



# (2025年3月期-第2四半期) 決算説明資料

株式会社フレクト (証券コード : 4414)

2024年11月12日



## 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。



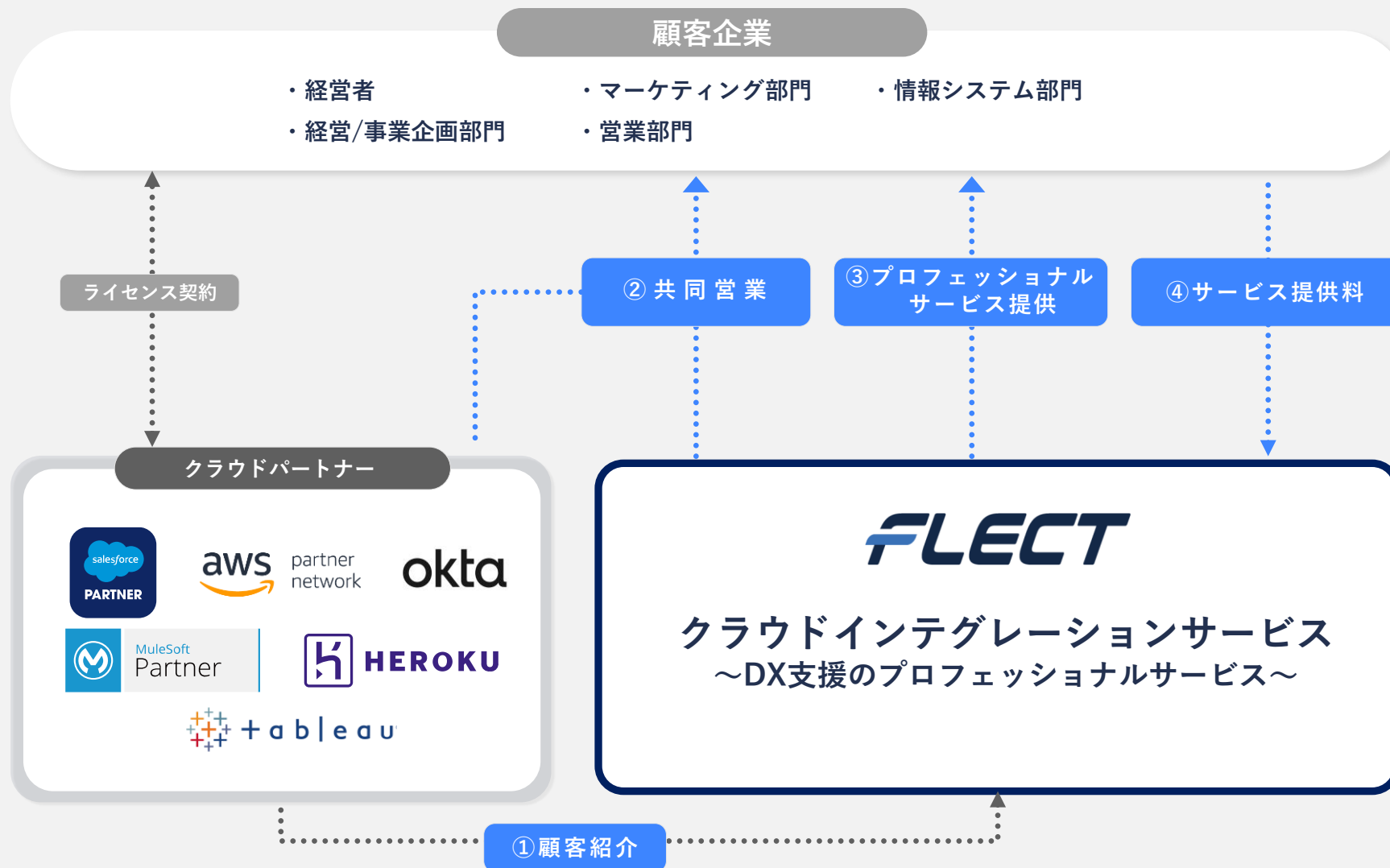
代表取締役CEO  
黒川幸治

## あるべき未来をクラウドでカタチにする

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。

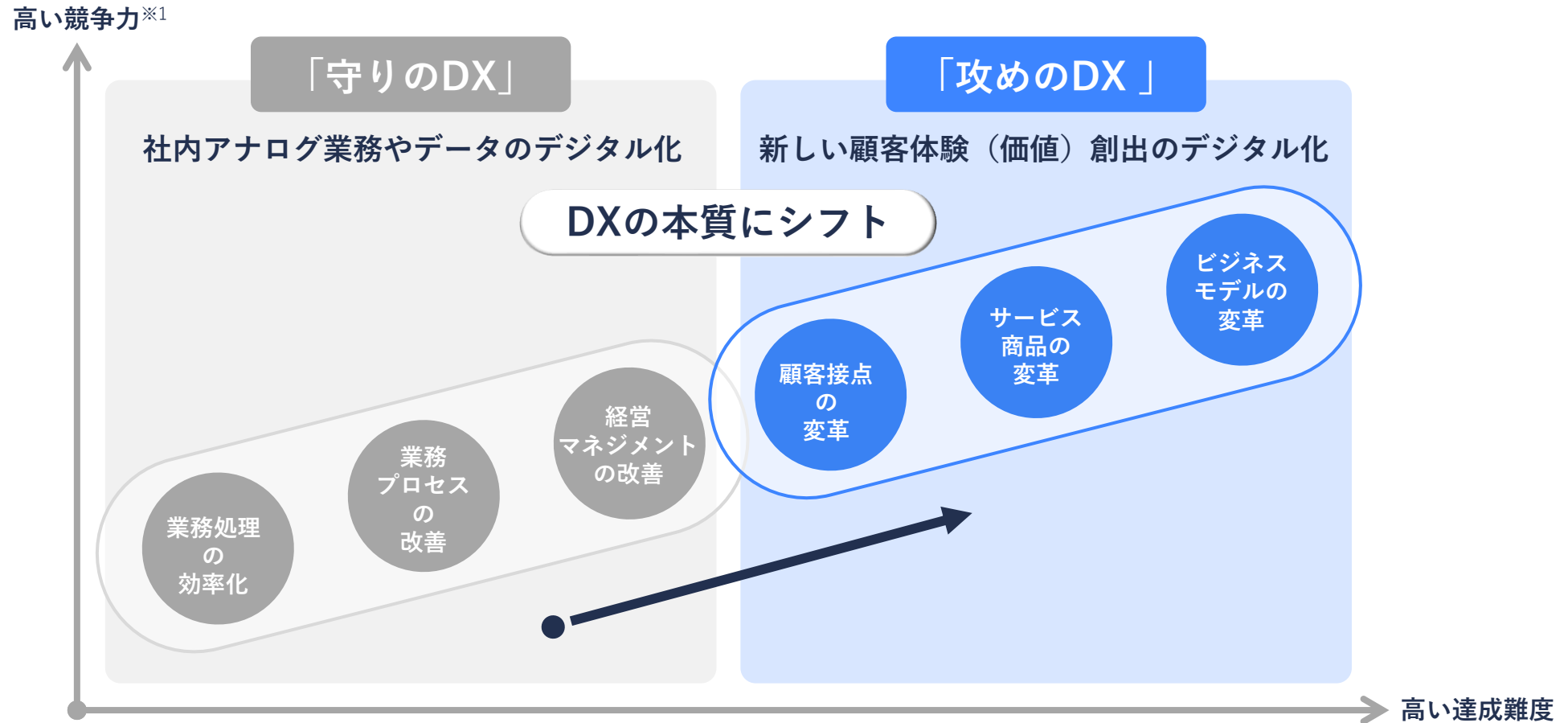
# サービスの流れ

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。



# 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

## 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90% ※2となっています。

### DX提供サービス

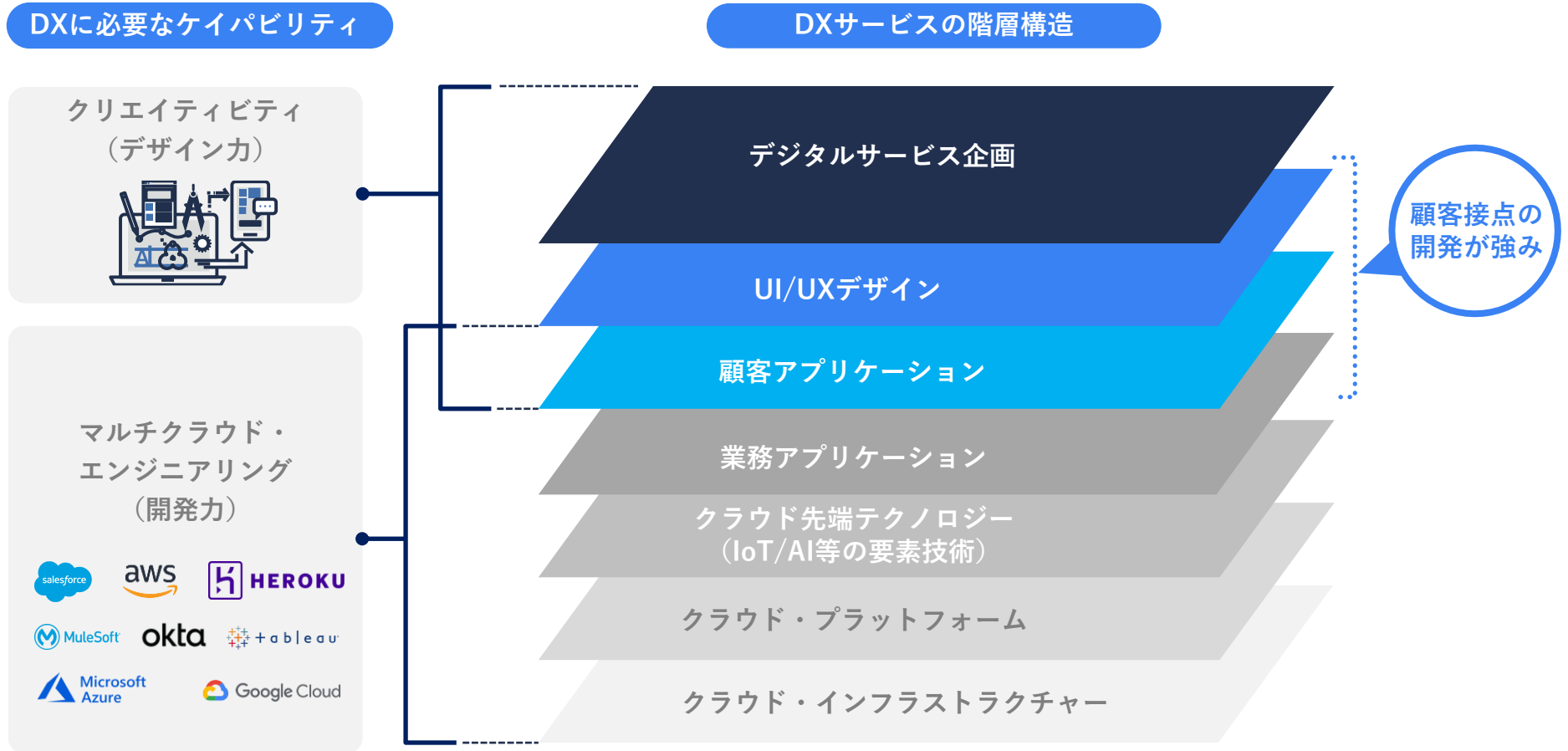


※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業

※2 25年3月期第2四半期累計期間の数値

## 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）の開発を強めます。



## 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)



## DXによるビジネス変革を実現するマルチクラウドの高い技術力

1つのデジタルサービス構築に留まらない、複数のデジタルサービスを開発しそれらを束ねてビジネスモデルの変革を支援します。



※1 Application Programming Interfaceの略でソフトウェア同士が互いに情報をやりとりするのに使用するインタフェース仕様

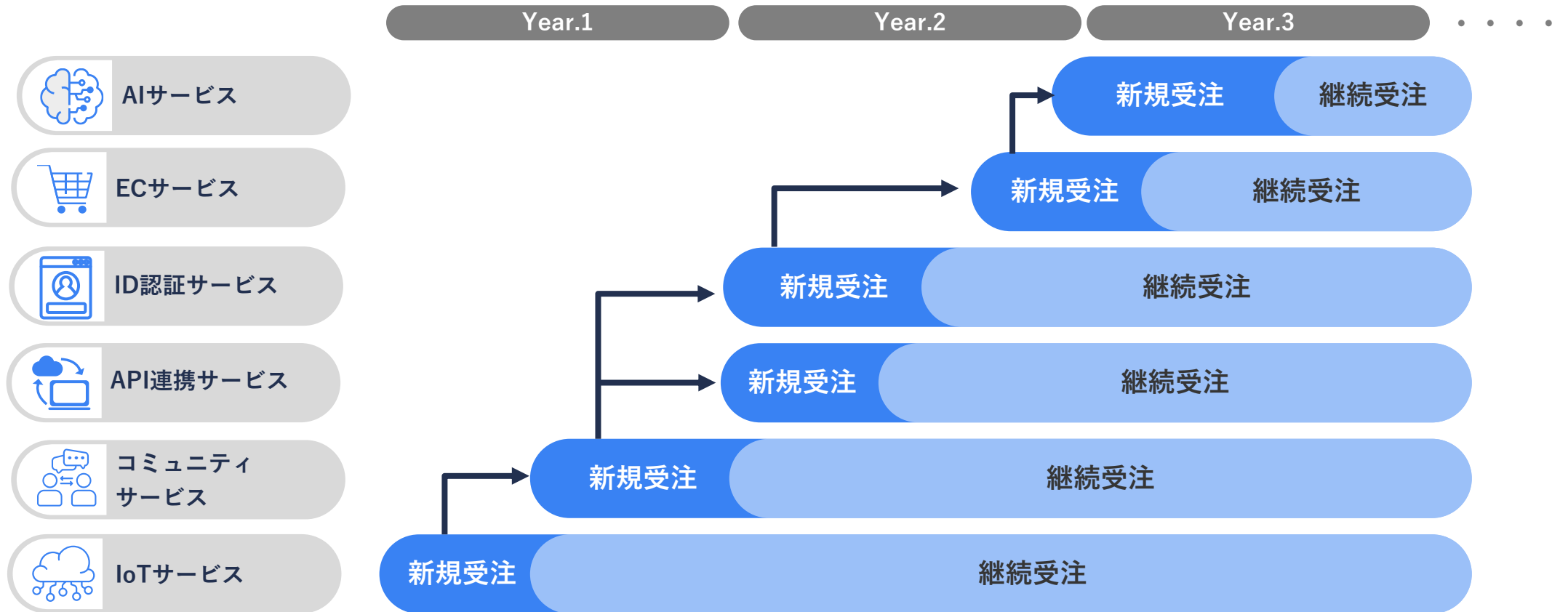
※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム

※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール

※4 Business Intelligence (ビジネス・インテリジェンス) 大量データを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略の意思決定を支援するツール

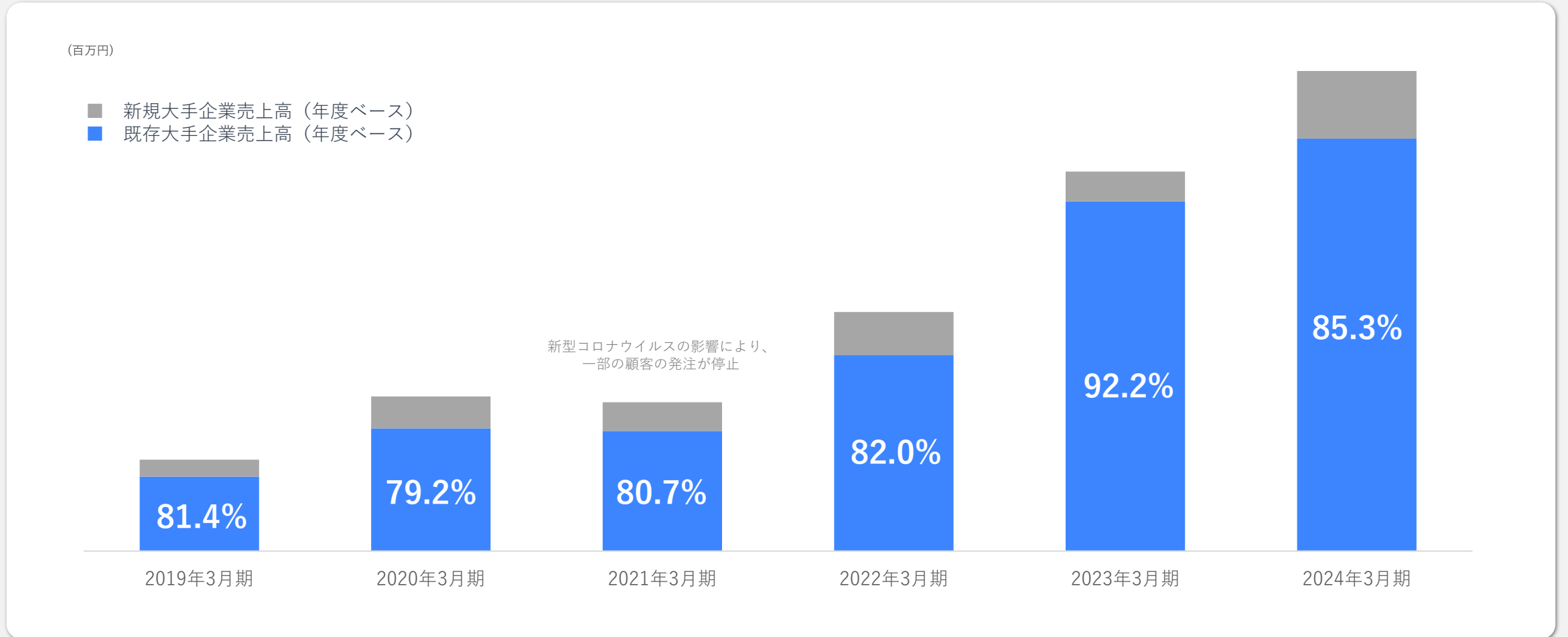
## DX案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大

