



どんな課題でも、
プロがいれば解決できる。



CIRCULATION

2024年7月期 第1四半期 決算説明資料

2023年12月13日(水)

株式会社サーキュレーション

- 会社概要
- 2024年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- 2024年7月期 重要KPI推移
- 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



- ❑ **会社概要**
- ❑ 2024年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ 2024年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2024年7月期 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。

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



OPEN INNOVATION

外部の経験・知見を有効活用する時代へ

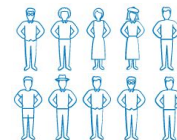
大学・研究所
技術のイノベーション



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

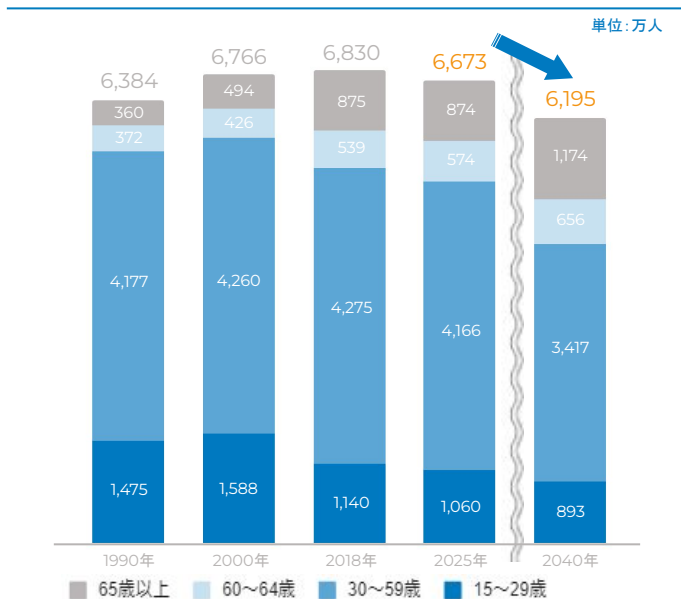


注: (1)WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト 一孤独と貧困から自由になる働き方の未来図」(リンダ・グラットン著)。同書で提唱されているテクノロジーの進化や様々な社会的要因によってシフトする働き方の未来に関する考察を参照。

パラダイムシフトする市場 (WORK SHIFT × OPEN INNOVATION)

- 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

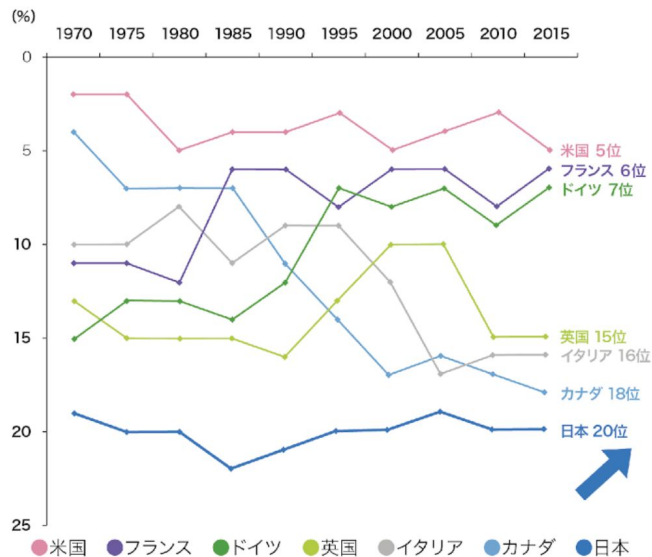
労働力人口推移



出所: 令和2年版厚生労働白書資料編「厚生労働全般」より

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



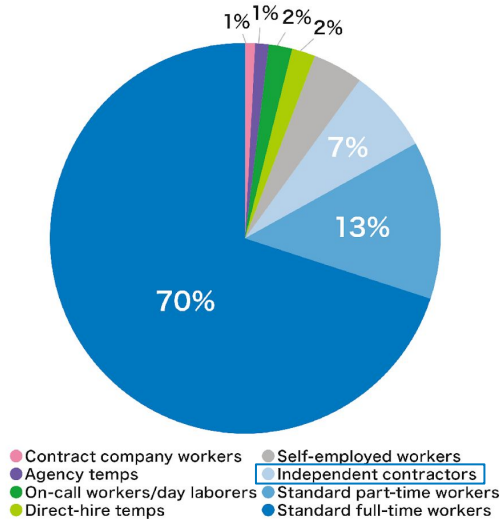
出所: 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2020」より

日本は最も労働生産性が悪い状況が続く
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

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)

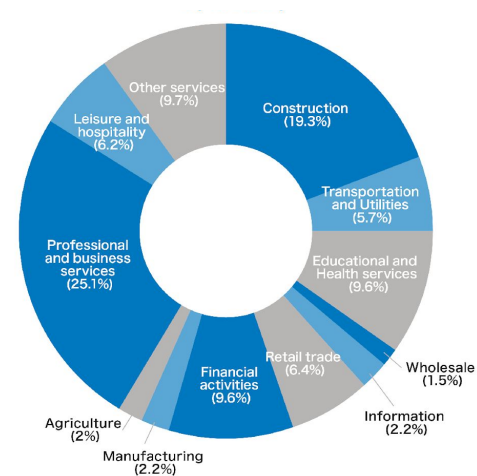
Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



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

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

法人企業



- ・専門性で解決すべき経営課題
- ・社内の知見や人材の不足

プロシェアリングのプロジェクト

経営課題



DX,先端技術
課題



新規事業
アイデア創出



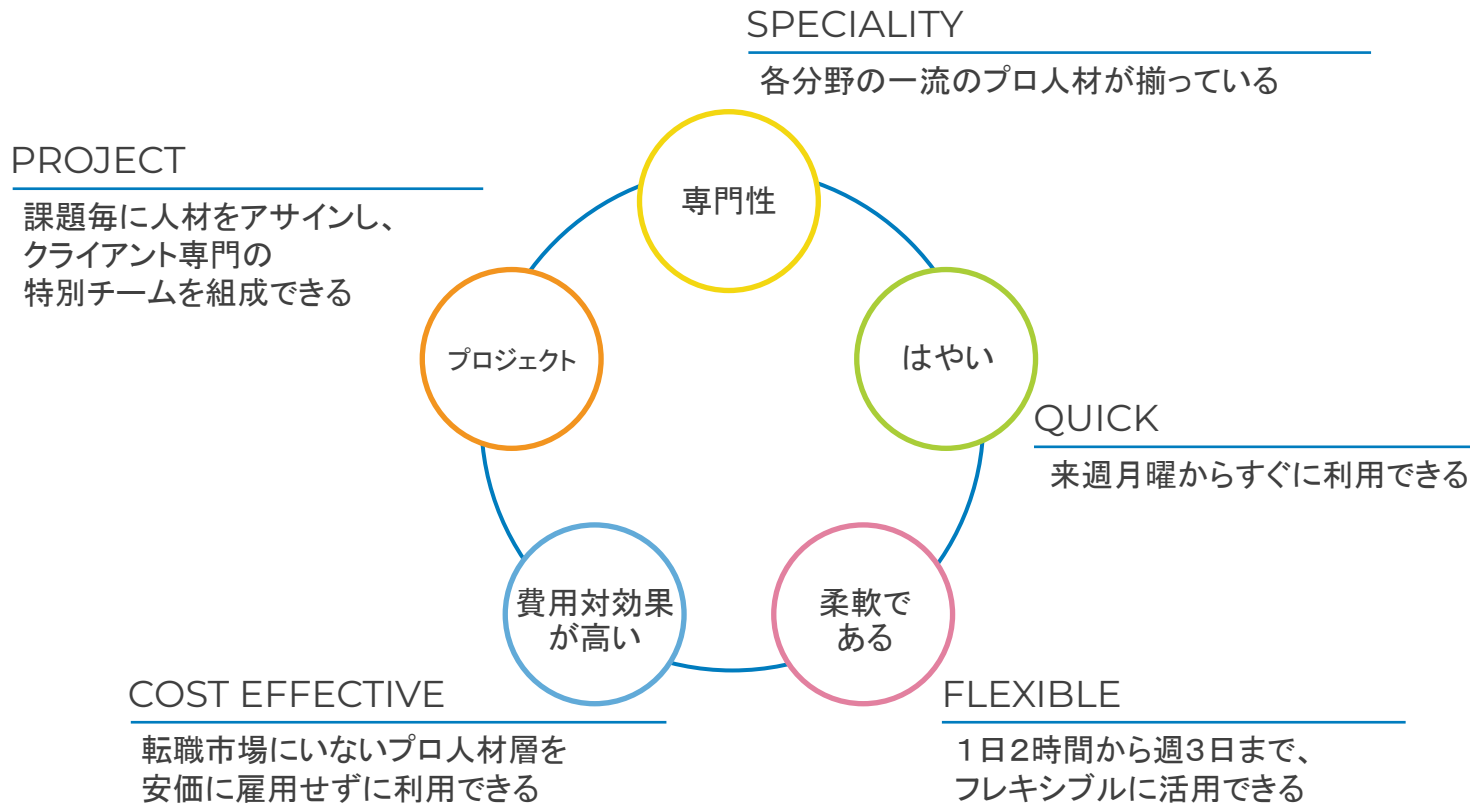
事業承継
M&A



プロ人材



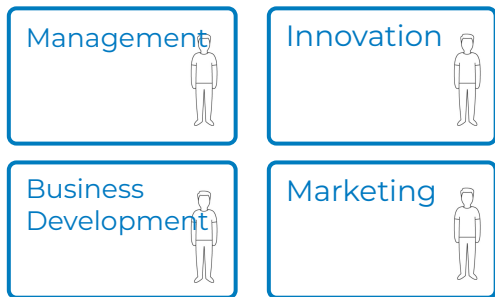
- ・週1日から週3日のプロジェクト稼働
 - ・1日あたり2時間から6時間の稼働
 - ・3ヶ月から12ヶ月のアサイン
- ※アサインするプロ人材や稼働状況に応じて価格は設定



