（2027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）

2026年11月12日

2027年3月期 第2四半期決算

（2027年3月期-第2四半期） 決算サマリー

1 過去最高の四半期会計期間売上高を達成

過去最高の四半期会計期間売上高を達成するも、一部のプロジェクトにおいてリソースを追加したことで営業利益、当期純利益ともに前年同期比で減益。

27年3月期 第2四半期累計

売上高	4,544百万円	+19.2%（前年同期比）
営業利益	174百万円	△58.0%（前年同期比）
当期純利益	105百万円	△57.7%（前年同期比）

2 強みのAI・データ領域で既存顧客の売上拡大

データ連携、ID統合及びデータ統合プラットフォームの構築にAIを加えたトータルサービスの提供が総じて既存顧客との取引拡大に繋がり、大手企業の四半期契約顧客数は68社で前年比で5社増加。そのうち四半期売上高が50百万円以上の顧客数は14社で前年比で4社増加、金額は255百万円増加。

27年3月期 第2四半期

大手企業 四半期契約顧客数	68社	+5社（前年同期比）
(上記のうち)大手企業 四半期売上高50百万円以上の四半期契約顧客数	14社	+4社（前年同期比）

3 エンジニア等従業員数は堅調に増加

前年比で53人増加、前四半期比からは同数で推移。
なお26年10月入社の新卒エンジニア職は理系大学院卒を中心に6人。

26年9月末時点

エンジニア等従業員数※1	456人	+53人（前年同期比）
		±0人（26年6月比）

4 AIトータルサービスで過去最高の業績を計画

AIを中心としたDX支援の需要が力強いことから、従前目指していた売上高100億円超えを計画。

27年3月期 通期業績予想

売上高	10,400百万円	+26.0%（前年同期比）
営業利益	1,247百万円	+0.3%（前年同期比）
当期純利益	751百万円	+9.8%（前年同期比）

※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（2026年9月末時点）

© FLECT CO., LTD.

（2027年3月期-第2四半期）トピックス-1

デジタル庁の「地方公共団体情報システム運用最適化支援事業 申請管理機能・ダッシュボード設計開発業務」および「SEABIS 次期システム（V4） 物品管理システム設計・開発業務」を受託しました。

デジタル庁の「地方公共団体情報システム運用最適化支援事業 申請管理機能・ダッシュボード設計開発業務」を受託

地方公共団体情報システム運用最適化支援事業は、標準準拠システム及びガバメントクラウドへの移行後に一時的に増加している運用経費を、国と地方が協力して計画的に抑制・適正化するための国庫補助事業です。

デジタル庁の推計では、令和8年度末までに移行するシステムの運用経費は、約1,400億円から約2,500億円に増加するとされています。補助金の交付を受ける地方公共団体は、増加要因の分析と対策を盛り込んだ「地方公共団体情報システム運用最適化計画」を策定してデジタル庁に提出することとされており、計画を確実に受け付け、運用経費データを分析に活かせる仕組みの整備が求められています。

当社は、本業務を通じて、地方公共団体職員の限られた時間の有効活用と、国・地方のデジタル予算の適切な運用に貢献します。

【受託業務の概要】

事業名：令和8年度 地方公共団体情報システム運用最適化支援事業のための申請管理機能及びダッシュボードの設計開発及び運用支援業務

発注者：デジタル庁

契約期間：令和8年8月19日から令和9年3月31日

デジタル庁の「SEABIS 次期システム（V4） 物品管理システム設計・開発業務」を受託

旅費等内部管理業務共通システム（SEABIS）は、各府省庁の旅費、謝金・諸手当、物品管理の3つの業務を支える政府共通のシステムです。

対象の物品管理システムは、稼働から約12年を経て、UIの陳腐化や改修柔軟性の低下、運用費用の高止まり等が課題となっており、次期システム（V4）では業務プロセスの見直しとUI/UX向上による効率化が求められています。

当社は、デジタル庁が令和7年度に各府省庁と積み上げてきた検討の資産を最大限に活用し、令和8年度事業範囲である基本設計～製造・単体テストまでを高い成果物品質で提供することを図ります。本業務を通じて、行政職員の限られた時間の有効活用と、国のデジタル予算の適切な運用に貢献します。

【受託業務の概要】

事業名：令和8年度旅費等内部管理業務共通システムの次期システム（V4）更改に係る物品管理システム設計・開発業務（基本設計～開発）

発注者：デジタル庁

契約期間：令和8年8月17日から令和9年3月31日

© FLECT CO., LTD.

（2027年3月期-第2四半期）トピックス-2

NTTドコモ社のコアネットワーク工事の工程可視化基盤をSalesforceで開発を支援しました。また、Agentforce Voiceの初期参画 パートナーとして、日本国内における導入支援を開始しました。

NTTドコモ社のコアネットワーク工事の工程可視化基盤をSalesforceで開発支援

株式会社NTTドコモの、9,300万人以上の顧客が利用する通信の根幹「コアネットワーク」の開発・構築・保守を担うコアネットワークデザイン部の開発を支援しました。

同部門では、年間1,300件、1工事あたり約60工程に及ぶ工事を長年Excelで管理しており、情報分断や属人化が課題となっていました。当社はSalesforceを基盤とした工程可視化基盤「CD-BPM」を構築し、約3ヶ月で初回リリースを実現しました。

現在は協力会社を含む約600～700名が利用しています。工程の一元管理と集計業務の自動化により、業務プロセスの標準化・効率化に貢献しました。今後は、AIやMuleSoftを含む他システム連携など、継続的な支援を目指してまいります。

Agentforce Voice のパートナーとして初期参画、Agentforce Voice の成功を拡大

当社は、Salesforceが2026年8月7日に日本語対応を開始した「Agentforce」の音声対話機能「Agentforce Voice」の初期参画パートナーとして、日本国内における導入支援を開始しました。

長い待ち時間や画一的な自動音声応答（IVR）は顧客体験を損なう要因となっており、コンタクトセンターの人材不足も深刻化しています。当社は、導入検討から設計、既存の電話基盤やCRMとの連携、運用開始後の継続的なチューニングまでを一貫して支援します。

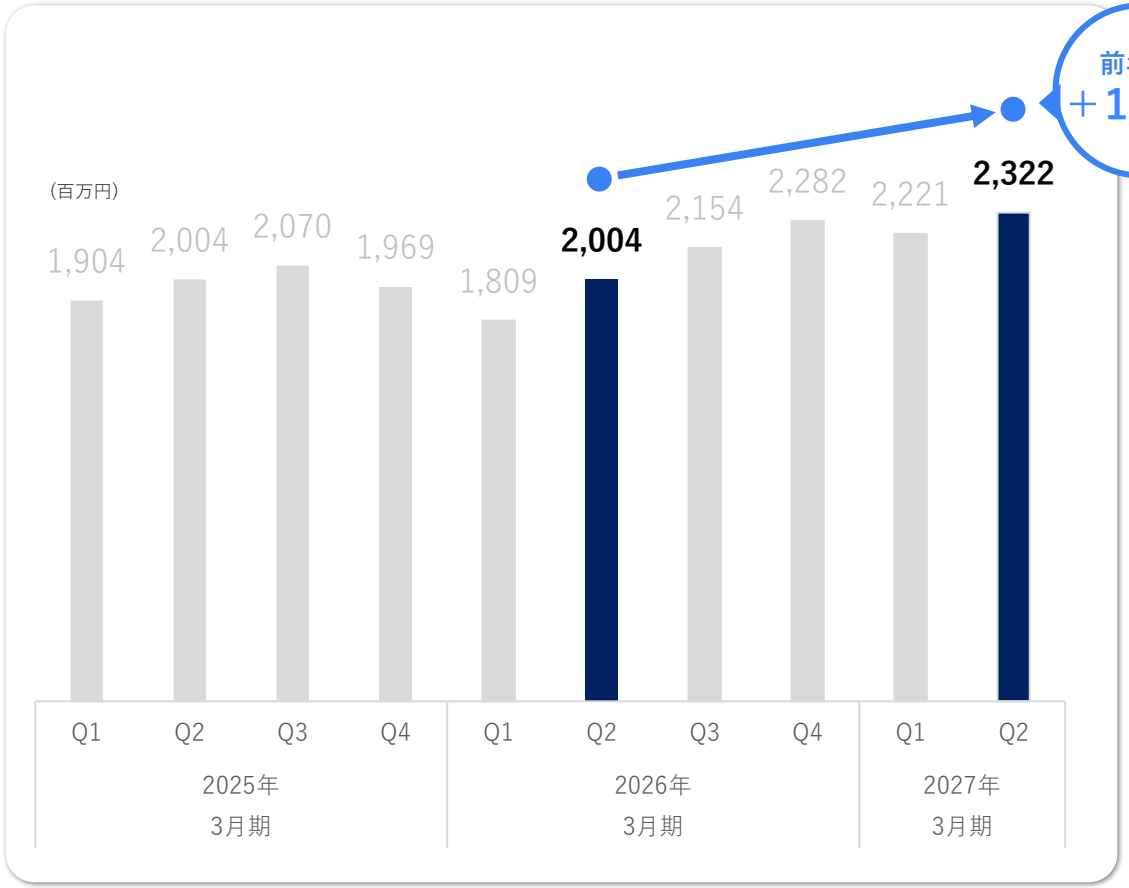
今後は、Salesforce と連携しながら、Agentforce Voice の国内導入を加速するとともに、業種別 のリファレンス実装やベストプラクティスの共有を通じて、日本企業の音声チャネルにおける AI 活用の高度化を支援してまいります。

© FLECT CO., LTD.

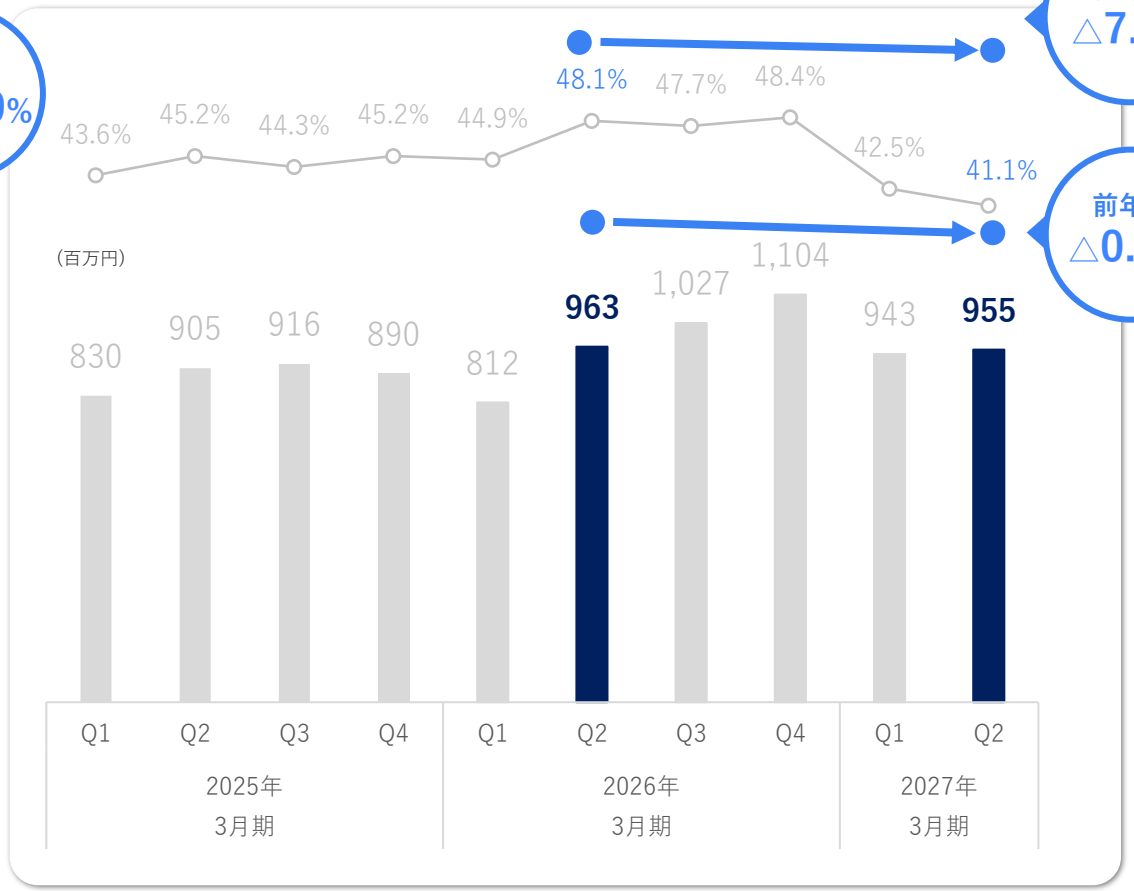
（2027年3月期-第2四半期）業績推移

データ連携、ID統合及びデータ統合プラットフォームの構築にAIを加えたトータルサービスの提供が総じて既存顧客との取引拡大に繋がり、売上高は2,322百万円（前年同期比＋15.9%）と過去最高の四半期会計期間売上高となりました。ただし、一部のプロジェクトにおいてリソースを追加したことにより、売上総利益率は41.1%（前年同期比△7.0pt）と低下し、売上総利益額は955百万円（前年同期比△0.8%）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）

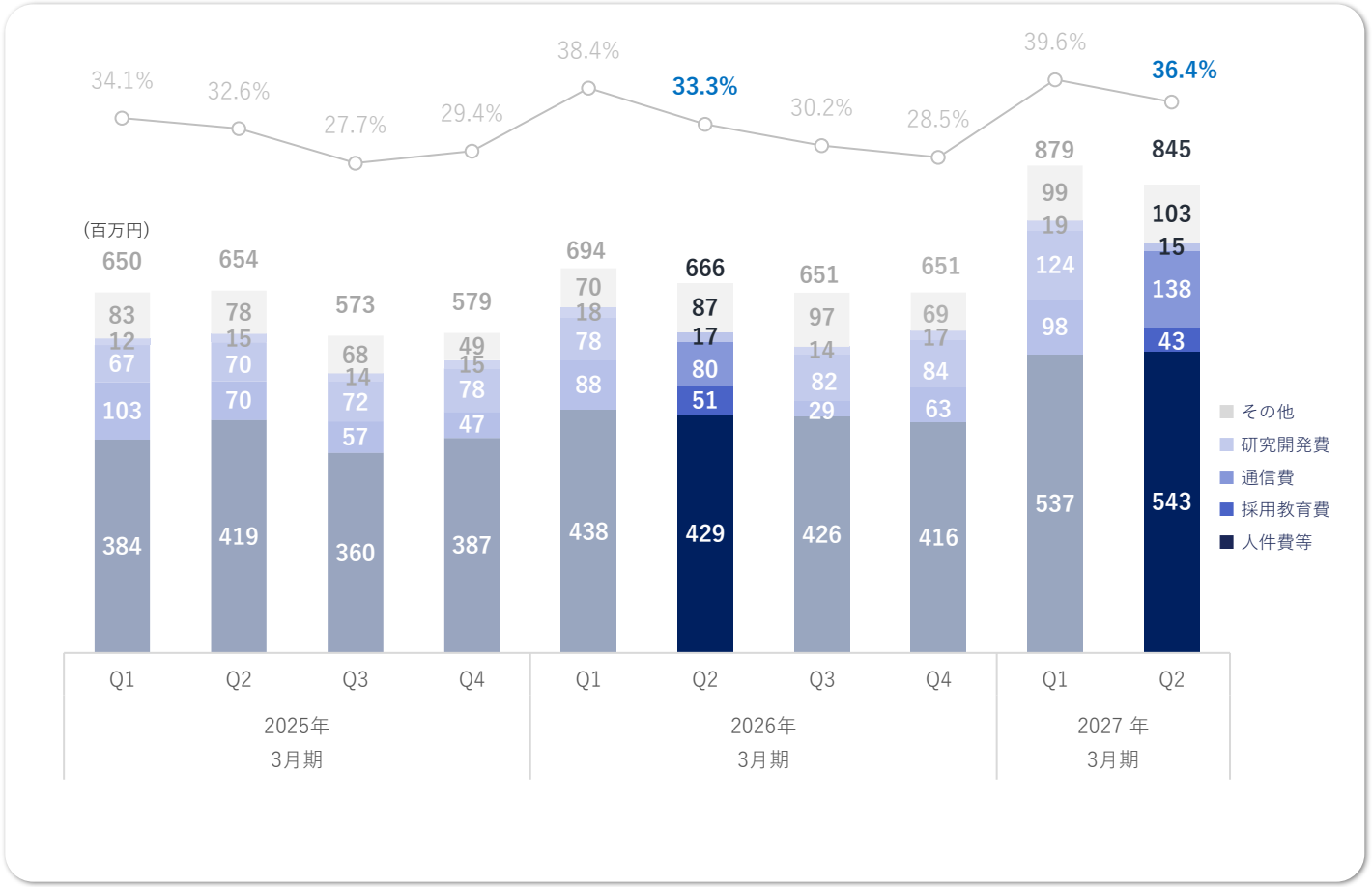


© FLECT CO., LTD.

