



株式会社フレクト

2025年3月期 第2四半期決算説明会  
2024年11月13日 13:00-14:00

【スピーカー】  
代表取締役 CEO 黒川幸治

## 会社概要

# FLECT

**社名** 株式会社フレクト (FLECT Co., LTD.)

**設立** 2005年8月

**資本金** 752百万円 (2024年9月末時点)

**従業員数** 384人 (2024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

**事業概要** クラウドインテグレーションサービス

～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とデザインで企業のDXを支援する、マルチクラウド・インテグレーターとして、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。

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。

決算説明を行うにあたり、本日初めて参加する方もいらっしゃるため、まずは会社および事業概要を簡単にご説明し、その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 9 月末時点で 384 人です。

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・インテグレーターとして、DX 支援のプロフェッショナルサービス「クラウドインテグレーションサービス」を展開しています。

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しています。

## ビジョン



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。

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、単に顧客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考え、提案し、もの作りまで行います。その結果として、顧客中心型のビジネス変革を支援していきます。

## サービスの流れ

クラウドパートナーからの顧客紹介を受けて共同営業を行い、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。

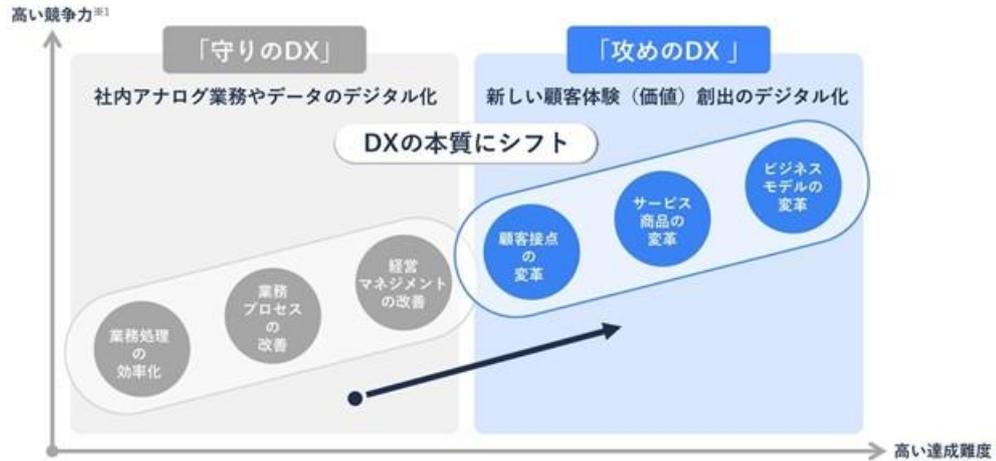


サービスの流れです。クラウドインテグレーションサービスは、まずクラウドパートナーから顧客紹介と共同提案の依頼が入ります。依頼を受けて共同営業を行い、受注した顧客企業に対するライセンスはクラウドパートナーの契約となります。なお、当社でもライセンスのリセール活動を一部で始めていますが、売上における影響は軽微なものとなっています。

プロフェッショナルサービスは当社と顧客企業との直接契約となり、そのサービス提供とサービス提供料をいただくかたちとなります。また、初回契約以降は当社が営業活動を行うことでお客さまと継続的な取引を実現しています。

## 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

© PLECT CO., LTD. 5

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

「攻めのDX」のステップは、顧客接点の変革、サービス商品の変革、最後にビジネスモデルの変革となり、スライドの右側に行くほど達成難度も高く、これらを実現すると企業の高い競争力が獲得できます。この「攻めのDX」こそが、DXの本質だと考えています。

## 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<sup>※1</sup>が中心となっており、大手企業の売上比率は90%<sup>※2</sup>となっています。



※1 大手企業：日経225、日経400、日経1000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等しい売上（1,000億円以上）規模の企業  
※2 25年3月期第2四半期累計期間の数値

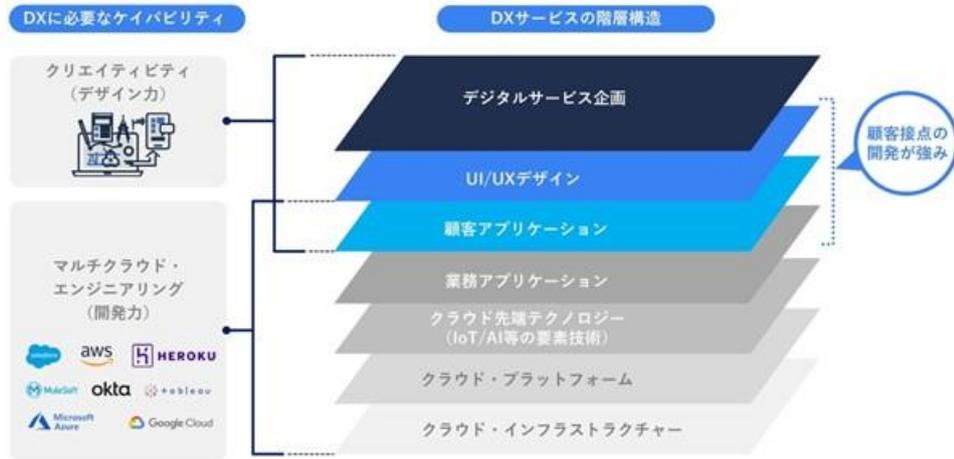
クラウドインテグレーションサービスは、クラウド先端テクノロジーで新しい顧客体験をカタチにする「攻めのDX」をご支援します。

具体的には、IoT/モビリティやAIのサービス、顧客とつな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ます。

また、積極的にDXを推進する大手企業を中心とした顧客基盤となっており、2025年3月期第2四半期の売上比では、約90%が大手企業となっています。

## デジタルサービスづくりのワンストップサービス

攻めのDX実現のための「クリエイティビティ（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」実現のためには、「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)」は、デジタルサービスの企画から UI/UX、画面や顧客体験のデザインです。

「マルチクラウド・エンジニアリング(開発力)」は、顧客向けアプリケーション、業務アプリケーション、IoTやAIといった先端要素技術、そしてプラットフォーム、インフラまでの開発すべてが必要となります。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。



変化に適応する高いアジリティ(俊敏性)についてです。テクノロジーや競争の急速な進化やユーザーのフィードバックに対して、高い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。

当社のプロジェクトの平均期間は約3ヶ月と、短期間でのデリバリ(開発)を実現しています。また、初期サービス構築で終わらず、繰り返しの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の場でソフトウェア開発者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、総合経営管理システム  
 ※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についてです。例えば、IoTサービスのみといった単一サービスの提供ではなく、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できる、マルチクラウドの高い技術力が当社の競争優位性だと考えています。

## 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。

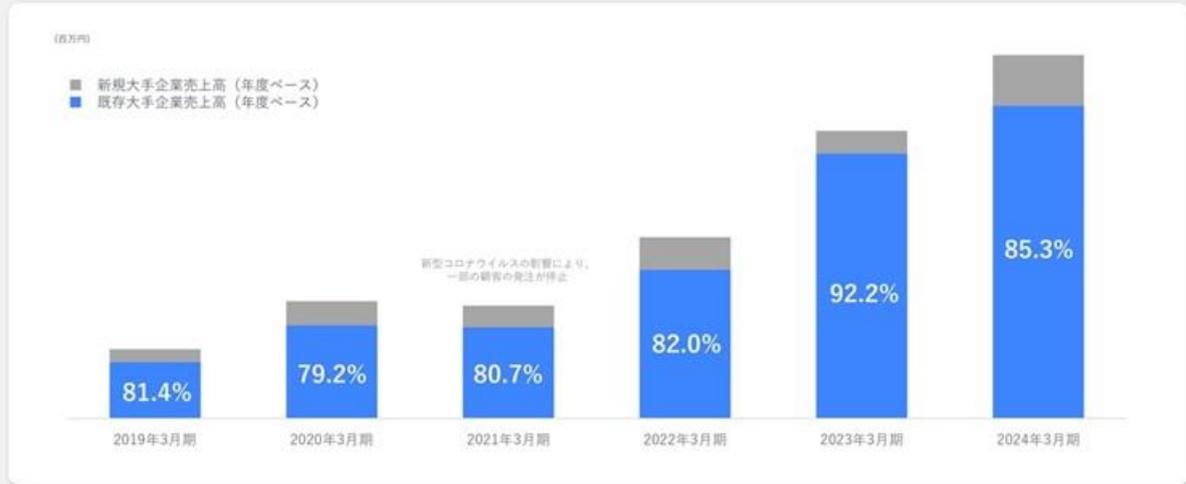


DX 案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大についてです。先ほどお話したとおり、当社は初期のサービス構築で終わらず、それ以降もフェーズ 2 やフェーズ 3 といった単位で機能追加や性能向上などの開発を継続的に行い、サービスを発展させていきます。

