



2026 年 2 月 10 日

各 位

会社名 株式会社フレクト
代表者名 代表取締役 CEO 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 CFO
TEL. 03-5159-2090

2026 年 3 月期第 3 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 2 月 6 日に開催しました「2026 年 3 月期第 3 四半期 決算説明会」につきまして、当日の動画、書き起こしを公開いたします。

2026 年 3 月期第 3 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。

記

【開催日時】

2026 年 2 月 6 日（金）13:00～14:00

【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://www.youtube.com/watch?v=33c1Ij-E8pA>

※YouTube “フレクト IR チャンネル” にページ遷移します。

以上



株式会社フレクト

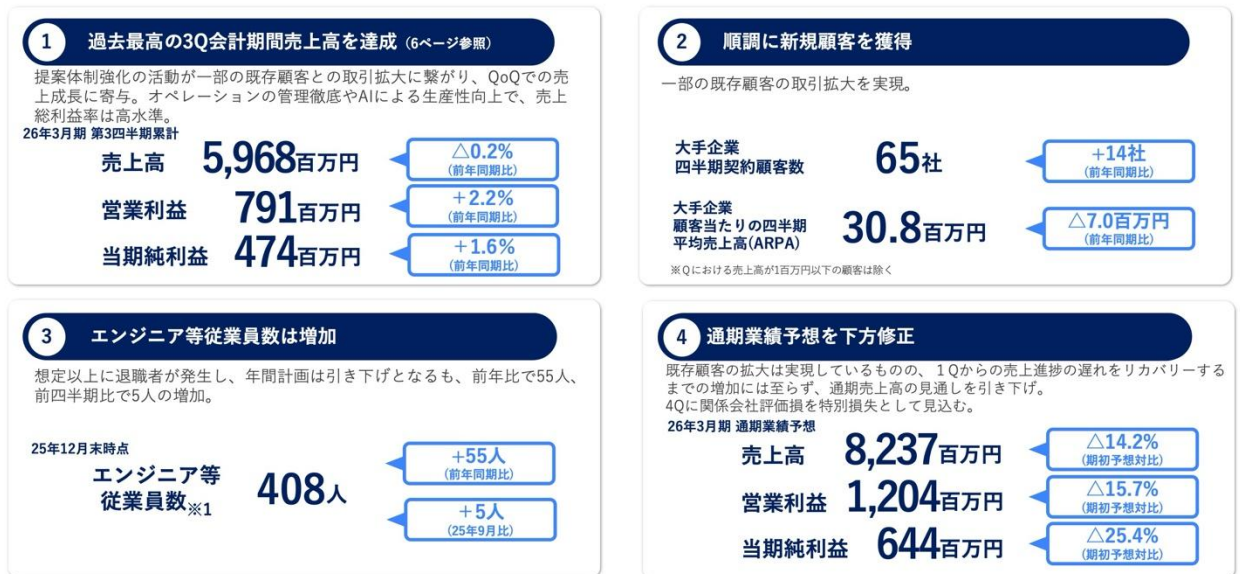
2026年3月期 第3四半期決算説明会

2026年2月6日 13:00-14:00

【スピーカー】

代表取締役 CEO 黒川幸治

(2026年3月期-第3四半期) 決算サマリー



※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)

© FLECT CO., LTD. 3

黒川:皆様、こんにちは。株式会社フレクト代表取締役 CEO の黒川でございます。本日はお忙しい中、当社の決算説明会へご参加いただきまして誠にありがとうございます。

説明時間はおよそ 15 分弱を見込んでいます。残りの時間を質疑応答に充てさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

それでは、26 年 3 月期第 3 四半期決算についてご説明します。

まず、決算サマリーです。一つ目、3Q 累計の売上高は 59 億 6,800 万円、前年同期比 0.2%減、営業利益は 7 億 9,100 万円、前年同期比 2.2%増、当期純利益は 4 億 7,400 万円、前年同期比 1.6%増となりました。

今期首から取り組んでいる当社の提案体制強化の活動により、一部の既存顧客における取引拡大にしっかりつながっており、QonQ でいきますと、売上成長をしっかり実現できています。

二つ目、3Q も順調に新規の顧客を獲得し、大手企業の四半期契約顧客数は 65 社、前年同期比で 14 社増と大幅に増加させることができました。

同じく、一部の既存顧客との取引拡大にはつながっているものの、新規のお客様においてはスモールスタートの傾向にあることから、大手企業の顧客当たりの四半期平均売上高 ARPA は 3,080 万円、前年同期比で 700 万円減となっています。

三つ目、エンジニア等従業員数は前年比で 55 人の増加、前四半期比で 5 人増加しています。ただ

し、想定以上に退職者が発生したことから、今期末 424 人の計画から 417 人に引き下げています。

最後に、四番目の 26 年 3 月期の通期業績予想については、QonQ での売上成長を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至らず、見通しを引き下げることになりました。

具体的には、売上高は 82 億 3,700 万円、営業利益は 12 億 400 万円、当期純利益は 6 億 4,400 万円に修正を行います。

(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—



続いて、3Q のトピックスです。まず、公共領域に向けた Salesforce ライセンスのリセラー、再販の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プロフェッショナル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を目指してまいります。

次に、Okta 社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。

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となっており、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ご支援します。

(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、活用する機会が増加しており、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）

次に、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。今回の認証取得により、今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に加え、品質マネジメントシステムを統合的に運用する体制を整えてまいりました。

