



(2024年3月期-通期) 決算説明資料

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

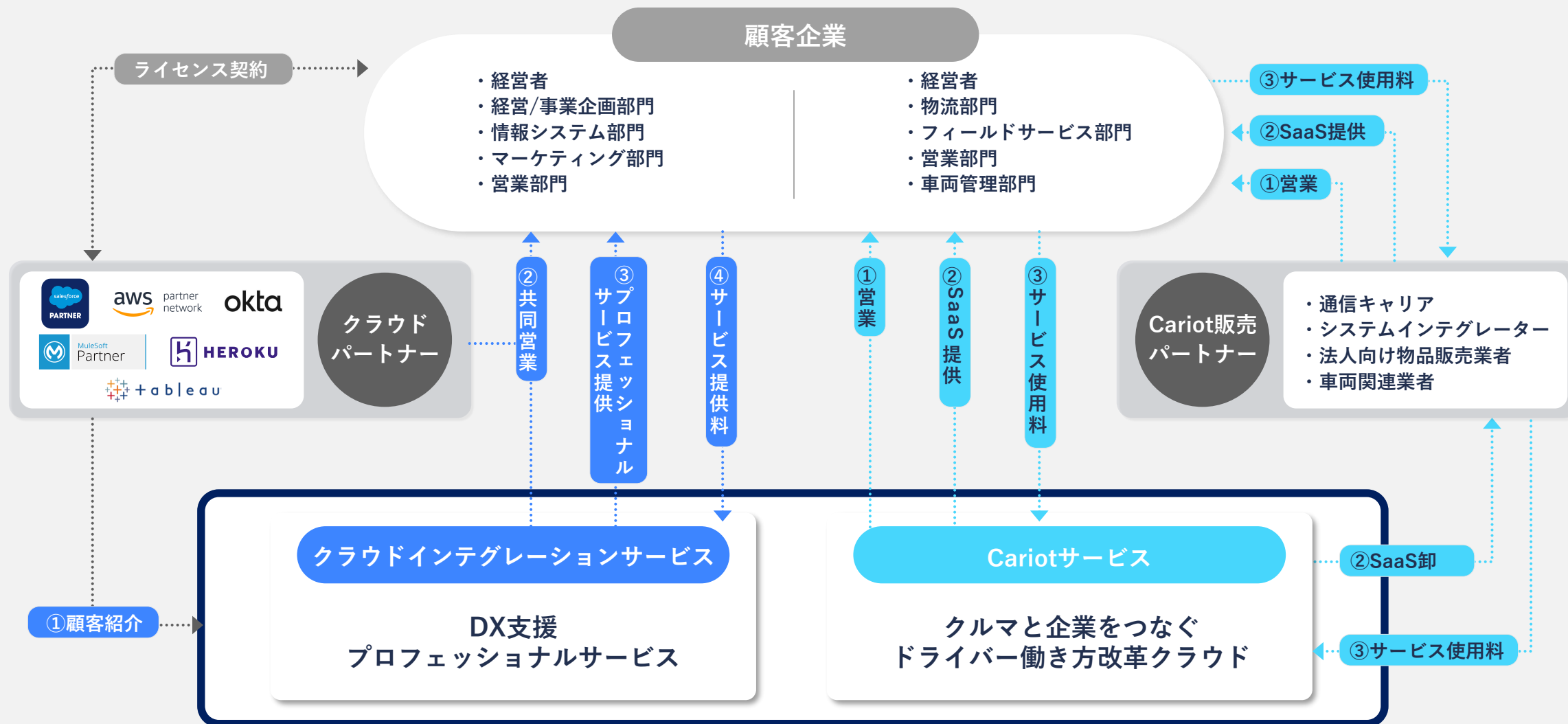
法人車両のリアルタイム位置情報活用と車両管理業務のDXにより、現場の業務効率化と安心・安全を提供する自社のクラウドサービスです。

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。



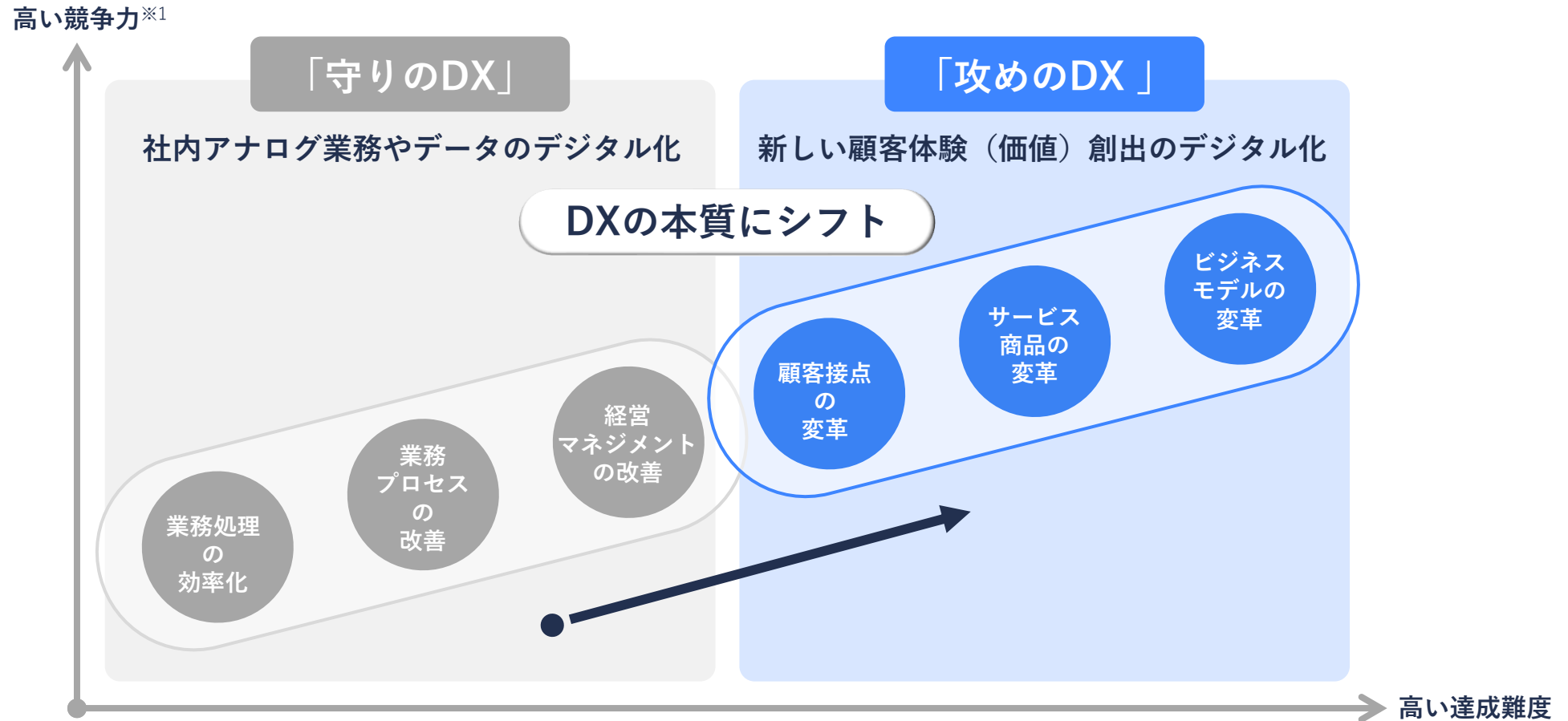
サービスの流れ

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。



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

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

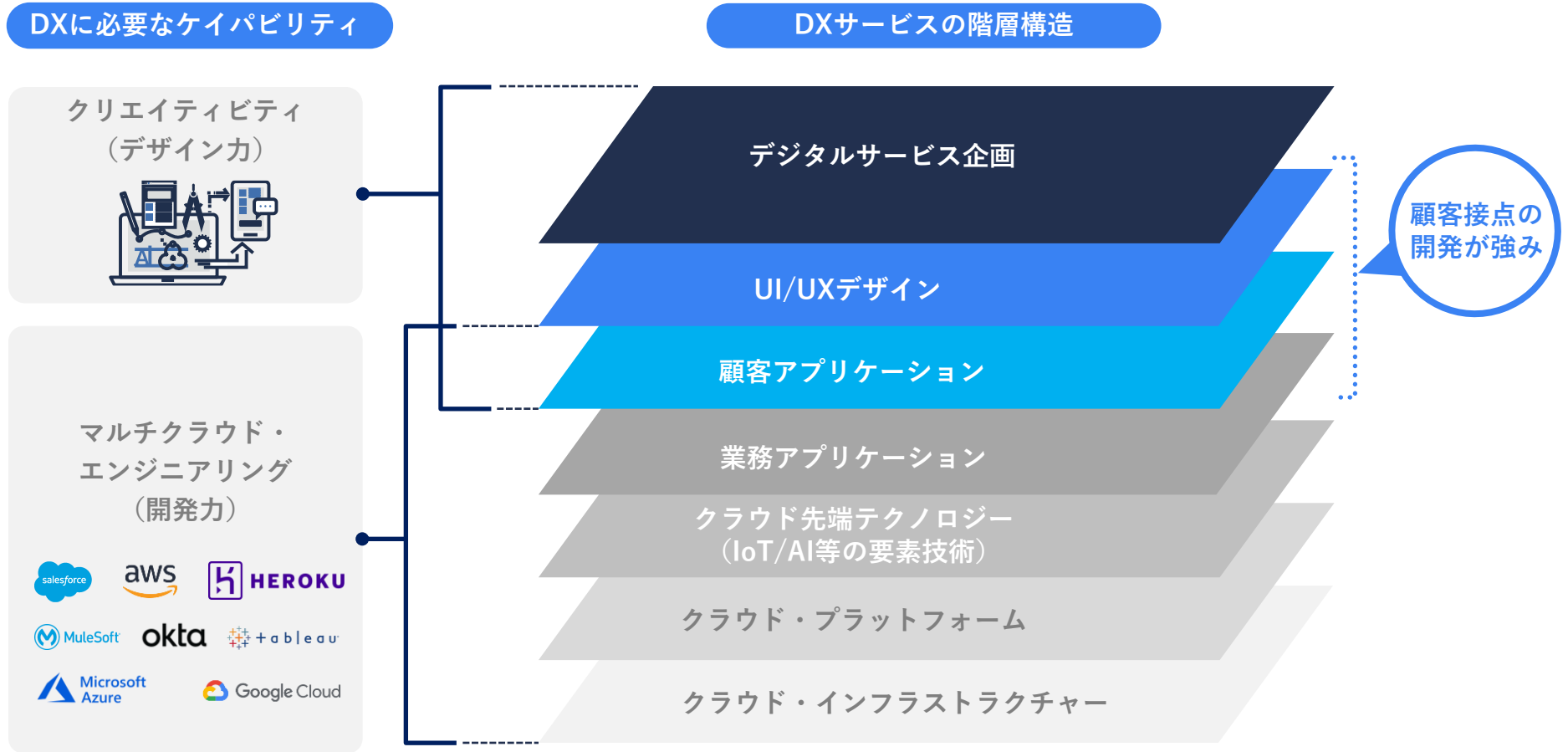


※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業

※2 24年3月期の数値

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）の開発を強めます。



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(開発)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。

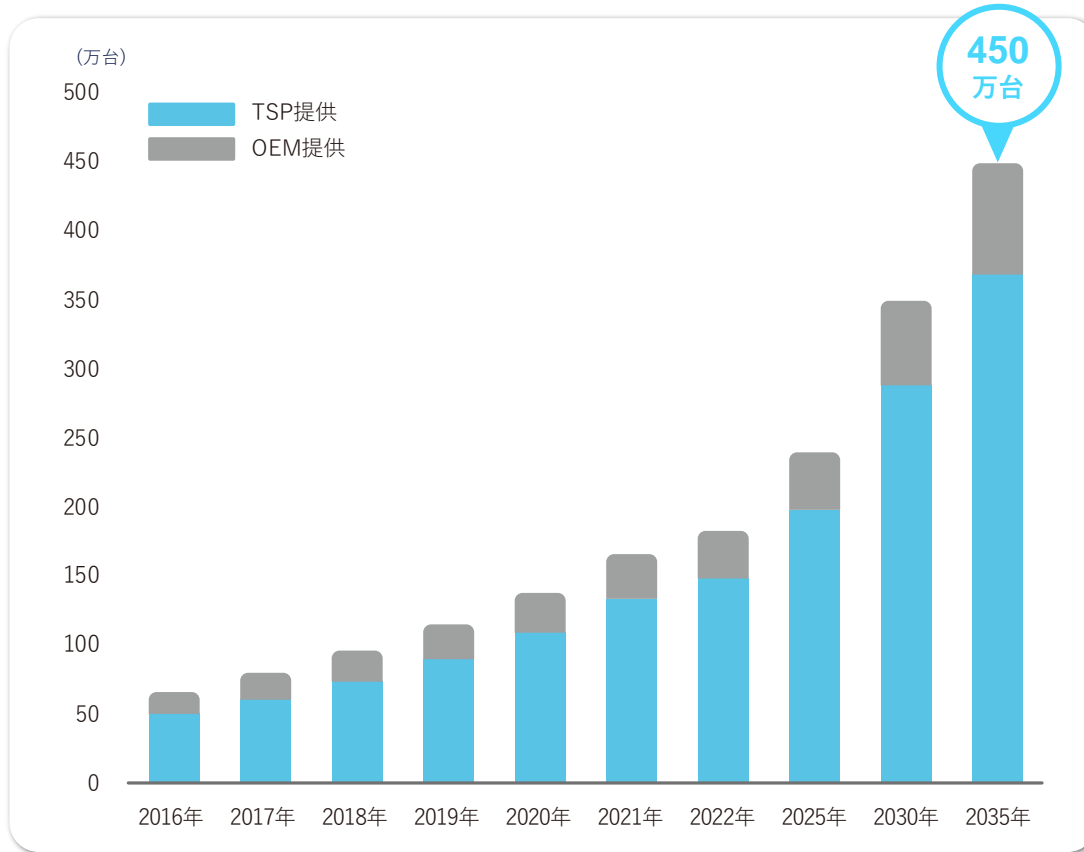


※1 Application Programming Interfaceの略でソフトウェア同士が互いに情報をやりとりするのに使用するインタフェース仕様
 ※2 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム
 ※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール
 ※4 Business Intelligence (ビジネス・インテリジェンス) 大量データを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略の意志決定を支援するツール

