



2025 年 11 月 17 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)

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 動画、書き起こし記事公開のお知らせ

2026 年 11 月 14 日に開催しました「2026 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会」につきまして、当日の動画、書き起こし記事を公開しましたので、お知らせいたします。

2026 年 3 月期第 2 四半期の決算の概要や、直近のトピックス、今後の成長戦略等についてのご説明や質疑応答について書き起こしております。是非、ご覧ください。

記

【開催日時】

2025 年 11 月 14 日（金）17:00～18:00

【開催方法】

「Zoom」を利用したウェビナー配信

【スピーカー】

代表取締役 CEO 黒川幸治

【動画リンク先】

https://youtu.be/_AXExo7gNDY

※YouTube“フレクト IR チャンネル”にページ遷移します。

以上

【IR に関するお問い合わせ】

Mail: ir@flect.co.jp

【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/>



株式会社フレクト

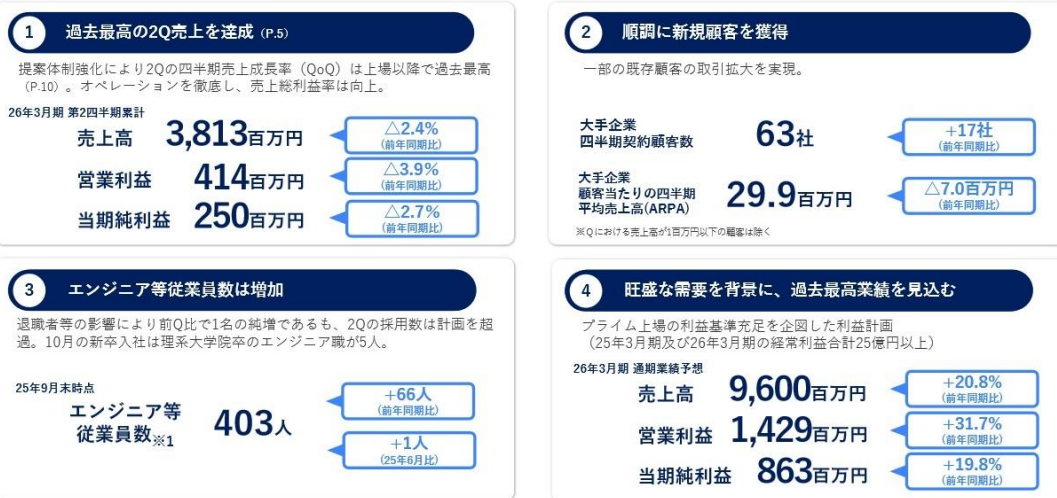
2026年3月期 第2四半期決算説明会

2025年11月14日 17:00-18:00

【スピーカー】

代表取締役 CEO 黒川幸治

(2026年3月期-第2四半期) 決算サマリー



※1 半強熟を担っ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 (2025年9月末時点)

© FLEET CO., LTD. 3

黒川: それでは、26年3月期第2四半期決算についてご説明いたします。

まず、今期第2四半期の決算サマリーとなります。

一つ目、売上ですが、まず、2Q会計期間の売上高が過去最高を達成することができました。期首より行っております提案体制の強化を推進いたしまして、1Qから2Qにかけての四半期の売上高成長率については、上場以降で過去最高となっております。また、オペレーション管理を徹底することによりまして、売上総利益率は向上しました。結果として、上期累計の売上高は38億1,300万円、前年同期比で2.4%減、営業利益は4億1,400万円、前年同期比3.9%減、当期純利益は2億5,000万円、前年同期比2.7%減となりました。

続いて2番目、順調に新規のお客様を獲得することができております。大手企業の四半期の契約顧客数は63社、前年同期比で17社増と大幅に増加することができました。一方で、新規のお客様はスモールスタートの傾向にありますので、大手企業の顧客当たりの四半期の平均売上高(ARPA)につきましては2,990万円、前年同期比で700万円減となっております。なお、一部の既存の顧客に関しましては、取引拡大が実現できております。

3番目、エンジニア等従業員数ですが、退職者等の影響もございまして、前項対比で1名の純増までとなりました。一方で、2Qの採用数は計画を超過しております。また、10月の秋採用の入社に関しましては、理系大学院卒のエンジニア職5名が入社しております。

最後に4番目、26年3月期の通期の業績予想ですが、下期以降の業績拡大を見込んでいることから、据え置きとしております。具体的な数字は、売上高は96億円、営業利益は14億2,900万円、当期純利益は8億6,300万円となります。

(2026年3月期-第2四半期) トピックス

経済産業省の事例を公開しました。また、新たに営業戦略顧問として元セールスフォース・ジャパン常務執行役員の小山氏を迎えました。

経済産業省より 「令和7年度 予算管理システムデータ連携基盤の設計・ 構築及び運用作業の請負」を受託 ～データ連携基盤の再構築と運用を支援～

当社は本業務において、ガバメントクラウド上に予算管理システムと他システムとのデータ連携基盤を構築します。また現状の連携基盤を再編し、可用性の高いシステムの開発を行います。本システム構築後の運用保守も当社が担います。



【落札概要】

調達案件名称：「令和7年度 予算管理システムデータ連携基盤の設計・構築及び運用作業の請負」
落札金額：約46百万円（税抜）
契約期間：契約締結日～令和8年3月31日まで

フレクトの営業戦略顧問に、元セールスフォース・ジャパン 常務執行役員の小山氏に10月に就任

～営業体制とGo-To-Market戦略を強化～

小山氏はセールスフォース・ジャパンにおいて大手企業向け営業部長を歴任し、また、MuleSoft事業の事業責任者として日本市場をゼロから立ち上げる等、事業拡大に貢献されてきました。

小山氏の豊富な知見をもとに、営業体制の強化とSalesforce及びMuleSoftにおける営業・マーケティング戦略（Go-To-Market）の策定を進めます。



