

|| 企業調査レポート ||

## サーキュレーション

7379 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年11月17日(木)

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. 2022年7月期業績概要	01
2. 2023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	04
■ 事業概要	05
■ 強み	07
■ 業績動向	10
1. 2022年7月期業績概要	10
2. サービス別売上高	11
3. 重要業績評価指標 (KPI) 推移	12
■ 今後の見通し	13
1. 2023年7月期の見通し	13
2. 中期成長戦略	14
■ サステナビリティ	16

## ■ 要約

### 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」サービスを運営

サーキュレーション<7379>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人材の経験・知見を複数の企業で活用し、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。

#### 1. 2022年7月期業績概要

2022年7月期決算は、売上高7,104百万円（前期比29.0%増）、営業利益530百万円（同9.4%増）、経常利益528百万円（同16.3%増）、当期純利益346百万円（同17.7%増）だった。期初に想定していたコンサルタント人員計画遅延の影響により、売上高の進捗率は97.3%に留まったものの、前下期の新規中途入社者数は同上期と比較して約2.4倍にまで好転しており、組織拡大に向けた体制整備は、一定の目途が立った。利益面については、労働人口減少による人手不足や働き方改革に加え、オープンイノベーションによる経営改革やデジタルトランスフォーメーション（DX）による業務効率化を推進する企業が増加する等、外部プロ人材活用の需要が堅調に推移し、営業利益（103.5%）、経常利益（103.3%）、当期純利益（105.5%）の各利益は、いずれも予想を上回る進捗だった。

#### 2. 2023年7月期の見通し

2023年7月期の業績予想は売上高9,300百万円（前期比30.9%増）、営業利益600百万円（同13.3%増）、経常利益600百万円（同13.5%増）、当期純利益390百万円（同12.5%増）を見込んでいる。営業利益率は6.5%と前期の7.5%から低下する。中長期でのさらなる成長を見据えて引き続き人材投資を計画しており、高い成長性を維持するための組織体制強化に向けた中期投資を継続するためである。

#### 3. 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しており、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・ベンチャー企業に対しては、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。

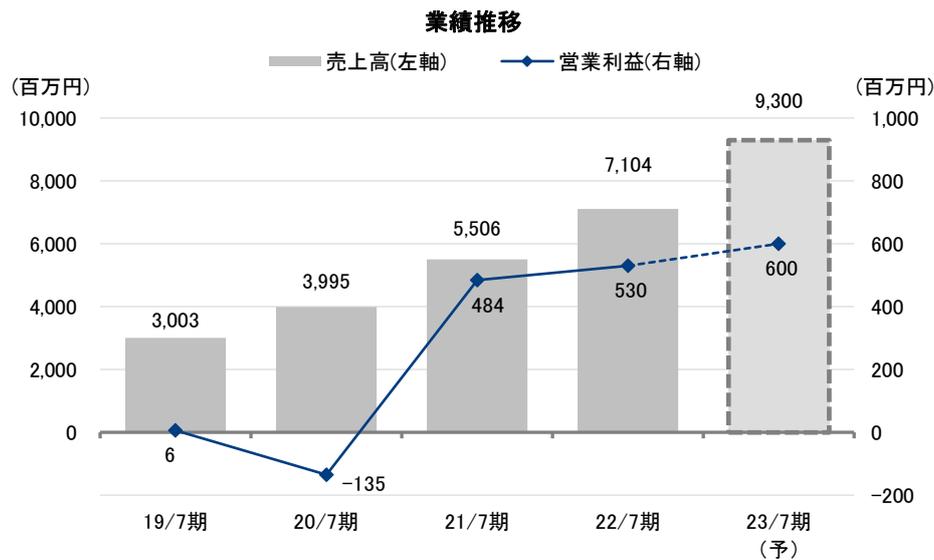
## 要約

新領域の「Open Idea サービス」「人が繋ぐ事業承継サービス」は、既存領域で裏付けら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。実際に前四半期に続き、2022年7月期第4四半期も M&A 案件を複数創出するなど、立ち上げフェーズから拡大成長フェーズへ移行していることが窺える。

