



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社フレクト（証券コード：4414）

2022年5月12日

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 683百万円 (2022年3月末時点)

従業員数 163人 (2022年3月末時点)

所在地 東京都港区芝浦1丁目1番1号 浜松町ビルディング11階

事業内容

- ・クラウドインテグレーションサービス
- ・Cariot (キャリオット) サービス





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

当社は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・インテグレーターです。

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。

サービス概要

クラウドインテグレーション

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で新しい顧客体験をカタチにする「攻めのDX」を支援します。
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サービスです。



partner network



HEROKU



MuleSoft Partner



tableau



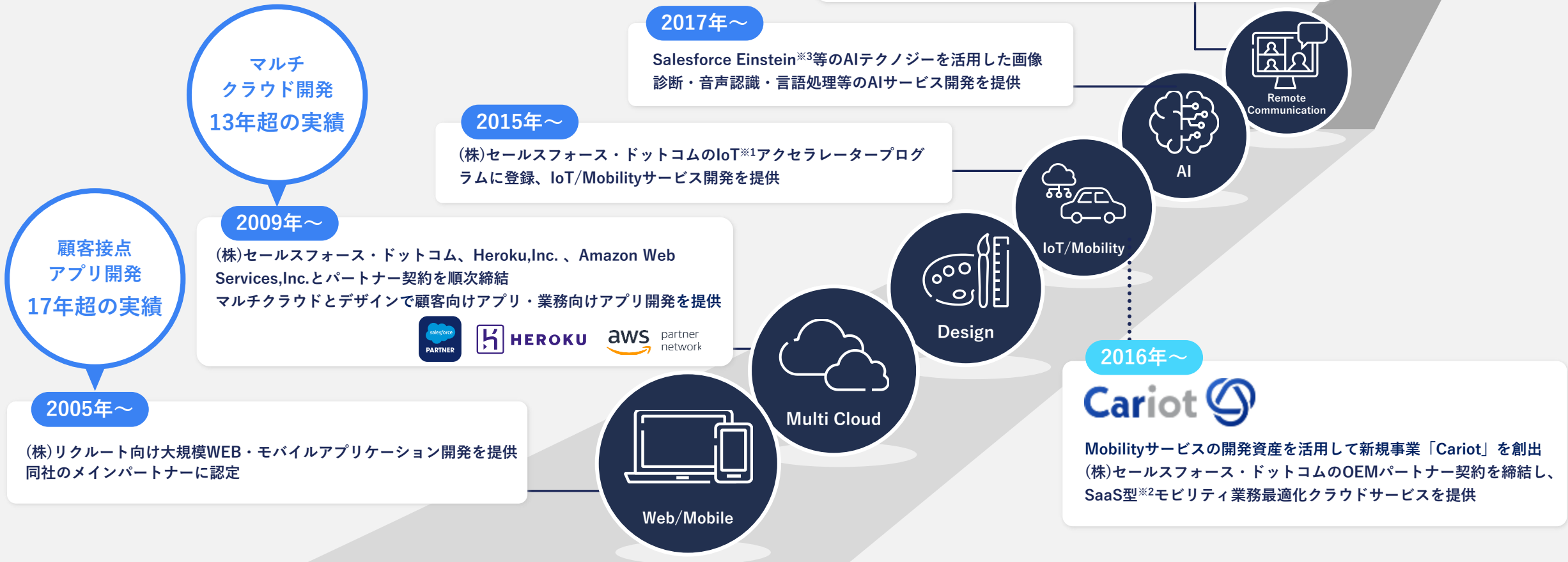
Cariot

SaaS型モビリティ業務最適化クラウドサービス

「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、状態が見える化し、問合せ業務の削減や車両管理業務の効率化により、お客様の生産性向上を支援する自社プロダクトサービスです。



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

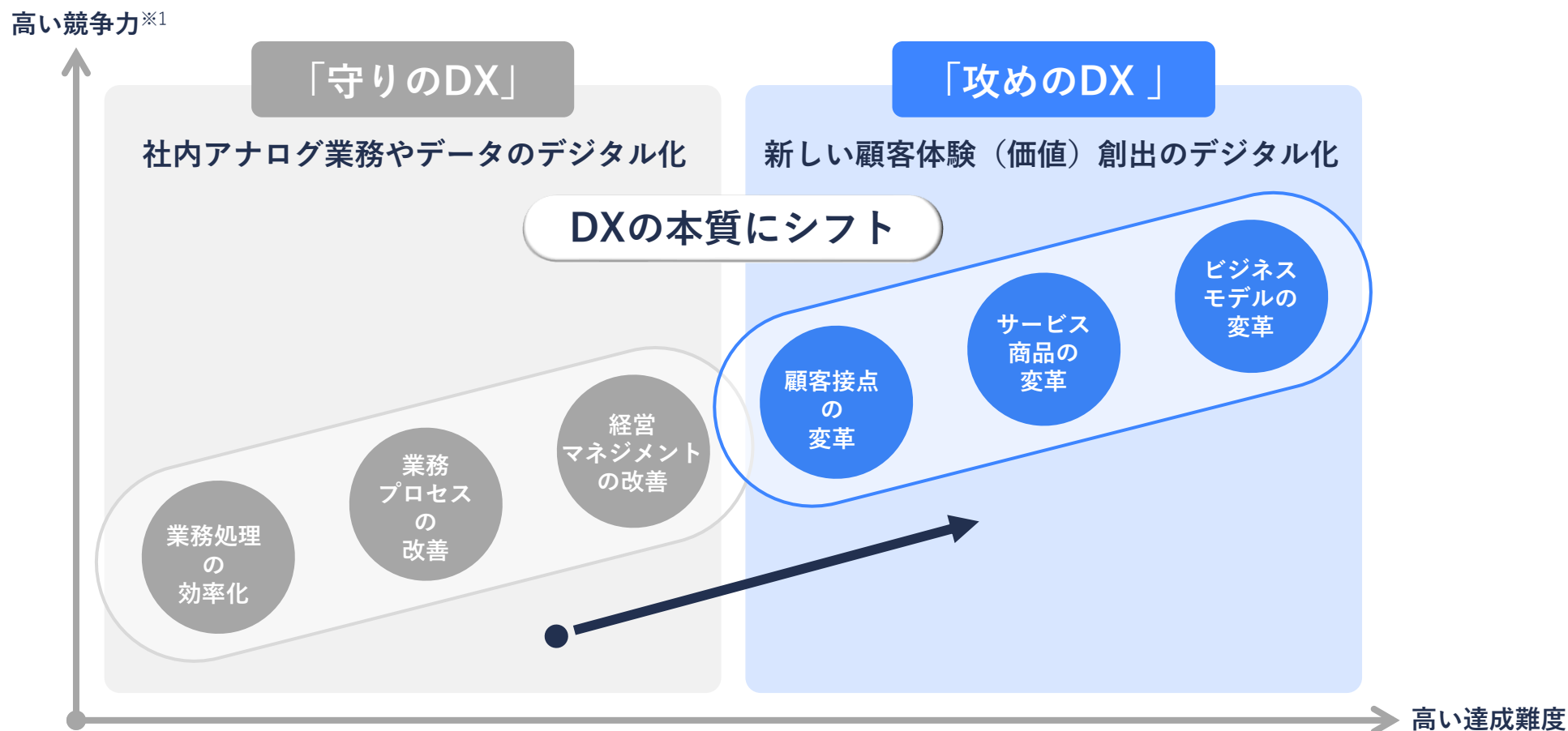
※2 Software as a Serviceの略。パッケージとして提供されていたアプリケーションをインターネット上で提供するサービス

※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 AR (Augmented Realityの略) 実在する風景にバーチャルの視覚情報を重ねて表示することで、目の前にある世界を仮想的に拡張する (拡張現実)

DXの本質は、企業の競争力を高める「攻めのDX」

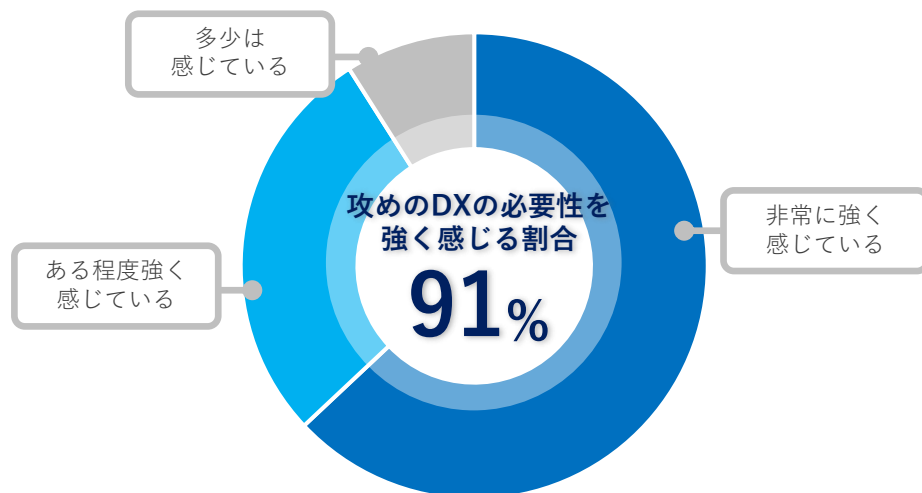
コスト削減を目的とした、紙からデジタルへの置き換えといった社内のアナログな業務やデータをデジタル化する「守りのDX」から、収益や顧客エンゲージメントの向上を目的とした新しい顧客体験を創出する「攻めのDX」にシフトすることが企業の高い競争力の獲得につながります。



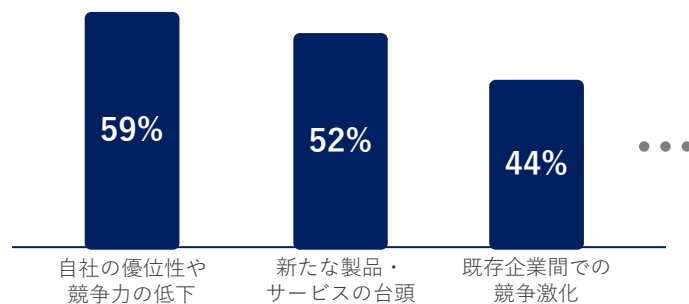
※1 株式会社NTTデータ経営研究所「日本企業のデジタル化への取り組みに関するアンケート調査」を基に当社で作成

日本におけるDXの実態

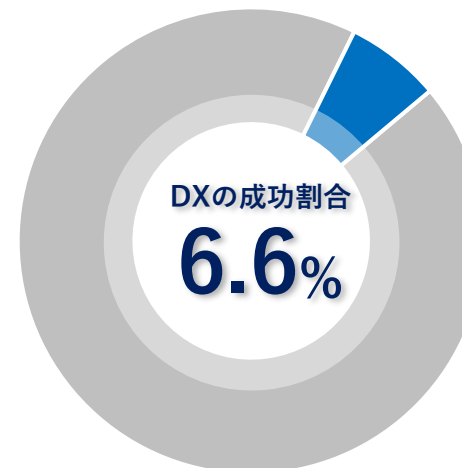
「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割
自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



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DXが成功した企業の割合はわずか6.6%※2
DX推進の課題に「デジタル人材・スキルの不足」といった人や組織の課題※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 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)」を基に当社で作成

※3 総務省「令和3年版情報通信白書(2021年7月30日)」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

IoT/Mobility、AI、E-Commerce、オンラインビデオ、コミュニティ、シェアリングやマッチングサービス等、企業の既存事業や新規事業のデジタル変革を支援します。



DX提供サービス



KOMATSU

SMART CONSTRUCTION

「SMART CONSTRUCTION Fleet」サービス開発

SMART CONSTRUCTION※1の中で、ダンプトラックの位置情報を一元的に見える化し、ダンプトラックの接近通知やアラート機能で効率的かつ安全な運行を支援する、ダンプトラックの動態管理アプリを開発。建設現場作業を効率化する有効な情報をダンプトラック、建機、作業員に提供し、ダンプトラックによる土の搬送のボトルネックの解消を支援します。

O-net



自宅できる「おうち婚活」のオンラインビデオ通話サービス開発

コロナ禍においても「安心して新規入会をしていただくこと」、ご活動中の会員様に「より多くの出逢いの機会を提供すること」を目的として、オーネット会員専用マイページ内にAmazonChimeSDK※2を活用したオンラインビデオ通話機能を開発。スマートフォン (iOS/Android) のブラウザに対応し、お客様が使いやすいUI/UX※3を実現しました。

