



**株式会社フレクト**

2022年3月期 決算説明会  
2022年5月13日 13:00-14:00

【スピーカー】  
代表取締役 CEO 黒川幸治

## 会社概要

社名	株式会社フレクト (FLECT Co., LTD.)
設立	2005年8月
資本金	683百万円 (2022年3月末時点)
従業員数	163人 (2022年3月末時点)
所在地	東京都港区芝浦1丁目1番1号 浜松町ビルディング11階
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・クラウドインテグレーションサービス</li><li>・Cariot (キャリオット) サービス</li></ul>



黒川:みなさま、初めまして。株式会社フレクト代表取締役 CEO の黒川でございます。本日は当社の決算説明会にお集まりいただき、誠にありがとうございます。

本日ご参加の方には、当社のご説明が初めての方もいらっしゃいますので、まずは会社や事業の概要をご説明し、その後に決算説明を行います。それではさっそくですが、ご説明を始めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

まず会社概要についてですが、当社フレクトの設立は2005年で、現在18期目になります。従業員数は2022年3月末時点で163人で、事業としては基盤事業であるクラウドインテグレーションサービスと、新規事業である「Cariot(キャリオット)」サービスの2つを運営しています。

## ビジョン



代表取締役CEO  
黒川幸治

### あるべき未来をクラウドでカタチにする

当社はクラウド先端テクノロジーとデザインで企業のDXを支援する、マルチクラウド・インテグレーターです。

あらゆるヒト、モノがデジタルでつながる社会において、デジタルに最適化された新しい顧客体験をカタチにし、顧客中心型のビジネス変革を支援していきます。

当社のコーポレートビジョンは「あるべき未来をクラウドでカタチにする」です。当社はクラウドの先端テクノロジーとデザインで企業のDXを支援する、マルチクラウド・インテグレーターとなります。

あらゆるヒトやモノがデジタルでつながる社会において、デジタルに最適化された新しい顧客体験をカタチにし、単に企業から言われたことだけを開発するのではなく、企業とその先にいるユーザーのあるべき姿を当社自身で考えて、そのモノづくりまで行っていきます。この結果として、顧客中心のビジネス変革を支援していきます。

## サービス概要

The graphic is divided into two main sections. The left section, titled 'クラウドインテグレーション' (Cloud Integration), features a blue background and describes 'DX支援のプロフェッショナルサービス' (Professional Service for DX Support). It lists partners: Salesforce Partner, AWS Partner Network, Heroku, MuleSoft Partner, and Tableau. The right section, titled 'Cariot', features a light blue background and describes 'SaaS型モビリティ業務最適化クラウドサービス' (SaaS-type Mobility Business Optimization Cloud Service). It includes a map with location markers and a dashboard on a monitor. A central circular badge indicates a sales ratio of 9:1.

**クラウドインテグレーション**

**DX支援のプロフェッショナルサービス**

クラウド先端テクノロジーで新しい顧客体験をカタチにする「攻めのDX」を支援します。既存事業や新規事業のデジタル変革をサービス企画からデザイン、マルチクラウド開発、運用までをワンストップで提供するサービスです。

salesforce PARTNER | aws partner network | HEROKU | MuleSoft Partner | +tableau

**売上比 9:1**

**Cariot**

**SaaS型モビリティ業務最適化クラウドサービス**

「物流」「フィールドサービス」「営業」等で利用する車両の位置や、状態が見える化し、問合せ業務の削減や車両管理業務の効率化により、お客様の生産性向上を支援する自社プロダクトサービスです。

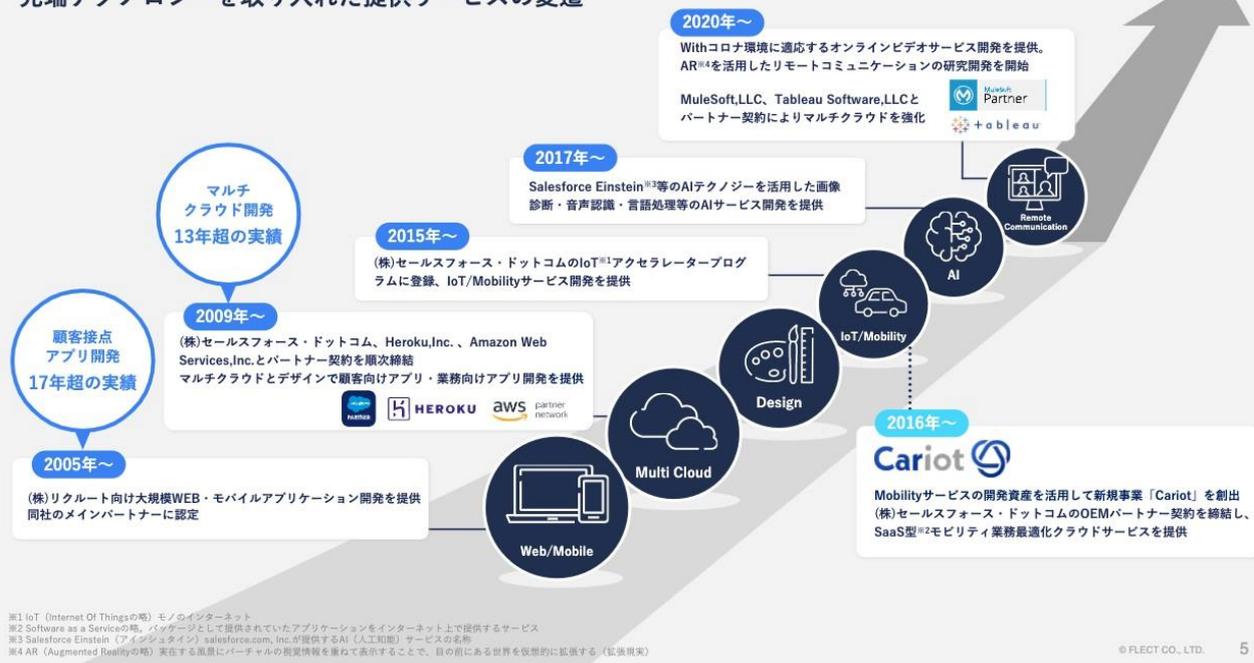
サービス概要です。クラウドインテグレーションサービスは、DX 支援のプロフェッショナルサービスとして、クラウドの先端テクノロジーで新しい顧客体験をカタチにしていきます。

既存事業や新規事業のデジタル変革を、サービスの企画からデザイン、マルチクラウド開発、運用までをワンストップでご提供するサービスとなります。クラウドパートナーは、Salesforce や AWS (Amazon Web Services)、Heroku、MuleSoft、Tableau といったグローバルで活躍するクラウドプラットフォーマーとなります。

そして「Cariot」サービスですが、SaaS 型のモビリティ業務最適化クラウドサービスとなります。こちらは「物流」や「フィールドサービス」「営業」等で利用する車両の位置や状態が見える化して、問合せ業務の削減や車両管理業務の効率化によって、お客さまの生産性を向上させる自社のプロダクトサービスとなります。

なお、当社は単一のセグメントで開示していますが、両サービスの売上比率はおよそ 9 対 1 とお考えいただければと思います。

## 先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷



先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷です。当社は2005年の設立で、リクルート向けの大規模なBtoCのWebモバイルサービスの開発からスタートしています。顧客接点アプリの開発では、現在に至るまで実に17年を超える豊富な実績を持っています。2009年からマルチクラウド開発をスタートし、これも現在に至るまで13年の豊富な実績を持っています。

また、このタイミングから、クラウドエンジニアリングだけではなく、サービスのデザインもセットで提供を始めています。2015年からはIoT/Mobilityのサービス開発をスタートし、この実績アセットをもとに2016年から「Cariot」サービスをリリースしています。

2017年からはAIのサービスの開発をスタートしています。具体的には「Salesforce Einstein」という、Salesforceが持つAIのテクノロジーを活用した画像診断や言語処理といったサービス開発を手がけています。

2020年には、コロナ禍における非対面リモートコミュニケーションの需要から、リモートコミュニケーションテクノロジーの開発をスタートしています。具体的には、企業オリジナルのオンラインビデオサービスや、AR(拡張現実)の技術を研究開発して、サービスの実装に取り組んでいます。

このようなかたちで、常に先端テクノロジーを取り入れながら、繰り返し付加価値を高めてきた変遷となります。

## グローバルでも評価される先端DX実績

国内AIサービスのDX事例を評価され、2019年Salesforceグローバルでのイノベーションアワードを日本の企業として初めて受賞しました。

- 2015年5月** Salesforce Partner Award “特別賞”  
IoT案件における実績を評価され受賞
- 2017年12月** SORACOM SPS Partner Award 2017  
“年間最優秀パートナー”  
SORACOMパートナービジネスの年間実績を評価され受賞
- 2018年5月** Salesforce “Innovation Partner of the year”  
Einstein(AI)案件における実績を評価され受賞
- 2018年10月** 株式会社小松製作所 代表取締役社長によるCEATEC基調講演にて  
高い技術力を持つIoTインテグレーターとして紹介される  
スマートコンストラクションサービスTRUCK VISION構築パートナーとして
- 2019年11月** Salesforce Partner Innovation Award  
国内Einstein(AI)案件における実績を評価され日本企業として初受賞
- 2020年5月** Salesforce “Innovation Partner of the year”  
MultiCloud開発案件における実績を評価され受賞