また、1 つのデジタルサービスだけでなく、複数のデジタルサービスを同時並行で開発することで、1 社に対してクロスセルによる受注の拡大を実現しています。

**既存大手企業の売上構成比<sup>※1</sup>**

DX案件の継続的な受注とクロスセルにより、フロービジネスでありながらも、高いストック性を有しています。24年3月期における既存大手企業からの売上構成比は85%となります。



※1 既存大手企業の売上構成比は、大手企業の売上高のうち、前事業年度以前に契約があった顧客の売上構成比

既存大手企業の売上構成比です。DX 案件の継続的な受注とクロスセルにより、フロービジネスでありながら高いストック性を有しています。

2024年3月期における既存大手企業からの売上構成比は、85.3%を占めています。

(2025年3月期-第2四半期) 決算サマリー



※1 業務開発に携わっているエンジニア・デザイナー・ソフトウェアエンジニアの総数 (2024年9月末時点)

2025年3月期第2四半期決算についてご説明します。まず、決算サマリーです。

スライド左上の①に示すとおり、旺盛なDX支援の引き合い、かつ健全なプロジェクトの進捗によって売上高、段階利益ともに過去最高の上期業績を達成しました。

具体的には、売上高は前年同期比27.7%増の39億900万円、営業利益は前年同期比77.2%増の4億3,100万円、当期純利益は前年同期比55.6%増の2億5,700万円となりました。

スライド右上の②のとおり、顧客数およびARPAは前年を上回り、好調に推移しています。複数の新規顧客を獲得しながら、既存顧客の取引を拡大することもできました。

具体的には大手企業の四半期契約顧客数は前年同期比7社増の46社、大手企業の顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)は前年同期比で200万円増の3,700万円となりました。

スライド左下の③に示すとおり、エンジニア等従業員数は人材の売手市場においても計画を上回って進捗しており、2024年9月末で337人となりました。内定受諾ベースでは2025年3月期の計画350人をすでに達成しており、さらなる積み上げを目指して採用活動を継続しています。

スライド右下の④は2025年通期の業績予想です。当社は下期偏重の計画であることを考慮し、業績予想は据え置きとしています。具体的な数字は、売上高81億7,100万円、営業利益は9億5,200万円、当期純利益は5億6,900万円です。

## (2025年3月期-第2四半期) トピックス

ブリヂストンリテールジャパン株式会社、コクヨ株式会社のDX支援事例を公表しました。顧客体験の向上やマーケティング効果の最大化、生産性向上へと繋げました。



© FLECT CO., LTD. 14

第2四半期におけるトピックスです。1つ目に、ブリヂストンリテールジャパン社のDX支援事例を公開しています。こちらは、顧客体験の向上と店舗への集客増加を目的として、認証基盤の導入や各サービスとの連携、および来店予約システムの構築を支援しました。

認証基盤の導入では「Okta」、来店予約システムでは「Salesforce」をベースに、マルチクラウドで開発しました。複数のクラウドサービス間を連携させて、難度の高い、まさに「攻めのDX」の実現を行っています。

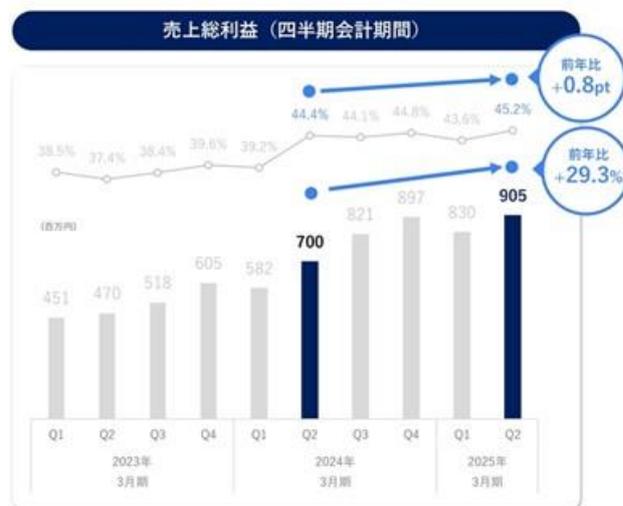
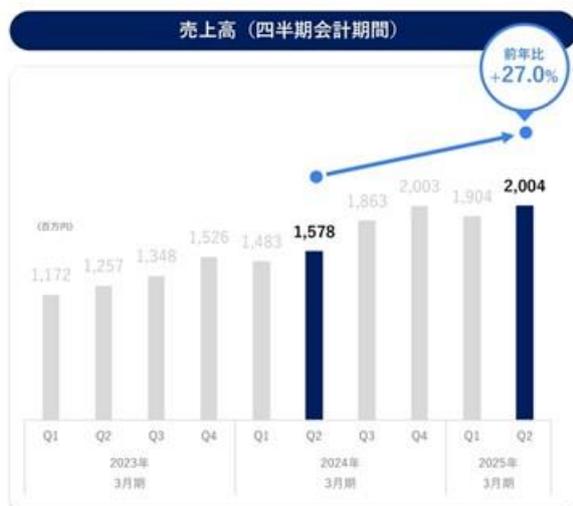
2つ目は、コクヨ社のDX支援事例です。アフターコロナ市場における働き方やお客さまのニーズの多様化に対応すべく、生産性向上を目的として、コクヨ社内のシステムにおける営業DXの開発を支援しました。

こちらは、「Salesforce」の標準機能を最大限に活用しています。時間や場所を選ばず、顧客情報を同期・共有することで、チームメンバーが最新情報に簡単にアクセスすることを可能にしました。

今後も機能拡充による業務改善、システムとの連携による新たな支援、マーケティング力の向上などを引き続きご支援していきます。

### (2025年3月期-第2四半期) 業績推移

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は2,004百万円（前年同期比+27.0%）と過去最高の四半期売上高となりました。プロジェクト進捗は引き続き健全な状況にあり、売上総利益率は45.2%（前年同期比+0.8pt）と高水準の利益率を維持しました。売上総利益額も905百万円（前年同期比+29.3%）と、四半期会計期間における過去最高を達成しました。



2025年3月期第2四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、売上高は前年同期比27.0%増の20億400万円と、過去最高を計上しています。

プロジェクト進捗は引き続き健全な状況です。売上総利益率は前年同期比0.8ポイント増の45.2%と、高水準を維持しています。売上総利益額も前年同期比29.3%増の9億500万円となり、四半期の会計期間における過去最高を計上しています。

### (2025年3月期-第2四半期) 業績推移

営業利益は、売上総利益率の向上に加え、増収効果により251百万円（前年同期比+22.2%）と増益になり、過去最高の2Q営業利益を達成しました。当期純利益においても150百万円（前年同期比+8.0%）と増益になり、2Qにおいて過去最高となりました。



営業利益および当期純利益の業績推移です。営業利益は、売上総利益率の向上に加え、増収効果によって前年同期比 22.2%増の 2 億 5,100 万円と、過去最高の第 2 四半期営業利益を達成しています。

当期純利益も前年同期比 8.0%増の 1 億 5,000 万円と、第 2 四半期において過去最高となっています。

### (2025年3月期-第2四半期) 販管費

25年3月期2Qの販管費は、654百万円（前年同期比+32.3%）となりました。一過性の教育費用（資格取得報奨金のため人件費等を含む）を41百万円投下したことで、販管費率は前年比で1.3pt上昇しました。なお、一過性の教育費用を除くと販管費率は30.6%となり、前年を0.7pt下回る水準となります。



