



どんな課題でも、
プロがいれば解決できる。



CIRCULATION

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

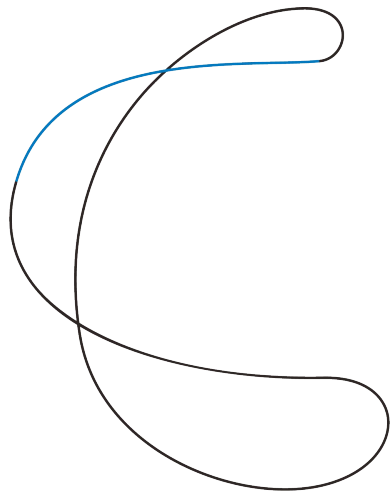
株式会社サーキュレーション

- ❑ 会社概要
- ❑ ターゲットとする市場環境
- ❑ 当社の競争力の源泉
- ❑ 成長戦略
- ❑ リスク情報



- ❑ **会社概要**
- ❑ ターゲットとする市場環境
- ❑ 当社の競争力の源泉
- ❑ 成長戦略
- ❑ リスク情報





C I R C U L A T I O N

OUR VISION

世界中の経験・知見が循環する社会の創造

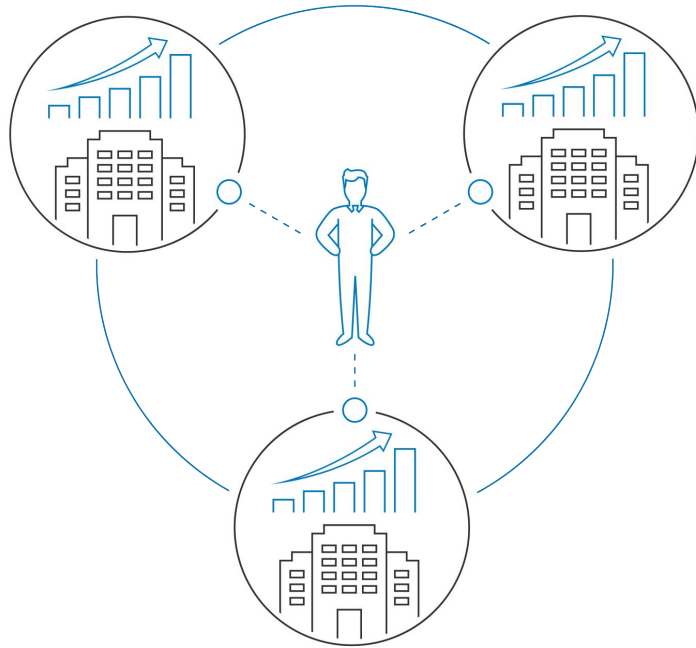
「知」がひとところに留まることなく、めぐっていく仕組み。

世界の隅々にまで「知」がいき渡り、個人や組織、社会の課題も解決することができる。

検索ではたどり着けなかった「知」にも、すぐにアクセスすることができる。

生まれた国も環境も関係なく、誰もが平等に「知」に出会うことができる。

そんな未来を実現するために「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、誕生したのがこのサーキュレーションという会社です。



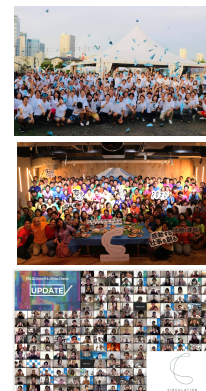
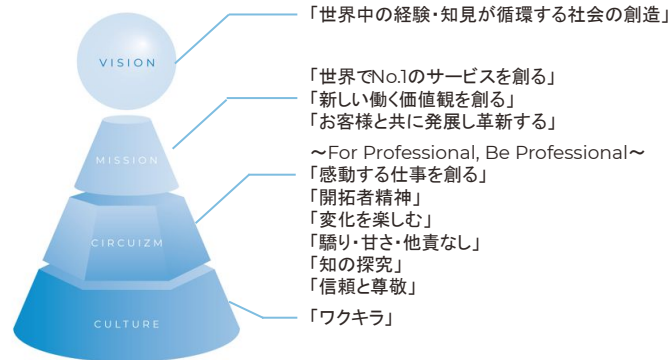
外部プロ人材の経験・知見を
複数の企業でシェアし、
あらゆる経営課題を解決する
新しい人材活用モデルです。

雇用でも派遣でもなく、プロジェクト単位で
外部の優秀な「プロ人材の知見」を
課題に応じてプラットフォームで活用できます。

会社概要

会社名	株式会社サーキュレーション
設立	2014年1月6日
所在地	<p>本社 東京都渋谷区神宮前 3-21-5 サーキュレーションビル ForPro</p> <p>関西支社 大阪府大阪市北区大深町 3-1 グランフロント大阪 7F K701</p> <p>東海支社 愛知県名古屋市中区錦 1-17-13 名興ビルディング 2F</p> <p>九州支社 福岡県福岡市博多区中洲 3-7-24 Gate's中洲 11F</p> <p>北信越支社 石川県金沢市本町 2-15-1ポルテ金沢 10F</p> <p>東北支社 宮城県仙台市青葉区国分町 1-4-9 enspace</p> <p>中四国支社 広島県広島市南区京橋町 1-7アスティ広島京橋ビルディング 2F</p>
代表者	代表取締役 久保田 雅俊
事業内容	<p>プロ人材の経験・知見をシェアし経営課題の解決 「プロシェアリングコンサルティング」</p> <p>CTO/エンジニア/デザイナーのシェアリングサービス 「FLEXY(フレキシー)」</p> <p>アイデア創出による新規事業立ち上げ 「Open Idea(オープンアイデア)」</p> <p>事業承継プロ人材のシェアと M&Aサービス 「人が繋ぐ事業承継」</p>
従業員	182名(役員除く)(2021年4月末時点)
実績	累積稼働案件数 8,005件、累積取引先 2,870社(2021年4月末日時点)