※1 株式会社小松製作所が提供する建設現場全体をICTで有機的につなぐことで生産性を大幅に向上させる「未来の現場」を創造するソリューション

※2 Amazon Web Services, Inc.が提供するオンラインビデオ通話機能を実装するために必要となる基本コンポーネント

※3 User Interface/User Experience (ユーザインターフェイス/ユーザーエクスペリエンス) 製品サービスとユーザーとの接点/ユーザー体験

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。

2015年5月 Salesforce Partner Award “特別賞”

IoT案件における実績を評価され受賞

2017年12月 SORACOM SPS Partner Award 2017

“年間最優秀パートナー”

SORACOMパートナービジネスの年間実績を評価され受賞

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

2018年10月 株式会社小松製作所 代表取締役社長によるCEATEC基調講演にて

高い技術力を持つIoTインテグレーターとして紹介される

スマートコンストラクションサービスTRUCK VISION構築パートナーとして

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

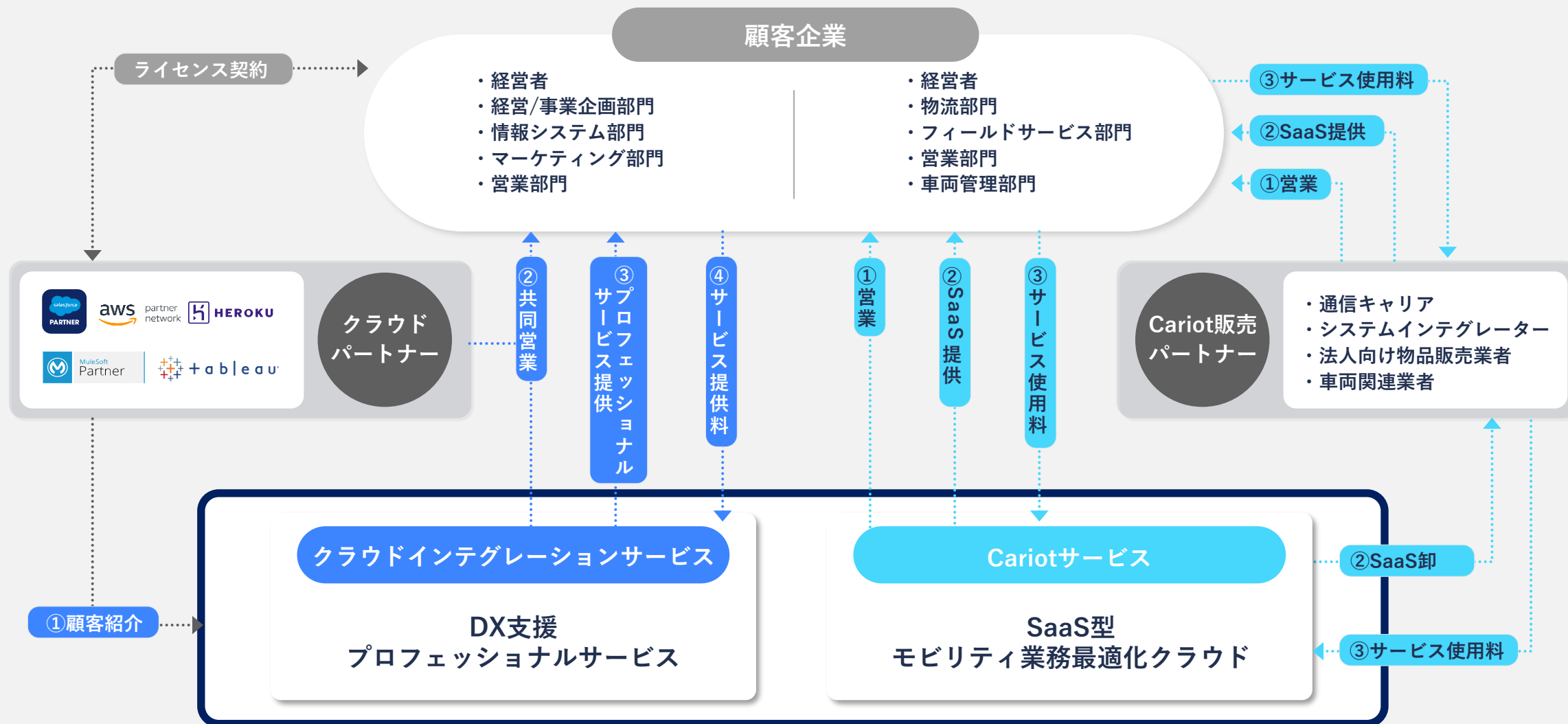
2020年5月 Salesforce “Innovation Partner of the year”

MultiCloud開発案件における実績を評価され受賞



サービスの流れ

クラウドインテグレーションサービスは、クラウドパートナーとの共同営業を行い、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。Cariotサービスは、直販活動を中心に顧客企業に対してSaaSライセンスを提供するサブスクリプション型のビジネスモデルとなっています。



カンパニー・ハイライト

カンパニー・ハイライト

1

—— 高成長が期待されるDX／クラウド市場におけるユニークなポジショニング

2

—— 優良な顧客基盤を有する収益性の高いクラウドインテグレーションサービス

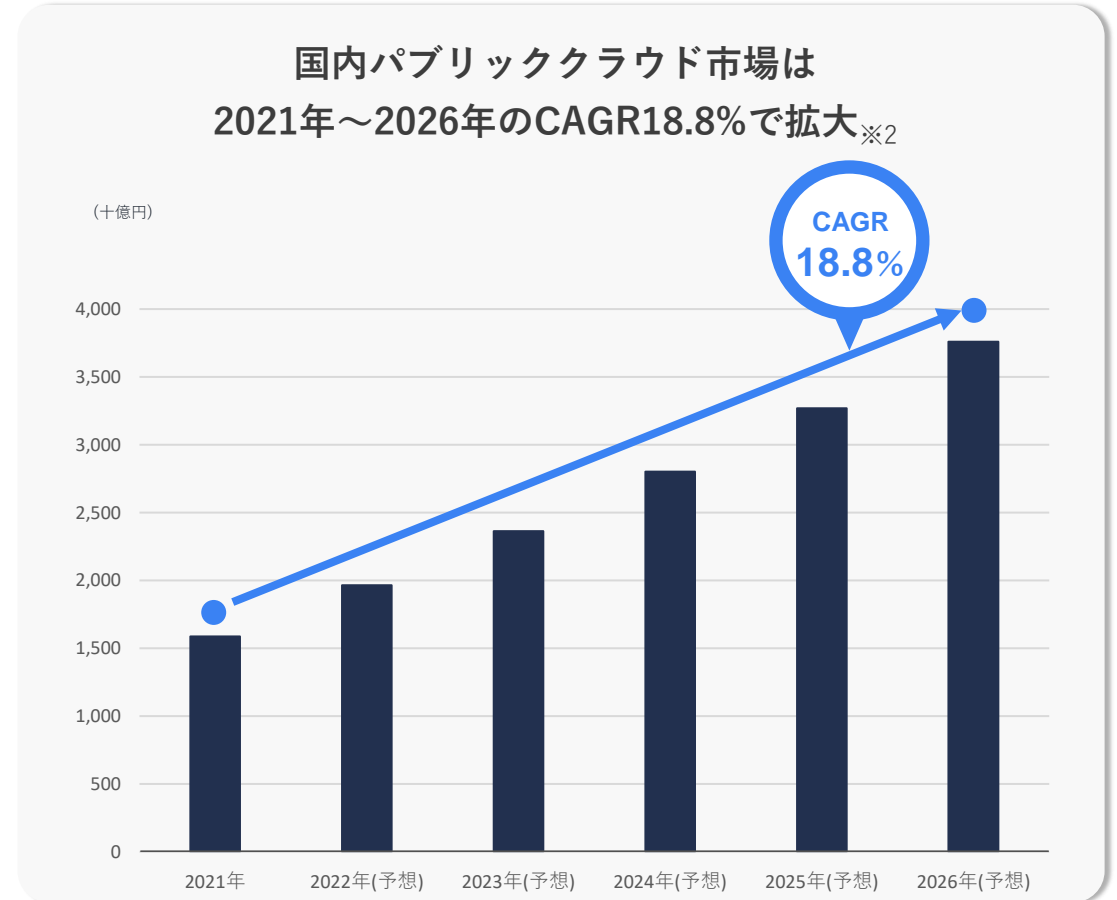
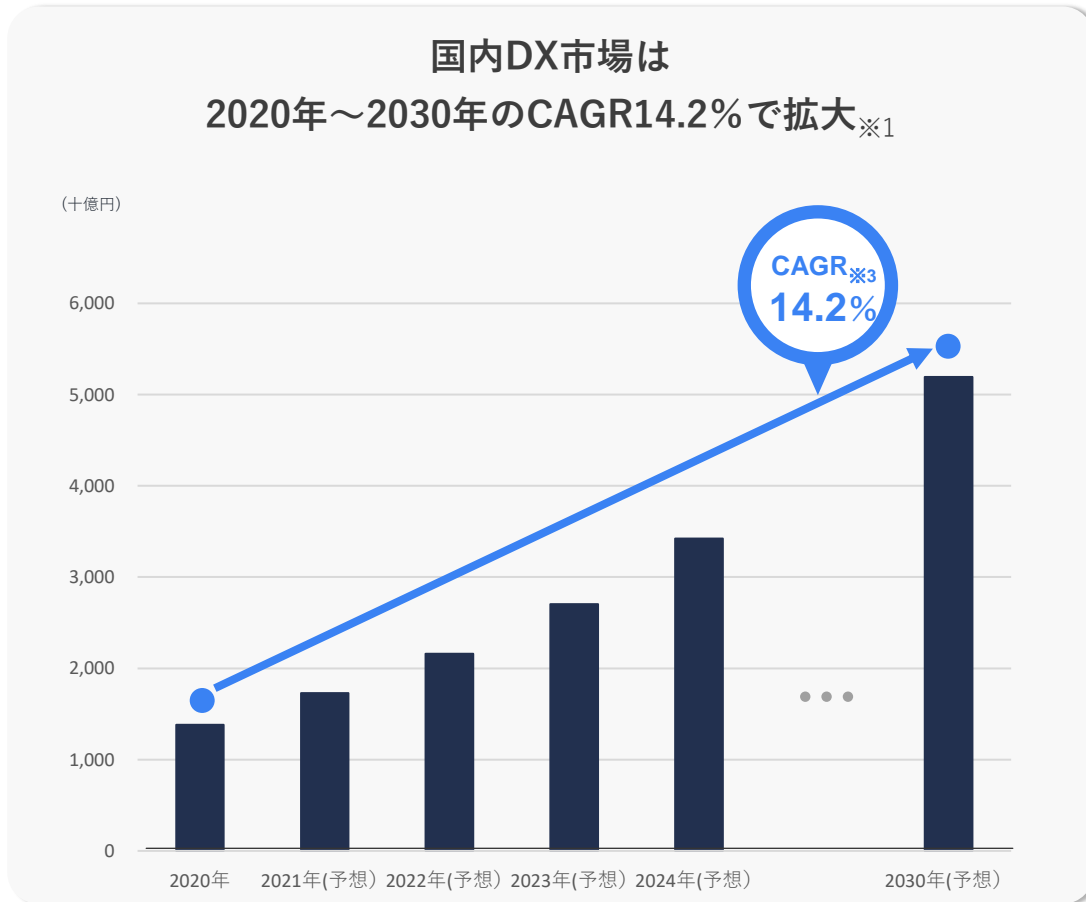
3

—— サブスクリプション型で将来成長をリードするCariotサービス

4

—— 技術力ある人材育成とクラウド先端テクノロジーを活用した成長戦略

コロナ禍においても日本の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「2022 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

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」と「マルチクラウド・エンジニアリング」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。

