

|| 企業調査レポート ||

## サーキュレーション

7379 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年10月18日(月)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2021年7月期の業績概要	01
2. 2022年7月期の見通し	01
3. 中期成長戦略	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
■ 強み	07
■ 業績動向	08
1. 2021年7月期の業績概要	08
2. サービス別売上高	09
3. 重要業績評価指標（KPI）推移	09
■ 今後の見通し	10
1. 2022年7月期の見通し	10
2. 中期成長戦略	11
3. リカーリングプロセス	12
4. トピック	13
■ サステナビリティ	13

## ■ 要約

### プロ人材の経験・知見を活用した 経営課題解決支援「プロシェアリング事業」を運営

サーキュレーション<7379>は、プロ人材の経験・知見を活用した経営課題解決支援「プロシェアリング事業」を運営。外部のプロ人材の経験・知見を複数の企業でシェアし、経営課題を解決する新しい人材活用モデルであり、変化する経営課題やAI・DXといった先端技術に対応した高い専門性を持つプロ人材を豊富に揃えている点に同社の強みがある。企業の成長ステージは、創業期、成長期、成熟期という3ステージに分けて考えることができ、各ステージに応じて経営における課題も異なる。また、各ステージを横断する共通の課題も存在するが、同社顧客企業はこれら各ステージにおいて適切なプロ人材を活用することができ、また同社においては、継続的な受注を確保することができるという利点がある。

#### 1. 2021年7月期の業績概要

2021年7月期決算は、売上高は5,506百万円（前期比37.8%増）、営業利益は484百万円（前期は135百万円の損失）、経常利益は454百万円（同139百万円の損失）、当期純利益は294百万円（同109百万円の損失）だった。各利益は前期の先行投資の影響を吸収し、大幅な成長となっている。また、新規上場に伴って2021年7月27日に開示した業績予想に対する達成率は、売上高101.0%、営業利益104.1%、経常利益103.7%、当期純利益101.4%と、売上高・各利益ともに予想を上回っての着地だった。

#### 2. 2022年7月期の見通し

2022年7月期の業績予想は売上高7,300百万円（前期比32.6%増）、営業利益512百万円（同5.7%増）、経常利益508百万円（同11.9%増）、当期純利益328百万円（同11.3%増）を見込んでいる。大幅増収を見込んでいるが、営業利益率は7.0%と前期の8.8%から低下する。中長期でのさらなる成長を見据えて、コンサルタント人員を前期末の82人から105人とする組織強化に向けた採用投資を進める。また同時に、社内DX化を促進し生産性向上を図るためのシステム投資を行う。

#### 3. 中期成長戦略

既存領域である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）とFLEXY（フレキシー）サービス（DX領域）では、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する。中堅・大手企業における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じ、顧客内の他部署への横展開を加速させることで、複数稼働取引先を増やす。中小ベンチャーに対しては、上位地銀及びメガバンク等を中心にアライアンス契約先の新規開拓と既存アライアンス先本部との関係性を一段と強化することにより、取引企業数の拡大を目指す。

