

# 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 >>>](#)

2024年12月25日(水)

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. 2025年3月期中間期の業績概要	01
2. 2025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. 競合他社と比較した同社の強み	04
■ 業績動向	05
1. 2025年3月期中間期の業績概要	05
2. サービス別の業績	06
3. 財務状況	07
■ 今後の見通し	07
1. 2025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

### 事業再編で 3 部門体制へ。 AI&DATA イノベーション戦略を中核に成長を目指す

サークレイス<5029>は、本質的な DX を実現するデジタルコンサルティング企業であり、「ビジョン 2030」の下、持続可能な経営と社員の主体性を重視した環境構築に注力している。2024 年 3 月期第 3 四半期から子会社であるベトナムの Circlace HT Co.,ltd を加えた連結決算に移行し、2024 年 3 月期第 4 四半期からアオラノウ（株）を新たに連結範囲に含めた。加えて、2025 年 3 月期より事業セグメントを再編し、「コンサルティングサービス」「SaaS サービス」「アオラノウ」の 3 部門体制を導入し、成長戦略を加速させ、さらなる拡大路線を推進している。同社の成長戦略の中核である「AI&DATA イノベーション戦略、マルチプラットフォームサービス対応」では、AI 活用でデータドリブン経営と DX 推進を支援し、製造業を中心としながらも対応業界・業種を広げていく計画だ。また、これまでの Salesforce 中心の事業のみならず、ServiceNow や Microsoft などのグローバル IT トレンドに沿ったテクノロジー対応を積極的に進め、競争力強化とグローバル展開を目指している。

#### 1. 2025 年 3 月期中間期の業績概要

2025 年 3 月期第 2 四半期（以下、中間期）の連結業績は、売上高 1,697 百万円（前年同期比※ 25.5% 増）、営業損失 28 百万円（前年同期は 28 百万円の損失）、経常損失 23 百万円（同 28 百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益 10 百万円（同 60 百万円の損失）となった。同社はコンサルティングと SaaS の両事業で増収を達成した。アオラノウの成長投資により営業利益は計画どおりのマイナスだが、純利益はプラスを維持、売上計画進捗率 46.5% と成長は順調である。

※ 2024 年 3 月期第 2 四半期は単体決算であったが、それと比較して算出。

#### 2. 2025 年 3 月期の業績見通し

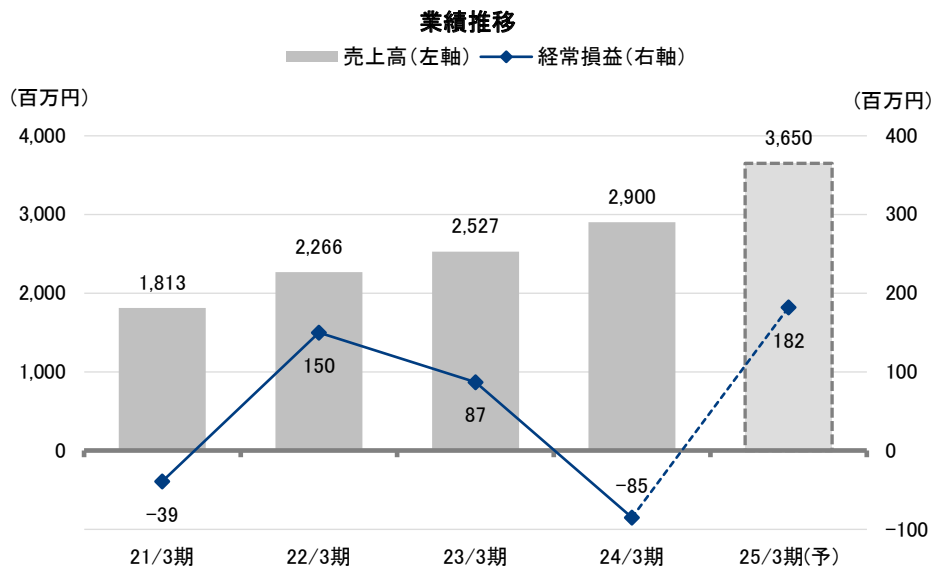
2025 年 3 月期の業績予想は、売上高 3,650 百万円（前期比 25.8% 増）、営業利益 182 百万円（前期は 85 百万円の損失）、経常利益 181 百万円（同 51 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益 153 百万円（同 39 百万円の損失）となった。同社は Salesforce 及び ServiceNow 事業の拡大とシナジーを軸に成長を計画しており、投資継続と効率経営で 5.0% の営業利益率を目指す。

