



# 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）

2024年5月13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** 701百万円 (2024年3月末時点)

**従業員数** 324人 (2024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。



## Cariot

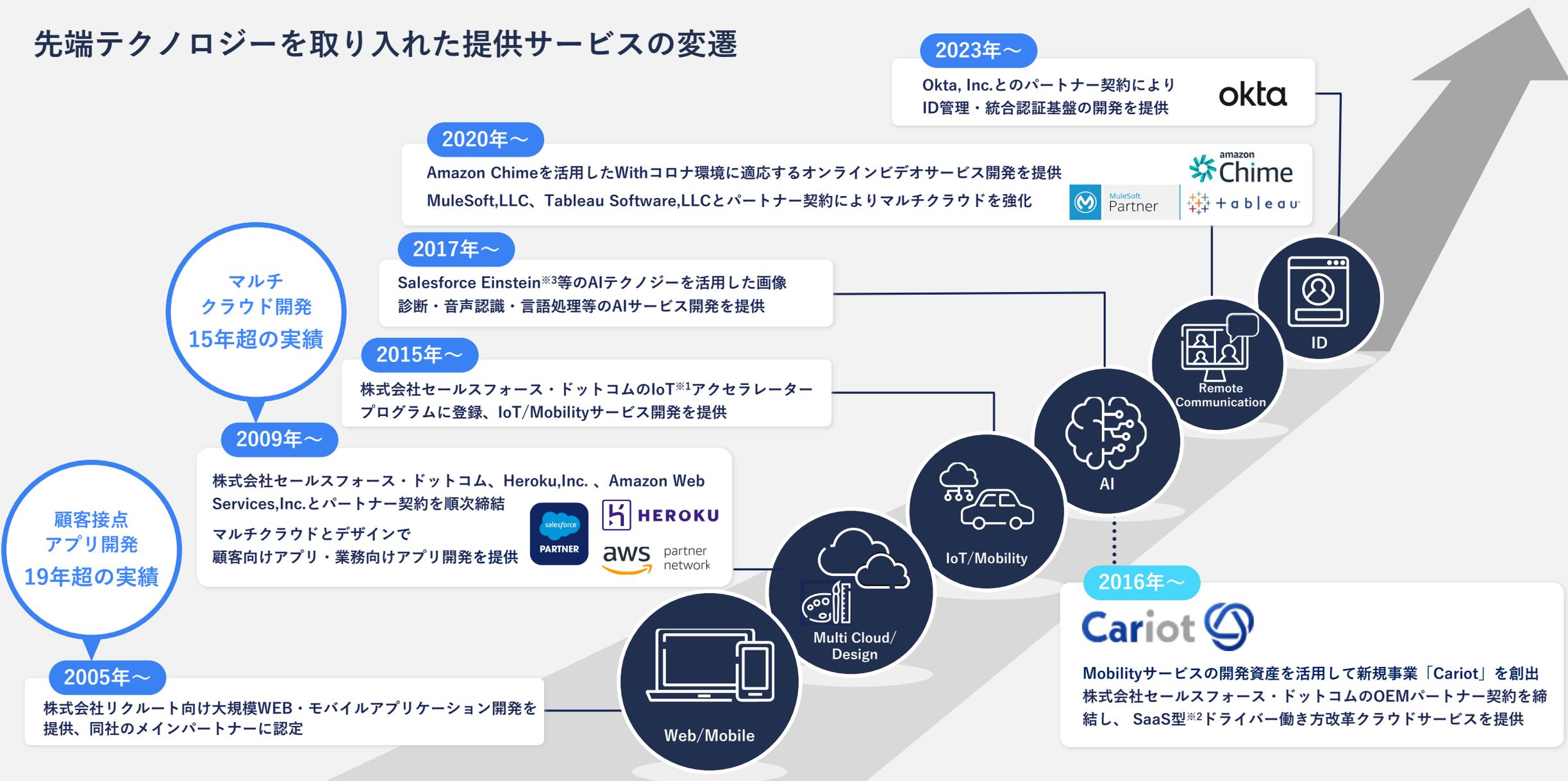
### クルマと企業をつなぐドライバー働き方改革クラウド

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。



# 先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷



顧客接点  
アプリ開発  
19年超の実績

マルチ  
クラウド開発  
15年超の実績

**2005年～**  
株式会社リクルート向け大規模WEB・モバイルアプリケーション開発を提供、同社のメインパートナーに認定

**2009年～**  
株式会社セールスフォース・ドットコム、Heroku,Inc.、Amazon Web Services,Inc.とパートナー契約を順次締結  
マルチクラウドとデザインで  
顧客向けアプリ・業務向けアプリ開発を提供

**2015年～**  
株式会社セールスフォース・ドットコムのIoT※1アクセラレータープログラムに登録、IoT/Mobilityサービス開発を提供

**2017年～**  
Salesforce Einstein※3等のAIテクノロジーを活用した画像診断・音声認識・言語処理等のAIサービス開発を提供

**2020年～**  
Amazon Chimeを活用したWithコロナ環境に適応するオンラインビデオサービス開発を提供  
MuleSoft,LLC、Tableau Software,LLCとパートナー契約によりマルチクラウドを強化

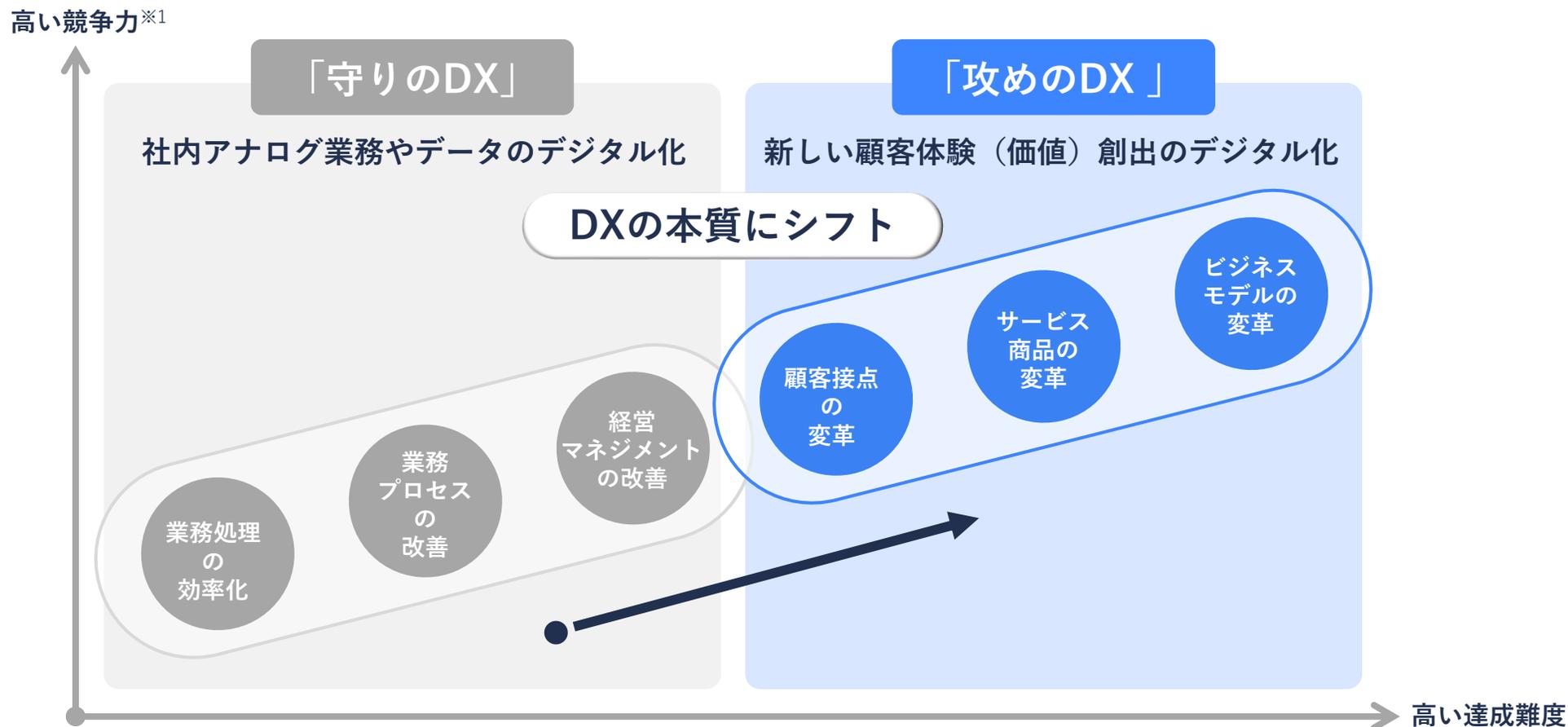
**2023年～**  
Okta, Inc.とのパートナー契約によりID管理・統合認証基盤の開発を提供

**2016年～**  
Mobilityサービスの開発資産を活用して新規事業「Cariot」を創出  
株式会社セールスフォース・ドットコムのOEMパートナー契約を締結し、SaaS型※2ドライバー働き方改革クラウドサービスを提供

※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

# DXの本質は、企業の競争力を高める「攻めのDX」

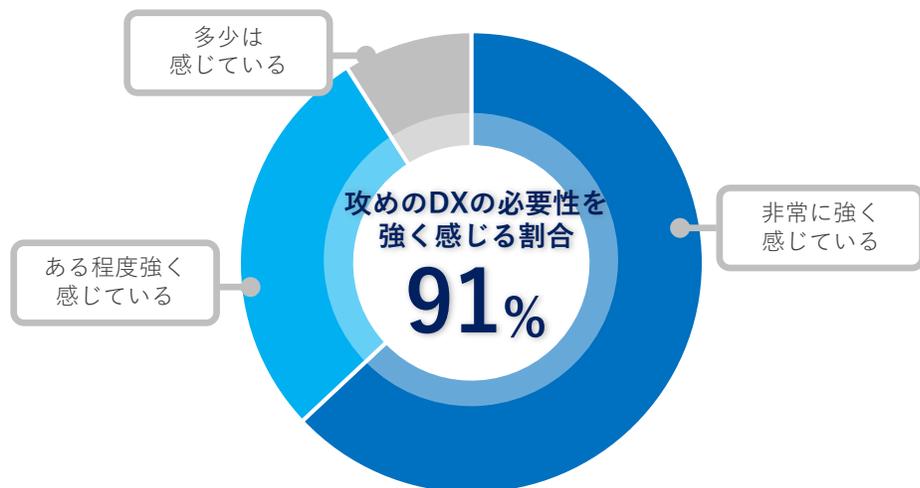
コスト削減を目的とした、紙からデジタルへの置き換えといった社内のアナログな業務やデータをデジタル化する「守りのDX」から、収益や顧客エンゲージメントの向上を目的とした新しい顧客体験を創出する「攻めのDX」にシフトすることが企業の高い競争力の獲得につながります。



※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

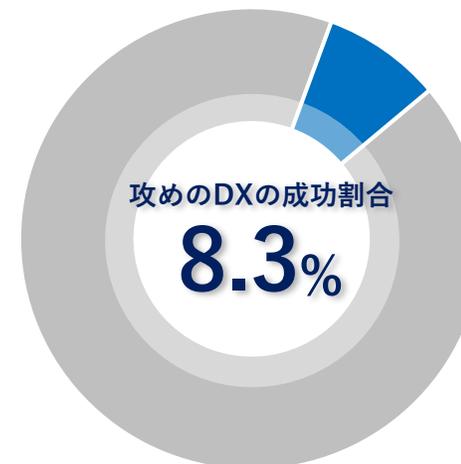
「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割  
自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



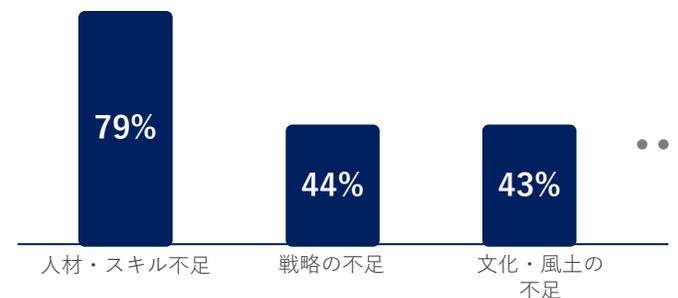
デジタル技術の普及による影響として懸念される課題



一方でお客様への新たな価値を創造する「攻めのDX」の成果が出ている企業はわずか8.3%※2  
DX推進の課題には「人材・スキル不足」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 ※3 JUAS 「企業IT動向調査報告書2024」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91% ※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月期の数値