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。

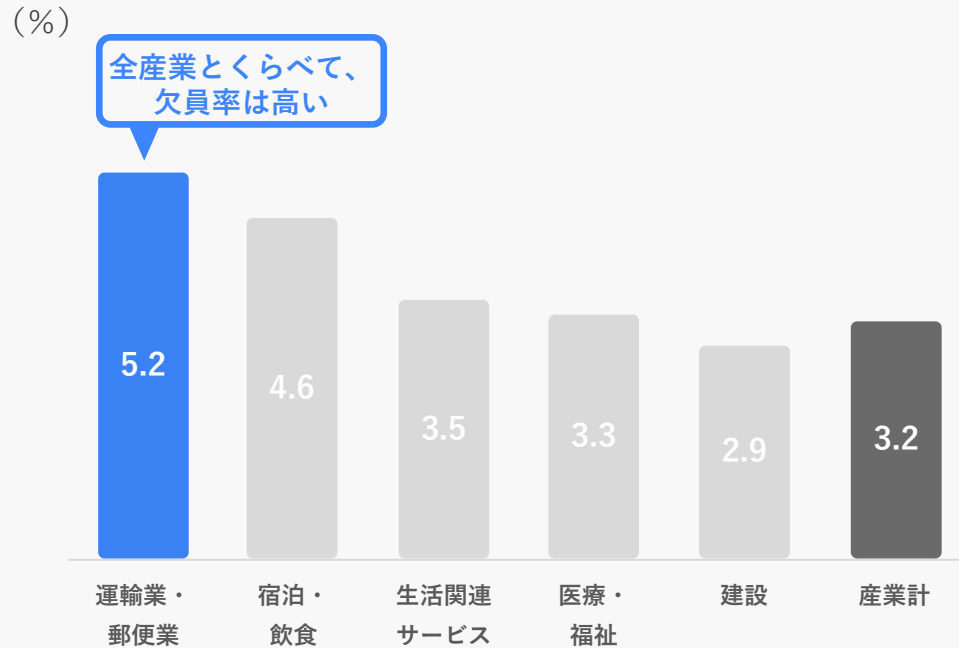
※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月額平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。

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

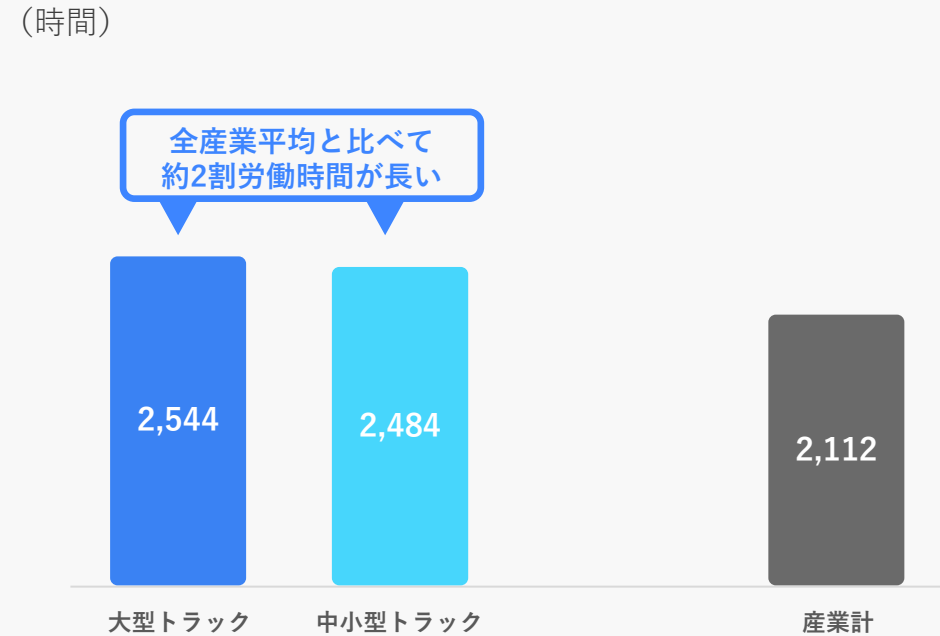
モビリティ業界の問題

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

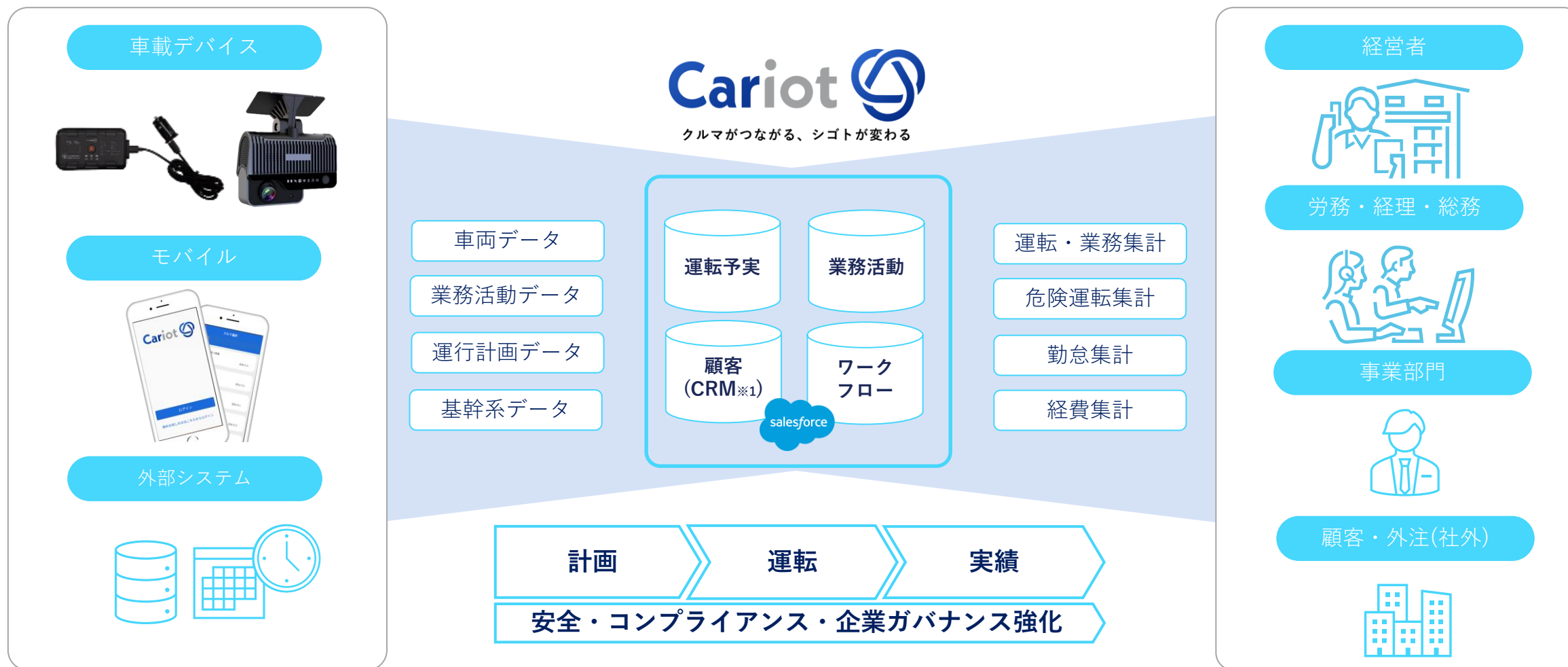


※1 厚生労働省「労働経済動向調査（令和5年2月）」基に当社で作成

※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。

2024年3月期 通期決算 及び 2025年3月期 通期業績予想

(2024年3月期-通期) 決算サマリー

1 過去最高の通期売上高および段階利益を達成

旺盛な引き合いかつ健全なプロジェクト進捗により過去最高業績を達成

24年3月期 通期



2 新規顧客を多数獲得しながら既存顧客の取引拡大

新規顧客は少額取引から開始する傾向があるため全体のARPAは減少するも、既存大手企業顧客のARPAは、堅調に取引が拡大したことより増加



3 エンジニア等従業員数は期初計画を大幅超過

人材売手市場においても、253人の期初計画に対して275人と超過達成。25年3月期は350人（75人純増）を計画し、引き続き採用活動に注力

24年3月末時点



4 旺盛なDX需要を背景に、過去最高業績を見込む

持続的な成長に向けて、横断で事業活動を支援する組織の新設・拡充に加え、社員エンゲージメント強化を企図した人材投資を拡大

25年3月期 通期業績予想



※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（2024年3月末時点）

(2024年3月期-第4四半期) トピックス

大手自動車メーカーとOR（オペレーションズ・リサーチ）を活用した共同研究を行い、実証実験に成功しました。また、「Salesforce Data Cloud」の導入支援を開始しました。

大手自動車メーカーとOR（オペレーションズ・リサーチ）※1を活用した共同研究を行い、実証実験に成功

共同研究先の大手自動車メーカーでは、新機種開発時に数十台のテスト車両を開発し、それぞれの車両に、詳細なスケジュールを作成しています。

スケジュールは、ベテラン担当者が複数人がかりで、複数の制約条件を加味しながら、数週間から1カ月以上かけて作成していました。そこで、ORを活用したところ、既存のスケジュール作成と同等レベルの結果を数時間の計算で得ることが出来ました。

今後、アプリケーション開発を大手自動車メーカーと共同で進めていく予定です。

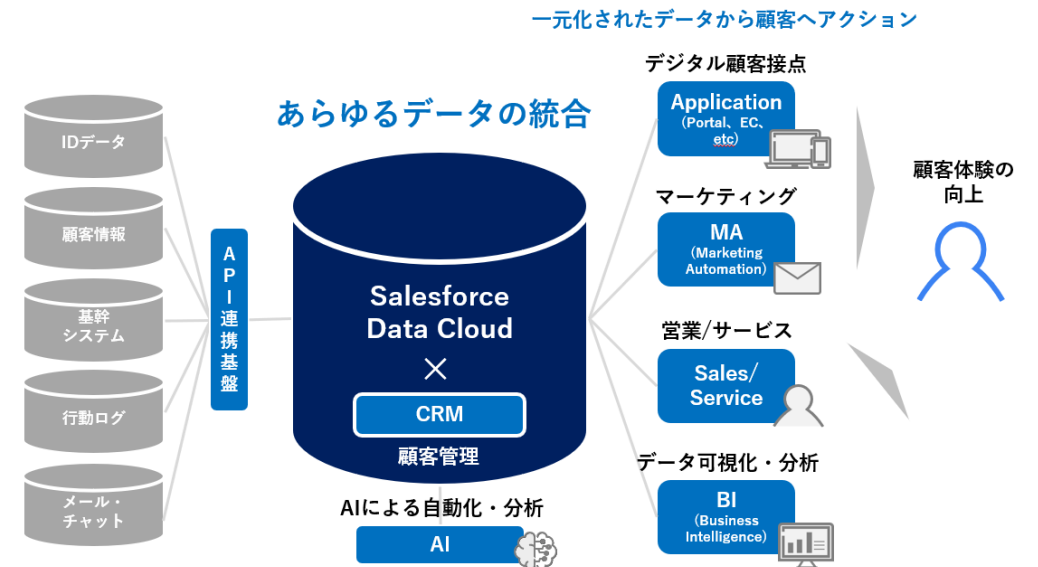


※1 OR（オペレーションズ・リサーチ）：アルゴリズム等により、課題に対する最適解を数学的・統計的に求める手法

「Salesforce Data Cloud」の導入支援を開始

「Salesforce Data Cloud」は、あらゆるデータを統合するプラットフォームです。フレクトの強みである「CRM」、「API連携」、「ID統合」との相乗効果も大きく、顧客ニーズを迅速かつ確実に捉えることを可能とします。

AIを活用することで、顧客一人ひとりに最適化された顧客サポートやマーケティング活動を実現してまいります。

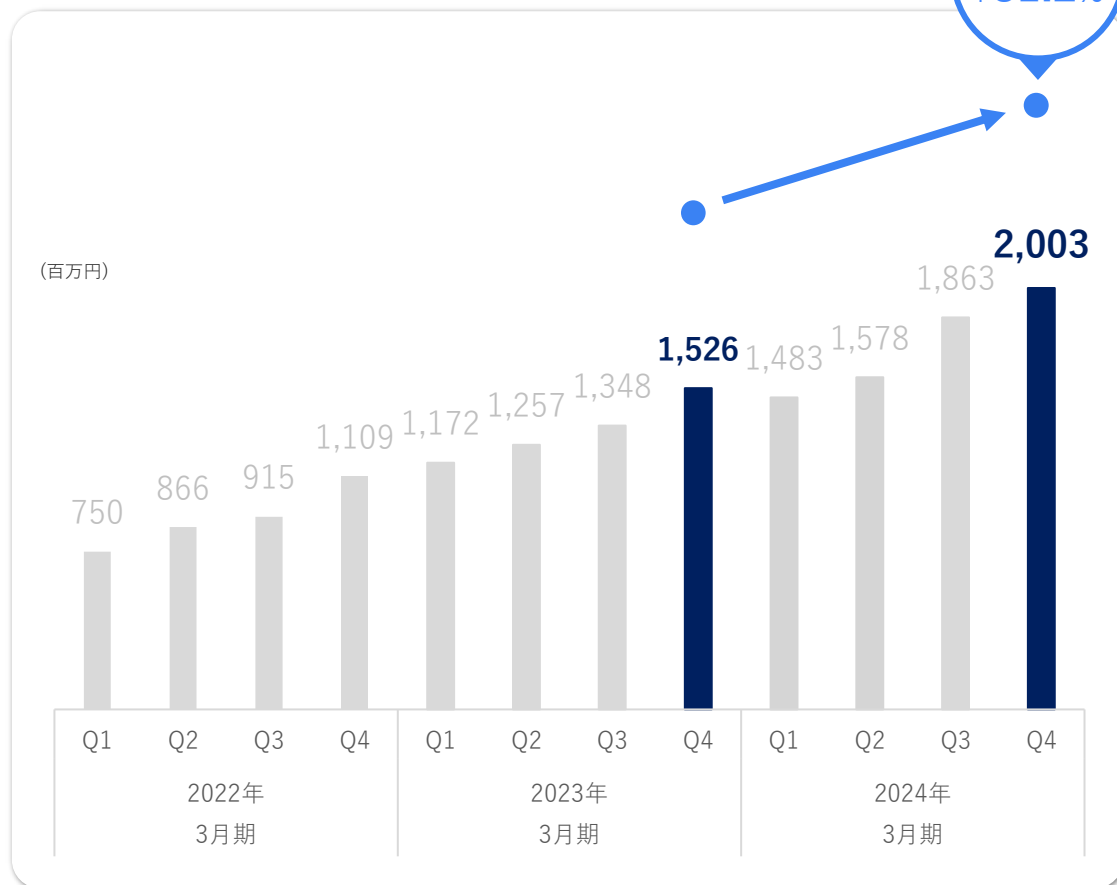


(2024年3月期-第4四半期) 業績推移

旺盛なDX支援の引き合いが継続しており、売上高は2,003百万円（前年同期比+31.2%）と過去最高となりました。プロジェクト進捗も引き続き健全な状況にあり、売上総利益率は44.8%（前年同期比+5.2pt）高水準の利益率を維持しました。売上総利益額も897百万円（前年同期比+48.3%）と過去最高となりました。

