

|| 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 >>>](#)

2023年11月16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. 2023年7月期業績概要	01
2. 2024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	09
1. 2023年7月期業績概要	09
2. サービス別売上高	10
3. 重要業績評価指標（KPI）推移	11
■ 今後の見通し	13
1. 2024年7月期の見通し	13
2. 中期成長戦略	14
■ トピック	16
■ サステナビリティ	17

## 要約

### プロ人材活用が堅調、平均月次稼働プロジェクト件数は過去最高水準

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. 2023年7月期業績概要

2023年7月期の業績は、売上高 8,146 百万円（前期比 14.7% 増）、営業利益 569 百万円（同 7.4% 増）、経常利益 569 百万円（同 7.8% 増）、当期純利益 368 百万円（同 6.4% 増）で着地し、売上高・各段階利益ともに過去最高を更新した。オープンイノベーションによる経営改革や DX（デジタルトランスフォーメーション）による業務効率化を推進する企業が増加するなど、外部プロ人材活用の需要が堅調に推移した。外部プロ人材活用の稼働プロジェクト累計は 15,446 件と同 31.2% 増加し、取引社数も 4,576 社と同 655 社増加した。特に DX 分野のプロジェクト累計件数は同 47.6% 増加し、その結果、月次平均稼働プロジェクト件数は 1,259 件と前期の 1,163 件を上回り、過去最高水準を更新した。稼働プロジェクト当たりの平均請求単価も、プロシェアリングコンサルティングサービス※1 に比べ平均単価の高い FLEXY サービス※2 の比率が上昇したことで前期を上回り、増収につながった。2023年4月の前代表取締役社長の不祥事に伴う退任により営業活動が停滞したこともあり、同6月に業績予想を下方修正したが、売上高・各段階利益とも修正予想を上回って着地した。なお、利益面については、コンサルタントの新規採用増など積極的な人材投資を行うとともに、DXの推進やウェビナー施策推進のためのマーケティングなどの投資を進めたことが増益につながった。

※1 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。

※2 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、必要に応じて企業が活用できる業務委託型（準委任）のサービス。

#### 2. 2024年7月期の見通し

2024年7月期の業績予想は売上高 9,000 百万円（前期比 10.5% 増）、営業利益 630 百万円（同 10.7% 増）、経常利益 630 百万円（同 10.6% 増）、当期純利益 400 百万円（同 8.4% 増）を見込む。前代表取締役社長退任の影響を受け、2023年7月期第4四半期の売上が落ち込んだが、2024年7月期第3四半期以降からは前年同期を上回る売上を見込む。DX やオンボーディングプログラム（人材育成プログラム）による既存社員の生産性向上に重点を置き、新規採用による大幅な増員は抑制していく方針であるが、一定の新卒採用は継続し、営業利益率は 7.0% と前期と同水準を維持する計画である。

### 3. 中期成長戦略

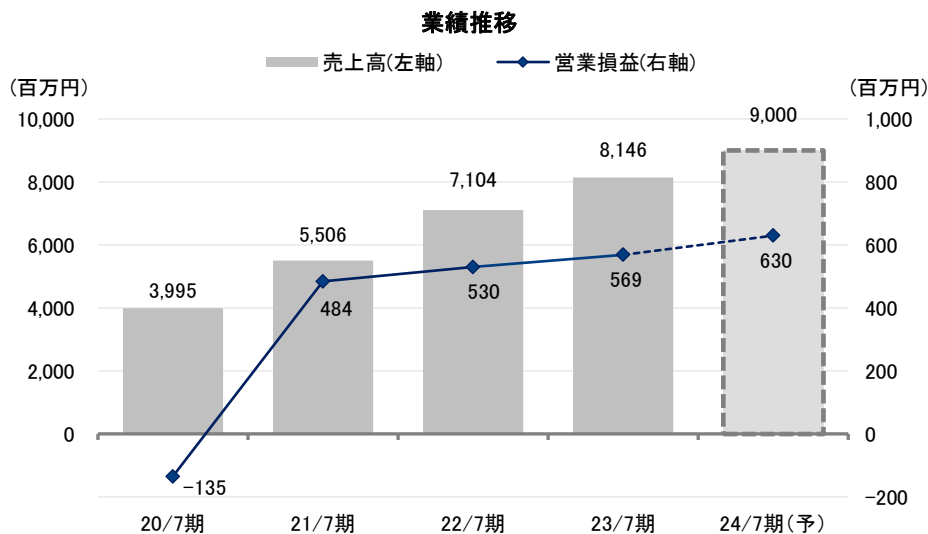
中期成長戦略においては、既存領域であるプロシエリングコンサルティングサービス（ビジネス領域）と FLEXY サービス（DX 領域）では、顧客の売上規模別のマーケティング活動を推進し、月次プロジェクト数を最大化するとともに、事業拡大を踏まえて、高い生産性を維持しながら組織を強化する。中堅・大手企業における DX 領域の案件獲得に向けてウェビナーを中心に広告宣伝費を積極的に投資し、顧客内の他部署への横展開を加速させることで、複数稼働取引先を増やす。中小・ベンチャー企業に対しては、上位地銀及びメガバンクの新規開拓と既存アライアンス先本部との関係性を強化することにより、取引企業数の拡大を目指す。