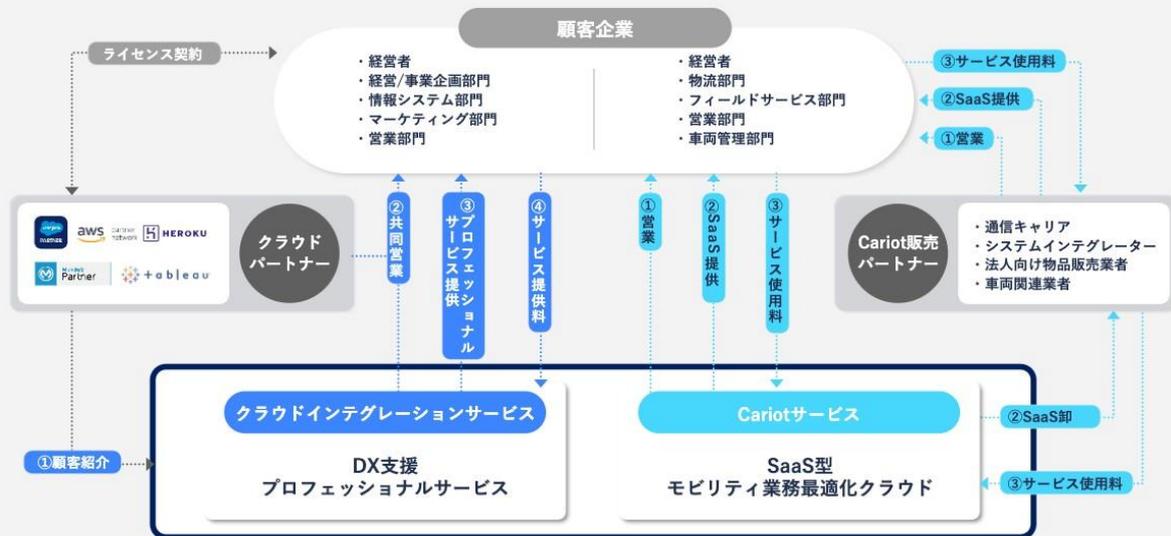


© FLECT CO., LTD. 6

先端 DX の実績についてです。国内の AI サービスの事例をご評価いただき、2019 年に Salesforce グローバルでのイノベーションアワードを、日本の企業で初めて受賞しました。これ以外にも、国内においてイノベーションアワードを繰り返し受賞しており、当社の先端 DX のテクノロジーや提供価値をご評価いただいた結果だと考えています。

## サービスの流れ

クラウドインテグレーションサービスは、クラウドパートナーとの共同営業を行い、顧客企業に直接プロフェッショナルサービスを提供します。Cariotサービスは、直販活動を中心に顧客企業に対してSaaSライセンスを提供するサブスクリプション型のビジネスモデルとなっています。

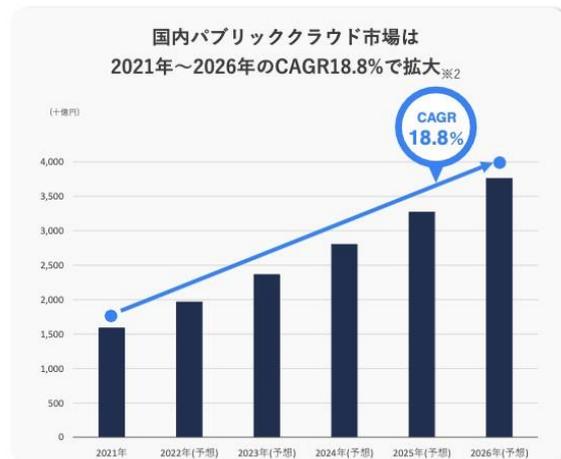
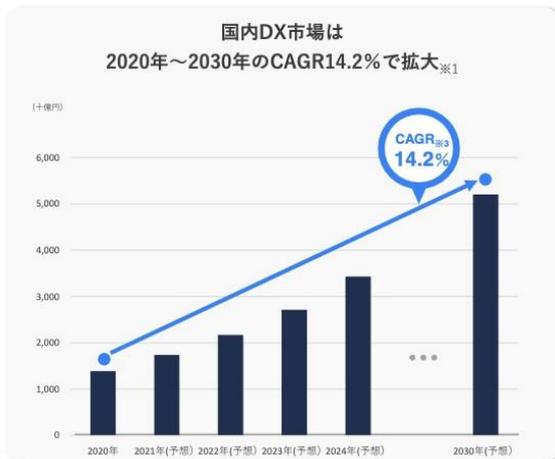


サービスの流れになります。まず、クラウドインテグレーションサービスは、クラウドパートナーからお客様の紹介を受け、共同営業の提案が入ります。こちらで共同営業を行い、実際に受注できたお客様に対してのライセンスの契約はクラウドパートナーが直接行うかたちで、当社はライセンスのリセール活動は行っていません。

ただ、開発等のプロフェッショナルサービスは、当社がお客様と直接契約を行いサービスを提供して、サービス提供料をいただくかたちになります。

続いて「Cariot」サービスは、自社で直販体制を構築しており、直販の営業活動によって受注できたお客様に対して、SaaSのライセンス提供と年間のサブスクリプションの前払いの使用料をいただきます。「Cariot」は販売パートナーも設けており、通信キャリアやシステムインテグレーター、車両関連業者などが代理の販売を行っています。

## コロナ禍においても日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大



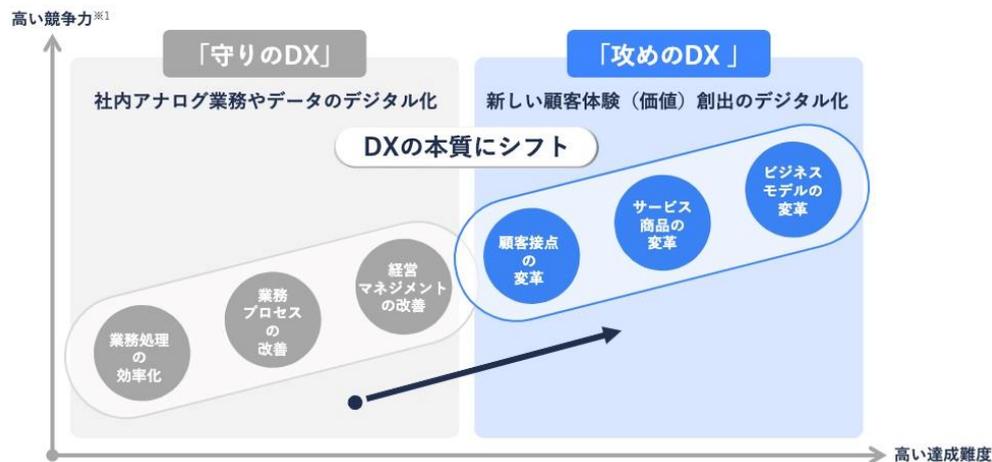
※1 (株)富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」を引用  
※2 IDC Japan (株)「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用  
※3 CAGR (年平均成長率)とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの

© FLECT CO., LTD. 8

日本のコロナ禍においても、DX市場とクラウド市場はともに拡大していきます。DX市場はCAGR約14%、クラウド市場はCAGR約19%の成長率が見込まれています。

## DXの本質は、企業の競争力を高める「攻めのDX」

コスト削減を目的とした、紙からデジタルへの置き換えといった社内のアナログな業務やデータをデジタル化する「守りのDX」から、収益や顧客エンゲージメントの向上を目的とした新しい顧客体験を創出する「攻めのDX」にシフトすることが企業の高い競争力の獲得につながります。



※1 株式会社NTTデータ経営研究所「日本企業のデジタル化への取り組みに関するアンケート調査」を基に当社で作成

© FLECT CO., LTD. 9

コスト削減を目的とした、紙からデジタルへの置き換えといった社内のアナログな業務やデータをデジタル化する「守りのDX」から、収益や顧客エンゲージメントの向上を目的とした新しい顧客体験を創出する「攻めのDX」にシフトしていくことが求められています。

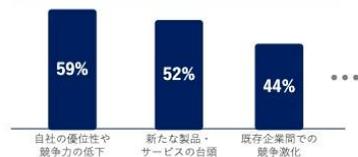
「攻めのDX」のステップとしては「顧客接点の変革」「サービス商品の革新」そして「ビジネスモデルの革新」となり、これを実現すると企業の高い競争力が獲得できるという「攻めのDX」こそが、DXの本質だと考えています。

