Q4 FY2025 Financial Results

2025年3月期 通期決算説明資料

サークレイス株式会社 | 東証グロース:5029

エグゼクティブサマリー | Executive Summary

circlace

収益の源泉となる対応可能テクノロジー

Salesforce　Anaplan
ServiceNow　AWS

＋

NEW
Microsoft
Databricks

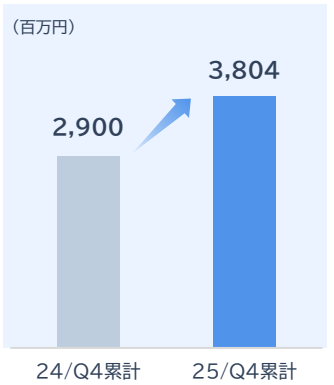
最新のITテクノロジートレンドに沿った、積極的な事業領域の拡大
2025年3月期第3四半期には“Microsoft”、
2026年3月期第1四半期より“Databricks” ※1への対応を開始

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 - %）

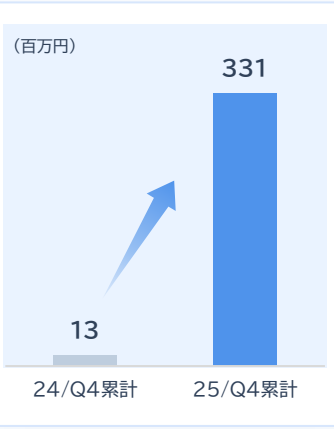
連結子会社に対する成長投資を継続しつつ、
営業利益は計画を上回る黒字で着地

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「arcbricks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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

circlace

決算説明資料

INDEX

01
決算ハイライト
2025年3月期
通期決算概況
トピック
Highlights,
Q4 FY2025
Financial Summary and Topics

02
2026年3月期
業績見通し
FY2026
Financial Review

03
会社概要
事業概要
Overview

04
競争力の源泉と
成長戦略
Sources of Competitiveness
and Growth Strategies

05
Appendix
Appendix

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

2025年3月期通期 連結決算ハイライト（累計期間） | Financial Highlights

circlace

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する当期純利益	社員数
3,804 百万円	203 百万円	184 百万円	356名
（前年比※1 +31.1%）	（前年比※1 -%）	（前年比※1 -%）	（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ナ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

※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、前年比については2024年3月期通期累計（連結）と比較

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

損益計算書サマリー（累計期間） | Summary of Profit and Loss statement

- 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%

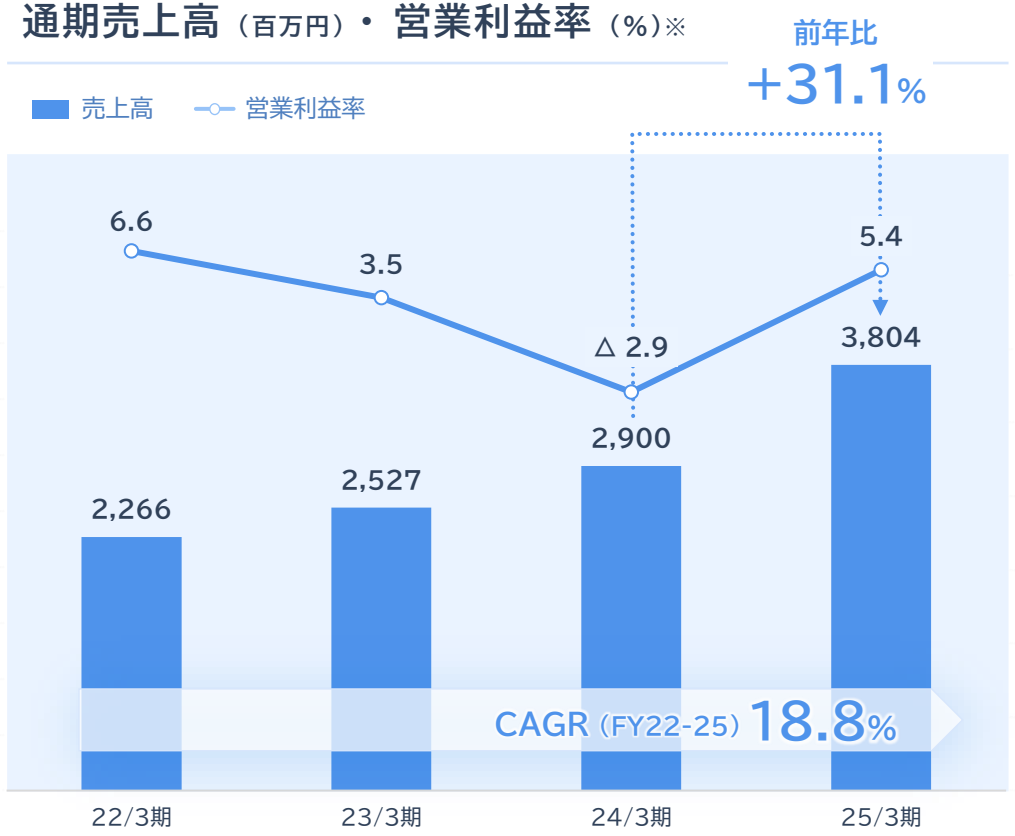
※1：2024年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益については、当期純利益を記載

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

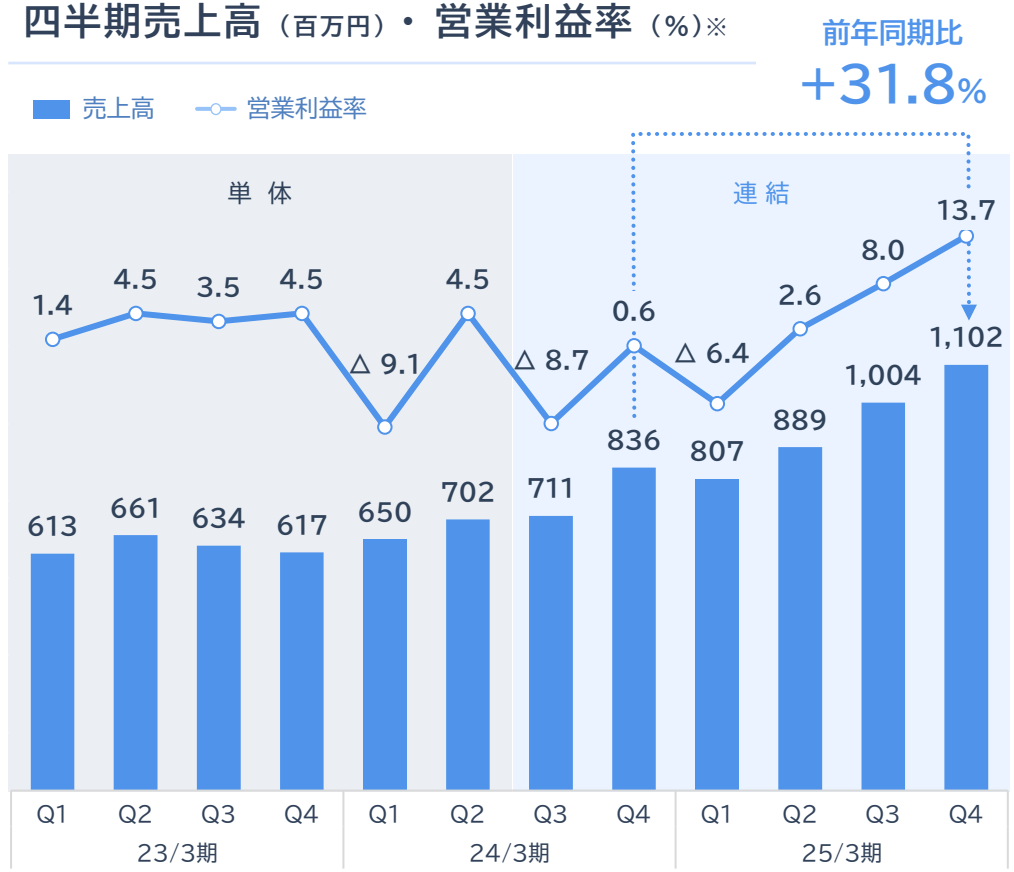
連結業績推移 | Consolidated Financial Results

- 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（%）※



四半期売上高（百万円）・営業利益率（%）※



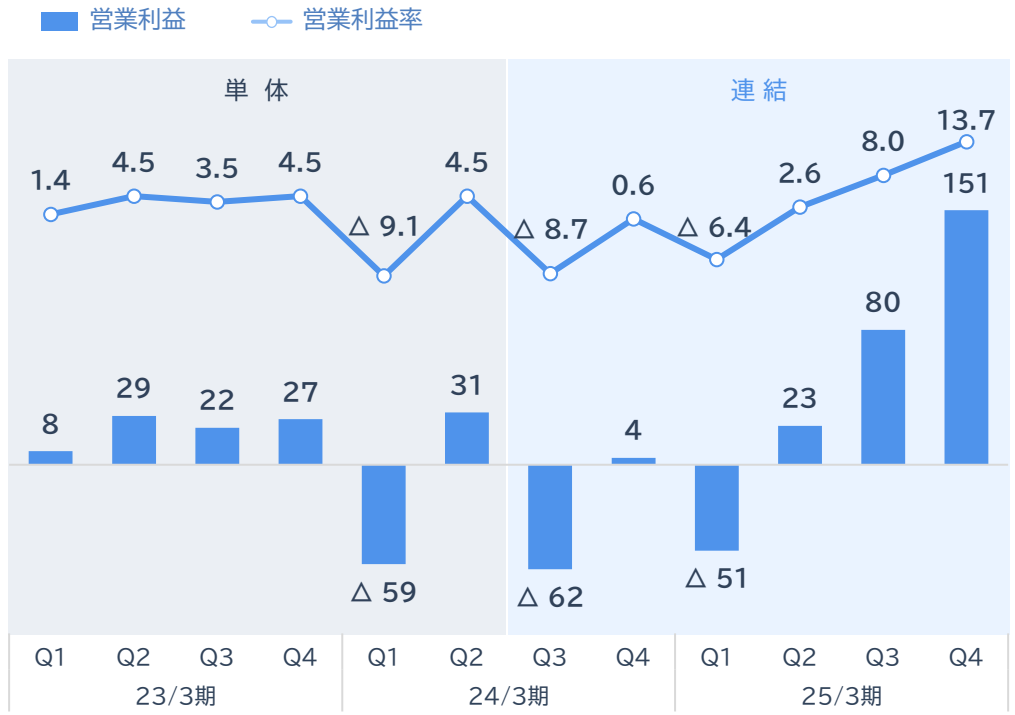
※：2024年3月期第3四半期より連結決算開始

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

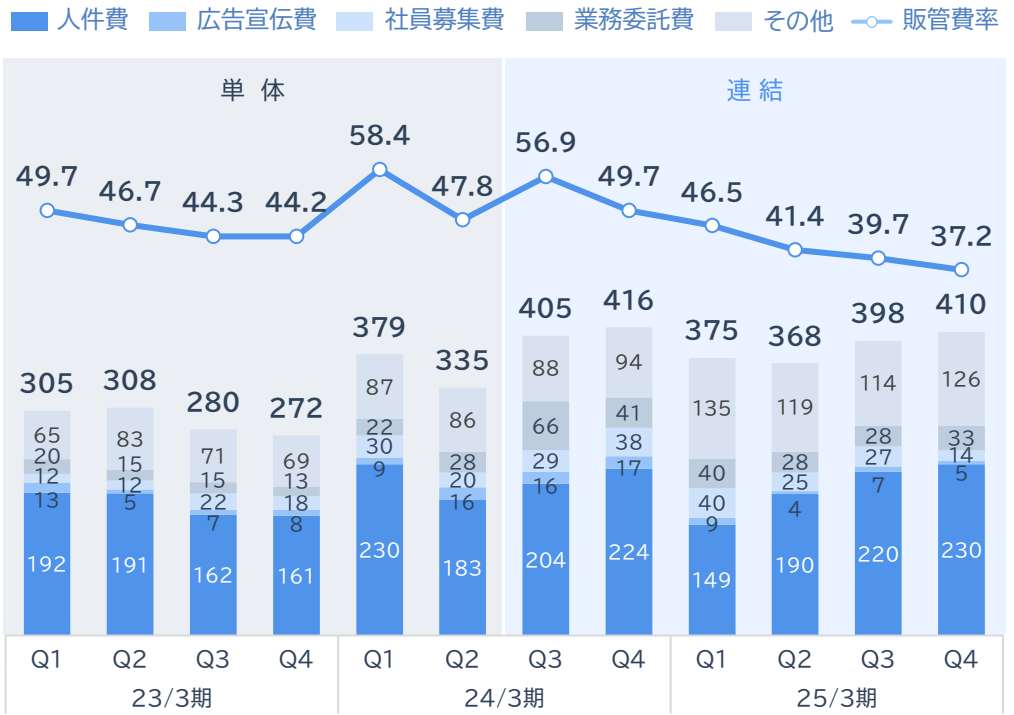
収益性（連結） | Profitability

- 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
- アオラナ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関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



