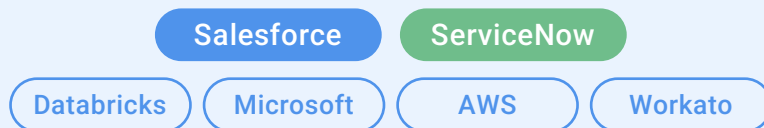


Q1 FY2027

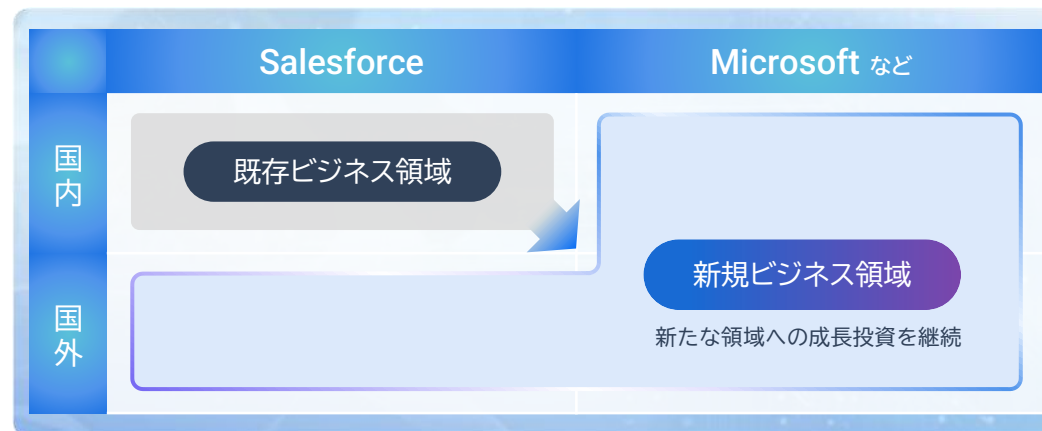
Financial Results

2027年3月期 第1四半期決算説明資料

収益の源泉となる対応可能テクノロジー



最新のITトレンドを踏まえ、成長が見込まれる領域への事業展開を引き続き推進。
Salesforce事業ではAI・データ活用領域を中心とした事業構造改革を推進。
AI活用については、「Workato」による業務推進を提供。
まず社内でAIエージェントを複数採用し、業務効率化を進める。

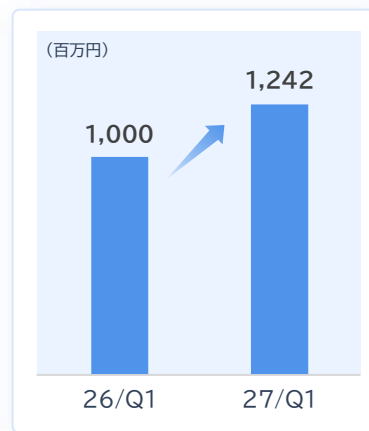


売上高(連結)

1,242 百万円

(前年同期比 +24.1%)

売上高は、前年同期比+24.1%。
通期計画(5,700百万円)に対する
進捗率は21.8%と前年を若干上回る数値にて推移。

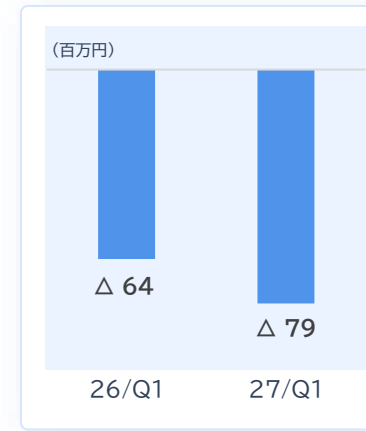


営業利益(連結)

△79 百万円

(前年同期比 - %)

新規ツール開発への投資など一時費用の影響で損失
となったが、本業における収益性改善が進捗。
営業利益率は、前年同期同様△6.4%で変わらず。



決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2027年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q1 FY2027
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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



売上高

1,242百万円

(前年同期比 +24.1%)

営業利益

△79百万円

(前年同期比 -%)

親会社株主に帰属する
四半期純利益

△34百万円

(前年同期比 -%)

社員数

381名

(前期末比 +11名)
※正社員 + 契約社員

- 売上高は1,242百万円、前年同期比+24.1%の増収。通期計画5,700百万円に対する進捗率は21.8%
- 営業利益は△79百万円
新規ツール開発への投資など一時費用の影響で損失となったが、本業における収益性改善が進捗
- Salesforce事業では市場環境の変化を踏まえ、AI・データ活用領域を中心とした事業構造改革を推進
- ServiceNow事業およびSaaSサービス(AGAVE)が伸長し、グループ全体の成長と収益性改善に寄与
- 社員数は381名(前期末比+11名)。成長に向けた人材投資と組織体制の強化を継続

損益計算書サマリー | Summary of Profit and Loss Statement



- 売上高は1,242百万円、前年同期比+24.1%の増収。通期計画5,700百万円に対する進捗率は21.8%
- 営業利益は△79百万円。新規ツール開発への投資など一時費用の影響で損失となったが、本業における収益性改善が進捗
- 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四半期純利益は△34百万円
- 前年同期はトレーニング中で販管費に計上していた人件費を本年度は売上原価に振り替えたため売上総利益額は減少(影響額約60百万円)

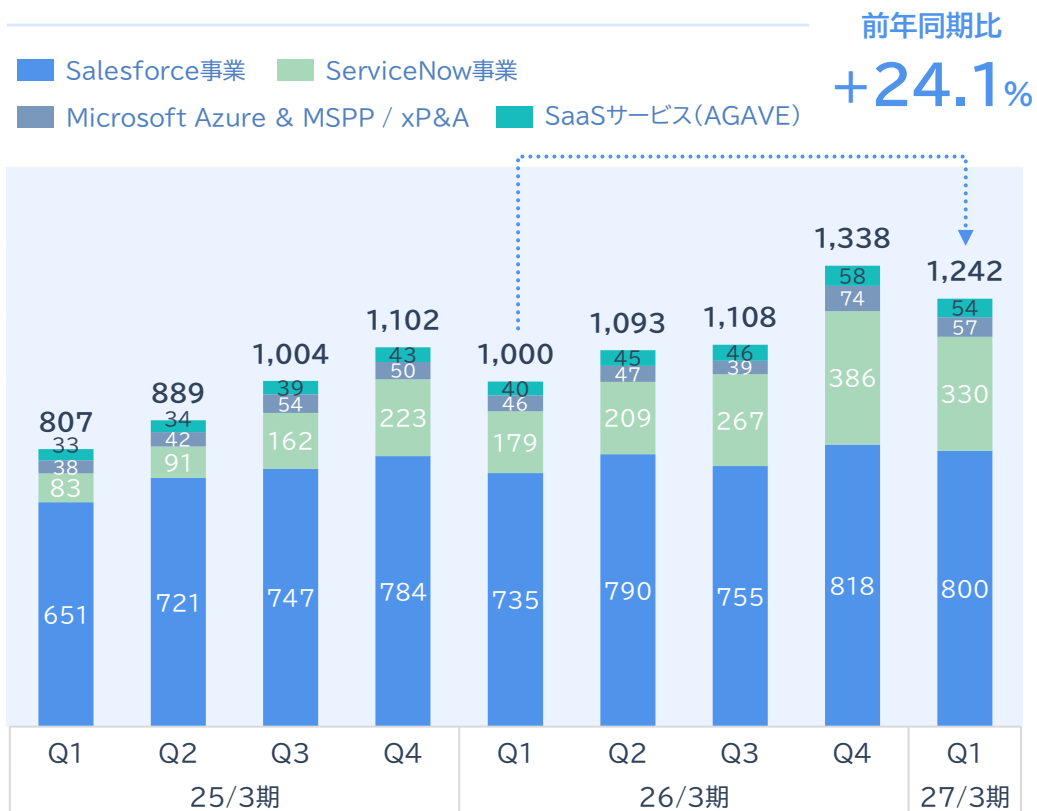
(百万円)	実績		
	2026年3月期 第1 四半期 (連結)	2027年3月期 第1 四半期 (連結)	増減率
売上高	1,000	1,242	+24.1%
AI&Data Innovation	960	1,188	+23.7%
SaaSサービス(AGAVE)	40	54	+35.3%
売上総利益	445	419	△5.7%
販売管理費	509	499	△1.9%
営業利益	△64	△79	-
経常利益	△61	△59	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△32	△34	-

※:百万円未満切り捨て

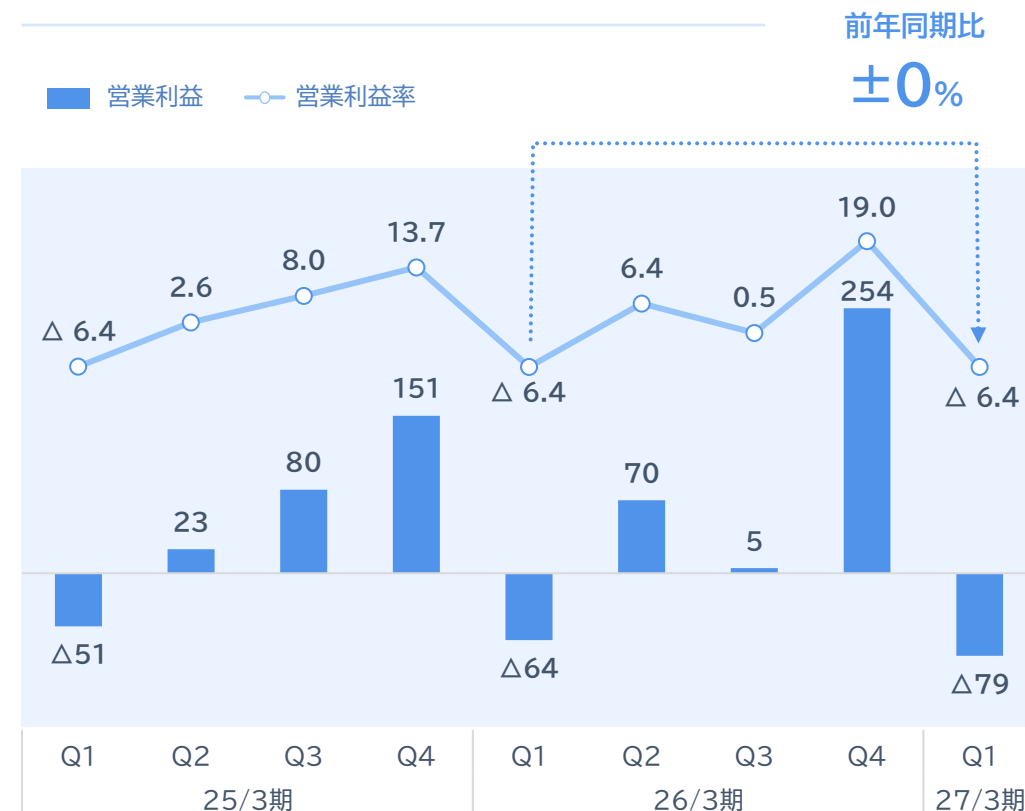
売上高推移(連結) | Consolidated Financial Results

