Q2 FY2027 Financial Results

2027年3月期 第2四半期決算説明資料

サークレイス株式会社 | 東証グロース：5029

公開買付けの概要 | Overview of the Tender Offer

- HHH1合同会社が、当社の完全子会社化を目的として当社株券等に対する公開買付けを2026年10月23日より開始
- 当社取締役会は本公開買付けへの賛同意見を表明し、株主の皆様に応募を推奨することを決議（2026年10月22日）

項目	内容
公開買付者	HHH1合同会社（Hillhouse Fund V, L.P.が間接的に100%出資）
買付け等の対象	当社普通株式および新株予約権の全て
買付け等の価格	普通株式1株につき2,020円
買付け等の期間	2026年10月23日（金）～2026年12月7日（月）（30営業日）
買付予定数	4,456,145株（下限：2,970,800株、上限：設定なし）
応募契約	株式会社パソナグループ：1,440,000株（所有割合 32.31%）※1 TQUILA LIMITED：1,372,600株（所有割合 30.80%）※1
当社取締役会の意見	本公開買付けに賛同の意見を表明し、株主の皆様に応募を推奨（2026年10月22日決議）
公開買付代理人	大和証券株式会社

※1 所有割合は、潜在株式勘案後株式総数（4,456,145株）に対する割合（小数点以下第三位を四捨五入）
※2 詳細は、2026年10月22日付「HHH1合同会社による当社株券等に対する公開買付けに関する賛同の意見表明及び応募推奨のお知らせ」および公開買付届出書をご参照ください
※3 本資料は情報提供を目的としたものであり、本公開買付けに係る売付けの申込みの勧誘または買付けの申込みの勧誘を目的としたものではありません。応募の際は公開買付説明書をご確認のうえ、ご自身の判断で行ってください

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

circlace

FINANCIAL RESULTS

決算説明資料

決算ハイライト

2027年3月期
第2四半期決算概況・トピック

Highlights,
Q2 FY2027
Financial Summary and Topics



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

2027年3月期　第2四半期　連結決算ハイライト（累計期間） | Financial Highlights

circlace

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する中間純利益
2,611百万円	△101百万円	△54百万円
（前年同期比 +24.7%）	（前年同期比 -%）	（前年同期比 -%）

- 売上高は2,611百万円、前年同期比+24.7%の増収。通期計画5,700百万円に対する進捗率は45.8%
- 営業利益は△101百万円
  各事業の収益性の改善は進んだが、AI関連投資など一時費用の影響（99百万円）で損失計上
- 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し、売上高大幅増
- 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に寄与

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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

- 売上高は2,611百万円、前年同期比+24.7%の増収。通期計画5,700百万円に対する進捗率は45.8%
- 営業利益は△101百万円。新規ツール開発への投資など一時費用の影響で損失
- 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）の伸長が寄与
- 親会社株主に帰属する中間純利益は△54百万円。営業利益同様一時費用の影響で損失
- 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70百万円）

（百万円）	実績		
	2026年3月期 第２四半期（連結）	2027年3月期 第２四半期（連結）	増減率
売上高	2,094	2,611	+24.7%
AI&Data Innovation	2,008	2,499	+24.4%
SaaSサービス（AGAVE）	85	112	+31.1%
売上総利益	928	890	△4.1%
販売管理費	922	992	+7.6%
営業利益	6	△101	-
経常利益	3	△83	-
親会社株主に帰属する中間純利益	15	△54	-

