



アウトックコンサルティング株式会社

2025年3月期 第2四半期（中間期）  
決算説明会資料

2024年11月13日

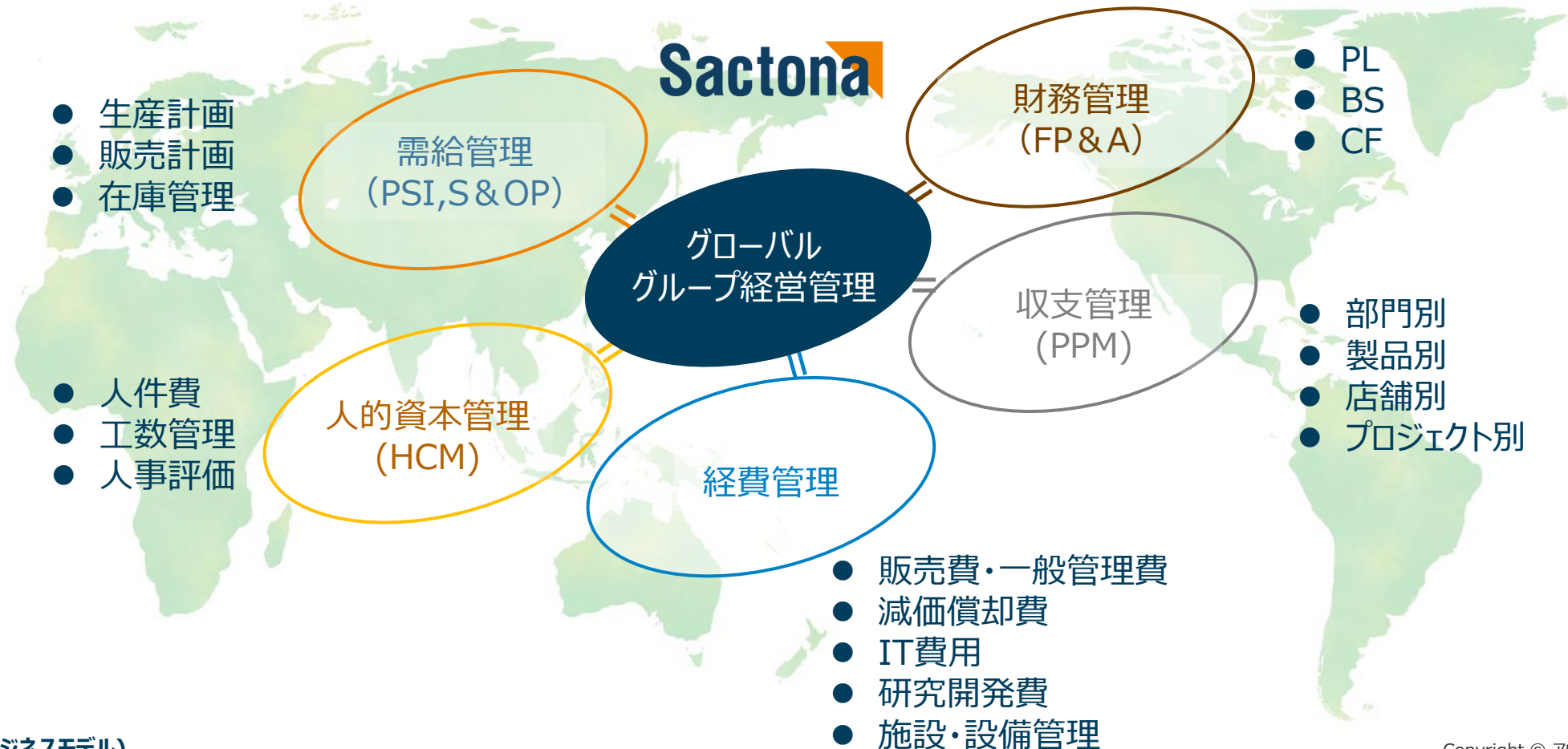
# Index

1. **会社概要(ビジネスモデル)**
2. 2025年3月期第2四半期決算概要
3. 2025年3月期業績予想
4. 事業主要項目の状況
5. 中期展望 (成長戦略)
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

Appendix

会社名	アウトルックコンサルティング株式会社
事業内容	経営管理システムSactonaの開発、導入支援等のコンサルティング
取得認証	ISO27001, ISO27017
住所	東京都港区南青山三丁目1番3号
代表者名	代表取締役社長 平尾 泰文
設立日	2006年4月
上場市場／上場日	東京証券取引所 グロース市場（証券コード 5596）／2023年12月12日
資本金／発行済株数	144,460千円／3,578,160株（2024年9月末現在）
従業員数	82人（2024年9月末現在）

経営管理システムとは、企業グループ全体、事業単位で経営判断に必要な予測情報、実績などの情報を収集、可視化するシステム。CPM(Corporate Performance Management), EPM(Enterprise Performance Management)と称される分野。財務数値を計画・分析するFP&A(Financial Planning & Analysis)の他、在庫計画、IT計画など企業内の幅広い分野に活用されます。



## 膨大な工数

部門・支店から集めたExcelファイルを切り貼り  
現場、本部とも集計に**多大な労力**を要する

## ミス

集計過程で数式が置き換えられる  
入力ミスが放置され、**ミス多発**

## 時間

集計結果の把握までに時間を要する  
**分析・対策に時間が充てられない**

## 容量の限界

部門別予算・実績・見通しなどの必要情報を  
同一ファイルに入れると**容量オーバー**に

## 属人化

マクロ多用で**特定個人の職人技に依存**



## 管理項目・メッシュの違い

部門や子会社で管理項目やその名称・区分が異なる  
そうした**情報の統合が簡単ではない**

## システム間連携

会計システムにある実績や人事・販売システム等との  
**情報連携が手作業で煩雑**

## 硬直性

一旦メール配布した**帳票の変更は配布し直し**  
**組織改編があると推移が追えない**

## バージョン管理

修正を繰り返しFinal version XX  
どのファイルが**Final**か分からない

## 承認プロセス

正しい**承認経路**を経て提出されたものか分からない

弊社独自開発の経営管理プラットフォームSactonaの活用により、集計業務を大幅に効率化、組織改編・KPI変更にも柔軟に対応、部門・拠点・製品別等の予算・実績・見通し情報を多次元DBでリアルタイムに管理し、入力された定性コメント情報も保持、見たい軸でアウトプット、分析が容易に行えることで、正しい実態把握に基づく意思決定のスピードアップをサポートします。