売上高（四半期会計期間）

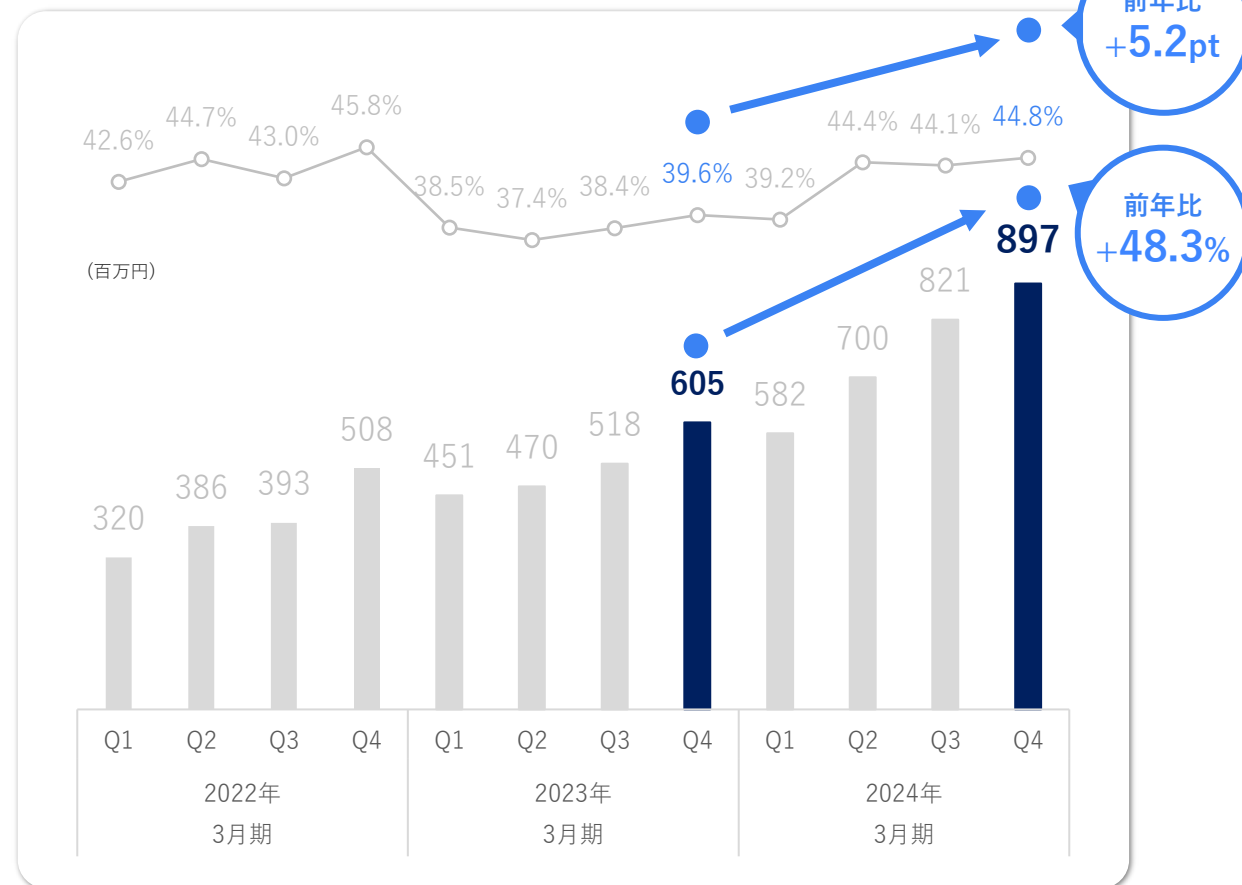
前年比
+31.2%



売上総利益（四半期会計期間）

前年比
+5.2pt

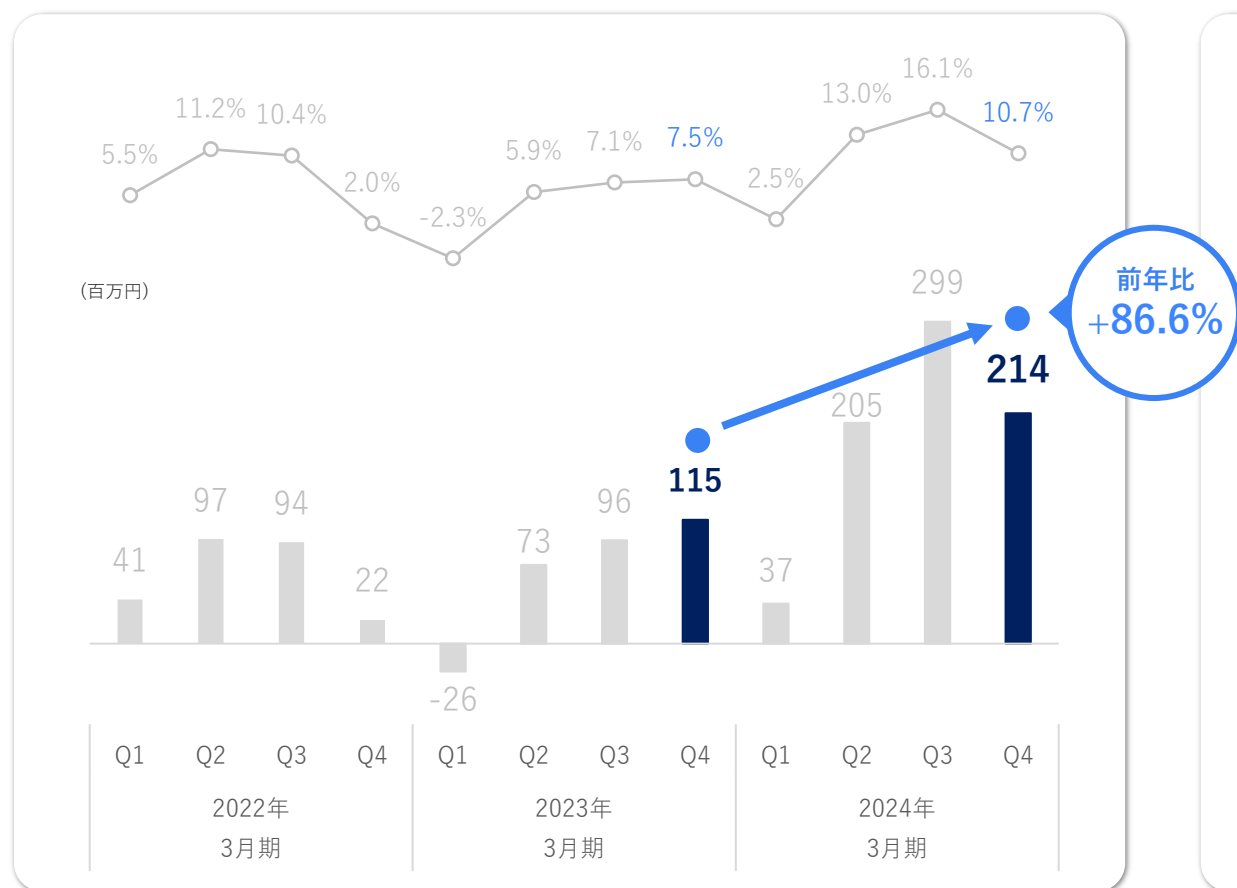
前年比
+48.3%



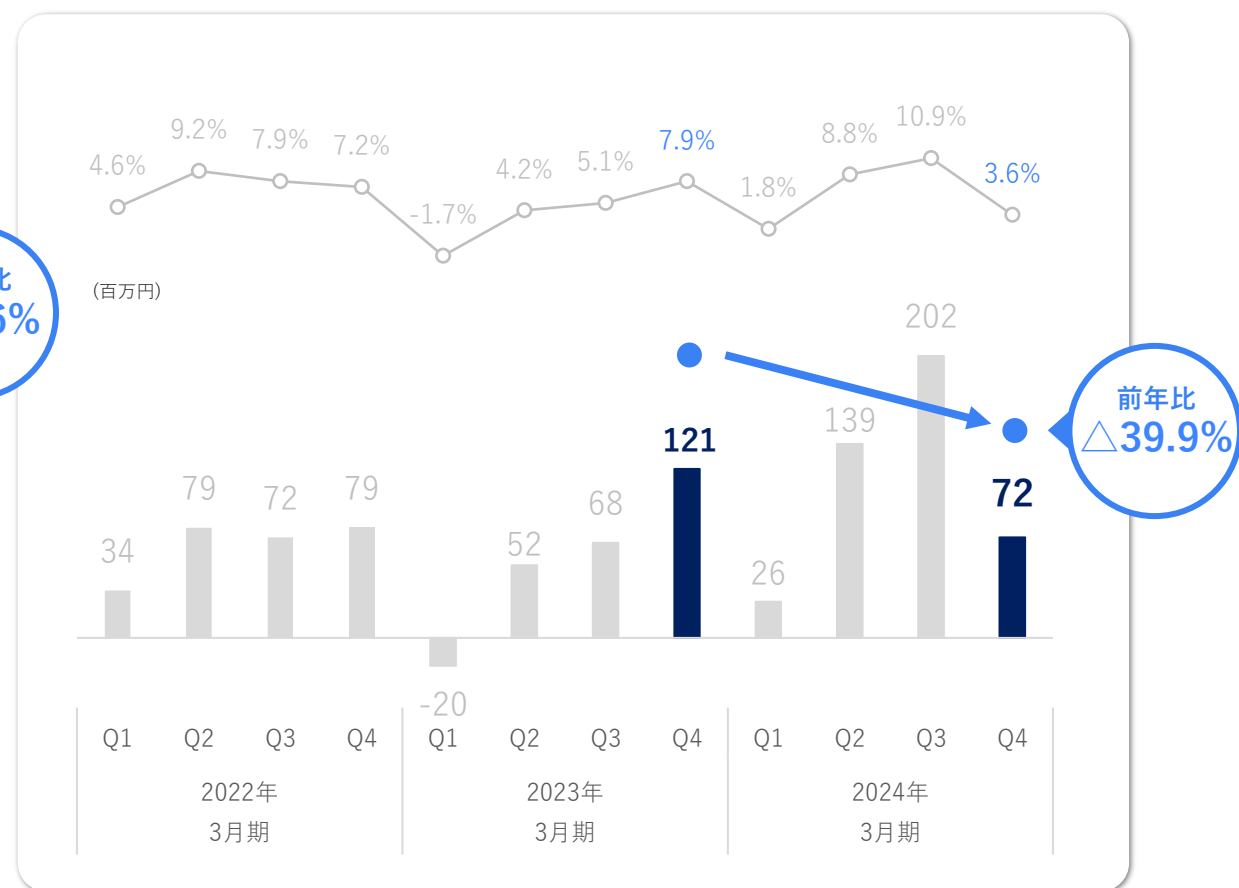
(2024年3月期-第4四半期) 業績推移

営業利益は、4Qにおいて業績連動型の賞与や成長に向けた投資拡大で販管費を積み増した結果、214百万円（前年同期比+86.6%）となりました。当期純利益は、留保金課税_{※1}を75百万円計上したことにより、72百万円（前年同期比△39.9%）となりました。

営業利益（四半期会計期間）



当期純利益（四半期会計期間）



※1 特定同族会社(1株主グループの発行済株式総数に対する株式保有割合が50%超、かつ、資本金1億円超の会社)において、内部留保に課される税金

(2024年3月期-通期) 業績サマリー

通期の売上高は6,928百万円（前年同期比+30.6%）、売上総利益は3,001百万円（前年同期比+46.7%）、営業利益は757百万円（前年同期比+193.5%）、当期純利益は440百万円（前年同期比+98.0%）と売上高、各段階利益ともに過去最高となりました。
 なお、当期純利益においては、留保金課税を計上したことから修正予想に対する進捗率は98.1%となりました。

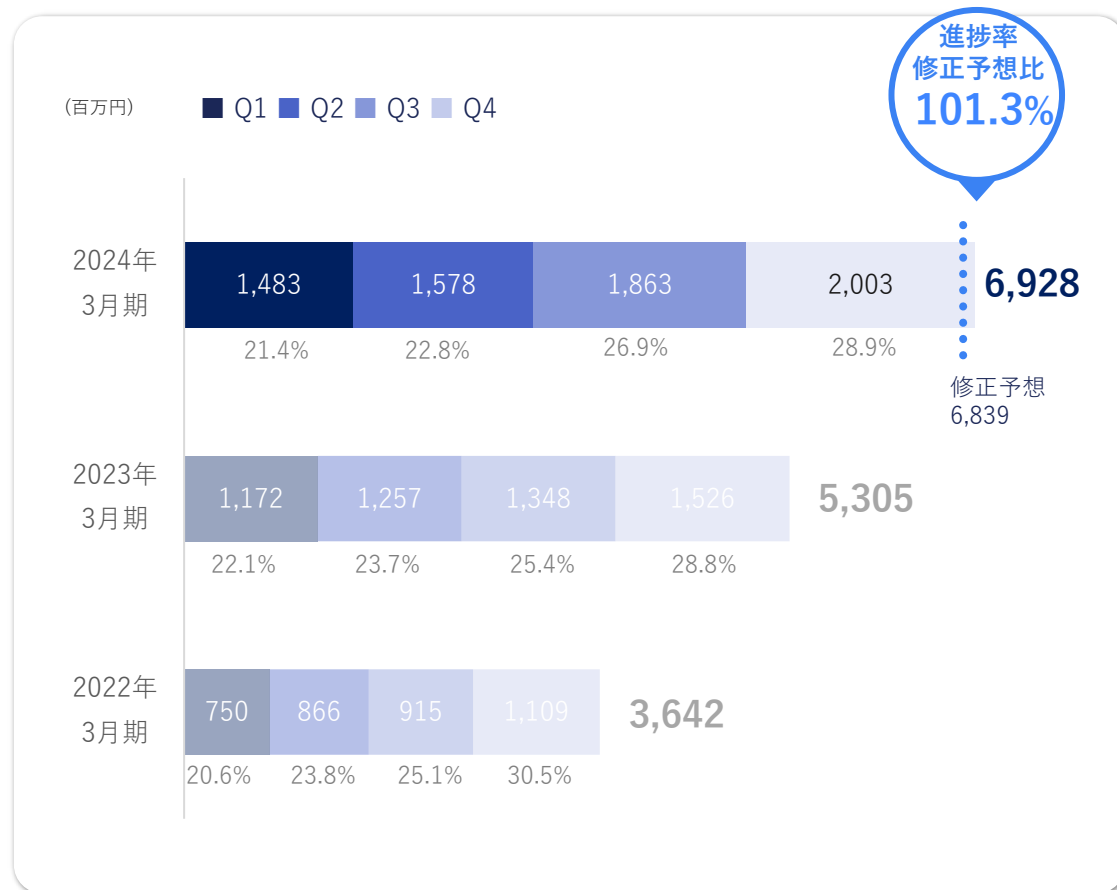
(百万円)

