



アウトルック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説明資料

2023年12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)

Appendix

会社概要 (ビジネスモデル)

会社名	アウトLOOKコンサルティング株式会社 OutlookConsulting Co., Ltd.	
本社所在地	東京都港区南青山三丁目1番3号	
創業	2006年4月	
代表者	代表取締役社長 平尾 泰文	
資本金	1億円 (2023/3期)	
株主構成	AG2号投資事業有限責任組合	100%
役員構成	代表取締役社長 取締役 取締役 取締役 (常勤監査等委員) 社外取締役 社外取締役 (非常勤監査等委員) 社外取締役 (非常勤監査等委員)	平尾 泰文 井澤 亜紀子 岩田 謙作 佐々木 啓之 中西 雅也 菊池 英生 紀平 貴之

事業内容

企業の管理会計・経営管理を高度化・効率化するための
経営管理システムSactonaの開発・販売・導入・保守・
インフラストラクチャー、並びにコンサルティングを提供

売上高	営業利益	従業員数
14.4 億円	4.7 億円	65 名
(2023/3期)		

主な取引先

パナソニック株式会社、株式会社カネカ、等

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

【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



入力制御

- ✓ エラーチェック機能
- ✓ 属人化させない



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



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

- 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

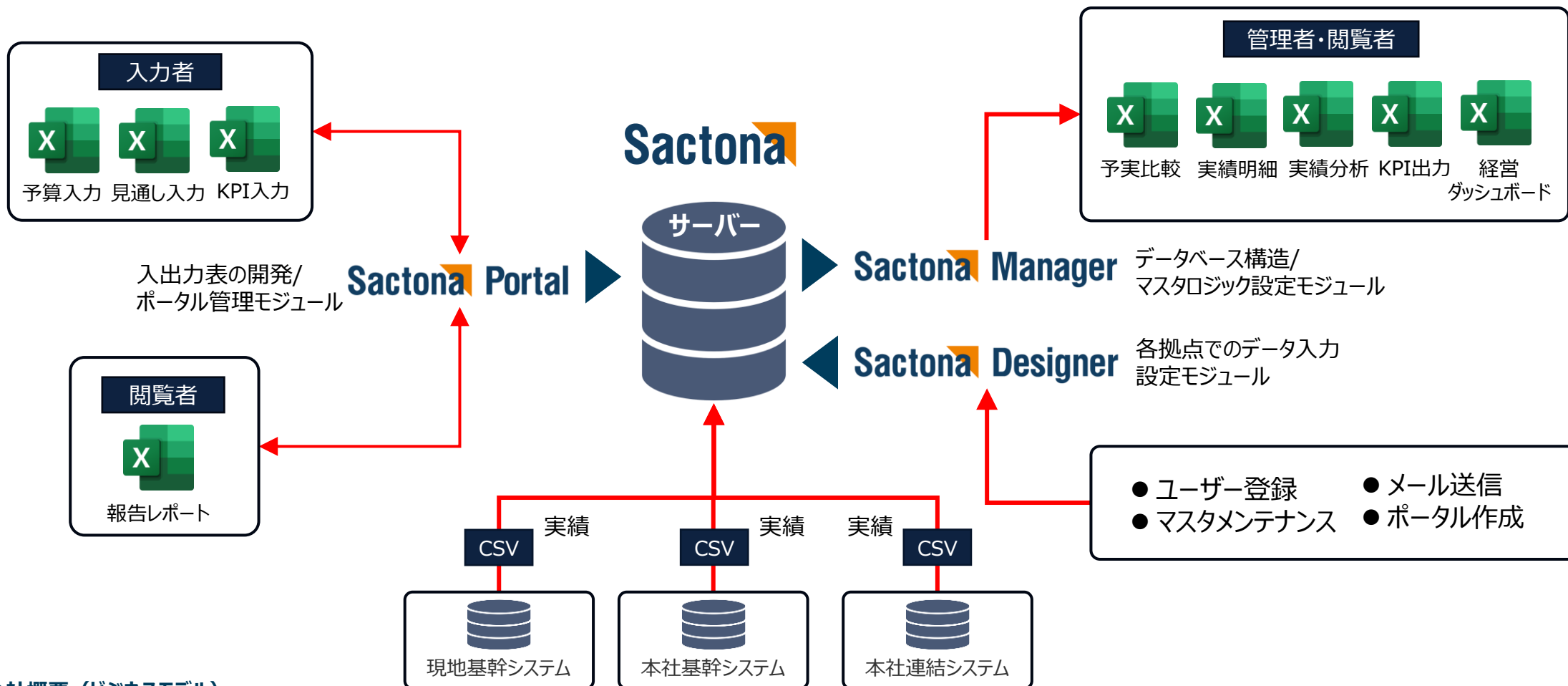
- 各種データの可視化を通じて経営判断に資する材料を提供

- 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
- ユーザーは各種モジュールを通して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



Excel機能をそのまま活用

20XX年度 P/L (連結) 地域別合計 (単位: 千円)							
コード	勘定科目	(連結) 地域別合計	(連結) 日本	(連結) 北米	(連結) 欧州	(連結) アジア	(消去) 地域間
A0110	総売上高	13,120,106	6,209,632	1,716,452	3,149,910	2,044,113	0
A0111	割引・割戻	▲ 1,292,165	▲ 672,856	▲ 147,125	▲ 286,355	▲ 185,828	0
SALES	売上高	11,827,941	5,536,776	1,569,327	2,863,554	1,858,284	0
A0120	買入原価	5,441,858	1,914,968	738,028	1,821,018	967,846	0
A0121	工場売上	3,885,756	3,885,756	0	0	0	0
A0122	工場原価	3,143,703	3,132,110	5,390	6,203	0	0
GROSP	売上総利益	7,128,136	4,375,454	825,910	1,036,334	890,439	0
A0150	販売促進費	769,312	293,451	139,676	233,146	103,039	0
A0151	人件費	2,001,770	1,065,039	274,246	362,816	299,669	0
A0152	業務委託費	166,828	71,632	0	0	0	0
A0153	研究開発費	98,127	22,600	0	0	0	0
A0154	減価償却費	404,642	213,635	0	0	0	0
A0160	本部管理費	907	907	0	0	0	0
A0170	その他経費	175,007	79,812	27,958	46,629	20,608	0

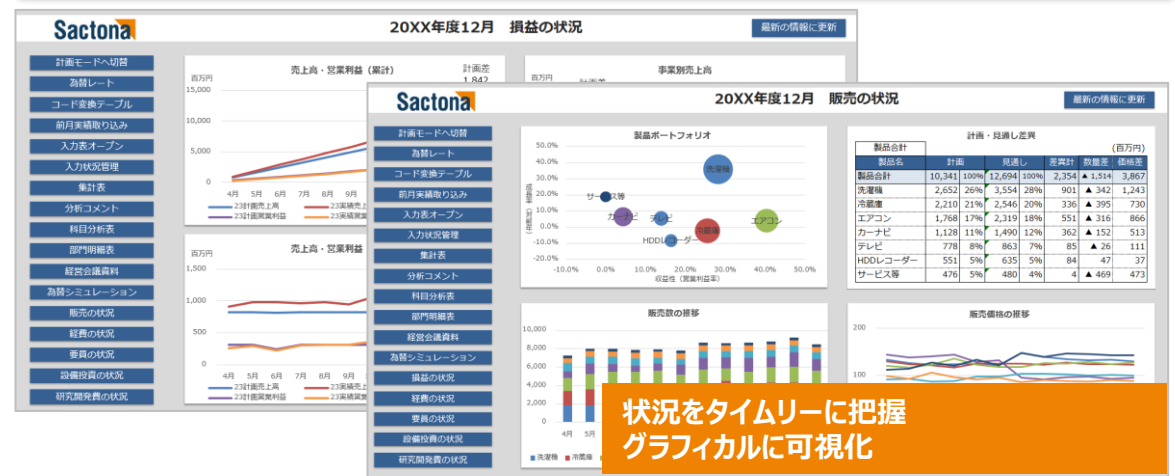
定型業務に最適
組織、科目などマスタ情報に連動して出力

明細情報はリスト形式でも

20XX年度 設備投資 計画 E1152 大販売店 (単位: 千円)												
行番	ターマ	案件-用途	案件-用途(詳細)	資産種類	取得日	勘定科目	原価	取付費用	▲減価	▲廃棄	期末残高	残価
G01	インフラ	オフィス(支店)	大阪府門田市大字門田1006築地	建物	20XX04	有形固定資産	80,000	0	0	0	80,000	21,600
G02	インフラ	営業用車	営業用車	車両運搬具	20XX04	有形固定資産	16,000	0	0	0	16,000	2,880
G03	インフラ	1.1サーバウェア	オフィスサーバー	機械及び装置	20XX10	有形固定資産	24,000	0	0	0	24,000	4,320
G04	インフラ	1.1サーバウェア	販売管理システム	ソフトウェア	20XX10	無形固定資産	0	40,000	0	0	40,000	0
G05							0	0	0	0	0	0
G06							0	0	0	0	0	0
G07							0	0	0	0	0	0
G08							0	0	0	0	0	0