## 日本におけるDXの実態

「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割  
自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



デジタル技術の普及による影響として懸念される課題



一方でDXが成功した企業の割合はわずか6.6%※2  
DX推進の課題に「デジタル人材・スキルの不足」といった人や組織の課題※3



DXを進める際の課題



※1 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「デジタル・トランスフォーメーション推進人材の現状と役割のあり方に関する調査(2019年5月17日)」<https://www.ipa.go.jp/files/00073700.pdf>を基に当社で作成

※2 アビームコンサルティング株式会社「日本企業にとってのDXの本質(2020年度)」を基に当社で作成

※3 総務省「令和3年放情報通信白書(2021年7月30日)」を基に当社で作成

© FLECT CO., LTD. 10

日本におけるDXの実態についてご説明します。ビジネス変革などの「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が、実に約9割に上ります。その背景には、デジタル技術の普及によって自社の競争優位性が失われることへの懸念があります。

一方で、DXが成功した企業の割合はわずか6.6%です。このDXの推進における課題の根底には、デジタル人材やスキルの不足といった、人や組織の課題があります。

## クラウド先端テクノロジーで新しい顧客体験をカタチにする「攻めのDX」支援

IoT/Mobility、AI、E-Commerce、オンラインビデオ、コミュニティ、シェアリングやマッチングサービス等、企業の既存事業や新規事業のデジタル変革を支援します。顧客基盤は、積極的にDXを推進する大手企業※1が中心※2となっております。



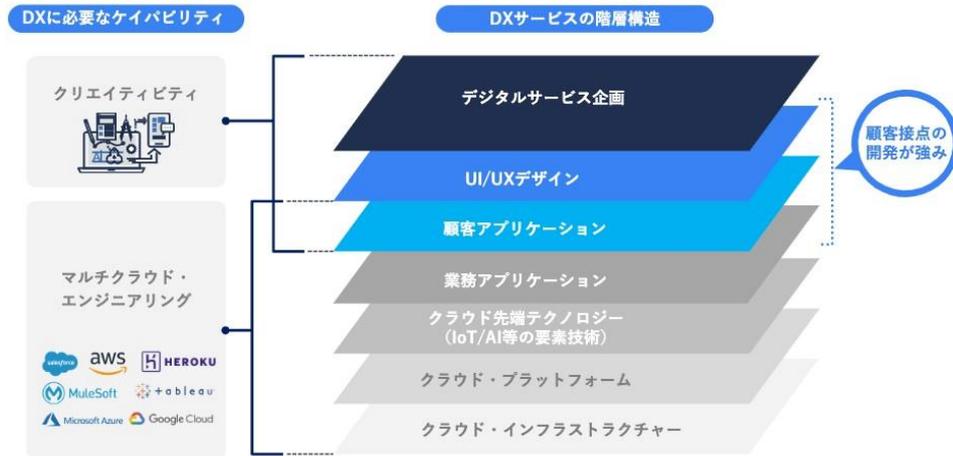
※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業  
 ※2 22年3月期の大手企業の売上比率は89%

こうした課題に対して、クラウドインテグレーションサービスでは、クラウドの先端テクノロジーで新しい顧客体験をカタチにする「攻めのDX」を支援していきます。具体的には、IoT/Mobility や AI のサービス作り、またコロナ禍においては BtoB の EC サービスや、企業オリジナルのオンラインビデオ、顧客とつながるコミュニティサービスの構築など、新規事業も含めた企業のデジタル変革を支援していきます。

積極的に DX を推進する大手企業を中心とした顧客基盤となっており、2022 年 3 月期の売上比では約 90%が大手企業となっています。

## デジタルサービスづくりのワンストップサービス

攻めのDX実現のための「クリエイティビティ」と「マルチクラウド・エンジニアリング」のケイパビリティ（組織の能力）を有し、価値を創出する顧客接点（フロントエンド）の開発を強めます。



デジタルサービスづくりのワンストップサービスについてです。「攻めのDX」の実現のためには、「クリエイティビティ」と「マルチクラウド・エンジニアリング」の2つのケイパビリティ（組織の能力）をカバーする必要があります。

クリエイティビティはデジタルサービスの企画からUI/UX、つまり画面や顧客体験のデザインで、マルチクラウド・エンジニアリングは顧客向けのアプリケーション、業務アプリケーション、IoTやAIといった先端テクノロジー、そしてプラットフォーム、インフラです。ここまでのすべての開発が必要となり、当社はこれらをワンストップで提供しています。

デジタルサービスにおいて、特に価値を創出する顧客接点のアプリケーション開発は、当社が17年を超える豊富な実績があることから、特に強みとしている領域になります。

## 変化に適応する高いアジリティ(俊敏性)

プロジェクト期間は平均で約3ヶ月となり、初期構築で終わらずに繰り返しのデリバリ・サイクルを回してDXサービスの成長を支援します。



変化に適応する高いアジリティ(俊敏性)についてですが、当社でのプロジェクトの平均期間は約3ヶ月で、1回作って終わりではなく、繰り返しデリバリ・サイクルを回すことでDXサービスの成長を支援していきます。

## DXによるビジネス変革を実現するマルチクラウドの高い技術力

1つのデジタルサービス構築に留まらない、複数のデジタルサービスを開発しそれらを束ねてビジネスモデルの変革を支援します。



※1 Application Programming Interfaceの略でソフトウェア同士が互いに情報をやりとりするのに使用するインタフェース仕様  
 ※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム  
 ※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール  
 ※4 Business Intelligence (ビジネス・インテリジェンス) 大量データを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略の意思決定を支援するツール

例えばIoT サービスだけといった1つのデジタルサービスの構築に留まらずに、複数のデジタルサービスを開発し、それらを束ねてビジネスモデルの変革を支援していきます。

各種クラウド・プラットフォームの長所短所を押さえて、デジタルサービスの特長・特性や、顧客要件に最適なクラウドを適材適所で活用することができるマルチクラウドの高い技術力が、当社の競争優位性だと考えています。

## 商用車テレマティクスにおける日本市場ポテンシャル

国内商用車テレマティクス加入累計台数は2035年までに450万台に拡大する見込みです。



※1 富士経済「コネクテッドカー関連市場の現状とテレマティクス戦略2019」を基に当社で作成。TSP (Telematics Service Providerの略) はサードパーティ、OEM (Original Equipment Manufactureの略) は自動車メーカーとなります。

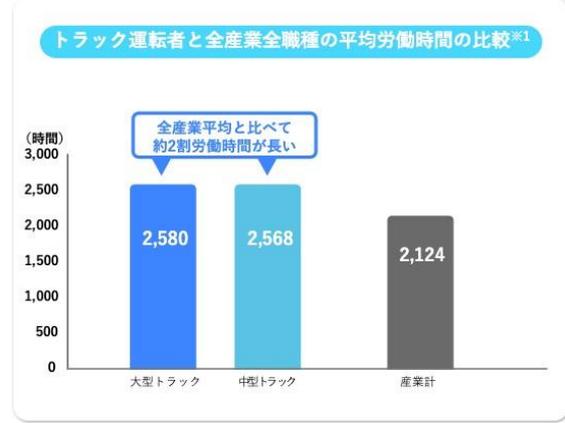
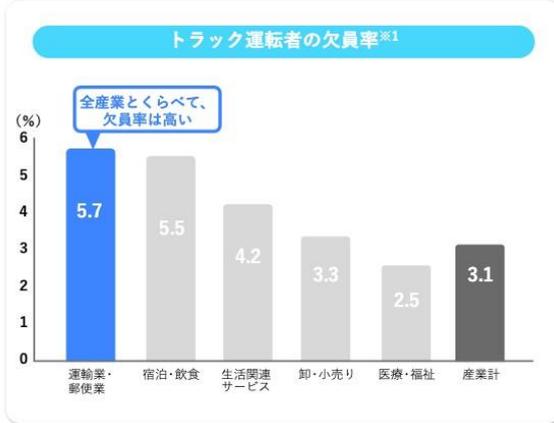
※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月額平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。

台数は一般財団法人自動車検査登録情報協会「自動車保有車両数」の貨物車両数(令和元年10月末現在)と一般財団法人日本自動車リース協会連合会「車種別・全国リース車保有台数の年別推移と対前年比」記載の乗用車数から個人リース車両数を差し引いて算出

「Cariot」サービスについてご説明します。「Cariot」が在籍する日本の商用車のテレマティクスの加入台数累計は、2035年までに450万台に成長すると予想されています。2021年から2035年までに約2.7倍の成長が期待されています。

