



(2025年3月期-第1四半期) 決算説明資料

株式会社フレクト (証券コード : 4414)

2024年8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6月末時点)
従業員数	371人 (2024年6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	<ul style="list-style-type: none">・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

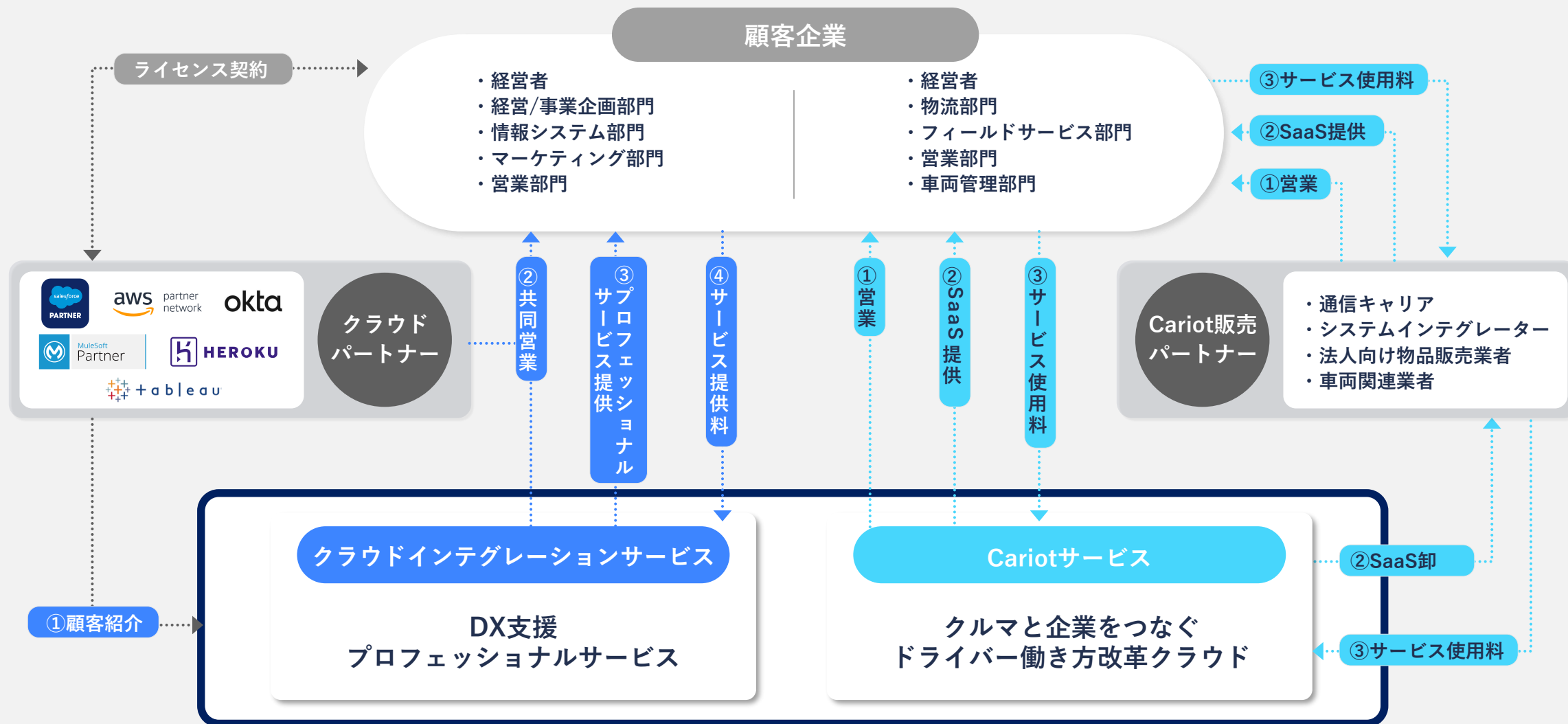
法人車両のリアルタイム位置情報活用と車両管理業務のDXにより、現場の業務効率化と安心・安全を提供する自社のクラウドサービスです。

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。



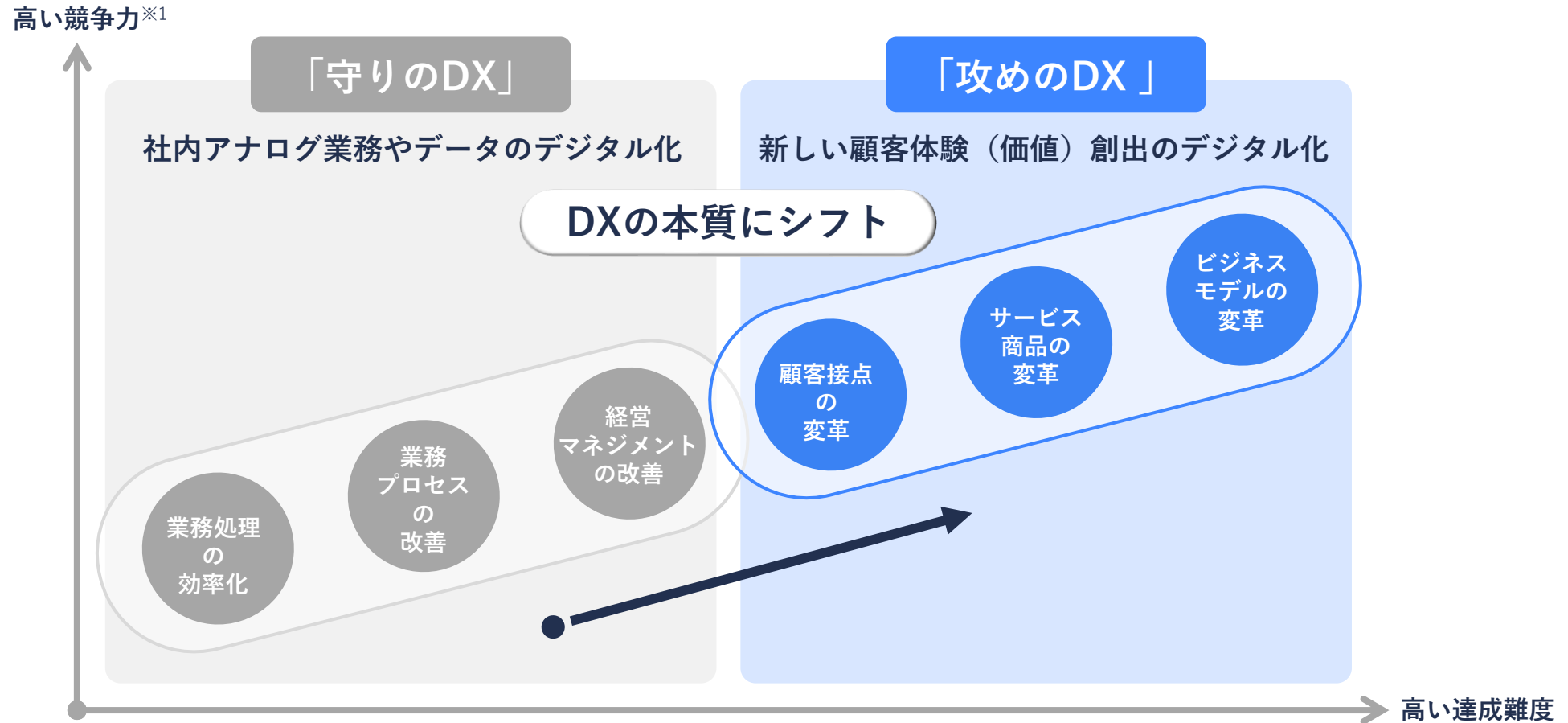
サービスの流れ

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

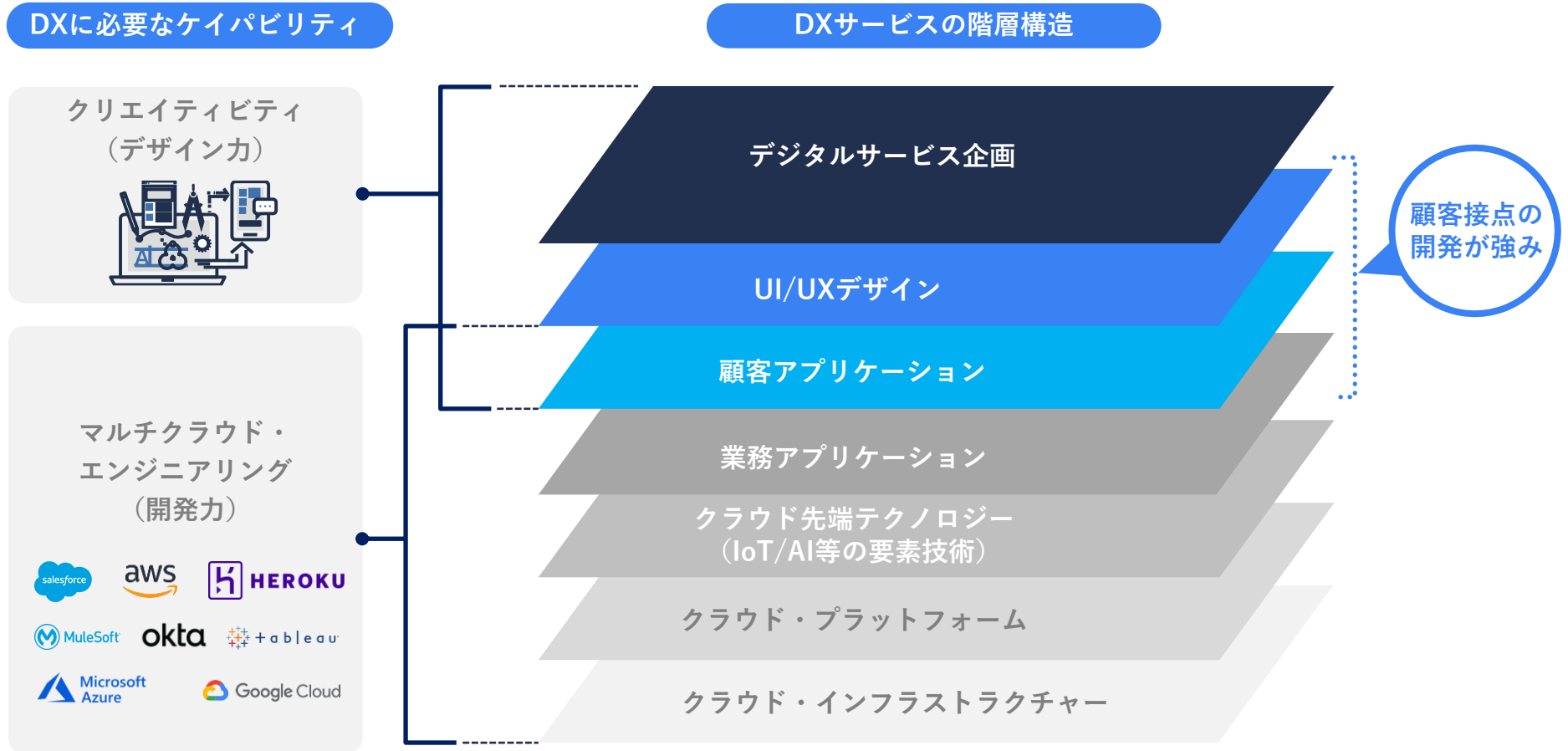


※1 大手企業：日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、または当該企業のグループ企業や当該企業に準ずる売上（1,000億円以上）規模の企業

※2 25年3月期第1四半期の数値

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）の開発を強みとします。



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

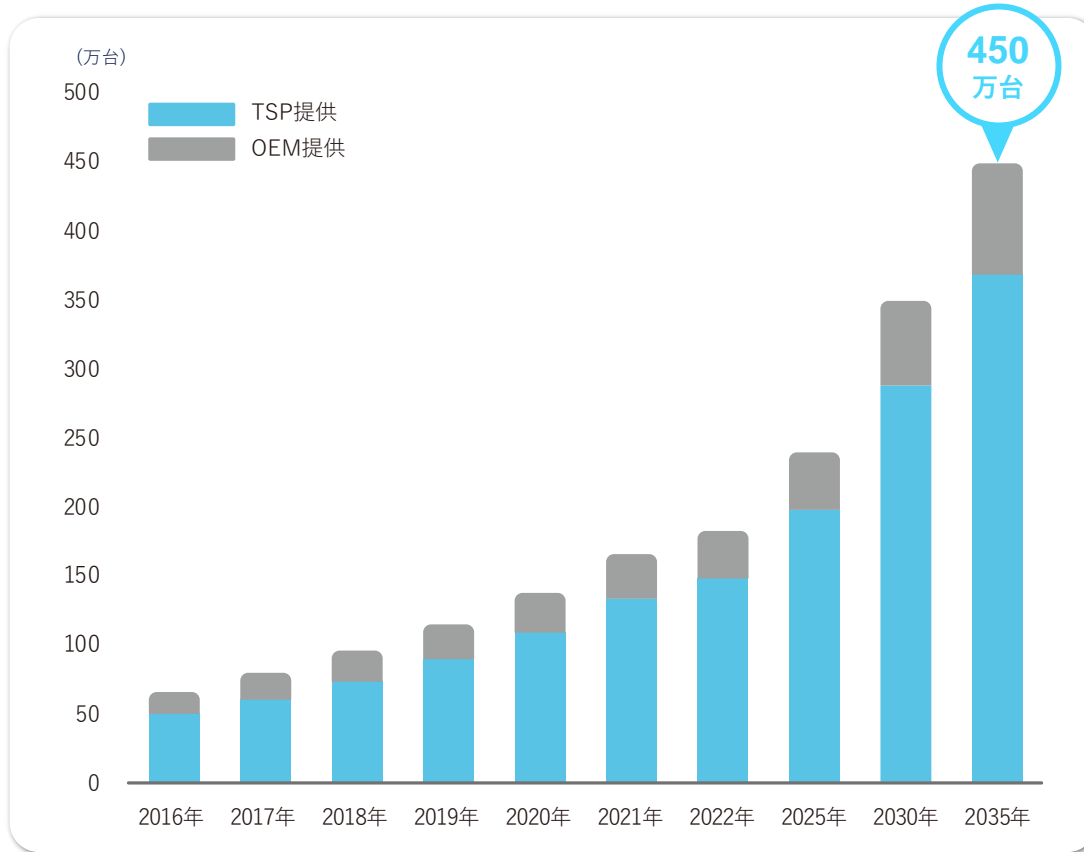
※3 Marketing Automation (マーケティングオートメーション) マーケティング活動を自動化するツール

