



株式会社フレクト

2023年3月期 決算説明会
2023年5月12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	692百万円 (2023年3月末時点)
従業員数	243人 (2023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">・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。本日はお忙しいなか、当社の決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

決算説明を行うにあたりまして、当社の説明会へのご参加が初めての方もいらっしゃると思いますので、まず簡単に会社や事業の概要をご説明してから、その後に決算内容についてご説明します。

まず会社概要ですが、当社フレクトの設立は 2005 年です。現在 19 期目になる会社で、従業員規模は 23 年 3 月末時点で 243 人、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 つの事業を運営しています。

ビジョン



© FLECT CO., LTD. 3

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きます。単に企業から言われたことだけを開発するのではなく、企業やその先にいるユーザーのあるべき姿を当社自身でしっかり考え、提案し、モノ作りまで行うことで、結果として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。



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

法人車両のリアルタイム位置情報活用と車両管理業務のDXにより、現場の業務効率化と安心・安全を提供する自社の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。

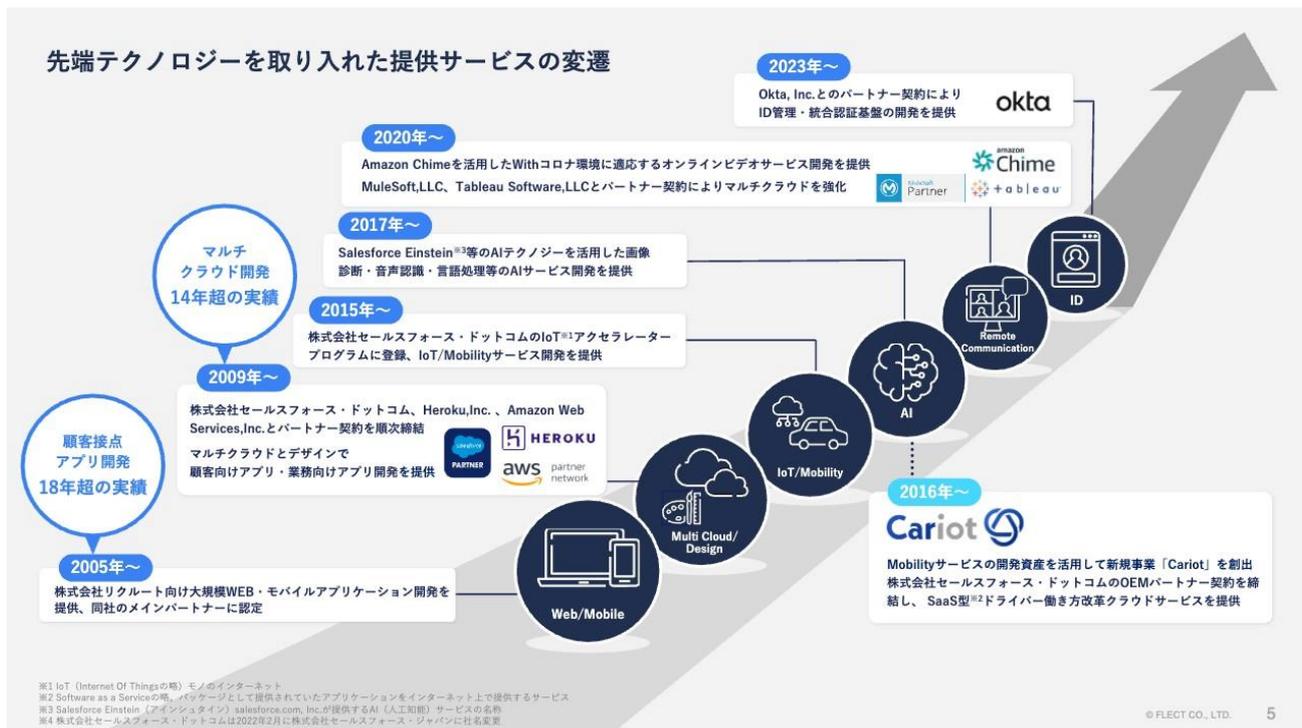


サービス概要についてです。クラウドインテグレーションサービスはクラウド先端テクノロジーで新しい顧客体験をカタチにする、「攻めのDX」支援のプロフェッショナルサービスを提供しています。

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。クラウドパートナーとしては、「Salesforce」「Amazon Web Service」「HEROKU」「MuleSoft」「tableau」、そして「okta」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。

「Cariot」サービスはクルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウドサービスとして提供しています。法人車両のリアルタイムの位置情報活用と、車両管理業務のDXにより、現場の業務効率化や、安心・安全をお届けする自社クラウドサービスになります。

ドライバーを中心に、管理者、スタッフ、お客さまなど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です。当社は設立の2005年から、リクルートさまに向けた大規模なBtoCのWeb・モバイルサービスの開発からスタートし、現在まで実に18年を超える顧客接点アプリケーションの開発実績を蓄えてきました。

2009年からはマルチクラウド開発をスタートし、現在に至るまで、14年を超える豊富な実績を持っています。また、このタイミングからはクラウドエンジニアリングに加えて、デザインのサービス提供も開始しました。

2015年からはIoT/Mobilityサービスの開発をスタートし、この実績・アセットをもとに2016年から新規事業である「Cariot」サービスをスタートしています。

2017年からはAIのサービス開発をスタートし、2020年からは「Amazon Chime」を活用したWithコロナの環境に適応する、企業オリジナルでカスタムできるオンラインビデオサービスの開発を提供しています。また「MuleSoft」や「tableau」とのパートナー契約により、マルチクラウドを強化しています。

2023年からは「Okta」とのパートナー契約を締結し、ID管理・統合認証基盤の開発サービスをスタートしました。このように、常に先端テクノロジーを取り入れながら、繰り返し当社の付加価値を高めてきました。

国内でも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。またSalesforce、MuleSoftの国内最上位パートナーの認定を受けています。

- 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



**PARTNER
INNOVATION
AWARDS
2019 WINNER**

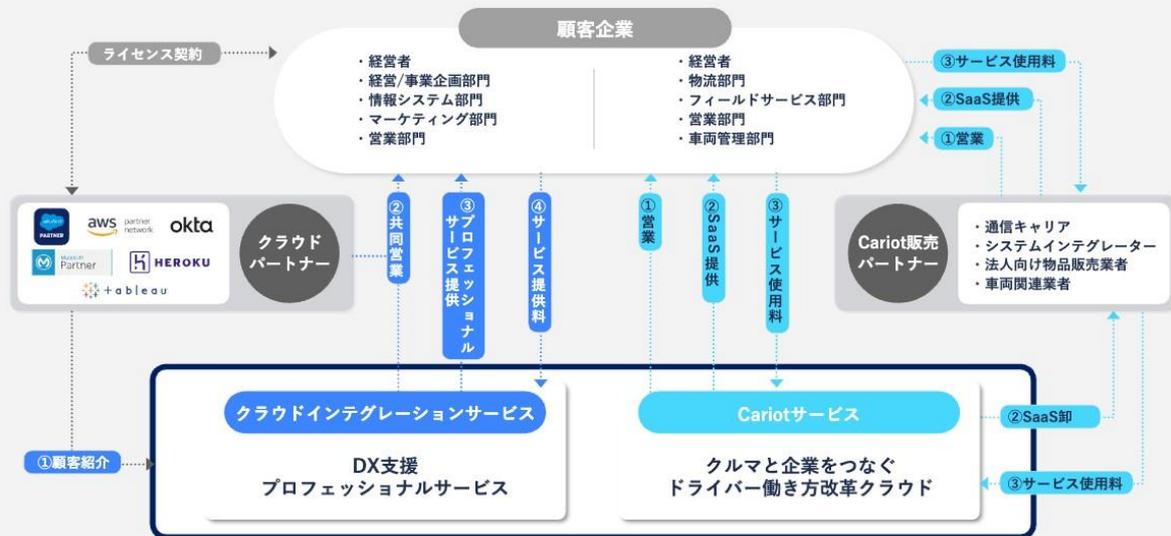


国内でもグローバルでも評価される先端 DX 実績として、国内 AI サービスの DX 事例を評価され、2019 年に Salesforce グローバルでのイノベーションアワードを日本の企業で初めて受賞しました。

また「Salesforce」「MuleSoft」の国内最上位パートナーの認定を受けています。直近で Salesforce の国内パートナー企業が約 600 社ある中で、数社のみが選ばれている最上位の「Summit」に該当しており、「MuleSoft」においては国内で初めて「Expert」に認定されました。

サービスの流れ

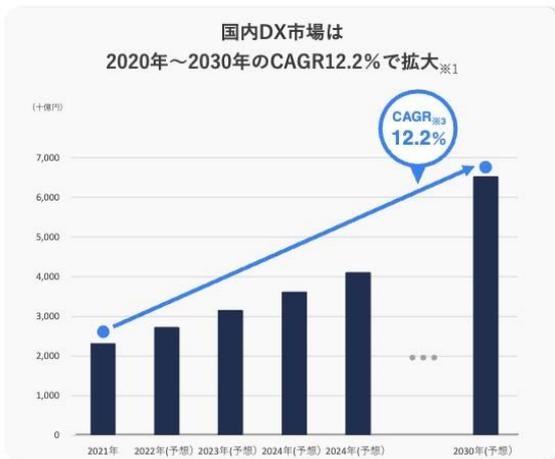
クラウドインテグレーションサービスは、クラウドパートナーとの共同営業を行い、顧客企業に直接プロフェッショナルサービスを提供します。Cariotサービスは、直販活動を中心に顧客企業に対してSaaSライセンスを提供するサブスクリプション型のビジネスモデルとなっています。