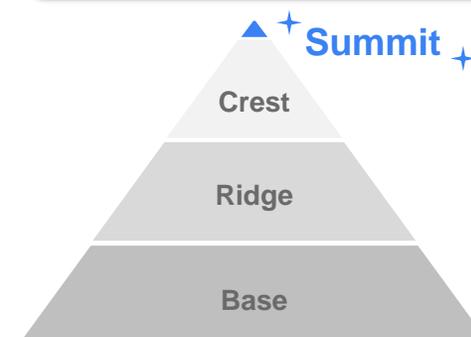
## 国内でもグローバルでも評価される先端DX実績

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
- 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
- 2024年4月** Salesforce Japan Partner Award 2024  
“Japan Partner of the Year <MuleSoft>”  
MuleSoft における幅広い知見と高い技術力が評価され受賞

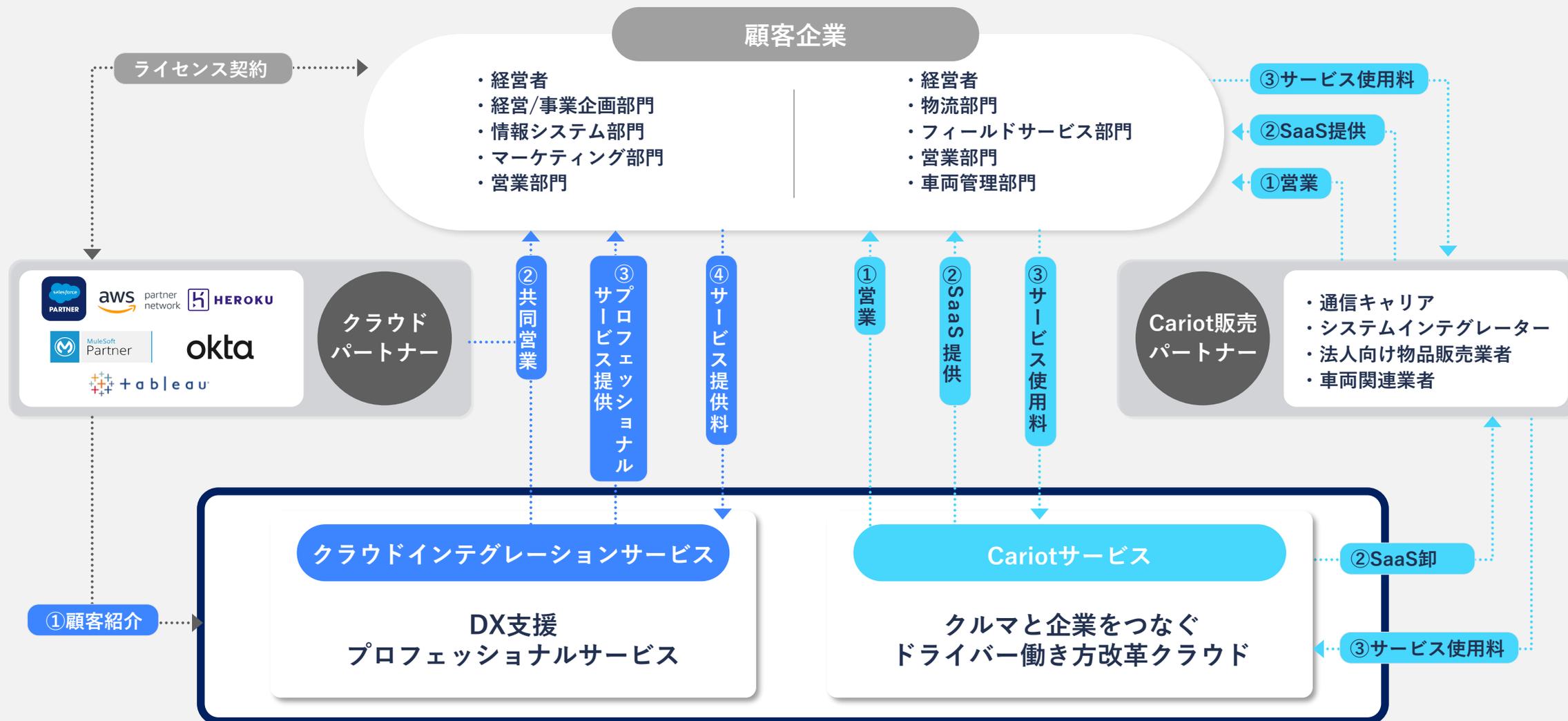


# PARTNER INNOVATION AWARDS 2019 WINNER



# 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

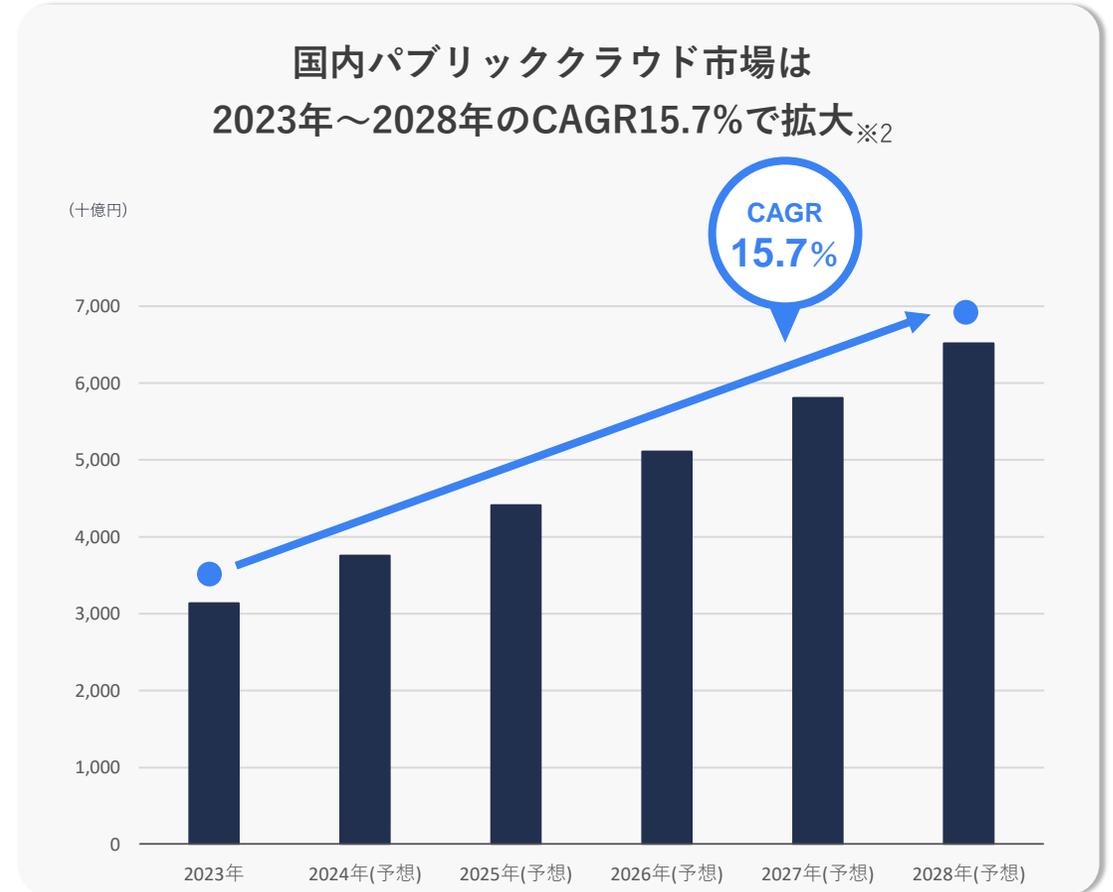
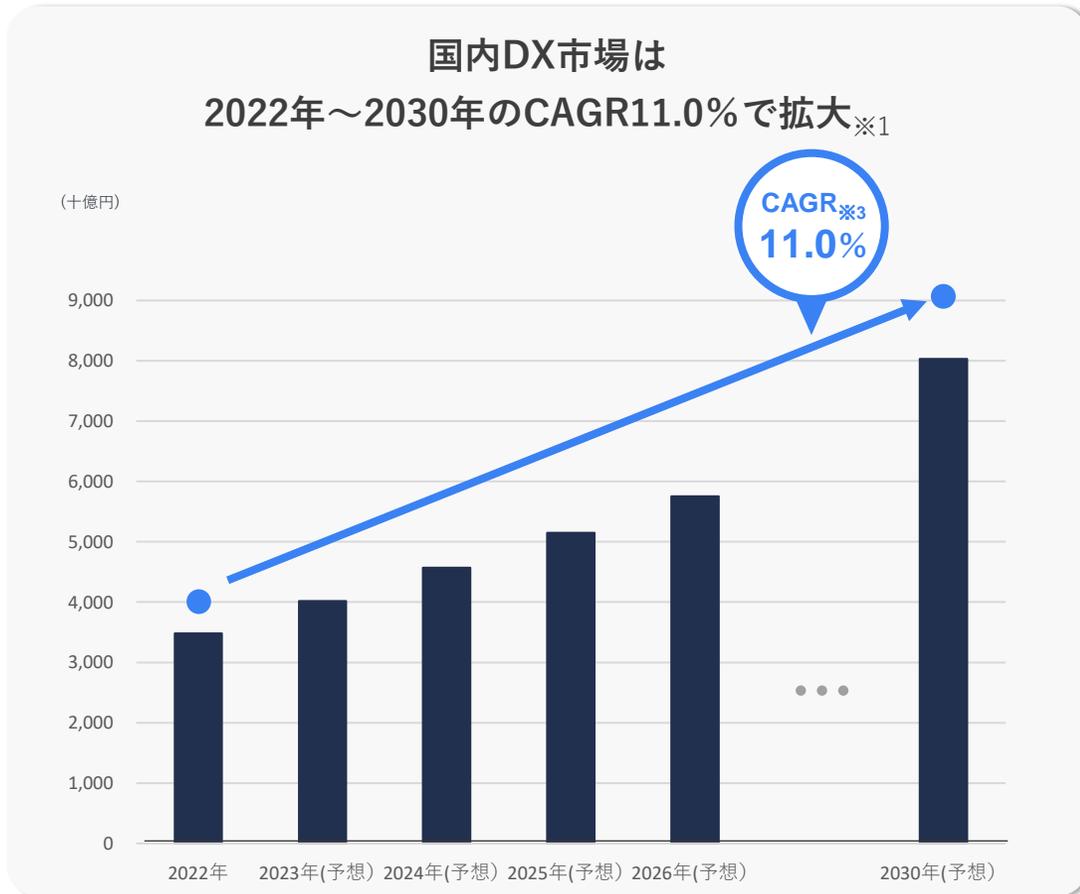
3

