



どんな課題でも、
プロがいれば解決できる。



CIRCULATION

2022年7月期 第一四半期 決算説明資料

2021年12月13日(月)

株式会社サーキュレーション

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



- ❑ **会社概要**
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



OUR VISION

世界中の経験・知見が循環する社会の創造

知のめぐりを良くするプラットフォームを提供しています。

2つのパラダイムシフトで大きく「働く価値観」が変わる

WORK SHIFT⁽¹⁾

働き方が変わる。プロが最も早く変わる

1社30年、終身雇用時代



1人3回、転職時代



1人3社、同時に働く時代



OPEN INNOVATION

外部の経験・知見を有効活用する時代へ

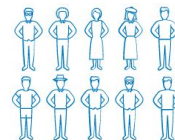
大学・研究所
技術のイノベーション



企業・組織
機能のイノベーション



人材
知見のイノベーション

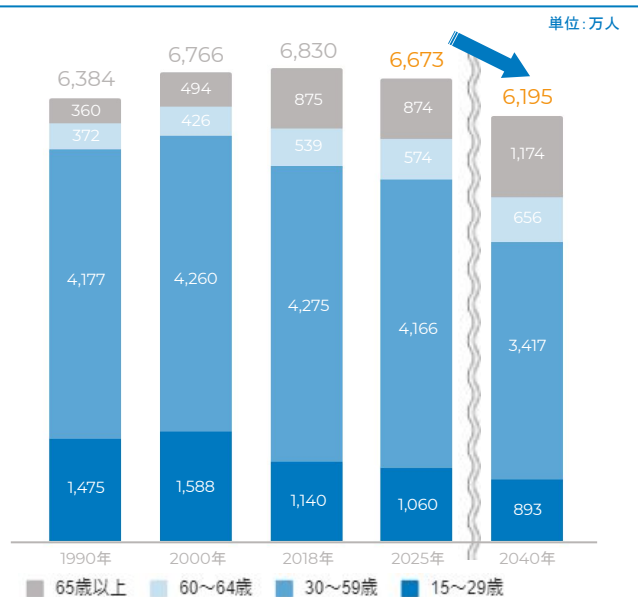


注: (1)WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト 一孤独と貧困から自由になる働き方の未来図」(リンダ・グラットン著)。同書で提唱されているテクノロジーの進化や様々な社会的要因によってシフトする働き方の未来に関する考察を参照。

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

- 労働人口が減少する日本こそ、労働生産性を高めなければならない
- 先進国の中でもプロジェクトベースで働く事例が少ない。プロフェッショナルが働く土台を創る

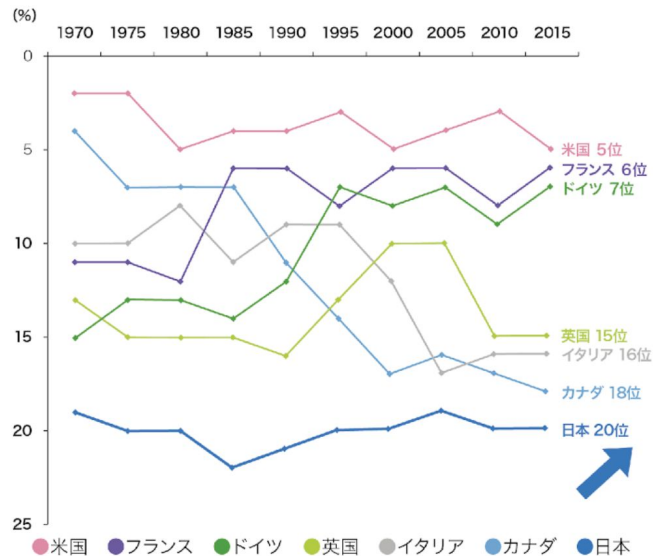
労働力人口推移



出所: 令和2年版厚生労働白書資料編「厚生労働全般」より

労働者人口はピークアウト
将来的に大きく減少する見通し

主要先進7か国の時間当たり労働生産性順位



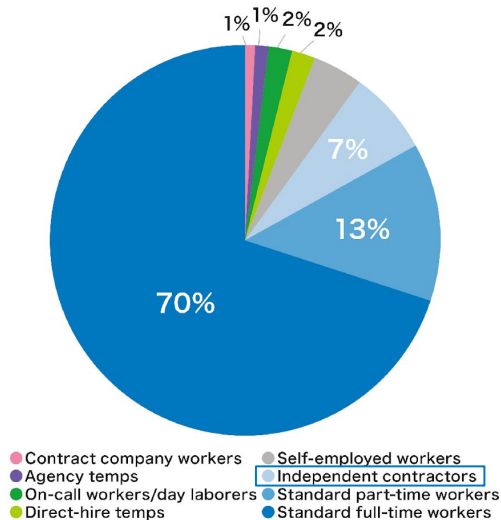
出所: 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2020」より

日本は最も労働生産性が悪い状況が続き
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)

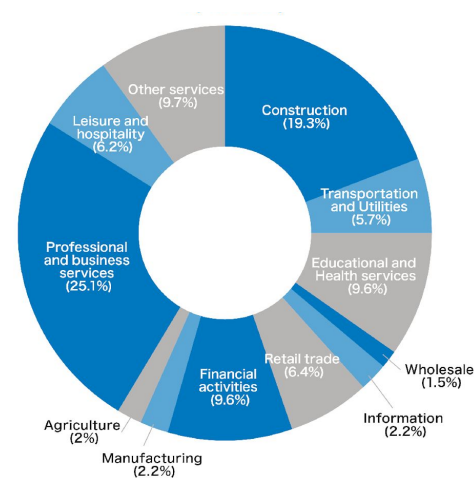
Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



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

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



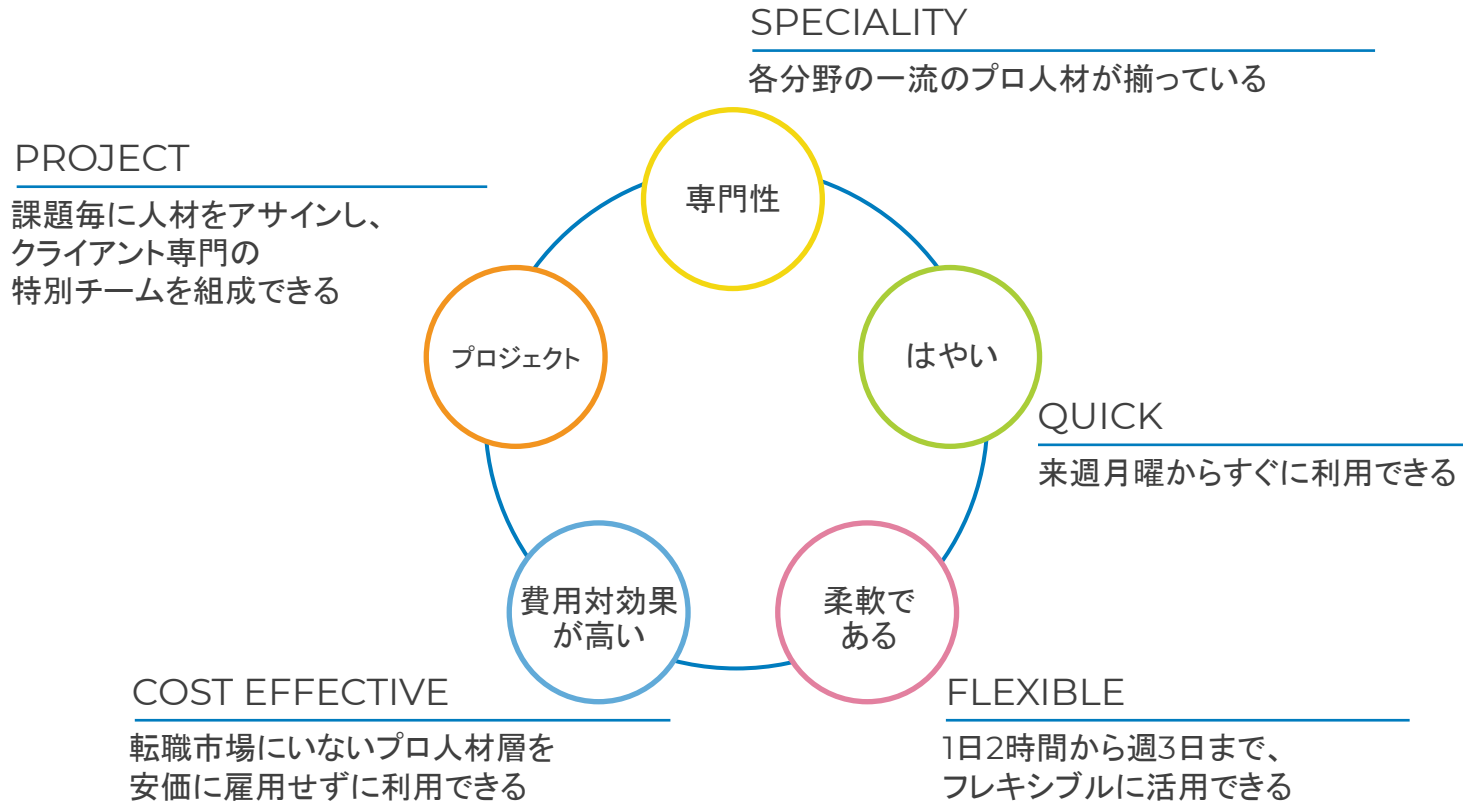
事業承継
M&A



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



[大手企業 × SDGs] 事業部と創る中長期目標、事業責任者クラスの長期思考転換により、2030アクションプランが完成



- 背景・課題**
- ・サステナビリティ経営に舵をきるための **長期戦略の必要性**
 - ・一方、現場に長期的な将来の目標を描く **共通認識は欠如**
 - ・また、不確定な未来の戦略を描くための思考転換も必要