サービスの流れについてです。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の顧客紹介と共同提案の依頼を受けます。これに対し、共同営業を行い、受注した顧客企業のライセンスはクラウドパートナーが直接契約を行い、当社ではライセンスのリセール活動は行っていません。プロフェッショナルサービスは当社と顧客企業で直接契約し、そのサービス提供料をいただいています。

「Cariot」サービスは自社で直販体制を構築し、直販活動により獲得したお客さまに対し、ライセンスの提供とサブスクリプションの年間の前払い使用料をいただきます。また、販売パートナーとして、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



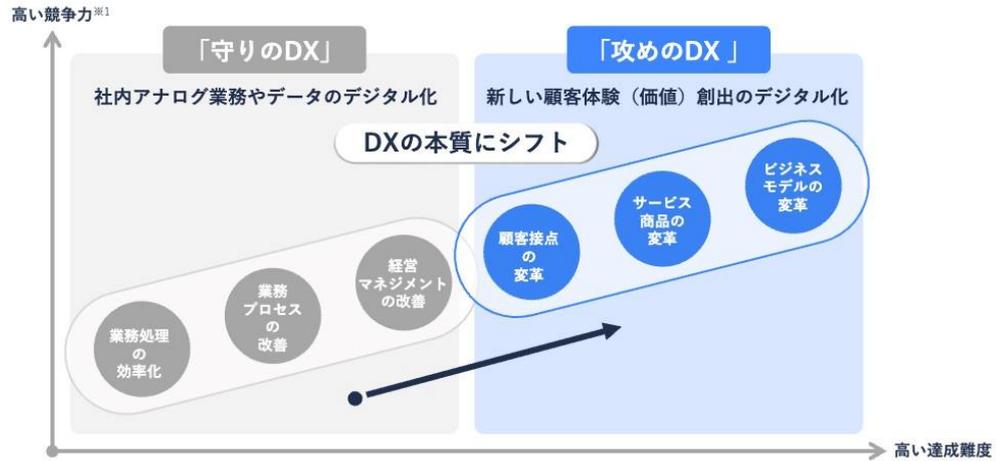
※1 (株)富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」を引用
※2 IDC Japan (株)「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用
※3 CAGR (年平均成長率)とは、複数年における成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの

© FLECT CO., LTD. 8

マーケットについては、日本のDX市場とクラウド市場はともに、コロナ禍においてもCAGR12%から16%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。



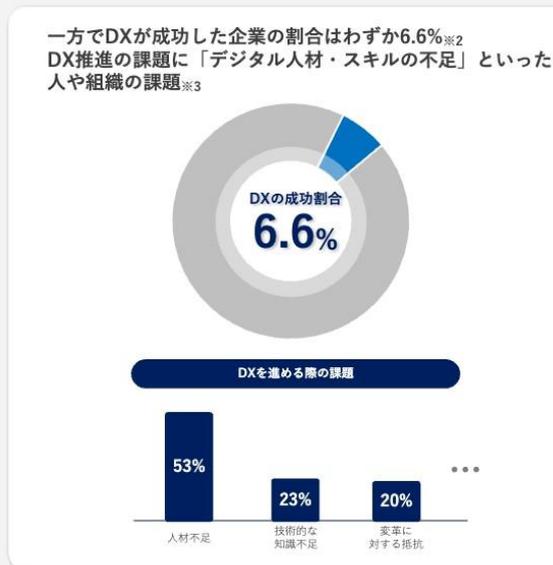
※1 株式会社NTTデータ経営研究所「日本企業のデジタル化への取り組みに関するアンケート調査」を基に当社で作成

© FLECT CO., LTD. 9

DXの本質は、企業の競争力を高める「攻めのDX」だと考えています。単なる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」は、顧客接点の变革、サービス商品の变革、ビジネスモデルの变革というステップを踏む必要があります。達成難度は非常に高くなりますが、これを実現できた企業は高い競争力を獲得でき、この「攻めのDX」こそが、DXの本質と考えています。

日本におけるDXの実態



※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機能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

ただし、日本におけるDXの実態は、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約9割です。この背景には、デジタル技術の普及により自社の競争優位性が低下す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%となり、DX推進における課題の上位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/モビリティやAIサービス、顧客と繋がるオンラインビデオ・コミュニティやECサービス、API連携やID認証の基盤構築等、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}が中心となっており、大手企業の売上比率は94%^{※2}となっています。



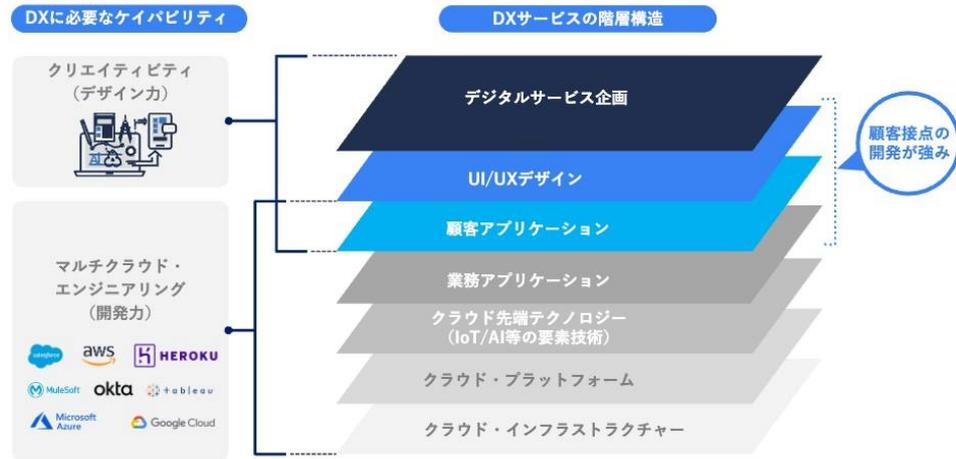
※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業
 ※2 23年3月期の数値

このような課題に対し、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サービス、顧客とつながるオンラインビデオ・コミュニティやECサービス、API連携やID認証の基盤構築など、企業の既存事業や新規事業のデジタル変革を支援していきます。

また、当社の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、2023年3月期の売上比率では約94%が大手企業です。

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。



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」を実現するためには、「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)をカバーする必要があります。

「クリエイティビティ(デザイン力)」にはデジタルサービスの企画から UI/UX(画面や顧客体験)デザインが、そして「マルチクラウド・エンジニアリング(開発力)」には、顧客アプリケーション、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の要素技術、そしてプラットフォーム、インフラまでの開発がすべて必要となり、当社はこれらをワンストップで提供しています。

また、当社の強みとして特に挙げられるのが、デジタルサービスにおいて価値を創出する顧客接点のアプリケーション開発の 18 年を超える豊富な実績です。

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。



※1 QCD (Quality品質・Costコスト・Delivery納期)の略

変化に適応する高いアジリティについてです。テクノロジーや競合の急速な進化、またユーザーのフィードバックに対し高い俊敏性(アジリティ)をもって、デジタルサービスを継続的に発展させていく必要があります。

当社ではプロジェクトの平均期間は約3ヶ月と、短期間で開発デリバリを実現しています。また、初期サービスの構築で終わりにせず、繰り返しその開発デリバリサイクルを回すことで、変化に適応しながらアジャイルで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。



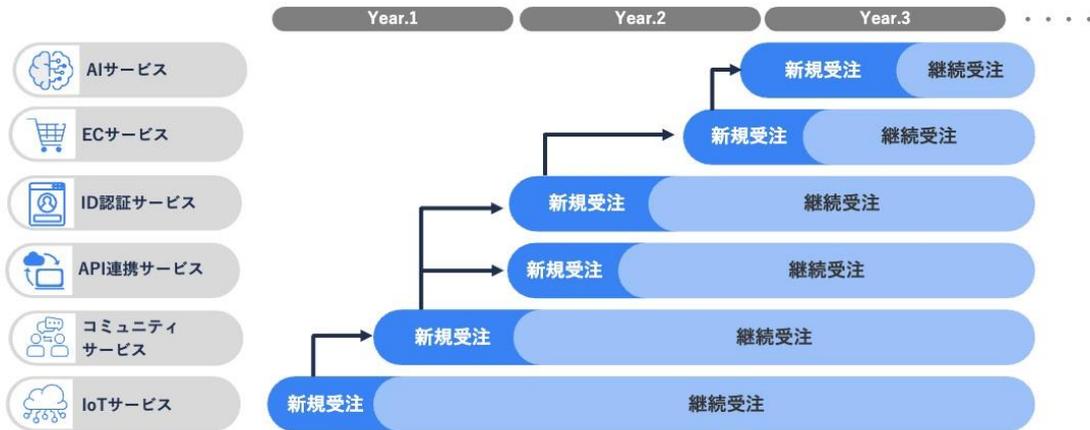
※1 Application Programming Interfaceの略でソフトウェア同士が互いに情報をやりとりするのに使用するインタフェース仕様
 ※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム
 ※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール
 ※4 Business Intelligence (ビジネス・インテリジェンス) 大量データを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略の意思決定を支援するツール

