



# (2026年3月期-第3四半期) 決算説明資料

株式会社フレクト（証券コード：4414）

2026年2月5日

2026年3月期 第3四半期決算

## (2026年3月期-第3四半期) 決算サマリー

### 1 過去最高の3Q会計期間売上高を達成 (6ページ参照)

提案体制強化の活動が一部の既存顧客との取引拡大に繋がり、QoQでの売上成長に寄与。オペレーションの管理徹底やAIによる生産性向上で、売上総利益率は高水準。

26年3月期 第3四半期累計

売上高	5,968百万円	△0.2% (前年同期比)
営業利益	791百万円	+2.2% (前年同期比)
当期純利益	474百万円	+1.6% (前年同期比)

### 2 順調に新規顧客を獲得

一部の既存顧客の取引拡大を実現。

大手企業 四半期契約顧客数	65社	+14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)	30.8百万円	△7.0百万円 (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増加

想定以上に退職者が発生し、年間計画は引き下げとなるも、前年比で55人、前四半期比で5人の増加。

25年12月末時点

エンジニア等 従業員数※1	408人	+55人 (前年同期比)
		+5人 (25年9月比)

### 4 通期業績予想を下方修正

既存顧客の拡大は実現しているものの、1Qからの売上進捗の遅れをリカバリーするまでの増加には至らず、通期売上高の見通しを引き下げ。  
4Qに関係会社評価損を特別損失として見込む。

26年3月期 通期業績予想

売上高	8,237百万円	△14.2% (期初予想対比)
営業利益	1,204百万円	△15.7% (期初予想対比)
当期純利益	644百万円	△25.4% (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 (2025年12月末時点)

## (2026年3月期-第3四半期) トピックス-1

公共領域向けSalesforceライセンスのリセラー認定を取得しました。また、Auth0を活用したID基盤導入パッケージの提供を開始しました。

### 公共領域向け Salesforceライセンスのリセラーに認定

～公共分野におけるソリューション提供力の強化と  
新たな収益機会の創出へ～

この度、株式会社セールスフォース・ジャパンより、公共領域向けSalesforceライセンスのリセラー認定を取得しました。

これにより、中央省庁、地方公共団体、外郭団体等に対し、当社がSalesforceライセンスの販売および関連サービスを包括的に提供することが可能となり、公共分野におけるソリューション提供力の強化と、新たな収益機会の創出が見込まれます。

当社は、本認定を公共領域向け事業拡大の重要な契機と位置づけ、プロジェクト獲得と顧客支援体制の強化に継続して取り組んでまいります。



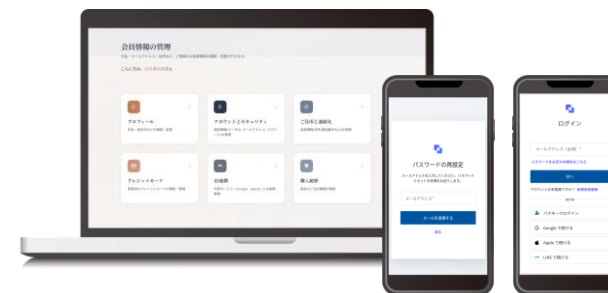
### Auth0を活用したID基盤導入パッケージ の提供を開始

～セキュリティ強化と顧客体験向上を両立し、  
高品質かつスムーズな導入を実現～

Okta, Inc.（本社：米国）が提供する企業の顧客向け認証基盤サービス「Auth0」を基盤としたID基盤導入パッケージの提供を開始しました。

このパッケージは、Auth0をベースに、国内トップクラスの豊富な構築実績を持つ当社が機能強化および標準化したトータルID基盤導入パッケージです。これにより、高品質でスムーズ、かつ初期費用を抑えたID基盤の導入をワンストップで支援します。

#### —Auth0を核にした、セキュリティとUXを考慮した トータルID基盤導入パッケージ—



## (2026年3月期-第3四半期) トピックス-2

品質マネジメントシステムの国際規格である「ISO9001」を取得しました。また、自己株式取得を決議しました。

### 品質マネジメントシステムの国際規格である 「ISO 9001」を取得

～AI時代の顧客体験を支える品質基盤をさらに強化～

AI活用が加速するなか、企業の大切なデータをシステムに取り込み、活用する機会が急増しており、データの取り扱いに対する「安全性」と適切に運用される「品質」の重要性はこれまで以上に高まっています。

今回のISO 9001認証取得により、品質マネジメントシステムと、これまで培ってきた情報セキュリティおよび個人情報保護の取り組みを統合的に運用する体制を整えました。これにより、AI活用に不可欠なデータの安全な取り扱いを、セキュリティと品質の両面からより強化します。

#### 【登録適合内容】

登録種別：品質マネジメントシステム

適用規格：JIS Q 9001：2025（ISO 9001：2015+Amd 1：2024）

登録番号：JUSE-RA-2298

登録組織：株式会社フレクト クラウドインテグレーション事業部 第1本部

登録範囲：クラウドを活用したシステムの企画、デザイン、開発、運用

所在地：本社（東京都港区）、大阪支店（大阪府大阪市）

認証機関：一般社団法人 日本科学技術連盟 ISO審査登録センター

登録日：2025年11月26日

### 自己株式取得を決議

～留保金課税の解消を目指して～

当社は、留保金課税の解消を目指すことを重要な経営課題として検討を進める中で、合同会社クロに対し、同社が保有する当社株式の一部売却について打診いたしました。その結果、同社より当該株式の一部について売却の意向が有る旨を確認し、本自己株式取得のみでは留保金課税の解消となる議決権比率50%以下の基準を満たしませんが、当社の株価、財務状況および市場動向等を勘案し、当社は当該株式を自己株式として取得することとしました。

本自己株式取得により、1株当たりの株式価値の向上、資本効率の向上、ならびに支配株主の持ち分比率低下によるガバナンスの向上を見込んでおります。

取得した自己株式は、今後のM&A・資本業務提携、株式報酬等に活用してまいります。

#### 【自己株式取得の概要】

取得する株式の種類：当社普通株式

取得する株式の総数：860,000株（上限）

※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合13.99%

取得価額の総額：12億円（上限）

取得日：2026年2月6日から2026年2月27日

取得の方法：自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）

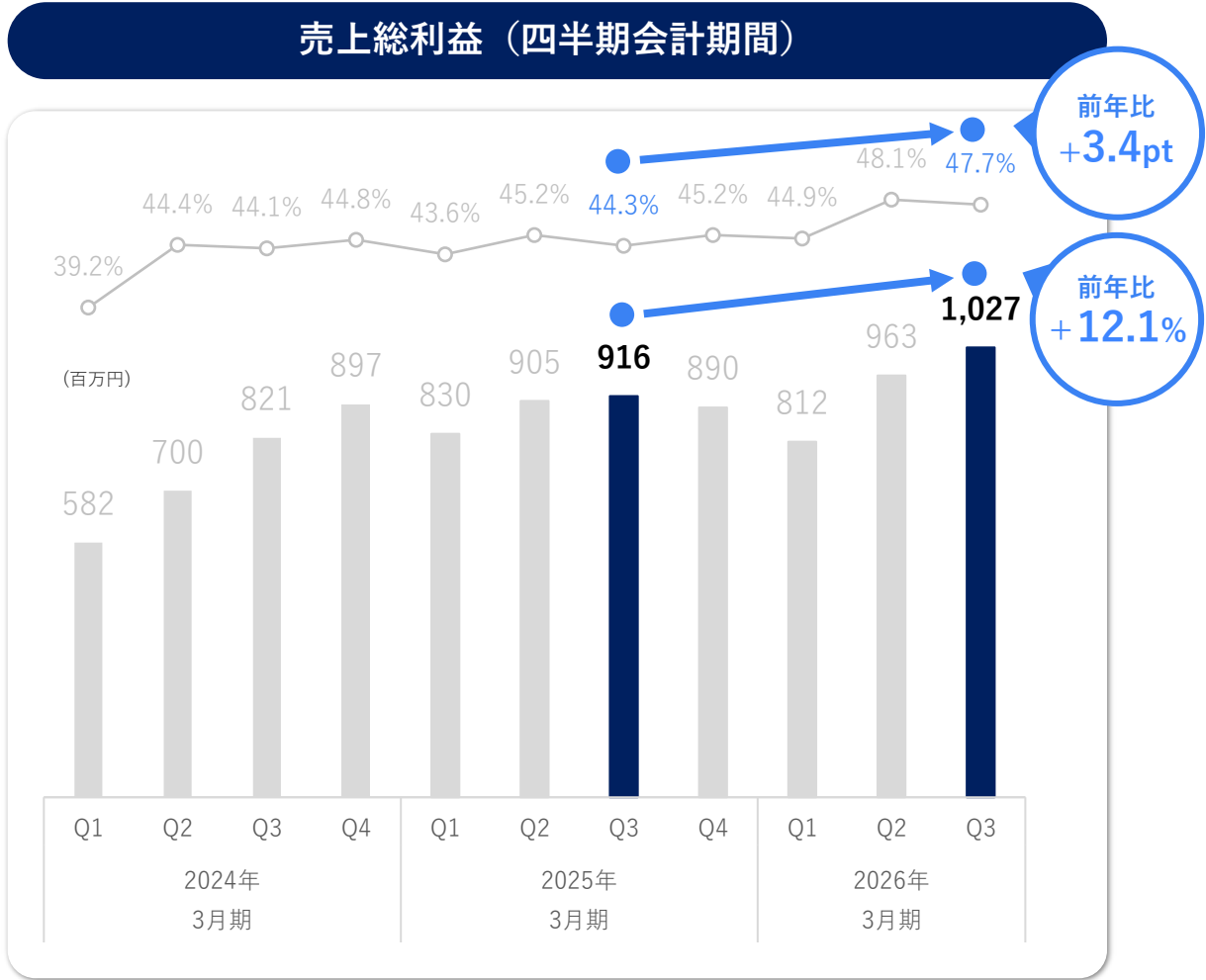
# (2026年3月期-第3四半期) 業績推移

売上高は2,154百万円（前年同期比 +4.1%）と提案体制強化の活動が一部の既存顧客との取引拡大に繋がり、過去最高の3Q会計期間売上高となりました。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とエンジニアアサインの最適化、社内AIの活用により売上総利益率は47.7%（前年同期比+3.4pt）と高水準を実現しました。売上総利益額は1,027百万円（前年同期比+12.1%）と過去最高となりました。

