

データに、物語を。



# 2024年3月期（第61期） 決算説明資料

株式会社 ODKソリューションズ

証券コード 3839





I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	14
IV. 取巻く環境及び取組み（下半期）	30
【ご参考】株主還元について	41

# エグゼクティブサマリー

## 損益ハイライト

売上高		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
5,867	YoY +300 (+5.4%)	604	YoY +154 (+34.4%)	266	YoY +30 (+12.8%)
百万円		百万円		百万円	

### ■ 前年比で増収増益を達成

- 売上高:教育業務における関東大手私立大学の入試BPO受託や既存顧客との価格適正化交渉の一部実現、証券業務『WITH-X®』の売上増加等により、増収
- 経常利益:次世代サービスの社会実装等に係る研究開発費の増加があったものの、退職給付費用の減少等により、増益
- 親会社株主に帰属する当期純利益: 大学入試を取巻く環境の変化を保守的に見積もった結果、「A I 主体性評価システム」の減損損失計上等により、増益幅は減少

## 業務別売上高 ハイライト

**教育業務** 3,671百万円 YoY +192 (+5.5%)

(+) 関東大手私立大学入試BPO受託

(+) 価格適正化交渉の一部実現

**一般業務** 738百万円 YoY +24 (+3.4%)

(+) 臨床検査システムの開発増

(-) 医療用タブレットの納入一巡

**証券・ほぶり業務** 1,106百万円 YoY +56 (+5.4%)

(+) 『WITH-X®』売上増

(+) 制度改定(新NISA等)による需要増

**その他業務**  
(グループ会社等) 351百万円 YoY +27 (+8.3%)

(+) 『キャリポート』売上増



決算の状況

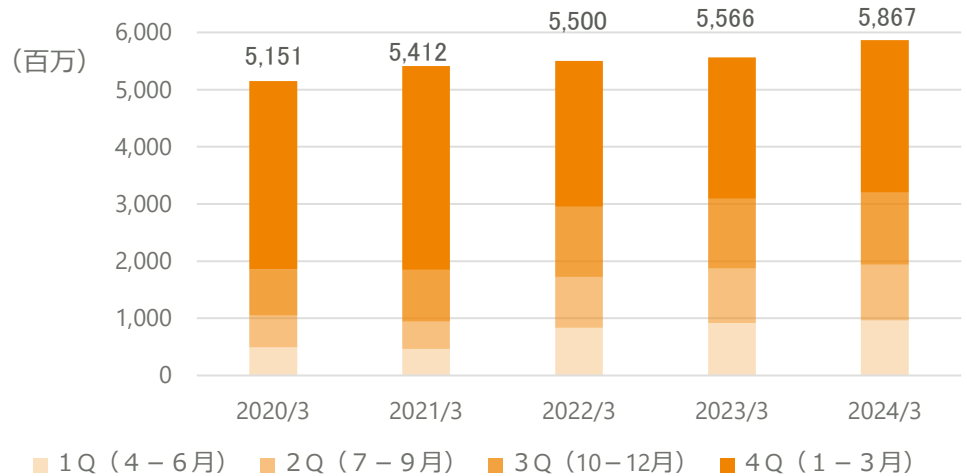
# 当社の収益傾向について

当社グループの事業は、大学入試業務をはじめとした利益が第4四半期に増加する傾向にあります。

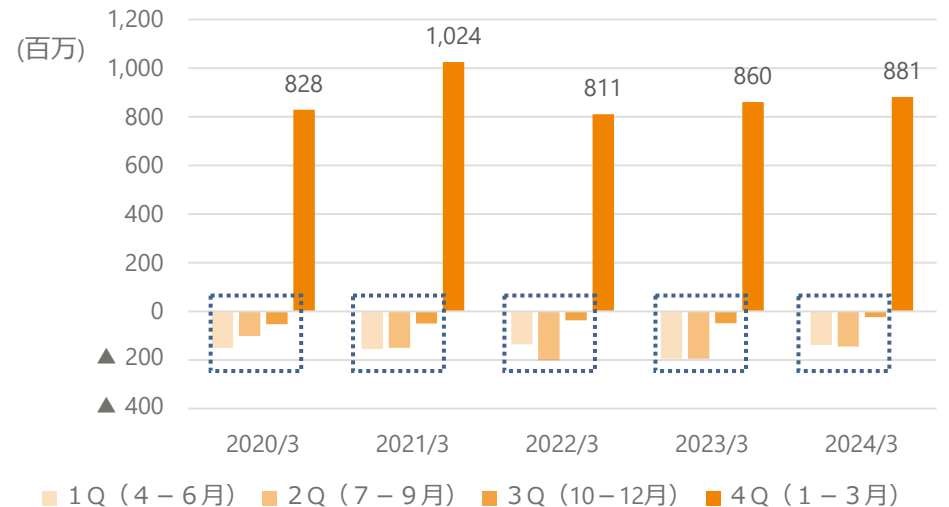
一方で、人件費等の固定費は、四半期ごとに変動する性質ではないため、結果として、例年第3四半期までの損益がマイナスとなります。

しかし、通期では当該マイナスは解消されております。

### 四半期会計期間の売上高累計（連結）



### 四半期会計期間の営業利益（連結）



# 連結損益計算書 (2024年3月期 期末累計期間)

単位：百万円、%

	連結	前期比増減	増減率	ODK単体	前期比増減	増減率
売上高	5,867	300	5.4	5,515	273	5.2
営業費用	5,294	148	2.9	4,926	129	2.7
売上原価	4,013	118	3.0	3,754	64	1.7
販管費	1,280	30	2.4	1,172	65	5.9
営業利益	572	151	36.1	589	143	32.3
経常利益	604	154	34.4	572	187	48.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	266	30	12.8	245	33	15.9