PHILOSOPHY & SUSTAINABILITY



ES

社員同士のPtoPツール「Circupay」内製
モチベーションクラウド偏差値:創業来AAA
PHILOSOPHY浸透メソッドを企画・開発

WHY? WILL → GIVE ♥

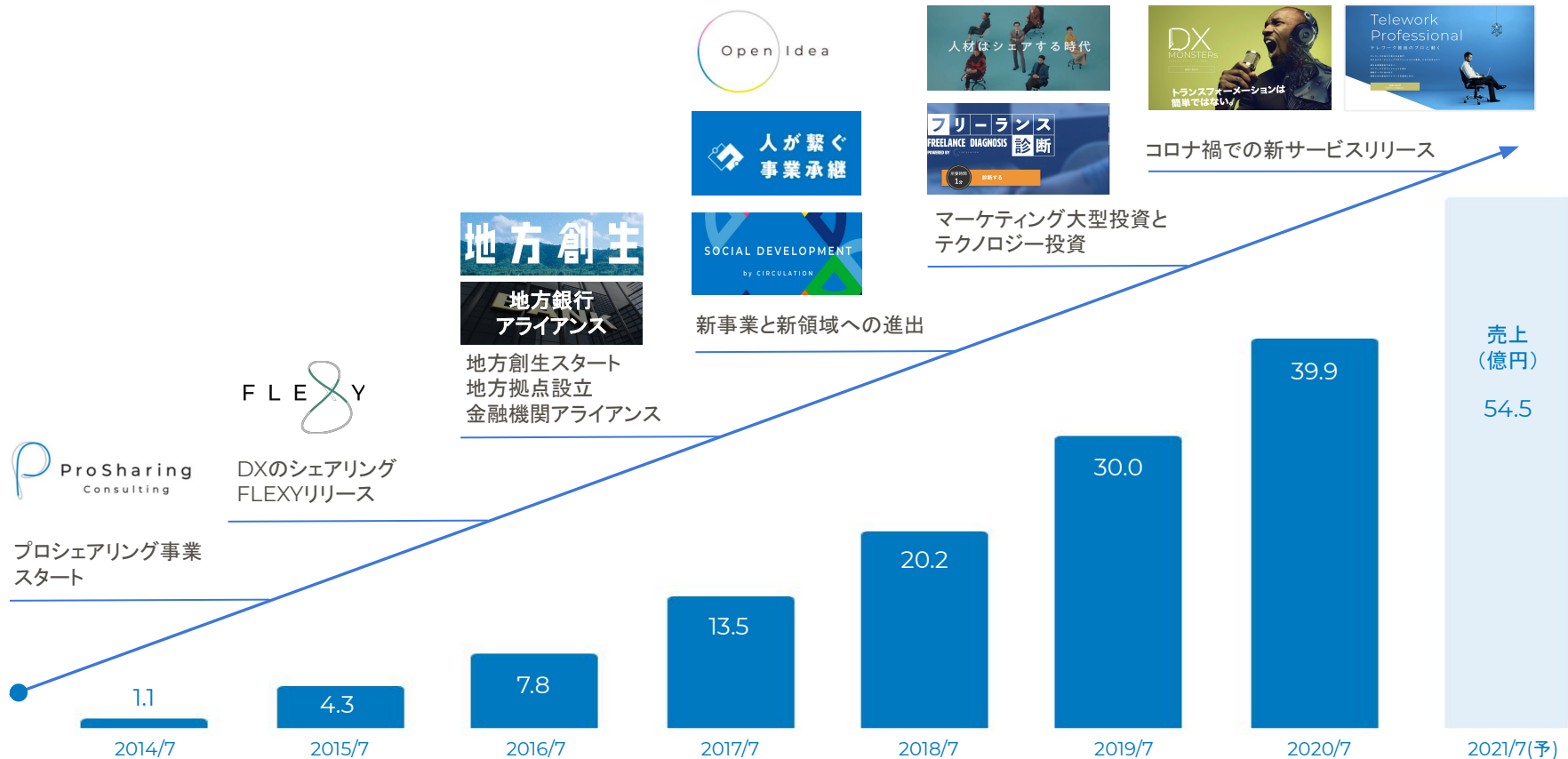


Motivation♥
Capability♠
Opportunity♣

OFFICE

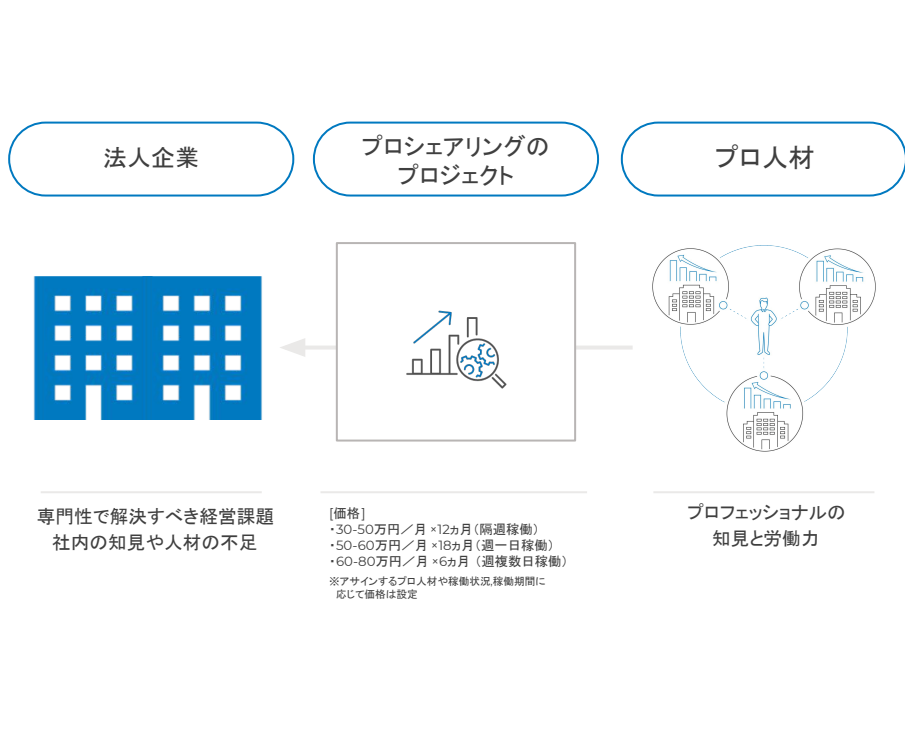
全オフィスを「コワーキングスペース」併設
オンラインオフラインのHybrid work



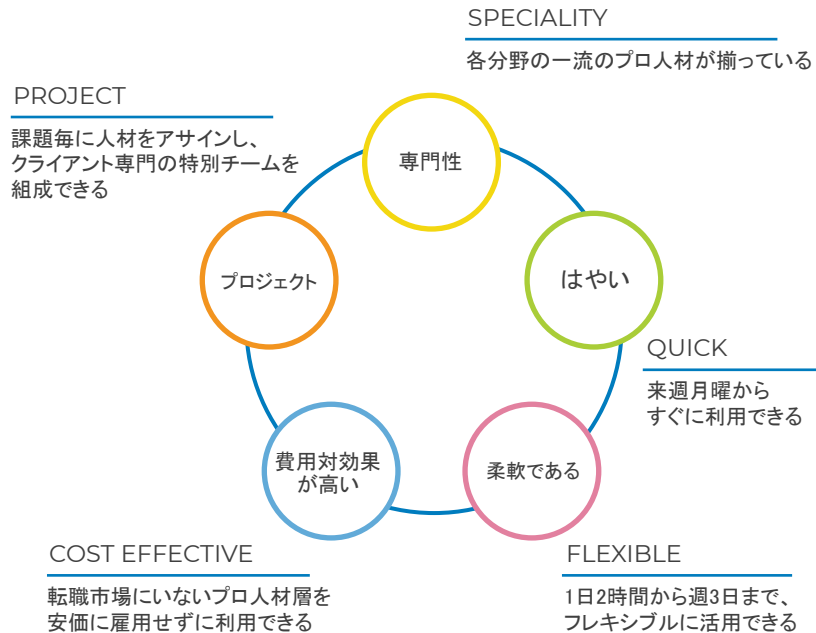




プロをシェアするビジネスモデル




プロシエリングが選ばれる5つの理由



プロシェアリングのプロジェクト事例 -1

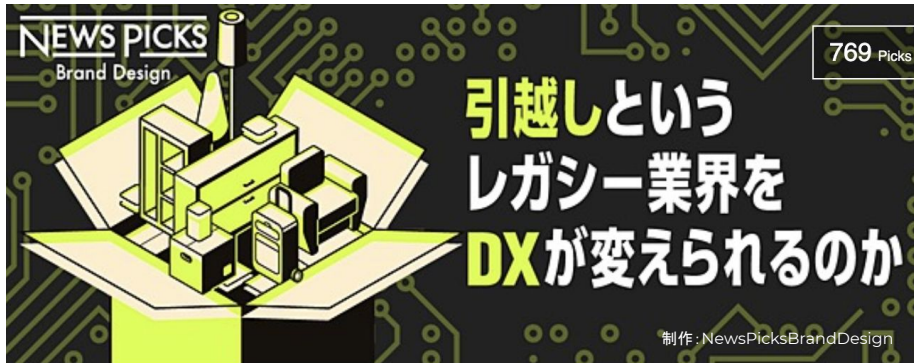
[大手企業 × 新事業 × AI] アサヒグループHD様「AI活用パッケージデザインシステム」推進支援




	Phase0	Phase1	Phase2	Phase3	Phase4
	プロジェクト 組成	中期経営計画 策定/予算確保	開発内容決定/ 予算確保	開発体制 構築	開発体制 推進
サーキュレーション (プロシェアリング コンサルタント)	【無料】 課題・解決方法 のご提案	プロジェクト成功に向け伴走			
<p>プロ人材 山田 勝俊 氏</p>  <p>200社以上へのAI導入コンサル 実績を保有するビジネス現場に おけるAI活用のプロ</p>	-セミナー 登壇	-最新事例 情報提供 -役員会 資料作成 支援 -ディスカッ ション パートナー	-アイデア の絞り込み	-サービス 企画 -システム 要件定義 -ベンダー 発注	-ファシリ テーション -ベンダー コントロール 方法指導 -プレス リリース支援

参考: <https://circu.co.jp/pro-sharing/cases/asahigroup-holdings/>

中小企業 × 新事業 × DX



— 一大企業でも進まない DXにレガシーな引越し屋が成功した理由 —

- ・新サービスの企画段階から運用まで段階的に3名のプロが課題解決
- ・簡単な入力で費用を確定させ、予約まで完了できるラクニコス
- ・公開から半年で4,5万人が利用 (1)

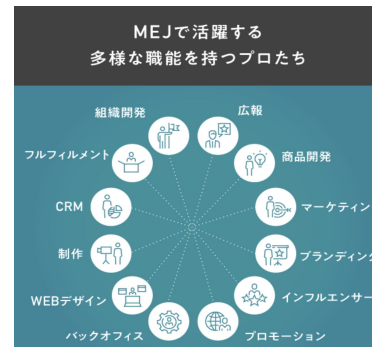


注: (1)株式会社アップルのHP「リリース」より(2019年4月) <https://www.apple-hikkoshi.co.jp/archives/2664> (2)株式会社ユーグレナ「2020年9月期第3四半期決算説明」資料より(2020年8月) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/2931/tdnet/1875944/00.pdf>

急成長ベンチャー × プロ人材で会社経営



— 一の急成長 D2Cには、なぜ社員が一人もいないのか —



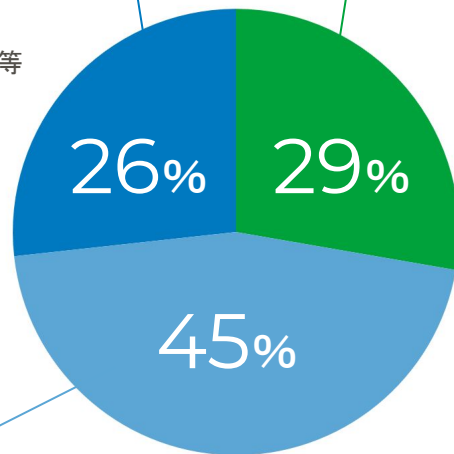
- ・「最速成長のために、社員ではなく、プロ人材徹底活用」を経営方針に。経営陣とプロ人材25名のみ組織体制
- ・D2C事業に[プロ]を導入し急成長。その後、商品開発やCRMなど、重要業務をプロ人材活用で解決
- ・2020年1月対比で直近月売上高5倍 (2)

Business Development - Professional

- Management - 大規模経営層、経営戦略
- Innovation - 成長戦略、ビジネスプロセス、ESG
- Business Development - 新規事業創造
- Marketing - 事業戦略、WEB/B2Bマーケ/セールス等

DX-Professional

- CTO - 日本を代表する約150名のCTOクラス
- VPoE - 技術組織のマネジメント戦略、採用育成企画
- Lead Engineer - 新規事業やDX人材
- AI VR/MR IoT - 先端系のテクノロジーとナレッジシェア
- WEB Director & Designer - デザイン経営、UI/UX 等

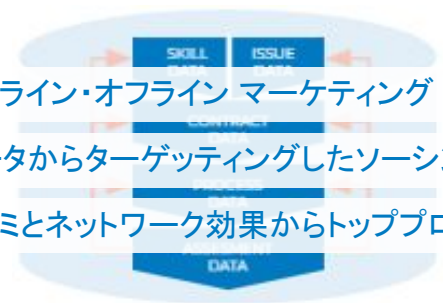


Business Theme - Professional

- 人事、広報、財務、営業、M&A、
グローバル戦略等

プロ人材DB拡充のポイント

- オンライン・オフライン マーケティング
- データからターゲティングしたソーシング戦略
- ロコミとネットワーク効果からトッププロが集結



注: (1)2021年4月末時点の登録者総数。当社サービス退会済みの方を含めず。

I

トヨタ式「カイゼン」活動を活かし、
約50社の業務変革に貢献



- T.Kさん(42歳)
- 出身会社: トヨタ自動車、池田食品、AmazonJapan、スタートアップ 2社、独立
- 専門領域: 物流DX/生産管理
- 個人投資家としてスタートアップに出資

週 **5** 社稼働

II

ブロックチェーンなど最先端技術を活用した
サービス立ち上げのプロ経営者



- N.Kさん(45歳)
- 出身会社: 野村総合研究所、グリー、LastRoots、bajji
- 専門領域: ブロックチェーン/新規事業開発
- 連続起業家、現在3社経営
- オンライン顧問もしつつ週末は畑を耕す

週 **4** 社稼働

III

3社の営業DXを牽引した、
データドリブンマーケティングのプロ



- J.Oさん(34歳)
- 出身会社: Google、freee、ビズリーチ、外資系 IT
- 専門領域: マーケティング
- 大手外資系システム会社に勤務しながら副業で業務委託