DXに必要なケイパビリティ

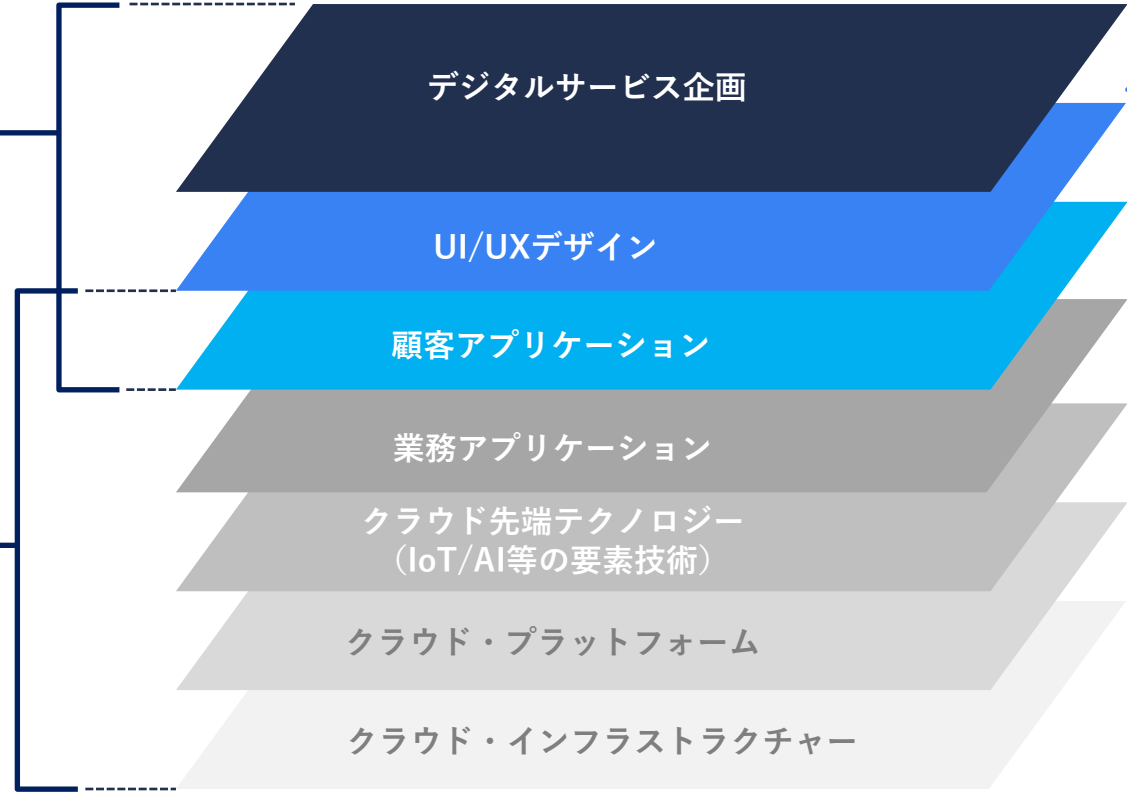
クリエイティビティ



マルチクラウド・エンジニアリング



DXサービスの階層構造



顧客接点の
開発が強み

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・サイクルを回してDXサービスの成長を支援します。



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

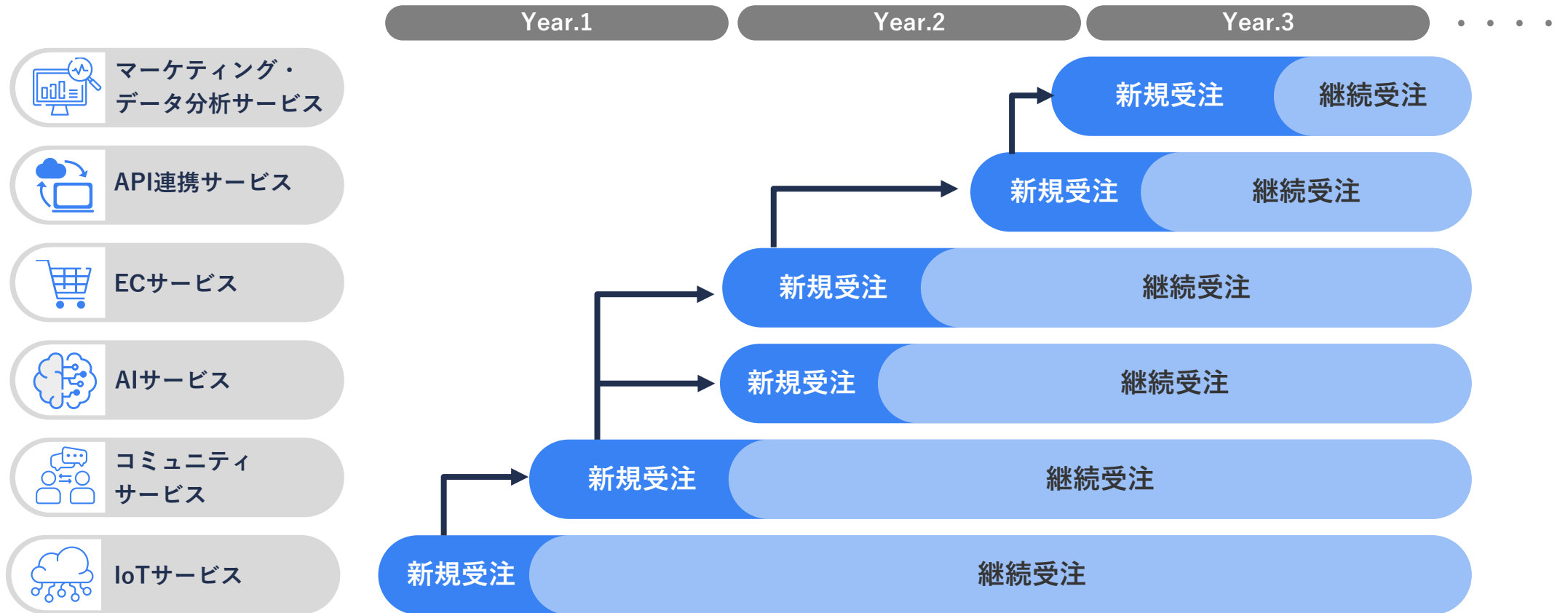
※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム

※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、経営戦略の意志決定を支援するツール

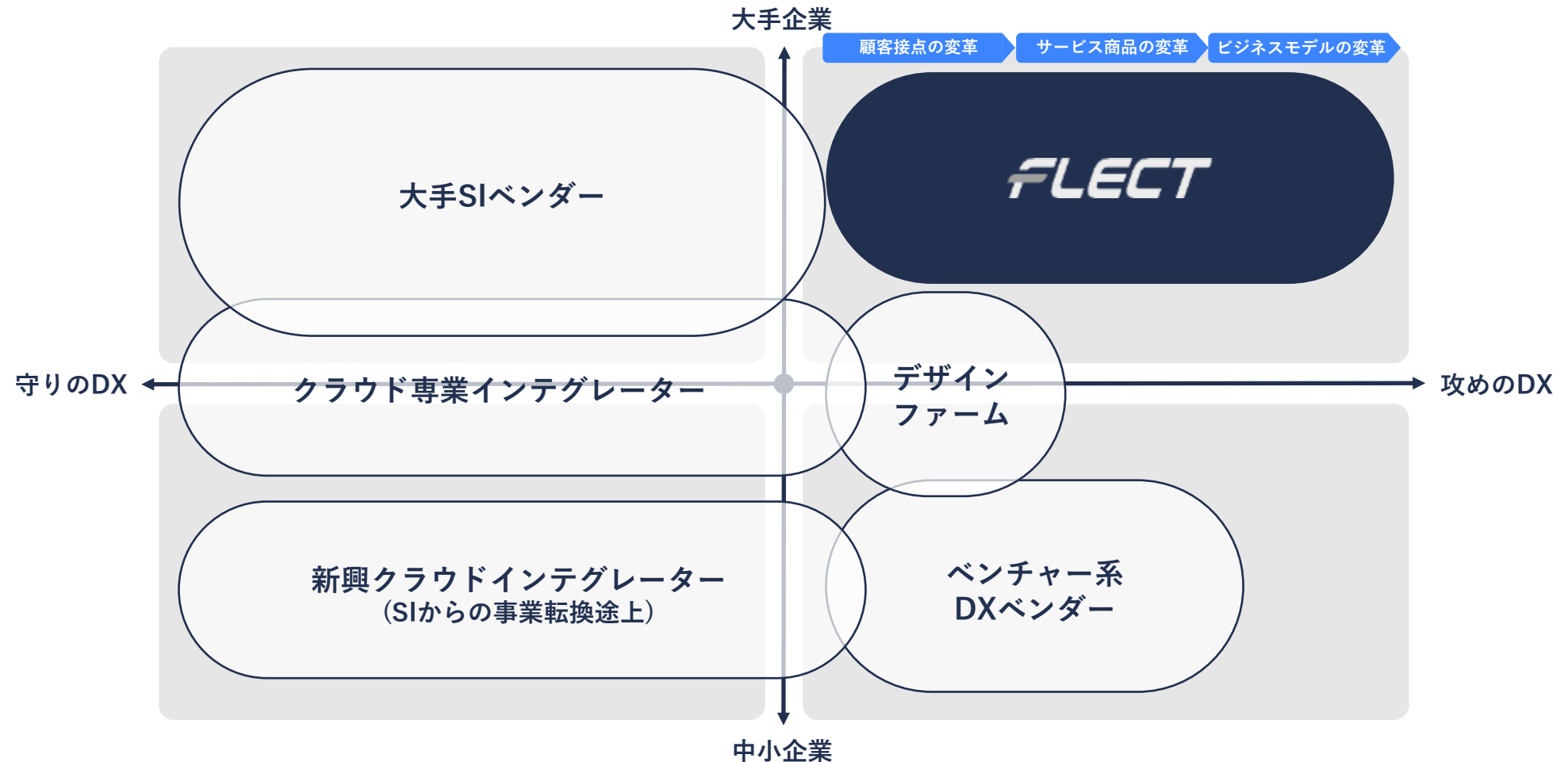
DX案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大

