



# (2024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)

2024年2月6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** 694百万円 (2023年12月末時点)

**従業員数** 308人 (2023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。



## 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

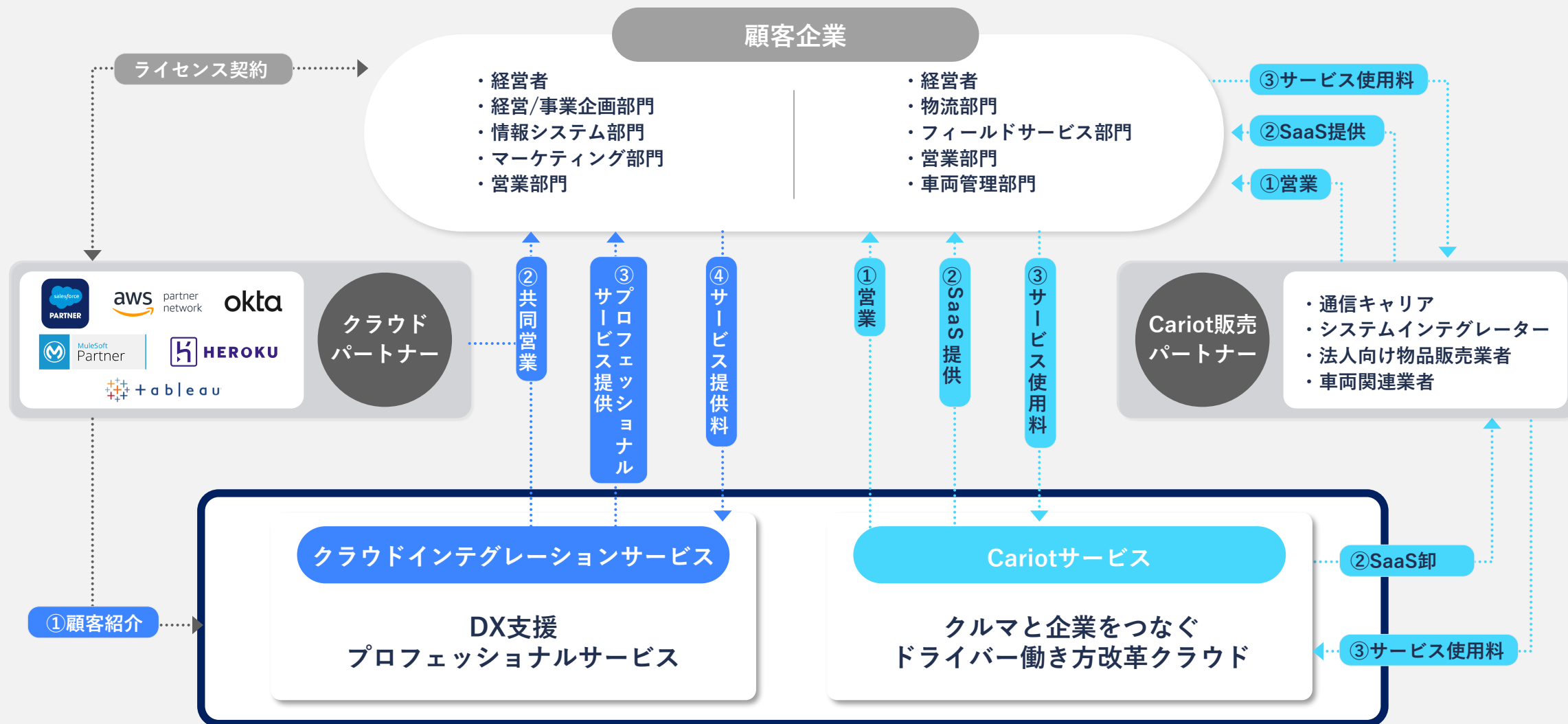
法人車両のリアルタイム位置情報活用と車両管理業務のDXにより、現場の業務効率化と安心・安全を提供する自社のクラウドサービスです。

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。



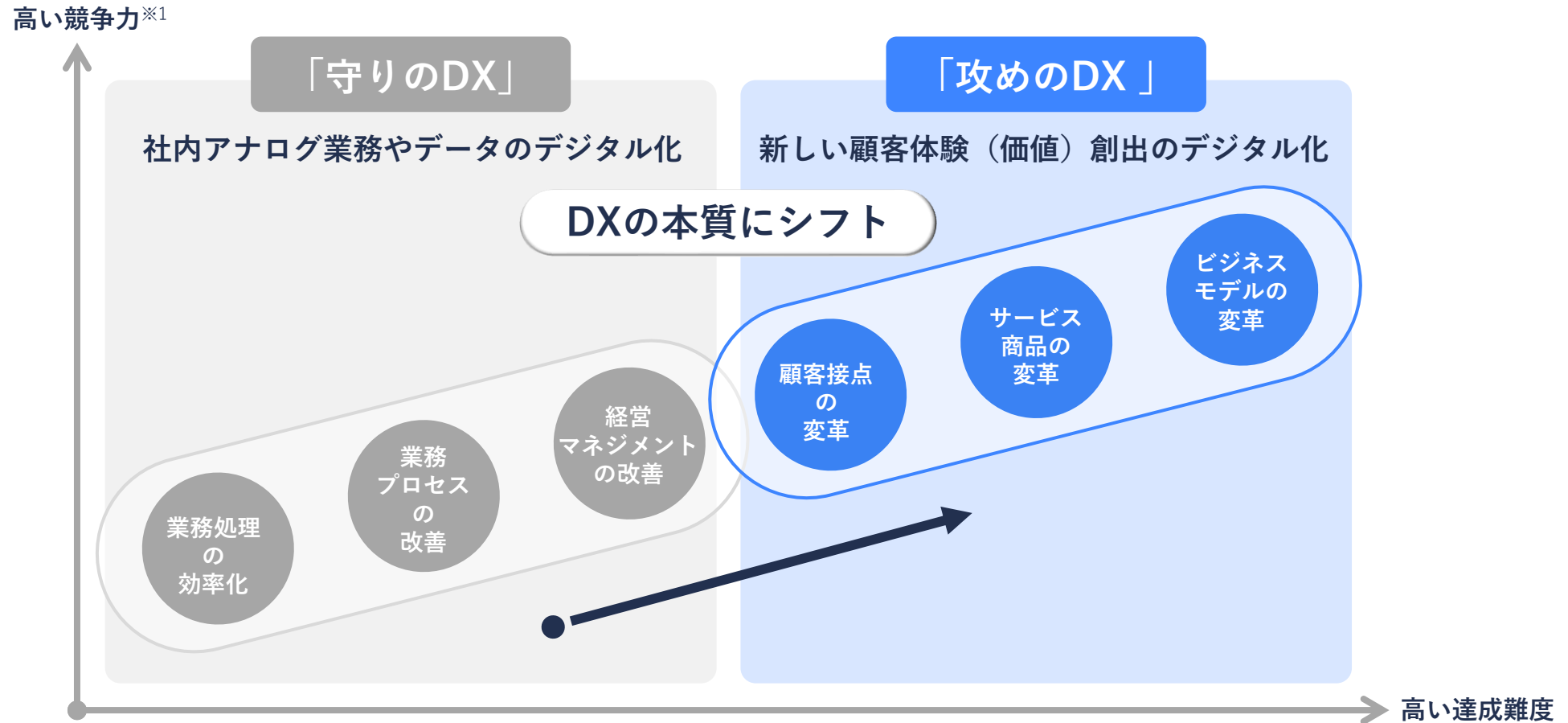
# サービスの流れ

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。



# 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

## 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/モビリティやAIサービス、顧客と繋がるコミュニティやECサービス、API連携やID認証の基盤構築等、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が中心となっており、大手企業の売上比率は92% ※2となっています。

### DX提供サービス

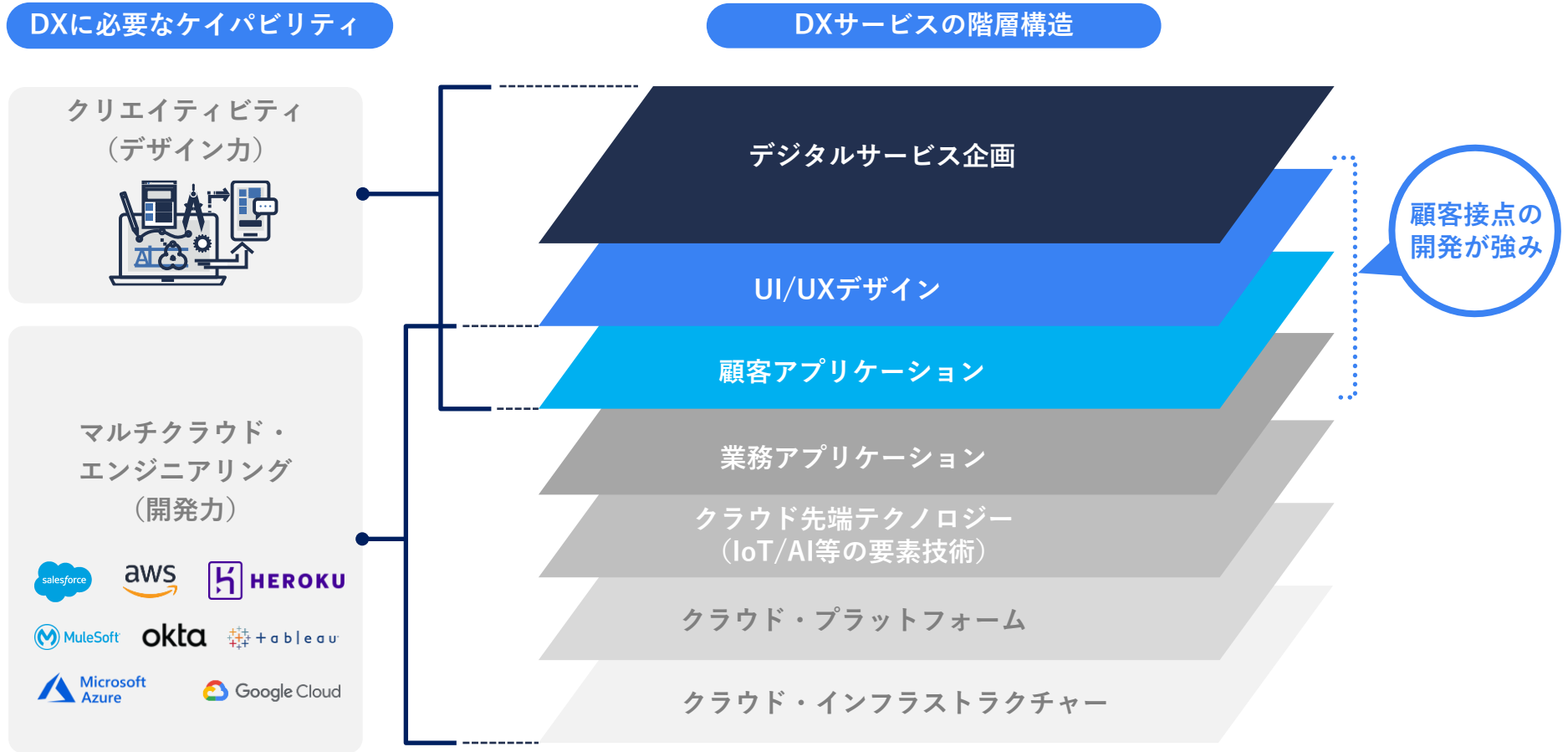


※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業

※2 24年3月期第3四半期累計期間の数値

## 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）の開発を強めます。





## 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

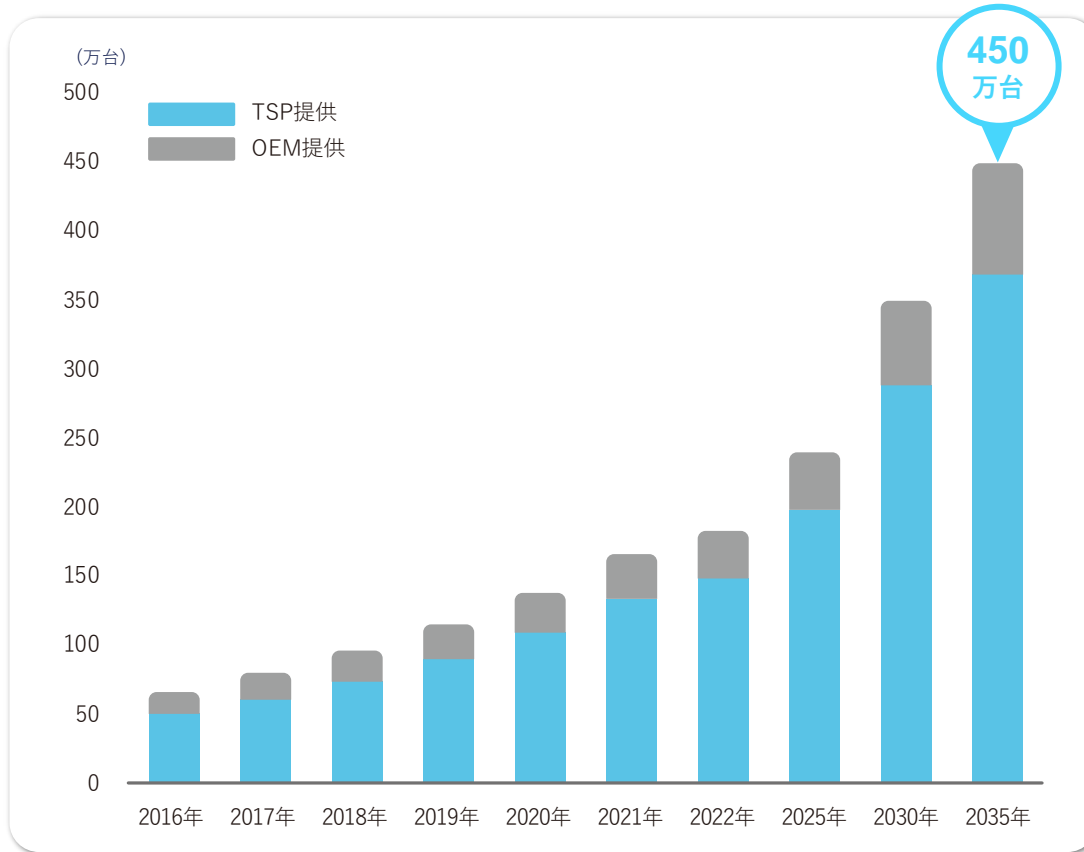
※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール

※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



2022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

2022年

国内商用車テレマティクス  
183万台 / 676億円

※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。

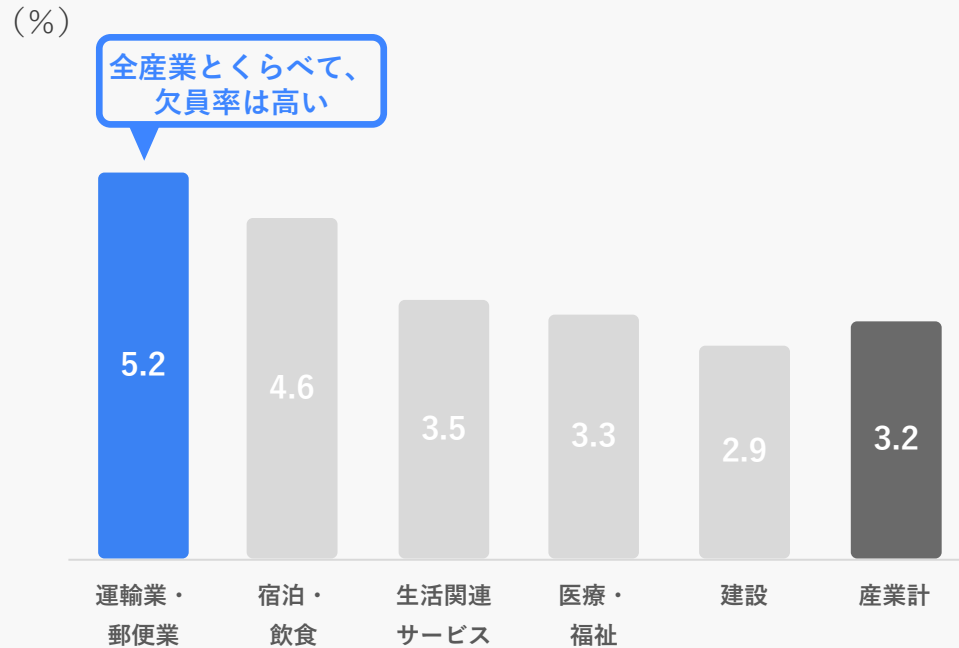
※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月額平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。

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5年1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

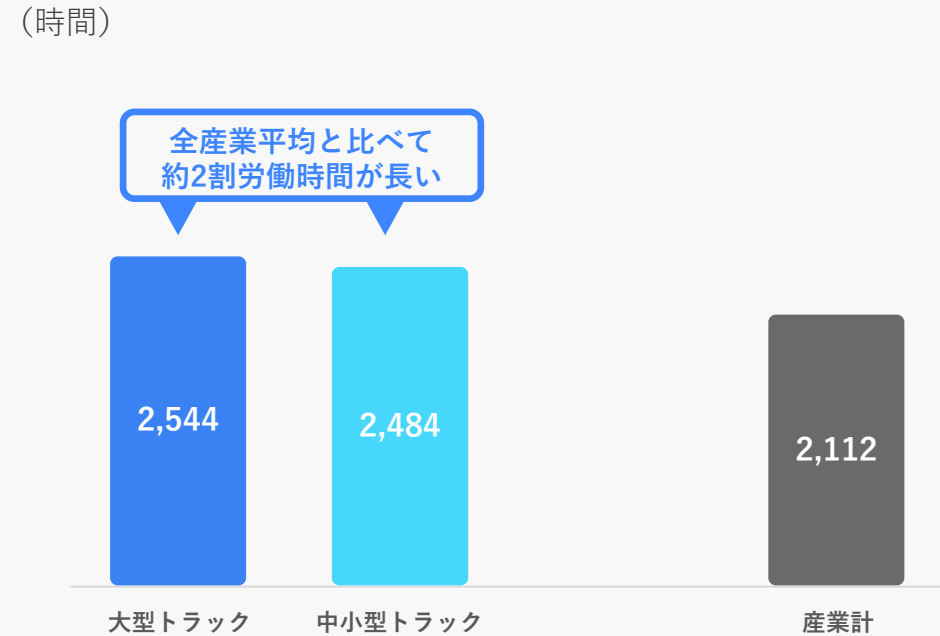
## モビリティ業界の問題

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※2

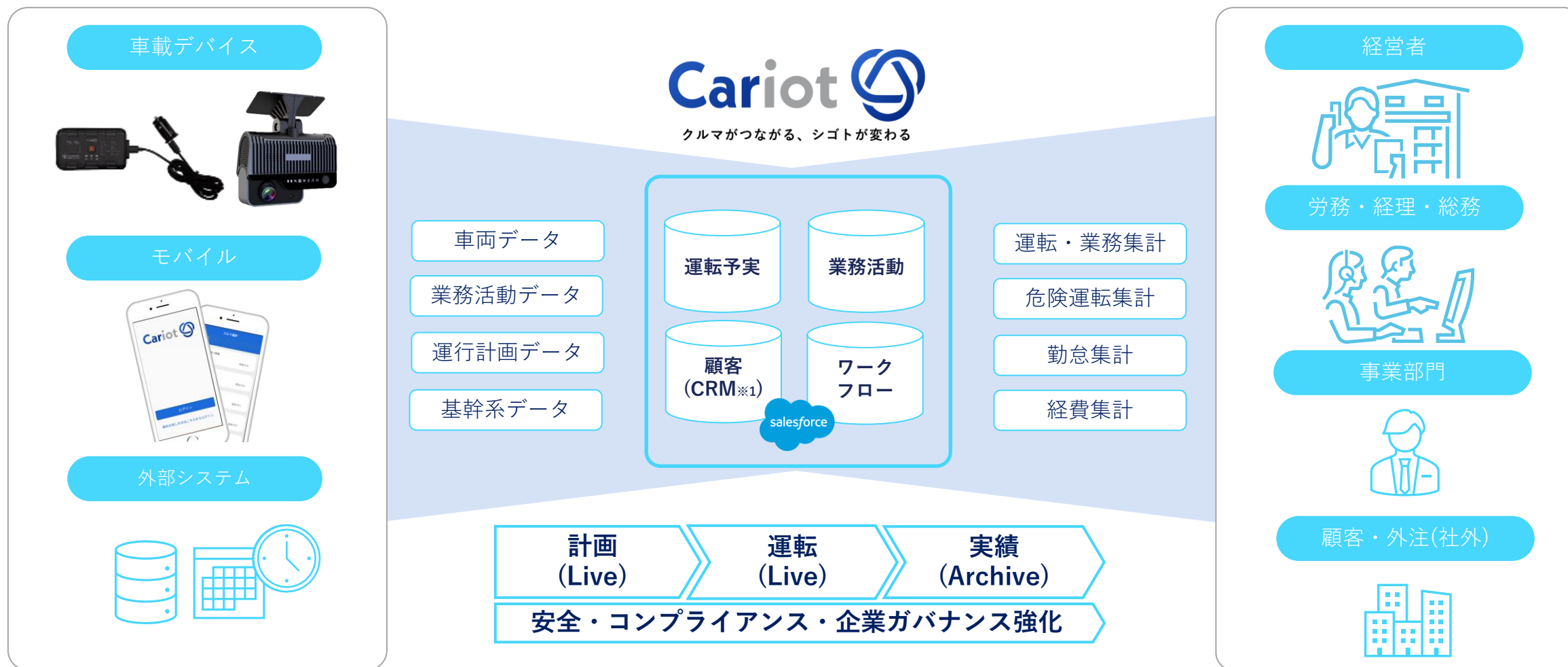


※1 厚生労働省「労働経済動向調査（令和5年2月）」基に当社で作成

※2 厚生労働省「トラック運転手の長時間労働改善に向けたポータルサイト」基に当社で作成

## 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、クルマのデータをかんたん、リアルタイムに取得・可視化・活用できるクラウドサービスです。運転に関する計画から実績の集計分析までデジタルで一気通貫した業務体験をお届けし、クルマに関わる業務の効率化を支援します。



※1 Customer Relationship Managementの略で顧客管理システム。

2024年3月期 第3四半期決算

## (2024年3月期-第3四半期) 決算サマリー

### 1 過去最高の3Q累計売上高および段階利益

旺盛な引き合いを受注しながら、プロジェクトは健全な進捗状況にあり、増収増益を実現。売上、利益ともに3Q累計で過去最高を計上し、好調に推移

24年3月期 第3四半期累計期間



### 2 既存顧客に加え、今期獲得顧客も取引が拡大

少額取引の顧客が減少するも、取引拡大を図った顧客からの受注が寄与し、ARPAは大幅増



### 3 エンジニア等従業員数は3Qで期初計画を達成

人材売手市場においても、253人の期初計画を前倒しで達成。計画を273人に引き上げ、引き続き注力

23年12月末時点



### 4 好調な業績進捗を背景に、業績予想を上方修正

3Q累計の営業利益進捗率は98%。4Qにおける、業績賞与、来期以降の中長期成長に向けた投資拡大を勘案しても、期初業績予想を上回る見込み

24年3月期 通期業績予想



※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 (2023年12月末時点)

## (2024年3月期-第3四半期) トピックス

前田道路株式会社がCariotを大規模試験導入しました。また、リモートコミュニケーション分野における研究開発成果を一部公開しました。

### 前田道路株式会社がCariotを全国18工場で大規模試験導入

工場から工事現場へと移動する、資材運搬トラックの「位置情報」および「現場到着予定時刻」把握のために活用されます。工事現場にいる顧客へリアルタイムで情報共有することで、作業内容や待機時間を柔軟に検討でき、作業の効率化を実現します。

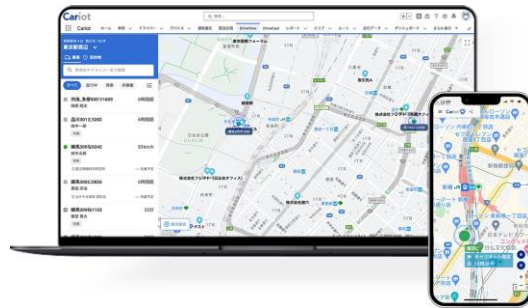
また、トラックの工場戻り時刻も把握できることで、次の現場への配車検討時間を短縮。顧客からの電話問い合わせも削減が可能になります。



前田道路株式会社



クルマがつながる、シゴトが変わる

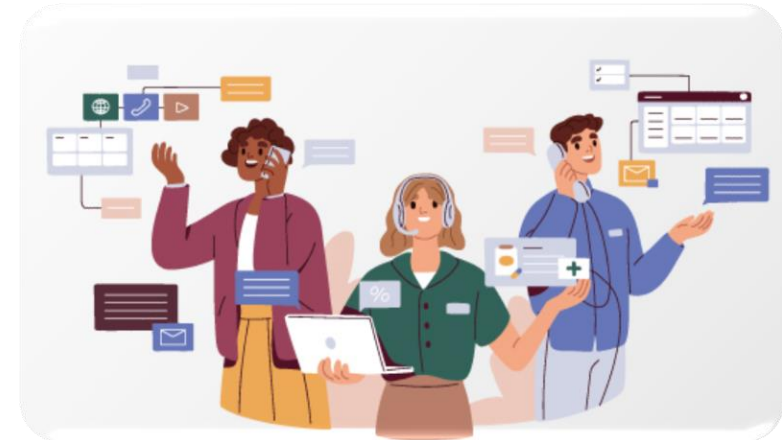


### Realtime AI Voice Changerの研究成果を公開

当社の研究開発室で開発したRealtime AI Voice Changer "VC Client"は、OSS（オープンソースソフトウェア）として一部をGitHub<sup>※1</sup>上に一般公開しています。この"VC Client"が、この度、国内トップクラスの評価の証であるStar数10,000超を達成しました。

今後も、コールセンターにおける電話対応やインターフォンでの応答、デジタルサイネージのアバターなどへ活用し、音声のプライバシー保護や防犯対策が求められる分野への社会実装を目指します。

※1 GitHub：ソースコードをオンライン上で公開・共有できるエンジニア向けプラットフォーム





## (2024年3月期-第3四半期) 業績推移

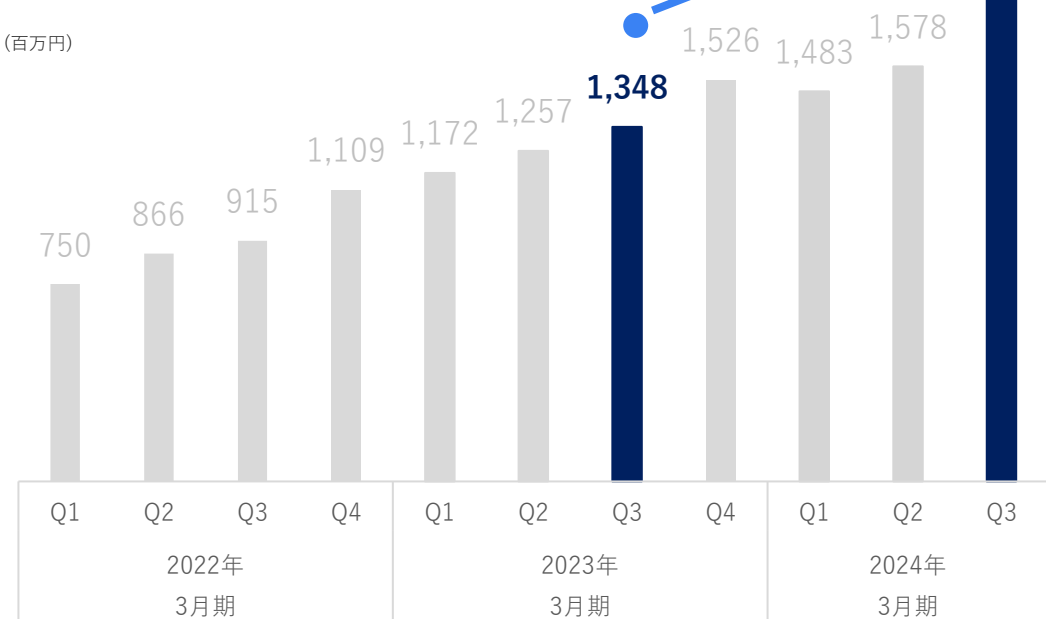
旺盛なDX支援の引き合いを受注し、売上高は1,863百万円（前年同期比+38.1%）と過去最高となりました。プロジェクトは健全な進捗状況にあり、売上総利益率は44.1%（前年同期比+5.6pt）と利益率水準を維持しました。売上総利益額も821百万円（前年同期比+58.4%）と過去最高となりました。

### 売上高（四半期会計期間）

前年比  
+38.1%

1,863

(百万円)



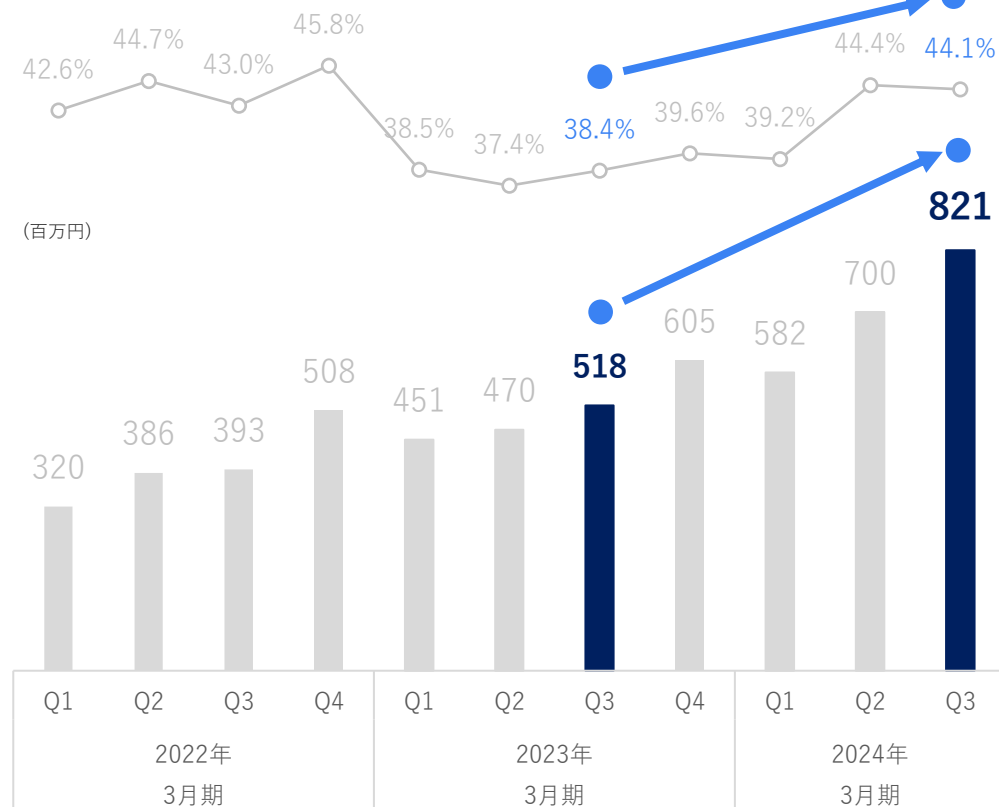
### 売上総利益（四半期会計期間）

前年比  
+5.6pt

前年比  
+58.4%

821

(百万円)

