



株式会社フレクト

2025年3月期 第3四半期決算説明会
2025年2月7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12月末時点)

従業員数 385人 (2024年12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。本日初めて参加する方向けに、まずは会社および事業概要をご説明し、その後に決算内容についてご説明します。どうぞよろしくお願いいたします。

まず会社概要です。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12月末時点で385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、運用までワンストップで提供します。

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。この結果として、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。

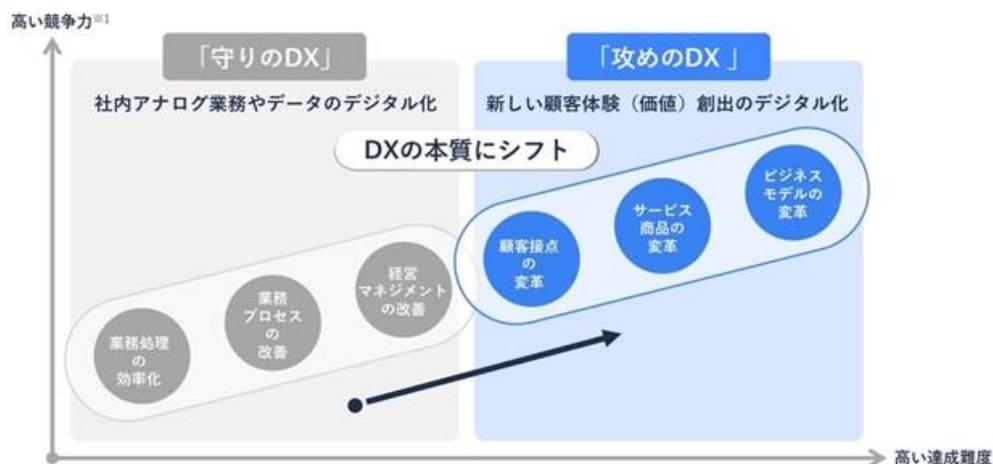


サービスの流れです。まず、クラウドパートナーから顧客紹介と共同提案の依頼が入ります。それを受けて共同営業を行い、受注した顧客企業に対するライセンスはクラウドパートナーの契約となります。当社においてもライセンスのリセール活動は一部行っていますが、売上における影響は軽微なものとなっています。

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、サービス提供を行い、そのサービス提供料をいただくかたちとなります。初回契約以降は、当社営業が営業活動を行うことで、お客さまとの継続的なお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

©FLECT 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」にシフトする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、サービス商品の革新、最後にビジネスモデルの革新となります。達成難度も高いため、これ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、ID認証及びデータ統合基盤構築等、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。

DX提供サービス



※1 大手企業：売上200億円超、従業員500人以上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属する売上1,000億円以上規模の企業
※2 2025年3月期第3四半期決算の数値

©FLECT CO., LTD. 6

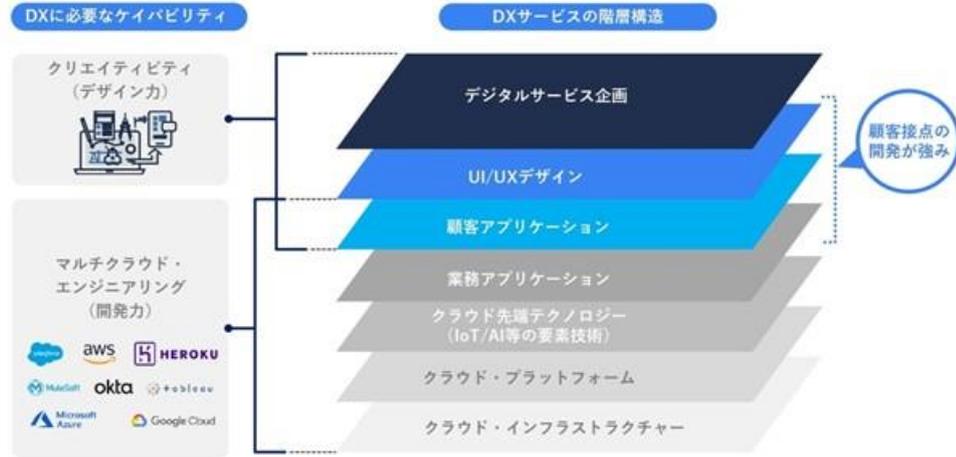
あらためて、クラウドインテグレーションサービスは、クラウド先端テクノロジーで新しい顧客体験をカタチにする「攻めのDX」を支援します。

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やECサービス、API連携やID認証およびデータ統合基盤構築など、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3四半期の売上比では、約91%が大手企業となります。

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」の実現のためには、「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)」により、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、そしてプラットフォーム、インフラまでの開発が必要となり、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)

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、およびユーザーのフィードバックに対して、高いアジリティを持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ヶ月となり、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えています。

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連携をやりとりするために使用するインタフェースの総称
 ※2 Enterprise Resource Planning の略で、統合経営情報システム
 ※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) 大量データを集め、管理・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しています。このようなマルチクラウドの高い技術力が、当社の競争優位性であると考えています。

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。

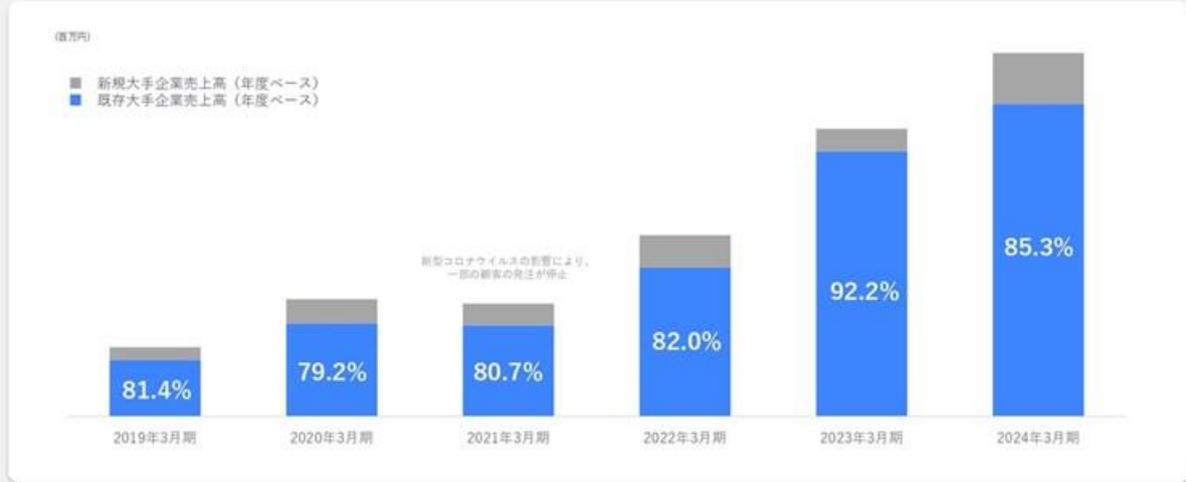


DX 案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大についてです。当社では初期サービス構築以降も、フェーズ 2 やフェーズ 3 といった単位で、機能追加や性能向上などの開発を継続的に行い、サービスを発展させていきます。

