

# 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 >>>

2026年1月27日 (火)

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. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026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. 2026年3月期中間期の業績概要	05
2. サービス別の業績	05
3. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
1. 2026年3月期の業績見通し	07
2. 中期経営計画	07
3. 成長戦略	08
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 2026年3月期から事業セグメントを2軸へ再編、 成長領域と収益基盤を明確化

サークレイス<5029>は、グローバルで主流のクラウド、データ、AIテクノロジーを活用し、顧客企業の経営変革と業務高度化を支援するDXサービス企業である。2026年3月期より事業セグメントを「AI&DATA INNOVATION」と「SaaSサービス (AGAVE)」の2軸に再編し、成長領域と収益基盤を明確化した。「AI&DATA INNOVATION」では、Salesforce、ServiceNow、Microsoft、Databricksなどのグローバルで主流のクラウド・AI・データ基盤を横断的に活用し、コンサルティングから開発・運用・定着化までを一貫提供することで高付加価値案件の拡大を図っている。一方、「AGAVE」は海外駐在員向け人事・給与管理SaaSとして契約ユーザー数が約12,000IDまで拡大しており、BPOパートナー連携やオプション課金の伸長を通じて、ストック型収益を着実に積み上げている。

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績概要は、売上高2,094百万円（前年同期比23.4%増）、営業利益6百万円（前年同期は28百万円の損失）、経常利益3百万円（同23百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益15百万円（前年同期比39.2%増）となった。SalesforceやServiceNowを中心とした成長領域の拡大により増収を確保し、人材投資や一時費用を吸収して黒字転換を達成した。収益構造の改善と通期計画に向けた基盤強化が進展している。

#### 2. 2026年3月期の業績見通し

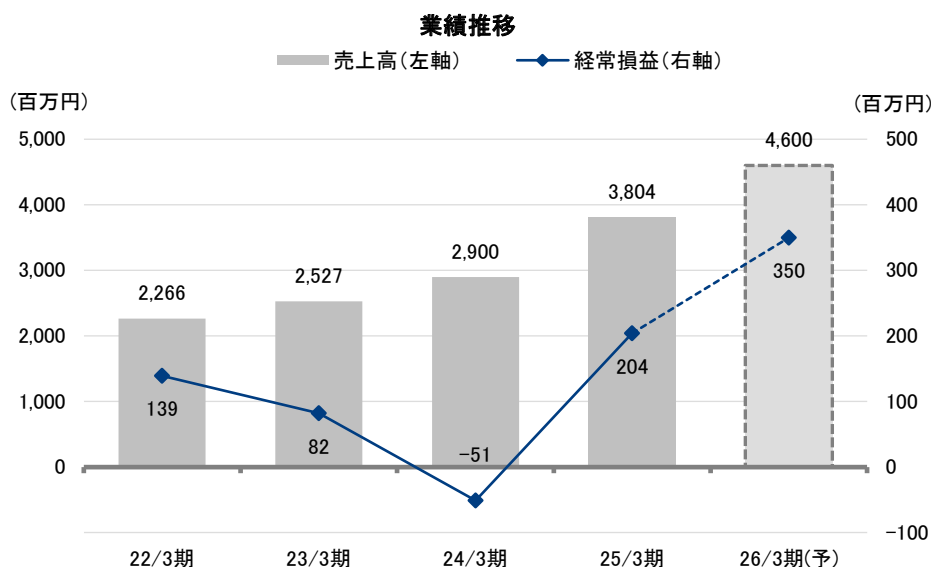
2026年3月期の業績見通しは、売上高4,600百万円（前期比20.9%増）、営業利益350百万円（同71.9%増）、経常利益350百万円（同71.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益230百万円（同25.0%増）を計画している。SalesforceやServiceNowの拡大とグループシナジーで売上成長を図り、人材投資を継続しつつ高付加価値化により営業利益率7.6%を目指す。

#### 3. 成長戦略

同社の成長戦略は、「AI&DATA INNOVATION」と「SaaSサービス (AGAVE)」を中核とした事業ポートフォリオの高度化にある。Salesforce、ServiceNow、Microsoftなどグローバルで主流のクラウド・AI基盤を横断的に活用し、コンサルティングから開発・運用・定着化までを一貫して提供することで高付加価値案件の拡大を図る。併せて、「AGAVE」をストック型収益基盤として育成し、契約ユーザー数の拡大やオプション課金の強化により収益の安定化を進める。人材投資と組織基盤の強化を継続しつつ、グループ内連携によるシナジー創出を通じて、持続的な売上成長と収益性向上の両立を目指す。