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。



## 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：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

2025年3月期 第2四半期決算

## (2025年3月期-第2四半期) 決算サマリー

### 1 過去最高の四半期売上高および2Q段階利益を達成

旺盛な需要かつ健全なプロジェクト進捗により過去最高の上期業績を達成

25年3月期 第2四半期累計

売上高	3,909百万円	+27.7% (前年同期比)
営業利益	431百万円	+77.2% (前年同期比)
当期純利益	257百万円	+55.6% (前年同期比)

### 2 顧客数およびARPAは前年を上回り好調に推移

複数の新規顧客を獲得しながら、既存顧客の取引を拡大

大手企業 四半期契約顧客数	46社	+7社 (前年同期比)
大手企業 顧客当たりの四半期 平均売上高(ARPA)	37.0百万円	+2.0百万円 (前年同期比)

※Qにおける売上高が1百万円以下の顧客は除く

### 3 エンジニア等従業員数は計画達成見込み

人材売手市場においても計画を上回って進捗しており、24年9月末で337人となりました。内定受諾ベースでは25年3月期の計画350人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。

24年9月末時点

エンジニア等 従業員数 <sup>※1</sup>	337人	+93人 (前年同期比)
		+13人 (24年6月比)

### 4 下期偏重の計画を考慮して、業績予想は据え置き

25年3月期 通期業績予想

売上高	8,171百万円	△2.2% (期初予想対比)
営業利益	952百万円	+3.5% (期初予想対比)
当期純利益	569百万円	+4.0% (期初予想対比)

※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9月末時点)

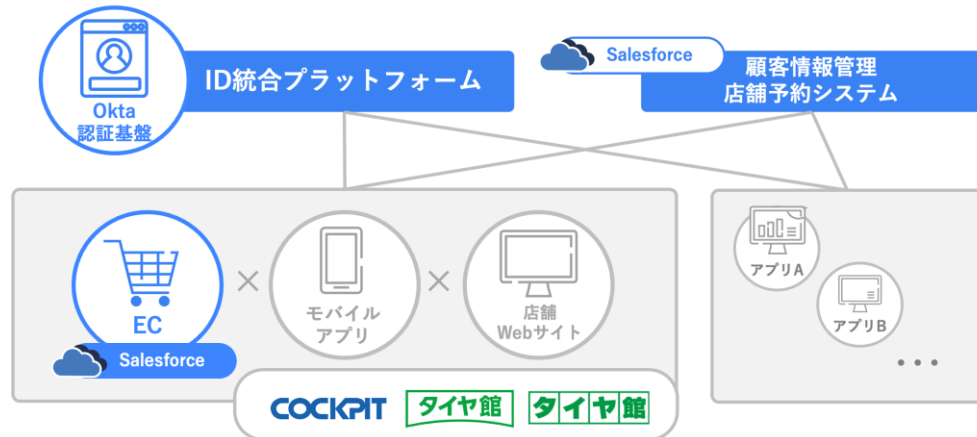
## (2025年3月期-第2四半期) トピックス

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、生産性向上へと繋がりました。

### ブリヂストンリテールジャパン株式会社

顧客体験向上と効果的なマーケティング施策の実施を目的として、ブリヂストンリテールジャパン株式会社の認証基盤の導入と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を、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。複数のクラウドサービス間を連携させ、難度の高い開発で「攻めのDX」を実現しました。



### KOKUYO

アフターコロナ市場における多様化に対応し生産性向上を実現することを目的として、コクヨ株式会社の社内システムにおける営業DXの開発を支援しました。

Salesforceの標準機能を最大限活用。時間や場所を選ばず、顧客情報の同期・共有することで、チームメンバーが最新の情報を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、引き続き支援してまいります。

