

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ODKソリューションズ

3839 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 5 月 29 日 (木)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. サービス概要	04
2. 教育業務（教育関連サービス）	04
3. 証券・ほふり業務（金融関連サービス）	05
4. 一般業務（医療関連サービス、人材育成サポート関連サービス）	05
5. その他業務（グループ会社等）	06
6. リスク要因・収益特性	07
■ 業績動向	07
1. 2025 年 3 月期の業績概要	07
2. 財務状況	08
■ 今後の見通し	08
● 2026 年 3 月期の業績見通し	08
■ 成長戦略	09
1. 中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）	09
2. 株主還元策	10
3. 弊社の視点	10

ODKソリューションズ

3839 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 29 日 (木)

<https://www.ODK.co.jp/ir/>

要約

2025 年 3 月期は 6 期連続増収で過去最高。 2026 年 3 月期は増収増益予想で 2 期連続 2 ケタ増収見込み

ODKソリューションズ<3839>は機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ独立系の IT 企業である。日本初の大学横断型受験ポータルサイト「UCARO®（ウカロ）」を核とする大学入試関連の教育業務（教育関連サービス）、証券会社等のバックオフィス業務をサポートする証券・ほふり業務（金融関連サービス）を主力に展開し、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービスなど）やその他業務（グループ会社等）も育成・強化している。教育業務と証券・ほふり業務のシステム運用を主力とする長期的・安定的なビジネスモデルを特徴としている。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 10.3% 増の 6,472 百万円、営業利益が同 9.8% 減の 516 百万円、経常利益が同 4.6% 減の 576 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 1.3% 減の 263 百万円となった。売上高は各業務とも成長して 6 期連続増収で過去最高となった。売上高の内訳は教育業務が同 6.5% 増の 3,909 百万円、証券・ほふり業務が同 5.2% 増の 1,164 百万円、一般業務が同 29.8% 増の 958 百万円、その他業務が同 25.4% 増の 440 百万円だった。利益面は前期の利益を押し上げた特殊要因（開発原価のソフトウェア資産化）のはく落やマーケティング費用の増加などで小幅減益となった。ただし営業利益と経常利益は計画に対して上振れて着地した。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 11.2% 増の 7,200 百万円、営業利益が同 2.7% 増の 530 百万円、経常利益が同 0.6% 増の 580 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 44.3% 増の 380 百万円と見込んでいる。売上高は既存事業のオーガニック成長、NINJAPAN（株）（2024 年 10 月 2 日付で全株式を取得して子会社化）の通期寄与、子会社の（株）ポトスと NINJAPAN による就活支援・新卒採用支援サービス「CABUILD」の開始、新たな M&A 等により、2 期連続 2 ケタ増収を見込む。また、営業利益と経常利益は戦略的投資等によるコスト増加を増収効果で吸収して小幅増益、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失一巡も寄与して大幅増益を見込んでいる。業務別売上高の計画は教育業務が同 4.6% 増の 4,090 百万円、証券・ほふり業務が同 17.8% 増の 1,371 百万円、一般業務が同 5.4% 増の 1,010 百万円、その他業務が同 108.2% 増の 916 百万円としている。