## モビリティ業界の問題

トラックドライバー不足等を背景とした物流危機（クライシス）の問題が顕在化しています。また2024年には「働き方改革」に基づき、自動車運転業務に対して「時間外労働時間の年間960時間上限規制」の適用が予定されています。



※1 厚生労働省「トラック運転手の長時間労働改善に向けたポータルサイト」基に当社で作成

© FLECT CO., LTD. 16

モビリティ業界の問題についてです。トラックドライバー不足を背景とした物流危機の問題が顕在化しています。厚生労働省のデータによると、トラック運転手の欠員率は5.7%と全産業と比べて高く、その原因の1つに、全産業と比べて約2割平均の労働時間が長い就業環境であることが挙げられています。

2024年には自動車運転業務の残業上限規制が適用されることが決まっており、物流に限らず自動車を使う業務の全般に、働き方改革が求められている背景があります。

## クラウドベースのモビリティ業務最適化SaaS

車載デバイス・スマホアプリを用いて、クルマのデータをリアルタイムに取得・可視化し、クルマに関わる業務の効率化を支援します。



※1 Customer Relationship Managementの略で顧客管理システム。Sales Force Automationの略で営業支援システム。

© FLECT CO., LTD. 17

こうした背景を受け、クラウドベースのモビリティ業務最適化 SaaSとして「Cariot」を提供しています。クルマに車載デバイスを取り付けるか、スマートフォンアプリを活用して、クルマの位置情報や状態を可視化し、クルマに関わる業務の効率化を支援します。

特徴としては、高いリアルタイム性を持って「クルマの今どこ、いつ着く、安全がカンタンすぐに分かる」という点があります。これによって、従来行っていた電話の問合せ業務の削減につながります。また、クルマの管理業務や走行のムダを抽出して、これらの改善・効率化を支援していきます。

APIという Web サービスをつなげる手段を用意しており、他のクラウドサービスとの連携が可能になります。例えば「Salesforce CRM」やカーナビアプリケーションとつなげることで、モビリティのエコシステムを広げ、顧客への提供価値を高めていきます。

(2022年3月期-通期) 決算サマリー



※1 事務職を抜いたクラウドインテグレーションサービス部門のエンジニア、マネージャー等の専門職人材 (2022年3月末時点)

© FLECT CO., LTD. 19

2022年3月期通期決算及び2023年3月期通期業績予想をご説明します。まず、2022年3月期の通期決算サマリーとなります。スライドの「①」ですが、売上高は36億4,200万円、前年比で42.3%増、当期純利益は2億6,600万円で、前年比で4億6,000万円増加し、増収増益の過去最高業績を達成しました。

業績好調の背景としては、スライドの②に示したとおり、大手企業のDX支援が伸長したことが挙げられます。この四半期での大手企業の契約顧客数は39社となり、第3四半期比で5社増えています。また、大手企業顧客あたりの四半期の平均売上高(ARPA)は2,470万円で、第3四半期比で150万円増加しています。

さらに、スライドの③に示したとおり、エンジニアなどの従業員数が増加しています。各種採用施策を強化したことによって順調に増員しました。2022年3月末時点で118人、前年比で19人の増加となっています。

そして、④に示したとおり、引き続き旺盛なDX支援の需要が見込まれるため、2023年3月期の業績予想についても増収増益を見込んでいます。売上高は47億7,200万円で前年比31%増、当期純利益は2億7,500万円で前年比3.3%増を予定しています。

## (2022年3月期-第4四半期) トピックス

前四半期に続き、企業のあらゆるシステムをつなげて攻めのDXを推進するMuleSoftの導入支援が、クラウドインテグレーションサービスの成長をけん引しました。

### MuleSoft エキスパート認定

API連携プラットフォームのMuleSoft導入支援に関して、国内における豊富な実績と高い技術力が評価され、最上位にあたる「エキスパート」<sup>※1</sup>のパートナー認定を受けました。



**MuleSoft Japan  
Partner Enablement  
Awardを受賞**

MuleSoftビジネスにおける貢献が評価され、イネーブルメントアワードを受賞しました。

### Salesforce マルチクラウドによる新規受注が増加

大手企業の本流ビジネスにおける攻めのDX支援において、Salesforceプラットフォームを採用したマルチクラウド案件が増加、新規顧客獲得と既存顧客のクロスセルにも貢献しました。



※1 salesforce.com,inc.が運営する公式なパートナープログラム制度において、業界・プロダクトに強みを持っていることを証明する最上位の認定がエキスパート。当該クラウドプロダクトにおけるリーダーとして、大規模で極めて複雑なプロジェクトに対応でき、高水準のカスタマーサクセスを実現する能力を有するパートナーとして認定される。

2022年3月期第4四半期のトピックスについてです。企業のあらゆるシステムをつなげて攻めのDXを支援する「MuleSoft」の導入支援がクラウドインテグレーションサービスの成長を牽引しました。

この「MuleSoft」の導入支援に関して、国内における豊富な実績と高い技術力が評価され、最上位にあたるエキスパートのパートナー認定を受けました。加えて、「MuleSoft」のビジネスにおける業績貢献が評価され、イネーブルメントアワードも受賞しました。

また、「Salesforce」のマルチクラウドによる新規受注が増加したことも成長を後押しした要因だと考えています。大手企業の本流ビジネスにおける攻めのDX支援において、「Salesforce」のプラットフォームを採用したマルチクラウド案件が増加し、新規の顧客獲得ならびに既存顧客のクロスセルが貢献した結果です。

## (2022年3月期-通期) 業績ハイライト

旺盛なDX支援の引き合いを背景に、売上高は3,642百万円（前年同期比+42.3%）、営業利益は256百万円、当期純利益は266百万円と増収増益で、過去最高業績を達成しました。なお、当期純利益については、繰越欠損金等の影響で繰延税金資産を計上したため、法人税等調整額により利益が増加し、営業利益を上回る水準となりました。※1

(百万円)

	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年比		2022年3月期 通期業績予想 (2022年2月10日 公表予想)	業績予想対比
			増減額	増減率		
売上高	2,559	3,642	+1,083	+42.3%	3,577	+101.8%
売上総利益	1,084	1,608	+524	+48.3%	1,577	+102.0%
(%)	42.4%	44.2%	+1.8pt		44.1%	
営業利益	-183	256	+439	-	255	+100.3%
(%)	-	7.0%	-		7.1%	
当期純利益	-194	266	+460	-	240	+110.6%
(%)	-	7.3%	-		6.7%	

※1 税効果会計適用初年度にあたる22年3月期のみが発生する処理となります。

© FLECT CO., LTD. 21

2022年3月期の業績ハイライトについてです。決算サマリーでもお伝えしましたが、旺盛なDX支援の引き合いを背景に、2022年の3月期の売上高は36億4,200万円、営業利益は2億5,600万円、当期純利益は2億6,600万円と増収増益で過去最高業績を達成しました。

なお、当期純利益については繰越欠損金などの影響で繰延税金資産を計上したため、法人税等調整額によって利益が増加し、営業利益を上回る水準となりました。こちらは税効果会計処理適用初年度にあたる2022年3月期のみが発生する事案となりますので、ご理解いただければと思います。

### (2023年3月期-通期) 業績予想

23年3月期においてもDX支援の需要は引き続き堅調に推移する見通しであり、売上高は4,772百万円（前年同期比+31.0%）、売上総利益2,148百万円（前年同期比+33.6%）、営業利益は386百万円（前年同期比+50.8%）、当期純利益は275百万円（前年同期比+3.3%）と、過去最高業績の更新を見込んでいます。

(百万円)

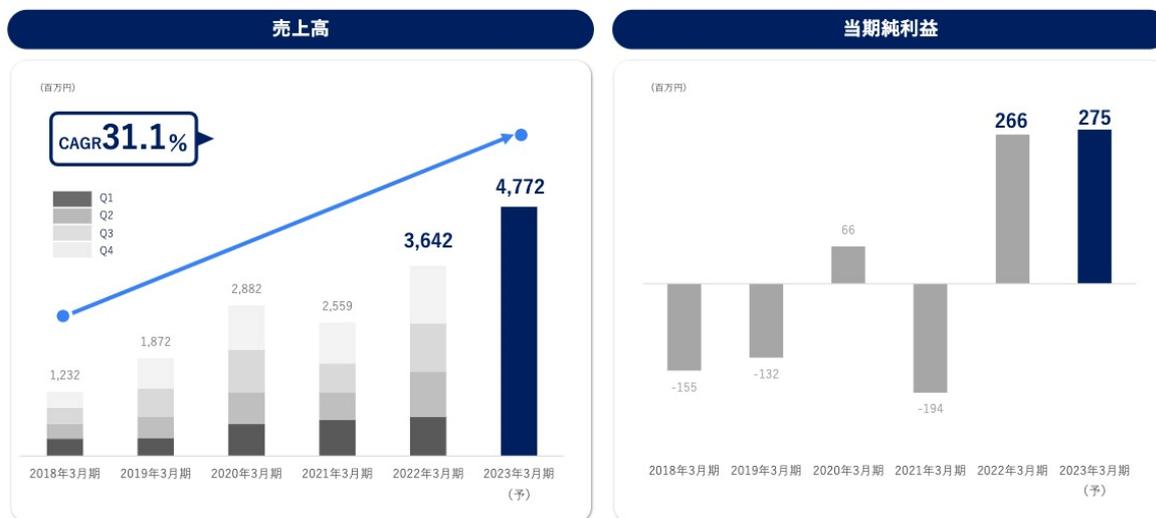
	2022年3月期 実績	2023年3月期 通期業績予想	前年対比	
			増減額	増減率
売上高	3,642	4,772	+1,129	+31.0%
売上総利益	1,608	2,148	+539	+33.6%
(%)	44.2%	45.0%	+0.9pt	
営業利益	256	386	+130	+50.8%
(%)	7.0%	8.1%	+1.1pt	
当期純利益	266	275	+8	+3.3%
(%)	7.3%	5.8%	-1.5pt	-

