



株式会社フレクト

2025 年 3 月期 通期 決算説明会

2025 年 5 月 9 日

イベント概要

[企業名]	株式会社フレクト
[企業 ID]	4414
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期 通期 決算説明会
[決算期]	2025 年度 通期
[日程]	2025 年 5 月 9 日
[ページ数]	27
[時間]	13:00 – 13:40 (合計：40 分、登壇：17 分、質疑応答：23 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役 CEO 黒川 幸治（以下、黒川）

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

司会：本日の決算説明ですが、当社代表取締役 CEO、黒川幸治よりご説明させていただきます。その後で、皆様のご質問に回答させていただきます。質問につきましては随時受け付けております。説明の途中でも問題ございませんので、Q&A 欄にご記入ください。匿名での投稿も可能です。なお、チャット欄からはご質問いただけませんので、ご注意のほどお願い申し上げます。

それでは黒川 CEO、お願いいたします。

黒川：皆様、こんにちは。株式会社フレクト、代表取締役 CEO の黒川です。本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただきありがとうございます。説明時間は約 15 分ほどを見込んでおりまして、残りの時間で質疑応答に充てさせていただければと思いますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、25 年 3 月期通期の決算および 26 年 3 月期通期の業績予想についてご説明いたします。

(2025年3月期-通期) 決算サマリー



※1 季節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 (2025年3月末時点)

© FLECT CO., LTD. 3

まず 25 年 3 月期通期の決算サマリーとなります。

一つ目、旺盛な需要に加えまして、総じてプロジェクトが健全に進捗したことから、過去最高の通期業績を達成いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



具体的には、売上高は 79 億 4,900 万円、前年同期比 14%増、営業利益は 10 億 8,500 万円、前年同期比 43%増、当期純利益は 7 億 2,000 万円、前年同期比で 63%増となりました。

続いて二つ目、継続的に新規顧客を獲得した結果、大手企業の四半期の契約顧客数は 55 社、前年同期比で 12 社増となりまして、大幅に増加することができました。

一方で、新規のお客様はスモールスタートで始まりますが、獲得したお客様の取引拡大が想定よりも緩やかとなりまして、大手企業の顧客当たりの四半期平均売上高（ARPA）につきましては 3,330 万円、前年同期比で 720 万円減少となっております。

そして三つ目、エンジニア等従業員数は、人材売手市場におきまして 350 人の期初計画を上回り、25 年 3 月末時点で 359 人となりました。26 年 3 月期は 424 人、65 人の純増を計画しておりまして、引き続き採用活動に注力してまいります。

最後に四つ目、26 年 3 月期の通期の業績予想について、過去最高の業績を見込みまして、かつプライム上場の利益基準の充足を企図した利益計画となっております。具体的な数字は、売上高は 96 億円、前年同期比 20%増、営業利益は 14 億 2,900 万円、前年同期比 31%増、当期純利益は 8 億 6,300 万円、前年同期比 19%増となります。

（2025年3月期-第4四半期）トピックス-1

NTTビジネスソリューションズの事例を公開しました。また、Oktaパートナープログラムにおいて国内初となる「Customer Identity Cloud Service Delivery Specialization」を取得しました。



NTTビジネスソリューションズのマンション向け営業システムの開発を支援しました。

今回のシステムを開発する上で課題となったのが、労働力不足に伴う業務効率化でした。従来のシステムでは管理項目の自由度が低く、案件状況の把握が困難であったため、レポートや集計作成において時間を要し、効率化を妨げる要因となっていました。

そこで今回Sales Force Automationを活用し、「商談発掘」「商談推進」「カスタマーサクセス」の各業務フェーズを一元的に管理することで、売上および利益の拡大を目指したシステムを構築しました。



NTTビジネスソリューションズ
マンション向け営業支援システム

お客様（マンションオーナー・不動産会社・デベロッパーなど）

NTTビジネスソリューションズ

経営・商品戦略

商談発掘

商談推進

カスタマーサクセス

Sales Force Automation (SFA)

データを収集・活用

FLECT



Oktaパートナープログラムにおいて、国内初となる「Customer Identity Cloud Service Delivery Specialization」を取得しました。

この認定は、クラウド型ID管理・統合認証サービスを提供するOkta, Inc.のパートナープログラム「Okta Elevate」において、顧客ID統合ソリューション「Auth0」（旧 Okta Customer Identity Cloud）に関する一定のスキルや経験を有するスペシャリストであることを認めたものとなり、Auth0に関する高い専門性を証明するものとなります。

国内で同認定を取得したのは、フレクトが初めてとなります。



© FLECT CO., LTD. 4

続きまして、前期 4 クォーターにおけるトピックスとなります。まず一つ目、NTT ビジネスソリューションズ様の事例となります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

こちらは、マンション向けの営業支援システムの Salesforce での開発をご支援いたしました。商談発掘、商談推進、カスタマーサクセス、各業務フェーズを一元的に Salesforce で管理することで、売上高および利益の拡大を目指したシステムとなっております。

そして次に、Okta パートナープログラムにおける Customer Identity Cloud Service Delivery Specialization、こちらの認定を受けることができました。

こちらは、クラウド型 ID 管理・統合認証サービスを提供する Okta の顧客 ID 統合ソリューション Auth0、こちらに関するスキルや経験を有するスペシャリストである、これを認めたものとなり、Auth0 に関する高い専門性を証明するものとなります。国内でこの認定を取得したのは、当社が初めてとなります。

(2025年3月期-第4四半期) トピックス-2

株式会社マクニカとの協業を開始しました。また、「健康経営優良法人2025(大規模法人部門)」に認定されました。



株式会社マクニカとの協業によりCX（顧客体験）の向上を実現する「顧客データ活用ソリューション」を開発し、提供を開始しました。

マクニカは、Oktaが提供する最新の顧客ID統合ソリューション「Auth0」と、Databricksが提供するデータ・AI基盤のデータ・インテリジェンス・プラットフォーム「Databricks」を取り扱っており、フレクトは、ID・データ統合にまつわるクラウドインテグレーションの実績・ノウハウを持っています。