- 売上高は1,242百万円、前年同期比+24.1%の増収。第1四半期では上場来最高を記録
- 「Salesforce」、「ServiceNow」、「Microsoft Azure & MSPP / xP&A」、「SaaSサービス(AGAVE)」のすべ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(百万円)



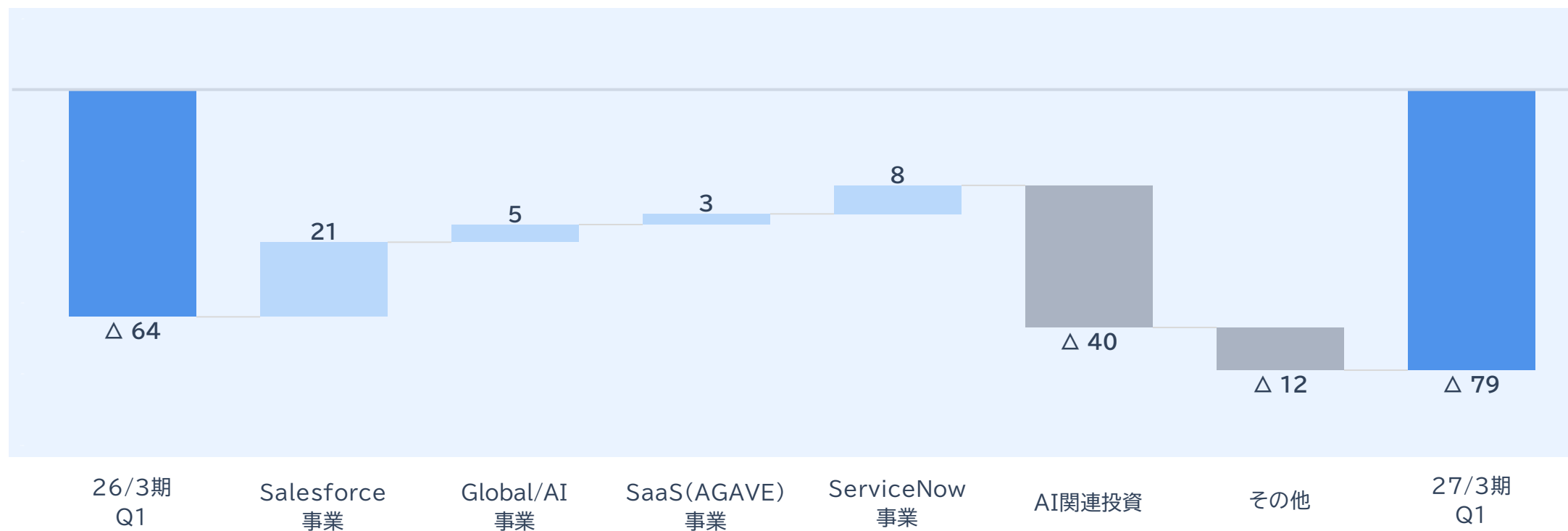
営業利益 (百万円) ・ 営業利益率 (%)



収益性(連結) | Profitability

- Salesforce事業では、引き続き事業構造改革を推進し、利益増
- ServiceNow事業およびSaaS(AGAVE)事業の収益性は引き続き向上、Global/AI事業も前年同期比プラスを維持
- AI関連投資により前年同期比でマイナスとなったが、本業における採算は改善傾向が継続

営業利益 (百万円)



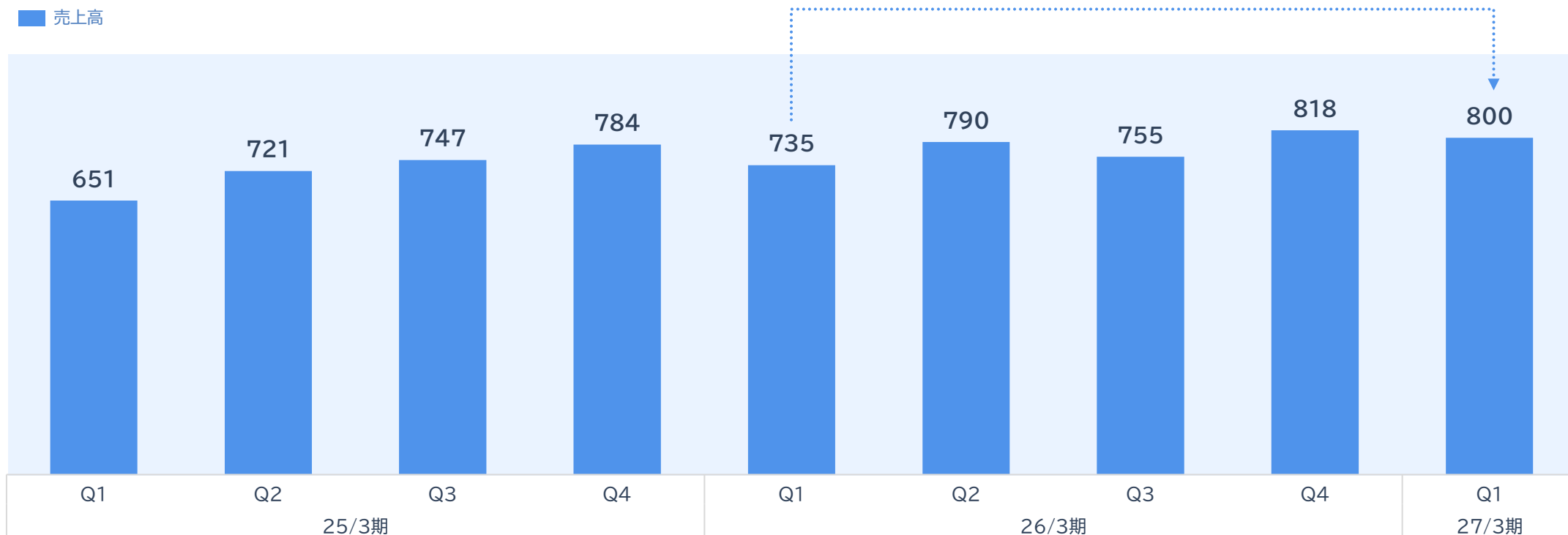
Salesforce事業 | Salesforce Business

- Salesforce事業の売上高は800百万円、前年同期比+8.8%の増収。前年同期を上回って着地
- 新規開発領域での市場環境の変化に対応しながら、カスタマーサクセス(保守運用／定着化)領域を中心に、AI・データ活用による業務改善案件が拡大

売上高 (百万円)

■ 売上高

前年同期比
+8.8%



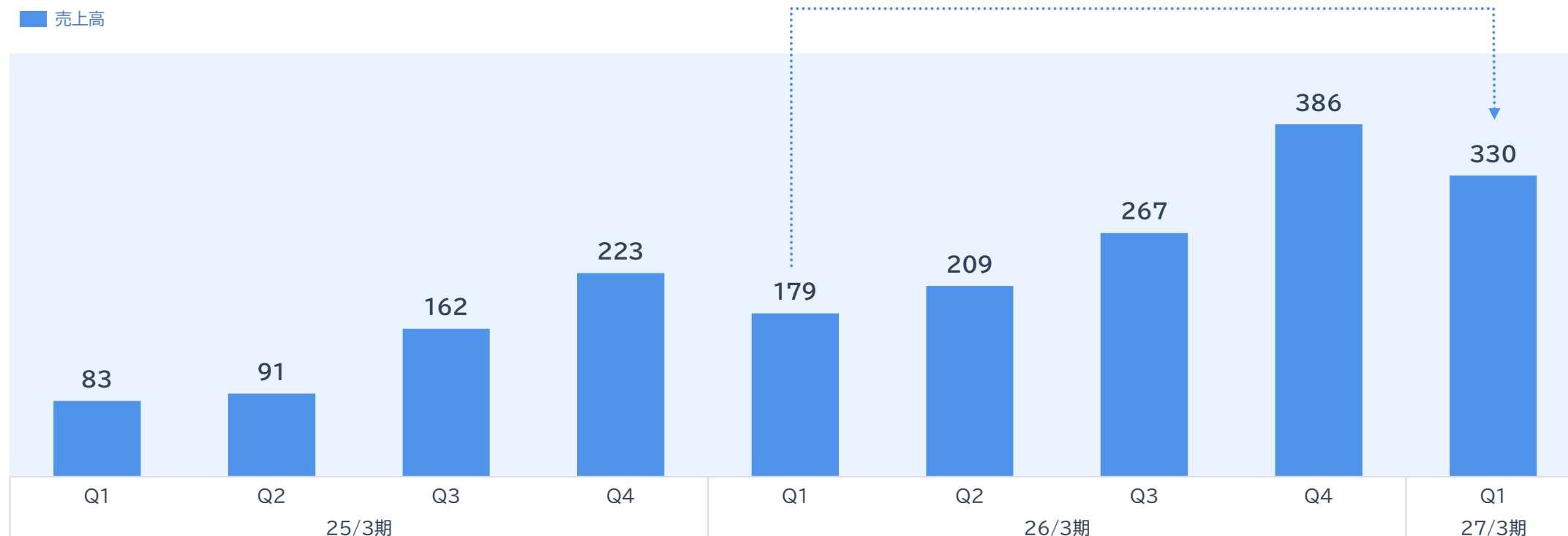
ServiceNow事業 | ServiceNow Business

- ServiceNow事業の売上高は330百万円、前年同期比+84.4%の増収。今四半期も高成長を継続
- AIエージェントを活用した新規サービスの開発・提供を推進し、顧客企業のDX・業務変革を支援するAI関連案件が拡大
- エンジニア・コンサルタント採用が順調に進捗。AMSの提供体制や内製化・運用高度化支援を強化し、新規顧客の獲得と顧客基盤の拡大を推進

売上高 (百万円)

