



アウトLOOKコンサルティング株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年5月

- 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。
- 今後の本資料のアップデートは、今後、通期決算の発表時期を目途に実施する予定です

agenda

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 事業環境
3. 特徴・強み (競争力の源泉)
4. 中期展望 (成長戦略)
5. Appendix

会社名	アウトルックコンサルティング株式会社
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	東京証券取引所 グロース市場（証券コード 5596）
上場日	2023年12月12日
資本金	145,079千円（2025年3月末現在）
従業員数	80人 （2025年3月末現在）

顧客企業の
経営管理プラットフォーム

Sactona

及びそのシステム・コンサルティングを提供

- Sactonaは企業の管理会計・経営管理のデータ・プラットフォーム・システム

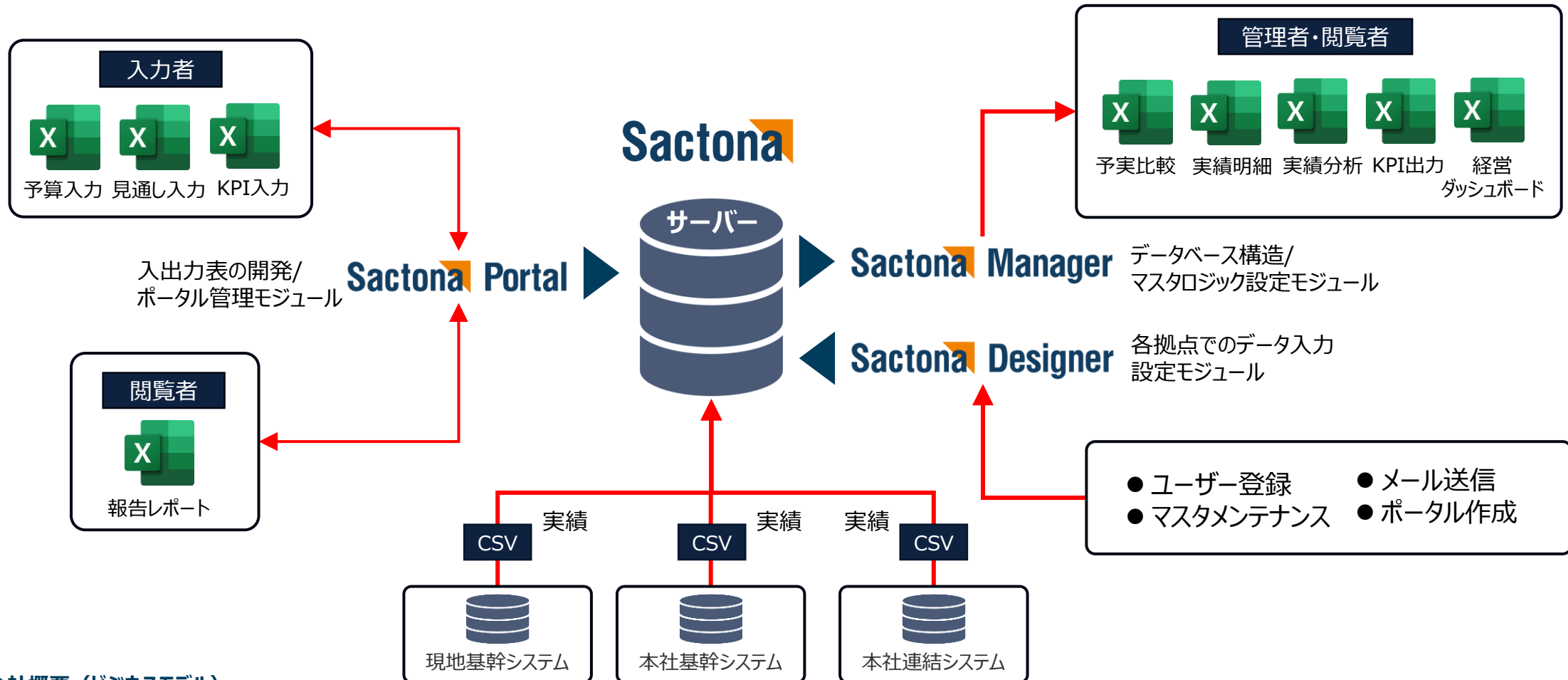
- 各種データの可視化を通じて経営判断に資する材料を提供

- 適用領域は財務数値のみならず生産需給や人員、経費など広範囲の経営データ管理が可能



- データ入出力アプリケーションがExcelなので、使い慣れた作業環境の確保が可能
- ユーザーが入力したデータはデータベースと連携
- 使い慣れたExcelをそのまま活用できるため、低コストでの導入を実現
- リスク回避のために段階的な導入を求めるニーズにも対応

Sactonaプラットフォーム



【多くの企業が抱える課題】

社内の情報分散
(社内共有連絡のやり取りによる煩雑や漏れ)

煩雑な集計業務と頻発するミス
(手作業による転記ミス、数式を固定値に置き換え、バージョン管理ミス)

低い予測精度
(根拠無し、過去推移無視)

実態把握の遅れ
(集計結果・分析に至るまでに多大な時間)

業務の属人化
(属人によるブラックボックス化したファイル)



集計簡略化

- ✓ バージョン自動管理
- ✓ メール集計不要(ブラウザ展開)



大量データ

- ✓ サーバーで計算処理
- ✓ 過去データ、明細データ保有



転記不要

- ✓ 実績/他システムデータの自動取り込み
- ✓ DBでの一元管理



分析

- ✓ 複数の切り口で集計
- ✓ ビジュアル化
- ✓ 文字情報履歴管理



入力制御

- ✓ エラーチェック機能
- ✓ 属人化させない



柔軟性

- ✓ 組織改編対応
- ✓ 共通帳票一括変更
- ✓ 帳票とマスタの連動

＜顧客企業における成果実例＞

経営管理部門の予算編
成にかかる時間の削減

1800時間/年削減
担当者3名→2名に

不振在庫の削減

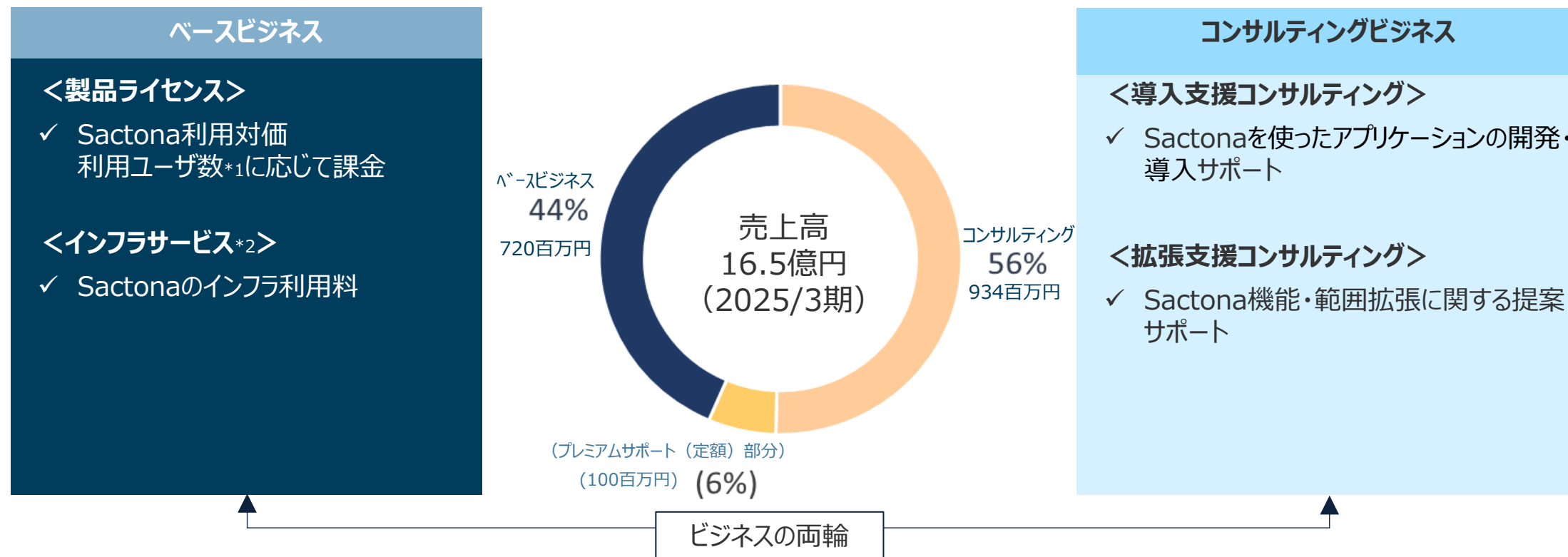
約20億円の不振在庫が
ほぼゼロに

正しい実態把握に
基づく
意思決定の
スピードアップ

- 経営管理システムSactonaの提供サービスによる単一セグメント

- Sactona導入に伴い、ライセンス収入等のベースビジネスを土台に、機能拡張を担うコンサルティングビジネスを展開

売上構成



*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

- ライセンス/インフラサービスのベースビジネスとコンサルティングビジネスの両輪構造。SaaS型プラットフォーマーやコンサルティング会社とは一線を画すモデル
- Sactonaは自社プロダクトながら、インターフェイスは広く浸透しているExcelを活用し利便性を確保
- 同時に、機能・範囲拡張のコンサルティングも提供。その結果としての低い解約率は高い顧客満足度を示唆