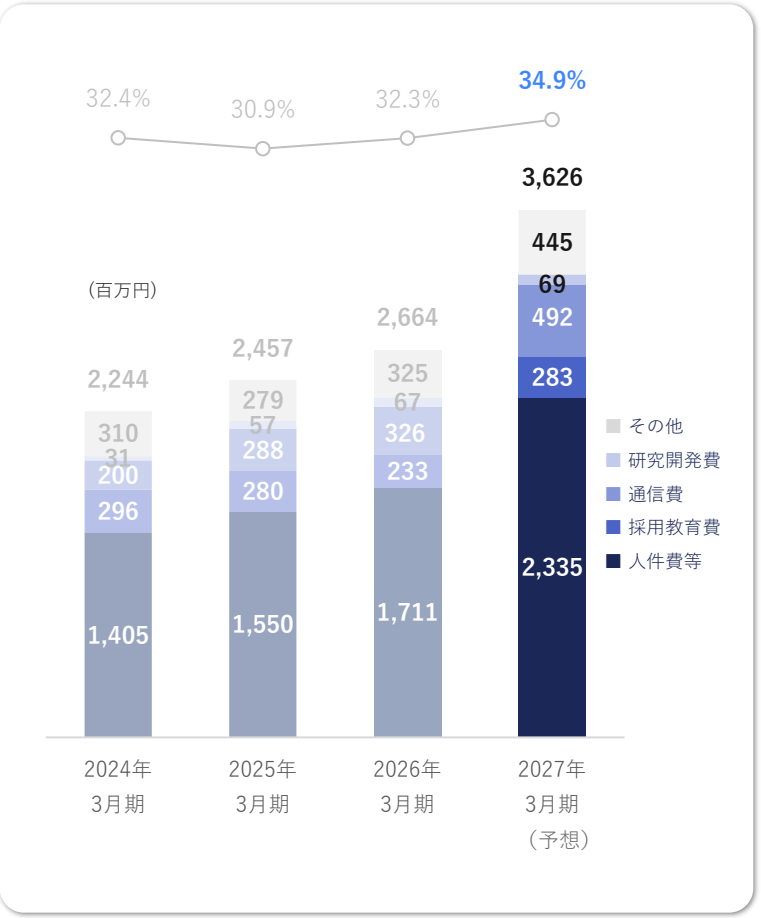
（2027年3月期-第2四半期）業績推移_販管費

将来の持続的成長を企図した、人材やAI活用、IDパッケージ事業等への投資を積極的に進めることで27年3月期2Qの販管費は845百万円（前年同期比＋26.9%）、販管費率は36.4%（前年同期比＋3.2pt）となりました。

四半期会計期間



通期

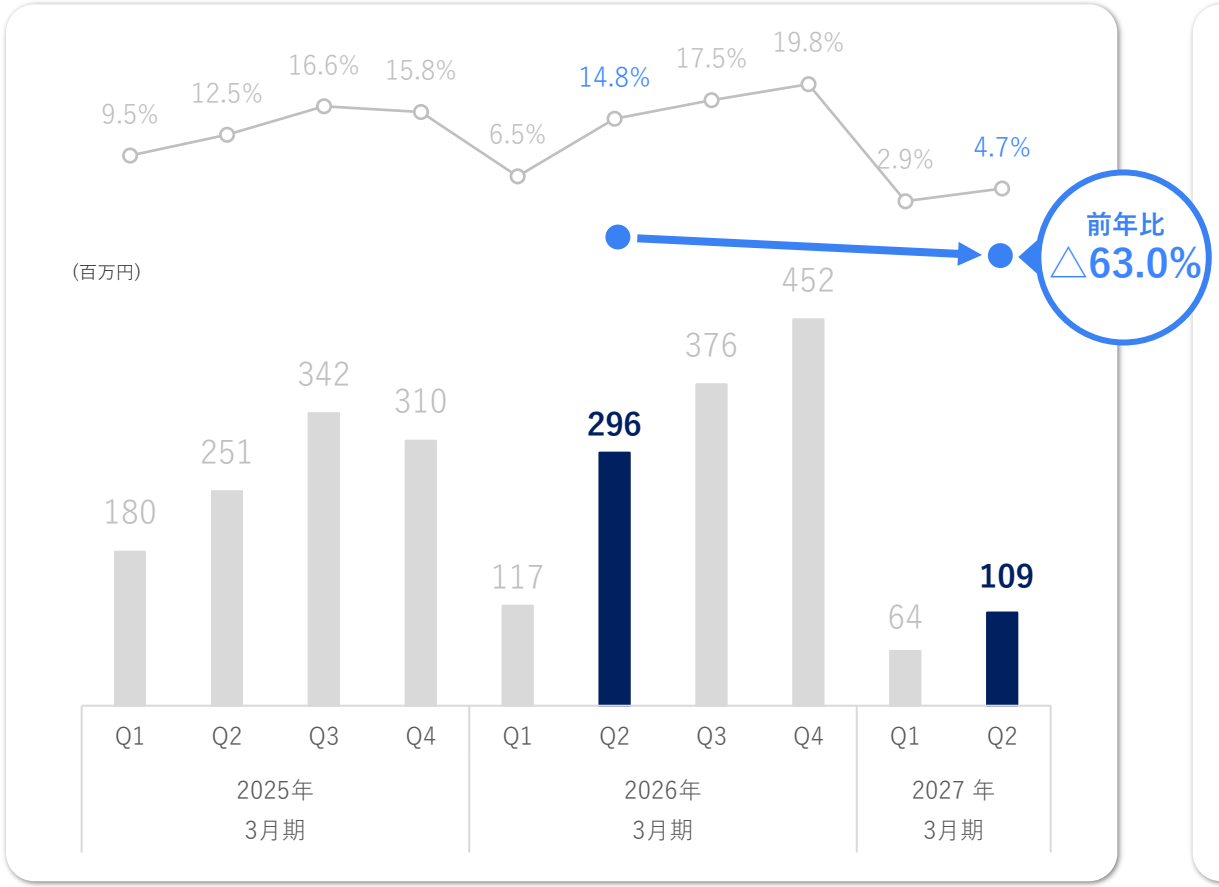


© FLECT CO., LTD.

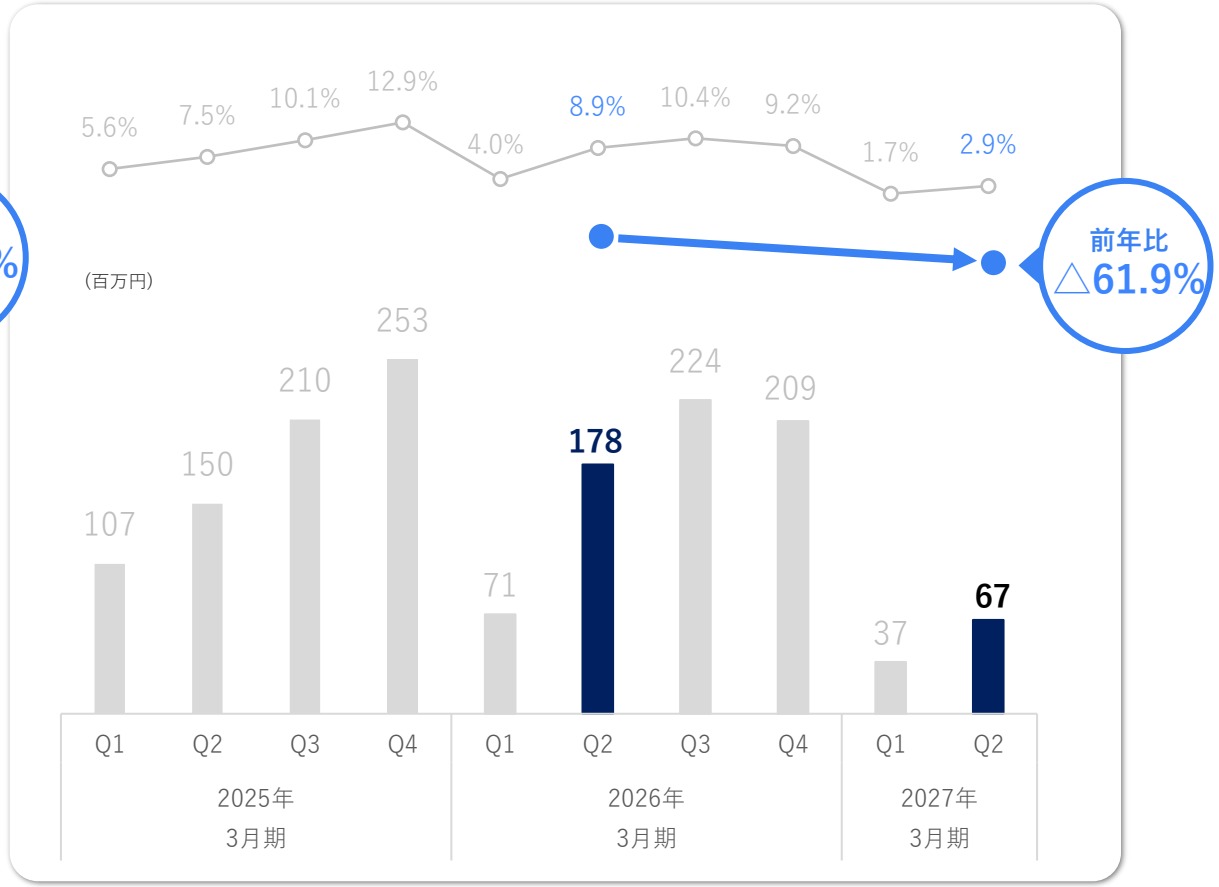
（2027年3月期-第2四半期）業績推移

売上総利益率の低下に伴い、営業利益は109百万円（前年同期比△63.0%）、当期純利益は67百万円（前年同期比△61.9%）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）

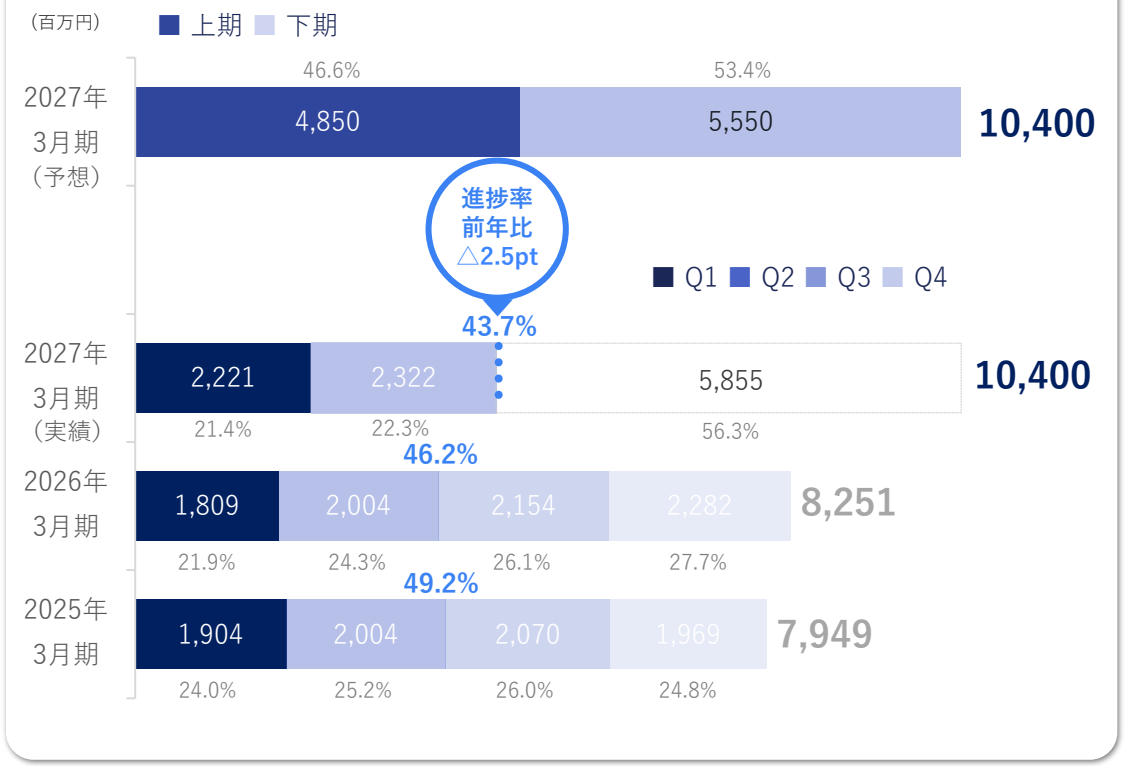


© FLECT CO., LTD.

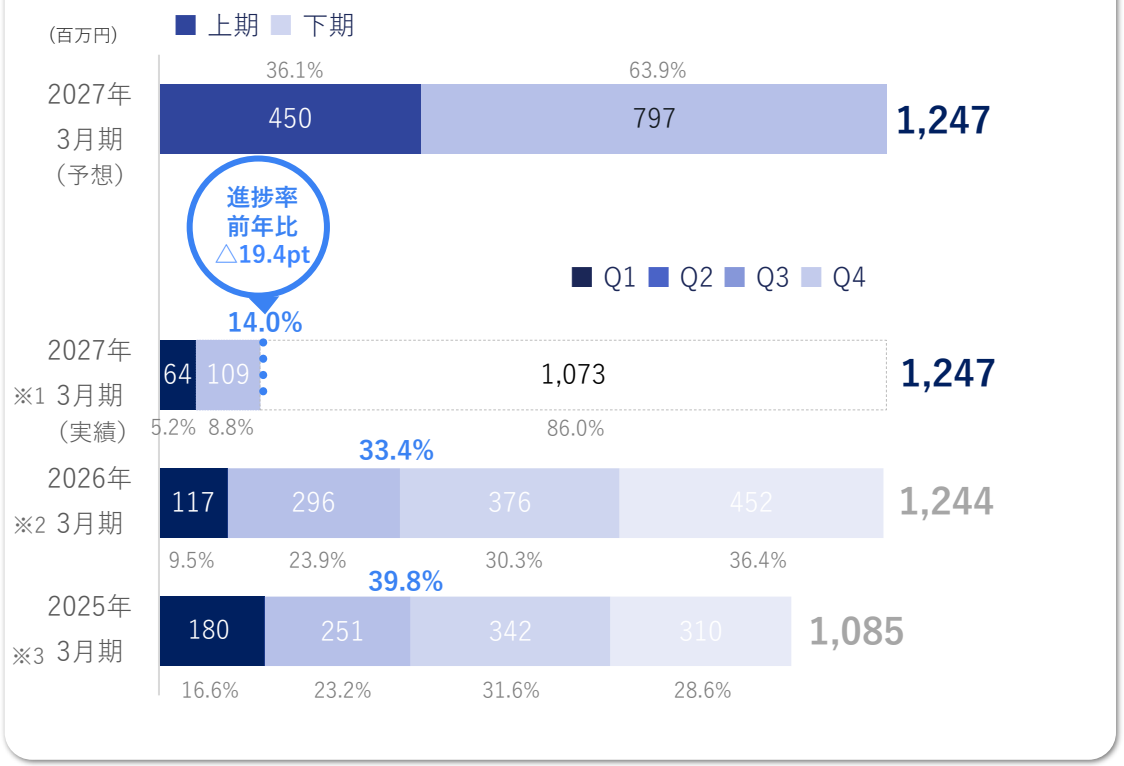
（2027年3月期-第2四半期）業績進捗

売上高の進捗率は43.7%、営業利益進捗率は14.0%となりました。
上期はビハインドとなりましたが、下期は、リソースを追加したプロジェクトの収束による後続案件積み増し、公共領域の大型プロジェクト、金融領域顧客の取引拡大、民間既存顧客の大口引き合い受注等により、リカバリーを見込んでいます。

売上高　進捗率



営業利益　進捗率

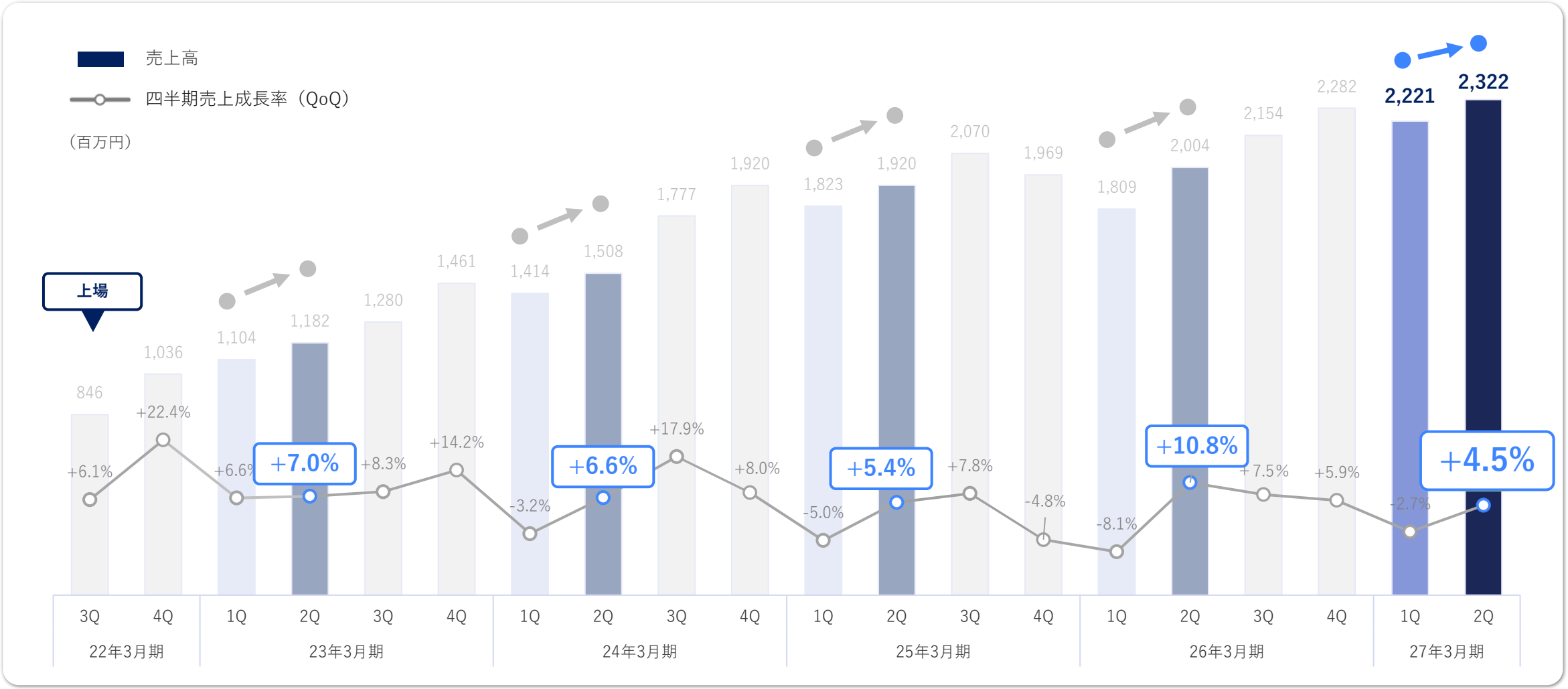


※1：1Q新卒40名の採用費・労務費含む
※2：1Q新卒44名の採用費・労務費含む
※3：1Q新卒34名の採用費・労務費含む

© FLECT CO., LTD.

