



アウトルックコンサルティング株式会社

2025年3月期決算説明会資料

2025年5月13日

Index

- 1. 会社概要(ビジネスモデル)**
2. 2025年3月期決算概要
3. 2026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

会社名	アウトLOOK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	145,079千円／3,579,812株（2025年3月末現在）
従業員数	80人 （2025年3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

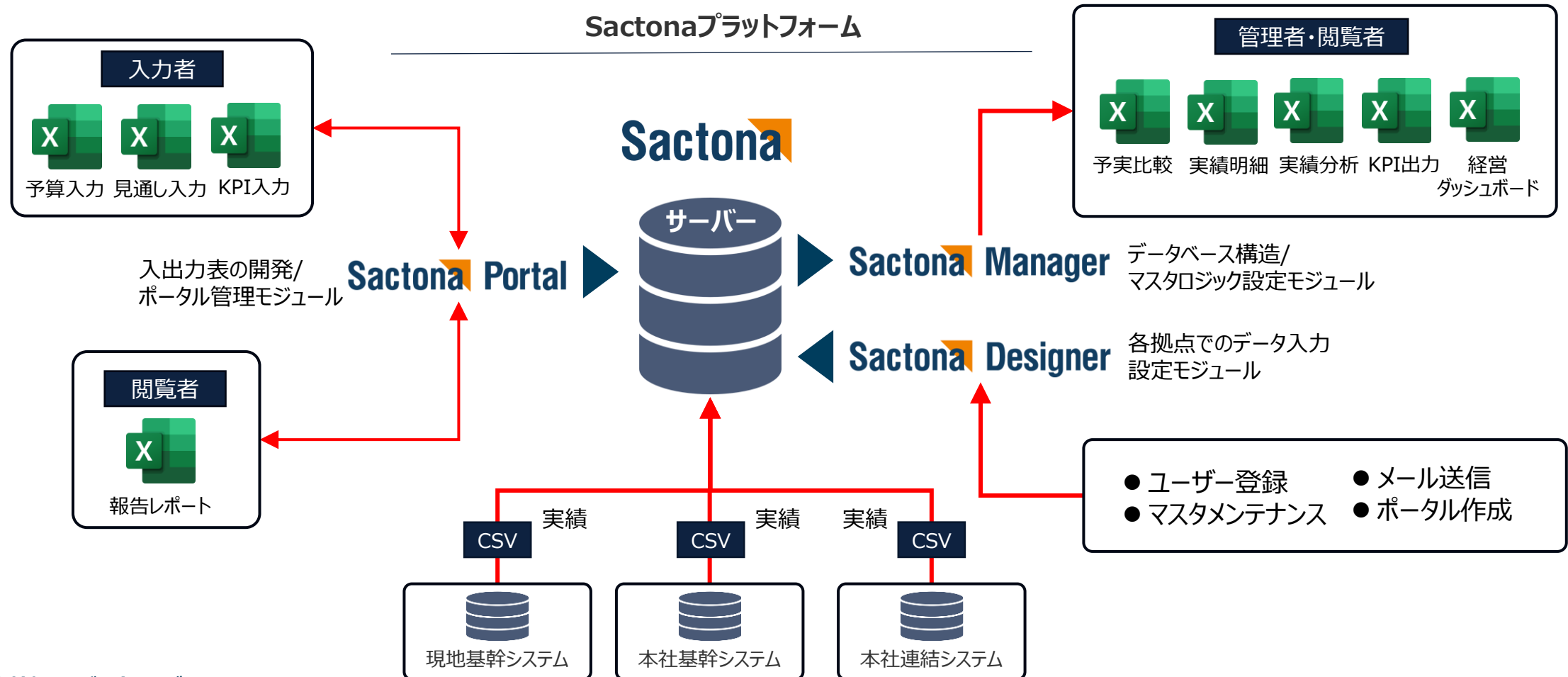
- ✓ ユーザー(グループ)帳票ごとの閲覧・編集権限設定
- ✓ データバックアップ機能 / アクセスログ