また、将来的に顧客になる可能性を秘めている、いわゆるリードの獲得については、ウェビナー経由が好調である。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 277 人となる。ウェビナー注力から 1 年が経過し、定常的にリードを安定獲得するチャンネルへと成長させた。

## Key Points

- ・先端技術に対応した高い専門性を持つプロ人材を取り揃えている
- ・「リカーリング型ビジネスモデル」の強化と新領域の成長拡大
- ・事業承継サービスは立ち上げフェーズから拡大成長フェーズへ移行
- ・ウェビナーが好調。定常的にリードを安定獲得するチャンネルへと成長



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

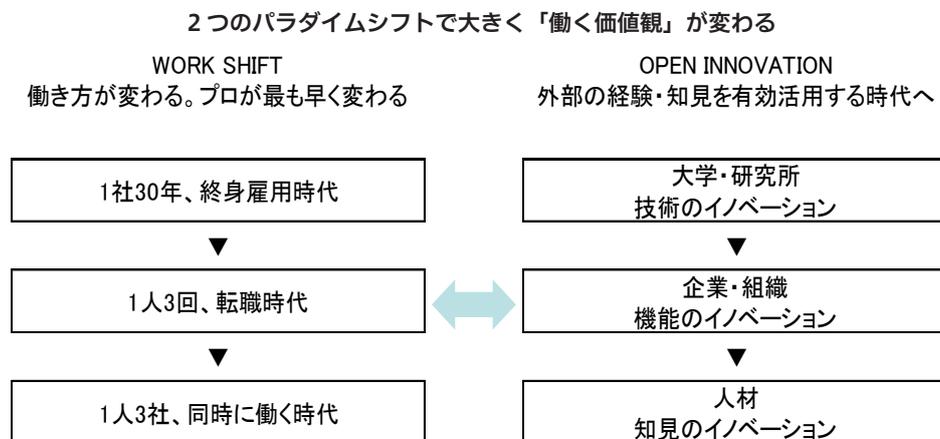
### 「1社30年、終身雇用時代」から「1人3社、同時に働く時代」へ。 高い専門性を持つプロ人材の経験・知見を複数の企業で活用

#### 1. 会社概要

サーキュレーションは「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人材の経験・知見を複数の企業で活用し、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20,420名、累計11,769件と1万件を超えるプロジェクト稼働実績を有している(2022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。



出所：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よりフィスコ作成

## 会社概要

## 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（フレキシィー））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。

## 沿革

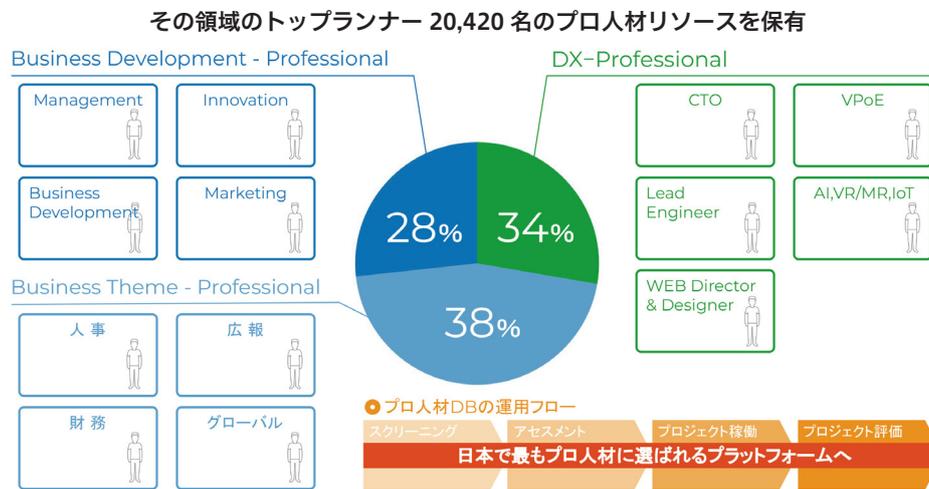
2014年 1月	東京都渋谷区に株式会社サーキュレーションを設立
2015年 2月	業務拡大により、オフィスを東京都千代田区に移転
2015年 3月	東急不動産（株）「ビジネスエアポート」との連携開始
2015年 4月	専門家と経営課題をつなぐ Web サービス「X-book（Expert booking service）」β版運用開始
2015年 5月	CTO/エンジニア/デザイナー支援サービス「flexy」（現 FLEXY）提供開始
2015年 7月	ビジネスパーソンに「新しい働き方」を発信する情報サイト「ビジネスノマド・ジャーナル」リリース
2017年 2月	2 拠点目となる関西支社を開設
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」を統合）
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する「人が繋ぐ事業承継サービス」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室設置
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）
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分変更に伴い東証グロース市場へ移行
2022年 8月	四国支社を開設