売上高（四半期会計期間）



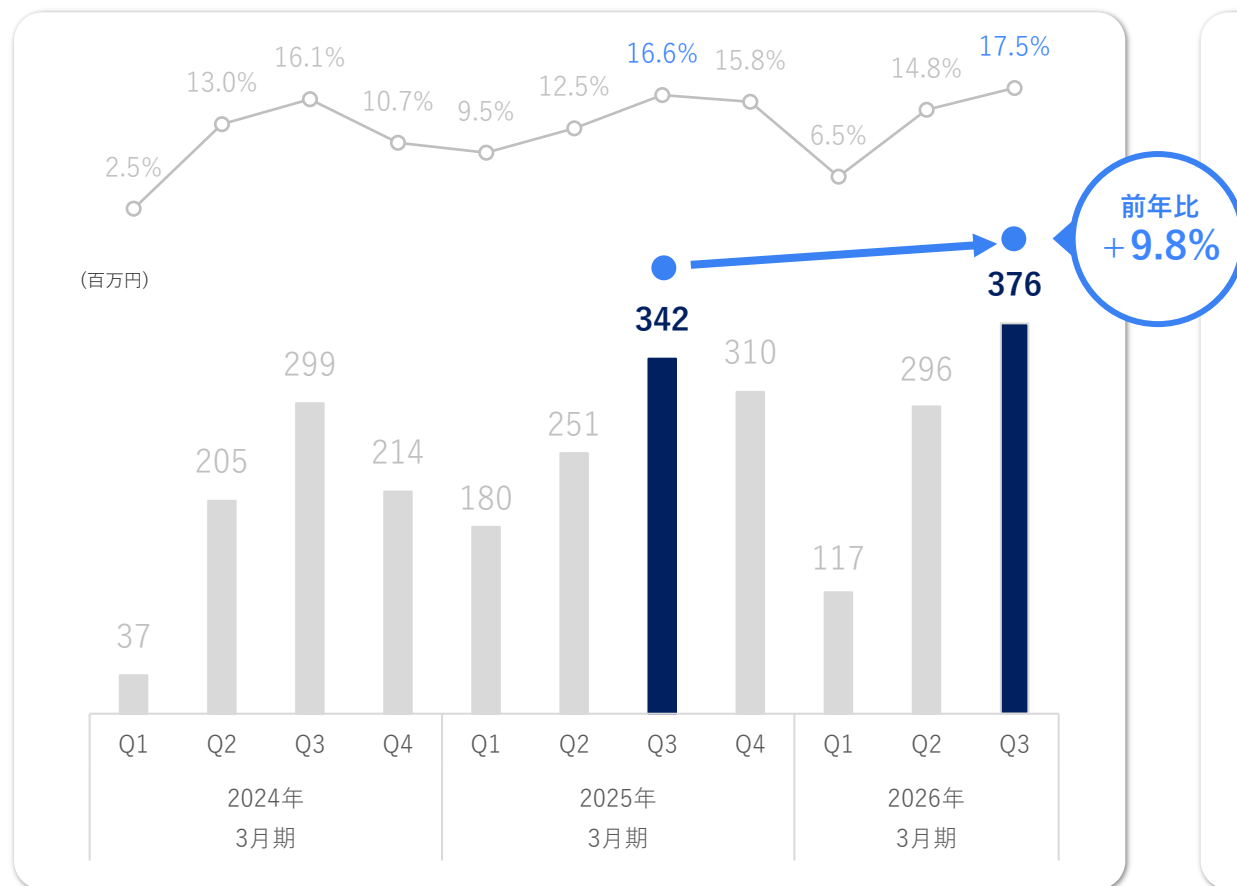
売上総利益（四半期会計期間）



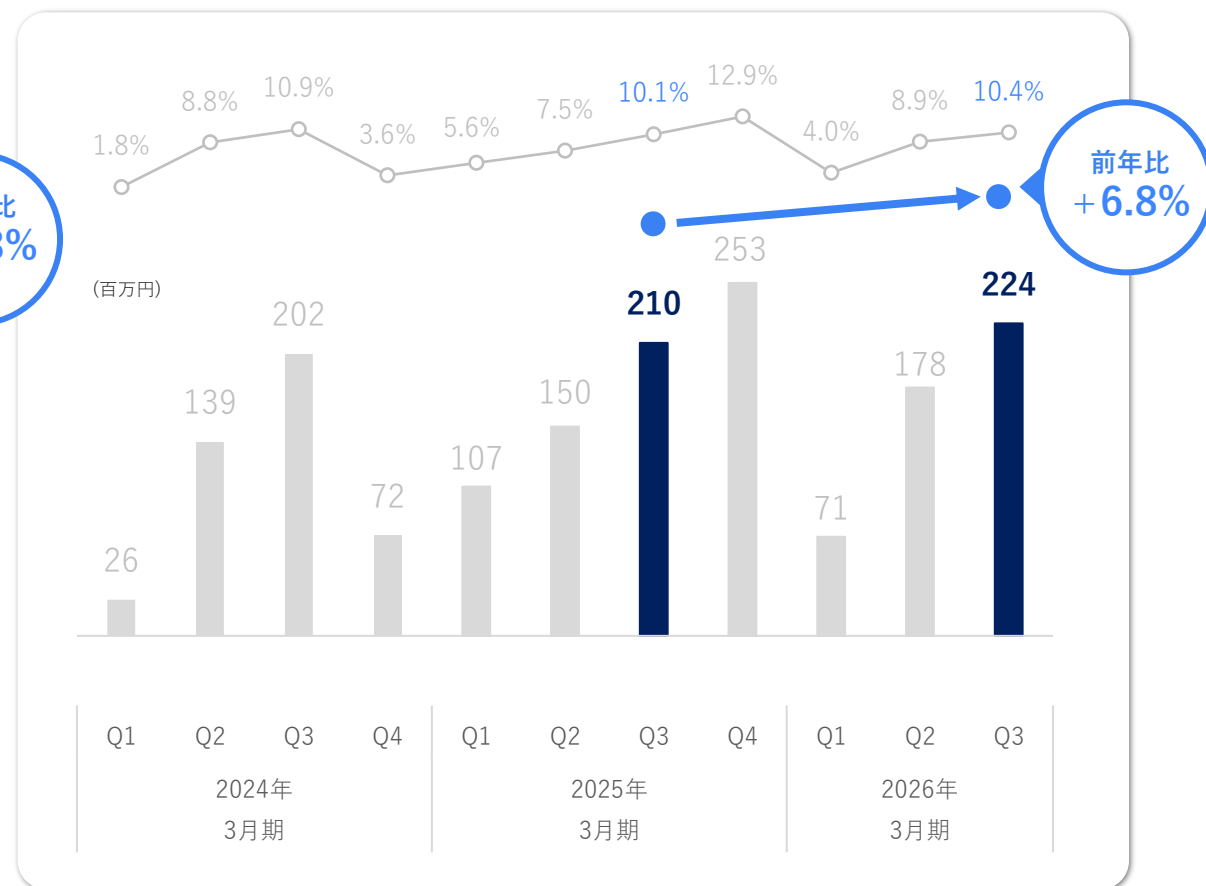
## (2026年3月期-第3四半期) 業績推移

売上総利益が増加したことにより、営業利益は376百万円（前年同期比+9.8%）となり、当期純利益は224百万円（前年同期比+6.8%）となりました。

### 営業利益（四半期会計期間）



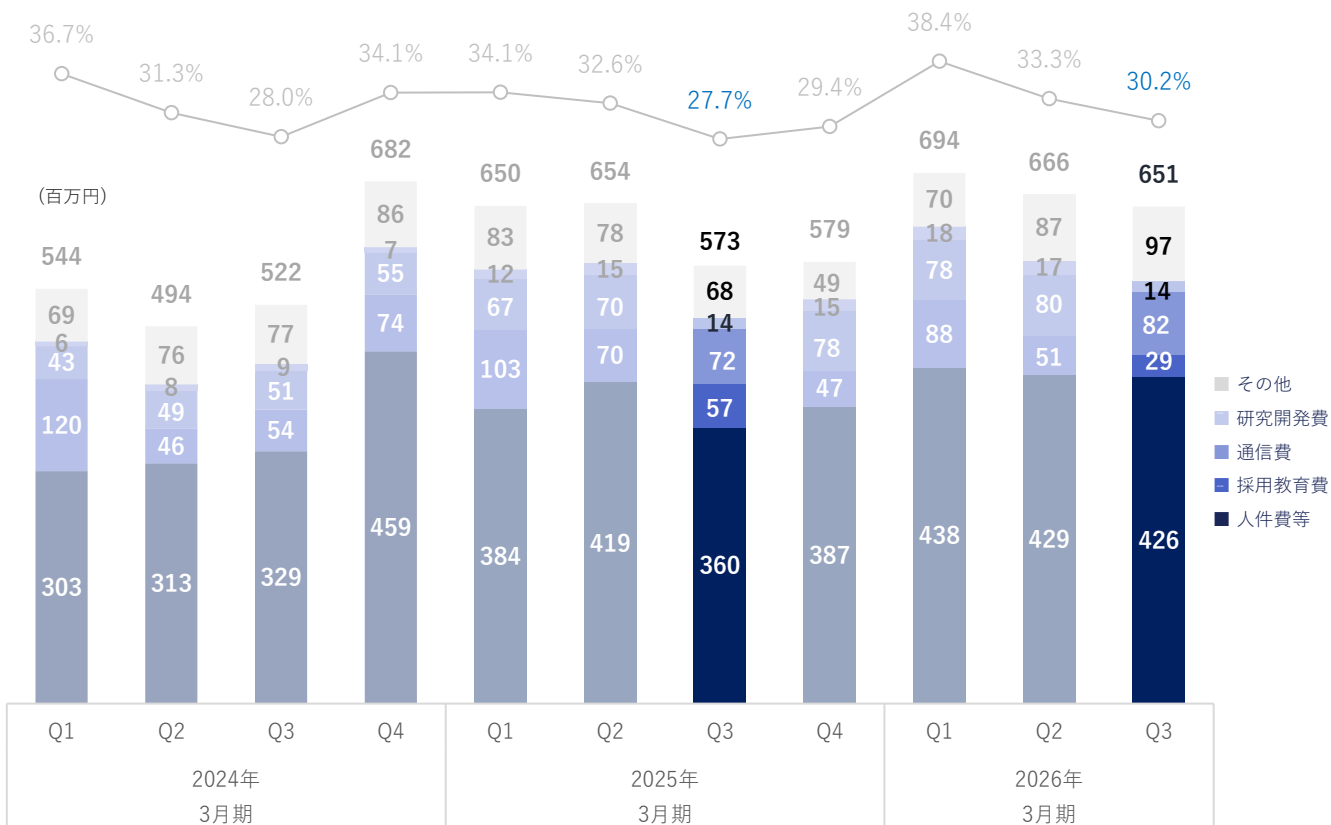
### 当期純利益（四半期会計期間）



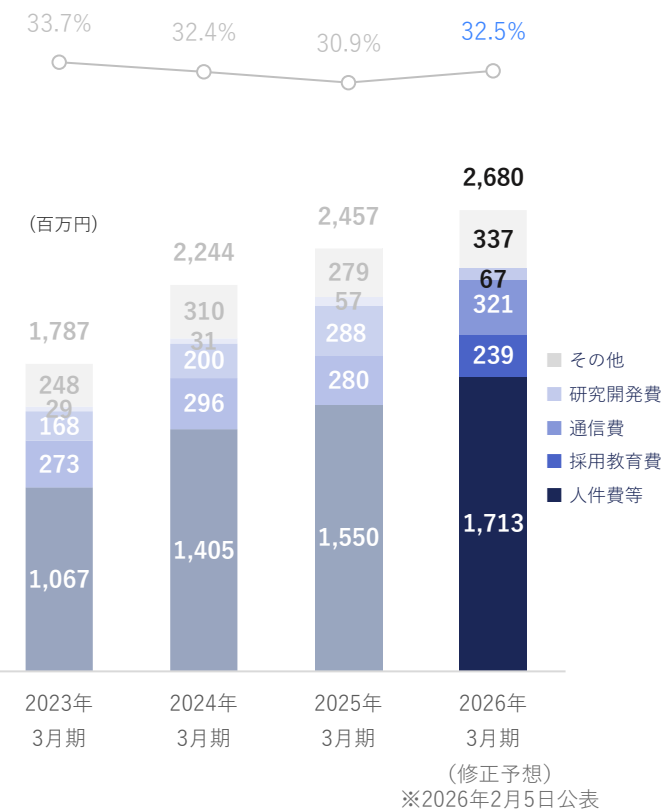
## (2026年3月期-第3四半期) 販管費

26年3月期3Qの販管費は651百万円（前年同期比+13.5%）、販管費率は30.2%（前年同期比+2.5pt）となりました。

### 四半期会計期間



### 通期





(2026年3月期-第3四半期累計) 業績サマリー

26年3月期3Q累計の売上高は5,968百万円（前年同期比△0.2%）となりました。旺盛なDX需要を背景に、過去最高の3Q売上高を達成しました。一方で既存顧客の拡大は実現しているものの、1Qからの売上進捗の遅れをリカバリーするまでの増加には至らず、売上高の見通しを引き下げました。オペレーションの徹底により売上総利益率は高水準を実現。加えて販管費も一部抑制しましたが、売上高の減少は補えず、営業利益の見通しも引き下げました。また、4Qに係会社評価損を特別損失として最大で102百万円見込んでおります。（※修正内容については後述）

(百万円)

	2025年3月期 第3四半期累計  (4月-12月)	2026年3月期 第3四半期累計  (4月-12月)	前年比		2026年3月期 通期業績予想  (期初予想)	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	5,979	5,968	△10	△0.2%	9,600	62.2%
売上総利益	2,652	2,803	+151	+5.7%	4,243	66.1%
(%)	44.4%	47.0%	+2.6pt		44.2%	
販管費	1,878	2,012	+134	+7.2%	2,814	71.5%
(%)	31.4%	33.7%	+2.3pt		29.3%	
営業利益	774	791	+16	+2.2%	1,429	55.4%
(%)	13.0%	13.3%	+0.3pt		14.9%	
当期純利益	467	474	+7	+1.6%	863	55.0%
(%)	7.8%	8.0%	+0.1pt		9.0%	

## (2026年3月期-通期) 業績予想の修正

売上高は8,237百万円（期初予想対比△14.2％）、売上総利益は3,885百万円（期初予想対比△8.5％）、営業利益は1,204百万円（期初予想対比△15.7％）、当期純利益は644百万円（期初予想対比△25.4％）に下方修正しました。

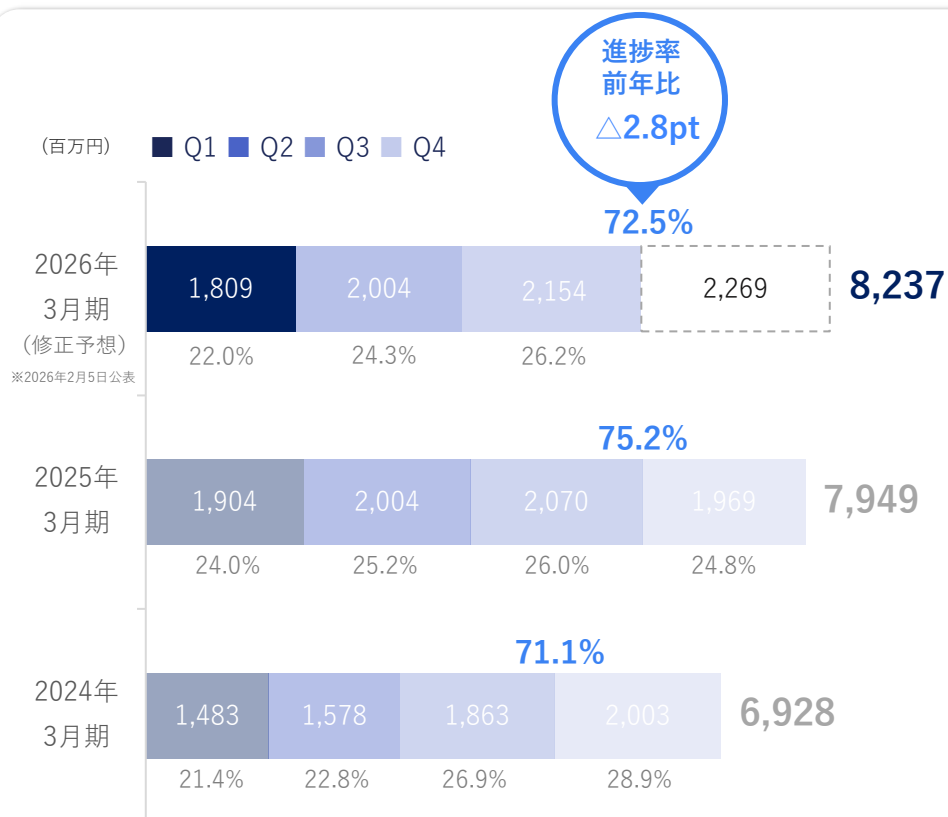
(百万円)

	2026年3月期 通期業績予想 (期初予想)	2026年3月期 通期業績予想 (修正予想)	期初予想対比	
			増減額	増減率
売上高	9,600	8,237	△1,362	△14.2%
売上総利益	4,243	3,885	△358	△8.5%
(%)	44.2%	47.2%	+3.0pt	
販管費	2,814	2,680	△134	△4.8%
(%)	29.3%	32.5%	+3.2pt	
営業利益	1,429	1,204	△224	△15.7%
(%)	14.9%	14.6%	△0.3pt	
当期純利益	863	644	△219	△25.4%
(%)	9.0%	7.8%	△1.2pt	

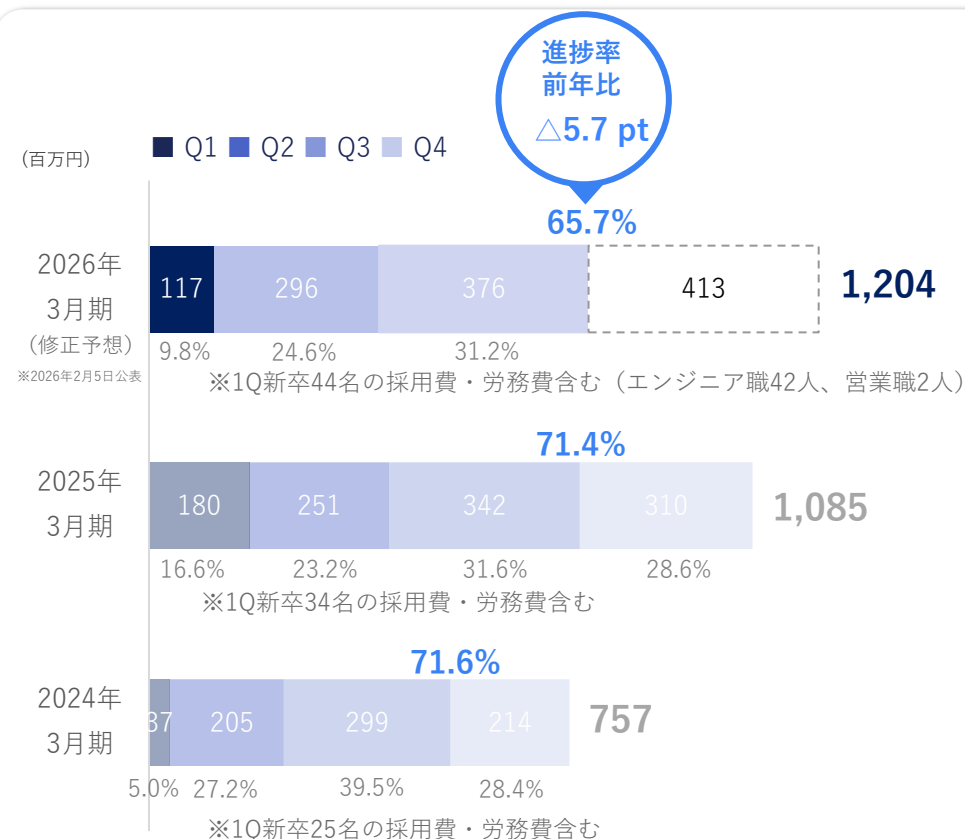
# （2026年3月期-第3四半期）業績進捗

売上高進捗率は72.5%、営業利益進捗率は65.7%となりました。

## 売上高 進捗率

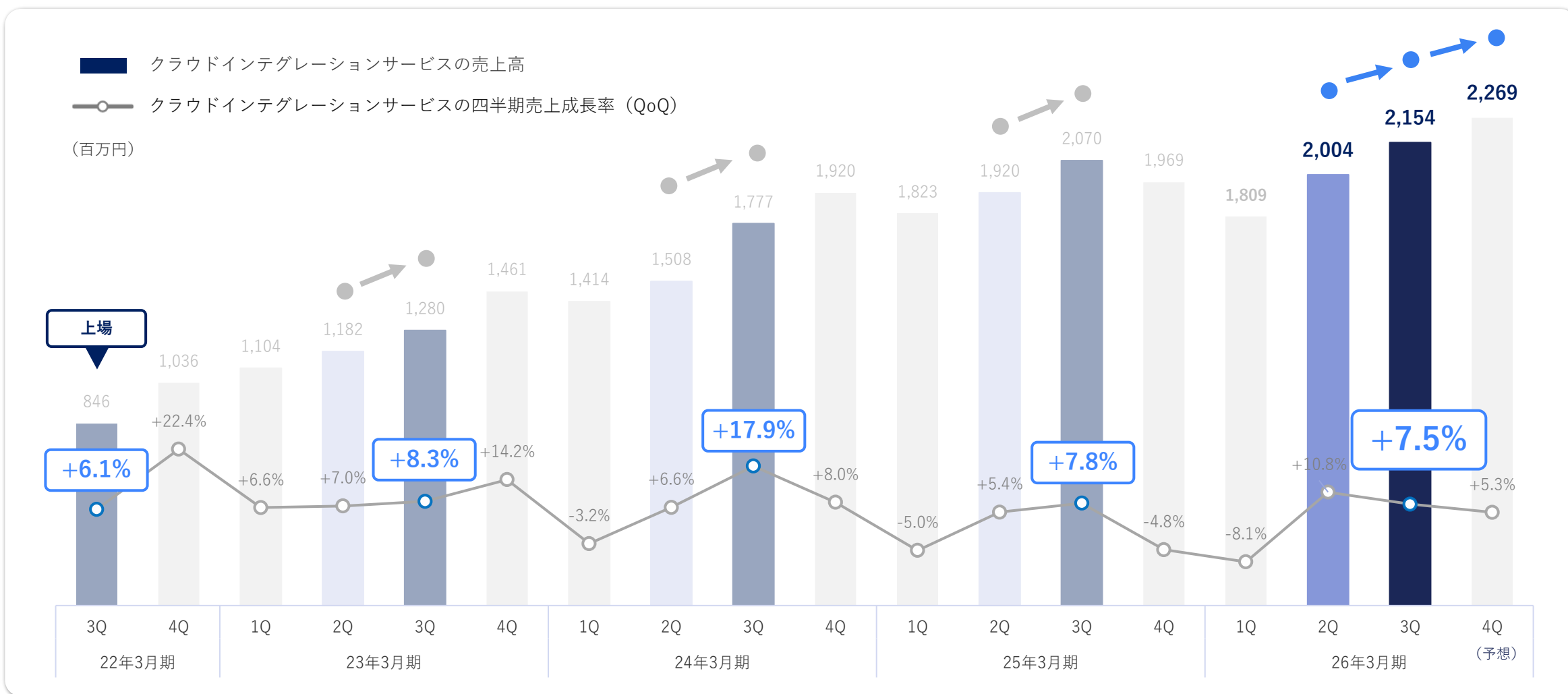


## 営業利益 進捗率



## (2026年3月期-第3四半期) 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)

3Q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、+7.5%となりました。既存顧客から大口の追加発注が発生した24年3月期3Qを除くと過年度並みの成長率で推移しています。1Q以降、継続的に売上が伸長しており、4Qにおいても+5.3%の四半期売上成長を見込んでいます。



## (2026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363百万円増加、流動負債が69百万円減少しています。自己資本比率は70.6%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3四半期末時点)	増減額
<b>資産合計</b>	<b>4,198</b>	<b>4,543</b>	<b>+345</b>
流動資産	3,733	4,096	+363
固定資産	465	447	△18
<b>負債合計</b>	<b>1,476</b>	<b>1,333</b>	<b>△142</b>
流動負債	994	924	△69
固定負債	482	409	△72
<b>純資産</b>	<b>2,722</b>	<b>3,209</b>	<b>+487</b>
<b>総資産</b>	<b>4,198</b>	<b>4,543</b>	<b>+345</b>
現預金	2,128	2,182	+54
有利子負債	517	469	△48
自己資本比率	64.8%	70.6%	+5.8pt

## KPI推移（四半期ベース）

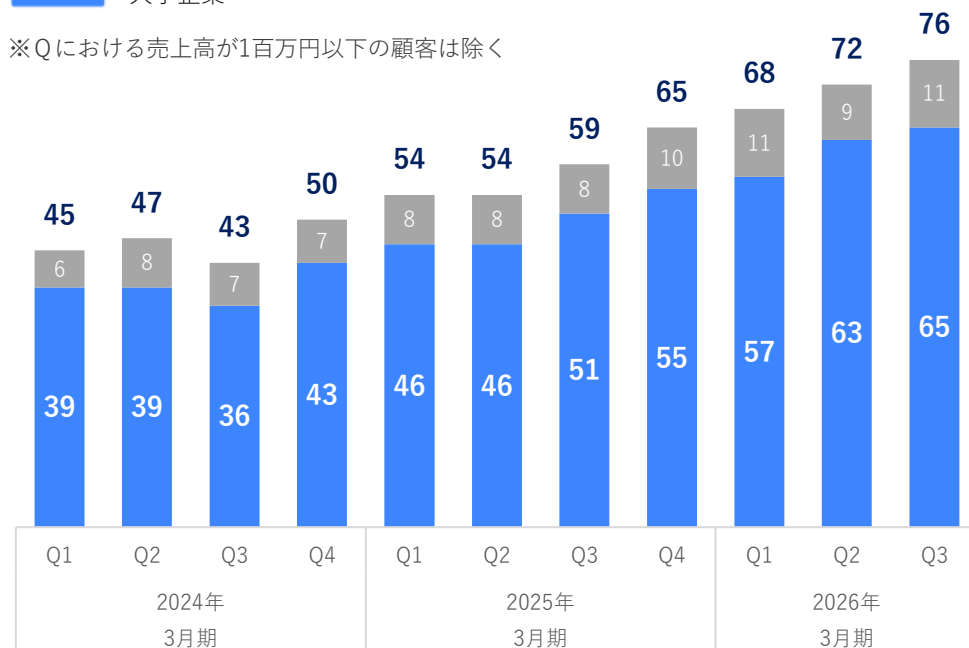
### （全体） 四半期契約顧客数※1

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14社増加し、65社となりました。

(社)