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。

既存大手企業の売上構成比^{※1}

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も、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3四半期) 決算サマリー



※1 連結範囲を拡大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人材 (2024年12月末時点)

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

スライドの①に示しているとおり、引き続き旺盛な需要に加え、総じてプロジェクトが健全に進捗していることから、売上、段階利益ともに過去最高の業績を達成しました。

具体的には、売上高は前年同期比21.4%増の59億7,900万円、営業利益は前年同期比42.7%増の7億7,400万円、当期純利益は前年同期比27.2%増の4億6,700万円となりました。

続いて②に示しているとおり、継続的に新規顧客を獲得した結果、大手企業の四半期契約顧客数は前年同期比15社増の51社と、大幅に増やすことができました。

一方で、新規顧客がスモールスタートであることが多いこと、また既存顧客の取引拡大が想定よりも進まなかったことを起因として、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750万円減少の3,780万円となりました。

③に示しているとおり、エンジニア等従業員数は人材売手市場においても計画を上回って進捗しており、2024年12月末時点で353人となりました。これに伴い、2025年3月期の計画を350人から361人まで引き上げ、さらなる積み上げを目指して採用活動を継続していきます。

最後に④に示しているとおり、通期業績予想は大幅な乖離は生じない見通しで、据え置きとしています。具体的な数字は、売上高は前年同期比17.9%増の81億7,100万円、営業利益は前年同期比25.7%増の9億5,200万円、当期純利益は前年同期比29.2%増の5億6,900万円です。

(2025年3月期-第3四半期) トピックス-1

自律型AIエージェント「Agentforce」の導入支援を開始し、PoCプロジェクトを受注しました。本田技研工業株式会社と業務自動化に関する共同論文を発表しました。

Salesforceが展開する自律型AIエージェント「Agentforce」導入支援サービスの提供を開始～PoCプロジェクトを受注・開始～

「Agentforce」は、プロアクティブに行動する自律型のアプリケーションです。常時稼働しながら専門的なサポートを従業員や顧客に対して提供します。

なお、当社は既に、顧客に提案する内容を自律的にAIがサポートするPoCプロジェクトを受注・開始しております。

直近では、AI活用に向けて、データ統合やAPI連携基盤の構築を組み合わせたプロジェクトの引き合いが増えており、今後も当該領域に注力してまいります。



各種業務システム
CRMシステム
Webサイト
チャット

MuleSoft (API連携)

Data Cloud (データ統合)

Agentforce (AI)

顧客サポート
営業
マーケティング



本田技研工業株式会社と「VRPによるテストスケジュールの自動作成」に関する共同論文を発表しました。

この論文では、オペレーションズ・リサーチ^{※1}を活用した事例を紹介しています。今回のケースでは、新型車の開発期間短縮とコスト削減を目指し、必要なテスト車両の台数を最小化して、最適なテストスケジュールを算出する手法を検討しました。また、従来90時間かかっていた作業時間をわずか6時間に短縮することに成功しました。

※1 オペレーションズ・リサーチ：現象を抽象化した数理モデルを構築し、モデル分析に基づいて種々の問題、とりわけ意思決定問題の解決を支援する方法論や技法



©FLECT CO., LTD. 14

第3四半期におけるトピックスです。まず、Salesforceが展開する自律型AIエージェント「Agentforce」の導入支援サービスの提供を開始しました。「Agentforce」のPoCプロジェクトをすでに受注し、PoCを開始しています。

直近では、AI活用に向けて、データ統合やAPI連携基盤の構築を組み合わせたプロジェクトの引き合いが増えています。今後もこの領域に向けて注力していきます。

次に、本田技研工業株式会社と「VRPによるテストスケジュールの自動作成」に関する共同論文を発表しました。この論文では、オペレーションズ・リサーチといった数理統計に基づくAIに近いアルゴリズムを活用した「車両テストスケジュールの作成自動化」の事例を紹介しています。従来90時間かかっていた作業時間を、わずか6時間に短縮することに成功しました。

(2025年3月期-第3四半期) トピックス-2

学校法人慶應義塾と株式会社WOWOWのDX支援事例を公表しました。



学校法人慶應義塾の在学生向けポータルサイト「K-Support」の開発を支援しました。

長年使用していた教職員向けの「教育支援システム」や学生向けのポータルサイトに課題を持っており、Salesforce Education Data Architecture（以下、EDA）を活用して開発しました。「試験形態入力」「採点入力」からシステムを刷新・リリースしたのち、「シラバス入力」や「出講希望入力」「学生ポータル」の開発を支援し、シームレスな体験の提供を可能としました。



FLECT

WOWOWオンライン
WOWOWオンデマンド
新サービス



株式会社WOWOWの認証基盤システム「WIP」の開発を支援しました。

今回の取り組みの背景には、配信サービスの利用者増加に伴い、注目コンテンツ配信時にログインが集中し、システムの負荷が高くなるという課題がありました。これに対しセキュリティ面の強化を含めた認証基盤の刷新が急務となっており、プロジェクトをスタートしました。