販管費です。第2四半期の販管費は、前年同期比32.3%増の6億5,400万円となりました。

内訳としては、一過性の教育費用のうち、人件費等を含めている資格取得の報奨金4,100万円を投下したことで、販管費率は前年比1.3ポイント上昇しています。なお、この一過性の教育費用を除いた販管費率は30.6%となり、前年比0.7ポイント下回る水準となります。

(2025年3月期-第2四半期累計) 業績サマリー

25年3月期2Q累計の売上高は3,909百万円（前年同期比+27.7%）と過去最高となりました。各段階利益においても、過去最高を達成しています。

(百万円)

	2024年3月期 第2四半期累計 (4月-9月)	2025年3月期 第2四半期累計 (4月-9月)	前年比		2025年3月期 通期業績予想 (2024年8月13日 公表)	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	3,061	3,909	+847	+27.7%	8,171	47.8%
売上総利益	1,282	1,736	+453	+35.4%	3,568	48.7%
(%)	41.9%	44.4%	+2.5pt		43.7%	
販管費	1,038	1,304	+265	+25.6%	2,616	49.9%
(%)	33.9%	33.4%	△0.6pt		32.0%	
営業利益	243	431	+188	+77.2%	952	45.3%
(%)	8.0%	11.0%	+3.1pt		11.7%	
当期純利益	165	257	+91	+55.6%	569	45.2%
(%)	5.4%	6.6%	+1.2pt		7.0%	

第2四半期累計の業績サマリーです。第2四半期累計の売上高は前年同期比27.7%増の39億900万円と、過去最高となっています。各段階利益においても、過去最高を計上しています。

## (2025年3月期-第2四半期) 業績進捗

売上高進捗率は47.8%、営業利益進捗率は45.3%の進捗率となり、堅調に推移しています。なお、下期偏重の計画を考慮して、業績予想は据え置きとしております。



第2四半期の業績進捗です。売上高の進捗率は47.8%、営業利益の進捗率は45.3%と、堅調に推移しています。なお、下期偏重の計画を考慮し、業績予想は据え置きとしています。

### (2025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240百万円減少、流動負債が514百万円減少しています。自己資本比率は59.6%と健全な財務基盤となっています。

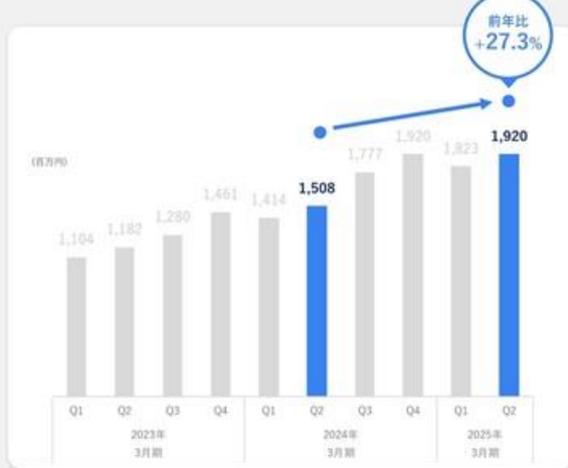
	2024年3月期 (期末時点)	2025年3月期 (第2四半期末時点)	増減額
<b>資産合計</b>	<b>4,010</b>	<b>3,774</b>	<b>△235</b>
流動資産	3,605	3,364	△240
固定資産	404	410	+5
<b>負債合計</b>	<b>2,022</b>	<b>1,523</b>	<b>△498</b>
流動負債	1,503	989	△514
固定負債	518	534	+16
<b>純資産</b>	<b>1,988</b>	<b>2,251</b>	<b>+262</b>
<b>総資産</b>	<b>4,010</b>	<b>3,774</b>	<b>△235</b>
現預金	1,575	1,262	△312
有利子負債	585	550	△34
自己資本比率	49.6%	59.6%	+10.1pt

第2四半期末時点の貸借対照表です。主な増減について、流動資産が2億4,000万円減少、流動負債が5億1,400万円減少しています。自己資本比率は59.6%と、健全な財務基盤となっています。

## 業績推移

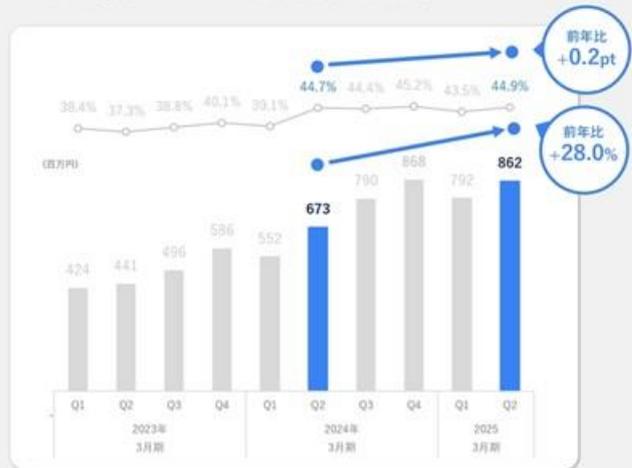
## 売上高（四半期会計期間）

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+27.3%）と過去最高の四半期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44.9%（前年同期比+0.2pt）と高水準の利益率を維持しました。



クラウドインテグレーションサービスの業績推移です。こちらも全体と同じ傾向ですが、旺盛なDX支援の需要を背景として、売上高は前年同期比27.3%増の19億2,000万円と、過去最高の四半期売上高となりました。

また、プロジェクトは健全な進捗状況にあり、売上総利益率は前年同期比0.2ポイント増の44.9%と、高水準を維持しています。

## KPI推移（四半期ベース）

### （全体）四半期契約顧客数<sup>※1</sup>

25年3月期2Qの大手企業の四半期契約顧客数は、前年比で7社増加し、46社となりました。



### （全体）顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)<sup>※2</sup>

25年3月期2Qの大手企業のARPAは、新規顧客を獲得しながら、既存顧客の取引も継続的に受注した結果、前年比で2.0百万円増加し、37.0百万円となりました。



※1 新規案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた四半期合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ケースにあり、当社においては金額が小さいため、当該顧客は除く。  
 ※2 Average Revenue per Account の値（顧客当たりの平均売上高）にて、再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。  
 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客からの売上高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。第 2 四半期の大手企業の四半期契約顧客数は前年比 7 社増の 46 社となっています。

また、大手企業の ARPA については、新規顧客を獲得しながら既存顧客の取引も継続的に受注した結果、前年比 200 万円増の 3,700 万円となっています。

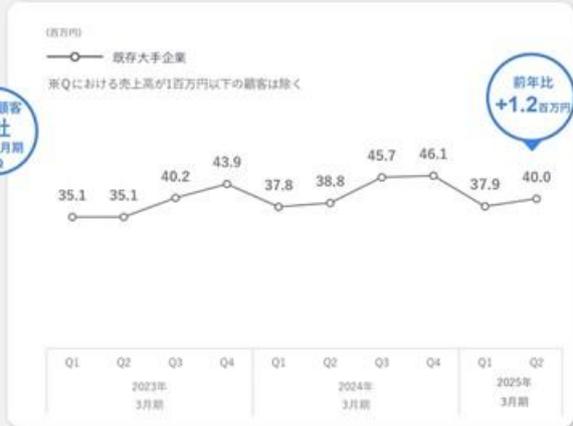
## KPI推移（四半期ベース）

（大手企業）新規既存別<sup>※1</sup>の四半期契約顧客数<sup>※2</sup>

25年3月期2Qは新規で大手企業を4社獲得しました。既存大手企業の四半期契約顧客数は前年比で9社増加し、42社となりました。

（大手企業）既存顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)<sup>※3</sup>

25年3月期2Qの既存大手企業のARPAは、前年比で1.2百万円増加し、40.0百万円となりました。25年3月期1Qに獲得した新規顧客の取引拡大に加え、既存顧客の取引も拡大しました。



※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 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客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セールスに当たり、当社においては金額が僅かなため、当該顧客は除く