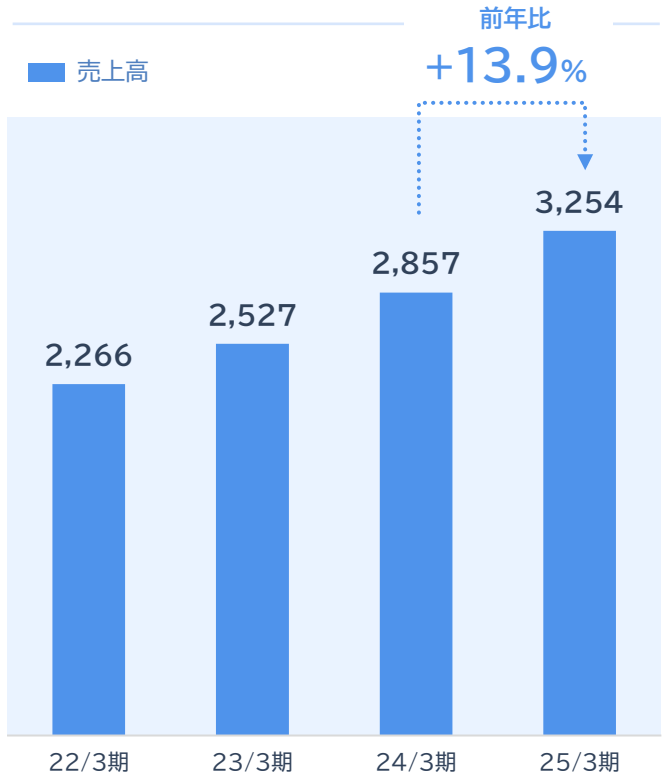
※1：2024年3月期第3四半期より連結決算開始

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

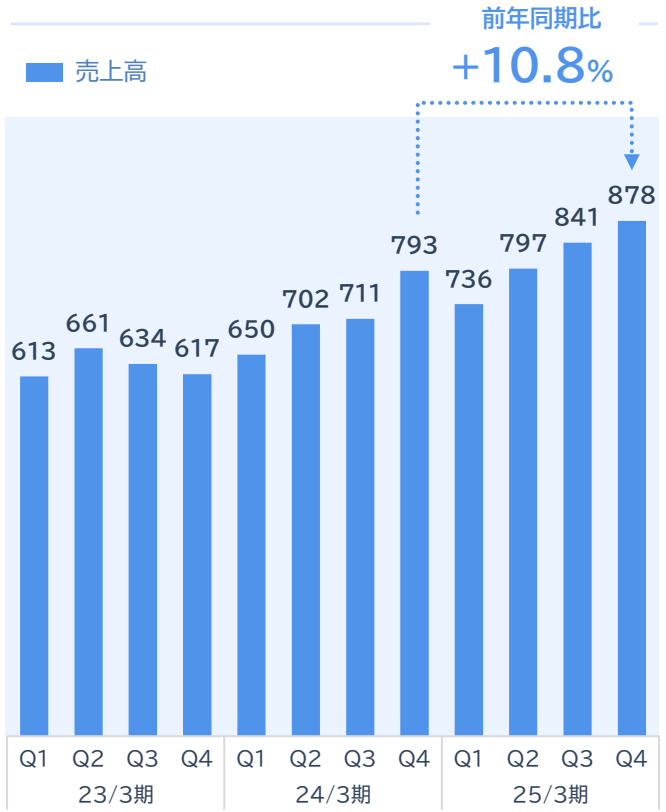
サークレイス単体 業績推移 | Standalone Financial Statements of Circlace

- 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

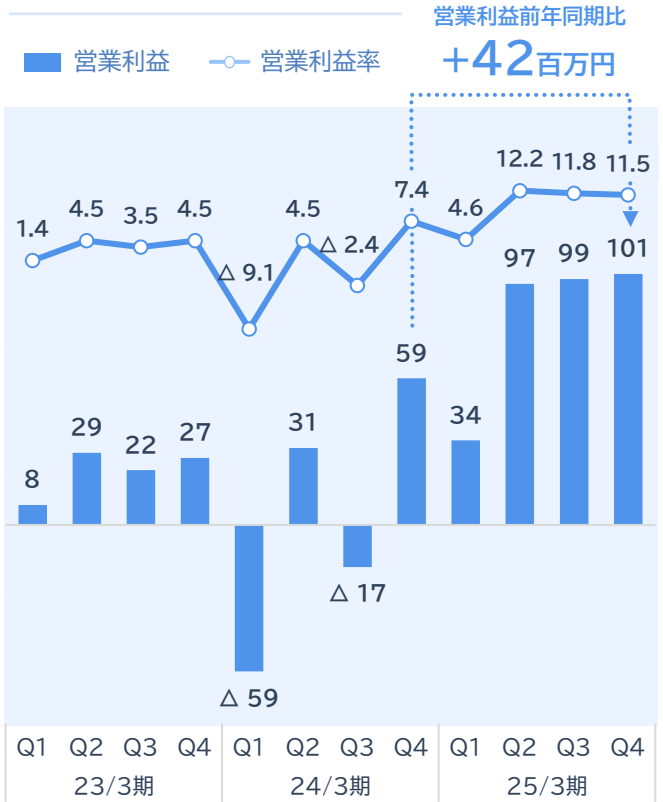
通期売上高（百万円）



四半期売上高（百万円）



営業利益（百万円）・営業利益率（%）



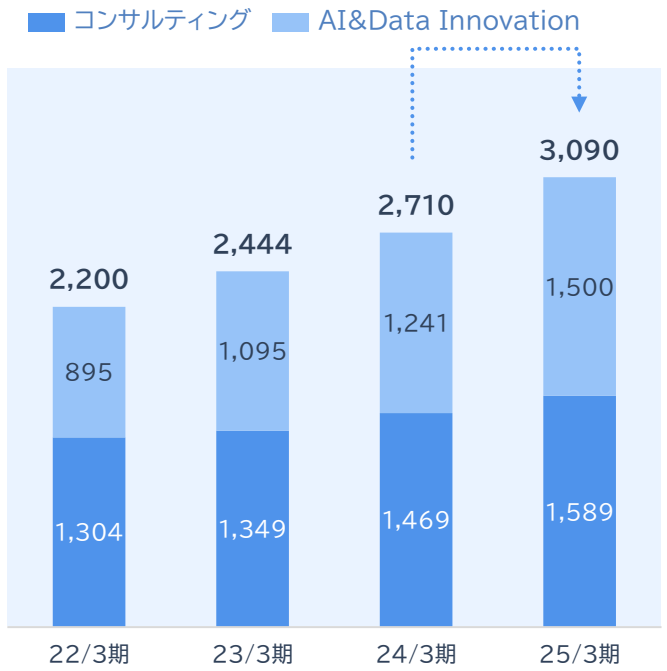
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

コンサルティングサービス | Consulting Service

- 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

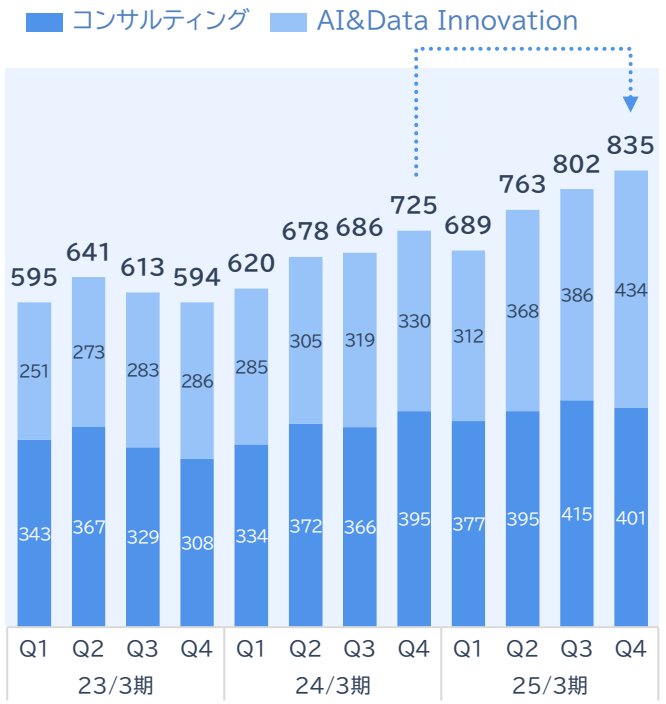
通期売上高（百万円）

前年比 +14.0%

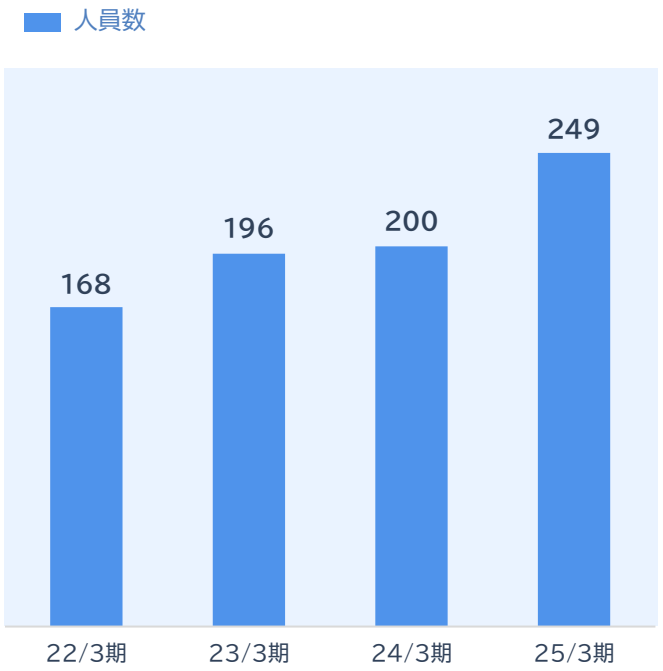


四半期売上高内訳（百万円）

前年同期比 +15.1%



人員数（人）※1



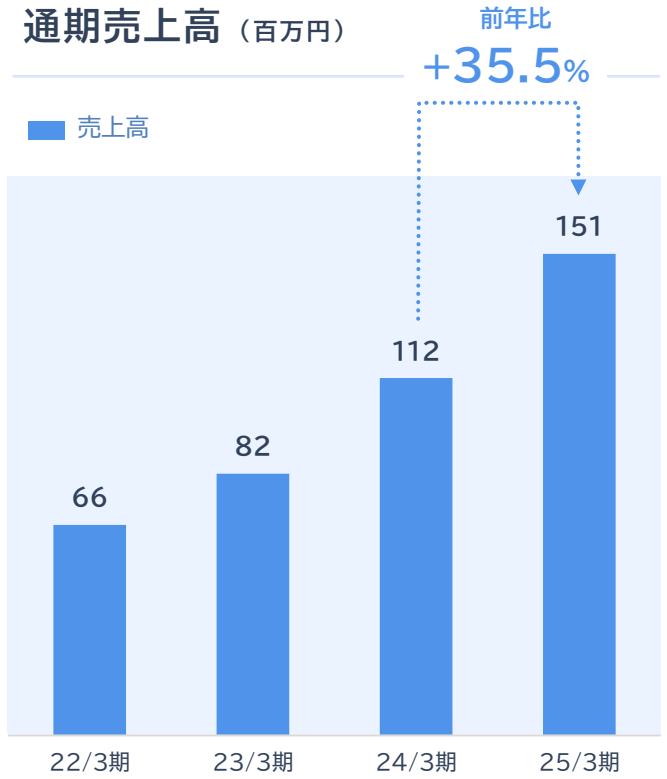
※1：人員数は各四半期末の数値を記載

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

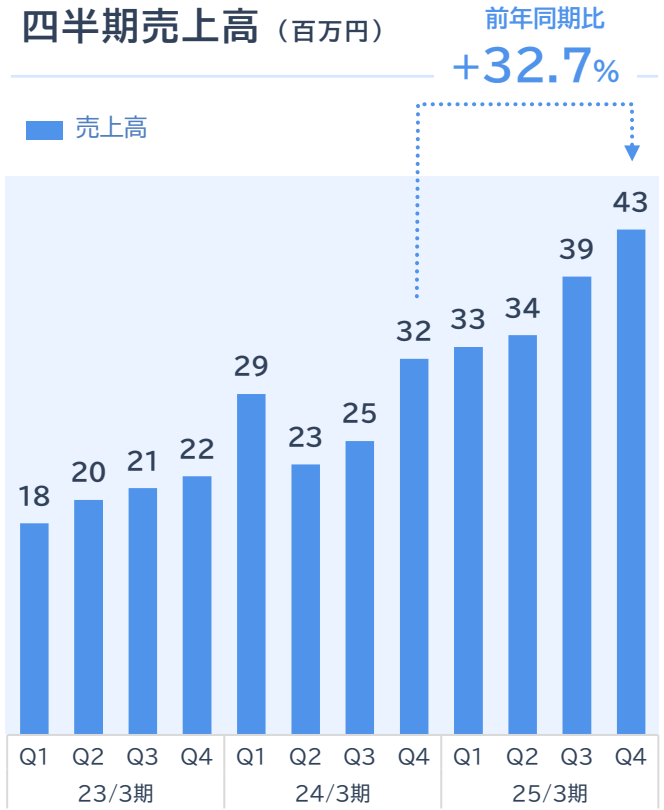
SaaSサービス | SaaS Service

- 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

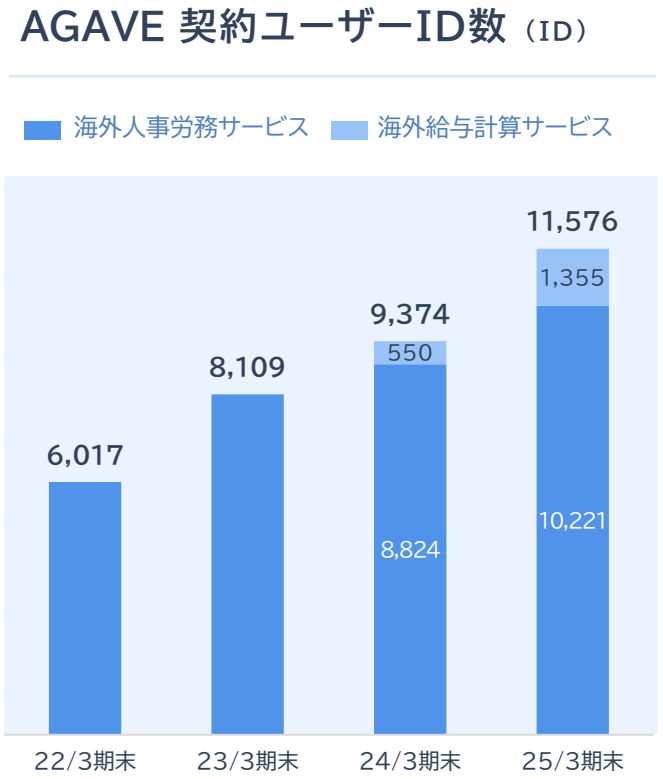
通期売上高（百万円）



四半期売上高（百万円）



AGAVE 契約ユーザーID数（ID）



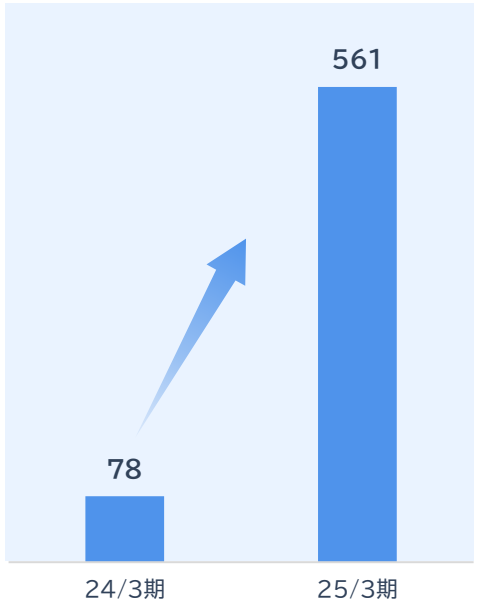
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