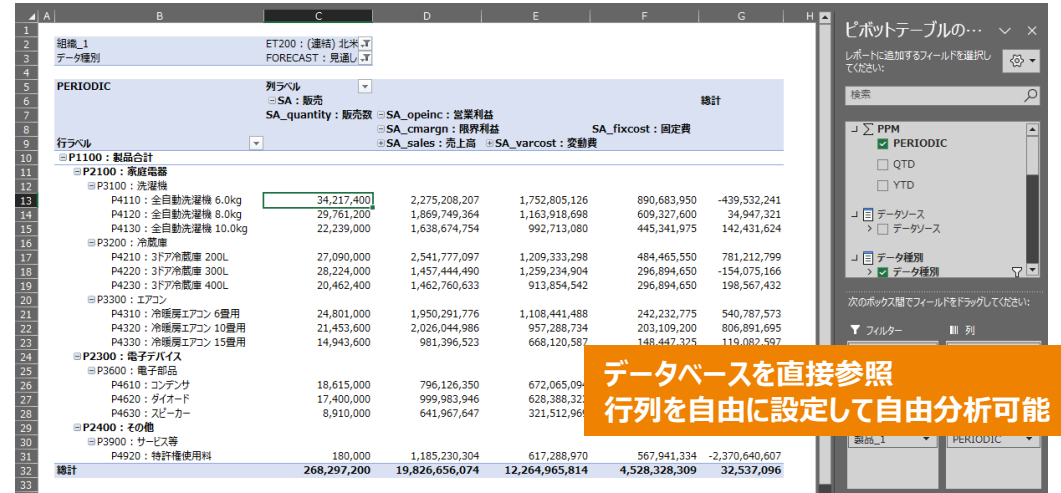
見慣れた帳票形式に自由に設定可能

集計結果の可視化

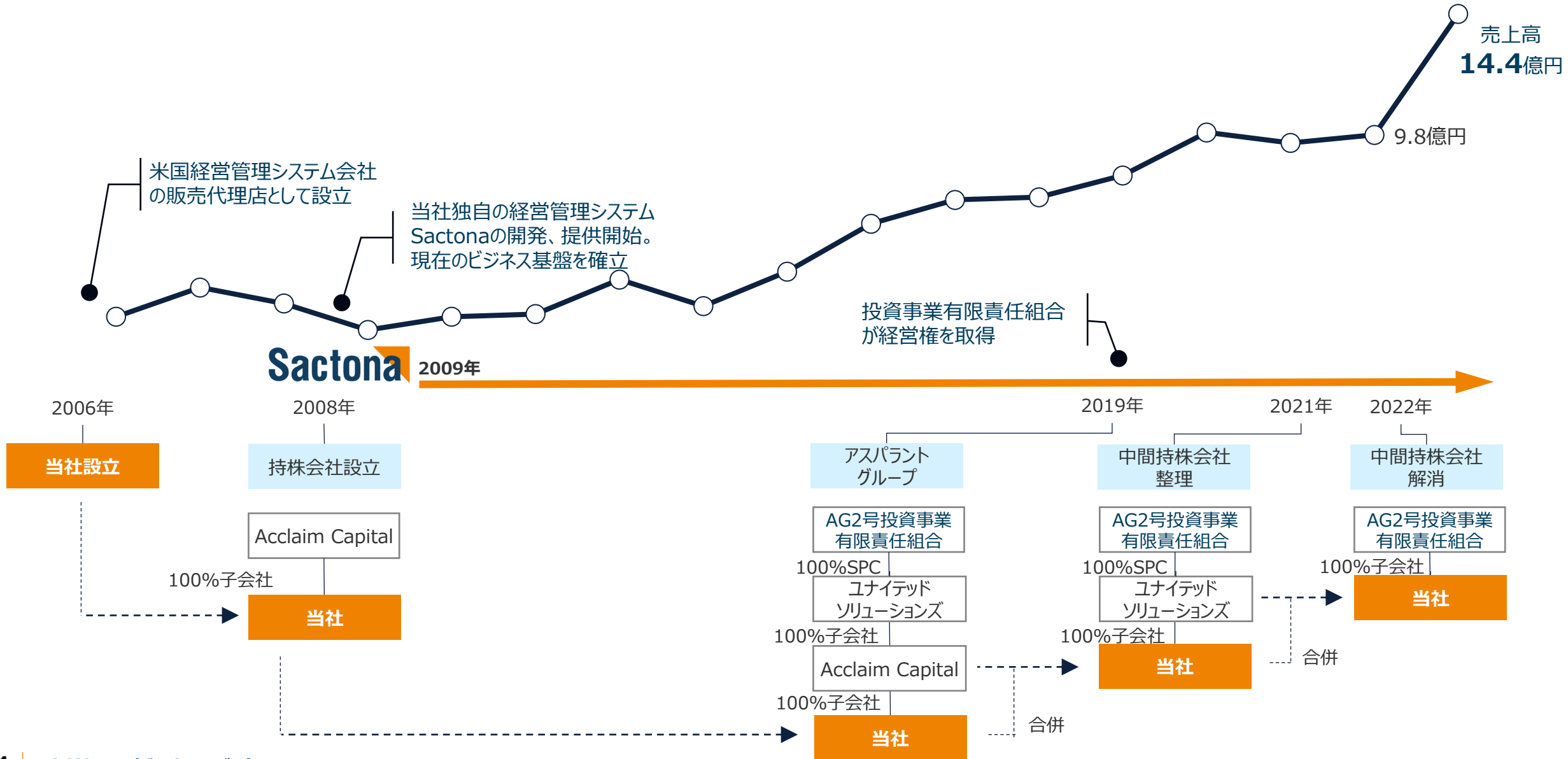


状況をタイムリーに把握
グラフィカルに可視化

ピボットテーブル方式で自由分析

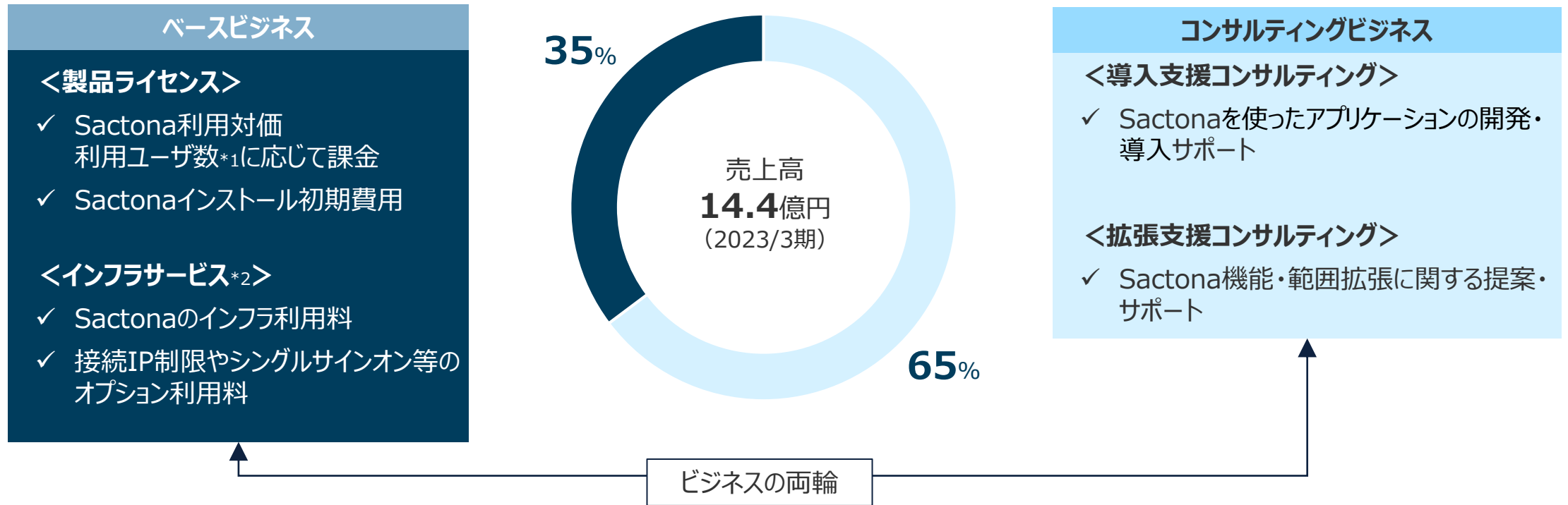


データベースを直接参照
行列を自由に設定して自由分析可能



- 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
- 売上高の3分の2はコンサルティングビジネス

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型プラットフォーム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	Outlook Consulting	一般的な SaaS型プラットフォーム
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	—	4%以下/年* ₁	4.75%/月* ₂

*1：解約企業数/期末顧客企業数（2023/3期）

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

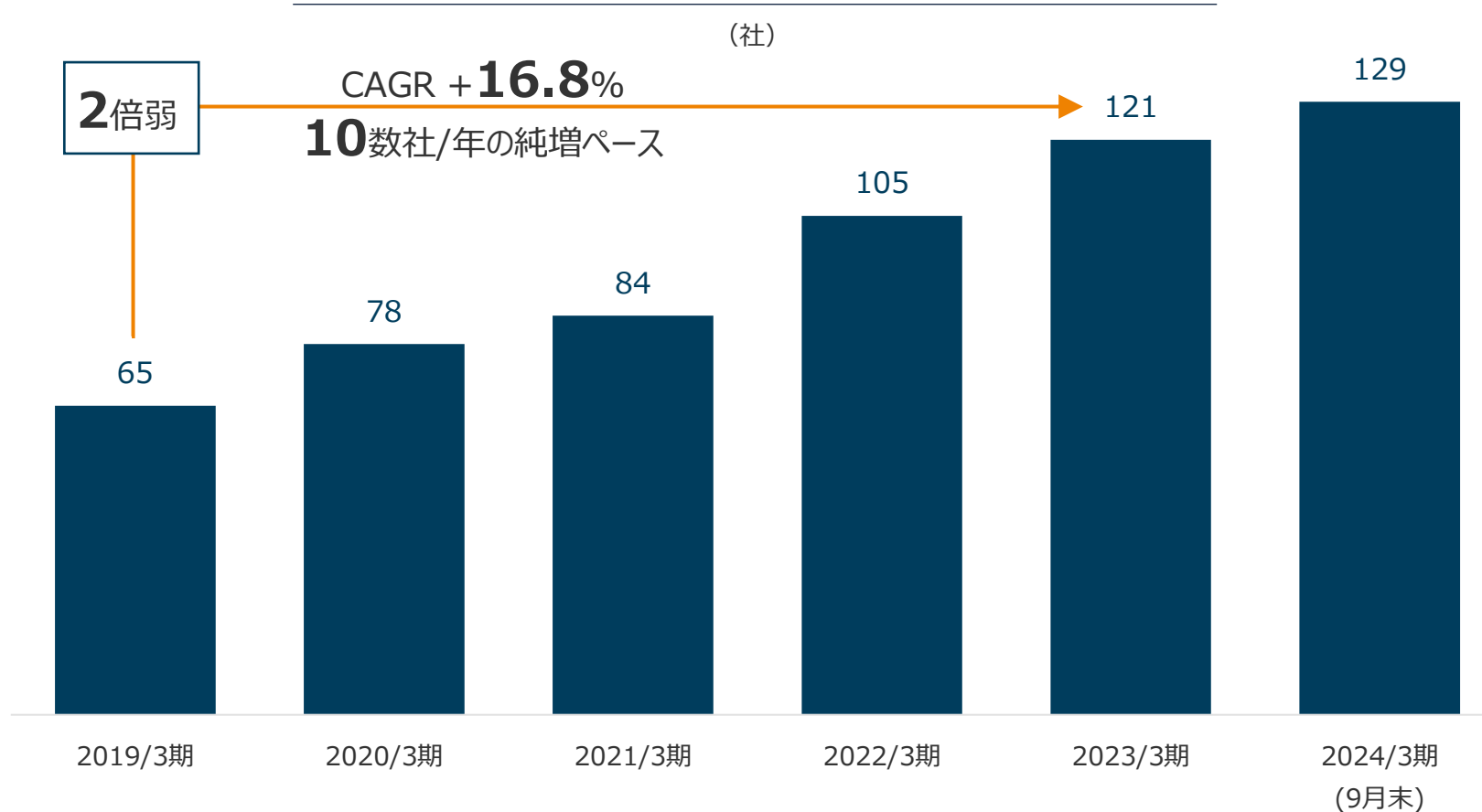
- Sactonaのライセンス販売及びコンサルティングは、顧客企業との直接契約が基本