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 20,420 名のプロ人材と協業し、法人企業向けに 4 つの特徴あるサービスを提供

同社は「プロシエアリング事業」の単一セグメントではあるが、主要サービスである「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」を軸に、20,420 名のプロ人材と協業して 4 つ特徴あるサービスを提供している。



※その他：M&A、営業等

出所：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より掲載

#### (1) プロシエアリングコンサルティングサービス

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ア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 (フレキシィー) サービス

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、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。

## 事業概要

### (3) Open Idea (オープンアイデア) サービス

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。

### (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

承継に係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通して、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、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。

事業概要

サービスの流れ



出所：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より掲載

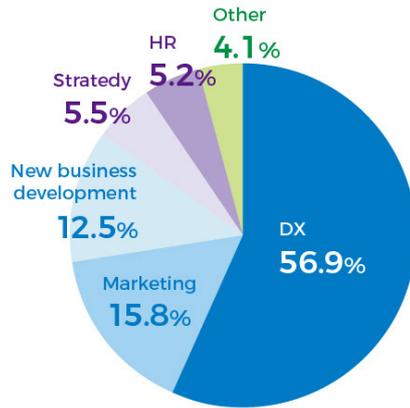
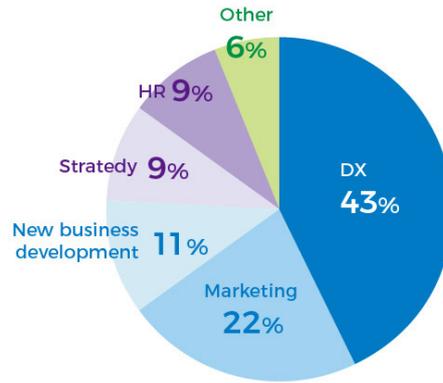
## 強み

### Web3、NFT、メタバース、ESG といった先進的な知見もカバー。高い専門性を持つ人材が揃った、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、Web3、NFT、メタバース、ESG といった先進的な知見を保有するプロ人材や DX を推進するプロ人材、人事や広報、新規事業立ち上げ、IPO 支援など幅広い分野で高い専門性を持つプロ人材を豊富に揃えている点にサーキュレーションの強みがある。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、20,420 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 11,769 件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ていると弊社では見ている。

強み

 企業がプロ人材を活用した新規プロジェクトの割合  
 (2021年8月～2022年7月)