## ■ 売上高

教育業務における関東大手私立大学の入試BPO受託や既存顧客との価格適正化交渉の一部実現、証券業務『WITH-X®』の売上増加等により、増収

## ■ 営業利益

次世代サービスの社会実装等に係る研究開発費の増加があったものの、退職給付費用の減少等により、増益

## ■ 親会社株主に帰属する当期純利益

大学入試を取巻く環境の変化を保守的に見積もった結果、「AI主体性評価システム」の減損損失計上等により、増益幅は減少



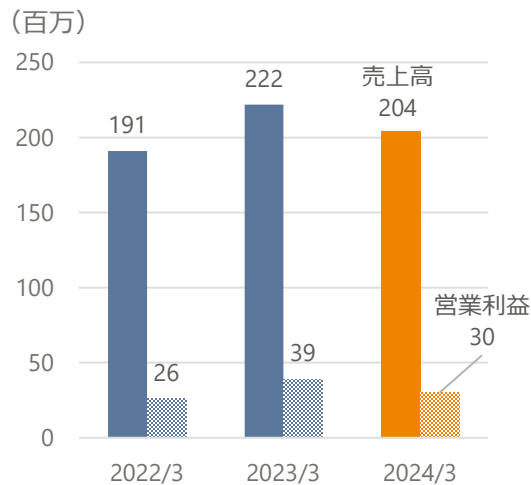
決算の状況

# 子会社の状況

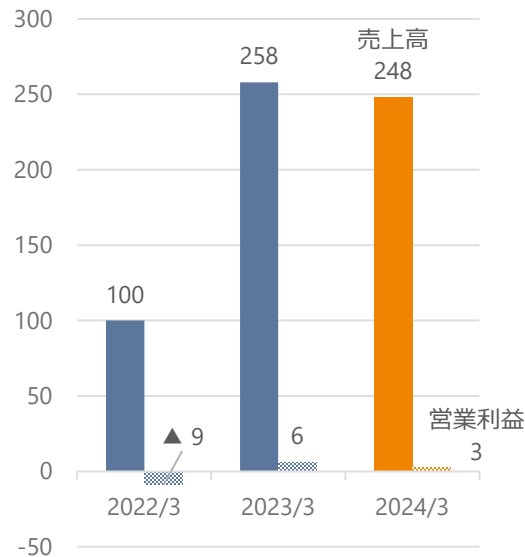
※2022年3月期3Qから連結対象

※2023年3月期2Qから連結対象

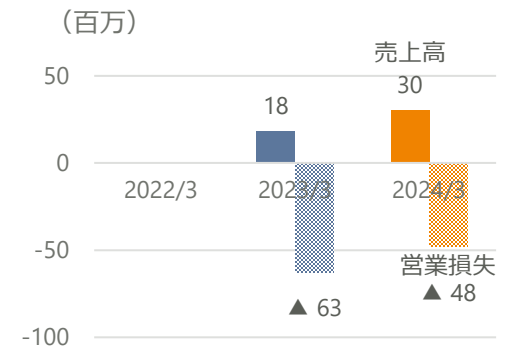
## エフプラス



## (百万) ECS



## ポトス



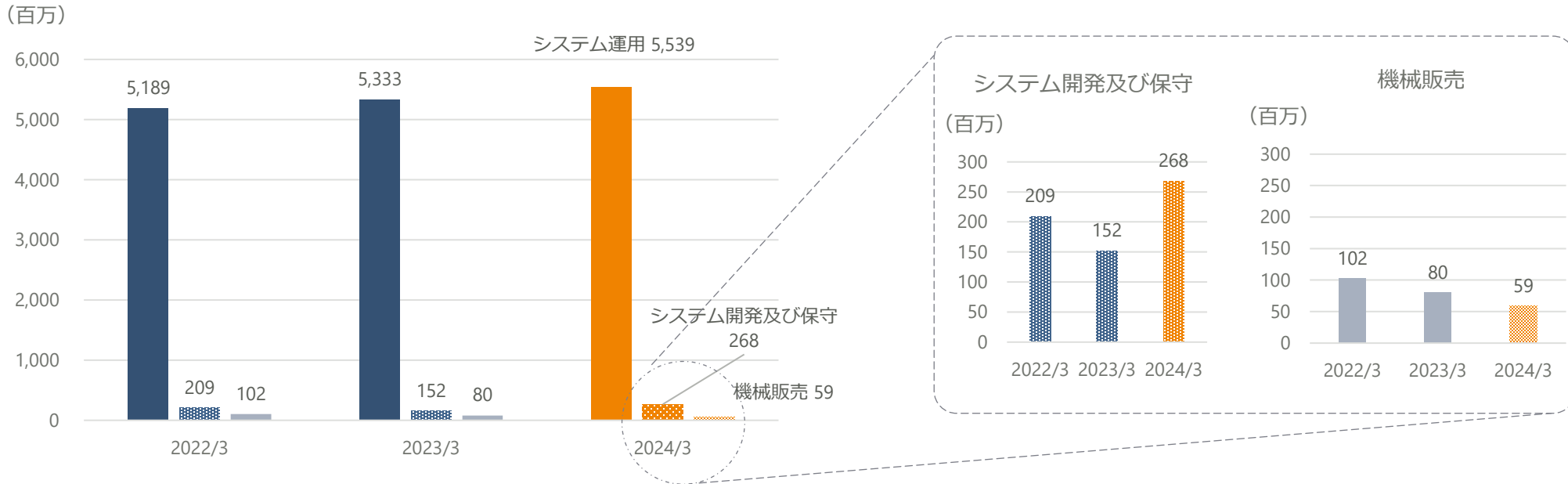
### ■ (株)ECSの連結取り込みについて

(株)ECSは決算期を1月31日から3月31日に変更したため、2023年3月期は、**2022年2月1日から2023年3月31日までの14カ月間の変則的な決算**となっております。



