

2025年7月期 第3四半期 決算説明資料

2025.6.13(金)

株式会社サーキュレーション(7379)

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2025年7月期 第3四半期 業績ハイライト
- 03 2025年7月期 第3四半期 重要KPI推移
- 04 2025年7月期 第3四半期 トピックス
- 05 中長期成長戦略進捗
- 06 Appendix

エグゼクティブサマリー

Executive summary

01-1 エグゼクティブサマリー

2025年7月期 3Q業績ハイライト

- 売上高64.2億円 (YoY +10.6%)、営業利益は3.0億円 (YoY +35.4%)となり順調に進捗。3Q四半期売上高は、上場来最高水準を記録
- フロント生産性が改善 (2.7百万円/人)し、営業利益率 4.7%(YoY +0.9pt)と改善

2025年7月期 3Qトピックス

- DXエンジニア領域へ成長投資が奏功し、FLEXYサービスの成長が加速。生成AI時代を見据え、「CIRCU PM/PMO」専用ページを新設
- 金融機関経由のプロジェクトが累計 2,000件を突破、四半期紹介案件数も過去最高水準の752件に到達 (YoY+44.8%)

2025年7月期 第3四半期 業績ハイライト

3rd quarter Performance Highlights

02-1 決算概要

- 売上高は 6,421百万円 (YoY +10.6%)と順調に成長、通期予算の進捗も計画通りに進捗
- 営業利益は 303百万円 (YoY +35.4%)と大幅な増益を達成、営業利益率も 4.7% (YoY +0.9pt)と改善

損益計算書(24年8月-25年4月)

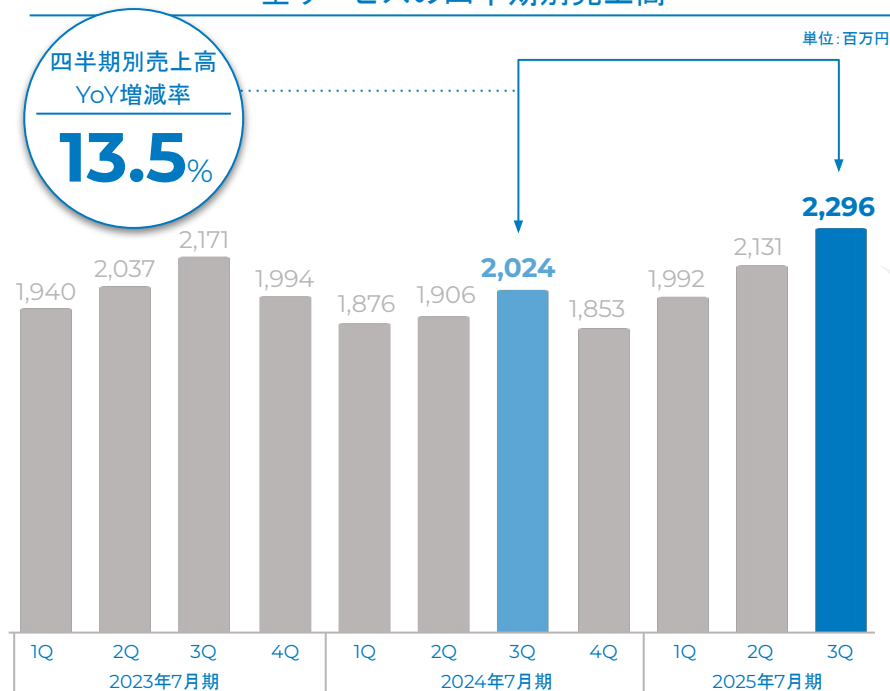
単位:百万円

	2024年7月期 3Q時点	2025年7月期 3Q時点	YoY 増減率	2025年7月期 通期業績予想	進捗率
売上高	5,808	6,421	10.6%	8,700	73.8%
営業利益	223	303	35.4%	400	75.8%
営業利益率	3.8%	4.7%	0.9pt	4.6%	—
経常利益	230	305	32.7%	400	76.4%
当期純利益	145	204	41.1%	250	81.9%

02-2 全サービスの四半期別売上高

- 四半期別売上高は 2,296百万円(YoY +13.5%)と堅調に成長、四半期売上高としては上場来最高水準を記録
- FLEXYサービスの旺盛なDXエンジニア需要への対応強化と事業承継サービスの加速、再成長の基盤が整う

全サービスの四半期別売上高



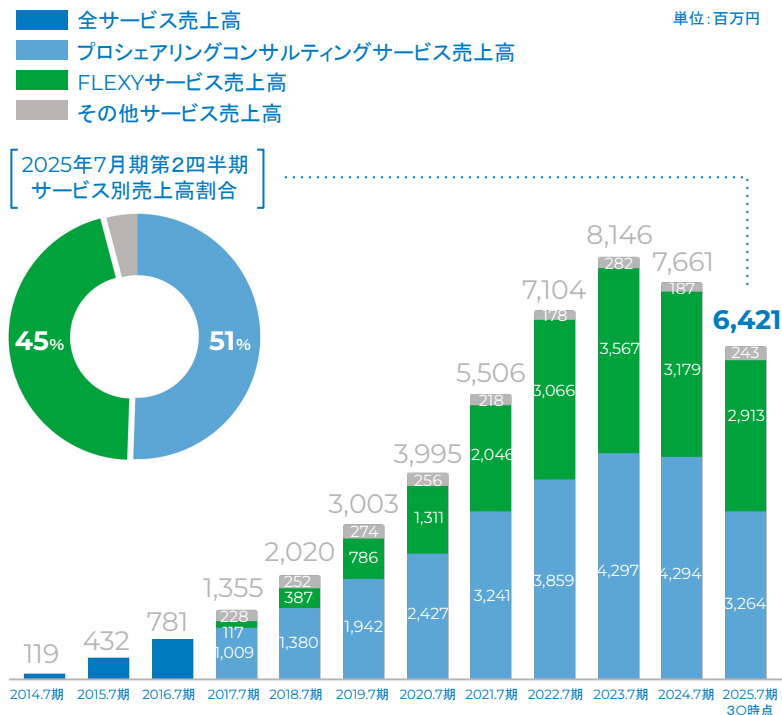
Key Drivers for Growth

- 今期初に実施した組織改編によるリソース最適化の効果が継続、業務効率の向上が定着。
生産性も引き続き高水準で推移し、収益拡大の基盤を一層強化
- DXエンジニア(特に週4～5日稼働可能な人材)に対する需要の高まりを的確に捉え、供給体制を強化したことで、FLEXYサービスの成長が堅調に推移
- 人が繋ぐ事業承継サービスも、計画を上回るペースで進捗し、成果創出に寄与

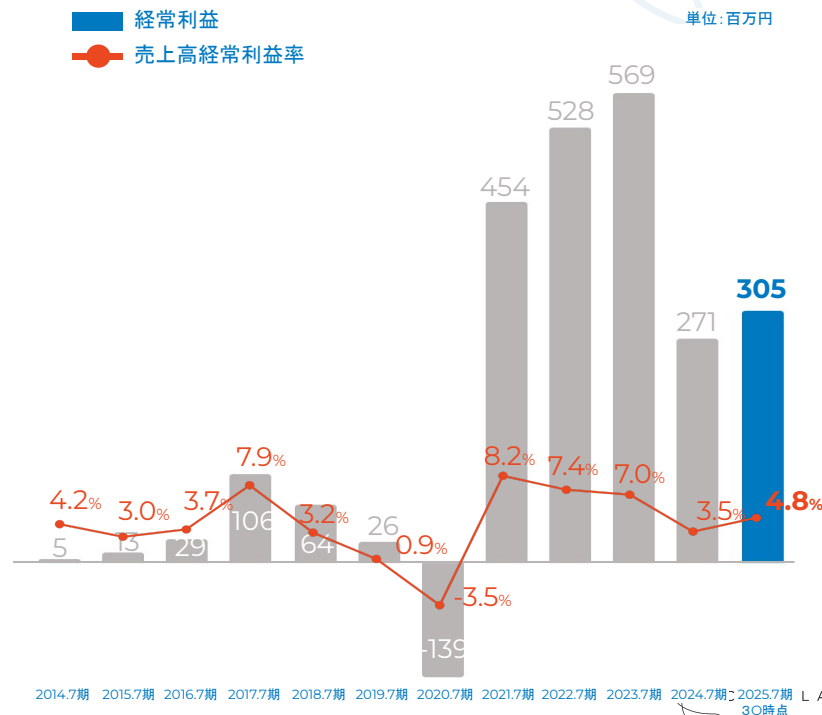
02-3 サービス別売上高と経常利益推移

- FLEXYサービスの成長が加速し、売上構成比が上昇
- 3Q経常利益率は 4.8%と改善傾向。進捗率は 76.4%で順調に推移

売上高



経常利益・売上高経常利益率

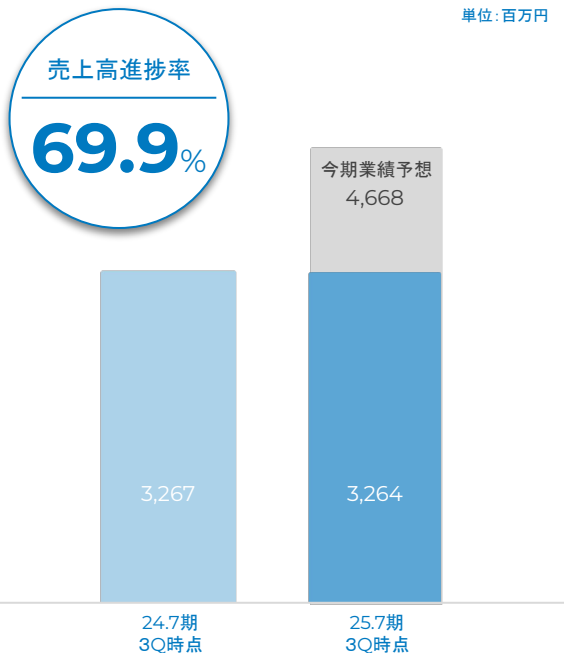


02-4 サービス別売上高進捗率

- FLEXYサービスが順調に成長し、売上高進捗率 82.9%と好調に推移、その他サービスは 89.7%と計画以上の進捗
- その他サービスは売上規模は小さいものの、同分類の事業承継サービスは、高い粗利率で収益性向上に貢献

