

2025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

**2025年3月期 第3四半期決算 高い関心が想定される事項**

2025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. 当第3四半期会計期間の売上高成長率が11.1%と過去実績対比で低い要因について**

**A1. Cariot サービスの売上高がなくなったことと、前年の一時的な大口発注の反動（決算説明資料P.16）**

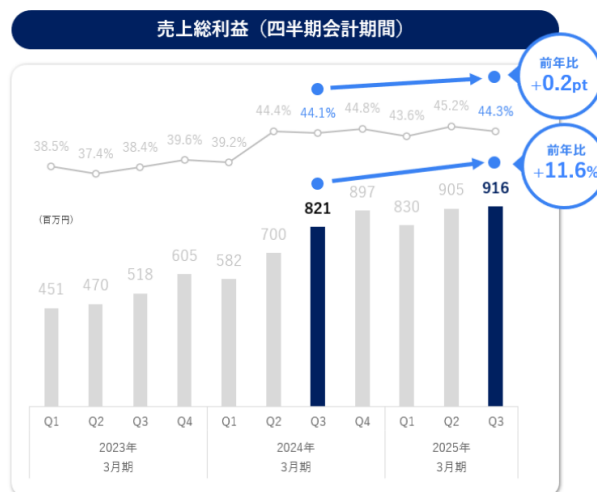
当第3四半期会計期間の売上高成長率が+11.1%と過去実績対比で低い背景は、2点あります。

1点目は、当第3四半期会計期間より Cariot サービスが、ソラコム社との合弁会社となり、当社が営む事業の範囲から外れたことで、Cariot サービスに関する売上高が減少したことによるものです。前年同期のCariot サービスを除いた売上高（クラウドインテグレーションサービスのみの売上高）は、1,777百万円となり、当該数値で売上高成長率を試算した場合、前年同期比で+16.3%となります。

2点目は、2024年3月期第3四半期会計期間において、特定顧客の一時的な大口発注があったことによるものです。当第3四半期会計期間において、当該大口発注は収束していることから、前年同期の反動で成長率が低下しました。

**(2025年3月期-第3四半期) 業績推移**

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は2,070百万円（前年同期比+11.1%）と過去最高の四半期売上高となりました。プロジェクト進捗は総じて健全な状況にあり、売上総利益率は44.3%（前年同期比+0.2pt）と高水準の利益率を維持しました。売上総利益額も916百万円（前年同期比+11.6%）と、四半期会計期間における過去最高を達成しました。



## Q 2. 営業利益の進捗率は81%と高く見えるが、業績予想は修正しないのか

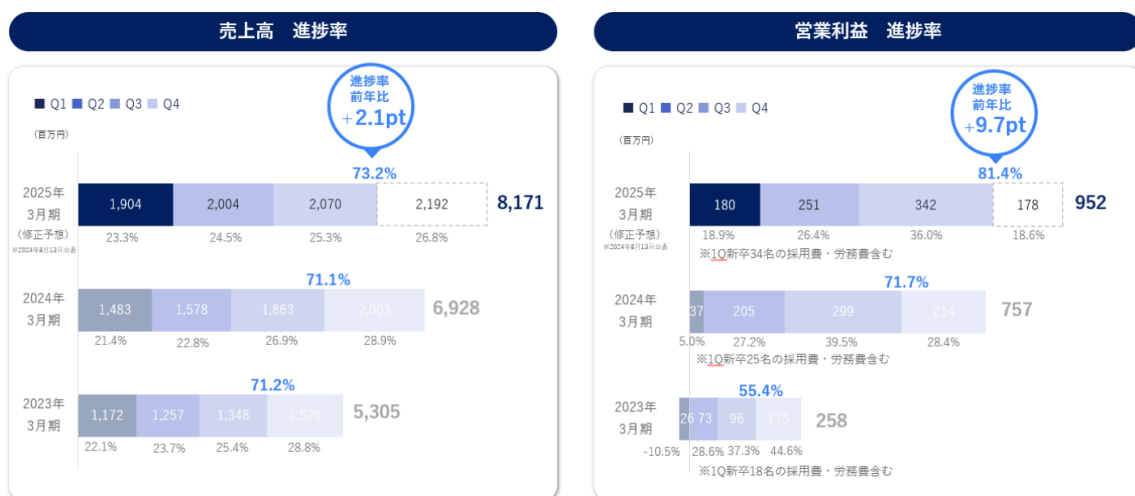
### A 2. 公表している業績予想対比で、大幅な乖離は見込まれていないため、据え置き（決算説明資料P. 20）