認証基盤システムとしては機能面やスケーラビリティを考慮しKeycloakを選定し、セキュリティ・パフォーマンスの向上を実現しました。



FLECT

©FLECT CO., LTD. 15

学校法人慶應義塾と株式会社WOWOWのDX支援の事例をご紹介します。

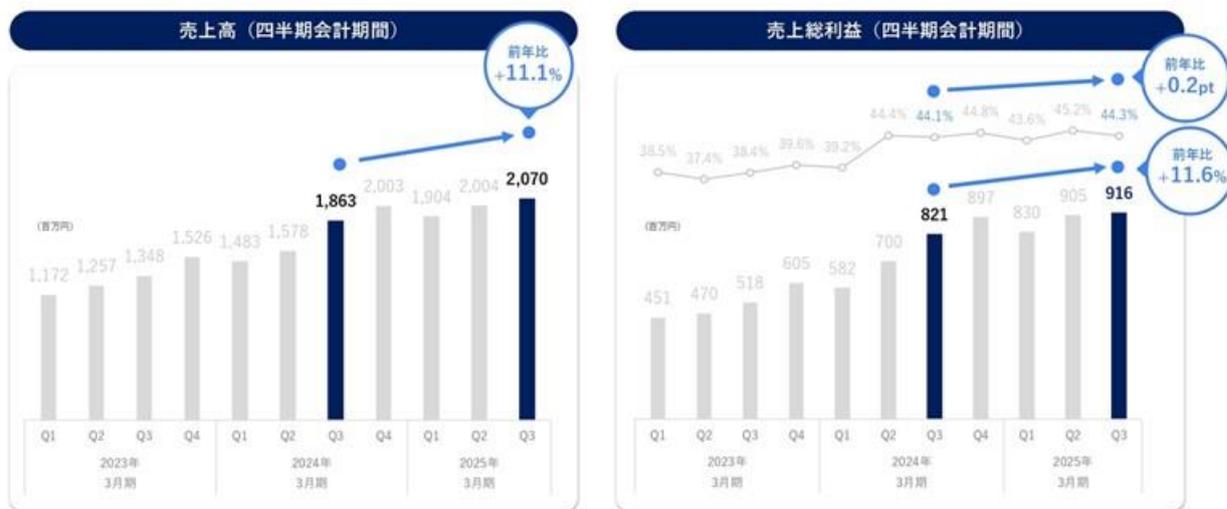
慶應義塾では、在学生向けポータルサイト「K-Support」の開発を支援しました。「Salesforce Education Data Architecture(EDA)」という「Salesforce」の基盤を活用して開発しています。

「試験形態入力」「採点入力」からシステムを刷新・リリースしたのち、「シラバス入力」「出講希望入力」「学生ポータル」の開発を支援し、シームレスな学生体験の提供を可能としました。

WOWOWでは、認証基盤システムの開発を支援しています。配信サービスの利用者増加に伴い、注目コンテンツ配信時にログインが集中し、システムの負荷が高くなるという課題がありました。これに対して「Keycloak」を採用し、セキュリティ面の強化を含めた認証基盤の刷新を図り、セキュリティ・パフォーマンスの向上を実現しています。

(2025年3月期-第3四半期) 業績推移

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は2,070百万円（前年同期比+11.1%）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総じて健全な状況にあり、売上総利益率は44.3%（前年同期比+0.2pt）と高水準の利益率を維持しました。売上総利益額も916百万円（前年同期比+11.6%）と、四半期会計期間における過去最高を達成しました。



第3四半期の売上高および売上総利益の推移です。旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は前年同期比11.1%増の20億7,000万円と、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総じて健全な状況にあり、売上総利益率は前年同期比0.2ポイントプラスの44.3%と、高水準の利益率を維持しています。売上総利益額も前年同期比11.6%増の9億1,600万円と、四半期会計期間において過去最高となりました。

(2025年3月期-第3四半期) 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342百万円（前年同期比+14.6%）と増益になり、過去最高の四半期営業利益を達成しました。当期純利益においても210百万円（前年同期比+3.9%）と増益になり、過去最高を達成しました。



第3四半期の営業利益および当期純利益の推移です。営業利益は、売上総利益率の向上に加え、増収効果により、前年同期比14.6%増の3億4,200万円となりました。過去最高の四半期営業利益を達成しています。当期純利益においても前年同期比3.9%増の2億1,000万円となり、過去最高を達成しました。

(2025年3月期-第3四半期) 販管費

25年3月期3Qの販管費は、573百万円（前年同期比+9.8%）となりました。2Qに投下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）41百万円がなくなったことで販管費率が適正化し、前年比で0.3pt低下しました。



第3四半期の販管費は、前年同期比9.8%増の5億7,300万円となりました。第2四半期に投下した一過性の資格取得を含む教育費用がなくなったことで販管費率が適正化し、前年比で0.3ポイント低下しています。

(2025年3月期-第3四半期累計) 業績サマリー

25年3月期3Q累計の売上高は5,979百万円（前年同期比+21.4%）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。

	2024年3月期 第3四半期累計 (4月-12月)	2025年3月期 第3四半期累計 (4月-12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	4,925	5,979	+1,054	+21.4%	8,171	73.2%
売上総利益 (%)	2,103 42.7%	2,652 44.4%	+548 +1.7pt	+26.1%	3,568 43.7%	74.3%
販管費 (%)	1,561 31.7%	1,878 31.4%	+316 △0.3pt	+20.3%	2,616 32.0%	71.8%
営業利益 (%)	542 11.0%	774 13.0%	+231 +1.9pt	+42.7%	952 11.7%	81.4%
当期純利益 (%)	367 7.5%	467 7.8%	+99 +0.4pt	+27.2%	569 7.0%	82.1%

©FLECT CO., LTD. 19

第3四半期累計の業績サマリーです。冒頭でお話したとおり、売上高は59億7,900万円で過去最高となっています。併せて、各段階利益においても過去最高を達成しています。

(2025年3月期-第3四半期) 業績進捗

売上高進捗率は73.2%、営業利益進捗率は81.4%の進捗率となり、堅調に推移しています。
 通期の着地数字は、前年同様4Qに業績連動型の賞与を計上すること、通期達成及び来期に向けた体制構築により、業績予想値から大幅な乖離は生じない見通しであり、業績予想は据え置きとしています。



第3四半期までの業績進捗です。売上高の進捗率は73.2%、営業利益の進捗率は81.4%となり、いずれも堅調に推移しています。

なお、通期の着地数字については、前年同様に第4四半期に業績連動型の賞与を計上することに加え、今期の残りの期間および来期に向けた体制構築費用を加味し、業績予想値から大幅な乖離は生じない見通しとして、業績予想は据え置きとしています。

(2025年3月期-第3四半期) 貸借対照表

主な増減について、流動資産が75百万円減少、流動負債が550百万円減少しています。自己資本比率は62.7%と健全な財務基盤となっています。

(百万円)

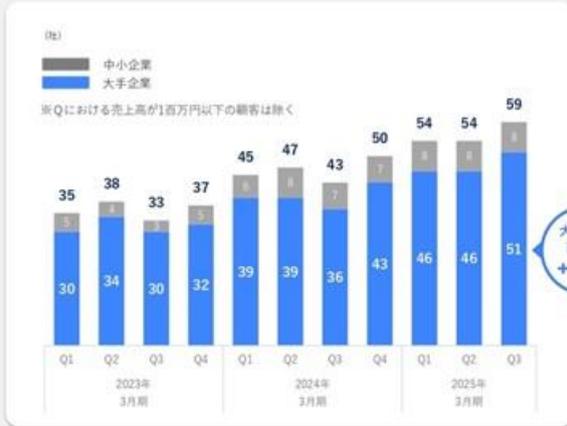
	2024年3月期 (期末時点)	2025年3月期 (第3四半期末時点)	増減額
資産合計	4,010	3,923	△86
流動資産	3,605	3,530	△75
固定資産	404	393	△11
負債合計	2,022	1,462	△559
流動負債	1,503	953	△550
固定負債	518	509	△8
純資産	1,988	2,461	+472
総資産	4,010	3,923	△86
現預金	1,575	1,665	+90
有利子負債	585	534	△51
自己資本比率	49.6%	62.7%	+13.2pt