これにより、今後 AI 活用に不可欠なデータの安全な取り扱い、セキュリティと品質の両面から強化したいと考えています。

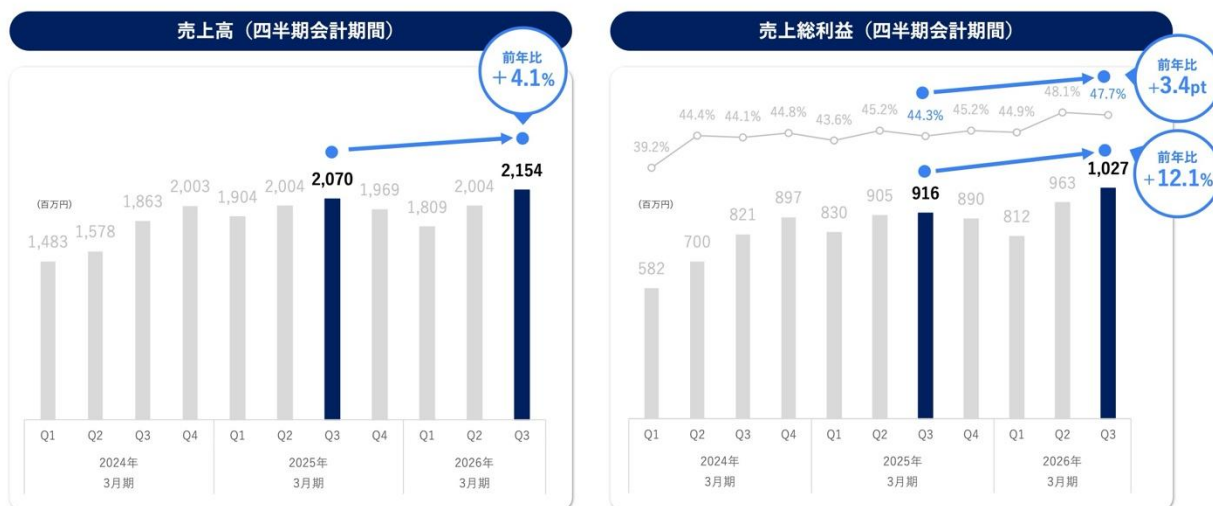
最後に、当社の重要な経営課題である留保金課税の解消に向けて、当社の現在の株価、財務状況および市場動向等を勘案し、合同会社クロが保有する当社株式を自己株式として取得することとなりました。

なお、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、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います。

なお、取得した自己株式については、今後の M&A、資本業務提携や社内の株式報酬等に活用してまいります。

(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。



© FLECT CO., LTD.

6

3Qの売上高および売上総利益の業績推移です。売上高は21億5,400万円、前年同期比で4.1%増となり、提案体制強化の活動が一部の既存顧客との取引拡大につながり、過去最高の3Q売上高となっています。

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とエンジニアアサインの最適化、社内AIの活用による生産性向上が寄与し、売上総利益率は47.7%、前年同期比3.4ポイントプラスと、高水準を実現しました。

売上総利益額は10億2,700万円、前年同期比12.1%増とこちらも過去最高となりました。

(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。



© FLECT CO., LTD.

7

3Q 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、営業利益は3億7,600万円、前年同期比9.8%でこちらも過去最高となりました。

また、当期純利益は2億2,400万円、前年同期比6.8%プラスとなりました。

(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。



© FLECT CO., LTD.

3Qの販管費については、販管費は6億5,100万円、前年同期比13.5%増となり、販管費率は30.2%、前年同期比2.5ポイントプラスとなっています。

(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に関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）

	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%	

3Q 累計の業績サマリーです。冒頭申し上げたとおり、3Q 累計の売上高は 59 億 6,800 万円、売上総利益は 28 億 300 万円、営業利益は 7 億 9,100 万円、当期純利益は 4 億 7,400 万円となりました。

(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	

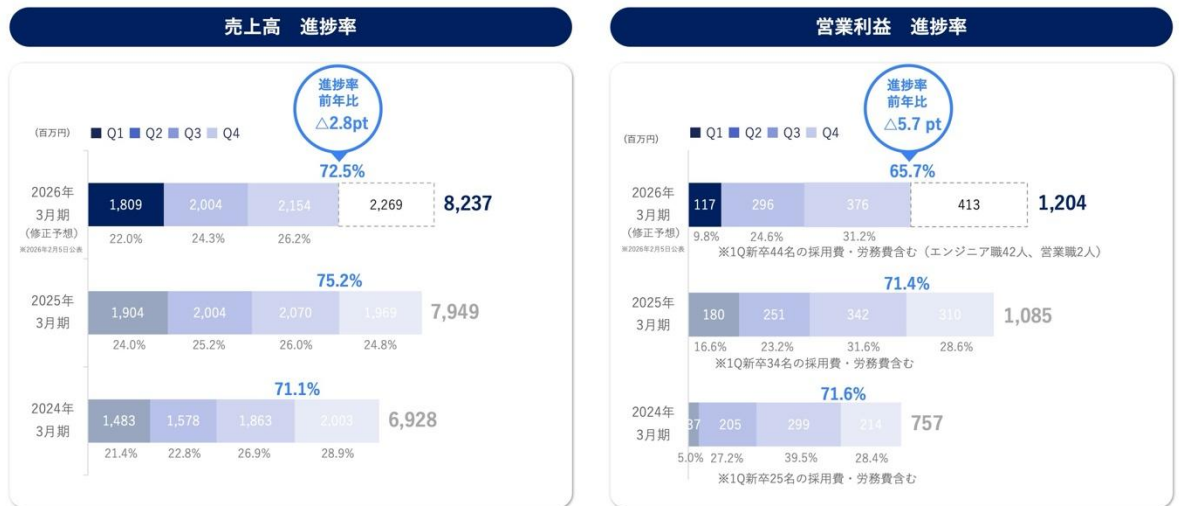
QonQ での売上成長を実現しているものの、1Q からの売上進捗の遅れをリカバリーするまでの増加には至らず、今期の通期業績予想の見通しを引き下げるとなりました。

具体的には、売上高が 82 億 3,700 万円で期初予想対比 14.2%減、売上総利益は 38 億 8,500 万円、期初予想対比 8.5%減、営業利益は 12 億 400 万円、期初予想対比 15.7%減、当期純利益は 6 億 4,400 万円、期初予想対比 25.4%減と下方修正を行っています。