当第3四半期累計期間における経営成績は、旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高及び各段階利益は過去最高を達成しました。2024年8月13日に公表した通期業績予想に対する営業利益の進捗率は81%となりましたが、当第4四半期会計期間において、前年同様に業績連動型の賞与を計上することと、通期達成及び来期に向けた体制構築により、公表している業績予想対比で、大幅な乖離は見込まれていないため、据え置きとしています。

#### （2025年3月期-第3四半期）業績進捗

売上高進捗率は73.2%、営業利益進捗率は81.4%の進捗率となり、堅調に推移しています。

通期の着地数字は、前年同様4Qに業績連動型の賞与を計上することと、通期達成及び来期に向けた体制構築により、業績予想値から大幅な乖離は生じない見通しであり、業績予想は据え置きとしています。



### Q 3. AI エージェント「Agentforce」の導入支援開始による今後の業績影響について

A 3. 開始から間もないため、現時点では具体的な数字で示すことができないが、ポテンシャルは大きい  
(決算説明資料P. 14)

この度、Salesforce が展開する自律型 AI エージェント「Agentforce」の導入支援を開始しました。「Agentforce」は、最適なアクションを能動的に提案・実行できる AI で、Salesforce 社がグローバルレベルで注力している新たなプロダクトです。開始から間もないため、現時点では具体的な数字で示すことができませんが、今後の業績影響に関するポテンシャルは大きいと考えています。各社のニーズに合わせた以下の導入支援プランを用意しており、今後のプロジェクト獲得に向けて注力して参ります。

- ライトプラン：主に社内検証として、短期間で AI 活用の効果を確認するプラン
- ミディウムプラン：社内および社外(顧客等)向けに、本格的に AI を実業務に活用するプラン
- フルプラン：多数のデータソースを対象としたデータ統合基盤を構築し、更なる AI 活用を進めるプラン

ポイントになるのは、企業がどこまで本腰を入れて AI エージェントの活用に取り組むかです。AI 活用効果を最大化するには、データの一元管理が重要となります。データが分散した状態では、AI による正確な分析や応答が困難となるためです。また、データの一元管理にあたり、あらゆるシステムを繋げる API 連携もポイントになります。当社は、API 連携基盤「MuleSoft」、データ統合基盤「Data Cloud」の資格者数が国内 No. 1 となっており、強みとなっています。大手企業向けに、AI のみならず、API 連携、データ統合を組み合わせた開発を支援できるプレイヤーは限られるため、当社はこの恩恵を受けられると考えています。

なお、当社は、自社に「Agentforce」をいち早く導入し、社内の問い合わせ対応の自動化に活用することで、知見の獲得および問い合わせ対応負荷の削減を実現しております。さらに、この知見をもとに、顧客に提案する内容を自律的に AI がサポートすることで、販売活動の強化を企図した PoC プロジェクトを受注・開始しております。

#### (2025年3月期-第3四半期) トピックス-1

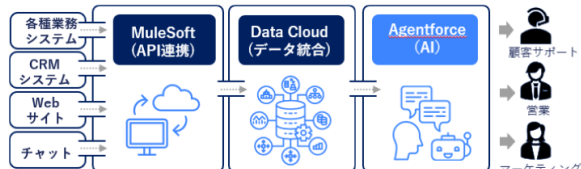
自律型AIエージェント「Agentforce」の導入支援を開始し、PoCプロジェクトを受注しました。本田技研工業株式会社と業務自動化に関する共同論文を発表しました。

**Salesforceが展開する自律型AIエージェント「Agentforce」導入支援サービスの提供を開始**  
～PoCプロジェクトを受注・開始～


「Agentforce」は、プロアクティブに行動する自律型のアプリケーションです。常時稼働しながら専門的なサポートを従業員や顧客に対して提供します。

なお、当社は既に、顧客に提案する内容を自律的にAIがサポートするPoCプロジェクトを受注・開始しております。

直近では、AI活用に向けて、データ統合やAPI連携基盤の構築を組み合わせたプロジェクトの引き合いが増えており、今後も当該領域に注力してまいります。



顧客サポート  
営業  
マーケティング



本田技研工業株式会社と「VRPによるテストスケジュールの自動作成」に関する共同論文を発表しました。

この論文では、オペレーションズ・リサーチ<sup>※1</sup>を活用した事例を紹介しています。今回のケースでは、新型車の開発期間短縮とコスト削減を目指し、必要なテスト車両の台数を最小化して、最適なテストスケジュールを算出する手法を検討しました。また、従来90時間かかっていた作業時間をわずか6時間に短縮することに成功しました。

※1 オペレーションズ・リサーチ：現象を抽象化した数理モデルを構築し、モデル分析に基づいて種々の問題、とりわけ意思決定問題の解決を支援する方法論や技法

