



(2023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)

2023年2月9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 690百万円 (2022年12月末時点)

従業員数 226人 (2022年12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

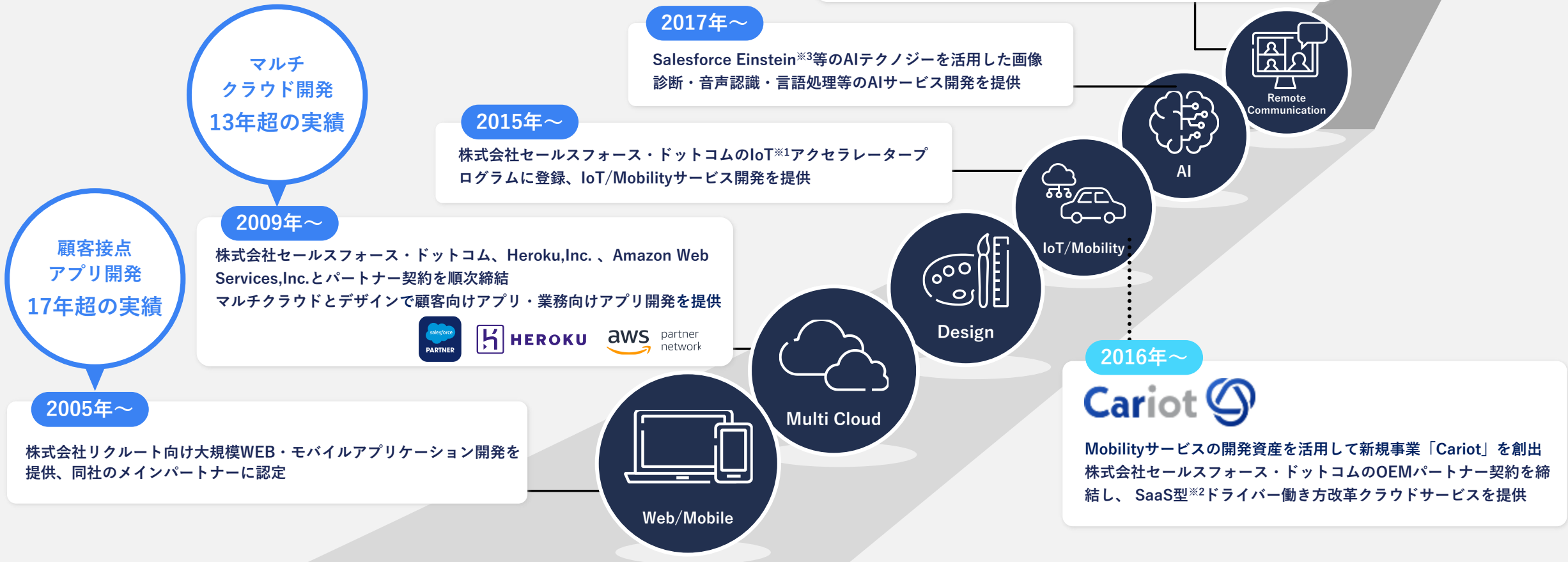
クルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウド

「物流」「訪問サービス」「営業」等で利用する商用車のリアルタイム情報活用と管理業務のDXにより、現場の業務効率化と安心・安全を提供するクラウドサービスです。

ドライバーを中心に管理者やスタッフ、顧客などクルマに関わる全ての人の働き方改革を支援します。



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 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)

※5 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

グローバルでも評価される先端DX実績

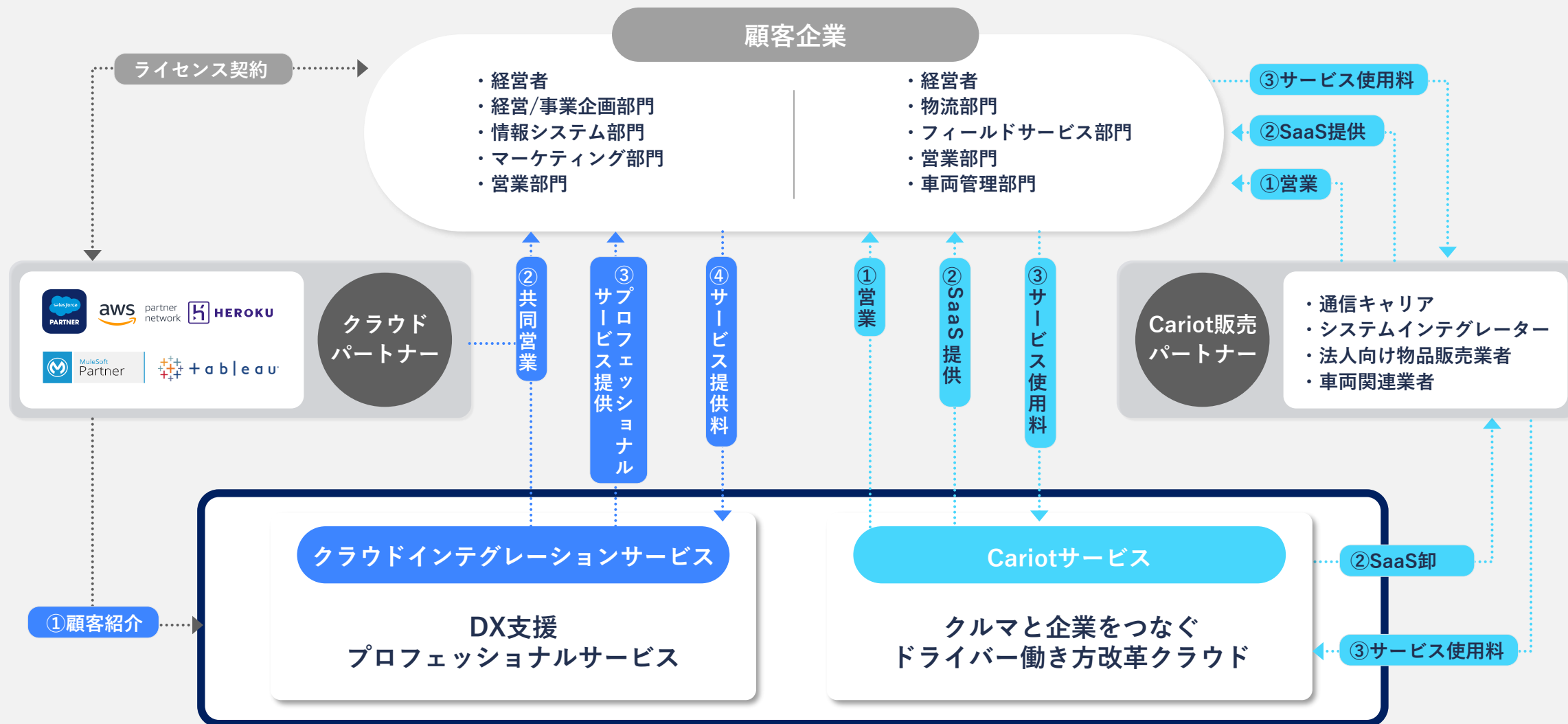
国内AIサービスのDX事例を評価され、2019年Salesforceグローバルでのイノベーションアワードを日本の企業として初めて受賞しました。

- 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
- 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



