

株式会社サーキュレーション

2022年7月期第一四半期 決算説明会レポート（書き起こし）



CIRCULATION



株式会社サーキュレーション

2022年7月期 第一四半期 決算説明会レポート

- 会社概要
- 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- 重要KPIの推移
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix

Summary

2022年7月期 第一四半期

売上高1,666百万円 (YoY増減率+46.1%) 営業利益196百万円 (YoY増減率+145.4%)

前年同期を大きく上回り、四半期ベースの売上高は過去最高を更新
通期業績予想対比売上高は22.8%、同営業利益は38.4%の進捗率で推移

重要KPI

稼働プロジェクト件数 累積9,365件 今期第一四半期734件増加
登録プロ人材数 累積18,388人 今期第一四半期574人増加

新規・既存ともにプロジェクト数はバランスよく積み上がり、リカーリング型ビジネスモデルにより収益増加
月次プロジェクト継続稼働率、月次平均稼働プロジェクト数も順調に成長
コンサルタント生産性はYoY比1.5倍に向上

中期成長戦略に関するトピックス

既存領域

DX領域の案件獲得に向け広告宣伝費に投資、ウェビナー好調、デジタルハリウッド社との業務提携

新領域

事業承継サービスは複数のM&A成約案件を創出、事業立ち上げから拡大成長フェーズへ移行

新サービス

「PROBASE」は順調に成長中、既存サービスとのシナジーにより契約社数1,000社を見込む

IRサイト



当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆さまへ積極的に情報を発信しております。
ぜひご覧ください。

<https://circu.co.jp/ir/>

IRメール配信登録



当社の企業ニュースや最新のお知らせなどのIR情報をメールにてお知らせいたします。
ぜひご登録ください。

<https://www.magicalir.net/7379/mail/index.php>



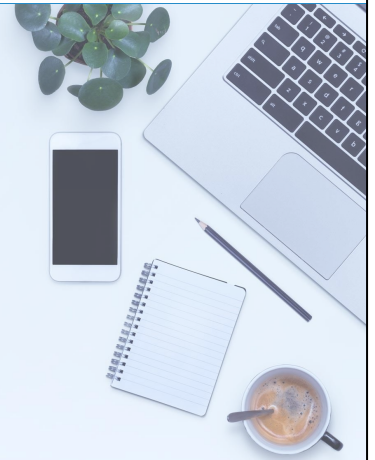
皆さまこんにちは。サーキュレーションの久保田でございます。
投資家の皆さま、サーキュレーションにご興味を持っていただき、ありがとうございます。

上場して最初の四半期が過ぎました。IPOはある意味、我々リーダー陣、そしてこのサーキュレーションという会社の成長機会、そう捉えています。起業家として研鑽する機会をいただくことがとても多い時期でした。ますますこのサーキュレーションという会社と共に自らを成長させていくと、そういう気持ちが強まっております。我々にとって新しいステークホルダーの方々のお考えも理解するように努めていきたいと考えております。

また一方で、我々自身のビジョンを大事にしなが、次の社会の成長の一端をまずは担えるように尽力していきたいと考えております。

本日はよろしく願いいたします。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



アジェンダでございます。

まず会社概要からあらためて、最初のクォーターの決算発表ということですのでお話しさせていただいて、そして業績のハイライト、重要KPIの推移、そして中期成長戦略に関するトピックス、最後にアペンディックスで一部、サステナビリティについてお話をさせていただきます。

- ❑ **会社概要**
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix





OUR VISION

世界中の経験・知見が循環する社会の創造

知のめぐりを良くするプラットフォームを提供しています。

まず会社概要からです。

ビジョンからあらためてお話をさせてください。

「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」。

この循環というところを取って、サーキュレーションでございます。血液の血の巡りではなく、知性、知識、その「知」のめぐりをよくするプラットフォームを提供していくというビジョンを掲げております。

2つのパラダイムシフトで大きく「働く価値観」が変わる

WORK SHIFT⁽¹⁾

働き方が変わる。プロが最も早く変わる

1社30年、終身雇用時代



1人3回、転職時代



1人3社、同時に働く時代



注: (1)WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト 一脱線と貴国から自由になる働き方の未来図」(リンダ・クットン著)、同意で掲載されているテクノロジーの進化や様々な社会的要因によってシフトする働き方の未来に関する考察を参照。

OPEN INNOVATION

外部の経験・知見を有効活用する時代へ

大学・研究所
技術のイノベーション



企業・組織
機能のイノベーション



人材
知見のイノベーション



2つのパラダイムシフトで大きく働く価値観が変わってきていると思っています。

1つはワークシフトです。皆様から見て左側の絵です。

今、副業とか兼業とか、大きく働き方が変わってきて、個人の力が強まっています。様々な仕事がある中で、プロフェッショナルたちが最も早く変わるべきで、かつスキルの定義ができて、そういうマーケットが起きてきているということでございます。昭和の時代、1社30年、1社に身を投じて終身雇用で働く時代がありました。ある意味、製造業と高度成長に支えられた時代でした。平成になり雇用流動化を上げるということで、1人3回転職する時代、そういう時代がやってきています。

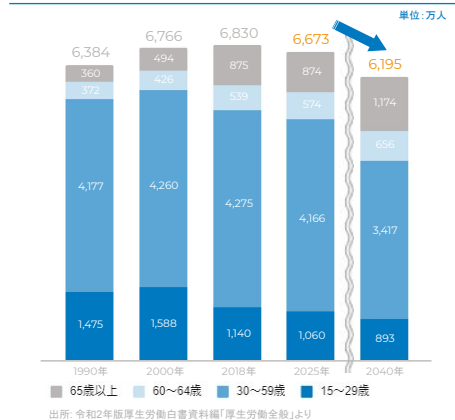
そしてこれからグローバリゼーションがより複雑化していく中で注目されているのが、1人3社、プロであればそういうマーケットがあるのではないかと。そのようなスキルシェアのマーケットが出てきたということです。

次にオープンイノベーション。

これはどちらかというと法人側の考え、会社側の考えです。外部の経験・知見を有効活用する時代になってきました。例えば、大学とラボで知財のオープンイノベーションをやったり、企業と組織、もしくは、大企業とベンチャーでお互い足りない機能を補完し合うような形でやったり。そして、最後、今この時代です、人材。最もマイクロなスキル、まさに外部の知見を活用すれば、より社会は明るくなるのではないかと。そういう形でオープンイノベーションが注目されてきてます。

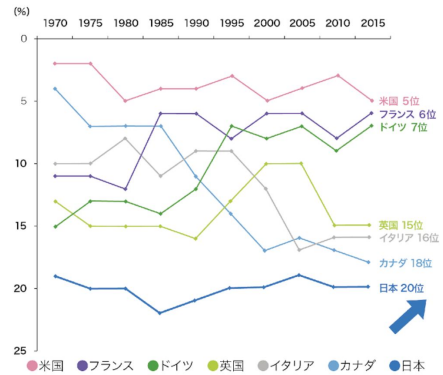
- 労働人口が減少する日本こそ、労働生産性を高めなければならない
- 先進国の中でもプロジェクトベースで働く事例が少ない。プロフェッショナルが働く土台を創る

労働力人口推移



労働者人口はピークアウト
将来的に大きく減少する見通し

主要先進7か国の時間当たり労働生産性順位



日本は最も労働生産性が悪い状況が続き
働き方改革では現状の労働力で効率性向上が求められる

パラダイムシフトをする市場。

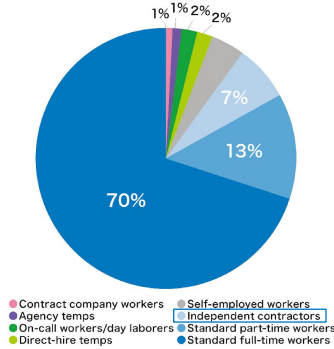
働き方が変わり、社内だけで問題解決をするという形ではなくなってきたときに、まさに労働人口が減少するこの日本こそ、労働生産性を高めなければいけないという課題を抱えていると考えています。先進国の中でもプロジェクトベースで働く時代、今やっと日本はジョブ型と言われているかもしれませんが、世界ではジョブ型、ミッション型、プロジェクト型、こういう働き方が出てきています。

日本にはプロフェッショナルがいます。そのプロフェッショナルが働く土台や土壌をつくるようなマーケット、生産性が高い人材をサポートするサービスがない限り、日本のこの右側にある労働生産性の低さというのは変わらないのではないかと思います。

米国を中心に世界中で進む「社員 → プロ契約」への潮流

アメリカの労働力に占めるフリーランサーの割合⁽¹⁾

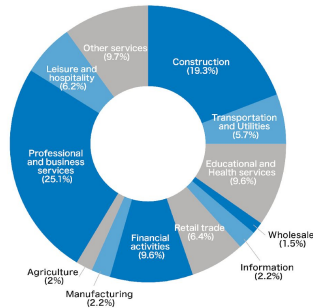
Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



人口の30%がフリーランス
特にプロ人材は7%程度

アメリカの業種別フリーランサーの割合⁽²⁾

Percentage of Independent Contractors By Industry



プロ人材は専門サービスが25.1%、建設が19.3%、
金融、教育・健康が9.6%の順で活用

出所: (1)U.S. GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE, GAO-15-168R Contingent Workforce, April 2015, Table 3: Contingent Share of Employed Labor Force by Alternative Work Arrangements Identified by GAO Page 14 GAO-15-168R Contingent Workforce and BLS Estimates, 1995-2005, <https://www.gao.gov/assets/670/669899.pdf> (2)U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS, Contingent and Alternative Employment Arrangements News Release, May 2017, Table 8: Employed workers with alternative and traditional work arrangements by occupation and industry, May 2017, https://www.bls.gov/news.release/archives/conemp_06072018.htm

米国では、もうこの「社員からプロ契約へ」という潮流は大きく進んできていて、そもそも3分の1がフリーランス、全体の労働者の中で7%がIndependent contractor。企業と個人がフェアでContract、契約書で結ばれた関係ということです。保険を払ったりする関係ではない。この中で、特にホワイトカラーのプロフェッショナル、ビジネスサービスというマーケットが出てきているということです。ここに注目をしています。

