



CIRCULATION

2021年7月期 通期 決算説明資料

2021年9月13日(月)

株式会社サーキュレーション

2021年7月期

通期及び4Qサマリー

- 通期売上高は5,506百万円と前期比37.8%成長。営業利益は484百万円、経常利益は454百万円、当期純利益は294百万円と同大幅黒字転換。
2021年7月に開示した業績予想からいずれも超過して着地
- 4Qは重要KPIである月次平均稼働プロジェクト数が過去最高の1,053。
リカーリング型ビジネスを進化させ、新型コロナウイルス環境下でも利益が安定して創出できる体制を構築
- 各サービスが好調なことに加え、新領域の事業承継サービスでM&A成約件数を複数創出し事業が軌道に乗る等、**中期成長戦略も順調に進捗**

2022年7月期

業績見通し

- 新型コロナウイルス環境下においても業績への影響は軽微なため、ビジョンの実現と高い成長性を最重視した経営スタンスを継続
- 売上高は7,300百万円と前期比32.6%成長と高い成長性を維持。
営業利益は512百万円と同5.8%成長の見込み
- もう一段高いレベルの定常的な高成長・高収益体制に向けたギアチェンジを断行。
今期は中長期を見据えて、既存領域及び新領域における人への積極投資と社内DXのシステム投資を行う予定

- ❑ 会社概要
- ❑ 2021年7月期 業績ハイライト
- ❑ 2022年7月期 業績見通し
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



- ❑ 会社概要
- ❑ 2021年7月期 業績ハイライト
- ❑ 2022年7月期 業績見通し
- ❑ 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



注: (1)WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト ―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。

OPEN INNOVATION

外部の経験・知見を有効活用する時代へ

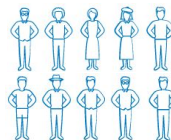
大学・研究所
技術のイノベーション



企業・組織
機能のイノベーション



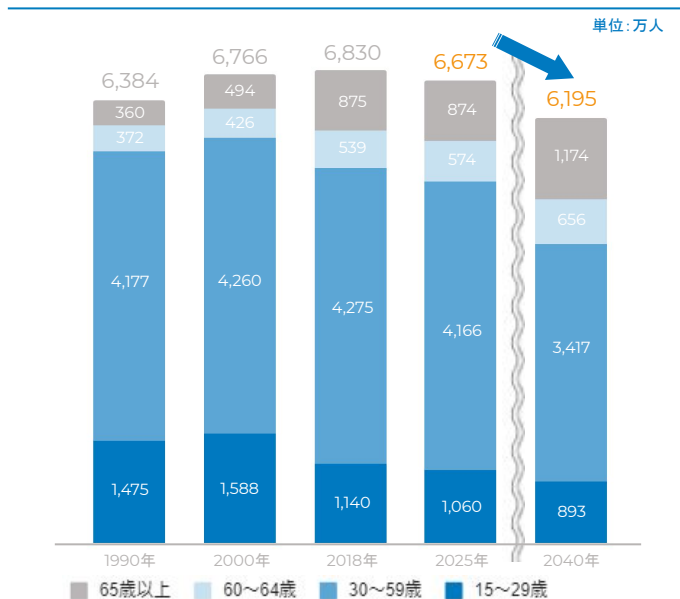
人材
知見のイノベーション



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

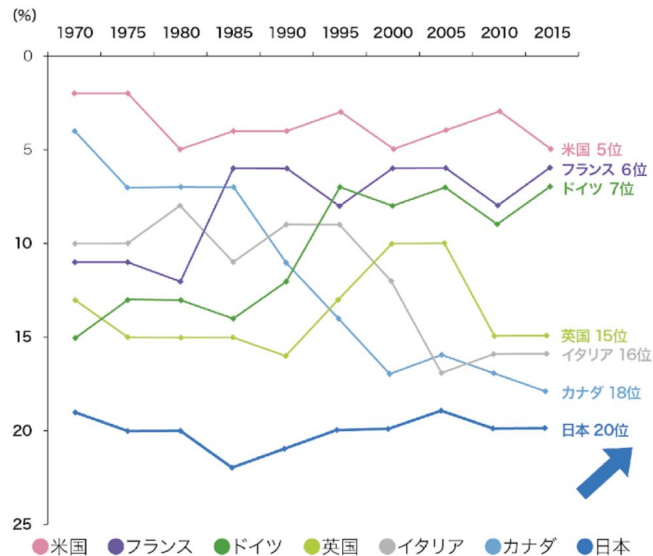
労働力人口推移



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



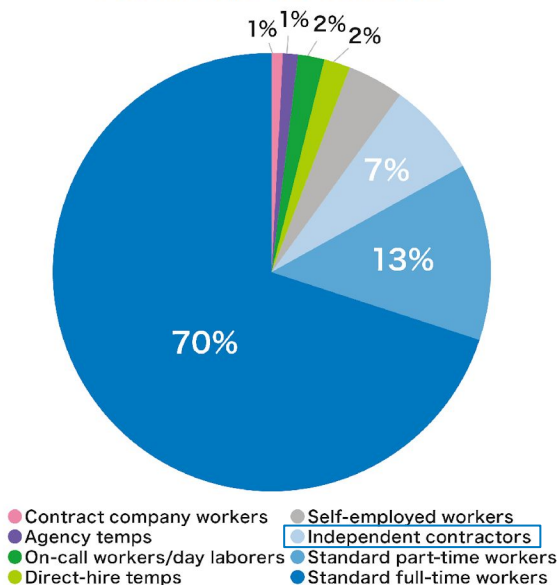
出所: 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2020」より

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

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⁾

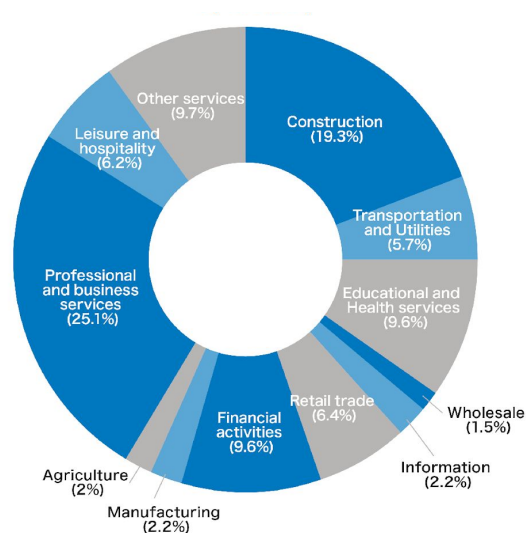
Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