—— 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

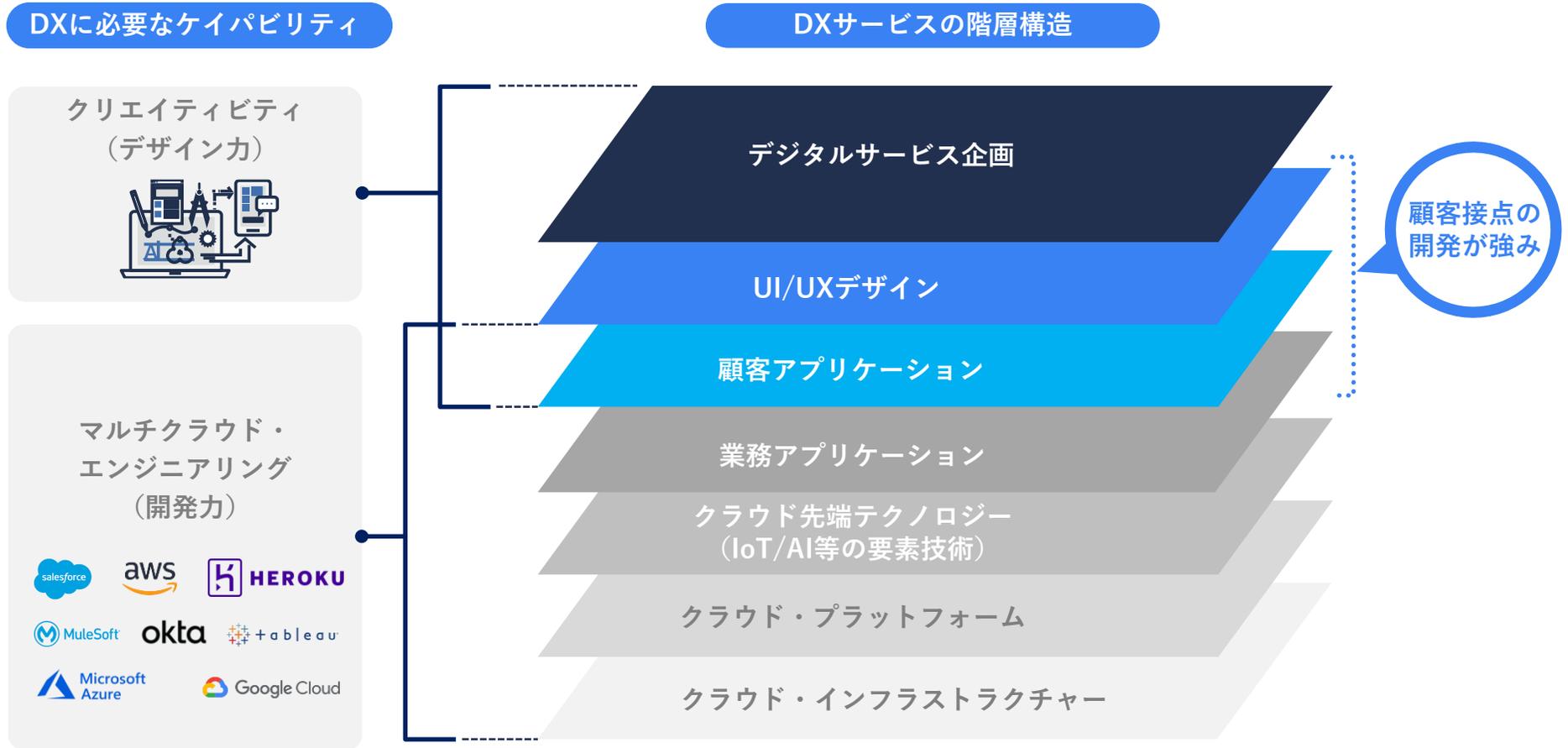
## 日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大



※1 (株)富士キメラ総研「2024 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（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。



## 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。



※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

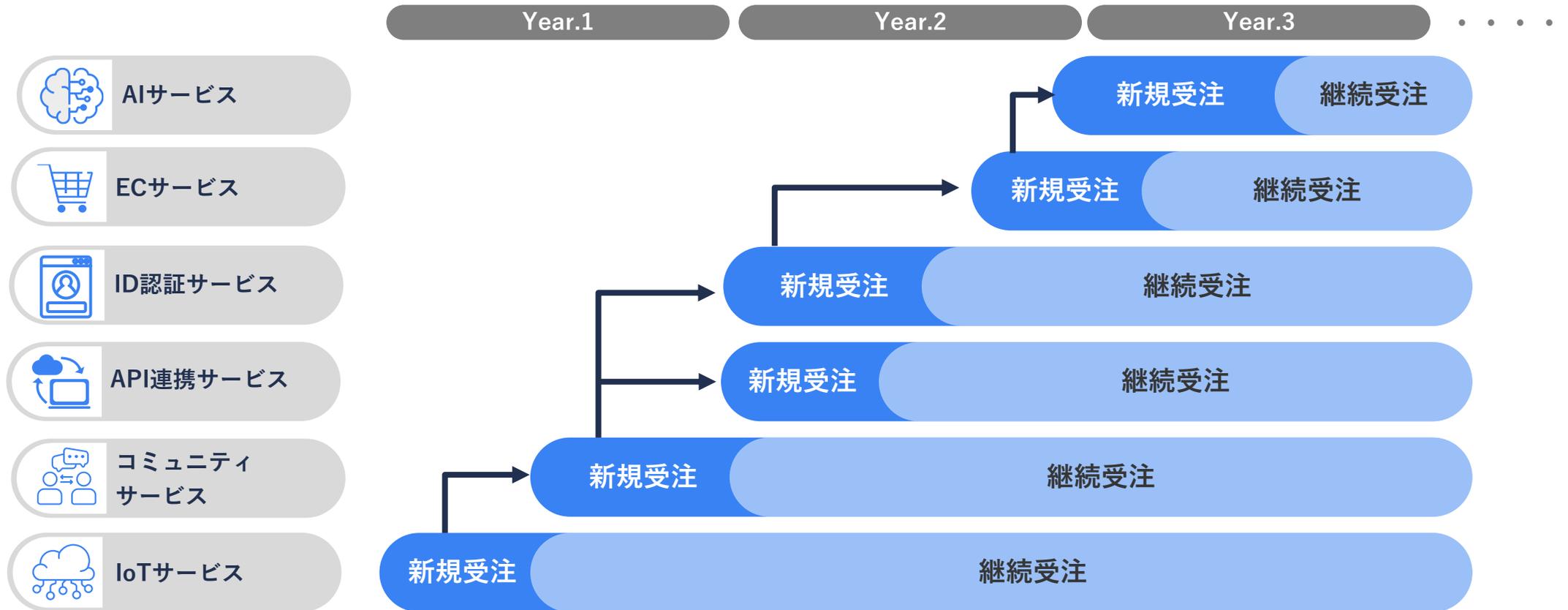
※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム

※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

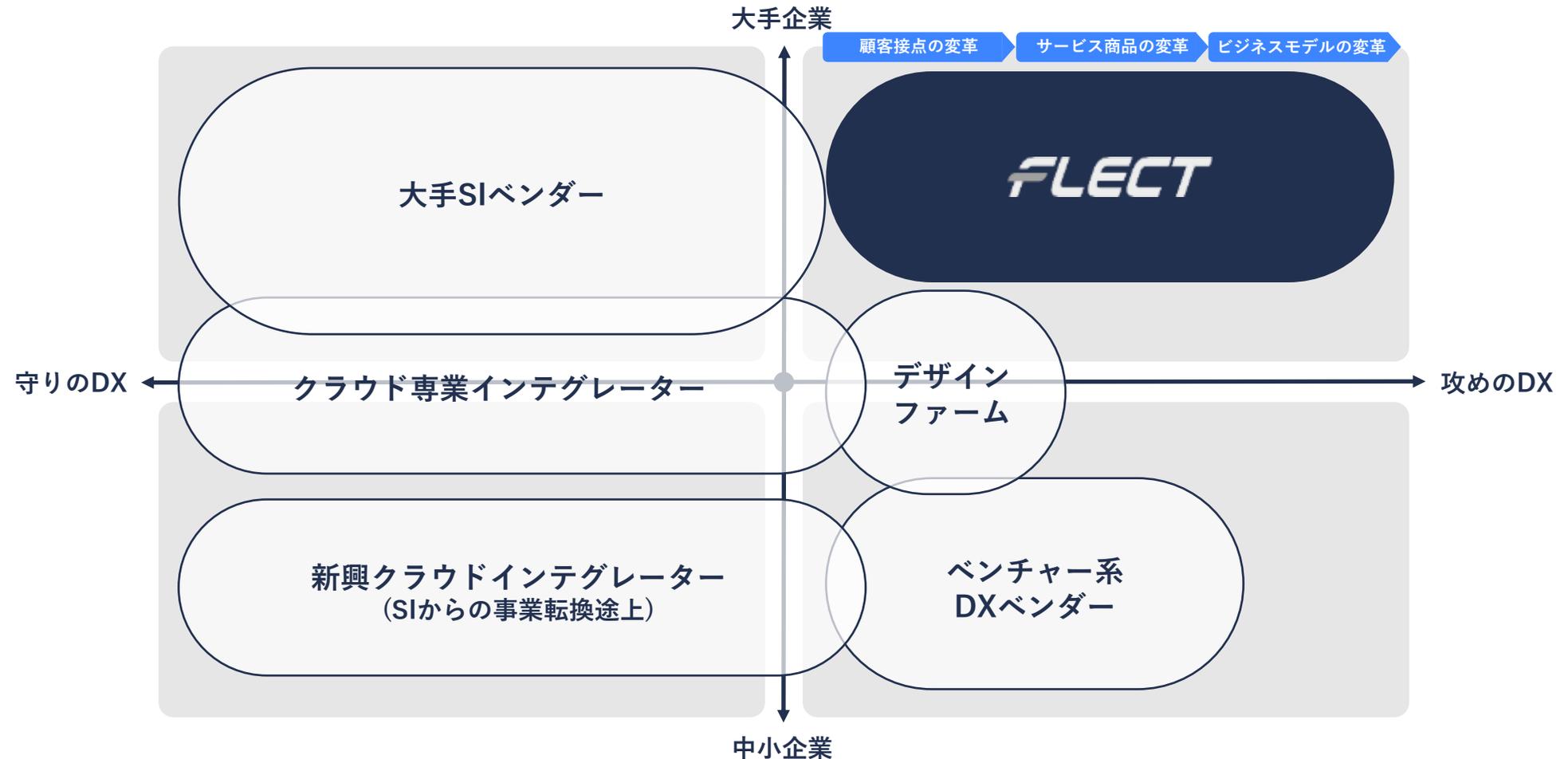
## DX案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大

