



株式会社フレクト

2023年3月期 第2四半期決算説明会
2022年11月11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	686百万円 (2022年9月末時点)
従業員数	212人 (2022年9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">・クラウドインテグレーションサービス・Cariot (キャリオット) サービス



黒川: みなさま、こんにちは。株式会社フレクト代表取締役 CEO の黒川でございます。本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日の流れですが、まだ当社説明会へのご参加が初めての方もいらっしゃいますので、まずは簡単に会社および事業の概要をご説明差し上げてから、その後に決算内容についてご説明いたします。どうぞよろしくお願いいたします。

会社概要です。当社フレクトは設立が 2005 年で現在 18 期目になります。従業員数は 9 月末時点で 212 人、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 つを展開しています。

ビジョン



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。

代表取締役CEO
黒川 幸浩

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・インテグレーターです。

あらゆるヒトやモノがデジタルで当たり前に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ていくことで、顧客中心型のビジネス変革を支援していきます。

サービス概要

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 + a b l e a u

Cariot

クルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウド

「物流」「訪問サービス」「営業」等で利用する商用車のリアルタイム情報活用と管理業務のDXにより、現場の業務効率化と安心・安全を提供するクラウドサービスです。ドライバーを中心に管理者やスタッフ、顧客などクルマに関わる全ての人の働き方改革を支援します。



サービス概要です。「クラウドインテグレーション」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」を支援するプロフェッショナルサービスを提供しています。

お客さま企業の既存事業、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し、マルチクラウドでの開発、運用までをワンストップで提供するサービスとなります。クラウドのパートナーは、Salesforce、Amazon Web Services、Heroku、MuleSoft、Tableau など、グローバルに活躍するクラウドプラットフォーマーです。

「Cariot」は、クルマと企業をつなぐドライバーの働き方改革クラウドサービスとして、主に物流やフィールドサービス、営業などで利用する商用車のリアルタイム情報活用と、クルマにまつわる管理業務のDXによって、現場の業務効率化と安心安全をお届けするサービスとなります。

ドライバーを中心に、管理者、スタッフ、お客さま、クルマに関わるすべての人の働き方改革を支援していきます。なお、当社は単一セグメントでの開示となっていることをご容赦願います。

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映像情報を重ねて表示することで、目の前にある世界を仮想的に拡張する (拡張現実)
 ※5 株式会社セールスフォース・ドットコムは2022年2月に株式会社セールスフォース・ジャパンに社名変更

先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷についてご説明します。当社は 2005 年の設立のタイミングで、主にリクルートに向けた大規模な商用 Web モバイルサイトの開発からスタートしています。現在に至るまで、顧客接点アプリケーションの開発で 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させ、主に Salesforce、Heroku、Amazon Web Services などクラウドプラットフォームとのパートナー契約を結び、マルチクラウド開発では現在に至るまで 13 年を超える豊富な実績を持っています。

その後、2015 年から IoT/Mobility 開発を提供し、その知見、アセットをもとに、新規事業である「Cariot」を提供しています。

2017 年からは AI サービス開発をスタート、直近 2020 年からはコロナ禍環境に対応するリモートコミュニケーションテクノロジー、具体的にはオンラインビデオサービスや AR (拡張現実) のテクノロジーを用いたソリューションの提供をスタートさせています。

このように、当社は技術革新に伴って常にその先端技術を取り入れながら、事業の付加価値を高めていくことを繰り返し行っている会社です。

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
- 2022年3月** MuleSoft Japan
“MuleSoft Japan Partner Enablement Award 2022”
MuleSoftビジネスにおける実績が評価され受賞



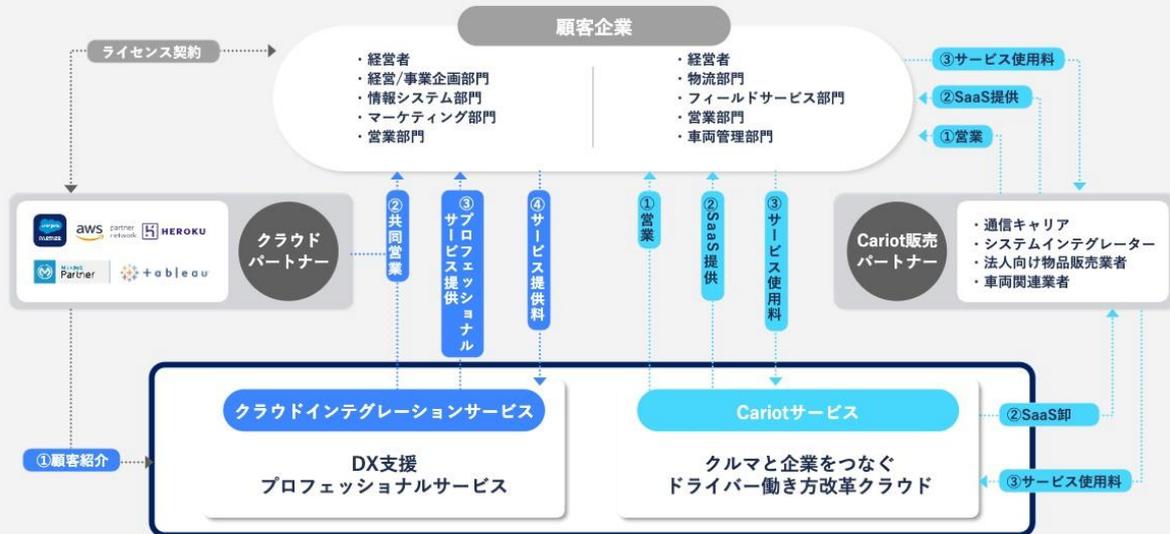
© FLECT CO., LTD. 6

グローバルでも評価される先端 DX の実績として、国内 AI サービスの事例を評価され、2019 年に Salesforce グローバルでのイノベーションアワードを受賞しています。

また国内において、直近で Salesforce パートナーおよそ 600 社の中、イノベーションアワードを繰り返し受賞しており、当社の提供価値を評価いただいているものと考えています。2022 年 3 月には MuleSoft Japan から Enablement Award を受賞しています。

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。

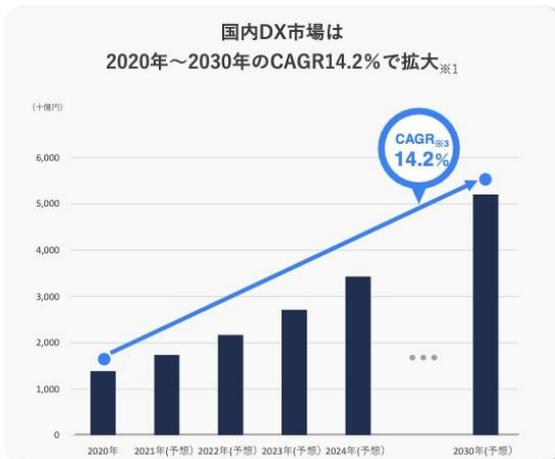


サービスの流れです。スライド左側の「クラウドインテグレーションサービス」は、企業に対して DX 支援のプロフェッショナルサービスを提供しています。具体的には、クラウドパートナーから共同提案の依頼を受け、共同営業を行い、受注できたお客さま企業のライセンス契約はクラウドパートナーが直接行います。