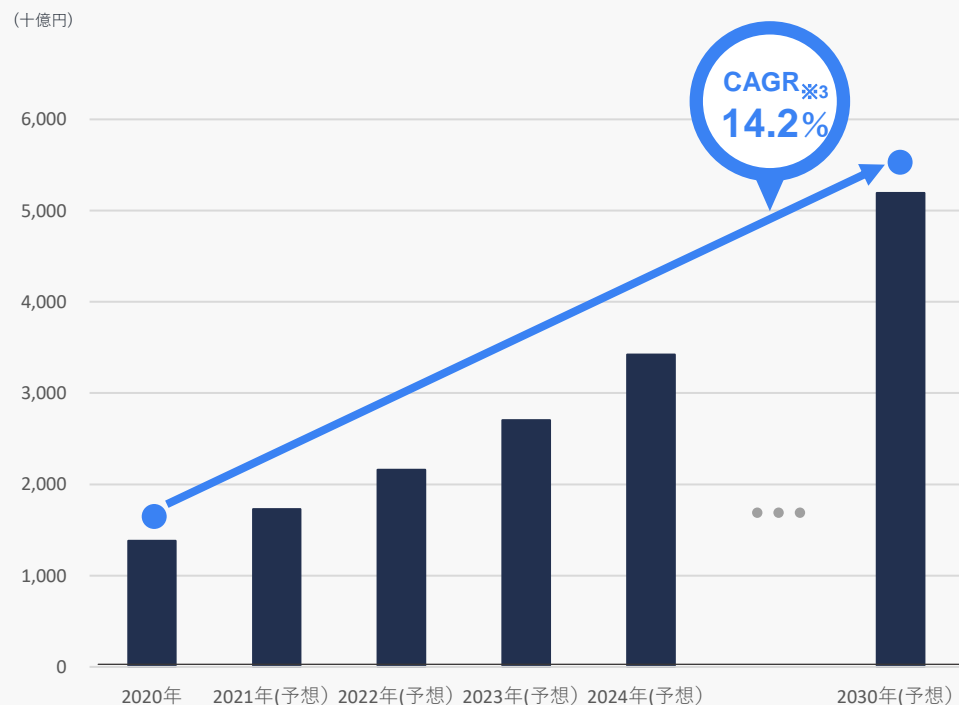
サービスの流れ

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。

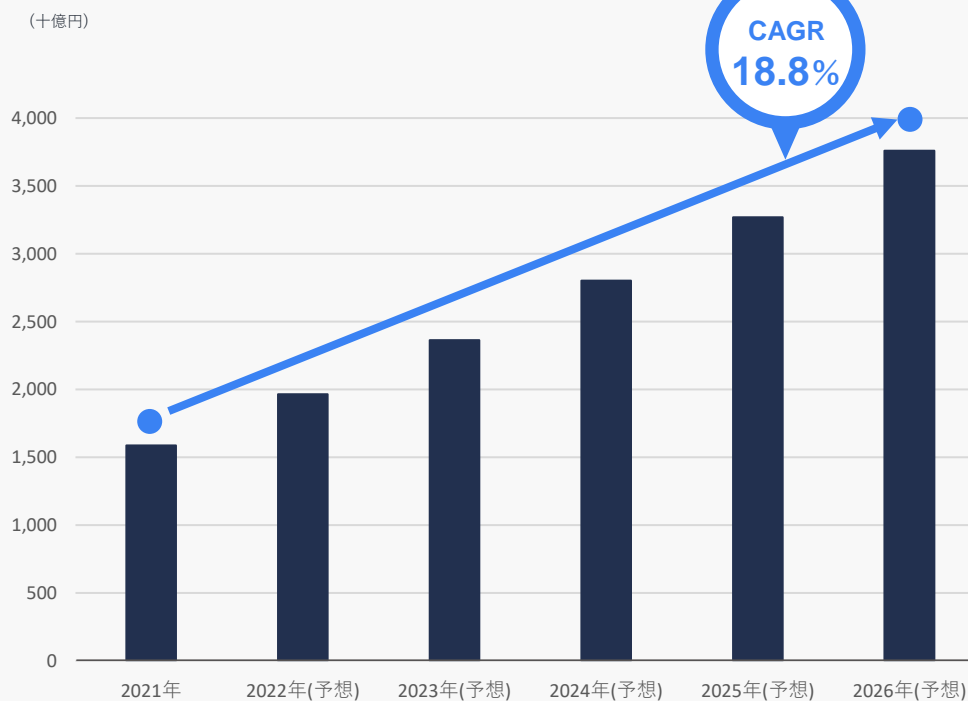


コロナ禍においても日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大

国内DX市場は
2020年～2030年のCAGR14.2%で拡大※1



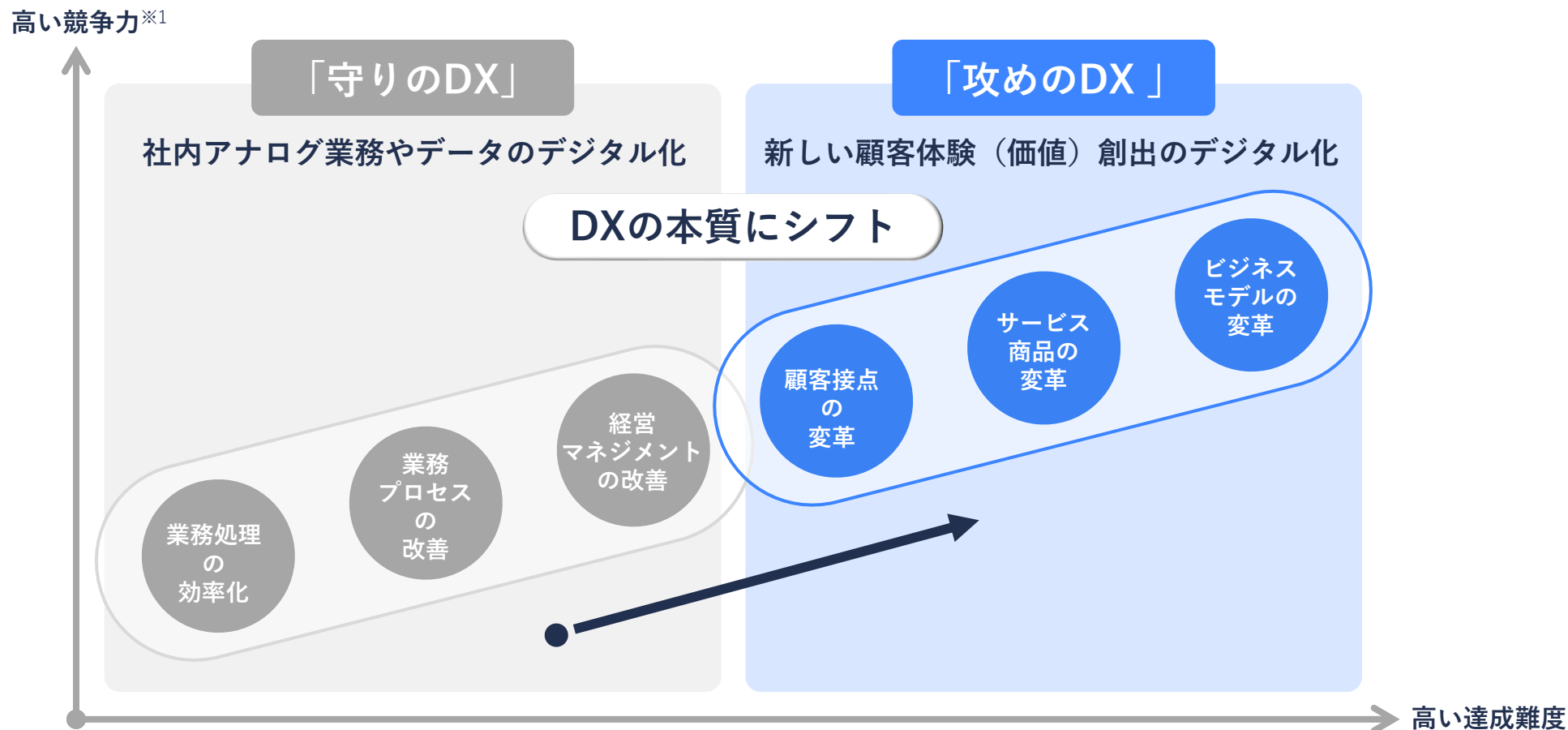
国内パブリッククラウド市場は
2021年～2026年のCAGR18.8%で拡大※2



※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

DXの本質は、企業の競争力を高める「攻めのDX」

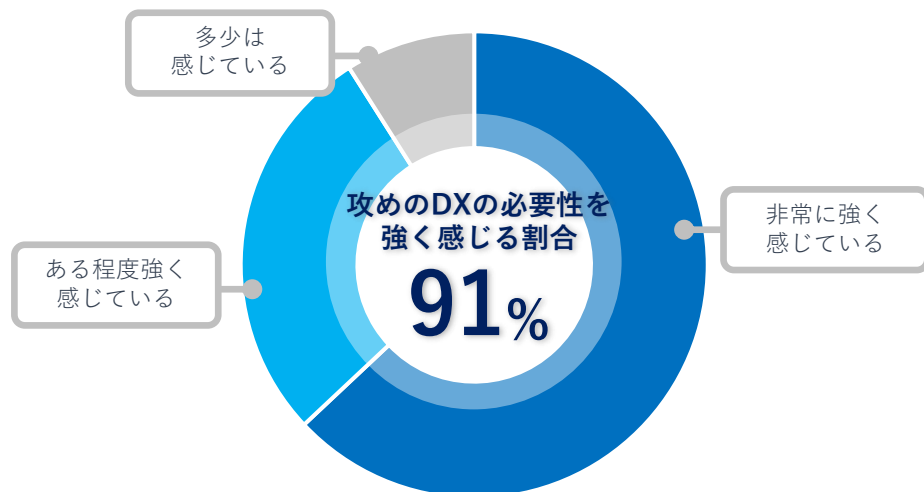
コスト削減を目的とした、紙からデジタルへの置き換えといった社内のアナログな業務やデータをデジタル化する「守りのDX」から、収益や顧客エンゲージメントの向上を目的とした新しい顧客体験を創出する「攻めのDX」にシフトすることが企業の高い競争力の獲得につながります。



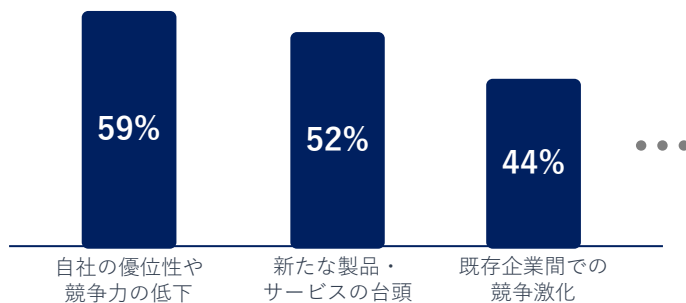
※1 株式会社NTTデータ経営研究所「日本企業のデジタル化への取り組みに関するアンケート調査」を基に当社で作成

日本におけるDXの実態

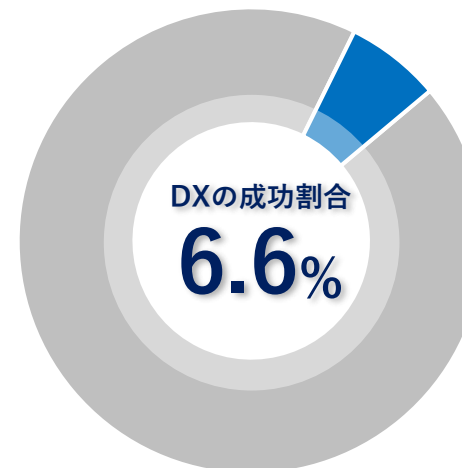
「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割
自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



