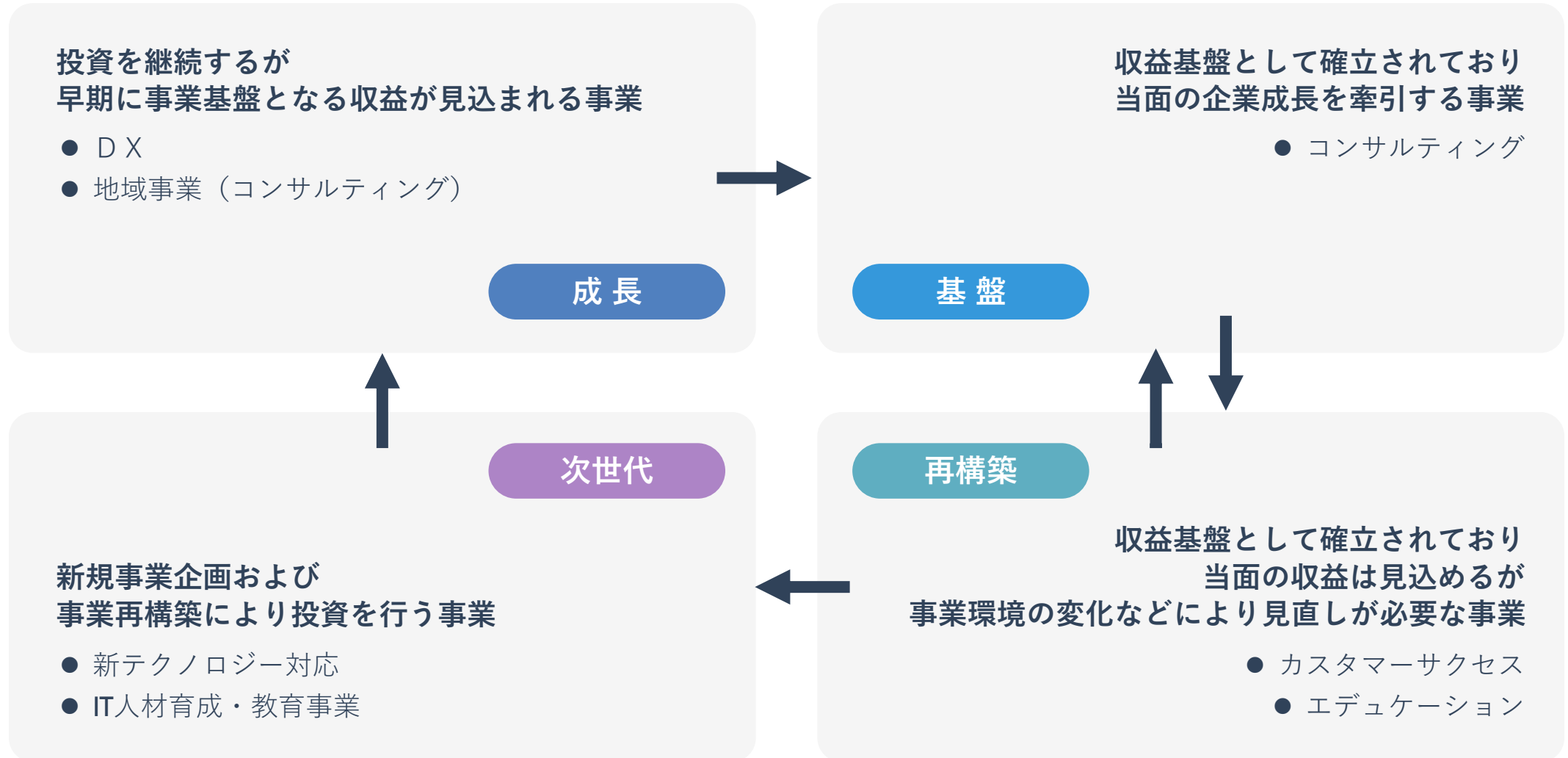
IPA 情報処理推進機構. 「DX白書2021_第2部_DX戦略の策定と推進」 (2021年10月11日). <https://www.ipa.go.jp/files/000093700.pdf>, (2022/01/31)