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。



カンパニー・ハイライト

1

—— 高成長が期待されるDX／クラウド市場におけるユニークなポジショニング

2

—— 優良な顧客基盤を有する収益性の高いクラウドインテグレーションサービス

3

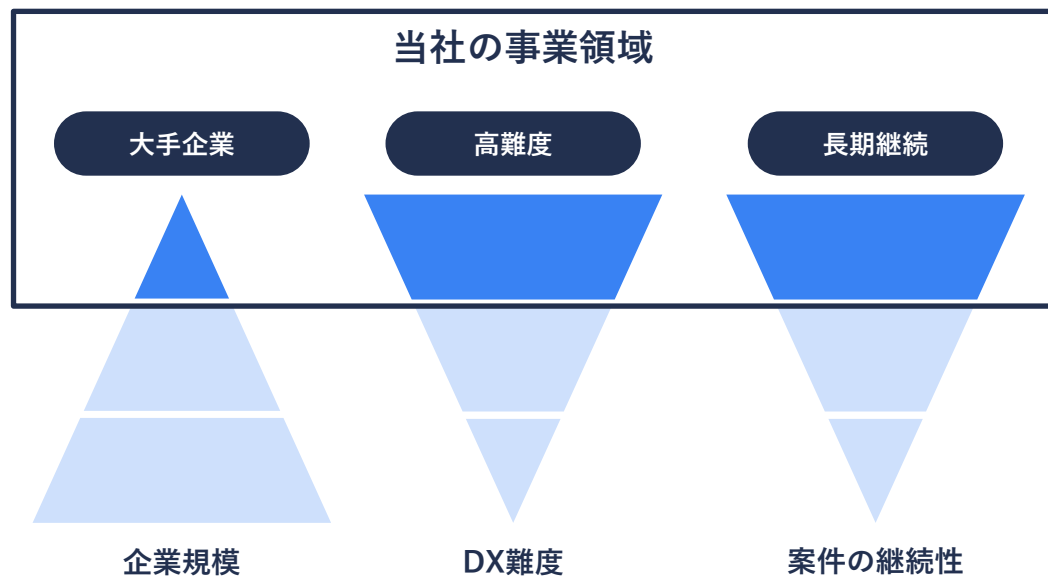
—— サブスクリプション型で将来成長をリードするCariotサービス

4

—— 技術力ある人材育成とクラウド先端テクノロジーを活用した成長戦略

積極的にDXを推進する大手企業※1を中心とした※2顧客基盤

大手企業に対して、高い要求難度に応えるサービス品質を提供し継続的な契約獲得を実現します。



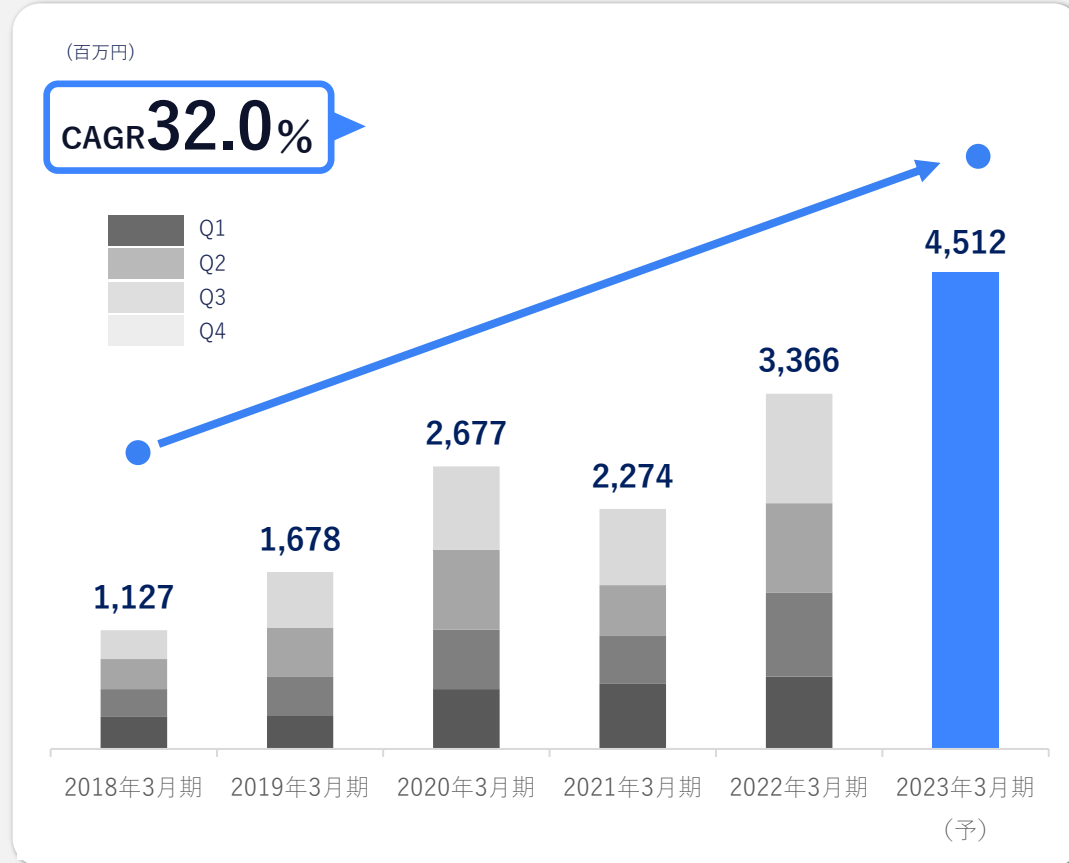
※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業

※2 22年3月期の大手企業の売上比率は89%

業績推移

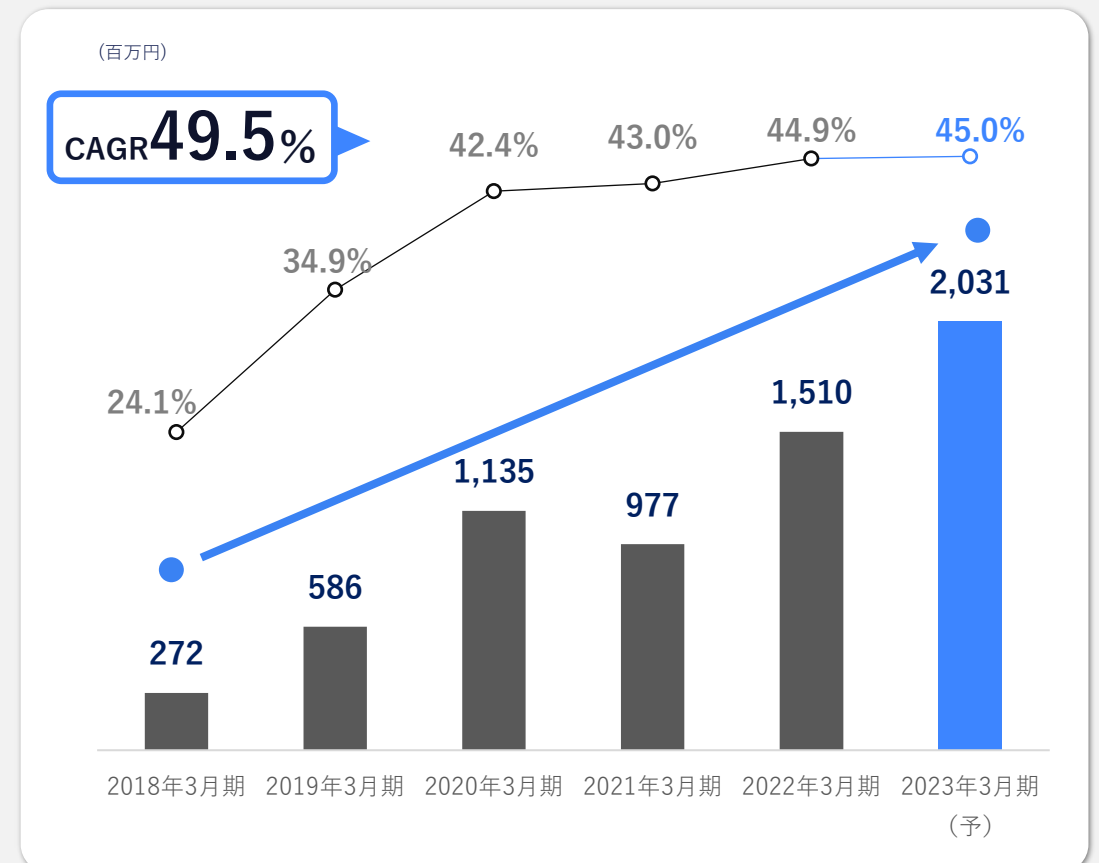
売上高

新型コロナウイルスの影響から回復し、22年3月期は3,366百万円（前年同期比+48.0%）と、過去最高売上となりました。引き続き、23年3月期も売上高成長を見込み、CAGR32.0%※1の成長予定です。



売上総利益（率）

新型コロナウイルス下でも高収益を維持し、22年3月期は44.9%の売上総利益率となりました。23年3月期も売上総利益率を維持し、CAGR49.5%※1の成長予定です。

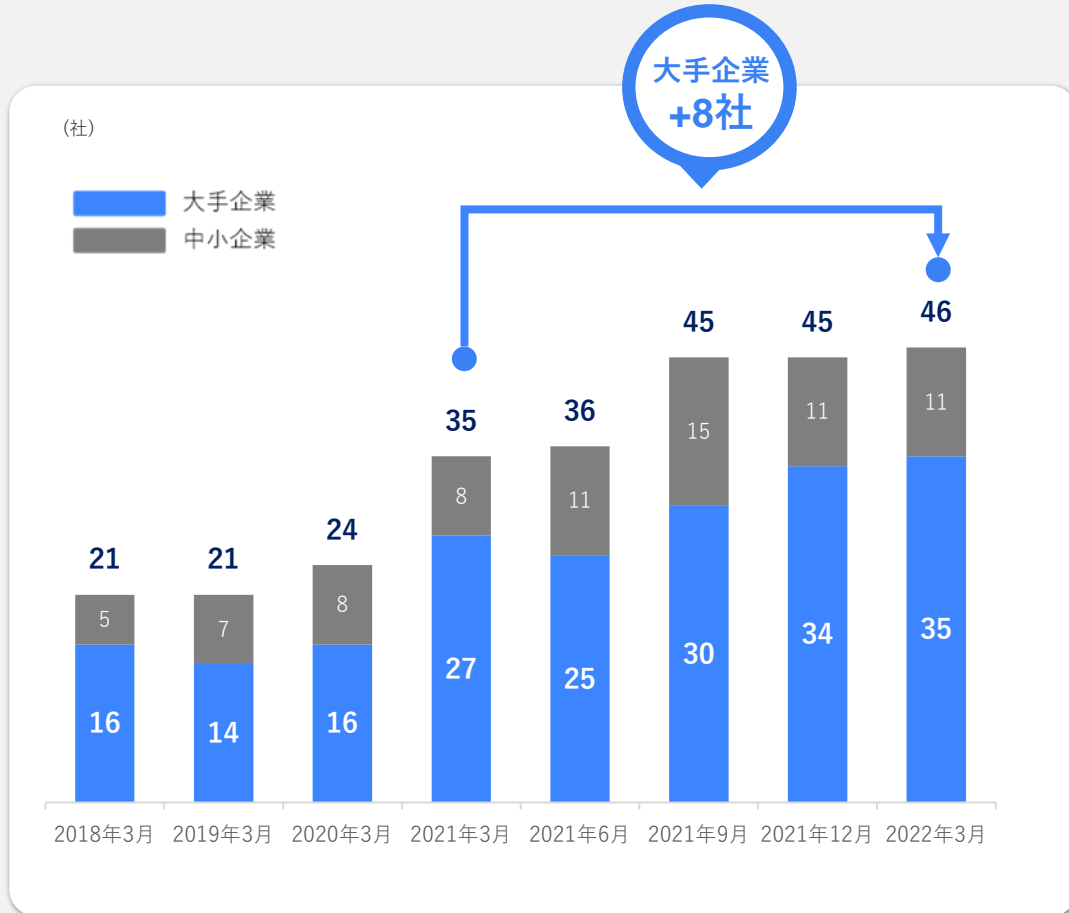


※1 CAGRは2018年3月期～2023年3月期（予）の年平均成長率

KPI推移（月次ベース）

月次契約顧客数※1

大手企業の顧客基盤拡大が継続しており、22年3月時においては、前年同期比で8社増加し、35社となりました。



顧客あたりの月次平均売上高(ARPA※2)

大手企業のARPAは22年3月期において、顧客基盤を拡大しながら11百万円台から12百万円台で推移しました。



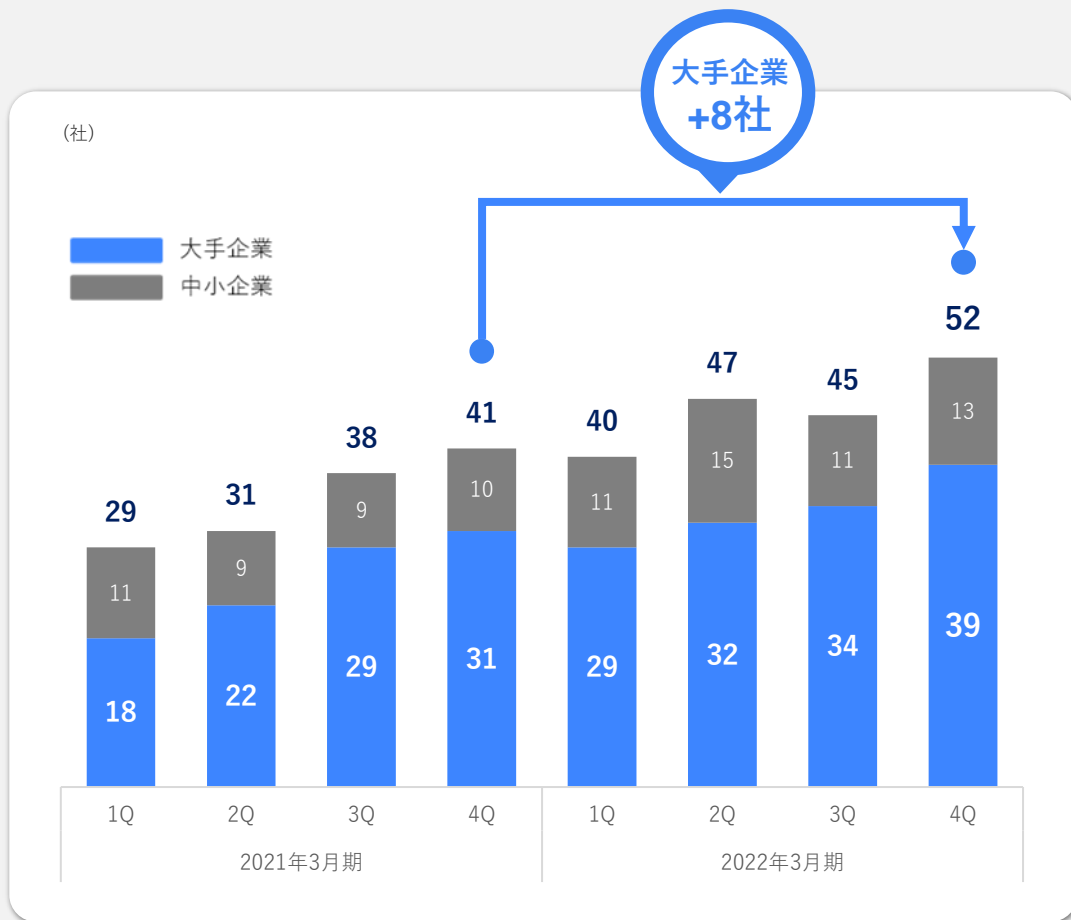
※1 再販案件を除く表示月末の契約顧客数

※2 Average Revenue per Accountの略。表示月末の顧客あたり(再販案件を除く)の平均月次売上高。再販案件を除いた月次売上高÷月次契約顧客数により算出