両社の製品とデータ活用の知見を組み合わせることで、各企業のビジネスやシステムに合わせたデータ基盤の構築を実現します。

“価値”創出に向けた課題の整理
アセスメント

最新のソリューション(Auth0とDatabricks)を活用した顧客データ基盤の実装

各種ソリューションの
トータル保守・実運用
サポート

FLECT

FLECT × MACNICA

MACNICA

アセスメント

実装プランの確定

ID統合
データ統合

顧客データ分析
可視化

保守/
実運用

健康経営優良法人2025（大規模法人部門）に認定

健康経営に関する各種取り組みが評価され、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人認定制度」において初認定されました。

フレクトでは、仕事とプライベートの両立を支援するため「フルリモート、コアタイムなしのフレックスタイム制」「小学校卒業までの時短勤務制度」「介護休業制度」の制度を整えています。

今後も、育児や介護とキャリアの両立を支援し、従業員一人ひとりが自分らしく活躍できる環境を整え、より良い職場環境の実現を通じて持続的な成長を目指します。



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

© FLECT CO., LTD. 5

次に、マクニカ社との業務提携を行います。マクニカ社は、Okta が提供する Auth0 と、Databricks が提供するデータと AI 基盤のデータウェアハウスである Databricks、この二つの製品を取り扱っております。

そして、フレクトは、ID・データ統合にまつわるクラウドインテグレーションの実績・ノウハウを持っております。両社の製品とデータ活用の知見を組み合わせることで、顧客の ID 統合およびデータ基盤構築を実現してまいります。

サポート

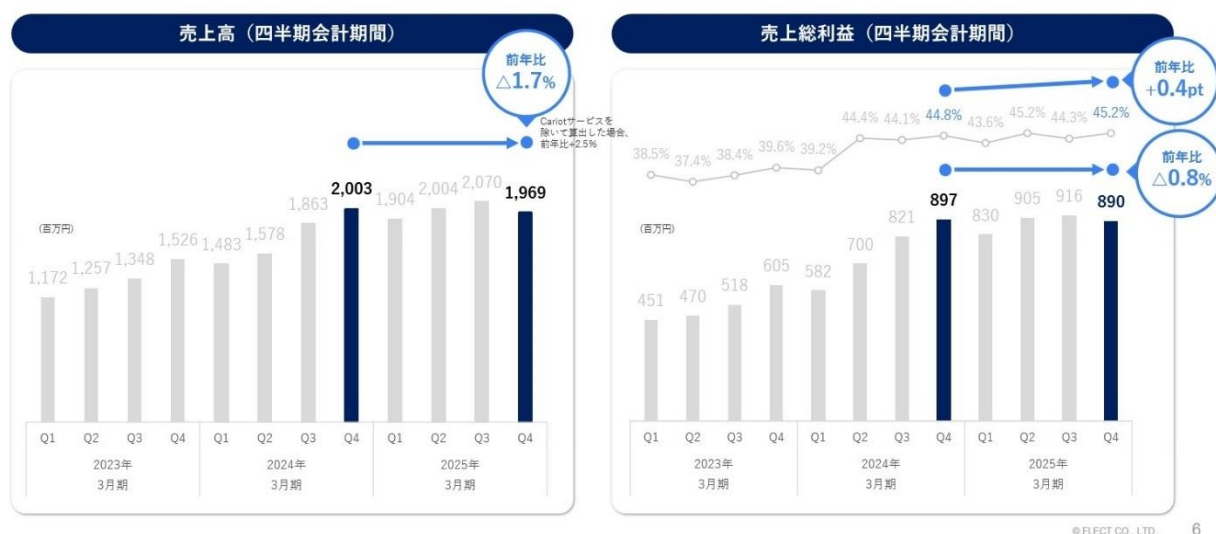
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



最後に、健康経営に関する各種取り組みが評価され、健康経営優良法人 2025 の認定を受けました。当社では、仕事とプライベートの両立を支援するため、フルリモートや、コアタイムなしのフルフレックスタイム制、また小学校卒業までの時短勤務制度などなど、各種制度を整えております。今後も、よりよい職場環境の実現を通じて、持続的な成長を目指してまいります。

(2025年3月期-第4四半期) 業績推移

売上高は1,969百万円（前年同期比△1.7%）となりました。獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかなことが背景となります。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45.2%（前年同期比+0.4pt）と高水準の利益率を維持しました。売上総利益額は890百万円（前年同期比△0.8%）となりました。



続きまして、前期4クォーターの売上高および売上総利益の業績推移となります。売上高は19億6,900万円、前年同期比で1.7%減少となりました。獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかだったことが、売上高成長が下がった背景となります。

また、Cariotサービスに関する売上高が含まれなかったことも背景の一つにありまして、クラウドインテグレーションサービスのみの売上高成長率でいきますと、前年同期比で2.5%増となっております。

そして、プロジェクト進捗は総じて健全な状況にあることから、売上総利益率は45.2%、前年同期比で0.4ポイント増加となっております。高水準の利益率を維持しております。売上総利益額は8億9,000万円、前年同期比で0.8%減少となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

(2025年3月期-第4四半期) 業績推移

営業利益は、売上総利益率の向上に加え、増収効果及び販管費が減少したことにより310百万円（前年同期比+44.7%）と増益になり、過去最高の4Q営業利益となりました。当期純利益においても253百万円（前年同期比+247.3%）と増益になり、過去最高の4Q当期純利益となりました。なお、賃上げ促進税制等の優遇適用により、53百万円の税額控除が発生し、法人税率が低下しました。



続けて、前期4クォーターの営業利益および当期純利益の業績推移となります。

営業利益は、売上総利益率の向上に加え、増収効果および販管費が減少したことにより、3億1,000万円、前年同期比で44%増と増益となり、過去最高の第4四半期営業利益となりました。