- 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（2023/3期実績：全社売上の2.4%）



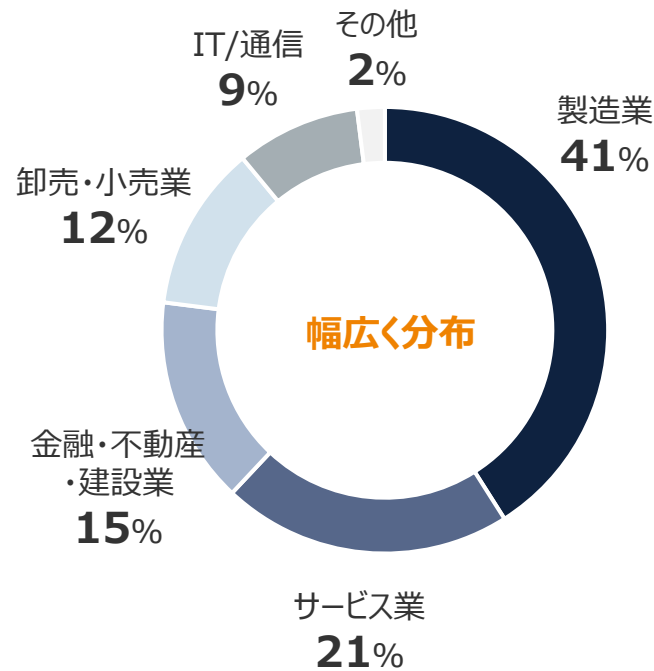
- 契約顧客企業数は2019/3~23/3期に年率+16.8%で成長し、2倍弱に
- ただし、既存顧客の機能・範囲拡張ニーズが多く、当社の人的資本はコンサルティング事業に傾斜
- そのため、新規顧客獲得への人材配置には制約が存在。結果的に顧客企業数の増加ピッチはほぼ一定で推移

期末顧客企業数の推移

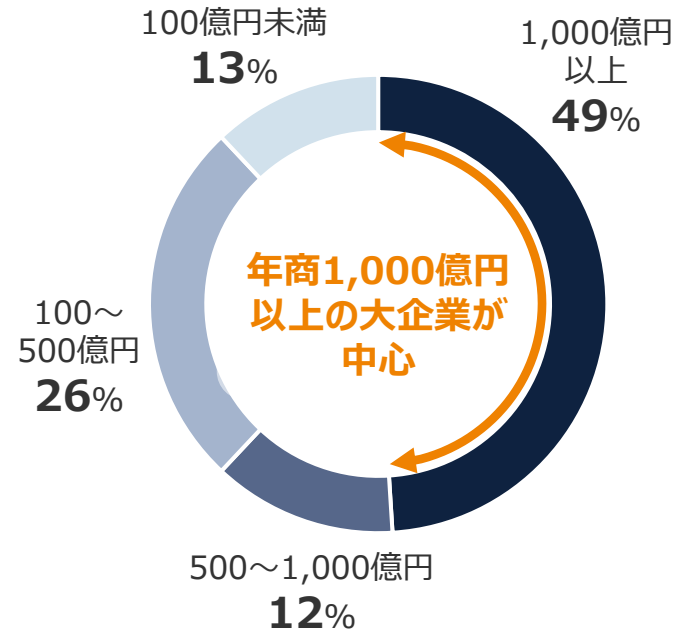


- 顧客企業の業種は幅広く分布し、製造業が4割、非製造業が6割というウエイト。企業規模は「大企業」が中心
- 大企業は経営管理プラットフォームの活用ニーズが高く、当社はその大企業の「お眼鏡」に合うサービスの提供を実現

業種別内訳

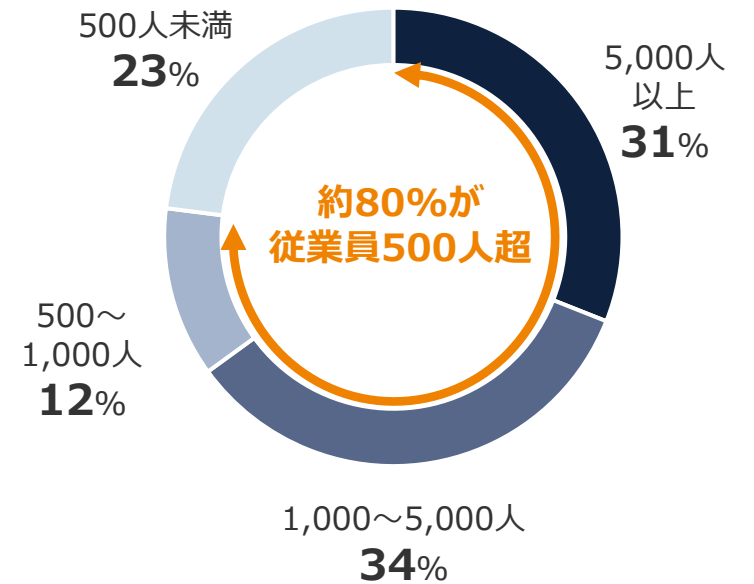


売上規模別内訳



顧客企業の83%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2023/3期末顧客企業数基準

Panasonic

FUJIFILM

LIXIL
Link to Good Living

SEKISUI

CASIO

KANEKA

日本曹達株式会社

JSW

RESONAC

Orientalmotor

株式会社 MORESCO

Nitto 日昌株式会社
Innovation for Customers

RISO

Eat Well, Live Well.
Aji
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.

LINE 証券

都市に豊かさと潤いを
三井不動産

Daiwa LifeNext®

xymax
ザイマックス

J:COM

T-GAIA

Rakuten
Mobile

TREND MICRO™

TOEI ANIMATION
Since 1956

MaxValu

ASKUL

BOOKOFF
GROUP HOLDINGS

DINOS
CORPORATION

DTI
—dream.jp—

HIBIYA
KADAN

Marubeni
Logistics

UT®

CAREERLINK
キャリアリンク株式会社

WILLTEC

SOLIZE

SANYO
TRADING CO.,LTD.

MYSTAYS HOTEL
MANAGEMENT CO.,LTD.