2023年3月期の業績予想についてです。DX支援の需要は引き続き堅調に推移する見通しです。

売上高は47億7,200百万円で前年比31%増、売上総利益は21億4,800百万円で前年比33.6%増を予定しています。そして、営業利益は3億8,600百万円で前年比50.8%増、当期純利益は2億7,500百万円で前年比3.3%増と過去最高業績の更新を見込んでいます。

## 業績推移

新型コロナウイルスの影響により21年3月期は一時業績が低下しましたが、22年3月期においては業績回復し、23年3月期には更なる売上高の拡大を見込み、売上高CAGRは31.1%※1の成長予定となります。



※1 CAGRは2018年3月期～2023年3月期 (予) の年平均成長率

© FLECT CO., LTD. 23

業績推移についてです。新型コロナウイルスの影響によって、2021年3月期の業績が一時的に低下しましたが、2022年3月期には業績が回復しました。2023年3月期にはさらなる売上の拡大を見込み、売上高のCAGR(年間の平均成長率)は31.1%を計画しています。

### (2022年3月期-第4四半期)貸借対照表

IPOにおける資金調達により、健全な財務状況となっております。主な増減については、流動資産が1,058百万円増加、純資産が1,048百万円増加し、自己資本比率は48.0%と財務基盤が強化されました。

(百万円)

	2021年3月期 (期末時点)	2022年3月期 (期末時点)	増減額
<b>資産合計</b>	<b>1,499</b>	<b>2,692</b>	<b>+1,193</b>
流動資産	1,366	2,425	+1,058
固定資産	132	267	+134
<b>負債合計</b>	<b>1,255</b>	<b>1,400</b>	<b>+144</b>
流動負債	563	766	+203
固定負債	692	633	-59
<b>純資産</b>	<b>243</b>	<b>1,291</b>	<b>+1,048</b>
<b>総資産</b>	<b>1,499</b>	<b>2,692</b>	<b>+1,193</b>
現預金	896	1,639	+742
有利子負債	763	691	-72
自己資本比率	16.2%	48.0%	+31.8pt

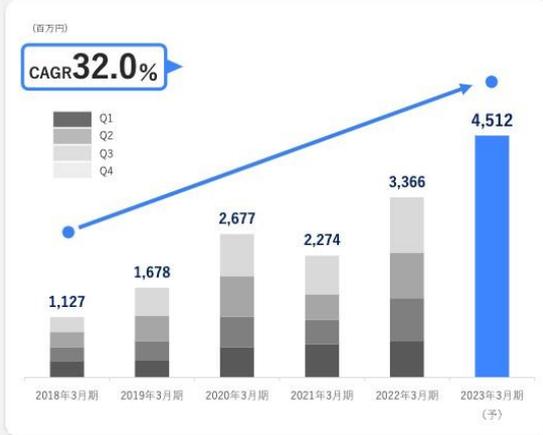
© FLECT CO., LTD. 24

2022年3月期の貸借対照表についてです。IPOにおける資金調達により、健全な財務状況となりました。主な増減については、流動資産が10億5,800万円増加、純資産が10億4,800万円増加し、自己資本比率は48%と財務基盤が強化されました。

## 業績推移

## 売上高

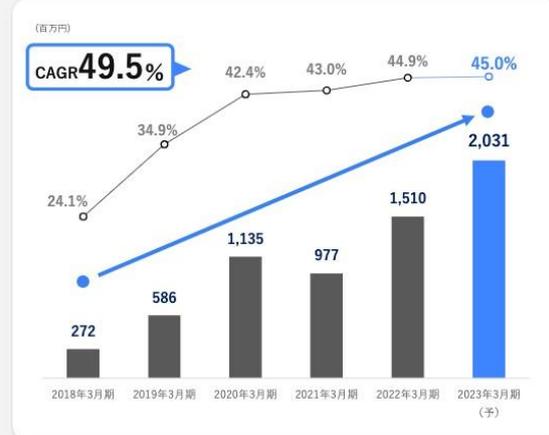
新型コロナウイルスの影響から回復し、22年3月期は3,366百万円（前年同期比+48.0%）と、過去最高売上となりました。引き続き、23年3月期も売上高成長を見込み、CAGR32.0%※1の成長予定です。



※1 CAGRは2018年3月期～2023年3月期（予）の年平均成長率

## 売上総利益（率）

新型コロナウイルス下でも高収益を維持し、22年3月期は44.9%の売上総利益率となりました。23年3月期も売上総利益率を維持し、CAGR49.5%※1の成長予定です。



© FLECT CO., LTD. 25

クラウドインテグレーションサービスの業績推移についてです。新型コロナウイルスの影響から回復したため、2022年3月期の売上高は33億6,600百万円で前年比48%増と過去最高額を達成しました。2023年3月期も引き続き売上高成長を見込んでおり、CAGR32%の成長を予定しています。

一方、売上総利益はコロナ禍でも高収益を維持しており、2022年3月期の売上総利益率は44.9%となりました。2023年3月期も売上総利益率を維持しながら、CAGR49.5%の成長を予定しています。

## KPI推移（月次ベース）

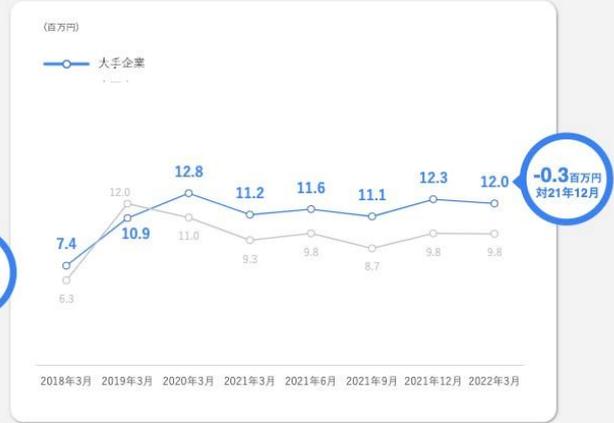
### 月次契約顧客数※1

大手企業の月次契約顧客数は21年12月時から22年3月時点で1社増加し、35社となりました。



### 顧客あたりの月次平均売上高(ARPA)※2

大手企業のARPAは22年3月時において、21年12月時から22年3月時点で0.3百万円減少し、12.0百万円となりました。



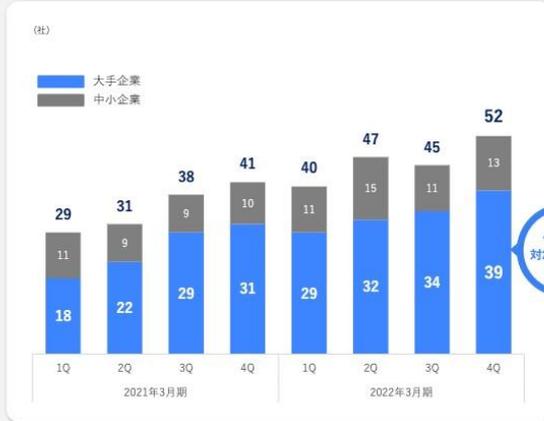
※1 再販案件を除く表示月末の契約顧客数  
※2 Average Revenue per Accountの略。表示月末の顧客あたり(再販案件を除く)の平均月次売上高。再販案件を除いた月次売上高÷月次契約顧客数により算出

クラウドインテグレーションサービスの KPI についてです。大手企業の月次契約顧客数は、2021 年 12 月から 2022 年 3 月までに 1 社増加し、計 35 社となりました。一方、大手企業の顧客あたりの月次平均売上高(ARPA)は、2021 年 12 月から 2022 年 3 月までに 30 万円減少し、1,200 万円となっています。

