

2023年11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CEO 黒川 幸治
 (コード番号: 4414 東証グロース)
 問い合わせ先 執行役員コーポレート本部長CFO 塚腰 和男
 TEL. 03-5159-2090

2024年3月期第2四半期決算 高い関心が想定される事項

2024年3月期第2四半期決算について、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。

Q1. 業績進捗率について

A1. 営業利益進捗率は44%と計画を上回って好調に推移 (決算説明資料P. 20)

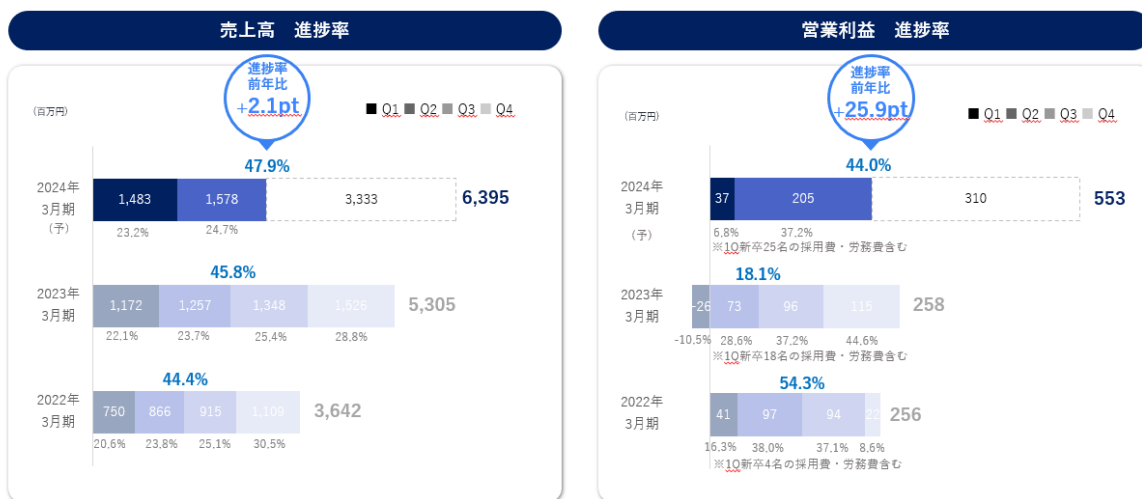
2024年3月期第2四半期累計期間の営業利益は243百万円、営業利益の進捗率は44.0%となり、計画を上回る水準となり、好調に推移しています。

当社業績の季節性については、第1四半期の利益貢献は小さく、第4四半期にかけて利益貢献していく傾向にあります。背景には売上高要因と費用要因があります。売上高要因については、顧客企業の会計年度末である3月にかけて発注額が増える傾向にあることと、当社の供給体制(エンジニア)が増強されていくことから、第4四半期にかけて業績が拡大していく傾向にあります。費用要因については、第1四半期の利益貢献が小さい背景として、新卒の採用教育費・労務費が発生することが挙げられます。2023年4月は25人の新卒が入社(2022年4月は18人、2021年4月は4人)しており、新卒関連費用が増加しています。

業績動向に関して、足元は好調に推移しており、通期計画達成は問題ないとみています。但し、新規顧客が多いことなどから、下期を慎重に見通しています。また、業績進捗に応じて、将来成長に向けた投資拡大も検討していきます。

(2024年3月期-第2四半期累計) 業績進捗

売上高は過年度を上回る47.9%の進捗率となり、好調に推移しています。
 営業利益は、不採算プロジェクト収束に加え、売上高が堅調に推移したことで、計画を上回る利益水準となりました。
 足元は好調な推移であるものの、下期を慎重に見通しています。また、業績進捗に応じて、将来成長に向けた投資拡大も検討していきます。



Q2. 不採算プロジェクトの状況について

A2. 不採算プロジェクトは当第2四半期で収束し、利益率が改善 (決算説明資料P. 17)

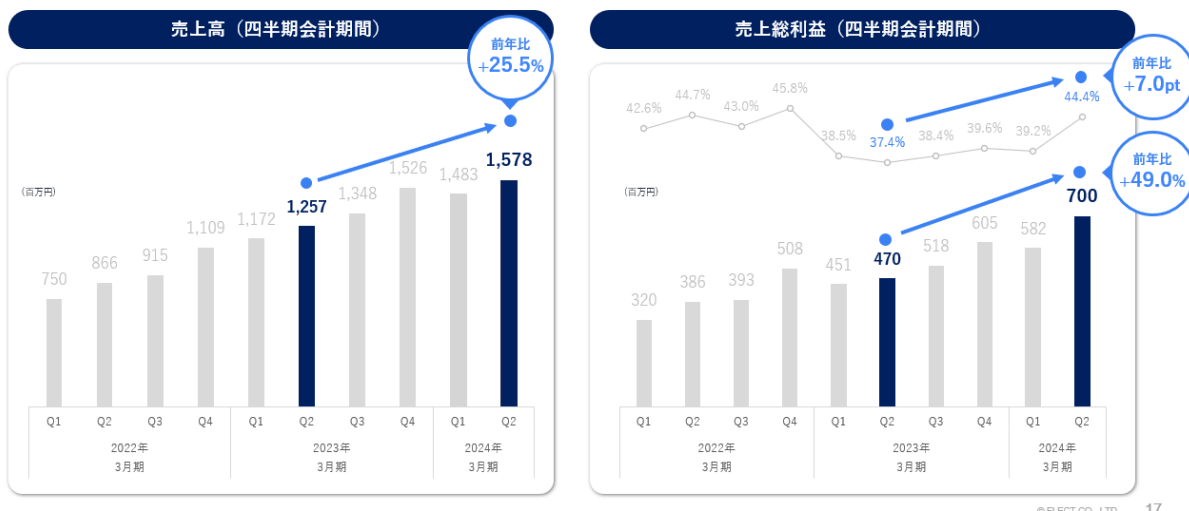
2023年3月期第3四半期で損失を計上した不採算プロジェクトは、当第2四半期で収束しました。これに