	2023年3月期 (4月-3月)	2024年3月期 (4月-3月)	前年比		2024年3月期 通期業績予想 (2024年2月6日 公表予想)	予実進捗率
			増減額	増減率		
売上高	5,305	6,928	+1,622	+30.6%	6,839	101.3%
売上総利益 (%)	2,045 38.6%	3,001 43.3%	+956 +4.8pt	+46.7% -	2,930 42.8%	102.4%
販管費 (%)	1,787 33.7%	2,244 32.4%	+456 △1.3pt	+25.6% -	2,262 33.1%	99.2%
営業利益 (%)	258 4.9%	757 10.9%	+499 +6.1pt	+193.5% -	668 9.8%	113.4%
当期純利益 (%)	222 4.2%	440 6.4%	+217 +2.2pt	+98.0% -	449 6.6%	98.1%

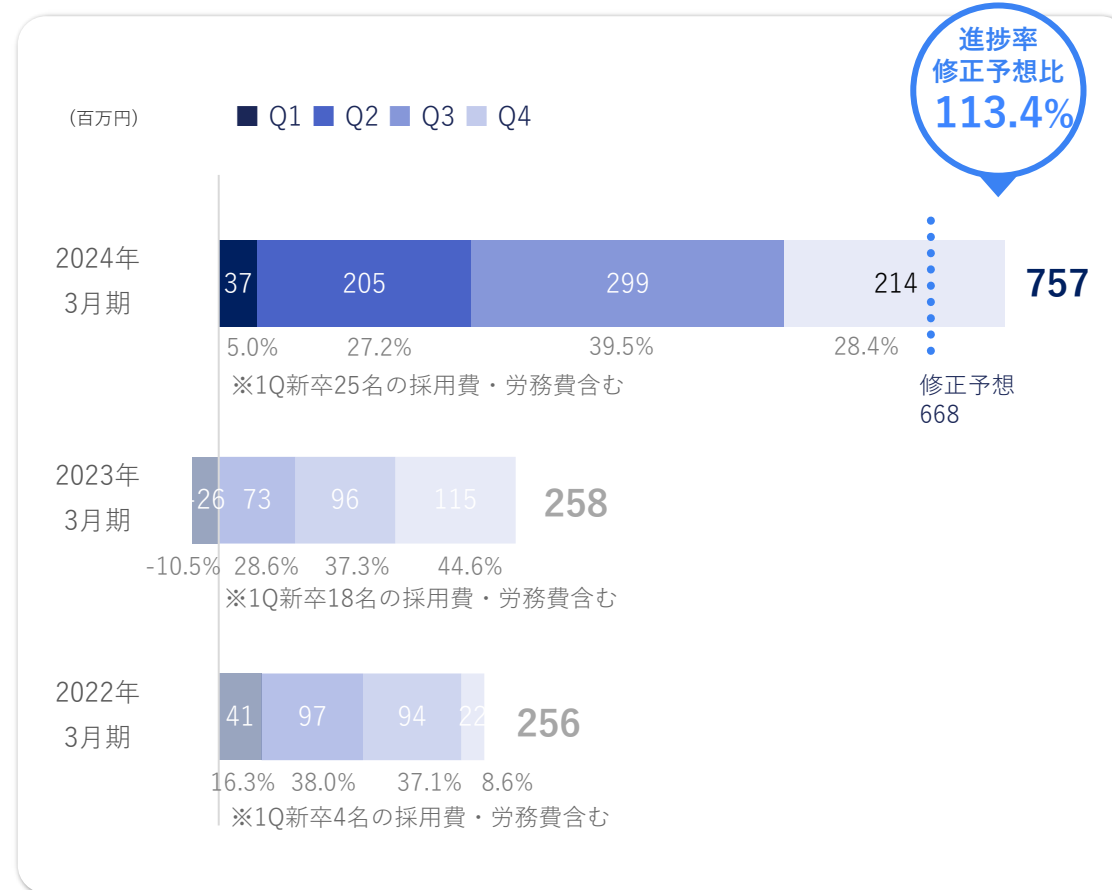
(2024年3月期-通期) 業績進捗

修正予想に対する売上高進捗率は101.3%、営業利益進捗率は113.4%の進捗率となり、修正予想を超過して着地しました。

売上高 進捗率



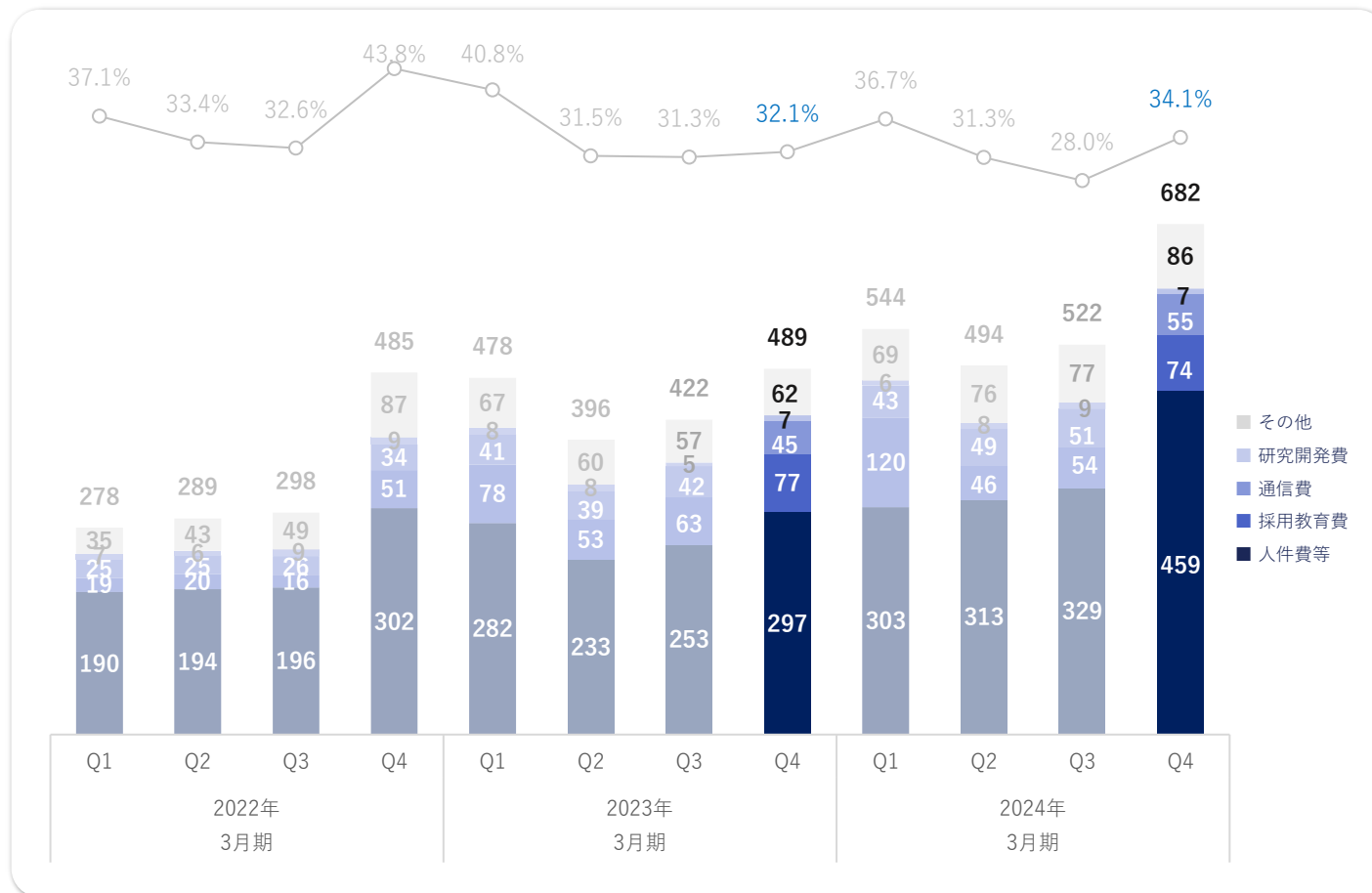
営業利益 進捗率



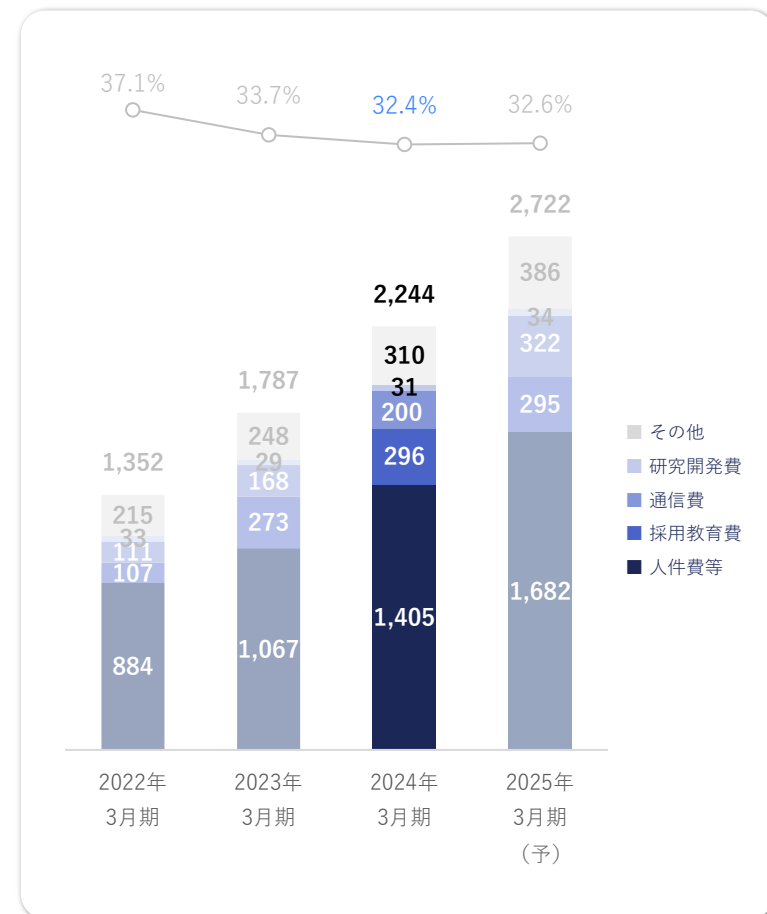
(2024年3月期-第4四半期) 販管費

24年3月期4Qの販管費は業績連動型の賞与や成長に向けた投資拡大で販管費を積み増したことにより、682百万円（前年同期比+39.4%）と前年比で増加しました。24年3月期通期の販管費率は32.4%（前年同期比△1.3Pt）となり、販管費率が低下しました。

四半期会計期間



通期



(2025年3月期-通期) 業績予想

25年3月期においても旺盛なDX需要を想定しています。また、持続的な成長に向けて、横断で事業活動を支援する組織の新設・拡充に加え、社員エンゲージメント強化を企図した人材への投資拡大を織り込んでいます。以上の結果、売上高は8,353百万円（前年同期比+20.6%）、売上総利益は3,641百万円（前年同期比+21.3%）、営業利益は919百万円（前年同期比+21.4%）、当期純利益は547百万円（前年同期比+24.2%）を見込んでいます。

(百万円)

	2024年3月期 通期 (4月-3月)	2025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	6,928	8,353	+1,425	+20.6%
売上総利益	3,001	3,641	+640	+21.3%
(%)	43.3%	43.6%	+0.3pt	-
販管費	2,244	2,722	+477	+21.3%
(%)	32.4%	32.6%	+0.2pt	-
営業利益	757	919	+162	+21.4%
(%)	10.9%	11.0%	+0.1pt	-
当期純利益	440	547	+106	+24.2%
(%)	6.4%	6.6%	+0.2pt	-

(2024年3月期-期末) 貸借対照表

主な増減について、流動資産が1,028百万円増加、流動負債が735百万円増加しています。自己資本比率は49.6%と健全な財務基盤となっています。

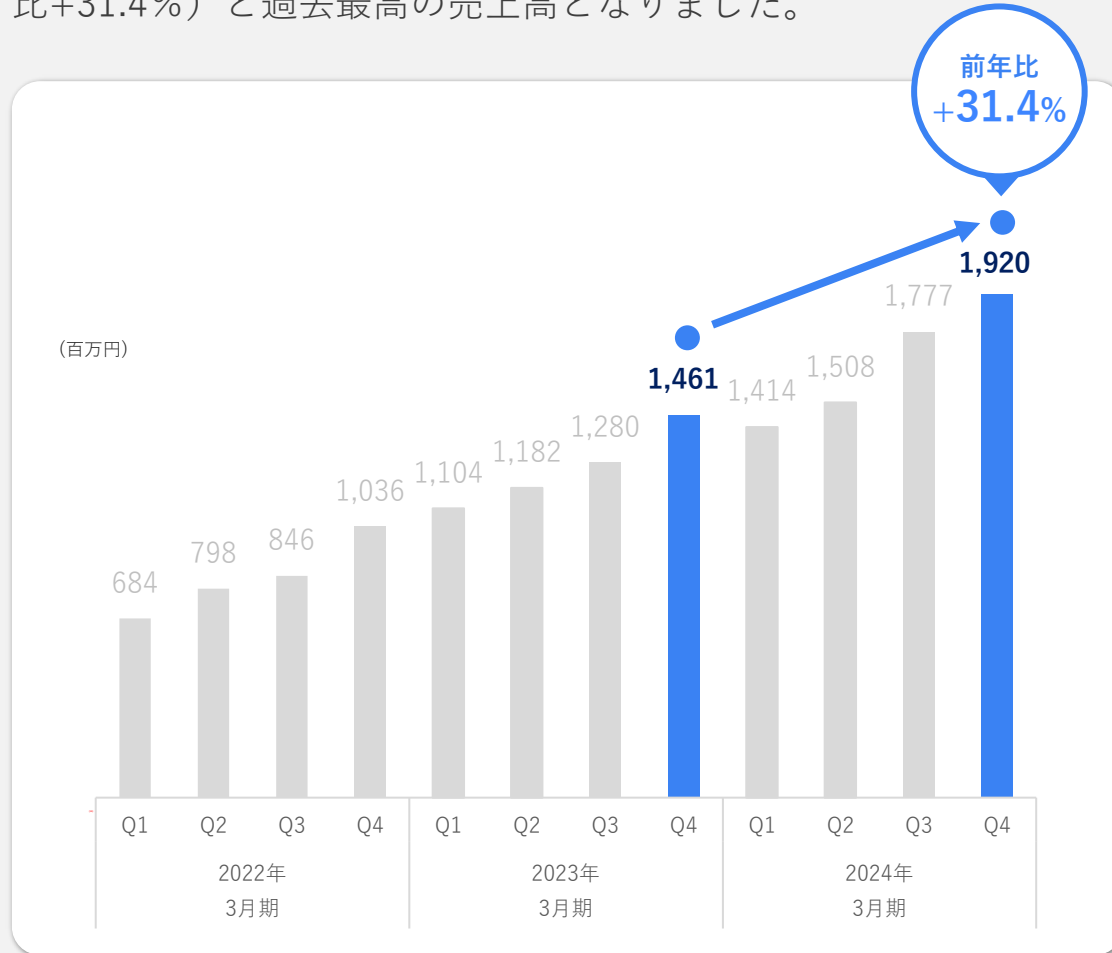
(百万円)