当社はライセンスの再販(リセール)は行っていません。開発等のプロフェッショナルサービスはお客さまと直接契約し、そのサービス提供料をいただいています。

右側の「Cariot サービス」では、直販体制を構築し、サブスクリプションの年間前払いのライセンス提供料をいただきます。「Cariot」は販売パートナーも設けており、通信キャリア、システムインテグレーター、主にクルマに関係する事業者などのお客さまが代理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



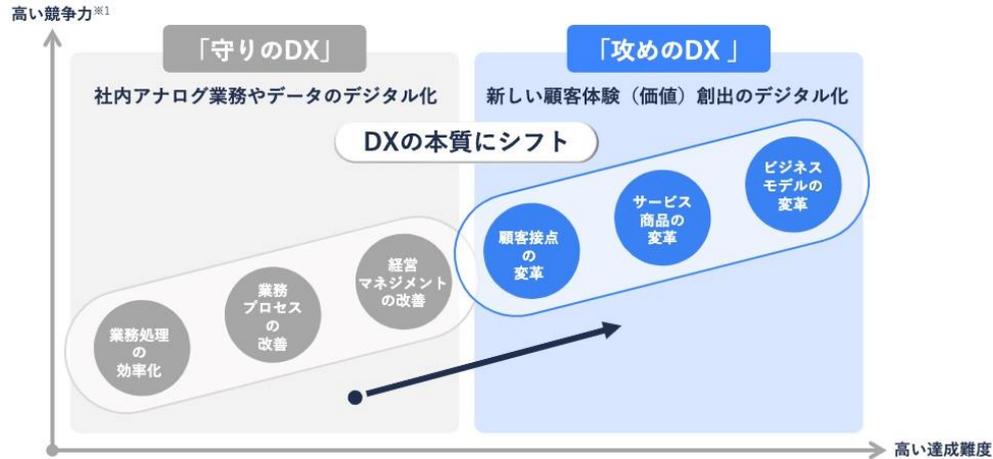
※1 (株)富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」を引用
※2 IDC Japan (株)「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用
※3 CAGR (年平均成長率)とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの

© FLECT CO., LTD. 8

マーケットでは、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しています。

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

当社が標榜する「攻めのDX」ですが、こちらは企業の競争力を高める目的のDXのことを指しております。よく一般的に言われる、社内のアナログな業務やデータをデジタル化するコスト削減目的のDXは、「守りのDX」だと考えています。

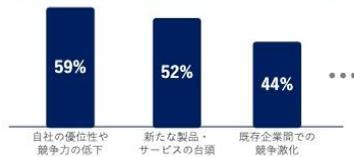
「攻めのDX」は、新しい顧客体験、価値を創出するためのデジタル化であり、ステップとしては顧客接点の变革、サービス商品の变革、最後にビジネスモデルの变革です。グラフの右に行けば行くほど達成難度は高くなりますが、実現すると企業の高い競争力が獲得でき、これらこそがDXの本質だと考えています。

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年版情報通信白書 (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の実態は、この「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割です。背景としては、自社の競争優位性が低下することへの懸念があります。

ただ、実態としてはDXに成功した企業の割合はわずか6%と低く、その課題として人や組織にまつわる問題があるため、当社としてはこのような人材、組織の課題解決のためにプロフェッショナルサービスを提供していきたいと考えています。

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。



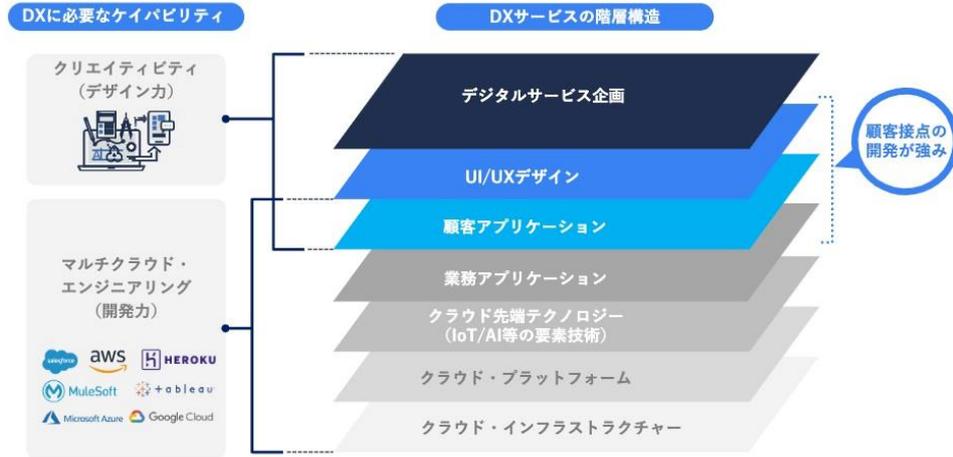
※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業
 ※2 23年3月期第2四半期累計期間における大手企業の売上比率は95%

「クラウドインテグレーションサービス」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」を支援します。具体的には、IoT/Mobility や AI、BtoB の e コマース、企業独自のオンラインビデオや顧客とつながるコミュニティ、新規事業のシェアリングやマッチングなどのサービス開発を行い、お客さまの DX を支援していきます。

顧客基盤は、積極的に DX を推進する大手企業を中心としており、第 2 四半期累計売上に占める大手企業の割合は 95% となっています。また、新たなお客さまとしてカシオ計算機を追加しています。

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（デザイン力）」と「マルチクラウド・エンジニアリング（開発力）」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）の開発を強みとします。



「クラウドインテグレーションサービス」の特長、強みをご紹介します。まず、強みの1つ目は、デジタルサービスづくりのワンストップサービスということで、クリエイティビティ（デザイン力）とマルチクラウド・エンジニアリング（開発力）の双方を備えて、お客さまにワンストップでサービスを提供します。

クリエイティビティは、サービスの企画立案、顧客体験や画面のデザイン（UI/UX）をカバーし、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や業務アプリケーション、さらにIoTやAIなど要素技術の先端テクノロジー、プラットフォーム、インフラまでをすべてカバーしています。

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(開発)サイクルを回してDXサービスの成長を支援します。



強みの2つ目は、ワンストップサービスゆえに、変化に適応する高いアジリティ(俊敏性)を提供します。プロジェクトの平均期間は約3ヶ月と、非常に短期間でサービスをリリースしていきます。ただ1回作って終わりではなく、繰り返しこの開発サイクルを回すことで、DXサービスを変化に適応しながら継続的に発展させていくことができます。

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ため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