前年同期比
+84.4%

■ 売上高



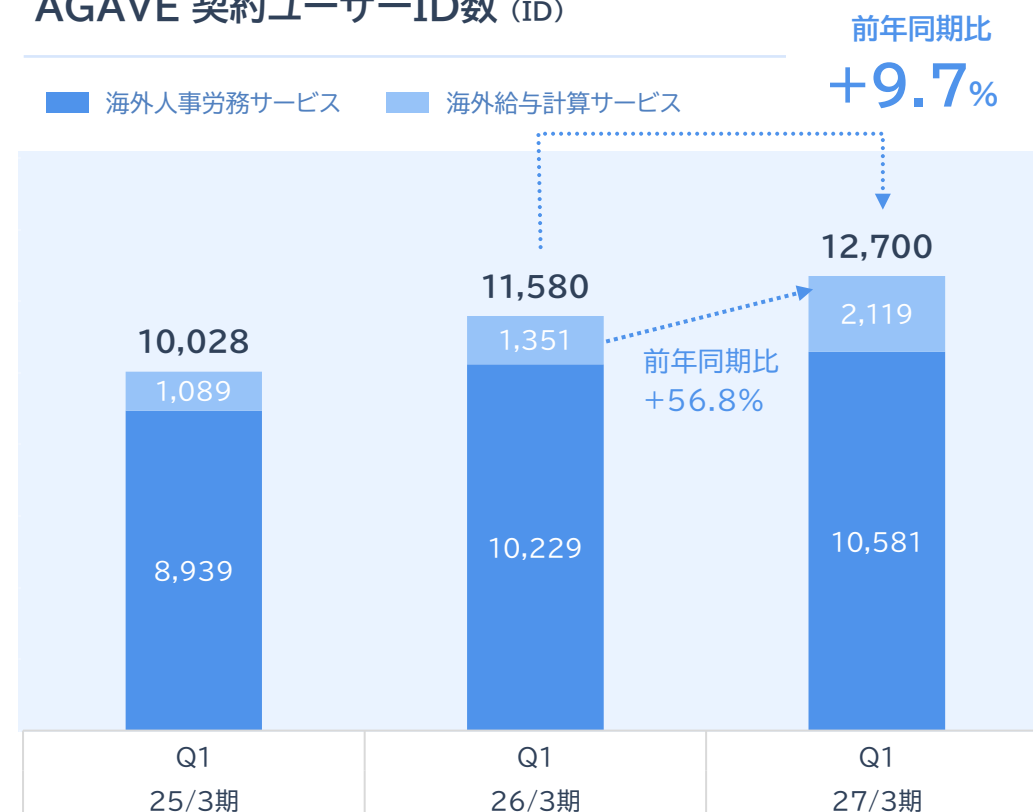
SaaSサービス | SaaS Service

- SaaSサービス(AGAVE)の売上高は54百万円、前年同期比+35.3%の増収で成長を継続
- 契約ユーザーID数は12,700IDとなり、前年同期比+9.7%増。特に海外給与計算サービスは2,119ID、前年同期比+56.8%と伸長し、成長を牽引
- 発売から10年を迎え、画面デザイン(UI)をリニューアル
- ユーザーイベントや定期セミナー、導入事例の公開を通じて、顧客接点の強化と新規顧客獲得を見据えた活動を推進

売上高 (百万円)



AGAVE 契約ユーザーID数 (ID)



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



- 子会社(アオラナウ)株式の追加取得により、資本剰余金が減少しているが、ServiceNow事業は急激に成長しており、先行投資の位置づけ
- 資本剰余金の減少、借入金の増加により自己資本比率は低下したが、約44%をキープ

(百万円)	2026年3月末	2026年6月末	増減額	主な内容
流動資産	1,232	1,199	△32	現預金の減少、前払費用の増加
固定資産	635	740	+104	投資有価証券の増加
資産合計	1,868	1,940	+72	
負債合計	601	1,105	+504	借入金の増加、契約負債の増加
有利子負債計	128	459	+331	
純資産合計	1,267	834	△432	資本剰余金の減少
負債・純資産合計	1,868	1,940	+72	

※:百万円未満切り捨て

リリース日	四半期	タイトル	詳細
5/19	Q1	サークレイス、2人目の社内AIエージェント社員「CDX-one」を採用し、全社業務の生産性を大幅向上へ	当資料:スライド13
5/28	Q1	サークレイスと立命館アジア太平洋大学、学生一人ひとりを支えるデータ基盤構築により、学修体験の高度化を推進	当資料:スライド14
6/4	Q1	サークレイス、3人目の社内AIエージェント社員「EVAN(エヴァン)」を採用し、PMO業務の自動化・高品質化へ	当資料:スライド13
7/9	Q2	サークレイスとゼンフォース、Salesforce領域で包括的提携を開始	当資料:スライド15
7/14	Q2	厚生労働省後援 日本の人事部「HRアワード2026」に、サークレイス株式会社のAGAVEが入賞	当資料:スライド16

サークルイス、社内AIエージェント社員を積極的に採用 (2026/5/19・2026/6/4リリース) | Topics



- 当社は、AIネイティブ企業を自ら実証し経営の自動化を推進するため、AGENAに続き2人目・3人目の社内AIエージェント社員を採用
- 全社業務の窓口を担う「CDX-one」と、PMO業務の自動化・高品質化を担う「EVAN」を採用し、社内業務の自動化・高度化を推進

AIエージェント社員の拡大

2026.04.09

AGENA

2026.05.19

2026.06.04



チャットを通じて24時間×365日、社内の各種業務システムと連携し、ユーザーの質問内容に応じて最適な情報提供や業務処理を行う

■ ナレッジ検索

社内規程やナレッジ情報を横断的に検索し、質問内容に応じた最適な情報を提示

■ 申請の自動起票

質問内容をもとに、該当する申請内容をエージェントが提案し、起票までを支援

■ 問い合わせ起票

問い合わせ内容に応じた対応フローを提示し、必要な手続きの実行をサポート



プロジェクトに関する構造化・非構造化データを統合し、状況の要約やリスク兆候の検知を行い、PMOチームへ客観的な評価情報を提示

■ PMO判断品質の標準化

プロジェクトデータを分析し、客観的な評価情報と類似案件のナレッジを提示

■ 多数案件の横断分析でPMO負荷を軽減

全社の案件情報を横断的に分析し、リスクや進捗状況を要約レポートで共有

■ プロジェクトとのコミュニケーション不足の解消

コミュニケーション履歴をもとに、必要な確認や情報共有をタイムリーに支援

AIエージェント導入の効果

AIエージェント社員の活躍により、
組織全体の競争力を強化し、
持続的な成長を実現します



業務の自動化を推進



生産性と品質の向上



社員の働き方を変革

サークレイスと立命館アジア太平洋大学、学生一人ひとりを支えるデータ基盤構築により、学修体験の高度化を推進 (2026/5/28リリース) | Topics

- 当社は、立命館アジア太平洋大学と学生の利便性向上によるエンゲージメントの強化とエンrollment・マネジメントの実現を目的とした協業を開始
- 本協業により、APUの教育DXを加速し、学生に関する情報を学内横断で共有・活用できる基盤を構築



協業開始の目的と背景

少子化や多様化、オンライン学修の浸透により、大学運営には個々の学生に最適化された体験の提供が求められています。APUでも、情報過多による埋没、紙・対面中心の申請負担、学生情報のサイロ化が課題となっており、当社との協業によりコミュニケーションの再設計に着手しました。

協業の概要



立命館アジア太平洋大学

2000年に開学した国際色豊かな大学。世界90以上の国・地域から学生が集い、日英2言語での教育を展開しています。

パーソナライズされた情報提供

履修情報と連動した自動通知で、「必要な情報が届く」プッシュ型モデルへ転換

オンライン申請・承認フローの構築

紙・窓口中心の申請をオンライン化し、承認・進捗確認までを一元管理

教職員向け管理機能の強化

「Student Record」により学生情報と対応履歴を可視化し、業務効率を向上

データ統合基盤の整備

履修・申請・基本情報を統合し、横断的な学生理解と支援施策の基盤を構築

サークレイスとゼンフォース、 Salesforce領域で包括的提携を開始 (2026/7/9リリース) | Topics

- エンタープライズから中堅・中小企業までを一貫して支援する体制を構築し、AIエージェント共同事業を始動
- 両社の強みを掛け合わせ、既に7件の共同プロジェクトを推進しながら、企業のDX推進とAI時代の新たな価値創出を加速



代表取締役 / CEO
荻野 嶺様

取締役 事業統括 / CRO
大崎 正嗣

中小企業向けに約200社の実績

大企業向けに600社超の実績

中堅・中小企業に特化した
クラウドソリューションの提供に強み

経営・業務・テクノロジーの
深い知見および豊富な支援実績

Salesforce領域においてエンタープライズから
中堅・中小企業までを一貫して支援できる体制を構築

協業開始の目的と背景

当社の大企業向け実績とZENFORCEの中小企業向け強みを組み合わせ、Salesforce導入支援体制を強化し、日本市場におけるSalesforce経済圏のさらなる拡大を目指します。

協業のポイント

営業面でのシナジー

- ・ 営業共同プログラムを新設し、商談創出から成約、受注後の活用定着および継続的な価値創出までを一貫して支援
- ・ 業種特化型テンプレートの共同開発を進め、幅広い業界のニーズに対応

人材面でのシナジー

- ・ プロジェクトマネージャーやシステムエンジニアを相互にクロスアサインし、プロジェクトの品質と効率を向上
- ・ 統合的な人材育成プログラムにより、稼働率向上と収益性改善を実現

今後の展開(グローバル展開)

アジア市場を中心に海外市場での共同事業を推進
両社の強みを掛け合わせ、世界的なSalesforce経済圏の拡大に取り組みます

厚生労働省後援 日本の人事部「HRアワード2026」に、 サークレイス株式会社のAGAVEが入賞 (2026/7/14リリース) | Topics

- 当社のAGAVEが、15回目を迎える権威ある表彰制度「HRアワード2026」のプロフェッショナル部門に入賞
- 「HRアワード」公式サイトにて投票が実施され、最優秀賞・優秀賞が10月に発表される予定



日本の人事部 「HRアワード2026」入賞



プロフェッショナル部門



人事パーソンに新たな知見やノウハウを共有し、全国の企業の発展に貢献

■ 日本の人事部「HRアワード」とは

人・組織に関する取り組みを対象にした表彰制度。優れた取り組みを表彰することによって人事パーソンに新たな知見やノウハウを共有し、全国の企業の発展につなげていくことを目指しています。HR関連で最も権威ある賞として、多くの人事に支持されています。

AGAVEについて

海外駐在員の労務管理を一元化し、
海外給与計算におけるミスの不安を「ゼロ」にする海外人事クラウド

- 赴任前から帰任までの人事労務業務と、複雑な海外給与計算を幅広く支援
- グループ会社ごとに異なる制度や運用にも柔軟に対応し、現地拠点とのスムーズな連携を実現し、人的資本を戦略的に活用したい企業の海外展開を支援
- クラウドサービス単体での利用にとどまらず、業務設計の見直しやBPO活用まで、課題に応じた柔軟な選択肢を提供できる点が特長