#### 3. 成長戦略

同社の成長戦略の中心には、「AI&DATA イノベーション戦略、マルチプラットフォームサービス対応」が位置している。AI を活用したデータドリブン経営や DX 推進を支援し、コンサルティングから実装・定着化までのワンストップサービスを提供している。製造業を主な顧客としながらも、各業界に特化した戦略を展開し、専門分野ごとのアプローチを通じてグローバル化基盤の構築を目指している。この戦略は、競争力強化と収益拡大に寄与する重要な取り組みである。

Key Points

- ・2024年3月期第3四半期から連結子会社2社を含めた連結決算に移行
- ・2025年3月期から事業セグメントを「コンサルティングサービス」「SaaS サービス」「アオラノウ」に再編
- ・2025年3月期中間期は「コンサルティングサービス」「SaaS サービス」の両事業で増収
- ・「AI&DATA イノベーション戦略、マルチプラットフォームサービス対応」による競争力強化と収益拡大を軸に成長を計画



注：2024年3月期第3四半期より連結決算に移行  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 新経営体制で最先端 DX を支える成長企業へ

#### 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る。「ビジョン 2030」の下、持続可能な経営を推進し、社員が責任と権限を持つ環境構築に注力している。クラウドシステムの導入運用支援や自社開発のクラウドシステム提供を主軸とし、連結子会社としてベトナムの合弁会社 Circlace HT 及び ServiceNow 関連事業を担うアオラノウを擁す。今後、AI 活用やデータマネジメント支援を中心に、最先端の IT テクノロジーを活用したサービスをグローバル視点で展開する。2024年4月には佐藤スコット氏が代表取締役会長兼社長に就任した。従業員数は2025年3月期第2四半期末時点で、前期末比42名増の338名となり、成長基盤を拡充している。

事業概要

## 2. 沿革

同社は、SFA（営業支援）や 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 の日本上陸を睨み、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>と当時英国ロンドンに拠点を置いていた Tquila 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、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。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及び（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 を設立し、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。2023年8月に ServiceNow 事業に特化したアオラナウを設立、2024年8月には大阪オフィスを開設し、関西圏での事業展開を強化する体制を整えた。

※「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及びプラットフォームサービスを主力事業として展開してきたが、2025年3月期より事業セグメントを再編し、新たに「コンサルティングサービス」「SaaS サービス」「アオラナウ」の3部門体制へ移行した。2025年3月期における売上高構成比は、コンサルティングサービスが全体の93.4%を占め、同社の収益基盤を形成している。SaaS サービスは3.8%、アオラナウは2.7%と、いずれも事業規模は小さいが、成長余地が期待される分野である。

### (1) コンサルティングサービス

同社のコンサルティングサービスは、デジタル技術を活用したビジネス設計を中核とし、企業の DX 推進を包括的に支援している。具体的には、Salesforce プラットフォームや Anaplan、さらに連結子会社アオラナウによる ServiceNow プラットフォームを活用したシステム開発、加えて直近では Microsoft 製品や AWS プラットフォームなどに対するサービス範囲の拡大を通じて、業務効率化や競争力向上を実現する。また、AI 及びデータを活用したノーコード開発、クラウド環境下での運用支援、カスタマーサクセスを含む幅広いサービスを提供している。さらに、教育サービスや Circlace HT との協業を活用し、マネージドサービス「ConsulTech」としての総合的な支援体制を構築している。