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である。実際に M&A 案件、事業譲渡案件も積み上がっており、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。新サービスとなる、法人向けのフリーランス管理 SaaS 型 Web サービス「PROBASE」は、2023 年 8 月には契約社数が 2,000 社を超えており、2024 年 7 月期末には 3,000 社を見込む。

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 開催当たり平均応募者数は 150 人と安定的に推移している（2023 年 7 月期第 4 四半期実績）。ウェビナーへの注力から 2 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

- ・企業の外部人材活用の需要が高まり、平均月次プロジェクト件数は過去最高水準
- ・2023 年 7 月期の売上高・各利益ともに過去最高を更新。2024 年 7 月期は増収増益を計画
- ・ウェビナーや金融機関の紹介などリードを安定的に獲得できるチャンネルを確保
- ・「FLEXY」サービスを拡充し、既存社員の生産性向上を図る



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 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

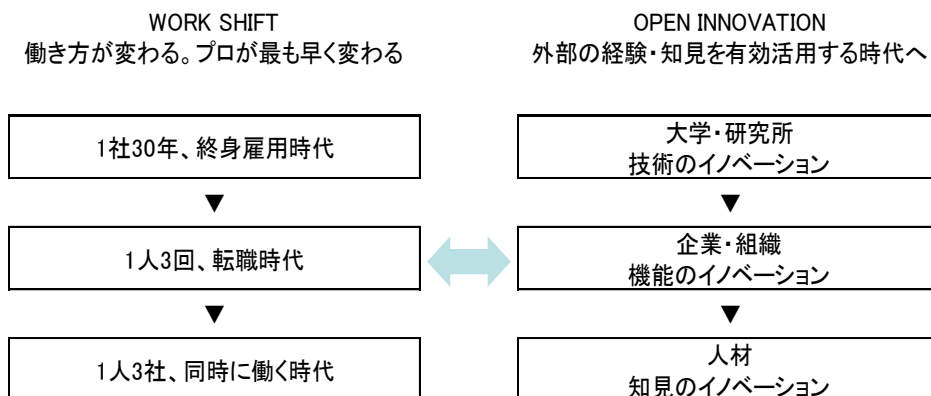
#### 1. 会社概要

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」事業を運営する。「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22,594人、累計15,446件のプロジェクト稼働実績を有している（2023年7月末現在）。WORK SHIFTの観点では、「1社30年、終身雇用時代」という伝統的な日本の労働のあり方から「1人3回、転職時代」に移行し、さらに現在は「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る。そのようななか、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（機能のイノベーション）」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・推進等に有効活用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。

同社の顧客企業は、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つのパラダイムシフトで大きく「働く価値観」が変わる



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」の提供を開始した。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））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」をリリースした。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

