

2026年3月期第3四半期 決算説明会資料

アウトックコンサルティング株式会社

2026年2月12日

1. **会社概要(ビジネスモデル)**
2. 2026年3月期第3四半期決算概要
3. 事業主要項目の状況
4. 当社株式に対する公開買付けの状況について

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12月末現在）
従業員数	82人（2025年12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？

前はどうか？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ほしい
（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！？

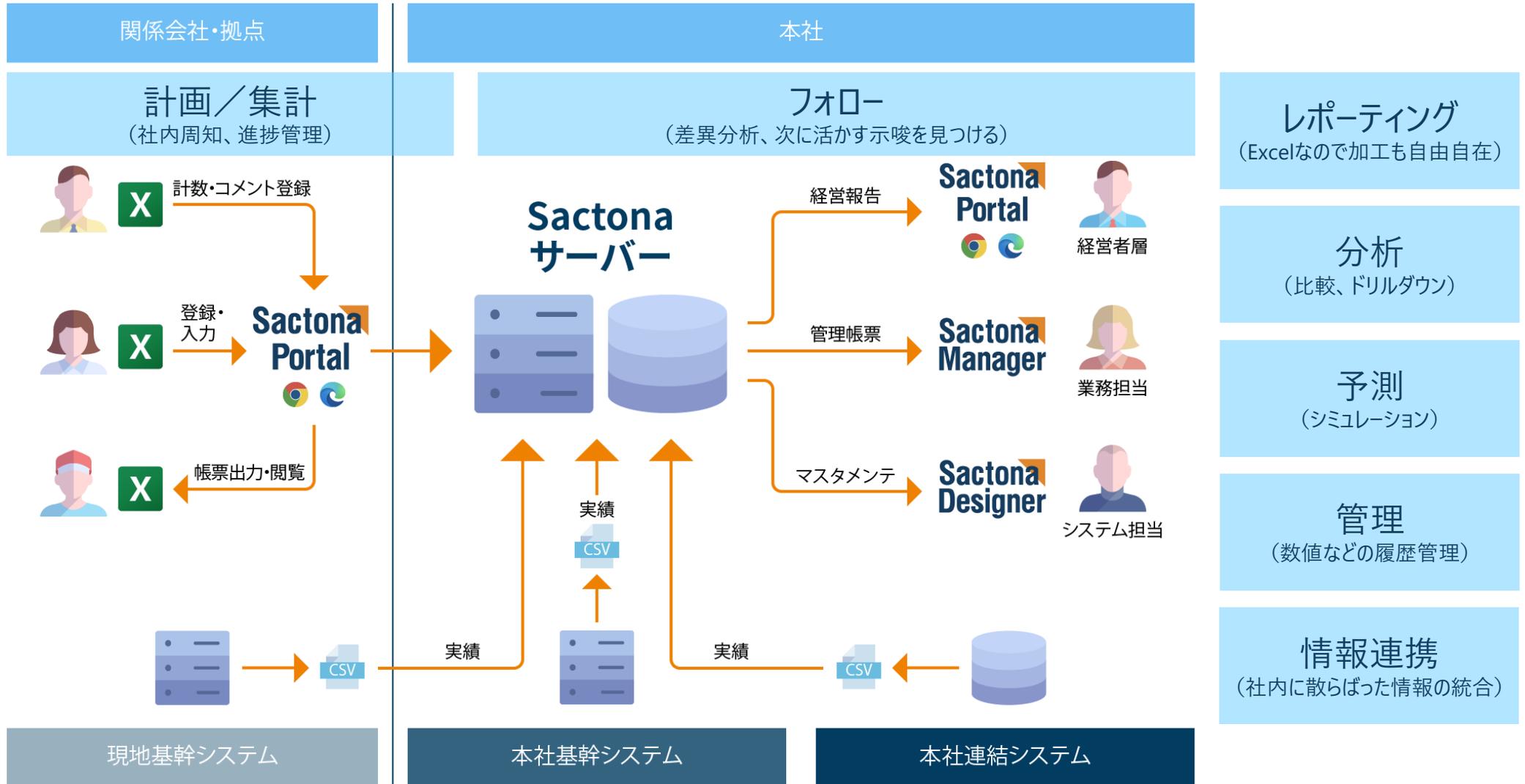
多くの企業における経営管理の状況

- 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。



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。FittostandardではなくFittoCompanystandard。

スタート画面（管理者）

20x3年度12月 経費の状況

最新の情報へ戻る

計画モードへ切替

為替レート

コード変換テーブル

前月末繰り込み

入力表オープン

入力状況管理

集計表

分析コメント

科目分析表

部門明細表

経営会議資料

為替シミュレーション

損益の状況

販売の状況

要員の状況

設備投資の状況

研究開発費の状況

差異のテーマ別内訳

差異の大きいテーマ

順位	合計	x3計画	x3見直し	差異
1	販売促進	675	772	64%
2	業務改善	135	149	12%
3	インフラ	131	145	12%
4	研究開発	89	98	8%
5	事業開発	12	13	1%
6	人材開発	38	36	3%

差異の大きい組織

順位	合計	x3計画	x3見直し	差異
1	東京支店	84	149	12%
2	大阪支店	67	89	7%
3	札幌支店	42	53	4%
4	福岡支店	109	119	10%
5	US Laboratory	66	76	6%
6	AVRソフトウェア	92	99	8%
7	欧州	25	31	3%