#### a) Salesforce

Salesforce は、顧客情報や営業活動を管理する主要 CRM ツールで、世界シェア No.1 を誇る。金融、医療、製造業など幅広い業界で利用され、15万社以上の導入実績を持つ。AI やデータ分析ツールを組み込んだ製品により、顧客行動の予測や迅速な意思決定を支援する高機能を提供。顧客関係管理の分野で圧倒的な信頼と実績を築いている。

事業概要

**b) Anaplan**

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ソリューションである。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。

**c) Microsoft 製品に対するサービスの拡大**

同社は Microsoft 製品に対するサービス範囲の拡大を進めており、生成 AI と「Microsoft Power Platform」活用した企業の DX を包括的に支援する新規事業も立ち上げ、ソリューション提供を強化している。

**d) AWS プラットフォームに対するサービス拡大**

AWS プラットフォームにおいては、同社はクラウドインフラの構築、運用、管理からデータ活用支援まで幅広いサービスを提供している。

**(2) SaaS サービス**

同社の SaaS サービスは、海外人事労務に特化した業務特化型クラウドサービス「AGAVE」を中心に展開している。AGAVE は、グローバルに展開する企業向けに設計され、複雑な人事労務管理や海外給与計算を効率化し、法規制遵守や多言語対応を実現する自社開発の SaaS 製品である。同社は、この商品の開発から販売までを一貫して行い、企業のニーズに応じた柔軟な機能提供とサポート体制を構築している。

**(3) アオラナウ**

同社のアオラナウ事業は、ServiceNow の導入支援を中心としたサービスをワンストップで提供している。ServiceNow は、大企業が抱える従来型 IT デリバリーの課題を解決するため、セキュアで使いやすいクラウドベースの「Now Platform」を提供している。このプラットフォームは、組織や部門を横断するデジタルワークフローを構築可能である。具体的には、同社は、このプラットフォームのライセンスの再販、システム設計・開発、運用・保守から定着化支援まで、ServiceNow 導入に必要な全プロセスを一貫してサポートする。この包括的なサービスにより、企業の業務効率化や IT サービス管理の最適化を実現する。

同社は Salesforce 事業において先行者優位性を持ちながらも、プッシュ営業の不足が課題として浮上した点を教訓に、アオラナウ事業では積極的なプッシュ営業と人材採用を強化している。この戦略により、迅速な市場拡大と顧客基盤の構築を目指しており、国内 No.1 の地位確立を中期的な目標として掲げている。

**4. 競合他社と比較した同社の強み**

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

同社の強みは、卓越した人材の質と一貫した高品質なサービス提供にある。同社は、Salesforce を活用して蓄積したデータを競争優位性の1つとしており、その活用方法が今後の重要なポイントとなっている。同社はSalesforce 本社と直接的なパイプを持つことで、米国からの最新技術や利用方法に関する情報を迅速に取得している。また、Salesforce の新技術である自律型 AI エージェント「Agentforce」を既に試験導入しており、その結果を基に日本企業への適用を迅速に進められる体制を整えている。この情報の早期共有と技術の先行利用は、同社が日本市場で独自の強みを発揮する要因となっている。加えて、生成 AI と「Microsoft Power Platform」を活用した、より高度で広範囲な「企業システム全体の最適化」を実現するためのソリューションを提供する事業も開始している。

Salesforce プラットフォーム認定資格の保持数は業界トップクラスであり、最難関資格である“テクニカルアーキテクト”、AI に関する“AI アソシエイト”資格など、高度なスキルを持つ人材を揃えている。また、カスタマーサクセス事業に従事する多くのコンサルタントが IT 未経験からの入社でありながら、独自の人材育成ノウハウを通じて迅速に戦力化している点も特徴的である。同社は、コンサルティング、システム開発、カスタマーサクセスを含む一貫したサービス提供により、途切れのない高品質な支援を実現し、他社との差別化を図っている。さらに、ServiceNow を活用したデジタルワークフローの構築を通じ、大手企業に加え、中堅企業の DX 支援も本格化している。SaaS 製品「AGAVE」は海外人事労務管理に特化し、2年連続で国内シェア No.1 を獲得している。業務の見える化と効率化を実現するこのサービスは、顧客基盤を拡大し、ストック型収益をけん引する主要な成長エンジンとなっている。