※1: 経済産業省. 「IT人材受給に関する調査(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

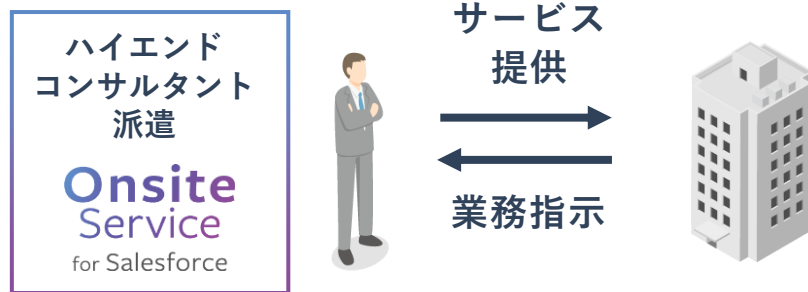
2021年4月時点



カスタマーサクセスサービスのデジタル化を推進

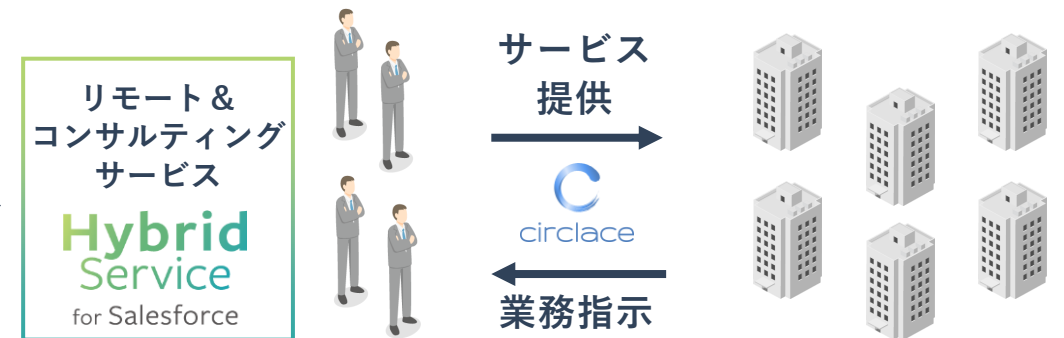
- チーム制で対応するハイブリッドサービスを推進することで、稼働効率を上げ収益性の向上を図る
- 当社が提供するSaaS製品「統合型デジタルコミュニケーション・プラットフォーム Circlace®」を活用することにより実現

専任担当者を派遣



Circlace®
により
実現

チーム制で対応 / オンライン上で提供



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)