サーキュレーション | 2021年10月18日(月)  
7379 東証マザーズ | <https://circu.co.jp/ir/>

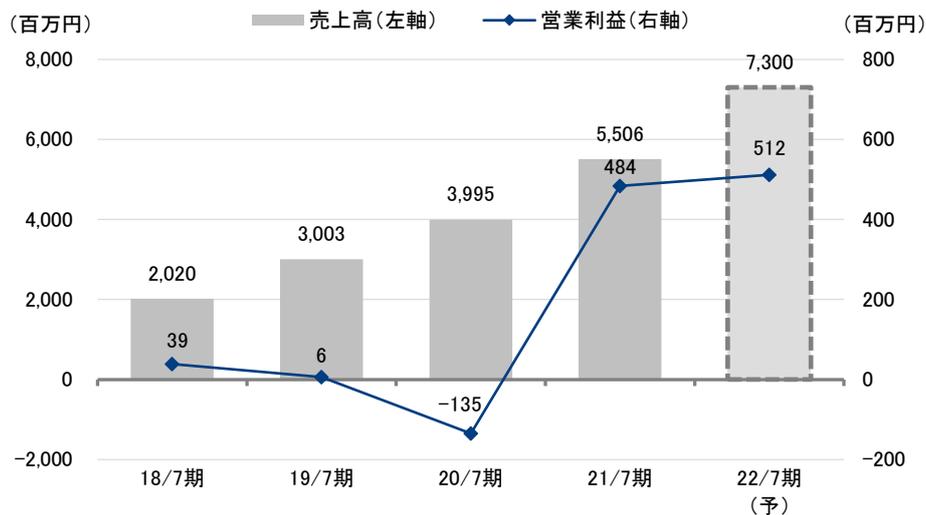
要約

新領域の Open Idea（オープンアイデア）サービス、人が繋ぐ事業承継サービスは、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することで、成長を加速させる計画。また、新サービスの PROBASE（プロベース）は、副業／フリーランスとの毎月の業務検収・請求処理や人材評価などを一元管理できるサービスであり、法人向けフリーランス管理 SaaS、Web サービス進出によるストック収益を積み上げる計画である。

Key Points

- ・先端技術に対応した高い専門性を持つプロ人材を豊富に揃えている
- ・日本最大級のプロ人材データベースを持つ
- ・全国に拡大するアライアンス契約先
- ・人が繋ぐ事業承継サービスの業績への貢献が期待される

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### プロ人材の知見を活用し、 企業の経営課題を解決する「プロシェアリング」事業を運営

#### 1. 会社概要

同社は「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」というビジョンを掲げ、高い専門性を持つプロフェッショナルの知見を活用し、企業の経営課題を解決する「プロシェアリング」事業を運営している。「WORK SHIFT（働き方の変化）× OPEN INNOVATION（外部人材の活用）」をコンセプトに登録プロ人材は17,814名、累計8,631件のプロジェクトが稼働実績を有している（2021年7月末現在。以下同）。WORK SHIFTの観点からは、「1社30年、終身雇用時代」という伝統的な日本の労働の在り方から「1人3回、転職時代」に移行。現在は「1人3社、同時に働く時代」へと働き方が劇的に変化しつつあり、能力の高いプロ人材が最も早く変化を見せ、適応している。

OPEN INNOVATIONにおいても、「大学・研究所（技術のイノベーション）」から「企業・組織（規模のイノベーション）」へと対象や主体が移り、現在は「人材（知見のイノベーション）」へと歩みを進めている。社内という狭い枠組みに拘泥することなく、外部の人材の経験や知見を社内風土の改善や新規ビジネスの創出・推進等に有効活動する時代へと価値観が変わるなか、高い専門性を持つ外部プロ人材の経験・知見を複数の企業でシェアすることで、あらゆる経営課題の解決を図る新しい人材活用モデルである。プロジェクトに加わる形でのサービスであり、蓄積された豊富なデータにより、派遣会社とは一線を画す。

同社顧客企業は、プロシェアリングを活用することで、人が保有する「経験」「知見」を期間限定で自社のプロジェクトに取り入れ、事業課題から持続成長可能な社会づくりといった社会課題まで多様な課題を解決し、イノベーションを続けることが可能となる。

#### 2. 沿革

同社は2014年1月に設立し、プロ人材の経験・知見を活用した経営課題解決支援サービス「プロシェアリングコンサルティング」の提供を開始。2015年5月には技術顧問やディレクション、開発など幅広い領域で案件を紹介する、CTO／エンジニア／デザイナー支援サービス「flexy」（現 FLEXY（フレキシー））の提供を開始したほか、同年7月にはビジネスパーソンに「新しい働き方」を発信する情報サイト「ビジネスノマド・ジャーナル」をリリースしている。2018年9月にはプロ人材と創る新規事業立ち上げ支援サービス「Open Idea（オープンアイデア）」の提供を開始したほか、同年10月には「税」「M&A」の観点から語られることが多かった事業承継を「人・組織」「成長戦略」の観点からサポートする「人が繋ぐ事業承継サービス」の提供を開始するなど、サービスを拡大している。