## 業績動向

### コンサルサービスと SaaS サービスの両立で成長をけん引

#### 1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高1,697百万円（前年同期比25.5%増）、営業損失28百万円（前年同期は28百万円の損失）、経常損失23百万円（同28百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益10百万円（同60百万円の損失）となった。同社の連結業績は、前年同期比でコンサルティングサービスとSaaSサービスの両事業が増収を達成している。アオラノウ事業は2024年3月期第4四半期より連結対象となり、営業利益はアオラノウの成長投資により計画どおりのマイナス着地だが、純利益はプラスを維持している。単体では同社が増収・増益を達成し、継続的にプラスを維持している。2025年3月期売上高計画（3,650百万円）に対する進捗率は46.5%と順調であり、安定した成長基調にある。



## 業績動向

## 2025年3月期中間期の業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期 (単体)	25/3 期中間期 (連結)	増減額	増減率
売上高	1,352	1,697	344	25.5%
営業損失	-28	-28	0	-
経常損失	-28	-23	4	-
親会社株主に帰属する中間期(四半期)純損益	-60	10	71	-

注：2024年3月期第3四半期より連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 営業利益過去最高、営業利益率は上場以来2ケタ台を達成

2025年3月期第2四半会計期において、サークレイス単体の営業利益は97百万円と四半期ベースで過去最高を記録した。これは前年同期比で66百万円の増加にあたり、稼働率の改善や経費見直しが寄与している。同四半期の営業利益率は12.2%となり、2022年4月の上場以来初の2ケタ台を達成した。これらの成果は、効率的な運営と収益性向上を反映しており、安定した成長基調を示している。

### 2. サービス別の業績

#### (1) コンサルティングサービス

2025年3月期中間期のコンサルティングサービスの売上高は、前年同期比11.9%増の1,453百万円であった。同社のコンサルティングサービスは、コンサルタントの稼働状況を週次で定量的にモニタリングする体制を構築したことにより、稼働率が改善し、利益率が向上している。2024年8月には大阪に新オフィスを開設し、関西圏で複数の新規案件を受注するなど、新たなターゲット市場での営業活動が成果を上げている。また、2025年3月期の通期売上高計画達成に向けたコンサルタント職(エンジニア)の人材採用も順調に進捗しており、安定した業績拡大が見込まれる。

#### (2) SaaS サービス

2025年3月期中間期のSaaSサービスの売上高は、前年同期比27.4%増の68百万円であった。AGAVEは海外人事労務に特化した高い専門性を持つクラウドサービスとして顧客企業からの信頼を獲得しており、解約率の低さが特徴である。この強みを背景に、同社は引き続き積極的な拡販を進めており、契約数の増加と収益基盤の拡大が期待される。安定した顧客基盤に支えられたストック型収益の拡大が、同社のSaaS事業の成長をけん引している。

#### (3) アオラナウ

2025年3月期中間期のアオラナウ事業の売上高は、175百万円であった。アオラナウは2023年8月に設立され、10月よりサービスデリバリーを開始した。2024年3月期第4四半期から連結対象となり、売上高は通期で計上されている。2025年3月期通期計画に対しては、売上高及び人材採用が順調に推移しており、パソナグループ<2168>やNIPPON EXPRESSホールディングス<9147>との事例公開も行われている。一方、積極的な成長投資が続いており、2025年3月期第2四半期も第1四半期に引き続き営業利益はマイナス着地となった。しかし、この投資フェーズは将来的な収益拡大の基盤構築を目的とした戦略的なものである。



### 3. 財務状況

同社の2025年3月期中間期末時点では、流動資産が前期末比150百万円減少し、特に現金及び預金が382百万円減少し、売掛金が63百万円増加した。固定資産はほぼ横ばいであり、資産合計は157百万円減少した。負債合計は107百万円減少しており、特に流動負債が142百万円減少した。一方で固定負債は35百万円増加している。有利子負債は32百万円減少し、財務の健全性が改善している。純資産は49百万円減少したものの、負債の圧縮が進んでおり、総じて財務基盤の安定性を維持している状況と見られる。