※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。

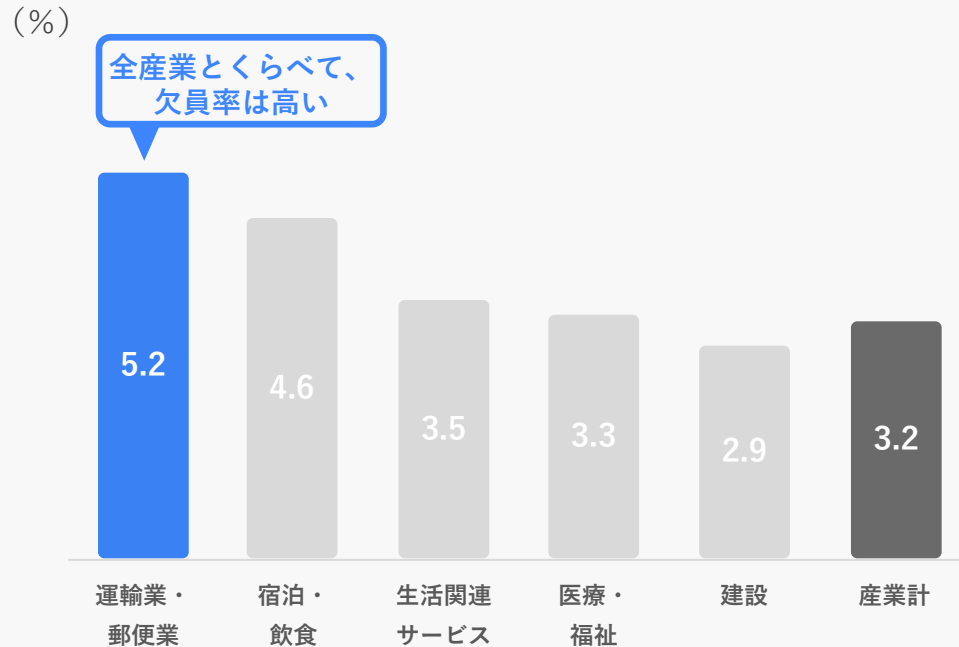
※2 Total Addressable Marketの略で獲得可能な最大市場規模。金額換算は当社月額平均サービス単価×12か月×台数にて当社で試算。

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

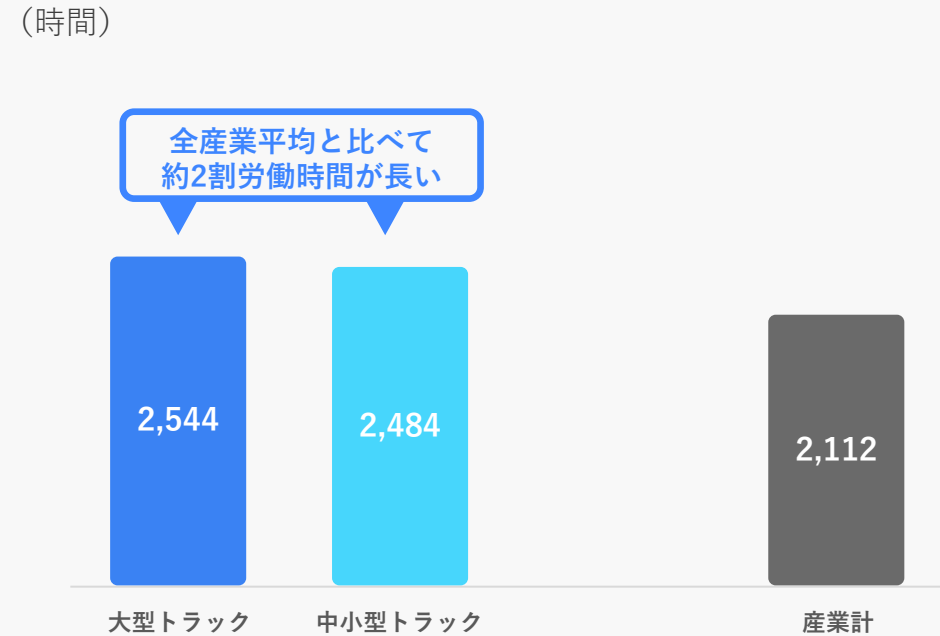
モビリティ業界の問題

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

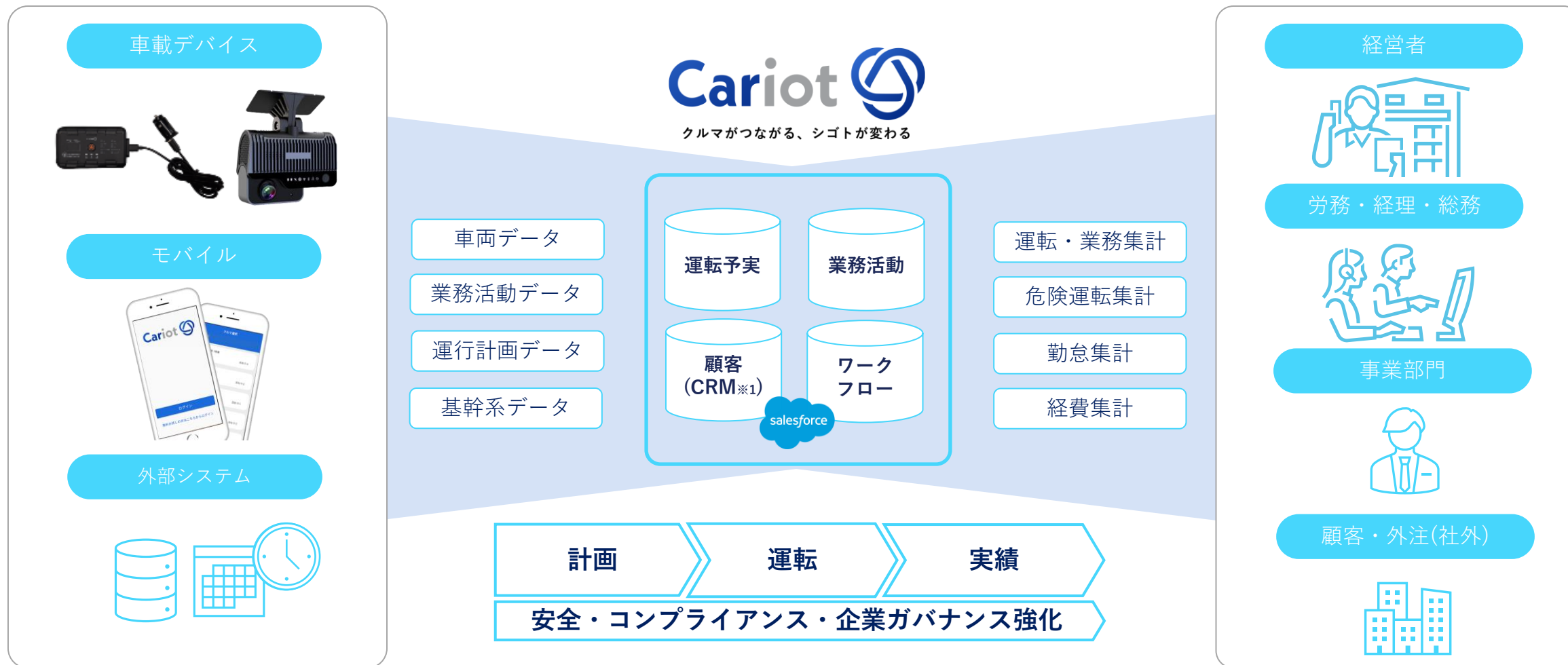


※1 厚生労働省「労働経済動向調査（令和5年2月）」基に当社で作成

※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。

2025年3月期 第1四半期決算

(2025年3月期-第1四半期) 決算サマリー

1 過去最高の1Q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の1Q業績を達成

25年3月期 第1四半期

売上高	1,904百万円	+28.4% (前年同期比)
営業利益	180百万円	+377.5% (前年同期比)
当期純利益	107百万円	+307.3% (前年同期比)

2 継続的に新規顧客を複数獲得

新規顧客を獲得しながら、既存顧客の取引も継続的に受注し、ARPAは増加

大手企業 四半期契約顧客数	46社	+7社 (前年同期比)
大手企業 顧客当たりの四半期 平均売上高(ARPA)	35.9百万円	+1.9百万円 (前年同期比)

※Qにおける売上高が1百万円以下の顧客は除く

3 エンジニア等従業員数は大幅増加

人材売手市場においても計画を上回って進捗しており、新卒34人を含め、24年3月比で49人増加。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6月末時点

エンジニア等 従業員数※1	324人	+91人 (前年同期比)
		+49人 (24年3月比)

4 Cariotの合併会社化に伴い、業績予想を修正

当社は非連結決算会社のため、合併会社は持分法適用会社とならず、持分法投資損益はなし。24年10月1日に効力発生のため、Cariotの業績は2Qまで含む

25年3月期 通期業績予想

売上高	8,171百万円	△2.2% (期初予想対比)
営業利益	952百万円	+3.5% (期初予想対比)
当期純利益	569百万円	+4.0% (期初予想対比)

※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6月末時点）

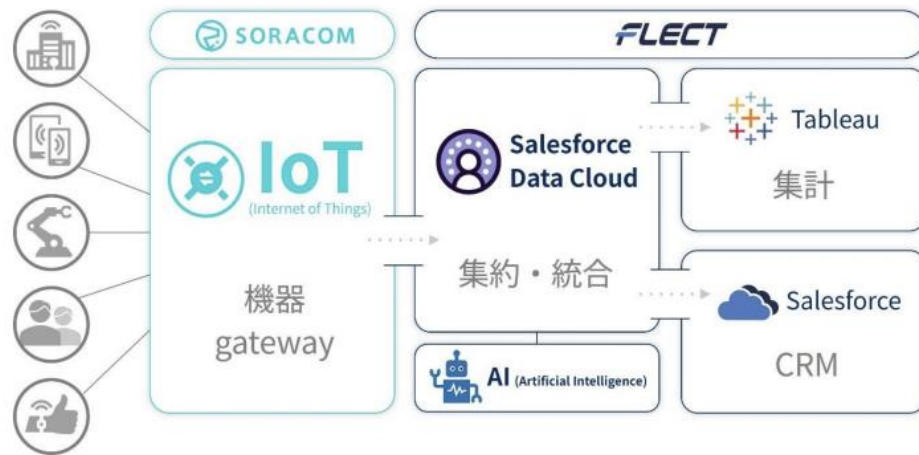
(2025年3月期-第1四半期) トピックス-1

クラウドインテグレーションサービスにおいて、ソラコムとIoT領域での協業を開始しました。また、Cariotサービスを会社分割し、ソラコムとの合併会社化を決定しました。

ソラコムとIoT領域で協業開始

IoTデータや顧客データを含む多様なビジネスデータをSalesforce Data Cloudに統合し、企業が効果的に活用できるよう支援する新たなサービス提供をはじめました。ソラコムは、IoT機器と通信に関する豊富な知識と経験を活かし、センサー、デバイス、通信の最適な構成および機器選定をサポートします。

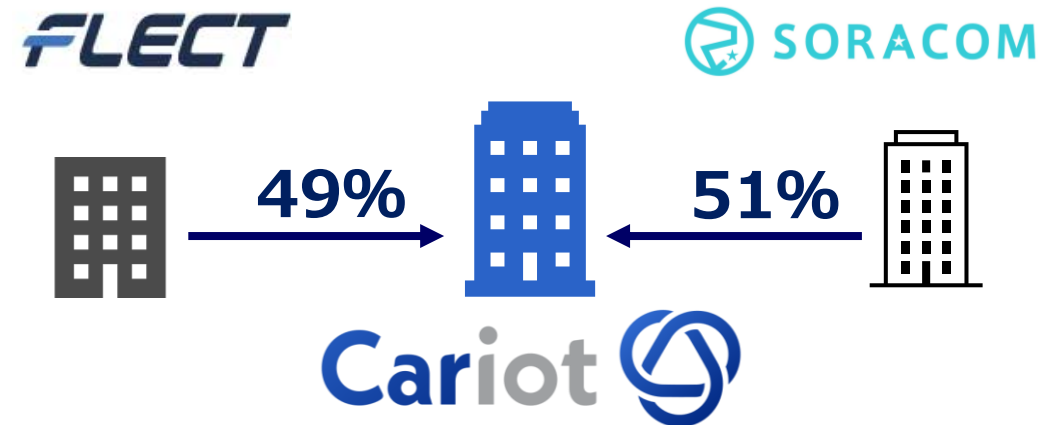
SalesforceとIoT技術を融合させ、企業の生産性向上と業務効率化を支援します。



Cariotを合併会社化 (24年10月1日効力発生)

Cariotサービスの成長加速を企図し、ソラコムとの合併会社として事業展開していくこととしました。

これまで以上に密に連携しながら、Cariotサービスにおけるシナジー創出を実現してまいります。



(2025年3月期-第1四半期) トピックス-2

産業技術総合研究所より複数プロジェクトを受注しました。また、3年連続でMuleSoftに関するアワードを受賞しました。

産業技術総合研究所より複数プロジェクトを受注

国立研究開発法人である産業技術総合研究所より「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」と複数プロジェクトを受注しました。

