

事業計画及び

成長可能性に関する事項

2026年5月 サークレイス株式会社

# 2025年5月30日開示

## 事業計画及び成長可能性に関する事項からの変更内容について | Details of Changes

前回開示資料	項目		変更内容		変更内容の詳細
P7	沿革	2025年	追加	Copado社とSalesforce内製化支援に向けて戦略的提携を合意	提携開始に伴い、追加
P8	会社概要	サークレイスグループおよび出資先(出資予定先)の全体像	変更	デザインの変更	出資先・出資予定先を含むグループ全体像へ見直し、視認性の高いデザインに変更
P9	事業の概要	当社事業の全体像	変更	サービス区分の変更	「AI&Data」「SaaS」を軸とした構成に変更
新規	会社概要	Synthesy株式会社について	追加	Synthesy社への出資に伴い新規追加	
新規	会社概要	arcbricks株式会社について	追加	arcbricks社への資金提供決議に伴い新規追加	
P11	これまでと未来	当社の目指す姿	変更	デザインの変更	当社の目指す姿にフォーカスしたデザインに変更
P15	事業の概要	収益構成	変更	サービス区分の変更	サービス区分の変更に伴い、収益構成も合わせて変更
P17	コンサルティングサービス	Salesforceについて	変更	データの更新	主要CRM世界シェアのデータを更新
P18	アオラナウ	ServiceNowについて	変更	データの更新	主要ITSMソフトウェア世界シェアのデータを更新
P19	コンサルティングサービス	独自のクラウド活用カスタマーサクセス・サービス	変更	データの更新	既存顧客における導入比率の更新に加え、Copadoなどを活用したDevOps・テスト自動化支援の記載を追加
P20	コンサルティングサービス	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	削除	スライド削除	個別サービス紹介スライドを見直し、事業全体像の説明へ再編
新規	Databricksについて	Databricksについて	追加	arcbricks社との連携およびDatabricks事業強化に伴い新規追加	
P24	市場環境	Salesforce プラットフォーム関連日本市場規模	変更	データの変更	スライドデータを「日本における生成AI市場規模」に変更

# 2025年5月30日開示

## 事業計画及び成長可能性に関する事項からの変更内容について | Details of Changes

前回開示資料	項目	変更内容	変更内容の詳細	
P27	強みと特長	顧客への価値提供	削除 スライド削除	強み・特長の説明再編に伴い削除
P33	中期経営計画	プライム上場を想定した中長期計画の実行	修正 実績値・予想値の更新	2026年の実績を更新し、2027年～2030年3月期までの予想値を追記
P35	中期経営計画	中長期計画の売上高内訳	追加 中長期計画の売上高内訳を追加	中長期計画における各事業ごとの売上高内訳を追加
P34	中期経営計画	社員1人当たり売上高	削除 スライド削除	AI活用、グループ連携の拡大などによる事業構造の変化を踏まえ、今回資料では事業別売上構成を中心とした説明に見直し
P37	成長戦略の考え方	AI標準企業を実現する価値創造戦略の全体像	変更 AI標準企業を実現する価値創造アーキテクチャに変更	
P38	中期経営計画のポイント	「Global事業本部」新設	削除 スライド削除	Global事業本部に関する説明は、進捗状況の説明へ再編
P39	中期経営計画のポイント	連結子会社アオラノウ社におけるServiceNow事業成長計画	変更 成長計画の変更	体制強化などの投資継続を踏まえ営業利益計画を見直し
P41	中期経営計画のポイント	3年間の投資額とリターン	変更 3カ年の投資実績の追記	2024年3月期から2026年3月期の投資実績を追記
新規	中期経営計画のポイント	2027年3月期-2030年3月期の投資計画について	追加 2027年3月期-2030年3月期の投資計画を追加	総額100億円規模の成長投資計画(Cash In/Cash Out構成)を新規追加
P43	成長戦略の考え方	昨年同資料からの進捗状況	変更 事業環境の変化のため定期的に変更	最新の事業ポートフォリオ、Global事業本部、DX事業の進展を反映
P44	成長戦略の考え方	当社の事業ポートフォリオと成長戦略	変更 各事業の次世代・成長・基盤・再構築の振り分けを変更	最新の事業ポートフォリオに合わせ、各事業の振り分けを見直し
P45	成長戦略	ロールモデルの活用	削除 スライド削除	人材戦略に関する説明を他スライドへ再編
P46	成長戦略	連結子会社アオラノウとのシナジー	削除 スライド削除	アオラノウ社とのシナジーに関する説明をグループ全体像・成長計画の説明へ再編
P65	APPENDIX	事業等のリスクと対応方針	変更 事業等のリスクと対応方針を変更	事業環境の変化を踏まえ、事業等のリスクと対応方針を変更

事業計画及び  
成長可能性に関する事項

# INDEX

## 01

会社概要

Company Overview



## 02

事業概要  
市場環境

Business Overview  
Market Environment



## 03

強みと特長

Strengths  
Advantages



## 04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



## 05

Appendix

Appendix



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	4億2374万円(2026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>	〒810-0001	福岡県福岡市中央区天神1-14-18 天神ブリッククロス北棟 14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)

370名(2026年3月31日現在)

※1: アオラノウ株式会社(当社連結子会社)との連携により対応可能

# Transforming Tomorrow thru Disruptive Technology!

グローバルの最先端テクノロジーを通じて、お客様と共に経営変革を実現し、社会課題を解決します



## Purpose

人とテクノロジーの  
可能性を解き放ち、  
未来を共に創る



## Mission

データとグローバルの  
最先端テクノロジーを  
活用し、人と組織の  
変革を支援する



## Vision

誰もがデータと  
テクノロジーを  
使いこなし、未来に  
挑戦できる社会を創る



## Value

**Beyond Borders, Beyond Limits**

国境も限界も越えて挑戦する

**Enjoy the Challenge**

変革・成長を前向きに楽しむ



**Co-create the Future**

顧客・社会と未来を共創する

## 2012

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

## 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

- 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「合併会社Circlace HT Co., Ltd」を設立
- アオラノ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

## 2024

- パソナグループ・ServiceNow・Tquila Limited・アオラノウと連携し、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
- Synthesy株式会社に出資し、AI・先進技術を活用した経営変革支援および実行伴走体制を強化
- 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

- 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
- arcbricks株式会社への資金提供を決議し、Databricksを活用したデータ分析・利活用支援体制の強化を推進
- Copado社とSalesforce内製化支援に向けて戦略的提携に合意

# サークレイスグループおよび出資先(出資予定先)の全体像 | Group Overview



- 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
- Synthesyおよびarcbricksは、事業進捗や収益貢献を見極めながら、将来的な連結化も視野に入れ、グループ連携を強化。中長期的な連結業績への貢献拡大を目指す



ITコンサルティング

xP&A

持株比率  
47.6%

連結子会社



Salesforce

Agentforce	Einstein AI	Data Cloud	MuleSoft
Heroku	Tableau		

SPM	HRSD	CRM	ITSM	ServiceNow
		AppEngine	ITOM	

AWS

Microsoft Power Platform

Anaplan

SaaS

AGAVE

連結子会社

持株比率 75.0%

**Circlace HT Co.,Ltd.**

ベトナム法人



GlobalAsset

ITFM	Governance Check
UI/UX	Testing Automation
	ID Management

## SYNTHESY

コンサルティング

戦略コンサルティング	経営変革伴走
------------	--------

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
---------	---------



データ+AIコンサルティング

Databricks

グループ全体の人員数 約**500人**

※2026年3月末現在。各社パートナー含む

- 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



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	アオラノウ株式会社
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

- 当社が出資するSynthesyは、AI・先進技術を活用し、経営判断の高度化とガバナンス強化を支援する経営変革支援会社
- AIガバナンス、データドリブン経営、M&A／PMI、実行伴走型PMOなど、経営アジェンダに直結する領域を横断的に支援
- サークレイスグループとの連携により、構想策定から実行・定着化までを担う実行伴走体制を強化

## 会社概要

# SYNTHESY

AI・先進技術を活用し、  
経営判断の高度化から実行伴走までを支援

会社名	Synthesy(シンセシー)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 松崎 真樹
設立	2024年10月1日
資本金	8,000万円(資本準備金を含む)
事業内容	戦略・業務・人材・デジタルコンサルティング

## 事業内容



### AI・データガバナンス構築

AI活用をPoCで終わらせず、経営に求められる説明責任とリスク管理を両立。戦略設計から運用までを伴走し、信頼性の高いAI活用基盤の構築を支援



### データドリブン経営支援

分断されたデータと組織を再接続し、経営判断とオペレーションを連動させるデータ戦略を設計。経営と現場をつなぐ意思決定基盤の構築を支援



### M&A／PMI・IT／DX統合

M&AにおけるIT・DXデューデリジェンスからPMIまでを支援。統合後のリスクを抑えつつ、IT・DX・ガバナンスの観点から統合価値の創出を推進



### 実行伴走型・能動型PMO

経営視点からプロジェクトを設計・推進する能動型PMOを提供。専門知見を活かし、実行体制の構築、プロジェクト推進、組織の内製化までを伴走支援

- 当社の出資予定先であるarcbricksは、Databricksを中核に、企業のデータ+AI利活用に特化したデータインテリジェンス支援会社
- データ+AI分析基盤構築、AIエージェント導入、AI人材育成、運用・保守に至るまで、構想策定から定着化までワンストップで支援
- サークレイスグループとの連携により、Salesforce、ServiceNowなどの各種業務システムに蓄積されたデータの活用を進め、顧客企業のデータドリブン経営を推進

## 会社概要

# arcbricks

Databricksを中核に、  
データ+AI活用の構想策定から定着化までを支援

会社名	arcbricks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 太田良二
設立	2025年4月1日
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ データ+AIソリューションの提供</li> <li>・ Databricksコンサルティング</li> <li>・ システム開発・保守</li> </ul>

## 事業内容



### データ+AI分析基盤構築支援

Databricksを中核に、データレイクとデータウェアハウス(DWH)を統合したレイクハウス基盤を構築。分散する業務データを統合し、AI・機械学習を活用できる分析基盤の整備を支援



### AIエージェント構築支援

Mosaic AI Agent Frameworkを活用し、AIエージェントの構想策定、設計、評価、運用までをワンストップで支援。業務に組み込まれる実用的なAI活用を推進



### AI人材育成支援

データ+AIプロジェクトを社内で推進できる人材を育成。基礎知識の習得から実践型プロジェクトまでを通じて、自走型のデータ活用体制の構築を支援



### 運用・保守支援

導入後の稼働監視、障害対応、定期アップデートまでを一貫して支援。安定稼働と継続的な改善を通じて、データ+AI基盤の長期活用を支える

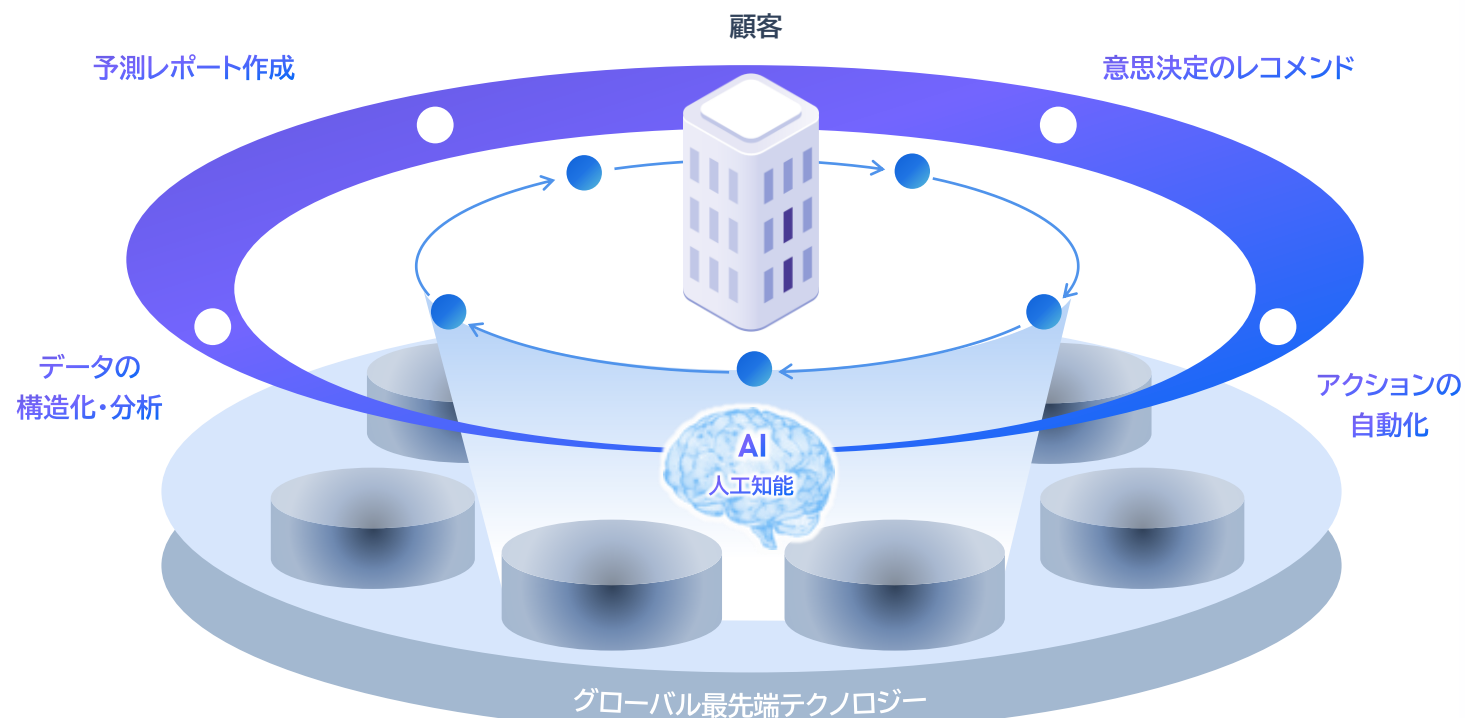
# 当社の目指す姿 | Our Goals

- 労働集約型モデルからの脱却を図り、AIと最先端テクノロジーによる自律的な業務支援体制を確立
- データとテクノロジーを基軸に、顧客企業的意思決定を正確かつ迅速に支援し、持続的な企業価値の向上に貢献

