



株式会社フレクト

2024年3月期 第1四半期決算説明会
2023年8月15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	694百万円 (2023年6月末時点)
従業員数	283人 (2023年6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	・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 の黒川です。本日はお盆の期間中にもかかわらず、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。

さっそく決算説明を始めますが、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。

まず会社概要についてです。当社フレクトの設立は 2005 年で、現在 19 期目になります。従業員数は 2023 年 6 月末時点で 283 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。



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

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), has 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, AWS, Okta, MuleSoft, Heroku, and Tableau. The right section, titled 'Cariot', has a light blue background and describes 'クルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウド' (Cloud for Driver Work Style Reform Connecting Cars and Companies). It features a map with location pins and a dashboard on a computer monitor.

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
okta
MuleSoft Partner
HEROKU
+ a | b | 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

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 Services」「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。

なお、当社は単一セグメントでの開示となっています。

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
- 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
- 2023年5月** MuleSoft Japan
“MuleSoft Japan Partner Enablement Award 2023”
MuleSoftビジネスにおける実績が評価され受賞



**PARTNER
INNOVATION
AWARDS
2019 WINNER**

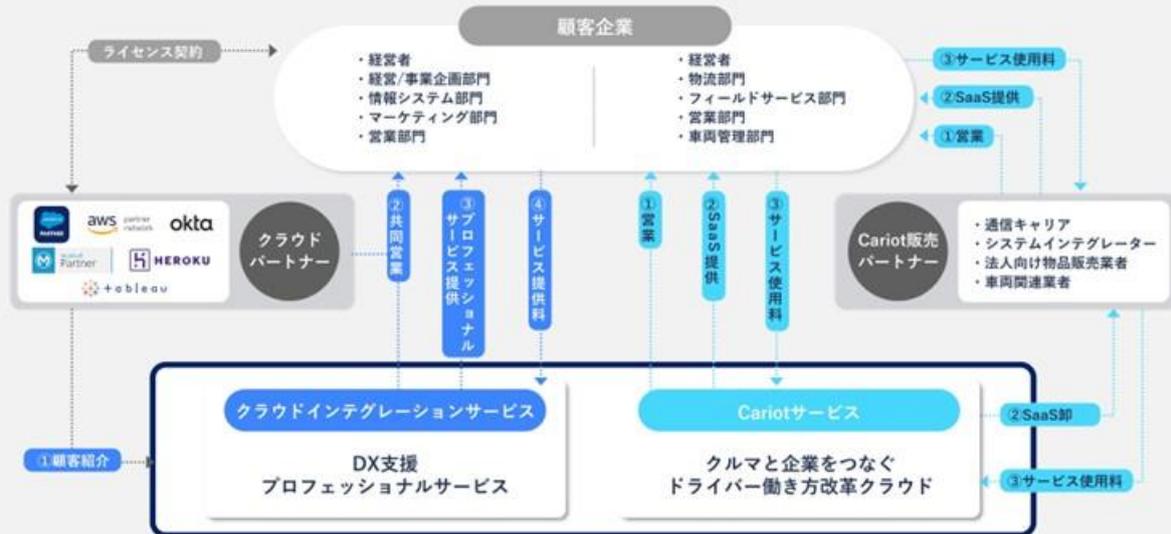


国内でもグローバルでも評価される先端 DX 実績として、国内 AI サービスの DX 事例を評価され、2019 年に Salesforce グローバルでのイノベーションアワードを日本の企業で初めて受賞しました。

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、限られたパートナー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

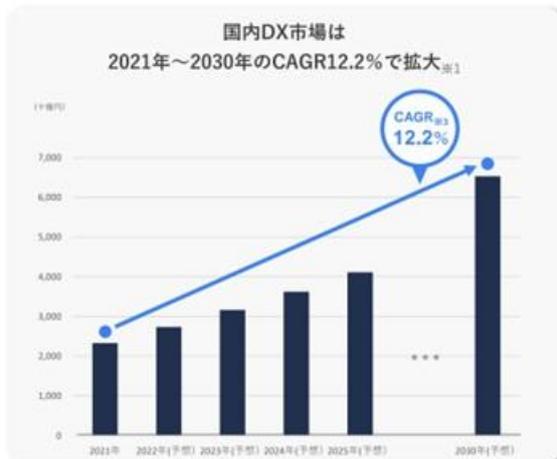
クラウドインテグレーションサービスは、クラウドパートナーとの共同営業を行い、顧客企業に直接プロフェッショナルサービスを提供します。Cariotサービスは、直販活動を中心に顧客企業に対してSaaSライセンスを提供するサブスクリプション型のビジネスモデルとなっています。



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。

日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大



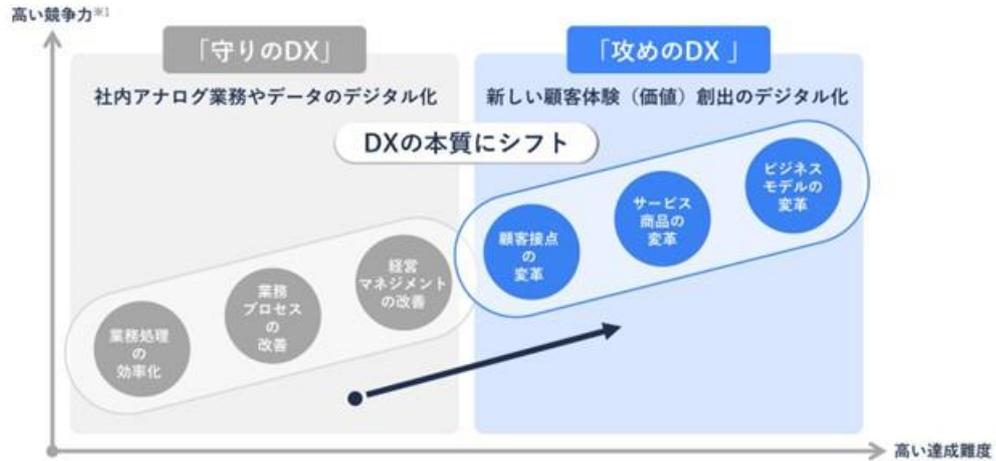
※1 「特」 富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の成長展望」を引用
※2 IDC Japan「特」 「国内パブリッククラウドサービス市場 売上調査」を引用
※3 CAGR (年平均成長率)とは、期間平均の複利成長率を算出したもの