週 **4** 社稼働

IV

新日本製鉄、人事コンサルのマーサー・ジャパン、
ベンチャー経営企画を経て独立した人事制度構築のプロ

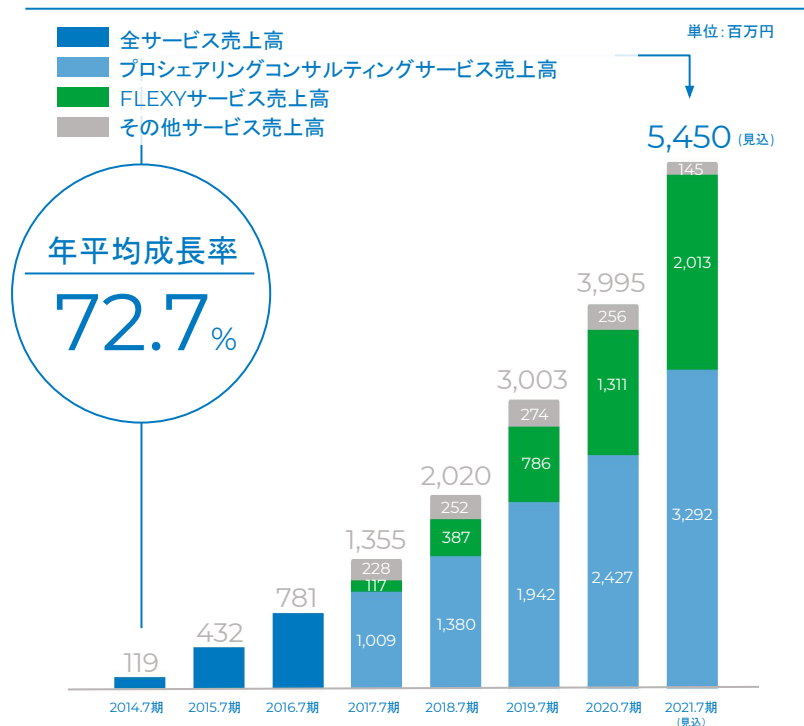


- E.Iさん(50歳)
- 出身会社: 新日本製鉄、マーサージャパン、ベルパーク、独立
- 専門領域: 人事制度設計
人事開発・育成
- 人事制度設計のプロとして活動しつつデータサイエンスも習得(異分野の学びにも好きなタイミングで挑戦)

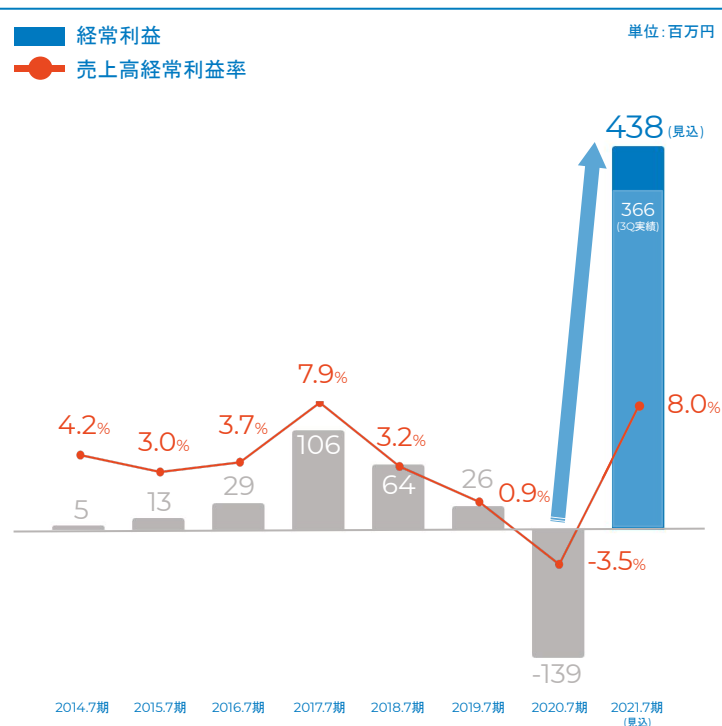
週 **3** 社稼働

- 創業以来、売上高年平均成長72.7%を実現
- 2020/7期は、マーケティング、人材、CRMシステム等への先行投資により赤字も、コロナ禍での今期は黒字化

売上高

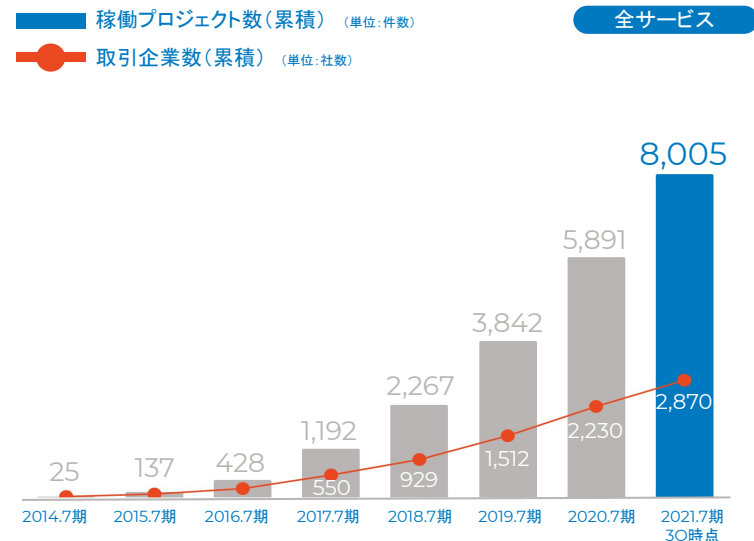


経常利益・売上高経常利益率

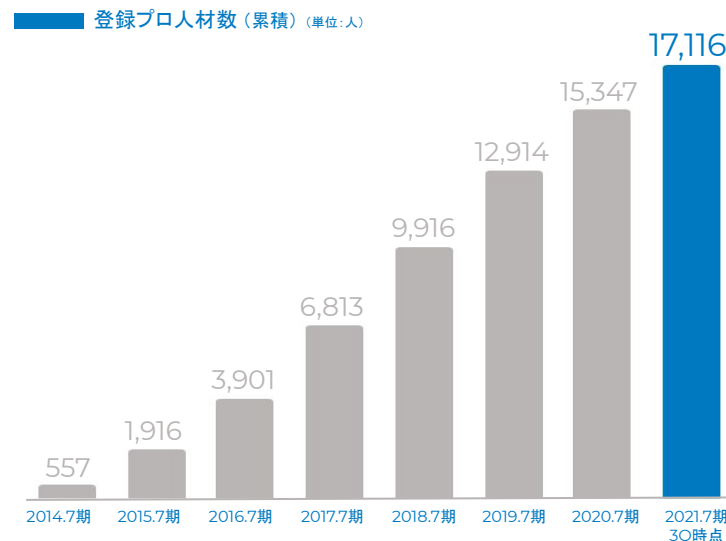


- 2021年7月期3Q時点で、累積稼働プロジェクト数8,005件、累積取引企業数2,870件、累積登録プロ人材数17,116名と創業来、稼働プロジェクト及びプロ人材DBともに順調に成長

稼働プロジェクト件数(累積) 及び取引企業数(累積)の推移 ⁽¹⁾⁽²⁾



登録プロ人材数(累積)の推移 ⁽³⁾

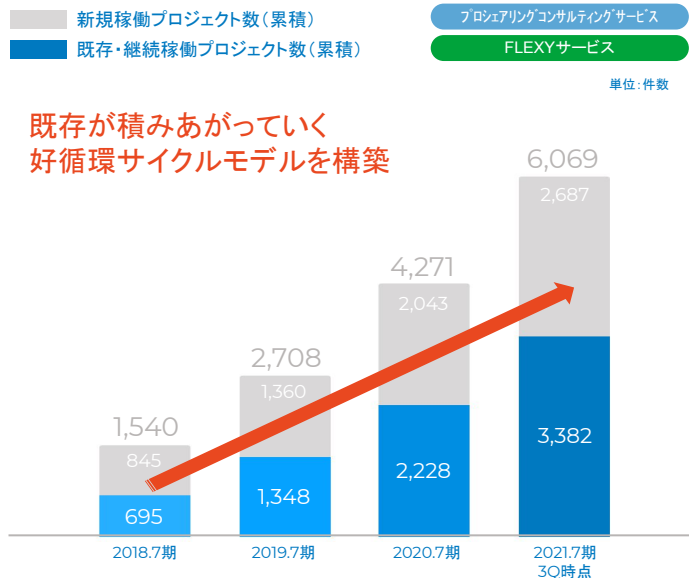


注: (1)稼働プロジェクト件数(累積)の推移:当該年度以前に稼働実績のある全プロジェクト数。対象サービスは全サービス。2021/4/30までに稼働実績のあるプロジェクト数を集計(2021年5月時点)。稼働前に解約に至ったプロジェクトは集計対象から除外とする。(2)取引企業数(累積)の推移:当該年度以前に取引実績のある全企業数。対象サービスは全サービス。2021/4/30までに取引実績のある企業数を集計(2021年5月時点)。稼働前に解約に至った企業は集計対象から除外とする。(3)登録プロ人材数(累積):弊社データベース登録者数。対象サービスは全サービス。2021/4/30までに登録されたプロ人材数を集計(2021年5月時点)。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会計年度にて集計。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。

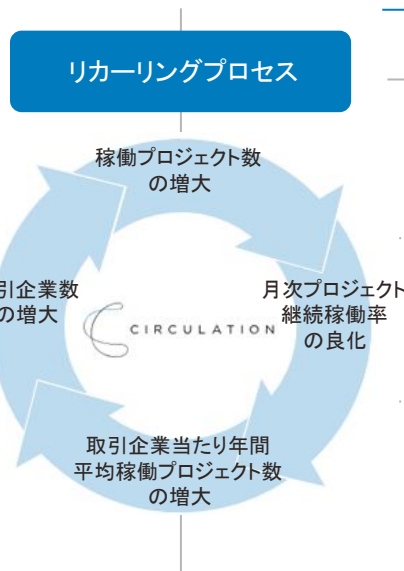
高い成長性・利益率を実現するリカーリング型ビジネスモデル⁽¹⁾

- 新規プロジェクトの每期獲得に加えて、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くリカーリング型ビジネスモデルにより収益は増加