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

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

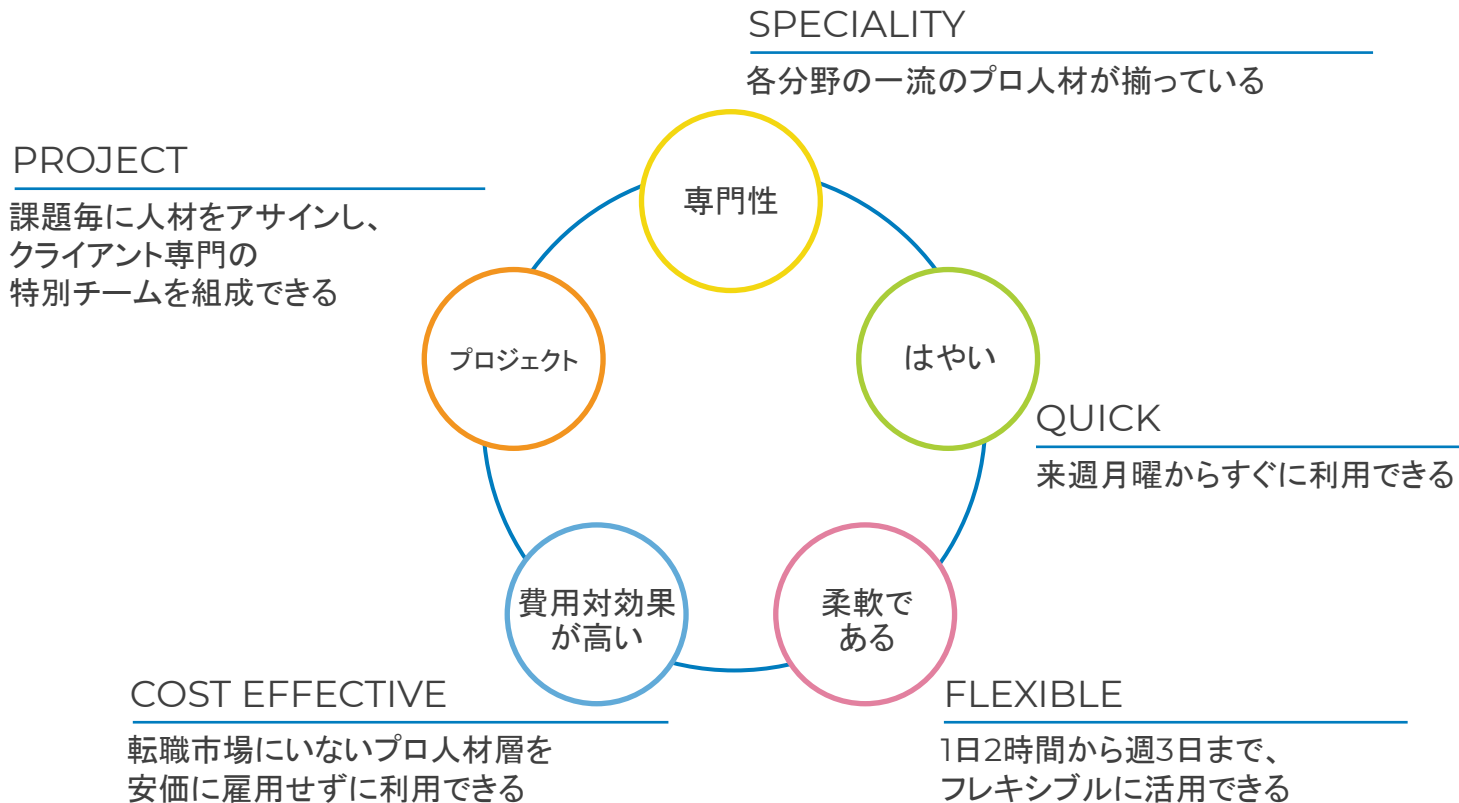


プロ人材



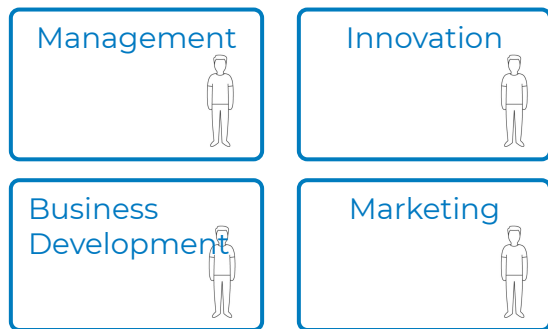
- ・週1日から週3日のプロジェクト稼働
- ・一日あたり2時間から6時間の稼働
- ・3ヶ月から12ヶ月のアサイン

※アサインするプロ人材や稼働状況に
応じて価格は設定

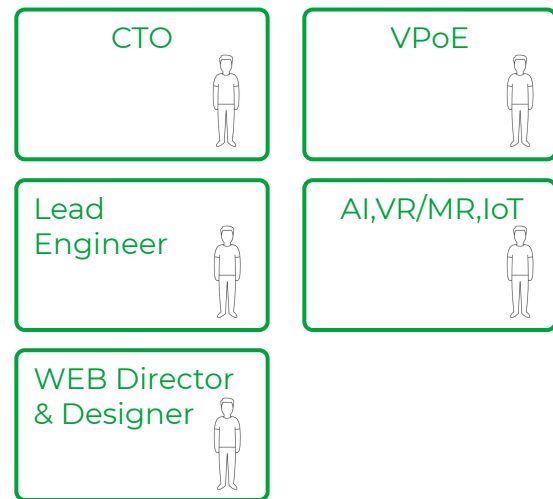


その領域のトップランナー 17,814 名⁽¹⁾のプロ人材リソースを保有

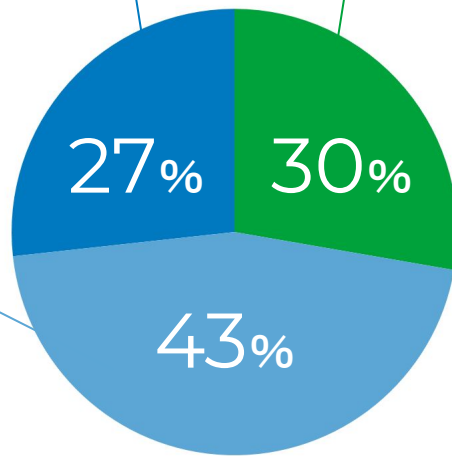
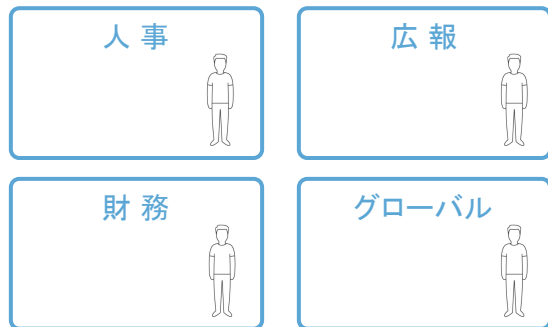
Business Development - Professional



DX-Professional



Business Theme - Professional



● プロ人材DBの運用フロー



※その他:M&A、営業等

注: (1) 登録プロ人材数: 弊社データベース登録者数。対象サービスは全サービス。2021/7/30までに登録されたプロ人材数を集計(2021年8月時点)。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会計年度にて集計。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。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2021年7月期 業績ハイライト
- ❑ 2022年7月期 業績見通し
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



- 売上高・各利益は上方修正した業績予想を上回って着地
- 各利益は前年の先行投資を吸収し、大幅な成長を実現

損益計算書(20年8月-21年7月)

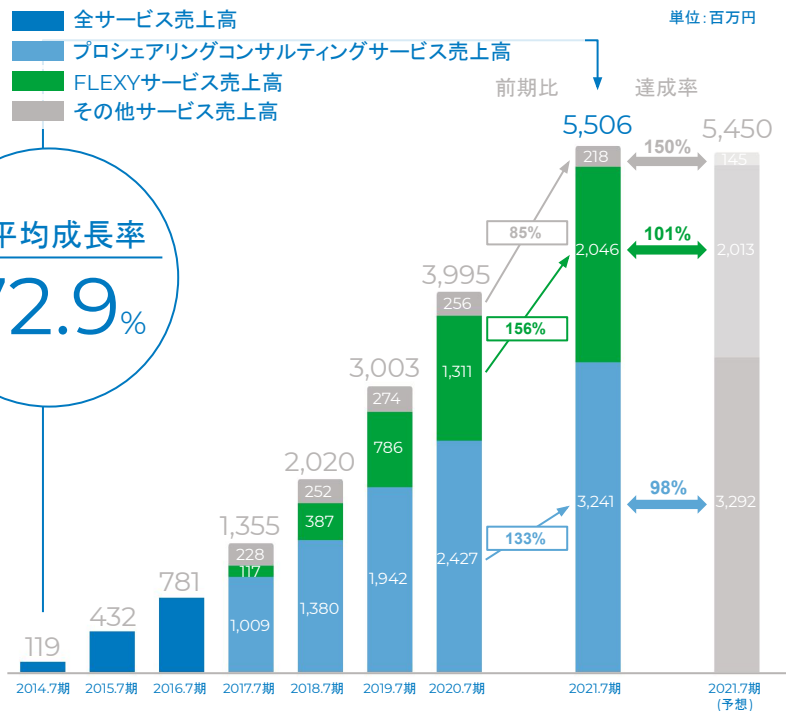
単位:百万円

	2020年7月期 通期	2021年7月期 通期	YoY 増減率	業績予想 21年7月27日開示	達成率
売上高	3,995	<u>5,506</u>	+37.8%	5,450	101.0%
営業利益	-135	484	—	465	104.1%
営業利益率	-3.4%	8.7%	—	8.5%	—
経常利益	-139	454	—	438	103.7%
当期純利益	-109	294	—	290	101.4%

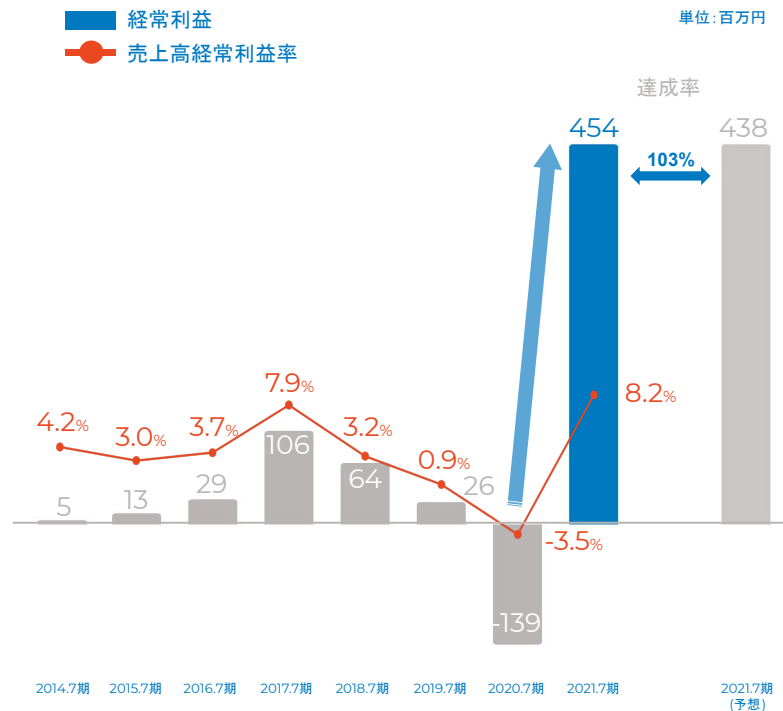
高い売上高・経常利益成長性

- プロシェアリングコンサルティングサービス及びFLEXサービス共に事業ごとの売上高成長率が133%、156%と高い成長を実現
- 更に新領域の事業承継サービスでM&A案件が成約したことは今後の業績見込みにおいて好材料