2025年～

## 当社の目指す姿

### AIを積極活用:データドリブン経営+DXの実現



### 実現



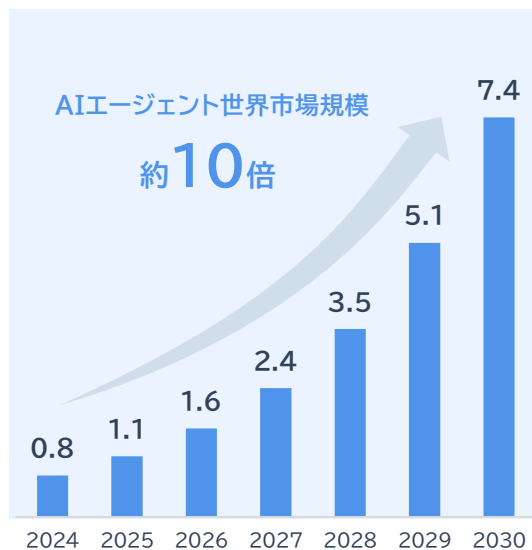
# 当社の目指す姿を実現するために | To Achieve Our Goals

- 自社変革で培ったノウハウをベースとして、社会課題・市場機会への対応を本格化

## 市場機会

AIエージェント市場は  
2030年までに約10倍

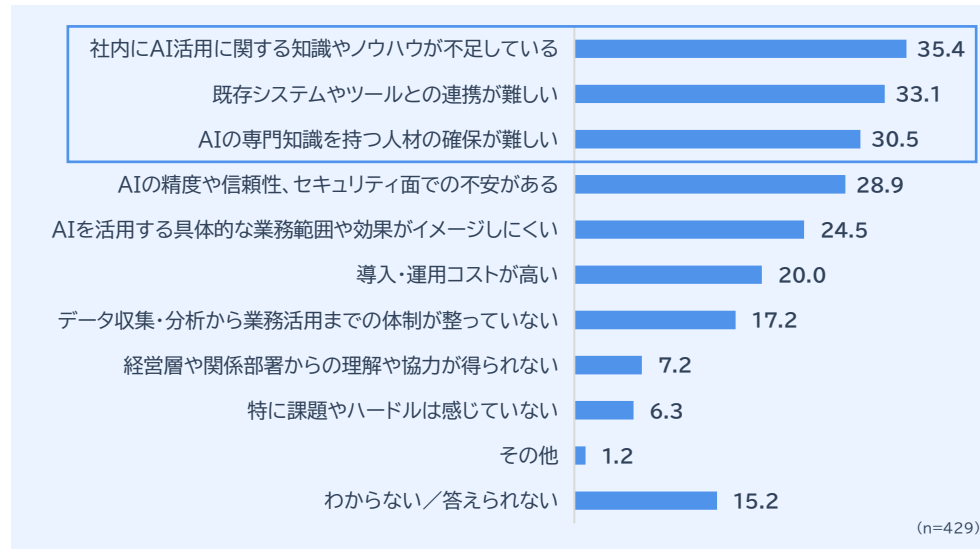
AIエージェント世界市場規模予測※1 (兆円)



## 顧客課題

人材・スキル不足

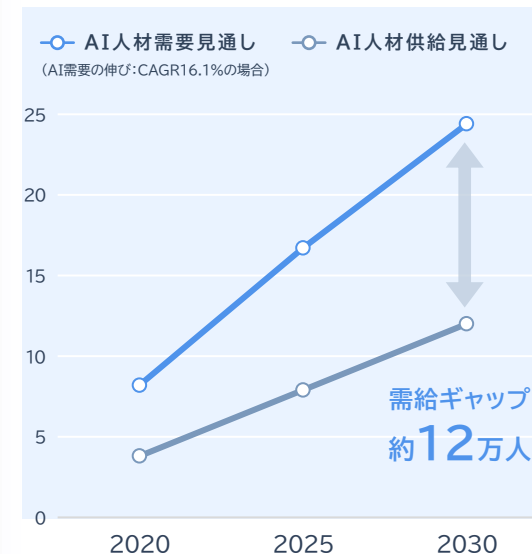
AIエージェントを導入・活用する上での課題やハードル※2 (複数回答)



## 社会課題

AI人材の不足

AI人材の需給ギャップ※3 (万人)



- サークレイスはAI人材不足という社会課題とAIスキル人材の不足という顧客課題を同時に解決する「AIサービスカンパニー」として、成長を加速
- 急成長が見込まれるAIエージェント領域に注力し、次世代型業務支援の中核を担う
- 提供領域：AI人材育成、AI導入・構築支援、BPOによる業務効率化

※1: Precedence Research 「AI Agents Market Size, Share and Trends 2025 to 2034」のグラフをもとに当社作成 (142.57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」2025年4月末日TTM))

※2: テックタッチ「大企業のAIエージェント活用に関する実態調査」の回答結果をもとに当社作成

※3: 経済産業省「IT人材需給に関する調査」をもとに当社作成

事業計画及び  
成長可能性に関する事項

# INDEX

01

会社概要

Company Overview



02

事業概要  
市場環境

Business Overview  
Market Environment



03

強みと特長

Strengths  
Advantages



04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



05

Appendix

Appendix



## AI&Data

サークレイス株式会社 | アオラノウ株式会社 | 合併会社Circlace HT



### Salesforce事業

- Salesforceを活用したコンサルティングやシステム開発
- AI&データを活用したクラウド環境におけるノーコード開発
- 運用・活用支援などのカスタマーサクセス
- エデュケーション

### ServiceNow事業

- ServiceNowの導入におけるライセンスの再販、設計・開発、運用・保守、定着化支援までのサービスをワンストップで提供

### Databricks事業 / xP&A ※1

- Databricksを中核としたデータ+AI分析基盤構築・利活用支援、xP&A導入支援

### Microsoft Azure & MSPP ※2

- Microsoftを基盤としたシステム開発およびビジネス設計

### 経営伴走支援事業

- AI・先進技術を活用した経営変革支援、実行伴走型PMO

## SaaS

サークレイス株式会社



### AGAVE

- 自社SaaS製品AGAVEの開発・販売
- 海外人事業務全体の設計から運用までのコンサルティング

提供サービス

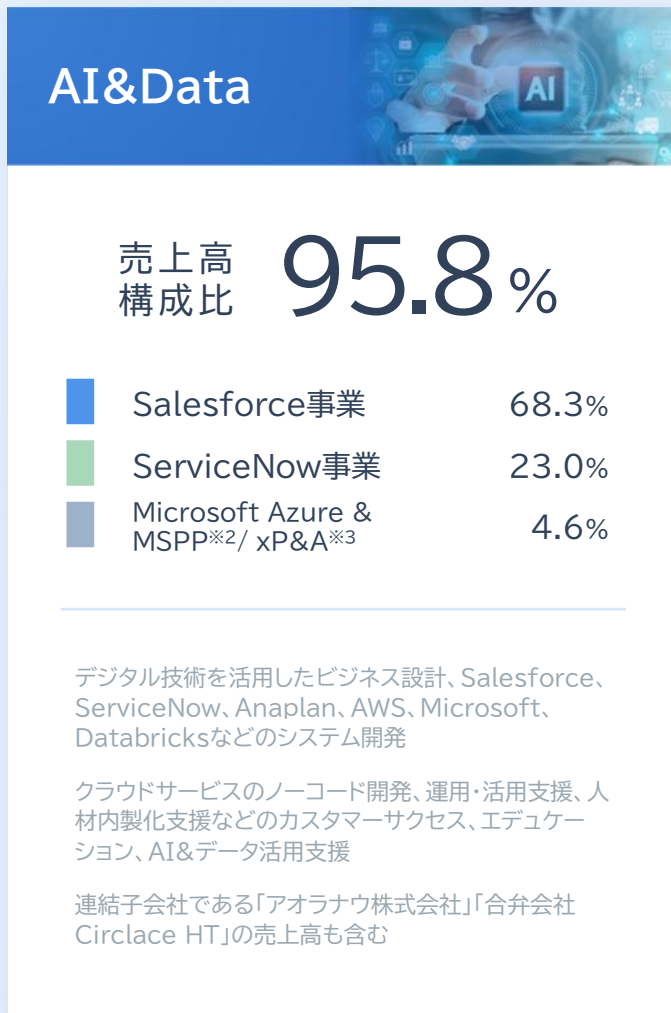


**AGAVE**

海外人事労務に特化したクラウドサービス

煩雑な海外人事業務を最適化。

労務管理や給与管理をはじめ、海外人事業務に関連する社内外関係者が共通で利用可能な海外人事プラットフォーム

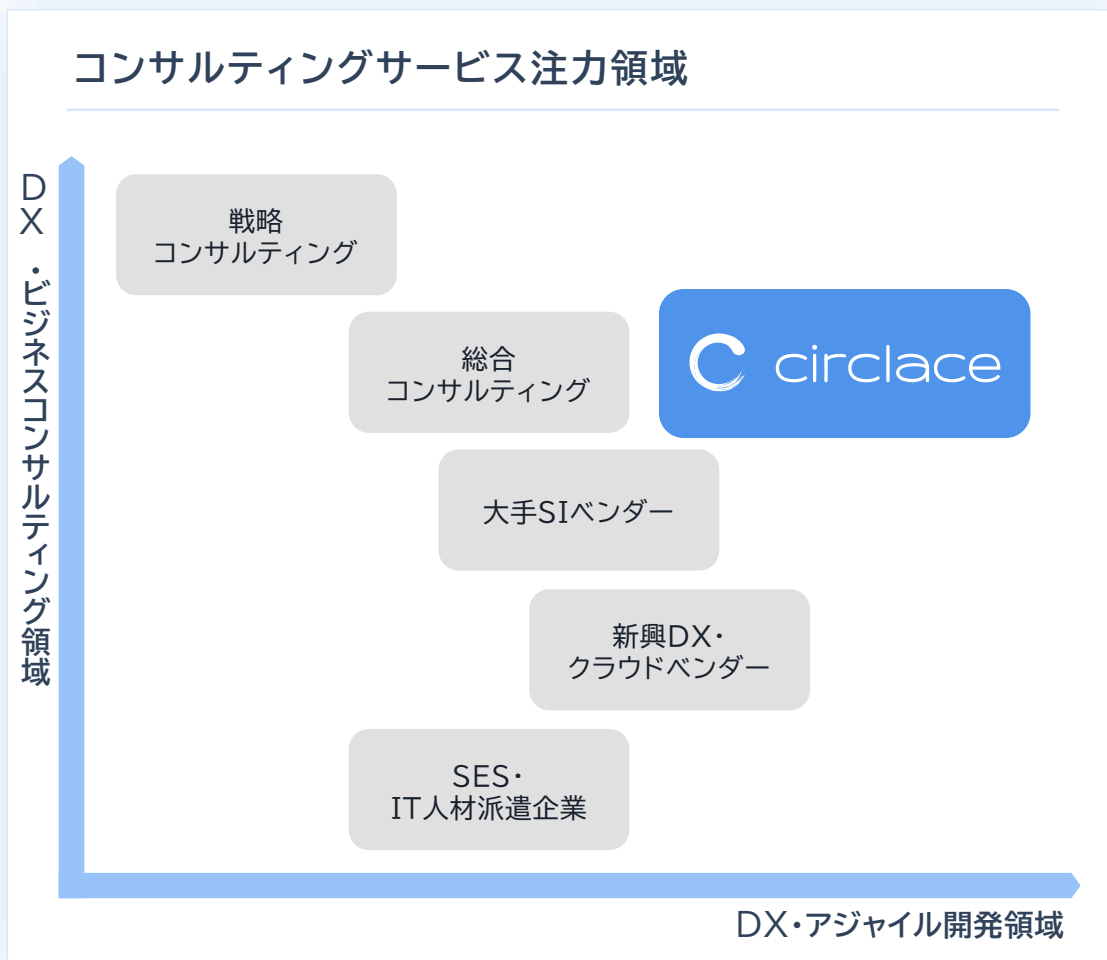


※1:百万円未満切り捨てのため、合計値が100%になりません

※2:MSPP:Microsoft Power Platformの略称。プログラミングの専門知識がなくても、ビジネスユーザーや開発者がアプリケーションの開発、業務プロセスの自動化、データ分析などを実現できる、Microsoftが提供するローコード開発プラットフォーム。

※3:xP&A:Extended Planning and Analysis(拡張された計画・分析)の略称。従来のFP&A(Financial Planning and Analysis:財務計画・分析)を全社に拡張し、戦略・財務・業務計画を統合・可視化するアプローチ。企業全体の俊敏性及び整合性を向上。

- 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



### 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

- 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(2024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 2025」

※3:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、12年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2025年6月)

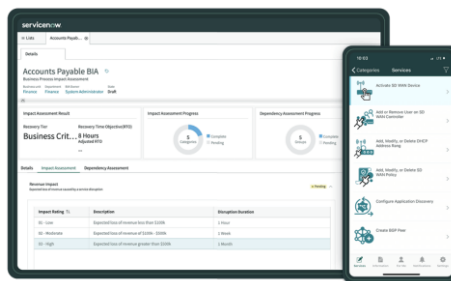
※4:株式会社セールスフォース・ジャパン、「Salesforce、12年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2025年6月)をもとに当社作成