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



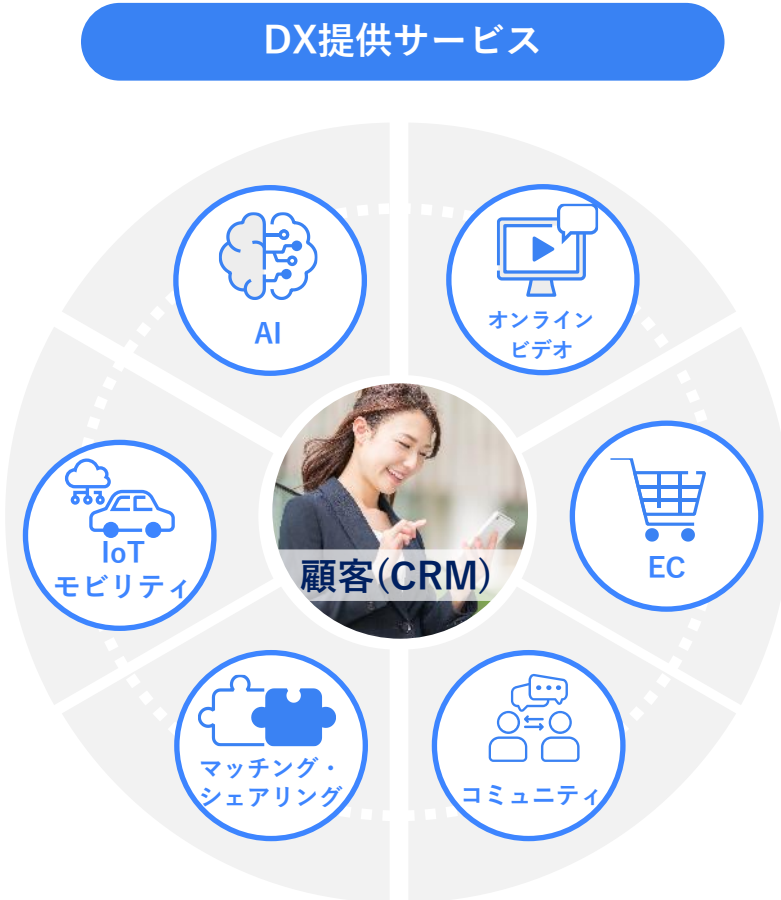
※1 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「デジタル・トランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査(2019年5月17日)」<https://www.ipa.go.jp/files/000073700.pdf>を基に当社で作成

※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。顧客基盤は、積極的にDXを推進する大手企業※1が中心※2となっております。



※ 取引先ロゴは企業規模別の五十音順に掲載

※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 23年3月期第3四半期累計期間における大手企業の売上比率は95%

デジタルサービスづくりのワンストップサービス

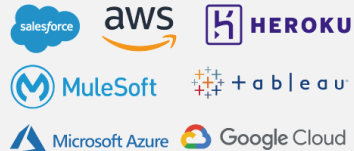
攻めのDX実現のための「クリエイティビティ（デザイン力）」と「マルチクラウド・エンジニアリング（開発力）」のケイパビリティ（組織の能力）を有し、価値を創出する顧客接点（フロントエンド）の開発を強みとします。

DXに必要なケイパビリティ

クリエイティビティ
(デザイン力)



マルチクラウド・
エンジニアリング
(開発力)



DXサービスの階層構造

デジタルサービス企画

UI/UXデザイン

顧客アプリケーション

業務アプリケーション

クラウド先端テクノロジー
(IoT/AI等の要素技術)

クラウド・プラットフォーム

クラウド・インフラストラクチャー

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(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。

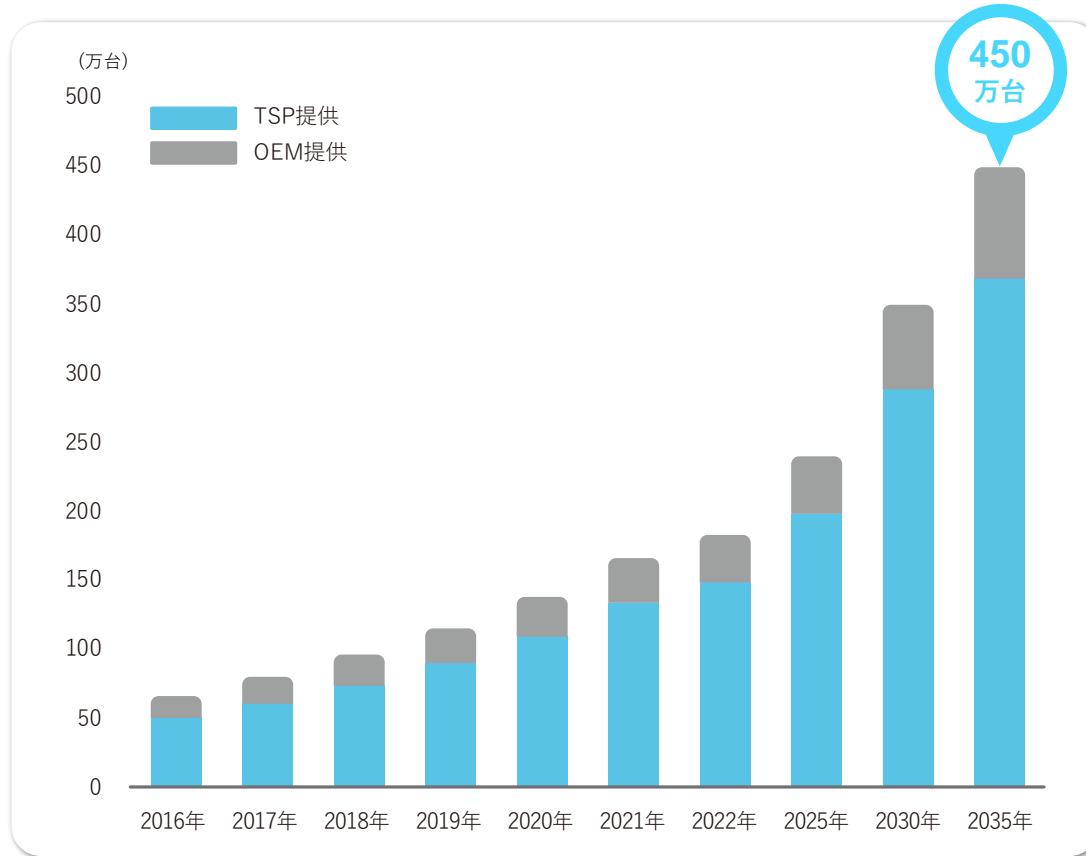


※1 Application Programming Interfaceの略でソフトウェア同士が互いに情報をやりとりするのに使用するインタフェース仕様
 ※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム
 ※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール
 ※4 Business Intelligence (ビジネス・インテリジェンス) 大量データを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略の意志決定を支援するツール

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。

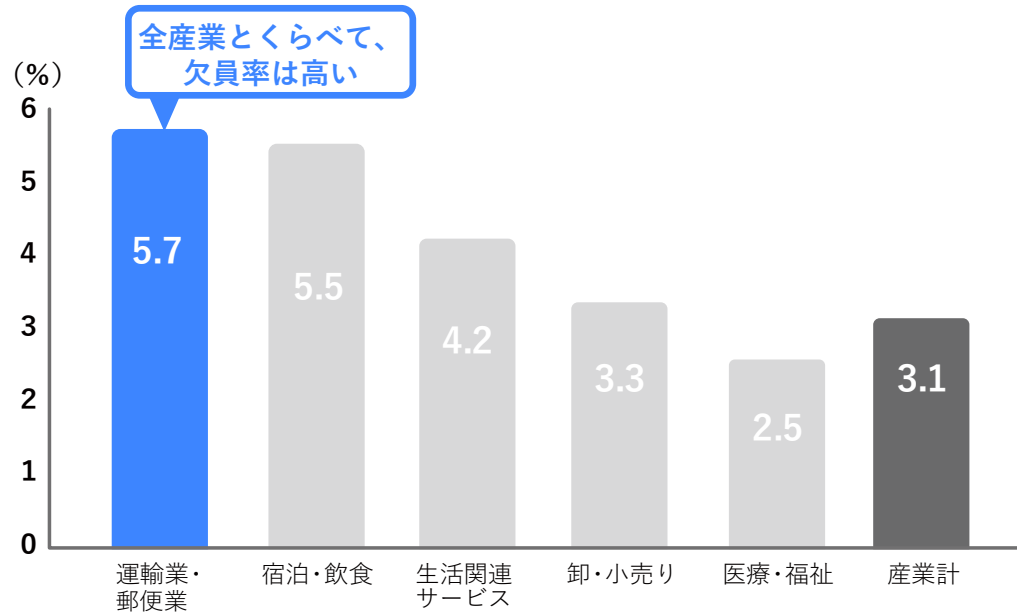
※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月額平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。

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

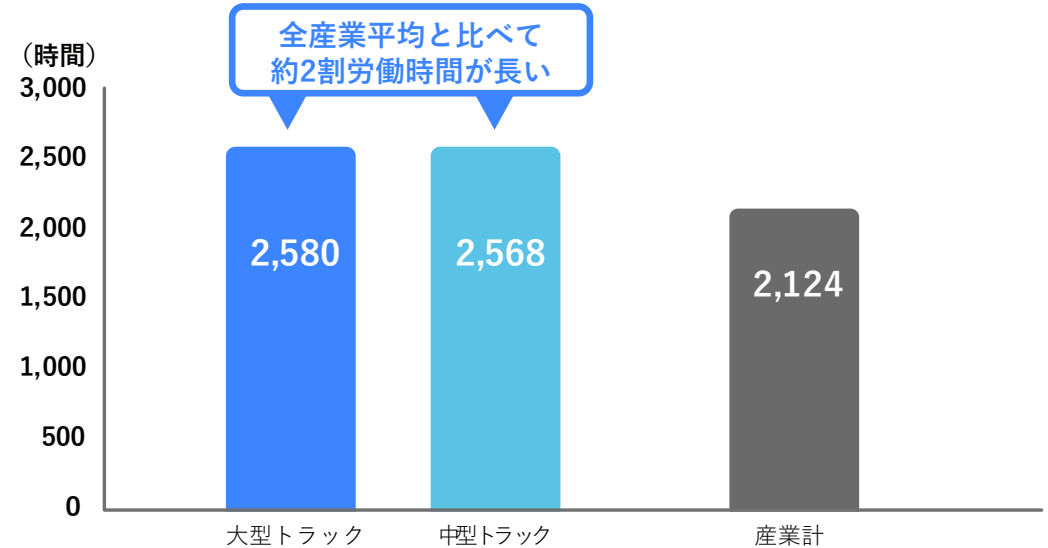
モビリティ業界の問題

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平均労働時間の比較※1





クルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウド「Cariot」

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**

2023年3月期第3四半期決算

(2023年3月期-第3四半期) 決算サマリー

1 過去最高の四半期及び3Q累計売上高を計上

当期純利益は、新たに発生したプロジェクト損失を計上したことにより、前年同期比で減益

第3四半期累計期間

売上高 **3,778**百万円

+49.2%
(前年同期比)