当期純利益においても2億5,300万円、前年同期比で247%増と増益となりまして、こちらも過去最高の計上となっております。

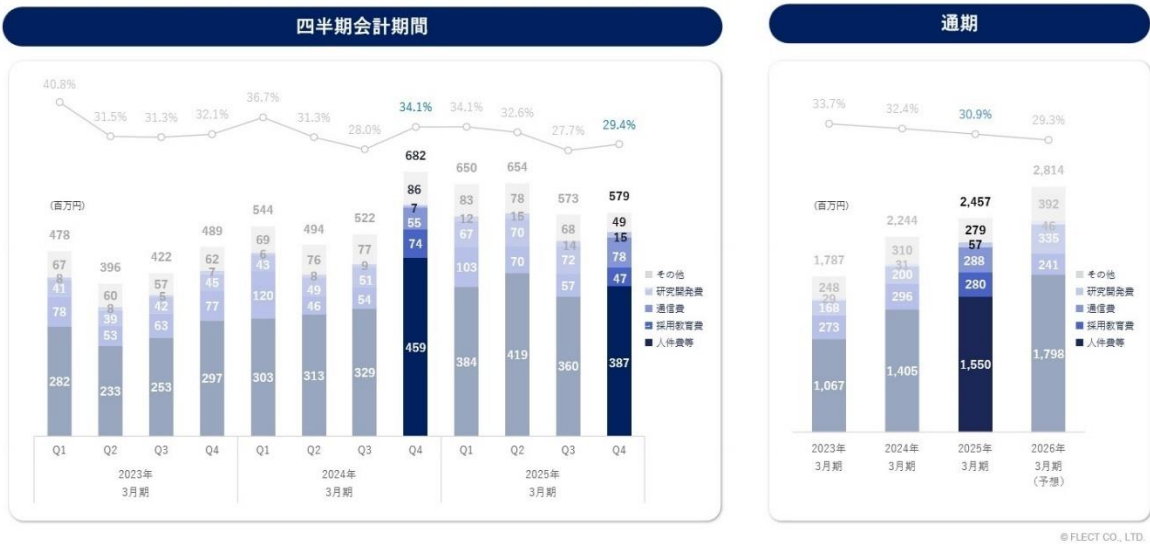
なお、賃上げ促進税制等の優遇適用により、5,300万円の税額控除が発生し、法人税率が低下したことも増益効果の一因となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

(2025年3月期-第4四半期) 販管費

25年3月期4Qの販管費は、579百万円（前年同期比△15.1%）となりました。業績連動型の賞与が減少したことにより、前年比で販管費率が低下しました。



© FLECT CO., LTD. 8

続けて、販管費でございます。前期4クォーターの販管費は5億7,900万円で、前年同期比で15%減少となっております。中身としましては、業績連動型の賞与が減少したことによりまして、前年比で販管費率が低下しております。

(2025年3月期-通期) 業績サマリー

25年3月期通期の売上高は7,949百万円（前年同期比+14.7%）と過去最高となりました。各段階利益においても、過去最高を達成しています。

	(百万円)		前年比		2025年3月期 通期業績予想 (2024年8月13日 公表)	予実進捗率
	2024年3月期 (4月-3月)	2025年3月期 (4月-3月)	増減額	増減率		
売上高	6,928	7,949	+1,020	+14.7%	8,171	97.3%
売上総利益	3,001	3,542	+541	+18.0%	3,568	99.3%
(%)	43.3%	44.6%	+1.2pt		43.7%	
販管費	2,244	2,457	+213	+9.5%	2,616	93.9%
(%)	32.4%	30.9%	△1.5pt		32.0%	
営業利益	757	1,085	+327	+43.3%	952	114.0%
(%)	10.9%	13.7%	+2.7pt		11.7%	
当期純利益	440	720	+280	+63.6%	569	126.7%
(%)	6.4%	9.1%	+2.7pt		7.0%	

© FLECT CO., LTD. 9

サポート

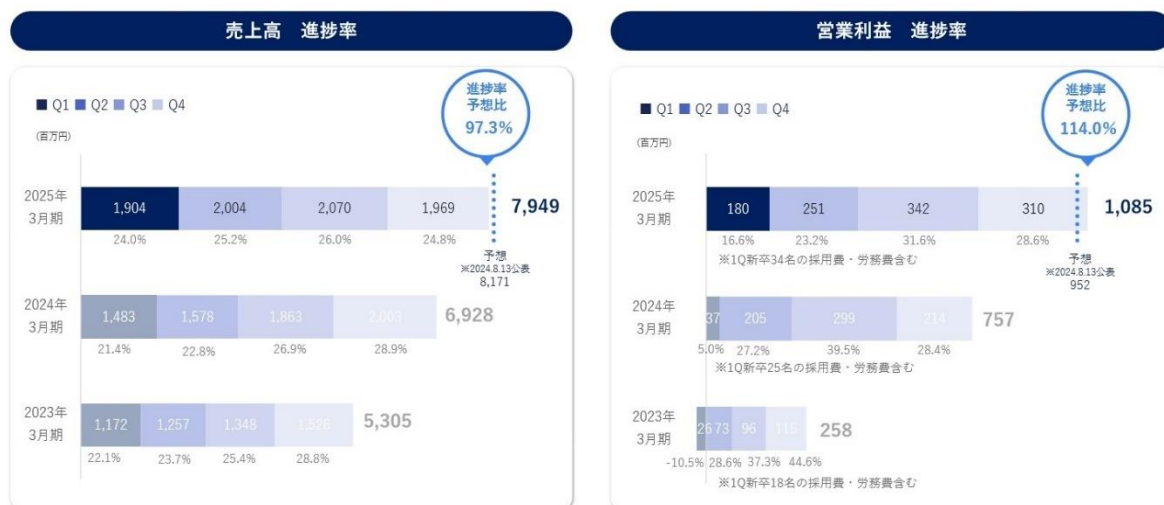
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



前期通期の業績サマリーでございます。こちらは冒頭サマリーでお話しした通りですが、売上高は79億4,900万円で過去最高となっております。また、各段階利益においても過去最高の利益を計上しております。

(2025年3月期-通期) 業績進捗

修正予想に対する売上高進捗率は、獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかとなったことを背景に97.3%となりました。一方で、売上総利益率は想定以上の高水準で推移したことに加え、一部販管費を積み増しながらも、抑制可能な費用をコントロールし、営業利益進捗率は114.0%となりました。



続けて、前期通期の業績進捗となります。

売上高の進捗率は、獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかになったことから、97%の進捗率で着地いたしました。一方で、売上総利益率は想定以上の高水準で推移したことに加えて、一部販管費を積み増しながらも抑制可能な費用をコントロールした結果、営業利益の進捗率は114%となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(2026年3月期-通期) 業績予想