- 導入結果**
- ・事業責任者クラスの長期思考転換をきっかけとした現場の **サステナビリティ経営への理解促進**
 - ・全社一丸となる2030年に向けた **中長期目標の策定**を実現

プロ人材のソリューション内容

Phase1

現状把握・ゴールのすり合わせ

- ✓ サステナビリティ推進チームへの **ヒアリング**
- ✓ 研修／ワークショップ後の **状態目標のすり合わせ**

Phase2

企画設計～コンテンツ作成

- ✓ 本部長・統括部長への理解促進のための **ストーリー設計**
- ✓ **コンテンツ作成**

Phase3

本部長・統括部長向けSDGs研修

- ✓ 国内外SDGs/ESG/サステナビリティの動向及び企業が取り組む意義解説
- ✓ **長期視点での思考法理解**
- ✓ 他社先進事例紹介

Phase4

SDGsと自社の関連を明確化

- ✓ 既存事業とSDGsの **関連性整理**
- ✓ 既存事業のポジ/ネガ **インパクト整理**
- ✓ 企業理念を元に自社がインパクトを与えていくSDGsの **因果関係を整理**

【老舗企業 × リブランディング】時代に合わせた変革へ、長年愛され続けた業界屈指のメーカーのリブランディング

株式会社栄太樓總本舗様



<https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/eitaro/>

背景・課題

- ・大事だが意外とやり方がわからないブランディング
- ・歴史があるとならなおさら伝えたいメッセージや商品も多い
- ・どこからどう手をつけるべきかわからない

導入結果

- ・プロシェアリングを活用しリブランディングに成功
- ・社是の変更と浸透のインナーブランディングから、パッケージリニューアルで新たな顧客層を獲得と幅広い成果

プロ人材のソリューション内容

Phase1

現状分析・ありたい姿の可視化

- ✓ 経営陣～メンバーまでのヒアリング
- ✓ アンケートによる課題抽出
- ✓ プロジェクトのゴール設定

Phase2

リブランディングの戦略策定

- ✓ 集中すべき打ち出しの整理
- ✓ 戦略の社内浸透とコミュニケーションラインの構築
- ✓ 次の200年に向けた3つの軸を策定

Phase3

社内外への発信施策策定・実行

- ✓ 社是の変更実施
- ✓ 200周年記念サイト制作
- ✓ 既存製品のパッケージ変更

Phase4

施策の運用手法を定着

- ✓ 既存社員への運用方法レクチャーと育成
- ✓ 自社で運用できる体制に昇華

【製造業 × DX】 製造業界のDX、変革を起こすデジタル新規事業のグロースを加速

株式会社ジェイテクト様 カーブアウト支援



発注 製造業マッチングクラウドサービス 受注

FACTORY AGENT
製造業界の悩みを解決！
無料で見積依頼

<https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/factoryagent/>

- 背景・課題**
- ・新規事業で製造業マッチングクラウドサービスをローンチ
 - ・しかし、社内でデジタルに知見のある人物が少数で不足
 - ・さらに、業務過多で課題の整理にも戸惑っていた

- 導入結果**
- ・プロシェアリングの活用により 課題の優先順位が明確化
 - ・開発効率やマッチング成約率が 大幅に向上

プロ人材のソリューション内容

Phase1

現状把握・課題整理

- ✓ 担当者目線から目標とのギャップ抽出
- ✓ 役員目線から事業成長における KSFと障壁を整理
- ✓ 打ち手の提案

Phase2

ベンダーコントロール

- ✓ コミュニケーション頻度やその内容、ルーティンの整理
- ✓ スクラムマスター経験者で、PMを担える方を中心に据えた体制へ変更

Phase3

開発体制の再構築

- ✓ 外部ベンダーも巻き込んだチームビルディングのサポート
- ✓ 定例会にベンダーも招待

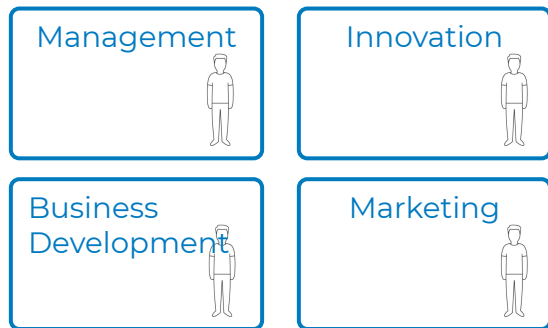
Phase4

プロジェクト全体の運用支援

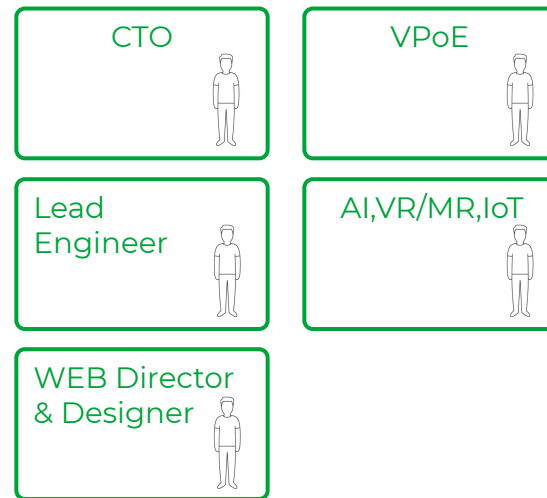
- ✓ セールスと開発の連携役となり、プロジェクトリーダーを補佐

その領域のトップランナー 18,388 名⁽¹⁾のプロ人材リソースを保有

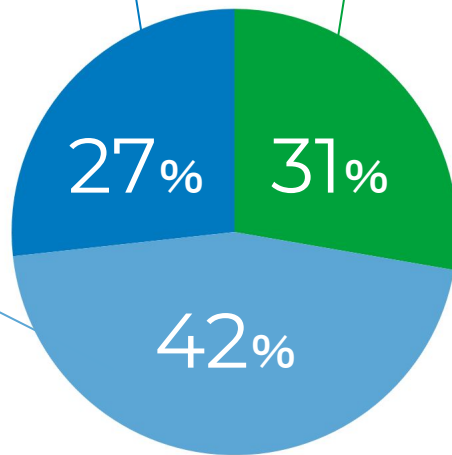
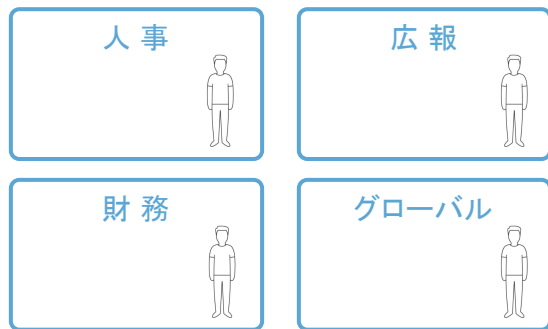
Business Development - Professional



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月期第一四半期末まで。

- 会社概要
- 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- 重要KPIの推移
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



- 業績好調だった2021年7月期 1Qを大幅に上回る業績
- 今期業績予想に対する利益率進捗率は 40%弱で推移

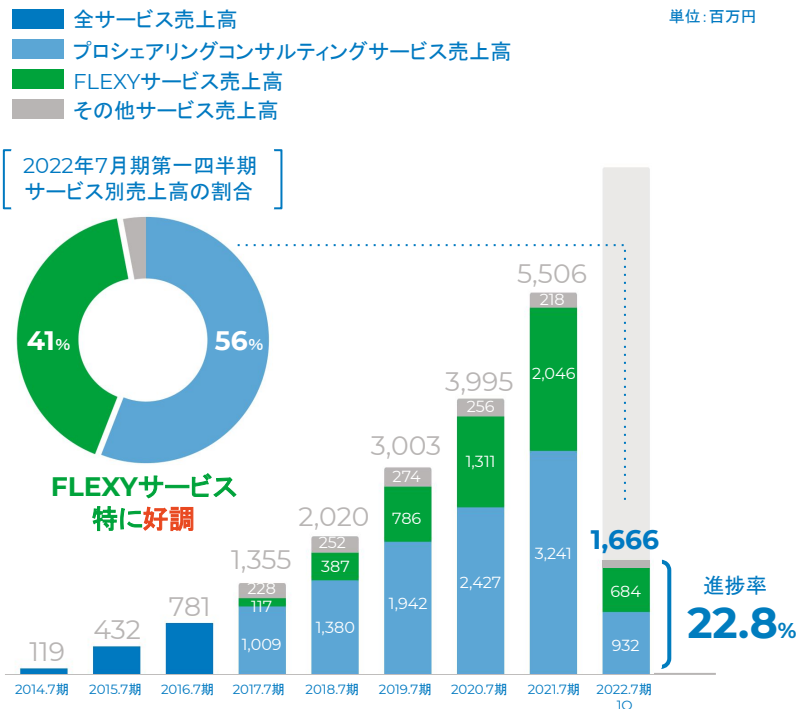
損益計算書(21年8月-21年10月)

