



2021年12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 東証マザーズ)
 問合わせ先 執行役員コーポレート本部長CFO 塚腰 和男
 (TEL. 03-5159-2090)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2021年12月10日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、当社の2022年3月期の業績予想は以下のとおりであり、また、最近の決算情報等につきまして別添のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	2022年3月期 (予想)			2022年3月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年3月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	3,337	100.0	30.4	1,616	100.0	2,559	100.0
営業利益	186	5.6	—	139	8.6	△183	—
経常利益	171	5.1	—	134	8.3	△186	—
当期(四半期) 純利益	170	5.1	—	114	7.1	△194	—
1株当たり当期 (四半期)純利益	63円76銭			44円10銭		△75円21銭	
(参考)調整後 経常利益	182			136		△186	
1株当たり配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
 2. 2021年3月期(実績)及び2022年3月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
 3. 2022年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(250,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる第三者割当増資分(上限75,700株)は考慮しておりません。
 4. 2021年9月28日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株あたり当期(四半期)純利益及び1株当たり配当金を算出しております。
 5. 調整後経常利益を、以下により算出しております。
 調整後経常利益＝経常利益＋上場関連費用※
 ※ 上場関連費用とは、上場審査に係る費用、目論見書印刷費用、公募売出に係る費用、上場に伴う一時的な費用等であります。
 6. 調整後経常利益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査の対象とはなっておりません。

【2022年3月期業績予想の前提条件】

(当社全体の見通し)

当社は、コーポレートビジョンである「あるべき未来をクラウドでカタチにする」のもと、クラウド先端テクノロジーとデザインで企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援するマルチクラウド・インテグレーターです。

当社が属するDX市場に関して、DXには様々な定義がありますが、日本経済団体連合会によると、単純な改善や自動化、効率化をもってDXとは言い難く、社会の根本的な変化に対して、新たな価値を創出するための改革がDXと定義されております(出典：日本経済団体連合会「Digital Transformation(DX)」2020年5月19日)。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求められています。「攻めのDX」のステップとして、顧客接点の変革、サービス商品の変革、最後にビジネスモデルの変革となり、達成難度も高く、これを実現すると企業の高い競争力が獲得でき、この「攻めのDX」こそがDXの本質と言えます。

日本企業においてビジネス変革等の「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割となり、その背景にはデジタル技術の普及による自社の優位性や競争力が低下することの懸念があります。(出典：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)」)

さらに、新型コロナウイルス感染症の流行拡大の影響により、各企業においてはリモートコミュニケーションを含めた業務のオンラインへのサービス転換や柔軟な労働環境への急速なシフト等の取り組みが加速しており、DXは喫緊の経営課題となっております。

一方で、DXが成功した企業の割合はわずか6.6%(出典：アビームコンサルティング株式会社「日本企業にとってのDXの本質(2020年度)」)であり、DX推進の上位課題に「デジタル人材・スキルの不足」といった人や組織の課題(出典：総務省「令和3年版情報通信白書(2021年7月30日)」)が挙げられております。

国内DX市場の規模は、2019年の7,912億円から2030年度には3.0兆円に拡大すると予測されております(出典：株式会社富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」)。また、DXを実現する手段として、国内パブリッククラウドサービス市場は2020年から2025年にかけて19.4%の年平均成長率で推移し、2025年の市場規模は2020年比2.4倍の2兆5,866億円になることが予測されております(出典：IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2021年～2025年」)。

上記のような環境下、2022年3月期の業績予想としては売上高3,336,819千円(前年同期比30.4%増)、営業利益186,154千円(前事業年度は営業損失183,695千円)、経常利益170,809千円(前事業年度は経常損失186,282千円)、当期純利益170,187千円(前事業年度は当期純損失194,924千円)を見込んでおります。

なお、当社においては、「クラウドソリューション事業」単一セグメントであります。また、「クラウドインテグレーションサービス」及び「Cariotサービス」の2つのサービスについて事業運営を行っております。2021年3月期における「クラウドインテグレーションサービス」の売上高比率は88.8%、「Cariotサービス」の売上高比率は11.1%となります。