## Key Points

- ・2026年3月期中間期は「AI&DATA INNOVATION」拡大により増収、営業・経常損益は黒字転換
- ・2026年3月期から事業セグメントを「AI&DATA INNOVATION」「SaaSサービス (AGAVE)」に再編
- ・2026年3月期は下期偏重型の季節性を前提に通期売上高4,600百万円、営業利益350百万円を計画
- ・中長期は「AI&DATA INNOVATION」を成長軸に高付加価値サービスを拡大、「AGAVE」のストック収益強化で安定成長基盤の構築を見込む



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

### グローバルの最先端テクノロジーで 社会課題を解決するDXコンサルティング企業

#### 1. 会社概要

同社は、グローバルの最先端テクノロジーを通じて顧客企業とともに経営変革を実現し、社会課題の解決に取り組むDXコンサルティング企業である。Salesforce、ServiceNow、Microsoftなどのグローバルで主流であるクラウド基盤を活用した業務改革支援に加え、自社SaaS「AGAVE」を展開し、コンサルティング領域から設計・開発・定着化・運用まで一貫したサービスを提供している。同社グループの連結従業員数は379名(2025年12月31日現在)であり、多様な専門性を持つ人材が国内外のDX推進を支えている。

## 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の日本市場拡大を見据えた人材育成ニーズを狙い、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 International PTE Ltd.（現 Tquila Limited）（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年にはSalesforce.com（現 Salesforce）<CRM>の出資を受け、Salesforce関連のオンサイト・アドミニストレーター事業及びコンサルティングを開始し、パソナの基幹システム開発にも参画した。2016年にはAnaplan Japan（株）との提携により同領域のコンサルティングを開始し、P（プライバシー）マークを取得。2018年には海外駐在員管理SaaS「AGAVE」を発売した。2020年には社名をサークレイス（株）へ変更し、ISO27001認証を取得するなどガバナンス体制を強化した。2022年には東京証券取引所グロース市場へ上場し、日本通運（株）及びパソナグループ傘下の（株）パソナと戦略的業務提携を開始した。2023年8月にパソナグループと共同でアオラナウ（株）を設立し、2024年にはパソナ、ServiceNow及びTquilaが参画するなど、5社によるDX人材育成・導入支援の枠組みを拡大した。また、2025年にはパソナと、AIエージェントを活用した企業の生産性向上を支援する「AIO」サービスの提供を開始した。

## 3. 事業内容

同社は2026年3月期より事業セグメントを再編し、「AI&DATA INNOVATION（Salesforce事業、ServiceNow事業、Microsoft Azure & MSPP※<sup>1</sup>/xP&A※<sup>2</sup>）」「SaaSサービス（AGAVE）」の2セグメント体制へ移行した。従来のコンサルティング領域の一部であるxP&A導入コンサルティングは、Microsoft領域と統合され、企業の計画・分析体制の高度化を支援する役割を担う。また、ServiceNow事業を展開する連結子会社アオラナウの機能は「AI&DATA INNOVATION」領域に統合され、データとAI活用を軸とした業務変革支援を強化している。

※<sup>1</sup> Microsoft Power Platformの略で、プログラミングの専門知識がないビジネスユーザーや開発者でもアプリケーションの開発、業務プロセスの自動化、データ分析などを実現できる、Microsoftが提供するローコード開発プラットフォーム。

※<sup>2</sup> Extended Planning and Analysis（拡張された計画・分析）の略で、従来のFP&A（財務計画・分析）を全社に拡張し、戦略・財務・業務計画を統合・可視化するアプローチ。

### (1) AI&DATA INNOVATION

「AI&DATA INNOVATION」は、企業のDX推進を支える同社の中核事業セグメントであり、グローバルで主流のクラウド及びデータ技術を活用した業務・経営変革支援を担っている。主にSalesforce、ServiceNow、Microsoft Azure&MSPP、AWS、Databricksなどのプラットフォームを基盤に、コンサルティングからシステム設計・開発・運用・定着化までを一貫して提供する点が特徴である。業務データとAIを連携させることで、業務自動化や高度な意思決定を実現し、顧客企業の生産性向上と競争力強化に貢献している。