ビジネスモデル比較

	一般的な コンサルティング会社		一般的な SaaS型プラットフォーマー
ビジネス構成	コンサルティング収入	ライセンス/インフラサービス収入 (自社プロダクト) コンサルティング収入	サブスクリプション収入 (一般的には コンサルティングをしない)
活動の重点	プロジェクト単位の遂行	導入～拡張へ持続性あるサービス提供	新規顧客獲得
インターフェイス	—	Excel	独自仕様
解約率	—	3%以下/年* ₁	4.75%/月* ₂

*1：解約企業数/期末顧客企業数（2025/3期）

*2：Recurly Research, “What is a good churn rate?”
<https://recurly.com/research/churn-rate-benchmarks/>

- Sactonaのライセンス販売及びコンサルティングは、顧客企業との直接契約が基本

- ただし、販売導入提携パートナーを通じたサービスの提供も一部で実施（2025/3期実績：全社売上の5.7%）



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.

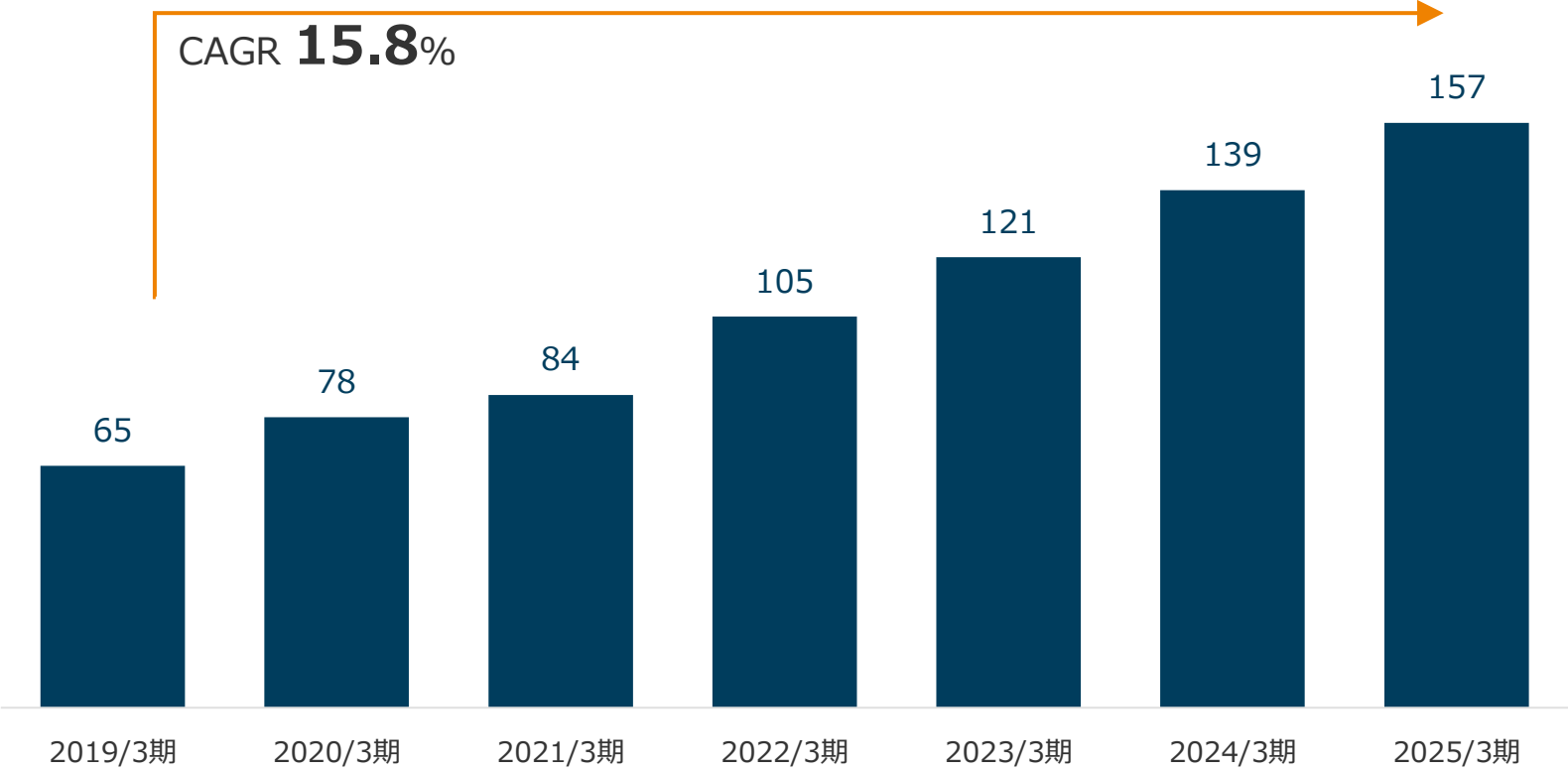
SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

LTS

T-GAIA

期末顧客企業数の推移

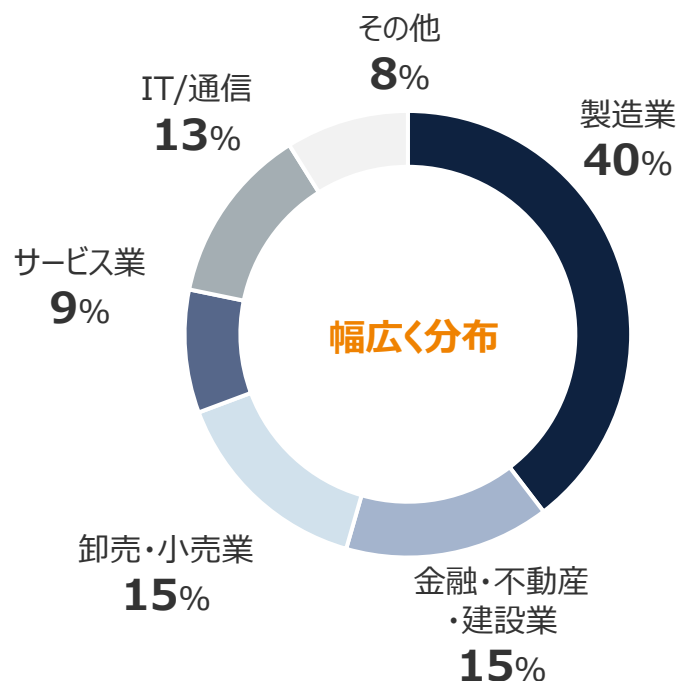
(社)