KPI推移（四半期ベース）

四半期契約顧客数※1

大手企業の顧客基盤拡大が継続しており、22年3月期4Q時においては、前年同期比で8社増加し、39社となりました。



顧客あたりの四半期平均売上高(ARPA※2)

コロナ影響により一時低下した大手企業のARPAは22年3月期4Qにおいて顧客基盤を拡大しながら24.7百万円まで上昇しました。



※1 再販案件を除く四半期における契約顧客数

※2 Average Revenue per Accountの略。四半期における顧客あたり(再販案件を除く)の平均売上高。再販案件を除いた四半期の売上高÷四半期契約顧客数により算出

カンパニー・ハイライト

1

—— 高成長が期待されるDX／クラウド市場におけるユニークなポジショニング

2

—— 優良な顧客基盤を有する収益性の高いクラウドインテグレーションサービス

3

—— **サブスクリプション型で将来成長をリードするCariotサービス**

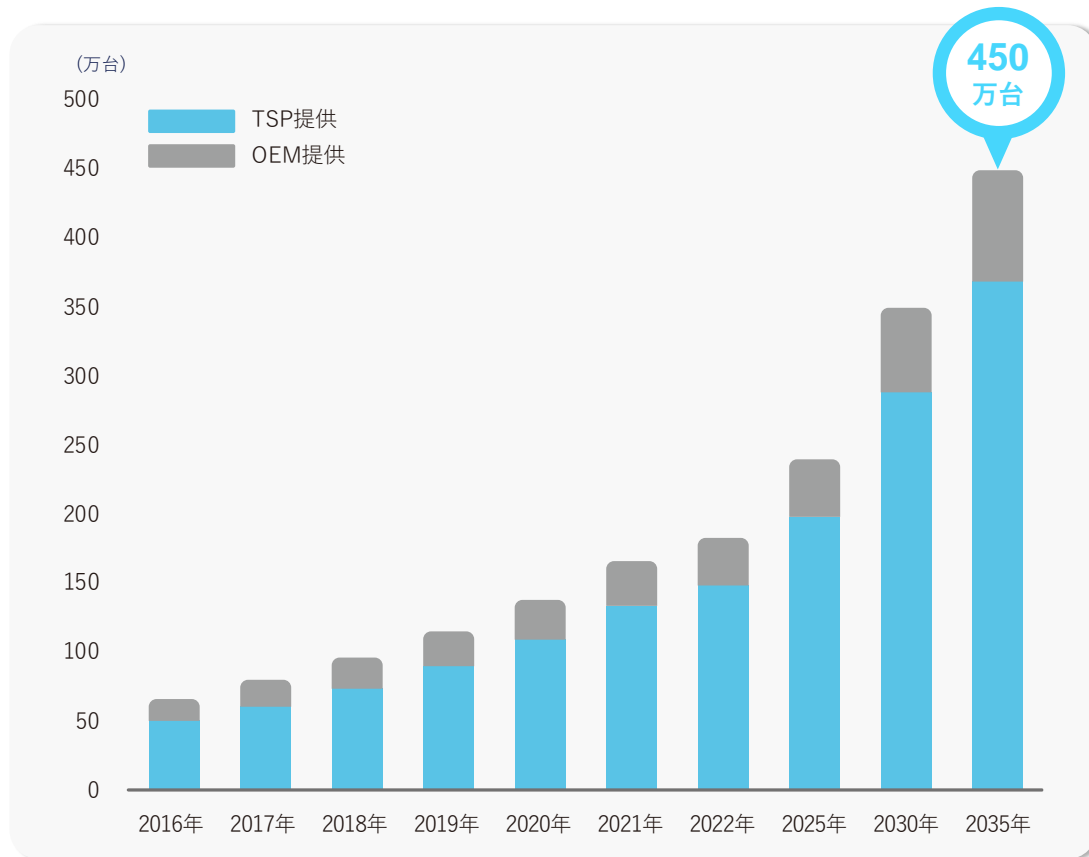
4

—— 技術力ある人材育成とクラウド先端テクノロジーを活用した成長戦略

商用車テレマティクスにおける日本市場ポテンシャル

国内商用車テレマティクス加入累計台数は2035年までに450万台に拡大する見込みです。

日本の商用車テレマティクス加入台数累計※1



2021年

国内商用車台数 (TAM ※2)
1,600万台 / 5,760億円

2035年

国内商用車テレマティクス
450万台 / 1,620億円

2021年

国内商用車テレマティクス
166万台 / 598億円

※1 富士経済「コネクテッドカー関連市場の現状とテレマティクス戦略2019」を基に当社で作成。 TSP (Telematics Service Providerの略) はサードパーティ、OEM (Original Equipment Manufactureの略) は自動車メーカーとなります。

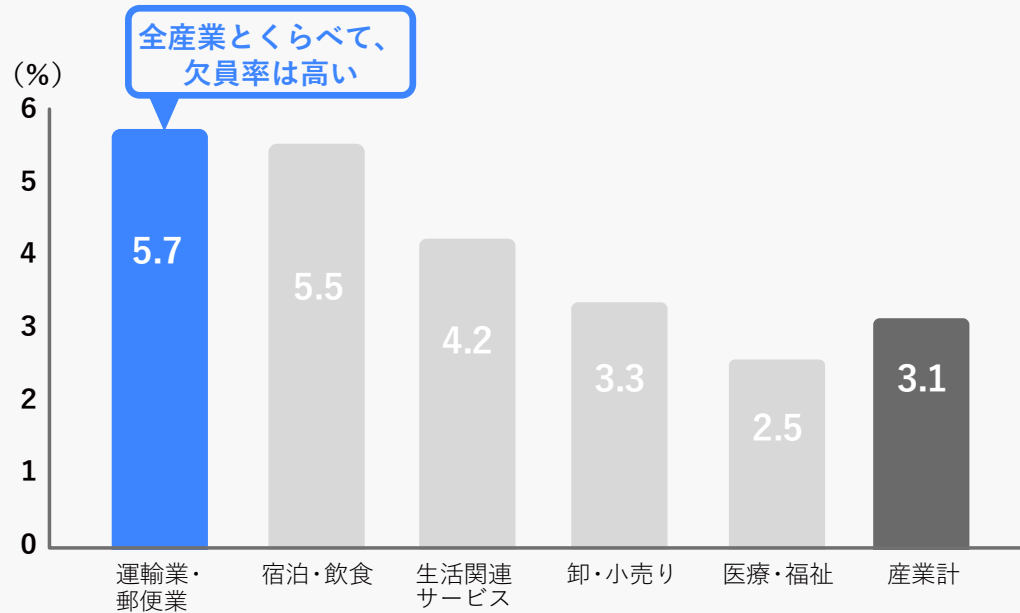
※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月額平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。

台数は一般財団法人自動車検査登録情報協会「自動車保有車両数」の貨物車両数(令和元年10月末現在)と一般社団法人日本自動車リース協会連合会「車種別・全国リース車保有台数の年別推移と対前年比」記載の乗用車数から個人リース車両数を差し引いて算出

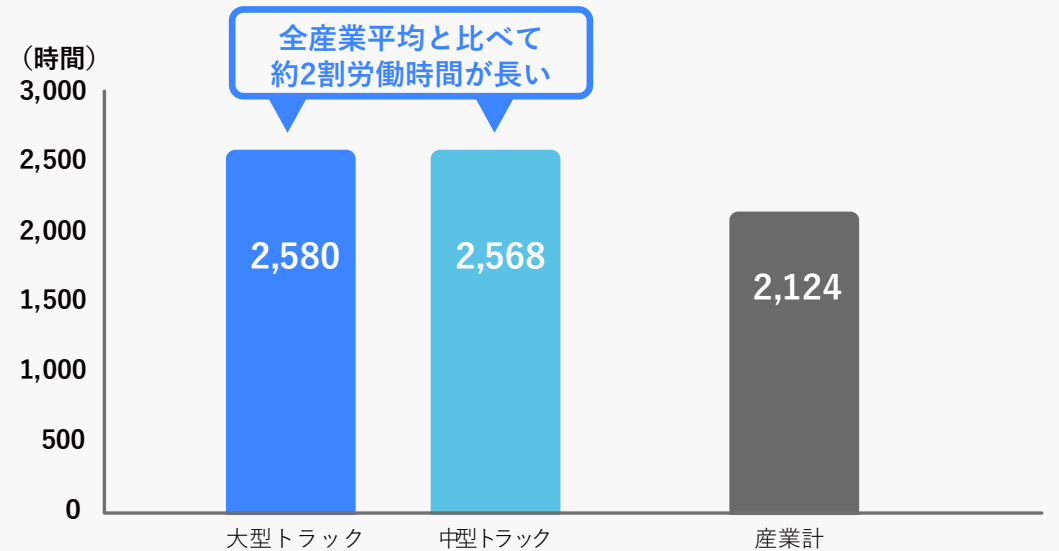
モビリティ業界の問題

トラックドライバー不足等を背景とした物流危機（クライシス）の問題が顕在化しています。また2024年には「働き方改革」に基づき、自動車運転業務に対して「時間外労働時間の年間960時間上限規制」の適用が予定されています。

トラック運転者の欠員率※1



トラック運転者と全産業全職種のアverage労働時間の比較※1





クラウドベースのモビリティ業務最適化SaaS

車載デバイス・スマホアプリを用いて、クルマのデータをリアルタイムに取得・可視化し、クルマに関わる業務の効率化を支援します。



Cariotの特徴

クルマの今どこ、いつ着く、安全が
カンタンすぐに分かる（問合せ対応削減）

クルマの管理業務や走行のムダを抽出し、
改善・効率化を支援

強固なセキュリティ
（Salesforce.com/AWSクラウド基盤活用）

API連携によるモビリティ・エコシステム

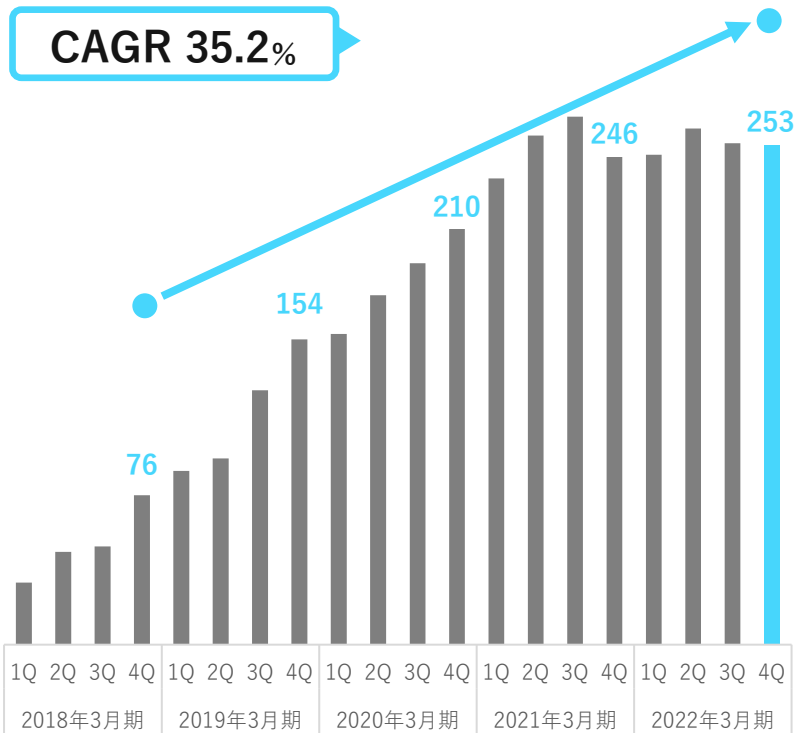
KPI推移

ARRは新型コロナウイルスの影響を受けて21年3月期4Qから減少後、22年3月期2Qには一時回復したものの、3Q以降において既存顧客の車両管理方針の変更に伴う大口解約が続き、通期において7百万円の微増に留まりました。契約数は同じく新型コロナウイルスの影響を受けて21年3月期第2Qから減少しましたが、回復基調にあり22年3月期4Qでは過去最高の212件の契約数に増加しました。

