



株式会社フレクト

2024年3月期 決算説明会
2024年5月14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	701百万円 (2024年3月末時点)
従業員数	324人 (2024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ありがとうございます。

まず、会社概要と事業概要についてお話した後、決算内容をご説明します。

会社概要です。当社の設立は 2005 年で、現在 20 期目となります。従業員数は 2024 年 3 月末時点で 324 人となっており、基盤事業としてクラウドインテグレーションサービス、そして新規事業として「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



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・インテグレーターです。

あらゆるヒト、モノがデジタルでつながる現代社会において、デジタルに最適化された新しい顧客体験をカタチにします。お客さまから言われたことだけを開発するのではなく、企業、さらにはその先にいるユーザーや社会のあるべき姿を我々自身でしっかり考え、モノ作りまで行うことで、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。



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。



サービスの概要です。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」支援のプロフェッショナルサービスを提供しています。これは、既存・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、マルチクラウドでの開発・運用までワンストップで提供するサービスです。

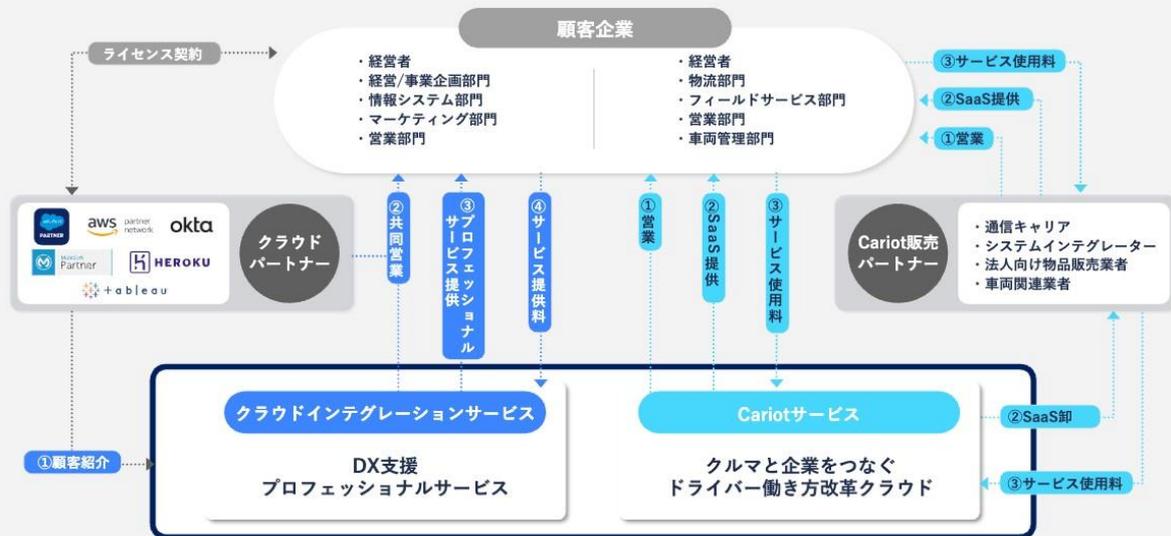
パートナーとしては「Salesforce」「Amazon Web Services」「Heroku」「MuleSoft」「Tableau」「Okta」といった、グローバルで活躍するクラウドプラットフォーマーがいます。

一方、「Cariot」サービスは、クルマと企業とをつなぐドライバーの働き方改革クラウドサービスです。法人車両のリアルタイム位置情報の活用と車両管理業務のDXにより、現場の業務効率化を支援し、安心・安全をお届けする自社のクラウドサービスとなります。

なお、当社は単一セグメントで開示しています。

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。



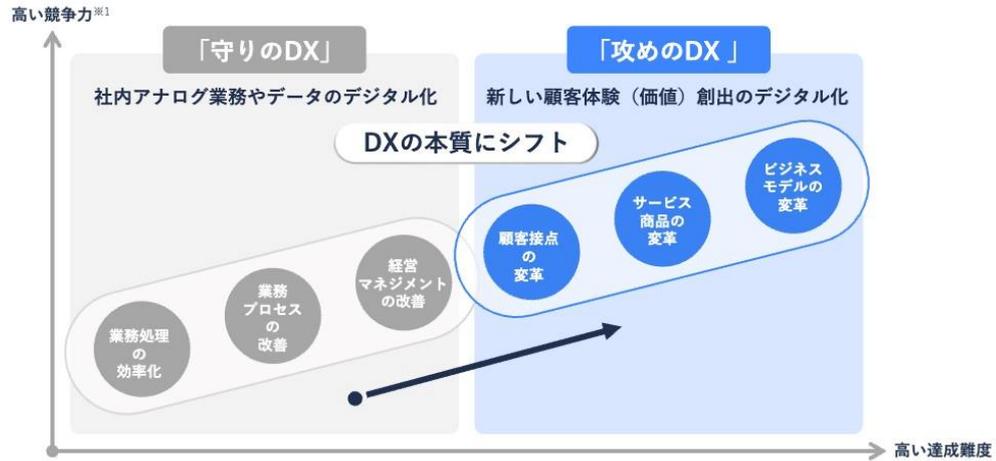
サービスの流れですが、クラウドインテグレーションサービスについては、クラウドパートナーから顧客紹介と共同提案の依頼が入り、それを受けて共同営業を行います。受注したお客さまに対するライセンスはクラウドパートナーの契約となり、当社ではライセンスのリセール活動は行っていません。

プロフェッショナルサービスは当社とお客さまとの直接契約となり、そのサービス提供料をいただくかたちです。また、初回契約以降は当社の担当者がしっかり営業活動を行うことで、お客さまとの継続的な取引を実現しています。

「Cariot」サービスは、自社で直販体制を構築し、その営業活動で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前払いの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。

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アナログ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. 6

DXには、企業の競争力を高める「攻めのDX」と、例えば紙からデジタルへの置き換えといった、社内アナログ業務やデータのデジタル化・コスト削減が目的の「守りのDX」があると考えています。我々としては、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ると思っています。