売上高



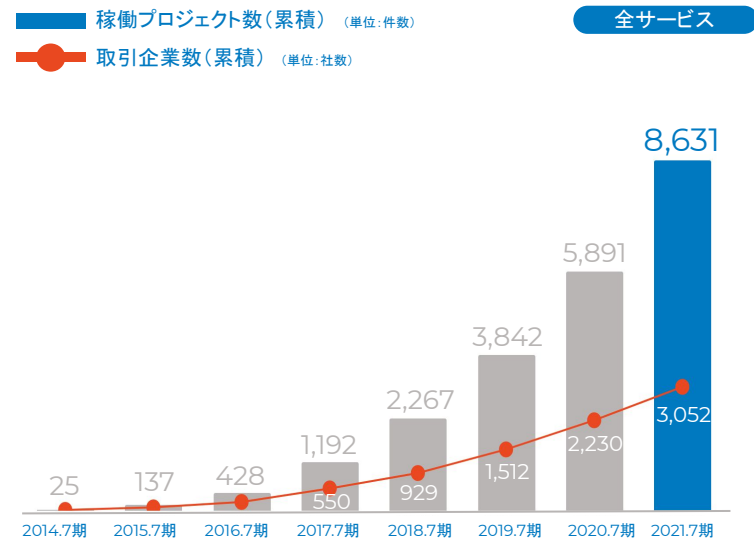
経常利益・売上高経常利益率



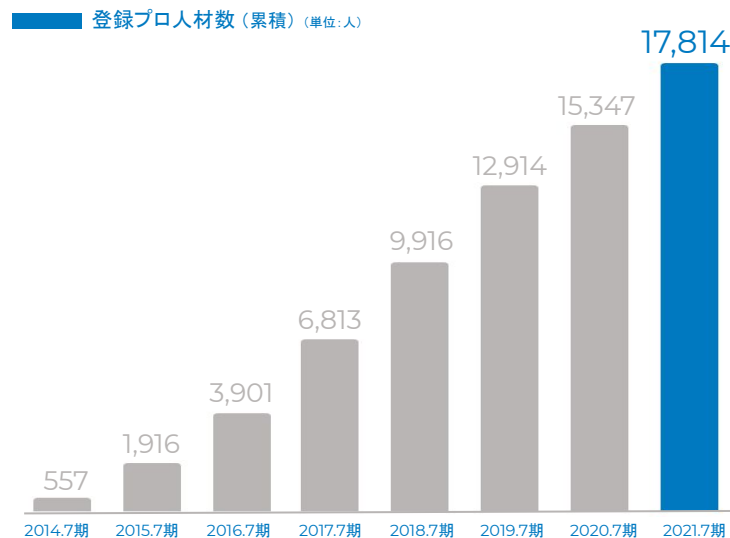
重要KPIの推移(年度) -1

- 2021年7月期4Q時点で、累積稼働プロジェクト数8,631件、累積取引企業数3,052件、累積登録プロ人材数17,814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

稼働プロジェクト件数(累積)
及び取引企業数(累積)の推移 ⁽¹⁾⁽²⁾



登録プロ人材数(累積)の推移 ⁽³⁾

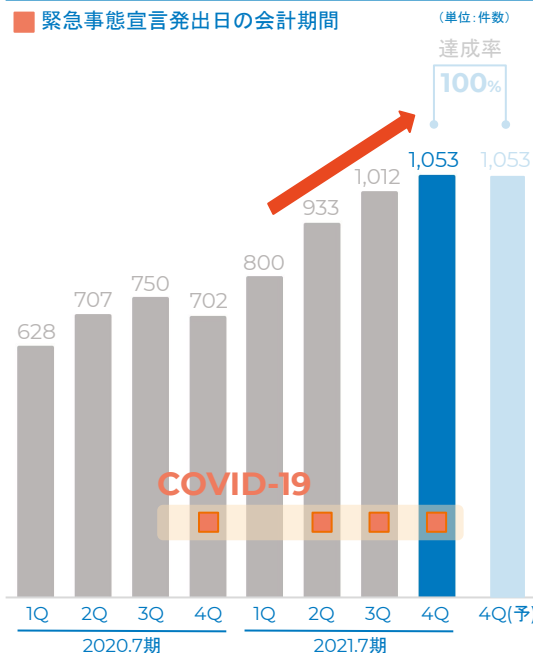


注: (1)稼働プロジェクト件数(累積)の推移:当該年度以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。2021/7/30までに稼働実績のあるプロジェクト数を集計(2021年8月時点)。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。
(2)取引企業数(累積)の推移:当該年度以前に取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。2021/7/30までに取引実績のある企業数を集計(2021年8月時点)。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。
(3)登録プロ人材数(累積):弊社データベース登録者数。対象サービスは全サービス。2021/7/30までに登録されたプロ人材数を集計(2021年8月時点)。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会計年度にて集計。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。

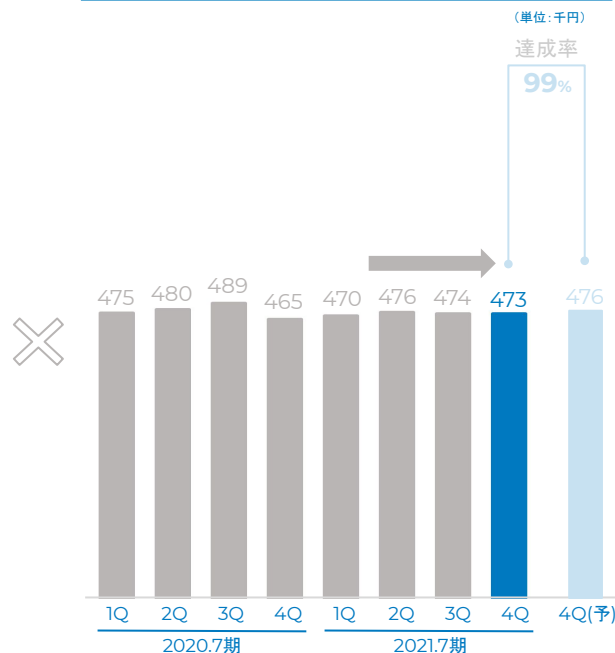
重要KPIの推移(四半期) -2

- 月次平均稼働プロジェクト数は、1回目の緊急事態宣言による影響は受けたものの、2回目以降は影響軽微で順調に推移
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求金額は、ほぼ横ばいを維持

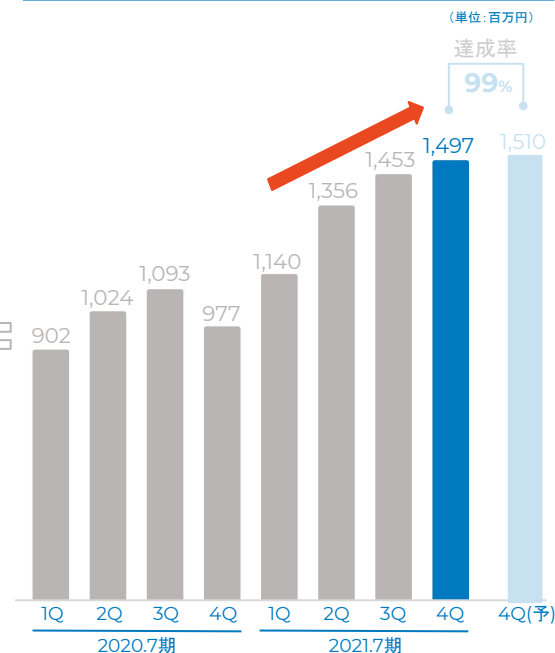
月次平均稼働プロジェクト数 (1)



1稼働プロジェクトあたり平均請求金額 (2)



売上高 (3)