(売上高)

売上高についてはサービス毎に策定しております。

「クラウドインテグレーションサービス」

本サービスは、「DX支援のプロフェッショナルサービス」として、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」を支援しております。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する、当社の基盤サービスとなっております。

売上高の計画策定にあたっては、「プロジェクトの引き合い状況」、「計画策定時点のプロジェクトパイプライン」、「人員計画」、「稼働率」、「顧客への請求単価」等を勘案し、策定しております。期初から一定の期間においては、計画策定時点のプロジェクトパイプラインの内、受注済みプロジェクト及び、プロジェクトの引き合い状況により受注が見込まれるプロジェクトの個別積み上げにより策定しております。期初から一定の期間後は、人員計画、稼働率、当社における基本的な請求単価を基に策定しております。人員計画については、2022年3月期におけるクラウドインテグレーションサービスにおけるクラウドエンジニア等の従業員数(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) は 127 人を計画しております。

クラウドインテグレーションサービスにおけるクラウドエンジニア等の専門職従業員 (人)

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	2022年3月期 (予)
専門職 人員数	47	73	88	99	114	127

2021年3月期においては、新型コロナウイルス感染症の流行拡大に伴う景気減速により、一部の既存顧客の予算執行の停止、顧客企業の出社停止等による商談の遅延・停止が発生しましたが、その後は、ニューノーマルなワークスタイルへの対応を含めたDX支援への要望が増加しました。結果、2021年3月期第2四半期を底に業績が改善し、第3四半期以降、商談数・商談金額ともに過去最高水準で推移しました。顧客企業の旺盛なDX支援ニーズを背景に、当社への引き合いは好調に推移しており、当期においてもこのトレンドが継続するものと見込んでおります。

以上の結果、クラウドインテグレーションサービスの売上高は 3,061,726 千円を見込んでおります。

なお、クラウドインテグレーションサービスは、月次契約顧客数 (注1) 及び顧客あたりの月次平均売上高 (ARPA) (注2) に分解することが可能です。当社は持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、売上総利益率、月次契約顧客数及び顧客あたりの月次平均売上高 (ARPA) をクラウドインテグレーションサービスにおける重要な経営指標と位置づけており、通期予想の達成に向けてその進捗状況を確認しております。各指標の推移は下記の通りとなっております。

売上総利益率

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	2022年3月期 (予)
売上 総利益率	24.1%	34.9%	42.4%	43.0%	44.2%	44.0%

月次契約顧客数 (単位: 社)

	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2021年6月	2021年9月
大手企業 (注3)	16	14	16	27	25	30
中小企業	5	7	8	8	11	15
合計	21	21	24	35	36	45

顧客あたりの月次平均売上高 (ARPA) (単位: 百万円)

	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2021年6月	2021年9月
大手企業	7.4	10.9	12.8	11.2	11.6	11.1
中小企業	2.9	14.2	7.4	2.9	5.7	4.0
顧客全体	6.3	12.0	11.0	9.3	9.8	8.7

(注)

1. 月次契約顧客数: 再販案件を除いた月末時の月次契約顧客数
2. 顧客あたりの月次平均売上高 (ARPA): Average Revenue per Account の略 (顧客あたりの平均売上高) で、再販案件を除いた月末時の顧客あたりの月次平均売上高
3. 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規模 (1,000 億円以上) を有している企業

「Cariot サービス」

本サービスは、「SaaS 型モビリティ業務最適化クラウドサービス」として、「物流」、「フィールドサービス」、「営業」等で利用する車両の位置や、状態を見える化し、問合せ業務の削減や車両管理業務の効率化により、顧客企業の生産性向上を支援する自社プロダクトサービスであり、新規事業として展開しております。サブスクリプション型で安定的なストック収益が見込め、2021年3月期におけるサブスクリプション売上比率は 88% となっております。