なお、4Q に、関係会社の評価損を特別損失として最大で 1 億 200 万円を見込んでいるところが影響しています。

(2026年3月期-第3四半期) 業績進捗

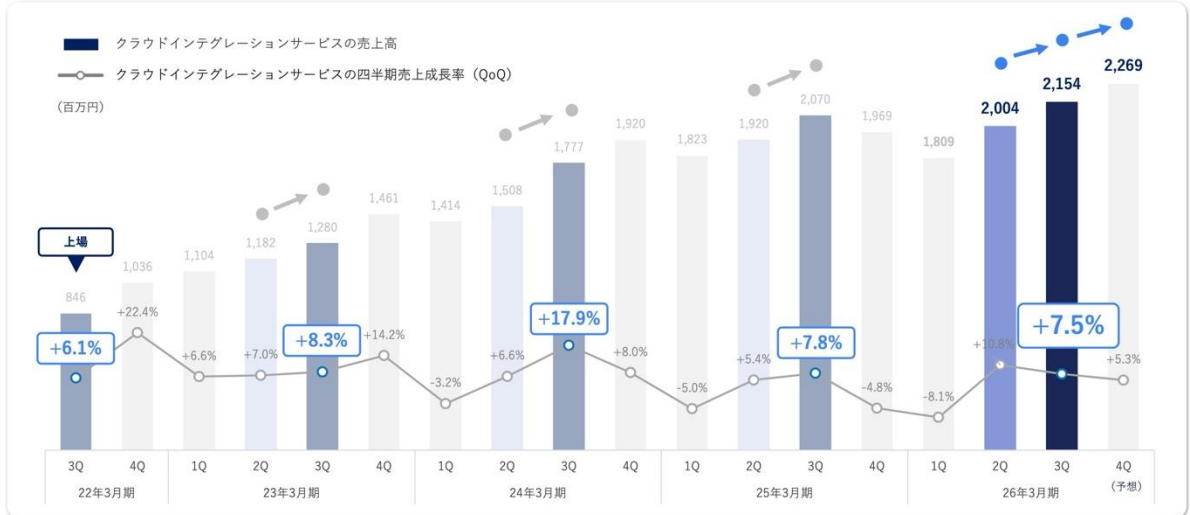
売上高進捗率は72.5%、営業利益進捗率は65.7%となりました。



3Q の業績進捗です。下方修正した今期の通期業績予想に対し、売上高進捗率は 72.5%、営業利益の進捗率は 65.7%となっています。

(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。



3Qの四半期売上成長率、QonQに関しては7.5%となっています。特定既存顧客から大型の追加受注がありました24年3月期3Qを除き、過年度並みの成長率を推移しています。

今期1Q以降、継続的に売上が伸長しており、4Qにおいても5.3%の四半期の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)

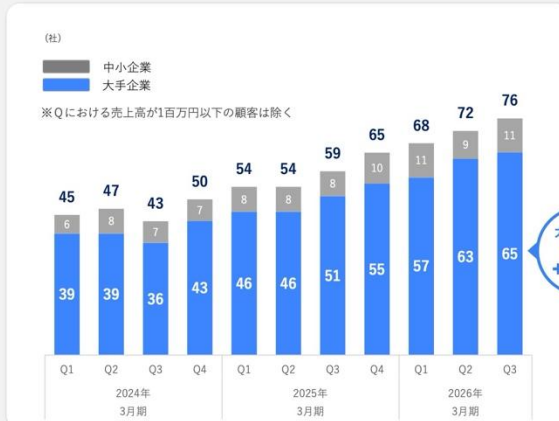
	2025年3月期 (期末時点)	2026年3月期 (第3四半期末時点)	増減額
資産合計	4,198	4,543	+345
流動資産	3,733	4,096	+363
固定資産	465	447	△18
負債合計	1,476	1,333	△142
流動負債	994	924	△69
固定負債	482	409	△72
純資産	2,722	3,209	+487
総資産	4,198	4,543	+345
現預金	2,128	2,182	+54
有利子負債	517	469	△48
自己資本比率	64.8%	70.6%	+5.8pt

貸借対照表です。主な増減は、流動資産が 3 億 6,300 万円の増加、流動負債が 6,900 万円減少となっています。自己資本比率は 70.6%と健全な財務基盤になっています。

KPI推移（四半期ベース）

（全体）四半期契約顧客数※1

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。



（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。



※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

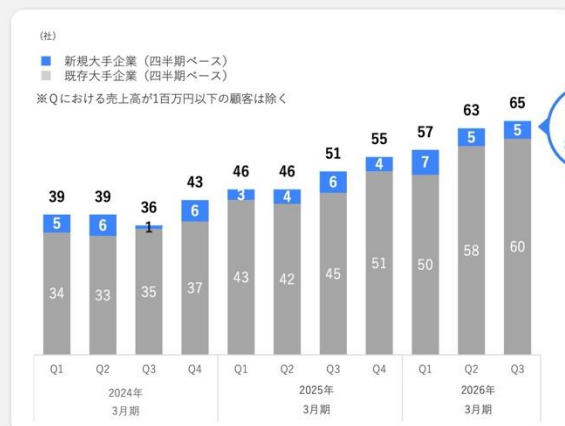
KPIの推移です。3Qの大手企業の四半期契約顧客数は、新規のお客様を継続的に獲得した結果65社、前年同期比で14社増となっています。

今期3Qの大手企業のARPAについては、前年比で700万円減少し3,080万円となっています。

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

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。



（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。



※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低いため、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