## 会社概要

## 沿革

2014年 1月	東京都渋谷区に株式会社サーキュレーションを設立
2015年 2月	業務拡大により、オフィスを東京都千代田区に移転
2015年 3月	東急不動産ビジネスエアポートとの連携開始
2015年 4月	専門家と経営課題をつなぐ Web サービス「X-book (Expert booking service)」β版運用開始
2015年 5月	CTO/ エンジニア / デザイナー支援サービス「flexy」(現 FLEXY) 提供開始
2015年 7月	ビジネスパーソンに「新しい働き方」を発信する情報サイト「ビジネスノマド・ジャーナル」リリース
2017年 2月	2 拠点目となる関西支社を開設
2017年 4月	東海支社・九州支社を開設、地方創生への取り組みを本格始動
2017年 9月	副業 / 複業時代の新しい働き方メディア「nomad journal」リリース (「ビジネスノマド・ジャーナル」統合)
2018年 1月	東京都渋谷区神宮前へ本社移転、プロフェッショナルのためのオープンオフィス「ForPro」開設
2018年 9月	新規事業立ち上げ支援サービス「Open Idea」提供開始
2018年 9月	スポットコンサルティングサービス「Open Research」提供開始 (「X-book」を統合)
2018年10月	「人・組織」「成長戦略」の観点から事業承継をサポート「人が繋ぐ事業承継」提供開始
2018年11月	1 分でフリーランスとして活躍できる可能性がわかる「フリーランス診断」提供開始
2019年 5月	5 拠点目となる北信越支社を開設
2019年 9月	6 拠点目となる東北支社を開設
2019年 9月	ソーシャルデベロップメント推進プロジェクト設置
2020年 2月	7 拠点目となる中四国支社を開設
2021年 7月	東京証券取引所マザーズへ上場 (証券番号: 7379)

出所: 同社ホームページよりフィスコ作成

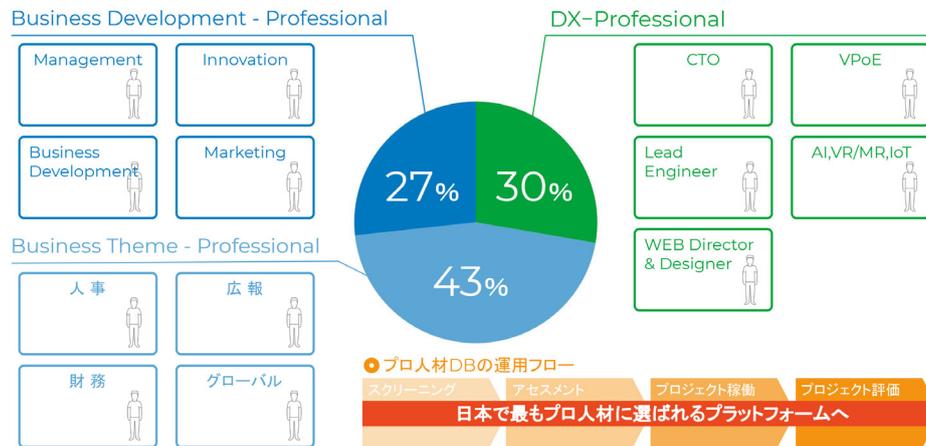
## ■ 事業概要

### 17,800 名を超えるプロ人材と協業して、法人企業向けに 4 つの特徴あるサービスを提供

同社は「プロシェアリング事業」の単一セグメントではあるが、17,800 名を超えるプロ人材と協業して、法人企業向けに 4 つの特徴あるサービスを提供している。

## 事業概要

## その領域のトップランナー 17,814 名のプロ人材リソースを保有



出所：決算説明資料より掲載

**(1) プロシエリングコンサルティング**

幅広い業界や課題に対応した総合型の外部プロ人材活用支援プラットフォームである。プロ人材活用に精通したプロシエリングコンサルタントが課題テーマを具現化し、解決における最適な経験・知見を持つプロ人材を選定することにより、企業の経営課題を解決に導いている。経営戦略や新規事業開発、マーケティング戦略のほか、上場支援や先端技術活用、技術顧問など様々な分野に対応している。

