



どんな課題でも、  
プロがいれば解決できる。



## CIRCULATION

2022年7月期 第2四半期 決算説明資料  
2022年3月16日(水)

株式会社サーキュレーション

# Agenda

- 会社概要
- 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- 重要KPIの推移
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



- 会社概要
- 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- 重要KPIの推移
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



## OUR VISION

**世界中の経験・知見が循環する社会の創造**

知のめぐりを良くするプラットフォームを提供しています。

# 2つのパラダイムシフトで大きく「働く価値観」が変わる

## WORK SHIFT<sup>(1)</sup>

働き方が変わる。プロが最も早く変わる



## OPEN INNOVATION

外部の経験・知見を有効活用する時代へ

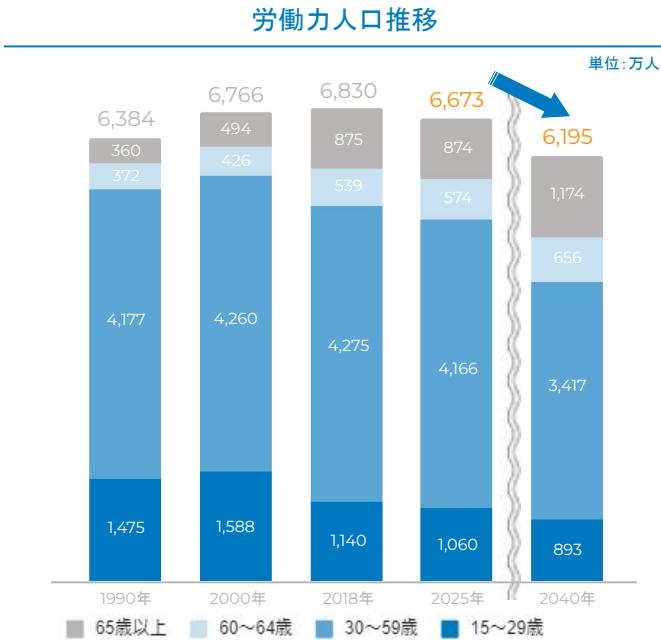


注: (1)WORK SHIFT:引用元「ワーク・シフト—孤独と貧困から自由になる働き方の未来図」(リンダ・グラッdin著)。同書で提唱されているテクノロジーの進化や様々な社会的要因によってシフトする働き方の未来に関する考察を参照。

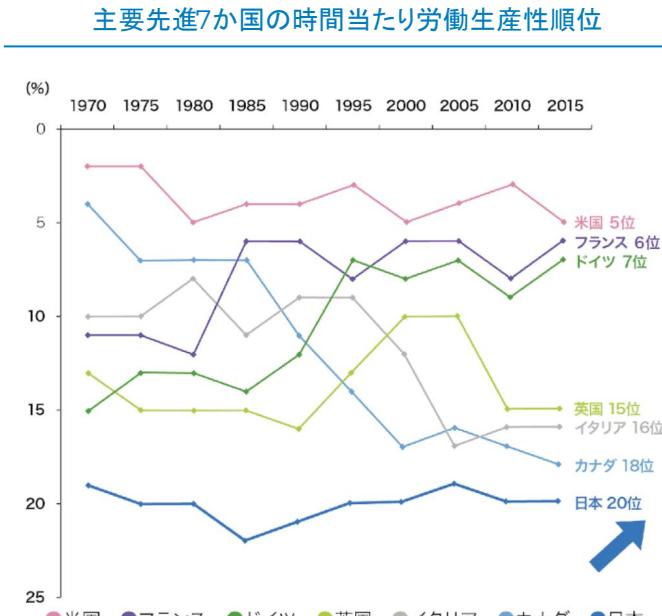
# パラダイムシフトする市場(WORK SHIFT × OPEN INNOVATION)



- 労働人口が減少する日本こそ、労働生産性を高めなければならない
- 先進国の中でもプロジェクトベースで働く事例が少ない。プロフェッショナルが働く土台を創る



労働者人口はピークアウト  
将来的に大きく減少する見通し

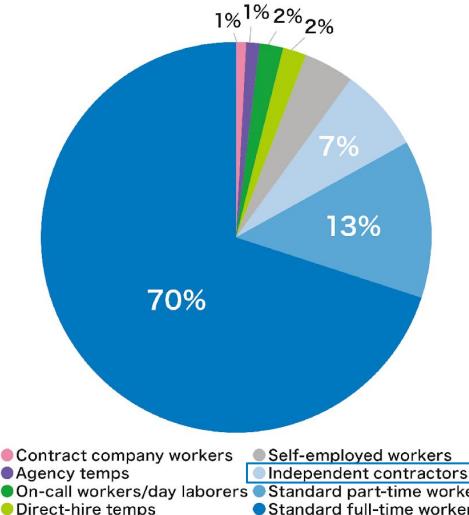


日本は最も労働生産性が悪い状況が続き  
働き方改革では現状の労働力で効率性向上が求められる

## 米国を中心に世界中で進む「社員 → プロ契約」への潮流

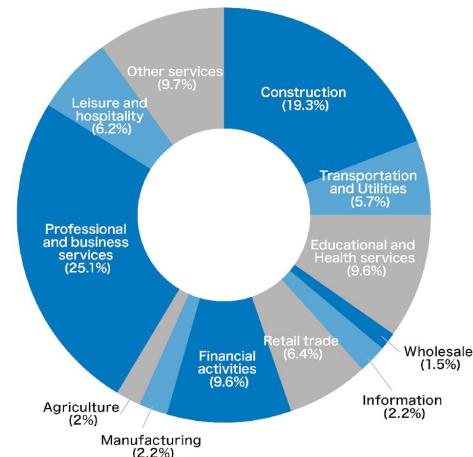
アメリカの労働力に占めるフリーランサーの割合<sup>(1)</sup>

Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



アメリカの業種別フリーランサーの割合<sup>(2)</sup>

Percentage of Independent Contractors By Industry



出所: (1)U.S. GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE, GAO-15-168R Contingent Workforce, April 2015, Table 3: Contingent Share of Employed Labor Force by Alternative Work Arrangements Identified by GAO Page 14 GAO-15-168R Contingent Workforce and BLS Estimates, 1995-2005, <https://www.gao.gov/assets/670/669899.pdf> (2)U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS, Contingent and Alternative Employment Arrangements News Release, May 2017,Table 8. Employed workers with alternative and traditional work arrangements by occupation and industry, May 2017, [https://www.bls.gov/news.release/archives/conemp\\_06072018.htm](https://www.bls.gov/news.release/archives/conemp_06072018.htm)

# プロシェアリングとは？

## プロをシェアするプラットフォーム

外部プロ人材の経験・知見を複数の企業でシェアし、あらゆる経営課題を解決する

法人企業



プロシェアリングのプロジェクト

経営課題



DX,先端技術  
課題



新規事業  
アイデア創出



事業承継  
M&A



プロ人材



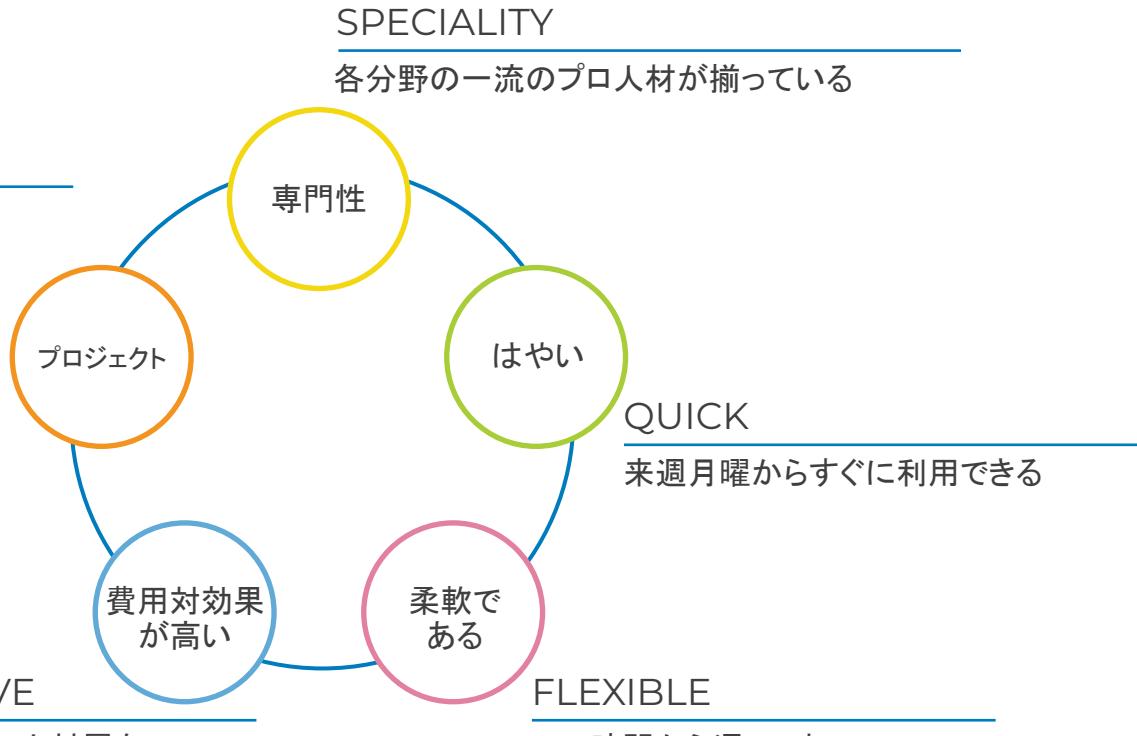
- 専門性で解決すべき経営課題
- 社内の知見や人材の不足

- 週1日から週3日のプロジェクト稼働
  - 一日あたり2時間から6時間の稼働
  - 3ヶ月から12ヶ月のアサイン
- ※アサインするプロ人材や稼働状況に応じて価格は設定

# プロシェアリングが選ばれる5つの理由

## PROJECT

課題毎に人材をアサインし、  
クライアント専門の  
特別チームを組成できる



## COST EFFECTIVE

転職市場にいないプロ人材層を  
安価に雇用せずに利用できる

# SDGs経営のため、グループ全社の部長層に向けた社内浸透施策を推進

大企業

SDGs

社内浸透

## ISSUE 背景・課題

社員のサステナビリティ理解とバックキャスト思考への転換

自主的なサステナビリティ推進へのアクションの必要性浸透

## RESULT ProSharing Consultingの導入結果

社内浸透に向けたストーリーの構築

自社のサステナビリティ方針と事業方針を紐づけて考える土台ができた

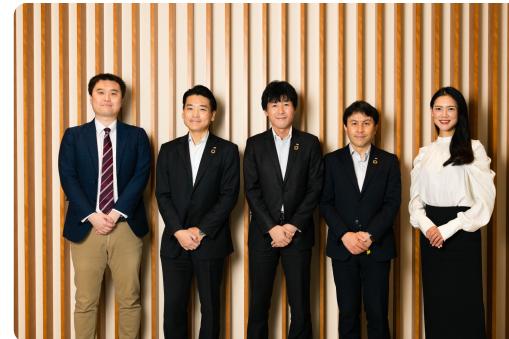
ProSharing cases:

さあ、保険の新次元へ。  
**T&D 保険グループ**



「プロジェクトを諦めずにいられたのは、これまでのご経験を踏まえて適切なアドバイスをくれるプロ人材の信澤さんたちがいてくれたから」というお声をいただきました。

※導入企業事例詳細:<https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/td-holdings/>



