

2025 年 8 月 7 日

各 位

会社名 株式会社フレクト
 代表者名 代表取締役 C E O 黒川 幸治
 (コード番号: 4414 東証グロース)
 問い合わせ先 執行役員ファイナンス 河田 紘史
 & アカウンティング本部長 C F O
 TEL. 03-5159-2090

2026 年 3 月期 第 1 四半期決算 高い関心が想定される事項

2026 年 3 月期 第 1 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。

Q 1. 売上高が前年同期比で減少した背景と今後の見通し

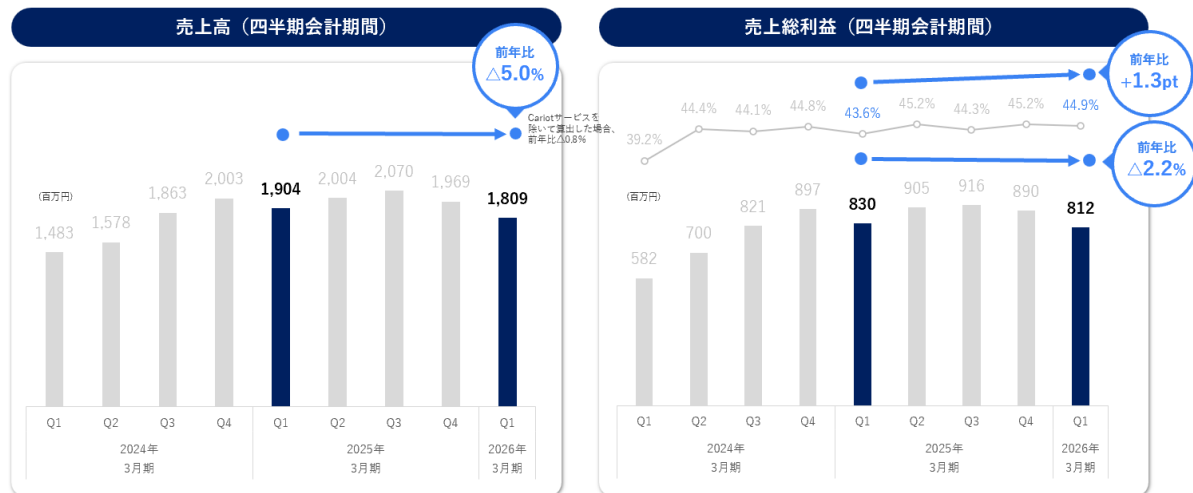
A 1. 獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかとなったため。第 2 四半期以降で売上拡大見込み（決算説明資料 P. 8）

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 1,823 百万円となり、当該数値で売上高成長率を算出した場合、前年同期比で△0.8%の減収となります。企業の DX 支援需要は旺盛であり、新規顧客の獲得数が堅調であるものの、当社の提案活動が後手に回ったことで、その後の取引拡大ペースが緩やかになったことが背景です。

2025 年 4 月より、提案活動を担うマネージャーが提案に注力できる体制に変更し、当該施策の効果は想定よりも早く顕在化しております。直近では厚生労働省、外務省、中小企業基盤整備機構といった公共領域のプロジェクト受注を公表していますが、上場以降で過去最高となる新規顧客 7 社を獲得したことも含め、パイプラインが着実に拡大しているため、第 2 四半期以降の業績拡大を実現できる見込みです。

（2026年3月期-第1四半期）業績推移

売上高は1,809百万円（前年同期比△5.0%）となりました。Cariotサービスを除いた場合も前年同期比で△0.8%と微減ですが、提案体制強化の効果が想定よりも早く顕在化しており、パイプラインは着実に拡大しているため、2Q以降の売上拡大を実現できる見込みです。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44.9%（前年同期比+1.3pt）と高水準の利益率を維持しました。売上総利益額は812百万円（前年同期比△2.2%）となりました。