 同社が設立以来企業に提供した  
 累積稼働プロジェクトの割合


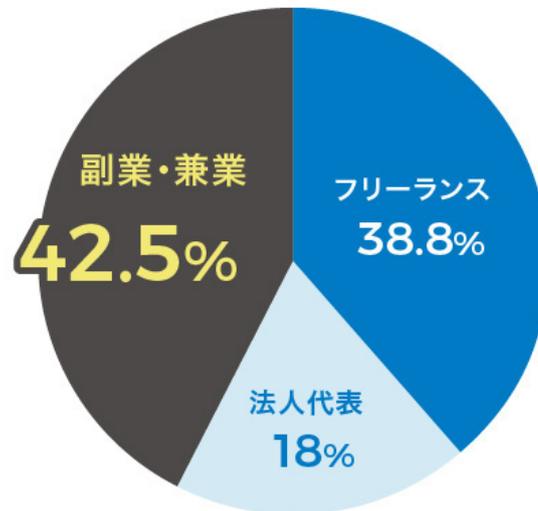
出所：プレスリリースより掲載

2022年2月から7月末までに企業がプロ人材を活用したプロジェクトは、DX関連の課題解決が1,379件で最多となった。2014年1月の設立以来、同社が企業に提供した累計11,769件のプロジェクトのうち、DX関連プロジェクトが占める割合は2021年7月末時点の39%から2022年7月末には43%に上昇。近年のDXにおける人材不足を背景に、プロシェアリングへのニーズもビジネス環境の影響を受けて変化している。登録プロ人材ランキングではDX分野が最も伸びが著しく、2022年7月末時点の登録プロ人材に占める割合はDX分野が前期比2.6%の増加、事業開発分野と各ビジネス分野はそれぞれ割合を減らした。

また、法人企業側の意識についても、新型コロナウイルス感染症拡大も相まって大きく変わってきた。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、日本では特に生産性の高い職場に変えていく必要がある。岸田首相は10月3日の所信表明演説において、成長産業への労働移動を促すリスキリング（学び直し）支援に5年間で1兆円を投じる計画を打ち出した。年功序列的な職能給からジョブ型の職務給への移行も含め「企業間、産業間での労働移動の円滑化に向けた指針を来年6月までに取りまとめる」としている。従来のように人材を社内だけで採用・育成するのではなく、専門性の高い外部人材の経験・知見を活用し課題解決していくケースが増えるが見込まれるなか、プロ人材を企業がシェアする時代が到来する。なお、同社で2022年7月末までの1年間で新たに登録があったプロ人材の働き方としては「副業・兼業」が最も多く、割合としては42.5%（フリーランス38.8%、法人代表18%）となっている。

強み

同社登録プロ人材の割合（働き方別）

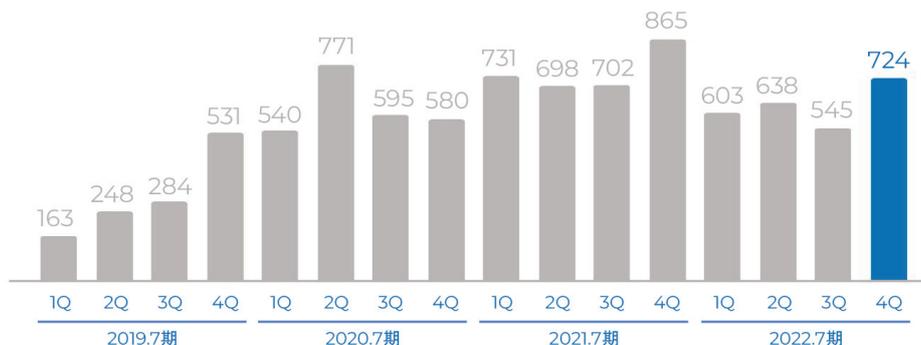


出所：プレスリリースより掲載

また、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ろう。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作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52行であり、地方での人材ニーズは大きい。アライアンス金融機関からの紹介案件数は順調に推移しており、特に地方でのプロ人材の採用は拡大しており、2020年4月時点での常勤雇用以外の成約件数の累計実績は25%だったのに対して、2020年11月時点では52%に急増しており、地方での人材ニーズはプロ人材がシェア逆転している。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。

アライアンス金融機関からの紹介案件数



出所：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より掲載

強み

## 先導的人材マッチング事業の実績



出所：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より掲載

## 業績動向

### 2022年7月期は2ケタ増収増益で着地。 経営改革や業務効率化推進により外部プロ人材活用の需要が堅調

#### 1. 2022年7月期業績概要

2022年7月期決算は、売上高7,104百万円（前期比29.0%増）、営業利益530百万円（同9.4%増）、経常利益528百万円（同16.3%増）、当期純利益346百万円（同17.7%増）だった。期初に想定していたコンサルタント人員計画遅延の影響により、売上高の進捗率は97.3%に留まったものの、前下期の新規中途入社者数は同上期と比較して大幅に好転しており、組織拡大に向けた体制整備は、一定の目途が立った。利益面については、労働人口減少による人手不足や働き方改革に加え、オープンイノベーションによる経営改革やDXによる業務効率化を推進する企業が増加する等、外部プロ人材活用の需要が堅調に推移し、営業利益（103.5%）、経常利益（103.3%）、当期純利益（105.5%）の各利益は、いずれも予想を上回る進捗だった。

