



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）

2026年5月14日

The logo for FLECT, featuring the word "FLECT" in a bold, sans-serif font. The letter "F" is blue, while the remaining letters "LECT" are black. The logo is set against a light, textured background.

社名

株式会社フレクト (FLECT Co., LTD.)

設立

2005年8月

資本金

756百万円 (2026年3月末時点)

従業員数

445人 (2026年3月末時点)

所在地

東京都港区東新橋 1丁目 9 - 1 東京汐留ビルディング13階

事業概要

クラウドインテグレーションサービス

～DX支援のプロフェッショナルサービス～

クラウドとAIの先端テクノロジーで企業のDXを支援する、マルチクラウド・インテグレーターとして、既存事業や新規事業のデジタル変革を、マルチクラウド開発・運用からマルチAIの導入サービスを提供。

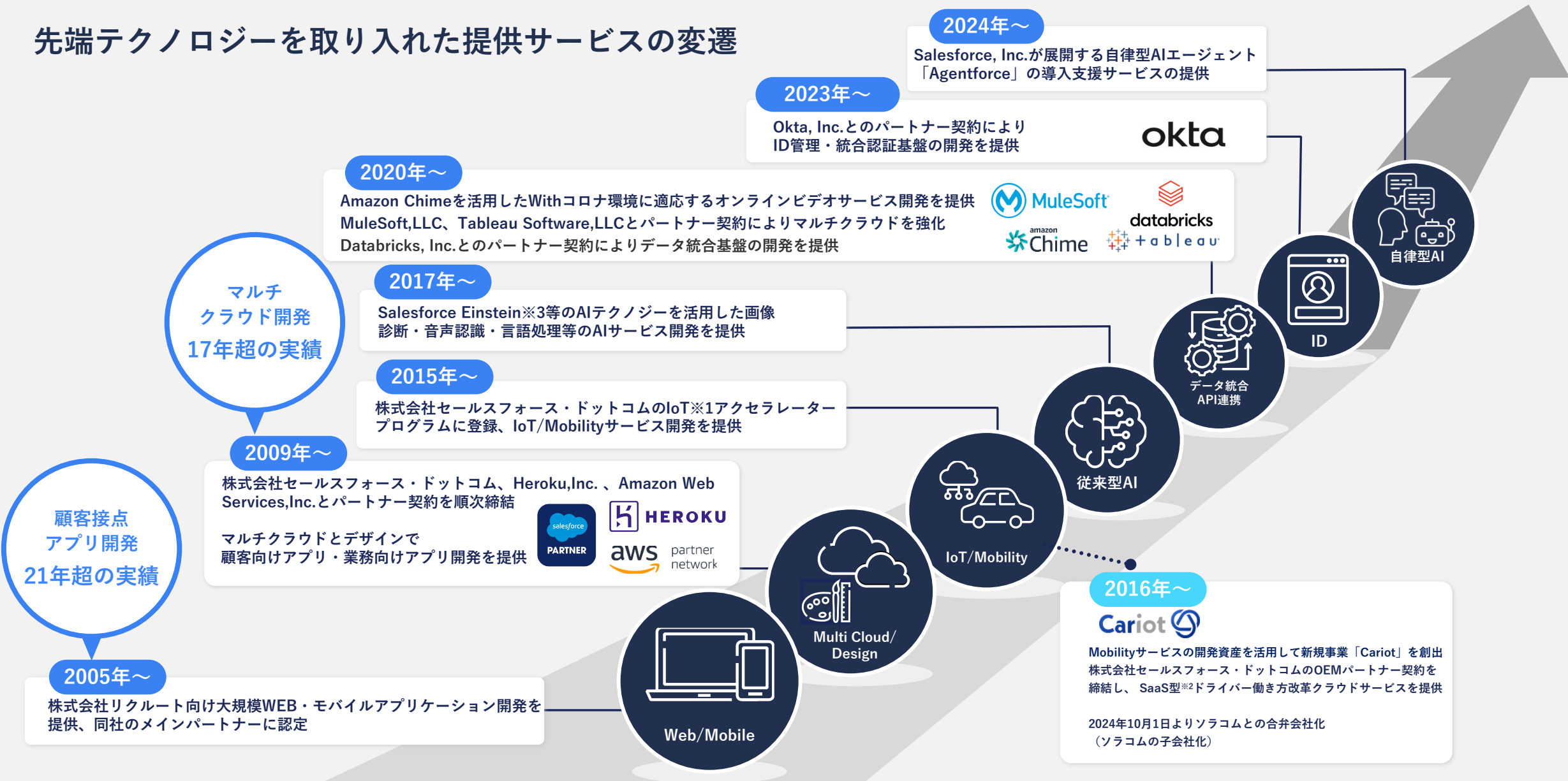


代表取締役CEO
黒川幸治

あるべき未来をクラウドでカタチにする

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。

先端テクノロジーを取り入れた提供サービスの変遷



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



Web/Mobile

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



Multi Cloud/Design

マルチクラウド開発
17年超の実績

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



IoT/Mobility

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



従来型AI

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
Databricks, Inc.とのパートナー契約によりデータ統合基盤の開発を提供



データ統合
API連携

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



ID

2024年～

Salesforce, Inc.が展開する自律型AIエージェント「Agentforce」の導入支援サービスの提供



自律型AI

2016年～



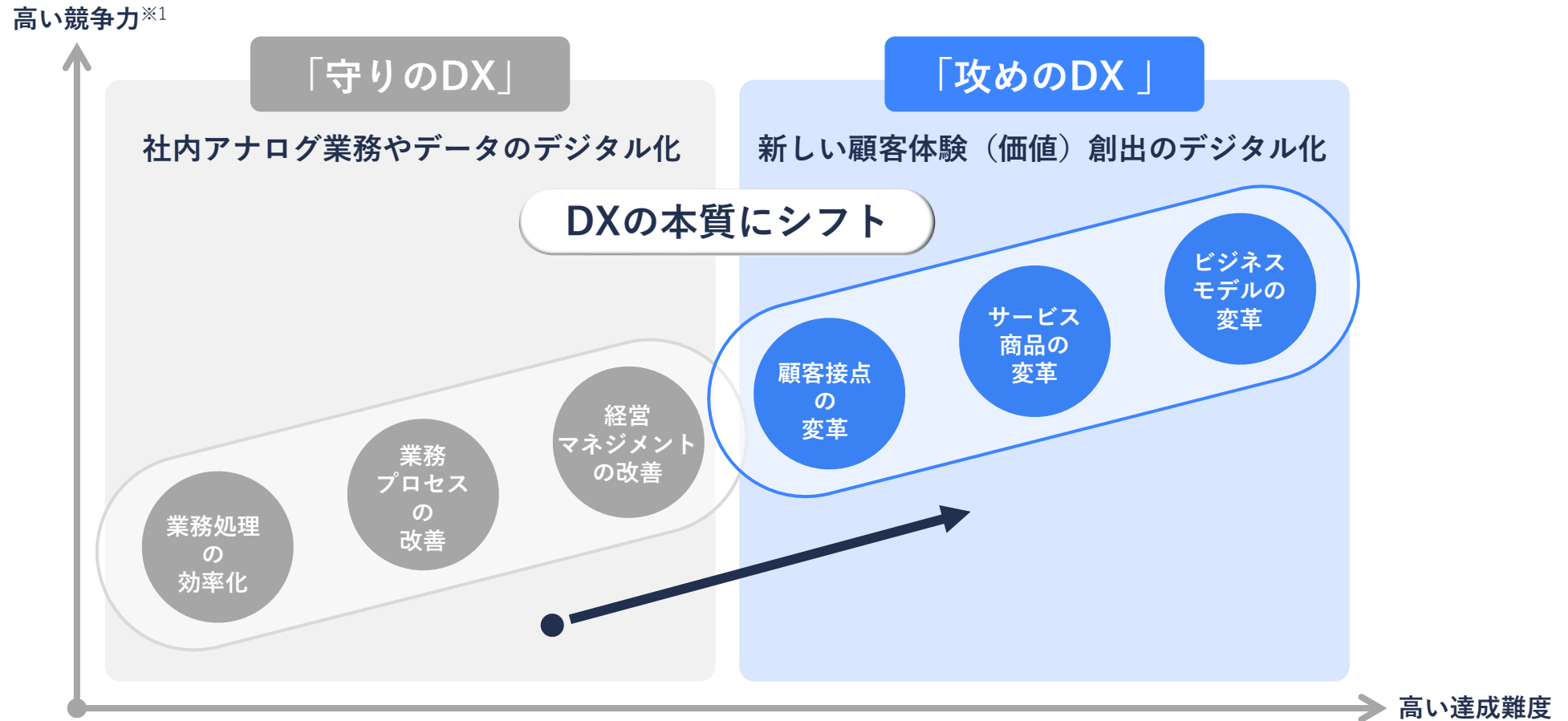
Mobilityサービスの開発資産を活用して新規事業「Cariot」を創出
株式会社セールスフォース・ドットコムのOEMパートナー契約を締結し、SaaS型※2ドライバー働き方改革クラウドサービスを提供

2024年10月1日よりソラコムとの合併会社化
(ソラコムの子会社化)

※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

クラウドとAIの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

データ連携、ID統合及びデータ統合プラットフォームの構築、Salesforceプラットフォームを活用したコミュニティサービス、ECサービス、IoTサービス等アプリケーションの連携開発を行い、全てのデジタルサービスにAIを組み込んだ「攻めのDX」を支援します。

DX提供サービス

マルチAI

- Agentforce
- MuleSoft Agent Fabric
- Amazon Bedrock
- auth0 for AI Agents
- databricks Genie AI



AIを組み込んだ攻めのDX

国内でもグローバルでも評価される先端DX実績

MuleSoftの国内アワードを5年連続で受賞しました。また国内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ています。

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 Award”
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

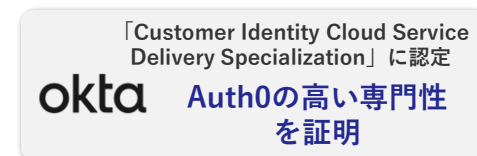
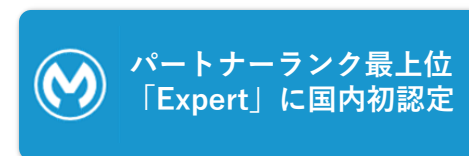
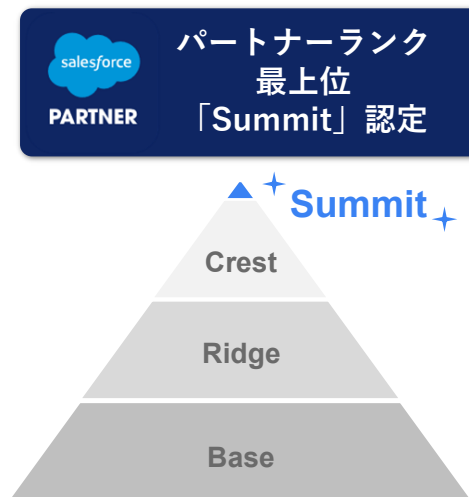
Salesforce Japan Partner Award 2024
“Japan Partner of the Year <MuleSoft>”
MuleSoft における幅広い知見と高い技術力が評価され受賞

2025年4月

Salesforce Japan Partner Award 2025
“Japan Partner of the Year - MuleSoft -”
MuleSoft の協業実績におけるビジネス規模や認定資格等が評価され受賞

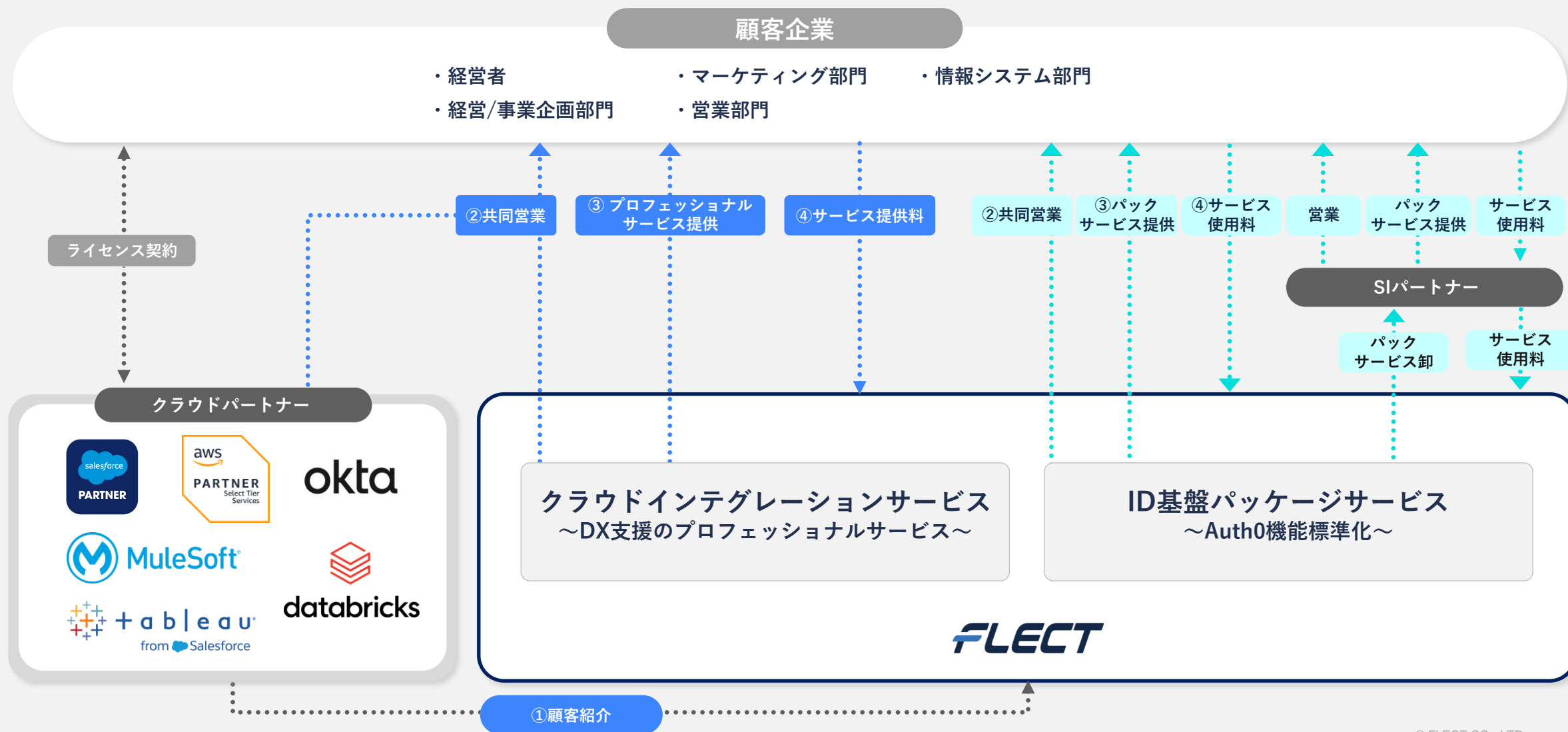
2026年4月

Salesforce Japan Partner Award 2026
“Japan Partner of the Year - MuleSoft -”
MuleSoft の協業実績におけるビジネス規模等が総合的に評価され受賞