20x3年度12月 販売の状況

最新の情報へ戻る

計画モードへ切替

為替レート

コード変換テーブル

前月末繰り込み

入力表オープン

入力状況管理

集計表

分析コメント

科目分析表

部門明細表

経営会議資料

為替シミュレーション

損益の状況

販売の状況

要員の状況

設備投資の状況

研究開発費の状況

製品ポートフォリオ

計西・見直し差異

製品名	x3計画	x3見直し	差異	数量	価格差	
製品合計	10,341	12,694	108%	2,354	▲1,514	
洗濯機	2,652	3,554	28%	901	▲342	
冷蔵庫	2,210	2,546	20%	336	▲395	
エアコン	1,768	2,319	18%	551	▲316	
カーナビ	1,128	1,490	12%	362	▲152	
テレビ	778	863	7%	85	▲26	
HDDレコーダー	551	5%	635	5%	84	▲47
サービス等	476	5%	480	4%	4	▲469

販売数の推移

販売価格の推移

会議報告用資料

20x3年度12月 月報報告

E3000 (集計) 事業集計

(単位: 百万円)

コード	測定科目	(集計) 事業集計	(集計) 集約集計	(集計) AV集計	(集計) 電子デバイス	(集計) その他															
SALES	売上高	824	1,031	206	25%	270	421	151	56%	379	408	29	8%	198	230	31	16%	7	18	11	18%
OPINC	営業利益	239	250	11	4%	84	111	28	33%	110	92	▲18	-18%	46	37	▲10	-21%	0	10	10	-
NETIX	引当引当金	231	238	7	3%	81	108	28	34%	107	86	▲21	-19%	44	34	▲10	-28%	0	10	10	0%
NETINC	当期純利益	▲203	▲302	▲99	49%	20	▲112	▲32	-18%	▲35	▲102	▲67	-67%	▲8	▲18	▲10	-10%	▲180	▲130	10	4%
ASSET	資産合計	5,809	5,809	94	2%	1,493	1,535	42	3%	2,284	2,305	21	1%	1,146	1,153	7	4%	916	911	▲5	-1%
EQUITY	純資産合計	3,938	4,036	99	3%	89%	934	40	4%	1,562	1,588	26	2%	737	781	45	6%	744	731	▲12	-2%
FINROA	ROA	-3%	-5%	-2%	-	1%	-1%	-2%	-	-2%	-4%	-3%	-	-1%	-1%	-1%	-	-20%	-19%	1%	-
FINROE	ROE	-5%	-7%	-2%	-	2%	-1%	-4%	-	-2%	-6%	-4%	-	-1%	-2%	-1%	-	-24%	-23%	1%	-

【業績の概況】

【課題】

【AV集計】

【電子デバイス】

【その他】

売上高・営業利益 (毎月)

売上高・営業利益 (累計)

売上高・営業利益 (集計)

売上高・営業利益 (集計)

計画

見直し

ダッシュボードの組織別PL

A部門 売上予算進捗 (7月 年度累計)

A部門 売上予算 (年度累計)

4,800 百万円

A部門 7月度単月 (予算)

400 百万円

A部門 7月度単月 (実績)

415 百万円

A部門 7月度累計 (予算)

1,600 百万円

A部門 7月度累計 (実績)

1,665 百万円

事業別売上高

A部門 売上高予算達成状況 (年度累計)

A部門 販売管理費予算差異 (7月度累計)

仕訳明細

E1151 東京支店

20XX年度

(単位: 円)

計上月	仕訳番号	行番号	部門コード	部門名称	科目コード	科目名称	通貨	借方金額	貸方金額	摘要	得意先コード	得意先名称	支払先コード	支払先名称	案件番号	案件名称	登録ユーザー	登録日時
201804	12016001	1	E1151	東京支店	A0110000	総売上高	JPY	0	100,000,000	売上計上	C10001	ABC株式会社					demoadmin	2018/4/9 9:00
201804	12016002	3	E1152	大阪支店	A0110000	総売上高	JPY	0	79,000,000	売上計上	C10002	DEF株式会社					demoadmin	2018/4/9 9:00
201804	12016003	5	E1153	札幌支店	A0110000	総売上高	JPY	0	50,000,000	売上計上	C10003	GHI株式会社					demoadmin	2018/4/9 9:00
201804	12016004	7	E1161	花米	A0110000	総売上高	USD	0	40,000,000	売上計上	C10004	MNOP株式会社					demoadmin	2018/4/9 9:00
201804	12016005	9	E1162	欧州	A0110000	総売上高	EUR	0	30,000,000	売上計上	C10005	QRST株式会社					demoadmin	2018/4/9 9:00
201804	12016006	11	E1163	中国	A0110000	総売上高	CNY	0	20,000,000	売上計上	C10006	UVWX株式会社					demoadmin	2018/4/9 9:00
201805	12016007	13	E1151	東京支店	A0110000	総売上高	JPY	0	103,000,000	売上計上	C10001	ABC株式会社					demoadmin	2018/5/9 9:00
201805	12016008	15	E1152	大阪支店	A0110000	総売上高	JPY	0	82,000,000	売上計上	C10002	DEF株式会社					demoadmin	2018/5/9 9:00
201805	12016009	17	E1153	札幌支店	A0110000	総売上高	JPY	0	50,000,000	売上計上	C10003	IKL株式会社					demoadmin	2018/5/9 9:00
201805	12016010	19	E1161	花米	A0110000	総売上高	USD	0	40,000,000	売上計上	C10004	MNOP株式会社					demoadmin	2018/5/9 9:00
201805	12016011	21	E1162	欧州	A0110000	総売上高	EUR	0	30,000,000	売上計上	C10005	QRST株式会社					demoadmin	2018/5/9 9:00
201805	12016012	23	E1163	中国	A0110000	総売上高	CNY	0	20,000,000	売上計上	C10006	UVWX株式会社					demoadmin	2018/5/9 9:00
201806	12016013	25	E1151	東京支店	A0110000	総売上高	JPY	0	106,000,000	売上計上	C10001	ABC株式会社					demoadmin	2018/6/9 9:00
201806	12016014	27	E1152	大阪支店	A0110000	総売上高	JPY	0	85,000,000	売上計上	C10002	DEF株式会社					demoadmin	2018/6/9 9:00
201806	12016015	29	E1153	札幌支店	A0110000	総売上高	JPY	0	50,000,000	売上計上	C10003	IKL株式会社					demoadmin	2018/6/9 9:00
201806	12016016	31	E1161	花米	A0110000	総売上高	USD	0	40,000,000	売上計上	C10004	MNOP株式会社					demoadmin	2018/6/9 9:00
201806	12016017	33	E1162	欧州	A0110000	総売上高	EUR	0	30,000,000	売上計上	C10005	QRST株式会社					demoadmin	2018/6/9 9:00
201806	12016018	35	E1163	中国	A0110000	総売上高	CNY	0	20,000,000	売上計上	C10006	UVWX株式会社					demoadmin	2018/6/9 9:00
201807	12016019	37	E1151	東京支店	A0110000	総売上高	JPY	0	109,000,000	売上計上	C10001	ABC株式会社					demoadmin	2018/7/9 9:00
201807	12016020	39	E1152	大阪支店	A0110000	総売上高	JPY	0	88,000,000	売上計上	C10002	DEF株式会社					demoadmin	2018/7/9 9:00
201807	12016021	41	E1153	札幌支店	A0110000	総売上高	JPY	0	50,000,000	売上計上	C10003	IKL株式会社					demoadmin	2018/7/9 9:00
201807	12016022	43	E1161	花米	A0110000	総売上高	USD	0	40,000,000	売上計上	C10004	MNOP株式会社					demoadmin	2018/7/9 9:00