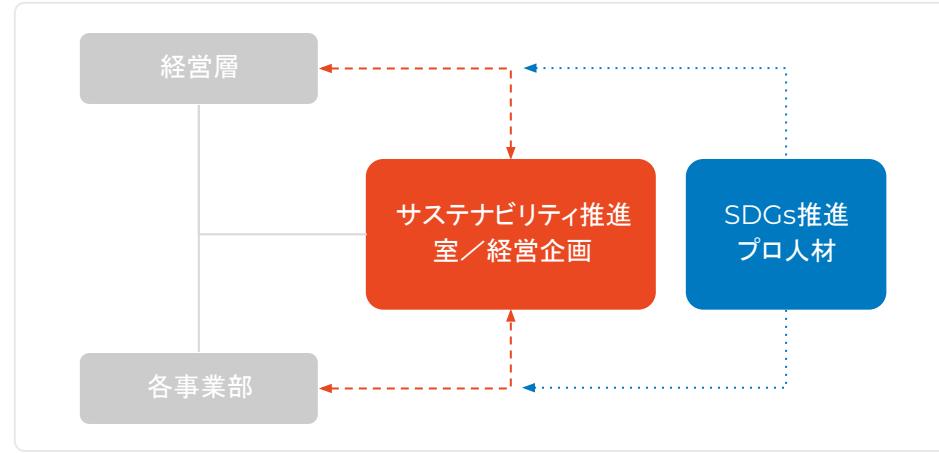
左2人目から、T&Dホールディングス ソーシャル・コミュニケーション部長 小林誠一氏

同ソーシャル・コミュニケーション部 サステナビリティ推進課 課長代理 村松壯介氏

同ソーシャル・コミュニケーション部 サステナビリティ推進課長 尾林健太郎氏

プロ人材 信澤みなみ  
左端: セキュレーション 佐々木博明

## 実業務の経験者をアサイン、現場感を理解した上でのプロジェクト推進が可能



### ISUUE 背景・課題

サステナビリティ  
推進室／経営企画

- 論点未整理
- 現場への浸透
- 妥当性



今世界で短期的な利益追求ではなく、地球環境を含めた企業に關係する全てのステークホルダーとの関係を重視し、企業活動を通じて社会的な価値提供を目指す長期的な企業経営のあり方への変革が求められている中、当社はプロシェアリングで社会課題解決をする仕組みを創り、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

### 外部プロ人材活用のポイント

- 状況把握から行動計画の再設計
- キーマンの思考転換
- 社内理解促進～浸透
- 専門性を活かした妥当性の検証
- インサイドアウトからアウトサイドインへ
- フォアキャストからバックキャストへ

### OMO施策をローンチ、データマーケのプロの1on1指導で中長期施策の立ち上げに成功

大企業

新規事業

OMO

#### ISSUE 背景・課題

デジタルマーケティングPoC施策の企画立案～実行をするプロジェクトを立て上げ

メンバーがデジタルマーケティングの知見が少ない担当者一名

#### RESULT ProSharing Consultingの導入結果

メンバーが最新のデジタルマーケティングの知見を深め、企画力、推進力を向上

その結果、今後の企業成長を担うOMO施策の立ち上げに成功



南坊氏が支援したJTのOMO施策“THE TASTE SESSION”—香りや味わいと向き合い続けてきたJTが、様々なクリエイターと手を組んで、味覚体験のさらなる可能性を探求していくプロジェクト

※導入企業事例詳細：<https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/jti/>



左：プロ人材 南坊 泰司氏  
電通でブランドコンサルティング・メルカリのOMO戦略チームを立ち上げ独立、新規事業開発のプロ

右：日本たばこ産業株式会社 たばこ事業本部 事業企画室 課長代理 山本 悠佳氏

# 売上280%成長、 ドローンを活用した先端的な測量技術という 強みを引き出し新規事業立ち上げに成功

中小企業

新規事業

ドローン

### ISUUE 背景・課題

公共案件受託数の減少に伴い、単発的に行っていったドローンによる測量の事業化を検討

事業化や新規開拓をどのように行なっていけばよいかわからず、前に進めず

### RESULT ProSharing Consultingの導入結果

ドローンを活用した実証実験という先端的な技術の強みを明確化、営業資料や営業手法を一新

半年間の支援で、年商5000万円から約1億4000万円へと売上が280%成長

ProSharing cases:



仙南測量設計  
SENNAN SOKURYO SEKKEI



ProSharing

「最初にお願いしていた営業戦略のみならず、自社の測量技術は日本全国を見ても先端的な技術であると発見していただき、その強みを活かした経営戦略まで策定していただけたことが、非常にありがとうございました」

※導入企業事例詳細:<https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/sennan-ss/>



右:プロ人材 田中 翔一朗 氏

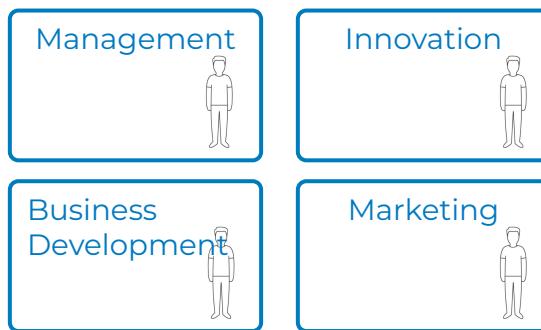
東京大学在学時から15年間で127社の国内外新規事業立ち上げに関与。うち23社が年商1億円超。2018年(当時)国内最年少上場企業役員経験。

左:株式会社仙南測量設計 代表取締役 加藤 英司 氏

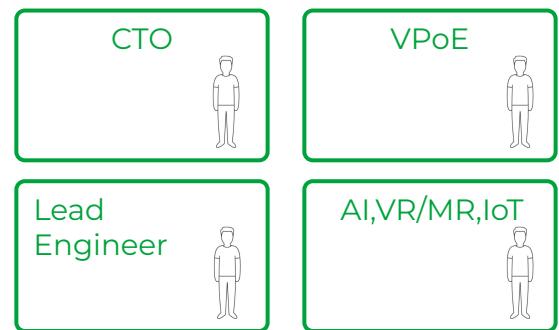
# その領域のトップランナー 18,819 名<sup>(1)</sup> のプロ人材リソースを保有



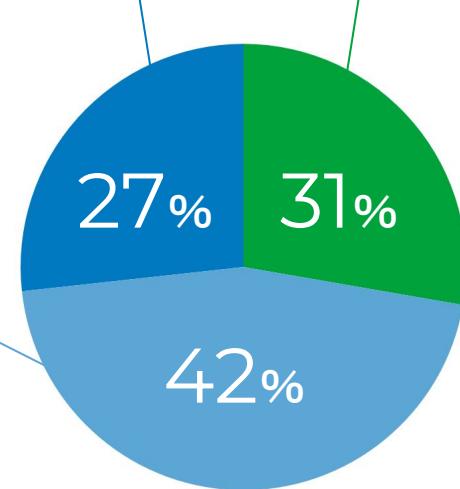
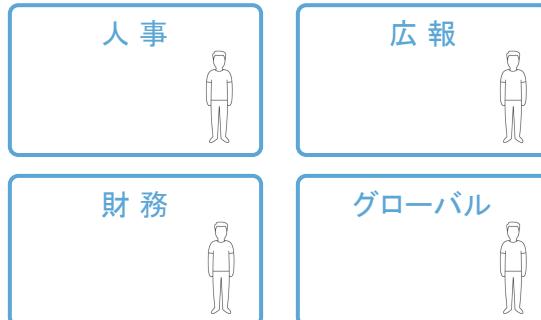
## Business Development - Professional



## DX-Professional



## Business Theme - Professional



### ●プロ人材DBの運用フロー



※その他:M&A、営業等

注: (1)登録プロ人材数:弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。集計対象期間:2022年7月期第2四半期末まで。

# Agenda

- 会社概要
- 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- 重要KPIの推移
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



# 決算概要

- 売上高はYoY+35.1%とオミクロン株の影響下でも力強い成長を継続、売上高進捗率も当初計画通り推移
- 営業利益進捗率は66.7%まで到達

損益計算書(21年11月-22年1月)

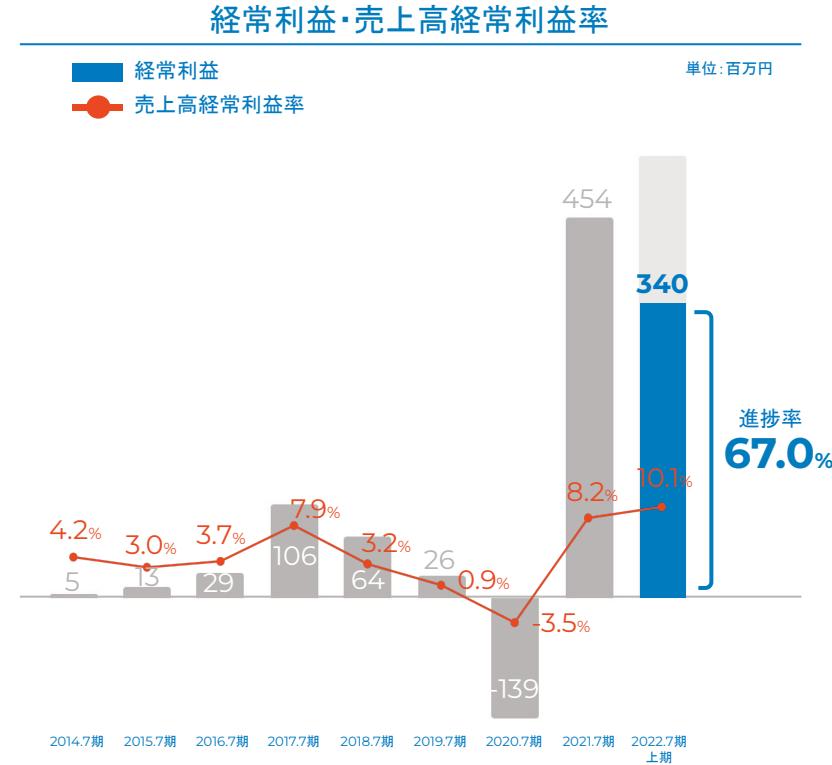
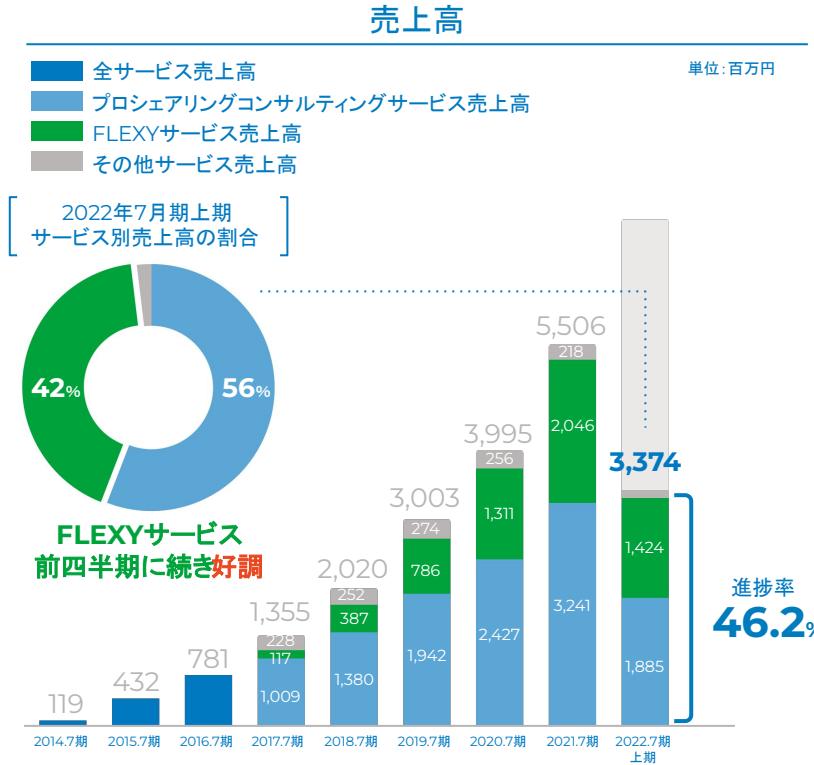
単位:百万円