- 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

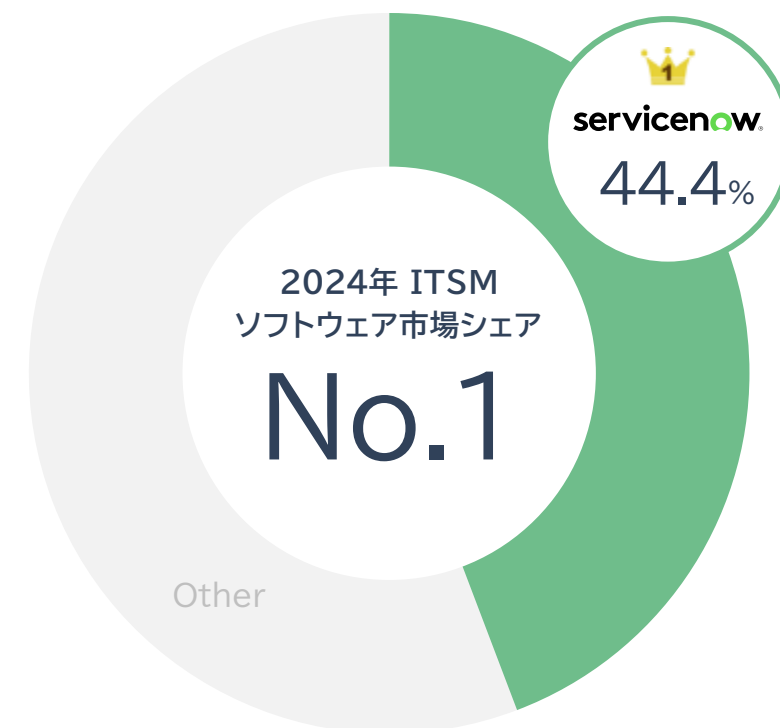
## 会社概要

# 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(2024年)※1



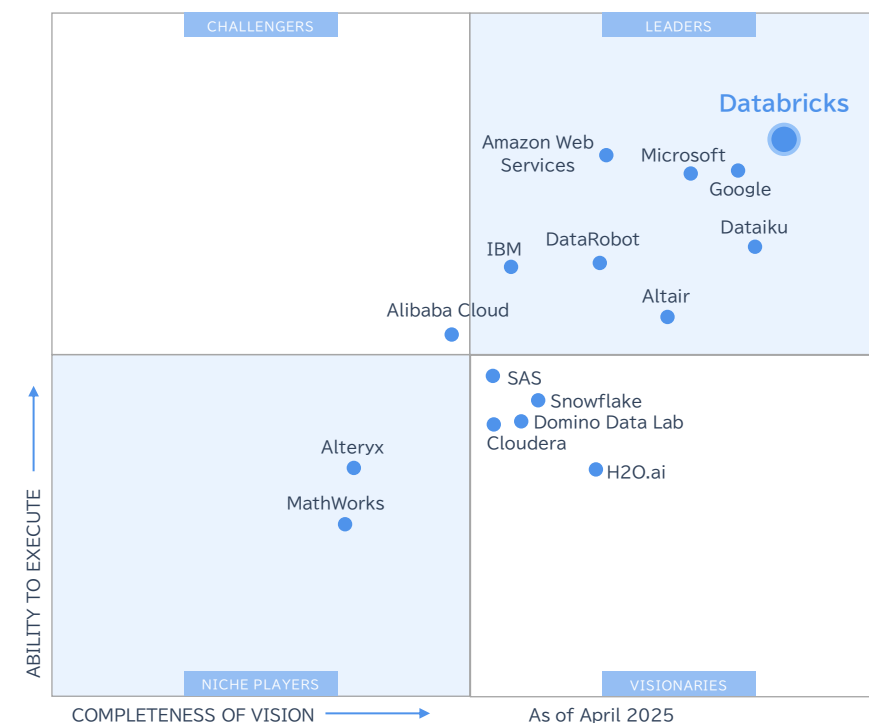
- 2013年に設立された、米国に本社を置くデータ・AI領域のソフトウェア会社
- データレイクとデータウェアハウスを統合した「レイクハウス」アーキテクチャを基盤に、データ管理、分析、AI開発を一元化
- オープンソース技術を源流とし、企業のデータ利活用とAI実装を支援するデータインテリジェンス・プラットフォームを提供
- 主要クラウド環境に対応し、世界20,000以上の組織に導入

### 会社概要



会社名	Databricks 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	CEO アリ・ゴディシ (Ali Ghodsi)
従業員数	10,000+名
拠点数	世界30以上のオフィスで事業を展開
顧客数	世界20,000以上の組織
事業内容	データインテリジェンス・プラットフォームの提供

### データサイエンス&機械学習プラットフォーム部門 Magic Quadrant (2025年) ※1



※1:Gartner「Magic Quadrant for Data Science and Machine Learning Platforms」(2025年4月)をもとに当社作成

- SalesforceやServiceNow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70%※1が、「当社以外の他社またはお客様自身で」導入されたシステム
- Copadoなどを活用したDevOps・テスト自動化支援により、開発効率化と運用高度化を推進
- AI・自動化の進展により、顧客業務や現場課題を理解するカスタマーサクセス人材の重要性が一層高まり、運用・定着化支援の提供価値が拡大

### 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
- Microsoft
- AWS
- Databricks

servicenow

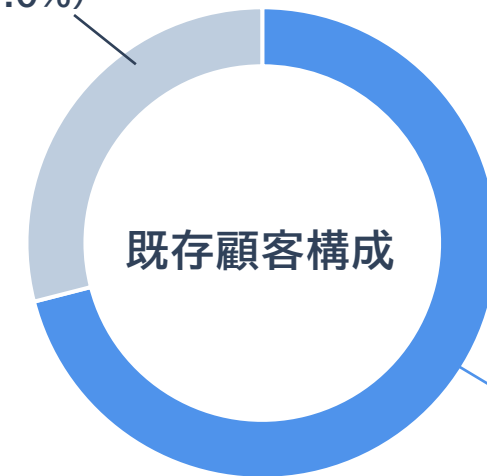
### サービスの特長

CS service

当社取り扱いのクラウド製品に精通したエキスパートを専任で提案

### 他社導入システムの運用・定着化支援に強み

当社導入  
(29.0%)



既存顧客構成

他社または  
お客様自身で導入  
(71.0%)

- 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

8コース

Tableau

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 **9,600**名以上

2017年～2026年3月末

**経験豊富で優秀な講師陣** 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最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、2026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、2026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



2025年

FY25 Instructor Award  
・ Trailblazer賞



2025年

FY25 Instructor Award  
・ Trailblazer賞



2026年

FY26 Instructor Award 受賞  
Best Instructor賞



2026年

FY26 Instructor Award 受賞  
Trailblazer賞

- 海外駐在員の労務管理に必要な手続きを一元化し、海外人事の幅広い課題に対応できる業務特化型クラウドサービス
- 契約ユーザーID数:12,000ID以上※1



<h3>海外人事労務サービス</h3> <p>情報の収集/集約</p> <p>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</p>	<h3>海外給与計算サービス</h3> <p>正確かつ効率的な給与計算</p> <p>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</p>
---	---

**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



## 国内企業の豊富な導入実績

AIヘルプデスクでさらに進化

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、業務効率化とコスト最適化を実現するクラウドサービスです。これまで大手企業をはじめ多くの国内企業に導入され、海外人事業務の標準化・効率化に貢献してきました。



自然言語で質問を  
即時に回答

AIが24時間いつでも、  
迅速に回答



規程・マニュアルを  
横断検索

社内ナレッジを横断的に  
検索し最適な回答を提示



問い合わせ対応を  
大幅に効率化

工数削減・属人化解消を  
実現

- 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



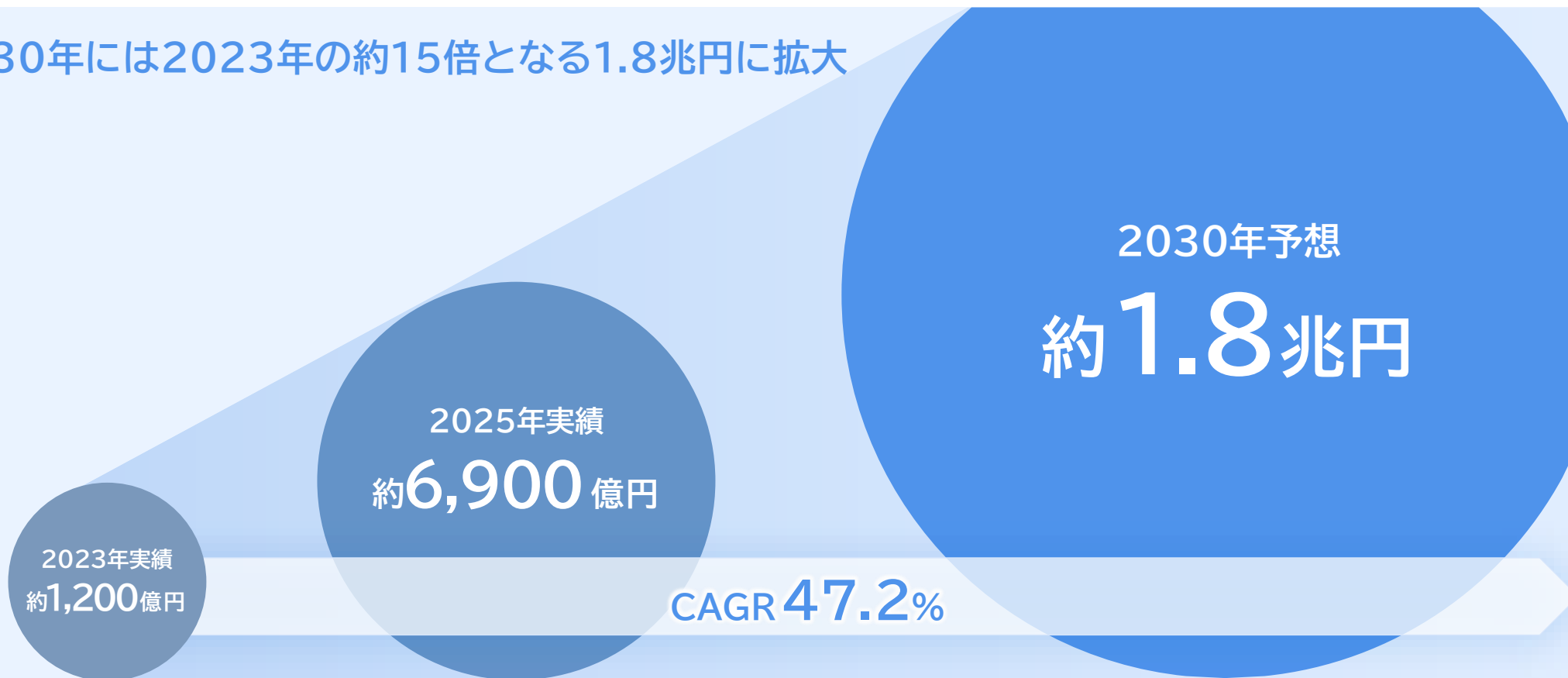
IDC Japan.「国内ビッグデータ/アナリティクス市場 ユーザー支出額予測:産業分野セクター別、2022年の実績と2023年~」(2024年3月21日)

※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ェア、アプリケーションを提供するサービス

- 当社が注力するAI領域の日本市場は、生成AI需要の急拡大により高い成長率を維持する見通し※1

## 生成AI市場の需要額見通し

2030年には2023年の約15倍となる1.8兆円に拡大



※1: JEITA(一般社団法人電子情報技術産業協会)「調査統計ガイドブック2024-2025 - Executive Summary - 」(2024年9月)より当社作成

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

- 日本企業のDX推進が着実に進む中で、実行フェーズへと移行する企業も増加
- 一方で、IT人材の需給ギャップは今後さらに拡大し、2040年には最大73万人超の不足が予測される構造的課題に直面
- このような環境下では、AI活用による一人当たり生産性の向上が、人材不足を解消し、DXを推進するための重要な打ち手／解決策に

### DXへの取組状況※1 (%) 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40%  
DX化はこれからも進展すると予想される

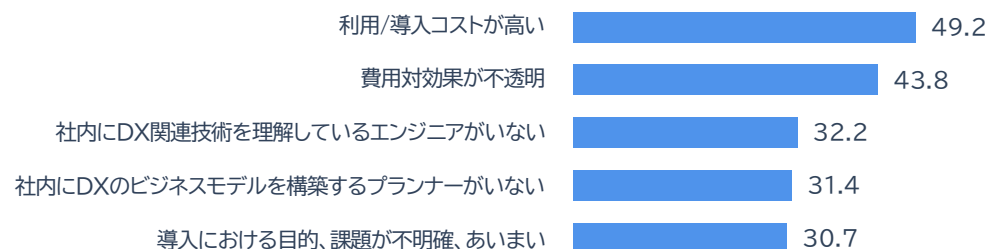


- 既に取り組みを開始しており、具体的な施策を実行している
- 時期は未定であるが取り組み計画がある
- 取り組みを開始しているが、検討や実証実験段階である
- 今後取り組み予定であるが、具体的な計画はない
- 今後3年以内に取り組みを開始する計画がある

※シングルアンサー

※1: 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※2 (%) 日本 (n=612)

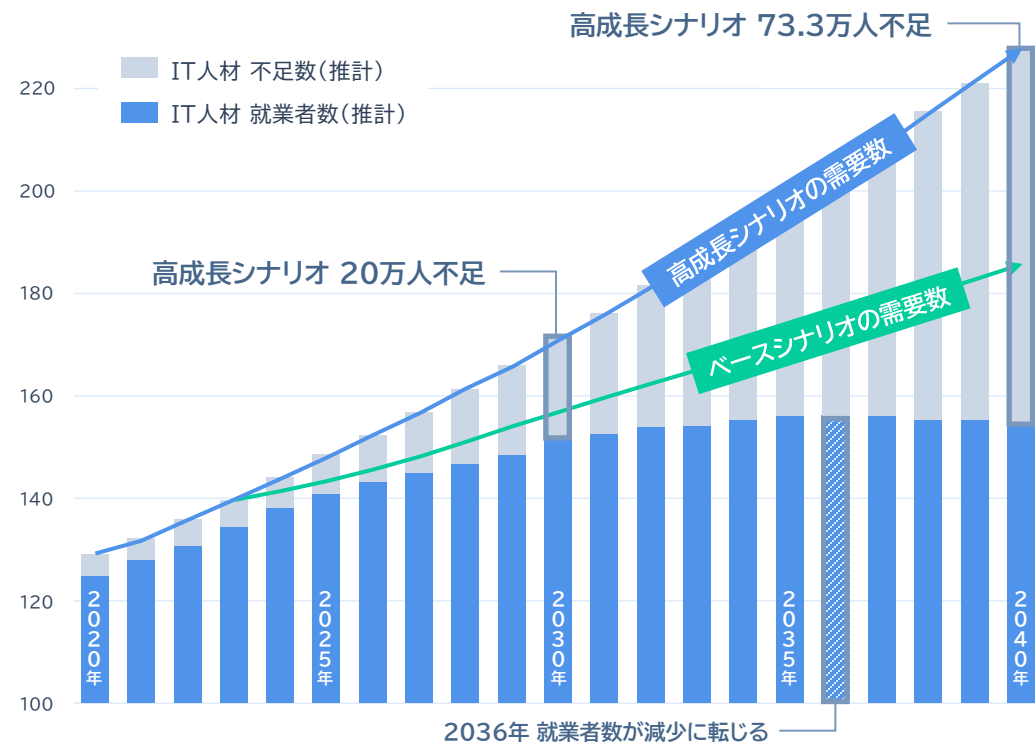


※マルチアンサー

※2: 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/バンダー戦略編」(2023年3月17日)

### IT人材の将来需給ギャップ試算 ※3(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分野への労働カシフト、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



事業計画及び  
成長可能性に関する事項

# INDEX

01

会社概要

Company Overview



02

事業概要  
市場環境

Business Overview  
Market Environment



03

強みと特長

Strengths  
Advantages



04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



05

Appendix

Appendix



## プライム契約 & 請負開発ゼロ指針 | Guideline

- 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<sup>※1</sup>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