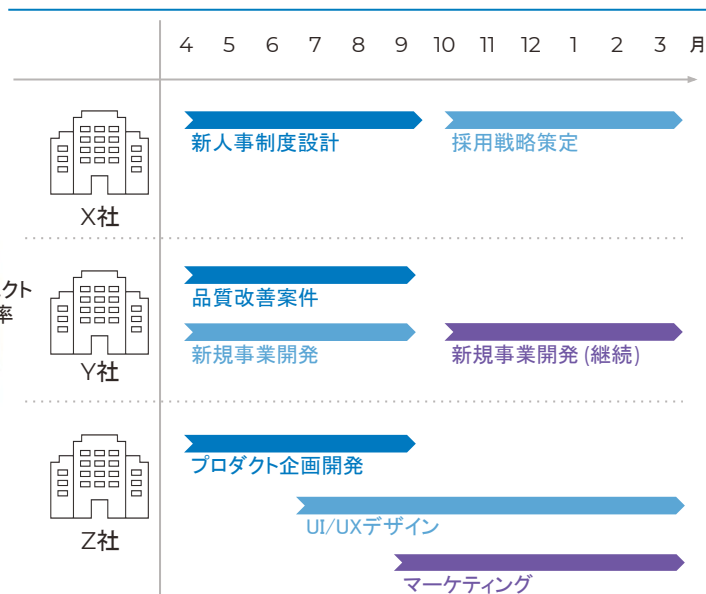
新規稼働プロジェクト数(累積)と 既存・継続稼働プロジェクト数(累積)の推移⁽²⁾



既存が積みあがっていく
好循環サイクルモデルを構築



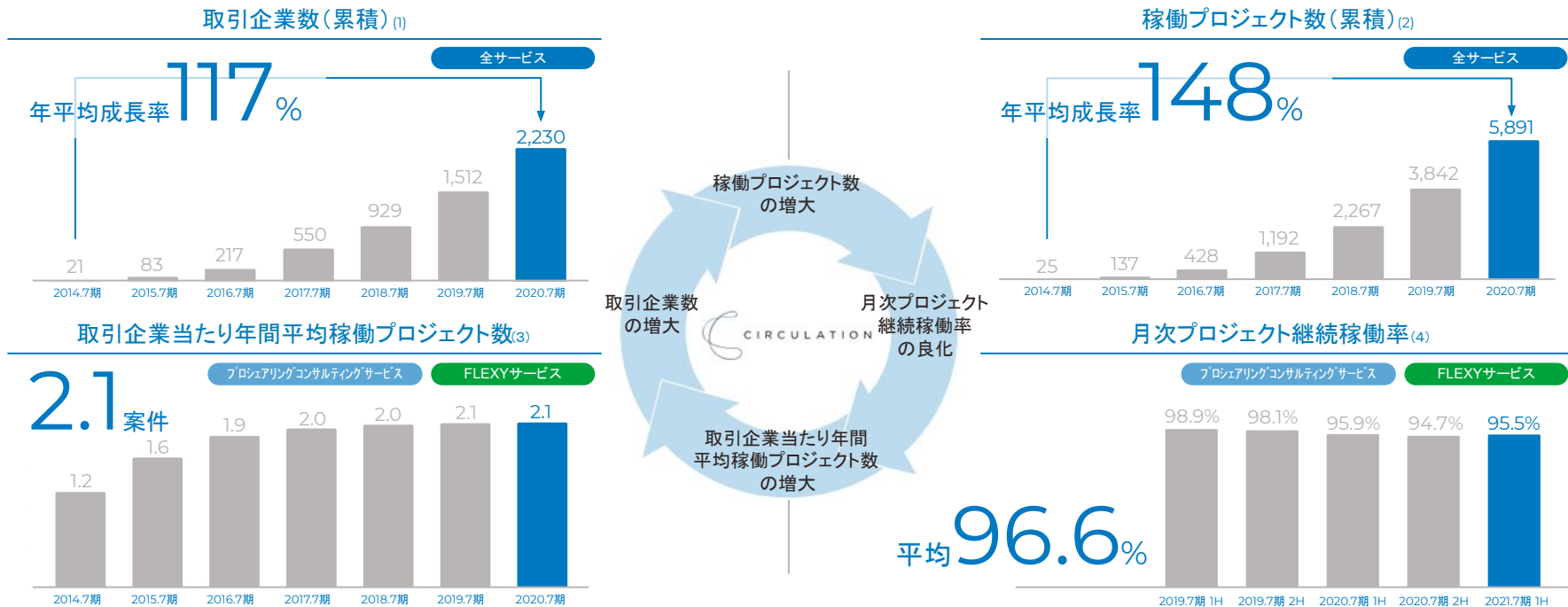
1社あたり複数のプロジェクトを提供可能



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、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(2)新規稼働プロジェクト数(累積): 当該年度以前の取引先企業における初回プロジェクト数の累積。既存・継続稼働プロジェクト数(累積): 当該年度以前の取引先企業における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、プロシエアリングコンサルティングサービス、FLEXYサービス。2021/4/30までに稼働開始したプロジェクト数を集計(2021年5月時点)。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。

(参考) 持続的成長を推し量る経営指標の過去実績推移

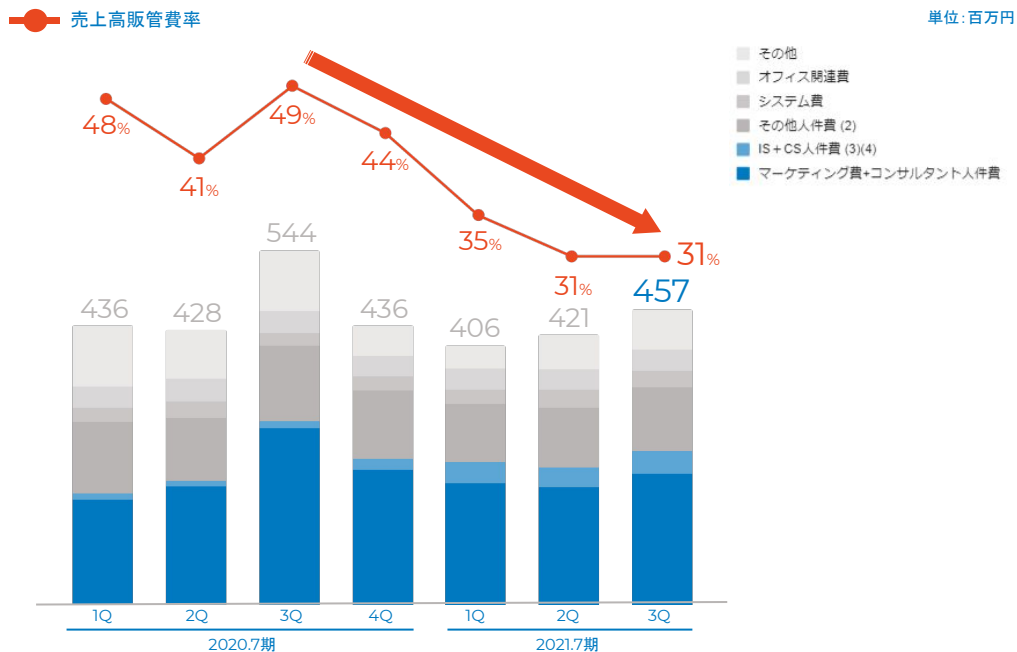
- 顧客からの高い信頼に基づき、継続的に案件を獲得することでリカーリング型の収益モデルを実現



注:(1)取引企業数(累積)の推移:当該年度以前に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)稼働プロジェクト数(累積)の推移:当該年度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)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、プロシエ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)月次プロジェクト継続稼働率:各期間における、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、プロシエ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。

- 既存の顧客基盤をベースとした収益構造で生産性向上、売上高販管費比率は減少傾向
- データの活用と充実化により、更なる利益率向上を見込む ※データ活用がビジネスモデルに与える影響については P.26にて詳述

販管費⁽¹⁾及び売上高販管費率の推移



売上高販管費率減少の背景

リード獲得～受注、案件フォローまで
一人のコンサルタントが担当する組織

リード獲得の仕組み化

コンサルタントの生産性向上

カスタマーサクセスによる継続率良化

データ活用で営業フロー全体の最適化

データを駆使した分業型コンサルティング組織
—リカーリングプロセスの良化—

注: (1)販管費: 管理会計ベースで算出。(2)その他: 外部人材活用費、人材採用・育成費、その他活動費。(3)IS: 当社社内で使用しているインサイドセールスチームの略称。(4)CS: 当社社内で使用しているカスタマーサクセスチームの略称

- 会社概要
- ターゲットとする市場環境
- 当社の競争力の源泉
- 成長戦略
- リスク情報



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⁽¹⁾

働き方が変わる。プロが最も早く変わる

1社30年、終身雇用時代



1人3回、転職時代



1人3社、同時に働く時代



OPEN INNOVATION

外部の経験・知見を有効活用する時代へ

大学・研究所

技術のイノベーション



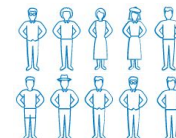
企業・組織

機能のイノベーション



人材

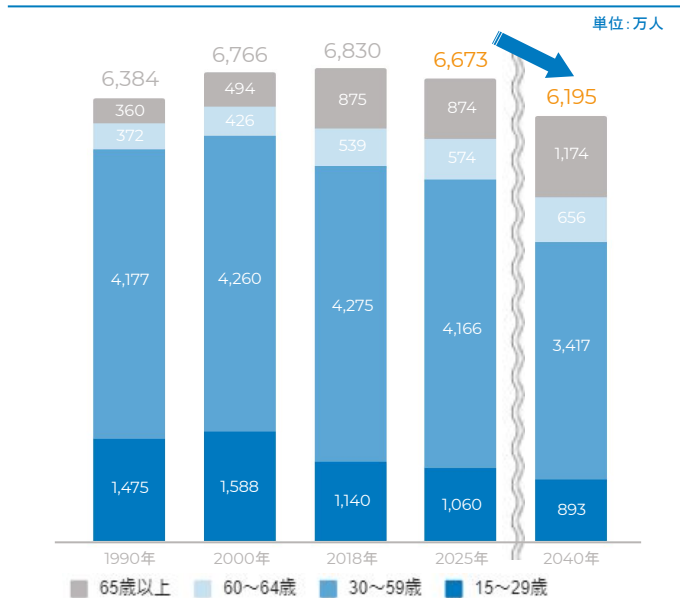
知見のイノベーション



注: (1)WORK SHIFT: 引用元「ワーク・シフト 一孤独と貧困から自由になる働き方の未来図」(リンダ・グラットン著)。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。

