



2026年3月期 第1四半期 決算説明会資料

アウトLOOKコンサルティング株式会社

2025年8月13日

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

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 6 月末現在）
従業員数	84人 （2025年6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ない

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、、
頻繁にフリーズしはじめた

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）

現場は大変そうだし、、、あと数日は我慢か？？

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？

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）

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）

個別のデコボコ見えないと分からないでしょう

こういう数字出ない？
（結局、そのOutputじゃ意思決定できない）

この数字おかしいのではないか！？

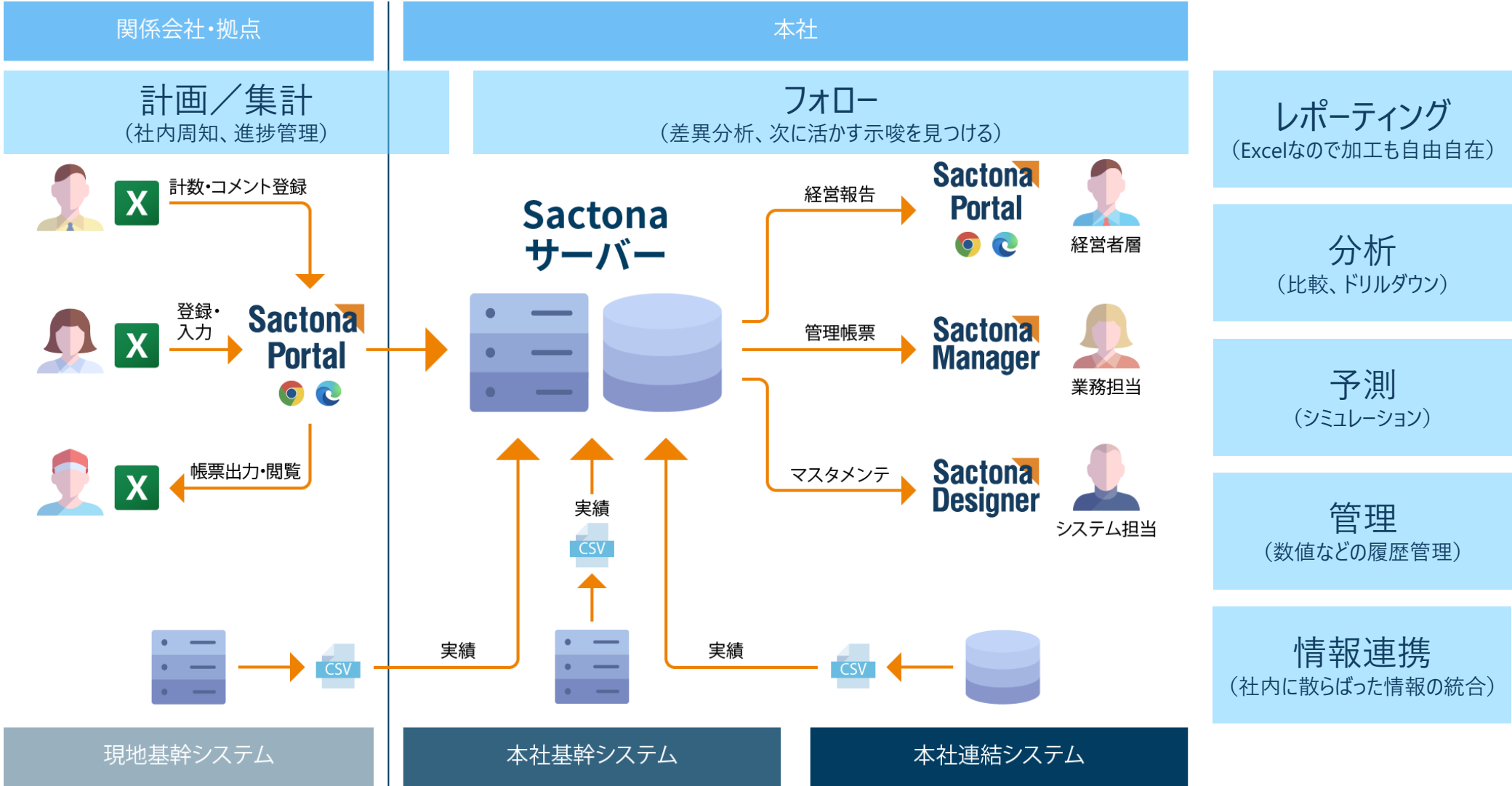
多くの企業における経営管理の状況

- 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（**使いやすくて小回りが利く**）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」「改変が容易」「動作が軽快」の3点が最大の特長です。



■ 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。Fit to standardではなくFit to Company standard。

會議報告用資料



伝票明細へのドリルダウン



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*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