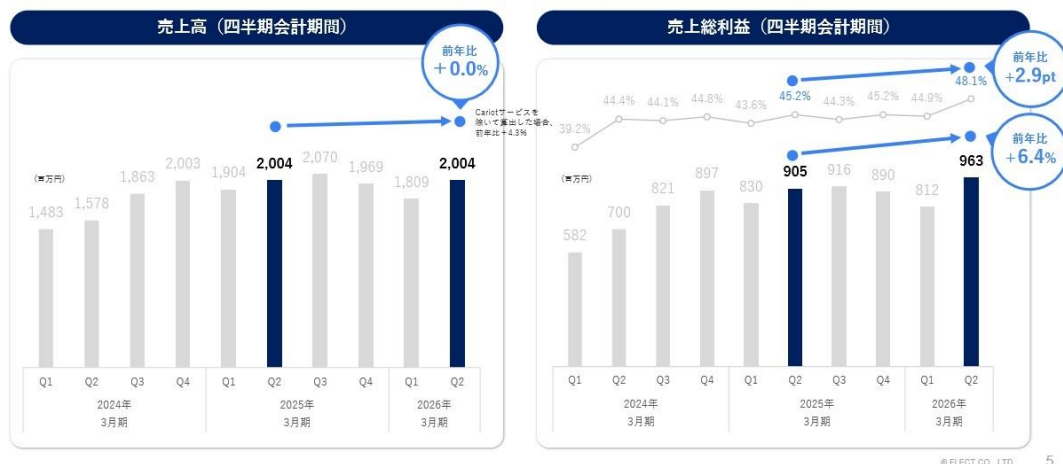
今期 2Q におけるトピックスです。

まず、経済産業省から令和7年度予算管理システムデータ連携基盤の設計・構築および運用作業の請負を受託しました。当社は本業務において、ガバメントクラウド上に予算管理システムと他システムとのデータ連携基盤を構築します。また、現状の連携基盤を再編し、可用性の高いシステム開発を行うとともに、本システム構築後の運用保守も担当をいたします。

次に、当社の営業戦略顧問に元セールスフォース・ジャパン、常務執行役員の小山氏に10月に就任いただきました。小山氏は、セールスフォース・ジャパンにおいて大手企業向けの営業部長を歴任し、また、MuleSoftの事業責任者として日本市場をゼロから立ち上げるなど、事業拡大に貢献されております。小山氏の豊富な知見をもとに、営業体制の強化とSalesforceおよびMuleSoftにおける営業・マーケティング戦略の立案推進を加速させていきます。

(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では、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。

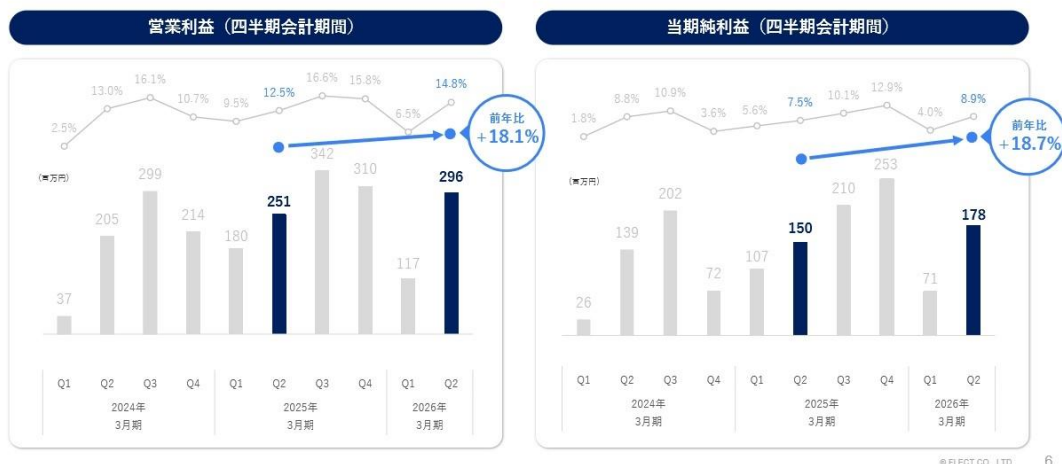


今期 2Q の売上高および売上総利益の業績推移です。

売上高は 20 億 400 百万円で、わずかに前年を上回り、過去最高の 2Q 売上高となりました。なお、Cariot サービスを除いた売上高では、前年同期比で 4.3%の増加となります。提案体制を強化したことで、一部の既存顧客の取引拡大、新規顧客も獲得しまして、下期以降、売上拡大をしっかりと目指してまいります。また、オペレーション管理の徹底による健全なプロジェクト運営およびエンジニアのアサインの最適化を通じて、売上総利益率は 48.1%、前年同期比で 2.9 ポイント増と高水準を実現しました。売上総利益額は 9 億 6,300 百万円で過去最高となりました。

(2026年3月期-第2四半期) 業績推移

売上総利益が増加したことにより、営業利益は296百万円（前年同期比+18.1%）となり、当期純利益は178百万円（前年同期比+18.7%）となりました。

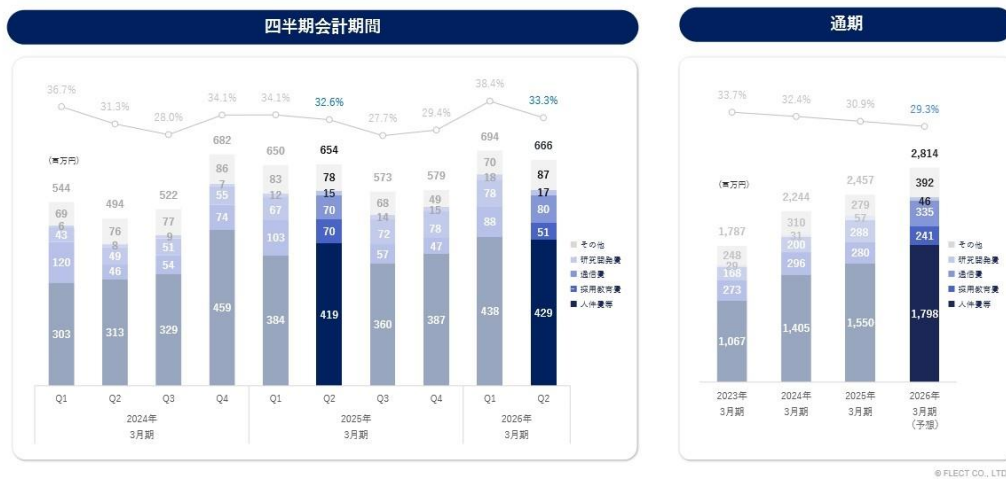


今期 2Q の営業利益および当期純利益の業績推移です。

売上総利益が増加したことによりまして、営業利益は 2 億 9,600 万円、前年同期比で 18.1%増となりました。当期純利益は 1 億 7,800 万円、前年同期比 18.7%増となっております。

