

2024年2月6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 東証グロース)
 問い合わせ先 執行役員コーポレート本部長CFO 塚腰 和男
 TEL. 03-5159-2090

2024年3月期第3四半期決算 高い関心が想定される事項

2024年3月期第3四半期決算について、投資家の皆様の高い関心が想定される事項を、以下のとおり記載いたしました。

Q1. 業績予想修正（上方修正）の背景について

A1. 3Q累計は過去最高の業績。営業利益は期初業績予想の98%まで進捗（決算説明資料P.19）

2024年3月期第3四半期累計期間において、旺盛なDX支援の引き合いを背景に、基盤事業であるクラウドインテグレーションサービスの業績が好調に推移し、売上高及び各段階利益が過去最高の業績となりました。大手企業の主力事業領域におけるSalesforceプラットフォームを活用したマルチクラウド案件を中心に、API連携プラットフォームのMuleSoft導入支援、ID認証プラットフォームの導入支援など、強みを生かせる案件が業績貢献しました。

以上の状況により、当第3四半期累計期間の営業利益進捗率は98%となり、当第4四半期会計期間における、業績賞与、来期以降の中長期成長に向けた投資拡大を勧奨しても、期初に発表の通期業績予想を上回る見込みであることから、通期業績予想を上方修正いたしました。

（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勧奨しても、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）

	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 38.1%	2,103 42.7%	+663 +4.6pt	+46.1%	2,740 42.9%	76.8%
販管費 (%)	1,297 34.3%	1,561 31.7%	+263 △2.6pt	+20.3%	2,187 34.2%	71.4%
営業利益 (%)	142 3.8%	542 11.0%	+399 +7.2pt	+279.5%	553 8.7%	98.0%
当期純利益 (%)	101 2.7%	367 7.5%	+266 +4.8pt	+263.4%	385 6.0%	95.4%

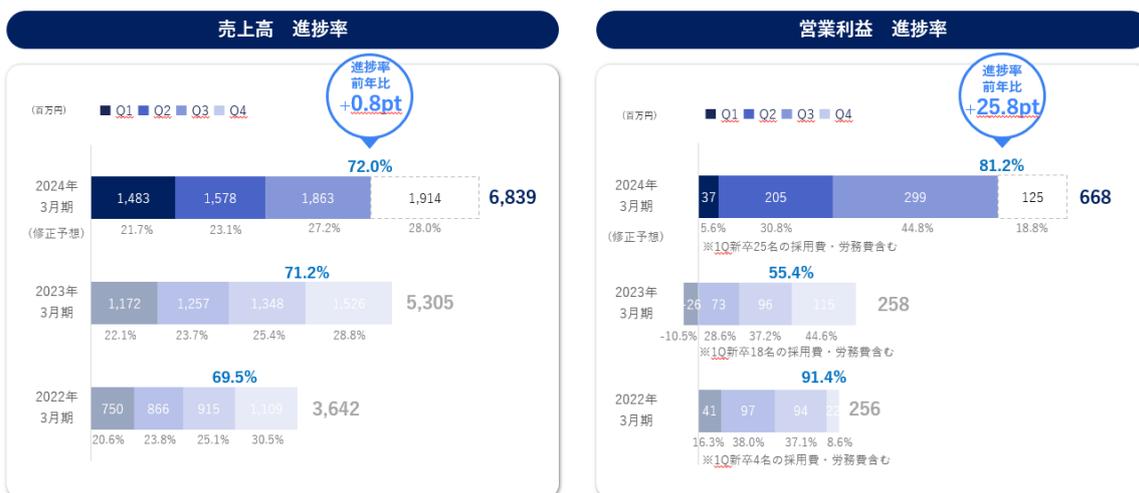
Q 2. 第4四半期会計期間の利益貢献が低い背景について

A 2. 業績賞与や来期以降の成長見据えた投資拡大のため（決算説明資料P. 21）

第4四半期会計期間において、今後の持続的な成長を見据え、総額で約150百万円の販管費増額を見込んでいます。内容としては、従業員のエンゲージメントを高めるべく、業績達成度合いに応じて支払う業績賞与、また、投資拡大としては、エンジニア等従業員数の計画を253名から273名に引き上げていることから、採用費の積み増しや、技術力向上を企図した資格取得推進費用等の追加を見込んでいます。

（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。



© FLECT CO., LTD. 21

Q 3. クラウドインテグレーションサービスにおける契約顧客数の減少について

A 3. 少額取引の顧客減少が背景であり、業績への影響は軽微（決算説明資料P. 25）

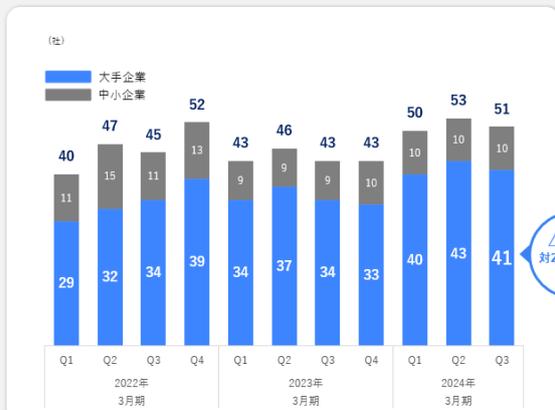
第3四半期会計期間における大手企業の四半期契約顧客数は、少額取引の顧客が減少したことにより、41社と2社減少しました。一方で、今期に獲得した顧客を含め、取引拡大に注力した既存顧客からの受注増加が寄与し、ARPAは大幅増となり、過去最高の売上高を計上しています。第4四半期会計期間においては、既存顧客の取引拡大のみならず、新規顧客の獲得にも注力していきます。

クラウドインテグレーションサービス

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。



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、今期の獲得顧客を含め、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。



※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するリセールにあたり、当社においては金額が少なため、当該顧客を除く

※2 Average Revenue per Account (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

© FLECT CO., LTD. 25