プロをシェアするプラットフォーム

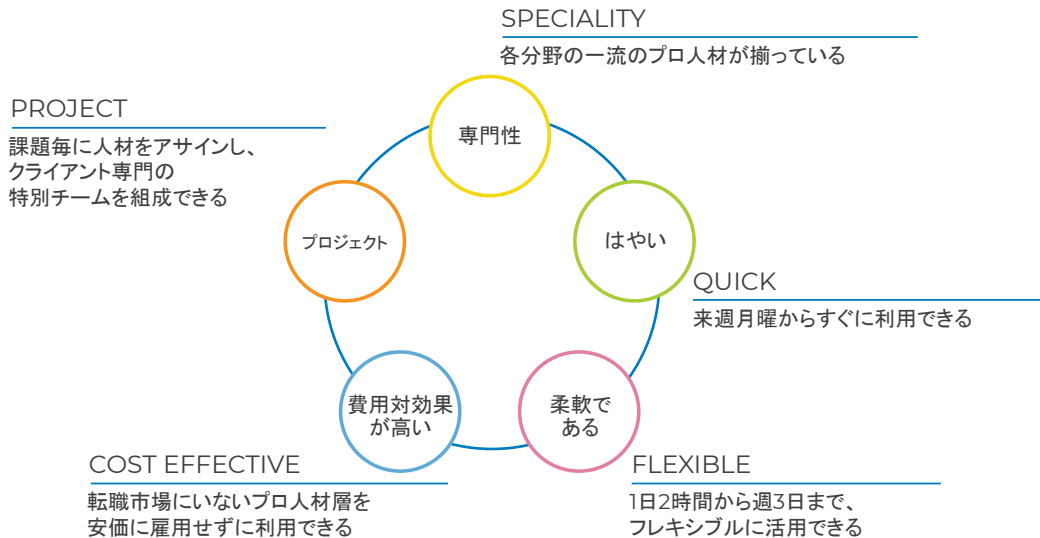
外部プロ人材の経験・知見を複数の企業でシェアし、あらゆる経営課題を解決する



そうしたマーケット環境の中で、「プロシェアリング」というサービスを名付け、プロをシェアするプラットフォームを提供しているのが、サーキュレーションでございます。

例えば、法人の企業における「専門性で解決すべき経営課題」や「社内の知見や人材の不足」。正社員で採用しようと思ってもなかなか採用できない。そういうときにシェアでご活用いただくということです。

経営課題であれば「ProSharing」、DXや先端技術、AIとかであれば「FLEXY」サービス、新規事業とかアイデア創出からのサポートであれば「Open Idea」、そして、事業承継やM&A、ファイナンスの課題であれば「人が繋ぐ事業承継」、そうした形で、プロ人材をデータベース化し、スキルを定義していて、週1日、週3日ぐらいまでだと、例えば3カ月、12カ月のアサインというように、プロをアサインするサービスを提供しております。



プロシエリングが選ばれる5つの理由。

あらためてにはなりますが、1つはやはり「専門性」です。各分野の一流のプロを使うことができる。

そして、「早い」ということです。やはり正社員では6カ月ぐらい、計画立てていってCxOクラスだと1年とか掛かる。とにかく来週月曜からすぐに活用できるということです。

さらに、「柔軟性」が高いということで、1日2時間から週3日までフレキシブルに活用することができます。

「コストパフォーマンス」が高いのも魅力でございます。基本的にはご活用いただいた時間分が分母なため、費用対効果が高い。

最後に、「プロジェクト」をつくっていく。中小企業や大企業の新規事業やDXのプロジェクトをつくっていくということで、特にコロナの中でも課題毎に人材をアサインし、クライアント専属チーム、専門チームをつくっていくことができるということが魅力でございます。

【大手企業 × SDGs】 事業部と創る中長期目標、事業責任者クラスの長期思考転換により、2030アクションプランが完成



- 背景・課題**
- ・サステナビリティ経営に舵をきるための **長期戦略の必要性**
 - ・一方、現場に長期的な将来の目標を描く **共通認識は欠如**
 - ・また、不確かな未来の戦略を描くための思考転換も必要
- 導入結果**
- ・事業責任者クラスの長期思考転換をきっかけとした現場の **サステナビリティ経営への理解促進**
 - ・全社一丸となる2030年に向けた **中長期目標の策定**を実現

プロ人材のソリューション内容

Phase1

現状把握・ゴールのすり合わせ

- ✓ サステナビリティ推進チームへの **ヒアリング**
- ✓ 研修/ワークショップ後の **状態目標のすり合わせ**

Phase2

企画設計～コンテンツ作成

- ✓ 本部長・統括部長への理解促進のための **ストーリー設計**
- ✓ **コンテンツ作成**

Phase3

本部長・統括部長向けSDGs研修

- ✓ 国内外SDGs/ESG/サステナビリティの動向及び企業が取り組む意義解説
- ✓ **長期視点での思考法理解**
- ✓ 他社先進事例紹介

Phase4

SDGsと自社の関連を明確化

- ✓ 既存事業とSDGsの **関連性整理**
- ✓ 既存事業のポジ/ネガ **インパクト整理**
- ✓ 企業理念を元に自社がインパクトを与えていくSDGsの **因果関係を整理**

Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

10

今回、事例を少しアップデートをさせていただいております。

こちらはアスクル様で、事業責任者クラスが中期の思考転換をしない限り、2030年のアクションプランはできないという大きな課題を抱えてらっしゃいました。我々も今日お話させていただきますけども、基本的にはマテリアティを特定するというを実施して、それぞれのマテリアティの2030年に向けた目標やKPIを設定する必要がありました。これがなかなか社内の人材だけではできないですし、転職マーケットにSDGsのプロはいないです。(プロシェアリングなら)これを実行することができるということです。最終的には、初めて2025年に向けた中期計画の策定が進み、その先の中長期的な目標を描くための思考転換、その転換ができたという事例です。

細かいところはフェーズ分けにして図示してございますので、ご覧いただければと思います。

【老舗企業 × リブランディング】時代に合わせた変革へ、長年愛され続けた業界屈指のメーカーのリブランディング

株式会社栄太樓總本舗様


<https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/eitaro/>

- 背景・課題**
- ・大事だが意外とやり方がわからないブランディング
 - ・歴史があるとならなおさら伝えたいメッセージや商品も多い
 - ・どこからどう手をつけるべきかわからない
- 導入結果**
- ・プロシェアリングを活用しリブランディングに成功
 - ・社是の変更と浸透のインナーブランディングから、パッケージリニューアルで新たな顧客層を獲得と幅広い成果

プロ人材のソリューション内容

Phase1

現状分析・ありたい姿の可視化

- ✓ 経営陣～メンバーまでのヒアリング
- ✓ アンケートによる課題抽出
- ✓ プロジェクトのゴール設定

Phase2

リブランディングの戦略策定

- ✓ 集中すべき打ち出しの整理
- ✓ 戦略の社内浸透とコミュニケーションラインの構築
- ✓ 次の200年に向けた3つの軸を策定

Phase3

社内外への発信施策策定・実行

- ✓ 社是の変更実施
- ✓ 200周年記念サイト制作
- ✓ 既存製品のパッケージ変更

Phase4

施策の運用手法を定着

- ✓ 既存社員への運用方法レクチャーと育成
- ✓ 自社で運用できる体制に昇華

2つ目の事例でございます。

こちらは200年続く老舗企業様です。まさに200年続いたタイミングでのリブランディングをやっていくという事例です。

次の時代に合わせた変革をしていきたいという経営陣からのニーズをいただき、長年愛され続けた業界屈指の、この飴というもののリブランディングをプロと一緒に実行していったという、中小企業様、そして老舗企業様の事例になります。こちらは非常にリブランディングが成功しておりまして、元々はSNSアカウントもないほど、社内にリブランディング、マーケティングのノウハウがなかったのです。こちらの企業様には複数のプロを活用していただきました。社外から採用しようにも、スペシャリスト採用はハレーションの懸念があると。それを我々が解消していくところからスタートし、リブランディングを成したという事例になっております。

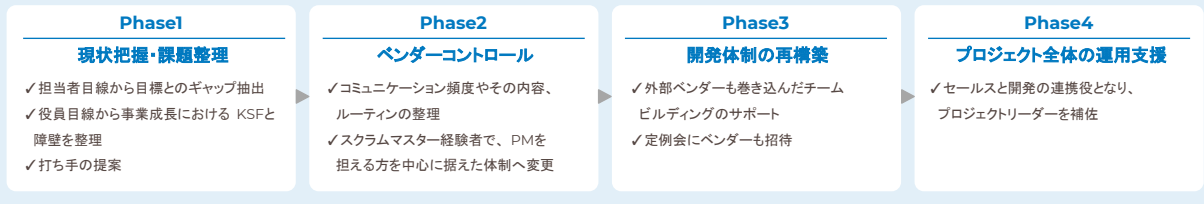
【製造業 × DX】 製造業界のDX、変革を起こすデジタル新規事業のグロースを加速

株式会社ジェイテクト様 カーブアウト支援



- 背景・課題**
- ・新規事業で製造業マッチングクラウドサービスをローンチ
 - ・しかし、社内でデジタルに知見のある人物が少数で不足
 - ・さらに、業務過多で課題の整理にも戸惑っていた
- 導入結果**
- ・プロシェアリングの活用により **課題の優先順位が明確化**
 - ・開発効率やマッチング成約率が**大幅に向上**

プロ人材のソリューション内容



Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

12

最後にDXの事例です。

あえて製造業×DXの事例になっております。こちらもプレス等々で発信をさせていただいております、ジェイテクト様のカーブアウト事例です。

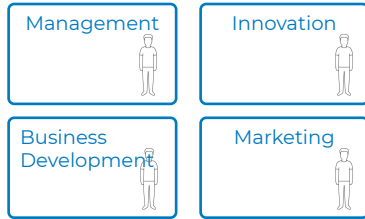
大企業の中で新規事業を起こすことの難易度というのは、今、日本で大きな課題だと思います。