## 効率的に集計

- ✓ 集計帳票は業務に合わせて柔軟に設計できる一方で属人化しないよう変更制御（内容変更は一括対応）
- ✓ 更新ファイルのバージョンを自動で履歴管理



## 実態把握までのスピードと正確さを実現

- ✓ 入力情報のエラーチェック / リアルタイム集計  
集計結果のメール自動配信
- ✓ 実績データなど他システムからデータを自動取り込み



## 複雑なロジック処理

- ✓ 多段階配賦、複数レート多通貨為替換算
- ✓ 複数シミュレーション



## 大量データを管理

- ✓ 社内に分散した情報を多次元DBで一元管理  
(勘定科目項目以外も含めた時系列、明細データ)
- ✓ ドリルダウン、ドリルスルー



## 真因を見つける

- ✓ 様々な切り口で情報を可視化して分析
- ✓ コメント情報といった定性情報を集計、管理



## 変化への対応力

- ✓ 組織改編対応
- ✓ マスタ情報管理



## 情報管理

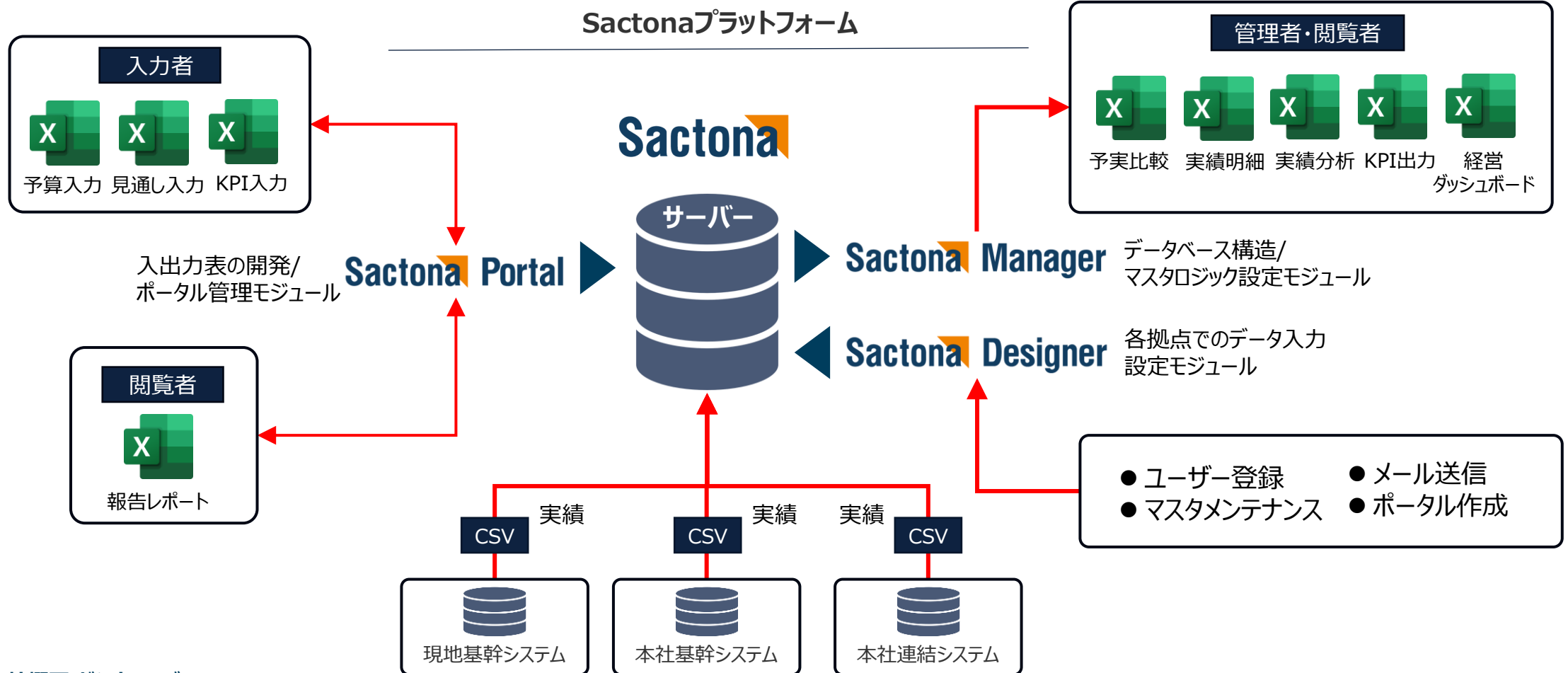
- ✓ ユーザー(グループ)帳票ごとの閲覧・編集権限設定
- ✓ データバックアップ機能 / アクセスログ



## プロセス管理

- ✓ 承認フロー設定
- ✓ 更新履歴管理

ユーザーの**インターフェイスにはExcel**を使用（\* Google Spreadsheetにも対応済）。  
 ブラウザ上のSactona Portalから開いたExcelファイルに入力、ファイルを閉じて保存することでリアルタイムに多次元DBに反映されます。  
 ユーザーの仕様に合わせた**画面設計が柔軟**に実現でき、会計システムほか社内システムと**データ連携**します。  
 また承認プロセス機能、ユーザー毎の閲覧・編集**権限設定**、結果の自動**メール配信**機能、視認性の高い**ダッシュボード**機能なども具備しています。



# Sactonaのインターフェイス（顧客ニーズに合わせて柔軟に実現）

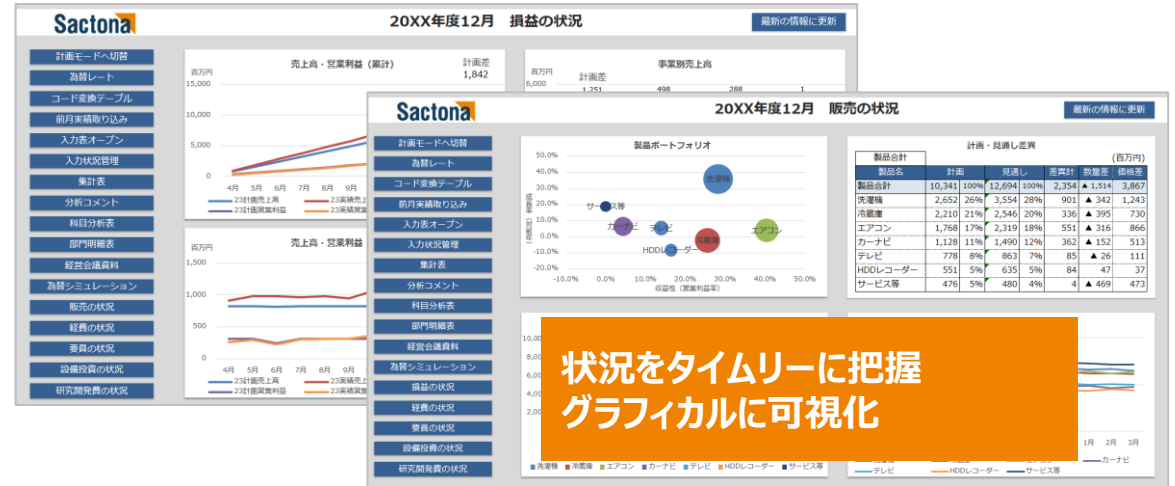
## Excel機能をそのまま活用

20XX年度 P/L  
(連結) 地域別合計  
(単位: 千円)

コード	勘定科目	(連結) 地域別合計	(連結) 日本	(連結) 北米	(連結) 欧州	(連結) アジア	(消去) 地域間
A0110	総売上高	13,120,106	6,209,632	1,716,452	3,149,910	2,044,113	0
A0111	値引・割戻	▲ 1,292,165	▲ 672,856	▲ 147,125	▲ 286,355	▲ 185,828	0
SALES	売上高	11,827,941	5,536,776	1,569,327	2,863,554	1,858,284	0
A0120	買入原価	5,441,858	1,914,968	738,028	1,821,018	967,846	0
A0121	工場売上	3,885,756	3,885,756	0	0	0	0
A0122	工場原価	3,143,703	3,132,110	5,390	6,203	0	0
GROSP	売上総利益	7,128,136	4,375,454	825,910	1,036,334	890,439	0
A0150	販売促進費	769,312	2,001,770	0	0	0	0
A0151	人件費	2,001,770	1,000,000	0	0	0	0
A0152	業務委託費	166,828	0	0	0	0	0
A0153	研究開発費	98,127	0	0	0	0	0
A0154	減価償却費	404,642	2,000,000	0	0	0	0
A0160	本部管理費	907	0	0	0	0	0
A0170	その他経費	175,007	79,812	27,958	46,629	20,608	0

組織、科目などマスタ情報に連動して出力

## 集計結果の可視化



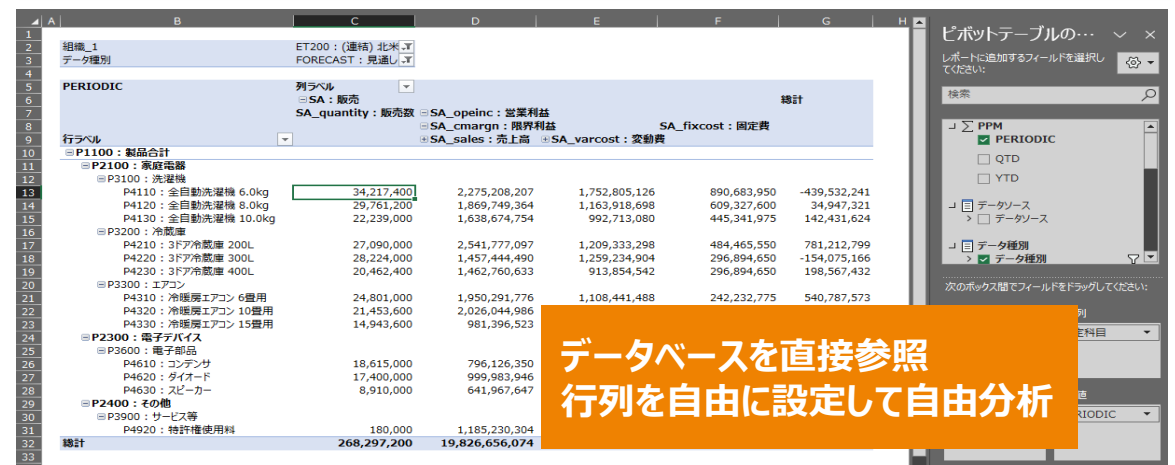
## 明細情報はリスト形式でも

20XX年度 設備投資計画  
E1152 大阪支店  
(単位: 千円)