ODKソリューションズ
3839 東証スタンダード市場

2025 年 5 月 29 日 (木)
<https://www.ODK.co.jp/ir/>

要約

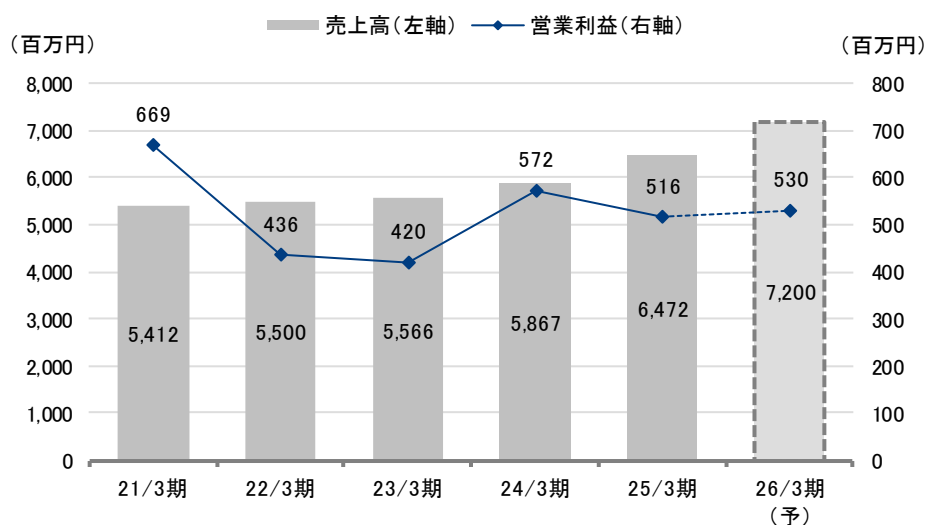
3. 中期経営計画

2025 年 4 月に策定した中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期。経営環境変化に適切に対応するため毎年度改定するローリング方式）では、目標値に最終年度 2028 年 3 月期連結売上高 9,000 百万円、経常利益 900 百万円、ROIC7.0%、年間配当 10 円を掲げている。基本戦略としては「グループシナジーの最大化」「コア事業の収益基盤強化と成長事業への積極投資」、重点施策としては「大学受験ポータルサイト「UCARO®」を軸としたデータビジネス推進」「M&A・アライアンスの推進」「研究開発成果のビジネス展開加速」「子会社合併効果の最大化及び「CABUILD」構想の成功」「重点エリア・顧客層の拡大」を掲げている。

Key Points

- ・機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ IT 企業として長期的・安定的なビジネスモデルを展開
- ・2025 年 3 月期は特殊要因等で減益も、売上高は 6 期連続増収で過去最高
- ・2026 年 3 月期は増収増益予想、売上高は 2 期連続 2 ケタ増収見込み
- ・「グループシナジー最大化」「コア事業の収益基盤強化と成長事業への積極投資」を推進

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ IT 企業

1. 会社概要

同社は、機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ独立系の IT 企業である。経営理念に「情報サービス事業を通じて顧客の繁栄・社会の発展に貢献する。」を掲げ、日本初の大学横断型受験ポータルサイト「UCARO®」を核とする大学入試業務関連の教育関連サービス（教育業務）、証券会社等のバックオフィス業務をサポートする金融関連サービス（証券・ほふり業務）を主力に事業展開し、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービスなど）やその他業務（グループ会社等）も育成・強化している。

グループは、同社及び連結子会社の（株）エフプラス（2025 年 4 月 1 日付でエフプラスが（株）ECS を吸収合併）、ポトス、NINJAPAN（2024 年 10 月 2 日付で全株式を取得して子会社化）の 3 社で構成されている。エフプラスは金融・教育向けシステムの開発・運用保守等（旧 ECS は中四国エリアを中心にクラウドソリューションシステム開発支援等）、ポトスは採用広報支援サービス「キャリアポート®」、NINJAPAN は就活塾事業のキャリア構築サービス「Abuild®（アビルド）就活」等を展開している。

2. 沿革

1963 年 4 月に大阪証券金融（現 日本証券金融 <8511>）と大阪証券代行（現（株）だいこう証券ビジネス）のシステム開発・運用を行うために、これら 2 社の出資により大阪電子計算（株）として設立された。1964 年 9 月に大学入試業務を受託し、1965 年 4 月に証券業務を受託したことで現在の事業基盤が整い、2006 年 9 月に商号を現在の ODK ソリューションズに変更した。