入賞の詳細

<https://jinjibu.jp/hr-award/prize.php>

決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2027年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q1 FY2027
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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



2027年3月期 業績予想 | FY2027 Financial Outlook

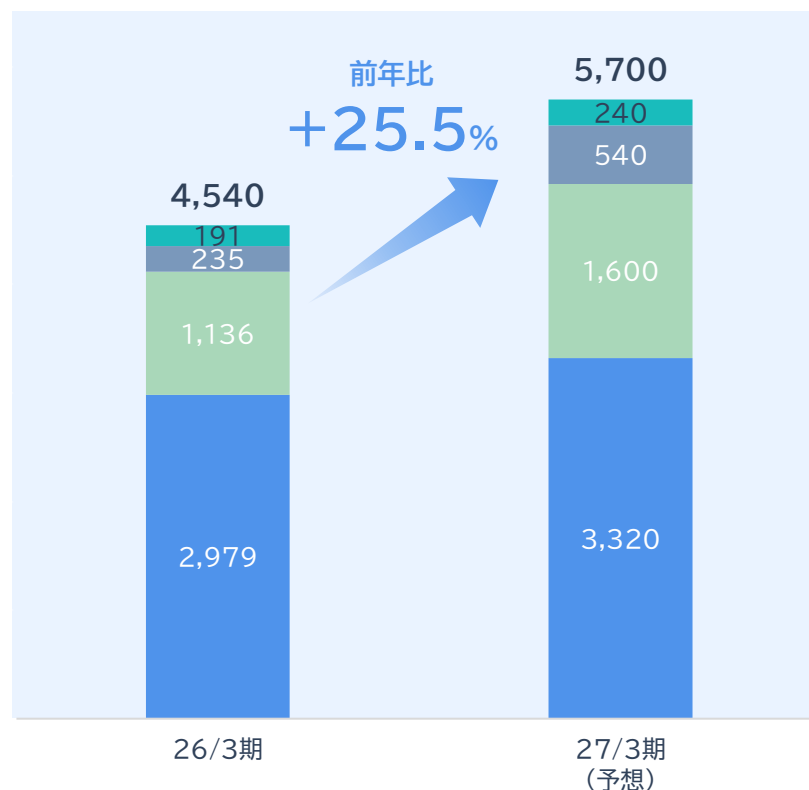


- Salesforce事業およびServiceNow事業の継続成長に加え、Databricks関連領域の拡大とグループ内連携によるシナジー創出を通じて、売上高5,700百万円、前年比+25.5%を計画
- 営業利益は570百万円、前年比+114.1%を見込み、中長期的な成長を見据えた投資を継続しつつ、営業利益率10.0%を計画

(百万円)	2026年3月期 通期実績 (連結)	2027年3月期 通期計画 (連結)	増減率
売上高	4,540	5,700	+25.5%
営業利益	266	570	+114.1%
経常利益	264	570	+115.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	207	350	+68.3%

売上高(通期) (百万円)

■ Salesforce事業
 ■ ServiceNow事業
■ Databricks / Microsoft / xP&A
 ■ SaaSサービス(AGAVE)



Salesforce事業

3,320百万円
(前年比 +11.4%)

既存顧客におけるカスタマーサクセス(保守運用/定着化)領域を中心に、AI・データ活用による業務改善案件の拡大を目指す。運用品質の向上と開発効率化により、継続収益と付加価値の向上を推進。

ServiceNow事業

1,600百万円
(前年比 +40.8%)

成長中の領域として新規導入需要も旺盛。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開発と社内業務変革を進め、顧客企業のDX推進を支援するAI関連案件の拡大を図る。

Databricks / Microsoft / xP&A※2

540百万円
(前年比 +129.8%)

Databricksなどの最新データテクノロジーを用いて、AI活用のための基盤を構築。データガバナンス・セキュリティ・コンプライアンスの強化により、生成AIの安全な活用基盤の構築を支援。

SaaSサービス(AGAVE)

240百万円
(前年比 +25.7%)

人事労務、給与計算に続くサービス領域の拡充とともに、ユーザーイベントや定期セミナー、導入事例の公開を通じて、顧客接点の強化と新規顧客獲得を見据えた活動を推進。

※1: 2027年3月期計画の管理区分に合わせ、2026年3月期実績の一部を組み替えて表示しております

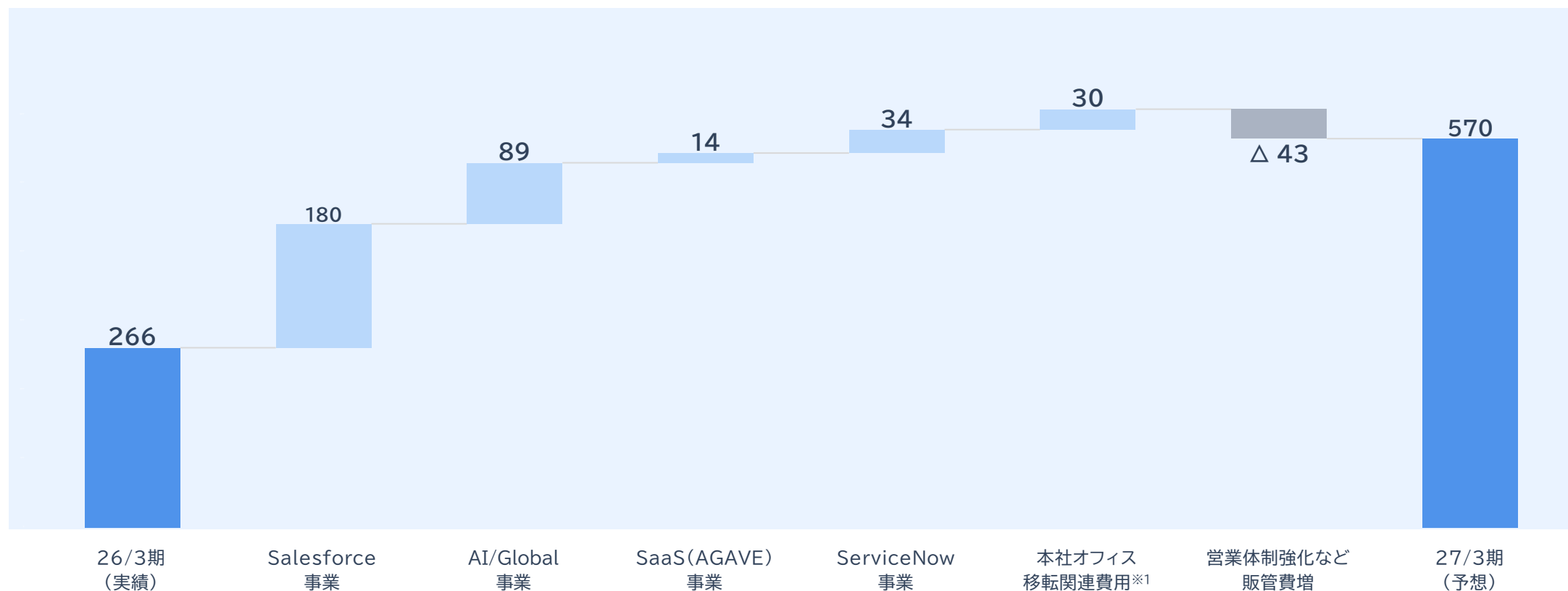
※2: xP&A: Extended Planning and Analysis (拡張された計画・分析)の略称。従来のFP&A(Financial Planning and Analysis: 財務計画・分析)を全社に拡張し、戦略・財務・業務計画を統合・可視化するアプローチ。企業全体の俊敏性及び整合性を向上。

2027年3月期収益構成

| FY2027 Financial Outlook

- AI・データ活用領域への成長投資を継続しながら、FY26に進めた事業構造改革とAI/Global事業の黒字化により、営業利益570百万円を計画
- Salesforce事業の収益性向上、SaaS(AGAVE)およびServiceNow事業の成長、本社移転関連費用の一巡により、販管費増(営業体制強化など)を織り込みながら営業利益率10.0%の達成を目指す

営業利益(通期) (百万円)



※1: 2025年4月の本社移転に伴い、2026年3月期のみ発生した一時的な費用

決算説明資料
INDEX

01

決算ハイライト
2027年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q1 FY2027
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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



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	4億2611万円(2026年6月30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)

381名(2026年6月30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

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ducation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

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

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

持株比率
88.95%



アオラノ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



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	7,400万円
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	・ データ+AIソリューションの提供 ・ Databricksコンサルティング ・ システム開発・保守

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

AI&Data



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



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: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。
※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。

AI&Data Innovation

売上高
構成比 **95.8%**

	Salesforce事業	68.3%
	ServiceNow事業	23.0%
	Microsoft Azure & MSPP※2/ xP&A※3	4.6%

デジタル技術を活用したビジネス設計、Salesforce、ServiceNow、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「アオラノウ株式会社」「合併会社 Circlace HT」の売上高も含む

売上高※1
4,540 百万円
(2026年3月期)

SaaSサービス

売上高
構成比 **4.2%**

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



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。企業全体の俊敏性や整合性を向上。

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



- 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	83,000+名
拠点数	世界93都市110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およ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(2025年)※4



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

※2:Salesforce Customer Count & Market Statistics (2026)

※3:株式会社セールスフォース・ジャパン, 「Salesforce、13年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2026年6月)

※4:株式会社セールスフォース・ジャパン, 「Salesforce、13年連続で世界No.1 CRMプロバイダーに選出」(2026年6月)をもとに当社作成

ServiceNowについて | About ServiceNow

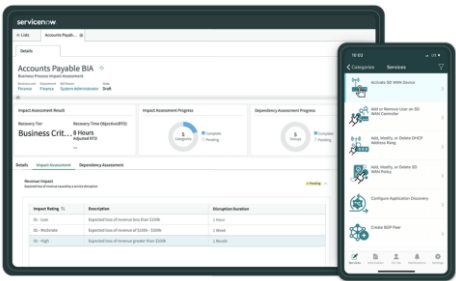


- 2004年に設立された米国に本社を置くソフトウェア会社
- 大企業が従来のITデリバリーで直面している問題を解決するため、セキュアで使いやすいクラウドベースの環境を提供
- Now Platformというコアプラットフォームを提供しており、組織や部門を横断したデジタルワークフローを構築することが可能
- 大手企業を中心として事業展開してきた中、アオラナウの経営に参画することにより、日本市場における中堅／成長企業に向けたビジネス体制を本格化