「攻めのDX」のステップとしては、顧客接点の革新、サービス商品の革新、そしてビジネスモデルの革新があります。達成する難度は高いですが、実現すると企業の高い競争力を獲得できる「攻めのDX」こそDXの本質と考えています。

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/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91%^{※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 24年3月期の数値

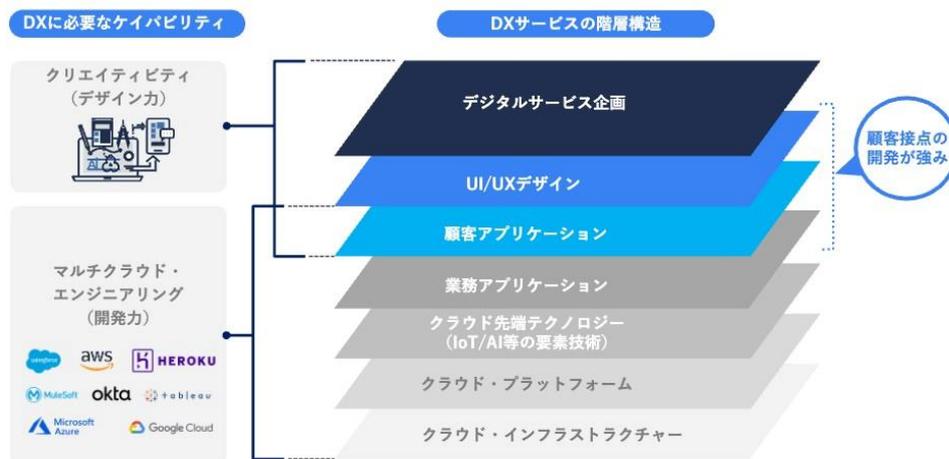
© FLECT CO., LTD. 7

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」を支援します。具体的にはIoT/モビリティやAIサービス、顧客とつながるコミュニティ、ECサービス、API連携やID認証といった基盤の構築など、企業の既存事業や新規事業のデジタル変革の支援を行います。

また、顧客基盤は積極的にDXを推進する大手企業が中心となっており、2024年3月期の売上比率において約91%は大手企業です。

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。



クラウドインテグレーションサービスの特徴は3つあります。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です。「攻めのDX」を実現させるため、クリエイティビティ、デザイン力とマルチクラウドのエンジニアリング(開発力)が必要となります。

クリエイティビティ、デザイン力は、デジタルサービス企画の立案、UI/UX、画面や顧客体験のデザイン設計となります。また、マルチクラウドのエンジニアリング(開発力)は、お客さまのアプリケーション、企業が使う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、インフラまで、すべての開発において必要となり、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)の略

2つ目の特徴は、ワンストップゆえに、変化に適応する高いアジリティ(俊敏性)を持っていることです。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ては、高いアジリティによってデジタルサービスを継続的に発展させる必要があります。

当社のプロジェクトの平均期間は約3ヶ月で、短期間でのデリバリを実現しています。また、初期サービス構築で終わらず、繰り返しデリバリ開発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

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 サービスだけといった単一サービスではなく、企業が求める複数のデジタルサービスを開発し、それらを束ね、ビジネスモデル全体の変革を支援していきます。

そのためにも、各種クラウドプラットフォームの長所・短所を押さえ、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が当社の競争優位性と考えています。

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。

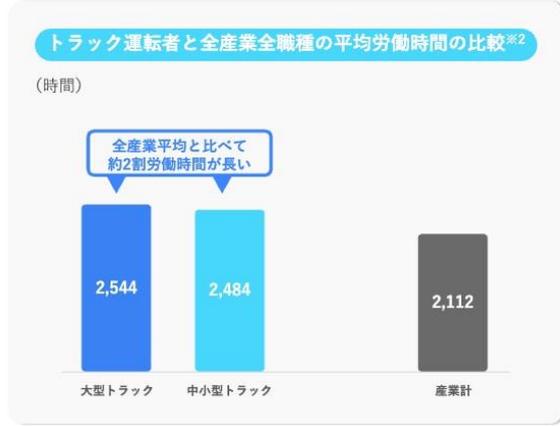
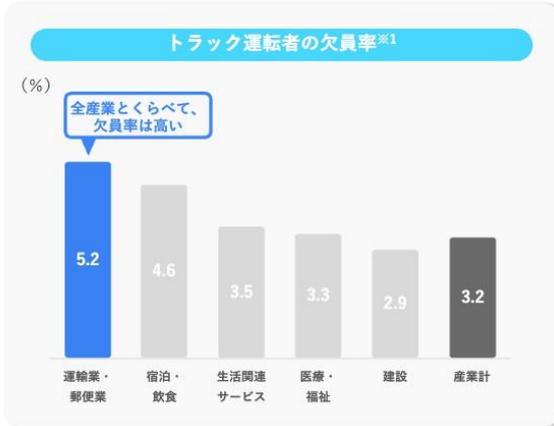


※1 富士経済「コネクテッドカー関連市場の現状とテレマティクス戦略2019」を基に当社で作成。TSP (Telematics Service Providerの略) はサードパーティ、OEM (Original Equipment Manufactureの略) は自動車メーカーとなります。
※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月間平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。
台数は一般財団法人自動車検査登録情報協会「自動車保有車両数」の貨物車両数(令和5年1月末現在)と一般社団法人日本自動車リース協会連合会「車種別・全国リース車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」サービスについてです。「Cariot」が在籍する日本の商用車テレマティクスの加入台数累計は2035年までに約450万台となる見込みで、2022年時の約183万台から約2.5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4月より「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」が適用されており、業界全体の対策が求められています。



※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

モビリティ業界における課題として、トラックドライバー不足を背景とした物流危機が顕在化しています。また、2024年4月から働き方改革に基づき、自動車運転業務に対する時間外労働の残業上限規制が適用されているため、業界全体で対策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. 13