## KPI推移（四半期ベース）

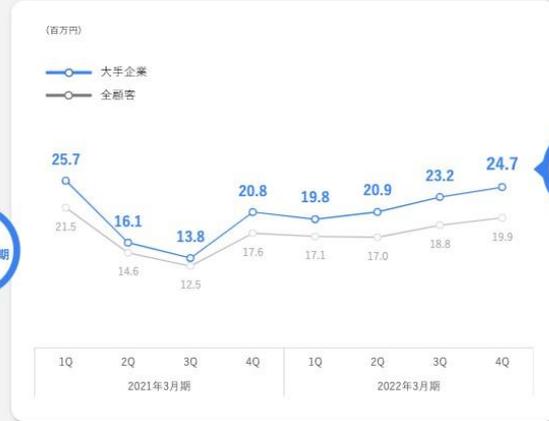
## 四半期契約顧客数※1

大手企業の四半期契約顧客数は22年3月期4Qにおいて、22年3月期3Q比で5社増加し39社となり、大手企業の顧客基盤が拡大しました。



## 顧客あたりの四半期平均売上高(ARPA)※2

新型コロナウイルスの影響により一時低下した大手企業のARPAは22年3月期4Qにおいて24.7百万円まで上昇しました。



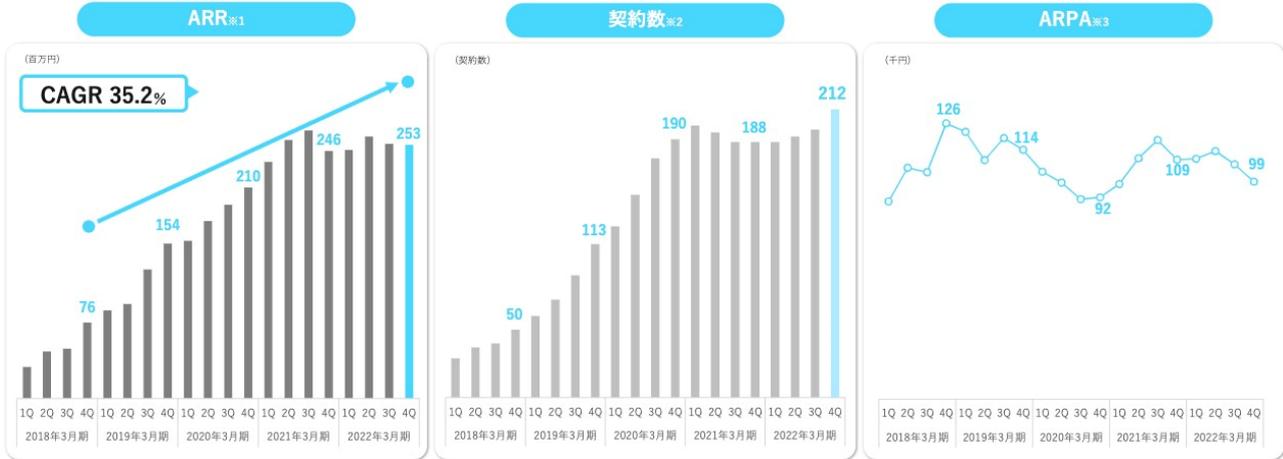
※1 再販案件を除く四半期における契約顧客数  
 ※2 Average Revenue per Accountの略。四半期における顧客あたり(再販案件を除く)の平均売上高。再販案件を除いた四半期の売上高÷四半期契約顧客数により算出

四半期ベースでの KPI 推移についてです。月次の KPI だけでは捉えきれない事業の状況をよりいっそうご理解いただきたいと考え、今回の開示から四半期 KPI を追加しており、今後は四半期 KPI でご説明していきたいと考えています。

大手企業の四半期の契約顧客数は、2022年3月期第4四半期において第3四半期比で5社増加し、計39社となっています。顧客あたりの四半期の平均売上高は、新型コロナウイルスの影響で一時的に低下しましたが、その後は順調に回復し、2022年3月期第4四半期は2,470万円まで増加しています。

## KPI推移

ARRは新型コロナウイルスの影響を受けて21年3月期4Qから減少後、22年3月期2Qには一時回復したものの、3Q以降において既存顧客の車両管理方針の変更に伴う大口解約が続き、通期において7百万円の微増に留まりました。  
契約数は同じく新型コロナウイルスの影響を受けて21年3月期第2Qから減少しましたが、回復基調にあり22年3月期4Qでは過去最高の212件の契約数に増加しました。



「Cariot」のKPI推移についてです。ARR(年間のリカーリングレベニュー)は新型コロナウイルスの影響を受けて、2021年3月期第4四半期から減少に転じました。その後、2022年3月期第2四半期には一時的に回復したものの、既存の大口顧客の解約が続き、再び減少しました。その結果、通期で700万円の微増となっています。

また、今回の開示から契約数とARPAもKPIに追加します。契約数についても新型コロナウイルスの影響を受けて、2021年3月期第2四半期から減少していましたが、現在は回復基調にあり、2022年3月期第4四半期には過去最高の212件まで増加させることができました。

### プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「マルチクラウドの強化および発展」「人材投資（教育・採用）」「研究開発投資」「Cariot投資」の成長戦略を推進することで、クラウドインテグレーションサービスを中心に3か年の売上高成長率は前年比30%増を継続し、26年3月期は売上高100億円以上、27年3月期に東証プライムへの上場を目指していきます。



成長戦略についてご説明します。プライム上場を目標に据えて、中長期的な成長を計画しています。各成長戦略を推進することで、クラウドインテグレーションサービスを中心に、3ヶ年の売上高成長率を前年比30%増で継続させながら、2026年3月期には売上高100億円以上、そして2027年3月期にはプライム上場を目指します。

## マルチクラウドの強化および発展

大手企業を中心に、契約顧客数の増加と顧客あたりの月次平均売上高（ARPA）の増加で、安定かつ継続的な成長を行います。



具体的な成長戦略の1つ目は、「マルチクラウドの強化および発展」です。引き続き、大手企業を中心に契約顧客数とARPAを増加させ、安定的かつ継続的な成長を目指していきます。

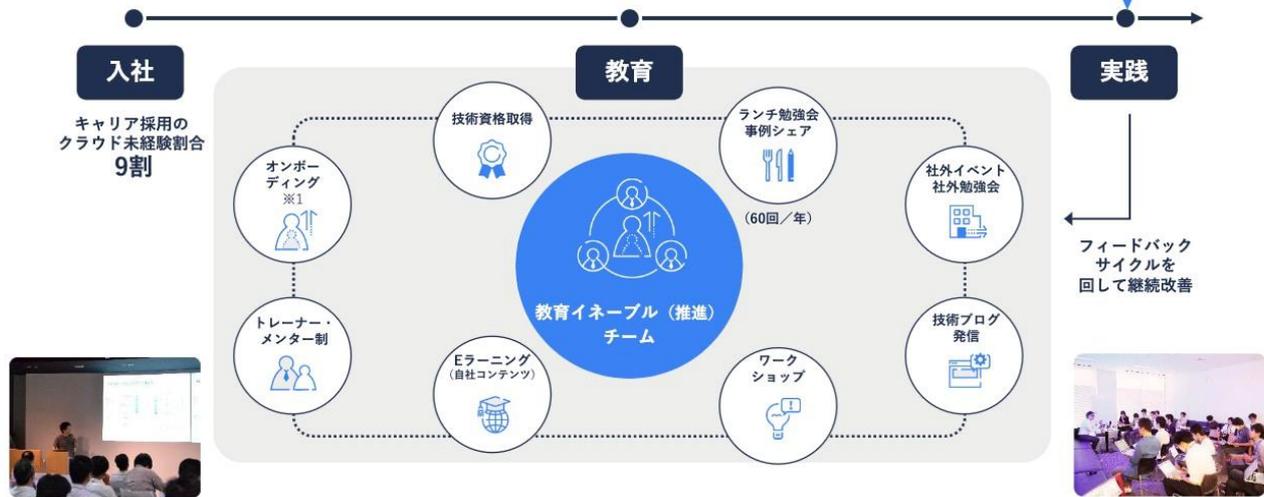
契約顧客数の増加のためには、当社が特に強みとしているオンラインビデオサービスに注力しながら、引き続きIoT/モビリティやAIといったサービス開発も提供していきます。新型コロナウイルスの影響による非対面コミュニケーションの必要性から、企業独自のオンラインビデオサービスの需要が拡大しています。当社は「Amazon Chime」の日本で唯一のパートナーであることから、競争優位性が図れていると考えています。

ARPAの増加のためには、既存のお客さまのクロスセルに向けたAPI連携基盤である「MuleSoft」を活用して、クラウドやオンプレミスとの統合、API管理を実現していきます。また、「Salesforce」のマルチクラウドサービスである「Customer 360」を活用し、顧客を中心に360度でつながることで、クロスセルを目指していきたいと考えています。