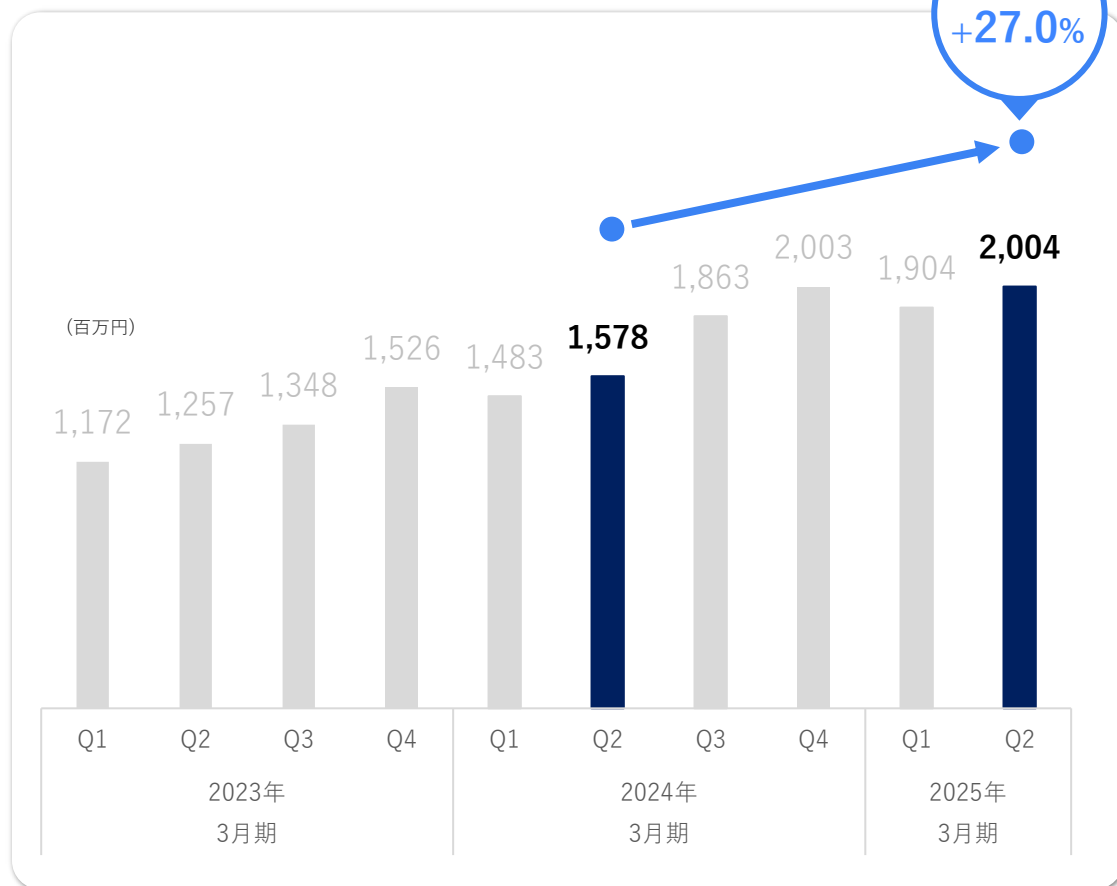
コクヨ社内システムにおける「営業DX」



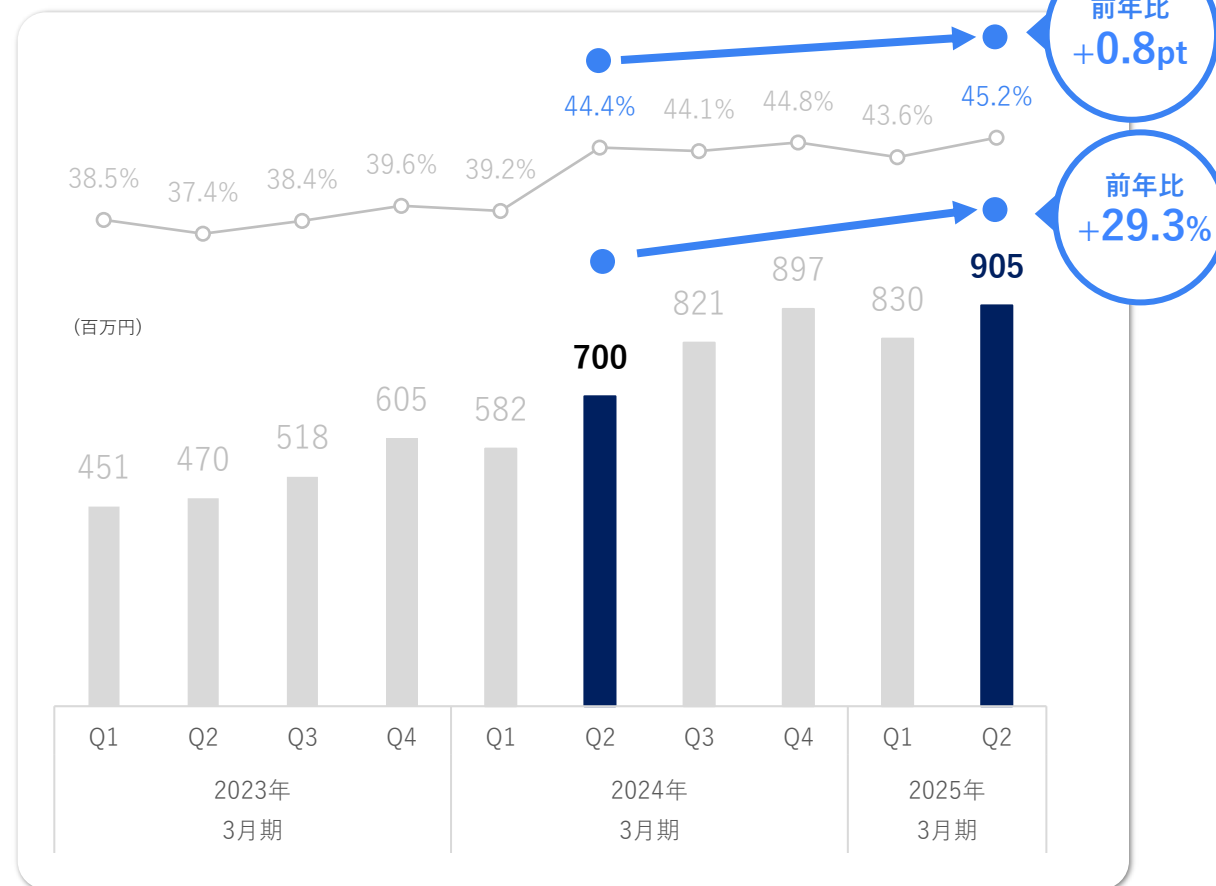
## (2025年3月期-第2四半期) 業績推移

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。

### 売上高（四半期会計期間）



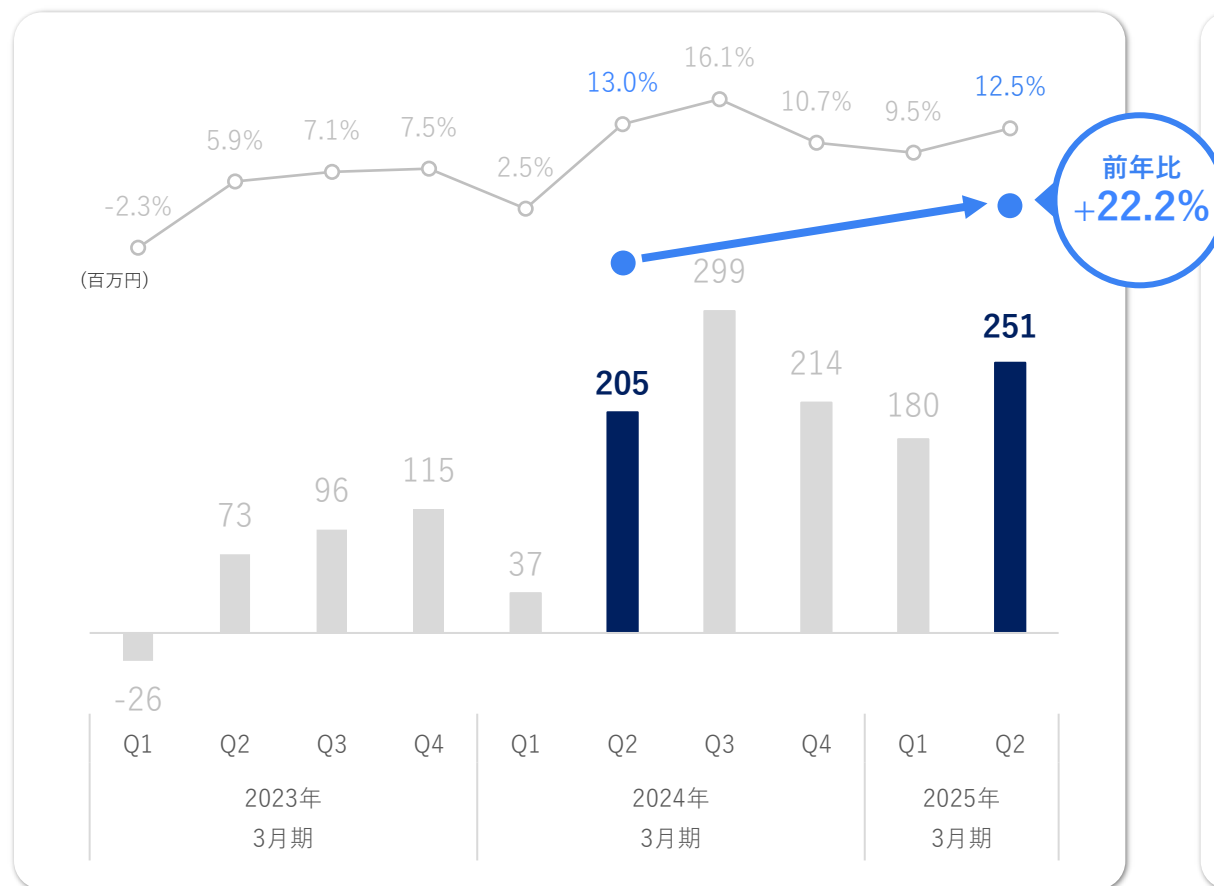
### 売上総利益（四半期会計期間）



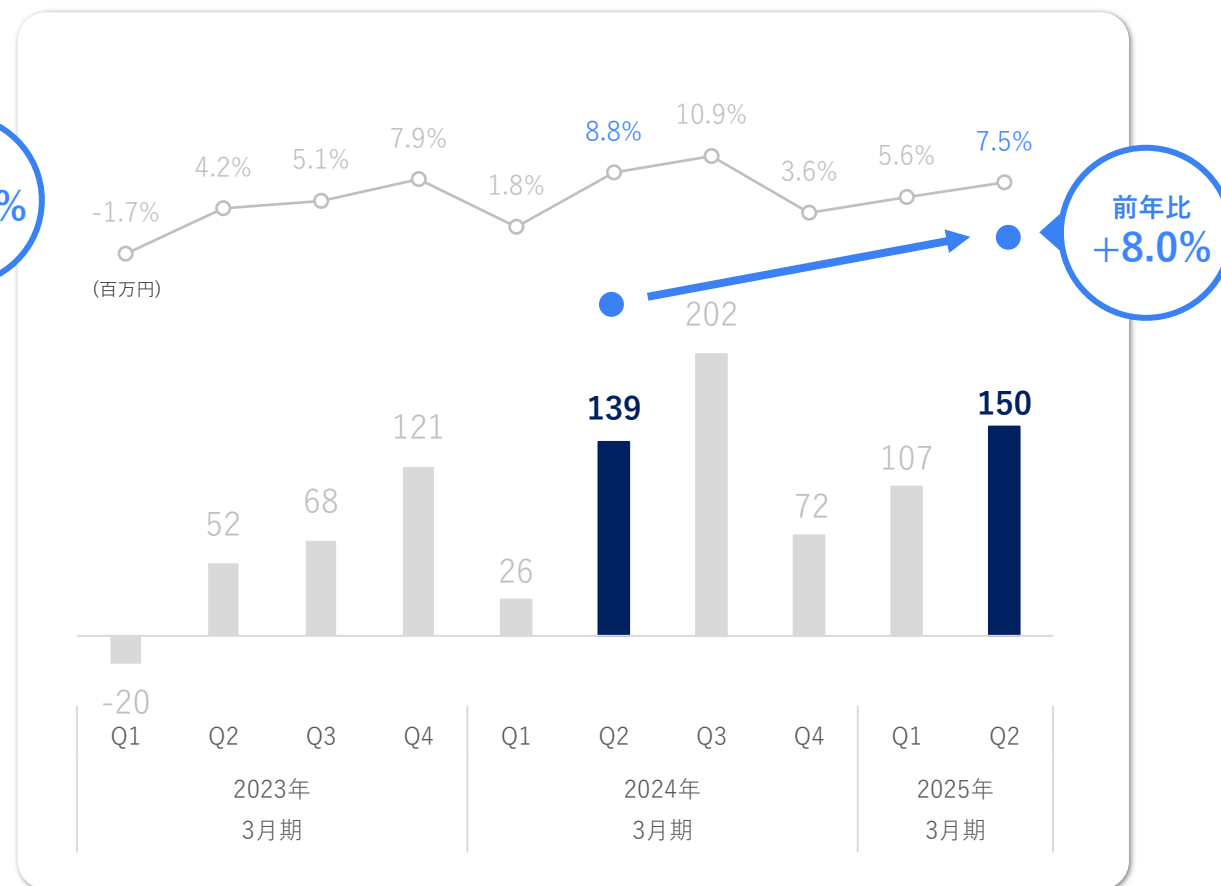
## (2025年3月期-第2四半期) 業績推移

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（四半期会計期間）



### 当期純利益（四半期会計期間）

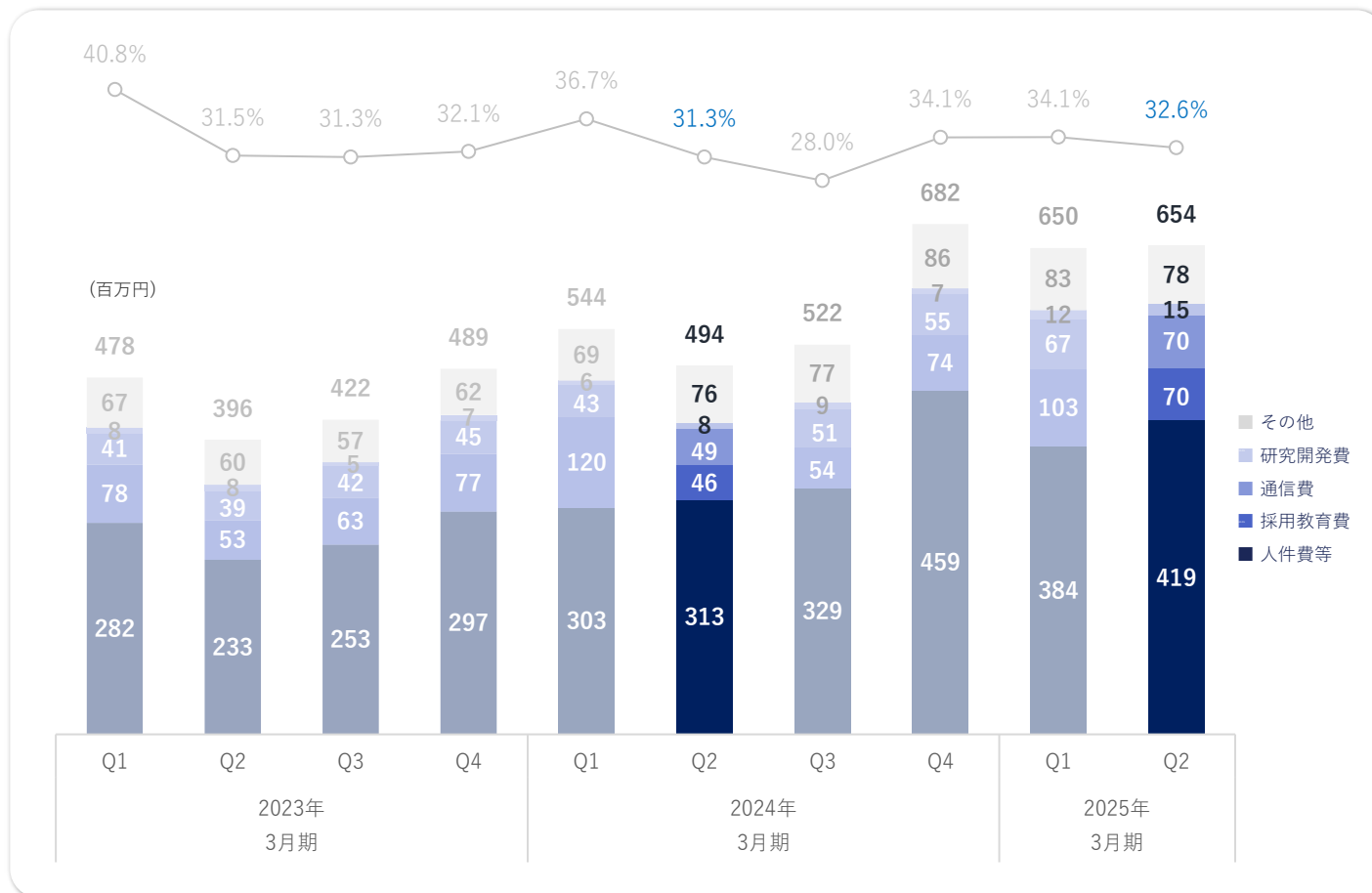




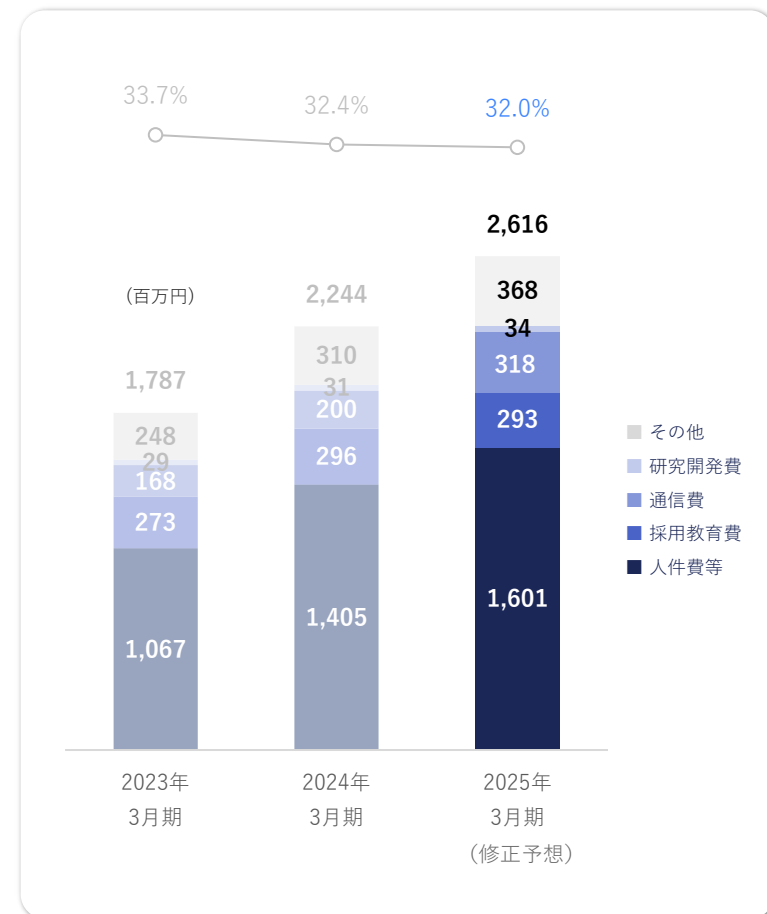
## (2025年3月期-第2四半期) 販管費

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。

### 四半期会計期間



### 通期



## (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。

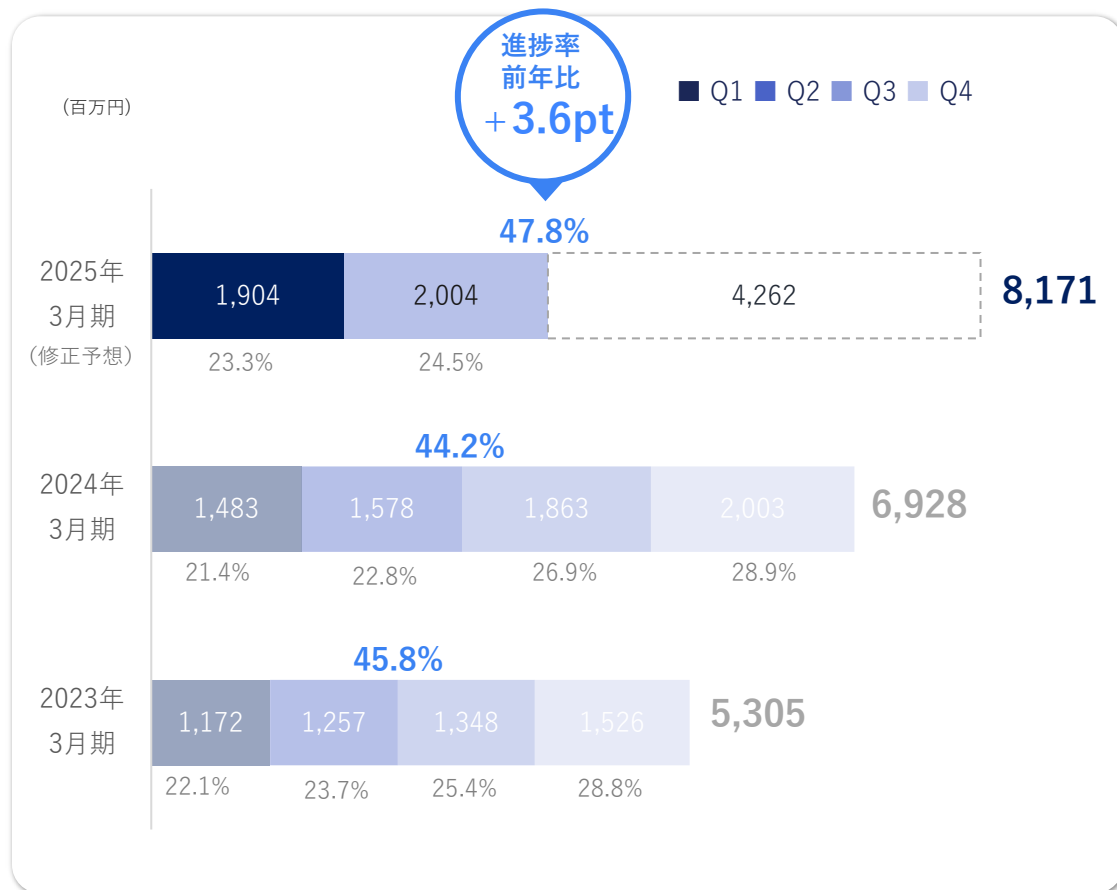
(百万円)

	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%	

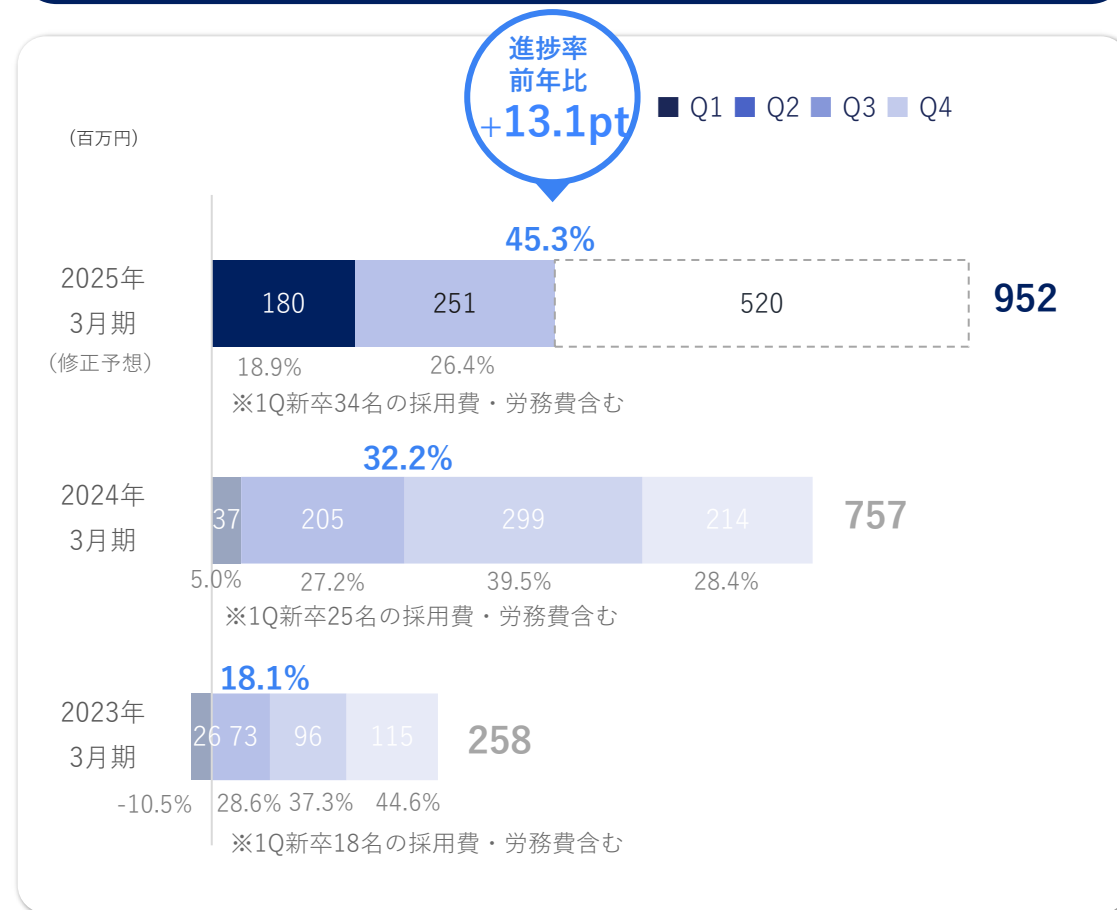
## (2025年3月期-第2四半期) 業績進捗

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。

### 売上高 進捗率



### 営業利益 進捗率



## (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。

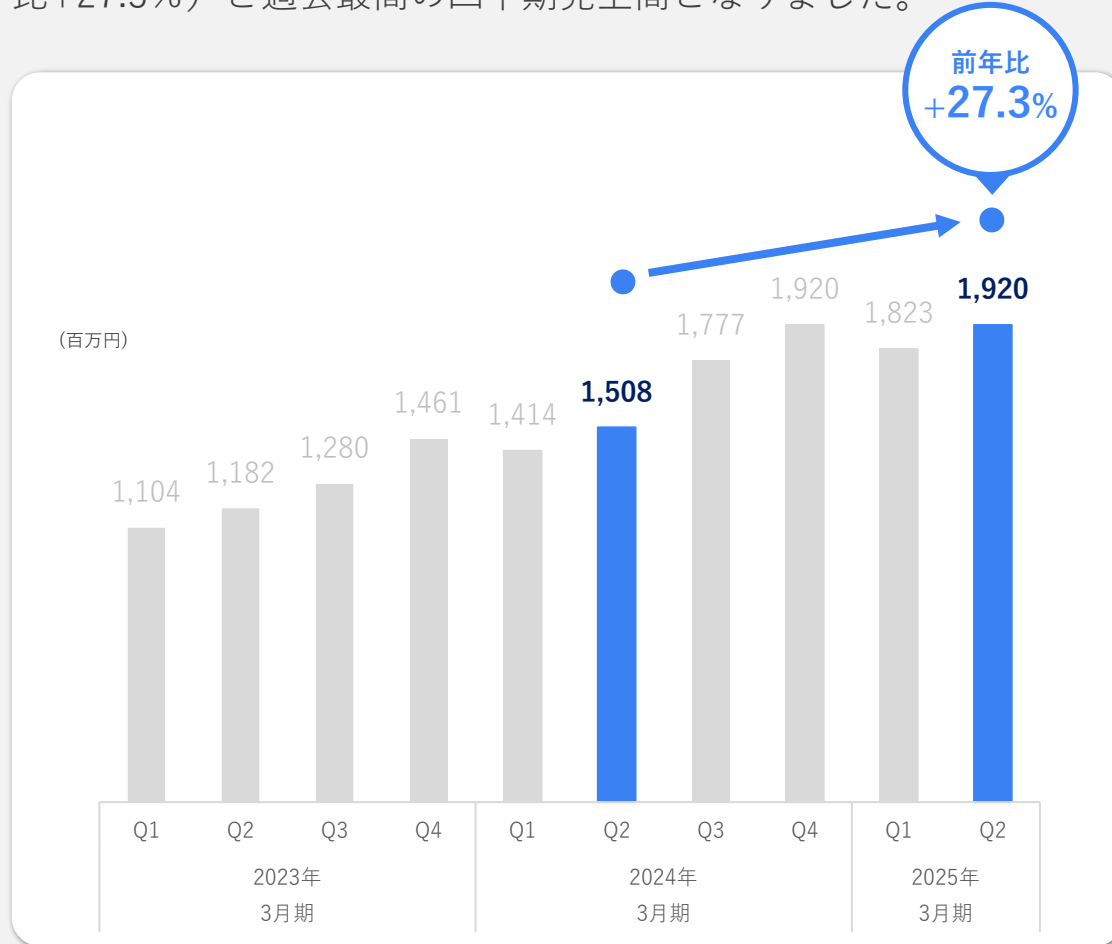
(百万円)