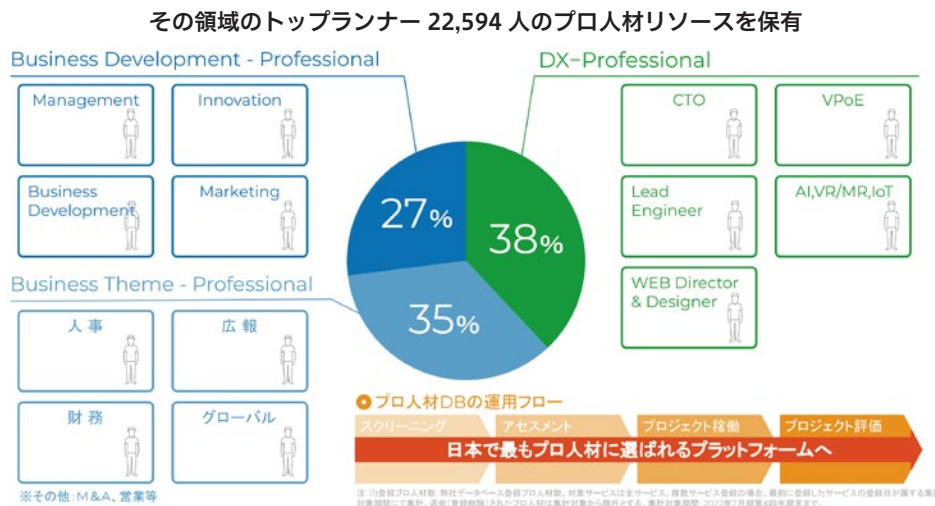
2014年 1月	東京都渋谷区に株式会社サーキュレーションを設立
2015年 2月	業務拡大により、オフィスを東京都千代田区に移転
2015年 3月	東急不動産（株）の会員制シェアオフィス「ビジネスエアポート」との連携開始
2015年 4月	専門家と経営課題をつなぐWebサービス「X-book（Expert booking service）」β版運用開始
2015年 5月	CTO/エンジニア/デザイナー支援サービス「flexy」（現FLEXY）提供開始
2015年 7月	ビジネスパーソンに「新しい働き方」を発信する情報サイト「ビジネスノマド・ジャーナル」リリース
2017年 2月	2拠点目となる関西支社を開設
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
2023年 4月	代表取締役社長に福田悠（ふくだゆう）氏が就任

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

## 事業概要

### 22,594 人のプロ人材と協業し、法人企業向けに特徴あるサービスを提供

同社の事業は「プロシエアリング事業」の単一セグメントで、その中の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、22,594 人のプロ人材と協業し 4 つの特徴あるサービスを提供している。



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、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く。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する。

#### (2) FLEXY (フレキシィ) 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、必要に応じて企業が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。プロ人材自身も様々な企業の課題に「直接」向き合い、IT・Web 企業での案件・サービス企画・要件定義など上流工程から関わることができるほか、製造業・サービス業などの非 IT 企業でのプロジェクトでの実績を積むことも可能である。また、100 人を超える CTO のイベントや勉強会といった機会もあるのが特徴である。



## 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する。企業が成長のため新規事業を立ち上げるにあたり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に乏しいほか、知見ある人材の不足により最適なチームを作るのが難しい点がある。同サービス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、目的に沿って随時軌道修正することも可能だ。また、外部企業ではなく「人」が関わることから、顧客企業自らが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から、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し、さらなる事業成長を支援することが狙いでもある。同事業では、プロ人材が雇用ではなく3～12ヶ月のプロジェクトベースで関わることができるため、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

承継にかか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する。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、第三者承継などにより、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

### 高い専門性を有し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のほか、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。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て適切なプロ人材を活用することができ、また同時に同社においても、継続的な受注を確保できるという利点がある。