	2023年3月期 (期末時点)	2024年3月期 (期末時点)	増減額
資産合計	2,881	4,010	+1,128
流動資産	2,577	3,605	+1,028
固定資産	304	404	+100
負債合計	1,351	2,022	+670
流動負債	768	1,503	+735
固定負債	582	518	△64
純資産	1,530	1,988	+457
総資産	2,881	4,010	+1,128
現預金	1,155	1,575	+420
有利子負債	633	585	△47
自己資本比率	53.1%	49.6%	△3.5pt

業績推移

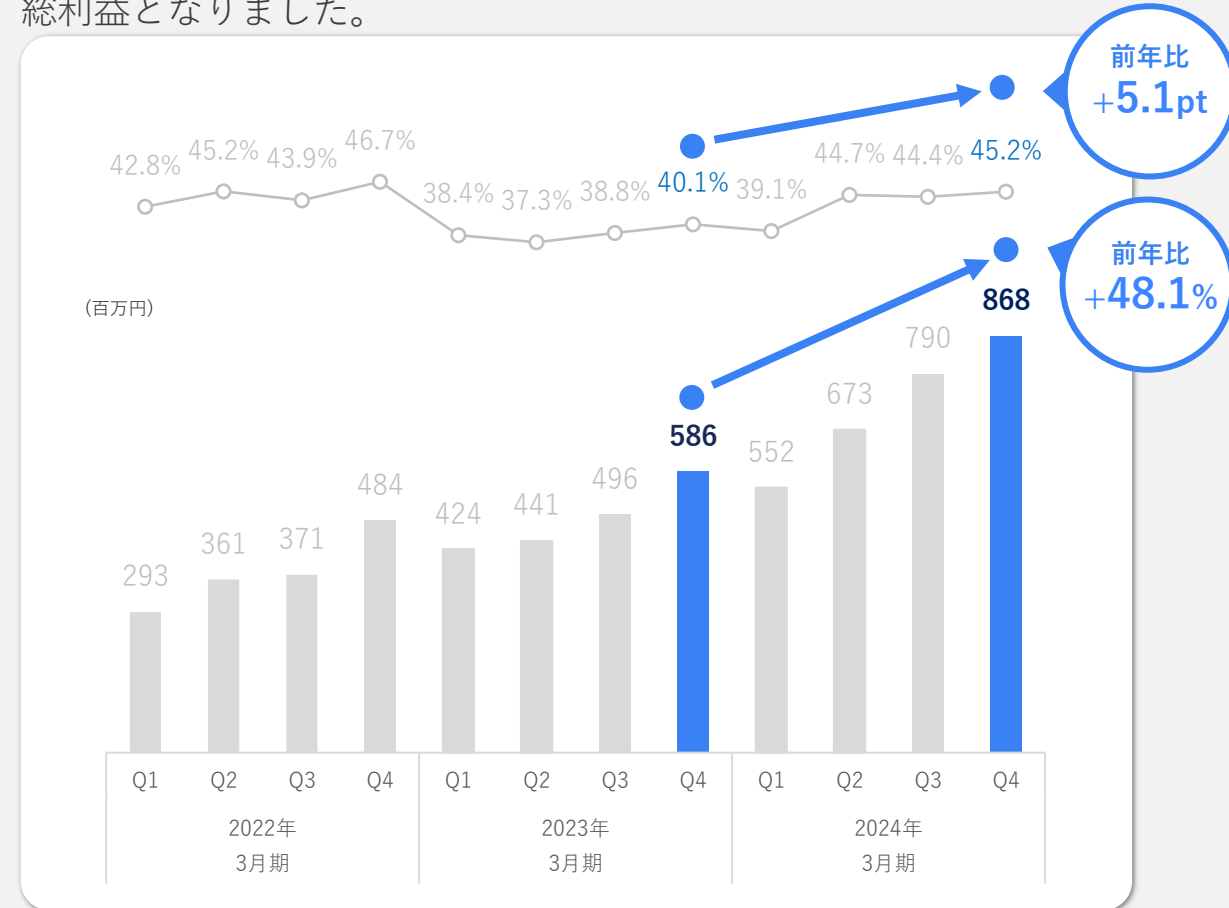
売上高（四半期会計期間）

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）

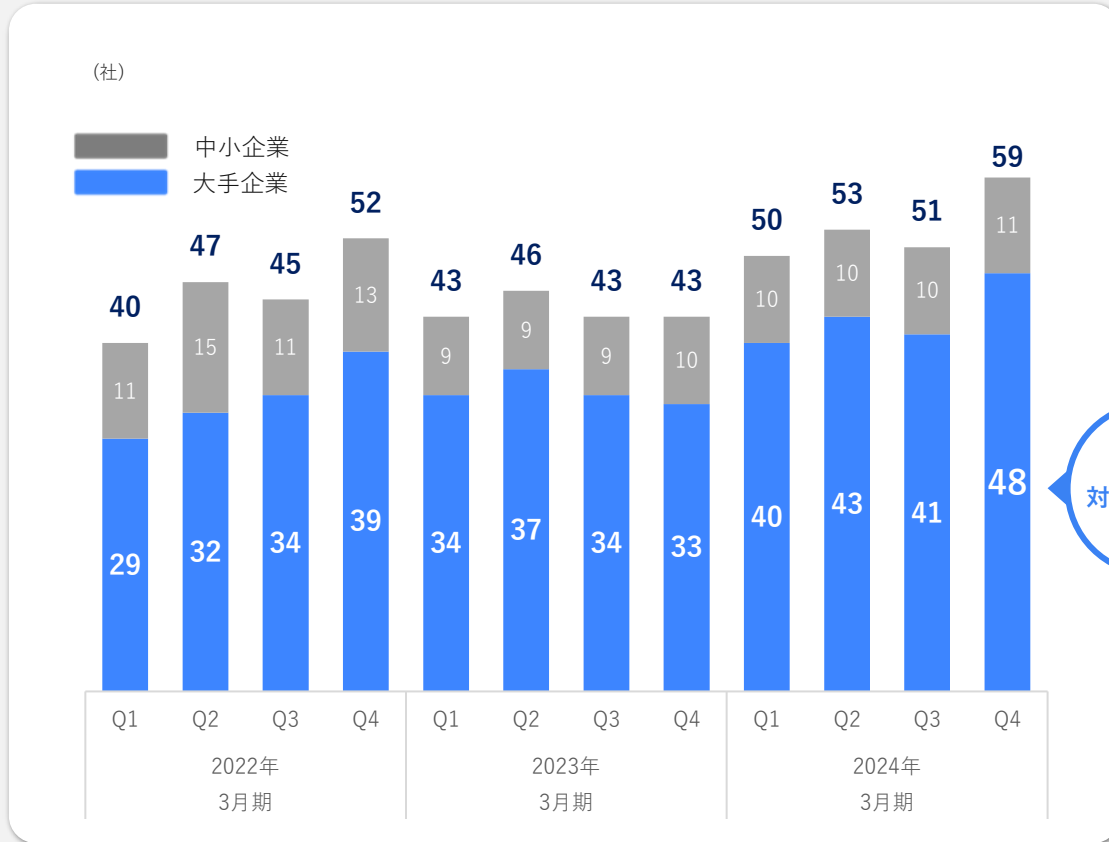
プロジェクトは健全な進捗状況にあり、売上総利益率は45.2%（前年同期比+5.1pt）と高水準の利益率を維持して推移し、過去最高の売上総利益となりました。



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。



+7社
対24年3月期3Q

（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。



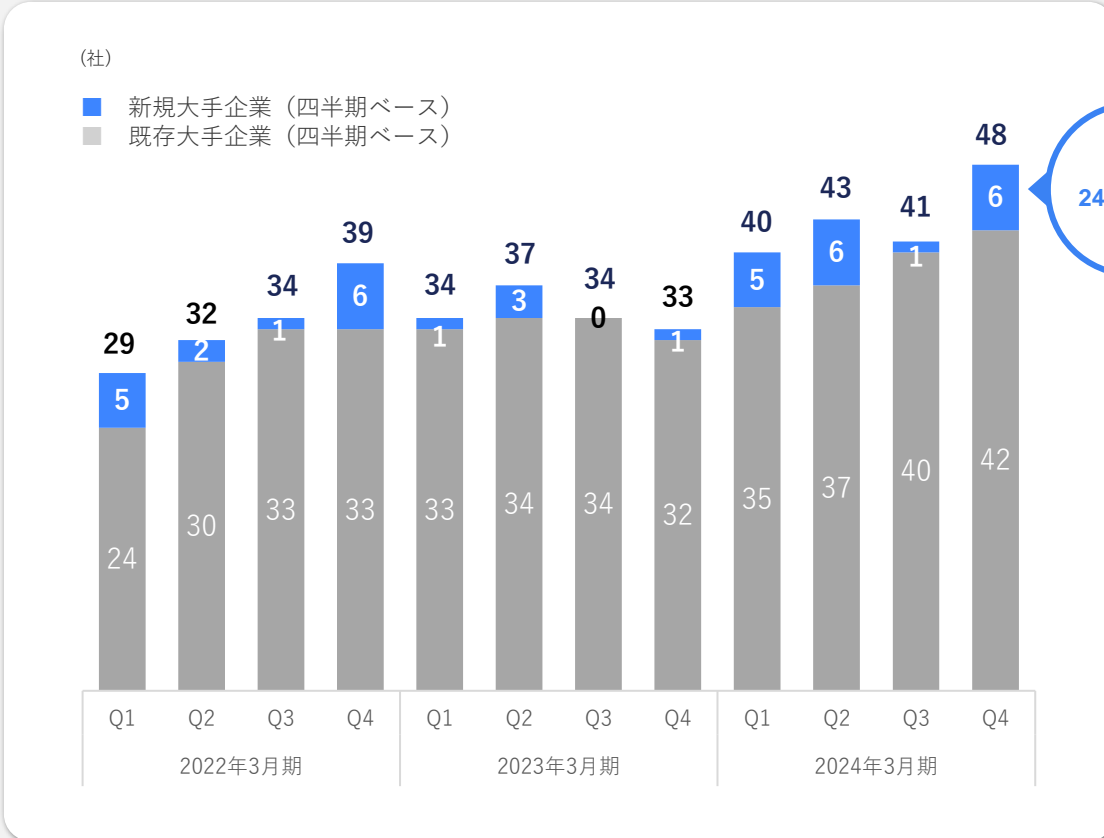
△2.8百万円
対24年3月期3Q

※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※1の四半期契約顧客数※2

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※3)