このような社会課題に対し、「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を提供しています。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活用することで、クルマの位置情報や加速度といったデータを簡単かつリアルタイムに取得・可視化できるサービスとなっています。

運転に関わる計画から実際のリアルタイムの進捗、そして実績の集計・分析まで、これらをデジタルで一気通貫した業務体験としてお届けし、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-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 (2024年3月末時点)

© FLECT CO., LTD. 15

2024年3月期の決算サマリーのポイントは4つです。1つ目として、旺盛なDX支援の需要を受け、プロジェクトが健全な進捗状況にあることから、売上、各段階利益ともに過去最高を計上しています。売上高は69億2,800万円で、前年同期比30%増、営業利益は7億5,700万円で、前年同期比193%増、当期純利益は4億4,000万円で、前年同期比98%増となりました。

2つ目は、売上成長の背景として、新規顧客を多数獲得し、かつ既存顧客の取引拡大も実現することができました。新規顧客は少額取引から開始する傾向があるため、全体の顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)は減少していますが、既存の大手企業に限ったARPAについては、堅調に取引が拡大したことによって増加しています。

大手企業の四半期の契約顧客数は48社で、前四半期比で7社増えました。大手企業のARPAは3,640万円で、前四半期比280万円減となっています。

3つ目は供給サイドですが、エンジニア等従業員数は人材売り手市場においても253人の期初計画に対して275人と、大幅な超過で達成することができました。2025年3月期は350人と、75人の純増を計画しているため、引き続き採用活動に注力していきます。

4つ目として、2025年3月期の業績予想は旺盛なDX需要を背景に、過去最高の業績を見込んでいます。同時に、持続的な成長に向けて横断で事業活動を支援する組織の新設・拡充に加えて、社員エンゲージメント強化を企図とした人材投資を拡大する計画です。

これらを踏まえて、売上高は83億5,300万円の前年同期比20%増、営業利益は9億1,900万円の前年同期比21%増、当期純利益は5億4,700万円の前年同期比24%増と予想しています。

(2024年3月期-第4四半期) トピックス

大手自動車メーカーとOR (オペレーションズ・リサーチ) を活用した共同研究を行い、実証実験に成功しました。また、「Salesforce Data Cloud」の導入支援を開始しました。

大手自動車メーカーとOR (オペレーションズ・リサーチ) ※1を活用した共同研究を行い、実証実験に成功

共同研究先の大手自動車メーカーでは、新機種開発時に数十台のテスト車両を開発し、それぞれの車両に、詳細なスケジュールを作成しています。

スケジュールは、ベテラン担当者が複数人がかりで、複数の制約条件を加味しながら、数週間から1か月以上かけて作成していました。そこで、ORを活用したところ、既存のスケジュール作成と同等レベルの結果を数時間の計算で得ることが出来ました。

今後、アプリケーション開発を大手自動車メーカーと共同で進めていく予定です。



※1 OR (オペレーションズ・リサーチ) : アルゴリズム等により、課題に対する最適解を数学的・統計的に求める手法

「Salesforce Data Cloud」の導入支援を開始

「Salesforce Data Cloud」は、あらゆるデータを統合するプラットフォームです。フレクトの強みである「CRM」、「API連携」、「ID統合」との相乗効果も大きく、顧客ニーズを迅速かつ確実に捉えることを可能とします。

AIを活用することで、顧客一人ひとりに最適化された顧客サポートやマーケティング活動を実現してまいります。



© FLECT CO., LTD. 16

2024年3月期第4四半期のトピックスです。アルゴリズム等の活用によって、課題に対する最適解を数理統計で求めるオペレーションズ・リサーチ(OR)という手法を活用し、大手自動車メーカーと共同研究を行いました。こちらの実証実験に成功しています。

大手自動車メーカーでは新機種の開発時に数十台のテスト車両を開発し、それぞれ詳細なテストスケジュールをベテランの担当者が数週間ないしは1ヶ月以上かけて作成していました。しかし、ORを活用することで、既存のスケジュール作成と同等レベルの結果を数時間の計算で得ることができました。今後、アプリケーション開発を大手自動車メーカーと共同で進めていく予定となっています。

また、「Salesforce Data Cloud」の導入支援を開始しました。「Salesforce Data Cloud」は、あらゆるデータを統合するプラットフォームです。当社の強みであるCRM、API連携、ID統合との相乗効果も大きく、顧客ニーズを迅速かつ確実に捉えることを可能とします。さらにデータを蓄積した先には、AIを活用することで、顧客一人ひとりに最適化された顧客サポートやマーケティング活動を実現していきます。

(2024年3月期-第4四半期) 業績推移

旺盛なDX支援の引き合いが継続しており、売上高は2,003百万円（前年同期比+31.2%）と過去最高となりました。プロジェクト進捗も引き続き健全な状況にあり、売上総利益率は44.8%（前年同期比+5.2pt）高水準の利益率を維持しました。売上総利益額も897百万円（前年同期比+48.3%）と過去最高となりました。



2024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支援の引き合いが継続しており、売上高は20億3000万円、前年同期比31%増と、過去最高となりました。

プロジェクトの進捗も引き続き健全な状況であることから、売上総利益率は44.8%で前年同期比5.2ポイント増となっています。高水準の利益率を維持したことで、売上総利益額も8億9700万円、前年同期比48%増と、過去最高となりました。

(2024年3月期-第4四半期) 業績推移

営業利益は、4Qにおいて業績連動型の賞与や成長に向けた投資拡大で販管費を積み増した結果、214百万円（前年同期比+86.6%）となりました。当期純利益は、留保金課税^{※1}を75百万円計上したことにより、72百万円（前年同期比△39.9%）となりました。



※1 特定関係会社(1株主グループの発行済株式総数に対する株式保有割合が50%超、かつ、資本金1億円超の会社)において、内部留保に課される税金

© FLECT CO., LTD. 18

2024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。営業利益は業績連動型の賞与や、成長に向けた投資拡大によって販管費を積み増した結果、2億1,400万円で前年同期比86%増となりました。当期純利益は留保金課税を7,500万円計上した結果、7,200万円の前年同期比39%減となっています。