清和ビジネス

社会と共生する善でありたい。
SociOak
Group

SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

fureasu GROUP

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

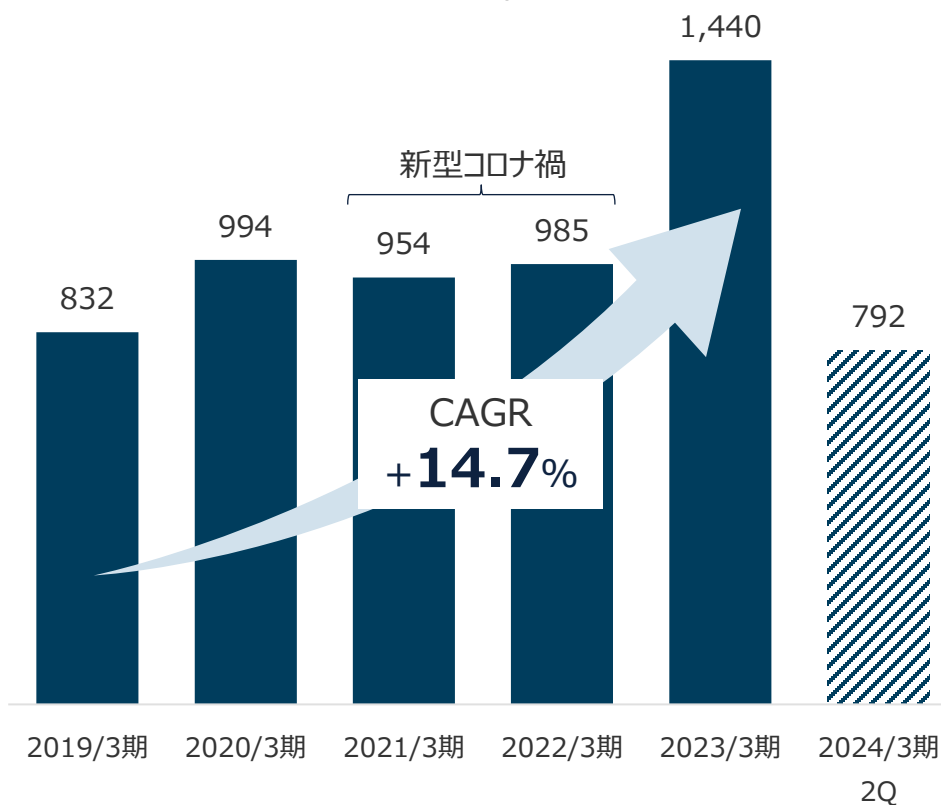
■ 売上高はコロナ禍沈静化に伴う活動水準回復を追い風に、2023/3期に急伸

■ 2019/3期からの年平均売上成長率も、途中コロナ禍による調整局面があったものの、15%近い高水準で推移

■ 営業利益も同様。2023/3期は大幅増益。直近の営業利益率は35%に迫る水準まで上昇

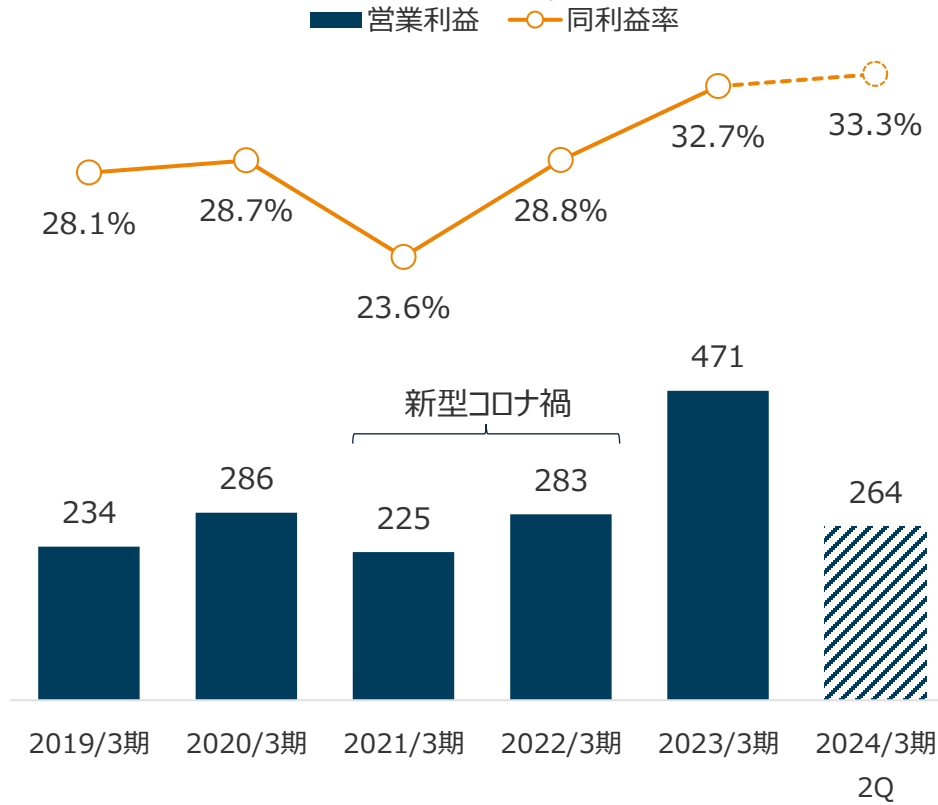
売上高

(百万円)



営業利益及び同利益率

(百万円)



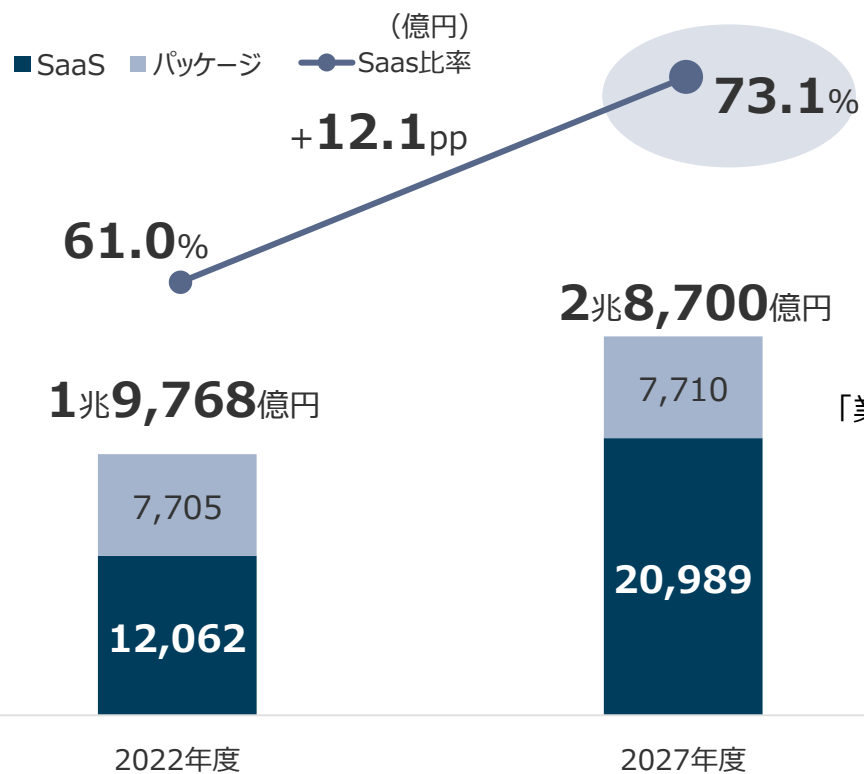


事業環境

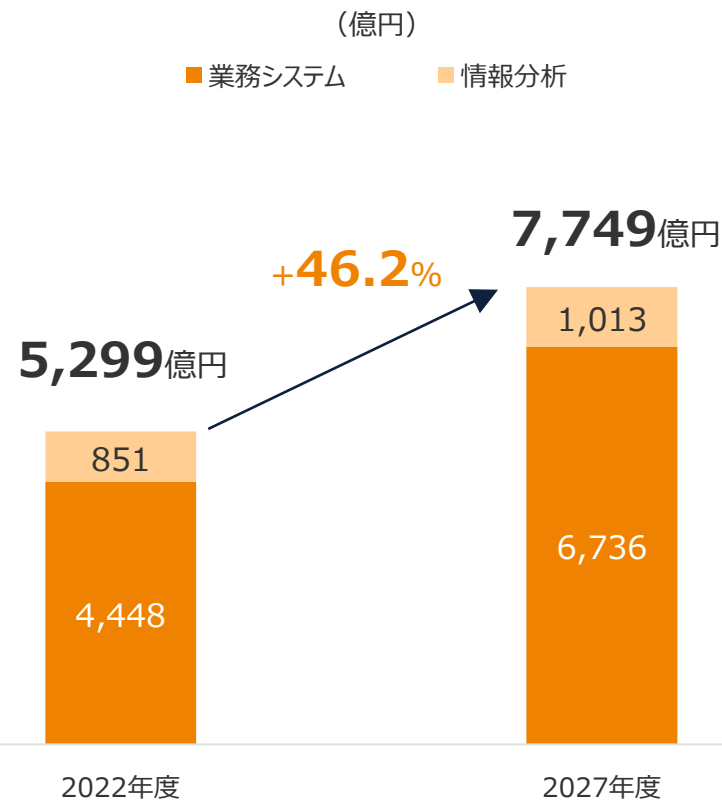
- ソフトウェア国内市場におけるSaaS比率は、2022年から2027年で+12.1ppアップとの見方

- 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）



「業務システム」「情報分析」市場（SaaS）



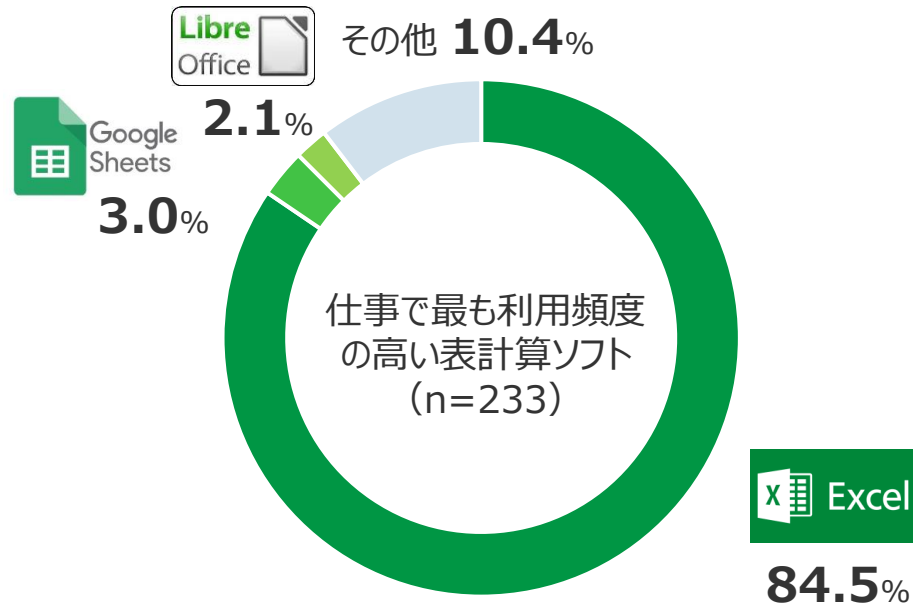
SaaS市場の内、「Sactona」は、「業務システム」「情報分析」の 카테고리

(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

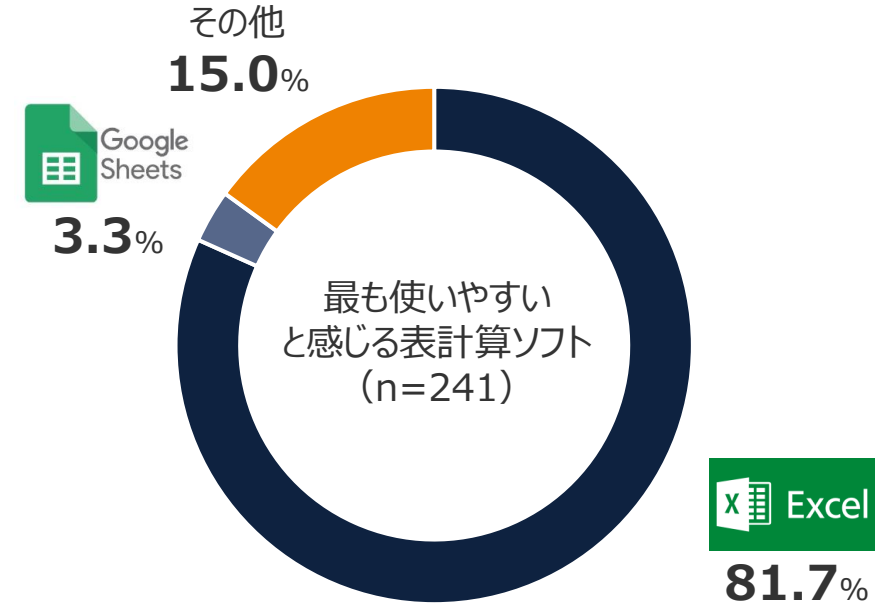
- 国内の表計算ソフト利用者におけるExcelの利用率は、一部調査によると8割超と圧倒的。Excelの浸透度は高い