## マルチな専門性を育む仕組みと人づくりの推進

教育イネーブルメント（推進）の専門チームを中心に、従業員の教育推進及び仕組みの改善活動を継続的に実施しています。

入社から  
プロジェクト  
アサインまで  
1ヶ月



※1 キャリア採用者を組織の一員として定着させ、戦力化させるまでの一連の受け入れプロセス

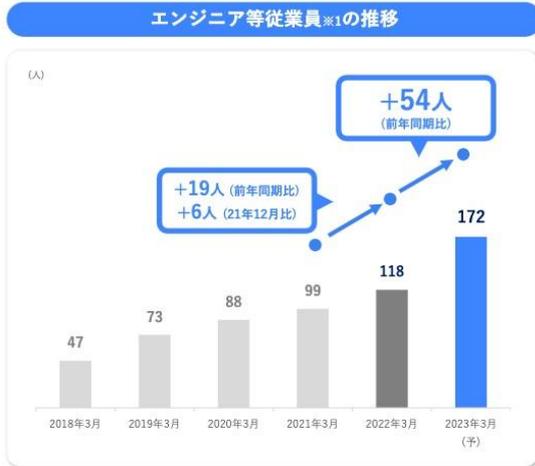
© FLECT CO., LTD. 32

2つ目は、「マルチな専門性を育む仕組みと人づくりの推進」です。当社では、教育イネーブルメント（教育推進）の専門チームを中心に、従業員の教育推進や仕組みの改善活動を継続的に行っています。

当社のキャリア採用のうち、約9割の方はクラウド未経験者です。しかし、コンピューターを用いた情報処理に関する基礎力の高い人材を採用していることもあり、教育スキームを活用することで、クラウド専門知識を付けてアサインするまでの期間は約1ヶ月と非常に短期間です。

## クラウドエンジニア等の専門職従業員を中心とした組織拡大

クラウドエンジニア等従業員数は22年3月末時点で118人と前年比で19人増加、21年12月末時対比では6人増加し、高成長を支える増員ペースへ回復しました。22年4月には新卒18人を受け入れ、23年3月末の172人体制に向けて引き続き採用を強化していきます。

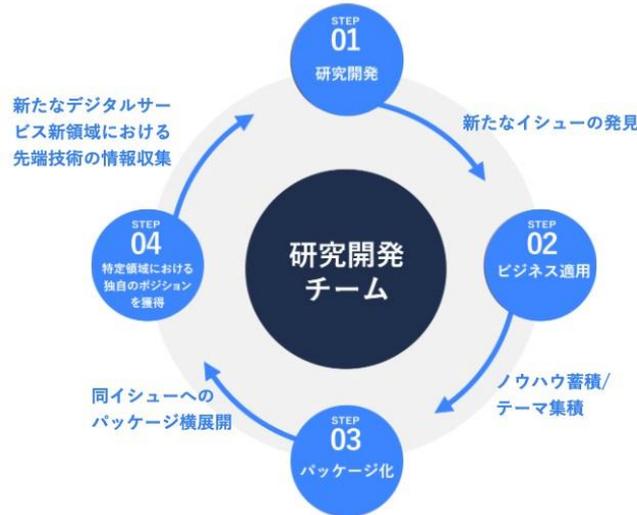


3つ目は、「クラウドエンジニア等の専門職従業員を中心とした組織拡大」です。クラウドインテグレーションサービスに在籍する専門職従業員数は、2022年3月末時点で118人です。ここからさらに2023年3月期までに54人増員し、計172人とする計画を立てています。

また、マルチクラウド資格の取得推進も行っていきます。なお、「Salesforce」のコミュニティ活動をご評価いただき、「Salesforce MVP2022」において日本で1人、グローバルで20人選定される中の1人に、当社の社員が認定されています。

### 先端テクノロジーによる高付加価値を創出する研究開発への投資

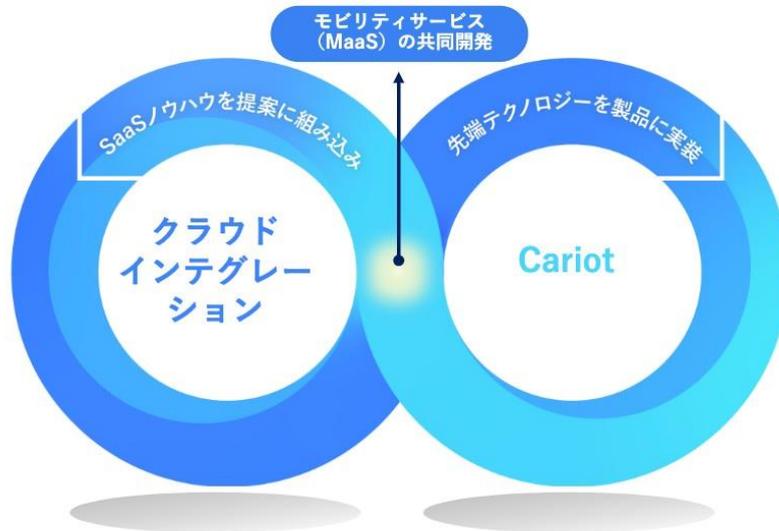
研究開発で得たクラウド先端テクノロジーを、企業や社会で発生する 이슈に対して一早く適用していきます。このノウハウを蓄積し、クラウド先端テクノロジーをパッケージ化することで、同様な 이슈へ横展開し、他の企業が知見を持たない特定領域において先行して競争優位性を確立していきます。



4 つ目は、「先端テクノロジーによる高付加価値を創出する研究開発への投資の継続」です。研究開発で得たクラウドの先端テクノロジーを、企業や社会で発生する 이슈に対して、いち早く適用していきます。このノウハウを貯め込み、クラウドの先端テクノロジーをパッケージ化することで、同 이슈に対して横展開を図り、他の企業が知見を持たない競争優位性を獲得していきます。

## CariotへのSaaSビジネス投資

Cariotサービスの成長とあわせて、両サービス間連携によるシナジー効果を創出します。



5つ目は「Cariot」へのSaaSビジネスの投資の継続です。「Cariot」のサービス成長と合わせて、クラウドインテグレーションサービスとの連携によるシナジー効果も生み出していきます。具体的には、モビリティサービス(MaaS)と呼ばれるサービスの共同開発を行うことで、シナジー効果をさらに生み出していきたいと考えています。

私からの説明は以上となります。みなさま、ご清聴いただきありがとうございました。

# 質疑応答

Cariotサービス

## KPI推移

ARRは新型コロナウイルスの影響を受けて21年3月期4Qから減少後、22年3月期2Qには一時回復したものの、3Q以降において既存顧客の車両管理方針の変更に伴う大口解約が続き、通期において7百万円の微増に留まりました。契約数は同じく新型コロナウイルスの影響を受けて21年3月期第2Qから減少しましたが、回復基調にあり22年3月期4Qでは過去最高の212件の契約数に増加しました。



**質問者(Q):**「Cariot」に関して「第3四半期に既存顧客の解約が相次いだ」ということに関してですが、解約が続いた要因と、足元の状況がどうだったのかということについて教えてください。

**黒川(A):** 苦しい状態であるというのが現状です。「Cariot」の契約数の約7割が中小企業で、残りの3割が大手企業です。その大手企業が大口解約となっています。

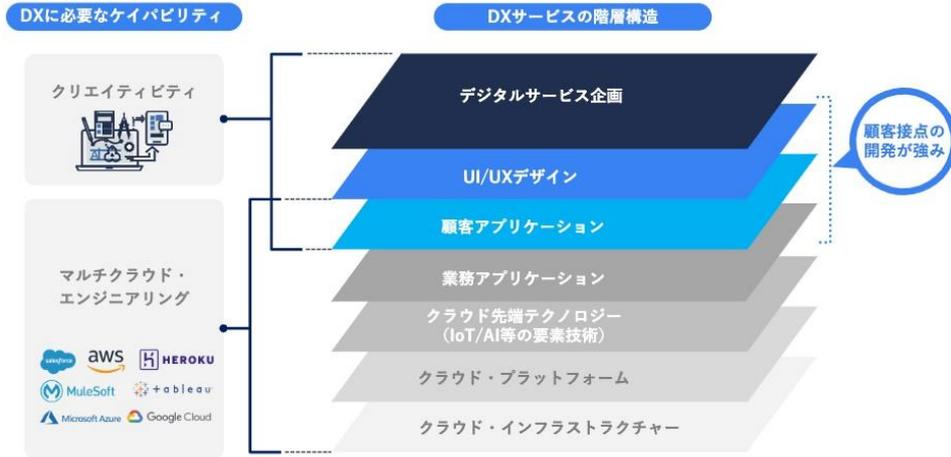
「Cariot」は、車両管理や安全管理の領域で利用されており、法令により、しっかり運用していく必要があるため、競争優位性を機能面で示すことが難しく、どちらかという価格勝負になりやすい領域となります。そのため、価格を理由に安価な競合他社に乗り換えられたというのが実態です。

