

2025 年 11 月 13 日

各 位

会社名 株式会社フレクト
 代表者名 代表取締役 C E O 黒川 幸治
 (コード番号 : 4414 東証グロース)
 問い合わせ先 執行役員ファイナンス 河田 紘史
 & アカウンティング本部長 C F O
 TEL. 03-5159-2090

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算 高い関心が想定される事項

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算について、投資家の皆様の高い関心が想定される事項を、以下のとおり記載いたしました。

Q 1. 第 2 四半期会計期間の売上高に対する見方

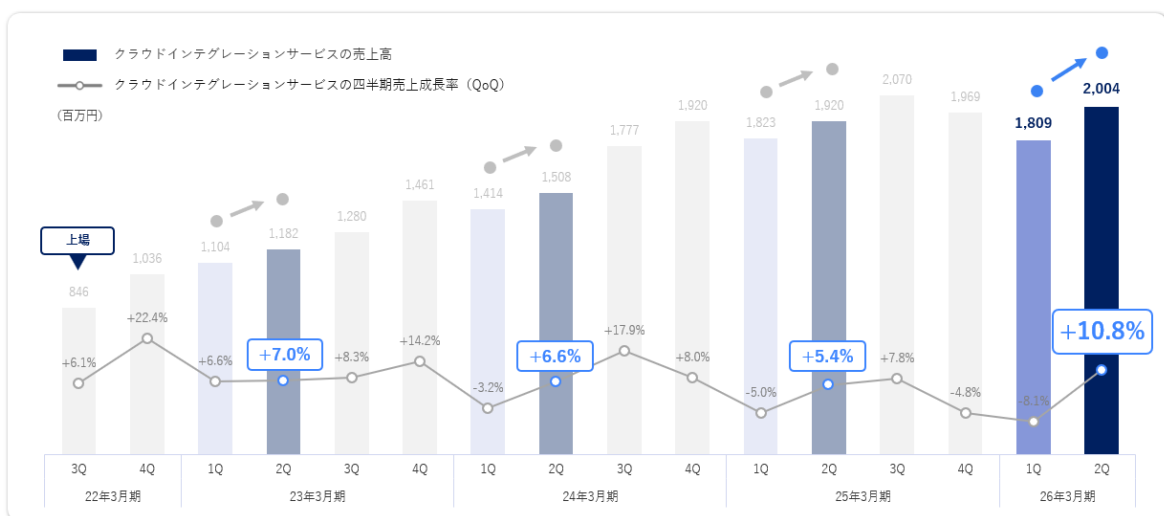
A 1. 第 2 四半期会計期間におけるクラウドインテグレーションサービスの四半期売上成長率 (QoQ) は上場以降で過去最高の 10.8% を達成。第 3 四半期以降で更なる売上拡大を目指す (決算説明資料 P. 10)

Cariot サービスを除いた売上高 (クラウドインテグレーションサービスのみの売上高) で前年比の成長率を算出した場合、第 2 四半期会計期間で +4.3% (前年同期の売上高は 1,920 百万円)、第 2 四半期累計期間で +1.9% (前年同期の売上高は 3,744 百万円) となります。

提案体制を強化したことで一部の既存顧客の取引拡大を実現し、第 2 四半期会計期間における前四半期比の売上高成長率は上場以降で過去最高の +10.8% となりました。第 3 四半期以降、更なる売上拡大を目指します。

(2026年3月期-第2四半期) クラウドインテグレーションサービスの四半期売上成長率 (QoQ)

2Qにおけるクラウドインテグレーションサービスの四半期売上成長率 (QoQ) は上場以降で過去最高の10.8%となりました。3Q以降も、売上拡大に向けて既存顧客の取引拡大を推進してまいります。



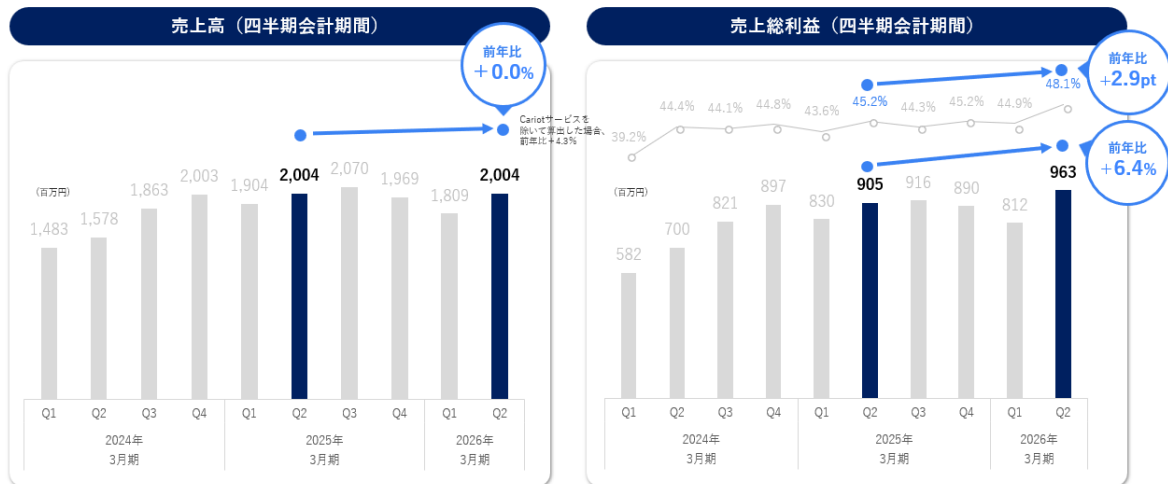
Q 2. 第2四半期会計期間の売上総利益率が過去に比べて高水準である要因

A 2. オペレーションの徹底で、売上総利益率を向上（決算説明資料P. 5）

第2四半期会計期間の売上総利益率は48.1%と高水準となりました。オペレーションを徹底することで、プロジェクトの遅れ等を早期に検知・対策を打ち、総じて健全なプロジェクト進捗を実現しています。また、エンジニアのアサインを適正化することで、生産性向上や外注費の増加を抑制しています。

（2026年3月期-第2四半期）業績推移

売上高は2,004百万円（前年同期比 +0.0%）と過去最高の2Q売上となりました。Cariotサービスを除いた場合は、前年同期比で+4.3%となります。提案体制を強化したことで一部の既存顧客の取引拡大を実現しており、下期以降の売上拡大を目指します。また、オペレーションの徹底による健全なプロジェクト運営及びエンジニアのアサイン最適化を通じて、売上総利益率は48.1%（前年同期比 +2.9pt）と高水準を実現しました。売上総利益額は963百万円（前年同期比 +6.4%）と過去最高となりました。



Q 3. 下期の見通し、取り組みについて

A 3. 既存顧客への注力をベースとして、纏まった規模が見込める新規顧客獲得で通期業績予想の達成を目指す（決算説明資料P. 9）

引き続き、既存顧客への提案活動に注力してまいります。また、期初から営業活動に注力していたことから、新規顧客についてもこれまでと異なる規模の纏まった商談パイプラインが生まれており、これらの獲得も含めて、第3四半期以降で更なる売上拡大を目指します。一定水準の売上総利益率を維持しつつ、抑制可能な販管費をコントロールすることで、利益確保も図ってまいります。

（2026年3月期-第2四半期）業績進捗

売上高進捗率は39.7%、営業利益進捗率は29.0%となりました。