**(2) FLEXY (フレキシー)**

時間・場所といった制約によって埋もれていたハイスキルなエンジニア/デザイナーを掘り起こし、企業の必要に応じてフレキシブルに活用できる業務委託型(準委任)のサービスとなる。CTO(チーフ・テクノロジー・オフィサー)またはチーフ・テクニカル・オフィサー)経験者や技術顧問、エンジニアなどプロ人材によるAI(人工知能)、IoT(モノのインターネット)、DX(デジタルトランスフォーメーション)、機械学習など、先端技術に関する問題解決を支援する。また、週1~5日稼働やリモートなどの案件があるほか、様々な企業の課題に「直接」向き合うことができ、100名を超えるCTOのイベントや勉強会といった機会もあるのが特徴となる。

**(3) Open Idea (オープンアイデア)**

プロ人材とともに創る新規事業立ち上げ支援サービスである。事業アイデアの収集、事業企画策定/事業性評価、推進プロジェクトチームの組成まで一気通貫でサポートしている。企業が成長のため新規事業を立ち上げるにあたって常に大きな課題となるのが、社内アイデアでは新規性や実現性が足りないことが非常に多いほか、知見ある人材の不足により最適なチームをつくるのが難しい点にある。同社ではこれらの課題に対して、専門性を持つプロ人材からアイデアを募るほか、アイデアの事業性や実現性の評価についてもプロに依頼できる。さらに、必要なチームを即時に立ち上げ、進捗状況や内容を定期的に精査することにより、随時変更することも可能である。また、外部企業ではなく「人」が関わることから、自社でリードできるといった特徴がある。

事業概要

(4) 人が繋ぐ事業承継

プロフェッショナルを活用し、成長戦略を前提とした最適な承継手法の診断、人・組織に軸足を置いた承継前後の経営支援までをトータルでサポートする。優秀な人材の確保が困難な地方企業に専門性の高い人材を提供し、これまで「税」「M&A」の観点から語られることが多かった事業承継に対して、プロ人材とともに「人」「事業」の観点から取り組む。「事業承継」という機会を通して企業に変革を起こし、さらなる事業成長を支援することが狙いでもある。同社では、雇用ではなく3～12ヶ月のプロジェクトベースで関わるができるため、プロ人材と出会うことさえ難しい地方企業においても、都市部に集中しているプロ人材との協業体制を構築できる。

主に4つのステップから企業の事業承継問題に取り組んでいる。

ステップ1 承継計画立案

承継に関わる課題抽出と承継プランについて、成長戦略を踏まえて提案。ビジネス分析のほか、財務分析、株価分析、承継環境分析などをとおして、経営課題抽出と承継プランを作成する。

ステップ2 承継環境整備

プロ人材を活用することにより、さらに継ぐ魅力のある会社・事業になるよう整備する。組織化、営業強化、生産効率、後継者育成、財務強化、新規市場開発などによって、より事業にフォーカスした成長戦略と組織を設計・開発する。

ステップ3 承継実行

スキームを検討する。親族内承継、社内承継など、第三者承継、オーナーの意向と企業の持続的価値の最大化の両立を目指す。

ステップ4 承継後フォロー

承継実行後も持続的な事業成長を支援する。経営統合、営業強化、生産効率、人事制度、財務強化、新規事業開発などのテーマに即したプロ人材が伴走することで、事業承継の完遂支援を行う。

サービスの流れ



出所：決算説明資料より掲載

## ■ 強み

### 変化する経営課題や AI・DX といった先端技術に対応した 高い専門性を持つプロ人材を豊富に揃え、 日本最大級のプロ人材データベースを持つ

外部のプロの経験・知見を複数の企業でシェアし経営課題を解決するという新しい人材活用モデルであり、変化  
する経営課題や AI・DX といった先端技術に対応した高い専門性を持つプロ人材を豊富に揃えている点に同社  
の強みがある。企業の成長ステージは、創業期、成長期、成熟期という 3 ステージに分けて考えることができ、  
各ステージに応じて経営における課題も異なる。また、各ステージを横断する共通の課題も存在するが、同社顧  
客企業はこれら各ステージにおいて適切なプロ人材を活用することができ、また同社においては、継続的な受注  
を確保することができるという利点がある。