サービスの流れ

クラウドパートナーからの顧客紹介を受けて共同営業を行い、受注した顧客に直接プロフェッショナルサービスを提供します。
IDパッケージサービスは、直接もしくはSIパートナーを通じて顧客に提供します。



カンパニー・ハイライト

カンパニー・ハイライト

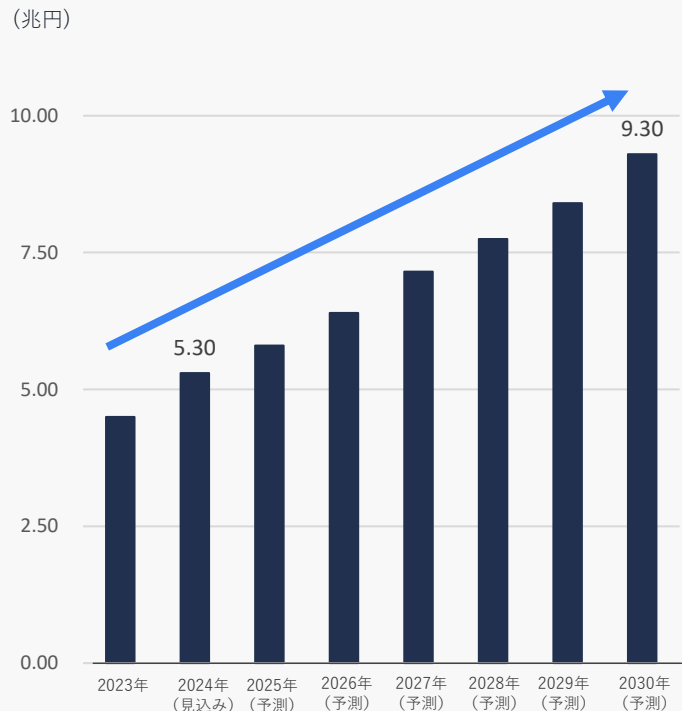
1 ——— 高成長が期待されるDX／クラウド／AI市場におけるユニークなポジショニング

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

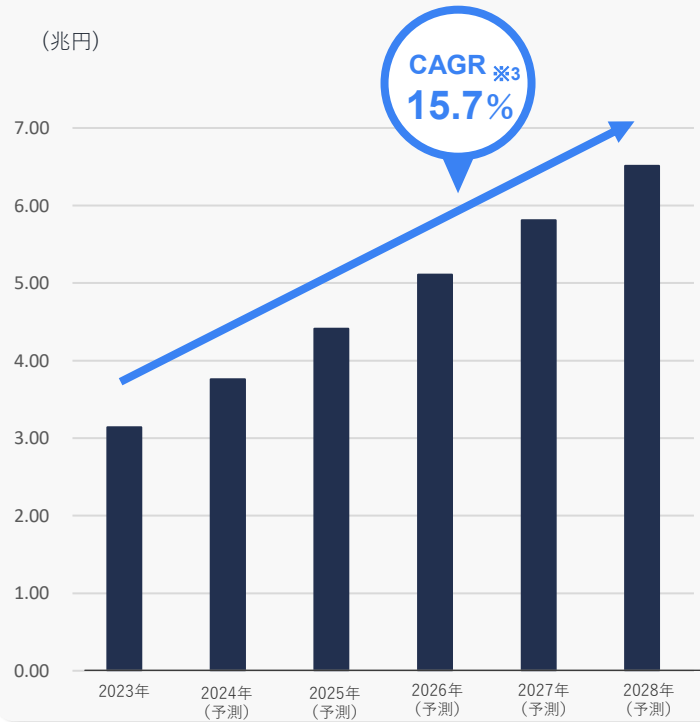
3 ——— 技術力ある人材育成とクラウドとAIの先端テクノロジーを活用した成長戦略

日本のDX市場、クラウド市場、AI市場はいずれも拡大

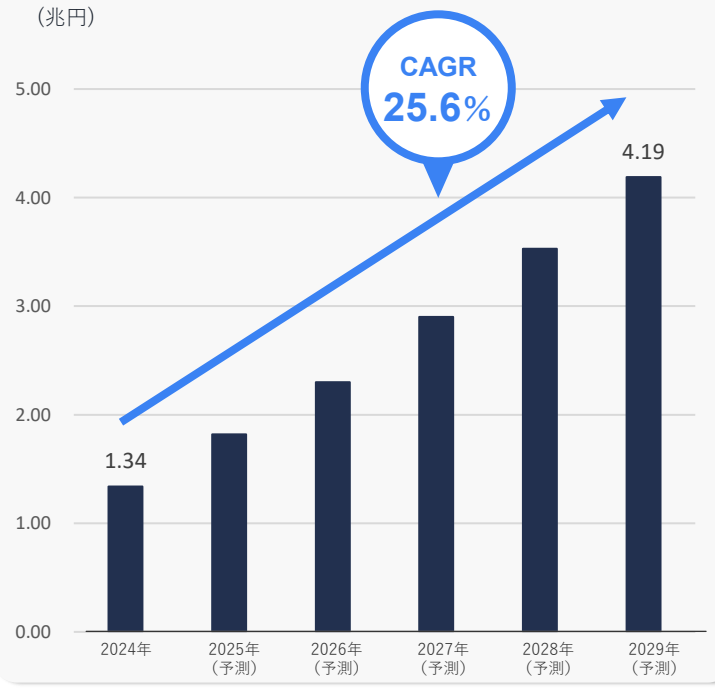
国内DX関連投資額 (2024年～2030年) ※1



国内パブリッククラウド市場は 2023年～2028年のCAGR15.7%で拡大 ※2



国内AIシステム市場予測 (2024年～2029年) ※4



※1 (株) 富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」を引用

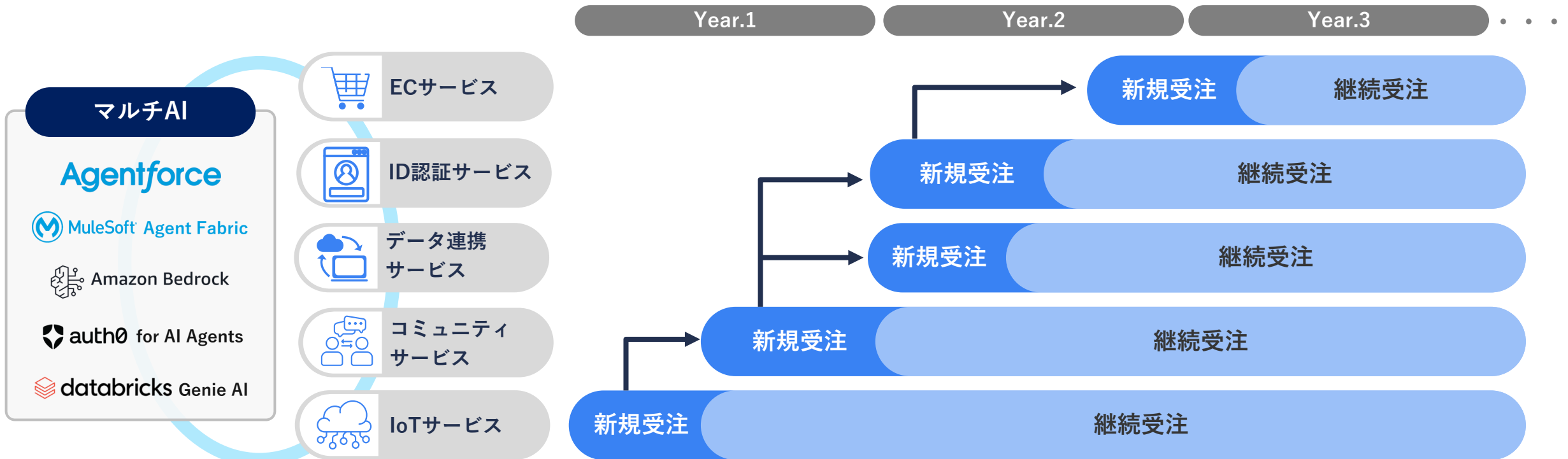
※2 IDC Japan (株) 「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用

※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

※4 IDC Japan (株) 「国内AIシステム市場予測」を引用

DX案件の継続的な受注とクロスセルによる拡大

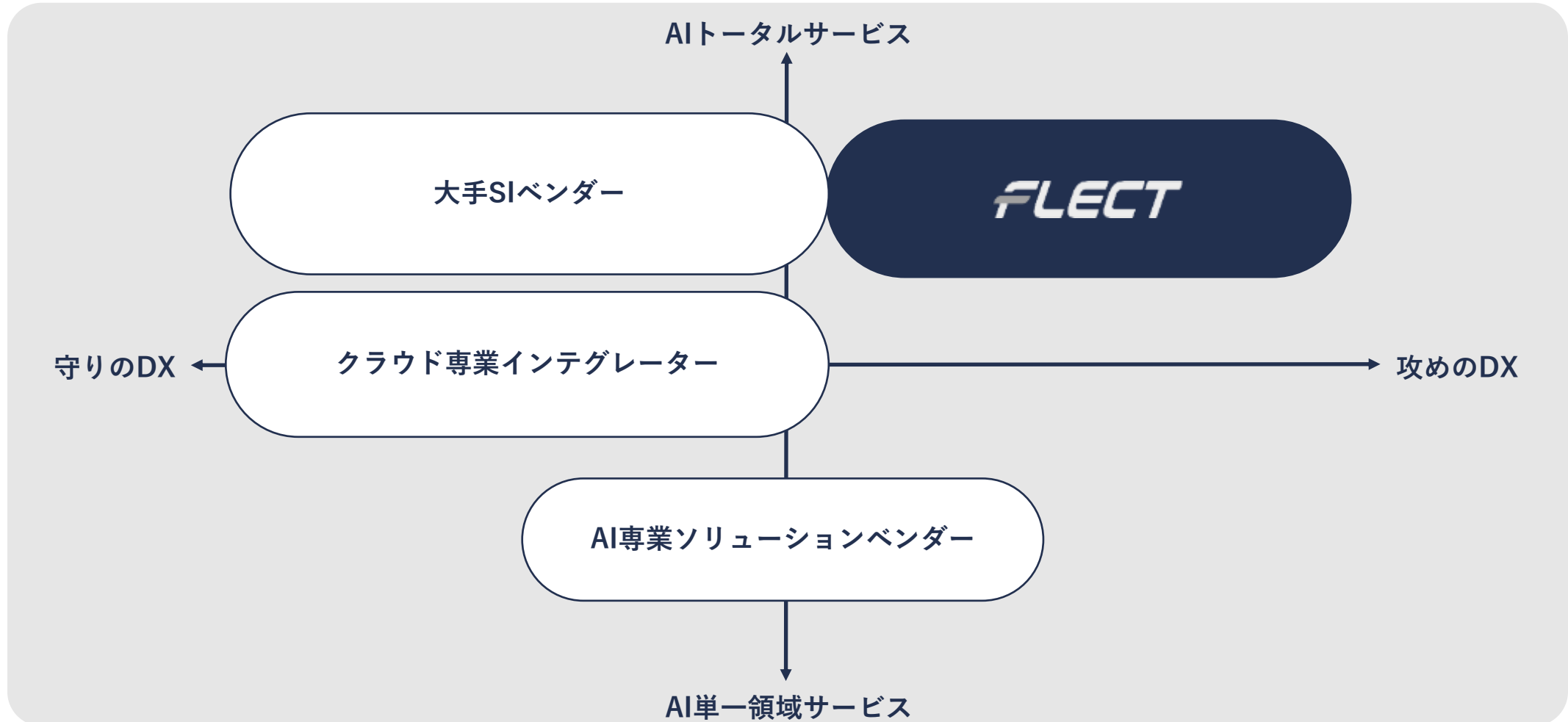
デジタルサービスを継続的に発展させながら、かつ複数のデジタルサービス開発を同時並行で推進していきます。また、全てのデジタルサービスにAIを組み込み、AIのトータルサービスによりクロスセルを展開していきます。



クラウド・AIを活用した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「AIトータルサービスによる攻めのDX」を主たる事業領域とし、「AI-Readyなシステム構築」と「AI導入及び活用」といずれにも豊富なナレッジと実績を有するユニークなポジションをとっています。

大手企業向けDXエンジニアリングのポジショニングマップ※1



※1 上記図は、主たる事業領域について記載したものであり、当社見解により作成しております

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／AI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 — 技術力ある人材育成とクラウドとAIの先端テクノロジーを活用した成長戦略