先ほど、「足元、契約数を伸ばしている」とお伝えしましたが、コロナ禍で、お客さまの業績が芳しいものではない業態においては、コストカットの対象に入ってしまいました。お客さまはコンプライアンスをしっかりと守った上で、この管理業務ができることが必要です。しかし、この点だけで勝負するのではなく、それ以外のプラスアルファの部分で競争優位性を確立しています。そこを評価いただいて、契約数につながっているのだと思います。

具体的には、車の位置情報や到着時間の遅れを瞬時に検知し、それを社外の方と共有するリアルタイム性、また共有コミュニケーションの領域が評価され、選定していただいていると考えています。

## デジタルサービスづくりのワンストップサービス

攻めのDX実現のための「クリエイティビティ」と「マルチクラウド・エンジニアリング」のケイパビリティ（組織の能力）を有し、価値を創出する顧客接点（フロントエンド）の開発を強めます。



**司会者(Q):**オンライン参加の方からのご質問は代読させていただきます。「クラウドインテグレーションが事業の中心だと思いますが、事業の強みはどのようなものでしょうか？」というご質問をいただいています。

**黒川(A):**「攻めのDX」を支援するには、クリエイティビティ、マルチクラウド・エンジニアリングといった大変多くの領域をカバーし、サービスを提供する必要があります。

これを当社は、ワンストップで提供することによる高いアジリティを持って、クラウドサービスを複数束ね、ビジネスモデル全体の変革につなげるサービスを提供することができます。反対に、ワンストップでできなければ、例えばデザインはデザイン会社に発注し、企画はコンサルティング会社に発注し、ものづくりはシステム会社に発注するといったことになってしまいます。そのような調整に時間がかかることがDXの難しいところです。それを踏まえた上で、ワンストップで対応できることによる高いアジリティを含めた総合力が、我々の強みと考えています。

また、我々の価値の源泉はテクノロジーで、常に先端テクノロジーを取り入れる研究開発への投資も強みです。それがお客さまへの価値提供につながると考えています。

## DXエンジニアリング事業領域におけるユニークなポジショニング

「大手企業向けの攻めのDX」を主たる事業領域として、顧客接点の変革からビジネスモデルの変革までをトータルで支援します。



※上記図は主たる事業領域について記載したものであり、当社見解により作成

©FLECT CO., LTD. 18

司会者(Q):「DXを支援するベンダー・開発会社は多くありますが、他社との違いや競争優位性はどのようなもののでしょうか?」というご質問をいただいています。

黒川(A):こちらは、DXエンジニアリング事業領域におけるユニークなポジショニングという観点から説明します。

スライドにあるのはポジショニングマップですが、横軸は「攻めのDX」と「守りのDX」で、縦軸はお客さまの企業規模を示しています。当社は、大手企業が売上の9割を占めていることから、基本的には大手企業を中心に「攻めのDX」領域で、顧客接点の変革、サービス商品の変革、ビジネスモデルの変革までをトータルで提供しています。

例えば大手のSIベンダーの場合、メインは「守りのDX」領域が主体です。あとは、クラウドにおける専門インテグレーターも存在しますが、彼らも基本的には「守りのDX」領域を主体として、サービスを提供しています。

「では、『攻めのDX』領域は?」ということについてですが、デザインファームの事業体の方々の場合、顧客接点の変革に向けたサービス提供までは行っていますが、実際にエンジニアリングのところはサービス対象外になりますので、その意味では、サービス商品の変革やビジネスモデルの変革までは至っていないというのが実態です。

ベンチャー系のDXベンダーも存在しますが、どちらかというと、中小企業をメインにサービスを提供しているため、大手企業における「攻めのDX」領域となると、なかなかプレイヤーがいないというのが現状だと思います。

あえて言うのであれば、いわゆる大手のコンサルファームはこの領域で活躍されていますが、彼らはコンサルティングがビジネスのメイン領域ですので、エンジニアリングやものづくりにおいては、やはり我々が有利であると考えています。

## 先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷



※1 IoT (Internet Of Things)の略。モノのインターネット  
 ※2 Software as a Serviceの略。パッケージとして提供されていたアプリケーションをインターネット上で提供するサービス  
 ※3 Salesforce Einstein (アインシュタイン) salesforce.com, Inc.が提供するAI (人工知能) サービスの名称  
 ※4 AR (Augmented Reality)の略。実在する風景にバーチャルの視覚情報を重ねて表示することで、目の前にある世界を拡張的に拡張する(拡張現実)

© FLECT CO., LTD. 5

**質問者(A):** 御社の事業内容や沿革、社歴を拝見すると、より早いタイミングに上場する機会が作られたのではないかと思います。それについてどのようにお考えでしょうか？ また、業容の変化に関しても、このタイミングになった理由と、「もっと前にそのような機会があった」という事業における背景などありましたら、お話しできる範囲で聞かせてください。

**黒川(A):** 当社の設立は2005年で、現在18期目を迎えています。設立から10年間は、目の前のお客さまに対して、限られた仲間・小さい組織であってもよい仕事をしていくという姿勢を成長以上に大事にしてきました。

10年目を境に、成長戦略を立て、新たな展開へと舵を切ったわけですが、その背景としてマルチクラウドやIoTといったサービス提供を行う中で、多くの引き合い、またご用命をいただくことになりました。しかし会社の組織規模、供給力が小さいがゆえに断らざるを得ないケースが増えてきたのです。

そのようなお客さまはさらに、他のベンダーに依頼し、「炎上したので助けてほしい」「でもやっぱり助けられない」といったケースが出てきました。そこで我々は「社会貢献ができているのだろうか？」と当時の経営陣と議論し、その結論として「我々自身が組織を大きくし、提供価値を最大化させることが会社の使命」となり、2015年から成長戦略を立てることになりました。

そのため、会社の成長を目指したのが少し遅かったということもあり、時期が少しずれているというのは確かにあります。IPOというタイミングについては、コロナ禍で少し伸ばしたという背景もあります。

## DXによるビジネス変革を実現するマルチクラウドの高い技術力

1つのデジタルサービス構築に留まらない、複数のデジタルサービスを開発しそれらを束ねてビジネスモデルの変革を支援します。



※1 Application Programming Interfaceの略でソフトウェア同士が互いに情報をやりとりするのに使用するインタフェース仕様  
 ※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム  
 ※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール  
 ※4 Business Intelligence (ビジネス・インテリジェンス) 大量データを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略の意思決定を支援するツール

司会者(Q):「クラウドインテグレーションサービスで、御社の現時点での競合はどこでしょうか?」というご質問をいただいています。

黒川(A):我々は単一のDXを提供しているだけでなく、IoTサービスやAIサービスを含め、複合的なDXサービスを提供している企業です。例えばIoTサービスの案件においては、IoTサービスの開発を手掛けるベンダー、また、AIサービスであればAIサービスの開発を手掛けるベンダーなど、サービス品目によりコンペティターが変わります。

## クラウドエンジニア等の専門職従業員を中心とした組織拡大

クラウドエンジニア等従業員数は22年3月末時点で118人と前年比で19人増加、21年12月末時対比では6人増加し、高成長を支える増員ペースへ回復しました。22年4月には新卒18人を受け入れ、23年3月末の172人体制に向けて引き続き採用を強化していきます。



※1 専務職を除いたクラウドインテグレーションサービス部門のエンジニア、マネージャー等の専門職人材  
 ※2 2022年3月末時点、各資格取得者数の集計

司会者(Q):「2023年3月末で従業員数172名というのは、前期末比54人増となる計画です。中途採用は順調にいくとお考えですか?」というご質問をいただいています。

黒川(A):第3四半期は少し採用が思わしくなかったこともありましたが、採用施策を強化することで回復傾向にあります。それでもなお、ご指摘のとおり54人というのは、非常に高い数字ではあります。しかし、この中で新卒採用も行っており、4月には18人を採用することができました。

採用施策と採用体制を強化していることもあり、採用は順調に進んでいます。現時点の中途採用の進捗は、通期中の中途採用計画に対して33%の進捗を確認しています。したがって滑り出しは非常に順調と言えます。

また、4月に当社の働き方の見直しをしました。元々は、コロナ禍において、ハイブリットな「リモートOK、入社OK」という姿勢だったのですが、個人と組織におけるパフォーマンスを最大化させるため、働き方の選択肢を広げるという意味から「全国どこの居住地もOK」に切り替えました。

これにより、社員のパフォーマンスとエンゲージメントを上げることはもちろんですが、全国からの採用も行っていこうと考えています。現在でも2名の遠隔地採用が決まっており、この領域からも採用力につなげていきたいと思っています。