ARR※1

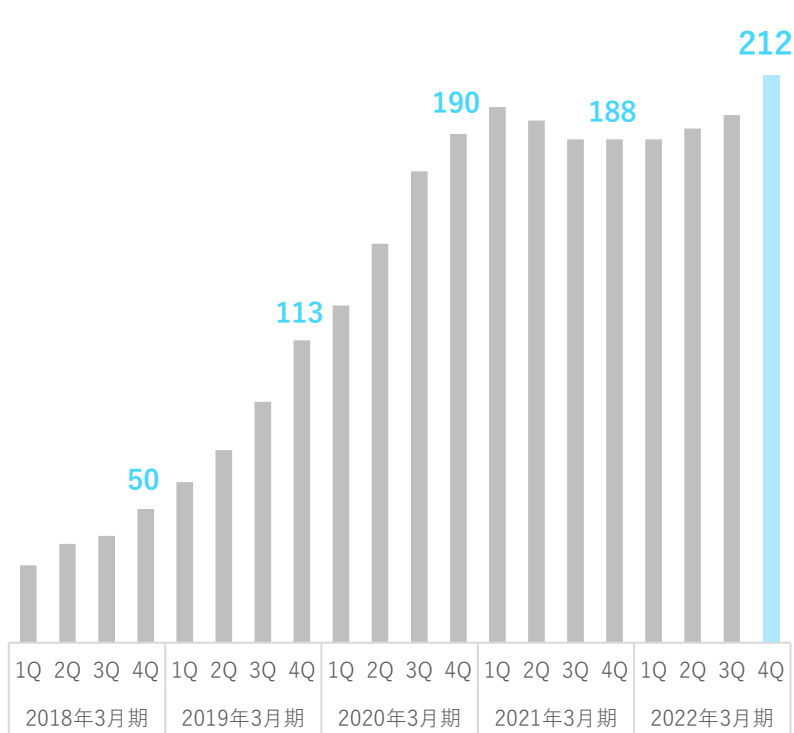
(百万円)

CAGR 35.2%



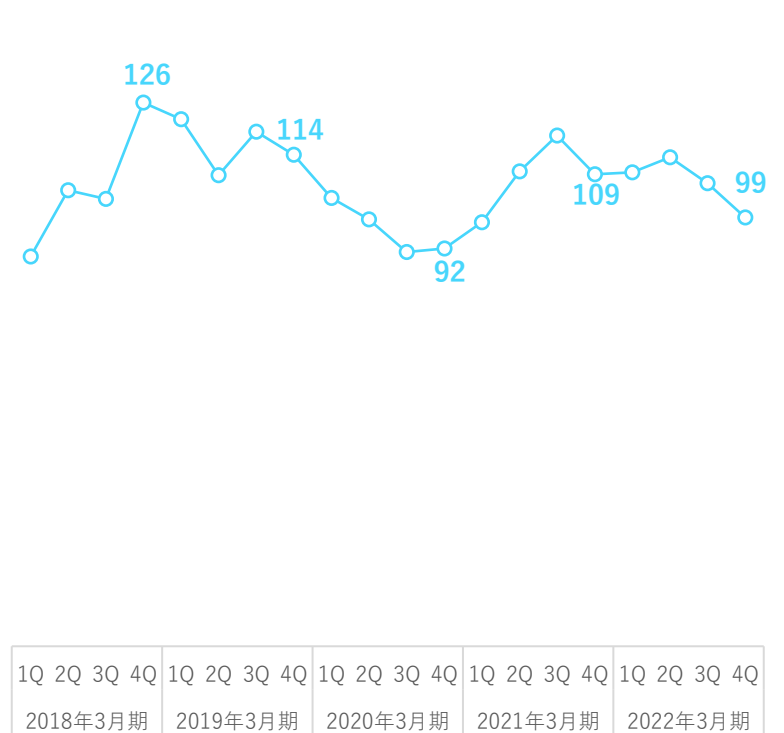
契約数※2

(契約数)



ARPA※3

(千円)



※1 Annual Recurring Revenueの略。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

※2 四半期末時の月あたりの契約数

※3 Average Revenue per Accountの略。契約数あたりの平均MRR

カンパニー・ハイライト

1

—— 高成長が期待されるDX／クラウド市場におけるユニークなポジショニング

2

—— 優良な顧客基盤を有する収益性の高いクラウドインテグレーションサービス

3

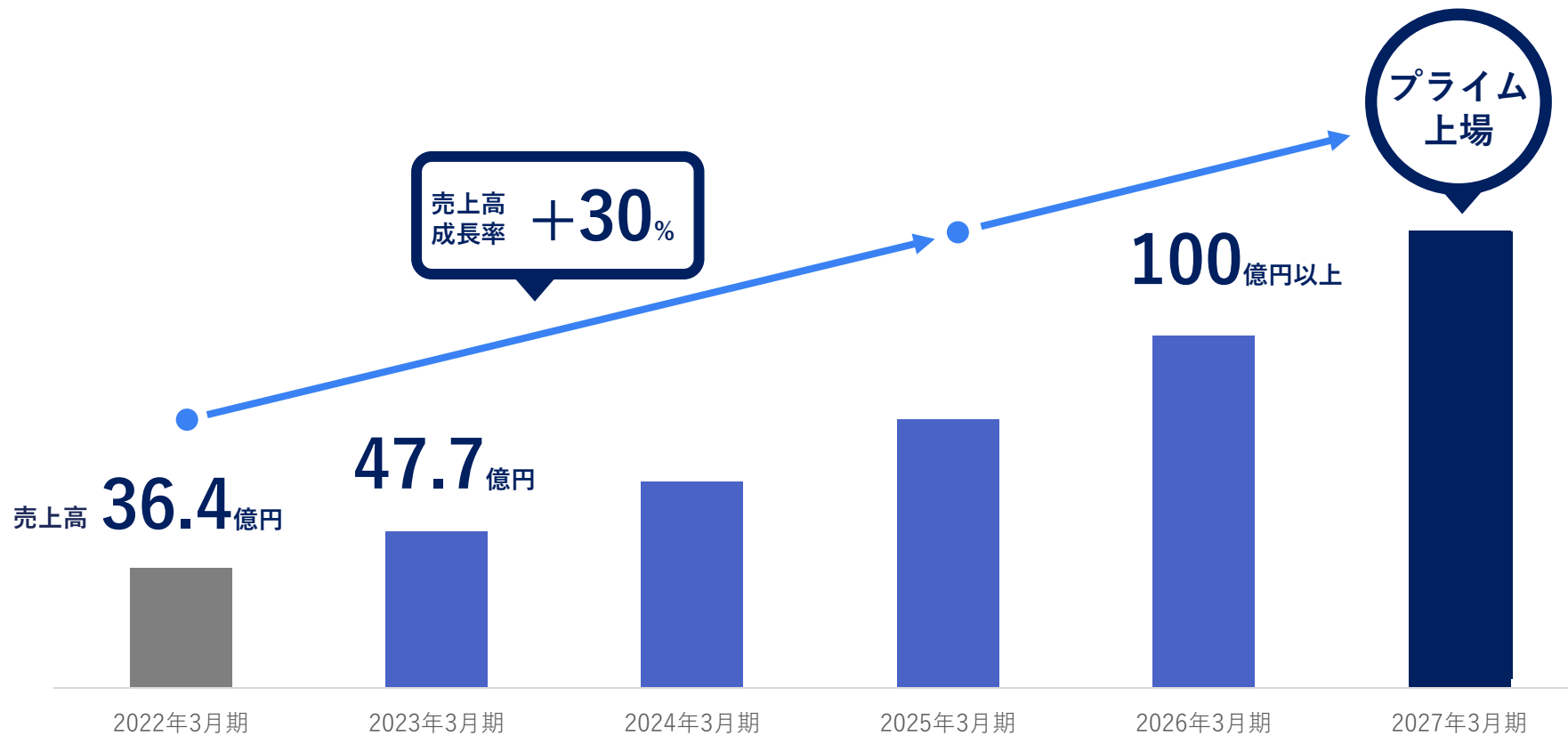
—— サブスクリプション型で将来成長をリードするCariotサービス

4

—— 技術力ある人材育成とクラウド先端テクノロジーを活用した成長戦略

プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「マルチクラウドの強化および発展」「人材投資（教育・採用）」「研究開発投資」「Cariot投資」の成長戦略を推進することで、クラウドインテグレーションサービス中心に3か年の売上高成長率は前年比30%増を継続し、2026年3月期は売上高100億円以上、2027年3月期に東証プライムへの上場を目指していきます。



マルチクラウドの強化および発展

大手企業を中心に、契約顧客数の増加と顧客あたりの月次平均売上高（ARPA）の増加で、安定かつ継続的な成長を行います。

契約顧客数の増加

(新規顧客の獲得フェーズ)



新型コロナウイルス感染症を背景に、自社製品やサービスに組み込むオンラインビデオサービスのカスタム需要が堅調に拡大。



Amazon Chime SDK and Chime Voice Connector Partnersは日本国内で当社のみ



IoT/モビリティ



AIサービス



マッチング等
新規サービス



ARPAの増加

(既存顧客のクロスセルフェーズ)

顧客を中心に360° でつながるSalesforceのクラウドサービスを幅広くカバー。また、Mulesoftによりクラウドやオンプレミス統合、API管理を実現し、あらゆるシステムをつなげることで、クロスセルを推進。