売上高の計画策定にあたっては、「期末時点の月次経常収入（MRR）」に、「新規顧客からの受注」「既存顧客からの追加受注」「既存顧客による解約・減額」「ストック収益以外のフロー収益」を勘案し、策定しております。各種パラメーターについては、商談パイプライン、営業体制、過去の数値を基に設定しております。

以上の結果、Cariot サービスの売上高は 275,094 千円を見込んでおります。

なお、Cariot サービスの年間経常収益（ARR）（注 3）の推移は下記の通りとなっております。2022 年 3 月末時点の ARR は 291 百万円を見込んでおります。

年間経常収益（ARR）（単位：百万円）

2018 年 3 月期				2019 年 3 月期				2020 年 3 月期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
31	47	50	76	88	94	129	154	157	177	193	210

2021 年 3 月期				2022 年 3 月期	
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
236	257	267	246	248	261

（注）

4. 年間経常収益（ARR）：Annual Recurring Revenue の略。各月末の MRR（Monthly Recurring Revenue の略で月間経常収益）を 12 倍して算出した年間経常収益

以上の結果、2022 年 3 月期の当社売上高 は 3,336,819 千円（前年同期比 30.4%増）を見込んでおります。

（売上原価）

売上原価についてはサービス毎に策定しております。

「クラウドインテグレーションサービス」

本サービスにおける売上原価は主として、クラウドエンジニアの件数及び外部パートナーへの外注費となっております。売上高策定時に設定した人員数により、昇給等も勘案した個別の給与及び外注費の積み上げにより策定しております。経費については、オフィス賃借料、交通費等を人員数に応じて見積もり、策定しております。

「Cariot サービス」

本サービスにおける売上原価は主として、商品仕入高及び減価償却費となっております。商品仕入高については、顧客車両に取り付ける車載デバイス（デバイスメーカーから仕入）と本サービスのソフトウェア基盤となっているセールスフォース OEM ライセンス等の必要数量を見込み、それに見込みの仕入単価を乗じて算定しています。また、減価償却費はサービスに伴い発生するデバイス・ソフトウェアを見込み策定しています。

以上の結果、2022 年 3 月期の売上原価は 1,865,101 千円（前年同期比 26.5%増）を見込んでおります。

（販売費及び一般管理費、営業利益）

主要な販売費及び一般管理費は「人件費」「採用教育費」「研究開発費」「経費」になります。「人件費」については、取締役、間接部門含めた人員計画を基に昇給も考慮して個別積み上げで策定しております。「クラウドインテグレーションサービス」におけるクラウドエンジニアが開発業務に従事しない分も計上しております。「採用教育費」についても人員計画を基に人材紹介料・育成費を積み上げで策定しております。研究開発費については、研究開発に従事した分を計上しますが、人員計画に応じて積み上げで策定しております。その他「経費」については、オフィス賃借料、人員数に応じた通信費等を積み上げで策定しております。

以上の結果、2022年3月期の営業利益は186,154千円（前事業年度は営業損失183,695千円）を見込んでおります。

（営業外損益、経常利益）

営業外損益については、計画策定時点において個別に見積り可能なものについて策定しており、基本的には営業外収益は発生しませんが、営業外費用に支払利息を見込んでおります。なお、2022年3月期の営業外費用には、一時的に発生する費用として上場関連費用10,870千円を見込んでいます。

以上の結果、2022年3月期の経常利益は170,809千円（前事業年度は経常損失186,282千円）を見込んでおります。

（特別損益、当期純利益）

特別損益については、発生を見込んでいる項目はありません。以上の結果に税金費用（過年度の繰越欠損金の影響も反映）を勘案し、2022年3月期の当期純利益は170,187千円（前事業年度は当期純損失194,924千円）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、様々な要因によって異なる場合があります。

以 上



2022年3月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2021年12月10日

上場会社名 株式会社フレクト 上場取引所 東
 コード番号 4414 URL http://www.flect.co.jp
 代表者 (役職名) 代表取締役CEO (氏名) 黒川 幸治
 問合せ先責任者 (役職名) 執行役員コーポレート本部長CFO (氏名) 塚腰 和男 TEL 03(5159)2090
 四半期報告書提出予定日 ー 配当支払開始予定日 ー
 四半期決算補足説明資料作成の有無: 無
 四半期決算説明会開催の有無: 無