	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

## 業績推移

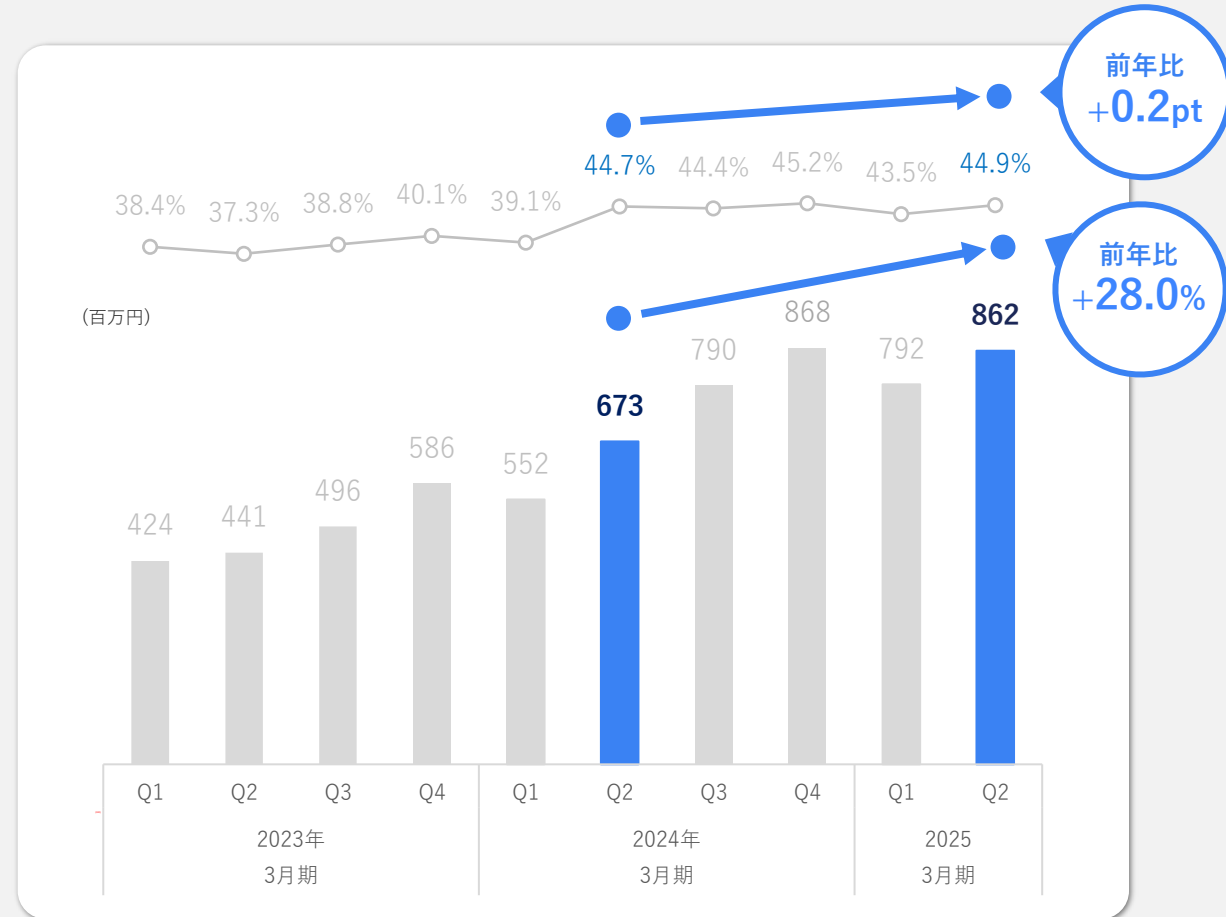
### 売上高（四半期会計期間）

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）

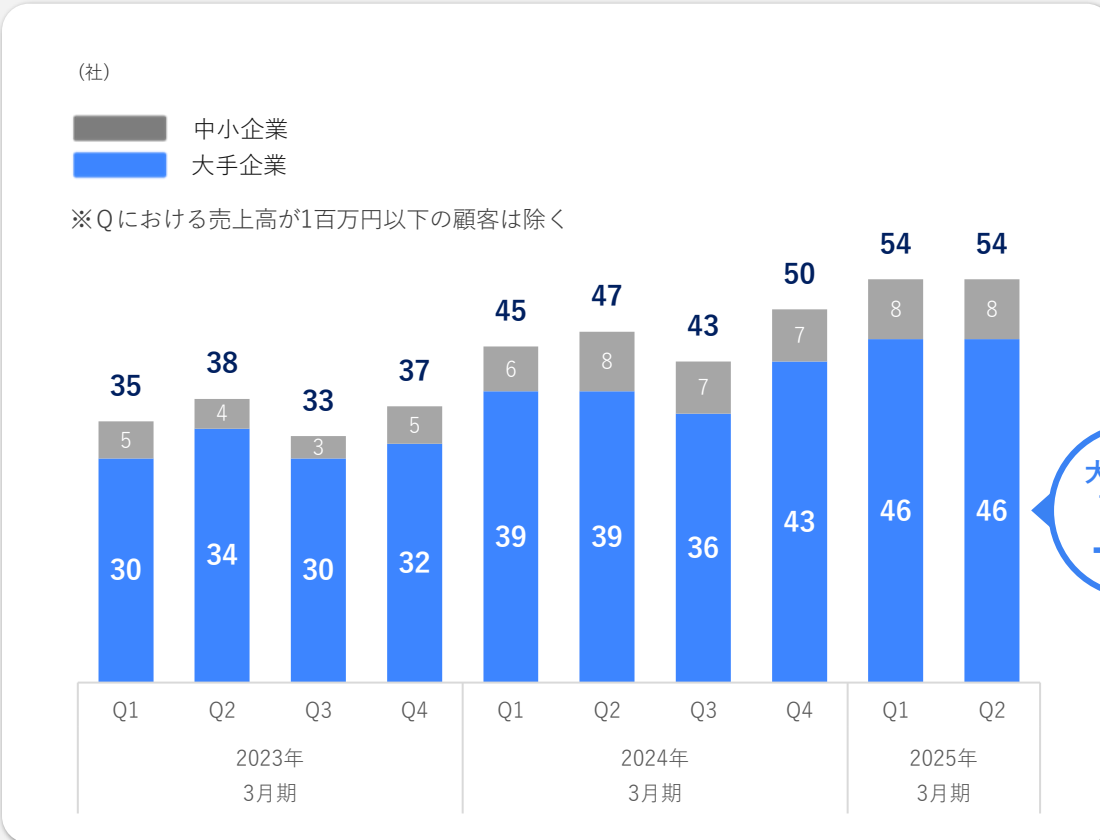
プロジェクトは健全な進捗状況にあり、売上総利益率は44.9%（前年同期比+0.2pt）と高水準の利益率を維持しました。



## 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)※2

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 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

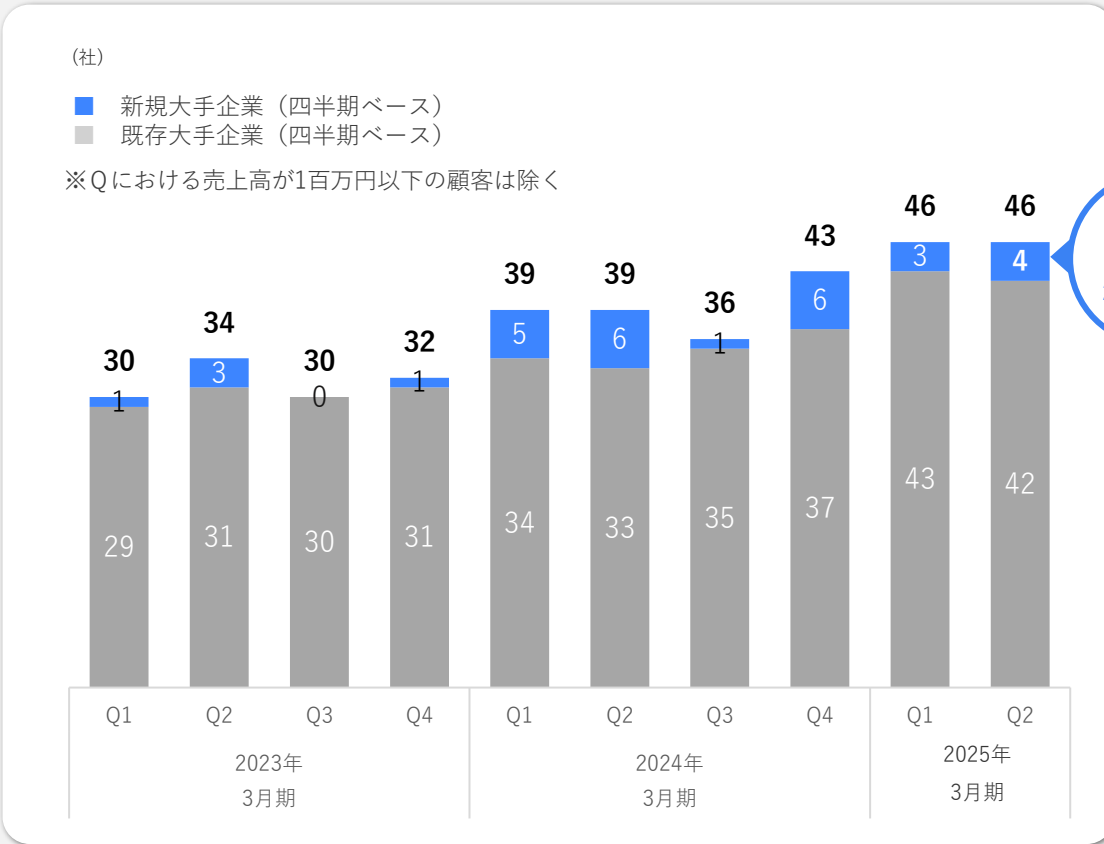
※2 Average Revenue per Account の略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。

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

## 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

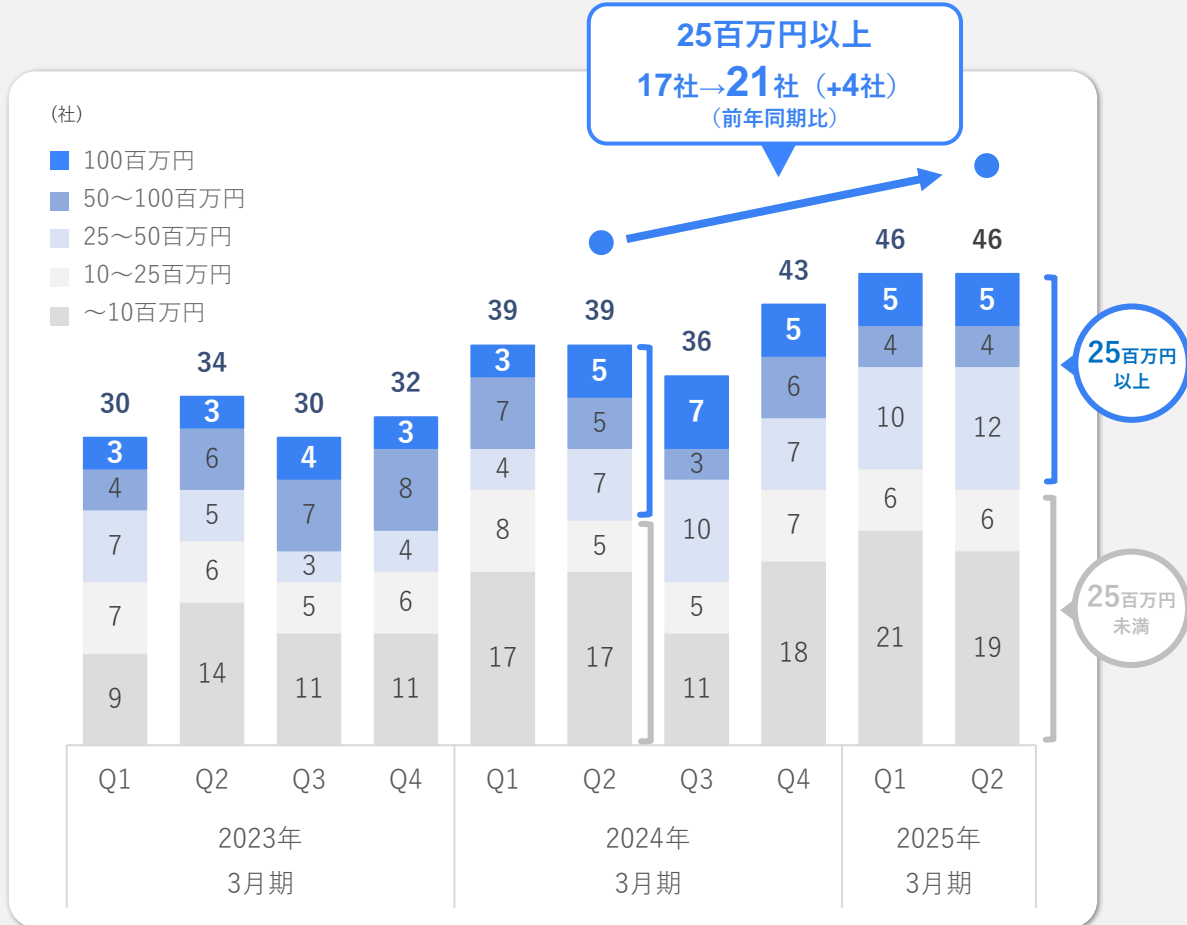
※3 Average Revenue per Accountの略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。

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

## 売上高別の契約顧客数及び売上高（大手企業）

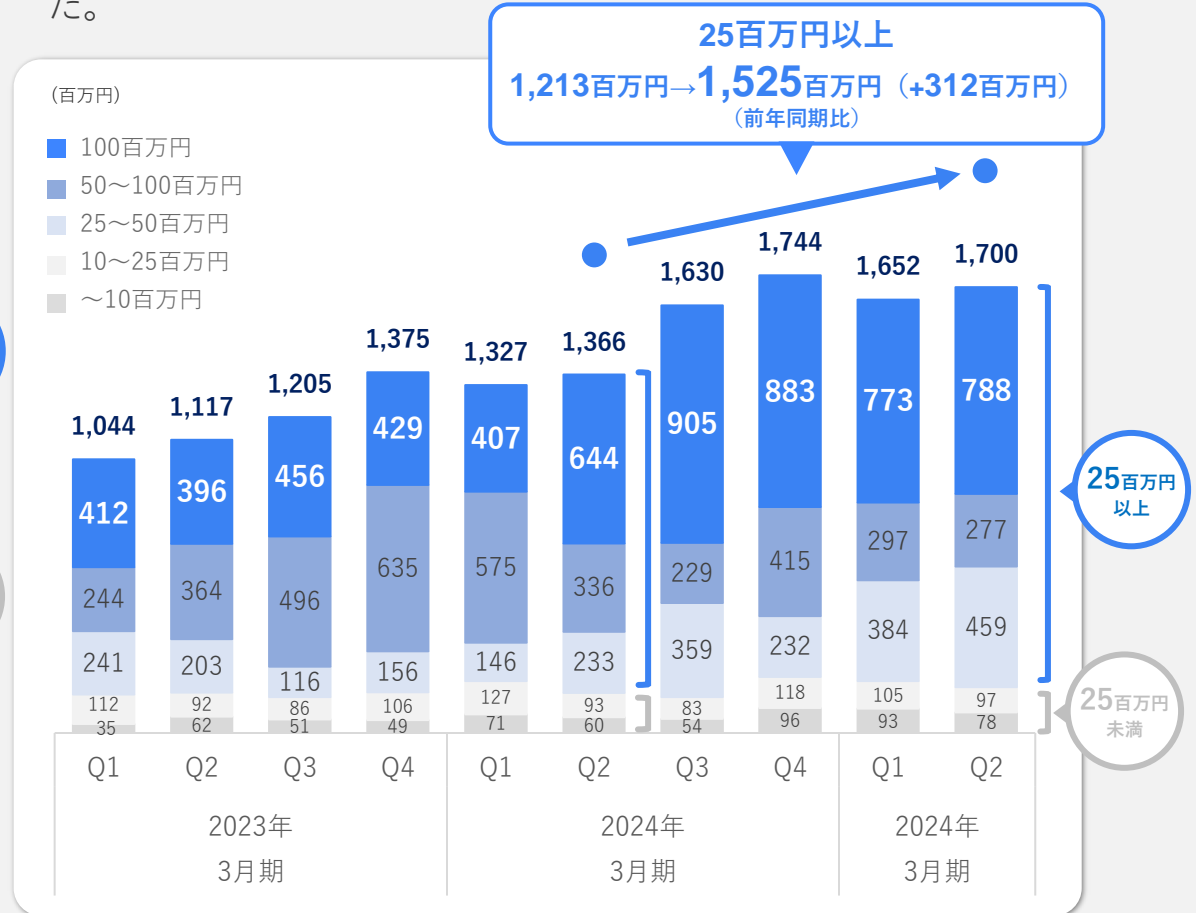
### （大手企業）売上高別の四半期契約顧客数※1

25年3月期2Qは、四半期売上が25百万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25百万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。