※3 Average Revenue per Account (顧客当たりの平均売上高)で、再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。

再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客からの売上高を除いた四半期売上高×四半期契約顧客数により算出

大手企業に絞った指標をご説明します。まず、大手企業の新規既存別の顧客数について、2025年3月期第2四半期は新規で4社の大手企業を獲得しています。既存大手企業の四半期契約顧客数は前年比で9社増加し、42社となっています。

第2四半期の既存大手企業のARPAは、前年比で120万円増加して4,000万円となりました。2025年3月期第1四半期に獲得した新規顧客と、それ以前に獲得した既存のお客さまの取引が拡大した結果となっています。

## 売上高別の契約顧客数及び売上高（大手企業）

### （大手企業）売上高別の四半期契約顧客数※1

25年3月期2Qは、四半期売上が250万円以上の顧客が前年比で4社増加し、21社となりました。



### （大手企業）売上高別の四半期売上高※2

25年3月期2Qは、四半期売上が250万円以上の顧客からの売上合計が前年比で312百万円増加し、1,525百万円となりました。



※1 再販案件及び四半期売上高が100万円以下の顧客を除いた四半期合計総額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、当社に対しては金額が僅少なため、当該顧客は除く

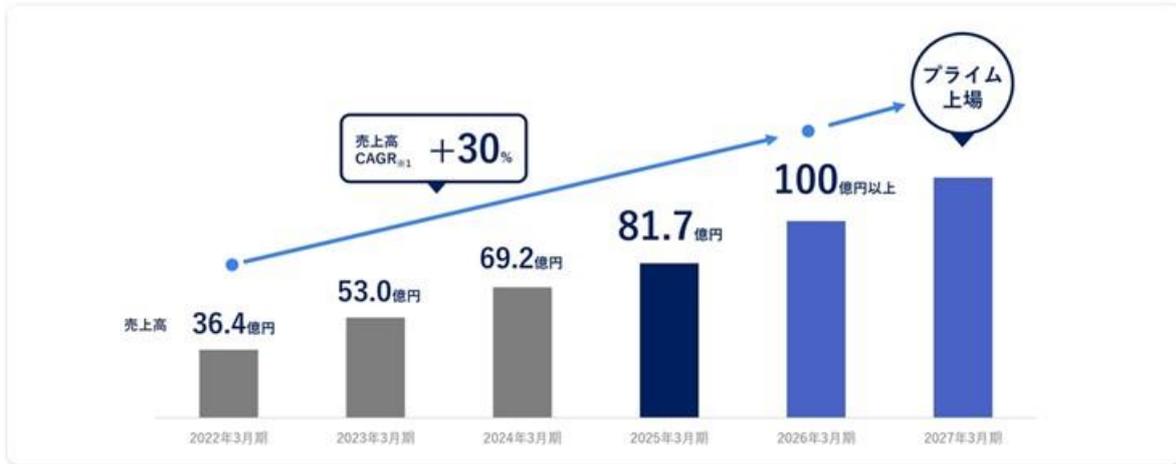
※2 再販案件及び四半期売上高が100万円以下の顧客からの売上高を除く

大手企業に絞った売上高別の契約顧客数と四半期の売上高についてご説明します。2025年3月期第2四半期は、四半期売上高が2,500万円以上の顧客が前年比で4社増加して21社となっています。

さらに、第2四半期の四半期売上額が2,500万円以上のお客さまの合計金額が、前年比で3億1,200万円増加し、15億2,500万円となっています。

## 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」「研究開発投資」の成長戦略を推進することで、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。



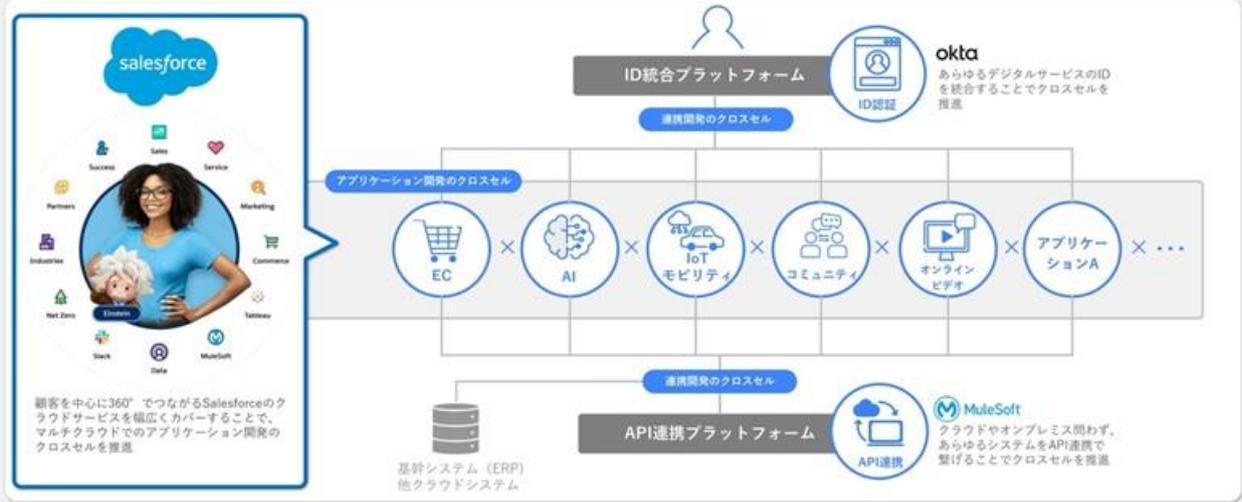
※1 CAGRは2022年3月期～2026年3月期（予）の年平均成長率

© PLECT CO., LTD. 26

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です。各成長戦略を推進することで、2026年3月期は売上高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、これも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て、各クラウドパートナーの開拓により商談チャネルを拡大します。

## 人材投資の効果を最大化する仕組み

従業員のキャリアアップを迅速かつ再現性を高める体制と仕組みを構築し、更には従業員満足度の上昇と会社成長に繋げていきます。人事、教育イネーブルメント（推進）、メンター、トレーナー、マネージャー等のサポーターが、採用から教育、従業員の日々の働きを多面的にフォローし、人材投資の効果を最大化しています。



※1オンボーディングとは、新入社員や中途採用者など、組織に新しく関わった人材が職場に慣らし、早期活躍を促す、定着・能力向上を図るための取り組み

© PLECT CO., LTD. 28

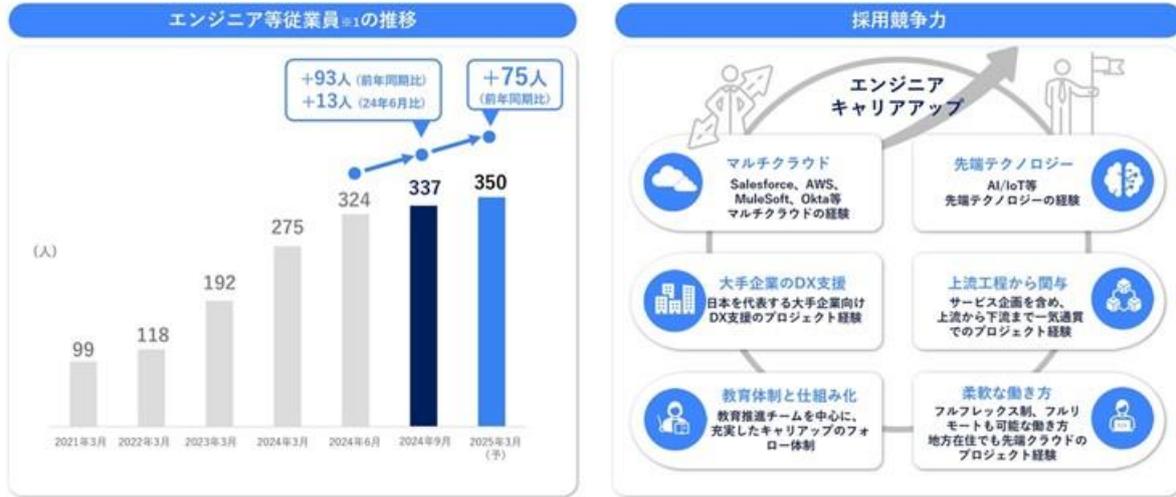
人材投資の効果を最大化する仕組みについてです。当社では従業員キャリアアップの再現性を高める体制と仕組みを構築し、これによりキャリアアップの実現と、さらには従業員満足度の上昇、会社成長につなげていきます。