	2021年7月期 上期	2022年7月期 上期	YoY 増減率	2022年7月期 上期業績予想 22年1月20日修正(1)	達成率	2022年7月期 通期業績予想 22年9月13日開示(2)	進捗率
売上高	2,497	<u>3,374</u>	35.1%	3,378	99.9%	7,300	<u>46.2%</u>
営業利益	224	341	52.0%	330	103.5%	512	<u>66.7%</u>
営業利益率	9.0%	10.1%	+1.1pt	9.8%	—	7.0%	—
経常利益	222	340	53.5%	328	103.7%	508	<u>67.0%</u>
当期純利益	152	218	55.0%	211	103.7%	328	<u>66.7%</u>

注: (1)2022年1月20日に「業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表した2022年7月期上期業績予想。2022年7月期通期業績予想に変更なし。(2)2021年9月13日に「2021年7月期決算短信」にて公表した2022年7月期通期業績予想。

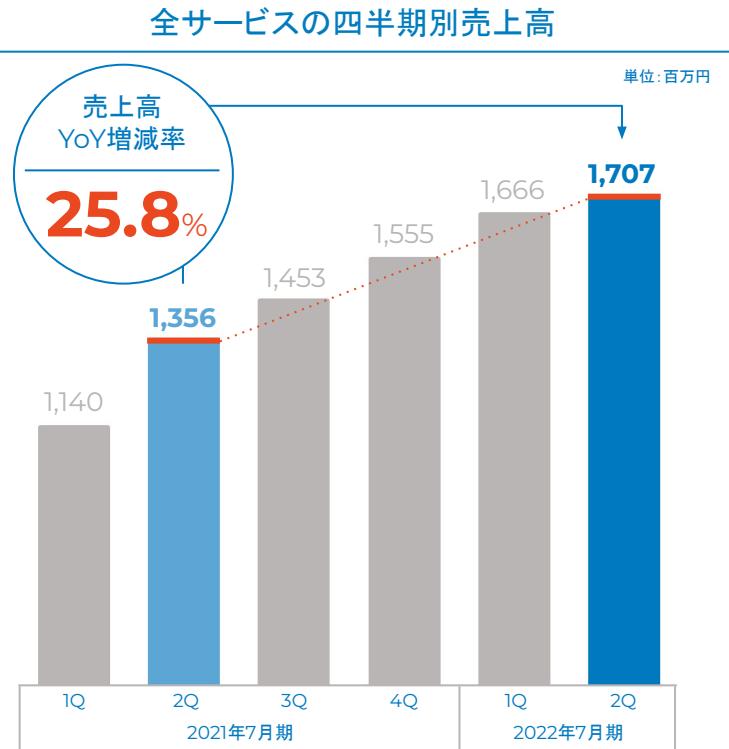
# 高い売上高・経常利益成長性

- 主要サービスであるプロシェアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービスとともに堅調に売上高が成長
- 生産性向上の進展に伴い、利益率も引き続き改善傾向



# 高い売上高・経常利益成長性

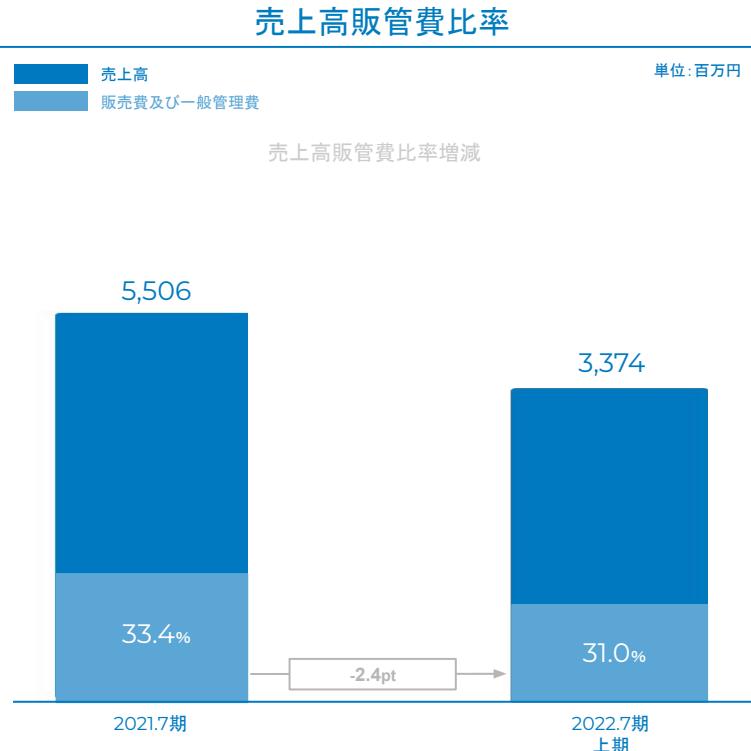
- 売上高はYoY+25.8%、351百万円増加と順調に成長



- 四半期売上高は過去最高を記録
- 前四半期と比較すると、売上高は+2.5%成長、約41百万円を積み上げる
- オミクロン株の影響下においても、売上高は力強く伸長

# 売上高販管費比率推移(四半期)

- 売上高販管費比率は30%程度にとどまり、生産性向上そして利益拡大につながる



- 人材への投資を加速させていくため  
2022年7月期 3Q以降、関連費用は増加見込
- それ以外の費用は総じて大きな変動は無い見込み
- 年間計画の総費用に対しては計画通りの着地見込み

# Agenda

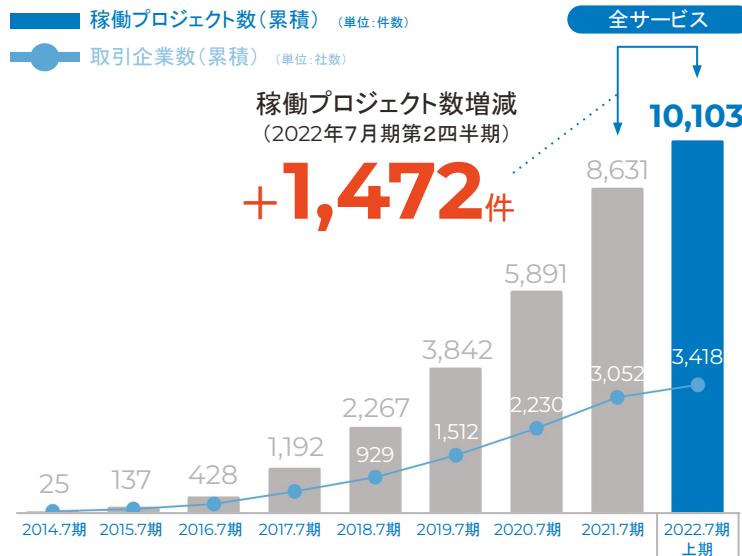
- 会社概要
- 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- 重要KPIの推移
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



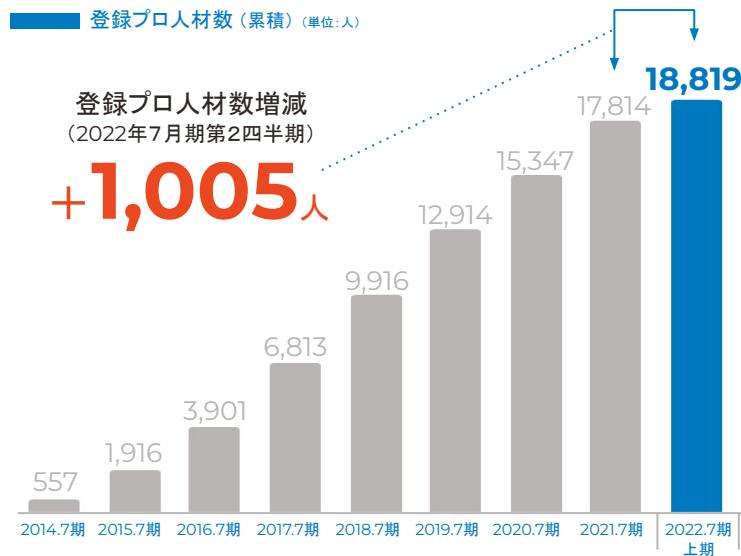
# 稼働プロジェクト件数・プロ人材DBの順調な成長

- 2022年7月期上期で、累積稼働プロジェクト数 10,103件、累積取引企業数 3,418社、累積登録プロ人材数 18,819名と創業来、稼働プロジェクト及びプロ人材DBともに順調に成長

累積稼働プロジェクト件数  
及び 累積取引企業数の推移 <sup>(1)(2)</sup>



累積登録プロ人材数の推移 <sup>(3)</sup>

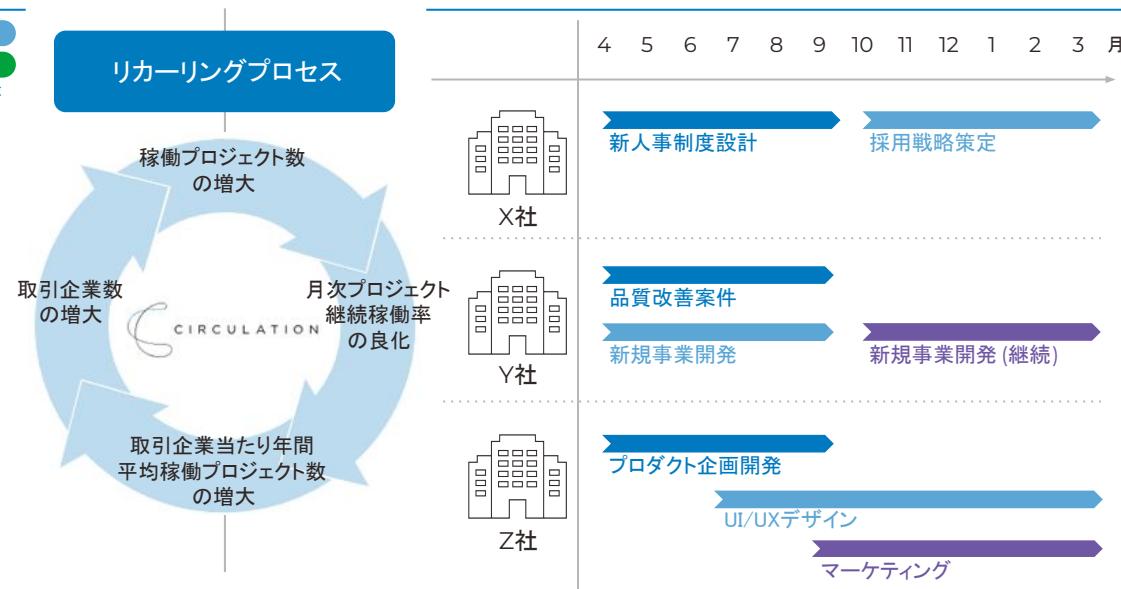
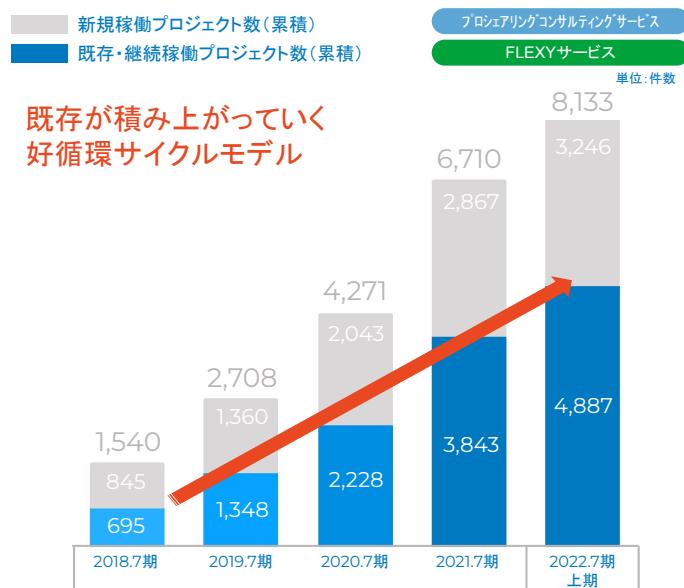