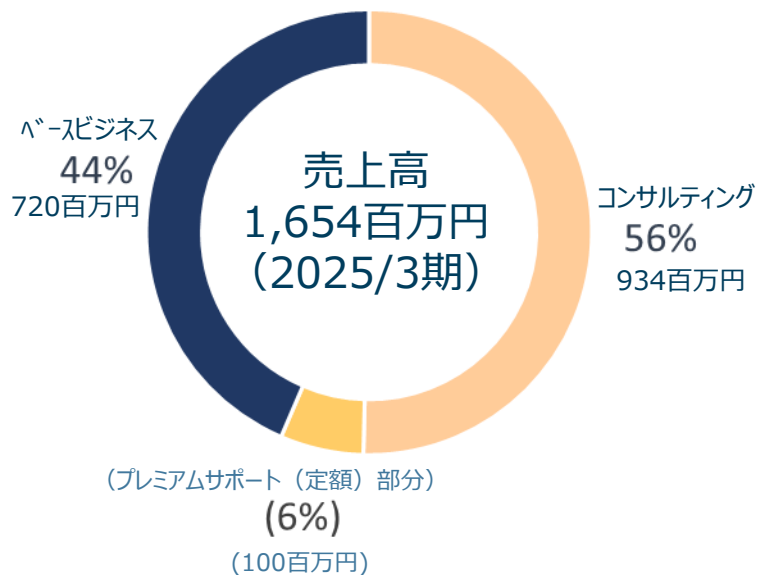
<導入支援コンサルティング>

- ✓ 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

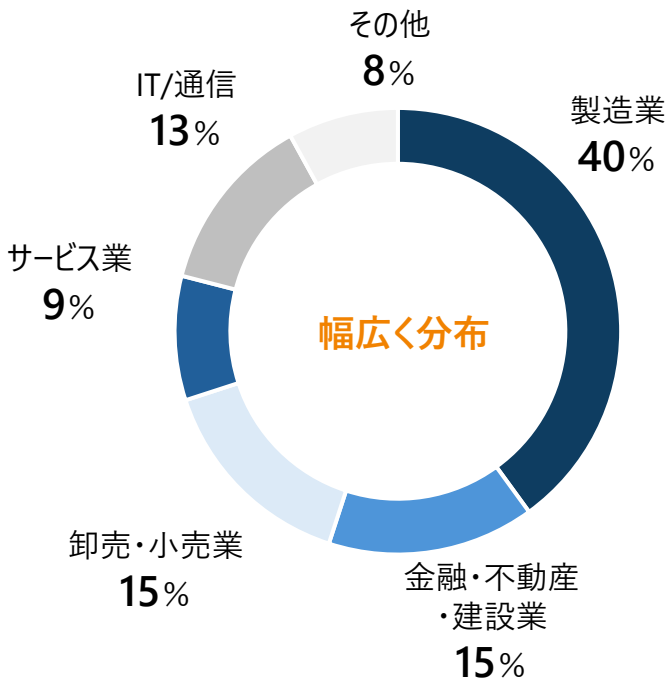
*₂：Sactonaの利用のためのサーバー、データベース等の利用基盤をクラウドで提供するサービス

*₃：年間定期収益

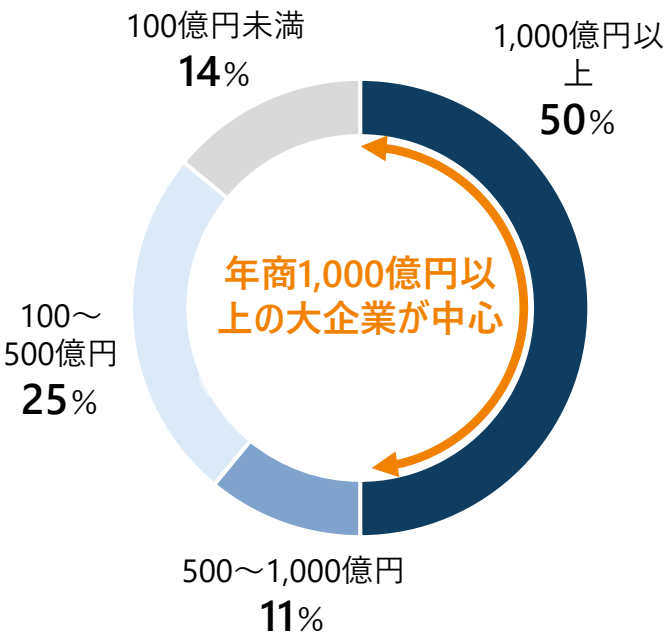
実績：顧客企業の属性

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広がっています。

業種別内訳

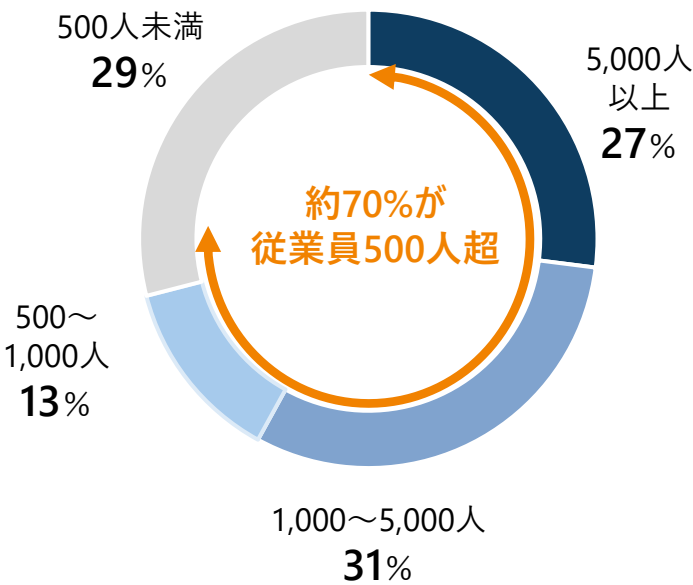


売上規模別内訳



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

実績：主なお客様例

Panasonic **NISSAN** MOTOR CORPORATION **FUJIFILM** **LIXIL** Link to Good Living **SEKISUI** **RESONAC** **Kaneka**