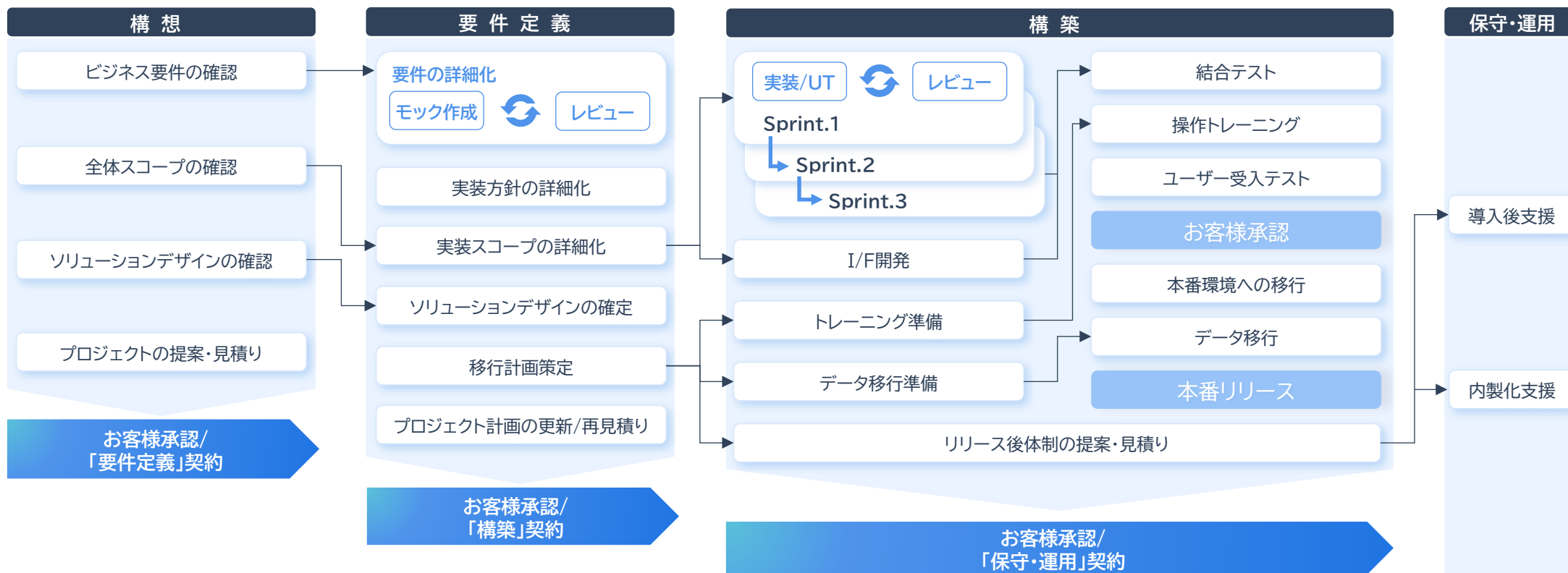
リモート開発

※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」

- 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

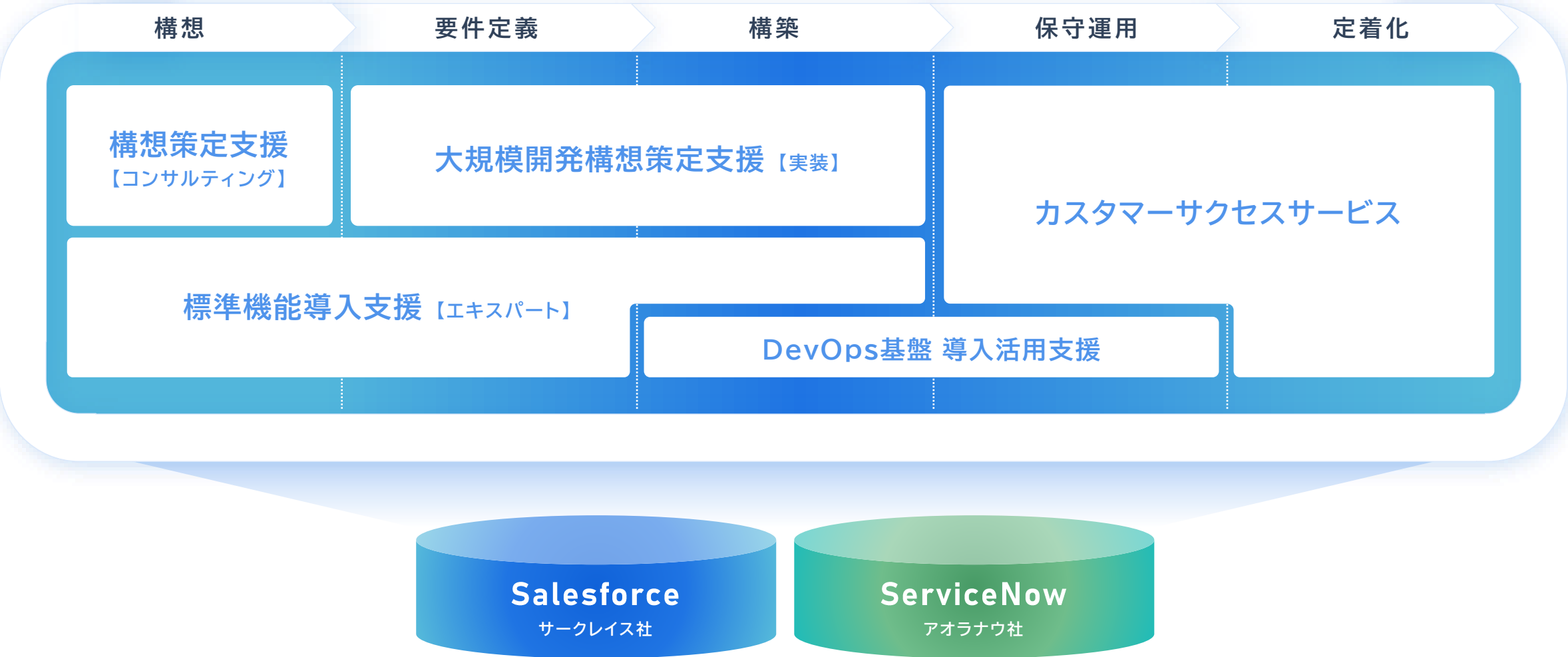
## 多数の案件実績からなるノウハウ / 質の高いエンジニア

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



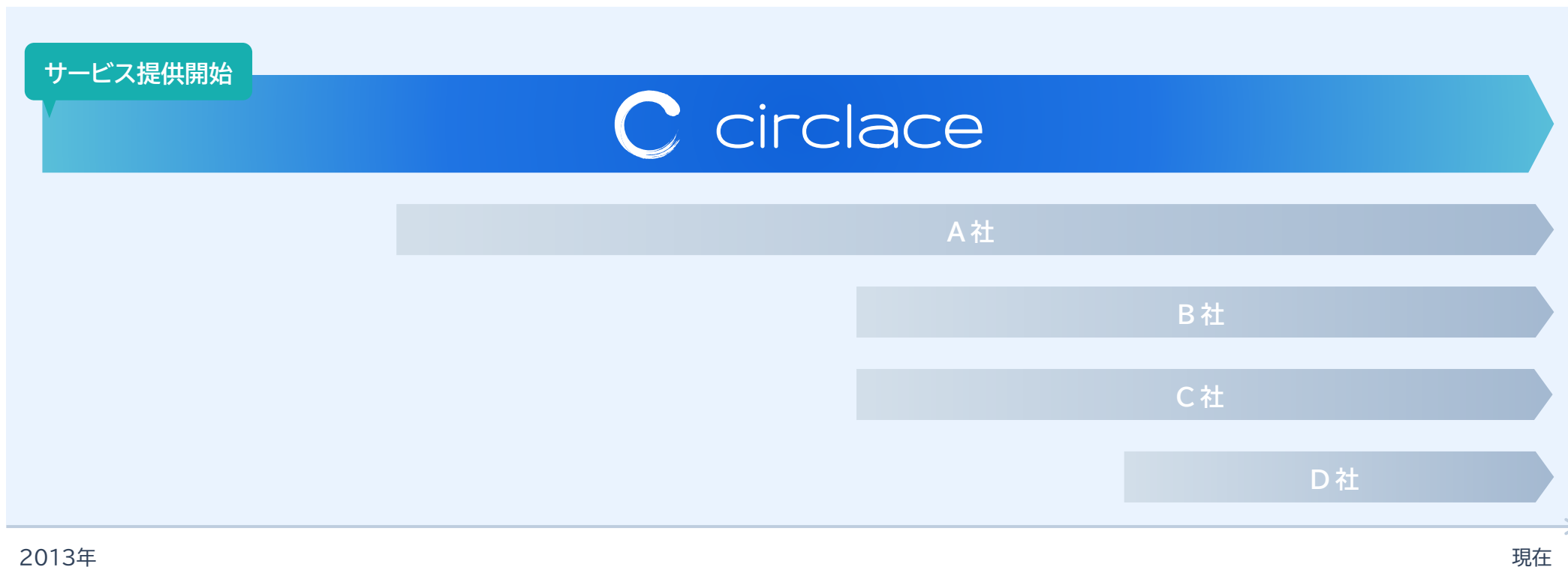
※1: クラウドプラットフォームの柔軟性を活かし品質の高いアプリケーションを構築する為にウォーターフォールとアジャイル、2つの方法論を組み合わせた開発手法

- 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をワンストップで提供し、途切れのない高品質な支援を実現
- Copadoを活用したDevOps・テスト自動化支援により、開発・テスト・リリースの効率化と運用品質の向上を推進



- 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
- 長年の運用支援を通じて顧客環境を深く理解し、さまざまな業界・業種にわたる豊富な支援実績を蓄積
- Copadoなどを活用したDevOps・テスト自動化支援により、開発・テスト・リリースプロセスの効率化と運用品質の向上を推進
- AI・自動化の進展により、顧客業務や現場課題を理解するカスタマーサクセス人材の重要性が一層高まり、運用・定着化支援の提供価値が拡大

### 2013年のサービス提供開始以来、10年超にわたる豊富な支援実績を蓄積



事業計画及び  
成長可能性に関する事項

# INDEX

01

会社概要

Company Overview



02

事業概要  
市場環境

Business Overview  
Market Environment



03

強みと特長

Strengths  
Advantages



04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



05

Appendix

Appendix



ステートメント

# Transforming Tomorrow thru Disruptive Technology!

グローバルの最先端テクノロジーを通じて、お客様と共に経営変革を実現し、社会課題を解決します

## Purpose

存在意義

人とテクノロジー  
の可能性を  
解き放ち、  
未来を共に創る

## Mission

使命

データとグローバルの  
最先端テクノロジーを  
活用し、人と組織の  
変革を支援する

## Vision

目指す姿

誰もがデータと  
テクノロジーを使い  
こなし、未来に挑戦  
できる社会を創る

## Value

行動指針

Beyond Borders,  
Beyond Limits  
国境も限界も越えて挑戦する

Enjoy the Challenge  
変革・成長を前向きに楽しむ

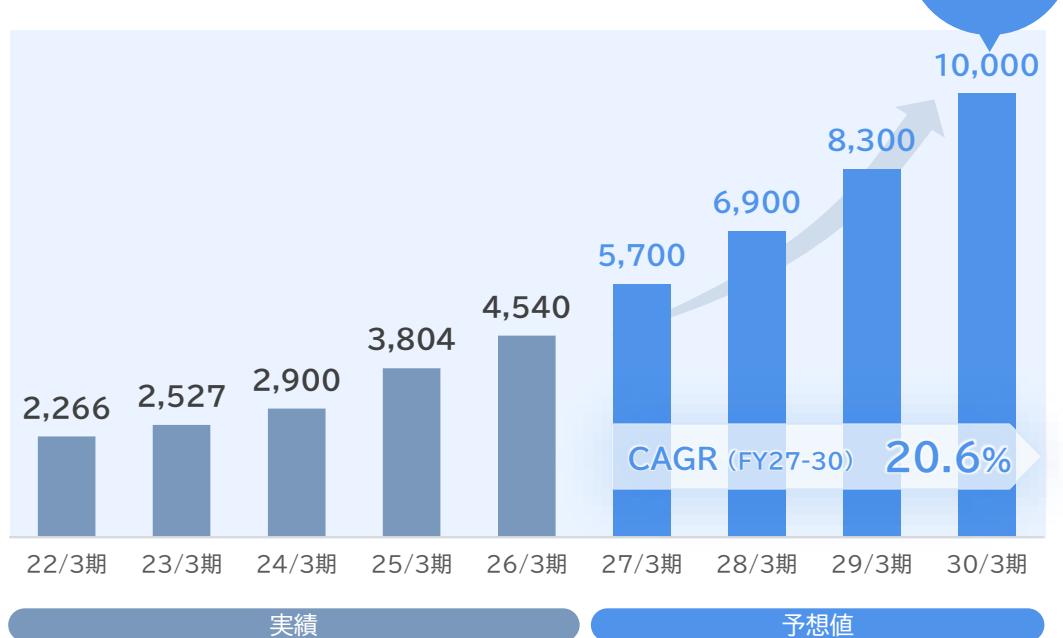
Co-create the Future  
顧客・社会と未来を共創する

# プライム上場を想定した中長期計画の実行 | Mid-Range Plan

- AIをはじめとする先端テクノロジー活用と、グループ各社の連携による提供価値の拡大を成長戦略の中核とし、2030年3月期に売上高100億円を目指す
- AI活用による生産性向上と高付加価値領域へのシフトを進めることで、2027年3月期に営業利益率10%、2030年3月期に20%を目指し、プライム市場の上場基準を十分に満たす利益水準の確保を図る