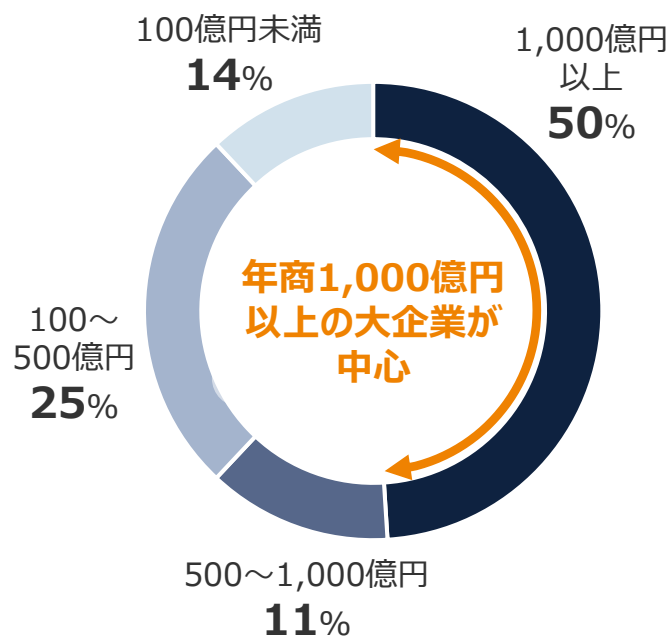
- 顧客企業の業種は幅広く分布し、製造業が4割、非製造業が6割というウエイト。企業規模は「大企業」が中心

- 大企業は経営管理プラットフォームの活用ニーズが高く、当社はその大企業の「お眼鏡」に合うサービスの提供を実現

業種別内訳

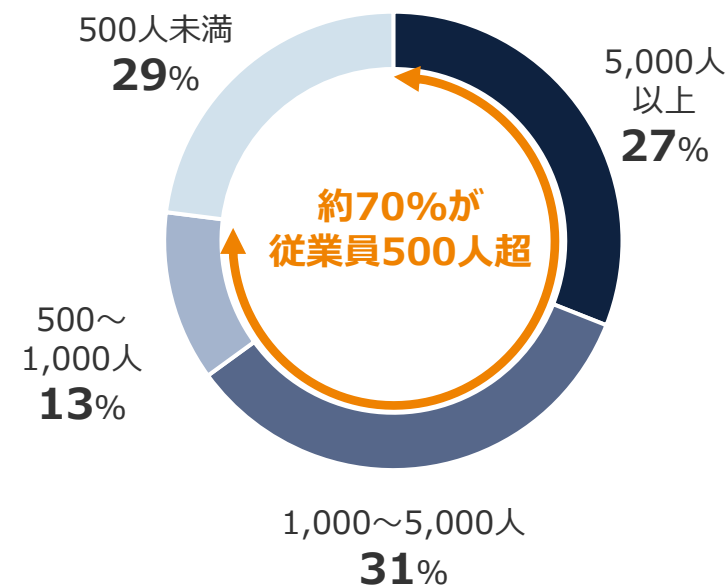


売上規模別内訳



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）いずれも期末顧客企業数基準

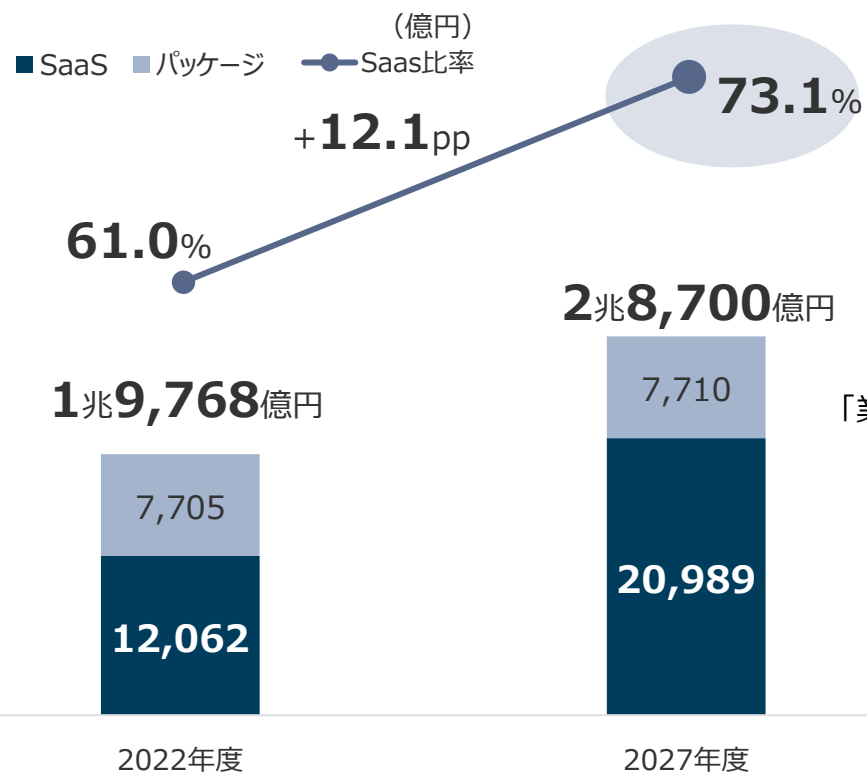
agenda

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. **事業環境**
3. 特徴・強み (競争力の源泉)
4. 中期展望 (成長戦略)
5. Appendix

- ソフトウェア国内市場におけるSaaS比率は、2022年から2027年で+12.1ppアップとの見方

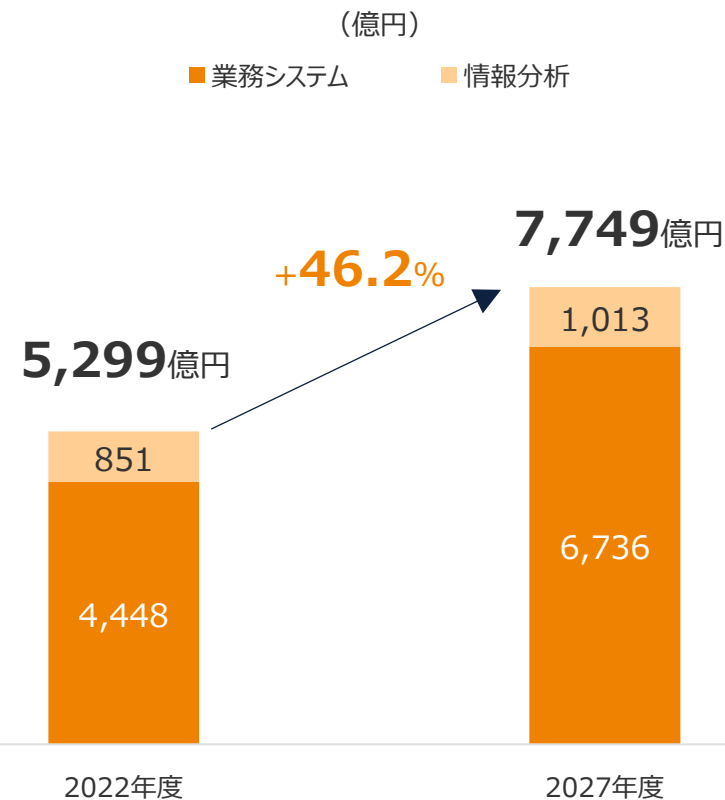
- なかでも、関連業界の「業務システム」「情報分析」市場は46%拡大し、7,749億円に達するとの見方も

ソフトウェア国内市場（パッケージ/SaaS別）



SaaS市場の内、「Sactona」は、「業務システム」「情報分析」の 카테고리

「業務システム」「情報分析」市場（SaaS）



(出所) (株)富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 23年版」より当社作成

agenda

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 事業環境
- 3. 特徴・強み（競争力の源泉）**
4. 中期展望（成長戦略）
5. Appendix

1 Sactonaインターフェイス Excel：簡易、低コスト、柔軟



低い解約率

2 Sactona導入・拡張 システム・コンサルティング力



高い機能・範囲拡張化率

3 持続的拡張型 好循環モデル 顧客の声をSactonaに反映



Sactona の利便性

① 利用面：ユーザー負担回避

使い慣れたExcelを利用するため、**利用者の心理的負担や実務面での新たな負担を回避**

② 導入面：導入負担抑制

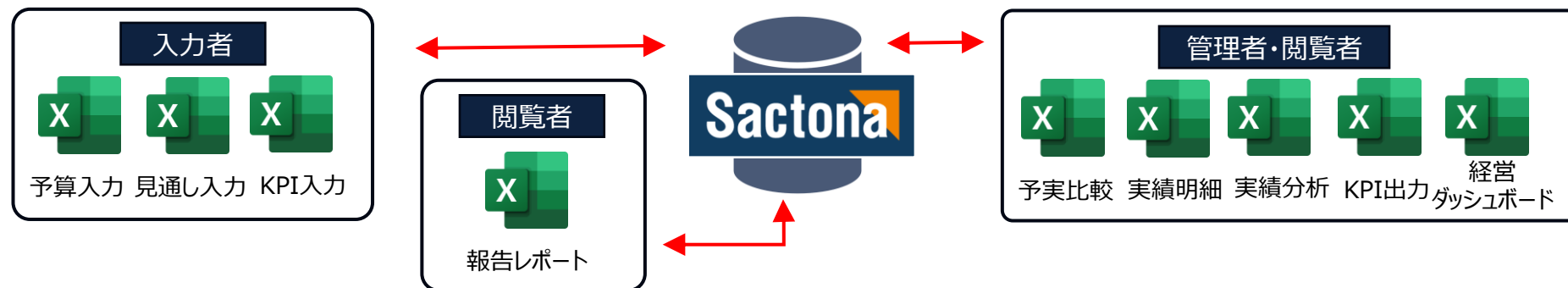
エンドユーザー*は新たなトレーニングや新ソフト導入の負担なく、低コストでSactonaが活用可能