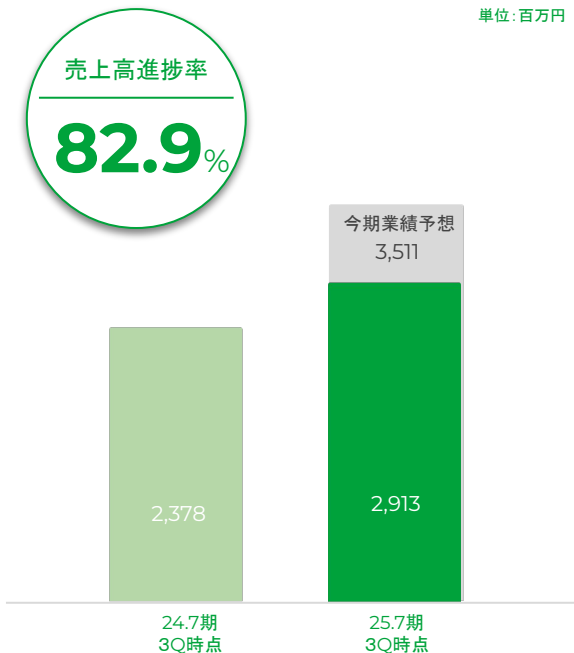
プロシェアリングコンサルティングサービス
四半期売上高及び売上高進捗率

単位: 百万円



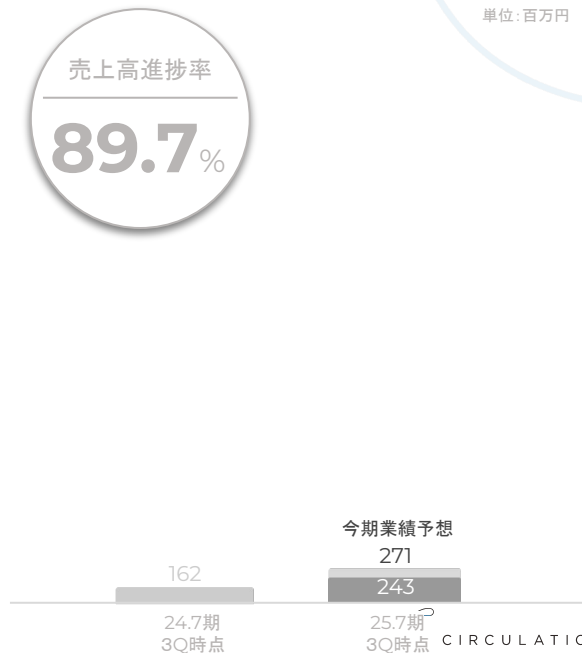
FLEXYサービス
四半期売上高及び売上高進捗率

単位: 百万円



その他サービス
四半期売上高及び売上高進捗率

単位: 百万円



CIRCULATION

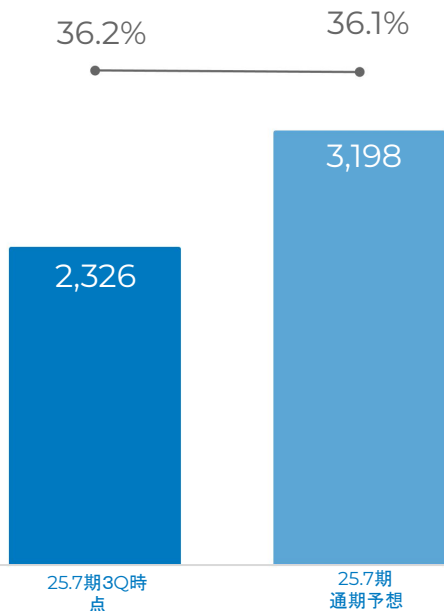
02-5 売上高販管費比率推移

- 成長投資を継続しながらも、売上高販管費率は 36.2%で安定推移
- 生成AI導入やFLEXYサービスのDXエンジニア確保に向け、戦略的な成長投資を継続推進

販管費及び売上高販管費率⁽¹⁾の進捗

単位:百万円

■ 販管費(当3Q実績) ■ 販管費(今期通期予想) ● 売上高販管費率



注: (1)売上高販管費率:管理会計ベースで算出。

Strategic Investments & Sustainable Growth

- 生成AIの活用による業務フローの効率化や、DXエンジニアの確保を目的としたマーケティング投資など、中期成長戦略に基づく成長投資を引き続き推進
- これらの取り組みにより、生産性と収益性の一層の向上を実現
- さらに、来期以降の需要拡大を見据え、人材への先行投資も視野に入れつつ、持続的な成長と収益性の両立を図る

2025年7月期 第3四半期 重要KPI推移

3rd quarter Important KPI trends

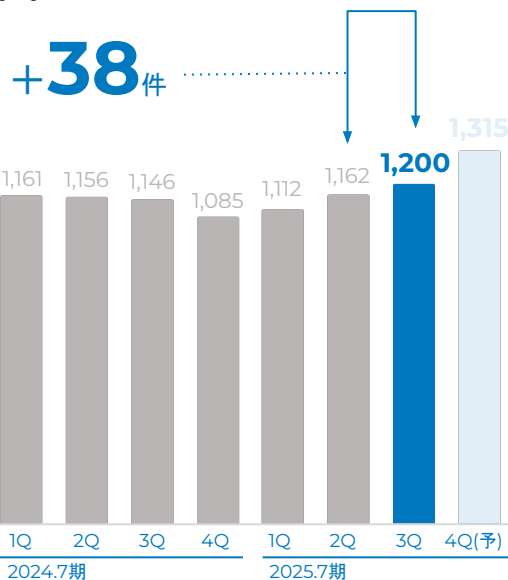
03-1 重要KPIの推移 ①

- 収益に直結する重要KPIが堅調に推移。月次平均稼働プロジェクト数は 1,200件 (QoQ +38件)、1プロジェクトあたりの平均請求額は 60.7万円 (QoQ +1.4万円)と増加し、収益性向上と安定成長を実現

月次平均稼働プロジェクト数 ⁽¹⁾

月次平均稼働プロジェクト数
QoQ増減

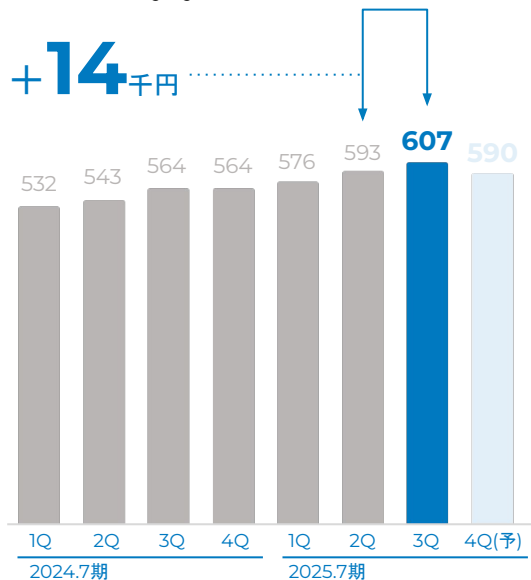
(単位:件数)



1稼働プロジェクトあたり平均請求金額 ⁽²⁾

1稼働プロジェクトあたり
平均請求金額 QoQ増減

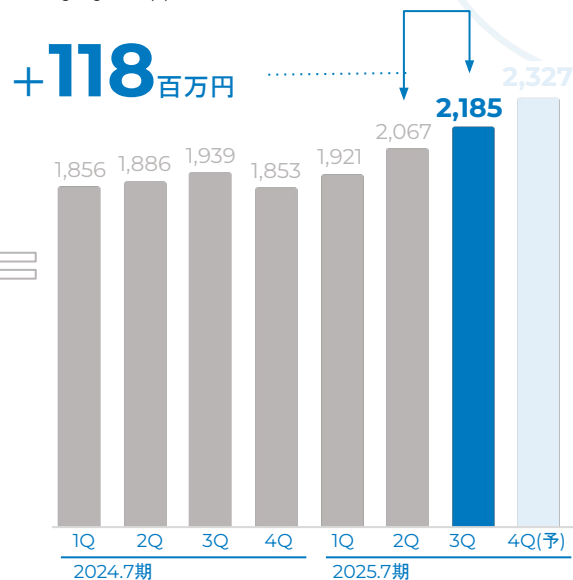
(単位:千円)



四半期別売上高 ⁽³⁾

四半期別売上高
QoQ増減 ⁽⁴⁾

(単位:百万円)



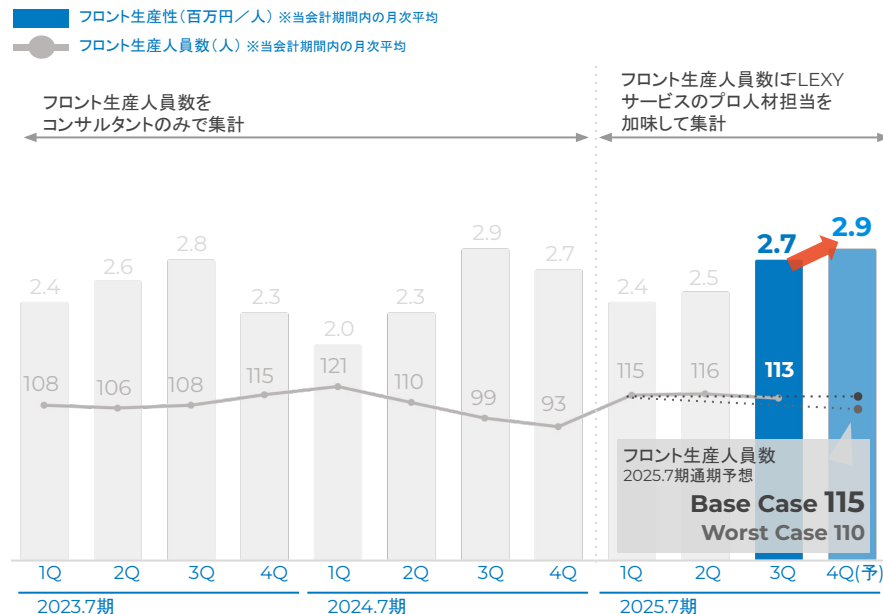
注: (1)当会計期間における各月の稼働プロジェクト数の平均値を算出。集計対象はプロジェティングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open Ideaサービス。(2)当会計期間における各月の平均請求単価の平均値を算出。集計対象はプロジェティングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open Ideaサービス。(3)当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数と1稼働あたり平均請求額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じて算出。管理会計ベースで算出。(4)四半期別売上高増減:月次平均稼働プロジェクト数前四半期比増減に前四半期1稼働プロジェクトあたり平均請求額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値を合計した値