#### 2021年7月期業績概要

（単位：百万円）

	21/7期	22/7期	増減率	22/7期 業績予想	達成率
売上高	5,506	7,104	29.0%	7,300	97.3%
営業利益	484	530	9.4%	512	103.5%
営業利益率	8.8%	7.5%	-1.3pt	7.0%	-
経常利益	454	528	16.3%	511	103.3%
当期純利益	294	346	17.7%	328	105.5%

出所：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よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. サービス別売上高

「プロシエアリングコンサルティング」サービス、「FLEXY」サービスの売上高は、「平均月次プロジェクト件数×平均月次請求単価×12ヶ月」により算出される。過去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 MTG等を用いたリモート支援が定着しており、平均月次稼働プロジェクト数は1,163件と、過去最高値に到達した。また、DX関連プロジェクトの割合が増えているなか、よりハイスキルのITプロ人材のシェアリングサービス「FLEXY」の比率が上昇している。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3,859百万円（前期比19.1%増）、FLEXYサービスは3,066百万円（同49.8%増）、その他は178百万円（同18.6%減）だった。先進的な知見を有する「FLEXY」の割合は、DX化推進の流れのなかで引き続き割合を高めてくると考えられ、同社の成長性を高めることになると、弊社では考えている。

## サービス別売上高

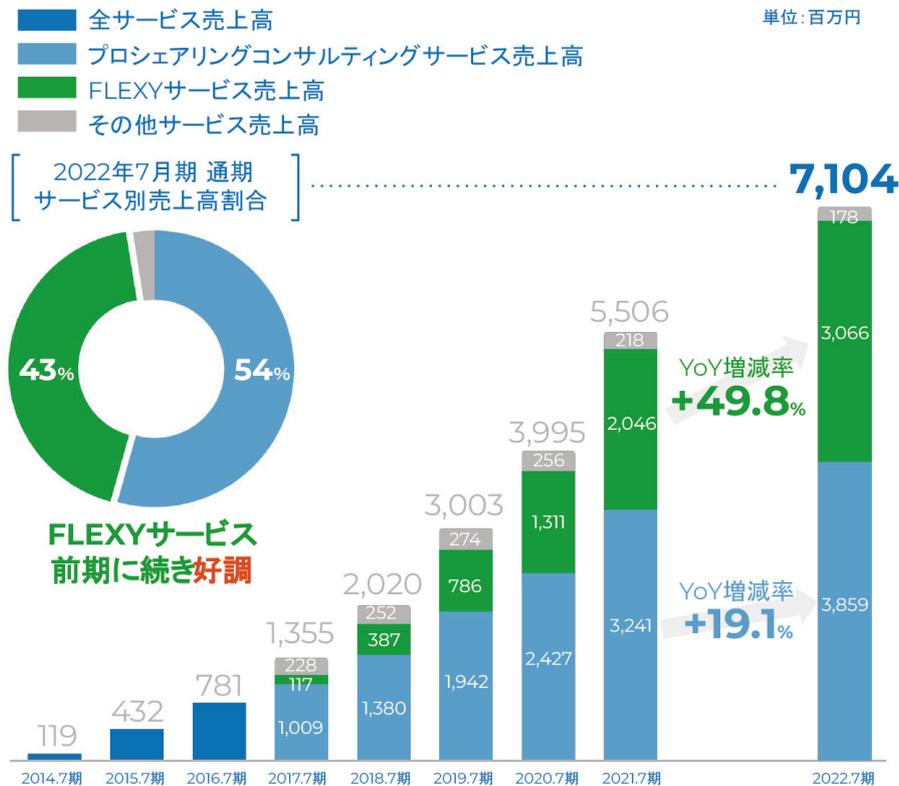
(単位：百万円)