(2026年3月期-第2四半期) 販管費

26年3月期2Qの販管費は666百万円（前年同期比+1.9%）、販管費率は33.3%（前年同期比+0.6pt）となりました。



今期 2Q の販管費ですが、6 億 6,600 万円で、前年同期比 1.9%増となり、販管費率につきましては 33.3%、前年同期比でプラス 0.6 ポイントとなっております。

(2026年3月期-第2四半期累計) 業績サマリー

26年3月期2Q累計の売上高は3,813百万円（前年同期比△2.4%）となりました。Cariotサービスを除いて算出した売上高では、69百万円増（前年同期比+1.9%）となります。成長に向けた提案体制の強化及び新卒採用の加速に伴い販管費が増加したことから、営業利益は前年同期比で△3.9%となりました。下期以降、売上拡大による販管費増のカバーと新卒の戦力化により、増益を実現してまいります。

	2025年3月期 第2四半期累計 (4月-9月)	2026年3月期 第2四半期累計 (4月-9月)	前年比		2026年3月期 通期業績予想	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	3,909	3,813	△95	△2.4%	9,600	39.7%
売上総利益	1,736	1,776	+40	+2.3%	4,243	41.9%
(%)	44.4%	46.6%	+2.2pt		44.2%	
販管費	1,304	1,361	+56	+4.4%	2,814	48.4%
(%)	33.4%	35.7%	+2.3pt		29.3%	
営業利益	431	414	△16	△3.9%	1,429	29.0%
(%)	11.0%	10.9%	△0.2pt		14.9%	
当期純利益	257	250	△7	△2.7%	863	29.0%
(%)	6.6%	6.6%	△0.0pt		9.0%	

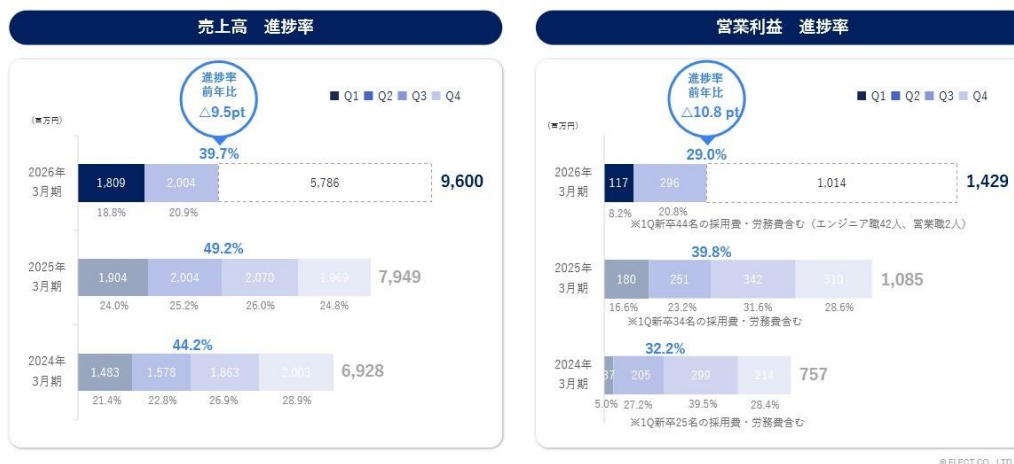
© FLEET CO., LTD. 8

今期 2Q 累計の業績サマリーです。

冒頭申し上げましたとおり、2Q 累計の売上高は 38 億 1,300 万円となりました。Cariot サービスを除いた売上においては 6,900 万円増で、前年同期比 1.9%増となっております。成長に向けた提案体制の強化および新卒採用の加速に伴い販管費が増加したことから、営業利益は前年同期比で 3.9%減となっております。繰り返しますが、下期以降、売上拡大により販管費増を補い、また、新卒の戦力化に伴って増益を実現してまいります。

(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。

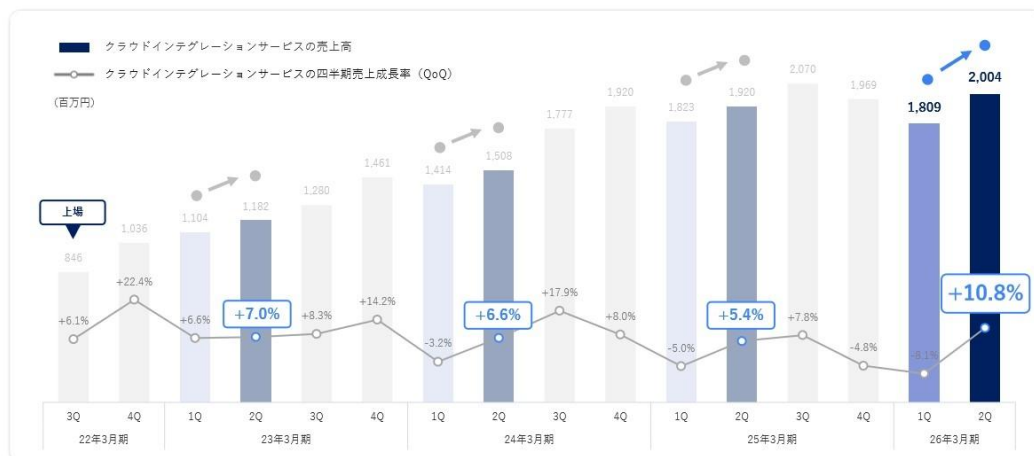


今期 2Q の業績進捗になります。

売上高進捗率は 39.7%、営業利益進捗率は 29%となっております。2Q の売上成長はしっかり実現できておりますが、1Q のビハインド分をカバーするまでの伸びに至らない結果となっております。ただし、期首からの営業活動の成果として、既存のお客様および新規のお客様の大型の商談が積み上がってきておりますので、下期以降でここをしっかりと受注をし、96 億円の売上達成を目指してまいります。