その後は M&A・アライアンスも活用して事業基盤の強化や新規領域への展開を推進している。2009 年 7 月にエフプラスを子会社化、2013 年 6 月に学研ホールディングス <9470> と業務・資本提携して筆頭株主が大阪証券金融から学研ホールディングスへ移行、2015 年 9 月に SBI ビジネス・ソリューションズ（株）（SBI ホールディングス <8473>）のグループ企業で協業発表時点の社名は SBI トレードウィンテック（株）と協業、2016 年 8 月にファルコホールディングス <4671> と業務・資本提携して医療分野に進出、2016 年 9 月にロボティクスや AI 等の先進的技術を持つ（株）リアルグローブと業務・資本提携した。

さらに、2021 年 9 月に ECS を子会社化、2022 年 7 月に人材育成サポート事業を譲受、2023 年 3 月にスタートアップ企業の（株）花形に出資して資本・業務提携、2024 年 5 月にポトスが NINJAPAN と業務提携、2024 年 10 月に NINJAPAN を子会社化、2025 年 4 月にエフプラスが ECS を吸収合併した。

株式関係では 2007 年 3 月に大阪証券取引所ヘラクレス（後の東証 JASDAQ）へ株式上場、2020 年 3 月に東証 2 部へ市場変更、2020 年 12 月に東証 1 部指定、2022 年 4 月の市場区分再編に伴い東証プライムへ移行、2023 年 10 月に東証スタンダードへ市場変更した。

事業概要

教育業務と証券・ほふり業務のシステム運用を主力とする 安定的なビジネスモデル

1. サービス概要

同社は情報処理アウトソーシングサービスの単一セグメントであるため、事業別売上区分をシステム運用、システム開発及び保守、機械販売としている。2025 年 3 月期の売上高構成比はシステム運用が 90.7%、システム開発及び保守が 6.3%、機械販売が 3.0% だった。また業務（サービス）別区分を教育業務（教育関連サービス）、証券・ほふり業務（金融関連サービス）、一般業務（医療関連サービス、人材育成サポート関連サービス）、その他業務（グループ会社等）としている。2025 年 3 月期の業務別売上高構成比は教育業務が 60.4%、証券・ほふり業務が 18.0%、一般業務が 14.8%、その他業務が 6.8% だった。教育業務と証券・ほふり業務のシステム運用を主力とする長期的・安定的なビジネスモデルを特徴としている。

2. 教育業務（教育関連サービス）

教育業務は、入試に関わるすべての業務（入試広報、Web・郵送出願、受験票発送、入試実施、成績処理、合否判定・発表、入学前準備、入学手続）を一括受託している。学校法人（4 年制大学など）から業務を受託して受験生がサービスを利用する。1960 年代から学校法人の入試センターとして入試関連システムを提供してノウハウを蓄積し、入試広報支援から入試手続きまで一貫して担当している強みがある。

主力サービスは 2016 年に開始した日本初の大学横断型受験ポータルサイト「UCARO®」である。大学間の垣根を越えて入試関連の Web システムサービスを集約することで、大学と学生をつなぐ大学受験の共通プラットフォームとして事業展開している。大学の公式ホームページなどで出願時に登録するよう紹介されているサービスで、受験生は利用にあたって登録料や利用料を払う必要はない。このサービスを利用することで受験の各プロセスを大学間で共通化することができ、受験生の負荷軽減・利便性向上、大学の業務効率化・コスト削減を実現している。

2025 年 3 月期末時点の「UCARO®」受託校数（4 年制大学向け）は前期末比 3 校増加して 112 校となった。日本の大学 783 大学（短期大学を除く、2023 年時点。出典：文部科学省令和 5 年度基本調査）のうち、学生数の多い大学を中心に 1 割強が同社の「UCARO®」を利用している。また、2025 年 3 月期の大学入試アウトソーシング業務における処理件数（志願者データ処理延べ件数）は前期比 5.5% 増の 1,109 千人となった。大学入学共通テスト志願者数 495 千人（出典：（独）大学入試センター）を大幅に上回る水準で、処理件数シェアは民間企業ではトップである。