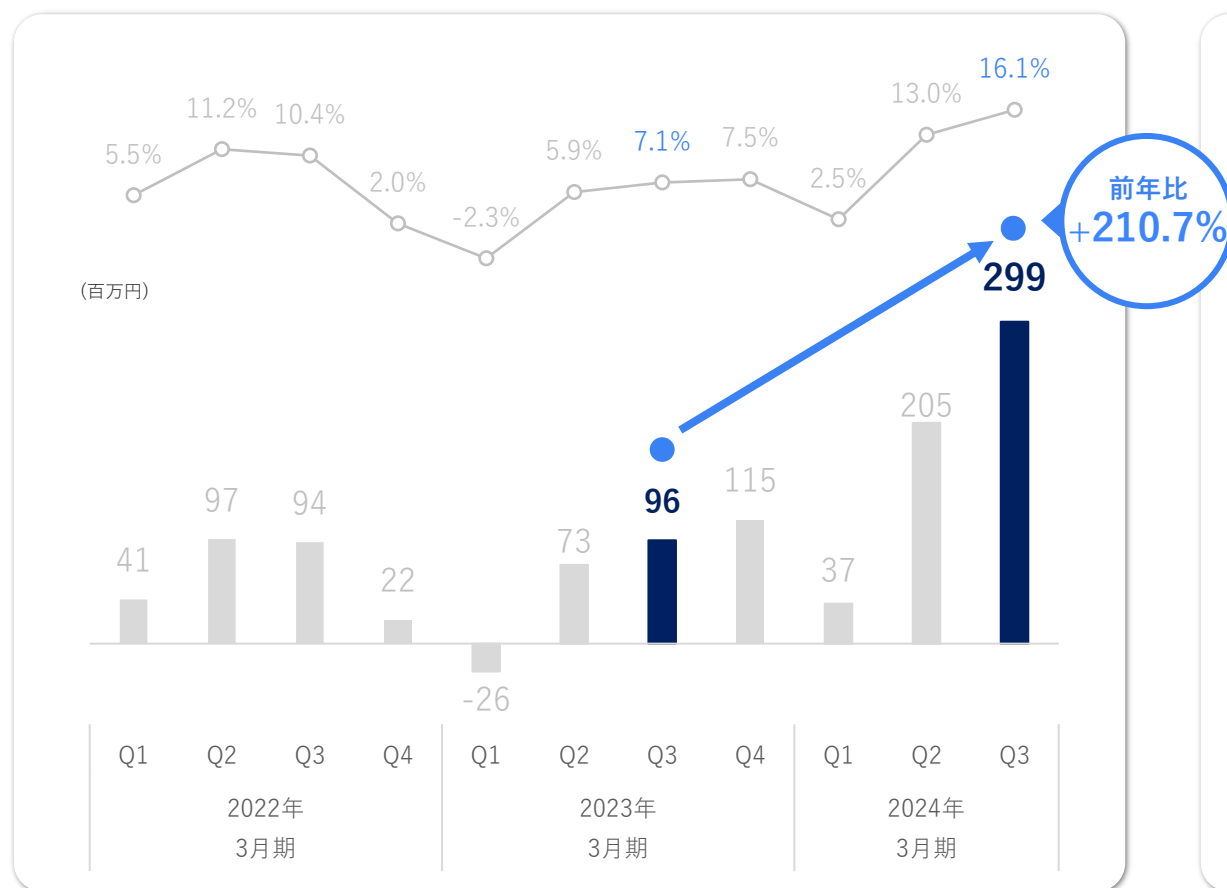


## (2024年3月期-第3四半期) 業績推移

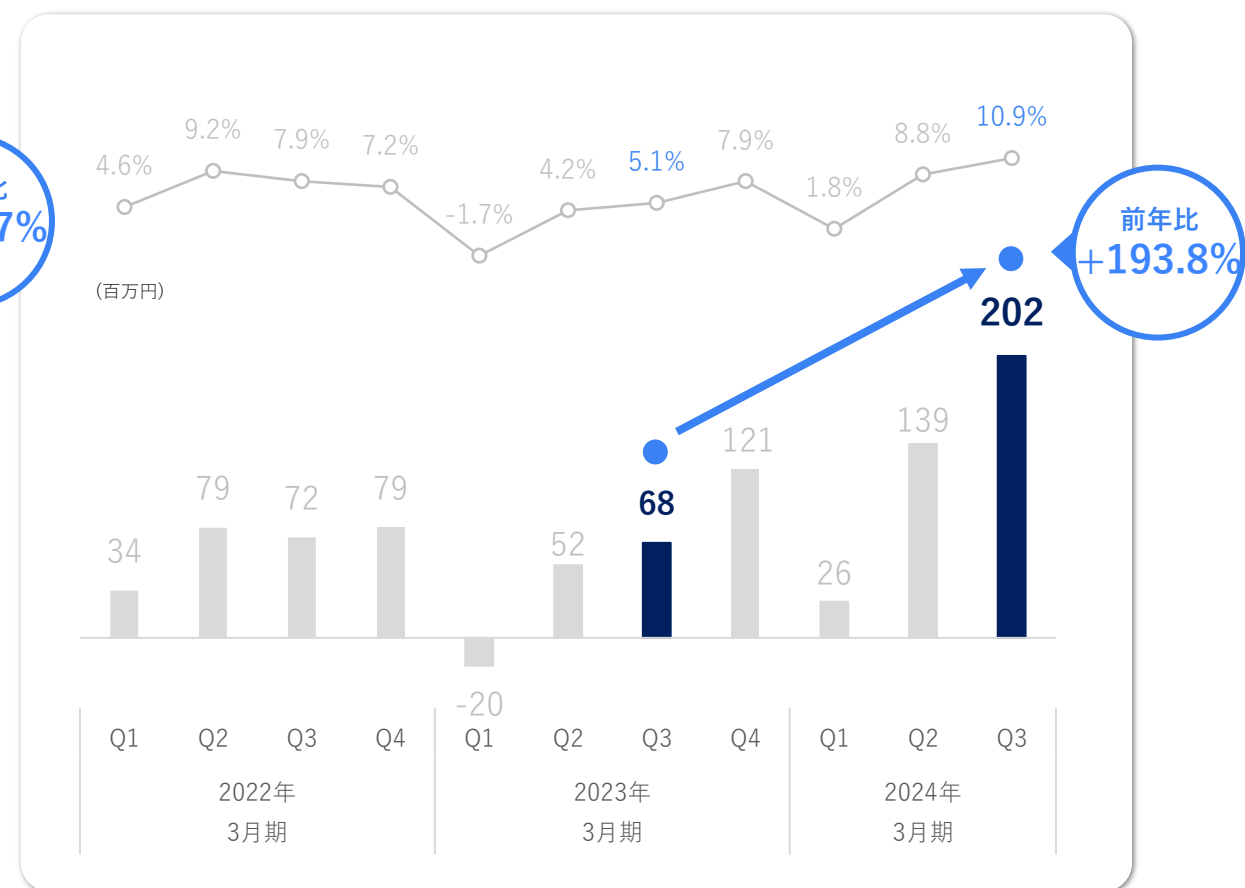
営業利益は、過去最高の売上総利益を実現したことに加え、増収効果による販管費率の低下で299百万円（前年同期比+210.7%）と大幅増益で過去最高となりました。

当期純利益も202百万円（前年同期比+193.8%）と過去最高となりました。

### 営業利益（四半期会計期間）



### 当期純利益（四半期会計期間）



## (2024年3月期-第3四半期累計) 業績サマリー

3Q累計の売上高は4,925百万円（前年同期比+30.3%）で過去最高となりました。

各段階利益においても、計画を上回る進捗で推移し、営業利益の進捗率は98%となりました。4Qにおける、業績賞与、来期以降の中長期成長に向けた投資拡大を勘案しても、期初業績予想を上回る見込みであり、通期業績予想を上方修正しました。（修正内容は後記）

(百万円)

	2023年3月期 第3四半期累計 (4月-12月)	2024年3月期 第3四半期累計 (4月-12月)	前年比		2024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	3,778	4,925	+1,146	+30.3%	6,395	77.0%
売上総利益	1,440	2,103	+663	+46.1%	2,740	76.8%
(%)	38.1%	42.7%	+4.6pt		42.9%	
販管費	1,297	1,561	+263	+20.3%	2,187	71.4%
(%)	34.3%	31.7%	△2.6pt		34.2%	
営業利益	142	542	+399	+279.5%	553	98.0%
(%)	3.8%	11.0%	+7.2pt		8.7%	
当期純利益	101	367	+266	+263.4%	385	95.4%
(%)	2.7%	7.5%	+4.8pt		6.0%	

## (2024年3月期-通期) 業績予想の修正

売上高は6,839百万円（期初予想対比+6.9%）、売上総利益は2,930百万円（期初予想対比+6.9%）、営業利益は668百万円（期初予想対比+20.7%）、当期純利益は449百万円（期初予想対比+16.6%）に上方修正しました。

(百万円)

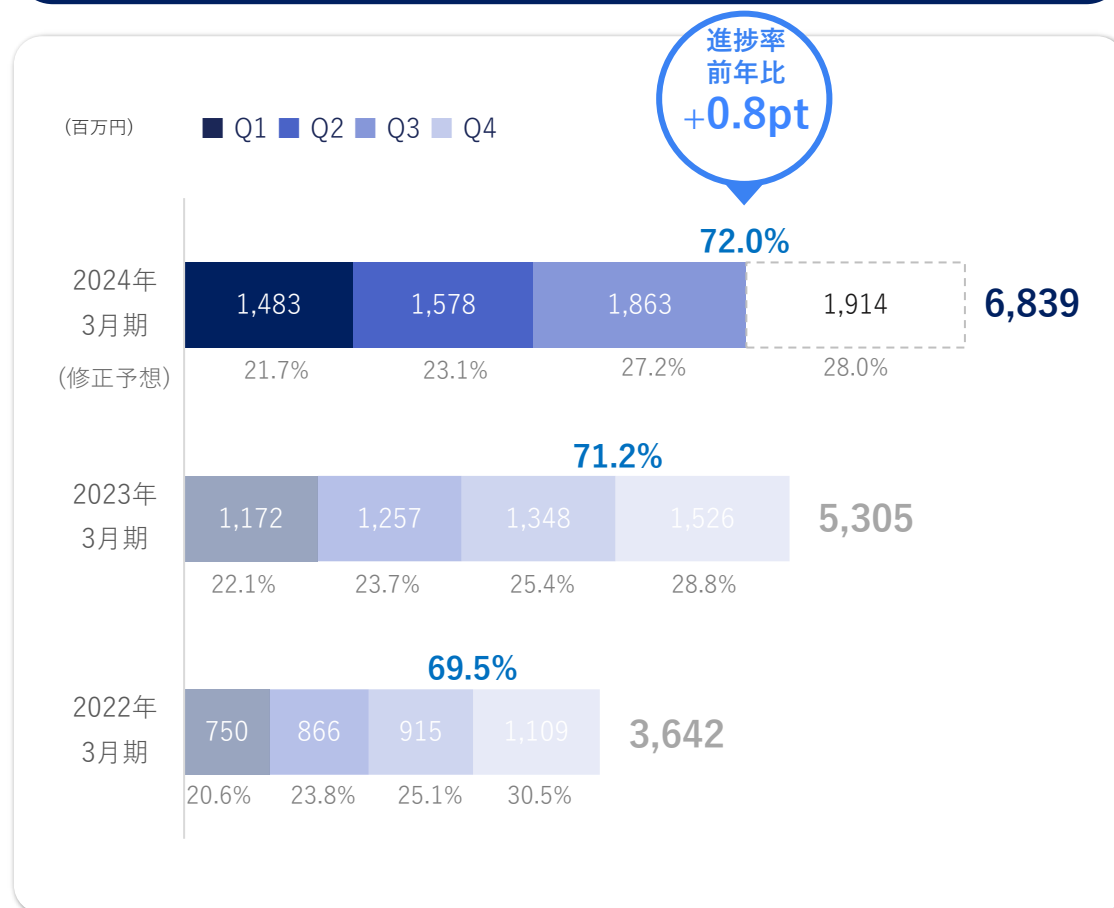
	2024年3月期 通期業績予想 (期初予想)	2024年3月期 通期業績予想 (修正予想)	期初予想対比	
			増減額	増減率
売上高	6,395	6,839	+443	+6.9%
売上総利益	2,740	2,930	+189	+6.9%
(%)	42.9%	42.8%	△0.0pt	
販管費	2,187	2,262	+74	+3.4%
(%)	34.2%	33.1%	△1.1pt	
営業利益	553	668	+114	+20.7%
(%)	8.7%	9.8%	+1.1pt	
当期純利益	385	449	+63	+16.6%
(%)	6.0%	6.6%	+0.5pt	

