



# 2026年3月期第2四半期 決算説明会資料

---

アウトルックコンサルティング株式会社

2025年11月12日

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2026年3月期第2四半期決算概要
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）
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

## Appendix

# 会社概要

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	145,079千円／3,579,812株（2025年9月末現在）
従業員数	81人（2025年9月末現在）

# 経営管理業務で企業が抱える課題（現場）

予算を作り終わったところで、力尽きる…

予算を作ったときから環境が変わってしまい、  
一から作り直し、、

担当者の残業、気合と根性で乗り切っている

複合要因で会計情報だけを見ても要因が分からぬ

部門がすぐ変わる。推移分析が難しい

誰かが数式でなく固定値を入れてしまい、  
数値を変えても結果が変わらない、、

エラーがあってもわからない

この重たいエクセル表、飛んだら終わる、、  
頻繁にフリーズしあげた

勝手にそのセルをいじるな！怖くて、変えられない。  
(秘伝のタレExcel)

内訳のデータがない  
複数部門に都度聞かないとわからない

KPIがころころ変わる  
本当に今、見るべきKPIかわからない

毎月何種類もの資料を切り張りして作っている

# 経営管理業務で企業が抱える課題（経営者・経営幹部）

もっと早く分からないと手の打ちようがない  
なんで直ぐに出せないの？  
(手を打つまでに時間かかる)

それ、どの表を見れば分かるの？？  
一枚でパッと分かるようにして欲しい  
(レポート数・Ver・画面が多い)

現場は大変そうだし、、、あと数日は我慢か？？

個別のデコボコ見えないと分からないでしょう

結局、予算達成にあとどのくらい必要なのか？  
本当に順調なのだろうか？

こういう数字出ない？  
(結局、そのOutputじゃ意思決定できない)

前回はどうだったか？前回と違うこと言ってないか？  
(前回との差異がわからない)

この数字おかしいのではないか！？

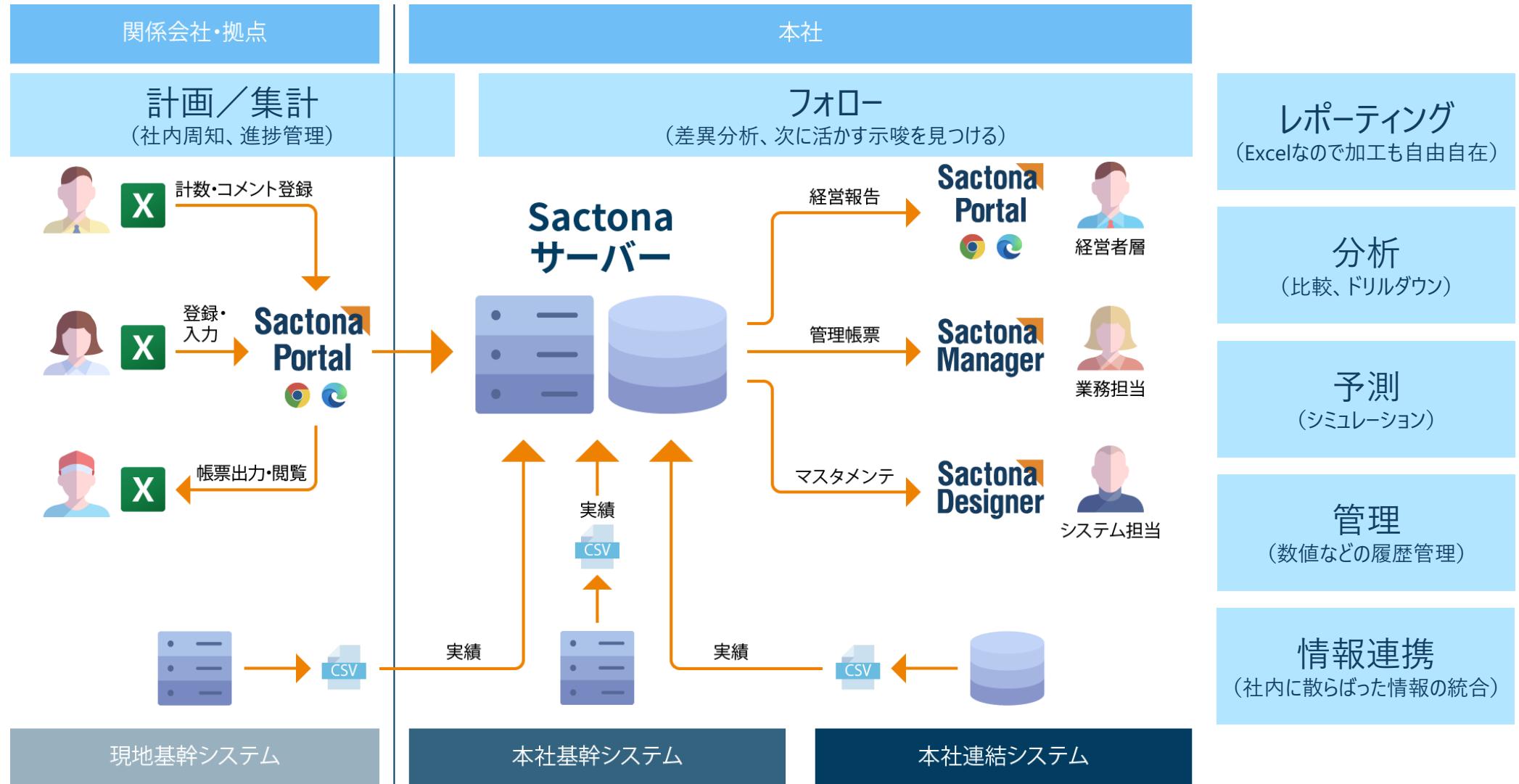
# 多くの企業における経営管理の状況

- 経営管理業務はその性格上、「使いやすくて小回りの利く」Excelで運用されるケースが多くみられますが、データベース代わりに使用するには弊害が多く、「あるべき経営管理」を実現することはできません。