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

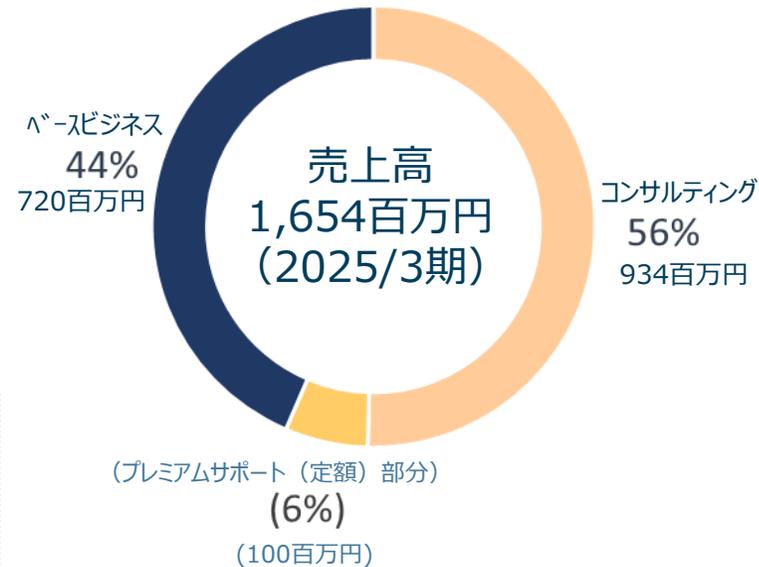
<導入支援コンサルティング>

- ✓ 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

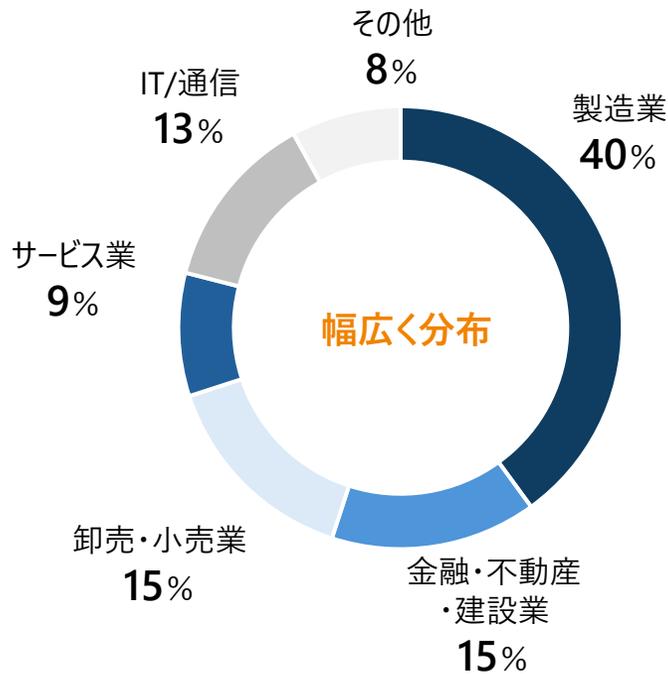
*2：Sactonaの利用のためのサーバー、データベース等の利用基盤をクラウドで提供するサービス