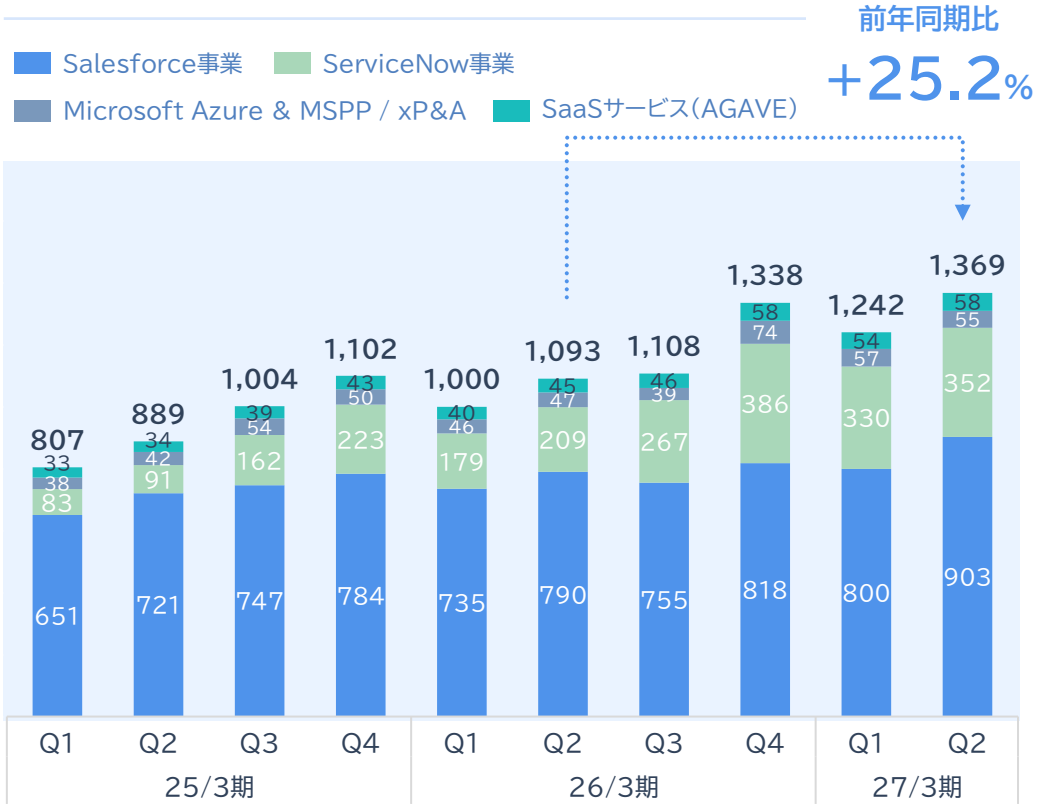
※ 百万円未満切り捨て

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

売上高推移（連結） | Consolidated Financial Results

- 売上高は1,369百万円、前年同期比+25.2%の増収。上場来最高を記録
- 「Salesforce」、「ServiceNow」、「Microsoft Azure & MSPP / xP&A」、「SaaSサービス（AGAVE）」の全てにおいて前年比増収となり、グループ全体における成長領域の拡大が継続
- 営業利益は、AI関連投資など一時費用の影響で損失計上