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。

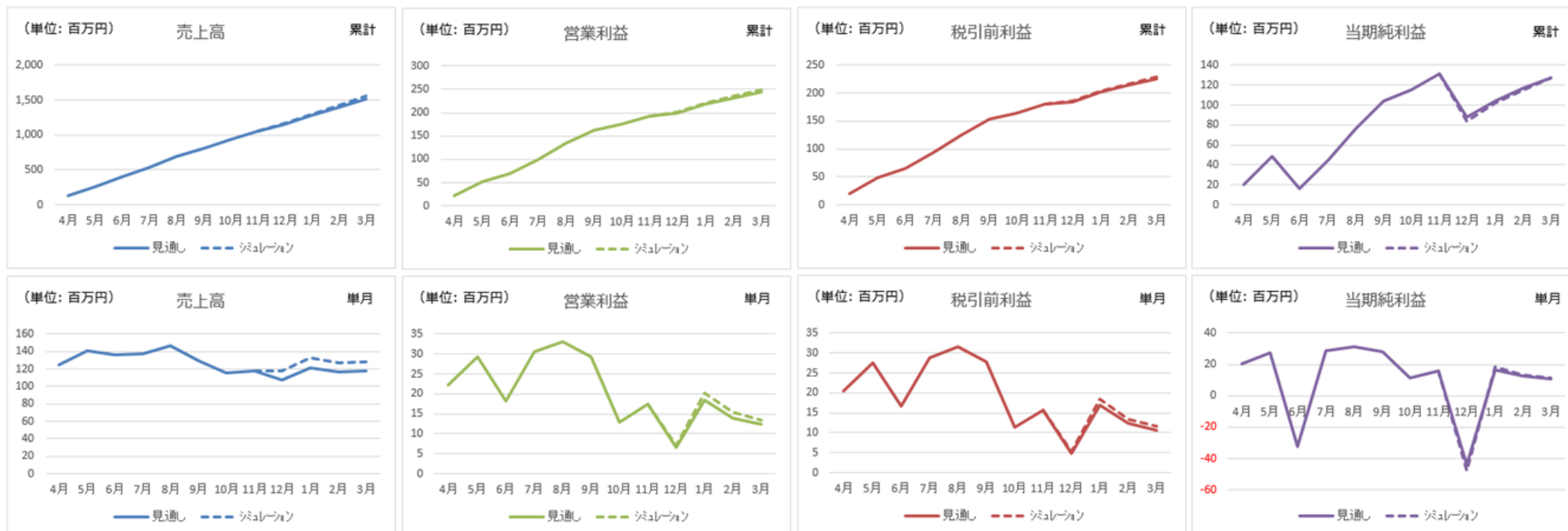


Sactona内の販売数量や価格、現地通貨データなどを利用して様々な分析ができます。
例えば為替の感度分析（シミュレーション）や、シナリオ毎の設定（例：PL科目は平均レート、BS科目は期末レートなど）も可能です。
また共通経費の多段階配賦も柔軟に対応できます。

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

コンサルティングビジネス

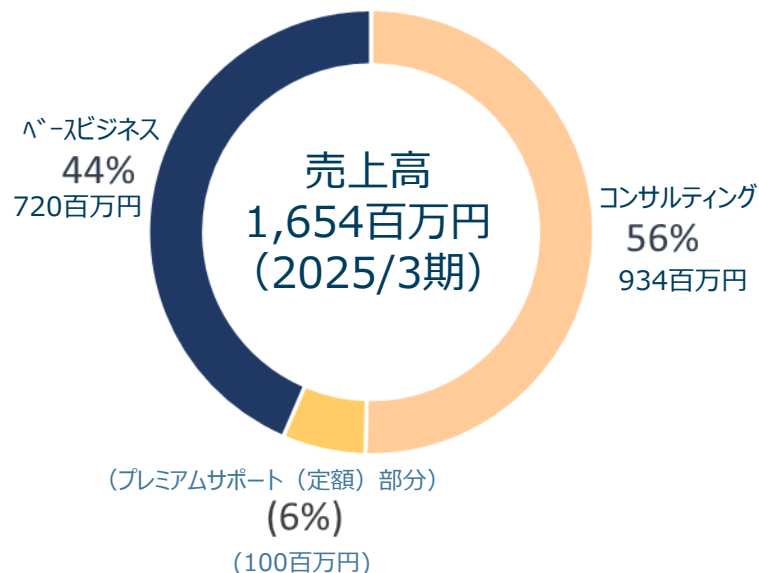
<導入支援コンサルティング>

- ✓ 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26%程度
- プレミアムサポート（定額）の売上は25年3月期100百万円。ベース売上と合わせ24年度ARR*3は820百万円



*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

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

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

GLOBERIDE

LAWSON
STATION
ローソン銀行
LAWSON BANK

MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

野村不動産

Daiwa LifeNext®

MORI BUILDING

xy max
ザイマックス

戸田建設

MYSTAYS HOTEL
MANAGEMENT CO.,LTD.

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

RISO

SEIWA

社会と共生する業でありたい。
SociOak
Group

Rakuten
Mobile

J:COM

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.

SANYO
TRADING CO.,LTD.

DOLBIX
CONSULTING Inc.

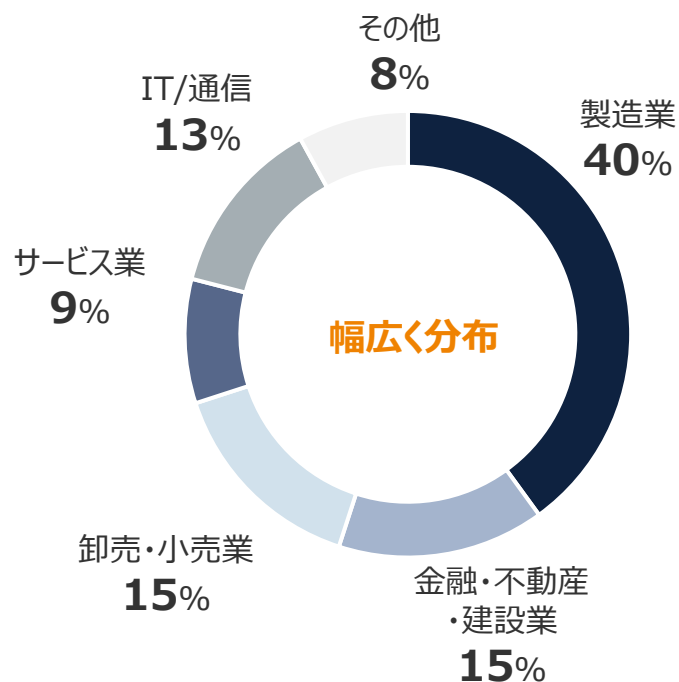
SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