# 経営管理システム【Sactona】

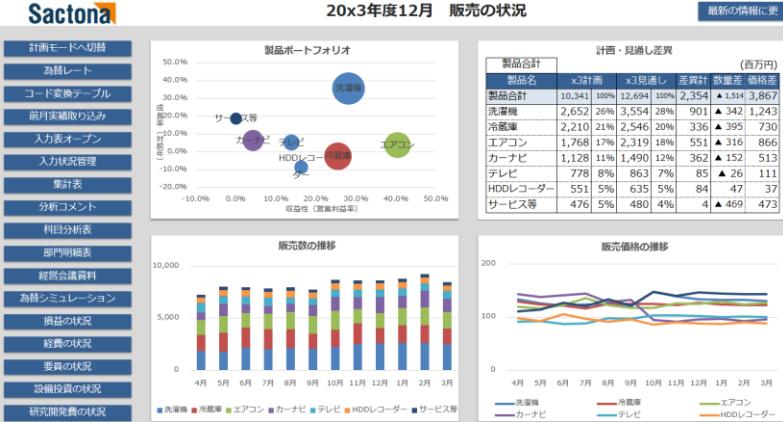
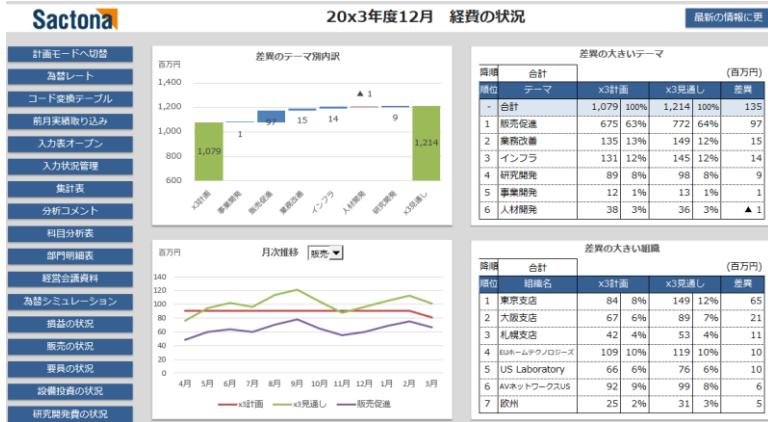
- Sactonaは、Excelの良さ（使いやすく小回りが利く）を最大限生かしつつ、正しい経営管理の実現を支援。
- Sactonaは「導入が簡単」「変更が容易」「動作が軽快」の3点が最大の特長です。



# 経営管理システム【Sactona】の画面（例）

■ 標準パターンはありますが、型に縛られず、企業が必要な形に柔軟に表現可能。FitostandardではなくFittoCompanystandard。

## スタート画面（管理者）



## ダッシュボードの組織別PL



# Sactonaが活用できる業務領域

- Sactonaは、財務管理（FP&A/SGA/CPX）はもちろん、生産管理（PSI/R&D）、収益性管理（PPM）、人事管理（HCM）など幅広く、統合的に活用が可能な、最先端のエンタープライズシステム



# Sactonaの代表的な業務領域

■ Sactonaは、以下の代表的な管理業務で活用されています。

業務	主管部門	業務目的
連結経営管理	経営企画部門	PL/BS/CF等の財務諸表 勘定科目/利益管理/トップ報告
製品収支管理	営業部門	売上予算/販売計画 サービス別/得意先別管理
需給管理	生産部門	在庫量/供給量 工場別生産計画/需給調整
経費予算管理	経営企画部門	一般管理費および販売費予算 案件別経費/用途別・テーマ別
設備投資管理	経営企画部門	投資予算および進捗管理 IT投資予算管理/減価償却費
人的資本管理	人事部門	人件費予算/人員計画 人員工数別管理/人事評価
研究開発管理	研究開発部門	研究開発費管理 プロジェクト別予算および進捗管理

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

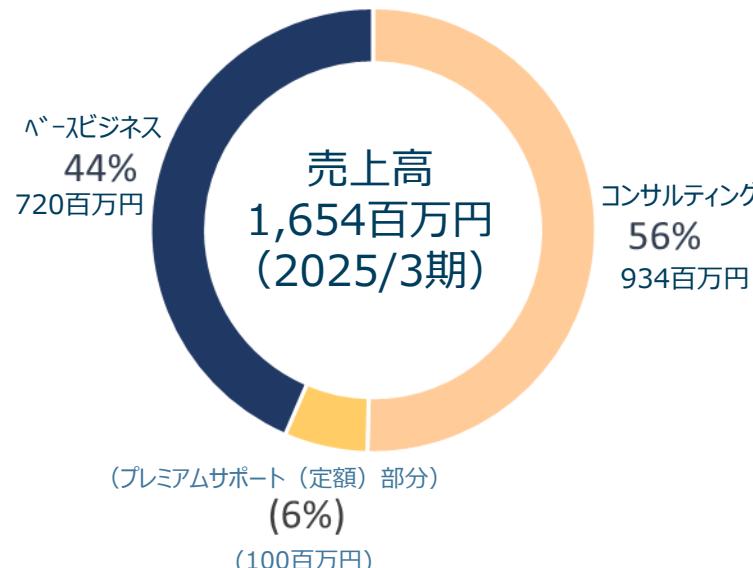
**ベースビジネス**

＜製品ライセンス＞

- ✓ Sactona利用対価  
利用ユーザ数<sup>\*1</sup>に応じて課金

＜インフラサービス<sup>\*2</sup>＞

- ✓ Sactonaのインフラ利用料



- 毎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<sup>\*3</sup>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」を利用する人並びに、「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

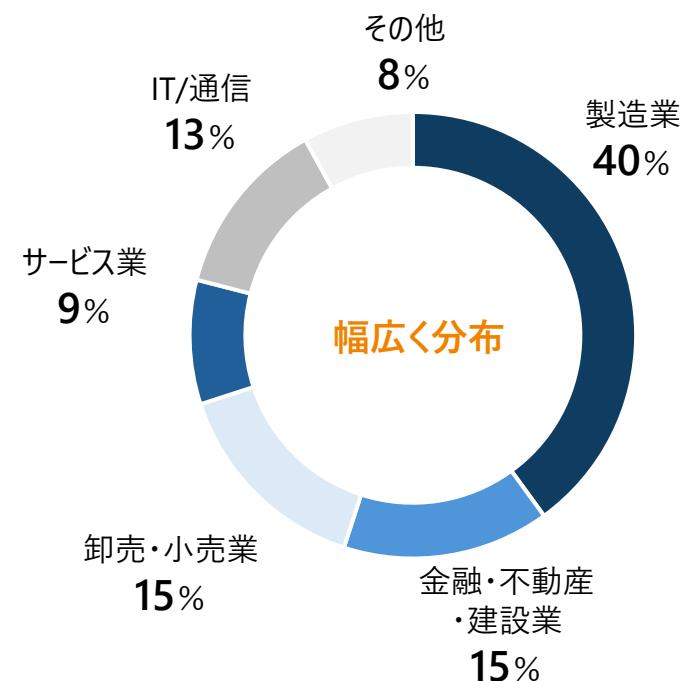
\*2：Sactonaの利用ためのサーバー、データベース等の利用基盤をクラウドで提供するサービス