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 **Aj** AJINOMOTO Eat Well, Live Well. 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 **野村不動産ホールディングス** あしたを、つなぐ ― 野村不動産グループ

MORI BUILDING **戸田建設** **Daiwa LifeNext®** **xymax** ザイマックス **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. **KONOIKE GROUP** **Marubeni Logistics** **SANYO TRADING CO., LTD.** **SEIWA** **UT** **CAREERLINK** キャリアリンク株式会社 **WILLTEC**

SOLIZE **SociOak Group** 社会と共生する糧でありたい。 **SIGMAXYZ** CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER **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1四半期決算概要**
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）

Appendix

2026年3月期第1四半期決算概要

売上高

431百万円

前年同期比 +15百万円(+3.7%)

営業利益

131百万円
営業利益率30.5%

前年同期比 +6百万円(+5.5%)

(昨対比要因は後述)

経常利益

131百万円
経常利益率30.2%

前年同期比 +6百万円(+5.4%)

(昨対比要因は後述)

ベースビジネス 売上高

198百万円

前年同期比+30百万円(+18.0%)

(売上構成比 45.9%)

コンサルティングビジネス 売上高

233百万円

前年同期比▲14百万円 (▲6.0%)

(売上構成比 54.1%)

※ 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1四半期のコンサルティングビジネス売上は大型プロジェクトの延期があり、直前四半期（234百万円）並み、前年同期比▲14百万円に留まった。

一方、ベースビジネス売上は24年度末の解約金額影響（四半期で▲4百万円）を超えて増加、直前四半期（192百万円）比+6百万円、前年同期比+30百万円となった。

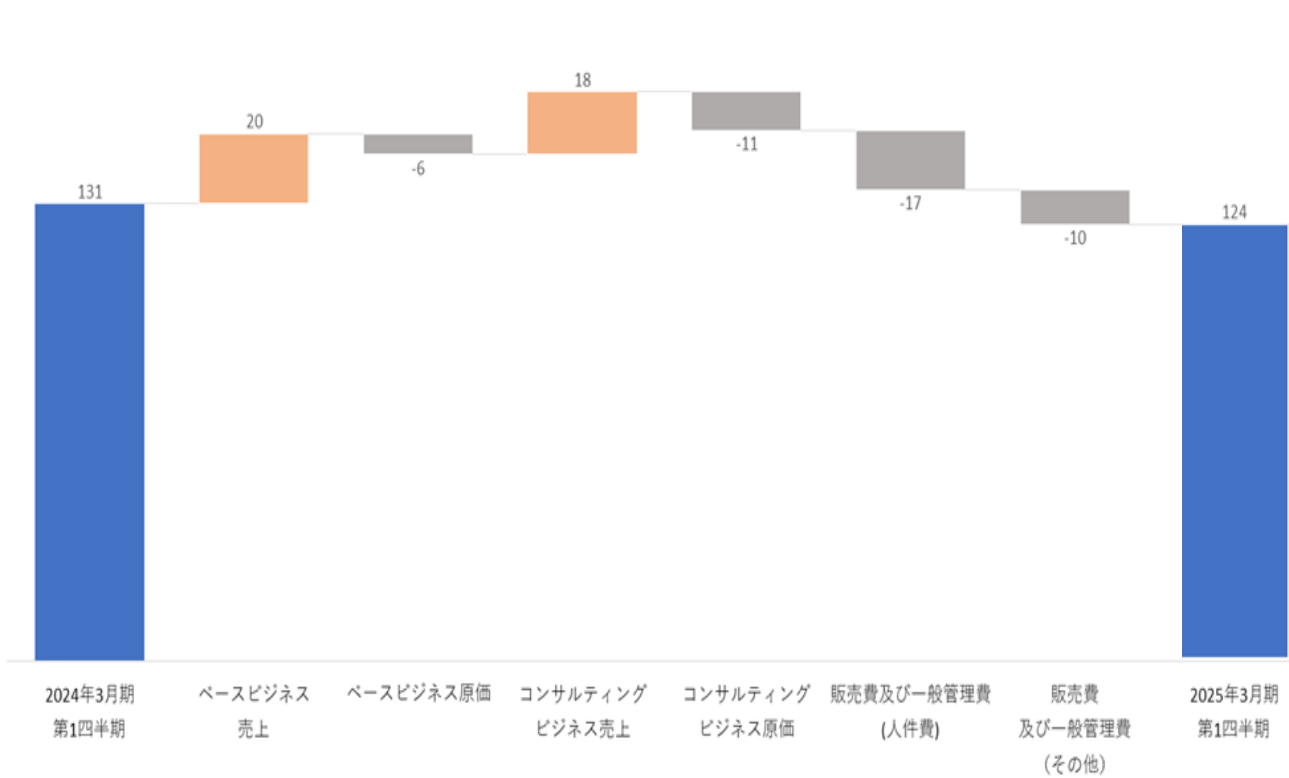
結果、売上高全体では直前四半期比+5百万円、前年同期比+15百万円で着地。

	2025年3月期 第1四半期累計	2026年3月期 第1四半期累計	増減額	増減率
売上高	416	431	15	3.7%
ベースビジネス	167	198	30	18.0%
コンサルティングビジネス	248	233	▲14	▲6.0%
売上総利益	274	303	29	10.6%
営業利益	124	131	6	5.5%
経常利益	124	131	6	5.4%
当期純利益	86	91	5	5.8%