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してまいります。

※落札情報（掲載終了日 2026年3月31日）

「財務会計に関する申請システムサービス」

https://www.aist.go.jp/aist_j/procure/supplyinfo/pub/detail/GVW5ZNST

「化学物質・研究成果物持出システムサービス」

https://www.aist.go.jp/aist_j/procure/supplyinfo/pub/detail/465BAT80

「研究ノートシステムサービス」

https://www.aist.go.jp/aist_j/procure/supplyinfo/pub/detail/RXXUARQ6

3年連続でMuleSoftアワードを受賞

API連携プラットフォームのMuleSoft導入支援に関して、MuleSoftにおける幅広い知見と高い技術力を発揮し、3年連続でアワードを受賞しました。



3年連続
MuleSoftアワードを受賞

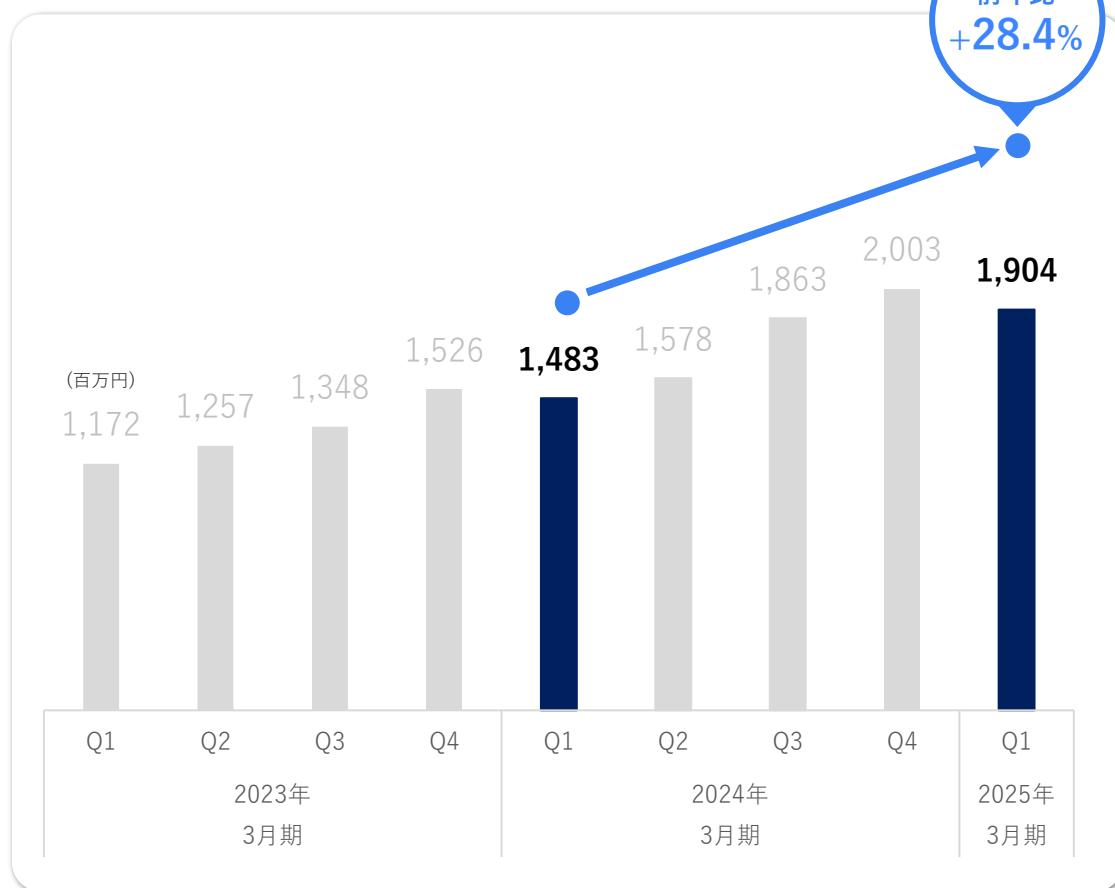


Salesforce Japan Partner Award 2024
Japan Partner of the Year <MuleSoft>

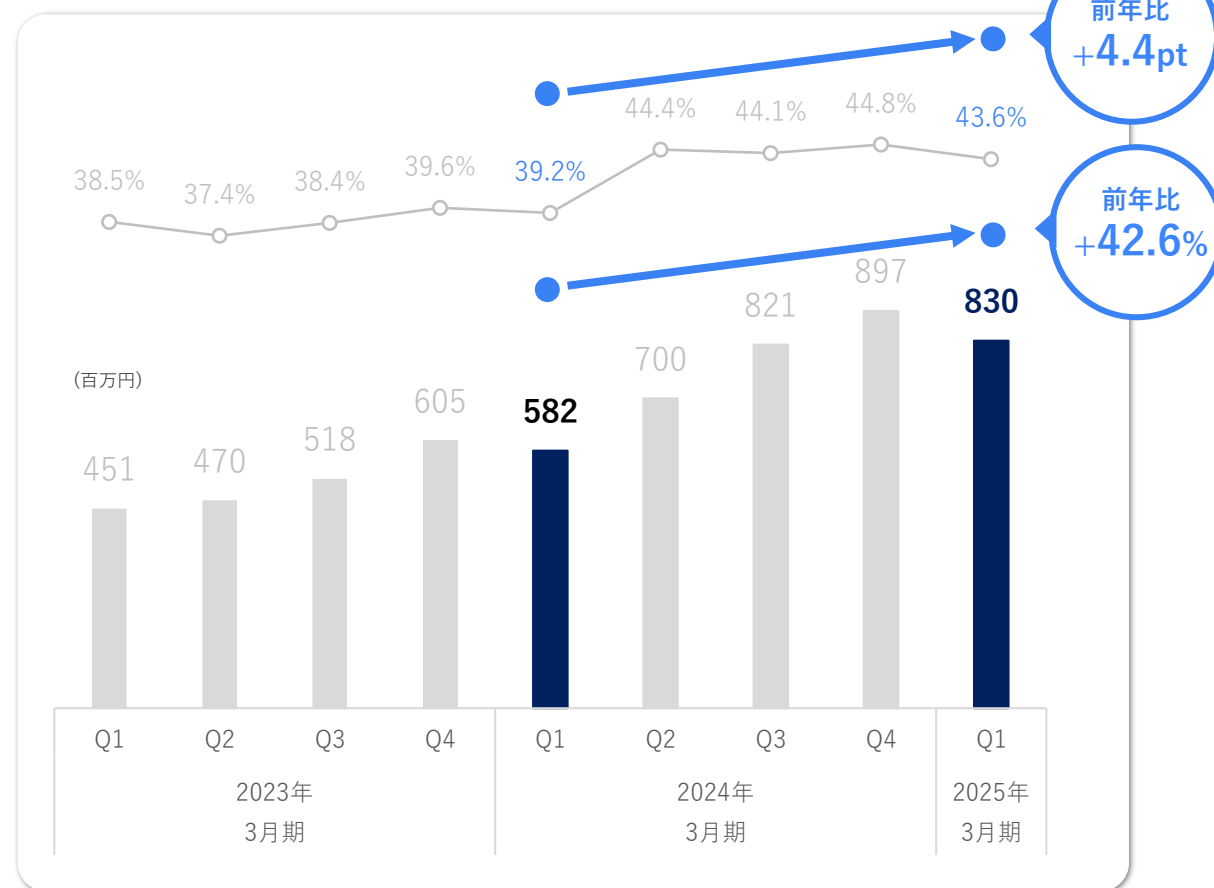
(2025年3月期-第1四半期) 業績推移

旺盛なDX支援の引き合いが継続しており、売上高は1,904百万円（前年同期比+28.4%）と過去最高の1Q売上高となりました。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43.6%（前年同期比+4.4pt）と高水準の利益率を維持しました。前年の1Qにおいては、不採算プロジェクトの影響により利益率が低下していましたが、今期は改善。売上総利益額は830百万円（前年同期比+42.6%）と、1Qにおいて過去最高となりました。

売上高（四半期会計期間）



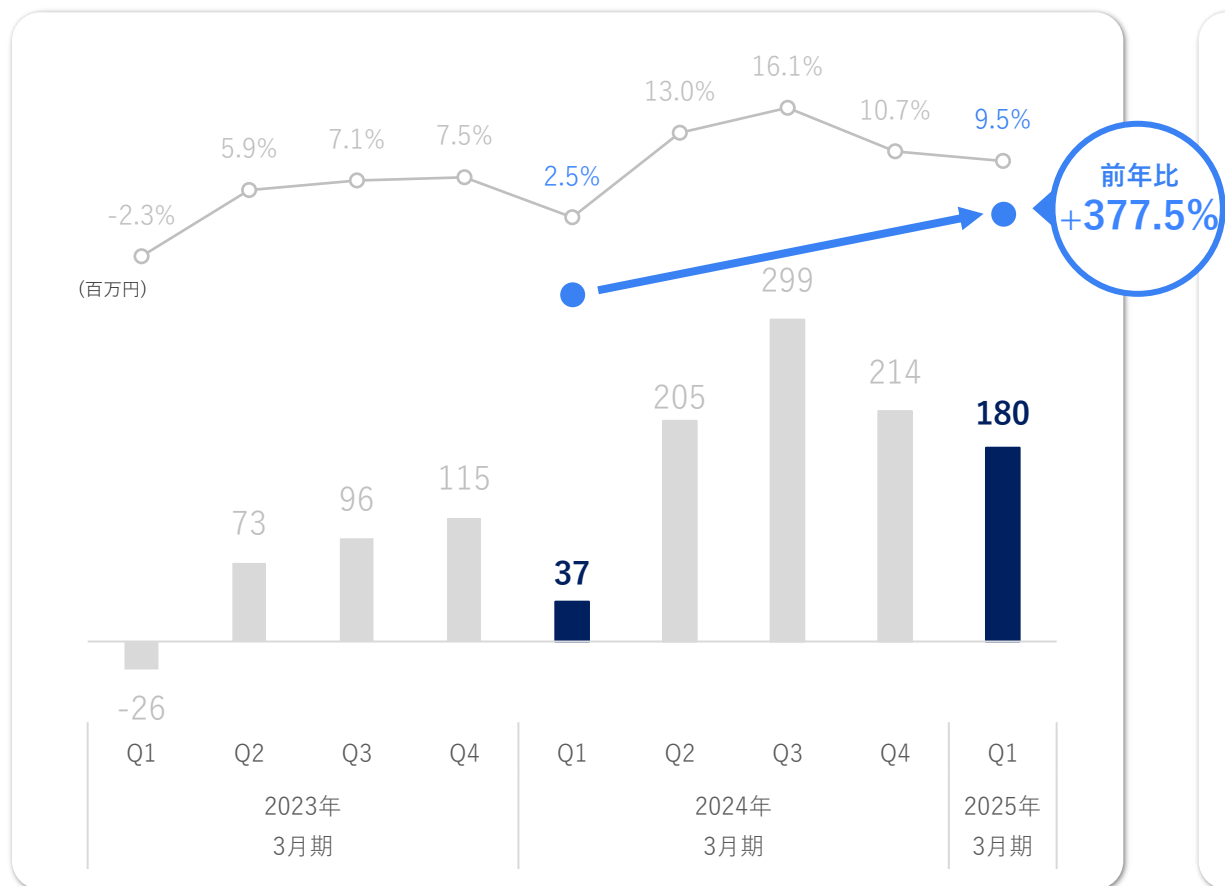
売上総利益（四半期会計期間）



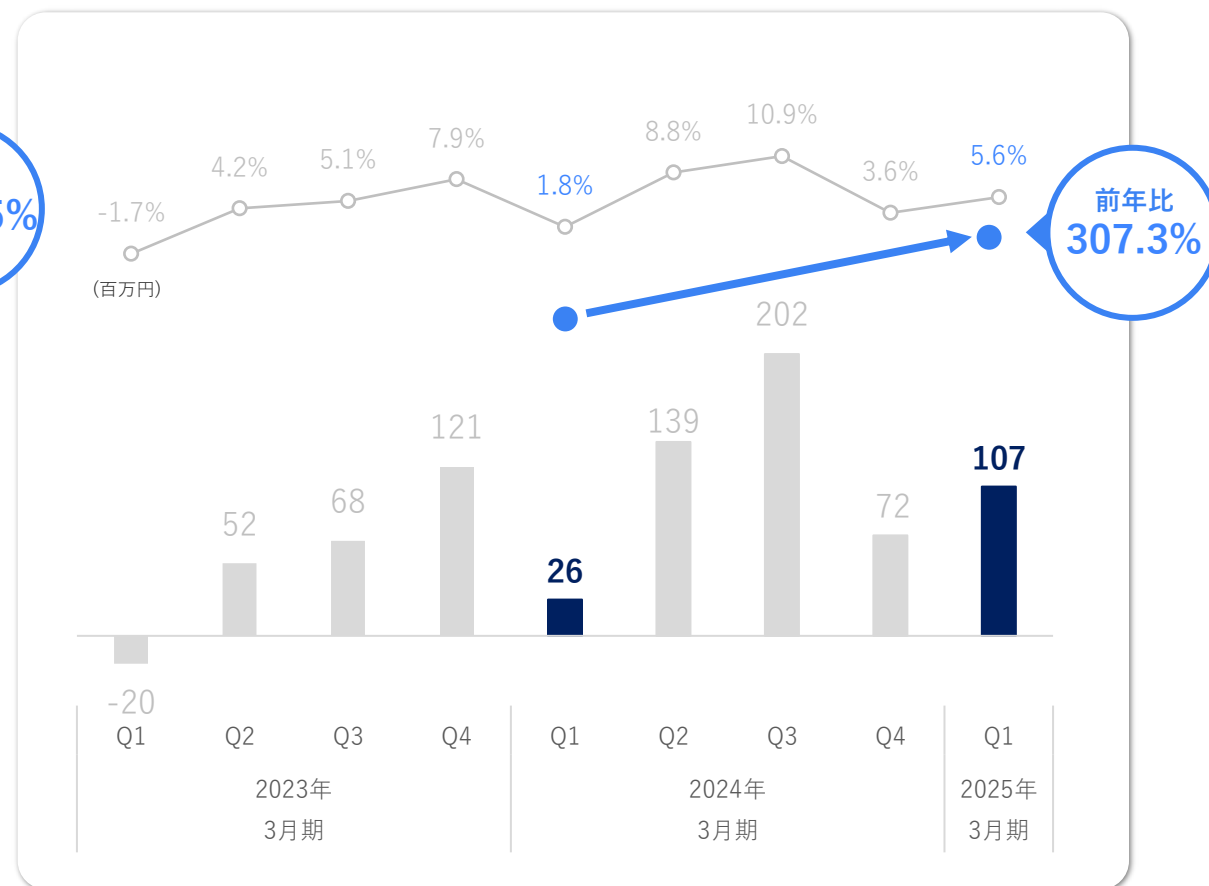
(2025年3月期-第1四半期) 業績推移

営業利益は、売上総利益率の改善に加え、増収効果で販管費率が低下したことにより180百万円（前年同期比+377.5%）と増益になりました。当期純利益においても107百万円（前年同期比+307.3%）と増益になりました。

営業利益（四半期会計期間）



当期純利益（四半期会計期間）



(2025年3月期-通期) 業績予想の修正

Cariotの合併会社化による業績影響を織り込み、業績予想を修正しました。売上高は8,171百万円（期初予想対比△2.2%）、売上総利益は3,568百万円（期初予想対比△2.0%）、営業利益は952百万円（期初予想対比 +3.5%）、当期純利益は569百万円（期初予想対比+4.0%）に修正しました。当社は非連結決算会社のため、合併会社は持分法適用会社とならず、持分法投資損益は計上しません。合併会社化は24年10月1日が効力発生のため、Cariotの業績は2Qまで含まれます。

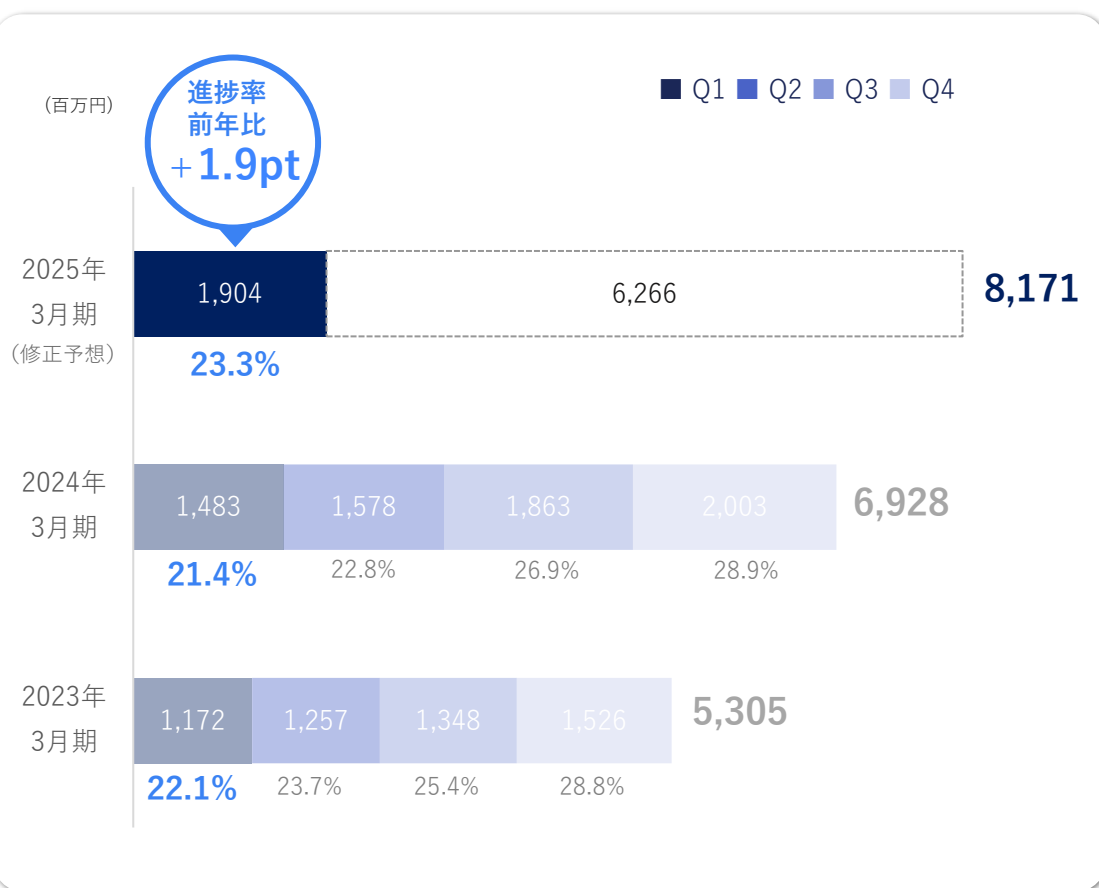
(百万円)