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

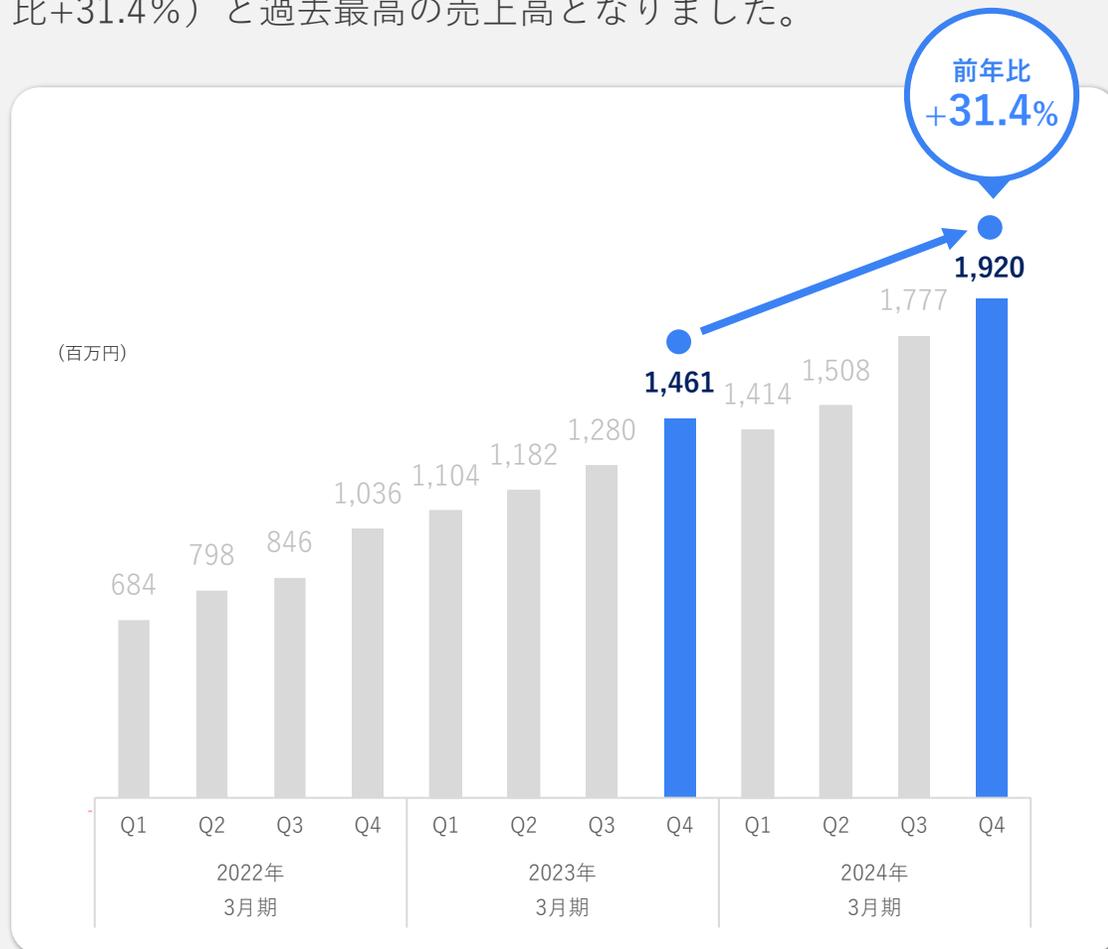
4

—— 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

## 業績推移

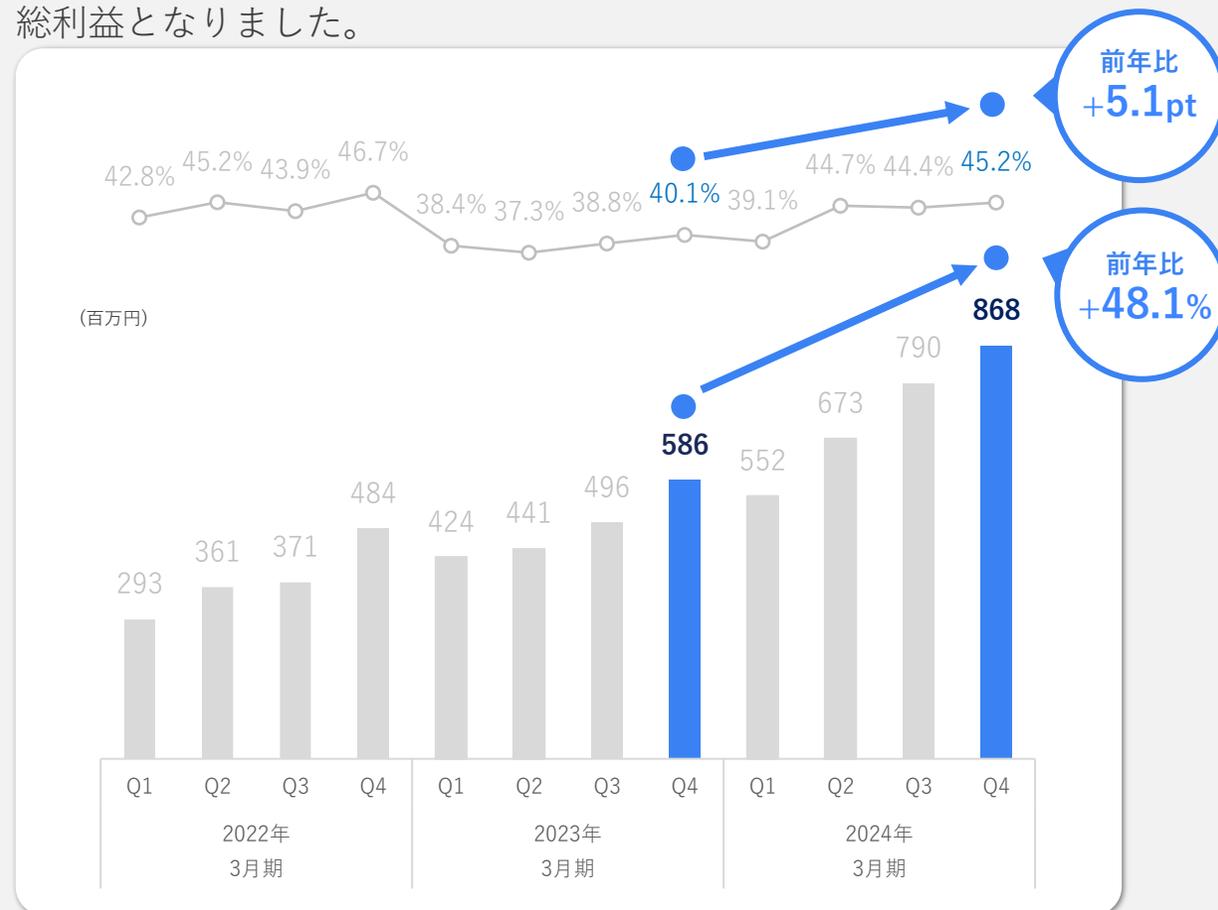
### 売上高（四半期会計期間）

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,920百万円（前年同期比+31.4%）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）

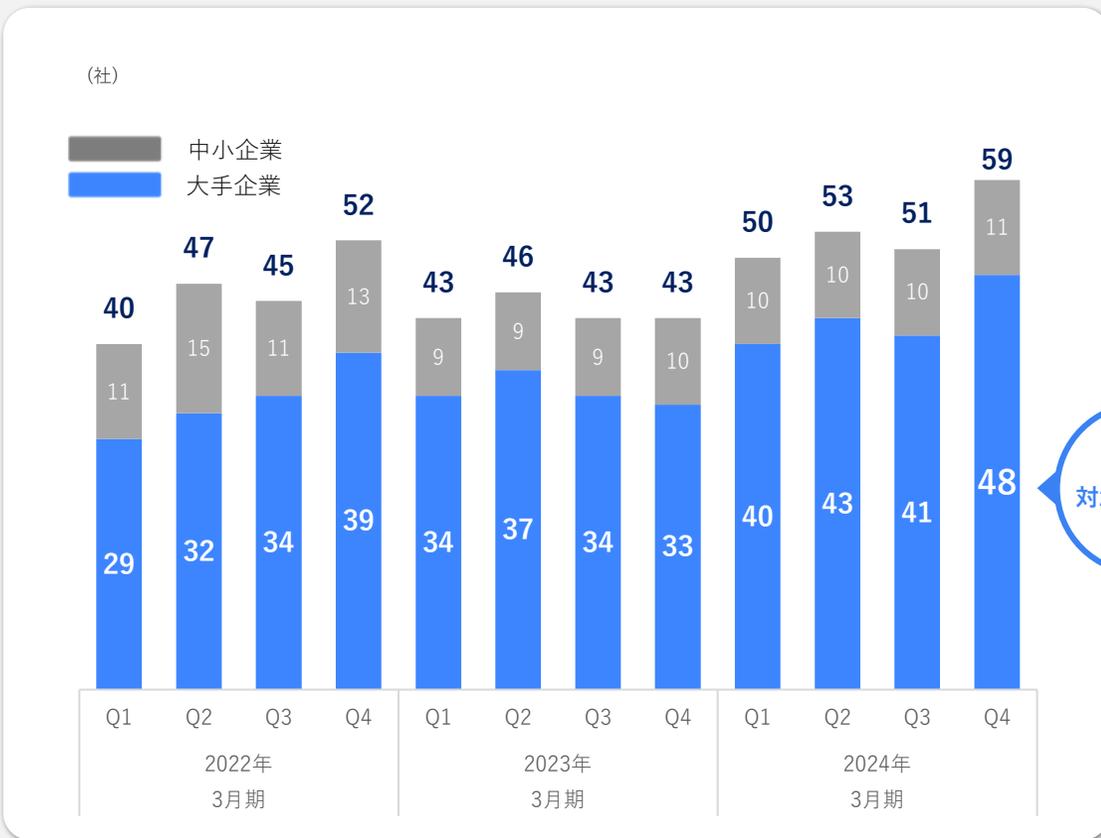
プロジェクトは健全な進捗状況にあり、売上総利益率は45.2%（前年同期比+5.1pt）と高水準の利益率を維持して推移し、過去最高の売上総利益となりました。



## KPI推移（四半期ベース）

### （全体）四半期契約顧客数※1

24年3月期4Qの大手企業の四半期契約顧客数は、新規顧客獲得に注力した結果、24年3月期3Q比で7社増加し、48社となりました。



### （全体）顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA)※2

24年3月期4Qの大手企業のARPAは、新規顧客は少額取引から開始する傾向があるため、24年3月期3Q比で2.8百万円減少し、36.4百万円となりました。

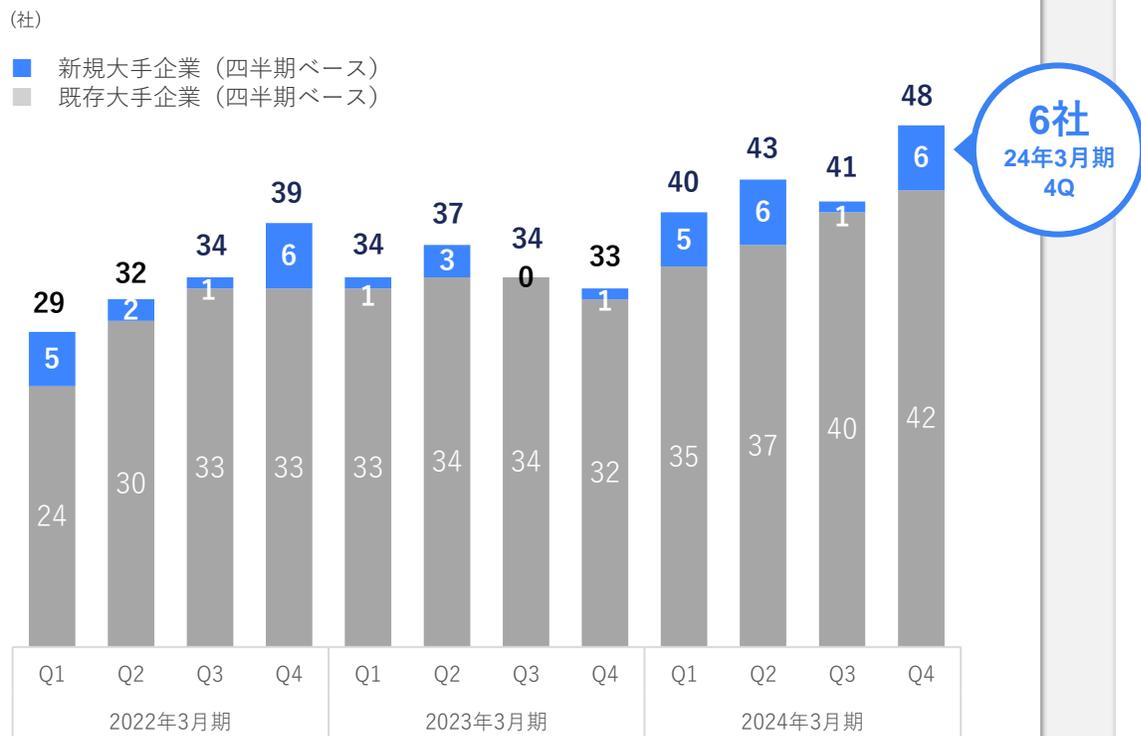


※1 再販案件を除いた四半期会計期間における契約顧客数。再販案件とは当社が仕入れたライセンスを顧客に再販売するリセールにあたり、当社においては金額が僅少なため、当該顧客は除く  
 ※2 Average Revenue per Account の略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。再販案件を除いた四半期売上高÷四半期契約顧客数により算出

## KPI推移（四半期ベース）

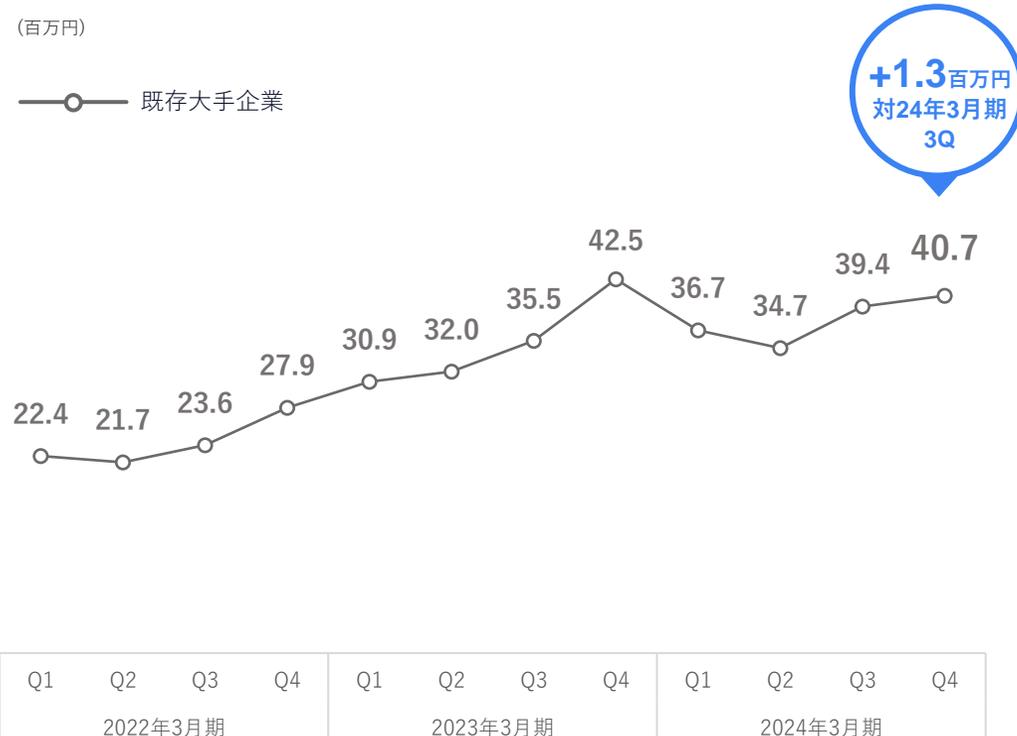
### （大手企業）新規既存別<sup>※1</sup>の四半期契約顧客数<sup>※2</sup>