LTS

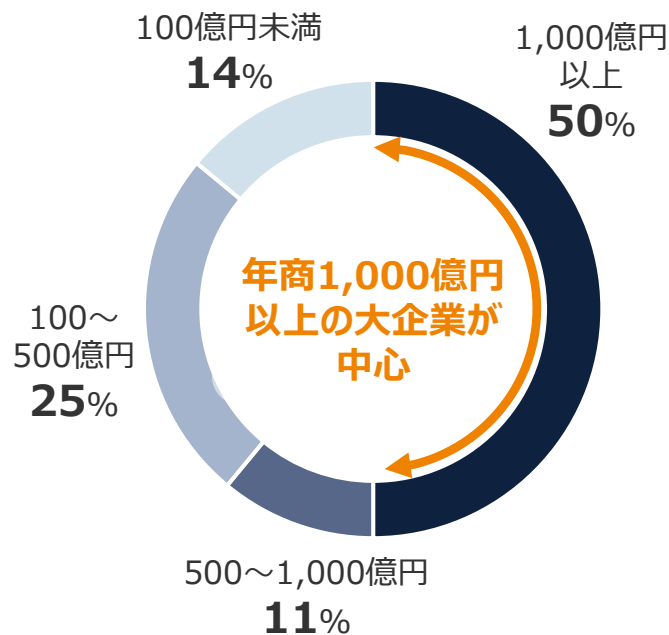
T-GAIA

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

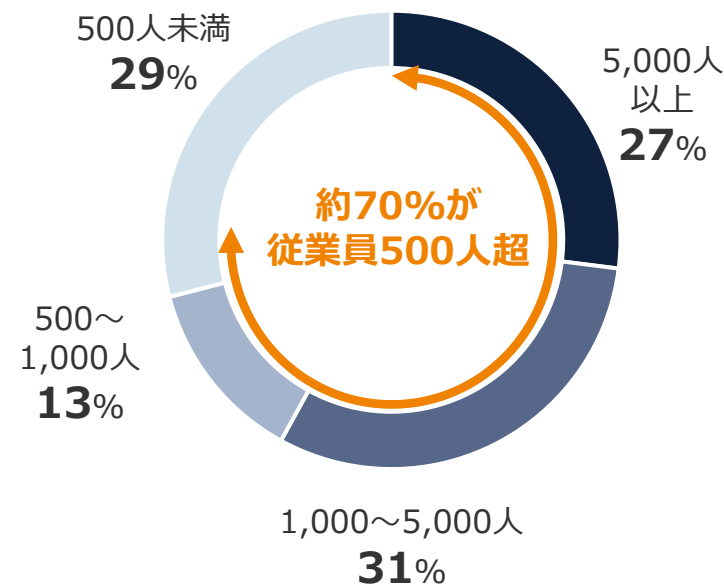


売上規模別内訳



顧客企業の82%が上場企業（含むグループ会社）

従業員規模別内訳



（注）いずれも2025/3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月期決算概要**
3. 2026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

売上高

1,654百万円

前年同期比 ▲12百万円(▲0.8%)

営業利益

500百万円
営業利益率30.3%

前年同期比 ▲64百万円(▲11.4%)
(昨対比減益要因は後述)

経常利益

499百万円
経常利益率30.2%

前年同期比 ▲43百万円(▲8.1%)
(昨対比減益要因は後述)

ベースビジネス 売上高

720百万円

前年同期比+110百万円(+18.1%)

(売上構成比 43.5%)

コンサルティングビジネス 売上高

934百万円

前年同期比▲123百万円 (▲11.7%)

(売上構成比 56.5%)

※ 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去年同期比18.1%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。
（>>人件費は固定費の為、有償稼働工数の低下により利益率が悪化）

売上高は前年同期を0.8%下回り、去年同期比人員増を含めた体制強化に伴う費用増等（原価+販管費で1,154百万円）を吸収できず営業利益は去年同期比64百万円の減益となりました。