	2025年3月期 通期 (期初予想)	2025年3月期 通期 (修正予想)	期初予想対比	
			増減額	増減率
売上高	8,353	8,171	△182	△2.2%
売上総利益	3,641	3,568	△73	△2.0%
(%)	43.6%	43.7%	+0.1pt	-
販管費	2,722	2,616	△105	△3.9%
(%)	32.6%	32.0%	△0.6pt	-
営業利益	919	952	+32	+3.5%
(%)	11.0%	11.7%	+0.6pt	-
当期純利益	547	569	+21	+4.0%
(%)	6.6%	7.0%	+0.4pt	-

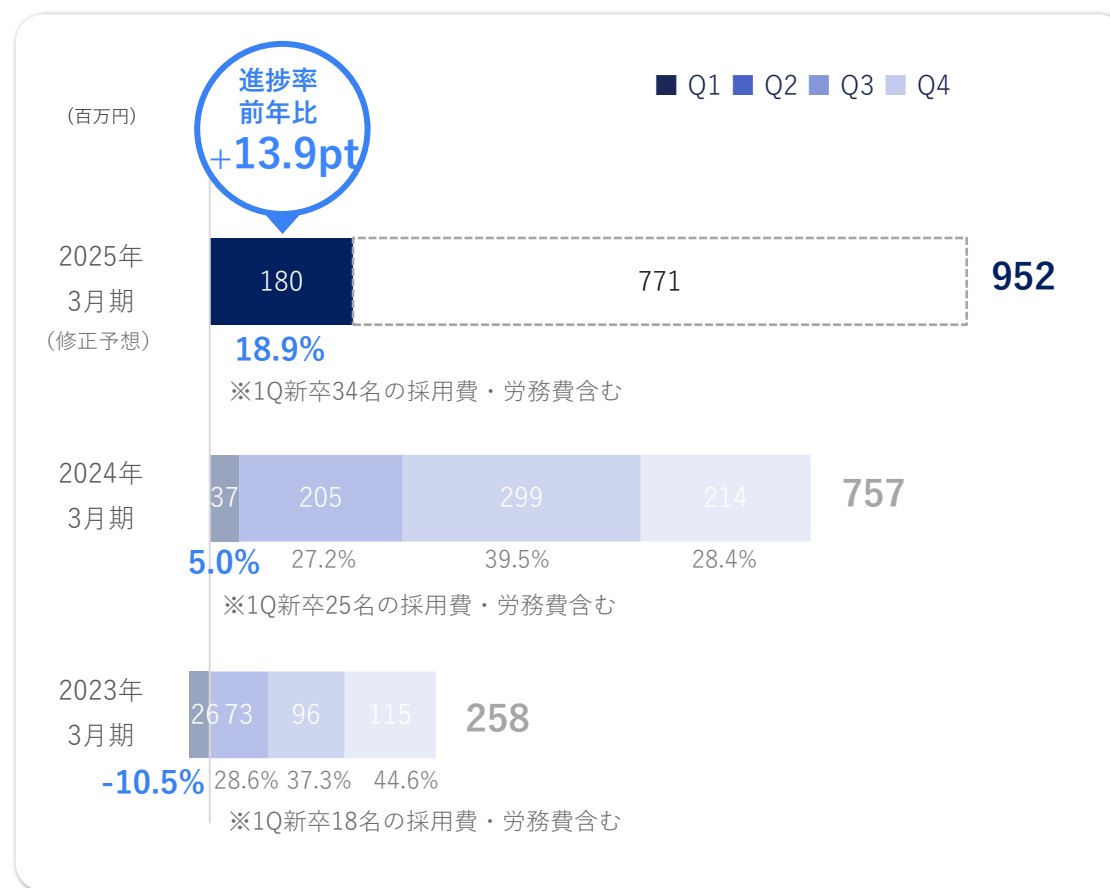
(2025年3月期-第1四半期) 業績進捗

売上高進捗率は23.3%、営業利益進捗率は18.9%の進捗率となり、堅調に推移しています。

売上高 進捗率



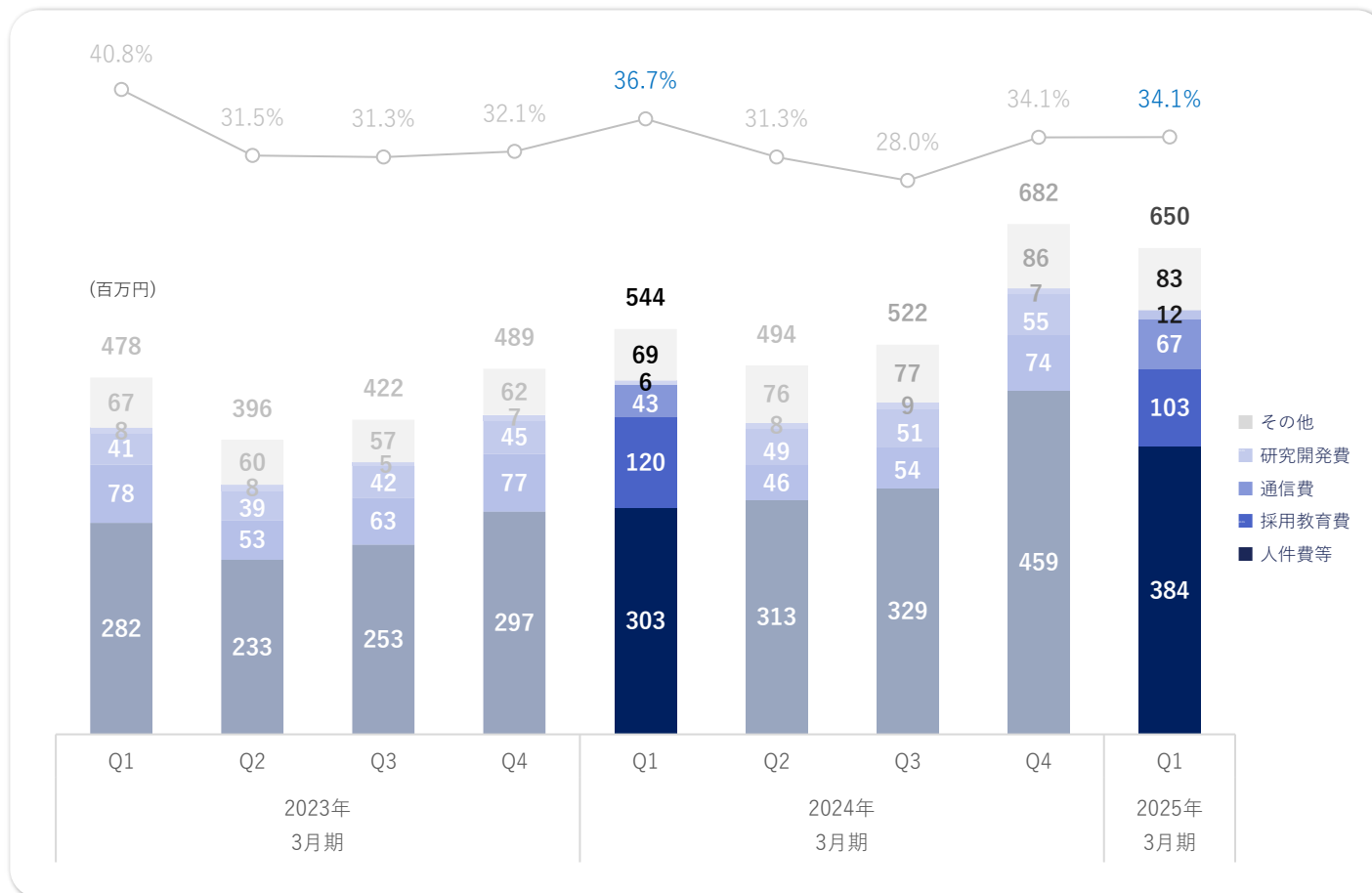
営業利益 進捗率



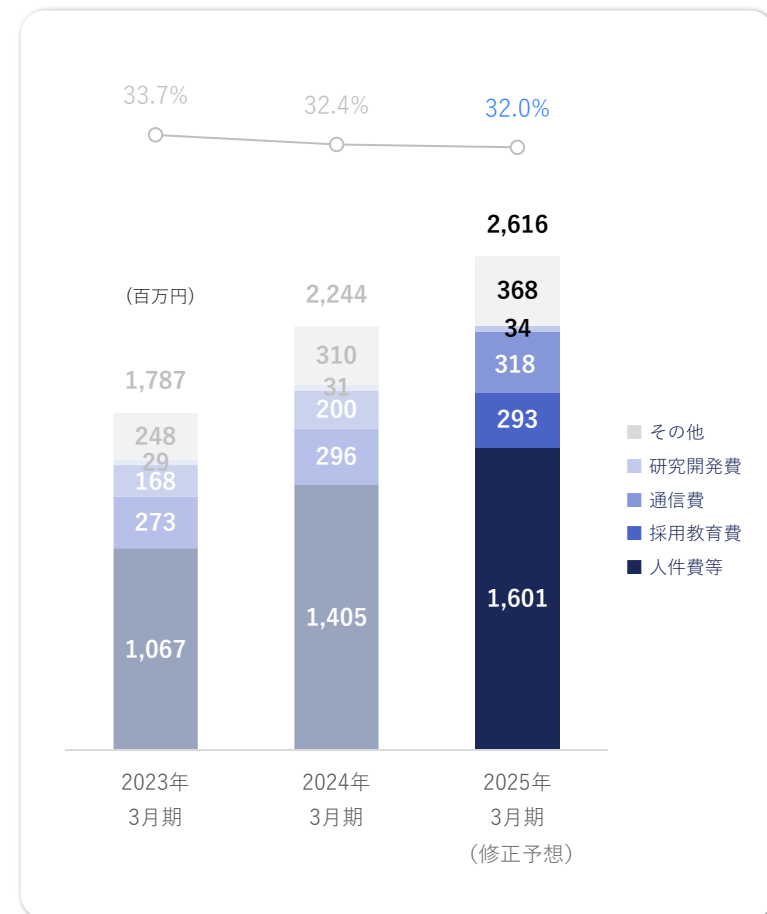
(2025年3月期-第1四半期) 販管費

25年3月期1Qの販管費は、650百万円（前年同期比+19.4%）となりました。4月入社の新卒関連費用に加え、横断組織の新設・拡充等により、販管費が増加しましたが、販管費率は前年比で2.6pt低下しました。

四半期会計期間



通期



(2025年3月期-第1四半期) 貸借対照表

主な増減について、流動資産が430百万円減少、流動負債が565百万円減少しています。自己資本比率は58.4%と健全な財務基盤となっています。

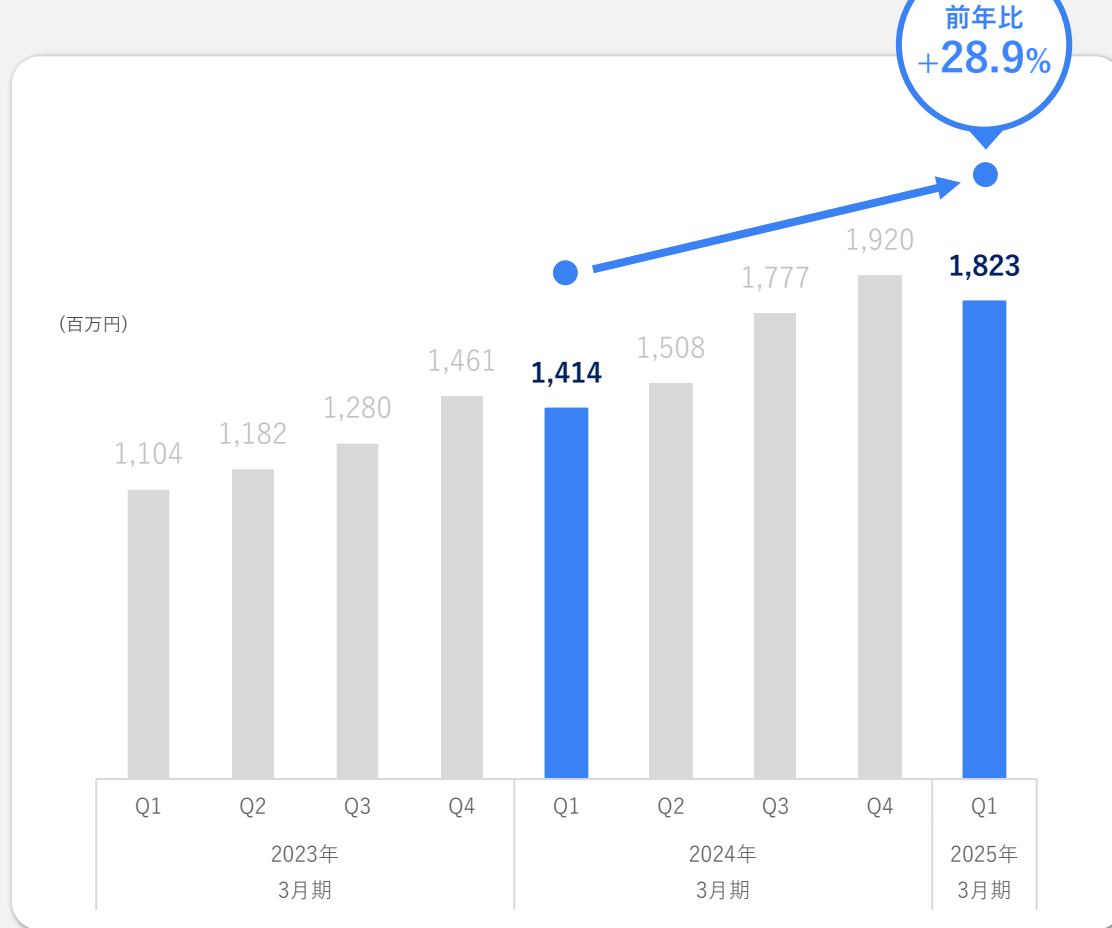
(百万円)

	2024年3月期 (期末時点)	2025年3月期 (第1四半期末時点)	増減額
資産合計	4,010	3,591	△418
流動資産	3,605	3,174	△430
固定資産	404	416	+11
負債合計	2,022	1,495	△526
流動負債	1,503	938	△565
固定負債	518	557	+38
純資産	1,988	2,096	+108
総資産	4,010	3,591	△418
現預金	1,575	1,164	△410
有利子負債	585	569	△16
自己資本比率	49.6%	58.4%	+8.8pt