（2027年3月期-第2四半期）四半期売上成長率（QoQ）

27年3月期2Qにおける四半期売上成長率（QoQ）は、+4.5%となりました。



※　22年3月期3Q～25年3月期2Qにおける四半期売上高は、Cariotサービスを除く

© FLECT CO., LTD.

（2027年3月期-第2四半期）貸借対照表

現預金が405百万円増加し、自己資本比率は61.6％と引続き健全な財務基盤を維持しています。

（百万円）

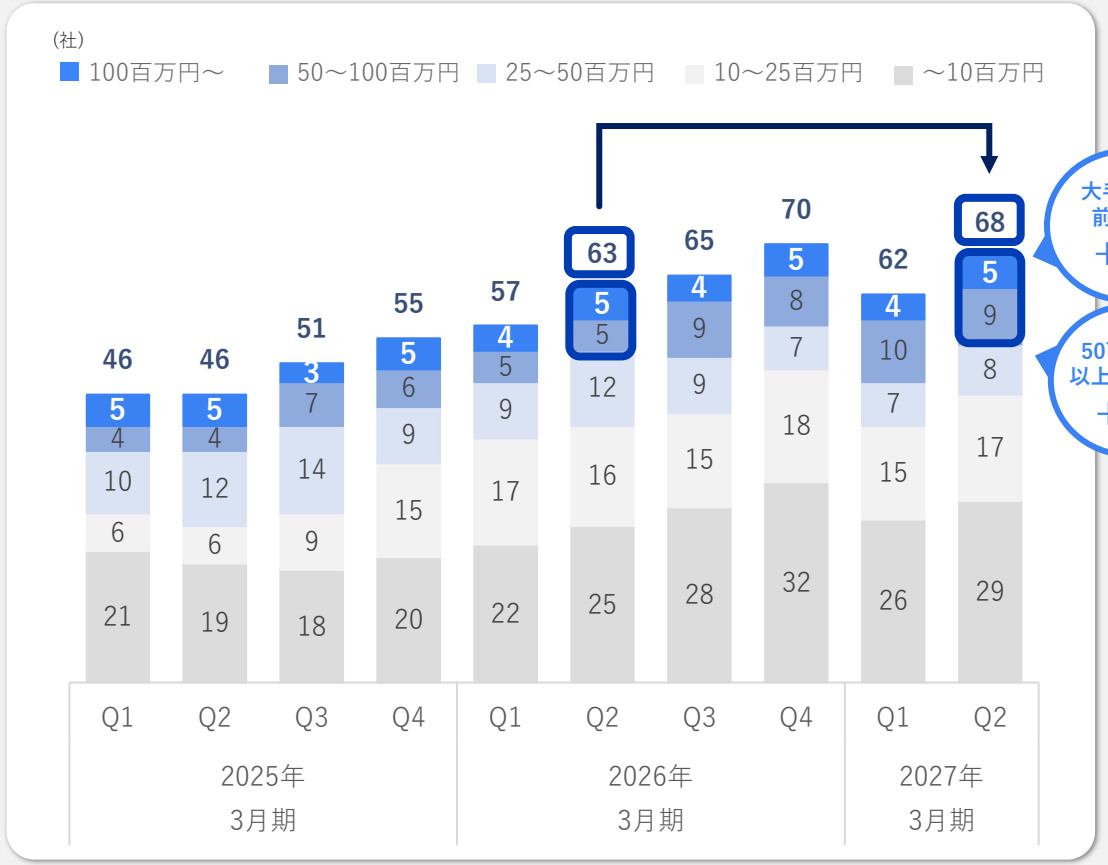
	2026年3月期 （期末時点）	2027年3月期 （第2四半期時点）	増減額
資産合計	**3,695**	**3,685**	**△10**
流動資産	3,339	3,406	+66
固定資産	355	279	△76
負債合計	**1,460**	**1,415**	**△45**
流動負債	1,075	1,066	△8
固定負債	384	348	△36
純資産	**2,235**	**2,270**	**＋34**
総資産	**3,695**	**3,685**	**△10**
現預金	1,136	1,542	+405
有利子負債	450	416	△33
自己資本比率	60.5%	61.6%	+1.1pt

© FLECT CO., LTD.

売上高別の契約顧客数及び売上高（大手企業）

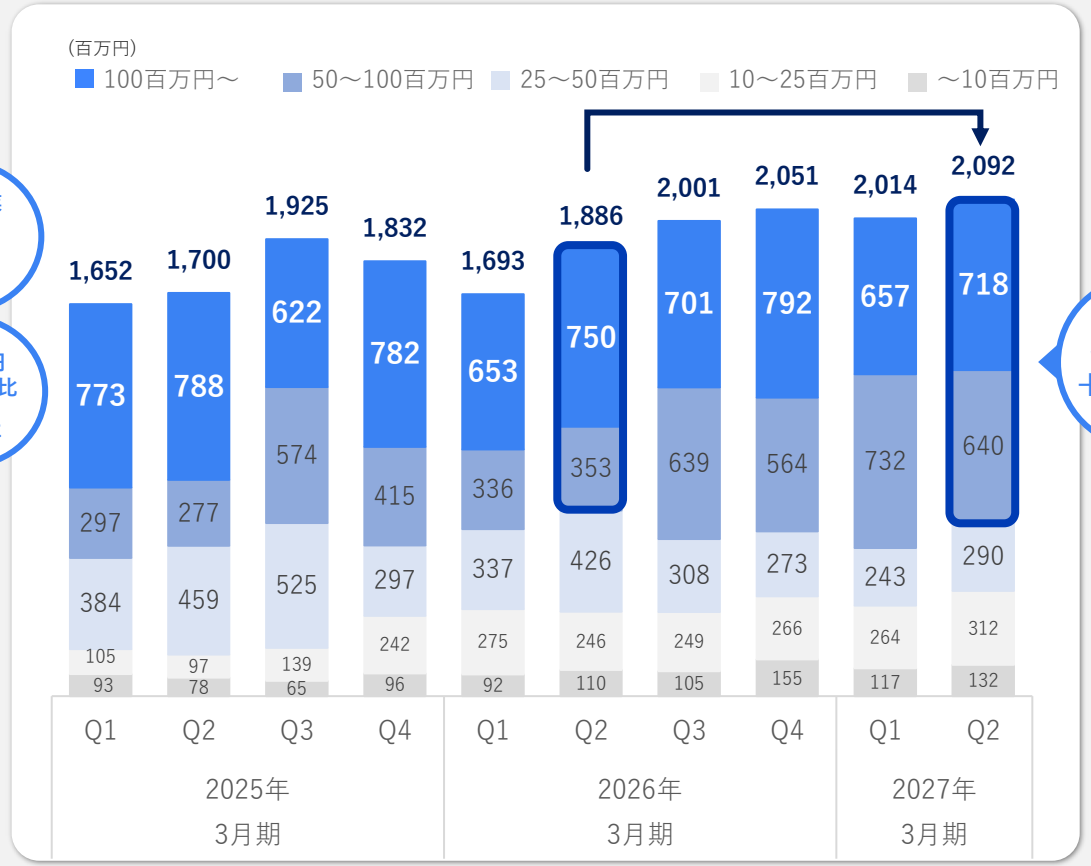
（大手企業）売上高別の四半期契約顧客数※1

27年3月期2Qの大手企業の四半期契約顧客数は前年比で5社増加し、68社となりました。また四半期売上高が50百万円以上の顧客数は、前年同期比で4社増加しました。



（大手企業）売上高別の四半期売上高※2

27年3月期2Qは、四半期売上高が50百万円以上の顧客からの売上合計が前年同期比で255百万円増加しました。



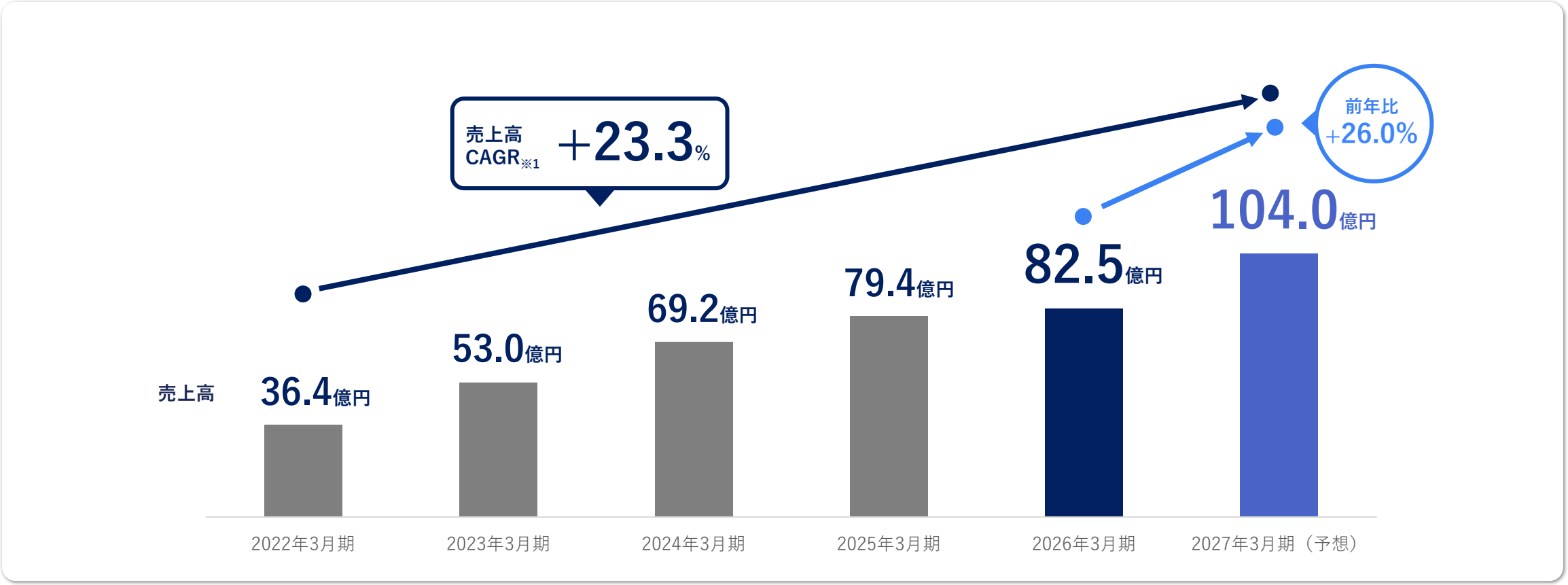
※1 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた四半期会計期間における契約顧客数。再販案件とは当社が仕入れたライセンスを顧客に再販売するリセールにあたり、当社においては金額が僅少なため、当該顧客は除く
※2 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客からの売上高を除く
※3 上記グラフの売上高は、クラウドインテグレーションサービスのみ

© FLECT CO., LTD.

成長戦略

中長期成長計画

クラウドとAIの先端テクノロジーを活用した「攻めのDX」支援を推進していく中で、「大型アカウント創出」「人材投資」「IDパッケージ事業を含めた研究開発投資」の成長戦略に取り組みます。
従前掲げていたプライム上場については、持続的成長を実現するための事業投資を優先し、プライム上場に資するタイミングでの上場を目指してまいります。

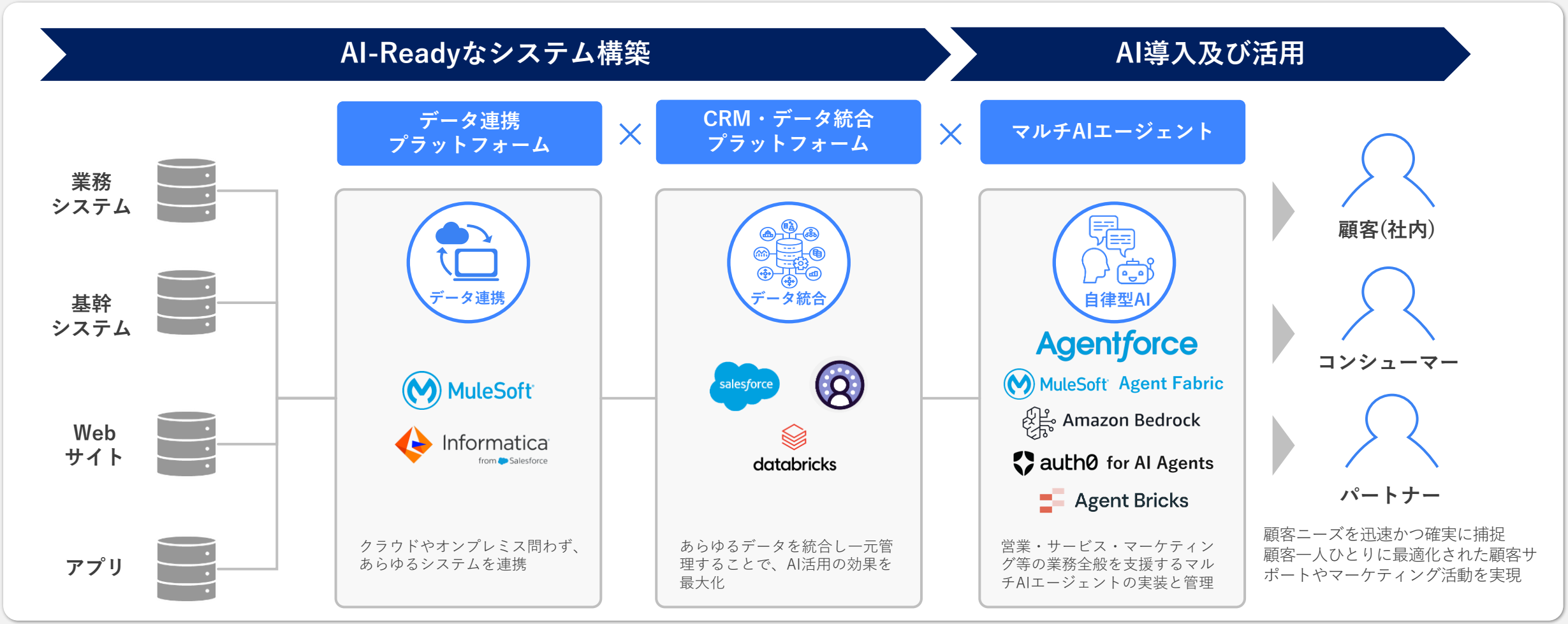


※1 CAGRは2022年3月期～2027年3月期の年平均成長率

© FLECT CO., LTD.