*入力担当者・閲覧者

③ 実用面：リスク最小化

段階的な導入が可能のため、**混乱リスクや不適合リスクの最小化が可能**

利用者から見たSactonaの利便性



Sactona vs. Excel (+マクロ)

利便性	柔軟性	データ制御
- リアルタイムで集計・レポート反映 - 実績数値の自動取り込み - メールでファイルを回収する必要なし	- 組織改編に一括対応 - 入力テンプレートの一括変更が可能 - 管理項目、集計ロジックを一元管理	- 変更履歴管理 - 承認フロー設定可能 - 入力エラー制御が可能

Sactona vs. その他システムソリューション

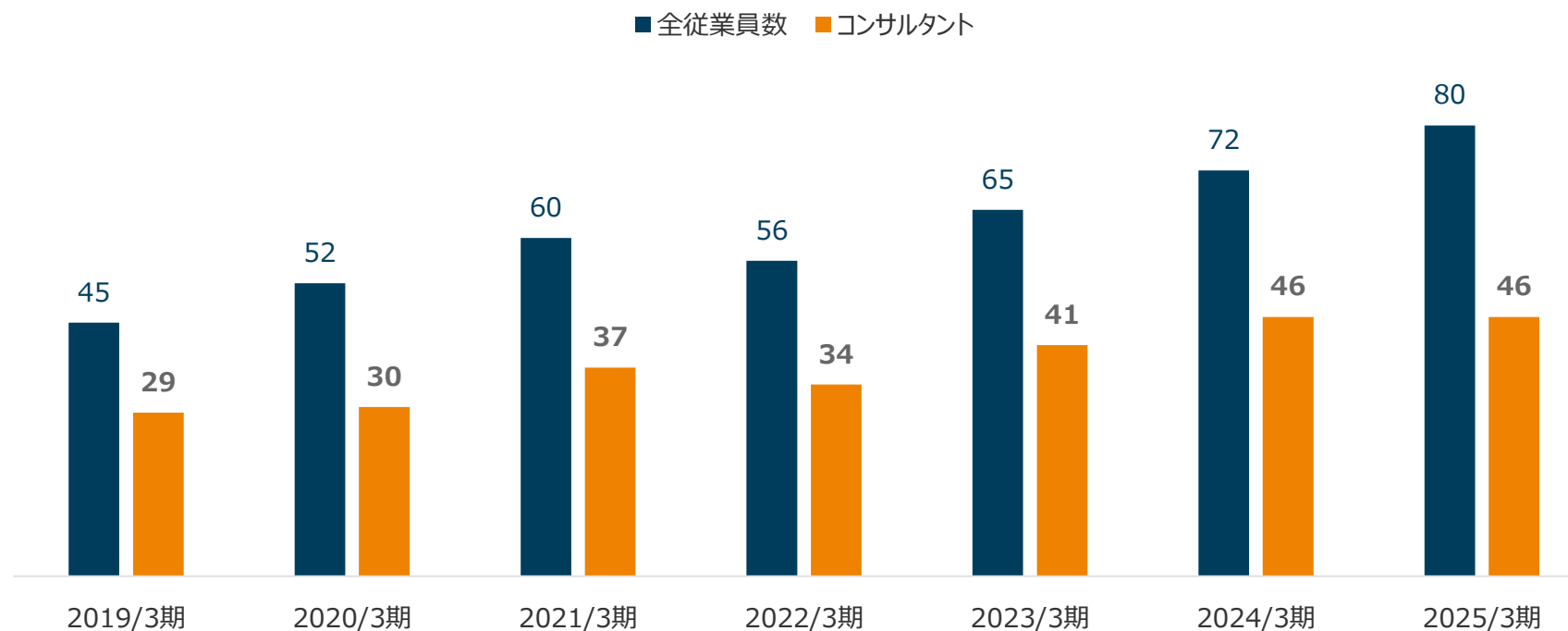
システムソリューション	特徴		Sactona
Enterprise Resource Planning	過去履歴管理主体	⇔	過去履歴から予算、見込み管理に至るまで対応
Business Intelligence	集計・データ加工に要前処理		前処理も含めて集計、データ加工を実施
スクラッチ(Scratch)	所定の目的のみに対応 柔軟性、拡張性に難あり		必要に応じた機能拡張が柔軟にできる

- 製品導入後においても顧客ごとの要望に応じて機能を柔軟にカスタマイズでき、それを大規模企業で求められる粒度で（より多くの拠点・部門での管理やより細分化した費目・分類）提供できる



- 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
- 導入は当社社員中心に行っており、全従業員の約6割超をコンサルタントが占める
- 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