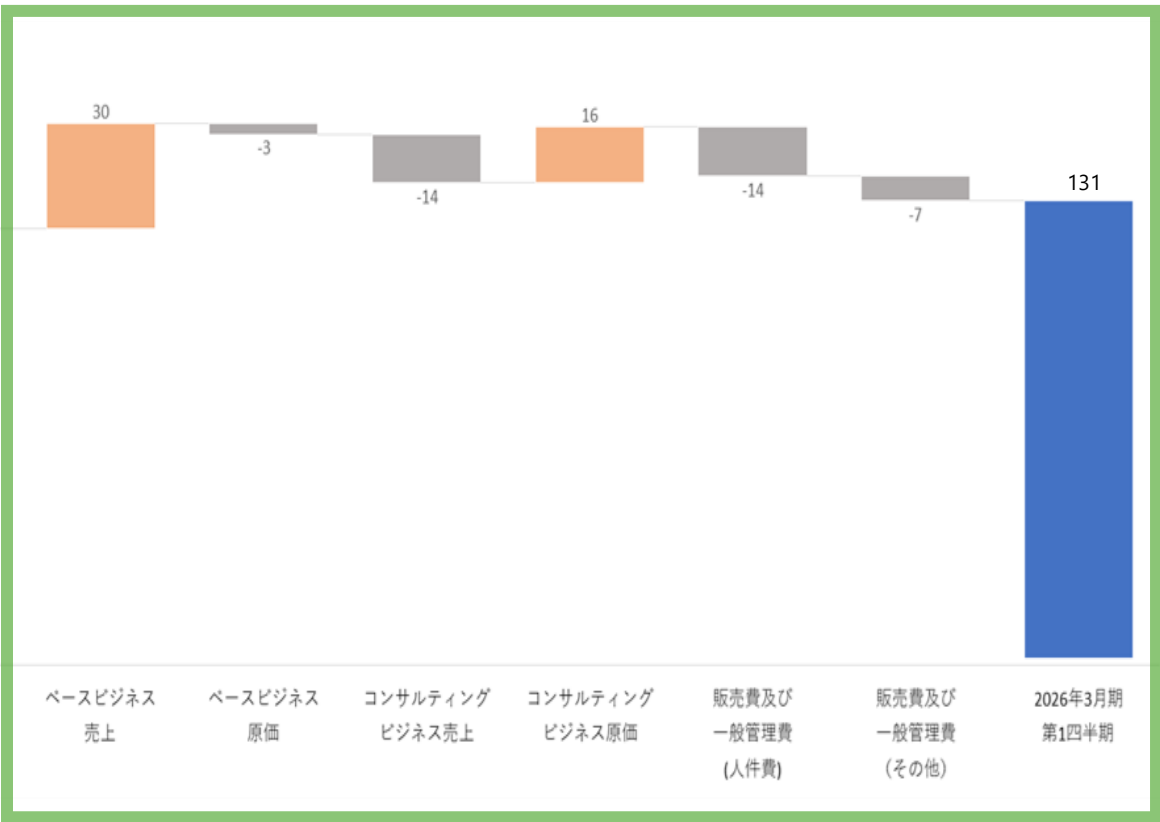
営業利益増減分析（前年・前々年同期比）

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
今期の販売費及び一般管理費（人件費）は部門異動による増加など