■ 中小企業  
■ 大手企業

※Qにおける売上高が1百万円以下の顧客は除く



大手企業  
前年比  
+14社

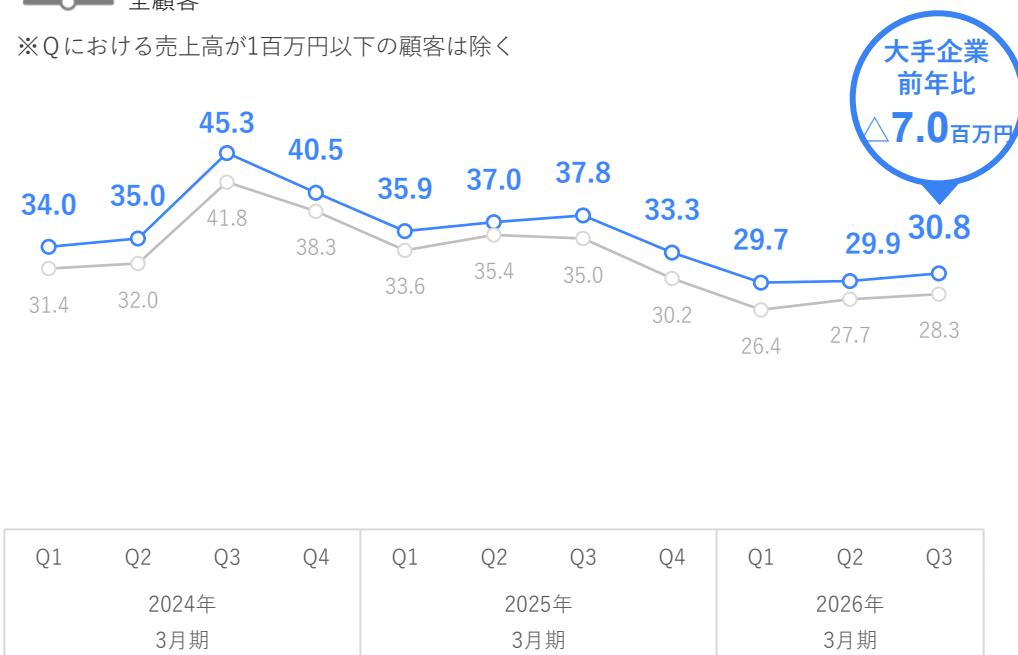
### （全体） 顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA※2)

26年3月期3Q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、30.8百万円となりました。

(百万円)

—○— 大手企業  
—○— 全顧客

※Qにおける売上高が1百万円以下の顧客は除く



大手企業  
前年比  
△7.0百万円

※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）

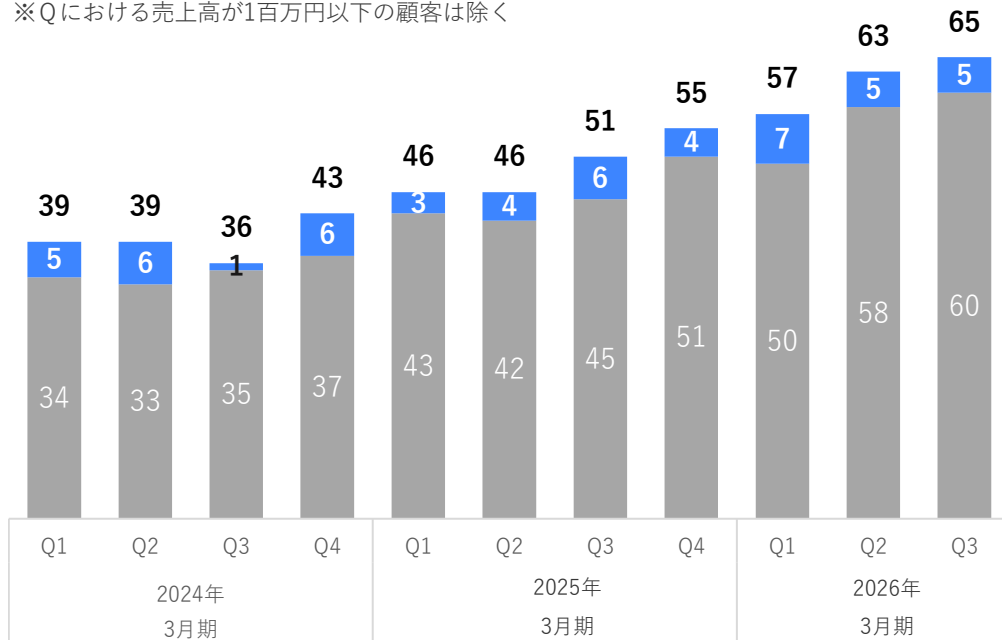
### （大手企業）新規既存別※<sub>1</sub>の四半期契約顧客数※<sub>2</sub>

26年3月期3Q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15社増加し、60社となりました。

（社）

- 新規大手企業（四半期ベース）
- 既存大手企業（四半期ベース）

※Qにおける売上が1百万円以下の顧客は除く



新規顧客  
5社  
26年3月期  
3Q

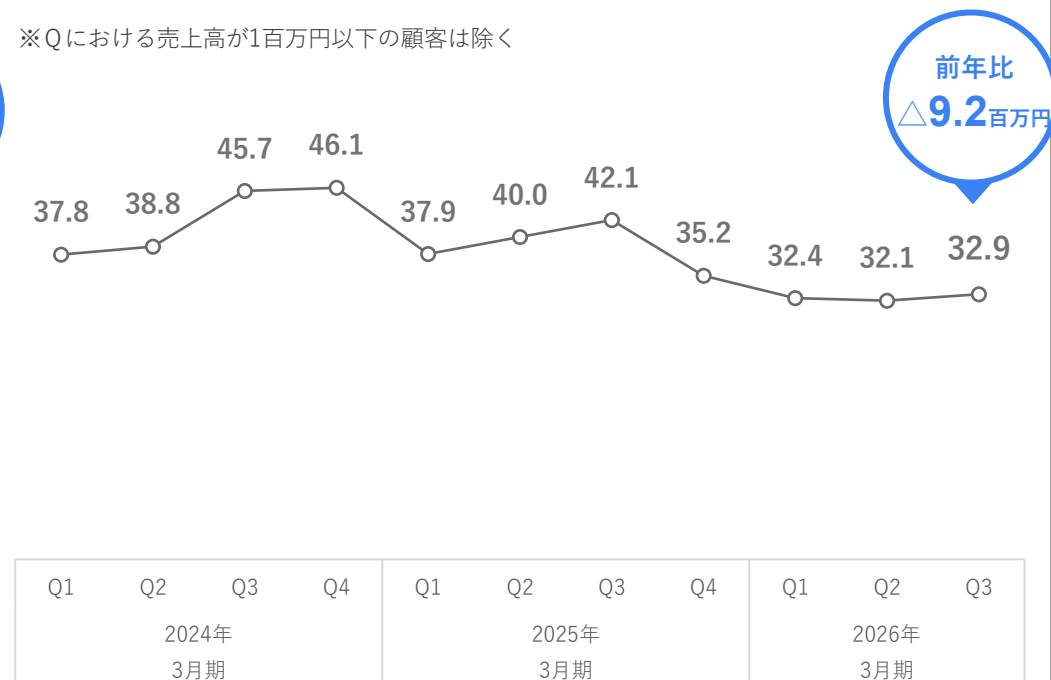
### （大手企業）既存顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)※<sub>3</sub>

26年3月期3Qの既存大手企業のARPAは、前年比で9.2百万円減少し、32.9百万円となりました。

（百万円）

—○— 既存大手企業

※Qにおける売上が1百万円以下の顧客は除く



前年比  
△9.2百万円

※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

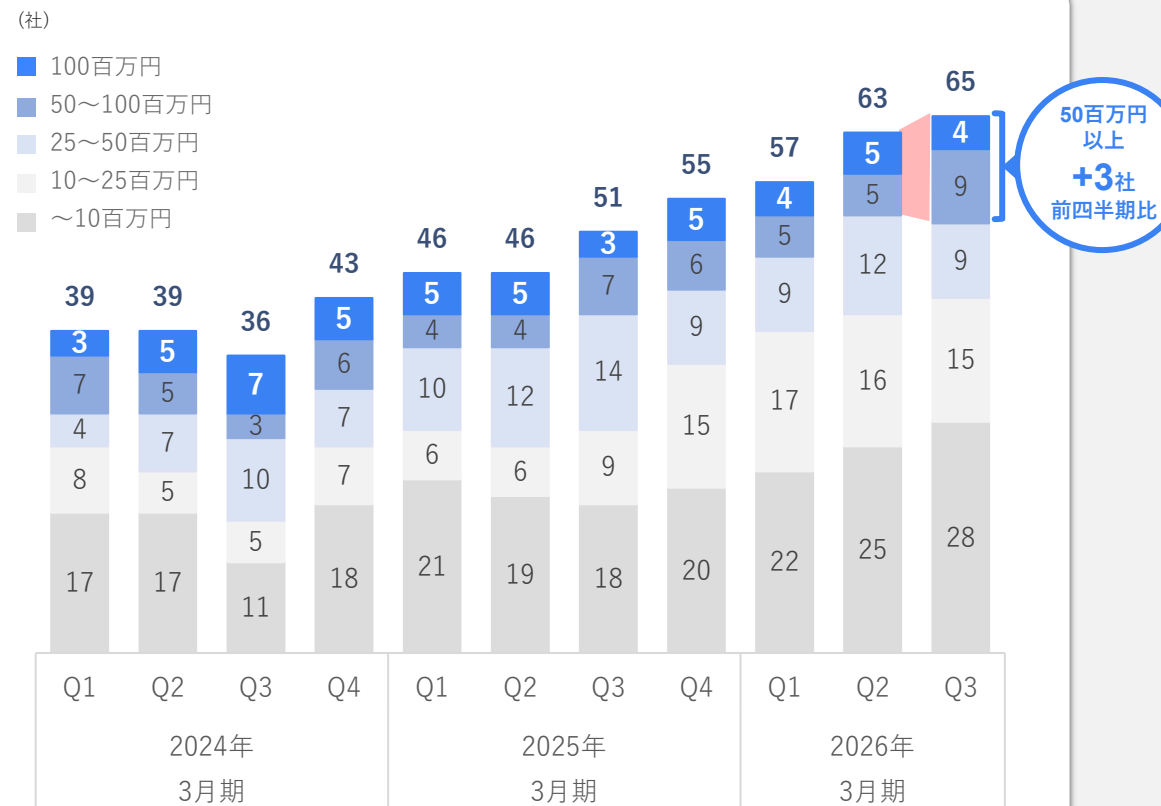
※3 Average Revenue per Account の略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。

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）

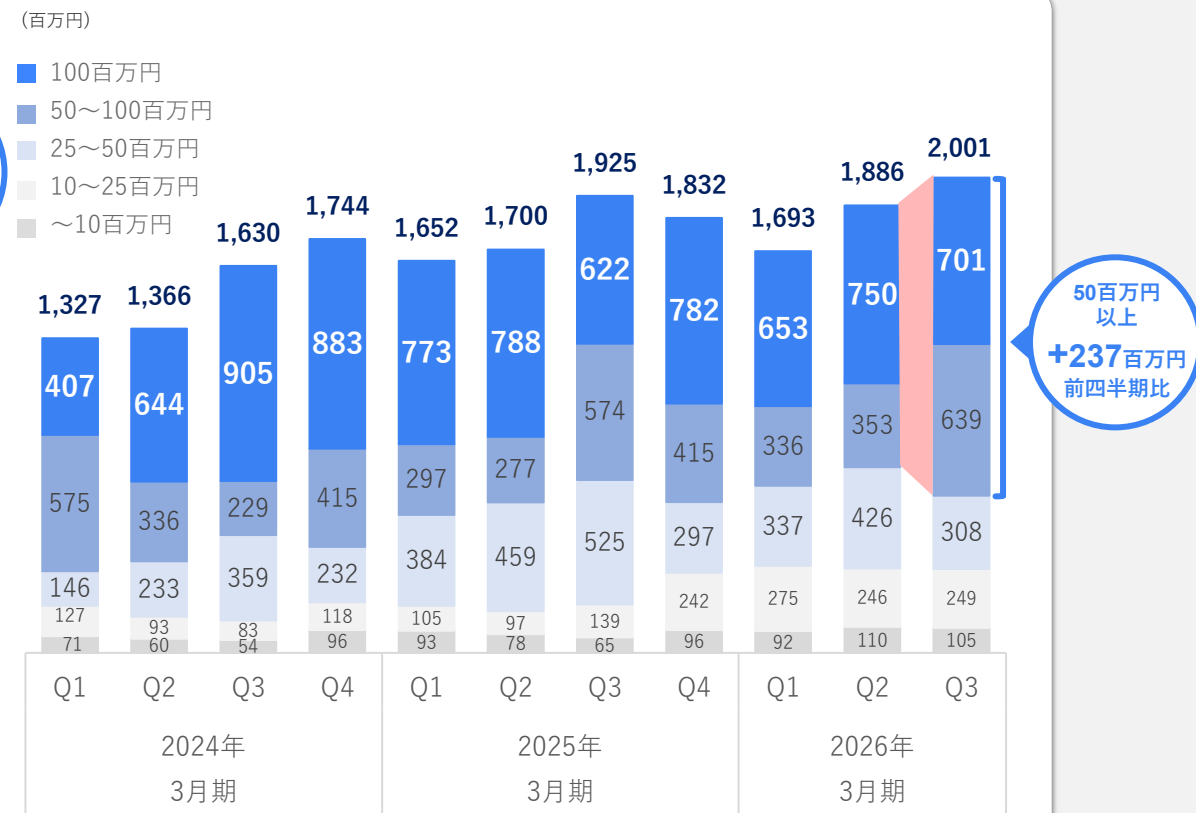
### （大手企業）売上高別の四半期契約顧客数※1

26年3月期3Qは、四半期売上が50百万円以上の顧客数が前Q比で3社増加しました。



### （大手企業）売上高別の四半期売上高※2

26年3月期3Qは、四半期売上が50百万円以上の顧客からの売上合計が前Q比で237百万円増加しました。



※1 再販案件及び四半期売上が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  
 ※2 再販案件及び四半期売上が1百万円以下の顧客からの売上高を除く



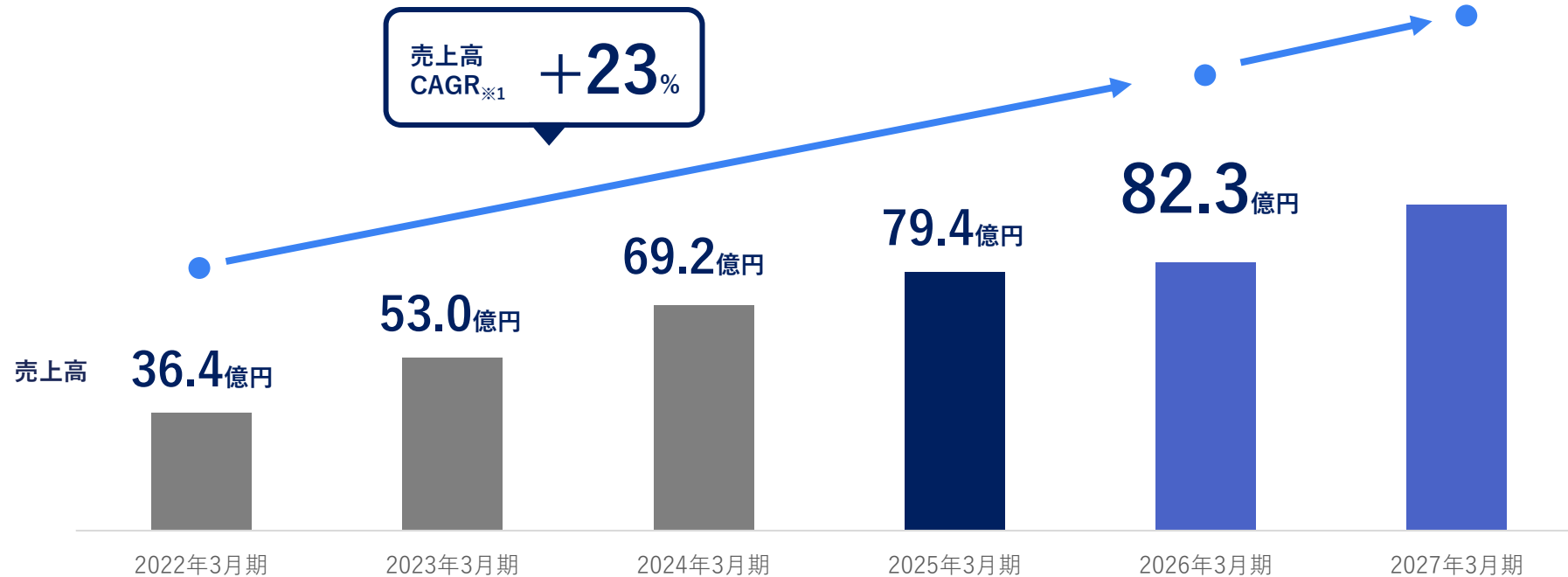
# 成長戦略

## 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」の成長戦略を推進していきます。

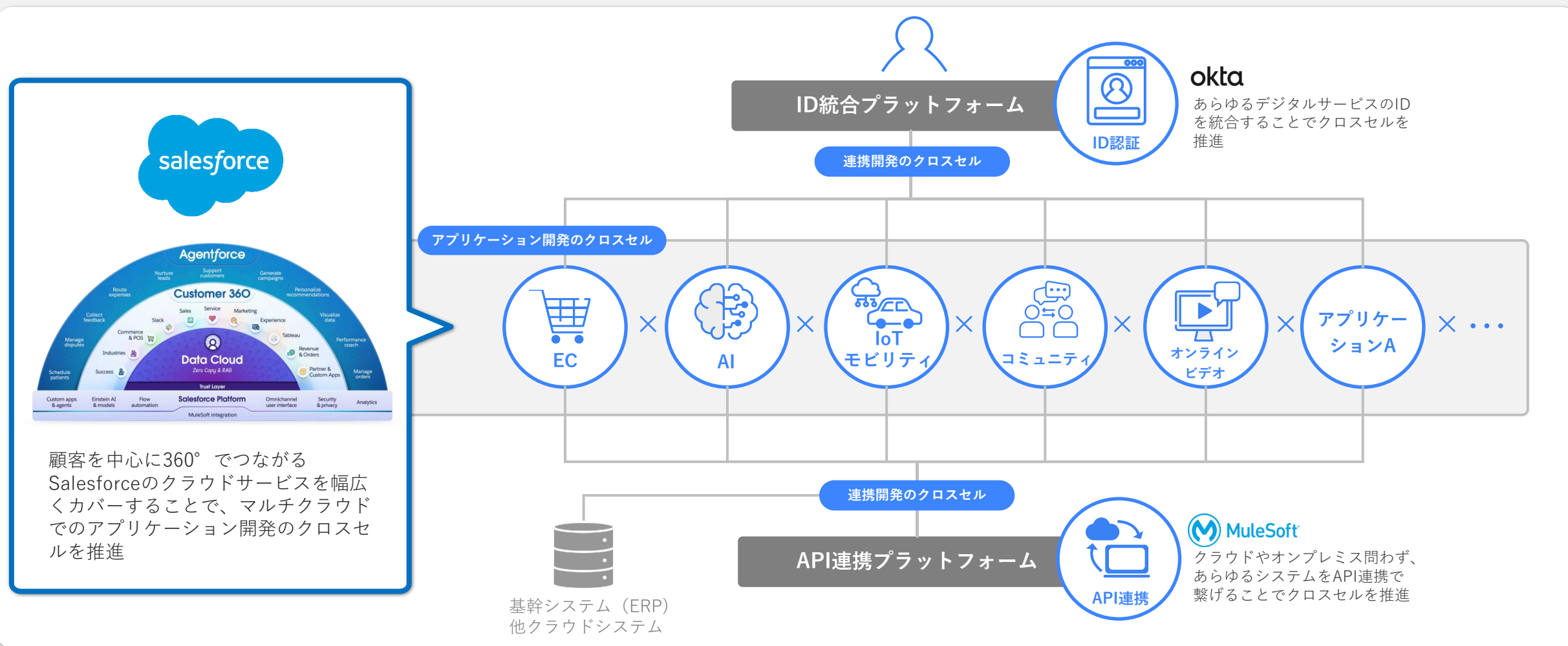
27年3月期のプライム上場は、25年3月期、26年3月期の2期合計の経常利益基準25億円を充足できない見通しとなったため、具体的な実現時期は今後協議してまいります。