*3：年間定期収益

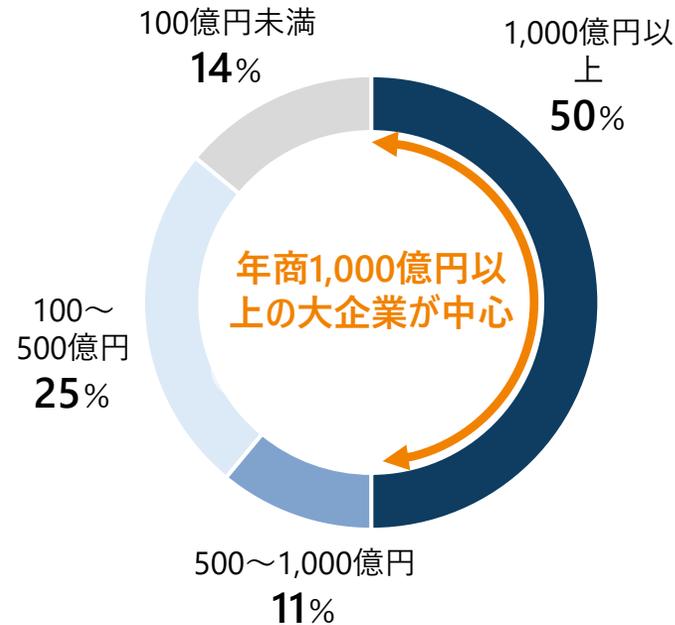
実績：顧客企業の属性

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

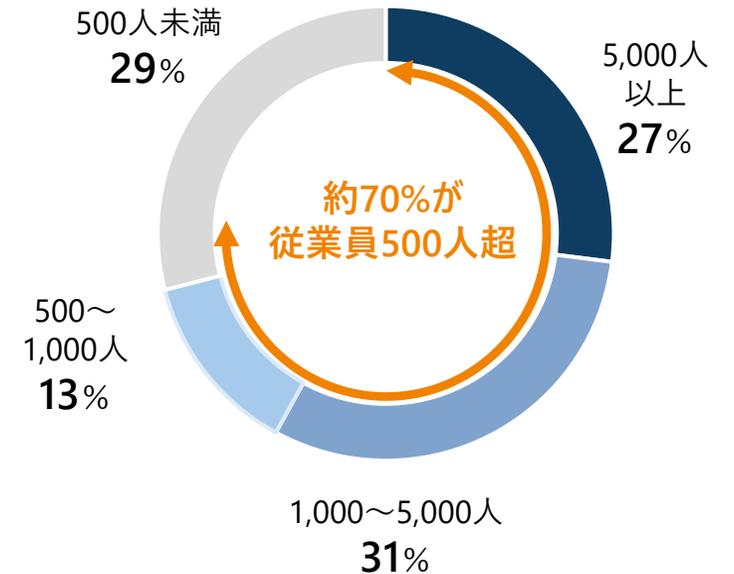


売上規模別内訳



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



1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. **2026年3月期第3四半期決算概要**
3. 事業主要項目の状況
4. 当社株式に対する公開買付けの状況について

Appendix

2026年3月期第3四半期決算概要

売上高

1,286百万円

前年同期比+57百万円(+4.7%)

営業利益

395百万円

営業利益率30.7%

前年同期比+62百万円(+18.7%)

(昨対比要因は後述)

経常利益

377百万円

経常利益率29.2%

前年同期比+42百万円(+12.8%)

(昨対比要因は後述)

ベースビジネス 売上高

622百万円

前年同期比+93百万円(+17.8%)

(売上構成比 48.4%)

コンサルティングビジネス 売上高

664百万円

前年同期比▲35百万円(▲5.1%)

(売上構成比 51.6%)

※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3四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小規模案件が中心の構成だった為、前年同期比▲35百万円の664百万円となった。

