



CIRCULATION

2023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

2023年9月13日(水)

株式会社サーキュレーション

2023年7月期 通期業績ハイライト

- 通期売上高は前期比 14.7%増の 8,146百万円。営業利益は 7.4%増の 569百万円。2023年6月13日開示の修正業績予想に対しては、売上及び利益ともに想定通りに推移した
- コンサルタント人員数は前期比 31%増で、115名と人員数については期初計画通り推移。一方、コンサルタントの生産性については、期初計画から遅延し、2023年7月期第4四半期に生じた前代表の退任に伴う影響もあり、期初の計画には達しなかった

2024年7月期 通期業績予想

- 堅実な成長と利益創出を重視し、売上高は 9,000百万円と前期比 10.5%成長を目指し、営業利益は 630百万円と同 10.7%成長を見込む
- これまで継続してきた採用への積極投資を一時的に見直し、コンサルタント人員数は微増に留め、既存社員の生産性向上を最重要視。高収益組織への基盤づくりに改めて注力する

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 通期業績ハイライト
- ❑ 2023年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2024年7月期 通期業績予想
- ❑ 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**
- 2023年7月期 通期業績ハイライト
- 2023年7月期 重要KPI推移
- 2024年7月期 通期業績予想
- 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



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。

OPEN INNOVATION

外部の経験・知見を有効活用する時代へ

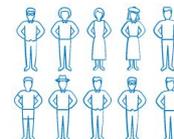
大学・研究所
技術のイノベーション



企業・組織
機能のイノベーション



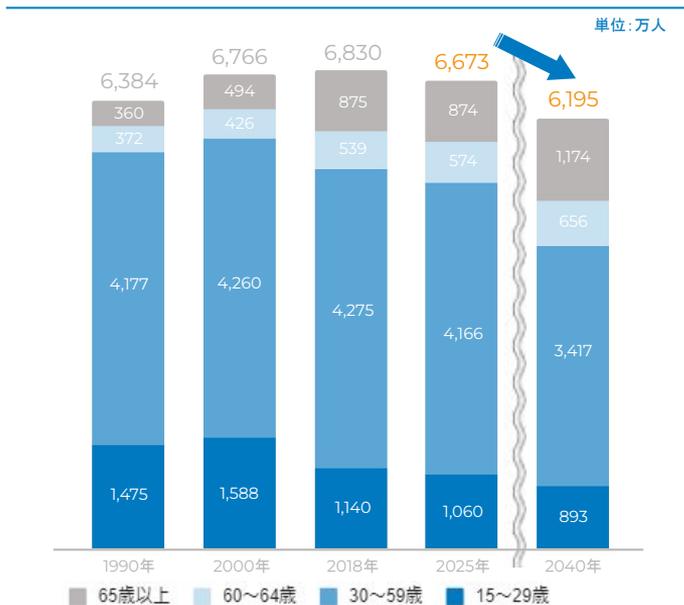
人材
知見のイノベーション



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

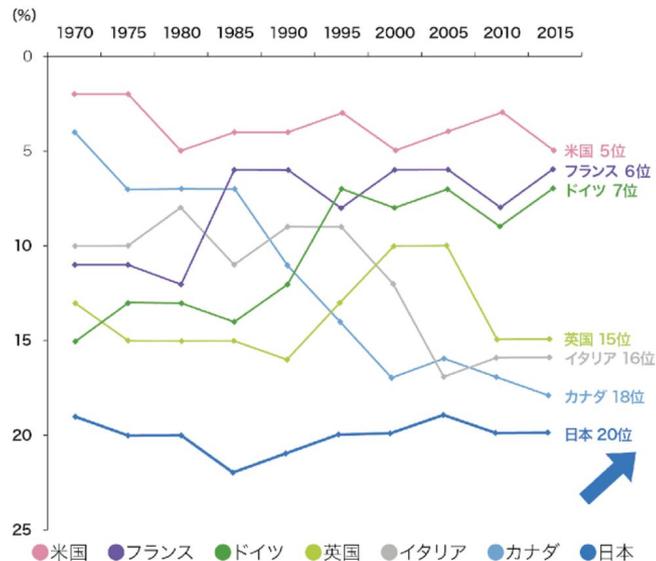
労働力人口推移



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



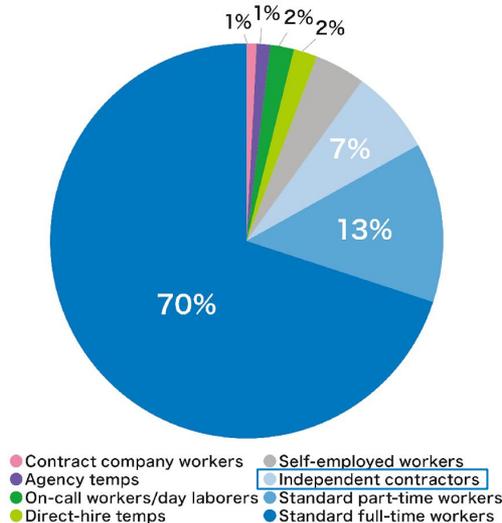
出所: 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2020」より

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)

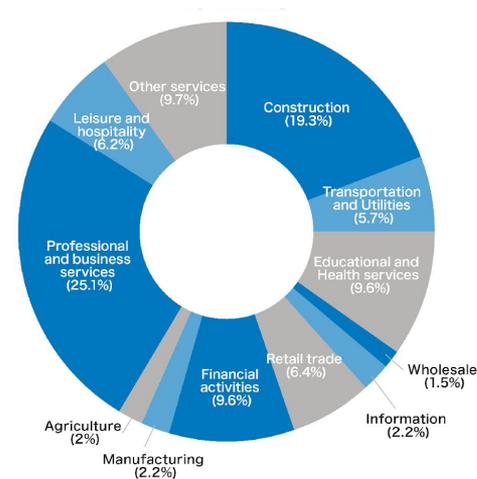
Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



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



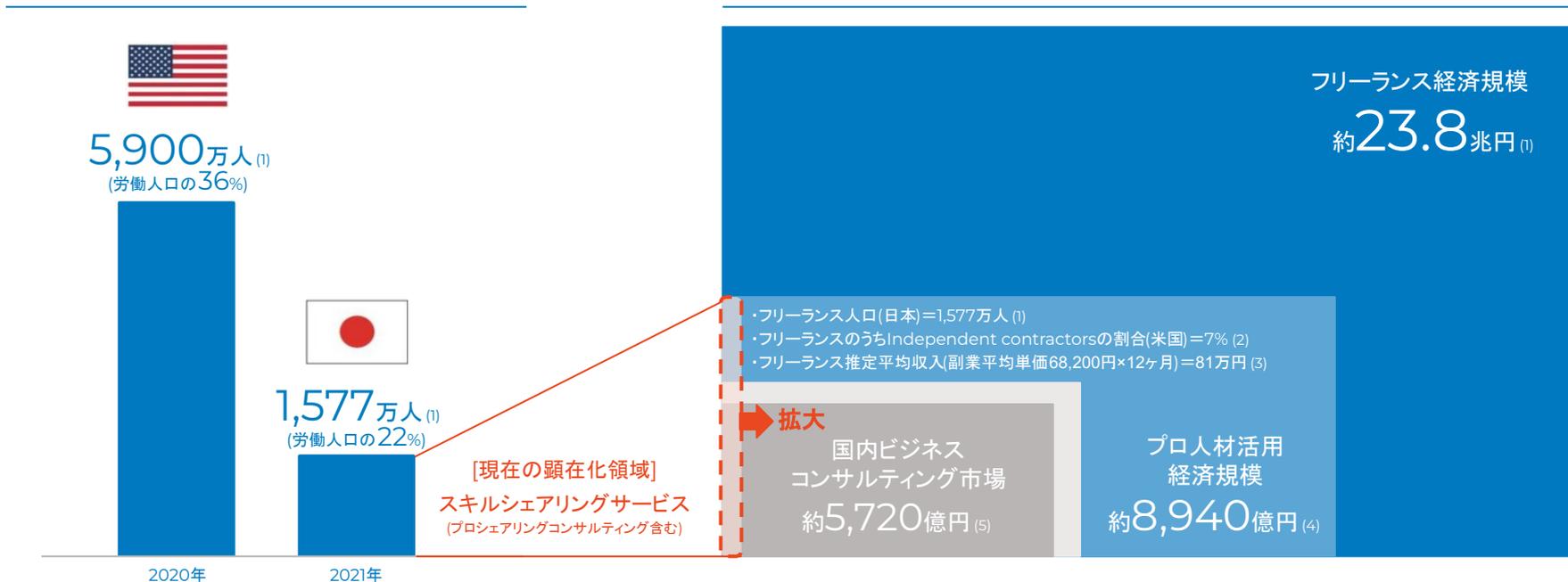
プロ人材は専門サービスが25.1%、建設が19.3%、
金融、教育・健康が9.6%の順で活用