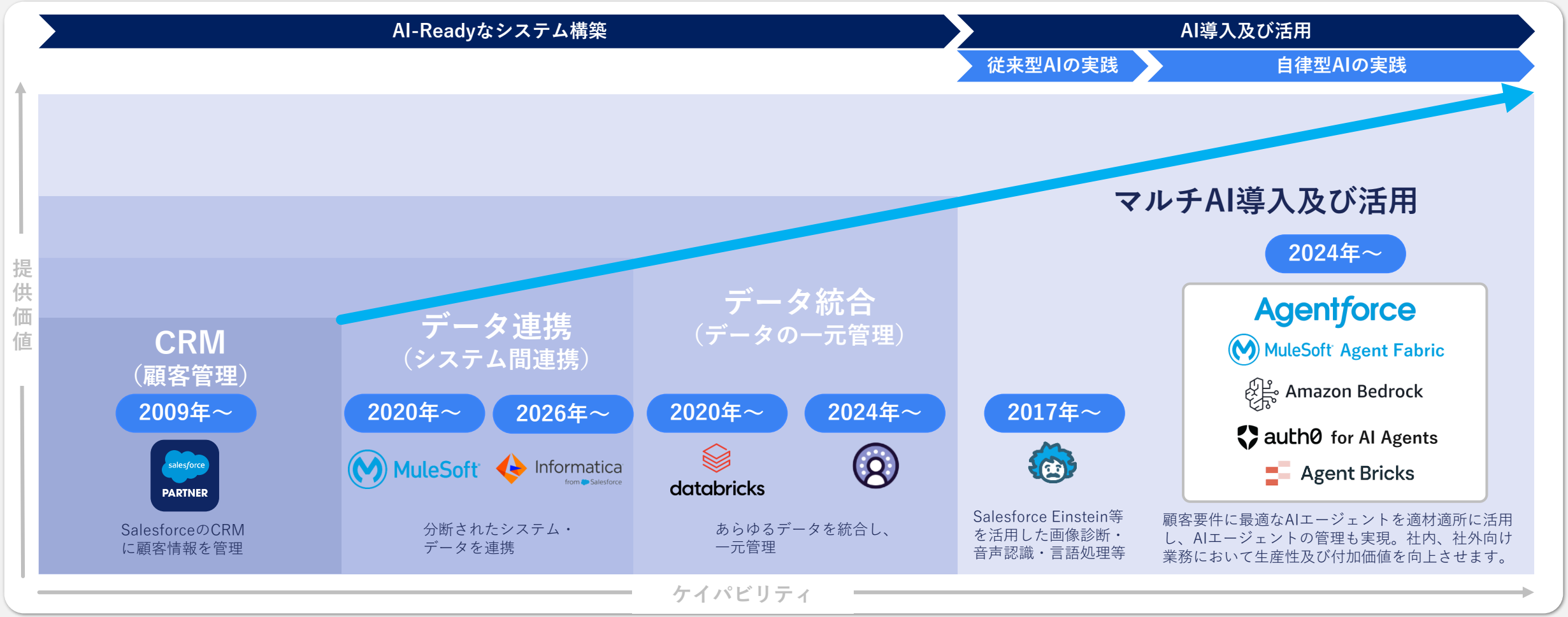
AI・データ基盤領域のトータルサービスによるクロスセルの推進

あらゆるシステムを繋げるデータ連携プラットフォーム、データを一元管理するデータ統合プラットフォーム、そしてマルチAIを組み合わせた、AIのトータルサービス提供を推進していきます。



従前から取り組んできた強みに、AI需要拡大の追い風

当社は従前より、データ連携・データ統合プラットフォーム、CRMの「AI-Readyなシステム構築」、また研究開発と顧客の社内外向けに提供する「AI導入及び活用」を手掛けており、AIの成果を最大化するための豊富なナレッジと実績を有します。



© FLECT CO., LTD.

マルチクラウド・マルチAIを活用したビジネス変革を実現するDX支援サービス

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。



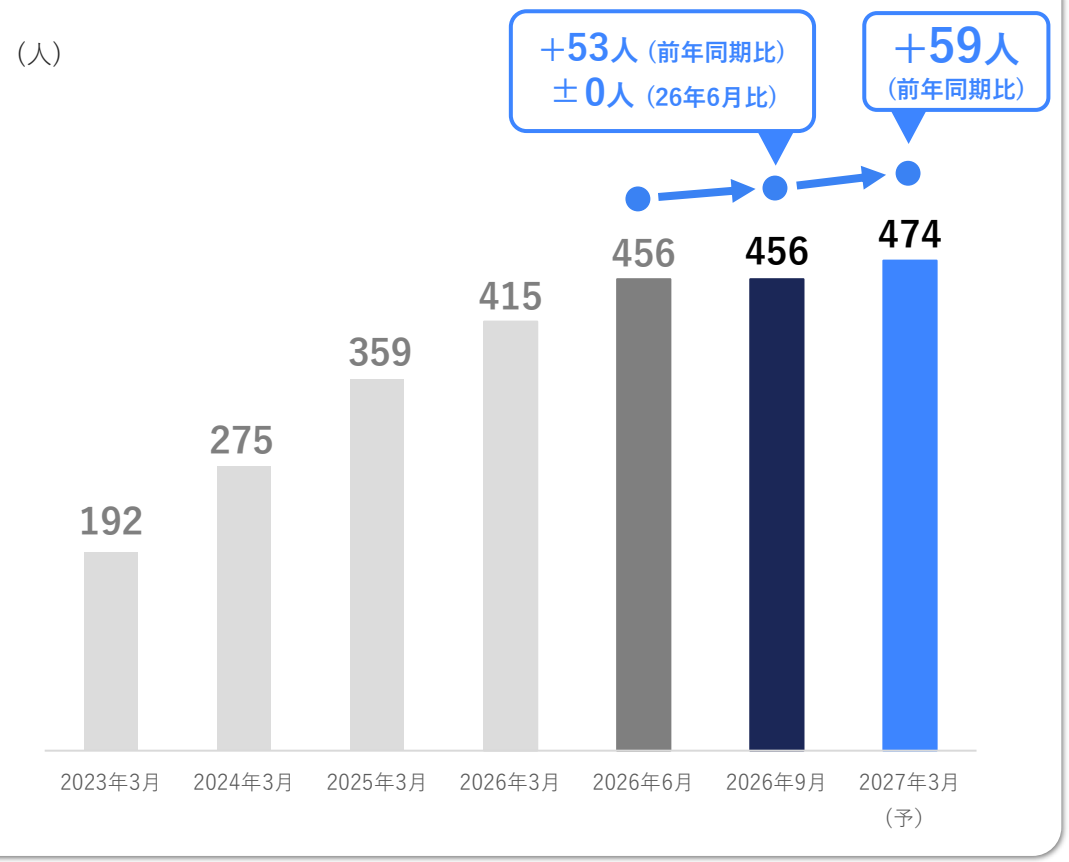
※1 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム
※2 Marketing Automation（マーケティングオートメーション）マーケティング活動を自動化するツール
※3 Business Intelligence （ビジネス・インテリジェンス）大量データを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略の意思決定を支援するツール

© FLECT CO., LTD.

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、26年9月末時点において456人、前年比で53人増加、26年6月末対比では同数となりました。
27年3月末時点においては、474人と59人の純増を計画しています。

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

- Certified Technical Architect（最上位資格）
- Salesforce core Certification 1,940名
- MuleSoft ※3 Certification 455名
- Cloud コンサルタント 191名
- ※4 Certification 38名
- AWS Certification 289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 350名

※2 2026年9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
※4 Certified Engineer Associate、 Certified Engineer Professional、 Certified Generative AI Engineer Associateの3資格の合計人数

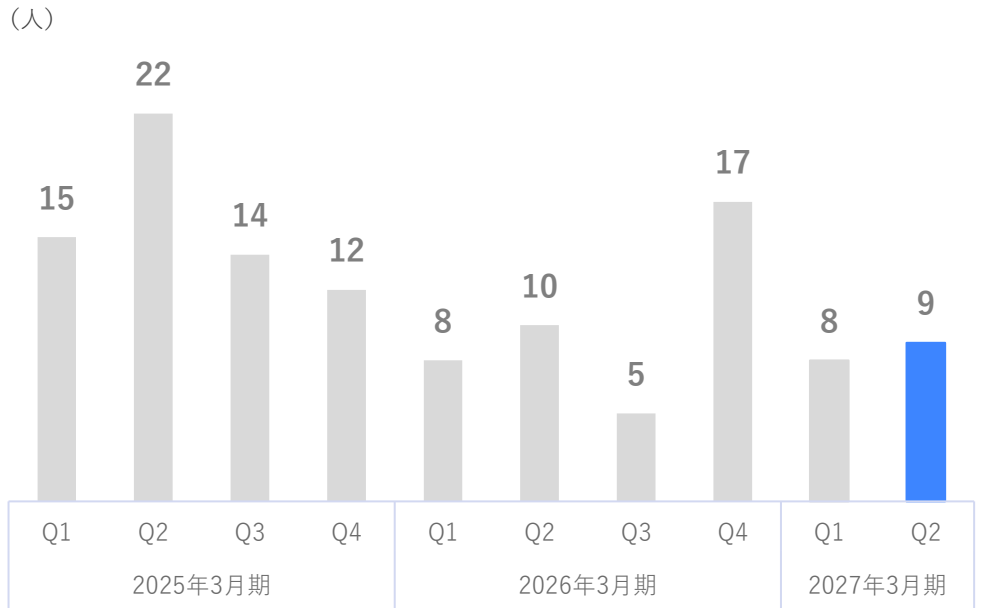
© FLECT CO., LTD.

高い採用基準によるエンジニアの厳選採用

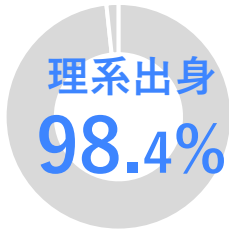
高い採用基準を設けてコンピュータの基礎力が高い人材を見極めています。経験者採用（キャリア採用）において、エントリーから入社に至る割合は約50人中1人となり、優秀なエンジニアを厳選しています。
なお、26年10月の新卒入社は理系大学院卒のエンジニア職が6人となりました。

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

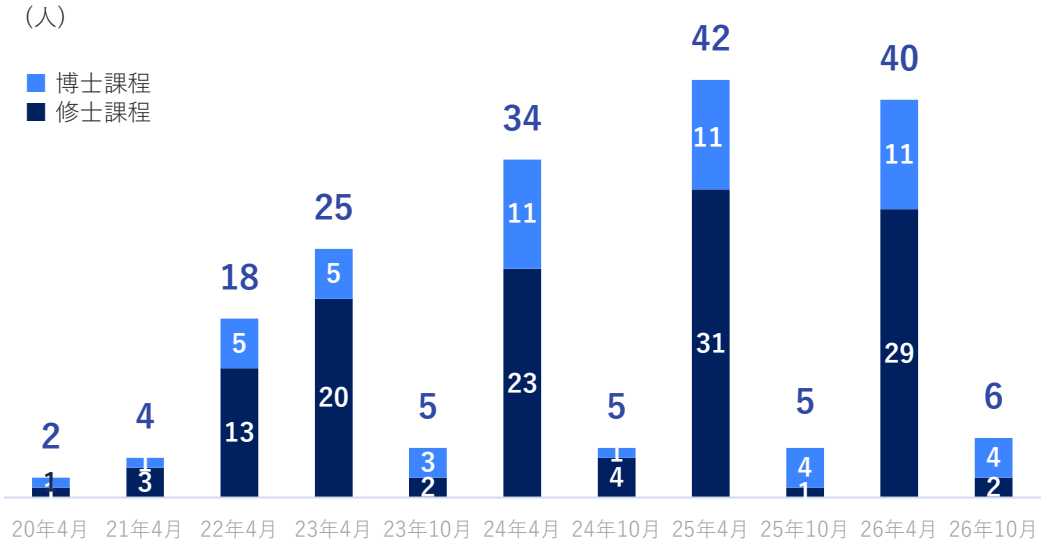


新卒採用（エンジニア職 ）の推移



20年4月～26年10月の採用数 上位3校

東京大学大学院 16人
京都大学大学院 11人
九州大学大学院 8人
埼玉大学大学院 8人



© FLECT CO., LTD.

ID基盤導入パッケージについて

Okta, Inc.（本社：米国）が提供する認証基盤サービス「Auth0」に機能強化および標準化したID基盤導入パッケージを提供します。
認証方式やUX機能など、様々な機能においてセキュリティとUXを考慮したベストプラクティスを搭載しています。



搭載機能

auth0 aws

- 認証機能
- パスキー
- Adaptive MFA
- ソーシャルログイン

- 基本UX機能
- アカウントマイページ
- 管理者向け機能
- 各種運用保守サービス

※画面はイメージです。一部、開発検討および開発中の機能も含みます。

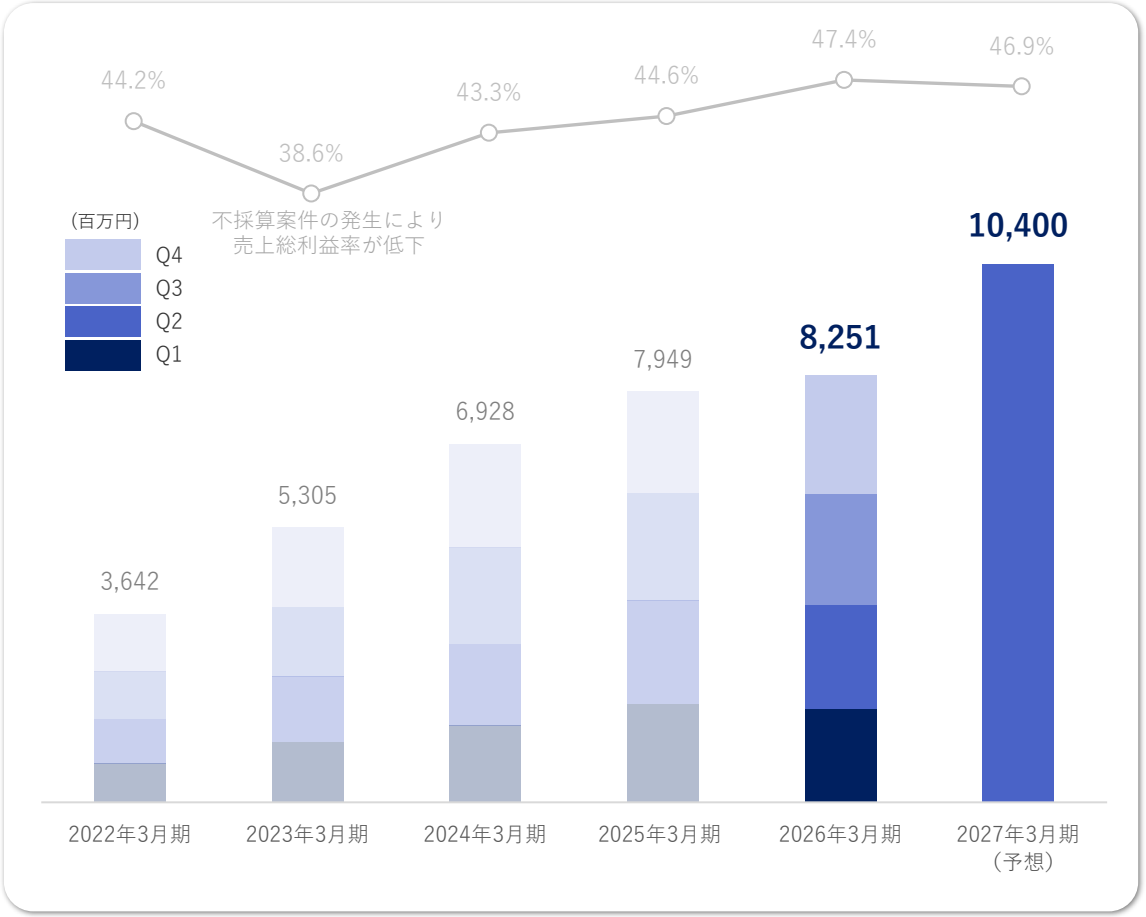
© FLECT CO., LTD.

Appendix　業績推移

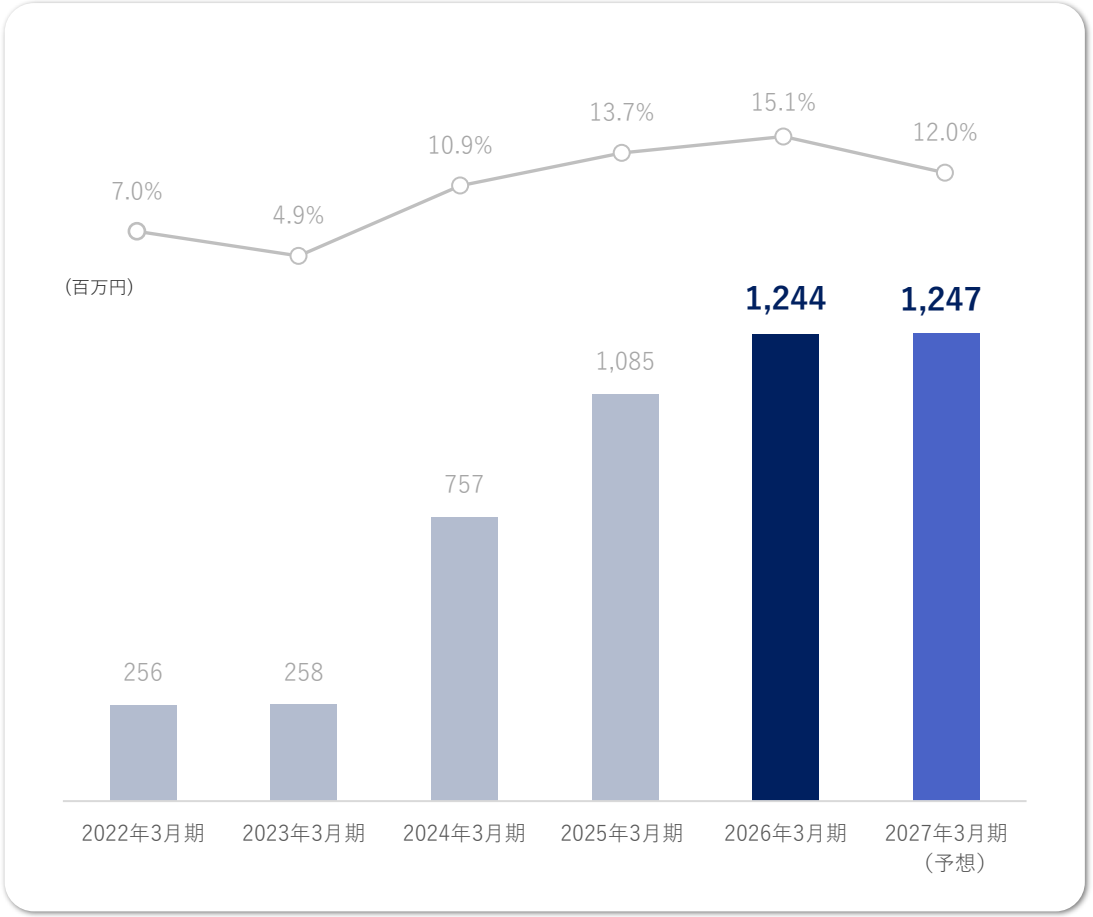
業績推移

26年3月期の売上高は8,251百万円（前年同期比+3.8%）、営業利益は1,244百万円（前年同期比+14.6% ）と、売上高・営業利益ともに過去最高となりました。27年3月期においても、売上高は10,400百万円（前年同期比+26.0%）、営業利益は1,247百万円（前年同期比＋0.3% ）と、過去最高を計画しています。

売上高 / 売上総利益率



営業利益 / 営業利益率



© FLECT CO., LTD.