決算の状況

# 事業別売上高の推移 (連結)



## ■ システム運用

大手大学の新規受託や既存顧客との価格適正化交渉の一部実現、証券業務『WITH-X®』の売上の増加等により、増収

## ■ システム開発及び保守

臨床検査システム及び『KIZUNA-X®』関連の開発の増加等により、増収

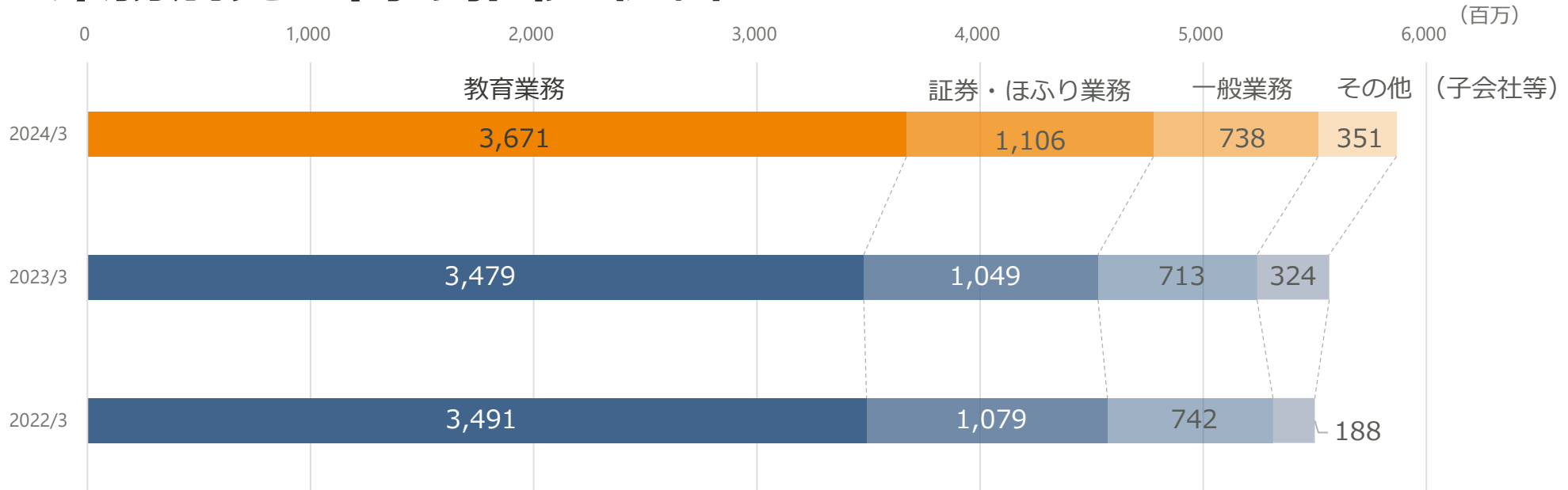
## ■ 機械販売

医療システム用タブレット製品の納入が一巡したことにより、減収



決算の状況

# 業務別売上高の推移 (連結)



## ■ 教育業務

関東大手私立大学の入試BPO受託や価格適正化交渉の一部実現等により、増収

## ■ 証券・ほぶり業務

証券総合システム『WITH-X®』や制度改正（新NISA制度等）のシステム改修需要等により、増収

## ■ 一般業務

医療用タブレットの納入一巡があったものの、臨床検査システム開発需要等により、増収

## ■ その他

子会社（株）ポトスが提供する『キャリアポート』の導入企業拡大により、増収



# 営業利益の増減分析（対前年比）



## ■ 支払手数料の増加

- 主に教育業務における売上増加に伴う外部費用の増加

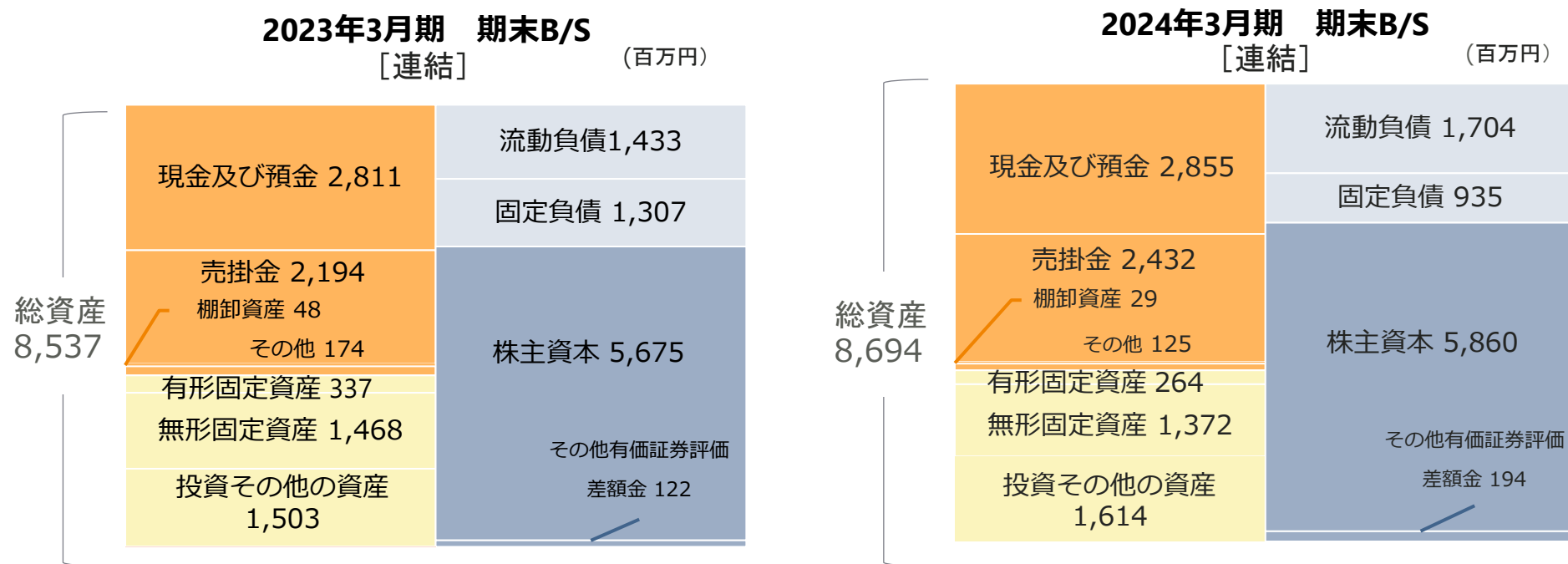
## ■ 労務費経費の増加

- 主に『UCARO®』出願システム移行や機能改善に伴う減価償却費の増加

## ■ 販売費及び一般管理費の増加

- 主に『アプデミー®』の新規事業創出に伴う研究開発費の計上による増加

# 2024年3月期 期末における連結貸借対照表



ROIC※目標値  
7.0%

2023年3月期実績値  
4.3%

2024年3月期実績値  
5.9%

## ■ 資産

主に教育業務における新規BPO受託に伴う売上債権の増加により、前連結会計年度末と比べて156百万円の増加

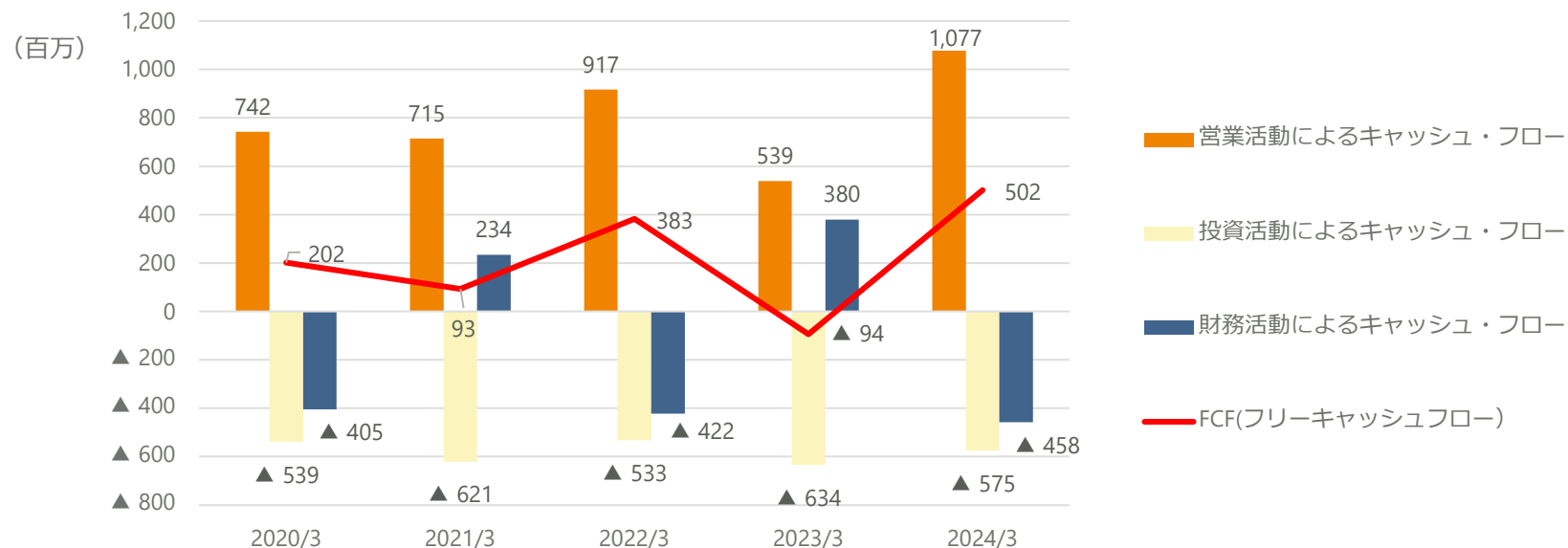
## ■ 負債・純資産

負債：主に長期借入金の返済により前連結会計年度末と比べて101百万円の減少

純資産：主に利益剰余金の増加により前連結会計年度末と比べて258百万円の増加

※(税引後営業利益÷(株主資本+有利子負債))\*100  
24年3月期実績以降は、有利子負債にリース債務を含む

# 連結キャッシュ・フロー計算書



## ■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

主に、税金等調整前当期純利益に加え、減価償却費及び契約負債が増加

## ■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

主に、無形固定資産の取得による支出（『UCARO®』の外部接点強化やサービス拡張等への投資を実施）

## ■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に、長期借入金の返済による支出



I. 決算の状況	2
<b>II. 業績予想</b>	<b>12</b>
III. 中期経営計画	14
IV. 取巻く環境及び取組み（下半期）	30
【ご参考】株主還元について	41

## 2025年3月期 連結業績予想

通期  
損益予想

売上高		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
6,700 百万円	YoY +832 (+14.2%)	500 百万円	YoY ▲104 (▲17.3%)	340 百万円	YoY +73 (+27.4%)

## ■ 前年比で10%超の増収を計画

- 売上高:子会社でのM&A実施や教育業務の入試関連システム開発増加等により、増収を見込む
- 経常利益:2024年3月期特殊要因による増益影響が剥落するほか、教育業務の体制整備費用等の発生により、減益を見込む
- 親会社株主に帰属する当期純利益:2024年3月期に発生した減損損失による影響を除くため、増益を見込む

業務別  
売上高予想

## 教育業務

- (+)入試関連のシステム開発増
- (+)適正価格での提供

## 一般業務

- (+)臨床検査システム関連の受注増
- (+)人材育成サポート事業の受注増

## 証券・ほぶり業務

- (+)『WITH-X®』関連のシステム開発増

## その他業務 (グループ会社等)

- (+)子会社にてM&Aを実施
- (+)『キャリアポート』売上増

I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
<b>III. 中期経営計画</b>	<b>14</b>
IV. 取巻く環境及び取組み（下半期）	30
【ご参考】株主還元について	41





# 業績目標 (連結)

売上高

**8,500**

百万円

経常利益

**900**

百万円

ROIC

**7.0%**

配当

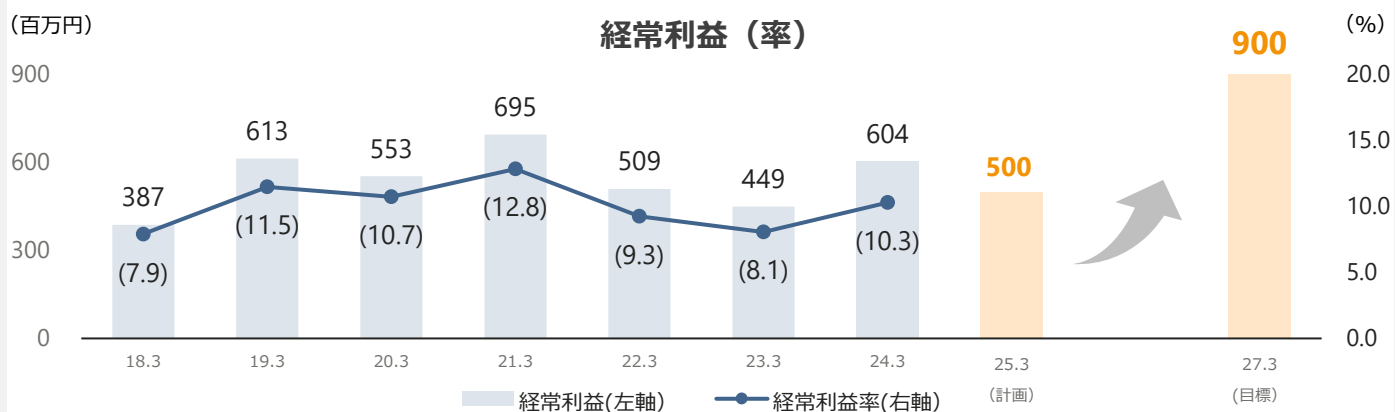
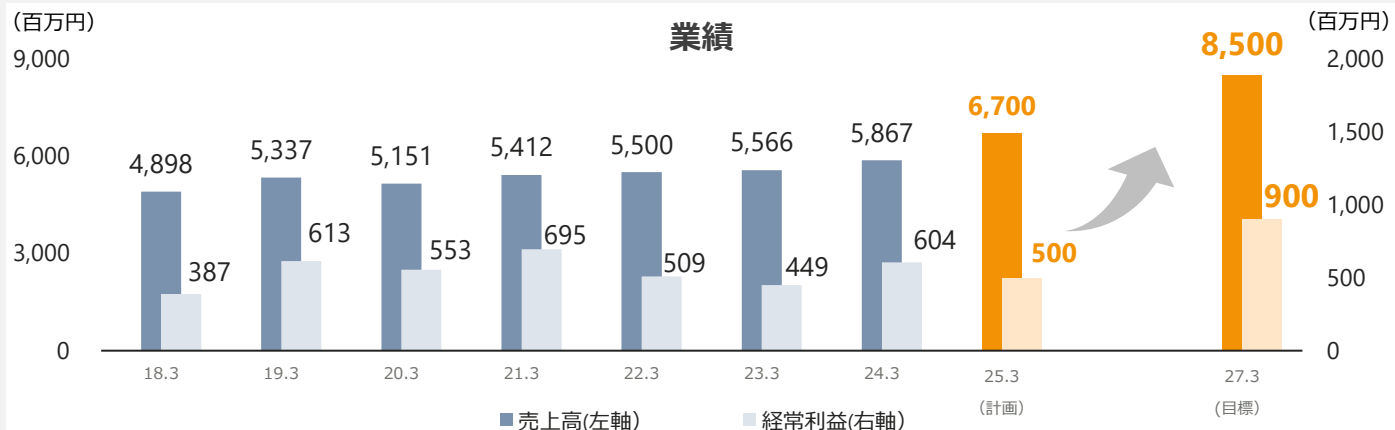
**年10円**

## 【前回目標値との比較】

- ◇売上高  
据置き
- ◇経常利益 (率)  
+200百万円 (+2.4%)

(方針)

- ・成長路線は継続するも、前期の売上高計画未達を反映
- ・収益性向上施策を優先
  - ①連結ベースでのコスト削減 (グループ内再編等)
  - ②既存事業の再構築 (適正価格での提供等)
  - ③新規事業の早期収益化