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

- 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っている

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」

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

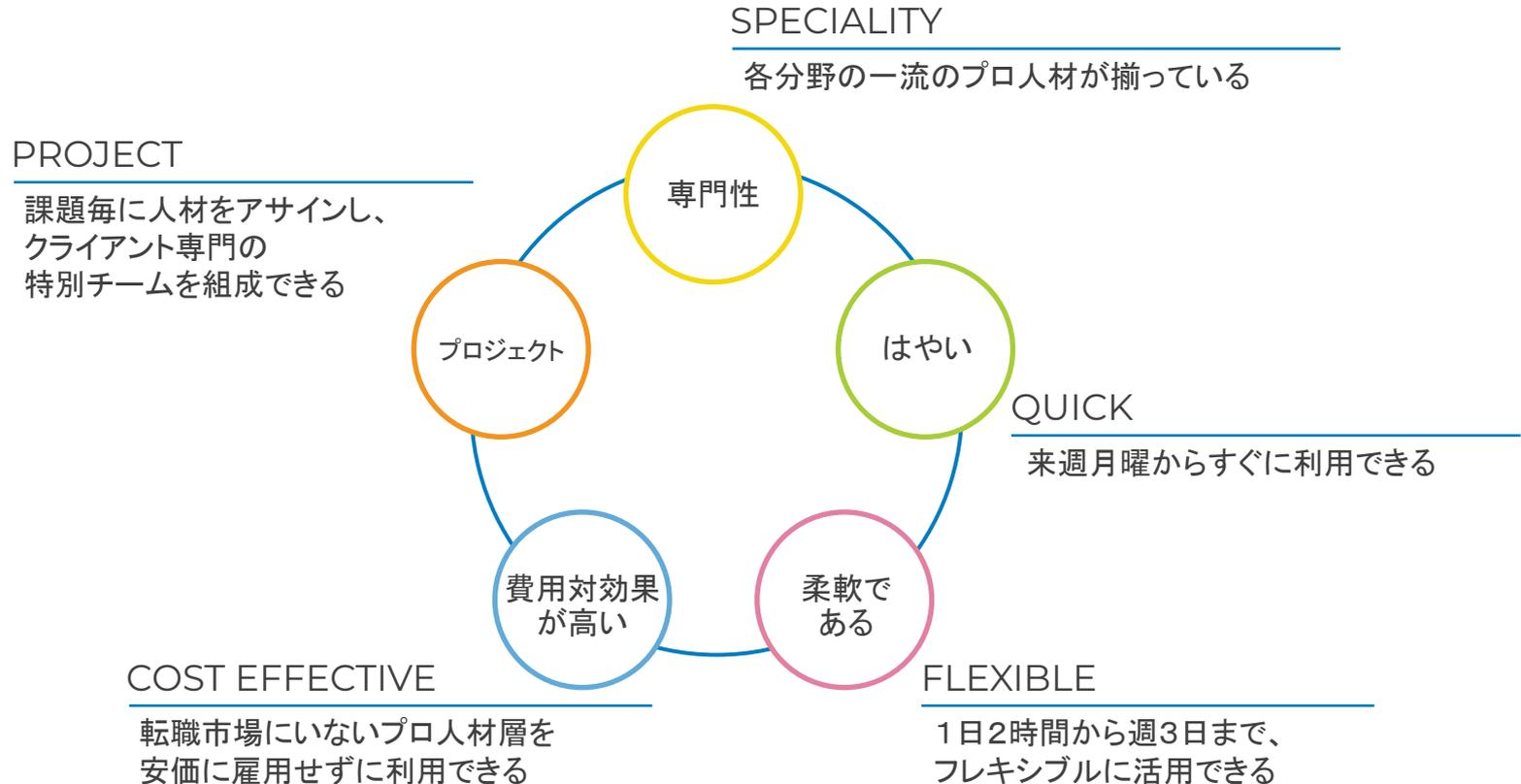


プロ人材



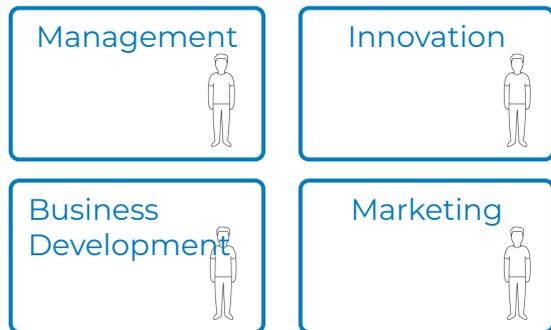
- ・週1日から週3日のプロジェクト稼働
 - ・一日あたり2時間から6時間の稼働
 - ・3ヶ月から12ヶ月のアサイン
- ※アサインするプロ人材や稼働状況に応じて価格は設定



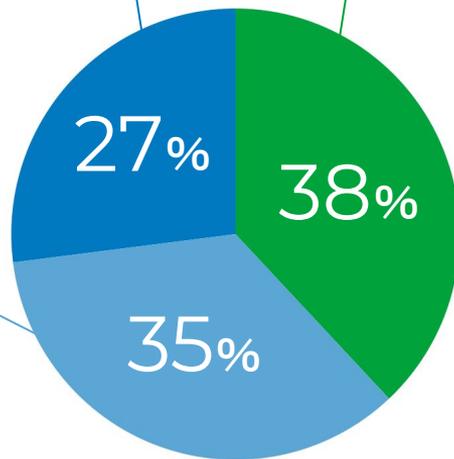
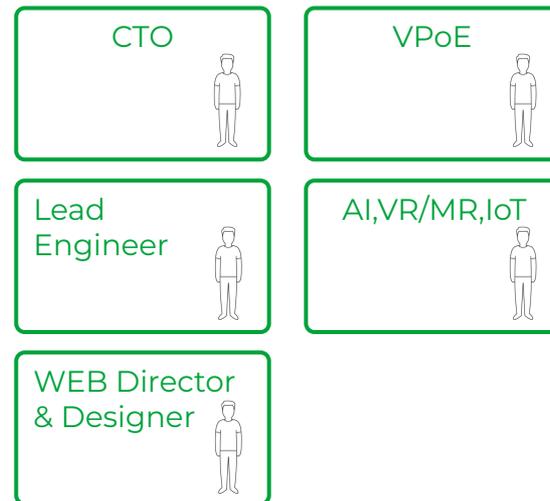


登録プロ人材 -DXプロ人材の割合が 38%と最も多く占める

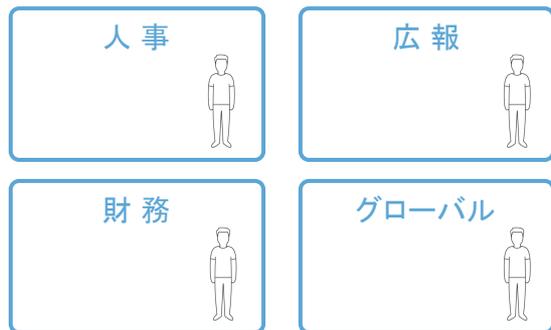
Business Development - Professional



DX-Professional



Business Theme - Professional



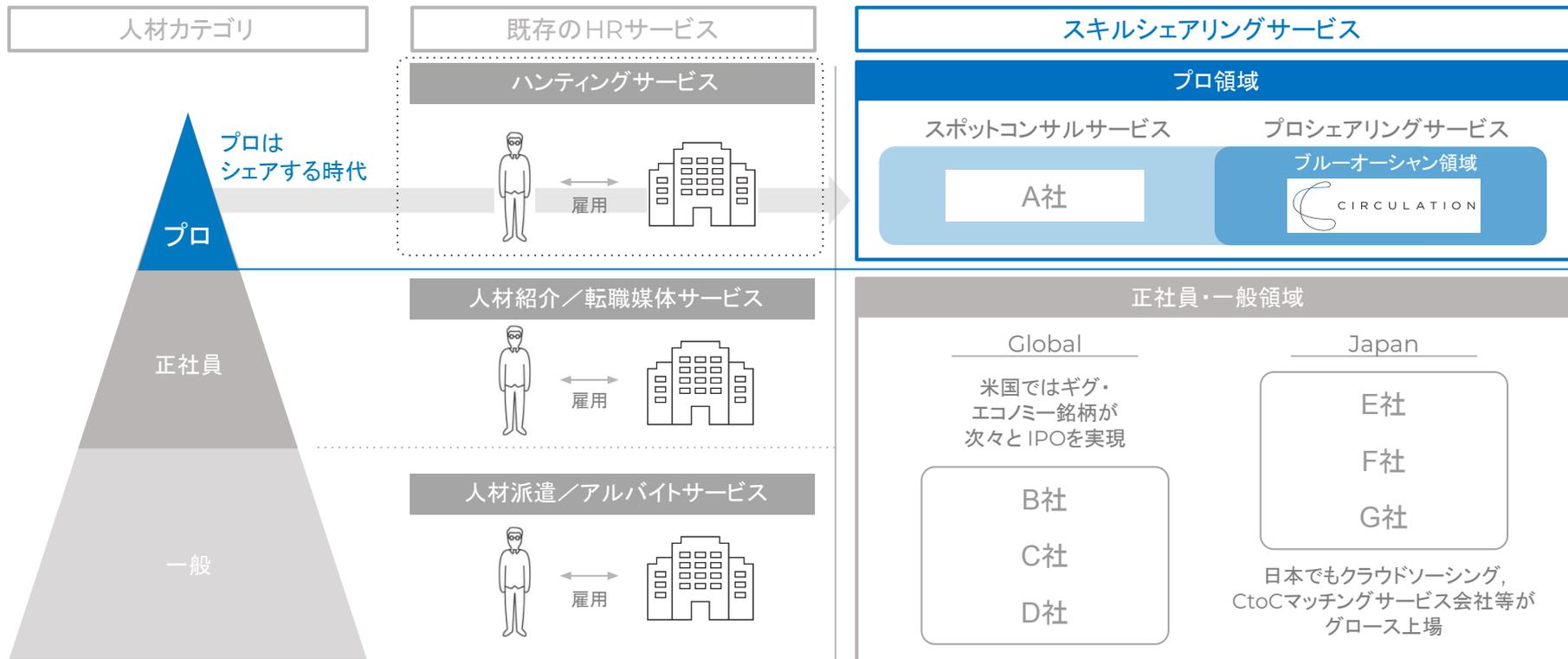
※その他:M&A、営業等

● プロ人材DBの運用フロー



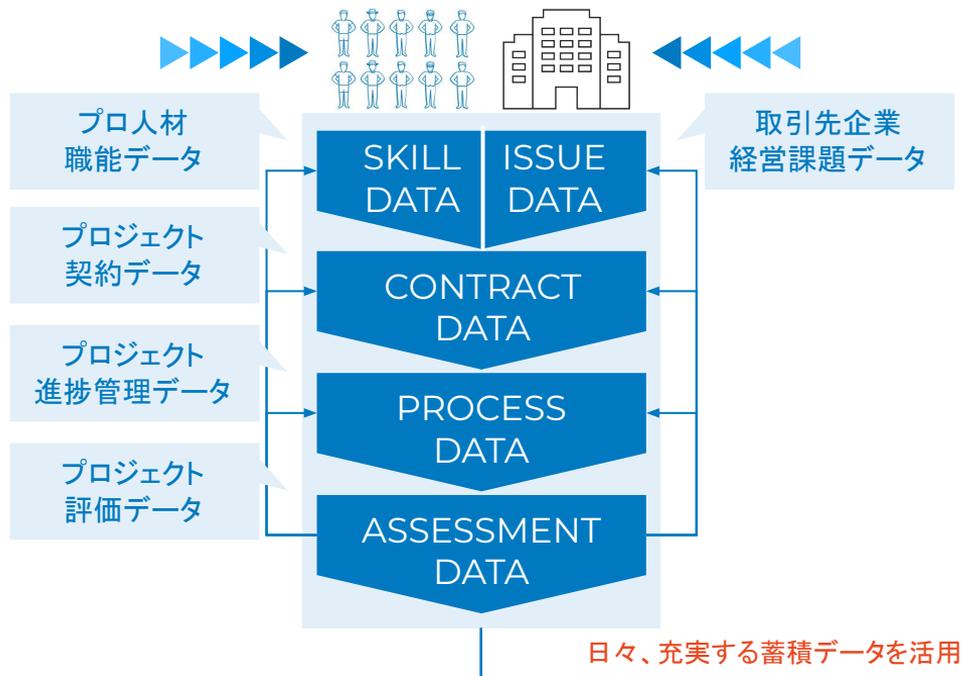
注: (1)登録プロ人材数:弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。集計対象期間:2022年7月期第4四半期末まで。