コミュニティ
サービス



ECサービス



MA/BIサービス

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。

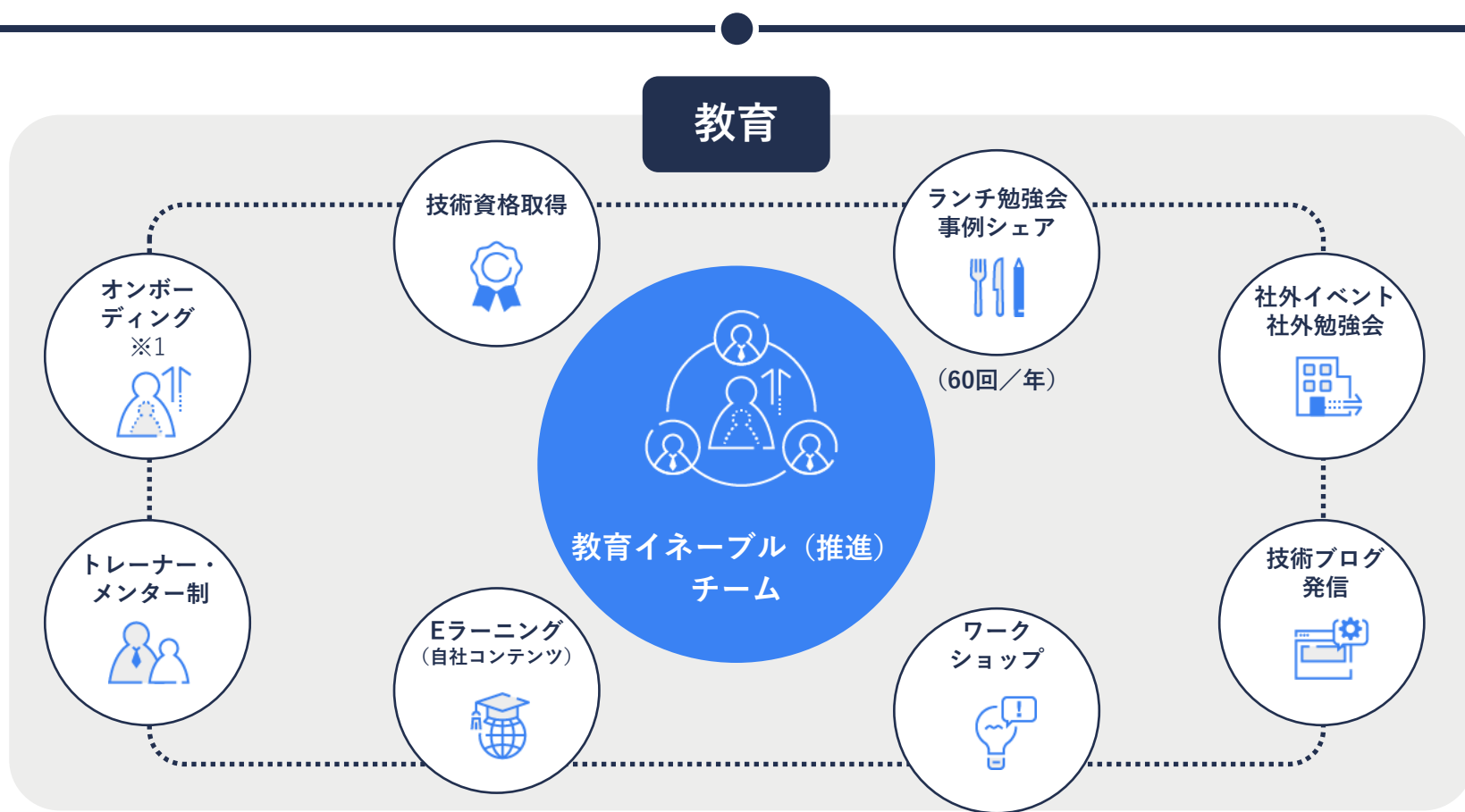
入社から
プロジェクト
アサインまで
1ヶ月

入社

キャリア採用の
クラウド未経験割合
9割



教育



実践

フィードバック
サイクルを
回して継続改善

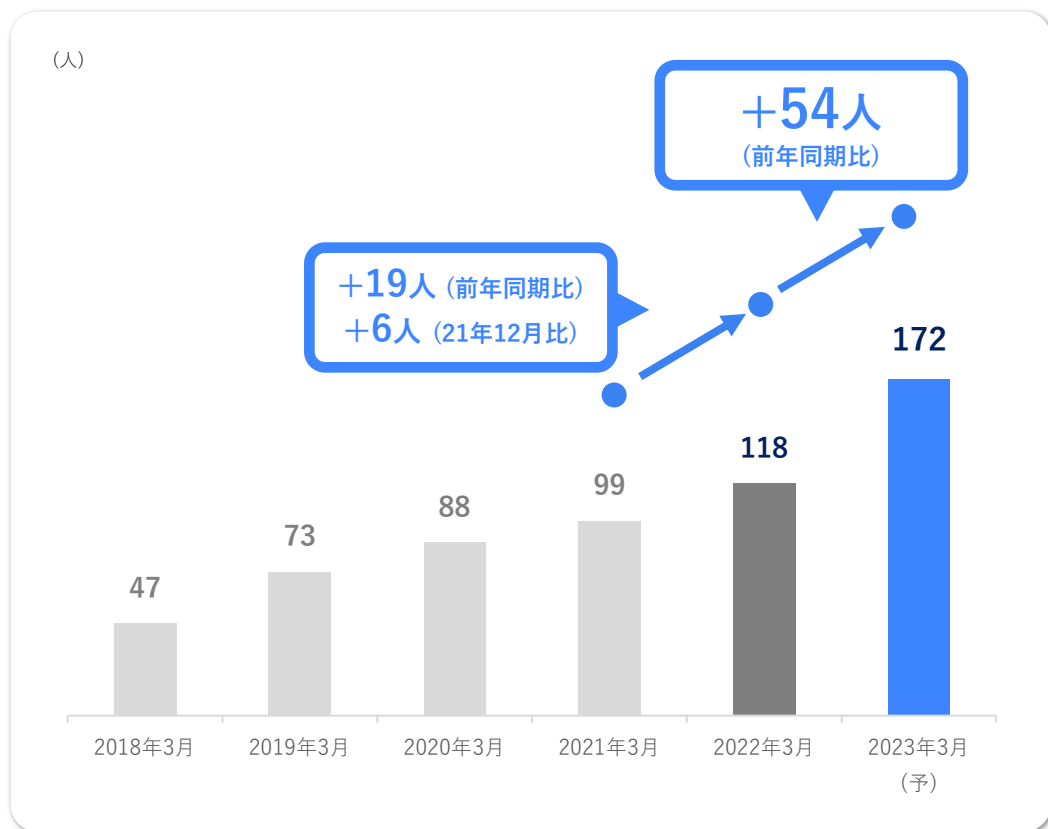


※1 キャリア採用者を組織の一員として定着させ、戦力化させるまでの一連の受け入れプロセス

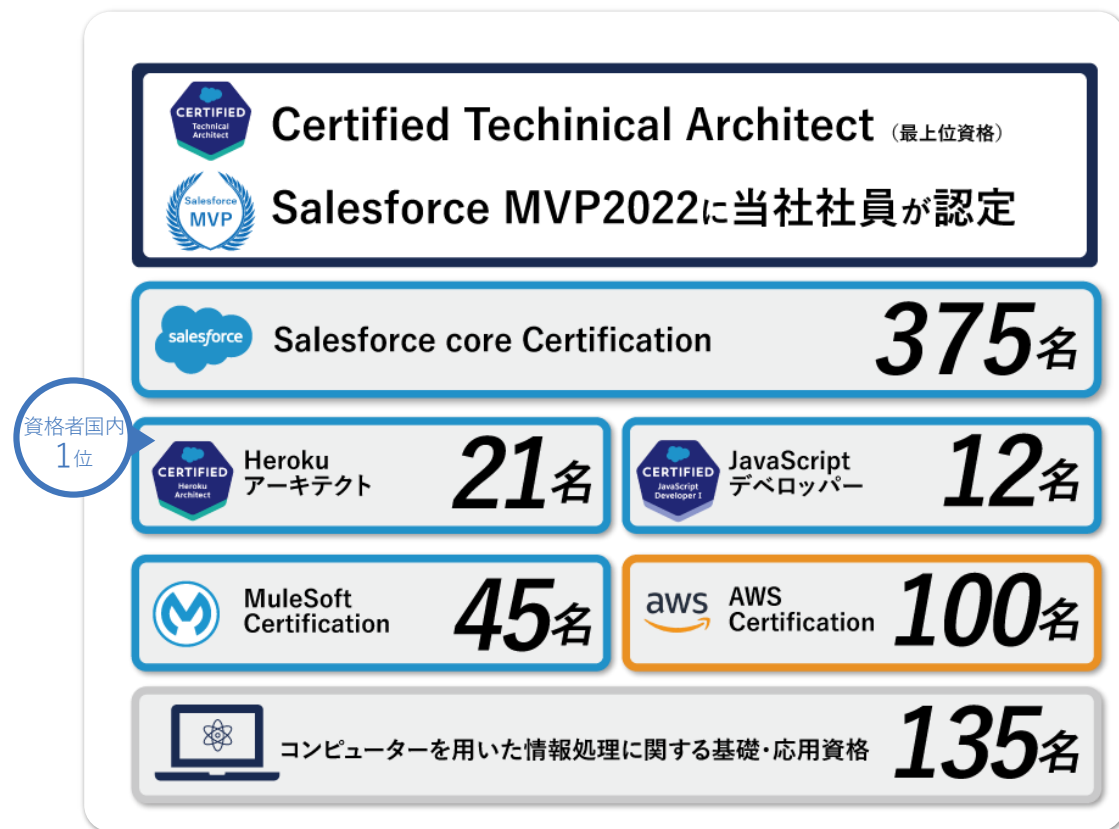
クラウドエンジニア等の専門職従業員を中心とした組織拡大

クラウドエンジニア等従業員数は22年3月末時時点で118人と前年比で19人増加、21年12月末時対比では6人増加し、高成長を支える増員ペースへ回復しました。22年4月には新卒18人を受け入れ、23年3月末の172人体制に向けて引き続き採用を強化していきます。

エンジニア等従業員※1の推移



マルチクラウド資格※2の取得推進



※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
 ※2 2022年3月末時点、のべ資格取得者数の集計

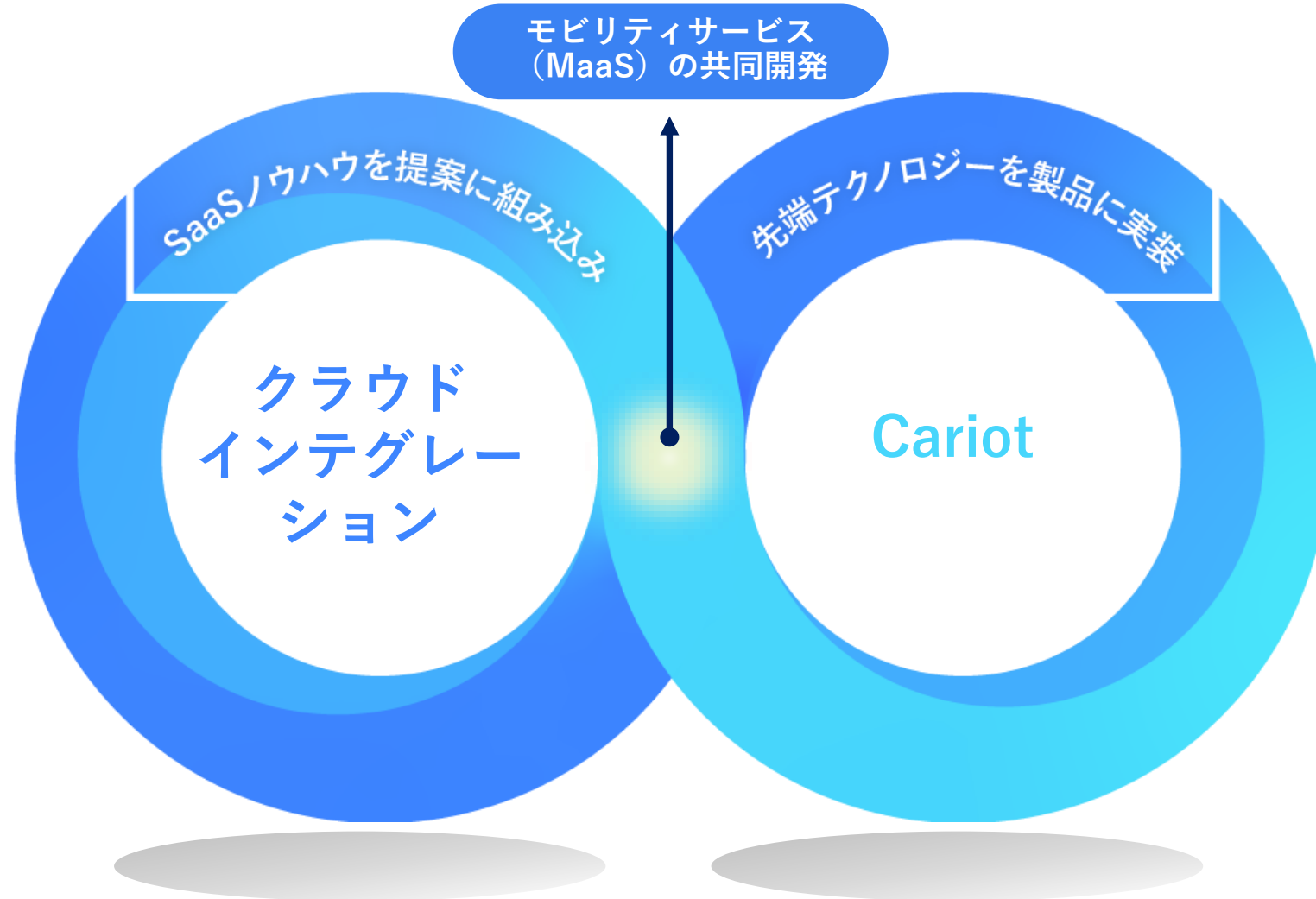
先端テクノロジーによる高付加価値を創出する研究開発への投資

研究開発で得たクラウド先端テクノロジーを、企業や社会で発生する 이슈に対して一早く適用していきます。このノウハウを蓄積し、クラウド先端テクノロジーをパッケージ化することで、同様な 이슈へ横展開し、他の企業が知見を持たない特定領域において先行して競争優位性を確立していきます。