## (2024年3月期-第3四半期累計) 業績進捗

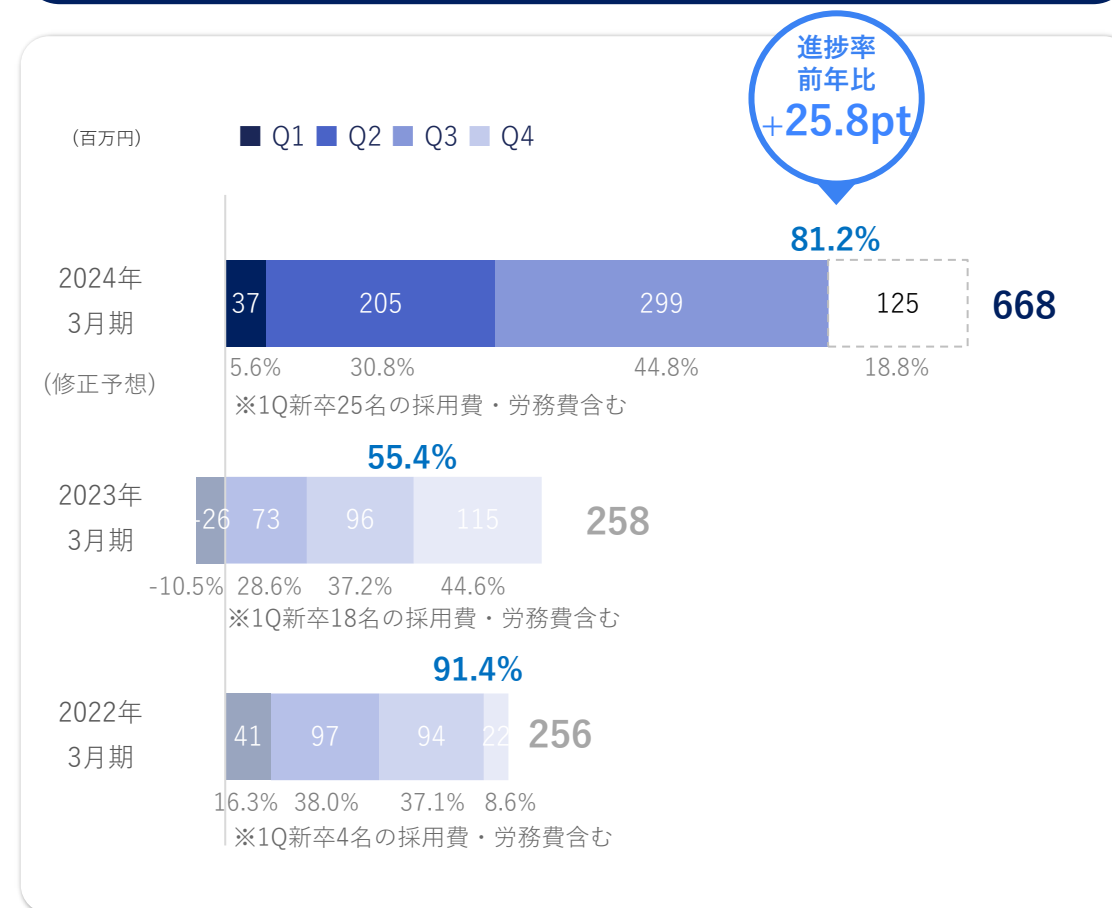
修正予想に対する売上高は72.0%の進捗率となり、4Qで過年度並みの28.0%の進捗を見込んでいます。

修正予想に対する営業利益は81.2%の進捗率となり、4Qで18.8%の進捗を見込んでいます。4Qの利益貢献が小さい背景は、業績賞与、来期以降の中長期成長に向けた投資拡大が背景となります。

### 売上高 進捗率



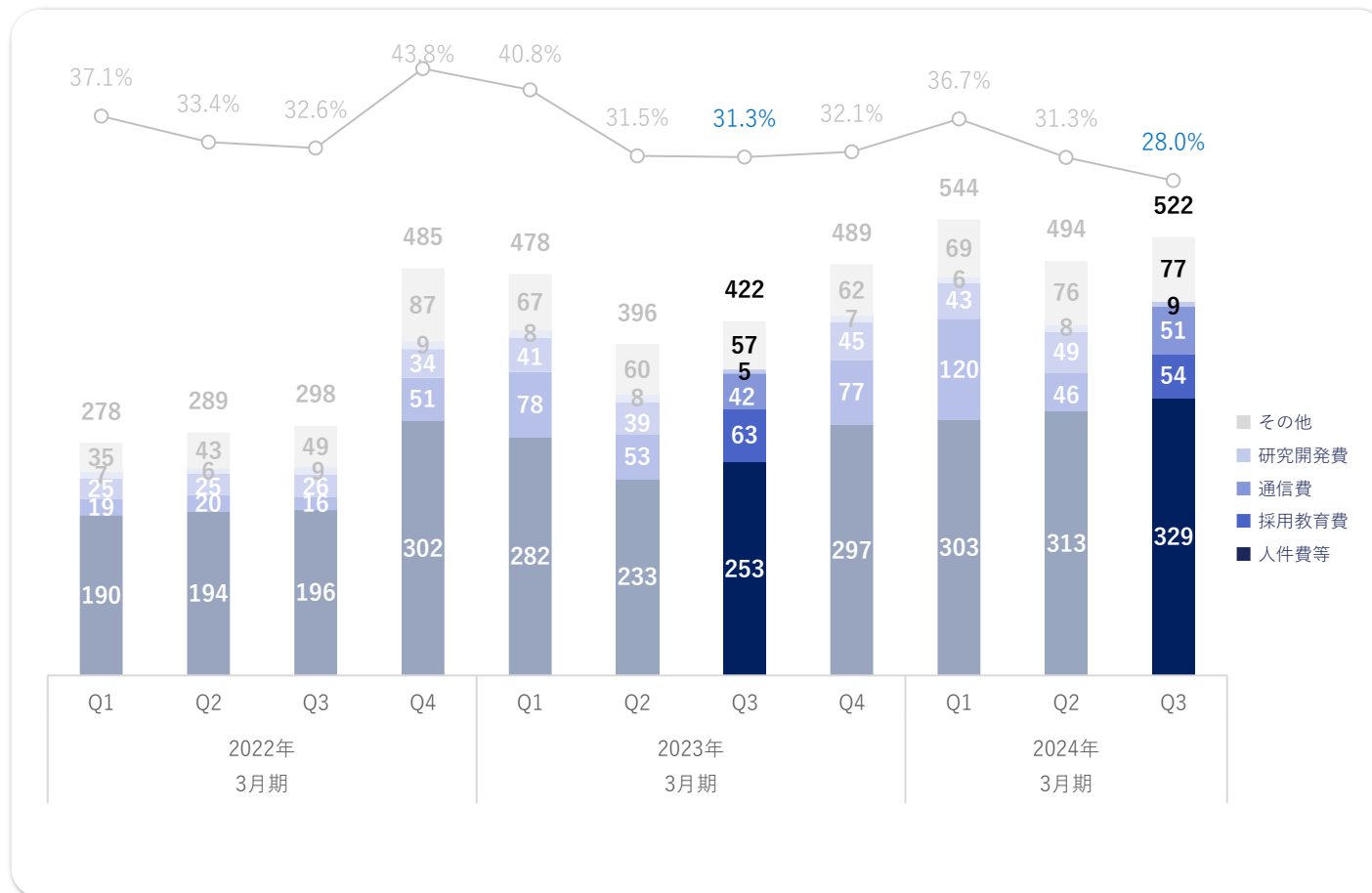
### 営業利益 進捗率



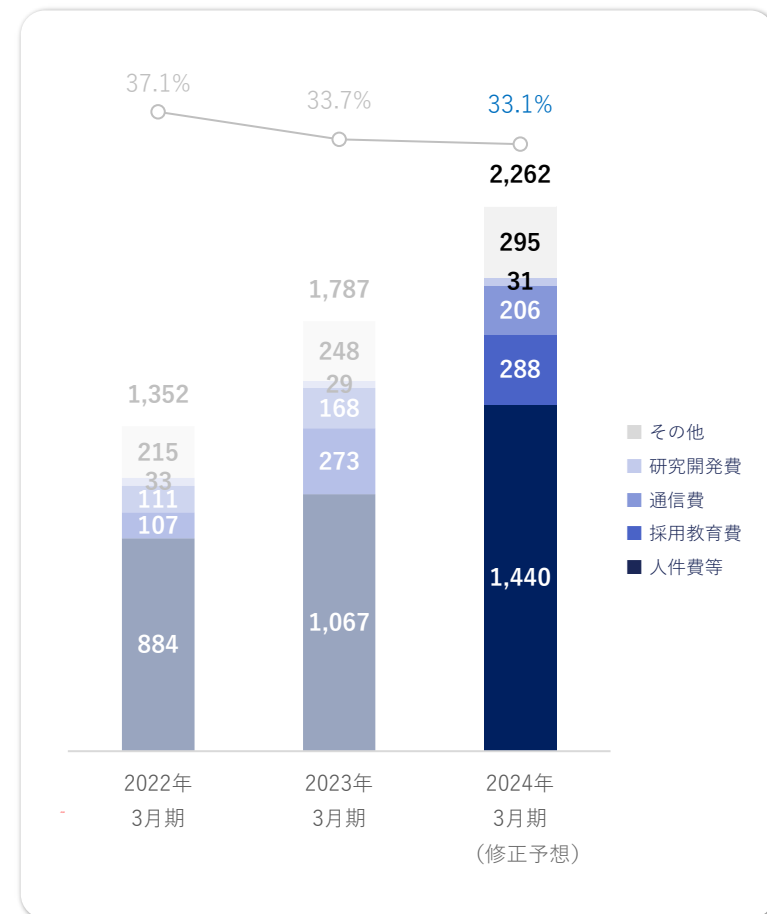
## (2024年3月期-第3四半期) 販管費

24年3月期3Qの販管費は522百万円（前年比+23.6%）と前年比で増加しましたが、増収効果により販管費率は28.0%（前年同期比△3.3pt）と前第3四半期を下回る水準で推移しました。

### 四半期会計期間



### 通期



## (2024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647百万円増加、流動負債が351百万円増加しています。自己資本比率は53.6%と健全な財務基盤となっています。

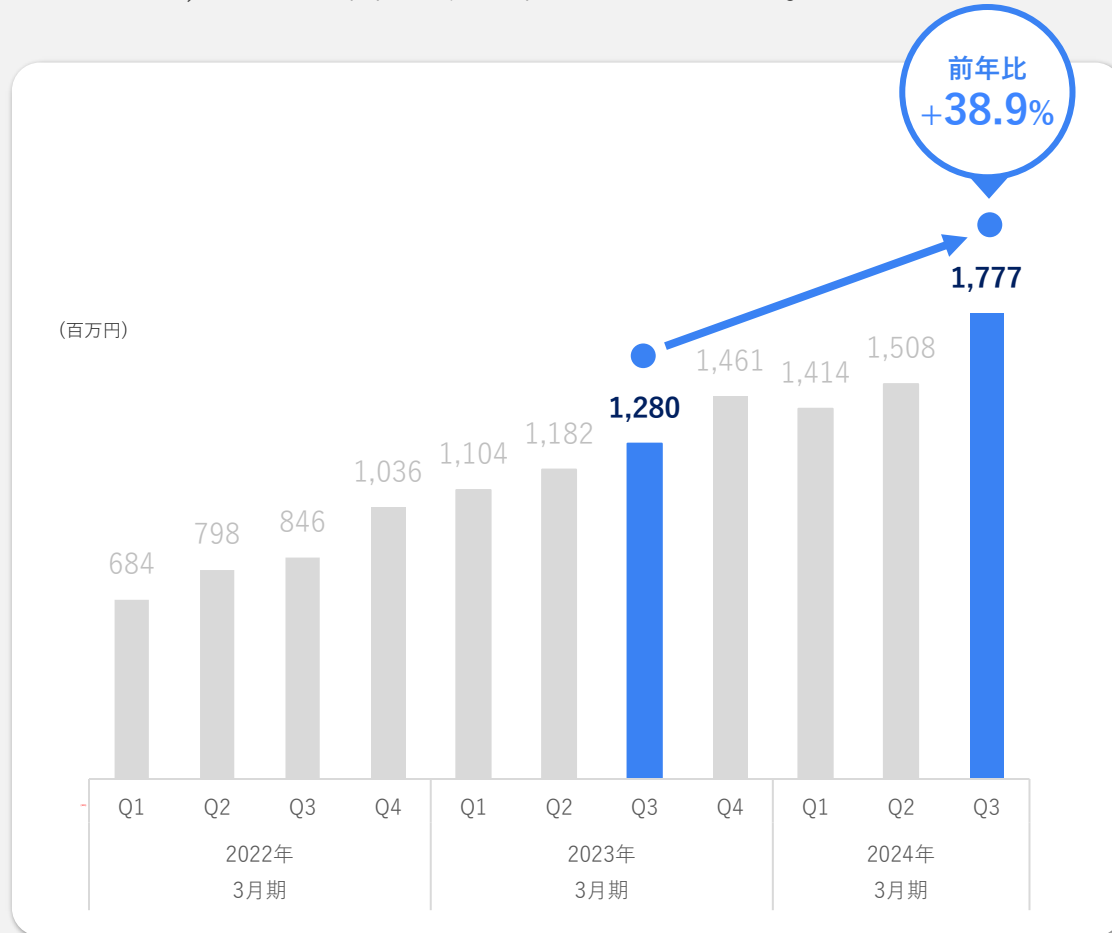
(百万円)

	2023年3月期 (期末時点)	2024年3月期 (第3四半期末時点)	増減額
<b>資産合計</b>	<b>2,881</b>	<b>3,564</b>	<b>+683</b>
流動資産	2,577	3,224	+647
固定資産	304	340	+36
<b>負債合計</b>	<b>1,351</b>	<b>1,654</b>	<b>+303</b>
流動負債	768	1,120	+351
固定負債	582	534	△48
<b>純資産</b>	<b>1,530</b>	<b>1,910</b>	<b>+380</b>
<b>総資産</b>	<b>2,881</b>	<b>3,564</b>	<b>+683</b>
現預金	1,155	1,441	+285
有利子負債	633	598	△34
自己資本比率	53.1%	53.6%	+0.5pt

## 業績推移

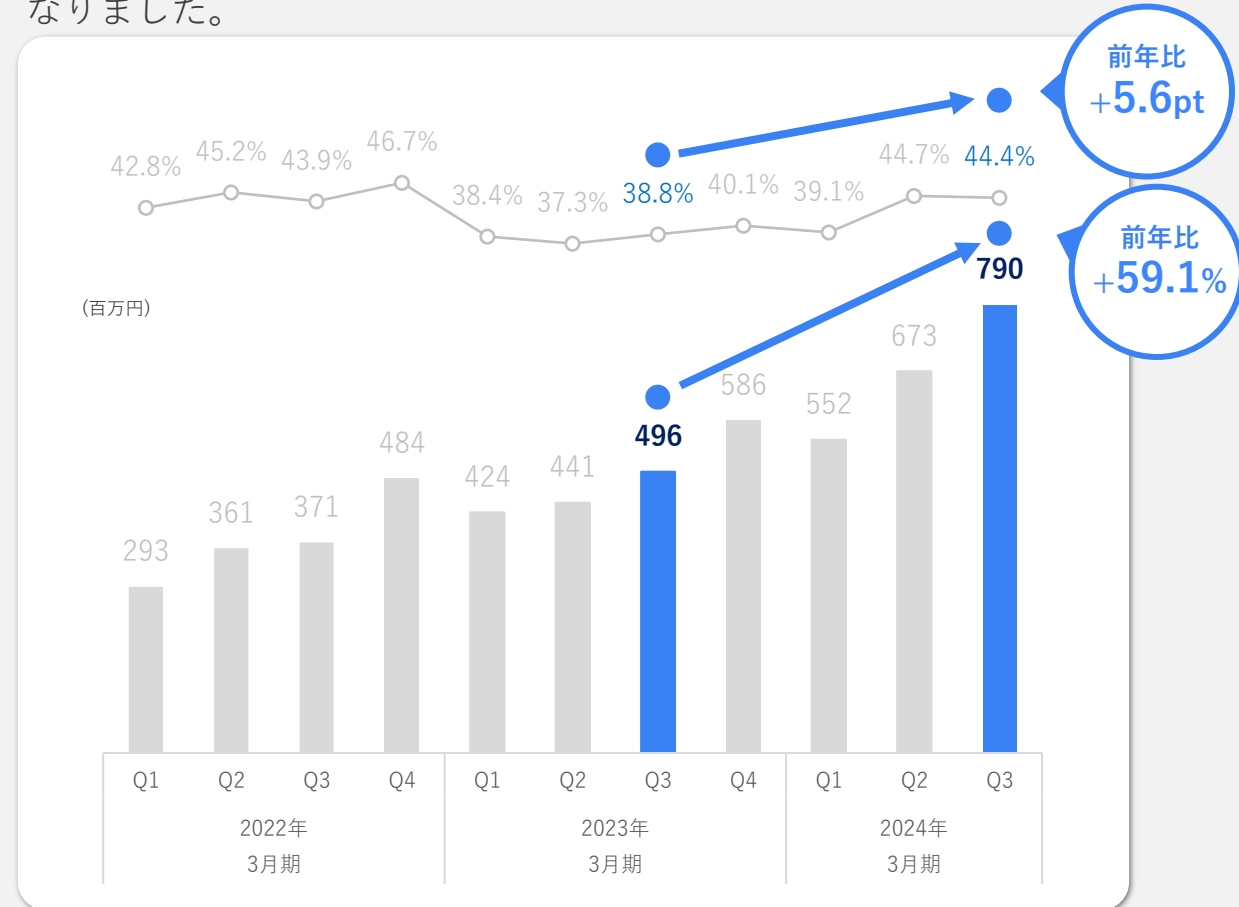
### 売上高（四半期会計期間）

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,777百万円（前年同期比+38.9%）と過去最高の売上高となりました。