(百万円未満切捨て)

1. 2022年3月期第2四半期の業績 (2021年4月1日~2021年9月30日)

(1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年3月期第2四半期	1,616	—	139	—	134	—	114	—
2021年3月期第2四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2022年3月期第2四半期	44.10	—
2021年3月期第2四半期	—	—

(注) 1. 2021年3月期第2四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、2021年3月期第2四半期の数値及び2022年3月期第2四半期の対前年同四半期増減率を記載しておりません。

2. 当社は、2021年9月9日の取締役会決議により、2021年9月28日付で、普通株式について1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますが、当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり四半期純利益を算出しております。

3. 2021年3月期第2四半期の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が算出できませんので記載しておりません。

(2) 財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年3月期第2四半期	1,620	—	373	—	23.1	—
2021年3月期	1,499	—	243	—	16.2	—

(参考) 自己資本 2022年3月期第2四半期 373百万円 2021年3月期 243百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2021年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2022年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2022年3月期 (予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無: 無

3. 2022年3月期の業績予想 (2021年4月1日~2022年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	3,337	30.4	186	—	171	—	170	—	63.76

(注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無: 無

2. 2022年3月期 (予想) の1株当たり当期純利益は、公募株式数 (250,000株) を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる第三者割当増資分 (上限75,700株) は考慮しておりません。

3. 2021年9月28日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株あたり当期（四半期）純利益及び1株あたり配当金を算出しております。

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有
② ①以外の会計方針の変更 : 無
③ 会計上の見積りの変更 : 無
④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む）
② 期末自己株式数
③ 期中平均株式数（四半期累計）

2022年3月期2Q	2,591,900株	2021年3月期	2,591,900株
2022年3月期2Q	一株	2021年3月期	一株
2022年3月期2Q	2,591,900株	2021年3月期2Q	2,591,900株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	3
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	3
2. 四半期財務諸表及び主な注記	4
(1) 四半期貸借対照表	4
(2) 四半期損益計算書	5
第2四半期累計期間	5
(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書	6
(4) 四半期財務諸表に関する注記事項	7
(継続企業の前提に関する注記)	7
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	7
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	7
(会計方針の変更)	7
(会計上の見積りの変更)	7
(セグメント情報等)	7

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当社は、コーポレートビジョンである「あるべき未来をクラウドでカタチにする」のもと、クラウド先端テクノロジーとデザインで企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援するマルチクラウド・インテグレーターです。

当第2四半期累計期間におけるわが国の経済は、新型コロナウイルス感染症の流行拡大に伴う度重なる緊急事態宣言の発令により経済活動の停滞が生じました。2回のワクチン接種率が50%超え、2021年9月30日に緊急事態宣言が解除される等、経済活動水準の上昇期待がある一方で、ブレークスルー感染(2回のワクチン接種後の感染)等、依然先行き不透明感が継続しております。

当社が属するDX市場に関して、DXには様々な定義がありますが、日本経済団体連合会によると、単純な改善や自動化、効率化をもってDXとは言い難く、社会の根本的な変化に対して、新たな価値を創出するための改革がDXと定義されております(出典:日本経済団体連合会「Digital Transformation(DX)」2020年5月19日)。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求められています。「攻めのDX」のステップとして、顧客接点の変革、サービス商品の変革、最後にビジネスモデルの変革となり、達成難度も高く、これを実現すると企業の高い競争力が獲得でき、この「攻めのDX」こそがDXの本質と言えます。

日本企業においてビジネス変革等の「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割となりますが、その背景にはデジタル技術の普及による自社の優位性や競争力が低下することの懸念があります。(出典: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)」)

一方で、DXが成功した企業の割合はわずか6.6%(出典:アビームコンサルティング株式会社「日本企業にとってのDXの本質(2020年度)」)であり、DX推進の上位課題に「デジタル人材・スキルの不足」といった人や組織の課題(出典:総務省「令和3年版情報通信白書(2021年7月30日)」)が挙げられております。