©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、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。



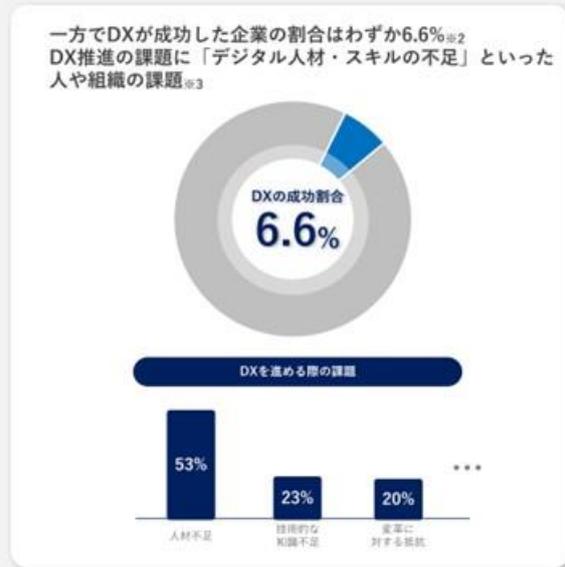
※1株式会社NTTデータ経営研究所「日本企業のデジタル化への取り組みに関するアンケート調査」を基に当社で作成

© 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、顧客接点の変革、サービス商品の革新、ビジネスモデルの革新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 株式会社人財開発センター「デジタル・トランスフォーメーション推進人材の現状と今後のあり方に関する調査（2019年5月17日）」<https://www.hpa.go.jp/View/000013700.pdf>を基に当社で作成。
※2 アドベ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年版）」を基に当社で作成。
※3 総務省「令和3年版労働生産性調査（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割に上ります。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：売上200億、利益400億、社員5000人以上のいずれかに該当している企業、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（5,000億円以上）規模の企業
※2 2024年3月期第1四半期の数値

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、2024年3月期第1四半期の売上比率は約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。



当社の特徴である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の立案から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。

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)

© FLECT CO., LTD. 13

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、繰り返しその開発サイクルを回すことで、変化に適応しながら高い俊敏性を持ってDXサービスの成長を支援します。

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。



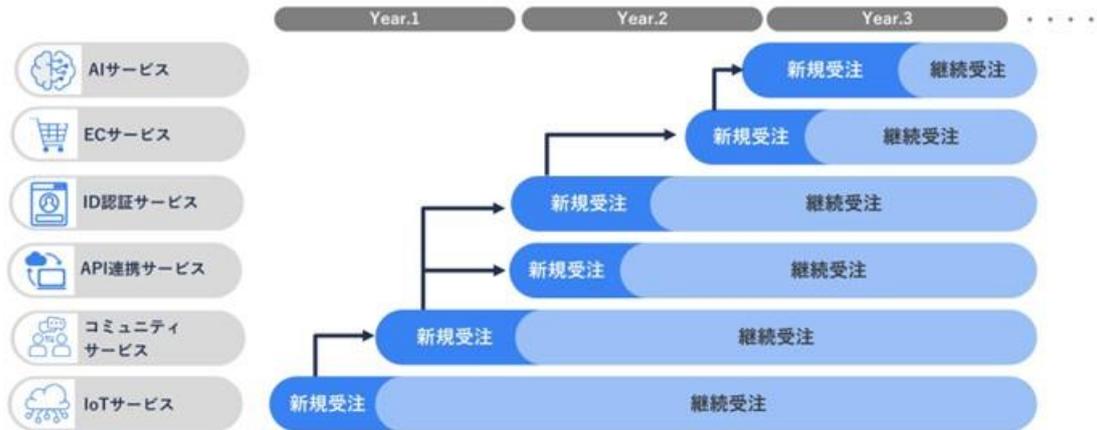
※1 Application Programming Interfaceの略でソフトウェア・API同士が互いに情報をやり取りするために使用するインタフェース仕様
 ※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム
 ※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール
 ※4 Business Intelligence (ビジネス・インテリジェンス) 大量データを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略の意思決定を支援するツール

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網羅的に開発し、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。

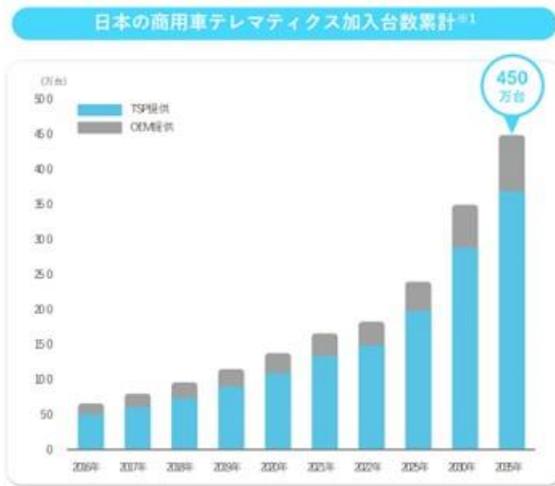


DX 案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大についてです。繰り返しになりますが、当社では初期サービス構築以降も、フェーズ 2、フェーズ 3 といった単位で機能追加や性能向上などの開発を継続的に行い、デジタルサービスを発展させていきます。