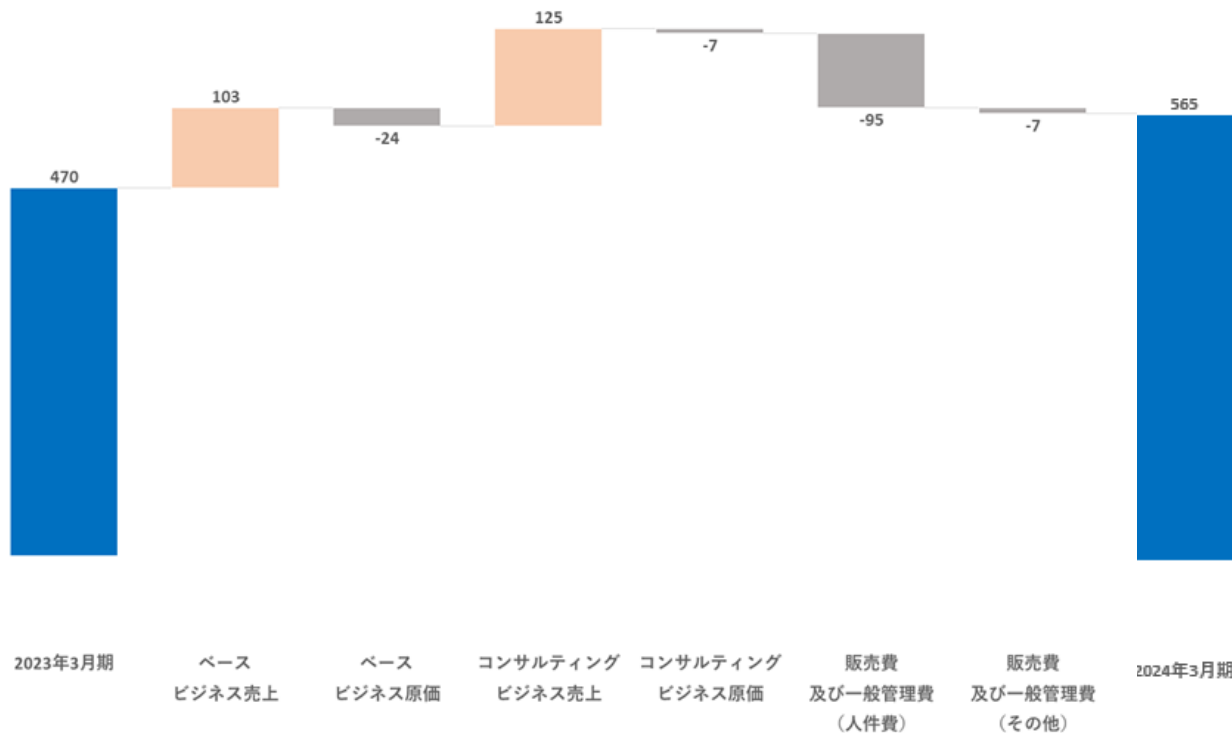
（単位：百万円）

	2024年3月期	2025年3月期	増減額	増減率
売上高	1,667	1,654	▲12	▲0.8%
ベースビジネス	610	720	110	18.1%
コンサルティングビジネス	1,057	934	▲123	▲11.7%
売上総利益	1,131	1,120	▲10	▲0.9%
営業利益	565	500	▲64	▲11.4%
経常利益	542	499	▲43	▲8.1%
当期純利益	452	376	▲75	▲16.8%

営業利益増減分析（前年・前々年同期比）

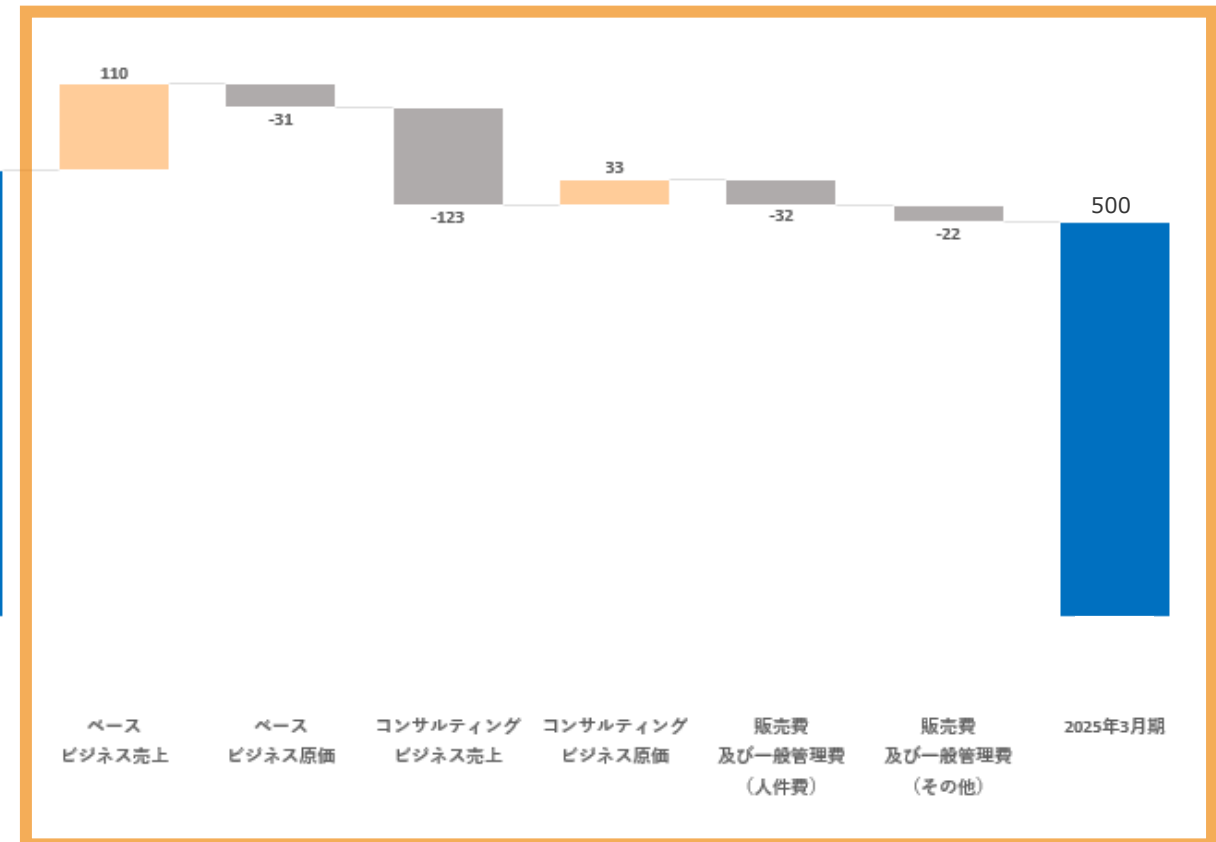
- 顧客数の伸びを伴いベースビジネス売上は順調に増加しているが、今累計においては特定案件の影響からコンサルティングビジネスで売上が減少。
- ベースビジネスの原価増はインフラサービスの仕入れ原価増、コンサルティングビジネスは人員増等による人件費の増加。
- 今期の販売費及び一般管理費（その他）は資本金増加による租税公課・上場維持費用の増加などによります。
- 今期は体制・基盤強化の一方でコンサルティング事業の売上が想定以下となったことが減益要因です。