24年3月期4Qは新規で大手企業を6社獲得しました。既存大手企業の四半期契約顧客数は24年3月期3Q比で2社増加し、42社となりました。



### （大手企業）既存顧客当たりの四半期平均売上高(ARPA<sup>※3</sup>)

24年3月期4Qの既存大手企業のARPAは、MuleSoftに関する大口の引き合い継続等が寄与し、24年3月期3Q比で1.3百万円増加し、40.7百万円となりました。



※1 当四半期会計期間において、新たに獲得した顧客を新規顧客、それ以外を既存顧客とする

※2 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

※3 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

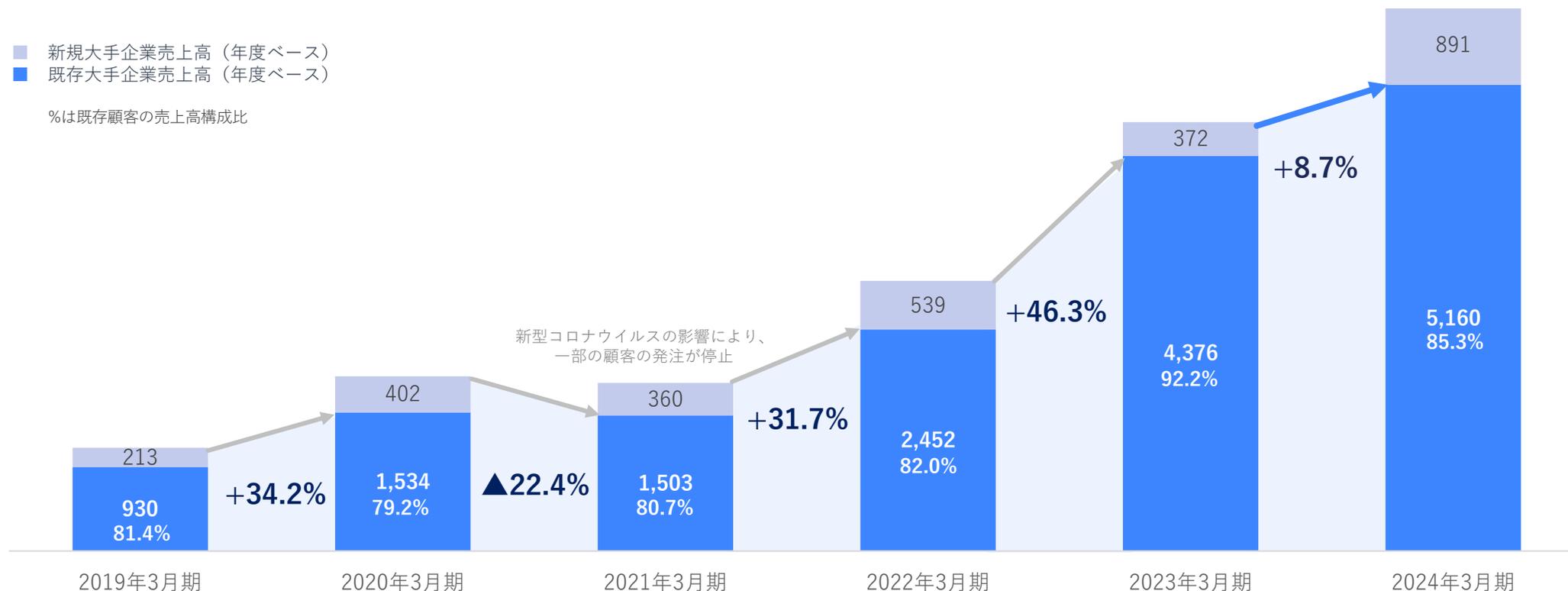
## 既存大手企業の前年売上高成長率※1

DX案件の継続的な受注とクロスセルにより、既存大手企業の売上高は継続成長していきます。24年3月期は新規顧客に注力したため、既存大手企業の前年売上高成長率は+8.7%となりましたが、既存大手企業の売上比率は85.3%と高水準となっています。

(百万円)

- 新規大手企業売上高 (年度ベース)
- 既存大手企業売上高 (年度ベース)

%は既存顧客の売上高構成比



※1 既存大手企業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

## 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



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。

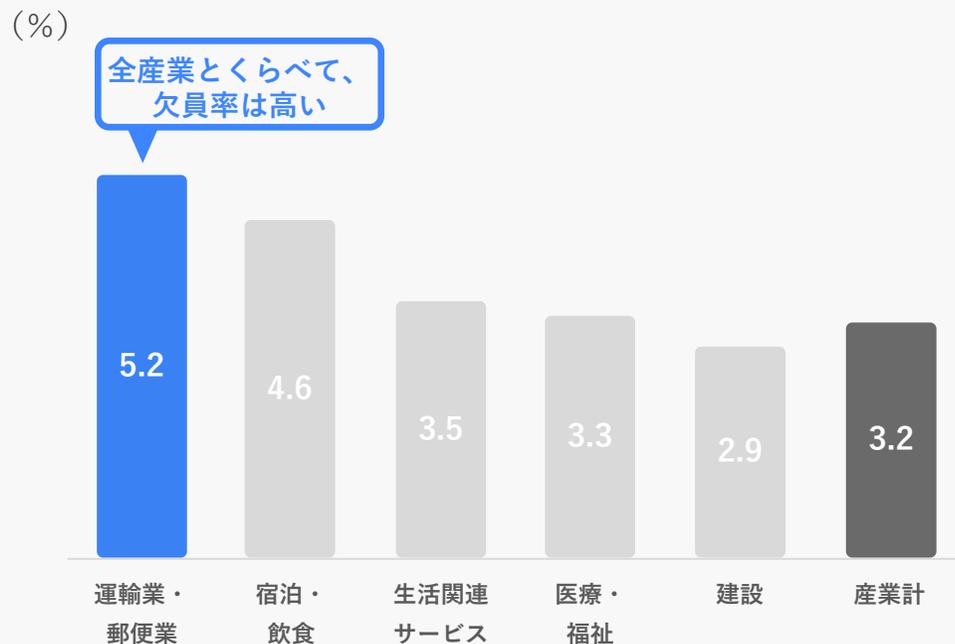
※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月額平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。

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

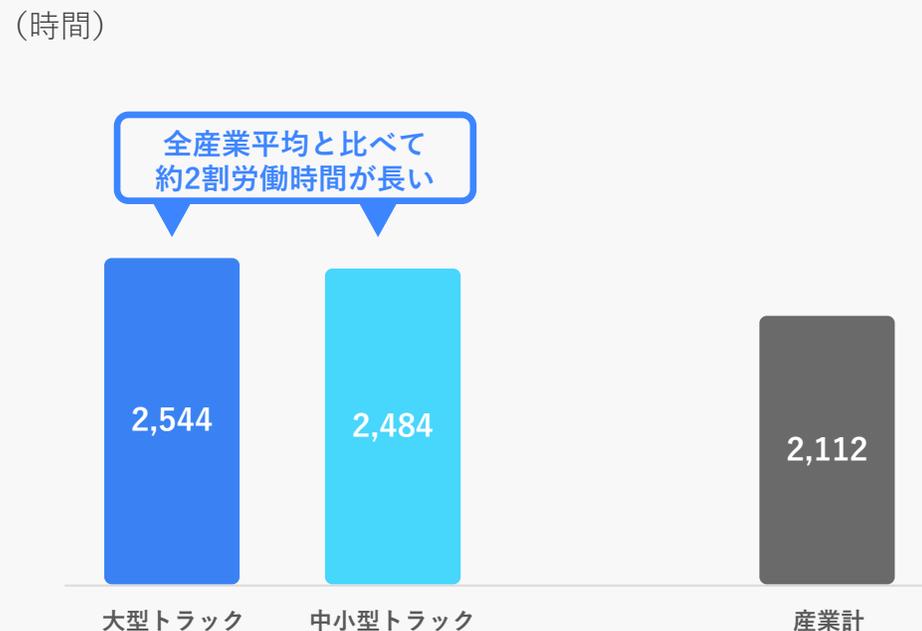
## モビリティ業界の問題

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4月より「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」が適用されており、業界全体の対策が求められています。