その他のサービスとしては評価入力・管理システム「iiscore-U（イースコア・ユー）」などがある。また 2025 年 3 月には実用英語技能検定（以下、英検®）を実施する（公財）日本英語検定協会と、大学入試の出願手続における「UCARO® 出願」と英検® のデジタル証明書の連携に関する基本合意を締結した。

事業概要

3. 証券・ほふり業務（金融関連サービス）

証券・ほふり業務は、創業以来、大阪証券金融（現 日本証券金融）とだいがう証券ビジネスのシステム開発・運用を約半世紀にわたり手掛けて蓄積した証券バックオフィス業務・証券代行業務のノウハウを活用し、証券会社・金融機関向けに投資家情報管理、注文約定管理、取引結果管理、代金精算業務などに関連したサービスを提供している。2023 年 3 月にはブランドを刷新して「SAKIX（サキガケ）」シリーズとした。

主力サービスは、証券会社向けフロント・バックシステム「WITH-X®（ウィズクロス）」（旧名称：証券総合システム「SENS21」）、証券会社・金融機関と証券保管振替機構との接続システム「COMBI-X®（コンビクロス）」、日本取引所グループの抽出基準に基づく不正売買データ自動抽出・分析システム「FOR-X®（フォークロス）」（旧名称：不正売買監視システム「Watch21」）、金融商品仲介業者（IFA）向け投資信託 Web 取引・管理システム「KIZUNA-X®（キズナクロス）」である。マイナンバー関連サービスは、SBI ビジネス・ソリューションズと共同開発したマイナンバー管理システムを提供し、2022 年 11 月にブランドを刷新して「mynaone®（マイナワン）」とした。

2023 年 5 月には、2 年連続で eKYC ※導入社数 No.1 の（株）TRUSTDOCK と協業開始した。2024 年 4 月にはマイナンバー活用の増加に対応し、サイバートラスト<4498>の「iTrust 本人確認サービス」を採用して「SAKIX 公的個人認証サービス」の提供を開始した。また 2024 年 10 月に（株）東証コンピュータシステム（以下、TCS）と協業した。同社の「WITH-X®」と TCS のフロントシステムの連携により、証券業務全体のトータルソリューションの提供を目指す。

※ electronic Know Your Customer の略で、オンライン上だけで完結する本人確認方法のこと。

なお 2025 年 3 月期末時点の受託数は「WITH-X®」が 5 社、「COMBI-X®」が 22 社、「FOR-X®」が 1 社、「KIZUNA-X®」が 2 社、「mynaone®」が 28 社、周辺システムが 10 社となった。

4. 一般業務（医療関連サービス、人材育成サポート関連サービス）

一般業務は、これまで培ってきたデータ処理ノウハウを生かした新規分野のサービスとして、医療関連サービス、人材育成サポート関連サービスを展開している。医療関連サービスは、（株）ファルコバイオシステムズ（2016 年 8 月に業務・資本提携したファルコホールディングスの事業会社）の臨床検査関連システム運用業務、医療システム用タブレット製品の販売・アプリ開発などを展開している。人材育成サポート関連サービスは、2022 年 7 月に事業譲受した e ラーニングプラットフォーム「SLAP」「iStudy® LMS」の提供、及び e ラーニング教材の開発・販売を展開している。大学受験ポータルサイト「UCARO®」とのシナジー創出に加えて、e ラーニング・オンデマンド学習・企業研修に関するトータルソリューションの提供を目指す。

ODKソリューションズ | 2025 年 5 月 29 日 (木)

3839 東証スタンダード市場

<https://www.ODK.co.jp/ir/>

事業概要

さらに教育業務の「UCARO®」を核とする新サービスの展開を推進している。2023 年 4 月には「個人の体験を価値化」する Web3.0 サービス「アプデミー®」β版の提供を開始した。日常的な体験や学びを NFT（Non-Fungible Token：ブロックチェーン技術により代替不可能であることが保証されているデジタル資産）で可視化して個人の成長を支援する。2024 年 4 月にはメディアアーティストの落合陽一氏（筑波大学図書館情報メディア系准教授・デジタルネイチャー開発研究センター長）らとともに、日本初の合同会社型 DAO※となる Table Unstable DAO（同）を設立した。2024 年 7 月には「アプデミー®」が、電通グループ<4324>やパナソニック ホールディングス<6752>等の「トレーサビリティ基盤開発プロジェクト」に採用された。2025 年 2 月には「アプデミー®」で得た知見を生かし、映画監督の堤幸彦氏らとともに、新たなエンターテインメントの未来を大学生と創り上げていく共創プロジェクト「SUPER SAPIENSS U（略称：スパサピ U）」を始動した。エンタメ業界への興味があったり就職を目指す大学生を対象に、現場での経験・映像制作・撮影編集などの実践的な学びの場を提供し、キャリア形成を支援する。2025 年 4 月には、留学、インターンシップ、ボランティア、イベント情報等、豊かな大学生活をおくるための多様な選択肢や、学生生活に役立つ情報を集約・発信するポータルサイト『大学生生活の歩き方』をオープンした。将来的には、蓄積した NFT をデジタル履歴書化し、「学歴・資格」等だけではなく多様な体験が個人の価値として、大学入試や留学、就職活動等に活用できる世界観の実現を目指している。

※ ブロックチェーン技術であるスマートコントラクトと NFT 等のトークンをガバナンス手段として活用することで、共通のミッション達成に向けて活動する組織を指す。

5. その他業務（グループ会社等）

子会社のポトスが 2023 年 8 月に、採用広報支援サービス「キャリアポート®」の提供を開始した。大学生との接点と徹底した大学生視点を強みに、入社につながる母集団形成を支援するサービスで、リアルイベントの開催やブランディングメディアの配信の戦略策定から実施まですべて、ポトスが抱える大学生による専門の企画団体が関与するため、Z 世代のリアルな意見を反映した施策の提供が可能なのが特徴。企業は、多種多様なキャリア体験の提供を通じて学生のキャリア形成を支援することで、採用広報や Z 世代のフィードバックを取入れた商品開発といった企業価値の向上につなげることができ、大学生は低学年から様々なキャリア・社会体験に参加し、社会とのつながりを得ることができる。また大学生は、体験を証明するバッジの蓄積を通じて自身の取り組みを可視化することで、目指す将来像の実現に向けて必要なスキルを身につけることができる。

2024 年 10 月には、戦略就活塾「Abuild® 就活」を運営する NINJAPAN を子会社化した。NINJAPAN の「Abuild® 就活」は就職内定率 98.2% と、上位層の学生向け就活塾で高い市場シェアを獲得している。今後は同社が有する受験生との接点、ポトスが有する大学 1～2 年生との接点、NINJAPAN が有する就活塾としての豊富な就活支援実績を組み合わせることにより、付加価値の高いキャリア支援サービスを展開する。第 1 弾として 2025 年 4 月にポトスと NINJAPAN が共同で、就活支援・新卒採用支援を行う新サービス「CABUILD（キャビルド）」をリリースした。学生は大学 1 年生からキャリア教育コンテンツ受講やインターン参加等を通じて自己分析を深め、目指すキャリア像の解像度を高めて就職活動に臨むことができる。企業は採用イベントや長期インターン紹介等を通じてキャリア意識や成長意欲の高い学生にアプローチし、新卒採用における 3 大課題「母集団形成」「歩留まり改善」「内定辞退改善」の解決につなげることができる。さらに順次、就活生向けや社会人向けのサービス提供も予定しており、顧客層の拡大を図る方針だ。

事業概要

6. リスク要因・収益特性

情報システム産業における一般的なリスク要因としては、企業の IT・DX 投資抑制、受託開発案件の不採算化、技術革新への対応遅れなどがあるが、同社はシステム運用（情報処理システムのアウトソーシング）を主力としているため、受託開発の不採算化リスクが小さい。一方で、情報セキュリティ、個人情報保護、品質管理などへの対応がリスク要因となるが、国際認証規格精度「ISO/IEC27001」などを取得してセキュリティマネジメントに取り組んでいる。なお同社の収益に関する季節要因として、大学入試業務をはじめ売上高・利益とも第 4 四半期（1～3 月）に偏重する特性がある。

業績動向

2025 年 3 月期は小幅減益も、売上高は 6 期連続増収・過去最高

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 10.3% 増の 6,472 百万円、営業利益が同 9.8% 減の 516 百万円、経常利益が同 4.6% 減の 576 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 1.3% 減の 263 百万円となった。売上高は各業務とも成長して 6 期連続増収で過去最高となった。利益面は前期の利益を押し上げた特殊要因（開発原価のソフトウェア資産化）のはく落やマーケティング費用の増加などで小幅減益となった。ただし営業利益と経常利益は開発・運用体制適正化による外注費削減効果により、2024 年 4 月 30 日の公表値（営業利益 470 百万円、経常利益 500 百万円）に対して上振れて着地した。

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期				25/3 期			
	実績	実績	前期比	ODK 単体	前期比	エフプラス	ECS	ポトス	NINJAPAN
売上高	5,867	6,472	10.3%	6,031	9.4%	213	269	47	98
営業費用	5,294	5,956	12.5%	5,373	9.1%	-	-	-	-
（支払手数料）	1,854	2,026	9.3%	1,965	7.7%	-	-	-	-
（機械賃借料等）	624	768	23.1%	752	23.8%	-	-	-	-
（労務費経費）	1,535	1,705	11.1%	1,465	10.8%	-	-	-	-
（販管費）	1,280	1,454	13.6%	1,190	1.6%	-	-	-	-
営業利益	572	516	-9.8%	658	11.7%	24	11	-91	-31
経常利益	604	576	-4.6%	625	9.3%	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	266	263	-1.3%	324	31.9%	-	-	-	-

注：NINJAPAN は 2025 年第 3 四半期から新規連結

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

教育業務の売上高は同 6.5% 増の 3,909 百万円だった。主に大学入試アウトソーシングの価格適正化進展、「UCARO®」のオプション機能提供大学数の増加、大学受験者処理数の増加による。証券・ほふり業務の売上高は同 5.2% 増の 1,164 百万円だった。制度改正対応開発案件に伴って証券業界向け「WITH-X®」関連売上が増加した。一般業務の売上高は同 29.8% 増の 958 百万円だった。医療関連サービスの機器販売が更新需要で増加したほか、臨床検査基幹システム開発も寄与した。その他業務の売上高は同 25.4% 増の 440 百万円だった。ポトスの「キャリアポート®」関連売上が増加したほか、NINJAPAN を第 3 四半期から新規連結したことも寄与した。

営業費用は同 661 百万円増加した。内訳は、支払手数料が教育業務の売上増加等に伴って同 172 百万円増加、機械賃借料等が医療関連サービスの機器販売の増加に伴う仕入の増加で同 144 百万円増加、労務費経費が株式市況影響による退職給付費用の増加や前期特殊要因のなく落等により同 170 百万円増加、販売管理費が NINJAPAN のグループインやマーケティング費用の増加等により同 174 百万円増加した。なお特別損失に人材育成サポート事業に係る資産の減損損失 109 百万円を計上したが、特別損失合計としては前期の 200 百万円から 91 百万円減少して 109 百万円となり、親会社株主に帰属する当期純利益の減益は小幅に留まった。

2. 財務状況

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 559 百万円増加して 9,253 百万円となった。主にソフトウェアが同 158 百万円減少した一方で、現金及び預金が同 417 百万円増加、のれんが同 230 百万円増加した。負債合計は同 309 百万円増加して 2,949 百万円となった。主に長短借入金合計残高が同 318 百万円増加した。純資産は同 249 百万円増加して 6,304 百万円となった。主に利益剰余金が同 181 百万円増加、自己株式（減算）が同 47 百万円減少、その他有価証券評価差額金が同 21 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 1.5 ポイント低下して 68.1% となった。長期借入金増加や業容拡大によって現金及び預金が増加したほか、M&A によってのれんが増加した形である。自己資本比率は若干低下したものの引き続き高水準であり、弊社では財務面の健全性は良好と評価している。

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は増収増益予想、売上高は 2 期連続 2 ケタ増収見込み

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 11.2% 増の 7,200 百万円、営業利益が同 2.7% 増の 530 百万円、経常利益が同 0.6% 増の 580 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 44.3% 増の 380 百万円と見込んでいる。売上高は既存事業のオーガニック成長、NINJAPAN の通期寄与、ポトスと NINJAPAN による就活支援・新卒採用支援サービス「CABUILD」の開始及び新たな M&A 等により 2 期連続の 2 ケタ増収を見込み、営業利益と経常利益は既存事業における戦略的投資やマーケティング施策強化等によるコスト増加を増収効果で吸収して小幅増益、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失一巡も寄与して大幅増益を見込んでいる。なお業務別売上高の計画は教育業務が同 4.6% 増の 4,090 百万円、証券・ほふり業務が同 17.8% 増の 1,371 百万円、一般業務が同 5.4% 増の 1,010 百万円、その他業務が同 108.2% 増の 916 百万円としている。

ODKソリューションズ

2025 年 5 月 29 日 (木)

3839 東証スタンダード市場 <https://www.ODK.co.jp/ir/>

今後の見通し

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期 実績	26/3 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	6,472	7,200	728	11.2%
営業利益	516	530	14	2.7%
経常利益	576	580	4	0.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	263	380	117	44.3%
業務別売上高				
教育業務	3,909	4,090	181	4.6%
証券・ほふり業務	1,164	1,371	207	17.8%
一般業務	958	1,010	52	5.4%
その他業務（子会社等）	440	916	476	108.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

重点施策として、教育業務では営業・開発人員の増員、「UCARO®」のオプション機能によるアップセルや新規大学獲得、大学入試アウトソーシング業務の大規模大学獲得、子会社のエフプラスへの保守運用業務委託に向けた人材育成強化等を推進する。証券・ほふり業務ではネット証券会社への「WITH-X®」のカスタマイズ提供、「SAKIX」ブランドのリブランディングによるマーケティング強化、TCS との協業によるシナジー効果創出と売上創出、業務別収支管理・分析による収益性改善等を推進する。一般業務では医療関連サービスにおける新たな IT 伴走施策の提供、人材育成サポート事業における「ナレッジ」を最大限に活用した新プロダクトの開発・販売、「アプデミー®」の研究開発成果を活用した Web3.0 関連サービスの提供等を推進する。その他業務（子会社等）ではポトスと NINJAPAN による就活支援・新卒採用支援サービス「CABUILD」の開始、エフプラスと旧 ECS の統合による収益基盤の強化、新たな M&A による経営資源の獲得等を推進する。既存ビジネスのオーガニック成長と新サービスの本格展開により好業績が期待できると弊社では考えている。

成長戦略

2028 年 3 月期の目標値として、売上高 9,000 百万円、経常利益 900 百万円を掲げる

1. 中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）

2025 年 4 月に策定した中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期。経営環境変化に適切に対応するため毎年度改定するローリング方式）では、目標値に最終年度 2028 年 3 月期連結売上高 9,000 百万円、経常利益 900 百万円、ROIC7.0%、年間配当 10 円を掲げている。キャピタルアロケーション方針としては、財務基盤の健全性を維持しつつ成長投資を行うため、3 年間で 35 億円超の投資枠（内訳は、「CABUILD」等の次世代サービス創出に関連する投資で約 9 億円、M&A への投資で約 8 億円、教育業務や証券業務を中心とする既存事業の収益性改善に資する投資で約 18 億円）を設けるとともに、安定的かつ継続的な配当・株主優待を堅持する方針だ。