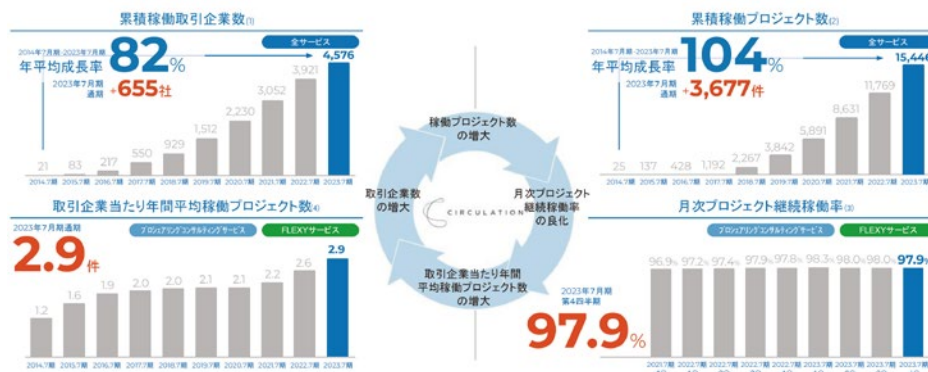
同社は日本最大級のプロ人材データベースを有しており、日本のビジネス人材の上位層に特化し、登録プロ人材22,594人の実績を蓄積している。さらに、新規事業立ち上げから業務改善、人事、DX、SDGsまで幅広くカバーした15,446件の案件実績からなるデータも保有している。このデータベースによって、これまで実施したプロジェクトやその評価データを次のプロジェクトに生かすことができる。これにより企業のニーズに合ったプロジェクト構築が容易となるほか、人材選定の正確性も向上することから、競合他社との差別化ができていると弊社では見ている。また、DX化の需要が高まり、優秀なエンジニアなどのプロ人材確保が難しい環境下で、同社は取引先から直接受注しているため、下請けを通しての業務紹介などが多い競合他社に比べて魅力的な仕事を紹介できる強みを有している。さらに、登録エンジニアに対して個人のキャリアプラン・ライフプランをサポートするカウンセラーを設置し、継続して働いてもらう環境を整えている。

強み

同社は、稼働プロジェクト数の増大→月次プロジェクト継続稼働率の良化→取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数の増大→取引企業数の増大→そして稼働プロジェクト数の増大と好循環モデルを築いている。これにより、新規プロジェクトの毎期獲得に加えて、既存顧客からのプロジェクト受注が拡大し、新規、既存、継続、いずれのプロジェクトもバランスよく積み上がっている。さらに今後は、プロシエアリングコンサルティングサービス、FLEXY サービスにおいて、クロスセルを強化する考えである。プロジェクトの層に厚みが増すことで、リカーリング型のビジネスによる収益は今後も増加することが見込まれる。

継続的に案件を獲得するリカーリング型収益モデル

● 継続的に案件を獲得するリカーリング型収益モデルは堅調に成長



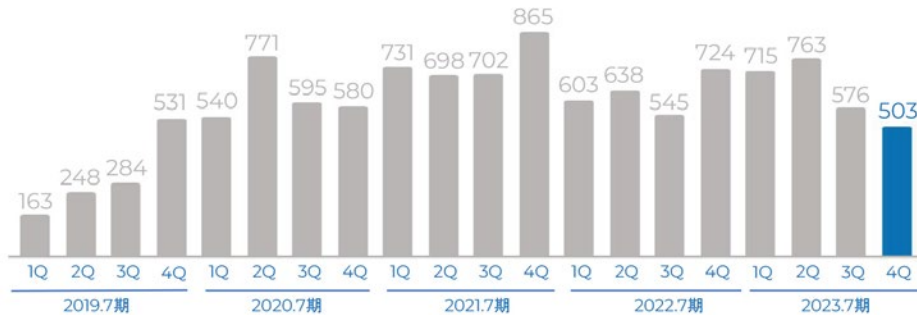
出所：通期決算説明資料及び事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

また、大企業などにおいては、豊富なキャッシュや知名度を活用して有能な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）から始まり独立して、最終的にはプロとしてキャリア形成するようになりつつあるため、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たとしても、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く、こういった企業にとって、自社事業でプロ人材を柔軟に活用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り、現在契約済の銀行は 54 行と増加している。これに伴いアライアンス金融機関からの紹介案件数が順調に推移するなか、特に地方でのプロ人材の採用は拡大している。先導的人材マッチング事業においては、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のシェアが逆転している。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。

強み

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

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

### 外部プロ人材活用の需要増で DX 分野のプロジェクト件数が伸長

#### 1. 2023年7月期業績概要

2023年7月期の業績は、売上高 8,146 百万円（前期比 14.7% 増）、営業利益 569 百万円（同 7.4% 増）、経常利益 569 百万円（同 7.8% 増）、当期純利益 368 百万円（同 6.4% 増）で着地し、売上高・各段階利益ともに過去最高を更新した。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など、外部プロ人材活用の需要が堅調に推移し、累計稼働プロジェクト件数は 15,446 件と同 31.2% 増加し、累計稼働取引社数も 4,576 社と同 655 社増加した。