より、当第2四半期の売上総利益率は44.4%（前四半期比+5.2pt）と利益率が改善しました。

現在、損失を計上する新たな不採算プロジェクトは発生しておりません。前期の振り返りにて強化したPMOによる横ぐしのプロジェクト支援をしっかりと機能させていることと、状況に応じて品質担保のために余剰に開発リソースを追加するなど、ケアをしています。

（2024年3月期-第2四半期）業績推移

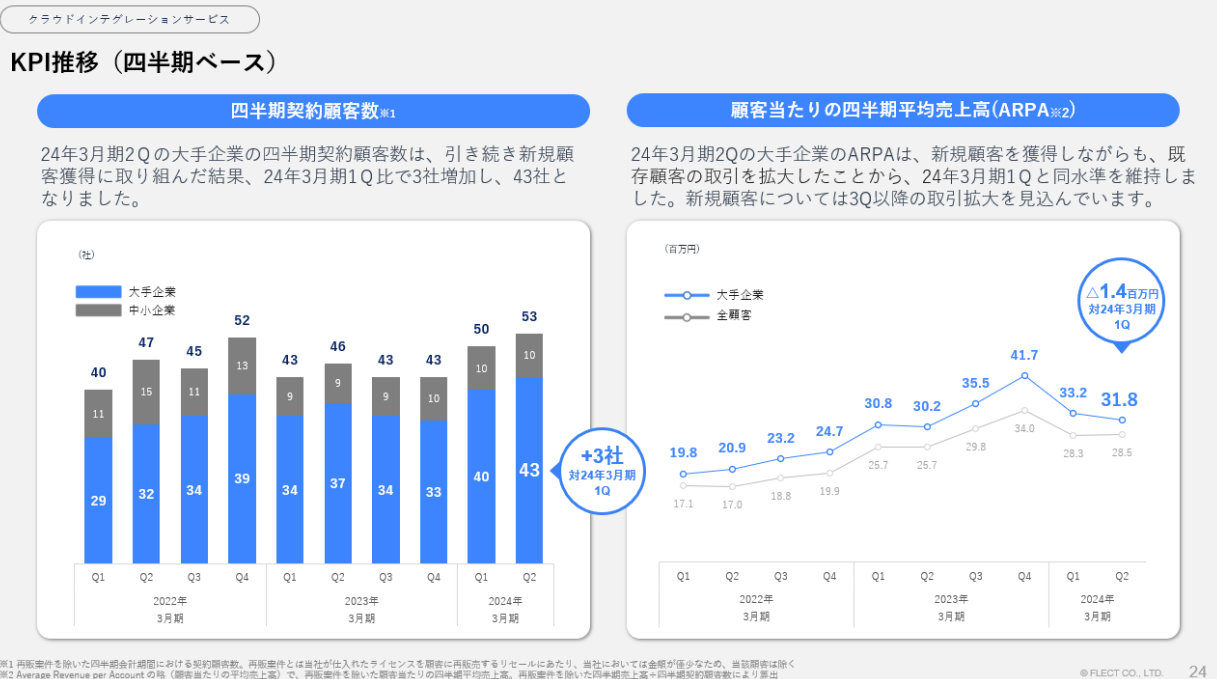
旺盛なDX支援の需要を背景に、売上高は1,578百万円（前年同期比+25.5%）と過去最高となりました。不採算プロジェクトが予定通り2Qで収束したことから、売上総利益率は44.4%（前年同期比+7.0pt）と利益率が改善しました。売上総利益額も700百万円（前年同期比+49.0%）と過去最高となりました。



Q3. 顧客当たりの四半期平均売上高（ARPA）の低下について

A3. 新規顧客の増加が背景であり、問題ない推移（決算説明資料P.24）

新規顧客の獲得と既存顧客の取引拡大を同時に推進した結果、2023年3月期第2四半期における大手企業の四半期契約顧客数は3社増加し、43社となりました。DXの初期開発はスモールスタートになるため、ARPAは1.4百万円減少し31.8百万円となりましたが、既存の大手顧客の売上拡大により、第1四半期並みの水準を維持しています。新規顧客につきましては、第3四半期以降の取引拡大を見込んでいます。



※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平均売上高=四半期契約顧客数により算出