カーブアウトをする手前から実際に法人をつくり、事業を一種、リーンで、最速のスピードで立ち上げていくには何が重要かということで、プロシェアリングを選んでいただいたということです。カーブアウト支援から入らせていただき、サービスのローンチまで複数のプロを活用いただきました。もちろん成長戦略はまだまだこれからという状況ではございますが、実際にプロダクトまでできているという、こうした事例が出てきているということです。

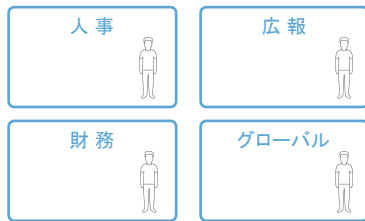
その領域のトップランナー 18,388 名⁽¹⁾のプロ人材リソースを保有



Business Development - Professional

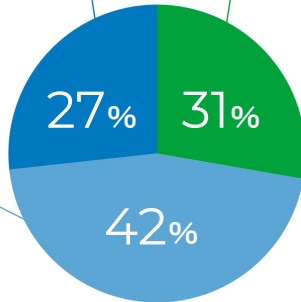
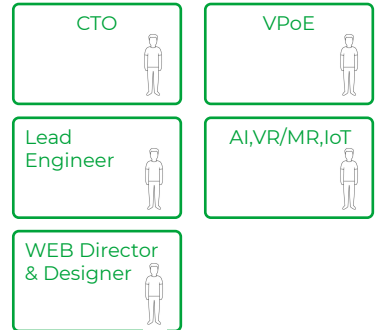


Business Theme - Professional



※その他: M&A、営業等

DX-Professional



プロ人材DBの運用フロー



注: (1)登録プロ人材数: 弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。集計対象期間: 2022年7月期第一四半期末まで。

その領域のトップランナー、1万8,388名のプロ人材のリソースを引き続き追い求めていきます。日本のプロを集めていく、お探しすると考えております。ビジネスディベロップメント、ビジネスをつくる方々、今は特にマーケティングの人材や、そもそもクロスステックでビジデブができる方々、そういう方々をお探ししています。

そして、DXのプロフェッショナルはCTOをはじめ、最近ではやはり先端技術、AI、IoT、メタのような新しく出てくる先端ニーズに応えていく。また、プロであれば複数社で解決できます。そのマーケットをつくっていききたい。さらに、最近ではウェブディレクターやデザイナーという領域も注視しております。

最後に、こちらも我々の強みだと思っているのですが、今、必要とされてる職能(人事や広報、グローバル進出支援等)を保有されているプロフェッショナルを集めていきたいと考えております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



業績のハイライトをご説明させていただきたいと思います。

- 業績好調だった2021年7月期 1Qを大幅に上回る業績
- 今期業績予想に対する利益率進捗率は 40%弱で推移

損益計算書(21年8月-21年10月)

単位:百万円

	2021年7月期 1Q	2022年7月期 1Q	YoY 増減率	業績予想 21年9月13日開示	進捗率
売上高	1,140	<u>1,666</u>	+46.1%	7,300	22.8%
営業利益	80	196	+145.4%	512	<u>38.4%</u>
営業利益率	7.0%	11.8%	+4.8pt	7.0%	—
経常利益	78	195	+148.6%	508	<u>38.5%</u>
当期純利益	53	128	+139.8%	328	<u>39.0%</u>

業績好調だった2021年7月期の1Q、その前期を大幅に上回る業績で着地をしております。

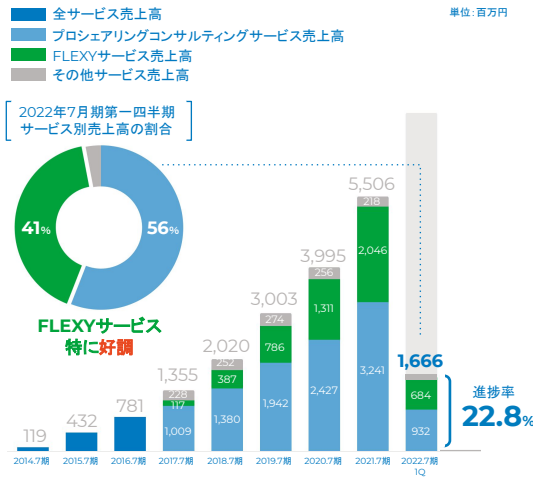
今期、業績予想に対する利益率の進捗率は、このタイミングで40%弱まで推移をしてきている状況です。売上については、16億6,600万。YoYで46.1%増加しております。営業利益については1.96億円で145%、2倍以上の成長を成している状況です。経常利益、当期純利益につきましても、年間の進捗率で見ても40%弱で、高いレベルで進捗ができています。

基本的に売上進捗率につきましては、Q時で売上がしっかり積み上がっていきますので、必ずアップサイドでQが進んでいくということになっております。そちらはまた図示でご説明したいと思います。

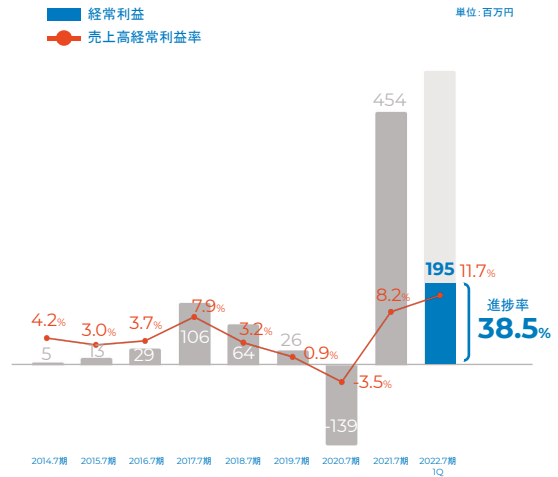
高い売上高・経常利益成長性

- 主要サービスであるプロシェアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービスともに堅調に売上高が成長
- 生産性向上に伴い、利益率も大幅に改善傾向

売上高



経常利益・売上高経常利益率



創業以来、CAGRをKGIにしております。やはりベンチャーは高い成長率を保っていくと思っております。

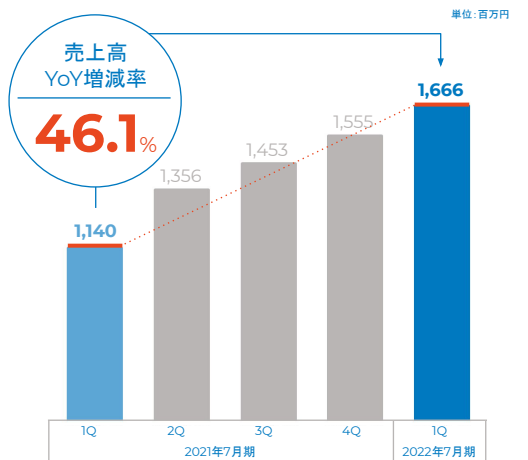
今、主要サービスであるProSharing ConsultingサービスとDXのプロをシェアするFLEXYサービスも、共に堅調に売上高が推移、成長している状況です。生産性向上に伴い利益率も大幅に改善傾向です。

左側の円グラフを見ていただくと、DXの売上が非常に好調という状況で、シェアが上がってきています。

右側が利益です。上場前に内部留保を投資して、そのあと上場時に利益の蓋然性を持ちながら上場するというメッセージを出しておりましたが、その進捗率が高いということはいいことかと思っております。

- 売上高はYoY +46.1%、526百万円増加と順調に成長

全サービスの四半期別売上高



- 四半期売上高は過去最高を記録
- 前四半期と比較すると、売上高は+7.1%成長、111百万円を積み上げる
- COVID-19の影響は軽微、売上高は順調に成長を継続

Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

17

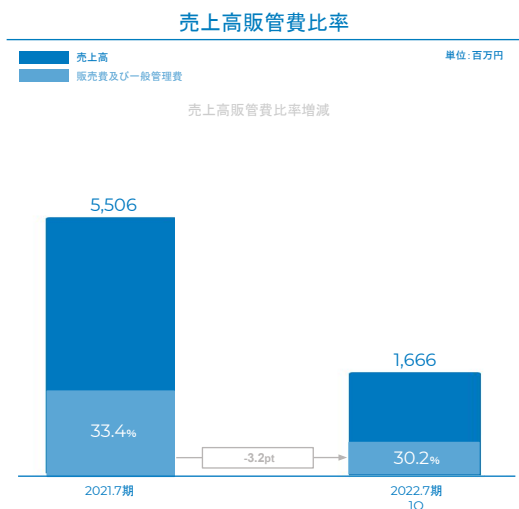
Qの売上がどう成長してるのかということでございます。

単純に去年と比較するとYoYで46.1%という成長率で、過去最高を記録しております。前四半期と比較しても売上高は7.1%の成長をしており、こちらも積み上がってきている状況です。

昨年と比較しても今期はコロナの影響は軽微でございます、一部、後ろから風が吹いているようなところもありますので、売上高は順調に成長を継続していけると考えております。

売上高販管費比率推移(四半期)

- 売上高販管費比率は30%程度にとどまり、生産性向上そして利益拡大につながる



Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

18

- 人材への投資を引き続き継続強化していくため
2022年7月期 2Q以降、関連費用は増加見込
- それ以外の費用は総じて大きな変動は無い見込み
- 年間計画の総費用に対しては計画通りの着地見込み

販管費比率についてでございます。

売上高販管費比率は30%にしっかりとどめていて、生産性向上にプラスして、ここから投資をして利益拡大につなげるとい、今期から来期に掛けての当初のストーリーをしっかりと実行していきたいと考えております。

人材への投資は引き続き継続強化していきますし、今まさに足元で強化をしております。2022年7月期の2Q以降、関連費用は増加見込みとなっております。

それ以外の費用は総じて大きな変動はなく、しっかりと投資も実行できております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ **重要KPIの推移**
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