\*3：年間定期収益

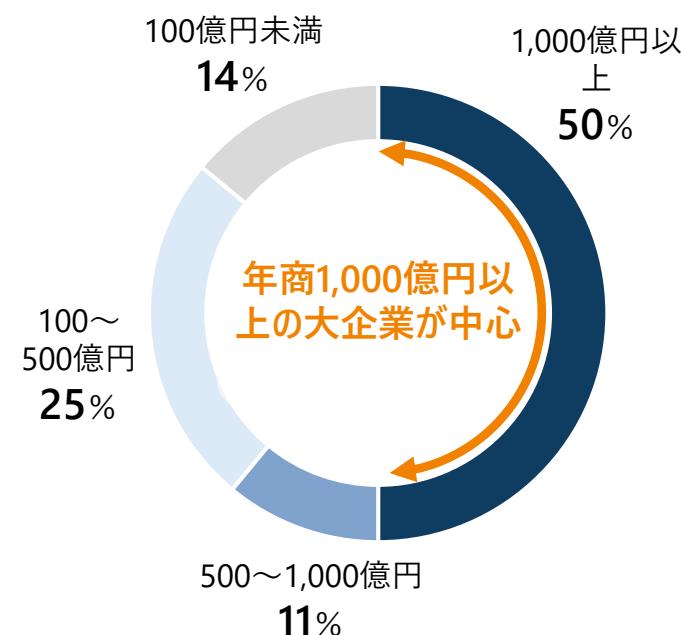
# 実績：顧客企業の属性

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、お客様も大企業、中堅企業が多くの比率を占めていますが、柔軟性が評価され、比較的小規模の組織でも活用が拡がっています。

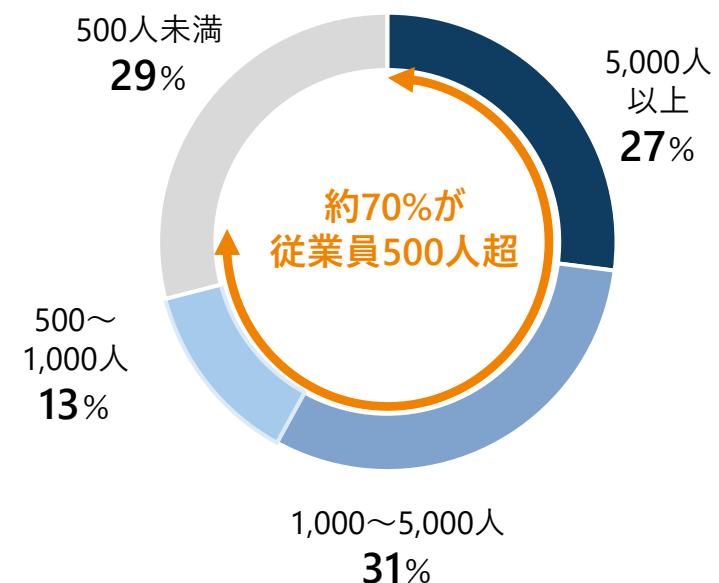
業種別内訳



売上規模別内訳



従業員規模別内訳



顧客企業の82%が上場企業（含むグループ会社）

(注) いずれも2025/3期末顧客企業数基準

# 実績：主なお客様例



日本曹達株式会社

JSW

CASIO

Orientalmotor

株式会社MORESCO

Nitto 日昌株式会社  
Innovation for Customers

RISO

GLOBERIDE

Eat Well. Live Well.  
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.

au フィナンシャルサービス

Digital Garage

あしたを、つなぐ—野村不動産グループ  
野村不動産ホールディングス

MORI BUILDING

戸田建設

Daiwa LifeNext®

xy max  
ザイマックス

三菱商事都市開発株式会社

横浜赤レンガ倉庫  
YOKOHAMA RED BRICK WAREHOUSE

TOEI ANIMATION  
Since 1956

J:COM

T·GAIA

Rakuten  
Mobile

FUJI

ASKUL

BOOKOFF  
GROUP HOLDINGS

DINOS  
CORPORATION

HIBIYA  
KADAN

ICONIA  
HOSPITALITY

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

明和産業株式会社

Marubeni  
Logistics

KONOIKE  
GROUP

SANYO  
TRADING CO., LTD.

SEIWA

UT®

CAREERLINK  
キャリアリンク株式会社

WILLTEC

SOLIZE

SociOak  
Group

SIGMAXYZ  
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

KBI

NTT DATA  
株式会社NTTデータ ニューソン

DOLBIX  
CONSULTING Inc.

LTS

fureasu GROUP

こころネットグループ

1. 会社概要(ビジネスモデル)
- 2. 2026年3月期第2四半期決算概要**
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）
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

## Appendix

# 2026年3月期第2四半期決算概要

## 売上高

**859**百万円

前年同期比+47百万円(+5.8%)

## 営業利益

**264**百万円

営業利益率30.8%

前年同期比+51百万円(+24.1%)

(昨対比要因は後述)

## 経常利益

**265**百万円

経常利益率30.9%

前年同期比+51百万円(+24.1%)

(昨対比要因は後述)

## ベースビジネス 売上高

**407**百万円

前年同期比+63百万円(+18.6%)

(売上構成比 **47.4%**)

## コンサルティングビジネス 売上高

**452**百万円

前年同期比▲16百万円 (▲3.5%)

(売上構成比 **52.6%**)