(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。



今期 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の売上成長率は、上場以降で過去最高の10.8%となっております。3Q以降も売上拡大に向け、既存・新規のお客様の取引拡大を推進してまいります。

(2026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41百万円減少、流動負債が225百万円減少しています。自己資本比率は71.3%と健全な財務基盤となっています。

(百万円)

	2025年3月期 (期末時点)	2026年3月期 (第2四半期末時点)	増減額
資産合計	4,198	4,187	△11
流動資産	3,733	3,691	△41
固定資産	465	495	+30
負債合計	1,476	1,201	△274
流動負債	994	768	△225
固定負債	482	433	△48
純資産	2,722	2,985	+263
総資産	4,198	4,187	△11
現金	2,128	2,023	△104
有利子負債	517	483	△33
自己資本比率	64.8%	71.3%	+6.5pt

© FLEET CO., LTD. 11

今期 2Q 末時点の貸借対照表になります。

主な増減については、流動資産が 4,100 万円の減少、流動負債が 2 億 2,500 万円の減少になります。自己資本比率は 71.3%と、健全な財務基盤となっております。

KPI推移（四半期ベース）

（全体）四半期契約顧客数※1

26年3月期2Q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17社増加し、63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

26年3月期2Qの大手企業のARPAは、新規顧客との取引はスモールスタートですが、獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかとなり、前年比で7.0百万円減少し、29.9百万円となりました。



※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会計期間における契約顧客数。新規顧客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 Average Revenue per Accountの略（顧客当たりの平均売上高）で、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顧客当たりの四半期平均売上高。
 新規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の推移となります。

今期 2Q の大手企業の四半期の契約顧客数は、新規顧客を継続的に獲得した結果、63 社、前年同期比で 17 社増と大幅に増加することができました。今期 2Q 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の傾向にあること、また、過去獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかであることから、前年比で 700 万円減少して、2,990 万円となっております。

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}

26年3月期2Qは新規で大手企業を5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16社増加し、58社となりました。



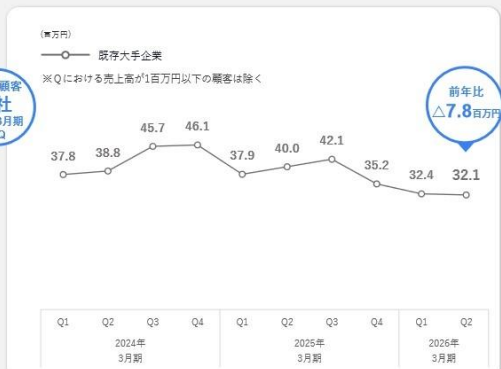
※1 当四半期会計期間において、新たに獲得した顧客を新規顧客、それ以外を既存顧客とする

※2 前期中半及び前期末売上高が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。前期中半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 (ARPA) の値（顧客当たりの平均売上高）。前期中半及び前期末売上高が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。前期中半及び前期末売上高が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）既存顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)^{※3}

26年3月期2Qの既存大手企業のARPAは、前年比で7.8百万円減少し、32.1百万円となりました。



※Qにおける売上高が1百万円以下の顧客は除く

前年比
△7.8百万円

大手企業に絞った新規既存別の顧客数についてです。

新規顧客数は5社獲得しまして、既存の大手企業の四半期契約顧客数は、前年比で16社増加して58社となっております。既存大手企業のARPAは、前年比で780万円減少し、3,210万円となっております。

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

26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1社増加し、22社となりました。



（大手企業）売上高別の四半期売上高※2

26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4百万円増加し、1,529百万円となりました。



※1 前掲資料及び四半期売上高が1千万円以下の顧客を除いた四半期合計顧客における契約顧客数。前掲資料とは当社が出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、当社において仕金額が僅少なため、当該顧客は除く

※2 前掲資料及び四半期売上高が1千万円以下の顧客からの売上高を除く

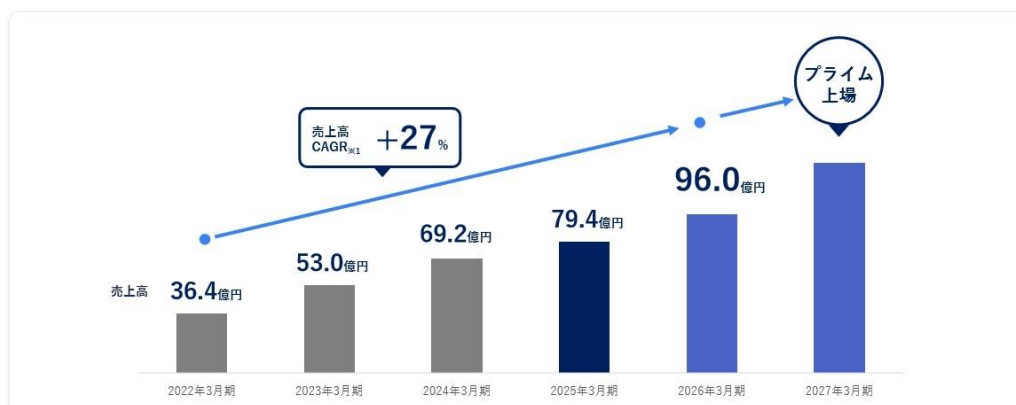
同じく、大手企業に絞った売上高別の契約顧客数および四半期の売上高についてです。

四半期売上が 2,500 万円以上の顧客数は、前年比で 1 社増加しまして 22 社となっております。

四半期売上が 2,500 万円以上の顧客からの売上合計は、前年比で 400 万円増加し 15 億 2,900 万円となります。

プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「大型アカウント創出」「人材投資」「研究開発投資」の成長戦略を推進することで、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月期の年平均成長率