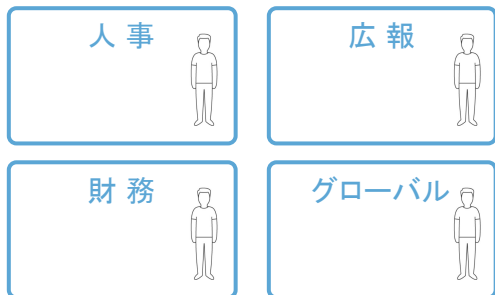
登録プロ人材 -DXプロ人材の割合が 39%と最も多く占める

- 累積登録プロ人材数は23,288名(前四半期比+694名)と順調に推移

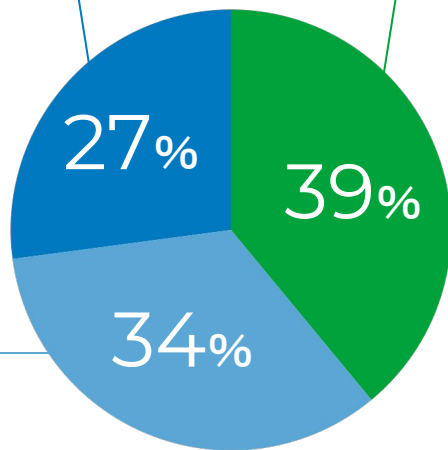
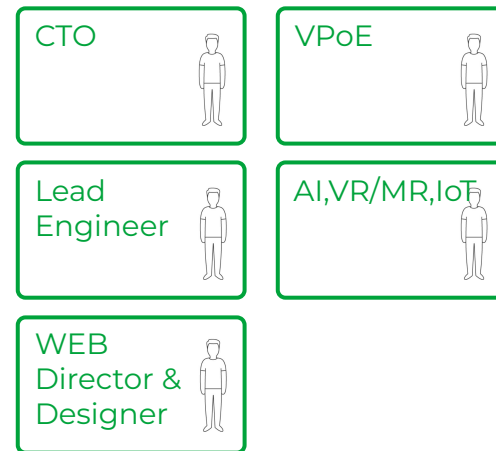
Business Development - Professional



Business Theme - Professional



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。

※その他: M & A、営業等

元ウィルグループ代表取締役社長 大原 茂氏が社外取締役に就任

元ウィルグループ代表取締役社長の大原茂氏が社外取締役として就任いたしましたことのお知らせいたします

就任の目的・背景



- 大原氏は、当社がこれからより強化していくべき、組織運営や経営における経験・知見を持っていること、また当社のビジョンに深く共感いただいております。フィロソフィー及びサステナビリティ経営においても、共感・共創できると感じたことから、参画いただく運びとなりました。

■大原 茂氏経歴

1991年4月 株式会社長谷工コーポレーション入社
1996年1月 シーガルコーポレーション創業
1999年1月 有限会社シーガルコーポレーション改組代表取締役就任
2000年2月 株式会社セントメディア(現ウィルオブワーク) 取締役就任
2006年3月 株式会社セントメディア(現ウィルオブワーク) 代表取締役就任
2014年6月 株式会社ウィルグループ 取締役就任
2016年6月 株式会社ウィルグループ代表取締役社長就任
2016年6月 フォースタートアップス株式会社取締役就任

累計 15プロジェクトを経て 事業の成長基盤を構築

人材派遣/紹介等

SES事業

中期経営計画

ISSUE 背景・課題

子会社化を進める中で、様々な経営課題はあったものの、自社で解決できる人材が不足

どこから取り組むべきかを模索していた

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

15件を超えるプロシェアリングの活用により、中長期の戦略/方針策定を通して事業運営において強化したい優先課題が明確化

各領域のプロ人材を導入し事業成長の基盤に繋がった



子会社化を進める中で、組織体制の見直しや営業パーソンの育成、社員のキャリア形成、派遣事業に頼らない収益構造への転換など、様々な経営課題はあったものの、自社で解決できる人材が不足しており、どこから取り組むべきかを模索していた。

[導入企業事例詳細]: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/evand/>



中央:
Evand株式会社 代表取締役 石田 優太郎氏
左:サーキュレーションコンサルタント 青木 俊樹
右:サーキュレーションカスタマーサクセス 佐藤 佑奈

「サーキュレーションさんとは毎月の私との定例会を設定してもらい、弊社側の環境変化、ニーズなどをヒアリングいただけており、常に最新情報でコミュニケーションを取りながら幅広く提案をしてもらっています。今後も、積極的にプロシェアリングを活用していくことで、業績インパクトを出していけると考えております。」(石田氏)

次世代リーダー育成のための 人事制度構築を通して組織改革に成功

エリア

電磁鋼板、表面処理鋼板加工

人事制度

ISSUE 背景・課題

自社の持つ技術の全体像を理解して事業を推進できる人材を育てなかった

スキル向上と人事評価制度の査定も連動していなかったため、次世代リーダーが育ちづらい環境だった

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

「次世代リーダーを育てる人事評価制度の再構築」に着手した結果、現場と経営層の溝が埋まった

納得感の高い人事ポリシーや人事制度の構築につながった



同社は自社の技術力の全体像を理解し、事業を推進できる人材を育てたいと考えていたものの、3つの工場間の連携や積極的な協力体制の文化がほぼなく、それぞれスキルに偏りがある状態だった。また、スキル向上と人事評価制度の査定に関連がなく、管理職になった際のメリットの明示が難しく、ジョブチェンジの前例もなかったため、次世代リーダーが育ちづらい環境だった。育成における明確なビジョンやガイドラインもなかったが、それを構築できる人材が社内でも不足していた。

[導入企業事例詳細] : <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/koyometal/>



光洋金属工業株式会社 代表取締役 永島 伸泰氏

「月一度のミーティングではプロ人材淵田様、サーキュレーション清田様と共に弊社経営層3名が真剣に意見を交わしています。人事制度は既存のものをそのまま適用しても上手く回りません。自社に合った制度を自分たちの手で作り、繰り返し手直しをしていくことで、定着していくものと信じて頑張っています。」

IPOを見据えた財務分析と 経営企画強化でMRRが3倍に

エリア

「トイポ」開発・運用

経営企画強化

ISSUE 背景・課題

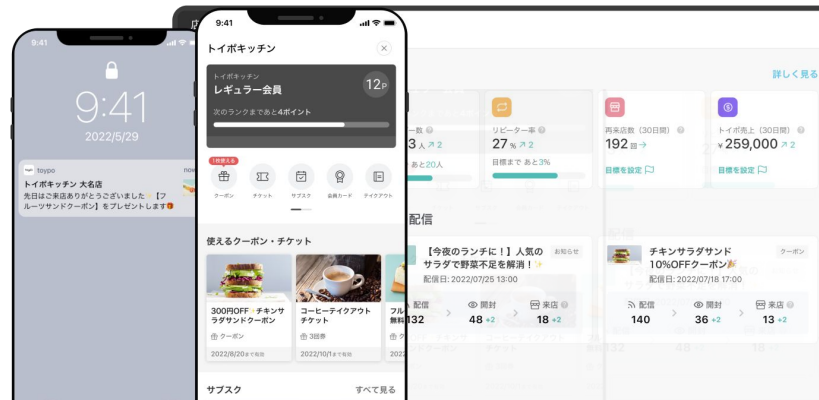
プロダクトローンチ後、トップラインの成長が求められていた

社員も当時数名、営業専任もおらず、体系的な営業活動の確立や認知度を向上する手法が未知数だった

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

「財務分析と経営企画業務におけるデータ分析基盤の構築」に着手

支援終了時点でMRRが3倍、終了後に支援前と比較して5倍に成長させられる経営企画の体制が構築



同社のプロダクト「toypo」は店舗向けビジネスであり、市場も大きい分競合も多いため、いかに売上を追求し、投資を続けるかが重要だった。プロダクトローンチ後、トップラインの成長が求められていたが、社員も当時数名、営業専任もおらず、体系的な営業活動の確立や認知度を向上する手法が未知数だった。

[導入企業事例詳細]: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/toypo-me/>



左: プロ人材 高島 悠輝氏、中央左: 株式会社トイポ コーポレート本部 安永 佑紀氏、中央右: プロ人材 川田 穂高氏、右: サーキュレーション コンサルタント 中西 亮太

「数値の面以外でも経営陣の考え方や、特に今後組織を拡大する上では川田さんのようなCxO人材を採用したいという具体的なイメージもできました。サーキュレーションにも適切にフォローしていただき、感謝しています」(安永氏)

- 会社概要
- 2024年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- 2024年7月期 重要KPI推移
- 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



- 当第1四半期の業績は、前年同期比でマイナスとなったが、当期は前期の前代表辞任が主たる要因で下期偏重型の計画を策定しており、売上高進捗率については計画通りに推移
- また、各段階利益も前年同期比でマイナスとなったが、概ね想定通りに推移

損益計算書(23年8月-23年10月)