アオラナウ（連結子会社） | AoraNow

- 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

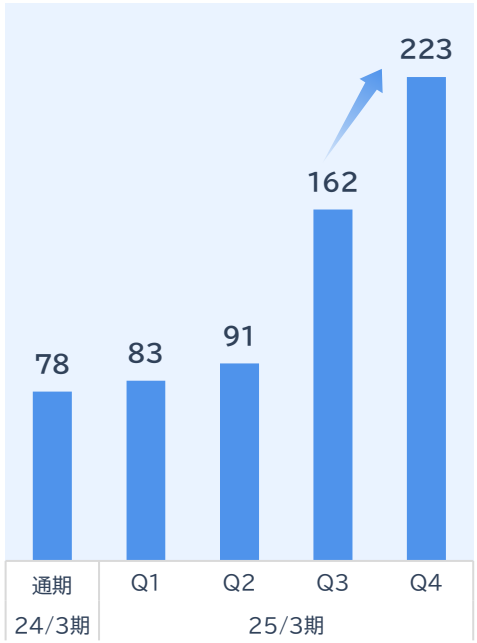
通期売上高（百万円）

売上高　前年比 +619.4%



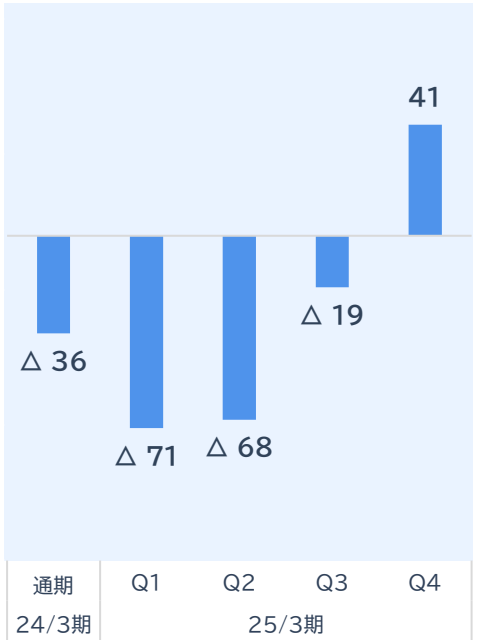
四半期売上高（百万円）

売上高　前四半期比 +38.0%



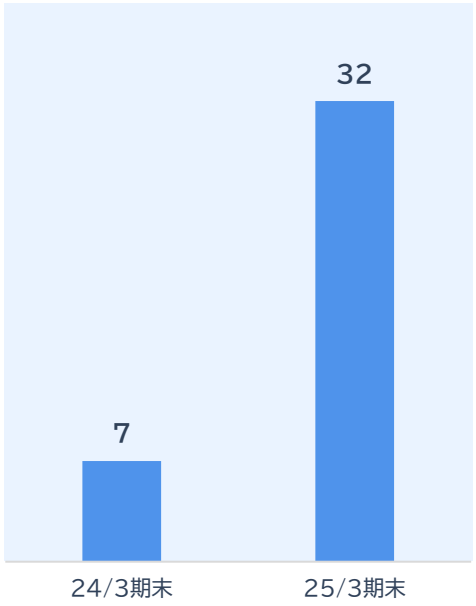
営業利益（百万円）

営業利益



人員数（人）

人員数

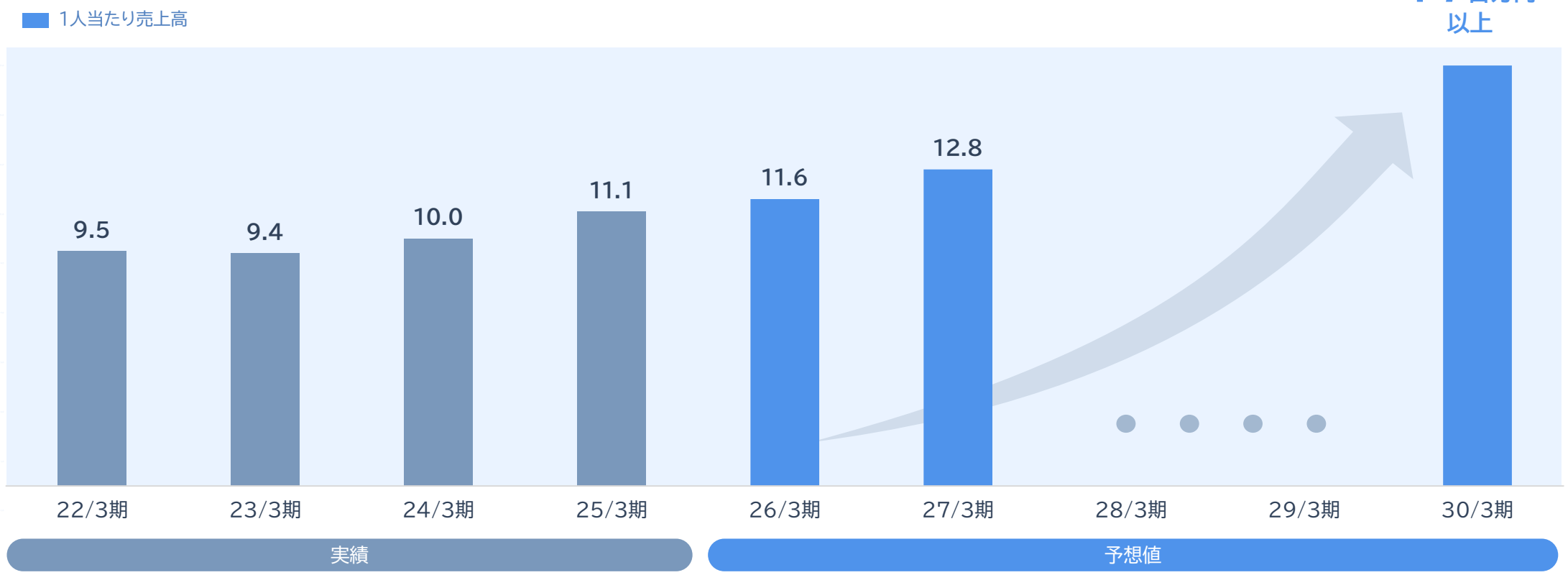


Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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



※1：2024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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

連結貸借対照表サマリー | Summary of Balance Sheet

- 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	

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

2025年3月期 IRニュースサマリー（2025年5月13日現在） | Topics

リリース日	四半期	タイトル	詳細
1/29	Q4	サークレイスとベニックソリューション、自律型AI技術による DX推進と社会課題解決に向けた協業開始	当資料：スライド15
1/31	Q4	サークレイス×CIO Lounge×パソナグループ 未来を創る「Awaji Digital Innovation Camp」を開催	当資料：スライド16
2/19	Q4	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	当資料：スライド17
2/25	Q4	サークレイス、「Microsoft AI Co-Innovation Lab Kobe」にてMicrosoftAIハッカソンに参画	当資料：スライド18
3/27	Q4	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」 3月27日開始	当資料：スライド19
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	当資料：スライド20
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	当資料：スライド21
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	当資料：スライド22

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サークレイスとベニックソリューション、自律型AI技術によるDX推進と社会課題解決に向けた協業開始 (2025/1/29リリース)Topics

- 当社とベニックソリューション株式会社は、自律型AIエージェントを活用し、DX推進を目的とした協業を開始
- 本協業により、次世代ビジネスモデルの創出と社会課題の解決に取り組む

ベニックソリューション株式会社
Strategic Advisor 倉本 淳司 様

サークレイス株式会社
取締役 CRO 事業統括 大崎 正嗣

■ ベニックソリューション株式会社

川崎重工グループの情報子会社として、製造業をはじめ幅広い業種のお客さまにITソリューション、サービスを提供するシステムインテグレーター

circlace × Benic

最新テクノロジーと新たな発想で持続可能な成長と革新を加速

技術と知見の提供

Salesforceや自律型AIソリューションなど最先端のデジタルテクノロジーと、経営・業務・データ活用に関する知見をベニックソリューションに提供し、共にDX推進を支援します。

実践的な活用と検証

業務効率の改善、ユーザー体験の最適化、投資対効果の向上を目指し、両社でデジタル技術の活用と検証を行い、知見を蓄積し、提案力を強化します。また、具体的な事例を通じて技術の有効性を実証し、AI導入を促進します。

新しいビジネスモデルの創出

最新のAI技術を活用し、顧客ニーズに迅速に対応することで新しいビジネスモデルを創出します。特にSalesforceのAIソリューションを通じて、市場競争力の強化を支援します。

業界のリーディングカンパニーとしての地位を確立し、革新技術と戦略的パートナーシップで競争力を高め、持続可能な社会に貢献します

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サークレイス×CIO Lounge×パソナグループ 未来を創る「Awaji Digital Innovation Camp」を開催（2025/1/31リリース） | Topics

- CIO Loungeおよびパソナグループと共に、2024年12月15日・16日に「Awaji Digital Innovation Camp」を淡路島で開催
- 本イベントは、最新テクノロジーと人材の力を結集し、地方が直面する課題を解決する取り組みとして実施

Awaji Digital Innovation Camp

サークレイス × CIO Lounge × パソナグループ

DXのプロフェッショナル集団「CIO Lounge」、社会の問題を解決するを企業理念に掲げる「パソナグループ」、当社が連携し、地方課題解決に向けた取り組みを模索するイベントを開催しました。

地方創生の未来に向けた議論と今後の展望

視察プログラム

パソナグループが淡路島で展開する先進的な地方創生プロジェクトを実地で体感

- 現地施設での詳細な説明を通じて、地域活性化の現状や課題を共有
- テクノロジーを活用した解決策について議論、実践的アプローチを検討

ディスカッション

地方創生の未来に向けた議論のテーマ

- 人を主体とした地方創生をDXで推進する施策について
- 青森、北九州、熊本エリアにおけるIT関連企業の地方創生事例の共有と情報交換
- 阪神淡路大震災から30年、防災対策を取り入れた淡路島のモデル地域化

イベントを契機に3社の連携を強化し、DXや人材活用で地域課題を解決し、持続可能な地方創生と活性化を目指します

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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

AGAVE

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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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。

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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

初期費用を抑えたDX推進が可能

コスト低減

circlace

AIエージェント導入支援

AIエージェント×BPOサービス

AIO

BPOによるオフィス業務全般の業務効率化支援にAIエージェントを組み合わせ新たなサービス

BPOのオフィス業務全般

PASONA

生産性向上

付加価値向上

オペレーターの生産性向上

オペレーターが回答のアシストツールとしてAIエージェントを活用することで、同じサービス品質を保ちながらより迅速な対応を実現し、一人ひとりの生産性を向上させます。

サービス満足度向上

問い合わせ内容に応じてAIが適切に回答することで、人力での対応が難しかった深夜や早朝の対応が可能となり、サービス満足度の向上につながります。

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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

circlace

- 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

AGAVE

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下に短縮。全体での業務負荷が大幅に軽減

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

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

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

※：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。

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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（2025/4/23リリース） | Topics

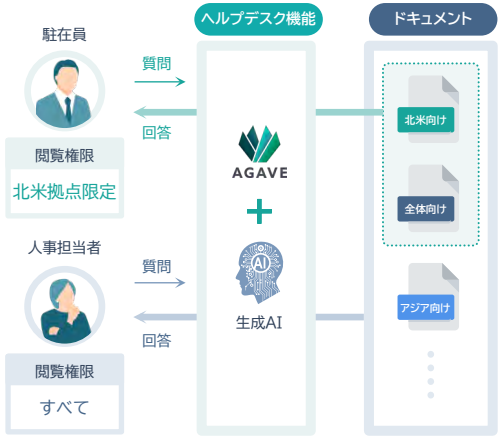
- 当社は海外人事労務に特化したクラウドサービス「AGAVE（アガベ）」で、生成AIを活用した新機能『ヘルプデスク（β版）』を提供開始（2025年4月）
- 本機能により、海外駐在員や人事担当者からの問い合わせに即応。生成AIで情報照会のスマート化を推進

AGAVE ヘルプデスク（β版）の主な特徴

1 自然な言語での問い合わせに自動対応

駐在員や人事担当者が日々抱える疑問を、自然な表現で入力するだけで、AGAVE上の生成AIがドキュメントの内容を理解・解釈し、自動で回答を提示

2 閲覧権限に準拠した情報アクセス



AGAVEのドキュメント機能は、拠点や担当領域に応じて閲覧権限を細かく設定できる仕組みを備え、生成AIもその設定に準拠して情報を参照・回答

3 駐在員・人事の双方にメリットある運用

駐在員が現地で直面する課題解決を支援するとともに、人事部門の問い合わせ対応の効率化や部門内の情報共有、属人化防止にも貢献

今後の展開

AGAVEとAIの連携強化で実務にフィットする支援

業務現場でのさらなる利便性向上に向け、下記データを2025年夏以降、段階的に連携

- 過去の問い合わせ履歴や申請時コメント
- 赴任プロジェクトの進捗記録
- 業務上のやりとりや会話ログ

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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

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）

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

circlace

決算説明資料

INDEX

01
決算ハイライト
2025年3月期
通期決算概況
トピック
Highlights,
Q4 FY2025
Financial Summary and Topics

02
2026年3月期
業績見通し
FY2026
Financial Review

03
会社概要
事業概要
Overview

04
競争力の源泉と
成長戦略
Sources of Competitiveness
and Growth Strategies

05
Appendix
Appendix

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

2026年3月期 業績予想 | FY2026 Financial Review

- 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%

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

circlace

決算説明資料

INDEX

01
決算ハイライト
2025年3月期
通期決算概況
トピック
Highlights,
Q4 FY2025
Financial Summary and Topics