© FLECT CO., LTD. 14

強みの3つ目は、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です。例えば、IoTサービスだけ、AIサービスなど、単一のDX品目だけを提供するのではなく、IoT、AI、お客さまとつながるコミュニティといった「攻めのDX」に必要なデジタルサービスを網羅的に開発、提供することができます。

これらを実現するためには、クラウドプラットフォームの長所短所をしっかりと押さえて、お客さまの要件に最適な、適材適所のクラウドを使うマルチクラウドの高い技術力が求められます。当社はこの技術をお客さまに提供することを1つの付加価値としてサービスを展開しています。

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) はサードパーティ、OEM (Original Equipment Manufacture) は自動車メーカーとなります。

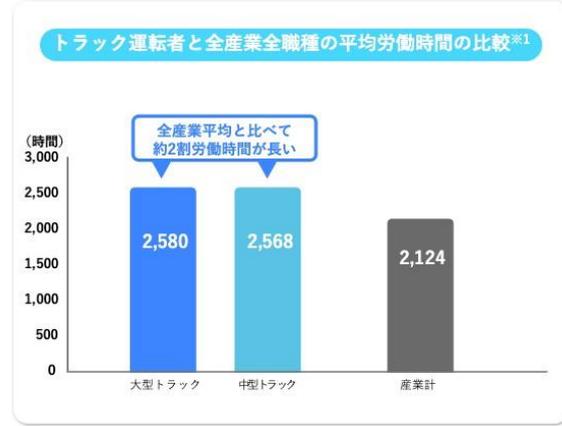
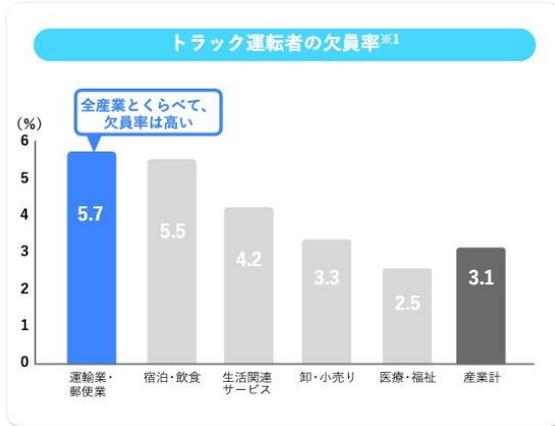
※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月額平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。

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)と一般社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」のご説明をします。「Cariot」における商用車テレマティクスの国内市場は、現在およそ166万台がコネクテッドカーとしてつながっており、これが2035年までに450万台に拡大すると見込まれています。

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

モビリティ業界の課題ですが、主に物流危機と言われる物流業界の問題が顕在化しています。こちらはトラックドライバー不足を背景としており、原因としては全産業平均と比べて平均残業時間が長いという問題があります。

これにより若者の定着化が低くなり、高齢化が進み、結果としてトラックドライバーが不足するという問題が起きています。2024年には、働き方改革に基づいて自動車運転業務全般に対する残業上限規制が適用されることが決まっています。

したがって、物流に限らず、モビリティ業界全般において労務管理をさらに徹底していくことが求められています。

クルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウド「Cariot」

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

このような背景を受け、クルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウド「Cariot」としてサービスを提供し、お客さまの問題解決に努めていきます。具体的には、車載デバイスやスマートフォンアプリを用いてクルマのデータをリアルタイムに簡単取得、可視化し、クルマに関わる業務の効率化を支援していきます。

また、「API」という Web サービスをつなげるシステムを使い、Salesforce やその他の関わるシステムとクラウドで連携することで、より付加価値を高めていきます。

以上がサービスのご説明となります。

(2023年3月期-第2四半期) 決算サマリー



※1 事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 (2022年9月末時点)

© FLECT CO., LTD. 19

2023年3月期第2四半期の決算サマリーです。スライド左上の①ですが、過去最高の四半期および第2四半期累計売上高を計上しました。旺盛なDX支援の需要を背景として、売上高は好調に推移しています。

第2四半期累計売上高は24億2,900万円、前年同期比で50.3%増加しています。第1四半期で発生した一過性のコスト増が継続し、当期純利益は3,200万円と前年同期比で71.7%減少しています。ただし、このコスト増の問題は、前回決算発表時からお伝えしているのですが、当初想定どおり第2四半期中で収束しています。

スライド右上の②です。新規大手企業が増加し、顧客単価にあたるARPAは3,000万円台を維持しています。大手企業の新規顧客が3社増え、大手企業四半期の契約顧客数は37社となりました。

大手企業顧客あたりの四半期の平均売上高(ARPA)は、基本的に新規顧客の場合、スモールスタートで開発が始まるケースが多く、ARPAを下げる要因になるのですが、それでも60万円の下げに留まり、3,000万円台を維持しています。

スライド左下の③に記載のとおり、エンジニア等従業員数は引き続き増加しています。人材売手市場においても、中途採用は計画を上回って進捗しており、9月末時点でエンジニア等従業員数は160人、前年同期比で46人増、2022年6月比で12人増加と堅調に推移しています。

スライド右下の④については、売上高・採用が堅調に進捗しているため、業績予想は維持しています。2023年3月期の業績予想は売上高が47億7,200万円、前年同期比で31%増、当期純利益は2億7,500万円と前年同期比プラス3.3%としています。

(2023年3月期-第2四半期) トピックス

人事領域でのアワード受賞に加えて、内定受諾ベースで通期の採用計画を達成しました。

HR SUCCESS SUMMIT アワード2022 受賞

株式会社ビズリーチが主催する「HR SUCCESS SUMMIT アワード 2022」※1において「タレントマネジメント賞」を受賞。

従業員データ管理の基盤を整備し、戦略的な育成計画や、リモートワーク下でのコミュニケーション等の人事施策により、定着率を大きく向上させた取り組みが評価されました。



内定受諾ベースで採用計画達成

エンジニア等従業員数について、22年9月末時点の160人に加えて、10月以降入社予定の内定受諾ベースで期初計画172人を達成し、更なる採用の積み増しを行います。



※1 企業成長のために人事・採用を革新し、企業成長に貢献した先進的な取り組みを行った企業が選出され、表彰されるもの

© FLECT CO., LTD. 20

2023年3月期第2四半期のトピックスです。まず、人事領域でのアワードを受賞しました。株式会社ビズリーチが主催する「HR SUCCESS SUMMIT アワード 2022」の「タレントマネジメント賞」を受賞しています。

背景としては、従業員データ管理の基盤を整備し、戦略的な社員の育成計画やリモートワーク下におけるコミュニケーション等の各種人事施策によって定着率を大きく向上させた取り組みが評価されました。

採用においても、内定受諾ベースですでに採用計画を達成できています。先ほどお伝えした9月末時点の160人に加えて、10月以降入社予定の内定受諾ベースで、期初計画172人を達成しており、さらなる採用の上積みを目指しています。