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

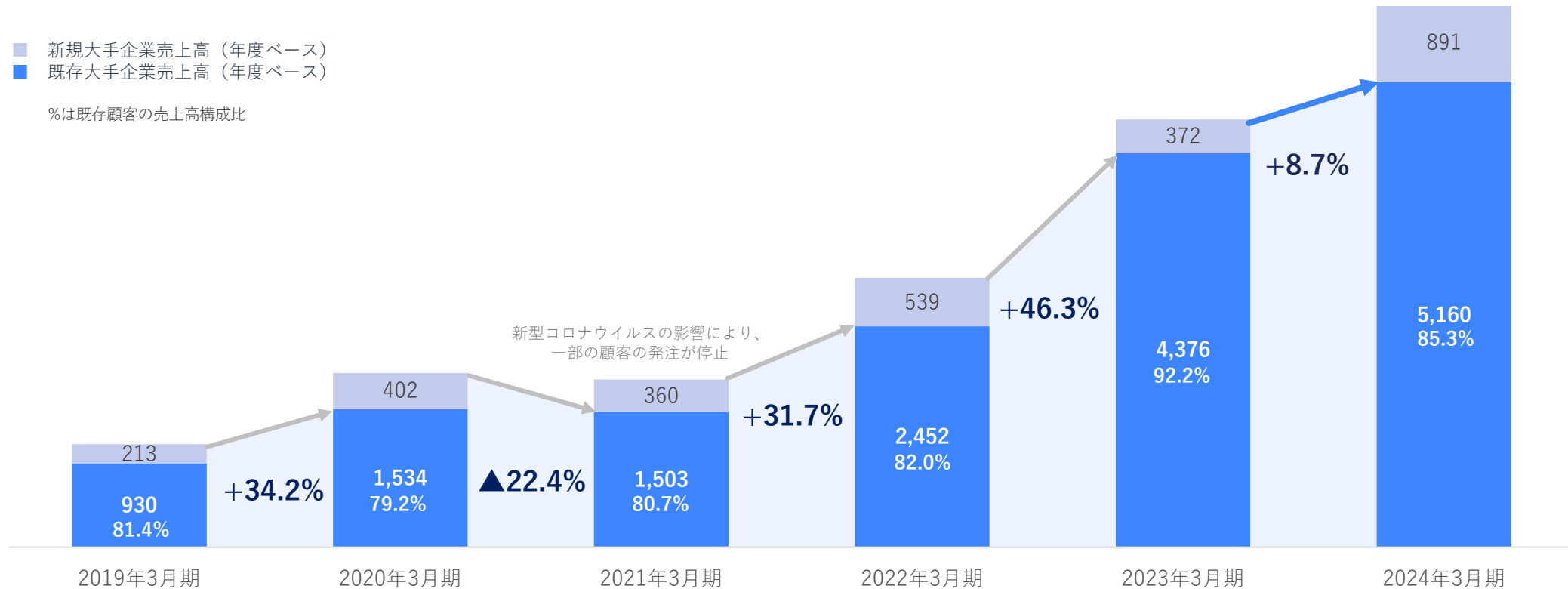
既存大手企業の前年売上高成長率※1

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

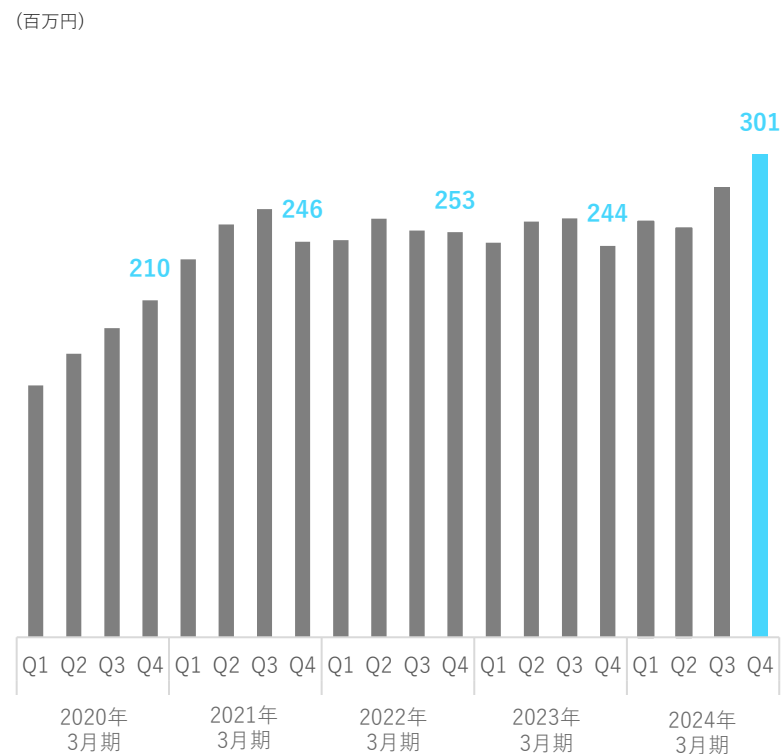


※1 既存大手企業の前年売上高成長率：前事業年度以前に契約があった顧客の売上高合計の成長率

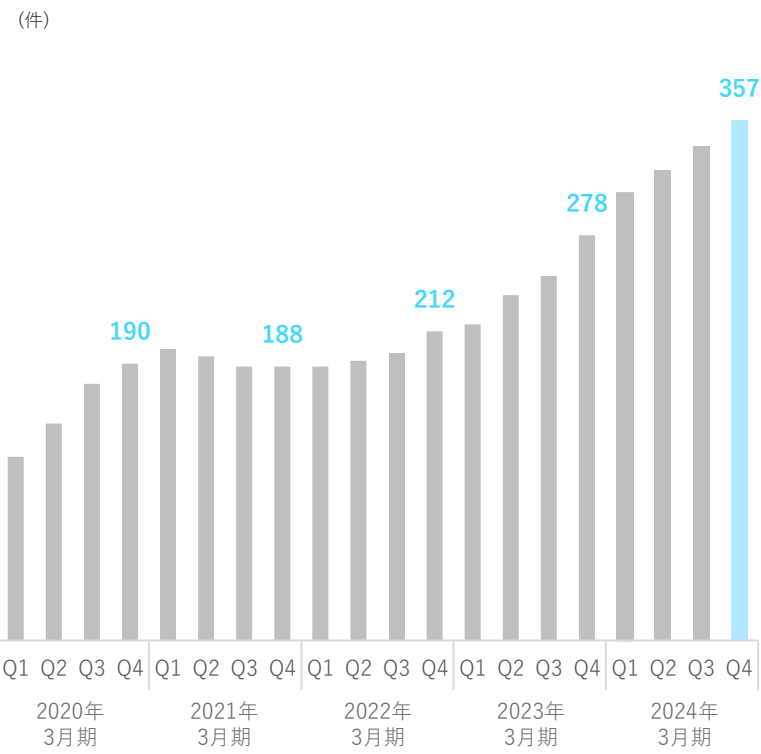
KPI推移

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。

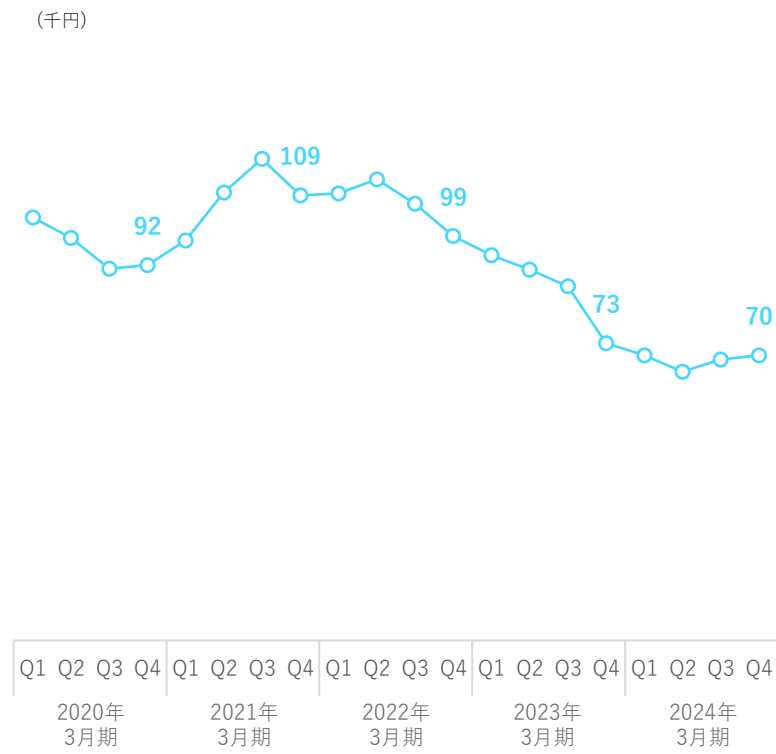
ARR※1



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

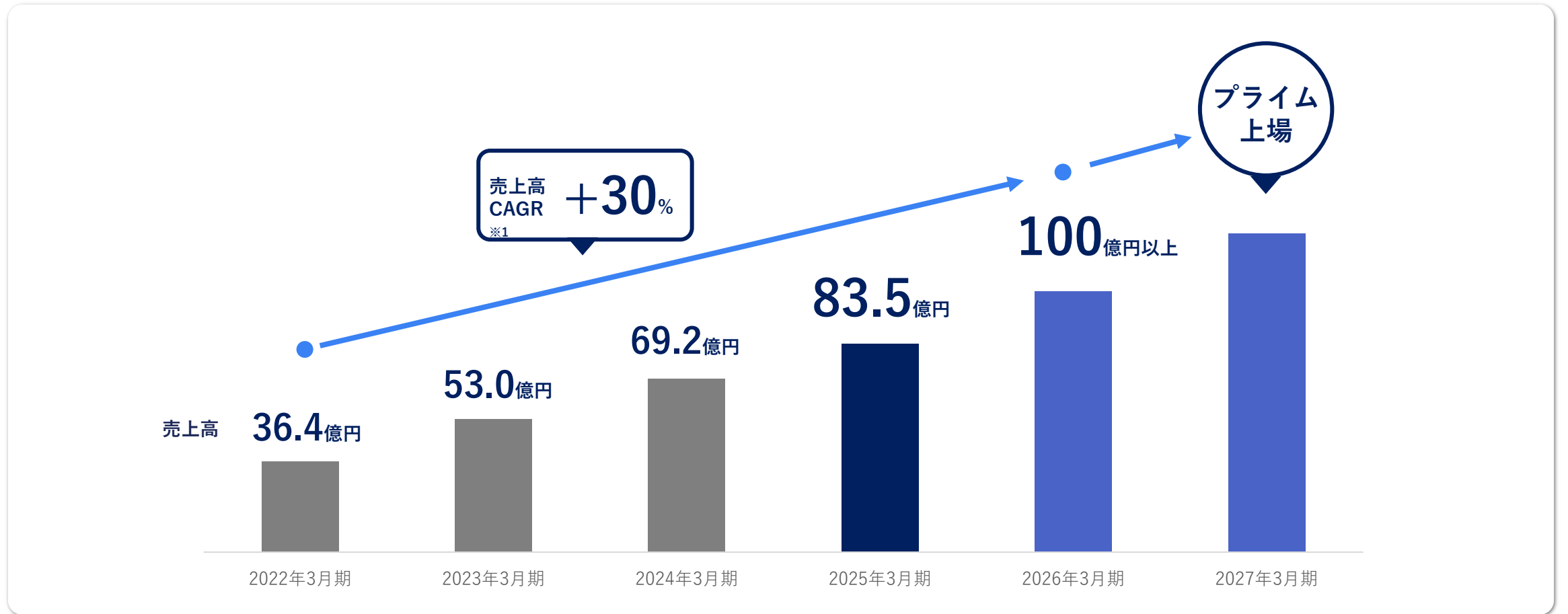
※2 四半期末時の月当たりの契約数

※3 Average Revenue per Accountの略。契約数当たりの平均MRR

成長戦略

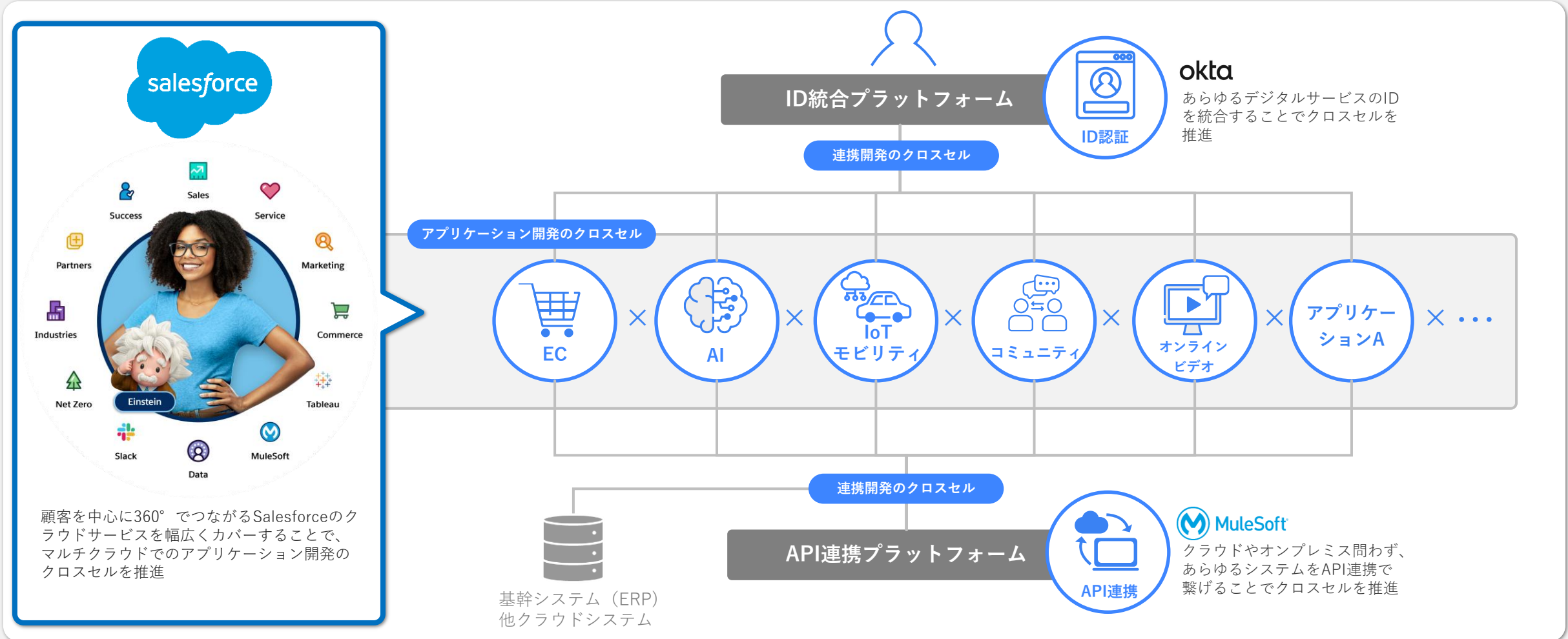
プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「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。



マルチクラウドの強化および発展

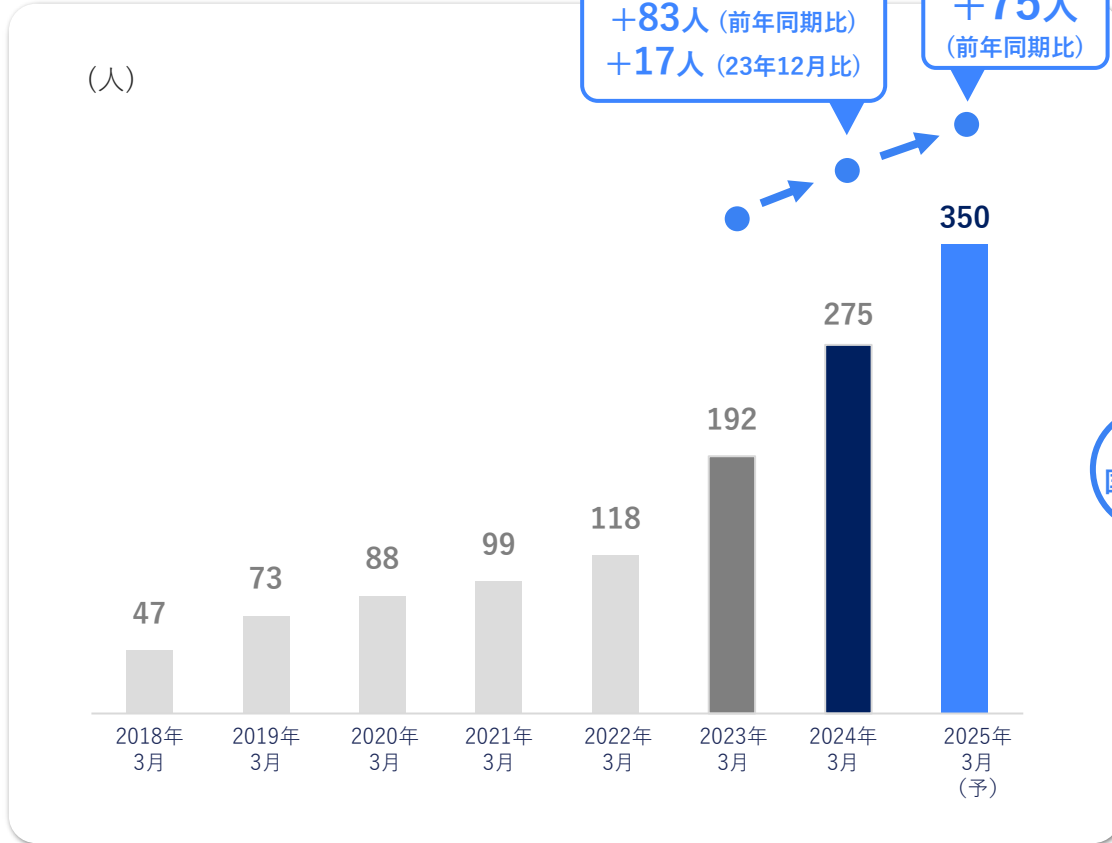
既存顧客のARPA上昇に向けて、マルチクラウドでのアプリケーション開発に加え、プラットフォームの連携開発により、クロスセルを推進していきます。また、契約顧客数の増加に向けて、クラウドパートナーの開拓により、商談チャンネルを拡大していきます。