さらに、新型コロナウイルス感染症の流行拡大の影響により、各企業においてはリモートコミュニケーション含めた業務のオンラインへのサービス転換や柔軟な労働環境への急速なシフト等の取り組みが加速しており、DXは喫緊の経営課題となっております。

このような環境下、国内DX市場の規模は、2019年の7,912億円から2030年度には3.0兆円に拡大すると予測されております(出典:株式会社富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」)。また、DXを実現する手段として国内パブリッククラウドサービス市場は2020年から2025年にかけて19.4%の年平均成長率で推移し、2025年の市場規模は2020年比2.4倍の2兆5,866億円になることが予測されております(出典:IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2021年～2025年」)。

当社においては、「クラウドインテグレーションサービス」及び「Cariot サービス」の2つのサービスについて事業運営を行ってまいりました。なお、当社の事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントであるため、セグメントごとの記載は省略しております。

(クラウドインテグレーションサービス)

前第2四半期累計期間は新型コロナウイルス感染症の影響により業績が低下しましたが、当第2四半期累計期間の売上高は1,482百万円(前年同期比37.8%増)となり、前年同期を大幅に上回り、過去最高の売上高となりました。なお、収益認識基準適用の影響により、当第2四半期累計期間の売上高が140百万円増加しておりますが、収益認識基準適用前の売上高(1,342百万円)についても、第2四半期累計期間において過去最高の売上高となっております。

業績好調の背景として、旺盛なDX支援の引き合いにより、2021年9月時点の月次契約顧客数(注1)が45社(前年同期は24社。前四半期末は37社)となり、そのうち大手企業については、月次契約顧客数が30社(前年同期は16社。前四半期末は25社)と顧客基盤が拡大しております。また大手企業の顧客あたりの月次平均売上高(ARPA)(注2)が11.1百万円(前年同期は10.7百万円。前四半期末は11.6百万円)となり、2021年3月以降、契約顧客数を増加しながらも11百万円を維持して推移しております。今後は拡大した顧客基盤に対してクロスセルによるARPAの増加に取り組んでまいります。

従来からの強みであるIoT/Mobilityサービス、リアル店舗とECの連携サービス、企業間コラボレーションといった「攻めのDX支援」に加え、前期より提供を開始し、新たな強みとして注力しているAPI連携プラットフォームのMuleSoft及びAmazon Web Servicesのビデオ通話コンポーネントを活用した顧客オリジナルのオンラインビデオサービスについて、複数の新規及び既存顧客へ導入支援し、業績が伸長しました。

なお、当社はSalesforce、Heroku、Amazon Web Services等マルチクラウドの資格取得を推進しておりますが、当第2四半期累計期間において、Salesforceの最上位資格である「認定テクニカルアーキテクト(CTA)」資格の取得者を1名輩出しました。当資格保有者は国内において僅か16名のみ(2021年10月1日時点)の難関資格となっております。引き続き、マルチクラウドの資格取得を推進し、技術力向上を図ります。

注

1. 月次契約顧客数:再販案件を除いた月次契約顧客数。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. 顧客あたりの月次平均売上高(ARPA):Average Revenue per Accountの略(顧客あたりの平均売上高)で、再販案件を除いた月次の顧客あたりの月次平均売上高。月次売上高÷月次契約顧客数により算出。大手企業は日経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規模(1,000億円以上)を有している企業

(Cariot サービス)

当第2四半期累計期間において、車両検索機能の UI 改善、訪問自動記録の機能向上、新たな車載デバイス導入等により、サービスの付加価値向上に取り組みました。Web セミナー等、オンラインでのマーケティングを推進し、新規顧客の獲得、既存顧客の追加受注が増加し、大口の受注獲得を実現しております。一方で、既存顧客の解約も一定水準発生しており、Cariot 管理者向けのレクチャーイベントを行う等カスタマーサクセスを強化しました。引き続き、顧客基盤を固めながら着実な事業展開を図ってまいります。