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	759百万円（2026年9月末時点）
従業員数	481人（2026年9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～ クラウドとAIの先端テクノロジーで企業の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、マルチクラウド開発・運用からマルチAIの導入サービスを提供。

ビジョン



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。

© FLECT CO., LTD.

先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷

2024年～
Salesforce, Inc.が展開する自律型AIエージェント「Agentforce」の導入支援サービスの提供

2023年～
Okta, Inc.とのパートナー契約により
ID管理・統合認証基盤の開発を提供

2020年～
Amazon Chimeを活用したWithコロナ環境に適応するオンラインビデオサービス開発を提供
MuleSoft,LLC、Tableau Software,LLCとパートナー契約によりマルチクラウドを強化
bricks, Inc.とのパートナー契約によりデータ統合基盤の開発を提供

2017年～
Salesforce Einstein※3等のAIテクノロジーを活用した画像診断・音声認識・言語処理等のAIサービス開発を提供

2015年～
株式会社セールスフォース・ドットコムのIoT※1アクセラレータープログラムに登録、IoT/Mobilityサービス開発を提供

2009年～
株式会社セールスフォース・ドットコム、Heroku,Inc. 、Amazon Web Services,Inc.とパートナー契約を順次締結

マルチクラウドとデザインで
顧客向けアプリ・業務向けアプリ開発を提供

2005年～
株式会社リクルート向け大規模WEB・モバイルアプリケーション開発を提供、同社のメインパートナーに認定

マルチクラウド開発
17年超の実績

顧客接点アプリ開発
21年超の実績

自律型AI
ID
データ統合 API連携
従来型AI
IoT/Mobility
Multi Cloud/ Design
Web/Mobile

2016年～
Cariot
Mobilityサービスの開発資産を活用して新規事業「Cariot」を創出
株式会社セールスフォース・ドットコムのOEMパートナー契約を締結し、 SaaS型※2ドライバー働き方改革クラウドサービスを提供

2024年10月1日よりソラコムとの合弁会社化
（ソラコムの子会社化）

※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

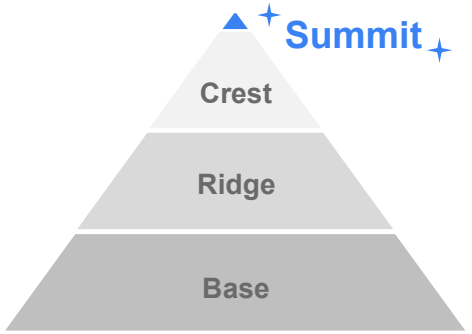
© FLECT CO., LTD.

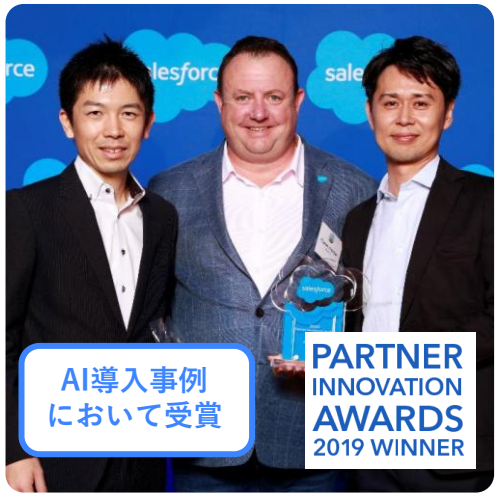
国内でもグローバルでも評価される先端DX実績

MuleSoftの国内アワードを5年連続で受賞しました。また国内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ています。

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
2026年４月	Salesforce Japan Partner Award 2026 “Japan Partner of the Year - MuleSoft - ” MuleSoft の協業実績におけるビジネス規模等が総合的に評価され受賞

salesforce PARTNER
パートナーランク
最上位
「Summit」認定





パートナーランク最上位
「Expert」に国内初認定

okta
「Auth0 Service Delivery
Specialization」に認定
Auth0の高い専門性
を証明

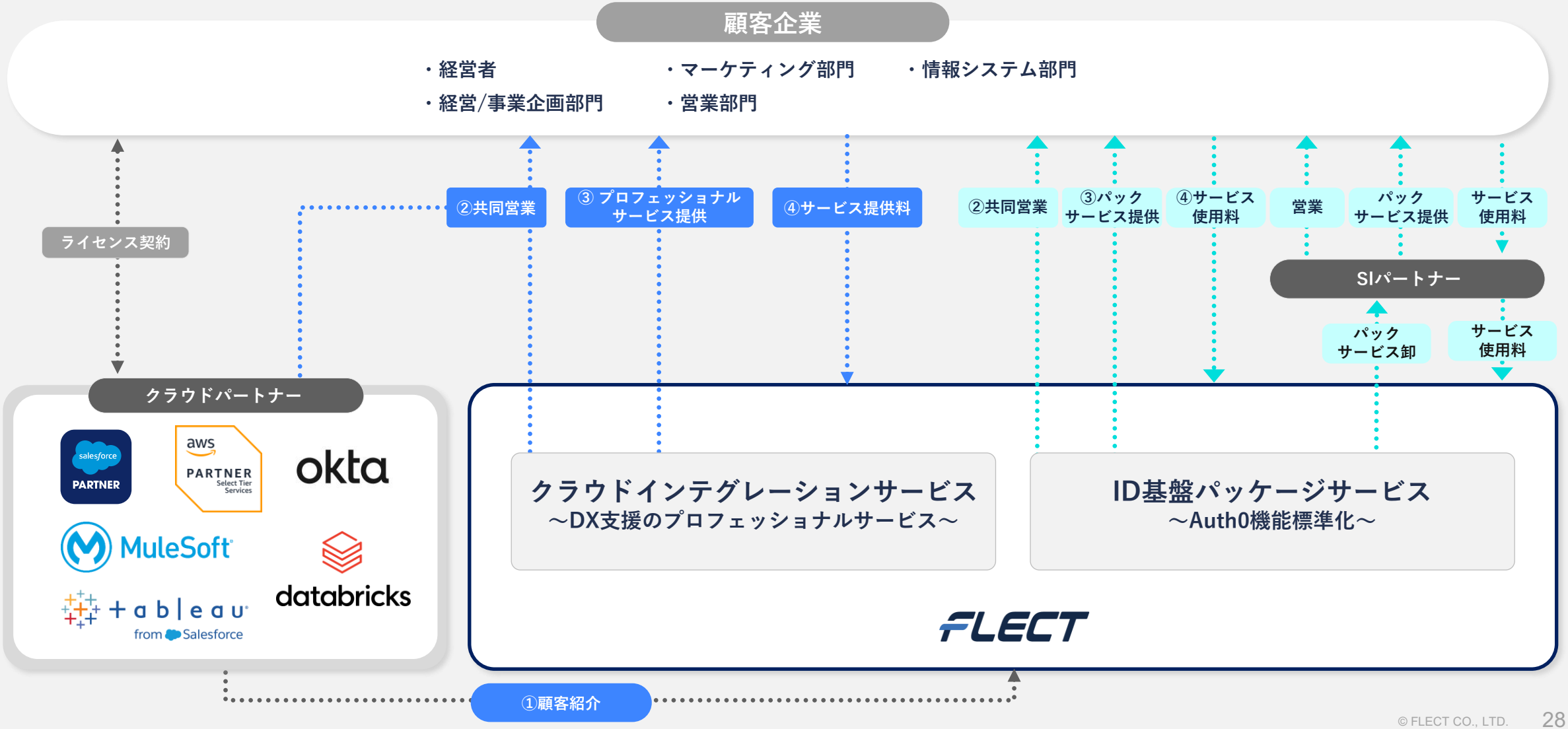
国内
初認定

アジア
パシフィック
初認定

© FLECT CO., LTD.

サービスの流れ

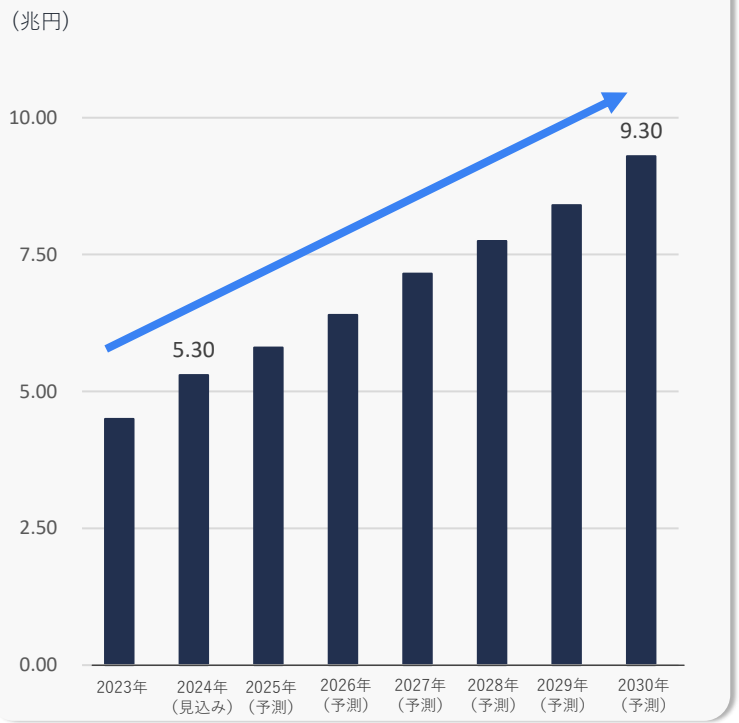
クラウドパートナーからの顧客紹介を受けて共同営業を行い、受注した顧客に直接プロフェッショナルサービスを提供します。
IDパッケージサービスは、直接もしくはSIパートナーを通じて顧客に提供します。



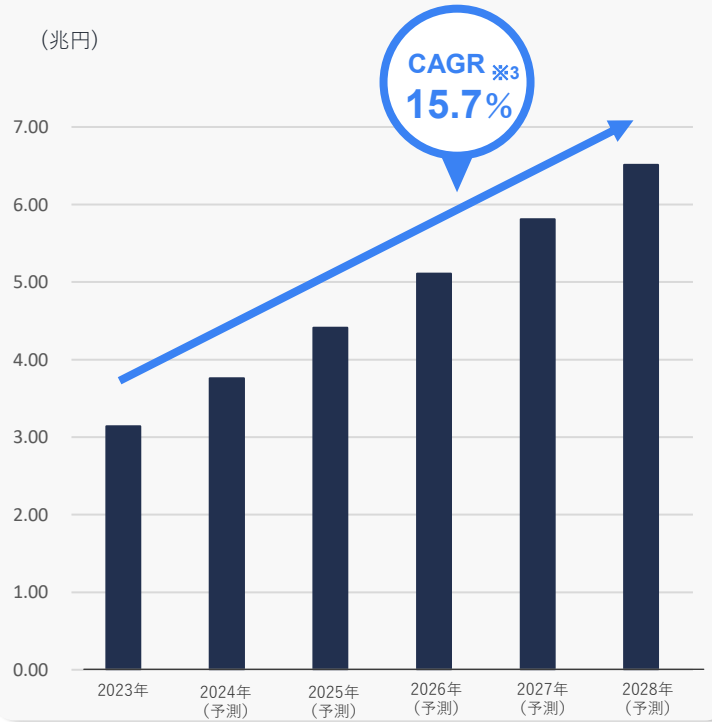
© FLECT CO., LTD.

日本のDX市場、クラウド市場、AI市場はいずれも拡大

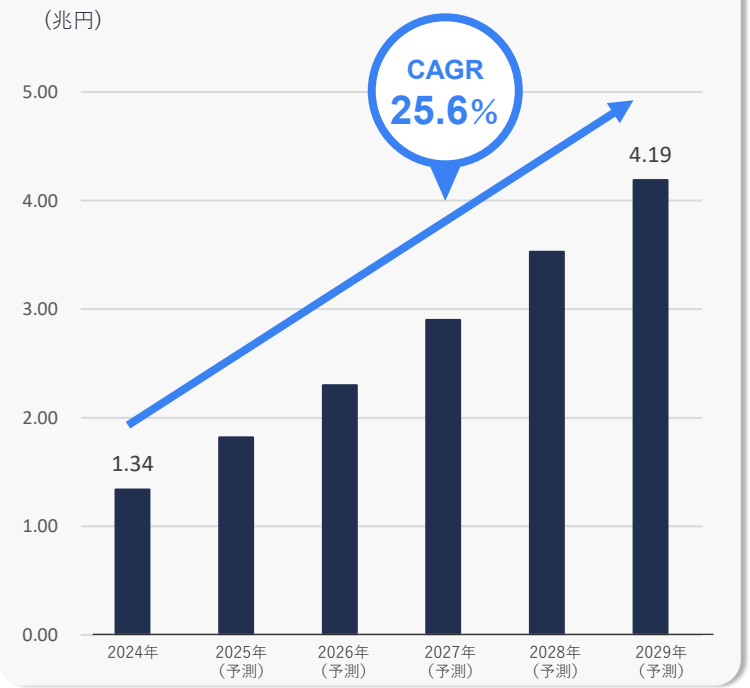
国内DX関連投資額（2023年～2030年）※1



国内パブリッククラウド市場は2023年～2028年のCAGR15.7%で拡大※2



国内AIシステム市場予測（2024年～2029年）※4

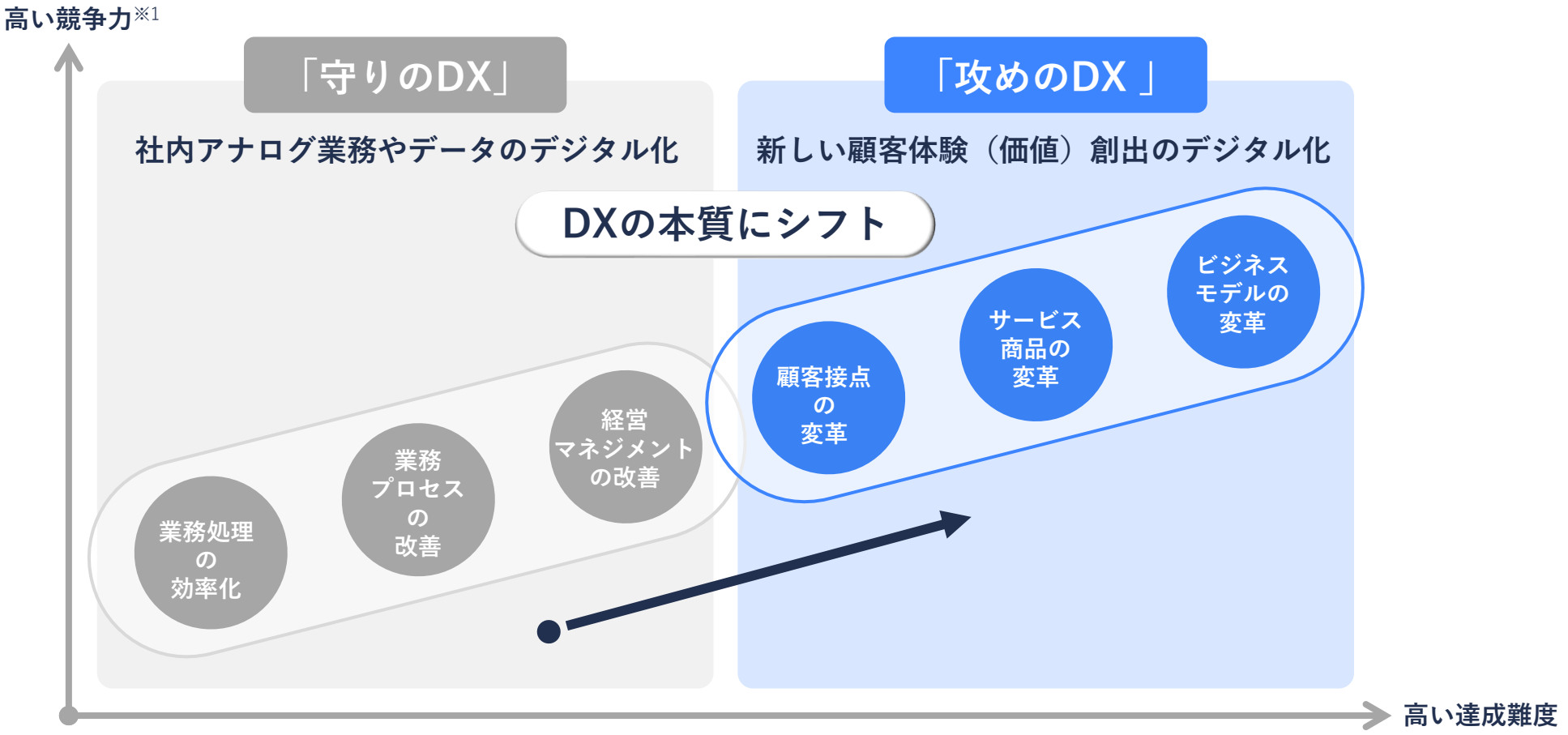


※1 （株）富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」を引用
※2 IDC Japan（株）「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用
※3 CAGR（年平均成長率）とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの
※4 IDC Japan（株）「国内AIシステム市場予測」を引用

© FLECT CO., LTD.