業績推移

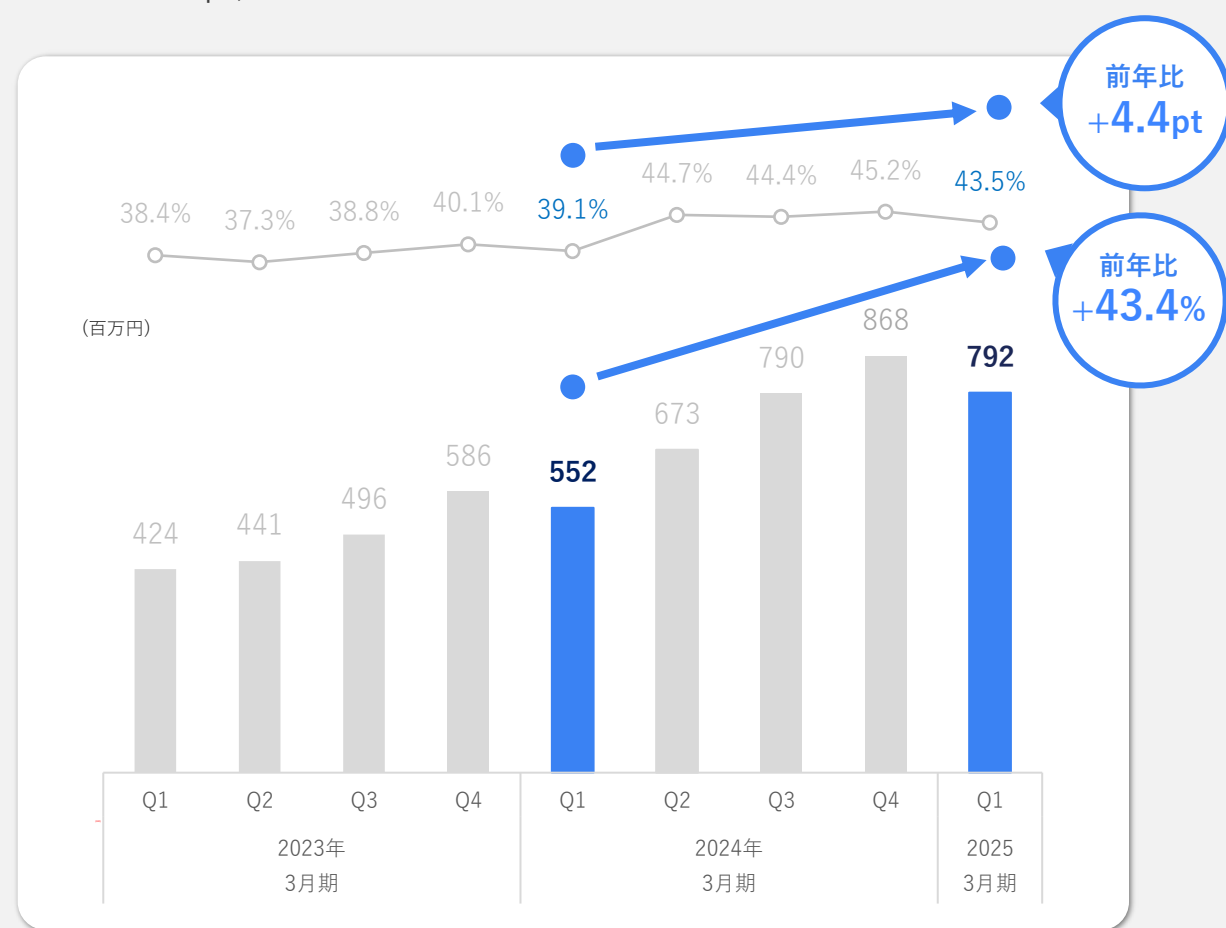
売上高（四半期会計期間）

旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,823百万円（前年同期比+28.9%）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）

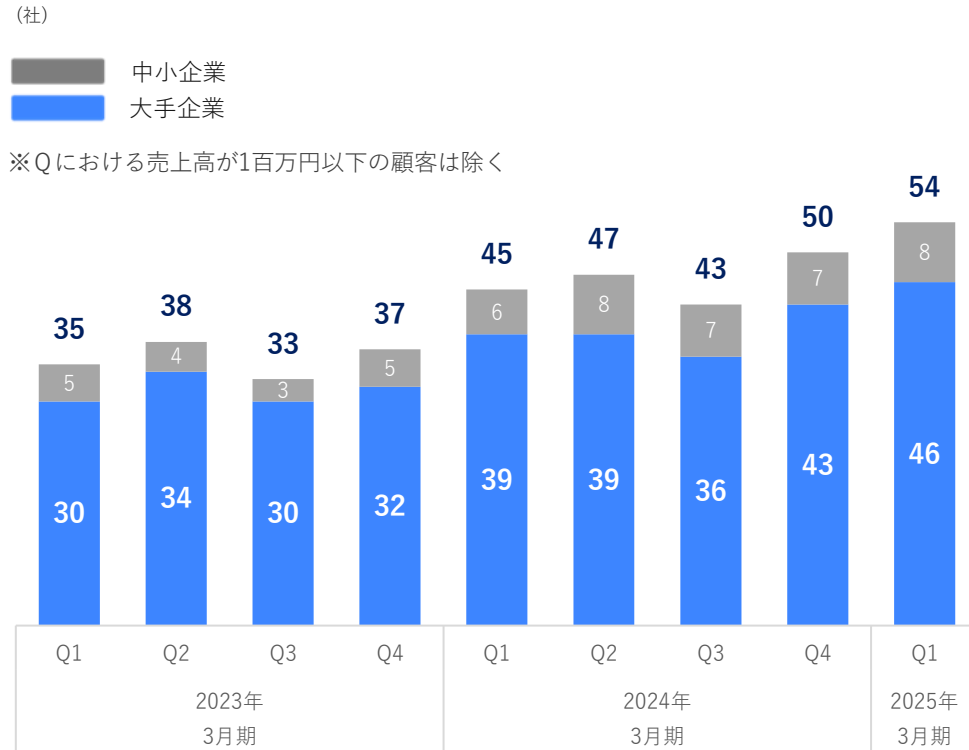
プロジェクトは健全な進捗状況にあり、売上総利益率は43.5%（前年同期比+4.4pt）と高水準の利益率を維持しました。



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1Q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、前年比で7社増加し、46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1Qの大手企業のARPAは、新規顧客を獲得しながら、既存顧客の取引も継続的に受注した結果、前年比で1.9百万円増加し、35.9百万円となりました。



※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

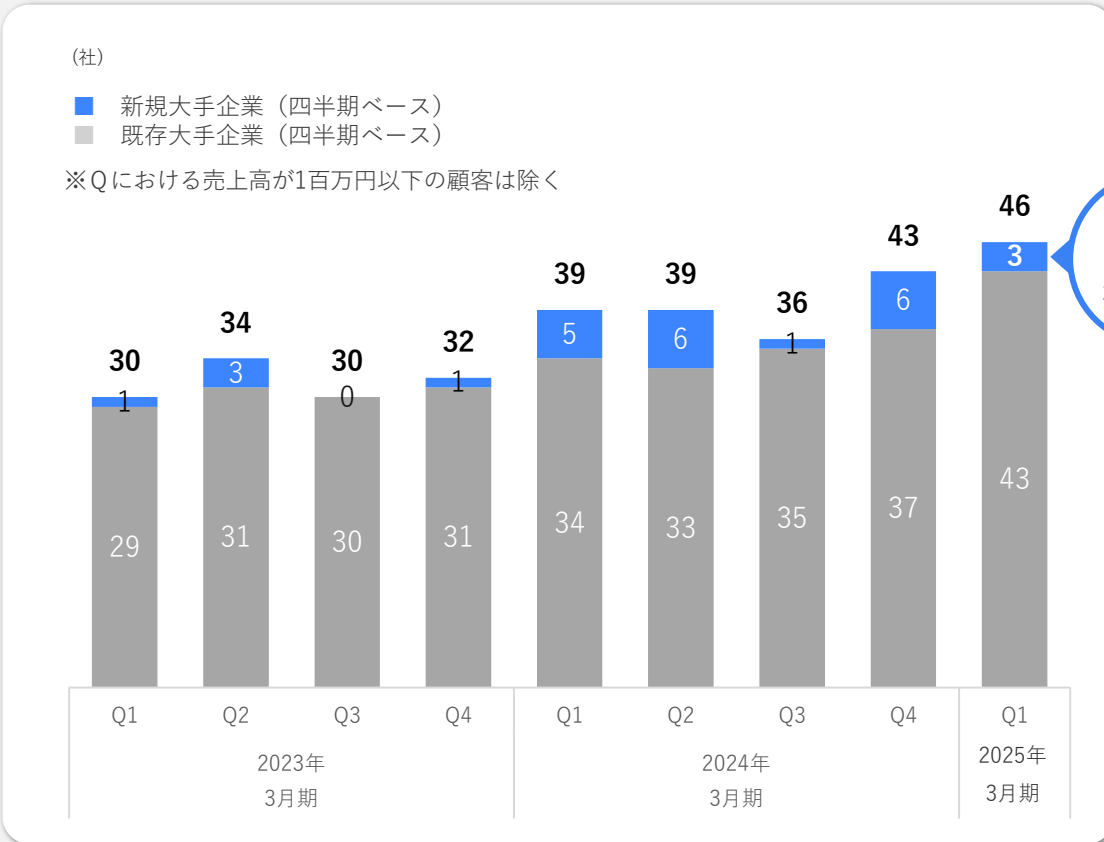
※2 Average Revenue per Account の略（顧客当たりの平均売上高）で、再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客を除いた顧客当たりの四半期平均売上高。

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）

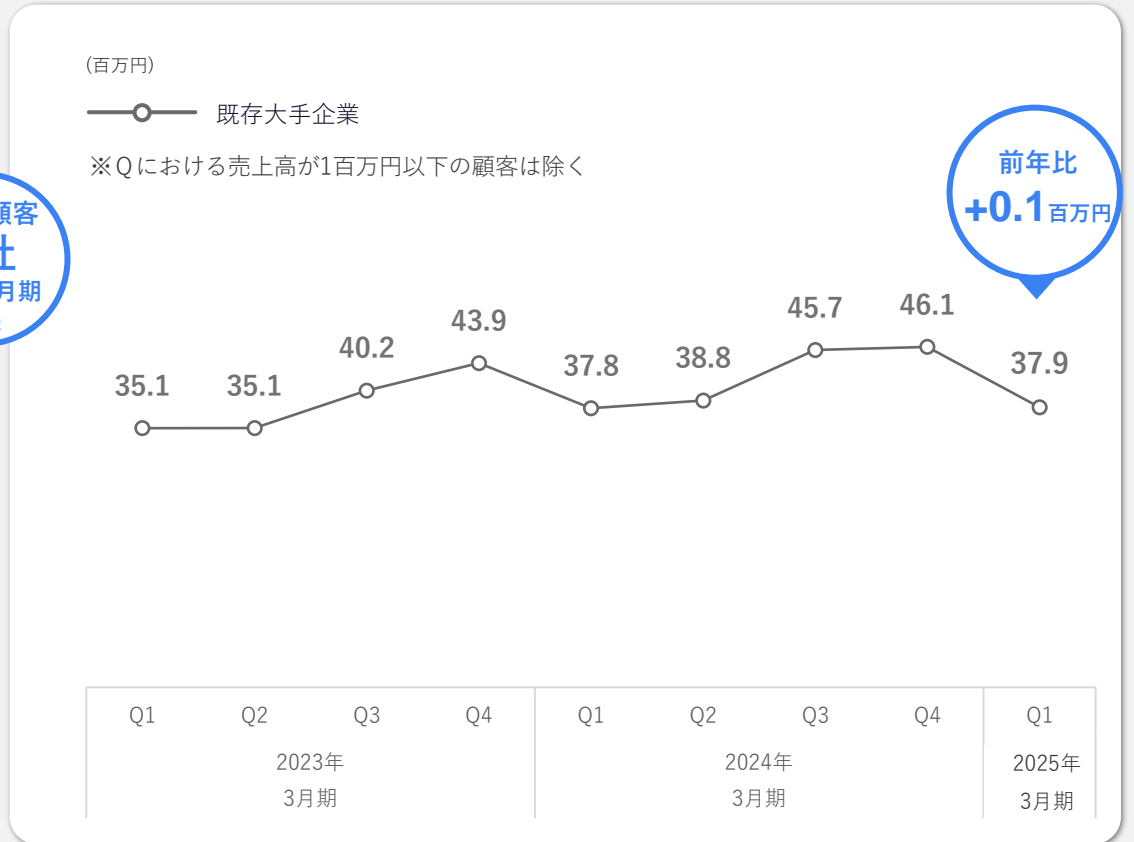
（大手企業）新規既存別^{※1}の四半期契約顧客数^{※2}

25年3月期1Qは新規で大手企業を3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9社増加し、43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})

25年3月期1Qの既存大手企業のARPAは、前年比で0.1百万円増加し、37.9百万円となりました。24年3月期4Qに獲得した顧客の業績貢献がまだ軽微であることが背景となります。



※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。

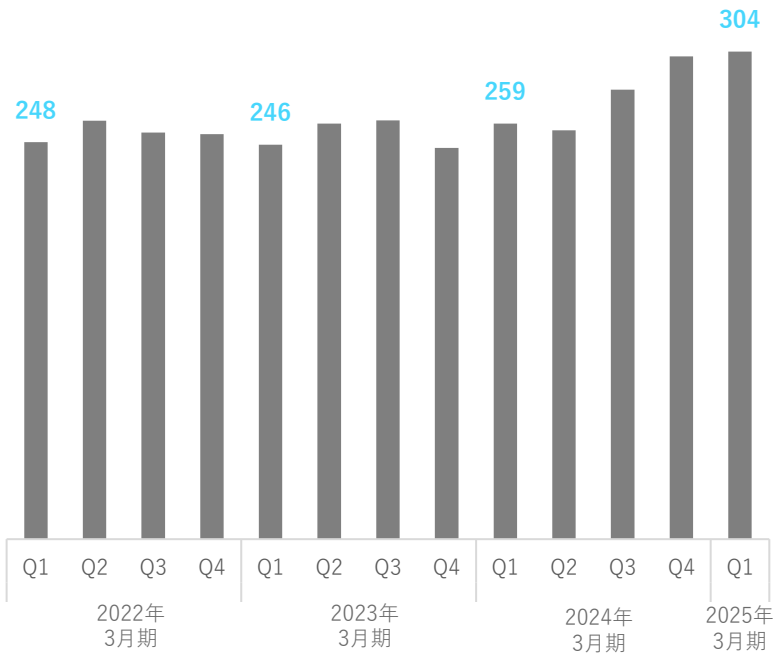
再販案件及び四半期売上高が1百万円以下の顧客からの売上高を除いた四半期売上高÷四半期契約顧客数により算出

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、25年3月期1Qの契約数は過去最高の368件に増加しました。一方で、前期よりターゲット顧客に広げた中堅・大手企業の獲得は伸びず、結果として25年3月期1QのARRは、前Q対比で3百万円増加し、304百万円となりました。