第3四半期末時点での貸借対照表です。主な増減については、流動資産が7,500万円減少、流動負債が5億5,000万円減少しています。自己資本比率は62.7%と、健全な財務基盤となっています。

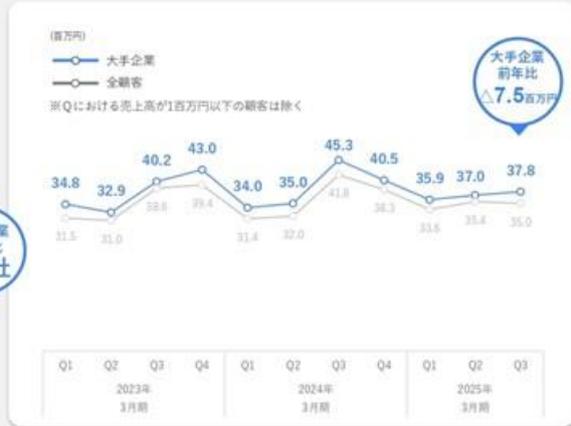
KPI推移（四半期ベース）

（全体）四半期契約顧客数^{※1}

25年3月期3Qの大手企業の四半期契約顧客数は、新規顧客を継続的に獲得した結果、前年比で15社増加し、51社となりました。

（全体）顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)^{※2}

25年3月期3Qの大手企業のARPAは、新規顧客がスモールスタートであること、既存顧客の取引拡大が想定よりも進まず、前年比で7.5百万円減少し、37.8百万円となりました。



※1 新規顧客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。再契約時には当該が加入したライセンスを顧客に再契約するリセールに当たり、当社においては金額が低いため、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、再契約時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。再契約時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 3 四半期の大手企業の四半期契約顧客数は、新規顧客を継続的に獲得した結果、前年比で 15 社増加の 51 社となりました。

第 3 四半期の大手企業の ARPA については、新規顧客がスモールスタートであること、また既存顧客の取引拡大が想定よりも進まなかったことから、前年比 750 万円減少の 3,780 万円となりました。

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3Qは、四半期売上が2500万円以上の顧客が前年比で4社増加し、24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3Qは、四半期売上が2500万円以上の顧客からの売上合計が前年比で227百万円増加し、1,721百万円となりました。



※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累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

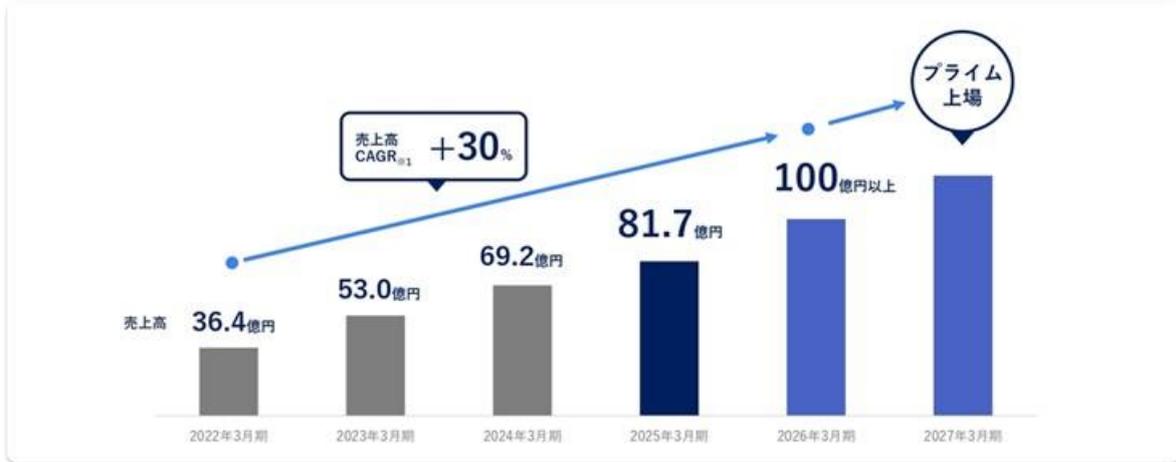
※2 再販案件及び四半期売上高が100万円以下の顧客からの売上高を除く

同じく大手企業に絞った売上高別の契約顧客数および四半期の売上高についてご説明します。顧客数については、四半期の売上高が2,500万円以上の顧客が前年比で4社増加し、24社となりました。

四半期の売上高が2,500万円以上の顧客からの売上合計については、前年比2億2,700万円増加の17億2,100万円となっています。

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」「AI・データ基盤領域のワンストップソリューション」「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。



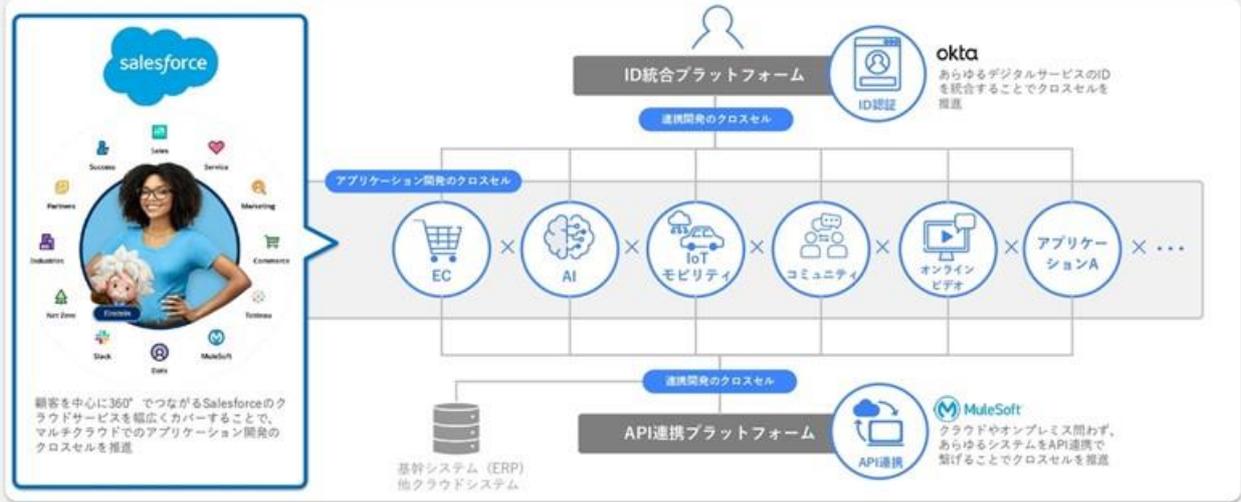
※1 CAGRは2022年3月期～2026年3月期（予）の年平均成長率

©FLECT CO., LTD. 26

最後に、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についてです。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。