なお、26年3月期3Q会計期間に引き続き、26年3月期4Q会計期間においても過去最高の売上高を見込んでいます。来期以降も持続的な業績拡大を目指します。



## 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。

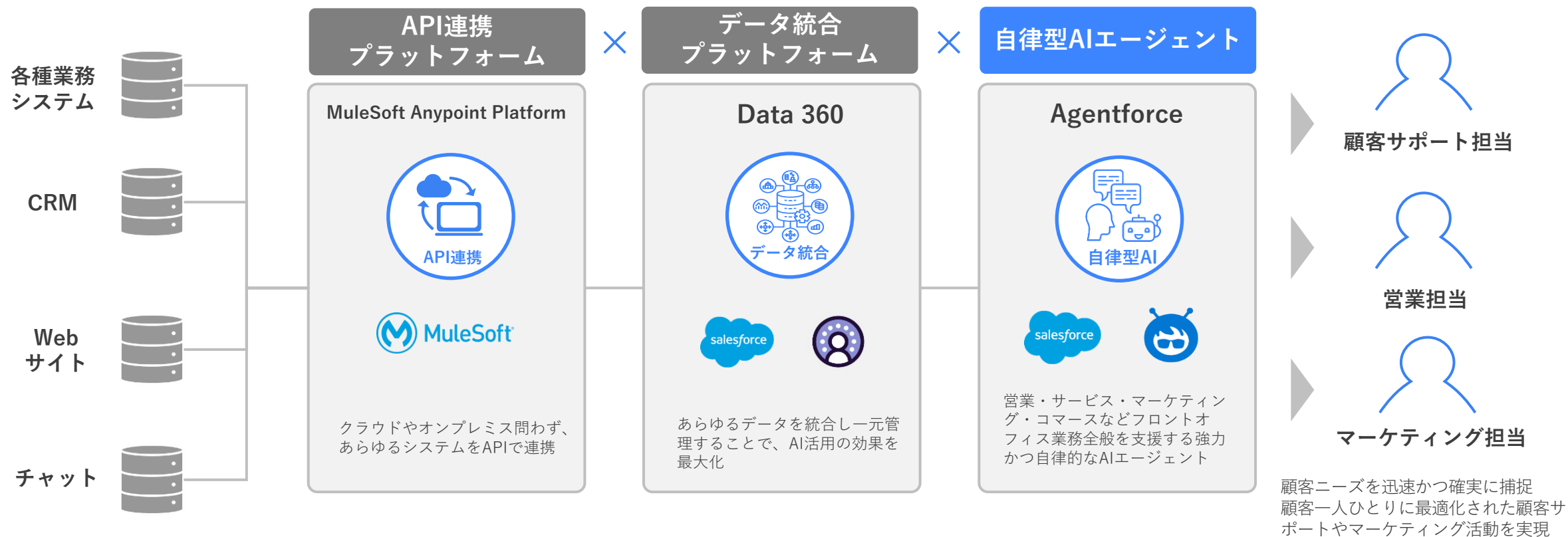


## 大型アカウント創出② 拡大が見込まれるAI・データ基盤領域のワンストップソリューション

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提供します。

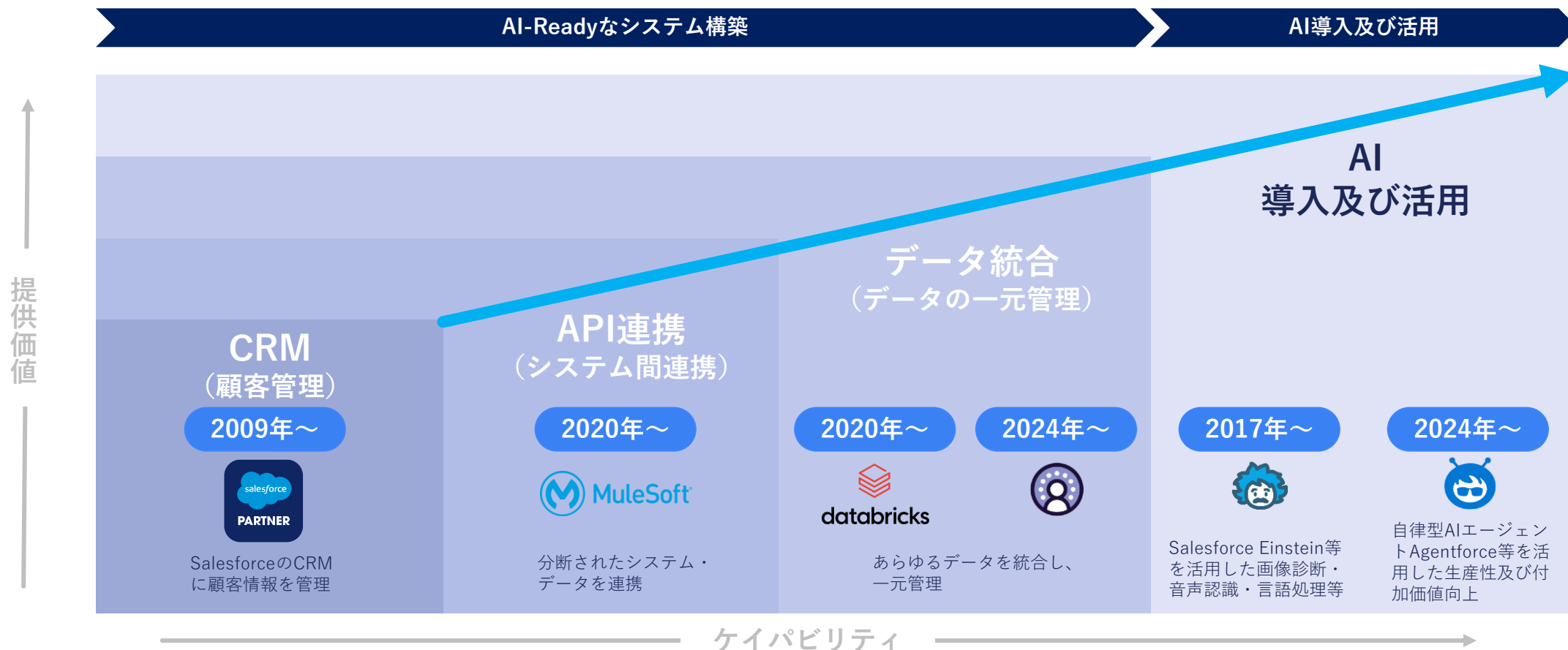
### AI-Readyなシステム構築

### AI導入及び活用



## 従前から取り組んできた強みに、AI需要拡大の追い風

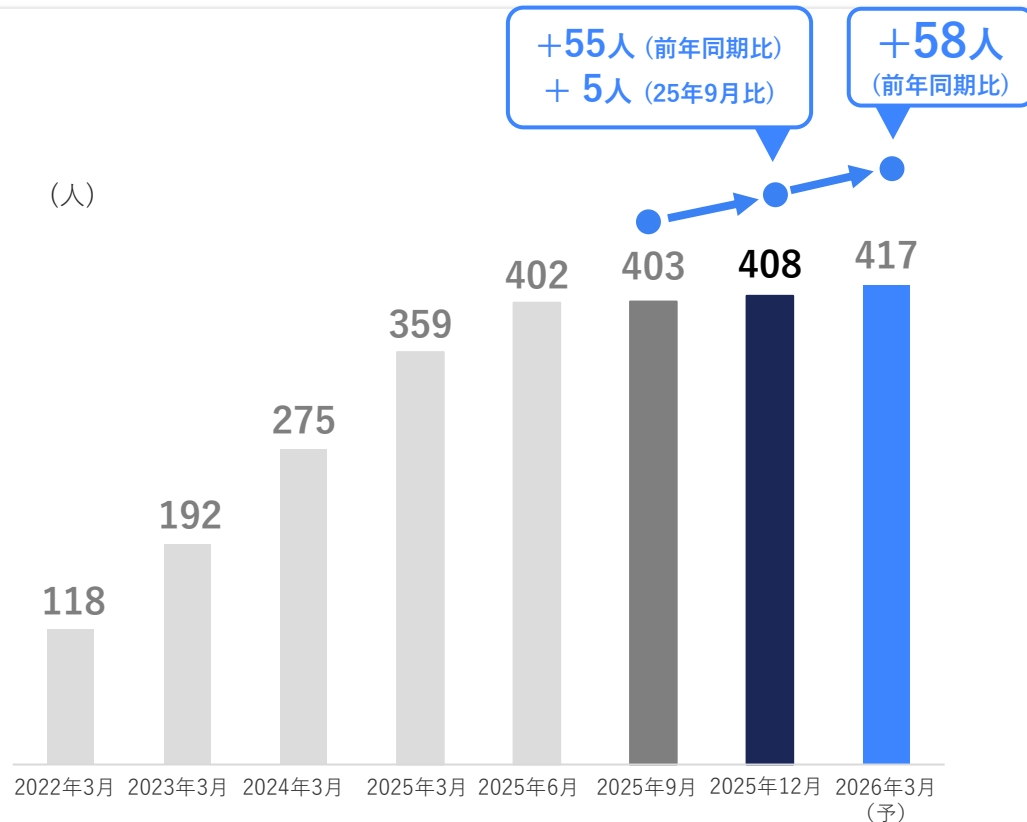
当社は従前より、CRM・API連携・データ統合による「AI-Readyなシステム構築」と、研究開発や実際のプロジェクトにおける「AI導入及び活用」を手掛けてきました。「AI-Readyなシステム構築」と「AI導入及び活用」両方の豊富な知見と実績を有するプレーヤーは希少であり、AI需要拡大の追い風を受けて、更なる成長加速を実現します。



## 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

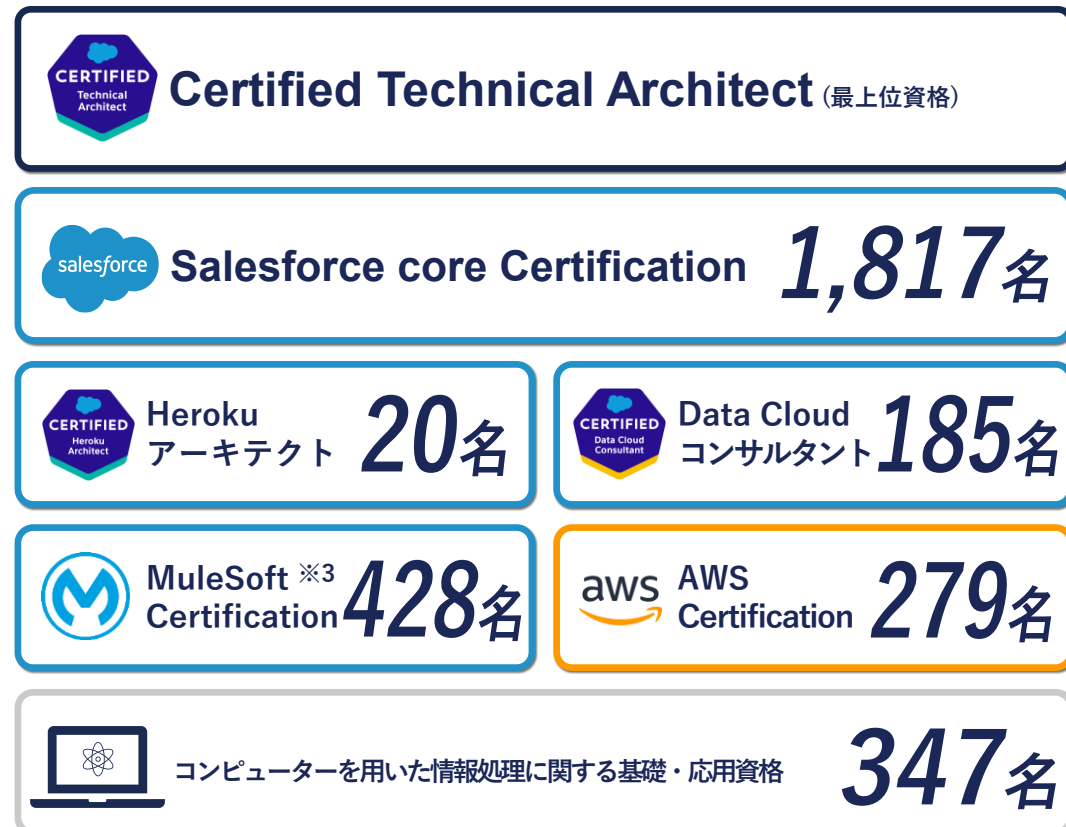
クラウドエンジニア等従業員数は、前年同期比で55人増加、25年9月末対比では5人増加しました。

### エンジニア等従業員※1の推移



※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

### マルチクラウド資格の取得推進※2



※2 2025年12月末時点

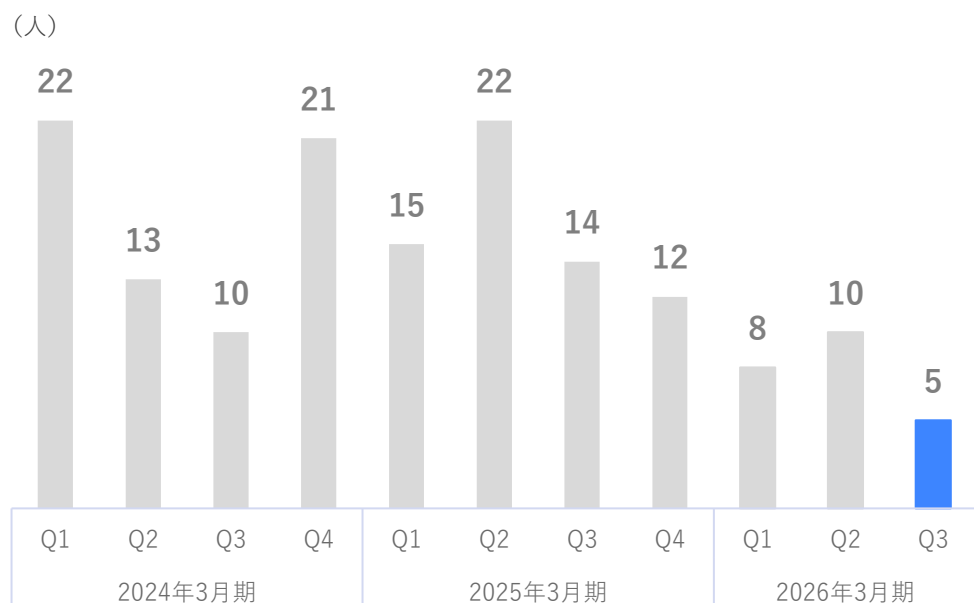
※3 MuleSoftデベロッパー、上級MuleSoftデベロッパー、MuleSoft Platformアーキテクト、MuleSoft Integration アーキテクト、MuleSoft アソシエイトの5資格の合計人数