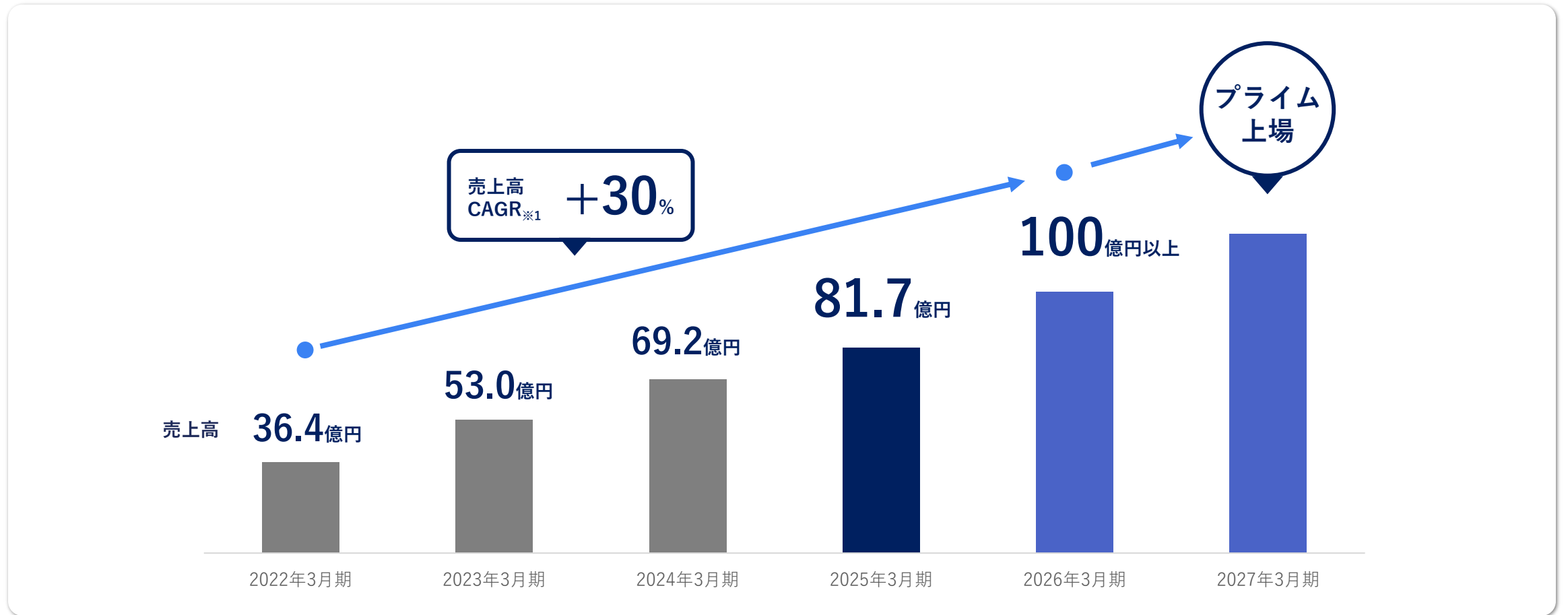
※1 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた四半期会計期間における契約顧客数。再販案件とは当社が仕入れたライセンスを顧客に再販売するリセルにあたり、当社においては金額が僅少なため、当該顧客は除く  
 ※2 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客からの売上高を除く



# 成長戦略

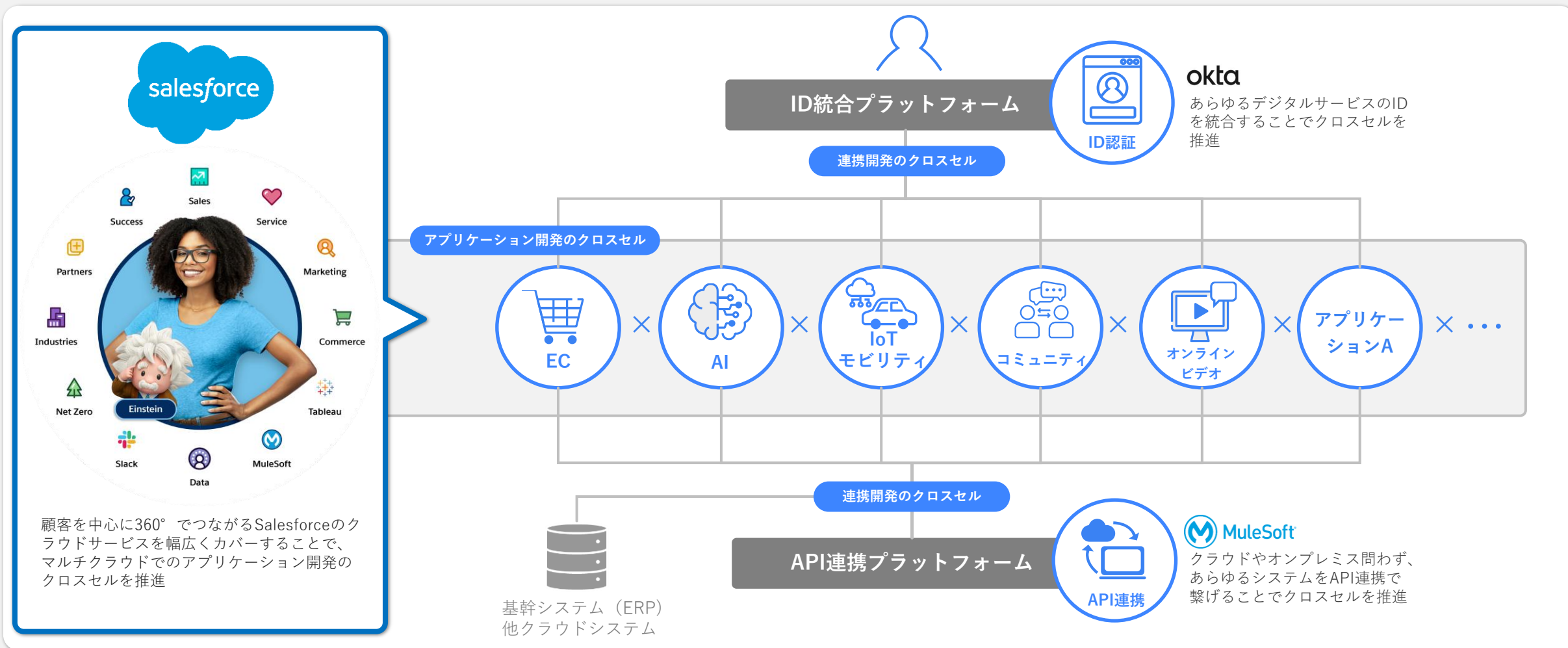
## プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「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。



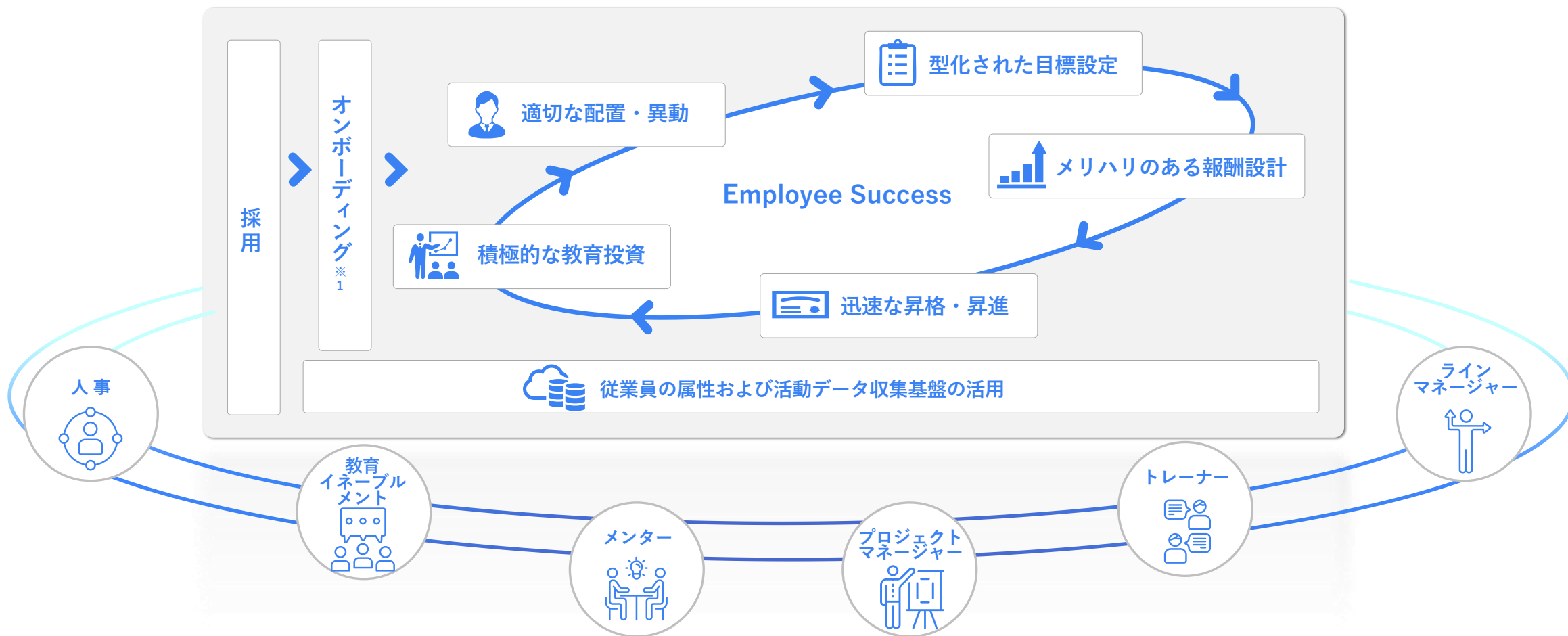
## マルチクラウドの強化および発展

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。



## 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。

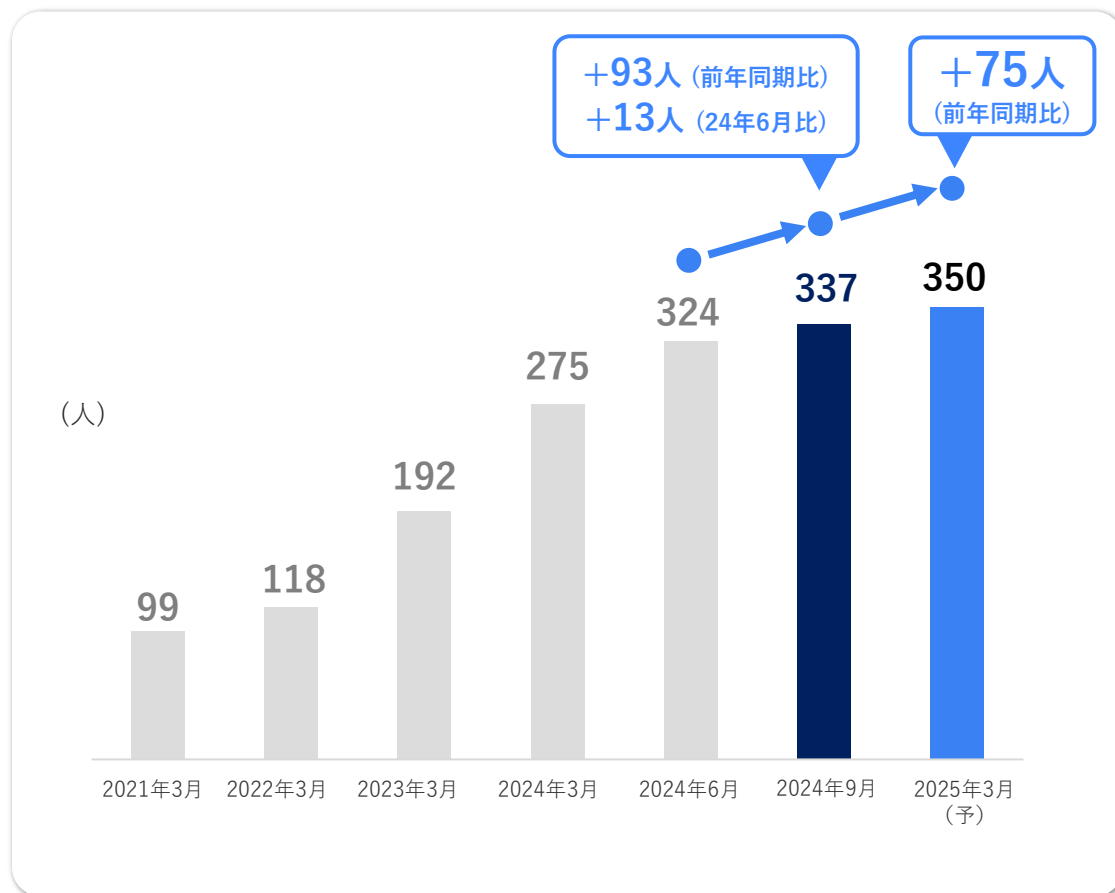


※1オンボーディングとは、新入社員や中途採用者など、組織に新しく加わった人材が職場に順応し、早期離職を防ぎ、定着・戦力化を促進するための取り組み

## 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。

### エンジニア等従業員※1の推移



### 採用競争力

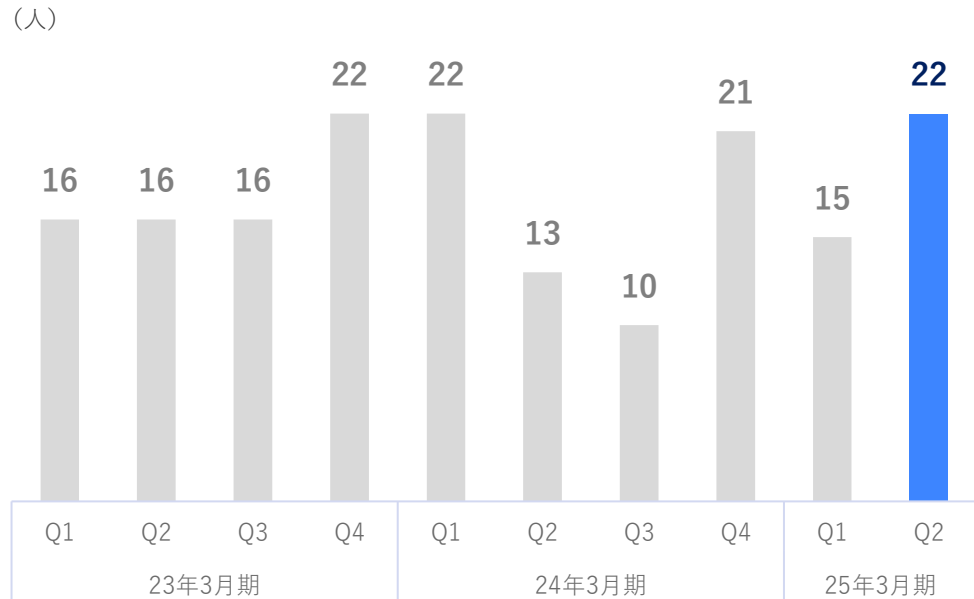


## 高い採用基準によるエンジニアの厳選採用

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きます。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