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

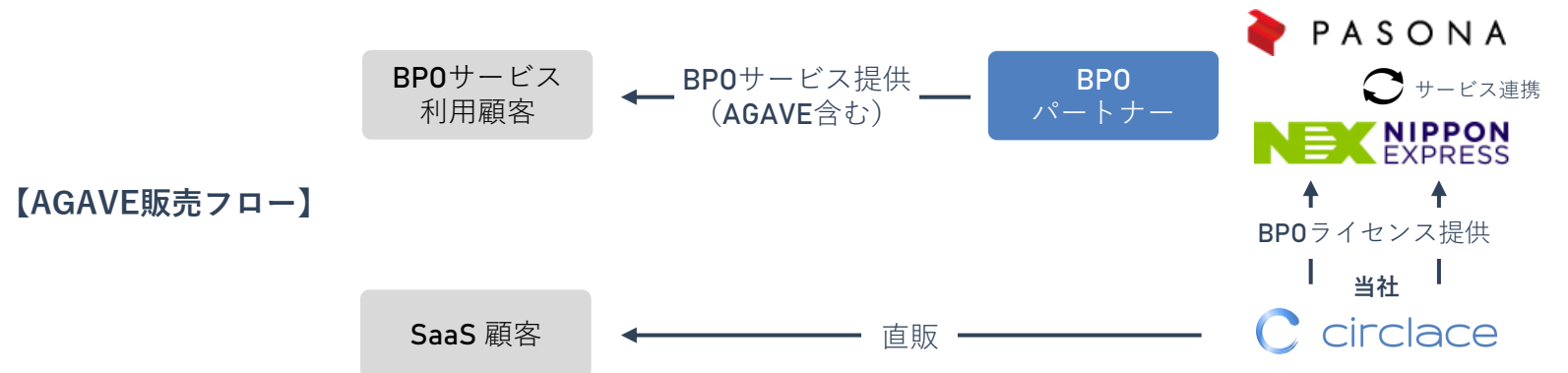
DX事業の拡大に向けた取り組みにより、ストック比率の向上を図る



- 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

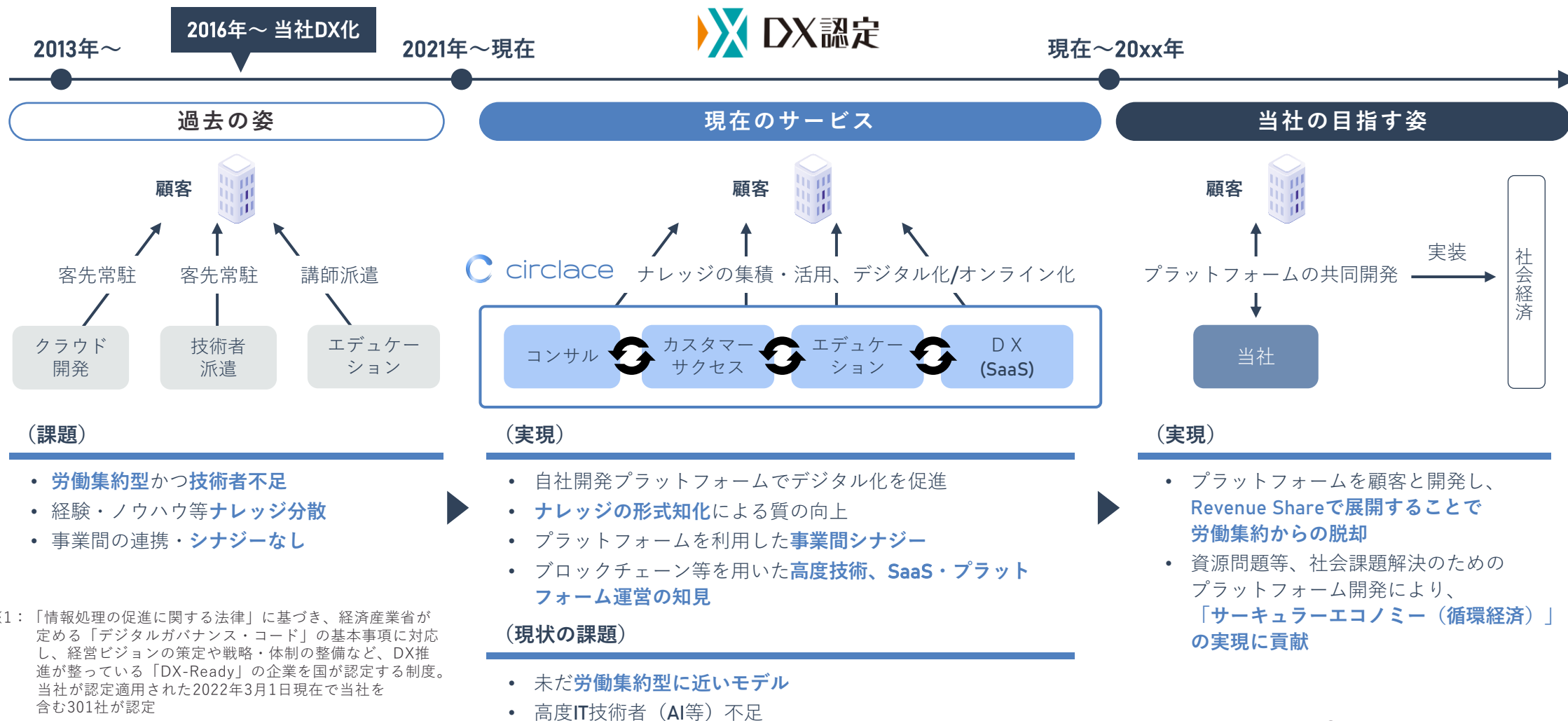


- AGAVE BPO パートナーとの協業強化、新パートナー開拓によるライセンス販売増
- AGAVE追加機能開発によるオプション課金の増加



当社の目指す姿

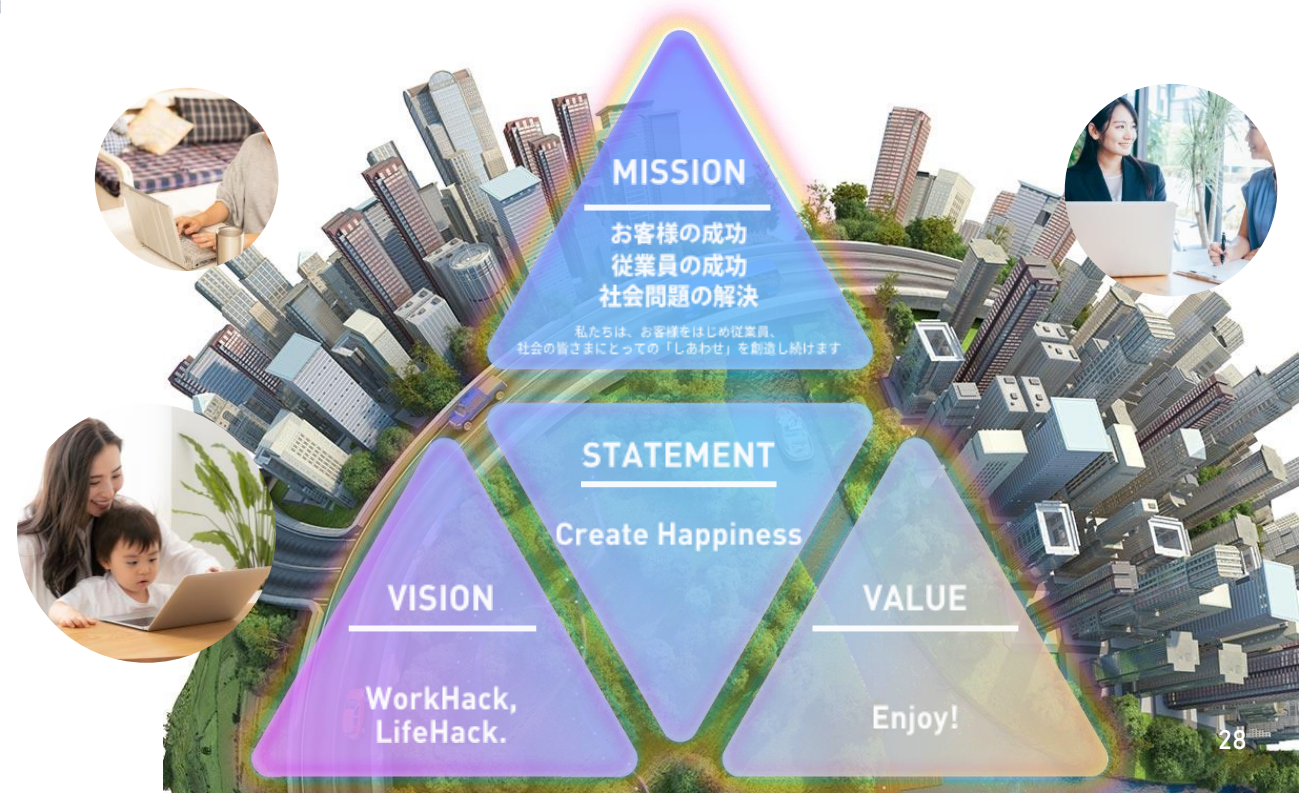
- 当社は、足もとの課題に対して、自社DX化によりサービスを変革
- 経済産業省が選定する「DX認定制度※1」の認定事業者に認定
- 今後は、SaaSの知見や高度な技術力を活かして、「労働集約からの脱却」と「サーキュラーエコノミーの実現貢献」を目指す



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	3億8,566万円（2022年5月11日現在）
代表取締役社長	佐藤 潤
所在地	<p><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</p> <p><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</p>
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	247名（2022年4月1日現在）

Create Happiness

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VISION/VALUEを携え、顧客と従業員を成功に導き、社会問題を解決していく事をMISSIONとして掲げてまいります。