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 富士通「コネクテッドカー関連市場の現状とテレマティクス動向2022」を基に当社で作成。TSP (Telematics Service Provider) はサービス提供者、OEM (Original Equipment Manufacturer) は自動車メーカーとなります。
 ※2 Total Addressable Marketの略で意味可能な最大市場規模。金額換算は当社共同平均サービス単価・12ヶ月4台数にて当社で試算。
 台数は一般財団法人自動車連盟が公表する「自動車保有台数」の乗用車台数（令和4年3月末時点）と一般財団法人日本自動車工業会が公表する「乗用車・全額付一入車保有台数の年間総額と対前年比」の乗用車台数から個人リース車両数も差し引いて算出。

「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）」に基づき作成
 ※2 厚生労働省「トラック運転者の長時間労働改善に向けたロードサイト」に基づき作成

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が軸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・活用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。

(2024年3月期-第1四半期) 決算サマリー



※1 専任職を数えたクラウドエンジニア・ソフトウェアエンジニア・システムエンジニア等の総数(2023年6月末時点)

© FLECT CO., LTD. 20

2024年3月期第1四半期決算についてご説明します。まず、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て、売上高は14億8,300万円、前年同期比26.5%増と、過去最高の第1四半期の売上高を計上しています。

利益については、前年同期比で黒字転換となりまして、営業利益は3,700万円、前年同期比6,400万円の増加となりました。

一方で、前期から続いている不採算プロジェクトが予定どおり第1四半期で納品・検収するも、一部追加の対応が発生した関係で、利益率がやや低下するかたちとなっています。ただし、売上高が堅調に推移したため、利益額は予定どおりの水準で着地しています。

2つ目、持続的な成長を見据え、将来の取引拡大が期待できる新規顧客を多数獲得したことにより、大手企業の四半期契約顧客数は40社と、前期第4四半期比で7社増加となりました。第1四半期における新規顧客の業績影響はまだ小さいため、大手企業の顧客あたりの四半期平均売上高(ARPA)は3,320万円と、前期第4四半期比で850万円の減少となりました。新規顧客に関しては、第2四半期以降の業績拡大を見込んでいます。

3つ目、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は引き続き増加しています。人材の売り手市場においても、新卒25人に加え、中途採用も計画を上回って進捗しています。2023年6月末時点で233人、前年同期比で85人増、2023年3月末比で41人増となっています。

4つ目、2024年3月期の業績予想については、旺盛なDX需要は変わらず、業績見通しに変更はありません。不採算プロジェクトの一部追加対応が第2四半期に発生しますが、他のプロジェクトは堅調に推移しており、増加コストは吸収可能と考えています。

(2024年3月期-第1四半期) トピックス

経済産業省との取引を開始しました。また、2年連続でMuleSoftよりアワードを受賞しました。

経済産業省との取引を開始

経済産業省より、Salesforceを活用した職員情報DB及び勤怠管理システムに関する案件を受注し、取引を開始しました。

事業領域の拡大に向けて、官公庁や公共領域の体制を強化しており、当社初となる中央省庁との直接契約を実現しました。

今後の取引拡大を図ってまいります。



FLECT

MuleSoftよりAwardを受賞

API連携プラットフォームのMuleSoft導入支援に関して、MuleSoftビジネスにおける貢献が評価され、2年連続となるイネーブルメントメントアワードを受賞しました。



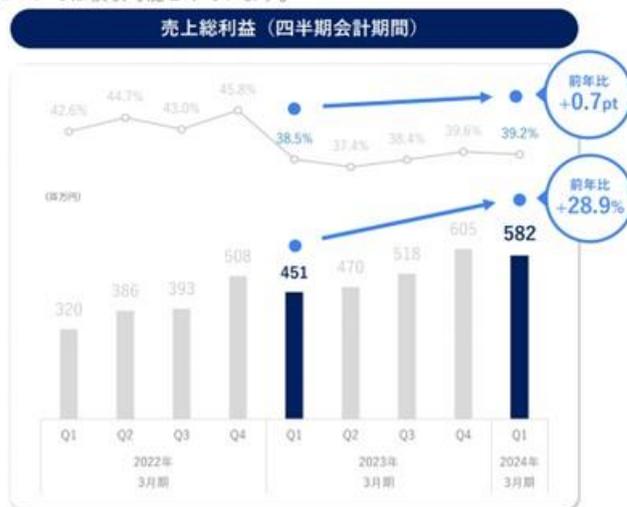
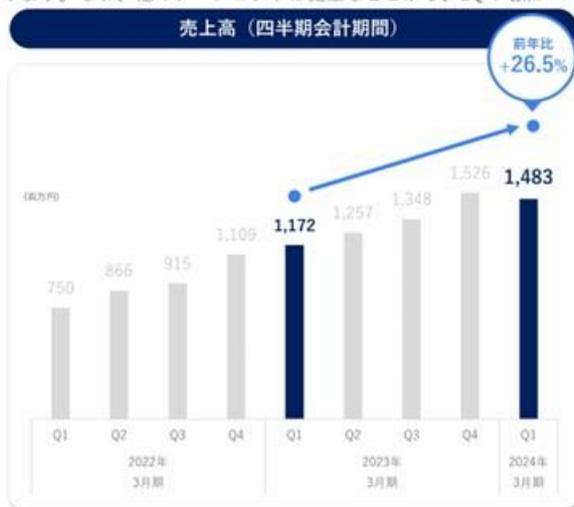
2年連続
MuleSoft Japan
Partner Enablement
Awardを受賞

トピックスです。1つ目、経済産業省との取引を開始しました。事業領域の拡大に向けて、官公庁や公共領域の体制を強化しており、当社初となる中央省庁との直接契約を実現しています。今後、さらなる取引拡大を図っていきます。