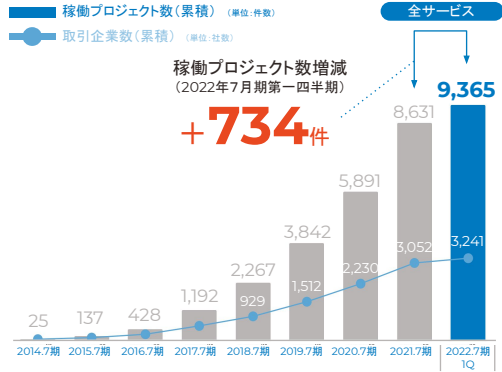
各重要KPIについてご説明をさせていただきます。

稼働プロジェクト件数・プロ人材DBの順調な成長

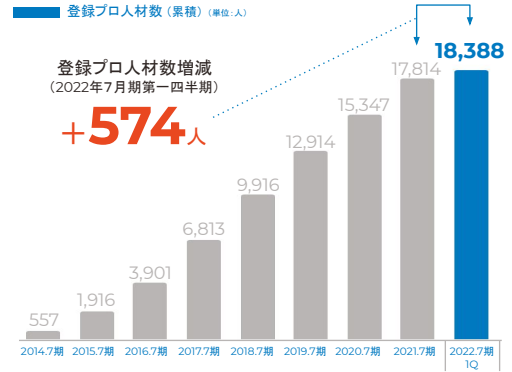


- 2022年7月期1Q時点で、累積稼働プロジェクト数 9,365件、累積取引企業数 3,241社、累積登録プロ人材数 18,388名と創業来、稼働プロジェクト及びプロ人材DBともに順調に成長

累積稼働プロジェクト件数
及び 累積取引企業数の推移 (1)(2)



累積登録プロ人材数の推移 (3)



注: (1)累積稼働プロジェクト件数の推移:集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(2)累積取引企業数の推移:集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(3)累積登録プロ人材数:弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。

稼働プロジェクト件数、日本中でこのプロシェアリングのプロジェクトをつくっていくということで、この数値をまず1つKPIIとしておりまして、1万件まであと少しというところでした。9,000件は超えてきてまして、9,365件の累計プロジェクトをつくってまいりました。これら全部、データにためております。

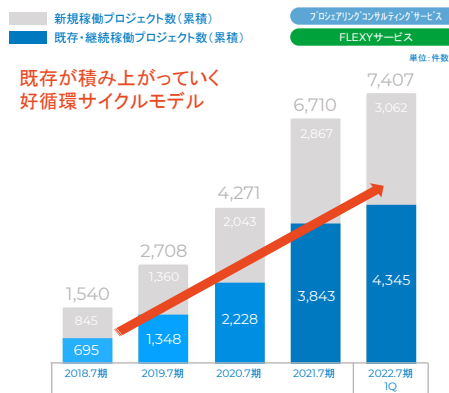
稼働プロジェクト件数が、この1Qで734件増えております。プロ人材のご登録については今、1万8,388名。(この1Qで)574名の優秀な高度人材がご登録いただきました。

新規、既存・継続いずれのプロジェクトもバランスよく積み上がる



- 新規プロジェクトの毎期獲得に加えて、既存の顧客基盤によるストックされたプロジェクトの受注が拡大
- プロジェクトの層が積み上がっていくリカーリング型ビジネスモデル⁽¹⁾により収益は増加

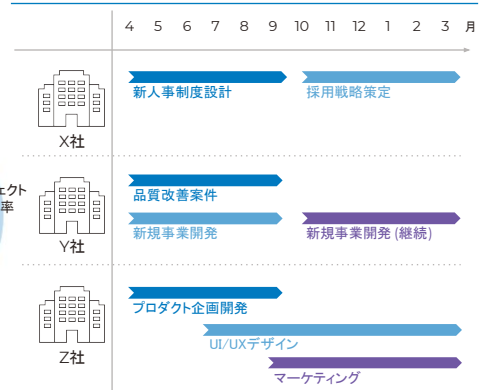
累積新規稼働プロジェクト数 及び
累積既存・継続稼働プロジェクト数の推移⁽²⁾



既存が積み上がっていく
好循環サイクルモデル



1社あたり複数のプロジェクトを提供可能



注: (1)リカーリング型ビジネスモデル: 当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)累積新規稼働プロジェクト数・累計対象期間以前の初期プロジェクト数の累積、累積既存・継続稼働プロジェクト数: 累計対象期間以前の初期以外のプロジェクト数の累積、初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に累計する。対象サービスはプロシエアリングコンサルティングサービスとFLEXYサービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは累計対象から除外とする。

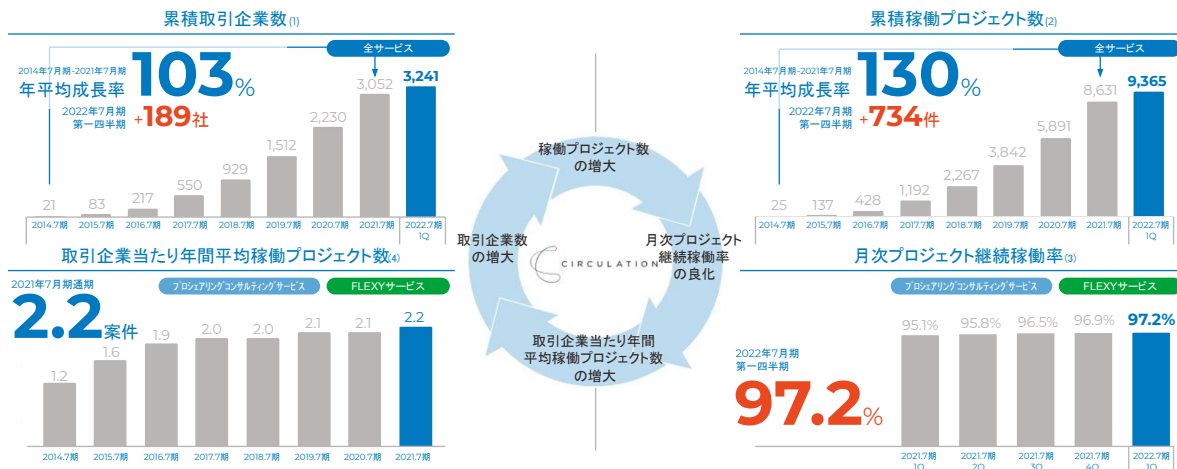
新規、既存、そして既存からの継続、これらがいずれもプロジェクトの中でバランス良く積み上がってきている状況をしっかりつけてきていていると思っております。

我々はリカーリングのプロセスを採用していて、各リカーリングプロセスが組織と紐付いておりませんが、リードはしっかりと取れておりまして、既存が積み上がっていく、好循環のサイクルモデルはしっかりつけてきていていると思っております。

右側の1社当たり複数のプロジェクトが提供可能であり、これが大企業においては連なっていく可能性があるという状況でございますので、このリカーリングをしっかり完成させていきたいと考えております。

月次プロジェクト継続稼働率が高い水準で推移

● 顧客からの高い信頼に基づき、継続的に案件を獲得するリカーリング型の収益モデルが順調に成長

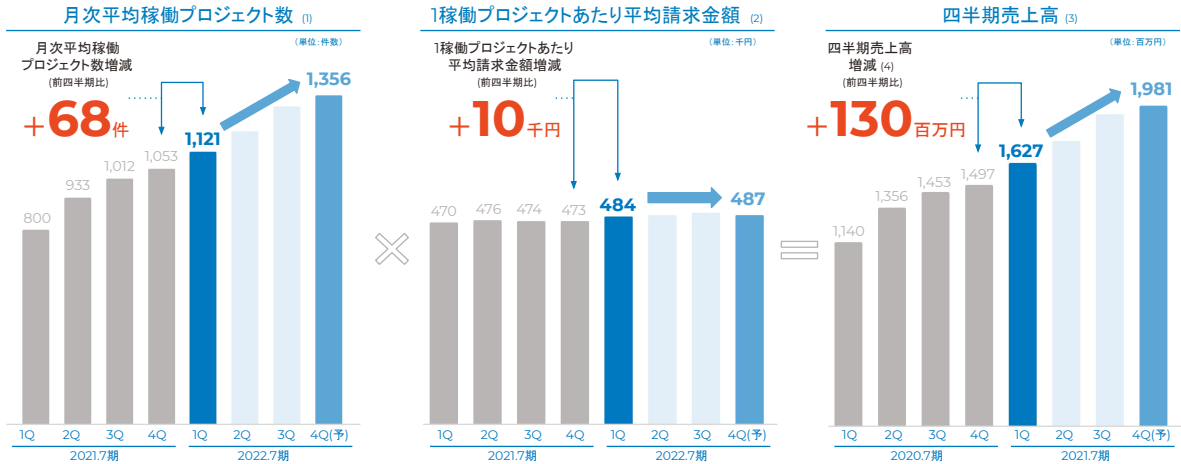


左上から累積の取引企業数もしっかりと進捗しております。
 累積の稼働プロジェクトも積み上がり、右下の月次プロジェクト継続稼働率がしっかりと安定的に推移していて、今回は少し良化している状況です。このあたりも売上や利益にしっかりと紐付いてきていると思っております。

高い月次平均稼働プロジェクト数の成長性、平均請求単価も安定



- 月次平均稼働プロジェクト数は計画通り順調に増加
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求単価は微増



注: (1)当会計期間における各月の稼働プロジェクト数の平均値を算出。集計対象はプロシエアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、その他サービス(スポットコンサル案件は除く)。(2)当会計期間における各月の平均請求単価の平均値を算出。集計対象はプロシエアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open libaサービス。(3)当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数と1稼働あたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じて算出。管理会計ベースで算出。(4)四半期売上高増減。月次平均稼働プロジェクト数前四半期比増減に前四半期1稼働プロジェクトあたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値と1稼働プロジェクトあたり平均請求金額前四半期比増減に当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値を合計した値
Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