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。集計対象はプロジェティングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open Ideaサービス。(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。集計対象はプロジェティング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額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値を合計した値

03-1 重要KPIの推移 ②

- フロント生産人員数は 3Q時点で 113名、組織の安定化を経て、戦力強化フェーズへ本格的に移行
- フロント生産性は 3Q時点で 2.7百万円、4Q以降は過去最高水準の 2.9百万円を目指す

フロント生産性⁽¹⁾とフロント生産人員数⁽²⁾の推移予想



注:(1)フロント生産性: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とFLEXYサービスのプロ人材フォロー担当の総和で除したフロント生産人員(※2)当りの月次平均売上総利益。管理会計ベースで算出。(2)フロント生産人員数:対象会計期間内の各月予算有コンサルタント人員数とFLEXYサービスのプロ人材フォロー担当の総和を3で除算した月次平均フロント生産人員数。コンサルタント職、プロ人材フォロー担当、いずれも予算がついていない人員数は除く。

Optimizing Productivity & Workforce Stability

- 今期は引き続き生産性向上を最優先とし、フロント生産人員数は安定して横ばいで推移。フロント生産性は、過去最高水準となる2.9百万円の達成を目指す
- 異動や育休などによる一時的な人員減少リスクはあるものの、期末にはBase Case～Worst Caseのレンジ内での着地を想定
- また、生産性向上の取り組みとして、KPI管理の一層の徹底に加え、既存社員の戦力強化やAI活用・業務設計に関する成長投資を継続的に推進

03-2 アライアンス契約済み銀行数及び紹介案件数

- アライアンス紹介案件数は 752件 (YoY+44.8%)と過去最高水準を記録
- 4Q以降は、紹介案件の受注転換が進み、業績への寄与が加速する見込み

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

60行

/100銀行 (1)

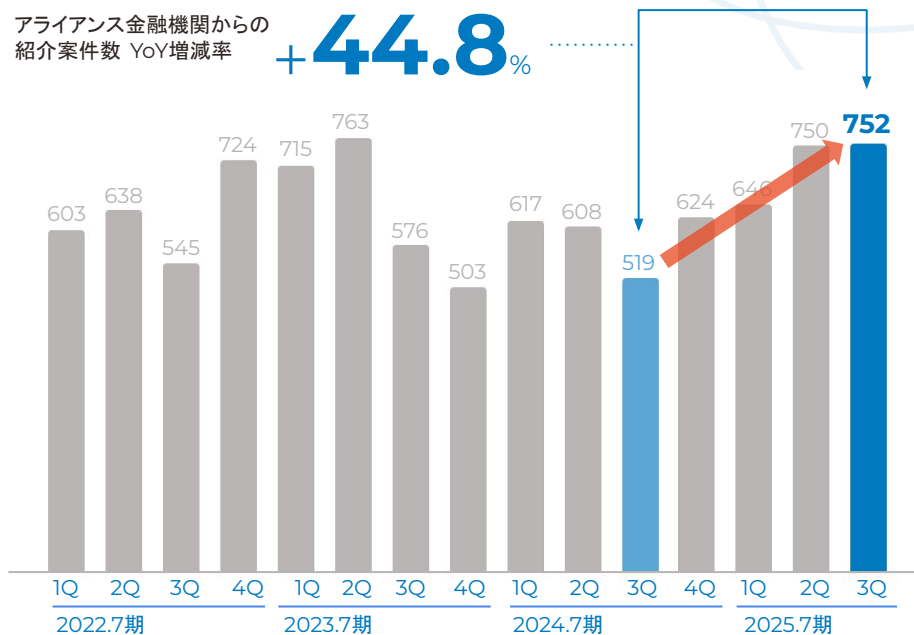
- ✓ 地方の人材不足から各地銀、人材サービス提供へ
- ✓ プロシェアリングであれば地方で働くことが可能



アライアンス金融機関からの紹介案件数 (2)

アライアンス金融機関からの
紹介案件数 YoY増減率

+44.8%



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。

2025年7月期 第3四半期 トピックス

3rd quarter Topics

04-1 金融機関を通じての新規プロジェクトが累計2,000件を突破

- 地方銀行・信金等との連携が奏功し、金融機関経由のプロジェクトが累計 **2,000件を突破**
- 月間**250件超** (24年11～25年1月実績) の紹介が継続し、地方企業支援が加速

安定的なリード供給体制の確立

- 提携金融機関：**90行庫超** ※地銀・信金を含む行庫数
- 月間紹介件数：約**250件** (3ヶ月連続)
- 金融機関経由の新規稼働：累計**2,000件突破** (全体の40%)

プロシェアリングによる地方支援の進展

- 首都圏外でのプロ人材活用が活性化
- 地方の課題解決・成長支援に寄与
- 地域経済の中長期的な活性化にも貢献

ビジネスモデルの強みとしての金融機関連携

- 各行庫と長年にわたり構築してきた協業体制により、企業の経営課題に即した高精度な案件紹介 が実現
- 通常のアウトバウンド営業に比べて商談化率が高く、顧客獲得コスト(CAC)を抑制できる構造 が確立
- 金融機関ネットワークに加え、地方自治体と連携した地域経済支援体制を構築 し、案件創出の多層化を進行中

04-2 地方自治体からの信頼拡大とプロシェアリングの社会実装進展

- 直近1年間で全国約 10の地方自治体において、プロシェアリングによる課題解決支援を受託
- デジタル専門人材派遣や産業創出支援、中小企業支援センター運営など、行政分野での活用領域が広がっている

広がる信頼。

進む社会実装。

プロシェアリング、全国の自治体へ。



※色塗りされた都道府県は、直近1年間にプロシェアリングコンサルティングサービスを導入した地方自治体が所在する地域です

地方自治体への主なプロシェアリング導入実績(直近1年間)

※本表は、プレスリリース日を基準に降順に掲載しています

地方自治体名	受託事業内容
大阪府茨木市 【2年連続】	内閣官房の「デジタル専門人材派遣制度(人材紹介型)」を通じて、市のデジタル施策推進を支援
NEW 京都府京都市	同上
兵庫 県加西市 【2年連続】	同上
NEW 島根県	県内企業と外部専門家のマッチングを通じた産業振興を支援
NEW 広島県	環境ビジネス分野での新規事業創出を支援
宮城 県仙台市 【7年連続】	市内中小企業の課題解決に向けた専門人材の活用を支援
NEW 富山 県射水市	市内企業の支援を目的としたビジネスサポートセンターの運営を担当
NEW 徳島 県小松島市	地域経済の活性化に向けた共創活動を推進
NEW 島根県	県内企業と外部専門家のマッチングを通じたイノベーション創出を支援
富山 県	【3年連続】 県内伝統工芸の振興と新たな価値創出を支援

04-3 PM・PdM・PMOに特化した「CIRCU PM/PMO」を提供開始

- 生成AI時代の到来により、非定型業務・上流設計を担う PM人材の価値が上昇
- 専用ページを開設し、需要増に対応

生成AI時代の事業推進を支える「CIRCU PM/PMO」特設ページを開設



PM領域での攻勢強化

生成AI普及によりPM人材の価値が再評価

生成AI普及でPM人材の価値が再評価される中、非定型業務を担うPM人材への需要増に対応。

PM特化型ページを開設

PM領域に特化した専用ページを新設し、企業とのマッチング精度を一層強化。

サーキュレーションの戦略的優位性が顕在化

「上流×ハンズオン」の強みにより、生成AI時代におけるPM領域でのプレゼンスを拡大中。



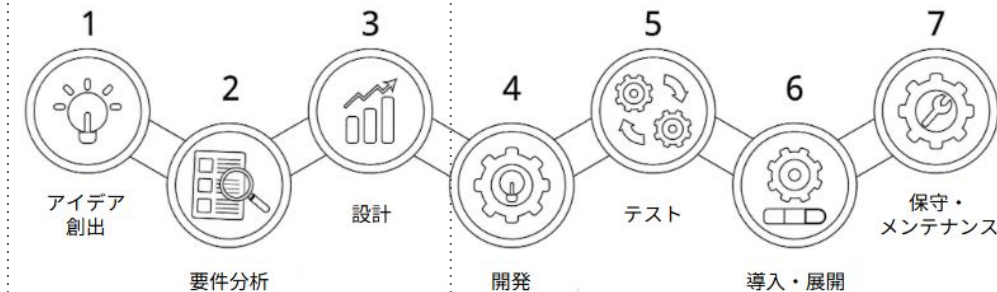
2025.04.02 プレスリリース <https://circu.co.jp/news/20250402-5641/>

04-4 生成AI時代を追い風に、FLEXYはPM領域でプレゼンスを拡大

- コード実装の自動化が進むなか、要件定義・設計・推進を担う PM人材へのニーズが急増
- 上流×PMの強みを生かし、生成 AI時代における新たな市場機会の獲得を狙う