売上高（百万円）



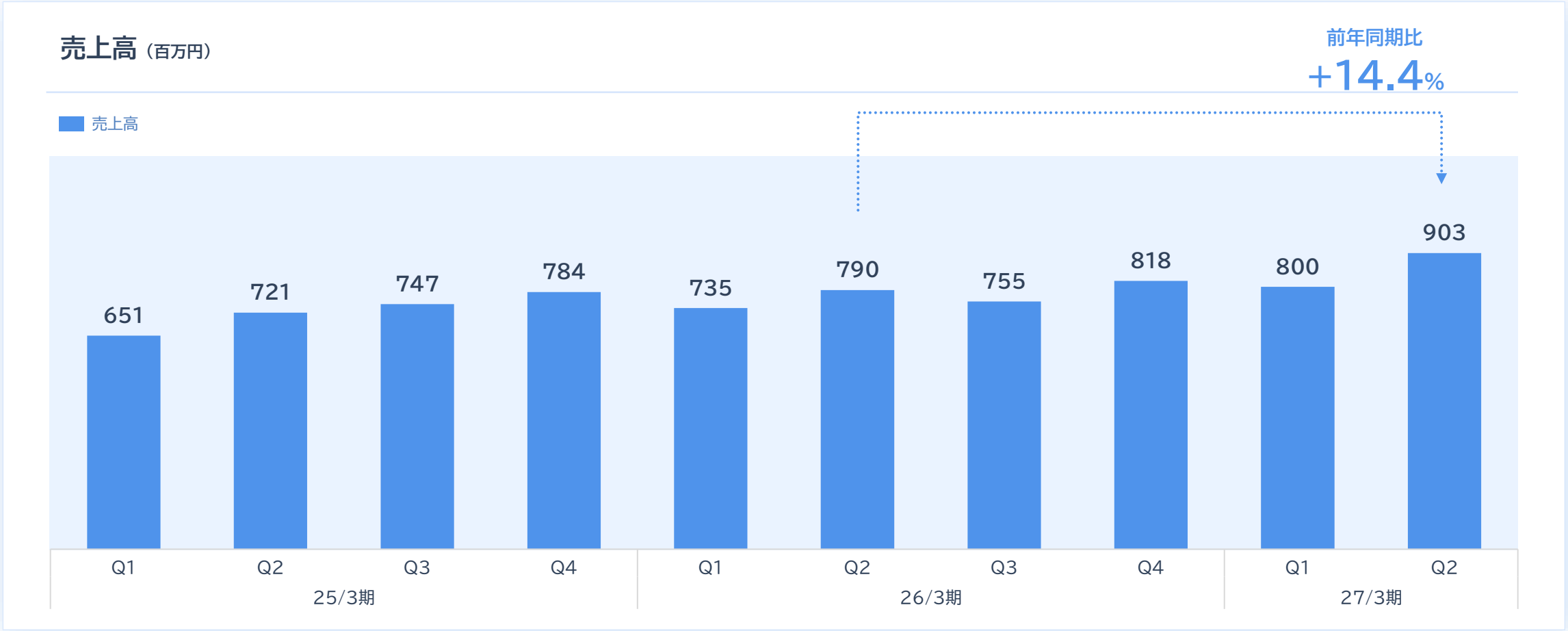
営業利益（百万円）・営業利益率（%）



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

Salesforce事業 | Salesforce Business