## 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月には新卒の理系大学院卒のエンジニア職が5人入社しました。

### 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

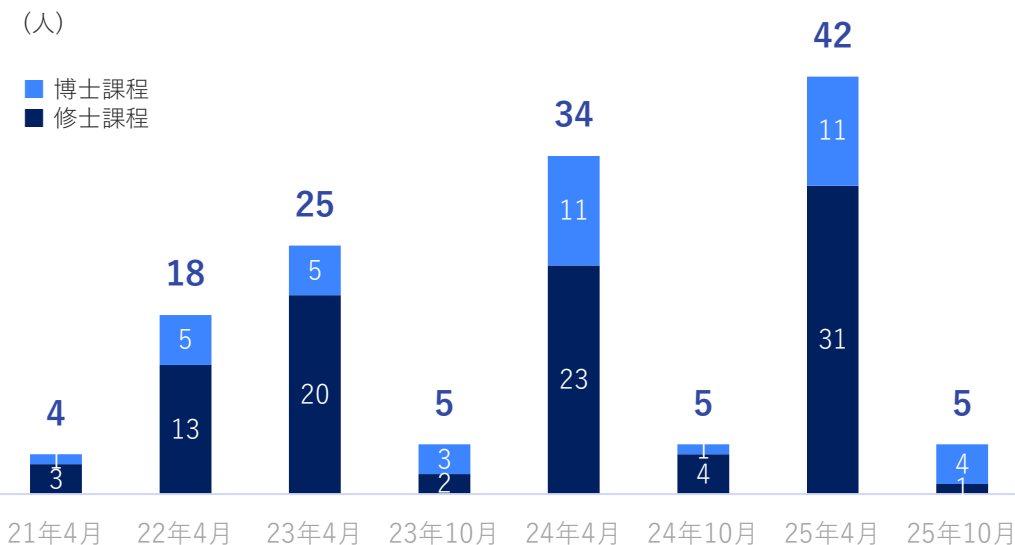
理系出身  
**99.3%**

20年4月～25年10月の採用数 上位3校

東京大学大学院 11人

九州大学大学院 8人

京都大学大学院 7人



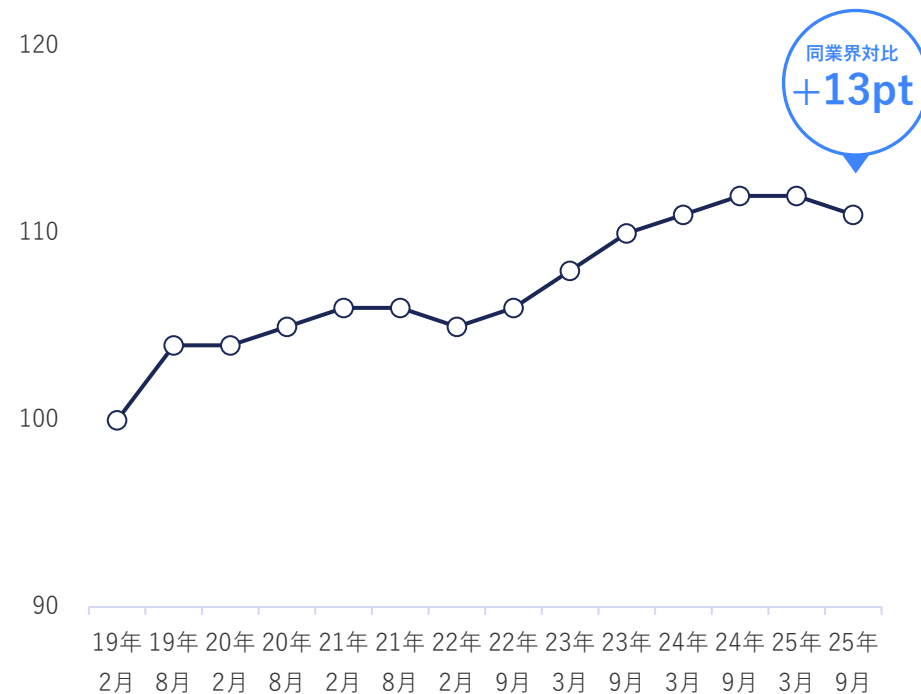
## 従業員エンゲージメントを高めるフォローアップの仕組み

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。



### エンゲージメントスコア※2

2019年2月を100として指数化



※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2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



## 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、今後注目されうる分野について、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



### 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。

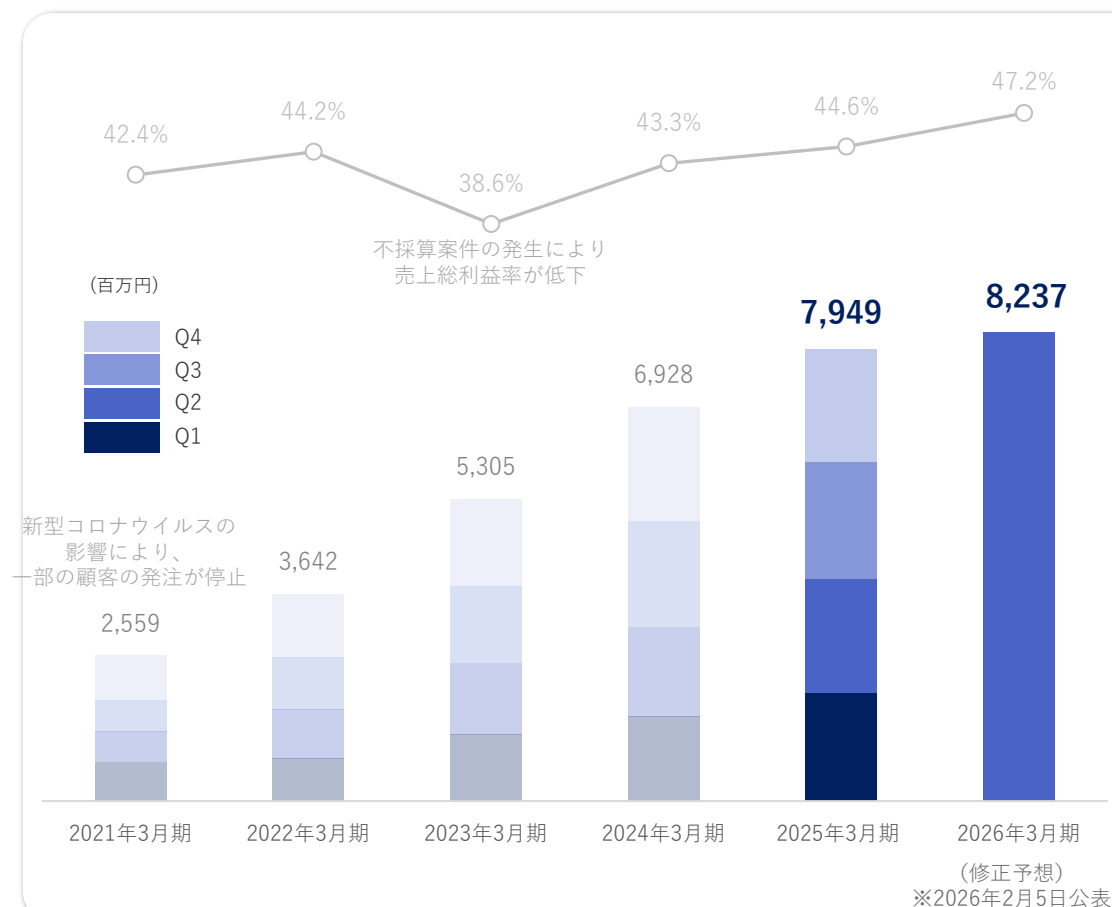
2023年5月9日に総理大臣官邸で行われた「AIに関する次世代リーダーとの車座対話」において紹介された、岸田元総理大臣の声にリアルタイムで音声変換する技術にも当社技術が活用されています。

# Appendix 業績推移

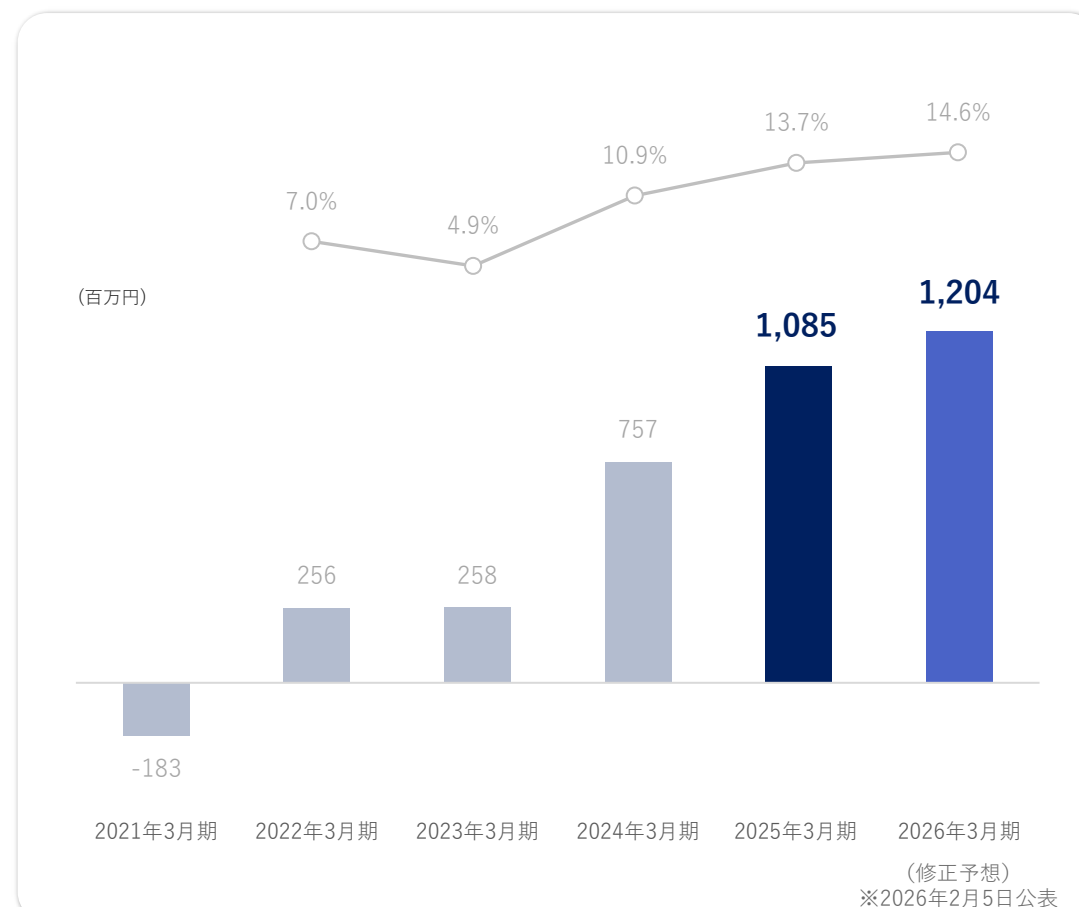
## 業績推移

旺盛な大企業のDX需要を背景に、25年3月期の売上高は7,949百万円（前年同期比+14.7%）、営業利益は1,085百万円（前年同期比+43.3%）と、過去最高の業績となりました。26年3月期においても、売上高は8,237百万円（前年同期比+3.6%）、営業利益は1,204百万円（前年同期比+11.0%）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 / 営業利益率



## Appendix 会社概要

## 会社概要



### 社名

株式会社フレクト（FLECT Co., LTD.）

### 設立

2005年8月

### 資本金

754百万円（2025年12月末時点）

### 従業員数

438人（2025年12月末時点）

### 所在地

東京都港区東新橋1丁目9-1 東京汐留ビルディング13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。

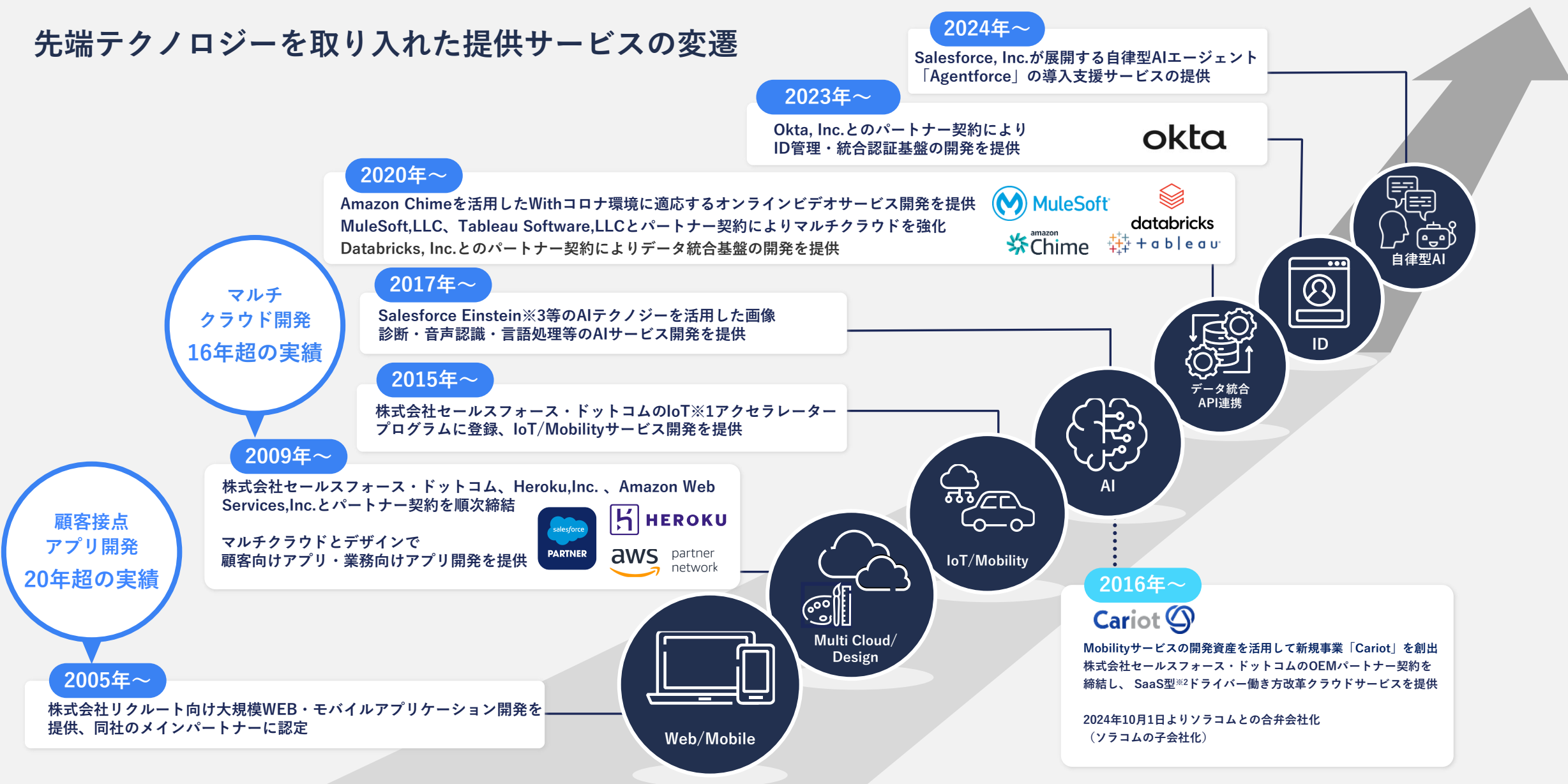


代表取締役CEO  
黒川幸治

## 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。

# 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。

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 Award”

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>”

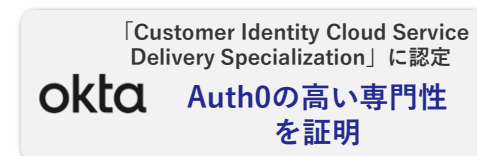
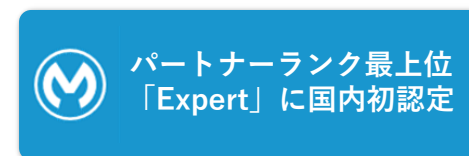
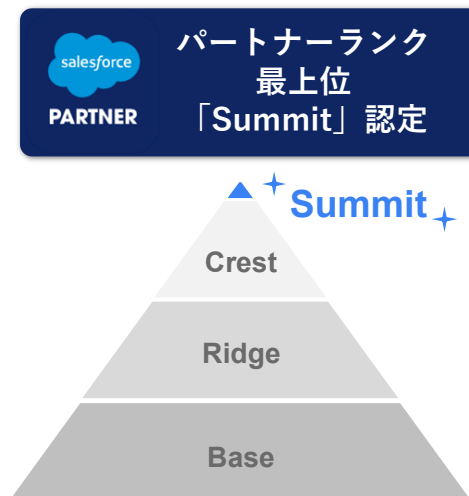
MuleSoft における幅広い知見と高い技術力が評価され受賞

2025年 4 月

Salesforce Japan Partner Award 2025

“Japan Partner of the Year <MuleSoft>”