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も当社の特徴の1つです。例えば、IoTサービスだけといった単一のサービスを提供するのではなく、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全体の変革を支援します。

そのためにも、各種クラウドプラットフォームの長所・短所をしっかりと抑え、デジタルサービスの特徴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こそが当社の競争優位性と考えています。

DX案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大

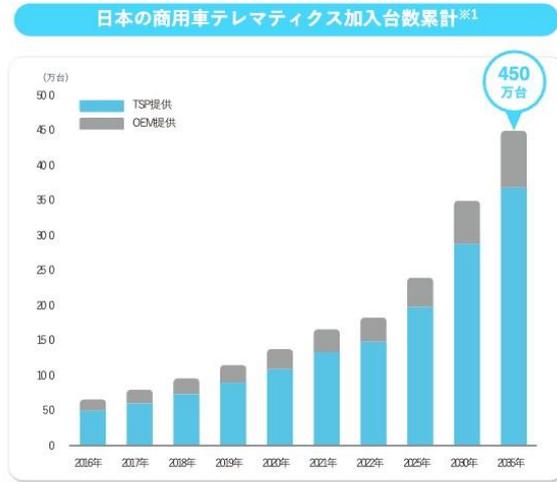
デジタルサービスを継続的に発展させながら、かつ複数のデジタルサービス開発を同時並行で推進します。



DX 案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大についてです。繰り返しになりますが、当社では初期サービス構築以降も、フェーズ 2、フェーズ 3 といった単位で機能追加や性能向上などの開発を継続的に行い、サービスを発展させていきます。また、1 つのデジタルサービスだけではなく、複数のデジタルサービスを同時並行で開発し、1 つの顧客に対してクロスセルによる受注の拡大も実現します。

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。

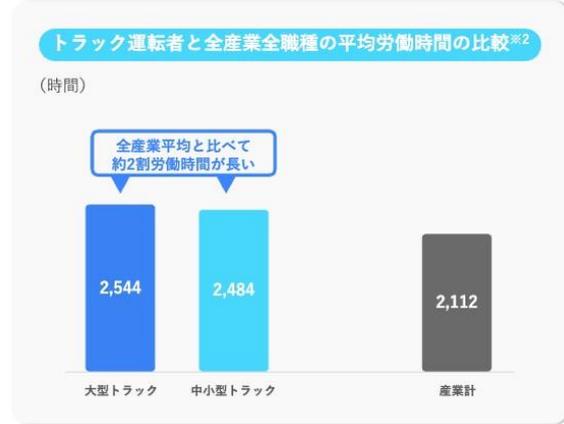
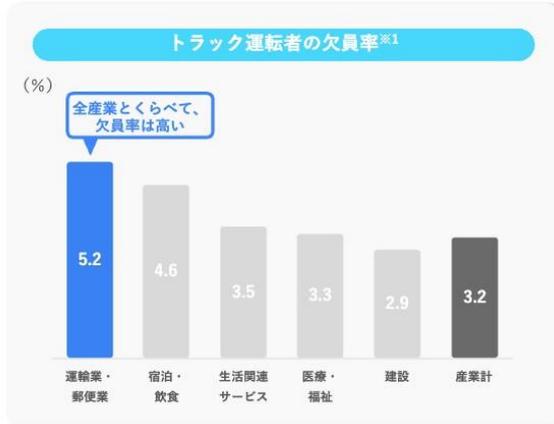


※1 富士経済「コネクテッドカー関連市場の現状とテレマティクス戦略2019」を基に当社で作成。TSP (Telematics Service Providerの略) はサードパーティ、OEM (Original Equipment Manufactureの略) は自動車メーカーとなります。
 ※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月間平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。
 台数は一般財団法人自動車検査登録情報協会「自動車保有車両数」の貨物車両数(令和5年1月末現在)と一般財団法人日本自動車リース協会連合会「車種別・全国リー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テレマティクス市場は、加入累計台数が2035年までに450万台に成長すると予想されています。2022年における国内商用車テレマティクス加入累計台数は183万台で、2035年までに約2.5倍の成長が期待できます。

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「労働経済動向調査（令和5年2月）」基に当社で作成
 ※2 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. 17

モビリティ業界の問題についてご説明します。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、トラックドライバーの欠員率は全産業と比べて最も高く、5.2%となっています。

その原因の1つとして挙げられているのが、全産業平均と比べて約2割長い労働時間です。また、自動車運転業務の残業上限規制が適用される「2024年問題」も残り1年に迫っており、ドライバーの働き方改革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、クルマのデータをかんたん、リアルタイムに取得・可視化・活用できるクラウドサービスです。運転に関する計画から実績の集計分析までデジタルで一気通貫した業務体験をお届けし、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。

© FLECT CO., LTD. 18

このような課題に対して、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」は、クルマに車載デバイスを取り付ける、あるいはスマートフォンアプリを用いることで、クルマの位置情報や加速度といったデータをかんたん、リアルタイムに取得・可視化できるサービスとなります。

運転に関する計画から実績の集計分析まで、デジタルで一気通貫した業務体験をお届けし、クルマに関わる業務の効率化を支援していきます。

(2023年3月期-通期) 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(2023年3月末時点)

© FLECT CO., LTD. 20

2023年3月期通期決算についてご説明します。まず、通期の決算サマリーです。1つ目は、旺盛なDX支援の需要を背景とし、売上高は53億500万円、前年比45%増と期初予想および2月の修正予想対比で売上高が上振れました。営業利益はプロジェクト損失の影響で微増となり、当期純利益は税効果会計の影響により減益となっています。

2つ目、既存大手顧客の取引に注力した結果、大手企業の顧客あたりの四半期平均売上高(ARPA)は4,170万円と、第3四半期比で620万円増と大幅に伸ばすことができました。

3つ目は、各種採用施策を強化したことにより、エンジニア等従業員数が引き続き増加しています。人材売手市場においても、中途採用が計画を上回って進捗しており、2023年3月末時点で192人、前年同期比で74人増加、2022年12月末比では18人増加となりました。2024年3月末時点では61人増加の253人を計画しています。

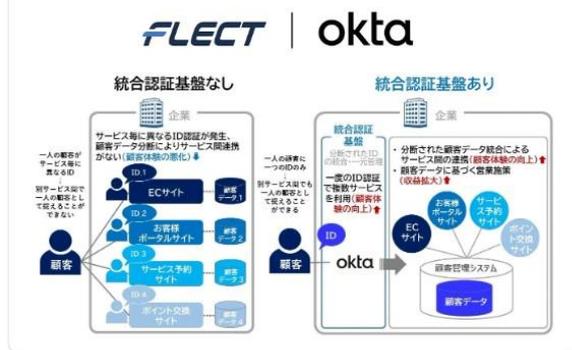
4つ目は、2024年3月期の通期業績予想について、海外景気の減速懸念と将来成長に向けた当社の組織基盤強化を考慮して見通しを立てています。売上高は前年比20%増の63億9,500万円、営業利益は前年比114%増の5億5,300万円、当期純利益は前年比73%増の3億8,500万円を計画しています。2023年3月期第3四半期に発生した不採算プロジェクトは、当第1四半期で終了する見込みのため、第2四半期以降は利益改善を予定しています。

(2023年3月期-第4四半期) トピックス

ID管理サービス大手の米国Okta社とのパートナー契約締結、NTTビジネスソリューションズの開発事例について公表しました。

ID管理サービス大手のOkta社とパートナー契約締結

ID管理サービスの大手である米国Okta, Inc.とパートナー契約を締結しました。今後、認証ソリューションの側面からも企業のビジネス変革を実現する「攻めのDX」を支援してまいります。



株式会社NTTビジネスソリューションズ 開発事例の公開

NTTビジネスソリューションズが手掛けるビジネスチャット「elgana® (エルガナ)」に関して、MuleSoftによるAPI連携基盤の構築を支援しました。これにより、APIであらゆるサービスを連携させて、顧客体験の向上に繋がります。

はじめるなら、
みんなにやさしい **ビジネスチャット** エルガナ。
NTTグループ公式ビジネスチャット **elgana**

※NTTビジネスソリューションズへのインタビュー記事は[こちら](#)

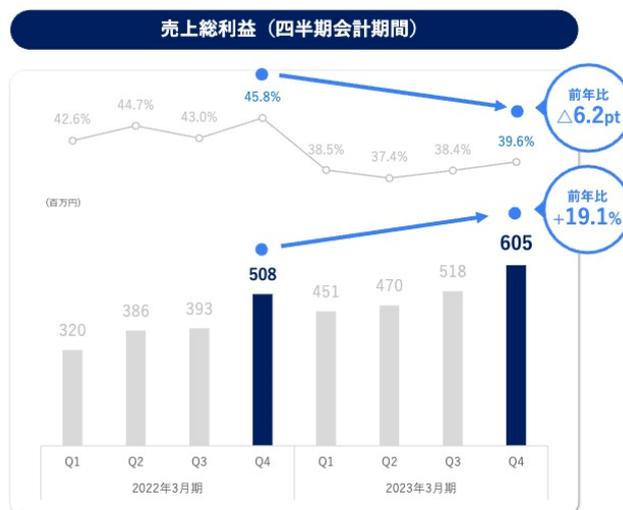
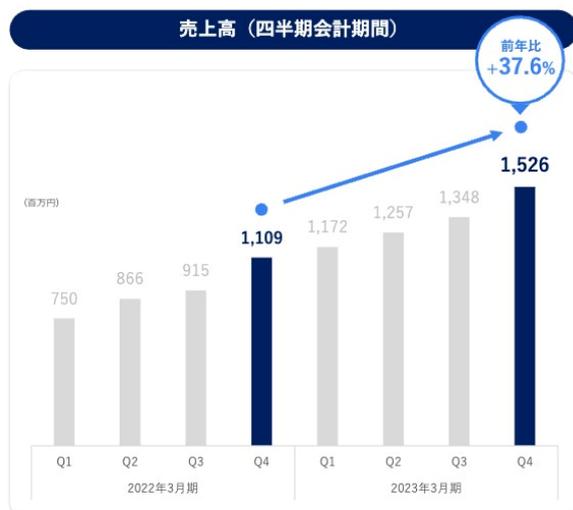
© FLECT CO., LTD. 21