- 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

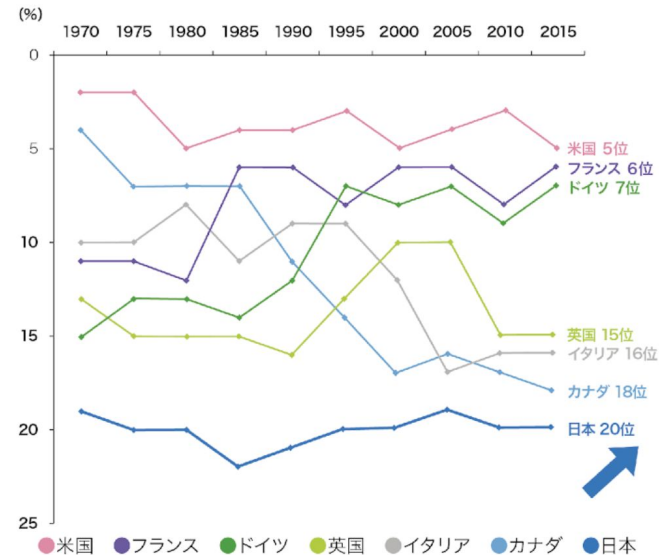
労働力人口推移



出所: 令和2年版厚生労働白書資料編「厚生労働全般」より

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

主要先進7か国の時間当たり労働生産性順位



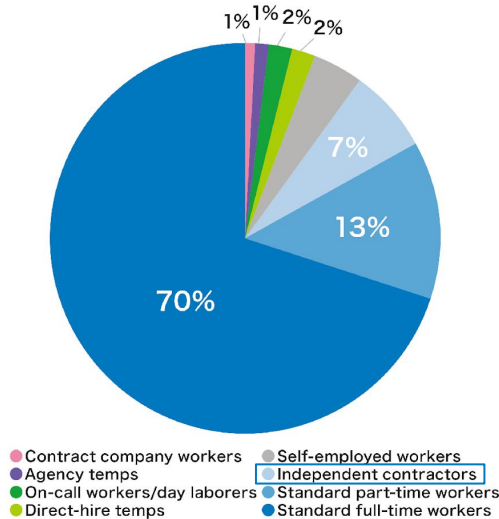
出所: 公益社団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2020」より

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(1)

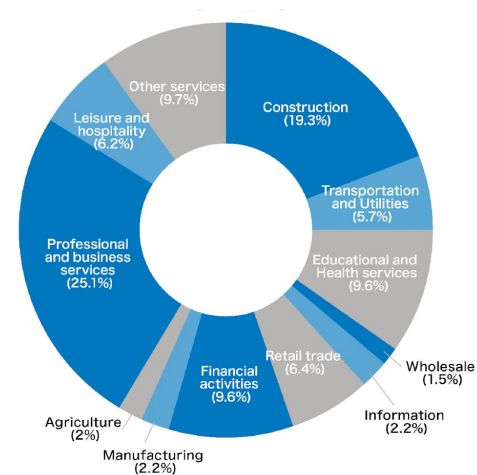
Independent Workers as a Percent of the U.S. Workforce



人口の30%がフリーランス
特にプロ人材は7%程度

アメリカの業種別フリーランサーの割合(2)

Percentage of Independent Contractors By Industry



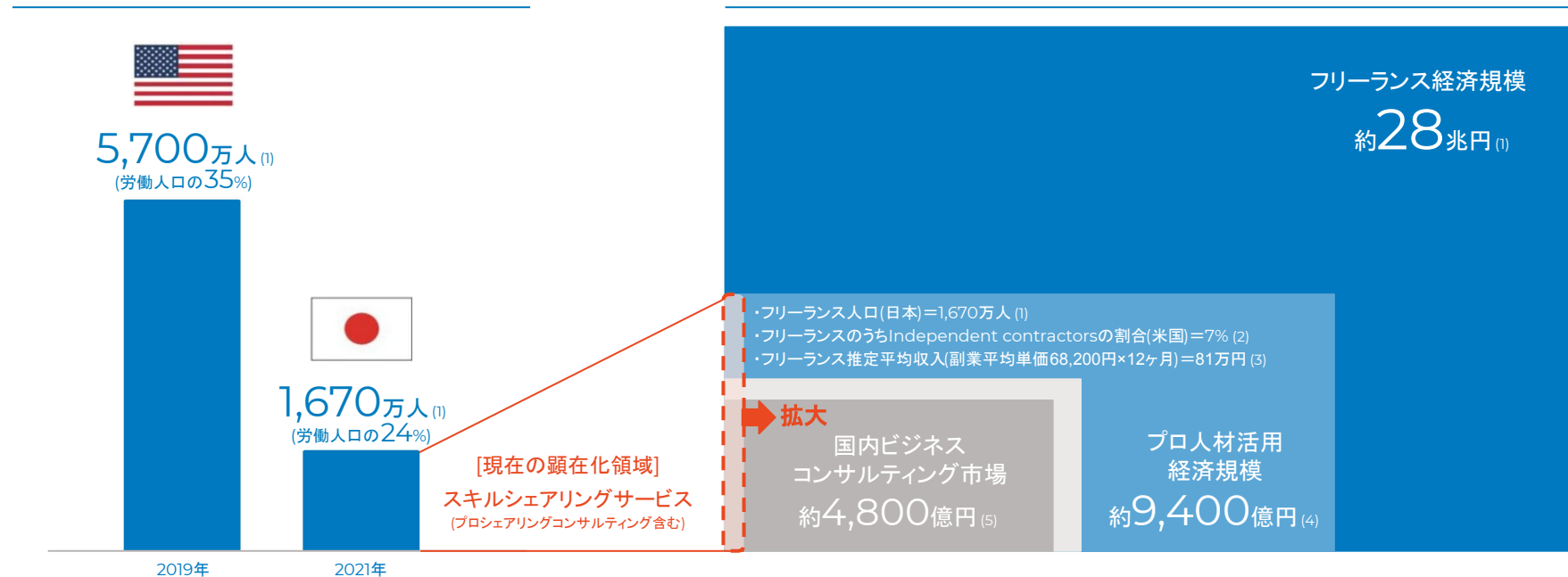
プロ人材は専門サービスが25.1%、建設が19.3%、
金融、教育・健康が9.6%の順で活用

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

- 専門知識の高度化と雇用の流動化により、既存のビジネスコンサルティング領域から知見のスキルシェア領域による新しい仕組みでの経営課題の解決へ。プロシェアリングの潜在市場は大きく広がっている

フリーランス人口

事業領域

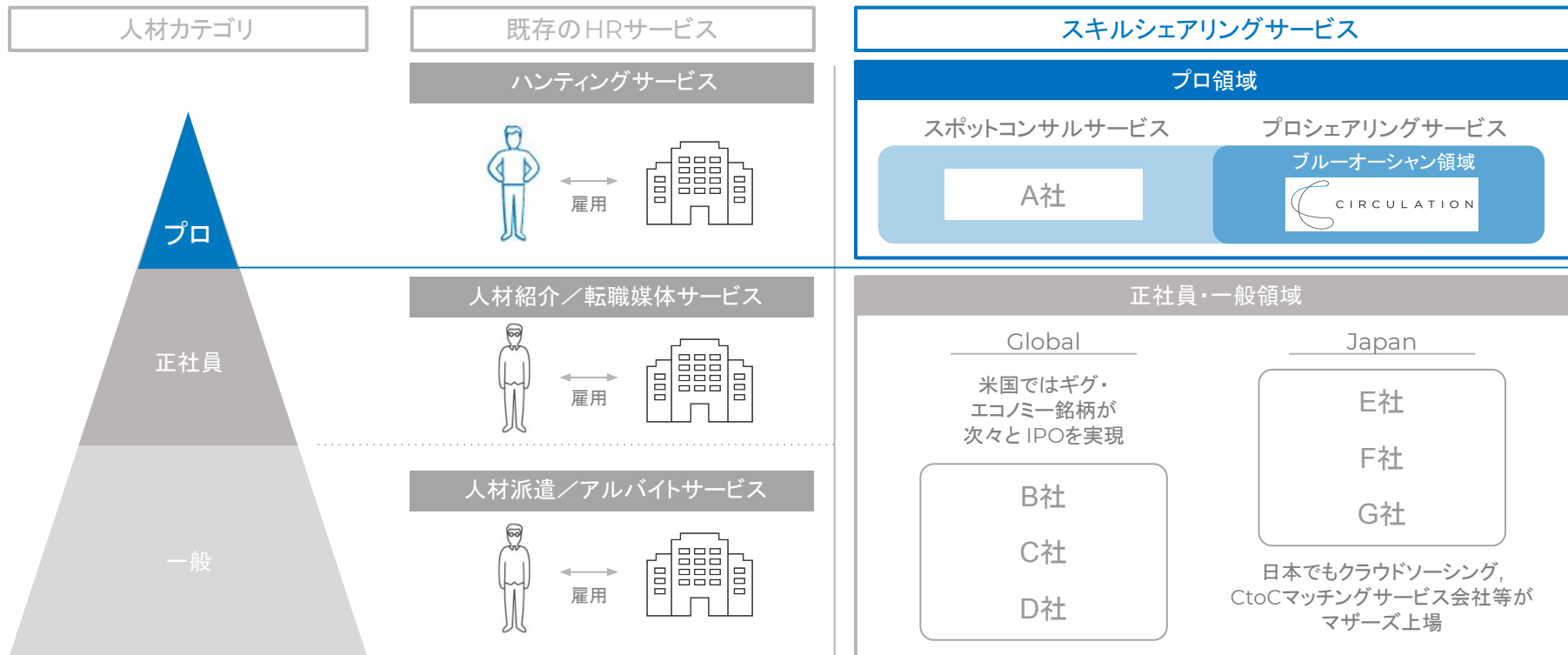


※出所：(1)ランサーズ社「フリーランス実態調査 2021」、(2)前出P.22の左グラフ参照。当該グラフの属性「independent contractors」が弊社の定義するプロ人材に該当すると想定し算出。(3)パーソル総合研究所平成31年2月「副業の実態・意識調査」、(4)フリーランス人口(日本)×フリーランスのうちIndependent contractorsの割合(米国)×フリーランス推定平均収入(副業平均単価68,200円×12ヶ月)、(5)IDC JAPAN「国内コンサルティングサービス市場予測2019年～2023年」