売上高は9,600百万円（前年同期比+20.8%）、売上総利益は4,243百万円（前年同期比+19.8%）、営業利益は1,429百万円（前年同期比+31.7%）、当期純利益は863百万円（前年同期比+19.8%）を見込み、プライム上場の利益基準充足を企図した利益計画としています。獲得した顧客の取引拡大を企図し、提案体制を強化しますが、下期以降の効果を見込むため、売上高100億円の達成時期をやや後ろ倒しました。注力の自律型AIエージェントAgentforceはポテンシャルは大きいと考えていますが、現時点では具体的な数字で織り込みにくいことも背景です。

	2025年3月期 通期 (4月-3月)	2026年3月期 通期 (予) (4月-3月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	7,949	9,600	+1,651	+20.8%
売上総利益	3,542	4,243	+701	+19.8%
(%)	44.6%	44.2%	△0.4pt	-
販管費	2,457	2,814	+357	+14.5%
(%)	30.9%	29.3%	△1.6pt	-
営業利益	1,085	1,429	+343	+31.7%
(%)	13.7%	14.9%	+1.2pt	-
当期純利益	720	863	+142	+19.8%
(%)	9.1%	9.0%	△0.1pt	-

© FLECT CO., LTD. 11

続きまして、今期の業績予想についてです。こちらも冒頭サマリーでお話しした通りですが、売上高 96 億円、前年同期比 20%増、売上総利益は 42 億 4,300 万円、前年同期比で 19%増、営業利益は 14 億 2,900 万円、前年同期比 31%増、当期純利益は 8 億 6,300 万円、前年同期比で 19%増を見込んでおり、プライム上場の利益基準充足を企図した利益計画となっております。

獲得したお客様の取引拡大を企図して提案体制を強化しておりますが、効果としては下期以降の効果を見込んでおりますため、売上高 100 億円を中長期の成長計画で掲げておりましたが、この達成時期はやや後ろ倒しとさせていただいております。

また、注力する自律型の AI エージェント Agentforce のポテンシャル、これは非常に高いものがあると考えておりますが、今期での具体的な数字がまだ織り込みづらいところもございます、その点も考慮させていただいております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



(2025年3月期-期末) 貸借対照表

主な増減について、流動資産が127百万円増加、流動負債が509百万円減少しています。自己資本比率は64.8%と健全な財務基盤となっています。

(百万円)	2024年3月期 (期末時点)	2025年3月期 (期末時点)	増減額
資産合計	4,010	4,198	+188
流動資産	3,605	3,733	+127
固定資産	404	465	+60
負債合計	2,022	1,476	△545
流動負債	1,503	994	△509
固定負債	518	482	△35
純資産	1,988	2,722	+734
総資産	4,010	4,198	+188
現預金	1,575	2,128	+ 553
有利子負債	585	517	△67
自己資本比率	49.6%	64.8%	+ 15.3pt

© FLECT CO., LTD. 12

続けて、前期期末時点の貸借対照表についてです。主な増減については、流動資産が1億2,700万円の増加、流動負債が5億900万円減少しております。自己資本比率は64%と、健全な財務基盤を引き続き維持しております。

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）

（全体） 四半期契約顧客数※1

25年3月期4Qの大手企業の四半期契約顧客数は、新規顧客を継続的に獲得した結果、前年比で12社増加し、55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

25年3月期4Qの大手企業のARPAは、新規顧客との取引はスタートですが、獲得した顧客の取引拡大が想定よりも緩やかとなり、前年比で7.2百万円減少し、33.3百万円となりました。



※1 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客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当たり、当社においては金額が僅少なため、当該顧客を除く
 ※2 Average Revenue per Account (顧客当たりの平均売上高) で、再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。
 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客からの売上高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. 13

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



続けて、KPI の推移となります。前期 4 クォーターの大手企業の四半期の契約顧客数、新規のお客様を継続的に獲得した結果、前年比で 12 社増加して 55 社となっております。

前期 4 クォーターの大手企業の ARPA につきましては、新規顧客との取引はスモールスタートで始まる傾向がありますが、獲得したお客様の取引拡大が想定よりも緩やかになっていることから、前年比で 720 万円減少して 3,330 万円となっております。



また、大手企業に絞った KPI となります。大手企業の新規既存別の顧客数について、新規におきましては 4 クォーターで 4 社獲得、既存の大手企業の四半期の契約顧客数は、前年比で 14 社増加して 51 社となっております。

また既存大手企業の ARPA につきましては、前年比で 1,080 万円減少して 3,520 万円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上高別の契約顧客数及び売上高（大手企業）

（大手企業）売上高別の四半期契約顧客数※1

25年3月期4Qは、四半期売上が25百万円以上の顧客が前年比で2社増加し、20社となりました。



※1 再販案件及び四半期売上が1百万円以下の顧客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減少するため、当該顧客は除く

※2 再販案件及び四半期売上が1百万円以下の顧客からの売上高を除く

© FLECT CO., LTD. 15

（大手企業）売上高別の四半期売上高※2

25年3月期4Qは、四半期売上が25百万円以上の顧客からの売上合計が前年比で35百万円減少し、1,495百万円となりました。



同じく大手企業に絞った売上高別の契約顧客数、および四半期の売上高についてです。

顧客数については、四半期売上が2,500万円以上のお客様が前年比で2社増加して、20社となっております。

また実際の額面におきましては、2,500万円以上のお客様からの売上合計額、これは前年比で3,500万円減少して、14億9,500万円となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