行番	テーマ	案件-用途	資産-用途 (詳細)	資産種別	取得価額				減価償却											
					取得日	勘定科目	原価	▲減損	▲除却	期末残高	開始日	PL区分	償却方法	耐用年数	残存価額	原価累計	償却累計	▲減損	▲除却	期末残高
001	インフラ	オフィス (支店)	大阪府門真市大字門真1006番地	建物	20XX04	有形固定資産	120,000	40,000	0	0	160,000	20XX04	一般管理費	定額法	20	8,000	14,400	0	0	21,600
002	インフラ	営業用設備	営業用車	車両運搬具	20XX04	有形固定資産	16,000	0	0	16,000	20XX04	一般管理費	定率法	5	1,600	2,880	0	0	2,880	
003	インフラ	ITハードウェア	オフィスサーバー	機械及び装置	20XX10	有形固定資産	24,000	0	0	24,000	20XX10	一般管理費	定率法	5	2,400	4,320	0	0	4,320	
004	インフラ	ITソフトウェア	販売管理システム	ソフトウェア	20XX10	無形固定資産	0	40,000	0	0	40,000	20XX10	一般管理費	定額法	5	0	0	0	0	0

見慣れた帳票形式に自由に設定

## ピボットテーブル方式で自由分析



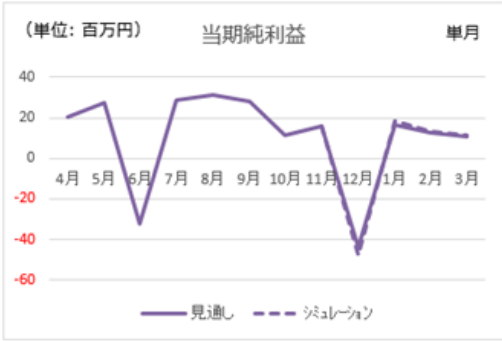
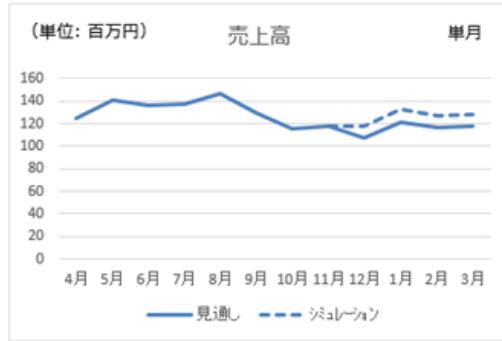
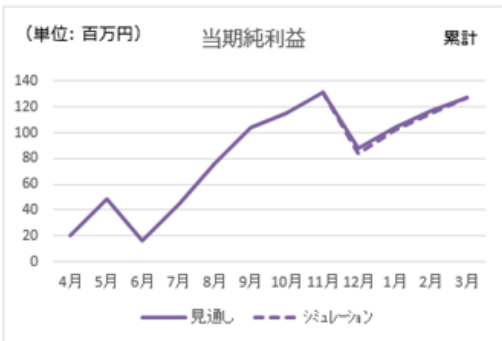
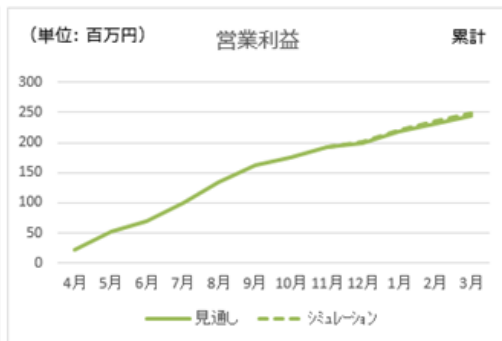
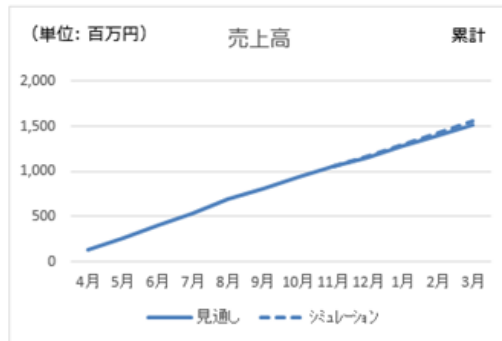


Sactona内の販売数量や価格、現地通貨データなどを利用して様々な分析ができます。  
 例えば為替の感度分析（シミュレーション）や、シナリオ毎の設定（例：PL科目は平均レート、BS科目は期末レートなど）も可能です。  
 また共通経費の多段階配賦も柔軟に対応できます。

## 年度 為替シミュレーション

(単位: 円/現地通貨)

通貨	4月 実績	5月 実績	6月 実績	7月 実績	8月 実績	9月 実績	10月 実績	11月 実績	12月 見通し	1月 見通し	2月 見通し	3月 見通し
USD	109.92	109.12	105.72	103.99	101.34	101.98	103.80	105.32	115.00	115.00	115.00	115.00
EUR	124.59	123.08	118.84	114.96	113.54	114.33	114.40	115.45	120.00	120.00	120.00	120.00
CNY	16.95	16.66	16.02	15.55	15.23	15.27	15.40	15.48	15.48	15.48	15.48	15.48



Sactona年間利用料型のベースビジネスとSactona初期導入時並びに拡張展開時のコンサルティングビジネスで構成されます。

## 売上構成

### ベースビジネス

#### <製品ライセンス>

- ✓ Sactona利用対価  
利用ユーザー数\*1に応じて課金

#### <インフラサービス\*2>

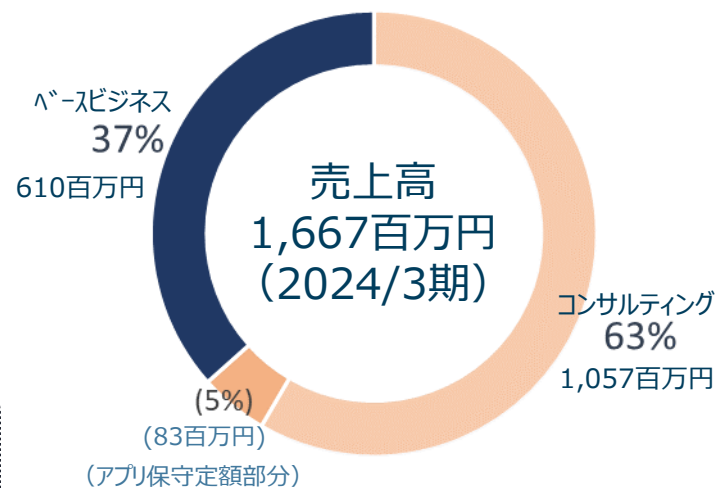
- ✓ Sactonaのインフラ利用料

- 每期期初に年間分を請求（一年解約不可）
- インフラサービスは全体の約7割が利用
- 売上は12分割して毎月計上
- 導入初年度は月割り

\*1：顧客に所属する個人、顧客から業務委託された個人、または顧客から業務委託された法人に所属する個人であって、ユーザーIDを用いて「Sactona」を利用する人ならびに、「Sactona」から生成されたパッケージに対してデータ入力・更新を行う人数を指す

\*2：Sactonaの利用のためのサーバー、データベース等の利用基盤をクラウドで提供するサービス

\*3：年間定期収益



### コンサルティングビジネス

#### <導入支援コンサルティング>

- ✓ Sactona初期導入時のアプリケーションの開発・導入サポート

#### <拡張支援コンサルティング>

- ✓ 導入後の更なる利用拡大（適用業務領域・対象組織拡張）に際しての提案・開発・サポート

- 各開発プロジェクトは3か月～1年超程度。
- 四半期毎の季節性は大きくはないが、プロジェクトタイミングにより上下あり。
- 年間売上のうち当該年度新規顧客の売上比率は20%程度
- アプリケーション保守契約（定額）の売上は24年3月期84百万円。ベース売上と合わせ23年度ARR\*3は693百万円