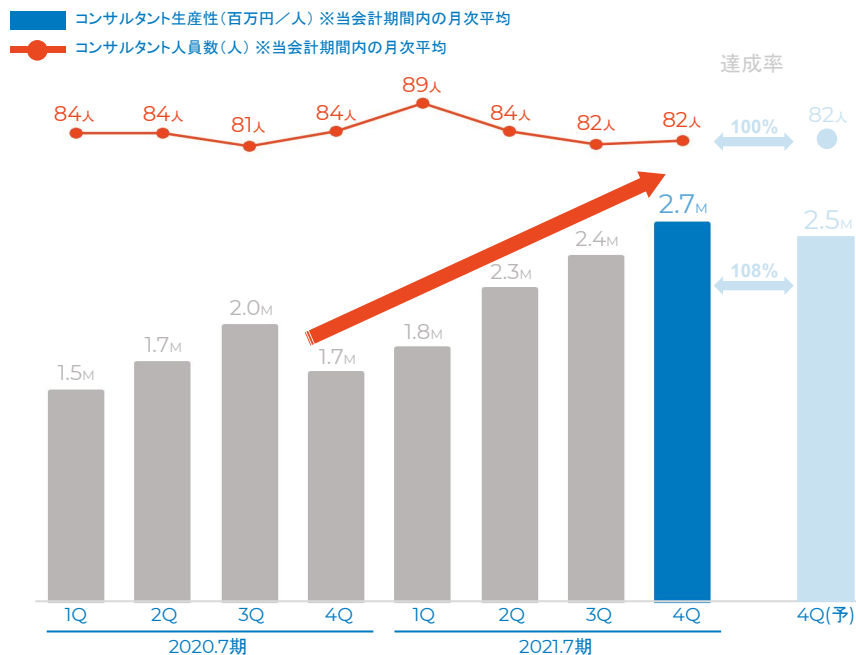


注: (1)当会計期間における各月の稼働プロジェクト数の平均値を算出。集計対象はプロセッシングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、その他サービス(スポットコンサル案件は除く)。(2)当会計期間における各月の平均請求単価の平均値を算出。集計対象はプロセッシングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open Ideaサービス。(3)当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数と1稼働あたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じて算出。管理会計ベースで算出。

重要KPIの推移(四半期) -3

- M&A案件の成約決定の影響もあり、コンサルタント生産性は上昇
- 今後は事業の拡大を踏まえ、厳選採用で高い生産性を維持しながら積極的に人材への投資を図る

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



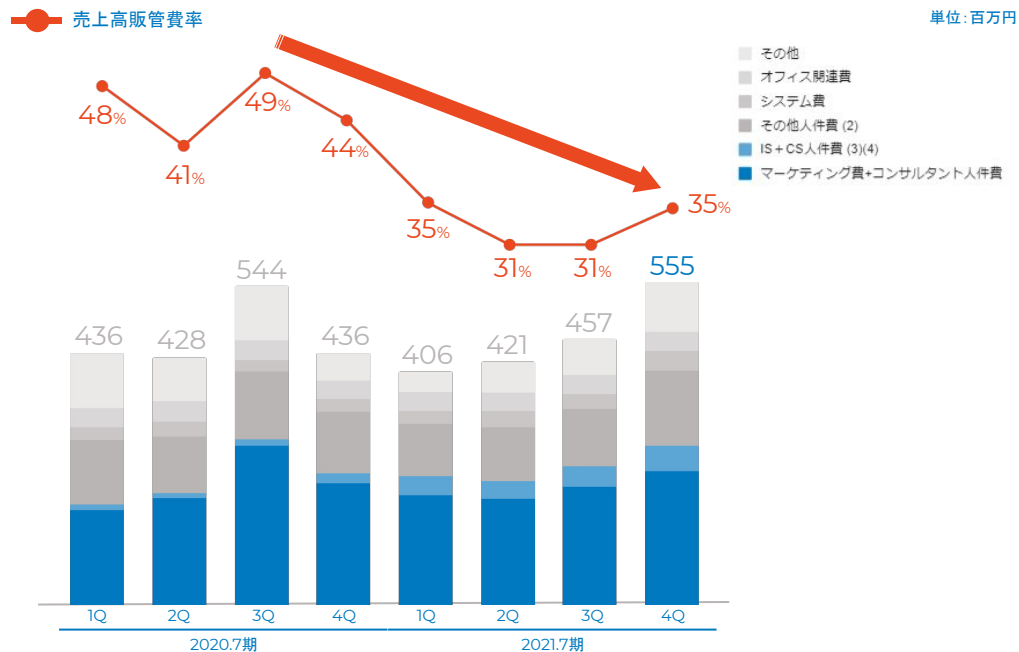
- リカーリング型ビジネスモデルの組織構築により
コンサルタントの生産性が向上
- 既存の組織強化に傾注していたが、今後は事業拡大を
踏まえた更なる組織強化へ積極的に投資
- 事業成長を支える優秀な人材を厳選しながらも
人員数は大幅増員を見込む

注:(1)コンサルタント生産性:当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: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。

重要KPIの推移(四半期) -4

- 21年7月期4Qは外形標準課税が約26百万円の計上等、限定的な要因の影響により売上高販管費比率は若干上昇
- ただ、外形標準課税の影響を除いた場合は同3Qとほぼ同水準。リカーリングモデルの強化で更なる生産性向上を見込む

販管費⁽¹⁾及び売上高販管費率の推移



売上高販管費率減少の背景

リード獲得～受注、案件フォローまで
一人のコンサルタントが担当する組織

リード獲得の仕組み化

コンサルタントの生産性向上

カスタマーサクセスによる継続率良化

データ活用で営業フロー全体の最適化

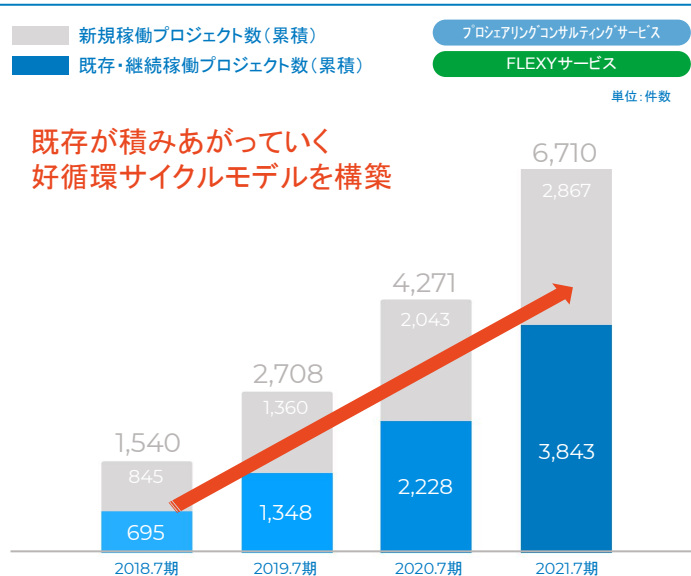
データを駆使した分業型コンサルティング組織
ーリカーリングプロセスの良化ー

注: (1)販管費: 管理会計ベースで算出。(2)その他: 外部人材活用費、人材採用・育成費、その他活動費。(3)IS: 当社社内で使用しているインサイドセールスチームの略称。(4)CS: 当社社内で使用しているカスタマーサクセスチームの略称

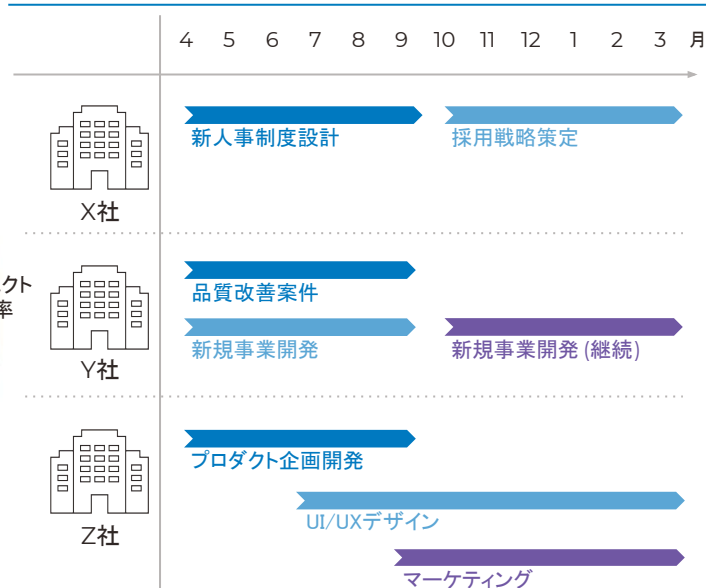
重要KPIの推移(年度) -5

- 新規プロジェクトの每期獲得に加えて、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により収益は増加

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



1社あたり複数のプロジェクトを提供可能

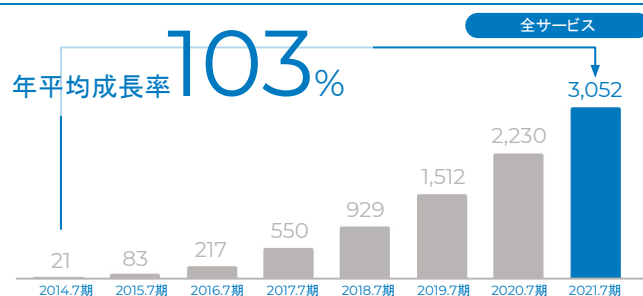


注: (1)リカーリング型ビジネスモデル: 当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)新規稼働プロジェクト数(累積): 当該年度以前の初回プロジェクト数の累積。既存・継続稼働プロジェクト数(累積): 当該年度以前の初回以外のプロジェクト数の累積。初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に集計する。対象サービスは、プロシアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス。2021/7/30までに稼働開始したプロジェクト数を集計(2021年8月時点)。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。