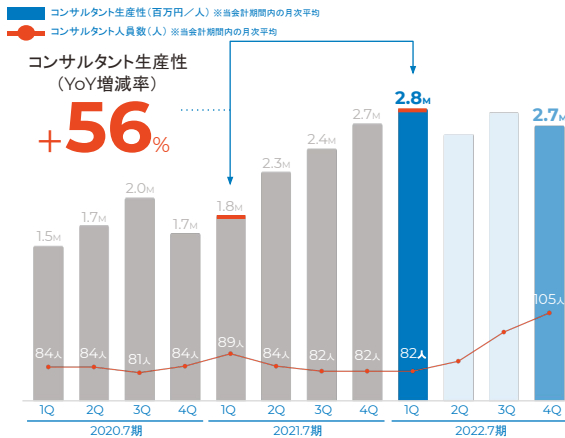
月次平均稼働プロジェクト数ですが、今、積み上がっているプロジェクトを月次で見ると、ここも順調でございます。

月次平均稼働プロジェクト数は計画どおりに推移しており、1稼働プロジェクト当たりの平均請求単価も微増しているという状況です。これらによって、四半期の売上高が増加しております。

コンサルタント生産性は前年同期比で大幅に改善

- 主にDX関連の生産性向上施策が奏効し、生産性は大幅に改善
- コンサルタント生産性は1.5倍 (YoY比)まで向上

コンサルタント生産性⁽¹⁾とコンサルタント人員数⁽²⁾の推移予想



- 2022年7月期は大幅なコンサルタント人員増を見込み、同上期にて採用候補者の母集団形成及び採用力強化に向けた人事施策の整備に傾注
- 2022年7月期 3Q以降、コンサルタント人員数の増加を見込む
- 2022年7月期のコンサルタント人員数の着地見込みについては、当初計画通りで変更無し

注:(1)コンサルタント生産性:当会計期間内の各売上総利益の総和を同期間内の各月予算有コンサルタント人員数の総和で除した予算有コンサルタント当りの月次平均売上総利益。管理会計ベースで算出。(2)コンサルタント人員数:当会計期間内の各月予算有コンサルタント人員数の総和を以て除算した月次平均予算有コンサルタント人員数。コンサルタント職でも予算がついていない人員数は除く。

コンサルタント生産性が前年同期比で大幅に改善したことが、現状の我々を支えている1つと思っています。

主にDX関連の生産性が上がりましたし、リカーリングの施策も功を奏して、生産性は大幅に改善しております。コンサルタント生産性が1.5倍、YoY比で向上しているという状況でございます。

こちらについては、今期、コンサルタントの数を増やすという見込みでやっております。この上期で採用候補者の母集団形成がかなり進んできており、採用力強化に向けた人事施策の整備にも傾注をしている状況です。

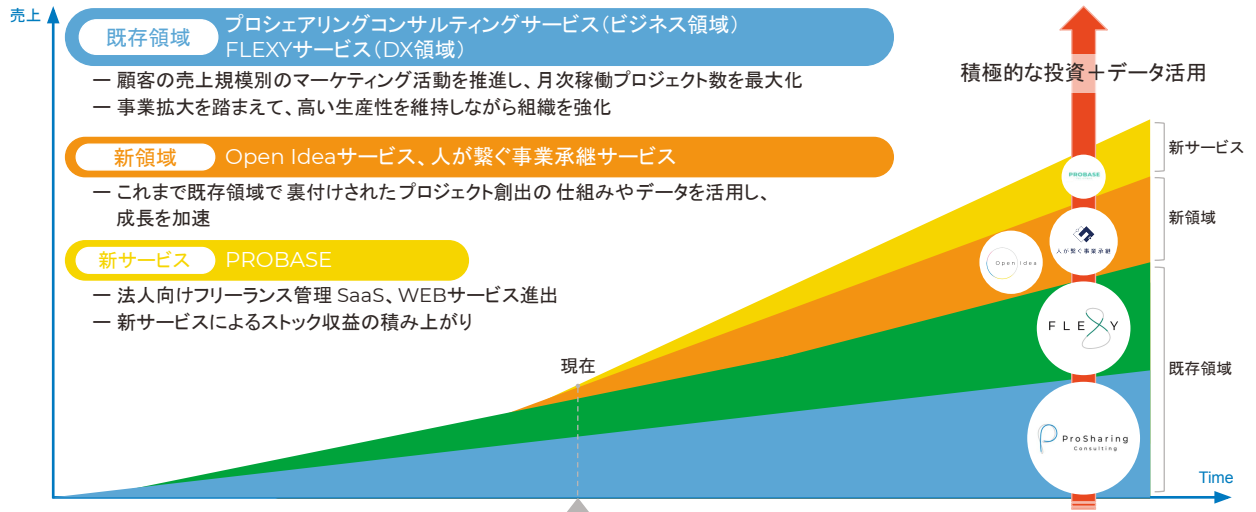
2022年7月期、3Q以降、コンサルタントの人員数の増加を見込んでいきたいと考えております。コンサルタント人員数の着地見込みについては、計画どおりで考えております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ **中期成長戦略に関するトピックス**
- ❑ Appendix



中期の成長戦略についてご説明をさせていただきます。

積極的な投資とデータ活用で事業拡大を加速させる



Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

26

今期は積極的な投資とデータ活用、リカーリングを通じて事業拡大を加速させるということで、大きく3つのテーマに分けて成長戦略を引いております。

1つは既存の領域です。

このプロシエリングというビジネス領域と、FLEXYというDXの領域、ここのリードをしっかり獲得し、月次稼働プロジェクト数を最大化するということです。

そして、新領域としてOpen Ideaとか事業承継のサービスにも引き続き、投資をしている状況です。

かなりデータがたまってきておりますので、プロジェクト創出の仕組みやデータを活用して成長を加速できればと思っています。

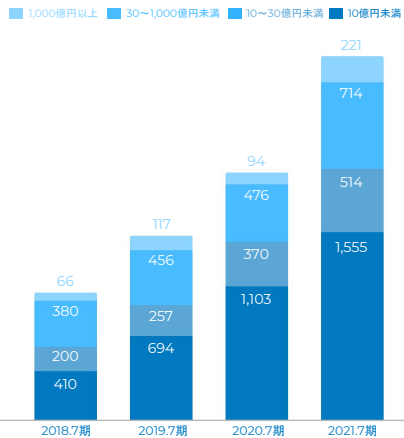
そして、上場後にローンチをさせていただきましたSaaSのサービスについても、進捗のご報告をさせていただきたいと思っています。

既存領域： 月次稼働プロジェクト数をより加速的に最大化する取り組み

- 中堅・大手企業におけるDX領域の案件獲得に向けて広告宣伝費を積極的に投資
- 中小・ベンチャー企業については、取引先企業数の更なる拡大を狙う

既存領域	プロフェッショナルコンサルティングサービス(ビジネス領域) FLEXYサービス(DX領域)
新領域	DX領域(非金融機関向けサービス)
新サービス	ProQuest

顧客規模別_年次稼働プロジェクト数 (1)



	狙い	取り組み
中堅・大手	複数稼働 取引先 企業数UP	<ul style="list-style-type: none"> ●DX領域の案件獲得に向けてウェビナーを中心に広告宣伝費を積極的に投下 ●顧客内の他部署横展開を加速
中小・ベンチャー	取引先 企業数UP	<ul style="list-style-type: none"> ●上位地銀及びメガバンクの新規開拓と既存アライアンス先本部との関係性強化 ●アライアンス先金融機関からの案件紹介促進に向け、銀行員に役立つデジタルコンテンツの配信を増強

注：(1) 集計対象期間で稼働があったプロジェクト数。対象サービスはプロフェッショナルコンサルティングサービス、FLEXYサービス。集計の区分を取引企業の顧客ランク別とする。顧客ランクは便宜上4つに分類。Sランク：売上1,000億円以上／主にエンタープライズ推進が担当、Aランク：売上30億円～1,000億円未満／主に首都圏SMB各インダストリーが担当、Bランク：売上10億円～30億円未満／主に地方・支社が担当、Cランク：売上10億円未満／主に地方・支社が担当。複数の集計対象期間に跨るプロジェクトの場合、各集計対象期間で1プロジェクトとして集計。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。

Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

まず、既存事業の成長戦略についてですが、基本的には大手のお客様は1社で複数プロジェクトをしっかりと積み上げていく、要するに1社複数のプロジェクトが動いていくということで、ウェビナーのマーケティングに集中投資をしております。

そして、中小、ベンチャー企業のお客様、こちら裾野が非常に広いお客様でございますが、地銀のパートナーとのアライアンスをベースにししながら、これからはメガバンクにも広げていきます。

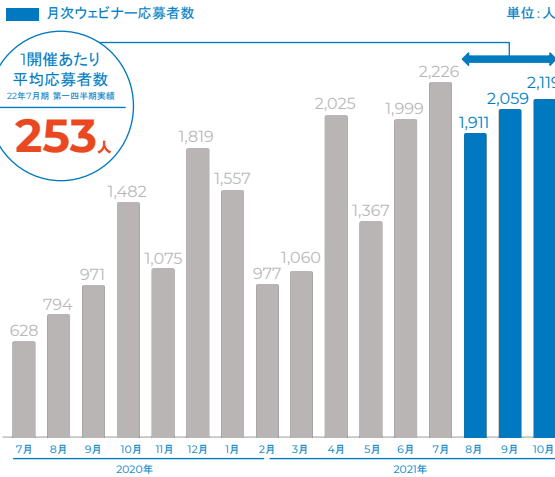
ウェビナー好調、大手企業事業責任者クラスのリード獲得堅調推移



- ウェビナーは定期的にリードを安定獲得するチャネルへと成長
- 今期からウェビナーコンテンツを軸としたHOTリードを創出する仕組み構築に着手

既存領域 **プロフェッショナルセールディングサービス(B2B)新規領域**
 新規領域 **デジタルマーケティングサービス(新規領域)**
 新サービス **Webinar**

ウェビナー応募者数の月次推移



ウェビナーの強みを活かしたマーケティング強化



ウェビナーについても非常に好調でございまして、大手企業の事業責任者クラスのリードがしっかり獲得できている状況です。

番組もどんどん進化をしております、今、私がここでお話ししているのも自社の地下に造り直したスタジオになっておりまして、こちらでプロの方に来ていただいて、ライブで生の知見を、1時間しっかりお話をさせていただいております。そしてまさに今、YouTubeではそこまで深く取り上げられない本質的な課題や事例について向き合うチャンネルをやっています。