【24年3月期】

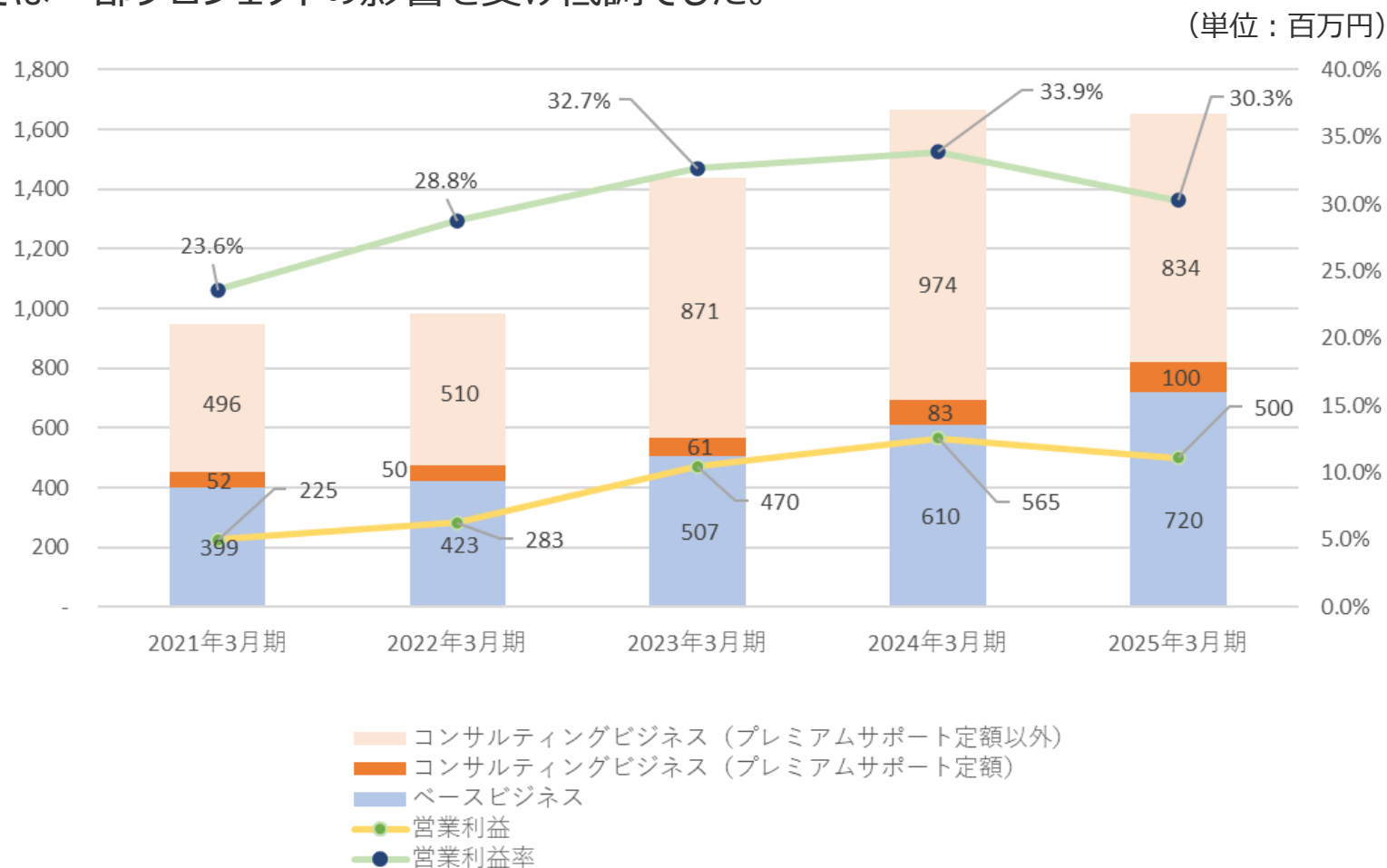


【25年3月期】

（単位：百万円）

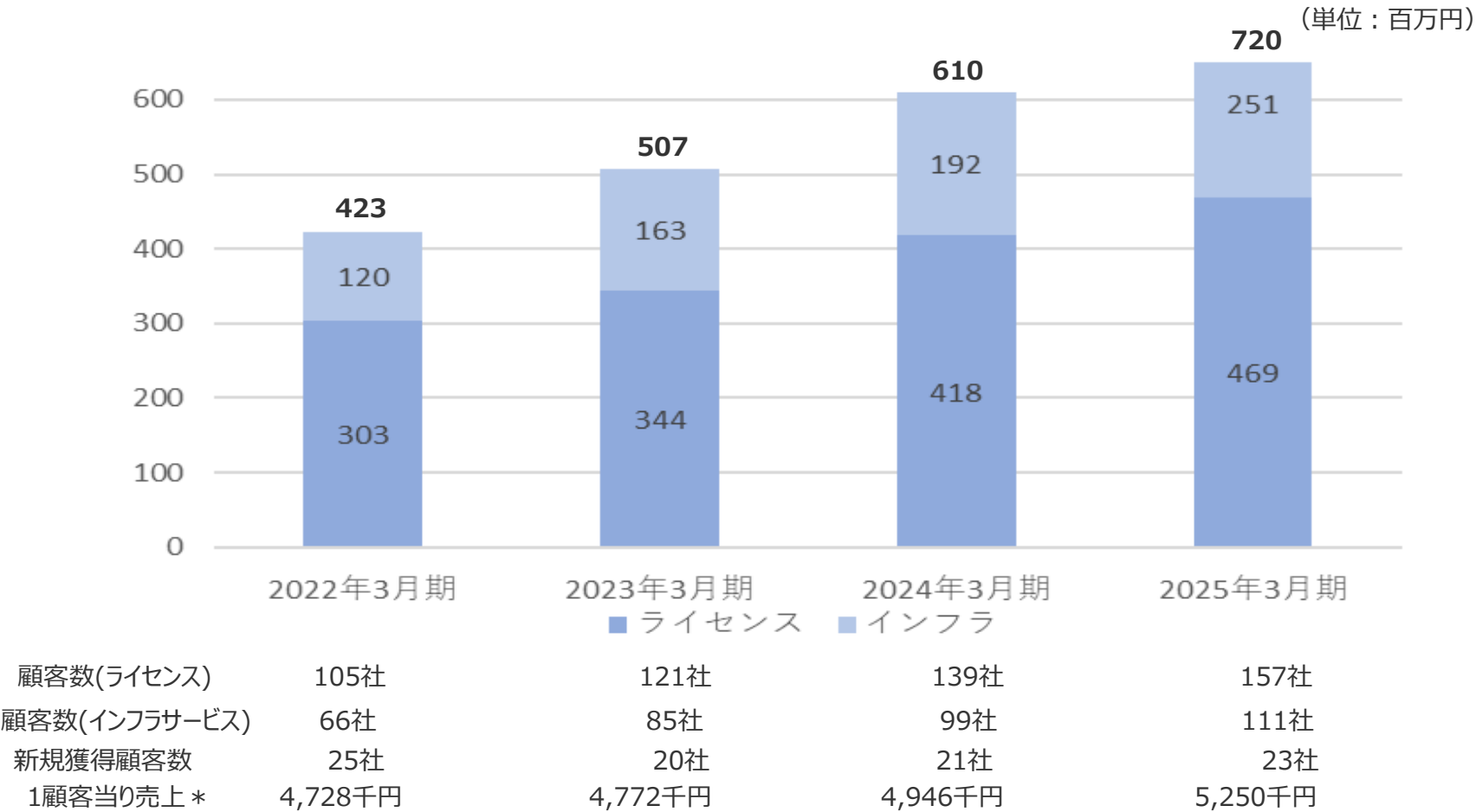


- 積み上がり収入となるベースビジネスとプレミアムサポート定額は顧客数増加により毎年増加。
- コンサルティングビジネスはプロジェクト繁閑による影響あるものの、コンサルタント増員等に伴い每期増収してきましたが、今期については一部プロジェクトの影響を受け低調でした。



※ 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

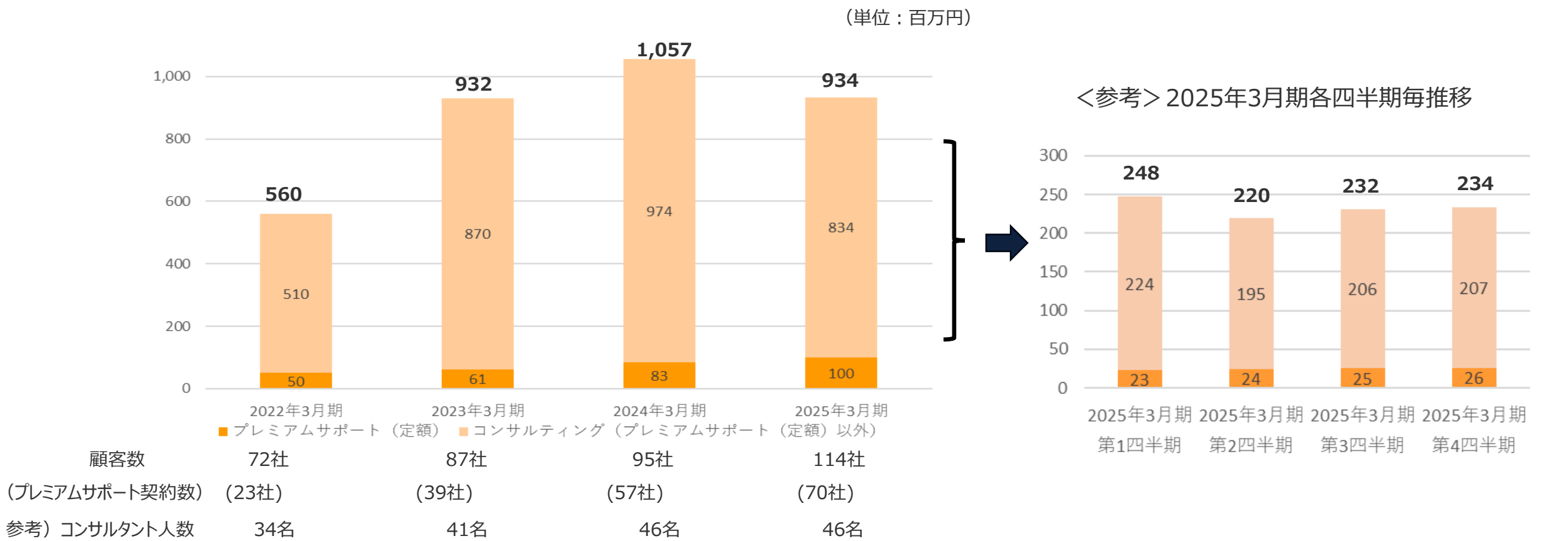
過去5年の新規顧客獲得数は年間20社程度で推移しています。2025年3月期の新規受注社数は23社でした。新規契約初年度、利用ライセンス数追加年度については、利用開始月からの月割り請求となります。2024年度中の解約は年間5社であり、その金額インパクトは2024年度ベース売上対比約2.3%でした。



* 1顧客当り売上：ライセンス売上÷ライセンス顧客数+インフラサービス売上÷インフラサービス顧客数

サービス別売上推移（コンサルティングビジネス）

営業活動活発化、人員増強により、年間定額のサポート契約であるプレミアムサポート契約を含め、Sactonaを活用した顧客の経営管理のためのアプリケーションを開発・提供するコンサルティングビジネスが成長してきました。一方、今年度については、一部プロジェクトで想定を大きく上回る超過工数を要しました。そのため本来当該コンサルタントが収益化できたであろう約160百万円程度の売上の機会損失が発生しました。また現在は正常化しているものの、営業活動にも影響を及ぼしたため今四半期までのコンサルティング売上は低迷いたしました。今後はプロジェクト進捗の複眼的モニタリングを強化することにより、かかる事態が発生しないよう進めていきます。



(単位：百万円)