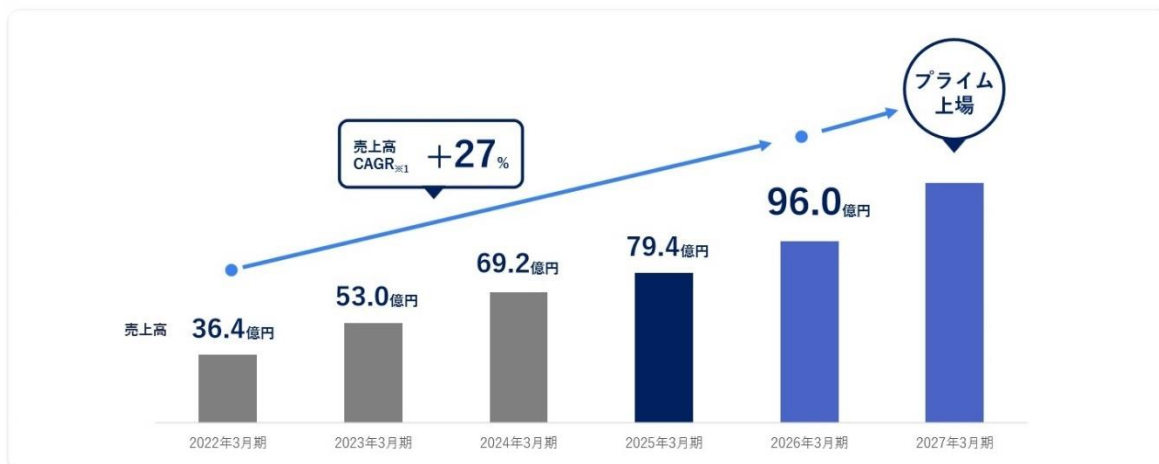
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「大型アカウント創出」「人材投資」「研究開発投資」の成長戦略を推進することで、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

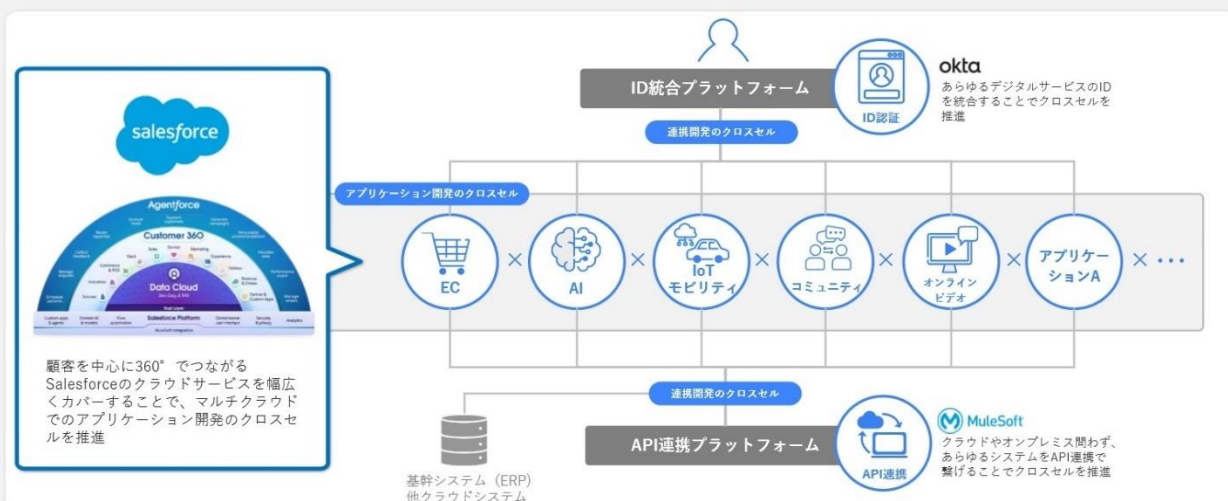
© FLECT CO., LTD. 17

続きまして、成長戦略のご説明です。引き続きプライム上場を目標に据えた中長期成長計画を目指してまいります。

大型のお客様創出、人材投資、研究開発投資、これらを推進することで、27年3月期の東証プライム上場を目指してまいります。

大型アカウント創出① 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、商談チャネルを拡大していきます。



© FLECT CO., LTD. 18

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

そのためにも、マルチクラウドの強化発展は引き続き行います。

既存顧客の ARPA 上昇に向けて、顧客を中心に 360 度でつながる Salesforce のクラウドサービスを幅広くカバーすることで、マルチクラウドでのアプリケーション開発のクロスセルを推進してまいります。

また、MuleSoft であらゆるシステムをつなげる API 連携開発や、Okta であらゆるデジタルサービスの ID を統合する認証プラットフォームの連携開発を行うことで、同じくクロスセルを推進してまいります。



拡大が見込まれる AI・データ基盤のワンストップソリューション、Salesforce が展開する自律型 AI エージェント Agentforce の導入支援に注力いたします。

AI の活用効果の最大化に向けて、あらゆるシステムをつなげる API 連携プラットフォーム MuleSoft、そしてデータを一元管理するデータ統合基盤の Data Cloud、これらを組み合わせてワンストップでのソリューションを提供してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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、24年12月末対比では6人増加し、25年3月末時点で359人と期初計画の350人を超過達成しました。26年3月期末は424人の計画となります。



※1 専任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 2025年4月20日時点

※3 MuleSoftデベロッパー、上級MuleSoftデベロッパー、MuleSoft Platformアーキテクト、MuleSoft Integrationアーキテクト、MuleSoftアソシエイトの5資格の合計人数



© FLECT CO., LTD. 20

また冒頭お話しした通り、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も引き続き行ってまいります。

クラウドエンジニア等従業員数は前年同期比 84 人増加、24 年 12 月末対比では 6 人増加して、前期末時点で 359 人と、期初計画の 350 人を超過達成しております。今期末におきましては、424 人の計画となっております。また、マルチクラウドの資格取得も継続して推進してまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

高い採用基準によるエンジニアの厳選採用

高い採用基準を設けてコンピュータの基礎力が高い人材を見極めています。経験者採用（キャリア採用）において、エントリーから入社に至る割合は約50人中1人となり、優秀なエンジニアを厳選しています。なお、新卒採用は、25年4月に42人の理系院卒エンジニア職が入社となりました。

経験者採用（キャリア採用）の推移



新卒採用（エンジニア職）の推移



© FLECT CO., LTD. 21

当社では、高い採用基準を設けて、コンピュータ情報処理の基礎力の高い人材を見極めて採用させていただいております。キャリア採用におけるエントリーから入社に至る割合は約 50 人中 1 人となり、優秀なエンジニアを厳選させていただいております。

また、20 年 4 月から 25 年 4 月の新卒採用における理系出身者は 99% となり、院卒のみを現時点では採用しております。採用数の上位 3 校は、1 位、東京大学大学院、2 位、九州大学大学院、3 位、京都大学大学院となっております。なお 25 年 4 月の新卒採用は、42 人の理系院卒エンジニア職が入社しております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