ソフトウェア開発工程とAI影響度

AIに代替されにくいとされる工程



非定型かつ上流 PM領域の
ニーズが今後さらに増大する
見込み

F L E X Y

PM・PdM・PMOに関するデータ

1ヶ月あたりのプロジェクト数 **3倍**
※2024年8月から2025年1月の半年間

プロ人材登録者: **2倍のペースで増加**
※2024年7月以降、前年比

生成AI時代における成長ストーリー

【市場変化】 生成AIの台頭により単純なコード実装業務が自動化

要件整理・設計・推進など、非定型な上流 PM領域へのニーズが増加

【当社の強み】 創業当初からPM・リード人材に強み

「上流から実行まで」対応可能なハンズオン支援体制を構築

【戦略的対応】 PM特化サイトを戦略的にローンチ

顧客の「IT×業務理解」ニーズに応えるプロ PM人材を可視化し、PM領域におけるポジショニングを強化

【今後の展望】 生成AIはPM人材の価値をむしろ引き上げる

AIと共存しながら、PM領域に注力し業績成長の加速を目指す

中長期成長戦略進捗

Mid-to-Long-Term Growth Strategy

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。

05-2 当社を取り巻く社会情勢の変化① 企業の「柔軟な人材活用」の可能性

- 生産人口減少下での競争維持には、人材の柔軟な活用が不可欠。企業の人的資本経営の取組が進む中でプロシェアリングのような柔軟な人材活用モデルがより重要な選択肢に

人的資本経営の取組進捗（経営陣の認識）全体像 （※1）

- 経済産業省 人的資本経営に関する調査集計結果 令和4年5月より



人的資本経営の取組進捗で「**動的な人材ポートフォリオ**」については、**関連する取組の進捗が全て遅れている** （※1）

動的な人材ポートフォリオは、**社内の適材適所の枠を超え、外部の優秀な人材のアサインや活用がより加速していく**

取組が進む中で、企業にとってますます **プロシェアリングのような柔軟な人材活用モデル**が、より重要な選択肢となる

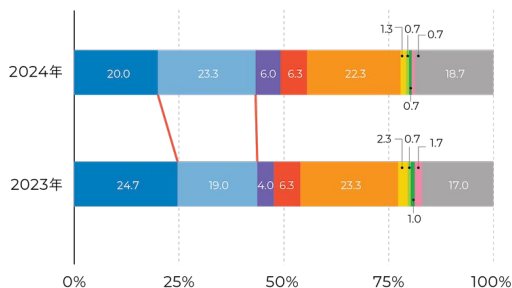
※1: 引用元 経済産業省 人的資本経営に関する調査 集計結果 令和4年5月 (P.4)「2.2 人的資本経営の取組進捗(経営陣の認識) 全体像」を元に作成 ※2: 引用元 経済産業省 人的資本経営に関する調査 集計結果 令和4年5月 (P.9)「(参考)「動的な人材ポートフォリオ」と他の取組の進捗の相関」より

法人のプロ人材活用実態調査 (サーキュレーション、2024年11月実施)

- 外部人材の活用が一般化し、企業の意思決定層での採用が拡大。「課長／チームリーダー」で 5pt、「許可が必要な層」で 7pt以上上昇。業務課題解決の手段として外部人材活用のハードルが低下、当社サービスの提供機会も拡大へ

[調査結果] 外部のプロを活用した経験のある法人担当者の役職と裁量権

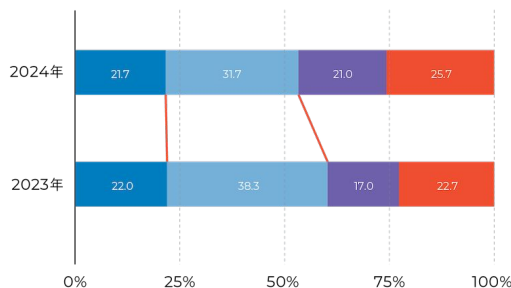
質問 現在の役職として、当てはまるものを1つお選びください。2つ以上の役職を兼任している場合は、あなたの専門領域または現在主に取り組んでいる業務についてお答えください。(S A)



■ 主任／チーフ／チームサブリーダー
■ 課長／チームリーダー
■ 室長／グループリーダー
■ 次長／マネジャー
■ 部長／チームマネジャー／シニアマネジャー
■ 常務
■ 専務
■ 副社長／CEO以外のCxO／社外取締役
■ 社長／CEO
■ 特に役職はない

2023: n=300 / 2024: n=300

質問 あなたは、外部のプロ(個人)または専門企業／専門業者に仕事を依頼またはアドバイスを求めるにあたり、そのプロを決定する裁量権をお持ちですか。(S A)



■ 自分だけで決定できる裁量権がある
■ 裁量権はあるが、直属の上司の許可を得る必要がある
■ 裁量権はあるが、直属の上司以外の許可を得る必要がある
■ 特に裁量権はないが、必要に応じて外部のプロを採用することができる
■ 現在外部のプロを採用する裁量権は全くない
■ その他

2023: n=300 / 2024: n=300

- 外部のプロ(個人)または専門企業／専門業者に、5年以内に特定の業務を依頼またはアドバイスを求めた／求めることがある会社員のうち「課長／チームリーダー」が5pt 近く上昇し、「裁量権はあるが、直属の上司以外の許可を得る必要がある」が7pt 以上上昇する結果となった
- 役職に関わらず業務課題の解決手段として、外部のプロの活用へのハードルが下がり、一般化していることが考えられます

外部プロ人材活用が一般化する流れの中、当社のサービス提供機会は今後も更に拡大見込み

05-4 当社を取り巻く社会情勢の変化③ 雇用流動化の胎動 と 副業・フリーランス拡大

- キャリア観の変化、テクノロジーの進化、そして法制度の整備により、副業・フリーランスの拡大が進み、雇用の流動化が一層促進

01

WORK SHIFT⁽¹⁾

人生100年時代や終身雇用崩壊などの影響で、多様な働き方が広がり、プロ人材は専門性を活かし、複数社で活躍する志向が増加

専門性を活かした柔軟な
キャリア志向への価値観変容

02

法制度の整備

副業・兼業ガイドラインやフリーランス新法の整備により、副業・フリーランスの働きやすい環境整備が進捗

多様なキャリア形成の
実現を促進

03

IT人材の副業/フリーランス本格化

ITフリーランス人口は年間**15～20%**増加、2022年には**25万人**、2024年には**40万人**を超える見込、比率も年次**5%**増加予測⁽²⁾

今後、新規事業、マーケティング等
ビジネス領域でも拡大見込

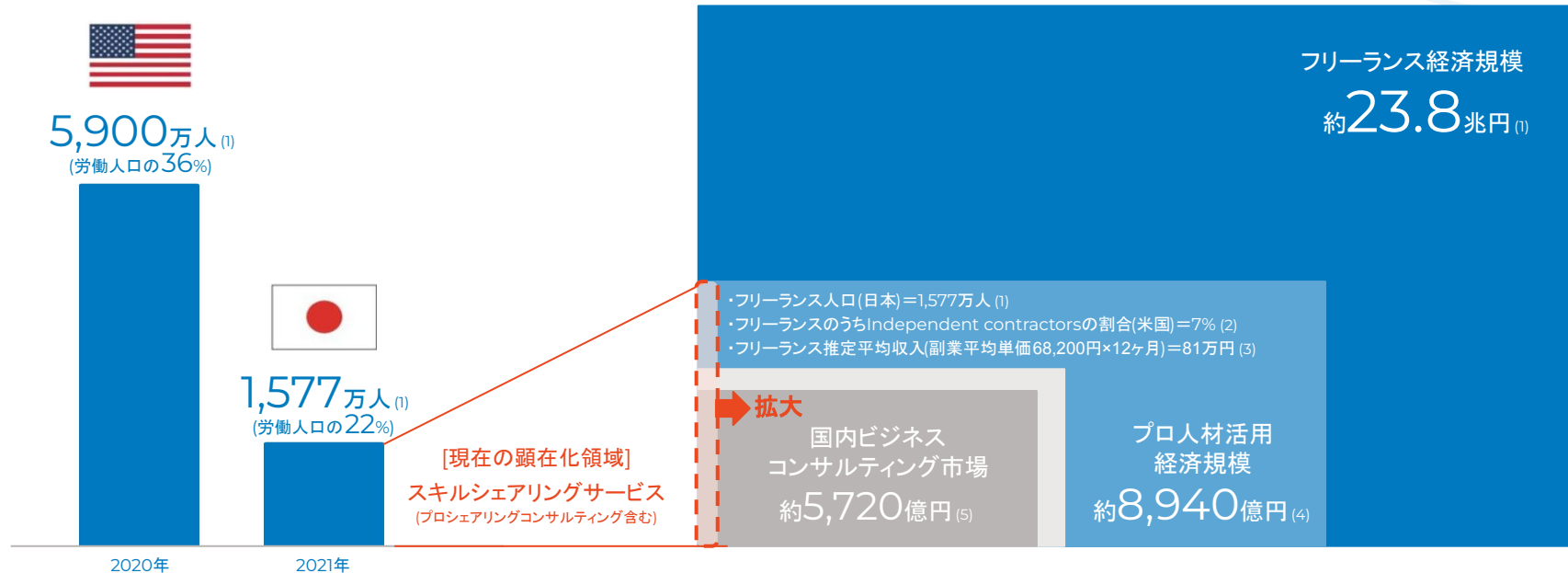
※1: WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト 一孤独と貧困から自由になる働き方の未来図」(リンダ・グラッドン著)。同書で提唱されているテクノロジーの進化や様々な社会的要因によってシフトする働き方の未来に関する考察を参照。※2: フリーランススタート「ITフリーランス人材及びITフリーランスエージェントの市場調査」2022年版

05-5 プロシェアリングが切り拓く新たな経営支援モデル

- 専門知識の高度化と雇用の流動化により既存のビジネスコンサルティング領域から知見のスキルシェア領域による新しい仕組みでの経営課題の解決へ。プロシェアリングの潜在市場は大きく広がる