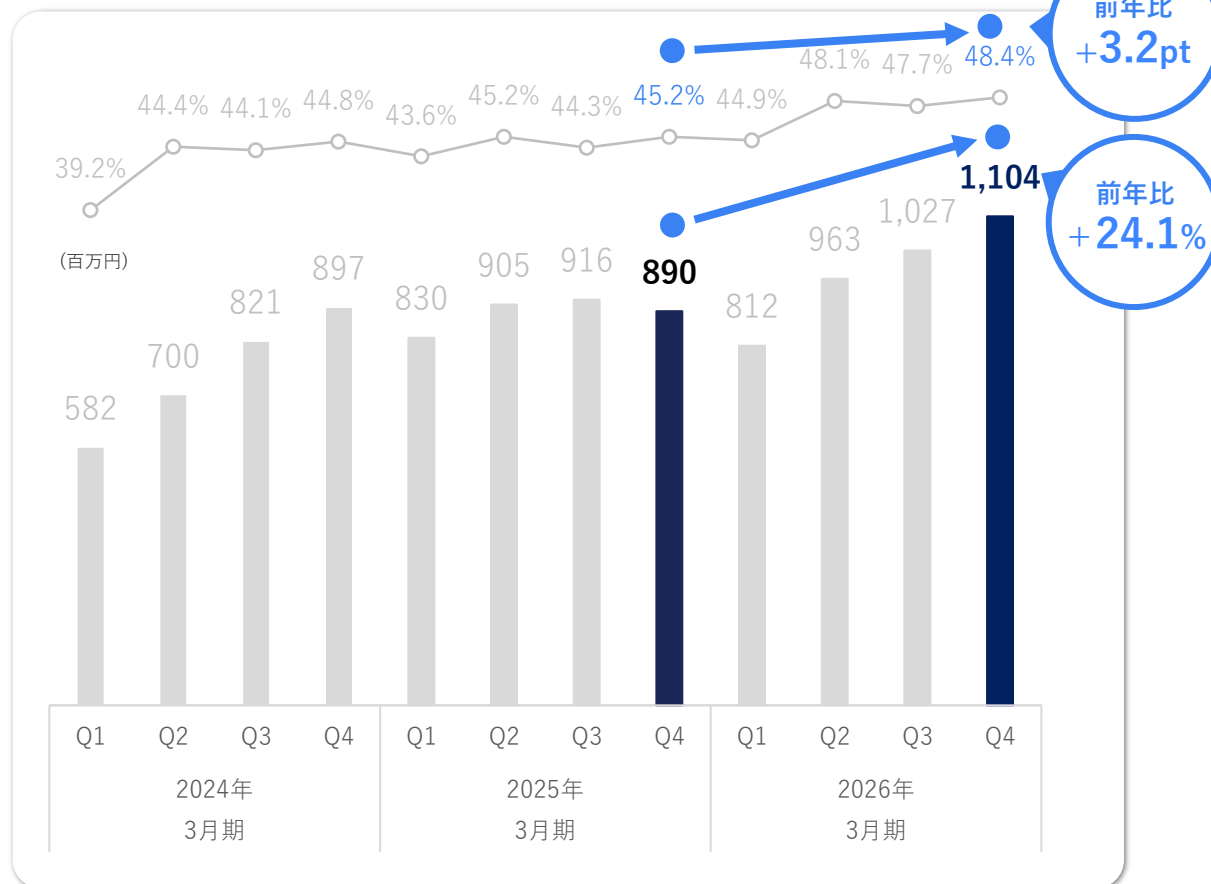
(2026年3月期-第4四半期) 業績推移

提案活動の強化により、売上高は2,282百万円（前年同期比+15.9%）と過去最高の4Q会計期間売上高となりました。また、オペレーションの徹底による健全なプロジェクト運営とエンジニアアサインの最適化、社内AIの活用により売上総利益率は48.4%（前年同期比+3.2pt）と高水準を実現しました。売上総利益額は1,104百万円（前年同期比+24.1%）と過去最高となりました。

売上高（四半期会計期間）



売上総利益（四半期会計期間）

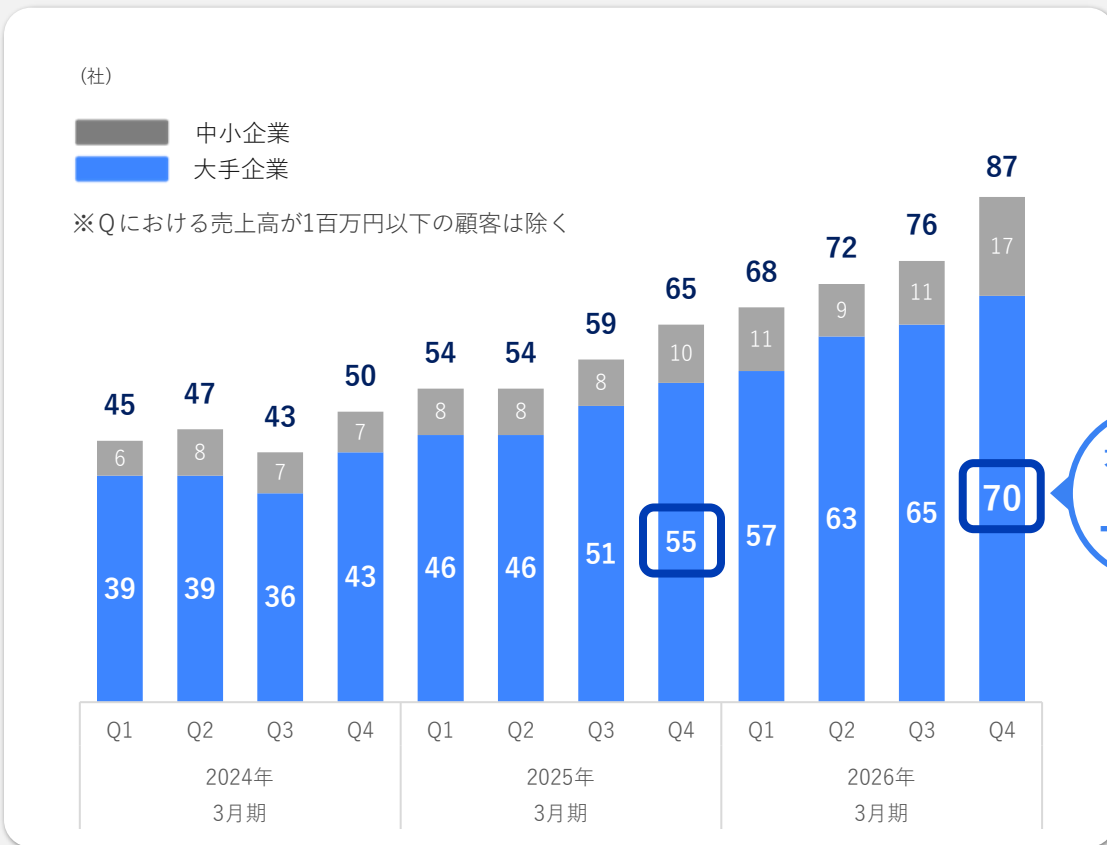


注：売上高及び売上総利益に関して、25年3月期第2四半期以前はCariotサービスの数字を一部含む

KPI推移（四半期ベース）

（全体）四半期契約顧客数※1

26年3月期4Qの大手企業の四半期契約顧客数は、新規顧客の獲得に加えて、過去の顧客においても一部取引を再開した結果、前年比で15社増加し、70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

26年3月期4Qの大手企業のARPAは、新たな顧客はスモールスタートの傾向であることから、前年比で4.0百万円減少し、29.3百万円となりました。



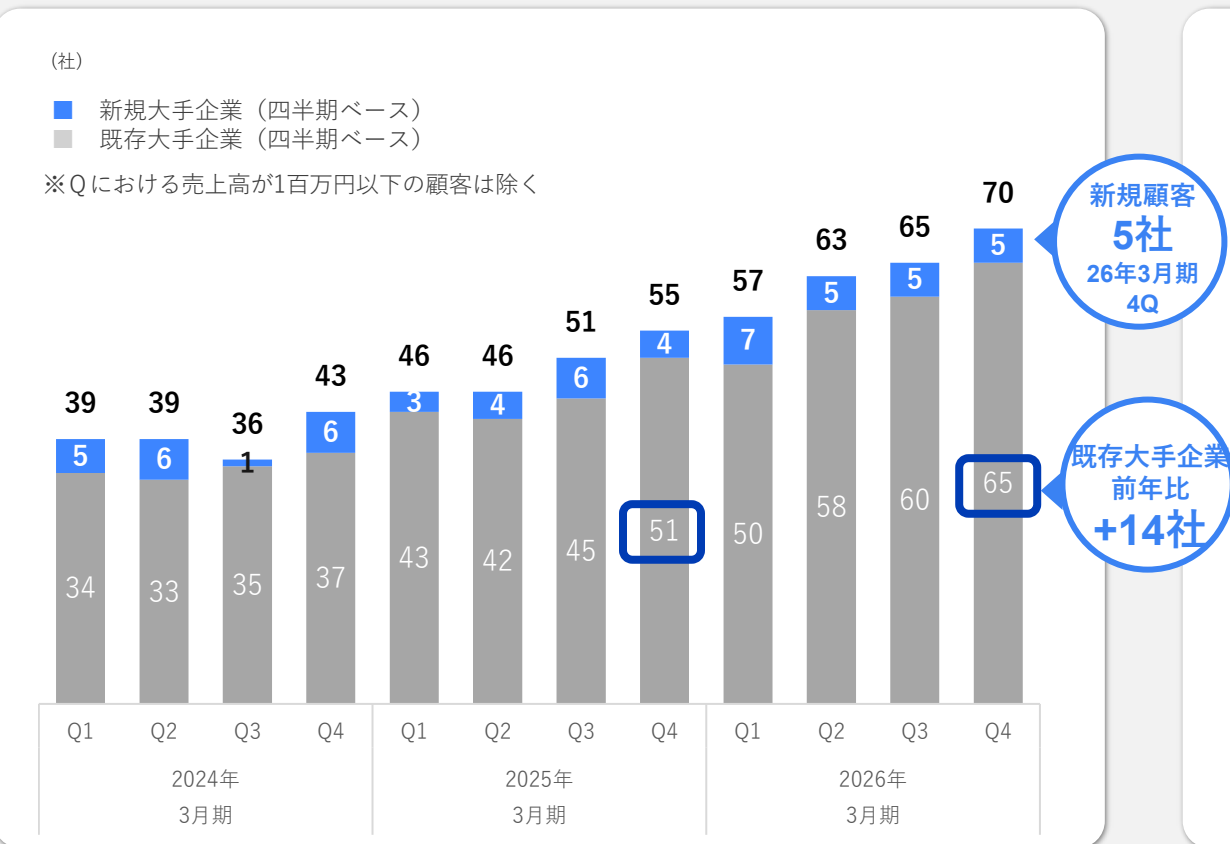
※1 再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた四半期会計期間における契約顧客数。再販案件とは当社が仕入れたライセンスを顧客に再販売するリセールにあたり、当社においては金額が僅少なため、当該顧客は除く

※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

KPI推移（四半期ベース）

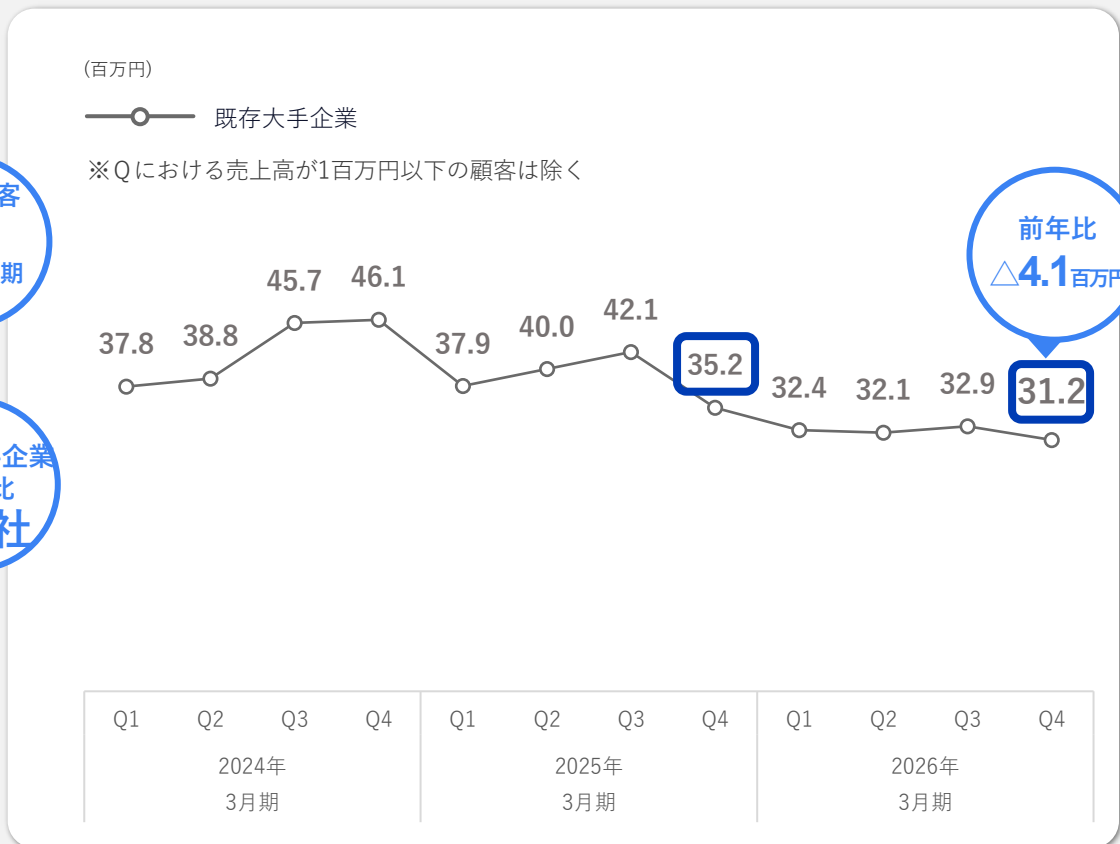
（大手企業）新規既存別※1の四半期契約顧客数※2

26年3月期4Qは新規で大手企業を5社獲得しました。既存大手企業の四半期契約顧客数は前年比で14社増加し、65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