#### a) Salesforce事業

Salesforce事業は、Salesforceを活用したコンサルティング及びシステム開発を中核とし、業務課題の整理から設計・開発、導入後の活用・定着化支援までを一貫して提供する。ノーコード／ローコードを活用した業務アプリケーション構築や、AI・データ活用を前提としたクラウド環境の整備を通じて、業務効率化と生産性向上を支援する。教育サービスも提供し、内製化支援や継続的な業務改善を実現している。

## 事業概要

## b) ServiceNow事業

ServiceNow事業は、連結子会社アオラナウを中心に、ITSM・CRM・HRSDなど、企業内外の業務プロセスを横断的に可視化・効率化するデジタルワークフローを構築する領域である。ライセンス再販・設計・開発・運用保守・定着化支援までを一貫して提供し、企業のIT運用効率化と業務自動化を実現する。2026年3月期より「AI&DATA INNOVATION」に統合され、AI活用やデータ連携を含む高度な業務変革支援へと発展している。

## c) Microsoft Azure &amp; MSPP / xP&amp;A

同事業は、Microsoft Azureを基盤としたクラウド活用と、MSPPによるローコード開発を組み合わせ、業務プロセスの自動化・アプリ開発・データ連携を支援する領域である。併せてxP&Aコンサルティングを通じ、財務・戦略・業務計画を統合した計画・分析体制の構築を支援し、データドリブン経営を実現する。

## (2) SaaSサービス (AGAVE)

「AGAVE」は、海外駐在員の人事・労務・給与管理を統合的に支援するクラウド型プラットフォームであり、煩雑な海外人事業務を標準化・自動化するSaaSである。多国籍企業が抱える拠点間の情報分断や属人化を解消し、グローバル人事の生産性を大幅に向上させる。海外給与計算やAIなどを活用した機能強化を通じ、企業のガバナンス向上とDX推進に寄与する同社の主要プロダクトである。

## 4. 競合他社と比較した同社の強み

同社が競合し得る他社は、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>などが挙げられる。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。同社の顧客企業は、従来は大手から中堅企業を中心としてきたが、近年はグローバル進出を目指す中堅企業への浸透も進んでいる。ノーコード活用や標準化により導入ハードルが低下し、導入後の活用高度化や業務部門主導の案件が増加するなど、長期的な関係構築を前提とした顧客基盤へと広がりを見せている。

※ 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。

同社の最大の強みは、コンサルティングからシステム開発・運用・定着化までを切れ目なく提供する「End-to-End型」のサービスモデルにある。上流では業務課題の整理や構想策定を行い、中流ではSalesforce、ServiceNow、Microsoft、Databricksなどマルチクラウドに対応した設計・開発を実施する。さらに導入後はカスタマーサクセスとして運用支援や内製化支援を継続することで、顧客のDX定着を長期的に支える。この一貫したサービスにより、単なるシステム導入にとどまらず、経営課題の解決と業務変革まで踏み込んだ高付加価値を提供できる点が競合優位性となっている。加えてアオラナウやベトナム拠点、当社グループ内企業 (Synthesy社、arcbricks社) との連携により、開発力・運用力・コスト最適化を実現し、幅広い企業規模・業界へ高品質なDX支援を展開できる体制を持つ。

## 業績動向

### 売上規模拡大により営業損益・経常損益は黒字転換を達成

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績概要は、売上高2,094百万円（前年同期比23.4%増）、営業利益6百万円（前年同期は28百万円の損失）、経常利益3百万円（前年同期は23百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益15百万円（前年同期比39.2%増）だった。Salesforceを中心とする「AI&DATA INNOVATION」領域の拡大に加え、ServiceNow事業や「SaaSサービス（AGAVE）」の伸長が増収に寄与した。一方で、継続的な人材投資や本社移転に伴う一時費用は発生したものの、売上規模の拡大により吸収し、営業損益及び経常損益は黒字転換を達成した。利益面では高付加価値案件の増加や稼働率改善が寄与し、収益構造の改善が進展している。売上高は通期計画に対して順調な進捗を示しており、下期偏重型の季節性を踏まえても、通期業績に向けた基盤は着実に強化されている。