注: (1)累積稼働プロジェクト件数の推移:集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(2)累積取引企業数の推移:集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(3)累積登録プロ人材数:弊社データベース登録プロ人材数。対象サービスは全サービス。複数サービス登録の場合、最初に登録したサービスの登録日が属する集計対象期間にて集計。退会(登録削除)されたプロ人材は集計対象から除外とする。

# 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る

- 新規プロジェクトの毎期獲得に加えて、既存の顧客基盤によるストックされたプロジェクトの受注が拡大
- プロジェクトの層が積み上がっていきリカーリング型ビジネスモデル<sup>(1)</sup>により収益は増加

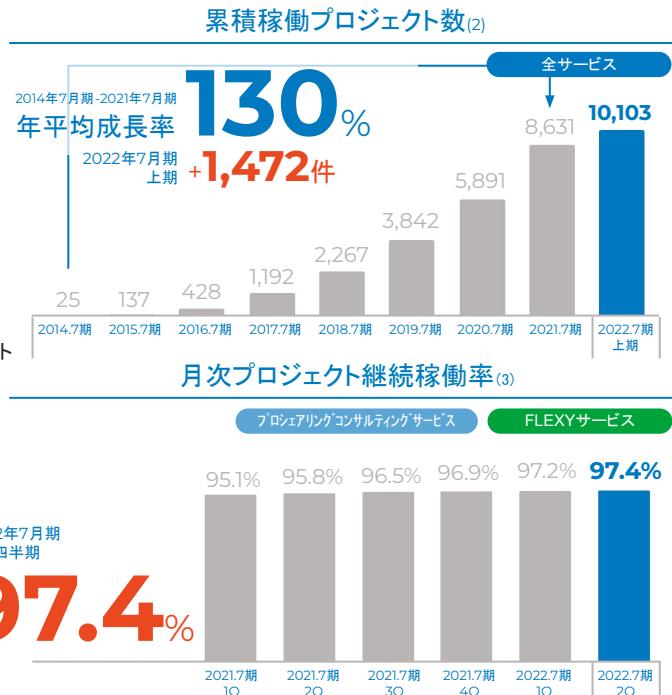
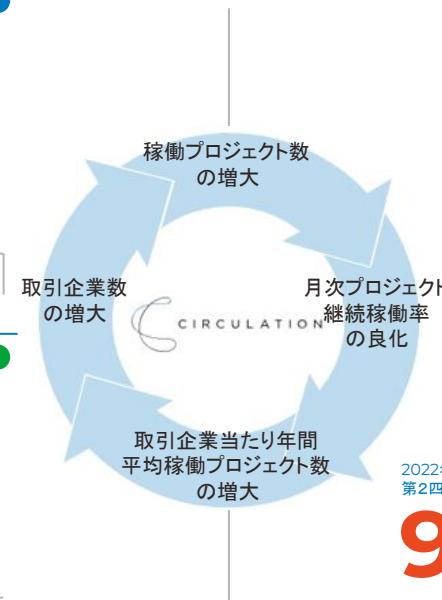
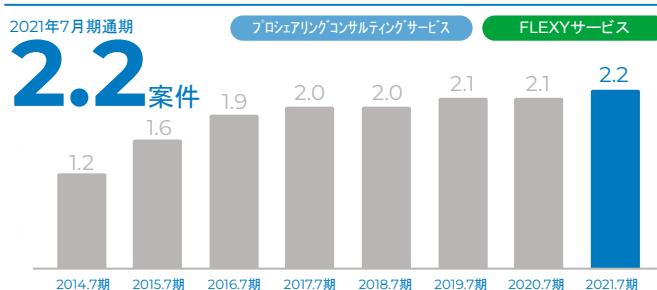
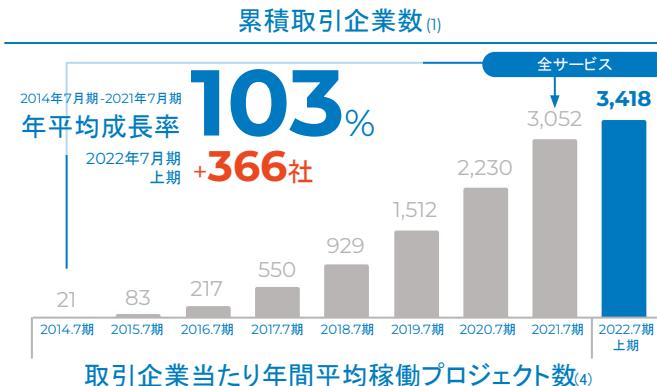
## 累積新規稼働プロジェクト数 及び 累積既存・継続稼働プロジェクト数の推移<sup>(2)</sup>



注: (1)リカーリング型ビジネスモデル:当社のビジネスモデルは、プロジェクトを受注し一度きりの収益を得るモデルではなく、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 (2)累積新規稼働プロジェクト数:集計対象期間以前の初回プロジェクト数の累積。累積既存・継続稼働プロジェクト数:集計対象期間以前の初回以外のプロジェクト数の累積。初回稼働年度に複数プロジェクトが稼働した場合、新規稼働プロジェクト数は1とし、その他は既存・継続稼働プロジェクト数に集計する。対象サービスはプロシェアリングコンサルティングサービスとFLEXYサービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。

# 月次プロジェクト継続稼働率が高い水準で推移

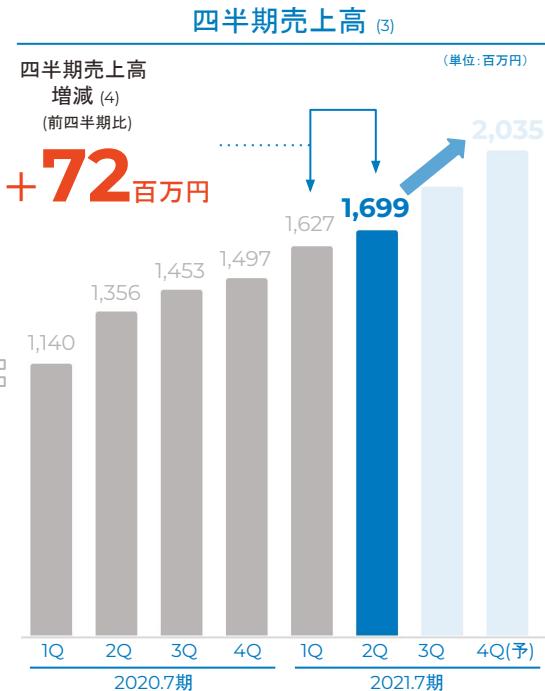
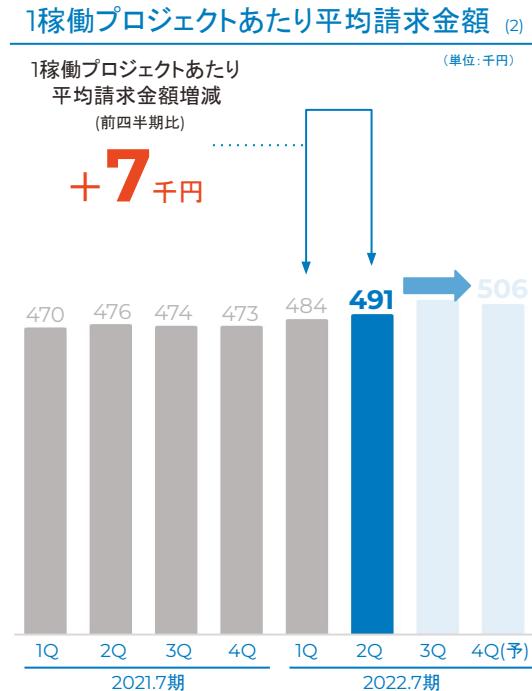
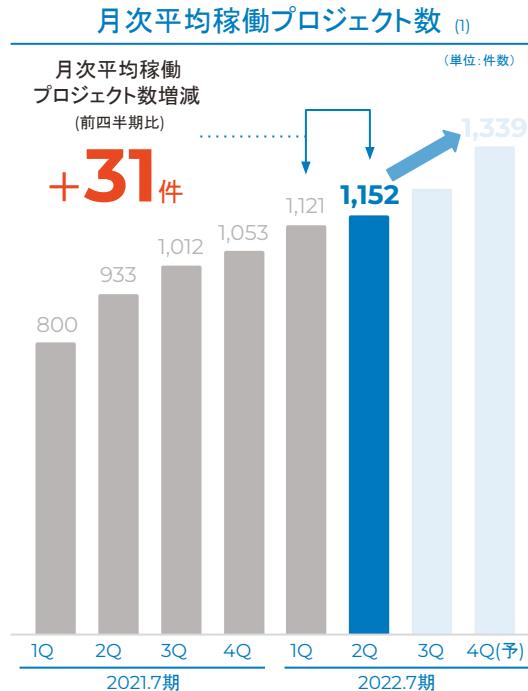
- 継続的に案件を獲得するリカーリング型収益モデルの順調な成長に加え、月次プロジェクト継続稼働率が堅調に良化



注: (1) 累積取引企業数の推移: 集計対象期間以前で取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(2) 累積稼働プロジェクト件数の推移: 集計対象期間以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(3) 月次プロジェクト継続稼働率: 集計対象期間における、月次途中解約プロジェクト数合算を、月次稼働プロジェクト数合算で除した値を、1から減算して算出。対象サービスは、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。小数点第二位を四捨五入。(4) 取引企業当たり年間平均稼働プロジェクト数: 各会計年度における年次稼働プロジェクト数を同期間の年次稼働取引企業数で除算して算出。複数の会計年度に跨るプロジェクトの場合、各会計年度で1プロジェクトとして集計。実稼働した会計年度のみ集計対象。対象サービスは、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。小数点第二位を四捨五入。