採用からオンボーディングといわれる初期立ち上げの教育、その後の従業員のスキルや志向に沿った適切な配置、目標設定も型化して公平性を担保し、かつメリハリのある報酬設計と迅速な昇格・昇進を行います。

キャリアアップを後押しする教育投資も積極的に行っていきます。採用から教育、従業員の日々の働きに対して、人事・教育イネーブルメント(推進)の専門チーム、メンター、トレーナー、マネージャー等のサポーターが多面的にフォローし、人材投資の効果を最大化していきます。

## 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、計画を上回って進捗しており、前年同期比で93人増加、24年6月末対比では13人増加し、337人となりました。内定受諾ペースで25年3月期の計画350人（75人純増）を既に達成しており、更なる積み上げを目指して採用活動を継続していきます。



※1 業務展開を目的とし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従業員

© PLECT CO., LTD. 29

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は、冒頭でお話したとおり、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計画を上回って進捗しており、前年同期比で93人増加、2024年6月比では13人増加して337人となっています。

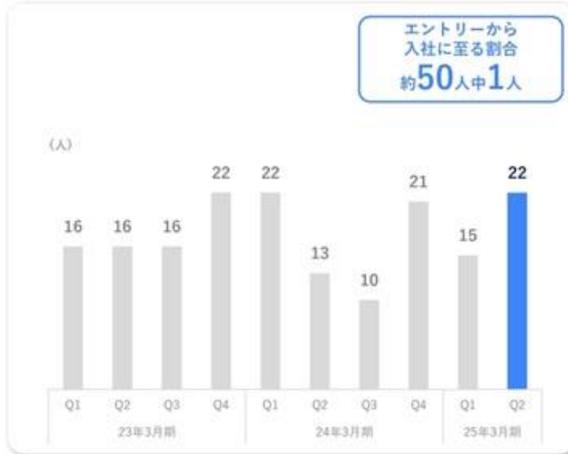
またエンジニアのキャリアアップを実現する機会提供により、高い採用競争力を有しています。具体的には、「Salesforce」「Amazon Web Service」「MuleSoft」といったマルチクラウド、AI/IoTといった先端テクノロジーの開発経験が得られることや、日本を代表する大手企業のDXプロジェクトでやりがいのある仕事に就けること、サービス企画を含め、部分的ではない、上流から下流まで一貫通貫のプロジェクト全体の経験を得ることができます。

加えて、教育推進チームを中心に充実したフォロー体制でキャリアアップをサポートする仕組み・体制があることや、フルフレックス、フルリモート勤務も可能な柔軟な働き方となっているため、地方在住でも先端クラウドでの仕事が経験できる点も魅力となっていると考えています。

## 高い採用基準によるエンジニアの厳選採用

高い採用基準を設けてコンピュータの基礎力が高い人材を見極めています。経験者採用（キャリア採用）において、エントリーから入社に至る割合は約50人中1人となり、優秀なエンジニアを厳選しています。なお、新卒採用は、24年10月に5人、25年4月に43人の理系院卒エンジニア職が入社となります。

### 経験者採用（キャリア採用）の推移



### 新卒採用（エンジニア職）の推移



高い採用基準によるエンジニアの厳選採用です。当社では高い採用基準を設け、コンピュータの基礎力が高い人材を見極めています。

キャリア採用においては、エントリーから入社に至る割合は約50人中1人で、優秀なエンジニアを厳選しています。また、2020年4月から2025年4月の新卒採用上位3校は、1位が東京大学大学院、2位が九州大学大学院、3位が京都大学大学院となっています。

なお、新卒採用においては、2024年10月に5人、2025年4月には43人の理系院卒エンジニア職が入社予定となっています。

## 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。



マルチな専門性を育む仕組みと人づくりの推進です。当社では教育イネーブルメントの専門チームを中心に、従業員の教育推進、そ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においては、クラウドの未経験者は約 8 割となりますが、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もあり、この教育スキームを活用することで、クラウドの専門知識をつけ、現場アサインするまでの期間は約 1 ヶ月と、短期間での実践を実現しています。

なお新卒採用は入社から現場配属までの教育期間は 3 ヶ月間ですが、その後も現場での OJT を受けて、完全に実践へと移行するのが約 6 ヶ月後となっています。

## マルチクラウド資格の取得推進

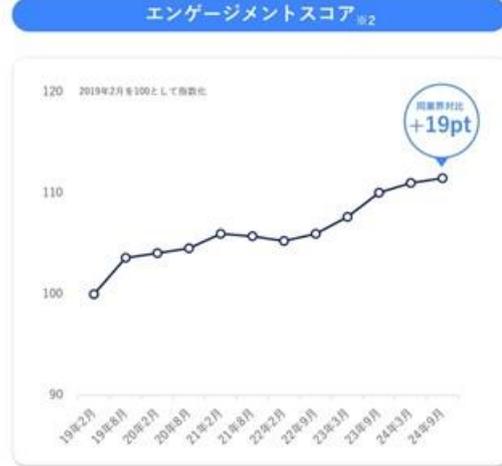
マルチクラウド資格の取得を推進しています。注力領域のMuleSoft、Salesforce Data Cloudは他社を大きく上回る資格者数となっています。



マルチクラウドの資格取得も積極的に推進しています。注力領域の「MuleSoft」「Salesforce Data Cloud」においては、他社を大きく上回る資格者数となっています。

## 従業員エンゲージメントを高めるフォローアップの仕組み

定期的に従業員のエンゲージメントスコアを集計、部門毎にモニタリングを実施し、抽出された課題から迅速に対策を講じる運用体制を構築しています。また従業員からのフィードバックを受け付け、個別のフォローアップも行います。従業員のコンディションや外部環境の変化に応じて柔軟かつ機動的に施策を実行することで、エンゲージメントスコアは測定以来、上昇が続いています。



※1 株式会社アトラエのWevoエンゲージメントサーベイ項目を基に作成  
 ※2 Wevoエンゲージメントスコアの1年移動平均について、2019年1月を100として指数化したもの。クラウドインテグレーションサービスを対象

© PLECT CO., LTD. 34

定期的に従業員のエンゲージメントスコアを集計、部門ごとにモニタリングを実施し、抽出された課題から迅速に対策を講じる運用体制を構築しています。また従業員からのフィードバックを受け付け、個別のフォローアップも行います。従業員のコンディションや外部環境の変化に応じて柔軟かつ機動的に施策を実行することで、エンゲージメントスコアは測定以来、上昇が続いており、直近では同業界対比で19ポイントスコアが高い状態となります。

## 従業員の属性および活動データ収集基盤の活用

従業員データはキャリアプラン設計や業務アサインの判断材料として活用します。またリモートワーク環境下での従業員のコンディションを把握してフォローアップに活用し早期ケアを実現しています。これらのデータ基盤と可視化するシステムはSalesforce社の先進事例として紹介されています。

### 従業員データを一元管理し適切かつ迅速なフォローを実施

- ✓ 従業員に関連するあらゆるデータを集約しモニタリングを実施
- ✓ 従業員毎の少しの変化を可視化し、フォローすべき従業員は自動でマネージャーに通知する運用



### Salesforce社の事例紹介ページに公開



従業員データはキャリアプラン設計や業務アサインの判断材料として活用します。またリモートワーク環境下での従業員のコンディションを把握してフォローアップに活用し早期ケアを実現しています。

例えば「最近チャットの反応がないので心配だからケアしにいこう」や「同じプロジェクトに長くいるので異動して違う経験を広げてもらおう」等、データに基づいて適切なフォローアップを行います。