※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

## 業績（2025年3月期）

第2四半期のコンサルティングビジネス売上は大規模開発案件が少なく中規模案件を中心の構成だった為、前年同期比▲16百万円の452百万円となった。

ベースビジネス売上は新規受注、既存顧客の追加ライセンスにより前年同期比+63百万円となった。

結果、売上高全体では前年同期比+47百万円で着地。

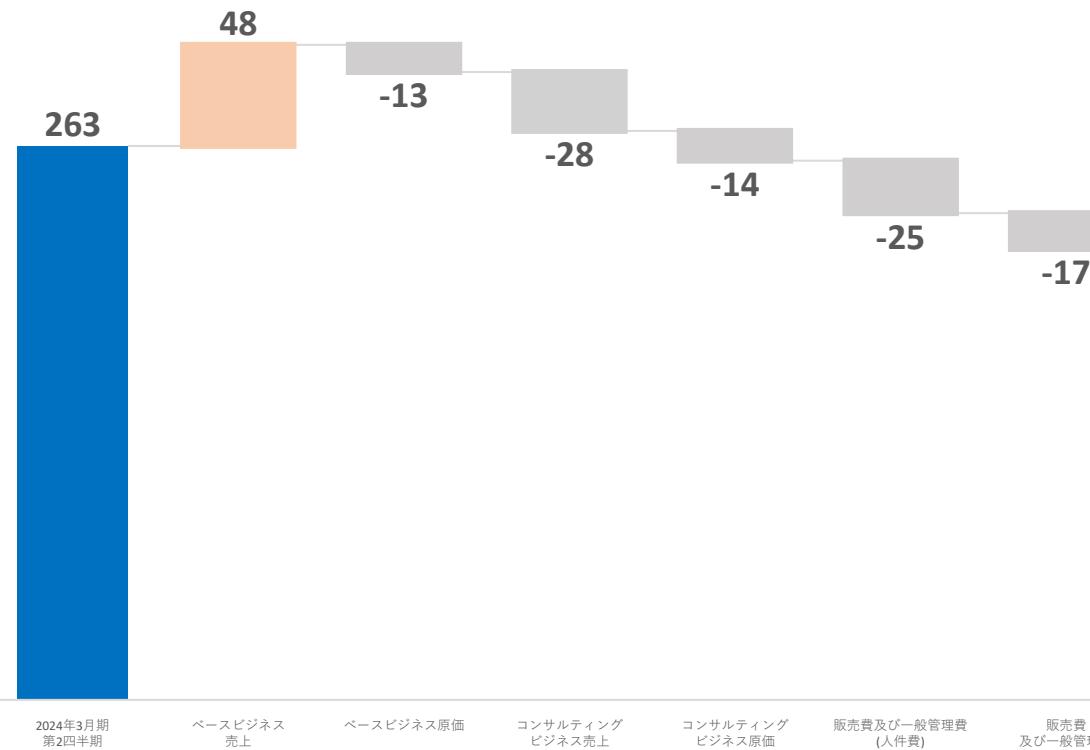
外注費減もあり営業利益は+51百万円、24.1%増。

	2025年3月期 第2四半期累計	2026年3月期 第2四半期累計	増減額	増減率
売上高	812	859	47	5.8%
ベースビジネス	343	407	63	18.6%
コンサルティングビジネス	468	452	▲16	▲3.5%
売上総利益	525	591	65	12.5%
営業利益	213	264	51	24.1%
経常利益	213	265	51	24.1%
当期純利益	148	184	36	24.6%