- ❑ 会社概要
- ❑ ターゲットとする市場環境
- ❑ **当社の競争力の源泉**
- ❑ 成長戦略
- ❑ リスク情報

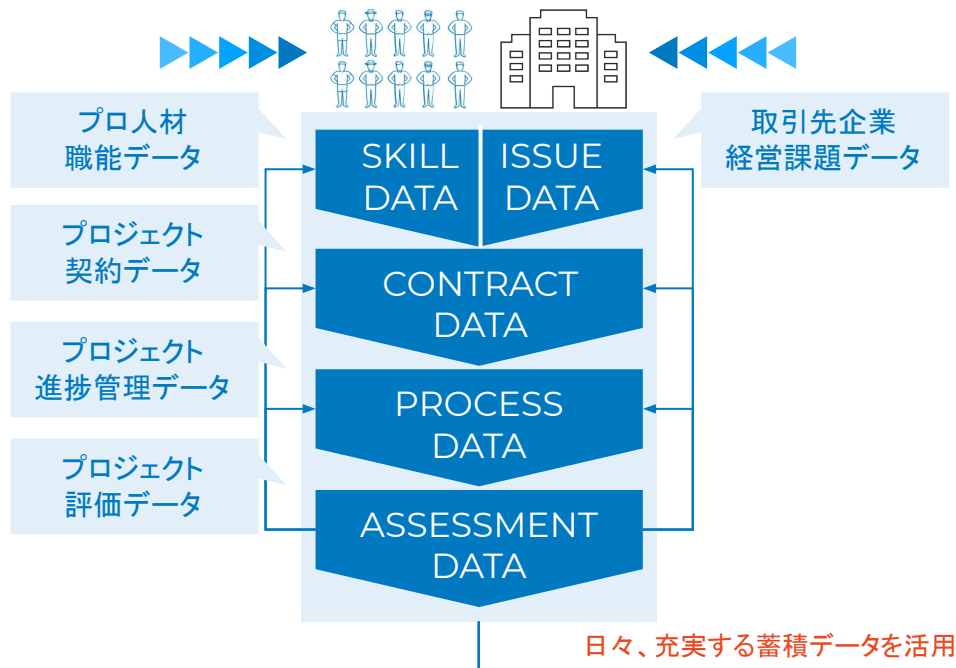


- 既存のHRサービスと異なるスキルシェアのマーケットの中でも「プロ領域」でのシェア拡大
- スポットコンサルティングの提供も可能であり、複合的に顧客の課題を解決

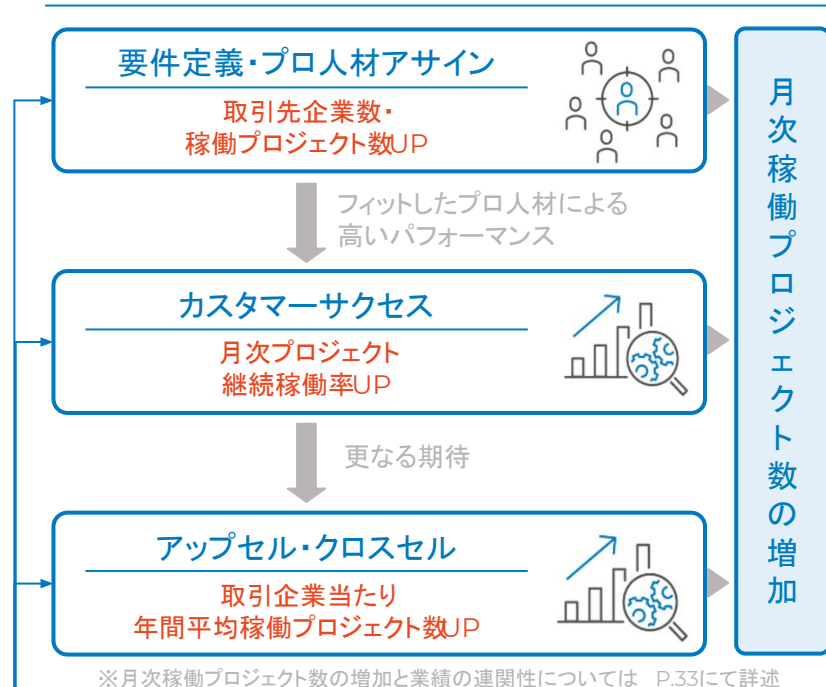


- プロ人材の職能と法人の課題データを取得
- プロのデータを蓄積することで企業からもプロからも求められるプラットフォームへ

あらゆるデータを蓄積することでプラットフォームを強化



ビジネスモデルに与える影響



[顧客／案件獲得] 成長ドライバー -1 地方のリード獲得を推進する銀行アライアンス

● 全国の金融機関とのアライアンスを通じて、地方創生におけるプロシェアリングの提供体制の確立

全国に拡大するアライアンス契約済み銀行

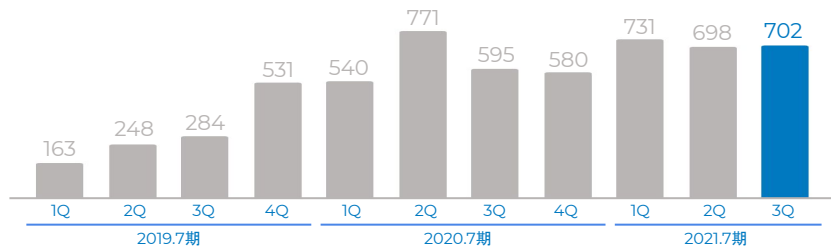
■ 提携済銀行本店所在都道府県

45行 / 102銀行⁽¹⁾

- ✓ 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⁽²⁾

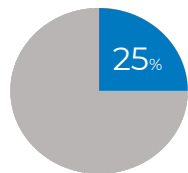


先導的人材マッチング事業の実績⁽³⁾

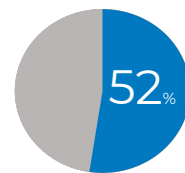
—2020年月4累計と2020年11月累計の成約件数⁽⁴⁾の比較—

■ 常勤雇用以外 ■ 常勤雇用

2020年4月時点での
成約件数累計実績



2020年11月時点での
成約件数累計実績



地方での人材ニーズは
プロ人材がシェア逆転

注: (1)アライアンス契約済み銀行数は第一地銀33行、第二地銀12行、都市銀行及び信用金庫は除く(21年4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元年時点の値を使用。(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日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。

[顧客／案件獲得] 成長ドライバー -2 ウェビナーを核としたマーケティングの実践

- ニューノーマルなコンサルティング組織としてウェビナー経由の安定したリード・案件獲得の仕組みを構築
- エンタープライズ企業の事業責任者の安定的なリード獲得に成功。ウェビナー応募者からの案件受注も順調に増加 2倍

ウェビナー応募者数の月次推移

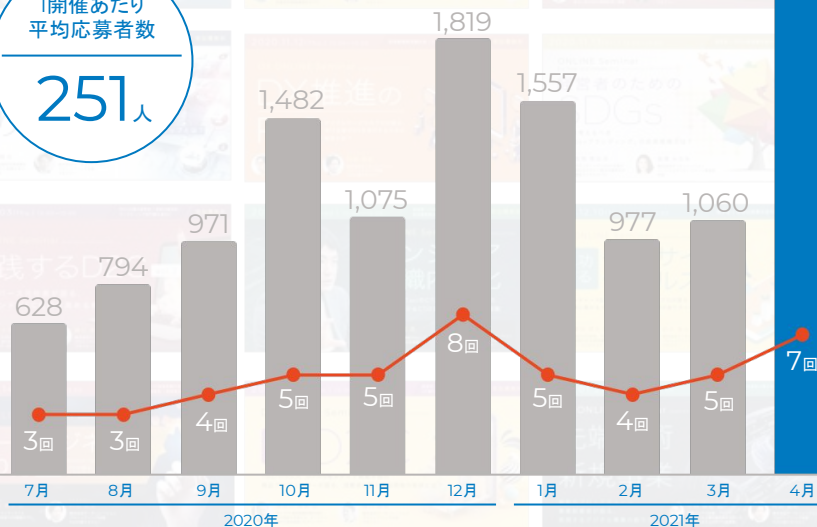
■ 月次ウェビナー応募者数
● 月次ウェビナー開催回数

単位:人

2,025

1開催あたり
平均応募者数

251人



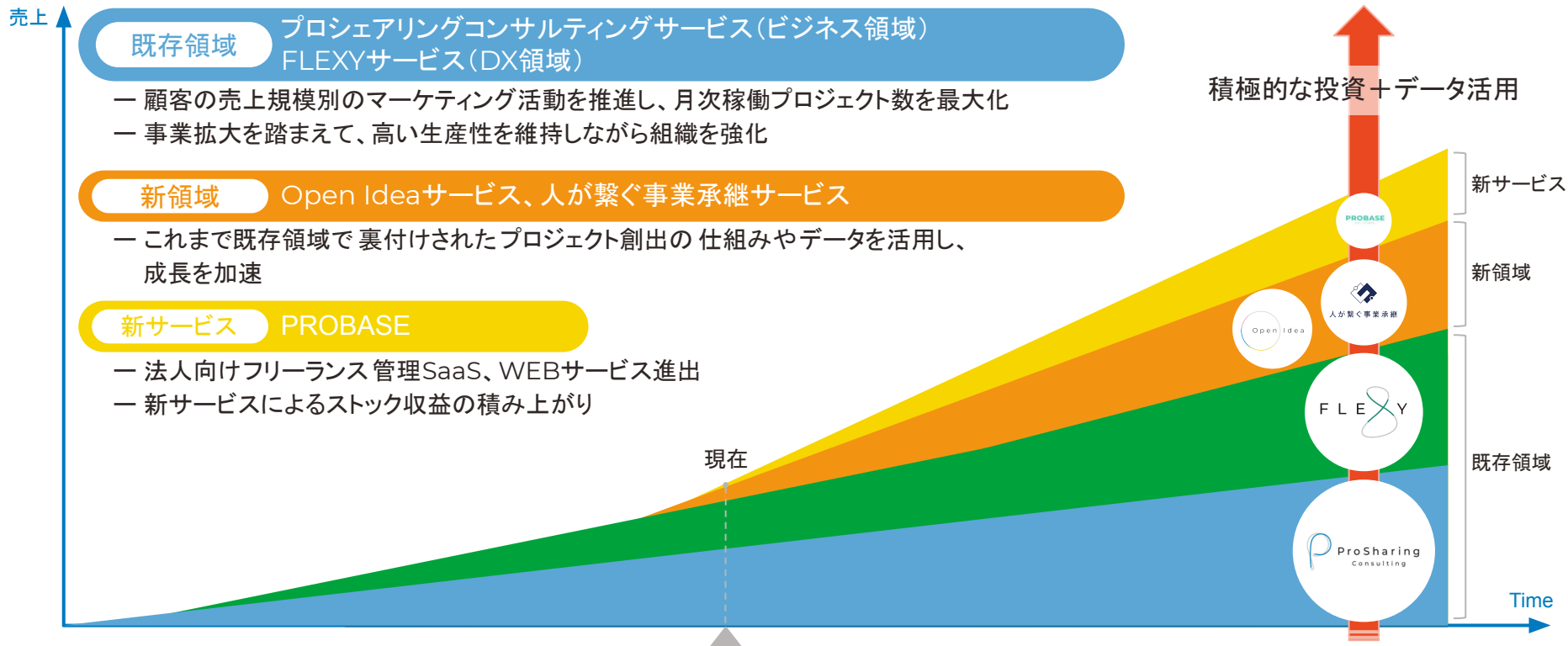
- コロナ禍において準備期間約1か月で立上げ (コンテンツ企画、集客～実施、フォローまで全て内製)
- 登壇プロ人材にとっては営業機会にもなるため魅力的
- 今後はウェビナーコンテンツをオープン化予定