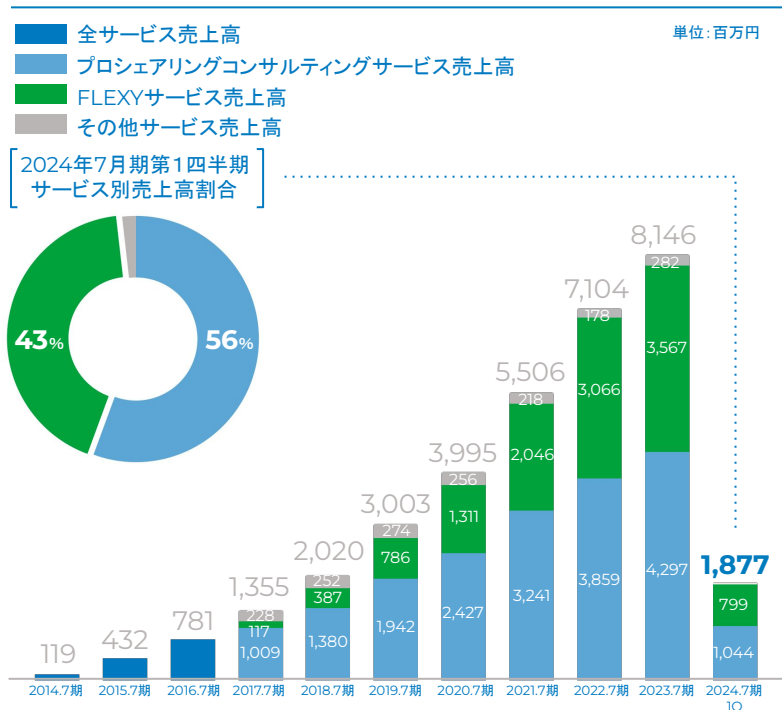
単位:百万円

	2023年7月期 1Q	2024年7月期 1Q	YoY 増減率	2024年7月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,943	1,877	<u>-3.4%</u>	9,000	<u>20.9%</u>
営業利益	120	7	-93.5%	630	1.2%
営業利益率	6.1%	0.4%	-5.7pt	7.0%	—
経常利益	120	7	-93.5%	630	1.2%
当期純利益	75	1	-98.6%	400	0.3%

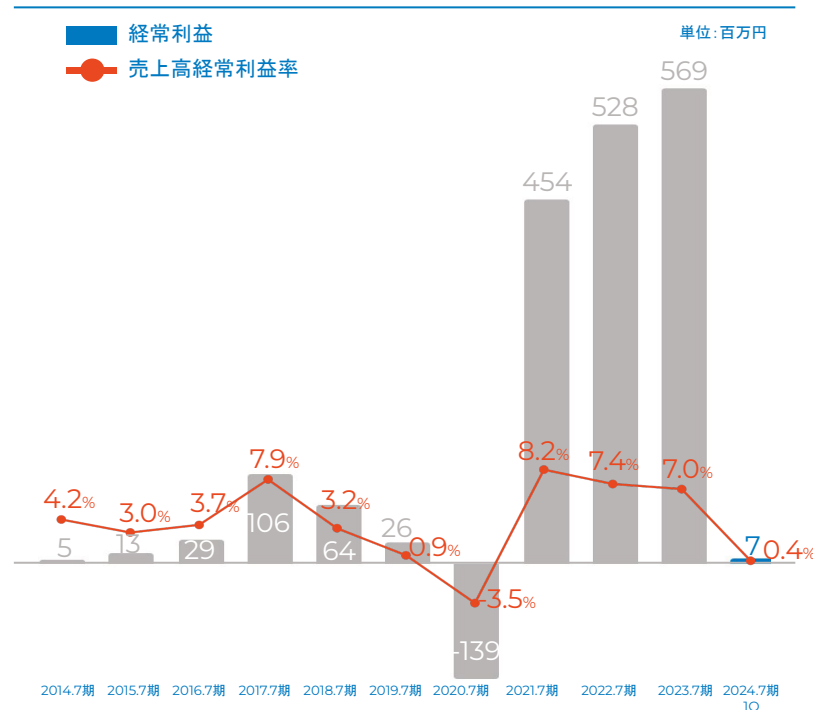
サービス別売上高と経常利益推移

- プロシエアリングコンサルティングサービスの売上高は前年同期比 -0.6%、FLEXYサービスが同 -6.8%
- サービス別売上高割合は、プロシエアリングコンサルティングサービスが 56%、FLEXYサービスが 43%

売上高

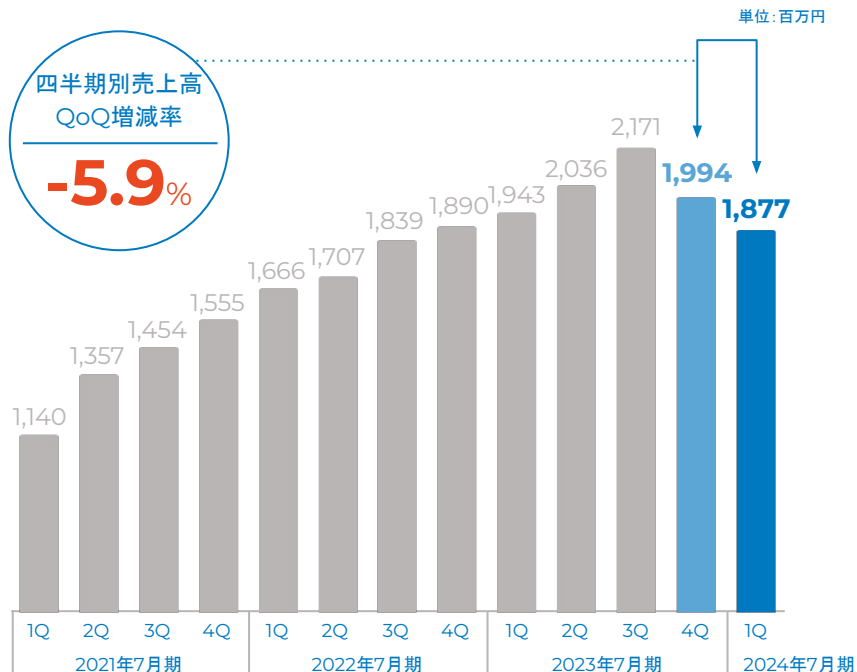


経常利益・売上高経常利益率



- 売上高QoQ増減率は -5.9%であったが、四半期別売上高については当第1四半期で底打ちが実現したと見込んでおり、コンサルタントの生産性向上により一層傾注していく

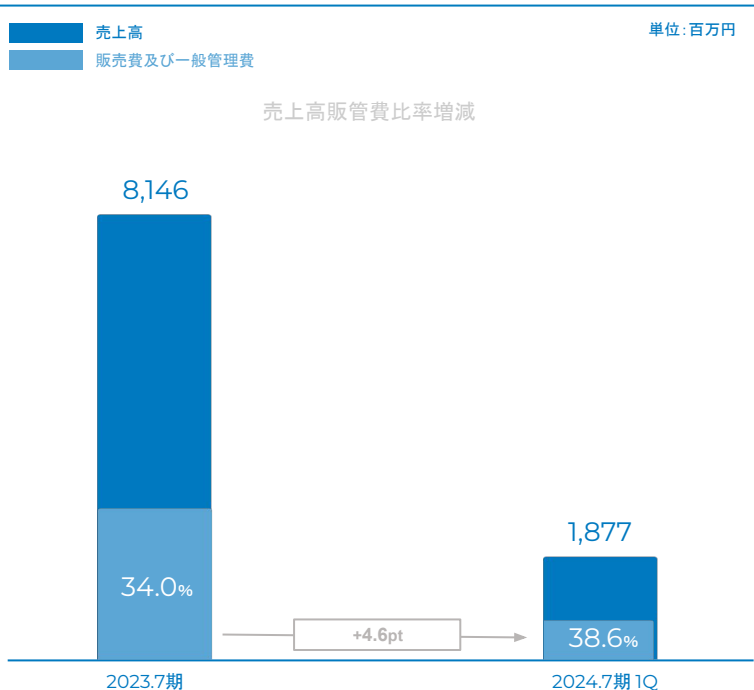
全サービスの四半期別売上高



- 前代表の退任に伴う影響のうち、既存顧客への影響(稼働中プロジェクトの解約や一時休止)は前第4四半期にて解消したものの、プロジェクト満了時の継続契約がなされない等の事象が一部発生し、当第1四半期まで影響がずれ込んだ
- 一方、新規入社者のオンボーディングは改善の兆しは見てきたものの、特に新規受注において想定を上回ることができず、改善を急ぎたい

- 24年7月期 第1四半期 売上高販管費比率は 38.6%と前期比 +4.6pt

売上高販管費比率



- 当第1四半期の売上高の進捗に加え、23年4月新卒入社者の費用及び社員数増加に連動するシステム関連費用が増えたことが、売上高販管費比率が増加した主要因であった
- 一方で、上記以外のマーケティング費等の投資項目については、特に増減はなし
- 引き続き、当期は売上進捗の増減に従い、投資と利益のバランスをしっかりと吟味の上、検討していく予定

- ❑ 会社概要
- ❑ 2024年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ **2024年7月期 重要KPI推移**
- ❑ 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