これらの結果、当第2四半期累計期間における当社の経営成績は、売上高 1,616,779 千円、売上総利益 707,024 千円、営業利益 139,071 千円、経常利益 134,754 千円、四半期純利益 114,297 千円となりました。

(2) 財政状態に関する説明

当第2四半期会計期間末における財政状態は、総資産 1,620,743 千円、負債合計は 1,246,925 千円、純資産合計は 373,818 千円となりました。

(流動資産)

当第2四半期会計期間末における流動資産は、前事業年度末より 98,915 千円増加し、1,465,501 千円となりました。これは主に、収益認識に関する会計基準の適用により売掛金及び契約資産が 125,807 千円増加したこと、一方で、現金及び預金が 25,549 千円減少したこと等によるものであります。

(固定資産)

当第2四半期会計期間末における固定資産は、前事業年度末より 22,802 千円増加し、155,242 千円となりました。これは主に、敷金を 39,758 千円計上したこと、有形固定資産に係る減価償却費を 12,559 千円計上したこと、無形固定資産を 18,955 千円取得した一方で、減価償却費を 25,013 千円計上したこと等によるものであります。

(流動負債)

当第2四半期会計期間末における流動負債は、前事業年度末より 25,769 千円増加し、588,809 千円となりました。これは主に、前受金が 9,095 千円増加したこと、また未払法人税等が 21,447 千円増加したこと、一方で未払金が 9,411 千円減少したこと等によるものであります。

(固定負債)

当第2四半期会計期間末における固定負債は、前事業年度末より 34,838 千円減少し、658,115 千円となりました。これは主に、長期借入金を 34,325 千円返済したこと等によるものであります。

(純資産)

当第2四半期会計期間末における純資産は、前事業年度末より 130,786 千円増加し、373,818 千円となりました。これは、利益剰余金が、四半期純利益として 114,297 千円増加したこと、また収益認識会計基準を適用したことによる遡及適用した場合の累積的影響額として 16,488 千円増加したことによるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2022 年3月期の業績予想につきましては、本日公表いたしました「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。

なお、当該業績予想につきましては、本日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により異なる可能性があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位:千円)

	前事業年度 (2021年3月31日)	当第2四半期会計期間 (2021年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	896,556	871,007
売掛金	363,229	—
売掛金及び契約資産	—	489,036
商品	937	23,083
仕掛品	24,076	7,307
貯蔵品	60	86
前渡金	2,810	8,208
前払費用	60,455	65,565
その他	18,460	1,204
流動資産合計	1,366,586	1,465,501
固定資産		
有形固定資産	28,268	17,797
無形固定資産	97,501	91,443
投資その他の資産	6,669	46,001
固定資産合計	132,439	155,242
資産合計	1,499,026	1,620,743
負債の部		
流動負債		
買掛金	201,431	193,613
1年内返済予定の長期借入金	72,330	78,215
未払金	52,597	43,186
未払費用	109,661	114,056
未払法人税等	6,279	27,726
前受金	83,174	92,270
預り金	8,938	10,788
その他	28,625	28,952
流動負債合計	563,039	588,809
固定負債		
長期借入金	691,235	657,000
その他	1,719	1,115
固定負債合計	692,954	658,115
負債合計	1,255,994	1,246,925
純資産の部		
株主資本		
資本金	301,181	301,181
資本剰余金	291,180	291,180
利益剰余金	△349,329	△218,543
株主資本合計	243,032	373,818
純資産合計	243,032	373,818
負債純資産合計	1,499,026	1,620,743

(2) 四半期損益計算書
(第2四半期累計期間)

(単位:千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2021 年4月1日 至 2021 年9月 30 日)
売上高	1,616,779
売上原価	909,754
売上総利益	707,024
販売費及び一般管理費	567,953
営業利益	139,071
営業外収益	
受取利息	4
還付加算金	41
営業外収益合計	45
営業外費用	
支払利息	2,362
上場関連費用	2,000
営業外費用合計	4,362
経常利益	134,754
税引前四半期純利益	134,754
法人税、住民税及び事業税	20,457
法人税等合計	20,457
四半期純利益	114,297