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

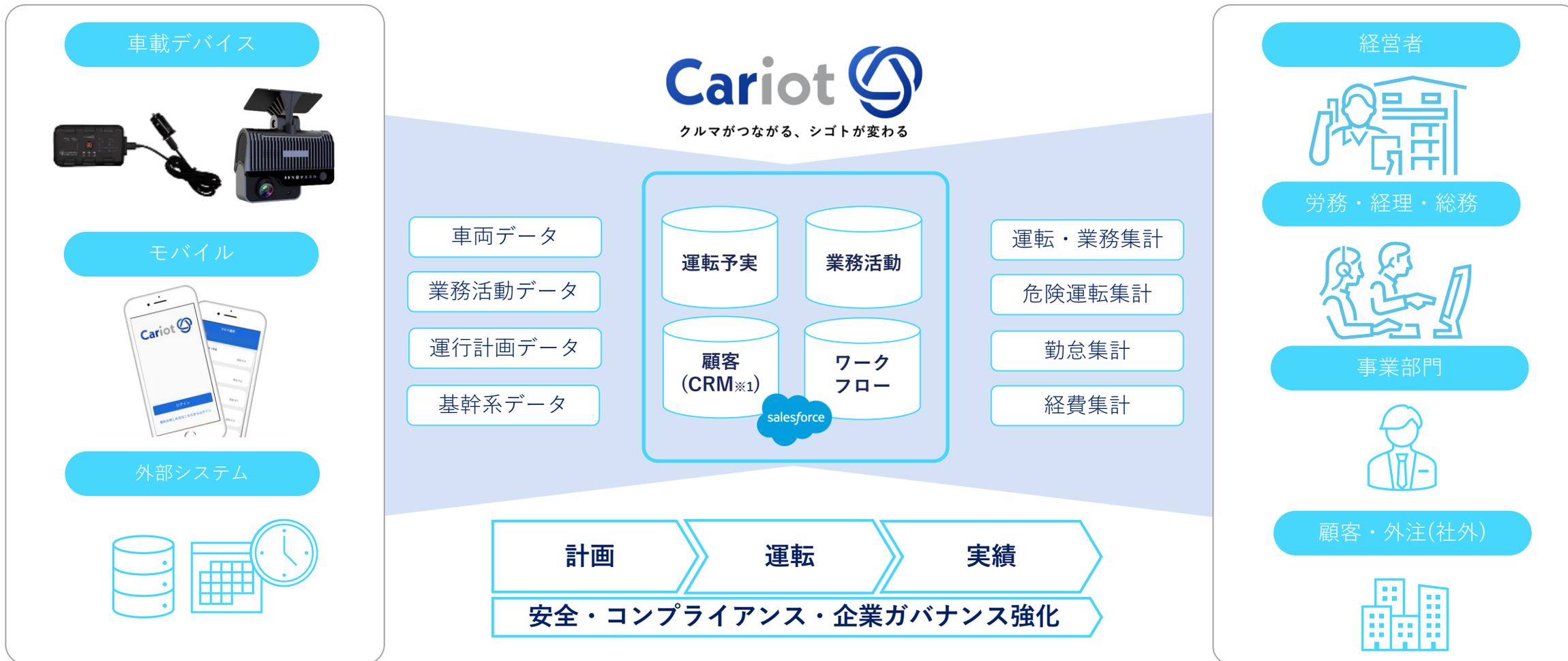


※1 厚生労働省「労働経済動向調査（令和5年2月）」基に当社で作成

※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。

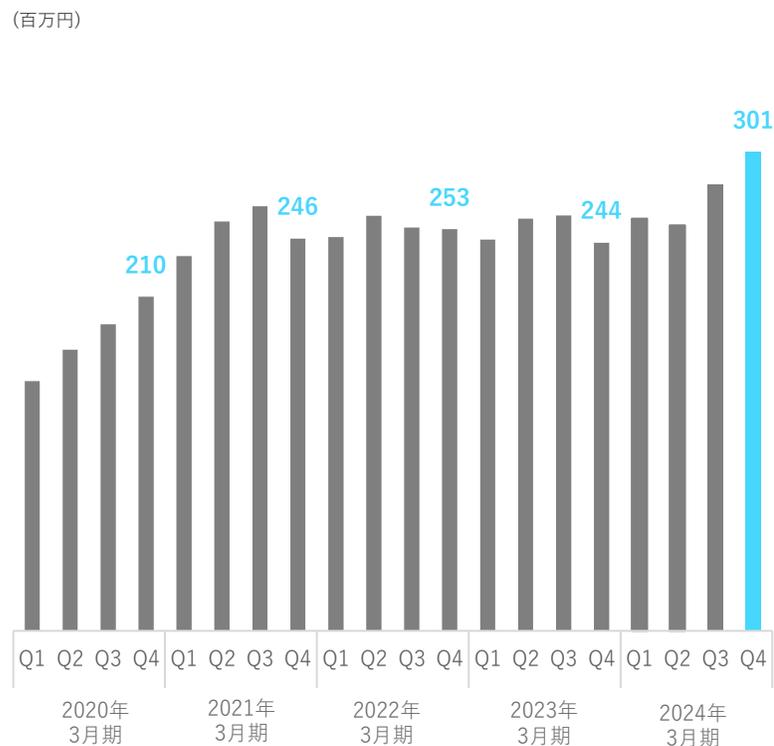


※1 Customer Relationship Managementの略で顧客管理システム。

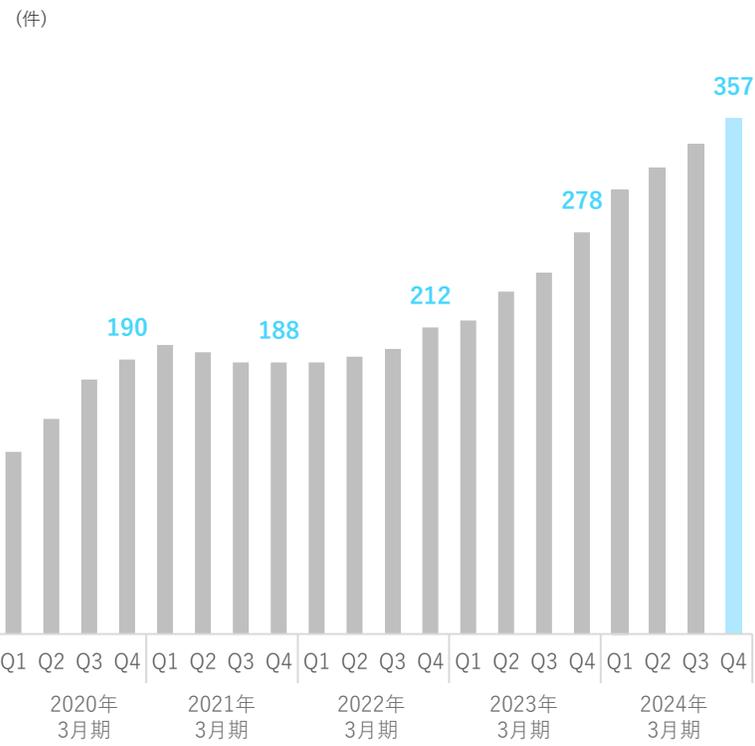
## KPI推移

競争優位性が生かせる物流部門向けの配送業務効率化と総務部門向けの車両に関わる運用効率化のターゲット領域へ注力しました。結果、多数の新規顧客を獲得し、24年3月期4Qの契約数は過去最高の357件に増加しました。また、中堅・大手企業にも対象を広げた結果、大型商談を受注し、ARRAが上昇しました。24年3月期4QのARRは、前Q対比で21百万円増加し、301百万円となりました。

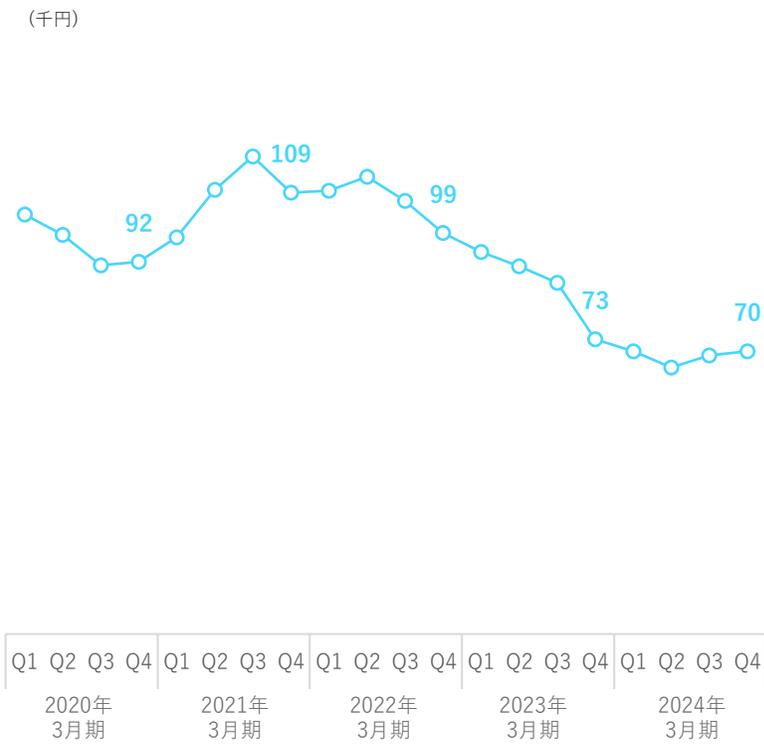
ARR※1



契約数※2



ARRA※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

## 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

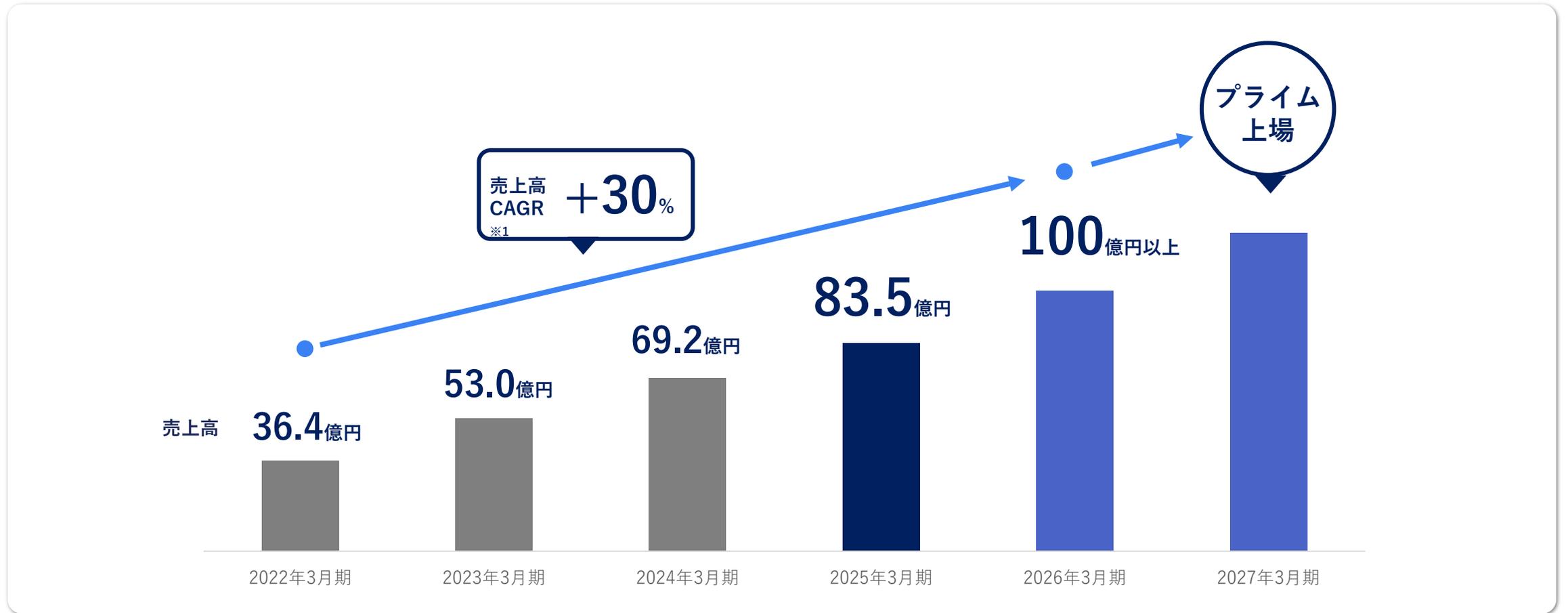
—— サブスクリプション型で将来成長をリードするCariotサービス

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

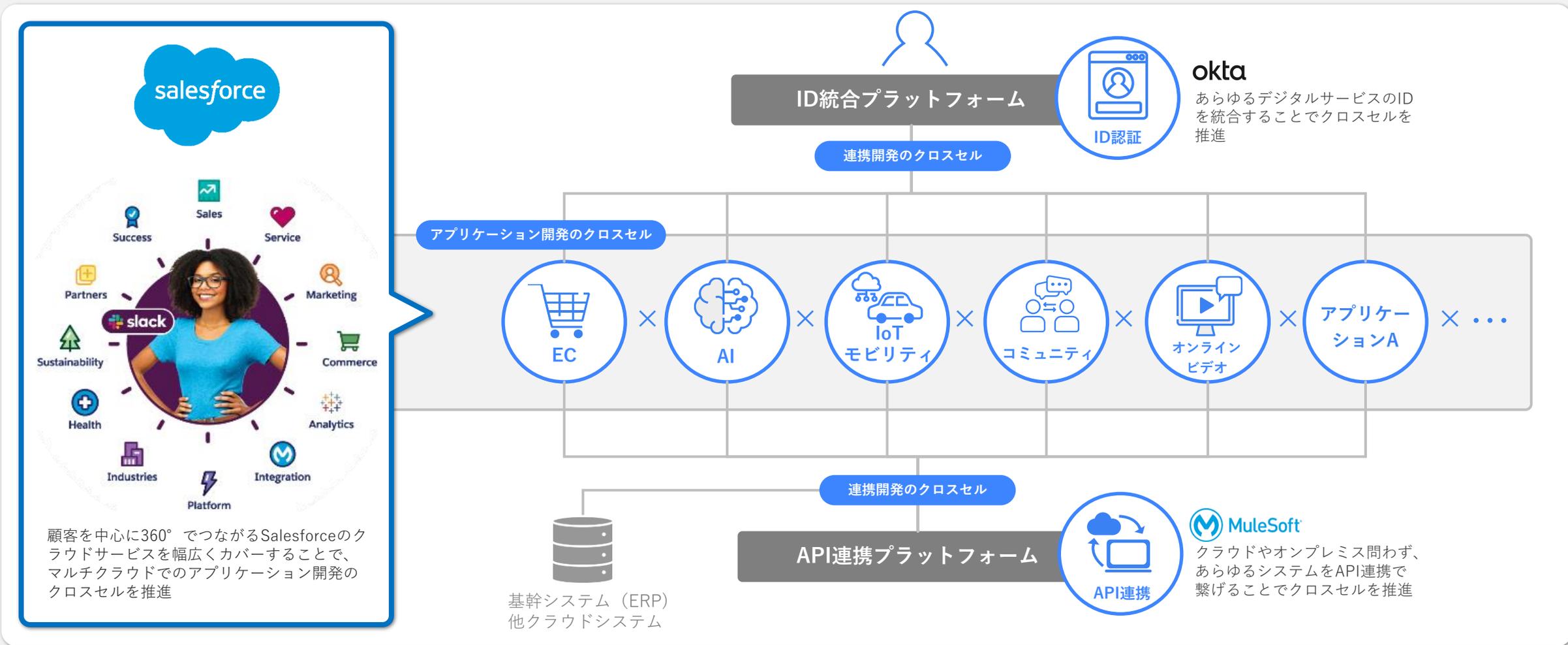
「マルチクラウドの強化および発展」「人材投資（教育・採用）」「研究開発投資」「Cariot投資」の成長戦略を推進することで、クラウドインテグレーションサービス中心の成長により、26年3月期は売上高100億円以上、27年3月期に東証プライムへの上場を目指していきます。