#### 2026年3月期中間期の連結業績

（単位：百万円）

	25/3月期中間期	26/3月期中間期	増減額	増減率
売上高	1,697	2,094	397	23.4%
営業損益	-28	6	34	-
経常損益	-23	3	26	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	10	15	4	39.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. サービス別の業績

##### (1) AI&DATA INNOVATION

2026年3月期中間期の「AI&DATA INNOVATION」の売上高は前年同期比23.3%増の2,008百万円であった。Salesforce事業を中心に、ServiceNowやMicrosoft領域における高付加価値案件が拡大し、増収をけん引した。特にServiceNow事業は導入から運用・開発までの一貫支援が評価され、案件獲得と稼働率が改善した。人材投資や本社移転費用を吸収しつつ、同領域全体の収益性は着実に向上している。

##### a) Salesforce事業

2026年3月期中間期におけるSalesforce事業の売上高は1,515百万円（前年同期比10.4%増）となり、堅調に推移した。第2四半期単体では780百万円（同8.2%増）であった。既存顧客を中心にAI活用やデータ連携を含む業務高度化案件が拡大したほか、運用高度化やDevOps※1/テスト自動化（Copado（コパード）※2）など周辺領域へ提供範囲を拡大し、増収に寄与した。継続的な支援体制により、安定した収益基盤を維持している。

※1 Development（開発）とOperations（運用）を組み合わせ、開発と運用を一体化して効率化を図るアプローチ。

※2 Salesforce開発に特化したDevOpsプラットフォームで、開発・テスト・リリースプロセスの自動化を支援。



## b) ServiceNow事業

2026年3月期中間期のServiceNow事業の売上高は388百万円（前年同期比121.7%増）となった。第2四半期単体では209百万円（同128.6%増）と大幅な伸びを示し、高成長を継続している。案件獲得が順調に進んだことに加え、導入から運用・開発までを一貫して提供する体制が評価され、稼働率と利益率が改善している。高付加価値案件の積み上げにより、同領域は成長ドライバーとして存在感を高めている。

## (2) SaaSサービス「AGAVE」

2026年3月期中間期の「SaaSサービス（AGAVE）」の売上高は前年同期比25.3%増の85百万円であった。海外駐在員向け人事・給与管理の需要拡大を背景に、既存顧客での利用拡大と新規導入が順調に進展した。ストック型収益としての安定性を高めながら、同社の中長期的な収益基盤として着実な成長を続けている。

## 3. 財務状況

同社の2026年3月期中間期末の財務状況は、成長投資を継続するなかで資産構成の入れ替えが進んだ内容となっている。資産合計は1,586百万円と、前期末比236百万円減少し、流動資産は914百万円（同414百万円減）となった。主な要因は現金及び預金が511百万円減少したことである。一方、売掛金は429百万円と前期末（430百万円）とほぼ横ばいで推移しており、売上債権の回収状況は安定している。固定資産は671百万円と前期末比178百万円増加しており、これは人材投資や事業基盤強化に伴う投資を反映したものである。負債合計は651百万円と前期末比242百万円減少し、流動負債・固定負債ともに減少した。有利子負債は196百万円と33百万円増加したが、これは将来成長に向けた資金調達の一環と位置付けられる。純資産は935百万円と前期末比5百万円増加しており、利益計上により自己資本は安定的に維持されている。総じて、同社は健全な財務基盤を保ちつつ、成長投資と財務健全性の両立を図っている。

### 2026年3月期中間期貸借対照表

（単位：百万円）

	25/3期末	26/3期2Q末	増減額
流動資産	1,329	914	-414
現金及び預金	833	322	-511
売掛金	430	429	-1
固定資産	493	671	178
資産合計	1,822	1,586	-236
流動負債	833	642	-191
固定負債	59	8	-50
負債合計	893	651	-242
(有利子負債合計)	163	196	33
純資産合計	929	935	5
負債・純資産合計	1,822	1,586	-236

出所：決算短信よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### 高付加価値案件の増加や稼働率改善で営業利益率7.6%を予想