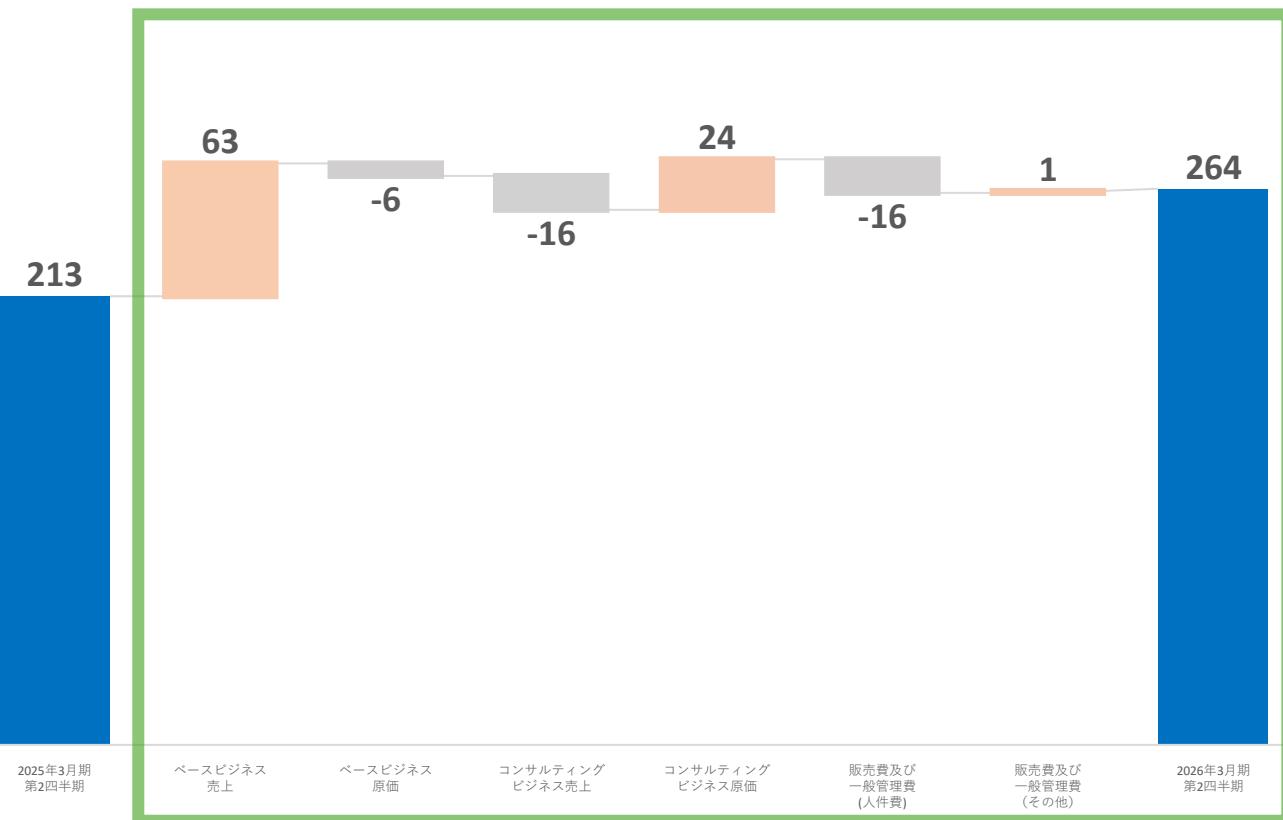
# 営業利益増減分析（前年・前々年同期比）

コンサルティングビジネスの売上原価減は外注費の抑制によるもの

【24年3月期第2四半期→25年3月期第2四半期】

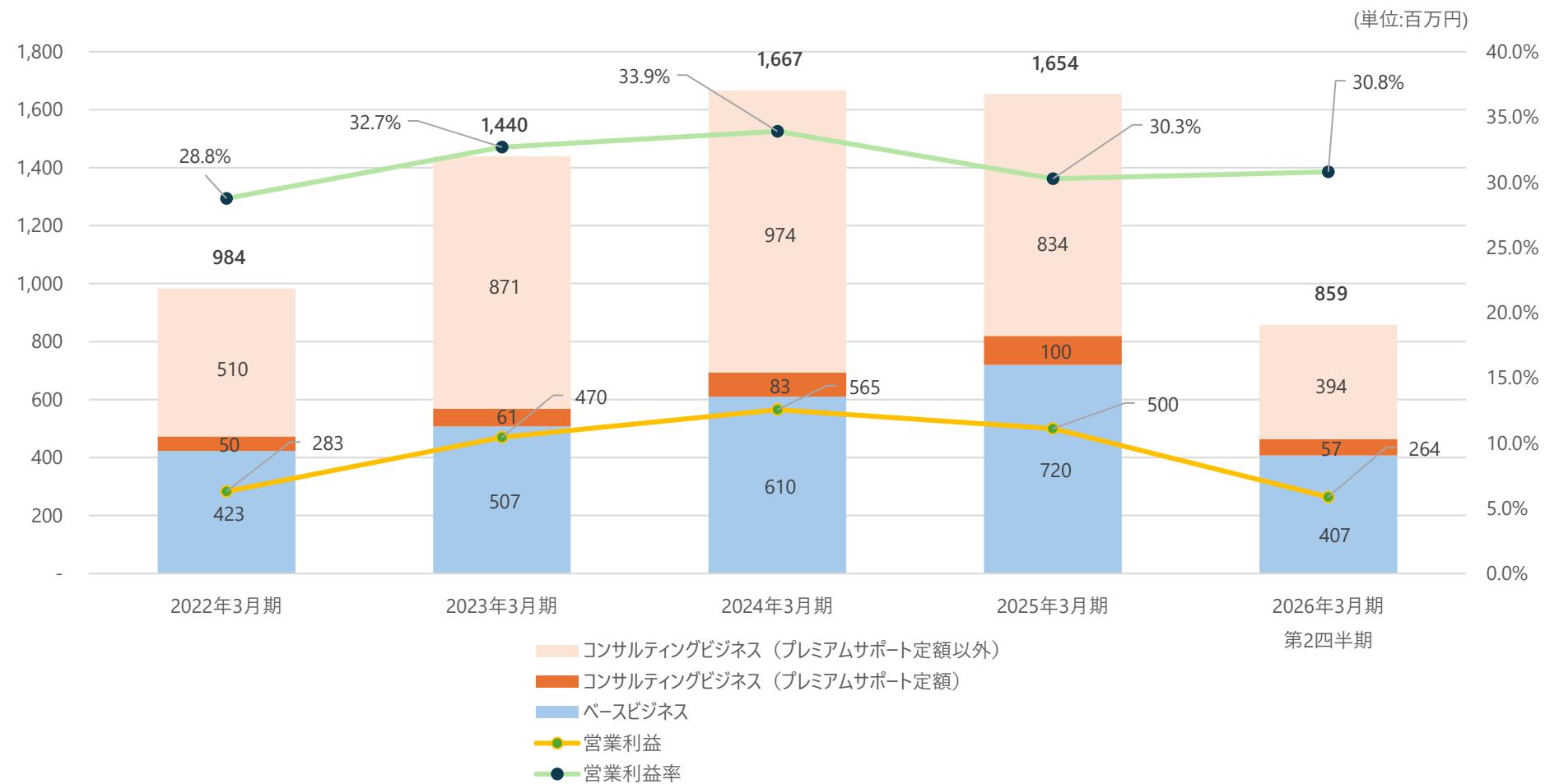


【25年3月期第2四半期→26年3月期第2四半期】



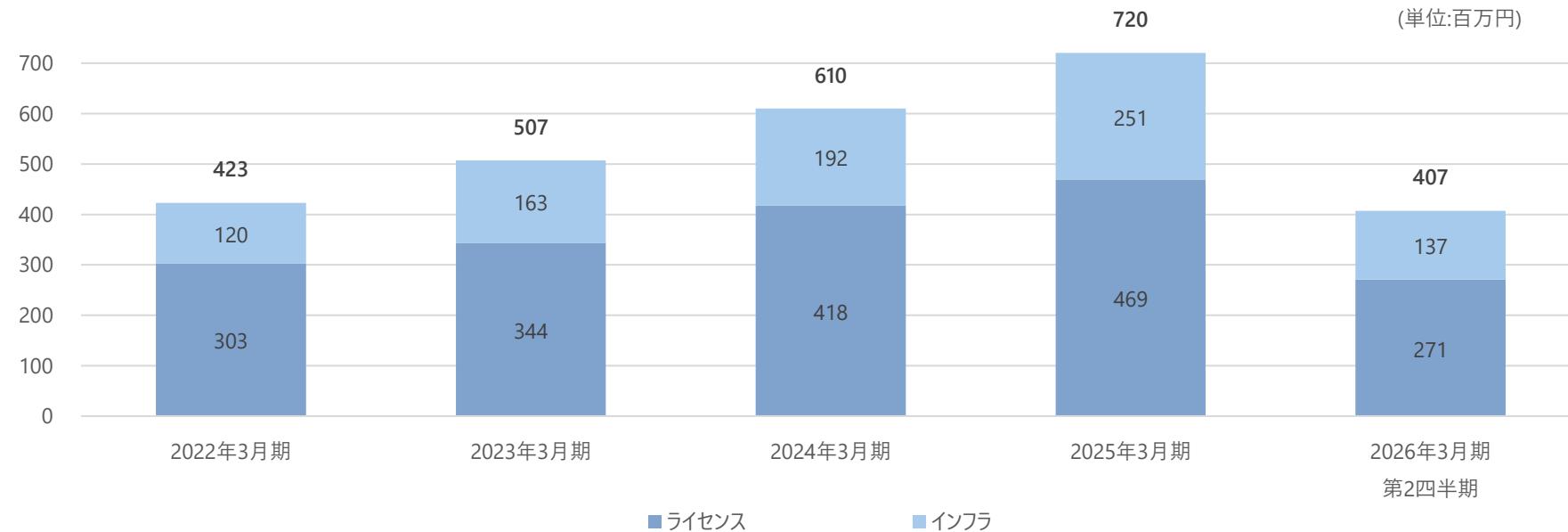
# 業績推移

ベースビジネス売上・コンサルティングビジネス（プレミアムサポート定額）のストックの売上は順調に推移  
営業利益率は引き続き30%以上の水準を維持



## 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。（2025年3月期は23社）  
2026年3月期第2四半期の新規受注社数は12社  
新規契約時の初年度、また利用ライセンス数の追加については、利用開始月からの月割り請求となります

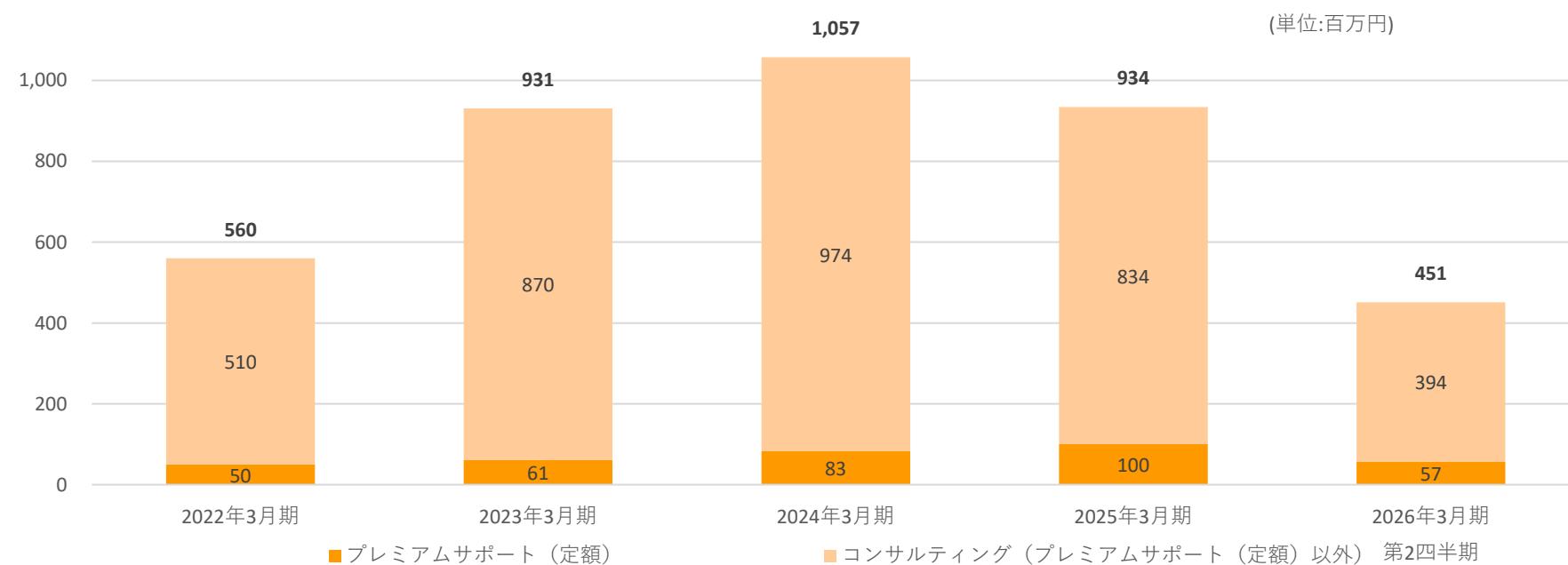


顧客数(ライセンス)	105社	121社	139社	157社	168社
顧客数(インフラサービス)	66社	85社	99社	111社	117社
新規獲得顧客数	25社	20社	21社	23社	12社
1顧客当たり売上 *	4,728千円	4,772千円	4,946千円	5,250千円	—

\* 1顧客当たり売上：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）

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は増加。  
2026年度3月期第2四半期のコンサルティング売上は中規模案件が中心だったため2025年3月期第2四半期比▲16百万円となった。



顧客数	72社	87社	95社	114社	97社
(プレミアムサポート契約数)	(23社)	(39社)	(46社)	(56社)	(67社)
参考) コンサルタント人数	34名	41名	46名	46名	47名

# 貸借対照表

(単位：百万円)

	2025年3月期 期末	2026年3月期 第2四半期	前期末比 増減額
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	1,131	1,756	624
固定資産	873	1,521	648
<b>総資産</b>	<b>98</b>	<b>75</b>	<b>▲22</b>
<b>流動負債</b>			
固定負債	262	700	438
<b>純資産</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>負債・純資産</b>	<b>1,229</b>	<b>1,832</b>	<b>602</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>78.6%</b>	<b>61.7%</b>	<b>▲16.9%</b>

- 既存顧客への年間利用料は4月に一年分一括請求となる為、第2四半期末は現預金と契約負債が増加
- 固定資産の減少は、賞与引当金の取り崩しによる繰延税金資産の減少によるもの
- 上記による総資産の増加の為、自己資本比率は前期末78.6%から、第2四半期末時点61.7%に減少するも、期末に向け契約負債の減少とともに上昇見込み

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2026年3月期第2四半期決算概要
- 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）
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