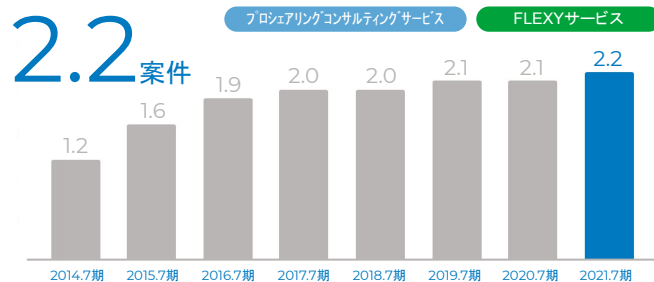
重要KPIの推移(年度,半期) -6

- 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

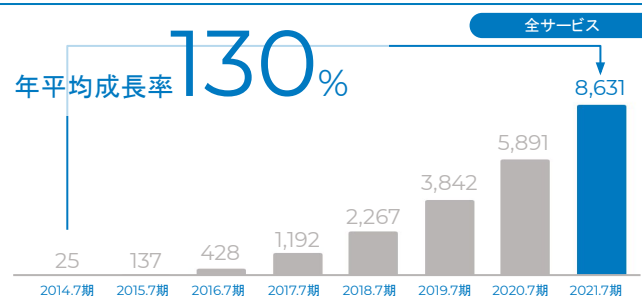
取引企業数(累積)⁽¹⁾



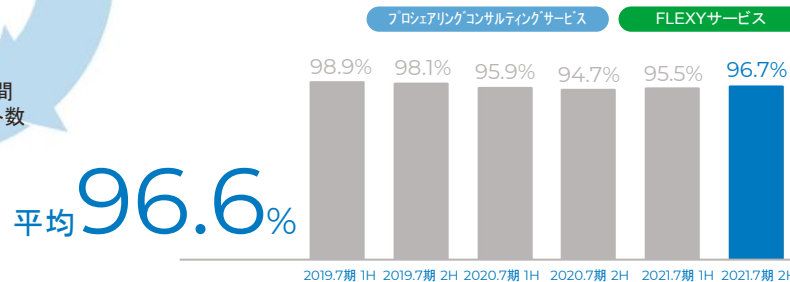
取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数⁽³⁾



稼働プロジェクト数(累積)⁽²⁾



月次プロジェクト継続稼働率⁽⁴⁾



注:(1)取引企業数(累積)の推移:当該年度以前に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)稼働プロジェクト数(累積)の推移:当該年度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)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。(4)月次プロジェクト継続稼働率:各期間における、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。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2021年7月期 業績ハイライト
- ❑ **2022年7月期 業績見通し**
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



- 売上高成長率30%以上の高い成長性を維持
- 一方で、高い成長性を維持するための組織体制の強化に向けた投資を実施

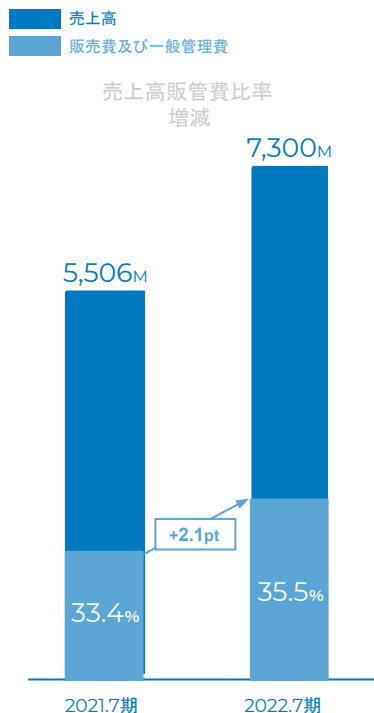
業績予想(21年8月-22年7月)

単位:百万円

	2021年7月期 通期	2022年7月期 通期	YoY 増減率
売上高	5,506	<u>7,300</u>	+32.6%
営業利益	484	512	+5.8%
営業利益率	8.8%	7.0%	—
経常利益	454	508	11.9%
純利益	294	328	11.6%

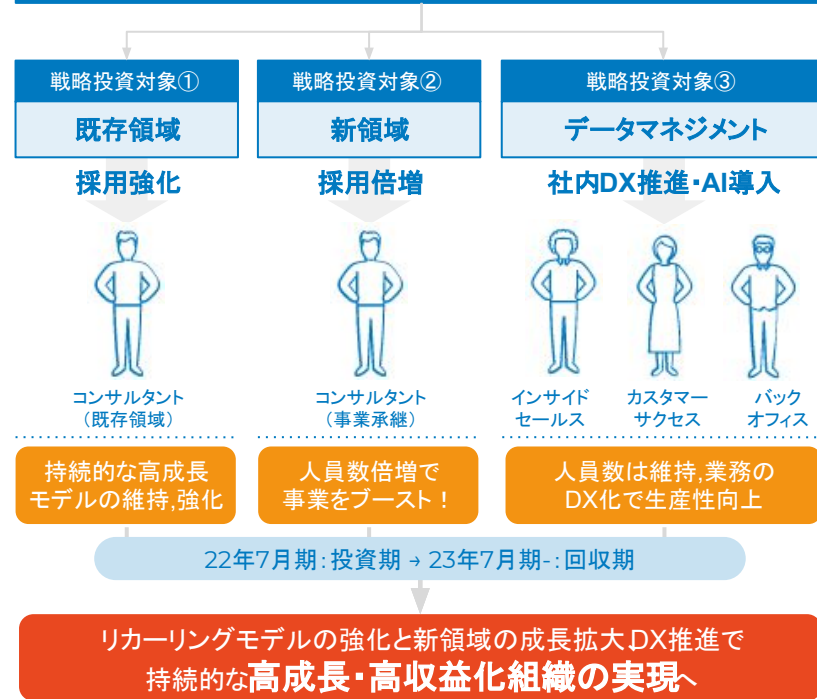
- 22年7月期は更なる中長期での成長を見据えて、人への投資を加速
- 同時に、システム投資で社内DX化を促進し生産性向上を図る

■ 売上高販管費比率の比較



- 組織強化に向けた採用投資
- 社内DXのためのシステム投資
- 22年7月期のマーケティング費は21年7月期対比で投資額は増加する一方、売上高に占める割合はほぼ変更なし

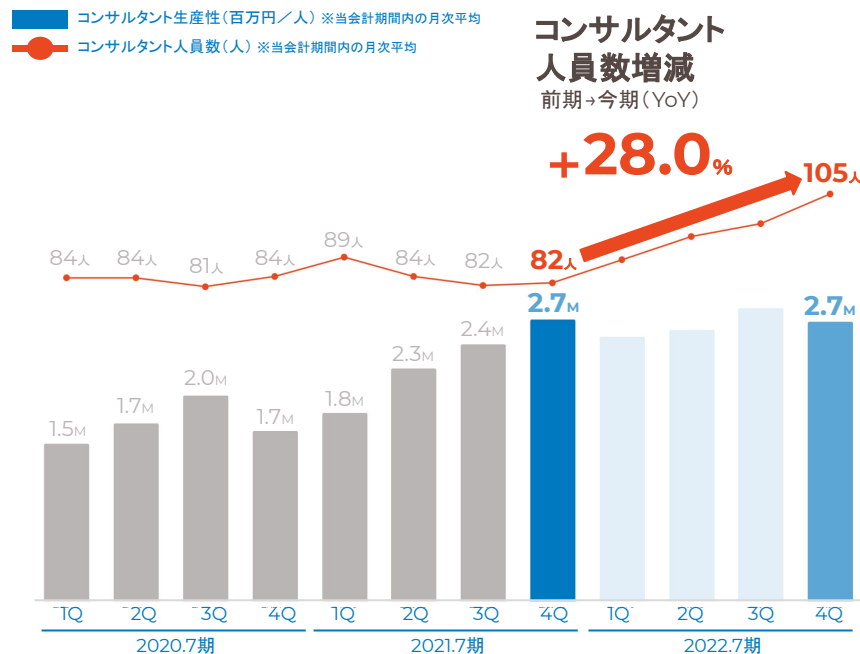
中長期を見据えた投資に対する考え方



コンサルタント人員数と生産性の推移予想

- コンサルタント人員数は21年7月期から22年7月期は約30%増と採用を加速
- 一方、生産性はニューハヤーのオンボーディングによる低下影響を高生産性の事業承継サービスの成長等により吸収、維持の見込み