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

© FLECT CO., LTD.

クラウドとAIの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

データ連携、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行い、全てのデジタルサービスにAIを組み込んだ「攻めのDX」を支援します。

DX提供サービス

マルチAI

- Agentforce
- MuleSoft Agent Fabric
- Amazon Bedrock
- auth0 for AI Agents
- Agent Bricks

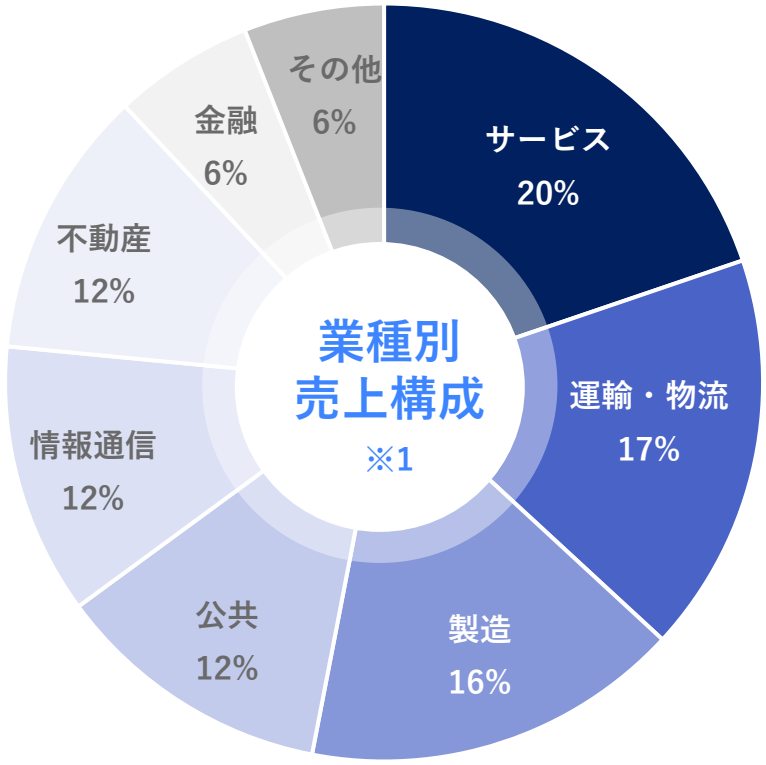


AIを組み込んだ攻めのDX

© FLECT CO., LTD.

多様な業界の大手企業を支援

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93% ※2となっています。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。



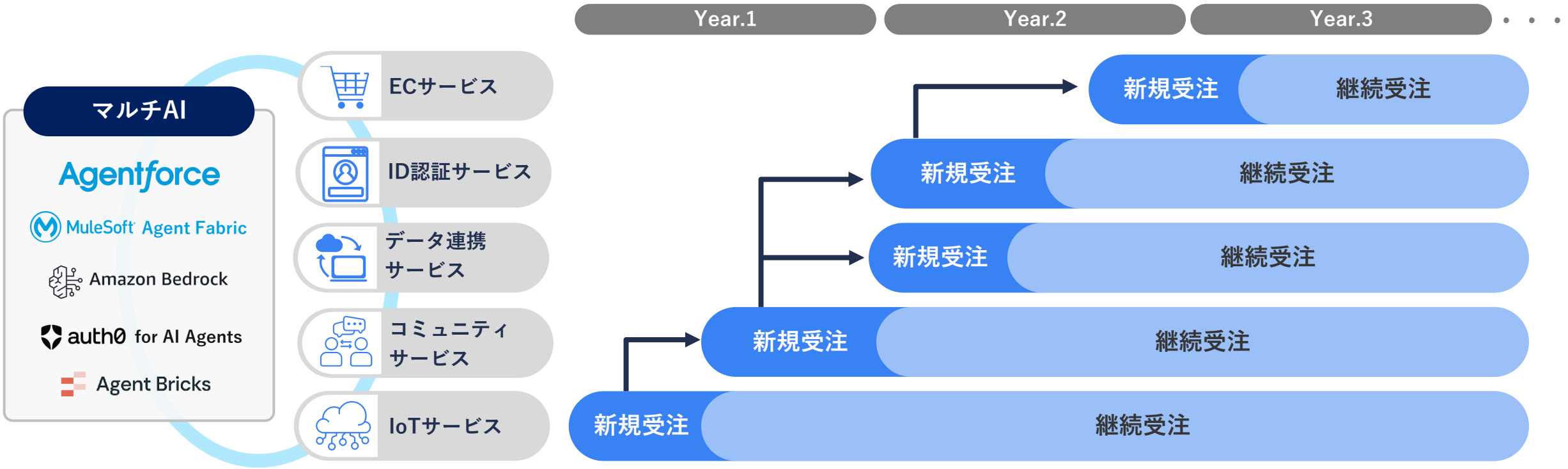
※掲載許諾企業の一部を抜粋

※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 2026年3月期通期の大手企業売上ベース

© FLECT CO., LTD.

DX案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大

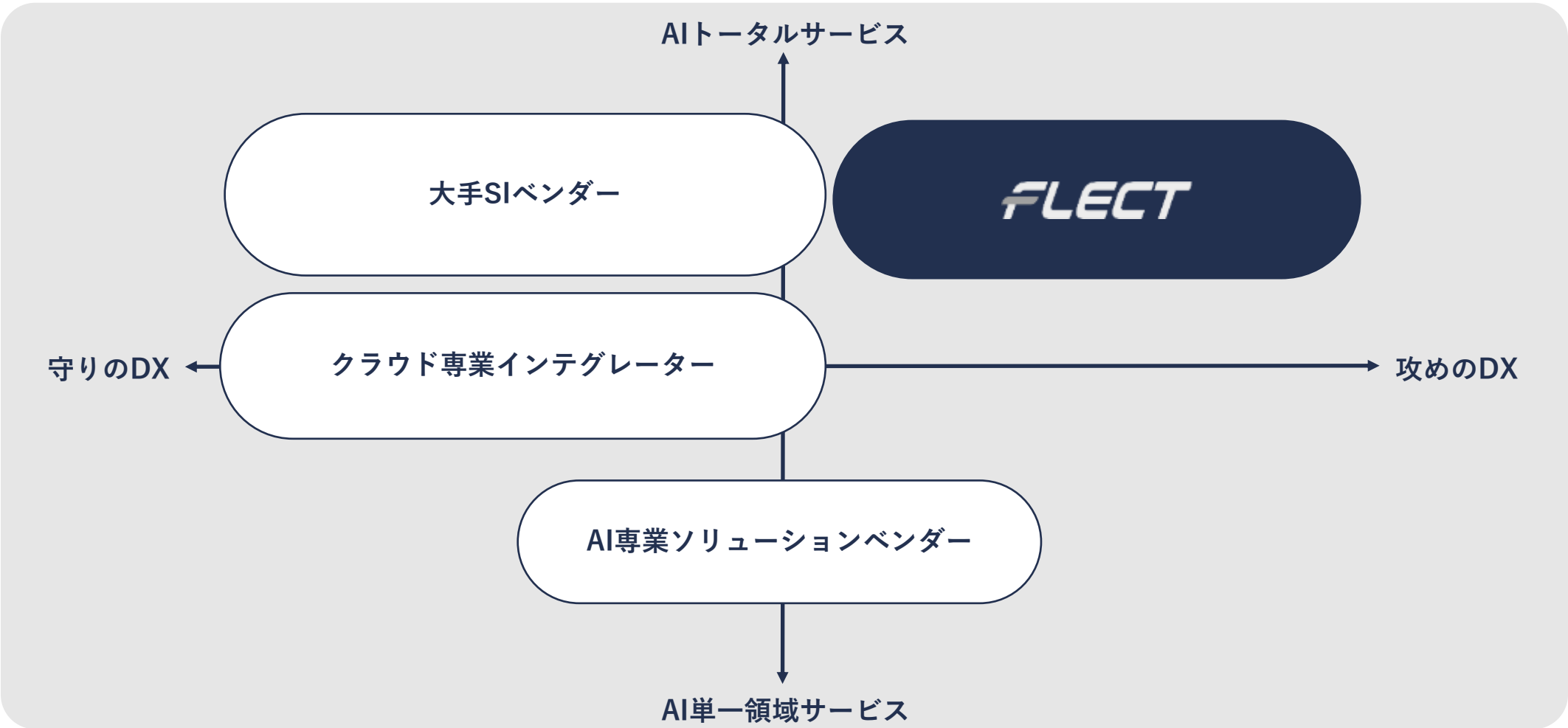
デジタルサービスを継続的に発展させながら、かつ複数のデジタルサービス開発を同時並行で推進していきます。また、全てのデジタルサービスにAIを組み込み、 AIのトータルサービスによりクロスセルを展開していきます。



クラウド・AIを活用した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「AIトータルサービスによる攻めのDX」を主たる事業領域とし、「AI-Readyなシステム構築」と「AI導入及び活用」といずれにも豊富なナレッジと実績を有するユニークなポジションをとっています。

大手企業向けDXエンジニアリングのポジショニングマップ※1



※1 上記図は、主たる事業領域について記載したものであり、当社見解により作成しております

© FLECT CO., LTD.

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

HONDA × FLECT



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。

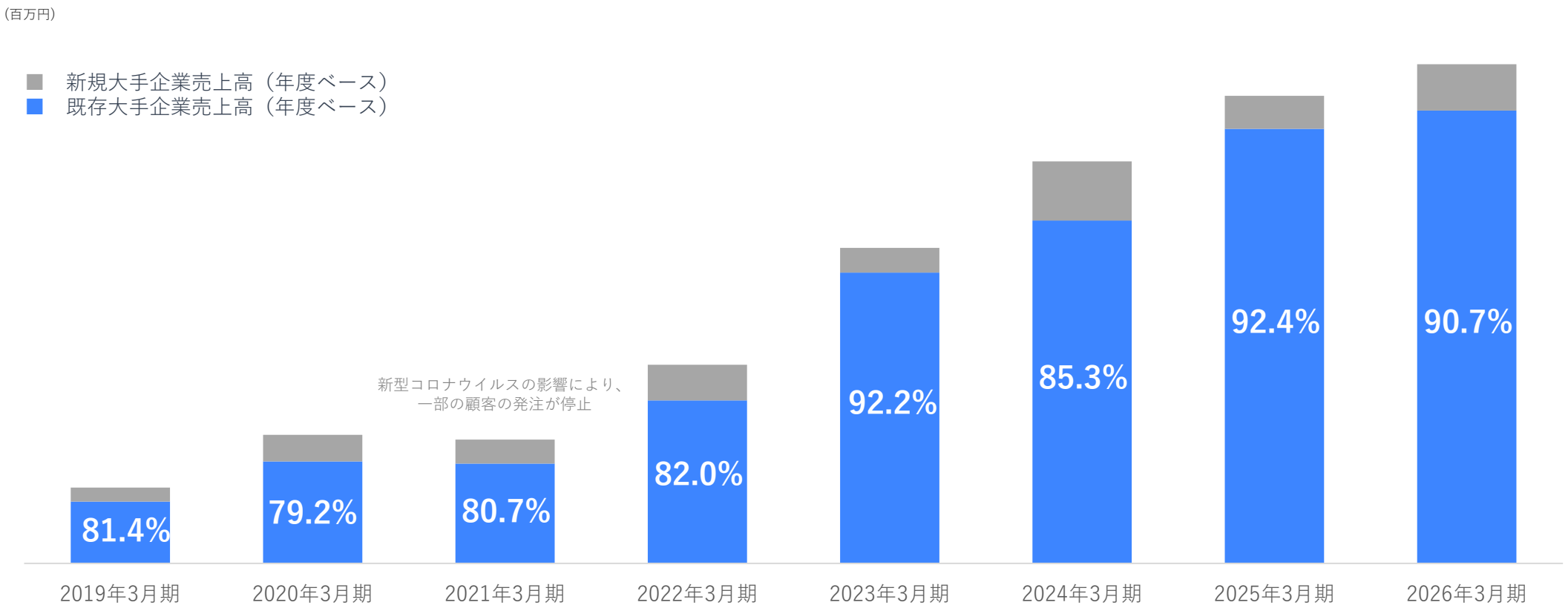
2023年5月9日に総理大臣官邸で行われた「AI に関する次世代リーダーとの車座対話」において紹介された、岸田元総理大臣の声にリアルタイムで音声変換する技術にも当社技術が活用されています。

※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)

© FLECT CO., LTD.

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。
なお、26年3月期における既存大手企業からの売上構成比は90%となります。



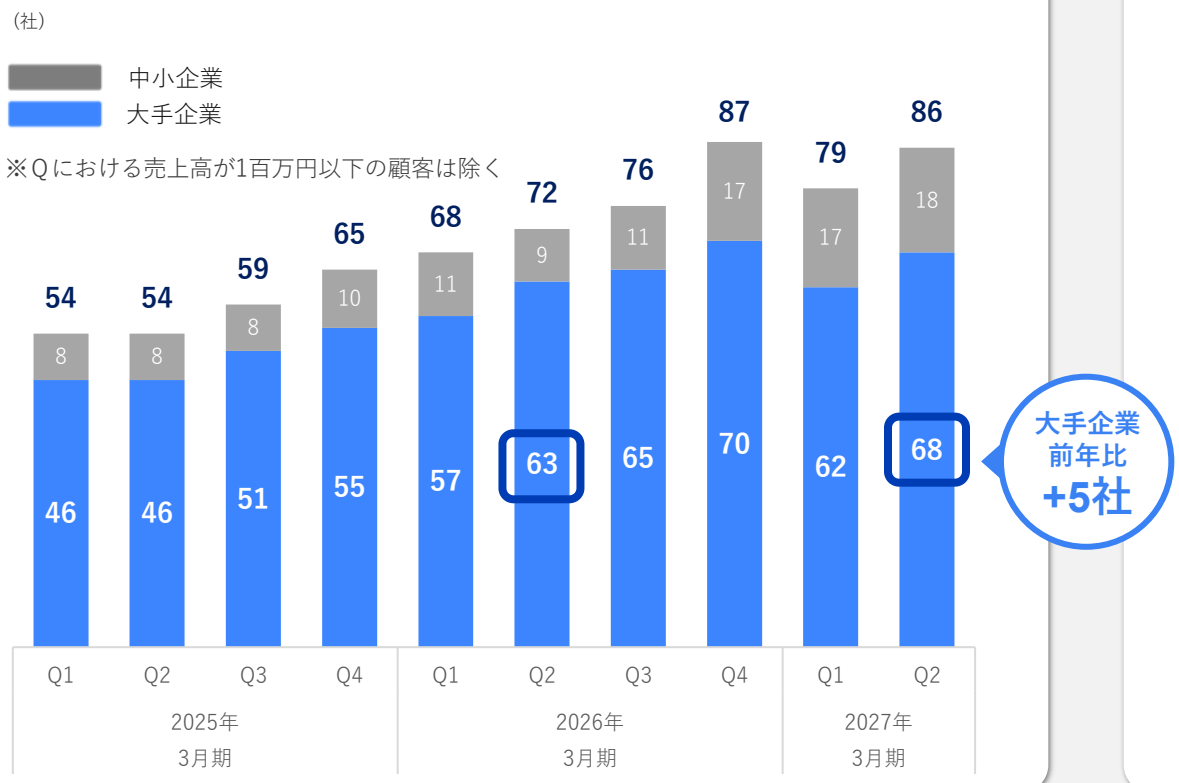
※1 既存大手企業の売上構成比： 大手企業の売上高のうち、前事業年度以前に契約があった顧客の売上構成比

© FLECT CO., LTD.