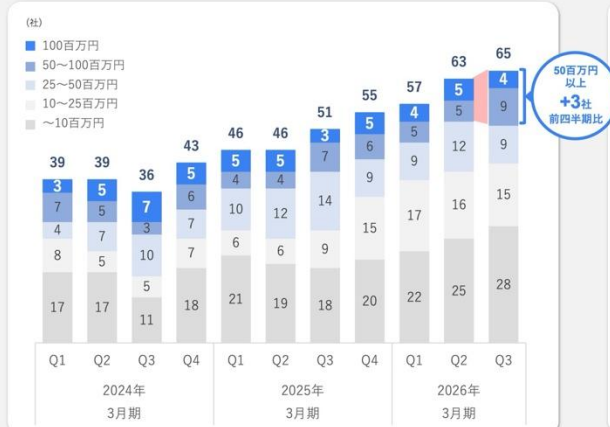
大手企業に絞った新規既存別のお客様数については、3Q の新規顧客は 5 社獲得でき、既存顧客は前年比で 15 社増加し 60 社となっています。

既存顧客の ARPA については、前年比で 920 万円減少し 3,290 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

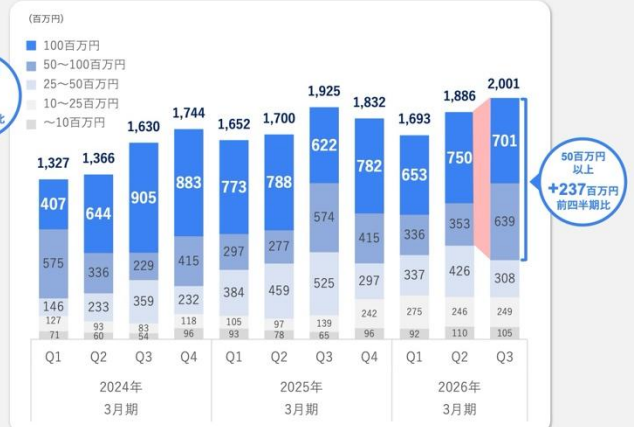
26年3月期3Qは、四半期売上が50百万円以上の顧客数が前Q比で3社増加しました。



※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 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

（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。



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売上高についてご説明します。3Qの四半期売上高が5,000万円以上の顧客数は、前Q比で3社増加しています。

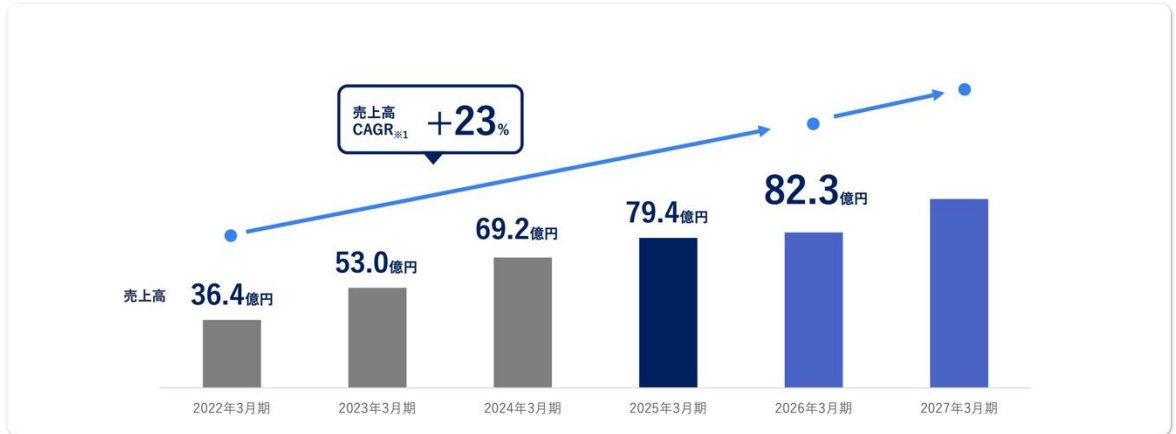
また、四半期売上高が5,000万円以上の顧客からの売上合計は、前Q比で2億3,700万円増加しており、既存顧客の拡大で成果を出しています。

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。



※1 CAGRは2022年3月期～2026年3月期の年平均成長率

© FLECT CO., LTD. 18

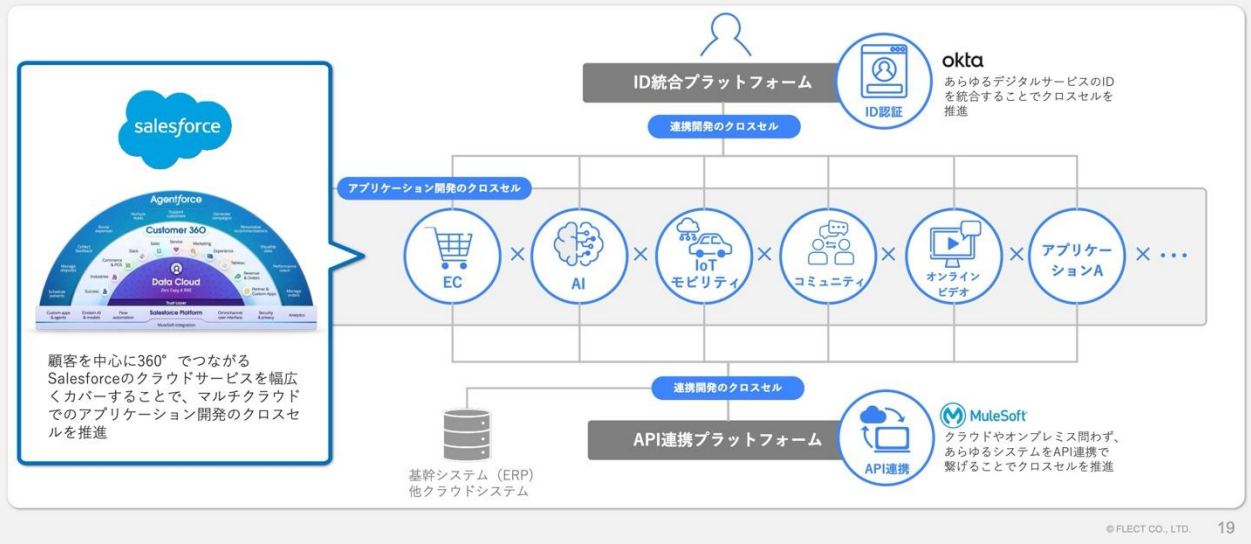
最後に、成長戦略についてご説明します。中長期成長計画については、大型アカウントの創出、人材投資、研究開発投資の成長戦略を継続して推進してまいります。