26年3月期4Qの既存大手企業のARPAは、前年比で4.1百万円減少し、31.2百万円となりました。



※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

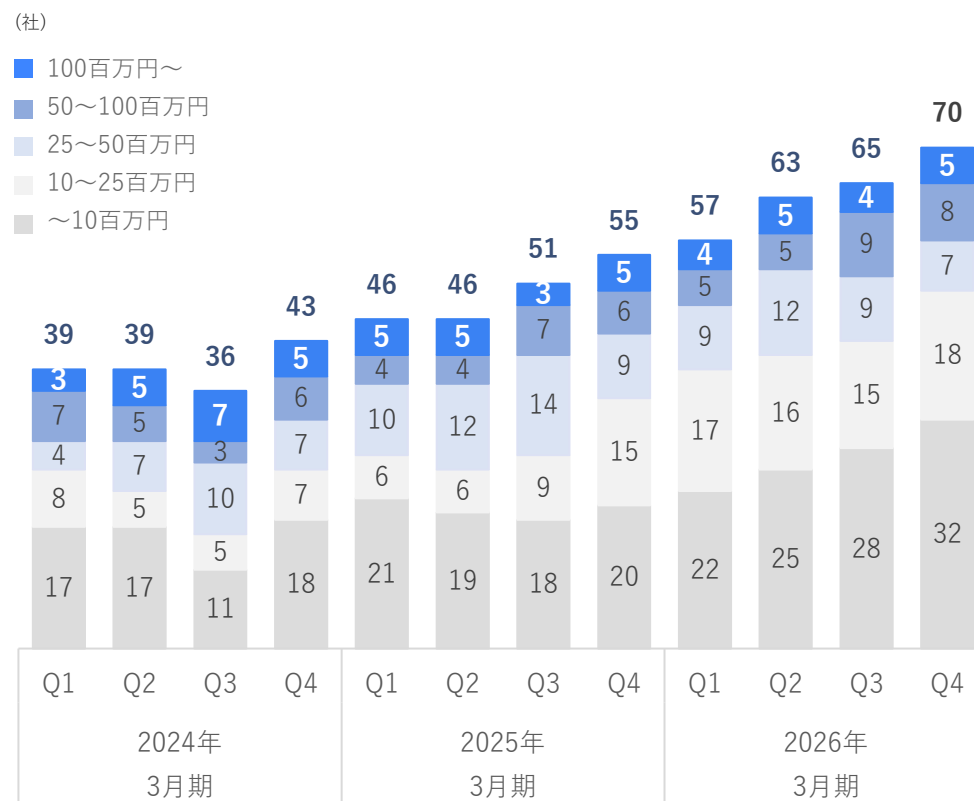
※3 Average Revenue per Account の略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。

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

売上高別の契約顧客数及び売上高（大手企業）

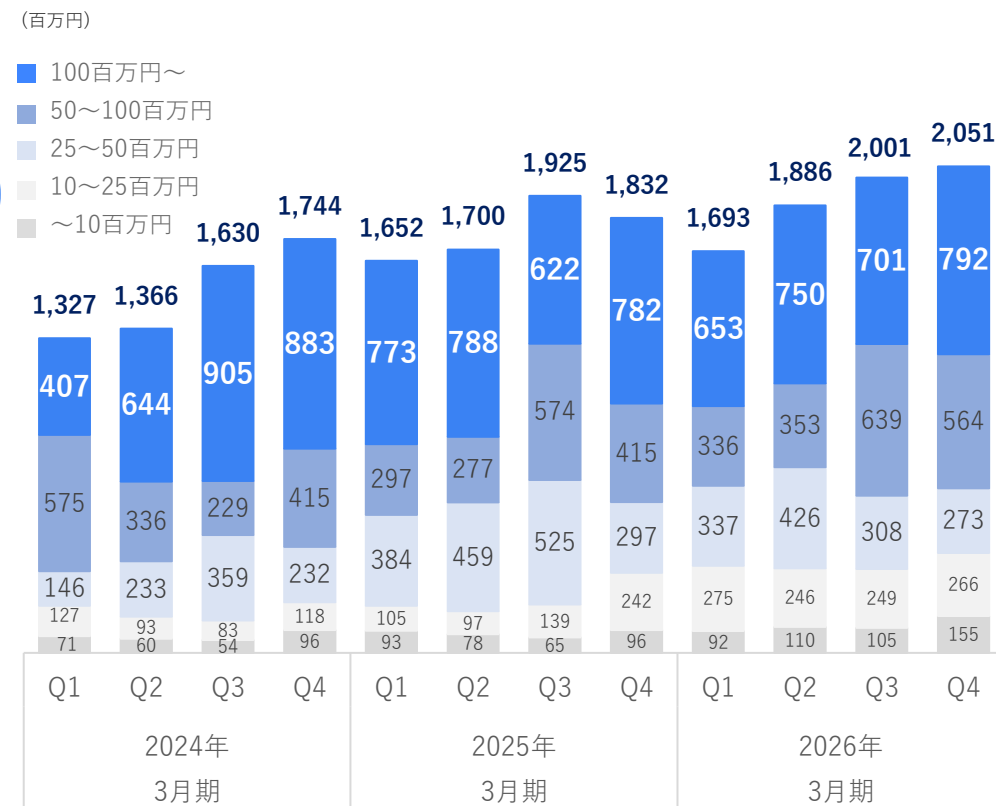
（大手企業）売上高別の四半期契約顧客数※1

26年3月期4Qは、四半期売上高が50百万円以上の顧客数が前Q比で同水準となりますが、100百万円以上の顧客数が1社増加しました。



（大手企業）売上高別の四半期売上高※2

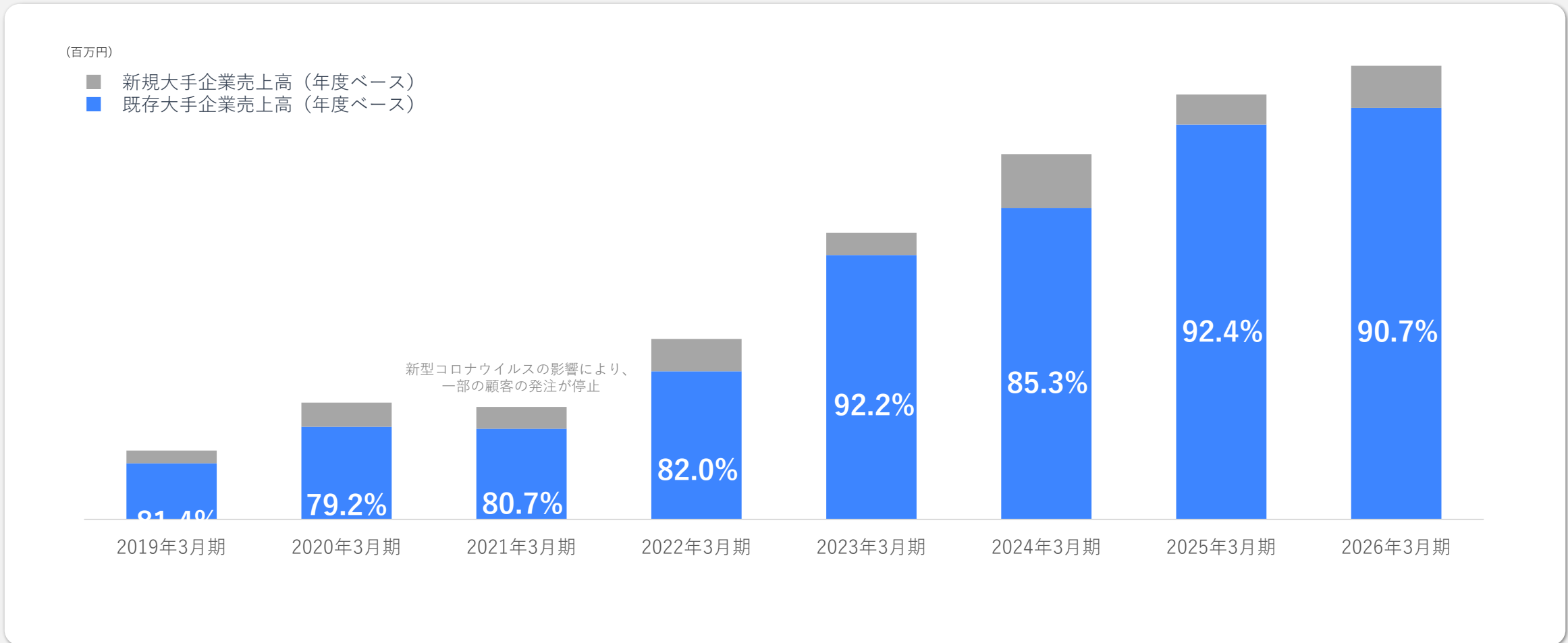
26年3月期4Qは、四半期売上高が50百万円以上の顧客からの売上合計が前Q比で17百万円増加しました。提案活動の強化により大型アカウント創出に繋がりました。



※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 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く

既存大手企業の売上構成比※1

DX案件の継続的な受注とクロスセルにより、フロービジネスでありながらも、高いストック性を有しています。
なお、26年3月期における既存大手企業からの売上構成比は90%となります。



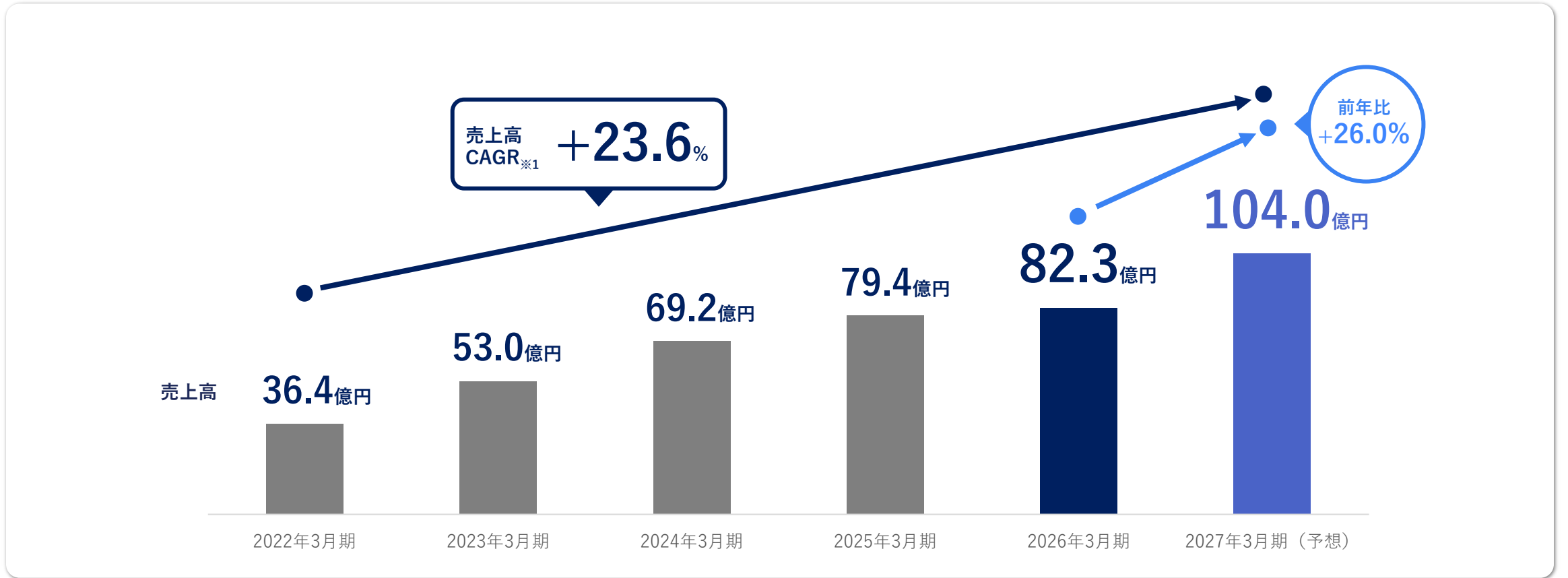
※1 既存大手企業の売上構成比：大手企業の売上高のうち、前事業年度以前に契約があった顧客の売上構成比

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／AI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 — 技術力ある人材育成とクラウドとAIの先端テクノロジーを活用した成長戦略**

中長期成長計画

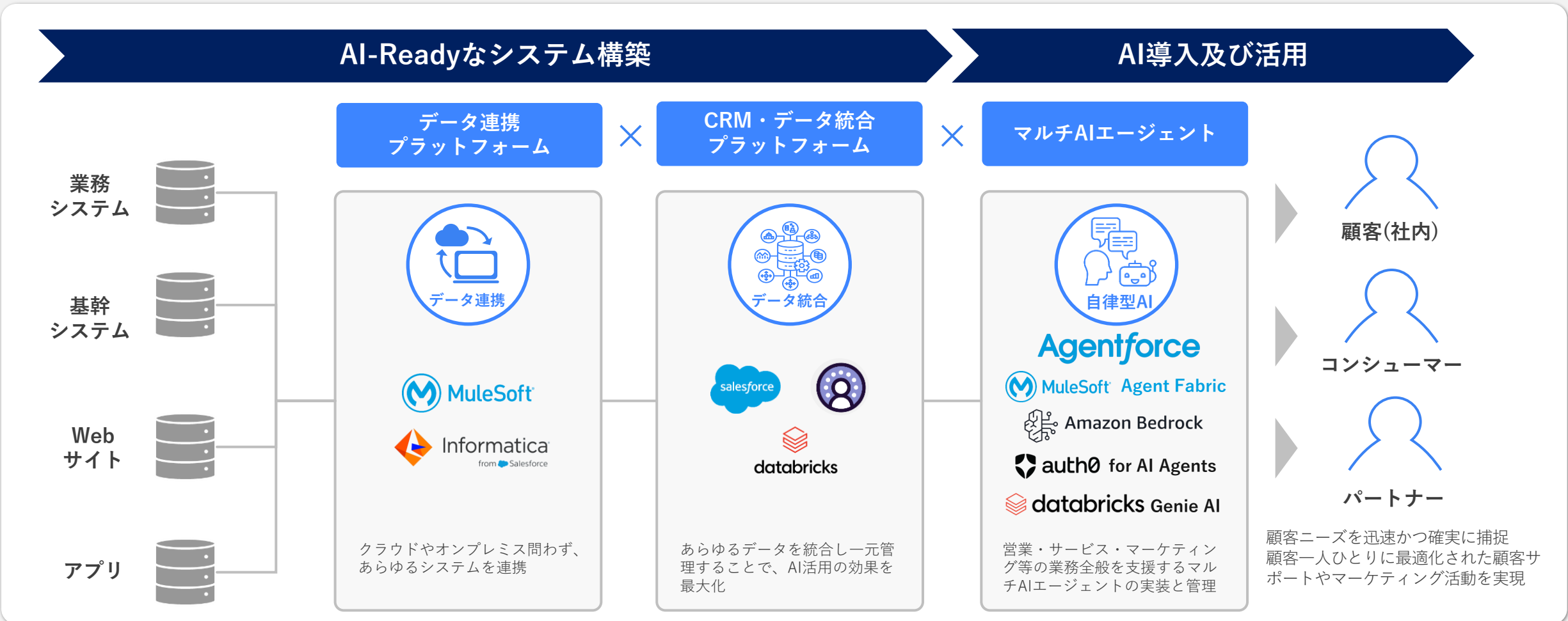
クラウドとAIの先端テクノロジーを活用した「攻めのDX」支援を推進していく中で、「大型アカウント創出」「人材投資」「研究開発投資」の成長戦略に取り組みます。
従前掲げていたプライム上場については、持続的成長を実現するための事業投資を優先し、プライム上場に資するタイミングでの上場を目指してまいります。