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+93百万円となった。

結果、売上高全体では前年同期比+57百万円で着地。

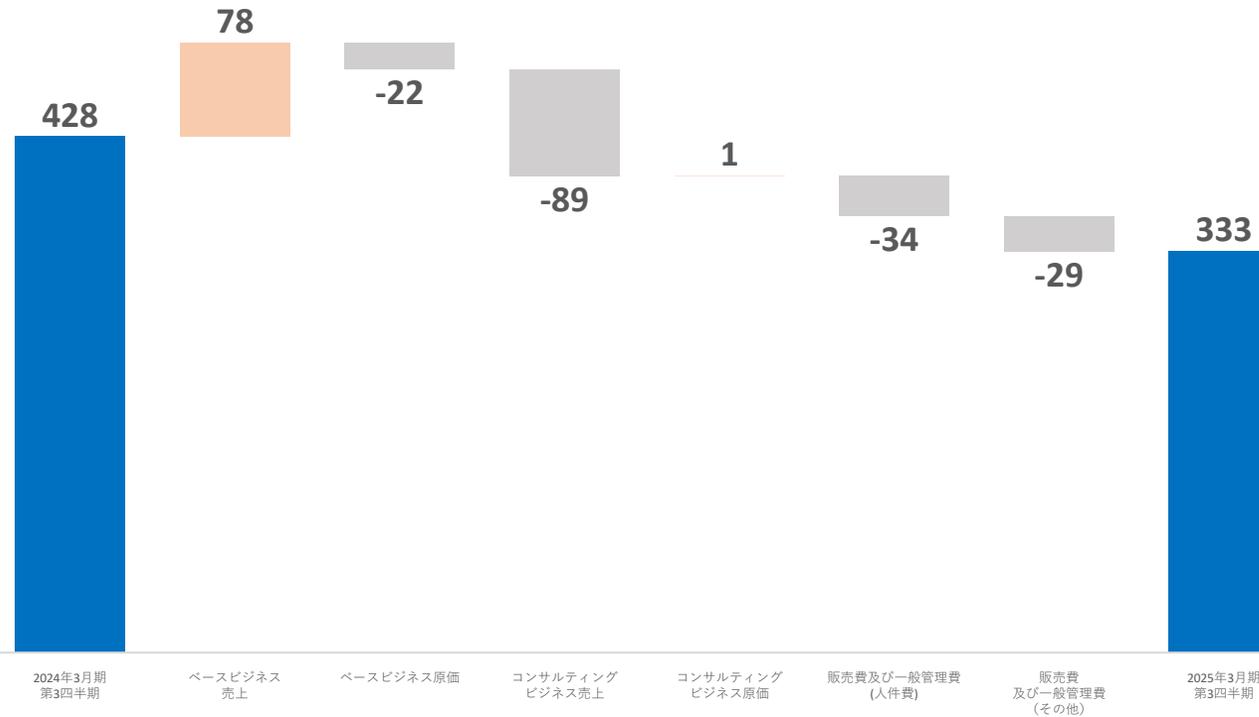
外注費減もあり営業利益は+62百万円、18.7%増。

	2025年3月期 第3四半期累計	2026年3月期 第3四半期累計	増減額	増減率
売上高	1,228	1,286	57	4.7%
ベースビジネス	528	622	93	17.8%
コンサルティングビジネス	700	664	▲35	▲5.1%
売上総利益	809	878	69	8.5%
営業利益	333	395	62	18.7%
経常利益	334	377	42	12.8%
当期純利益	231	239	7	3.2%