2025年3月期中間期貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期 中間期末	増減額
流動資産	1,205	1,054	-150
現金及び預金	807	425	-382
売掛金	326	390	63
固定資産	338	331	-6
資産合計	1,543	1,386	-157
流動負債	586	443	-142
固定負債	165	200	35
負債合計	751	644	-107
(有利子負債合計)	75	42	-32
純資産合計	791	741	-49
負債・純資産合計	1,543	1,386	-157

注：2024年3月期第3四半期より連結決算  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### Salesforce と ServiceNow を軸に、売上高は前期比 25.8% 増を計画

#### 1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績予想は、売上高3,650百万円（前期比25.8%増）、営業利益182百万円（前期は85百万円の損失）、経常利益181百万円（同51百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益153百万円（同39百万円の損失）となった。同社グループ内でのSalesforce及びServiceNow事業の拡大とシナジー創出を軸に、大幅な成長を計画している。中長期的な成長を見据えた積極的な投資を継続する一方で、効率的な経営を通じて5.0%の営業利益率を目指している。

今後の見通し

### 2025年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		実績	25/3期 予想	前期比	
	期初予想	修正予想			増減額	増減率
売上高	3,266	2,850	2,900	3,650	749	25.8%
売上総利益	1,677	1,395	1,450	1,861	410	28.3%
販管費	1,496	1,401	1,536	1,679	142	9.3%
営業損益	181	-6	-85	182	267	-
経常損益	180	-7	-51	181	232	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	152	-1	-39	153	192	-

注：2024年3月期第3四半期より連結決算

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 中期経営計画

同社は2023年5月に「コアバリュー」「パーパス」「ビジョン2030」を柱とする中期経営計画を発表し、2024年5月には連結決算の目標値を見直し、計画を改訂した。「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23%、営業利益62%を目指し2030年3月期の売上高100億円以上、営業利益20億円以上を目標とする。2027年3月期に10%、2030年3月期に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%以上の増員を目指し、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3月期に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。

## 3. 成長戦略

同社の成長戦略は、事業サイクルを「基盤」「再構築」「次世代」「成長」の4段階に分類し、適切な投資判断を行う点にある。まず「基盤」段階ではSalesforceやAnaplanコンサルティング、エデュケーション、カスタマーサクセスなど既存事業の収益基盤を維持しつつ成長を模索し、「再構築」段階ではそれらの環境変化への対応を進める。「次世代」段階ではAI&DATAやDXプラットフォーム(アオラナウ)、BPO(ConsulTech)といった新規事業への投資を通じて、将来の成長を見据えた事業再構築を推進し、「成長」段階では海外人事労務管理に特化したSaaS製品「AGAVE」を中心に収益基盤の早期構築を目指している。同社はこれらの戦略により、短期的な収益確保と中長期的な成長の両立を図っている。

### (1) 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、収益を向上させ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。

### (2) AI&DATA イノベーション戦略、マルチプラットフォームサービス対応

同社の AI&DATA イノベーション戦略は、AI を活用した積極的な取り組みにより、顧客企業のデータドリブン経営と DX 推進を支援するものである。同社グループ全体で、コンサルティングから実装・定着化に至るまで、ワンストップで高品質なサービスを提供している。さらに、グローバル IT トrend に基づいた最先端のテクノロジーを採用することで、業界や業種を問わず幅広いサービス提供を可能としている。これにより、顧客の競争力強化と持続可能なビジネスモデル構築を実現し、対応可能な領域を積極的に拡大している。同社の戦略は、DX 時代における企業変革の基盤を支えるものであり、中長期的な収益拡大と市場競争力の向上に寄与する取り組みと言える。

同社の主な顧客は製造業であり、日本企業における製造業の多さがその背景にある。また、通信業界に対してもアドバンテージを持ち、それぞれの業界に特化した戦略が必要であると見ている。製造業においては、さらに各専門分野に個別のアプローチを検討し、それを将来的なグローバル化の基盤として活用する方針である。