サービス別	21/7期	22/7期	前期比
プロシエアリングコンサルティングサービス	3,241	3,859	119.1%
FLEXYサービス	2,046	3,066	149.8%
その他	218	178	81.4%
計	5,506	7,104	129.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## サービス別売上高割合

単位：百万円



出所：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より掲載

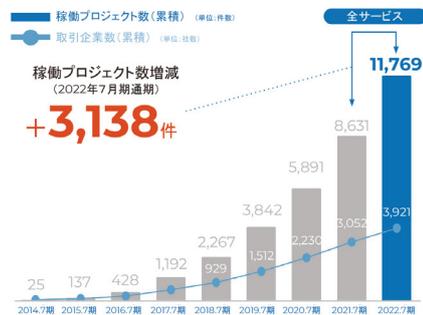
## 業績動向

## 3. 重要業績評価指標 (KPI) 推移

2022年7月期時点での累積稼働プロジェクト数は11,769件、累積取引企業数は3,921社、累積登録プロ人材数は20,420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、今後も順調に推移していくと弊社では期待している。

## 累積稼働プロジェクト件数及び

## 累積取引企業数の推移



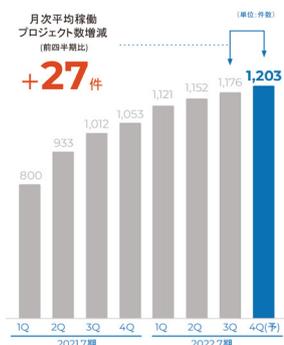
## 累積登録プロ人材数の推移



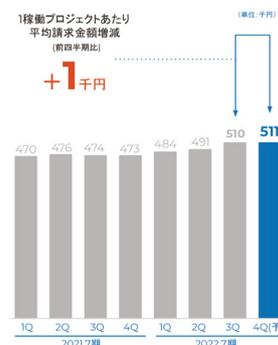
出所：通期決算説明資料及び事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

## 1 稼働プロジェクト当たり

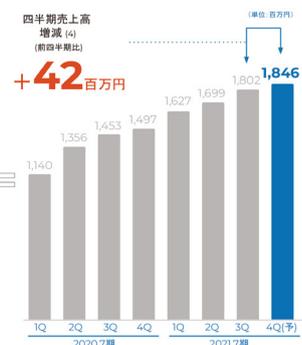
## 月次平均稼働プロジェクト数



## 平均請求金額



## 四半期売上高



出所：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より掲載

月次平均稼働プロジェクト数は堅調に推移しているほか、1稼働プロジェクト当たり平均請求単価も安定して伸びている。なお、ハイスキルのITプロ人材の「FLEXY」が伸びている割には平均請求金額の伸びが弱い印象を受けるが、単価はDX推進の加速とともに引き上げる可能性はあるものの、現在は全国の顧客企業にプロシエアリングを浸透させていくといった意味で、面を取りに行っている局面でもある。そういった観点から、2022年9月には首都圏に次ぐ大経済圏である関西地域をはじめとした西日本地域の企業へのサービス提供を強化するため、「FLEXY」の関西拠点を設け、関西に本格的に進出するなど、順調に戦略が進展していると言えそうだ。

## ■ 今後の見通し

**2023年7月期は中長期でのさらなる成長を見据え、組織体制強化に向けた中期投資を実施。「リカーリング型ビジネスモデル」の強化と新領域の成長拡大、DX推進で持続的な高成長・高収益化組織の実現を目指す**

### 1. 2023年7月期の見通し

2023年7月期の業績予想は売上高9,300百万円（前期比30.9%増）、営業利益600百万円（同13.3%増）、経常利益600百万円（同13.5%増）、当期純利益390百万円（同12.5%増）を見込んでいる。営業利益率は6.5%と前期の7.5%から低下する。中長期でのさらなる成長を見据えて引き続き人材投資を計画しており、高い成長性を維持するための組織体制強化に向けた中期投資を継続する。