**Panasonic**

**NISSAN**  
MOTOR CORPORATION

**FUJIFILM**

**LIXIL**  
Link to Good Living

**SEKISUI**

**CASIO**

**KANEKA**

日本曹達株式会社

**JSW**

**RESONAC**

**Oriental motor**

株式会社 **MORESCO**

**Nitto** 日昌株式会社  
Innovation for Customers

**RISO**

Eat Well, Live Well.  
**Aj**  
AJINOMOTO  
味の素冷凍食品株式会社

**LAWSON STATION** ローソン銀行  
LAWSON BANK

**MONEX GROUP**  
Monex Group, Inc.

**LINE 証券**

都市に豊かさと潤いを  
**三井不動産**

**Daiwa LifeNext®**

**xymax**  
ザイマックス

**J:COM**

**T-GAIA**

**Rakuten Mobile**

**TREND MICRO**

**TOEI ANIMATION**  
Since 1956

**FUJI**

**ASKUL**

**BOOKOFF GROUP HOLDINGS**

**DINOS CORPORATION**

**HIBIYA KADAN**

**KONOIKE GROUP**

**Marubeni Logistics**

**UT**

**CAREERLINK**  
キャリアリンク株式会社

**WILLTEC**

**SOLIZE**

**SANYO TRADING CO.,LTD.**

**MYSTAYS HOTEL MANAGEMENT CO.,LTD.**

**清和ビジネス**

社会と共生する樹でありたい。  
**SociOak Group**

**SIGMAXYZ**  
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

**fureasu GROUP**

**こころネットグループ**

**三井物産ケミカル株式会社**  
Mitsui Bussan Chemicals Co., Ltd.

**GLOBERIDE**

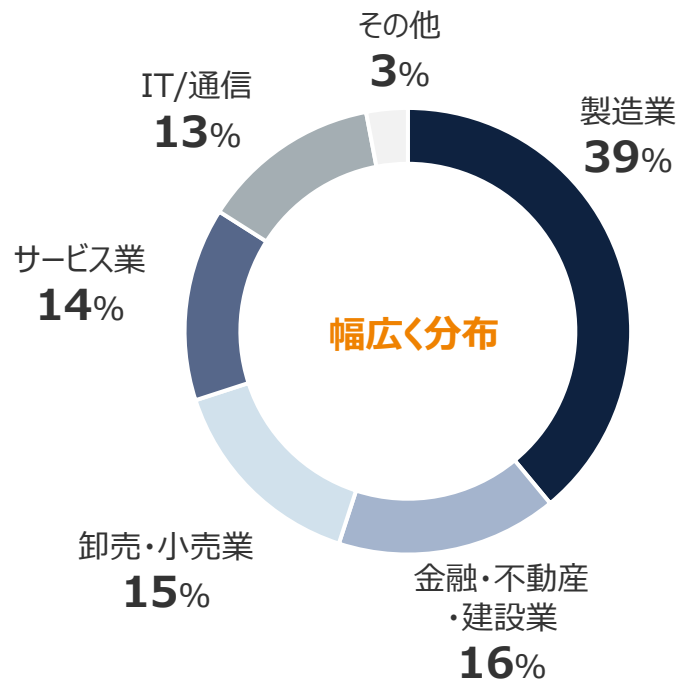
**DOLBIX CONSULTING Inc.**

**戸田建設**

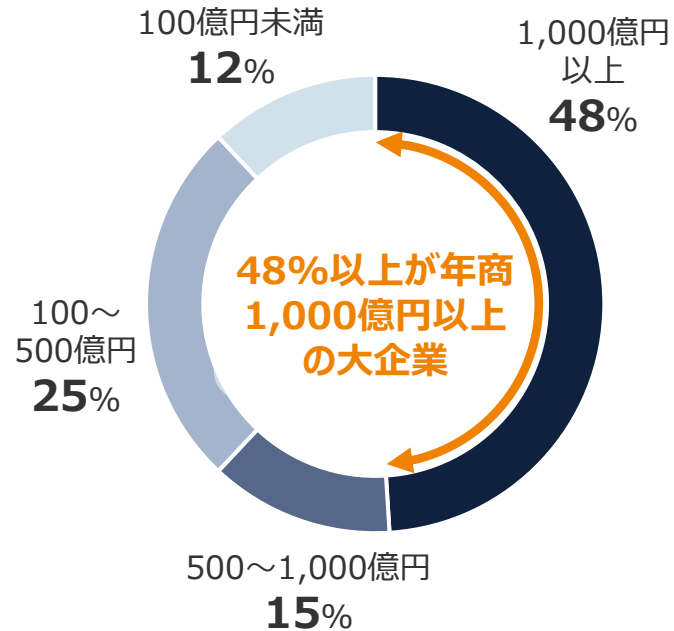
**LTS**

経営管理は業種に関係なく重要な業務であり、幅広い業種に亘って活用頂いています。  
企業規模が大きくなるほど部門・拠点・セグメントの数が増え業務が複雑化、また経営管理の関与人数も増える傾向にあり、これまでの顧客も大企業、中堅企業が多くの比率を占めています。

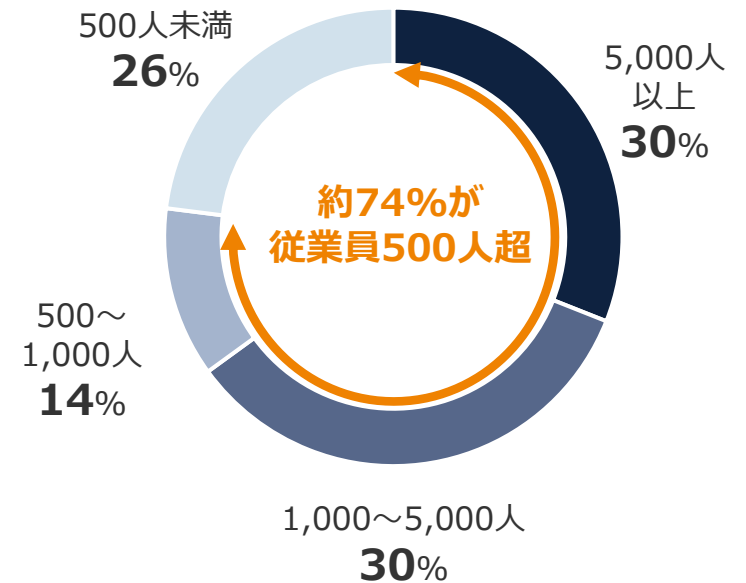
### 業種別内訳



### 売上規模別内訳



### 従業員規模別内訳



顧客企業の76%が上場企業（含むグループ会社）

(注) いずれも2024/3期末顧客企業数基準

## Index

1. 会社概要(ビジネスモデル)
  - 2. 2025年3月期第2四半期決算概要**
  3. 2025年3月期業績予想
  4. 事業主要項目の状況
  5. 中期展望 (成長戦略)
  6. 当社株式に対する公開買付け開始について
- Appendix

売上高

**812**百万円

前年同期比+2.5%

営業利益

**213**百万円

営業利益率26.3%

前年同期比▲19.2%  
(昨対比減益要因は後述)

経常利益

**213**百万円

経常利益率26.3%

前年同期比▲19.0%  
(昨対比減益要因は後述)

ベースビジネス  
売上高

**343**百万円

前年同期比+16.5%  
(売上構成比 42.3%)

コンサルティングビジネス  
売上高

**468**百万円

前年同期比▲5.8%  
(売上構成比 57.7%)

※ ベースビジネス…製品ライセンス・インフラサービス収入  
コンサルティングビジネス…Sactona導入時、またその後の利用領域拡張時等のアプリケーション開発、サポート

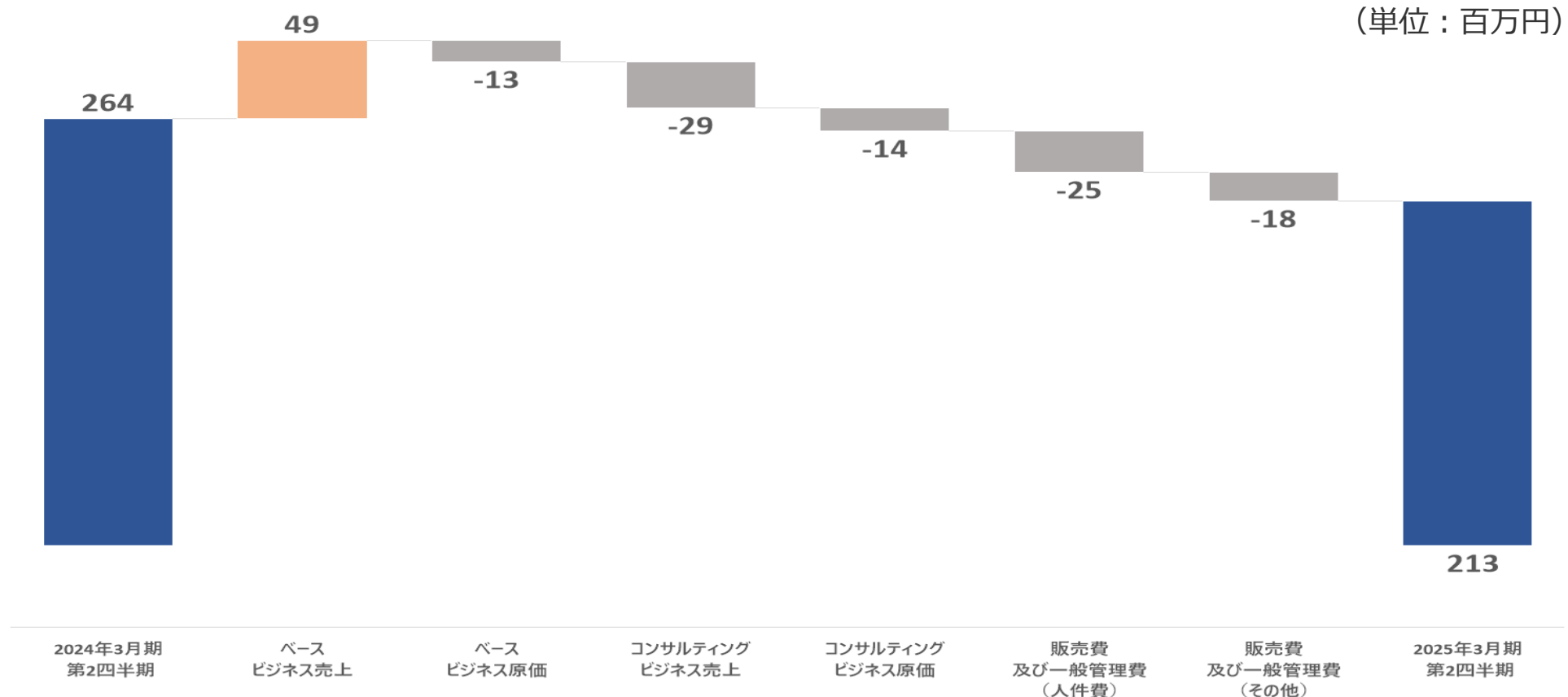
- ベースビジネスは顧客増を伴い昨年同期比16.5%の増加。
- 一方、コンサルティングビジネスにおいて、一部プロジェクトで想定を上回る工数が生じ、売上の機会損失が発生。(同プロジェクトに人員が割かれ、他案件に稼働できなかった。掛かる超過工数が別案件で売上化できていた場合の想定売上は約110百万円)