【25年3月期第1四半期】

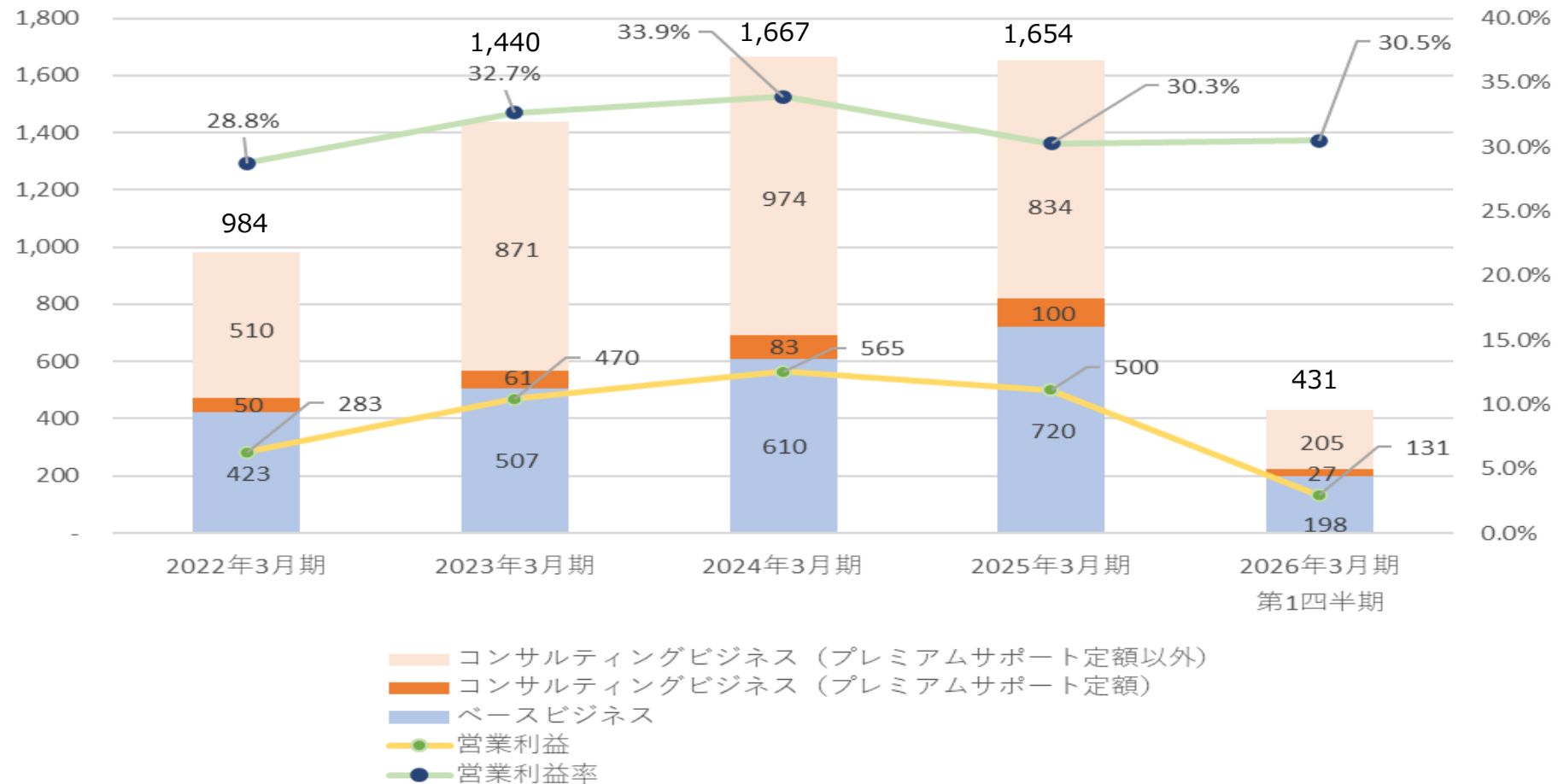


【26年3月期第1四半期】



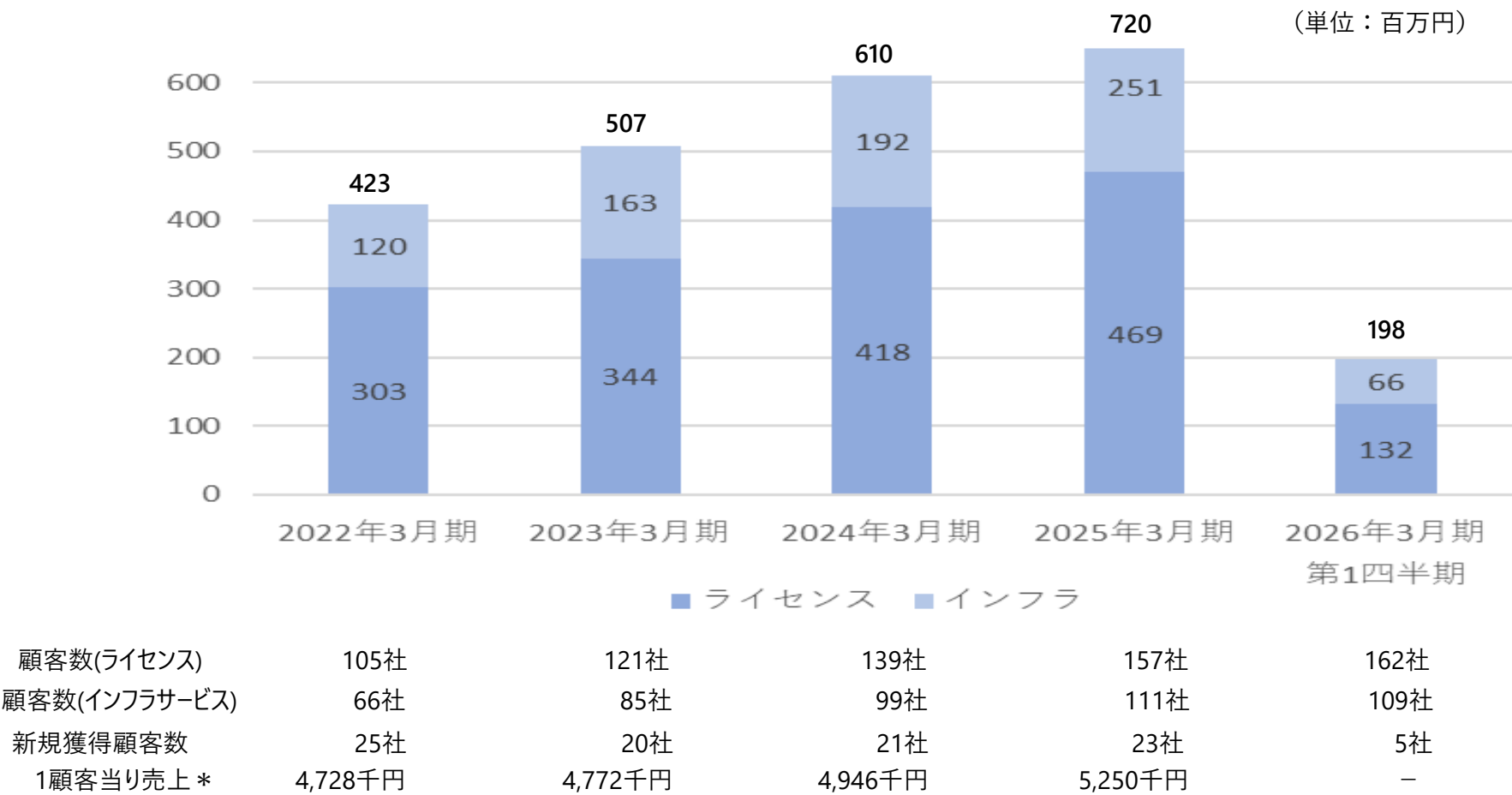
業績推移

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）

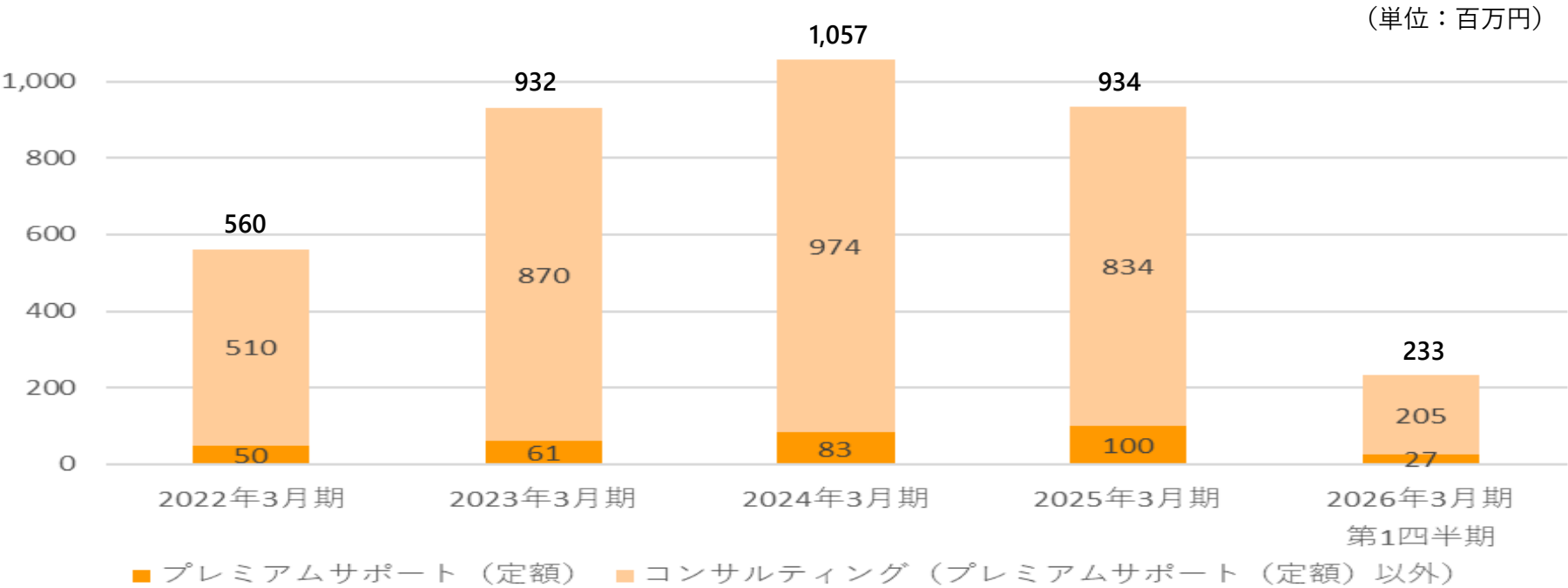
過去5年の新規顧客獲得数は年間20社程度で推移しています。（2025年3月期は23社）
2026年3月期第1四半期の新規受注社数は5社
新規契約時の初年度、また利用ライセンス数の追加については、利用開始月からの月割り請求となります



* 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）

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。
一方、大型プロジェクトの延期もあり、2026年度3月期第1四半期の売上は2025年3月期の第1四半期実績比▲14百万円、直前四半期の第4四半期並みとなった。



顧客数	72社	87社	95社	114社	89社
（プレミアムサポート契約数）	(23社)	(39社)	(46社)	(56社)	(62社)
参考）コンサルタント人数	34名	41名	46名	46名	49名

貸借対照表

(単位：百万円)

	2025年3月期 期末	2026年3月期 第1四半期	前期末比 増減額
流動資産	1,131	1,832	701
現金及び預金	873	1,592	719
固定資産	98	66	▲31
総資産	1,229	1,898	669
流動負債	262	859	597
固定負債	-	-	-
純資産	966	1,038	72
負債・純資産	1,229	1,898	669
自己資本比率	78.6%	54.7%	▲23.9%

・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1四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1四半期末時点54.7%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1四半期決算概要
- 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）