※1 CAGRは2022年3月期～2027年3月期の年平均成長率

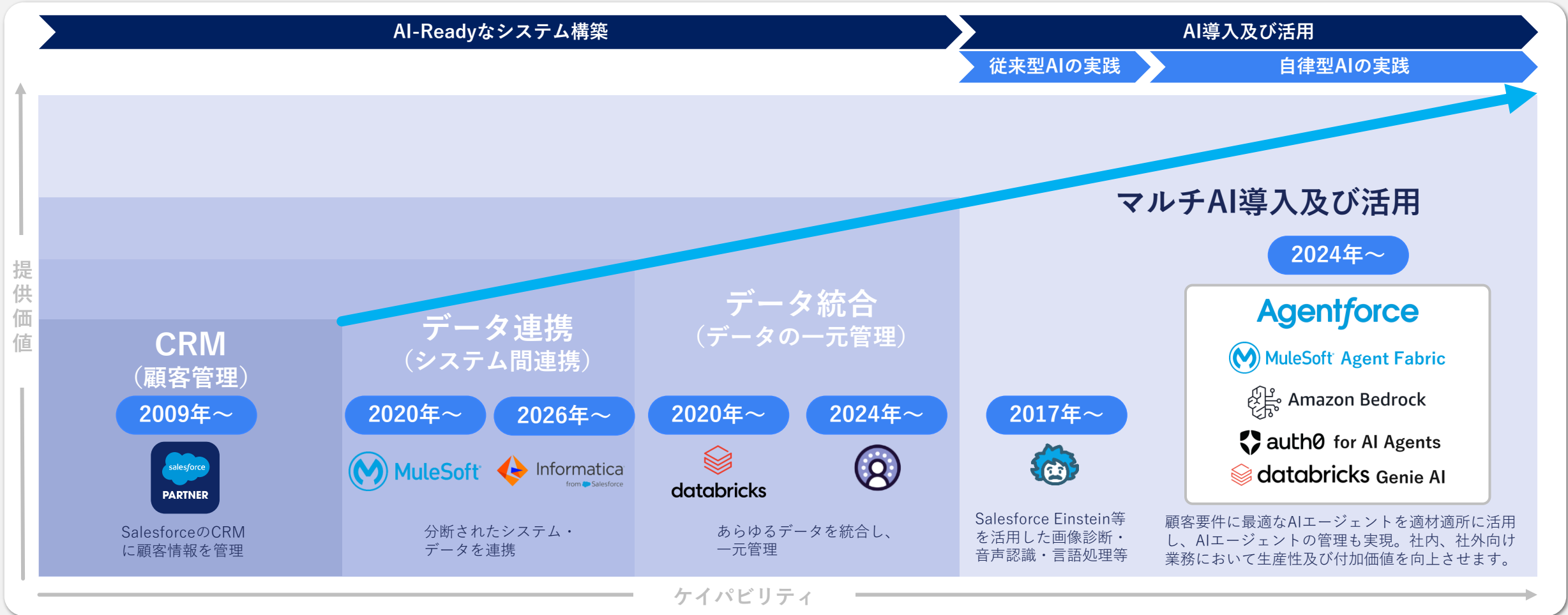
AI・データ基盤領域のトータルサービスによるクロスセルの推進

あらゆるシステムを繋げるデータ連携プラットフォーム、データを一元管理するデータ統合プラットフォーム、そしてマルチAIを組み合わせた、AIのトータルサービス提供を推進していきます。



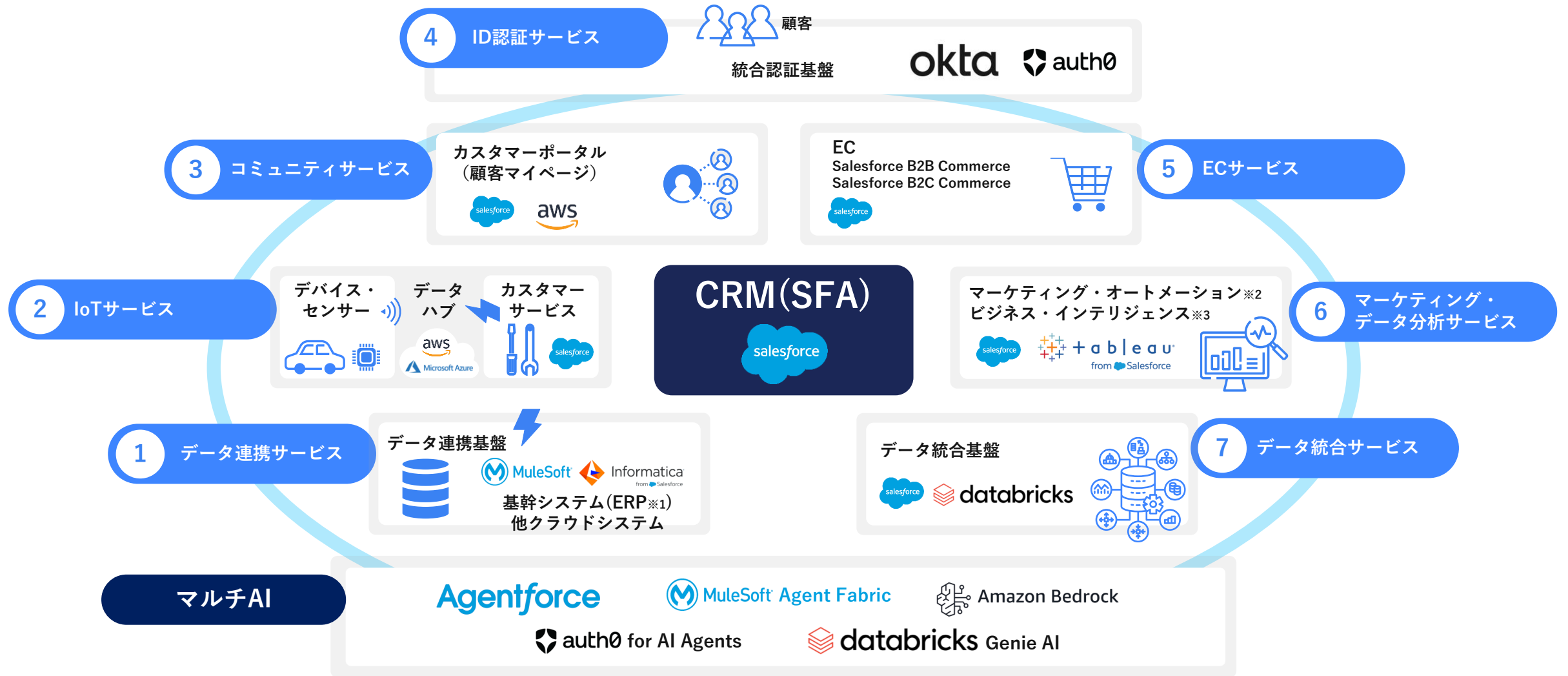
従前から取り組んできた強みに、AI需要拡大の追い風

当社は従前より、データ連携・データ統合プラットフォーム、CRMの「AI-Readyなシステム構築」、また研究開発と顧客の社内外向けに提供する「AI導入及び活用」を手掛けており、AIの成果を最大化するための豊富なナレッジと実績を有します。



マルチクラウド・マルチAIを活用したビジネス変革を実現するDX支援サービス

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。



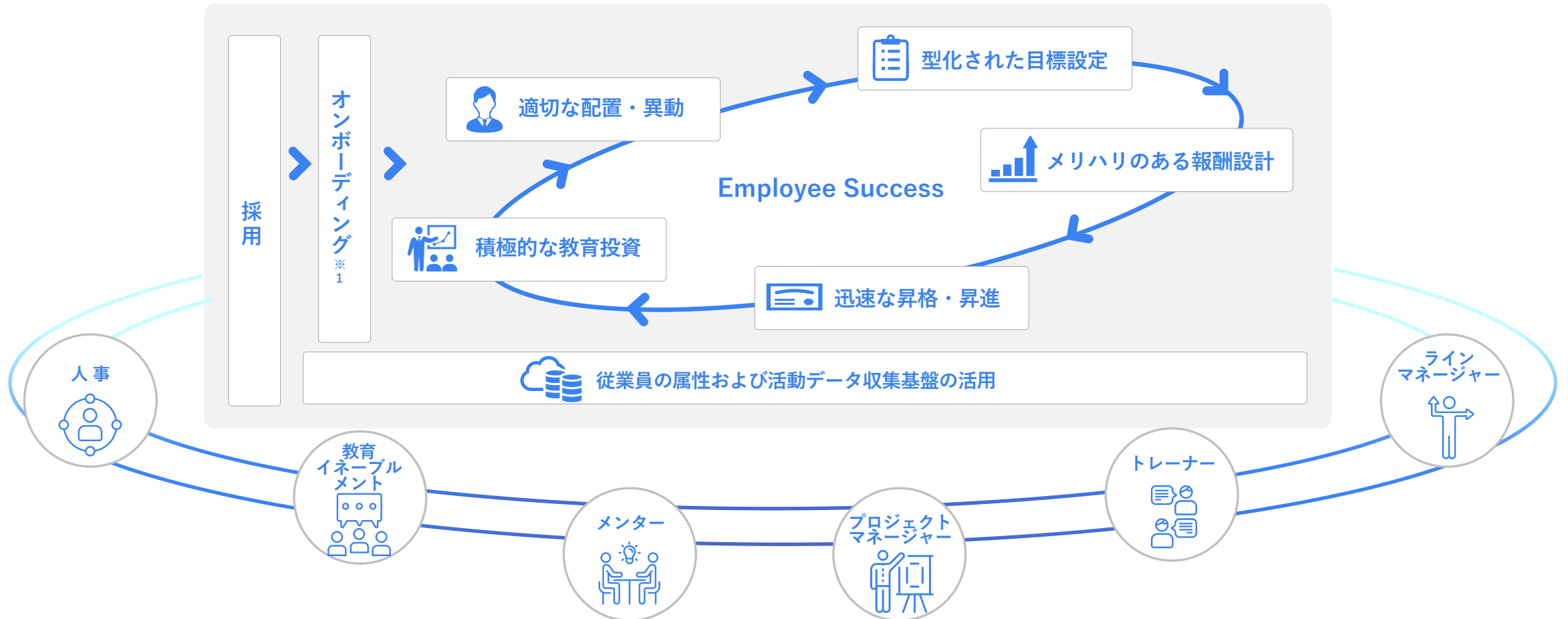
※1 Enterprise Resource Planningの略で、統合基幹業務システム

※2 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

※3 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

人材投資の効果を最大化する仕組み

従業員キャリアアップの再現性を高める体制と仕組みを構築し、更には従業員満足度の上昇と会社成長に繋げていきます。人事、教育イネーブルメント（推進）、メンター、トレーナー、マネージャー等のサポーターが、採用から教育、従業員の日々の働きを多面的にフォローし、人材投資の効果を最大化しています。