特に DX 分野のプロジェクト累計稼働件数は 4,755 件と 47.6% 増加した。その結果、月次平均稼働プロジェクト件数が 1,259 件と前期の 1,163 件を上回り、過去最高水準を更新した。稼働プロジェクト当たりの平均請求単価も、プロシェアリングコンサルティングサービスに比べ平均単価の高い FLEXY サービスの件数の比率が上昇したことで前期を上回り、増収につながった。

サーキュレーション | 2023年11月16日(木)  
7379 東証グロース市場 | <https://circu.co.jp/ir/>

業績動向

一方、コンサルタントの人員数は順調に増加したものの、プロジェクトの立ち上がりスピードが当初計画よりも遅く、期初に見込んでいたプロジェクト件数には及ばなかった。また、2023年4月の前代表取締役社長の不祥事に伴う退任により営業活動などが一時的に停滞したこともあり、同6月に業績予想を下方修正したが、最終的には、売上高・各段階利益とも修正予想を上回って着地した。売上総利益は前期比13.9%の増益となったが、コンサルタントの新規採用増など積極的な人材投資のほか、DX及びウェビナー施策推進のためのマーケティングなどへの投資により、販管費は同15.3%増となり、営業利益率は7.0%と前期比0.5pt低下した。なお、前代表取締役社長退任に関連して発生した特別調査委員会設置費用などの一連の費用57百万円はクライシス対応費用として特別損失に計上したが、当該費用については前代表取締役社長に求償の上、受領した60百万円を受取補填金として特別利益に計上している。

2023年7月期業績概要

(単位：百万円)

	22/7期	23/7期	増減率	23/7期 業績予想	達成率
売上高	7,104	8,146	14.7%	8,100	100.6%
営業利益	530	569	7.4%	540	105.4%
営業利益率	7.5%	7.0%	-0.5pt	6.7%	-
経常利益	528	569	7.8%	540	105.5%
当期純利益	346	368	6.4%	347	106.3%

出所：決算短信、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

2. サービス別売上高

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ミーティングなど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1,259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。プロシェアリングコンサルティングサービスの売上高は4,358百万円（前期比12.9%増）、FLEXYサービスは3,567百万円（同16.3%増）、その他は220百万円（同23.7%増）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)

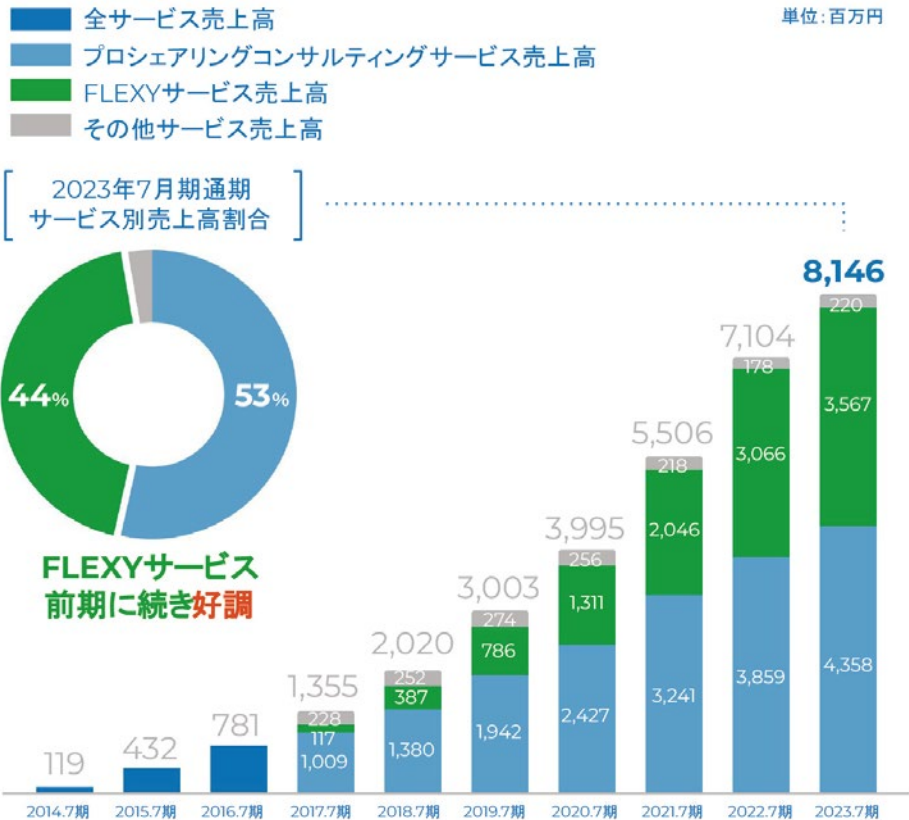
サービス別	22/7期	23/7期	前期比
プロシェアリングコンサルティングサービス	3,859	4,358	12.9%
FLEXYサービス	3,066	3,567	16.3%
その他	178	220	23.7%
合計	7,104	8,146	14.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## サービス別売上高割合

