

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## サークレイス

5029 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月23日(金)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
4. 競合他社と同社の強み	05
■ 業績動向	06
1. 2023年3月期第2四半期の業績概要	06
2. 財務状況	07
■ 今後の見通し	08
1. 2023年3月期の業績見通し	08
2. 成長戦略	08
■ 株主還元策	09

## ■ 要約

### 本質的な DX 提案企業として成長期へ。 2023年3月期上半期業績は順調に推移

サークレイス<5029>は本質的なDX（デジタルトランスフォーメーション）を提案し実現する企業で、Salesforceを軸に据えたDXに関するコンサルティング、ICTを活用した業務改善に関するコンサルティング、SaaS※製品の開発・販売等を展開している。デジタル技術を活用したビジネス設計、クラウドによるシステム開発を行う「コンサルティングサービス」から、カスタマーサクセス、エデュケーション、DXの3サービスを提供する「プラットフォームサービス」まで、一気通貫したサービスを行う。

※「Software as a Service」の略。必要な機能を必要な分だけサービスとして利用できるようにしたソフトウェア、もしくはその提供形態のこと。

#### 1. 2023年3月期第2四半期の業績概要

2023年3月期第2四半期の業績は、売上高1,275百万円（前年同期比22.2%増）、営業利益37百万円（同3.0%増）、経常利益32百万円（同10.5%減）、四半期純利益19百万円（同45.7%減）となった。営業利益、四半期純利益ともに黒字ではあったが、純利益は前年同期比ではマイナスとなった。前年同期比でマイナスとなった主な要因は、業容拡大のための採用強化や管理体制強化、上場に伴う広告宣伝費などによる販売管理費の増加、営業外費用の一時的な増加、加えて第2四半期は本社移転による移転費、一時的な新旧オフィスの重複家賃負担によるもので、これについては期初より計画に折り込み済みのため、業績は想定内で順調に推移している。

#### 2. 2023年3月期の業績見通し

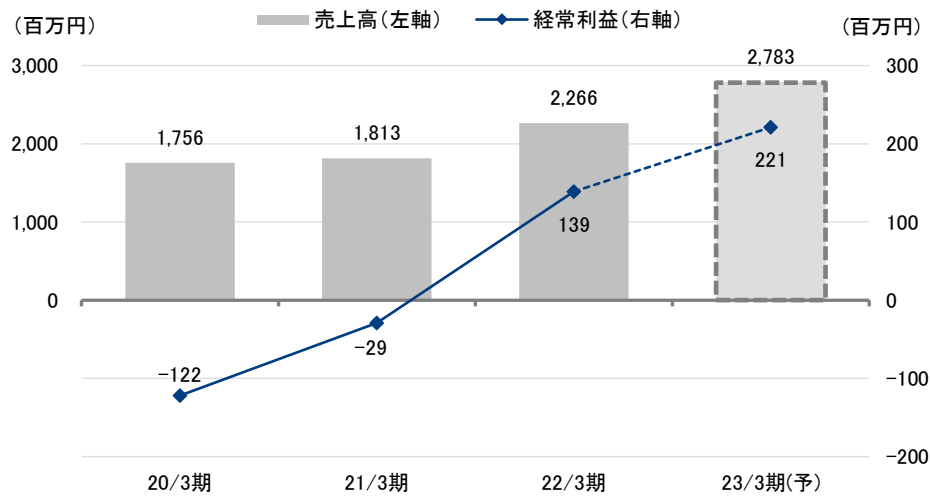
同公表資料によれば、2023年3月期の業績は、売上高2,783百万円（前期比22.8%増）、営業利益235百万円（同56.3%増）、経常利益221百万円（同58.2%増）、当期純利益220百万円（同25.3%増）と、増収増益となる見通しだ。主軸である「コンサルティングサービス」「プラットフォームサービス」の2事業の売上高は「コンサルティングサービス」が1,676百万円（同19.4%増）「プラットフォームサービス」が1,108百万円（同28.5%増）と両軸で増収を見込んでいる。

#### 3. 成長戦略

同社は、DX・アジャイル開発領域で最難関資格である「テクニカルアーキテクト」、カスタマーサクセス領域で重要な「上級アドミニストレーター」等の資格を取得した屈指の良質な人材を確保する一方で、入社した非IT人材に対して自主エデュケーションサービスにて高度な教育を提供し、早ければ1年程度で上流コンサルタントにキャリアアップさせる人材育成を推進している。さらに、2023年3月期末頃には同社取締役会の承認を得て、2030年の東京証券取引所プライム市場への移行を目指した中期経営計画の発表を予定している。

**Key Points**

- ・本質的な DX を提案し実現する「コンサルティングサービス」「プラットフォームサービス」の2軸で2期連続過去最高業績を更新、着実に成長しているデジタルプラットフォーム企業
- ・売上総利益率 50% 以上継続の高い収益性と、75% 以上が大企業という顧客基盤を有する安定性を維持
- ・2023年3月期の第2四半期まで、期初の予想どおり順調に増収増益で推移している

**業績推移**


出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 優良で安定した顧客基盤を有する、 本質的な DX を提案し実現するデジタルコンサルティング企業

#### 1. 会社概要

同社は、本質的な DX を提案し実現するデジタルコンサルティング企業であり、付加価値の高い「コンサルティングサービス」事業と「プラットフォームサービス」事業を展開している。売上高のうち約 75% 以上を年商 1,000 億円以上の企業が占め、優良で安定した顧客基盤を有する。「コンサルティングサービス」事業では、クラウド活用による攻めの IT 投資領域\*に特化したコンサルティング及びシステム開発サービスを提供し、「プラットフォームサービス」事業では、カスタマーサクセス、エデュケーション、DX の 3 サービスを提供する。

\*「DX 推進等による企業価値向上を目的とした IT 投資領域」を指す。

事業概要

## 2. 沿革

同社は、SFA（営業支援）、CRM（顧客管理）などの機能を中心に幅広く連携できる機能を備えたビジネスプラットフォーム「Salesforce」日本上陸を睨み、その需要増加のための人材育成のニーズを狙い、2012年にパソナグループ<2168>と当時シンガポールに拠点を置いていた投資会社 Tquila International PTE Ltd.（現在の拠点はアイルランド）との合併会社（株）パソナテキーラとして設立された。2013年よりエデュケーション事業、人材派遣事業、システム開発事業を同時に立ち上げ、2019年以降成長期に入る。2020年7月にサークレイス（株）へ商号変更し、2022年3月には経済産業省が選定する「DX認定制度※」の認定事業者となった。顧客のDX、そしてカスタマーサクセスの実現貢献のため、設立10年の節目に2022年4月東京証券取引所グロース市場へ新規上場した。

※「情報処理の促進に関する法律」に基づき、経済産業省が定める「デジタルガバナンス・コード」の基本事項に対応し、経営ビジョンの策定や戦略・体制の整備など、DX推進が整っている「DX-Ready」の企業を国が認定する制度。

### 沿革

年月	主な沿革
2012年	パソナグループ<2168>と Tquila International PTE Ltd. との合併会社として設立
2013年	Salesforce.com, inc. の出資受け入れ Salesforce オンサイト・アドミニストレーター事業開始 Salesforce コンサルティングを開始。（株）パソナの基幹システム開発に参画 エデュケーションを提供開始
2014年	業務拡大に伴い本社移転（東京都千代田区丸の内）
2016年	業務拡大に伴い本社移転（東京都中央区八重洲） AGORA サービス開始 Anaplan ジャパンと協業開始。Anaplan コンサルティング開始 プライバシーマーク（Pマーク）取得
2017年	業務拡大に伴い本社移転（東京都千代田区大手町）
2018年	海外駐在員を管理するクラウドサービス“AGAVE（SaaS）”の販売開始
2019年	福岡営業所開設
2020年	カスタマーサクセスプラットフォーム“Circlace®（SaaS）”をリリース サークレイス（株）に社名変更 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格「ISO27001」認証取得
2021年	Pマーク付与事業者のPMS運用業務をDX化する“Prigister One（SaaS）”をリリース
2022年	経済産業省が選定する「DX認定制度」の認定事業者に認定 東京証券取引所グロース市場（証券コード：5029）へ新規上場 本社移転（東京都中央区京橋）

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

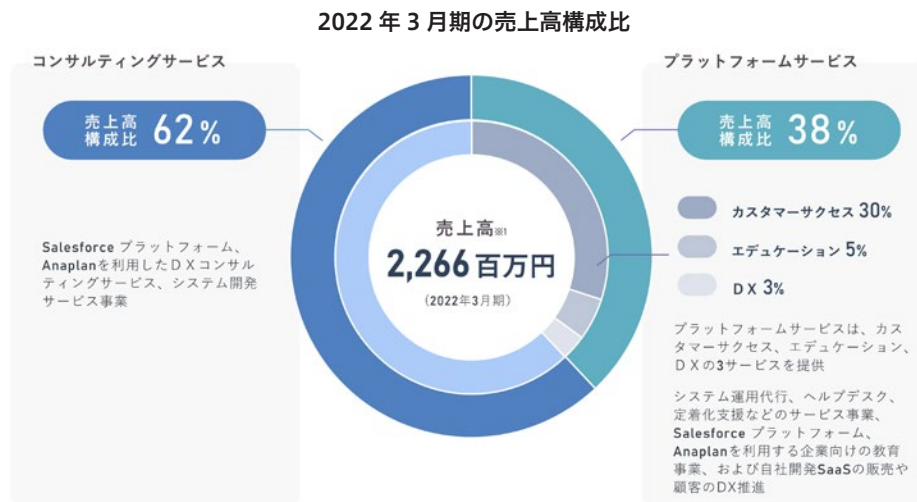
事業概要

## 提案型のリモートサービスで「コンサルティングサービス」「プラットフォームサービス」とも順調に売上拡大

### 3. 事業内容

同社は、「コンサルティングサービス」と「プラットフォームサービス」の2つの主力事業を有する。2022年3月期の売上高構成比を見ると、「コンサルティングサービス」事業が62%、「プラットフォームサービス」事業が38%である。さらに「プラットフォームサービス」事業の売上高構成比を細分化して見ると、カスタマーサクセス30%、エデュケーションサービス5%、DX3%である。現状は、「コンサルティングサービス」による割合が高い。

同社は自らが労働集約型だった過去から変革し、「人手不足解消」「働き方改革」「事業協働」を実践し、完全リモートサービスを推進することで出社率は5%以下とし、国内各地からのIT人材を集約することにも成果を上げている。こうした同社自らの経験と実績を基に顧客提案することで、売上拡大にも結び付けている。



#### (1) コンサルティングサービス

##### a) Salesforce コンサルティング

Salesforceは全世界で約15万社のクライアントを持つが、このクラウド製品の導入・運用・保守等のコンサルティングサービスを提供する。国内に数社Salesforceコンサルティングを行う企業があるが、ほとんどがシステムの初期導入サービスに特化しており、同社のように保守・運用、さらには人材育成や運用内製化支援までのサービスを提供する企業は少ない。

事業概要

**b) Anaplan コンサルティング**

Anaplan は、個々の組織で Excel を駆使して手作業で立案しているような計画について、ワークシートを共通化しデータを一元管理することで、標準プロセスの確立が可能になり、メールなどを利用した Excel のリレーから解放され、他部門の計画を参考にしながらプランニングに専念できる。同社は、Anaplan のノンカスタマイズの導入から顧客独自のアプリケーション開発・連携まで顧客の最適な環境を支援するコンサルティングを行う。

**(2) プラットフォームサービス**

**a) カスタマーサクセス**

Salesforce を主力として、マルチクラウドに対応するカスタマーサクセスを提供する。サービスの提供の方法は、1) チケット制によりプラットフォーム上で内製化をサポートする「サブスクリプション型」、2) 複数チーム制によるリモート支援を行う「準委任型」、3) Salesforce に精通したエキスパートを専任で派遣する「派遣型」がある。現状の戦略として、「派遣型」を大幅に減らし、リモート支援を中心とした「サブスクリプション型」「準委任型」による「デジタル型コンサルティング」を主流に置くことで、競合他社との差別化を推し進めている。

**b) エデュケーション**

設計から最終的なリリースまでアプリケーション開発ライフサイクルについてプロセスを学習する 18 コースの (株) セールスフォース・ジャパン 認定トレーニングサービスや、基本的なデスクトップ・パソコンやサーバーに関する製品の知識やスキル及びアナリストとしての知識等を深める 5 コースの Tableau Software 認定トレーニングサービスを提供している。2017 年から 2022 年 9 月までに同社のトレーニング受講者数は 6,400 名を超える。

**c) DX**

DX コンサルティングサービスを提供している企業の多くは役務提供型のサービスを中心としているが、同社は自社で開発した統合型デジタルコミュニケーション・プラットフォーム「Circlace®」、海外駐在員の煩雑な管理を解決するクラウドサービス「AGAVE」を SaaS として販売すると同時に、同プラットフォームを活用して業務の自動化や付加価値向上を高めるコンサルティングサービスを提供することにより、非基幹系システム領域においても顧客の DX 実現を支援している。

**4. 競合他社と同社の強み**

同社の競合他社は、世界的コンサルティングファーム及びシステム設計・開発・運用等を手掛ける IT サービス企業である Accenture<ACN> (アクセンチュア) や、日本のシステムインテグレーション (以下、SI※) 企業であるテラスカイ <3915> が挙げられる。アクセンチュアはコンサルティング系の総合型 SI 企業、テラスカイはシステム開発系の SI 企業である。同社のコンサルティングサービスはアクセンチュアが得意とする超大手企業というよりは、大手企業から中堅企業を注力領域としており、現状、大手顧客の信頼も勝ち取り、盤石な顧客基盤を有している。

| ※ 顧客の使用する情報システムの企画、設計、開発、構築、導入、保守、運用などを一貫して請け負うサービスのこと。 |

事業概要

同社は、一般的なシステム開発企業が行うウォーターフォール型ではなく、アジャイル型の開発サービスを推進している。ウォーターフォール型が要件定義から運用までの一連の工程を、上流から下流まで順番に進めるシンプルな手法であるのに対し、アジャイル型は、システム開発のプロセスのうち、設計・開発・テスト・リリースの小さな開発サイクルを何度も繰り返す手法である。同社は、顧客の要望どおりに実際に作って見せて、顧客からのフィードバックを繰り返すことで、より早く顧客のニーズに沿った製品開発を進めると同時に、小さく開発を進めることで“大きく失敗しない”ことを心掛けたサービスを展開している。契約の面では、請負一括契約ゼロの指針の下、下請契約を行わない、顧客との直接契約であるプライム契約と特定の業務を遂行する準委任契約を軸とするとともに、準委任契約を推進することで修正や保証のリスクを軽減している。

## 業績動向

### リモート対応の強みを生かし、前期に引き続き主力2事業の売上高が堅調に推移

#### 1. 2023年3月期第2四半期の業績概要

2023年3月期第2四半期の業績は、売上高1,275百万円(前年同期比22.2%増)、営業利益37百万円(同3.0%増)、経常利益32百万円(同10.5%減)、四半期純利益19百万円(同45.7%減)となった。当第2四半期累計期間には、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響が依然残るものの経済社会活動の正常化への動きが徐々に進んできた。一方でウクライナ情勢などの不安定な国際情勢、原材料価格・エネルギー価格の高騰、円安進行などから依然として先行き不透明な状況である。このような状況下、すべての事業で前年同期の売上高を上回っている。主力事業である「Salesforce コンサルティング」「Anaplan コンサルティング」は、リモートでの対応ができることを強みに前期に引き続き堅調に推移している。DXにおいては、駐在員管理クラウドサービス「AGAVE」が好調な売上を計上している。

#### 2023年3月期第2四半期の業績概要

(単位:百万円)

	22/3期2Q	23/3期2Q	増減額	増減率
売上高	1,043	1,275	232	22.2%
営業利益	36	37	1	3.0%
経常利益	36	32	-4	-10.5%
四半期純利益	36	19	-17	-45.7%

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成



## 売上総利益率 50% 以上を継続する高い収益性

同社は、2023年3月期第2四半期まで50%以上の売上総利益率を継続し、加えて同期までに採用した人員（新入社員を含む）が2023年3月期下期より利益貢献する予定であるため、大きな一時的費用（上場に伴う費用や本社移転費用など）を計上しても問題はないと弊社は見ている。今後、国内においては、人口減少と比例してIT人材も不足するため、良質なIT人材を獲得することはこれまで以上に困難になる。IT人材の確保は、同社にとって業績拡大に直結するため、IT未経験者に対して、独自エデュケーションの充実化や魅力的な生涯収入モデル等を推進することで人員を増やすことに注力していく。

### 2. 財務状況

2023年3月期第2四半期会計期間末の純資産は、813百万円（前期末比269.9%増）、これは主に資本金が287百万円、資本剰余金が287百万円増加したことによる。流動資産は1,071百万円（同71.5%増）、固定資産は194百万円（同105.4%増）、流動負債は353百万円（同5.1%減）、固定負債は99百万円（同22.1%減）で、前期末に比べ、資産合計の増加及び負債合計の減少により、着実に健全化が進んでいる。

## 新株式発行による資金調達で現金及び預金が大幅増加、借入金返済で財務基盤強化を狙う

同社は、2022年4月に東京証券取引所グロース市場上場にあたり新株式発行を決議し、払込を完了した。また、5月には大和証券グループ本社<8601>が行う同社を割当先とする第三者割当増資による新株式発行を決議し、払込を完了した。これらにより、資本金及び資本剰余金がそれぞれ285百万円増加し、現金及び預金も740百万円と前期末の289百万円より155.3%と大幅に増加した。長期借入金は99百万円（前期末比22.1%減）となり着実に財務基盤を強化している。なお、現金及び預金が2023年3月期第1四半期と比較して82百万円減少しているが、これは期初から計画していた本社移転と借入金返済が主な要因である。固定資産は本社移転により100百万円増加しており四半期会計期間（2023年7月-9月）で大きく変動はしているものの、これについても前期末からの計画どおりである。

2023年3月期第2四半期貸借対照表

（単位：百万円）

	23/3期1Q末	23/3期2Q末	増減	増減率
流動資産	1,154	1,071	-82	-7.2%
現金及び預金	818	740	-78	-9.6%
売掛金	241	267	26	11.2%
固定資産	94	194	100	106.2%
資産合計	1,248	1,265	17	1.4%
負債合計	455	452	-2	-0.6%
(有利子負債合計)	170	155	-14	-8.3%
純資産合計	793	813	20	2.5%
負債・純資産合計	1,248	1,265	17	1.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年3月期の業績は主軸2事業で増収増益の見込み。 上期のコスト増加は期初の想定内

#### 1. 2023年3月期の業績見通し

同公表資料によれば、2023年3月期の業績は、売上高2,783百万円(前期比22.8%増)、営業利益235百万円(同56.3%増)、経常利益221百万円(同58.2%増)当期純利益220百万円(同25.3%増)と、増収増益を見込んでいる。主軸である「コンサルティングサービス」「プラットフォームサービス」の売上高は、「コンサルティングサービス」が1,676百万円(同19.4%増)「プラットフォームサービス」が1,108百万円(同28.5%増)と両軸ともに増収となる見通しとしている。2022年4月に東京証券取引所グロース市場に上場したことによる広告宣伝費の増加、租税公課の増加、本社移転関連費用の発生などにより、販売費及び一般管理費が増加したが、通期の見通しへの影響は軽微であると見ている。

#### 2023年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	2022/3期 実績	2023/3期 計画	増減額	増減率
売上高	2,266	2,783	517	22.8%
売上総利益	1,220	1,477	257	21.0%
販管費	1,070	1,242	172	16.0%
営業利益	150	235	85	56.3%
経常利益	139	221	82	58.2%
当期純利益	175	220	45	25.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社は成長期であるなかでも、マーケティングや開発コストにも積極的に投資しており販管費が増加しているが、売上高は2期連続20%以上増加、売上総利益率は2021年3月期第3四半期以降8四半期連続して50%以上を維持し、加えて2023年3月期の資金使途への充当金額は期初計画の想定内で、成長性及び収益性が高いため、業績は予定どおり順調に推移すると見ている。

#### 2. 成長戦略

##### (1) 人材戦略

同社は、DX・アジャイル開発領域で最難関資格(国内で1~2名/年しか合格者がいないと言われる)である「テクニカルアーキテクト」、カスタマーサクセス領域で重要な「上級アドミニストレーター」等の資格を取得した屈指の良質な人材を確保する。IT未体験で入社してきた社員に社内でのエデュケーションサービスにて高度な教育を提供し、入社後2ヶ月目でカスタマーサクセスサービスに従事させ、最短1年で上流コンサルタント等にキャリアアップさせ、コンサルティングサービスに従事させる独自の育成ノウハウを充実させる。

### (2) ロールモデル戦略

規範となる優秀な人材を採用し、基本サービス提供をチーム制にすることで、人材の質を底上げし、ロールモデルの活用を可能にする。人材の質を高め、収益を向上し従業員への積極的な還元を行うことで、より優秀な人材の確保ができる好循環の実現を目指す。

### (3) カスタマーサクセスサービスのデジタル化推進

これまで派遣契約が主体で顧客からの業務指示を受ける受動的なサービスを提供してきたが、同社の製品である「Circlace®」を顧客に導入し、運用することにより、質の高い提案型サービスの提供が可能になる。チーム制でオンライン対応するハイブリッドサービスを推進するカスタマーサクセスサービスを提供することにより、稼働効率を上げ収益性の向上を図る（従来型の派遣型サービスにおいても全ての契約において「Circlace®」を活用し、サービスを提供している）。

## ■ 株主還元策

### 現状は財務体質強化と事業拡大への投資を重視、 今後、財政状態及び経営成績等を勘案し、配当を検討する方針

同社は、株主への還元を重要な経営課題の1つとして位置付け、配当原資確保のための収益力を強化し、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としているが、現在は成長過程にあり、当面は内部留保の充実を図り、さらなる成長に向けた事業の拡充や組織体制の整備への投資等の財源として有効活用することが、株主に対する最大の利益還元につながると考えている。このことから、設立以来配当は実施しておらず、当面の間は、財務体質の強化と事業拡大のための投資に充当し、今後の株主への剰余金の配当は、財政状態及び経営成績、投資計画等を総合的に勘案し、内部留保とのバランスをとりながら検討していく方針である。

#### 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