当期純利益 **101**百万円

△45.9%
(前年同期比)

2 既存大手顧客の取引注力により、ARPAが上昇

大手企業
四半期契約顧客数

34社

△3社
(23年3月期2Q比)

大手企業
顧客あたりの四半期
平均売上高(ARPA)

35.5百万円

+5.3百万円
(23年3月期2Q比)

3 エンジニア等従業員数は期初計画を達成

人材売手市場においても、引き続き計画以上の採用を実現。23年3月末で190人見込む

22年12月末時点

エンジニア等
従業員数^{※1} **174**人

+62人
(前年同期比)

+14人
(22年9月比)

4 足元の業績動向を踏まえ、業績予想を修正

売上高は上方修正したものの、プロジェクト損失の影響により、当期純利益は下方修正

23年3月期業績予想

売上高 **5,218**百万円

+43.3%
(22年3月期比)

当期純利益 **161**百万円

△39.2%
(22年3月期比)

※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 (2022年12月末時点)

(2023年3月期-第3四半期) トピックス

日揮グローバルの開発事例、サステナビリティへの取り組みについて公表しました。

日揮グローバル株式会社 開発事例の公開

Salesforceプラットフォームを活用し、日揮グローバルの統合コミュニケーションプラットフォーム「Corret (コレット)」の開発を支援しました。これにより、プラント建設における、長期にわたる多数の関係者とのコミュニケーションを効率的に管理し、スムーズなプロジェクト進行が可能となります。

今後も、「Corret」の継続的發展に向け、開発を支援してまいります。

JGC 日揮グローバル株式会社



※日揮グローバルへのインタビュー記事はこちら <https://www.flect.co.jp/showcase/jgc/>

サステナビリティへの取り組みを公表

SDGsへの取り組みについて、当社ホームページに、新たに「サステナビリティ」の専用ページを新規開設しました。

「持続可能な社会」と「中長期的な企業価値の向上」の両立に向けて事業を展開してまいります。また、情報開示や体制拡充等、サステナビリティに関する取り組みを強化してまいります。



※サステナビリティ専用ページはこちら <https://www.flect.co.jp/company/sustainability/>

(2023年3月期-第3四半期) 業績ハイライト

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,348百万円(前年同期比+47.3%)で過去最高の四半期売上高となりました。一方で、1Qに発生したプロジェクト品質低下に起因した一過性のコスト増の事案は収束したものの、新たに、開発リソースの追加を要するプロジェクトが発生し、プロジェクト損失を91百万円計上しました。よって、3Q会計期間の売上総利益率は38.4%(前年同期比△4.5pt)、営業利益は96百万円(前年同期比+1.2%)となりました。なお、プロジェクト損失91百万円のうち、今後見込まれる損失は、受注損失引当金として28百万円計上しており、第4四半期以降は利益率の改善を見込んでいます。

(百万円)

	2022年3月期 第3四半期 (10月-12月)	2023年3月期 第3四半期 (10月-12月)	前年比	
			増減額	増減率
売上高	915	1,348	+433	+47.3%
売上総利益	393	518	+125	+31.8%
(%)	43.0%	38.4%	△4.5pt	
営業利益	94	96	+1	+1.2%
(%)	10.4%	7.1%	△3.2pt	
当期純利益	72	68	△3	△5.2%
(%)	7.9%	5.1%	△2.8pt	

プロジェクト
損失
△91百万円

(2023年3月期-第3四半期累計) 業績ハイライト

3Q累計の売上高は3,778百万円（前年同期比+49.2%）で過去最高の3Q累計売上高となりました。

一方で、3Q会計期間でプロジェクト損失を計上した影響により、3Q累計の売上総利益率は38.1%(前年同期比△5.3pt)、営業利益は142百万円（前年同期比△39.0%）と各段階利益は計画を下回る進捗となり、通期業績予想を修正しました。（修正内容は後記）

(百万円)

	2022年3月期 第3四半期累計 (4月-12月)	2023年3月期 第3四半期累計 (4月-12月)	前年比		2023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	2,532	3,778	+1,246	+49.2%	4,772	79.2%
売上総利益	1,100	1,440	+339	+30.9%	2,148	67.0%
(%)	43.5%	38.1%	△5.3pt		45.0%	
営業利益	234	142	△91	△39.0%	386	37.0%
(%)	9.2%	3.8%	△5.5pt		8.1%	
当期純利益	186	101	△85	△45.9%	275	36.8%
(%)	7.4%	2.7%	△4.7pt		5.8%	

(2023年3月期-通期)業績予想の修正

売上高は期初予想を上回る見通しであり、5,218百万円（期初予想対比+9.3%）に上方修正しました。
各段階利益は、リソース追加によるコスト増の影響で、期初予想を下回る見通しであり、売上総利益率は38.1%(期初予想対比△6.9pt)、営業利益は201百万円（期初予想対比△48.0%）に下方修正しました。

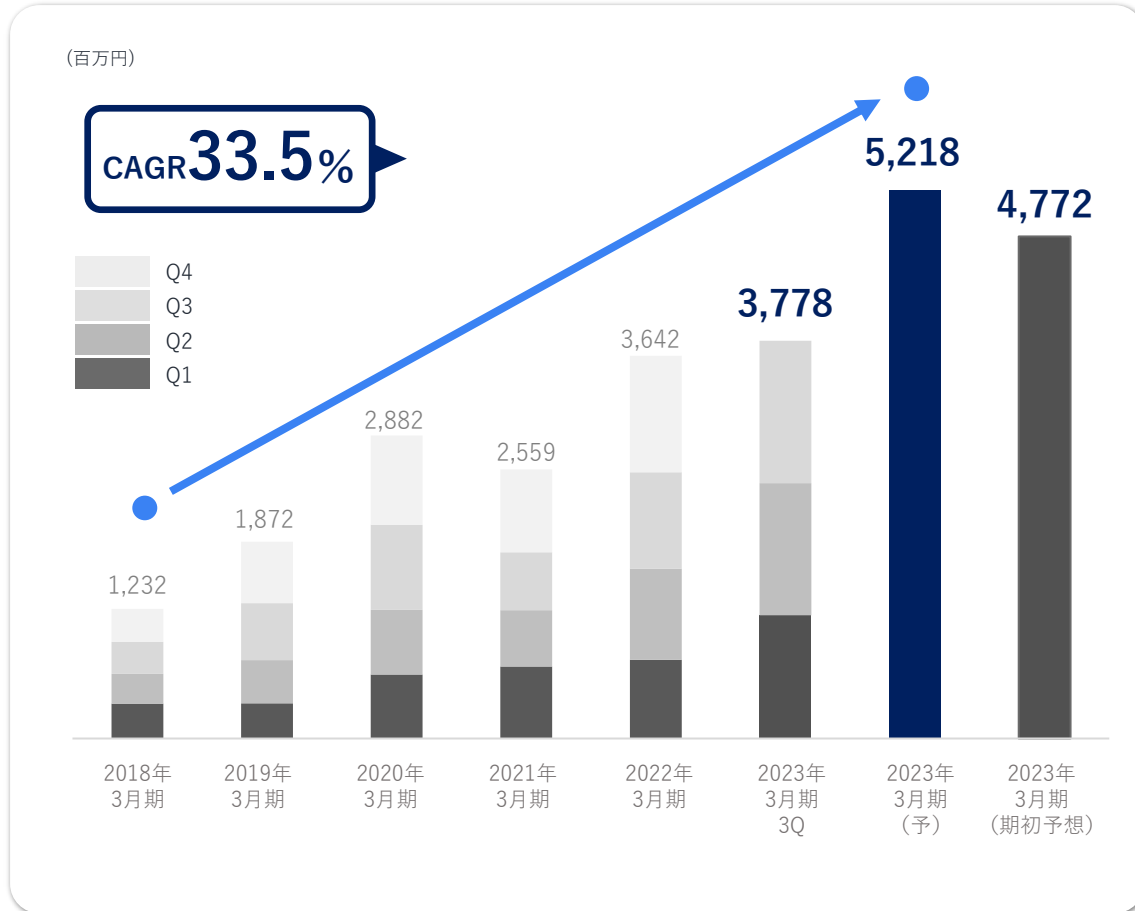
(百万円)

	2023年3月期 通期業績予想 (期初予想)	2023年3月期 通期業績予想 (修正後予想)	期初予想対比		2022年3月期 対比 増減率	修正後の 予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	4,772	5,218	445	+9.3%	+43.3%	72.4%
売上総利益	2,148	1,988	△160	△7.4%	+23.6%	72.4%
(%)	45.0%	38.1%	△6.9pt			
営業利益	386	201	△185	△48.0%	△21.5%	71.1%
(%)	8.1%	3.9%	△4.2pt			
当期純利益	275	161	△113	△41.1%	△39.2%	62.5%
(%)	5.8%	3.1%	△2.7pt			