具体的な成長戦略です。まず1つは、マルチクラウドの強化・発展を掲げています。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ていきます。

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していきます。

拡大が見込まれるAI・データ基盤領域のワンストップソリューション

Salesforceが展開する自律型AIエージェント「Agentforce」の導入支援に注力します。AI活用効果の最大化に向けて、あらゆるシステムを繋げるAPI連携プラットフォーム「MuleSoft」、データを一元管理するデータ統合基盤「Data Cloud」を組み合わせ、ワンストップでソリューションを提供します。



さらに、拡大が見込まれる AI・データ基盤領域のワンストップソリューションサービスを提供していきます。

Salesforce が展開する自律型の AI エージェント「Agentforce」の導入支援に注力します。AI 活用効果の最大化に向けて、あらゆるシステムをつなげる API 連携プラットフォーム「MuleSoft」を活用し、データを一元管理するデータ統合基盤「Data Cloud」を組み合わせることで、ワンストップソリューションを実現していきます。

人材投資の効果を最大化する仕組み

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、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、組織に新しく加わった人材が職場に慣れ、早期離職を防止、定着・転化を促進するための取り組み

©FLECT CO., LTD. 29

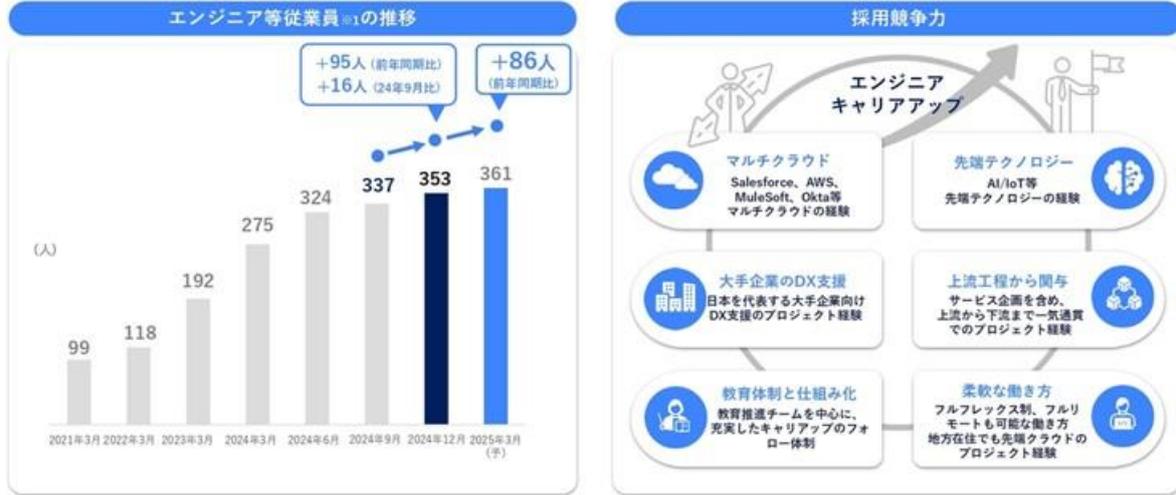
人材投資の効果を最大化する仕組みについても、さらに改善していきます。従業員のキャリアアップの再現性を高める体制と仕組みを構築し、さらには従業員満足度の上昇と会社の成長につなげていきます。

当社では、採用からオンボーディングと呼ばれる初期立ち上げ教育、その後の従業員の持つスキルや志向に沿った適切な配置、目標設定も型化されており、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・昇進を行っていきます。そして、キャリアアップを後押しする教育投資も積極的に行います。

採用から教育、従業員の日々の働きに対して、人事、教育推進の専門チーム(教育イネーブルメント)、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95人増加、24年9月末対比では16人増加し、353人となりました。これに伴い25年3月期の計画を350人(75人純増)から361人(86人純増)に引き上げて、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 集約値を算出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入社

©FLECT CO., LTD. 30

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、冒頭でお話したとおり、堅調に推移しています。クラウドエンジニア等従業員数は計画を上回っており、前年同期比で95人増加、2024年12月末で353人となりました。これに伴い、2025年3月期の計画を350人から361人に引き上げ、さらなる積み上げを目指します。

当社は、エンジニアのキャリアアップ実現の機会を提供することで、高い採用競争力を有していると考えています。

具体的には、「Salesforce」「AWS」「MuleSoft」「Okta」などのマルチクラウド、あるいはAI/IoTなどの先端テクノロジーを実際に開発する経験を得られることや、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携わることが挙げられます。

さらに、サービス企画を含め、上流から下流まで一貫通貫で、開発の一部分だけではないプロジェクト全体の経験を得られることをPRしています。

加えて、教育推進チームを中心とする充実したキャリアアップのフォロー体制があることや、フルフレックス制、フルリモート勤務が可能で柔軟な働き方ができ、地方在住でも先端クラウドの経験が得られることなどで魅力づけしています。

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、25年4月に42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

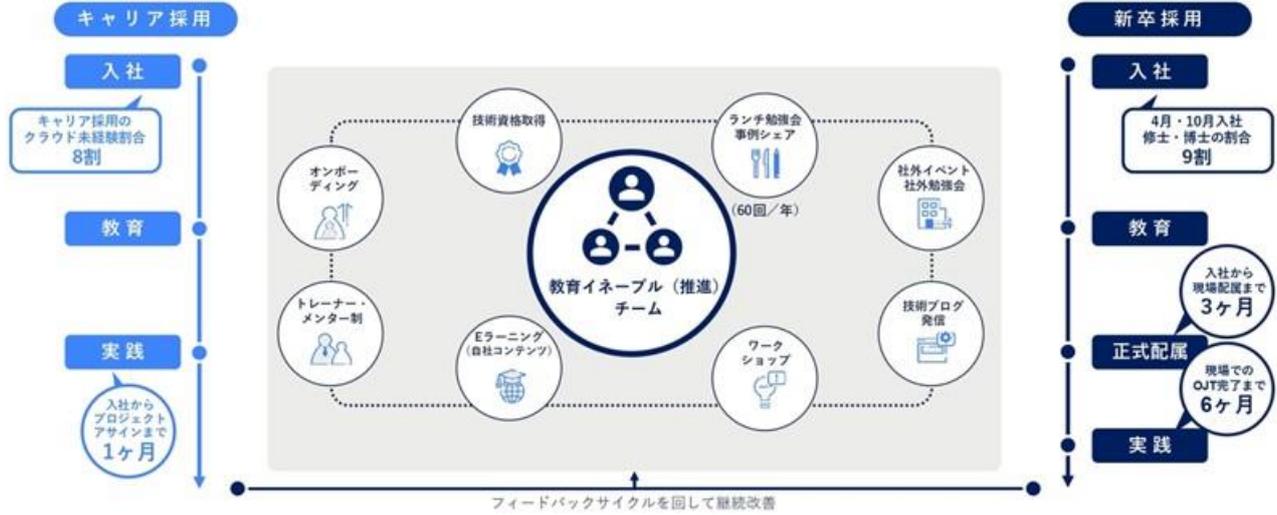


高い採用基準によるエンジニアの厳選採用についてです。高い採用基準を設け、コンピュータの基礎力が高い人材を見極めて採用しています。経験者採用においては、エントリーから入社に至る割合は約50人中1人となっており、優秀なエンジニアを厳選しています。