## 外部環境

- 短期：好調な株式市況が大きな機会、コスト増がマイナス要因
- 長期：18歳人口の減少がマイナス要因

	機会 	脅威 	想定される当社への影響
全社	<ul style="list-style-type: none"> <li>生成AIをはじめとする新技術の勃興</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>慢性的なIT人材の不足</li> <li>インフレ</li> </ul>	 NFTと生成AIを用いた大学生向けキャリア支援システムを実証  コストが増加、販売価格への転嫁と、DXによるコスト圧縮が必要
教育	<ul style="list-style-type: none"> <li>「人生100年時代」において生涯学習や個別最適化された学習・キャリア形成の重要性が高まる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>将来的な18歳人口減少（2026年以降減少予測）</li> <li>大学の統廃合増加・受験生獲得競争激化（二極化）</li> </ul>	 主要顧客の大手私立大学では、当面入学者数は維持・増加の見込み一方で、長期的には18歳人口減少の影響は避けられず、新たな収益源の創出が必要
金融	<ul style="list-style-type: none"> <li>日経平均株価が史上最高値更新</li> <li>国策（新NISA・金融教育等）で資産形成への注目が高まる</li> <li>上記に伴い、外資系金融機関の国内市場への参入が進むと想定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>証券会社と異業種との提携による顧客の囲込み激化</li> <li>金融業界の再編加速</li> </ul>	 好調な株式市況を背景に、各証券会社の業績も好調 各社IT投資が旺盛となる見込み





## 【グループ】基本方針及び戦略・重点課題

### 基本方針

ODKグループ拡大



### 基本戦略

グループ全体での成長戦略推進



### 重点課題

新事業ポートフォリオの推進

グループシナジーの具体化

M&A・アライアンスの推進

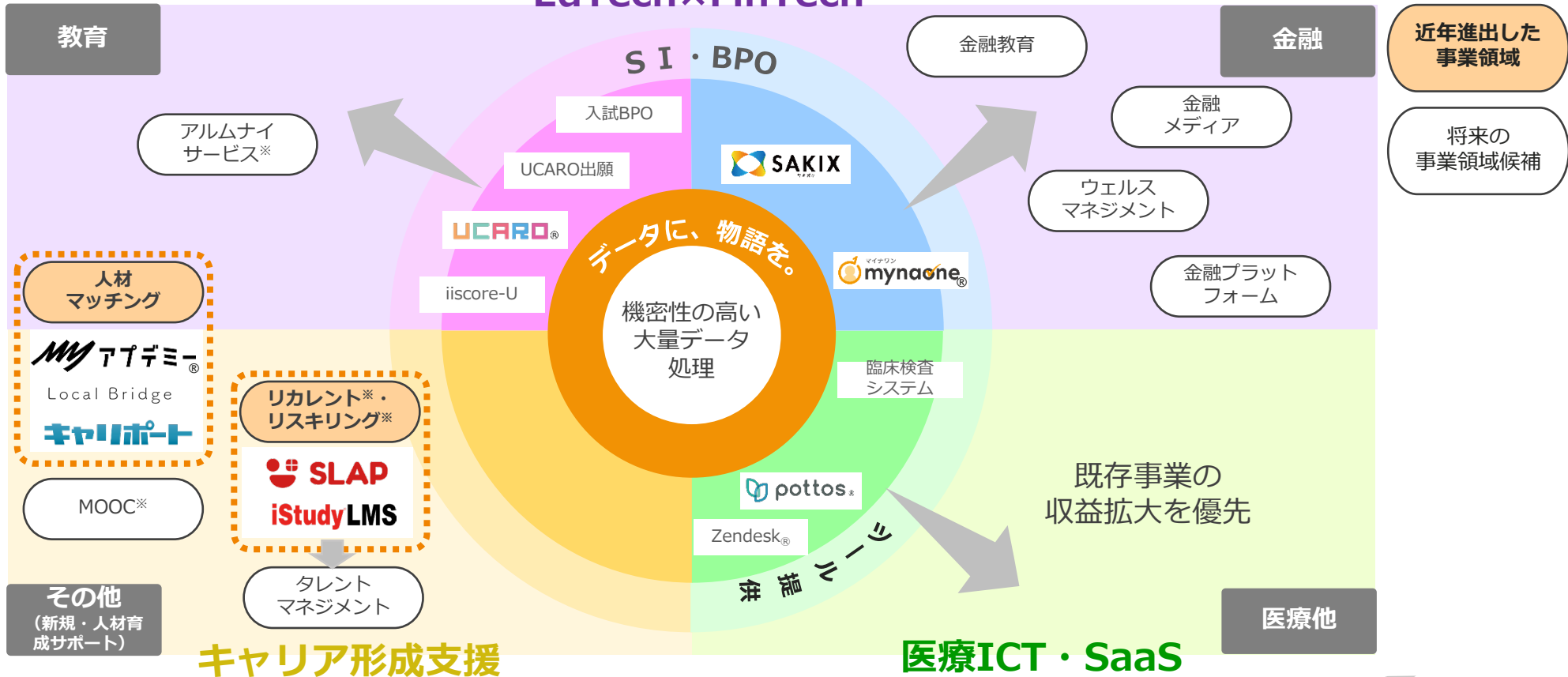


データに、物語を。

# 重点課題① 新事業ポートフォリオの推進

- 18歳人口減少に備え、大学入試の一時点に留まらず、個人のキャリア形成を支援するサービスの開発及び早期収益化をすすめる

## EdTech×FinTech



※MOOC : 大規模公開オンライン講座。  
 ※リカレント : 生涯にわたって教育と就労を繰り返すこと、学び直し。  
 ※リスキング : 新たな業務に対応するために、必要な知識やスキルを学ぶこと。  
 ※アルムナイサービス : 企業や団体のOB・OGを組織化し、活用するサービス。



## 重点課題② グループシナジーの具体化

- グループ内再編を視野に入れた連結ベースでのコスト削減
- 『UCARO®』 保有データのグループ内活用による売上向上

### コスト削減

#### グループ内再編・DX

グループ拡大に伴う  
重複コスト・管理コストの削減

#### グループ内の機能整理

グループの総合力向上のため、機能に応じて  
業務を整理（子会社への運用業務移管等）



大学入試  
運用業務移管  
※2026年3月期より  
トライアルで1大学開始

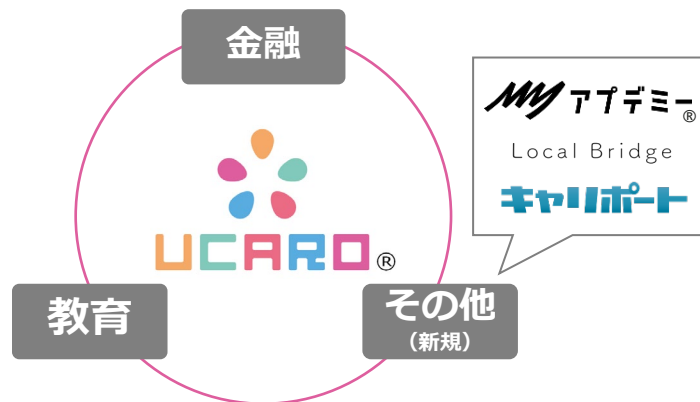


リソース創出  
外注費削減

### 売上向上

#### 『UCARO®』 保有データのグループ内活用

学生データを活用した新規サービスの  
収益化（グループ会社含む）



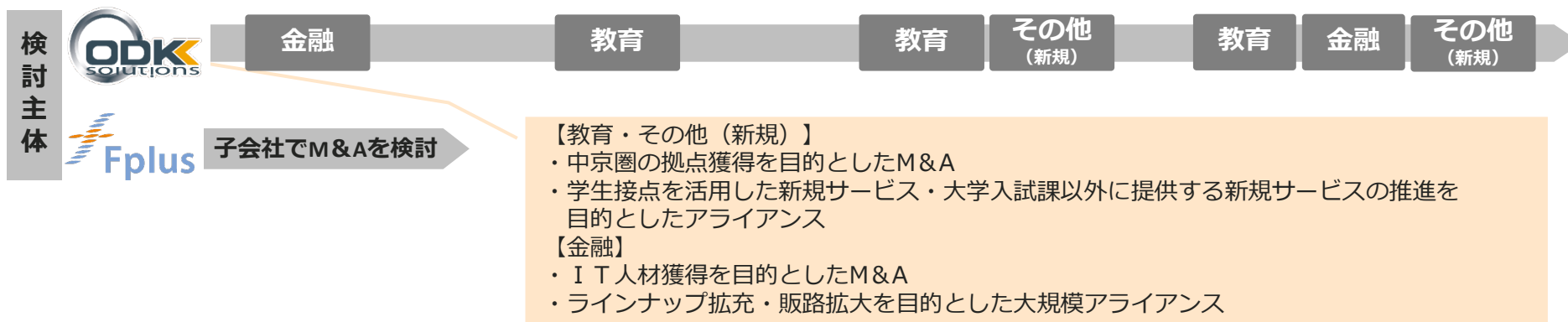
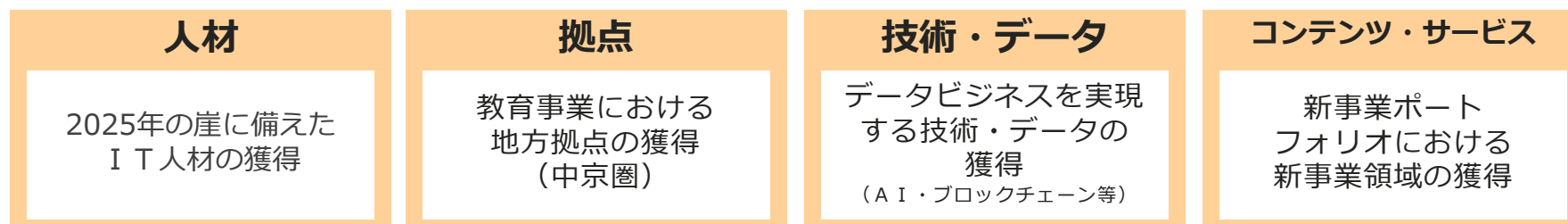
グループ全体での成長へ