売上高は前年同期を2.5%上回ったものの、昨年同期比人員増を含めた体制強化に伴う費用増を吸収できず営業利益、経常利益は昨年同期比50百万円の減益となりました。(うち10百万円は昨年度賞与引当金の戻利益があったため、それを除くと40百万円の減益)

(単位：百万円)

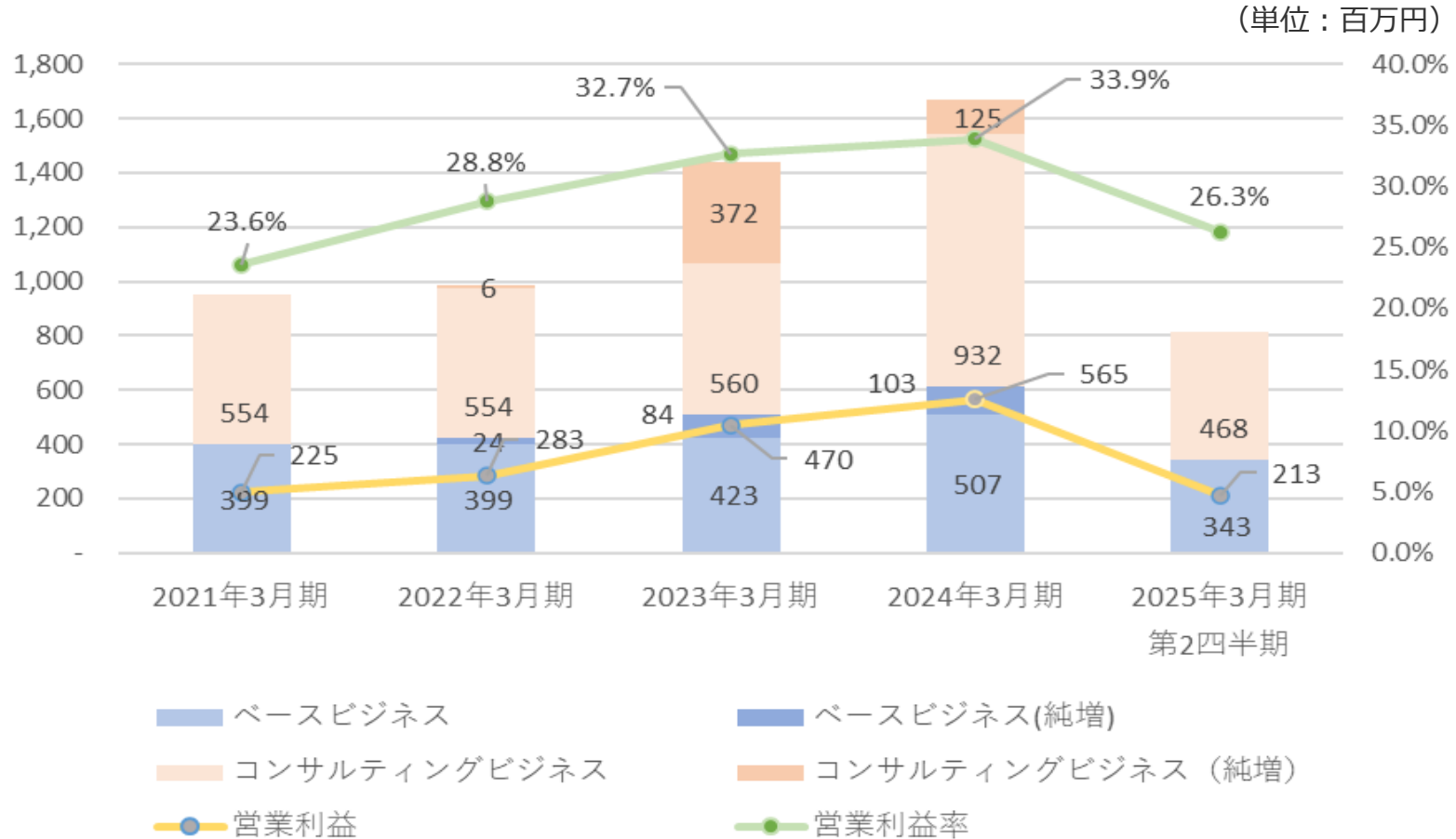
	2024年3月期 第2四半期累計	2025年3月期 第2四半期累計	増減額	増減率
売上高	792	812	19	2.5%
売上総利益	533	525	▲7	▲1.4%
営業利益	263	213	▲50	▲19.2%
経常利益	264	213	▲50	▲19.0%
当期純利益	172	148	▲24	▲14.0%

- ベースビジネス売上は49百万円の増加だが、コンサルティングビジネスで売上が29百万円の減少。
- ベースビジネスの原価増はインフラサービスの仕入れ原価増、コンサルティングビジネスは人員増等に伴う人件費の増加。
- 販売費及び一般管理費（その他）は資本金増加により租税公課の増加など。
- コンサルティング事業で特定業務が膨らみ想定売上に達しなかったため、経費増をカバーしきれなかった。





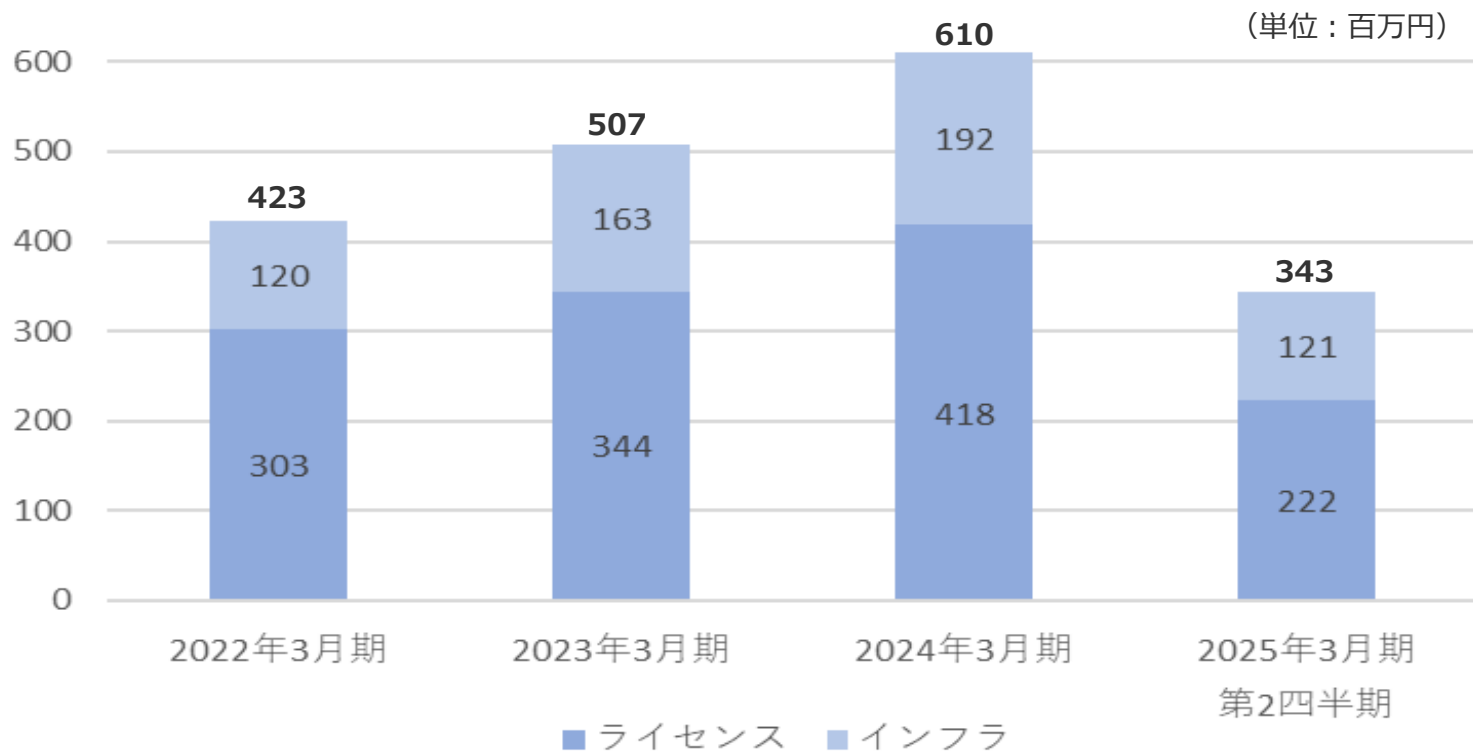
- 積み上がり収入となるベースビジネスは顧客数増加により毎年増加。
- コンサルティングビジネスはプロジェクト繁閑による影響あるが、コンサルタント増員し毎年増収。  
24年度上期については一部プロジェクトで想定を上回る工数が生じ、機会損失（約110百万円）が発生。