これらのデータ基盤と可視化するシステムは Salesforce 社の先進事例として紹介されています。

## 多様なバックグラウンドを持つ優秀なエンジニアが活躍

新卒、大企業出身のベテラン、フルリモート勤務者等、多様なエンジニアが活躍しています。

経験者採用（キャリア採用）		新卒採用	
 <p>2023.05.19</p> <p>大企業からフレクトへ。ベテランからでも始められる新たな挑戦</p> <p><a href="https://www.talent-book.jp/flect/stories/52029">https://www.talent-book.jp/flect/stories/52029</a></p> <p><b>経歴</b></p> <p>大手電気通信会社 シンクタンク系SIer</p> <p>大企業を経て入社。上流工程の豊富な経験を活かし、PMとしてクラウド統合プロジェクトを率いる。</p>	 <p>2023.08.10</p> <p>学びの意欲を買って、幅広い技術分野を探索—フロントエンジニアからクラウド領域へ</p> <p><a href="https://www.talent-book.jp/flect/stories/52360">https://www.talent-book.jp/flect/stories/52360</a></p> <p><b>経歴</b></p> <p>フロントエンジニア クラウド未経験</p> <p>クラウド未経験からSalesforceを活用した大手タイマーメーカーのECサイト開発へ。フルリモートとフレックスで仕事と私生活が調和。</p>	 <p>2024.01.15</p> <p>多様性のある環境で初年度から活躍していく—同期入社メンバーが語るフレクトらしさとは</p> <p><a href="https://www.talent-book.jp/flect/stories/53608">https://www.talent-book.jp/flect/stories/53608</a></p> <p><b>専攻</b></p> <p>情報工学 修士課程 数学 博士課程 生命科学 修士課程</p> <p>入社1年目であっても“一人のエンジニア”として裁量をもって活躍。1年目からプロジェクトマネージャーにも抜擢。</p>	 <p>2023.08.25</p> <p>ゴールも正解もないからこそおもしろい。徹底した顧客視点で、あるべき未来をカタチに</p> <p><a href="https://www.talent-book.jp/flect/stories/52489">https://www.talent-book.jp/flect/stories/52489</a></p> <p><b>専攻</b></p> <p>情報工学 修士課程</p> <p>入社1年目でプロジェクトリーダーに抜擢。要件定義など上流工程にも携わり、クラウドインテグレーションの最前線へ。</p>

当社では、新卒、大手企業出身のベテラン、フルリモート勤務者と、多様なバックグラウンドを持つ優秀なエンジニアが活躍しています。

キャリア採用では大手企業から入社した社員や、フロントエンジニアから未経験のクラウド領域にチャレンジして活躍している社員がいます。

新卒採用では1年目からプロジェクトマネージャーやリーダーに抜擢され、活躍しているエンジニアが在籍しています。年齢や入社年次に関係なく、パフォーマンス次第でマネージャーやリーダーポジションの役割を任せていくのが当社の特徴です。

## 研究開発を通じた先端テクノロジーの社会実装

企業、産業や社会の課題を先端テクノロジーで解決することを目指し、まだ普及していない先端テクノロジーや、今後注目される分野について、研究開発を行っています。具体的な分野として、AIによる業務自動化・最適化、リアルタイムボイスチェンジャーの研究等を進めています。

### AIによる業務自動化・最適化

OR (Operations Research) <sup>※1</sup>の技術を活用し、属人的とされてきた計画立案や意思決定の業務を自動化、あるいは省力化する研究を行っています。

#### 活用実績/イメージ

- ・大手自動車メーカーと車両テストスケジュール作成自動化
- ・車両や貨物船による輸配送計画の最適化
- ・プロジェクトへのアサイン案作成の自動化



※1 OR (Operations Research) : 意思決定を科学的に支援するための様々なアプローチ(数理最適化、データ分析、アルゴリズム等)

### AIによるリアルタイムボイスチェンジャー

生体情報としてプライバシー保護の必要性が高まっている人間の声を、AIを用いてリアルタイムで別の音声に変換する研究開発を行っています。

プライバシー保護と同時に、聞き手にとって優れた音声体験を実現することも目指しています。

#### 活用イメージ

- ・音声のプライバシー保護 (コールセンターにおける電話対応)
- ・防犯対策 (インターフォンでの応答)
- ・優れた音声体験 (デジタルサイネージのアバター)



OSS (オープンソースソフトウェア)として一部を一般公開しており、現在、GitHub上で評価の証となるStar数が15,000を超えて、高く評価されています。

2023年5月9日に総務大臣官邸で行われた「AIに関する次世代リーダーとの筆談対話」において紹介された。皇田元首相大臣の側にはリアルタイムで音声変換する技術にも当社技術が活用されています。

© FLEET CO., LTD. 36

研究開発を通じた先端テクノロジーの社会実装です。企業、産業や社会の課題を先端テクノロジーで解決することを目指し、まだ普及していない先端テクノロジーや今後注目される分野について研究開発を行っています。

具体的な分野としては、AIによる業務自動化・最適化、そしてリアルタイムボイスチェンジャーの研究等を進めています。AIによる業務自動化・最適化においては、OR(Operations Research)の技術を活用し、属人的とされてきた計画立案や意思決定の業務を自動化、あるいは省力化する研究を行っています。

AIによるリアルタイムボイスチェンジャーでは、生体情報としてプライバシー保護の必要性が高まっている人間の声を、AIを用いてリアルタイムで別の音声に変換する研究開発を行っています。

プライバシーの保護と同時に、聞き手にとって優れた音声体験を実現することを目指しています。

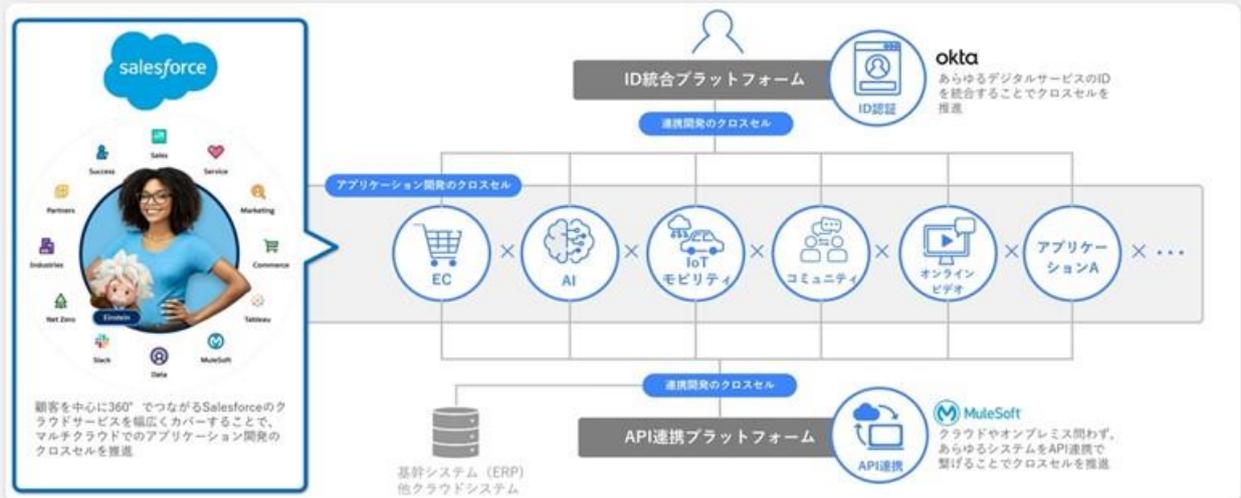
当社からのご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

# 質疑応答

成長戦略：マルチクラウド

## 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。



© FLEET CO., LTD 27

司会者(Q):「競合の動きについて教えてください」というご質問です。

黒川(A):当社は「Salesforce」を中心としたマルチクラウドでの DX 支援を行っていますが、最近、こと「Salesforce」においては、いわゆる CRM や SFA といった 1 つの要素だけの開発案件が非常に減っています。「Salesforce」の CRM と「MuleSoft」ないしは「Salesforce Data Cloud」でのマルチなクラウドの開発案件が増加しています。