(2024年3月期-通期) 業績サマリー

通期の売上高は6,928百万円（前年同期比+30.6%）、売上総利益は3,001百万円（前年同期比+46.7%）、営業利益は757百万円（前年同期比+193.5%）、当期純利益は440百万円（前年同期比+98.0%）と売上高、各段階利益ともに過去最高となりました。
 なお、当期純利益においては、留保金課税を計上したことから修正予想に対する進捗率は98.1%となりました。

	2023年3月期	2024年3月期	前年比		2024年3月期 通期業績予想	予実進捗率
	(4月-3月)	(4月-3月)	増減額	増減率	(2024年2月6日 公表予想)	
売上高	5,305	6,928	+1,622	+30.6%	6,839	101.3%
売上総利益	2,045	3,001	+956	+46.7%	2,930	102.4%
(%)	38.6%	43.3%	+4.8pt	-	42.8%	
販管費	1,787	2,244	+456	+25.6%	2,262	99.2%
(%)	33.7%	32.4%	△1.3pt	-	33.1%	
営業利益	258	757	+499	+193.5%	668	113.4%
(%)	4.9%	10.9%	+6.1pt	-	9.8%	
当期純利益	222	440	+217	+98.0%	449	98.1%
(%)	4.2%	6.4%	+2.2pt	-	6.6%	

© FLECT CO., LTD. 19

2024年3月期の通期業績サマリーです。冒頭にお伝えしたとおり、売上高は69億2,800万円、売上総利益は30億100万円、営業利益は7億5,700万円、当期純利益は4億4,000万円となりました。売上高、各段階利益ともに過去最高となっています。

(2024年3月期-通期) 業績進捗

修正予想に対する売上高進捗率は101.3%、営業利益進捗率は113.4%の進捗率となり、修正予想を超過して着地しました。



2024年3月期の業績の進捗率ですが、売上高は101%、営業利益は113%と、修正予想を超過して着地しました。

(2024年3月期-第4四半期) 販管費

24年3月期4Qの販管費は業績連動型の賞与や成長に向けた投資拡大で販管費を積み増したことにより、682百万円（前年同期比+39.4%）と前年比で増加しました。24年3月期通期の販管費率は32.4%（前年同期比△1.3Pt）となり、販管費率が低下しました。



販管費については繰り返しになりますが、業績連動型の賞与および成長に向けた投資拡大によって積み増したことにより、第4四半期は6億8,200万円の前年同期比39%増となりました。通期の販管費率は32.4%で、前年同期比1.3ポイント減となっており、販管費率としては低下しています。

(2025年3月期-通期) 業績予想

25年3月期においても旺盛なDX需要を想定しています。また、持続的な成長に向けて、横断で事業活動を支援する組織の新設・拡充に加え、社員エンゲージメント強化を企図した人材への投資拡大を織り込んでいます。以上の結果、売上高は8,353百万円（前年同期比+20.6%）、売上総利益は3,641百万円（前年同期比+21.3%）、営業利益は919百万円（前年同期比+21.4%）、当期純利益は547百万円（前年同期比+24.2%）を見込んでいます。

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期 (予)	前年同期比	
	(4月-3月)	(4月-3月)	増減額	増減率
売上高	6,928	8,353	+1,425	+20.6%
売上総利益	3,001	3,641	+640	+21.3%
(%)	43.3%	43.6%	+0.3pt	-
販管費	2,244	2,722	+477	+21.3%
(%)	32.4%	32.6%	+0.2pt	-
営業利益	757	919	+162	+21.4%
(%)	10.9%	11.0%	+0.1pt	-
当期純利益	440	547	+106	+24.2%
(%)	6.4%	6.6%	+0.2pt	-

© FLECT CO., LTD. 22

2025年3月期の業績予想です。先ほどお伝えしたとおり、引き続き旺盛なDX需要を想定しています。また、持続的な成長に向けた横断で事業活動を支援する組織の新設・拡充に加え、社員のエンゲージメント強化を企図とした人材への投資拡大を織り込んでいます。

これらの結果、売上高は83億5,300万円、売上総利益は36億4,100万円、営業利益は9億1,900万円、当期純利益は5億4,700万円を計画しています。

(2024年3月期-期末) 貸借対照表

主な増減について、流動資産が1,028百万円増加、流動負債が735百万円増加しています。自己資本比率は49.6%と健全な財務基盤となっています。

(百万円)

	2023年3月期 (期末時点)	2024年3月期 (期末時点)	増減額
資産合計	2,881	4,010	+1,128
流動資産	2,577	3,605	+1,028
固定資産	304	404	+100
負債合計	1,351	2,022	+670
流動負債	768	1,503	+735
固定負債	582	518	△64
純資産	1,530	1,988	+457
総資産	2,881	4,010	+1,128
現預金	1,155	1,575	+420
有利子負債	633	585	△47
自己資本比率	53.1%	49.6%	△3.5pt

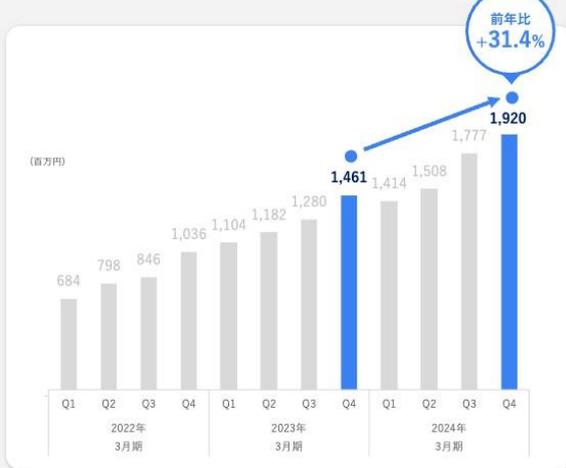
© FLECT CO., LTD. 23

貸借対照表です。主な増減としては、流動資産が10億2,800万円増加、流動負債が7億3,500万円増加しています。なお、自己資本比率は49.6%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1,920百万円（前年同期比+31.4%）と過去最高の売上高となりました。