※ 2021年3月期の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値

# サービス別売上推移（ベースビジネス）

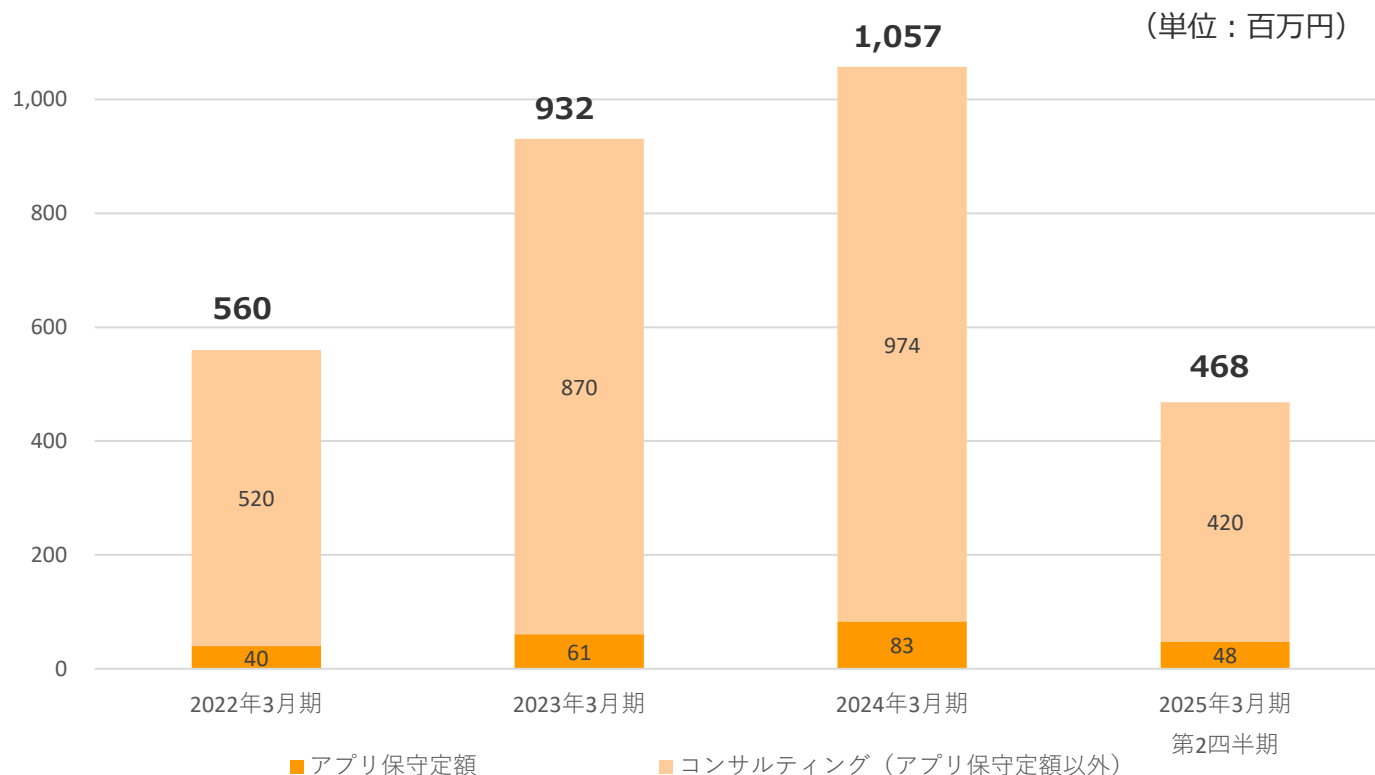
過去5年の新規顧客獲得数は年間20社程度で推移しています。今上半期の新規受注社数は13社でした。新規契約初年度、利用ライセンス数追加年度については、利用開始月からの月割り請求となります。2023年度中の解約は年間3社であり、その金額インパクトは2023年度ベース売上対比約0.9%でした。



顧客数(インフラサービス)	66社	85社	99社	103社
顧客数(ライセンス)	105社	121社	139社	152社
新規獲得顧客数	25社	20社	21社	13社
1顧客当り売上*	4,728千円	4,772千円	4,946千円	-

# サービス別売上推移（コンサルティングビジネス）

COVID-19の影響が残る22年3月期から営業活動活発化、人員増強により23年3月期は大幅に改善。その後も月次、四半期毎の振れはありますが、収益基盤を拡大しています。また年間定額の保守サポート契約である**アプリケーション保守契約も着実に増加**しています。新規導入開発後も拡張支援コンサルティングで、例年全Sactona利用会社の約7割のお客様からコンサルティング業務をご依頼頂いています。今四半期については前述の通り、一部プロジェクトで超過工数を要したため約110百万円の売上の機会損失が発生しました。



顧客数	72社	87社	95社	101社
(アプリケーション保守契約数)	(23社)	(39社)	(57社)	(67社)
参考) コンサルタント人数	34名	41名	46名	50名

(単位：百万円)

	2024年3月期 期末	2025年3月期 第2四半期末	前期末比 増減額
流動資産	1,291	1,688	397
現金及び預金	1,004	1,443	439
固定資産	90	74	▲16
総資産	1,382	1,762	381
流動負債	366	592	226
固定負債	-	-	-
純資産	1,016	1,170	154
負債・純資産	1,382	1,762	381
自己資本比率	73.5%	66.4%	▲7.1%

- 既存顧客へのベースビジネス並びにアプリケーション保守定額部分の年間継続分（756百万円）の請求が4月。その時点で計上される契約負債は年度末に向けて減少。
- 上記による総資産の増加により、自己資本比率は前期末73.5%から、第2四半期末66.4%に減少しているが、期末に向けて契約負債の減少とともに増加見込み。

## Index

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2025年3月期第2四半期決算概要
- 3. 2025年3月期業績予想**
4. 事業主要項目の状況
5. 中期展望 (成長戦略)
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

Appendix

- 上半期に生じた想定工数超過案件の収束により今後は正常化見込み。  
今年度着地予想は現時点で変更なし

(単位：百万円)

	2025年3月期 第2四半期実績	2025年3月期 計画	進捗率
売上高	812	2,001	40.6%
経常利益	213	584	36.6%
当期純利益	148	409	36.2%

## Index

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2025年3月期第2四半期決算概要
3. 2025年3月期業績予想
- 4. 事業主要項目の状況**
5. 中期展望 (成長戦略)
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

Appendix

当社が対象とする市場の成長は引き続き想定され、高収益性の維持を目標にしつつ、当社事業成長に向けて人材採用、マーケティング支出を含めた先行投資を継続していきます。

(2025年3月期第2四半期実績)

## 事業KPIs

新規顧客数  
13社/年

顧客企業数  
152社

解約金額インパクト<sup>(※)</sup>  
年間0.9% (23年度)

コンサルティング人員数 (従業員数)  
50名 (82名)

## 財務KPIs

売上高成長率  
(23/3期-24/3期)  
15.8%

営業利益率  
26.3%

ROA  
32.8 % (23年度)