#### 2023年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/7期実績	23/7期予想	増減率
売上高	7,104	9,300	30.9%
営業利益	530	600	13.3%
営業利益率	7.5%	6.5%	-
経常利益	528	600	13.5%
当期純利益	346	390	12.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

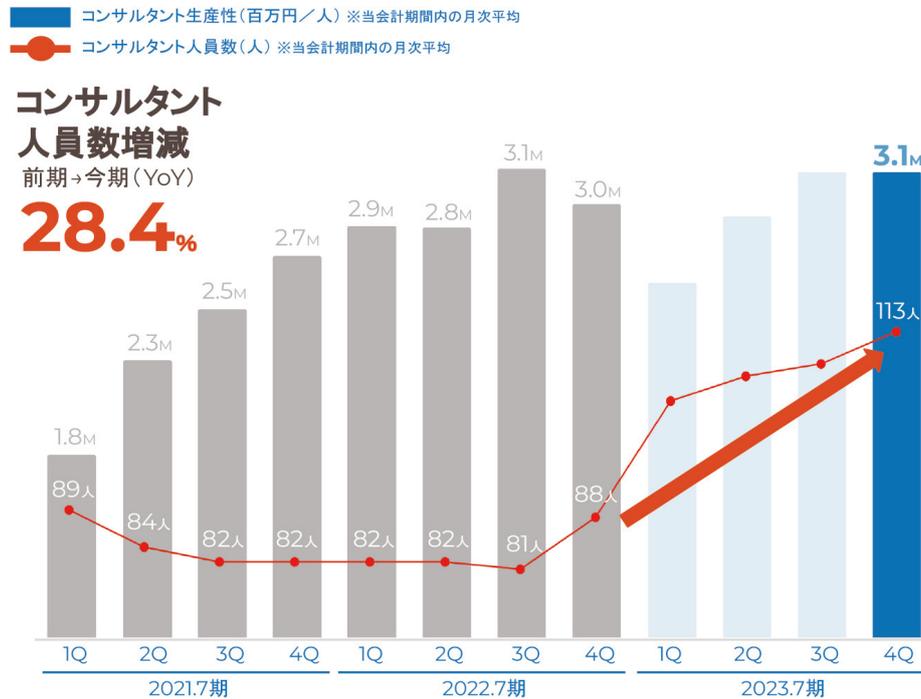
コンサルタント人員数は113人（同28.4%増）と採用を加速する。一方で、生産性は新規入社者による低下影響をオンボーディング施策（組織への定着・戦力化を促進するための取り組み）のさらなる強化等により吸収・維持の見込みである。また、中途入社コンサルタントがアサインされるとプロジェクトが積み上がっていくイメージであるが、同社の強みとしては平均的なコンサル件数を受け持つまでの戦力化が早い点が挙げられる。同社の1万件を超えるプロジェクトのデータ分析からの推測のほか、社内でもナレッジ（知識や情報）共有を積極的に進めることで、想定されるプロジェクトへの対応力を素早く身に付けさせ、新入社員や中途採用者の早期戦力化につなげていると弊社では考えている。

なお、中途入社で実績のある人材を獲得できればより早期の戦力化につながるのは当然であるが、それ以外においても、膨大なプロジェクトのデータ利活用によってコンサルタントの生産性を高める機会を得ることができよう。また、人材投資については中長期での成長を見据えており、新領域を中心に人への投資を加速する計画だ。累積稼働プロジェクト数1万件を超え、月次プロジェクト継続稼働率、取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数も過去最高を記録するなか、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※」の強化と新領域の成長拡大、DX推進による持続的な高成長・高収益化組織の実現を目指している。

※ リカーリング型ビジネスモデル：プロジェクトを受注し1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。

今後の見通し

コンサルタント人員数と生産性の推移予想



出所：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より掲載

コンサルタント  
人員数増減  
前期→今期 (YoY)  
**28.4%**

プロシエリングと FLEXY は高い生産性を維持しながら組織を強化。  
事業承継サービスは立ち上げフェーズから拡大成長フェーズへ移行。  
ウェビナー好調で定常的にリードを安定獲得するチャンネルへと成長