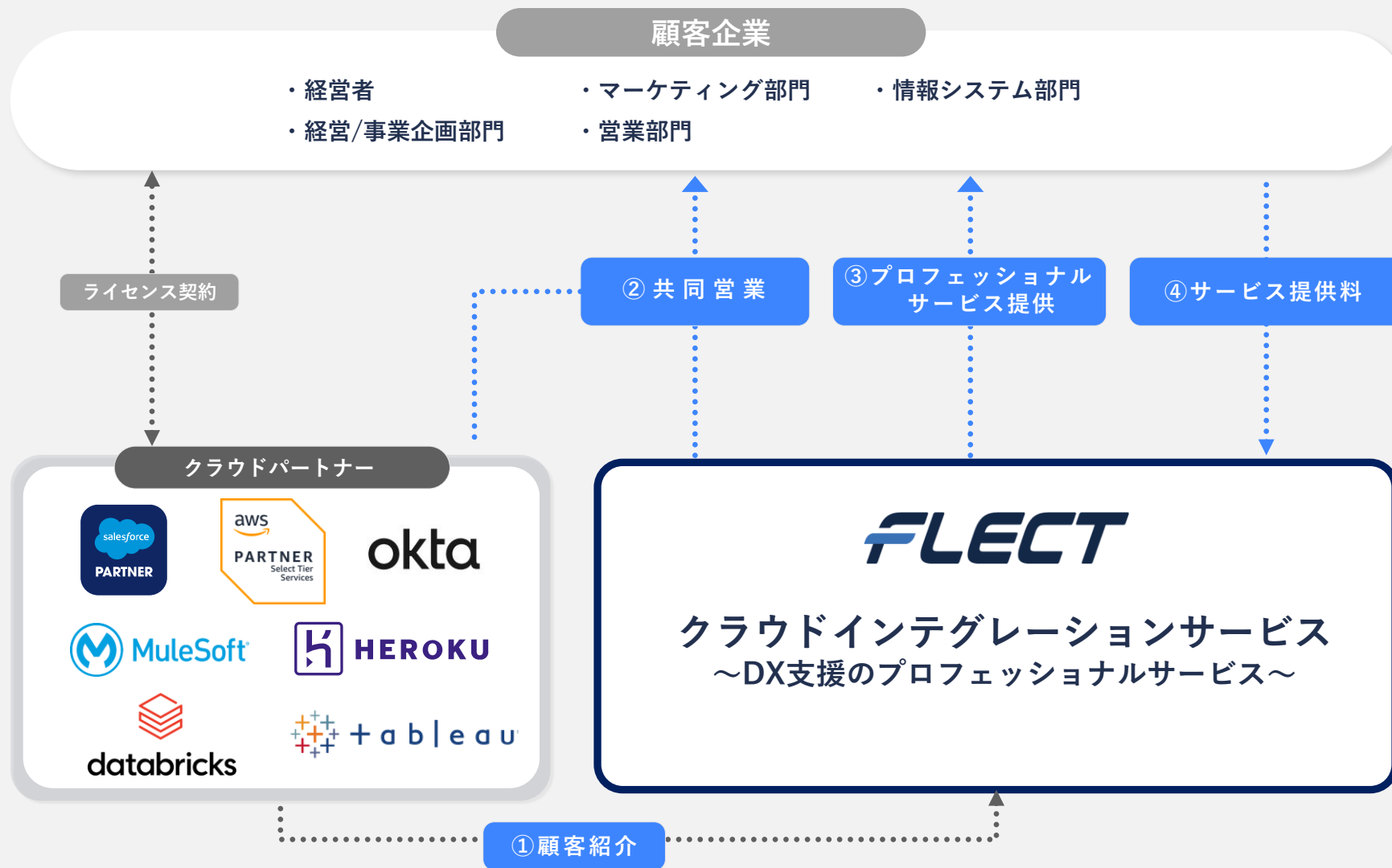
MuleSoft の協業実績におけるビジネス規模や認定資格等が評価され受賞



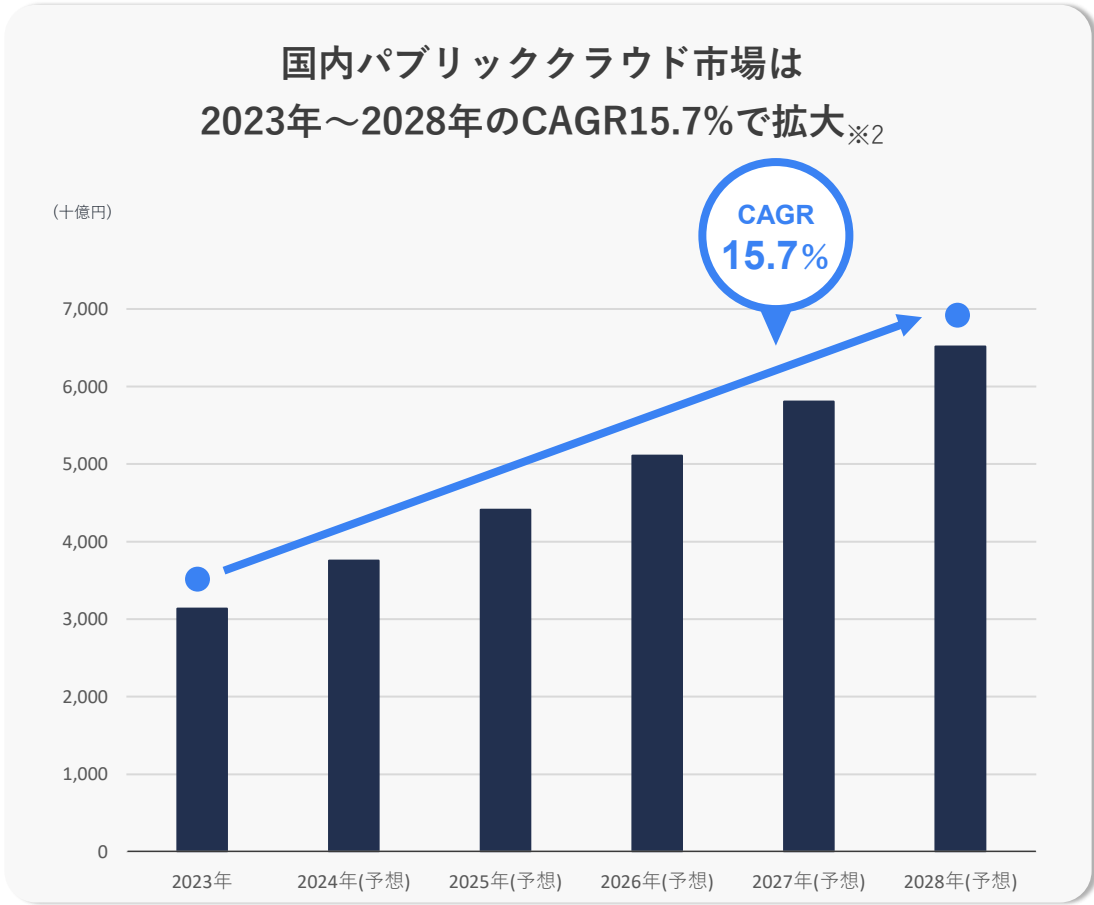
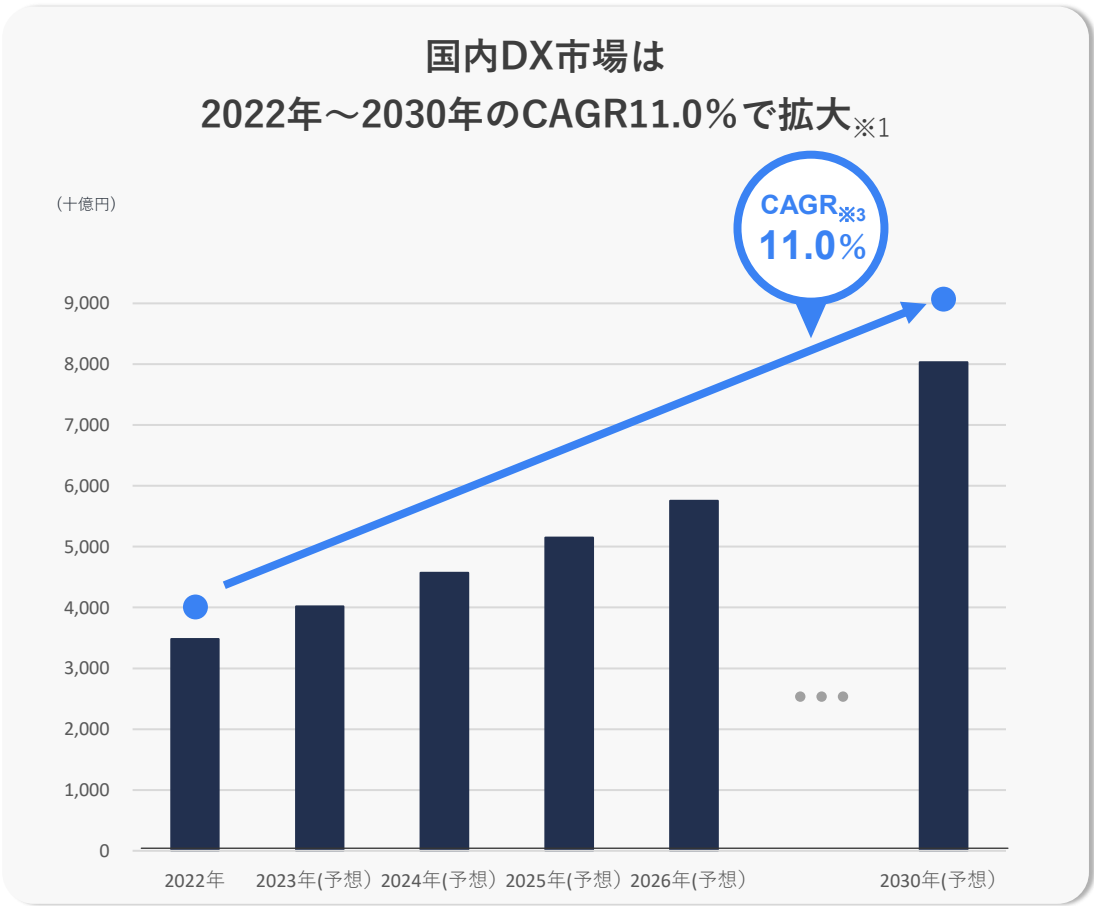


## サービスの流れ

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。



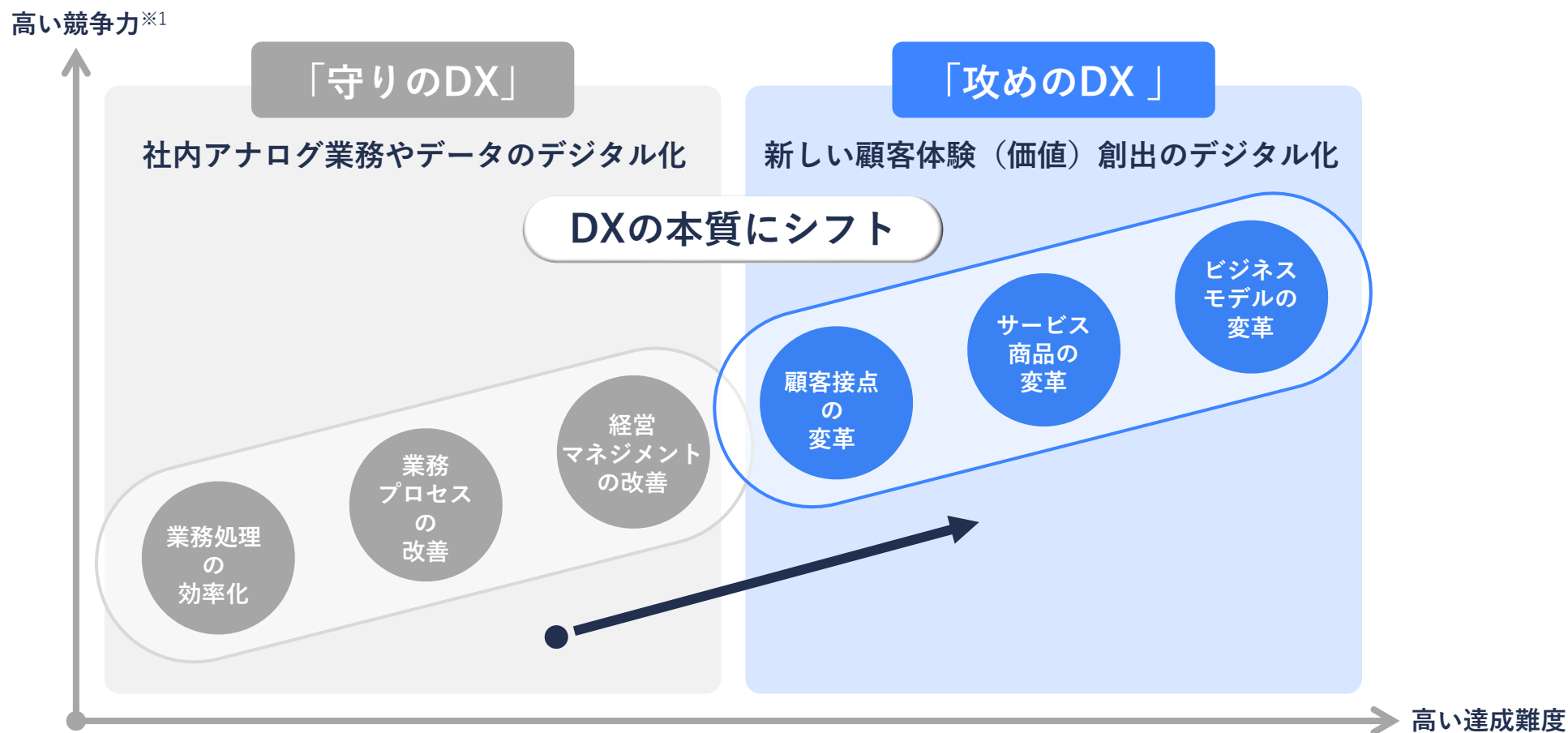
# 日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大



※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

## DXの本質は、企業の競争力を高める「攻めのDX」

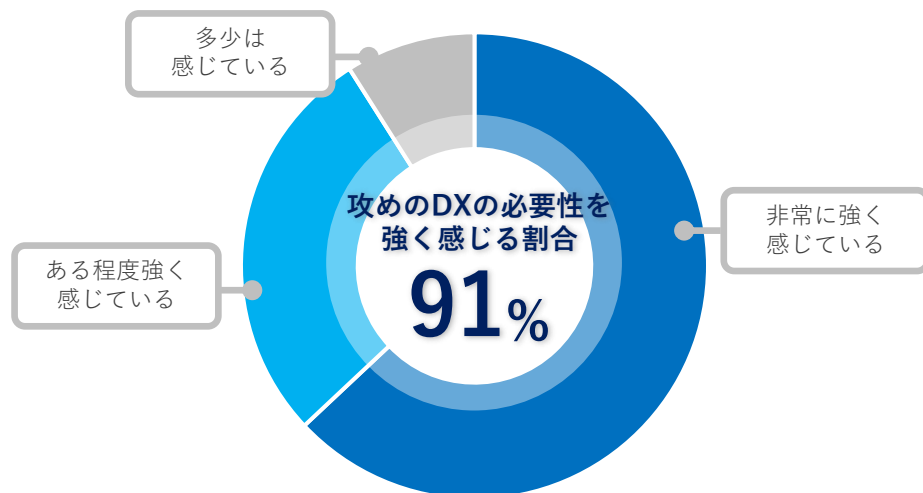
コスト削減を目的とした、紙からデジタルへの置き換えといった社内のアナログな業務やデータをデジタル化する「守りのDX」から、収益や顧客エンゲージメントの向上を目的とした新しい顧客体験を創出する「攻めのDX」にシフトすることが企業の高い競争力の獲得につながります。



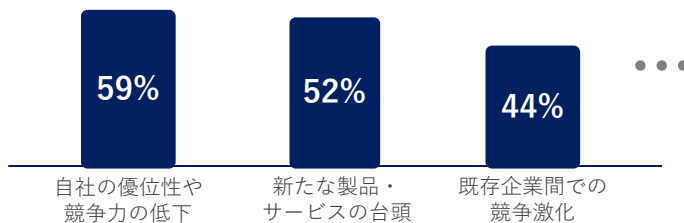
※1 株式会社NTTデータ経営研究所「日本企業のデジタル化への取り組みに関するアンケート調査」を基に当社で作成

# 日本におけるDXの実態

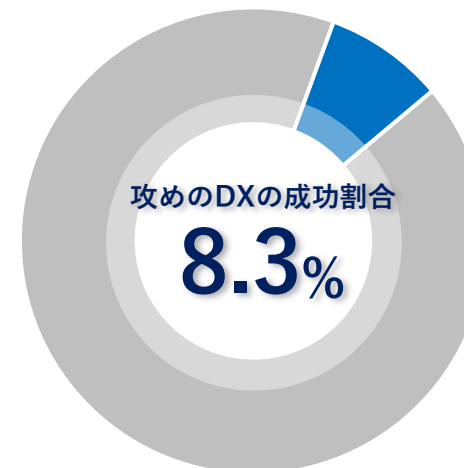
「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割  
自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



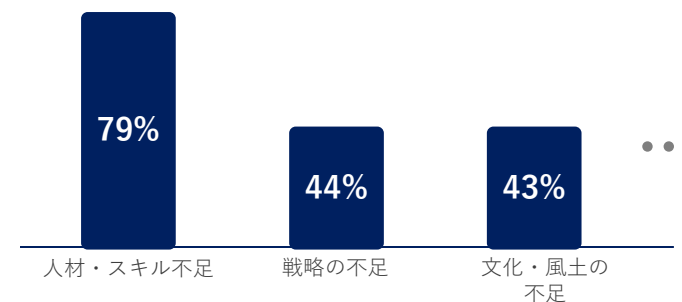
デジタル技術の普及による影響として懸念される課題



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

## 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

API連携、ID統合及びデータ統合プラットフォームの構築、Salesforceプラットフォームを活用したコミュニティサービス、ECサービス、IoTサービス等アプリケーションの連携開発を手掛けています。また、AI、データ統合及びAPI連携を組み合わせたワンストップソリューションを提供しています。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94% ※2となっています。