だいたい1回のチャンネル当たり、ライブで253名ぐらいの決裁者の方々が学んでいただいて、ホワイトペーパーを持ち帰っていただき、そのまま社内の提案書でご活用いただくことが可能なサービスとなっております。

- 毎月7~9回の頻度でウェビナー開催
- ウェビナーはテックタッチのプラットフォーム構築のキーコンテンツとして二次利用

既存領域
新領域
新サービス

ウェビナー最新事例 一部紹介

<p>2021.08.17(Tue.) 12:00~13:00</p> <p>ONLINE Seminar powered by CIRCULATION</p> <h3>SDGs事業開発×最先端テクノロジー活用</h3> <p>アサヒのAI事業開発支援実績を語るプロが語る、社会のニーズに応えるSDGs起点のAI事業開発ステップと実践事例とは？</p> <p>テーマ アサヒのAI事業開発支援実績を語るプロが語る、社会のニーズに応えるSDGs起点のAI事業開発ステップと実践事例とは？</p> <p>登壇プロ人材 SDGsと紐付けたビジネスの現場におけるAI活用のプロ</p>	<p>2021.09.27(Mon.) 12:00~13:00</p> <p>DX ONLINE Seminar powered by CIRCULATION</p> <h3>事業開発責任者のためのOMO</h3> <p>元メルカリOMO戦略責任者が語る、新規ユーザー層拡大に成功した新規事業開発のロードマップとは？</p> <p>テーマ 元メルカリOMO戦略責任者が語る、新規ユーザー層拡大に成功した新規事業開発のロードマップとは？</p> <p>登壇プロ人材 電通の独自DMP事業・メルカリのOMO戦略チームを立ち上げ独立、新規事業開発のプロ</p>	<p>2021.11.02(Tue.) 12:00~13:00</p> <p>7/7 ONLINE Seminar powered by CIRCULATION</p> <h3>ファミマのデジタル新規事業</h3> <p>DX責任者必見、顧客データ活用からデジタルビジネス開発の裏側と成功の秘訣</p> <p>テーマ DX責任者必見、顧客データ活用からデジタルビジネス開発の裏側と成功の秘訣</p> <p>登壇プロ人材 ファミマのデジタルビジネス開発の立役者</p>
--	---	---

ちなみに今、毎月だいたい7回から9回ぐらいの頻度でウェビナーを開催しています。全て内製で作っております。

ウェビナー自体は、我々の中ではテックタッチのプラットフォーム構想(の一部という位置づけ)です。テックタッチのマーケティングツールであり、今後はプラットフォームにしていくという構想もあるので、そのキーコンテンツとして2次利用をしています。

例えば、SDGsの事業開発。

やはりSDGsに中長期的に何かチャレンジしていくとなったとき、もしくは、それにおける事業をやるうというとき、最先端テクノロジーの融合はすごくニーズがあります。なので、実際にアサヒさんのAI事例、我々のプロジェクトのAIの事例等を発信させていただいたり、コロナ禍の中で言うと、この真ん中のOMO、オムニチャネルマーケティングで、要するに、オフラインとオンラインの両軸のマーケティングを学ぶことです。こちらは元メルカリのマーケティングリーダーをやらせていた方の成功体験や失敗体験をシェアしていただいて、知を循環させるというチャンネルです。

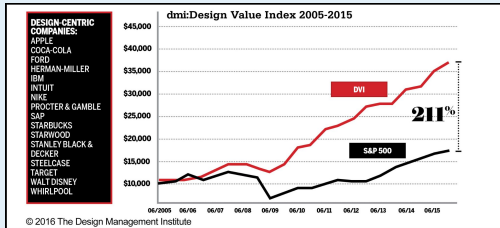
あとは、ファミマ様が素晴らしくデジタル新規事業でうまくいっている事例、大企業の中でぐっと一歩進めてやっていらっしゃる、その推進者からのナレッジシェアをライブ番組で提供させていただいています。

- デジタルハリウッド様卒業生で構成された約90,000人のDBと連携することで、FLEXY CREATORSの支援拡張に向けた大きな一歩となる

既存領域
新領域
新サービス

■ 本取り組みの実施背景

2015 dmi:Design Value Index Results and Commentary (1)



「デザイン中心」と見なされる企業の10年間のリターンをS&P500と比較した結果 **211%**

一方、日本では...

デザインとビジネス、テクノロジーのスキルが結合した人材 **需要に対して非常に少ないのが現状**

出所: (1)dmi:design management institute, 2015 dmi:Design Value Index Results and Commentary, December 2016, <https://www.dmi.org/page/2015DVIndexandOTW/2015-dmi:Design-Value-Index-Results-and-Commentary.htm>

FLEXY CREATORSとデジタルハリウッド社の業務提携



- サーキュレーションがクライアント企業からご相談頂き要件定義したプロジェクトにデジタルハリウッド出身のプロをアサイン
- デジタルハリウッド出身のプロ人材の経験や知見を、**全国のクリエイティブに課題を持つ企業に提供、**課題解決の推進に繋げる

FLEXYというDXのサービスもアップデートをした情報をお話しさせていただければと思っています。

デジタルハリウッド様との業務提携を発表させていただきました。

今、デジタルハリウッド様の卒業生で、9万人のデータベースを持たれている一方で、なかなかそこにジョブが紹介できない、また、正社員ではないと。やはり短期の問題解決やプロジェクトのニーズというものがございましたので、FLEXY CREATORSというクリエイターのシェアをやる領域を今、立ち上げておまして、こちらが良いアライアンスの形になりそうということで共有をさせていただきます。本取り組みの実施背景といたしましては、実際、グローバルなデータでも、「デザイン中心」とみなされる企業の10年間のリターンが、他社と比較した場合、211%、倍以上あると、このようなマーケットも出てきてるわけです。

デザインとビジネスの融合、それとテクノロジーのスキルが結合した人材というのが本当に不足していて、本当にいらっやらないです。需要に対して非常に少ないという、かなりのギャップがあるマーケットになっています。

我々がこのFLEXY CREATORSとデジタルハリウッド様と業務提携をすることで、サーキュレーションがクライアント企業からご相談をいただいて、要件定義したプロジェクトにデジタルハリウッド様の卒業生の中でまたソーシングをさせていただいて、その中で選ばれたプロをご紹介していくという流れになっています。

こちらは全国のクリエイティブに課題を持つ企業に提供できるサービスになっています。

紹介案件数は一時的に減少も、今後は増加見込み

- 2022年7月期1Qのアライアンス金融機関からの紹介案件数は603件
- アライアンス先との関係強化施策が進捗し、紹介案件数は増加基調へと戻る見込み



全国に拡大するアライアンス契約済み銀行

■ 現携済銀行本店所在都道府県

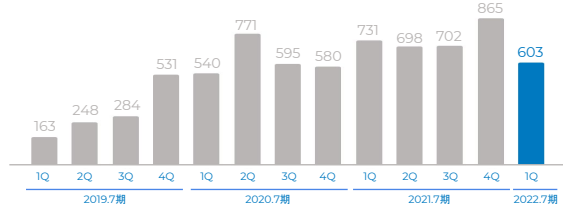
50行

/100銀行⁽¹⁾

- ✓ 地方の人材不足から各地銀、人材サービス提供へ
- ✓ プロシェアリングであれば地方で働くことが可能



アライアンス金融機関からの紹介案件数⁽²⁾



- 紹介数減少の理由は、エリア全体のアライアンス金融機関からの紹介数安定化を図るため、注力エリアに人材のアロケーションを実施した一時的な影響によるもの
- 今後は安定して紹介数を確保できる予定

注：(1)アライアンス契約済み銀行数は第一地銀37行、第二地銀13行、都市銀行及び信用金庫を除く(21年10月末時点)。第一地銀、第二地銀の総数として用いた数値は令和2年度の値を使用(預金保険機構調べ)。(2)アライアンス金融機関からの紹介案件数・紹介案件数とは、アライアンス金融機関から紹介を頂いた取引先企業との案件数(商談数)、紹介頂いた紹介取引先企業と直接の接点に至らなかった場合は集計対象外、アライアンス金融機関からの紹介日が属する会計年度にて集計。

アライアンスについてもアップデートさせていただければと思います。

Qのところで言うと、紹介案件数が一時的に減少しています。ですが、今後、増加見込みでございます。こちらは非常にうまくいっていて、安定的にかなりのリード数を獲得できていると思っております。

紹介数減少の理由は、エリア全体のアライアンスの金融機関からの紹介数の安定化を図りたいということで、一応、中国エリアに人材のアロケーションを今Q実施した一時的な影響によるものです。

今後は安定して紹介数を確保していきたいと考えております。

- コロナ禍中の中四国地方では外部人材活用が拡大
- 2021年7月期をもって中四国支社での累計支援実績が100社を超える

既存領域

新領域

新サービス

■ 2020年2月、広島県内に中四国支社立ち上げ



- 設立直後の2020年3月より、日本国内においても新型コロナウイルス感染症が拡大
- 全ての支援を一時リモートに切り替え
- 東京など遠方の首都圏在住プロ人材がリモートでプロジェクトに参画しやすくなる

■ 事業経過

- 2021年7月26日より
広島県プロフェッショナル人材戦略拠点に登録
- 2021年6月より
広島県アクセラレーションプログラムでも
外部人材を活用した取り組みが進捗し、
当社も新規事業推進をテーマにしたプロ人材に
よる講義などの形で協業
- 中四国支社設立1年半、2021年7月末現在
外部人材活用トレンド拡大の中、100社以上の
プロシェアリングによるプロジェクト創出を実現
- フルリモートでの海外子会社業績のV字回復など、
成功事例も