## 重点課題③ M&A・アライアンスの推進

- 成長戦略の早期実現に向け、不足する経営資源を外部接点強化により獲得
- 子会社においても、人材獲得・販路拡大を主目的としてM&Aを実施する

### ◇ 重点的に探索する領域

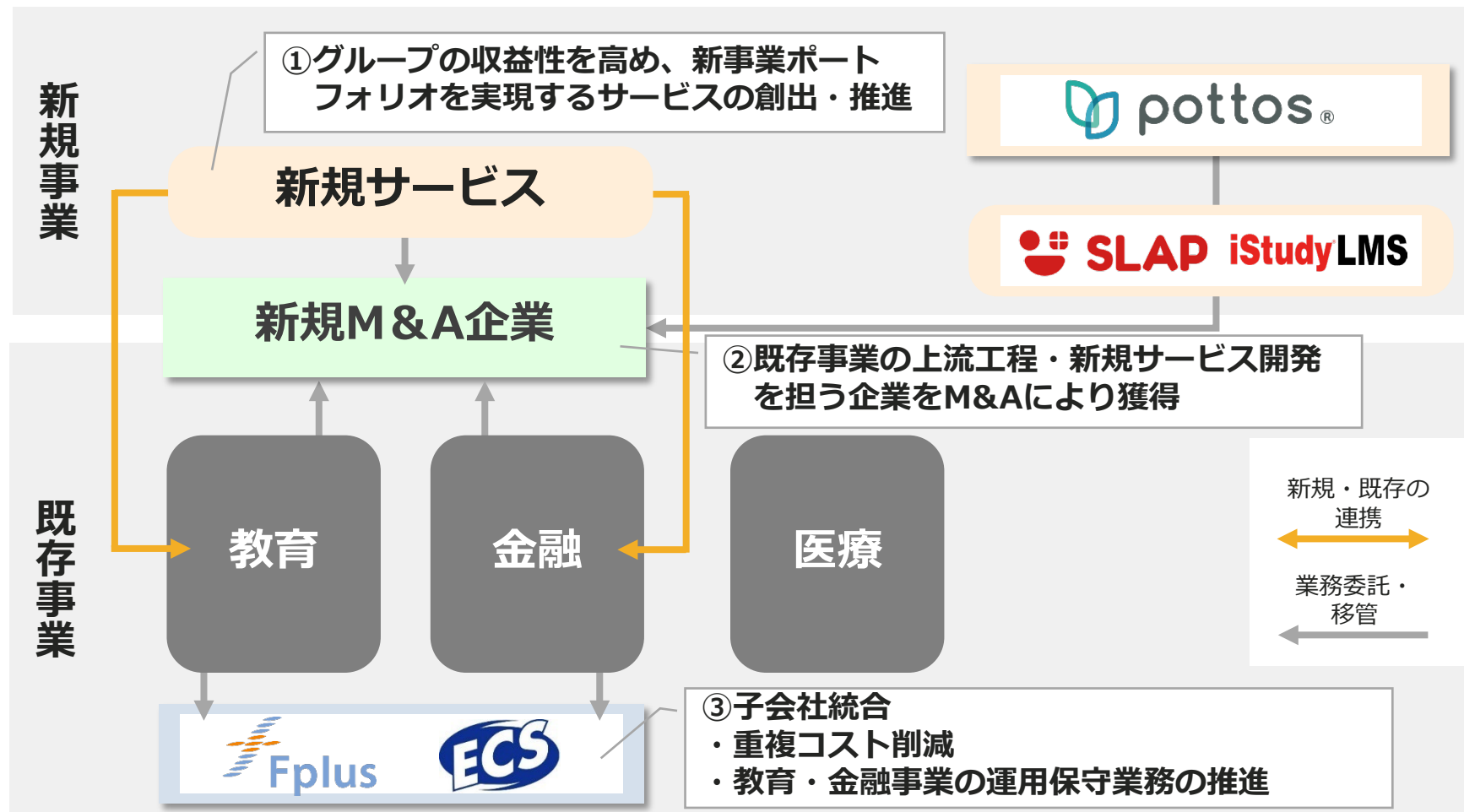


### ◇ 既存アライアンス先との関係性深化

教育 『UCARO®』 経済圏・周辺サービスの拡張

## 重点課題②③補足 ODKグループの将来像

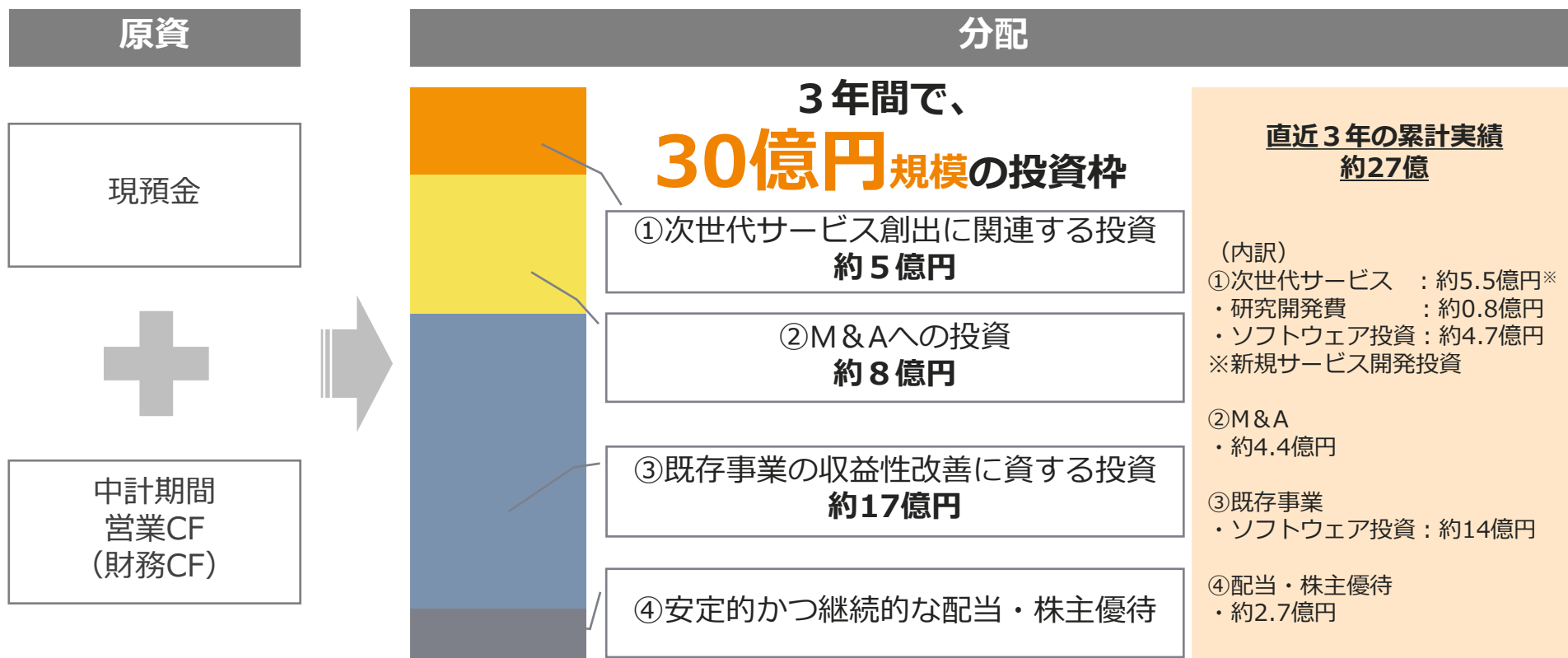
- 新規サービス創出やM&Aでさらなる成長を図りつつ、子会社の統合等により経営効率化を実現