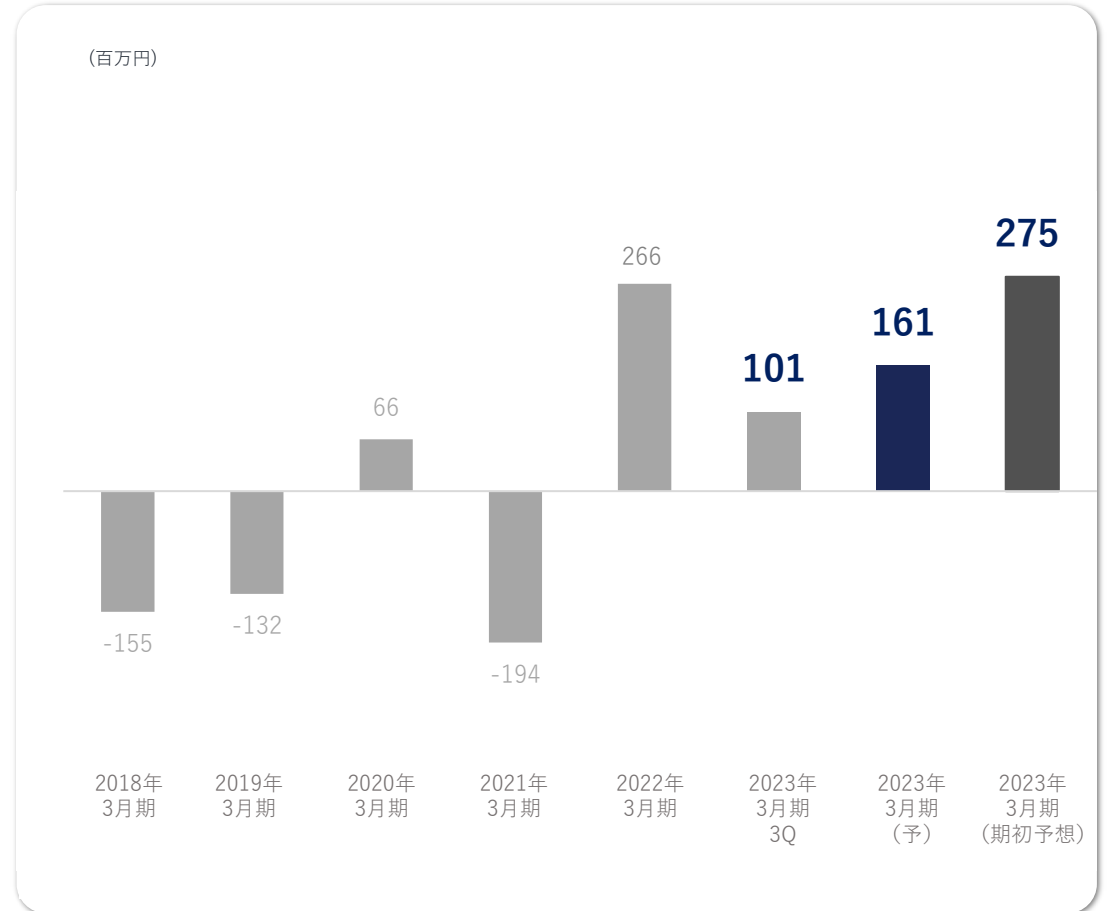
業績推移

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、23年3月期には更なる売上高の拡大を見込み、売上高CAGRは33.5%※1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

(2023年3月期-第3四半期)貸借対照表

主な増減について、流動負債が67百万円減少、固定負債が35百万円減少しています。自己資本比率は52.0%と健全な財務基盤となっています。

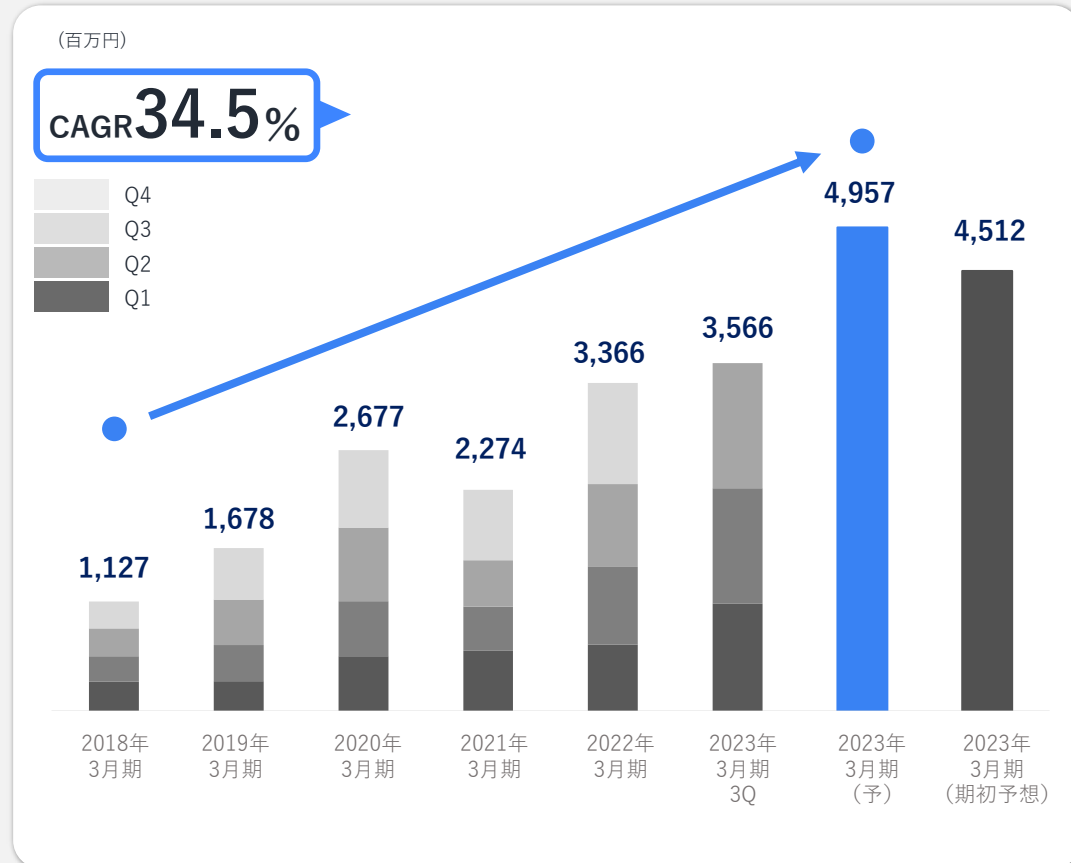
(百万円)

	2022年3月期 (期末時点)	2023年3月期 (第3四半期時点)	増減額
資産合計	2,692	2,703	+11
流動資産	2,425	2,412	△12
固定資産	267	290	+23
負債合計	1,400	1,298	△102
流動負債	766	699	△67
固定負債	633	598	△35
純資産	1,291	1,405	+113
総資産	2,692	2,703	+11
現預金	1,639	1,265	△373
有利子負債	691	640	△50
自己資本比率	48.0%	52.0%	+4.0pt

業績推移

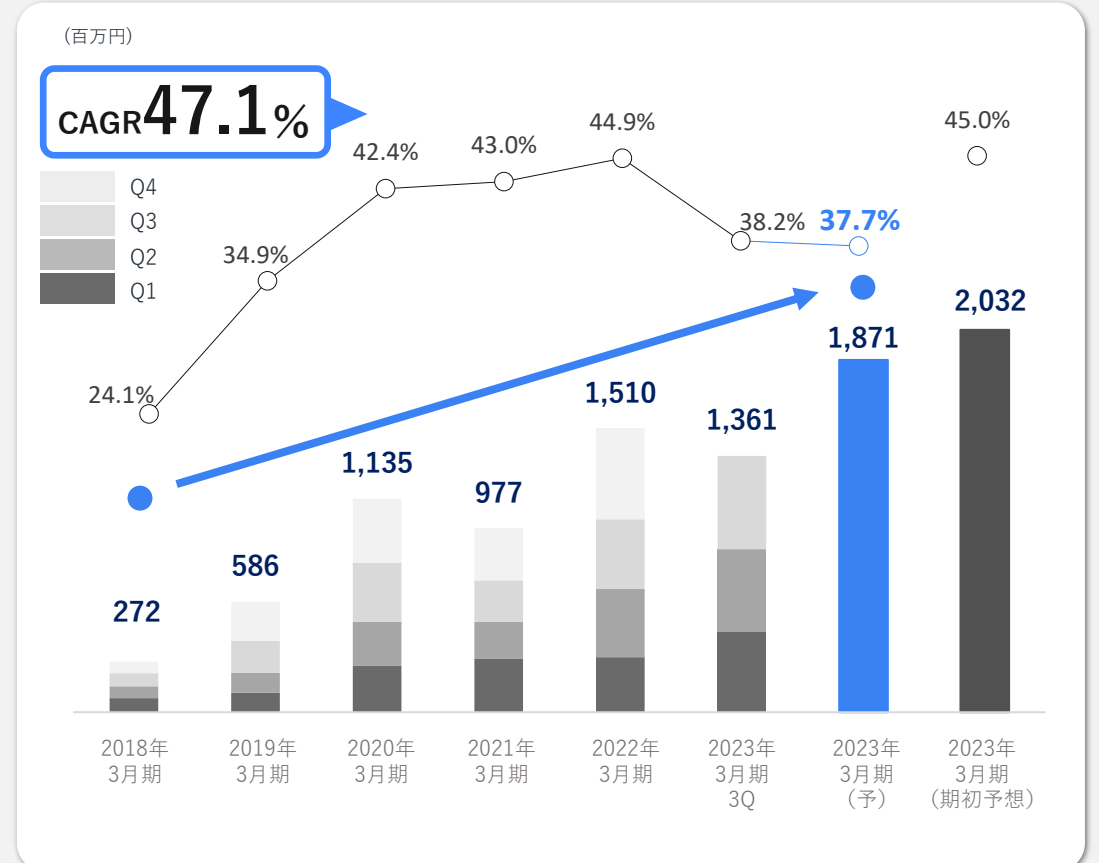
売上高

23年3月期2Qに引き続き、23年3月期3Qにおいても、過去最高の四半期売上高を達成。通期においても過去最高の売上高を見込み、CAGR34.5%※1の成長予定です。