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。

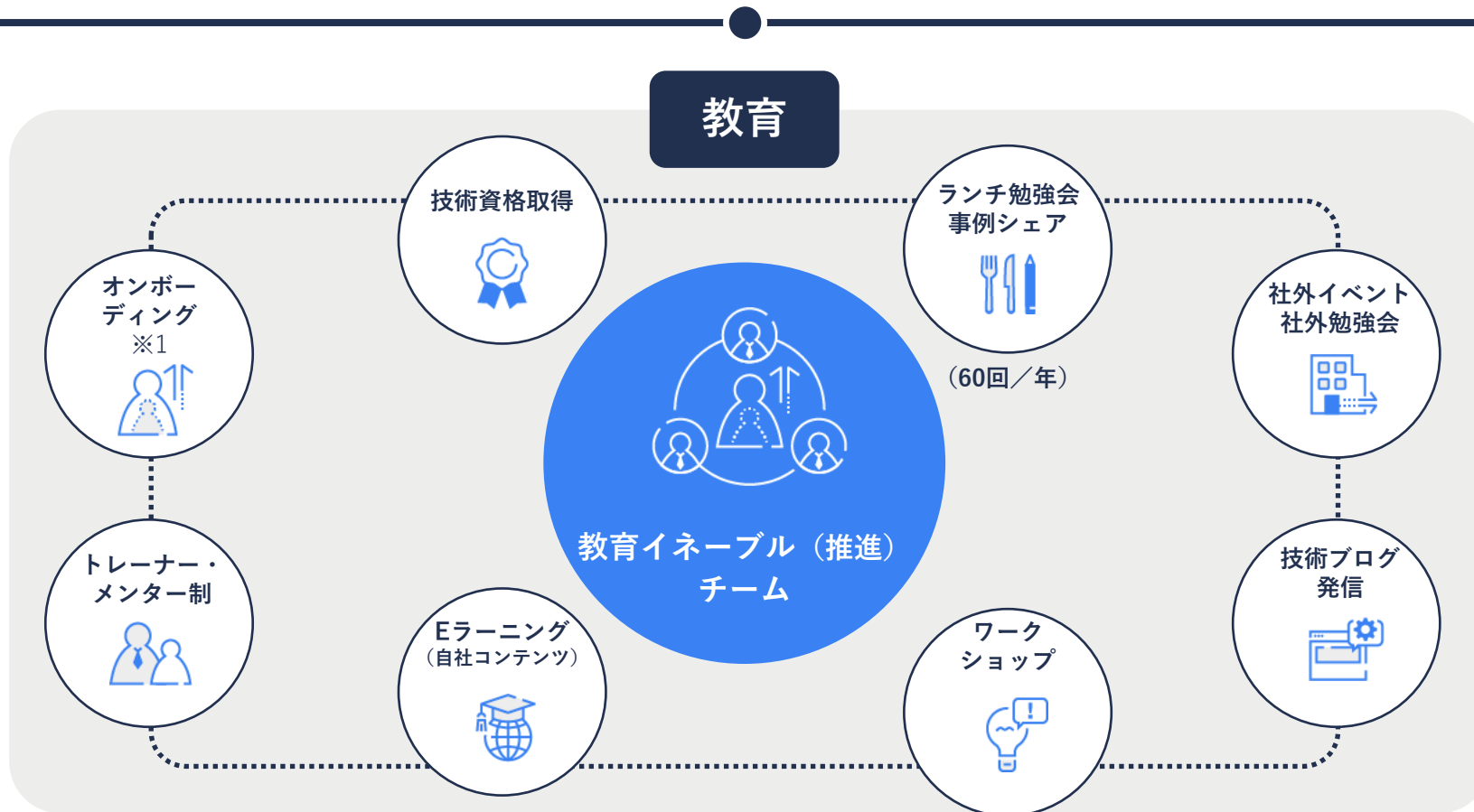
入社から
プロジェクト
アサインまで
1ヶ月

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

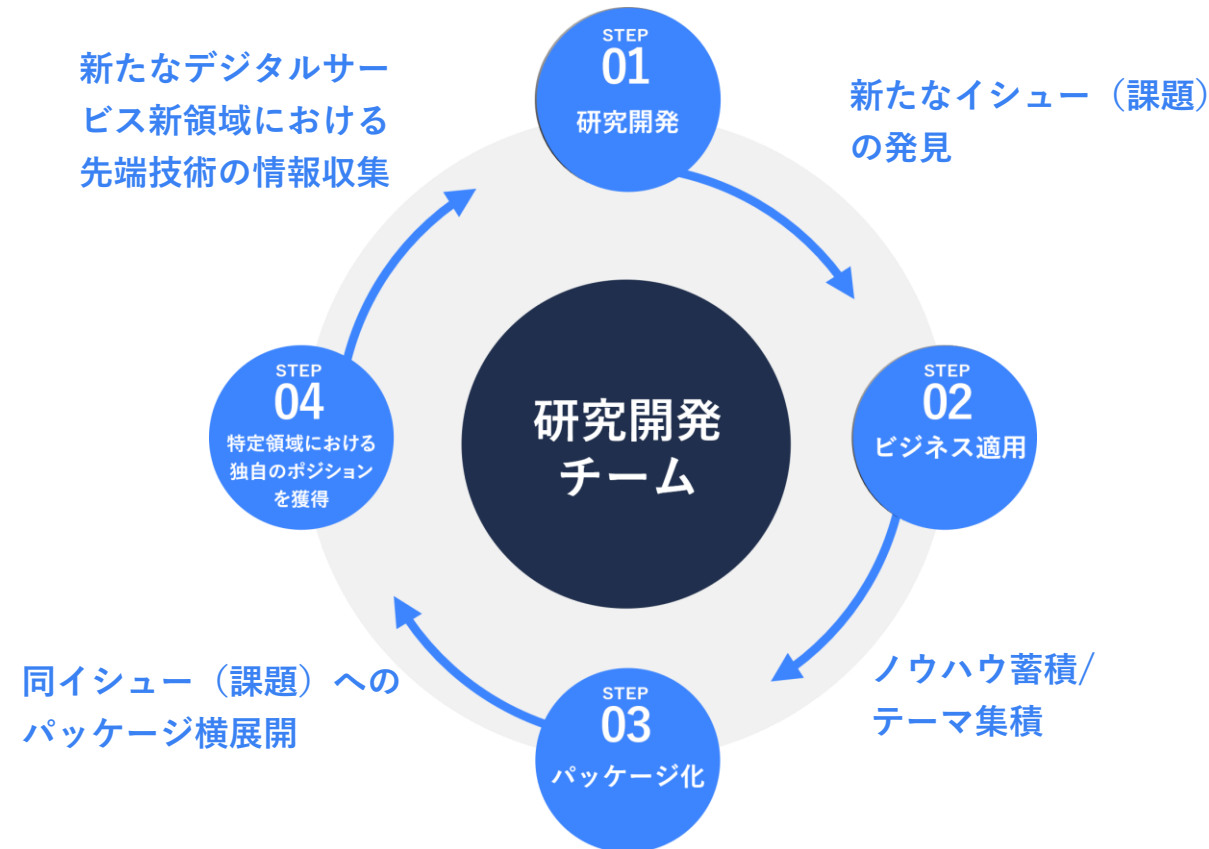


※1 キャリア採用者を組織の一員として定着させ、戦力化させるまでの一連の受け入れプロセス

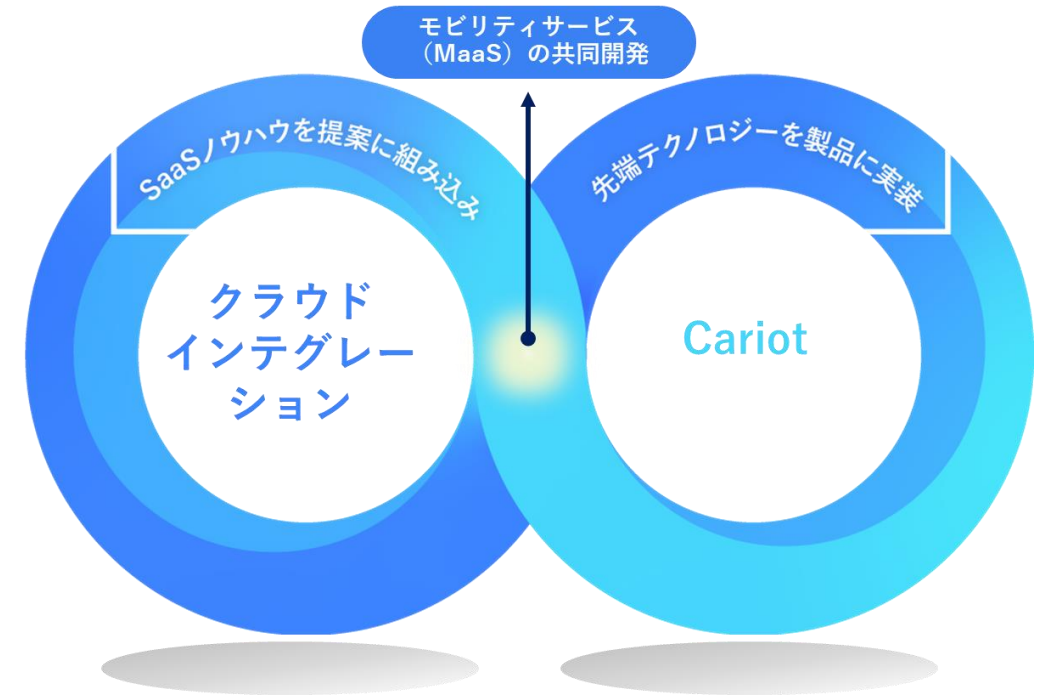
将来成長のための新事業投資

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

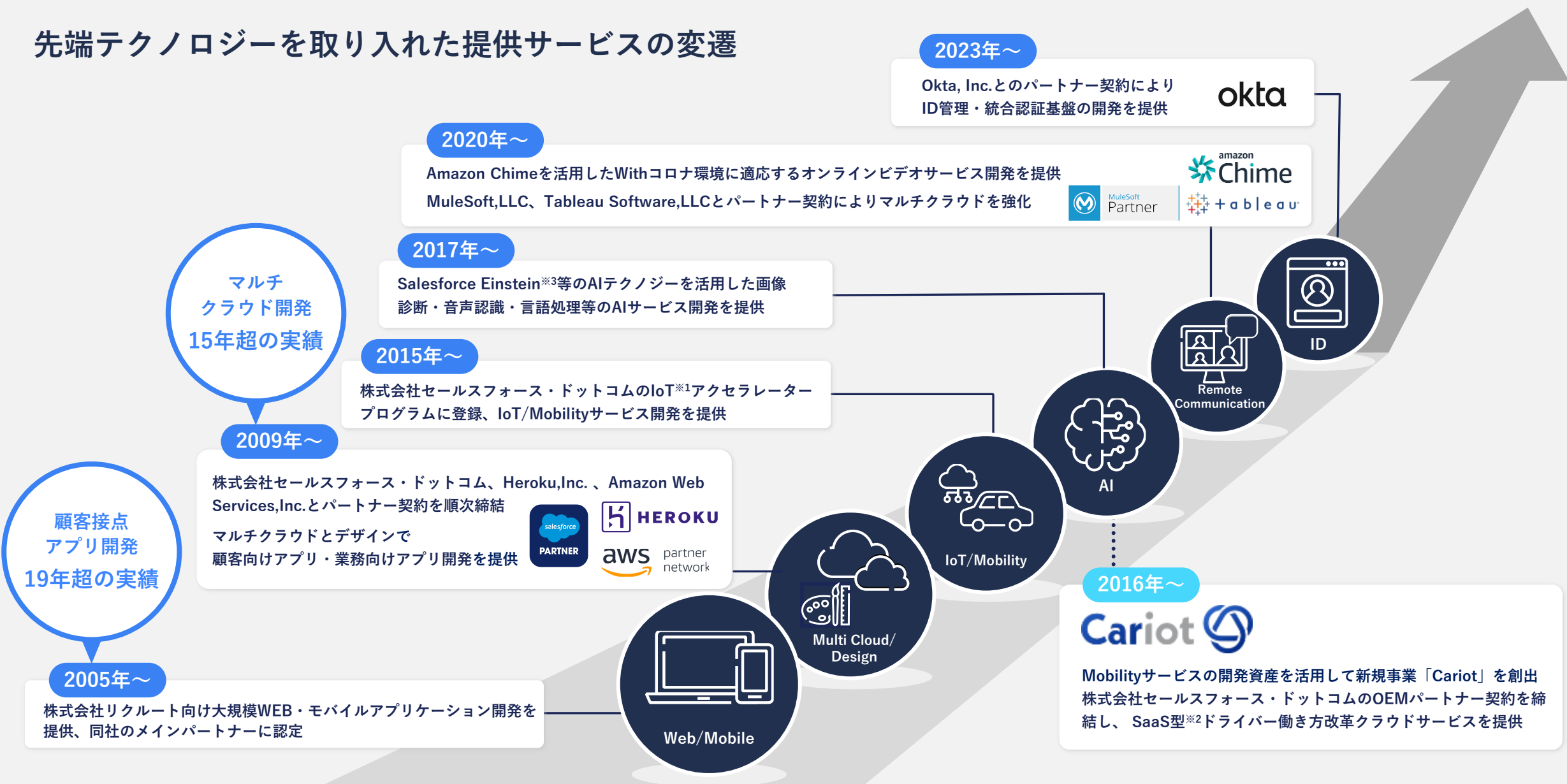


CariotへのSaaSビジネス投資



Appendix

先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷



※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

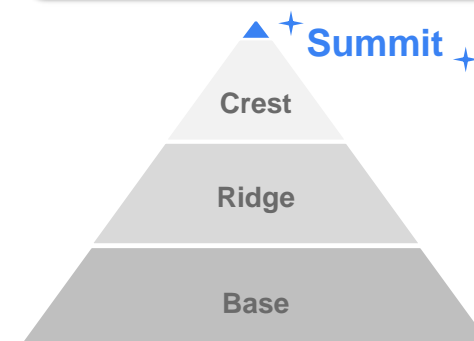
国内でもグローバルでも評価される先端DX実績

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。

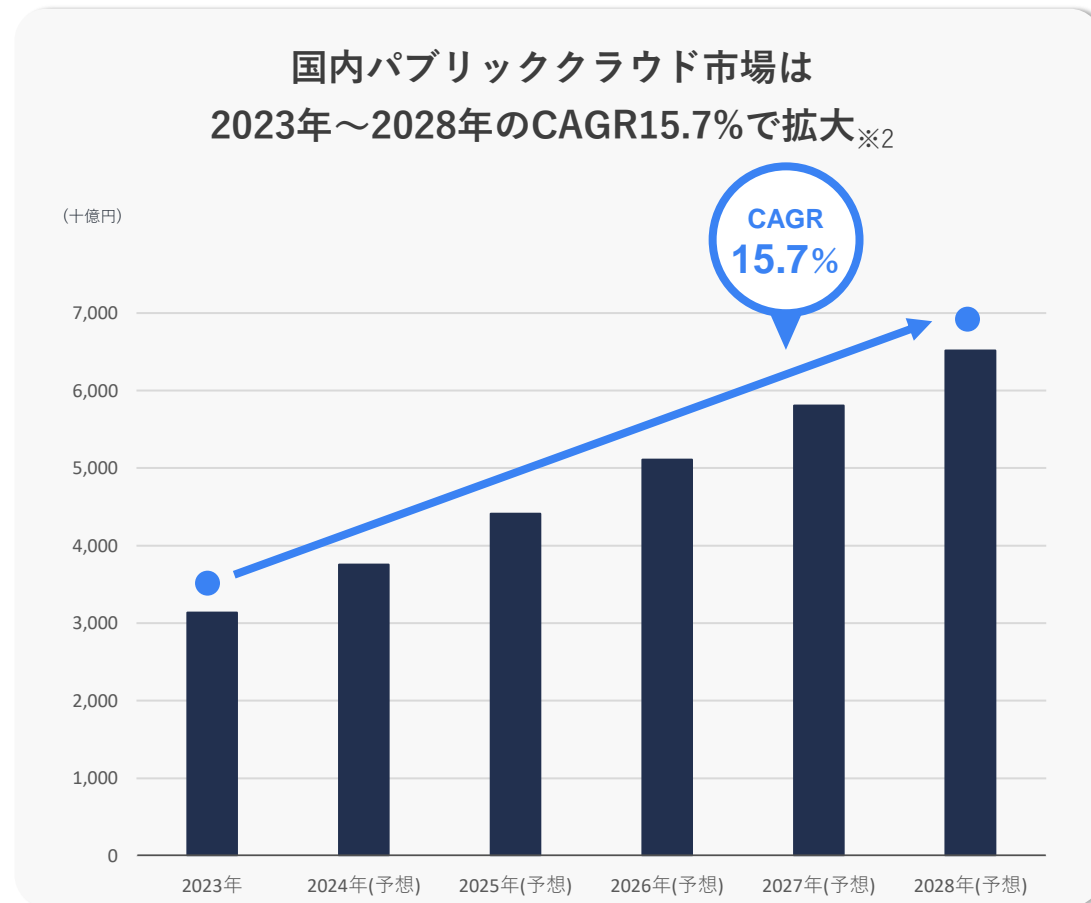
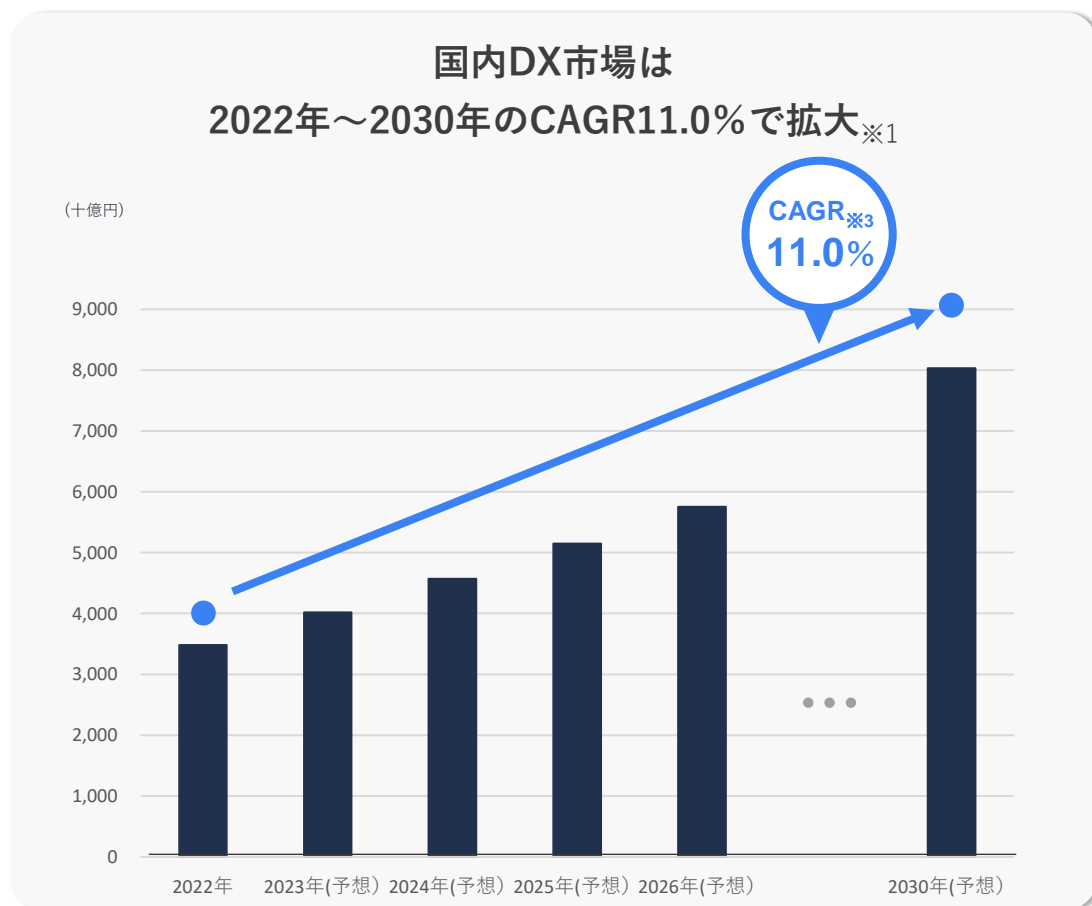
- 2015年5月** Salesforce Partner Award “特別賞”
IoT案件における実績を評価され受賞
- 2018年5月** Salesforce “Innovation Partner of the year”
Einstein(AI)案件における実績を評価され受賞
- 2019年11月** Salesforce “Partner Innovation Awards”
国内Einstein(AI)案件における実績を評価され日本企業として初受賞
- 2020年5月** Salesforce “Innovation Partner of the year”
MultiCloud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