#### 1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績見通しは、売上高4,600百万円（前期比20.9%増）、営業利益350百万円（同71.9%増）、経常利益350百万円（同71.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益230百万円（同25.0%増）を計画している。Salesforce及びServiceNow事業の拡大に加え、グループ内連携によるシナジー創出を通じて、「AI&DATA INNOVATION」領域を中心に売上成長を見込む。利益面では、中長期成長を見据えた人材投資を継続しつつ、高付加価値案件の増加や稼働率改善により営業利益率7.6%を予想している。当社ビジネスは下期偏重型であり、下期にかけて収益が拡大する季節性を前提に、通期計画の達成を目指す方針である。

#### 2026年3月期の業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期 実績	26/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,804	4,600	795	20.9%
営業利益	203	350	146	71.9%
経常利益	204	350	145	71.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	184	230	45	25.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 中期経営計画

同社は2023年5月に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。2025年5月には「企業理念」「パーパス」「ミッション」「ビジョン」も改訂。「企業理念」は「グローバルの最先端テクノロジーを通じて、お客様と共に経営改革を実現し、社会課題を解決します」を掲げ、「パーパス」は「人とテクノロジーの可能性を解き放ち、未来を共に創る」を掲げた。「ミッション」は「データとグローバルの最先端テクノロジーを活用し、人と組織の変革を支援する」を、「ビジョン」は「誰もがデータとテクノロジーを使いこなし、未来に挑戦できる社会を創る」を掲げた。「バリュー」は「国境も限界も超えて挑戦する」「変革・成長を前向きに楽しむ」「顧客・社会と未来を共創する」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を通じて成長を加速させる方針である。具体的には、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月期に営業利益率10%、2030年3月期に同20%の達成を掲げ、東証プライム市場の上場基準を十分に満たす利益水準の確保を目指す。社員数については年平均10%以上の増員を計画し、海外人材の増加、自社DX及びAIを活用した生産性向上などに取り組み、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、収益率の改善などを目指す。

### 3. 成長戦略

同社の成長戦略は、事業サイクルを「次世代」「成長」「基盤」「再構築」の4段階に分類し、各領域の特性に応じて投資配分と運営方針を最適化する点にある。まず「次世代」段階では、AI&DATA（AIエージェントやData Lakehouseなど）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ServiceNow領域（アオラナウ）を中心に収益拡大を加速する。「基盤」段階ではSalesforceやAnaplanコンサルティング、SaaS製品「AGAVE」、海外事業（ベトナムCirclace HT社）、さらにエデュケーション、カスタマーサクセスなど既存事業の収益基盤を維持・強化し、「再構築」段階では外部環境の変化を踏まえた提供領域・体制の見直しを進める。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投資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&データ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&データイノベーション戦略は、AI活用を軸に、顧客企業のデータドリブン経営とDX推進を支援し、高付加価値案件の拡大につなげる取り組みである。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、複数プラットフォームを横断した提案力を強みとしている。さらに、グローバルITトレンドを踏まえた最先端テクノロジーを採用することで、業界・業種を問わず幅広い支援を可能としている。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に貢献し、対応領域の拡大を進めている。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。

また同社は、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) サークレイスグループおよび出資先(出資予定先)企業とのシナジー

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。

また、同社の出資先である上流(戦略)コンサルティングを担うSynthesy社および、出資予定先であるデータ+AIコンサルティングを担うarcbricks社との連携により、お客様の経営課題に対し、グループシナジーを最大限に活かした全方位からの最適なソリューションの提供が可能となっている。

### (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時代に必要の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

「AGAVE」事業は、海外駐在員の人事・労務・給与管理を一元化するSaaSとして、同社のストック型収益の中核を担っている。契約ユーザー数は2025年9月末時点で11,816ID規模まで拡大しており、導入企業の裾野は着実に広がっている。「AGAVE」はBPOパートナーとの連携により、システム提供に加え実務支援まで含めた付加価値の高いサービス展開が可能となっている点が特徴である。近年は海外給与計算などのオプション機能の利用が増加しており、既存顧客における単価向上が進展中だ。今後もAI活用などを踏まえた機能拡張とパートナー連携を通じ、安定的かつ継続的な収益成長を目指す。

## ■ 株主還元策

### 数年にわたり企業価値を高め、最終的に株主への還元につなげる

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、配当原資確保に向けて収益力を強化し、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。現時点では成長局面にあることから、当面は内部留保を充実させ、事業拡充や組織体制の整備などの成長投資など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、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 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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