### 売上総利益（四半期会計期間）

プロジェクトは健全な進捗状況にあり、売上総利益率は44.4%（前年同期比+5.6pt）と利益率を維持して推移し、過去最高の売上総利益となりました。

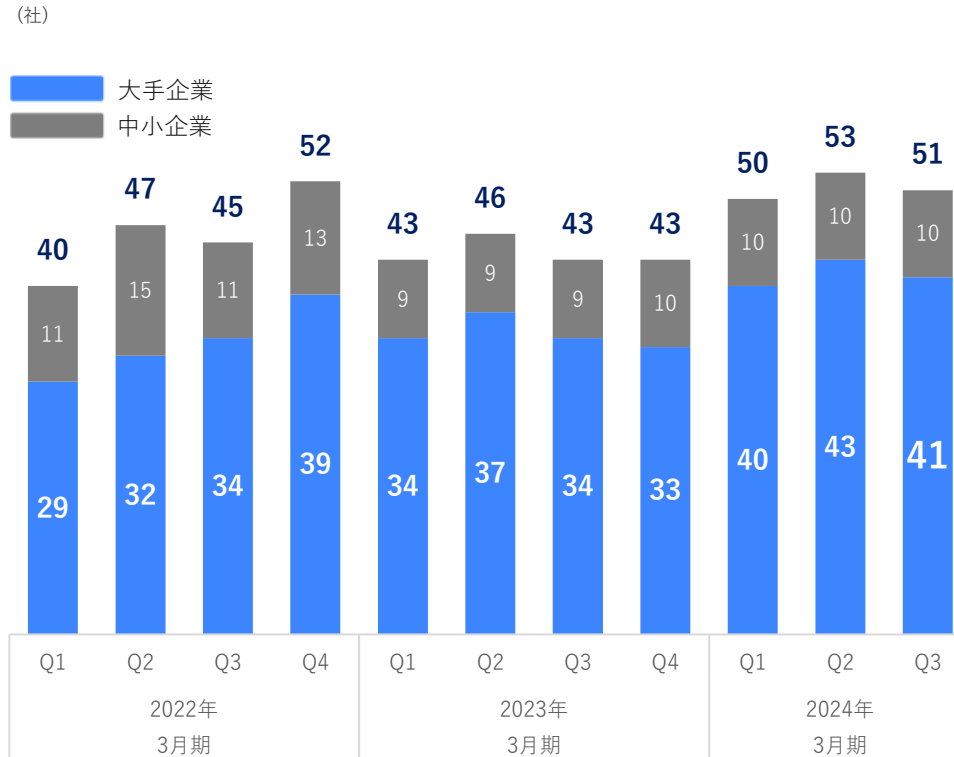




## KPI推移（四半期ベース）

### 四半期契約顧客数※1

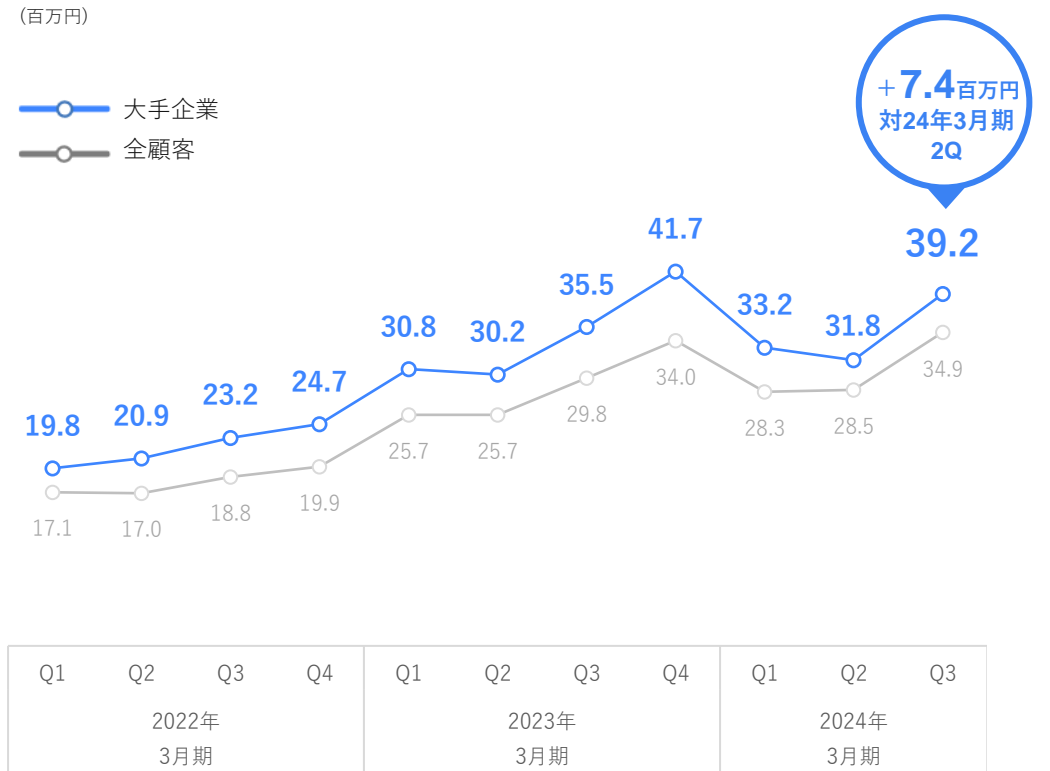
24年3月期3Qの大手企業の四半期契約顧客数は、取引拡大を図った顧客に注力した結果、24年3月期2Q比で2社減少し、41社となりました。



△2社  
対24年3月期  
2Q

### 顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA※2)

24年3月期3Qの大手企業のARPAは、少額取引の顧客が減少するも、今期の獲得顧客含め、取引拡大を図った顧客からの受注が寄与し、ARPAは大幅増となりました。



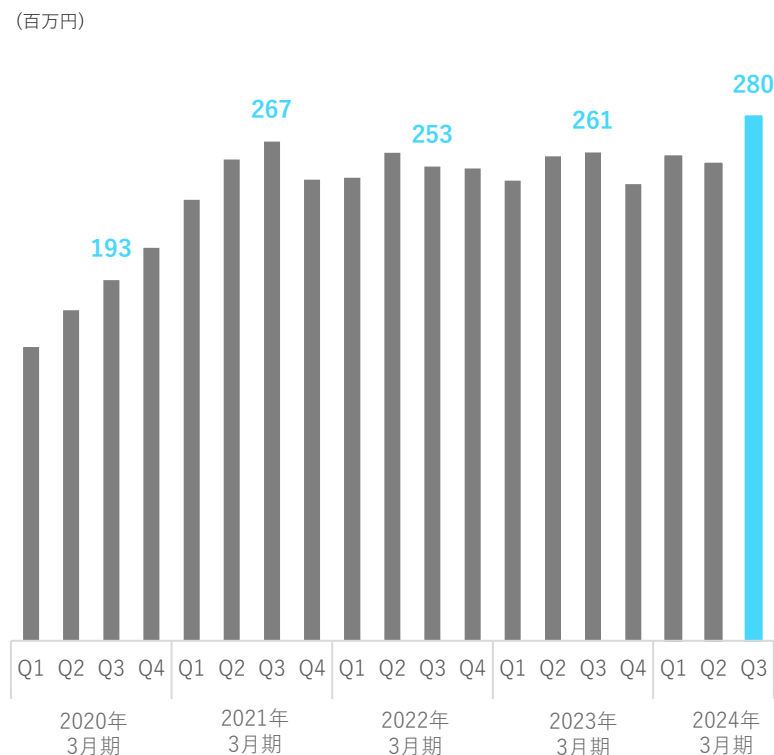
+7.4百万円  
対24年3月期  
2Q

※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

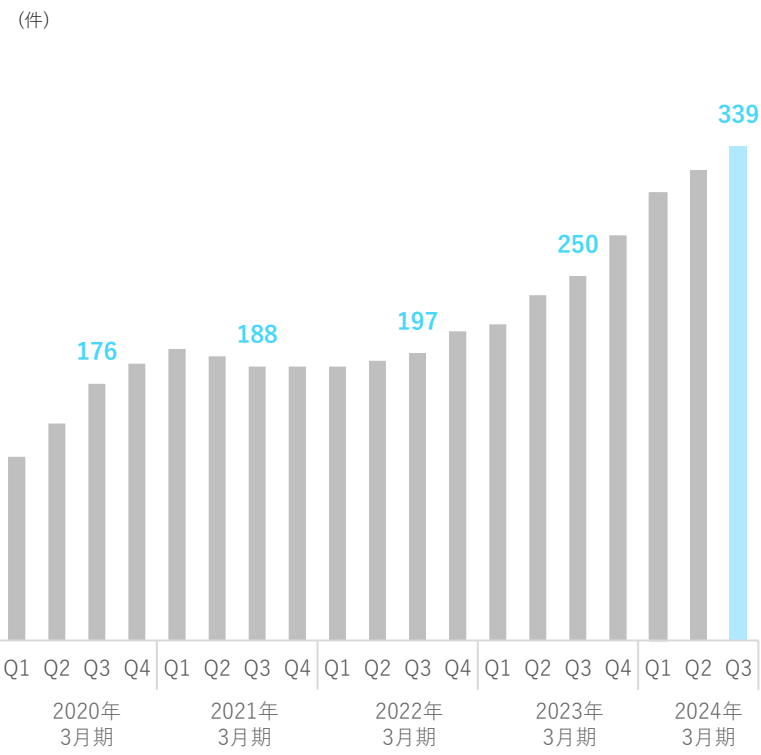
## KPI推移

競争優位性が生かせる中小企業の配送トラック、ごみ収集車、営業・訪問サービス車等の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、24年3月期3Qの契約数は過去最高の339件に増加しました。また、大手企業にも対象を広げた結果、大型商談を受注し、ARPAが上昇しました。24年3月期3QのARRは、前Q対比で25百万円増加し、280百万円となりました。