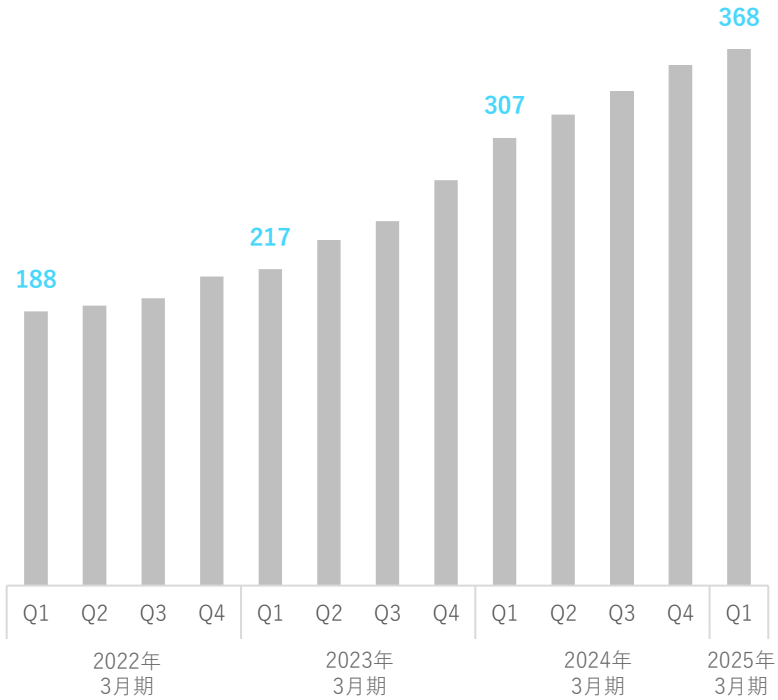
ARR※1

(百万円)



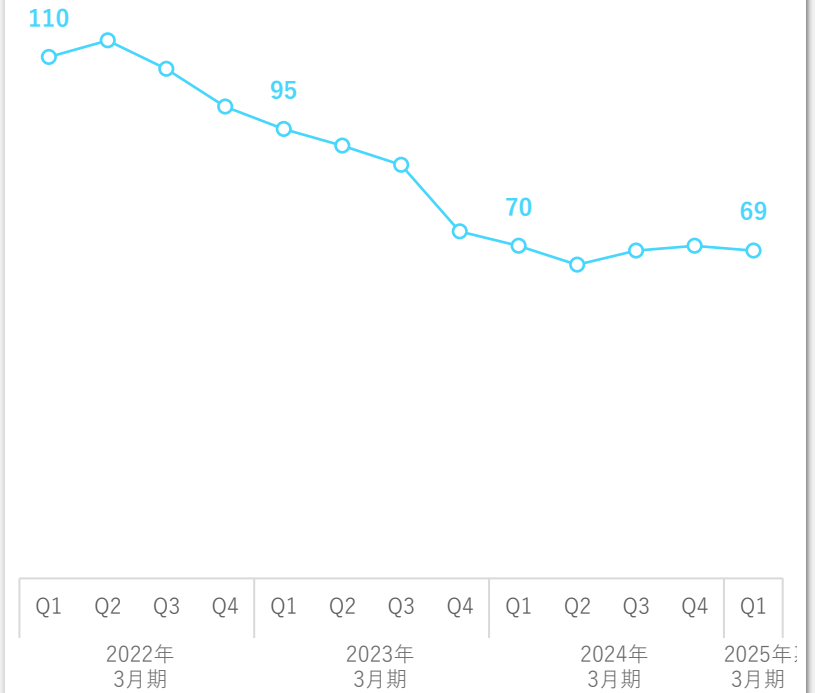
契約数※2

(件)



ARPA※3

(千円)



※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

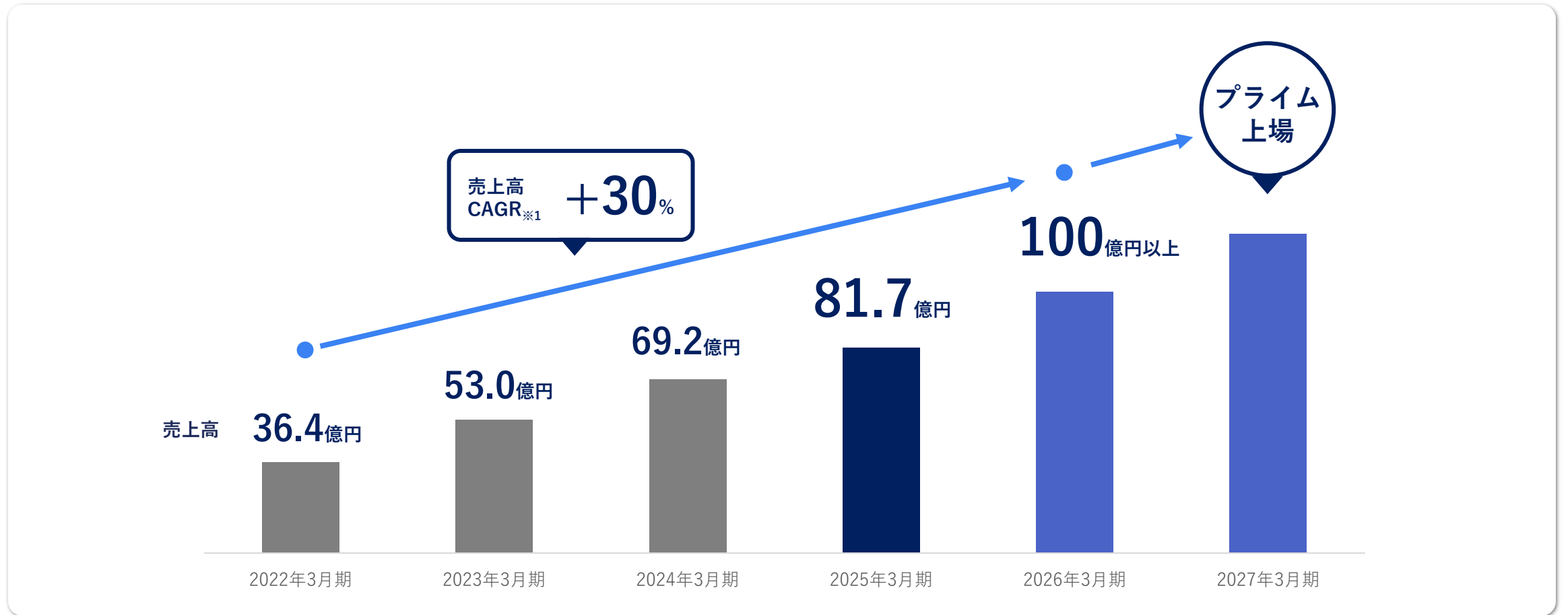
※2 四半期末時の月当たりの契約数

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

成長戦略

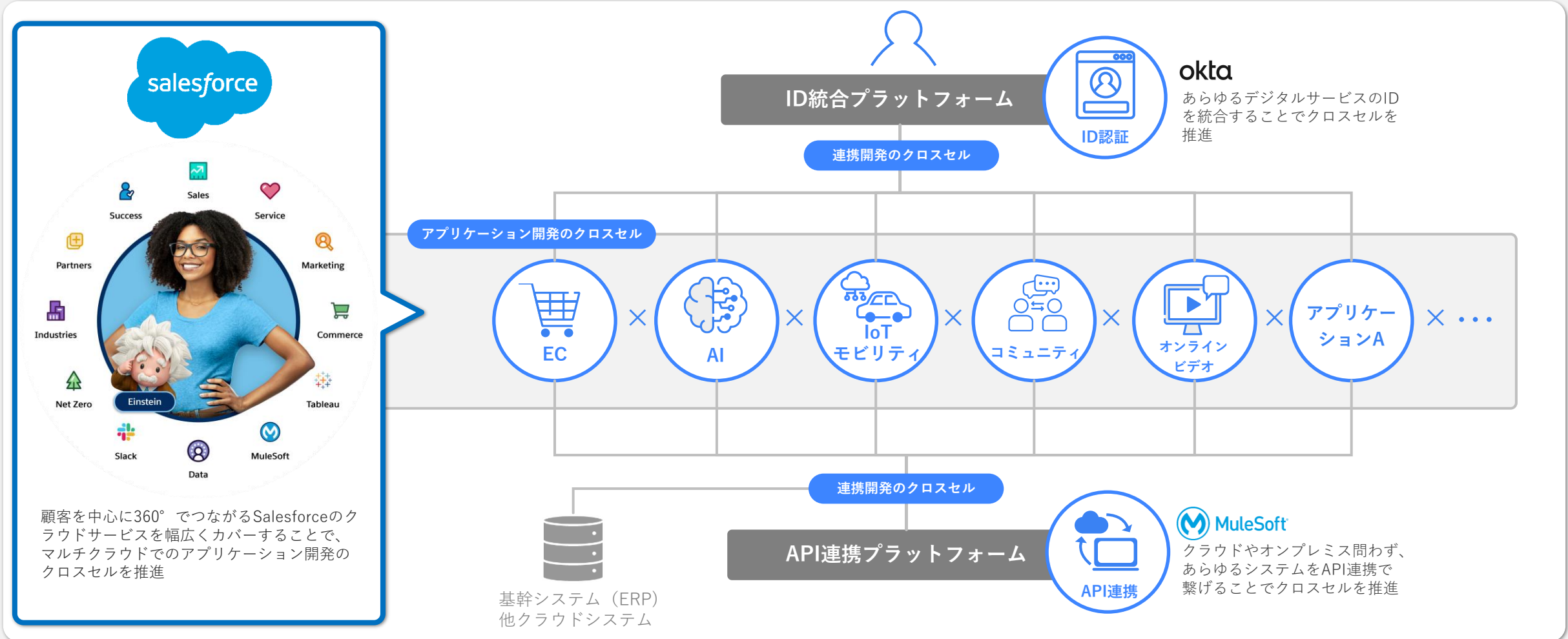
プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「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」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

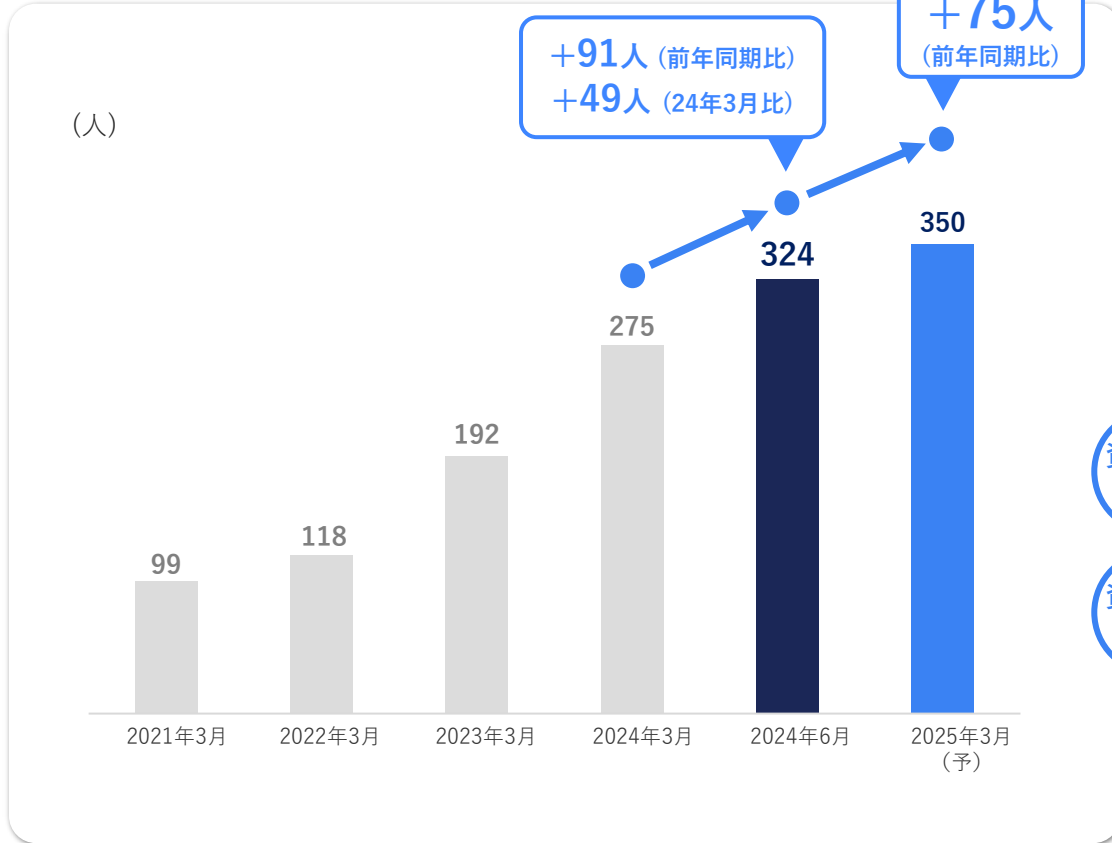
既存顧客のARPA上昇に向けて、マルチクラウドでのアプリケーション開発に加え、プラットフォームの連携開発により、クロスセルを推進していきます。また、契約顧客数の増加に向けて、クラウドパートナーの開拓により、商談チャンネルを拡大していきます。



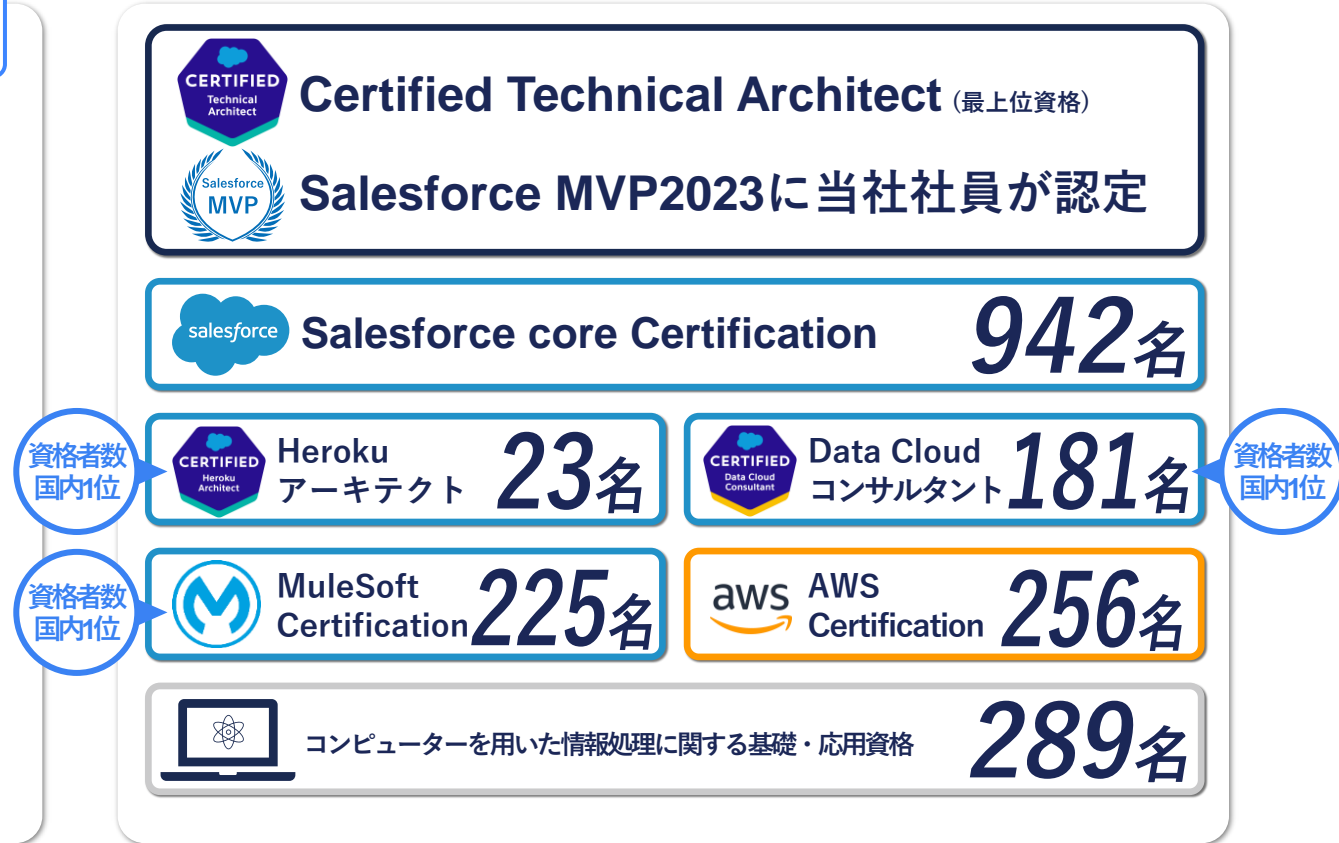
クラウドエンジニア等の専門職従業員を中心とした組織拡大

クラウドエンジニア等従業員数は、計画を上回って進捗しており、前年同期比で91人増加、24年3月末対比では49人増加しました。なお、24年4月には、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