同社は、Salesforce が提供する最新の自律型 AI エージェント「Agentforce」の導入支援サービスを開始している。この AI エージェントは大規模言語モデル (LLM) を活用し、業務の自動化や効率化を実現する技術であり、同社はこれを活用した企業の DX 推進を支援する戦略を展開している。

同社は、マルチプラットフォームサービス対応拡大の一環として、これまでの Salesforce 中心の事業に加え、生成 AI と「Microsoft Power Platform」を活用した、より高度で広範囲な「企業システム全体の最適化」を実現するためのソリューションを提供する事業も開始している。

### (3) アオラナウとのシナジー

同社の連結子会社アオラナウとのシナジーは、Salesforce と ServiceNow を基軸としたクロスセル戦略にある。同社グループとして、両プラットフォームの統合的なサービス提供により、顧客企業の業務効率化やデジタルワークフローの最適化を実現する。この相互補完的なアプローチは、顧客満足度を向上させるとともに、グループ全体の売上高の増加を促進する。同時に、両プラットフォームに対応した多様なサービス展開が、競争力の強化に寄与する戦略的な連携である。

### (4) DX 支援・DX 人材育成

同社は、パソナグループと共同設立したアオラナウを中心に、DX 支援及び DX 人材育成を推進している。さらに、ServiceNow のプログラムの ServiceNow Ecosystem Ventures や Tquila Limited (テキーラ) が参画し、デジタル人材のリスキリングを通じた事業連携を開始している。この 5 社による連携体制は、大手企業だけでなく、成長が期待される中堅企業を対象とした DX 推進を目指している。特に、デジタルスキルの向上を支援し、顧客企業の競争力強化に貢献する取り組みが特徴である。この協力体制により、企業規模や業界を問わず広範な DX ニーズに応える総合的な支援を実現し、DX 時代に必要な人材育成とビジネス変革を促進している。

#### (5) マネージドサービス「ConsulTech」

マネージドサービス「ConsulTech」は、マーケティング、セールス、カスタマーサクセスに関連する戦略の策定から施策立案・実行、システム構築、メンテナンスまでを伴走型で支援する包括的なサービスである。専門知識を持つ担当者が、顧客獲得から育成、アポイント獲得率向上までのプロセスを全面的にサポートし、顧客企業の営業活動全体を強化する。具体的には、KPI プロセス、マーケティング、インサイドセールス、フィールドセールス、カスタマーサクセスを網羅した営業フローを対象とし、効率的かつ効果的な営業基盤の構築を目指す。同サービスは、顧客の事業成長を直接支援すると同時に、長期的なパートナーシップの構築を可能にする柔軟性と信頼性を備えている点が特徴である。

#### (6) AGAVE 事業の拡大

同社の SaaS サービス「AGAVE」は、2024年6月末時点で契約ユーザーID数が10,000を突破し、順調な成長を続けている。AGAVEは海外人事労務管理に特化した高い専門性を持つクラウドサービスであり、各国の税制対応や労務管理業務を一元化することで、顧客の業務効率化に貢献している。また、低い解約率を特徴としており、顧客の継続利用を通じたストック型収益の拡大が期待される。同社は引き続き積極的な拡販を進め、既存顧客の満足度向上と新規顧客の獲得を目指している。この取り組みは、同社の SaaS 事業全体の成長をけん引するとともに収益基盤の強化に寄与しており、安定的な事業拡大の見通しを支える重要な要素である。

## ■ 株主還元策

### 株主還元を重視、株価値向上を最優先課題に

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。同社は株主還元の時期を明確には定めていないものの、その考え方を「配当」と「株価値」の2つに分けている。現状では後者である株価値の向上を優先課題と位置付け、事業基盤の安定化と成長に向けた施策に注力している。この方針の下、数年にわたり内部留保や成長投資を通じて企業価値を高め、最終的に株主への還元につなげる戦略を取っている。

#### 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