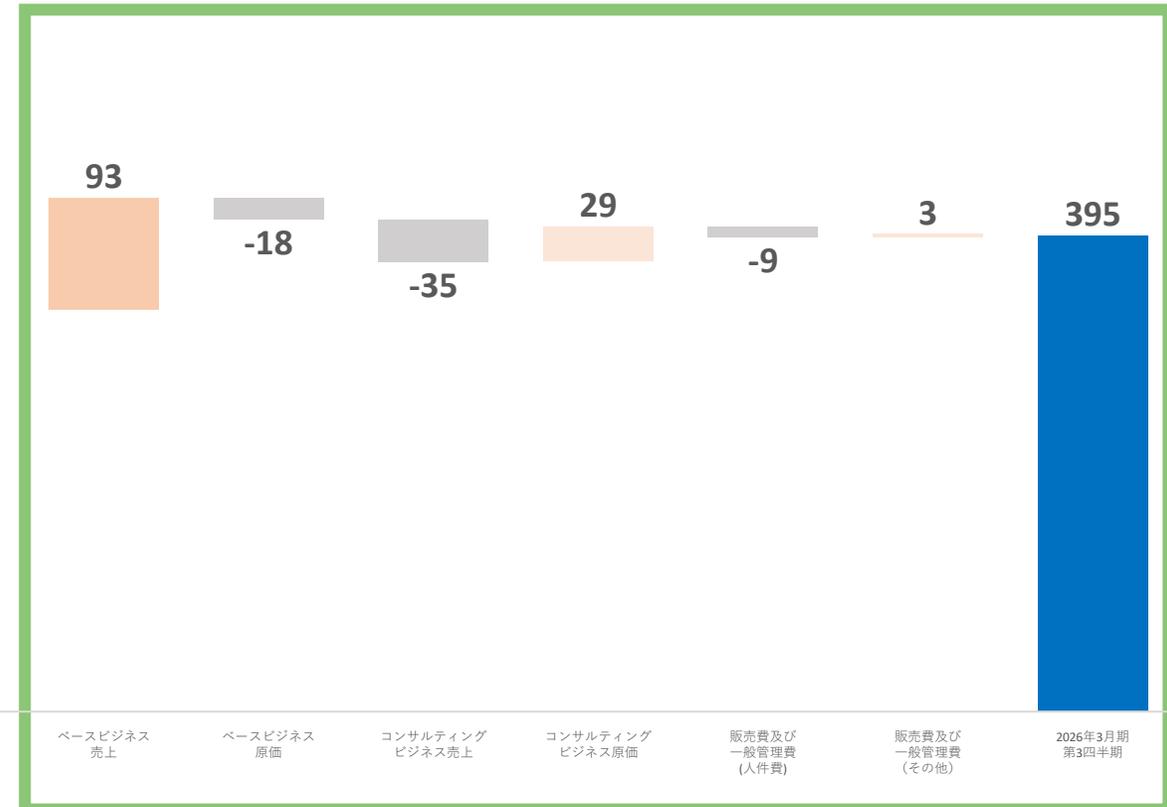
営業利益増減分析（前年・前々年同期比）

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3四半期→25年3月期第3四半期】

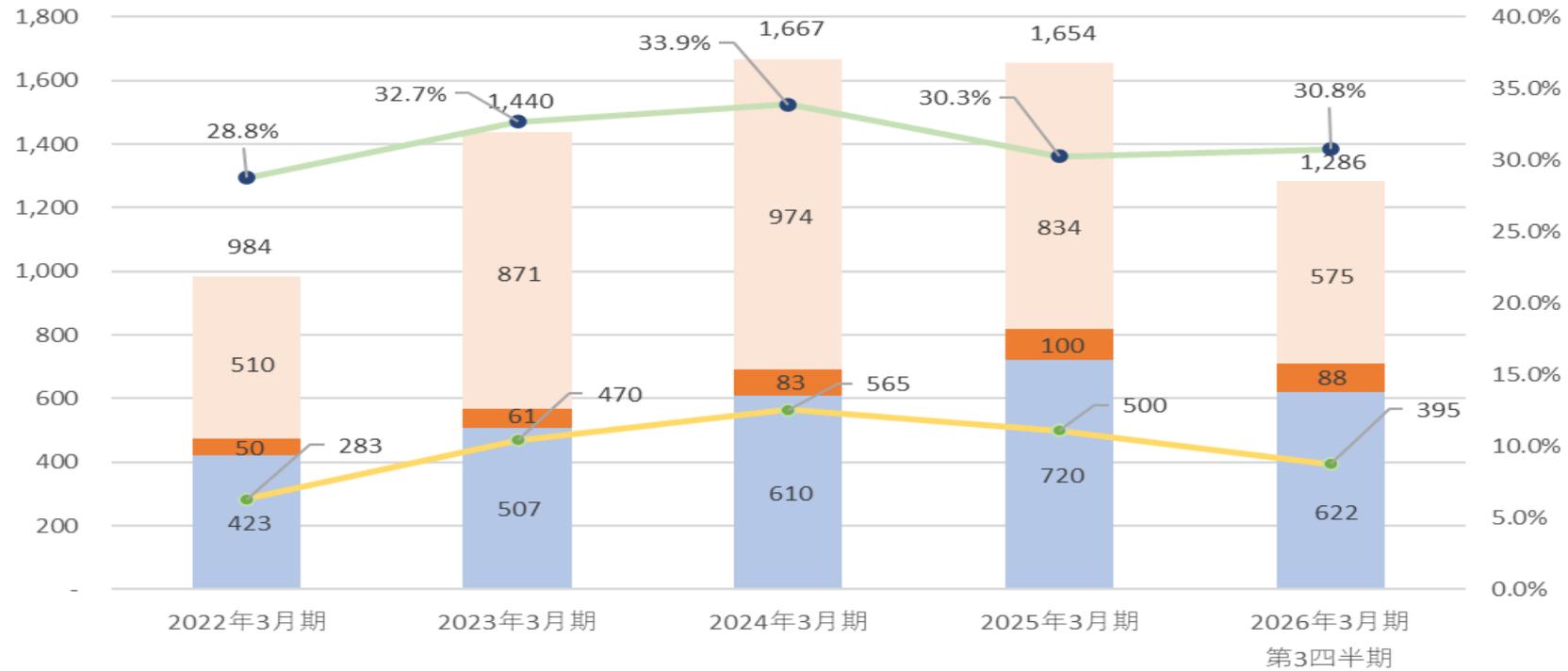


【25年3月期第3四半期→26年3月期第3四半期】



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



- コンサルティングビジネス（プレミアムサポート定額以外）
- コンサルティングビジネス（プレミアムサポート定額）
- ベースビジネス
- 営業利益
- 営業利益率

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3四半期の新規受注社数は16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

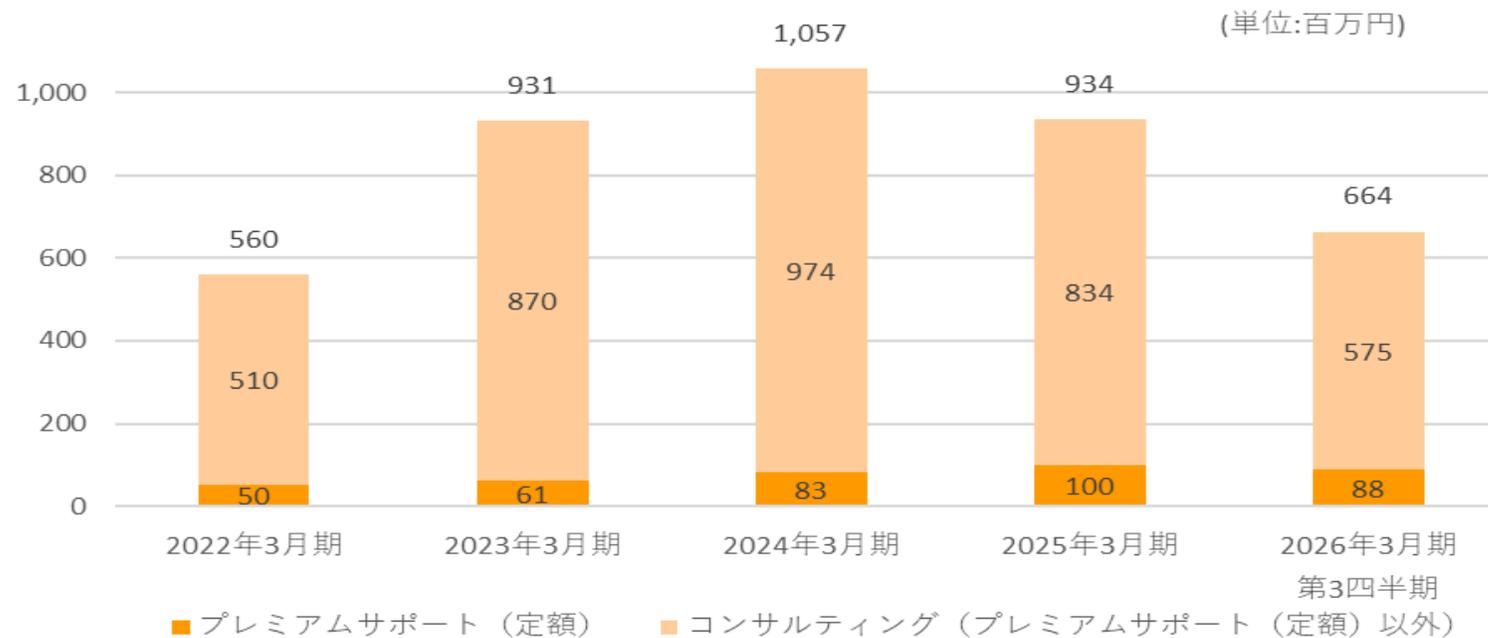


顧客数(ライセンス)	105社	121社	139社	157社	173社
顧客数(インフラサービス)	66社	85社	99社	111社	120社
新規獲得顧客数	25社	20社	21社	23社	16社
1顧客当り売上*	4,728千円	4,772千円	4,946千円	5,250千円	-