02
2026年3月期
業績見通し
FY2026
Financial Review

03
会社概要
事業概要
Overview

04
競争力の源泉と
成長戦略
Sources of Competitiveness
and Growth Strategies

05
Appendix
Appendix

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

会社概要 | Company Profile

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：アオラナウ株式会社（当社連結子会社）との連携により対応可能

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サークレイスの沿革 | History

2012
- パソナグループとTquila International PTE Ltd.との合弁会社として設立

2013
- セールスフォース・ドットコムの出資受け入れ
- Salesforceオンサイト・アドミニストレーター事業開始
- Salesforceコンサルティングを開始。株式会社パソナの基幹システム開発に参画
- エデュケーションサービスの提供を開始

2016
- Anaplan Japanと業務提携し、Anaplanコンサルティングを開始
- プライバシーマーク（Pマーク）取得

2018
- 海外駐在員の管理に特化したクラウドサービス「AGAVE（SaaS）」の販売開始

2019
- 福岡オフィスを新設し、西日本でのサービス拡充を図る

2020
- 「サークレイス株式会社」へ社名変更
- 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格「ISO27001」認証を取得

2022
- 経済産業省の「DX認定制度」事業者に認定
- 東京証券取引所グロース市場に上場
- 日本通運、パソナと戦略的業務提携を開始

2023
- ベトナムに「合弁会社Circlace HT Co., Ltd」を設立
- アオラナウ株式会社を株式会社パソナグループと共同で設立
- FTL株式会社の全株式を取得し子会社化
- マーケティング支援サービス「ConsulTech（コンサルテック）」の提供を開始

2024
- パソナグループ・ServiceNow・Tquila Limited・アオラナウと連携し、企業DX・DX人材育成支援を強化
- FTL株式会社を消滅会社とする吸収合併を実施
- 「AGAVE」が契約ユーザーID数1万人を突破し、海外給与計算サービスや問合せ管理など関連サービスを拡充
- 大阪オフィス開設
- Salesforceの自律型AIエージェント「Agentforce」リリースに基づき、導入・構築を全面サポートする新サービスの提供を開始
- 生成AIと「Microsoft Power Platform」の融合で 企業DXを包括支援する新規事業を開始

2025
- ベニックソリューション株式会社と自律型AIエージェントによるDX推進と社会課題解決に向けた協業を開始
- パソナとAIエージェントを活用した企業の生産性向上を支援するAIエージェントとBPOを融合した「AIO」サービスの提供を開始
- 業務拡大に伴い、東京都中央区日本橋に本社移転

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Corporate Philosophy | Philosophy

circlace

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、
顧客と社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。

PURPOSE（意義）

テクノロジーを正しく活用し
ー 地球に優しい ー
ー 人に優しい ー
誰もが幸福な世界の
実現に貢献する

CORE VALUE

お客様の成功

社員の成功
(Work Hack, Life Hack)

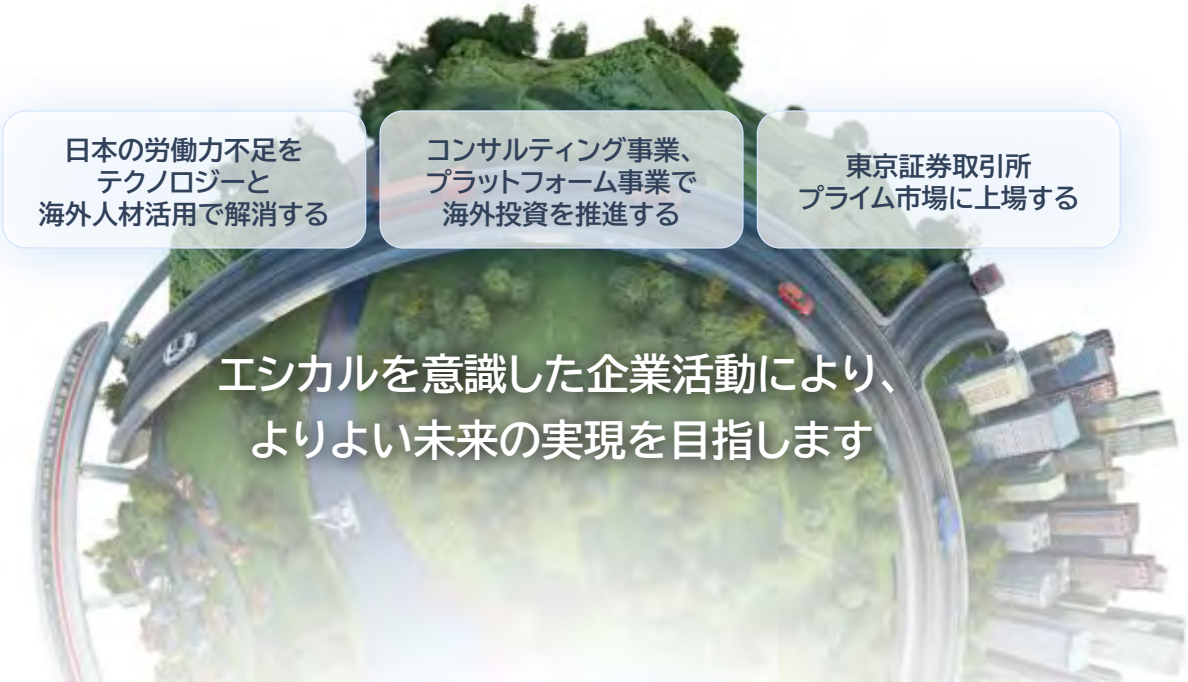
社会問題の解決

VISION 2030

日本の労働力不足を
テクノロジーと
海外人材活用で解消する

コンサルティング事業、
プラットフォーム事業で
海外投資を推進する

東京証券取引所
プライム市場に上場する



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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サークレイスグループ | Group

circlace

circlace

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.

合弁会社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%

AoraNow

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

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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サークレイスグループおよび出資先の全体像 | Group Overview

circlace

- 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

circlace

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

SYNTHESY

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

AoraNow

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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

アオラナウ株式会社について | About AoraNow

- 当社とパソナグループが共同で設立した、ServiceNowを中核とした総合ITサービスプロバイダー
- 2023年11月にServiceNow社とパートナー契約を締結
- 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
- パソナグループとの協業により、IT人材の育成から派遣まで対応可能

会社概要

AoraNow

ServiceNowのパートナー企業として
4つのライセンスを保持し、提供できる国内初の企業

ライセンス一覧

Reseller　Consulting　Service Provider　Training

会社名	アオラナウ株式会社
所在地	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 6F
代表者	代表取締役社長　我妻 智之
設立	2023年8月21日
資本金	3,250万円
事業内容	ServiceNow導入のコンサルティング、開発、構築 運用保守、人材育成

事業内容

コンサルティング
ServiceNowの導入計画立案、プロセス最適化、運用効率化のアドバイスなど、幅広いニーズに対応し、具体的な戦略と実行計画を提供

導入支援
プロジェクト管理、カスタマイズ開発、統合ソリューションの設計と実装など、包括的な支援を提供

開発・連携
ServiceNowの標準機能を超えるニーズに対応するため、お客様の業務内容に合わせた独自のアプリケーション開発

運用・定着化支援
ユーザートレーニング、ヘルプデスクの設置、運用フローの最適化など、組織内でServiceNowが最大限に活用されるようサポート

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サービス区分の変更について | Segment

- 2025年3月期よりサービス区分の見直しを実施。 各事業内容については、P33に記載
- 2025年3月期からの戦略変更により新規営業販売活動を取りやめたSaaSプロダクト「Circlace®」の数字は、「AI&Data Innovation」に取り込み

旧セグメント

コンサルティングサービス

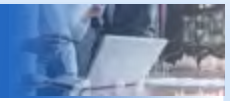
- Salesforceコンサルティング
- その他コンサルティング

プラットフォームサービス

- カスタマーサクセス
- エデュケーション
- DX

新セグメント

コンサルティングサービス



- コンサルティング
- AI&Data Innovation

Saasサービス

- AGAVE

アオラナウ

- ServiceNowコンサルティング

（Circlace®）

（AGAVE）

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

当社事業の全体像 | Business Overview

コンサルティングサービス

サークレイス株式会社　合弁会社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
- ベトナム合弁会社　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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

収益構成 | Revenue Structure

circlace

コンサルティングサービス

売上高構成比 81%※2

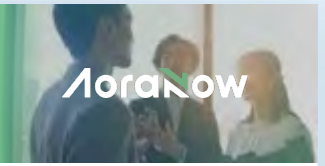
- コンサルティング 42%
- AI&Data Innovation 39%

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

クラウドサービスのノーコード開発、運用・活用支援、人材内製化支援などのカスタマーサクセス、エデュケーション、AI&データ活用支援

連結子会社である「合弁会社Circlace HT」の売上高も含む

アオラナウ（連結子会社）



売上高構成比 15%

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

売上高構成比 4%

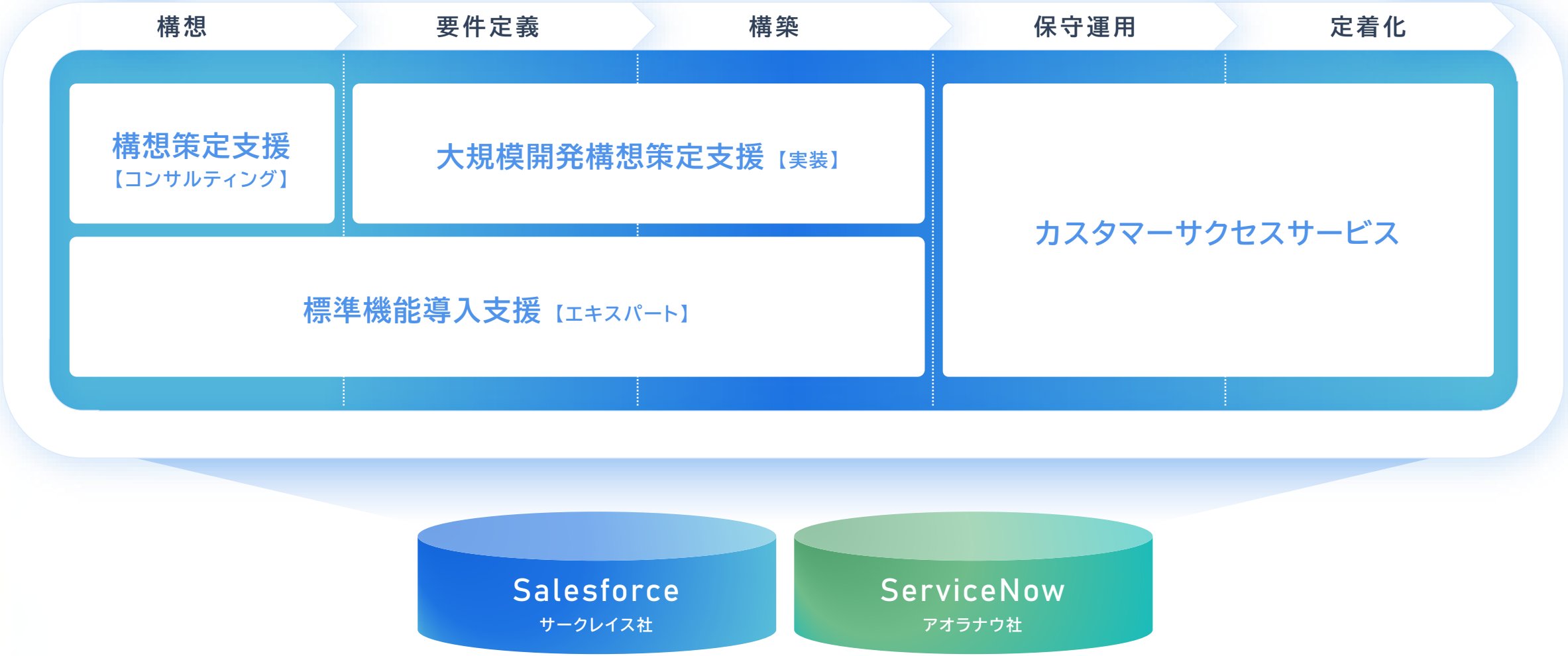
自社SaaS製品AGAVEの開発・販売

※1：百万円未満切り捨て　※2：小数点以下四捨五入のため、「コンサルティング」と「AI&Data Innovation」の合計と一致しない

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

コンサルティング、システム開発、カスタマーサクセスの一貫したサービス | End-to-End

- 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貫したサービスによる途切れの無い高品質なサービスを継続して提供することにより、他社との差別化を図っている



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Salesforce※1について | About Salesforce

- 1999年に設立された、米国に本社を置くソフトウェア会社
- 顧客情報や営業活動、顧客との関係性を管理する主要CRM（Customer Relationship Management）ツール領域で世界シェアNo.1※3
- 金融、医療、製造業など、さまざまな領域に対応しており、世界で15万社以上の導入実績
- 各製品にAIやデータ分析ツールが組み込まれており、顧客行動の予測やビジネスの意思決定をサポートする機能が充実