サービス別売上高の割合は、プロシエアリングコンサルティングサービスが全体の53%を占めている。FLEXYサービスは全体の44%を占めるまで伸びが継続しており、この2つのサービスが全体の97%を構成している。



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掲載

## 3. 重要業績評価指標 (KPI) 推移

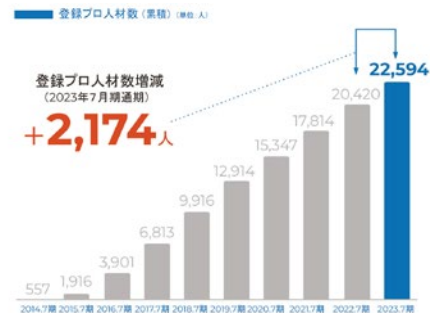
2023年7月期時点での累積稼働プロジェクト数は15,446件、累積取引企業数は4,576社、累積登録プロ人材数は22,594人と、創業以来、稼働プロジェクト及びプロ人材データベースともに順調に成長している。稼働プロジェクト数を増やすことで、月次プロジェクト継続稼働率の良化と取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数の増大を図り、取引企業数を増やしていくという一連のプロセスを、同社は「リカーリングプロセス」と規定している。このリカーリング型ビジネスを進化させ、今後も順調に推移していくと弊社では考えている。



## 業績動向

 累積稼働プロジェクト件数及び  
累積取引企業数の推移

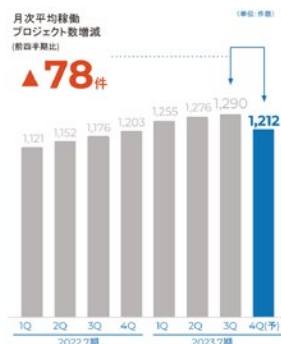

## 累積登録プロ人材数の推移



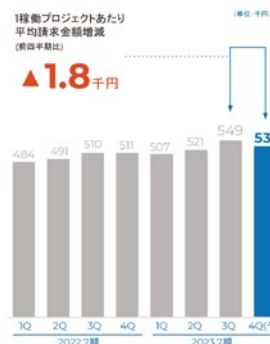
出所：通期決算説明資料及び事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

## 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2023年7月期第3四半期まで順調に伸びてきたが、2023年4月の前代表取締役社長退任の影響により、稼働中のプロジェクトの一時休止や現契約満了後の継続契約の停止、新規顧客への営業活動停滞などが発生し、2023年7月期第4四半期のプロジェクト数は第3四半期と比べ78件減少した。稼働プロジェクト当たりの平均請求単価については、第3四半期において受注した自治体向けプロジェクトの単価が高く549千円と突出したが、この影響を除くと第4四半期も実質的に第3四半期比微増で着地した。プロシエアリングコンサルティングサービスに比べて単価の高いハイスキルなITプロ人材のシェアリングサービス「FLEXY」が安定した伸びを見せている。なお、単価の上昇については、インボイス制度導入に伴い、仕入税額控除の対象ではなくなるプロ人材へ支払う消費税分の価格転嫁に関し、取引企業と交渉していることも一因となっている。