# キャピタルアロケーション方針

- 財務基盤の健全性は維持しつつ成長投資を行うため、3年間で30億円規模の投資枠を設ける
- 安定的かつ継続的な配当・株主優待は堅持



## 【単体】基本方針及び戦略・重点課題

### 基本方針

専門性の強化による新たな価値の創造

### 基本戦略

コア事業の再構築

データビジネスの収益化

### 重点課題

個別収益管理の深化

ターゲット市場の拡大

個人の価値最大化に向けた  
研究開発成果の活用

## 重点課題① 個別収益管理の深化

- コア事業の再構築に向け、事業全体のモニタリングを強化
- 適正価格での提供・収益性の高いサービスの受託・コスト削減をすすめる

収益性向上

### コア事業の再構築

#### 教育

- ・顧客別収益管理に基づく価格適正化
- ・BPO受託範囲拡大（収益性の高い関東圏大学の成績・合格処理の受注等）
- ・営業ターゲットを大手顧客へ絞込み

#### 金融

- ・サービス単位の収益管理徹底
- ・『マイナワン®』の収益性改善（クラウド化・大手顧客獲得・パートナー企業と関係深化）

#### 医療

- ・顧客企業のIT戦略に伴走し、より上流工程の案件を受託（自社ポジション再定義）

#### その他（人材育成サポート）

- ・eラーニングプラットフォーム『SLAP』の機能強化による大手顧客の獲得（次ページ参照）

モニタリング強化

ROIC7.0%以上に向けた投資活動

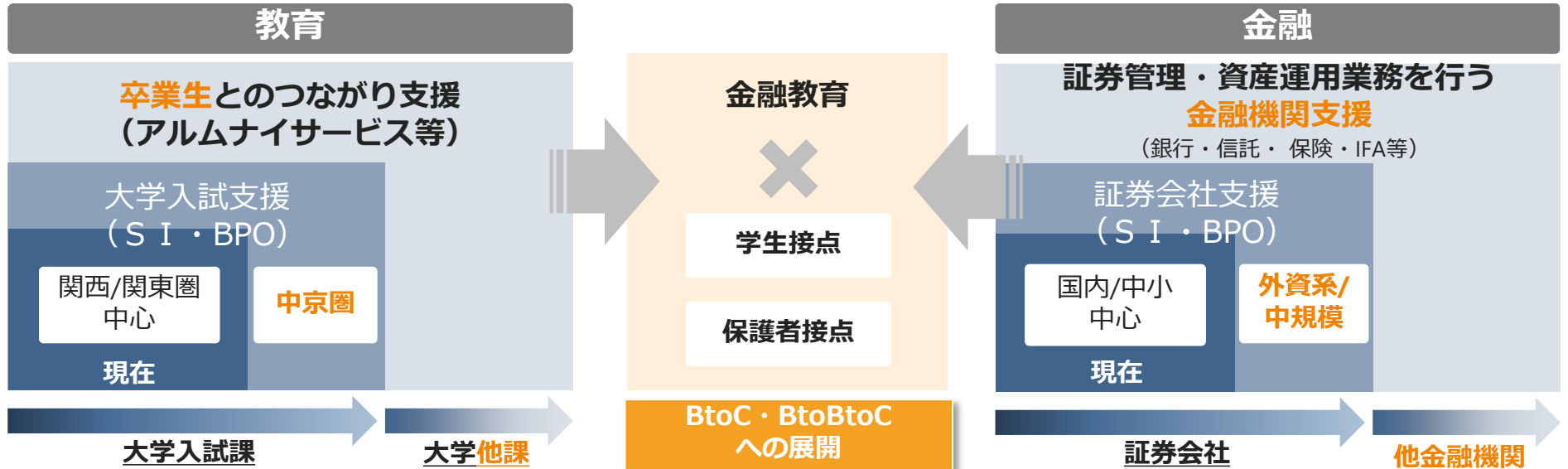
グループ内DXによる意思決定の早期化





## 重点課題② ターゲット市場の拡大

- **教育**：中京圏エリアを強化しつつ、入試課以外にもサービス提供を目指す
- **金融**：国内に新規参入する外資系や中規模証券、他金融機関の獲得を目指す



### その他 (人材育成サポート)

将来的なタレントマネジメント事業への展開に向け、基盤となるeラーニングプラットフォーム『SLAP』の機能拡張を実施。サービスの競争力を強化し、大手企業の「**人的資本経営**」の支援を目指す。



機能 (集合研修・スキル管理) 拡張

タレントマネジメントシステム

対象：従業員数1,000~5,000名  
規模・業界 2~3位の企業



# 重点課題③-1 個人の価値最大化に向けた研究開発成果の活用

データに、物語を。

## ➤ 従来

表面的なデータしか取得できず、データが上手く活用されない

## ➤ 未来

トレーサビリティでデータ移動を追跡し、データ活用の幅が広がる



個人、組織（企業）、モノが点在する世界

- ◇ **データ活用の失敗**  
企業はスキルや成功要因を分析して、個人とのマッチングを試みてきた（例：コアコンピテンシー診断・ハイパフォーマー分析）。
- ◇ **表面的なデータの取得**  
しかしながら、「個人」や「組織」に関するデータは、表面的なデータの取得しかできないため、“確からしさ”の証明ができず、暗示的な活用にとどまり、上手く活用できていない。



個人⇔組織（企業）、個人⇔個人、個人⇔モノが有機的につながる世界

- ◇ **深いレベルでの価値観や共感、アイデンティティの共有**  
データのトレーサビリティによって、深いレベルで有機的につながる。個人と組織が相互に補完することで、データの“確からしさ”が高まる。
- ◇ **特徴の明示化**  
個人や組織（企業）の特徴を、エビデンスを持って証明することができる。例えば、企業は、ビジネス戦略に不可欠な人材と能力を定量化し、“確からしさ”を持って、マーケティングや採用活動に活用できる。



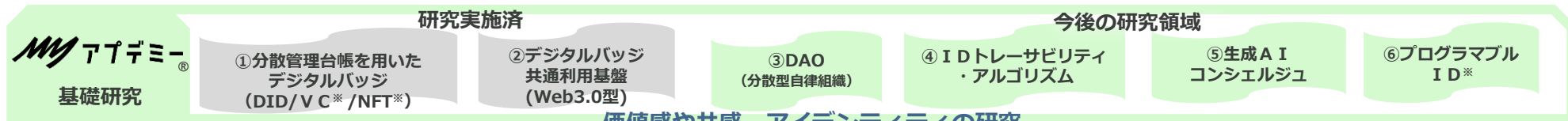
# 重点課題③-2 個人の価値最大化に向けた研究開発成果の活用

データに、物語を。

## 『アプデミー®』の研究開発成果を活用

対組織（企業）：新しい時代に向けたマーケティングや採用活動を支援

対個人：自己実現が可能なキャリア形成や就職活動を支援



価値感や共感、アイデンティティの研究  
成果を商用化



※DID/V C : Decentralized Identifier(DID/分散型 I D)、Verifiable Credential(V C/検証可能なデジタル証明書)のことを指し、ブロックチェーン技術を活用した認証・証明手段。  
 ※NFT : Non-Fungible Token の略語。ブロックチェーン技術により唯一無二かつ代替不可能であることが保証されているデジタル資産。改ざんが困難で、体験実績の証明に活用可能。  
 ※プログラマブル I D : ヒト・モノ・コンテンツに対してアプリケーションをまたがって自律的な経済活動や情報連携、契約執行を行う機能をプログラムすることができる I D。