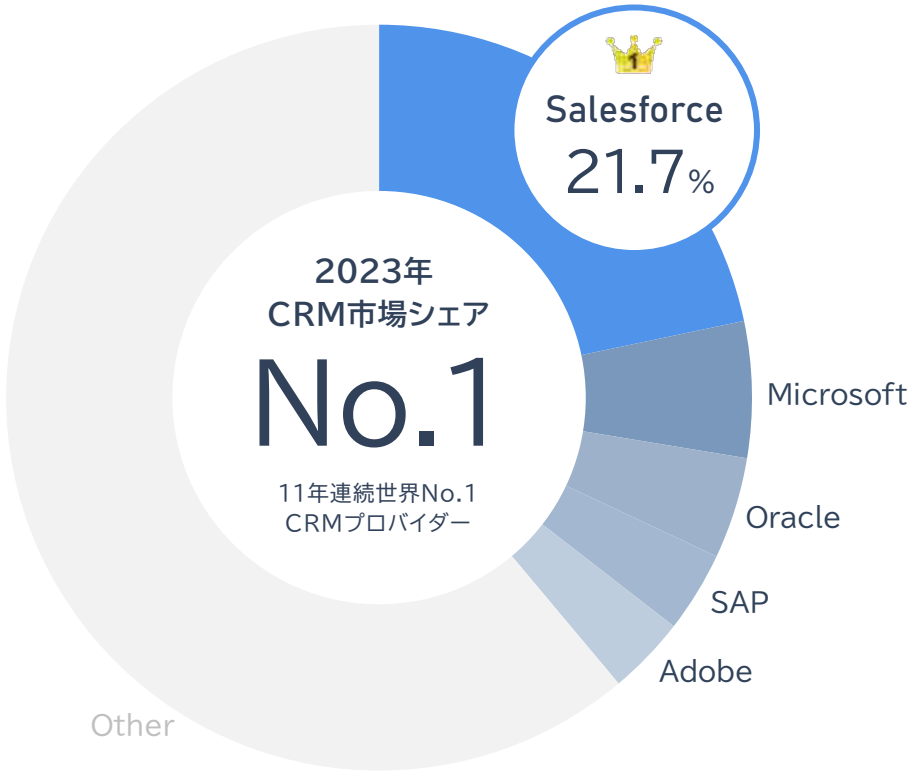
会社概要

Salesforce

会社名	Salesforce, Inc.
所在地	米国カリフォルニア州サンフランシスコ
代表者	会長兼CEO マーク・ベニオフ（Marc Benioff）
従業員数	76,000＋名
拠点数	世界92都市105拠点で事業を展開
顧客数	150,000＋社※2
上場市場	ニューヨーク証券取引所
事業内容	クラウドアプリケーション及び クラウドプラットフォームの提供

サークレイスは、Salesforce
パートナーとしてコンサルティング
事業などを展開しています

主要CRM世界シェア（2023年）※4



※1：Salesforceは、Salesforce, Inc. の登録商標です
※2：ascendix「How Many Companies Use Salesforce? Total Customer Number in 2024」
※3：株式会社セールスフォース・ジャパン,「Salesforce、11年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」（2024年5月）
※4：株式会社セールスフォース・ジャパン,「Salesforce、11年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」（2024年5月）をもとに当社作成

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

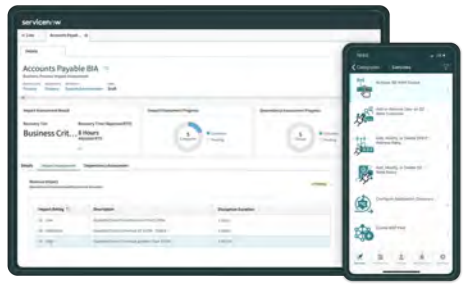
ServiceNowについて | About ServiceNow

- 2004年に設立された米国に本社を置くソフトウェア会社
- 大企業が従来のITデリバリーで直面している問題を解決するため、セキュアで使いやすいクラウドベースの環境を提供
- Now Platformというコアプラットフォームを提供しており、組織や部門を横断したデジタルワークフローを構築することが可能
- 大手企業を中心として事業展開してきた中、アオラナウの経営に参画することにより、日本市場における中堅／成長企業に向けたビジネス体制を本格化

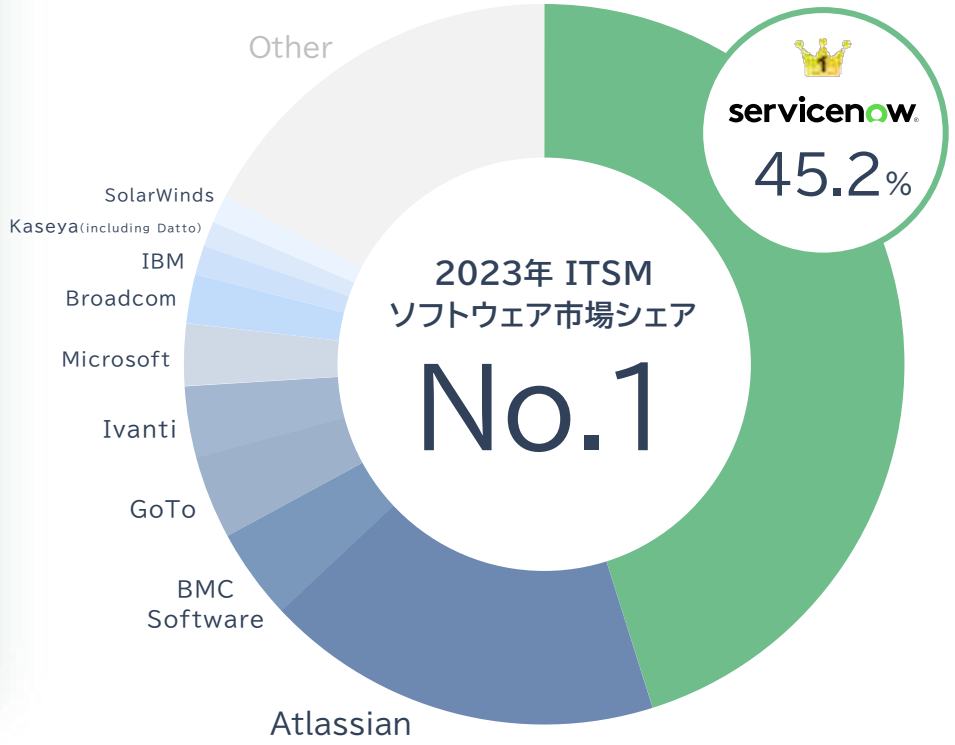
会社概要

servicenow®

会社名	ServiceNow Inc.
所在地	米国カリフォルニア州サンタクララ
代表者	CEO ビル・マクダーモット（Bill McDermott）
従業員数	22,500＋名
拠点数	世界32カ国67拠点で事業を展開
顧客数	8,100＋社
上場市場	ニューヨーク証券取引所
事業内容	Now Platformの提供



主要ITSMソフトウェア世界シェア（2023年）※1



※1:Apps Run The World「Top 10 ITSM Software Vendors, Market Size and Market Forecast 2023-2028」をもとに当社作成

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

AGAVEについて | About AGAVE

- 契約ユーザーID数が、10,000IDを突破（2024年7月25日リリース）
- 460社以上、11,000人以上のユーザーが利用中※1

AGAVE

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、個人ごとにプロファイル、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。

※1：2025年3月末現在

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

AGAVE 導入企業数国内シェア、3年連続No.1獲得 | Domestic Market Share

- 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年から継続して、3年連続で「導入企業数の国内シェアNo.1※1」を獲得

AGAVE

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、

「AGAVE」が3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（2024年9月末時点のデータを基に、2025年1月に調査 / 調査対象範囲は日本国内 /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）

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

circlace

決算説明資料

INDEX

01
決算ハイライト
2025年3月期
通期決算概況
トピック
Highlights,
Q4 FY2025
Financial Summary and Topics

02
2026年3月期
業績見通し
FY2026
Financial Review

03
会社概要
事業概要
Overview

04
競争力の源泉と
成長戦略
Sources of Competitiveness
and Growth Strategies

05
Appendix
Appendix

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

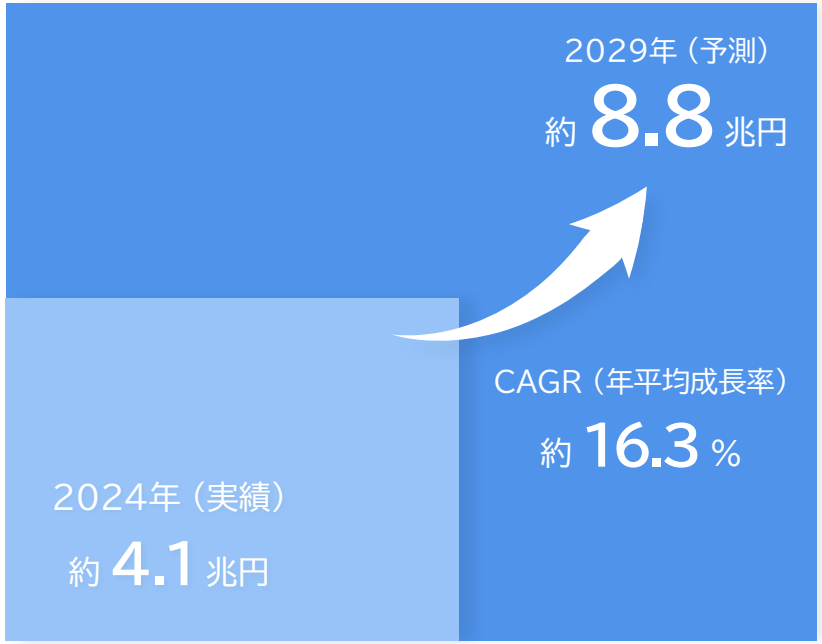
クラウド市場とビックデータ/アナリティクス市場 | Market Size

circlace

- クラウド関連・データ/アナリティクス市場は、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

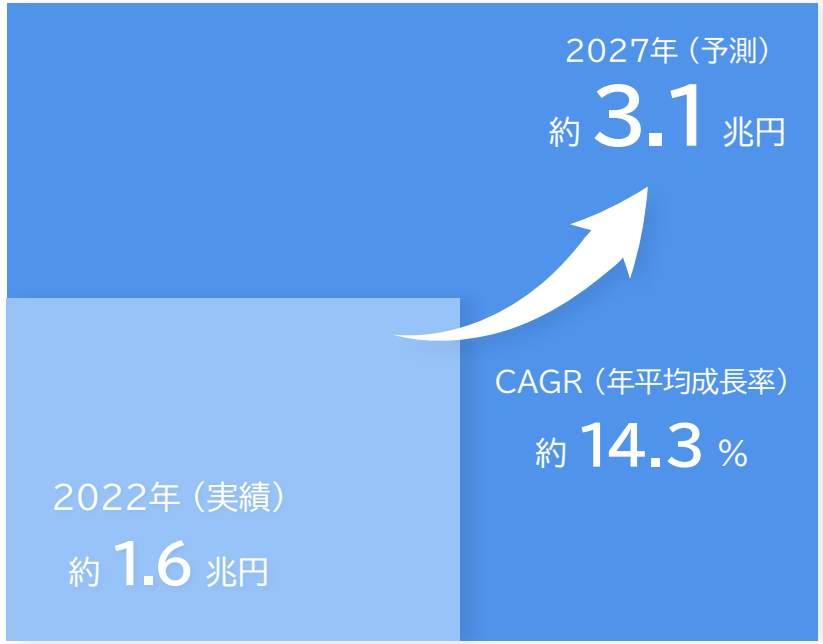
2029年には、約8.8兆円規模へと大幅に拡大予測



IDC Japan.「国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表」(2025年2月20日)

国内ビッグデータ/アナリティクス市場

2027年には、約3.1兆円規模へと大幅に拡大予測



IDC Japan.「国内ビッグデータ／アナリティクス市場 ユーザー支出額予測：産業分野セクター別、2022年の実績と2023年～」(2024年3月21日)

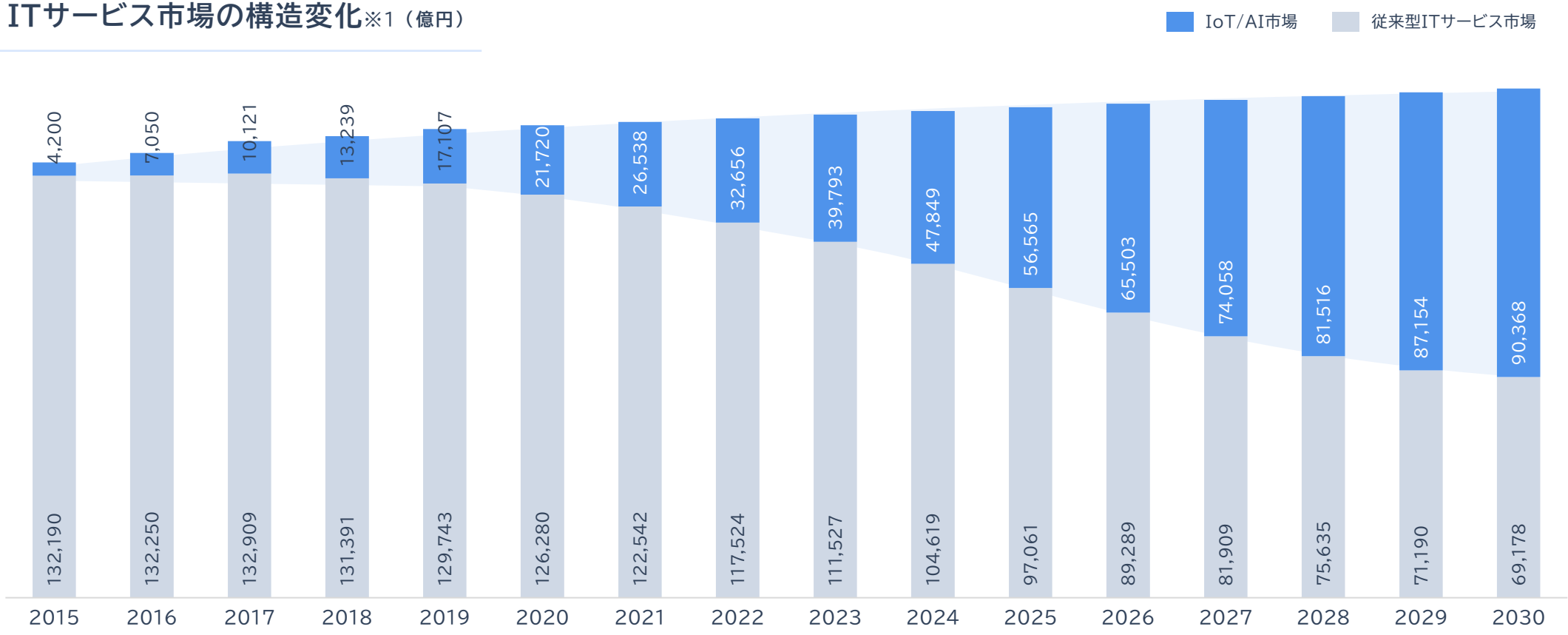
※1：SaaS(Software as a Service)、PaaS(Platform as a Service)、IaaS(Infrastructure as a Service)など、不特定多数のユーザーに対し、インターネットを介してサーバーやソフトウエア、アプリケーションを提供するサービス