Appendix

2026年3月期通期業績予想

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年3月期 実績	2026年3月期 第1四半期実績	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	431	2,000	345	20.9%	21.6%
ベースビジネス	720	198	800	79	11.1%	24.8%
コンサルティングビジネス	934	233	1,200	265	28.4%	19.4%
経常利益	499	131	580	80	16.2%	22.6%
経常利益率	30.2%	30.4%	29.0%			
当期純利益	376	91	402	25	6.8%	22.6%

2025年3月期の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

	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

自己株式買付について

資本効率の向上と株主利益の向上を図るために2025年2月より自己株式取得を実施

< 2025年8月12日終了時点の自己株式の保有状況 >

取得した株式の総数	440,700株 (自己株式取得の進捗状況 97.93%)
-----------	----------------------------------

取得した株式の取得価額の総額	467,145,500円 (自己株式取得の進捗状況 84.94%)
----------------	--------------------------------------

< 参考 >

- | | | |
|-----|------------|--|
| (1) | 取得し得る株式の総数 | 450,000株
(発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合12.6 %) |
| (2) | 株式の取得価額の総額 | 550百万円 |
| (3) | 取得期間 | 2025年2月13日～2025年8月12日 |

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

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6月で新規受注5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

体制の強化

- 2025年6月30日時点で従業員数84名（24年度末80名）
- うちコンサルタント49名（24年度末46名）
- またそのうちマネジャー層が13名（24年度末13名）

海外進出

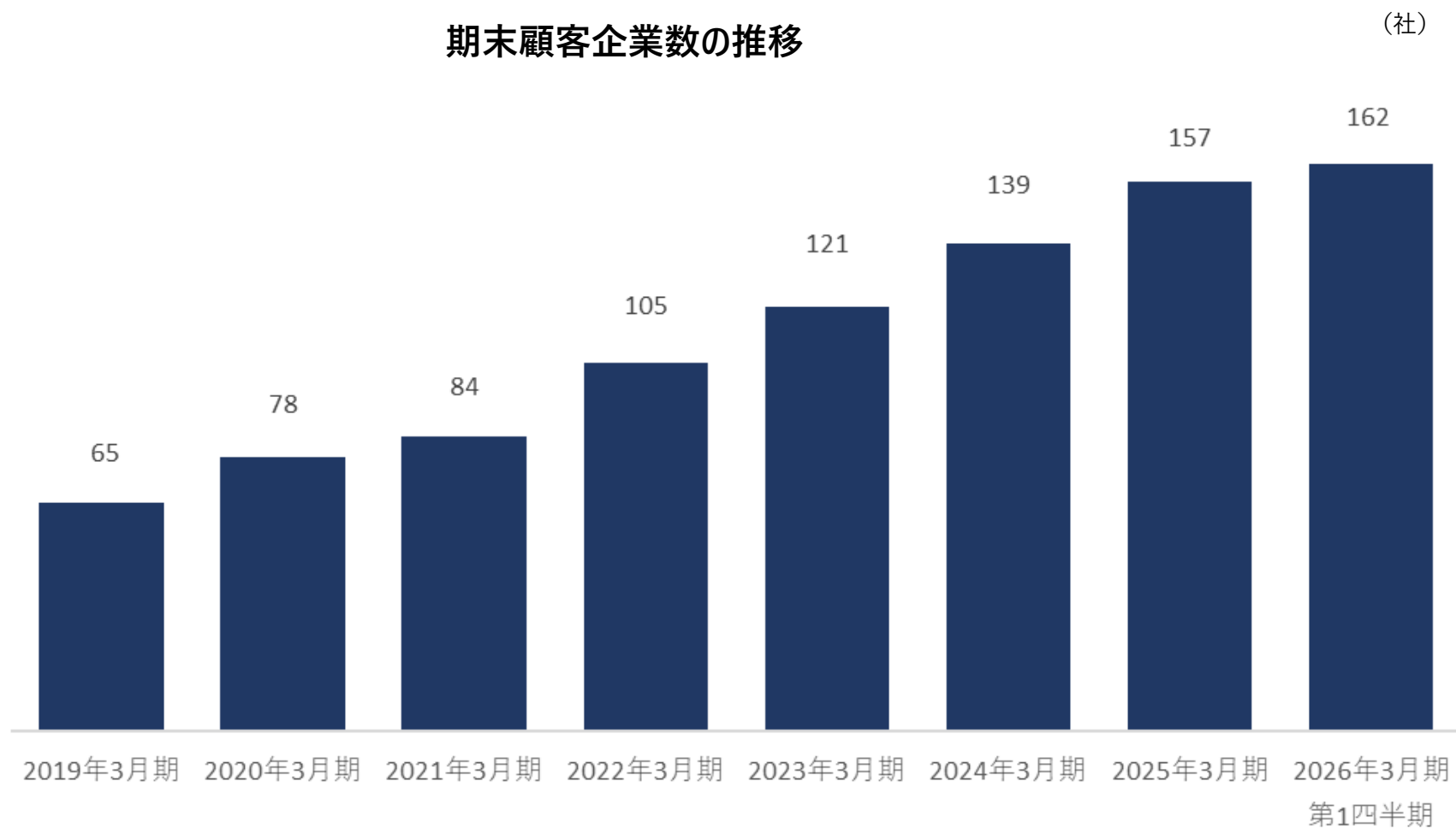
- 海外展開に向けた業務インフラ整備中
- 海外代理店候補へのコンタクト中

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Sactona Q & Aのサービス運用中。
- AI/MLを活用したアラート機能の実装取組中。