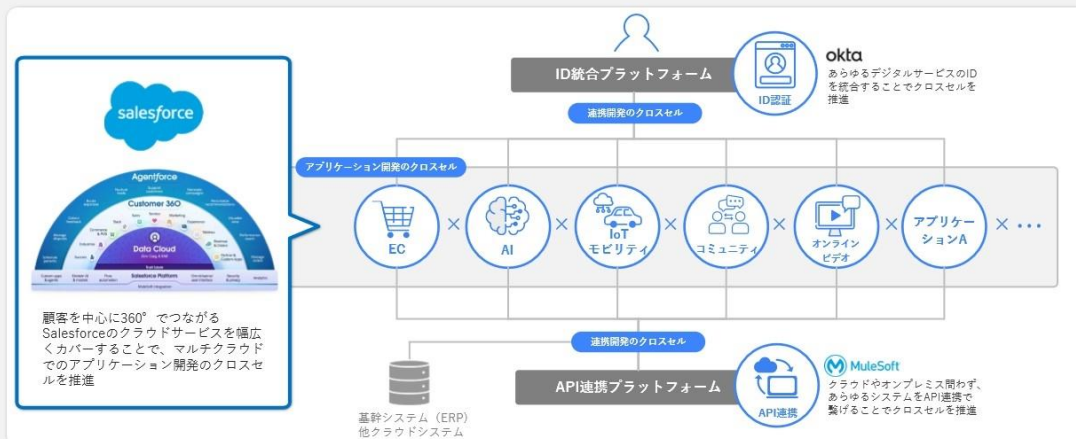
© FLEET CO., LTD. 16

最後に、成長戦略のご説明です。

プライム上場を目標に据えた中長期成長計画について、大型アカウントの創出、人材投資、研究開発投資、これらの成長戦略を推進することで、27年3月期に東証プライムへの上場を継続して目指してまいります。

大型アカウント創出① マルチクラウドの強化および発展

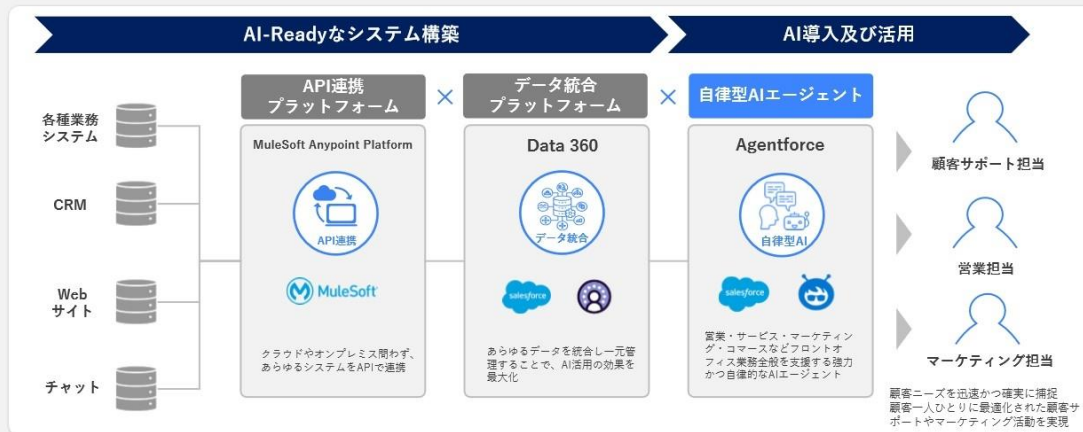
既存顧客のARPA上昇に向けて、マルチクラウドでのアプリケーション開発に加え、プラットフォームの連携開発により、クロスセルを推進していきます。また、契約顧客数の増加に向けて、クラウドパートナーの開拓により、商談チャネルを拡大していきます。



具体的には、マルチクラウドの強化・発展を推進します。既存顧客の ARPA 上昇に向けて、Salesforce のマルチクラウドでのアプリケーション開発に加え、MuleSoft であらゆるシステムをつなげる API 連携や、Okta であらゆるデジタルサービスでの ID を統合する認証プラットフォームの連携など、プラットフォームの連携開発も含めて、クロスセルを推進してまいります。そして、契約顧客数の増加に向けて、クラウドパートナーの開拓を行い、商談チャネルも拡大してまいります。

大型アカウント創出② 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

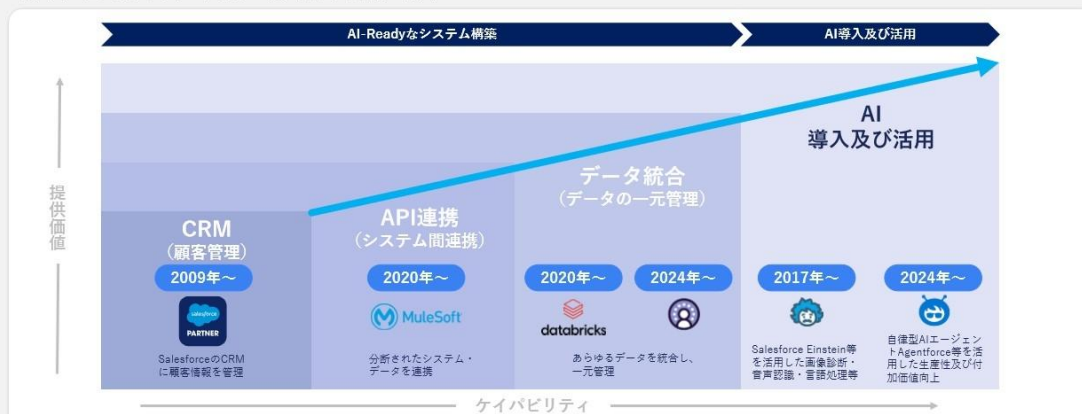
Salesforceが展開する自律型AIエージェント「Agentforce」の導入支援に注力します。AI活用効果の最大化に向けて、あらゆるシステムを繋げるAPI連携プラットフォーム「MuleSoft」、データを一元管理するデータ統合基盤「Data 360」を組み合わせ、ワンストップでソリューションを提供します。