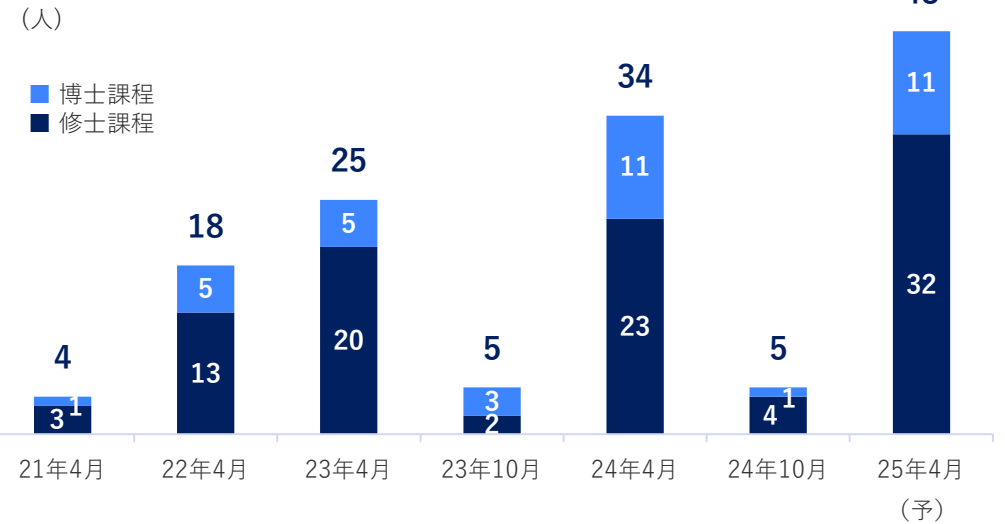
エントリーから  
入社に至る割合  
約**50**人中**1**人



### 新卒採用（エンジニア職）の推移

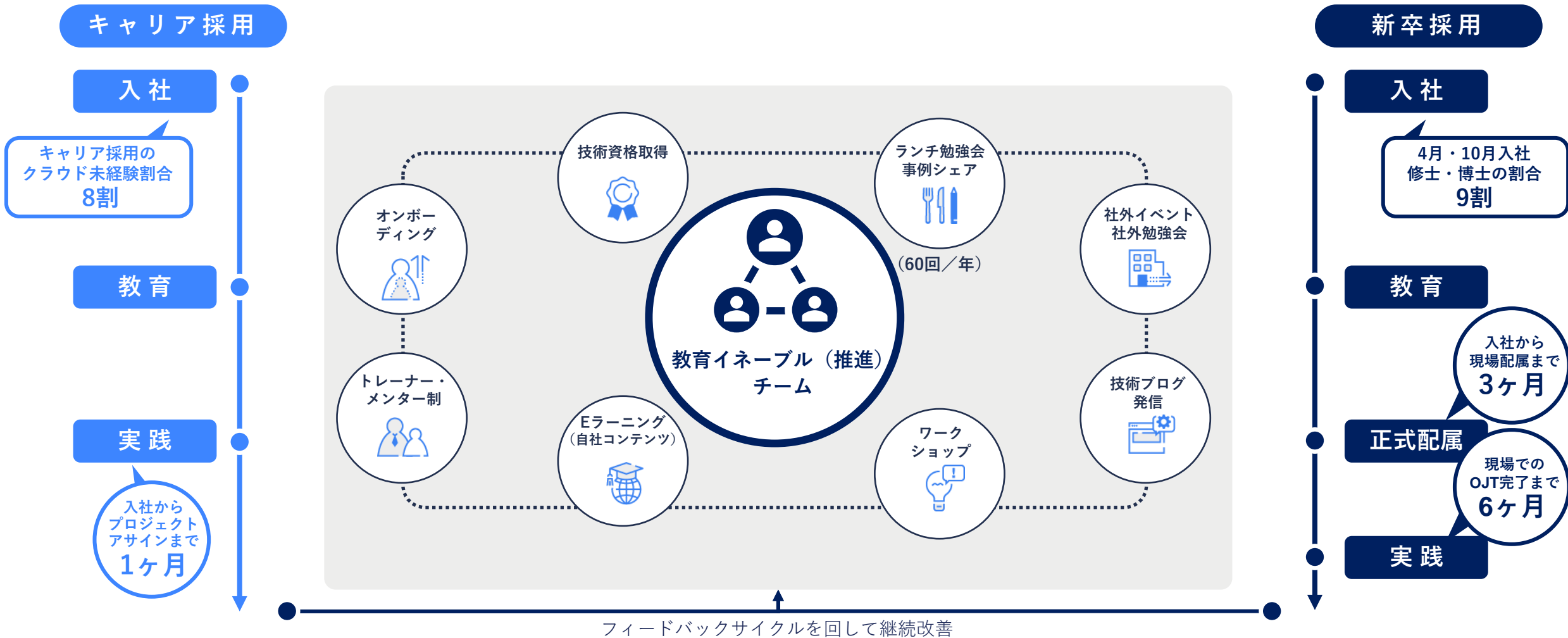
理系出身  
**99.3%**

20年4月～25年4月の採用数 上位3校  
**東京大学大学院 10人**  
 九州大学大学院 8人  
 京都大学大学院 7人



## 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。

### マルチクラウド資格※1の取得推進



**Certified Technical Architect** (最上位資格)



**Salesforce MVP2023に当社社員が認定**



**Salesforce core Certification 1,219名**

資格者数  
国内1位



**Heroku  
アーキテクト 23名**



**Data Cloud  
コンサルタント 189名**

資格者数  
国内1位

資格者数  
国内1位



**MuleSoft  
Certification 346名** ※2



**AWS  
Certification 261名**



**コンピューターを用いた情報処理に関する基礎・応用資格 301名**

### 注力領域の資格者数ランキング

2024年10月1日現在

#### MuleSoft デベロッパー

1. フレクト	202人
2. 富士通	48人
3. NTTデータ	44人

#### 上級 MuleSoft デベロッパー

1. フレクト	54人
2. アクセンチュア	3人
3. IT FORCE	1人

#### MuleSoft Platform アーキテクト

1. フレクト	46人
2. 富士通	16人
3. アクセンチュア	11人

#### MuleSoft Integration アーキテクト

1. フレクト	43人
2. 富士通	14人
3. アクセンチュア	10人

#### Salesforce Data Cloud コンサルタント

1. フレクト	189人
2. テラスカイ	136人
3. サークレイス	73人

#### Heroku アーキテクト

1. フレクト	23人
2. アクセンチュア	12人
3. Sharing Innovations	5人

※1 2024年10月1日時点

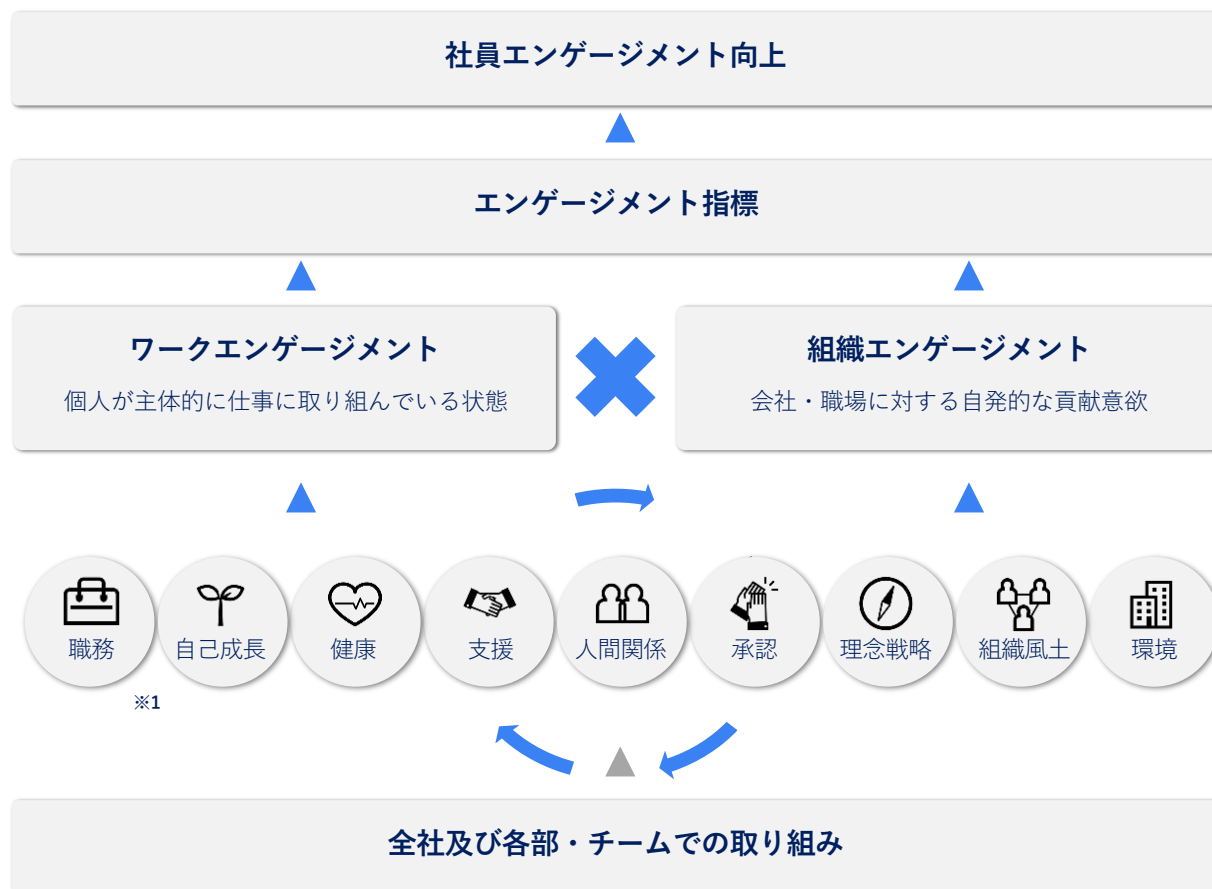
※2 MuleSoftデベロッパー、上級MuleSoftデベロッパー、MuleSoft Platformアーキテクト、MuleSoft Integration アーキテクト、MuleSoftアソシエイトの5資格の合計人数

出所：セールスフォース・ジャパン <https://tandc.salesforce.com/certificate-holder>



## 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。



## エンゲージメントスコア<sup>※2</sup>



※1 株式会社アトラエのWevoxエンゲージメントサーベイ項目を基に作成

※2 Wevox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

## 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



<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）



2023.05.19



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

<https://www.talent-book.jp/flect/stories/52029>

#### 経歴

大手電気通信会社  
シンクタンク系SIer

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。



2023.08.10



学びの意欲を貫いて、幅広い技術分野を探求—フロントエンジニアからクラウド領域へ

<https://www.talent-book.jp/flect/stories/52360>

#### 経歴

フロントエンジニア  
クラウド未経験

クラウド未経験から  
Salesforceを活用した大手タイメーカーの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。

### 新卒採用



2024.01.15



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

<https://www.talent-book.jp/flect/stories/53608>

#### 専攻

情報工学 修士課程  
数学 博士課程  
生命科学 修士課程

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。



2023.08.25



ゴールも正解もないからこそ面白い。徹底した顧客視点で、あるべき未来をカタチに

<https://www.talent-book.jp/flect/stories/52489>

#### 専攻

情報工学 修士課程

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。

## 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）※1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



### 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日に総理大臣官邸で行われた「AIに関する次世代リーダーとの車座対話」において紹介された、岸田元総理大臣の声に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。

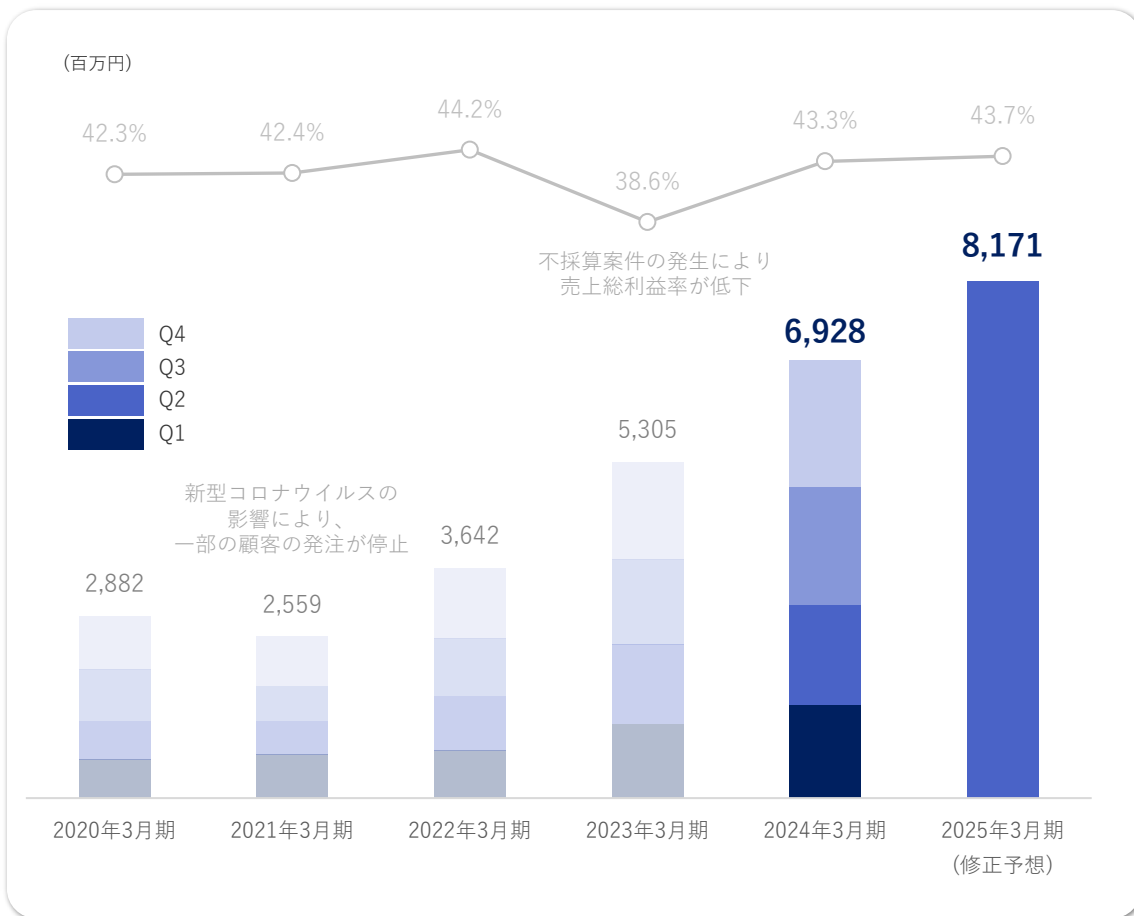
※1 OR（Operations Research）：意思決定を科学的に支援するための様々なアプローチ(数理最適化、データ分析、アルゴリズム等)

# Appendix

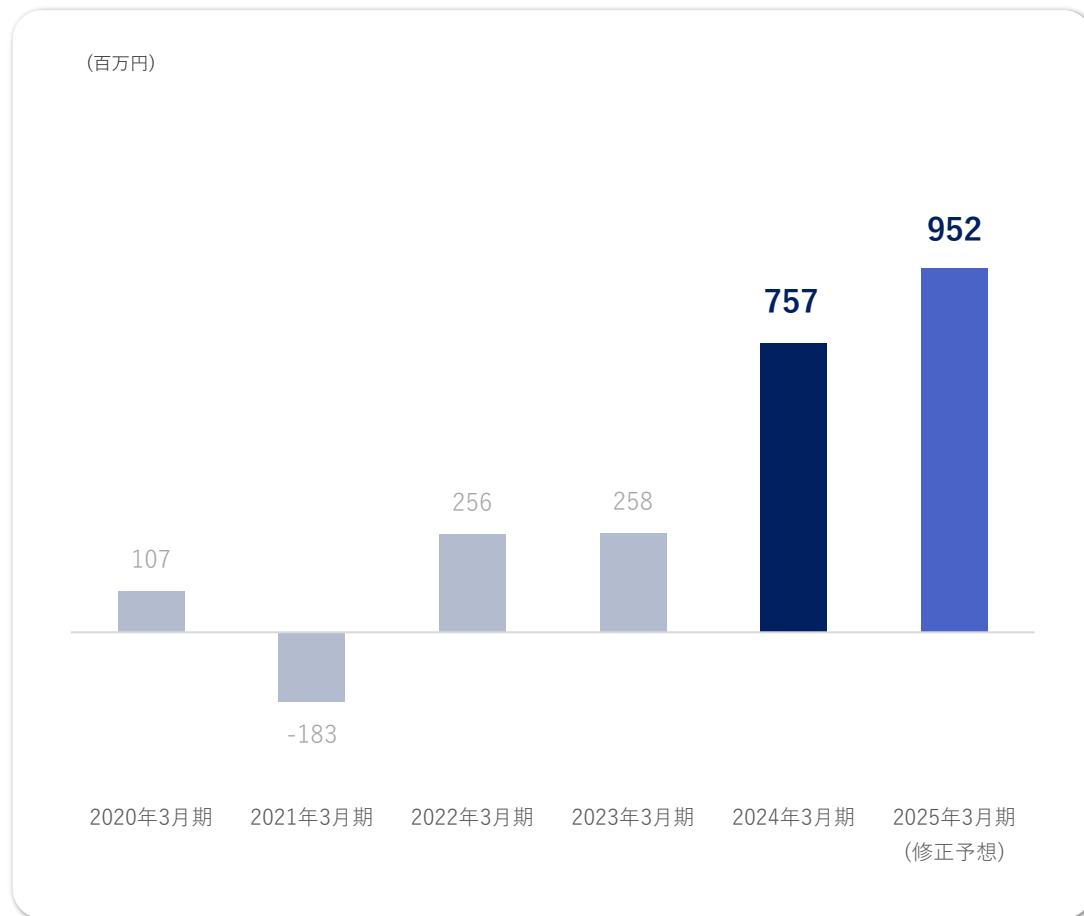
## 業績推移

旺盛な大企業のDX需要を背景に、24年3月期の売上高は6,928百万円（前年同期比+30.6%）、営業利益は757百万円（前年同期比+193.5%）と、過去最高の業績となりました。25年3月期においても、売上高は8,171百万円（前年同期比+17.9%）、営業利益は952百万円（前年同期比+25.7%）と、過去最高の業績を計画しています。