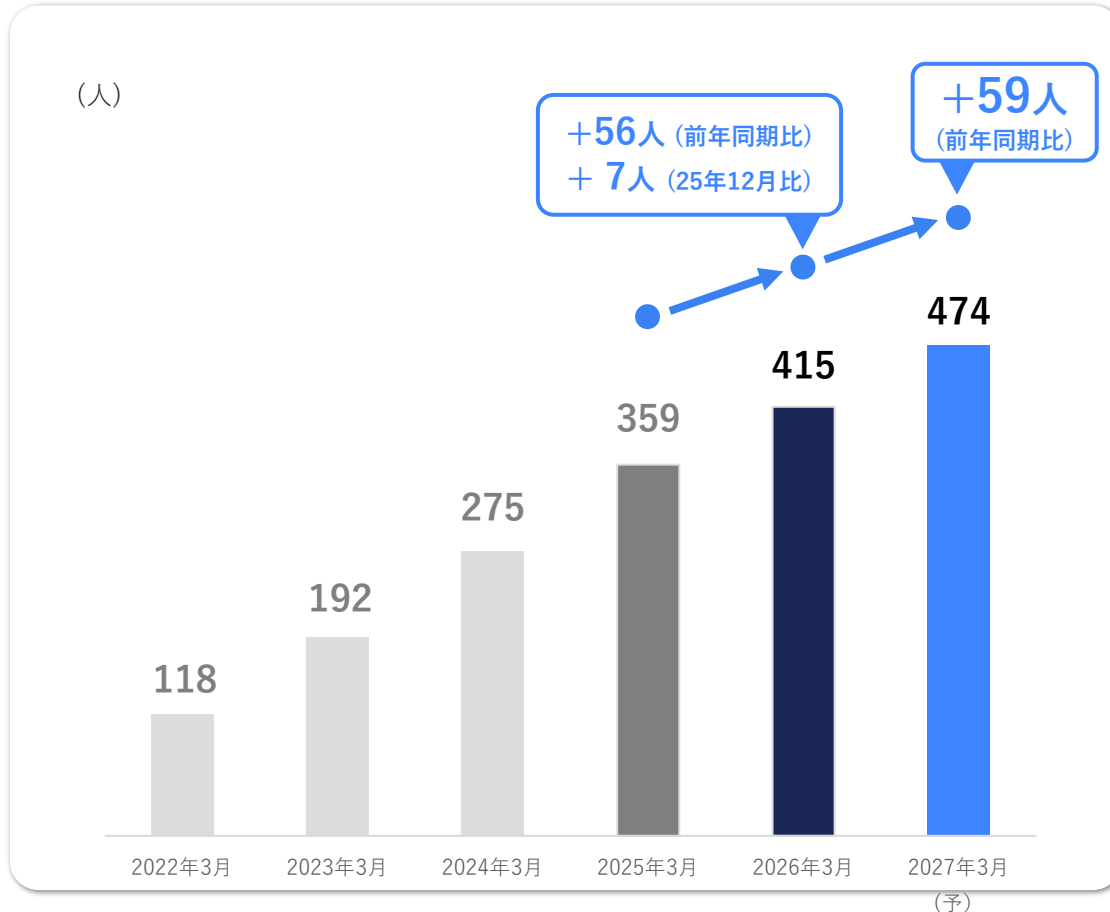


※1オンボーディングとは、新入社員や中途採用者など、組織に新しく加わった人材が職場に順応し、早期離職を防ぎ、定着・戦力化を促進するための取り組み

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

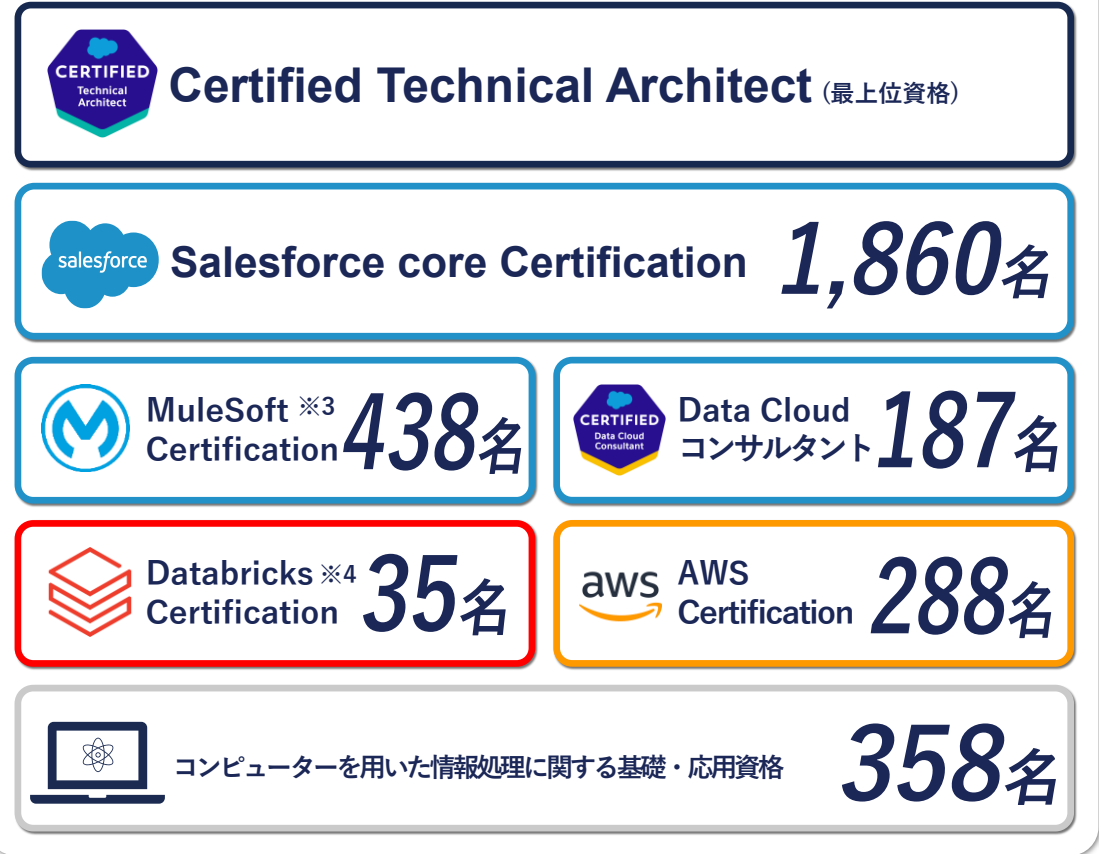
クラウドエンジニア等従業員数は、26年3月末時点において415人、前年比で56人増加、25年12月末対比では7人増加しました。27年3月末時点においては、474人と59人の純増を計画しています。

エンジニア等従業員※1の推移



※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

マルチクラウド資格の取得推進※2



※2 2026年3月末時点

※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

※4 Databricks Certified Data Engineer Associate、Databricks Certified Data Engineer Professional、Databricks Certified Generative AI Engineer Associateの3資格の合計人数

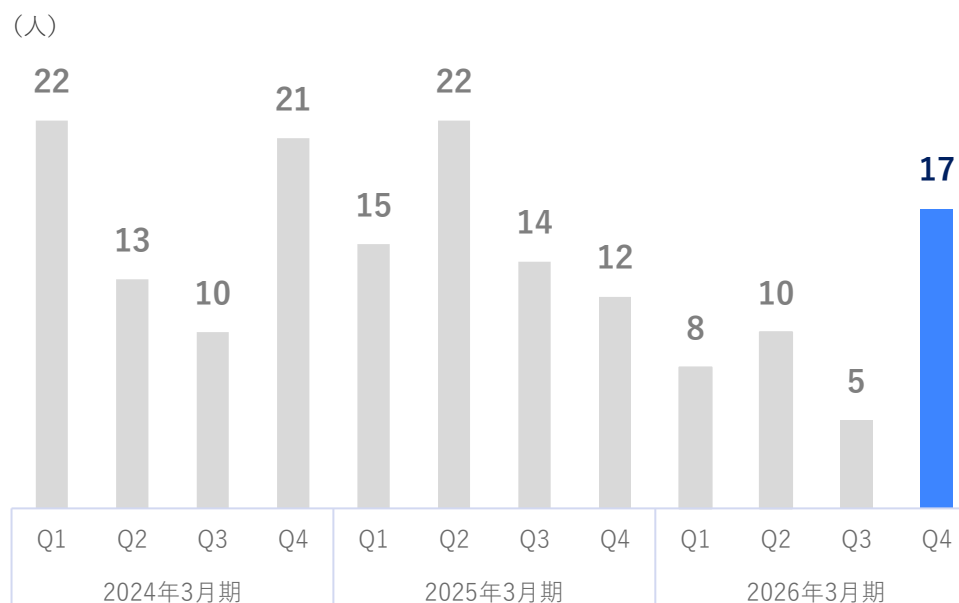
高い採用基準によるエンジニアの厳選採用

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きます。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、26年4月には理系大学院卒を中心とした新卒エンジニア職が40人入社しました。