2つ目、「MuleSoft」よりAwardを受賞しました。API連携プラットフォームの「MuleSoft」導入支援に関して、「MuleSoft」ビジネスにおける貢献が評価され、2年連続の受賞となっています。

(2024年3月期-第1四半期) 業績推移

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,483百万円（前年同期比+26.5%）と過去最高の1Q売上高となりました。一方で、不採算プロジェクトは予定通り1Qで納品検収したものの、一部追加対応が発生しました。2Qの追加対応により、見込まれる損失を引当てたため、売上総利益率は39.2%と利益率をやや押し下げました。ただし、売上高は堅調であり、売上総利益額は予定通りの水準に着地しております。なお、他のプロジェクトは健全なことから、2Qの増加コストについては吸収可能とみています。



© FLECT CO., LTD. 22

2024年3月期第1四半期の売上高および売上総利益の業績推移です。繰り返しですが、売上高は14億8,300万円と、過去最高の第1四半期売上高となりました。不採算プロジェクトは第1四半期で納品・検収は行いましたが、一部の追加対応が発生した関係で、こちらによる損失を引き当てています。この結果、売上総利益率は39.2%と利益率をやや押し下げることになりました。

ただし、売上高は堅調で、売上総利益額は予定どおりの水準に着地しています。他のプロジェクトは健全に進捗していることから、第2四半期の不採算プロジェクトに伴うコスト、逸失利益に関しては十分吸収可能と考えています。

(2024年3月期-第1四半期) 業績推移

営業利益は、23年4月入社の新卒採用に伴う費用が増加しながらも、増収効果により37百万円（前年同期比+64百万円）と増益となりました。前年同期は赤字を計上したものの、今期は黒字に転換しました。当期純利益は26百万円（前年同期比+46百万円）となりました。



営業利益および当期純利益の業績推移です。営業利益については、2023年4月入社の新卒採用に伴う費用、およびその教育費、労務費の増加と、先ほどお伝えした不採算プロジェクトの影響がある中でも、増収効果によって増益となり、3,700万円と黒字に転換しています。

当期純利益は2,600万円となり、前年同期比で4,600万円の増加となりました。

(2024年3月期-第1四半期) 業績進捗

売上高は過年度を上回る23.2%の進捗率となり、堅調に推移しています。
 営業利益は、不採算プロジェクトによるコスト増加の影響を受けながらも、売上高が堅調に推移したことで、予定通りの利益水準となりました。



2024年3月期第1四半期の業績進捗です。売上高の進捗率は、過年度を上回る23.2%と、堅調に推移しています。営業利益の進捗率は、新卒採用に伴う費用増、そして不採算プロジェクトによる費用増の影響を受けながらも、売上高が堅調に推移していることから前年同期比17.3ポイント増となり、予定どおりの利益水準となっています。

(2024年3月期-第1四半期) 貸借対照表

主な増減について、流動資産が62百万円増加、流動負債が34百万円増加しています。自己資本比率は53.3%と健全な財務基盤となっています。

	2023年3月期 (期末時点)	2024年3月期 (第1四半期末時点)	増減額
資産合計	2,881	2,930	+49
流動資産	2,577	2,639	+62
固定資産	304	290	△13
負債合計	1,351	1,369	+18
流動負債	768	803	+34
固定負債	582	566	△16
純資産	1,530	1,560	+30
総資産	2,881	2,930	+49
現預金	1,155	1,063	△91
有利子負債	633	625	△7
自己資本比率	53.1%	53.3%	+0.2pt

© FLECT CO., LTD. 25

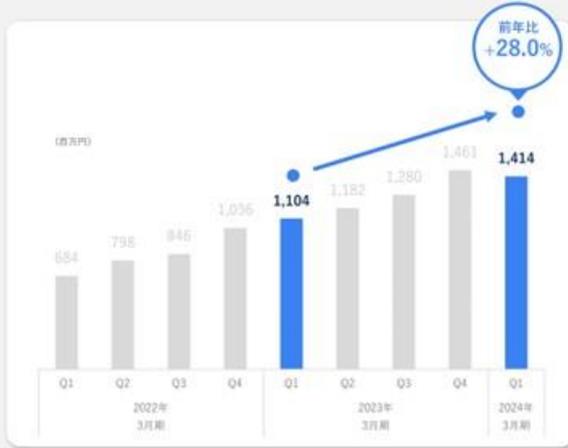
貸借対照表の主な増減についてです。流動資産は、現預金が9,100万円減少したこと、および売上増加に伴い売掛金が1億4,700万円増加したことで、6,200万円の増加となりました。流動負債は、前受金が3,600万円増加したことなどにより、結果として3,400万円の増加となっています。

自己資本比率は53.3%と、健全な財務基盤となっています。

業績推移

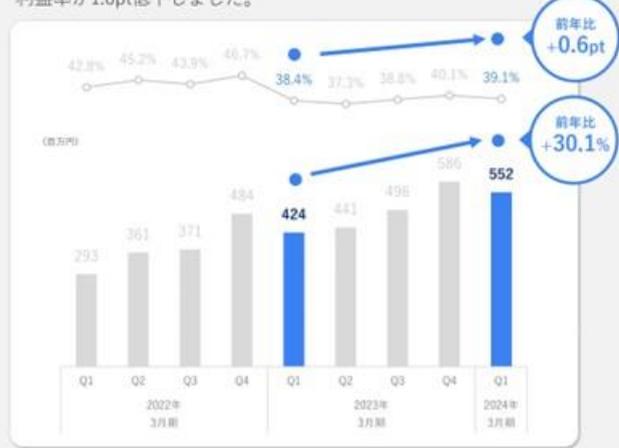
売上高（四半期会計期間）

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,414百万円（前年同期比+28.0%）と第1四半期の売上高としては過去最高となりました。