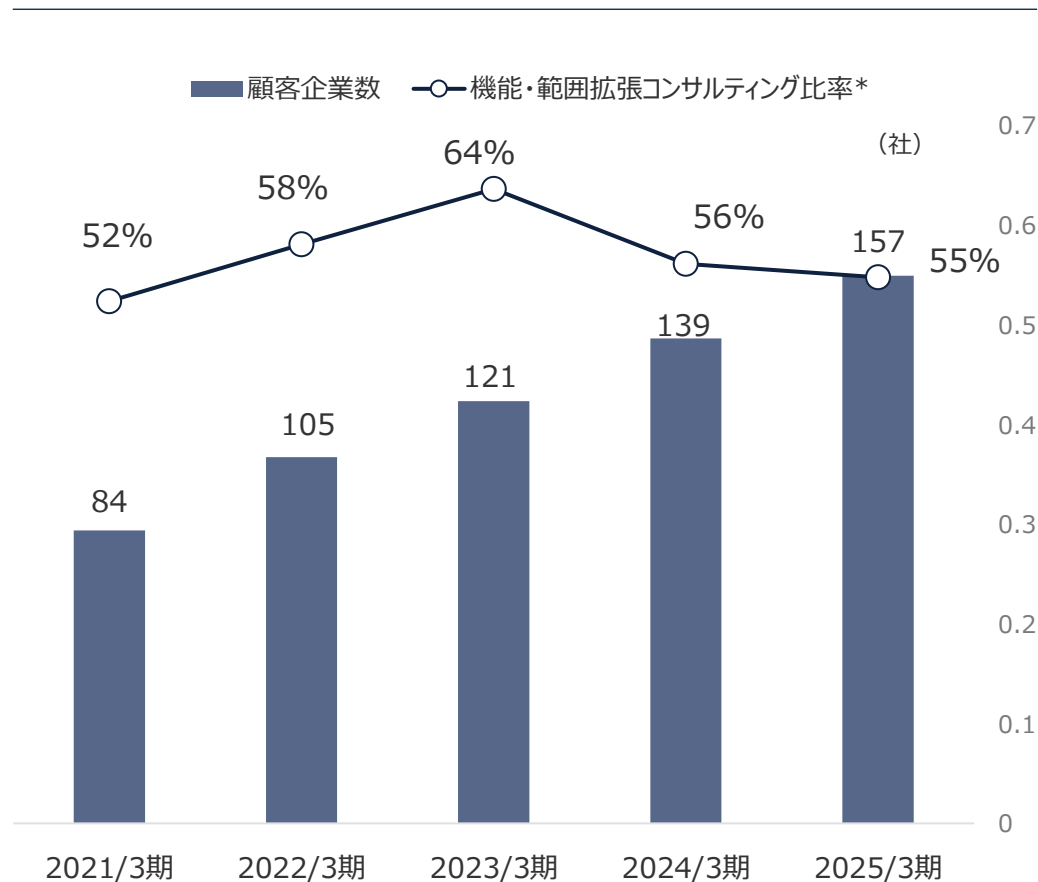
コンサルタント人員比率



- 高い利便性を背景に機能・範囲拡張ニーズは強く、6割前後の顧客がそのコンサルティング対象に

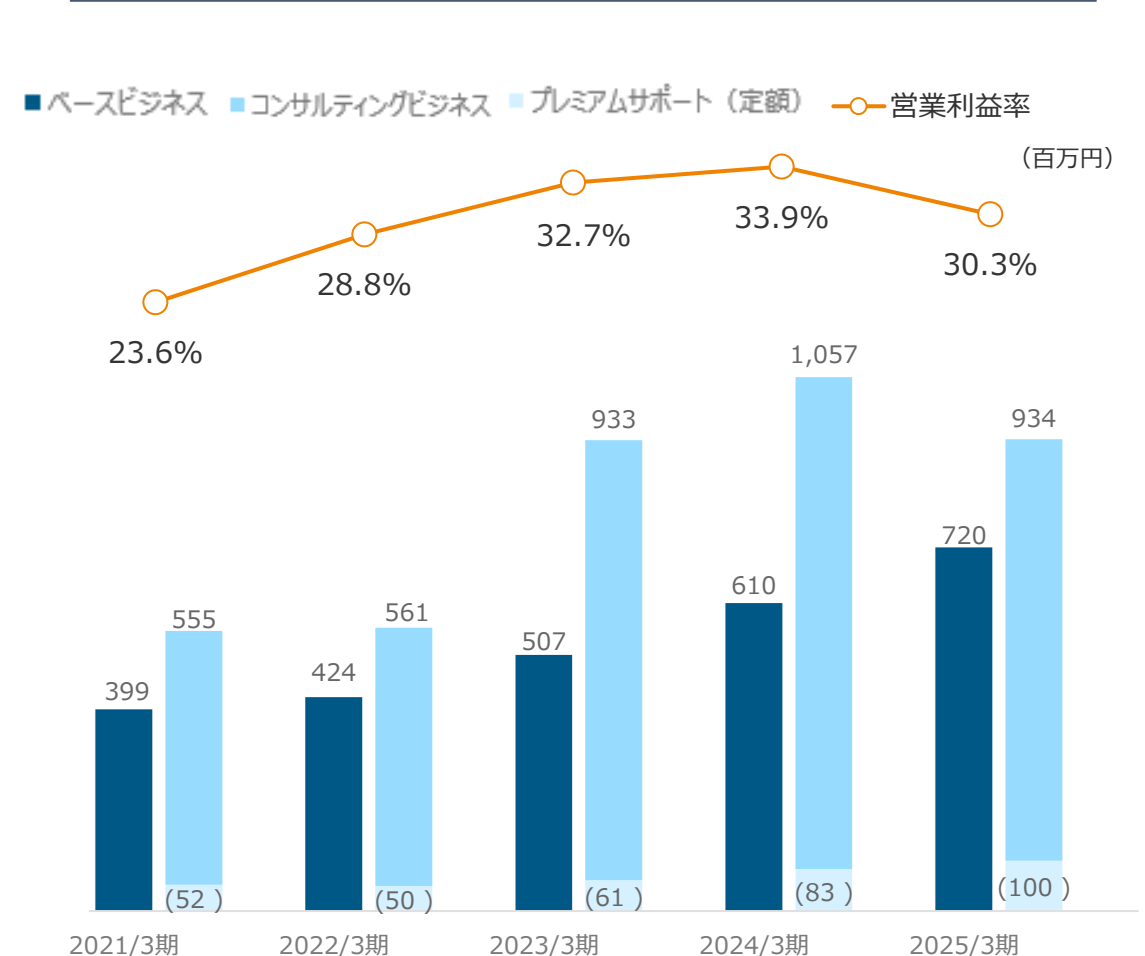
- その結果、Sactonaコンサルティング売上は徐々にスケールアップ

全顧客に占める機能・範囲拡張コンサルティング比率

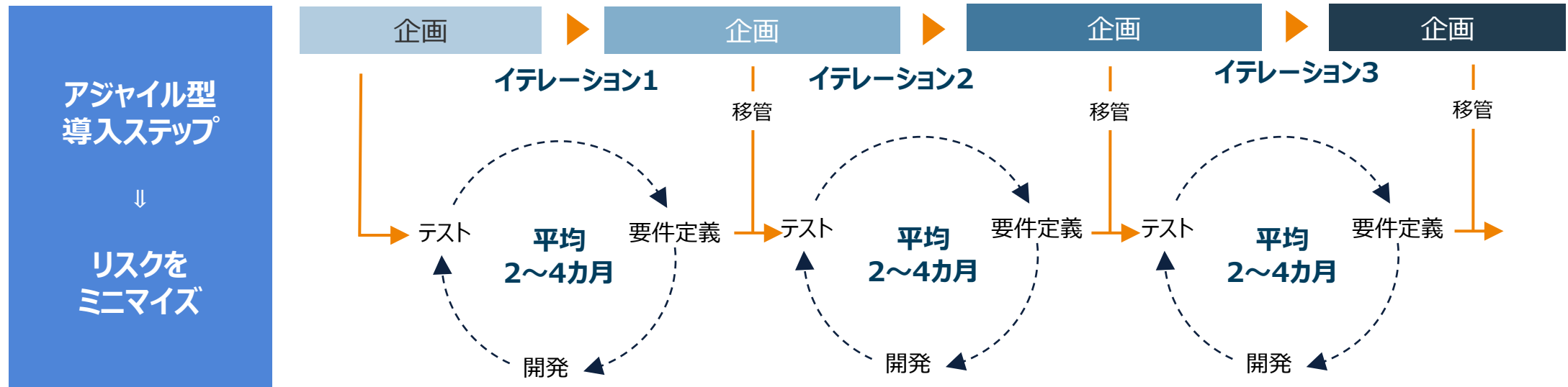


*機能・範囲拡張コンサルティング企業数/顧客企業数
機能・範囲拡張コンサルティングは前年度までの既存顧客に対するコンサルティング

ビジネス別売上構成の推移

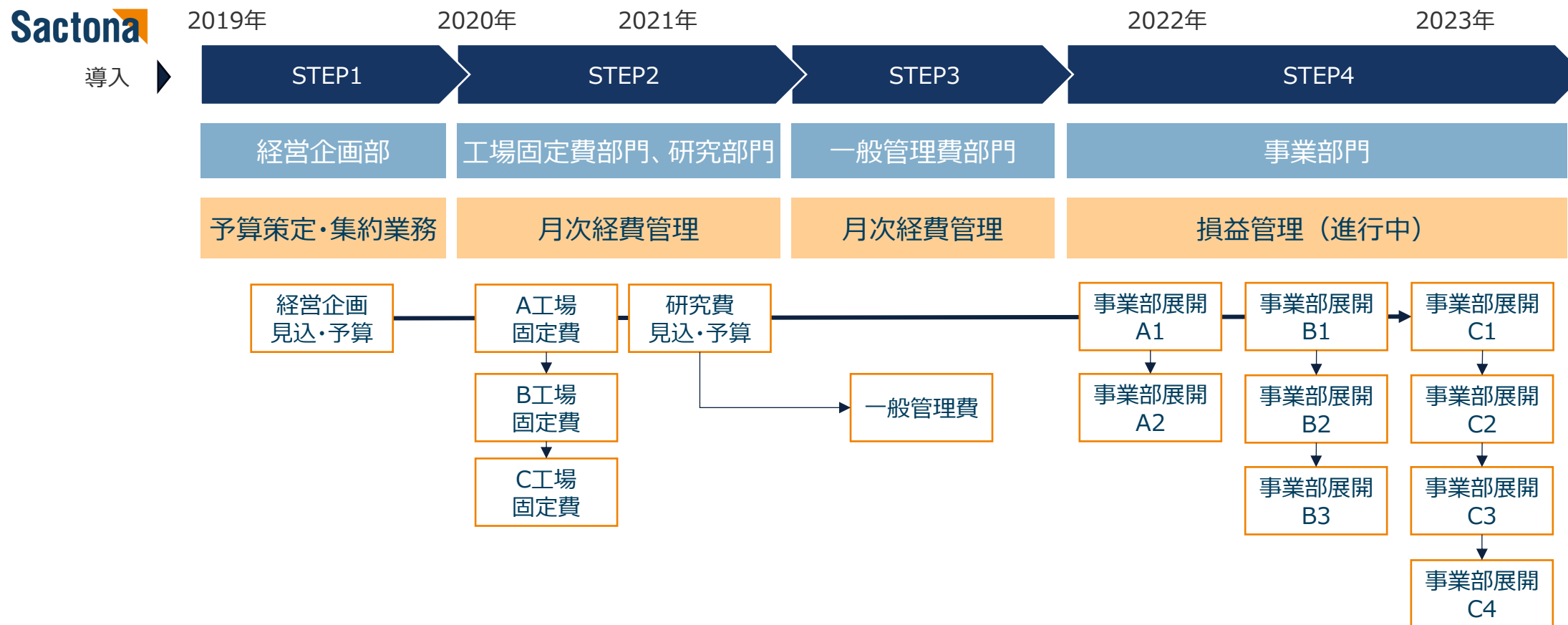


- Sactonaは顧客企業のニーズに合わせ、リスク抑制のために迅速かつ柔軟な導入や拡張が可能
- 機能・範囲拡張はアジャイル型で導入されるケースが主流。これも顧客のリスク最小化ニーズに適応