売上総利益（四半期会計期間）

プロジェクトは健全な進捗状況にあり、売上総利益率は45.2%（前年同期比+5.1pt）と高水準の利益率を維持して推移し、過去最高の売上総利益となりました。



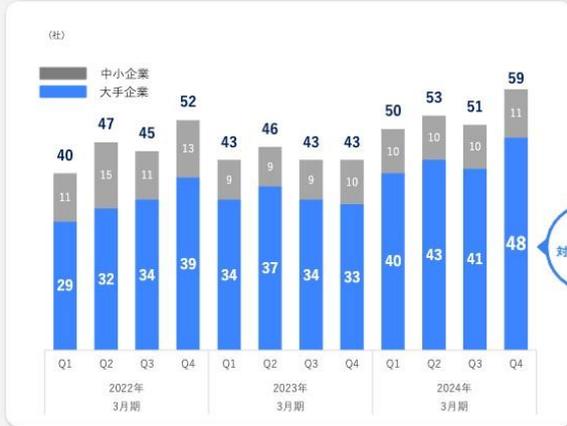
クラウドインテグレーションサービスの業績推移です。こちらも旺盛なDX支援の需要を背景として、売上高は19億2,000万円の前年同期比31%増と、過去最高となりました。

プロジェクトは健全な進捗状況であることから、売上総利益率は45.2%の前年同期比5.1ポイント増と、高水準の利益率を維持して推移しています。売上総利益としても過去最高となりました。

KPI推移（四半期ベース）

（全体）四半期契約顧客数※1

24年3月期4Qの大手企業の四半期契約顧客数は、新規顧客獲得に注力した結果、24年3月期3Q比で7社増加し、48社となりました。



+7社
対24年3月期
3Q

（全体）顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)※2

24年3月期4Qの大手企業のARPAは、新規顧客は少額取引から開始する傾向があるため、24年3月期3Q比で2.8百万円減少し、36.4百万円となりました。



△2.8百万円
対24年3月期
3Q

※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

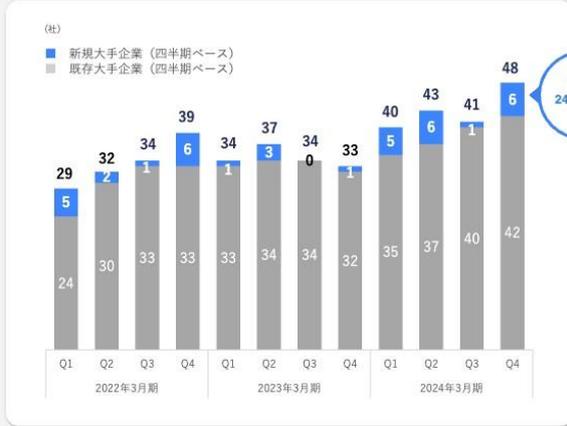
※2 Average Revenue per Accountの略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。再販案件を除いた四半期売上高÷四半期契約顧客数により算出

クラウドインテグレーションサービスの KPI です。大手企業の四半期の契約顧客数については、新規顧客の獲得に注力した結果、前四半期比で 7 社増加し、48 社となりました。また、大手企業の ARPA については、新規顧客は少額取引から開始する傾向があるため、前四半期比で 280 万円減少し、3,640 万円となっています。

KPI推移（四半期ベース）

（大手企業）新規既存別^{※1}の四半期契約顧客数^{※2}

24年3月期4Qは新規で大手企業を6社獲得しました。既存大手企業の四半期契約顧客数は24年3月期3Q比で2社増加し、42社となりました。



6社

24年3月期

4Q

（大手企業）既存顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)^{※3}

24年3月期4Qの既存大手企業のARPAは、MuleSoftに関する大口の引き合い継続等が寄与し、24年3月期3Q比で1.3百万円増加し、40.7百万円となりました。



+1.3百万円

対24年3月期

3Q

※1 当四半期会計期間において、新たに獲得した顧客を新規顧客、それ以外を既存顧客とする

※2 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

※3 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

さらに大手企業に絞った KPI としてご説明すると、大手企業の新規・既存別の顧客数については、第 4 四半期において新規の大手企業を 6 社獲得しています。既存の大手企業は前四半期比で 2 社増加し、結果として計 42 社となりました。

既存大手企業に限った ARPA については、「MuleSoft」に関する大口の引き合いが継続しています。これが業績に貢献しており、前四半期比で 130 万円増加し、4,070 万円となりました。

既存大手企業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、既存大手企業の売上高は継続成長してきます。24年3月期は新規顧客に注力したため、既存大手企業の前年売上高成長率は+8.7%となりましたが、既存大手企業の売上比率は85.3%と高水準となっています。



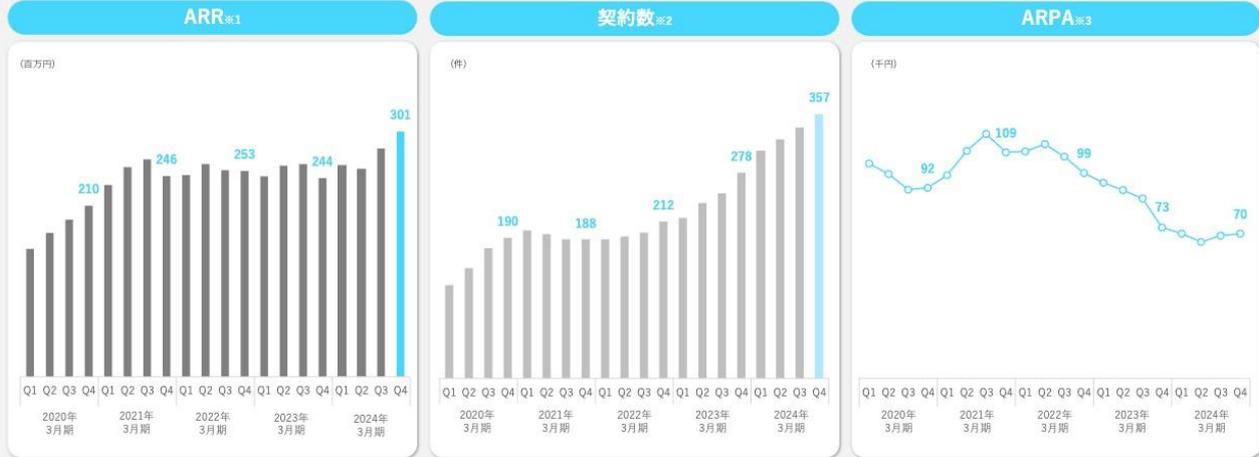
※1 既存大手企業の前年売上高成長率：前事業年度以前に契約があった顧客の売上高合計の成長率