# 高い月次平均稼働プロジェクト数の成長性、平均請求単価も安定

- オミクロン株の影響下でも月次平均稼働プロジェクト数はほぼ計画通り順調に増加
- 1稼働プロジェクトあたり平均請求単価は微増



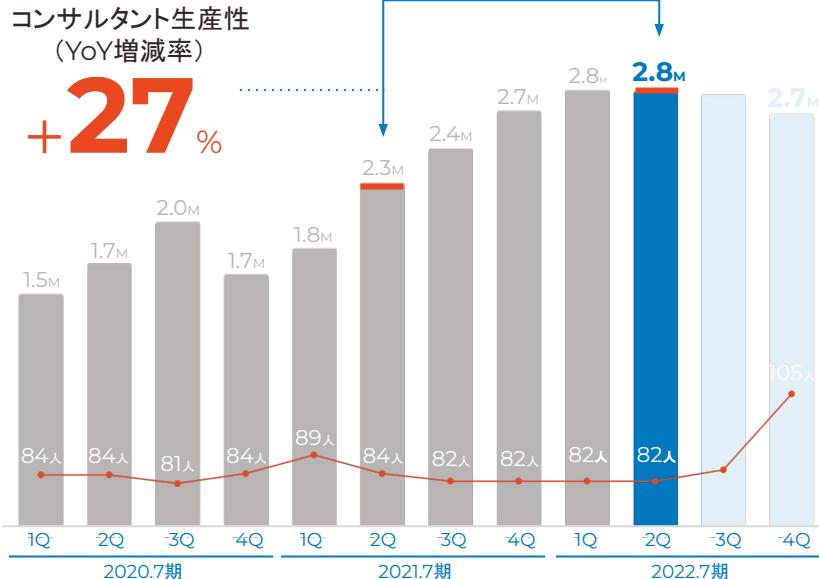
注: (1)当会計期間における各月の稼働プロジェクト数の平均値を算出。集計対象はプロセアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、その他サービス(スポットコンサル案件は除く)。(2)当会計期間における各月の平均請求単価の平均値を算出。集計対象はプロセアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス、Open Ideaサービス。(3)当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数と1稼働あたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じて算出。管理会計ベースで算出。(4)四半期売上高増減: 月次平均稼働プロジェクト数前四半期比増減に前四半期1稼働プロジェクトあたり平均請求金額を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値と1稼働プロジェクトあたり平均請求金額前四半期比増減に当会計期間における月次平均稼働プロジェクト数を乗じた値に、更に3ヵ月(四半期の月数)を乗じた値を合計した値

# コンサルタント生産性は前年同期比で大幅に改善

- 主にDX関連の生産性向上施策が奏効し、生産性は当初計画以上の高い水準を維持
- コンサルタント生産性は1.27倍(YoY比)

## コンサルタント生産性<sup>(1)</sup>とコンサルタント人員数<sup>(2)</sup>の推移予想

■ コンサルタント生産性(百万円／人) ※当会計期間内の月次平均  
 ● コンサルタント人員数(人) ※当会計期間内の月次平均



- 2022年7月期は大幅なコンサルタント人員増を見込み、同上期にて採用候補者の母集団形成及び採用力強化に向けた人事施策の整備に傾注
- 上記採用体制の再構築により、コンサルタント人員数は期初計画に対してペースダウンしたものの、現状は好転しつつあり、2022年7月期3Q以降は回復基調の見込み
- 2022年7月期のコンサルタント人員数の着地見込みについては、当初計画通りで変更無し

注:(1)コンサルタント生産性:当会計期間内の各月売上総利益の総和を同期間内の各月予算有コンサルタント人員数の総和で除した予算有コンサルタント当りの月次平均売上総利益。管理会計ベースで算出。(2)コンサルタント人員数:当会計期間内の各月予算有コンサルタント人員数の総和を3で除算した月次平均予算有コンサルタント人員数。コンサルタント職でも予算がついていない人員数は除く。

# Agenda

- 会社概要
- 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- 重要KPIの推移
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



# 中期成長戦略イメージ

## 積極的な投資とデータ活用で事業拡大を加速させる

売上

### 既存領域

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)  
FLEXYサービス(DX領域)

- 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
- 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

### 新領域

Open Ideaサービス、人が繋ぐ事業承継サービス

- これまで既存領域で裏付けされたプロジェクト創出の仕組みやデータを活用し、成長を加速

### 新サービス

PROBASE

- 法人向けフリーランス管理 SaaS、WEBサービス進出
- 新サービスによるストック収益の積み上がり

現在



積極的な投資+データ活用

PROBASE

Open Idea

FLEXY

P  
ProSharing  
Consulting

新サービス

新領域

既存領域

Time

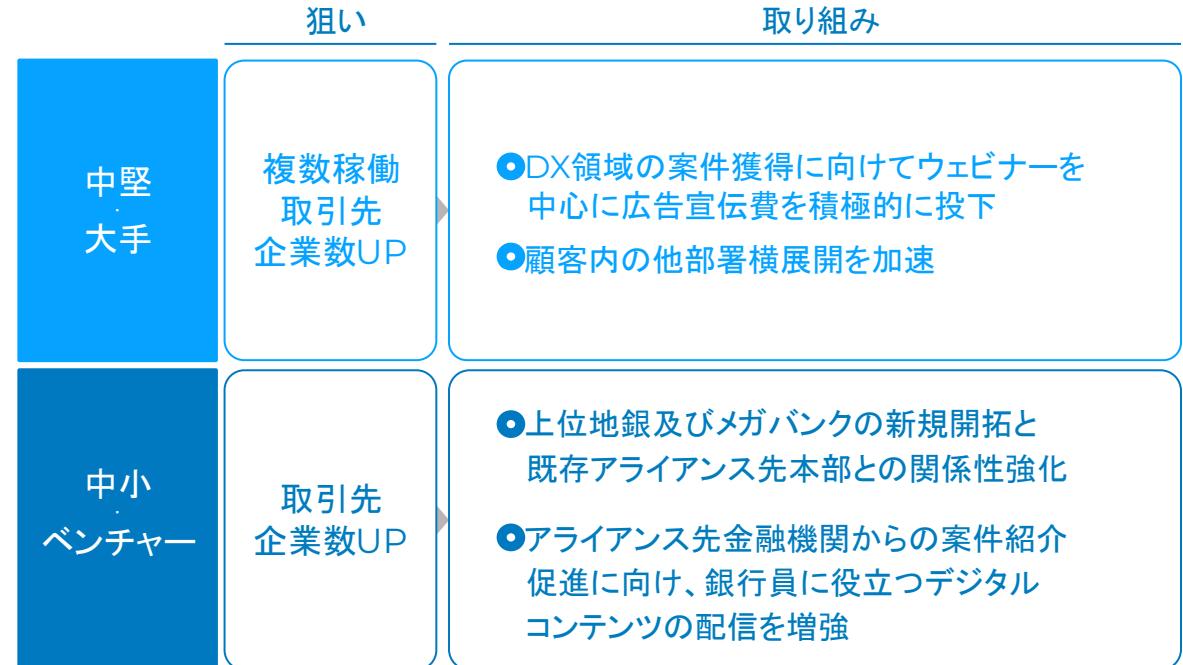
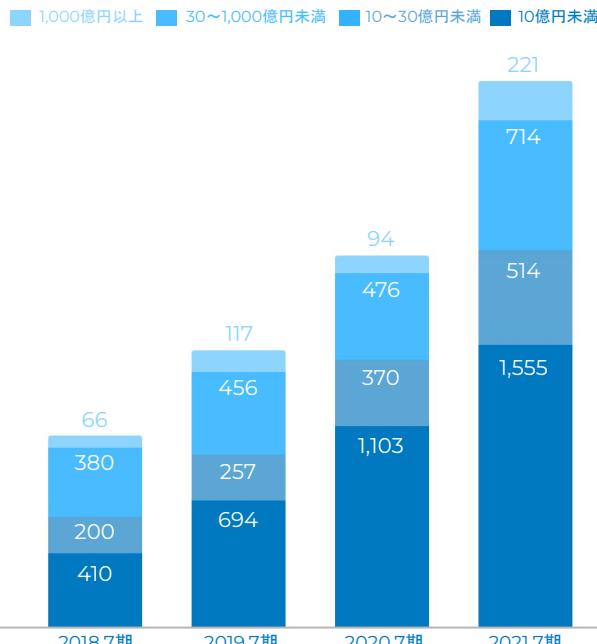
# 既存領域:

## 月次稼働プロジェクト数をより加速的に最大化する取り組み

- 中堅・大手企業におけるDX領域の案件獲得に向けて広告宣伝費を積極的に投資
- 中小・ベンチャー企業については、取引先企業数の更なる拡大を狙う



顧客規模別\_年次稼働プロジェクト数 (1)



注:(1)集計対象期間で稼働があったプロジェクト数。対象サービスは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。集計の区分を取引企業の顧客ランク別とする。顧客ランクは便宜上4つに分類。Sランク:売上1,000億円以上／主にエンタープライズ推進が担当、Aランク:売上30億円～1,000億円未満／主に首都圏SMB各インダストリーが担当、Bランク:売上10億円～30億円未満／主に地方・支社が担当、Cランク:売上10億円未満／主に地方・支社が担当。複数の集計対象期間に跨るプロジェクトの場合、各集計対象期間で1プロジェクトとして集計。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。

# 企業がプロ人材を「シェアする」という新しい働き方が、コロナ禍で大きく注目される

SCL: あなたの部門またはチームで、実際に人手が不足していると感じる業務として、出ではまるものを全てお選びください。(MA)

スクリーニング調査

SCL: あなたの部門またはチームで、実際に人手が不足していると感じる業務として、出ではまるものを全てお選びください。(IM)

本調査(外部のプロを活用しがある企業、n=300)



- 半数の企業でプロジェクト単位で働く人材の活用が進む

2021年11月の調査

SC7

2020年11月の調査

- 40代や女性外部人材が活躍

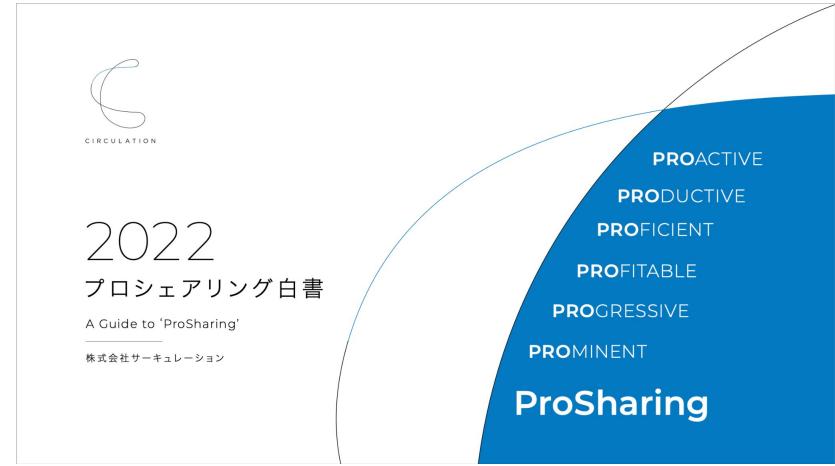
SC7: あなたがおこなう業務のうち、最も多くおこなう業務を複数選んでください。

2020年11月の調査

SC7: あなたがおこなう業務のうち、最も多くおこなう業務を複数選んでください。

2021年11月の調査

Copyright © CIRCULATION Co.,Ltd. All Rights Reserved.