なお、27年3月期のプライム上場の目標がありましたが、25年3月期および今期26年3月期の2期合計の経常利益基準25億円を充足することが見通しとして難しくなったため、具体的な実現時期は今後協議したいと考えています。

3Qに続き、4Qにおいても過去最高の売上高を見込んでおり、来期以降も持続的な業績拡大を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。

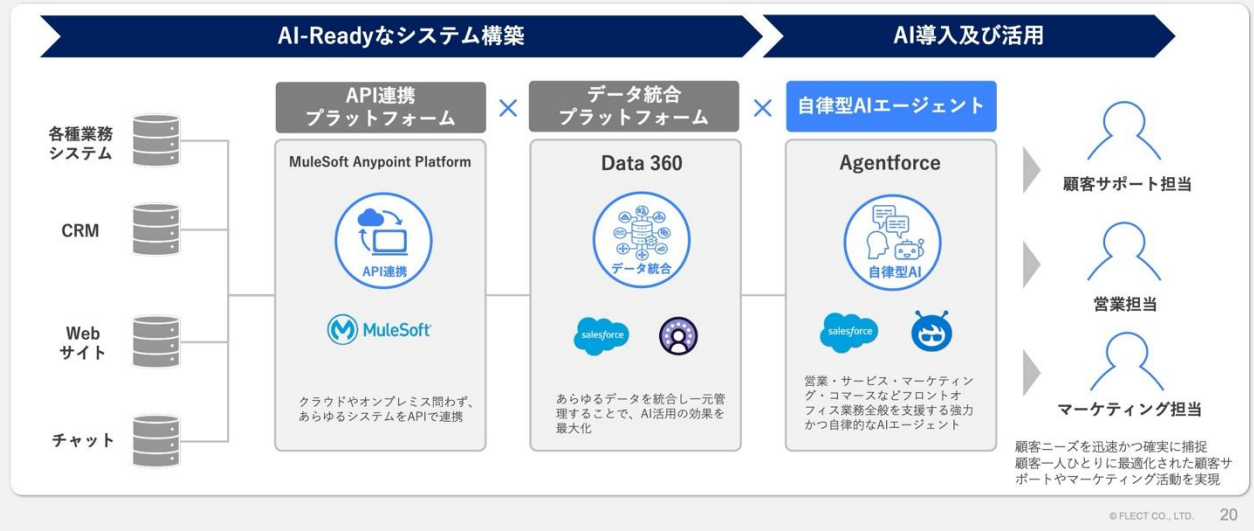


成長の実現手段として、具体としては、マルチクラウドの強化、発展を推進してまいります。

既存顧客の ARPA 上昇に向け、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。

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。



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を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す。

また、AI 活用の効果最大化に向け、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、データを一元管理するデータ統合基盤 Data360、これらを組み合わせたワンストップでの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。

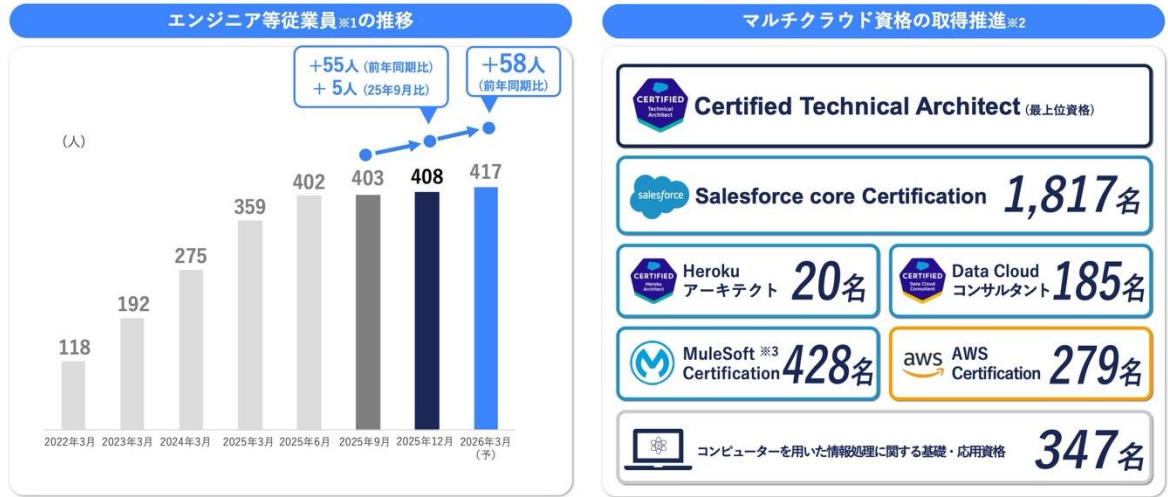


AI データ基盤領域のワンストップソリューションを提供する当社の強みとしては、当社は従前、CRM、API 連携、データ統合による AI-Ready なシステム構築と研究開発や実際のプロジェクトにおける AI 導入および活用を手がけてきています。

AI-Ready なシステム構築、AI 導入および活用、この双方の豊富な知見と実績を有するプレーヤーは、まだマーケットにおいては貴重ですので、AI 需要拡大の追い風を受け、更なる成長加速を実現してまいります。

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55人増加、25年9月末対比では5人増加しました。



クラウドエンジニア等の専門職従業員は、冒頭申し上げたとおり、前年比で 55 人の増加、前四半期比で 5 人増加していますが、想定以上に退職者が発生していることから、今期末 424 人の計画から 417 人に引き下げています。