### DX提供サービス



**KOMATSU**

信頼される安心を、社会へ。

**SECOM**

**ANA**

**RECRUIT**

**docomo**

**Panasonic**

**JGC** 日揮グローバル株式会社



**HONDA**

ブリヂストンリテールジャパン株式会社



経済産業省  
Ministry of Economy, Trade and Industry



大塚商会



ヤマト運輸

**CASIO**

**KOKUYO**

**ADVANTEST**



慶應義塾  
Keio University  
Tokyo, Japan

**WOWOW**

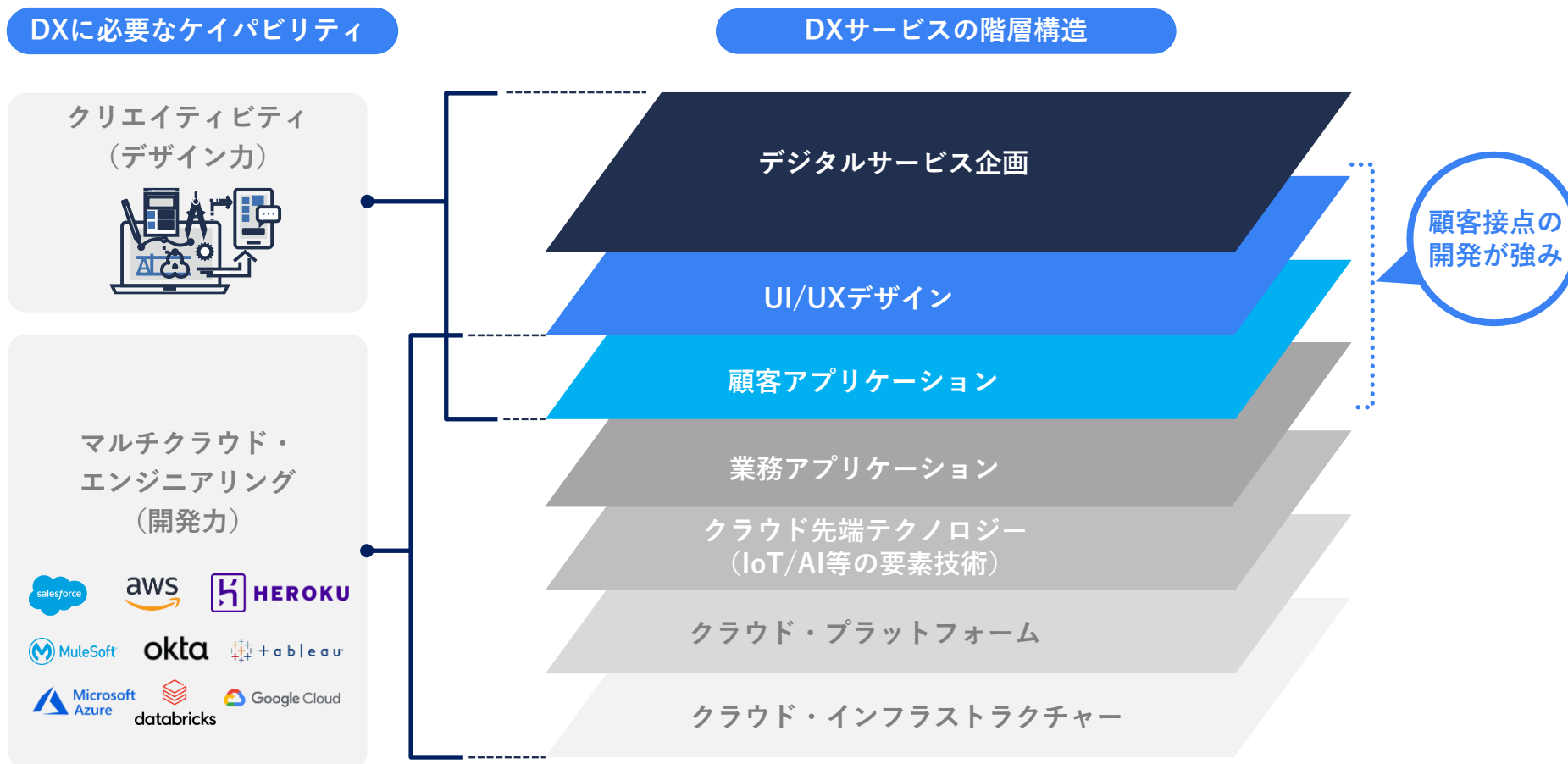


※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業

※2 26年3月期第1四半期の数値

## 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）の開発を強みとします。



## 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

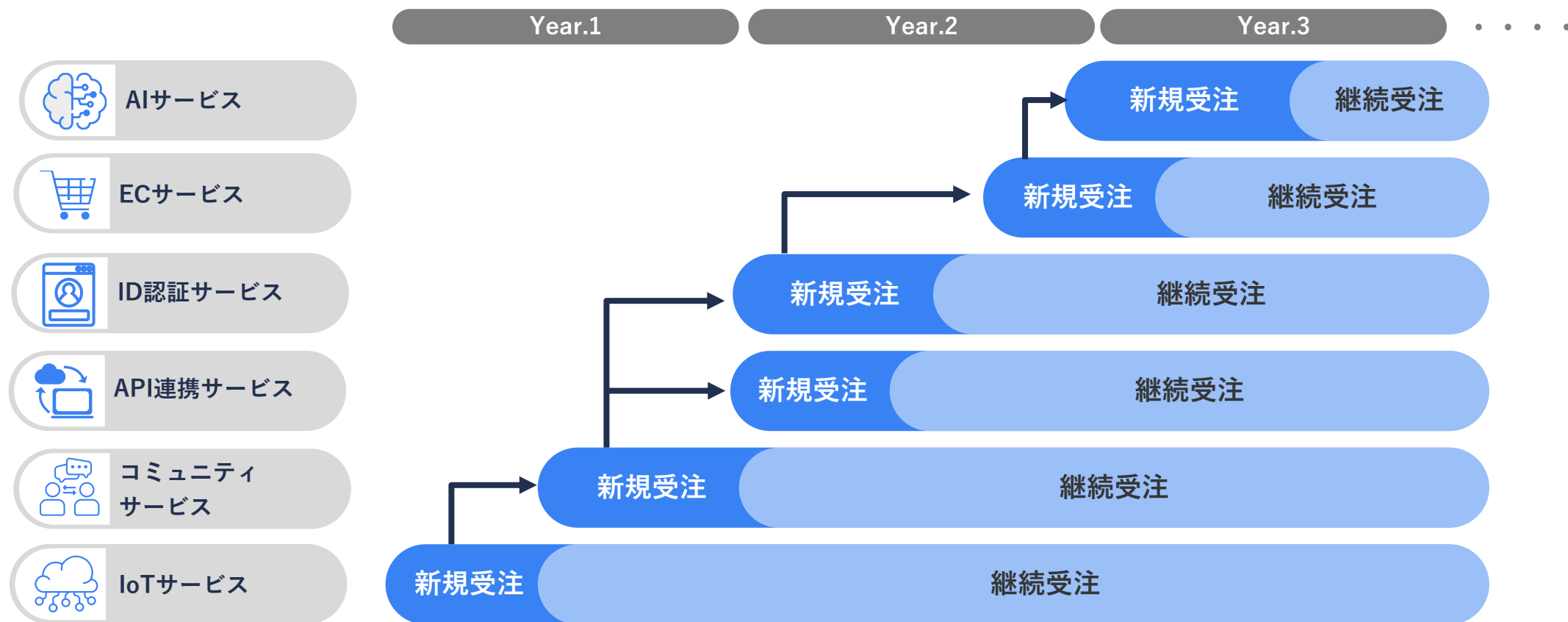
※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール

※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



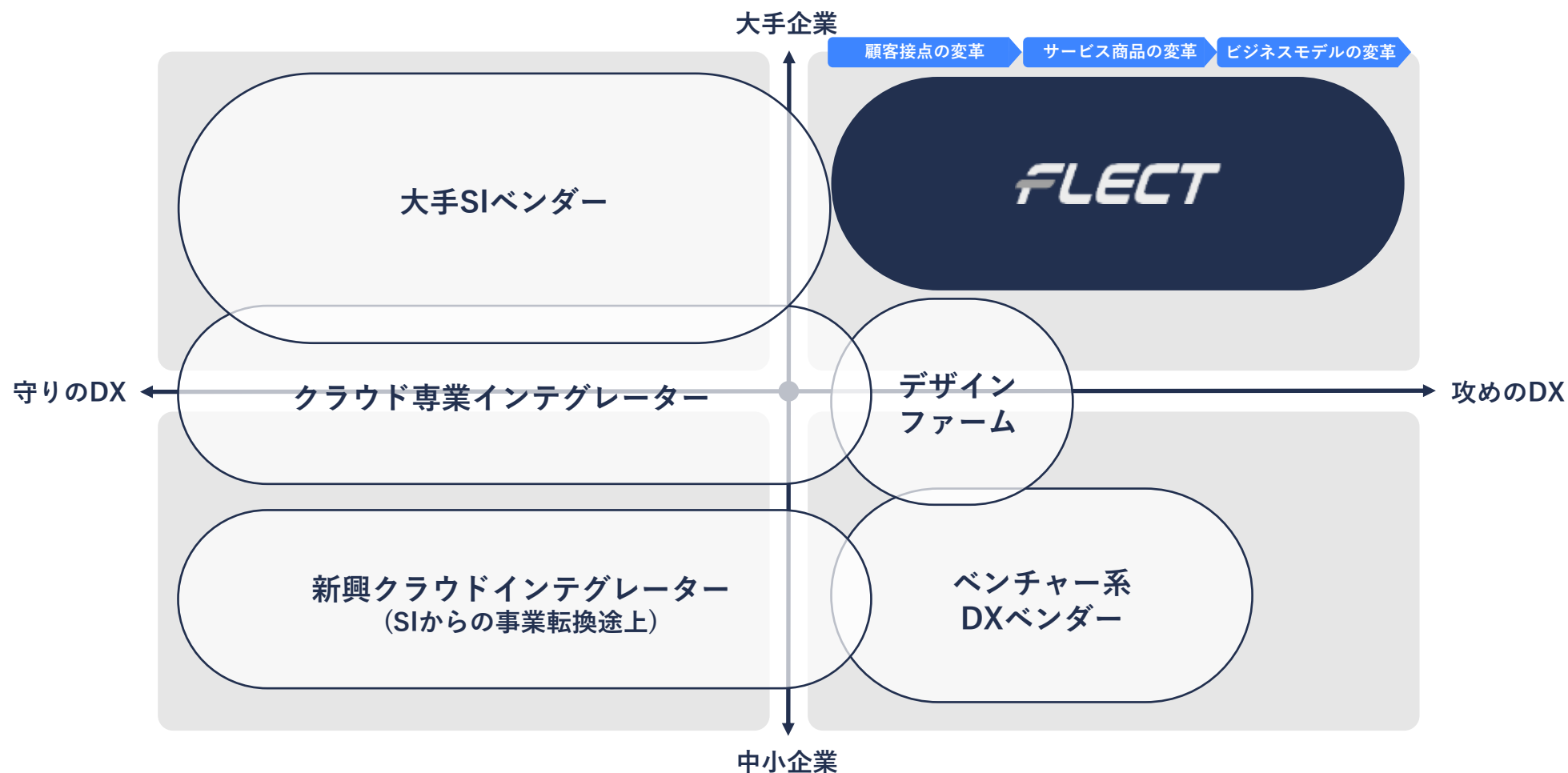
## DX案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大

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。



## 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。

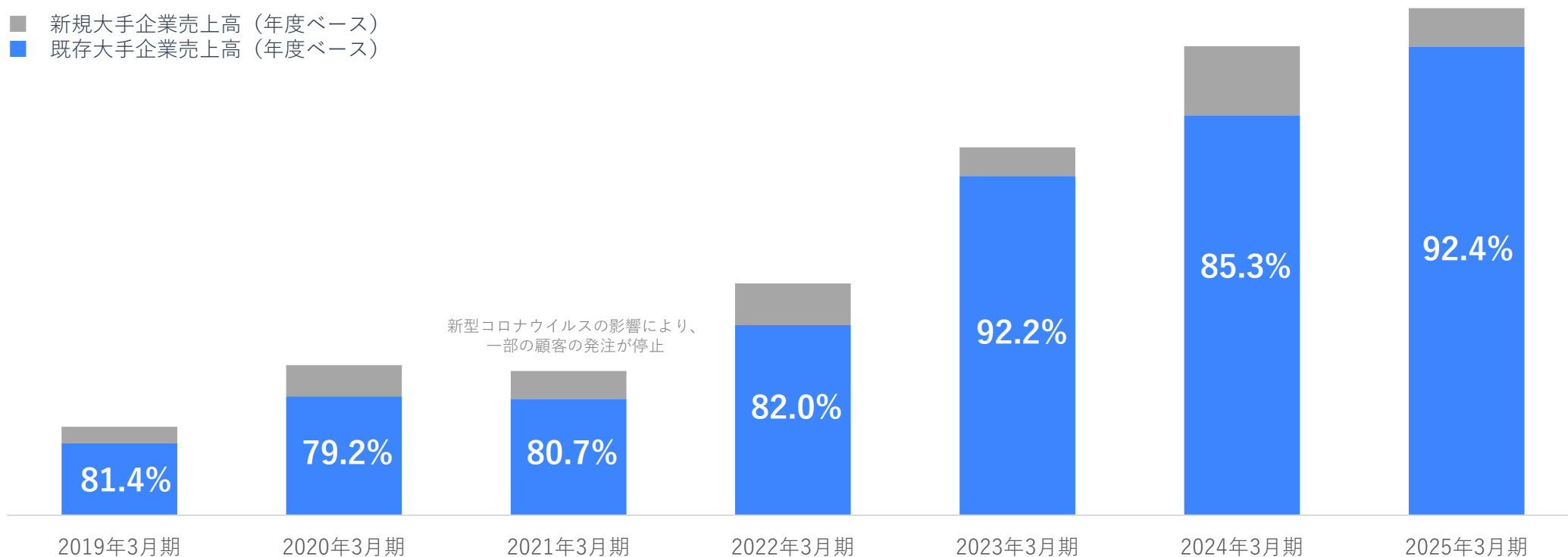


## 既存大手企業の売上構成比※1

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。  
25年3月期における既存大手企業からの売上構成比は92%となります。

(百万円)

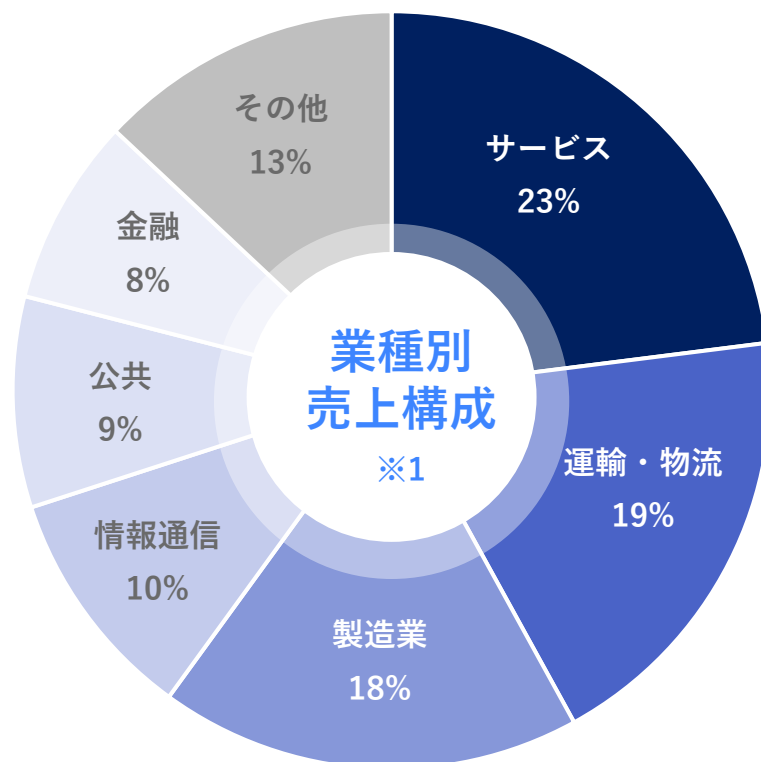
■ 新規大手企業売上高（年度ベース）  
■ 既存大手企業売上高（年度ベース）



※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

## 多様な業界の大手企業を支援

日本を代表する大手企業に対して、DX支援しています。業種は分散しており、特定業界の動向による影響を受けにくい構造となっています。



※掲載許諾企業の一部を抜粋

## DX支援事例-1



## 「SMART CONSTRUCTION Fleet」

ダンプトラックの動態管理アプリを開発

IoT

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

API

MuleSoft

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

Portal

Salesforce

## 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

ID

Portal

Okta

Salesforce



## 建設業顧客データベース

API連携基盤にMuleSoftを活用し、グループ各社に導入されたCRM間のデータ連携を効率的に実現

API

MuleSoft

「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

新型車の開発期間短縮とコスト削減を目指し従来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

AI(OR)



## 社内システムにおける営業DX

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が可能に

SFA

Salesforce

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

Portal

Salesforce

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「K-Support」

「試験形態入力」「採点入力」「シラバス入力」「出講希望入力」「学生ポータル」の開発を支援

Portal

Salesforce



## 認証基盤システム「WIP」

認証基盤システムを刷新し、ログイン集中時のシステム負荷の軽減とセキュリティ面の強化を実現

ID

Keycloak

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

API

MuleSoft

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

IoT

Salesforce

## DX支援事例-2



## 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

Government

Salesforce

## 厚生労働省

## 「令和7年度EMIS事業」に関する開発の受託

Salesforce及びAPI連携プラットフォームMuleSoftを活用し災害医療に利用されるEMIS（広域災害・救急医療情報システム）の主となる機能を開発

Government

API

Salesforce

MuleSoft

## 外務省

## 「令和7年度在外給付システムの設計・開発一式」

在外給付システムを開発

Government

## 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

Government

Portal

## 中小企業基盤整備機構

## デジwithの二次開発および運用保守業務

Salesforce、Agentforce、Data 360等を組み合わせて、デジタル化支援ポータルサイト「デジwith」の機能拡張および品質向上

AI

Portal

Salesforce

## 産業技術総合研究所

「財務会計に関する申請システムサービス」、  
「化学物質・研究成果物持出システムサービス」  
及び「研究ノートシステムサービス」

Salesforceを活用し、クラウドベースで利便性の高いシステムを構築

Government

Salesforce



## Okta(Auth0)導入支援

Okta(Auth0)による統合認証基盤を構築

ID

Okta

AWS



## 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を同時に実現

EC

Salesforce

地盤改良体品質判定アプリ  
「MARCAY（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

AI

Salesforce

自宅でできる「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

Online Video

AWS

家族型ロボット『LOVOT[らぼっと]』の  
事前予約サイト及びポータルサイト

My LOVOT、LOVOTウェブストア及びカスタマーサービス基盤を構築し、情報の一元管理と顧客体験の向上を実現

Portal

EC

Salesforce



## 丸井グループ「館内物流システム」

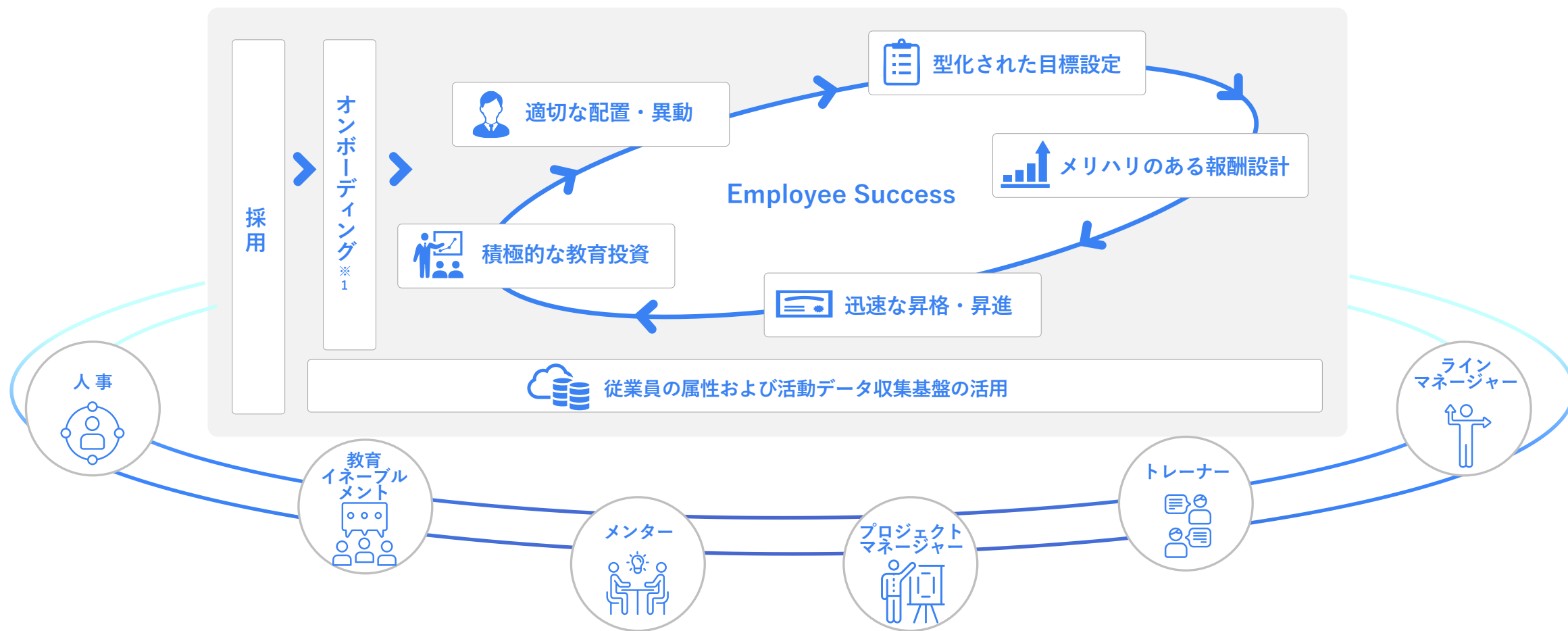
丸井グループ内の「館内物流システム」を開発し、手や目視で行っていた業務工数の削減に成功