- ❑ 会社概要
- ❑ ターゲットとする市場環境
- ❑ 当社の競争力の源泉
- ❑ 成長戦略**
- ❑ リスク情報



積極的な投資とデータ活用で事業拡大を加速させる



既存領域:

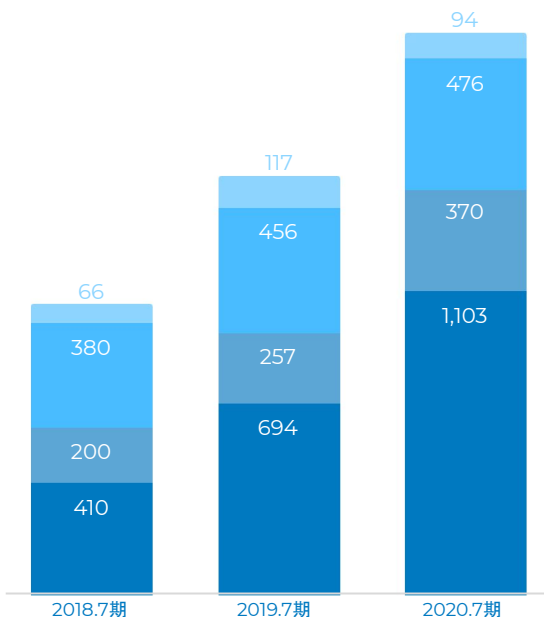
月次稼働プロジェクト数をより加速的に最大化する取り組み

- 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

既存領域	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) FLEXYサービス(DX領域)
新領域	Open Idea、事業承継M&Aサービス
新サービス	PROBASE

顧客規模別_年次稼働プロジェクト数

■ 1,000億円以上 ■ 30~1,000億円未満 ■ 10~30億円未満 ■ 10億円未満



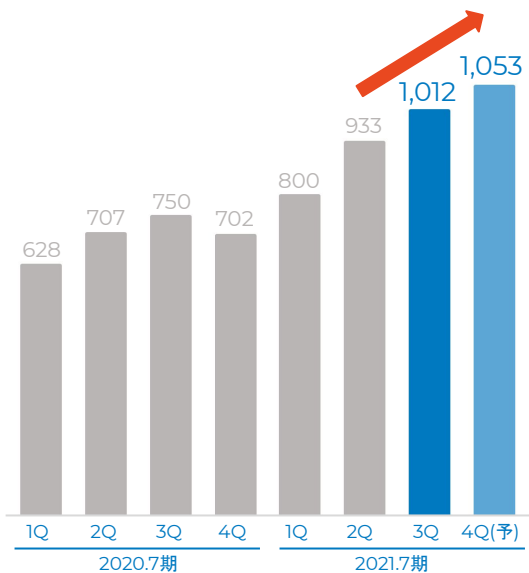
	狙い	取り組み
中堅 大手	複数稼働 取引先 企業数UP	<ul style="list-style-type: none">● DX領域の案件獲得に向けてウェビナーを中心に広告宣伝費を積極的に投下● 顧客内の他部署横展開を加速
中小 ベンチャー	取引先 企業数UP	<ul style="list-style-type: none">● 上位地銀及びメガバンクの新規開拓と既存アライアンス先本部との関係性強化● アライアンス先金融機関からの案件紹介促進に向け、銀行員に役立つデジタルコンテンツの配信を增强

月次稼働プロジェクト数は順調に増加

- 手掛けたプロジェクトの蓄積データの活用により、月次稼働プロジェクト数の増加に取り組む方針
- プロジェクト単価は維持

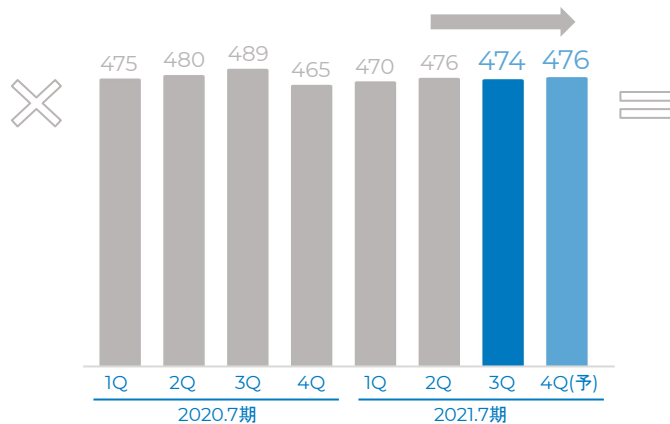
月次平均稼働プロジェクト数 (1)

(単位: 件数)



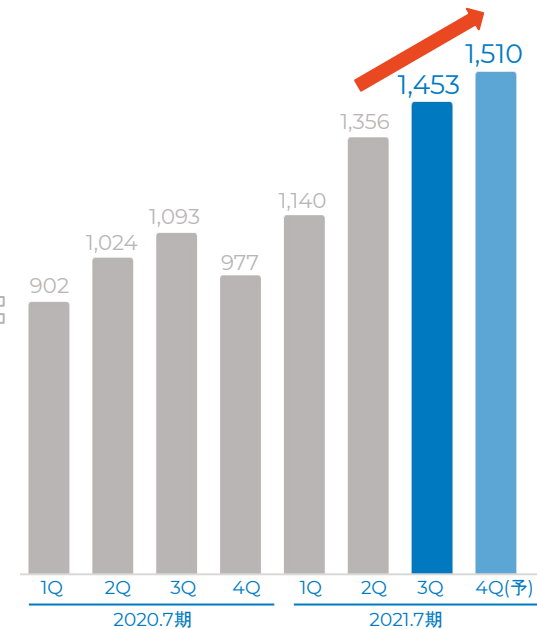
1稼働プロジェクトあたり平均請求金額 (2)

(単位: 千円)



売上高 (3)

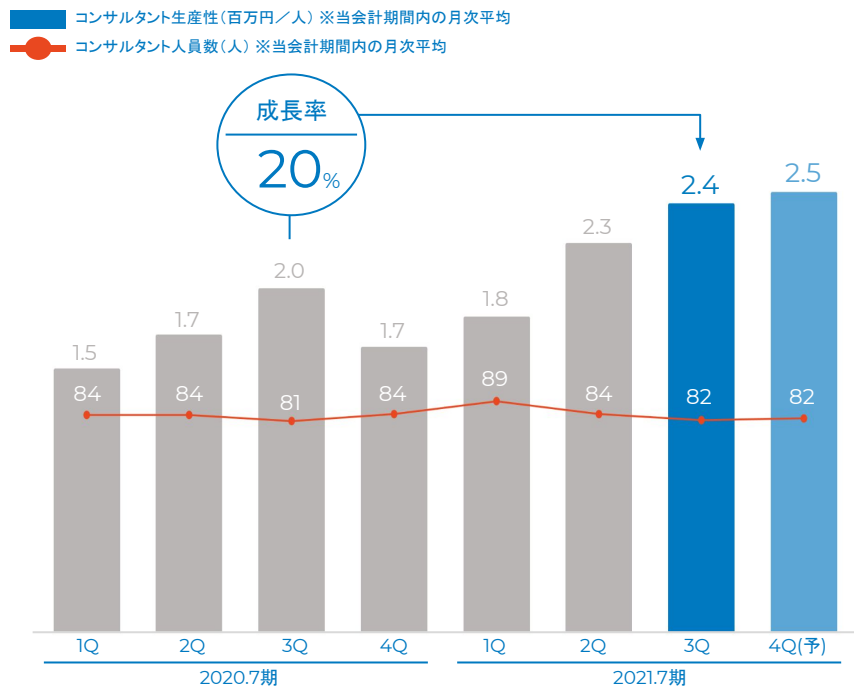
(単位: 百万円)



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。集計対象はプロシエ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。集計対象はプロシエ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。

- 今後は事業の拡大を踏まえ、厳選採用で高い生産性を維持しながら積極的に人材への投資を図る

コンサルタント生産性⁽¹⁾とコンサルタント人員数⁽²⁾の推移



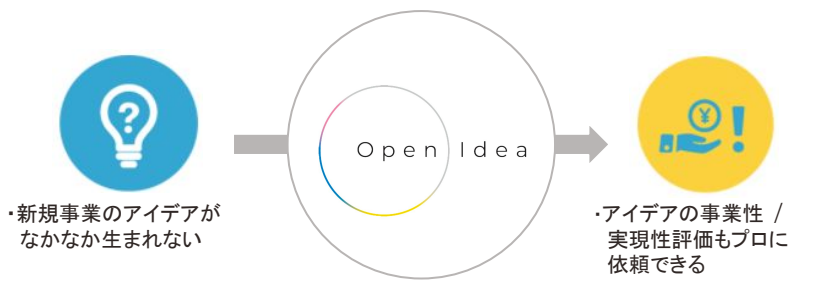
- リカーリング型ビジネスモデルの組織構築によりコンサルタントの生産性が向上
- 既存の組織強化に傾注していたが、今後は事業拡大を踏まえた更なる組織強化に向け積極的に投資
- 事業成長を支える優秀な人材を厳選しながらも人員数は大幅な増加を見込む

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。

- 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

既存領域	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) FLEXYサービス(DX領域)
新領域	Open Idea、事業承継M&Aサービス
新サービス	PROBASE

Open Idea



新規事業のコンセプト設計から事業立上げまで支援

- コンセプト設計
- アイデアフラッシュ(デザインシンキング)
- ディープリサーチ
- 事業性評価
- 事業立ち上げ

事業承継・M&Aサービス



事業承継時のヒトの問題を解決するサービス

- 事業承継/M&Aの際の各プロセスにプロをアサインして課題を解決。最終的にはプロが会社を継いでいくことも可能
- 後継者にとって「継ぐ魅力」のある会社 / 事業を作る
- 後継者が「継ぐ自信」を持てる制度・組織を作る

新サービス： 社外プロ人材との契約をオンラインで一元管理する法人向けSaaS「PROBASE」

- 今夏リリース予定
- 法人向けフリーランス管理システムでWEBサービス進出

既存領域	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) FLEXYサービス(DX領域)
新領域	Open Idea、事業承継M&Aサービス
新サービス	PROBASE