※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7月時点、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。

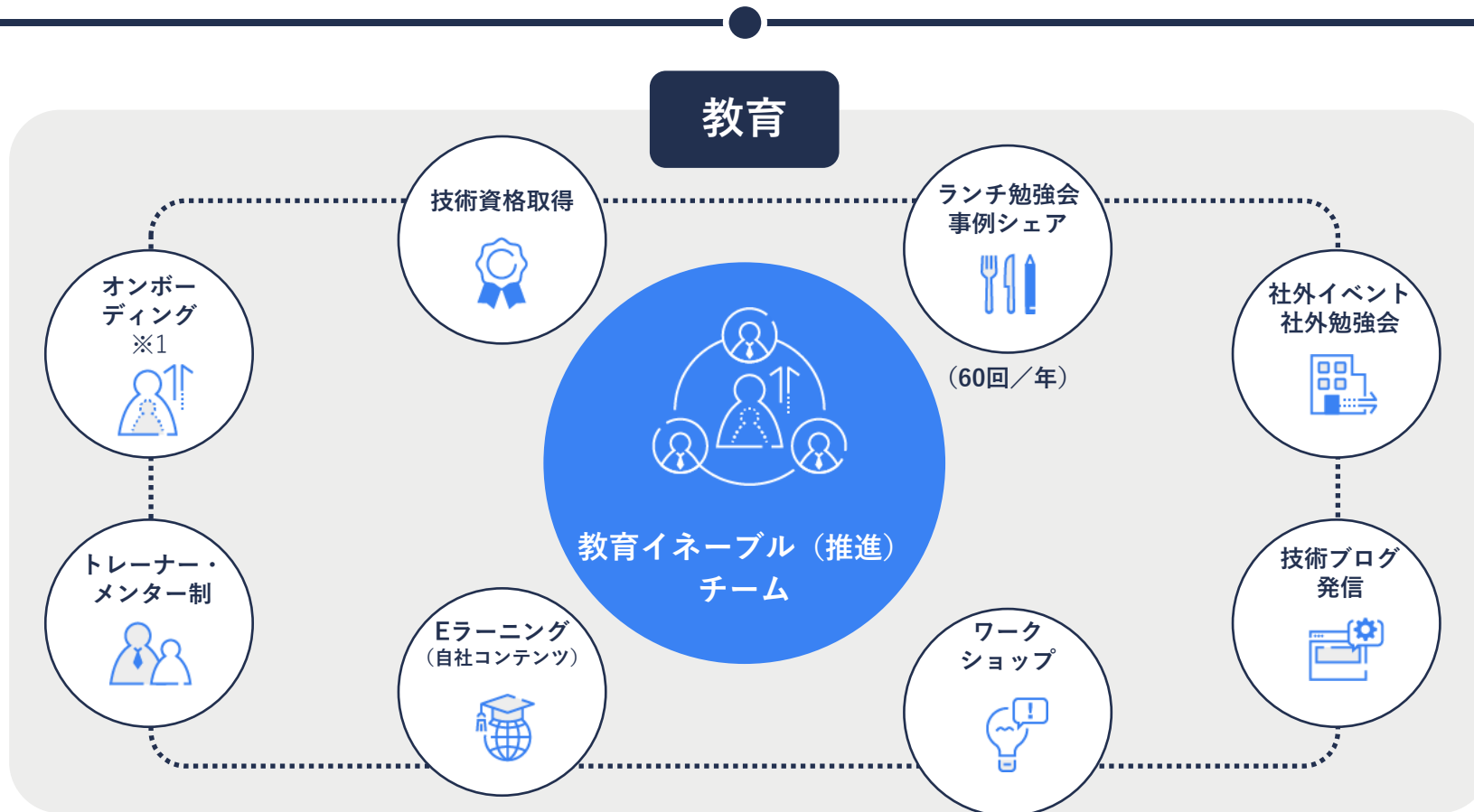
入社から
プロジェクト
アサインまで
1ヶ月

入社

キャリア採用の
クラウド未経験割合
9割



教育



実践

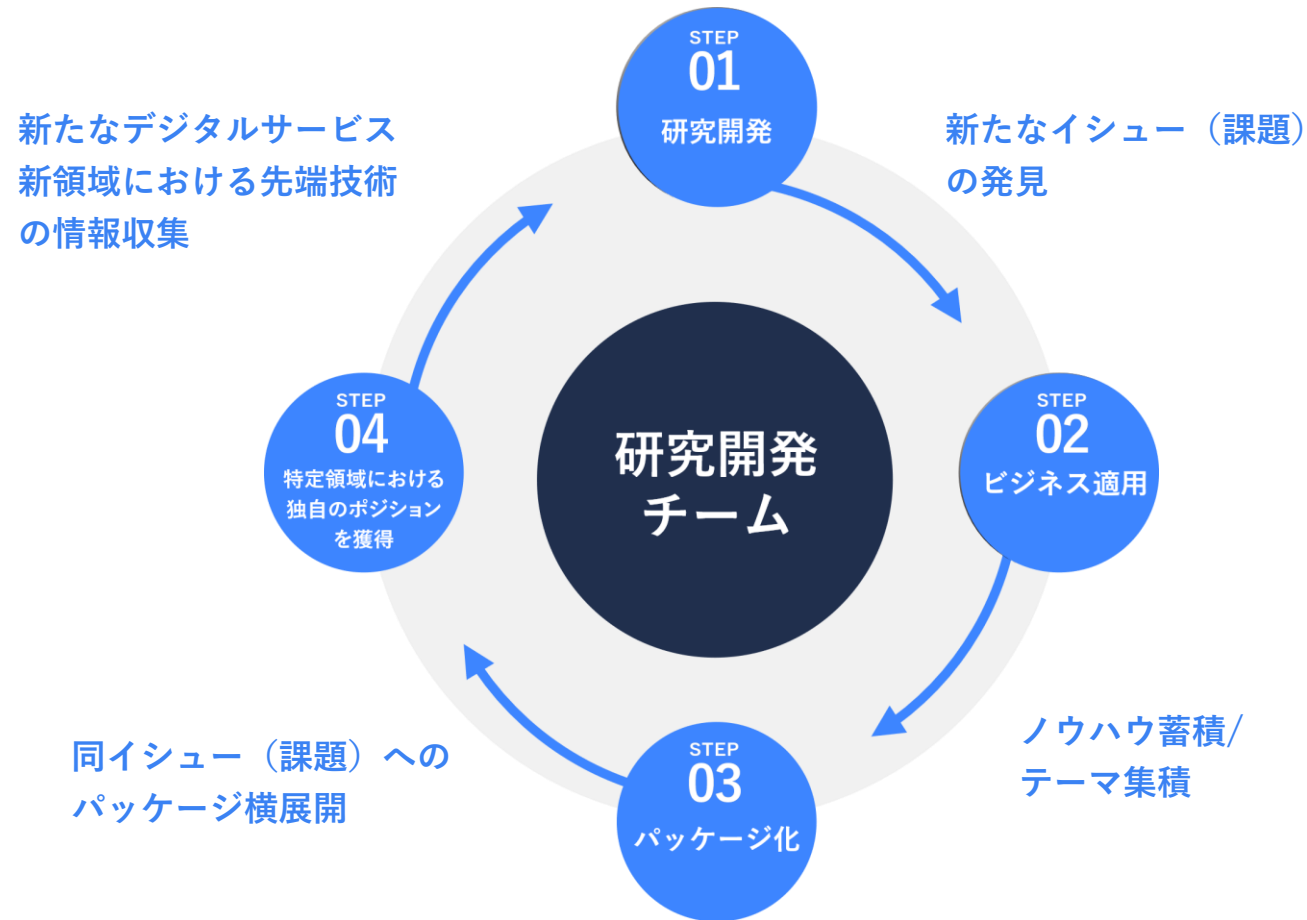
フィードバック
サイクルを
回して継続改善



※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

研究開発による高付加価値創出サイクル

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。



Appendix

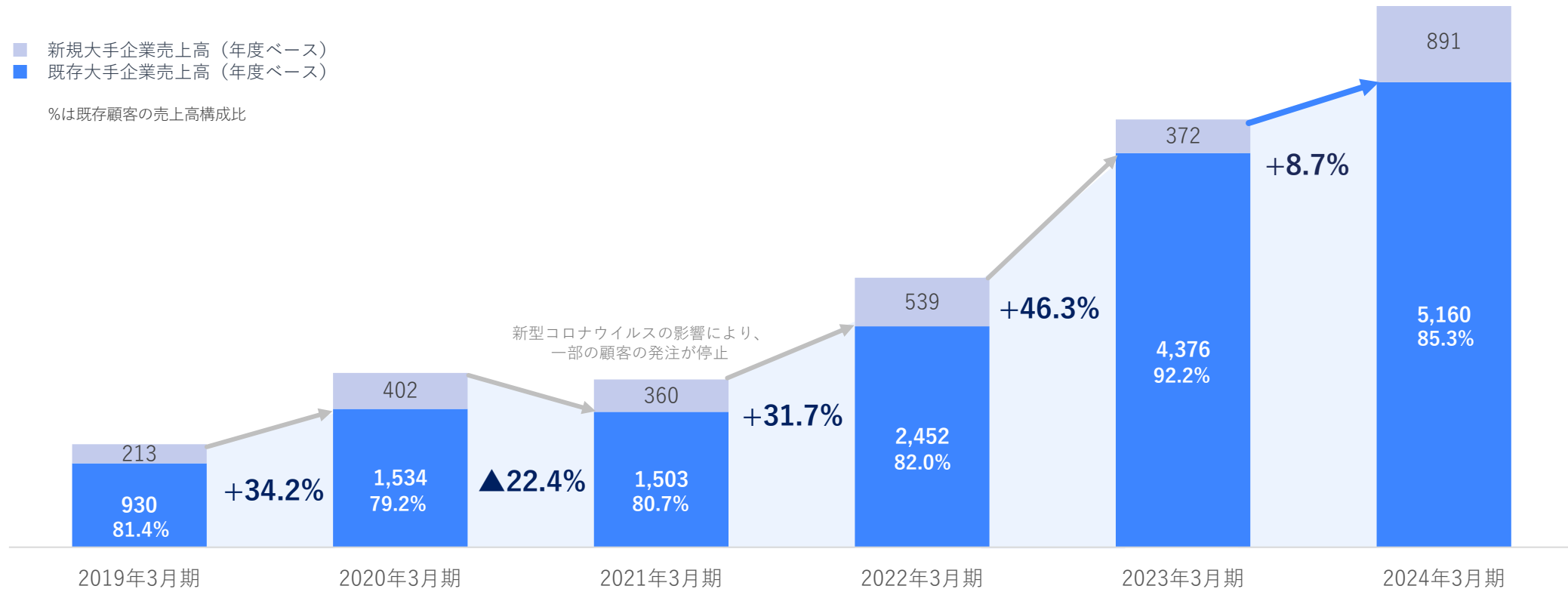
既存大手企業の前年売上高成長率※1

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)

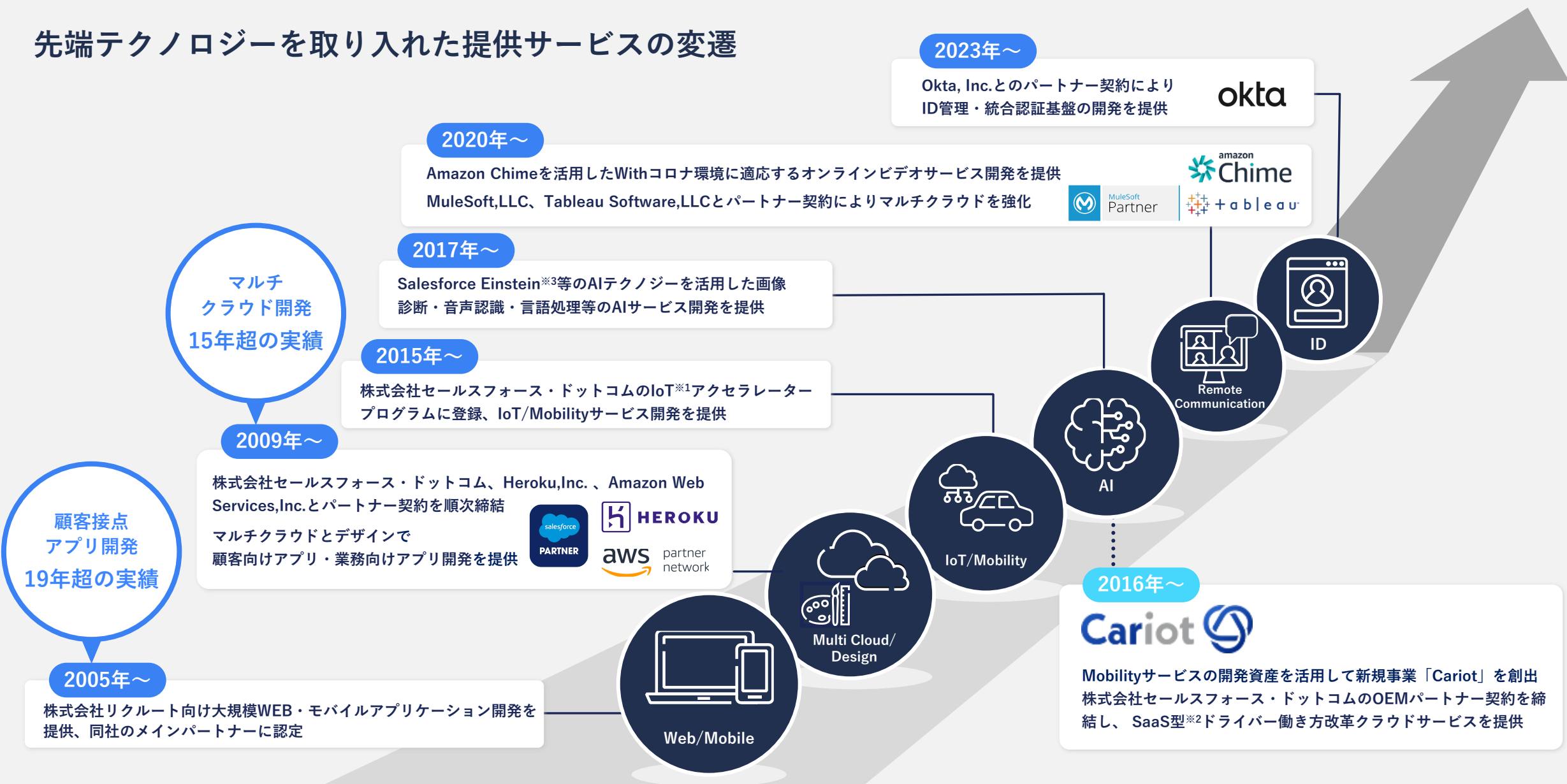
- 新規大手企業売上高 (年度ベース)
- 既存大手企業売上高 (年度ベース)