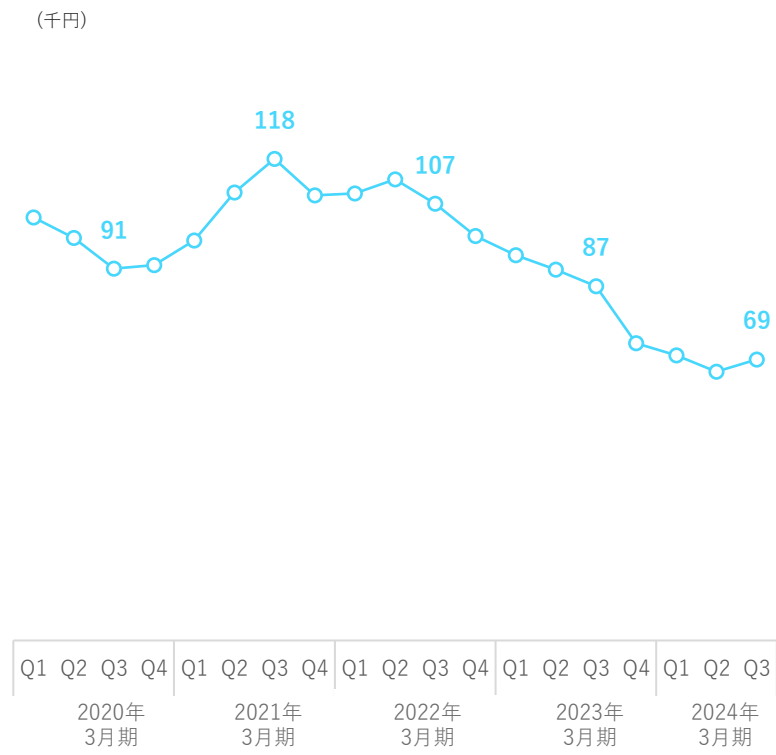
### ARR※1



### 契約数※2



### ARPA※3



※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

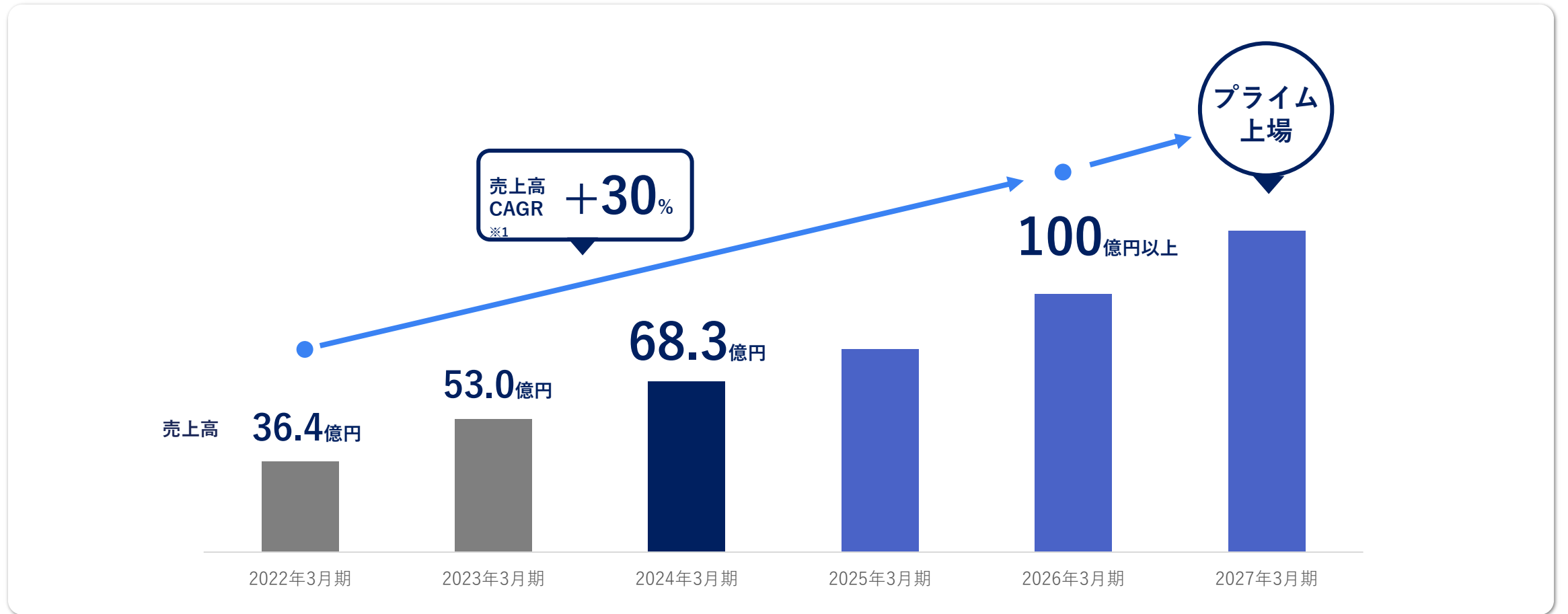
※2 四半期末時の月当たりの契約数

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

# 成長戦略

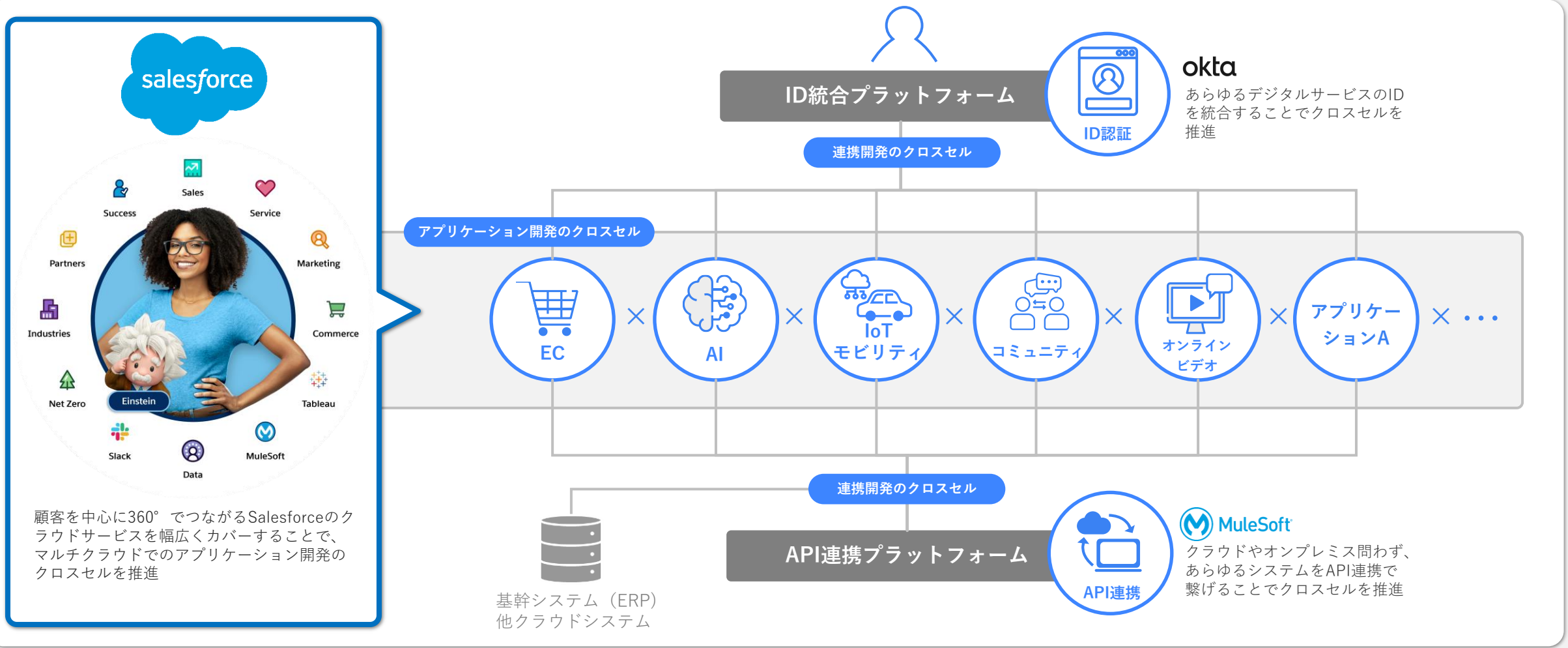
## プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「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の成長により、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

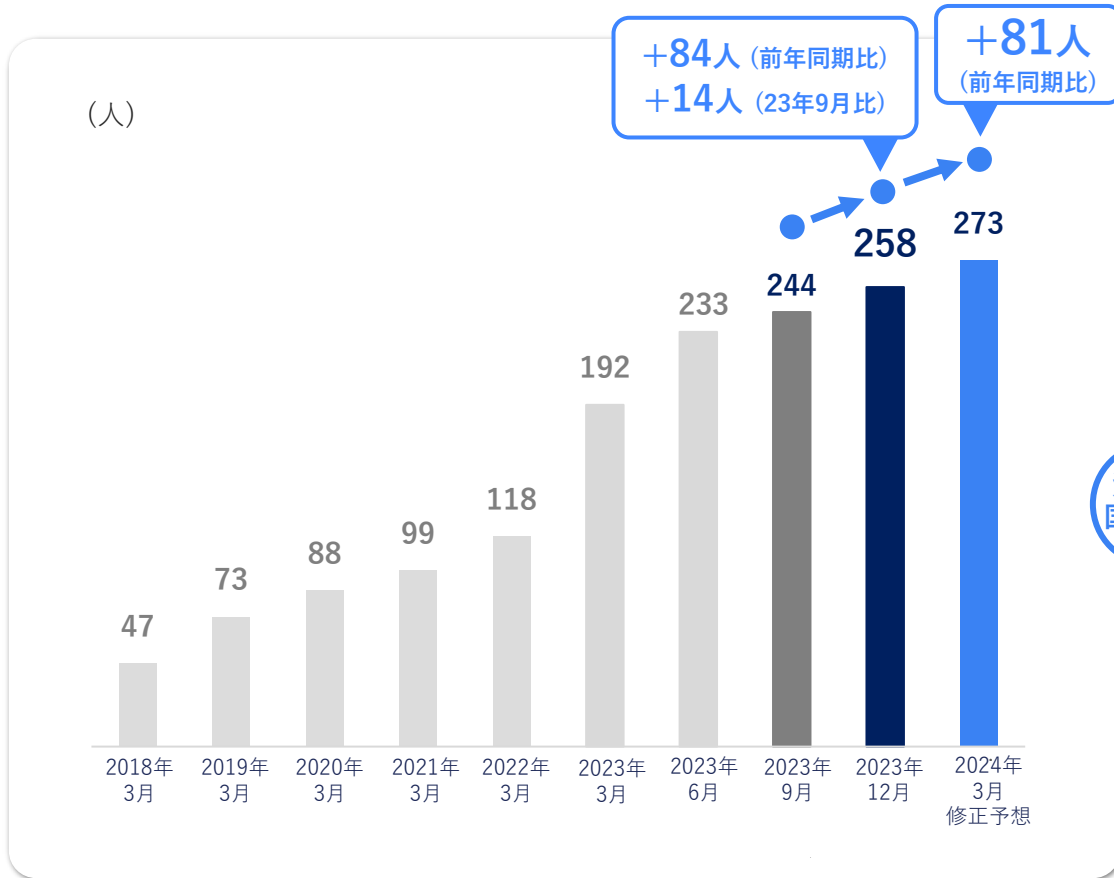
既存顧客のARPA上昇に向けて、マルチクラウドでのアプリケーション開発に加え、プラットフォームの連携開発により、クロスセルを推進していきます。また、契約顧客数の増加に向けて、クラウドパートナーの開拓により、商談チャンネルを拡大していきます。



## 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84人増加、23年9月末対比では14人増加し、23年12月末時点で258人と期初計画の253人を超過達成しました。更なる採用人数を積み増しに向けて引き続き注力しており、24年3月末時点で273人を見込んでいます。

### 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

**Certified Technical Architect** (最上位資格)

Salesforce MVP2023に当社社員が認定

Salesforce core Certification **589名**

Heroku アーキテクト **24名**

JavaScript デベロッパー **19名**

MuleSoft Certification **164名**

AWS Certification **228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

**255名**

資格者  
国内1位

※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 2023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。