また、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も推進してまいります。Salesforce が展開する Agentforce の導入支援に注力しまして、また、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、そしてデータを一元管理するデータ統合基盤、Data 360(旧データクラウド)、これらを組み合わせ、ワンストップでソリューションを提供してまいります。

従前から取り組んできた強みに、AI需要拡大の追い風

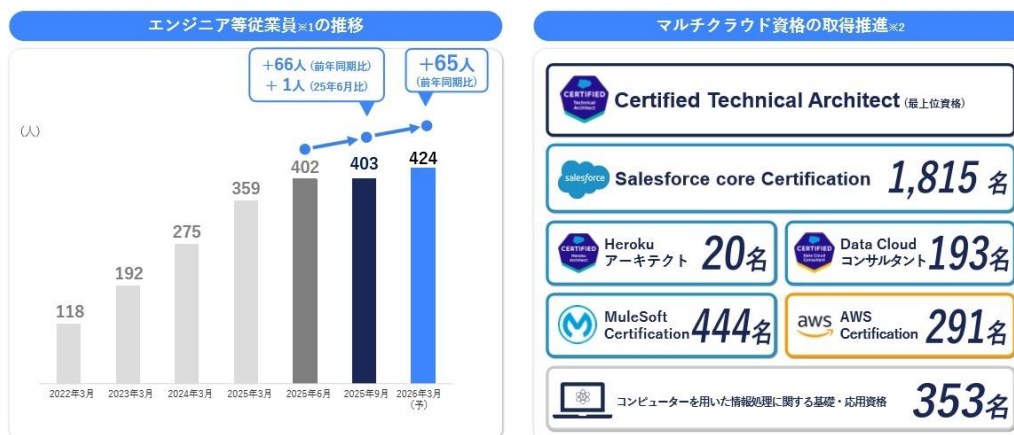
当社は従来より、CRM・API連携・データ統合による「AI-Readyなシステム構築」と、研究開発や実際のプロジェクトにおける「AI導入及び活用」を手掛けてきました。「AI-Readyなシステム構築」と「AI導入及び活用」両方の豊富な知見と実績を有するプレイヤーは希少であり、AI需要拡大の追い風を受けて、更なる成長加速を実現します。



AI・データ基盤領域のワンストップソリューションを提供する当社の強みとしましては、当社は従来より CRM・API 連携・データ統合による AI-Ready なシステム構築、そして研究開発や実際のプロジェクトにおける AI 導入および活用を多数手がけてきております。AI-Ready なシステム構築と AI 導入および活用、この双方の豊富な知見、実績を有するプレイヤーは、まだマーケットにおいては希少でありますので、AI 需要拡大の追い風を受けて、さらなる成長加速を目指してまいります。

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66人増加、25年6月末対比では1人増加しました。



※1 専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 2025年9月末時点

© FLEET CO., LTD. 20

クラウドエンジニア等従業員数は、前年同期比で 66 人増加、25 年 6 月末対比では、1 名の増加となっております。また、マルチクラウドの資格取得は継続して推進してまいります。

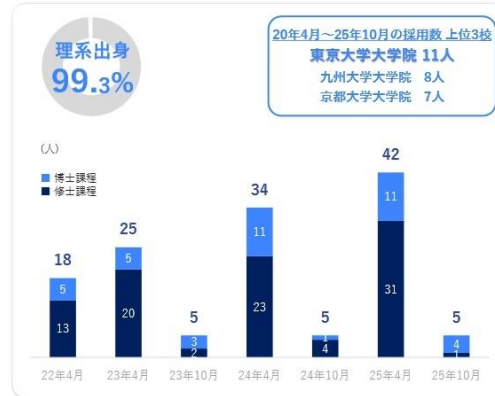
高い採用基準によるエンジニアの厳選採用

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、25年10月の新卒入社は理系大学院卒のエンジニア職が5人となります。

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



© FLEET CO., LTD. 21

当社は高い採用基準を設けて、コンピュータ情報処理の基礎力の高い人材を見極めております。経験者採用、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 人中に 1 人となっております。また、20 年 4 月から 25 年 10 月の新卒採用における理系出身者は 99%となり、院卒のみを採用しております。採用数の上位 3 校は、1 位、東京大学大学院、2 位、九州大学大学院、3 位、京都大学大学院となっております。なお、25 年 10 月の新卒入社は、理系大学院卒、エンジニア職が 5 名となっております。

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、上昇傾向で推移しています。



※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2月を100として指数化したもの。タカラダイニングデグレーションサービスを対象

© FLEET CO., LTD. 22

また、当社では、社内で定期的に社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実施、抽出された課題から迅速に対策を講じる運用を継続して行っております。社員のコンディション、外部環境の変化に応じて、柔軟かつ機動的に施策を実施することで、社員のエンゲージメントスコアは測定以来上昇が続いておりまして、直近では、同業界対比で 13 ポイントスコアが高い状態となっております。

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）^{※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

- ・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直面対談」において紹介された、本田元総研大臣の演説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。

© FLEET CO., LTD. 23

最後に、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して、まだ普及していない先端テクノロジー、今後注目される分野について、研究開発を継続して行っております。