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

ITサービス市場の変化 | Changes in the IT Services Market

- クラウド活用の進展に伴い、第2のプラットフォームと呼ばれる従来型ITサービス市場が減少する一方、クラウド、ビッグデータ／アナリティクス、IoT/AIなどの第3のプラットフォームと呼ばれるIT投資が大幅に上昇し、2030年までには従来型のITサービス市場の過半数を超える見通し
- この第3のプラットフォーム領域は、当社が成長戦略として注力しているAI&データイノベーション戦略の領域にも合致

ITサービス市場の構造変化※1（億円）



※1：経済産業省　商務情報政策局　情報処理振興課,「参考資料（IT人材育成の状況等について）」
https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdfを基に当社で作成

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

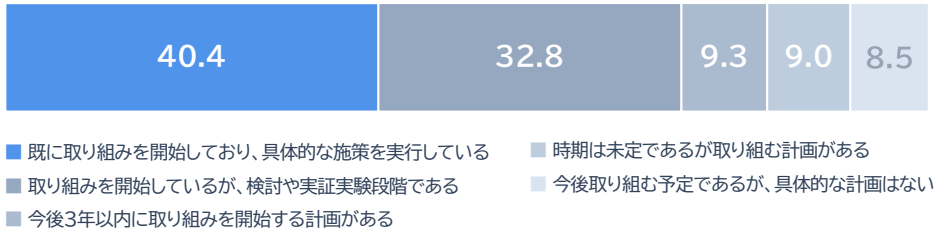
企業のDX化に係る環境 | Environment for Corporate DX

- 日本企業のDXへの取り組みを開始した企業が増えてきた一方、IT人材の不足感はより加速

DXへの取組状況（%）日本（n=612）

※シングルアンサー

具体的なDX施策を実行できているユーザーは約40%
DX化はこれからも進展すると予想される



富士キメラ総研.「『2024 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／企業編』まとまる」（2024年4月10日）

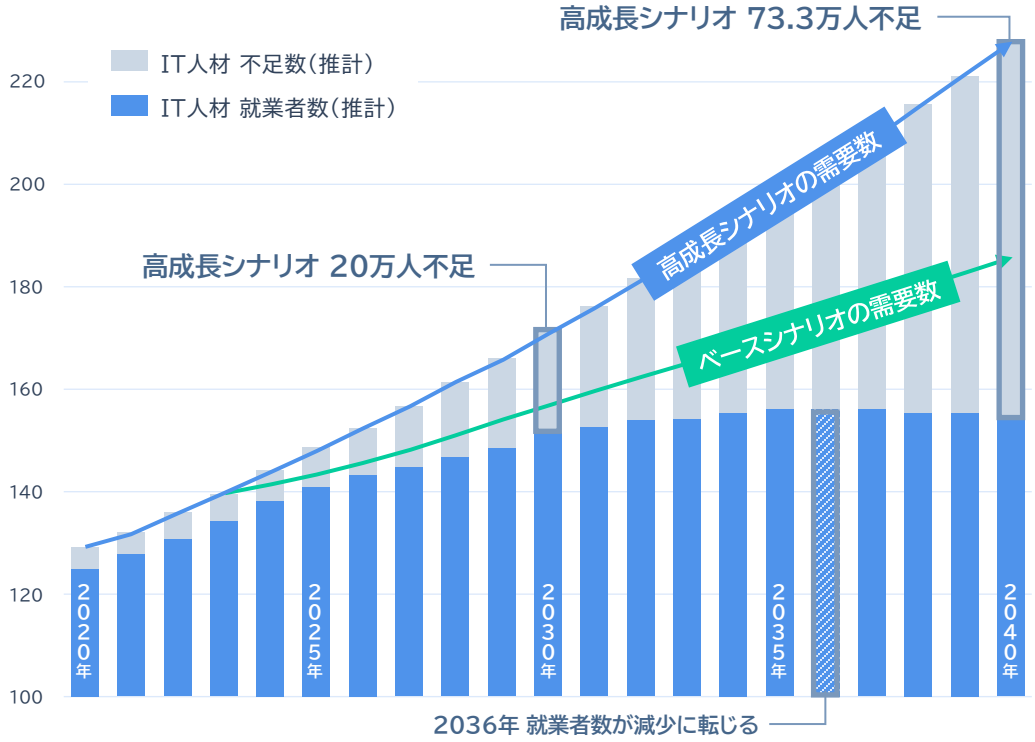
DXの導入における課題 / 問題（%）日本（n=612）

※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人材の将来需給ギャップ試算 ※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、IT分野への
労働力シフト、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：ヒューマンリソシア株式会社.「～IT人材の2040年の人材需給ギャップを独自試算～IT人材は2040年に最大73.3万人不足と推計」より「IT人材の将来需給ギャップ試算」のグラフを基に当社で作成

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

当社の事業ポートフォリオと成長戦略 | Growth Strategy

- 当社は、以下サイクルで事業推進、投資などを判断

次世代
新規事業企画および
事業再構築により
投資を行う事業

成 長
投資を継続するが
早期に事業基盤となる収益が
見込まれる事業

基 盤
投資を継続するが
早期に事業基盤となる収益が
見込まれる事業

再構築
収益基盤として確立されており、
当面の収益は見込めるが事業環境の
変化などにより見直しが必要な事業

- AI & Data（Einstein, Data Cloud, Tableau, MuleSoft）
- DXプラットフォーム（ServiceNow：アオラナウ設立）
- BPO（マネージドサービス ConsulTech）
- 日本の労働力不足の解消（ベトナムCirclace HT設立）

- DX（SaaSプロダクト：AGAVE）

- Salesforceコンサルティング
- Anaplanコンサルティング
- エデュケーション

- カスタマーサクセス

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

世界最先端テクノロジーを活用することで | Leading AI / Circlace Transform to 2030

- 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

System Integrator
システム開発

Operation
業務改革

Domestic
国内

最先端
テクノロジー

これから

Cutting Edge AI・Services
世界最先端サービス

Management
経営改革

Global
グローバル

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

AI標準企業を創る価値創造戦略の全体像 | Business Transform Key Initiatives

- 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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

AI＆データイノベーション戦略、マルチプラットフォームサービス | AI&Data Innovation and Multi-Platform

- 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

AI 人工知能

データ

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

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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

連結子会社アオラナウとのシナジー | AoraNow

circlace

circlace
Salesforceを中心としたサービス提供

×

AoraNow
ServiceNowを中心としたサービス提供

2つのグローバルビッグプラットフォームサービスの提供が可能に

これからのサービス提供

Salesforce またはServiceNow、どちらの要望に対しても
サークレイスグループとして対応可能

circlace
Salesforceソリューションを提案

AoraNow
ServiceNowソリューションを提案

サークレイスグループとして、Salesforceと
ServiceNowのクロスセルにより、
顧客満足度の向上と売上高の向上が見込める

出資者

パソナとサークレイスの共同出資

PASONA
持株比率 47.6%

circlace
持株比率 47.6%

経営参画

ServiceNow Ecosystem Ventures
Tquila Limited(テキーラ)

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

パソナグループ、ServiceNow、サークレイス、テキーラ、アオラナウが連携 日本国内企業のDX支援・DX人材育成を推進（2024/3/15リリース） | Collaboration

circlace

- パソナグループとサークレイスが共同で設立したアオラナウに、ServiceNow, Inc.のServiceNow Ecosystem VenturesとTquila Limited（テキーラ）が参画し、デジタル人材のリスキリングを通じてDX推進に貢献するための事業連携を開始
- 5社の連携により、大手企業のみならず、これから成長が期待される中堅企業のDX推進貢献を目指す

5社による事業連携

ServiceNowのプラットフォーム

- プラットフォーム「Now Platform」は業務の自動化や最適化を実現
- グローバルにて8,100社以上に導入され、Fortune500にランキングされている米国企業の8割以上で採用

servicenow

事業連携によるメリット

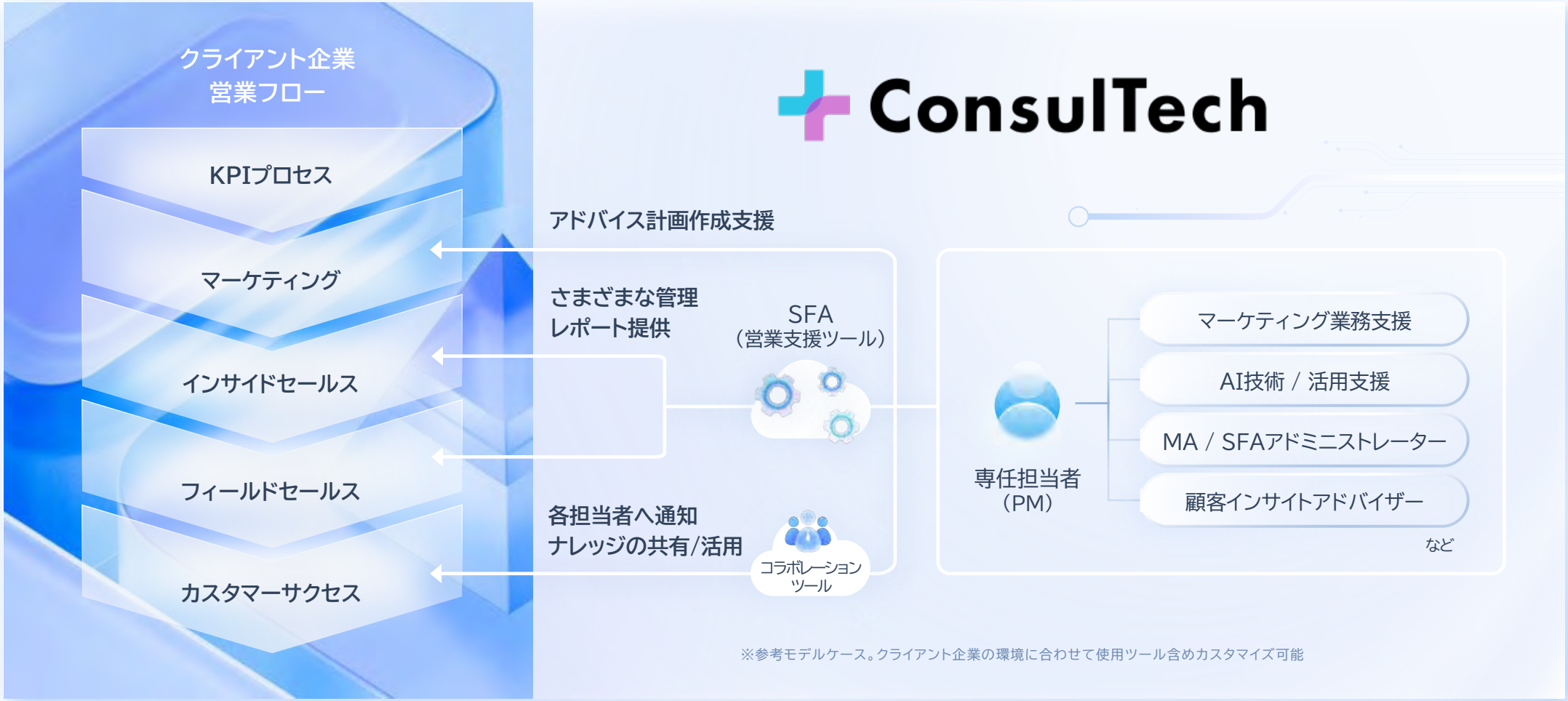
- 連携企業各社が有する知見やノウハウの活用
- 大手企業だけでなく、中堅企業向けのコンサルティングや導入支援が可能
- 「ServiceNow」を運用するDX人材の育成
- 業務分析を元に人とAIを組み合わせたBPO※サービスの提供

※ビジネスプロセス・アウトソーシング

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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）」| ConsulTech circlace

- 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



※参考モデルケース。クライアント企業の環境に合わせて使用ツール含めカスタマイズ可能

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

SaaS型クラウドサービスAGAVE | AGAVE

- 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
- 460社以上の企業にて利用中。契約ユーザーID数：約11,000以上※1

AGAVE

海外人事労務サービス

情報の収集/集約

社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

海外給与計算サービス

正確かつ効率的な給与計算

計算式のブラックボックス化を解消し
計算ミスや変更漏れを防ぐ

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

データの活用と分析

蓄積データの検索や、柔軟かつ簡単なフィルタリング、
データ抽出が可能

導入企業数の国内シェア No.1※2

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※2」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。

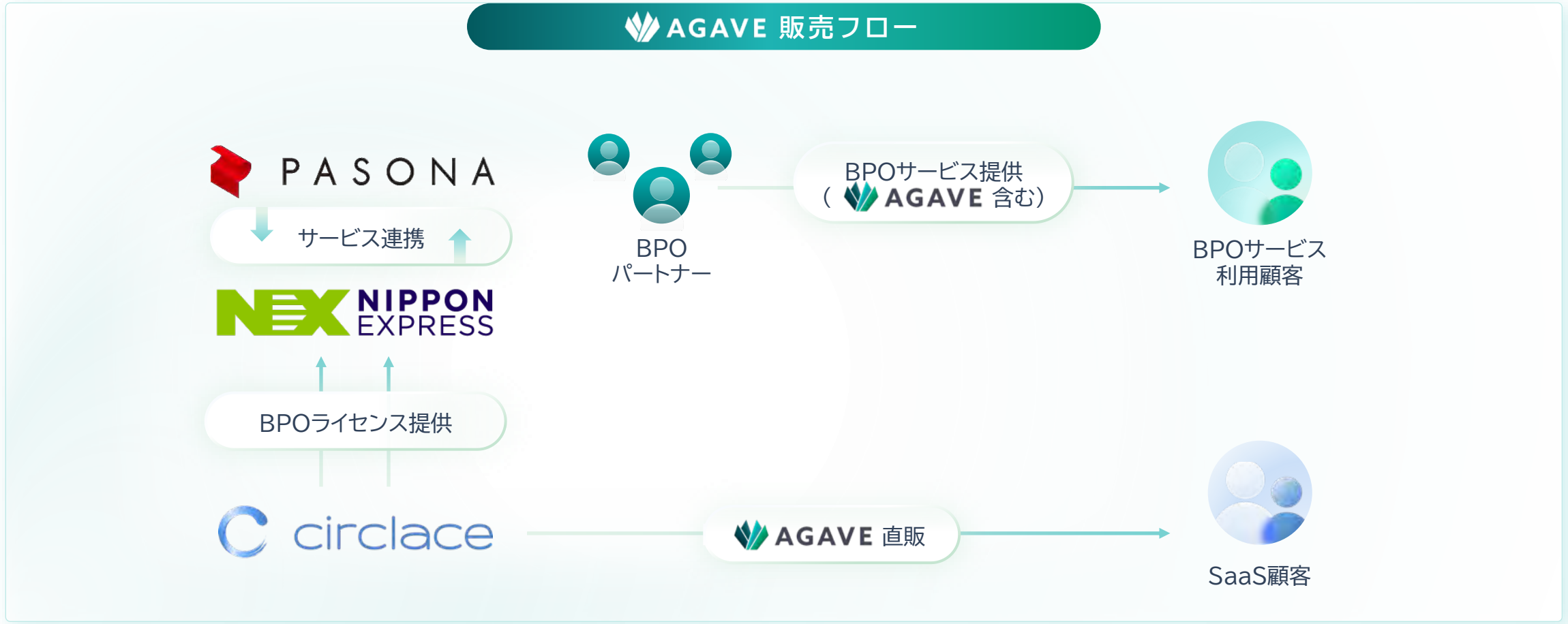
※2 東京商工リサーチ調べ（2023年9月末時点のデータを基に、2023年12月に調査。調査対象範囲は日本国内 /導入企業数は、契約社ベースではなく利用社数ベースとする。
例：ホールディングス企業で契約しており、その傘下企業5社で利用している場合、導入企業数は5社）