## ■ 今後の見通し

### 人材教育の拡充で生産性を向上、持続的な高成長・高収益化を目指す

#### 1. 2024年7月期の見通し

2024年7月期の業績予想は売上高9,000百万円（前期比10.5%増）、営業利益630百万円（同10.7%増）、経常利益630百万円（同10.6%増）、当期純利益400百万円（同8.4%増）を見込む。前代表取締役社長退任の影響を受け、2023年7月期第4四半期の売上が落ち込んだが、2024年7月期第3四半期以降からは前年同期を上回る売上を見込む。創業から参画している福田悠新社長の就任により、現在は既存・新規顧客への営業活動は以前の状態に戻っているようだ。一部の地方金融機関では未だに新規の紹介を停止していると思われるが、同社によれば、ウェビナーなど他のチャネルを駆使して新規案件を確保できており、売上全体への直接的な影響はないということだ。投資については、新規採用による大幅な増員は抑制し、業績管理におけるBI（ビジネス・インテリジェンス）活用などの社内DX推進や人材育成プログラムによる既存社員の生産性向上に重点を置く方針である。ただし、新卒採用は一定の範囲で継続し、営業利益率は7.0%と2023年7月期と同水準を維持する計画だ。

#### 2024年7月期業績見通し

（単位：百万円）

	23/7 期実績	24/7 期予想	増減率
売上高	8,146	9,000	10.5%
営業利益	569	630	10.7%
営業利益率	7.0%	7.0%	-
経常利益	569	630	10.6%
当期純利益	368	400	8.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

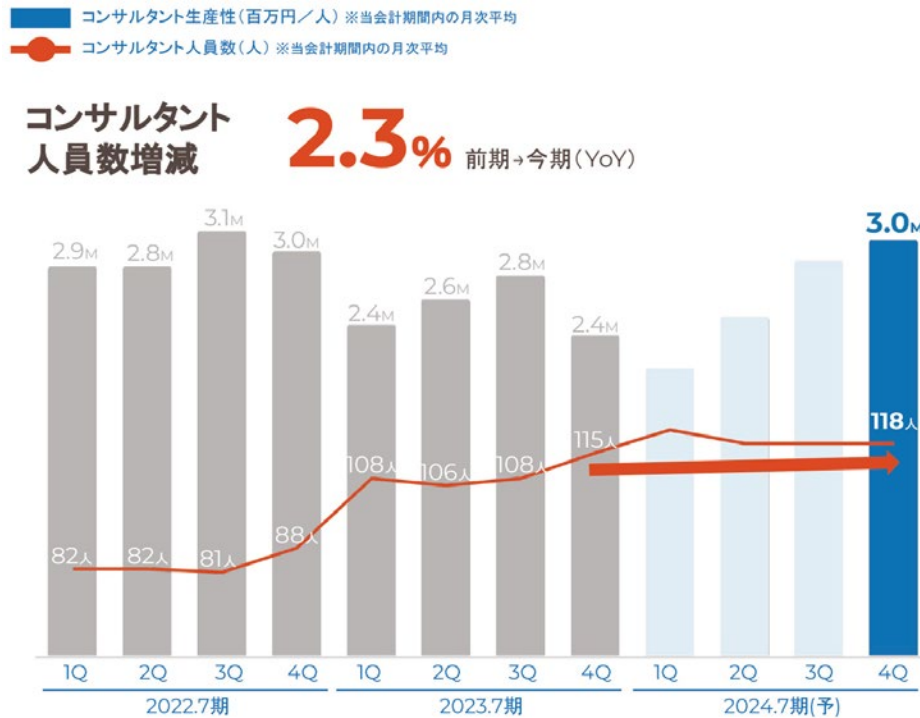
2023年7月期は新規採用が順調に進み、コンサルタント人員数は115人（第4四半期の月次平均）と前期比30.7%増となったが、2024年7月期は118人（第4四半期の月次平均）を計画しており、同2.3%増とほぼ横ばいで推移する計画である。一方、コンサルタントの生産性については、オンボーディングプログラムのさらなる強化等を実施し、既存人材育成を四半期ごとに順次改善させていく。結果として2024年7月期第4四半期には1人当たり月次平均売上総利益3百万円（前年同期は2.4百万円）を目指す。同社の事業では新規入社コンサルタントがアサインされることでプロジェクトが積み上がっていくイメージがあるが、平均的なコンサル件数を受け持つまでの戦力化が早いという強みを生かして対応する。同社の1万件を超えるプロジェクトのデータ、知識や情報共有を進めるため、1年半程前から人材育成専任チーム（イネーブルメントチーム）を立ち上げ、基礎からハイレベルまで50以上のコンテンツが準備された育成プログラムを作成し、プロシエアリングコンサルティングサービス所属の新卒社員を対象に講義が行われた。その結果、配属1年でほぼ全社平均の生産性に達する人材を輩出する事例も出ている。2024年7月期はその育成プログラムの対象範囲をFLEXYサービスやマーケティングといった全社に拡張させ、その定着を図っていく計画であり、そのためにイネーブルメントチームの人員も拡充している。こうした取り組みにより、プロジェクトへの対応力の強化や、新入社員および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。