なお、エンジニアの育成として、マルチクラウドの資格取得は継続して推進します。

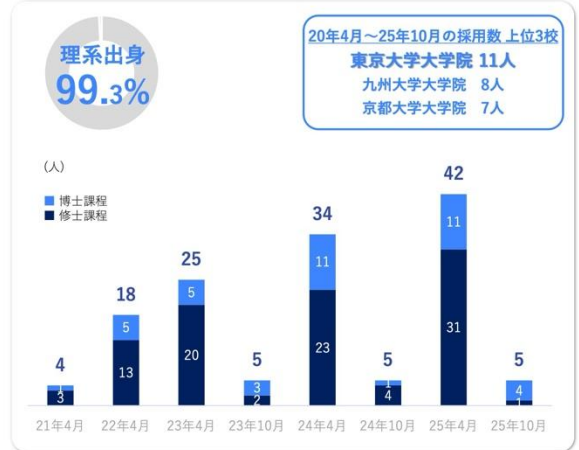
高い採用基準によるエンジニアの厳選採用

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



新卒採用（エンジニア職）の推移



当社は高い採用基準を設け、コンピュータ情報処理の基礎力が高い人材を見極めています。経験者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。

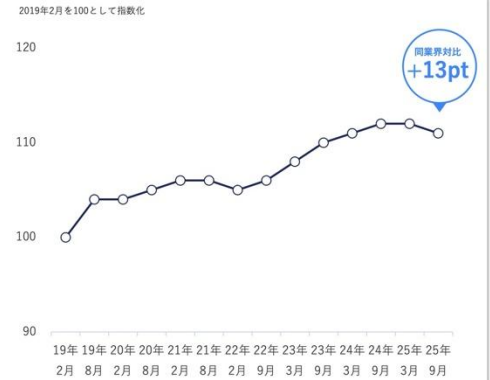
また、20 年 4 月から 25 年 10 月の新卒採用において、理系出身者は 99%となり、院卒のみを採用しています。採用数の上位 3 校は、1 位が東京大学大学院、2 位が九州大学大学院、3 位が京都大学大学院となっています。なお、25 年 10 月の新卒入社は、理系大学院卒エンジニア職が 5 名となっています。

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、上昇傾向で推移しています。



エンゲージメントスコア※2



※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

© FLECT CO., LTD.

24

定期的に社員のエンゲージメントスコアを集計、部門ごとにモニタリングを実施し、抽出された課題から迅速に対応を講じる運用を継続して行っています。

社員のコンディション、外部環境の変化に応じ、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、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います。

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



※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。

© FLECT CO., LTD. 25

最後に、研究開発です。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、今後注目され得る分野について研究開発を継続して行っています。

具体的な分野として、OR、オペレーションズリサーチの技術を活用した業務自動化、最適化、またリアルタイムボイスチェンジャーなどボイス AI に関する研究を進めてまいります。

駆け足でしたが、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

司会 [M]:これより、質疑応答に移ります。最初の質問に移ります。

質問者 [Q]:売上高予想が下方修正となりましたが、提案体制の強化による効果について、現時点でコメントできることがあればお願いします。また、確認ですが、顧客側の投資意欲など外部環境が悪化していることはないでしょうか。

二つ目に、退職者が想定以上に増加したとのことですが、背景を教えてください。

三つ目は、AI ソリューションに強みがあるとのこと説明でしたが、足元でどの程度収益に寄与しているのでしょうかといただきました。

司会 [M]:黒川 CEO、お願いします。

黒川 [A]:ご質問ありがとうございます。順番にご回答させていただければと思います。

一つ目、売上高の予想の下方修正に関して、私どもの分析、評価についてのご質問ということで回答します。

まず、顧客側の投資意欲という観点ですと、引き続き積極的に投資がなされていると理解しています。特に AI の領域においては、今期 PoC という実証実験が非常にまだ多い状況ではありますが、プロジェクト、お客様によっては本番稼働させていただいているものもあり、引き続き全体的に投資意欲は高いのかなと思っています。

一つだけ、お客様の中で動きがあるトレンドでいきますと、お客様自体が内製化として取り組みたいというご意向を取られるお客様も一部いらっしゃるの事実で、そうしたお客様に関しては、われわれが持つ得意な領域のスキルトランスファーも含めた内製化のご支援をさせていただいています。

外部環境に関しては、そのような形で需要は引き続き強いところですが、供給サイドにおける採用の部分や、もっと言うとコンペティターとの競争は一層激しさは出ているかなと思っています。その意味ですと、よりわれわれの提供する価値をユニークなものとして当社が選ばれるサービスラインナップである価値のご提供に引き続き注力していくことが求められるかなと考えています。

二つ目です。退職者が想定以上に増加したところは、まずお話ししますと、今離職率が 10%ほどになっており、業界平均の 12%から比べますと低水準であるところ です。ですので、われわれの見立ての精度の問題は一部あるかなと思いますが、少しその意味ですと、来期の計画にはこうしたもの

は反映していかなければいけないかなと思っています。

退職者個別でいきますと、個別事情がそれぞれあり、対策が打てるものに関しては、しっかり私も協議対策を講じる動きをつけており、なるべくここは押さえていく動きをつけながらも、一定発生するものもあるという理解もありますので、しっかり計画の中に収めることに努めていければと考えています。

最後、AI ソリューションの強みがあるところで、どの程度の収益に寄与しているかは、個別、具体で切り出してこの開示は行ってはいませんが、AI をフックに新規のお客様を獲得することや、既存のお客様の拡大においても AI を絡めたかたちで受注させていただくケースが非常に増えていきます。

ですので、AI の文脈だけの規模で取り上げますと、まだ本当に数億円レベルの規模感ではありますが、そこに発生する開発ボリュームの増加でいくと、付加的な貢献は非常にあるのかなと思っています。

ただ、AI 自体においても、これから本番導入等がフェーズで進んでいきますので、そういう意味ではしっかりボリュームアップを行い、10 億円以上の売上獲得は目指したいと考えています。