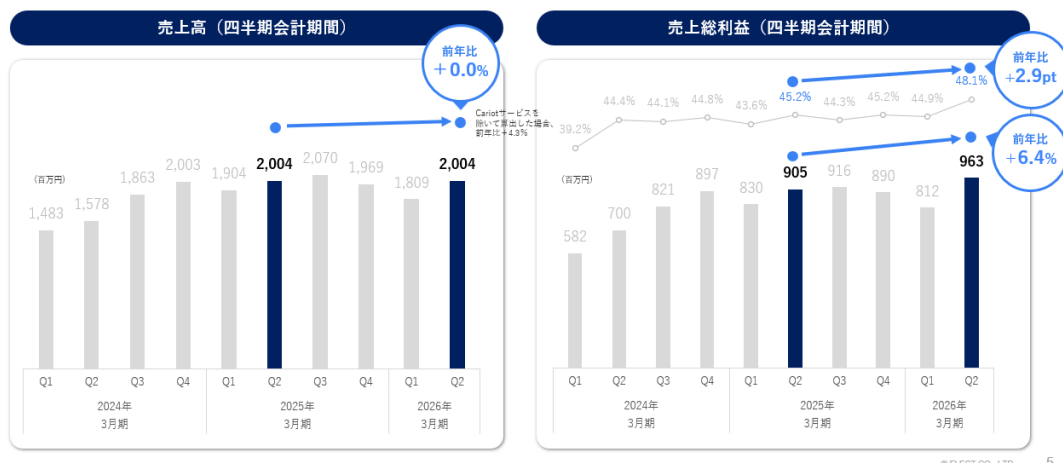
具体的な分野は、Operations Research、数理統計に基づくAIに関する技術、これらを活用した業務の自動化・最適化。また、リアルタイムボイスチェンジャーという、こちらもAIを活用した研究を進めております。

当社からの説明は以上となります。ご清聴いただきまして、誠にありがとうございます。

質疑応答

(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では、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。



質問者 (Q): 2Q 単体の粗利率は 48.1%と非常に好調ですが、この水準は下期、来期以降も継続可能な水準なのでしょうか。それとも、一過性の高採算案件などございますか。詳細を教えてください

黒川 (A): ご質問ありがとうございます。第 2 四半期の売上総利益率の高さにおいて、一過性および継続性があるかというご質問と承りました。ご回答させていただきますと、先ほどもご説明させていただきましたが、開発現場のオペレーション管理におきましては、かなり運用を徹底して、細かくモニタリングをさせていただいております。具体的には、プロジェクトの不採算を出さないように、プロジェクトのヘルスチェックを細かく行うことであるとか、現時点ではなく、将来月における見込みの商談に関しまして、しっかりアサイン計画を立てることで無駄な人件費、外注費を抑制するというようなことを行っております。

また、社内におきましても、AI を開発にふんだんに活用しておりまして、ここも直接的な効果の数値はまだ出せてはおりませんが、生産性の向上の寄与には役立っていると考えておりまして。結論としましては、一過性ではなく、われわれの事業基盤として、この収益を獲得できる体制が整いつつあるということで、第 3 四半期以降も高い売上総利益率水準を維持していきたいと考えております。私からの回答は以上でございます。ありがとうございます。

(2026年3月期-第2四半期) トピックス

経済産業省の事例を公開しました。また、新たに営業戦略顧問として元セールスフォース・ジャパン常務執行役員の小山氏を迎えました。

経済産業省より 「令和7年度 予算管理システムデータ連携基盤の設計・ 構築及び運用作業の請負」を受託 ～データ連携基盤の再構築と運用を支援～

当社は本業務において、ガバメントクラウド上に予算管理システムと他システムとのデータ連携基盤を構築します。また現状の連携基盤を再編し、可用性の高いシステムの開発を行います。本システム構築後の運用保守も当社が担います。



【落札概要】
調達案件名称：「令和7年度 予算管理システムデータ連携基盤の設計・構築及び運用作業の請負」
落札金額：約46百万円（税抜）
契約期間：契約締結日～令和8年3月31日まで

フレクトの営業戦略顧問に、元セールスフォース・ジャパン 常務執行役員の小山氏に就任

～営業体制とGo-To-Market戦略を強化～

小山氏はセールスフォース・ジャパンにおいて大手企業向け営業部長を歴任し、また、MuleSoft事業の事業責任者として日本市場をゼロから立ち上げる等、事業拡大に貢献されてきました。

小山氏の豊富な知見をもとに、営業体制の強化とSalesforce及びMuleSoftにおける営業・マーケティング戦略（Go-To-Market）の策定を進めます。



質問者（Q）：小山氏が就任したことによる業績に対する期待を具体的に教えてください。

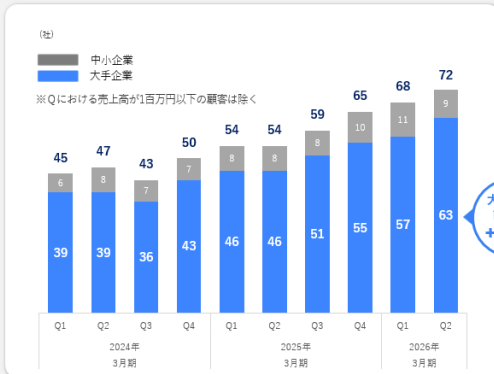
黒川（A）：ご質問ありがとうございます。小山氏の就任に伴う具体的な効果というご質問いただいたという理解でございます。ご回答させていただきますと、直接的な効果数字みたいなところは、正直出せていないというのが回答にはなりますが、Salesforce および MuleSoft における営業の非常に豊富な知見をお持ちでございますので、そこに対するアドバイスをいただくことであるとか、あとは、セールスのオペレーションをより効率化していくことのアドバイス、もしくは組織をより強くするための人員であるとか、その指導も含めた強化というのは、多分に業績に効果が出せるというふうに考えております。

その意味ですと、ちょっと直接的な数字はお出しが難しいのですが、多様な観点において、業績向上に貢献いただけるものと理解しております。私からの回答は以上です。

KPI推移（四半期ベース）

（全体）四半期契約顧客数※1

26年3月期2Q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17社増加し、63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

26年3月期2Qの大手企業のARPAは、新規顧客との取引はスモールスタートですが、獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかとなり、前年比で7.0百万円減少し、29.9百万円となりました。



※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極少なため、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）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

© FLEET CO., LTD.