2023年3月期第4四半期におけるトピックスについてご説明します。まず、ID管理サービス大手の米国Okta社とパートナー契約を締結しました。ID認証ソリューションの側面からも、企業のビジネス変革を実現する「攻めのDX」を支援していきます。

NTTビジネスソリューションズの開発事例を公開しました。同社が手掛けるビジネスチャット「elgana (エルガナ)」に関して、「MuleSoft」によるAPI連携基盤の構築を支援しました。これにより、APIであらゆるサービスを「elgana (エルガナ)」と連携させ、顧客体験の向上につなげていきます。

(2023年3月期-第4四半期) 業績推移

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,526百万円(前年同期比+37.6%)で過去最高の四半期売上高となりました。一方で、3Qにおいて損失を計上したプロジェクトの影響が24年3月期1Qまで継続することから、売上総利益率は39.6%(前年同期比△6.2pt)となりました。



© FLECT CO., LTD. 22

2023年3月期第4四半期の売上高および売上総利益の業績推移です。旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は前年同期比37%増の15億2,600万円と過去最高の四半期売上高となりました。

一方、第3四半期において損失を計上したプロジェクトの影響で、売上総利益率は39.6%と前年同期比で6.2ポイント下げるかたちとなりました。しかしながら、売上高が増加したため、売上総利益は前年同期比19%増の6億500万円と過去最高の四半期売上総利益を計上しています。

(2023年3月期-第4四半期) 業績推移

営業利益は115百万円（前年同期比+420.4%）と大幅増益になりましたが、22年3月期4Qは投資を積み増していたことが背景となります。当期純利益は121百万円（前年同期比+52.6%）となりました。



© FLECT CO., LTD. 23

2023年3月期第4四半期の営業利益および当期純利益の業績推移です。営業利益は、前年同期比420%増の1億1,500万円と大幅増益になりました。こちらは、2022年3月期第4四半期において、計画的に投資費用を積み増していたことが背景となります。

当期純利益は、前年同期比52%増の1億2,100万円となり、過去最高の四半期純利益を計上しています。

(2023年3月期-通期) 業績サマリー

売上高は5,305百万円（前年同期比+45.7%）、売上総利益は2,045百万円（前年同期比+27.2%）、営業利益は258百万円（前年同期比+0.7%）で過去最高の業績となりました。当期純利益は222百万円（前年同期比△16.5%）と、税効果会計の影響で減益となりました。旺盛な大手企業のDX支援の引き合いを背景に、想定以上に案件獲得が進んだことに加えて、品質担保のために開発リソースのコスト（原価）を余剰に確保していたことから、売上高及び各段階利益は、2月9日に公表の業績予想を超過しました。但し、期初計画比では各段階利益が未達となりました。

	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前年比		2023年3月期 通期業績予想 (期初予想)	業績進捗率
	(4月-3月)	(4月-3月)	増減額	増減率		
売上高	3,642	5,305	+1,663	+45.7%	4,772	111.2%
売上総利益	1,608	2,045	+436	+27.2%	2,148	95.2%
(%)	44.2%	38.6%	△5.6pt		45.0%	
販管費	1,352	1,787	+435	+32.2%	1,761	101.4%
(%)	37.1%	33.7%	△3.4pt		36.9%	
営業利益	256	258	+1	+0.7%	386	66.8%
(%)	7.0%	4.9%	△2.2pt		8.1%	
当期純利益	266	222	△43	△16.5%	275	80.9%
(%)	7.3%	4.2%	△3.1pt		5.8%	

© FLECT CO., LTD. 24

2023年3月期通期の業績サマリーについてご説明します。売上高は前年同期比45%増の53億500万円、売上総利益は前年同期比27%増の20億4,500万円、営業利益は前年同期比0.7%増の2億5,800万円と、過去最高の業績となりました。当期純利益は前年同期比16%減の2億2,200万円となりましたが、こちらは税効果会計の影響での減益となります。

旺盛な大手企業のDX支援の引き合いを背景として、想定以上に案件獲得が進んだことに加え、品質担保のために開発リソースのコストを余剰に確保していたため、売上増に伴った開発コストの増加が抑制され、売上高および各段階利益が2月9日公表の業績予想を超過しました。ただし、期初計画比では各段階利益が未達となっているため、今期計画においてはこの達成を目指していきます。

(2024年3月期-通期) 業績予想

2024年3月期においても旺盛な大手企業のDX需要を想定しています。一方で、海外経済の減速懸念に加えて、将来成長を見据えた組織基盤の更なる強化のため、売上高は6,395百万円（前年同期比+20.5%）と慎重に計画しています。不採算プロジェクトが1Qで終了することから利益率は2Q以降で改善し、売上総利益率は42.9%（前年同期比+4.3pt）、営業利益は553百万円（前年同期比+114.5%）を見込んでいます。

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期（予）	前年比	
	(4月-3月)	(4月-3月)	増減額	増減率
売上高	5,305	6,395	+1,089	+20.5%
売上総利益	2,045	2,740	+695	+34.0%
(%)	38.6%	42.9%	+4.3pt	
販管費	1,787	2,187	+399	+22.4%
(%)	33.7%	34.2%	+0.5pt	
営業利益	258	553	+295	+114.5%
(%)	4.9%	8.7%	+3.8pt	
当期純利益	222	385	+162	+73.1%
(%)	4.2%	6.0%	+1.8pt	

© FLECT CO., LTD. 25

2024年3月期の業績予想です。2024年3月期においても旺盛な大手企業のDX需要を想定しています。一方で、海外経済の減速懸念や、将来成長を見据えた組織基盤のさらなる強化のため、売上高は63億9,500万円、前年同期比20.5%増と慎重に計画を立てています。

また、不採算プロジェクトが第1四半期で終了するため、利益率は第2四半期以降で改善し、売上総利益率は42.9%、前年同期比で4.3ポイント増加を見込んでいます。営業利益は5億5,300万円、前年同期比114.5%増を見込んでいます。当期純利益は3億8,500万円、前年同期比73.1%増を見込んでいます。

(2023年3月期-期末) 貸借対照表

主な増減について、流動資産が152百万円増加、純資産が238百万円増加しています。自己資本比率は53.1%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 (期末時点)	増減額
資産合計	2,692	2,881	+189
流動資産	2,425	2,577	+152
固定資産	267	304	+37
負債合計	1,400	1,351	△49
流動負債	766	768	+1
固定負債	633	582	△51
純資産	1,291	1,530	+238
総資産	2,692	2,881	+189
現預金	1,639	1,155	△484
有利子負債	691	633	△58
自己資本比率	48.0%	53.1%	+5.1pt

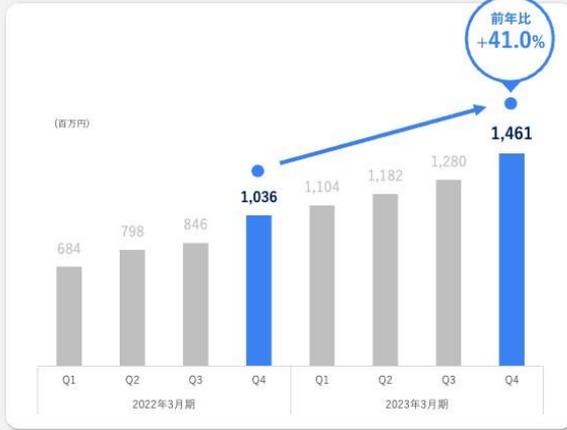
© FLECT CO., LTD. 26

貸借対照表についてです。主な増減については、流動資産が1億5,200万円増加、純資産が2億3,800万円増加しています。流動資産の内訳については、現預金が4億8,400万円減少しました。売上増加に伴い、売掛金が6億1,100万円増加したことによるものです。自己資本比率は53.1%と健全な財務基盤となっています。