- 仕様を随時修正させながら、機能単位で小刻みな導入を数か月単位で推進



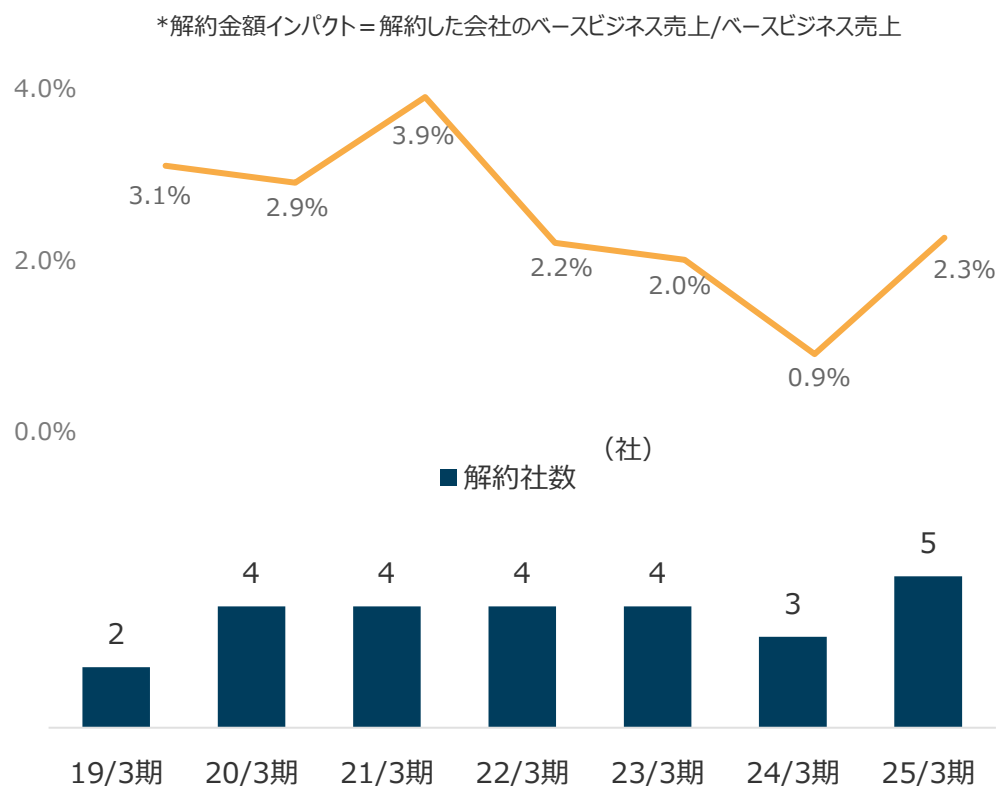
- アジャイル型の導入事例。各ステップを踏みながら、徐々にSactona適用範囲を拡大
- 全社としての予算策定業務の効率化から、各詳細ニーズへの対応を順次実施
- 事業部門での損益管理は現在進行形で展開中

製造業A社



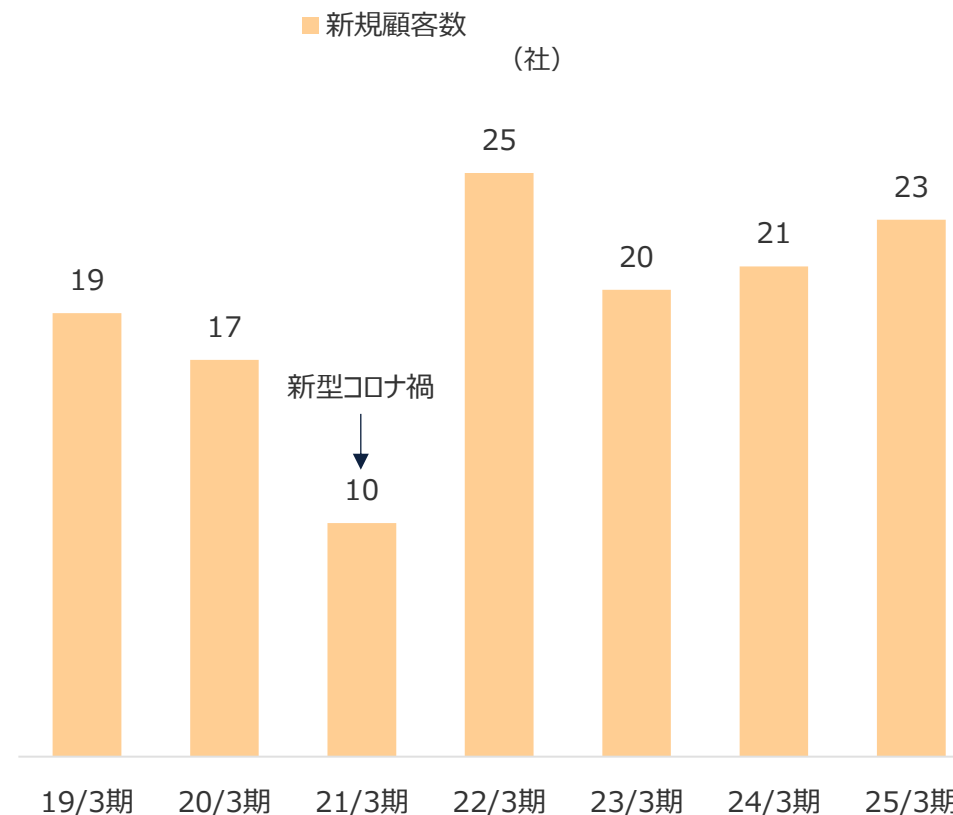
- 高い利便性と柔軟な機能・範囲拡張性により、解約率は金額ベースで3%以下

解約数、解約金額インパクト



- 一方、高利便性や導入時の心理的ハードルの低さが評価され、毎期の新規顧客企業は着実に拡大

新規契約数の推移



agenda

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 事業環境
3. 特徴・強み (競争力の源泉)
- 4. 中期展望 (成長戦略)**
5. Appendix