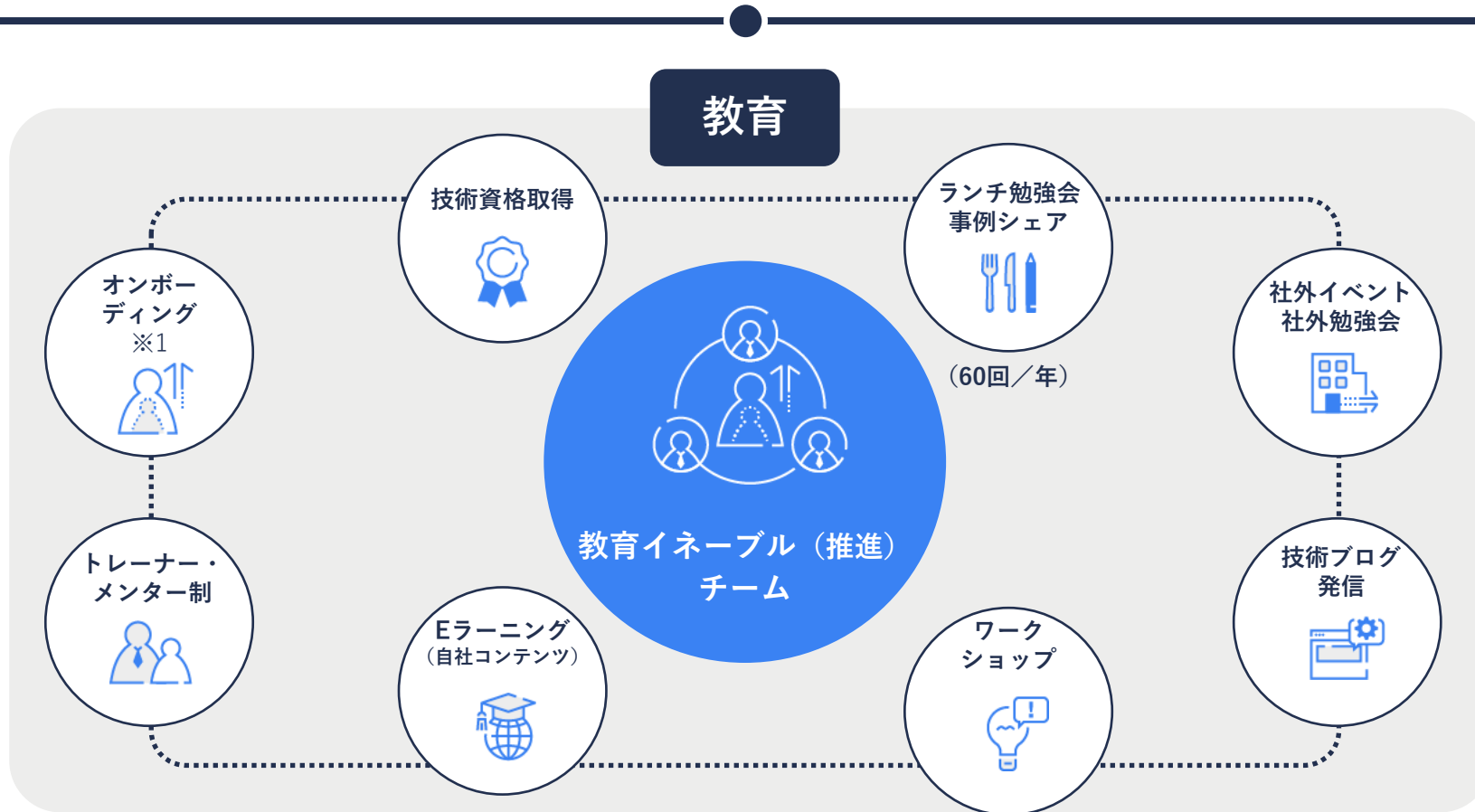
入社から  
プロジェクト  
アサインまで  
**1ヶ月**

### 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

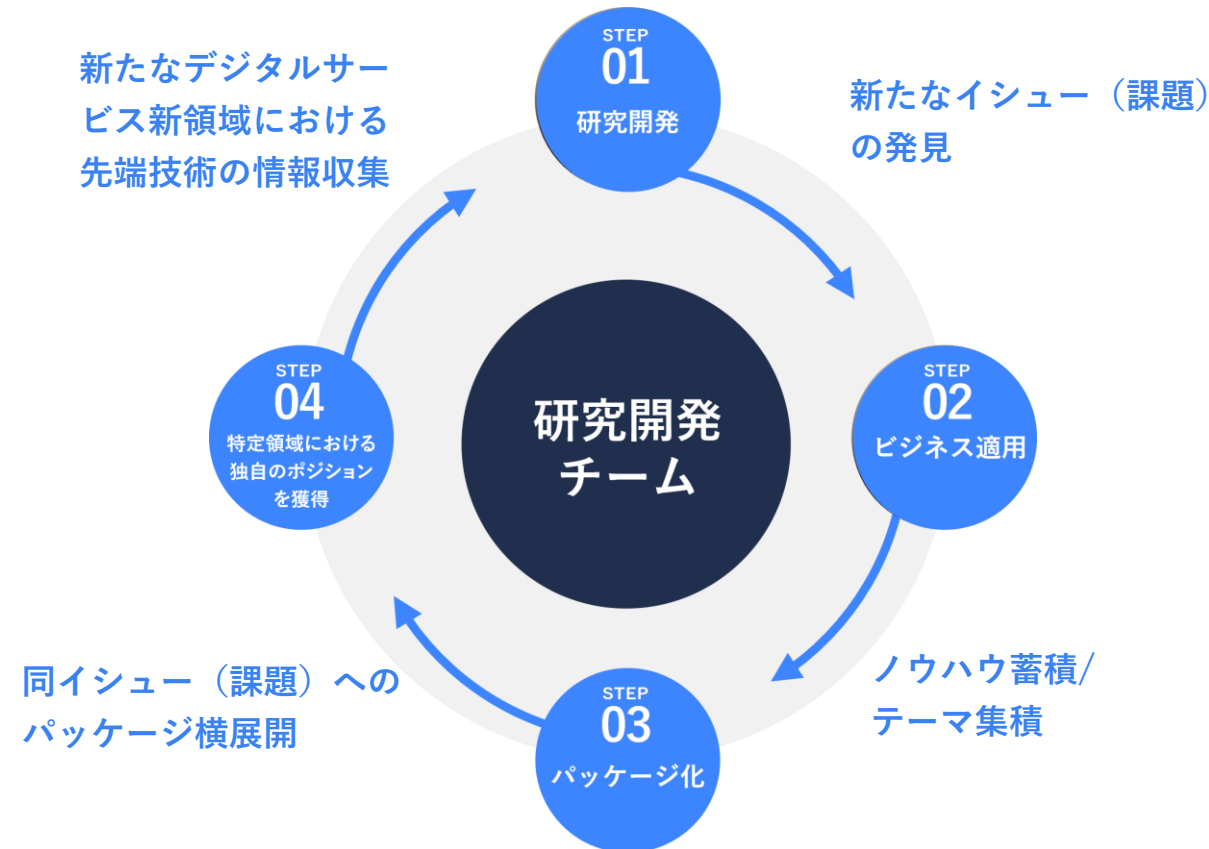


※1 キャリア採用者を組織の一員として定着させ、戦力化させるまでの一連の受け入れプロセス

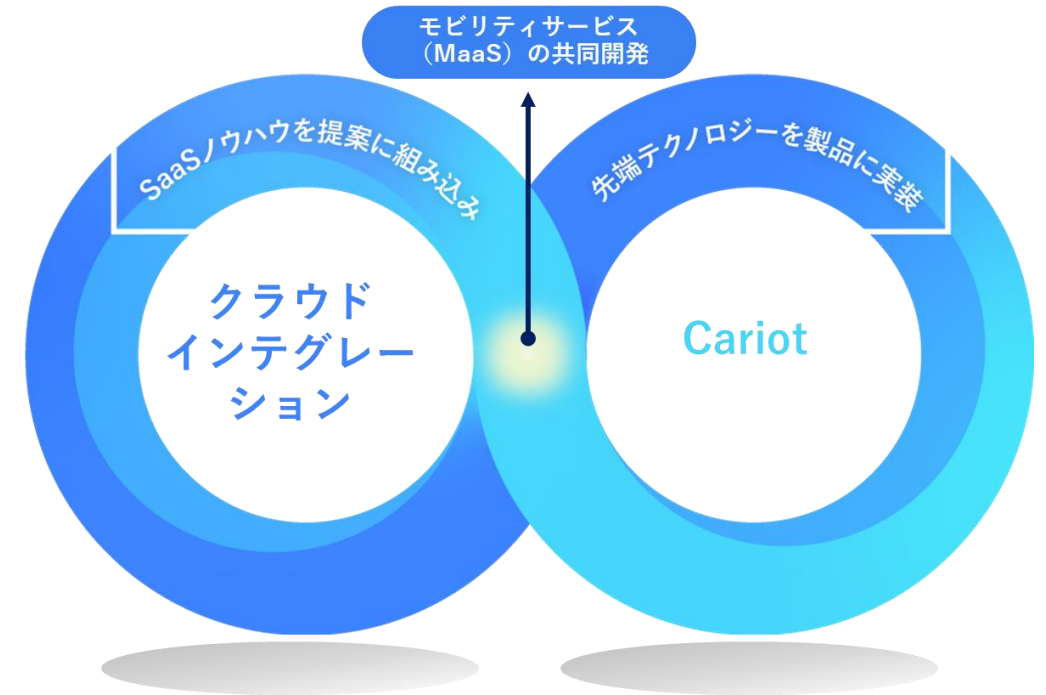
## 将来成長のための新事業投資

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。また、研究開発から創出されたCariotへのSaaSビジネス投資により、サービス間連携によるシナジー効果を創出します。

### 研究開発による高付加価値を創出サイクル



### CariotへのSaaSビジネス投資



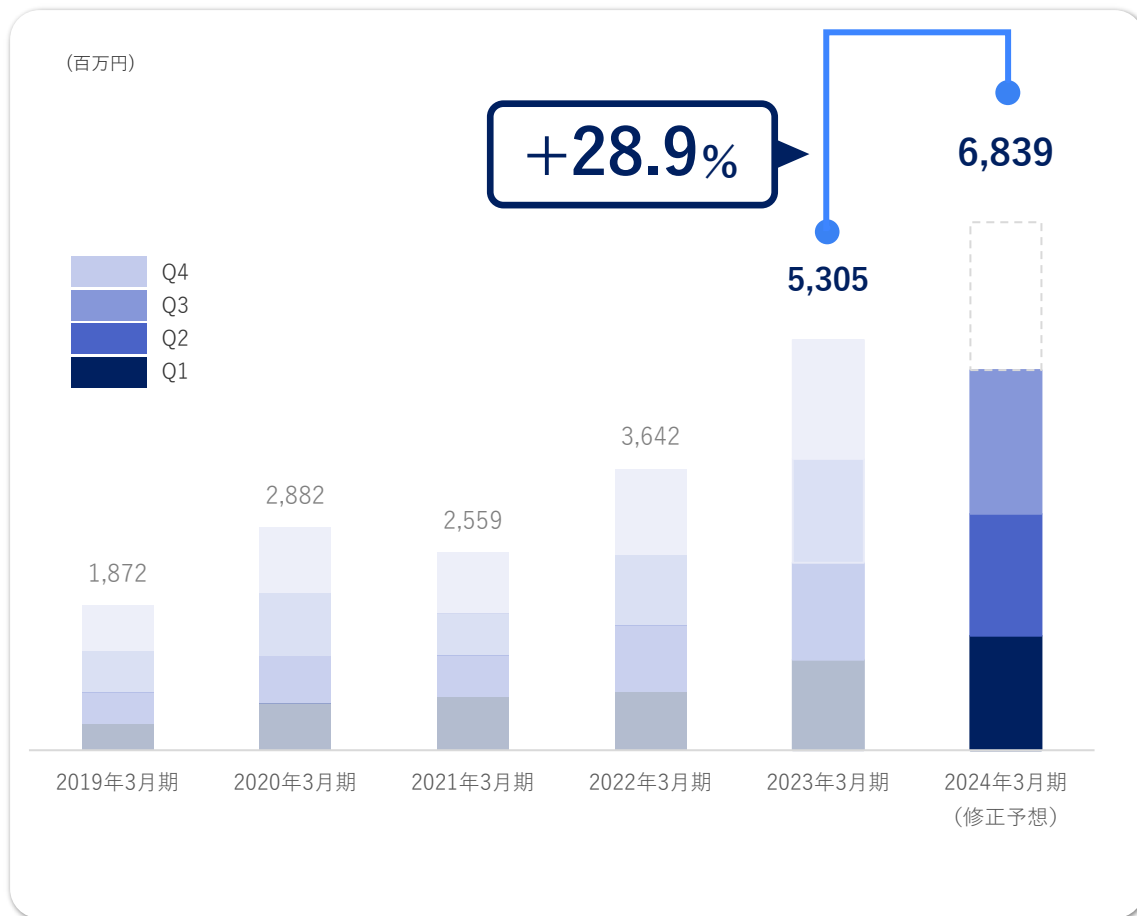


# Appendix

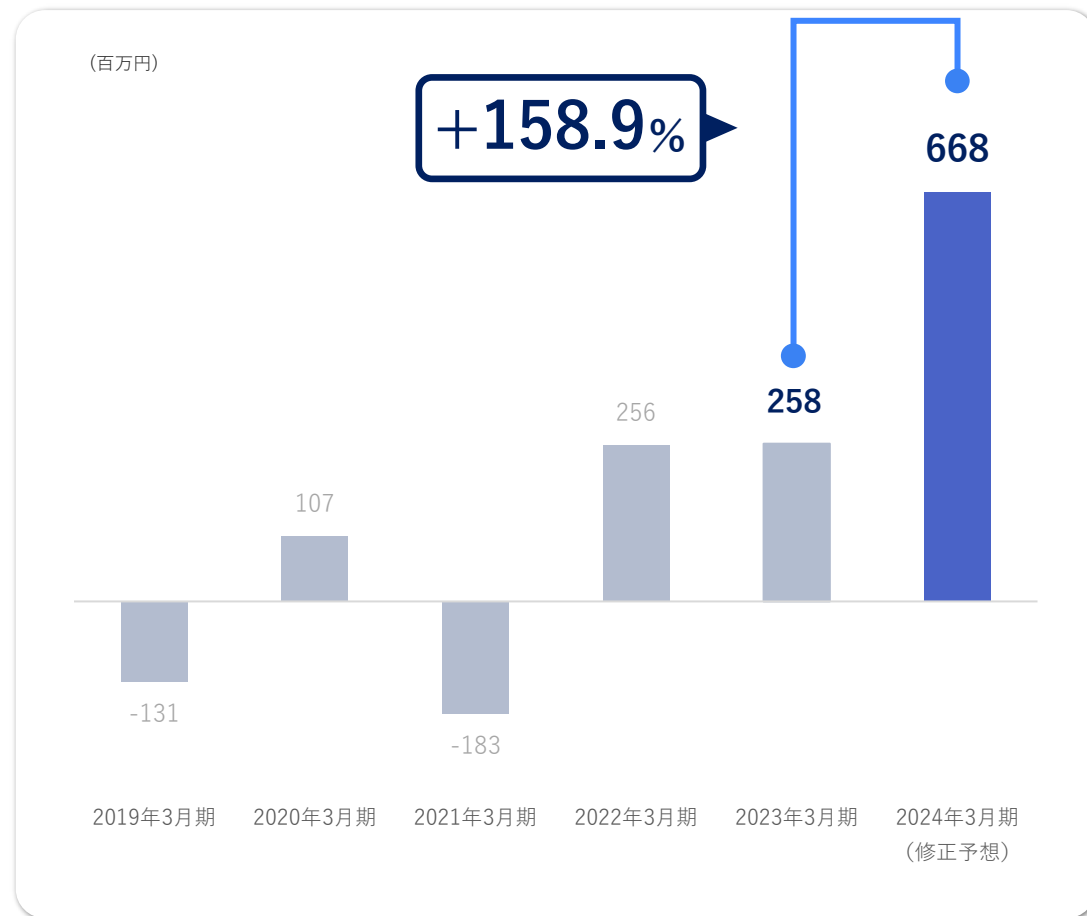
## 業績推移

旺盛な大企業のDX需要を背景に、23年3月期の売上高は5,305百万円（前年同期比+45.7%）、営業利益は258百万円（前年同期比+0.7%）と、過去最高の業績となりました。24年3月期においても、売上高は6,839百万円（前年同期比+28.9%）、営業利益は668百万円（前年同期比+158.9%）と、過去最高の業績を計画しています。

### 売上高



### 営業利益



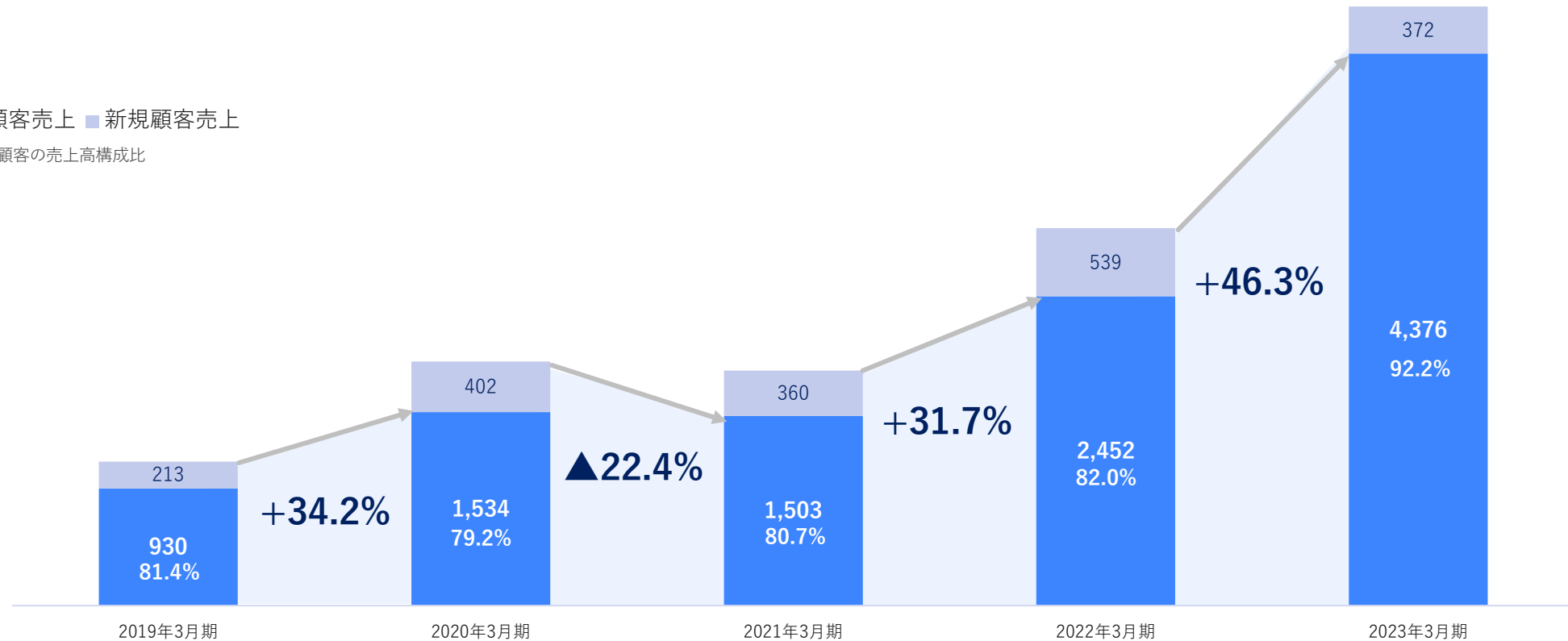
## 既存大手顧客の前年売上高成長率※1

DX案件の継続的な受注とクロスセルにより、既存大手顧客の売上高は継続成長していきます。  
21年3月期は新型コロナウイルスの影響により、一部の顧客の発注が停止しましたが、19年3月期から23年3月期における既存顧客の前年売上高成長率は平均で+22.4%となります。

(百万円)