© FLECT CO., LTD. 27

通年で見た場合の既存大手企業の前年売上高成長率についてです。DX 案件の継続的な受注とクロスセルにより、既存大手企業の売上高は継続成長しています。2024年3月期は新規顧客に注力したこともあり、既存大手企業の前年売上高成長率は8.7%増となっていますが、既存の大手企業の売上比率は85.3%と高水準を維持しています。

KPI推移

競争優位性が生かせる物流部門向けの配送業務効率化と総務部門向けの車両に関する運用効率化のターゲット領域へ注力しました。結果、多数の新規顧客を獲得し、24年3月期4Qの契約数は過去最高の357件に増加しました。また、中堅・大手企業にも対象を広げた結果、大型商談を受注し、ARPAが上昇しました。24年3月期4QのARRは、前Q対比で21百万円増加し、301百万円となりました。



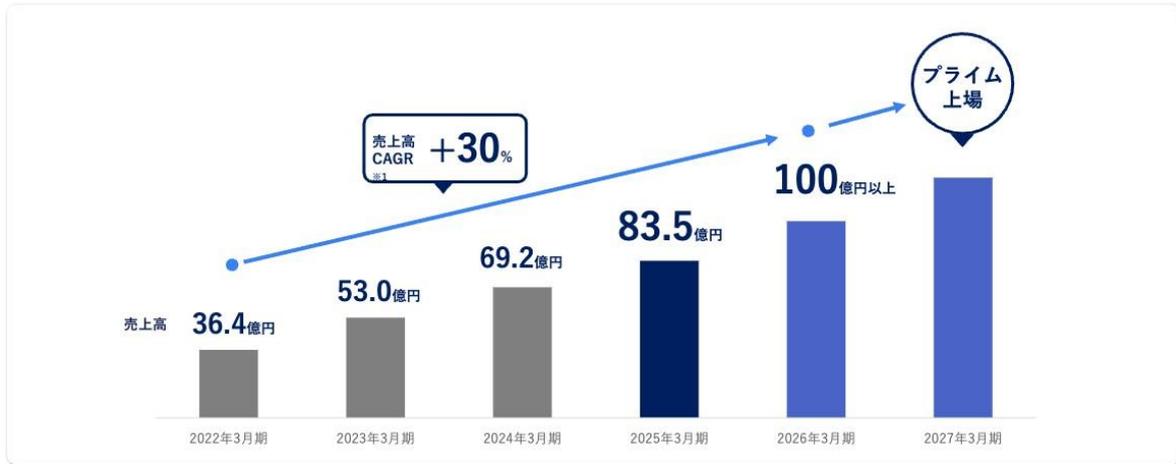
※1 Annual Recurring Revenueの略。月末のMRR（Monthly Recurring Revenueの略で月間経常収益）を12倍して算出した年間経常収益
 ※2 四半期末時の月当たりの契約数
 ※3 Average Revenue per Accountの略。契約数当たりの平均MRR

「Cariot」のKPIです。ターゲット領域である競争優位性を活かした物流部門向けの配送業務効率化と総務部門向けの車両に関する運用効率化に注力しました。その結果、多数の新規顧客を獲得し、契約数は過去最高の357件に増加しています。

また、中堅・大手企業にも対象を広げたところ、大型商談を受注でき、ARPAも上昇しています。ARRは前四半期比2,100万円増の3億100万円と、過去最高となりました。

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。



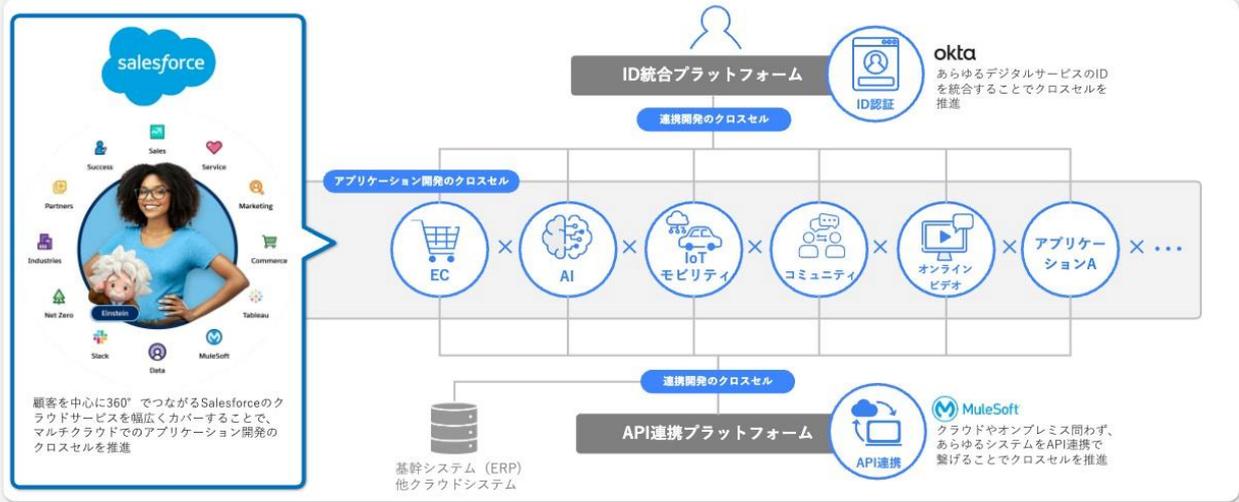
※1 CAGRは2022年3月期～2026年3月期（予）の年平均成長率

© FLECT CO., LTD. 30

プライム上場を目標に据えた中長期の成長計画に加え、この後ご説明する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、2026年3月期は売上高100億円以上を目指します。そして、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。