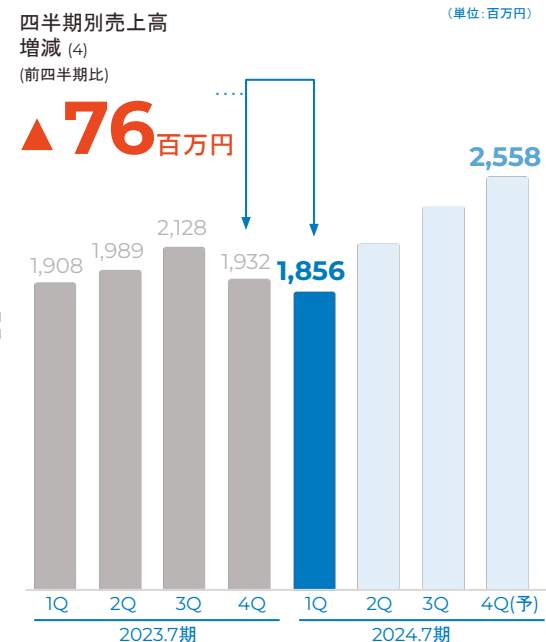
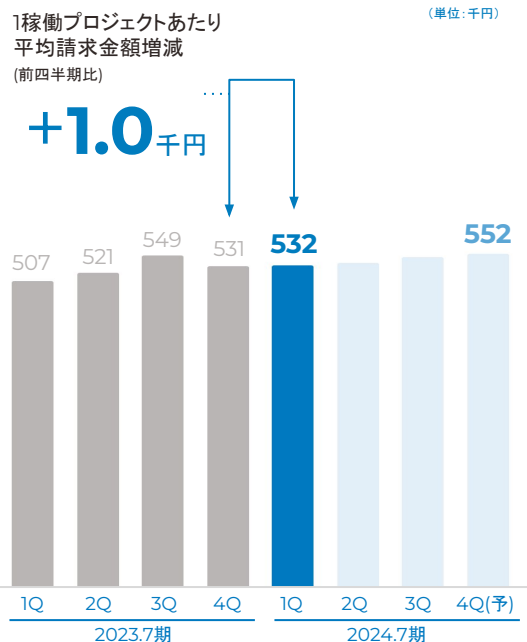
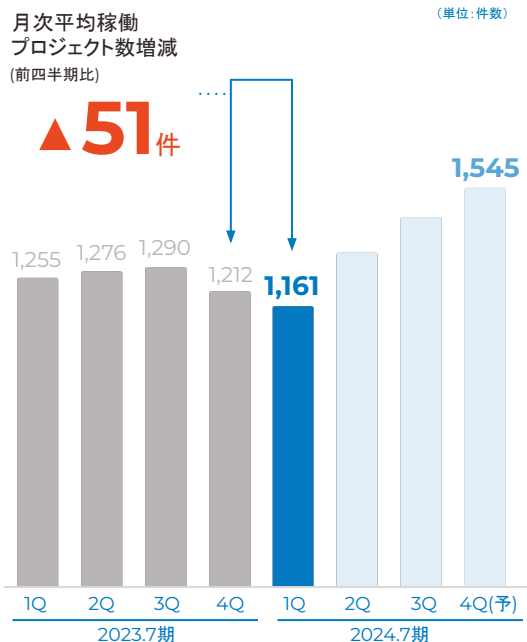
月次平均稼働プロジェクト数減少も、平均請求単価は期初計画を上回る

- 月次平均稼働プロジェクト数は前四半期比 -51件の減少
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求単価は 53.2万円とQoQ比 +0.1万円の増加

月次平均稼働プロジェクト数 (1)

1稼働プロジェクトあたり平均請求金額 (2)

四半期別売上高 (3)



×

=

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。集計対象はプロデュース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。集計対象はプロデュースコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open Idea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I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)四半期別売上高増減: 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

コンサルタント人員数は前年同期比で着実に増加

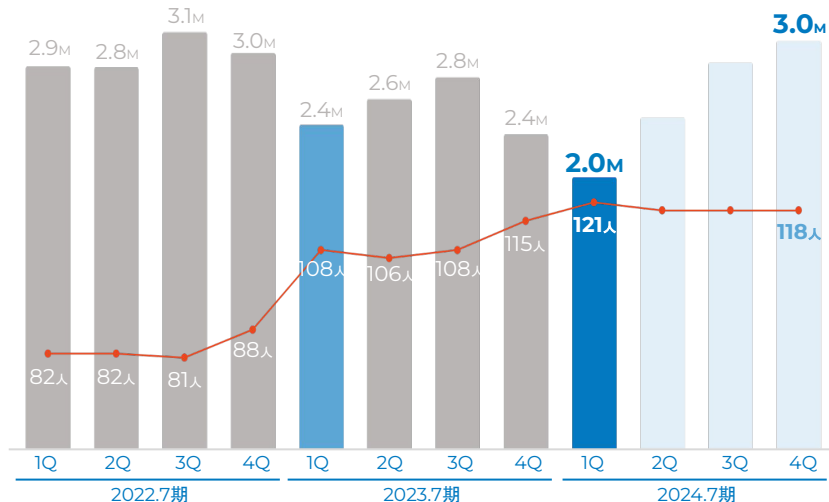
- コンサルタント人員数は期初計画通り、前四半期比 +6名増加
- コンサルタント生産性は前四半期比 -40万円、QoQ増減率 -16.6%と減少

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

■ コンサルタント生産性(百万円/人) ※当会計期間内の月次平均
● コンサルタント人員数(人) ※当会計期間内の月次平均

コンサルタント人員数
(前年同期比)

+13%



注:(1)コンサルタント生産性:対象会計期間内の各月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:対象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3で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。

- コンサルタント人員数は期初計画通り進捗。当期については生産性向上を重視し、売上拡大を図りながらも、同時に収益性を確保していく方針のため、今後のコンサルタント人員数の増員予定はなし
- コンサルタント生産性は前代表辞任の影響に加え、第1四半期は毎年オンボーディング人材の割合が増えるため、生産性は一時的に低下
- 第2四半期以降、取り組んできたオンボーディング施策により、コンサルタントの成果を最大限に引き出し、生産性向上を急ぐ

- 前期より本格始動した育成専任組織が生産性向上を目的として構築したプログラムは、まずプロシエアリングサービス所属の社員を対象として実施していたが、当期はその対象範囲を全社に拡張することで生産性向上を加速

生産性向上に向けた取り組み施策と進捗

24年7月期 の主な取り組み

前期に構築した育成プログラムの対象範囲を全社に拡張させ、その **定着・徹底を図る**

育成専任担当による個別トレーニング

- ・個人ごとの課題に合わせた個別トレーニングを実施

育成環境構築プログラムの実行

- ・「育てる」メンバーを育成するプログラムの導入

業務アウトプットのモニタリング

- ・デジタルツールを駆使して個人の育成状況を可視化

24年7月期第1四半期の進捗

オンボーディングの成果:

- コンサルタントの実戦経験として必要な商談数が、想定通り確保できるようになってきた
- 個人の具体的な課題に対して育成専任担当がつき、個別トレーニングを実施することで、新卒社員でも早期に立ち上がる社員がでてきた

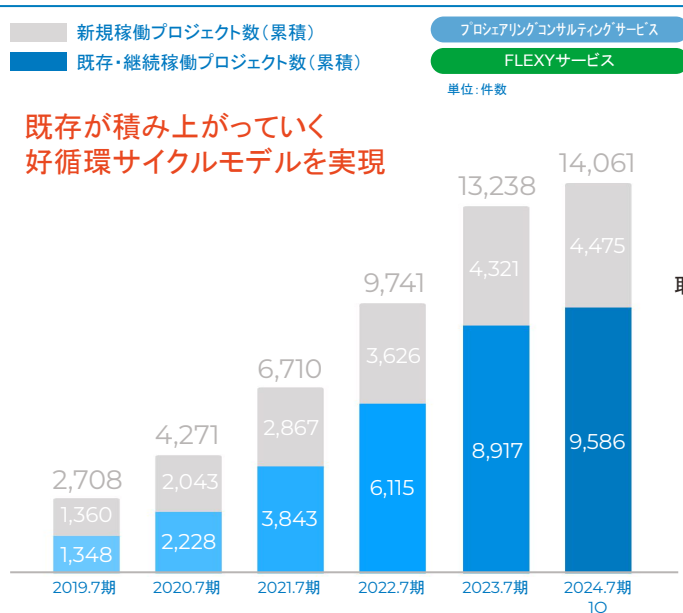
オンボーディングの課題:

- 当期からスタートしたFLEXYサービスを対象にした育成支援が成果までにもう少し時間がかかる見込み
- オンボーディング段階におけるコンサルタントの月次平均稼働プロジェクト数にバラツキがある

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每期獲得に加えて、既存顧客からのプロジェクト受注が拡大
- 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

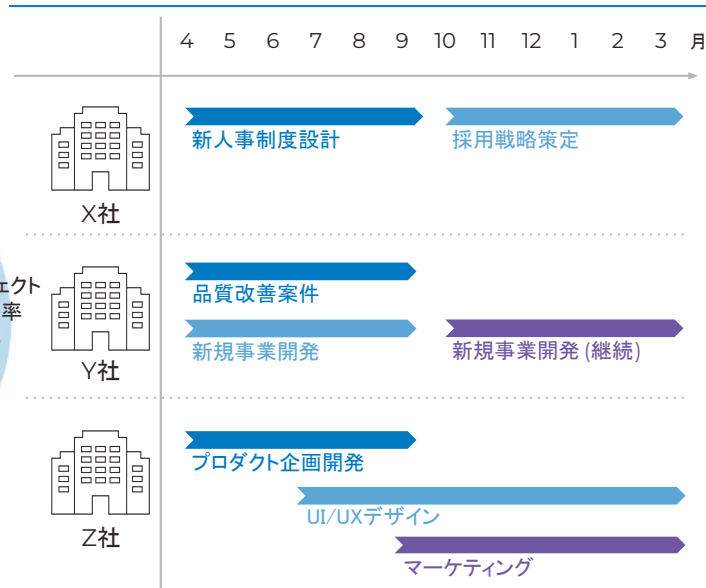
累積新規稼働プロジェクト数 及び
累積既存・継続稼働プロジェクト数の推移 ⁽²⁾



既存が積み上がっていく
好循環サイクルモデルを実現



1社あたり複数のプロジェクトを提供可能

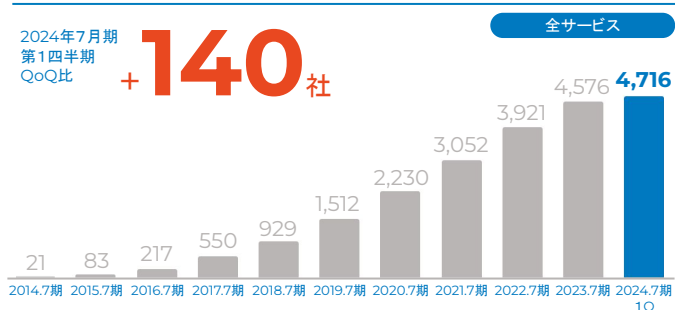


注: (1)リカーリング型ビジネスモデル: 当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)累積新規稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回プロジェクト数の累積。累積既存・継続稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回以外のプロジェクト数の累積。初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に集計する。対象サービスはプロフェッショナルコンサルティングサービスとFLEXYサービス。稼働前に解約に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