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



- データマネジメントとリカーリング型による、**オンボーディングは当社の強み**
- 特に入社者の全社平均生産性までの**到達期間は約1年～1年半**と想定
- よって、今期、売上高成長率30%以上を継続しつつも、当期の積極的な人材投資により23年7月期-24年7月期は**もう一段高いレベルの成長を実現**すると予想
- 更に、新領域の事業承継サービスのプロフェッショナル採用を加速、**高収益型サービスモデルの伸長**は全社業績に対するより一層の寄与・貢献が期待できる

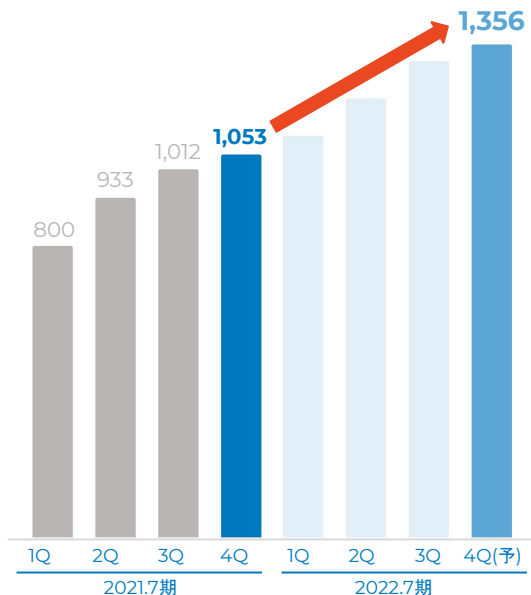
注:(1)コンサルタント生産性:当会計期間内の各月売上総利益の総和を同期間内の各月予算有コンサルタント人員数の総和で除した予算有コンサルタント当りの月次平均売上総利益。管理会計ベースで算出。(2)コンサルタント人員数:当会計期間内の各月予算有コンサルタント人員数の総和を3で除算した月次平均予算有コンサルタント人員数。コンサルタント職でも予算がついていない人員数は除く。

重要KPIの推移予想

- 月次平均稼働プロジェクト数は約300件増の1,356件(22年7月期4Q時点)と予想
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求金額は若干上昇見込ではあるものの、ほぼ維持と予想

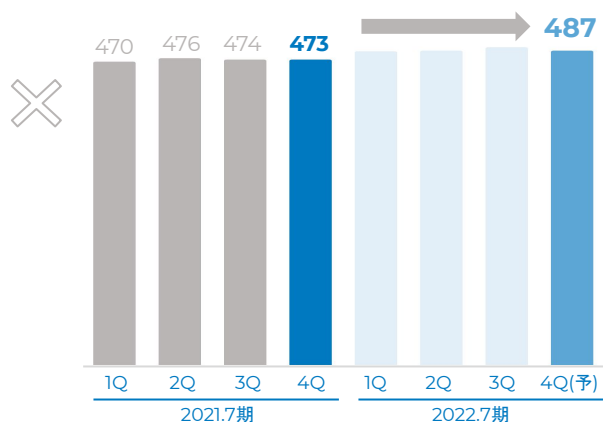
月次平均稼働プロジェクト数 ⁽¹⁾

(単位:件数)



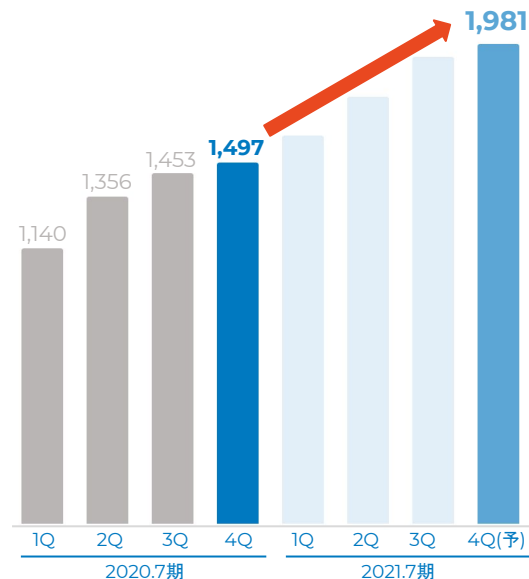
1稼働プロジェクトあたり平均請求金額 ⁽²⁾

(単位:千円)



売上高 ⁽³⁾

(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 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。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2021年7月期 業績ハイライト
- ❑ 2022年7月期 業績見通し
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



売上

プロシエ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

- 一 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



新サービス

新領域

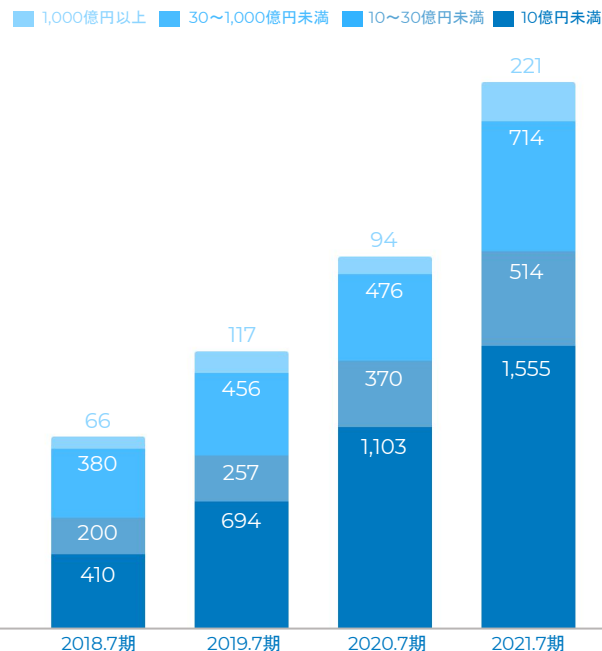
既存領域

Time

- 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

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	●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	●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)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。プロジェクト期間(契約開始日~契約終了日、途中解約の場合は途中解約日)が複数会計年度に跨って稼働がある場合、契約開始日が属する会計年度から契約終了日(または、途中解約日)が属する会計年度まで全ての会計年度で集計対象とする。受注後、プロジェクト開始前に何らかの理由で解約に至ったプロジェクト数は含まず。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

[成長ドライバー] リード獲得 -1

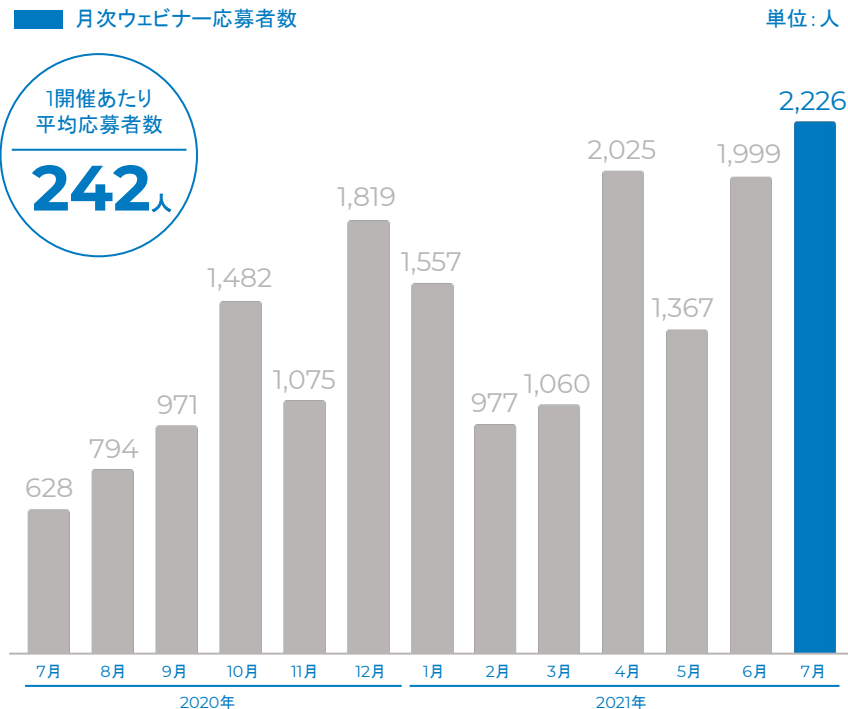
ウェビナー好調で大手企業の事業責任者クラスのリード獲得が堅調に推移



- ウェビナーは定常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

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



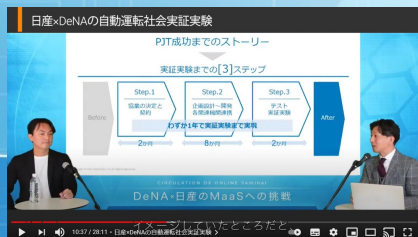
[成長ドライバー] リード獲得 -1 動画マーケティング施策「ソノプロ」リリース(2021年8月)