## Appendix

# 2026年3月期通期業績予想

現時点での期初計画の見直しはありません。

(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 第2四半期実績	2026年3月期 計画	前期比		進捗率 (2026年3月期)
				増減額	増減率	
売上高	1,654	859	2,000	345	20.9%	43.0%
ベースビジネス	720	407	800	79	11.1%	50.9%
コンサルティングビジネス	934	452	1,200	265	28.4%	37.7%
経常利益	499	265	580	80	16.2%	45.7%
経常利益率	30.2%	30.9%	29.0%			
当期純利益	376	184	402	25	6.8%	45.8%

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2026年3月期第2四半期決算概要
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）
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

## Appendix

# 成長戦略：取り組み進捗状況

## 顧客基盤の拡大

- 2025年4～2025年9月で新規受注12社
- 代理店契約数は16社に（24年度末15社）
- スモールスタートプラン充実で顧客数拡大を図る
- 既存顧客フォローアップ強化

## 製品機能の強化

- ダッシュボード上でのBI機能を強化した製品バージョンアップを2025年8月8日にリリース
- 生成AIを活用したSactonaQ & Aのサービス運用中。
- AI/MLを活用したアラート・分析機能の実装取組中。

## 体制の強化

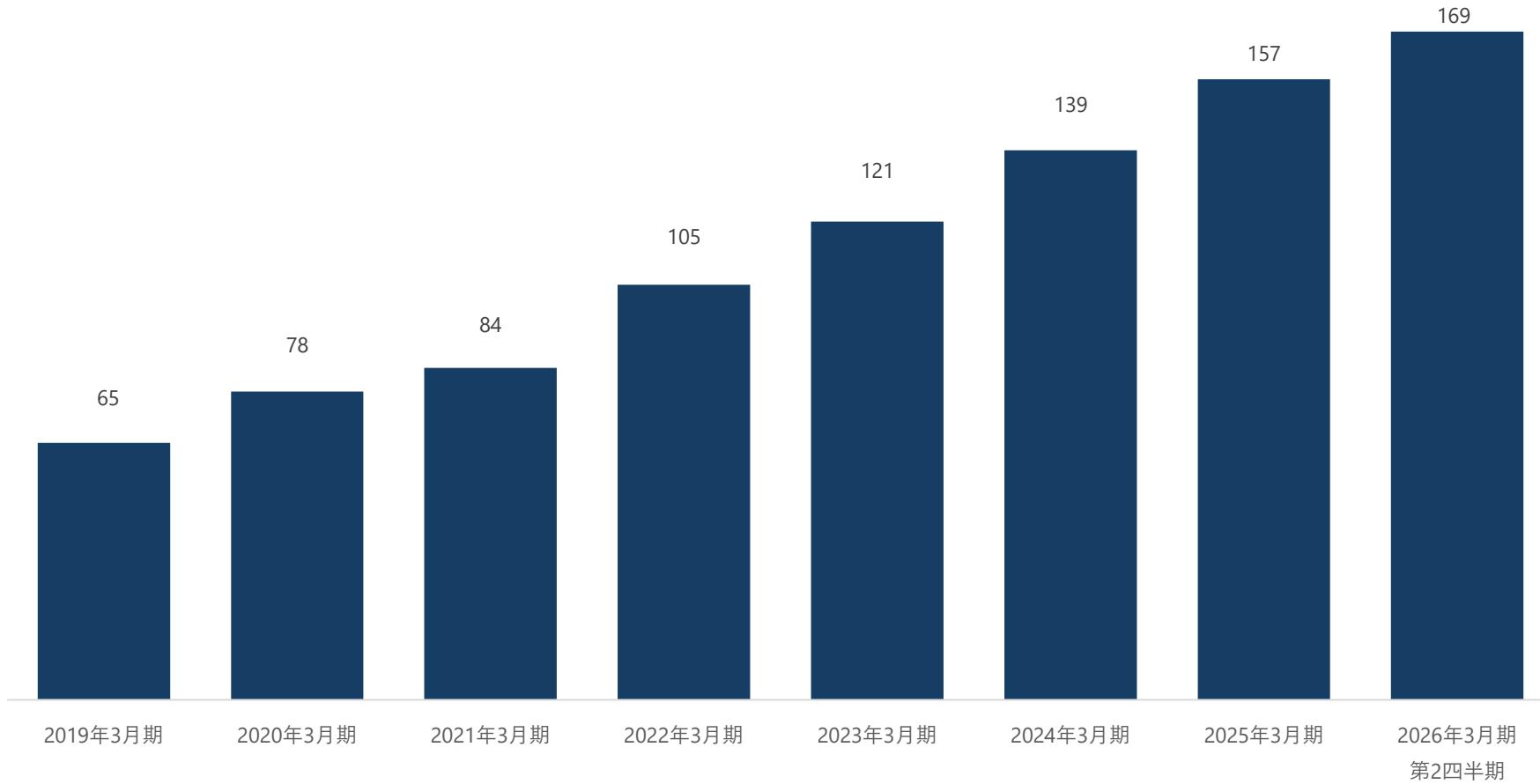
- 2025年9月30日時点で従業員数81名（24年度末80名）
- うちコンサルタント47名（24年度末46名）
- またそのうちマネジャー層は14名（24年度末13名）