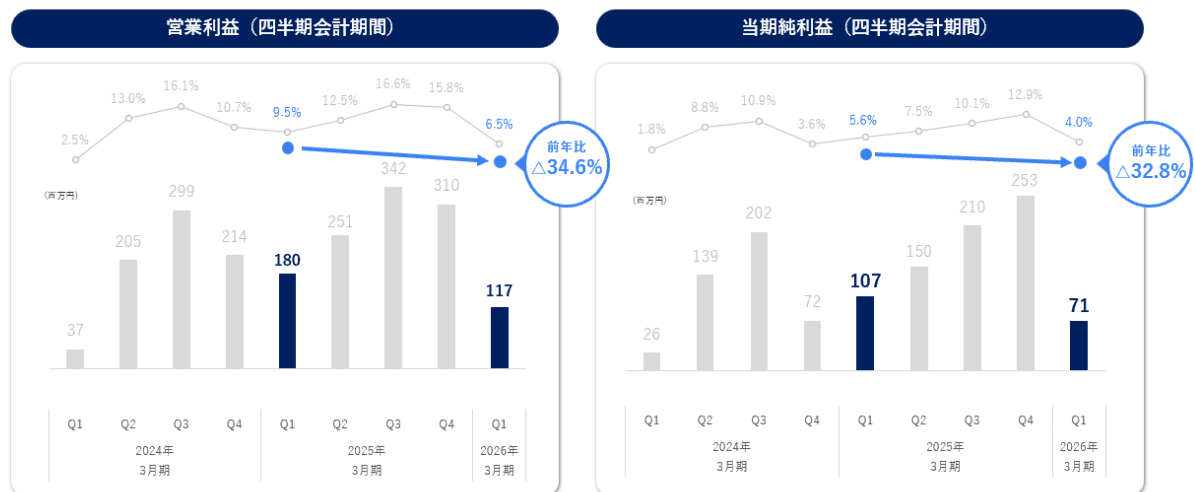
Q 2. 営業利益が前年同期比で減益となった費用構造について

A 2. 売上総利益の減少と、成長に向けた提案体制強化及び新卒採用加速で販管費が増加したため（決算説明資料 P. 9）

売上総利益の減少と、成長に向けた提案体制の強化及び新卒採用の加速に伴い、販管費が増加したことが背景です。売上拡大により販管費の増加をカバーすることと、新卒は 10 月から戦力化することで、増益を実現する計画となっています。

（2026年3月期-第1四半期）業績推移

営業利益は、117百万円（前年同期比△34.6%）となりました。売上総利益が減少したこと、成長に向けた提案体制の強化及び新卒採用の加速に伴い、販管費が増加したことが背景となります。2Q以降の売上拡大により販管費の増加をカバーすることと、新卒は10月から戦力化することで、増益を実現する計画となっています。当期純利益は71百万円（前年同期比△32.8%）となりました。



Q 3. 自律型 AI エージェント「Agentforce」の需要含め、AI 戦略の動向について

A 3. 従前から取り組んできた強みに AI 需要拡大が追い風となり、更なる成長加速を実現（決算説明資料 P. 19、20）

当社は従前より、CRM・API 連携・データ統合による「AI-Ready なシステム構築」と、研究開発や実際のプロジェクトにおける「AI 導入及び活用」を手掛けてきました。「AI-Ready なシステム構築」と「AI 導入及び活用」両方の豊富な知見と実績を有するプレーヤーは希少であり、AI 需要拡大の追い風を受けて、更なる成長加速を実現します。

足元では新規顧客及び既存顧客から複数の Agentforce 導入プロジェクトを受注しています。具体的には、プレス発表した中小企業基盤整備機構から中小企業向けのデジタル化支援ポータルサイト「デジ with」の機能拡張及び品質向上を目的とした開発プロジェクトで、Agentforce、データ統合プラットフォーム Data Cloud、Salesforce を活用しています。また、別途新規顧客から、Salesforce の CRM に加え、Data Cloud や API 連携プラットフォーム MuleSoft 等を組み合わせたマルチクラウドの高難度プロジェクトを受注しました。さらに、業績貢献は第 2 四半期以降となるものの業界リーディング企業からも受注する等、今後の取引拡大を見込んでいます。

引き続きセールスフォース・ジャパンとも協力して案件の創出から、AI 活用の企画提案、導入、継続的な AI 運用をトータルで支援していく体制を拡充していきます。