	2024年3月期 期末	2025年3月期 期末	前期末比 増減額
流動資産	1,291	1,131	▲160
現金及び預金	1,004	873	▲131
固定資産	90	98	7
総資産	1,382	1,229	▲153
流動負債	366	262	▲103
固定負債	-	-	-
純資産	1,016	966	▲49
負債・純資産	1,382	1,229	▲153
自己資本比率	73.5%	78.6%	5.1%

- 第4四半期に自己株式の買付433百万円を実施。その影響で現金及び預金、純資産は減少。
- 契約負債の減少・当期純利益により、自己株取得を実施しつつも、自己資本比率は前期末73.5%から、今期末78.6%に増加。

Index

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2025年3月期決算概要
3. **2026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

- 売上高については20%成長、営業利益・経常利益率については引き続き高い利益率維持を見込む

(単位：百万円)

	2025/3実績	2026/3計画	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,654	2,000	345	20.9%
経常利益	499	580	80	16.2%
経常利益率	30.2%	29.0%		
当期純利益	376	402	25	6.8%

- 2025年3月期に自己株式の買付実施に続き、2026年3月期においては配当を実施予定（配当性向は30.2%）

	1株当たり配当金
2026年3月期 第2四半期末	17円00銭
2026年3月期末	17円00銭
合計	34円00銭
配当原資	利益剰余金

※本件は2025年6月26日開催予定の第19回定時株主総会の剰余金の配当の決定機関に係る定款変更の決議を経て実施することとなります。

Index

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2025年3月期決算概要
3. 2026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

当社が対象とする市場の成長は引き続き想定されています。
高収益性を維持しつつ、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月期実績)

事業KPIs

新規顧客数
23社/年（前年同期 21社）

顧客企業数
157社（23年度末 139社）

解約金額インパクト^(※)
年間 2.3%（23年度 0.9%）

コンサルティング人員数（従業員数）
46名（80名）23年度末比±0名

財務KPIs

売上高成長率
(24/3期-25/3期)
▲0.8%

営業利益率
30.3%（23年度 33.9%）

ROA
30.0%（23年度 32.8 %）

自己資本比率
78.6%（23年度 73.5%）

(※) 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

- 2024年4～2025年3月で新規受注23社
- 代理店契約数は15社に（23年度末7社）

体制の強化

- 2025年3月31日時点で従業員数80名（23年度末72名）
- うちコンサルタント46名（23年度末46名）
- またそのうちマネジャー層が13名（23年度末9名）