* 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。
2026年度3月期第3四半期のコンサルティング売上は中小規模案件が中心だったため2025年3月期第3四半期比▲35百万円となった。



顧客数	72社	87社	95社	114社	107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3四半期	前期末比 増減額
流動資産	1,131	1,630	498
現金及び預金	873	1,356	483
固定資産	98	90	▲7
総資産	1,229	1,720	491
流動負債	262	579	316
固定負債	-	-	-
純資産	966	1,141	175
負債・純資産	1,229	1,720	491
自己資本比率	78.6%	66.4%	▲12.3%

・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、3四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3四半期末時点66.4%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3四半期決算概要
- 3. 事業主要項目の状況**
4. 当社株式に対する公開買付けの状況について

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12月で新規受注16社
- 代理店契約数は17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12月31日時点で従業員数82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15名（24年度末13名）

製品機能の強化

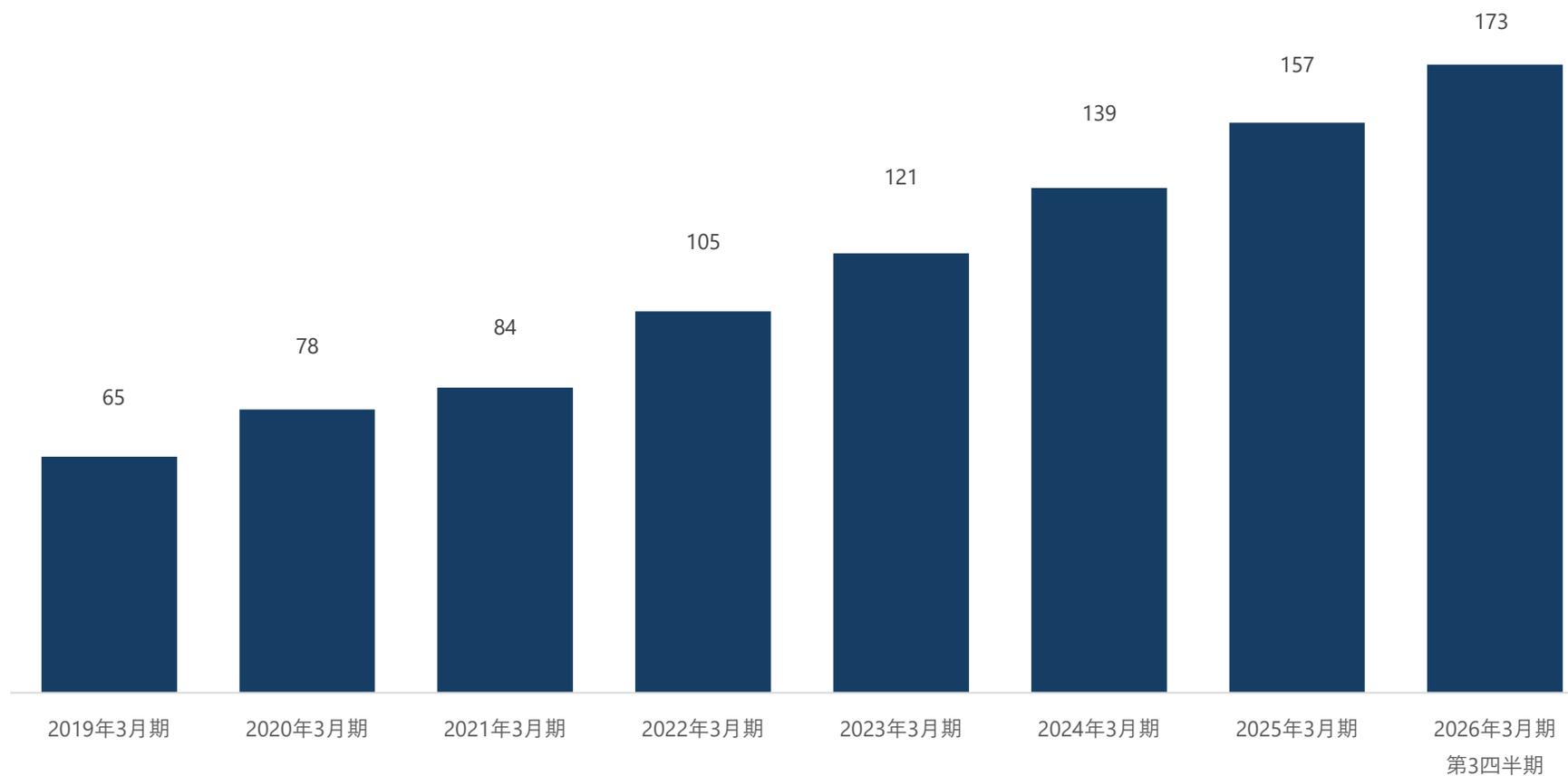
- ダッシュボード上でのBI機能を強化した製品バージョンアップを2025年8月8日にリリース
- 生成AIを活用したSactonaQ & Aのサービス運用中。
- AI/MLを活用したアラート・分析機能の実装取組中。

海外進出

- 海外展開に向けた業務インフラ整備中

期末顧客企業数の推移

(社)