売上総利益 (率)

23年3月期1Qで発生した一過性のコスト増は収束したものの、3Qでプロジェクト損失を計上し、利益率は低下。4Q以降は利益率改善を見込み、CAGR47.1%※1の成長予定です。

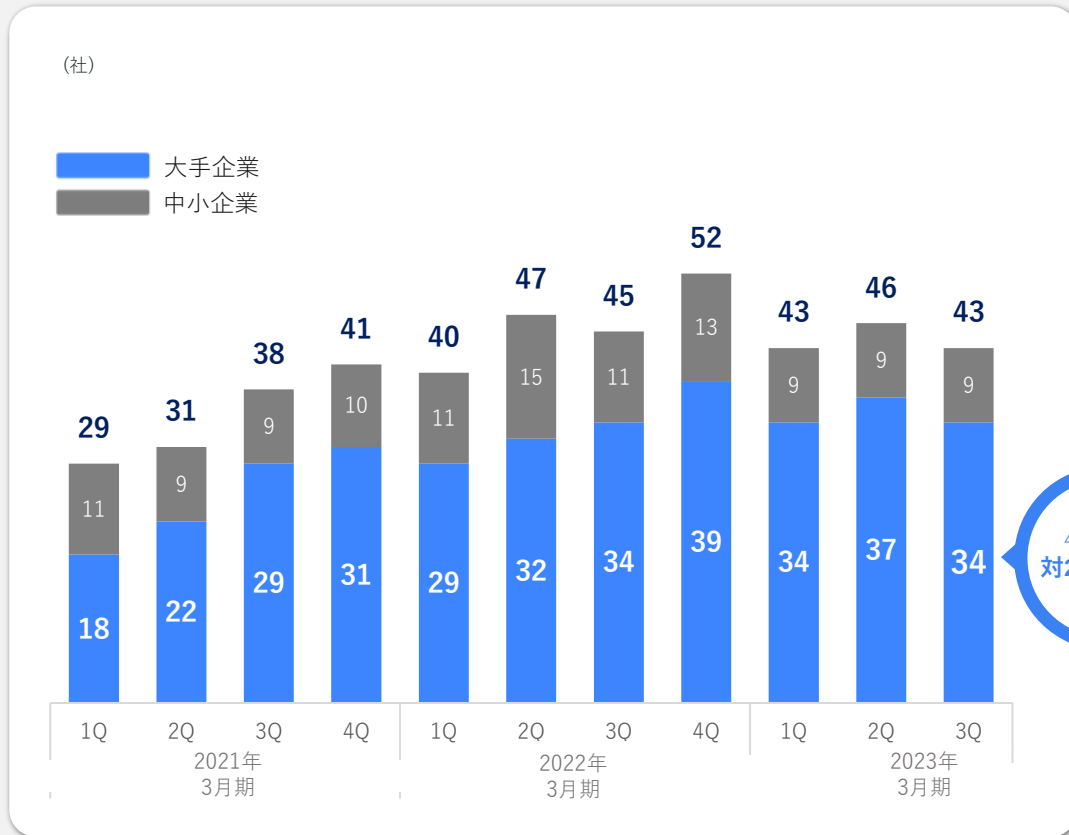


※1 CAGRは2018年3月期～2023年3月期 (予) の年平均成長率

KPI推移（四半期ベース）

四半期契約顧客数※1

23年3月期3Qの大手企業の四半期契約顧客数は、取引拡大が見込める顧客にリソースを集中した結果、23年3月期2Q比で3社減少し、34社となりました。



顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA※2)

23年3月期3Qの大手企業のARPAは、既存顧客の取引拡大により、23年3月期2Q比で5.3百万円の大増となり、35.5百万円で推移しました。



※1 再販案件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

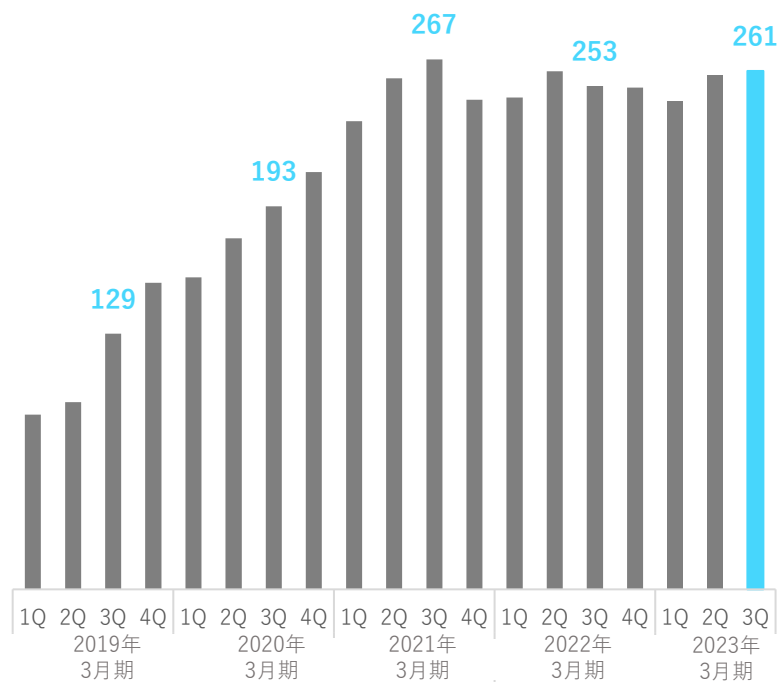
※2 Average Revenue per Account の略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。再販案件を除いた四半期売上高÷四半期契約顧客数により算出

KPI推移

競争優位性が生かせるターゲット領域へ注力した結果、多数の新規顧客を獲得し、23年3月期3Qの契約数は過去最高の250件に増加しました。23年3月期3QのARRは、前Q対比で2百万円増加し、261百万円となりました。

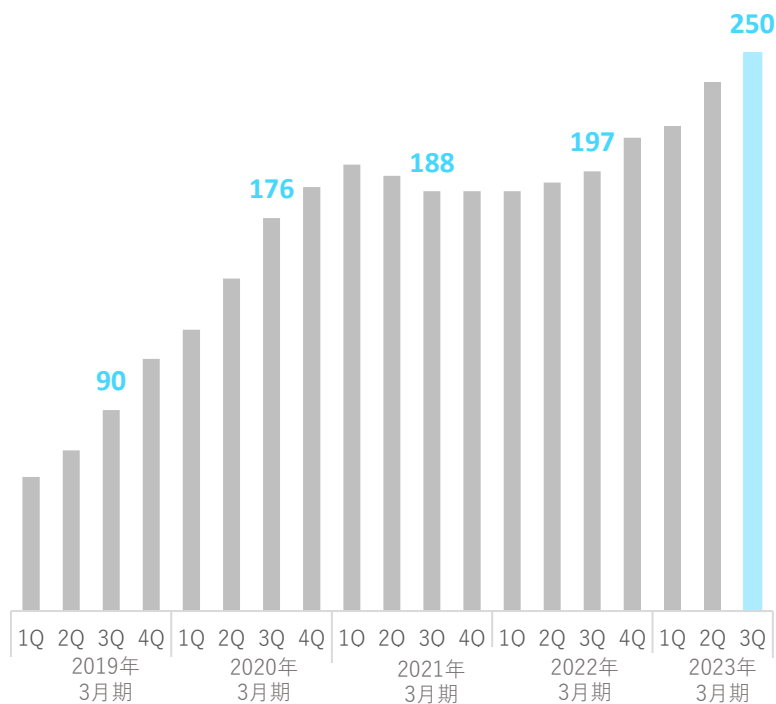
ARR※1

(百万円)



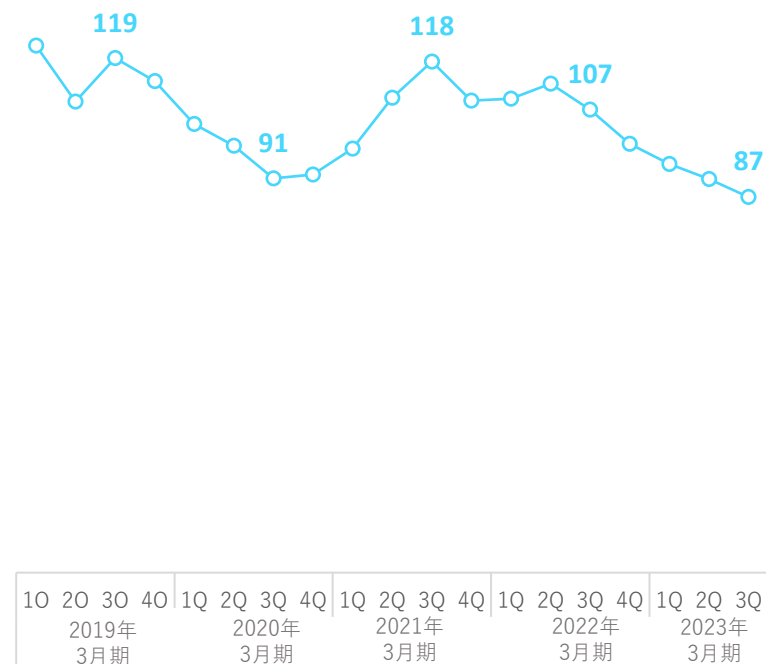
契約数※2

(件)