業績推移

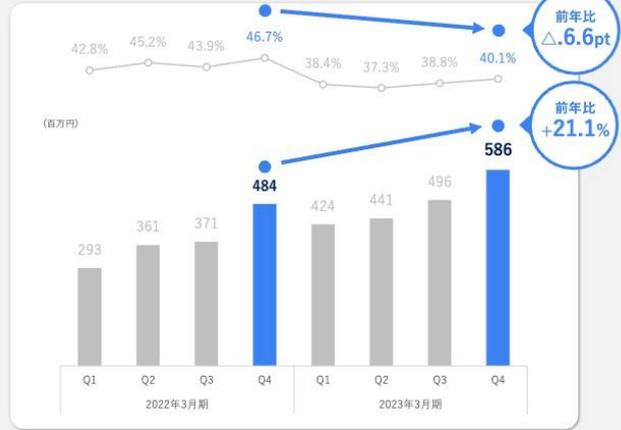
売上高

23年3月期3Qに引き続き、23年3月期4Qにおいても、過去最高の四半期売上高を達成し、通期においても過去最高の売上高となりました。



売上総利益

23年3月期3Qで発生したプロジェクト損失の影響が24年3月期1Qまで継続することから、前年比で利益率は低下しましたが、23年3月期3Q比では利益率が改善しました。



クラウドインテグレーションサービスの業績推移です。売上高は前年同期比 41%増と、過去最高の四半期売上高を達成しました。通期においても過去最高の売上高となりました。

売上総利益率は、2023年3月期第3四半期で発生したプロジェクト損失の影響を受け、前年同期比で6.6ポイント減少しましたが、2023年3月期の第3四半期対比では1.3ポイント改善しています。売上総利益は前年同期比で21.1%増となり、過去最高の四半期売上総利益を計上しています。

KPI推移（四半期ベース）

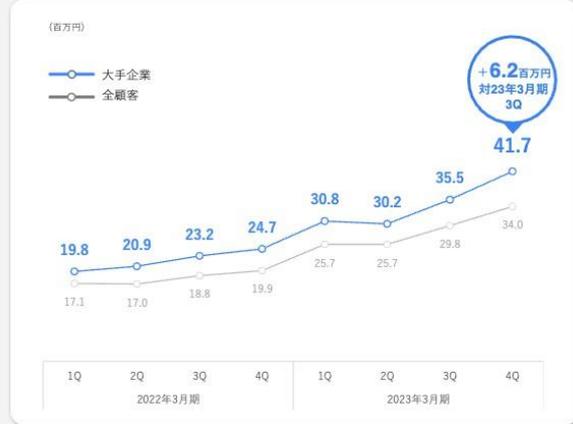
四半期契約顧客数※1

23年3月期4Qの大手企業の四半期契約顧客数は、取引拡大が見込める顧客にリソースを集中し、23年3月期3Q比で1社減少し、33社となりました。



顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)※2

23年3月期4Qの大手企業のARPAは、既存顧客の取引拡大により、23年3月期3Q比で6.2百万円の増加となり、41.7百万円で推移しました。



※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あたり、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。2023 年 3 月期第 4 四半期の大手企業の四半期契約顧客数は、取引拡大が見込まれる顧客にリソースを集中した結果、2023 年 3 月期第 3 四半期対比で 1 社減少し、33 社となりました。

2023 年 3 月期第 4 四半期の大手企業の ARPA については、既存顧客の取引拡大により、2023 年 3 月期第 3 四半期対比で 620 万円の増加となり 4,170 万円で推移しています。

既存大手顧客の前年売上高成長率^{※1}

DX案件の継続的な受注とクロスセルにより、既存大手顧客の売上高は継続成長していきます。

21年3月期は新型コロナウイルスの影響により、一部の顧客の発注が停止しましたが、19年3月期から23年3月期における既存顧客の前年売上高成長率は平均で+22.4%となります。



※1 既存大手顧客の前年売上高成長率：前事業年度以前に契約があった顧客の売上高合計の成長率

クラウドインテグレーションサービスの既存大手顧客の前年売上高成長率の推移です。DX 案件の継続的な受注とクロスセルにより、既存大手顧客の売上高は継続成長していきます。2022年3月期の大手顧客の売上高は、2023年3月期には46.3%増と拡大し、2023年3月期の大手顧客からの売上高のうち、既存顧客分が約9割を占めています。

2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響により成長が減少しましたが、5ヶ年の前年売上高成長率の平均は22.4%増となり、既存顧客からの売上高を拡大させています。

KPI推移

競争優位性が生かせる中小企業の配送トラック、ごみ収集車、営業・訪問サービス車等の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4Qの契約数は過去最高の278件に増加しました。23年3月期4QのARRは、過去の戦略において獲得した顧客の大口解約が発生し、前Q対比で17百万円減少の244百万円となりました。



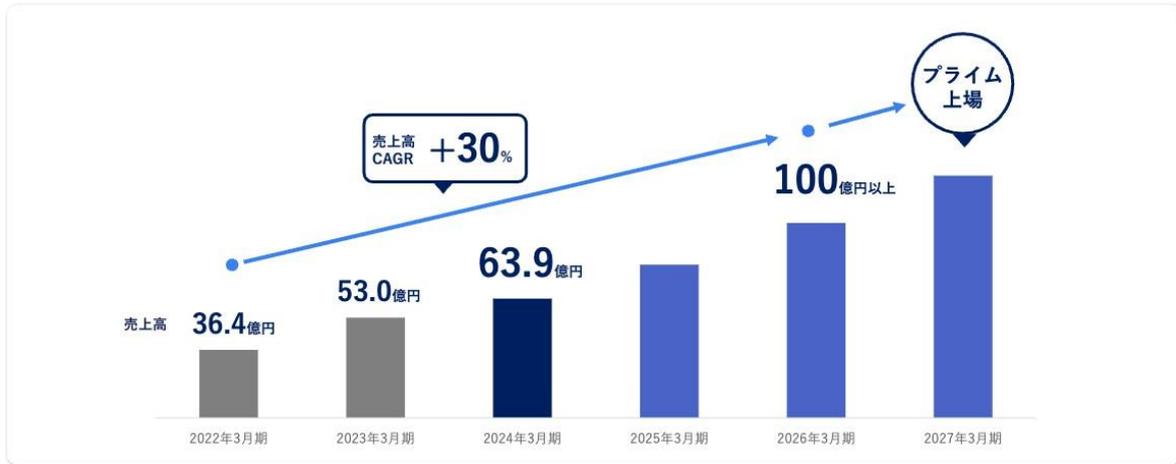
※1 Annual Recurring Revenueの略。月末のMRR (Monthly Recurring Revenueの略で月間経常収益) を12倍して算出した年間経常収益
 ※2 四半期末時の月当たりの契約数
 ※3 Average Revenue per Accountの略。契約数当たりの平均MRR

「Cariot」サービスの KPI 推移です。競争優位性が活かせる中小企業の配送トラックやごみ収集車、営業・訪問サービス車両等のターゲット領域へ注力した結果、多数の新規顧客を獲得でき、2023年3月期第4四半期の契約数は過去最高の278件に増加しました。

一方で、2023年3月期第4四半期のARRは、過去の戦略において獲得した顧客の大口解約が発生し、前四半期対比で1,700万円減少の2億4,400万円となりました。

プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

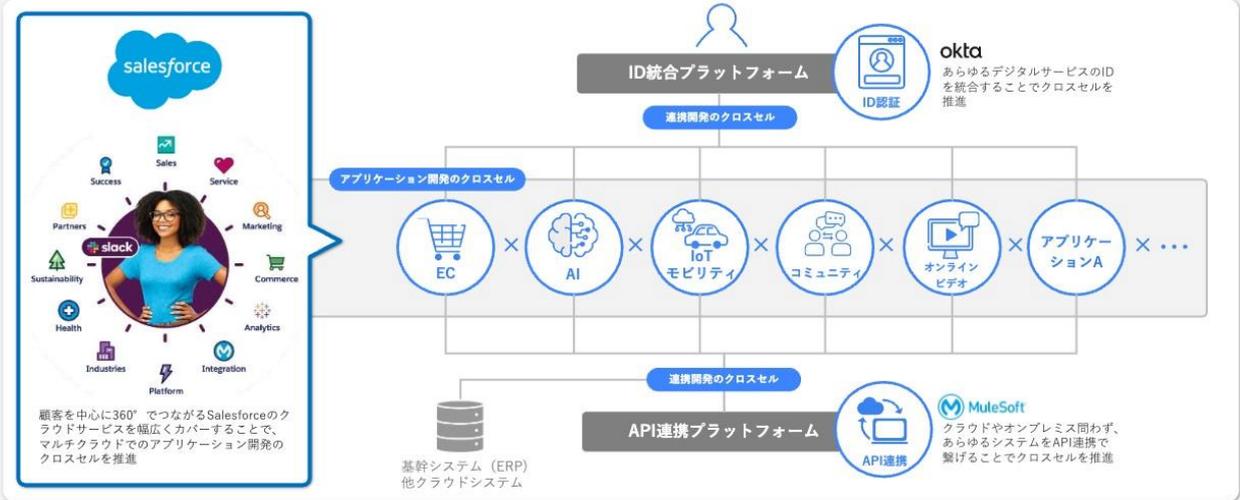
「マルチクラウドの強化および発展」「人材投資（教育・採用）」「研究開発投資」「Cariot投資」の成長戦略を推進することで、クラウドインテグレーションサービス中心の成長により、26年3月期は売上高100億円以上、27年3月期に東証プライムへの上場を目指していきます。



プライム上場を目標に据えた中長期成長計画についてご説明します。この後ご説明する各種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、2026年3月期に売上高100億円以上、2027年3月期に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

既存顧客のARPA上昇に向けて、マルチクラウドでのアプリケーション開発に加え、プラットフォームの連携開発により、クロスセルを推進していきます。また、契約顧客数の増加に向けて、クラウドパートナーの開拓により、商談チャンネルを拡大していきます。