## ■調査概要

### 「プロ人材実態調査」

調査期間: 2021年11月22日(月)~11月24日(水)

調査方法: インターネット調査(ディーアンドエム社によるパネル調査)

調査対象: 副業・フリーランス・起業で仕事を受けている0代から60代までの男女(※1)

有効回答数: 500名

(※1) 本調査の対象: 以下の業務を副業、フリーランス、起業を始めてか一度でも受託したことがある個人

### 「プロ人材活用実態調査」

調査期間: 2021年11月26日(金)~11月29日(月)

調査方法: インターネット調査(ディーアンドエム社によるパネル調査)

調査対象: フリーランス、または法人に所属しているが個人でも仕事を受けているプロとしての個人／特定の領域を専門とした企業または業者に対して、仕事を依頼またはアドバイスを求めたことがある会社員

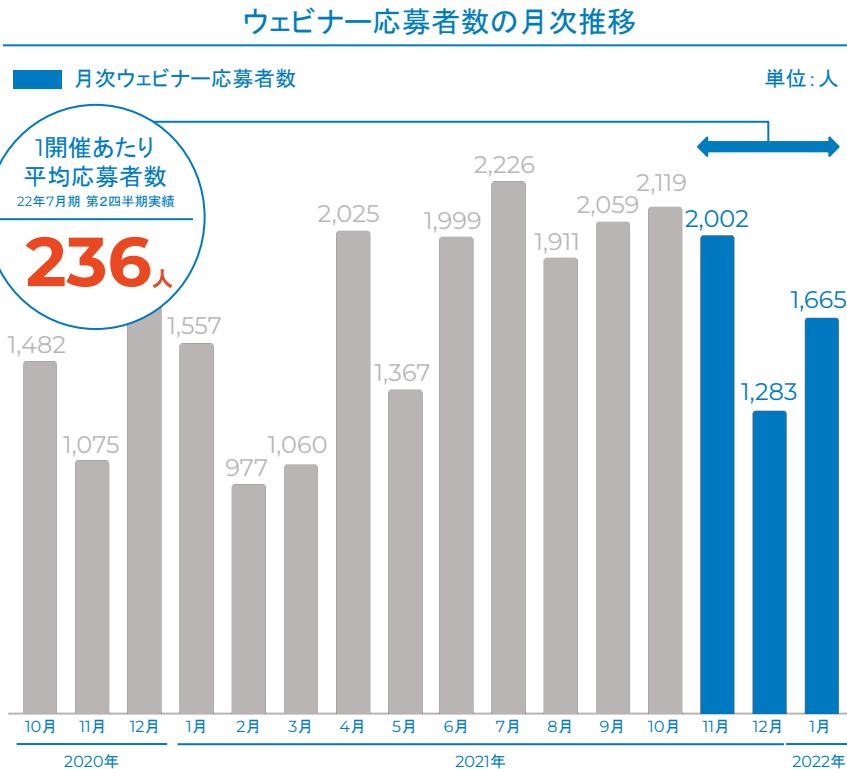
有効回答数: 300名

調査主体: 株式会社サーキュレーション

# ウェビナー好調、大手企業事業責任者クラスのリード獲得堅調推移



- ・ウェビナー実施から1年経過し、定常的にリードを安定獲得するチャネルへと成長
- ・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と転換



## ランチ時間に気軽に「リスキリング」で 満足度約90%

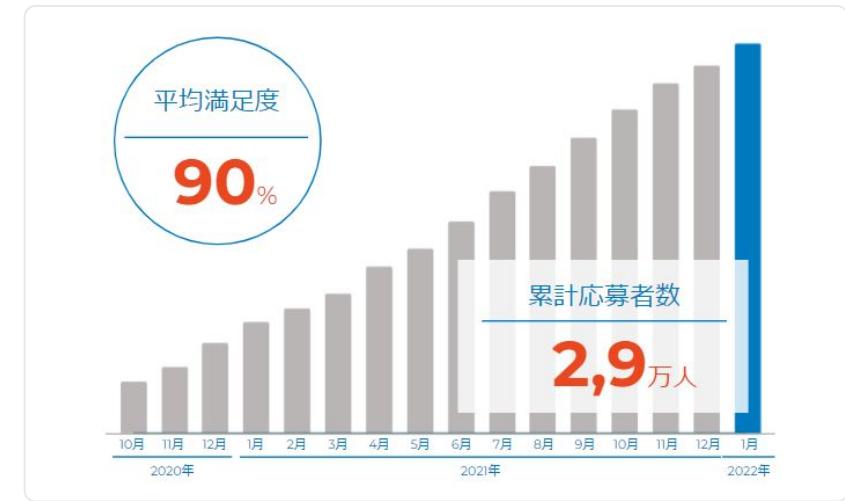
### ISUUE 「ソノプロ」成長の背景

近年、企業が従業員に仕事上で必要なスキルを身につけさせる「リスキリング」が注目

最先端の知見や事例は、それを経験した個人や企業に蓄積されており、ネットや本では学べる範囲に限界がある

### RESULT 「ソノプロ」活用

「ソノプロ」はその道のプロからいつでも気軽に動画で学べる機会を提供



累計応募者数:2020年7月から2022年1月末までに開催したウェビナーの累計応募者数  
平均満足度:同期間に開催したウェビナーの平均満足度

- 応募対象は成長意欲の高い、経営層や事業責任者クラスがメイン→視聴から活用という流れ

# 実務経験者による先端事例紹介ウェビナーが当社の強み

- 毎月7~9回の頻度でのウェビナー開催
- ウェビナーはテックタッチのプラットフォーム構築のキーコンテンツとして二次利用

## ウェビナー最新事例 一部紹介

2022.02.15 (Tue.) 12:00～13:00  
新規事業責任者・研究企画責任者・  
SDGs・CSR推進担当者向け / 参加費無料

//プロ ONLINE Seminar powered by CIRCULATION

### カーボンニュートラル時代の事業開発

サステナビリティ/SDGsを新規事業の機会に変えた先進事例とは

スピーカー  
山田 勝俊 氏  
SDGsと紐付けたビジネスの現場におけるAI活用のプロ

信濃 みなみ  
株式会社サーキュレーション  
ソーシャルデータローフレーミング推進プロジェクト 代表



2022.01.19 (Wed.) 12:00～13:00  
新規事業責任者・DX推進責任者・  
新規事業開拓向け / 参加費無料

当配信は2021年8月24日に収録した内容の  
再配信になります。(ライブ配信ではありません)

//プロ ONLINE Seminar powered by CIRCULATION

### NTTドコモ×新規事業

ドコモで12のAI事業を創出したプロが語る、事業立ち上げロードマップとは?

スピーカー  
小栗 健 氏  
NTTドコモ  
AIプロジェクト立ち上げた  
新規事業開拓のプロ

村田 知紀  
株式会社ハーバーリレーション  
プロジェクトマネージャー  
FLEXY部マネジャー



2022.01.18 (Tue.) 12:00～13:00  
IPO明後日の経営者・管理部門担当役員・  
新規事業責任者・IR担当者向け / 参加費無料

//プロ ONLINE Seminar powered by CIRCULATION

### 『楽天IR戦記』著者が語るIR実践入門

経営者が実践すべき、企業価値を高めるための4つのIR関連テーマ

スピーカー  
市川 純子 氏  
元楽天IR責任者、楽天等で  
IPOのからIR活動を土台に  
経験・実績豊富で幅広く  
経験してきましたプロ

鈴木 貴大  
株式会社サーキュレーション  
プロジェクトマネージャー  
マネジャー



**テーマ**  
【カーボンニュートラル時代の事業開発】サステナビリティ/SDGsを新規事業の機会に変えた先進事例とは?

**登壇プロ人材**  
SDGsと紐付けたビジネスの現場におけるAI活用のプロ

**テーマ**  
【NTTドコモ×新規事業】12のAI事業を創出したプロが語る、事業立ち上げロードマップとは?

**登壇プロ人材**  
ドコモで12のAIプロジェクトを立ち上げた新規事業戦略のプロ

**テーマ**  
【『楽天IR戦記』著者が語るIR実践入門】経営者がおさるべき、企業価値を高めるための4つのIR関連テーマ

**登壇プロ人材**  
元楽天IR責任者、楽天等でIPOからIR活動を土台にした事業成長まで幅広く経験してきたIRのプロ

# 紹介案件数が安定した成長基調へ

- 2022年7月期2Qのアライアンス金融機関からの紹介案件数は638件
- 地方の恒常的なプロ人材ニーズもあり、アライアンス紹介数は順調に推移

## 全国に拡大するアライアンス契約済み銀行

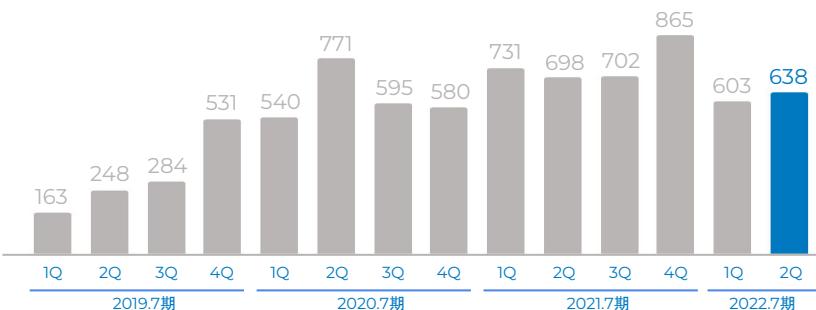
■ 提携済銀行本店所在都道府県

**50行 /100銀行<sup>(1)</sup>**

- ✓ 地方の人材不足から各地銀、人材サービス提供へ
- ✓ プロシェアリングであれば地方で働くことが可能



## アライアンス金融機関からの紹介案件数<sup>(2)</sup>



## 先導的人材マッチング事業の実績<sup>(3)</sup> —2020年4月累計と2020年11月累計の成約件数<sup>(4)</sup>の比較—



注: (1)アライアンス契約済み銀行数は第一地銀37行、第二地銀13行、都市銀行及び信用金庫は除く(22年1月末時点)。第一地銀、第二地銀の総数として用いた数値は令和2年度の値を使用(預金保険機構調べ)。(2)アライアンス金融機関からの紹介案件数: 紹介案件数とは、アライアンス金融機関から紹介を頂いた取引先企業との案件数(商談数)。紹介頂いた紹介取引先企業と直接の接点に至らなかった場合は集計対象外。アライアンス金融機関からの紹介件数が属する会計年度にて集計。(3)先導的人材マッチング事業:「先導的人材マッチング事業」は、「第2期『まち・ひと・しごと創生総合戦略』」(令和元年12月20日閣議決定)において盛り込まれた「地域人材支援戦略パッケージ」の一環として、日常的に地域企業と関わり、その経営課題を明らかにする主体である地域金融機関等が地域企業の人材ニーズを調査・分析し、職業紹介事業者等と連携するなどしてハイレベルな経営人材等のマッチングを行う取組に対して支援を行うもの(先導的人材マッチング事業HP: <https://pioneering-hr.jp/>)。執行管理団体(PwCコンサルティング)報告に基づき内閣府作成。(4)成約件数は、補助金交付の対象となるハイレベル人材の成約件数。なお、成約件数は現時点のものであり、確定検査等により変動する可能性あり。