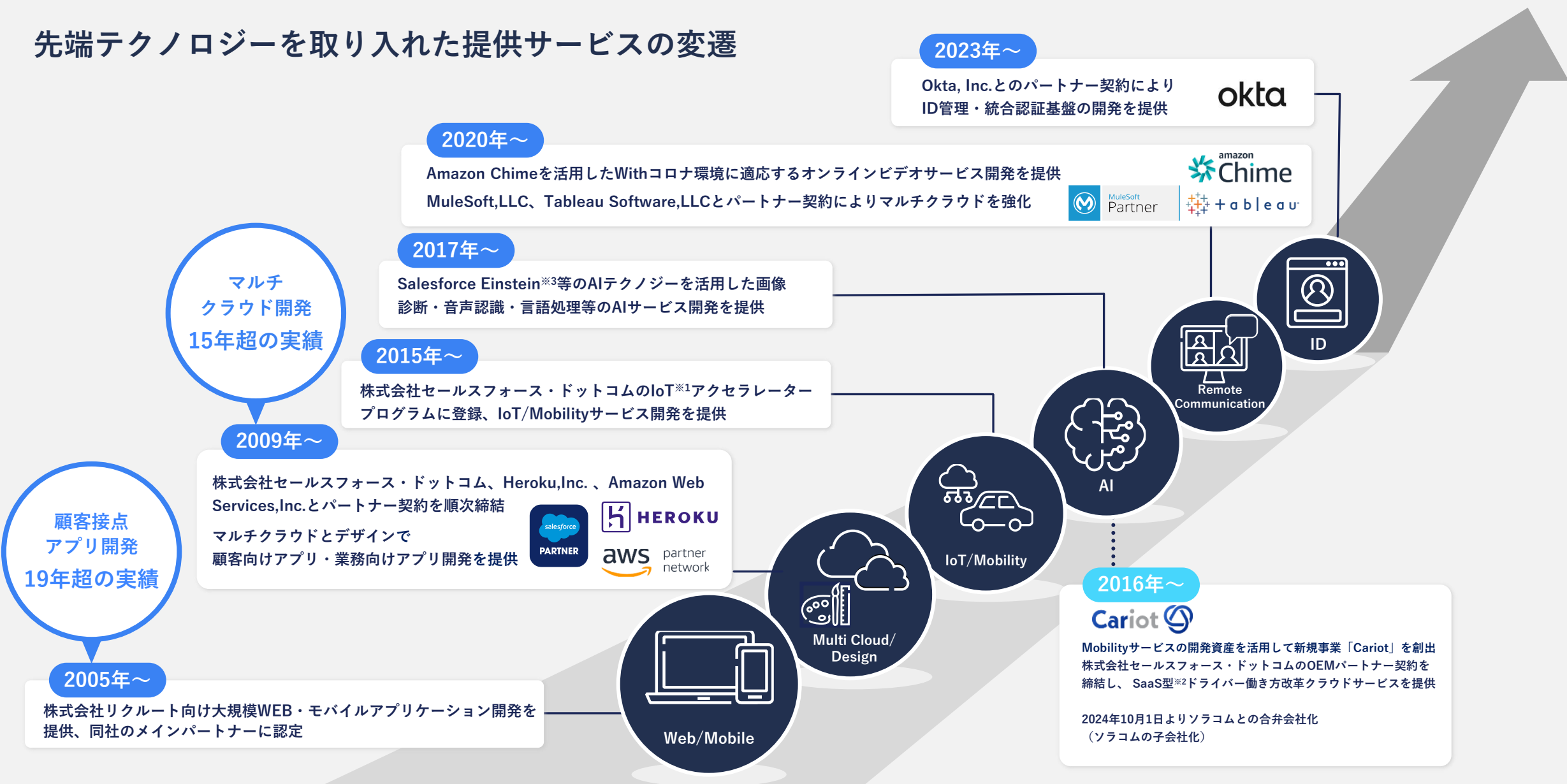
### 売上高 / 売上総利益率



### 営業利益



# 先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷



※1 IoT (Internet Of Thingsの略) モノのインターネット  
 ※2 Software as a Serviceの略。パッケージとして提供されていたアプリケーションをインターネット上で提供するサービス  
 ※3 Salesforce Einstein (アインシュタイン) salesforce.com, Inc.が提供するAI (人工知能) サービスの名称  
 ※4 株式会社セールスフォース・ドットコムは2022年2月に株式会社セールスフォース・ジャパンに社名変更

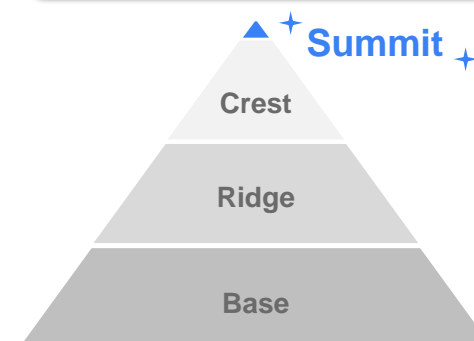
## 国内でもグローバルでも評価される先端DX実績

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
- 2019年11月** Salesforce “Partner Innovation Awards”  
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
- 2024年4月** Salesforce Japan Partner Award 2024  
“Japan Partner of the Year <MuleSoft>”  
MuleSoft における幅広い知見と高い技術力が評価され受賞

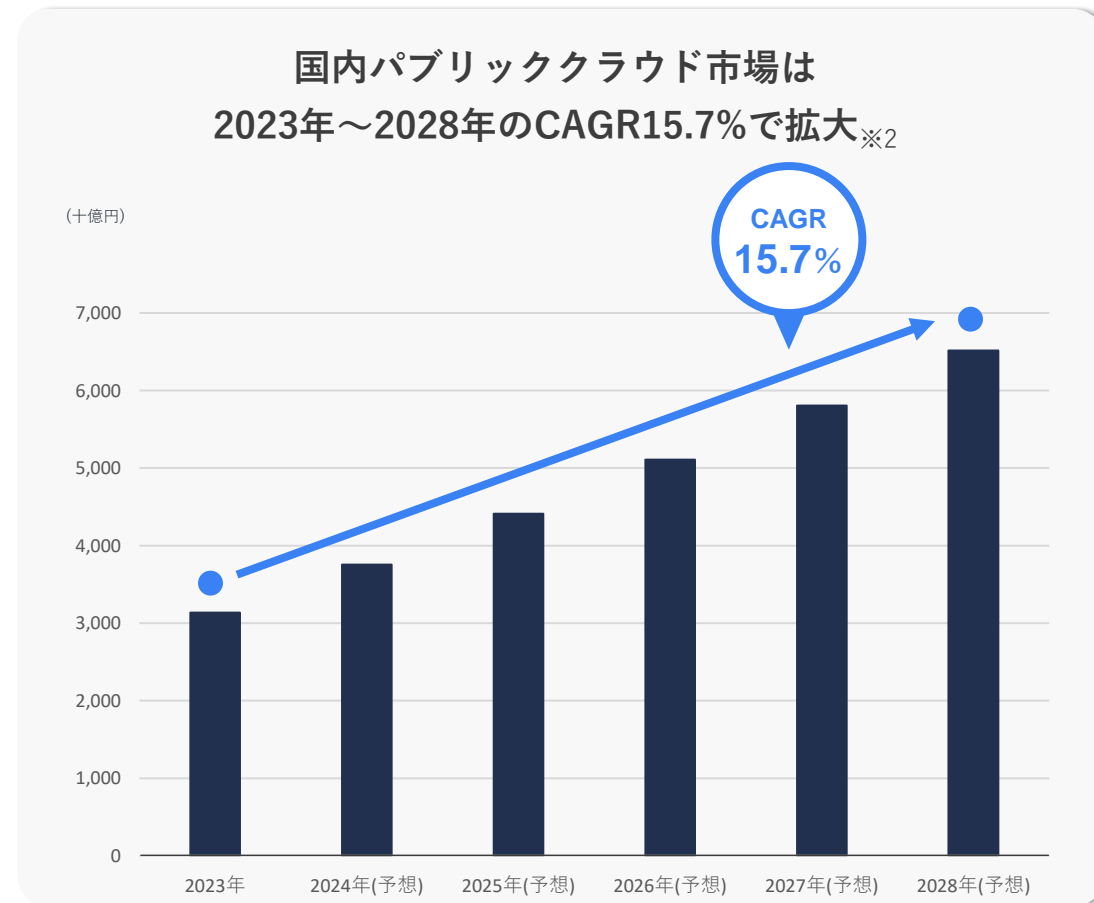
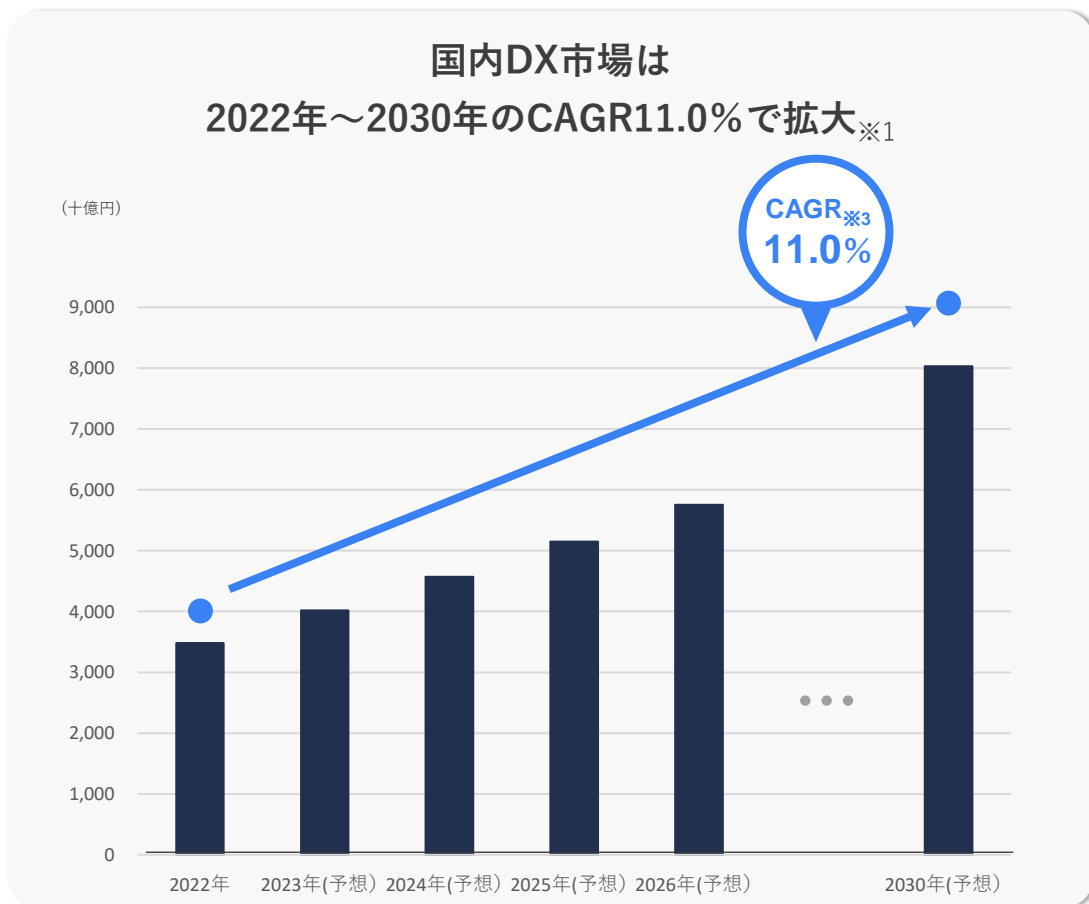


# PARTNER INNOVATION AWARDS 2019 WINNER





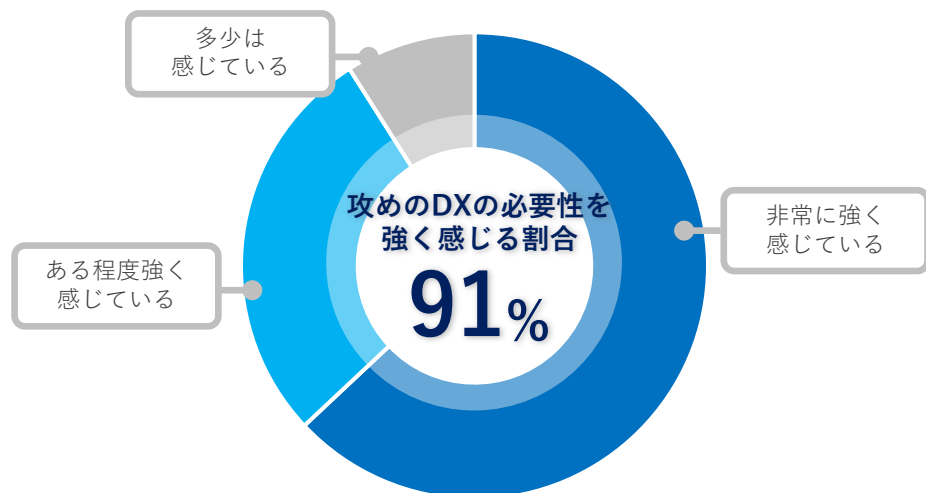
# 日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大



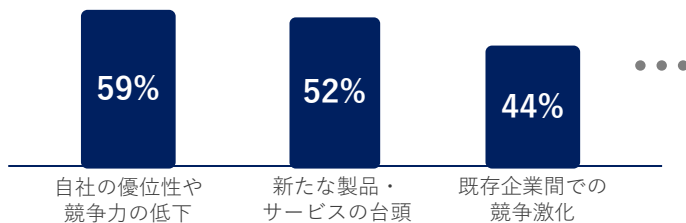
※1 (株) 富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」を引用  
 ※2 IDC Japan (株) 「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用  
 ※3 CAGR (年平均成長率) とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの

# 日本におけるDXの実態

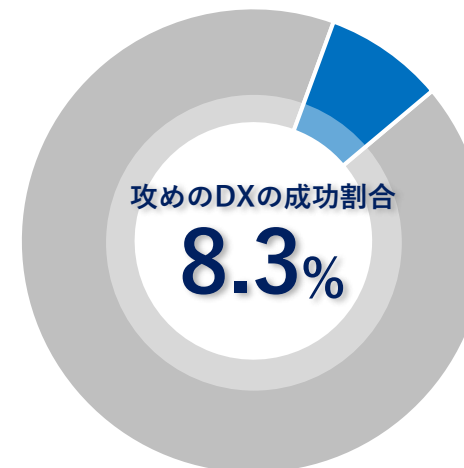
「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割  
 自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



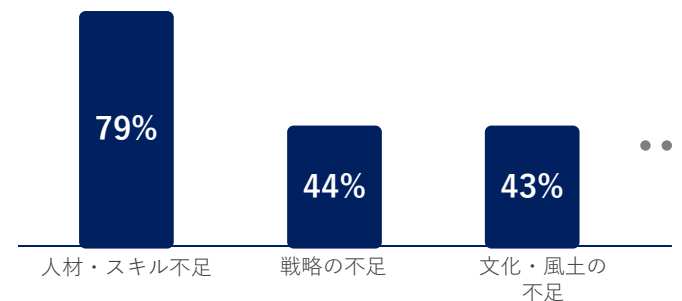
デジタル技術の普及による影響として懸念される課題



一方でお客様への新たな価値を創造する「攻めのDX」の成果が出ている企業はわずか8.3%※2  
 DX推進の課題には「人材・スキル不足」といった人や組織の課題※3



DXを進める際の課題

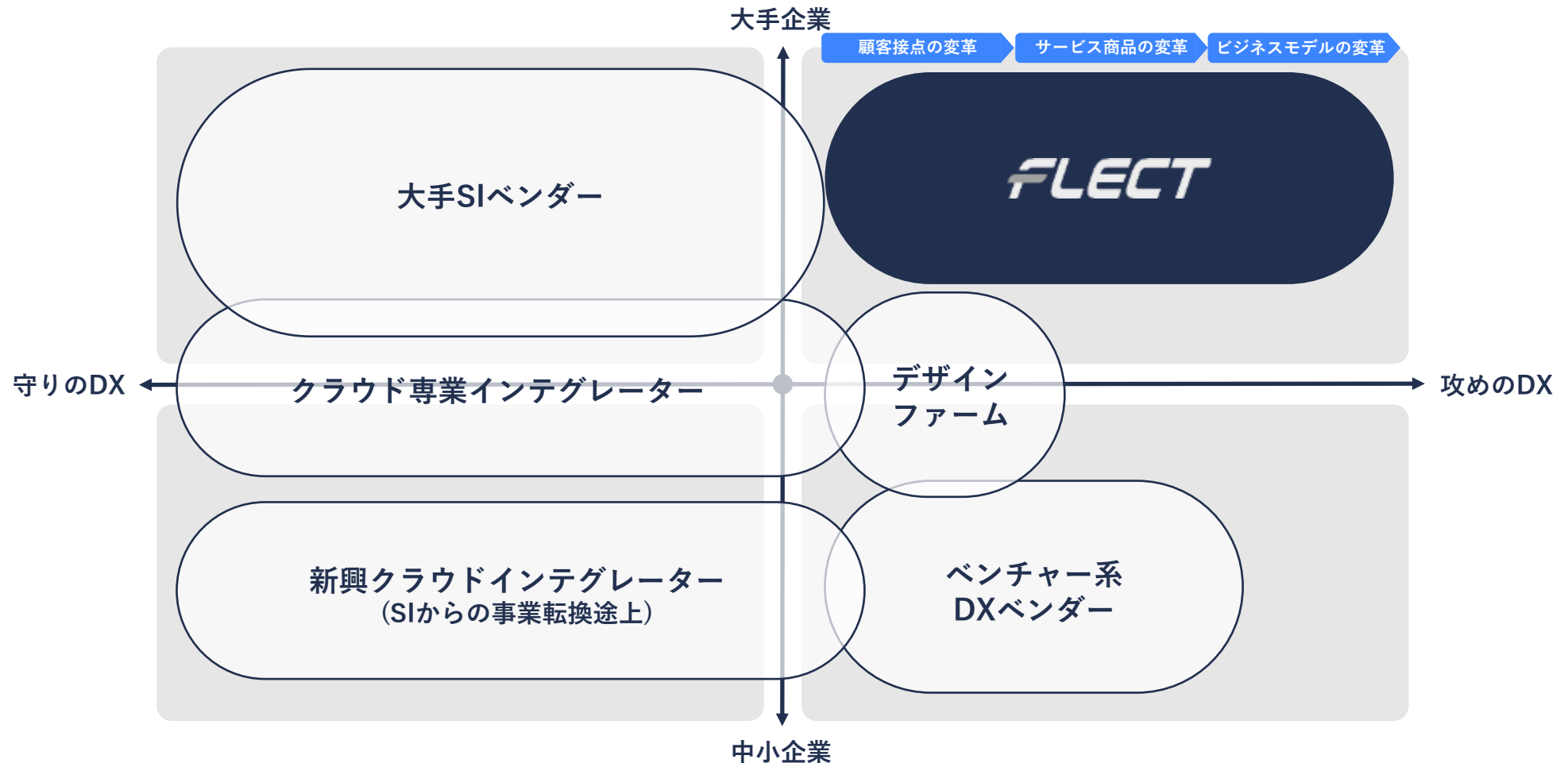


※1 独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) 「デジタル・トランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査 (2019年5月17日)」 <https://www.ipa.go.jp/files/000073700.pdf> を基に当社で作成