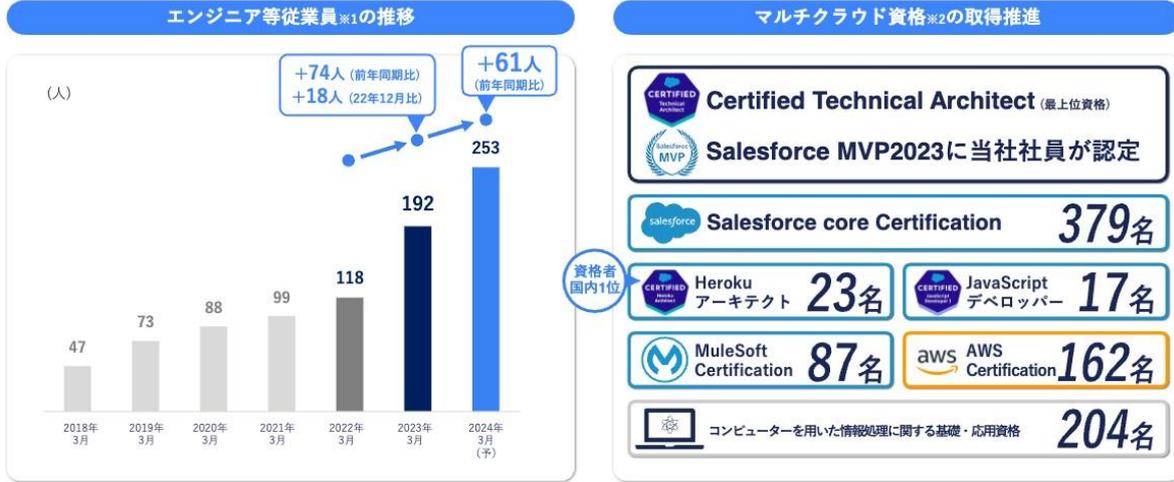


マルチクラウドの強化および発展についてです。既存顧客の ARPA 上昇に向け、顧客を中心に 360 度でつながる「Salesforce」のクラウドサービスを幅広くカバーすることで、マルチクラウドでのアプリケーション開発のクロスセルを推進していきます。

「MuleSoft」であらゆるシステムをつなげる API 連携開発や、「Okta」であらゆるデジタルサービスの ID を統合する認証プラットフォームの連携開発により、同じくクロスセルを推進していきます。また、契約顧客数の増加に向け、各クラウドパートナーの開拓により商談チャンネルを拡大していきます。

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74人増加、22年12月末対比では18人増加し、23年3月末時点で192人となり、期初計画の172名を大幅に超過達成しました。また2024年3月は61人増加の253名を計画しています。なお、23年4月の新卒入社は25人となっています。



※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
※2 2023年3月末時点、のべ資格取得者数の集計

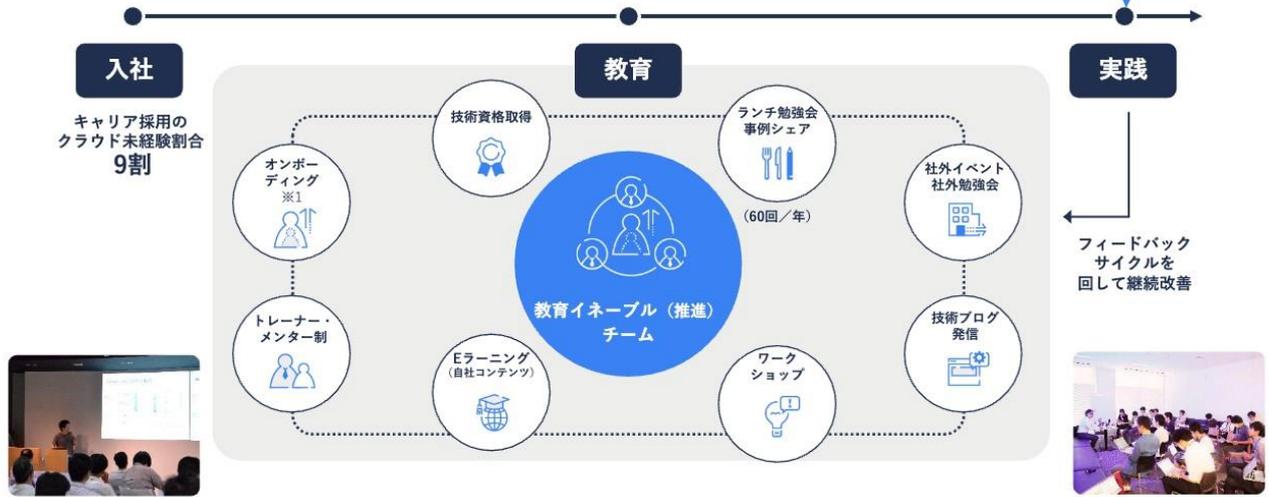
クラウドエンジニア等の専門職従業員を中心とした組織拡大については、冒頭お話ししたとおり、堅調に成長しています。クラウドエンジニア等従業員数は前年同期比で74人増、2022年12月末対比で18人増と、2023年3月末時点で192人となり、期初計画の172人を大幅に超過達成しました。

2024年3月期は61人増加の253人を計画しています。この中には2023年4月の新卒入社25人も含まれています。また、マルチクラウドの資格取得の推進も継続して行っていきます。

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



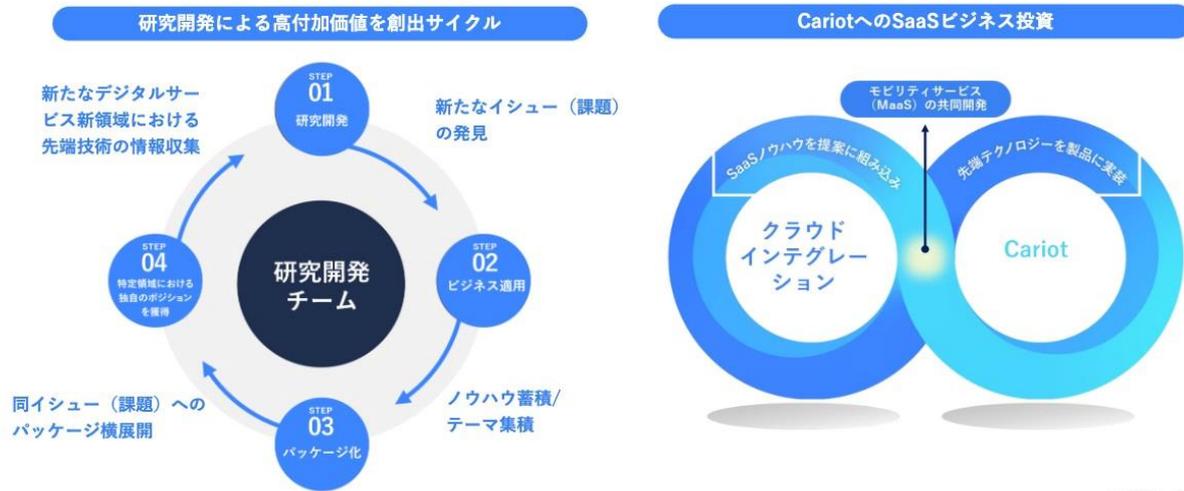
※1 キャリア採用者を短期の一員として定着させ、戦力化させるまでの一連の受け入れプロセス

マルチな専門性を育む仕組みと人づくりの推進についてです。当社では、教育イネーブルメント(推進)の専門チームを中心に、従業員の教育推進および仕組みの改善活動を継続的に行っていきます。

当社のキャリア採用のうち、クラウドの未経験者は約 9 割ですが、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のみを採用していることもあり、この教育スキームを活用することでクラウド専門知識をつけ、入社から約 1 ヶ月という短期間でのプロジェクトアサインを実現しています。

将来成長のための新事業投資

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。また、研究開発から創出されたCariotへのSaaSビジネス投資により、サービス間連携によるシナジー効果を創出します。



将来成長のための新事業投資を行います。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を継続します。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課題に対していち早く適用していきます。

このノウハウを蓄積し、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、同様の課題に横展開を図り、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。

また、「Cariot」への SaaS ビジネスとしての投資も継続していきます。そして、クラウドインテグレーションサービス等を連携することで、シナジー効果も生み出します。

具体的には、MaaS と呼ばれるモビリティサービスの開発において、モビリティプラットフォームに「Cariot」を活用し、顧客オリジナルのアプリケーション開発は、クラウドインテグレーションサービスが提供します。

当社からの説明は以上となります。ご清聴いただきありがとうございました。

質疑応答

司会者(Q):「上方修正は特殊な事情によるものでしょうか? 受注好調の要因は持続可能なものでしょうか?」というご質問です。

黒川(A):上方修正の要因と持続可能性についてのご質問と承りました。何か特殊な要因があったというわけではなく、マーケットにおける需要が、引き続き DX 支援においては旺盛であることが一番に挙げられます。この状況は今期も継続すると見込んでおり、持続可能なものと見ています。

特に大手企業における DX 支援については、マルチクラウドでの開発が非常に多くなっていますが、これを実現できるプレイヤーが限られているため、当社にお声をいただくことがより一層多くなっていると考えています。先ほどご説明したとおり、想定以上に案件獲得が進んだことから、業績予想を上回るかたちで売上高が伸びました。