自己資本比率  
66.4%

(※) 解約金額インパクト = 解約した会社のベースビジネス売上 / ベースビジネス売上



## 顧客基盤の拡大

- 24年4～9月で新規受注13社
- 代理店契約数は9社に（昨年度末7社）

## 体制の強化

- 9月30日時点で従業員数82名（昨年度末72名）
- うちコンサルタント50名（昨年度末46名）
- またそのうちマネジャー層が15名（昨年度末9名）

## 海外進出

- 海外展開に向けた業務インフラ整備中
- 海外代理店候補へのコンタクト開始

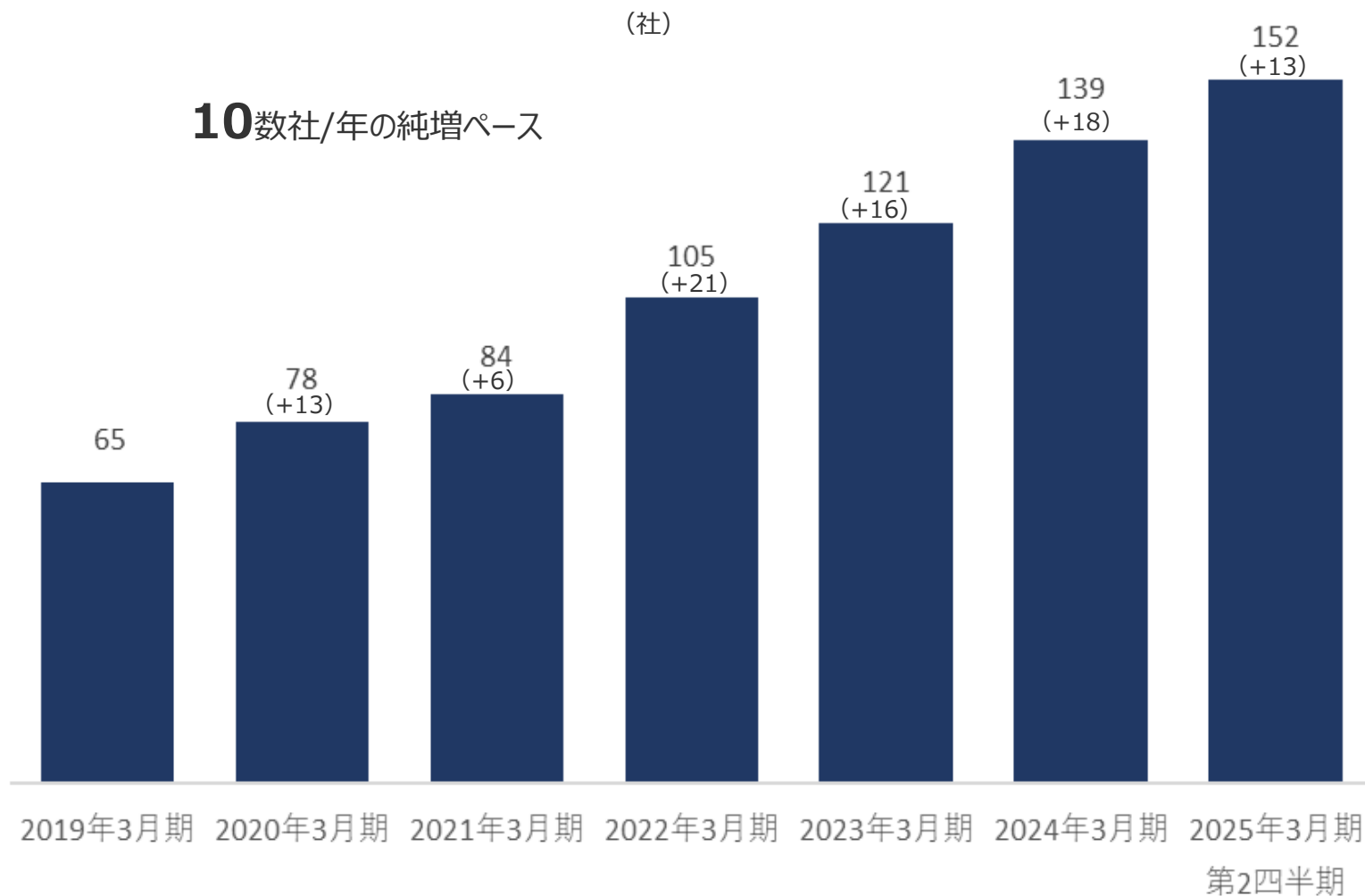
## 製品機能の強化

- ブラウザベースのダッシュボード上でドリルダウン、ドリルダウンといった分析機能を強化した製品バージョンアップを11月1日に実施。
- 生成AIを活用したSactona Q&Aを社内運用。バージョンアップ版から顧客向けにも展開
- AI/MLを活用した予測・アラート機能の実装開発中

## M&A

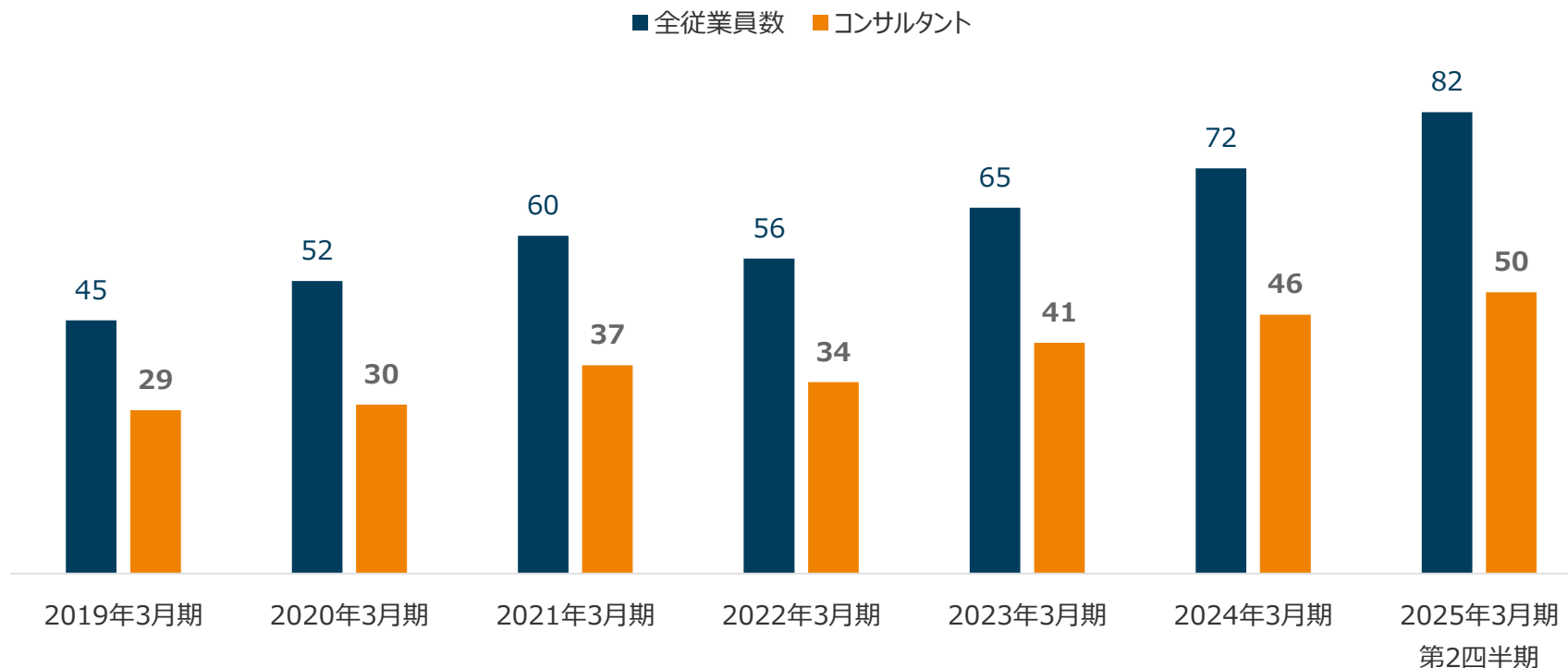
- 引き続き検討

## 期末顧客企業数の推移



- コンサルティングビジネスを担うのは、会計・財務分野に精通したITコンサルタント
- ユーザーの声を直接聞きながらニーズを汲み上げ、製品開発から導入・保守まで一気通貫で対応

## コンサルタント人員比率



# Index

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2025年3月期第2四半期決算概要
3. 2025年3月期業績予想
4. 事業主要項目の状況
5. **中期展望（成長戦略）**
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