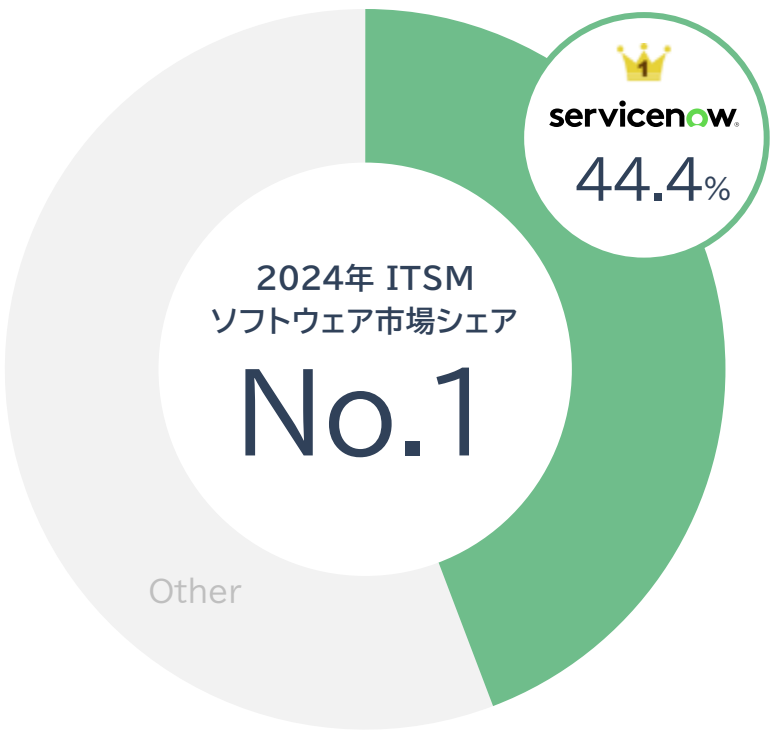
会社概要



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	会長兼CEO ビル・マクダーモット(Bill McDermott)
従業員数	29,000+名
拠点数	世界32カ国73拠点で事業を展開
顧客数	8,400+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



※1: Apps Run The World 「Top 10 ITSM Software Vendors, Market Size and Market Forecast 2024-2029」をもとに当社作成

Databricksについて | About Databricks

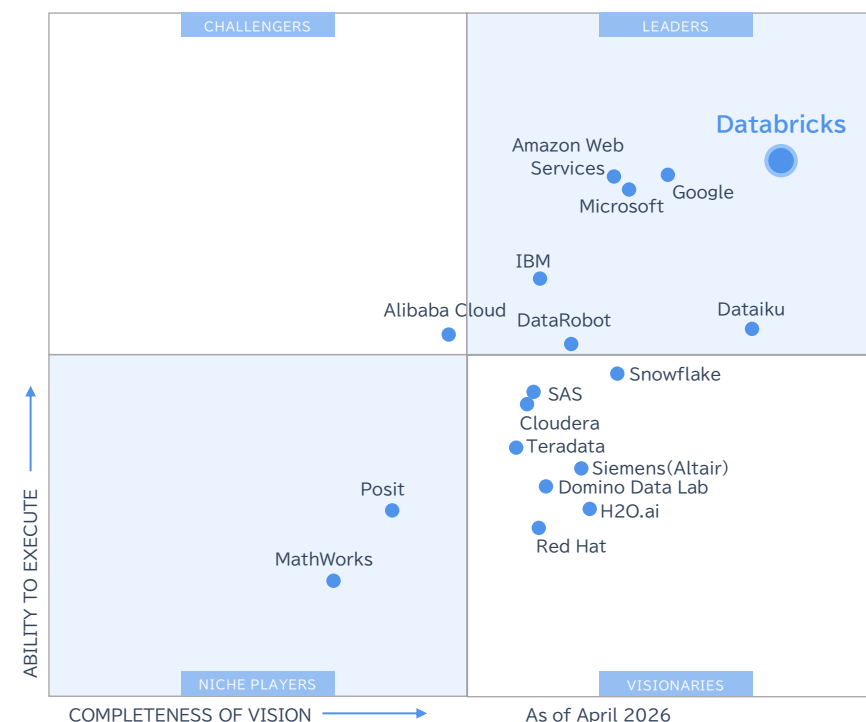
- 2013年に設立された、米国に本社を置くデータ・AI領域のソフトウェア会社
- データレイクとデータウェアハウスを統合した「レイクハウス」アーキテクチャを基盤に、データ管理、分析、AI開発を一元化
- オープンソース技術を源流とし、企業のデータ利活用とAI実装を支援するデータインテリジェンス・プラットフォームを提供
- 主要クラウド環境に対応し、世界20,000以上の組織に導入

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(2026年)※1



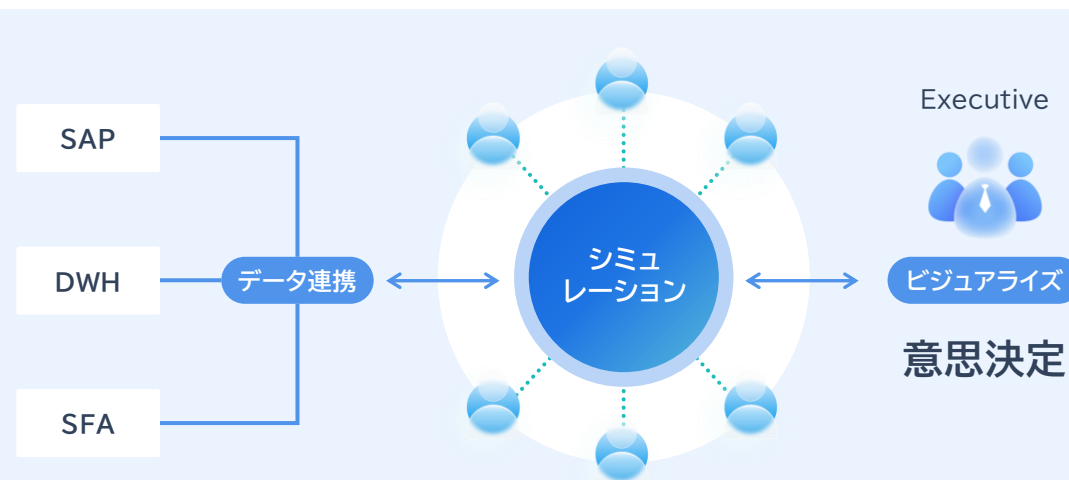
※1: Gartner, Magic Quadrant for Data Science and Machine Learning Platforms, Yogesh Bhatt, Afraz Jaffri, Diarmuid Curran, June 22 2026をもとに当社作成

xP&A Consultingについて | About xP&A Consulting

- 当社のxP&A※¹導入コンサルティングは、財務・戦略・業務計画を統合し、全社視点での計画・分析体制を構築
- 当初計画・実績・予測と財務結果を同期し、シミュレーションの可視化を通じて、データドリブンな経営判断を支援

サークレイスのxP&A

当初計画・実績・予測と財務結果を同期し、
シミュレーションを可視化することにより、
的確な経営判断を支援

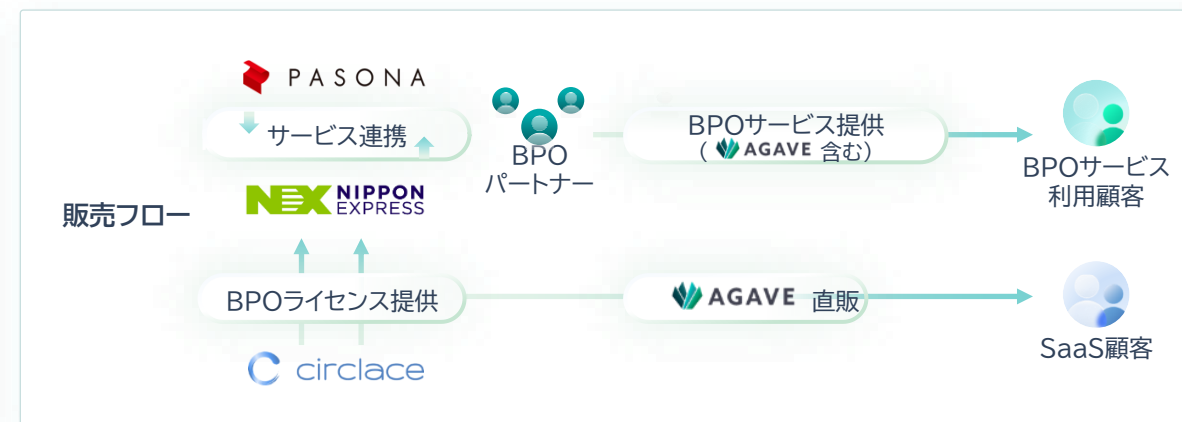


ワンプラットフォーム化により、計画・実績・予測を一元的に把握し、
事業計画の変更や部門レベルでの迅速な意思決定が可能に

※1:xP&Aとは、Extended Planning and Analysis(拡張された計画・分析)の略称: <https://www.circlace.com/xpa>

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:12,700ID以上※1



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

決算説明資料

INDEX

01

決算ハイライト
2027年3月期
第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q1 FY2027
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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



- 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

2030年には、約10.1兆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」(2026年3月12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