# 創業8年目で首都圏以外でのプロ人材活用件数が2,000件を突破

## 全国71金融機関<sup>(1)</sup>との提携で プロシェアリングが全国に広がる

### ISUUE 背景・課題

2020年、政府は地方創生を目指す「まち・ひと・しごと創生総合戦略」第2期改訂版の一つに、「オンライン関係人口など、新たな関係人口の創出・拡大」を追加

首都圏と首都圏以外の日本全国におけるリモートワークを含めた関係人口の創出が注目

今後もより多くの人材が流動的に企業や企業のプロジェクトに関われるよう

### 金融機関の担当者を集めた交流会



- サーキュレーションは金融機関の担当者を集めてオンライン交流会を開催している。金融機関の参加者同士が事例の共有や悩みの相談などを実施

注: (1)アライアンス契約済み銀行数は第一地銀37行、第二地銀13行、都市銀行及び信用金庫は除く(対象集計期間時点)。第一地銀、第二地銀の総数として用いた数値は対集計期間時点の値を使用。

## 当社が事務局を務める、令和3年度関東経済産業局「アツギ経営者×プロ人材 新規事業創出モデル事業」の成果報告会実施

### RESULT 8社の新規事業開発支援を実現

本事業は、「アツギ経営者(※)」に着目し、アツギ経営者が目指す企業経営の実現のために、優れたビジネススキルを持つプロ人材とともに新規事業創出に取り組むモデル事業として実施

※アツギ経営者とは

- (1)事業承継後10年程度の経営者。親族外承継者も可。
- (2)事業承継予定で、本プロジェクトの権限を有する者。

募集企業8社に対して17社の応募、2021年9月～2022年2月まで鶏卵卸販売事業者におけるBtoCの商品開発や石油製品販売事業者におけるサービス事業立ち上げなどのプロジェクトが創出



● 特設ページ:<https://circu.co.jp/news/20210609-2006/>

● 応募期間:2021年6月9日～2021年7月16日

● 採択数:8社

- ・株式会社百笑市場 (茨城県下妻市)
- ・株式会社日本栄養給食協会 (栃木県宇都宮市)
- ・三和油脂興業株式会社 (埼玉県川口市)
- ・株式会社ベルニクス (埼玉県さいたま市)
- ・株式会社住地ゴルフ (東京都港区)
- ・芝原工業株式会社 (静岡県磐田市)
- ・株式会社ツチヤコーポレーション (静岡県藤枝市)
- ・株式会社マルフク (静岡県焼津市)

- 前四半期に続き、22年7月期第2四半期もM&A成約案件を創出
- 譲渡案件も順調に積み上がっている



### 事業承継・M&Aサービス全体像

プロシェアリング収益



M&amp;Aマッチングfee

ソーシング

M&amp;A戦略策定

PMI

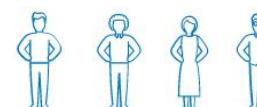
バリューアップ・成長支援

事業承継、M&Aの各プロセスの人材が不足している。継ぐプロをつくる。

●譲渡案件が供給・創出される  
**登録プロ人材 18,819名**  
のネットワークは当社の強み

当社コンサルタント

ファイナンス・プロフェッショナル



登録プロ人材数  
(22年1月期末時点)

**約351人**

●エグゼキューション専門のプロチームの  
組成、当社コンサルタント**人員数倍増**、  
合わせて、**M&A成約数倍増**を見込む

## UPDATE

サーキュレーションの「人が繋ぐ事業承継」サービスを通し、生活雑貨メーカー「フォーラル」が、マタニティシユーズのEC事業をM&A



# プロシェアリング活用で明確化したM&Aニーズをワンストップで対応

## ISUUE 背景・課題

フレッピー社

EC事業の更なる販路開拓、事業拡大について模索

フォーラル社

事業の拡大戦術として「新規ターゲット層の開拓」を掲げ、その実行策として、事業シナジーが見込める企業をM&Aする機会を模索

## RESULT 当社サービス「人が繋ぐ事業承継」活用

生活雑貨メーカーである株式会社フォーラルが、マタニティシユーズの製造・EC販売を手掛ける株式会社フレッピーの事業を譲り受ける



写真：株式会社サーキュレーションでの調印式

中央：株式会社フレッピー代表取締役 重松 真吾様 右から2番目：株式会社フォーラル代表取締役 石田 義貴様

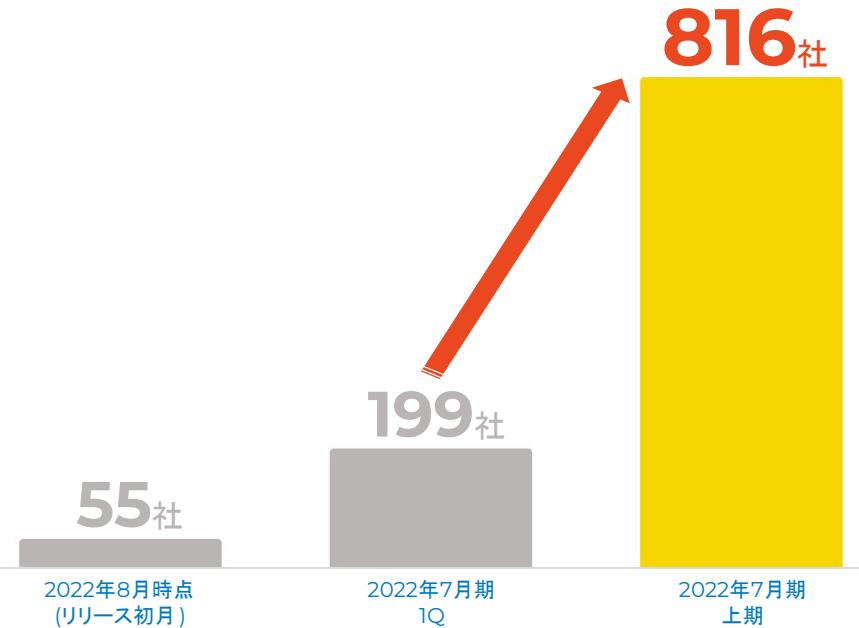
- 18,000名以上のプロの経験・知見を複数の企業でシェアし、経営課題を解決する「プロシェアリング」を活用いただく中で、元はEC事業拡大支援であったところからその手段としてM&Aニーズが発生し、ご成約までを一貫してサポート

# 契約社数は816社へと順調に成長

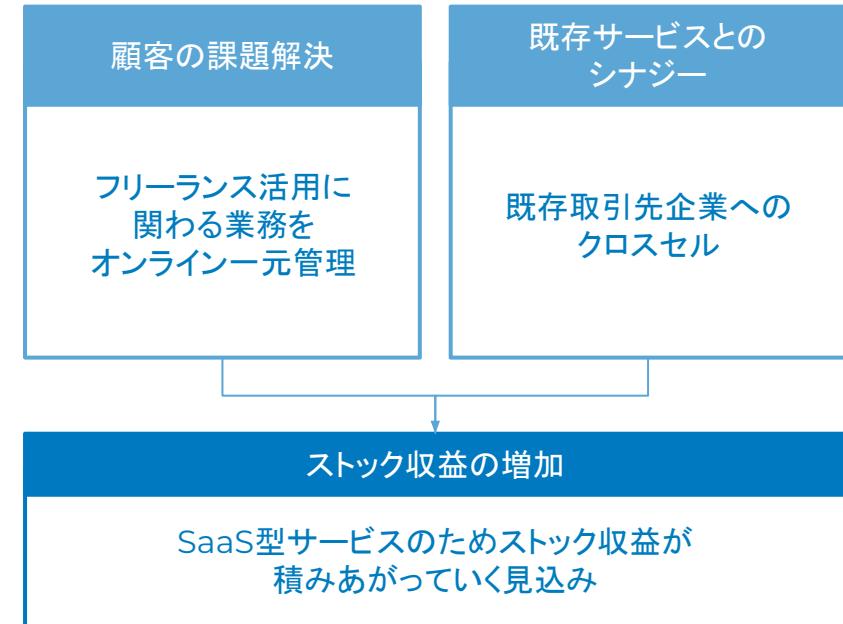
- 今期は既存サービスとのシナジーで契約社数を最大化
- 契約社数1,000社**と予想



契約社数の推移



PROBASEの優位性



# Agenda

- 会社概要
- 2022年7月期 第2四半期 業績ハイライト
- 重要KPIの推移
- 中期成長戦略に関するトピックス
- Appendix



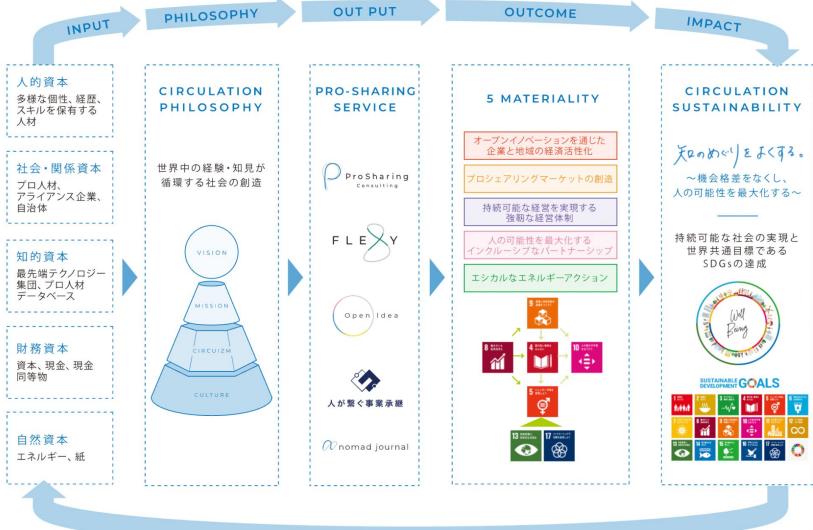
# サーキュレーションのサステナビリティ

- 持続的な成長の実現・経済的価値の強化と共に、非財務側面における重要課題を特定し機会リスクを把握
- メガトレンドや社会課題をふまえ、中長期的に新たな価値創出へ繋げる
- 新しいマーケット創造を通じた社会価値創出によって、持続可能な社会の実現に挑戦

## サーキュレーションの社会的存在意義



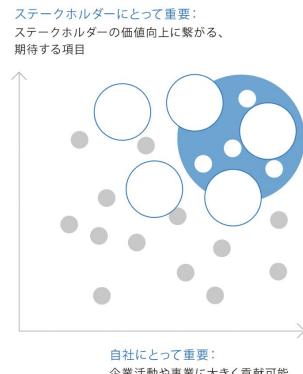
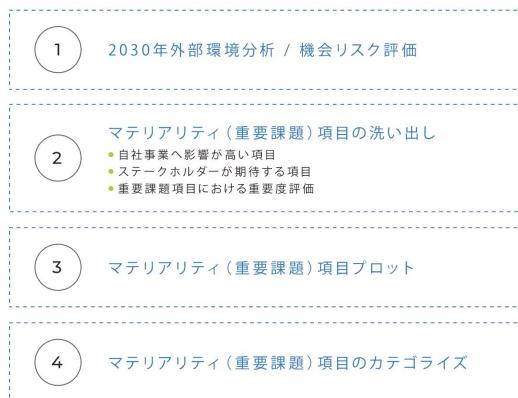
## サーキュレーションの価値創造ストーリー