成長戦略は4つあります。1つ目はマルチクラウドの強化と発展です。既存顧客のARPA上昇に向けて、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ます。契約顧客数の増加に向けては、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させていきます。

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83人増加、23年12月末対比では17人増加し、24年3月末時点で275人と期初計画の253人を超過達成しました。25年3月期末は350人の計画となります。なお、24年4月に理系院卒の新卒社員34人が入社しました。



※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 2024年3月末時点、のべ資格取得者数の集計

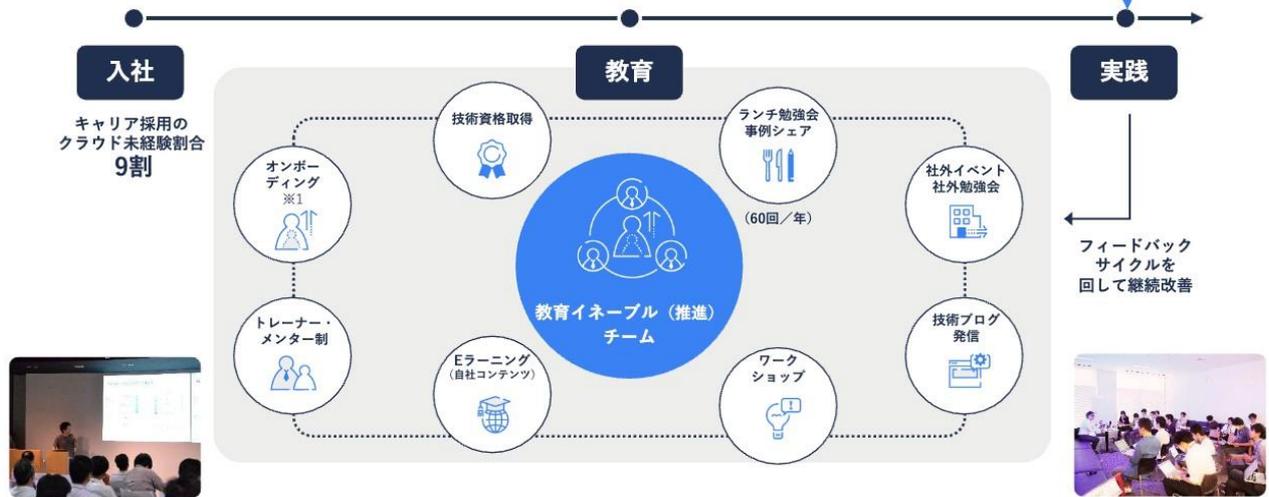
2つ目として、クラウドエンジニア等の専門職従業員を中心とした組織拡大も引き続き行っていきます。クラウドエンジニア等従業員数は前年同期比で83人増加しました。2023年12月末対比では17人増となり、2024年3月末時点で275人と、期初計画253人を大幅に超過達成できています。

2025年3月期末は350人の計画となっています。なお、2024年4月には理系院卒(修士・博士)の新卒社員34人が入社しました。

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

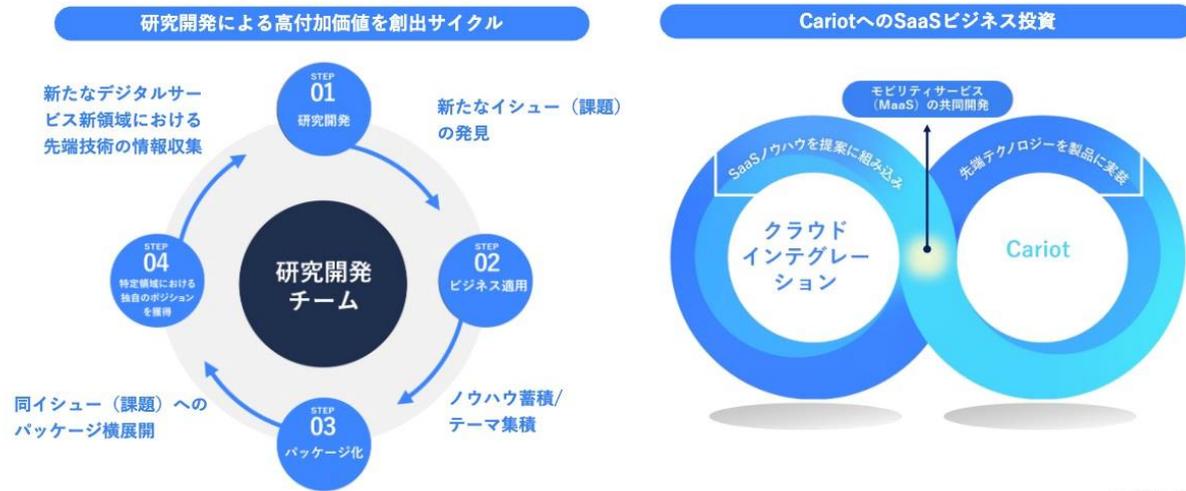
© FLECT CO., LTD. 33

3つ目として、マルチな専門性を育む仕組みと人づくりの推進も継続していきます。当社では教育イネーブルメントの専門チームを中心に、従業員の教育推進や教育の仕組みの改善活動を継続的に実施しています。

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を採用していることが特徴です。それに加え、教育スキームを活用し、クラウドの専門知識をつけてもらうことで、約1ヶ月という短期間での現場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. 34

4 つ目は、将来成長のための新事業投資です。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続けていきます。