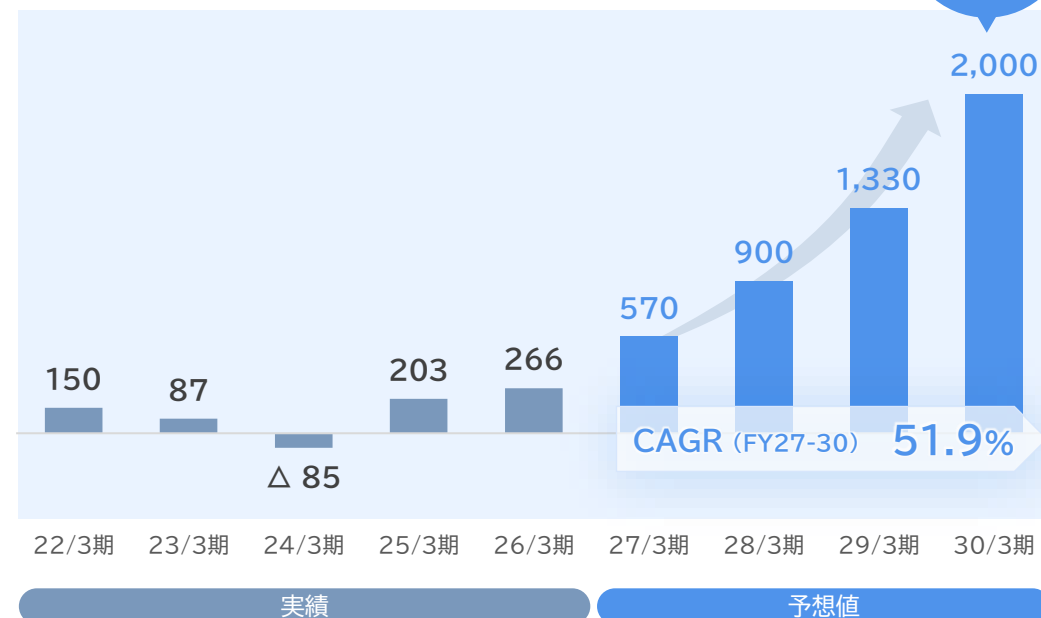
## 売上高 (百万円)<sup>※1</sup>

2026年3月期の通期売上高は4,540百万円、前年比19.4%増。今後も成長領域の拡大と収益基盤の強化を進める。



## 営業利益 (百万円)<sup>※1</sup>

2026年3月期の営業利益は266百万円、前年比30.7%増となり、営業利益率は5.9%。投資や一時費用を織り込みつつ、第4四半期は254百万円、営業利益率19.0%を記録。今後も持続的な利益成長を目指す。

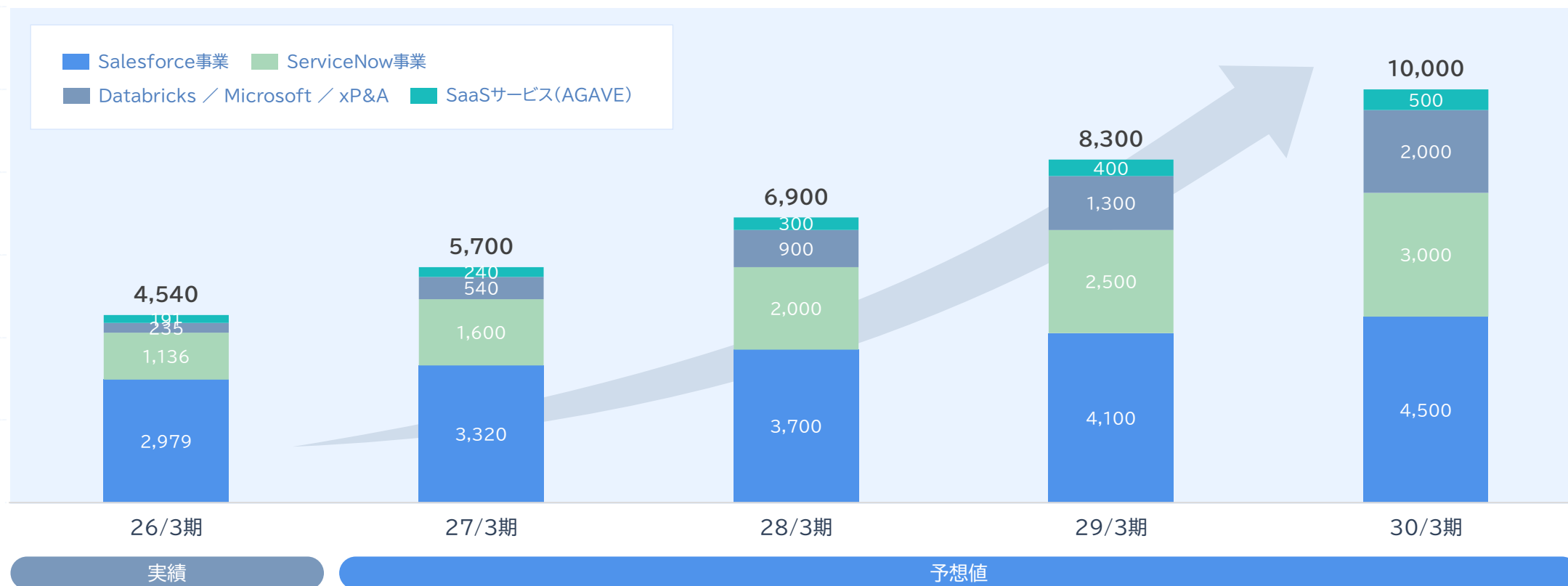


※1: 2024年3月期第3四半期より連結会計に移行

## 中長期計画の売上高内訳 | Breakdown of Sales

- Salesforce事業およびServiceNow事業を中核とする収益基盤を維持しながら、DatabricksをはじめとするAI・データ関連領域、SaaSサービス(AGAVE)の拡大により、バランスの取れた事業ポートフォリオの構築を進める
- 各事業の成長に加え、AI活用やグループ連携による提供価値向上を通じて、2030年3月期に売上高100億円を目指す

### 2026年3月期-2030年3月期 売上高内訳※1(百万円)



※1: 昨年資料に記載していた「社員1人当たり売上高」については、AI活用、グループ連携の拡大などによる事業構造の変化を踏まえ、今回資料では事業別売上構成を中心とした説明に見直しております

- 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変革を実現
- 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



# 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

サークレイスグループがサービス提供可能な  
プラットフォーム領域 (2026年5月現在)

Salesforce

ServiceNow

Databricks

Microsoft

AWS

Workato

AI  
人工知能

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

Anthropic

OpenAI

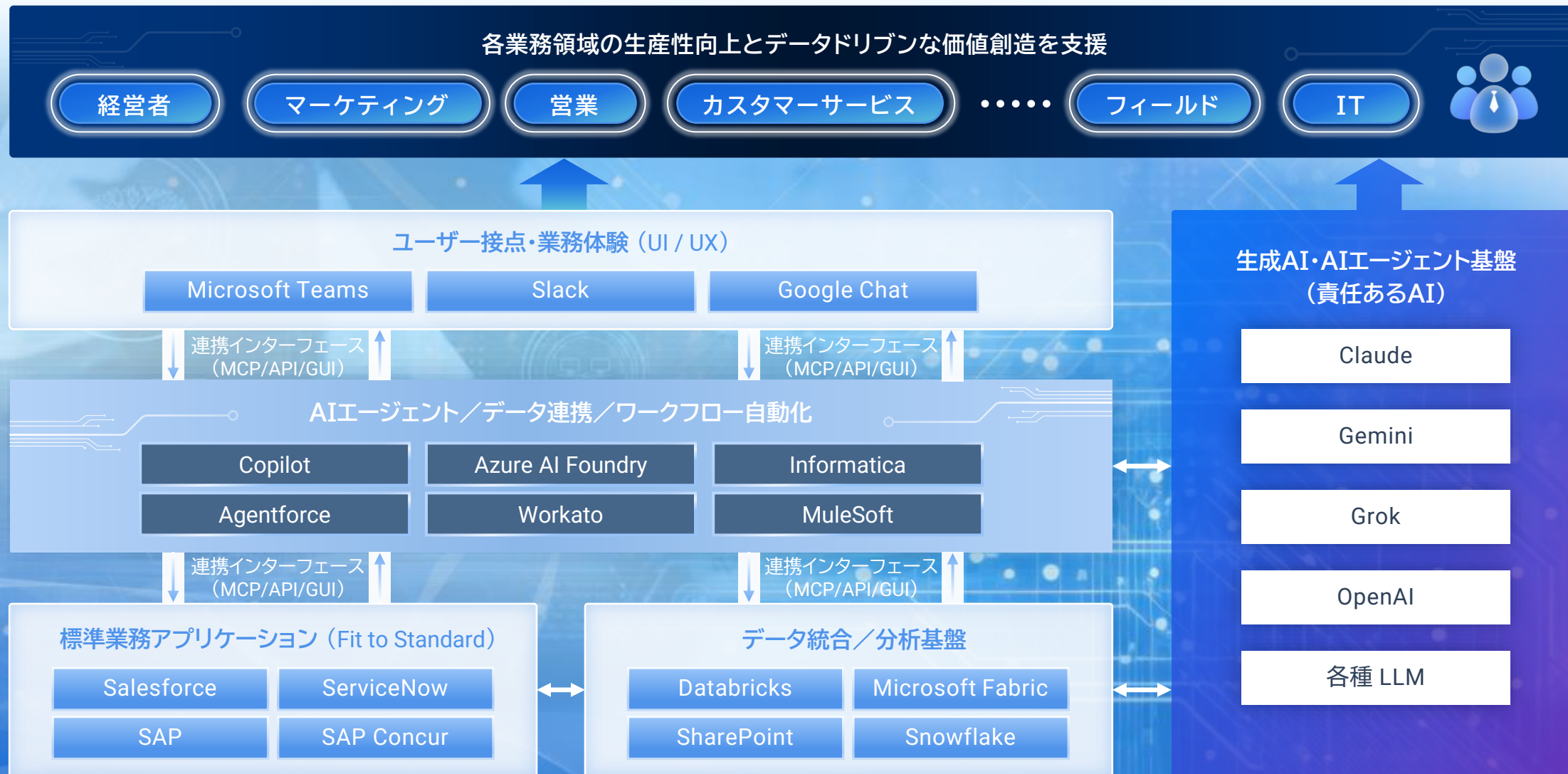
etc

データ

マルチプラットフォームサービス対応

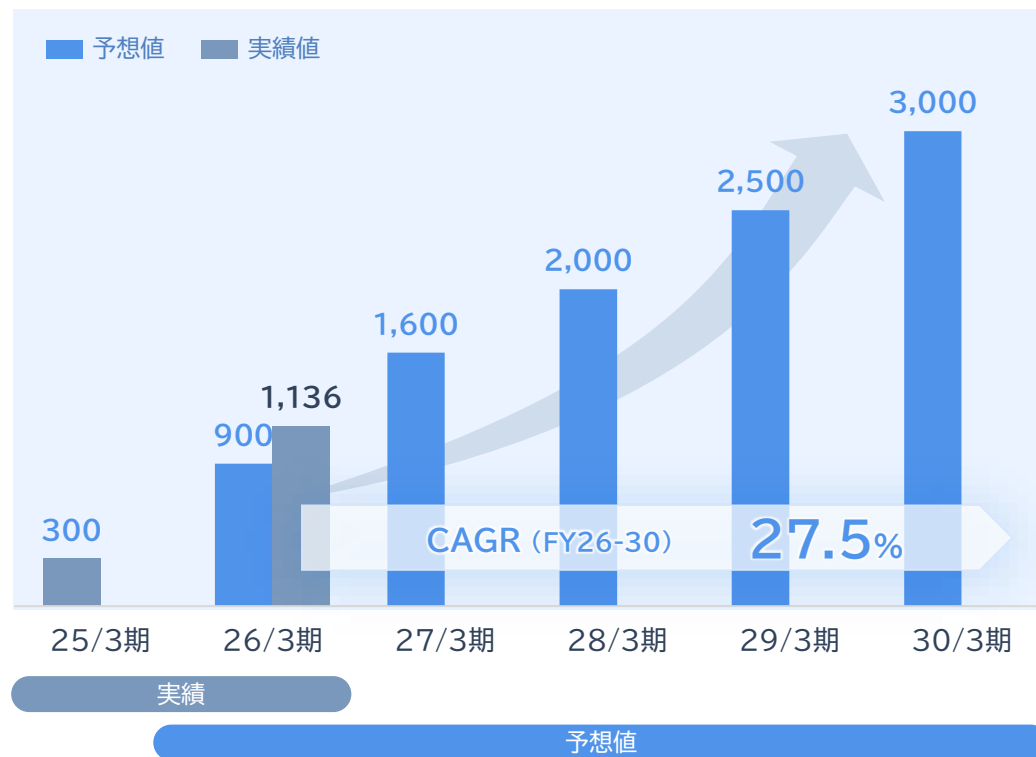
## AI標準企業を実現する価値創造アーキテクチャ | Value Creation Architecture

- グローバル標準の業務アプリケーション、データ基盤、AIを連携し、ユーザー接点から業務プロセスまでをエンドツーエンドで高度化
- AIEージェント、データ連携、ワークフロー自動化を組み合わせ、各業務領域の生産性向上とデータドリブンの価値創出を支援



- 2026年3月期は、ServiceNow関連の既存コンサルティング&デリバリー領域の拡大、生成AIおよびAIエージェントを活用した新規サービスの導入により、売上高は1,136百万円まで伸長し、営業利益も36百万円と黒字化を達成
- 既存領域の拡大に加え、新規事業の創出や収益性改善を進めることで、2030年3月期に売上高3,000百万円、営業利益600百万円を目指す。なお、2027年3月期の営業利益目標は、さらなる事業拡大に向けた体制強化などの投資継続を踏まえ、計画の見直しを実施

アオラノウ売上高 (百万円)

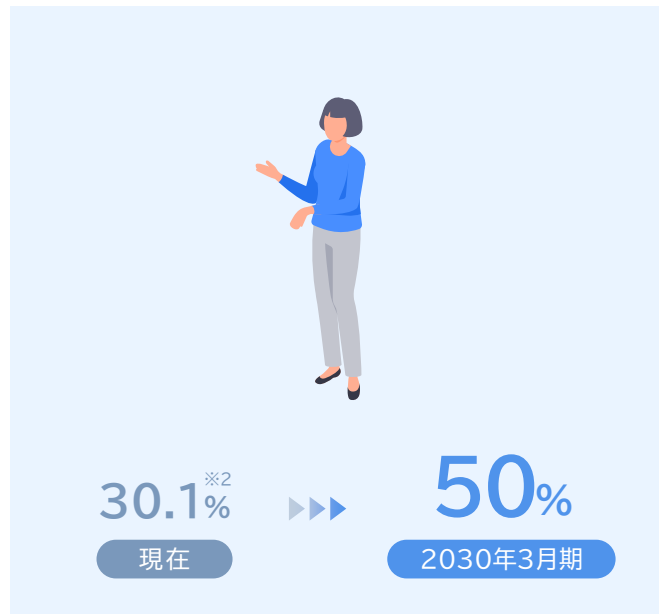


アオラノウ営業利益 (百万円)



平均年齢<sup>※1</sup>(歳)

新世代を担う新卒採用の強化  
平均年齢の引き下げ

女性リーダー職比率<sup>※1</sup> (%)

女性リーダー職比率30.1%  
(日本企業平均10.4%<sup>※3</sup>)

外国籍比率<sup>※1</sup> (%)