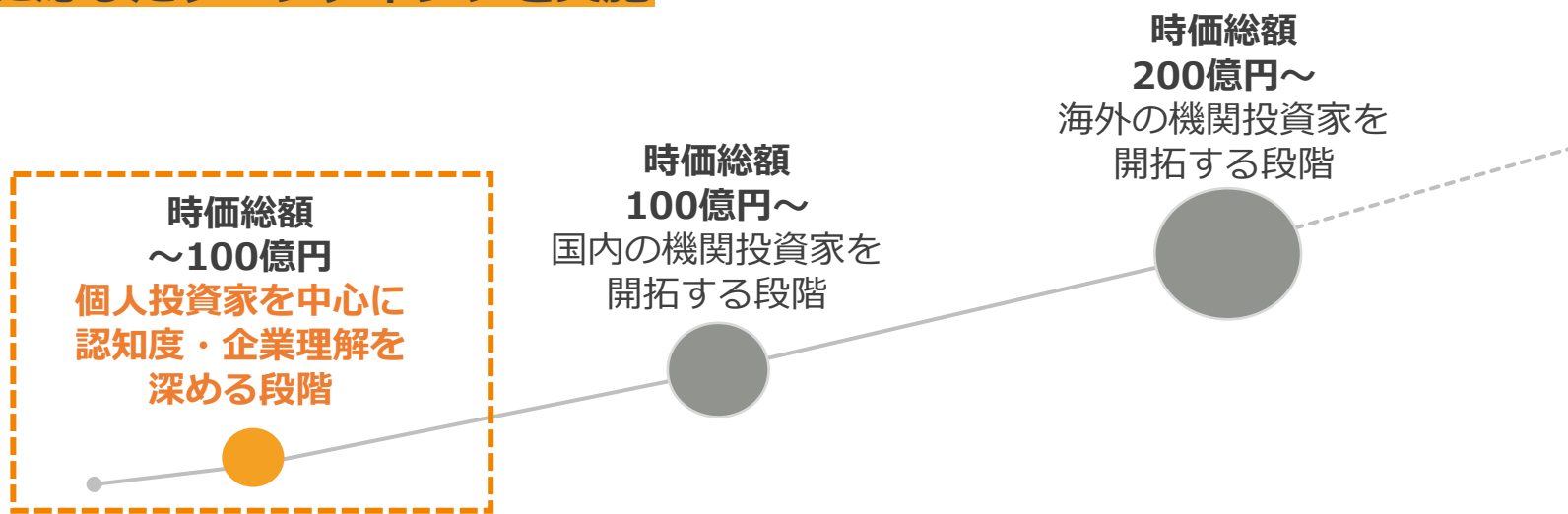


# I Rに関する取組み

## 課題

- 日々の売買代金不足
- 新事業ポートフォリオを中心とした成長ストーリーに対する期待感の醸成

## 時価総額に応じたターゲティングを実施



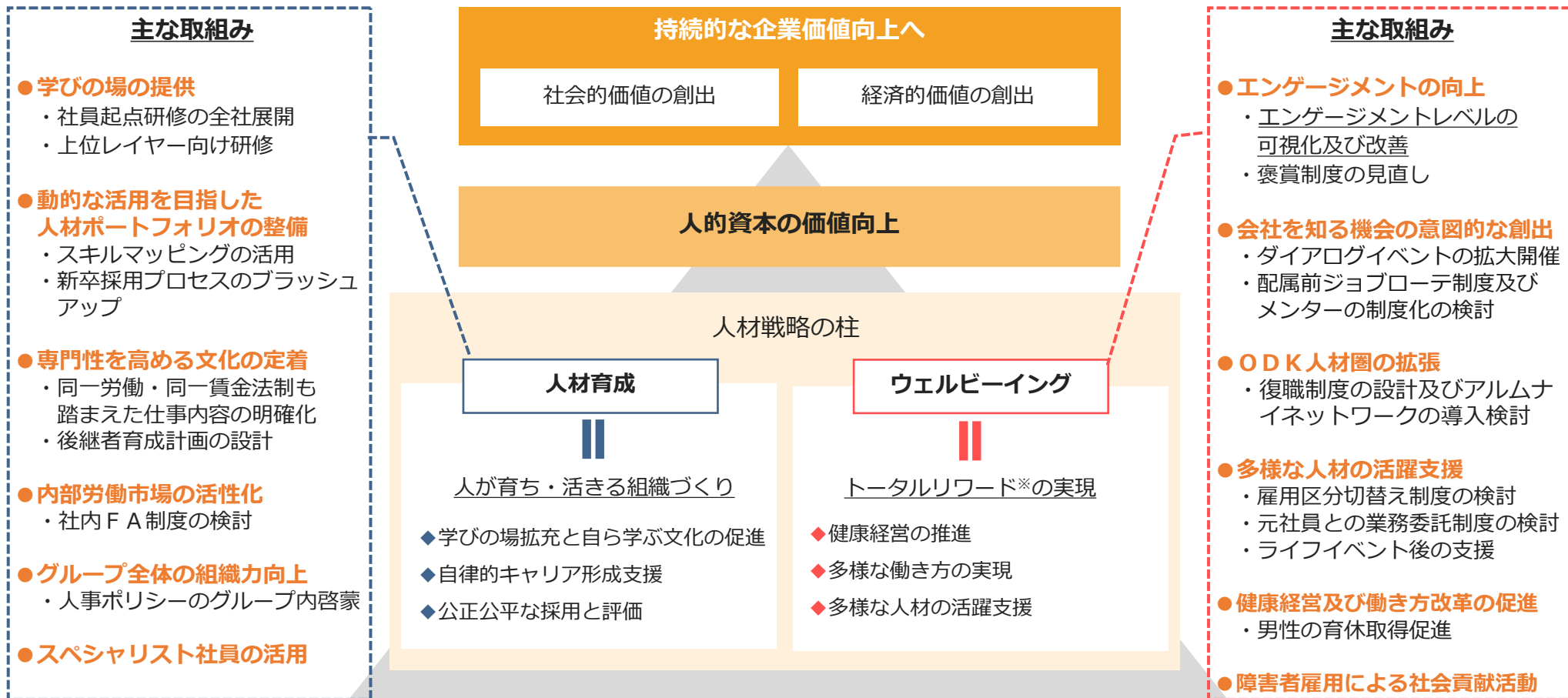
## 今後の取組み

### 個人投資家への発信強化による認知度及び流動性向上

- 銘柄研究に熱心な個人投資家層をターゲットとした対話型イベントの開催（個人投資家主催のI Rセミナー等）
- 新NISA制度を契機とした個人投資家層への認知を目的とした株主優待制度等の活用（四季報の株主優待広告等）
- 新規事業のメディア露出や利用シーンを想起しやすい『UCARO®』等と紐づく企業ブランディングの実施

# 人的資本経営に関する取組み

## ➤ “人”を最大の財産と位置付け、成長を支える人材への投資や制度を強化



※トータルリワード  
 企業が従業員に与える「報酬（＝リワード）」を、金銭面だけでなく企業内における環境なども含めて「報酬」と捉える考え方。  
 金銭的報酬と非金銭的報酬がバランスよく配分された、幅広く総合的な意味で従業員に提供する報酬体系のこと。

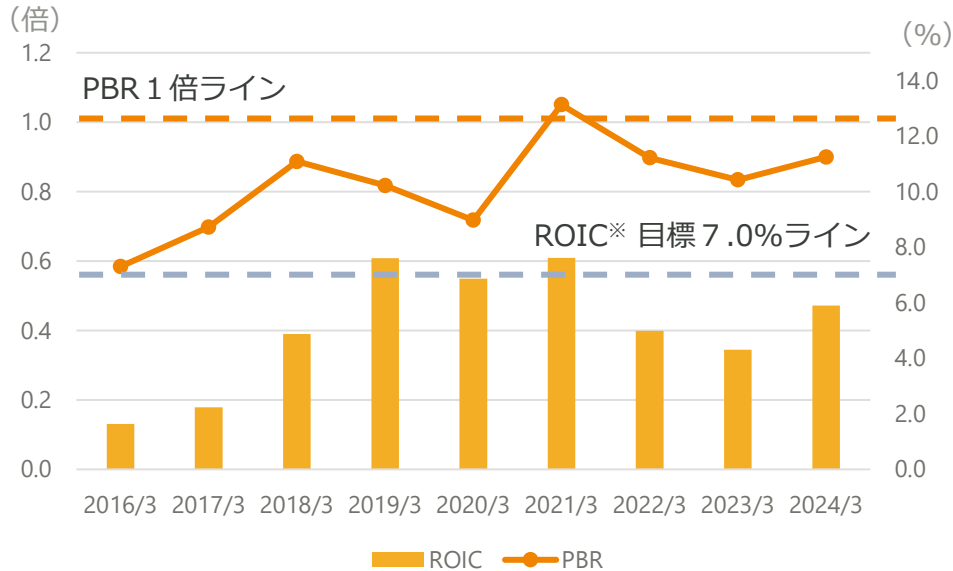
I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	14
<b>IV. 取巻く環境及び取組み（下半期）</b>	<b>30</b>
【ご参考】株主還元について	41





# 中期経営計画達成に向けた取組み①

## 資本コストや株価を意識した経営の推進



### 【現状分析・評価】

- 社内経営管理指標としてROICを導入し、キャッシュフローシミュレーションを中心とした新規投資の検討及び収益性改善を実施
- 中期経営計画を着実に実行し、成果を上げることが、結果としてPBRの向上をもたらすものとする

※(税引後営業利益÷(株主資本+有利子負債))\*100  
24年3月期実績以降は、有利子負債にリース債務を含む

### 【改善に向けた取組み】

- ✓ グループ内再編を視野に入れた連結ベースでのコスト削減
- ✓ 顧客別収益管理に基づく適正価格での提供による既存業務の収益性向上
- ✓ Web3.0サービス『アプデミー®』や『キャリポート』等の次世代サービスの早期収益化
- ✓ I R 活動強化による認知度向上
- ✓ 従業員に対して、持株会奨励金付与率を最大100%に引上げ及び対象をグループ会社にも拡大し、経営参画意識を醸成



# 中期経営計画達成に向けた取組み②

## 採用広報・Z世代向けブランディングサービス『キャリアポート』の営業推進

※子会社の(株)ポトスが提供

### コンセプト



で、ミスマッチのない社会をつくる。

- 学生の売り手市場により、企業側は母集団形成に強いニーズ
- 30年以上続く社会課題「入社3年以内に3割が離職」を解決
- 大学低学年から、学業に負担ないキャリア形成の機会を提供

### 差別化(強み)

- 『UCARO®』との連携
  - 毎年、大学受験生の半数以上との接点
- 徹底した大学生視点
  - 現役大学生で構成されるZ世代のキャリア研究チーム「LitLab.」が、大学生視点で体験プロデュースや広報活動等を支援



体験プロデュース



広報活動



Z世代調査研究

## 企業の良質な母集団形成に寄与

### 導入企業の体験イベント開催を支援



【導入企業例】アイザワ証券・F.C.大阪・学研HD・クレディセゾン 等

### CCCMKホールディングスとマーケティング支援パッケージを提供開始



#### キャリアポート

- ✓ 大学生との接点
- ✓ 新規事業開発ノウハウ



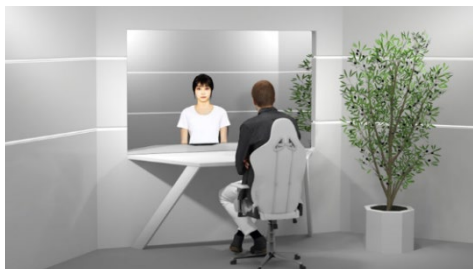
- ✓ 座談会運営ノウハウ
- ✓ マーケティングサポート



# 中期経営計画達成に向けた取組み③

## Web3.0サービス『アプデミー®』の研究開発推進

### ■ 体験実績NFTと生成A I を用いた大学生向けキャリア支援に向けたエージェント・システムの実証実験



- 株式会社電通グループ、ソニー株式会社、TOPPANホールディングス株式会社等と実施
- デジタル資産保管機能であるウォレットに対し、身体性を与え、対話型のU I によって情報のやり取りを可能にする**世界初**の事例
- 体験実績NFTを読み込んだ生成A I 搭載アバターと会話することで、**自分自身では気づかなかったキャリアの選択肢**やインセンティブの提案等を受けることが可能に。