2020年4月から2025年4月の新卒採用数は、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、新卒採用は2025年4月に42人の理系院卒エンジニア職が入社する予定です。

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。



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、先ほどお話したとおり、教育専門チームを中心として、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ます。

当社のキャリア採用のうちクラウド未経験者は約 8 割ですが、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て現場アサインするまでの期間は約 1 ヶ月と短期間です。

一方、新卒採用は入社から現場配属までの教育期間は約 3 ヶ月間です。その後も現場で OJT を受けるため、実戦に移行するのは 6 ヶ月後になります。

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、Data Cloudは他社を大きく上回る資格者数となっています。

マルチクラウド資格の取得推進^{※1}

※1 2025年3月10日時点
※2 MuleSoftデベロッパー、上級MuleSoftデベロッパー、MuleSoft Platformアーキテクト、MuleSoft Integrationアーキテクト、MuleSoftアシリエイトの5資格の合計人数
※3 2025年3月8日現在

注力領域の資格者数ランキング^{※3}

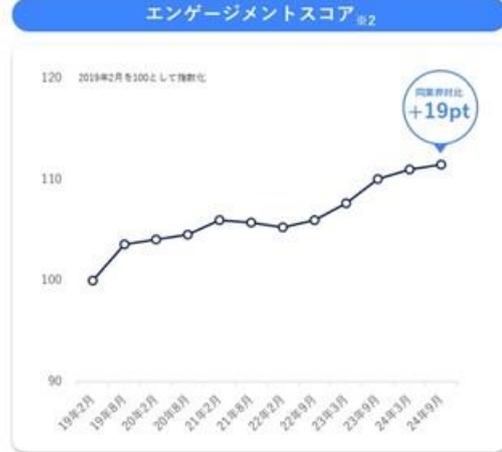
MuleSoft デベロッパー		上級 MuleSoft デベロッパー	
1. フレクト	211人	1. フレクト	57人
2. グローバルウェイ	82人	2. アクセンチュア	3人
3. 富士通	50人	3. IT FORCE	1人
MuleSoft Platform アーキテクト		MuleSoft Integration アーキテクト	
1. フレクト	46人	1. フレクト	44人
2. 富士通	17人	2. グローバルウェイ	33人
3. アクセンチュア	11人	3. 富士通	14人
Data Cloud コンサルタント		Heroku アーキテクト	
1. フレクト	188人	1. フレクト	22人
2. テラスカイ	162人	2. アクセンチュア	12人
3. NTTデータ	133人	3. Sharing Innovations	5人

出所：Salesforce 認定資格保持者数 企業別一覧

マルチクラウドの資格取得を引き続き推進します。注力領域の「MuleSoft」「Data Cloud」「Heroku」の資格保有者数は国内1位となり、他社を大きく上回る数となっています。

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。



注1 株式会社アトラエのWeaveエンゲージメントサーベイ項目を基に作成

注2 Weave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

©FLECT CO., LTD. 34

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を構築しています。定期的に従業員のエンゲージメントスコアを集計し、部門ごとにモニタリングを行い、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行うことで、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。直近では、同業界対比でスコアが19ポイント高い状態となっています。

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



従業員の属性および活動データの収集基盤を活用しています。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、フォローアップに活用して、早期ケアを実現しています。

例えば「最近、チャットの投稿数が少ない。心配だからケアをしいこう」「同じプロジェクトに長く滞在しているため、異動してもらい、違う経験を広げてもらおう」など、データに基づいた適切なフォローアップを行っています。

これらのデータ基盤と可視化するシステムは、Salesforce社において先進事例として紹介されています。(事例紹介のURLは[こちら](https://www.salesforce.com/jp/resources/customer-stories/flect/))

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>https://www.talent-book.in/flect/stories/52029</p> <p>経歴</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>https://www.talent-book.in/flect/stories/52160</p> <p>経歴</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>https://www.talent-book.in/flect/stories/53608</p> <p>専攻</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>https://www.talent-book.in/flect/stories/52489</p> <p>専攻</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など、多様なバックグラウンドを持った優秀なエンジニアが活躍しています。

経験者採用では、大手企業から当社に入社した社員や、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たエンジニアなど、多方面で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て活躍しているエンジニアも在籍しています。

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ことが当社の特徴です。

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) の技術を活用し、歴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

- ・本田技研工業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上で評価の星となる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事業対話」において紹介された。本田技研工業の例により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. 37

研究開発を通じた先端テクノロジーの社会実装を引き続き行います。企業、産業、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に着目して研究開発を行っています。具体的には、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を進めています。

AIによる業務自動化・最適化においては、先ほど冒頭でお伝えした本田技研工業との「車両テストスケジュール作成自動化」のベースとなる技術「OR(Operations Research)」を活用し、研究しています。

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に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併せて、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

(2025年3月期-第3四半期) トピックス-1

自律型AIエージェント「Agentforce」の導入支援を開始し、PoCプロジェクトを受注しました。本田技研工業株式会社と業務自動化に関する共同論文を発表しました。

Salesforceが展開する自律型AIエージェント「Agentforce」導入支援サービスの提供を開始～PoCプロジェクトを受注・開始～

「Agentforce」は、プロアクティブに行動する自律型のアプリケーションです。常時稼働しながら専門的なサポートを従業員や顧客に対して提供します。

なお、当社は既に、顧客に提案する内容を自律的にAIがサポートするPoCプロジェクトを受注・開始しております。

直近では、AI活用に向けて、データ統合やAPI連携基盤の構築を組み合わせたプロジェクトの引き合いが増えており、今後も当該領域に注力してまいります。

各種業務システム
CRMシステム
Webサイト
チャット

MuleSoft (API連携)

Data Cloud (データ統合)

Agentforce (AI)