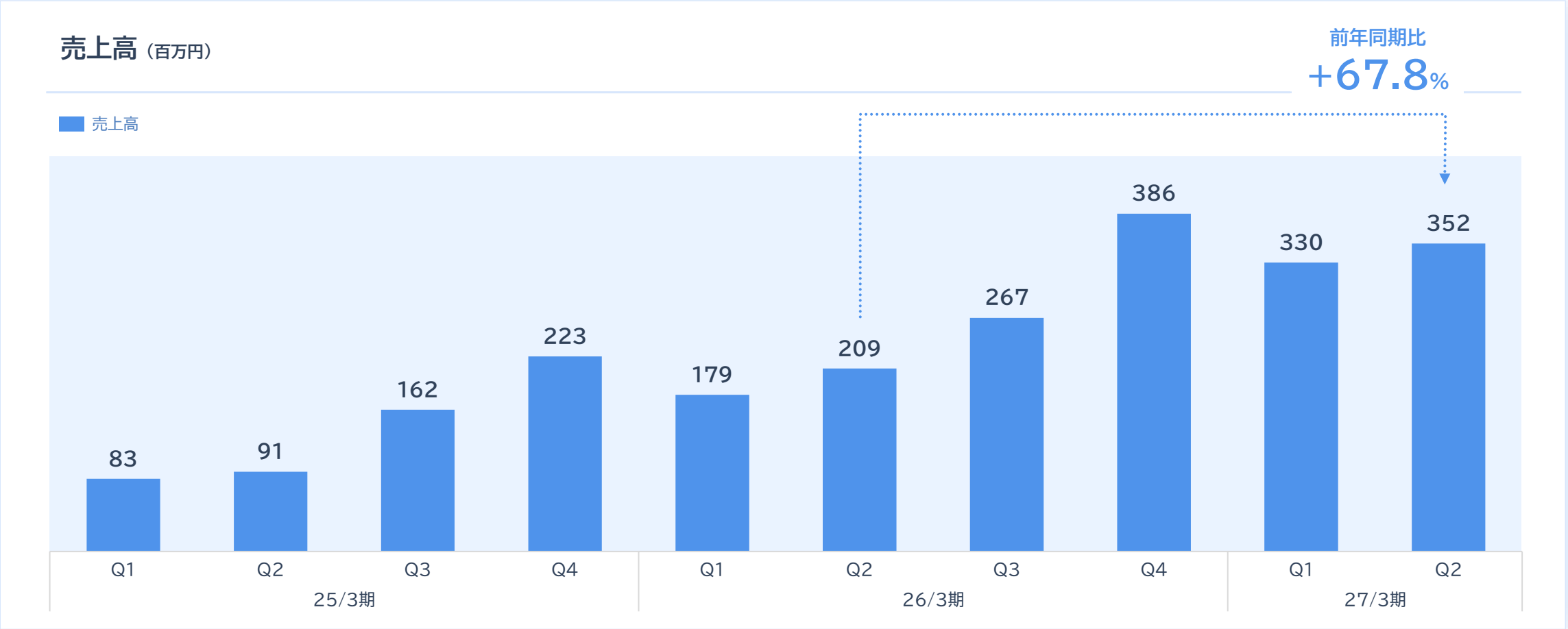
- Salesforce事業の売上高は903百万円、前年同期比+14.4%の増収
- 新規開発領域での市場環境の変化に対応しながら、カスタマーサクセス（保守運用／定着化）領域を中心に、AI・データ活用による業務改善案件が引き続き好調



Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

ServiceNow事業 | ServiceNow Business

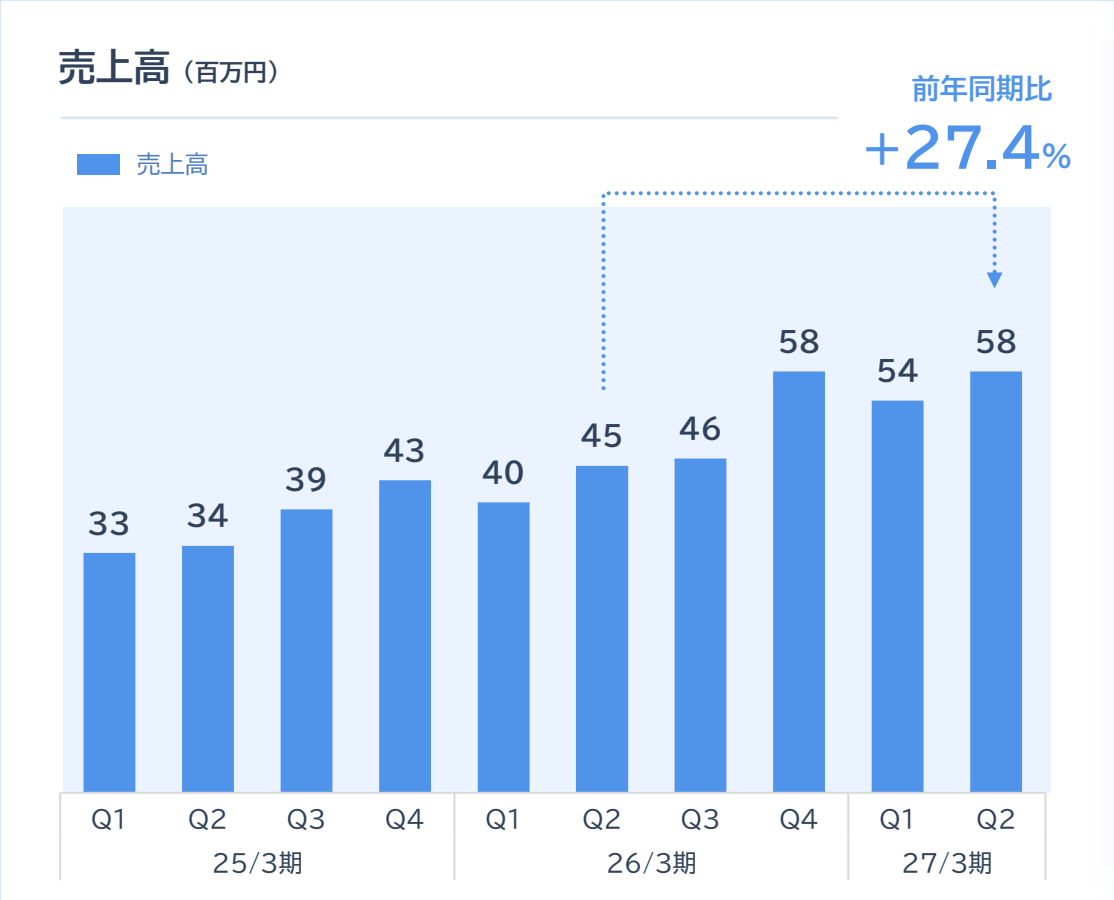
- ServiceNow事業の売上高は352百万円、前年同期比+67.8%の増収。今四半期も高成長を継続
- AIエージェントを活用した新規サービスの開発・提供を推進し、顧客企業のDX・業務変革を支援するAI関連案件が拡大
- エンジニア・コンサルタント採用が順調に進捗。AMSの提供体制や内製化・運用高度化支援を強化し、新規顧客の獲得と顧客基盤の拡大を推進