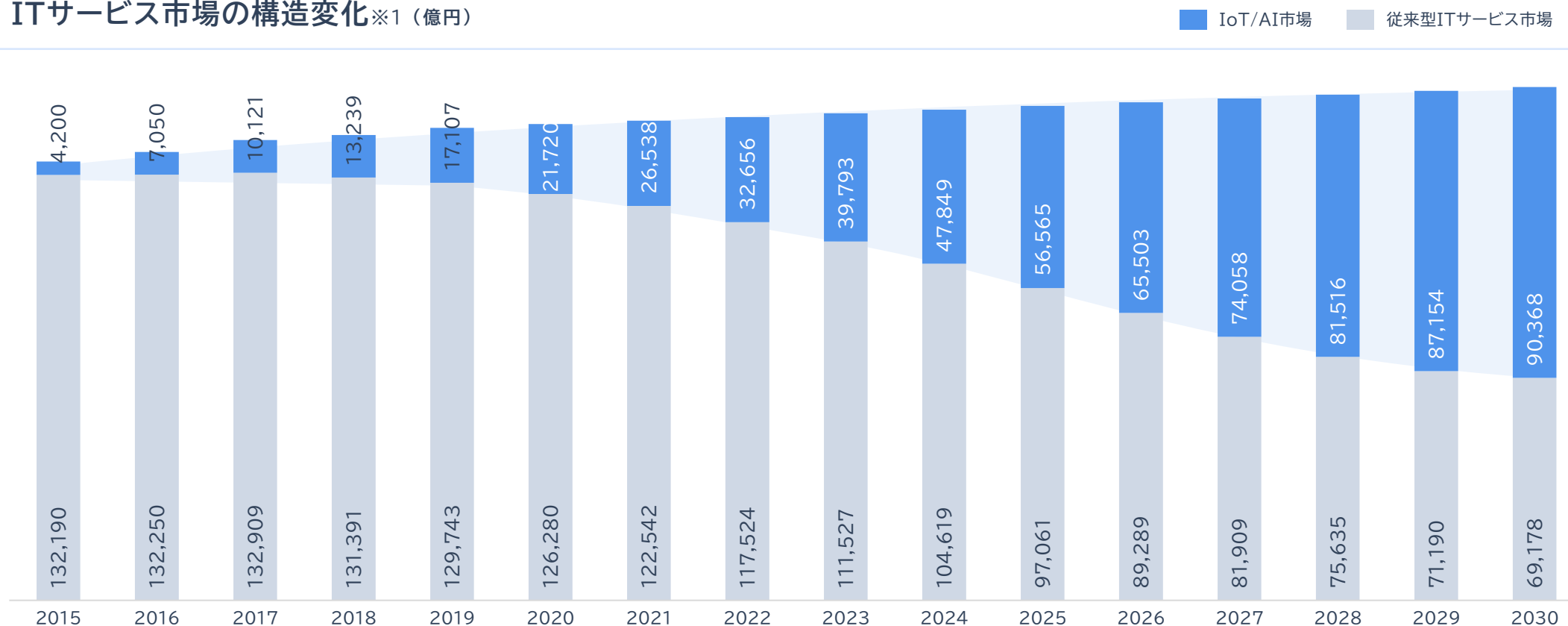
IDC Japan,「国内ビッグデータ/アナリティクス市場 ユーザー支出額予測:産業分野セクター別、2022年の実績と2023年～」(2024年3月21日)

※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

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/daiyosangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdfを基に当社で作成

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



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

※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)

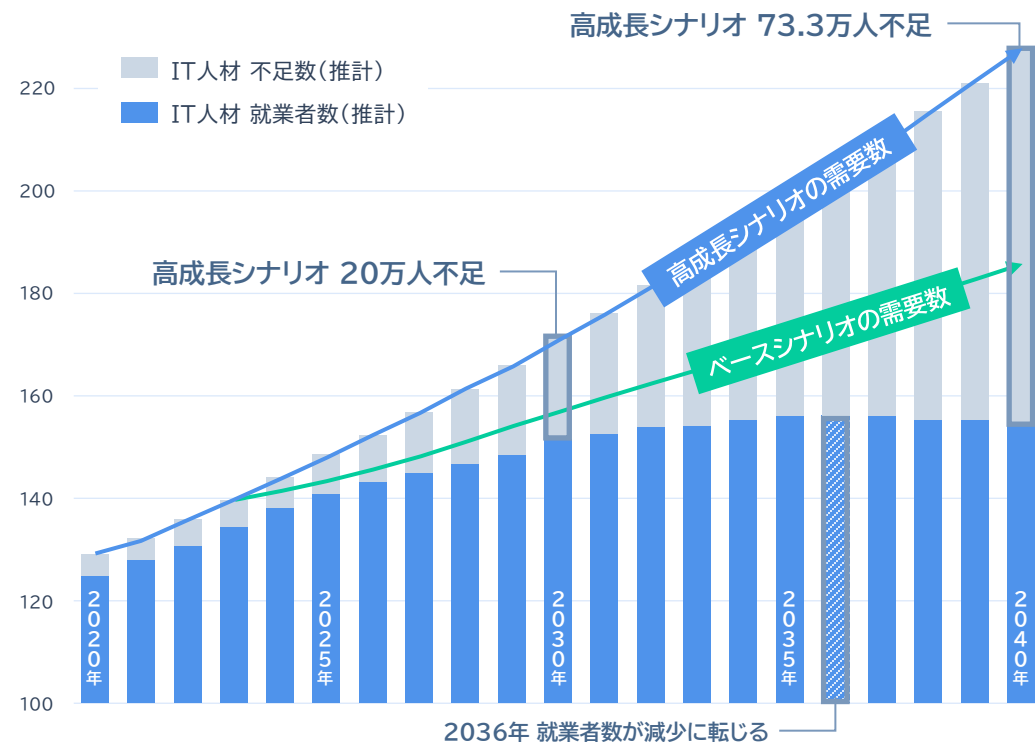


※マルチアンサー

※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／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※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



※3: 経済産業省「IT人材需給に関する調査(概要)」

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6月現在）

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
収益基盤として確立されており
当面の企業成長を牽引する事業

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(Synthesis)
- 経営変革支援(Synthesis)
- 顧客現場伴走型FDEモデル※1

- データ(arcbricks)

- Salesforce コンサルティング
- ServiceNow コンサルティング (アオラナウ)
- 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

※1: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

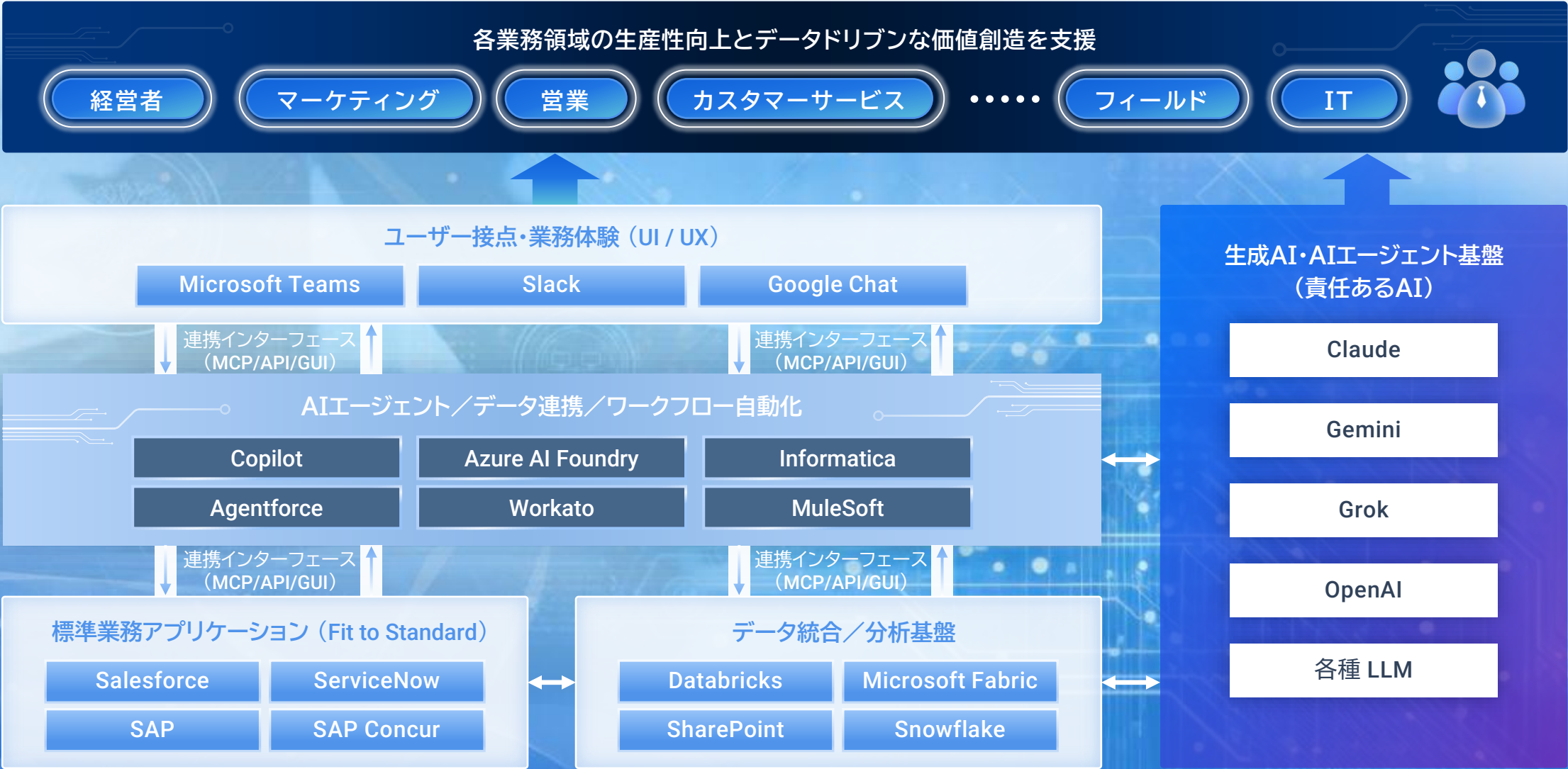
- 世界最先端テクノロジーを活用し、国内外問わず顧客の経営変革を実現
- 従来型の業務効率化システム開発から、AIなどの最先端テクノロジー活用によるデータドリブン経営+DXの実現へ



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な価値創出を支援



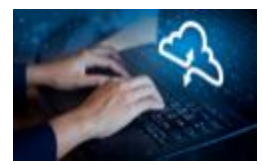
AI&データイノベーション戦略、マルチプラットフォームサービス | AI&Data Innovation and Multi-Platform

- 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

データ

最新のグローバルITテクノロジートレンドに沿って、
対応可能領域を積極的に拡大予定

Anthropic

OpenAI

etc

マルチプラットフォームサービス対応

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



- 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
- グループ一体運営の強化と意思決定の迅速化を図るため、2026年6月30日付でパソナグループ保有の株式を取得し、持株比率を88.95%に引き上げ