- Excelは使いやすいとの評価も高水準。慣れによるバイアスもあるだろうが、インターフェイスアプリケーションとしての有効性は高い

業務における表計算ソフトウェア利用状況



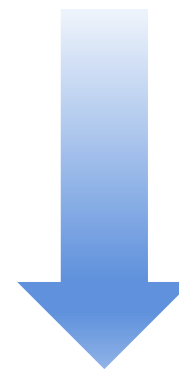
表計算ソフトの利便性状況



特徴・強み（競争力の源泉）

1 Sactonaインターフェイス
Excel : 簡易、低コスト、柔軟

2 Sactona導入・拡張
システム・コンサルティング力



3 持続的拡張型 好循環モデル
顧客の声をSactonaに反映

低い解約率



高い機能・範囲拡張化率

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荷を回避**

② 導入面：導入負担抑制

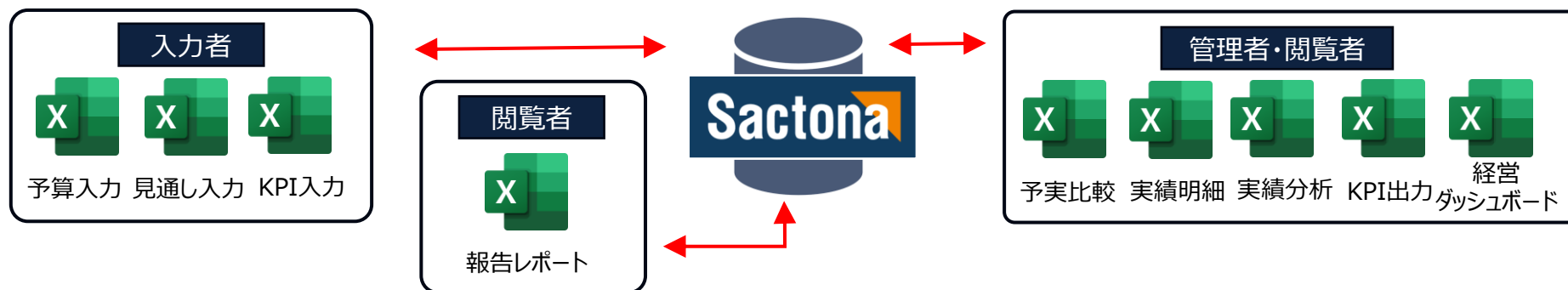
エンドユーザー*は新たなトレーニングや新ソフト導入の負担なく、低コストでSactonaが活用可能

*入力担当者・閲覧者

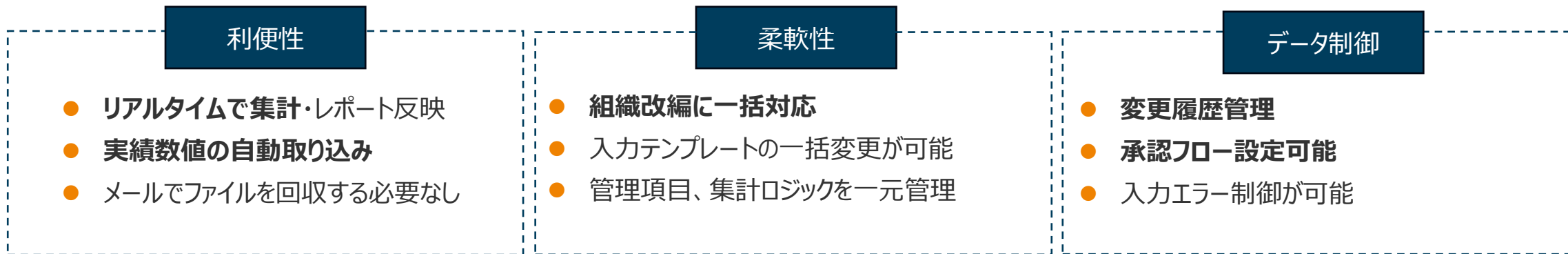
③ 実用面：リスク最小化

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)



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
Enterprise Resource Planning	過去履歴管理主体
Business Intelligence	集計・データ加工に要前処理
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



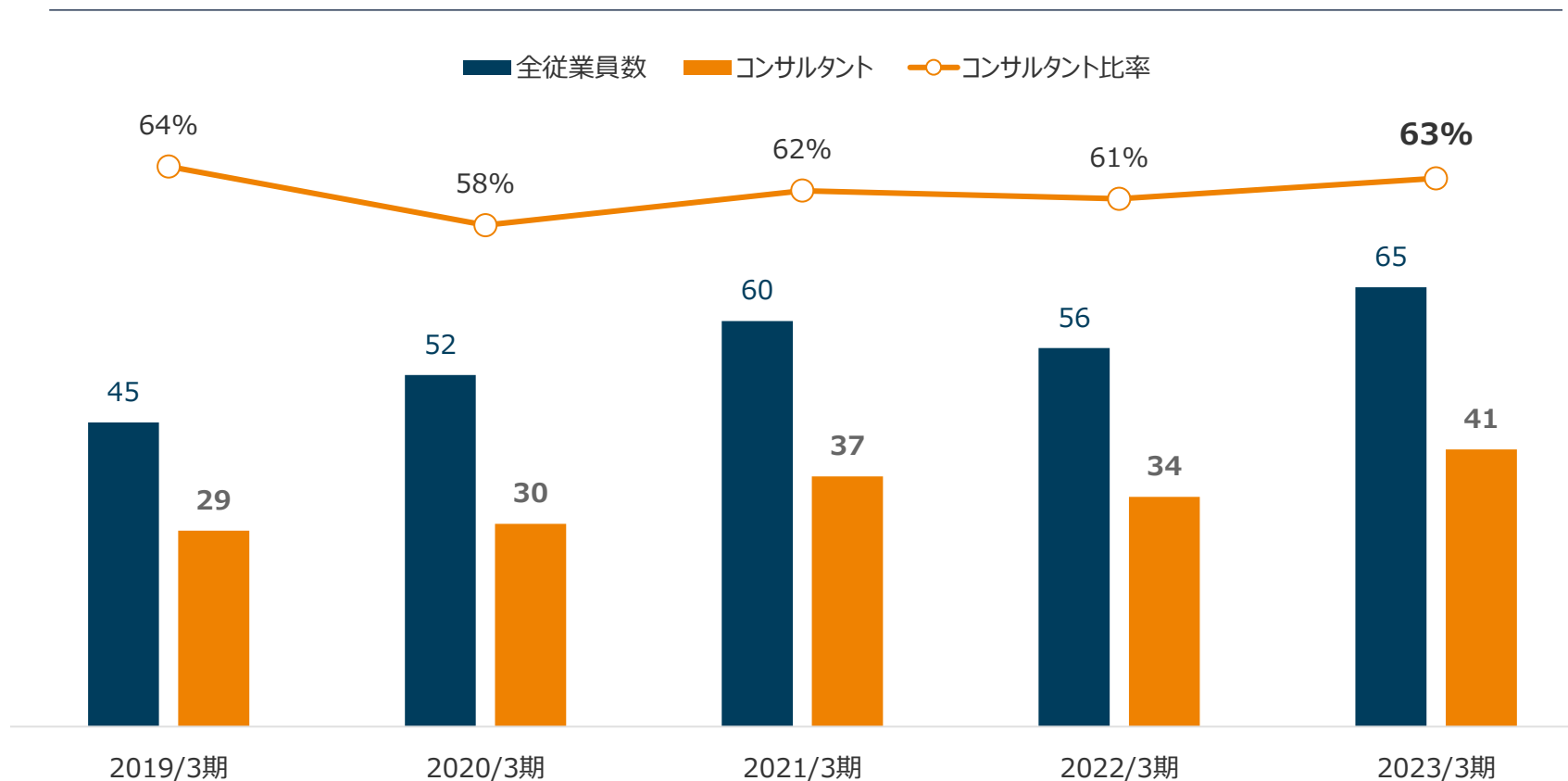
Sactona
過去履歴から予算、見込み管理に至るまで対応
前処理も含めて集計、データ加工を実施
必要に応じた機能拡張が柔軟にできる

- 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



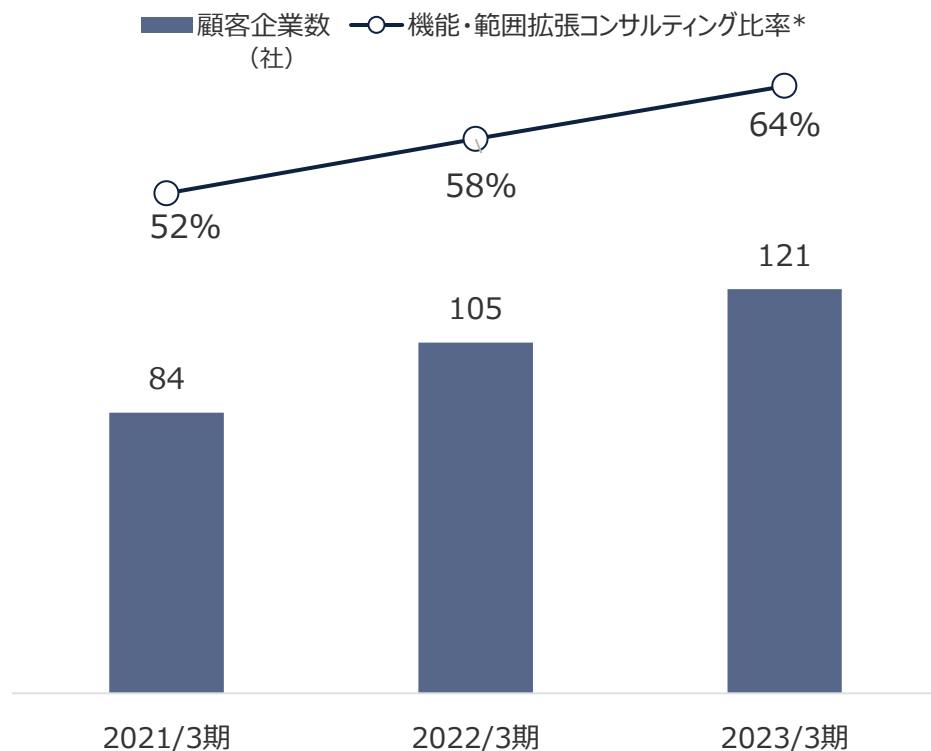
- コンサルティングビジネスを担うのは、会計・財務分野に精通したITコンサルタント
- コンサルタント人員は徐々に増員。外注に頼らず、社内で確保しており、全従業員の6割超がコンサルタント
- ユーザーの声を直接聞きながらニーズを汲み上げ、製品開発から導入・保守まで一気通貫で対応