海外人材比率の増加  
中国、韓国、台湾、ベトナム、ポルトガル、  
ポーランド、ウズベキスタンなど  
さまざまな国籍のメンバーが在籍

※1: 平均年齢、女性リーダー職比率、外国籍比率はいずれも連結ベースの数値

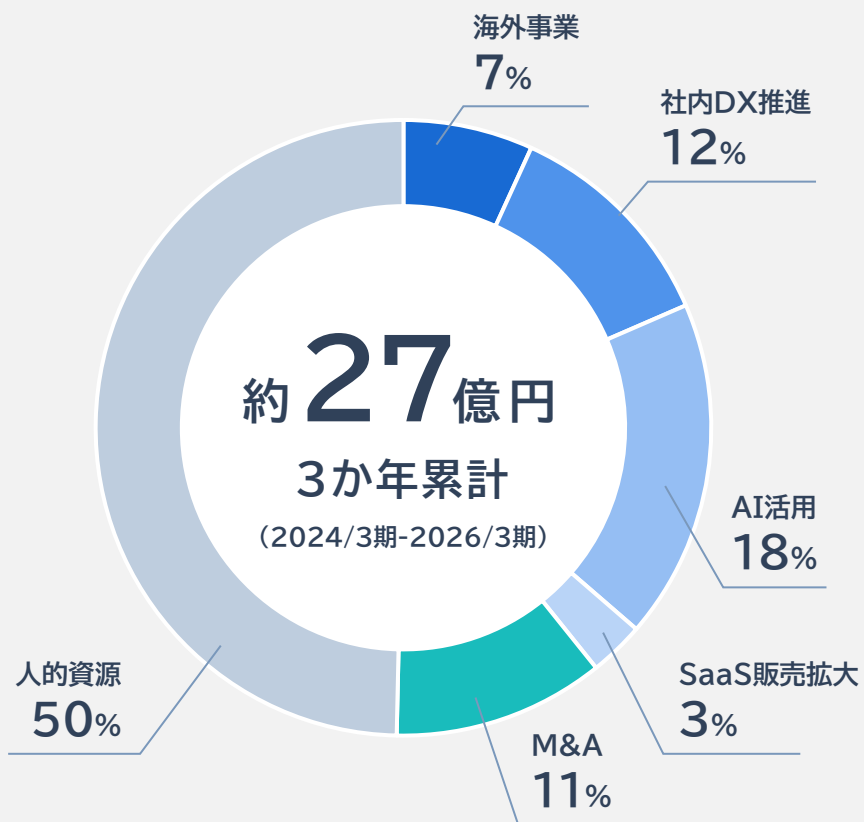
※2: 2026年3月時点

※3: 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)

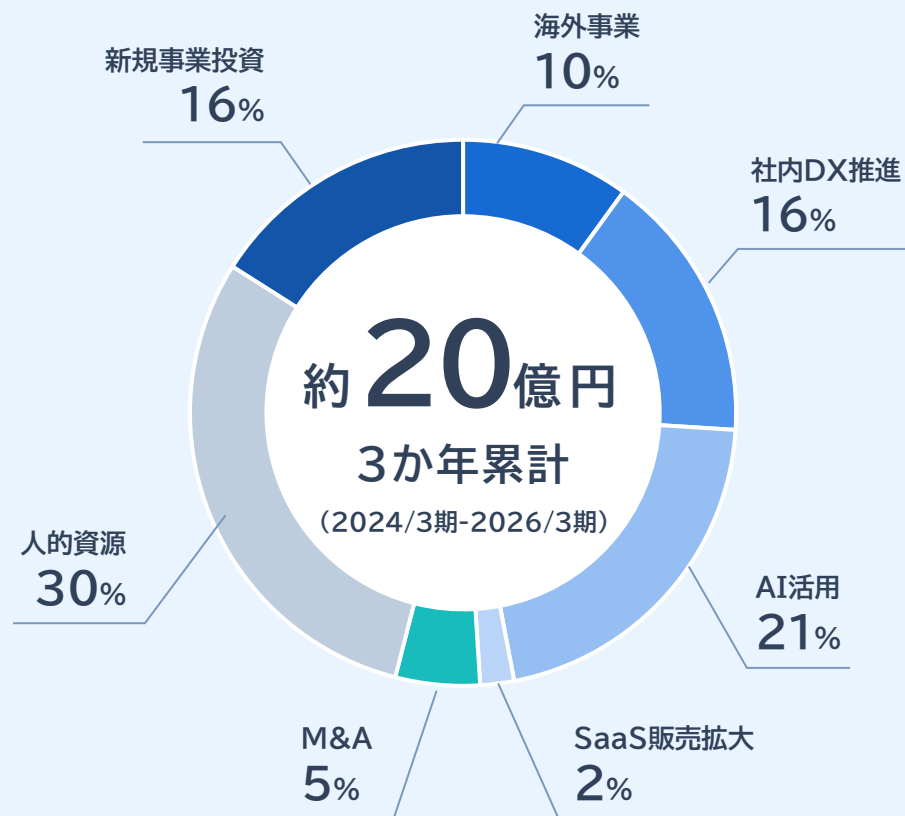
## 3年間の投資額とリターンについて | Investment Amount and Returns

- 2024年3月期-2026年3月期は、人的資源、AI活用、社内DX、新規事業投資を中心に約20億円の成長投資を実施。業績進捗や事業環境を踏まえ、投資配分を見直しながら成長基盤の強化を推進

## 投資計画 (2024年3月期 - 2026年3月期)



## 新しい投資計画に対する投資実績

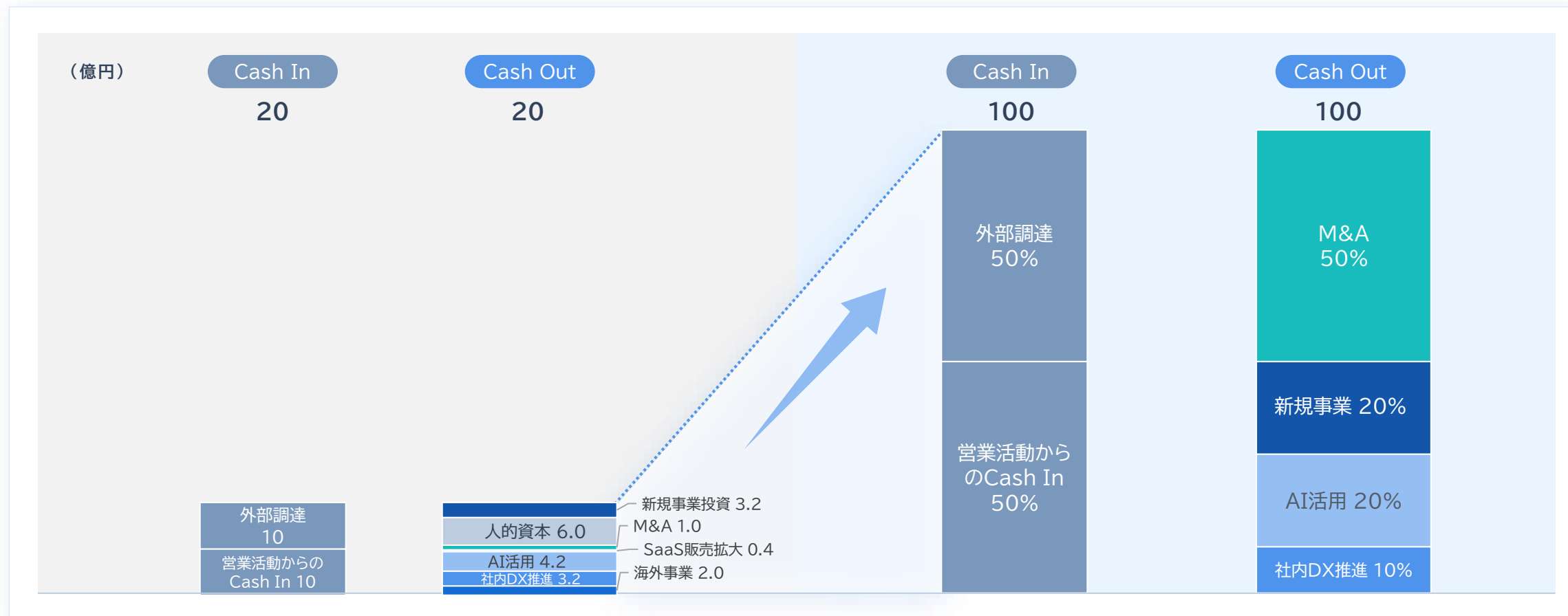


## 2027年3月期-2030年3月期の投資計画について | About the Investment Plan

- 2027年3月期-2030年3月期は、営業活動によるキャッシュ創出を軸としつつ、必要に応じて外部資金も活用し、総額100億円規模の成長投資を計画
- 投資対象はM&A、新規事業、AI活用、社内DX推進を中心とし、事業領域の拡大と共に、売上成長と収益性向上の両立を図る

2024年3月期 – 2026年3月期(実績)

2027年3月期 – 2030年3月期(計画)



## 1 当社の事業ポートフォリオと成長戦略

### 成長



arcbricks社への資金提供を決議し、Databricksを中核としたデータ+AI活用支援体制を強化。データ活用からAI実装までを支援する領域として、既存顧客に対しての提案も含め複数の案件を受注し、新たな事業の柱として成長中。

### 基盤



Salesforceコンサルティングは安定成長を継続。ServiceNowコンサルティングはアオラノウ社の案件拡大と黒字化により収益基盤化が進み、AGAVEも契約ユーザーID数の拡大や海外給与計算サービス、生成AIヘルプデスクなどの機能拡張を通じて基盤事業としての厚みを増す。

### 再構築



カスタマーサクセスは、属人化排除と業務標準化を通じて体制の再構築を継続。加えて、Copadoを活用したSalesforce内製化・DevOps高度化支援の具体化を進めることで、提供領域の拡張と支援体制の再整備を推進。エデュケーション領域では、先端技術対応コースの新設や育成体系の見直しを進め、中長期的な教育・人材育成基盤の再整備を推進。

### 次世代



Synthesy社への出資を通じて、AI・先進技術を活用した経営変革支援体制の整備を進展。あわせて、顧客現場伴走型FDEモデルについても、次世代の提供モデルとして検討を開始。

## 2 Global事業本部の進展

Global事業本部は既に設立済みであり、海外事業およびグローバル人材活用を推進する体制として事業を展開。

海外人材の活用を通じた提供体制の強化を進め、グループ全体の対応力拡大に取り組んでいる。

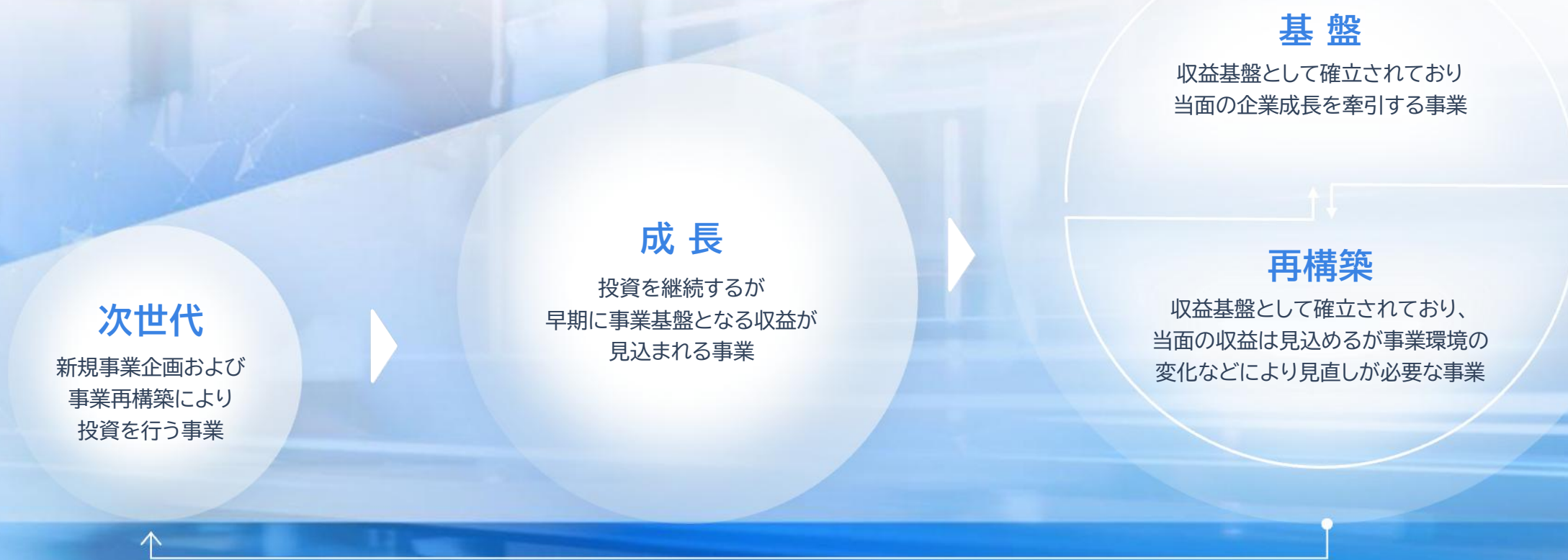
## 3 DX事業の進展

AGAVEは契約ユーザーID数の拡大や機能拡張を通じて、グローバル人事支援領域での提供価値を強化。

加えて、カスタマーサクセス領域においては、Copadoを活用したSalesforce内製化・DevOps高度化支援の具体化を進め、DX支援領域の拡張を推進。

# 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（2026年5月現在）



- AI( Synthesis )
- 経営変革支援( Synthesis )
- 顧客現場伴走型FDEモデル※

※FDE(Forward Deployed Engineering):

顧客現場に深く入り込み、業務課題の理解からAI・データ活用の設計・実装・定着化までを伴走するエンジニアリングモデル

- データ( arcbricks )

- Salesforce コンサルティング
- ServiceNow コンサルティング (アオラノウ)
- DX (SaaSプロダクト:AGAVE)
- 海外事業 (ベトナムCirclace HT)
- カスタマーサクセス
- エデュケーション

# 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



導入支援により医療の質向上と現場負担を軽減し、持続可能な医療体制の構築

### 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)

# サークレイス、アオラナウ、Synthesyが「AIプロジェクト伴走支援×AIガバナンス構築・認証サービス」を提供開始 (2025/6/10リリース) | Topics

- 当社は、連結子会社であるアオラナウ株式会社と出資先であるSynthesy株式会社と共同で新サービスの提供を開始
- それぞれのAI技術に関する豊富な知見・実績を活かし、企業のAI活用を戦略から実装・ガバナンスまで包括的に支援