売上総利益（四半期会計期間）

不採算プロジェクトの一部追加対応により、第2四半期で見込まれる損失を引当てたため、売上総利益率は39.1%と23年3月期4Q比で利益率が1.0pt低下しました。

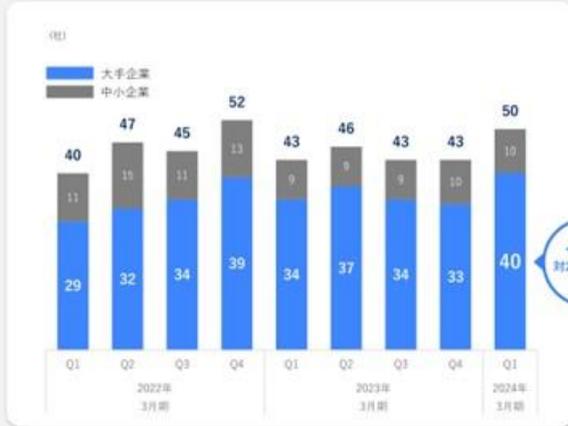


クラウドインテグレーションサービスの業績推移です。売上高は前年同期比 28%増と、過去最高の第1四半期売上高となりました。売上総利益率については、不採算プロジェクトの一部追加対応により、第2四半期で見込まれる損失を引き当てたため、39.1%となっています。

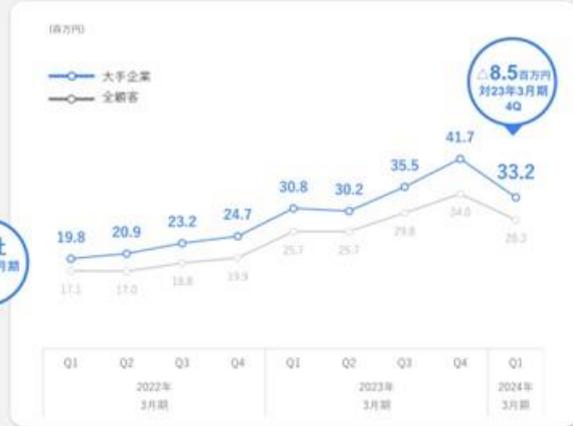
KPI推移（四半期ベース）

四半期契約顧客数^{※1}

24年3月期1Qの大手企業の四半期契約顧客数は、持続的な成長を見据え、将来の取引拡大が期待できる新規顧客の獲得に注力した結果、23年3月期4Q比で7社増加し、40社となりました。

顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)^{※2}

24年3月期1Qの大手企業のARPAは、新規顧客を多数獲得したことから、23年3月期4Q比で8.5百万円の減少となり、33.2百万円で推移しました。2Q以降の取引拡大を見込んでいます。



※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与えたライセンスを顧客に再転売するリセールにあたり、当社においては金額が小さいため、当該顧客は除外。

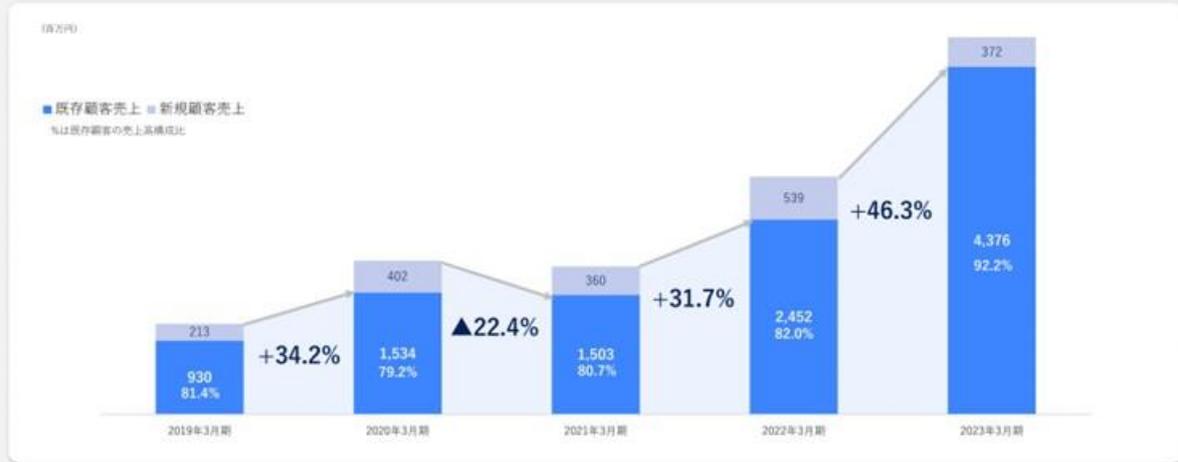
※2 Average Revenue per Account の略（顧客当たりの平均売上高）。再販案件を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。再販案件を除いた四半期平均売上高×四半期契約顧客数により算出。

クラウドインテグレーションサービスの KPI 推移です。2024 年 3 月期第 1 四半期の大手企業の四半期契約顧客数は、持続的な成長を見据えた、将来の取引拡大が期待できる新規顧客の獲得に注力した結果、前期第 4 四半期比で 7 社増加の 40 社となっています。

2024 年 3 月期第 1 四半期の大手企業の ARPA は、前期第 4 四半期比で 850 万円減少の、3,320 万円推移しています。要因としては、新規顧客を多数獲得する中で、初期の取引はスモールスタートの顧客が多くなるためですが、こちらは第 2 四半期以降の取引拡大を見込んでいます。

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：前事業年度以降に契約され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。スライドは、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が堅調に成長していることを表しています。