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



決算説明資料
INDEX

01

決算ハイライト
2027年3月期

第1四半期決算概況
トピック

Highlights,
Q1 FY2027
Financial Summary and Topics



02

2027年3月期
業績見通し

FY2027
Financial Outlook



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

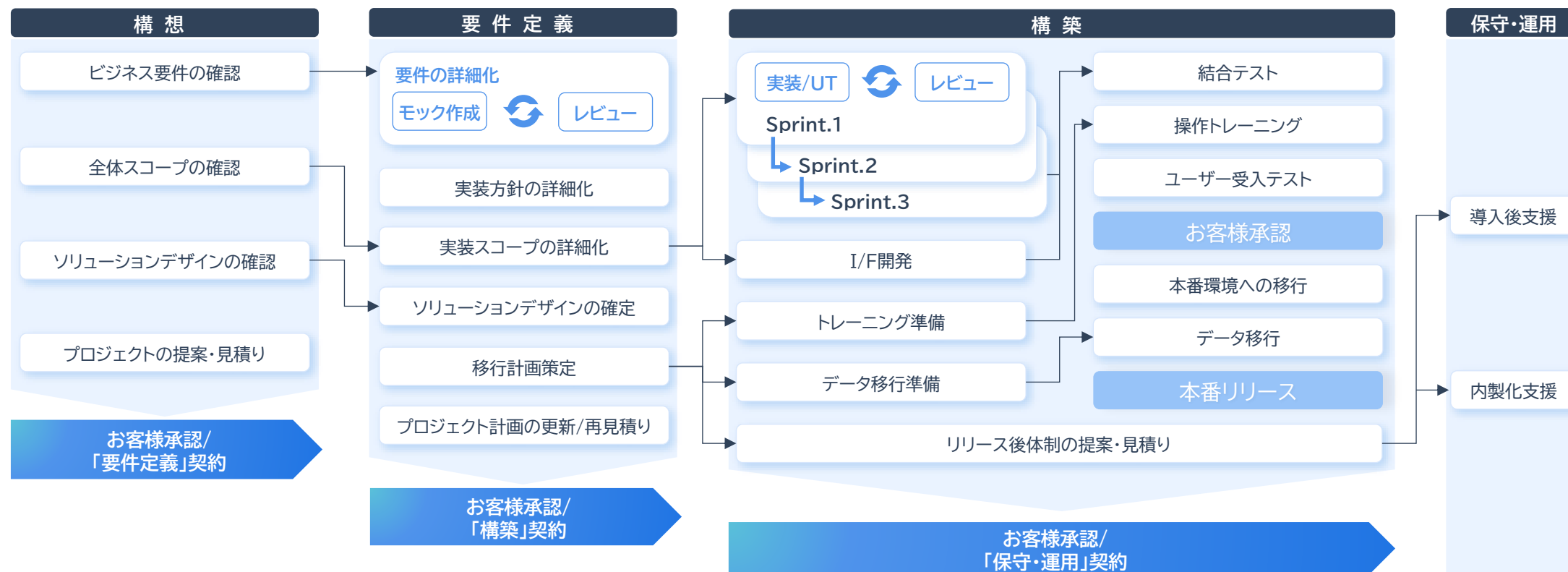


コンサルティングと開発の特長 | Features

- 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ため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 | Guideline



- 請負開発ゼロという指針の下、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」

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

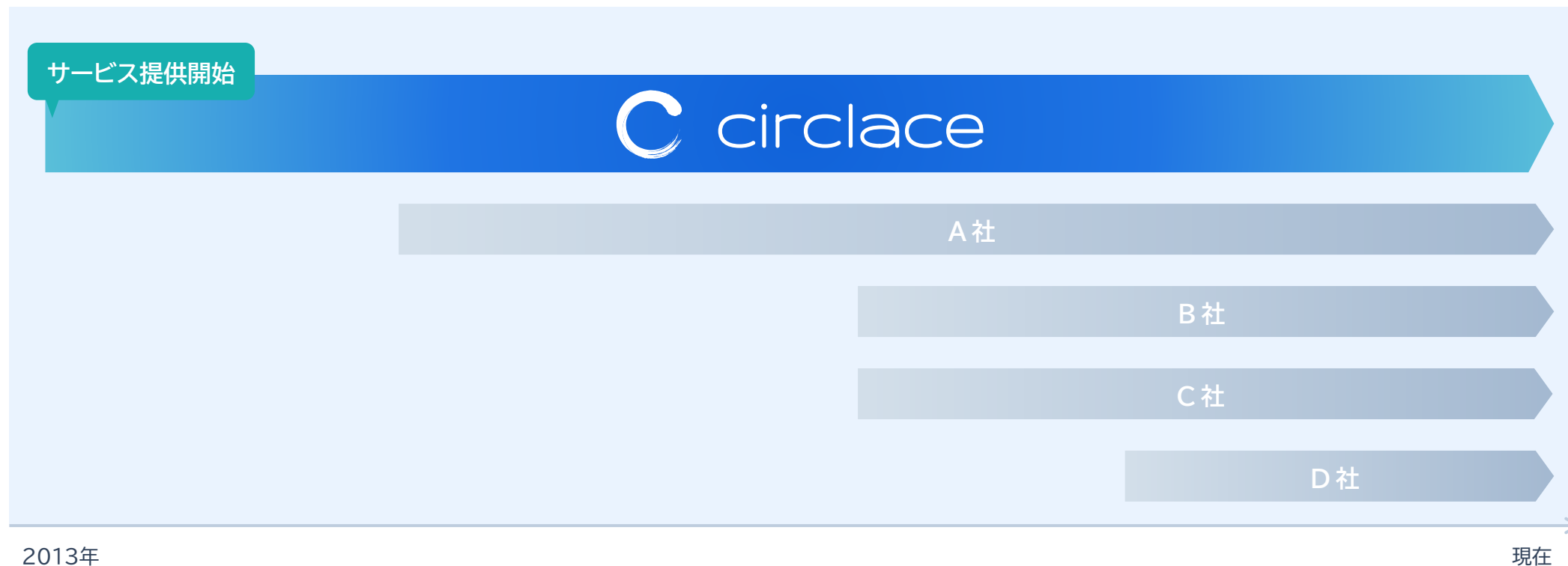
他社または
お客様自身で導入
(71.0%)

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
- 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



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

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 9,700名以上

2017年～2026年6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



会社名 : ヤマハ株式会社

上場市場 : 東証プライム(7951)

事業内容 : 楽器事業、音響機器事業、その他の事業

従業員数 : 17,886名(連結、2026年3月31日現在)



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ため、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



KONICA MINOLTA

会社名 : コニカミノルタ株式会社

上場市場 : 東証プライム(4902)

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 : 34,363名(連結、2026年3月31日現在)



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



会社名 : 株式会社ジェイック

上場市場 : 東証グロース(7073)

事業内容 : 新卒・中途の採用支援、就職・転職支援等、
企業の人材に関する課題を総合的に
解決するサービスを提供

従業員数 : 228名(2026年1月末現在)



課題・背景

- 「新卒紹介事業」が成長していたが、労働集約型のため成長の持続に限界があり、CA(キャリアアドバイザー)一人あたりの採用率を大幅に向上させる必要があった
- そのためにはAIなどのIT技術で採用業務を支援する方針だったが、利用中のSalesforceはカスタマイズが多く標準の追加機能を利用しづらかった
- エンジニアが社内におらず、CRM AnalyticsなどのIT技術の導入が困難だった

成果・効果

- CRM Analyticsを導入し、AIを活用した自動マッチング機能を実装し、業務効率の大幅な改善を実現
- 独自カスタマイズと標準機能のバランスがとれたシステム環境を構築し、将来的な拡張性を確保
- AI学習の正確性のためのデータ構造把握の重要性を認識し、タイトなスケジュールの中でもプロジェクトを円滑に推進しCRM Analyticsの導入

OKamura

会社名 : 株式会社オカムラ
上場市場 : 東証プライム(7994)
事業内容 : オフィス家具の製造販売
従業員数 : 6,082名(連結、2026年3月31日現在)



課題・背景

- 海外営業部門の業務効率化とマーケティング活動・営業活動の強化が必要
- Salesforceの運用が非効率。CRMやMAの機能の活用不足
- SalesforceやAccount Engagementの知識不足により活用に課題
- データの二重管理。現場の理解やデータ活用の意識改革と定着化に課題
- 運用管理者に過度の負担がかかり、業務課題解決の兼務が困難な状況

成果・効果

- 業務効率の向上と運用課題解決までの時間短縮によりパフォーマンスが向上
- Salesforce CRMやMAの活用が進み、DX推進と売上向上に寄与する戦略的な運用基盤が実現
- 管理者へのナレッジ共有とユーザートレーニングの実施により、安定した運用体制を構築
- データ分析による洞察で営業活動や製品開発への新たな気付きが生まれ、データ登録促進と活用意欲の向上が醸成
- BPO支援の活用で業務効率が向上し、より高付加価値な業務に工数を充てる余裕が実現

artron

会社名 : 東亜電気工業株式会社

事業内容 : エレクトロニクス部材の販売・加工・製造

従業員数 : 360名



課題・背景

- ・ 海外出向者ごとの異なる税制・手当をExcelで手作業管理しており、計算や送付業務が一部の担当者に集中
- ・ 給与明細の個別送信時にパスワード設定や送信先確認などが必要で、常に取り違えのリスクが介在
- ・ 支給日や為替補填など国ごとに各々対応が必要なため、毎月の作業が煩雑化しており、マニュアル化や引き継ぎが困難

成果・効果

- ・ 拠点ごとの給与計算やメール通知作業を自動化でき、作業負荷が約1/2に軽減
- ・ 業務ルールを統一しシステムに組み込んだことで、他担当者への引き継ぎも可能になり、人的リスクが減少
- ・ 従業員の明細閲覧・計算根拠などの確認が容易になり、現地からの問い合わせへスムーズな対応が可能に

INPEX

会社名 : 株式会社INPEX(旧:国際石油開発帝石)

上場市場 : 東証プライム(1605)

事業内容 : 日本最大の石油・天然ガス開発企業

従業員数 : 3,720名(連結、2025年12月31日現在)



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

カルビー株式会社

会社名 : カルビー株式会社

上場市場 : 東証プライム(2229)

事業内容 : 菓子・食品の製造・販売

従業員数 : 6,974名(連結、2026年3月31日現在)



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、担当者の作業負担を大幅に削減し、効率的な業務が実現した
- AGAVE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



会社名 : 日本軽金属株式会社

上場市場 : 東証プライム(5703)

※日本軽金属ホールディングス株式会社が上場

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 : 2,194名 (2026年3月31日現在)



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上に短縮
- 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



会社名 : 三菱自動車工業株式会社

上場市場 : 東証プライム(7211)

事業内容 : 自動車の開発・製造・販売

従業員数 : 27,695名 (連結、2026年6月18日現在)



課題・背景

- ・ 給与・人事などの機密情報を外部委託先が扱っており、メール誤送信などによる情報漏えいリスクが存在
- ・ 赴任関連書類の保管先が分散し、人事・駐在員ともに必要情報へアクセスしづらい状況
- ・ ビザ申請の進捗をExcelで管理しており、着任直前まで不備が判明しないケースも発生
- ・ 業務が担当者依存となり、引き継ぎや進捗管理が困難。ビザ取得の遅延は、赴任者・帰任者・事業計画全体に影響を及ぼすリスクに

成果・効果

- ・ 情報の一元管理により、情報漏えいリスクを大幅に低減
- ・ ビザ取得の進捗をリアルタイムで可視化し、不備や遅延を未然に防止
- ・ 定例会議は「隔週1時間」から「月1回30分」へと短縮。説明のためのやり取りも不要に
- ・ 一時帰国申請などの手続きもシステム内で完結し、メール往復を大幅に削減
- ・ 「AGAVE」と日本通運のBPOサービスを組み合わせることにより、ビザ取得遅延リスクの低減と、関係者による能動的な進捗確認を実現