## 提供サービス概要

### AIプロジェクトの伴走支援・実装



業務課題の可視化からAI活用構想の策定、現場への実装、運用支援までを一貫して提供。現場定着を見据えた伴走型支援で、実効性あるAI導入を実現します。

### AIリスク特定・ガバナンス構築支援



AI活用に伴うリスクを洗い出し、体制整備・ルール策定・教育を通じて組織への浸透を支援。倫理・法令・内部統制の観点から、実行可能なガバナンス体制を構築します。

### AIガバナンスアセスメント・認証



クライアント企業のAI運用状況を監査し、有効性の評価と改善を支援。将来的には、第三者認証機関としてのAIガバナンス認証サービスの提供も予定しています。

## 新サービス提供の背景

### AIの進化に伴う企業の課題

戦略と現場の断絶	AIガバナンスの未整備
PoC止まりのプロジェクト	生成AIの急速な普及

↓ AIガバナンスがもたらすもの ↓

「守り」  
強化による経営基盤の安定

「攻め」  
事業成長のドライブ

## 今後の展望

初年度は、提案件数20件、生成AI PoCから全社DX支援への展開を5件、AIガバナンス領域での認知拡大による新規リード100件の獲得を目指します。あわせて、AIガバナンスの整備を通じて、不祥事の未然防止や社会的信頼の維持、各国規制への対応、倫理原則の遵守によるリスク低減、罰金・訴訟・事業中断といった経済的損失の抑制を支援してまいります。

# サークレイスとCopado、Salesforce内製化支援に向けて戦略的提携を合意(2025/11/18リリース) | Topics

- コパード株式会社とのリセラー/テクノロジーパートナー契約の締結に向けて戦略的協業を開始
- 当社はCopadoの認定パートナーとして、CopadoのAIを活用したDevOpsプラットフォームの包括的な導入・活用支援を日本企業に提供が可能に



## Copadoについて

ビジネスアプリケーション向けAI搭載DevOpsのリーダーで、高度なAI機能を活用して、1,750以上のグローバルブランドにエンドツーエンドのデジタルトランスフォーメーションを構築し、開発ワークフローに革命をもたらしています。Copadoは、リリースの頻度を20倍、ダウンタイムを95%削減、テストを10倍高速化し、生産性を20%向上することが実証されています。

会社名 コパード株式会社

所在地 東京都千代田区丸の内1丁目1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F

設立 2025年1月

代表者 代表取締役 舟越 美宝

## 協業の背景と目的

企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支えるSalesforce導入プロジェクトでは、開発スピードと品質を両立するためのDevOps基盤が不可欠。

Copadoは、世界中のSalesforceユーザーに採用されるNo.1 DevOpsプラットフォームとして、ソース管理、CI/CD、自動テスト、コンプライアンス、AI活用までを一貫して支援。

今回の協業により、両社は「開発プロセスの自動化」と「プロジェクト成功の再現性」を軸に、お客様の内製化を支援し、Salesforce導入後のROI最大化を目指す。

## 協業の概要

### Copado導入支援サービスの共同提供

当社は、Copadoの支援を受け、Copado認定資格を有するエンジニアを中心に、Salesforce開発環境への導入・構築・運用支援を実施。

### Copado AIによるSalesforce環境、開発プロセス改善診断サービス

お客様のSalesforce環境の設定の診断や開発プロセスを改善することで、どの程度の改善効果が創出できるかを共同で試算。内製化強化のための改善案の提案を実施。

### セミナー・ワークショップの共同開催

開発生産性向上・ガバナンス強化をテーマに、Salesforceユーザー企業向けのイベントを開催予定。

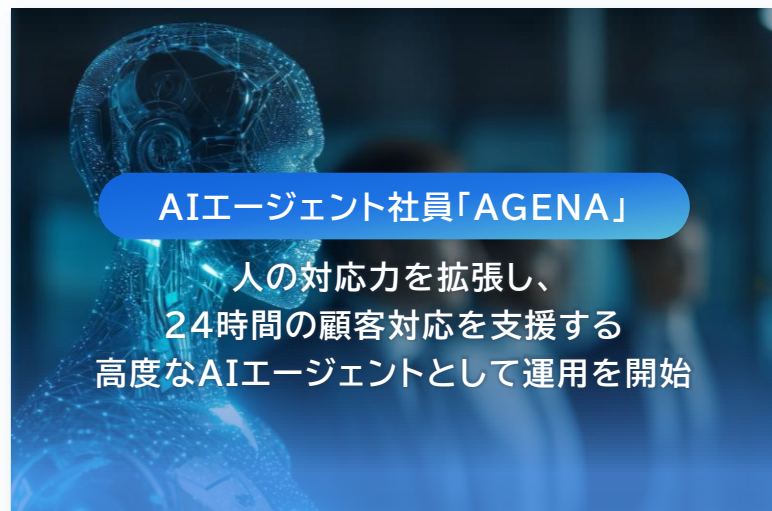
# サークレイスと神鋼環境ソリューション、 Microsoftの技術活用で協業開始 (2025/11/27リリース) | Topics

- 当社は、水処理や廃棄物処理など環境関連プラントの設計・建設・運営などを手掛ける株式会社神鋼環境ソリューションと協業を開始
- 本協業により、Microsoftの自律型AIや自動化技術を活用したDX推進を通じて、社会課題の解決に取り組む



# サークレイス、AIエージェント社員「AGENA(アジェナ)」を採用し、業務生産性の向上に向けた取り組みを開始(2026/4/9リリース) | Topics

- 当社はAIエージェント社員「AGENA」を導入し、AGAVEの顧客対応・営業支援領域における業務生産性の向上に向けた取り組みを開始
- 今後は対応業務や対象製品の拡張を検討し、蓄積した運用ノウハウをお客様への具体的な提案に活用



## ■採用した目的

AIによる業務補完の実証として、AIエージェント社員「AGENA」を導入。有人対応を補完し、業務品質と対応力の向上を検証

## ■今後の展望

AIエージェント社員「AGENA」の対応業務や対象製品の拡張を検討し、蓄積した運用ノウハウを顧客提案に活用。人口減少やAI/DX人材不足といった社会課題に対応し、AI活用による提供価値の拡大を目指す

## AIエージェント社員「AGENA」の特長

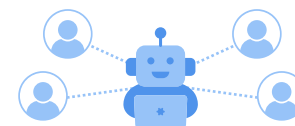
当社AIエージェント社員「AGENA」は、短期間のトレーニングを経て、自社SaaSサービス「AGAVE」の顧客対応・営業支援領域で運用を開始しています。主な特長は以下の通りです。



### 特長1

学習能力の高さにより  
短期の立ち上がりが可能

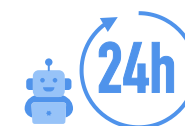
- ・業務や製品に関する膨大な資料と製品紹介動画を学習することで、短期間で顧客対応・営業支援に活用できる状態へ



### 特長2

多数の問い合わせに同時対応  
できる高い処理能力

- ・顧客からの質問に対し、有人対応に近い品質で専門的かつ丁寧な回答を支援。人による対応ではカバーしきれない件数や範囲の問い合わせにも対応可能



### 特長3

24時間365日稼働  
(休日や夜間、時差に関係なく対応可能)

- ・人による対応が難しかった休日・夜間・時差のある問い合わせにも対応可能となり、顧客対応時間を拡大。顧客満足度と業務効率の向上に貢献

# サークレイス、Salesforce Japan Partner Award 2026を受賞(2026/4/10リリース) | Topics

- 当社は、Salesforce Japan Partner Award 2026において「Japan Partner of the Year - 関西 -」を受賞
- 今後もセールスフォース・ジャパンとのパートナーシップを強化し、AI・データ活用を通じたお客様の事業成長支援を推進

## 第19回「Salesforce Japan Partner Award 2026」



### 概要

本アワードは、Salesforceパートナー企業の中から、地域における顕著な実績とお客様への価値提供を実現した企業を表彰するもの

### 受賞理由

関西地域におけるSalesforceビジネスの成長、案件創出、認定資格の取得状況、顧客満足度(CSAT)などの指標を総合的に評価され、特に優れた成果を上げたパートナーとして受賞

## 発表に対するコメント



サークレイス株式会社  
代表取締役会長兼社長 佐藤 スコット

この度、Salesforce Japan Partner Award 2026において「Japan Partner of the Year - 関西 -」という栄誉ある賞を賜り、大変光栄に思います。本受賞は、日頃よりご支援いただいているお客様、パートナーの皆様、そしてセールスフォース・ジャパン様との強固な連携の成果であり、関係するすべての皆様に深く感謝申し上げます。

当社はこれまで、Salesforceを基盤としたデータ活用と業務改革の支援を通じて、お客様の営業・マーケティング・カスタマーサクセス領域におけるDX推進に取り組んでまいりました。今回の受賞は、こうした取り組みが評価された結果であると受け止めております。

今後もセールスフォース・ジャパン様とのパートナーシップをさらに強化し、AIやデータ活用を通じてお客様のビジネス成長に貢献するとともに、日本企業のDX推進に寄与してまいります。



株式会社セールスフォース・ジャパン専務執行役員 アライアンス事業統括本部 統括本部長  
浦野敦資

サークレイスのようなSalesforce Japan Partner Award 2026の受賞者は、テクノロジーがつかないスピードで発展しAI革命が進行する世界において、お客様がより迅速に成長し、さらに躍進するよう尽力されています。Salesforceにとってパートナーの皆様は、お客様の成功を推進するために欠かせない存在です。

# サークレイス、講師2名が「FY27 Trailhead Academy Partner Kickoff & Instructor Awards」にてアワードを受賞(2026/4/30リリース) | Topics

- 本アワードは、Salesforce認定トレーニングにおいて優れた実績と受講者評価を獲得したインストラクターに対して授与されるもの
- 教育サービスで培った知見を社内外の人材育成にも活用し、AI・データ活用時代に対応できる専門人材の育成を推進



## 水野 元貴

Education部 所属

### Best Instructor賞

受講者満足度およびトレーニング品質において特に高い評価を獲得したインストラクターに授与

- ・ 受講者アンケート平均評価 4.71<sup>※</sup>
- ・ 登壇日数109日
- ・ アンケートコメント数400件以上

## 西脇 杜直

Education部 所属

### Trailblazer賞

新領域への挑戦や革新的な取り組みを通じて、トレーニング領域の発展に貢献したインストラクターに授与

- ・ 受講者アンケート平均評価 4.66<sup>※</sup>
- ・ 管理～開発までの幅広いカバレッジ
- ・ 幅広いSalesforce認定資格の取得

## 受賞の背景

近年はAIやAgentforceなど新たな領域の拡大に伴い、単なるツール習得にとどまらず、「実務で活用できるスキルの習得」や「自走できる人材の育成」がより重要視されています。こうした背景のもと、本アワードでは以下の観点で総合的に評価され、今回の受賞に至りました。



受講者満足度



トレーニング品質



新領域への対応力



継続的な  
教育価値の提供

## 今後の展望

AI・データ活用の進展に伴い、企業に求められる人材像が大きく変化する中、Trailhead Academyを通じた人材育成支援をさらに強化し、以下の3点を推進

AI時代に対応した  
DX人材の育成

ビジネス成果に  
直結するスキルの提供

企業内教育の  
高度化支援

事業計画及び  
成長可能性に関する事項

# INDEX

## 01

会社概要

Company Overview



## 02

事業概要  
市場環境

Business Overview  
Market Environment



## 03

強みと特長

Strengths  
Advantages



## 04

中期経営計画と  
成長戦略

Mid-Term Business Plan  
Growth Strategy



## 05

Appendix

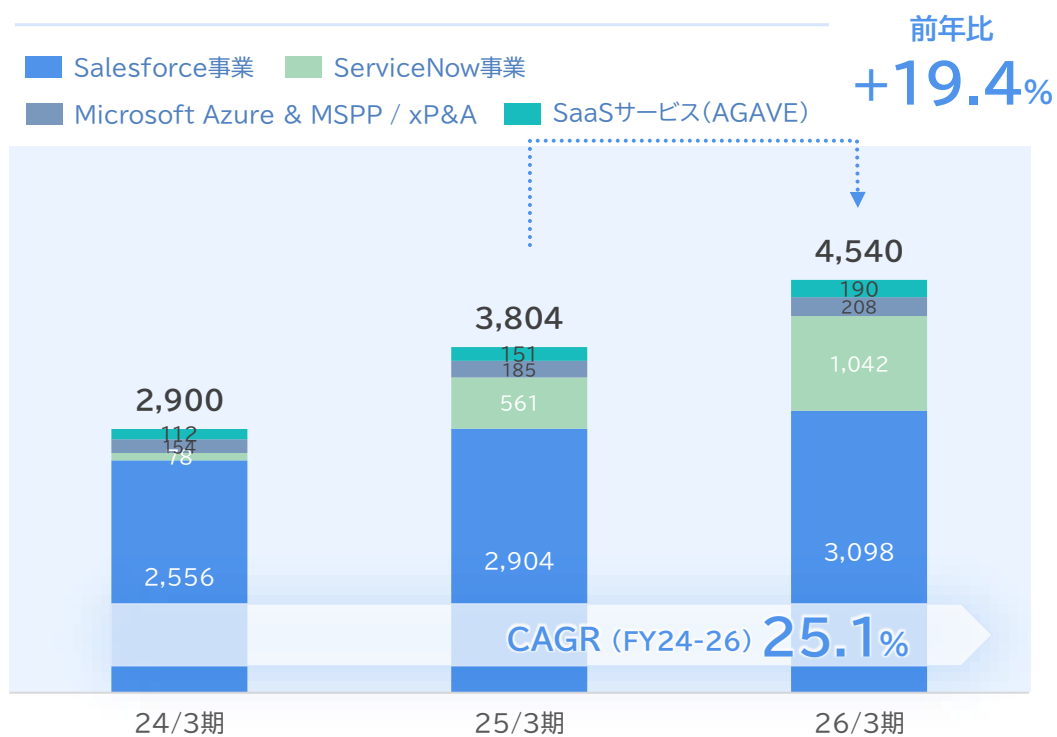
Appendix



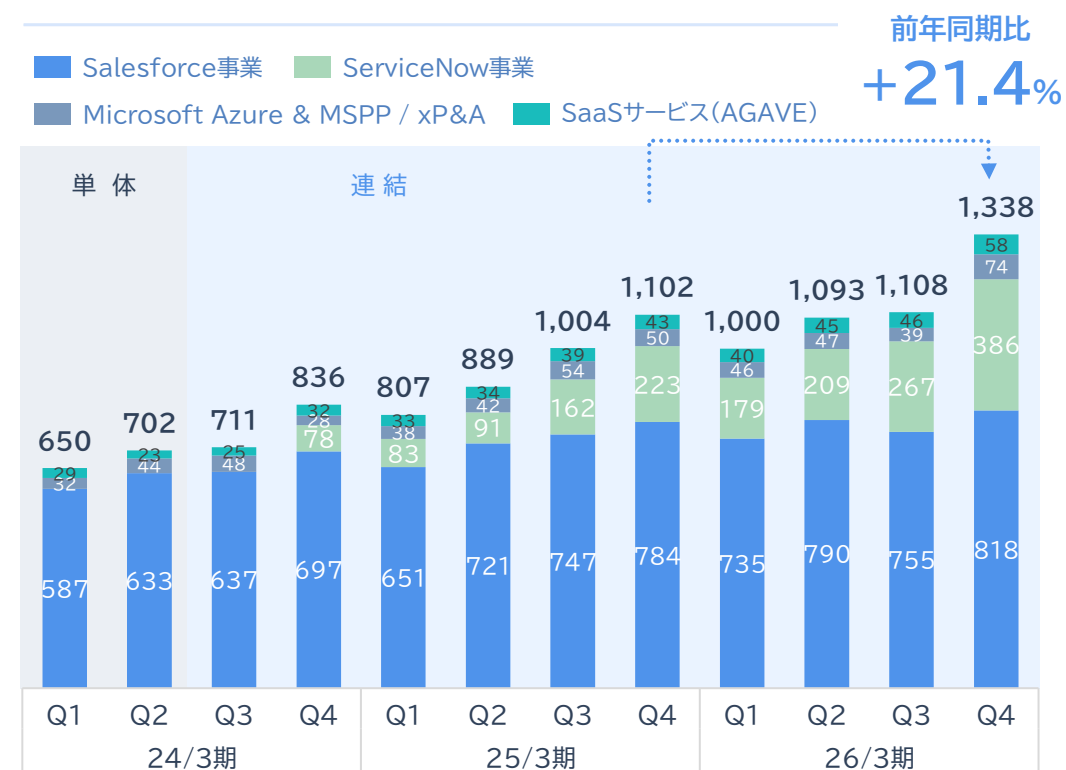
## 売上高推移(連結) | Consolidated Financial Results