- 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「プロ領域」でのシェア拡大
- スポットコンサルティングの提供も可能であり、複合的に顧客の課題を解決

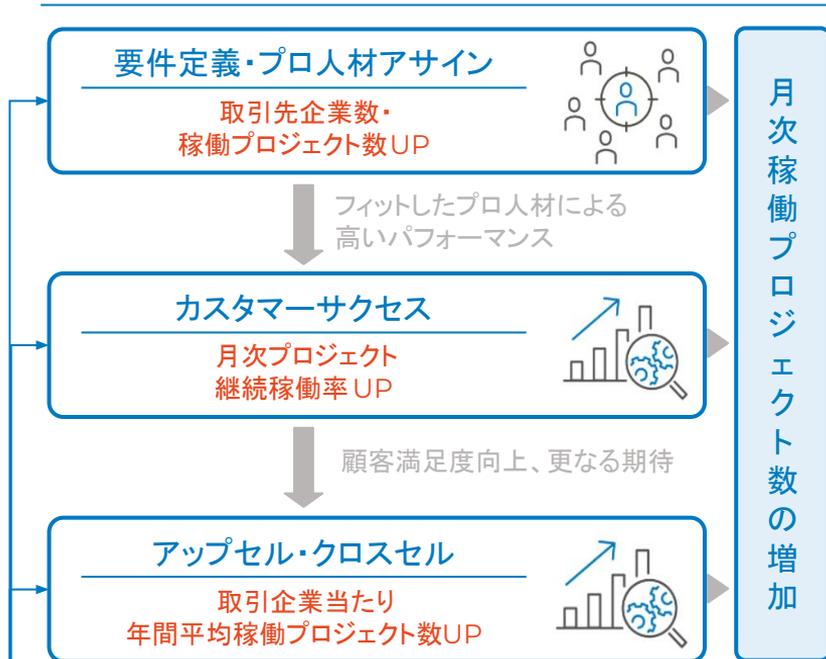


- プロ人材の職能と法人の課題データを取得
- プロのデータを蓄積することで企業からもプロからも求められるプラットフォームへ

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



株式会社アメリカ屋 様のWEBマーケティング支援

店舗と連携したデジタルマーケティング強化で フォロワーが最大 370%に増加

エリア

小売販売業

WEBマーケ

ISSUE 背景・課題

EC部門の売上が伸びている一方で、実店舗ではデジタル化の遅れが顕著

特に店舗への集客に不可欠なSNS活用の知見が不足しており、デジタルマーケティングが課題となっていた

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

フォロワー数の増加率はInstagramが約120%、LINEが約110%を達成し、最大で370%増加した店舗も

SNS経由の来店が増え、従業員のやる気に繋がり、毎週の投稿習慣が浸透した



同社はカジュアル衣料の小売販売業として創業し、2022年で54期目を迎えた。近年の社会のデジタル化への対応として、EC部門を開設し、売上は順調に伸びていたが、一方で、東日本を中心に展開している実店舗の運営に関しては、デジタル化の遅れが課題だった。特に、実店舗への集客にSNSを十分活用できておらず、強化しなくては考えていたが、各店舗でSNS活用に対する意識がバラバラな状況で、会社として一貫したSNSマーケティングができていなかった。その折に七十七銀行から仙台市事業を紹介され、応募した。

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



左: 株式会社アメリカ屋
寺崎 公彦氏

右: プロ人材 深谷 玲人氏

「経営者にとって、新たな挑戦に向けて社員に「急勾配を登らせる」のは困難な仕事です。他の仕事を理由に社員が二の足を踏むことも。でも幹部社員と一緒に登るぞと声を掛け、そこに実績のあるプロから登るとこんな景色が見える、一歩目はここだというアドバイスがあれば、登るスピードが全く違います。難しい挑戦だからこそ、プロの知見が活かされると思います。」

株式会社みらいメディクス 様の専門職人材採用支援

採用プロセスの定量化で 専門人材の応募が 4倍に増加

エリア

障害福祉事業他

人材採用

ISSUE 背景・課題

調剤薬局事業に加えて、障害福祉事業に参入

専門職の採用に通じた人材が社内におらず、苦戦していた

RESULT ProSharing Consultingの導入結果

プロシェアリング活用により「専門職人材の採用強化」に取り組む

月 4件だった応募数が4倍の 16件に増え、専門職の採用にも繋がった



同社は2015年設立以来調剤薬局事業を展開してきたが、度重なる法改正への対応を経て本事業のみでの成長に限界を感じていた。そんな折に児童福祉法改正を機に障害福祉事業に参入し、調剤薬局事業の医療を活かした地域への貢献活動を広げた。しかし、それぞれの専門職の採用に苦戦し、銀行に相談したところ、サーキュレーションを紹介された。[導入企業事例詳細]: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/mirai-medix/>



株式会社みらいメディクス 代表取締役社長 二本木 恵右氏

「坂根さん(本プロジェクトにアサインした弊社プロ人材)のお力添えて、福祉事業領域における専門職の人材採用という難しい課題に挑戦し、成功体験となりました。」

また、社員が知見を吸収でき、今後同様の課題が起きてても、このプロジェクトで身につけた知識や分析手法を使って対応できるようになったことも大きな資産になりました。

今後は従業員のキャリアアップや仕事と育児、介護などとの両立支援施策も充実させていく予定です。

業界の法律改正を見据えながら体制を整え、安定的かつ戦略的な事業展開によって地域に貢献する企業を目指します。」

- 会社概要
- 2023年7月期 通期業績ハイライト
- 2023年7月期 重要KPI推移
- 2024年7月期 通期業績予想
- 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



- 修正後通期業績予想⁽²⁾に対する売上高達成率は 100.6%、売上高成長率はYoY+14.7%となった
- 各利益段階においても増益を確保した

損益計算書(22年8月-23年7月)

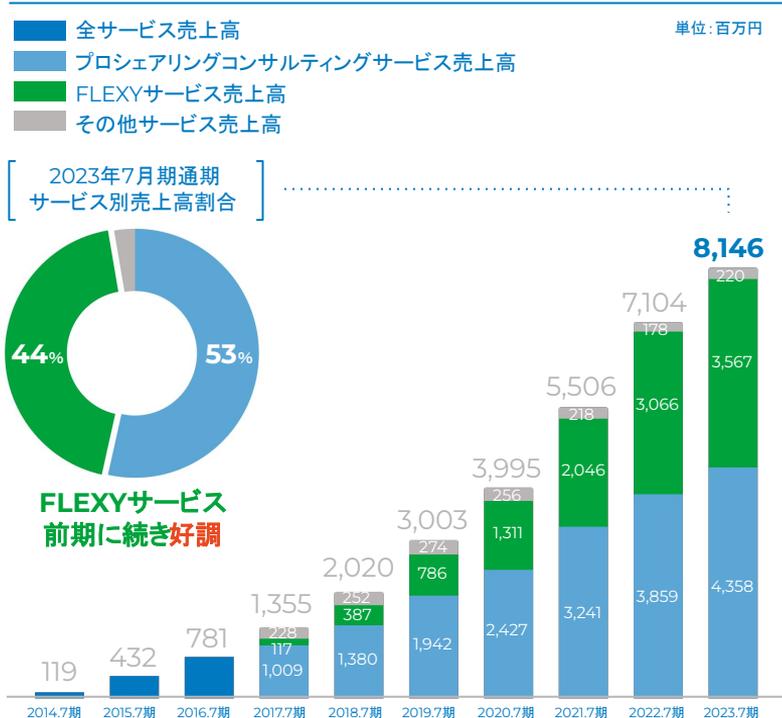
単位:百万円

	2022年7月期 通期	2023年7月期 通期	YoY 増減率	2023年7月期 通期業績予想 22年9月13日開示(1)	達成率	2023年7月期 通期業績予想 23年6月13日修正(2)	達成率
売上高	7,104	<u>8,146</u>	14.7%	9,300	87.6%	<u>8,100</u>	<u>100.6%</u>
営業利益	530	569	7.4%	600	94.8%	540	<u>105.4%</u>
営業利益率	7.5%	7.0%	-0.5pt	6.5%	—	6.7%	—
経常利益	528	569	7.8%	600	94.8%	540	<u>105.4%</u>
当期純利益	346	368	6.4%	390	94.4%	347	<u>106.1%</u>

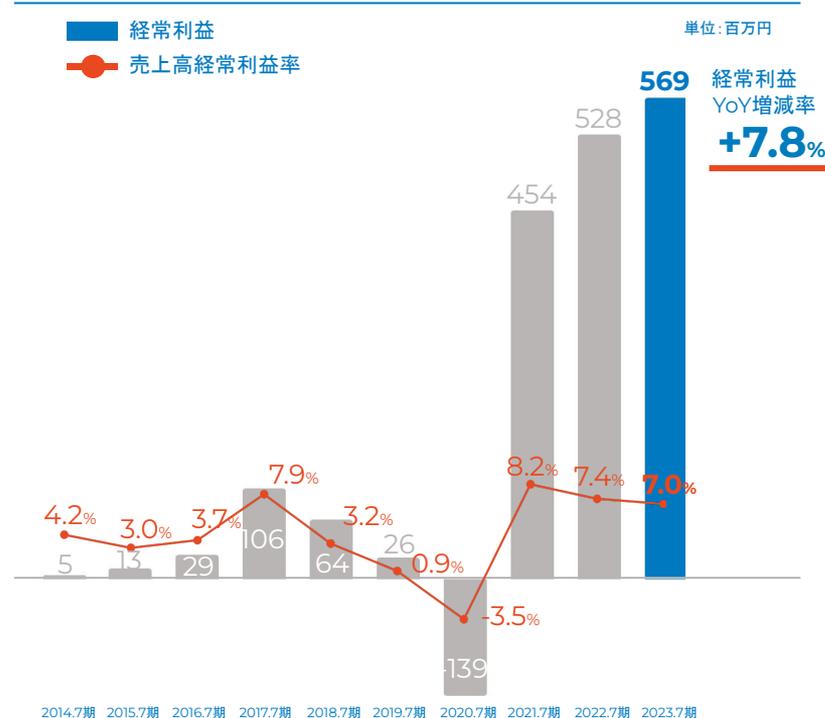
注: (1)2022年9月13日に「2022年7月期決算短信」にて開示した2023年7月期の業績予想。(2)2023年6月13日に「業績予想の修正に関するお知らせ」にて開示した2023年7月期の業績予想の修正。