(2023年3月期-第2四半期) 業績ハイライト

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,257百万円(前年同期比+45.2%)で過去最高の四半期売上高となりました。1Qで発生した、一部の案件における品質担保のためのリソース追加による一過性のコスト増が継続したことで、2Q会計期間の売上総利益率は37.4%(前年同期比△7.3pt)、営業利益は73百万円(前年同期比△24.3%)となりました。但し、2Q中で一過性のコスト増は収束、9月の売上総利益率は46%まで改善し、3Q以降は計画通りの利益率水準を見込んでおります。

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年比	
	(7月-9月)	(7月-9月)	増減額	増減率
売上高	866	1,257	+391	+45.2%
売上総利益	386	470	+83	+21.5%
(%)	44.7%	37.4%	△7.3pt	
営業利益	97	73	△23	△24.3%
(%)	11.2%	5.9%	△5.4pt	
当期純利益	79	52	△27	△34.5%
(%)	9.2%	4.2%	△5.1pt	

© FLECT CO., LTD. 21

2023年3月期第2四半期の業績ハイライトです。旺盛なDX支援の需要を背景に、第2四半期に限っては売上高が12億5,700万円、前年同期比45.2%増となり、過去最高の四半期売上高を計上しています。

第1四半期で発生した、一部案件の品質担保のためのリソース追加による一過性のコスト増は継続したことで、第2四半期会計期間の売上総利益率は37.4%、前年同期比で7.3ポイント低下しました。営業利益は7,300万円、前年同期比24.3%の減少となっています。

ただし、第2四半期中に一過性のコスト増の問題は収束し、9月における売上総利益率は46%まで改善しています。第3四半期以降は計画どおりの利益率水準を見込んでいます。

(2023年3月期-第2四半期累計) 業績ハイライト

2Q累計の売上高は2,429百万円（前年同期比+50.3%）で過去最高の2Q累計売上高となりました。売上高は計画を上回って進捗しており、3Q以降は計画通りの利益率水準を実現することで、売上総利益額、また営業利益以下においても達成見込みであり、通期業績予想は維持しております。

(百万円)

	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計	前年比		2023年3月期 通期業績予想	予実進捗率
	(4月-9月)	(4月-9月)	増減額	増減率		
売上高	1,616	2,429	+813	+50.3%	4,772	50.9%
売上総利益	707	921	+214	+30.4%	2,148	42.9%
(%)	43.7%	37.9%	△5.8pt		45.0%	
営業利益	139	46	△92	△66.4%	386	12.1%
(%)	8.6%	1.9%	△6.7pt		8.1%	
当期純利益	114	32	△81	△71.7%	275	11.8%
(%)	7.1%	1.3%	△5.7pt		5.8%	

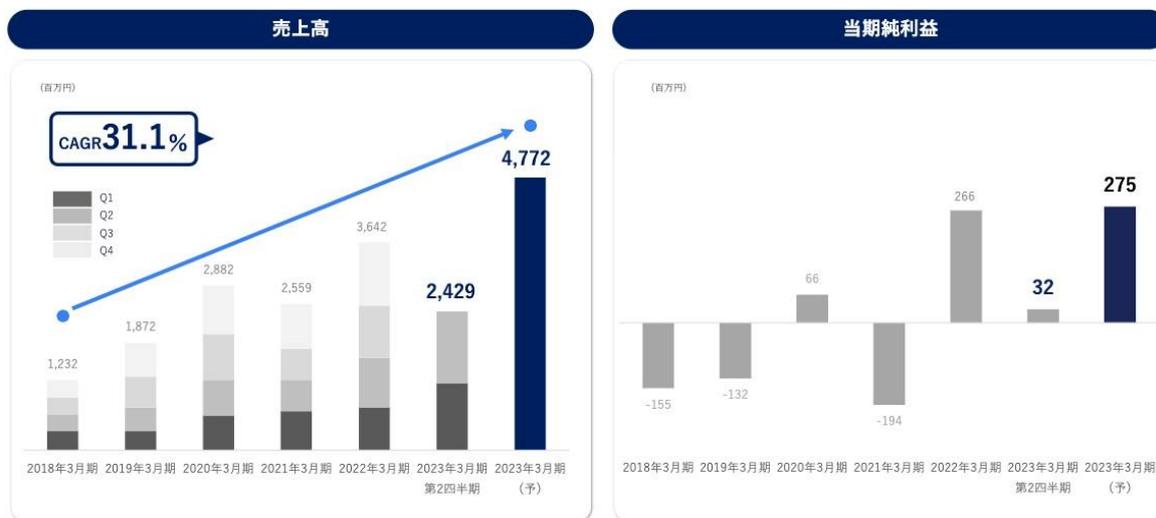
© FLECT CO., LTD. 22

2023年3月期第2四半期累計の業績ハイライトです。第2四半期累計の売上高は24億2,900万円、前年同期比50.3%増で過去最高の第2四半期累計売上高となりました。

売上高は計画を上回って進捗しています。また第3四半期以降は、計画どおりの利益率水準に戻すことで、売上総利益額、そして営業利益以下の段階利益においても達成できる見込みであり、通期の業績予想は維持しています。

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

業績推移です。スライドは過年度からの変遷です。2021年3月期は新型コロナウイルスの影響で一時業績が低下しましたが、2022年3月期は、その後の経済回復に基づき業績も回復しています。2023年3月期は、さらなる売上高の拡大を見込んでおり、売上高のCAGRは31.1%の成長を予定しています。

(2023年3月期-第2四半期)貸借対照表

主な増減について、流動資産が166百万円減少、流動負債が154百万円減少しています。自己資本比率は52.0%と健全な財務基盤となっています。

(百万円)

	2022年3月期 (期末時点)	2023年3月期 (第2四半期時点)	増減額
資産合計	2,692	2,555	△136
流動資産	2,425	2,258	△166
固定資産	267	297	+29
負債合計	1,400	1,227	△173
流動負債	766	612	△154
固定負債	633	614	△18
純資産	1,291	1,328	+36
総資産	2,692	2,555	△136
現預金	1,639	1,227	△412
有利子負債	691	657	△34
自己資本比率	48.0%	52.0%	+4.0pt

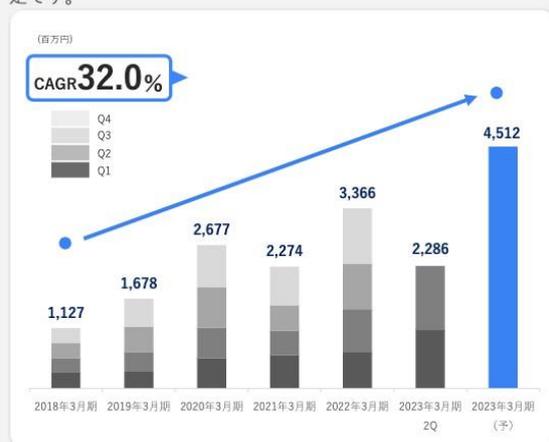
© FLECT CO., LTD. 24

2023年3月期第2四半期の貸借対照表です。主な増減としては流動資産が1億6,600万円の減少、流動負債が1億5,400万円の減少となっています。自己資本比率は52%で、健全な財務基盤と考えています。