コンサルタント人員比率



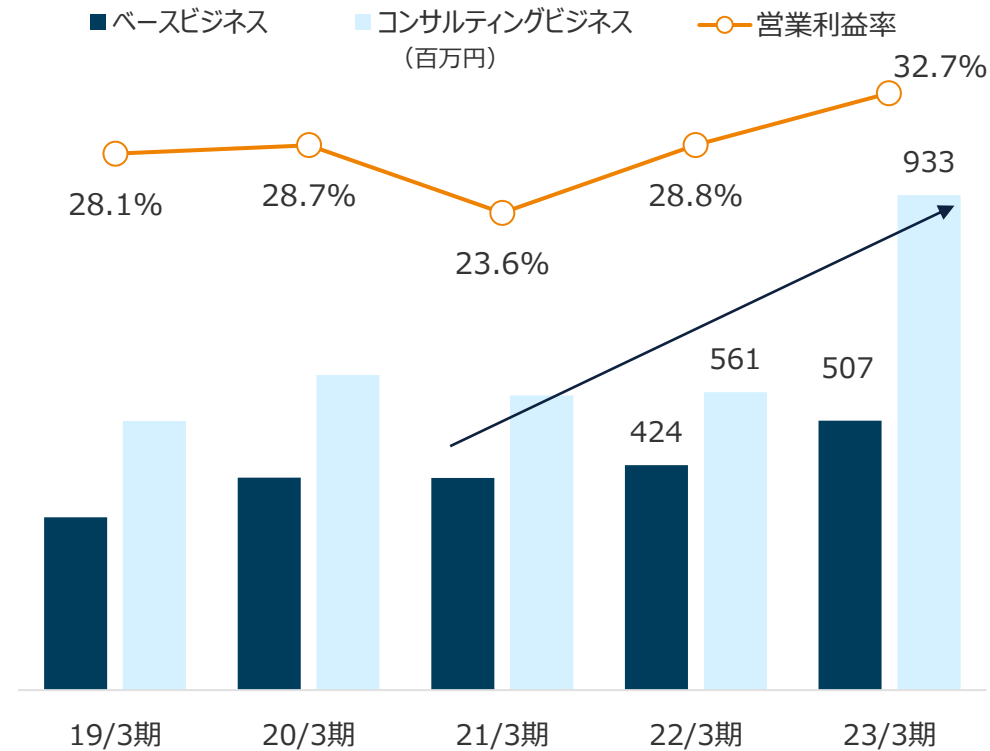
- 高い利便性を背景に機能・範囲拡張ニーズは強く、直近期ではおよそ6割の顧客がそのコンサルティング対象に
- その結果、Sactonaコンサルティング売上は徐々にスケールアップ。それに伴い、全社営業利益率も急ピッチで改善

全顧客に占める機能・範囲拡張コンサルティング比率

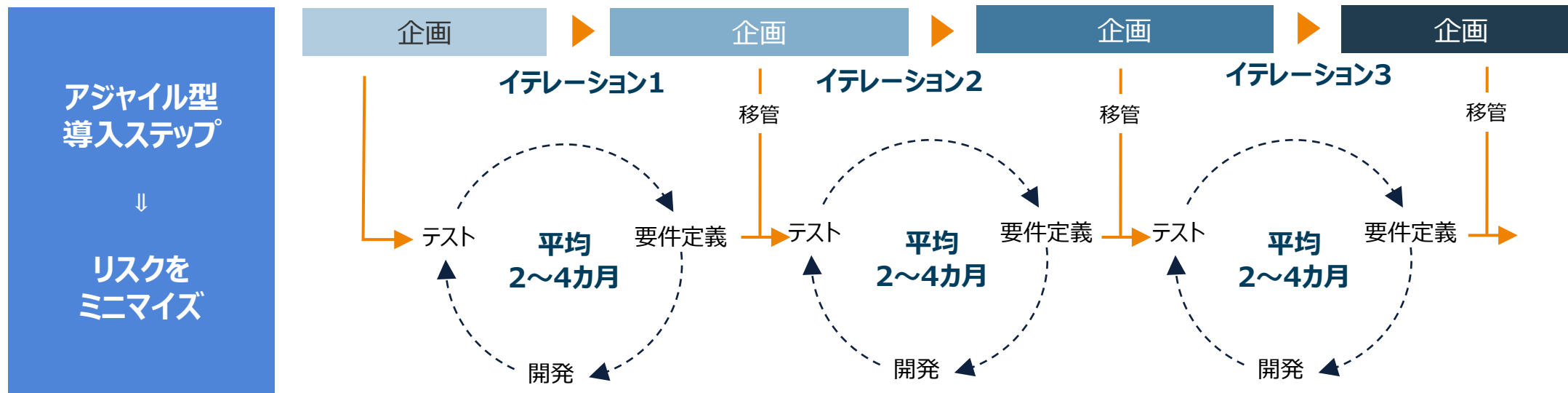


*機能・範囲拡張コンサルティング企業数/顧客企業数
機能・範囲拡張コンサルティングは前年度までの既存顧客に対するコンサルティング

ビジネス別売上構成の推移

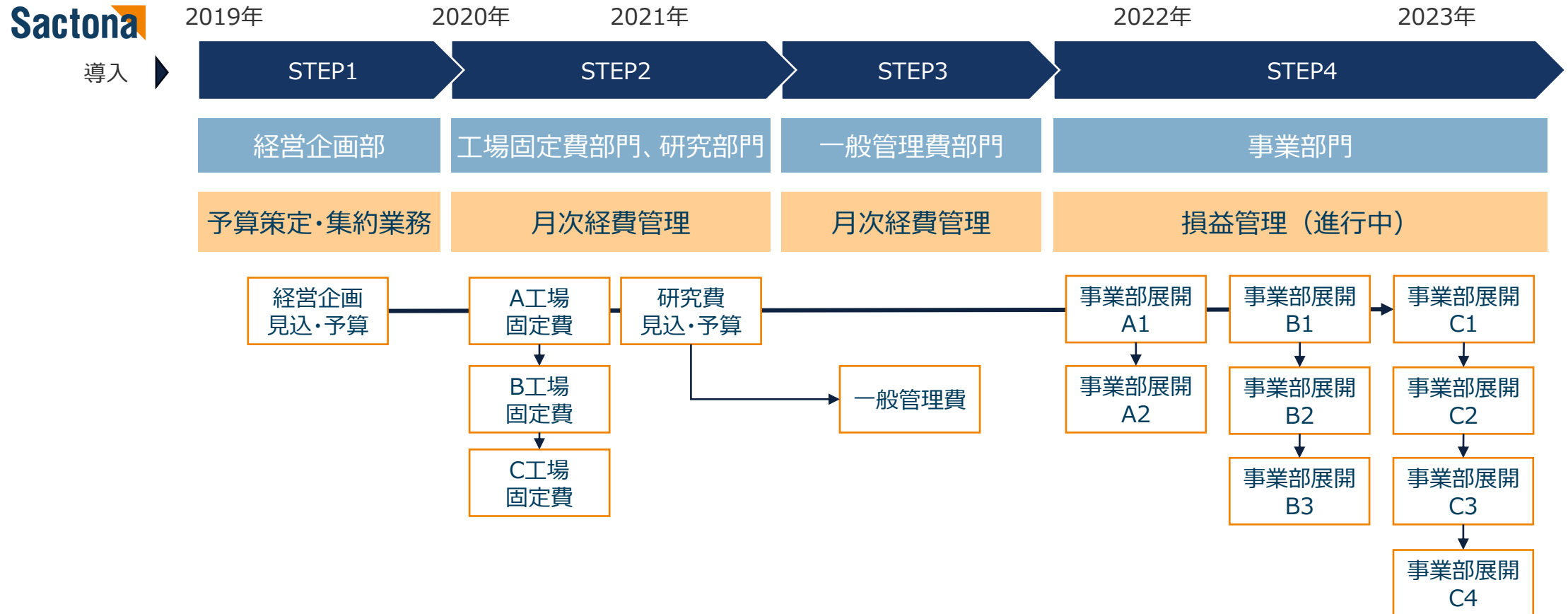


- Sactonaは顧客企業のニーズに合わせ、リスク抑制のために迅速かつ柔軟な導入や拡張が可能
- 機能・範囲拡張はアジャイル型で導入されるケースが主流。これも顧客のリスク最小化ニーズに適応
- 仕様を随時修正させながら、機能単位で小刻みな導入を数か月単位で推進