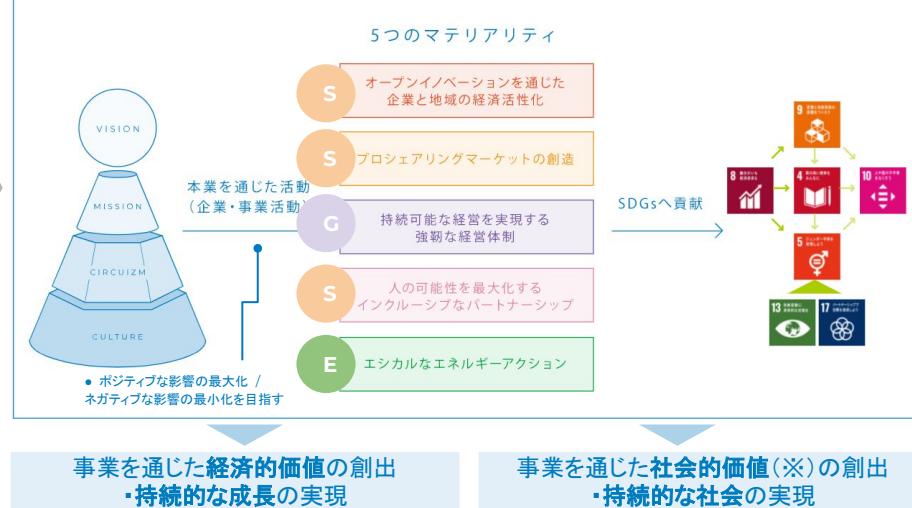
# サーキュレーションの重要課題(マテリアリティ)

- サーキュレーションの重要課題(マテリアリティ)について、経営陣が1年にわたり複数回ディスカッション
- GRIスタンダード、SASB、SDGsなど、グローバルスタンダードの非財務指標を参照
- 現在地点だけでなく、2030年外部環境分析や機会リスク評価をふまえて項目を洗い出し、重要課題(マテリアリティ)を特定

## 重要課題(マテリアリティ)特定プロセス



知のめぐりをよくする。「機会格差をなくし、人の可能性を最大化する」社会へ

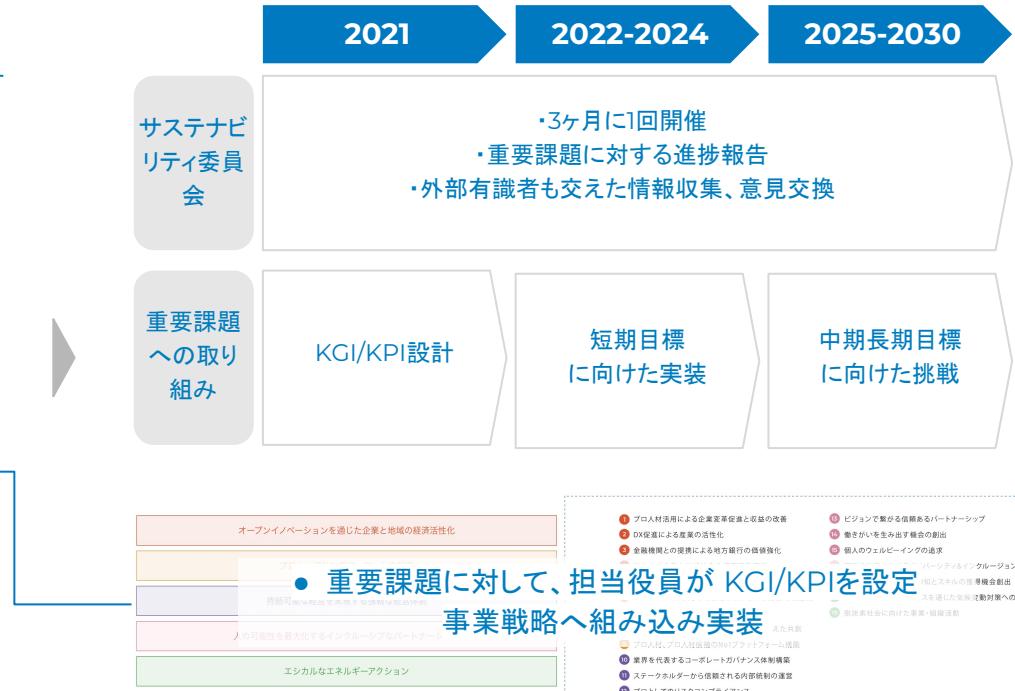
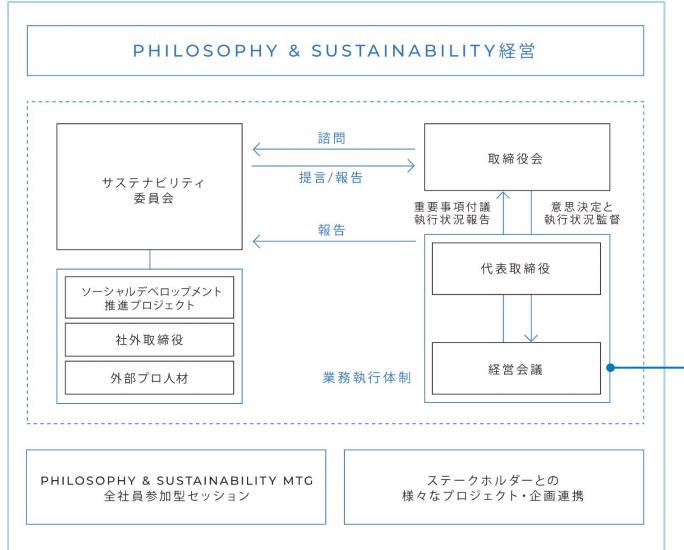


## 推進体制とこれから



- ・取締役の諮問機関として「サステナビリティ委員会を設置」、委員長に社外取締役が就任
  - ・重要課題に対して、担当役員が短期中期長期で目指すKGI/KPIを設定し、継続的にPDCAを管理
  - ・その他、全社浸透施策として全社kickoffやオンボーディング研修でも思考機会を創出し次世代の育成に繋げる

## サステナビリティ委員会設置



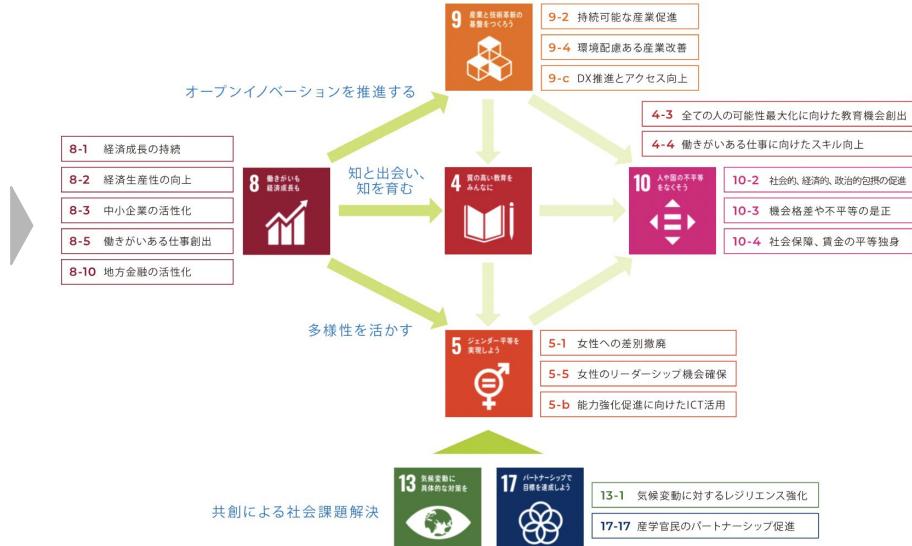
# これまでの取り組み実績(参考)



## ●5つの重要課題及び19の価値創出項目に対する、既存事業や組織活動を通じた取り組みとSDGsへの貢献



## 19の社会価値創出によるSDGsへの貢献



# 経営において認識される主なリスク



・以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。 2021年7月27日に適時開示致しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」と変更ございません。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
プロシェアリング事業への依存について	当社の営業収益は、プロシェアリング事業のみによる収益となっております。今後も積極的な営業施策や広告宣伝による法人顧客や登録プロ人材の増加、提供サービスの拡充、事業規模拡大を通じた認知度向上等により、収益規模は拡大していくものと考えておりますが、新たな法的規制の導入や改正、その他予期せぬ要因によって、当社の想定通りにプロシェアリング事業が発展しない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	プロシェアリング事業以外の事業開発を推進し、多角化することで対応してまいります。特に、今後開発を進めるSaaS型サービスである「PROBASE」のサービス向上と販売強化に取り組んでまいります。
競合について	当社のプロシェアリング事業は、業務委託契約によって法人企業に外部人材提案をする企業、インターネット上のマッチングプラットフォームを提供する国内企業等と競合が生じております。当社は18,819名(登録者総数)が登録する、経営課題・業界・地域・契約形態等の柔軟性あるサービスとなっており、各業界や各業務において実務経験を有しているアドバイザーの幅広い領域の経験・知見を取りまとめた、更新頻度の高いデータベースを有し、それに基づく様々なサービスの提供を行っております。しかしながら、今後競合他社による新たな付加価値の提供等により当社の競争力が低下した場合には、価格競争やプロジェクト件数の減少等により当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	中	当社の強みの源泉である「データ」の収集をより多く、効率的に獲得する体制の強化に取り組んでまいります。特に、法人顧客によるプロジェクト評価データ、プロジェクト支援においてのプロ人材の評価データは、他社では真似できない貴重な情報であり、それら情報をもとにした効率的なプロ人材の集客や、新規取引先開拓時の類推企業の経営課題データから推察される経営課題の仮説構築体制を強化することで、他社との差別化を図ってまいります。
個人情報について	当社は、事業運営にあたり多くの個人情報を保有しております。それを踏まえ、「個人情報の保護に関する法律」(平成17年4月施行)の規定に則って作成したプライバシーポリシー等の社内規程に沿って個人情報を管理し、また、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めております。またプライバシーマークの付与認定取得等、情報セキュリティ対策の強化に取り組んでおります。しかしながら、何らかの原因により個人情報が外部に流出した場合は、当社の信用低下を招くとともに損害賠償請求訴訟の提起等により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	大	引き続き、現状運用しておりますプライバシーポリシー等の社内規程に沿って個人情報を管理し、また、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めてまいります。
人材の確保・育成について	当社は、今後の事業拡大のために優秀な人材の確保及び育成が重要な課題であると認識しており、積極的に人材を採用するとともに人材の育成に取り組んでいく方針であります。しかしながら、当社が求める人材を適切な時期に確保、育成できなかった場合、また、社外流出等何らかの事由により既存の人材が業務に就くことが困難になった場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	高	長期	大	今後も採用市場の変化を捉えながら採用手法の多様化を進めることで候補者との接点拡大を図ると同時に、育成機会の多様化・均等化を図ってまいります。
新型コロナウイルス感染拡大による経済的影響について	新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、当社では感染拡大を想定し、リモートワークの導入や時間差出勤を行い、手元流動性の確保のために財務施策を行う等、事業の継続に甚大な影響を及ぼすリスクを最小化するための施策を行っております。しかし、国内及び世界的流行が終息せず、長期にわたって人々の行動に制限が課され、経済状況が悪化した結果、当社の事業活動に支障が生じて、業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	短	小	現在既にリモートワークの導入や時間差出勤が運用に乗っており、緊急事態宣言等の当社事業運営への影響は大きくないと判断しておりますが、引き続き社員による活動の生産性が減少しないよう注視してまいります。また、稼働プロジェクトにつきましてもリモート切り替えを実施することで大きな事業毀損なく進められると考えており、感染症防止と経済活動との両立を図ってまいります。

# 本資料の取扱いについて

- ・本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。
- ・これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ・また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- ・当資料は、2021年7月27日開示済みの「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」のアップデートの内容を含んでおります。  
「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の次回アップデートは2022年9月を予定しております。