既存大手顧客売上高は、2022年3月期から2023年3月期にかけて46.3%増と拡大し、2023年3月期の大手顧客売上高のうち、約9割を既存顧客が占めるかたちとなっています。

5ヶ年の前年売上高成長率の平均は22.4%というかたちで増加しており、しっかりと既存顧客の売上高拡大を目指していけると考えています。

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、24年3月期1Qの契約数は過去最高の307件に増加しました。24年3月期1QのARRは、前Q対比で15百万円増加の259百万円となりました。



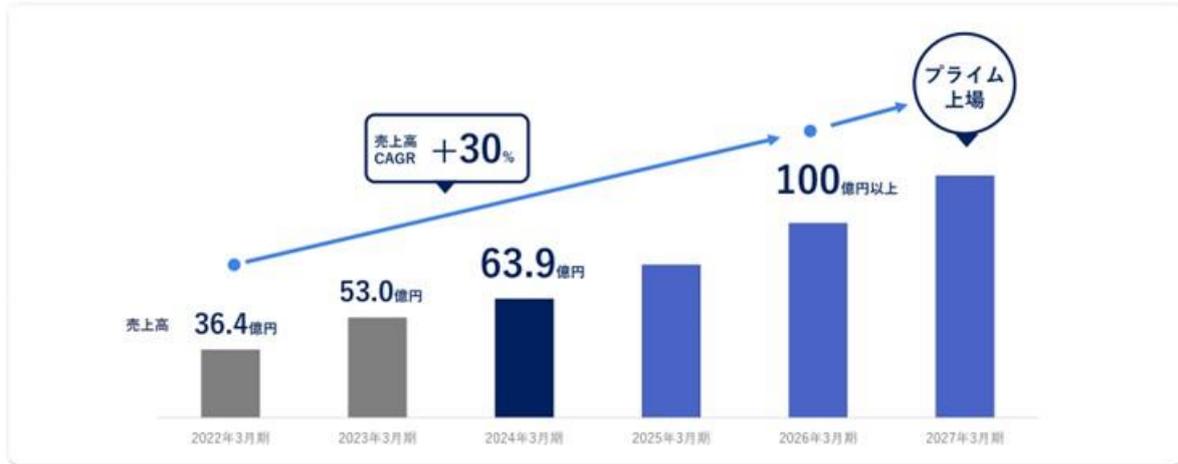
※1 Annual Recurring Revenueの値。直前のARR (Monthly Recurring Revenueの値×12倍)で算出した9ヵ月間経年対比
 ※2 20年最新年度の対比たりの対比的値
 ※3 Average Revenue per Accountの値。契約数当たりの平均ARR

「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、2024年3月期第1四半期の契約数は過去最高の307件に増加しました。

その結果、2024年3月期第1四半期のARRは、前四半期対比で1,500万円増加の2億5,900万円を着地しました。

プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

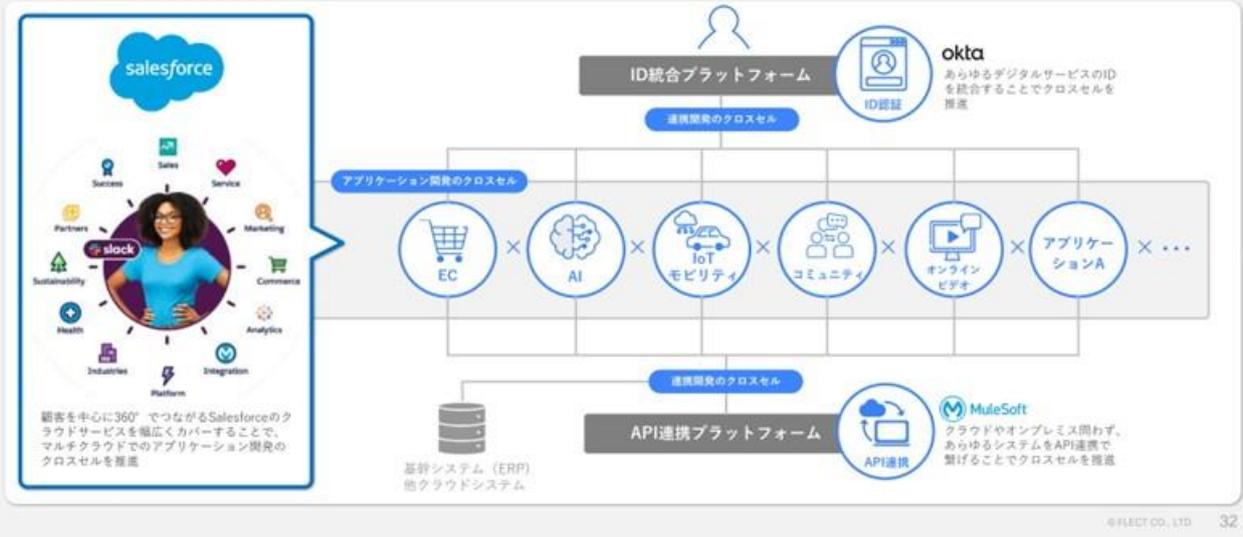
「マルチクラウドの強化および発展」「人材投資（教育・採用）」「研究開発投資」「Cariot投資」の成長戦略を推進することで、クラウドインテグレーションサービス中心の成長により、26年3月期は売上高100億円以上、27年3月期に東証プライムへの上場を目指していきます。



成長戦略についてご説明します。まず、プライム上場を目標に据えた中長期成長計画です。各種成長戦略を推進していくことで、クラウドインテグレーションサービスを中心に、2026年3月期は売上高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

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。

また、「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。そして、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、新卒25人の入社を含め前年同期比で85人増加、23年3月末対比では41人増加し、23年6月末時点で233人となり、期初計画を上回って推移しています。引き続き採用を強化してまいります。