業績推移

売上高

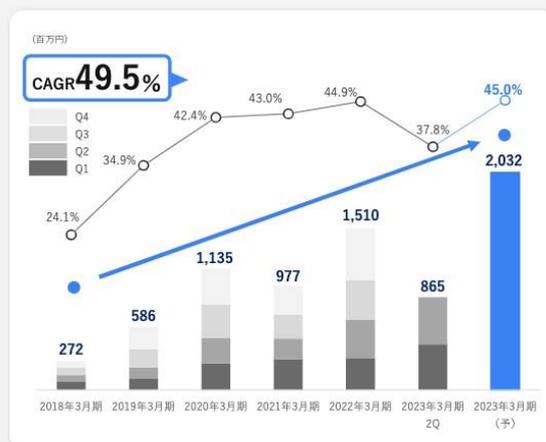
23年3月期1Qに引き続き、23年3月期2Qにおいても、過去最高の四半期売上高を達成。売上高は計画を上回って進捗しており、通期においても過去最高の売上高を見込み、CAGR32.0%^{※1}の成長予定です。



※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）

23年3月期1Qで発生した一過性的コスト増で、売上総利益率が低下しましたが、売上総利益額は過年度並みの進捗率となっており、通期の売上総利益は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です。2023年3月期第1四半期に引き続き、2023年3月期の第2四半期も過去最高の四半期売上高を計上しています。

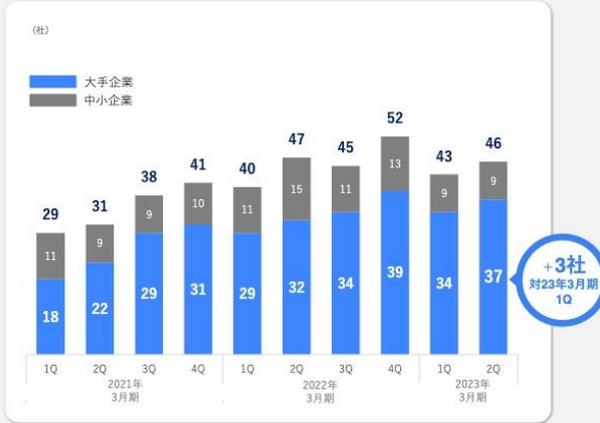
売上高は計画を上回り進捗していることもあり、通期においても過去最高の売上高を見込み、CAGR32%の成長を予定しています。

売上総利益率については、第1四半期で発生した一過性的コスト増により低下していますが、売上総利益額は過年度並みの進捗率となっており、通期の売上総利益はCAGR49.5%の成長を予定しています。

KPI推移（四半期ベース）

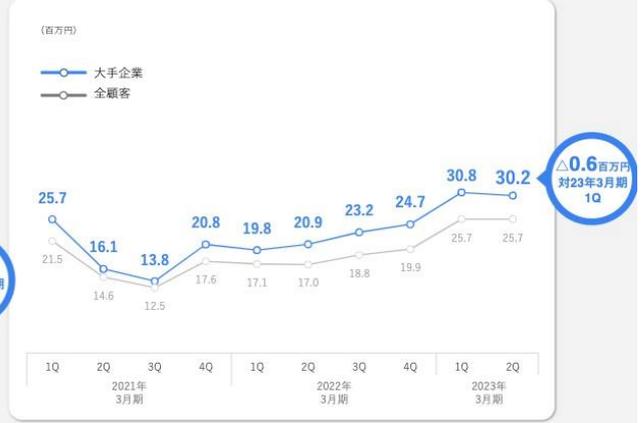
四半期契約顧客数※1

大手企業の四半期契約顧客数は23年3月期2Qにおいて、将来のARPA増加が期待できる新規顧客を獲得し、23年3月期1Q比で、3社増加して37社となりました。



顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)※2

新規顧客の獲得に加え、既存顧客の取引拡大に注力した結果、23年3月期2Qの大手企業のARPAは30.2百万円となり、30百万円台を維持しております。



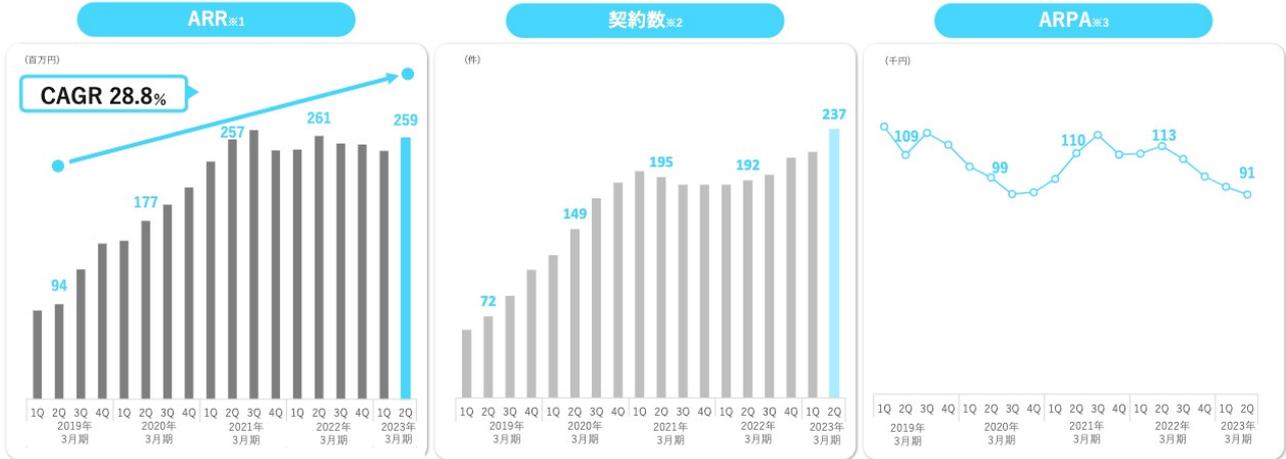
※1 再販案件を除いた四半期会計期間における契約顧客数。再販案件とは当社が仕入れたライセンスを顧客に再販するリセールに当たり、当社においては金額が僅少なため、当該顧客は除く。
 ※2 Average Revenue per Accountの略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。再販案件を除いた四半期売上高÷四半期契約顧客数により算出

クラウドインテグレーションサービスの KPI の推移です。四半期契約顧客数は、第 2 四半期で大手企業が 3 社増加し 37 社となっています。

顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)は、第 2 四半期で大手企業の ARPA が 3,020 万円となり、60 万円の減少ですが、3,000 万円台を維持しています。

KPI推移

競争優位性が生かせるターゲット領域へ注力した結果、多数の新規顧客を獲得し、23年3月期2Qの契約数は過去最高の237件に増加しました。23年3月期2QのARRは、前Q対比で13百万円増加し、259百万円となりました。