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

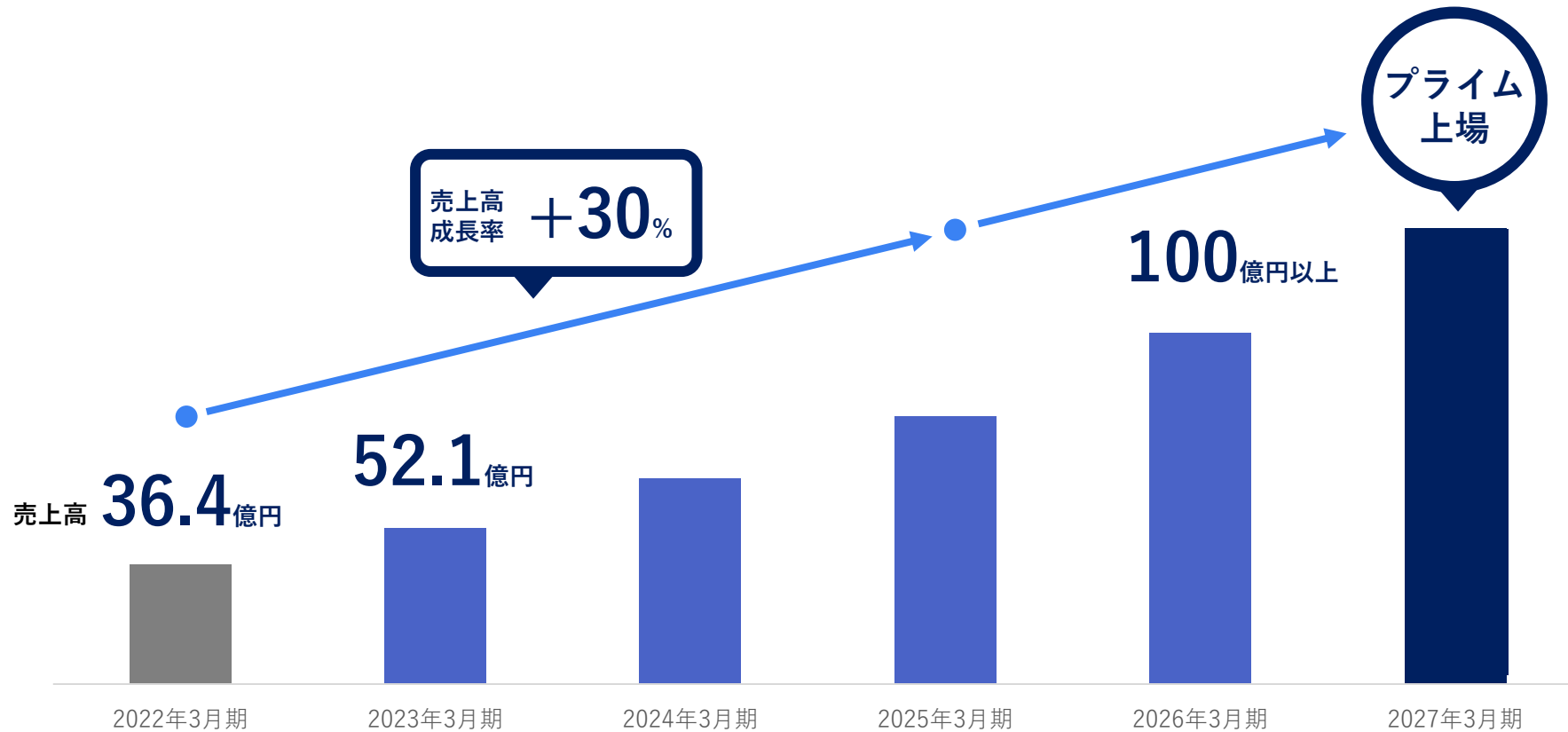
※2 四半期末時の月当たりの契約数

※3 Average Revenue per Accountの略。契約数当たりの平均MRR

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、26年3月期は売上高100億円以上、27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

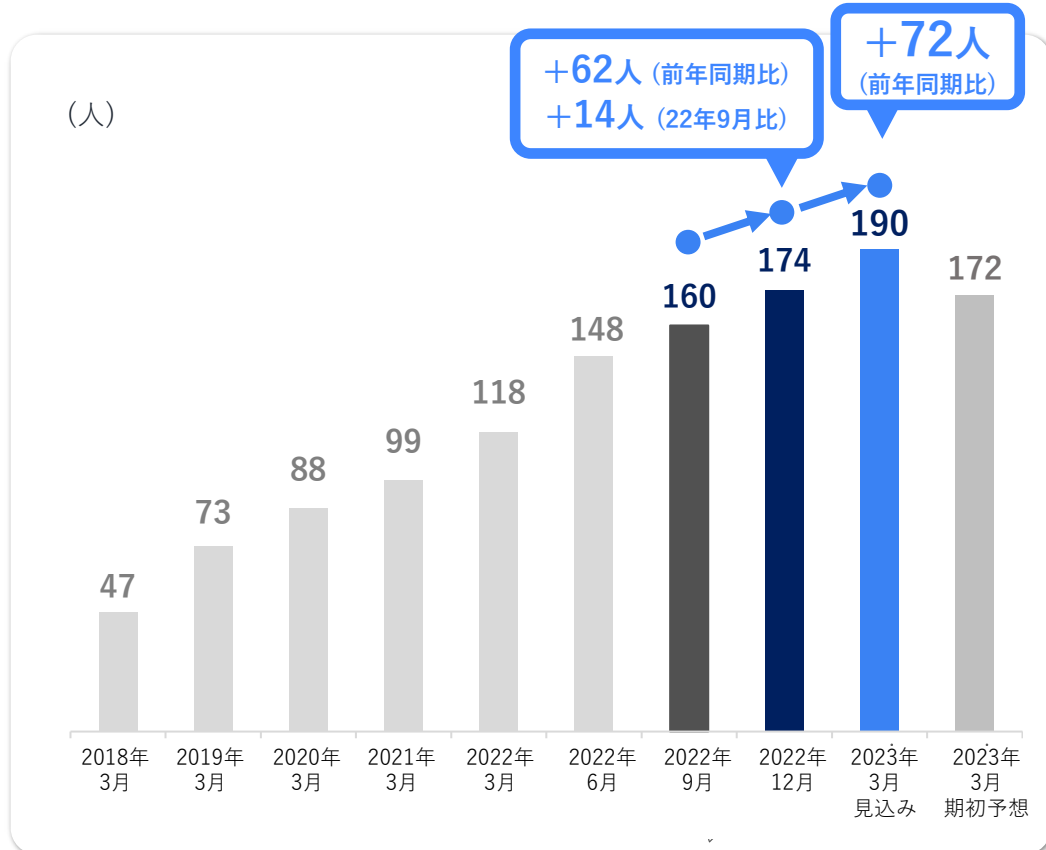


MA/BIサービス

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62人増加、22年9月末対比では14人増加し、22年12月末時点で174人となり、期初計画の172名を達成しました。また2023年3月期の着地見込みは190人で、期初計画の積み増しに向けて引き続き採用活動に注力してまいります。