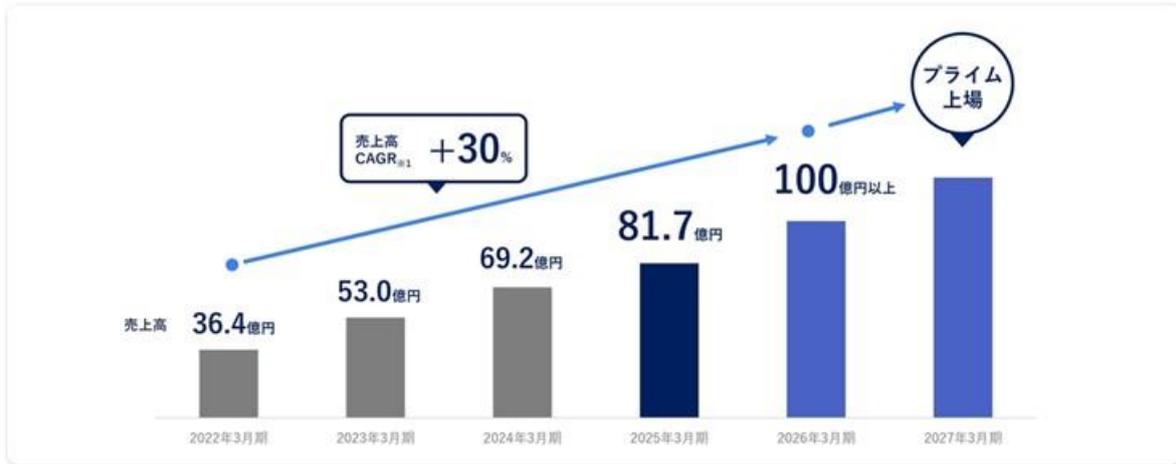
これはもともと当社がマルチクラウドで開発しているところもありますので、当社の得意分野のお仕事が増えているという意味では、追い風だと考えています。

一方で、このマルチクラウド案件において、まったく競合がないかというとはそうではなく、いわゆる大手のコンサルファームや日本国内大手の Sier も、このマルチクラウドないしは「攻めの DX」の領域には一定進出しています。

今後、将来的にはこのようなところとの競争が発生してくるかと思いますが、直近においては、当社が得意としている領域を当社のユニークな価値をもって存分にサービス提供しているという状況です。

## 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」「研究開発投資」の成長戦略を推進することで、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

© PLECT CO., LTD. 26

**司会者(Q):**「プライム上場に向けて特定同族会社が保有する株式の取り扱いはどのようになっているのでしょうか？ 現時点でのお考えを教えてください」というご質問です。

**黒川(A):**プライム上場に向けて、特定同族会社、具体的には合同会社クロの保有株の扱いに関するご質問だと理解しています。

現時点の株式保有率がおよそ60%になりますが、プライム上場を目指す場合、これを50%以下に下げると考えています。

もちろん、流通株も形式要件を含めしっかり満たしていくことが求められているということは理解していますので、プライム上場に向けて、目指すべき比率に合わせて、段階的に施策を打っていきたいと思っています。

具体的な施策については選択肢も含めて協議しているところですので、その内容については控えます。

司会者(Q):「大手コンサル会社等との協業について具体例を挙げてご説明ください。またそのような案件は増加傾向にあるのでしょうか？」というご質問です。

黒川(A):大手コンサル会社との協業とそのトレンドについてご説明します。具体案件についてはなかなかお伝えするのが難しいところですが、当社で大手企業のDXを推進するに当たり、業務コンサル、ビジネスコンサル検証など、最上流の部分をコンサルファームが担い、開発のフェーズを当社が担うという切り分けで組むケースがあります。

当社は多くの大手企業が担当している案件で、エンドのお客さまからご指定をいただくケースが発生します。具体例は控えますが、そのようなお客さまの事情や役割を分けている場合に協力するケースはあります。

トレンドとしてこれが増えているかというと、数年前とあまり変化はないと思っています。協力するケースもありますし、競合するパターンもありますが、特に大きなトレンドの変化はないと考えています。

## (2025年3月期-第2四半期) 業績進捗

売上高進捗率は47.8%、営業利益進捗率は45.3%の進捗率となり、堅調に推移しています。なお、下期偏重の計画を考慮して、業績予想は据え置きとしております。



© PLECT CO., LTD. 19

司会者(Q):「上期業績は進捗も良く、通期計画に対して上振れているように見えますが、通期業績の見通しを修正しない理由は、下期偏重以外に何かリスク要因があるのでしょうか？」というご質問です。

黒川(A):業績進捗に対して、通期の業績予想据え置きであったところの中身、ないしはリスク要因についてのご確認と理解しました。

リスク要因は今のところはありません。もちろん、プロジェクト一つひとつの金額規模は大きくなっていきますが、デリバリー品質をしっかりと崩さず、納期に合わせていくことに留意しているため、今のところ大きな問題になっているものはありません。

よって、計画での売上は、上期・下期が 45 対 55 の割合、利益は上期・下期が 35 対 65 の割合に寄っていますので、少し慎重ではありますが、据え置きとしました。

### (2025年3月期-第2四半期) 販管費

25年3月期2Qの販管費は、654百万円（前年同期比+32.3%）となりました。一過性の教育費用（資格取得報奨金のため人件費等に含む）を41百万円投下したことで、販管費率は前年比で1.3pt上昇しました。なお、一過性の教育費用を除くと販管費率は30.6%となり、前年を0.7pt下回る水準となります。



司会者(Q):「販管費の通期見通しについて、人件費等が減額となった理由、並びに、その他が減額となった理由をご教示ください」というご質問です。

黒川(A):人件費の減額に関しては、「Cariot(キャリオット)」の分社化によるものです。第2四半期が終わると、「Cariot」の数字が入らなくなるため「Cariot」の人件費の減少、業務委託費等の減少が挙げられます。

その他が減少した理由としては、細かい諸経費の積み上げが挙げられますが、ここは、あらためて回答したいと思います。

## 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」「研究開発投資」の成長戦略を推進することで、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

© PLECT CO., LTD. 26

司会者(Q):「プライム上場以降、最終的な売上目標のレベル感がありましたら、教えていただけますでしょうか?」というご質問です。

黒川(A):まさに今、アフタープライムの中期経営計画に関する議論をしているところですが、当社はまだ、グロースにおいて成長を最優先していきたいという考えがありますので、売上高 CAGR30%はキープしながら、成長を実現していきたいと考えています。

これを具体化するため、今後協議するところですが、思いとしては、そのような考えを持っています。

司会者(Q):「中期的に考えた時に今期はどのような位置づけで、来期以降はどのような成長を考えていますか？ 株価が低調に推移する中で、中期経営計画で、利益目標を開示しない理由はありますか？ 利益率が低下し続けているということでしょうか？」というご質問です。

黒川(A):中期的には、2026年3月期の100億円、2027年3月期のプライムをしっかりと実現すること、その先の成長における売上高CAGR30%相当を目指すことといった目標があります。今期はそれをしっかりと実現する組織、人、ビジネスの基盤作りを行っていく1年だと考えています。

そのため、利益においては、トップラインの成長をしっかりと優先してコミットしていきたいと思っています。しかし成長のためには、一定程度踏み込む場面もあるかと考えています。利益を開示しない理由は、そこにあります。

いかに生産性を上げて利益率を上げていくかに関して、会社として試行錯誤しているのが現状です。ただし、売上高の成長においては、一定の投資も含めながら、バランスを取って差配していきたいと考えています。

司会者(Q):「現状の株価や時価総額では、2027年3月期にプライム市場に移行しても、新トピックスにすら不採用となる可能性が高いかと思います。株価対策をどのように考えていますか？ さらなる中期的な利益の見方や、利益成長を示さないのですか？」というご質問です。