海外進出

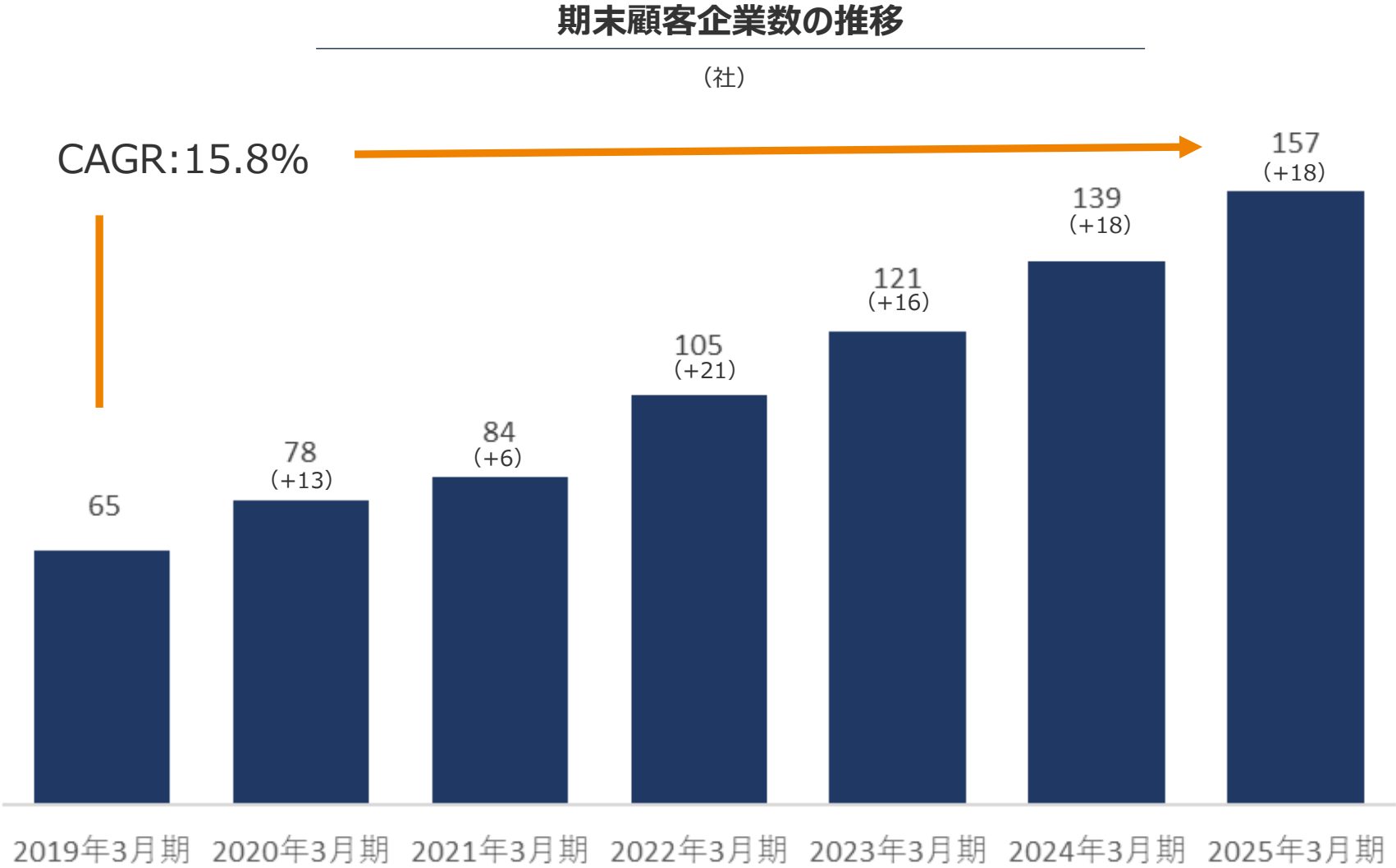
- 海外展開に向けた業務インフラ整備中
- 海外代理店候補へのコンタクト中

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2024年11月1日に実施。
- 生成AIを活用したSactona Q&Aのサービス開始。
- AI/MLを活用した予測・アラート機能の実装検討中。

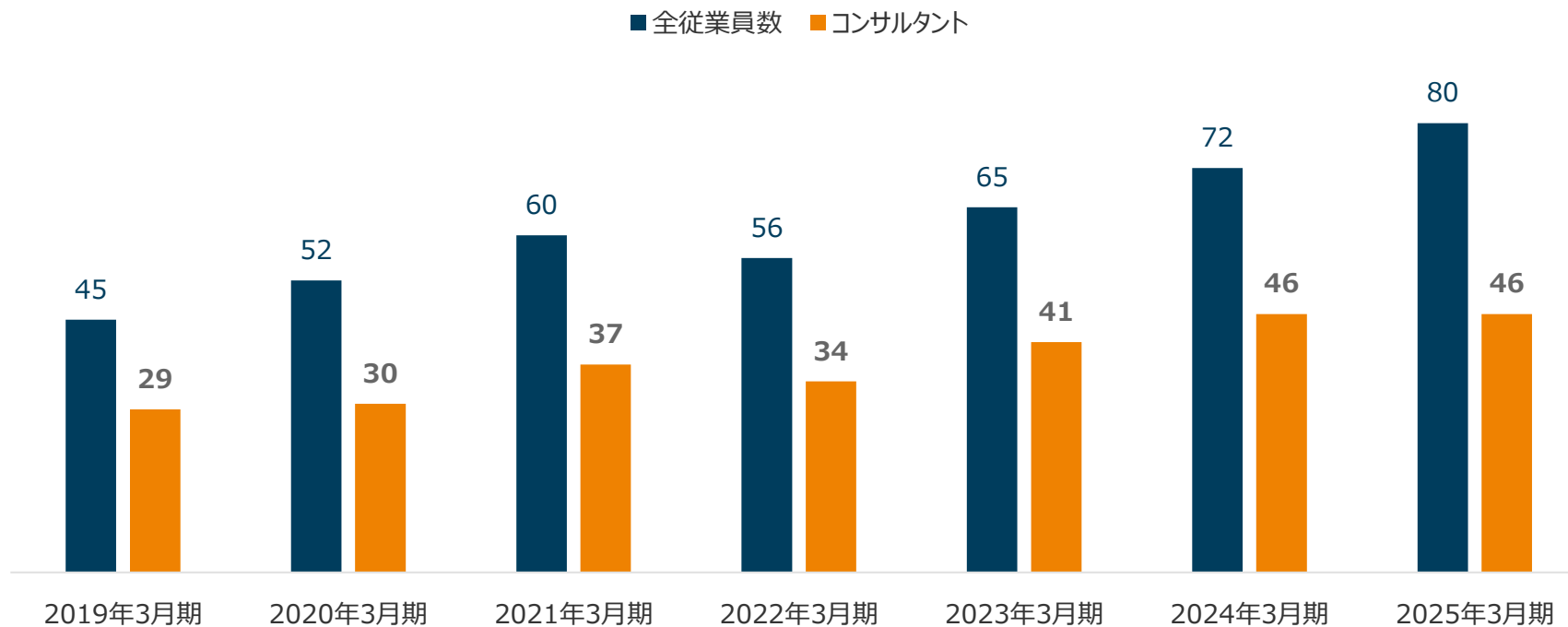
M&A

- 引き続き検討



- 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月期決算概要
3. 2026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

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

現状

Outlook Consulting

1

新規顧客の拡大

2

グローバル展開

顧客ベース拡大

- 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41.4%はデザイナー・エンジニア（24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51%。

3 高い成長力

- 24年11月期売上は前期比+33%(40,364百万円)
- 同中堅企業顧客数も前期比+30%(9,874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
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	2025年3月期
売上高 (千円)	993,692	954,403	984,563	1,440,025	1,667,850	1,654,860
経常利益 (千円)	263,095	250,802	304,969	464,357	542,985	499,198
当期純利益 (千円)	189,873	195,623	199,926	319,813	452,863	376,910
資本金 (千円)	100,000	100,000	100,000	100,000	141,400	145,079
発行済株式総数 (株)	2,000	2,000	17,600,000	17,600,000	3,570,000	3,579,812
純資産額 (千円)	1,245,207	1,718,746	160,661	480,474	1,016,137	966,819
総資産額 (千円)	2,405,639	2,720,568	1,191,096	920,146	1,382,198	1,229,559
自己資本比率 (%)	51.8	63.2	13.5	52.2	73.5	78.6
自己資本利益率 (%)	16.5	13.2	21.3	99.8	60.5	38.0
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	—	—	153,447	432,234	409,865	320,384
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	—	—	▲ 33,955	▲ 14,807	214,405	▲ 24,752
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	—	—	203,000	▲ 795,000	59,614	▲ 426,228
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	—	—	698,022	320,449	1,004,334	873,737
従業員数 (名)	52	60	56	65	72	80

※ 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。