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12月末時点、のべ資格取得者数の集計

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。

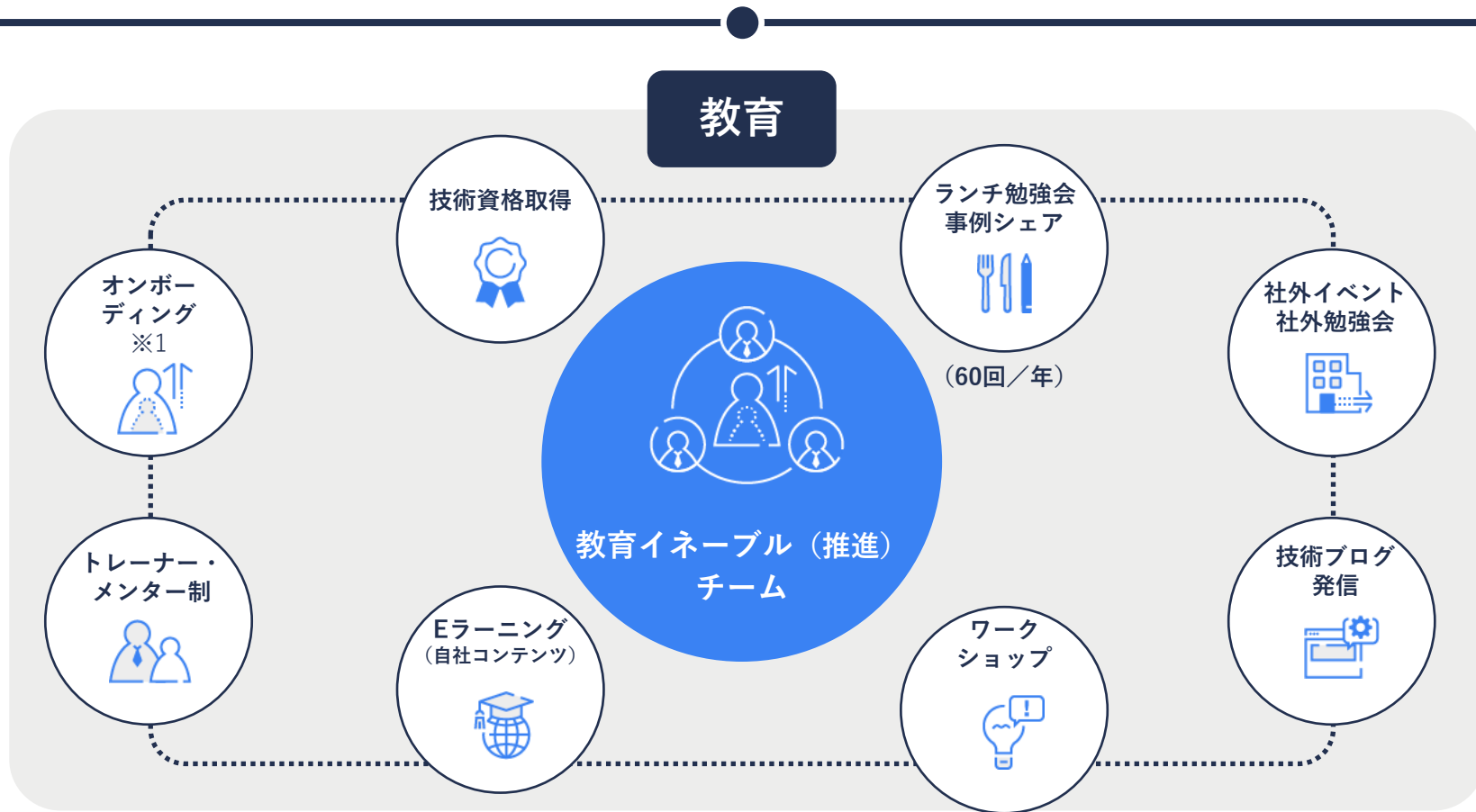
入社から
プロジェクト
アサインまで
1ヶ月

入社

キャリア採用の
クラウド未経験割合
9割



教育



実践

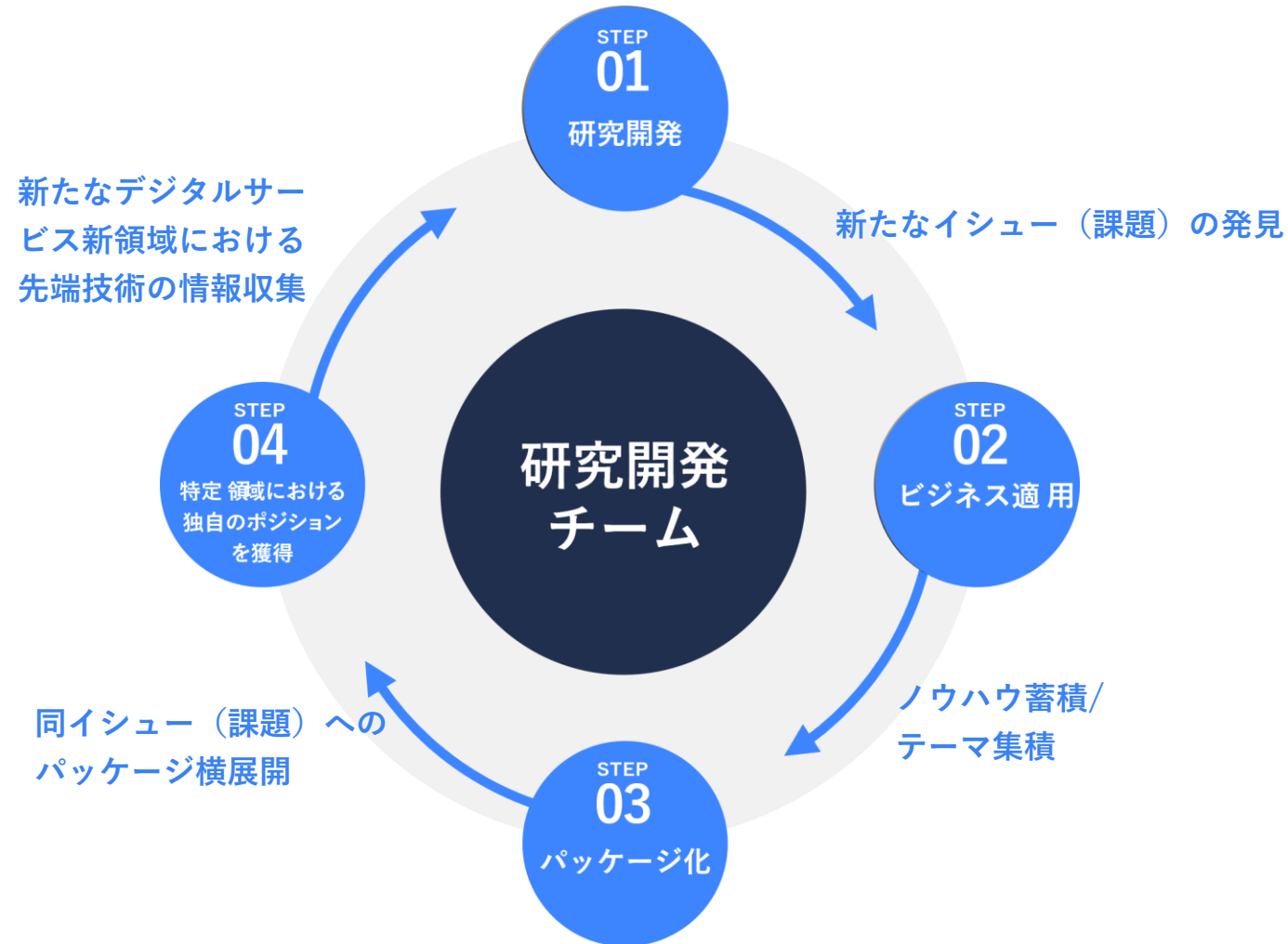
フィードバック
サイクルを
回して継続改善



※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

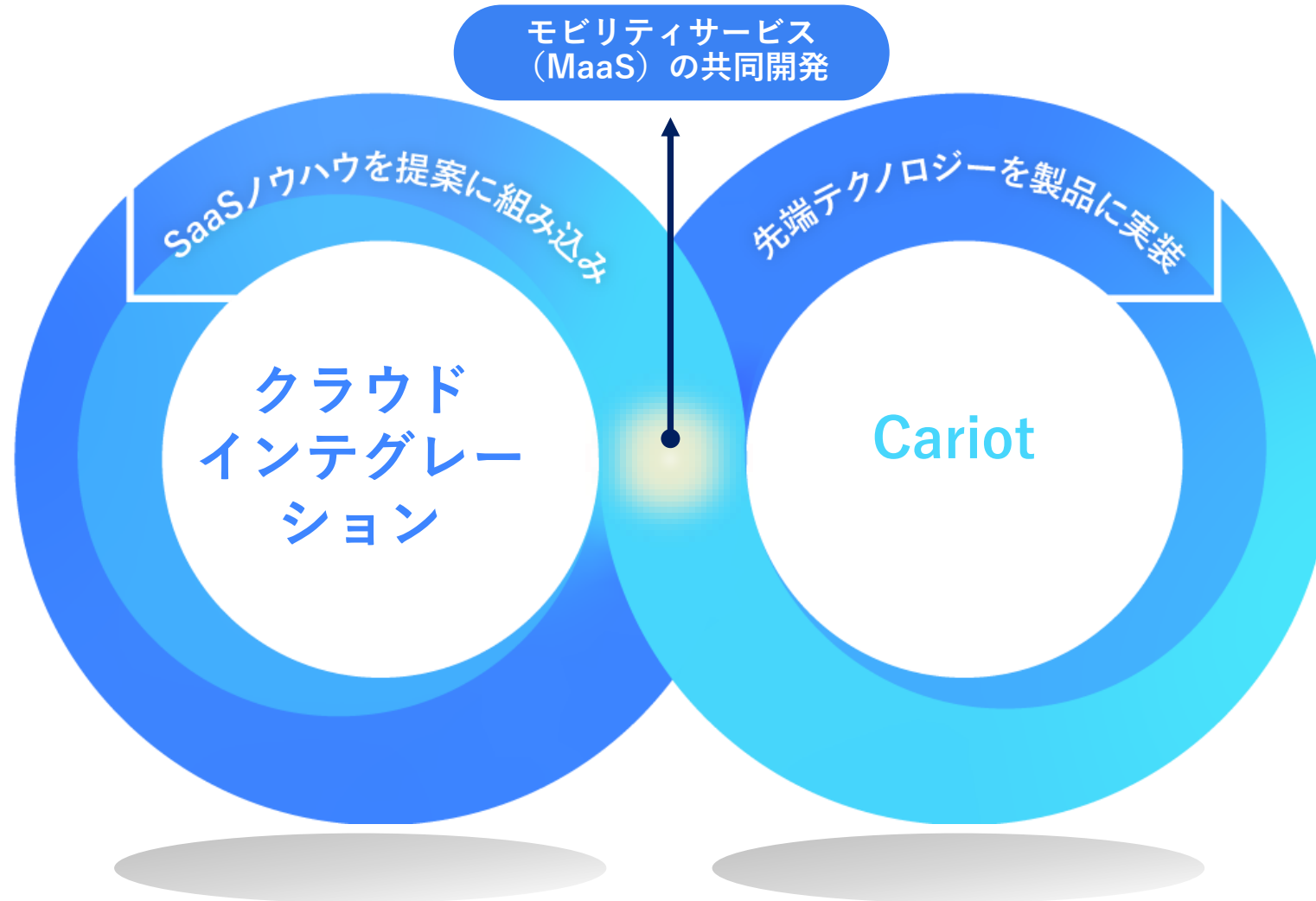
先端テクノロジーによる高付加価値を創出する研究開発への投資

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（課題）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（課題）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。



Appendix

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

社会

働きがい・就業機会

- レジュメ※1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
- Cariotサービスによるドライバー働き方改革



教育推進

- 教育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

CO₂排出量

- Mobilityサービス開発支援、CariotサービスによるCO₂排出量削減への貢献
- 物理サーバーの廃止によるCO₂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

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

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。