※1 2025年3月末現在

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

AGAVE事業の拡大 | AGAVE

- 売上高が堅調に推移している「AGAVE」にフォーカスした取り組みにより、ストック比率の向上を図る
- 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
- 新サービス「海外給与計算」によるさらなる顧客開拓



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

決算説明資料

INDEX

01
決算ハイライト
2025年3月期
通期決算概況
トピック
Highlights,
Q4 FY2025
Financial Summary and Topics

02
2026年3月期
業績見通し
FY2026
Financial Review

03
会社概要
事業概要
Overview

04
競争力の源泉と
成長戦略
Sources of Competitiveness
and Growth Strategies

05
Appendix
Appendix

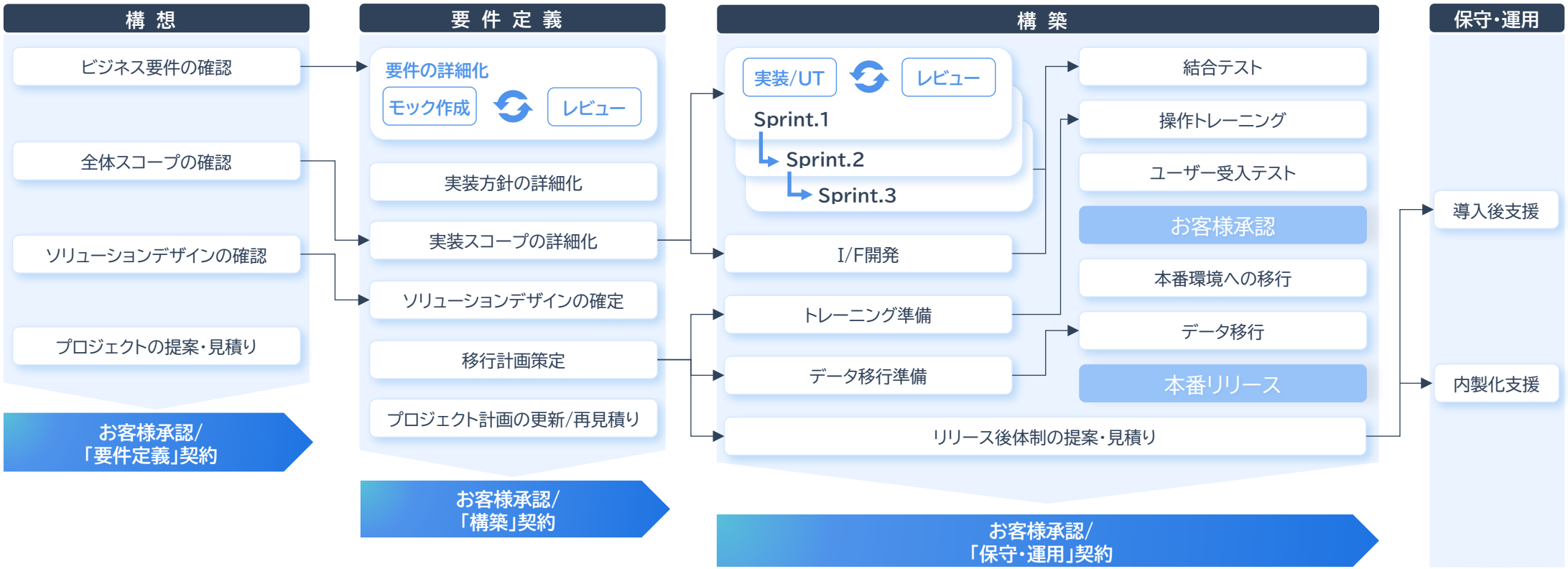
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

コンサルティングと開発の特長 | Features

- 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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

プライム契約 & 請負開発ゼロ指針 | Guideline

circlace

- 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

ワンストップサービス提供可能

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」

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

独自のクラウド活用カスタマーサクセス・サービス | Customer Success

- 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
- 既存顧客の約80%※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
- アオラナウ社との連携により、ServiceNow※2プラットフォームによるサービス提供が可能に

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
tableau AWS Microsoft Databricks
servicenow

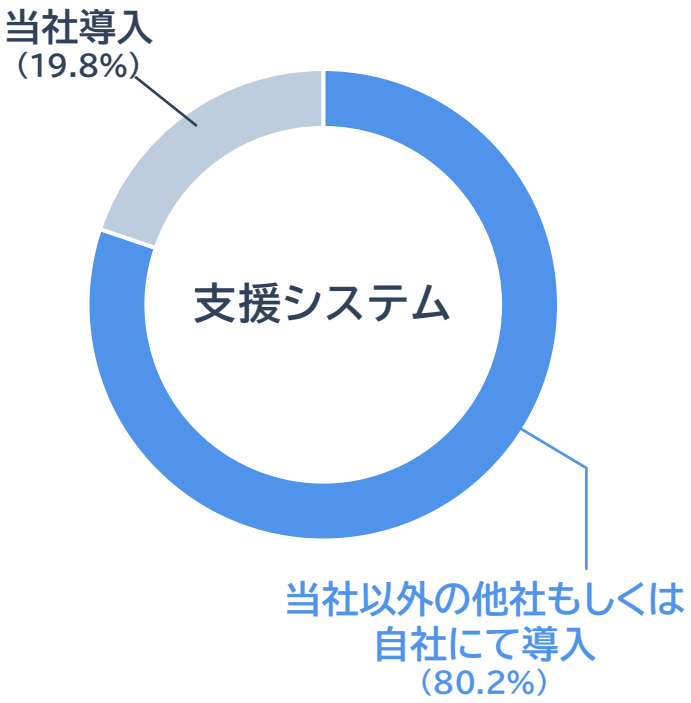
サービスの特長

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



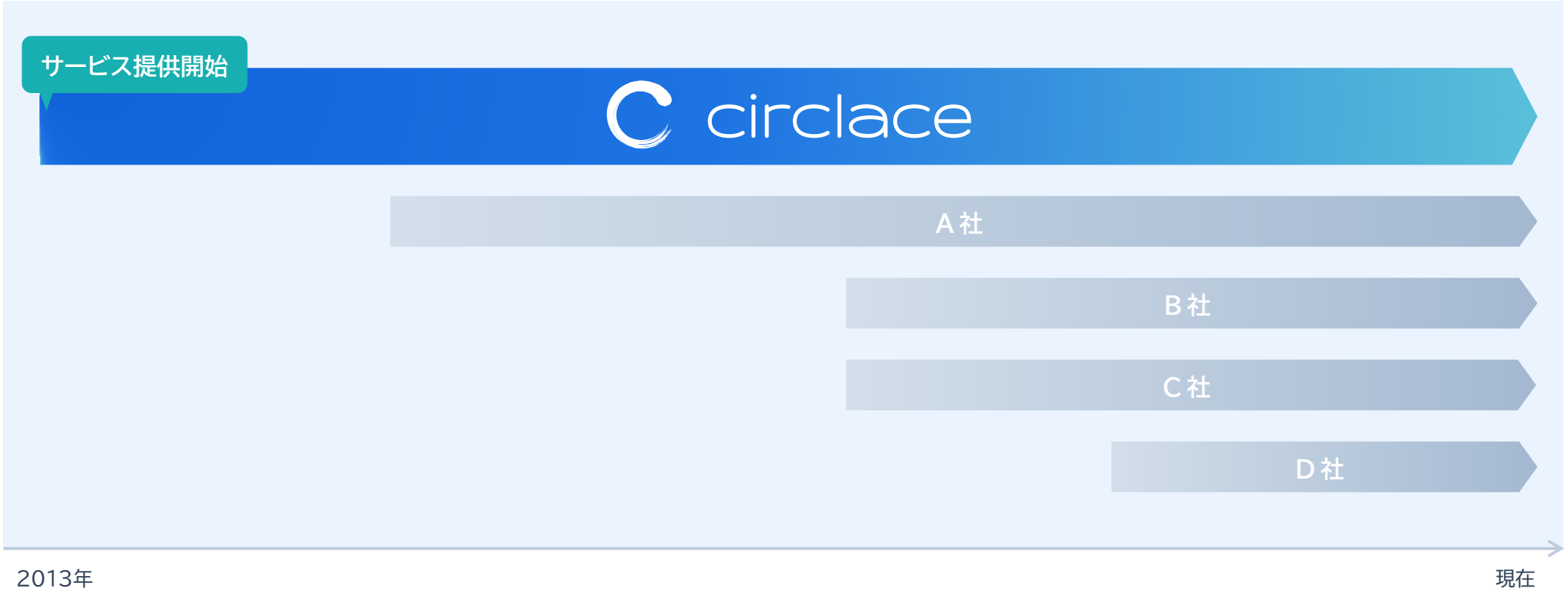
※1：2024年4月末現在　※2：連結子会社であるアオラナウ社との連携により展開

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

カスタマーサクセスサービスの先行者優位性 | Customer Success

- 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

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

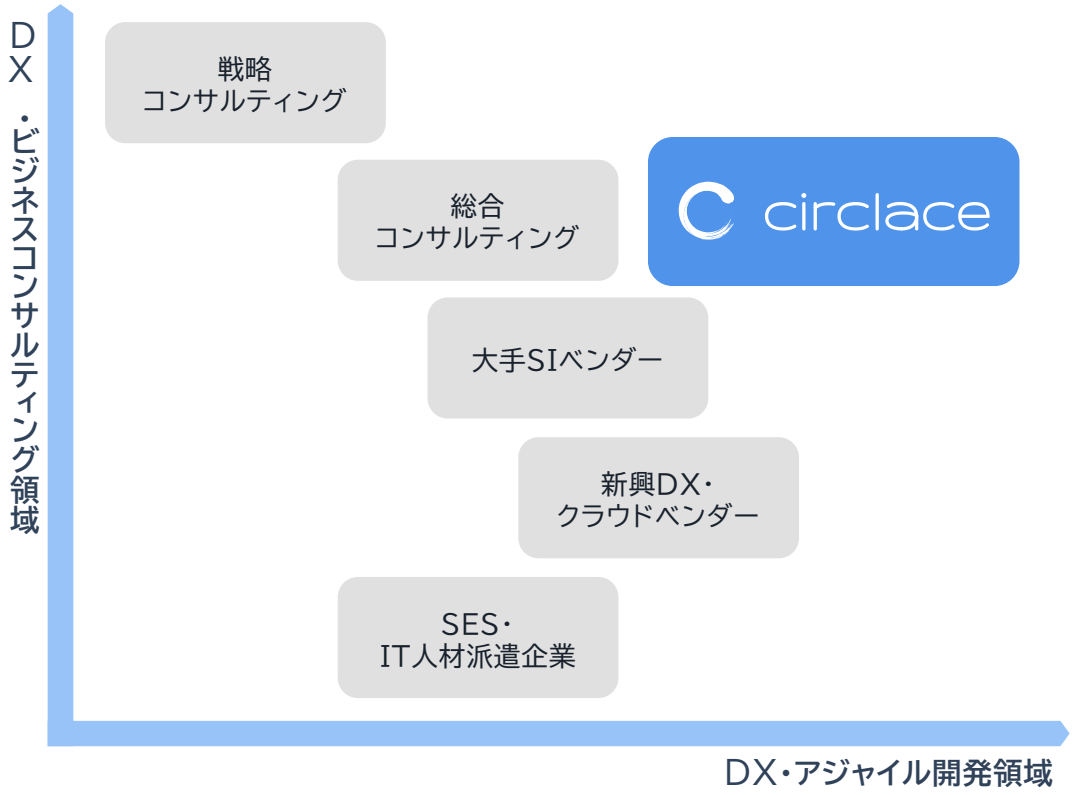


Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

ポジショニングマップ | Positioning Map

- 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およびServiceNow※2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　AWS　Microsoft　Databricks

servicenow

サービス内容

【コンサルティング】構想策定支援

【実装】大規模開発構想策定支援

【エキスパート】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
※2：連結子会社であるアオラナウ社との連携により展開

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

エデュケーション | Education

- 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
10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 **9,000名以上**
2017年～2025年3月末

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、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	前年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、2024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
2024年、2025年 Trailblazer	新たな取り組みにチャレンジ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年 Best Delivery of the year 授賞式

2024年 FY24 Instructor Award 受賞 ・Trailblazer賞

2025年 FY25 Instructor Award ・Trailblazer賞

2025年 FY25 Instructor Award ・Trailblazer賞

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

お客様導入事例 | Implementation Case Study

salesforce PARTNER

circlace

YAMAHA
Make Waves

会社名　：ヤマハ株式会社
事業内容：楽器事業、音響機器事業、その他の事業
従業員数：19,644名（連結、2024年3月末現在）

課題・背景

- FAQサイトは、当時19か国・地域の販売会社（販社）があるうち、5販社で個別に運用されているのみで、その他地域の14販社では、FAQサイト自体が作られていなかった
- それぞれの販社で独自にFAQサイトが構築されていたため、システムも形式も、内容も言語も統一されていなかった
- 販社ごとに内容もバラバラで統一感もなく、またそれぞれ異なるシステムで運用しているので、管理する費用や運用工数でも販社に非常に大きな負担がかかっていた