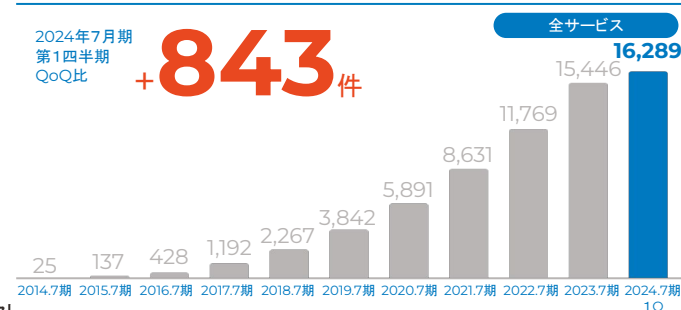
累積稼働取引企業数及び累積稼働PJT数のQoQ成長率がやや鈍化

● 継続的に案件を獲得するリカーリング型収益モデルは堅調に成長

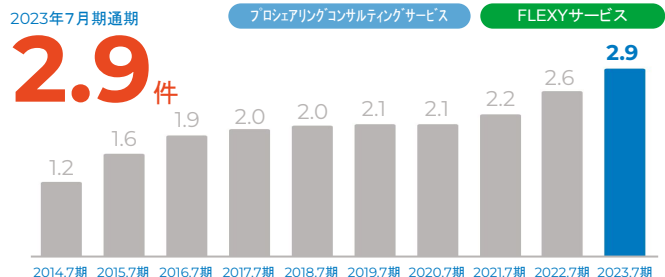
累積稼働取引企業数⁽¹⁾



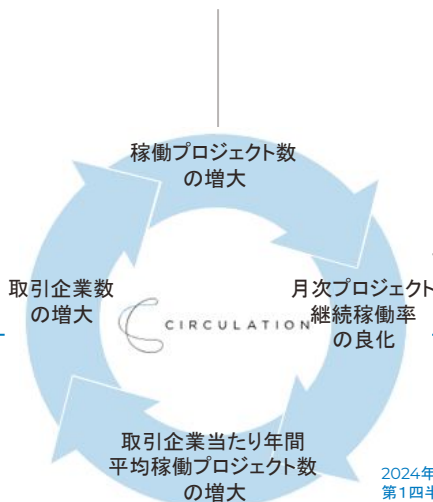
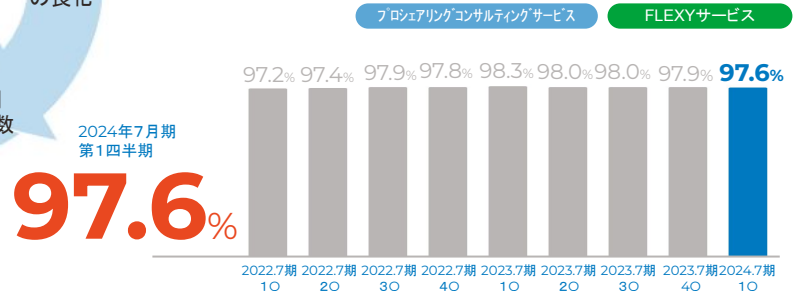
累積稼働プロジェクト数⁽²⁾



取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数⁽⁴⁾



月次プロジェクト継続稼働率⁽³⁾



注: (1)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。(2)累積稼働プロジェクト数の推移: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。(3)月次プロジェクト継続稼働率:集計対象期間における、月次途中解約プロジェクト数合算を、月次稼働プロジェクト数合算で除した値を、1から減算して算出。対象サービスは、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。小数点第二位を四捨五入。(4)取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数:各会計年度における年次稼働プロジェクト数を同期間の年次稼働取引企業数で除算して算出。複数の会計年度に跨るプロジェクトの場合、各会計年度でプロジェクトとして集計。実稼働した会計年度のみ集計対象。対象サービスは、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。小数点第二位を四捨五入。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2024年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ 2024年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



積極的な投資とデータ活用で事業拡大を加速させる

売上↑

既存領域

プロシェアリング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)

- 顧客の売上規模別のマーケティング活動を推進し、月次稼働プロジェクト数を最大化
- 事業拡大を踏まえて、高い生産性を維持しながら組織を強化

新領域

Open Ideaサービス、人が繋ぐ事業承継サービス

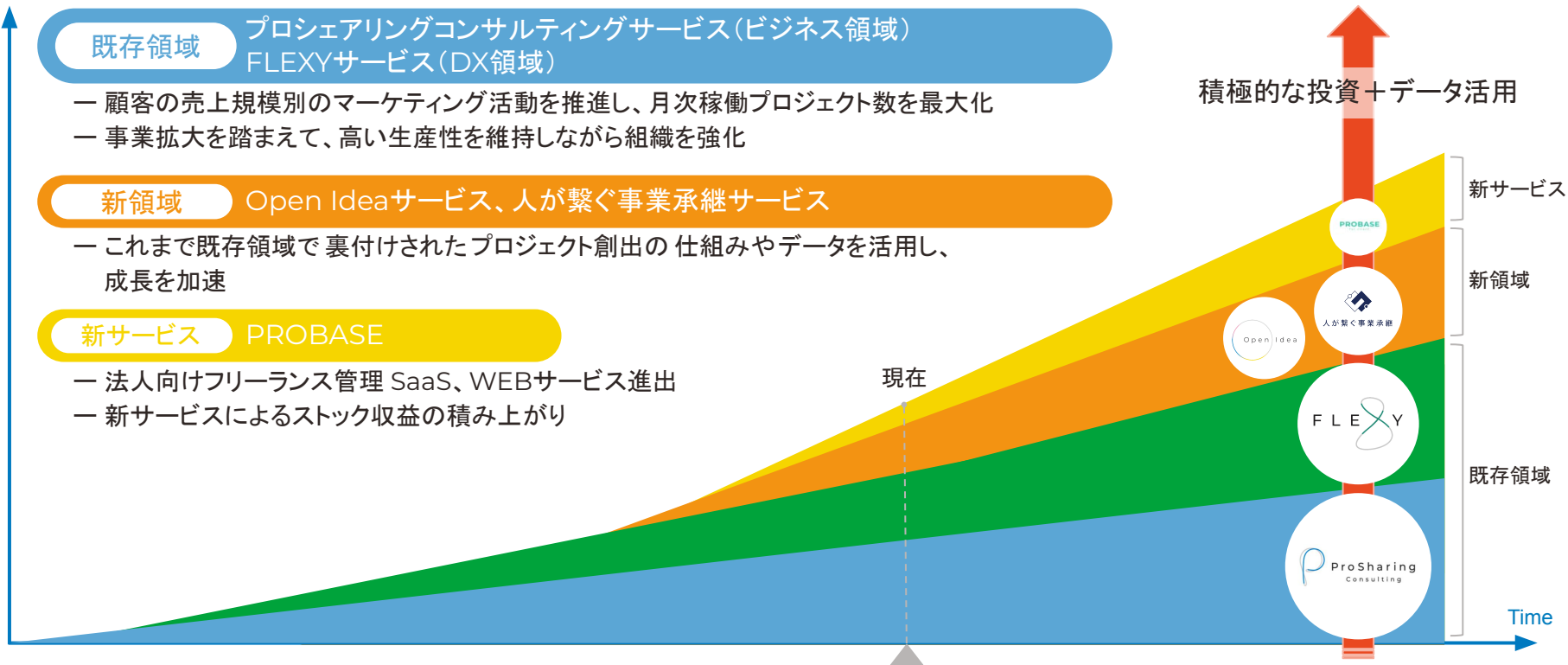
- これまで既存領域で裏付けされたプロジェクト創出の仕組みやデータを活用し、成長を加速

新サービス

PROBASE

- 法人向けフリーランス管理 SaaS、WEBサービス進出
- 新サービスによるストック収益の積み上がり

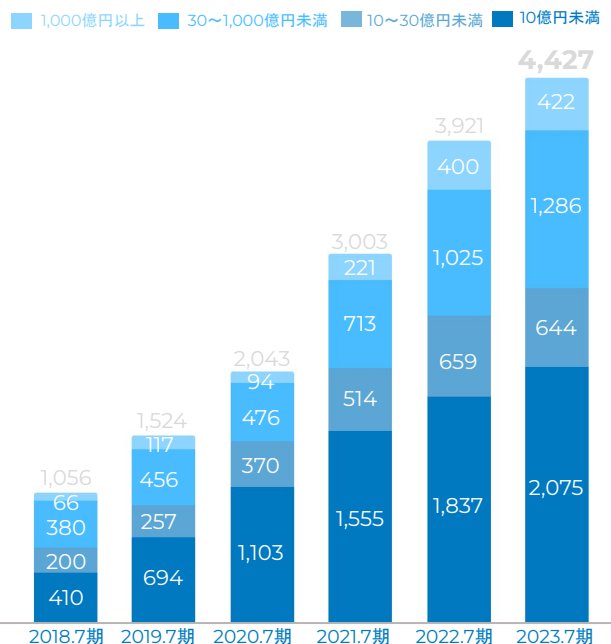
積極的な投資+データ活用



【既存領域】 プロシエリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス 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クロスセルを積極的に強化
- 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

顧客規模別_年次稼働プロジェクト数 (1)



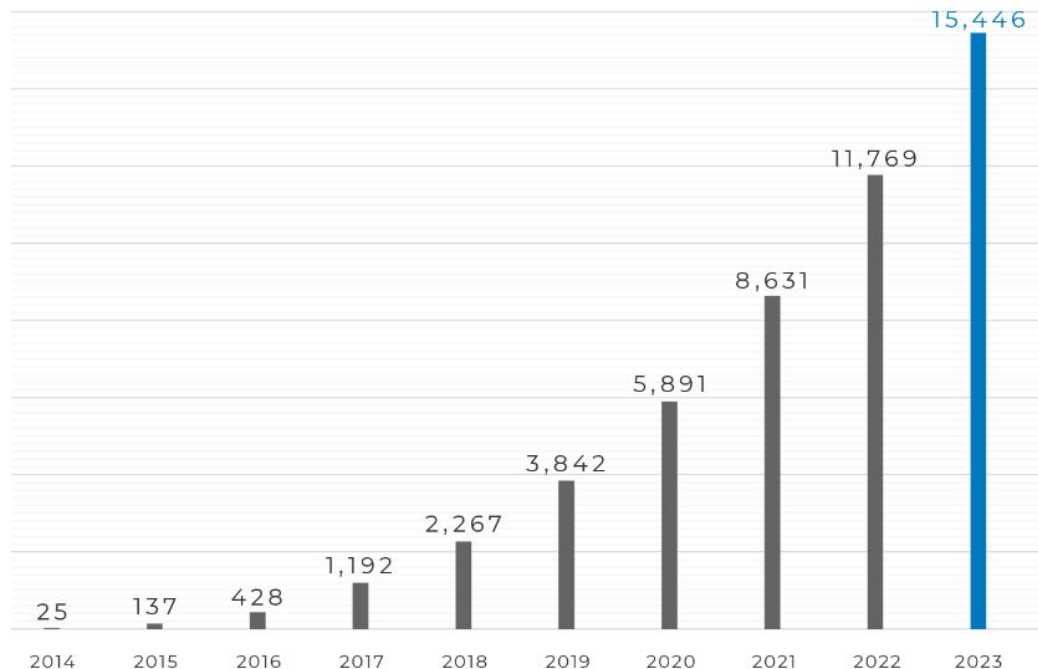
	狙い	取り組み
中堅 大手	複数稼働 取引先 企業数UP	<ul style="list-style-type: none"> ● プロシエリングサービスとFLEXYサービスのクロスセル加速 ● 継続的なウェビナー施策への注力と、新規リードからのより効率的な受注を目指すインサイドセールス組織の強化
中小 ベンチャー	取引先 企業数UP	<ul style="list-style-type: none"> ● 上位地銀及びメガバンクの新規開拓と既存アライアンス先本部との関係性強化 ● 当社の強みである行政案件の獲得強化

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シエリング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。

プロシエリングを活用した累計プロジェクト数が 15,000件突破

業界/規模に限らず DXプロジェクト数が前年比 40%以上増加

プロ人材を必要なタイミングだけシェアするプロシエリング活用数が累計 15,000件を突破



- 企業が正社員不足だと回答した割合は51.4%と、4月としては過去最高の値(帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査(2023年4月)」2023年5月)
- VUCA時代のビジネス環境の変化や、人材獲得競争の激化の背景を受けて、プロシエリングの活用はますます広がっている
- とりわけ、2022年7月末から2023年7月末までに全産業でDX分野のプロジェクト件数が40%増加した(DXプロジェクトの増加率は前年比140%)

「ピアコネ」LINE 公式アカウントと連携を開始
 フリーランスとして活躍を望む方への税務課題から案件獲得までの多面的なサポートを強化
 インボイス制度、電子帳簿保存法の改正などフリーランスが対処する税務課題が増えている



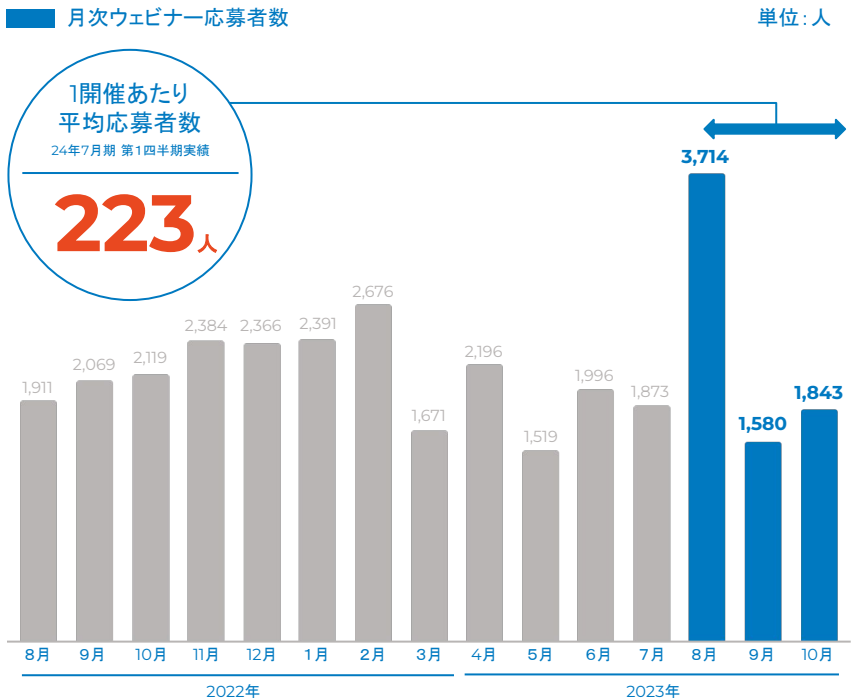
- 2023年10月施行のインボイス制度や2024年1月施行の改正電子帳簿保存法など、この1年間でフリーランスが向き合うべき税務関連の課題が増加
- 今回All Rightが提供する「ピアコネ」LINE公式アカウントを開設することで、フリーランスへの多角的なサポート体制を創出すると共に、フリーランス向けの新たな商品・サービスの開発・提供を図ることで、今後のより良い課題解決に繋げていきたい

1開催あたり平均応募者数は 223名と引き続き安定 (2024年7月期第1四半期実績)

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	Open Idea、事業承継M&Aサービス
新サービス	PROBASE

- Webセミナー実施から2年経過し、定常的にリードを安定獲得するチャンネルへと成長
- 今後はデータ活用を促進し、量から質へと効率的なリード獲得チャンネルへの転換を図る

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



プロ人材が語るウェビナー「ソノプロ」累計視聴者数 40,000名突破

約 700回の平均満足度 91%、先端のかつ具体的な事例解説で高評価をキープ

最先端の知見や事例を持つ実務経験者の情報を通したリスキリング



ソノプロウェビナー 満足度&視聴者推移



- 近年、企業が従業員に仕事上で必要なスキルを身につけさせる「リスキリング」が注目されています
- しかし、最先端の知見や事例は、それを経験した個人や企業に蓄積されており、ネットや本では学べる範囲が限定的です
- 成長意欲はあるものの、実務経験者しか持ち得ない情報に気軽にアクセスできない日本の社会人に対して、「ソノプロ」はその仕事のプロからいつでも気軽に動画で学べる機会を提供しています

強みである「実務経験者が語る先端事例Webセミナー」を続々配信

2024年7月期第1四半期(23年8月~10月) 開催Webセミナー事例 一部抜粋

2023.08.03 (Thu.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

シェアNo.1を実現するマーケティング

ブランドの強みを活かして新たな市場を創る秘訣とは

講師: 堀田 一也氏 (株式会社エヌエス)、横口 達也氏 (株式会社エヌエス)

【シェアNo.1を実現するマーケティング】ブランドの強みを活かして新たな市場を創る秘訣とは

2023.08.08 (Tue.) 12:00~13:00 オンラインセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

絨毯爆撃BtoBマーケティングから脱却

ユニコンジャパンの事例が語る、商談件数258%増を実現した現場を動かすマーケティング

講師: 高橋 雅平氏 (ユニコンジャパン)、佐々木 博明氏 (ユニコンジャパン)

【絨毯爆撃BtoBマーケティングから脱却】ユニコンジャパンの責任者が語る、商談件数258%増を実現した現場を動かすマーケティング

2023.08.09 (Wed.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

元NTTのR&D研究者が語る量子技術

量子コンピュータ活用事例と導入が期待される量子暗号通信について

講師: 松浦 勇樹氏 (NTT)、松井 優作氏 (NTT)

【元NTTのR&D研究者が語る量子技術】量子コンピュータ活用事例と導入が期待される量子暗号通信について

2023.08.29 (Tue.) 12:00~13:00 人事・広報部長、経営企画部長、経理部長 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

“人的資本経営時代”のインテナルコミュニケーション戦略

ヤマハ発動機に学ぶ、ブランドを軸にした組織風土変革のはじめ方

講師: 山下 和行氏 (ヤマハ発動機)、松井 優作氏 (ヤマハ発動機)

【“人的資本経営時代”のインテナルコミュニケーション戦略】ヤマハ発動機に学ぶ、ブランドを軸にした組織風土変革のはじめ方

2023.09.06 (Wed.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

Oisix執行役員に学ぶ、インサイト発掘法

“Kit Oisix”利用者数約27万人の心を動かした顧客理解と仕組み化

講師: 菅 美沙氏 (Oisix)、田中 裕太氏 (Oisix)

【Oisix執行役員に学ぶインサイト発掘法】“Kit Oisix”利用者数約27万人の心を動かした顧客理解と仕組み化

2023.09.12 (Tue.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

TBSのCVC

ユニコンを含む8社をIPOに導いたTBSイノベーション・パートナーズに学ぶ、成功するCVC運営の秘訣とは

講師: 小園 正夫氏 (TBS)、横口 達也氏 (TBS)

【TBSのCVC】ユニコンを含む8社をIPOに導いたTBSイノベーション・パートナーズに学ぶ、成功するCVC運営の秘訣とは

2023.09.14 (Thu.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

X-Tech × 新規事業PM

業界知識が問われるX-Techで、プロダクトマネージャーとして新規事業をリリースまで導く方法とは

講師: 高橋 雅介氏 (X-Tech)、松井 優作氏 (X-Tech)