司会 [M]:黒川 CEO、ありがとうございます。続いての質問に移ります。

質問者 [Q]:想定以上の退職者が出た背景を教えてください。社員エンゲージメントも低下しているように見えますが、こちらも含めて対処策はあるのでしょうかといただいています。

司会 [M]:黒川 CEO、お願いします。

黒川 [A]:ご質問ありがとうございます。

先ほどのご質問と重複するとは思いますが、退職者は全体的には離職率、水準としては一般業界平均よりは低いと考えています。個別事情がありますので、しっかり対策はとるのですが、全般的に、売上拡大に伴い、プロジェクトの稼働状況が少し高くなっているところはあります。

ですので、そうした健康面の維持、場合によってはメンタルのケアも含め、しっかり社員をサポートしていくことと、新しい技術や新しい領域のお仕事が増えていますので、そういう意味では、しっかり社員教育をサポートしていくことで、社員がしっかりスキルを伴ってお客様に向き合っていく体制をつくっていきたいなと考えています。

おっしゃるように、先ほどのエンゲージメントスコアは、この Q においてはやや低下していますが、ご説明においては、全体的なトレンドとしては増加しているというところでしたので、少し説明に解釈が入り申し訳ございませんでした。

司会 [M]:黒川 CEO、ありがとうございました。続いての質問に移ります。

質問者 [Q]:Anthropic の AI ツールの急速な進化が御社の事業に与える影響について、現時点ではどのように考えていますかといただきました。

司会 [M]:黒川 CEO、お願いいたします。

黒川 [A]:ご質問ありがとうございます。

本当に、直近話題のもので、ソフトウェアの会社様に対する評価が今非常に厳しくなっているのかなというのは実感としてはあります。

私どもとしては、Anthropic 含め、AI はどちらかというと、競合になるというよりもしっかりそれを活用していくことで生産性を上げ、私どもがさらに価値を提供できる領域をよりクリアにしていくことで、しっかりお客様に対してサービスが提供できるかなと考えています。

具体的などころでは、実際当社でも社内においては開発テストまたはドキュメントを含めて生成 AI 含めたツールをふんだんに使っており、これは十分生産性向上に寄与できているかなと思っています。

一方で、要件定義の部分やお客様の課題特定でいきますと、これは人間がやっていかなければいけない領域だと考えており、お客様に対して、そうしたこの DX を進める上での上流の部分をしっかり私どもがお客様とともに進めて、AI に任せる部分は AI に任すことで、価値をお届けしていきたいと考えています。

そういう意味では、繰り返しですが、しっかり共存できると考えていますので、そのような形で回答とさせていただきます。

司会 [M]:黒川 CEO、ありがとうございました。次の質問に移ります。

質問者 [Q]:既存顧客の ARPA は 3,290 万円と下げ止まったように見えますが、今後は増加に転じる見通しはありますかといただきました。

司会 [M]:黒川 CEO、お願いします。

黒川 [A]:ご質問ありがとうございます。

ARPA に関しては、前年度から比べますと、一つその水準が下がっている状況にはなっています。ここは、新規のお客様が増えていくことや、その全体の平均値で取っていますので、なかなかその成長が示しづらいところがあります。

難しいところがあるのですが、第一においても、将来成長のためには新規のお客様も獲得しながら、既存のお客様をしっかり拡大させていく意味では、ここを維持するのではなく、増加のトレンドにはしっかり持っていきたいと考えています。

そのための商材としては、先ほど成長戦略でお話したクロスセル、つまり Salesforce だけでなく、MuleSoft、Okta、AI、Databricks、Data360、こうしたあらゆる商材を活用し、お客様を面でしっかりサポートしていくことをやっていきたいと考えています。

具体的な数値に関しては今後の協議となりますので、ご容赦いただければと思います。

司会 [M]: 黒川 CEO、ありがとうございました。続いての質問に移ります。

質問者 [Q]: 予定されている関係会社評価損について、背景などを詳しくうかがえますかといただいています。

司会 [M]: 黒川 CEO、お願いします。

黒川 [A]: 関係会社の評価損についてのご質問ということで承りました。

今回、具体的にいきますと、当社の関係会社である株式会社キャリアオットは、24 年 10 月に株式会社ソラコムさんとのジョイントベンチャーで新しくスタートしており、持ち分としては私どもがマイノリティになりますので、ソラコムさんの主導のもとで経営を行っている状況です。

そのジョイントベンチャーのタイミングで、当社から、計画していた成長性数値に関して、大口のお客様等の獲得に一定時間を要しており、端的に申し上げますと、当社の見込み数値との乖離が一定発生しているところです。

その上で、監査法人との協議も踏まえ、最大で 1 億 200 万円の評価損を計上していくところでお話を進めているので、結果については、確定してからあらためてお知らせさせていただければと思います。

司会 [M]: 黒川 CEO、ありがとうございました。続いての質問に移ります。

質問者 [Q]: 顧客の内製化ということですが、どのようなケースがありますか。どのような部分でしょうか。具体例があればよろしくお願いします。また、今後のトレンドで内製化度合いはどの程度進むと想定していますかといいただきました。

司会 [M]: 黒川 CEO、お願いします。

黒川 [A]: 先ほどご説明した顧客の内製化というところのご質問ですが、これはまだ一部発生している流れで、マイノリティだと考えています。

今後このケースが増えていくかといわれますと、一定お考えの会社はいらっしゃるのかなとは思いますが、その実現に関してはなかなか難度も高いかなというのは事実サポートしながら感じているところです。お客様ごとに個別事情も異なりますので、なかなか具体が申し上げづらいところではあるのですけれども。

内容としては、例えば Salesforce の部分やお客様の DX の開発の部分などを実際に外部ベンダーに委託するのではなく、自分たち自社の方で開発できるようにする、エンハンス開発、保守を自社でやる、その発展に対しても自社で企画していくところできくと、上流も含めたところを範囲としては指しているのかなと考えています。