黒川(A):先ほどの回答とかぶる部分はありますが、売上高の成長を優先としているため、利益の開示を行っていないのが現状です。

株価については、マーケットにおける魅力づけがまだ不十分であるという反省は持っています。株価の対策に関しては、今、関係各所と協議しながら対応しています。

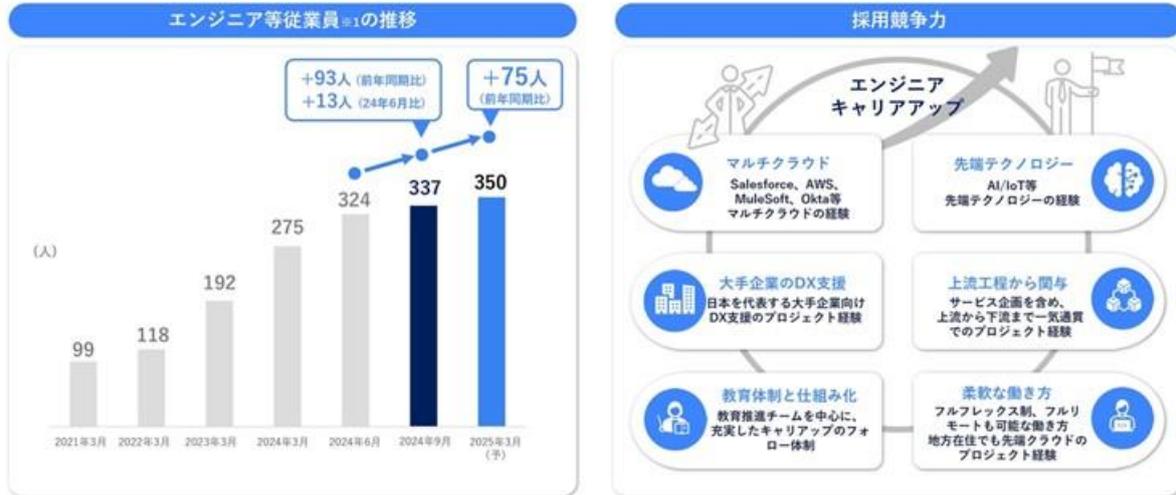
ベースとしては、高い成長計画に対して、四半期ごとに、それをしっかりと達成していきます。このトラックレコードを積み上げていくことが、ベースにあると考えています。

したがって、ここを基軸にしながら、会社や成長観点を、みなさまに理解していただく努力はさらに広げていく必要があると思っています。それについては、今後対策を打っていきたいと思っています。

また、現状の中期経営計画における成長は、当社のオーガニックな成長計画となっています。これにプラスして、M&Aや他社との協業を今後アドオンしていけるような動き方も行っ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、計画を上回って進捗しており、前年同期比で93人増加、24年6月末対比では13人増加し、337人となりました。内定受諾ベースで25年3月期の計画350人（75人純増）を既に達成しており、更なる積み上げを目指して採用活動を継続していきます。



※1 業務開発を担っ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従業員

© PLECT CO., LTD. 29

司会者(Q):「人材確保が堅調で、教育投資もしっかり行っていますが、育った人材が転職するリスクに対して、どのような対策をしていますか？」というご質問です。

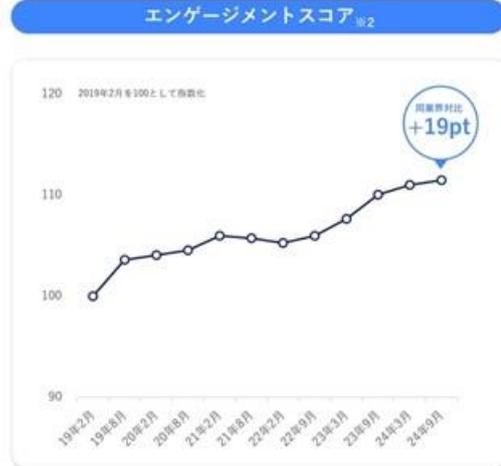
黒川(A):一定の退職者が実際に出ているのは事実ですが、同業界の他社に比べると、退職率は低い状況です。

退職・転職には、この会社に残り続ける魅力がなくなったという意味が1つ含まれていると思いますが、当社に在籍すれば、より早いスピードで、自身の志向に合わせたキャリアアップが実現できます。

先ほどお話しした採用競争力の中の機会提供を継続的に行うことが非常に大事だと考えています。これがなくなった時に、「この会社にも、もうこの先はキャリアアップしないな」と考え、転職していくのだと考えています。よって、そこをしっかりと提供し続けられるようにしていきたいと思えます。

## 従業員エンゲージメントを高めるフォローアップの仕組み

定期的に従業員のエンゲージメントスコアを集計、部門毎にモニタリングを実施し、抽出された課題から迅速に対策を講じる運用体制を構築しています。また従業員からのフィードバックを受け付け、個別のフォローアップも行います。従業員のコンディションや外部環境の変化に応じて柔軟かつ機動的に施策を実行することで、エンゲージメントスコアは測定以来、上昇が続いています。



※1 株式会社アトラエのWemaエンゲージメントサーベイ項目を基に作成  
 ※2 Wemaエンゲージメントスコアの1年移動平均について、2019年1月を100として指数化したもの。クラウドインテグレーションサービスを対象

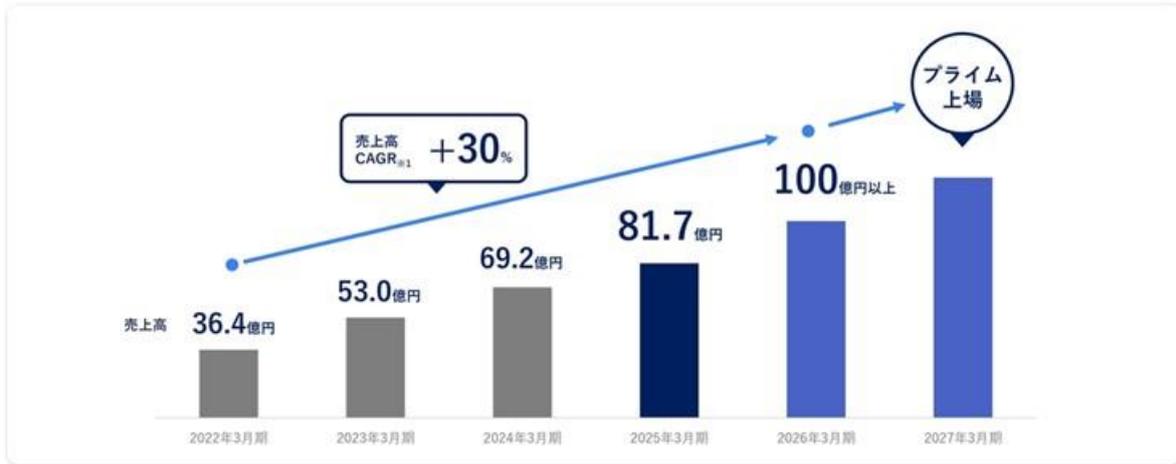
© PLECT CO., LTD. 34

黒川(A): また、先ほどお話した、社員のエンゲージメントがあります。人間関係やプロジェクトの中でのトラブルなどで、思い悩んで出て行かれる方もいらっしゃるの事実です。

したがって、そうした悩みや人間関係におけるトラブルをなるべく早めに検知して、違う人格でサポートに入り、場合によってはプロジェクトを移動させています。このように、早期のフォローを行うことで、さらに離職率を下げたいと考えています。

### 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」「研究開発投資」の成長戦略を推進することで、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

© PLECT CO., LTD. 26

**司会者(Q):**利益目標を開示しない中で、どのように市場に魅力を伝えるのですか？ トップライン成長は大事ですが、利益率の最低目線や、どのように生産性を上げるかを示した上で、それを達成しないと、市場から信頼を得られないと思います。現状、株価を見てもわかると思いますが、目標開示したほうがよろしいのではないのでしょうか？」というご質問です。

**黒川(A):**ご指摘ありがとうございます。現状のスタンスは、先ほどからお伝えしているとおりです。いただいたご指摘も重々理解できますので、今後、単年度の利益開示はもちろんですが、中長期における利益目標開示も、検討していく材料だとは思っています。しっかり検討したいと思います。

**司会者(Q):**「2026年3月期の100億円以上の目標を掲げていますが、ARPA・顧客数にブレークダウンした数値目標を教えてください」というご質問です。

**黒川(A):**今、ここでは数値が押さえられていませんので、申し訳ありませんが、あらためて回答したいと思います。