- 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

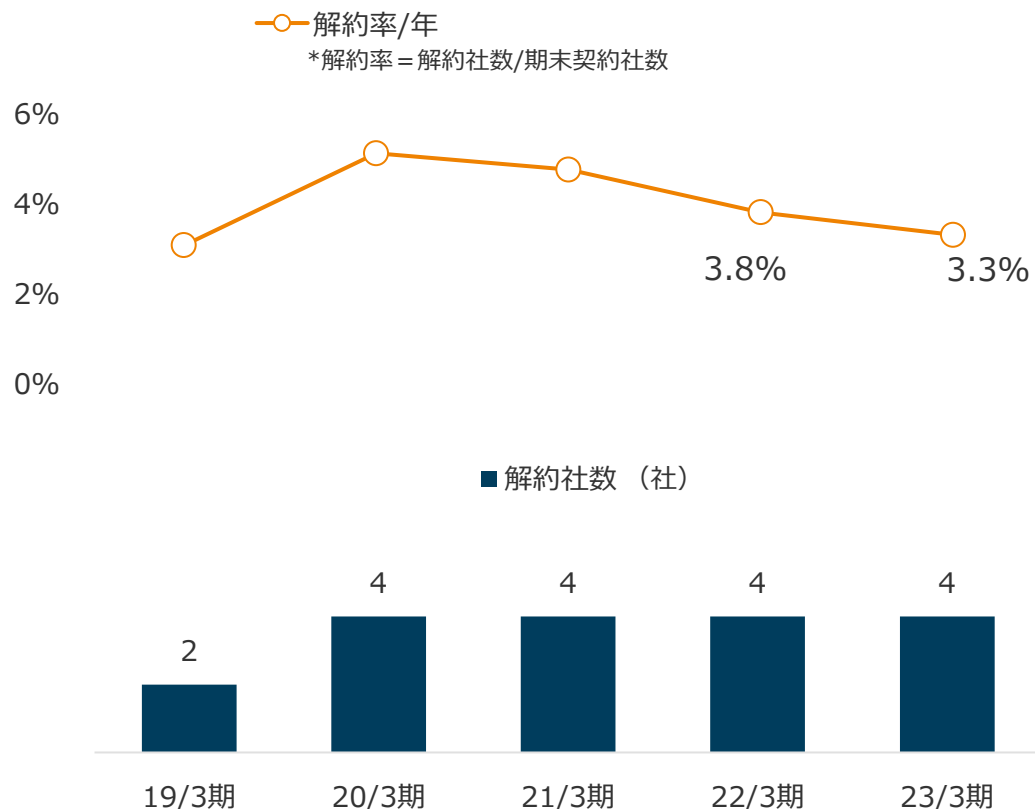
製造業A社



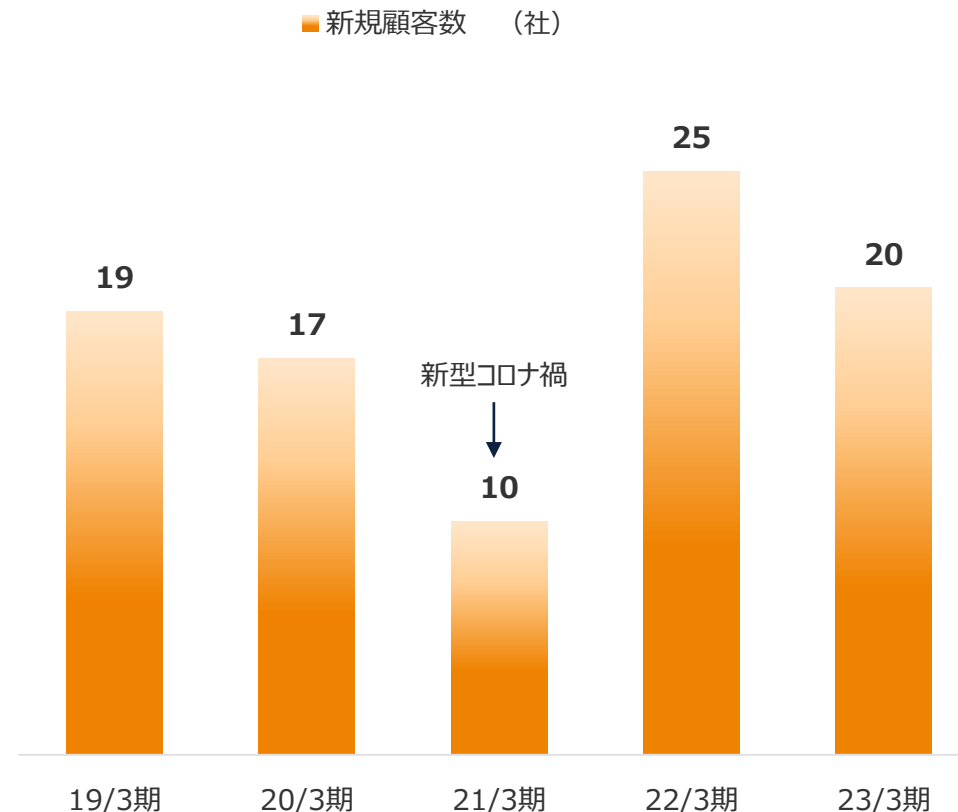
- 高い利便性と柔軟な機能・範囲拡張性により、解約率は概ね4%以下。解約の場合も、事業の統廃合やM&Aによる経営陣交代といった特殊例がほとんど