単位:百万円

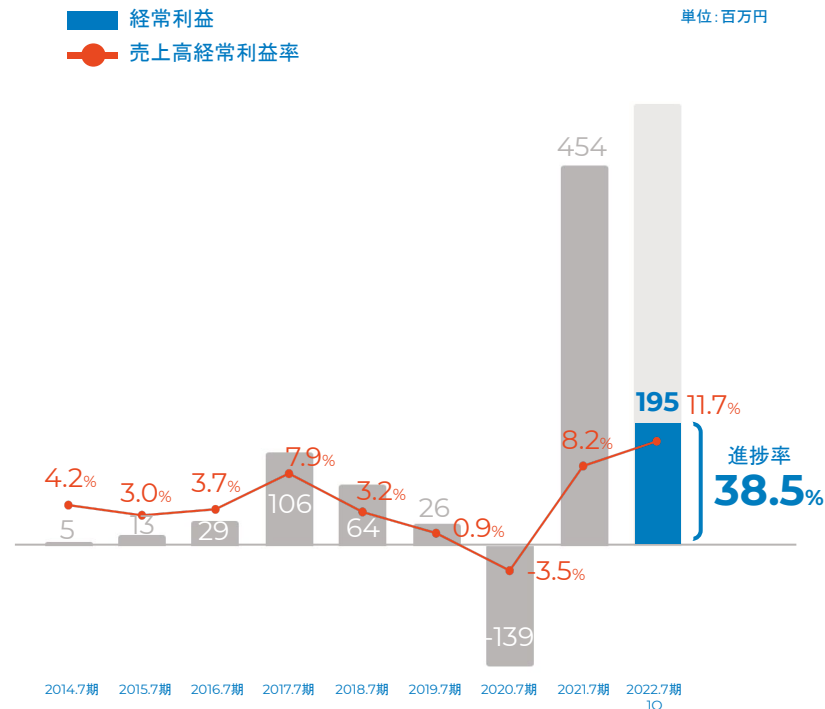
	2021年7月期 1Q	2022年7月期 1Q	YoY 増減率	業績予想 21年9月13日開示	進捗率
売上高	1,140	<u>1,666</u>	+46.1%	7,300	22.8%
営業利益	80	196	+145.4%	512	<u>38.4%</u>
営業利益率	7.0%	11.8%	+4.8pt	7.0%	—
経常利益	78	195	+148.6%	508	<u>38.5%</u>
当期純利益	53	128	+139.8%	328	<u>39.0%</u>

- 主要サービスであるプロシェアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービスともに堅調に売上高が成長
- 生産性向上に伴い、利益率も大幅に改善傾向

売上高

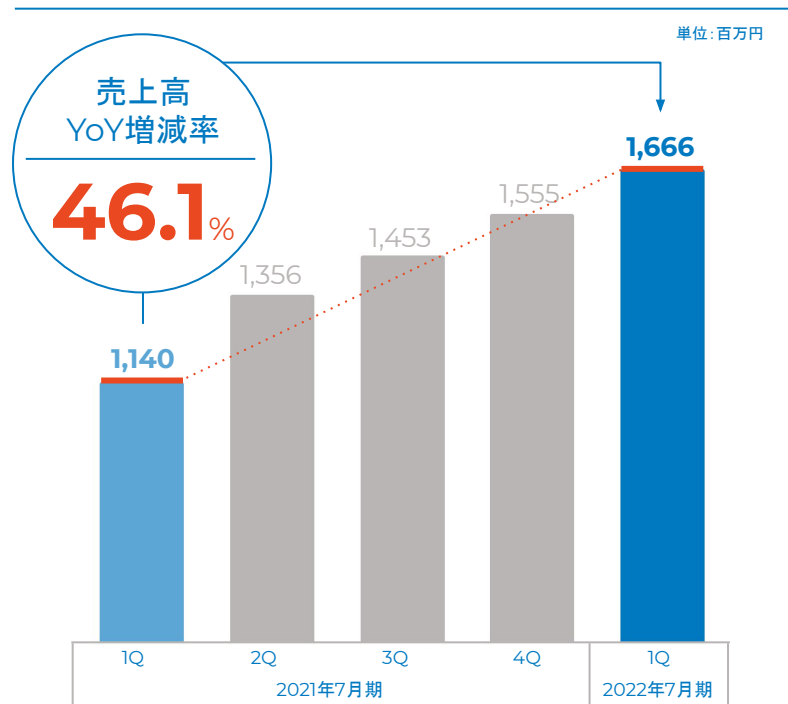


経常利益・売上高経常利益率



- 売上高はYoY +46.1%、526百万円増加と順調に成長

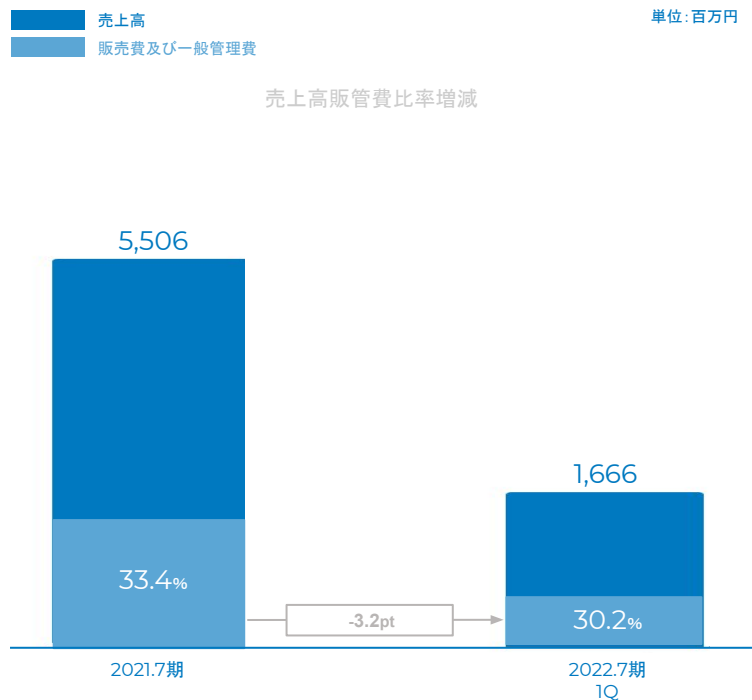
全サービスの四半期別売上高



- 四半期売上高は過去最高を記録
- 前四半期と比較すると、売上高は+7.1%成長、111百万円を積み上げる
- COVID-19の影響は軽微、売上高は順調に成長を継続

- 売上高販管費比率は30%程度にとどまり、生産性向上そして利益拡大につながる

売上高販管費比率



- 人材への投資を引き続き継続強化していくため
2022年7月期 2Q以降、関連費用は増加見込
- それ以外の費用は総じて大きな変動は無い見込み
- 年間計画の総費用に対しては計画通りの着地見込み

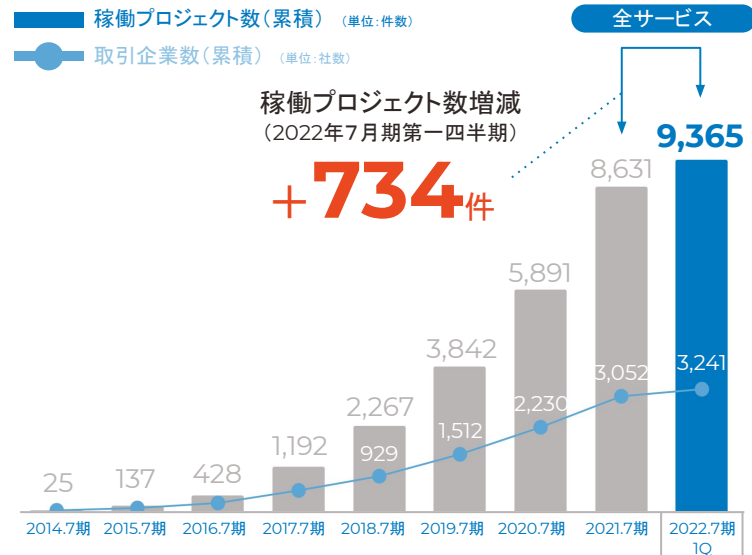
- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ **重要KPIの推移**
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix



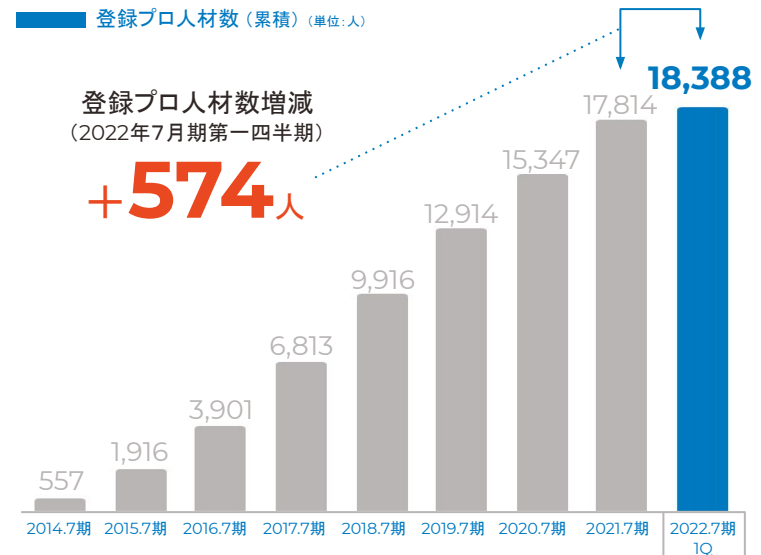
稼働プロジェクト件数・プロ人材DBの順調な成長

- 2022年7月期1Q時点で、累積稼働プロジェクト数 9,365件、累積取引企業数 3,241社、累積登録プロ人材数 18,388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⁾

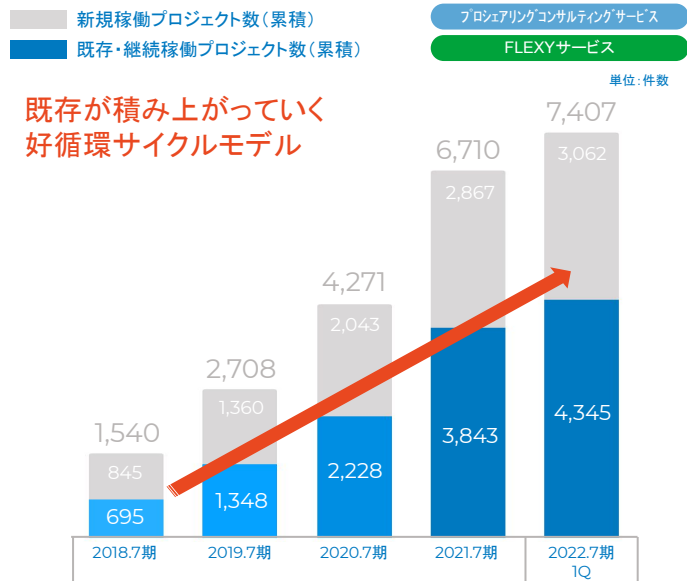


注: (1)累積稼働プロジェクト件数の推移:集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(2)累積取引企業数の推移:集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(3)累積登録プロ人材数:弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。

新規、既存いずれのプロジェクトもバランスよく積み上がる

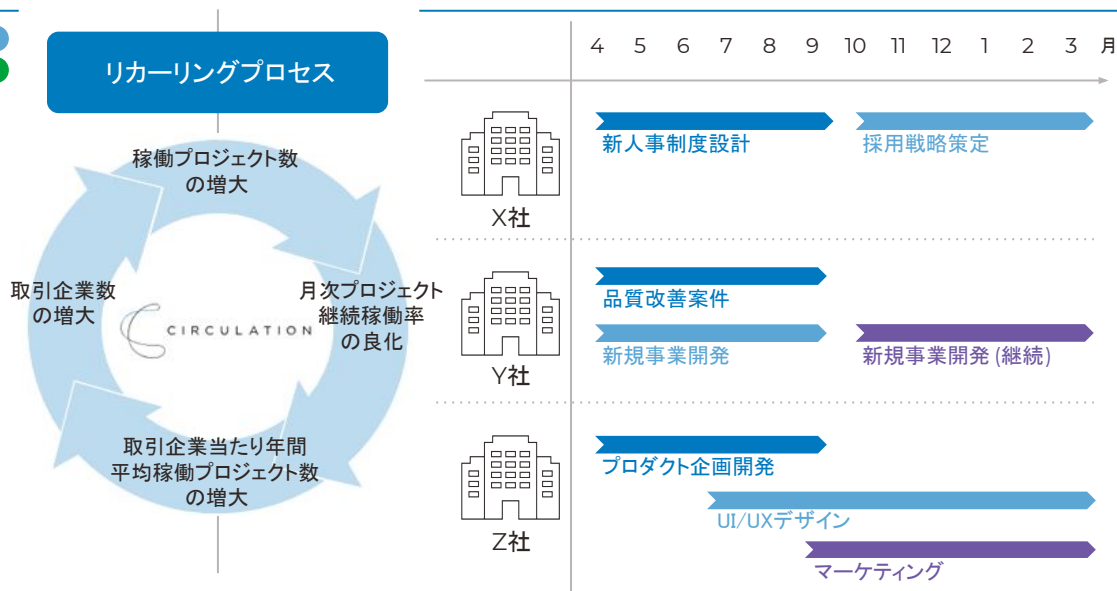
- 新規プロジェクトの每期獲得に加えて、既存の顧客基盤によるストックされたプロジェクトの受注が拡大
- プロジェクトの層が積み上がっていくリカーリング型ビジネスモデル⁽¹⁾により収益は増加

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

1社あたり複数のプロジェクトを提供可能

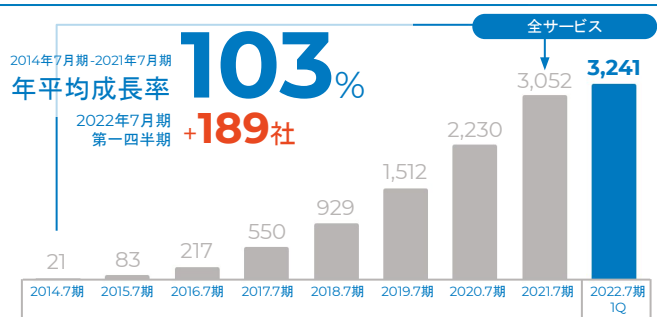


注: (1)リカーリング型ビジネスモデル: 当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、1既存顧客から追加・継続のプロジェクトを複数受注する仕組み及びアプローチ手法を有したモデル (2)累積新規稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回プロジェクト数の累積。累積既存・継続稼働プロジェクト数: 集計対象期間以前の初回以外のプロジェクト数の累積。初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に集計する。対象サービスはプロジェアルリングコンサルティングサービスとFLEXYサービス。稼働前に解約に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

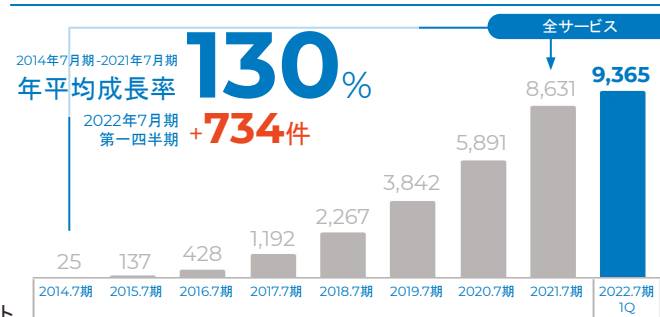
月次プロジェクト継続稼働率が高い水準で推移

- 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

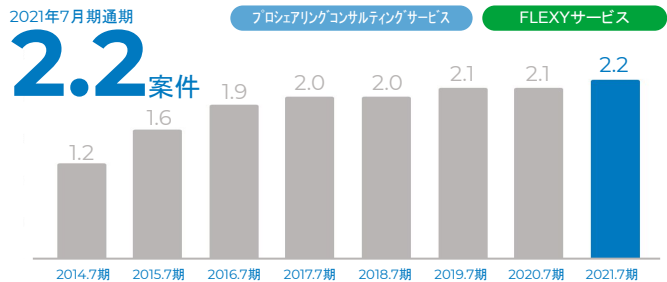
累積取引企業数⁽¹⁾



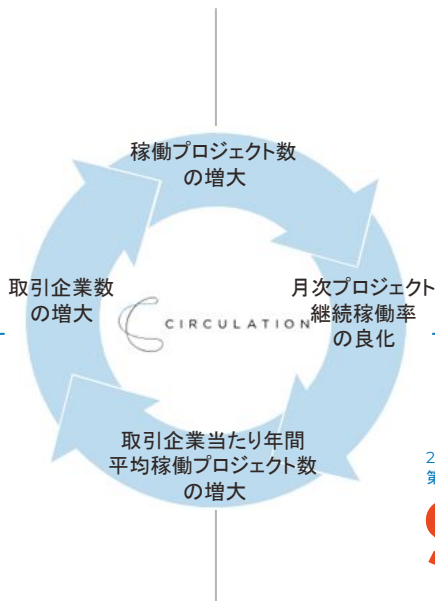
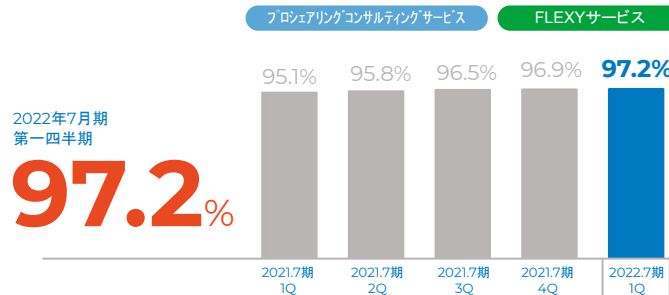
累積稼働プロジェクト数⁽²⁾