フリーランス人口

事業領域



※出所: (1)ランサーズ社「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」、(2)前出P.8の左グラフ参照。当該グラフの属性「Independent contractors」が弊社の定義するプロ人材に該当すると想定し算出。(3)パーソル総合研究所平成31年2月「副業の実態・意識調査」、(4)フリーランス人口(日本)×フリーランスのうちIndependent contractorsの割合(米国)×フリーランス推定平均収入(副業平均単価68,200円×12ヶ月)、(5)IDC JAPAN「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2021年～2025年」

05-6 社会情勢の変化を捉えた当社の強み

- 安定したリード獲得チャネルをもち、ビジネスと DXを掛け合わせ独自の事業基盤を構築
- 新体制となり、ビジョナリーな組織力で事業の成長スピードをあげる



ビジネスとDXの融合による競争優位

ビジネス課題の解決力とDX推進力を兼ね備えたサービス展開が強み

ビジネスとDXを融合させたアプローチにより、多様な経営課題に対応し、顧客価値を最大化することで、競争優位性を確立しています。

金融機関連携とウェビナーによる安定したリード創出

全国60銀行とのアライアンスを通じた金融機関連携と専門性の高いテーマを扱うウェビナーの定期開催による安定したリード創出を実現

地方の人材不足を解消するサービスを展開し、プロシェアリングで高度な人材活用を実現。更に、最先端の専門テーマを扱うウェビナーは、中堅 / 大企業の顧客開拓に寄与しています。

フィロソフィーが支えるビジョナリーな組織力

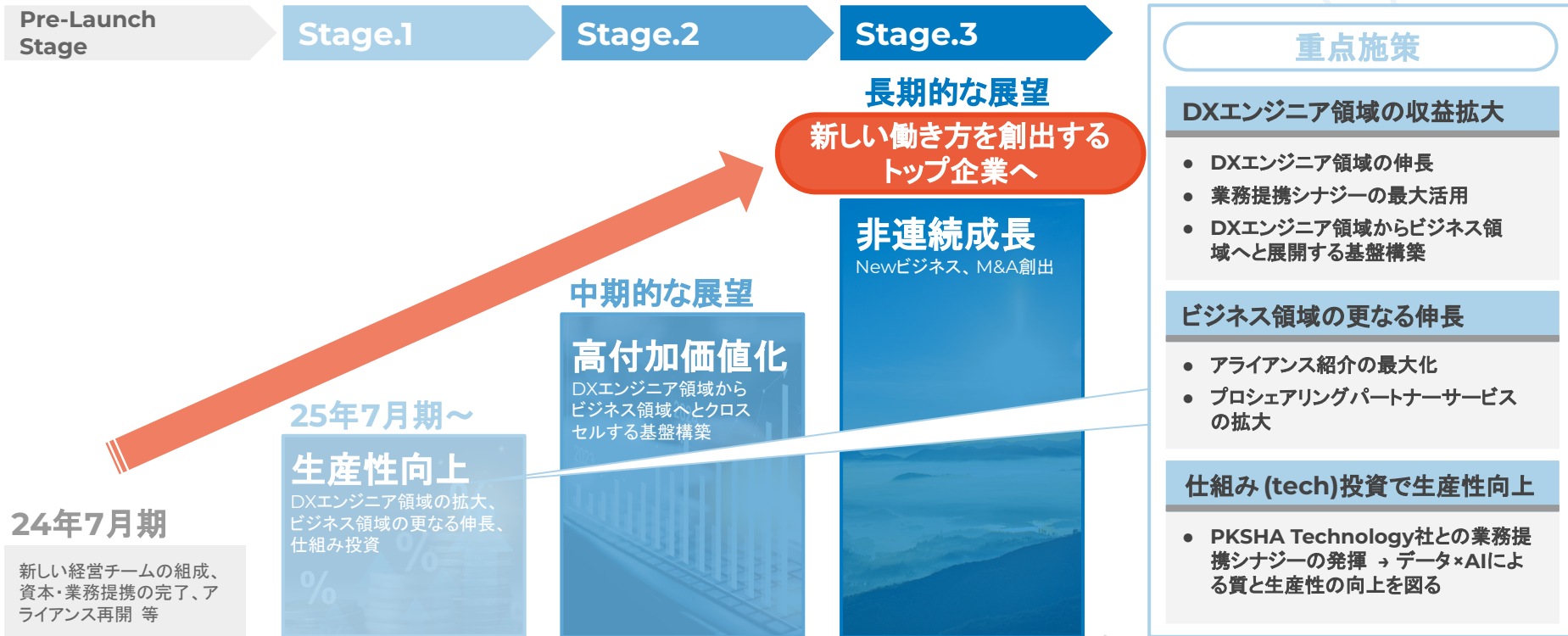
Vision「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」

Mission「新しい働く価値観を、よりはやく、人と経営になじませる」

これらのフィロソフィーを基盤とし、ビジョナリーな組織力を発揮しています。

05-7 今後の経営方針

既存事業の生産性を向上し、ビジネス×エンジニアのクロスセルで高付加価値化
新しい働き方を創出するトップ企業へ



05-8 生産性改善に向けた主な取り組み

- 前期の新規入社者オンボーディング強化プログラム施策に加え、各サービスで新たな取り組みを実行、さらなる売上拡大を目指す。特に、アライアンス強化や DX推進により、効率化と成長を一層加速する

サービス	2025年7月期の主な取り組み	狙い
プロシェアリング コンサルティングサー ビス	● アライアンス紹介の最大化 ● プロシェアリングパートナーの拡大 ● 新規入社者の受け入れ体制の継続強化	・新規取引先企業数 UP ・新規入社者立ち上がりスピード UP
FLEXYサービス	● DXエンジニア領域の伸長 ● 業務提携シナジーの最大化 ● 業務効率化を見据えたオペレーションの徹底浸透	・新領域での案件獲得数 UP ・複数稼働取引先企業数 UP ・新規入社者立ち上がりスピード UP
その他サービス	● 人が繋ぐ事業承継サービスの拡大成長 → 社内連携及びアウトバウンドでソーシングを強化 → 案件管理を見直し案件サイズを増大	・提供価値のカバー領域拡大 ・営業利益への貢献

Appendix

会社概要

06-1 会社概要

会社名 株式会社サーキュレーション

設立 2014年1月6日

所在地 **本社** 東京都渋谷区神宮前3-21-5 サーキュレーションビルForPro
北海道支社 北海道札幌市中央区北5条西1丁目15-4 BYYARD
東北支社 宮城県仙台市青葉区国分町1-4-9 enspace
北信越支社 石川県金沢市広岡2丁目13-37 ST金沢ビル404
東海支社 愛知県名古屋市中区錦1-17-13 名興ビルディング2F
関西支社 大阪府大阪市中央区北久宝寺町4丁目4-2 本町コラボビル8F
中国支社 広島県広島市南区京橋町1-7 アスティ広島京橋ビルディング fabbit広島駅前206
四国支社 高知市帯屋町1丁目12-1 石村ビル2F
九州支社 福岡市中央区天神4-3-8 The Company ミーナ天神8F

代表者 代表取締役社長 福田 悠

従業員 社員244名 (2025年1月末日時点)

事業内容 プロ人材の経験・知見を活用して経営課題の解決を支援する「ProSharing Consulting」
新規事業立ち上げ支援サービス「Open Idea」
CTO/CDOクラスからハンズオン開発のエンジニアデザイナー支援サービス「FLEXY」
「人・組織」「成長戦略」の観点から事業承継をサポート「人が繋ぐ事業承継」
副業/フリーランスとの手続き・管理効率化「PROBASE」
フリーランス向け福利厚生制度「サーキュレーションベネフィットプラン」
社会課題解決のためのプロシェアリング「SOCIAL DEVELOPMENT by CIRCULATION」

VISION 一わたりたちが目指す世界一

世界中の経験・知見が循環する社会の創造

MISSION 一当社の輪郭をあらわす中心的な活動一

新しい働く価値観を、よりはやく、人と経営になじませる

CIRCUISM 一わたりたちの価値観一

Be Proffesional

わたりたちが社会を変えるプロになる



06-2 役員構成



代表取締役社長
福田 悠

中央大学理工学部を卒業後、大手総合人材サービス企業へ入社。製造業を中心とした約600社の人材採用を支援。大手法人顧客専属部門を経て、同社初となる社内ベンチャーの立ち上げに携わる。2014年、サーキュレーションの創業に参画。中小企業や製造業大手顧客を担当しながら、地方金融機関とのアライアンス、地方7拠点の設立を主導。オープンイノベーションコンサルタントのプロフェッショナルとしてレガシーマーケットへの変革を志してきた2023年4月に、現職である代表取締役社長に就任。



代表取締役副社長
山口 征人

慶應義塾大学大学院理工学研究科を修了後、大手総合人材サービス企業へ入社。経営企画部門にて、全社予算策定・管理会計統括、米ファンドKKR社との業務改善PJT等に従事。2014年サーキュレーション設立、創業メンバー。プロ人材向け組織の立ち上げ、ミドル・バックオフィス部門の立ち上げを経て、全コーポレート部門を管掌し、経営管理本部長に2021年7月には東証マザーズ(現グロース)市場への上場を責任者として推進。2023年6月に、現職である代表取締役副社長に就任。