※1 Annual Recurring Revenueの略。月末のMRR (Monthly Recurring Revenueの略で月間経常収益) を12倍して算出した年間経常収益
 ※2 四半期末時の月当たりの契約数
 ※3 Average Revenue per Accountの略。契約数当たりの平均MRR

「Cariot」のKPI推移です。競争優位性が生かせるターゲット領域へ注力した結果、多数の新規顧客の獲得が実現でき、2023年3月期第2四半期の契約数は237件と増加しています。

2023年3月期第2四半期のARRは、前四半期対比で1,300万円増加し2億5,900万円となっています。

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た中長期成長計画を掲げています。各種成長戦略を実行することで、クラウドインテグレーションサービスを中心に、3ヶ年の売上高平均成長率は前年比30%増を継続し、2026年3月期に売上高100億円以上、2027年3月期には東証プライムへの上場を目指していきます。

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。



各種戦略として、まず挙げるの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、マルチクラウドでの開発サービスを提供していきます。

具体的には、契約顧客数の増加と顧客当たりの平均売上高(ARPA)の増加で、安定かつ継続的な成長を行っていきます。ARPAの増加については、特に力を入れているAPI連携基盤の「MuleSoft」の導入支援により、顧客が持つあらゆるシステムをつなげることで、クロスセルを推進していきます。

また、顧客を中心に360度でつながる「Salesforce」のクラウドサービス群を幅広くカバーすることによるクロスセルも、しっかり実現していきたいと考えています。

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前年同期比で46人増加、22年6月末対比では12人増加し、22年9月末時点で160人となりました。採用強化の各種施策により、中途採用が計画を上回って進捗しており、9月末時点で、10月以降入社の内定受諾ベースでは期初計画172名を達成しました。期初計画の積み増しに向けて、引き続き採用活動に注力していきます。

エンジニア等従業員※1の推移



※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9月末時点、内定受諾取得者数の累計

マルチクラウド資格※2の取得推進

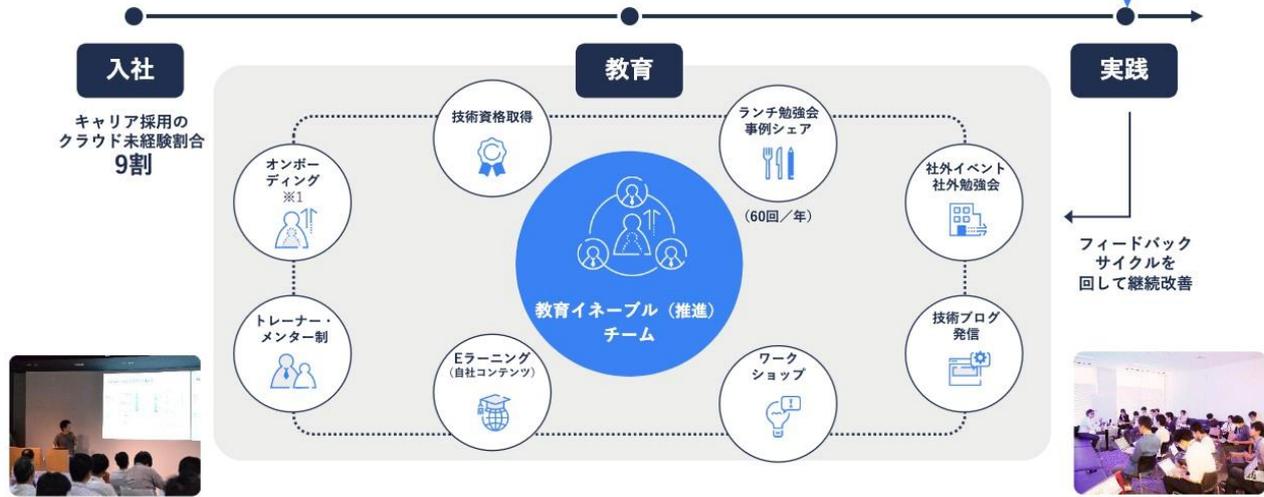


クラウドエンジニア等の専門職従業員を中心とした組織拡大も継続していきます。先ほどお伝えしたとおり、前年同期比で46人増加し、2022年9月末時点で160人まで増加することができました。引き続き各種施策を行い、採用計画172人を超える数字を目指します。

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

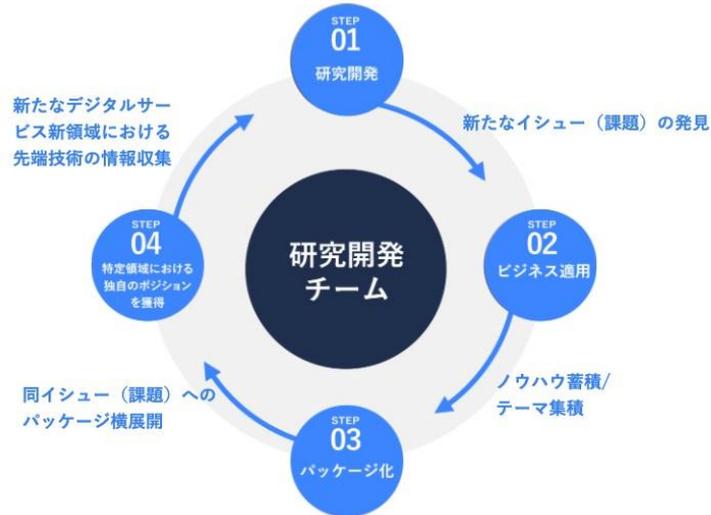


※1 キャリア採用者を組織の一員として定着させ、戦力化させるまでの一連の受け入れプロセス

また、マルチな専門性を育む仕組みと人づくりの推進にも継続して投資していきます。教育イネーブルメントという教育専門チームを中心に、エンジニアの教育推進および仕組みの改善活動を継続的に行っていきます。

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

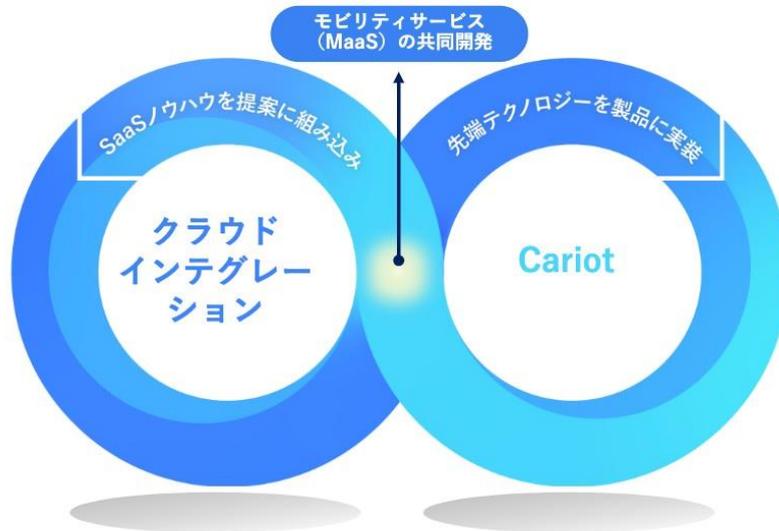
研究開発で得たクラウド先端テクノロジーを、企業や社会で発生するイシュー（課題）に対して一早く適用していきます。このノウハウを蓄積し、クラウド先端テクノロジーをパッケージ化することで、同様なイシュー（課題）へ横展開し、他の企業が知見を持たない特定領域において先行して競争優位性を確立していきます。