従業員エンゲージメントを高めるフォローアップの仕組み

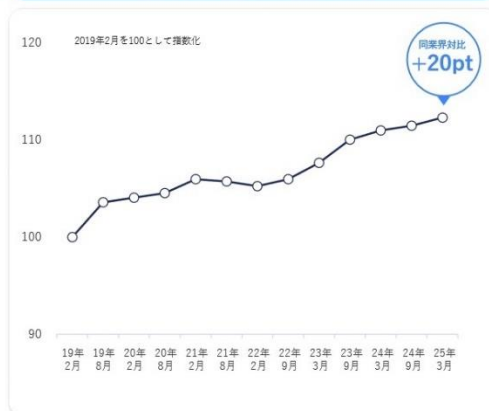
定期的に従業員のエンゲージメントスコアを集計、部門毎にモニタリングを実施し、抽出された課題から迅速に対策を講じる運用体制を構築しています。また従業員からのフィードバックを受け付け、個別のフォローアップも行います。従業員のコンディションや外部環境の変化に応じて柔軟かつ機動的に施策を実行することで、エンゲージメントスコアは測定以来、上昇が続いています。



※1 株式会社アトラエのWevoxエンゲージメントサーベイ項目を基に作成

※2 Wevoxエンゲージメントスコアの1年移動平均について、2019年1月を100として指数化したもの。クラウドインテグレーションサービスを対象

エンゲージメントスコア ※2



© FLECT CO., LTD. 22

定期的に従業員のエンゲージメントスコアを集計し、部門ごとにモニタリングを実施、抽出された課題から迅速に対策を講じる運用体制を構築、これを継続してまいります。

社員のエンゲージメントスコアにおきましては、測定以来、上昇が続いておりまして、長期比では同業界対比で 20 ポイントスコアが高い状態となっております。

研究開発を通じた先端テクノロジーの社会実装

企業、産業や社会の課題を先端テクノロジーで解決することを目指し、まだ普及していない先端テクノロジーや、今後注目される分野について、研究開発を行っています。具体的な分野として、AIによる業務自動化・最適化、リアルタイムボイスチェンジャーの研究等を進めています。

AIによる業務自動化・最適化

OR（Operations Research）※1の技術を活用し、属人的とされてきた計画立案や意思決定の業務を自動化、あるいは省力化する研究を行っています。

活用実績/イメージ

- ・本田技研工業と車両テストスケジュール作成自動化
- ・車両や貨物船による輸配送計画の最適化
- ・プロジェクトへのアサイン案作成の自動化



※1 OR（Operations Research）：意思決定を科学的に支援するための様々なアプローチ（数理最適化、データ分析、アルゴリズム等）

AIによるリアルタイムボイスチェンジャー

生体情報としてプライバシー保護の必要性が高まっている人間の声を、AIを用いてリアルタイムで別の音声に変換する研究開発を行っています。

プライバシー保護と同時に、聞き手にとって優れた音声体験を実現することも目指しています。

活用イメージ

- ・音声のプライバシー保護（コールセンターにおける電話対応）
- ・防犯対策（インターフォンでの応答）
- ・優れた音声体験（デジタルサイネージのアバター）



OSS（オープンソースソフトウェア）として一部を一般公開しており、現在、GitHub上で評価の証となるStar数が15,000を超えて、高く評価されています。

2023年5月9日に総理大臣官邸で行われた「AIに関する次世代リーダーとの単座対話」において紹介された、岸田元総理大臣の声にリアルタイムで音声変換する技術にも当社技術が活用されています。

© FLECT CO., LTD. 23

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

そして、研究開発も継続してまいります。企業、産業や社会の課題を先端テクノロジーで解決することを目指しまして、まだ普及していない先端テクノロジー、今後注目される分野での研究開発を行ってまいります。

具体的には、AI の領域に絞りまして、OR（Operations Research）の技術を活用する、こちらは本田技研工業様との車両テストスケジュールの作成自動化で実績を持っております。

またリアルタイムボイスチェンジャー、こちらは生体情報としてのプライバシー保護の必要性が高まっている人間の声を、AI を用いてリアルタイムに別の音声に変換する研究開発を行っております。

当社からの説明は以上となります。ご清聴いただきありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。それではまず最初に、事前に頂いた質問から回答いたします。

質問者 [Q]：質問は、Agentforce の導入支援をしているプレイヤーは多いのではないかと思います。現在のフレクトの立ち位置や、Salesforce からの案件紹介の状況について教えてください、と頂いております。黒川 CEO、お願いいたします。

黒川 [A]：ご質問ありがとうございます。私のほうから回答させていただきますと、まず私も先ほど最後のパートでもご説明しました通り、研究開発におきまして AI は長年この研究開発を行わせていただいております。

これに加えまして Agentforce の、本年日本語対応が始まったばかりなんです。昨年より英語版のほうで既に社内で導入、社内での活用を行っていることで、非常に豊富なナレッジを蓄積させていただいております。この経験を基に既にお客様への導入実績であるとか、さらには効果をしっかり出している、こうした事例も出てきております。

この点においては、他社ベンダーよりも先行したポジションにいると認識しておりまして、現に Salesforce Japan から、Agentforce および Data Cloud の引合いというのは、現時点でも多数頂いているような状況でございます。

今後は Salesforce Japan とも協力しまして、案件の創出、こちらのフェーズから実際に AI をどう活用していくかという企画提案、さらには導入、そして導入して終わりではなくてその後の継続的な AI の運用、これをトータルで支援していける、そうした体制に拡充していきたいと考えております。私からの回答は、以上でございます。

司会 [M]：それでは、続いての質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：ARPA が前年同期比で減少傾向にあり、新規顧客のスタートの影響が続いています。ARPA の反転ならびに既存顧客単価の引上げをどう図るのか。具体的な施策があればご説明ください。併せて今期 26 年 3 月期の ARPA および契約顧客数について、新規・既存の区分ごとの計画前提をお知らせください、と頂いております。黒川 CEO、お願いいたします。

黒川 [A]：まず ARPA の減少についての考え方みたいなところと、あとは施策の部分をお話しさせていただければと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