- 1 新規顧客の拡大
- 2 グローバル展開
- 3 製品及びシステム・コンサルティングの機能強化

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

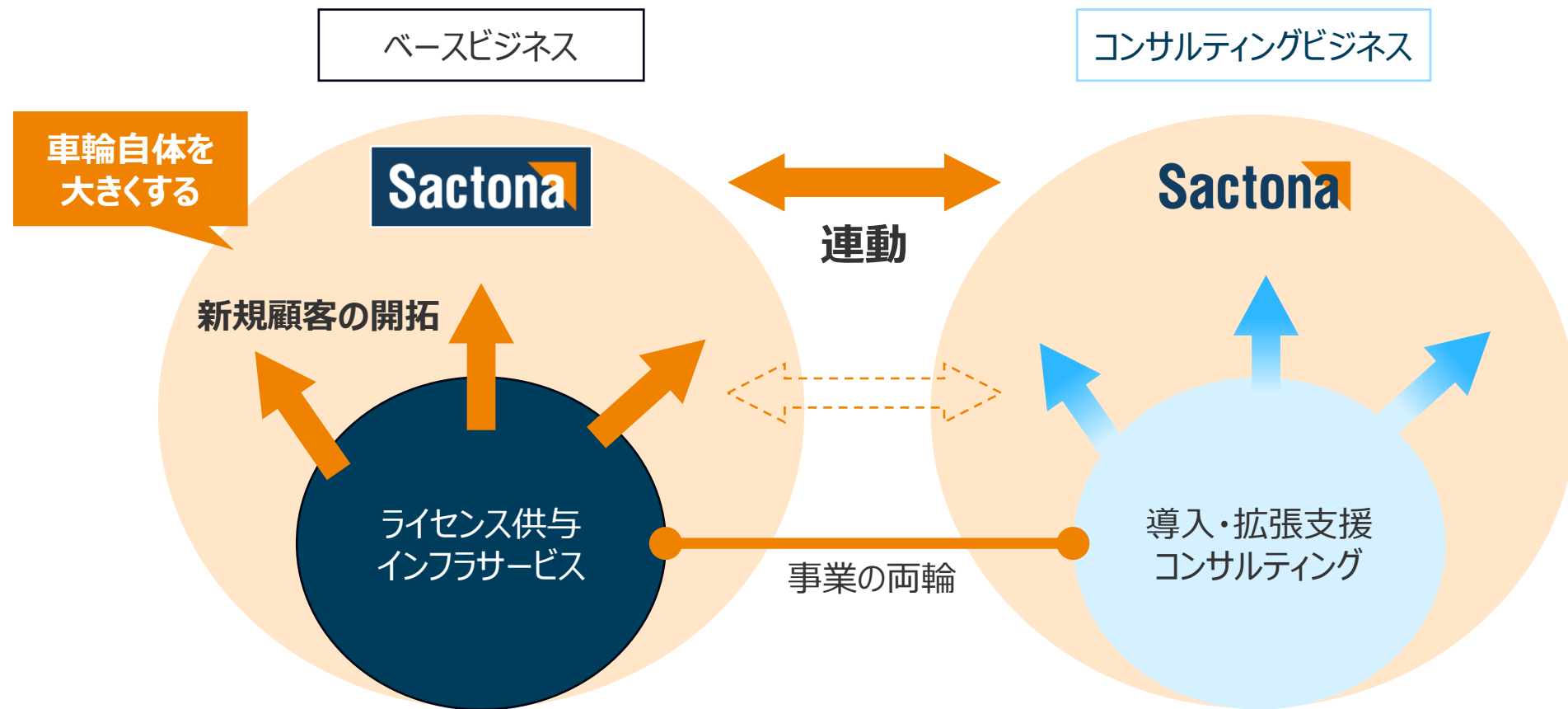
Outlook Consulting

1 新規顧客の拡大

2 グローバル展開

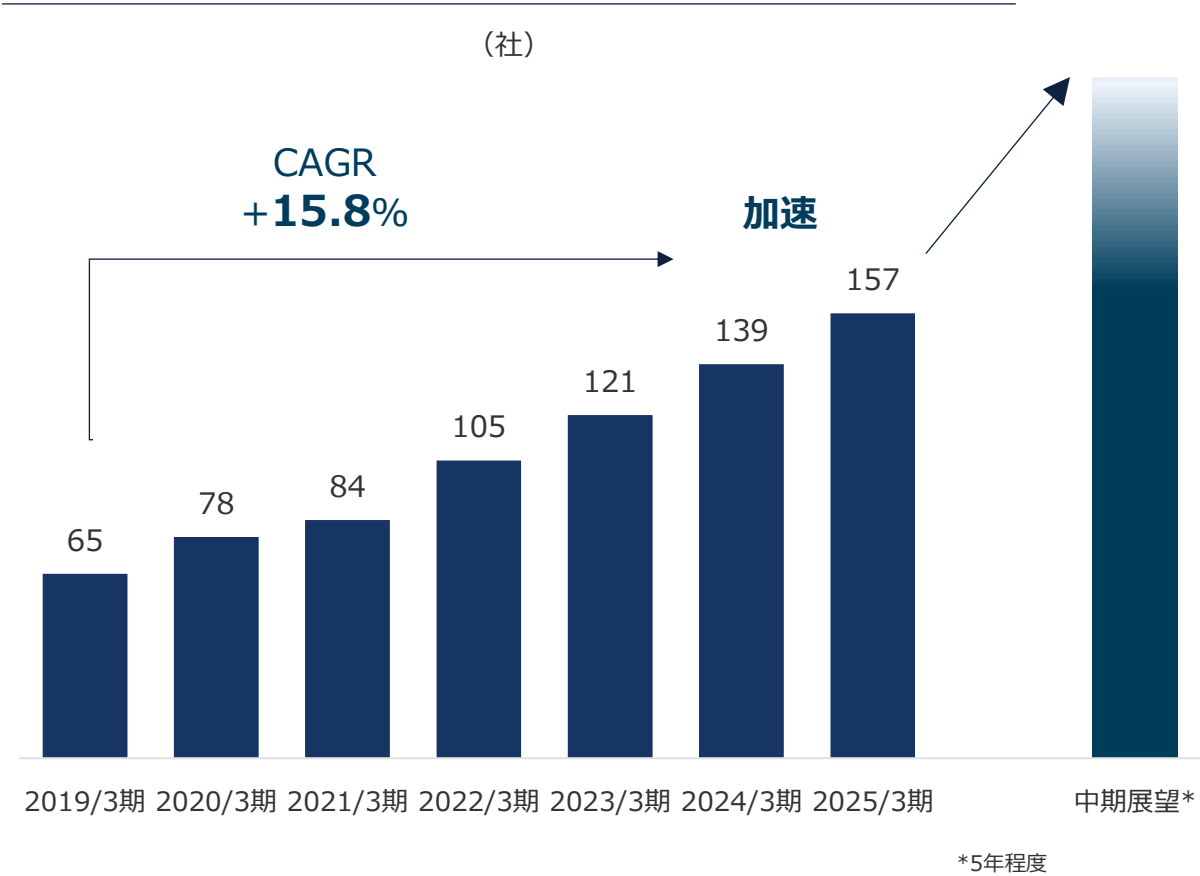
顧客ベース拡大

- 自社プロダクトのライセンス/インフラサービスをベースとしたビジネスと、機能・範囲拡張を支援するコンサルティングの両輪構造による収益最大化を追求
- そのためにも、起点となる新規顧客の拡大にフォーカス。ベースビジネスの拡大からコンサルティングビジネスへの連動を想定
- これまでの顧客獲得ルートは問い合わせによるインバウンド型が中心も、今後はより積極的に訴求していくスタンスに転換



- 積極的な営業展開を軸に、顧客企業数の積上げに注力。
2019/3期～25/3期CAGR+15.8%の緩やかな積上げ
ピッチから一転して、今後は加速させていくことを目指す
- 顧客積上げピッチの加速に向け、営業力と提供能力を強化。
顧客訴求度引上げのための営業強化では、人材配置や
広告予算を想定。提供能力増には協力会社などをさらに活用

顧客企業数の推移



アクションプラン

	2024年度
＜営業強化＞	
✓ 販売導入パートナー拡充	15社
✓ セミナー回数の増加	19回/年
✓ マーケティング強化 (Web広告等)	30百万円/年
＜提供能力拡大＞	
✓ コンサルティング人員拡充	46名
✓ 協力会社拡大	8社

- “Excelや経営管理はグローバル共通概念”である以上、成長余地大

ターゲット

英語圏（北米、英国、オセアニア等）
日系企業

手法

現地システム会社と業務提携
（販売導入パートナーの海外版）

目標

海外法人顧客数の増加

進捗状況

海外マーケティング担当専任者を起用
海外向け公式Webサイトの開設
複数の代理店候補先と協議中

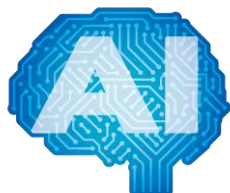
アクションプラン

- ✓ マニュアルの英語化
- ✓ 海外マーケティング担当の採用
- ✓ グローバルEXPOへの出展
- ✓ 米・欧・大洋州の現地代理店へのアプローチ
- ✓ グローバルサポート拠点網構築