## 海外進出

- 海外展開に向けた業務インフラ整備中
- 海外代理店候補と最終協議中

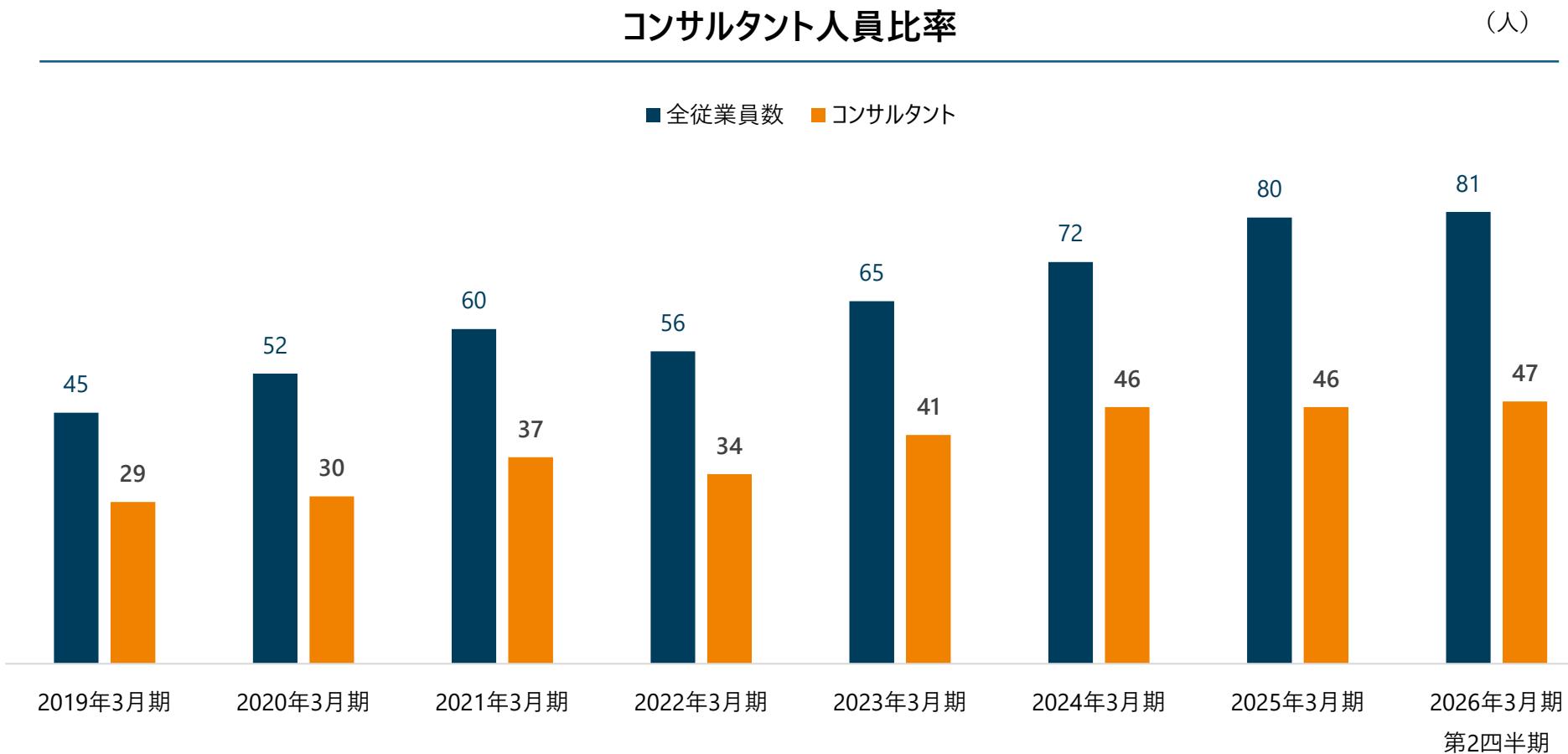
## 期末顧客企業数の推移

(社)



# 社員数・コンサルタント人員推移

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



1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2026年3月期第2四半期決算概要
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）**
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

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

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2026年3月期第2四半期決算概要
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）
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

## Appendix

## 公開買付けの概要

2025年11月12日付の取締役会において、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による当社株式に対する公開買付けに賛同の意見を表明するとともに、当社の株主の皆様に対して本公開買付けへの応募を推奨することを決議いたしました。

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)
買付けの概要	当社株式の非公開化（上場廃止）を前提とした当社株式に対する公開買付け
買付け価格	当社普通株式1株につき、1,800円
買付け予定数	当社株式の全て（公開買付者が所有する当社株式、当社が保有する自己株式及び本不応募株式を除く） ※公開買付者が当社株式の全てを取得できなかった場合、本公開買付けの成立後、スクイーズアウト手続を予定
公開買付け期間	2025年11月13日～ 2025年12月25日（30営業日）

### 本公開買付けに関する当社取締役会の決議事項

- 賛同表明：公開買付との連携を強化するとともに、本公開買付けを含む本取引により当社株式を非公開化することが、当社の企業価値の向上に資するものであると判断
- 応募推奨：第三者算定機関による株式価値の算定結果や類似事例における市場株価に対するプレミアム水準、公正性担保措置の状況等を踏まえて、本公開買付価格（1,800円）は妥当であり、株主の皆様に対し合理的な株式の売却の機会を提供するものであると判断
- 本公開買付けが成立することを条件に、2026年3月期の期末配当を廃止

## 株主還元（配当予想）について

2026年3月期期末配当予想の修正（無配）に関するお知らせ（2025年11月12日公表）のとおり、2026年3月期の配当予想を修正し、本公開買付けが成立することを条件に期末配当を行わないことを取締役会で決議しました。

基準日	1株当たり配当金			合計
	中間	期末		
前回予想 (2025年5月13日公表)	17円00銭	17円00銭		34円00銭
今回修正予想	17円00銭	0円00銭		17円00銭
当期実績	17円00銭	—		—
前期実績 (2025年3月期)	0円00銭	0円00銭		0円00銭

※ 配当予想修正の理由等の詳細につきましては、「2026年3月期の期末配当予想の修正（無配）に関するお知らせ（2025年11月12日公表）」をご確認ください。

1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2026年3月期第2四半期決算概要
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）
6. 当社株式に対する公開買付け開始について

## Appendix

## 業績等の推移

回次		第15期	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期2Q
決算年月		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	2025年9月
売上高	(千円)	954,403	984,563	1,440,025	1,667,850	1,654,860	859,431
経常利益	(千円)	250,802	304,969	464,357	542,985	499,198	265,380
当期純利益	(千円)	195,623	199,926	319,813	452,863	376,910	184,830
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	141,400	145,079	145,079
発行済株式総数	(株)	2,000	17,600,000	17,600,000	3,570,000	3,579,812	3,579,812
純資産額	(千円)	1,718,746	160,661	480,474	1,016,137	966,819	1,131,294
総資産額	(千円)	2,720,568	1,191,096	920,146	1,382,198	1,229,559	1,832,170
自己資本比率	(%)	63.2	13.5	52.2	73.5	78.6	61.7
自己資本利益率	(%)	13.2	21.3	99.8	60.5	38.0	17.6
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	670,547
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	▲ 1,808
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	▲ 20,570
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	1,521,906
従業員数	(名)	60	56	65	72	80	81

## 本資料の取扱いについて

---

- 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また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または默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。