- サービス別売上高の割合は、プロシエアリングコンサルティングサービスが53%、FLEXYサービスが44%
- 生産性の向上で収益性の改善を図りつつ、中長期の成長を見据えた人材投資を中心に実施

売上高



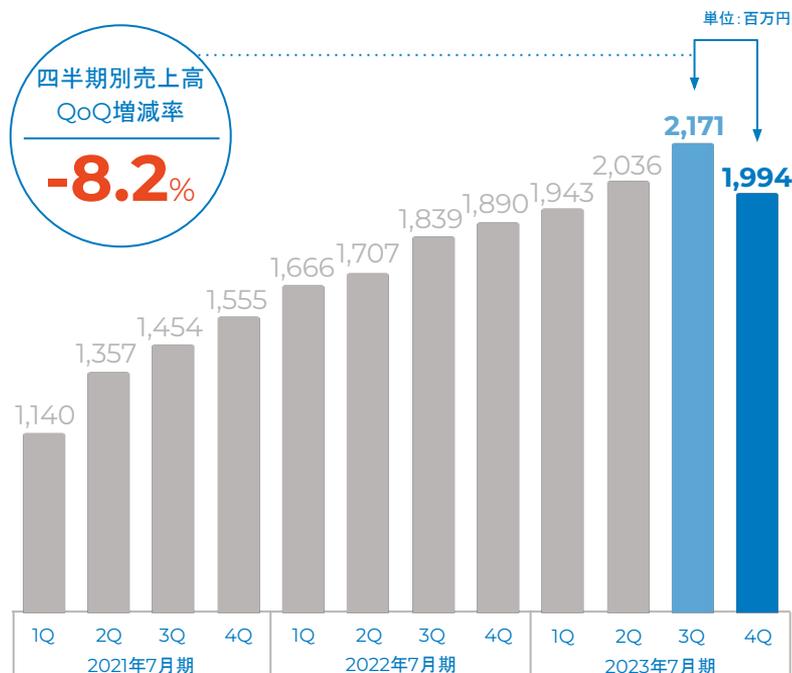
経常利益・売上高経常利益率



第4四半期売上高は前代表の退任に伴う影響により一時的に鈍化

- 四半期売上高は過去3か年順調に成長してきたものの、前代表の退任に伴う影響により営業活動の一時遅延が発生したため、QoQ増減率は -8.2%

全サービスの四半期別売上高

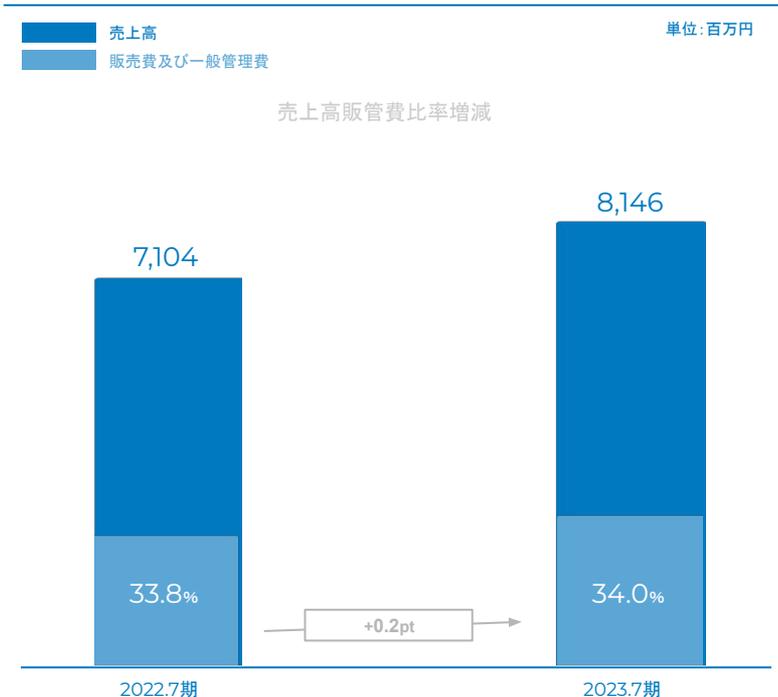


- 前代表の退任に伴う影響は、既存顧客への影響が最も大きく、稼働中プロジェクトの一時休止や現契約満了後の継続契約停止等の事象が発生したが、影響範囲については前4Qに留まる見通し
- また、新規顧客への営業活動遅延といった影響も一部発生したことで、売上高の減少幅が拡大、業績が低迷する要因となった

売上高販管費比率推移はほぼ横ばい

- 23年7月期通期売上高販管費比率は 34.0%と前期比 +0.2pt

売上高販管費比率



- 前々期から継続して中長期を見据えた人材への投資を積極的に実施したため、関連費用が増加
- 一方で、マーケティング費を効率的に活用
- また、第4四半期に発生した前代表の退任に伴う影響による売上高減少を鑑み、同会計期間においては、期初計画していた投資計画の見直しを実施。その結果、売上高販管費比率は前期とほぼ同水準で着地

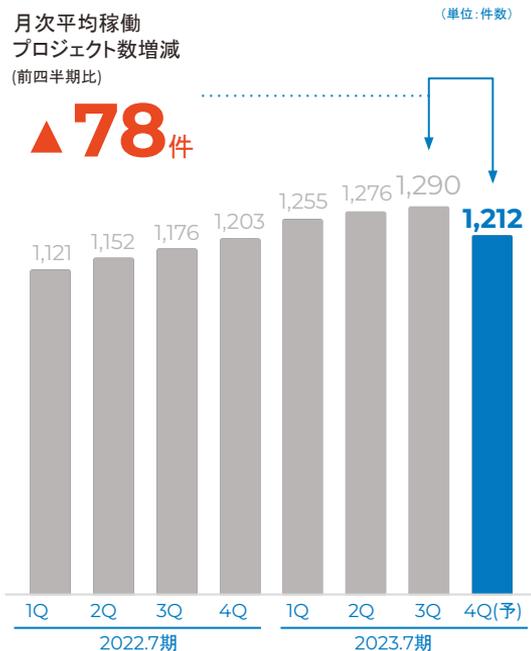
- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 通期業績ハイライト
- ❑ **2023年7月期 重要KPI推移**
- ❑ 2024年7月期 通期業績予想
- ❑ 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



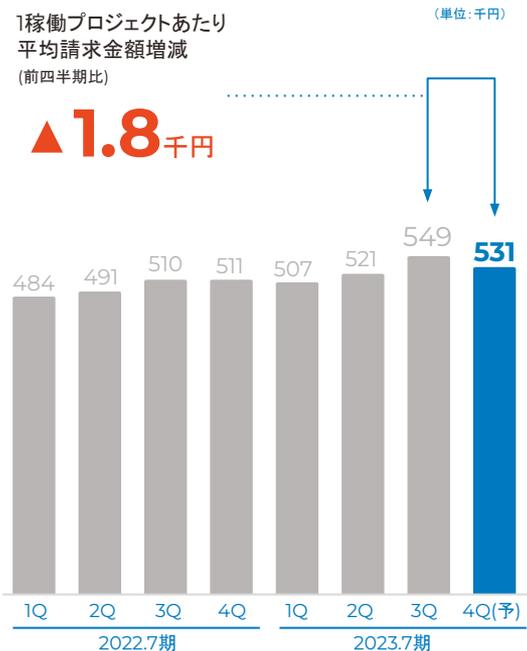
月次平均稼働プロジェクト数減少も、平均請求単価は期初計画を上回る

- 月次平均稼働プロジェクト数は前四半期比 -78 件の減少
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求単価は 53.1 万円と期初計画(52.0万円)と比べて +1.1万円増加

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

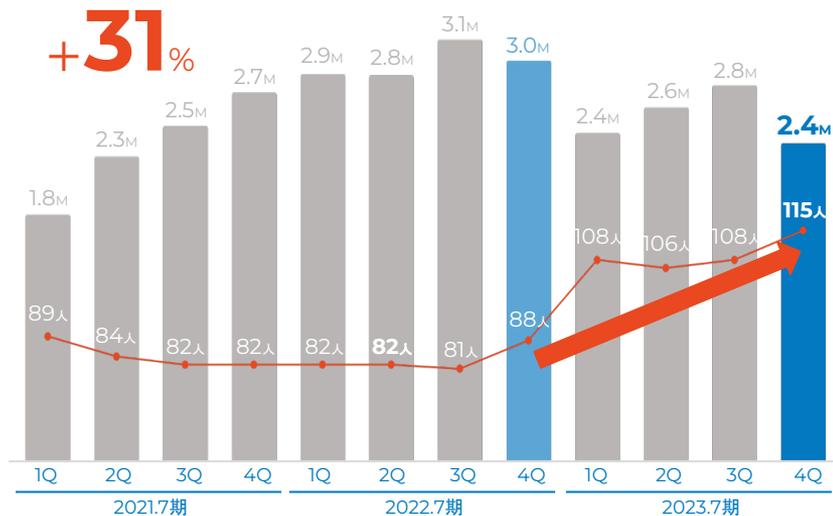
コンサルタント人員数は前年同期比で大幅に増加

- コンサルタント人員数は前四半期比 +7名と増加
- コンサルタント生産性は前四半期比 -40万円、増減率 -14.3%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 (YoY増減率)



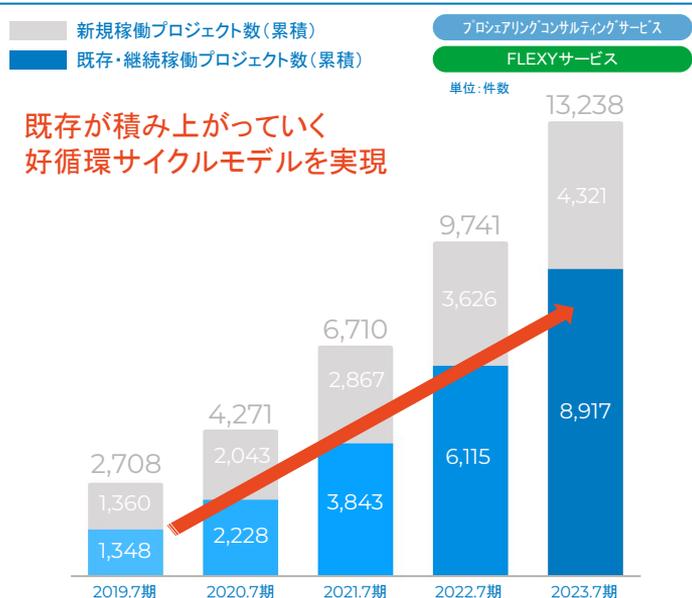
- コンサルタントの新規採用が順調に推移し、前第4四半期のコンサルタント人員数は想定通りの着地
- 当期注力していた新規入社者向けオンボーディングプログラムが一定の成果を上げ、期初計画からはビハインドしていたものの、前第3四半期までは改善傾向へ
- 同第4四半期は、一時的に前代表の退任に伴う影響により、新規・既存ともに営業活動の遅延を受け、生産性が減少した