経験者採用（キャリア採用）の推移

エントリーから
入社に至る割合
約**50**人中**1**人

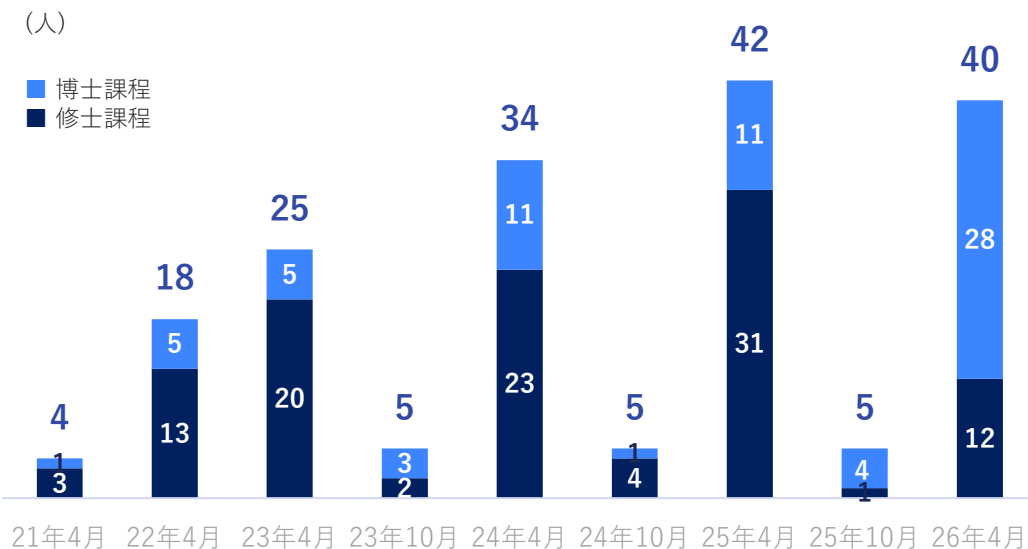


新卒採用（エンジニア職）の推移

理系出身
98.3%

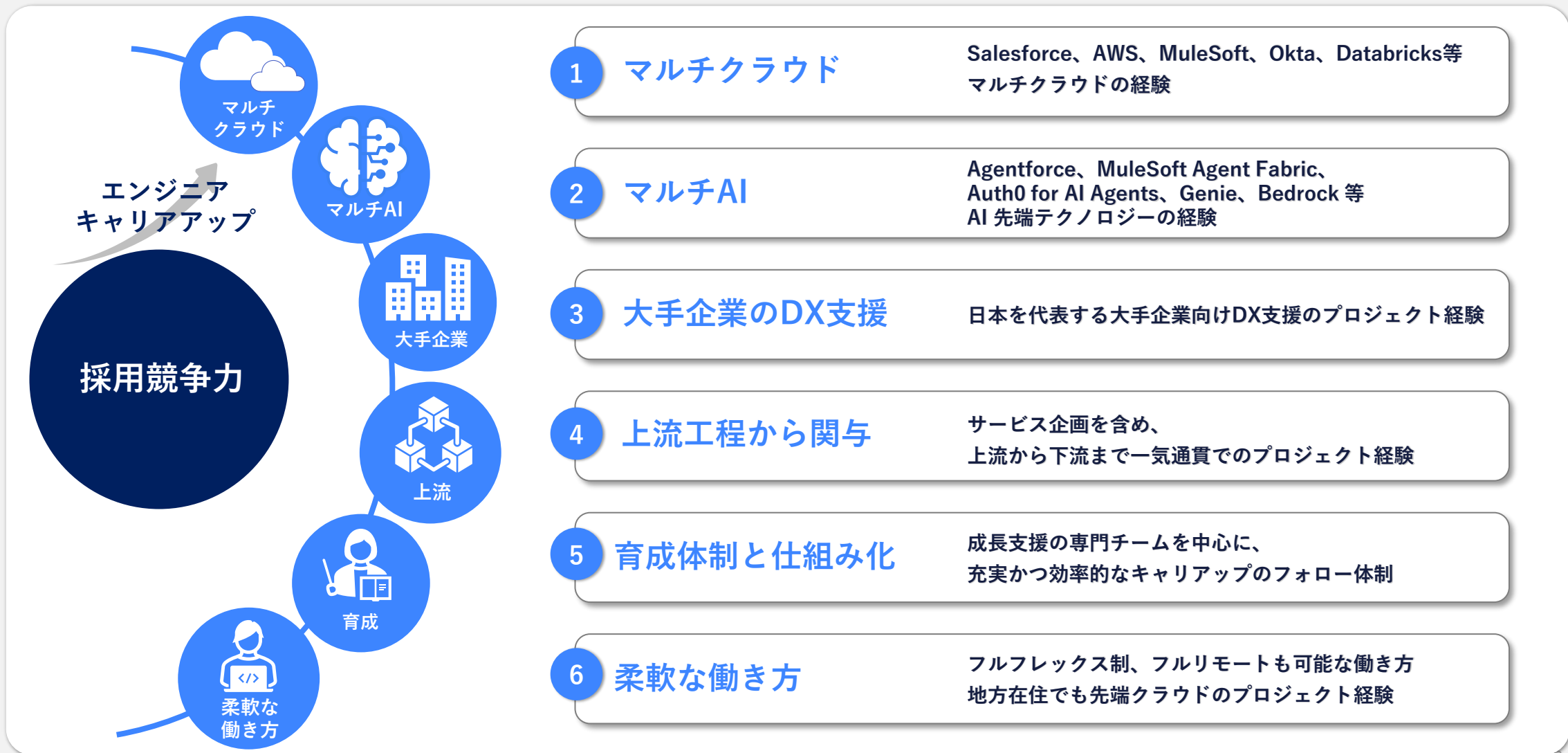
20年4月～26年4月の採用数 上位3校

東京大学大学院 14人
京都大学大学院 10人
九州大学大学院 8人



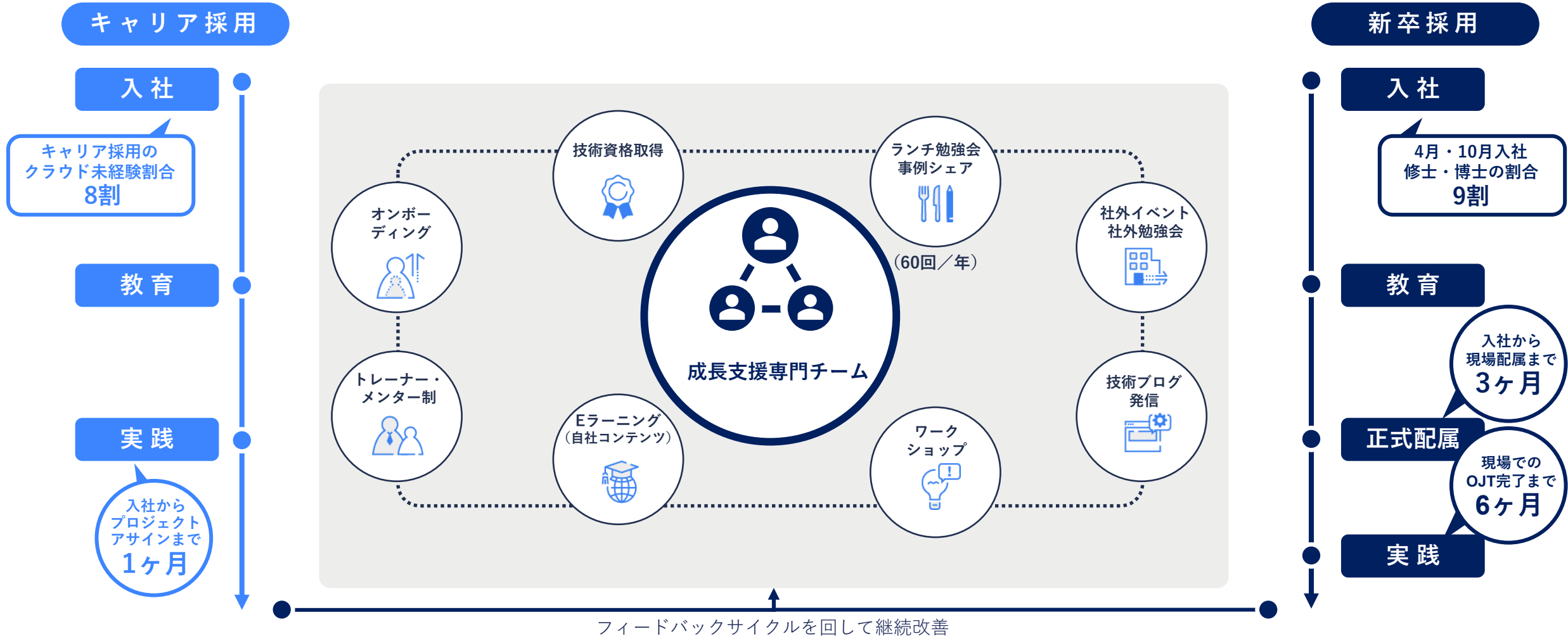
エンジニアとしてのキャリアアップを実現する魅力的な環境

事業内容及び人事・育成制度により魅力付けし、多くのエンジニアから選ばれています。



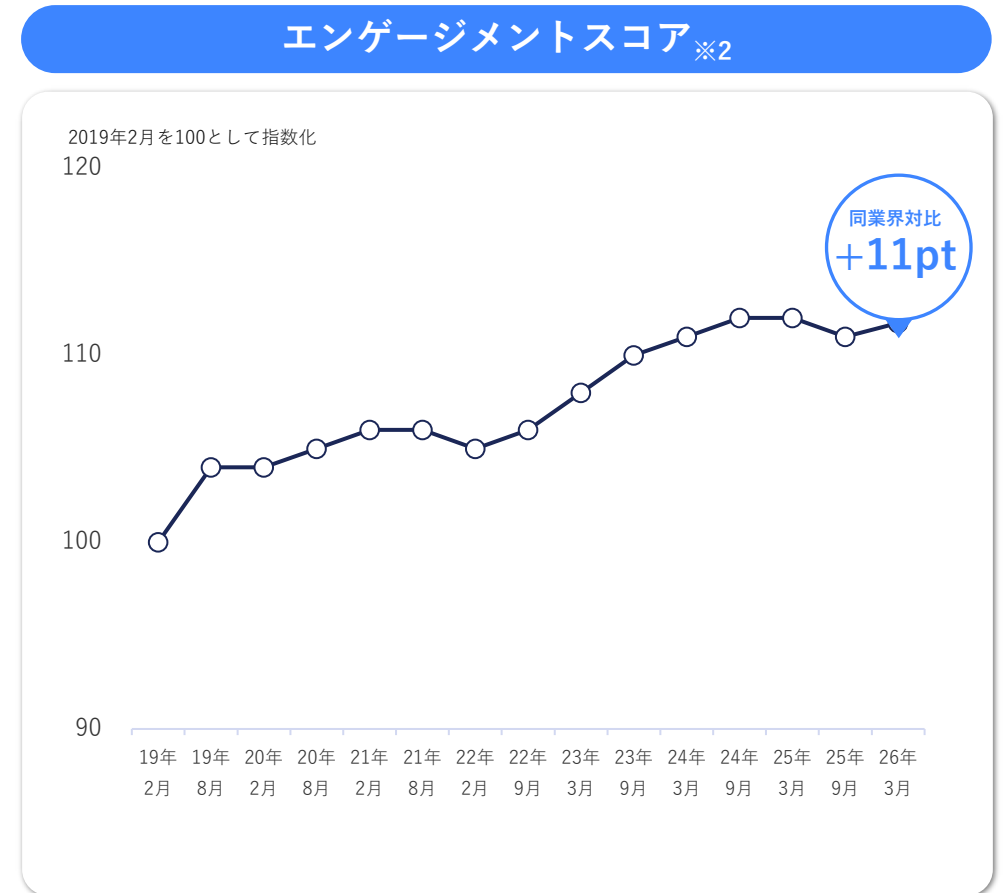
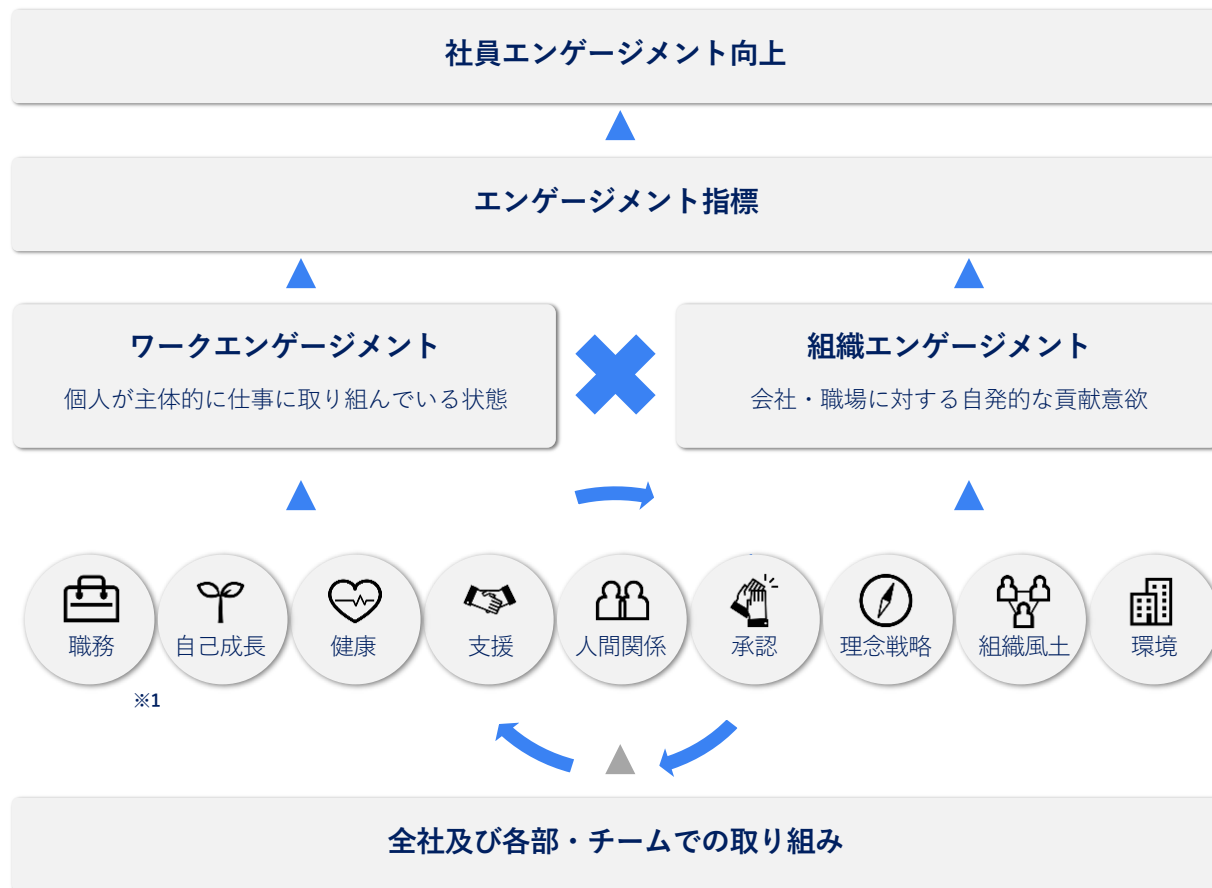
マルチな専門性を育む仕組みと人づくりの推進

社員の成長を支援する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。



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、上昇傾向で推移しています。



※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

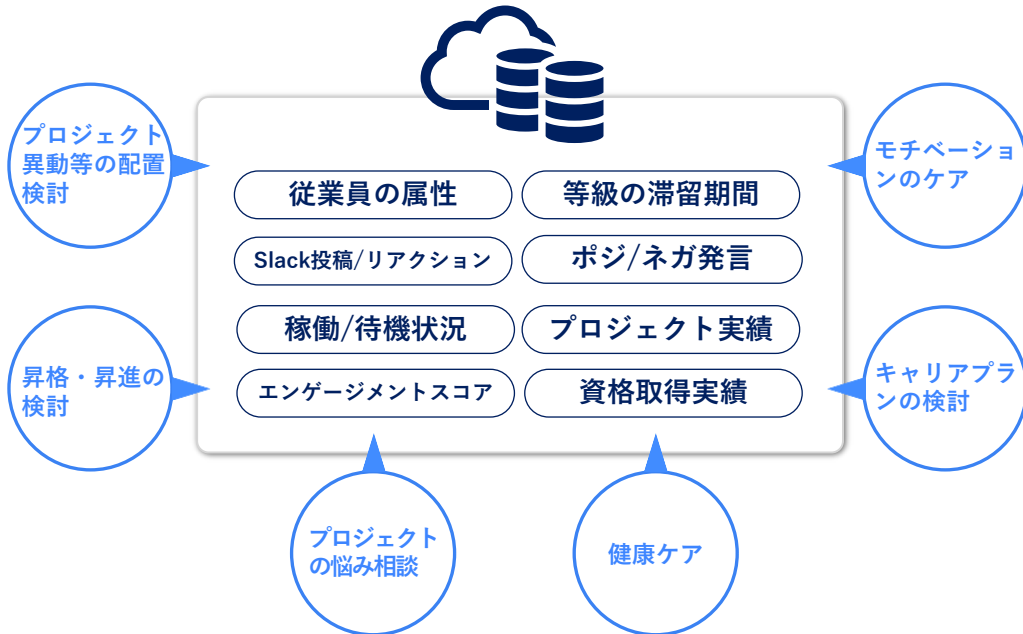
※2 Wevoxエンゲージメントスコアの1年移動平均について、2019年2月を100として指数化したもの。クラウドインテグレーションサービスを対象

従業員の属性および活動データ収集基盤の活用

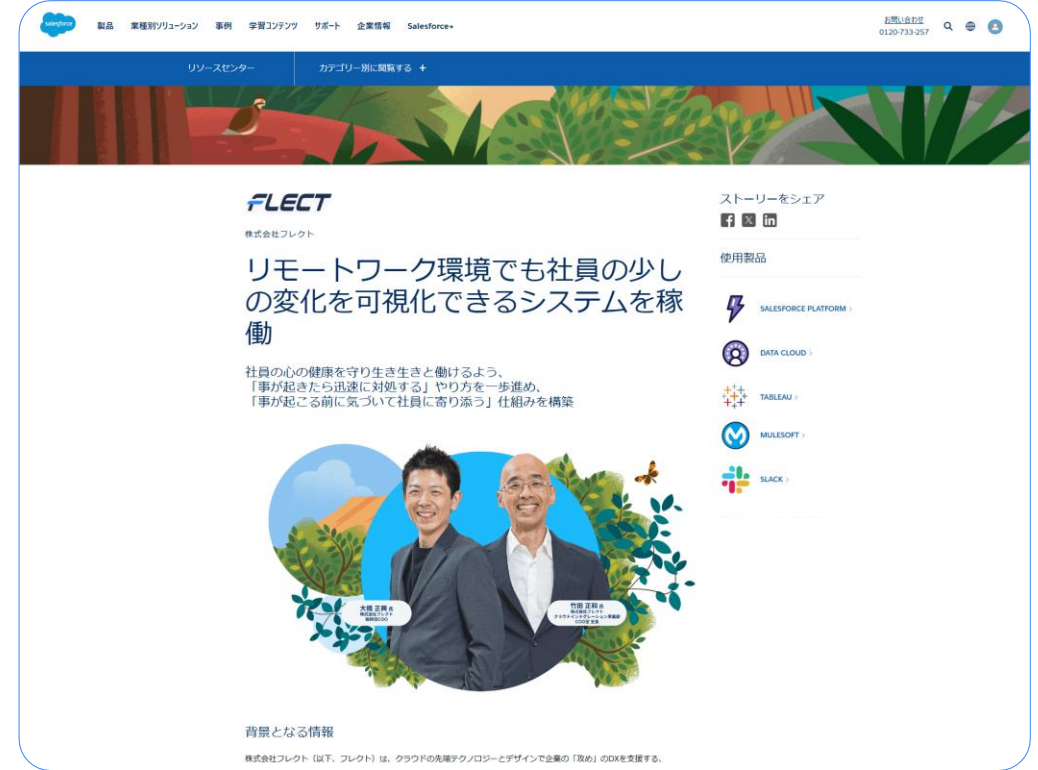
従業員データはキャリアプラン設計や業務アサインの判断材料として活用します。またリモートワーク環境下での従業員のコンディションを把握してフォローアップに活用し早期ケアを実現しています。これらのデータ基盤と可視化するシステムはSalesforce社の先進事例として紹介されています。