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⁾

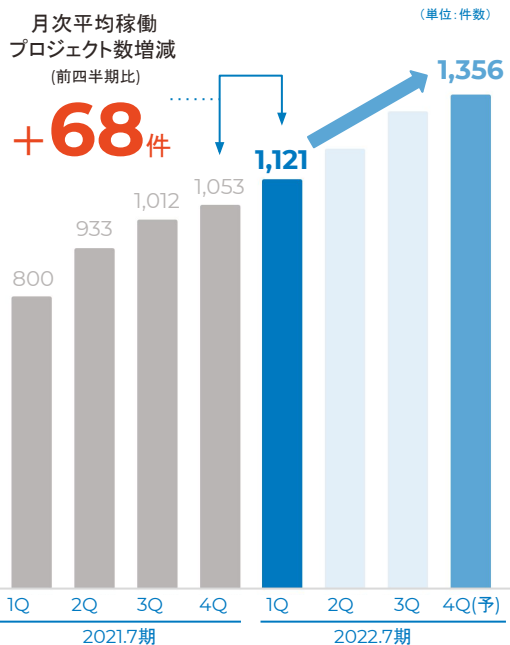


注: (1)累積取引企業数の推移:集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(2)累積稼働プロジェクト数:集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(3)月次プロジェクト継続稼働率:集計対象期間における、月次途中解約プロジェクト数合算を、月次稼働プロジェクト数合算で除した値を、1から減算して算出。対象サービスは、プロジェクトコンサルティングサービス、FLEXYサービス。小数点第二位を四捨五入。(4)取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数: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、プロジェクト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。

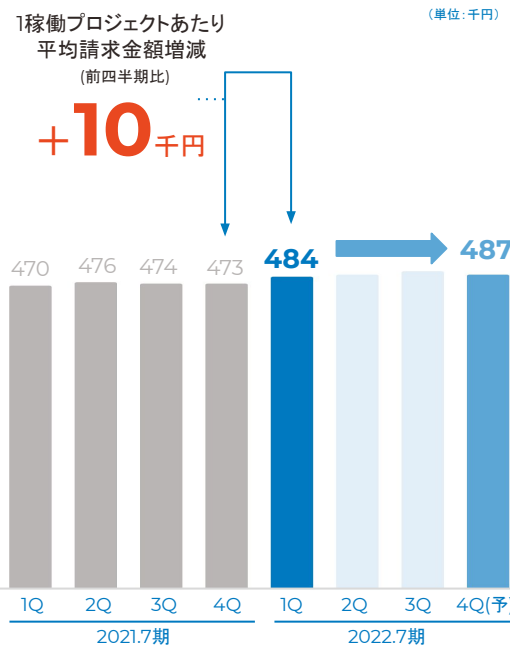
高い月次平均稼働プロジェクト数の成長性、平均請求単価も安定

- 月次平均稼働プロジェクト数は計画通り順調に増加
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求単価は微増

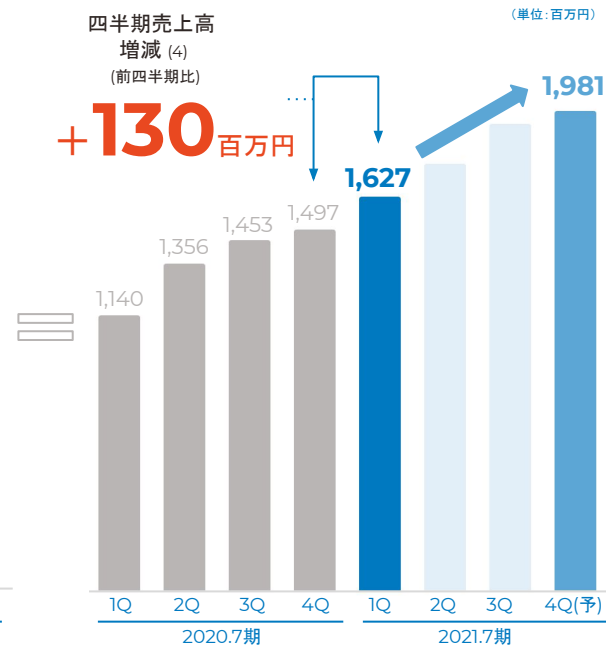
月次平均稼働プロジェクト数 (1)



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)



×

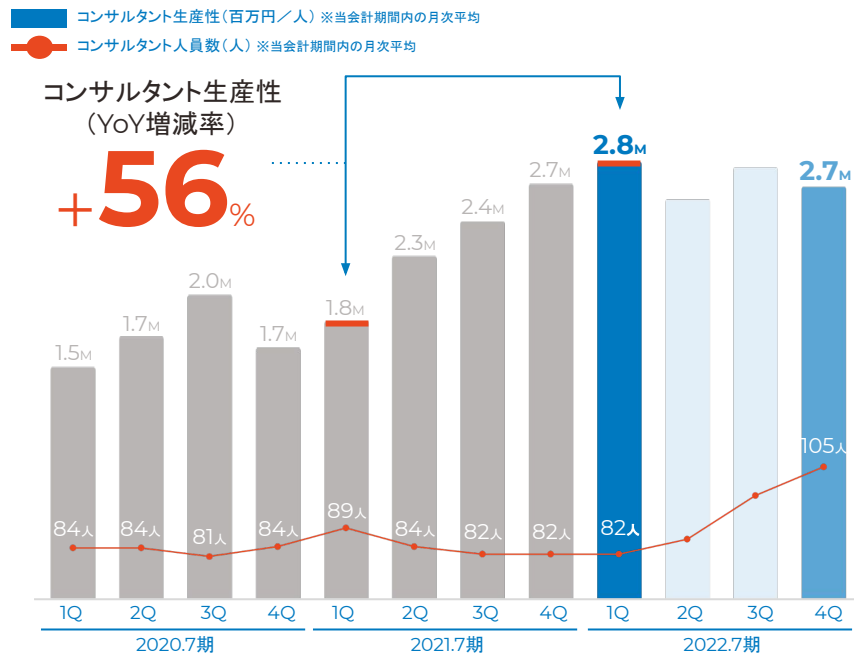
≡

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。集計対象はプロシェ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。集計対象はプロシェ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。(4)四半期売上高増減: 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