- ビジネスYoutubeチャンネルを活用した動画マーケティングの実践
- テックタッチのプラットフォームのキーコンテンツとしてリード獲得を目指す

既存領域

新領域

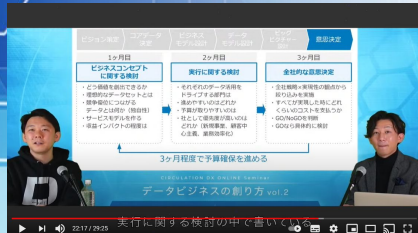
新サービス



- これまでにない本格的な
ビジネスソリューション
チャンネル



- 実際の事例を中心に
1時間のウェビナーを
20分程度に編集



- 新規／既存問わず、
最先端経営テーマでのリード
獲得チャンネルを目指す

その仕事の プロから学ぼう。 ソノプロ

[成長ドライバー] リード獲得 -2

アライアンス金融機関からの紹介案件数が過去最高を更新

- 2021年7月期4Qのアライアンス金融機関からの紹介案件数は865件
- アライアンス先との関係強化施策が進捗し、今後、紹介案件数は一層増加する見込み



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

51行

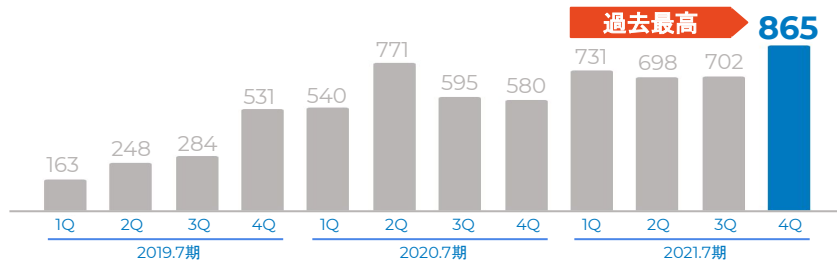
/102銀行⁽¹⁾

- ✓ 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



注: (1)アライアンス契約済み銀行数は第一地銀33行、第二地銀12行、都市銀行及び信用金庫は除く(21年7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元年時点の値を使用。(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。(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。

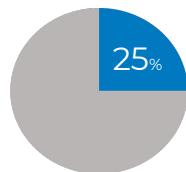
アライアンス金融機関からの紹介案件数⁽²⁾



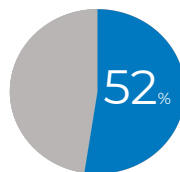
先導的人材マッチング事業の実績⁽³⁾
—2020年月4累計と2020年11月累計の成約件数⁽⁴⁾の比較—

■ 常勤雇用以外 ■ 常勤雇用

2020年4月時点での
成約件数累計実績



2020年11月時点での
成約件数累計実績

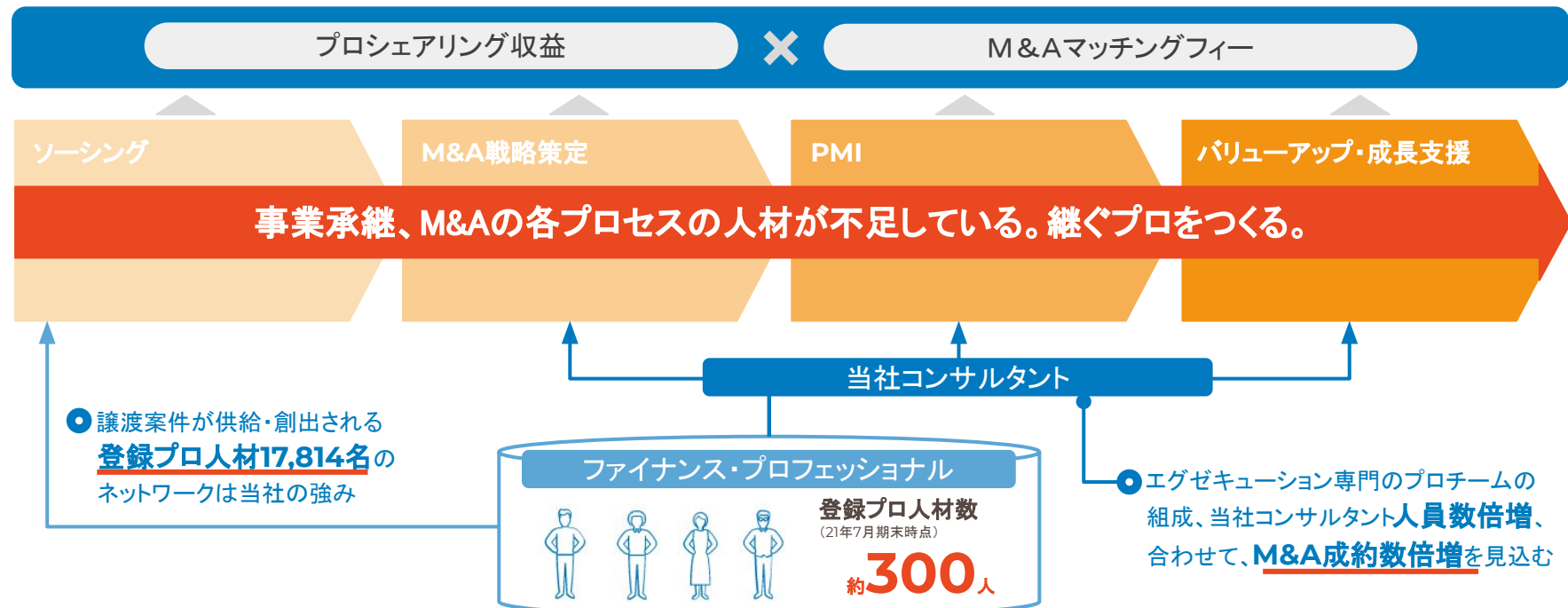


地方での人材ニーズは
プロ人材がシェア逆転

- 22年7月期はエグゼキューション専門のプロチーム組成等の組織拡大に積極投資
- 組織体制強化により、M&A成約案件数も倍増を見込む

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

事業承継・M&Aサービス全体像

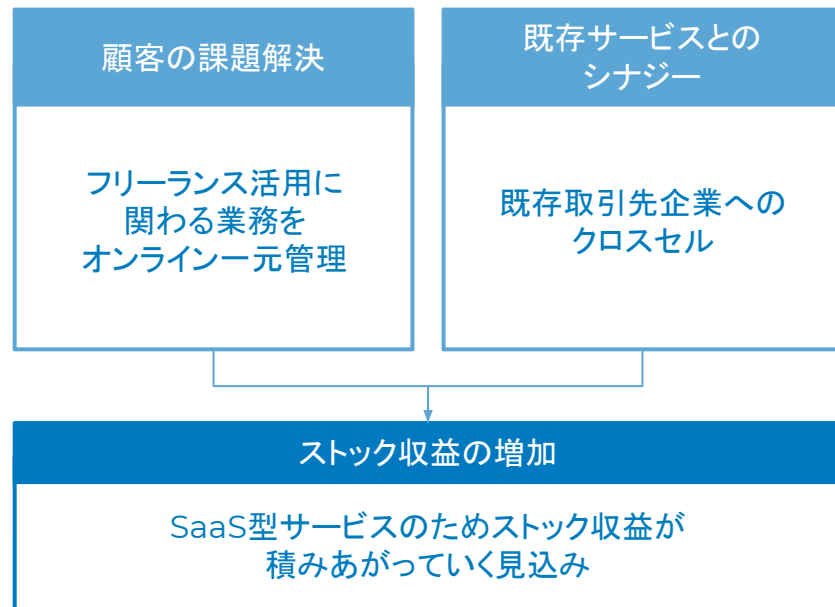
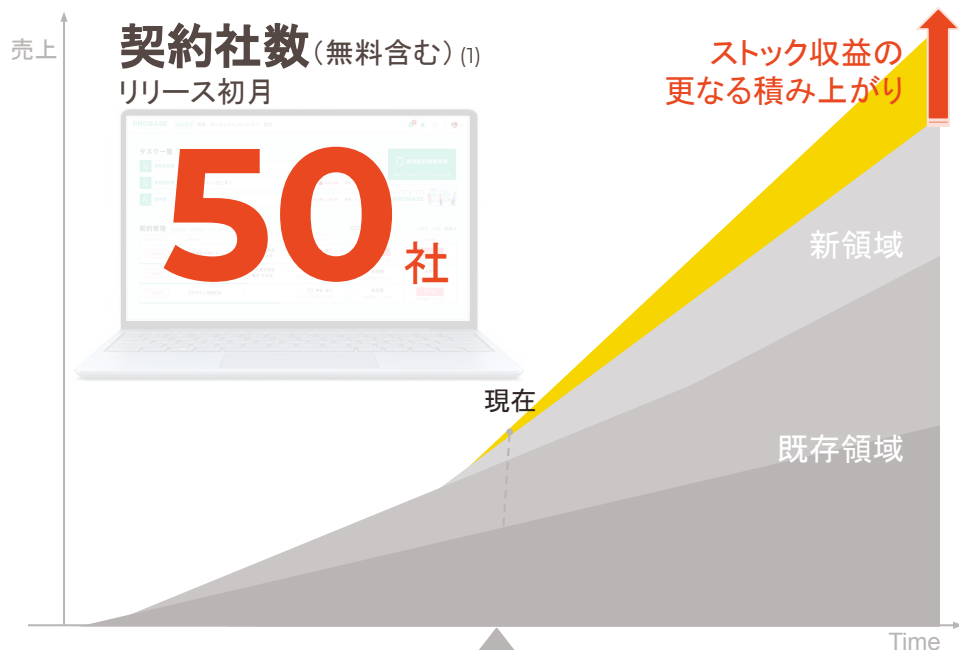