(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2021 年4月1日 至 2021 年9月 30 日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税引前四半期純利益	134,754
減価償却費	37,572
受取利息	△4
支払利息	2,362
上場関連費用	2,000
売上債権の増減額(△は増加)	△125,807
棚卸資産の増減額(△は増加)	△5,404
仕入債務の増減額(△は減少)	△7,818
未払金の増減額(△は減少)	△9,411
未払消費税等の増減額(△は減少)	327
その他	36,881
小計	65,453
利息の受取額	3
利息の支払額	△2,352
法人税等の還付額	5,885
法人税等の支払額	△5,970
営業活動によるキャッシュ・フロー	63,019
投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	△2,088
無形固定資産の取得による支出	△18,955
敷金の差入による支出	△39,758
敷金の回収による収入	2,583
投資活動によるキャッシュ・フロー	△58,218
財務活動によるキャッシュ・フロー	
長期借入金の返済による支出	△28,350
上場関連費用の支出	△2,000
財務活動によるキャッシュ・フロー	△30,350
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△25,549
現金及び現金同等物の期首残高	896,556
現金及び現金同等物の四半期末残高	871,007

(4) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

税金費用については、当第2四半期会計期間を含む事業年度の税引前当期純利益に対する実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

なお、法人税等調整額は、法人税等を含めて表示しております。

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準の適用)

収益認識に関する会計基準「(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。これにより、クラウドインテグレーションサービスにおける請負契約に関して、従来は、請負契約による受注制作のソフトウェア開発に関する収益認識は、進捗部分に成果の確実性が認められる契約については進行基準を、その他の契約については完成基準を適用していましたが、ごく短期な契約を除き、履行義務を充足するにつれて、一定の期間にわたり収益認識を行っております。履行義務の充足に係る進捗度の見積りの方法は、原価総額の見積額に対する累積実際発生原価の割合(インプット法)で算出しており、ごく短期な契約については完全に履行義務を充足した時点で収益認識を行っております。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っており、第1四半期会計期間の期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、第1四半期会計期間の期首の利益剰余金に加減し、当該期首残高から新たな会計方針を適用しております。ただし、収益認識会計基準第86項に定める方法を適用し、第1四半期会計期間の期首より前までに従前の取扱いに従ってほとんどすべての収益の額を認識した契約に、新たな会計方針を遡及適用していません。また、収益認識会計基準第86項また書き(1)に定める方法を適用し、第1四半期会計期間の期首より前までに行われた契約変更について、すべての契約変更を反映した後の契約条件に基づき、会計処理を行い、その累積的影響額を第1四半期会計期間の期首の利益剰余金に加減しております。

当第2四半期累計期間の売上高は140,169千円増加し、売上原価は92,894千円増加し、営業利益は経常利益及び税引前四半期純利益はそれぞれ47,275千円増加しております。また、利益剰余金の当期期首残高は16,488千円増加しております。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っており、第1四半期会計期間の期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、第1四半期会計期間の期首の利益剰余金に加算し、当該期首残高から新たな会計方針を適用しております。

この結果、当第1四半期会計期間より「売掛金及び契約資産」を含めて表示することといたしました。なお、収益認識会計基準第89-2項に定める経過的な取り扱いに従って前事業年度については新たな表示方法により組替えを行っておりません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 令和元年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。)等を当第1四半期会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 令和元年7月4日)第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することとしています。なお、四半期財務諸表に与える影響はありません。

(会計上の見積りの変更)

該当事項はありません。

(追加情報)

(新型コロナウイルス感染症拡大に伴う会計上の見積りについて)

当事業年度の追加情報に記載した新型コロナウイルス感染症拡大に伴う会計上の見積りの仮定について重要な変更はありません。

(セグメント情報等)

当第2四半期累計期間(自2021年4月1日 至2021年9月30日)

当社は、クラウドインテグレーションサービス事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。