今後の見通し

人材投資については中長期での成長を見据え、新領域を中心に人への投資を加速する計画だ。2023年7月期において累積稼働プロジェクト数が15,000件を超え、第1四半期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、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す。

### 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

## プロシエアリングと FLEXY は高い生産性を維持しながら組織を強化

### 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するとともに、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も引き続き強化する方針である。さらには既存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。

サーキュレーション | 2023年11月16日(木)  
7379 東証グロース市場 | <https://circu.co.jp/ir/>

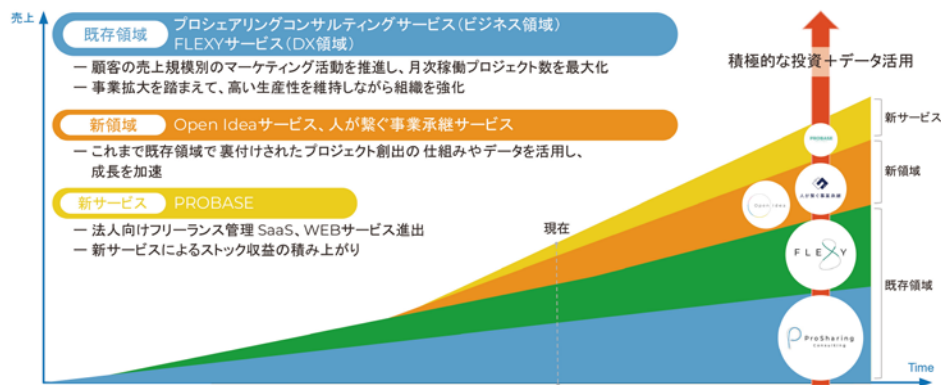
今後の見通し

新領域の「Open Idea サービス」「人が繋ぐ事業承継サービス」では、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だ。実際に前四半期に続き、2023年7月期第4四半期もM&A案件、譲渡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るが、法人向けフリーランス管理 SaaS 型 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増加しており、2023年8月に契約社数は2,000社を突破した。2024年7月期には契約社数3,000社を見込む。

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3四半期の1講義当たり平均応募者数は150人となるなど、ウェビナー注力から2年が経過し、定常的にリードを安定獲得するチャネルへと成長させた。今後は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ため、ウェビナーの強みを生かしたマーケティングを強化し、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ある。

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月にYouTubeで運用開始したが、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。

2024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

## ■ トピック

### T&D ホールディングスの子会社 All Right の「ピアコネ」サービスに参画

同社は2023年10月、T&D ホールディングス <8795> の子会社 (株)All Right が提供する「ピアコネ」LINE 公式アカウントと連携を開始することを発表した。

インボイス制度、電子帳簿保存法の改正など、フリーランスが対処すべき税務課題が増えるなか、セーフティネットとしての金融・保険による支援と、成長機会・自己実現機会としての案件獲得支援など、多角的なサポート体制にアクセスできることが重要となるが、All Right が提供する「ピアコネ」LINE 公式アカウントを開発することで、フリーランスへの多角的なサポート体制を創出するとともに、フリーランス向けの新たな商品・サービスの開発・提供を図るとしている。この連携により、フリーランスとして活躍を望む人への多面的なサポートを強化し、プロ人材を総合的に支援していく。

ピアコネ LINE 公式アカウントの操作画面イメージ



出所：プレスリリースより掲載

## ■ 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、これに向けた価値創造ができる企業を目指す。「知のめぐりをよくする。」を実現することにより、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