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。

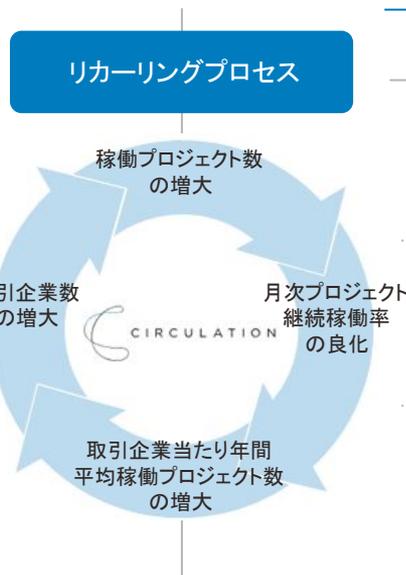
新規、既存・継続いずれのプロジェクトもバランスよく積み上がる

- 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

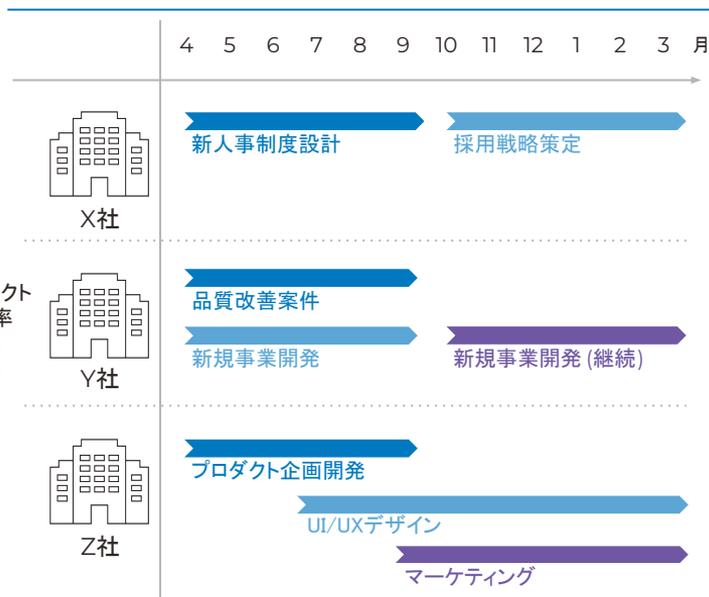
累積新規稼働プロジェクト数 及び 累積既存・継続稼働プロジェクト数の推移⁽²⁾



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

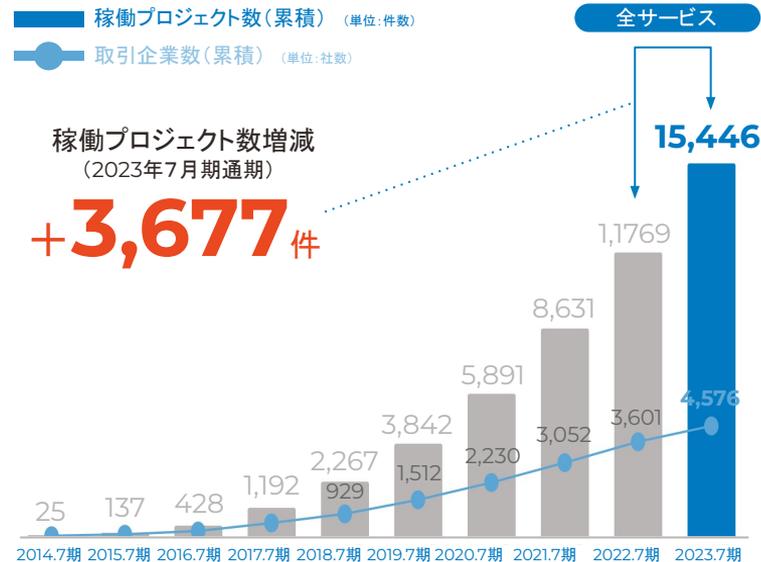


注: (1)リカーリング型ビジネスモデル: 当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)累積新規稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回プロジェクト数の累積。累積既存・継続稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回以外のプロジェクト数の累積。初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に集計する。対象サービスはプロセアリングコンサルティングサービスとFLEXYサービス。稼働前に解約に至っ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

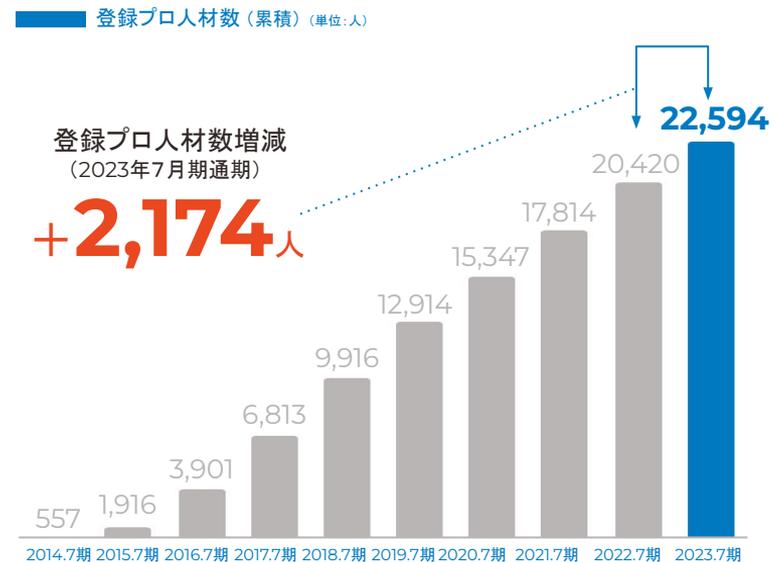
稼働プロジェクト件数・プロ人材DBの順調な成長

- 2023年7月期末時点で、累積稼働プロジェクト数 15,446件、累積取引企業数 4,576社、累積登録プロ人材数 22,594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⁾

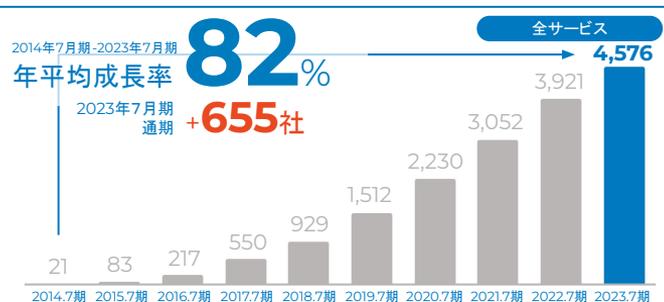


注: (1)累積稼働プロジェクト件数の推移:集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(2)累積取引企業数の推移:集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(3)累積登録プロ人材数:弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。

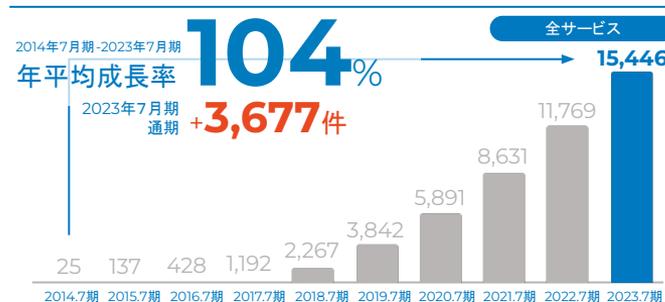
取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数が過去最高値を更新

- 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⁾



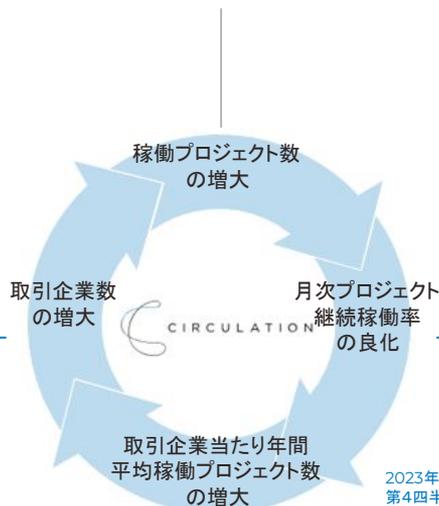
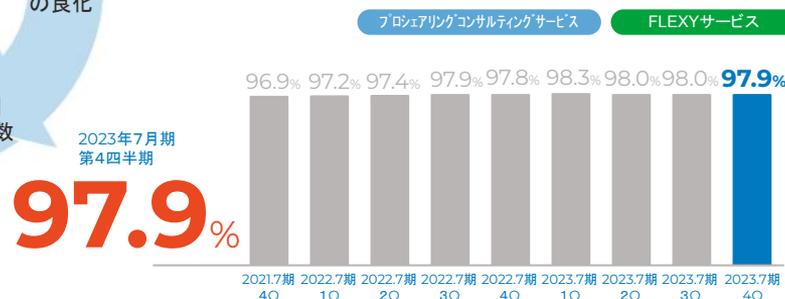
累積稼働プロジェクト数⁽²⁾



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
- ❑ 2023年7月期 通期業績ハイライト
- ❑ 2023年7月期 重要KPI推移
- ❑ **2024年7月期 通期業績予想**
- ❑ 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



- 当期については、生産性向上に傾注し、売上高成長率 10%以上の堅実な成長を見込む
- 中長期を見据えた利益創出を重視する高収益型組織の実現に向けて、当期営業利益成長率 10%以上を目指す

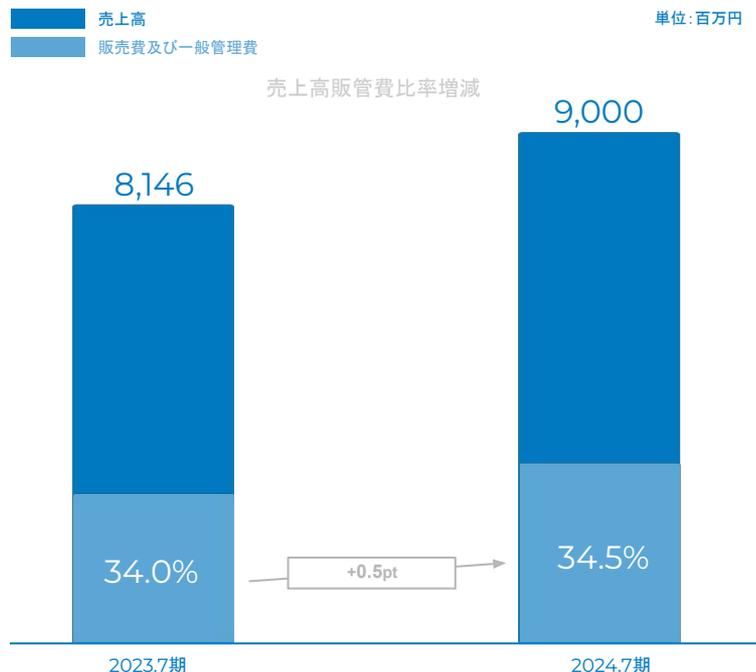
業績予想(23年8月-24年7月)