コンサルタント生産性は前年同期比で大幅に改善

- 主にDX関連の生産性向上施策が奏効し、生産性は大幅に改善
- コンサルタント生産性は**1.5倍**(YoY比)まで向上

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



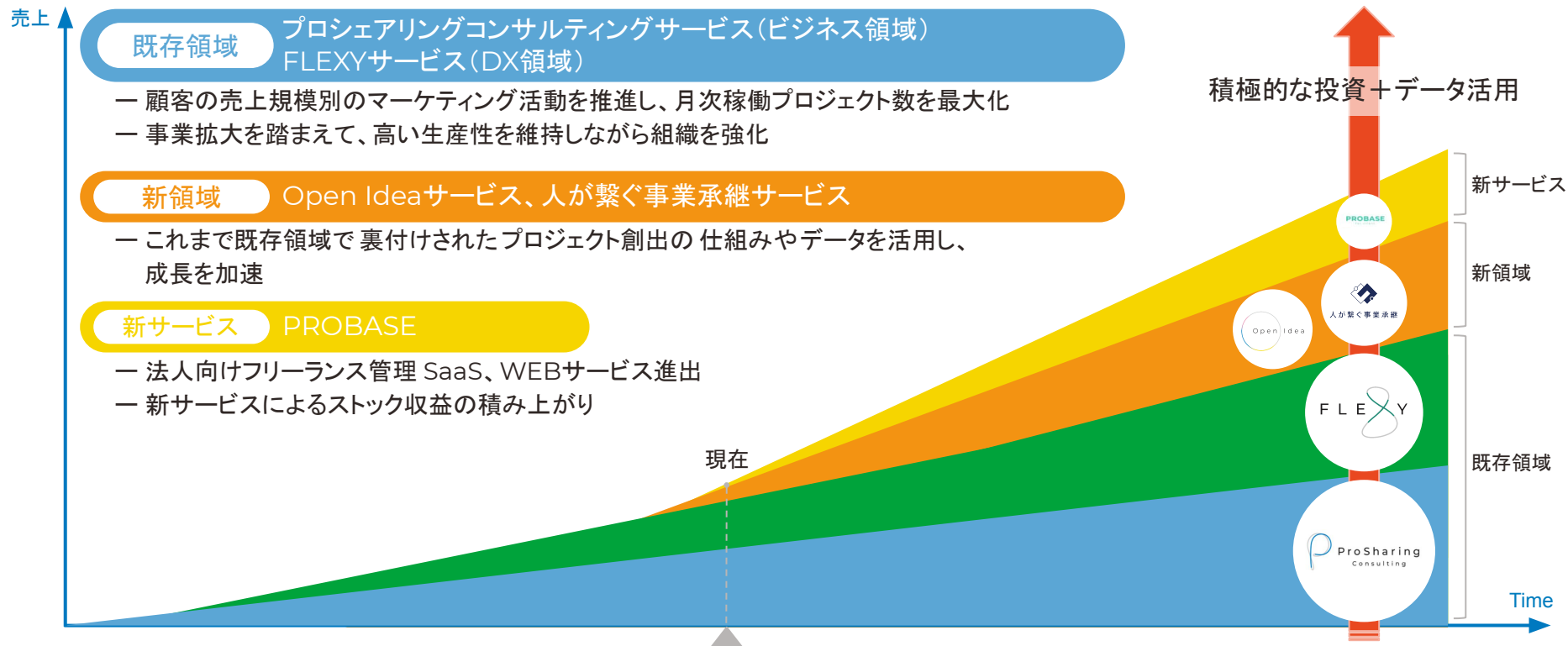
- 2022年7月期は大幅なコンサルタント人員増を見込み、
同上期にて採用候補者の母集団形成及び採用力強化に
向けた人事施策の整備に傾注
- 2022年7月期 3Q以降、コンサルタント人員数の増加を
見込む
- 2022年7月期のコンサルタント人員数の着地見込みに
ついては、当初計画通りで変更無し

注:(1)コンサルタント生産性:当会計期間内の各月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。

- ❑ 会社概要
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 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

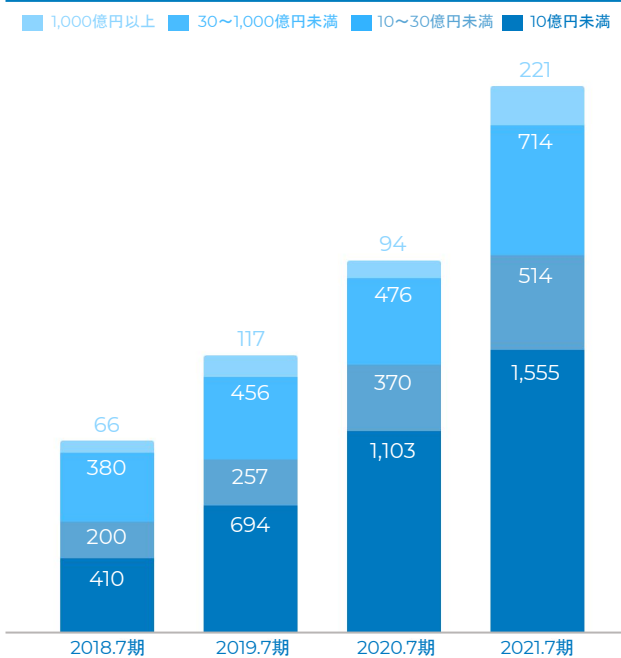


既存領域： 月次稼働プロジェクト数をより加速的に最大化する取り組み

- 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	<ul style="list-style-type: none"> ●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	<ul style="list-style-type: none"> ●上位地銀及びメガバンクの新規開拓と既存アライアンス先本部との関係性強化 ●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) 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ア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。

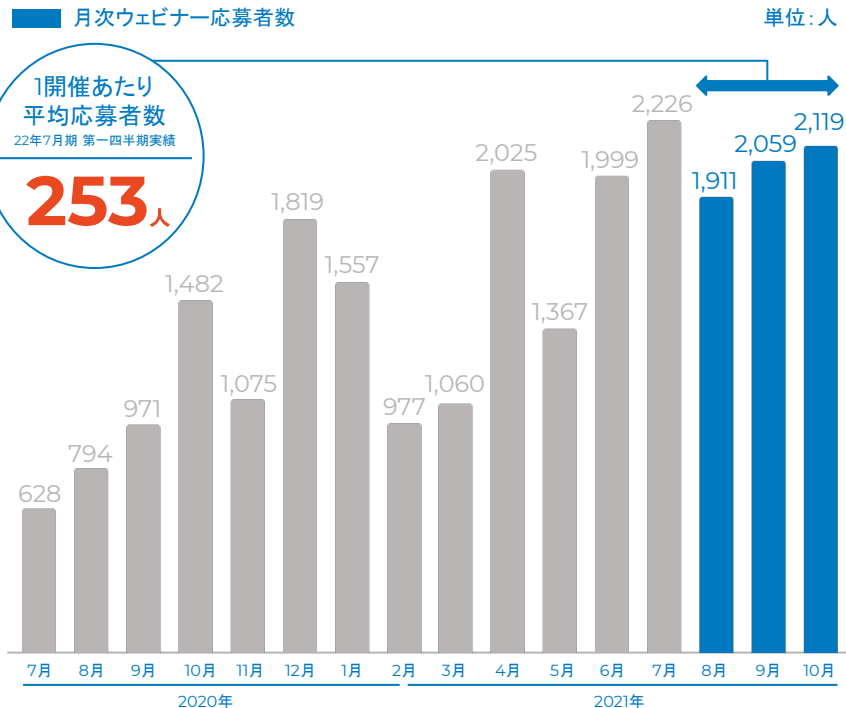
ウェビナー好調、大手企業事業責任者クラスのリード獲得堅調推移

- 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

■ 月次ウェビナー応募者数



ウェビナーの強みを活かしたマーケティング強化



実務経験者による先端事例紹介ウェビナーが当社の強み

- 毎月7～9回の頻度でウェビナー開催
- ウェビナーはテックタッチのプラットフォーム構築のキーコンテンツとして二次利用

既存領域

新領域

新サービス

ウェビナー最新事例 一部紹介

2021.08.17(Tue.) 12:00～13:00 新規事業責任者 / DX推進責任者向け / 参加費無料

ONLINE Seminar powered by CIRCULATION

SDGs事業開発×最先端テクノロジー活用

前配信は2021年5月31日に収録した内容の再配信になりました。(ライブ配信ではありません)

AsahiのAI事業開発支援実績を誇るプロが語る、社会のニーズに応えるSDGs起点のAI事業開発ステップと実践事例とは？

山田 勝俊氏
SDGsと紐付けたビジネスの現場におけるAI活用のプロ

信澤 みなみ氏
株式会社サーキュレーション ソリューション開発部 プロジェクト 代表

テーマ

AsahiのAI事業開発支援実績を誇るプロが語る、社会のニーズに応えるSDGs起点のAI事業開発ステップと実践事例とは？

登壇プロ人材

SDGsと紐付けたビジネスの現場におけるAI活用のプロ

2021.09.27(Mon.) 12:00～13:00 担当全職責任者 / DX推進責任者 / 新規事業開発責任者向け / 参加費無料

DX ONLINE Seminar powered by CIRCULATION

事業開発責任者のためのOMO

前配信は2021年4月13日に収録した内容の再配信になりました。(ライブ配信ではありません)

元メルカリOMO戦略責任者が語る、新規ユーザー層拡大に成功した新規事業開発のロードマップとは？

南坊 泰司氏
電通の独自DMP事業・メルカリのOMO戦略チームを立ち上げ独立、新規事業開発のプロ

鈴木 貴大氏
株式会社サーキュレーション プロシニアリング本部 マネージャー

テーマ

元メルカリOMO戦略責任者が語る、新規ユーザー層拡大に成功した新規事業開発のロードマップとは？

登壇プロ人材

電通の独自DMP事業・メルカリのOMO戦略チームを立ち上げ独立、新規事業開発のプロ

2021.11.02(Tue.) 12:00～13:00 DX推進責任者・新規事業開発責任者向け / 参加費無料

7/7 ONLINE Seminar powered by CIRCULATION

ファミマのデジタル新規事業

前配信は2021年4月14日に収録した内容の再配信になりました。(ライブ配信ではありません)