会社名 : 株式会社イトーキ

上場市場 : 東証プライム(7972)

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 : 4,164名(連結、2025年12月31日現在)



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覧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



会社名 : 株式会社パソナグループ

上場市場 : 東証プライム(2168)

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 : 22,982名(連結、2025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見視化され、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



会社名 : NIPPON EXPRESS
ホールディングス株式会社

上場市場 : 東証プライム(9147)

事業内容 : 物流事業全般および関連事業

従業員数 : 77,925名(2025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
- 海外拠点では既に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

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13.8%※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、CO₂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「令和7年度雇用均等基本調査」(2026年7月31日)

カテゴリ	質問	回答
財務および業績	2027年3月期第1四半期の業績概要を教えてください。	売上高は1,242百万円(前年同期比+24.1%)で、第1四半期としては上場来最高を記録。Salesforce・ServiceNow・AGAVEともに増収です。営業損失79百万円(前年同期64百万円の損失)となりましたが、営業利益率は前年同期同様△6.4%を維持し、本業の収益性改善は進捗しています。
	2027年3月期第1四半期において営業利益の状況と要因を教えてください。	新規ツール開発などIT関連投資(△40百万円)が主因です。Salesforce事業(+21百万円)、ServiceNow事業(+8百万円)など各事業の採算は改善しており、営業利益率は前年同期並みの△6.4%を維持しています。
	営業利益率の現状と今後の改善に向けた方針を教えてください。	営業利益率は△6.4%で前年同期と同水準です。Salesforce事業のAI・データ活用シフトやServiceNow事業の成長により本業の採算改善は進捗しており、通期では黒字化(営業利益570百万円、前年比+114.1%)を計画しています。
	2027年3月期の通期業績予想に対する第1四半期の進捗状況を教えてください。	進捗率は21.8%(前年同期21.7%)で、計画通りの推移です。下期に業績が集中する事業特性を踏まえ、順調な立ち上がりと認識しています。直近の業績予想からの修正はありません。
	Salesforce事業の進捗と採算状況を教えてください。	売上高800百万円(前年同期比+8.8%)。カスタマーサクセス(保守運用・定着化)領域を中心にAI・データ活用案件が拡大し、採算は前年同期比+21百万円改善しました。
	ServiceNow事業の進捗と採算状況を教えてください。	売上高330百万円(前年同期比+84.4%)と高成長を継続。AIエージェントを活用した新規案件の拡大により、採算も前年同期比+8百万円改善しました。
	SaaSサービス(AGAVE)の売上推移や成長性について教えてください。	売上高54百万円(前年同期比+35.3%)。契約ユーザーID数は12,700ID(前年同期比+9.7%)、海外給与計算サービスが+56.8%と成長を牽引しています。
	2027年3月期第1四半期の純利益がマイナスとなった要因は何ですか？	親会社株主に帰属する四半期純損失は34百万円(前年同期32百万円の損失)。新規ツール開発などIT関連投資が主因で、成長領域への先行投資として計画に織り込み済みです。
成長戦略	生成AIの進展を踏まえ、事業への影響や活用方針を教えてください。	生成AIやAIエージェントは、お客様支援と社内生産性向上の両面で重要なテーマです。当社は「AIネイティブ企業」を自ら実証する取り組みとして、営業支援を担う「AGENA」、社内ナレッジ検索・申請業務を担う「CDX-one」、PMO業務を担う「EVAN」の3名の社内AIエージェント社員を採用しています。これらの実践知見を、お客様へのAI・データ活用支援やAgentforce導入支援に活かしています。
	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、Databricks、Microsoft、AWS、Workatoなど複数のテクノロジーに対応し、お客様の課題に応じて組み合わせた提案ができる点が強みです。AI・データ活用領域を中心に、対応領域の拡大を進めています。

カテゴリ	質問	回答
成長戦略	他社との差別化要素について教えてください。	コンサルティングから開発、運用・定着化、教育まで一貫して支援できる点と、AI領域での先行支援実績を有する点が強みです。加えて、2026年7月のZENFORCEとの包括的提携により、エンタープライズから中堅・中小企業までを網羅する支援体制を構築した点も差別化要素となっています。
	AI & データイノベーション戦略の主な成果と、今後の狙いを教えてください。	AI・データ活用による業務効率化や意思決定高度化の支援が進展しています。今後はDatabricksやWorkatoの活用を拡大し、より高度なデータ活用支援を広げていく方針です。
	ServiceNow事業の中期的な成長見通しを教えてください。	導入支援に加え、AMS（運用保守）、内製化支援、人材育成を組み合わせ、継続収益の拡大を目指します。前期（2026年3月期）は売上高1,042百万円、前年比+85.7%と大きく伸長しており、この成長基調の継続を見込んでいます。
	AIエージェント社員の活用による競争力強化や、今後の事業への展開について教えてください。	当社は「AIネイティブ企業」を自ら実証する取り組みの一環として、AIエージェント社員の採用を積極的に進めています。2026年4月に営業支援を担う「AGENA」、5月に社内ナレッジ検索・申請業務を担う「CDX-one」、6月にPMO業務の自動化・高品質化を担う「EVAN」を採用し、全社的な生産性向上を実証しています。これらの実践知見を、お客様への提案やAIエージェント導入支援サービスに活かし、事業展開につなげていく方針です。
	ZENFORCEとの提携によるシナジーや、今後の事業拡大への期待を教えてください。	2026年7月、Salesforce領域で中堅・中小企業支援に強みを持つZENFORCEと包括的提携を開始しました。当社の大企業向け導入実績（600社超）とZENFORCEの中堅・中小企業向け支援実績（200社超）を組み合わせ、エンタープライズからSMBまでを一貫して支援する体制を構築します。あわせてAIエージェントの共同タスクフォースを立ち上げ、既に複数の共同プロジェクトを推進しており、将来的にはアジア市場を中心とした海外展開も長期的なビジョンとして掲げています。
	Salesforce事業ではAIデータ活用領域へのシフトを進めていますが、その狙いと今後の成長戦略を教えてください。	Salesforce事業は、従来型の開発案件だけでなく、運用高度化やAI・データ活用など、より付加価値の高い領域へのシフトを進めています。Agentforceの導入・構築支援やSalesforce Data Cloudを活用したPoC支援などAI関連サービスのラインアップを拡充し、既存顧客への深耕と新規開拓の両面で収益性向上を目指します。
	自己資本比率が前期末（68.3%）から当第1四半期末（43.9%）へ大きく低下した要因を教えてください。	連結子会社アオラノウ株式会社の株式を追加取得したことに伴い、資本剰余金が409百万円減少したことが主因です。あわせて、取得資金の調達により長期借入金が増加したことも影響しています。
	長期借入金が大きく増加した理由と資金の使途を教えてください。	長期借入金は前期末63百万円から当第1四半期末367百万円に増加しました。主にアオラノウ株式会社の株式追加取得に係る資金を借入により調達したことによるものです。
	非支配株主持分がマイナス（△16,830千円）となっている理由を教えてください。	連結子会社アオラノウ株式会社の累積損失により、非支配株主に帰属する持分が同社の資本を上回ったため、非支配株主持分がマイナスとなっています。

カテゴリ	質問	回答
投資家へのメッセージとガバナンス	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。	クラウド活用による環境負荷低減、人材育成、多様な働き方の推進に取り組んでいます。女性リーダー職比率向上にも努めております。
	株主還元方針(配当優待)に関する考えを教えてください。	現時点で配当や株主優待の導入は予定していません。まずは成長投資と収益基盤の強化を優先し、将来的には業績・キャッシュ創出力・資本効率の状況を踏まえて総合的に検討します。
	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。	情報セキュリティ管理、クラウドセキュリティ対策、法令遵守教育を継続しています。AI・データ活用領域の拡大に伴い、データガバナンスの重要性も増しており、体制強化を進めています。
	競合他社と比較した優位性をどう考えていますか？	弊社の優位性は、複数プラットフォームに対応できること、要件定義から運用・教育まで一貫して提供できること、AI領域での支援実績を有することの3点です。2026年7月のZENFORCEとの提携により、対応可能な企業規模の幅もさらに拡大しました。
	海外展開に対する今後の方針を教えてください。	現時点では国内中心ですが、ベトナム子会社の活用を含めた近隣アジアでの展開可能性を検討しています。あわせて、ZENFORCEとの提携を通じたアジア市場での協業も視野に入れ、グローバル案件における連携体制の強化を進めます。
	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20億円を目指しており、AI・データ活用領域とマルチプラットフォーム対応を成長の軸としています。
	IR活動の基本方針と取り組みについて教えてください。	適時性・分かりやすさを重視し、決算説明資料やQ&A等を通じて情報発信を強化しています。投資家との対話も開示改善に活かしています。
	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。	2026年6月末の社員数は381名(前期末比+11名)です。AI・データ活用、Salesforce、ServiceNowに対応できる専門人材の採用・育成を進めるとともに、教育体制を整備し、長期的な人材戦略を推進します。
	社会課題に対する事業のアプローチをどのように考えていますか？	デジタル化、AI活用、人材育成といった社会課題に対し、業務改革から実装・定着化までの支援を通じて解決に取り組んでいます。あわせて教育・育成の仕組みを強化し、専門人材の供給力を高めています。
	アオラナウ株式会社の株式を追加取得した目的や背景を教えてください。	2026年6月11日付で連結子会社アオラナウ株式会社の株式を追加取得しました。ServiceNow事業の中核を担う同社の位置づけを踏まえ、意思決定の迅速化やグループとしての連携強化を図り、グループシナジーを最大限発揮するためです。

カテゴリ	質問	回答
マクロ経済影響	人件費上昇や採用環境の変化への対応策はありますか？	提供単価の適正化、生産性向上、教育による早期戦力化で対応します。社内AIエージェント社員（AGENA、CDX-one、EVAN）の活用による社内生産性向上も、対応策の一つとして進めています。
	企業のDX投資動向の変化をどのように捉えていますか？	景気動向により投資判断が慎重になる可能性はありますが、AI活用や業務効率化に対する需要は継続すると見えています。投資対効果が明確で、短期的に効果が見えやすい領域を中心に提案を強化します。
	AI投資やDX需要の拡大を踏まえ、今後の事業環境をどのように見えていますか。	AI・データ活用領域への投資需要は、引き続き拡大が続くと見えています。当社はマルチプラットフォーム対応力とAI・データ活用の先行実績を強みに、この需要を確実に取り込んでいく方針です。

【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、当社は何ら表明およ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およ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および嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。



IRメール配信サービス

当社IRに関する、各種開示情報の掲載などの最新情報をご登録のメールアドレスに配信しています。ぜひご登録ください。

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