※1 CAGRは2022年3月期～2026年3月期（予）の年平均成長率

## マルチクラウドの強化および発展

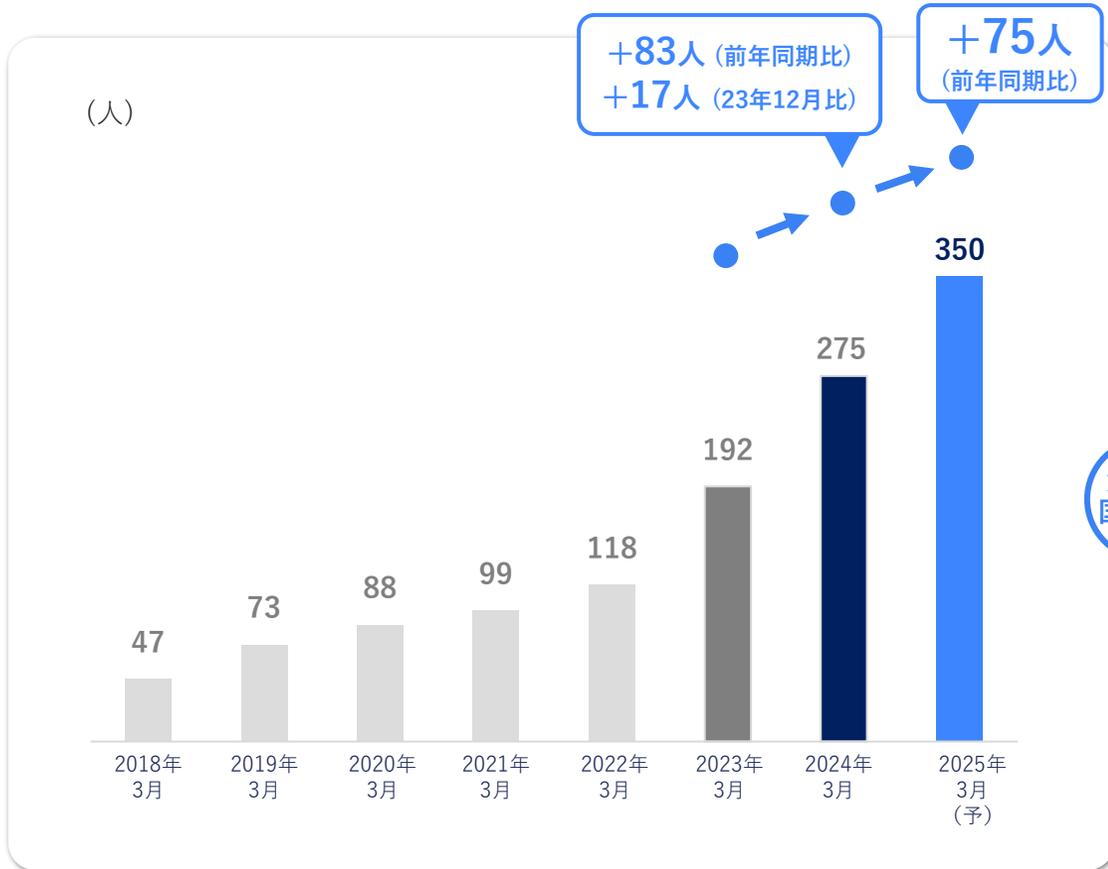
既存顧客のARPA上昇に向けて、マルチクラウドでのアプリケーション開発に加え、プラットフォームの連携開発により、クロスセルを推進していきます。また、契約顧客数の増加に向けて、クラウドパートナーの開拓により、商談チャンネルを拡大していきます。



## 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83人増加、23年12月末対比では17人増加し、24年3月末時点で275人と期初計画の253人を超過達成しました。25年3月期末は350人の計画となります。なお、24年4月に理系院卒の新卒社員34人が入社しました。

### 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** **629名**


**Heroku アーキテクト** **23名**


**JavaScript デベロッパー** **20名**


**MuleSoft Certification** **213名**


**AWS Certification** **256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** **280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 2024年3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。