従業員データを一元管理し適切かつ迅速なフォローを実施

- ✓ 従業員に関連するあらゆるデータを集約しモニタリングを実施
- ✓ 従業員毎の少しの変化を可視化し、フォローすべき従業員は自動でマネージャーに通知する運用



Salesforce社の事例紹介ページに公開



<https://www.salesforce.com/jp/resources/customer-stories/flect/>

多様なバックグラウンドを持つ優秀なエンジニアが活躍

新卒、大企業出身のベテラン、フルリモート勤務者等、多様なエンジニアが活躍しています。

経験者採用（キャリア採用）



2023.05.19



大企業からフレクトへ。ベテランからでも始められる新たな挑戦

<https://www.talent-book.jp/flect/stories/52029>

経歴

大手電気通信会社
シンクタンク系SIer

大企業を経て入社。
上流工程の豊富な経験を活かし、PMとしてクラウド統合プロジェクトを率いる。



2023.08.10



学びの意欲を貫いて、幅広い技術分野を探求—フロントエンジニアからクラウド領域へ

<https://www.talent-book.jp/flect/stories/52360>

経歴

フロントエンジニア
クラウド未経験

クラウド未経験からSalesforceを活用した大手タ
イヤメーカーのECサイト開
発へ。フルリモートとフレック
スで仕事と私生活が調和。

新卒採用



2024.01.15



多様性のある環境で初年度から活躍していく—同期入社メンバーが語るフレクトらしさとは

<https://www.talent-book.jp/flect/stories/53608>

専攻

情報工学 修士課程
数学 博士課程
生命科学 修士課程

入社1年目であっても“一人のエンジニア”として裁量をもって活躍。1年目からプロジェクトマネージャーにも抜擢。



2023.08.25



ゴールも正解もないからこそおもしろい。徹底した顧客視点で、あるべき未来をカタチに

<https://www.talent-book.jp/flect/stories/52489>

専攻

情報工学 修士課程

入社1年目でプロジェクトリーダーに抜擢。要件定義など上流工程にも携わり、クラウドインテグレーションの最前線へ。

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、今後注目されうる分野について、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



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。

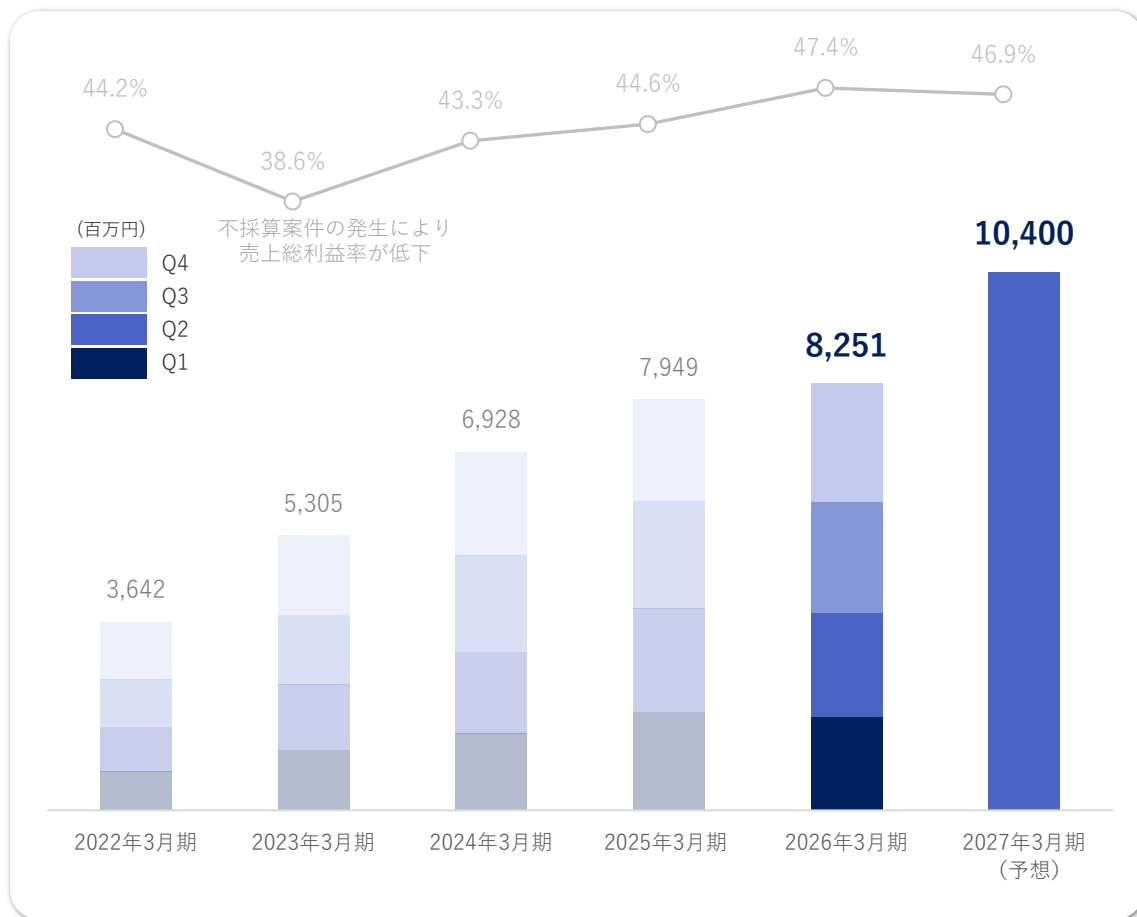
2023年5月9日に総理大臣官邸で行われた「AIに関する次世代リーダーとの車座対話」において紹介された、岸田元総理大臣の声にリアルタイムで音声変換する技術にも当社技術が活用されています。

業績ハイライト及び事業等のリスク

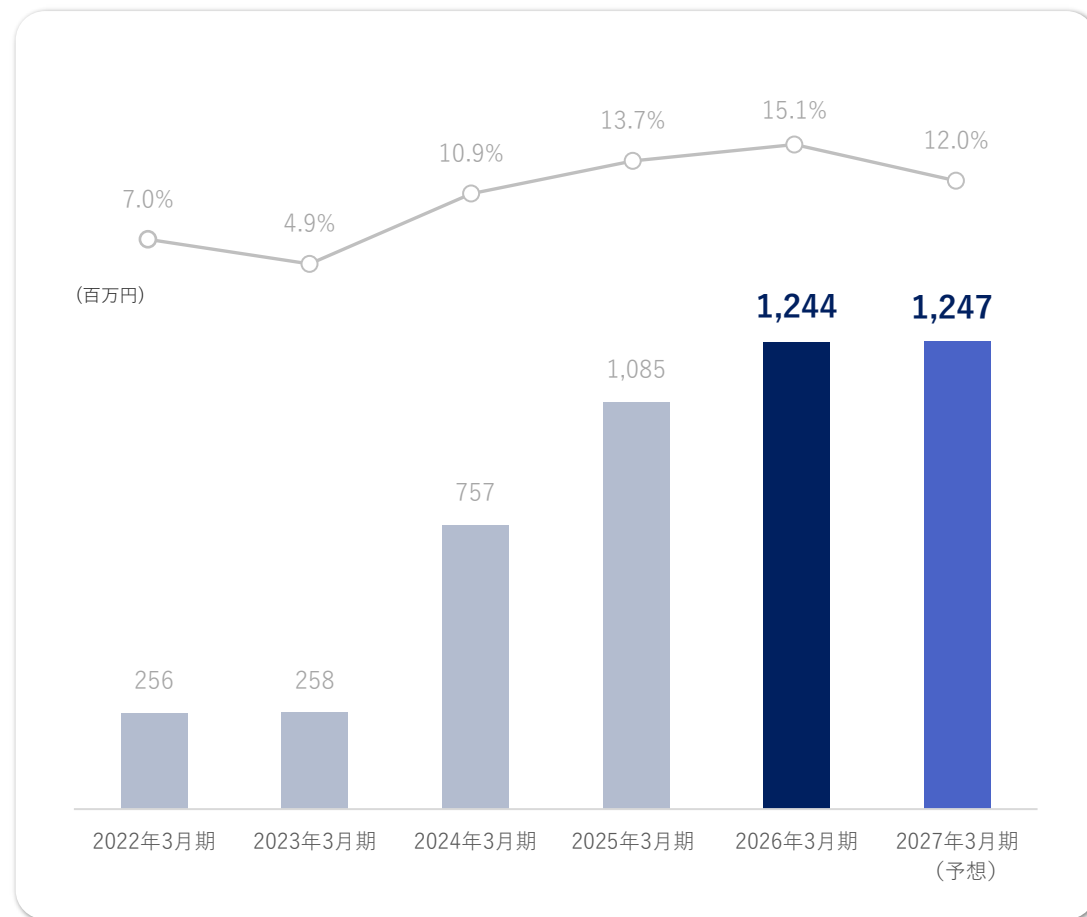
業績推移

26年3月期の売上高は8,251百万円（前年同期比+3.8%）、営業利益は1,244百万円（前年同期比+14.6%）と、売上高・営業利益はともに過去最高となりました。27年3月期においても、売上高は10,400百万円（前年同期比+26.0%）、営業利益は1,247百万円（前年同期比+0.3%）と、過去最高を計画しています。

売上高 / 売上総利益率



営業利益 / 営業利益率



業績推移（補足）

2027年3月期の売上高は10,400百万円、売上総利益は4,874百万円（売上総利益率46.9%）、営業利益は1,247百万円（営業利益率12.0%）を計画しています。

損益計算書

(百万円)

	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	2026年 3月期	2027年 3月期 (予)
売上高	2,882	2,559	3,642	5,305	6,928	7,949	8,251	10,400
売上総利益	1,219	1,084	1,608	2,045	3,001	3,542	3,908	4,874
(%)	42.3%	42.4%	44.2%	38.6%	43.3%	44.6%	47.4%	46.9%
営業利益	107	-183	256	258	757	1,085	1,244	1,247
(%)	3.7%	-	7.0%	4.9%	10.9%	13.7%	15.1%	12.0%
当期純利益	66	-194	266	222	440	720	684	751
(%)	2.3%	-	7.3%	4.2%	6.4%	9.1%	8.3%	7.2%

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	研究開発部門を設置し、クラウドとAIの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	クラウドとAIの先端技術や攻めの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	競争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、クラウドとAIの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、Databricks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
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。



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



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

- クラウドとAIの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

- 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



DX支援事例-1



「SMART CONSTRUCTION Fleet」

ダンプトラックの動態管理アプリを開発

IoT



MuleSoft Anypoint Platform®
導入支援

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

API MuleSoft



ドコモと販売代理店・ドコモショップ間の
バックヤード共通プラットフォーム
「オンラインコミュニティ」

Salesforceプラットフォームを活用して、
バックヤード業務の効率化を実現

Portal Salesforce

ブリヂストンリテールジャパン株式会社

来店予約システム構築

Oktaによる認証基盤と各種Salesforce製品を含むマルチクラウド開発により、顧客体験向上とマーケティング効果を最大化

ID Portal Okta Salesforce



建設業顧客データベース

API連携基盤にMuleSoftを活用し、グループ各社に導入されたCRM間のデータ連携を効率的に実現

API MuleSoft



「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

新型車の開発期間短縮とコスト削減を目指し従来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

AI(OR)



社内システムにおける営業DX

時間や場所を選ばず、顧客情報の同期・共有することで、チームメンバーが最新の情報を簡単にアクセスすることが可能に

SFA Salesforce



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)」

Salesforceプラットフォームを活用して顧客を含め、多数の関係者とのコミュニケーションを効率的に管理

Portal Salesforce



教職員向けの教育支援システムや学生向けのポータルサイト「K-Support」

「試験形態入力」「採点入力」「シラバス入力」「出講希望入力」「学生ポータル」の開発を支援

Portal Salesforce



認証基盤システム「WIP」

認証基盤システムを刷新し、ログイン集中時のシステム負荷の軽減とセキュリティ面の強化を実現

ID Keycloak



MuleSoft Anypoint Platform®
導入支援

ビジネスチャット「elgana® (エルガナ)」に関して、MuleSoft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

API MuleSoft



東急建設株式会社

建設機械の稼働監視IoTサービス「Kenki Navi」

GPS・SIM機能とクラウドシステムで建機の稼働率や位置情報、CO2排出量の「見える化」を実現

IoT Salesforce

DX支援事例-2



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

職員情報DB及び勤怠管理システム

Salesforceを活用した職員情報DB及び勤怠管理システムを構築

Government

Salesforce

厚生労働省

「令和7年度EMIS事業」に関する開発の受託

Salesforce及びAPI連携プラットフォームMuleSoftを活用し災害医療に利用されるEMIS（広域災害・救急医療情報システム）の主となる機能を開発

Government

Salesforce

API

MuleSoft

外務省

「令和7年度在外給付システムの設計・開発一式」

在外給付システムを開発

Government

2025年日本国際博覧会協会

関係者向けサービス・基盤の導入 および運用・保守

博覧会関係者の業務を効率化することで、来場者サービスを向上

Government

Portal

中小企業基盤整備機構

デジwithの二次開発および運用保守業務

Salesforce、Agentforce、Data 360等を組み合わせ、デジタル化支援ポータルサイト「デジwith」の機能拡張および品質向上

AI

Portal

Salesforce

産業技術総合研究所

「財務会計に関する申請システムサービス」、 「化学物質・研究成果物持出システムサービス」 及び「研究ノートシステムサービス」

Salesforceを活用し、クラウドベースで利便性の高いシステムを構築

Government

Salesforce



Okta(Auth0)導入支援

Okta(Auth0)による統合認証基盤を構築

ID

Okta

AWS



大塚倉庫株式会社

法人向けECプラットフォーム 「受注net」

受発注業務の効率化と顧客満足を同時に実現

EC

Salesforce



地盤改良体品質判定アプリ 「MARCAY（マルクレイ）」

専門家並みの目を持つAIによる画像診断で地盤改良工事の業務効率化を実現

AI

Salesforce

エスエーティ

IT機器の第三者保守サービスにおける 業務効率化支援

過去のIT機器障害対応作業履歴から類似事例をAIが提示。膨大なデータから必要な情報を素早く特定し、保守業務の工数削減・応答時間短縮・対応品質の均一化による顧客体験の向上を実現

AI

Salesforce



自宅できる「おうち婚活」の オンラインビデオ通話サービス

AmazonChimeSDKを活用したオンラインビデオ通話機能を開発。お客様が使いやすいUI/UXを実現

Online Video

AWS



家族型ロボット『LOVOT[らぼっと]』の 事前予約サイト及びポータルサイト

My LOVOT、LOVOTウェブストア及びカスタマーサービス基盤を構築し、情報の一元管理と顧客体験の向上を実現

Portal

EC

Salesforce

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、2027年3月期通期決算発表以降の2027年5月を予定しております。