M & A

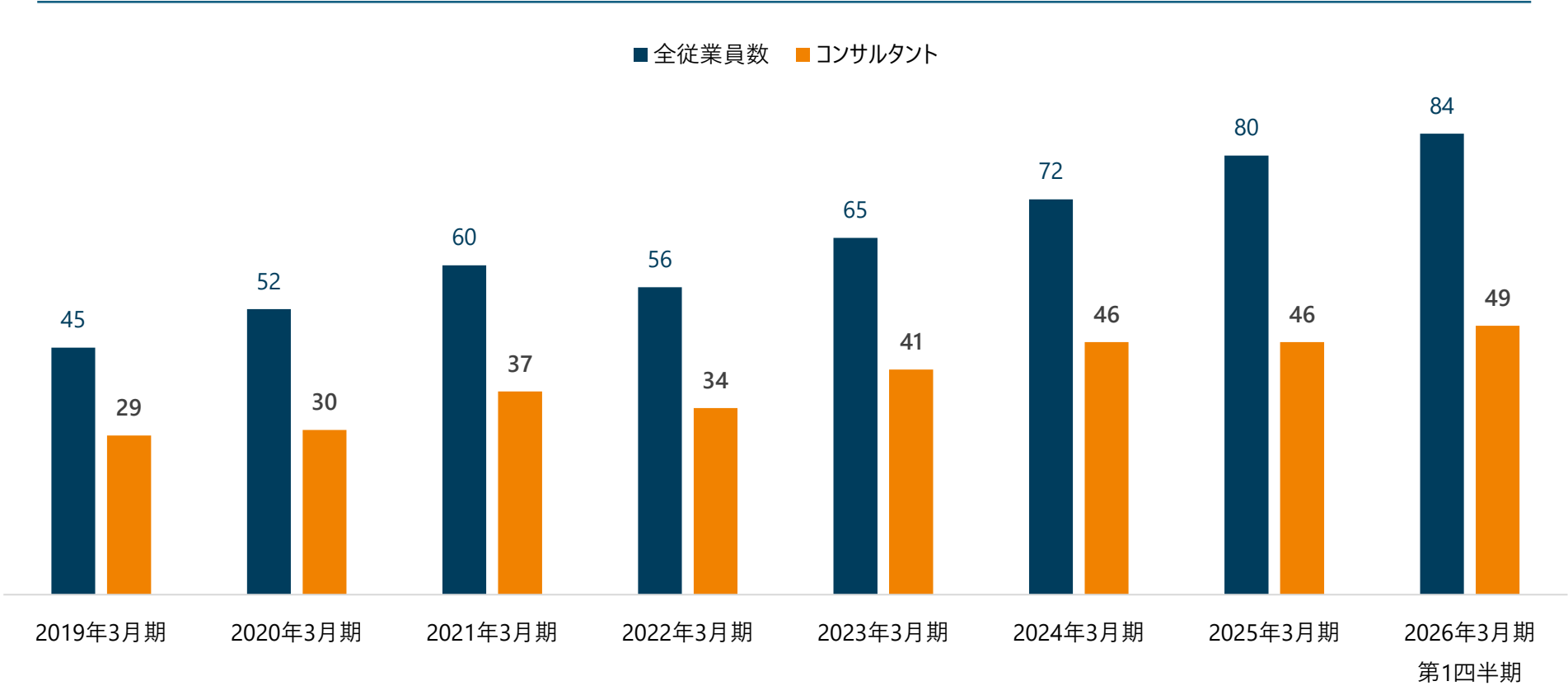
- 引き続き検討



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おり、全従業員の約6割超をコンサルタントが占める

コンサルタント人員比率 (人)



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

Appendix

中期展望（成長戦略）

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

<方針>

- 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、深化が見込まれるなか、マネーフォワードグループとの協業により、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む。

<取組状況>

- 出向者受入れ 経験豊富な人材を受け入れることで、採用コストを抑えつつ、専門知識やスキルを持った人材を確保
- 代理店契約 マネーフォワードグループ会社であるマネーフォワードクラウド経営管理コンサルティング社、ナレッジラボ社とSactona販売・導入の代理店契約を締結。受注活動中
- 共同セミナー マネーフォワードグループと共同でのセミナーを実施
- 採用支援 当社人員採用に関する助言、サポート

＊ なお、同グループとの各取引についてはグループ外他社との取引と同等な条件で行っております。

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

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1Q
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6月
売上高 (千円)	954,403	984,563	1,440,025	1,667,850	1,654,860	431,452
経常利益 (千円)	250,802	304,969	464,357	542,985	499,198	131,342
当期純利益 (千円)	195,623	199,926	319,813	452,863	376,910	91,480
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	1,038,758
総資産額 (千円)	2,720,568	1,191,096	920,146	1,382,198	1,229,559	1,898,674
自己資本比率 (%)	63.2	13.5	52.2	73.5	78.6	54.7
自己資本利益率 (%)	13.2	21.3	99.8	60.5	38.0	9.1
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	1,592,913
従業員数 (名)	60	56	65	72	80	84

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。