研究開発への投資も継続していきます。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イシュー（課題）に対し、一早く適用していきます。このノウハウを蓄積し、他の企業が知見を持たない特定領域において、先行した競争優位性を確立していきます。

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。



「Cariot」への SaaS ビジネス投資も継続します。「Cariot」の SaaS ビジネスの成長に合わせ、「MaaS」と呼ばれるプラットフォーム提供によるモビリティサービスの開発、こちらはクラウドインテグレーションサービスと連携することでシナジー効果を創出していきたいと考えています。

私からのご説明は以上です。ありがとうございました。

質疑応答

(2023年3月期-第2四半期累計) 業績ハイライト

2Q累計の売上高は2,429百万円（前年同期比+50.3%）で過去最高の2Q累計売上高となりました。売上高は計画を上回って進捗しており、3Q以降は計画通りの利益率水準を実現することで、売上総利益額、また営業利益以下においても達成見込みであり、通期業績予想は維持しております。

	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計	前年比		2023年3月期 通期業績予想	予実進捗率
	(4月-9月)	(4月-9月)	増減額	増減率		
売上高	1,616	2,429	+813	+50.3%	4,772	50.9%
売上総利益	707	921	+214	+30.4%	2,148	42.9%
(%)	43.7%	37.9%	△5.8pt		45.0%	
営業利益	139	46	△92	△66.4%	386	12.1%
(%)	8.6%	1.9%	△6.7pt		8.1%	
当期純利益	114	32	△81	△71.7%	275	11.8%
(%)	7.1%	1.3%	△5.7pt		5.8%	

© FLECT CO., LTD. 22

司会者(Q): いただいたご質問を代読させていただきます。「第2四半期の利益進捗が低いが、通期見通しについてももう少し詳しく教えてほしい」というご質問です。

黒川(A): ご指摘のとおり、第1四半期における品質担保のためのコスト増で、上半期においては、利益率が低下して着地しています。ただ、先ほどお話ししたとおり、2022年9月時の売上総利益率は、計画水準の46%まで回復することができています。

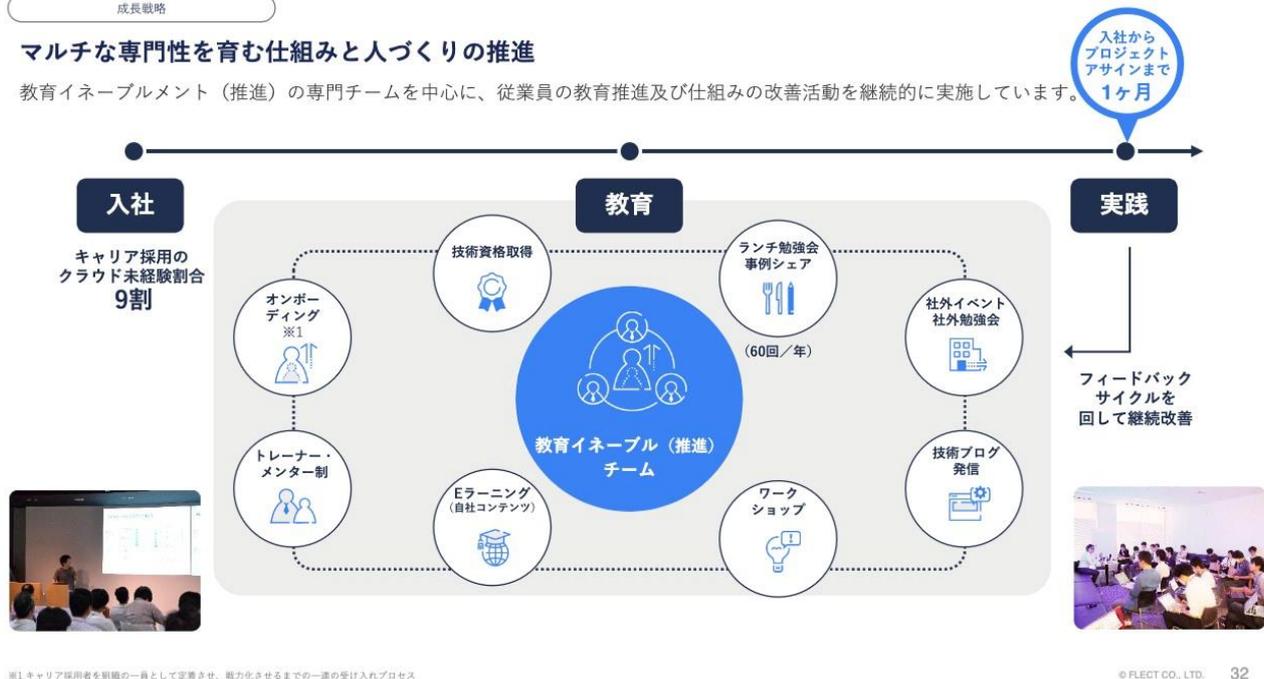
まず売上高は計画を上回って進捗しており、前年度の第4四半期からこの第1四半期への成長率がおよそ106%、第1四半期から第2四半期までの成長率が107%の実績となっています。

同水準の売上成長により、下期はおよそ28億円前後となる見通しで、通期では52億円ほどの売上を見込んでいます。売上総利益率は9月時点で46%を獲得できており、計画水準に基づくと、通期では45%あたりを想定しています。これに伴い、下期の売上総利益額は12億6,000万円ほどを見込んでいます。

販管費は第1四半期でおよそ40.8%、第2四半期においては好転し、31.5%ほどまで改善しています。下期平均で販管費率は32%あたりを想定しており、金額は9億1,000万円ほど、それに伴い営業利益においては下期で3億5,000万円の獲得、営業利益率では12.5%あたりを想定しています。上期の営業利益4,600万円に、下期の営業利益3億5,000万円を足すことでしっかり目標達成ができると考えています。