%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

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

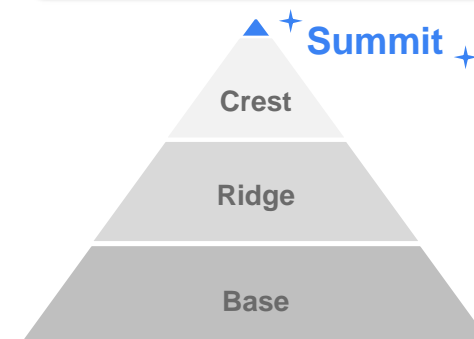
国内でもグローバルでも評価される先端DX実績

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。

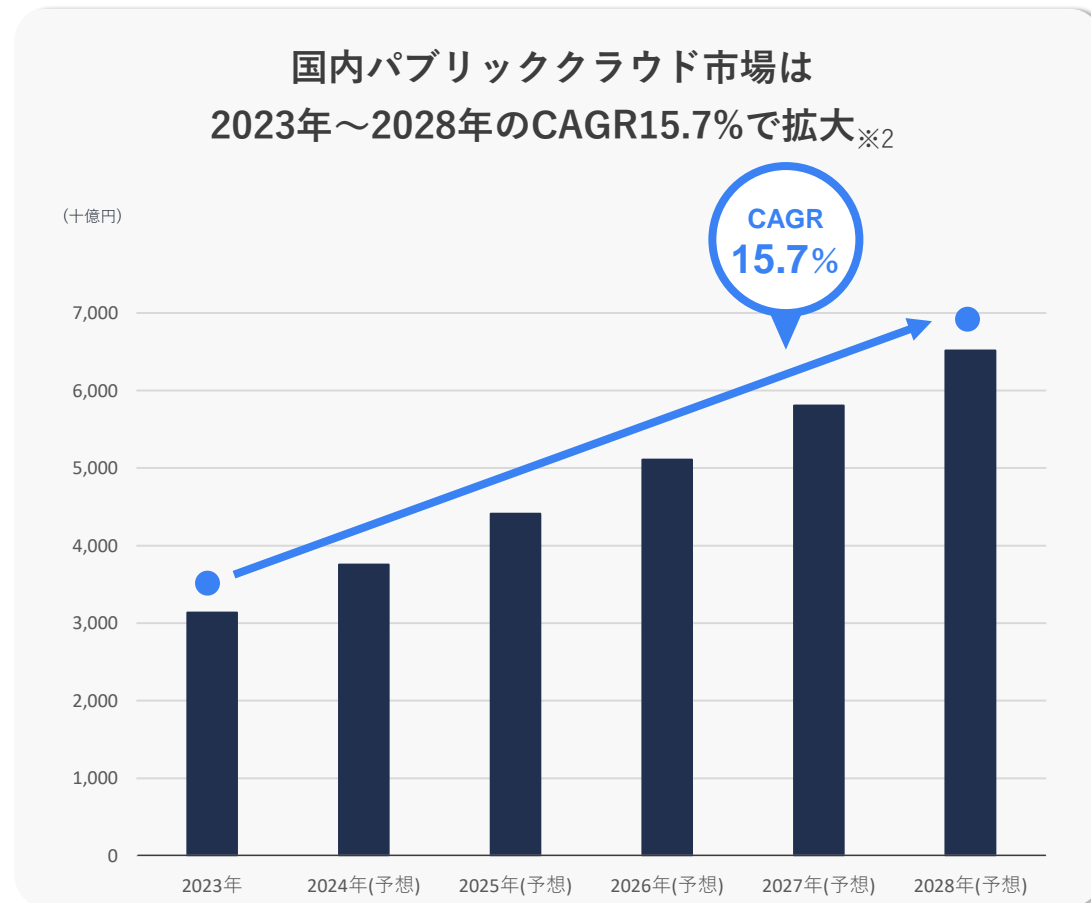
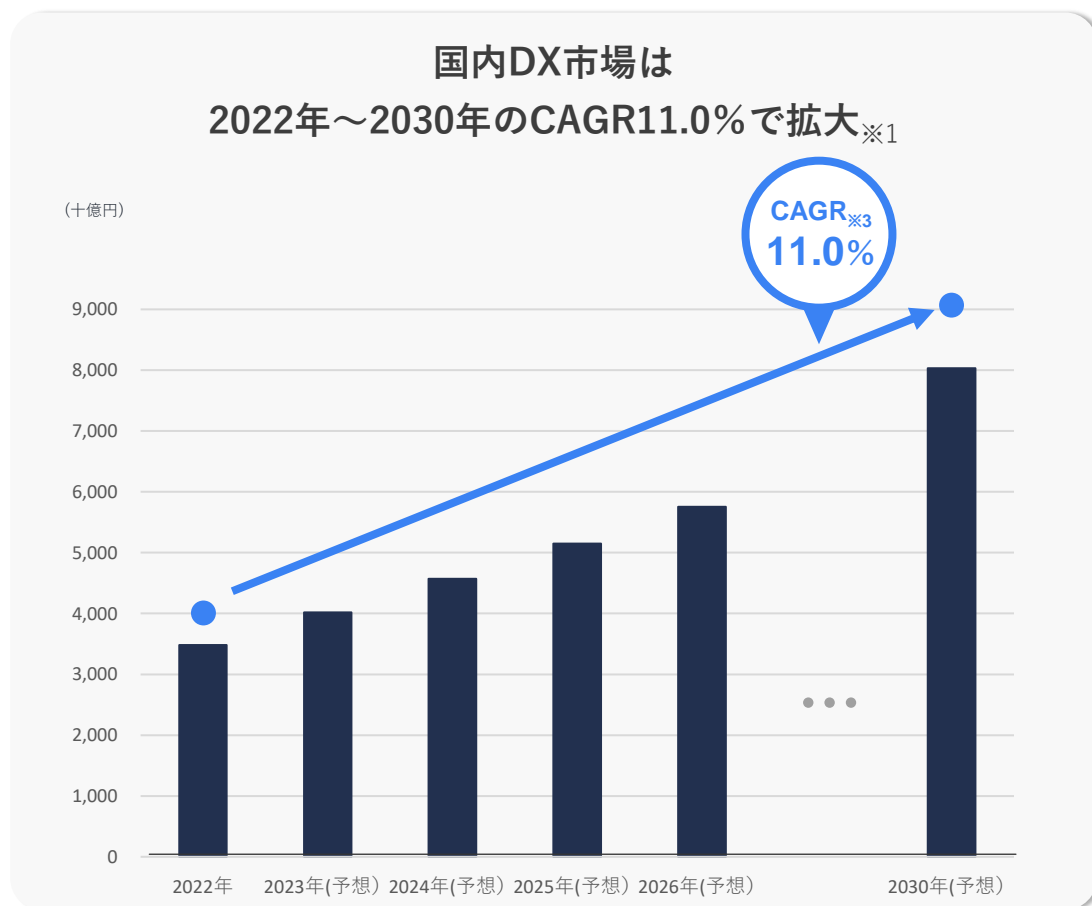
- 2015年5月** Salesforce Partner Award “特別賞”
IoT案件における実績を評価され受賞
- 2018年5月** Salesforce “Innovation Partner of the year”
Einstein(AI)案件における実績を評価され受賞
- 2019年11月** Salesforce “Partner Innovation Awards”
国内Einstein(AI)案件における実績を評価され日本企業として初受賞
- 2020年5月** Salesforce “Innovation Partner of the year”
MultiCloud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



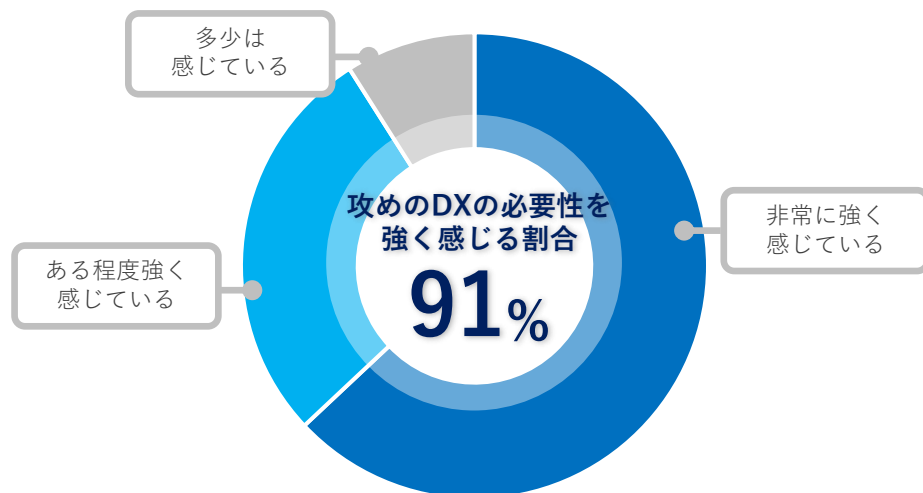
日本のDX市場とクラウド市場はともに拡大



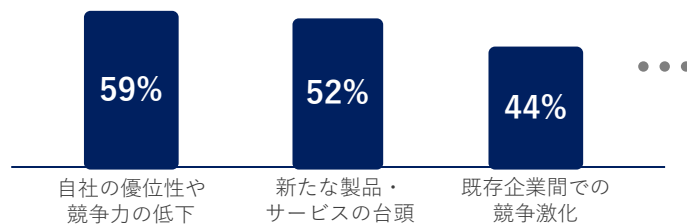
※1 (株)富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」を引用
※2 IDC Japan (株)「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測」を引用
※3 CAGR (年平均成長率)とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの

日本におけるDXの実態

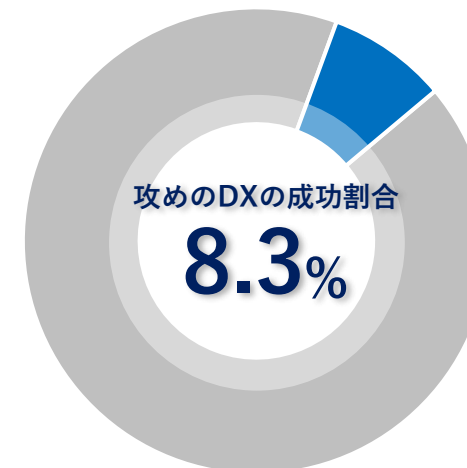
「攻めのDX」の必要性を強く感じる割合が約9割
 自社の優位性や競争力が低下することの懸念が背景に※1



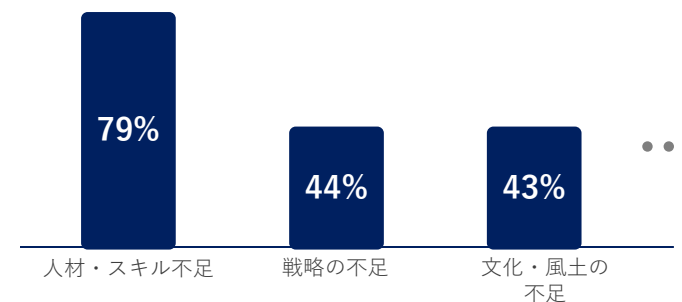
デジタル技術の普及による影響として懸念される課題



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



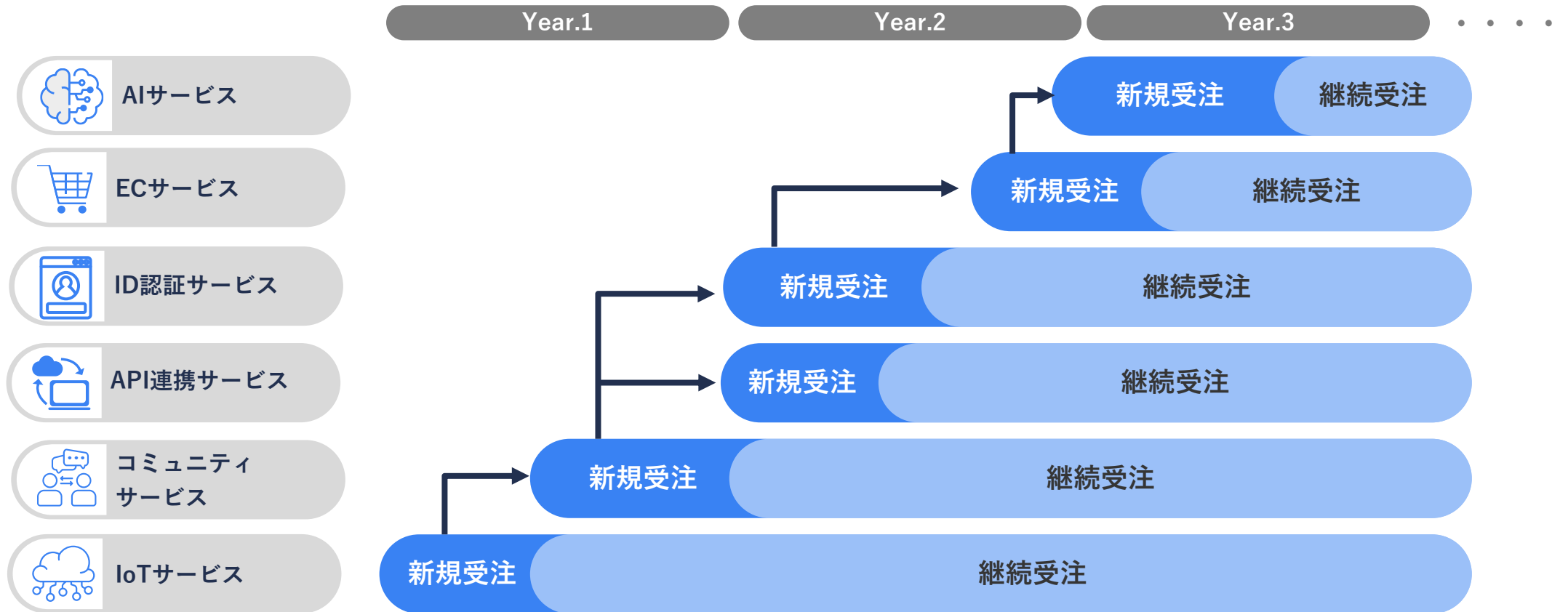
DXを進める際の課題



※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。



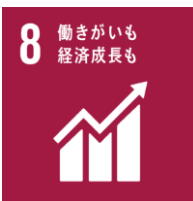
サステナビリティに関する取り組み

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。