単位:百万円

	2023年7月期 通期	2024年7月期 通期	YoY 増減率
売上高	8,146	9,000	<u>+10.5%</u>
営業利益	569	630	<u>+10.7%</u>
営業利益率	7.0%	7.0%	—
経常利益	569	630	<u>+10.6%</u>
純利益	368	400	<u>+8.4%</u>

- 24年7月期売上高販管費比率は 34.5% (前期比 +0.5pt) とほぼ横ばいの見込み
- 中長期の成長を見据えた人材投資は維持しつつ、生産性向上に向けたDX及び人材育成への投資を重視する

■ 売上高販管費比率の比較

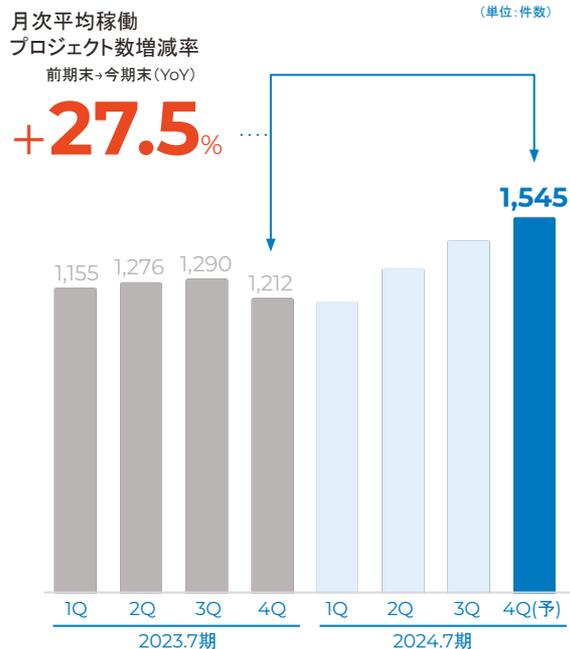


- 人材への投資は既存社員の生産性向上に重きをおき、新卒採用、中途採用ともに大幅な増員は抑制
- 一方で、WEBセミナー等を中心とした効率的な新規リード獲得チャンネルへのマーケティング投資は継続して漸増
- 更に、より経営のスピード化を図り、生産性向上を実現するため、業績管理におけるBI活用等の社内DX推進に対する投資を24年7月期は加速させる予定

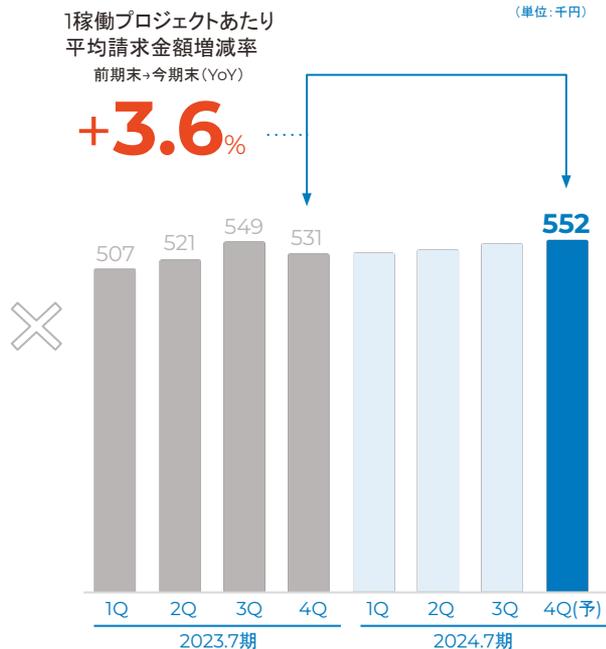
重要KPIの推移予想

- 四半期別売上高は当2Q時点で前期の最高水準に戻し、当3Q以降から前年同期比を超えた成長軌道に入る予想
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求金額は徐々に増加していく見込み

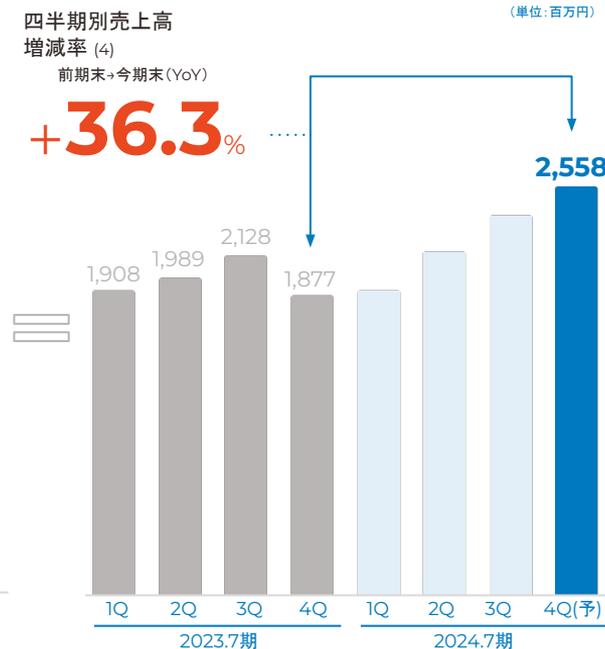
月次平均稼働プロジェクト数 (1)



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と生産性の推移予想

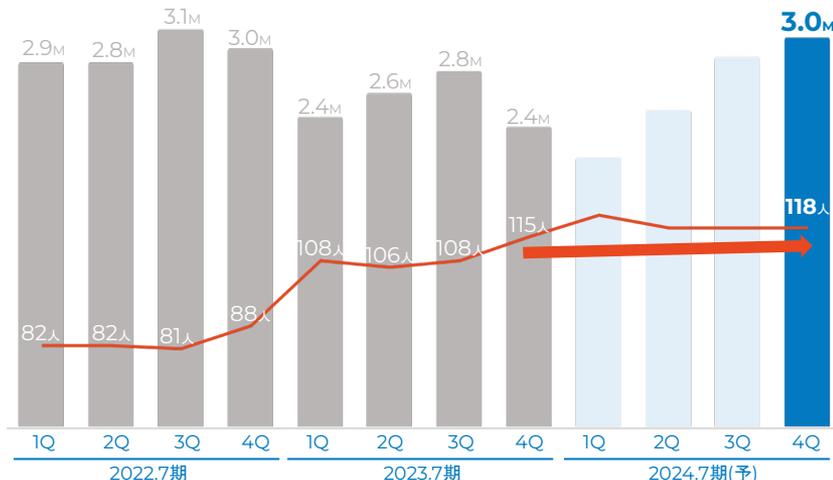
- コンサルタント人員数はYoY比 +2.3%の増加に留まる見込み
- コンサルタント生産性は四半期ごとに改善させ、当4Qでは一人当たり月次平均粗利3百万円を目指す

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 人員数増減

2.3% 前期→今期(YoY)



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。

- 今期は既存社員の生産性向上に重きをおくため、新規採用による大幅な増員は抑制するも、中長期の成長を見据えて、新卒採用は適正な範囲で継続
- なお、今後採用予定の新卒社員については、生産性向上を鑑み、新規契約の受注増加を目的としたインサイドセールス等のミドル組織強化に向けた配属検討及びコンサルタント組織からも一部アロケーションを実施予定
- 結果、今期のコンサルタント人員数は120名前後のほぼ横ばいで推移する見通し

生産性向上を目的とした育成プログラムの対象範囲を全社に拡張

- 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新卒社員を対象として実施していたが、今期はその対象範囲をFLEXYサービス、ミドル組織といった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

23年7月期

生産性向上に必要なスキル・マインドの
標準化、体系化がほぼ完了

● 基礎からハイレベルまで 50以上のコンテンツを用意
→ 結果、配属1年でほぼ全社平均の生産性に達する人材を輩出する事例も創出

5	01	事前準備	座学のみ	事前準備講座	
6	01	事前準備	座学のみ	事前準備講座(エリア特化)	
7	02	入社	座学のみ	会社サービス説明講座	
8	02	初回商談	座学のみ	初回商談の基本的な振る舞い講座	座中
9	02	初回商談	座学のみ	活用事例講座(エリア特化)	座中
10	02	初回商談	座学のみ	活用事例講座(首都圏特化)	座中
11	02	初回商談	座学のみ	活用事例講座(首都圏特化)	座中
12	02	初回商談	座学のみ	活用事例講座(首都圏特化)	座中
13	02	初回商談	座学のみ	活用事例講座(首都圏特化)	座中
14	03	入選	座学のみ	プロジェクトの進め方講座	
15	03	入選	座学のみ	プロジェクトの進め方講座	
16	03	入選	座学のみ	プロジェクトの進め方講座	
17	03	案件相談	座学のみ	プロジェクト要件定義書作成講座	
18	03	推薦	座学のみ	プロジェクト要件定義書作成講座	
19	04	面談前後	座学のみ	面談の進め方講座	
20	04	面談前後	座学のみ	面談の進め方講座	
21	04	面談前後	座学のみ	面談の進め方講座	
22	04	面談前後	座学のみ	面談後クローリング講座	
23	-	社会人基礎	座学のみ	タイムマネジメントと労働時間	
24	-	社会人基礎	座学のみ	スタンス講座	
25	-	社会人基礎	座学のみ	ビジネスマナー講座	
	45	-	カスタマイズ	リレーションシップビルディング習得講座	
	46	-	カスタマイズ	高談ストーリー設計スキルアップ講座	