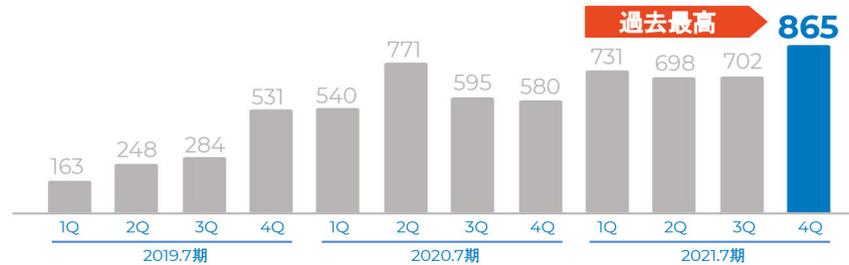
同社は日本最大級のプロ人材データベースを有しており、日本のビジネス人材の上位層に特化し、17,814 名  
の実績を蓄積。さらに、新規事業から業務改善、人事、DX、SDGs まで幅広くカバーした 8,631 件（同）の案件  
からなるデータも保有している。このデータベースによって、これまで実施したプロジェクトや評価データを次  
のプロジェクトに生かすことができる。これにより企業のニーズに合ったプロジェクト構築が容易となるほか、  
人材選定の正確性も結果的に向上していくことにつながることから、競合他社との差別化を図ることができ  
ると弊社では見ている。

超少子高齢社会による労働人口の減少やグローバル化等によって多くの企業は変革を求められているが、大企業  
などは豊富なキャッシュや知名度を活用して人材を確保することは可能である。しかし、経験・知見が豊富な専  
門性の高い人材は、副業（複業）から始まり独立、最終的にはプロとして生きていく選択をするようになりつつ  
あり、求人広告・人材紹介・ヘッドハンティングなど、従来型のあらゆる方法を駆使しても優秀な人材を採用す  
ることは年々難しくなっている。特に前述のように、地方企業にとっては都市部に集中しているプロ人材と接点  
を持つ機会をつくることすら難しいため、こういった企業にとって、プロ人材を柔軟に取り入れることができ  
ることは大きなメリットであり、同社の強みとなっていると弊社では見ている。

さらに銀行とのアライアンス契約の拡大も重要な焦点である。現在契約済の銀行は 51 行であり、地方での人材  
ニーズは大きく、アライアンス金融機関からの紹介案件数は 2021 年 7 月期第 4 四半期に過去最高を更新した。  
特に地方でのプロ人材の採用は拡大しており、2020 年 4 月時点での成約件数の累計実績は、常勤雇用以外が  
25% だったのに対して、2020 年 11 月時点では 52% に急増している。地方については最終的に承継案件にも  
つながる可能性があると考えられ、今後の成長ドライバーとして注目される事業となるだろう。

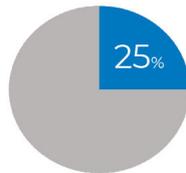
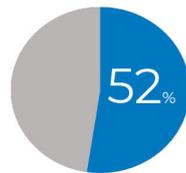
強み

アライアンス金融機関からの紹介案件数/先導的人材マッチング事情の実績

 アライアンス金融機関からの紹介案件数<sup>(2)</sup>

 先導的人材マッチング事業の実績<sup>(3)</sup>

 —2020年4月累計と2020年11月累計の成約件数<sup>(4)</sup>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

出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

2021年7月期は売上高・各利益ともに予想を上回っての着地。  
 月次稼働プロジェクト数は過去最高水準まで到達。  
 新領域の事業承継サービスはM&A案件成約で  
 今後の業績見込みにおいて好材料

### 1. 2021年7月期の業績概要

2021年7月期決算は、売上高は5,506百万円（前期比37.8%増）、営業利益は484百万円（前期は135百万円の損失）、経常利益は454百万円（同139百万円の損失）、当期純利益は294百万円（同109百万円の損失）だった。各利益は前期の先行投資の影響を吸収し、大幅な成長となっている。また、新規上場に伴って2021年7月27日に開示した業績予想に対する達成率は、売上高101.0%、営業利益104.1%、経常利益103.7%、当期純利益101.4%と、売上高・各利益ともに予想を上回っての着地だった。

## 業績動向

## 2021年7月期業績概要

(単位：百万円)

	20/7期	21/7期	増減率	業績予想※	達成率
売上高	3,995	5,506	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%

※ 2021年7月27日開示。

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年4月に発出された1回目の緊急事態宣言により一時的休止となっていたプロジェクトも順次再開し、2020年9月に月次稼働プロジェクト数が800件と新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）前の799件を超え、過去最高水準まで到達した。その後再び緊急事態宣言が発出されたものの、1度目の緊急事態宣言を経て同社登録のプロ人材による法人顧客へのWebミーティングなどを用いたリモート支援が定着。これにより事業への影響は軽微だった。さらに、社内の生産性向上施策も奏功し、月次稼働プロジェクト件数は、2021年1月に950件、4月に1,020件、7月には1,092件と過去最高水準を更新した。

## 2. サービス別売上高

サービス別では、プロシエアリングコンサルティングサービスの売上高は3,241百万円（前期比33.5%増）、FLEXYサービスは2,046百万円（同56.1%増）、その他は218百万円（同14.7%減）だった。プロシエアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービスいずれも高い成長を実現。さらに、新領域の事業承継サービスにおいてM&A案件が成約したことは、今後の業績を考えるうえで好材料と言えるだろう。

## サービス別売上高

(単位：百万円)

サービス別	20/7期	21/7期	前期比
プロシエアリングコンサルティングサービス	2,427	3,241	33.5%
FLEXYサービス	1,311	2,046	56.1%
その他	256	218	-14.7%
計	3,995	5,506	37.8%

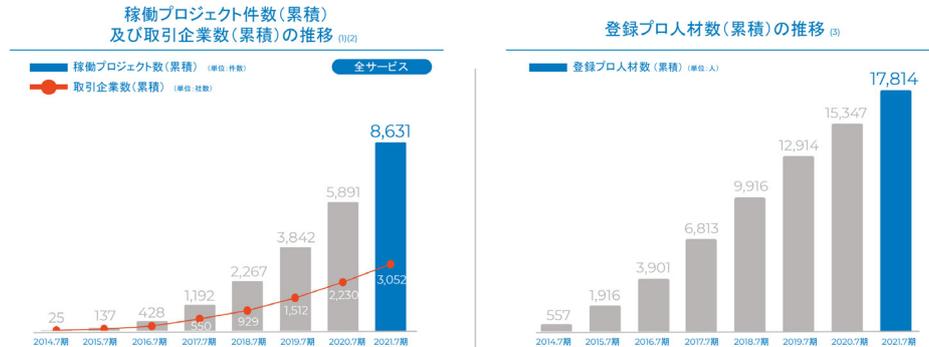
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 3. 重要業績評価指標（KPI）推移

2021年7月期時点での累積稼働プロジェクト数は8,631件、累積取引企業数は3,052社、累積登録プロ人材数は17,814名と、創業来、稼働プロジェクト及びプロ人材データベースともに順調に成長している。稼働プロジェクト数を増大させ、同時に月次プロジェクト継続稼働率の良化と取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数の増大を図り、取引企業数が増大していくという一連のプロセスを、同社は「リカーリングプロセス」と規定している。このリカーリング型ビジネスを進化させ、コロナ禍でも利益が安定して創出できる体制を構築しており、今後も順調に推移していくと弊社では期待している。

## 業績動向

## 重要 KPI の推移



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。

出所:決算説明資料より掲載

## 今後の見通し

### 2022年7月期は中長期的な成長に向けた投資を継続。人が繋ぐ事業承継サービスの業績貢献が期待される

#### 1. 2022年7月期の見通し

2022年7月期の業績予想は売上高7,300百万円(前期比32.6%増)、営業利益512百万円(同5.8%増)、経常利益508百万円(同11.6%増)、当期純利益328百万円(同11.3%増)を見込んでいる。大幅増収を見込んでいるが、営業利益率は7.0%と前期の8.8%から低下する。中長期でのさらなる成長を見据えて、コンサルタント人員を前期末の82人から105人とする組織強化に向けた採用投資を進める。また同時に、社内DX化を促進しさらに生産性向上を図るためのシステム投資を行う。

これらにより利益率は低下するものの、いずれも中長期的な成長に向けた投資である。投資を前期並みに抑制した場合、2ケタ成長となるだろう。なお、新規上場したばかりの企業であり、今後も追加で成長投資を継続する可能性はあるものの、今期でひとまず主な積極投資は一巡を見込んでおり、来期以降の利益率は2ケタ台で推移する可能性は高いだろう。

また、新領域の事業承継サービスについては、立ち上げ段階のため保守的に計画していると見られる。銀行とのアライアンス契約の拡大によって地方の事業承継の需要を取り込むほか、人材採用の加速などによる業績への貢献が期待される。そのため、各利益段階で計画を上回る可能性は十分であると弊社では考えている。また、同社を取り巻く事業環境を勘案すれば、投資回収が早まる可能性もあると見ておきたい。

今後の見通し

## 2022年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	21/7 期実績	22/7 期予想	増減率
売上高	5,506	7,300	32.6%
営業利益	484	512	5.8%
営業利益率	8.8%	7.0%	-1.8pt
経常利益	454	508	11.9%
当期純利益	294	328	11.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 積極的な投資とデータ活用で事業拡大を加速させる。 ウェビナー好調で HOT リードを創出する仕組みの構築に着手

### 2. 中期成長戦略

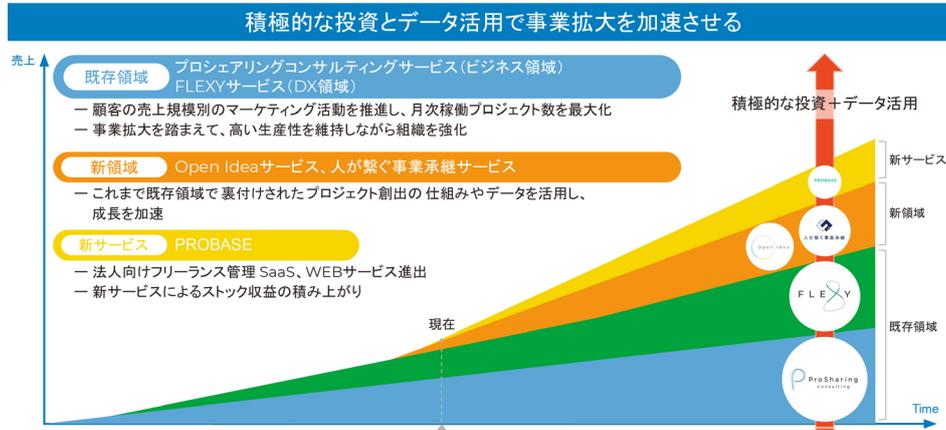
中期成長戦略においては、既存領域であるプロシエリングコンサルティングサービス（ビジネス領域）と FLEXY サービス（DX 領域）では、顧客の売上規模別のマーケティング活動を推進し、月次稼働プロジェクト数を最大化。事業拡大を踏まえて、高い生産性を維持しながら組織を強化する。中堅・大手企業における DX 領域の案件獲得に向けてウェビナーを中心に広告宣伝費を積極的に投資し、顧客内の他部署への横展開を加速させることで、複数稼働取引先を増やす。中小ベンチャーに対しては、上位地銀及びメガバンクの新規開拓と既存アライアンス先本部との関係性を強化することにより、取引企業数の拡大を目指す。

新領域の Open Idea サービス、人が繋ぐ事業承継サービスは、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することで、成長を加速させる計画。また、新サービスの PROBASE は、副業／フリーランスとの毎月の業務検収・請求処理や人材評価などを一元管理できるサービスであり、法人向けフリーランス管理 SaaS、Web サービス進出によるストック収益を積み上げる計画である。

また、将来的に顧客になる可能性を秘めているリードの獲得については、ウェビナーが好調である。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しており、1 講義あたり平均応募者数は 242 人となる。ウェビナーの強みを生かしたマーケティングを強化することで、よりサービスに対する興味関心度が高い HOT リードを創出する仕組みの構築に今期から着手。DX や SDGs などの先端テーマのビジネス上の推進ノウハウを無料配信する動画メディアチャンネル「その仕事のプロから学ぼう。ソノプロ」を 2021 年 8 月より YouTube で運用開始し、先端的な知識や情報を獲得したいと考えるビジネスパーソンに向けて、最前線で活躍してきたプロ人材の経験・知見をトークセッション形式で届けている。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計画であり、有力コンテンツの 1 つとしてリード獲得に貢献するであろう。

今後の見通し

中期成長戦略イメージ



出所：決算説明資料より掲載

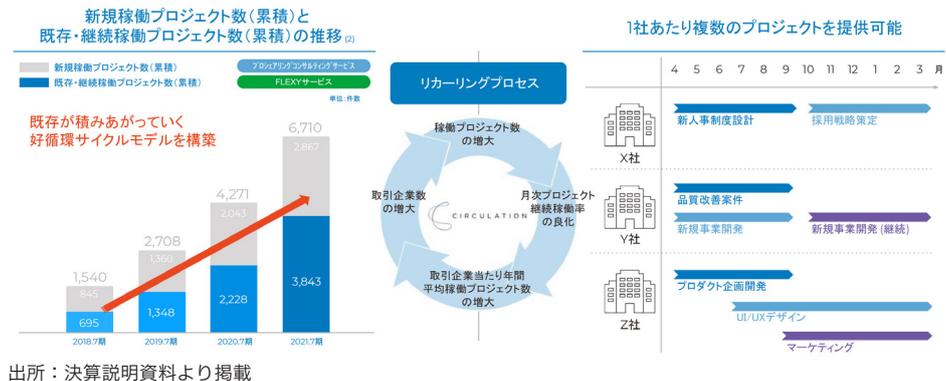
持続的な成長を可能とするリカーリング型ビジネスモデル。  
月次プロジェクト継続稼働率は平均 96.7% (2021年7月期下期)

3. リカーリングプロセス

前述した KPI の項目で簡単に触れたが、同社は持続的な成長を可能とするリカーリング型ビジネスモデルを重要視している。取引企業数が増えることによって稼働プロジェクト数が増加、これによって事業規模を拡大させることで、さらにカスタマーサクセスに注力することができる。これがプロジェクト稼働率の良化につながることから、さらに取引企業当たりのプロジェクト数が増加する。つまり、新規プロジェクトの毎期獲得に加えて、既存の顧客基盤によりストックされたプロジェクトの受注が拡大するといった好循環のビジネスモデルである。

2021年7月期での同社の取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数は2.2案件であるが、大手企業においては様々な部署で10以上のプロジェクトが稼働している例も実際にある。2021年7月期下期の月次プロジェクト継続稼働率は平均96.7%である。

重要 KPI の推移



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

## デジタルハリウッドと業務提携を開始。 企業のクリエイティブ面での課題解決が可能に

### 4. トピック

2021年8月にIT関連・デジタル人材養成の教育機関を運営するデジタルハリウッド(株)と業務提携を開始した。デジタルハリウッドが運営する「LANCER UNIT (ランサーユニット)」と業務提携することで、デジタルハリウッドの持つ卒業生データベースと当社が持つクライアント企業の課題を要件定義したうえでマッチングさせる。デジタルハリウッド卒業生の経験や知見を、クリエイティブに課題を持つ全国の企業に提供することで、課題解決の推進につなげていく。デジタルハリウッドは、設立以来9万人以上の卒業生を輩出しており、優秀な卒業生を同社のプロ人材として活用する可能性により、中長期的な事業拡大につながると弊社では考えている。

## ■ サステナビリティ

同社は「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」をビジョンにプロシェアリングマーケットをリードすることで、超少子高齢社会による労働力の減少、シニア世代の働き方、女性活躍推進、中小企業の事業承継問題など、日本の経済発展における多くの社会課題に対して、事業活動を通じた解決を目指す。

また、国内外を問わず、生まれた国や環境によって生じる様々な機会の格差・不平等・不条理をも解消解決していくための価値創造ができる企業として「知のめぐりをよくする。」を実現することによって、機会格差をなくし、人の可能性の最大化を目指す。

### サーキュレーションの重点課題 (マテリアリティ)



#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp