



アウト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事項

2024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 グローブ市場（証券コード 5596）
上場日	2023年12月12日
資本金	141,400千円（2024年3月末現在）
従業員数	72人（2024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

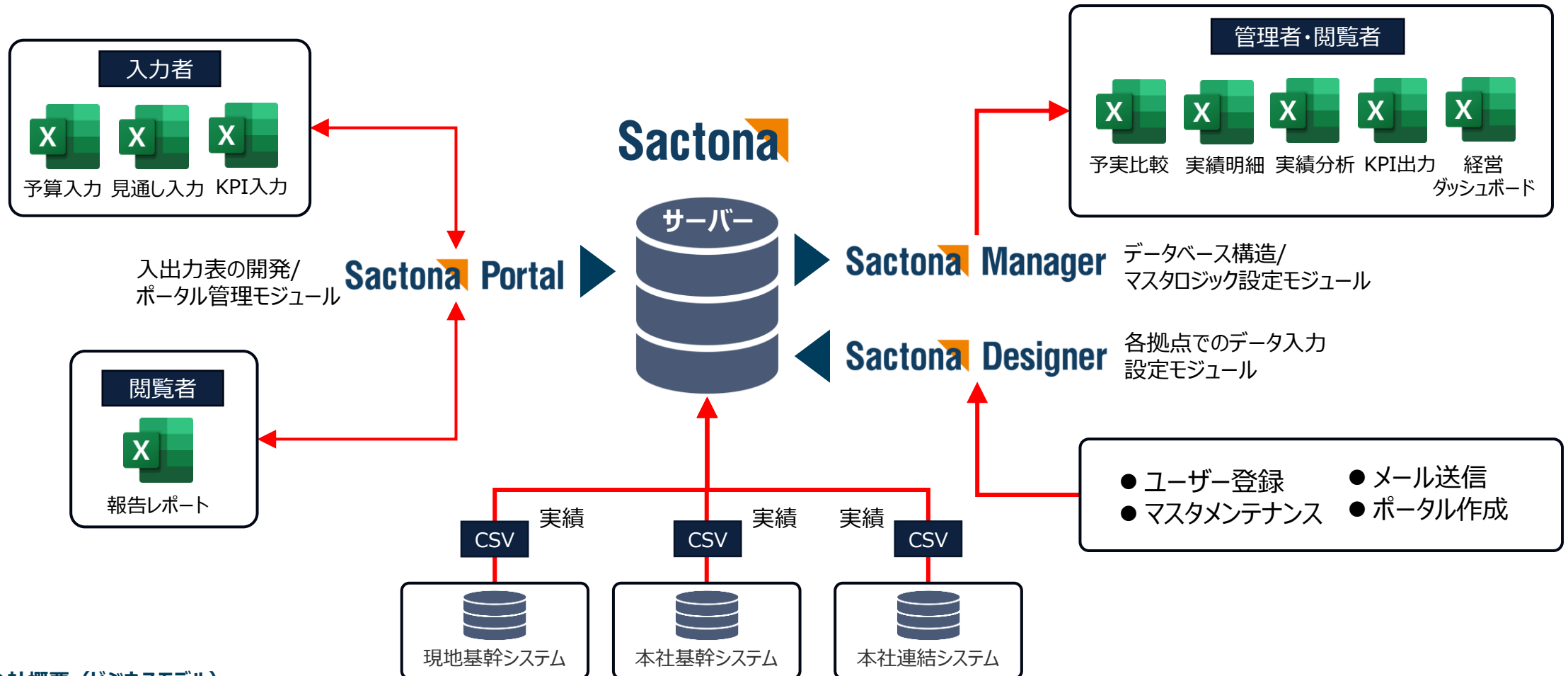
- 各種データの可視化を通じて経営判断に資する材料を提供

- 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)



＜顧客企業における成果実例＞

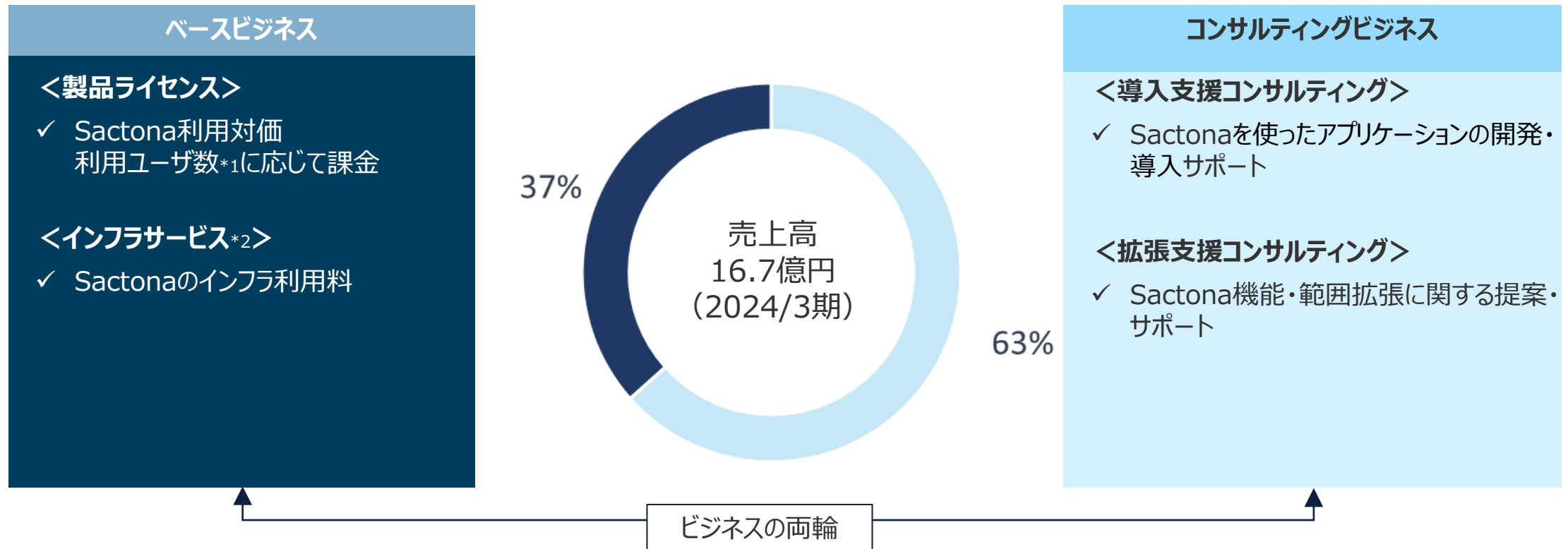
経営管理部門の予算編成にかかる時間の削減
1800時間/年削減
担当者3名→2名に

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（2024/3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（2024/3期実績：全社売上の2.0%）



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

RISO

Eat Well, Live Well.
Aj
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

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

SANYO TRADING CO., LTD.

MYSTAYS HOTEL MANAGEMENT CO., LTD.

清和ビジネス

社会と共生する樹でありたい。
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.

GLOBERIDE

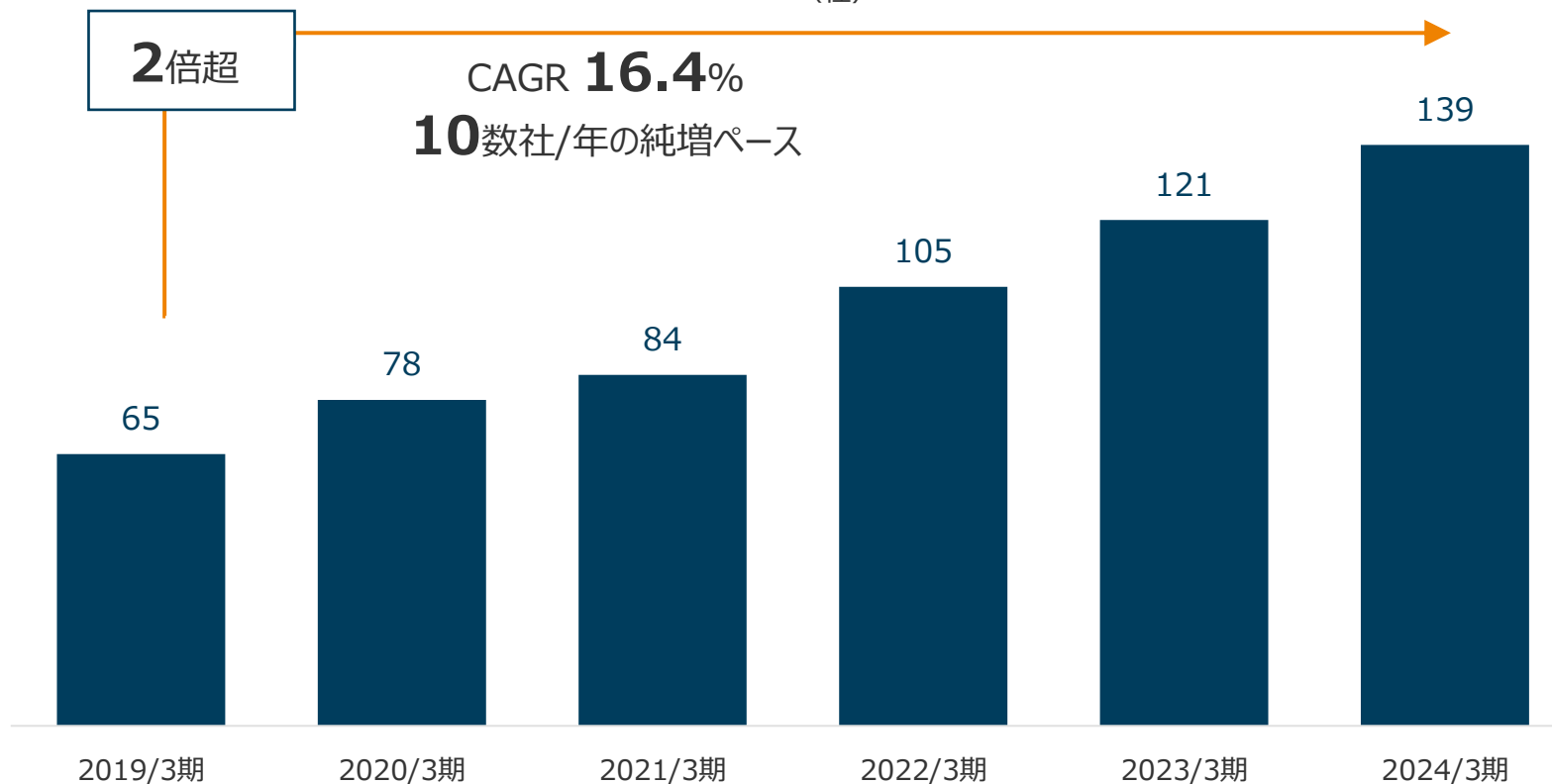
DOLBIX CONSULTING Inc.

戸田建設

LTS

期末顧客企業数の推移

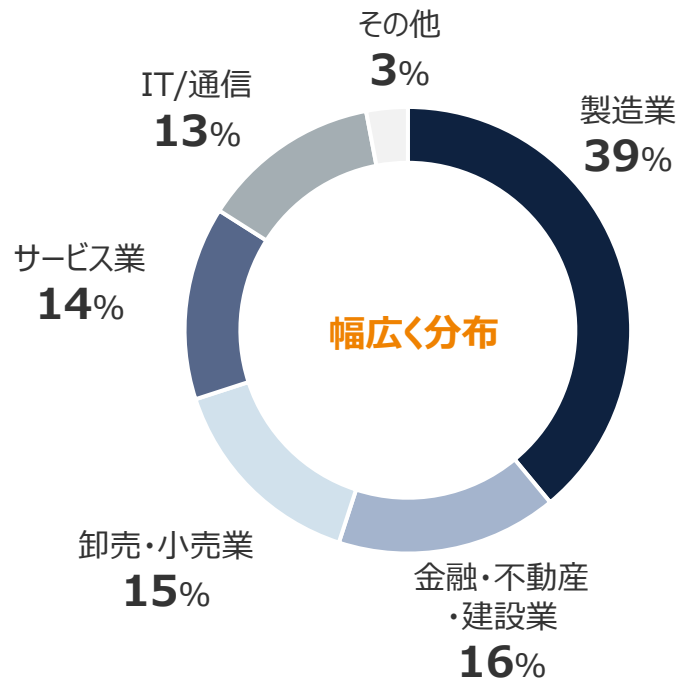
(社)



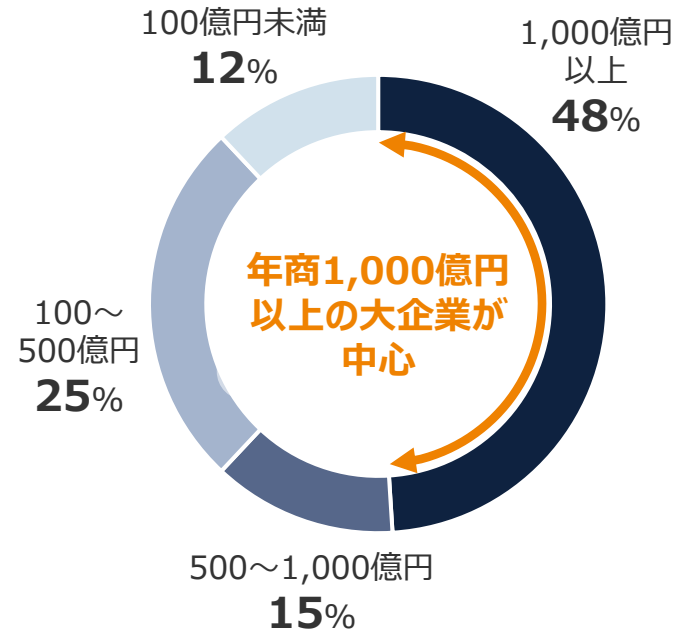
- 顧客企業の業種は幅広く分布し、製造業が4割、非製造業が6割というウエイト。企業規模は「大企業」が中心

- 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

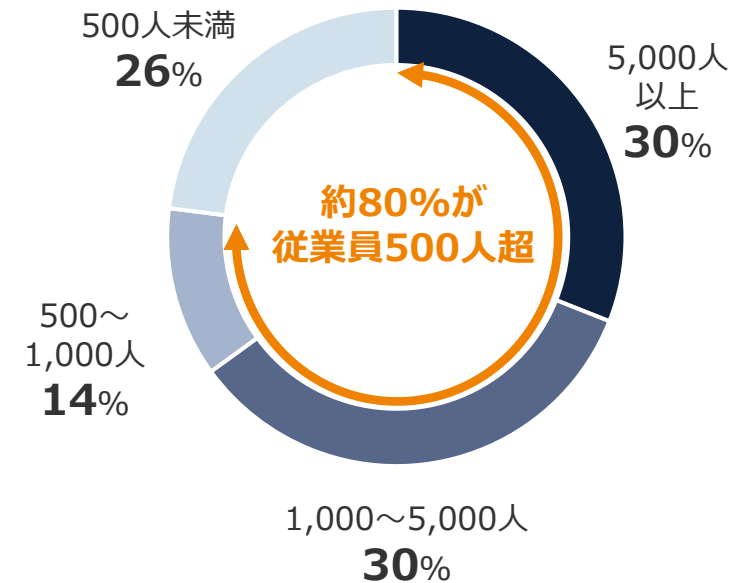


売上規模別内訳



顧客企業の**76%**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

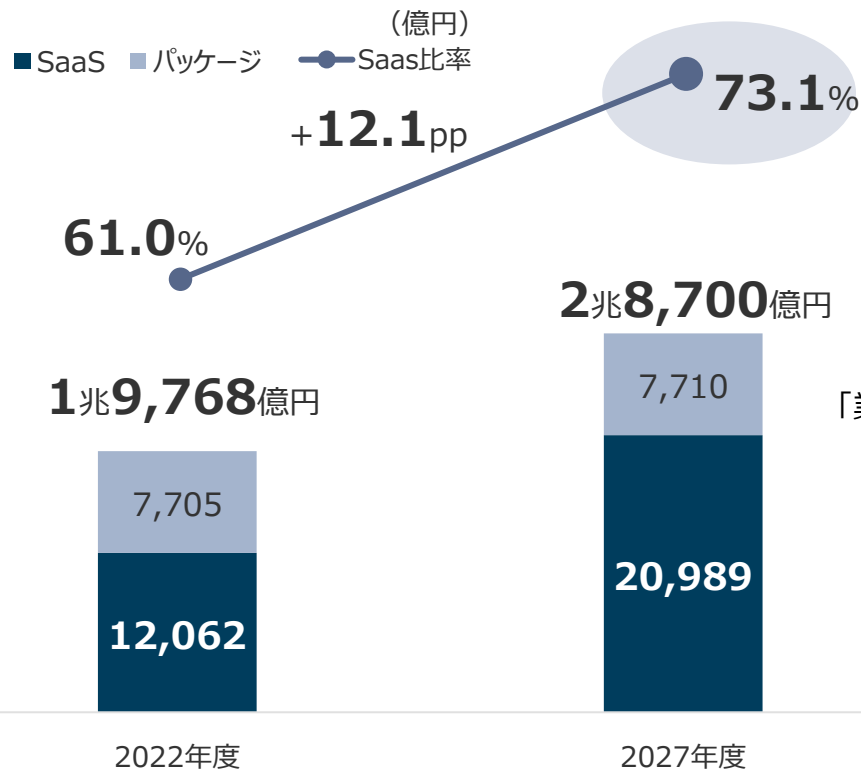
agenda

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

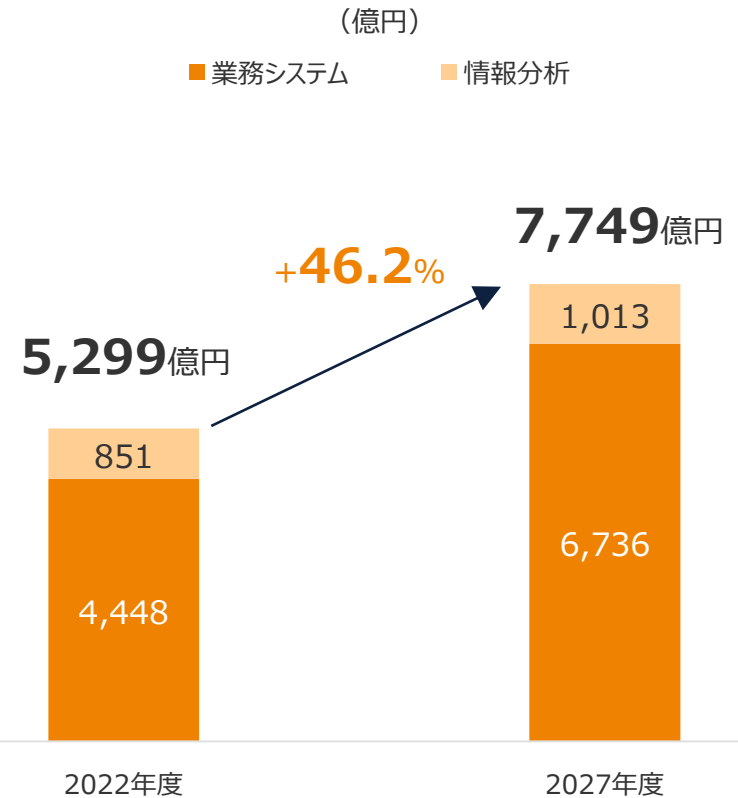
- ソフトウェア国内市場におけるSaaS比率は、2022年から2027年で+12.1ppアップとの見方

- 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）



「業務システム」、 「情報分析」市場（SaaS）



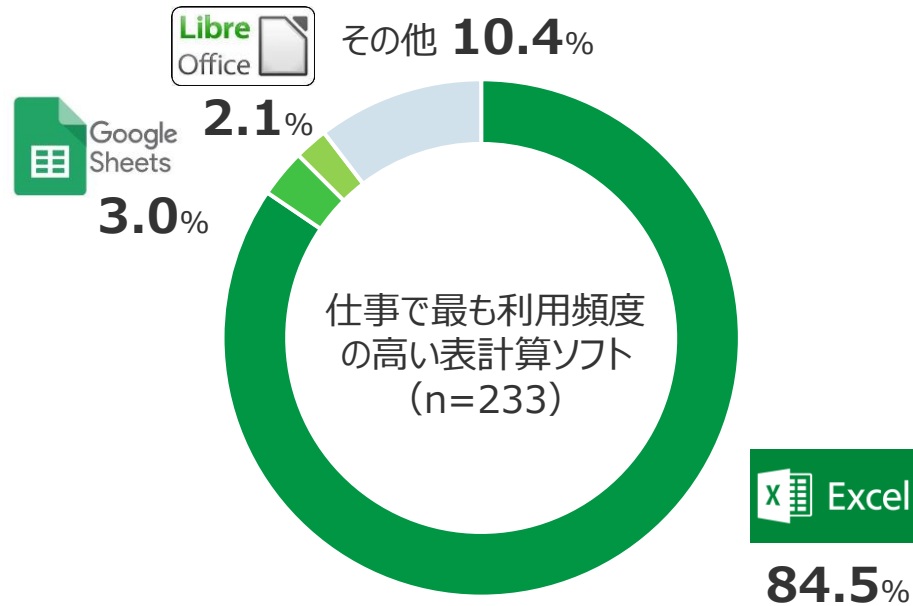
SaaS市場の内、「Sactona」は、「業務システム」、「情報分析」の 카테고리

(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

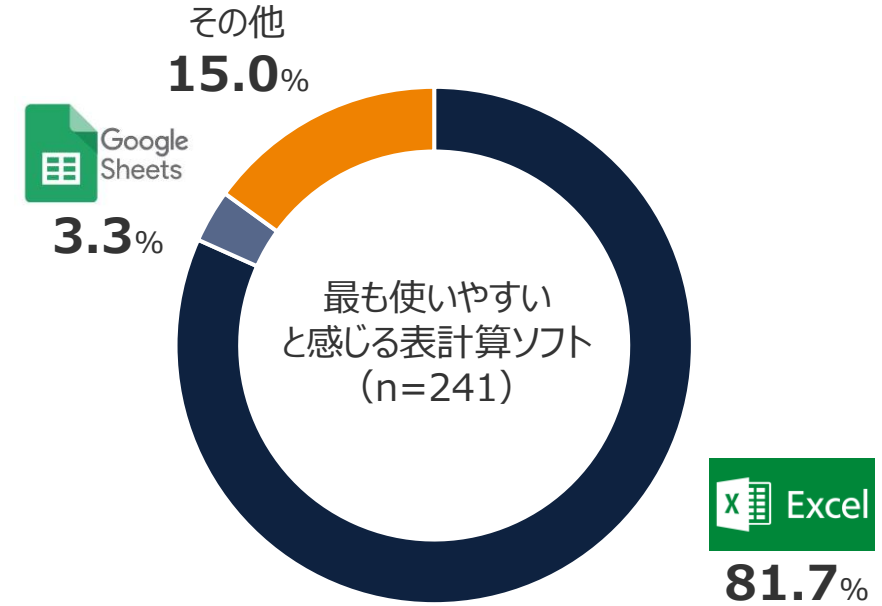
- 国内の表計算ソフト利用者におけるExcelの利用率は、一部調査によると8割超と圧倒的。Excelの浸透度は高い

- 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

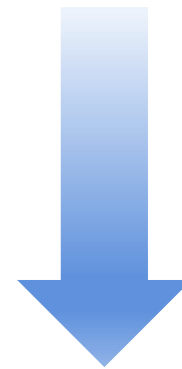


agenda

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. 2023年3月期 通期決算
6. 2024年3月期 業績予想
7. Appendix

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

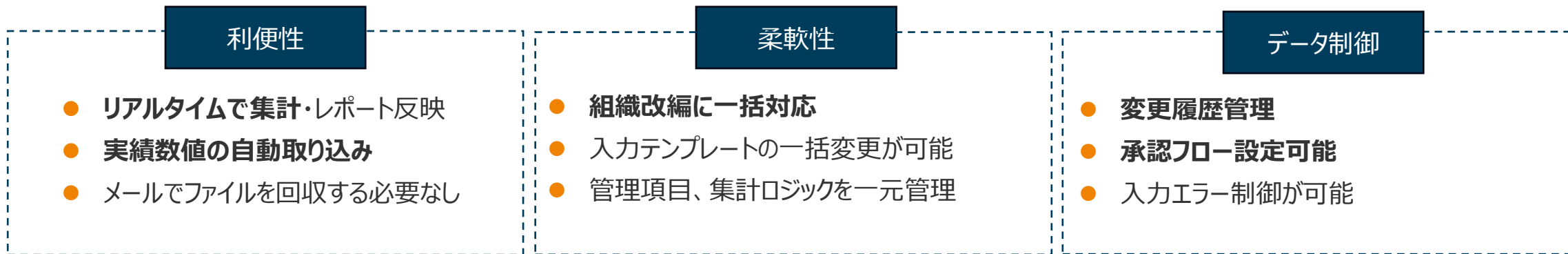
③ 実用面：リスク最小化

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



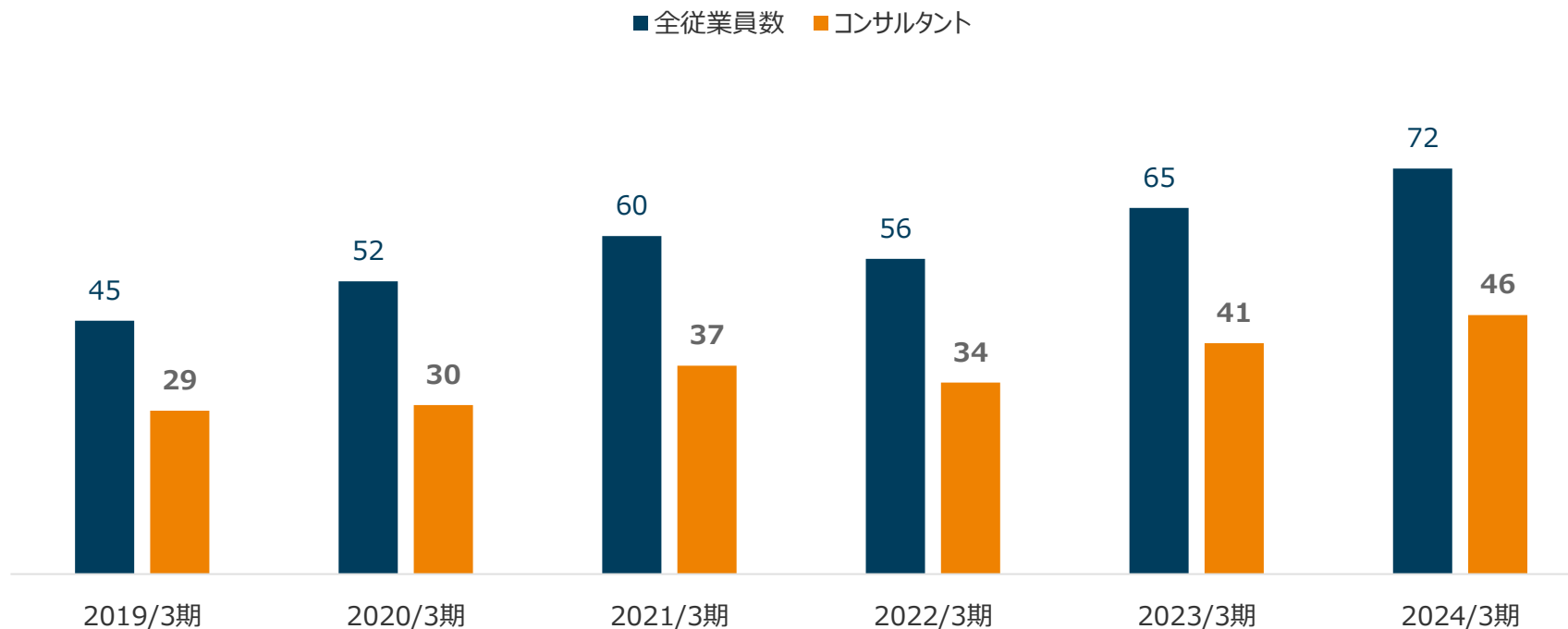
Sactona
過去履歴から予算、見込み管理に至るまで対応
前処理も含めて集計、データ加工を実施
必要に応じた機能拡張が柔軟にできる

- 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



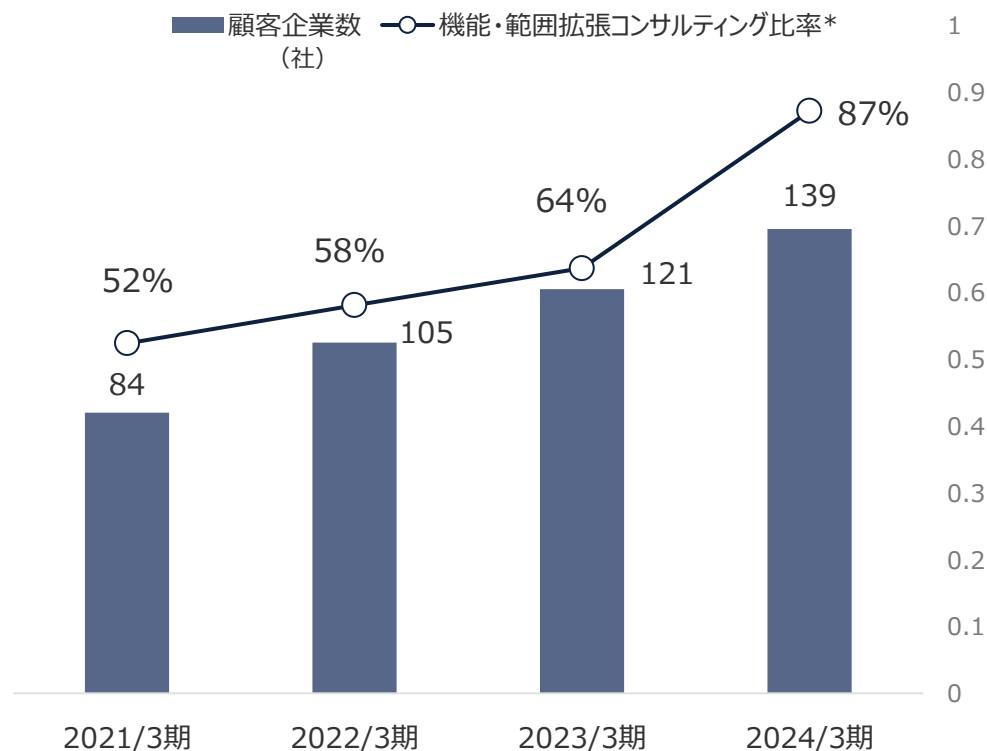
- コンサルティングビジネスを担うのは、会計・財務分野に精通したITコンサルタント
- 導入は当社社員中心に行っており、全従業員の6割超をコンサルタントが占める
- ユーザーの声を直接聞きながらニーズを汲み上げ、製品開発から導入・保守まで一気通貫で対応

コンサルタント人員比率



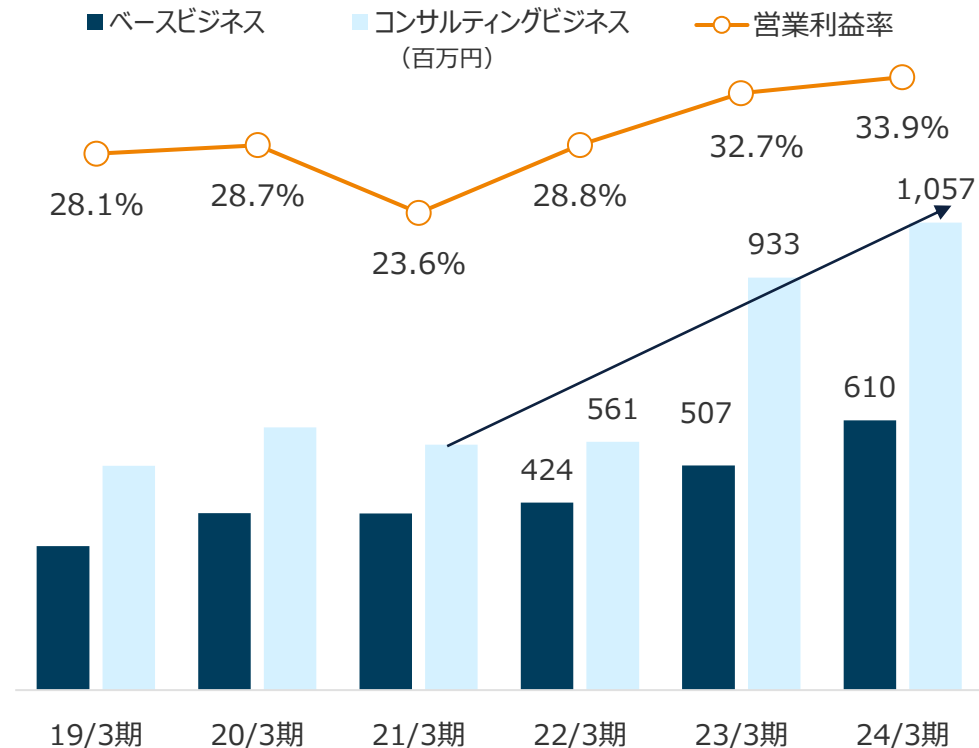
- 高い利便性を背景に機能・範囲拡張ニーズは強く、直近期ではおよそ9割弱の顧客がそのコンサルティング対象に
- その結果、Sactonaコンサルティング売上は徐々にスケールアップ。それに伴い、全社営業利益率も急ピッチで改善

全顧客に占める機能・範囲拡張コンサルティング比率

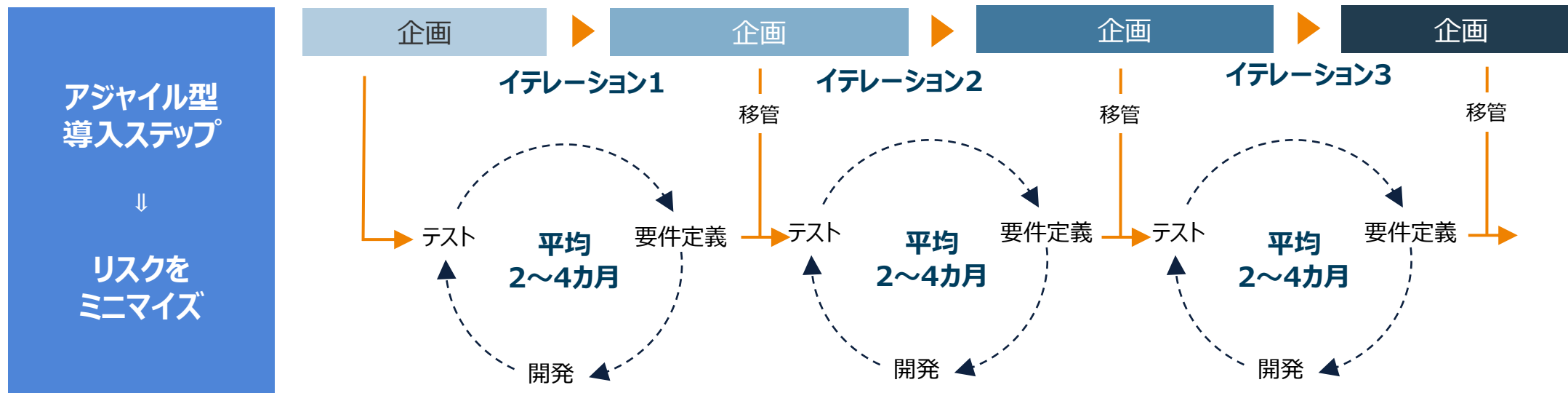


*機能・範囲拡張コンサルティング企業数/顧客企業数
機能・範囲拡張コンサルティングは前年度までの既存顧客に対するコンサルティング

ビジネス別売上構成の推移

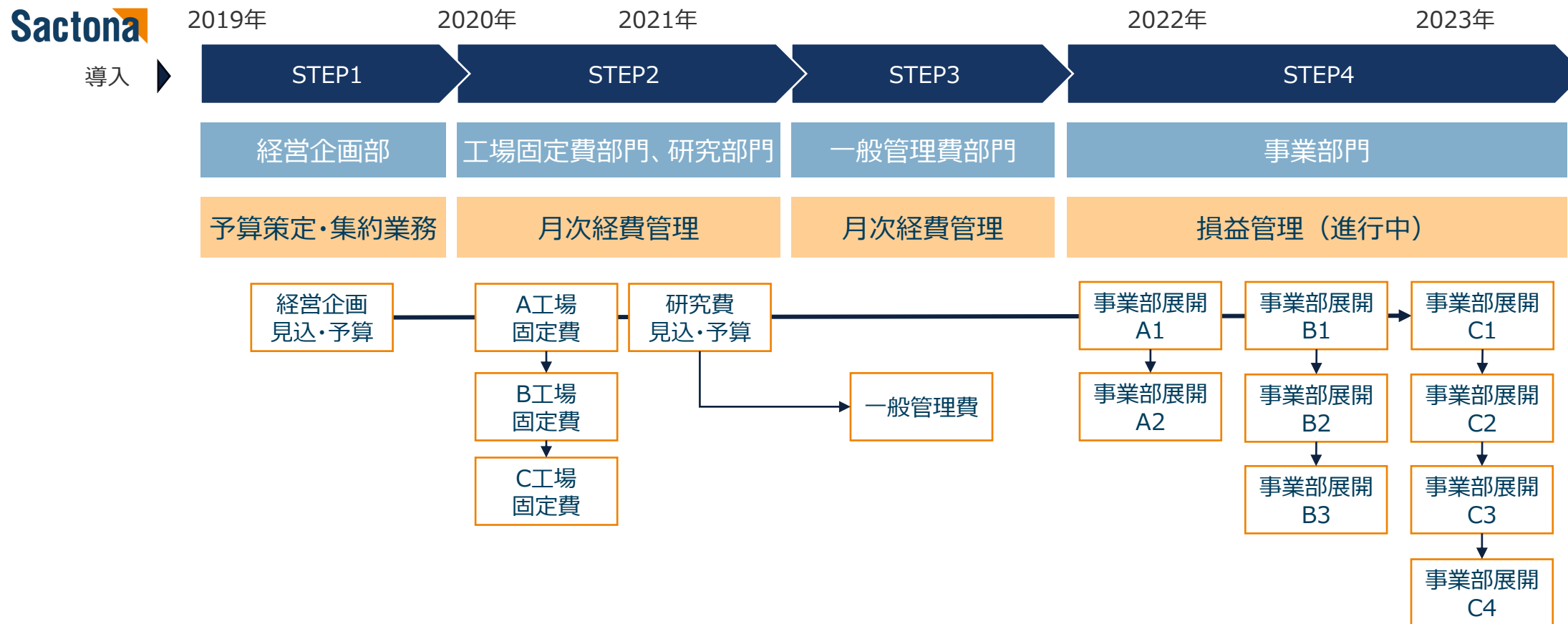


- Sactonaは顧客企業のニーズに合わせ、リスク抑制のために迅速かつ柔軟な導入や拡張が可能
- 機能・範囲拡張はアジャイル型で導入されるケースが主流。これも顧客のリスク最小化ニーズに適応
- 仕様を随時修正させながら、機能単位で小刻みな導入を数か月単位で推進



- 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

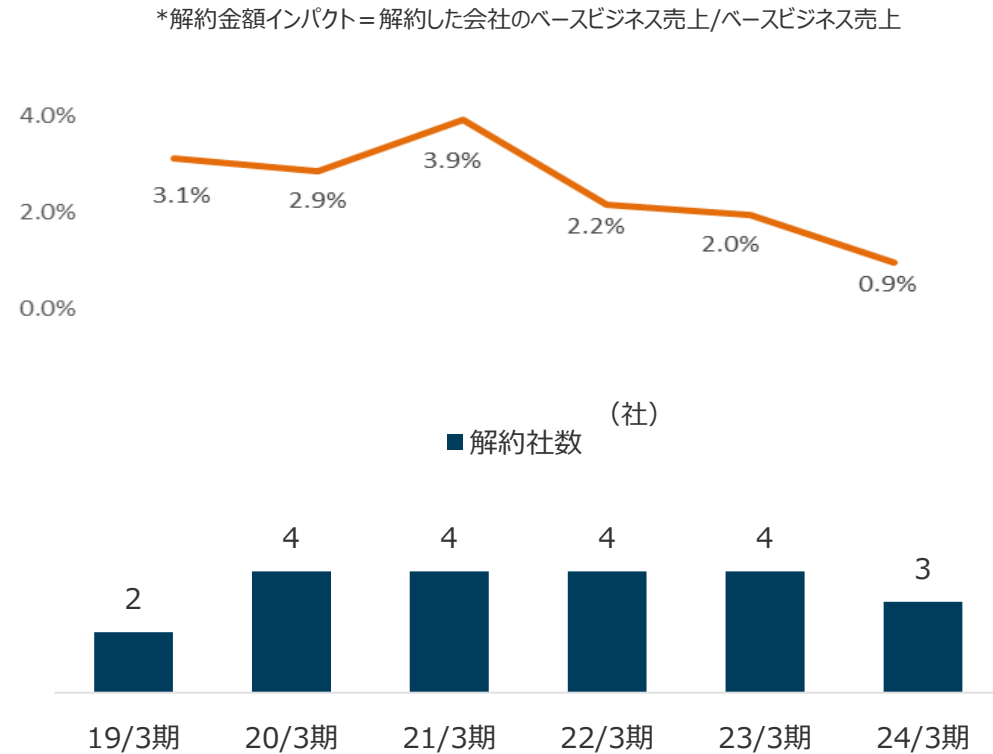
製造業A社



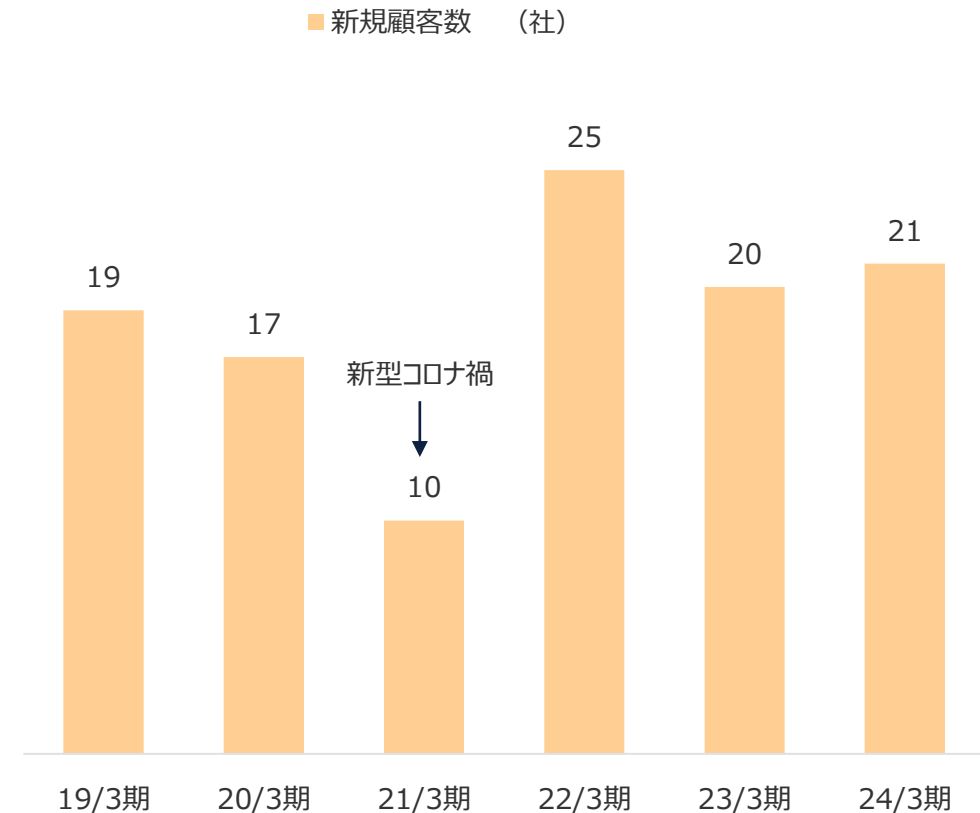
- 高い利便性と柔軟な機能・範囲拡張性により、解約率は金額ベースで1%以下

- 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

解約数、解約金額インパクト



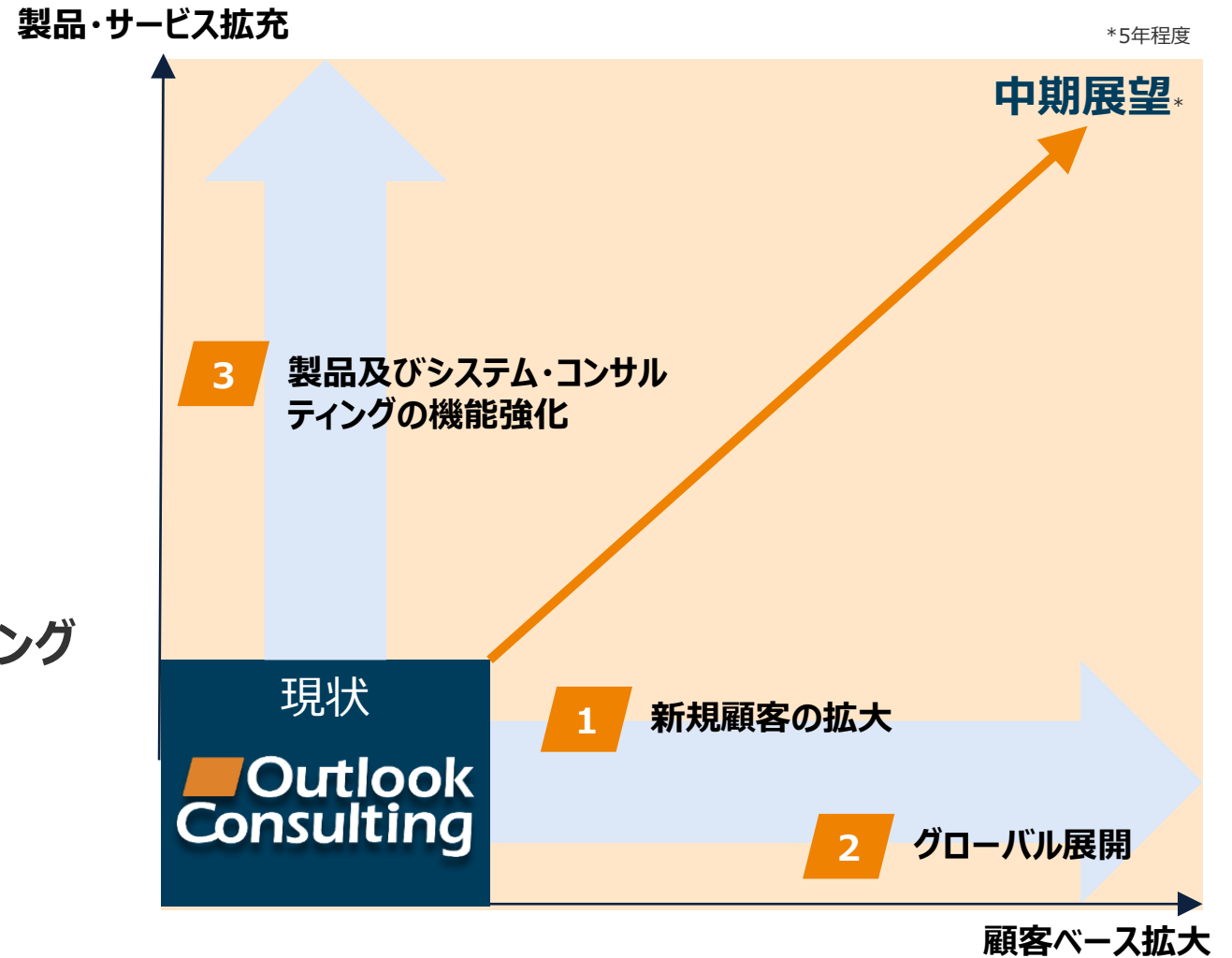
新規契約数の推移



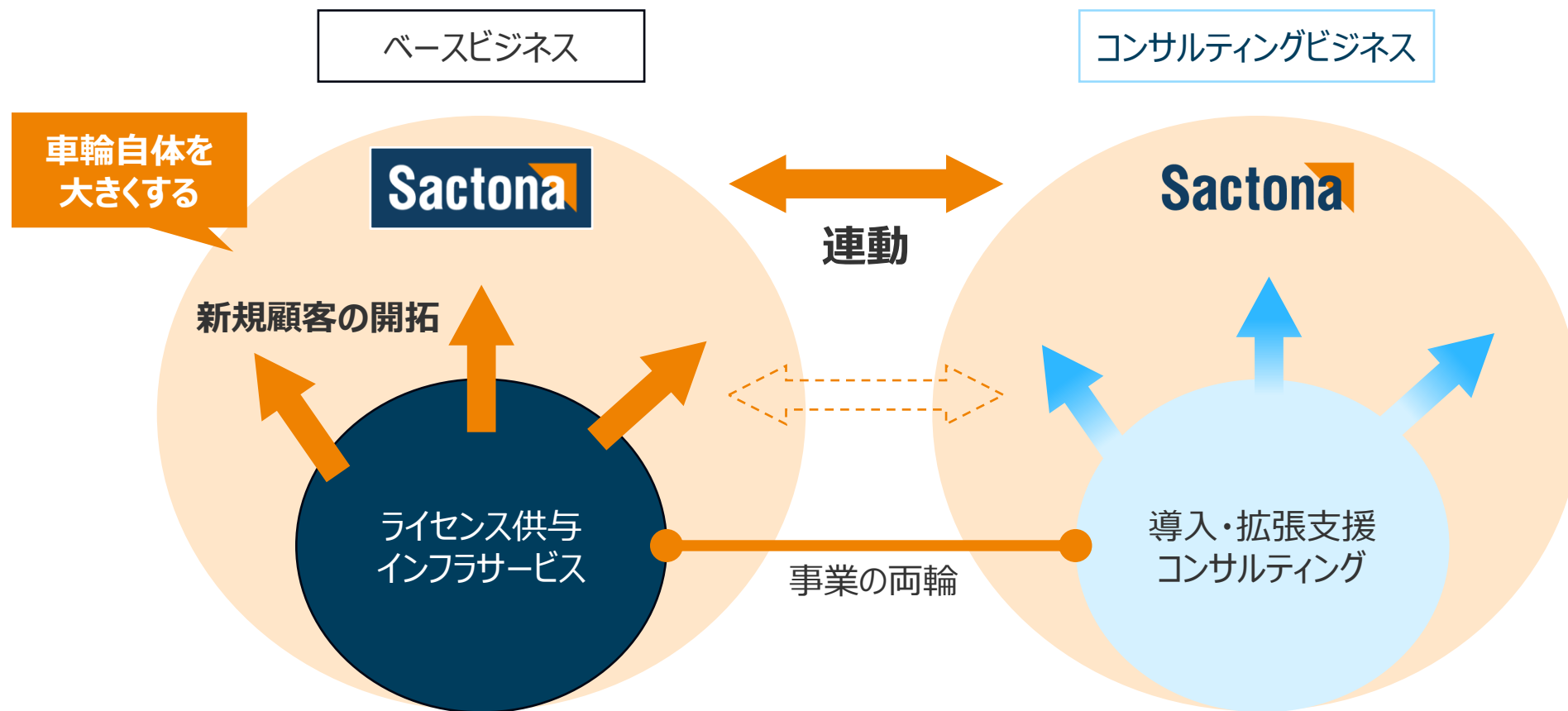
agenda

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



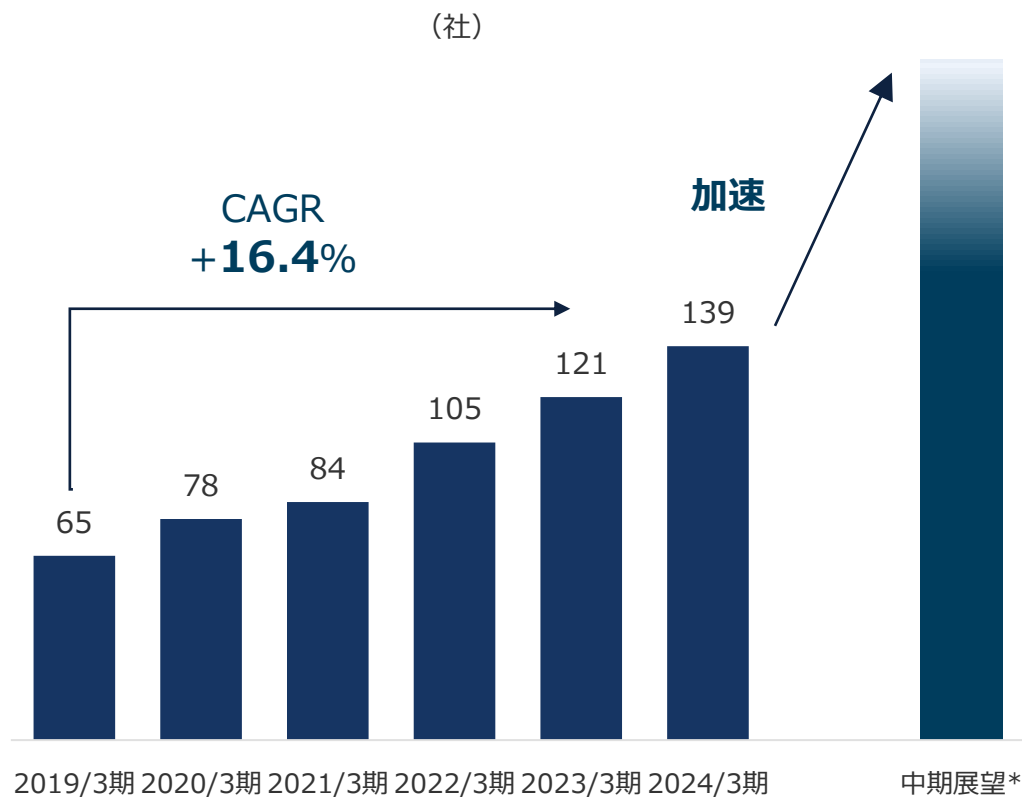
- 自社プロダクトのライセンス/インフラサービスをベースとしたビジネスと、機能・範囲拡張を支援するコンサルティングの両輪構造による収益最大化を追求
- そのためにも、起点となる新規顧客の拡大にフォーカス。ベースビジネスの拡大からコンサルティングビジネスへの連動を想定
- これまでの顧客獲得ルートは問い合わせによるインバウンド型が中心も、今後はより積極的に訴求していくスタンスに転換



- 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～24/3期CAGR+16.4%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



中期展望*

*5年程度

アクションプラン

2023年度

<営業強化>

- ✓ 販売導入パートナー拡充 7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) 20百万円/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 4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

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

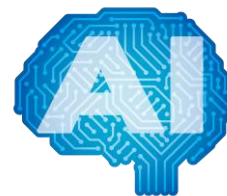


- Satonaの機能強化にはAIサポートを導入する予定。
コンサルティング機能をさらに充実させ、機能・範囲拡張顧客の拡大、新規顧客への訴求力向上に期待

機能強化への取組み