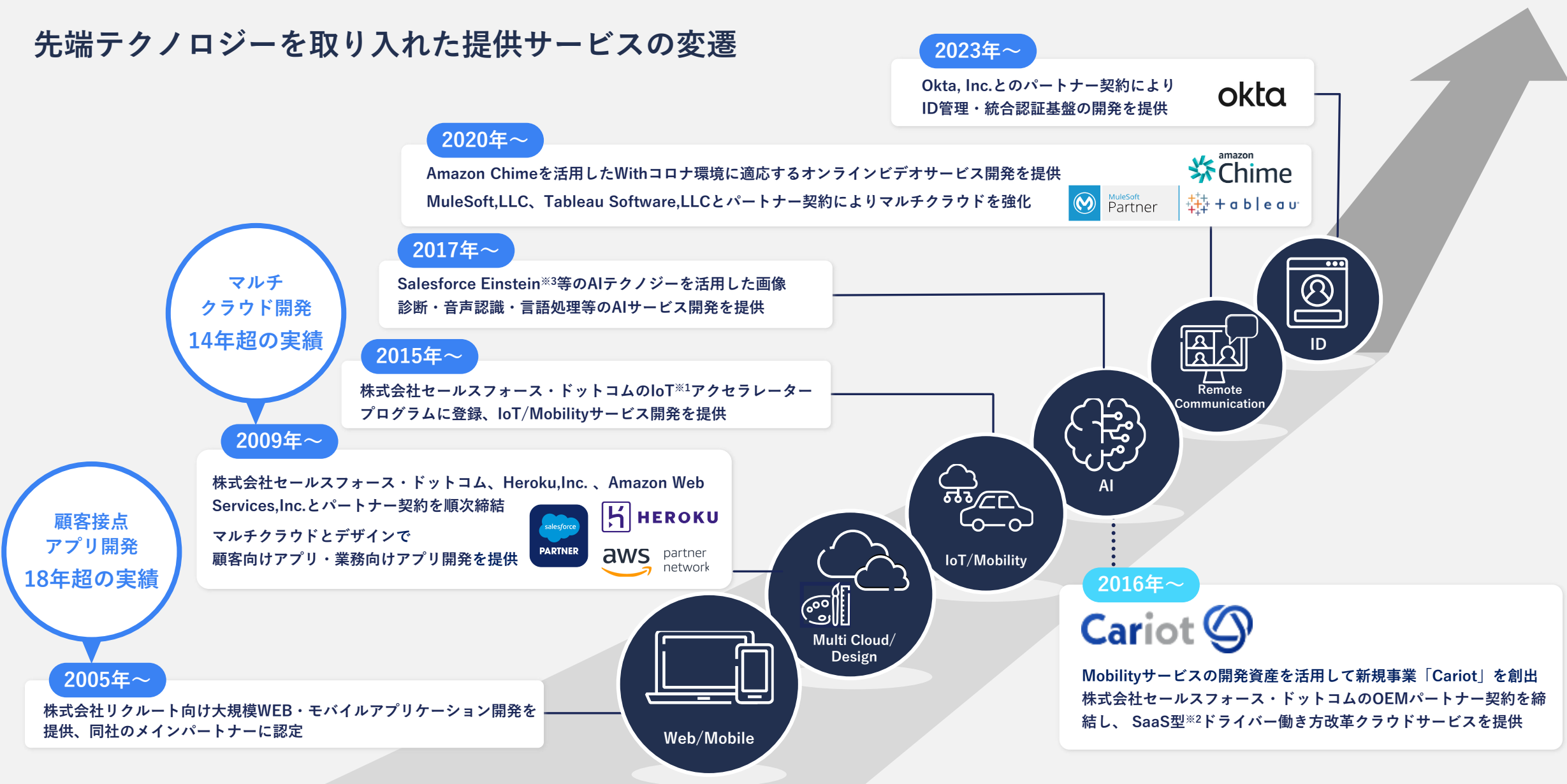
■ 既存顧客売上 ■ 新規顧客売上

%は既存顧客の売上高構成比



※1 既存大手顧客の前年売上高成長率： 前事業年度以前に契約があった顧客の売上高合計の成長率

# 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 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

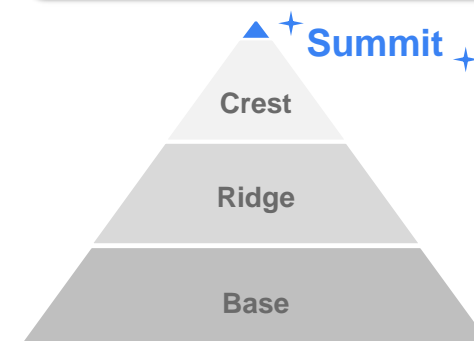
## 国内でもグローバルでも評価される先端DX実績

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。またSalesforce、MuleSoftの国内最上位パートナーの認定を受けています。

- 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
- 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 Awards”  
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

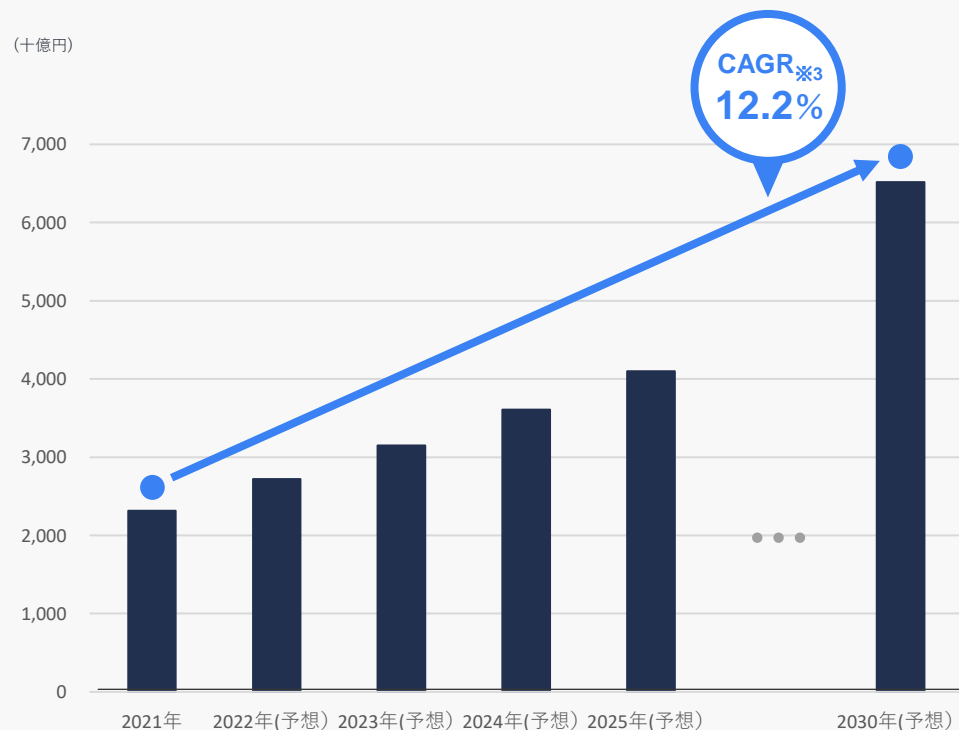


# PARTNER INNOVATION AWARDS 2019 WINNER

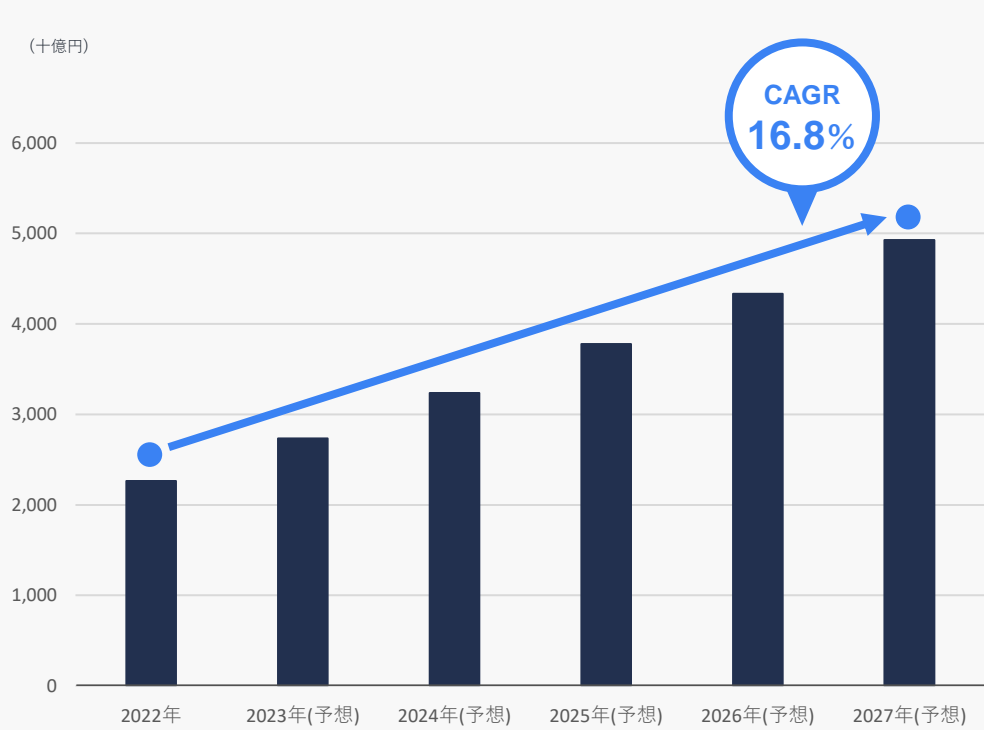


# 日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大

国内DX市場は  
2021年～2030年のCAGR12.2%で拡大※1



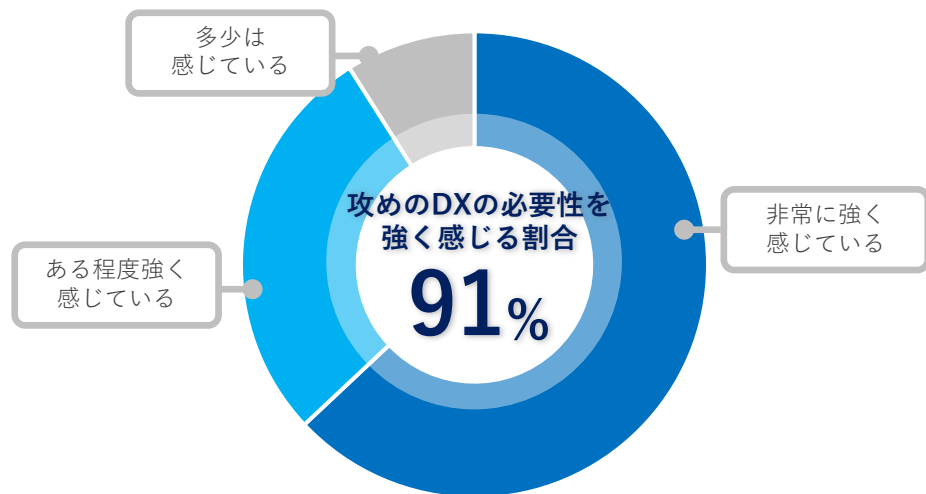
国内パブリッククラウド市場は  
2022年～2027年のCAGR16.8%で拡大※2



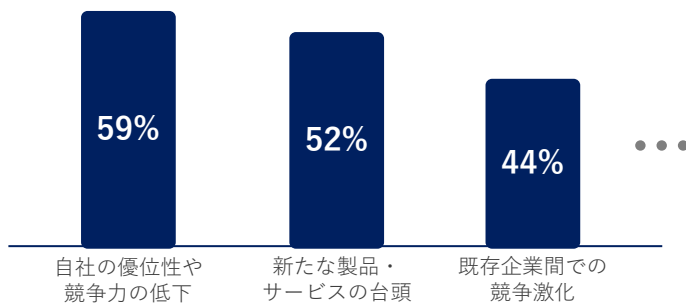
※1 (株) 富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」を引用  
 ※2 IDC Japan (株) 「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用  
 ※3 CAGR (年平均成長率) とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの

# 日本におけるDXの実態

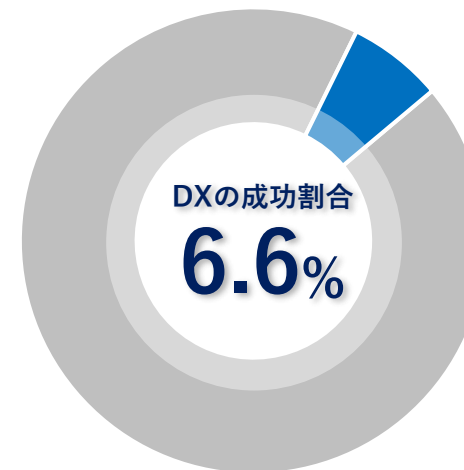
「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割  
 自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



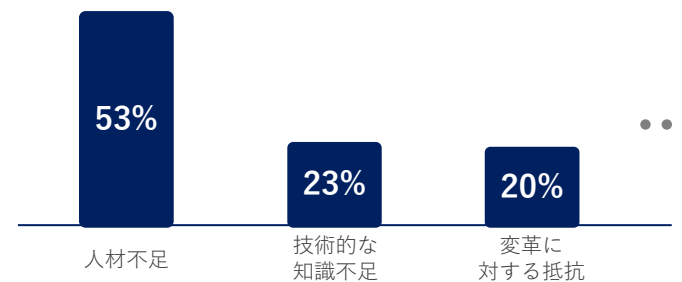
デジタル技術の普及による影響として懸念される課題



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



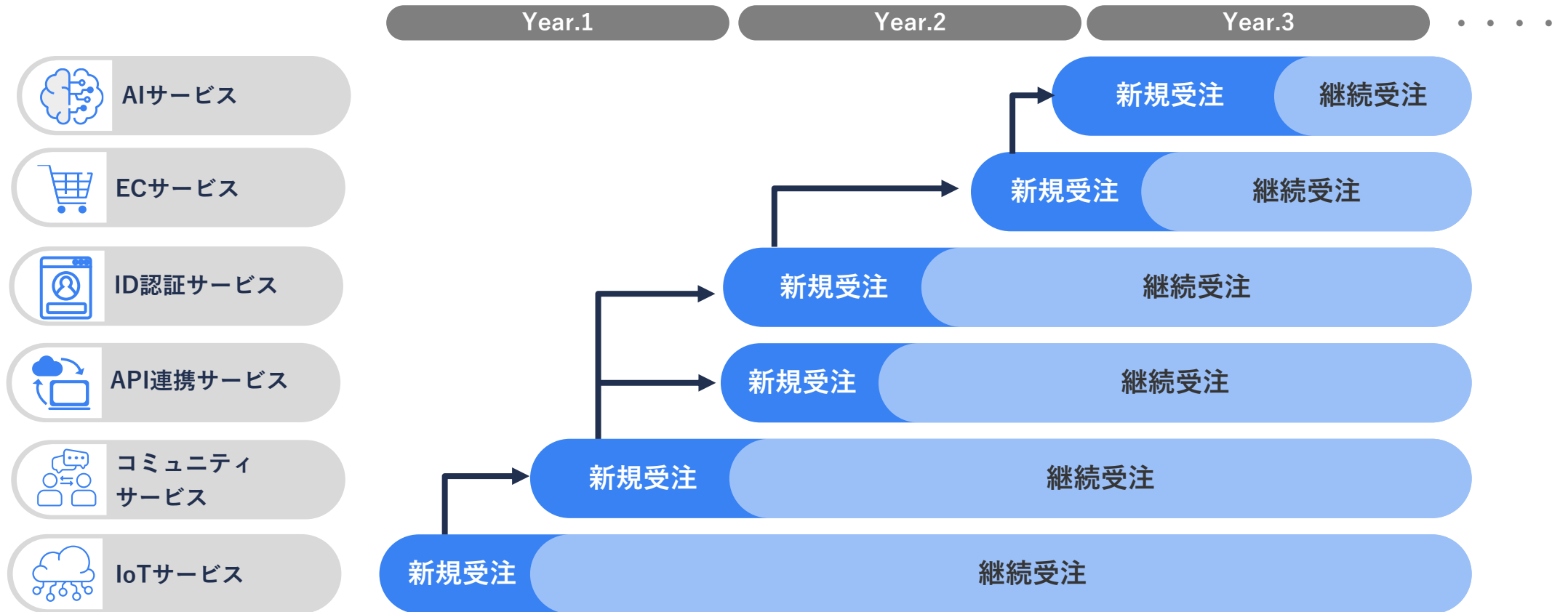
※1 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)「デジタル・トランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査(2019年5月17日)」<https://www.ipa.go.jp/files/000073700.pdf>を基に当社で作成

※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

## 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。





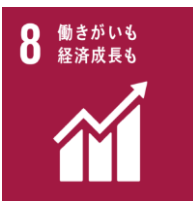
# サステナビリティに関する取り組み

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
- Cariotサービスによるドライバー働き方改革



### 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<sub>2</sub>排出量

- Mobilityサービス開発支援、CariotサービスによるCO<sub>2</sub>排出量削減への貢献
- 物理サーバーの廃止によるCO<sub>2</sub>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。