KPI推移（四半期ベース）

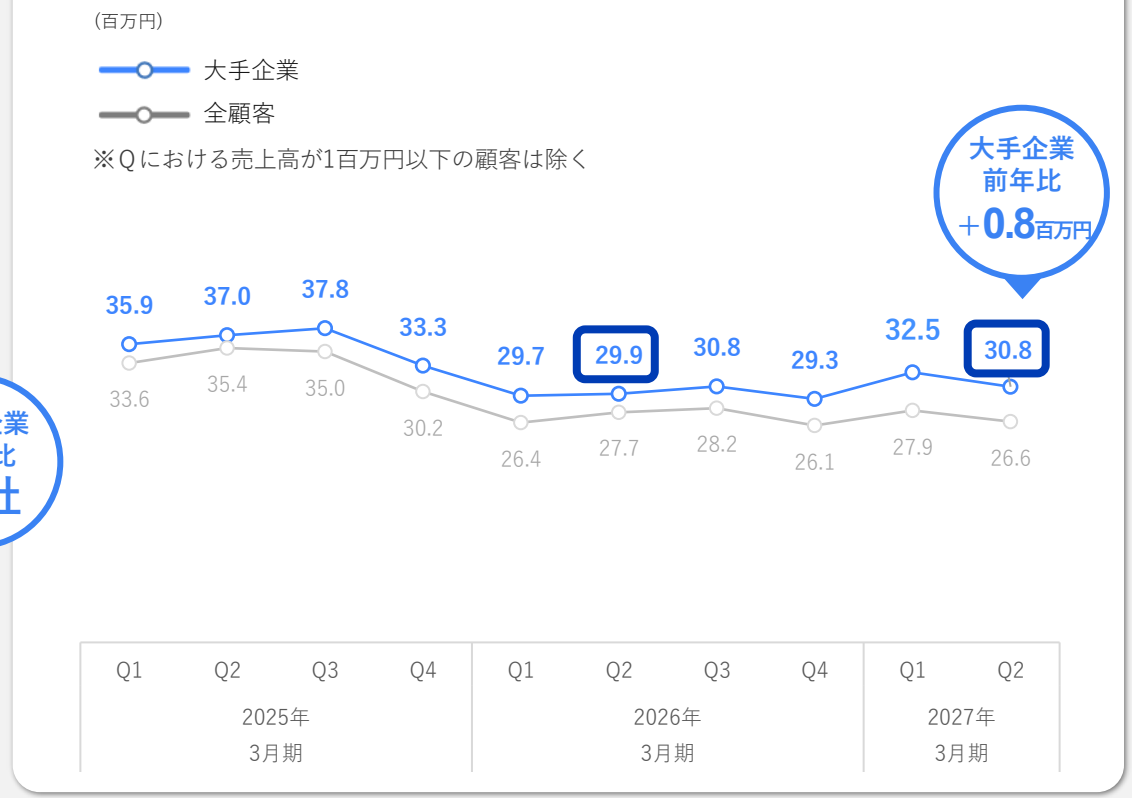
（全体）四半期契約顧客数※1

27年3月期2Qの大手企業の四半期契約顧客数は、新規顧客の獲得に加えて、前年比で5社増加し、68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)

27年3月期2Qの大手企業のARPAは、前年比で0.8百万円増加し、30.8百万円となりました。



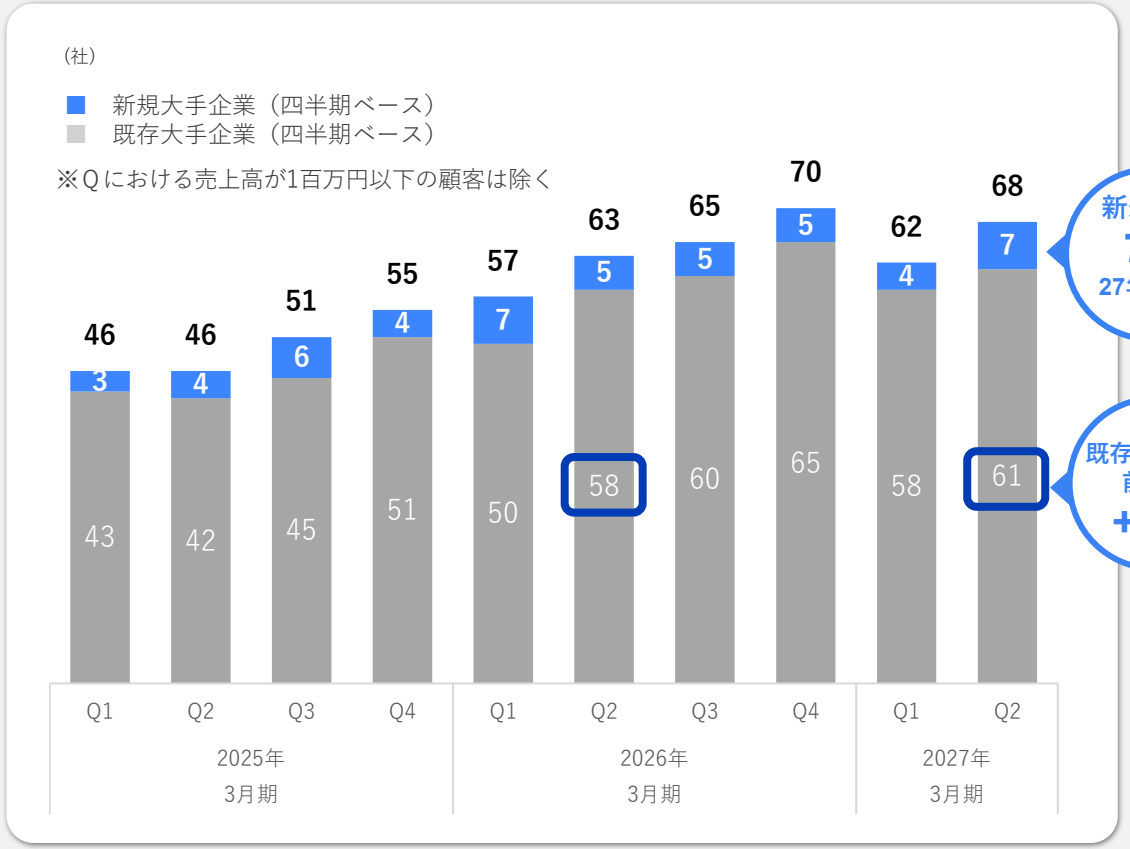
※1 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた四半期会計期間における契約顧客数。再販案件とは当社が仕入れたライセンスを顧客に再販売するリセールにあたり、当社においては金額が僅少なため、当該顧客は除く
※2 Average Revenue per Account の略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。
再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客からの売上高を除いた四半期売上高÷四半期契約顧客数により算出

© FLECT CO., LTD.

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

27年3月期2Qは新規で大手企業を7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3社増加し、61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）

27年3月期2Qの既存大手企業のARPAは、前年比で1.0百万円増加し、33.1百万円となりました。



※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

© FLECT CO., LTD.

DX支援事例-1

KOMATSU

「SMART CONSTRUCTION Fleet」

ダンプトラックの動態管理アプリを開発

IoT

ANA

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

NTT docomo

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

Panasonic

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

HONDA

「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)

Zoff

AI接客アプリケーション

顧客の購入履歴や好みに基づきパーソナライズされたメガネ提案を行い、顧客のメガネ購入における不安解消含めた顧客体験向上や店舗スタッフの生産性向上を実現

AI　Salesforce

JGC 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

Portal　Salesforce

KOKUYO

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

慶應義塾 Keio University Tokyo, Japan

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

WOWOW

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

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

API　MuleSoft

DX支援事例-2

経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry

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

「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　Salesforce
API　MuleSoft

外務省

「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、 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

NTT SMILE ENERGY

Okta(Auth0)導入支援

Okta(Auth0)による統合認証基盤を構築

ID　Okta　AWS

'なんかいいね'があふれてる
NANKAI

NANKAIグループの認証基盤刷新を支援

グループ共通ID「minapita ID」の基盤をAuth0へ刷新。ソーシャルログインのID統合とブランド一体型管理画面を構築。パスワード再設定不要の移行を実現し、連携サービス拡大と顧客体験向上を達成

ID　Okta

エスエーティ

IT機器の第三者保守サービスにおける業務効率化支援

過去のIT機器障害対応作業履歴から類似事例をAIが提示。膨大なデータから必要な情報を素早く特定し、保守業務の工数削減・応答時間短縮・対応品質の均一化による顧客体験の向上を実現

AI　Salesforce

SOME THING

地盤改良体品質判定アプリ「MARCRAY（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

Otsuka
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

美しい時代へ── 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」

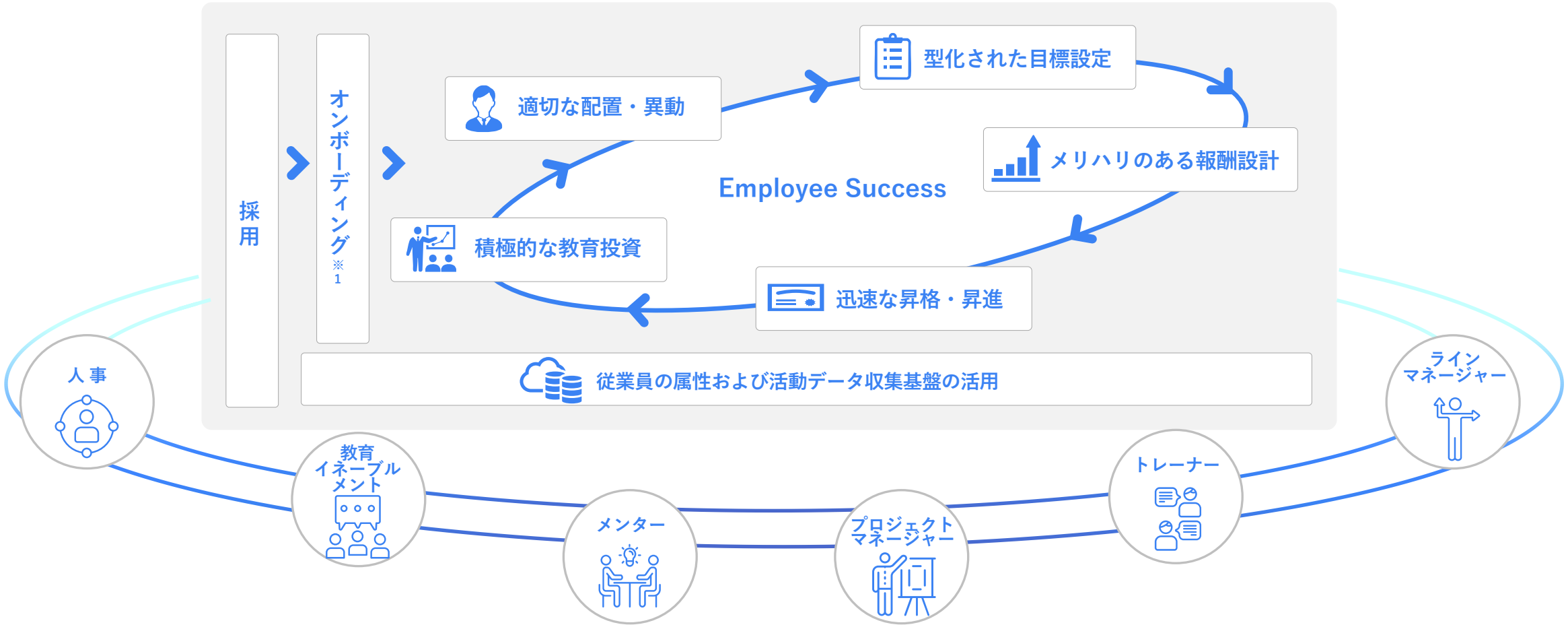
GPS・SIM機能とクラウドシステムで建機の稼働率や位置情報、CO2排出量の「見える化」を実現

IoT　Salesforce

© FLECT CO., LTD.

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。

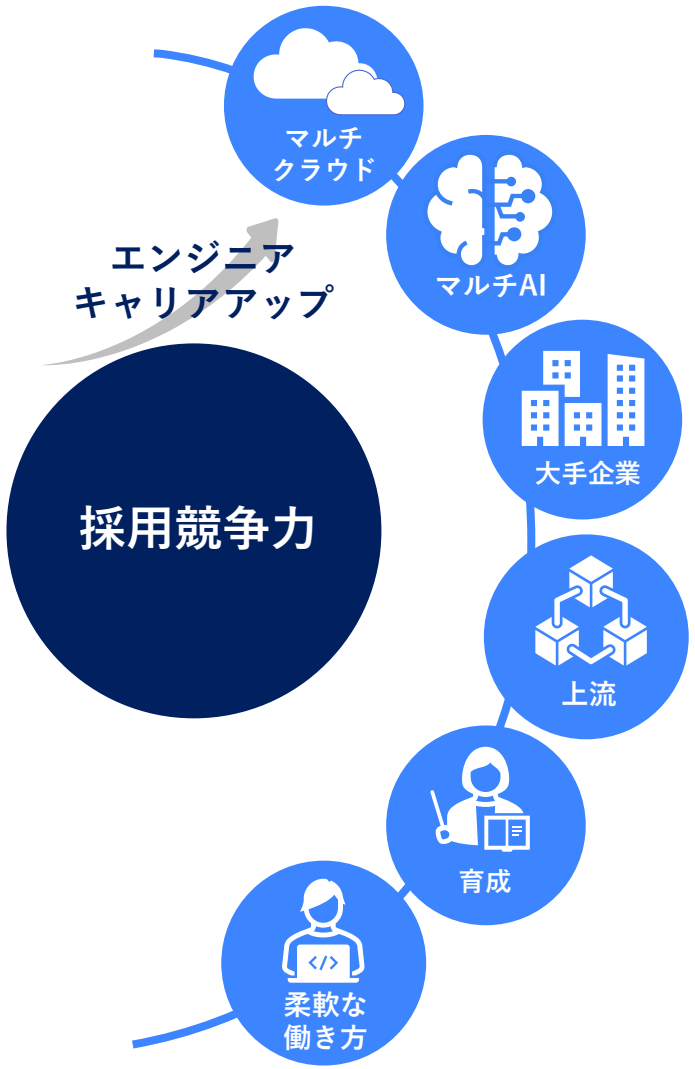


※1オンボーディングとは、新入社員や中途採用者など、組織に新しく加わった人材が職場に順応し、早期離職を防ぎ、定着・戦力化を促進するための取り組み

© FLECT CO., LTD.

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 **マルチAI**
Agentforce、MuleSoft Agent Fabric、
Auth0 for AI Agents、Genie、Bedrock 等
AI 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

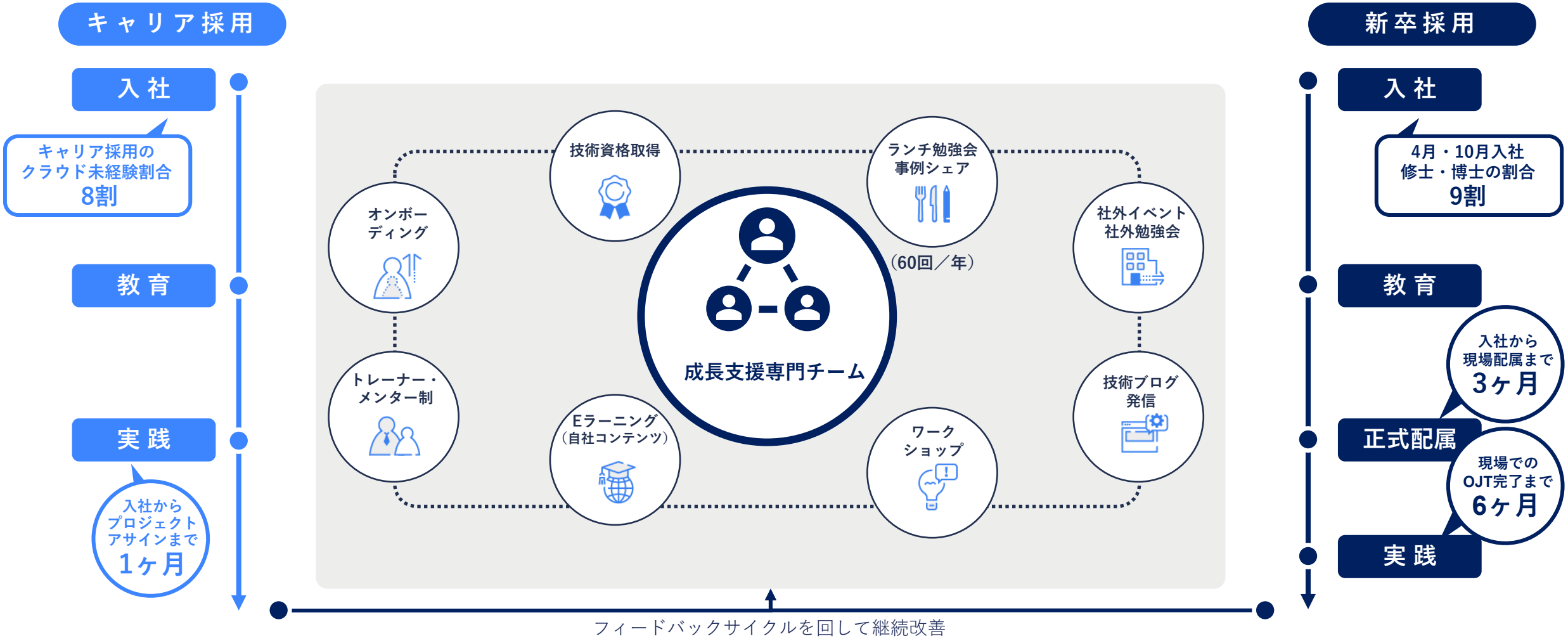
5 **育成体制と仕組み化**
成長支援の専門チームを中心に、
充実かつ効率的なキャリアアップのフォロー体制

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

© FLECT CO., LTD.