AIサポートの導入

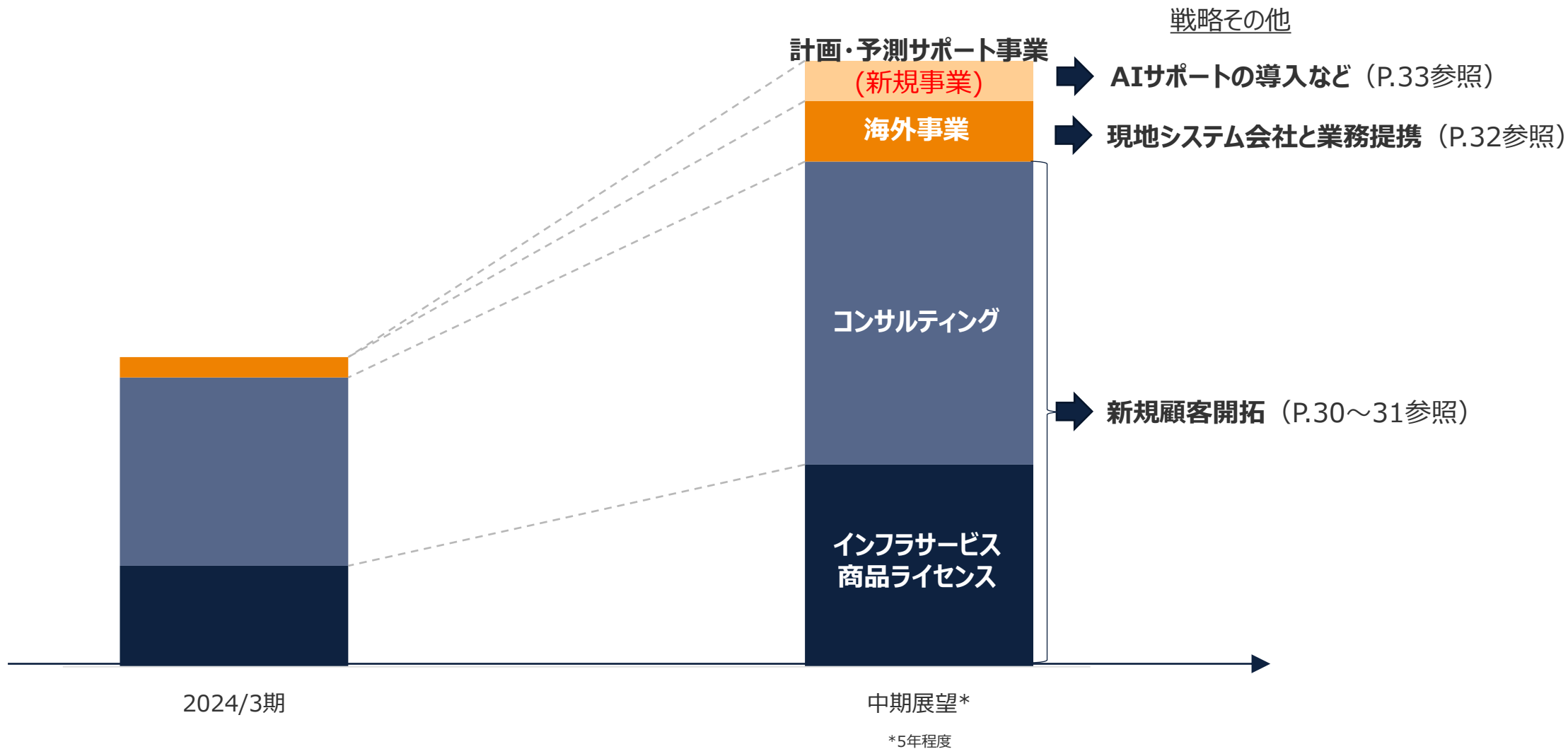
- ✓ 経営計画・予算の適正性等に関するアラームシステム
- ✓ データベースから総当たりの相関性を抽出し、予見システムとして活用
- ✓ 機能・範囲拡張対応力の強化



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

2024/3期現在
46名



- **新規受注の獲得（年間20社程度）**
→新規受注の獲得（21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7社に、協力会社は4社に
- **コンサル事業の着実な成長**
→コンサル人員昨対比12%増、コンサル売上昨対比13%増
- **競争優位を維持続けるための製品開発**
→ダッシュボード機能の充実、Googleスプレッドシート対応、共同編集機能追加
- **IPO準備を通じた社内基盤、体制の充実**
→2023年12月12日に東京証券取引所グロース市場に上場

(2024年3月期実績)

事業KPIs

新規顧客数
21社/年

顧客企業数
139社

解約金額インパクト(※)
年間0.9%

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-2024/3期CAGR)
14.9%

営業利益率
33.9%

ROA
32.8%

自己資本比率
73.5%

(※) 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

2024/3期時点の財務状況

現金 | 10.0 億円

有利子負債 | 一億円

自己資本 | 10.1 億円

自己資本比率 | 73.5 %

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. 2023年3月期 通期決算
6. 2024年3月期 業績予想
7. **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
<ul style="list-style-type: none"> ● 競合について 経営管理システム分野においては、既に競合企業が存在。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（2024/3期末未償却相当額1,863,285千円）、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"> ✓ 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。