- 通期売上高は4,540百万円、前年比+19.4%の増収。通期として成長を継続
- 第4四半期売上高は1,338百万円、前年同期比+21.4%となり、四半期ベースで上場来最高を記録
- 「Salesforce」、「ServiceNow」、「Microsoft Azure & MSPP/xP&A」、「SaaSサービス(AGAVE)」の全てにおいて前年比増収となり、グループ全体における成長領域の拡大が継続

## 売上高(通期) (百万円) ※1



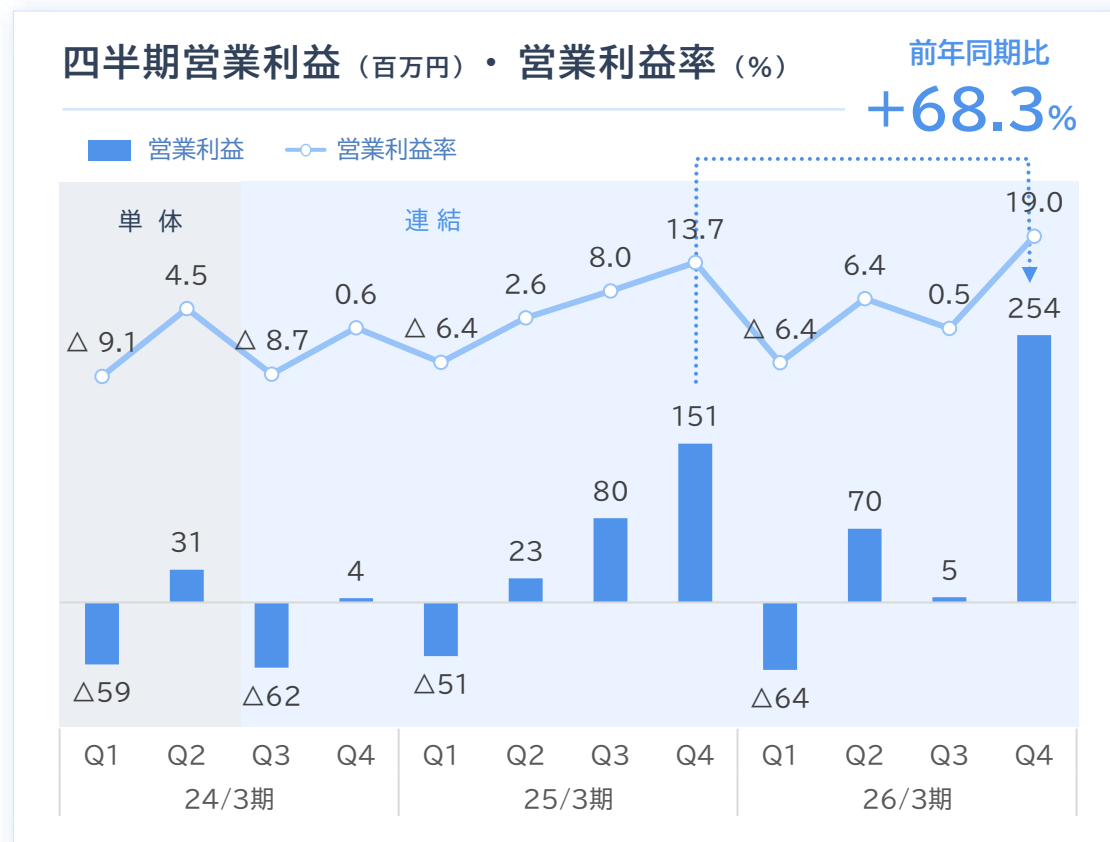
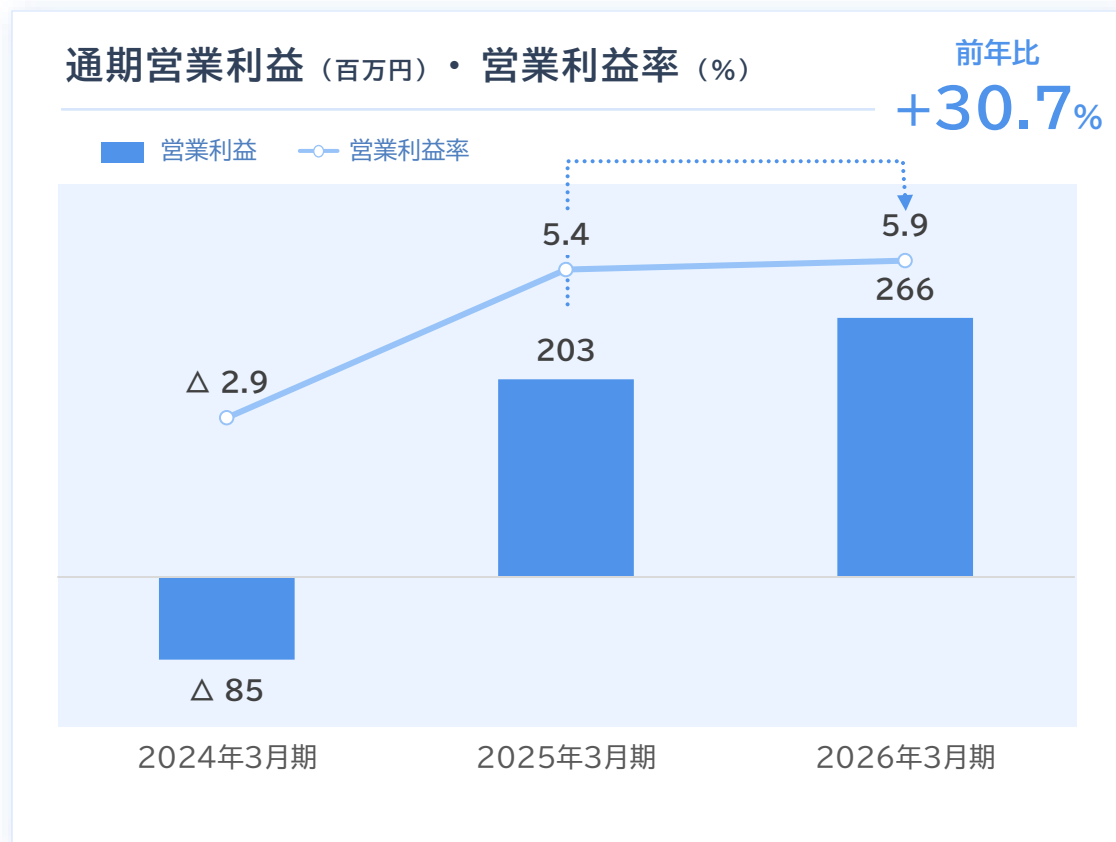
## 売上高(四半期) (百万円) ※1



※1: 2024年3月期第4四半期より連結決算開始

## 営業利益推移(連結) | Consolidated Financial Results

- 通期営業利益は266百万円、前年比+30.7%の増益。新規事業への投資やSalesforce事業の構造改革、本社移転に伴う一時費用を織り込みながらも、収益性改善が進捗
- 第4四半期は営業利益254百万円、前年同期比+68.3%となり、四半期ベースで上場来最高を記録。営業利益率も19.0%まで上昇し、通期・四半期ともに収益性が改善
- ServiceNow事業およびSaaSサービス(AGAVE)の収益性改善が、グループ全体の利益成長に寄与



※1: 2024年3月期第4四半期より連結決算開始

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

- 売上高は4,540百万円、前年比+19.4%の増収。通期計画4,600百万円に対する達成率は98.7%
- 営業利益は266百万円、前年比+30.7%の増益。特に第4四半期は254百万円、前年同期比+68.3%と大きく伸長し、通期増益を牽引
- AI&Data InnovationおよびSaaSサービス(AGAVE)はともに増収。ServiceNow事業およびSaaSサービス(AGAVE)の伸長が利益成長にも寄与
- 親会社株主に帰属する当期純利益は207百万円、前年比+13.0%。第4四半期は203百万円、前年同期比+78.9%と大きく伸長し、通期計画に対する達成率は90.4%

(百万円)	実績			計画値		Q4実績		
	2025年3月期 通期(連結)	2026年3月期 通期(連結)	増減率	2026年3月期 通期(連結)	達成率	2025年3月期 (連結)	2026年3月期 (連結)	増減率
売上高	3,804	4,540	+19.4%	4,600	98.7%	1,102	1,338	+21.4%
AI&Data Innovation	3,652	4,349	+19.1%	-	-	1,059	1,279	+20.8%
SaaSサービス(AGAVE)	151	190	+25.6%	-	-	43	58	+33.6%
売上総利益	1,756	1,967	+12.0%	-	-	561	617	+10.0%
販売管理費	1,552	1,701	+9.6%	-	-	410	362	△ 11.6%
営業利益	203	266	+30.7%	350	76.1%	151	254	+68.3%
経常利益	204	264	+29.6%	350	75.5%	145	254	+75.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	207	+13.0%	230	90.4%	113	203	+78.9%

※:百万円未満切り捨て

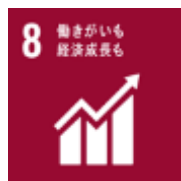
## 社会貢献



多様な考えを認め合い、働く環境についても改善。  
2026年3月現在、女性リーダー職比率30%※1(日本企業平均10.4%※2)と高い水準の女性リーダー職比率を維持しているのに加え、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、次世代人材の育成を通じて、デジタル社会を支える人材基盤の形成に貢献。

## 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<sub>2</sub>排出量をより削減し環境負荷削減に貢献。

※1:女性リーダー職比率は連結ベースの数値

※2: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)

カテゴリ	主なリスク	対応方針	発生可能性	影響度
特定分野への依存および競争優位性の維持	当社は、Salesforce 等の特定技術領域に注力することで成長を遂げてまいりましたが、当該分野における市場ニーズの変動や、競合他社の参入拡大等により、競争優位性が相対的に低下するリスクが存在します。	近年Salesforce市場は拡大を続けている一方、CRM市場全体が成熟フェーズに以降している結果、従来のようにSalesforceの新規導入を起点とした開発案件の獲得は難易度が高まっています。そのため、今後は新規開発需要の低下を前提に、Salesforce営業に依存しない案件創出力の強化が不可欠といえます。具体的には、既存顧客の運用改善・データ活用・AI連携といった「活用フェーズ」における価値提供を強化し、自社主導で案件を創出できる体制作りを引き続き行っていきます。また、連結子会社がServiceNow等の事業展開を行うことにより、事業ポートフォリオの分散も併せて図っております。	大	大
社会情勢および顧客動向の変化	社会情勢や景気動向の変化、ならびに顧客企業における事業方針の見直し等により、IT投資に対する需要が一時的に停滞し、受注予定案件の中止・延期・規模縮小といった事態が発生するリスクがあります。	Salesforce最大の年次イベント(Dreamforce)等に参加し、市場変化の早期察知に努めてきました。その一方で、国内外の政治情勢や方針が、国内企業の事業運営・投資判断にどのような影響を及ぼすのかについては、依然として見通しが立ちにくい状況です。加えて、日本企業が抱える構造的な課題であるIT人材不足やDX推進の遅れは依然として解消されておらず、市場環境として大きな変化は見られません。これらの要因を踏まえると、外部環境の不確実性は今後も続くと考えられ、継続的なモニタリングと対応が必要といえます。また、AI活用の進展に伴いユーザー数が減少することで生じるSaaSライセンスの課金モデルの変化に関するリスクについても、継続的検討事項であるといえます。	大	中
AI等の技術革新に伴う事業環境の変化	近年、ChatGPTをはじめとする生成AIの普及が急速に進展しており、人の工数を基軸とする従来型のビジネスモデルに対し、構造的な変化をもたらしつつあります。当社においても、AI技術の進展による業務効率化の影響を受け、収益性の変動リスクが顕在化する可能性があります。	当社は、既にAI&DATA戦略へのシフトを完了し、会社方針としても明確に位置づけています。こうした方針のもと、AI市場の拡大を背景に、AI活用の観点から顧客への積極的な提案を進め、PoC事例の蓄積に取り組んできました。一方で、市場の成熟度という観点では、本番実装へ移行できる案件は依然として多くありません。そのため、今後も市場動向を継続的に観測しつつ、知見の蓄積や社内共有体制の強化を進めていく必要があります。	大	中
人材獲得	IT人材の採用競争が激化することにより、市場に求められている最先端技術の知識、経験およびビジネススキルを保有している人材が枯渇・不足するリスクがあります。	情報セキュリティ等各種研修及び勉強会等の実施により、従業員の教育に努めるとともに、安定的な採用も実現しております。他方で、戦略的パートナーの活用拡大は未だ実現できておらず、継続的な課題であるといえます。	大	中

## 【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。
- 今後の当資料のアップデートは、年度決算の発表予定時期である毎年5月頃を目途に開示する予定です。



### 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>