ただ、これも繰り返しですが、お客様によって担当するスコープは異なっていますので、一概には申し上げづらく、まだマイノリティではありますというところと、一定、今後こうしたお話が出るかなというところで、サポートにはわれわれのような専門家は必要だとも思っていますので、そうしたところをご支援できればと考えています。

司会 [M]:黒川 CEO、ありがとうございました。続いての質問に移ります。

質問者 [Q]:現時点において、27 年 3 月期に向けた業績成長率などの目標感、目線感などコメントいただけるとうれしいですといただきました。

司会 [M]:黒川 CEO、お願いいたします。

黒川 [A]:来期の業績成長の目線ということでご質問を承りました。

まず、今回非常に申し訳ないところではありますが、成長が少し停滞する結果になり、下方修正をかけることにはなりました。

一方で、QonQ で見ますと、第 1 四半期の減少がすごく響いたところではあるのですが、しっかり QonQ では成長トレンドに乗せられており、第 3 四半期においても会計期の過去最高の売上をつくるできています。

第 4 四半期も含め、来期もこのトレンドはしっかり維持できると見込んでおり、その意味では今期の成長率が下がっている分、しっかりそこをリカバリーしにいきたいと考えており、もともとの計画の 100 億円というバーは、来期しっかり越えにいきたいと考えています。

売総率や営業利益率は、今後の計画次第ではありますが、もともと売総率に関しては当社の自力 45%が一つのバーになっておりますので、このラインはしっかり維持したいと考えています。

一旦ここまでですが、ご回答とさせていただきます。ありがとうございました。

司会【M】:黒川 CEO、ありがとうございました。続いての質問に移ります。

質問者【Q】:今期の売上成長率の低さ、YoY で 3.6%について教えてください。業界の需要自体は変わらず堅調とのことでしたが、結局は何が低成長の原因だったと理解すればよいのでしょうかといただきました。

司会【M】:黒川 CEO、お願いします。

黒川【A】:ご質問ありがとうございます。

先ほどのお話と少しかぶるところもありますが、私どものクラウドインテグレーションビジネスでいきますと、フロー式ビジネスとして、しっかり積み上げていくことが毎 Q で必要です。

Q の売上でいきますと、この第 1 四半期が前年同期に比べても減少しているところで、スタート、発射台が低くなってしまったところが背景です。その後の増収トレンドを維持するものの、その不足部分をしっかりリカバリーすることができなかったというのが、繰り返しのご説明です。

減少に関しては、こちらご記載のとおり、前期第 3Q をトップとして、減少トレンドが続いており、これは既存の大手の顧客の DX 投資の部分をしっかり受注するところまで至らなかった、こうしたことが原因です。

私ども、今 60 社ほどおりますが、もともと営業体制でカバーできていない領域もあり、そういう意味では、しっかり需要の発掘ができ切れなかったという反省のもとで、今期首よりデリバリーを含めた提案体制強化ということで、あらためてお客様に対しての商談案件の発掘に対する提案活動に力を入れて回復している状況です。

よって、営業活動、提案体制の弱さが一つポイントかなと考えていますが、そうした意味で、この第 1 四半期の減少がすごく大きく響いたというのが結論です。

司会【M】:黒川 CEO、ありがとうございます。続いての質問に移ります。

質問者【Q】:留保金課税に対する自社株買いについて、見方によってはこの安い株価水準で黒川 CEO が株式を売り出しているようにも見えるのですが、ここに対する考え方を教えてくださいといただきました。

司会【M】:黒川 CEO、お願いします。

黒川【A】:ご質問ありがとうございます。

自社株買いについては私どもが明言しづらいところではありますが、今の株価に関しては、非常に金額感としてはまだ不十分な評価であると認識しています。株式会社フレクトという観点において

は、この水準で購入することがフレクト社にとっての利益になると考えています。

よって、今後の成長戦略においては、資本政策含めて M&A、資本業務提携含めた非常に多くの株式を活用していくことを考えますと、このタイミングで留保金課税の解消も含めて目指していくのがよからうという社内の協議の結果となっています。

繰り返しますが、今回のこの取引において、留保金課税の解消を目指す 50%の基準はまだ割り込むわけではないので、しっかり今後は株式含めた資本政策を計画的に行い、早期の留保金課税解消を目指したいと考えています。

司会 [M]:黒川 CEO、ありがとうございます。次の質問に移ります。

質問者 [Q]:2Q と 3Q と粗利率が過去対比で高い背景について教えてください。外注比率の低下などが原因なのではないかといただきました。

司会 [M]:黒川 CEO、お願いします。

黒川 [A]:売総率、粗利率の過去対比での分析というところでご質問いただきました。

まず、前年度は少し一部不採算案件を抱えながらやっており、全体的にその 45%の基準を維持していたかたちです。

今期第 2 四半期から、ご指摘の外注比率はおっしゃるように低下させており、今大体 35%ぐらいですかね、全体の人員数、ヘッドカウントにおける外部の方の割合が 35%ほどで、そこも一つ売総率を上げる要因にはなっています。

ただ一方で、私どものオペレーションの徹底というお話をしたように、プロジェクト商談の先読みや、そこに対してあらかじめ人員アサインの計画を立てておくなど、急にお仕事をとって人を埋め込むのではなく、計画的に営業活動とアサイン活動を行い、無駄なコストが発生しないように外部の方を含めてコントロールしていると、そのオペレーションが寄与していると思っています。

もう一つは、これも先ほどのご説明で述べたように、直接的な数字まではまだ割り出せてはいないのですが、先ほどお話ししているプロジェクトにおける社内での AI 活用は生産性向上に寄与しており、ここも売総率を上げている一つの要因であると考えています。

よって、オペレーションや、外注の方のコントロールで売総率が今上昇しているのが実態です。

司会 [M]:黒川 CEO、ありがとうございました。

それでは、本日の決算説明会を終了とさせていただきます。ご視聴いただき誠にありがとうございます

ました。

黒川 [M]:ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

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。