- **Satonaの機能強化にはAIサポートを導入する予定。**
コンサルティング機能をさらに充実させ、機能・範囲拡張顧客の拡大、新規顧客への訴求力向上に期待

機能強化への取組み



AIサポートの導入

- ✓ 経営計画・予算の適正性等に関するアラームシステム
- ✓ データベースから総当たりの相関性を抽出し、予見システムとして活用
- ✓ 機能・範囲拡張対応力の強化

2025/3期にSactona利用に関するQ&Aについて、生成AIを使ったSactona AI Chat（β版）をリリース

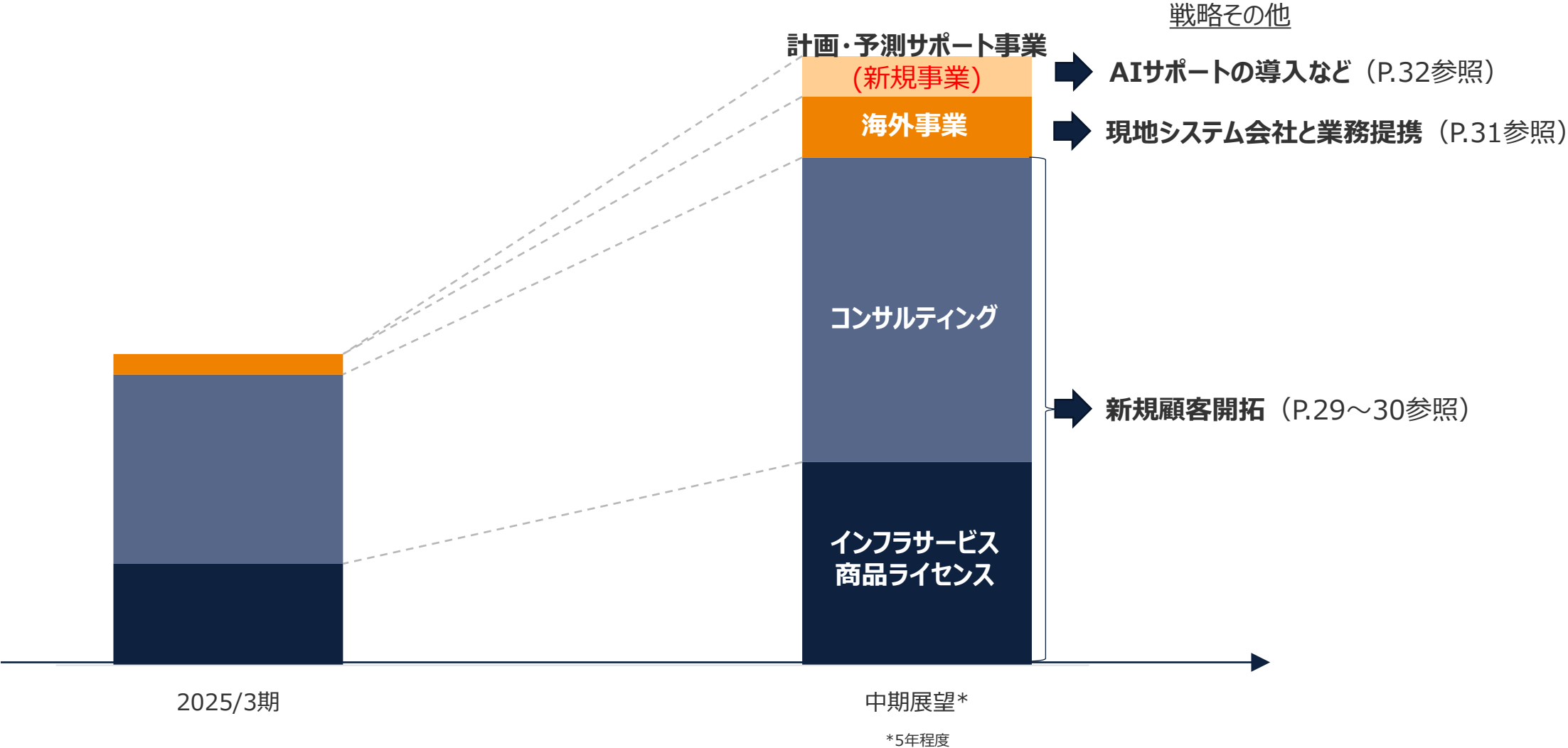
コンサルタントの拡充

- ✓ 有能なコンサルタント増員により、コンサルティングの質量ともに拡充

2025/3期現在

コンサルタント人員 46名

マネージャーレベルの人員は新規採用・昇格により増員 13名（2024/3期：9名）



- 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

- **新規受注の獲得（年間20社程度）**
→新規受注の獲得（23社新規契約）
- **販売・導入パートナー企業拡充、協力会社ネットワークの強化**
→販売導入・パートナーは15社に、協力会社は8社
- **国内外のマーケティングの強化**
→海外向けのホームページの開設、国内のホームページの刷新
- **競争優位を持ち続けるための製品開発**
→ダッシュボード機能の充実
- **事業ネットワークの拡大**
→マネーフォワードグループとの資本業務提携契約締結。マーケティング、人材採用、技術協力等の分野においての協業推進策を協議中
- **株主還元**
→自己株買いの実施（総枠5.5億円）

(2025年3月期実績)

事業KPIs

新規顧客数
23社/年

顧客企業数
157社

解約金額インパクト(※)
年間2.3%

コンサルティング人員数
46名

財務KPIs

売上高成長率
(2019/3期-2025/3期CAGR)
12.1%

営業利益率
30.3%

ROA
30.0%

自己資本比率
78.6%

(※) 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

主な投資内容

人材採用

R&D投資

海外体制整備

2025/3期時点の財務状況

現金	8.7 億円
預金	
有利子負債	一億円
自己資本	9.6億円
自己資本比率	78.6%

agenda

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 事業環境
3. 特徴・強み (競争力の源泉)
4. 中期展望 (成長戦略)
5. **Appendix**

以下には、当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	発生可能性	影響度	対応策など
● 競争について 経営管理システム分野においては、既に競争企業が存在。また、当該事業分野が成長市場であること及び新規参入を阻害する制度的な障壁がないことから、今後、他社の新規参入等により競争が激化する可能性あり	大	大	✓ 引き続き顧客のニーズを反映した製品・サービスの提供を進める方針。サービスの機能強化や開発体制の強化、優秀な人材の確保に努める
● 人材確保について 当社において優秀な社内の人材の確保、育成及び定着は最重要課題と認識しているが、必要な人材を確保できない可能性がある また、必ずしも採用し育成した役職員が、当社の事業に寄与し続けるとは限らない。必要な人材が全く採用できない、もしくは、大量に社員が同時期に退職するような場合には、当社の事業及び経営成績に影響を与える可能性あり	中	中	✓ 将来成長に向けた積極的な採用活動、人事評価制度の整備や研修の実施などの施策を通じ、社内リーダー層への幹部教育、新入社員及び中途入社社員の育成、働きやすい職場環境を維持・継続し、社員の定着に取り組むと同時に、多様な人材の積極採用に努める
● 連結財務諸表の作成について 現在当社は個別財務諸表のみを作成しているが、今後連結財務諸表を作成することとなった場合には、過去の吸収合併*に伴うのれん等の未償却相当額が計上され（2025/3期末未償却相当額1,719,031千円）、のれん等の償却（償却期間18年、年間償却費相当額144,254千円）を行うことによって当社の連結損益計算書の業績に影響を及ぼす可能性あり また、業績の悪化等により減損処理を行うことになった場合においても当社の連結損益計算書の業績に影響を及ぼす可能性あり *2022年3月31日に実施したユナイテッドソリューションズ株式会社（以下「US社」）の吸収合併は、企業結合会計上の共通支配下の取引に規定される子会社が親会社を吸収合併する場合に該当し、US社の財務諸表上の資産・負債を合併期日の前日に付された適正な帳簿価額により、当社の貸借対照表に引き継いでいる（のれん等は個別財務諸表上には識別されていない）	小	大	✓ M&A実施の際には、EBITDAの開示とそのフォローを行うことにより、事業実態を反映する補完情報を提供しミスリーディングにならないよう進める。