DX責任者必見、顧客データ活用からデジタルビジネス開発の裏側と成功の秘訣

井上 博之氏
ファミマのデジタルビジネス開発の立役者

樋口 達也氏
株式会社サーキュレーション プロシニアリング本部 マネージャー

テーマ

DX責任者必見、顧客データ活用からデジタルビジネス開発の裏側と成功の秘訣

登壇プロ人材

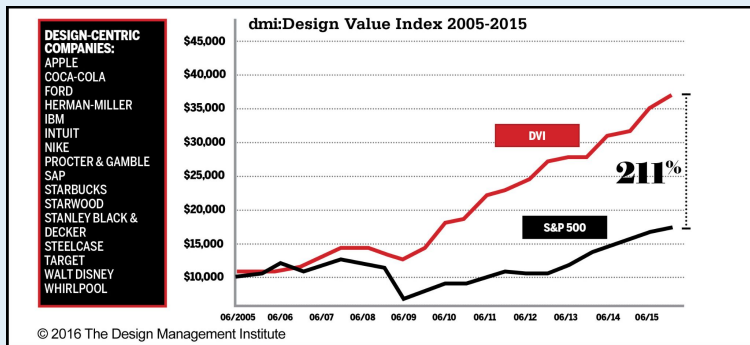
ファミマのデジタルビジネス開発の立役者

- デジタルハリウッド様卒業生で構成された約90,000人のDBと連携することで、FLEXY CREATORSの支援拡張に向けた大きな一歩となる

既存領域
新領域
新サービス

■ 本取り組みの実施背景

2015 dmi:Design Value Index Results and Commentary (1)



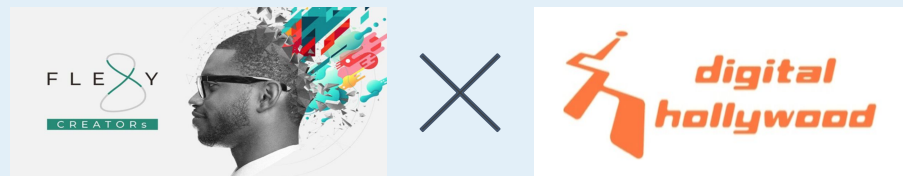
「デザイン中心」と見なされる企業の10年間のリターンをS&P500と比較した結果 **211%**

一方、日本では...

デザインとビジネス、テクノロジーのスキルが結合した人材
需要に対して非常に少ないのが現状

出所: (1)dmi:design management institute, 2015 dmi:Design Value Index Results and Commentary, December 2016, <https://www.dmi.org/page/2015DVIandOTW/2015-dmiDesign-Value-Index-Results-and-Commentary.htm>

FLEXY CREATORSとデジタルハリウッド社の業務提携



- サーキュレーションがクライアント企業からご相談頂き要件定義したプロジェクトにデジタルハリウッド出身のプロをアサイン
- デジタルハリウッド出身のプロ人材の経験や知見を、**全国のクリエイティブに課題を持つ企業に提供、**課題解決の推進に繋げる

紹介案件数は一時的に減少も、今後は増加見込み

- 2022年7月期1Qのアライアンス金融機関からの紹介案件数は603件
- アライアンス先との関係強化施策が進捗し、紹介案件数は増加基調へと戻る見込み



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

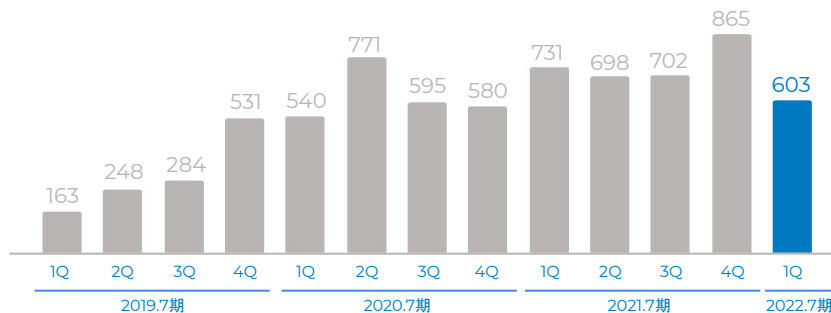
50行

/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⁾



- 紹介数減少の理由は、エリア全体のアライアンス金融機関からの紹介数安定化を図るため、注力エリアに人材のアロケーションを実施した一時的な影響によるもの
- 今後は安定して紹介数を確保できる予定

注: (1)アライアンス契約済み銀行数は第一地銀37行、第二地銀13行、都市銀行及び信用金庫は除く(21年10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(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。

- コロナ禍中の中四国地方では外部人材活用が拡大
- 2021年7月期をもって中四国支社での **累計支援実績が100社を超える**

既存領域

新領域

新サービス

■ 2020年2月、広島県内に中四国支社立ち上げ



- 設立直後の2020年3月より、日本国内においても新型コロナウイルス感染症が拡大
- 全ての支援を一時リモートに切り替え
- 東京など遠方の首都圏在住プロ人材がリモートでプロジェクトに参画しやすくなる

■ 事業経過

- 2021年7月26日より
広島県プロフェッショナル人材戦略拠点に登録
- 2021年6月より
広島県アクセラレーションプログラムでも
外部人材を活用した取り組みが進捗し、
当社も新規事業推進をテーマにしたプロ人材による
講義などの形で協業
- 中四国支社設立1年半、2021年7月末現在
外部人材活用トレンド拡大の中、100社以上の
プロシェアリングによるプロジェクト創出を実現
- フルリモートでの海外子会社業績のV字回復など、
成功事例も

- 前四半期に続き、22年7月期第一四半期も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

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

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 18,388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
(21年10月期末時点)

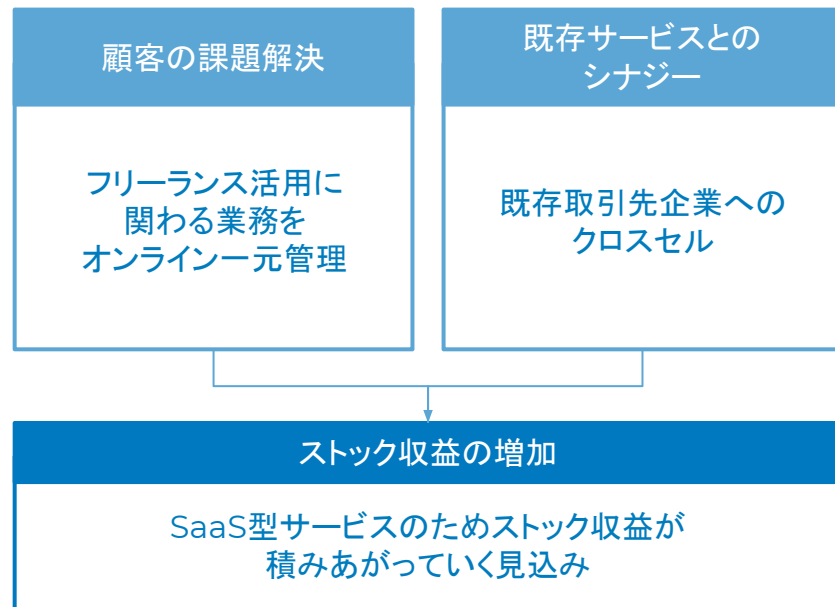
約**340**人

- 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

- 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
- ❑ 2022年7月期 第一四半期 業績ハイライト
- ❑ 重要KPIの推移
- ❑ 中期成長戦略に関するトピックス
- ❑ Appendix

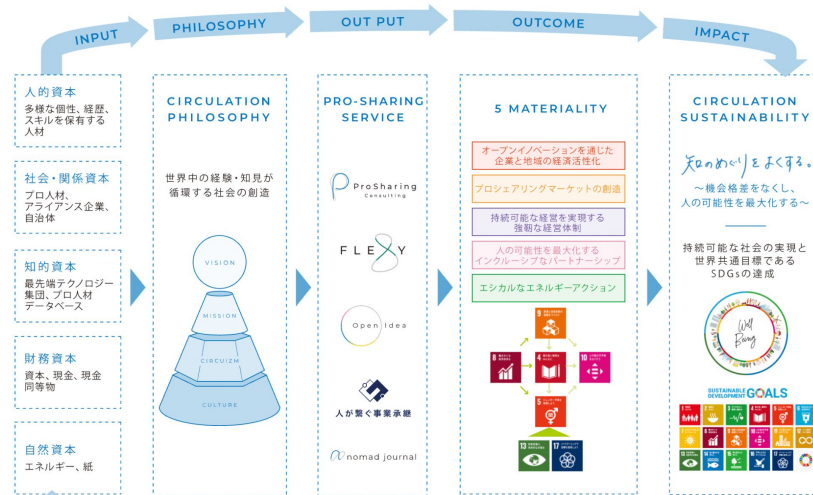


- 持続的な成長の実現・経済的価値の強化と共に、非財務側面における重要課題を特定し機会リスクを把握
- メガトレンドや社会課題をふまえ、中長期的に新たな価値創出へ繋げる
- 新しい市場創造を通じた社会価値創出によって、持続可能な社会の実現に挑戦