マルチな専門性を育む仕組みと人づくりの推進

社員の成長を支援する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。

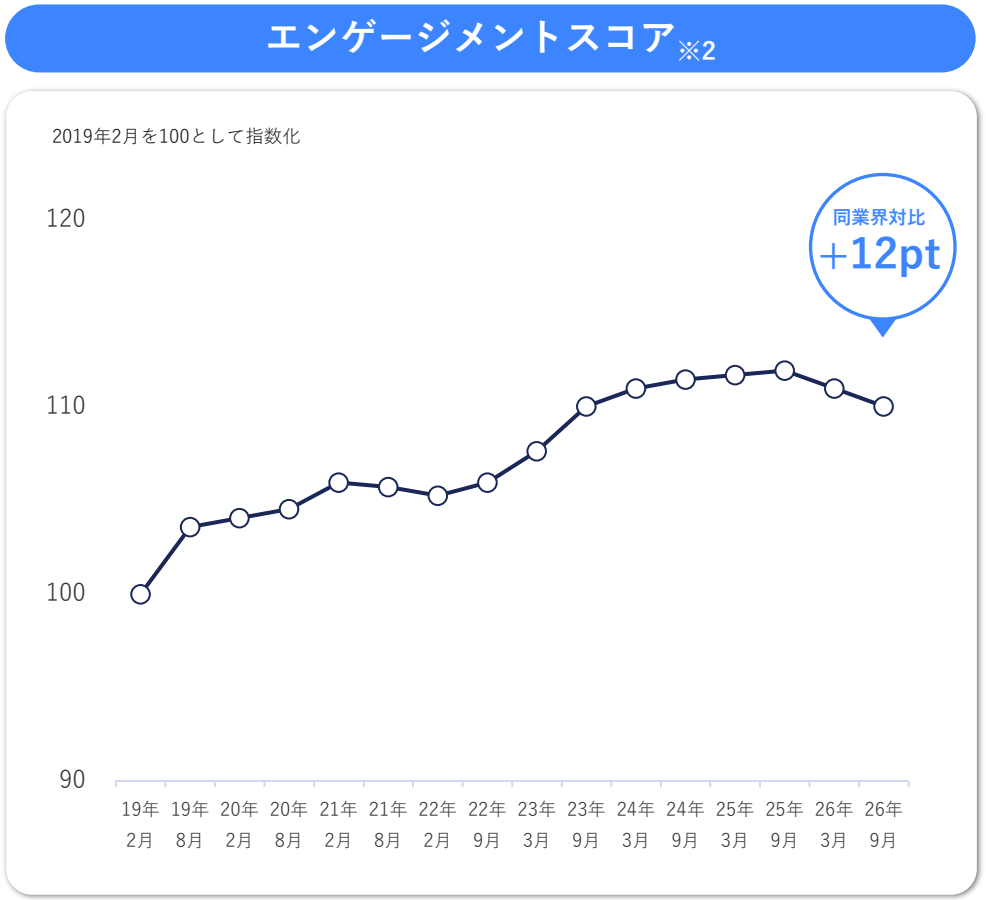


© FLECT CO., LTD.

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

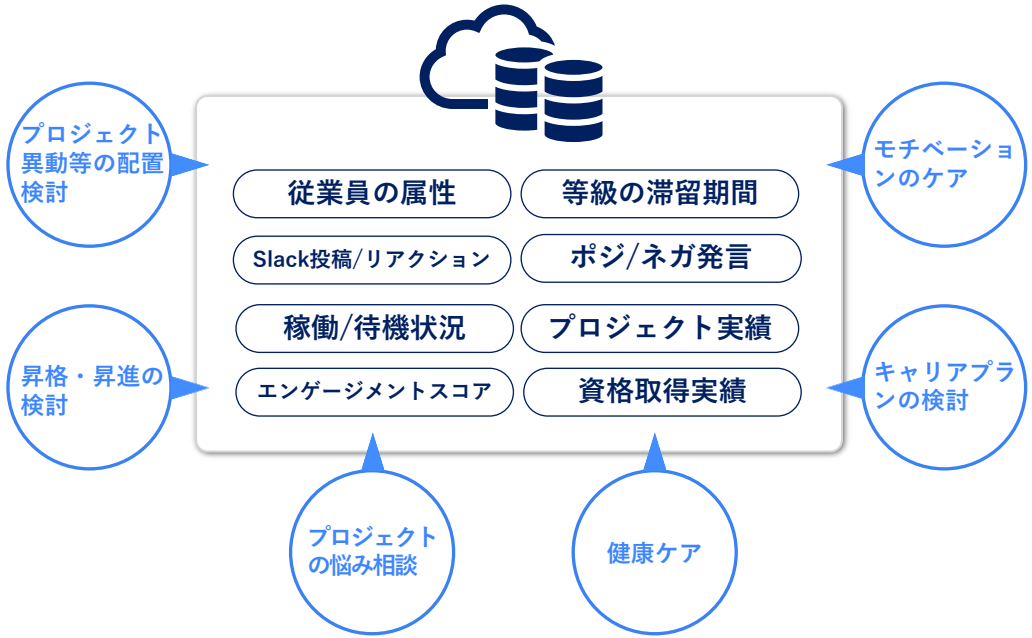
© FLECT CO., LTD.

従業員の属性および活動データ収集基盤の活用

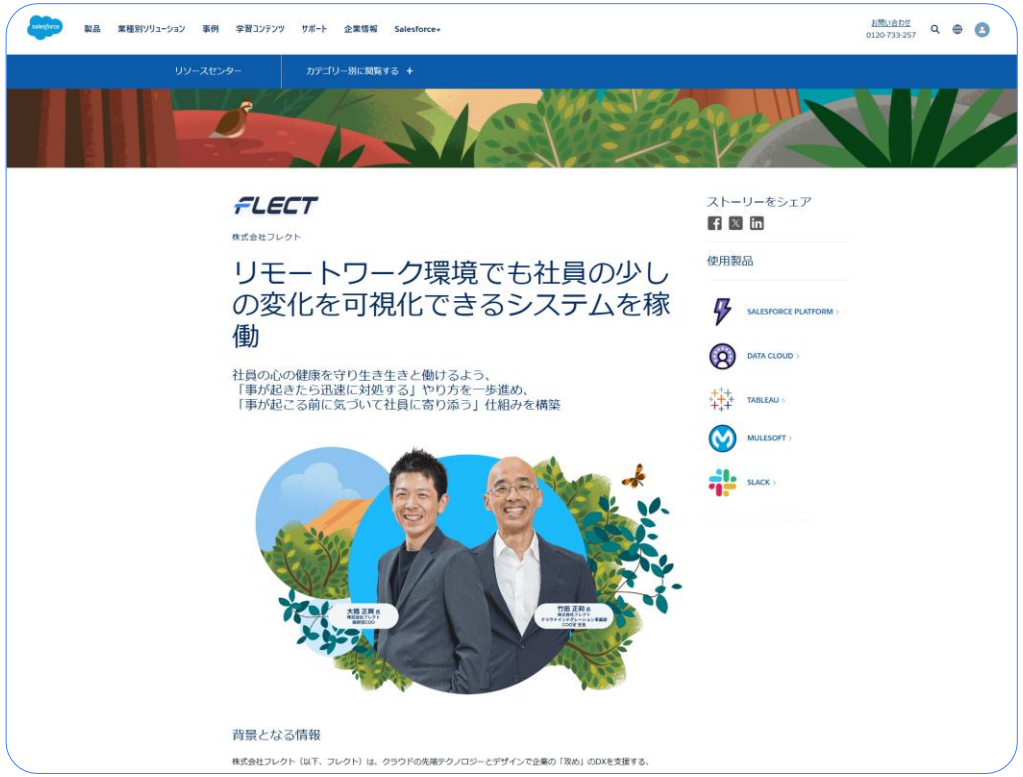
従業員データはキャリアプラン設計や業務アサインの判断材料として活用します。またリモートワーク環境下での従業員のコンディションを把握してフォローアップに活用し早期ケアを実現しています。これらのデータ基盤と可視化するシステムはSalesforce社の先進事例として紹介されています。

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/

© FLECT CO., LTD.

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おもしろい。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

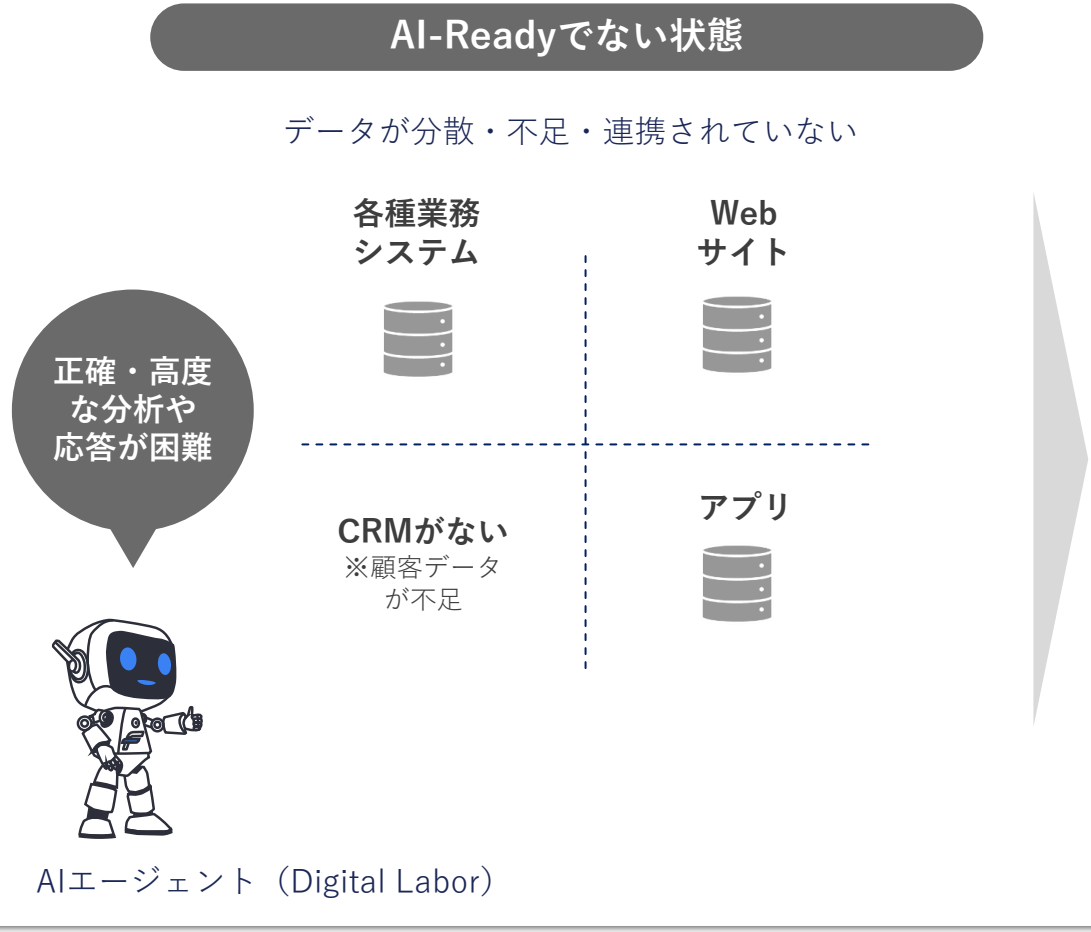
情報工学 修士課程

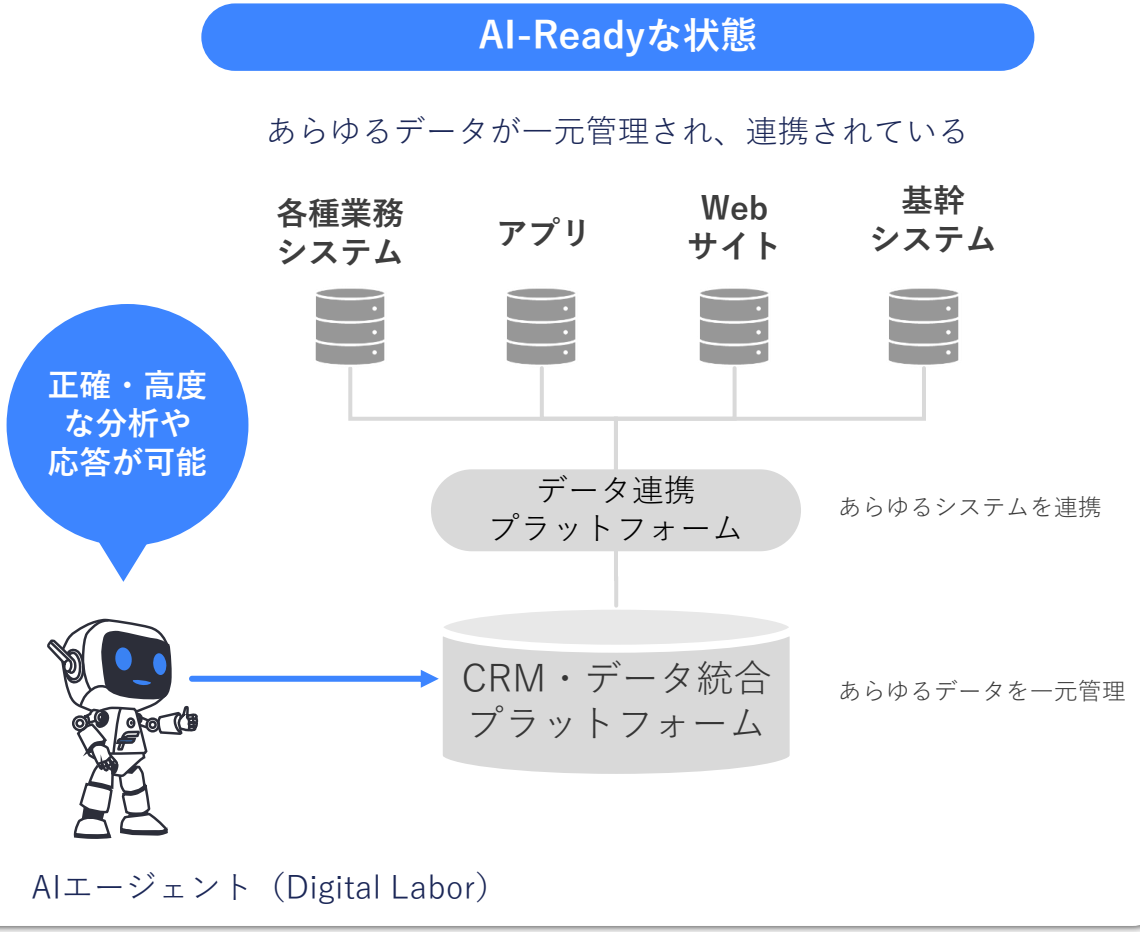
入社1年目でプロジェクトリーダーに抜擢。要件定義など上流工程にも携わり、クラウドインテグレーションの最前線へ。

© FLECT CO., LTD.

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データ連携もポイントになります。





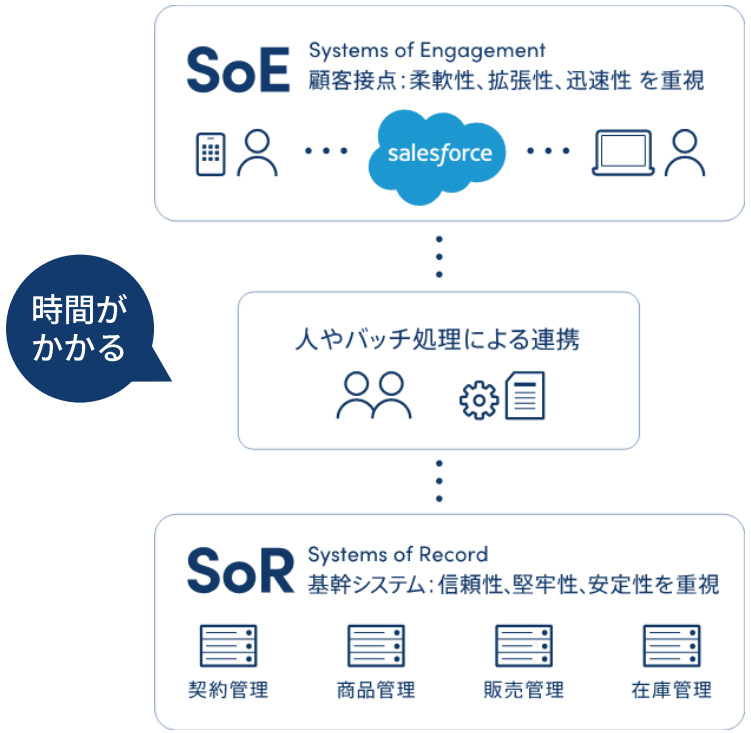
© FLECT CO., LTD.

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



© FLECT CO., LTD.

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



© FLECT CO., LTD.

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

- クラウドとAIの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_2排出量

- 物理サーバーの廃止によるCO_2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



© FLECT CO., LTD.

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

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

© FLECT CO., LTD.

投資家向け情報コンテンツのご紹介

シェアードリサーチ アナリストレポート

- シェアードリサーチ社は2009年設立の企業分析専門のリサーチ会社で、外部アナリストによる中立的なレポートを世界の機関投資家から個人投資家まで幅広く提供しています
- 財務データや市場動向の調査にとどまらず、事業の背景・成長戦略まで網羅していますので、当社への理解を深める参考情報としてぜひご活用ください

Shared Research

シェアードリサーチ（フレクトページ）
https://sharedresearch.jp/ja/companies/4414

YouTube フレクトIRチャンネル



決算説明会ウェビナーの動画を公開しています！

YouTube(フレクトIRチャンネル)
https://www.youtube.com/channel/UCAU7JnT0Kb0pmAn4cxj-vkw

フレクトIRサイト　３分でわかるフレクト



フレクトの事業内容を分かりやすく説明しています！

フレクトIRサイト ３分で分かるフレクト
https://www.flect.co.jp/ir/investor/about/

© FLECT CO., LTD.

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サイト

- （IRメール配信の登録） https://www.flect.co.jp/ir/support/mail/
- （IRサイト－TOP） https://www.flect.co.jp/ir/
- （IRサイト－よくある質問） https://www.flect.co.jp/ir/investor/faq/
- （IRサイト－用語集） https://www.flect.co.jp/ir/investor/glossary/

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。

IRに関するお問い合わせ

ir@flect.co.jp

© FLECT CO., LTD.