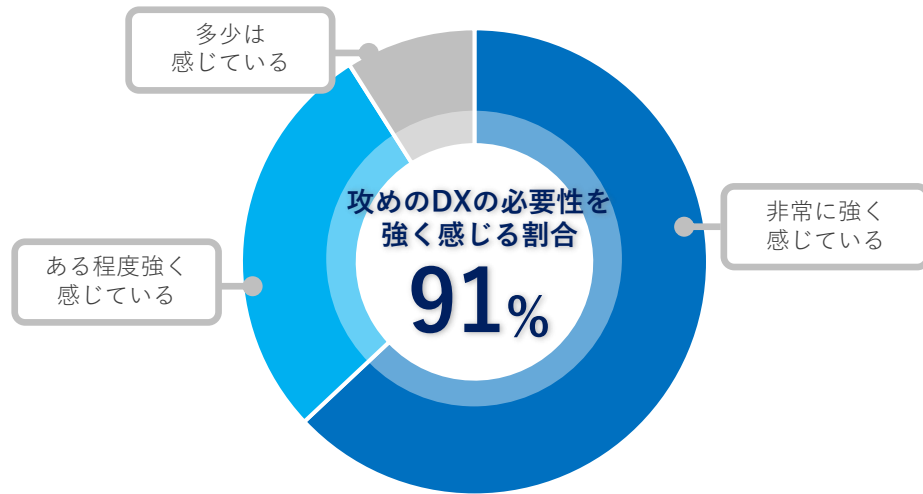
日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大



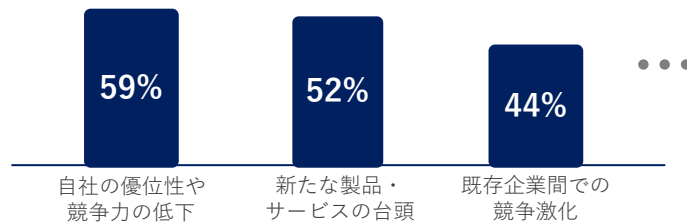
※1 (株)富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」を引用
※2 IDC Japan (株)「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用
※3 CAGR (年平均成長率)とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの

日本におけるDXの実態

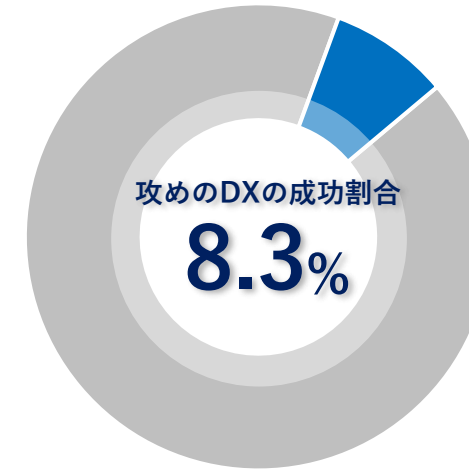
「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割
 自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



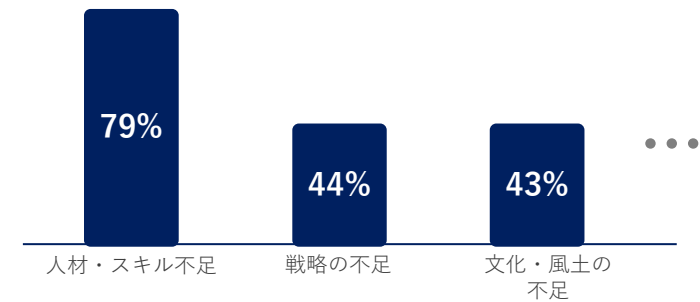
デジタル技術の普及による影響として懸念される課題



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



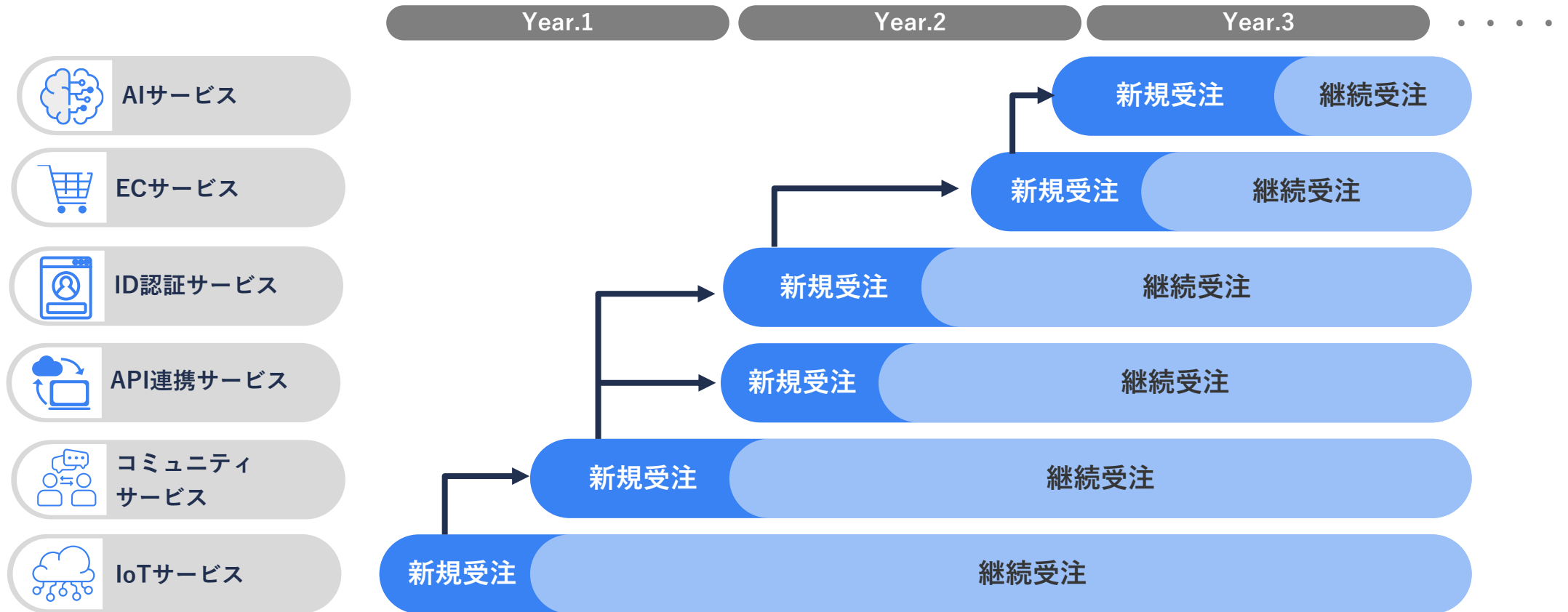
DXを進める際の課題



※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

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。



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

CO₂排出量

- Mobilityサービス開発支援、CariotサービスによるCO₂排出量削減への貢献
- 物理サーバーの廃止によるCO₂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

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

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。