ある意味、コロナのど真ん中のなかで、中四国支社を立ち上げました。

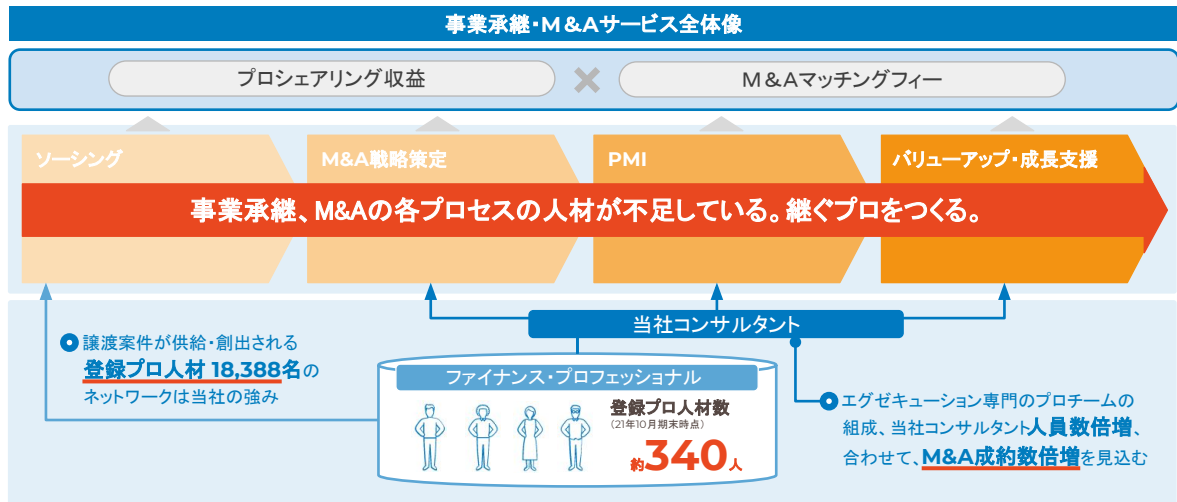
(立ち上げ)1年半で今、100社がもう活用いただいている状況です。なので、地方でオンラインマーケティングでのリード獲得からでも、しっかり活用いただけるという実証にはなってきたと考えておりまして、コロナ禍中に中四国地方で外部人材活用が拡大をしました。2021年の7月期をもって中四国支社でも100社を超えたという事例になっております。

広島県のプロフェッショナル人材戦略拠点の方々や広島県のアクセラレーションプログラムの方々、そして支社の周辺で本当に様々な地方のパートナーとご一緒にきての実例でございます。

より成果を上げていきたいと思っております。ありがとうございます。

- 前四半期に続き、22年7月期第一四半期もM&A成約案件を創出
- 譲渡案件も順調に積み上がっている

既存領域	プロシエアリング・M&Aマッチングサービス (旧システム領域)
新領域	Open IPO、事業承継M&Aサービス
新サービス	PMI/PMO



新領域の事業承継についても少しアップデートをさせていただきたいと思っております。

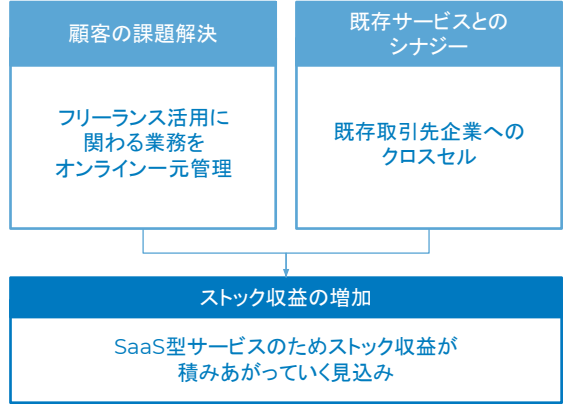
こちらは、プロシエアリングの収益で地方の中小企業様にプロを入れていくと、必ず事業承継の課題(に当たる)、3分の2が後継者がいないという状況ですので。事業承継のご相談をいただき、事業承継にまつわる人のサービスを提供しようということですが、まさに事業承継やM&Aのときは、現場に行くと人が足りません、特にスペシャリストが。そこをシェアモデルで解決しようということで、まずプロシエアリングでファイナンスのプロを入れていく。

その中で、M&Aのご相談も受けることが出てくるので、M&Aのマッチングフィーも入ってくる。ある意味、顧客のニーズから見ても、まず事業承継の人の問題のほうが先にあるから、そこに入って、そのあとM&Aということであれば、出口戦略もお手伝いすると、そういうマーケットを開拓しているという状況でございます。

- 今期は既存サービスとのシナジーで契約社数を最大化
- **契約社数1,000社**と予想

既存領域	フリーランス向けクラウド会計サービス(ビジネス領域)
新領域	フリーランス向けクラウド会計サービス(個人領域)
新サービス	PROBASE

PROBASEによるプラス影響のイメージ



注: (1)サービス導入当初[無料]契約から、[有料]契約への切り替え有り
Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

新サービスのPROBASEについてになります。

こちらは、契約社数はリリース初月に50社ご説明をさせていただきましたが、そこから今、199社と順調に成長をしております。契約社数1,000社までは、しっかり積み上げていけばと思っております。

今はまだ無償のユーザーが多いですけども、まず裾野を広げる速度を上げていきたいと考えております。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



今日はアペンディックスにて、上場する前からサーキュレーション自身が、上場を公の器になると捉えたときに、中長期目線をもって会社の経営をやっていくという志を持つためにサステナビリティに挑戦をしております。

サーキュレーションのサステナビリティ

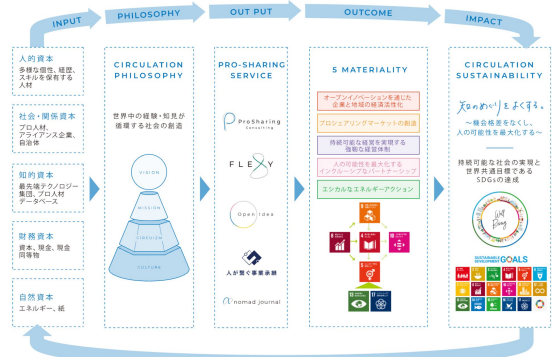


- 持続的な成長の実現・経済的価値の強化と共に、非財務側面における重要課題を特定し機会リスクを把握
- メガトレンドや社会課題をふまえ、中長期的に新たな価値創出へ繋げる
- 新しいマーケット創造を通じた社会価値創出によって、持続可能な社会の実現に挑戦

サーキュレーションの社会的存在意義



サーキュレーションの価値創造ストーリー



Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

細かいところはウェブページ等にかけてあるので、私から少しサステナビリティについての考えをご説明させていただければと思っています。

ここからサーキュレーションがグローバル企業やマーケットを代表する、ないしはマーケットをつくっていく1社を目指す上で、サステナビリティは欠かせないと思っています。それを簡単に今日ご説明させていただきたいと思っています。

前提、我々は事業の持続的な成長を実現し、企業価値の向上を目指していきます。その上で持続的成長の土台となっていく非財務側面における重要課題を特定し、そのアクションをやっていきます。財務面は今日開示したようにもちろん当然今後も開示をしていきますが、非財務側面においても重要課題を特定して、機会・リスクの把握を行っていきたいと思い、今、実行しています。中長期の経営戦略にそれ生かしていこうと考えているということです。

では、我々の持続的な成長の先にある社会的存在意義はそもそも何なのかということについて、この2年間、経営陣ないしは全社を挙げて向き合ってきました。今我々はこの左にあるサーキュレーションの社会的存在意義をテーマとして大きく決めました。「知のめぐりをよくする。」と。「機会格差をなくし、人の可能性を最大化する。」と、そういう長期の存在意義をもってテーマを決めていこうということになってまいりました。これからのメガトレンドや社会課題をしっかりとビジネスチャンスに変えていくことで、持続的な企業の成長と持続可能な社会の実現に挑戦していきたいと思っています。

右のチャートは我々の価値創造ストーリーで、これもかなり議論して考えてきました。今回はこの中でサーキュレーションの重要課題について少し補足をさせていただきたいと思っています。

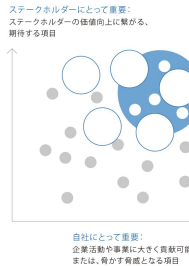
サーキュレーションの重要課題(マテリアリティ)



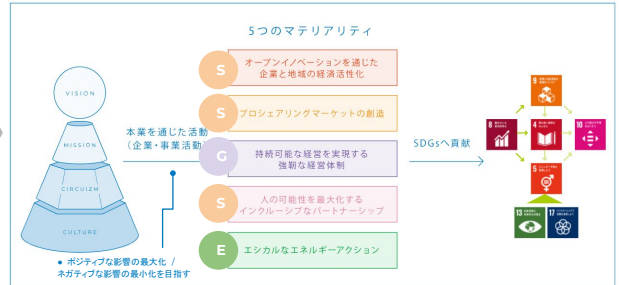
- サーキュレーションの重要課題(マテリアリティ)について、経営陣が1年にわたり複数回ディスカッション
- GRIスタンダード、SASB、SDGsなど、グローバルスタンダードの非財務指標を参照
- 現在地点だけでなく、2030年外部環境分析や機会リスク評価をふまえて項目を洗い出し、重要課題(マテリアリティ)を特定

重要課題(マテリアリティ)特定プロセス

- 1 2030年外部環境分析 / 機会リスク評価
- 2 マテリアリティ(重要課題)項目の洗い出し
 - 自社事業へ影響が高い項目
 - ステークホルダーが期待する項目
 - 重要課題項目における重要度評価
- 3 マテリアリティ(重要課題)項目プロット
- 4 マテリアリティ(重要課題)項目のカテゴリライズ



知のめぐりをよくなる。「機会格差をなくし、人の可能性を最大化する」社会へ



事業を通じた経済的価値の創出
・持続的な成長の実現

事業を通じた社会的価値(※)の創出
・持続的な社会の実現

※5つの重要課題に対して、19の価値創出項目を策定
<https://circu.co.jp/sustainability/5-materiality/>

Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

先ほどもご説明させていただきましたとおり、我々、サステナビリティを経営議題として取り組んでいく経営陣であります。

重要課題の特定プロセスについても経営陣が今、1年にわたりラーニングと複数回のディスカッションでかなり時間を投じて、繰り返し、中長期の課題特定を行ってまいりました。重要課題特定においては、SDGsにひも付けるような、どちらかという今、少し表面的と言われているものではなく、こちらに記載のとおりグローバルスタンダードの非財務指標を軸に、現在の地点だけではなく、2030年の外部環境分析や機会・リスクの評価を行った上で項目を洗い出し、特定していきたいと考えています。