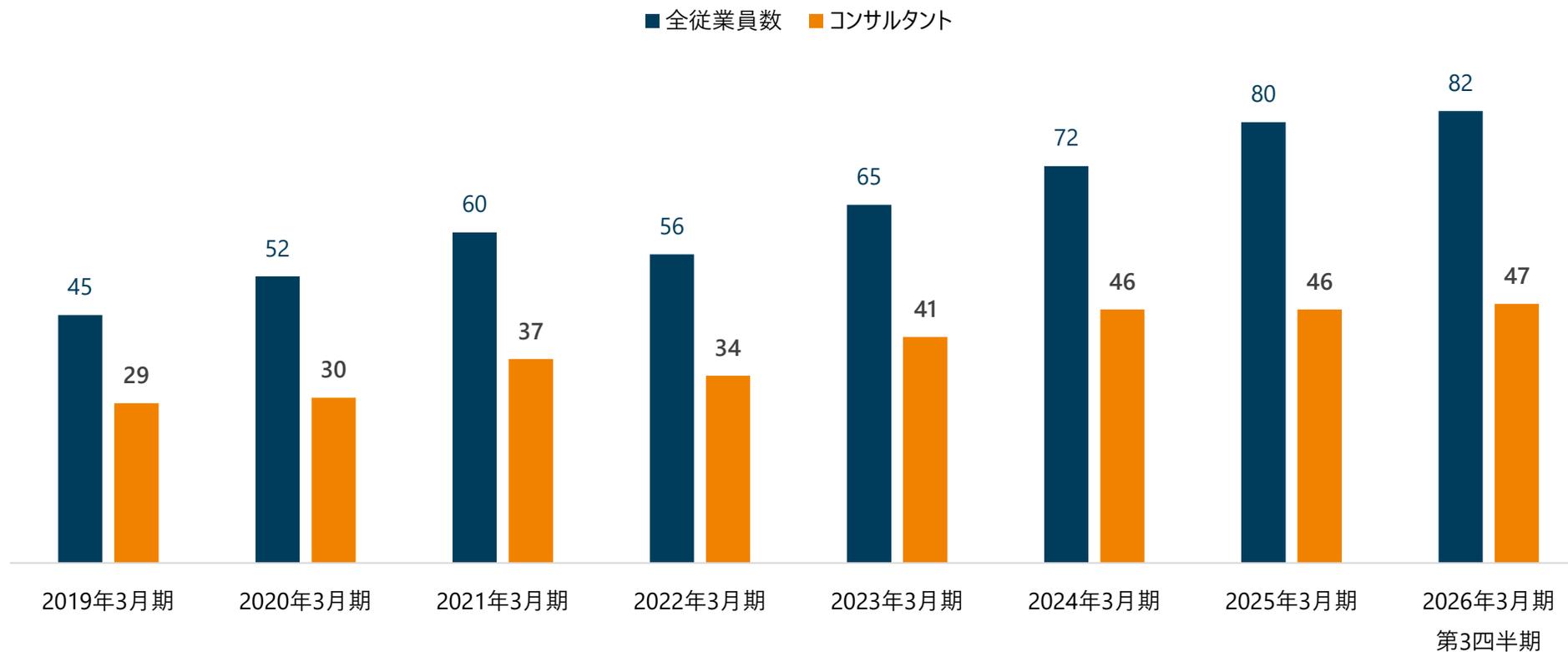


社員数・コンサルタント人員推移

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

コンサルタント人員比率

(人)



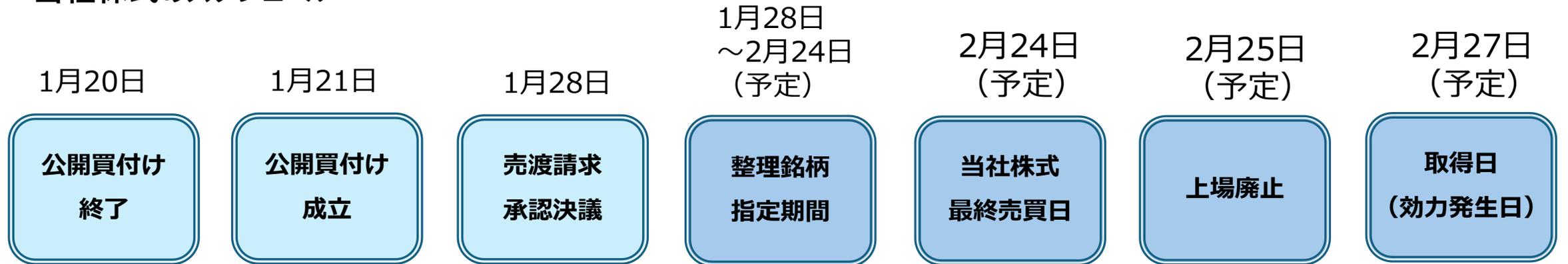
1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2026年3月期第3四半期決算概要
3. 事業主要項目の状況
- 4. 当社株式に対する公開買付けの状況について**

Appendix

当社株式に対する公開買付けの状況について

2025年11月12日に公表したマネーフォワードコンサルティング株式会社による当社への株式公開買付けの結果、マネーフォワードコンサルティング株式会社は当社株式の93.95%を保有し、本公開買付けは成立

《当社株式のスケジュール》



1. 会社概要(ビジネスモデル)
2. 2026年3月期第3四半期決算概要
3. 事業主要項目の状況
4. 当社株式に対する公開買付けの状況について

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3Q
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12月
売上高	(千円)	954,403	984,563	1,440,025	1,667,850	1,654,860	1,286,860
経常利益	(千円)	250,802	304,969	464,357	542,985	499,198	377,046
当期純利益	(千円)	195,623	199,926	319,813	452,863	376,910	239,269
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	1,141,906
総資産額	(千円)	2,720,568	1,191,096	920,146	1,382,198	1,229,559	1,720,974
自己資本比率	(%)	63.2	13.5	52.2	73.5	78.6	66.4
自己資本利益率	(%)	13.2	21.3	99.8	60.5	38.0	22.7
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	1,356,919
従業員数	(名)	60	56	65	72	80	82

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。