私どものほうでも取引拡大が、既存のお客様が想定より緩やかになっているというところで、課題感を持っておりまして。その背景としましては、やはりわれわれの提案活動が純粋に受注したプロジェクトの先において、先回りしたお客様への提案、ないしはその成約みたいなところまでうまくまとめきれてない、仕立てられてないというところが今課題でございます。

よって今期ですが営業活動になる、マネージャーの業務のいわゆる役割を見直しまして、より営業だけではなくて現場のマネージャーもその提案に注力できるような体制に、今シフトしているような状況でございます。

その中で、ARPA を上げる対象としましては、やはり私どもの大手企業の既存のお客様に対して、しっかりクロスセルで営業を行っていくというところと。あとは公共の注力領域を引き続き今期も継続してまいりますので、こうしたところで顧客のいわゆるクロスセル、アップセルみたいなところを実現していきたいと思っています。

既存の顧客に対する提案商材としましては、Salesforce のコアの領域を使っているお客様であれば、MuleSoft や Okta、さらには Data Cloud、そして Agentforce といったその先につながるソリューションというのを展開していく。MuleSoft をお使いのお客様であれば、そこに入れていない、その他のソリューションを提案していく。このような活動に注力していくことで、ARPA の引上げを行っていきたいと考えております。

現時点で、今期における ARPA と契約顧客数というところの明確な区切りは、今まだ開示はさせていただいていないんですが、およそ新規のお客様でいきますと 20 社から 30 社ほどのお客様が今想定にある対象でございます。

このような形での回答とさせていただければと思います。ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、続いての質問に移らせていただきます。少々お待ちください。

質問者 [Q]：今期 26 年 3 月期は、従業員数プラス 65 名の拡充を想定される中、営業利益の改善、前期比プラス 1.2 ポイントを計画されています。人件費増が見込まれる中で、どのように収益性の向上を図るのか教えてください、と頂いております。それでは黒川 CEO、お願いいたします。

黒川 [A]：ご質問ありがとうございます。人員は拡大させていただく中で、どう営業利益率を改善していくかというのがポイントというのは、当社でも当然理解しております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



基本的には、投資する部分はしっかり投資をする。先ほどお話しした提案体制の強化であるとか、もっと言うと AI に関する社内の積極的な活用みたいなのは、しっかり投資を行っていきたいと思っています。

一方で、絞るところは絞るということで行いまして、先ほどの AI の活用においても、単純に自分たちが AI をよりユースケースとして使い倒すというところもあるんですが、やはり狙うものは社内における生産性の向上だと理解しておりまして。その意味ですと社内の生産性を高めることで、いわゆるバックオフィスの販管の費用の部分であるとか、あとは社内業務での事業ラインのほうのノンコア業務の削減であるとか、こうしたことを積み上げて削減を行っていきたいと考えております。

あとは採用活動におきまして、当然継続はしてまいります、社内におけるリファラルの採用みたいなのところで、より費用を圧縮できるような形での優秀な人員の確保みたいなのところもしっかりアクションとして起こしていきたいと考えております。

こうしたものの積み上げで営業利益率の改善というのを実施していきたいというのが、今の考えでございます。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、続いての質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：今期における Agentforce 関連の売上高寄与は、どの程度を見込んでいますか。導入するときのコンサルフィーもあるかと思います。テラスカイさんとの協業可能性は想定していませんか。ARPA の今期の見通し、特に大口中心によろしく願いいたします。また、Databricks の日本の拡大状況はどうでしょうか。米国では AI 関連データの基礎となっておりますが、御社の日本におけるこの分野での競合、および御社での立ち位置をお願いいたします、と頂いております。黒川 CEO、お願いいたします。

黒川 [A]：ご質問ありがとうございます。ちょっといくつかご質問が含まれていますので、順番に回答させていただければと思います。

まず、Agentforce の関連売上高の寄与というところですが、これは冒頭お話しした通りにはなるんですが、少し数字が織り込みづらいところではございます。その前提の下で、にはなるんですがおよそ 3 億円から 5 億円ほどの売上が、われわれの今の計画としてはございます。

実際に、導入時のコンサルフィーというのも当然あるんですが、先ほどもこれをご説明した通りにはなるんですが、企画の提案の部分であるとか、あとは導入、そしてコンサンプション、利用を高めるための運用支援みたいなのところで、導入して終わりではなくてしっかり継続的に使っていただ

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



いて効果を出す。これが非常に大事だと思っていますので、その上流から下流まで、かつ運用まで、ここまでを全て収益源としてサービス提供をしていきたいと考えております。

テラスカイさんとの協業の可能性という観点におきましては、今のところは特にそうした機会というのはまだ発生しておりません。もちろんお客様がテラスカイさんにご発注しているベンダーの1社様であって、その中でわれわれが Agentforce でご支援させていただいて、Salesforce のコアを、例えばテラスカイさんが担っている場合はそこと連携するみたいなことはありますが、何かビジネス的なアライアンスを組んでいくかっていうところは、今は明確にはございません。

あとは Databricks のところですが、これは今期われわれもマクニカ社との協業と、あとは Databricks そのもののパートナーシップを結びまして、本格的に開始する初年度というふうになっております。

ご指摘の通り、AI のデータ基盤として、非常に Databricks は今普及はしていると思いますが、まだ日本において私どもがその意味で導入支援ができているかというところはまだ実績はございませんで、今期のまさに目標になっているという状況でございます。

データウェアハウスとしての活用は、そういう意味ですと Data Cloud も一部機能としてはかぶる部分がございますので。われわれとしては Agentforce、Data Cloud をしっかり販売していきながら Data Cloud では機能が足りない部分、ここを Databricks で補っていくという補完関係を作ることで、Salesforce もインプリができる、Databricks もインプリができる、こうした他社にないユニークさで競争優位性を作りしていきたいと考えております。

ARPA の件なんです、これは先ほどもお話しした通りですがちょっとまだ開示ができる状態にはなっておりません。もちろん手元では資料がございますが、お客様の伸びが 20~30 の新規を取りながら、どれぐらいの ARPA を作っていくかというところでいきますと、現状の数字からそこまで大きくは上がっていかないんじゃないかというところが今の私どもの考えでございます。少し具体的な数字は控えさせていただければと思っております。私からの回答は以上です。