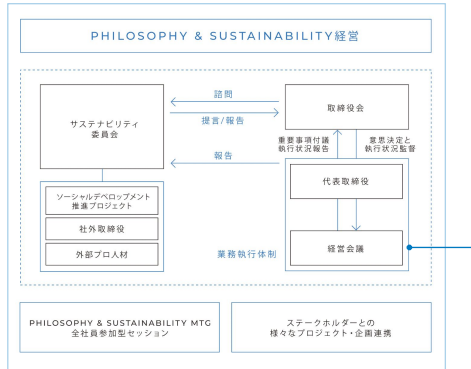
右のチャートにあるとおり、5つのマテリアリティはいずれもESGの指標として捉えるべき項目を網羅する形となっております。我々の非財務側面における機会やリスクを戦略的におさえることができると考えています。我々、これをしっかりと進めていきたいと思っているのですが、今日5つの重要課題について話をさせていただきます。5つの重要課題については、環境に関する項目である「エシカルなエネルギーアクション」、あと社会人権に関する項目である「オープンイノベーションを通じた企業と地域の経済活性化」。こちら、我々は叶うと思っております。あとは「プロシェアリングマーケットの創造」。「人の可能性を最大化するインクルーシブなパートナーシップ」。そして、ガバナンスに関する項目として、持続可能な経営を実現する強靱でレジリエンスな経営体制というもの、5つの重要課題のカテゴリーとして特定をさせていただき、この5つに対して19の価値創出項目というものを細かく設計するというプロセスを迫りました。

我々は事業活動を通じて、これらの重要課題を押さえていくことが持続的な経済価値の創出および成長につながっていくと考えています。

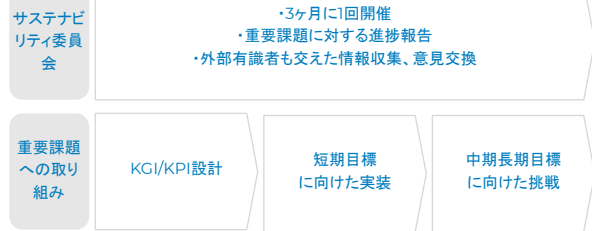
推進体制とここから

- 取締役の諮問機関として「サステナビリティ委員会を設置」、委員長に社外取締役が就任
- 重要課題に対して、担当役員が短期中期長期で目指すKGI/KPIを設定し、継続的にPDCAを管理
- その他、全社浸透施策として全社Kickoffやオンボーディング研修でも思考機会を創出し次世代の育成に繋げる

サステナビリティ委員会設置



2021 2022-2024 2025-2030



● 重要課題に対して、担当役員が KGI/KPIを設定 事業戦略へ組み込み実装

- 2021年8月にサステナビリティ委員会を設置し、委員長に社外取締役が就任
- 重要課題に対する進捗報告を3ヶ月に1回開催
- 外部有識者も交えた情報収集、意見交換を実施
- KGI/KPIを設定し、事業戦略へ組み込み実装
- 短期目標に向けた実装を進め、中期長期目標に向けた挑戦を実施

Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.

最後に、サステナビリティ経営に向けた推進体制も整えていきます。そして、今も整えております。

我々、サステナビリティの経営戦略として着実に実装していきたいと考えておりますので、今年2021年8月に取締役の諮問機関としてサステナビリティ委員会を設置しております。委員長には社外取締役の齊藤氏が就任をいたしました。委員長に社外有識者を召喚することで、自社起点、そして短期視点、あとは保守的な推進にとどまらないようにして、社会の期待をきちんと把握しながら、着実な推進につなげていくことを意図しています。

重要課題については、担当役員が短期、中期でのKGI、KPIを今ずっと揉んで策定しているところになっています。これが、きちんと継続的にPDCAを回せるところまでの体制を早急につくり、事業戦略に通じた実装を試みていきたいと考えています。

また今後一層、サーキュレーション200人のメンバー全社ごととして、次世代の人材育成を目的にオンボーディング研修にも入れてますし、会社の風土づくりの研修にも全て入れてます。全社で全員が取り組む期間としても、Qに1回は必ず設けている状況です。

まさにこの2021年に関しては重要課題に対するKPI、KGI設計をしっかりとやっていきたいと思っておりますし、奮闘してきましたので、来年度以降、事業戦略にきちんと組み込みながらPDCAを回していきたいと考えております。

これまでの取り組み実績(参考)



●5つの重要課題及び19の価値創出項目に対する、既存事業や組織活動を通じた取り組みとSDGsへの貢献



19の社会価値創出によるSDGsへの貢献



本日は時間の関係上、割愛をさせていただきますが、マテリアリティに対するこれまでの事業や組織に通じた取り組みについては、公式サイトにサステナビリティページを作っておりますので、ぜひご覧いただければうれしく思います。

上場時資金の投資先(計画)



(単位:百万円)

項目	予定金額	内容	使途予定時期		
			2021年 7月期	2022年 7月期	2023年 7月期以降
人材採用費、及び人件費	700	今後の事業の拡大を踏まえ、主にプロシェアリング本部のコンサルタント採用、コーポレート部門のスタッフ採用に係る費用(人材採用費、人件費)に充当することを予定しております。	—	400	300
マーケティング費	250	法人企業への、ウェビナーを軸とするより効率的なマーケティング、アライアンス契約締結済みの金融機関への、法人顧客紹介に関する紹介料支払いに充当することを予定しております。	—	150	100
ソフトウェア開発投資	150	現在開発を進めております「フリーランスマネジメントシステム」の開発費用に充当することを予定しております。	—	100	50
借入金返済	584	借入金返済の一部に充当することを予定しております。	—	584	—
合計(*)	1,684		—	1,234	450

(*)払込金額の総額から、発行諸費用の概算額を差し引いた、差引手取概算額

上場時資金の投資先については、すでにご説明をさせていただいております。早期に借入金を返済したというところが大きなアップデートになりますが、こちらも投資が順調に進んでおりますので、お約束した投資はしっかりしながら前に進めていきたいと考えております。

経営において認識される主なリスク



・以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。 2021年7月27日に適時開示致しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」と変更ございません。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
プロシェアリング事業への依存について	当社の営業収益は、プロシェアリング事業のみによる収益となっております。今後も積極的な営業施策や広告宣伝による法人顧客や登録プロ人材の増加、提供サービスの拡充、事業規模拡大を通じた認知度向上等により、収益規模は拡大していくものと考えておりますが、新たな法的規制の導入や改正、その他予見せぬ要因によって、当社の想定通りにプロシェアリング事業が展開しない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	プロシェアリング事業以外の事業開発を推進し、多角化することで対応してまいります。特に、今後開発を進めるSaaS型サービスである「PROBASE」のサービス向上と販売強化に取り組んでまいります。
競合について	当社のプロシェアリング事業は、業務委託契約によって法人企業に外部人材提案をする企業、インターネット上のマッチングプラットフォームを提供する国内企業等と競合が生じております。当社は18,388名(登録者総数)が登録する、経営課題・業界・地域・契約形態等の柔軟性あるサービスとなっており、各業界や各業種において実務経験を有しているアドバイザーの幅広い領域の経験・知見を取りまとめた、更新頻度の高いデータベースを有し、それに基づいた様々なサービスの提供を行っております。しかしながら、今後競合他社による新たな付加価値の提供等により当社の競争力が低下した場合には、価格競争やプロジェクト件数の減少等により当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	当社の強みの源泉である「データ」の収集をより多く、効率的に獲得する体制の強化に取り組んでまいります。特に、法人顧客によるプロジェクト評価データ・プロジェクト支援においてのプロ人材の評価データは、他社では真似できない貴重な情報であり、それら情報をもとにした効率的なプロ人材の集客や、新規取引先開拓時の競合企業の経営課題データから推察される経営課題の仮説構築体制を強化することで、他社との差別化を図ってまいります。
個人情報について	当社は、事業運営にあたり多くの個人情報を保有しております。それを踏まえ、「個人情報の保護に関する法律」(平成17年4月施行)の規定に則って作成したプライバシーポリシー等の社内規程に沿って個人情報を管理し、また、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めております。またプライバシーマークの付与認定取得等、情報セキュリティ対策の強化に取り組んでおります。しかしながら、何らかの原因により個人情報が外部に流出した場合は、当社の信用低下を招くとともに損害賠償請求訴訟の提起等により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	大	引き続き、現状適用しておりますプライバシーポリシー等の社内規程に沿って個人情報を管理し、また、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めてまいります。
人材の確保・育成について	当社は、今後の事業拡大のために優秀な人材の確保及び育成が重要な課題であると認識しており、積極的に人材を採用するとともに人材の育成に取り組んでいく方針であります。しかしながら、当社が求める人材を適切な時期に確保、育成できなかった場合、また、社外流出等何らかの事由により既存の人材が業務に就くことが困難になった場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	高	長期	大	今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、育成機会が多様化・均等化を図ってまいります。
新型コロナウイルス感染拡大による経済的影響について	新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、当社では感染拡大を想定し、リモートワークの導入や時間差出勤を行い、手元流動性の確保のために財務施策を行う等、事業の継続に大きな影響を及ぼすリスクを最小化するための施策を行っております。しかし、国内及び世界的流行が終息せず、長期にわたって人々の行動制限が課され、経済状況が悪化した結果、当社の事業活動に支障が生じて、業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	短	小	現在既にリモートワークの導入や時間差出勤が運用に乗っており、緊急事態宣言等の当社事業運営への影響は大きくないと判断しておりますが、引き続き社員による活動の生産性が減少しないよう注視してまいります。また、稼働プロジェクトにつきましてもリモート切り替えを実施することで大きな事業毀損なく進められると考えており、感染防止と経済活動との両立を図ってまいります。

以上が必要情報でございます。

・本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。

・これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

・また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

・当資料は、2021年7月27日開示済みの「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」のアップデートの内容を含んでおります。
「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の次回アップデートは2022年9月を予定しております。

私からは以上になります。お話を聞いていただき、ありがとうございます。