顧客サポート
営業
マーケティング

本田技研工業株式会社と「VRPによるテストスケジュールの自動作成」に関する共同論文を発表しました。

この論文では、オペレーションズ・リサーチ^{※1}を活用した事例を紹介しています。今回のケースでは、新型車の開発期間短縮とコスト削減を目指し、必要なテスト車両の台数を最小化して、最適なテストスケジュールを算出する手法を検討しました。また、従来90時間かかっていた作業時間をわずか6時間に短縮することに成功しました。

※1 オペレーションズ・リサーチ：現象を抽象化した数理モデルを構築し、モデル分析に基づいて種々の問題、とりわけ意思決定問題の解決を支援する方法論や技法

©FLEGT CO., LTD. 14

司会者(Q):「AI エージェントの業績寄与の考え方について教えてください」というご質問です。

黒川(A):Salesforce の AI エージェント「Agentforce」の今後の展開についてのご質問を承りました。「Agentforce」は今、Salesforce が最もグローバルレベルで注力している新しい製品です。グローバルでもサービス開始から間もないこともあり、現時点で具体的な業績貢献における数字について示すことが難しい状況です。

ただし、現状のトレンドや注力具合、効果も含め、市場ポテンシャルは非常に大きいと考えています。私どもはこれに対して市場におけるポジションをしっかりと取りにいくところで、「Agentforce」導入支援プランとして、3つのプランを提供しています。

具体的には、主に PoC を目的とした導入支援を行う「ライトプラン」、社内あるいは社外の顧客等に向けて本格的に AI を実業務で活用する「ミディアムプラン」、企業内の分散したシステムの統合からデータ統合まであわせて基盤を構築し、さらなる AI 活用を進める「フルプラン」です。

このようなパッケージプランを用意し、販売を推進していきたいと考えています。

KPI推移（四半期ベース）

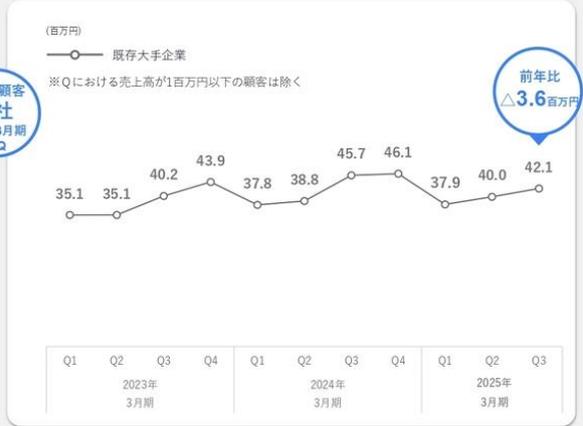
（大手企業）新規既存別※1の四半期契約顧客数※2

25年3月期3Q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前年比で10社増加し、45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)※3

25年3月期3Qの既存大手企業のARPAは、前年比で3.6百万円減少し、42.1百万円となりました。



※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リセールに当たり、当社においては金額が僅少なため、当該顧客は除く
 ※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

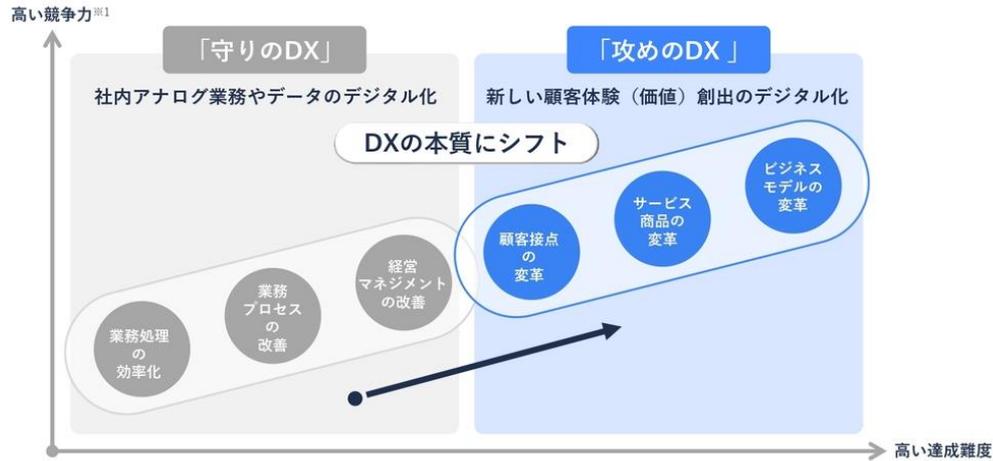
司会者(Q):「来期、2026年3月期も新規顧客の獲得が進む中、ARPAは横ばいでの推移にとどまるのでしょうか?」というご質問です。

黒川(A):2025年3月期第3四半期において、既存のお客さまがやや伸び悩んでいることはお伝えしたとおりです。

一方で、課題は見ており、そのようなところに対する打ち手と、AI、データ基盤、システム統合というまさに我々が強みとする領域が今後ますます市場として大きくなるというトレンドにしっかり乗ることで、既存のお客さまも含めたクロスセルを実現していきたいと考えています。計画としては、ARPAを上げる動きを取りたいと考えています。

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. 5

司会者(Q):「『攻めのDX』におけるサービス商品の变革、ビジネスモデルの变革について、具体的にどのような支援を行っているのかを教えてください」というご質問です。

黒川(A):顧客接点の变革も含めてご説明します。タッチポイントと言われるユーザーとの接点は、Webサービス、EC、モバイルなどさまざまあります。まず、そこを変えていくことがファーストステップになります。

サービス商品の变革における「サービス商品」とは、まさにECとしてのサービスや、モバイルアプリ全体としてのサービスのように、1つのビジネスや事業です。ただし、その裏には他の事業があったりするため、網羅性のある变革を行います。

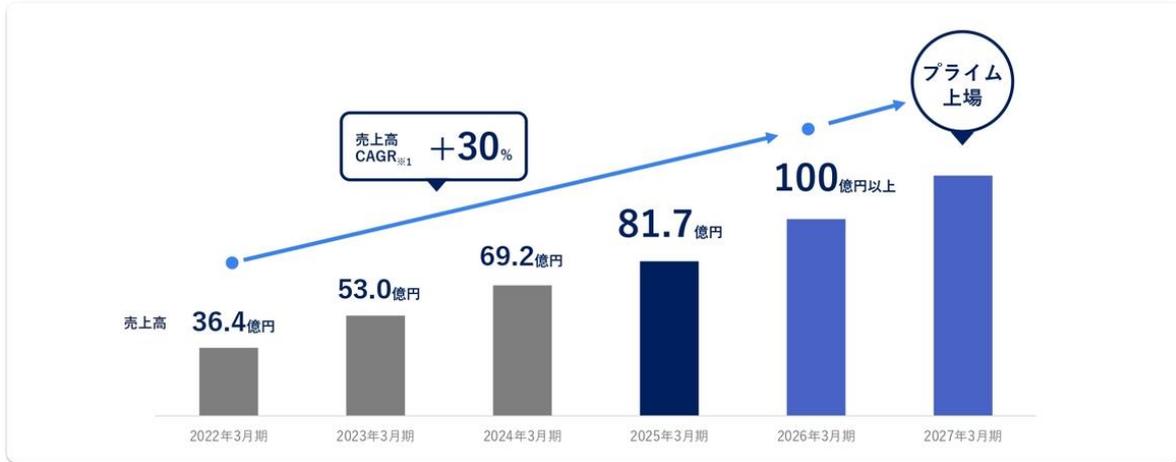
例えば、ECでは「在庫管理までDX化を進める」あるいは「物流まで対象として広げる」ということもビジネスモデル全体に影響するため、範囲の広さが変わってくるというのが、我々の考えているステップになっています。