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。



司会者(Q):「採用が好調な理由 について、他社は苦勞している企業が多いが、なぜうまくいっているのか?」というご質問です。

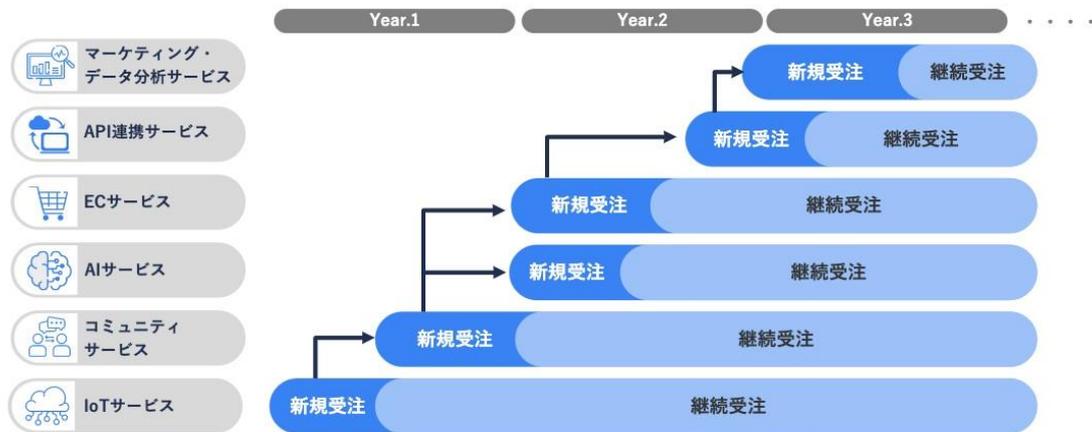
黒川(A):何か 1 つの施策で大きな効果が出ているというよりも、いろいろな施策を積み上げた結果にはなっているのですが、まず当社では従業員に対してもそうですし、外部の採用候補者、労働市場に対しても、「レジュメの価値を最大化するような機会提供をする」とメッセージを出しています。レジュメというのは職務経歴書です。仕事を通じてスキルアップ、キャリアアップすることが、エンジニア、マネージャーの方々の幸せの 1 つだと思っており、フレクトに入ってもらえればそうした機会提供をする、というメッセージです。教育に対する投資をしっかりと行い、みなさまのキャリアアップを支援していきます。業務としても、例えばテクノロジーでは、Salesforce しか扱っていない会社ですと Salesforce しか経験できないのですが、当社はマルチクラウドでの開発により、いろいろなメジャーなクラウドを経験することができます。

また、開発だけではなく、サービスの企画の立案から要件定義、開発、最後はリリース、運用までをワンストップで経験することでキャリアアップを実現します。さらに、大手企業の PoC(実証実験)ではない主要事業領域における IoT や AI といった先端技術の活用も、1 つのキャリアアップに繋がると思っており、このようないろいろなキャリアアップの機会、スキルアップの機会があるとメッセージを出すことが、採用候補者の方に響いていると考えています。

もう 1 点お話しすると、働き方に関しては昨今の状況を見て、非常に力を入れて施策を打っています。基本的には居住地は自由としており、フルリモートで勤務する方もいますし、オフィスで勤務する方もいます。このような中で、よりコミュニケーションを取るためのツールや施策の導入、全国採用も展開し、大きく結果を出すことができているため、多様な働き方、柔軟性も採用候補者の方にとって魅力があると考えています。

Digital cases of continuous acceptance and expansion through cross-selling

デジタルサービスを継続的に発展させながら、かつ複数のデジタルサービス開発を同時並行で推進します。



© FLECT CO., LTD.

司会者(Q):「クラウドインテグレーションの顧客数は増加したが、ARPA が減少している。これはどのように評価すれば良いか？」というご質問です。

黒川(A): 将来成長していくためには、基本的に新規のお客さまは、一定量の獲得が必要だと思っています。まず新規のお客さまにおける開発規模はスモールで始まっていくことが多く、契約を重ねるごとに継続開発の拡大やクロスセルを実現し、発注量を伸ばしていきます。

イメージとしては、資料の appendix に入っていますが、例えば IoT サービスで導入したお客さまがいると、IoT サービス自体の継続的な発展を行うために、契約自体は長期に続くわけです。IoT でモノのデータを取得すると、そこからお客さまと直接コミュニケーションを取れるコミュニティサービスを展開するため、コミュニティサービスのクロスセルとして、五月雨に複数のデジタルサービスを開発していくことが取引拡大のよくあるケースとなっています。

そのため、新規のお客さまが増えると、まずは 1 つ目のデジタルサービスの開発のため、ARPA はどうしても下がっていきませんが、そこでしっかり既存顧客の取引を拡大させていくことで ARPA をキープできているという意味では、着地としては悪くないと考えています。

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.

司会者(Q):「競合はどこになるのか?」ということで、競合に比べた時の強み、差異化のポイントの確認をご質問としていただいています。

黒川(A):まず、当社が考える 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ことで、縦軸に企業規模、横軸に守り・攻めの DX の種別を置いています。

当社は、「攻めの DX」を大手企業向けに展開するという一方で、顧客接点の変革からサービス商品、そしてビジネスモデル全体の変革までをカバーしています。対して、「守りの DX」を主体として活躍されるプレイヤーは、大手の SI ベンダーやクラウドの専門インテグレーターで、こちらの会社は守り側をメインとして活躍されています。

わかりやすい例では、企業の基幹システムをクラウドに載せ替えて、品質高く保守していくため、顧客体験やデザイン、AI などは特段求められず、とにかく安定的な規模の大きいシステムを、業務を止めずに回すことが求められる領域になっています。その結果、このような会社、プレイヤーとは現場レベルでも競合にはぶつからないというのが実態になっています。

「攻めの DX」の方で、プレイヤーとしてはどのようなところがあるかということ、デザインファームです。こちらは顧客の体験や画面のデザインを主に手がけているため、サービス商品の変革やビジネスモデルの変革などの、深いところまでは入ってこないというのが実態です。

またベンチャー系の DX ベンダーで、当社のような「攻めの DX」をサービスとして提供している会社もありますが、どちらかというとメインは中小企業に寄っており、こちらも競合にはぶつからないというのが実態になります。では、実際現場で競合がないのかということ、そうではありません。

例えば、IoT サービスの DX の事案ですと、IoT に強い会社がコンペとして競合にぶつかることがあります。AI であれば AI のサービス提供を生業にしている会社です。そのため、DX の品目により競合が変わることがあります。

ただし、このような網羅性を持ってサービスを提供している会社は希少であることから、当社がユニークであるとお伝えしているのですが、網羅性を持った会社がないかという点、実際には大手のコンサルファームがサービスを手がけています。

しかし、彼らは、ビジネスコンサルテーションがメインのビジネス領域になっており、エンジニアリングリソースは持っているものの、すべてがまかなえているわけではないため、当社としては大手のコンサルファームは競合する関係でもあり、一緒になって協力して DX を推進する関係性でもあります。

司会者(Q):「アメリカの企業で人員削減が進んでおり、景気減速、リセッションの懸念もあるが、影響が出ているか？」というご質問です。

黒川(A):現在のところ日本においては、まだ景気後退の流れは出ていません。業務においても影響は出ていないのが実態です。ただし、ご指摘の懸念は重々理解しており、その意味ではこの下期、または来期以降、景気後退の局面に対してしっかり備えられるように、固定費等を含めた販管費において、しっかり規律を持った運営をしていきたいと思っています。

ただ一方で、このようなタイミングで採用にしっかり投資することも必要だと考えているため、そのあたりは景況感を見極めながら対応していきたいと考えています。