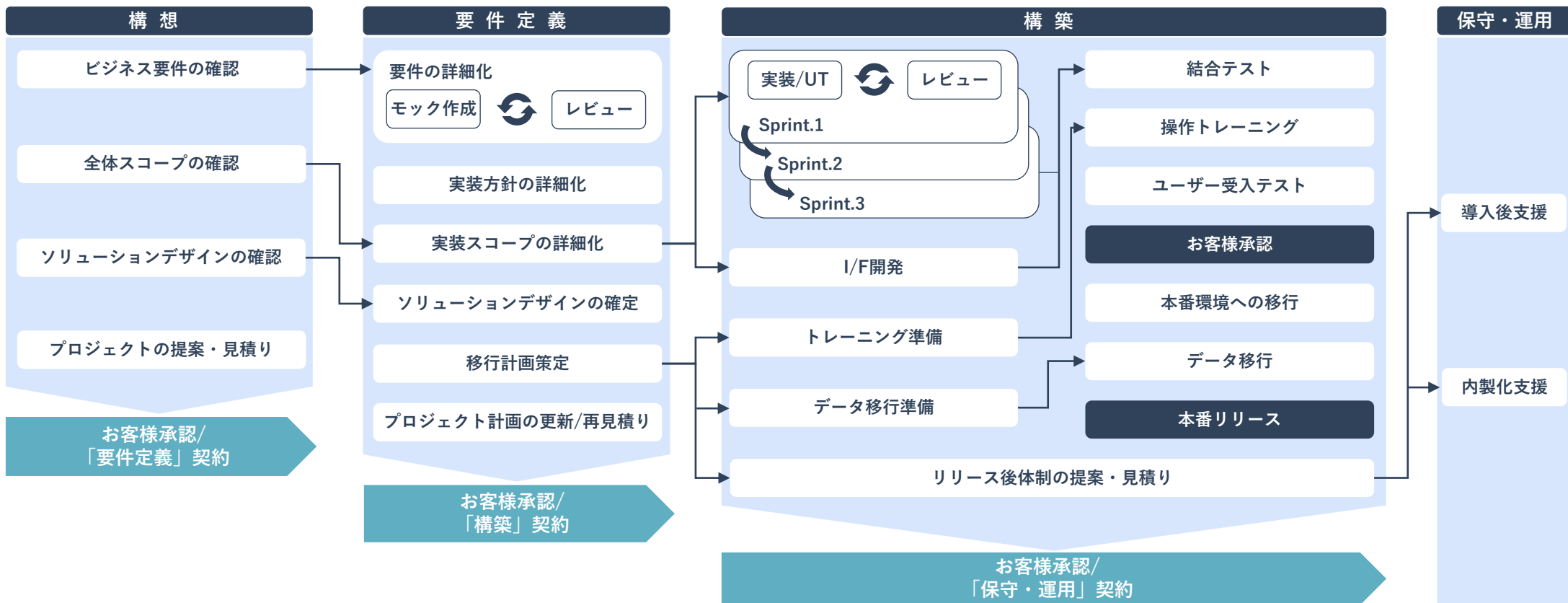


コンサルティングと開発の特長

- 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」. https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/investment/keiei_meigara/keiei_meigara.html, (2022/02/01)

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	6名	No.1 アクセンチュア	164名
2 アクセンチュア	3名	2 テラスカイ	123名
3 サークレイス	2名	3 サークレイス	83名
4 フレクト	1名	4 デロイトトーマツ	58名
など		など	

合計 認定資格保持数 (累計)

※2022年10月3日時点

694

+74
2022年2月末
と比較

+12名
2022年2月末
と比較

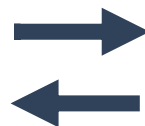
カスタマーサクセス事業を加速するIT人材育成ノウハウ

- 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
- 8年以上に渡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90%以上※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



Salesforce Platform

Anaplan + a bleau

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

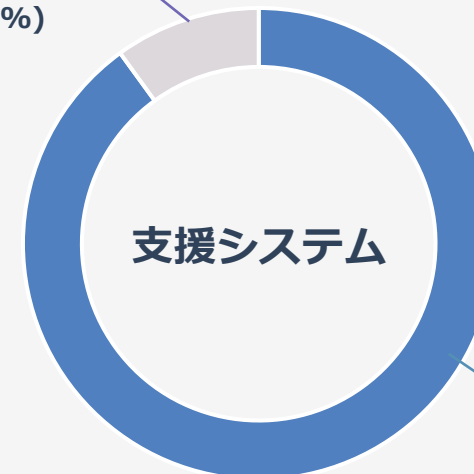
Onsite Service
for Salesforce

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

当社導入
(10.0%)