業績ハイライト

24年3月期の売上総利益率は43%、営業利益は553百万円（営業利益率9%）と利益率改善を見込んでいます。新規事業Cariotサービスへの先行投資を除いたCariot調整後営業利益^{※1}は、19年3月期以降、黒字で推移しております。24年3月期業績予想におけるCariot調整後営業利益は725百万円（営業利益率11%）となり、クラウドインテグレーションサービスにおいて、一定の利益率を確保しています。

損益計算書

(百万円)

売上構成
クラウドインテグレーション：Cariot
95：5

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期 (予)
売上高	1,872	2,882	2,559	3,642	5,305	6,395
売上総利益	652	1,219	1,084	1,608	2,045	2,740
(%)	35%	42%	42%	44%	39%	43%
営業利益	-131	107	-183	256	258	553
(%)	-7%	4%	-7%	7%	5%	9%
当期純利益	-132	66	-194	266	222	385
(%)	-7%	2%	-8%	7%	4%	6%



※1 全社ベースの営業利益にCariotサービスの営業損益を加算した数値

© FLECT CO., LTD. 36

司会者(Q):「御社のクラウドインテグレーション事業での適正な営業利益率はどのくらいと考えていますか？」というご質問です。

黒川(A):クラウドインテグレーション事業における、営業利益の適切な数値感というところですが、スライド右側のグラフは新規事業「Cariot」サービスにおける先行投資金額と、これを除いた、つまり投資がない場合のクラウドインテグレーションの実力値としての営業利益の数字です。

「Cariot」への投資がない場合は、営業利益率はおよそ11%となっています。ただ、当社は投資も踏まえて現在の営業利益を出していますが、既存のお客さまに対する売上拡大と合わせて、単価を上昇させる営業活動など、より収益性を高めるための活動を行っています。

その中で一定程度、人や組織に対する投資は必要なものだと考えており、健全な目標値としては、およそ10%の営業利益率が妥当だと考えています。

司会者(Q):「『Cariot』サービスにおける大口解約の理由と背景を教えてください。将来的に同じような解約があり得るのでしょうか?」というご質問です。

黒川(A):「Cariot」サービスにおける大口解約の背景ですが、まずドライバーの働き方改革クラウドという中小企業をターゲットとした SaaS ビジネスの戦略は、2022 年の 4 月より新たに定め、事業展開を行い、現在契約顧客数を伸ばしています。

その新しい戦略以前に獲得した、価値提供が費用に対して見合っていない大口のお客さまが解約しているという背景になっています。

当社は、新たな事業戦略で成長をするということで事業方針を定めているため、このような解約は致し方ない部分もありますが、減少の影響は前期である程度発生したと考えており、今期については、ARR はおよそ 30%増の計画で成長を推進していく予定になっています。

さらに踏み込んだ黒字化の目途ですが、SaaS ビジネスのため、トップラインの成長を踏み込むための投資のアクセルをどれくらい踏み込むかによって、黒字化のタイミングが変わります。およそ 30%成長を続けると、3 年後もしくは 4 年後あたりでの収支均衡もしくは黒字化が、おおよその見立てになっています。

KPI推移

競争優位性が生かせる中小企業の配送トラック、ごみ収集車、営業・訪問サービス車等の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4Qの契約数は過去最高の278件に増加しました。23年3月期4QのARRは、過去の戦略において獲得した顧客の大口解約が発生し、前Q対比で17百万円減少の244百万円となりました。



※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

司会者(Q):「『Cariot』サービスのARPAが右肩下がりになっている理由を教えてください」というご質問です。

黒川(A):「Cariot」サービスのARPAの減少については、先ほどの回答と繰り返しにはなるのですが、2022年4月より中小企業のお客さまをターゲットに、新たな事業戦略を展開しています。

中小企業はどうしても1社当たりのARPAが減少していくことが織り込まれています。したがって、1社当たりのARPAが下がったとしても、まず契約顧客数、つまりシェアを取りに行くことを優先しており、中小企業が増えることに伴う必然的な流れとしてARPAが減少すると考えています。

司会者(Q):「第3四半期で発生したプロジェクト損失の影響は第1四半期までとのことですが、今期もこのような損失が発生する可能性はありますか？」というご質問です。

黒川(A):現状では、損失を計上するような新たな不採算プロジェクトは発生していません。一部のプロジェクトにおいて、確保した予算ほど使わなかったものの、品質確保のために多めにリソースを追加し、安全対策としてバッファを敷いてプロジェクトを行っているものもいくつかありますが、特定の案件を除けば、そのような問題はほとんどなくデリバリができています。

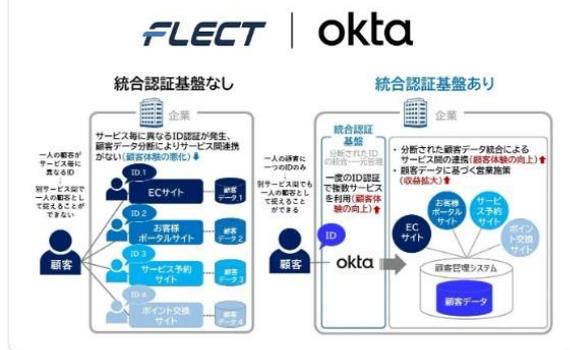
前年度の不採算プロジェクトの発生という失敗を振り返り、その対策としてPMOという横串のプロジェクト支援を行う部隊を強化しています。ここを機能させることで、新たな不採算プロジェクトが出ないようしっかり努めていきたいと考えています。

(2023年3月期-第4四半期) トピックス

ID管理サービス大手の米国Okta社とのパートナー契約締結、NTTビジネスソリューションズの開発事例について公表しました。

ID管理サービス大手のOkta社とパートナー契約締結

ID管理サービスの大手である米国Okta, Inc.とパートナー契約を締結しました。今後、認証ソリューションの側面からも企業のビジネス変革を実現する「攻めのDX」を支援してまいります。



株式会社NTTビジネスソリューションズ 開発事例の公開

NTTビジネスソリューションズが手掛けるビジネスチャット「elgana® (エルガナ)」に関して、MuleSoftによるAPI連携基盤の構築を支援しました。これにより、APIであらゆるサービスを連携させて、顧客体験の向上に繋がります。

はじめるなら、
みんなにやさしい **ビジネスチャット** エルガナ。
NTTグループ公式ビジネスチャット **elgana**

※NTTビジネスソリューションズへのインタビュー記事はこちら

© FLECT CO., LTD. 21

司会者(Q):「ID 認証サービスは『守りのDX』分野に思えますが、どのような狙いがあるのでしょうか？ もう少し詳しくお願いします」というご質問です。

黒川(A):ID 認証サービスの「Okta」については、基本的にはID の統合認証基盤として、グローバルでメジャーなサービスとして展開されています。国内もそうですが、海外でも同様に起きている事象としては、同一のユーザーが複数のWeb サービスにおいてID を複数持っている状態が発生しています。

例えばスライド左下の図を見ると、EC サイト、お客さまポータルサイト、サービス予約サイト、ポイント交換のサービスと、このようなかたちで同一人物なのにID が4 つ存在しています。この事象が起きると、同じユーザーとして扱われないため、サービスごとの活動が分断し、別の人格として判断されることとなります。

これを1 つにつなげると、例えばEC サイトで活動した内容をポイント交換サイトに連携するなど、サービスを横断して、顧客体験が滑らかにつながります。その結果、顧客のエンゲージメントが上がり、サービス利用が高まるということで、私どもとしては「守り」というよりも「攻めのDX」の大きな施策だと考えています。

司会者(Q):「配当に関しての見通し、戦略はいかがでしょうか？」というご質問です。

黒川(A):当社の取締役会等でも議論はしていますが、まず私どもはグロース市場に上場している立場としては、なにより企業成長を目指していきたいと考えており、獲得した利益に対しても成長投資に充てていくことを最優先で考えています。そのため、グロース市場における成長過程における配当施策は、現状においてはまだ計画されていません。プライム市場に上場するタイミング、もしくはその前後で配当施策を吟味、検討していきたいと考えています。

既存大手顧客の前年売上高成長率^{※1}

DX案件の継続的な受注とクロスセルにより、既存大手顧客の売上高は継続成長していきます。21年3月期は新型コロナウイルスの影響により、一部の顧客の発注が停止しましたが、19年3月期から23年3月期における既存顧客の前年売上高成長率は平均で+22.4%となります。



※1 既存大手顧客の前年売上高成長率：前事業年度以前に契約があった顧客の売上高合計の成長率

司会者(Q)：「今期計画は売上、利益ともに大幅に拡大する予想ですが、具体的にどのような分野で拡大する見込みでしょうか？」というご質問です。

黒川(A)：まず売上の数字感では、スライドの前年売上高成長率の推移でご説明したとおり、既存の、つまり前年までに取引をしているお客さまが、5ヶ年の平均では、翌年に約20%増というかたちで成長しています。

通年の売上高においても、およそ8割から9割が既存のお客さまからの売上拡大がポートフォリオとして占められているため、当社としては引き続き、現在獲得している日本の大手企業、優良顧客をしっかりと拡大させることを目指していきたいと考えています。