- 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

解約社数と解約率の推移



新規顧客数の推移

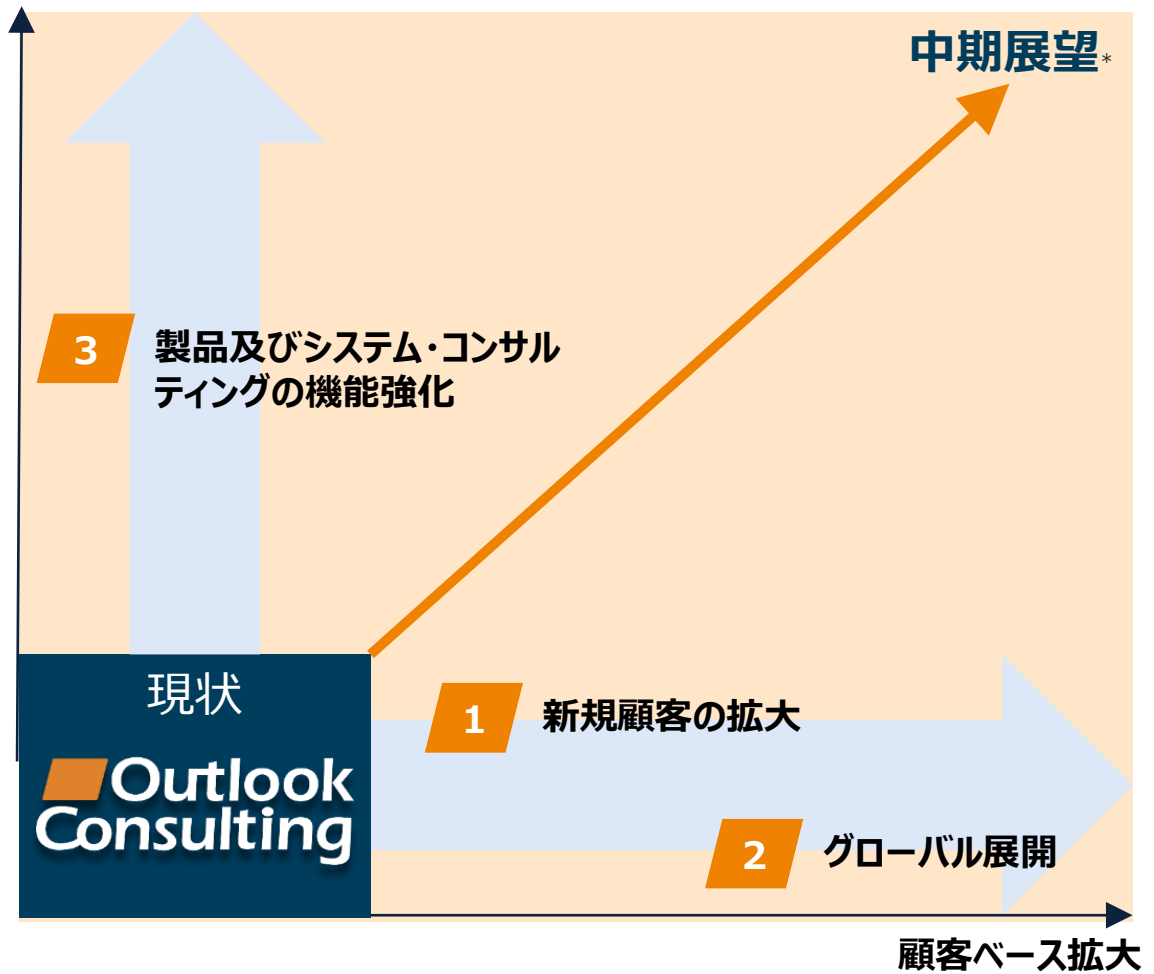


中期展望（成長戦略）

- 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*

現状

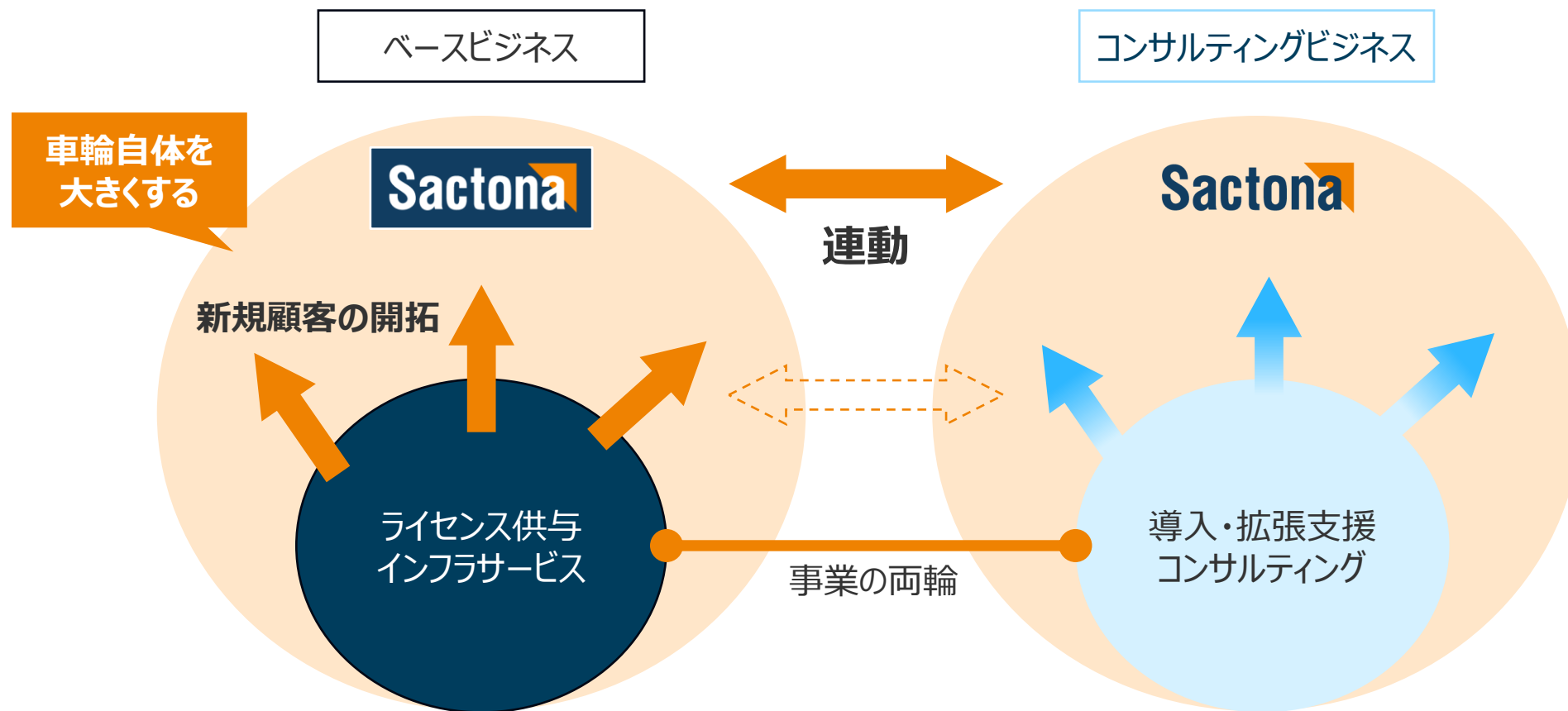
Outlook Consulting

1 新規顧客の拡大

2 グローバル展開

顧客ベース拡大

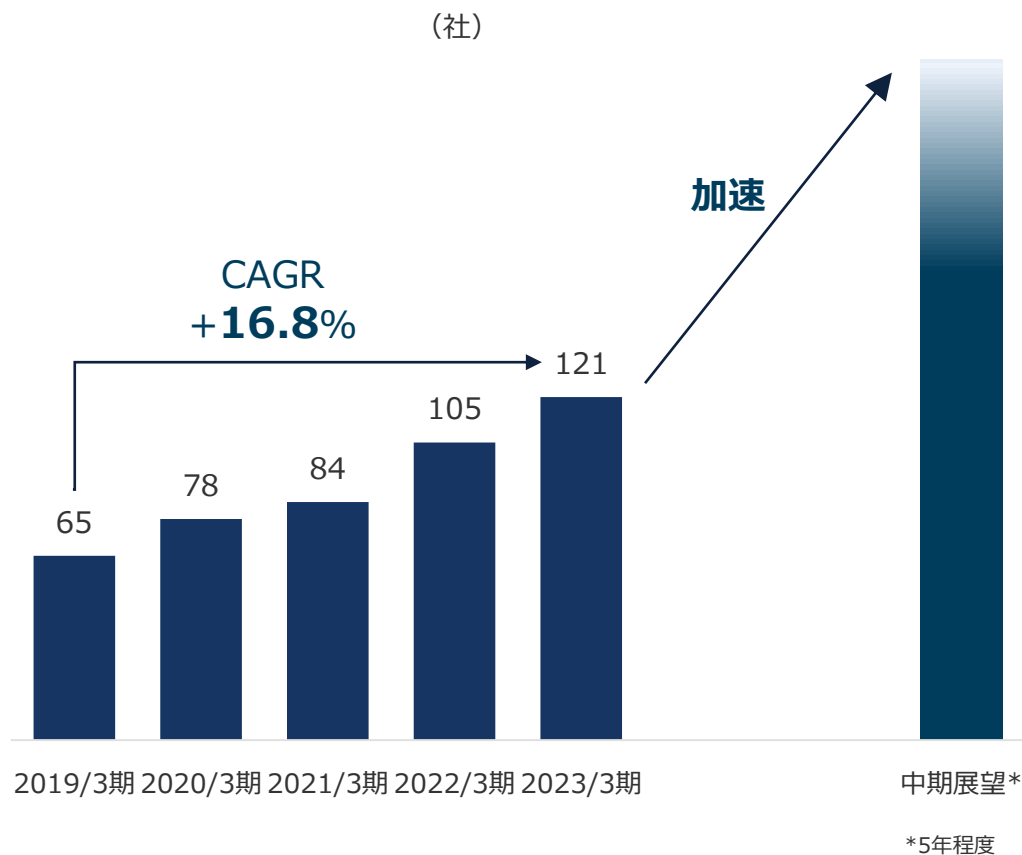
- 自社プロダクトのライセンス/インフラサービスをベースとしたビジネスと、機能・範囲拡張を支援するコンサルティングの両輪構造による収益最大化を追求
- そのためにも、起点となる新規顧客の拡大にフォーカス。ベースビジネスの拡大からコンサルティングビジネスへの連動を想定
- これまでの顧客獲得ルートは問い合わせによるインバウンド型が中心も、今後はより積極的に訴求していくスタンスに転換



- 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～23/3期CAGR+16.8%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

	現状
<営業強化>	
✓ 販売導入パートナー拡充	3社
✓ セミナー回数の増加	17回/年
✓ マーケティング強化 (Web広告等)	13百万円/年
<提供能力拡大>	
✓ コンサルティング人員拡充	41名
✓ 協力会社拡大	3社

需要に取り込んでいくために
導入・拡張のためのコンサルタントを増員していく

- “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

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



- Sactonaの浸透加速に向け、さらなる付加価値拡大に注力
- 利便性の更なる向上により、グーグル・スプレッドシート・ユーザーの取込みを開始する計画

- 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

利便性の更なる向上

グーグルスプレッドシートのユーザーの取込み

- ✓ Excelインターフェイスでは対応できない機能を楽しむ
- ✓ 品揃え充実の一環
- ✓ 製品化に向けて開発中
- ✓ グーグルスプレッドシートが主流の地域・国対応準備



エクセルユーザー
= 既存の潜在顧客層



グーグルスプレッドシート
ユーザー
= 新規の潜在顧客層

機能強化への取組み

AIサポートの導入

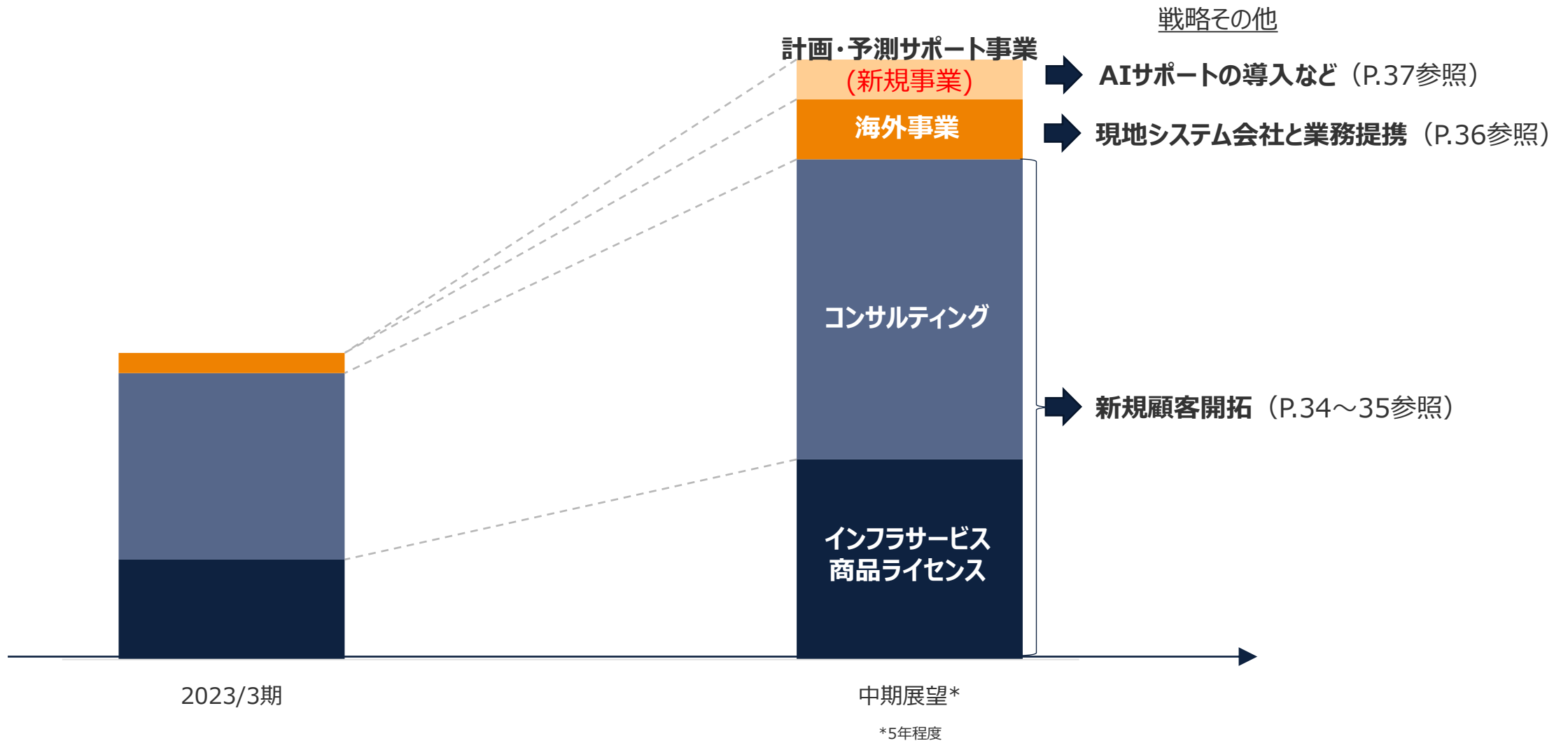
- ✓ 経営計画・予算の適正性等に関するアラームシステム
- ✓ データベースから総当たりの相関性を抽出し、予見システムとして活用
- ✓ 機能・範囲拡張対応力の強化



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

2023/3期現在
41名



事業KPIs

新規顧客数
20社/年

顧客企業数
121社

解約率
年間3.3%

コンサルティング人員数
41名

財務KPIs

売上高成長率
(2019/3期-2023/3期CAGR)
14.7%

営業利益率
32.7%

ROA
34.8%

自己資本比率
52.2%

*2023/3期実績

主な投資内容

人材採用

R&D投資

海外体制整備

2023/3期時点の財務状況

現金預金 | 3.2 億円

有利子負債 | 一億円

自己資本 | 4.8 億円

自己資本比率 | 52.2 %



Appendix

項目	発生可能性	影響度	対応策など
<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
<ul style="list-style-type: none"> ● 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（2023/3期末未償却相当額2,007,540千円）、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 <p>*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）</p>	小	大	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 今後M&A等により連結財務諸表を作成することとなった場合における短期的な損失計上リスクの低減に努めるため、投資全般に関する意思決定をより慎重に行う