Logistics

Salesforce

## 人材投資の効果を最大化する仕組み

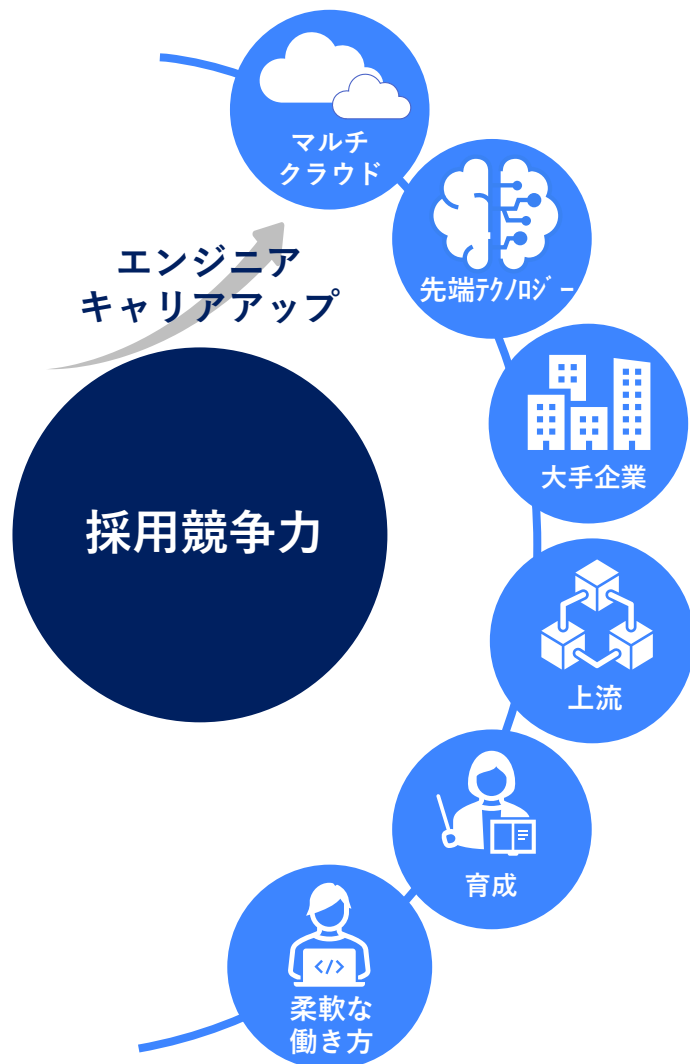
従業員キャリアアップの再現性を高める体制と仕組みを構築し、更には従業員満足度の上昇と会社成長に繋げていきます。人事、教育イネーブルメント（推進）、メンター、トレーナー、マネージャー等のサポーターが、採用から教育、従業員の日々の働きを多面的にフォローし、人材投資の効果を最大化しています。



※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

## エンジニアとしてのキャリアアップを実現する魅力的な環境

事業内容及び人事・育成制度により魅力付けし、多くのエンジニアから選ばれています。



### 1 マルチクラウド

Salesforce、AWS、MuleSoft、Okta等  
マルチクラウドの経験

### 2 先端テクノロジー

AI/IoT等先端テクノロジーの経験

### 3 大手企業のDX支援

日本を代表する大手企業向けDX支援のプロジェクト経験

### 4 上流工程から関与

サービス企画を含め、  
上流から下流まで一気通貫でのプロジェクト経験

### 5 教育体制と仕組み化

教育推進チームを中心に、  
充実したキャリアアップのフォロー体制

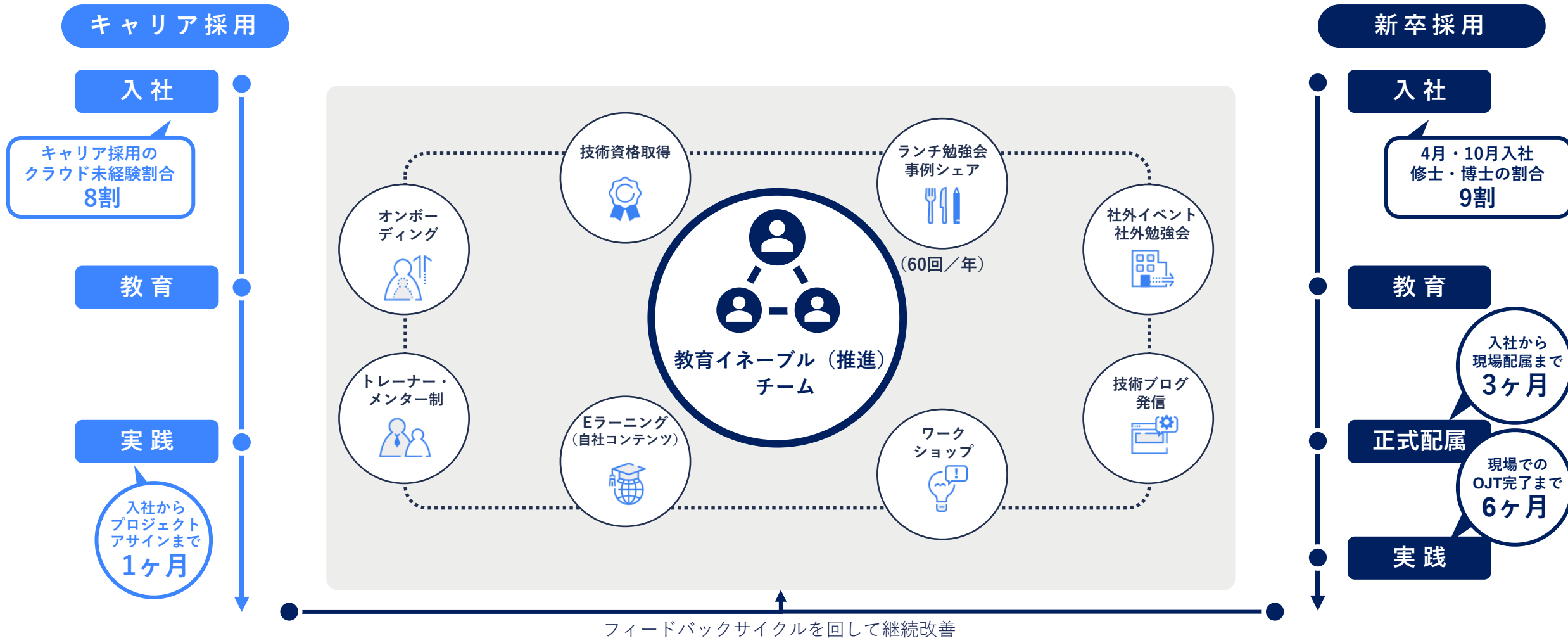
### 6 柔軟な働き方

フルフレックス制、フルリモートも可能な働き方  
地方在住でも先端クラウドのプロジェクト経験



## 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。



## 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索—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  
イヤメーカーの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—同期入社の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

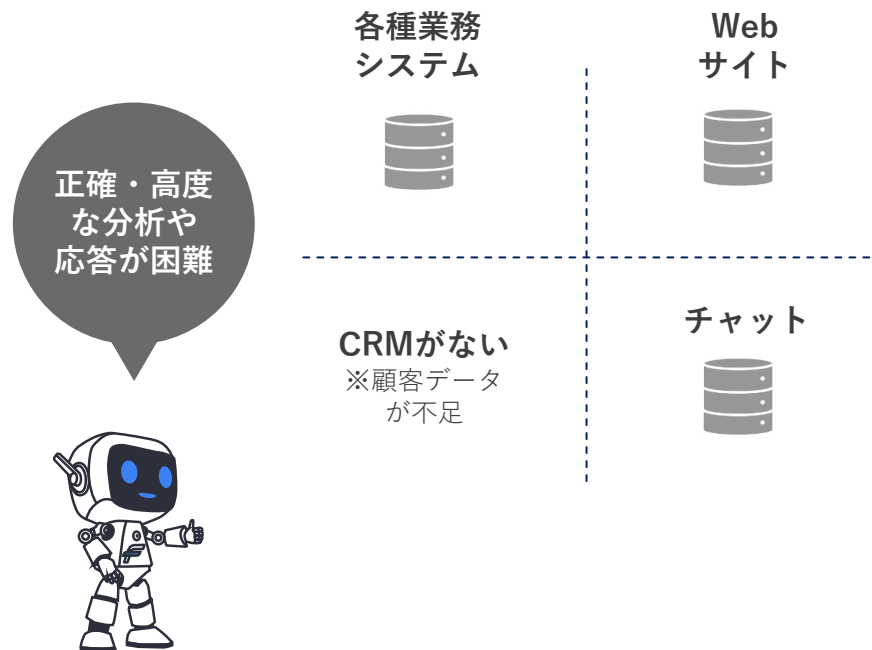
入社1年目でプロジェクトリーダーに抜擢。要件定義など上流工程にも携わり、クラウドインテグレーションの最前線へ。

## AI-Readyなシステム構築がAI活用効果を最大化

AI活用効果の最大化に向けた重要なポイントの1つに、データの一元管理が挙げられます。データが分散・不足・整理されていない状態では、AIによる正確・高度な分析や応答が困難となり、十分な効果を発揮しないケースがあるためです。なお、データの一元管理を実現するにあたり、あらゆるシステムを繋げてデータを収集するAPI連携もポイントになります。

### AI-Readyでない状態

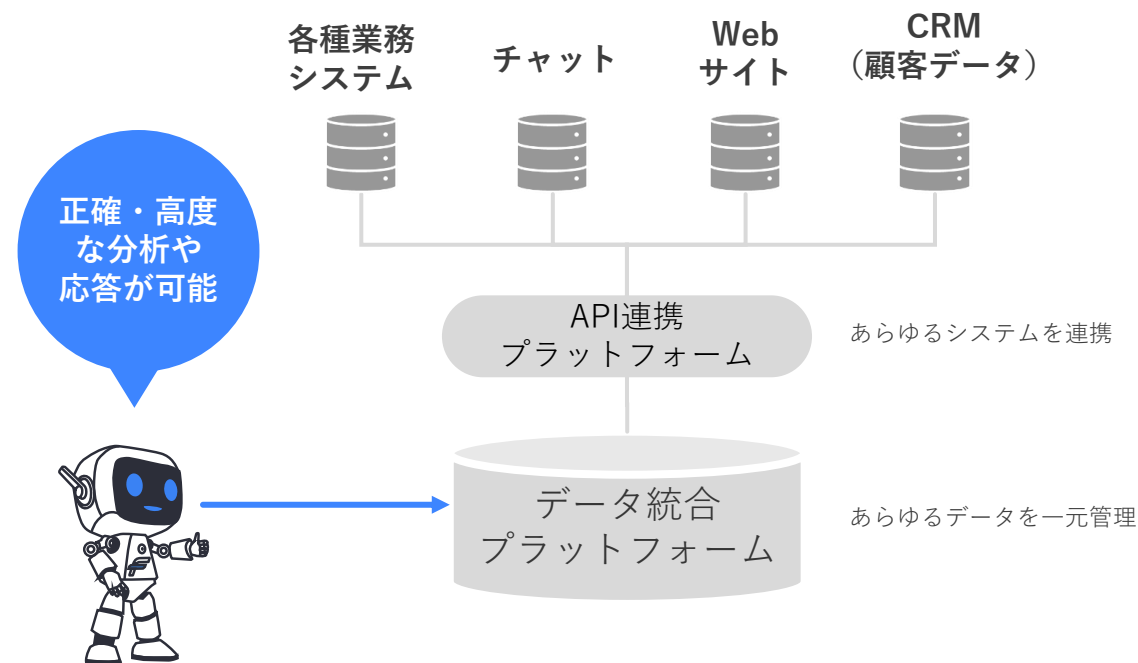
データが分散・不足・連携されていない



AIエージェント (Digital Labor)

### AI-Readyな状態

あらゆるデータが一元管理され、連携されている



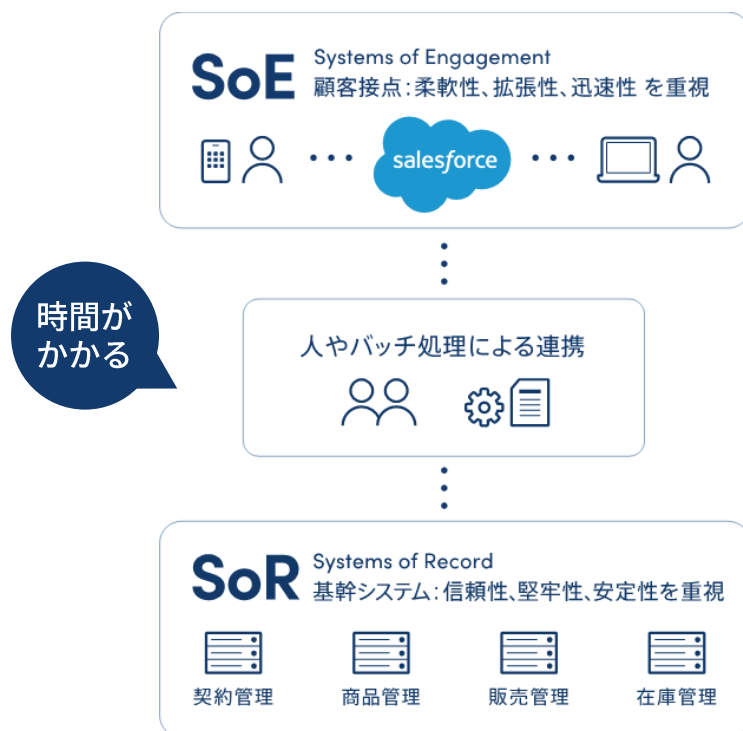
AIエージェント (Digital Labor)

# API連携プラットフォーム MuleSoft

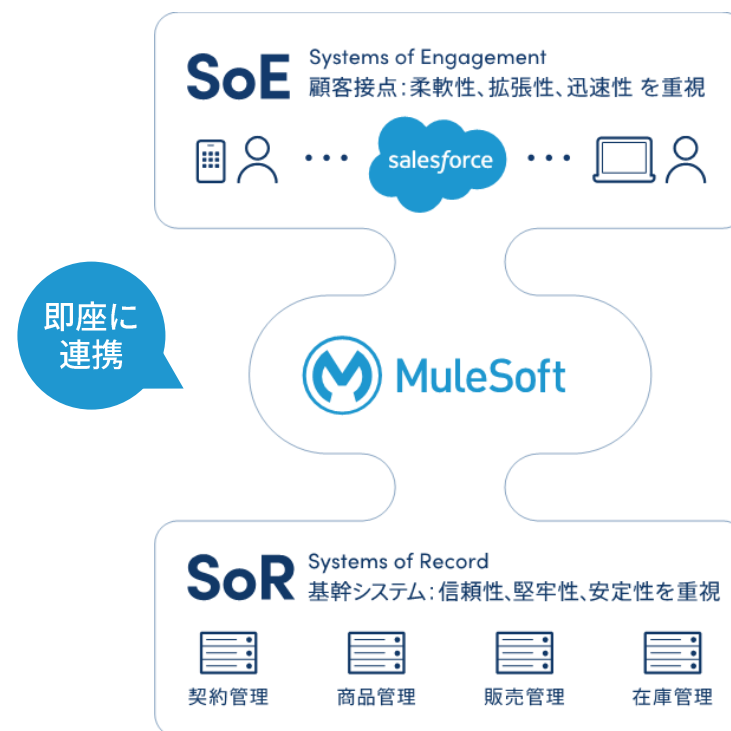
API連携プラットフォームの大手であるMuleSoft, LLC.が提供するプラットフォームを活用し、クラウドやオンプレミス問わず、あらゆるシステムをAPI連携で繋げます。分断されたシステムを連携させることで、顧客体験の向上を実現します。

## 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



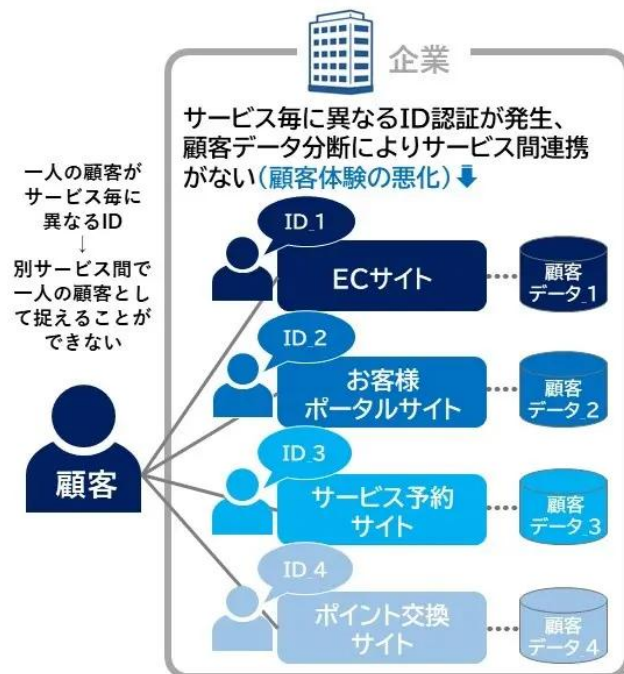


# ID統合プラットフォーム Okta

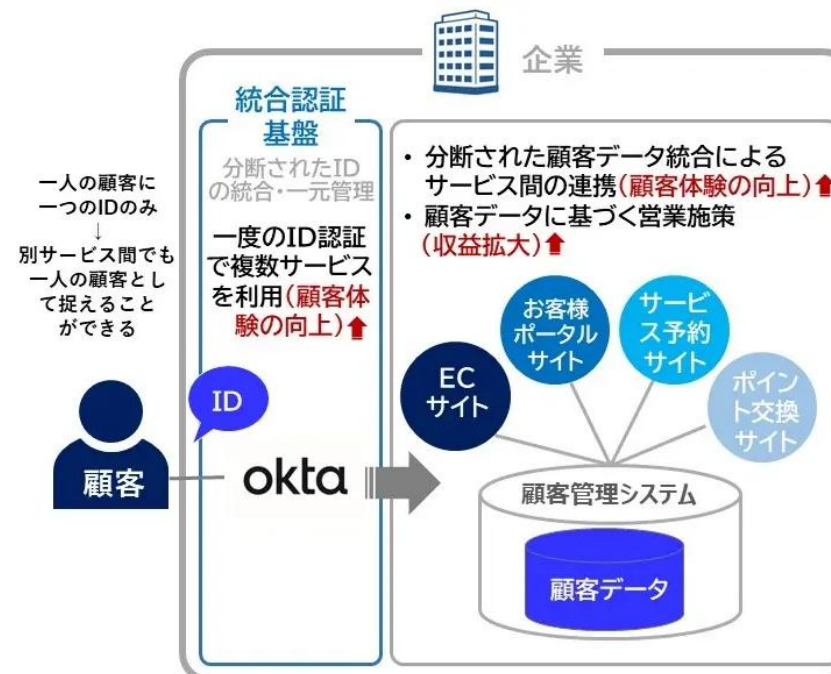
ID管理サービスの大手であるOkta, Inc.が提供するプラットフォームを活用し、あらゆるデジタルサービスのIDを統合します。分断された顧客データを統合し、顧客体験の向上を実現します。

## 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



# 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

- レジューメ（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 技術戦略管掌  
**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。



社外取締役監査等委員  
**鍬川 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。](#)