成果・効果

- 新しいFAQシステムにより、1つのコンテンツを作ると、それを翻訳して世界で17販社・20サイトに公開できるようになった
- システム運用費用も約6割低減された。ほかの販社のシステムが共通化されることで、グローバルでは大きな費用削減となっている
- 顧客のフィードバックを共通の形式でアンケートをとり、本社からダッシュボードですべて集計できるように改善された

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

お客様導入事例 | Implementation Case Study

salesforce PARTNER

circlace

KONICA MINOLTA

会社名　：コニカミノルタ株式会社
事業内容：デジタルワークプレイス事業、
　　ヘルスケア事業等
従業員数：40,015名（連結、2024年3月末現在）

課題・背景

- 当時、Salesforceの運用管理は社内メンバー1名による体制となっていたところ、2022年の春にこのメンバーが退職することとなり、Salesforce運用保守体制の立て直しが喫緊の課題となった
- 『土台となる顧客情報データ』が正規化・整流化されていないという根深い問題があり、営業担当者からのデータに関する問い合わせがしばしば発生し、正しい顧客情報を調べるための時間と手間が、業務効率化を阻んでいた

成果・効果

- 営業担当者からの問い合わせが、週に約5件はあったものが、月に1件有るか無いかに減少し、問い合わせに対応する時間がほぼゼロに減った
- 営業担当者、特にインサイドセールス担当者においては、これまで1件あたり10分から15分程度を費やしていた企業情報の事前調査工数が大幅に削減でき、生産性の向上につながった

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

お客様導入事例 | Implementation Case Study

AGAVE

circlace

INPEX

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：3,679名（連結、2024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管理に苦労し、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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

お客様導入事例 | Implementation Case Study

AGAVE

circlace

カルビー株式会社

会社名　：カルビー株式会社
事業内容：菓子・食品の製造・販売
従業員数：4,939名（連結、2024年3月末現在）

課題・背景

- 手作業での海外給与計算により担当者への負担が増大。
  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
- 海外給与管理業務が特定の担当者に依存しており、属人化のリスクや
  業務継続性、安定性の確保が課題となっていた

成果・効果

- 手作業で行っていた海外給与計算業務をシステム化することで、
  担当者の作業負荷を大幅に削減し、効率的な業務が実現した
- AGEVEにより業務を標準化・システム化することで
  特定担当者への依存を解消し、リスク管理の強化を図れた
- 増加する駐在員に対して、柔軟に対応できる体制を構築できた

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

お客様導入事例 | Implementation Case Study

AGAVE

circlace

会社名　：日本軽金属株式会社

事業内容：アルミナ、水酸化アルミニウム、各種化学品、
アルミ地金・合金の製造・販売、アルミ板製品、
輸送関連製品、電子材料等の製造・販売

従業員数：2,019名（2024年3月末現在）

課題・背景

- 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
- 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

成果・効果

- 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半分以下に短縮
- 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
制度の違いに対応できる柔軟な設計でグループ全体の標準化を実現し、
新拠点追加にもスムーズに対応できる業務体制を構築
- 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

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

連結子会社

お客様導入事例 | Implementation Case Study

servicenow

circlace

ITOKI

会社名　：株式会社イトーキ
事業内容：ワークプレイス・設備機器・パブリック事業
従業員数：3,957名（連結、2024年12月末現在）

課題・背景

- オンプレミスのサーバーが多数存在し、その管理が非常に複雑。資産管理にはExcelを使用していたため、情報の更新がタイムリーに行えないほか、工場や拠点ごとに導入したサーバーがすべてリストアップされているか不安があった
- 導入前は運用に必要な情報を調べるたびに、限られたサーバー管理権限を持つ担当者へ都度依頼する必要があり、非効率であった

成果・効果

- 各サーバーにインストールされているソフトウェアやライセンスのバージョン情報が一連で把握可能になったことで、管理が容易に。また、事前にバージョンや仕様を確認しながら準備を進められるようになり、業務効率が向上した
- ServiceNowを通じて、運用担当者が必要な情報へアクセスできるようになったことで、経験が少ないメンバーでも迅速に業務を進められるようになり、結果として全体の業務効率が大幅に向上した

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

連結子会社

お客様導入事例 | Implementation Case Study

servicenow

circlace

PASONA

会社名　：株式会社パソナグループ

事業内容：BPOソリューション・エキスパートソリューション・キャリアソリューション・グローバルソリューション・ライフソリューション・地方創生・観光ソリューション

従業員数：25,046名（連結、2024年9月1日現在）

課題・背景

- 労務管理や給与計算といったバックオフィス業務について、労務システムやエクセルを使って進めていたが、効率的にミスなく進めることに課題があった
- パソナグループの人事運営では、採用・研修・労務の各領域で業務が細分化され、属人化が進んでしまうことに課題があった。属人化が進むと、担当者が変わると対応が難しくなるという問題があった

成果・効果

- ServiceNowの導入により、業務フローの標準化や業務プロセスの管理が実現され、効率的な業務が可能に
- 各領域の担当者ごとの仕事が可視化され、属人化が解消された
- 定量的な導入効果として、ServiceNowにナレッジを集約できたことで、新入社員から人事への質問件数が3分の1にまで減少し、質問をする側、受ける側の両者の業務効率化につながった

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

連結子会社

お客様導入事例 | Implementation Case Study

servicenow

circlace

NIPPON EXPRESS

会社名　：NIPPON EXPRESS ホールディングス株式会社
事業内容　：物流事業全般および関連事業
従業員数　：74,438名（2023年12月末現在）

課題・背景

- グループ経理基盤であるSAP/HANA（通称NXAS-G）の導入に伴い、既存プラットフォームの課題であったアナログな運用、問い合わせ対応の負担、不十分なユーザビリティの改善など運用における課題があった
- 海外拠点ではすでにSAPが稼働していたこともあり、導入から稼働までのスピードを重視していた背景があった

成果・効果

- ServiceNowの導入により経理システム（SAP/HANA）の再構築を実現し、運用品質の向上とコスト削減に効果があった
- 稼働スピードを重視するNXホールディングスのニーズに応え、わずか4ヶ月の迅速な立ち上げを実現した

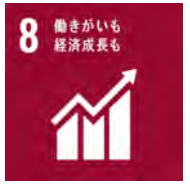
Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サステナビリティへの取り組み | Sustainability

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。
2025年5月現在、女性管理職比率16.4%(日本企業平均10.4%※1)と高い女性管理職比率を誇りかつ男性社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、CO_2排出量をより削減し環境負荷削減に貢献。

※1:厚生労働省「雇用均等基本調査(女性雇用管理基本調査)令和5年度雇用均等基本調査 役職別女性管理職等割合」(2024年7月31日)

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Q&A | Questions and Answers

カテゴリ	質問	回答
財務および業績	2025年3月期通期の業績概要を教えてください。	通期売上高は3,804百万円(前年比+31.1%)、営業利益は203百万円、当期純利益は184百万円となり、すべて計画を上回る水準で着地しました。黒字転換と成長の両立を実現しました。
	営業利益が黒字となった主な要因は何ですか？	コンサルティング事業の収益性改善に加え、アオラナウの黒字化、AGAVEの増収が寄与し、黒字転換を達成しました。稼働率改善やコスト構造の見直しも奏功しました。
	営業利益率が改善した要因は何ですか？	稼働率の向上と案件採算性の改善に加え、プロジェクト管理の最適化や外注費の抑制等により、収益性が改善。営業利益率は第3・第4四半期ともに2桁水準を記録しました。
	2025年3月期通期業績予想に対する進捗状況はどうでしたか？	通期の売上高は計画比104.2%、営業利益は111.9%、純利益も計画超過で着地しました。
	コンサルティングサービスの売上推移について教えてください。	通期のコンサルティングサービス売上高は前年比+14.0%。通期・四半期ともに堅調に推移し、関西圏での新規案件や稼働率の向上が寄与しました。
	SaaS(AGAVE)の売上推移や成長性について教えてください。	AGAVEの売上高は151百万円(前年比+35.5%)、契約ID数は11,576に拡大。海外給与計算サービスや導入支援サービスも含め、ストック型モデルとして成長中です。
	アオラナウ事業の進捗と採算状況を教えてください。	アオラナウの通期売上高は561百万円(前年比+619.4%)、第4四半期に41百万円の営業黒字を達成。サービス拡大と採算改善の両面で成果が見られました。
	当期純利益が黒字となった要因を教えてください。	通期純利益は184百万円(前年比黒字転換)で計画超過。営業利益と同様に、費用構造の見直しと子会社成長が貢献しました。
	株主還元方針(配当・優待)に関する考えを教えてください。	当社は引き続き成長投資を優先する方針であり、2025年3月期も無配といたしました。今後の収益安定化・資本効率改善を踏まえ、中長期的に還元方針を検討します。

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Q&A | Questions and Answers

circlace

カテゴリ	質問	回答
成長戦略	事業の競争力を高めるための戦略について教えてください。	Salesforce・ServiceNow・Microsoftなどのマルチプラットフォーム化と、AI/データ領域の拡大により、収益性と成長性の両立を図る体制を構築しています。
	AI関連サービスやPoCの状況について教えてください。	AIエージェント、Power Platform、Databricksを活用した大規模データ支援など、複数案件でPoCを開始。顧客業務の高度化・自動化を支援する体制を構築中です。
	複数のプラットフォームに対応する強みを教えてください。	Salesforce、ServiceNow、Anaplan、Microsoftなど複数の主要プラットフォームに対応。要件定義から運用保守、教育まで一貫提供が可能な体制が強みです。
	他社との差別化要素について教えてください。	業務分析から実装・定着化支援まで一気通貫で対応できる支援体制と、プラットフォーム横断型での高度な設計力が他社との差別化ポイントです。
	アオラナウの中期的な成長見通しを教えてください。	2025年3月期においてサービス開始1年で通期売上561百万円を計上、第4四半期には営業黒字を達成。今後はライセンス再販や定着支援の拡充によるストック化を推進予定です。
	SaaSの拡販戦略や契約数増加への取り組みを教えてください。	契約ID数の拡大に向けて、従来の海外人事労務サービスに加え、海外給与計算サービスを2024年1月に新たに拡充しました。これにより利用領域を広げ、導入支援サービスによる立ち上げ支援も進めています。今後も、海外人事領域に特化した機能強化と、既存顧客への追加ID提案を通じて、継続的な成長を図ります。
	関西圏での拠点展開や地域展開の考えを教えてください。	2024年8月に大阪オフィスを開設し、関西エリアで複数案件を獲得。2026年3月期以降も、主要都市を中心とした地理的拡大を検討中です。
投資家へのメッセージとガバナンス	今後の収益性改善や財務体質強化の見通しを教えてください。	連結ベースでの利益回復と新規事業の立ち上がりにより、成長性と収益性の両面においてバランスの取れた経営を実現しつつあります。
	ガバナンス体制の整備状況と運営方針について教えてください。	監査役会設置会社としての体制整備に加え、PMOをはじめとした業務モニタリングや内部通報制度の運用強化など、運営の透明性を高めています。
	サステナビリティの取り組みと具体的な成果について教えてください。	CO2削減効果のあるクラウド導入支援や、社内の女性管理職比率の向上、子供向けプログラミング講座など、環境・社会・人材育成の3軸で取り組みを進めています。

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Q&A | Questions and Answers

circlace

カテゴリ	質問	回答
リスク管理と今後の展望	セキュリティ・ガバナンスへの取り組み状況について教えてください。	データガバナンスの整備、クラウドセキュリティ対策、法令遵守教育の徹底を通じて、顧客情報保護と自社リスクの最小化を図っています。
	競合他社と比較した優位性をどう考えていますか？	競合は多数存在するものの、当社は複数プラットフォーム対応力、エデュケーション機能、AI分野での独自展開により差別化を図っています。
	海外展開に対する今後の方針を教えてください。	現在は国内中心ですが、ベトナム子会社の活用を含めた近隣アジアへの展開や、グローバル案件での連携体制の強化を視野に入れています。
	2030年までの長期的な経営目標を教えてください。	2030年までに売上高100億円、営業利益20億円を目指し、既存事業の収益性向上と新規事業の拡張を両輪で推進していきます。
	IR活動の基本方針と取り組みについて教えてください。	持続的な利益成長を通じた企業価値向上に取り組むとともに、適切な情報開示と対話を通じて信頼される企業を目指します。
	採用・人材戦略の現状と今後の方針について教えてください。	コンサルタント職を中心に、2025年3月期末時点で356名体制へと拡大（前期比＋60名）。教育体制も充実しており、長期的な人材戦略に基づいた採用・育成を進めています。
	社会課題に対する事業的アプローチをどのように考えていますか？	デジタル・AI・人材という3つの社会的課題に対し、持続可能な価値創出を通じて、次の10年に向けた企業変革に挑み続けます。
米国関税政策による当社グループへの影響	米国の対中関税引き上げなどの政策は、当社の事業にどのような影響を与えますか？	当社の主要事業領域は国内市場にフォーカスしており、対中関税引き上げ等による直接的な影響は限定的です。ただし、お客様の事業におけるグローバルな経済動向やサプライチェーン全体への波及影響については、引き続き注視してまいります。
	関税政策によってコスト上昇が発生した場合、価格転嫁は可能ですか？	現時点で当社のサービス提供において関税に起因するコスト上昇の影響は想定しておりませんが、万一コスト増が発生した場合には、提供価値の維持・向上に努めた上で、適切な価格改定や効率化策を講じることで、収益性確保に取り組んでまいります。
	調達戦略や供給体制に関して、今後の対策はありますか？	当社はクラウドサービスを中心とするビジネスモデルの特性上、物理的な調達依存度は低いものの、事業運営におけるリスク管理を強化する観点から、パートナー企業との関係強化、多様なクラウドインフラ選択肢の確保、ならびにITリソースの柔軟な調達体制の整備を進めております。今後も安定供給と事業継続性の向上に努めてまいります。

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

【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