もう1つは、簡単に言いますと、「マルチクラウドの高い技術力をもって面でDXしている」とお話ししています。

例えばサービス商品の变革としてIoTサービスを立ち上げた場合、そこで取られたデータをAIで学習して生産性を向上させようとする、1つの商品・サービスから枠を超えて、ビジネス領域など他領域まで入ります。このようにDXの範囲を面で広げていくことが、ビジネスモデルの变革だと考えています。

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」「AI・データ基盤領域のワンストップソリューション」「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

©FLECT CO., LTD. 26

司会者(Q):「2026年3月期の売上高は100億円を目標としていますが、「Cariot」がなくなったことで実質的なハードルは上がったと思います。人材リソースや顧客状況などに鑑みて、目標は十分に達成可能と見ていますか？」というご質問です。

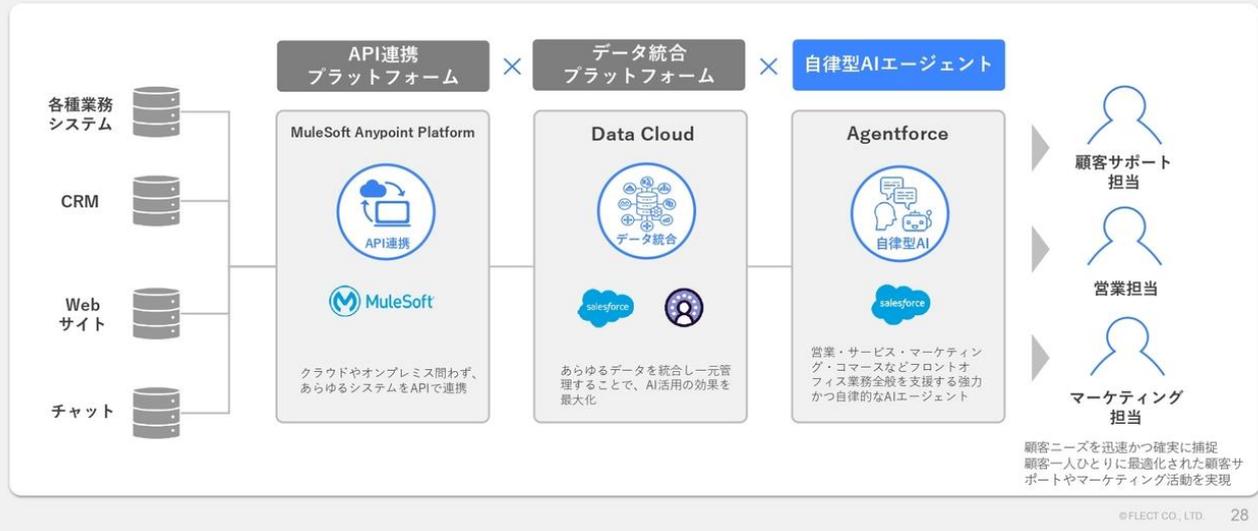
黒川(A):計画を立ち上げたタイミングでは、「Cariot」の数字も加味していました。そのため、この事業分の売上が減ったこと、および足元で既存顧客の伸びが想定よりも進んでいないことから考えると、100億円へのハードルは一定あると思っています。

一方で、「MuleSoft」「Data Cloud」「Agentforce」のアップサイドは非常に期待できると考えています。第4四半期においても、この体制準備に費用投下していきたいと考えています。

したがって、来期の目標は高いハードルではありますが、目指せる目標と考えており、足元をしっかりと見極めながら判断していきたいと考えています。

拡大が見込まれるAI・データ基盤領域のワンストップソリューション

Salesforceが展開する自律型AIエージェント「Agentforce」の導入支援に注力します。AI活用効果の最大化に向けて、あらゆるシステムを繋げるAPI連携プラットフォーム「MuleSoft」、データを一元管理するデータ統合基盤「Data Cloud」を組み合わせ、ワンストップでソリューションを提供します。



司会者(Q):「『Agentforce』導入支援の注力は売上高成長にどのようなインパクトを与えますか？ 中長期成長計画の売上高 CAGR プラス 30%の達成可否という観点でご教示ください」というご質問です。

黒川(A):「Agentforce」について、業績貢献の読みはまだ難しいところです。ただし、ポテンシャルは十分にあると考えています。日本において導入実績を持つ会社も少ないため、そのようなポジショニングを取りながらこのトレンドに乗り、アップサイドをしっかりと高めていきたいと考えています。

司会者(Q):「Salesforce 社が『Agentforce』の営業を強化することですが、日本でも営業人員を強化するのでしょうか？ また、その時には Salesforce の「Data Cloud コンサルタント」の資格を多く保有している御社に案件の紹介が優先的に回ってくるのでしょうか？」というご質問です。

黒川(A):セールスフォース・ジャパンによる活動を含めた、当社の業績へのつながりについてのご質問だと思えます。ご指摘のとおり、Salesforce 社はグローバルで 1,000 人規模の AI 営業の採用に動いているところです。セールスフォース・ジャパンについては詳細を把握できていませんが、同様の流れはあると思います。

グローバルレベルで「Agentforce」に注力していくことを Salesforce の方針として打ち出しているため、セールスフォース・ジャパンも例外なくその流れに乗ると考えています。「Agentforce」を十分に活用するためには、データ基盤が整備されていなければなりません。さらに、企業が持っているシステムが分散しているところをしっかりとつなげなければ、有効的なデータを管理することができません。

当社は、「MuleSoft」「Data Cloud」の資格保有者が国内 1 位です。そして今まさに、体制準備に使っている「Agentforce」を含めた AI のトレーニングも急ピッチで進めています。この領域でも専門家を多く輩出し、ワンストップソリューションで当社のポジショニングを取りにいきたくと考えています。したがって、アップサイドにつなげることは実現していきたい考えです。