※1 業務職を指したクラウドエンジニア等サービス部門のエンジニア、マネージャー等の専門職人数
 ※2 2023年6月末時点、同一業種取得者数の集計

© FLECT CO., LTD. 33

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です。こちらは冒頭お話ししたとおり、堅調に成長しています。

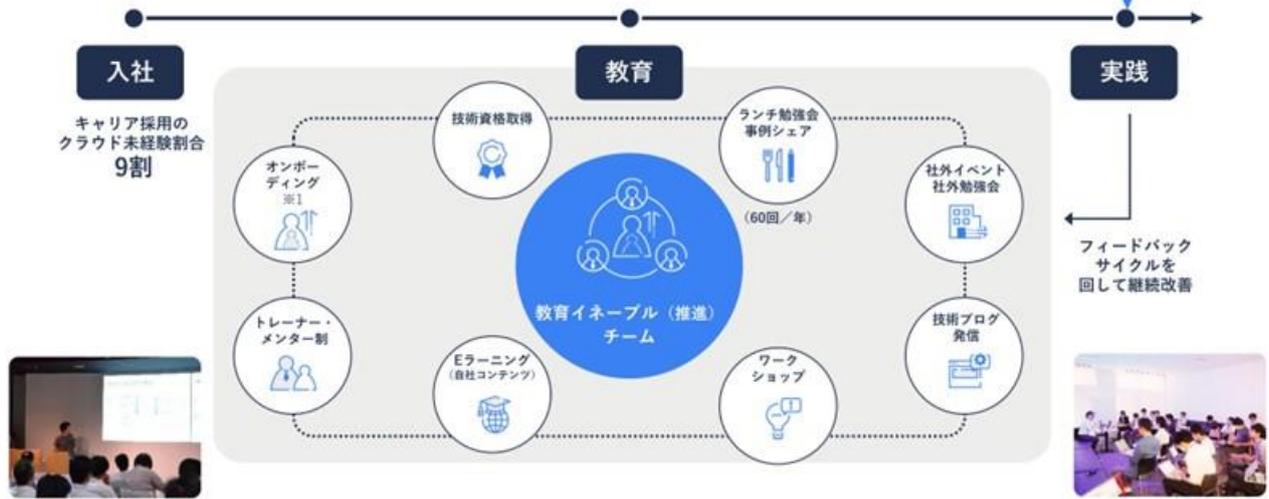
クラウドエンジニア等従業員数は、新卒25人の入社を含め前年同期比で85人増加、2023年3月末対比では41人増加し、2023年6月末時点で233人と期初計画を上回って推移しています。引き続き採用を強化していきます。

また、マルチクラウド資格の取得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 キャリア採用者を初任の一員として定着させ、能力を高めるための一環の受け入れプロセス

© FLECT CO., LTD. 34

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実に9割に上りますが、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。



© FLECT CO., LTD. 35

将来成長のための新事業投資を行っていきます。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た競争優位性を確立していきます。

そして、「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):「不採算プロジェクトが第1四半期で完了せず、一部追加対応が発生したとのことですが、背景と具体的な内容を教えてください。また、利益に対するインパクトも教えてください」というご質問です。

黒川(A):まず背景のほうをご説明します。6月末時点での納品・検収をお客さま側としっかり握った上で、一部、仕様に沿わない品質の問題があり、第2四半期中に追加開発するということが発生しています。

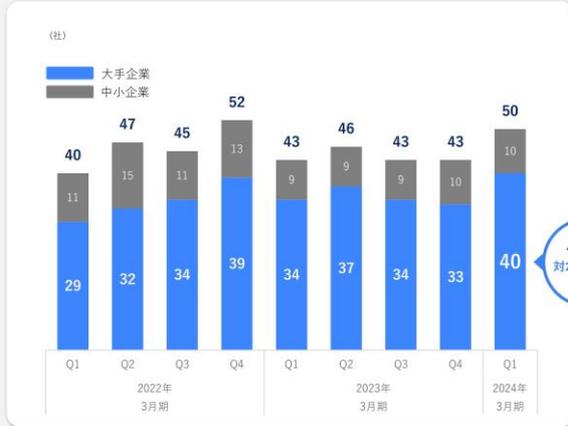
ただし、こちらは過去に発注いただいた予算の中で賄うということで、瑕疵対応の性格を持った追加開発となっています。実際の影響額は、第2四半期で引き当てた金額が1,000万円ほどになっています。それに伴う原価は2,700万円で、こちらが実質の費用増となっています。

ただし、繰り返しにはなりますが、第2四半期以降は他プロジェクトにおいてしっかりと売上、利益を獲得できる健全な状態で推移していますので、費用の吸収は十分に可能だと考えています。

KPI推移（四半期ベース）

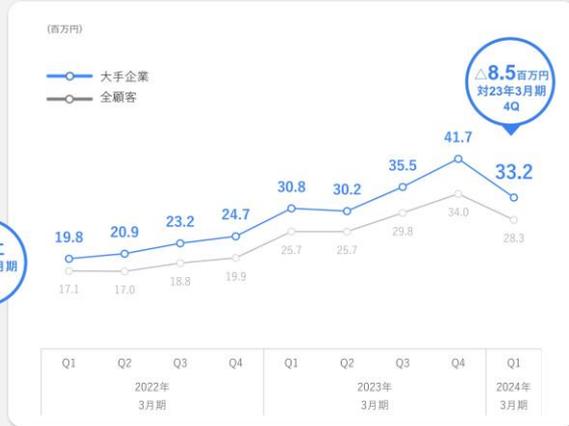
四半期契約顧客数※1

24年3月期1Qの大手企業の四半期契約顧客数は、持続的な成長を見据え、将来の取引拡大が期待できる新規顧客の獲得に注力した結果、23年3月期4Q比で7社増加し、40社となりました。



顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)※2

24年3月期1Qの大手企業のARPAは、新規顧客を多数獲得したことから、23年3月期4Q比で8.5百万円の減少となり、33.2百万円で推移しました。2Q以降の取引拡大を見込んでいます。



※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売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. 27

司会者(Q):「クラウドインテグレーションのサービスのARPAについて、第2四半期以降の見通しを教えてください」というご質問です。

黒川(A): 私どもの見立ても流動的なところはありますが、今期は10社ほどの新規顧客獲得を目指しており、第1四半期にはすでに7社を獲得できました。当然、需要との兼ね合いもありコントロールは難しいのですが、7社も急激に増えた関係で、今回のARPAダウンにつながってしまいました。

第2四半期以降は、残りの3社、もしくはそれを上回るかたちで新規顧客を獲得し、ARPAを徐々に増加させ、第4四半期にかけては前期と同様の4,200万円ほどに戻していければと考えています。

司会者(Q):「不採算プロジェクトとその追加対応の発生要因について、顧客要因・自社要因に分けて教えてください。特に、追加対応が必要になったのはなぜでしょうか？ 見通しが甘かったということでしょうか？」という質問です。

黒川(A):お伝えするのはなかなか難しいところではありますが、当然、まずは当社側の要因があります。要件定義において仕様が詰めきれていなかったために、設計開発およびテストの工程を経る中で、要件に対する不足についてお客さまから指摘され、そこを繰り返し対応している状況です。

非常に複雑な業務システムやプラットフォームサービスとなっており、お客さま側でも作業を進めながら要件を固めていた部分があります。初期の見積もりや要件定義の段階で、要件をすべて出し切っていたかと言うと、お客さま側にも少し不足していた部分は一定あったかと思います。しかしながら、私どもが責任を持って開発を引き受けていることもあり、その部分は飲み込んでシステム開発を行っています。

また、第2四半期に追加対応が発生した背景ですが、納品・検収に向けてのテストフェーズ、具体的には単体テストおよび結合テストというフェーズを経て品質を高めていた中で、結合部分での要件不足と品質不足が発覚し、それが先ほどご説明した対応へとつながっています。

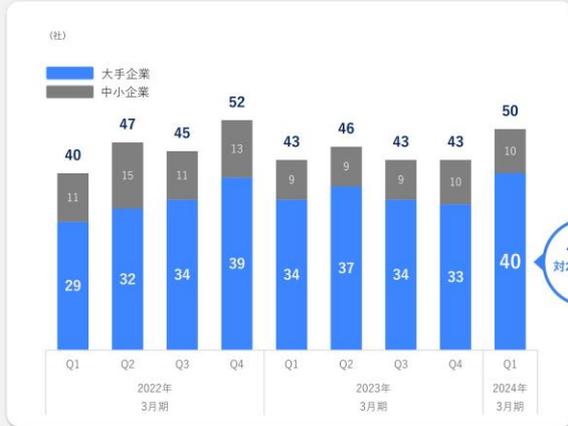
司会者(Q):「不採算プロジェクト等の一時的な要因がなかったとしたら、第1四半期はどのような収益水準になっていたでしょうか？」というご質問です。

黒川(A):今回の不採算プロジェクトの追加対応がなかった場合、第1四半期の売上総利益率は2ポイントほど押し上げられ約41%となっていたため、この数字が実質的に受けた影響です。第2四半期にしっかり完了させ、不採算プロジェクトの影響をなくすよう努めていきたいと考えています。

KPI推移（四半期ベース）

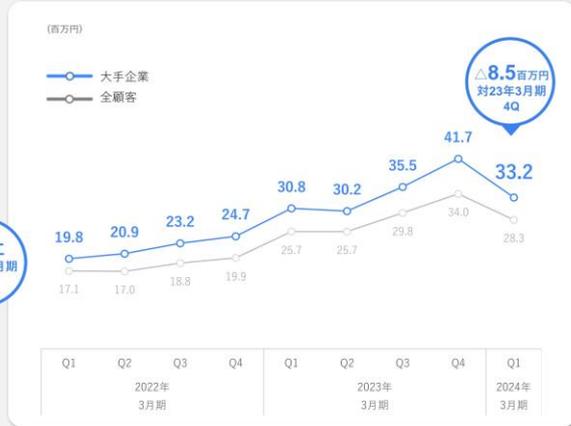
四半期契約顧客数※1

24年3月期1Qの大手企業の四半期契約顧客数は、持続的な成長を見据え、将来の取引拡大が期待できる新規顧客の獲得に注力した結果、23年3月期4Q比で7社増加し、40社となりました。



顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)※2

24年3月期1Qの大手企業のARPAは、新規顧客を多数獲得したことから、23年3月期4Q比で8.5百万円の減少となり、33.2百万円で推移しました。2Q以降の取引拡大を見込んでいます。



※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売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. 27

司会者(Q):「第1四半期で大手企業の契約顧客数が大幅に増えた背景と要因を教えてください」というご質問です。

黒川(A):契約顧客数が7社増えている背景としては、まず、中央省庁を含む公共機関領域の獲得を戦略的に実施していたことが挙げられます。

また、前期の第4四半期から第1四半期にかけて、「Salesforce」のマルチクラウドでの非常に複雑で大規模な開発や、「MuleSoft」でのAPI連携基盤の開発、「Okta」のID認証基盤の開発、またはこれらをクロスするような案件の引き合いを非常に多くいただいでいました。

新規顧客の獲得に動く中で純粋に引き合いが増え、そこに提案するかたちで受注増となっていますので、戦略的に動いた部分と、クラウドパートナーからの旺盛な引き合いに提案活動を行ったことの両面で、受注を獲得できたというのが背景になります。