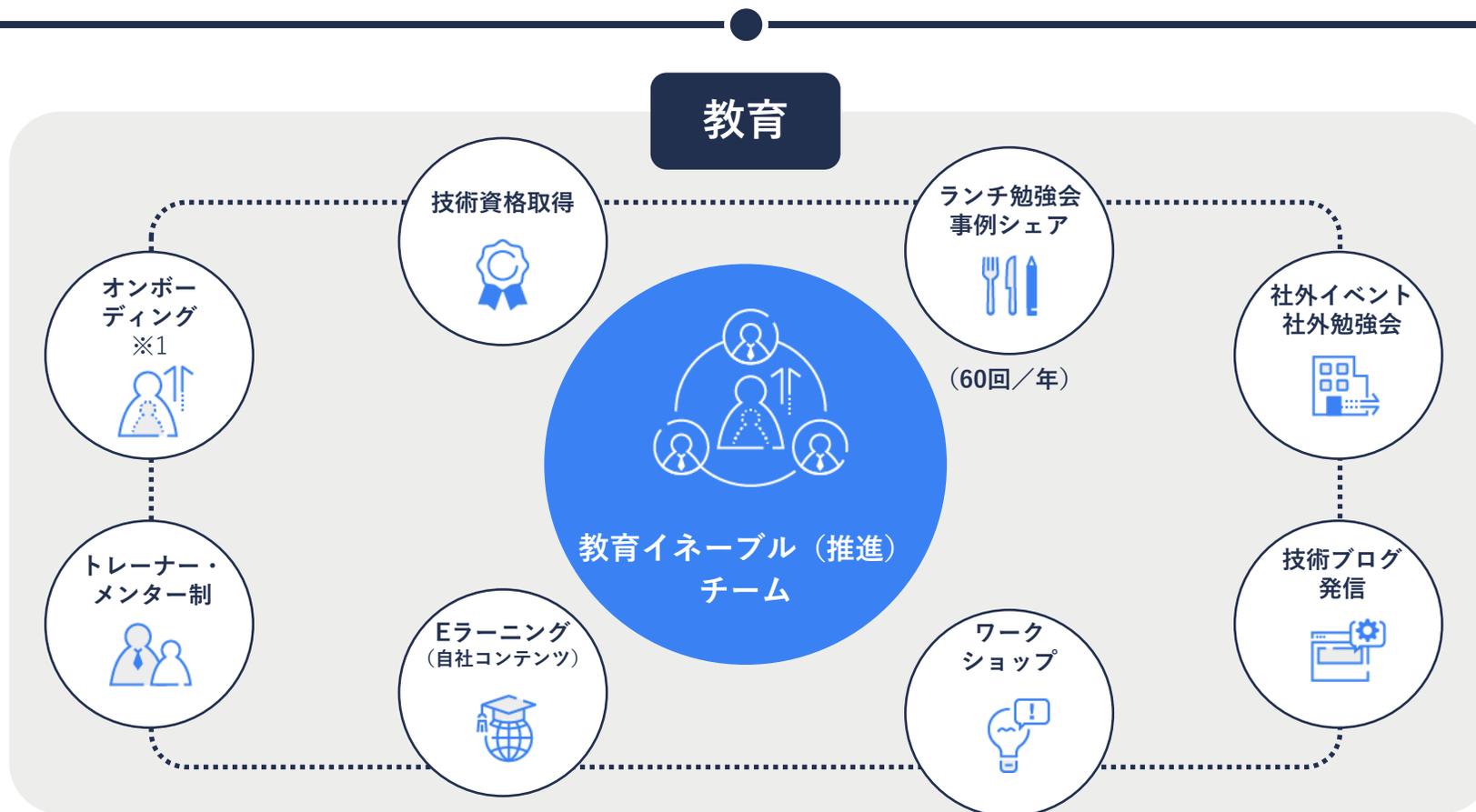
入社から  
プロジェクト  
アサインまで  
1ヶ月

### 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

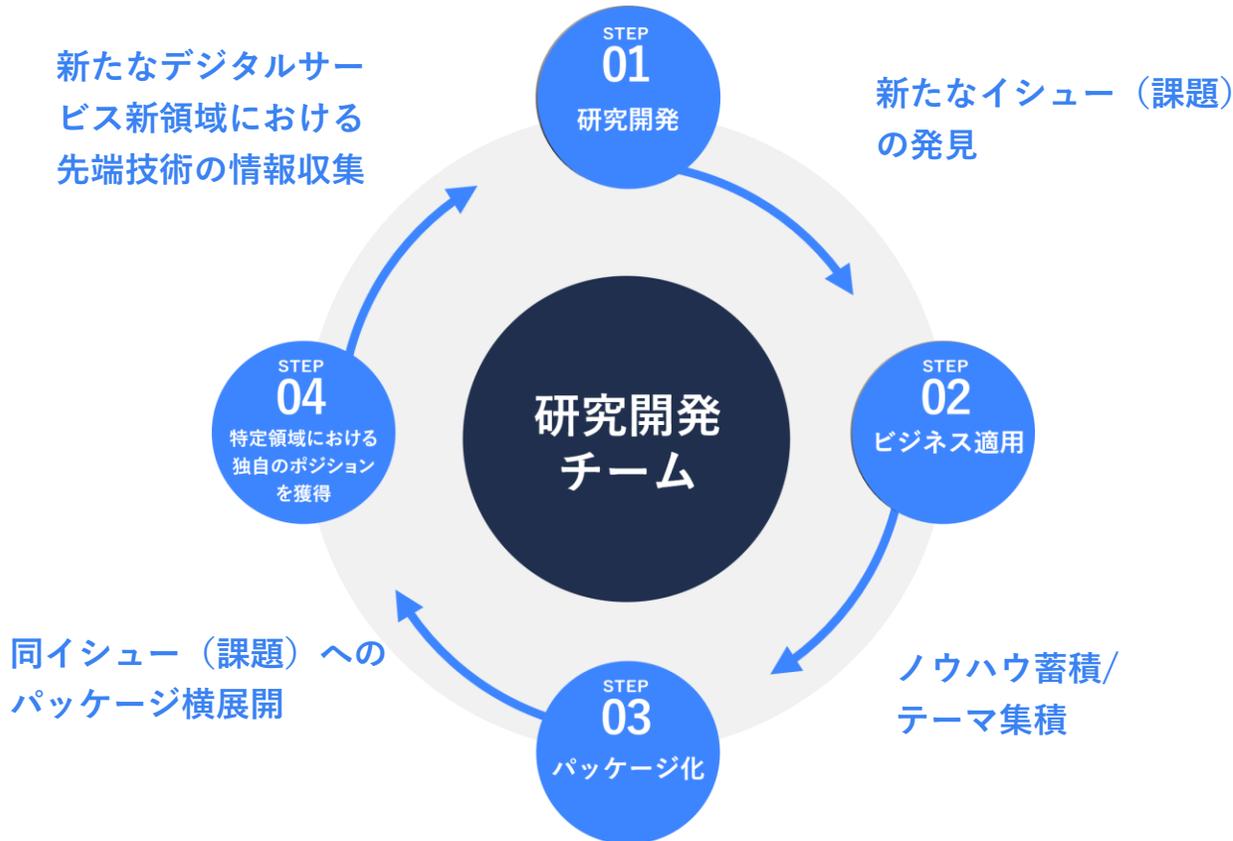


※1 キャリア採用者を組織の一員として定着させ、戦力化させるまでの一連の受け入れプロセス

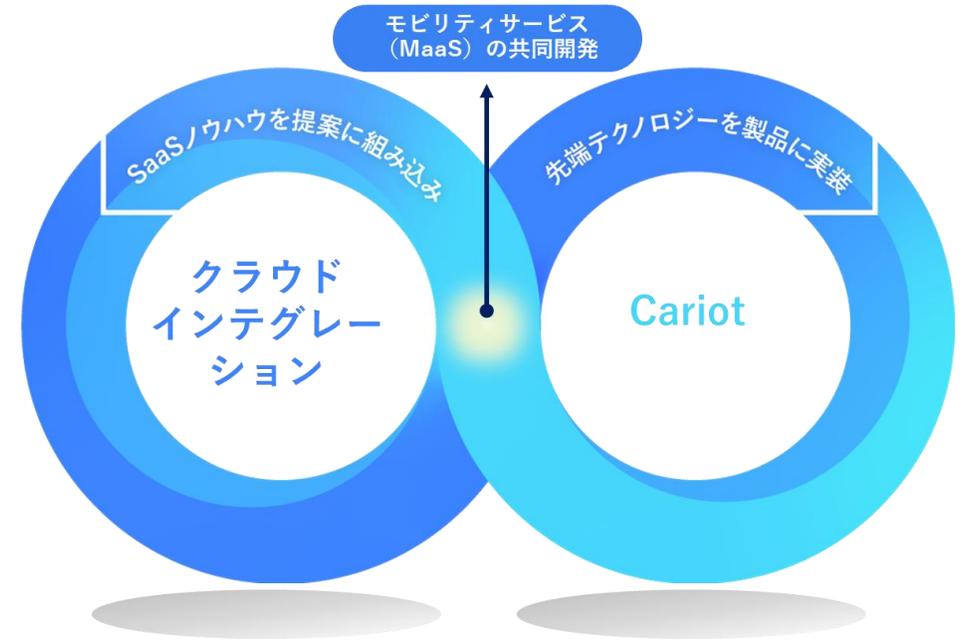
## 将来成長のための新事業投資

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

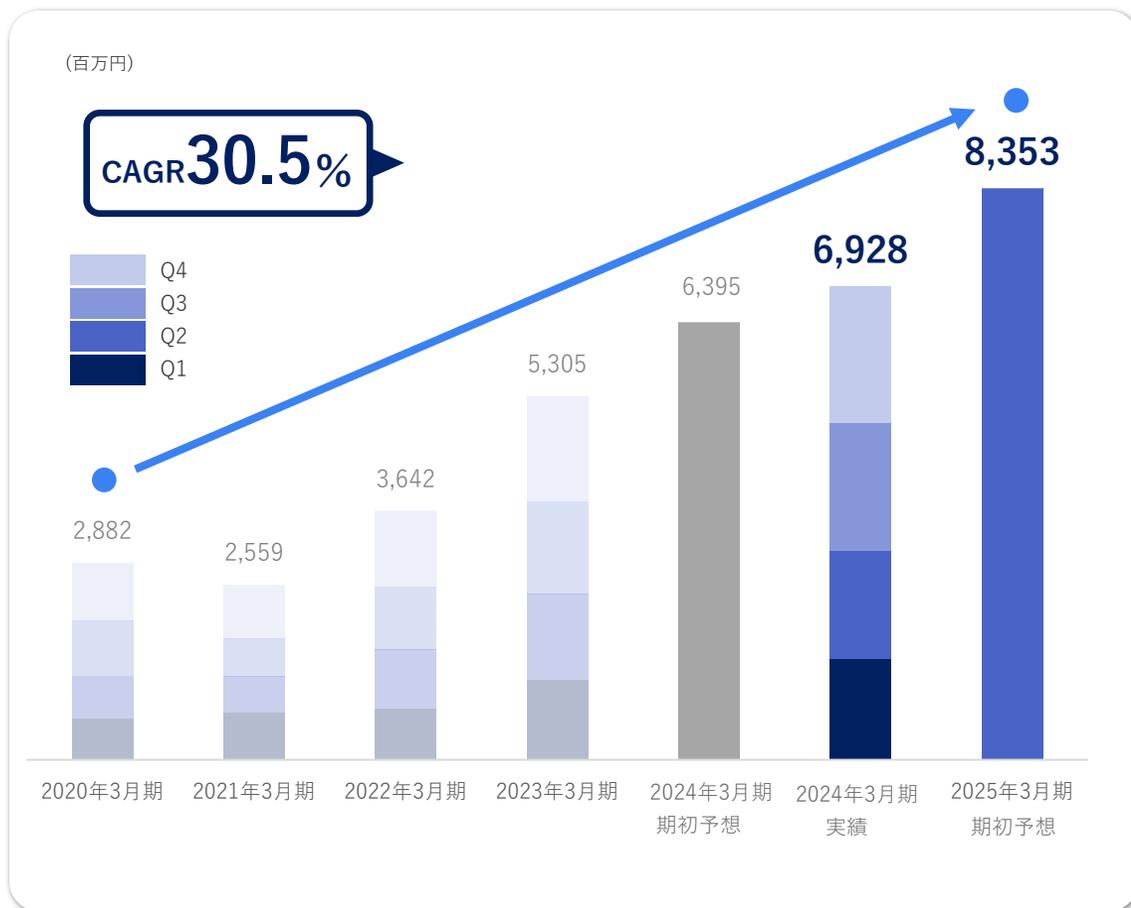


業績ハイライト及び事業等のリスク

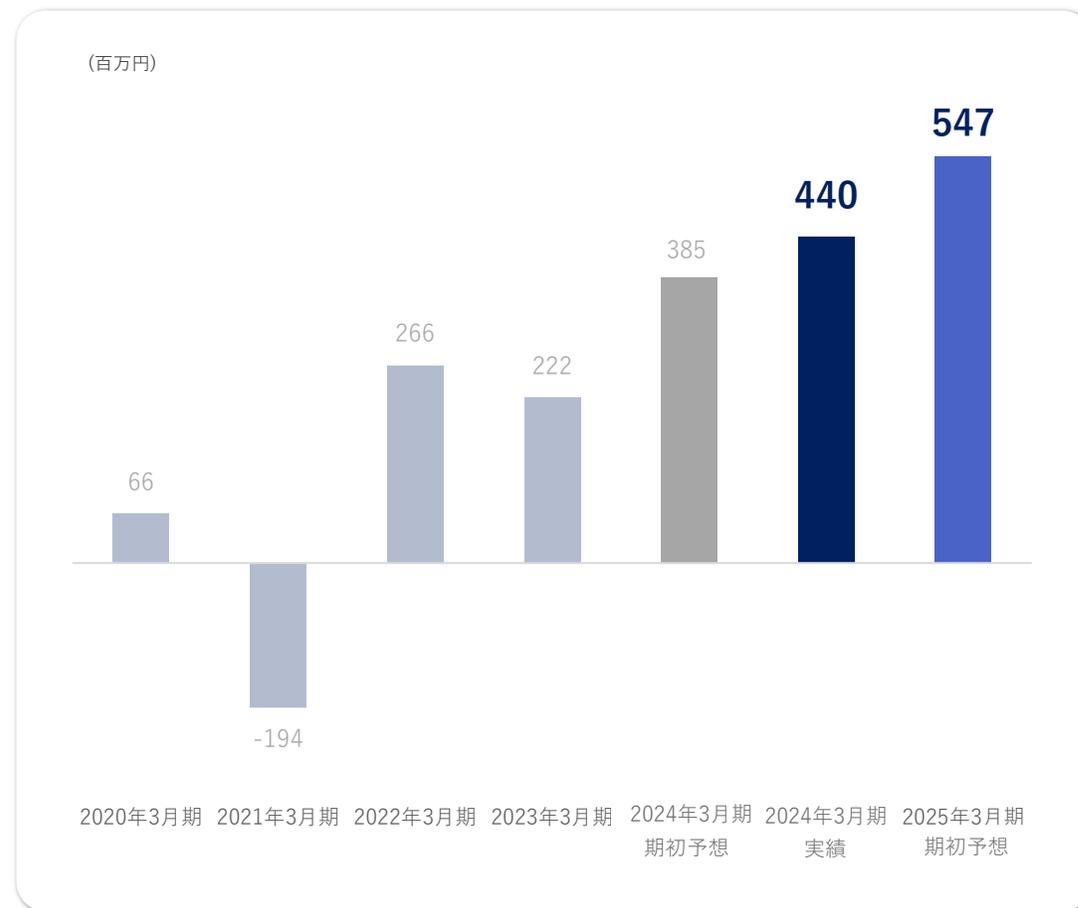
## 業績推移

旺盛なDX需要を背景に、24年3月期の売上高は6,928百万円（前年同期比+30.6%）、当期純利益は440百万円（前年同期比+98.0%）と、過去最高の業績となりました。25年3月期においても、売上高は8,353百万円（前年同期比+20.6%）、当期純利益は547百万円（前年同期比+24.2%）と、過去最高の業績を計画しています。

### 売上高



### 当期純利益



## 業績推移（補足）

25年3月期の売上総利益率は43.6%、営業利益は919百万円（営業利益率11.0%）を計画しています。

なお新規事業Cariotサービスへの先行投資を除いたCariot調整後営業利益<sup>※1</sup>は、黒字で推移しており、25年3月期のCariot調整後営業利益は1,034百万円（営業利益率12.4%）となります。

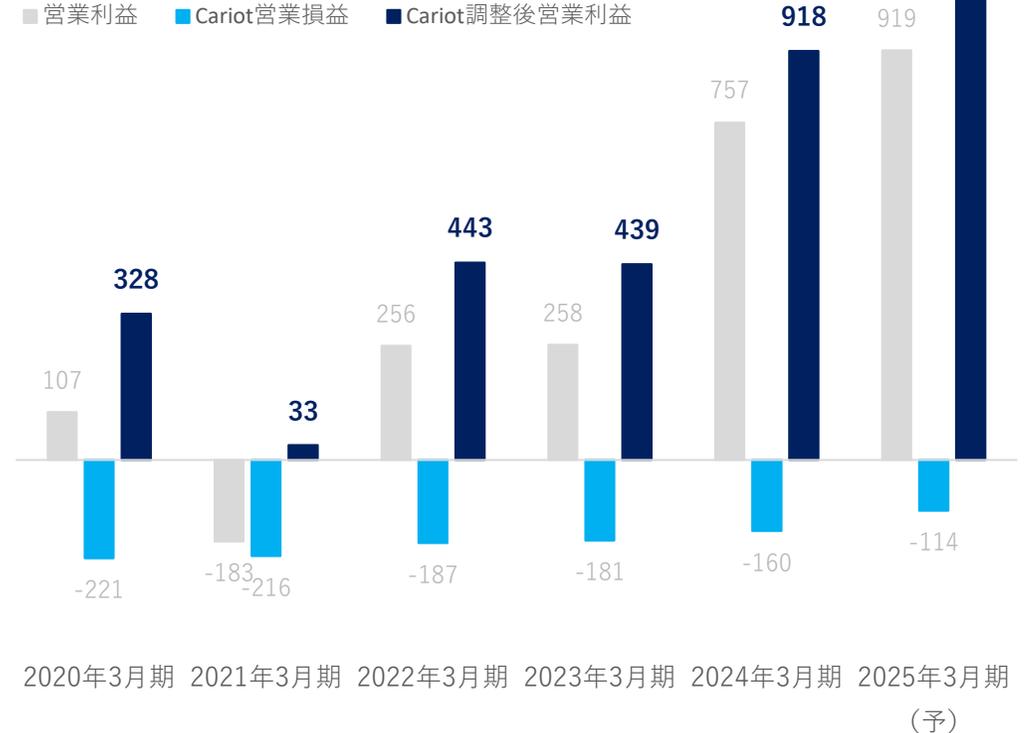
### 損益計算書

(百万円)

売上構成  
クラウドインテグレーション：Cariot  
約95：5

	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期 (予)
売上高	2,882	2,559	3,642	5,305	6,928	8,353
売上総利益	1,219	1,084	1,608	2,045	3,001	3,641
(%)	42.3%	42.4%	44.2%	38.6%	43.3%	43.6%
営業利益	107	-183	256	258	758	919
(%)	3.7%	-	7.0%	4.9%	10.9%	11.0%
当期純利益	66	-194	266	222	440	547
(%)	2.3%	-	7.3%	4.2%	6.4%	6.6%

### Cariot調整後営業利益<sup>※1</sup>



※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。
競争	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・ジャパン	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	中	大	Okta、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。

※上記以外のリスクについては、有価証券報告書における「事業等のリスク」をご参照ください

# Appendix

## 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

# 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



## DX支援事例

**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。

**ANA**



#### MuleSoft Anypoint Platform®導入支援

全日本空輸株式会社の顧客体験価値の最大化に向けてMuleSoftを活用したAPIプラットフォームの構築を支援。全日本空輸株式会社の顧客データを含む様々なデータ及びシステム資源を最大限活用するための仕組みを構築。

**JGC** 日揮グローバル株式会社



#### 統合コミュニケーションプラットフォーム 「Corret（コレット）」開発支援

統合コミュニケーションプラットフォーム「Corret（コレット）」に関して、Salesforceプラットフォームを活用し、開発を支援。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。

**NTTビジネスソリューションズ**



はじめるなら、  
みんなにやさしい **ビジネスチャット** エルガナ。

NTTグループ公式ビジネスチャット  **elgana**

#### MuleSoft Anypoint Platform®導入支援

NTT西日本グループのNTTビジネスソリューションズが手掛けるビジネスチャット「elgana®（エルガナ）」に関して、MuleSoft Anypoint Platform®によるAPI連携基盤の構築を支援。サービス連携による顧客体験向上を実現。

## 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、2025年3月期通期決算発表以降の2025年5月を予定しております。