リリース初月 (2021年8月) で契約社数50社と順調な立ち上がり

- 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	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)
新領域	Open Idea、事業承継M&Aサービス
新サービス	PROBASE

PROBASEによるプラス影響のイメージ



- ❑ 会社概要
- ❑ 2021年7月期 業績ハイライト
- ❑ 2022年7月期 業績見通し
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ **Appendix**



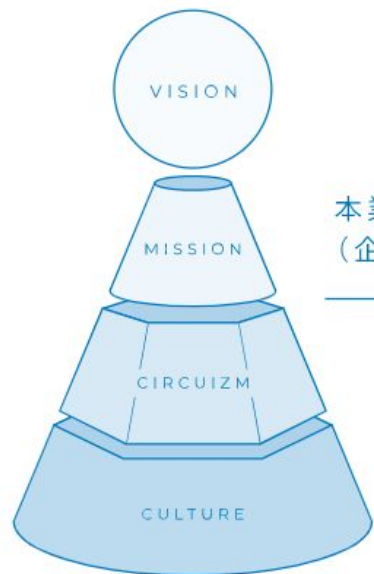
「サステナビリティページ」公開



知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。

5つのマテリアリティ



本業を通じた活動
(企業・事業活動)

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

プロシェアリングマーケットの創造

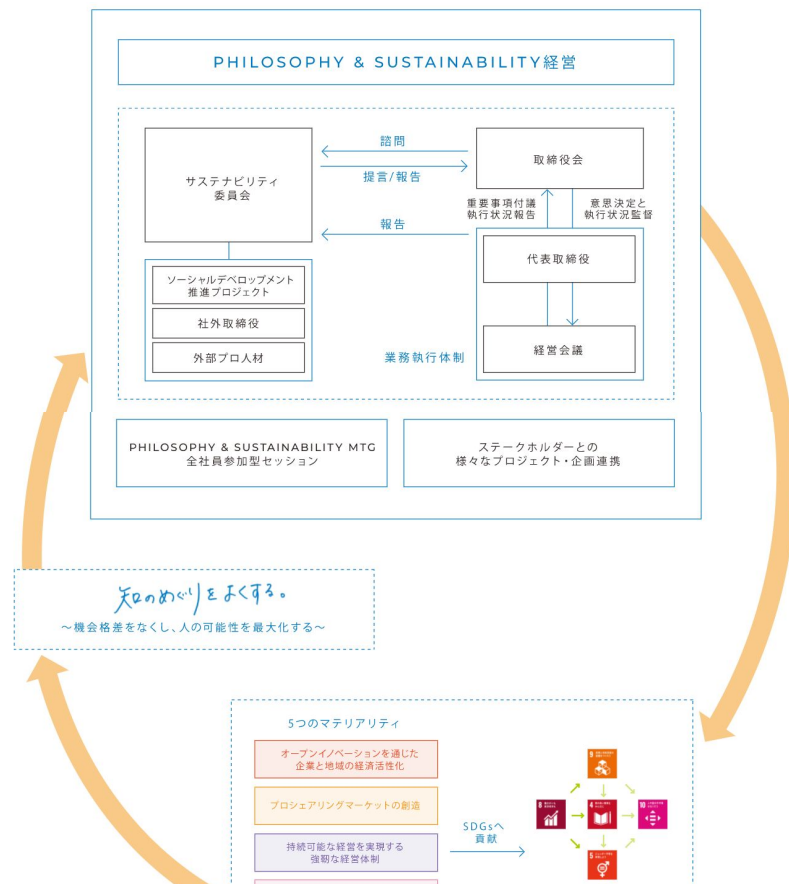
持続可能な経営を実現する
強靱な経営体制

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

SDGsへ貢献







オープンイノベーションを推進する

従来の「正社員」という働き方だけでなく、個人と企業が、信頼とプロジェクトで繋がる働き方へ。

個人は、それぞれが保有する「経験・知見」を活かし、時間や場所、組織の枠組みなどの制限がない新しい選択肢を。企業は社内にはないノウハウを外から積極的に取り入れ、イノベーションを加速する。私たちは、個人と企業が選択肢を広げ、それぞれの変化に合わせて繋がり活性化する社会を創り出す。



プロ人材活用による 企業変革促進

全国エリアでプロシェアリングの活用による企業変革・成長支援を推進しています。

- 全国拠点数：7拠点
- プロシェアリング導入企業数：2,870社（2021年4月末時点）
- 累積案件数：8,005件（2021年4月末時点）

地方中小企業と 地域社会の経済活動促進

全国地銀・都銀・信金と連携し、地方銀行のソリューション活性化・地方企業の成長支援に貢献しています。

- 全国地銀・都銀・信金との連携数：57行（2021年3月16日時点）
- 地方銀行からの紹介企業件数：200社/月以上

顧客成功を実現する プロジェクト管理

顧客成功を目指したプロジェクト構築、管理、運営、フォロー体制を推進しています。

- オンライン/オフライン両面でのプロ人材アセスメント
- 月次業務報告書によるプロジェクト管理
- プロジェクトMTGフォローによる案件解約率、顧客満足度管理



知と出会い、知を育む

「知」がひとところに留まることなく、めぐっていく仕組みを創る。

知のめぐりをよくすることで、知らない人を知っている人にする。

世界の隅々にまで「知」がいき渡り、知と出会い、知を育むことで一人ひとり、一社一社が、一つでも多くの機会を、一つでも多くの可能性を生み出していく。



プロシェアリングメソッドの提供

企業のオープンイノベーションの促進及び個人の新しい働き方の実現に向けたノウハウ提供をしています。

- プロシェアリング白書発行
- nomad journalによるフリーランス/副業系プロ人材向け情報発信
- DX ONLINE Webinarによるオープンイノベーション型DX推進に関する情報発信

プロ人材向け 知とスキルの獲得機会創出

プロ人材向けリカレントプログラムやmeet upを通じて、ノウハウ共有を促進しています。

- CTO meetup開催
- CREATORS meetup開催
- FLEXY専用オウンドメディア運営
- プロ人材向けSDGsリカレント提供

社員向け知とスキルの 獲得機会創出

社員向け能力開発プログラムや知の探究プロジェクトを通じて、スキル獲得機会を促進しています。

- 社員向けMBA研修
- プロ人材による各分野に関する勉強会開催
- SUSTAINABILITY MTG によるサステナビリティ/SDGs動向理解と当事者意識醸成機会の提供



多様性を活かす

予測不能な社会だからこそ、既成概念にとらわれるのではなく、これまでの当たり前との違いや新しいイノベーションを恐れない。

一人ひとりが持つ経験や知見、働き方、アイデア、志向性、文化的背景や属性の違いを掛け合わせるからこそ、これまでにないものが生まれるんだ。

一人ひとりの個性が活きることで、新たな価値を共に創る社会を目指す。



働きがいを生み出す機会創出

働く一人ひとりが能力を活かし、自分らしく働くを選択できる機会や環境づくりを目指しています。

- プロ人材登録数：17,116人(2021年4月末時点)
- 認定マッチング事業者としての法人/個人へのサービス提供
- 副業/兼業/ジョブローテーション制度
- ピアボーナス「Circupay」による感謝共有
- 全社投票の「泣ける仕事賞」によるいい仕事共有

個人のウェルビーイングの追求

サーキュレーションに出逢った一人ひとりが共に働くことを通じて、より幸せな状態である機会や環境づくりを目指しています。

- フリーランス向けベネフィットプラン展開
- 個人の成長支援に特化したMBO（目標管理制度）
- キャリアカウンセリング制度
- 健康管理ケア、年間休日120日
- 妊娠、育休中の働き方支援

ビジョンで繋がる 信頼あるパートナーシップ

サーキュレーションに出逢った一人ひとりが共に働くことを通じて、より幸せな状態である機会や環境づくりを目指しています。

- PHILOSOPHY MTGによるWhy Will Giveの確認
- IZM Projectによるフィロソフィーやカルチャー共有

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

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進展しない場合には、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17,116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、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。