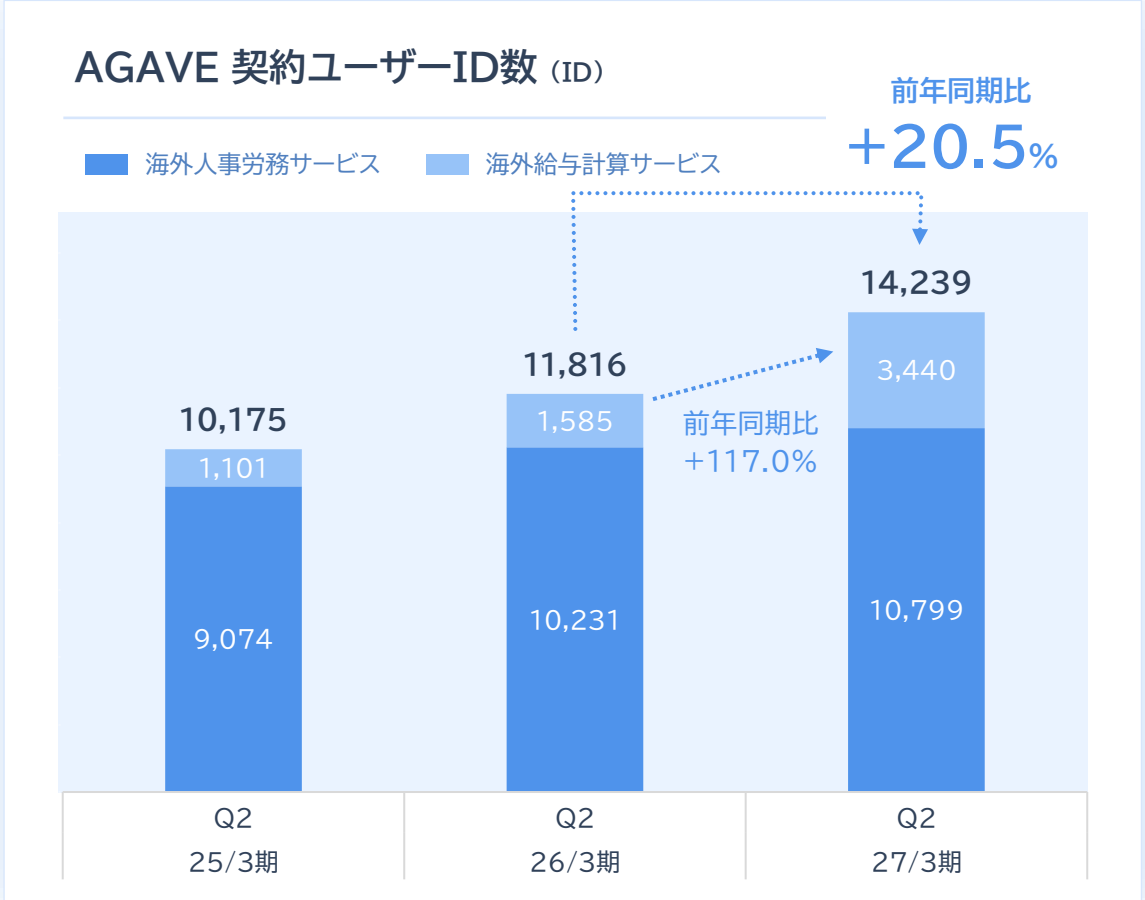


Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

SaaSサービス | SaaS Service

- SaaSサービス（AGAVE）の売上高は58百万円、前年同期比+27.4%の増収で成長を継続
- 契約ユーザーID数は14,239IDとなり、前年同期比+20.5%増。特に海外給与計算サービスは3,440ID、前年同期比+117.0%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、引き続き顧客接点の強化と新規顧客獲得を見据えた活動を推進





Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

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
- 利益剰余金の減少により自己資本比率は低下したが、約43%をキープ

(百万円)	2026年6月末	2026年9月末	増減額	主な内容
流動資産	1,199	1,150	△49	現預金の増加、前払費用の減少
固定資産	740	727	△12	償却費計上による減少
資産合計	1,940	1,878	△62	
負債合計	1,105	1,068	△36	
有利子負債計	459	436	△23	借入金返済による減少
純資産合計	834	809	△25	利益剰余金の減少
負債・純資産合計	1,940	1,878	△62	

※ 百万円未満切り捨て

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

2027年3月期　第2四半期　IRニュースサマリー（2026年11月12日現在）| Topics

リリース日	四半期	タイトル	詳細
7/30	Q2	サークレイスとベニック、AtoAプロジェクトを開始	当資料：スライド12
8/25	Q2	サークレイスとAsterMindsが業務提携し、要件定義プロセスを高速化するAIコンサルティングサービスを提供開始	当資料：スライド13
10/13	Q3	サークレイスグループ、関西大学 ビジネスデータサイエンス学部にAI／データ活用の実践授業を提供	当資料：スライド14
10/29	Q3	転換社債型新株予約権付社債の権利行使による株式の取得（子会社化）に関するお知らせ	当資料：スライド15

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サークレイスとベニック、AtoAプロジェクトを開始（2026/7/30リリース）| Topics

- 当社は、ベニックソリューション株式会社（川崎重工業グループ）と、自律型AIの新たなトレンド「Agent to Agent（AtoA）」を含む新プロジェクトを開始
- AIエージェントの構築とAtoA※（複数エージェント連携）の実現可能性検証を通じ、業務の自律化・高度化を推進



サークレイス株式会社
取締役　事業統括 / CRO
大崎 正嗣

ベニックソリューション株式会社
代表取締役社長
二之湯 秀幸 様

プロジェクト開始の目的と背景

企業のAI活用は「業務支援」から「業務代替」へと進化しつつあり、複数のAIエージェントが連携するAtoAが注目されています。当社とベニックソリューションは、これまでの協業で培った知見を発展させ、実運用に耐えうるAIエージェントの構築とAtoAの実現を目指します。



期待される効果

AIエージェントによる業務代替の実現により、
人的リソースの最適化と生産性の向上

複数AIエージェントの連携（AtoA）による、
業務の分担・最適化および高度な業務遂行の実現

※ 複数のAIエージェントが連携し、業務を自律的に遂行する仕組み

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サークレイスとAstermindsが業務提携し、要件定義プロセスを高速化するAIコンサルティングサービスを提供開始（2026/8/25リリース）