24年7月期

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

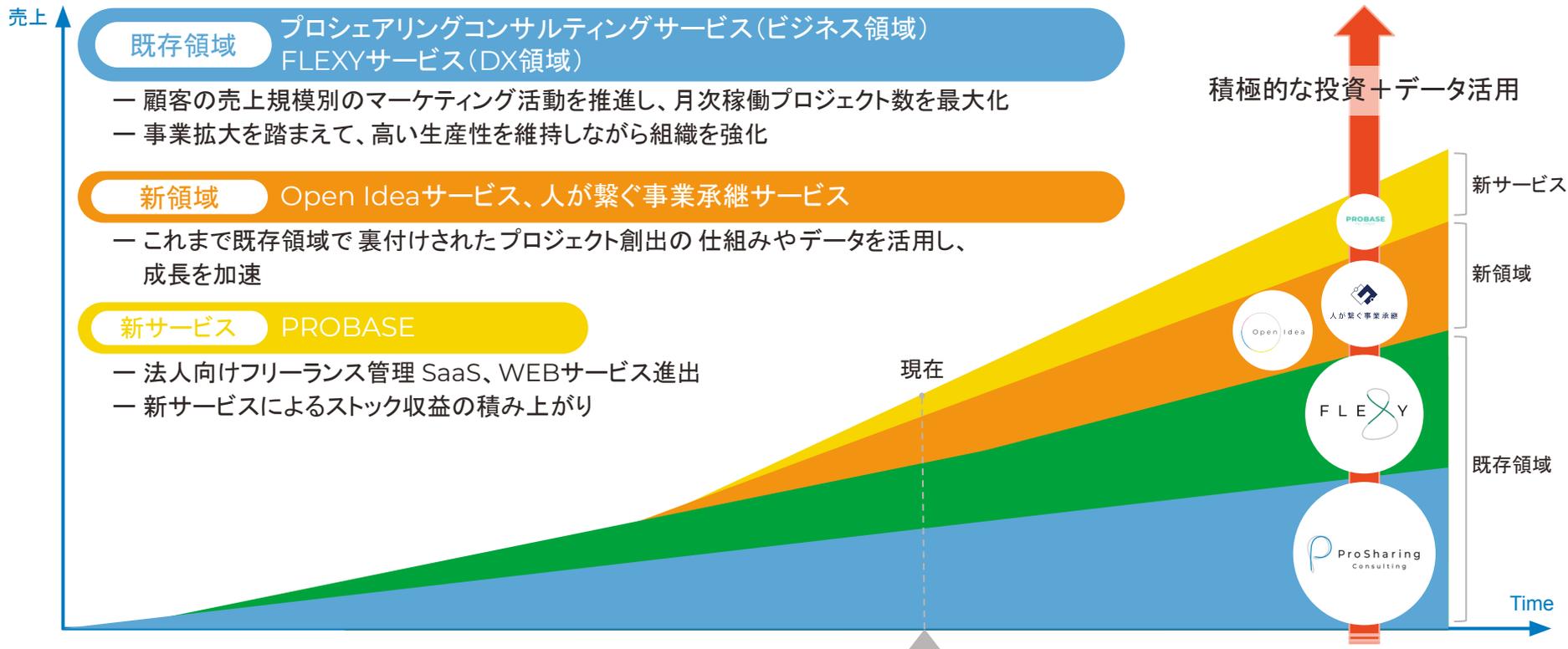
業務アウトプットのモニタリング

・デジタルツールを駆使して個人の育成状況を可視化

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 通期業績ハイライト
- ❑ 2023年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2024年7月期 通期業績予想
- ❑ 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



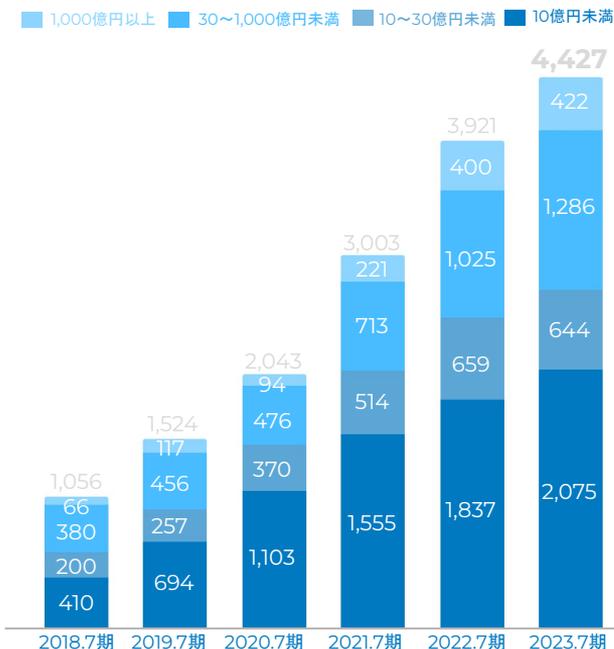
積極的な投資とデータ活用で事業拡大を加速させる



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)



中堅
大手

複数稼働
取引先
企業数UP

- プロシエリングサービスとFLEXYサービスのクロスセルを加速
- 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

- 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。

サーキュレーションがITフリーランス支援機構に加入

IT人材のプロシェアリング「FLEXY」などを通じてITフリーランス業界の健全な発展を目指します。

ITフリーランス支援機構へ参画した背景



ITフリーランス支援機構
Japan Agency for IT Freelance



CIRCULATION

■一般社団法人 ITフリーランス支援機構について

社名 一般社団法人 ITフリーランス支援機構

公式HP <https://aitf.or.jp/>

代表理事 高山 典久(株式会社 PE-BANK 常務取締役)

設立 2021年2月1日

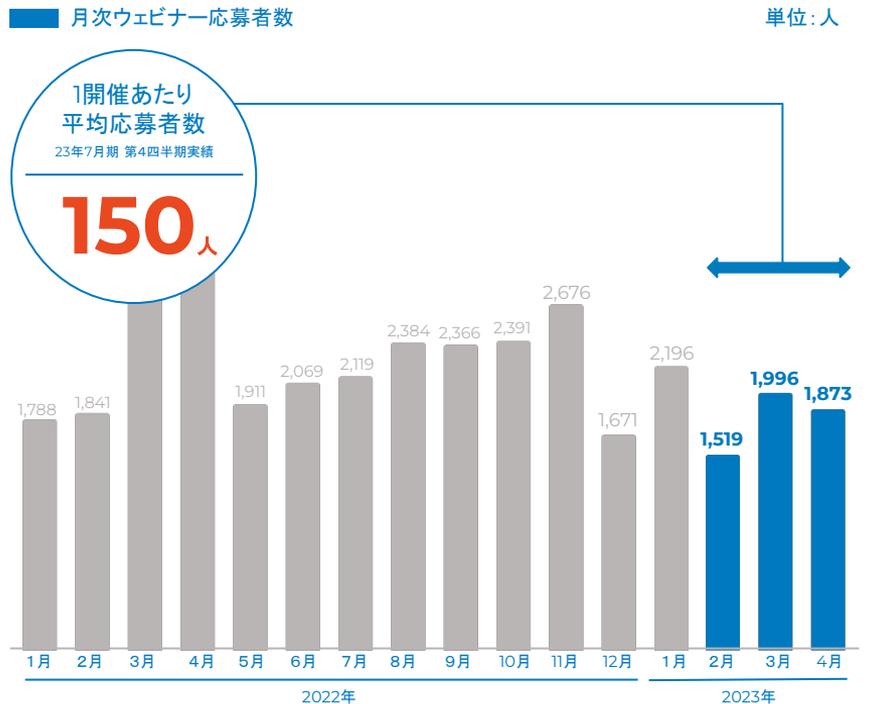
所在地 〒108-0074 東京都港区高輪 2丁目15番8号グレイスビル泉岳寺前

- 経済産業省が2019年に公表した「IT人材需給に関する調査」によると、IT関連市場規模の拡大に伴い、2018年を基準として2030年までIT人材の不足は年々増加し、45万人から最大で79万人不足すると予測
- 一方で、フリーランスに関連する法令整備も徐々に進みつつあり、2023年4月28日に法案が可決された「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律案(フリーランス・事業者間取引適正化等法案)」いわゆるフリーランス新法もその一つ
- IT人材が不足する中、IT人材のプロシェアリングを提供するサービス「FLEXY」を運営するサーキュレーションも、ITフリーランス業界の健全な発展に向けて尽力していきます

1開催あたり平均応募者数は 150名と引き続き安定 (2023年7月期第4四半期末績)

- 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へと転換

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



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

2023年7月期第4四半期 (23年5月～7月) 開催Webセミナー事例 一部抜粋

2023.06.22 (Thu.) 12:00-13:00 新規事業創出・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

32歳コニカミノルタ執行役員が語る

～All Japanイノベーション戦略～

【32歳コニカミノルタ執行役員が語る】最小資金で「パイオIT」市場へ挑戦する新規事業～All Japanイノベーション戦略～

2023.07.26 (Wed.) 12:00-13:00 経営企画・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

協業実績100件以上の富士通アクセラレーター

【協業実績100件以上の富士通アクセラレーター】担当者の経験から学ぶ、スタートアップ協業による新規事業の進め方

2023.06.28 (Wed.) 12:00-13:00 経営企画・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

TBSのCVC

【TBSのCVC】ユニコン含む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

2023.07.20 (Thu.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

エンタープライズ企業 × コーポレートガバナンス

【コーポレート・ガバナンス】プリDESTIN、楽天、積水化学、KADOKAWAのコーポレート・ガバナンス担当が教える、取締役会の運営と社外取締役選定のポイント

2023.07.19 (Wed.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

ヒット商品の創り方

【ヒット商品の創り方】アサヒグループ食品でヒット商品を手がけた熊瓶氏に学ぶ、ロングラン商品を生み出す商品開発の7つのポイント

2023.07.25 (Tue.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

脱・平凡発想

【脱・平凡発想】ビジネスデザイナー細野真悟に学ぶ、ありきたりなアイデアを筋が良いに昇華させる4つのステップ

2023.07.18 (Tue.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

“AIファースト”で競争力を勝ち取る

【“AIファースト”で競争力を勝ち取る】AIのプロが語る、日本企業が生成AI活用で取り戻すための4ステップ

2023.07.13 (Thu.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

クリエイティブ経営2023

【クリエイティブ経営2023】クリエイティブ・ディレクター北尾昌大に聞く、経営変革のためのクリエイティブの必要性

2023.07.12 (Wed.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

ポララのビジコン事務局に学ぶ

【ポララのビジコン事務局に学ぶ】入賞アイデアが事業化できない負のループを回避する、事務局がすべおつの仕掛け

2023.07.11 (Tue.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

AI時代を勝ち抜く新規事業アイデア

【AI時代を勝ち抜く新規事業アイデア】企業の制約条件を武器に実現性を設計させるアイデアフレームワーク

2023.07.06 (Thu.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

未来予想×事業構想

【未来予想×事業構想】バックキャスティング型で創る中期経営計画3つのStep

2023.07.27 (Thu.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

スマート農業実践入門

【スマート農業実践入門】農業Xのプロ渡邊氏が語る、異業種からのスマート農業参入ロードマップ

2023.07.19 (Wed.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

ブランド開発の発想法

【ブランド開発の発想法】明日から実践できる、勝機を掴む事業ブランディングのはじめ方

2023.06.27 (Tue.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

ChatGPTが創るビジネス革命

【ChatGPTが創るビジネス革命】AI開発のプロに聞く、GPT-3がもたらした変化とAI内製化のステップ

2023.06.22 (Thu.) 12:00-13:00 経営企画実務者・経営企画実務者向け / 参加費無料

7/70 ONLINE Seminar presented by CIRCULATION

元GE戦略人事が語る

【元GE戦略人事が語る】世界基準のコーチングを全社導入するロードマップ8つのポイント

紹介案件数 503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 70%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