ODKソリューションズ | 2025 年 5 月 29 日 (木)

3839 東証スタンダード市場

<https://www.ODK.co.jp/ir/>

成長戦略

基本戦略としては、「グループシナジーの最大化」「コア事業の収益基盤強化と成長事業への積極投資」、重点施策としては「大学受験ポータルサイト「UCARO®」を軸としたデータビジネス推進」「M&A・アライアンスの推進」「研究開発成果のビジネス展開加速」「子会社合併効果の最大化及び「CABUILD」構想の成功」「重点エリア・顧客層の拡大」を掲げている。

「UCARO®」を軸としたデータビジネス推進では、「UCARO®」が持つ学生接点と他事業の融合による新ビジネス構築を推進する。M&A・アライアンスの推進では、成長戦略の早期実現に向けて不足する経営資源を外部から積極的に獲得する。研究開発成果のビジネス展開加速では、NFT 等のデジタルバッジ、DAO、ID トレーサビリティなどの基礎研究成果と既存事業を融合し、独自の価値創出を目指す。子会社合併（2025 年 4 月 1 日付でエフプラスが ECS を吸収合併）効果の最大化では、両社の顧客基盤・技術・ノウハウの統合による事業領域拡大、人員拡充と教育体制整備、管理部門等の統合による重複コスト削減、新たな M&A による人材・拠点・技術の拡充などを推進する。「CABUILD」については、2025 年 3 月期のポトスの売上高と比較して 3 年後に 1,000% 以上の売上成長を目指し、戦略就活塾「Abuild® 就活」のターゲット見直しによる解約率低減、セールス効率向上と顧客獲得単価適正化、「CABUILD」から「Abuild® 就活」へのアップセルを強化する。さらに高校生～大学生～社会人との接点を強化して新たなサービスの創出も推進する。重点エリア・顧客層の拡大では、教育事業、証券事業、エフプラスはターゲットエリア拡大を、一般事業、ポトス、NINJAPAN は「CABUILD」を通じて顧客層拡大を推進する。

2. 株主還元策

同社は株主還元策として配当を実施しており、中期経営計画の具体的数値目標の 1 つとして「年 10 円の安定配当を堅持する」を掲げている。この方針に基づいて、2025 年 3 月期の配当は前期と同額の 10 円（第 2 四半期末 5 円、期末 5 円）とした。配当性向は 31.0% となる。また 2026 年 3 月期の配当予想は前期と同額の 10 円（第 2 四半期末 5 円、期末 5 円）としている。予想配当性向は 21.5% となる。

さらに株主優待制度として、毎年 3 月末と 9 月末時点の 1 単元（100 株）以上保有株主を対象に、継続保有期間に応じて QUO カード（継続保有期間 3 年未満は 500 円相当、3 年以上は 1,000 円相当）を贈呈することに加え、議決権行使株主優待として QUO カード 500 円相当を贈呈している。今後も資本コストや株価を意識した経営の推進を強化するとともに、IR 活動を強化するなど企業価値向上に向けた取り組みを推進する。

3. 弊社の視点

同社が主力とする教育関連業界を取り巻く事業環境としては、少子化を背景とする大学統廃合などがネガティブ要因と考えられるものの、一方では入試関連業務の DX 化ニーズや学生生活の充実を求める意識の高まりなどにより、新たな市場創出の可能性も考えられる。同社は大学入試関連に留まらず、大学受験ポータルサイト「UCARO®」を核として、M&A も積極活用しながらキャリア形成など周辺領域への事業展開を加速させるとともに、価格適正化や子会社統合など収益性向上に向けた取り組みも強化しており、弊社ではこの点を評価している。今後は、新サービス・事業等の成長戦略の進捗状況に注目したい。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp