

|| 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 >>>](#)

2024年1月19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. 2024年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024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	03
4. 競合他社と同社の強み	04
■ 業績動向	05
1. 2024年3月期第2四半期の業績概要	05
2. サービス別の業績	06
3. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
1. 2024年3月期の業績見通し	07
2. 中期経営計画	08
3. 成長戦略	08
■ 株主還元策	10

要約

中期経営計画「ビジョン2030」発表、 2030年に売上高100億円を目標に

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」事業と、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」事業の両域で、システム構築から保守・運用、教育（エデュケーション）、SaaS製品の開発・販売に至るまでの包括したサービス展開を行う。

※「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. 2024年3月期第2四半期の業績概要

2024年3月期第2四半期の業績は、売上高1,352百万円（前年同期比6.0%増）、営業損失28百万円（前年同期は37百万円の利益）、経常損失28百万円（前年同期は32百万円の利益）、四半期純損失60百万円（前年同期は19百万円の利益）となった。「コンサルティングサービス」「プラットフォームサービス」はともに増収だった。一方で販管費及び一般管理費が大幅に増加したことに加え、新規ビジネス立ち上げのための投資拡大により、利益面はマイナスの着地となった。

2. 2024年3月期の業績見通し

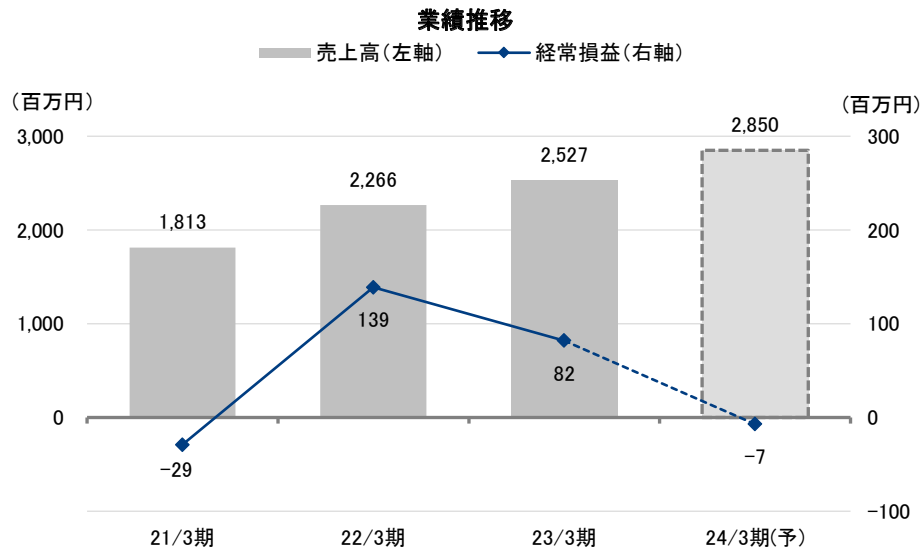
2024年3月期の業績予想について、同社は2023年11月に修正予想を公表した。売上高2,850百万円（前期比12.8%増）、営業損失6百万円（前期は87百万円の利益）、経常損失7百万円（前期は82百万円の利益）、当期純損失1百万円（前期は11百万円の利益）となる見通しだ。2023年3月の期初予想からは、売上高は416百万円（12.7%）減、営業損益は187百万円減、経常損益は187百万円減、当期純損益は153百万円減の下方修正をした。2023年3月期下期に生じた課題の影響が通期売上高の進捗に影響した。加えて、カスタマーサクセス担当者の一部をコンサルティングサービス人員に異動した結果、修正予想後の売上高計画においても組織変更に伴った数値に修正した。

3. 成長戦略

2023年5月に、同社は中期経営計画として「コアバリュー」「パーパス」「ビジョン2030」を発表した。中期経営目標として、2030年の東京証券取引所（以下、東証）プライム市場への上場を見据え、海外からの人材やAIなどの最新技術の活用、海外ビジネスの展開等により、2030年に売上高100億円を目標とする。国内のDX市場の機運を捉え、2026年に10%、2030年に20%の営業利益率を達成し、東証プライム市場への上場基準を十分に満たす利益を確保する。

Key Points

- ・2024年3月期第2四半期の業績は「コンサルティングサービス」「プラットフォームサービス」とともに増収
- ・2024年3月期の業績見通しは増収ながらも、利益面は前期下期に生じた課題の影響でマイナスの着地
- ・2030年3月期中期経営目標は、東証プライム市場への上場を見据え売上高100億円



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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。「コンサルティングサービス」事業における売上高のうち年商1,000億円以上の企業が多額の割合を占め、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。従業員数は前期末比24名増加の285名となった。

※「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。

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

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

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※」の認定事業者として認定された。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2022年4月に東証グロース市場へ新規上場した。また、2023年6月には東証グロース市場上場企業でもある（株）ハイブリットテクノロジーズおよび（株）グロースリンクとの3社にて、ホーチミン市（ベトナム）に合併会社「Circlace HT Co., Ltd.」を設立。ベトナムの人材リソース活用により、大型受託開発プロジェクトを推進することができる体制を構築した。

※「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。

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。2024年3月期第2四半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63.1%、「プラットフォームサービス」事業が36.9%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27.8%、エデュケーションサービス4.1%、DX5.0%である。DX事業の売上高構成比は、前々期は3.0%、前期は3.9%、同第2四半期は5.0%と、割合としてはまだ小さいが着実に事業は拡大している。

(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15万社を超える顧客を持つが、このクラウド製品の構想策定、要件定義、構築・導入、保守・運用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包括して提供する企業は少ない。

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

同社が提供するサービスの中でもストック性の高いサービス（企業経営において基盤となり得る）をプラットフォームサービス事業としている。

事業概要

a) カスタマーサクセス

Salesforce を主力とした、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を開講し、加えて 2023 年 11 月からは、1 つのプラットフォームで複数のサービスにおけるデータ連結と基盤運営を実現する iPaaS サービス「MuleSoft」の認定トレーニングサービス 2 コースも提供している。2017 年から 2023 年 9 月までに同社のトレーニング受講者数は 7,600 名（前年同期までは 6,400 名）を超える。

c) DX

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 として自社開発・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効率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。 |

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つけて見せて、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

前年同期比で増収も、販管費の大幅な増加で利益面はマイナスの着地

1. 2024年3月期第2四半期の業績概要

2024年3月期第2四半期の業績は、売上高1,352百万円（前年同期比6.0%増）、営業損失28百万円（前年同期は37百万円の利益）、経常損失28百万円（前年同期は32百万円の利益）、四半期純損失60百万円（前年同期は19百万円の利益）となった。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に増収だった。一方で、従業員数が増加したことによる人件費の増加、人材採用活動に伴う社員募集費の増加、システム関連費用の増加、加えて新規事業立ち上げのための外部コンサル活用における業務委託費増等により、販管費及び一般管理費が大幅に増加し、利益面はマイナスの着地となった。2023年3月期下期に生じたコンサルティングサービス事業の課題の影響が、2024年3月期第1四半期の5月まで生じたことで稼働率が低下するも、6月以降は解消した。7月以降は、この一連の課題解決に伴う営業活動の遅れによる獲得案件不足（売上機会損失）により、売上高進捗に影響が出た。

2024年3月期第2四半期の業績概要

(単位：百万円)

	23/3期2Q	24/3期2Q	増減額	増減率
売上高	1,275	1,352	77	6.0%
営業損失	37	-28	-65	-
経常損失	32	-28	-60	-
四半期純損失	19	-60	-80	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

大型プロジェクト凍結、売上機会喪失するも、売上総利益率は50%以上に回復

先行投資を推進してきたプラットフォームサービスにおけるDX事業の収益化が間近であったが、新たな顧客獲得のための展示会への出展などによる広告宣伝費の増加により減益となった。2023年3月期下期に生じた顧客都合による大型プロジェクトの凍結及び一部システム開発プロジェクトの納期遅延などによる売上機会損失により、売上総利益率が一時的に減少したが、2024年3月期第1四半期に回復し、第2四半期には従来のKPIとして定めていた売上総利益率50%以上という水準に回復した。

業績動向

2. サービス別の業績

(1) コンサルティングサービス

2024年3月期第2四半期におけるコンサルティングサービスの売上高は前年同期比8.7%増の853百万円であった。Salesforceコンサルティングは、リモートワークでの対応を強みに引き続き堅調に推移した。Anaplanコンサルティングは、受注案件のフェーズに応じて売上のばらつきがあり、当第2四半期においては前年同期を下回るも安定的に推移している。前期下期に生じた課題の影響が2023年5月まで生じたことで稼働率が減少するも6月以降は解消した。しかしながら、7月以降は獲得案件不足により、売上高進捗に影響を及ぼした。

(2) プラットフォームサービス

2024年3月期第2四半期におけるプラットフォームサービスの売上高は前年同期比1.8%増の498百万円であった。カスタマーサクセスは前年同期比4.6%減、エデュケーションは同5.0%増、DXは同56.3%増であった。同第1四半期前の戦略的な社内組織変更により、カスタマーサクセス担当者の一部をコンサルティングサービスへ異動したため人員減となり、カスタマーサクセスの売上高が減少した。エデュケーションは、リモートでの開催が定着し、管理者・開発者に向けた豊富なトレーニングメニューを提供したことにより、売上は安定的に推移している。DX事業については、自社SaaS製品販売、特に「AGAVE」の売上が継続して好調である。

3. 財務状況

2024年3月期第2四半期末の財務状況を見ると、流動資産は前期末比16百万円減少の967百万円となった。これは主に現金及び預金が57百万円減少する一方で、売掛金が24百万円増加したことによる。固定資産は、前期末比29百万円増加の190百万円となった。これは主に関係会社株式が42百万円増加した一方、繰延税金資産が31百万円減少したことによる。資産合計は、前期末比12百万円増加の1,158百万円となった。流動負債は、前期末比82百万円増加の350百万円であった。主な要因は、賞与引当金が41百万円増加、流動負債のその他が56百万円増加したことによる。固定負債は前期末比22百万円減少の48百万円となった。これは主に長期借入金が増加したことによる。負債合計は前期末比60百万円増加の399百万円となった。純資産は前期末比47百万円減少の758百万円となった。これは主に利益剰余金が60百万円減少したものである。負債・純資産合計は、前期末比12百万円増加の1,158百万円となった。

業績動向

2024年3月期第2四半期貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	984	967	-16
現金及び預金	675	618	-57
売掛金	244	268	24
固定資産	160	190	29
資産合計	1,145	1,158	12
流動負債	267	350	82
固定負債	71	48	-22
負債合計	338	399	60
(有利子負債合計)	127	104	-23
純資産合計	806	758	-47
負債・純資産合計	1,145	1,158	12

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

東証プライム市場への上場を見据え、 2030年の中期経営目標は売上高 100 億円

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績予想について、同社は2023年11月に修正予想した。売上高 2,850 百万円（前期比 12.8% 増）、営業損失 6 百万円（前期は 87 百万円の利益）、経常損失 7 百万円（前期は 82 百万円の利益）、当期純損失 1 百万円（前期は 11 百万円の利益）となる見通した。2023年3月の期初予想からは、売上高は 416 百万円（12.7%）減、営業損益は 187 百万円減、経常損益は 187 百万円減、当期純損益は 153 百万円減に下方修正をした。2023年3月期下期に生じたコンサルティングサービス事業の課題の影響が2024年3月期第1四半期の5月まで生じたことで稼働率が低下するも、6月以降は解消した。7月以降は、この一連の課題解決に伴う営業活動の遅れによる獲得案件不足により、通期売上高の進捗に影響が及んだ。

2024年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期 実績	24/3 期 期初予想	24/3 期 修正予想	前期比	
				増減額	増減率
売上高	2,527	3,266	2,850	322	12.8%
売上総利益	1,255	1,677	1,395	139	11.1%
販管費	1,167	1,496	1,401	233	20.0%
営業利益	87	181	-6	-93	-
経常利益	82	180	-7	-89	-
四半期純利益	11	152	-1	-12	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 中期経営計画

2023年5月に、同社は中期経営計画として「コアバリュー」「パーパス」「ビジョン2030」を発表した。「コアバリュー」は「従業員の成功」「顧客の成功」「社会問題の解決」の3つを、「パーパス」においては「テクノロジーを正しく活用し、地球に優しい、人に優しい、誰もが幸福な世界の実現に貢献する」を掲げた。「ビジョン2030」として、1) 日本の労働力不足をテクノロジーと海外人材活用で解消する、2) コンサルティング事業、プラットフォーム事業で海外投資を推進する、3) 東証プライム市場に上場する、の3つを掲げた。中期経営目標として、2030年までに東証プライム市場への上場を見据え、海外からの人材やAIなどの最新技術の活用、海外ビジネスの展開等により、CAGR（年平均成長率）を売上高21.7%、営業利益56.4%を目指し2030年の売上高100億円を目標とする。2026年に10%、2030年に20%の営業利益率を達成し、東証プライム市場への上場基準を十分に満たす利益を確保する。社員数については年平均10%以上の増員を目指す。海外からの人材増加、自社DX及びAIを活用した生産性向上等に取り組み、従業員1人当たりの売上を主要KPIと位置付け、2030年に17百万円を超える生産性を目標とする。

3年間（2024年3月期～2026年3月期）の投資額は約24億円を見込んでおり、その内訳は、人的資源に50%、海外事業に14%、社内DX推進に17%、AI等の最新テクノロジー活用に8%、SaaS販売拡大に11%としている。この投資により、1案件当たりの売上規模の拡大、収益率の改善、グローバル展開（主にアジア圏、北米圏）を目指す。SaaS事業の収益化に目途を立て、一層の成長を目指して投資を継続し、DX売上高のCAGR106%を目指す。

3. 成長戦略

同社は、これまで足元の課題に対して、自社内のDXによりサービスを変革してきた。自社開発によるプラットフォームでデジタル化を促進し、ナレッジの形式化による質の向上を行った。加えて、プラットフォームを利用した事業間でのシナジーを促し、ブロックチェーン等を用いた高度な技術によるSaaSやプラットフォーム運営の知見を増やしてきた。その結果、経済産業省が認定する「DX認定制度」の認定事業者にも認定された。将来的には、SaaSの知見や高度な技術力を生かしたプラットフォームを顧客と一緒に開発し、「Revenue Share（収益分配型契約）」で展開することで「労働集約から脱却」し、資源問題等の社会課題解決のためのプラットフォーム開発などにより「サーキュラーエコノミー（循環経済）の実現貢献」を目指す。

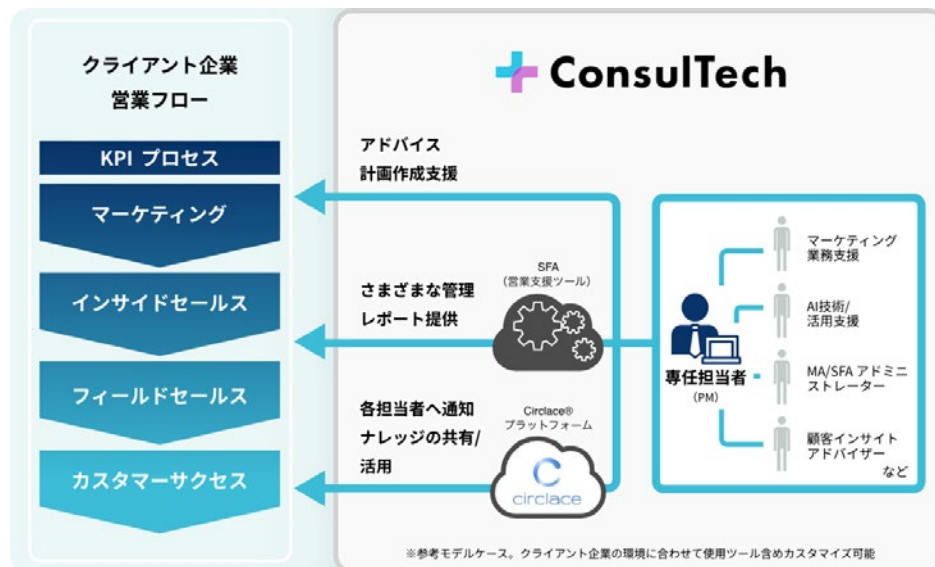
(1) 人材戦略

同社は、Salesforce認定資格の中で最難関資格（国内で資格取得者数19名（2023年12月1日現在））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未経験で入社してきた社員に対し、社内のエデュケーションサービス（セールスフォース・ジャパン社の認定トレーニングコース）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。また今後はグローバル展開を見据えたダイバーシティを推進し、新世代を担う新卒採用の強化、平均年齢の引き下げを目指す。平均年齢においては、2023年5月時点での39歳から2026年3月期に37歳、2030年3月期に34歳を目標とする。女性管理職比率は2022年6月時点での23%から2026年3月期に35%、2030年3月期には50%を目標とする。外国籍比率については、2023年5月時点での4%から2026年3月期は15%、2030年3月期は30%を目標とする。

今後の見通し

2023年6月、(株)ハイブリッドテクノロジーズ、(株)グロースリンク、同社にて顧客向けSalesforceプラットフォーム関連開発のグローバル展開と100人以上のIT人材を擁する体制の構築を目的としてベトナムに合弁会社「Circlace HT Co., Ltd.」を設立し、同10月には現地でオフィス開所式及び視察ツアーを開催した。Circlace HTは、大手メーカー及び上場IT企業を中心とした開発案件を獲得するため、構想策定から定着化支援に至るまでの一気通貫の支援を行う。また同月、コンサルティング事業におけるさらなるサービス領域の拡大と技術力強化(特にAWS等のマルチクラウド対応)を目的に、FTL(株)の全株式を取得し子会社化し、同11月、経営資源を最大限活用し、経営の効率化・意思決定の迅速化を図るため、FTLを取締役に吸収合併する決議を行った。さらに12月には、The Model(ザ・モデル)型営業組織の構築と成果創出に悩むビジネスオーナー向けにフォーカスした新たな伴走型支援サービス「マーケティング・セールスイネーブルメントマネージドサービス『ConsulTech(コンサルテック)』」の提供を開始した。クライアント企業のマーケティング戦略立案と実行支援に至るまで包括し、業務の円滑な遂行をサポートする。

新たな伴走型支援サービス ConsulTech (コンサルテック)



出所：会社リリースより掲載

(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®」をサービス提供時の基本コミュニケーションツールとして導入し、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とオフラインにて柔軟に対応するハイブリッドサービスを推進することにより、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すべての契約において「Circlace®」を活用し、サービスを提供している)。加えて、「Circlace®」に生成AIを組み合わせることで生産性と稼働効率をさらに上げ、収益性の向上を図る。

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

2023年10月には「Circlace®」と生成AI「ChatGPT」を連携させた機能をリリースした。「Circlace®」内に生成AI「ChatGPT」と連携したチャットウィンドウを実装することにより、「Circlace®」のユーザーインターフェース内で対話形式による検索オペレーションが可能となった。これにより、蓄積された必要な情報に辿り着く時間や、問い合わせ対応にかかる時間を大幅に削減し、間接業務に掛かる工数削減により、組織レベルでの業務効率化を実現できる。また、生成AIによる「FAQ自動作成機能」「回答自動作成機能」の提供も同時に開始した。今後は「Circlace®」に実装されるAIを活用したAI機能群の総称を「Circlace Knowit (サークレイス ノウイット)」と定義し、チャットボット機能・FAQ自動作成機能・回答自動作成機能だけでなく、さまざまなAIを活用した機能を開発の上「Circlace Knowit」の機能展開を目指す。

(4) DX事業の拡大

「Circlace®」においては、カスタマーサクセスサービスにて「Circlace®」を利用する顧客に対し、「Circlace®」の自社導入を促進し、ストック比率の向上を図る。同商品を利用する顧客はコミュニケーションが一元化すると、過去のデータを閲覧するために同商品が必須となるため、サービス終了後も利用動向により呼び戻し提案ができる。海外駐在員向け情報管理 SaaS において導入企業数の国内シェア第1位（東京商工リサーチ調べ）を獲得した「AGAVE」は、BPOパートナーとの協業を強化し、新パートナーを開拓することでライセンス販売を増加させる。「AGAVE」追加機能開発によりオプション課金も増加させる。

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。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する方針である。

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