社外取締役
斉藤 麻子

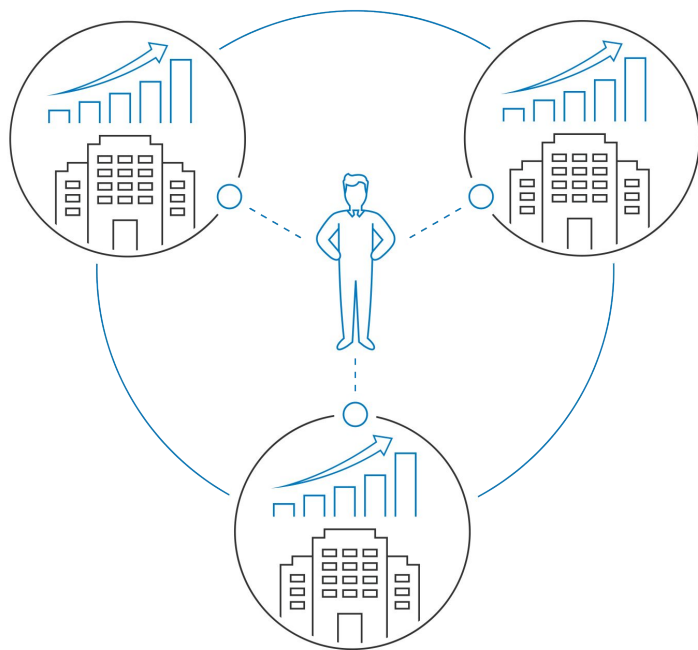
上智大学外国語学部卒業後、アメリカ・ダートマス大学にて経営学修士(MBA)取得。ボストン・コンサルティング・グループを経て2000年にLVJグループ株式会社ルイ・ヴィトンに入社。マーケティングマネージャー、マルチメディアディレクターを経て、2002年よりセリュックスのCOOに就任。2007年からはルイ・ヴィトンのストラテジック・カスタマーデベロップメントのシニア・ディレクターを兼任。2008年7月に同グループを退社し、(株)ドラマティックを設立。2020年11月、サーキュレーション社外取締役に就任。



社外取締役
大原 茂

京都産業大学を卒業後、1991年株式会社長谷工コーポレーション入社。4年後に独立をし、1996年マーケティング会社を創業。2000年、自身の会社を株式会社ウィルオブ・ワーク(旧セントメディア、ウィルグループのグループ会社)に売却すると同時に、取締役としてウィルオブ・ワークの経営に参画。2006年ウィルオブ・ワークの代表取締役に就任。その後、ウィルグループ代表取締役社長に就任。2023年10月、サーキュレーション社外取締役に就任。

06-3 プロシェアリングとは



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
新しい人材活用モデルです。

雇用でも派遣でもなく、プロジェクト単位で
外部の優秀な「プロ人材の知見」を
課題に応じてプラットフォームで活用できます。

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

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

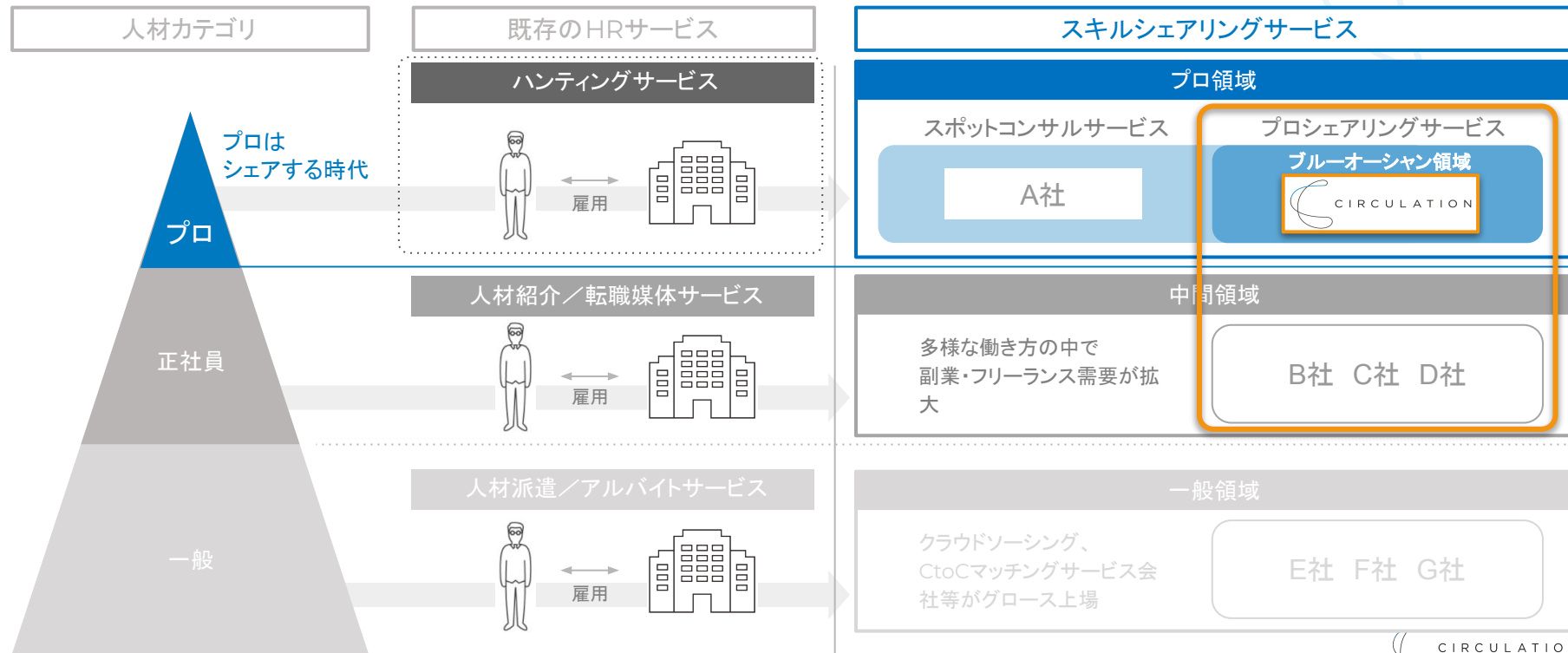


- ・週1日から週5日のプロジェクト稼働
 - ・1日あたり2時間から6時間の稼働
 - ・3ヶ月から12ヶ月のアサイン
- ※アサインするプロ人材や稼働状況に応じて価格は設定

当社ビジネスの特徴

06-5 上流から実行支援まで総合型で顧客課題をカバーする事業領域

- 既存のHRサービスと異なるスキルシェアのマーケットの中でも特に「プロ領域」でのシェア拡大
- 現在、実行支援領域の提供にも注力することで、総合的に顧客の課題を解決

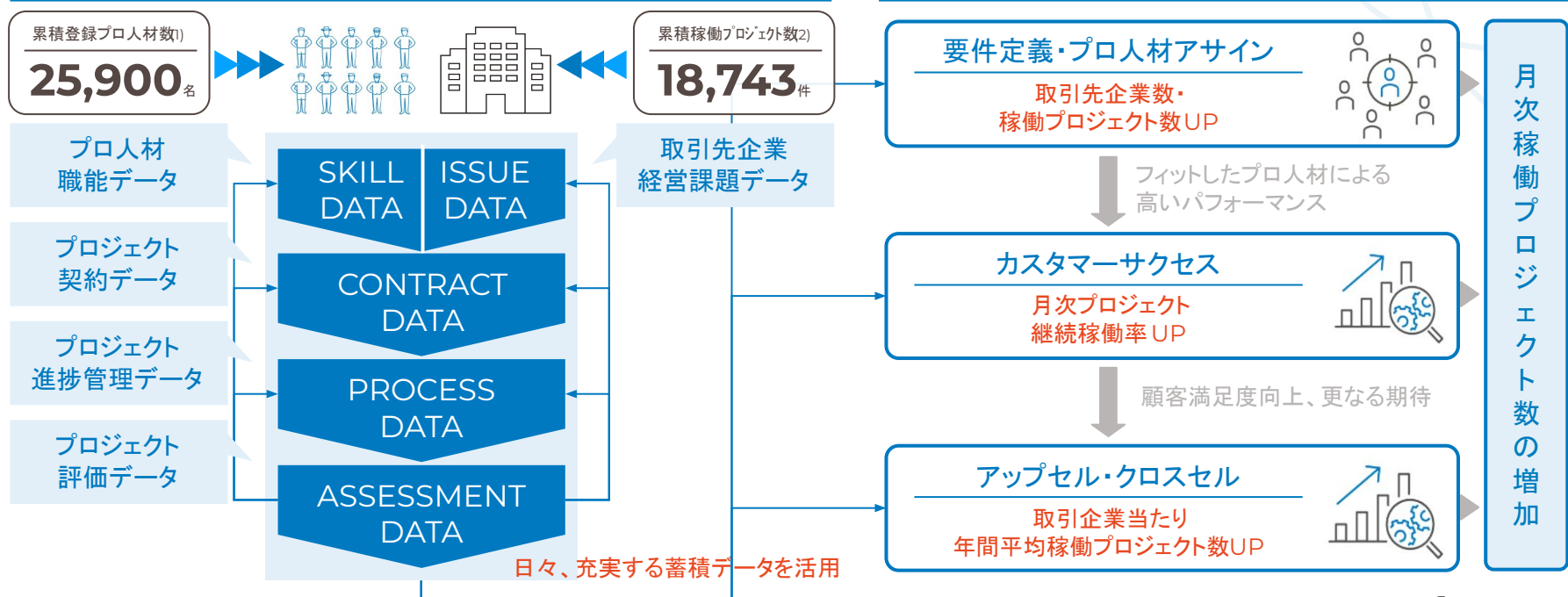


06-6 副業・フリーランス市場での先駆者優位を活かしたデータの武器化

- プロ人材の職能と法人の課題データを取得
- プロのデータを蓄積することで企業からもプロからも求められるプラットフォームへ

あらゆるデータを蓄積することでプラットフォームを強化

ビジネスモデルに与える影響

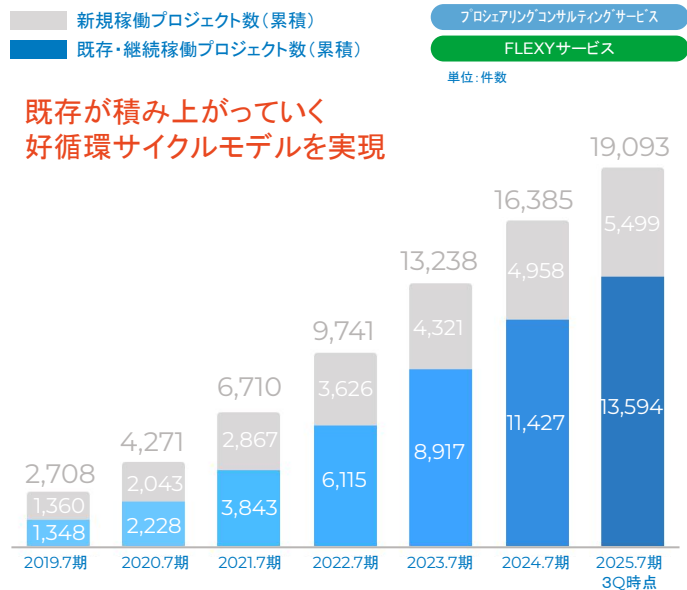


注: (1)登録プロ人材数:弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間(24年7月期末時点)にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。(2)累積稼働プロジェクト件数の推移:集計対象期間(24年7月期末時点)以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。

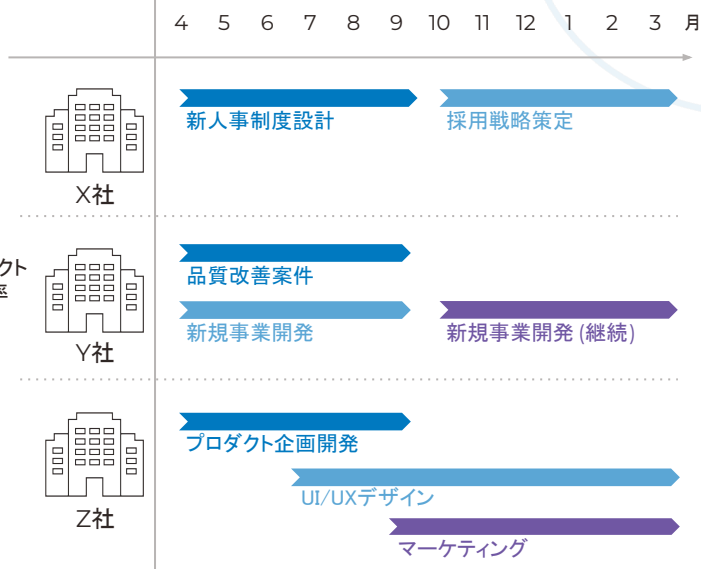
06-7 新規、継続いずれのプロジェクトもバランスよく積み上がるモデル

- 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)



1社あたり複数のプロジェクトを提供可能

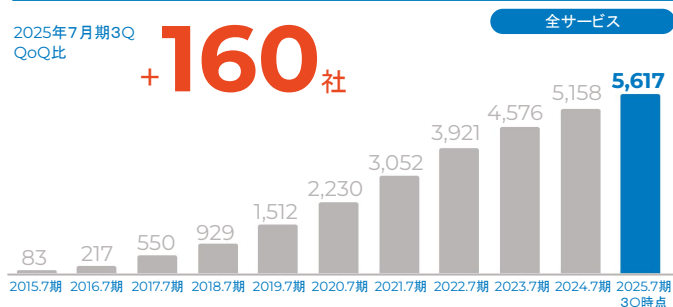


注: (1)リカーリング型ビジネスモデル: 当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)累積新規稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回プロジェクト数の累積。累積既存・継続稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回以外のプロジェクト数の累積。初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に集計する。対象サービスはプロシェアリングコンサルティングサービスとFLEXYサービス。稼働前に解約に至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

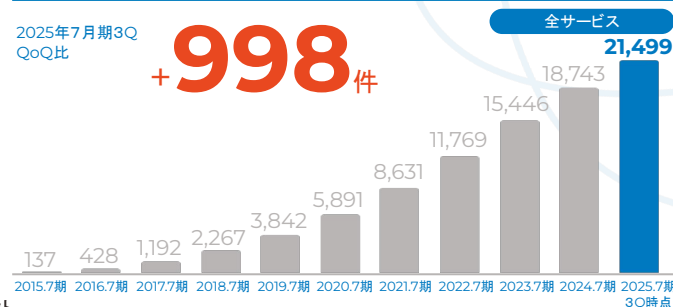
06-8 スtock型のビジネスモデルで順調に実績を積み上げる

● 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

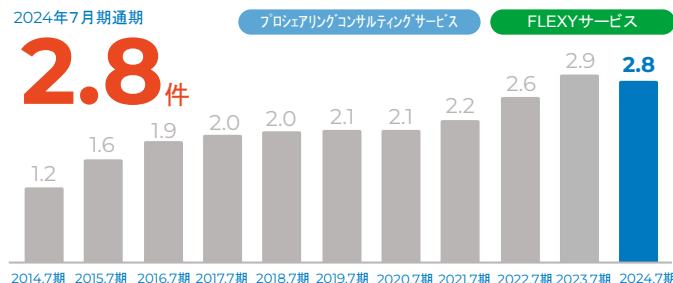
累積稼働取引企業数⁽¹⁾



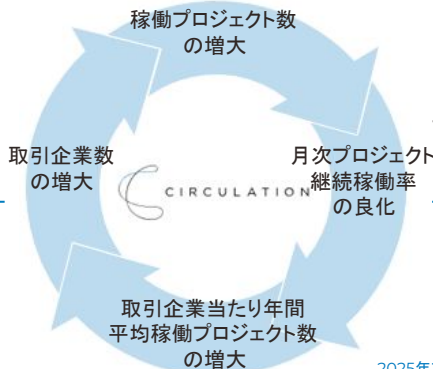
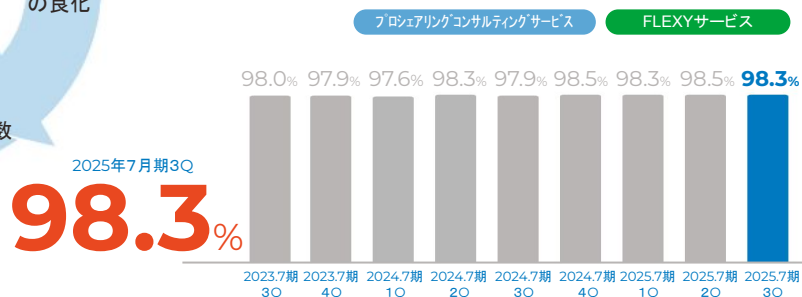
累積稼働プロジェクト数⁽²⁾



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: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、プロシエ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1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、プロシエ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。

プロジェクト事例

カシオ計算機株式会社様の新規事業開発

新サービスAIペットロボット「Moflin」の市場展開戦略を策定し事業を加速

東証PRM上場

市場展開戦略策定

新規事業開発

ISSUE 背景・課題

AIペットロボット「Moflin」の事業展開を検討していた。

ビジネスモデル詳細構築・市場展開戦略策定・ファンベースマーケティング施策の知見が社内不足していた。

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

プロシェアリングの活用により、ビジネスモデル確立、ファンベース構想やプロモーション施策を具体化。

市場展開に向けた準備が整い、AIペットロボット「Moflin」のローンチを実現。



同社は、AIペットロボット「Moflin」の1年後のリリースを目指し、事業開発を推進していた。しかし、新規ビジネスモデルとして展開するため、サポートサービスやファンベース構想、プロモーション戦略の策定が課題となっていた。ローンチに向けた戦略策定～具体的な施策への落とし込みを自社だけで行うには知見が不足していた。

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



カシオ計算機株式会社
開発本部 事業開発センター 第三戦略部 担当部長 河村 義裕様

これまでの当社製品のお客様とは異なる層へのリーチやエンゲージメントに関する知見提供が大きな助けになりました。短期的なコンサルティングとは異なり、当社のアセットとして知見を残したい場合の伴走パートナーとして非常に有益でした。特に、継続型(サブスクリプション型)ビジネスモデルの立ち上げから発展に至るまでの急所や盲点に関する具体的なアドバイスは大きな助けとなりました。

今後は、いただいた知見を活かし、「Moflin」のオーナーの方々とのエンゲージメントを高め、末永く「Moflin」を愛していただけるような継続的な施策を実行していきたいと考えています。

カイゼン活動の可視化により 不適合品の廃棄が前年比 26%減少

エリア

製造業

品質管理

ISSUE 背景・課題

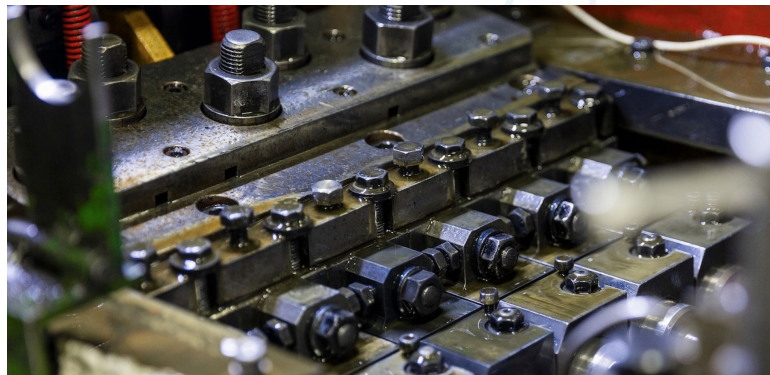
扱う製品の特性上、不適合品の廃棄が発生していた。

どのようなカイゼン活動を行えば良
いかわからずにいた。

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

プロシェアリングの活用により、深
因・真因追求と仮説検証実験を伴う
再発防止と、技術確立への行動が
とられるようになった。

顧客からのクレーム、不適合品の
廃棄が減少した。



自動車部品は高いクオリティが求められるが、製造レベルが複雑で高難度のものが多く不適合品の廃棄が一定数発生していた。そこで本質的な原因を特定し、カイゼン活動を具体的に示すことでより信頼いただける様に体制構築をしたいと考えていた。また、JIS規格に則って製造する汎用部品に関しても属人化せず、均一できる方法を構築したいと考えていた。

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



代表取締役社長 各務 正敏様

当社はネジ製造を手がける企業として、日本のみならず世界中で必要とされる製品を提供しています。今回、カイゼン活動を推進するにあたり、プロシェアリングを活用し、専門知識と経験を持つプロ人材にご協力いただきました。サーキュレーションさんには、当社の課題に寄り添いながら、最適なプロ人材のご紹介からプロジェクトの進行まで伴走いただけました。

プロ人材により、現場の課題を的確に分析し、実行可能な改善策を提案・実施できたことが非常に大きな収穫です。今後ともどこにでも欠かせないネジを製造する会社として日本・世界に向けて展開したいと考えています。

株式会社フタミ様の人材採用

自社に合わせた採用フローを構築、 募集を中止するほどの求人に成功！

エリア

建設業

人材採用

ISSUE 背景・課題

事業成長に向けた採用競争力の強化が急務。

生産労働人口の減少による採用難に対応するため、新たな採用チャネルの活用と採用プロセスの変革が求められていた。

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

プロシェアリング活用により、採用戦略を抜本的に見直し、適切なツールの選定と採用オペレーションの整備を実施。

結果として、現場作業員の募集を取りやめるほどの実績につながった。



今後の事業成長を見据えた際に少子高齢化に伴う生産労働人口の減少、それによる採用難という課題に直面していた。そのため、将来的な人材確保に向けて採用競争力を強化する必要があった。その中でも、新卒の採用などを実現するためには、募集要項の魅力を向上させ、適切な採用媒体を選定することが求められていたが効果的な施策を打ち出すには至らなかった。

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



代表取締役社長 樋口 幸弘様

樋口 香様: 当社は独自開発した機械を用いて道路や橋梁の剥離や研削といった施工を行う専門業者です。プロシェアリングの魅力は、特定の領域のプロ人材を必要ときに柔軟に活用できる点にあると感じています。今後も、タイミングに応じてプロ人材の力を取り入れていきたいと考えています。

また、山口プロには親身にご対応いただき、適切な求人媒体の選び方や表現方法について丁寧にアドバイスをいただきました。当社の職種に適した媒体を具体的にご提案いただき、大変参考になりました。

Sustainability

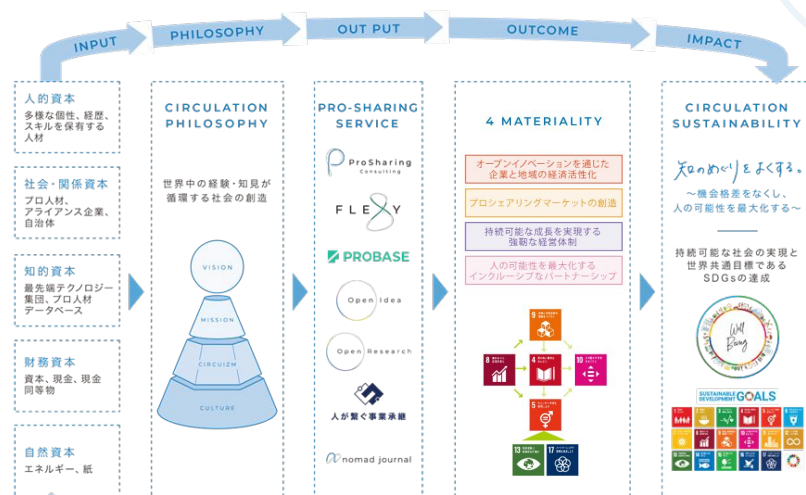
サーキュレーションのサステナビリティ

- 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



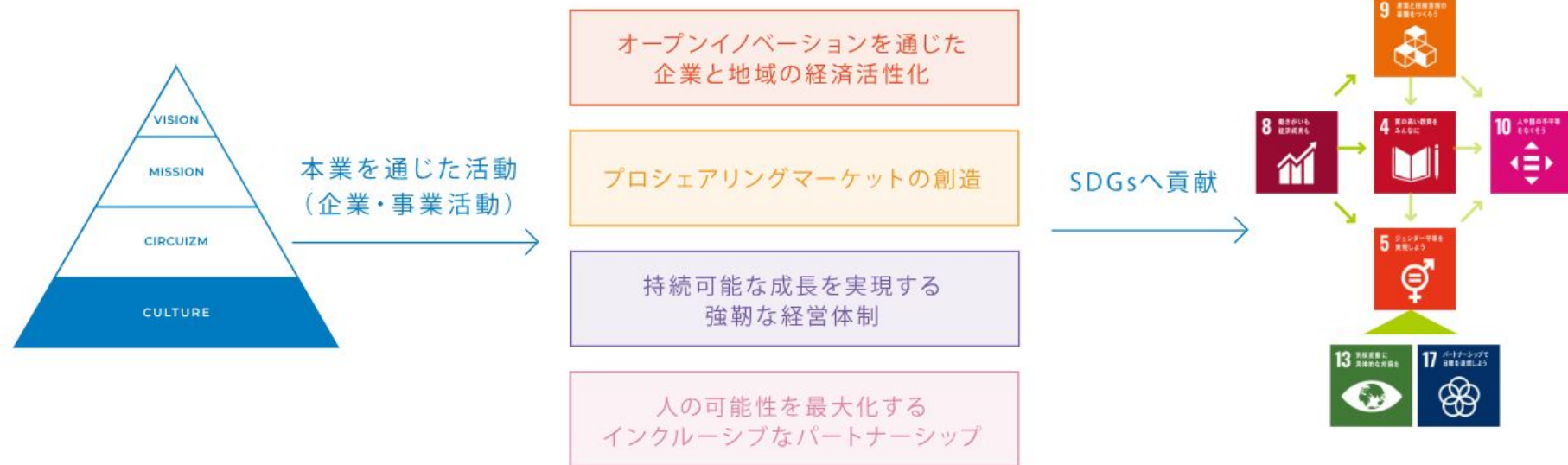
サーキュレーションの価値創造ストーリー



マテリアリティ(重要課題)とPHILOSOPHY & SUSTAINABILITY

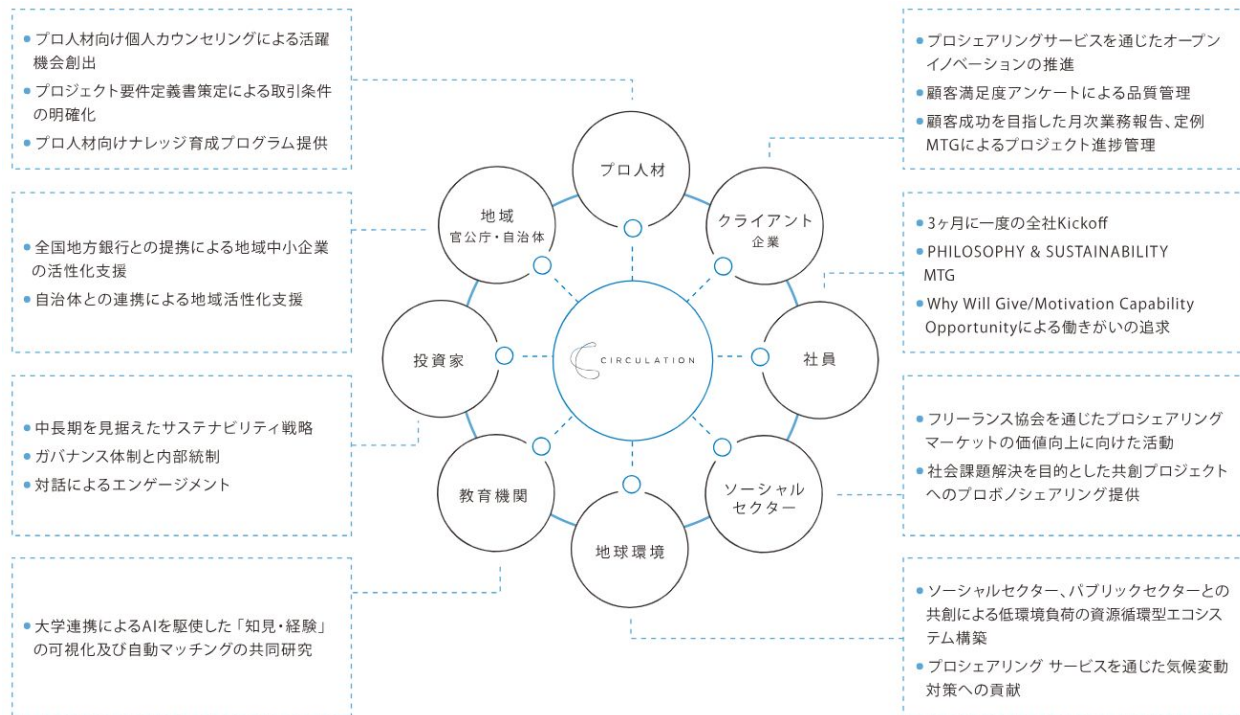
- サーキュレーションのサステナビリティステートメント「機会格差をなくし、人の可能性を最大化する」に基づき、持続的成長と社会価値提供を実現するための4つのマテリアリティを特定
- これらのマテリアリティに対するコミットメントを通じて、長期的な持続可能な経営の実現とミッション達成、2030年までのSDGs達成を目指す
- 経営理念を追求し、10年後を見据えた社会課題解決に向けた価値提供を続けるPHILOSOPHY & SUSTAINABILITY経営を体现

4つのマテリアリティ



06-10 Sustainability ③ —— ステークホルダーとの関わり

- サーキュレーションの事業活動は、多様なステークホルダーとの共創によって進行
- 持続可能な社会の実現に貢献し続けるため、ステークホルダーとのコミュニケーションを重視
- 頂いた期待や社会のニーズを企業活動に反映し、高い信頼と共創関係を継続的に構築



06-10 Sustainability ④

サステナビリティ経営実装プロセス

- 経営メンバーを中心に、サステナビリティ方針策定からマテリアリティ特定、目標設計、中長期経営計画への組み込みまでを推進し、PDCAを通じて事業活動に実装
- 経営メンバーだけでなく、年間を通じてマネジメント層に中長期視点での戦略検討の機会を提供
- 全社員を対象にサステナビリティへの理解促進と当事者意識の醸成を図り、全社横断のサステナビリティ経営を目指して活動



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。 2024年9月13日に適時開示しました「2024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、多角化することに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合が生じております。当社は25,900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。

本資料の取扱いについて

・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らず、またこれを保証するものではありません。

・当資料は2024年9月13日開示済みの「2024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、2025年9月を予定しております。