

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

2025年3月期 第2四半期決算 高い関心が想定される事項

2025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。

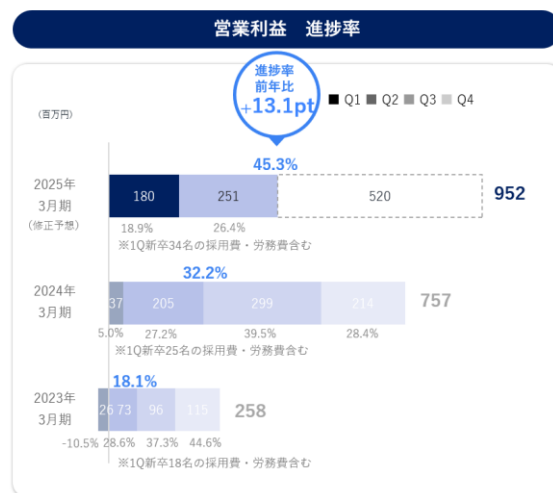
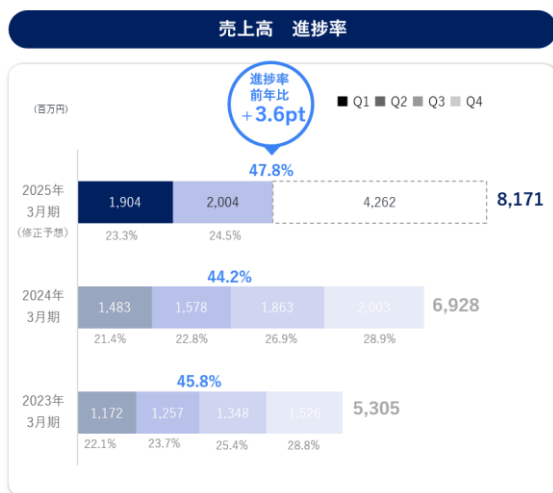
Q1. 上期の利益進捗率が過年度対比で好調だが、通期の利益は上振れするのか？

A1. 下期偏重の計画を考慮して、業績予想は据え置き（決算説明資料P.19）

上期の利益進捗は想定より上振れておりますが、下期偏重の計画であることを考慮して、業績予想は据え置きとしております。引き続き、通期計画達成に向けて取り組んでまいります。なお、業績進捗に応じて、将来成長に向けた投資を拡大する可能性はあります。

(2025年3月期-第2四半期) 業績進捗

売上高進捗率は47.8%、営業利益進捗率は45.3%の進捗率となり、堅調に推移しています。なお、下期偏重の計画を考慮して、業績予想は据え置きとしております。



Q 2. 売上総利益が前四半期比で 1.6pt 上昇し、45.2%と向上しているが特殊要因はあるか？

A 2. 特殊要因はなく、プロジェクトが健全に進捗しているため（決算説明資料 P. 15）

2025年3月期第1四半期の売上総利益率は43.6%、第2四半期は45.2%となり、前四半期比で1.6ptの上昇となりました。特殊要因はなく、プロジェクトが健全に進捗していることと、第1四半期の売上総利益率が適正水準の中では相対的に低かったことが要因となります。例年、顧客からの発注は、予算の観点から第4四半期に増加し、第1四半期は減少する傾向があるため、第1四半期の売上総利益率が低下する傾向があります。概ね43%～45%程度が実力値と考えており、今回の売上総利益の上昇ペースが継続するとは捉えておりません。

（2025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2,004百万円（前年同期比+27.0%）と過去最高の四半期売上高となりました。プロジェクト進捗は引き続き健全な状況にあり、売上総利益率は45.2%（前年同期比+0.8pt）と高水準の利益率を維持しました。売上総利益額も905百万円（前年同期比+29.3%）と、四半期会計期間における過去最高を達成しました。



Q 3. 一過性の教育費用 41 百万円とはどのようなものか？

A 3. 従業員が資格を取得した際に支給する報奨金で、戦略的に費用を投下したもの（決算説明資料P. 17）

当社では、従業員が特定の資格を取得した際に、報奨金を支給する制度を設けています。この度、注力して取り組んでいる Salesforce Data Cloud に関して、研修会の実施、社内オリジナルコンテンツを作成し独自の e-ラーニングシステムによる学習支援を通じて資格取得を促進した結果、多数の従業員が当該資格を取得し、資格者数は国内で第 1 位となっています（2024 年 10 月 1 時点）。なお、教育目的ではありますが、報奨金という性質から販管費の内訳としては人件費等に含まれています。

2025 年 3 月期第 2 四半期会計期間の販管費率は 32.6%と前年比で 1.3pt 上昇しましたが、当該教育費用 41 百万円を除くと、販管費率は 30.6%と前年を 0.7pt 下回る水準となります。販管費率 30.6%だった場合の営業利益は 292 百万円（前年同期比+42.4%）、営業利益率は 14.6%となります。

（2025年3月期-第2四半期）販管費

25年3月期2Qの販管費は、654百万円（前年同期比+32.3%）となりました。一過性の教育費用（資格取得報奨金のため人件費等に含む）を41百万円投下したことで、販管費率は前年比で1.3pt上昇しました。なお、一過性の教育費用を除くと販管費率は30.6%となり、前年を0.7pt下回る水準となります。



以上