- AIヒアリングエージェント「InTake」にサークレイスの知見を実装し、システム導入・業務改革の要件定義フェーズを支援
- 期間を延ばすことなくヒアリング対象を数百～数千人規模へ拡大し、要件定義の精度とスピードを両立

ビジネスに必要な“聴く”をAIでスケールさせる



circlace
要件定義・業務改革の
深い知見と豊富な支援実績

×

Asterminds
AIヒアリングエージェント
「InTake」の開発

**初動ヒアリングをAIで自動化し、
専門人材は分析・設計・定着支援に集中できる体制を構築**

業務提携開始の目的と背景

従来のヒアリングは、限られた期間と人員の中で対象を数名に絞らざるを得ず、現場の実態が十分に反映されないまま要件が固まるという課題がありました。両社は、この課題の解消に向けて協業を開始しました。

本業務提携の特長

- 現場の声を
より広く収集
- 要件定義・
課題整理の
精度を向上
- 専門人材を
高付加価値業務へ
集中
- 構想段階からの
合意形成

今後の展開

**Salesforce導入支援を第一弾に、
組織人事・M&A領域へAIコンサルタントのラインナップを順次拡大**

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

サークレイスグループ、関西大学 ビジネスデータサイエンス学部に AI／データ活用の実践授業を提供（2026/10/13リリース）| Topics

- 2026年3月に締結した関西大学との協定にもとづく具体的な取り組みとして、AI・データ活用の実践授業（全15回）を10月から提供
- グループ各社の実務家が講師を務め、企業や社会の課題をAI・データで解決できる次世代人材の育成を支援



授業の特長

- 経営・業界・業務の視点から データの必要性を学ぶ
- AIと主要ツールの最新動向・ 活用を実務家が解説
- チーム演習を通じ、 課題設定から成果発表まで実践
- サークレイスグループの 多様な専門性を教育へ還元

授業提供の背景

企業の現場では、データを分析する技術に加え、事業や業務の課題を構造化し、意思決定や変革につなげられる人材が求められています。当社は産官学連携の学生ハッカソンでのメンター活動を契機に関西大学との連携を進め、2026年3月に次世代人材の育成に関する協定を締結しました。

授業概要

科目名	PBL演習（AI時代のビジネスにおけるデータ分析と実践）
実施期間	2026年10月16日（金）～11月28日（土）
主なテーマ	企業・業界・業務におけるデータの必要性 / AI・データツールの最新動向と活用 / チーム演習
講師	サークレイス、Synthesy、arcbricksの実務家

今後の展望

関西大学との産学連携を継続し、教育機関・企業・地域との共創機会を広げ、AI・データ人材の裾野拡大に貢献していく

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

arcbricks株式会社の連結子会社化（2026/10/29リリース）| Topics

circlace

- 保有するarcbricks株式会社の転換社債型新株予約権付社債について新株予約権を行使し、2026年10月30日付で同社を連結子会社化
- Databricksを活用した協業によるシナジー創出に加え、投下資本の確実な回収と当社グループの資本効率の最大化を図る



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

データ+ AI分析基盤構築支援	AIエージェント 構築支援	AI人材育成支援	運用・保守支援
			

株式取得の概要

取得株式数	1,000株（新株予約権の行使による）
取得価額	50百万円（転換社債の額面相当）
議決権所有割合	89.20%（異動前：0%）
株式取得日	2026年10月30日

直近の業績※

（百万円）	2026年3月期
売上高	31
営業利益	△78
当期純利益	△80

※ 直前期は営業損失を計上し債務超過の状態にあるものの、本件子会社化が当社グループの中長期的な財務健全性に与える影響は限定的

Copyright © circlace Inc. all rights reserved.

【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。

※ Salesforce、Marketing Cloud Account Engagement（旧Pardot）、およびその他は、Salesforce, Inc.の商標または登録商標です
※ Anaplanは、Anaplan, Inc.の商標または登録商標です
※ ServiceNowは、ServiceNow, Inc.の商標または登録商標です