※2 ※3 JUAS 「企業IT動向調査報告書2024」 を基に当社で作成

# DXエンジニアリング事業領域におけるユニークなポジショニング

「大手企業向けの攻めのDX」を主たる事業領域として、顧客接点の変革からビジネスモデルの変革までをトータルで支援します。



# DX支援事例



「SMART CONSTRUCTION Fleet」

ダンプトラックの動態管理アプリを開発



MuleSoft Anypoint Platform®  
導入支援

顧客体験価値の最大化に向けてMuleSoftを活用したAPIプラットフォームの構築を支援



ドコモと販売代理店・ドコモショップ間の  
バックヤード共通プラットフォーム  
「オンラインコミュニティ」

Salesforceプラットフォームを活用して、  
バックヤード業務の効率化を実現

ブリヂストンリテールジャパン株式会社

来店予約システム構築

Oktaによる認証基盤と各種Salesforce製品を含むマルチクラウド開発により、顧客体験向上とマーケティング効果を最大化

 **日揮グローバル株式会社**

統合コミュニケーションプラットフォーム  
「Corret (コレット)」

Salesforceプラットフォームを活用して顧客を含め、多数の関係者とのコミュニケーションを効率的に管理

NTTビジネスソリューションズ

MuleSoft Anypoint Platform®  
導入支援

ビジネスチャット「elgana® (エルガナ)」に関して、MuleSoftによるAPI連携基盤の構築を支援。サービス連携による顧客体験向上を実現



美しい時代へー東急グループ

**東急建設株式会社**

建設機械の稼働監視IoTサービス  
「Kenki Navi」

GPS・SIM機能とクラウドシステムで建機の稼働率や位置情報、CO2排出量の「見える化」を実現



**大塚倉庫株式会社**

法人向けECプラットフォーム  
「受注net」

受発注業務の効率化と顧客満足と同時に実現



職員情報DB及び勤怠管理システム

Salesforceを活用した職員情報DB及び勤怠管理システムを構築

2025年日本国際博覧会協会

関係者向けサービス・基盤の導入  
および運用・保守

博覧会関係者の業務を効率化することで、  
来場者サービスを向上



地盤改良体品質判定アプリ  
「MARCRAV (マルクレイ)」

専門家並みの目を持つAIによる画像診断で  
地盤改良工事の業務効率化を実現



自宅のできる「おうち婚活」の  
オンラインビデオ通話サービス

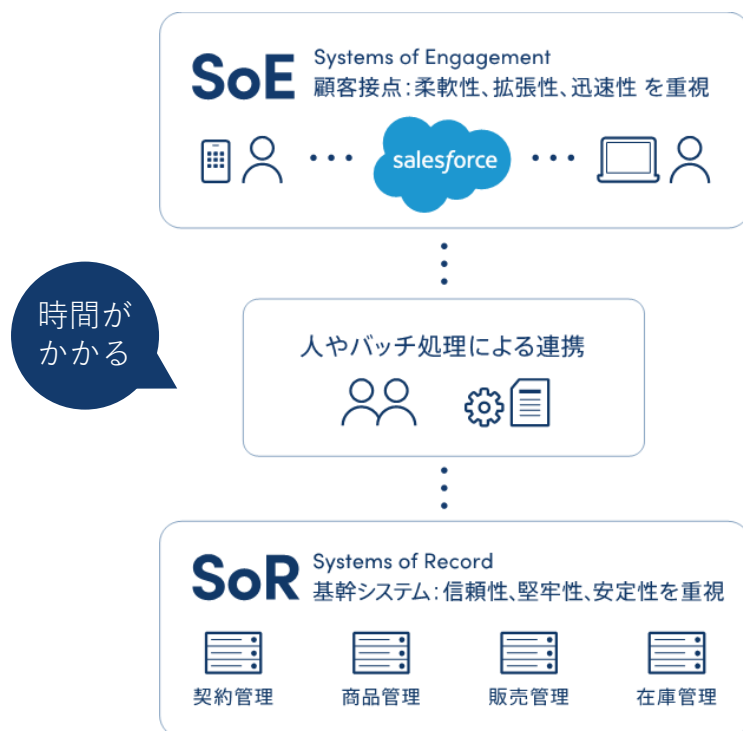
AmazonChimeSDKを活用したオンラインビデオ通話機能を開発。お客様が使いやすいUI/UXを実現

# API連携プラットフォーム MuleSoft

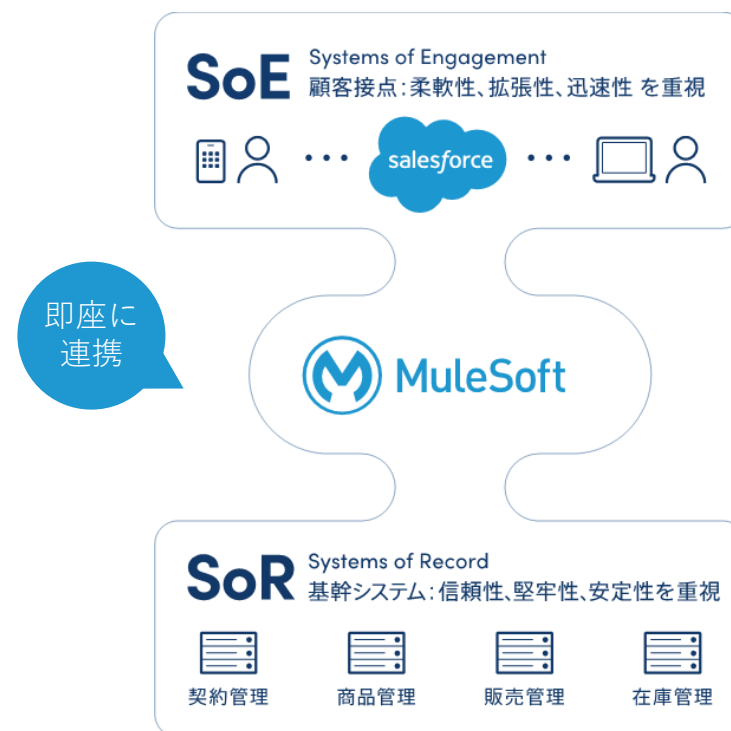
API連携プラットフォームの大手であるMuleSoft, LLC.が提供するプラットフォームを活用し、クラウドやオンプレミス問わず、あらゆるシステムをAPI連携で繋げます。分断されたシステムを連携させることで、顧客体験の向上を実現します。

## API連携プラットフォーム MuleSoft

システムが分断していることにより、顧客体験を損なう



あらゆるシステムが連携していることにより、顧客体験が向上

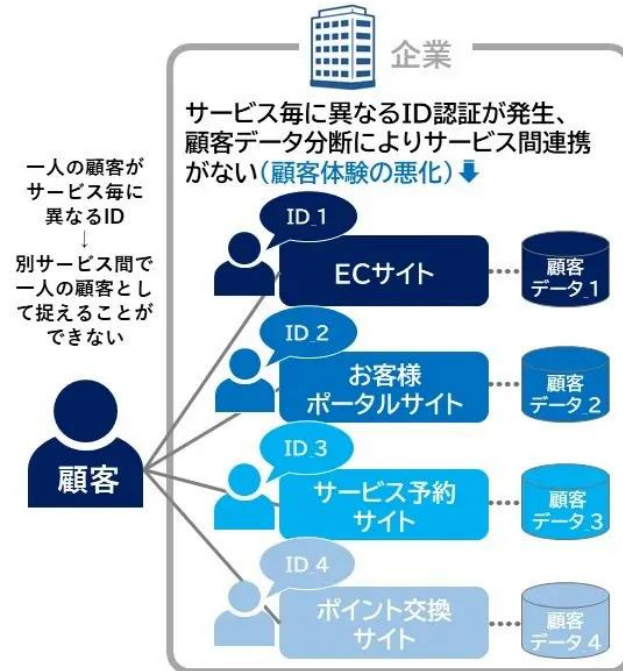


# ID統合プラットフォーム Okta

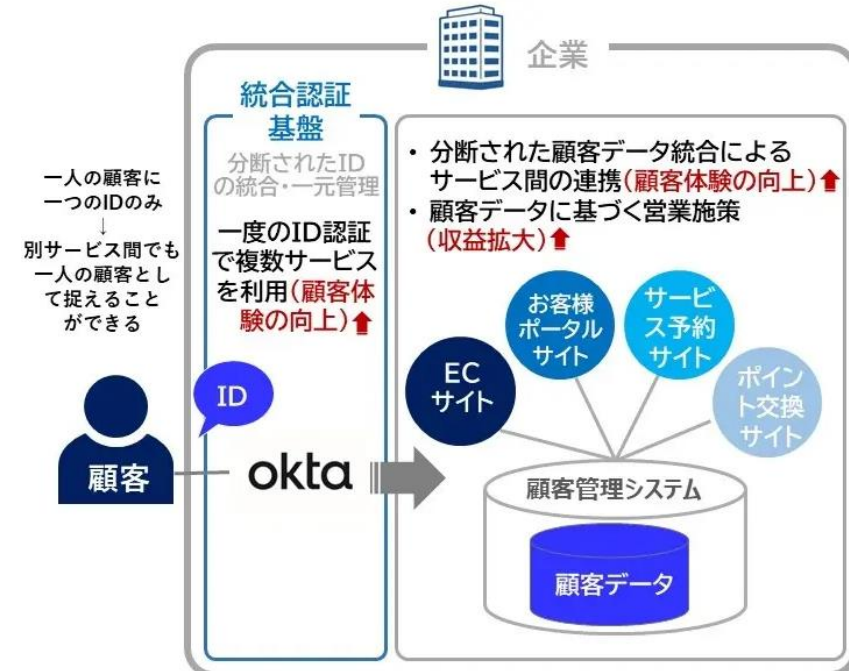
ID管理サービスの大手であるOkta, Inc.が提供するプラットフォームを活用し、あらゆるデジタルサービスのIDを統合します。分断された顧客データを統合し、顧客体験の向上を実現します。

## ID統合プラットフォーム Okta

### 統合認証基盤なし



### 統合認証基盤あり



# データ統合プラットフォーム Salesforce Data Cloud

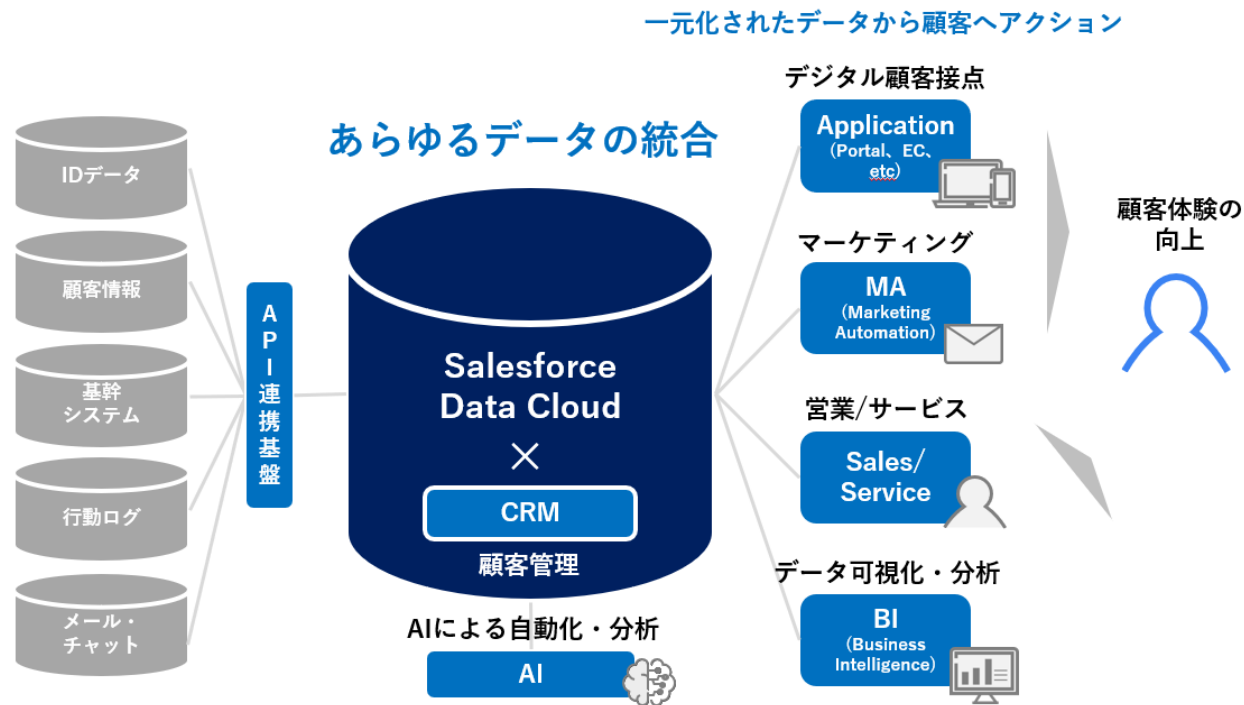
CDP (Customer Data Platform)として、あらゆる顧客データを統合するプラットフォームとなります。分断された顧客データを統合し、顧客体験の向上を実現します。

## Salesforce Data Cloud

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。



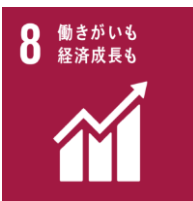
# サステナビリティに関する取り組み

2020年に内閣府が手掛ける地方創生SDGs官民連携プラットフォームに加盟し、各種取り組みによりSDGsへ貢献していきます。

## 社会

### 働きがい・就業機会

- レジュメ（職務経歴書）価値最大化をテーマにしたスキルアップ・キャリアアップ機会の提供
- 従業員エンゲージメントスコアのモニタリングによる働きがいのケア
- 地方居住者（フルリモート勤務）、クラウド未経験者、外国籍人材、シニア人材等、多様な人材の採用
- 育児に伴う時短・休業制度



### 教育推進

- 教育イネーブルメント（推進）の専門チームによる教育の推進
- 社内外における技術勉強会の開催、資格取得支援、自社オリジナルEラーニング等、多様な教育機会の提供



### 技術革新

- クラウド先端テクノロジーの研究開発、企業のDX支援による技術革新の社会実装



### 経済成長・生産性

- 企業のDX支援による生産性向上、新しい顧客体験価値の創出
- フルリモート勤務含めたパフォーマンスを最大化する多様な働き方の提供

## ガバナンス

### コーポレートガバナンス

- 過半数の社外取締役による牽制
- 多様な知見を有する取締役構成による公正な意思決定



### コンプライアンス

- コンプライアンス遵守による強固な経営基盤の確立

## 環境

### CO<sub>2</sub>排出量

- Mobilityサービス開発支援によるCO<sub>2</sub>排出量削減への貢献
- 物理サーバーの廃止によるCO<sub>2</sub>排出量削減への貢献



### 自然資源の保全

- DX支援によるペーパーレス化の促進



## 経営陣の紹介



Founder/代表取締役CEO  
**黒川 幸治** Koji Kurokawa

学生起業家でIT企業経営20年以上

前身IT会社の起業を経て、2005年に株式会社フレクトを設立。代表取締役CEOとしてクラウド事業へ参入とその事業基盤を構築、現在に至るまで当社経営の舵取りを行う。「インターネットを通じてみんなの人生満足を追求する」をミッションに掲げて、当社に関わるステークホルダーへの幸せと価値提供の最大化を目指す。



取締役COO  
**大橋 正興** Masaoki Ohashi

日本のIoTを変える99人に選出

2004年ソニー・エリクソン・モバイルコミュニケーションズ入社、携帯電話のミドルウェア開発に従事。2007年フレクト入社。2009年より取締役に就任。クラウド事業の責任者としてその成長を牽引する。2017年より事業全般を統括。



社外取締役監査等委員  
**鍔川 陽介** Yosuke Tetsukawa

税理士法人インプルーブ代表社員  
公認会計士



社外取締役監査等委員  
**藤原 章一** Akihito Fujiwara

元(株)リクルートホールディングス常勤監査役



社外取締役監査等委員  
**小川 周哉** Shuya Ogawa

TMI総合法律事務所パートナー弁護士

## 本資料の取り扱いについて

本資料は情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付または売付の勧誘を目的としたものではありません。将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されていますが、将来に関する記述は、多様なリスクや不確実性が含まれており、将来の結果や業績を保証するものではありません。また、当社以外に関する情報に関して、その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。

### IR情報

✉ (IRメール配信の登録) <https://www.flect.co.jp/ir/support/mail/>

🌐 (IR情報－TOP) <https://www.flect.co.jp/ir/>

🌐 (IR情報－よくある質問) <https://www.flect.co.jp/ir/investor/faq/>

🌐 (IR情報－用語集) <https://www.flect.co.jp/ir/investor/glossary/>

### IRに関するお問い合わせ

✉ [ir@flect.co.jp](mailto:ir@flect.co.jp)

最新のIRニュースが、ご登録のメールアドレスへ届きます。ぜひ、ご登録ください！

#### 【質問例】

- ▶ [クラウドインテグレーション事業の強みは何ですか？](#)
- ▶ [大手企業の取引先が多いのはなぜですか？](#)
- ▶ [クラウドインテグレーション事業における競合他社は、どこになりますか？](#)
- ▶ [黒川代表取締役CEOは、どのような人物ですか？](#)
- ▶ [フレクトの社風について教えてください。](#)