サーキュレーションの社会的存在意義



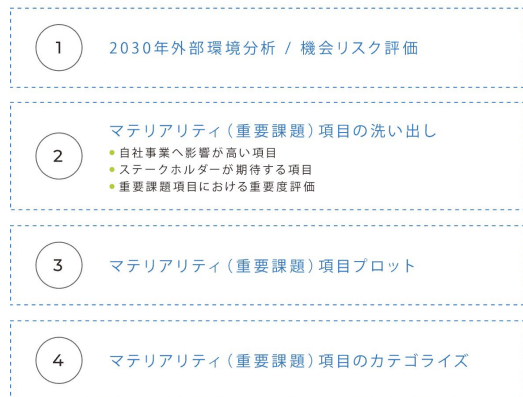
サーキュレーションの価値創造ストーリー



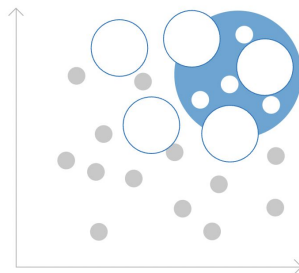
サーキュレーションの重要課題(マテリアリティ)

- サーキュレーションの重要課題(マテリアリティ)について、経営陣が1年にわたり複数回ディスカッション
- GRIスタンダード、SASB、SDGsなど、グローバルスタンダードの非財務指標を参照
- 現在地点だけでなく、2030年外部環境分析や機会リスク評価をふまえて項目を洗い出し、重要課題(マテリアリティ)を特定

重要課題(マテリアリティ)特定プロセス



ステークホルダーにとって重要:
ステークホルダーの価値向上に繋がる、
期待する項目



自社にとって重要:
企業活動や事業に大きく貢献可能
または、脅かす脅威となる項目

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」社会へ



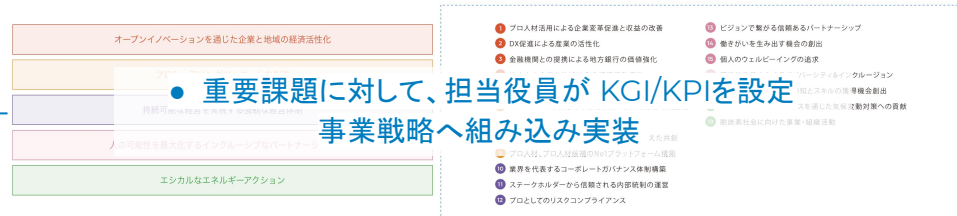
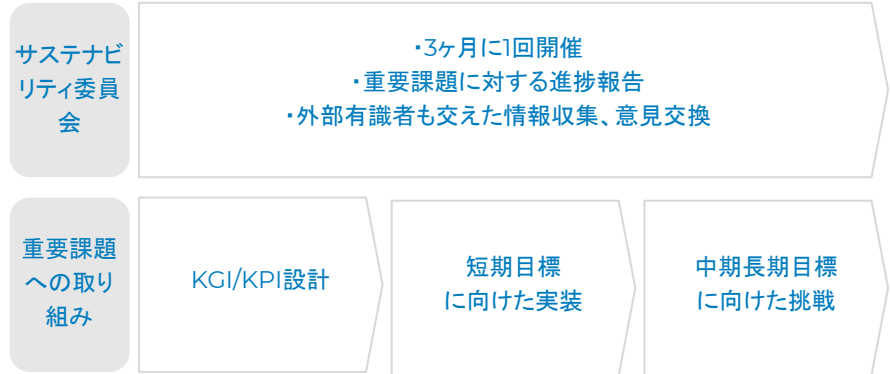
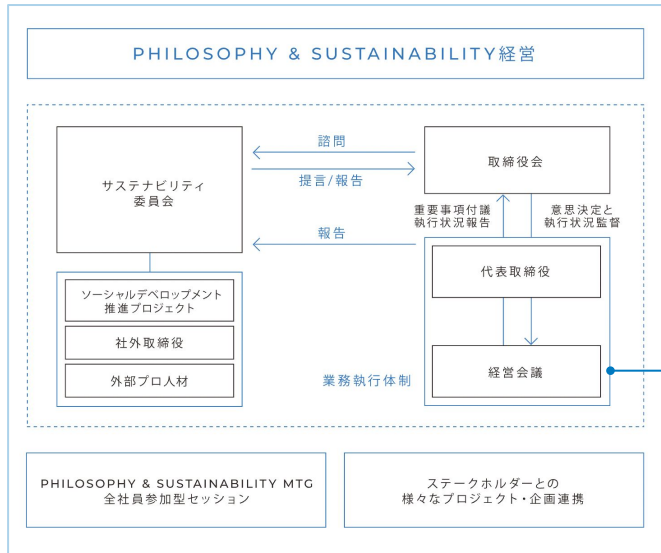
事業を通じた経済的価値の創出
・持続的な成長の実現

事業を通じた社会的価値(※)の創出
・持続的な社会の実現

※5つの重要課題に対して、19の価値創出項目を策定
<https://circu.co.jp/sustainability/5-materiality/>

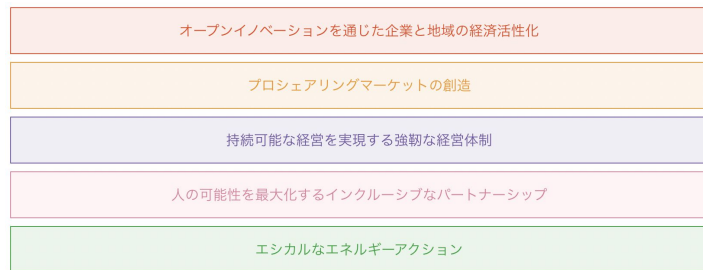
- 取締役の諮問機関として「サステナビリティ委員会を設置」、委員長に社外取締役が就任
- 重要課題に対して、担当役員が短期中期長期で目指すKGI/KPIを設定し、継続的にPDCAを管理
- その他、全社浸透施策として全社kickoffやオンボーディング研修でも思考機会を創出し次世代の育成に繋げる

サステナビリティ委員会設置



これまでの取り組み実績(参考)

●5つの重要課題及び19の価値創出項目に対する、既存事業や組織活動を通じた取り組みとSDGsへの貢献



<p>プロシェアリングメソッドの提供</p> <p>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を提供しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> プロシェアリング自書発行 nomad journalによるフリーランス副業家・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・DX推進に関する情報発信 	<p>プロ人材向け知とスキルの獲得機会創出</p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> CTO meet up開催 CREATiOns meet up開催 FLiBY開催やオンラインメディア運営 プロ人材向けSDGsリカレント提供 	<p>プロ人材活用による企業改革促進</p> <p>全国エリアでプロシェアリングの活用による企業改革・成長支援を推進しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 全国販売数：7拠点 プロシェアリング導入企業数：2,870社 (2024年4月末時点) 業務数：6,005件 (2024年4月末時点) 	<p>地方中小企業と地域社会の経済活動促進</p> <p>全国各地域・都府県・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。</p> <ul style="list-style-type: none"> 全国特約：都府県・信金との連携数：57件 (2024年3月末時点) 地方銀行からの紹介企業数：100社/年以上
<p>社会課題を仕組みで解決するSOCIAL DEVELOPMENT</p> <p>プロシェアリングを通じて、持続可能な社会の実現を目指すプロジェクト創出を強化するための体制を構築しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業向けサステナビリティ/SDGs/ESG推進支援 ソーシャルセクターとの連携による社会課題解決に向けたプログラム支援 地方自治体との連携による社会課題解決プロジェクトの事業化推進支援 	<p>プロシェアリングサービスを通じた企業のサステナビリティ推進支援</p> <p>プロシェアリングを通じて、企業のサステナビリティ/SDGs/ESG推進を支援しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 社員向け理解促進研修支援 サステナビリティ推進体制構築マテリアリティ特定、実行支援 中央経理統制等への組み込みに向けた役員啓蒙向けセッション ESG対応支援 	<p>地域やセクターを超えた共創</p> <p>社会課題解決を目指したプロジェクトに対するプロ人材によるプロボノ/支援や、自治体連携による地方創生を進めています。</p> <ul style="list-style-type: none"> NPO/NGO、一般社団法人における社会課題解決に向けたプロボノシェアリング 観光振興大規模連携、循環型エコシステムの構築を目指すSDGs連携プロジェクト 産業振興/社会貢献、中小企業向け新規事業創出プログラム共同実施 	<p>働きがいを生み出す機会創出</p> <p>働く一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。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「コア」特許取得：177件(2024年4月末時点) 認定ベンチャー事業家としての法人個人へのサービス提供 副業/兼業/3rdプロフェッション相談 ピアサポート「Croupp」による民間共有 社会課題の「ほける仕事場」による1人1仕事共有

19の社会価値創出によるSDGsへの貢献



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、主にプロシエ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18,388名(登録者総数)が登録者、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、またこれを保証するものではありません。

・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。