CariotへのSaaSビジネス投資

Cariotサービスの成長とあわせて、両サービス間連携によるシナジー効果を創出します。

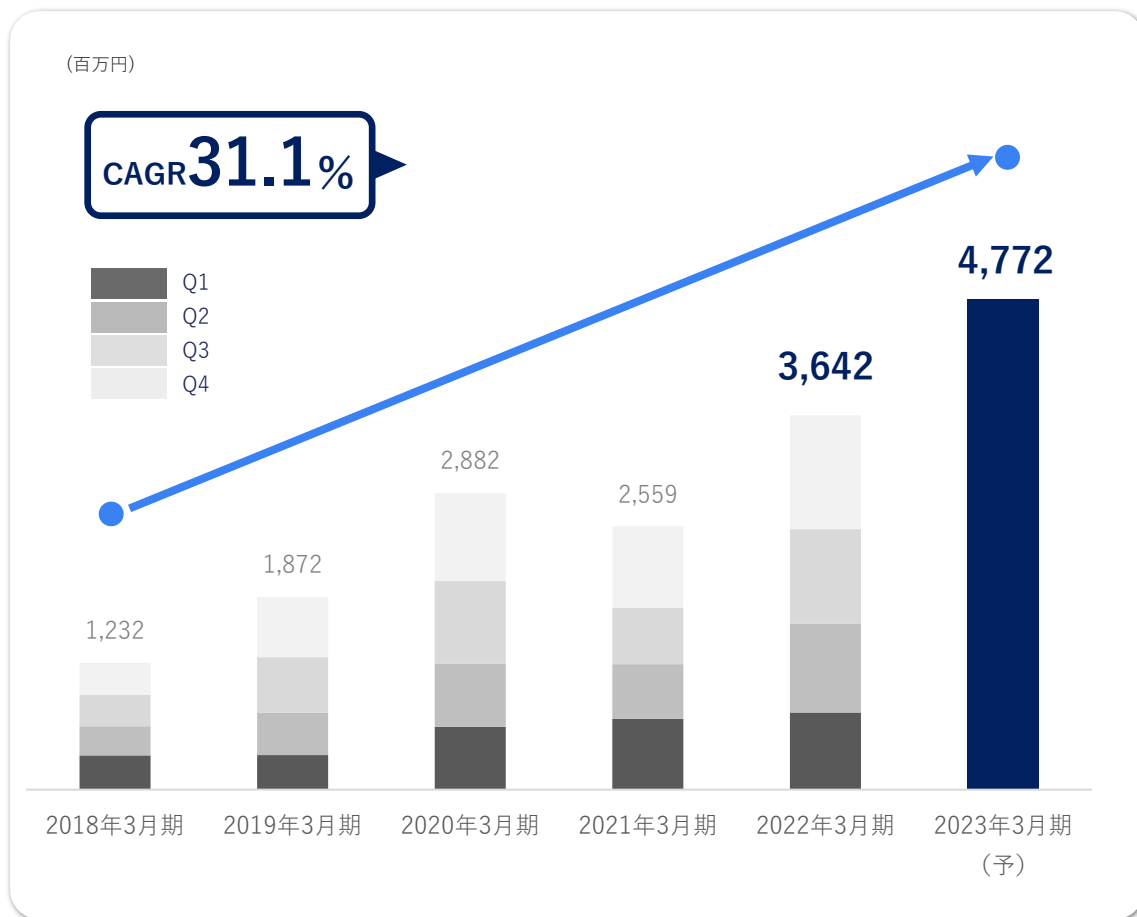


業績ハイライト及び事業等のリスク

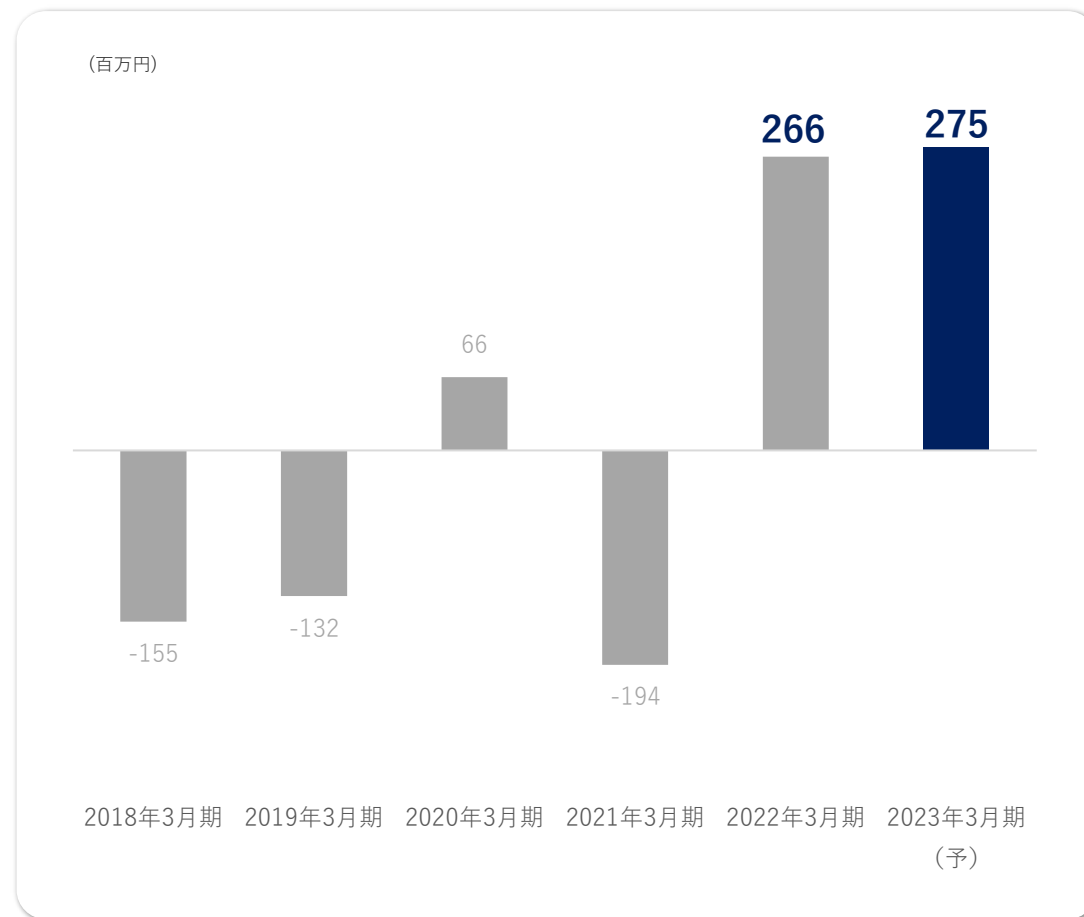
業績推移

新型コロナウイルスの影響により21年3月期は一時業績が低下しましたが、22年3月期においては業績回復し過去最高業績を達成しました。23年3月期の売上高は4,772百万円（CAGR31.1%※1）、当期純利益は275百万円として増収増益の成長予定となります。

売上高



当期純利益



※1 CAGRは2018年3月期～2023年3月期（予）の年平均成長率

業績ハイライト

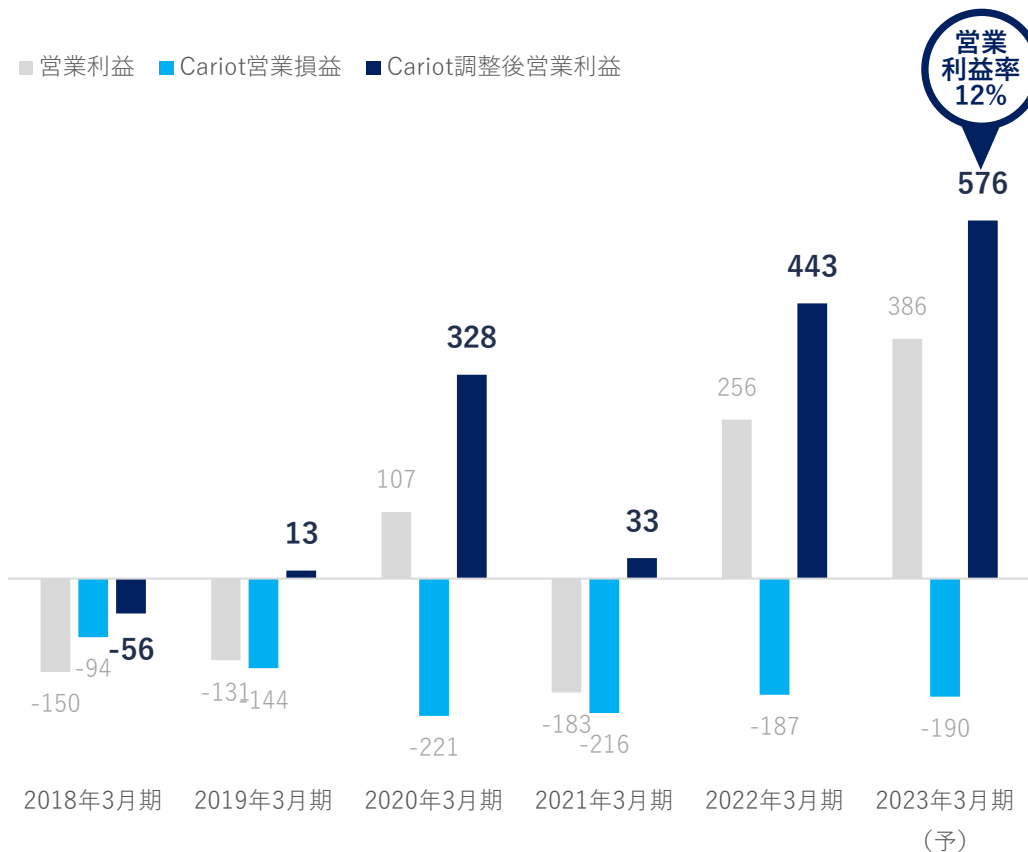
23年3月期の売上総利益率は45%、営業利益は386百万円（営業利益率8%）と高収益率を維持した成長予定となります。新規事業Cariotサービスへの先行投資を除いたCariot調整後営業利益^{※1}は、19年3月期以降、黒字で推移しております。23年3月期業績予想におけるCariot調整後営業利益は576百万円（営業利益率12%）となり、クラウドインテグレーションサービスにおいて、高い収益率を確保しています。

損益計算書

(百万円)

	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	2023年 3月期 (予)
売上高	1,232	1,872	2,882	2,559	3,642	4,772
売上総利益	315	652	1,219	1,084	1,608	2,148
(%)	26%	35%	42%	42%	44%	45%
営業利益	-150	-131	107	-183	256	386
(%)	-12%	-7%	4%	-7%	7%	8%
当期純利益	-155	-132	66	-194	266	275
(%)	-13%	-7%	2%	-8%	7%	6%

Cariot調整後営業利益^{※1}



※1 全社ベースの営業利益にCariotサービスの営業損益を加算した数値

事業等のリスクと対応方針

	リスク概要	発生確度	影響度	リスク対策
技術革新への対応	技術革新への対応が遅れることでの当社の競争優位性が失われるリスク	中	大	研究開発室及び先端技術室を設置し、クラウド先端技術の調査研究に努めております。
人材の確保	従業員の採用及び教育が計画通りに進まないリスク、及び人材流出が進むリスク	中	大	クラウド先端技術や攻めのDXのワンストップ開発等の魅力による採用優位性の維持向上と情報発信に努め、また教育専門チームを設置し、社内教育の推進に努めております。
競合	競合の技術力向上や類似サービスの出現による競争激化リスク	中	大	同上、技術革新への対応や従業員教育への注力により、クラウド先端技術力の強化及び当社サービス品質向上等により、競争力の維持に努めております。
(株)セールスフォース・ドットコム	同社アプリケーション提供の廃止・停止となるリスク、及び同社アプリケーションの競争優位性が失われるリスク	小	大	Amazon Web Services等の他のパブリッククラウドへの領域を拡大し、マルチクラウド強化に努めております。
Cariotサービスの継続投資	新規事業であるCariotサービスが想定通りに展開が進まないリスク	中	中	全社損益のバランスを考慮しながら、着実なサービス展開に努めております。
新型コロナウイルス感染症	市況の悪化、当社や取引先での感染拡大及び政府当局の方策による当社サービスの持続的提供に影響を与えるリスク	中	中	安全確保と感染拡大の防止を最優先とし、リモートワークや時差出勤の推奨、社内外の会議・研修等のオンラインへの切り替えに努めております。

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

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COO
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。その後、IoTへの取り組みを開始し、コネクテッド・カー事業 Cariotを立ち上げ、成長に導く。2017年より事業全般を統括。



社外取締役監査等委員

鍔川 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

(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。
- 今後の当資料のアップデートは、2023年3月期通期決算発表以降の2023年5月を予定しております。