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しており、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引き続き強化。さらには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・ベンチャー企業に対しては、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。

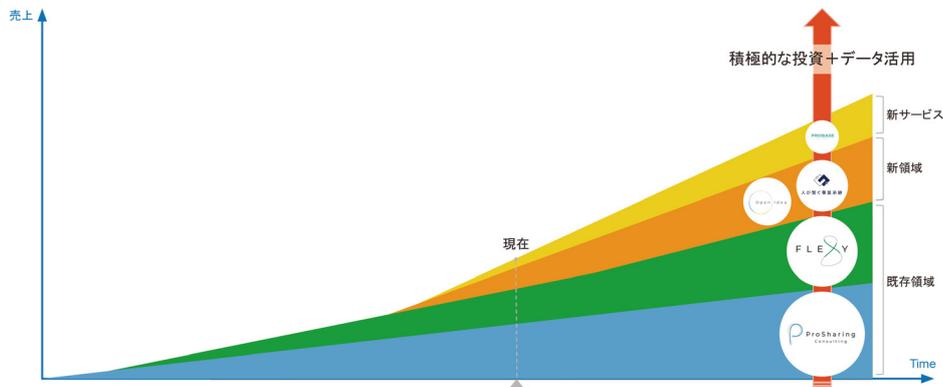
今後の見通し

新領域の「Open Idea サービス」「人が繋ぐ事業承継サービス」は、既存領域で裏付けら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。実際に前四半期に続き、2022年7月期第4四半期もM&A案件を複数創出するなど、立ち上げフェーズから拡大成長フェーズへ移行していることが窺える。新サービス「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サービスとしてストック収益を積み上げていく。既存サービスとのシナジーで契約社数は順調に成長しており、2022年7月期における契約社数は1,286社となった。会社側では2023年7月期に契約社数2,000社の目標を掲げている。タイミングは明らかにしていないが、3,000社を超えてくる段階においては、一定の区切りとして有償サービスへの切り替えを予想している。

また、将来的に顧客になる可能性を秘めているいわゆるリードの獲得については、ウェビナー経由が好調である。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、当第4四半期の1講義当たり平均応募者数は277人となるなど、ウェビナー注力から1年が経過し、定常的にリードを安定獲得するチャンネルへと成長させた。今後は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を構築する予定で、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の転換を図る。

また、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で運用開始しているが、大手企業の事業責任者クラスや中小・ベンチャーの経営者層から支持されており、好調なリード獲得を支えている。

2023年7月期 中期成長戦略イメージ



出所：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より掲載

同社では7月、同社登録プロ人材303名に対して「プロ人材になるためのキャリア形成と自己研鑽/リスクリテラシー調査」を実施したところ、6割超のプロ人材が直近1年以内に新たな分野の学習を始めているとの結果を得た。また同調査においては、プロ人材の半数以上が1度は専門分野外でリスクリテラシーを経験しているとの結果を得た。ビジネス環境の変化やクライアント案件のニーズ、差別化といった、市場価値を重視して学習する分野を選んでいると考えられるほか、一度プロ人材として専門分野を定めてからは苦手分野を補うという動機は弱く、得意分野を中心に差別化を図るべくスキルを獲得していくという戦略を取っている可能性もあるようだ。とはいえ、プロ人材がリスクリテラシーによってさらにスキルや知識を向上させることによって、同社においても上流のビジネスを獲得することにもつながるだろう。

今後の見通し

なお、前述のとおり、専門性の高い外部人材の経験・知見を活用し課題解決していくケースが増えると思われ、プロ人材を企業がシェアする時代が到来することから、将来的には補完性がある企業やシナジーが見込まれる企業との M&A の動きなども今後顕在化してくる可能性があると思われ、弊社では予想している。

## ■ 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、少子高齢化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を目指し、「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、人の可能性を最大化していく。

5つのマテリアリティ（重要課題）

- ・ 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

同社が掲げる事業を通じた社会価値の創出



出所：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より掲載

#### 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