【X-Tech×新規事業PM】業界知識が問われるX-Techで、プロダクトマネージャーとして新規事業をリリースまで導く方法とは

2023.09.21 (Thu.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

カスタマーサクセスガイド2023

【カスタマーサクセスガイド2023】山田ひさのり流、CS立ち上げに悩む企業のためのフィット条件と構築のいろは

講師: 山田 ひさのり氏 (CS)、近藤 真希氏 (CS)

【カスタマーサクセスガイド2023】山田ひさのり流、CS立ち上げに悩む企業のためのフィット条件と構築のいろは

2023.09.27 (Wed.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

NFT×新規事業の可能性

【NFT×新規事業の可能性】参入するなら「今」。プロに学ぶ、持続的グロースを果たすNFTビジネスの創り方

講師: 菅 美沙氏 (NFT)、横口 達也氏 (NFT)

【NFT×新規事業の可能性】参入するなら「今」。プロに学ぶ、持続的グロースを果たすNFTビジネスの創り方

2023.10.25 (Wed.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

DeNA 常務執行役員が語るエンジニア採用

【DeNA常務執行役員が語るエンジニア採用】競争が激化するT人材/エンジニア採用市場を勝ち抜くポイント

講師: 小島 寛氏 (DeNA)、横口 達也氏 (DeNA)

【DeNA常務執行役員が語るエンジニア採用】競争が激化するT人材/エンジニア採用市場を勝ち抜くポイント

2023.10.18 (Wed.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

デザイン思考 × 新規事業

【デザイン思考×新規事業】10年先を見据えた事業を生み出す組織へ変革するポイントとは？

講師: 横田 謙一郎氏 (デザイン思考)、松井 優作氏 (デザイン思考)

【デザイン思考×新規事業】10年先を見据えた事業を生み出す組織へ変革するポイントとは？

2023.10.17 (Tue.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

三菱地所の新規事業ゴールの立て方

【三菱地所の新規事業ゴールの立て方】中長期的な構想を実現させる芯の通った戦略創りのポイント

講師: 菅 美沙氏 (三菱地所)、横口 達也氏 (三菱地所)

【三菱地所の新規事業ゴールの立て方】中長期的な構想を実現させる芯の通った戦略創りのポイント

2023.10.12 (Thu.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

中国巨大市場で勝つ秘訣

【中国巨大市場で勝つ秘訣】00の日本ブランドをブレイクさせた越境ECのプロに学ぶ、中国ビジネス戦略構築法

講師: 菅 美沙氏 (中国ビジネス)、松井 優作氏 (中国ビジネス)

【中国巨大市場で勝つ秘訣】00の日本ブランドをブレイクさせた越境ECのプロに学ぶ、中国ビジネス戦略構築法

2023.10.11 (Wed.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

次世代に続くブランドの創り方

【次世代に続くブランドの創り方】創業50年超・老舗大企業の変革ストーリーに学ぶ、コーポレートブランディングの秘訣とは

講師: 菅 美沙氏 (ブランド)、横口 達也氏 (ブランド)

【次世代に続くブランドの創り方】創業50年超・老舗大企業の変革ストーリーに学ぶ、コーポレートブランディングの秘訣とは

2023.10.05 (Thu.) 12:00~13:00 株式会社実務経験者Webセミナー事務局 / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

100億稼ぐ新規事業計画書の創り方

【100億稼ぐ新規事業計画書の創り方】30以上の新規事業を手掛けたプロが語る、R&Dと新規事業開発のゼロサムゲームで勝つ秘訣

講師: 横田 謙一郎氏 (新規事業)、松井 優作氏 (新規事業)

【100億稼ぐ新規事業計画書の創り方】30以上の新規事業を手掛けたプロが語る、R&Dと新規事業開発のゼロサムゲームで勝つ秘訣

紹介案件数 617件とエリアのリード獲得は引き続き安定的に推移

既存領域	プロシエアリング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	Open Idea、事業承継M&Aサービス
新サービス	PROBASE

- アライアンス契約済み銀行数は順調に推移
- 一方、前代表の退任に伴う影響で紹介案件数は一時的に停滞も、前年同期比 85%程度は確保

全国に拡大するアライアンス契約済み銀行

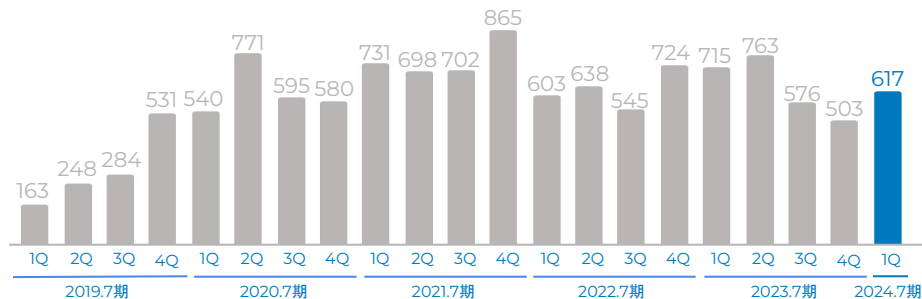
■ 提携済銀行本店所在都道府県

54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
- ✓ プロシエアリングであれば地方で働くことが可能

注: (1)アライアンス契約済み銀行数は都市銀行と信用金庫を除く、第一地銀及び第二地銀の合算値(対象集計期間時点)。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。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。(3)先導的人材マッチング事業: 「先導的人材マッチング事業」は、「第2期『まち・ひと・しごと創生総合戦略』(令和元年12月20日閣議決定)において盛り込まれた「地域人材支援戦略パッケージ」の一環として、日常的に地域企業と関わり、その経営課題を明らかにする主体である地域金融機関等が地域企業の人材ニーズを調査・分析し、職業紹介事業者等と連携するなどしてハイレベルな経営人材等のマッチングを行う取組に対して支援を行うもの(先導的人材マッチング事業HP: <https://pioneering-hr.jp/>より)。執行管理団体(PwCコンサルティング)報告に基づき内閣府作成。(4)成約件数は、補助金交付の対象となるハイレベル人材の成約件数。なお、成約件数は現時点のものであり、確定検査等により変動する可能性あり。

アライアンス金融機関からの紹介案件数⁽²⁾



先導的人材マッチング事業の実績⁽³⁾

—2020年4月累計と2020年11月累計の成約件数⁽⁴⁾の比較—



自治体の外部DX人材を活用した地域DX推進を支援

本調査におけるサーキュレーションの業務内容



令和5年度内閣府

データ連携基盤を活用した

地域DX事業における
デジタルサービスの
実装手法等に関する
調査研究

自治体DXに必要な外部人材活用方法を調査



- 本調査でサーキュレーションは昨年度の実証実験(※)同様に、自治体が主導する地域のDX事業に対し、異なるスキル・経験・属性を持つDX人材複数名によるチームを組成し、派遣及び支援を行うことで、自治体における必要な人材要件の定義の仕方、適切な外部人材の関わり方、ステークホルダーへの関与・支援の在り方やマネジメント方法に関する調査を行い、地域へのDX人材チーム派遣モデルの確立を目指します。

(※)昨年度の事業についてはこちら

: <https://circu.co.jp/news/20221026-3621/>

- 譲渡案件は順調に積み上がってきているものの、当第1四半期の M&A成約案件数は想定には及ばず
- ショートしたM&A成約案件数については、当上期にて挽回を急ぐ

事業承継・M&Aサービス全体像

プロシエアリング収益



M&Aマッチングフィー

ソーシング

M&A戦略策定

PMI

バリューアップ・成長支援

事業承継、M&Aの各プロセスの人材が不足している。継ぐプロをつくる。

当社コンサルタント

- 譲渡案件が供給・創出される登録プロ人材 23,288名のネットワークは当社の強み

ファイナンス・プロフェッショナル



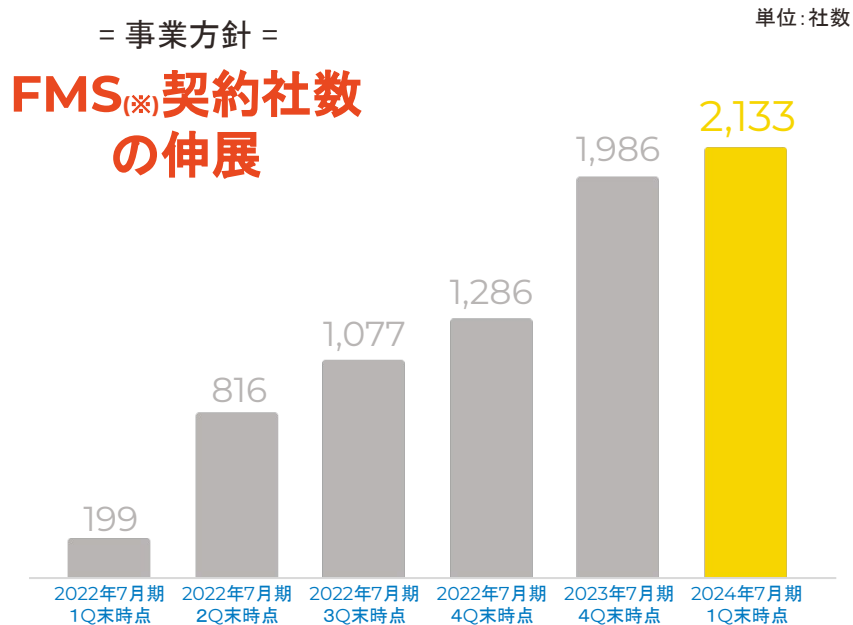
登録プロ人材数
(23年10月末時点)