一方で、将来の成長も踏まえると、新規のお客さまも一定量獲得する必要があるため、新規のお客さまの獲得と既存のお客さまの拡大を、バランスを取りながら行いたいと思っています。今期は年間で10社ほどの新規の大手企業を獲得していきたいと考えています。

内容としてはこのように考えていますが、商材としては、先ほど成長戦略でお話ししたとおり、主にクロスセルを行っていくということで、1つは「Salesforce」のマルチクラウドでの開発により実現していきます。単一の「Salesforce」プロダクトだけであれば、他のクラウドパートナーもできますが、組み合わせていくとなると非常に高いマルチクラウドの技術力が求められますが、その時に手が挙げられるプレイヤーが少ないのが実情です。

マーケットの中でも、ビジネスがやや減少している一部のパートナーのお話は聞いていますが、当社は引き続き堅調に引き合いをいただいている状況です。

もう1つは、「Salesforce」のアプリケーション以外に、先ほどお話しした「MuleSoft」でのAPIの連携基盤によるクロスセル、そして「Okta」によるID統合認証基盤でのクロスセルです。この3つでクロスセルを推進し、既存のお客さまとの取引を拡大させていきたいと考えています。

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. 18

司会者(Q):「クラウドインテグレーションでの競合他社はどちらになるのでしょうか？ ご教示いただければ幸いです」というご質問です。

黒川(A):こちらのスライドは、当社の独自の事業領域におけるポジショニングマップです。縦軸がお客さまの企業規模で、横軸が攻め・守りのDXの種別を置いています。当社は大手企業の「攻めのDX」領域で活躍しており、他の大手SIベンダーや、クラウドの専門インテグレーターは、どちらかと言うと主軸は「守りのDX」領域で活躍されています。

当社の「攻めのDX」領域においては、一部のデザインファームや、ベンチャー系DXベンダーが活躍されていますが、大手企業をメインに活動されているプレイヤーは少ないというのが実情です。

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

競合プレイヤーがまったくいないかと言うと、当然そうではなく、例えばスライドの図で言うと、IoTサービスのDX案件であれば、IoTに強い事業者ベンダーとコンペをしたり、AIサービスを作るときは、AIに強いベンダーとコンペをするというかたちで、DXの品目によって競合が変わるという状況になっています。

これらをすべて束ねていくと、大手のコンサルティングファームが競合になります。しかし、彼らはクラウドエンジニアリングにおいては、必ずしもすべて自社のリソースで賄っているわけではありません。

そのため、当社は競合プレイヤーでもあり、協力して一緒に案件を進める協働のプレイヤーでもあります。マーケットが広がっている分、役割を分けながら、お互いで成長していくことを実現したいと考えています。

KPI推移（四半期ベース）

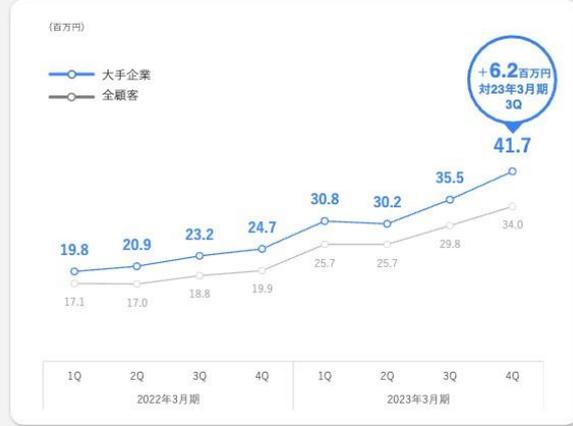
四半期契約顧客数※1

23年3月期4Qの大手企業の四半期契約顧客数は、取引拡大が見込める顧客にリソースを集中し、23年3月期3Q比で1社減少し、33社となりました。



顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)※2

23年3月期4Qの大手企業のARPAは、既存顧客の取引拡大により、23年3月期3Q比で6.2百万円の増加となり、41.7百万円で推移しました。



※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あたり、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

© FLECT CO., LTD. 28

司会者(Q):「大手企業向けのARPAが上昇していますが、具体的な内容は何でしょうか？ 取引契約数は減少傾向にあるように思えますが、今後はどのように変わっていくのでしょうか？」というご質問です。

黒川(A):ご指摘のARPAの増加に関して、お客さま数が減少しているところの中身についてのご質問と承りました。ご指摘のとおり、第3四半期比では、1社減りまして33社が大手企業となっています。

こちらのスライドだけでは少し情報が不足しているのですが、お客さまごとの売上規模、つまり当社に対する発注額のレンジでは、1,000万円未満の一番小さいレンジのお客さまは、第3四半期は15社でしたが、第4四半期は12社と、3社減少となっています。

当該レンジにおける、いわゆる額面としての売上高は400万円の減少と、軽微な影響になっています。一方で、売上規模が5,000万円以上、1億円未満のレンジにおいては、顧客数が1社増加しており、金額で1.4億円の増加となり、そちらが売上高伸長の要因となっています。

つまり、大手企業の中でも発注額にばらつきがあるため、既存のお客さまの中でも、発展し成長できるお客さまにより注力したことで、少し規模の小さいお客さまはドロップしました。しかし、もともと発注を高めていただいているお客さまの金額が拡大しており、それが売上成長の背景となっています。

繰り返しですが、既存だけではなく、将来成長を支えるためにも、新規のお客さまは一定獲得が必要ですので、新規と既存は、今期はしっかりバランスを取りながら、成長させていきたいと考えています。

司会者(Q):「2023年3月期の採用は好調でしたが、エンジニアの採用は難航している会社が多い印象です。今期の感触はどうでしょうか？」というご質問です。

黒川(A):採用供給面におけるご質問ということで、ご指摘のとおり売り手市場は非常に加速しており、苦しい部分もあります。しかしながら、当社の各種採用施策が功を奏し、前年度は目標を上回るかたちで着地しています。今期も継続して現行の施策を継続することで採用目標をしっかり達成していきたいと思っています。

現状の見立てでは、進捗率においては、9月末くらいまでの採用の内定受諾がおおよそ決まっており、計画の中途採用進捗率は、目標のおよそ56%がすでに確定している状況になります。

下期以降の内定受諾も予断を許さないため、目標を達成できるように進めていくことと、既存社員の退職を防ぐために社内のエンゲージメントを高めるための施策も怠らずに行っていきたいと考えています。

司会者(Q):「2026年3月期の売上高100億円を掲げています。その時の営業利益はいくらと想定されていますか？」というご質問です。

黒川(A):オフィシャルに発表している数値はありません。先ほどご質問いただいた、営業利益率の目標と重複する回答になりますが、およそ10%を見込んでいます。利益面では、10億円のラインに乗せていきたいと考えています。

将来成長のための新事業投資

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。また、研究開発から創出されたCariotへのSaaSビジネス投資により、サービス間連携によるシナジー効果を創出します。



© FLECT CO., LTD. 36

司会者(Q):「将来的に、先行投資により営業利益が減益となることもあるのでしょうか?」というご質問です。

黒川(A):主に先行投資としては、スライドに記載している新事業投資が該当すると考えています。研究開発については、売上高や人員の構成比でP/Lインパクトが大きく出ない規模感で継続しています。

具体的な金額感では、年間で3,000万円ほどになっていますので、そのような意味では、財務インパクトはそこまで発生はしないと考えています。

可能性として一番高いのは「Cariot」へのSaaSビジネスの投資です。こちらに関しても、先ほど先行投資分として、「Cariot」サービスへの投資を除くと利益がどの程度出るかという資料をご説明しました。

2億円弱ほど、具体的には1億7,000万円ほどの成長投資を、今期の費用計上として想定しています。これを上回る投資があるかと言うと、少なくとも優先としては、計画利益を達成する前提で判断したいと思っています。その意味では、計画利益はしっかり守った上で、さらなる投資ができるかという判断を行っていきたいと考えています。

司会者(Q):『Cariot』事業において、対象を中小企業に変更したのはなぜでしょうか？ スマートドライブ社などの競合に勝てないと判断したのでしょうか？」というご質問です。

黒川(A):先ほどもご説明したとおり、ドライバーの働き方改革クラウドとして「Cariot」を SaaS ビジネスで提供していくことを、2022 年 4 月から新たな戦略で展開しています。

従来は、まさに大手企業向けにサービスを提供していました。大手企業の特徴としては、非常に台数が多く、1 社あたりの契約が大きくなるため、獲得できると ARR、MRR が跳ね上がるころは非常に魅力的ではあります。

しかしながら、その個社ごとの業務要件、システム要件が非常にオリジナルなものになります。そのため、当社のカスタマーサクセスという人的チームがつきっきりで支援していかなければ運用が回らないといった、いわゆる個社対応、個社ごとのカスタマイズが常態化するサービスになっていました。

そこで、当社はプロダクトベースで企業や社会の 이슈(課題)を解決する SaaS としてのビジネス展開をあらためて優先したいと考えました。その場合、プロダクトに合わせて業務やシステムを変えていただくことを考えると、どちらかと言うと中小企業のほうが柔軟に対応いただけます。

1 社あたりの ARPA は下がりますが、まずは SaaS ビジネスとして非連続な成長を実現するために、特にトラック会社などは中小企業のほうが圧倒的に多いこともあり、ターゲット市場を考慮して戦略転換をしました。そのため、競合を意識したわけではありませんので、ご理解いただければと思います。