司会 [M]：黒川 CEO、ありがとうございます。それでは、続いてのご質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：プライム市場上場を見据える中での、流通株式比率の充足方針についてお伺いします。大株主であるクロの高い持ち株比率を踏まえ、資本政策について現時点での対応方針をお聞かせください、と頂いております。黒川 CEO、お願いいたします。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



黒川 [A]：ご質問ありがとうございます。ご指摘の流通株式比率の充足というところは、当然にプライムの上場要件にも入ります。ここは私どももしっかり理解しておりまして、この具体の施策というところは申し上げづらいんですが、まず合同会社クロの比率は下げに行くという動きをしたいと思っております。

これを市場で売るというやり方ではなくて、私どものより持続的な中長期の成長につながる、例えば M&A であるとか、そうした資本の活用でクロの比率を下げながら、かつ会社の成長につながる、こうしたやり方を選択肢として今挙げておりまして。もともと M&A は並行して進めていく活動の一つにはなっておるんですが、そうしたところの資本での株式流用ということを考えているというのが今の状況でございます。回答としては、以上でございます。

司会 [M]：黒川 CEO、ありがとうございます。それでは、続いての質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：今期社内における Agentforce 導入の効果、および来期の効果のイメージを教えてください。定量的な効果を顧客に示すようなデータはありますか、と頂いております。黒川 CEO、お願いいたします。

黒川 [A]：ご質問ありがとうございます。効果とおっしゃっているのは業績貢献というところの理解か、そもそもの Agentforce の導入における売上だとか、コスト削減みたいな効果かというところの、二つがあるのかなと思うんですが。いったんわれわれの会社業績という観点でお話したほうがいいのか、ちょっとお待ちくださいね。

後者のほうですかね、お客様にもたらす効果という意味合いというふうに理解しました。その観点でお答えしますと、売上の拡充であるとか、もしくはコストのリダクション、AI において省人化。もしくはなんですかね、省人化ですかね、人を置き換えることで人件費を削減し、そこを AI が代替するみたいなところの活用など、やり方はいくつかあるかなと思っております。

今、私どもも少なからず事例ができてきておりまして、こうしたところの効果の、今回収に入っているような状況でございます。その観点ですと、まだ今のところはやはり人がやっていたものを全て置き換えるというよりも、部分的に人がやらずに AI がその効果を代わりにになって作業を行い、その品質を担保するというようなやり方が、効果としては出やすい状況になっています。

それ以外にも、例えば営業マンが今までの CRM とか営業支援システムを、すごく膨大なデータを探し当てて次のお客様に生かすというのがなかなか至難になる。その情報の探索性の悪さみたいなところがあったりとかする場合に、AI が同じようなお客様、プロフィールに対してその提案を AI

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



が生成してくれるみたいなことで売上拡大につなげていく、そういうようなユースケースもあったりします。

具体のその数字というのは、まさにちょっと企業様、お客様の数字になりますので公開、出せるようになれば出させていただきたいと思いますが、実績としてコスト削減であるとか売上生産性の向上に寄与しているというところはお話としては聞いていますので、ちょっと改めての数値のご説明にさせていただきたいなと思っております。

なので、そうしたものをちゃんと示せるようなデータというのは、ご用意できれば次の機会でお話しさせていただければと思っています。すいません、ご回答とさせていただきます。

司会 [M]：黒川 CEO、ありがとうございます。それでは、続いてのご質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：Agentforce の中期的な効果が明確になれば、27 年 3 月期以降における中長期の成長を示せるかと思います。そのタイミングはいつ頃になりますでしょうかとご質問頂いております。黒川 CEO、お願いいたします。

黒川 [A]：ありがとうございます。今年が Agentforce のビジネス化としての初年度だと考えておりまして、今期 1 年間でおよそのビジネス数に対する貢献度というのは、数字上も明らかになってくると考えています。

先ほどの各フェーズにおける役務提供であるとか、場合によってはコンサンプションに対するフィーの還元みたいなところの、新たな収益源もできるかなと思っております。こうしたものを今期行うことで、来期の中長期の計画においてリバイズがかけられるようなタイミングと私どもは考えております。よって、今期 1 年間実績を作らせていただいて、来期以降でその中長期に対してしっかり Agentforce の数字も反映していければと思っています。回答は以上でございます。

司会 [M]：黒川 CEO、ありがとうございます。その他、質問がある方いらっしゃいましたら、Q&A 欄のご記入をお願いいたします。よろしいでしょうか。もう一つ、はい。それでは、今頂いた質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：AI の会社の RAG 提供と Agentforce の関係を教えてください、と頂いております。黒川 CEO、お願いいたします。

黒川 [A]：RAG のお話だという理解です。Agentforce 自体が Salesforce に組み込まれた AI サービスとなっております、AI のモデルは OpenAI 等々を含めて選べるような状況になっています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

Salesforce における Agentforce も、例えばですけれども PDF を読み込む場合などは今は対応ができていなくて、Google の Gemini を活用して PDF をテキスト化して AI が読み込むみたいな形で、単体で Agentforce で完結するかというそれは今できない状況になっています。

もちろん今後の進化に合わせて、その対応範囲というのは広がってくると思いますが、よってもってお客様の求めている AI の運用、業務への定着みたいなことをやろうとすると、Agentforce 以外のものを活用し、それを Agentforce にも渡していく。こうしたソリューションを組み込んでいく必要があって、これが私どもが得意としている領域になります。

つまり Agentforce だけではない、Google Gemini であるとか OpenAI もそうですし、マイクロソフト、Meta であるとかこうしたところの AWS も含めて、モデル含めた AI のサービスの特徴というものをしっかり理解して、そこをちゃんと使い倒す。それによってお客様のやりたいことを実現していくというところが、われわれの特徴だと思っていますので、そのような関係といいますか、仕組みだにご理解いただければと思います。回答は、以上でございます。

司会 [M]：黒川 CEO、ありがとうございました。その他、質問ある方いらっしゃいますでしょうか。それでは質問が以上ですので、本日の決算説明会としましては終了とさせていただきます。ご視聴いただきまして、誠にありがとうございました。

本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com