Appendix

## 1 新規顧客の拡大

- パートナーネットワーク強化
- マーケティング、提案の高度化

## 2 グローバル展開

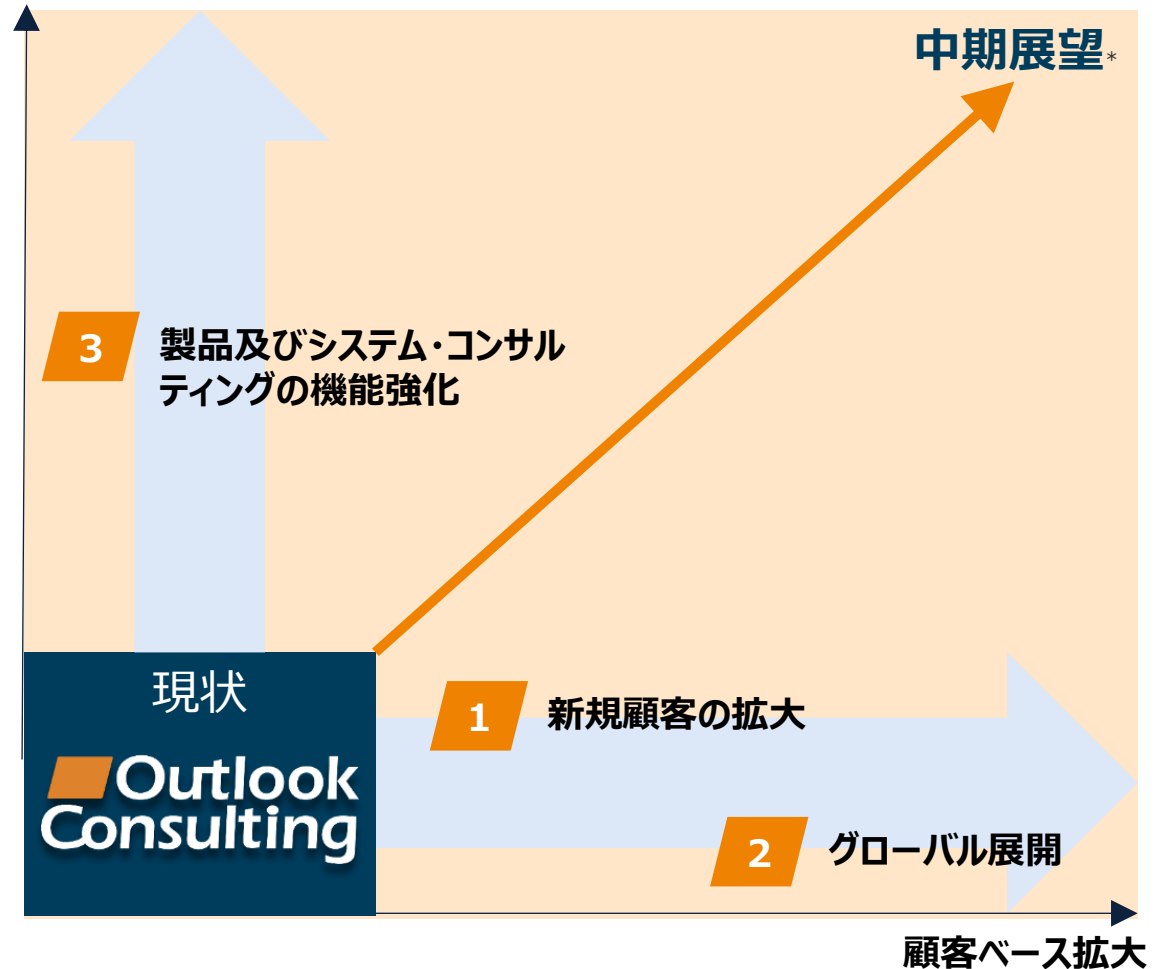
- 海外顧客対応インフラの整備
- 海外パートナーとの提携

## 3 製品及びシステム・コンサルティングの機能強化

- AI/MLの積極活用
- ソリューションの深化

製品・サービス拡充

\*5年程度



中期展望\*

3 製品及びシステム・コンサルティングの機能強化

1 新規顧客の拡大

2 グローバル展開

顧客ベース拡大

現状

Outlook Consulting

- クラウドERPシステム分野で高い成長率を達成、また経営管理市場への取り組みを強化する方針のマネーフォワードグループと資本業務提携を締結。
- 経営管理市場は質量ともに拡大、深化が見込まれます。マネーフォワードグループとの協業で、成長のスピード感を高め、経営管理市場におけるデファクトスタンダードを目指して取り組んでいきます。

## マネーフォワードグループの強み

### 1 幅広いプロダクトラインアップと開発力

- 従業員の39%はデザイナー・エンジニア（23年11月末時点）

### 2 組織とカルチャー、並びに採用力

- MVVCの浸透、「Talent Forward Strategy」等の人的資本開示を実施。
- エンジニアにおけるNon-Japaneseメンバーは41%。

### 3 高い成長力

- 23年11月期売上は前期比+41%(30,381百万円)
- 同中堅企業顧客数も前期比+40%(7,589社)

## 想定する効果

### 1 サービスレベルの向上

- 機動的な人材交流、ノウハウの共有を通じた顧客提供付加価値の引き上げ

### 2 マーケティング、人材採用

- マーケティング、採用活動協業による営業リードの増強、優秀人材の確保

### 3 製品機能向上

- スピード感をもったAI活用やUI/UXの更なる改善で圧倒的な製品機能開発を実現

## Index

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2025年3月期第2四半期決算概要
3. 2025年3月期業績予想
4. 事業主要項目の状況
5. 中期展望 (成長戦略)
6. **当社株式に対する公開買付け開始について**

Appendix

公開買付者	マネーフォワードクラウド経営管理コンサルティング株式会社 (株式会社マネーフォワード 100%子会社)
対象株式	当社普通株式
買付け価格	1株につき1,656円
買付け予定数	上限：2,197,400株（所有割合：60.00%） 下限：1,834,800株（所有割合：50.10%）
公開買付け期間	自：2024年11月14日 至：2024年12月11日
決済開始日	2024年12月18日
その他	本公開買付け実施後も、当社は東京証券取引所グロース市場上場を維持

応募株券等の総数が買付予定数の上限（2,197,400株）を超える場合は、その超える部分の全部又は一部の買付け等を行わず、法第27条の13第5項及び府令第32条に規定するあん分比例の方式により、株券等の買付け等に係る受渡しその他の決済を行う。



## 1. 意見の内容

◇2024年11月13日開催の取締役会において、以下の通り決議(※)

本公開買付について	賛同
本公開買付けへの応募について	中立（株主の皆様のご判断に委ねる）

## 2. 意見の根拠、理由等

◇以下の根拠、理由等により、当社は本公開買付けに賛同の意見を表明

本公開買付けの目的等が右の通りであること	<ul style="list-style-type: none"><li>・当社の収益拡大による企業価値向上が見込めると判断</li><li>・社会に約束する行動指針が概ね一致していること</li></ul>
----------------------	---

◇当社は本公開買付け実施後も当社株式の上場を維持していく方針であるため、株主の皆様が本公開買付けに応募するか否かについては中立の立場

## Index

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2025年3月期第2四半期決算概要
3. 2025年3月期業績予想
4. 事業主要項目の状況
5. 中期展望 (成長戦略)

## Appendix

回次		第14期	第15期	第16期	第17期	第18期	第19期2Q
決算年月		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	2024年9月
売上高	(千円)	993,692	954,403	984,563	1,440,025	1,667,850	812,029
経常利益	(千円)	263,095	250,802	304,969	464,357	542,985	213,852
当期純利益	(千円)	189,873	195,623	199,926	319,813	452,863	148,361
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	100,000	141,400	144,460
発行済株式総数	(株)	2,000	2,000	17,600,000	17,600,000	3,570,000	3,578,160
純資産額	(千円)	1,245,207	1,718,746	160,661	480,474	1,016,137	1,170,618
総資産額	(千円)	2,405,639	2,720,568	1,191,096	920,146	1,382,198	1,762,969
自己資本比率	(%)	51.8	63.2	13.5	52.2	73.5	66.4
自己資本利益率	(%)	16.5	13.2	21.3	99.8	60.5	13.6
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	153,447	432,234	409,865	444,564
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	▲ 33,955	▲ 14,807	214,405	▲ 11,258
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	203,000	▲ 795,000	59,614	6,120
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	698,022	320,449	1,004,334	1,443,761
従業員数	(名)	52	60	56	65	72	82

※ 2021年3月期以前の実績は監査法人による監査を受けていないため参考値

- 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け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来の事業に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。
- そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- 本資料に記載されている過年度実績数値については、非上場であったため、監査法人の監査を受けていない数値が一部含まれる場合があります。