支援システム

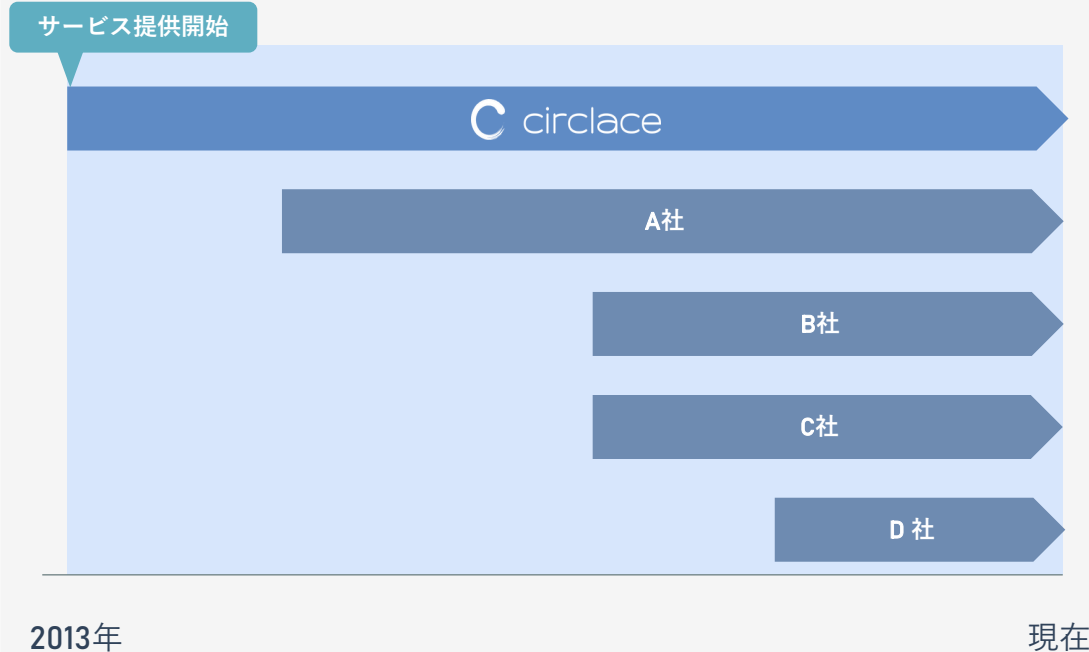
当社以外の他社もしくは
自社にて導入
(90.0%)

※1：2022年3月現在

カスタマーサクセスサービスの先行者優位性

- サービス提供歴9年の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
- これまでに8年を超える豊富な運用支援実績を有する
- Salesforce.com 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
8年を超える豊富なサービス提供実績