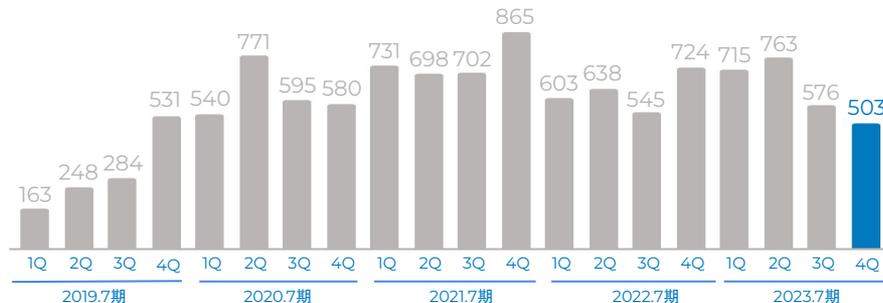
54行

/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



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)

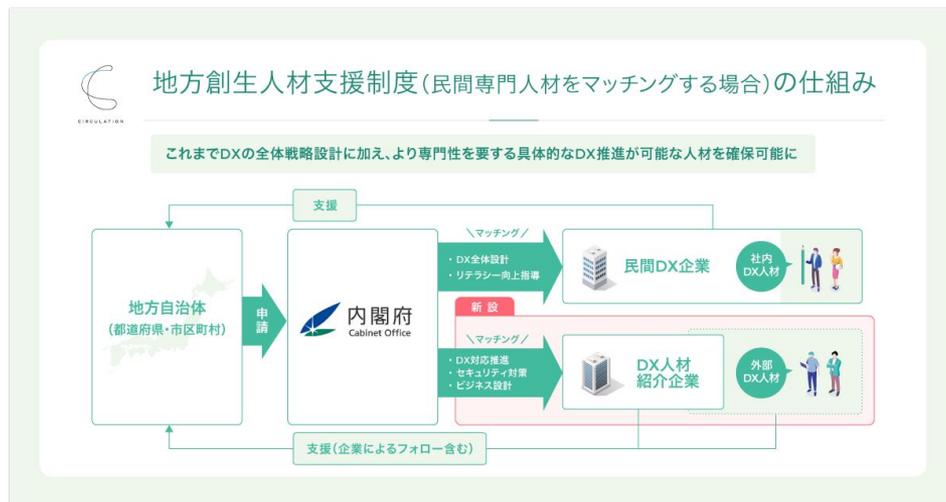
—2020年4月累計と2020年11月累計の成約件数(4)の比較—



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。

内閣官房新設の地方創生人材支援制度(デジタル専門人材)「人材紹介型」にサーキュレーションが参画、DXに特化したプロシエアリングを提供開始

デジタル田園都市国家構想の実現に向けて外部人材活用によるDX推進を包括的に支援



■ 令和4年度には、内閣府では「DX地域活性化チーム派遣実証調査事業」を通して全国5つの地域にDXチームを派遣し、支援を行いました。

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

- 自治体のDXの取組が構想段階から実際のサービス等の実装段階にシフトし、より実務的な支援に対するニーズが増加
- 自治体側が求めるDX人材のスキル・経験等の定義をもとにした人材マッチングや、支援中の人材のマネジメント等も含め、包括的にフォローアップできる仕組みへのニーズに応えるため、内閣官房では本制度において「人材紹介型」を新設
- 本制度を通じて、当社はDX人材のマッチング及び当該人材が関与する自治体のDX事業や個別のプロジェクトの進行管理などを支援

- 前四半期に続き、23年7月期第4四半期も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

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 22,594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7月末時点)

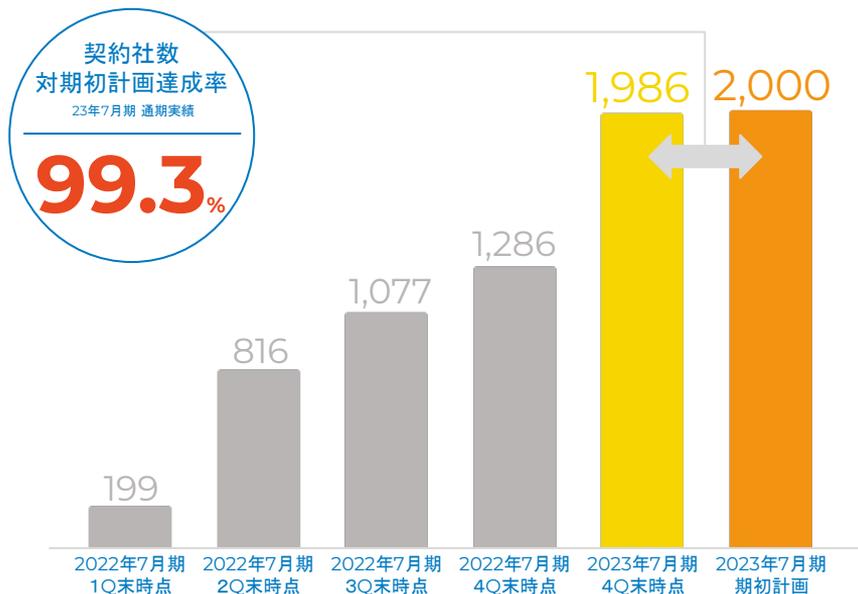
約**371**人

- 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

- 2023年7月期の契約社数は 1,986社と順調に推移するも、対期初計画比 -14社で達成率 99.3%となった
- 2024年7月期の契約社数は 3,000社を見込む

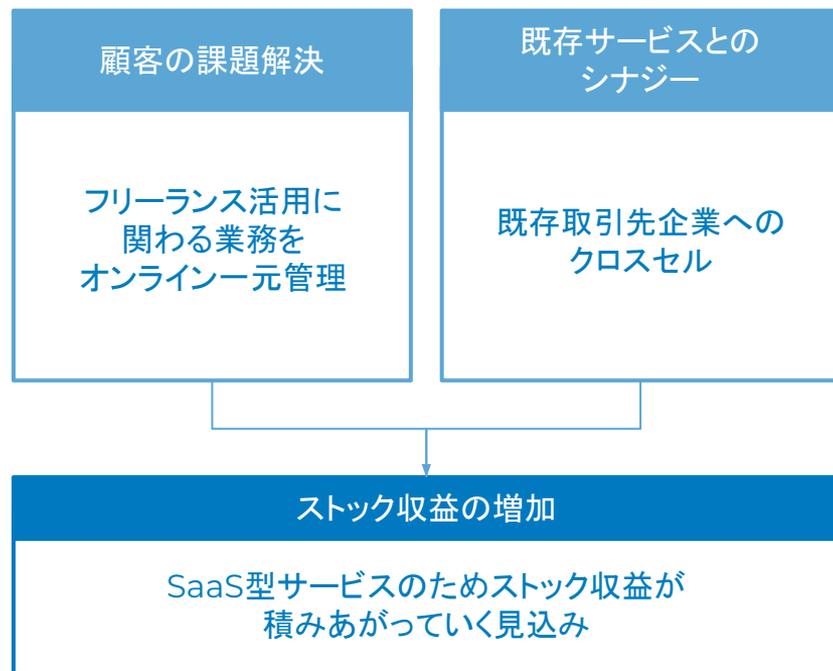
契約社数の推移

■ 23年7月期通期実績 ■ 23年7月期期初計画 単位:社数



※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



「PROBASE」の導入企業が2,000社を突破 (2023年8月)

今後もPROBASEを通して複数にわたる副業人材 /フリーランスとの契約の一元管理を実現し、
企業の管理オペレーションの効率化とフリーランスの活用促進に貢献していきます。

「PROBASE」の今後の展開について



- 今後も導入企業に対してのサポート体制を強化し、企業が副業人材/フリーランスを活用しやすい環境を整えていきます
- 既にPROBASE経由でインボイス番号の登録を行うなど、2023年10月1日から開始されるインボイス制度への対応に合わせた機能追加等も今後実施していきます

- ❑ 会社概要
- ❑ 2023年7月期 通期業績ハイライト
- ❑ 2023年7月期 重要KPI推移
- ❑ 2024年7月期 通期業績予想
- ❑ 2024年7月期 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix

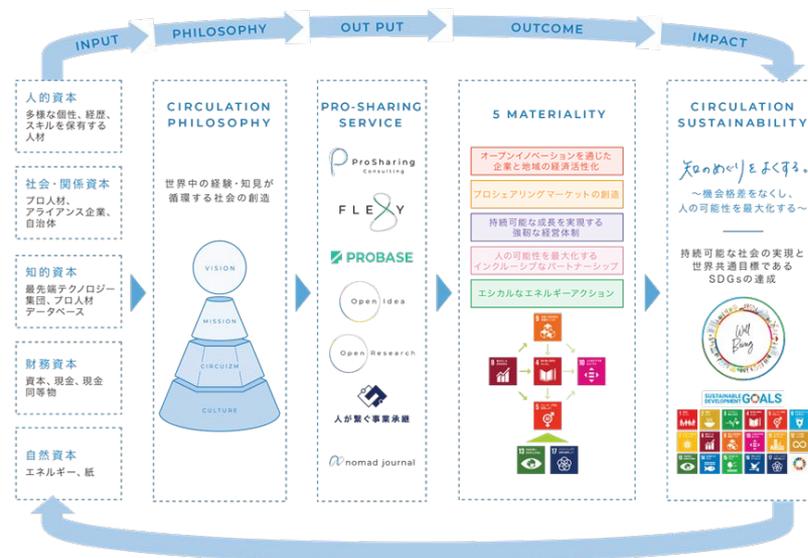


- 持続的な成長の実現・経済的価値の強化と共に、非財務側面における重要課題を特定し機会リスクを把握
- メガトレンドや社会課題をふまえ、中長期的に新たな価値創出へ繋げる
- 新しいマーケット創造を通じた社会価値創出によって、持続可能な社会の実現に挑戦

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



~機会格差をなくし、人の可能性を最大化する~
知のめぐりをよくする。



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

プロシェア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、またこれを保証するものではありません。

・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。