12

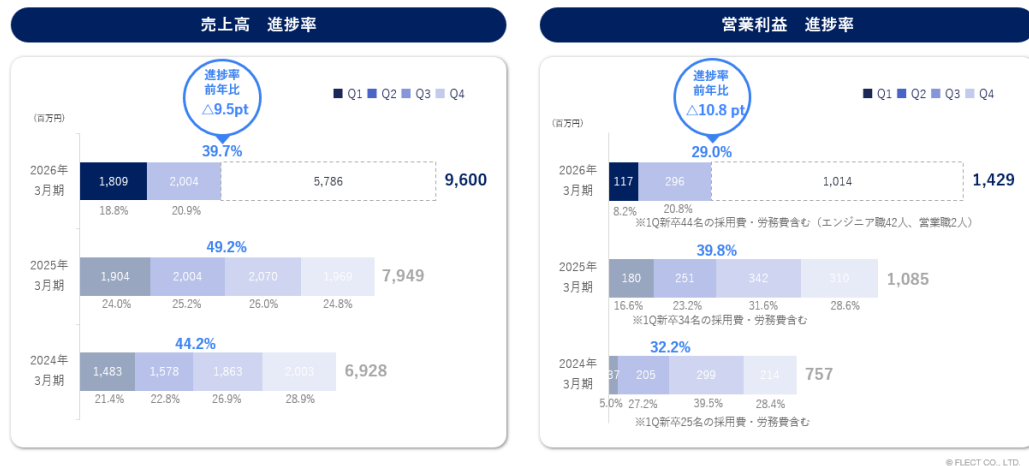
質問者（Q）：ARPAの改善がほとんど見られませんでした。3Q以降の見通しはいかがでしょうか。

黒川（A）：ご質問ありがとうございます。ARPAの3Q以降の見通しというところでご質問いただきまして、ご回答させていただきます。ご指摘のとおり、私どもとしましては、少しやはり成長の伸びが十分示し切れなかったところでございまして、伴ってARPAも伸び切れなかったところがあるかなと考えております。残りの3Q、4Q期間に関しましては、しっかり新規のお客様も獲得は当然必要ではありますが、既存顧客の拡大をしっかり目指していきたいと思っております。

こちら説明させていただきましたが、大型の商談がパイプラインとしても積み上がってきていますので、そこをしっかりとクローズングしていくことで、売上の成長と、伴ってのARPA向上を目指していきたいと思っております。具体的には、3,500万円から4,000万円ぐらいですかね。この1社当たりのARPAを目指していきたいと考えております。私からの回答は以上です。

(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。



質問者 (Q): 今期業績計画に対して、進捗率が低いように思うのですが、通期業績達成するための具体的な施策、アサインできそうな例を教えてくださいませんか。

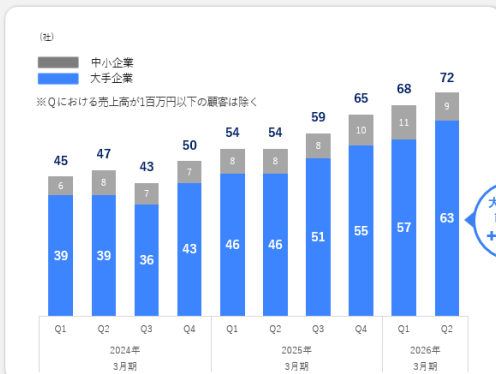
黒川 (A): 進捗率の低さと、あとは通期達成における具体の施策等のご質問というふうに承りました。私のほうから回答させていただきますと、先ほどのご質問の回答とも少し重複はするのですが、私どもも上期におきましては、少し売上成長の伸びが弱かったということが反省としてはございます。現状ですと、こちらも先ほどのお話とは被りますが、期首から行っております既存顧客、ないしは新規のお客様に関しましては、大手様を中心に、私どもの強みの領域で営業活動、提案活動を行っております、かなり大きい規模での商談がパイプラインとしては積み上がっております。こちらは、従前から強みとしております MuleSoft の関連であるとか、業種・業界でいきますと、金融業界のお客様であるとか、民間の企業でも Salesforce を大規模に入れるようなお話も、商談としては今できておりますので、こうしたところをしっかりと巻き取りに行くことで、売上達成を目指していきたいというふうに考えています。

一方で、アサインに関しましては、当然供給観点でも、一定の規模を、組織を拡大していく必要があります。今私どものビジネスパートナー比率が、直近で 35%です。40%ラインが前年度の大体平均値ではございましたが、今パートナー比率は下がっております。この下期以降、急拡大していくところを考えると、BP 比率を再び上げにいくということで、ここも従前から懇意にしている会社様と計画的な組織ご支援を調整しております、売上拡大と体制拡大は並行して推進していきたいというふうに考えております。私からの回答は以上です。

KPI推移（四半期ベース）

（全体）四半期契約顧客数※1

26年3月期2Q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17社増加し、63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

26年3月期2Qの大手企業のARPAは、新規顧客との取引はスモールスタートですが、獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかとなり、前年比で7.0百万円減少し、29.9百万円となりました。



※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リセールにあたり、当社においては金額が少なため、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）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

質問者（Q）：今期の下期は既存顧客に対する深掘りを行う中で、来期の売上成長に対しての新規顧客の不足になるリスクは考えておくべきでしょうか。

黒川（A）：新規顧客におけます来期以降の影響というところでご質問いただきました。私のほうから回答させていただきますと、既存顧客の深掘りは優先注力施策で現在行っておりますが、当然に新規のお客様も将来成長のためには必要でございます。具体的には、年間で20社から30社ほどの獲得を目指しにいきたいというお話をさせていただいております、そのレンジでいきますと、恐らく20台前半の社数にはなるかなとは思っていますが、この下期以降も、しっかり新規のお客様の獲得には動きたいと考えております。

こちらは当然に、来期以降にしっかり成長するためのお客様になりますので、既存だけではなく、新規のお客様もしっかり活動としては獲得を目指してまいりたいということで、来期以降、特段そこに対するリスクというのは、お考えいただかなくても大丈夫かなというふうに考えております。私からの回答は以上です。

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。