約**371**人

- エグゼキューション専門のプロチームの組成、当社コンサルタント人員数倍増、合わせて、M&A成約数倍増を見込む

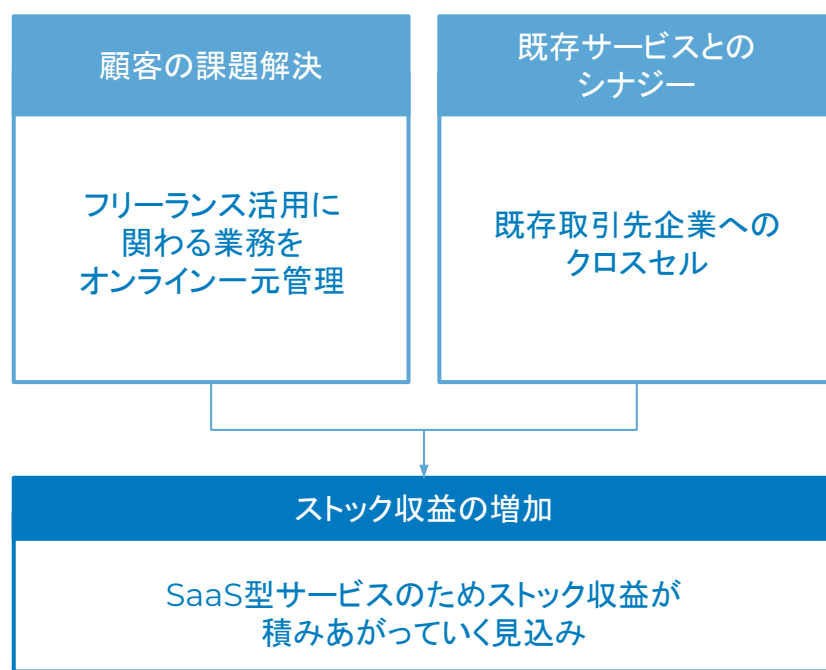
- 2024年7月期第1四半期の実績は 2,133社であった
- 当期は引き続き契約者数の拡大を目指し、2024年7月期の契約社数は 3,000社を見込む

契約社数の推移



※FMS(Freelance Management System) : 業務委託などフリーランスや外部パートナーへ業務を依頼する際のバックオフィス業務(契約、発注、支払といった書類の作成、業務の評価など)を管理、効率化するためのシステム

PROBASEの優位性



- ❑ 会社概要
- ❑ 2024年7月期 第1四半期 業績ハイライト
- ❑ 2024年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix

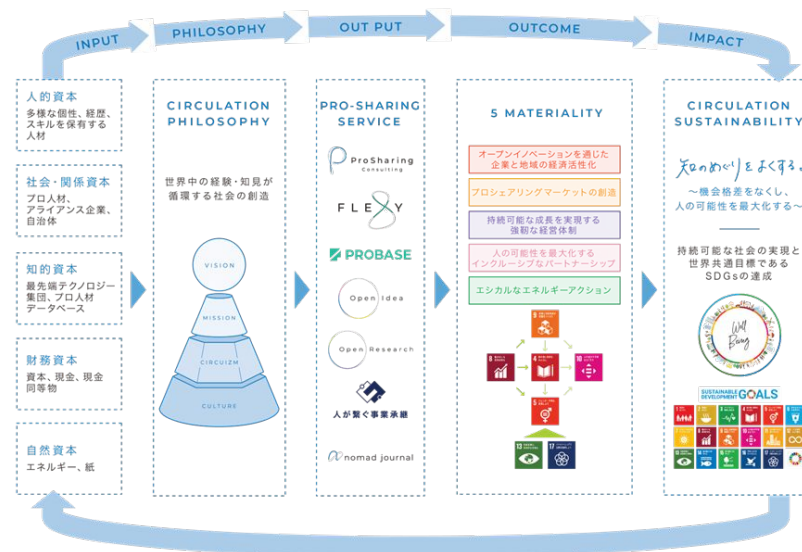


- 持続的な成長の実現・経済的価値の強化と共に、非財務側面における重要課題を特定し機会リスクを把握
- メガトレンドや社会課題をふまえ、中長期的に新たな価値創出へ繋げる
- 新しいマーケット創造を通じた社会価値創出によって、持続可能な社会の実現に挑戦

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



知識のめぐりをよくする。
 ~機会格差をなくし、人の可能性を最大化する~



VISION
 世界中の経験・知見が循環する社会の創造



SUSTAINABILITY経営

事業を通じた社会価値の創出

5つのマテリアリティ

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

プロデュースリングマーケットの創造

持続可能な成長を実現する
 強靱な経営体制

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

エシカルなエネルギーアクション

本業を通じた活動
 (企業・事業活動)



SDGsへ貢献



事業を通じた経済価値の創出

売上高：71億円、営業利益：5.3億円

ProSharing
 Consulting

PROBASE

人が繋ぐ
 事業承継

FLEASY

nomad journal

Open Research

Open Idea

ESG

ネガティブインパクトの徹底改善

ポジティブインパクトの可能性追求



持続可能な経営・社会の実現

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

- 1 プロ人材活用による企業変革促進と収益の改善
- 2 DX促進による産業の活性化
- 3 金融機関との提携による地方銀行の価値強化

プロシェアリングマーケットの創造

- 4 フリーランスが安心して活躍し続けられる労働環境整備
- 5 プロシェアリング業界のルールメイキング
- 6 社会課題解決のための地域やセクターを超えた共創
- 7 プロ人材、プロ人材候補のNo.1プラットフォーム構築

持続可能な経営を実現する強靱な経営体制

- 8 業界を代表するコーポレートガバナンス体制構築
- 9 ステークホルダーから信頼される内部統制の運営
- 10 プロとしてのリスクコンプライアンス

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

- 11 ビジョンで繋がる信頼あるパートナーシップ
- 12 働きがいを生み出す機会の創出
- 13 個人のウェルビーイングの追求
- 14 可能性を最大化するダイバーシティ&インクルージョン
- 15 個人がプロになるための知とスキルの獲得機会創出

エシカルなエネルギーアクション

- 16 プロシェアリングを通じた気候変動対策への貢献
- 17 脱炭素社会に向けた事業・組織活動

マテリアリティごとの中長期の機会・リスク

各マテリアリティの「機会の最大化」と「リスクの最小化」に努め、持続的な事業成長を目指します。

	01 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	02 プロシエアリングマーケットの 創出	03 持続可能な成長を実現する 強靱な経営体制	04 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	05 エシカルなエネルギー アクション
Opportunity 機会	<ul style="list-style-type: none"> 労働力人口減少に伴う企業の人材不足やオープンイノベーションの推進による、プロ人材の活用ニーズ拡大 先端テクノロジーの必要性に伴うデジタル人材不足による、プロ人材の活用ニーズ拡大 労働力人口減少による地域経済活性化及び地方金融機関におけるイノベーションの必要性拡大に伴う、人材流動促進の必要性とプロ人材の活用促進 	<ul style="list-style-type: none"> 働き方における価値観の多様化、労働移動やスキルアップ促進に向けた副業・兼業促進に関する政策による、プロ人材の増加 フリーランスの処遇改善や社会保障整備による、プロ人材の増加 中小企業支援策や金融機関の人材ソリューション政策強化による、事業機会の拡大 地方創生やデジタル実装、DX人材育成やリスキリングにおける政策強化による、事業機会の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス・コードの改訂やサステナビリティトランスフォーメーションによる、持続的成長の実現とステークホルダー（お客様・社会・株主・投資家等）からの信頼獲得 意思決定の透明性の確保、レジリエンスの向上への期待による、安定的な経営体制の確立 	<ul style="list-style-type: none"> 多様性の尊重や性別にかかわらず仕事ができる環境整備のための政策による、多様な人材獲得と生産性向上及びイノベーション促進 スキルアップを通じた労働移動の円滑化による、スキル人材確保やプロ人材増加 人的資本等の非財務情報開示強化による、中長期的な機会及びリスクの把握と、組織強化及び改善に向けた取り組み促進 	<ul style="list-style-type: none"> TCFD対応をはじめとする企業の気候変動への適応対策ニーズの高まりによる、事業収益拡大 脱炭素化に向けたイノベーションや低炭素商品開発ニーズの高まりによる、事業収益拡大 企業への気候変動対策要請による、自然資本に関するリスク低下やコスト削減及び、中長期的な企業価値向上
Risk リスク	<ul style="list-style-type: none"> 日本企業におけるプロ人材の活用やオープンイノベーションに対する期待や推進率の低下による、収益への影響 全国金融機関や自治体の弱体化による、地域連携と収益への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな法的規制の導入や改正による市場拡大及び事業収益への影響 中小企業支援策や金融機関の人材ソリューション政策のトーンダウンによる事業機会への影響 プロ人材の労働環境低下による、プロジェクトにおける生産性や支援の質への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 基準の高度化や規制強化による、ガバナンス体制構築の遅れや機能不全に伴う事業継続リスク、企業価値の毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 多様性の欠如や環境整備など政策の遅れによる、多様な人材獲得困難やイノベーション機会の損失 労働移動の停滞による、人材獲得困難や従業員のスキルアップ機会の損失 	<ul style="list-style-type: none"> 進行技術の開発や気候変動対策ニーズへの対応の遅れによる機会損失（移行リスク） 脱炭素の移行に適應できないことによるレピュテーション低下（移行リスク） 自然災害の多発による顧客を含めた企業活動停止など事業収益への影響（物理的リスク）

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。 2022年9月13日に適時開示しました「2022年7月期通期決算説明資料及び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。 有価証券報告書「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
プロシエアリング事業への依存について	当社の営業収益は、プロシエ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、その他予期せぬ要因によって、当社の想定通りにプロシエアリング事業が発展しない場合には、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	プロシエ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。
競争について	当社のプロシエアリング事業は、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争が生じております。当社は22,594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、各業界や各業務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、それに基づく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類推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、現状運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、育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。
新型コロナウイルス感染症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、事業の継続に基大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に制限が課され、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、感染症防止と経済活動との両立を図ってまいります。

- ・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あります。
- ・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りません。
- ・当資料は2022年9月13日開示済みの「2022年7月期通期決算説明資料及び事業計画及び成長可能性に関する事項」のアップデートの内容を含んでおります。当資料の次回アップデートは、2024年9月を予定しております。