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

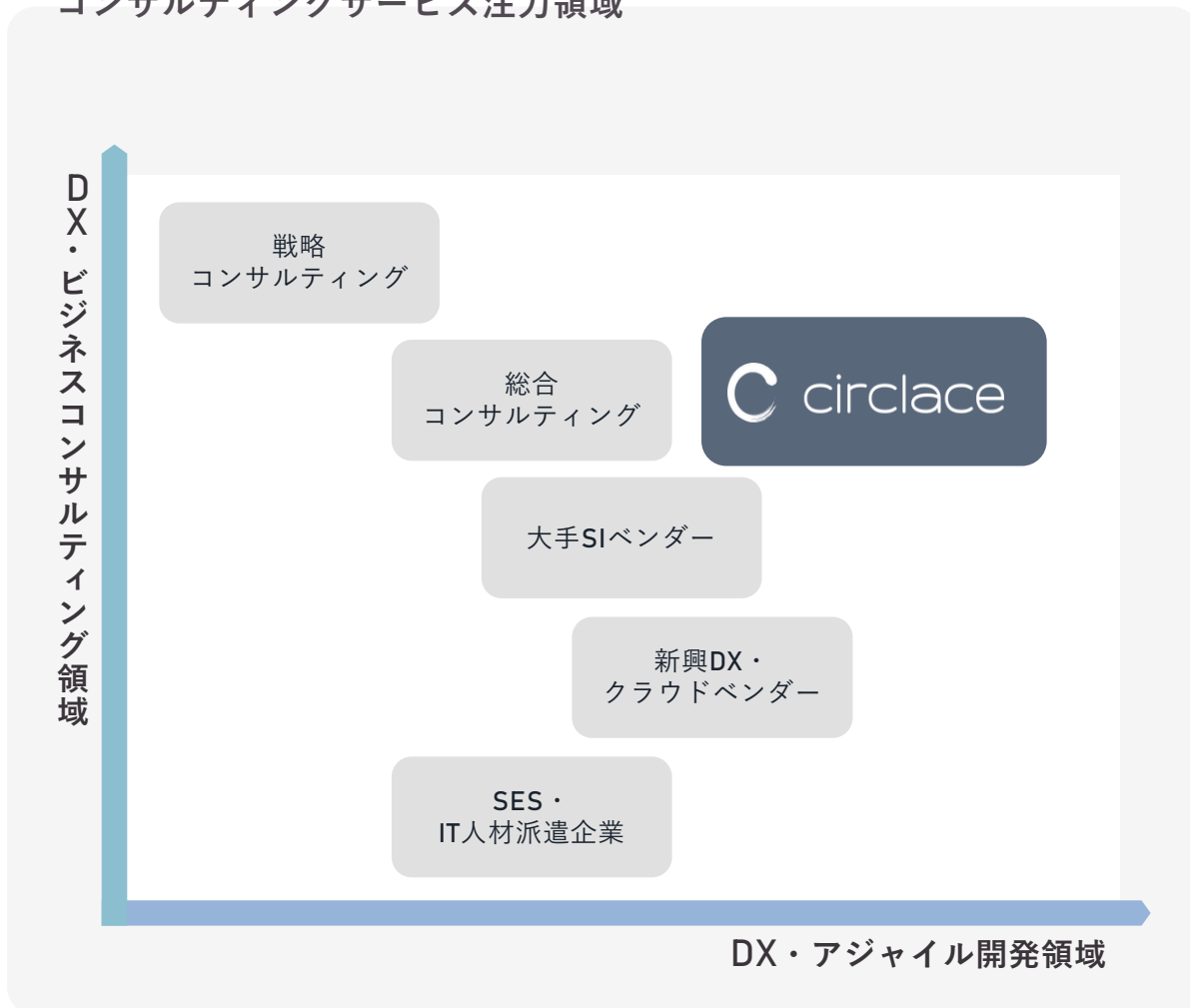


<https://sf.forum.circlace.com/>

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



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・ジャパン社およびTableau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



Tableau社

認定トレーニングコース数

5コース

当社トレーニング受講者数

累計 **6,400**名以上

2017年～2022年9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

2019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

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



2018
Best Delivery of the year
授賞式



2018
Best Contributor
授賞式



2022
Instructor Award 受賞
• Best Rookie賞



2022
Instructor Award 受賞
• 最多登壇講師賞

サークレイスが提供するSaaS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

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



100社以上
6,000人以上のユーザー※2

が世界中で利用中

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)

※1：「個人情報保護マネジメントシステム（Personal Information Protection Management Systems：略称PMS）」

※2：2022年1月末現在

当社のSaaS製品・お客様導入事例



会社名 : 株式会社パソナHRソリューション
 事業内容 : 人事BPO事業、シェアードサービス事業
 従業員数 : 147名 (2020年3月現在)

課題・背景

- 顧客とのやり取りがメールやチャット中心で、対応の様子を把握できなかった
- 経験の浅いメンバーでも即戦力化しながら、質の高い顧客対応を実現したかった
- 個々のメンバーのノウハウを会社全体のノウハウとして、蓄積・活用したかった

成果・効果

- 問合せ業務をフォーマット化することで、誰もが質の高い顧客対応をすることが可能になった
- 顧客とのやり取りが透明化され把握できるようになり、引き継ぎもスムーズに行えるようになった
- 顧客との対応履歴を蓄積できるようになり、顧客特性や工数などを分析できる基盤ができた



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 : 3,163名 (連結、2020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

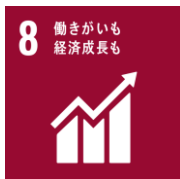
社会貢献



多様な考えを認め合い、働く環境についても改善。
2022年6月現在、女性管理職比率23%（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。