研究開発で得たクラウドの先端技術を企業や社会で発生する課題にいち早く適用します。そして、そのノウハウを蓄積することで、クラウドの先端テクノロジーをパッケージ化し、同じような課題に対して横展開を図り、他の企業が知見を持たない領域で先行する競争優位性を確立する考えです。

また「Cariot」への SaaS ビジネスの投資も継続していきます。

当社からのご説明は以上となります。ご清聴いただき、どうもありがとうございました。

質疑応答

Cariot調整後営業利益^{※1}

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。25年3月期業績予想におけるCariot調整後営業利益は1,034百万円（営業利益率12.4%）となります。



※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):『『Cariot』サービスの損益状況と今期の見通しについて教えてください』というご質問です。

黒川(A):2024年3月期の損益状況としては、およそ1億6,000万円の赤字となっています。2025年3月期に関しても、1億1,400万円の赤字を見込みながら、将来的には売上高でおよそ30%の成長を目指しています。成長する分に対しての投資をしっかりと効率的に行うことで、赤字幅の圧縮を目指していきます。

(2024年3月期-通期) 業績進捗

修正予想に対する売上高進捗率は101.3%、営業利益進捗率は113.4%の進捗率となり、修正予想を超過して着地しました。



司会者(Q):「第4四半期実績の営業利益率が想定を超えた要因について教えてください」というご質問です。

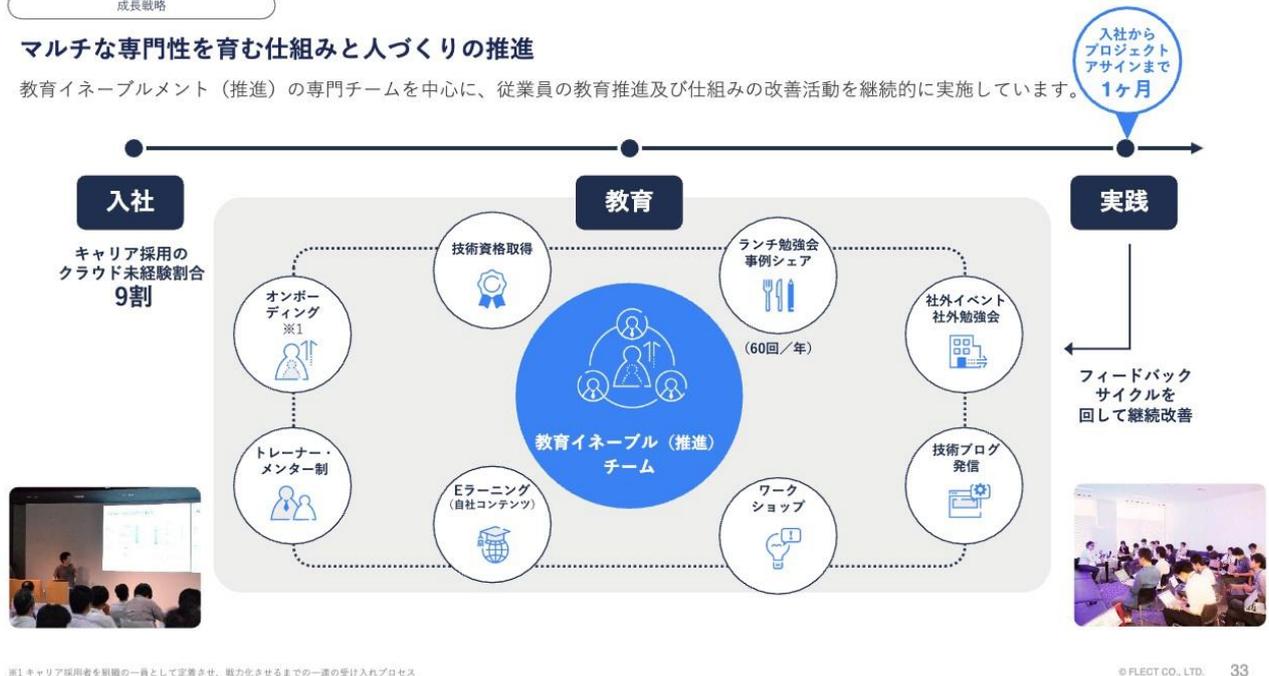
黒川(A): 一般的に想定以上だったDX支援の引き合いをしっかりと受注することができたことが要因です。中でも特定の個社における「MuleSoft」の導入支援のプロジェクトにおいて、特需に近いような大口の引き合いが第3四半期から継続して発生していました。

第4四半期も継続することを見込んでいましたが、その規模や継続性が流動的だったため、修正予算に織り込んでいませんでした。しかし、結果として大部分を受注することができましたので、数字として大きく貢献したかたちです。そのため、売上高が伸びています。

営業利益に関してもプロジェクトが特にトラブルなく健全に進捗していることで、売上総利益率も高水準を維持できています。一方、成長投資ないしは業績連動型の賞与として、販管費をおよそ1億5,000万円積み増していましたが、これらを踏まえても想定以上の水準で着地したというのが実態です。

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):「横断で事業活動を支援する組織や社員エンゲージメントの強化を企図とした人材投資について、具体的な内容を教えてください」というご質問です。

黒川(A):もともと私どもは、エンジニアを含む技術者や専門性を持つ人材をいかに輩出できるかが事業成長の要になると考え、採用や教育に一定の投資を行ってきました。今後のさらなる成長を考えた場合には、このような投資がもっと必要だと考えています。

具体的には、事業部の中で集約できていない提案時もしくは開発のノウハウ等をテンプレート化・フォーマット化することで、ナレッジを集約する取り組みが挙げられます。また、昨年から行っていますが、PMOというプロジェクトを横串でチェックする品質担保のさらなる強化を行っていきます。さらには、新たなクラウドプラットフォームの技術習得や AI を含む先端技術への先行投資も加速させていきたいと考えています。

社員エンゲージメントの強化としては、社員のキャリアアップや悩みの解消も含めた支援を行うなど、組織の拡充も図っていく考えです。