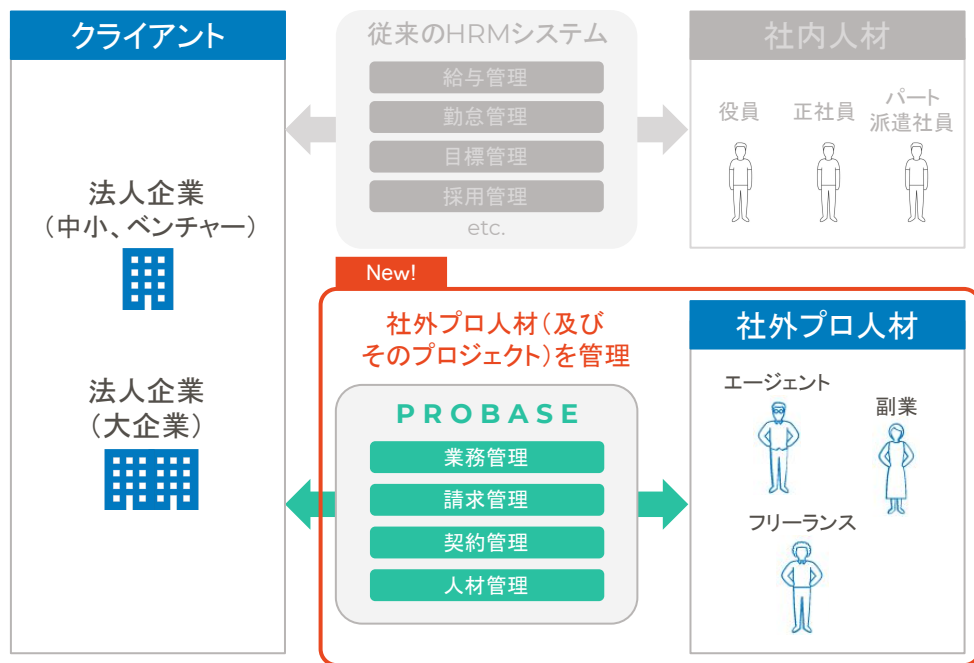


新サービス： 社外プロ人材との契約をオンラインで一元管理する法人向けSaaS「PROBASE」

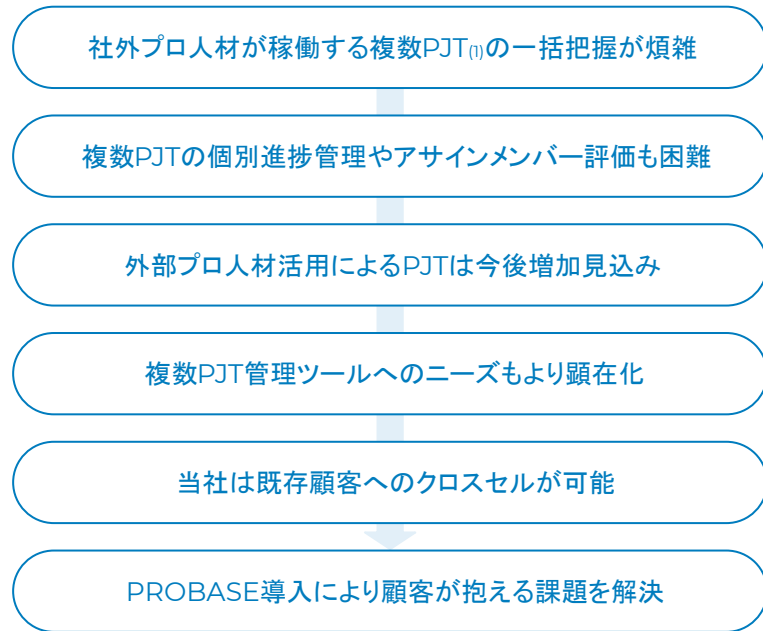
- 顧客が抱える社外プロ人材及びそのプロジェクトの管理に関わる課題を解決できるようになるSaaS型サービス

既存領域	プロジェクティ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)
新領域	Open Idea、事業承継M&Aサービス
新サービス	PROBASE

新サービス「PROBASE」の新規性



新サービスによる顧客の課題解決



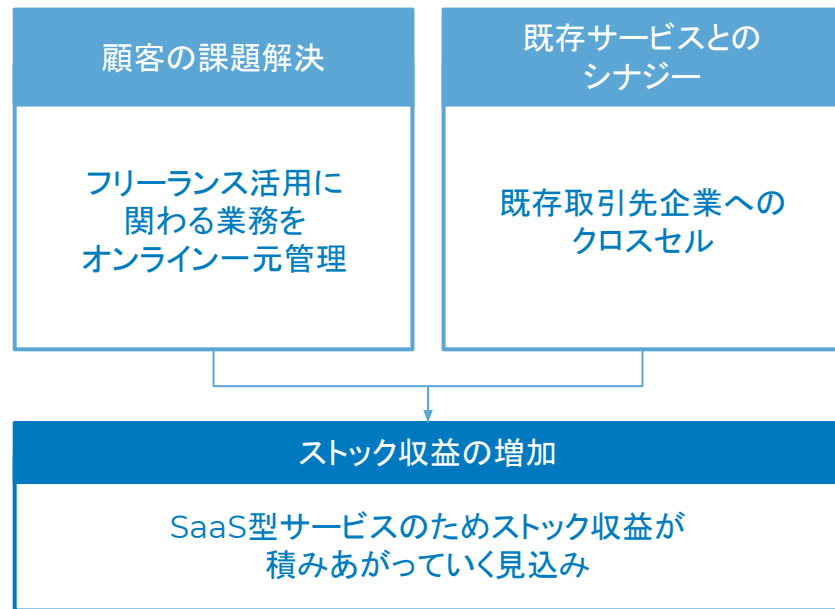
注: (1)PJT: プロジェクトの略称

新サービス： 社外プロ人材との契約をオンラインで一元管理する法人向けSaaS「PROBASE」

- これまでの顧客基盤をベースとしたクロスセルによる展開
- SaaS型サービスのリリースでストック収益の更なる積み上がりが期待できる

既存領域	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) FLEXYサービス(DX領域)
新領域	Open Idea、事業承継M&Aサービス
新サービス	PROBASE

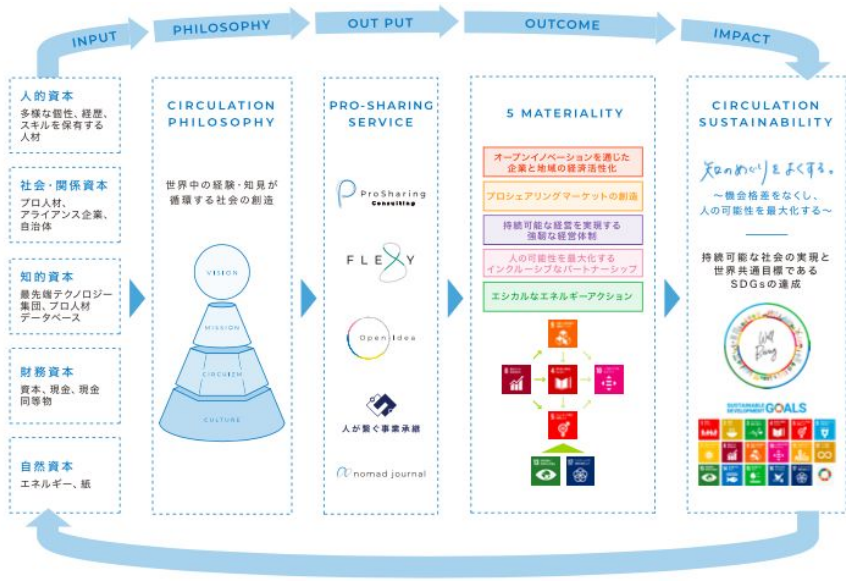
PROBASEによるプラス影響のイメージ



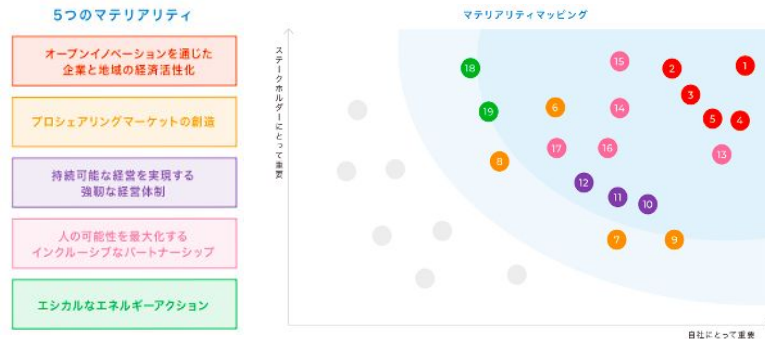
サステナビリティへの取り組み： 中長期的な企業価値向上に向けた非財務情報(ESG)への対応

- サステナビリティ方針策定、重要課題(マテリアリティ)特定
- 資本生産性の向上を目指した実効的管理運営体制の構築

価値創造ストーリー



重要課題(マテリアリティ)



これまでの取り組み

E	S	G
<ul style="list-style-type: none"> ●プロボノ: 地方自治体との連携による社会課題解決プロジェクトの事業化を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ●社員の生産性や生きがい向上に繋がる働き方の多様化 ●プロ人材向けにベネフィットプラン、リカレント提供 	<ul style="list-style-type: none"> ●経営議題としてのサステナビリティ推進体制 ●指名報酬委員会設置

上場時資金の投資先(計画)

(単位:百万円)

項目	予定金額	内容	使途予定時期		
			2021年 7月期	2022年 7月期	2023年 7月期以降
人材採用費、及び人件費	700	今後の事業の拡大を踏まえ、主にプロシエアリング本部のコンサルタント採用、コーポレート部門のスタッフ採用に係る費用(人材採用費、人件費)に充当することを予定しております。	—	400	300
マーケティング費	250	法人企業への、ウェビナーを軸とするより効率的なマーケティング、アライアンス契約締結済みの金融機関への、法人顧客紹介に関する紹介料支払いに充当することを予定しております。	—	150	100
ソフトウェア開発投資	150	現在開発を進めております「フリーランスマネジメントシステム」の開発費用に充当することを予定しております。	—	100	50
借入金返済	584	借入金返済の一部に充当することを予定しております。	—	584	—
合計(*)	1,684		—	1,234	450

(*)払込金額の総額から、発行諸費用の概算額を差し引いた、差引手取概算額

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。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
プロシエアリング事業への依存について	当社の営業収益は、プロシエ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エ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	プロシエ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。
競争について	当社のプロシエアリング事業は、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争が生じております。当社は17,116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、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ける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症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、事業の継続に基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あります。
- ・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りません。
- ・当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。なお、次回の発表は、2021年9月を予定しております。