### ■ 当社参画の「Table Unstable DAO合同会社」が、日本初の合同会社型DAOとして設立



- メディアアーティストの落合陽一らとともに**国内初のDAO法人**「Table Unstable DAO合同会社」を設立
- メンバーシップNFTを活用した**新たなコミュニティ形成**を研究
- 将来的には、**就学・就職支援サービス**へのNFT利活用を目指す

研究開発によって得た知見（NFTや生成A I 等）を活かし、  
学生向けのキャリアアドバイスサービスや  
DAO型コミュニティ立上げ支援サービス提供に向けた取組みをすすめる

## 中期経営計画達成に向けた取組み④

### 人材育成サポート事業『SLAP』の販路拡大に向けた取組み

#### e-ラーニングプラットフォーム『SLAP』



- ✓ 従来のLMSとは異なり、受講体験にフォーカスした学びのプラットフォーム
- ✓ 分かりやすいインターフェース・場所を選ばずスキマ時間で学習できるマルチデバイス対応
- ✓ 中規模企業や地方自治体においてクラウド、オンプレミスでの導入実績あり

#### ➤ 営業/マーケティングを強化

##### ■ 展示会出展

- 第19回【東京】総務・人事・経理Week[春]「HR EXPO」(2023/5)
- 「DX 総合 EXPO 2024 春 東京」(2024/2)
- 「第21回東京 総務・人事・経理Week春」(2024/5予定)



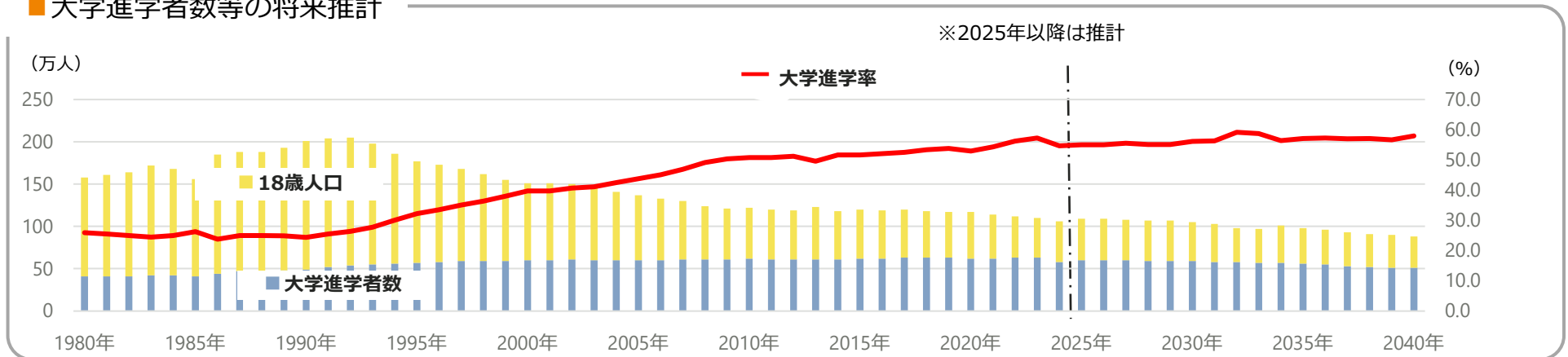
##### ■ コンテンツページの拡充



# 教育業界を取巻く環境

内部環境		外部環境	
<p><b>強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 入試に特化した細やかなサービス提供が可能</li> <li>✓ 大規模私立大学の受託実績多数</li> <li>✓ 長年培ったノウハウによる高い参入障壁</li> </ul>	<p><b>弱み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 入試関連業務に限定</li> </ul>	<p><b>機会</b></p> <p>Close Up ①</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>総合型選抜の拡大</b></li> <li>✓ 先端テクノロジーへの注目（AI・ブロックチェーン等）</li> </ul>	<p><b>脅威</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 他業界からの参入企業増加</li> <li>✓ 長期的な少子化傾向</li> <li>✓ 外注費等のコスト増加</li> </ul>

## ■ 大学進学者数等の将来推計



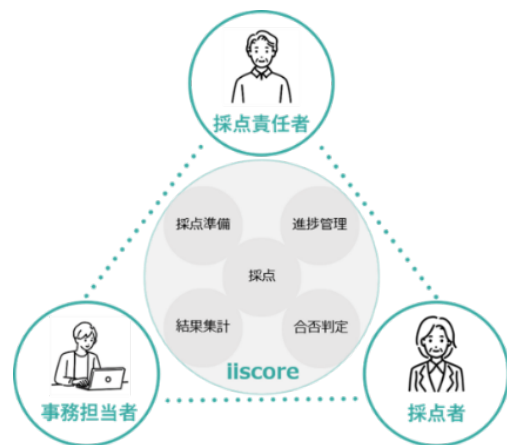
(文部科学省「学校基本調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」より)

教育業界：社会的環境変化（総合型選抜の拡大）への対応強化

評価入力・管理システム『iiscore-U』の導入拡大

### 大学入試業務の煩雑化

- ✓ 総合型・学校推薦型等選抜方法が多様化
- ✓ 紙での書類管理は業務負担が大きく、作業ミスや紛失のリスクも伴う



### 『iiscore-U（イースコア・ユー）』を 明星大学へ提供

- ✓ 面接やグループディスカッション、小論文、事前課題の採点準備から合否判定までの業務をWebサイト上で一元管理

- ✓ 紙の資料を削減したことで、面接試験業務に掛かる**コストを削減**
- ✓ 電子化により、資料作成や印刷、準備等の時間が無くなり、**業務効率アップ**

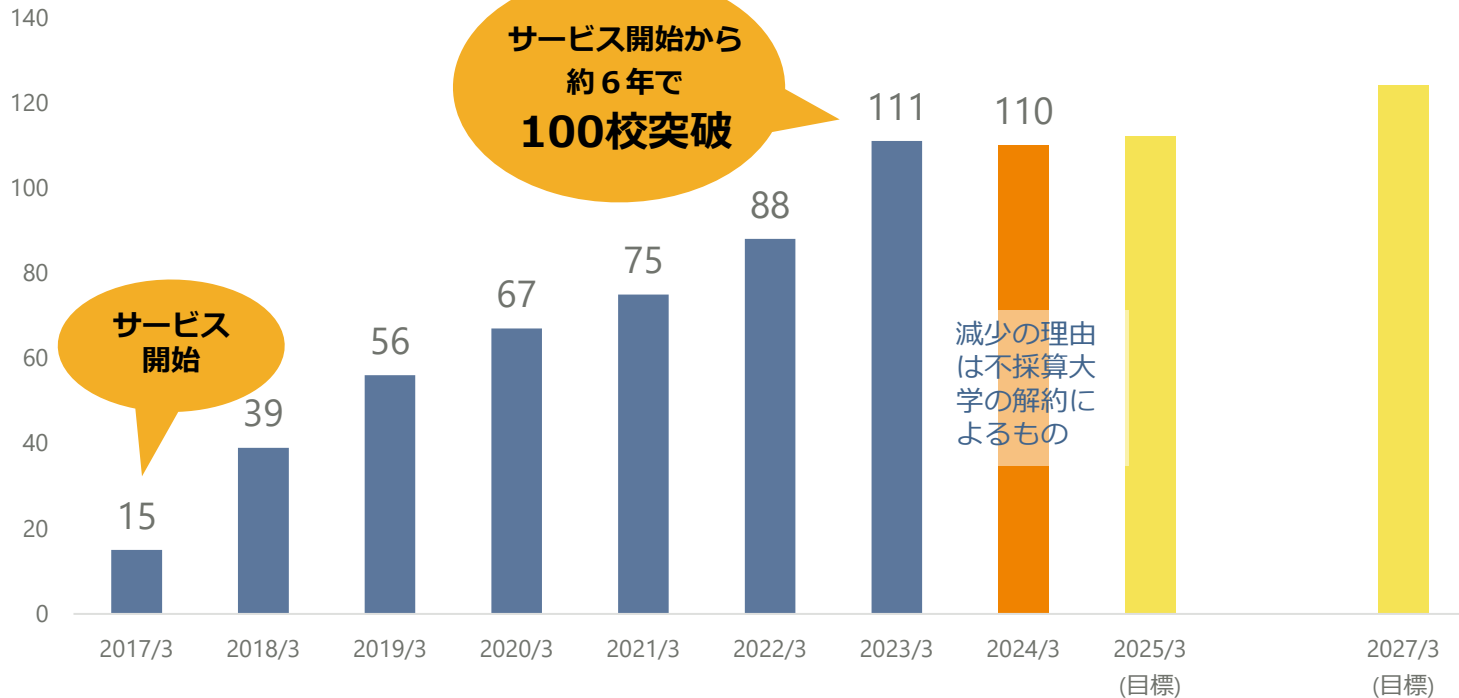


# 教育業界における受託目標及び中期目標

## 『UCARO®』受託校推移 (4年制大学向け)



マッチングのためのデータプラットフォームとして  
デファクトスタンダードを目指す



※日本の大学数(短期大学を除く)は、807大学(2022年時点)  
出典:文部科学省 令和4年度学校基本調査



# 証券業界を取巻く環境

## 内部環境

### 強み

- ✓ カスタマイズが容易なシステム設計
- ✓ 東阪バックアップ体制、強固なシステム環境
- ✓ 汎用性の高いシステム提供

### 弱み

- ✓ 知名度の低さ
- ✓ 営業力の弱さ
- ✓ 商品ラインナップの少なさ



## 外部環境

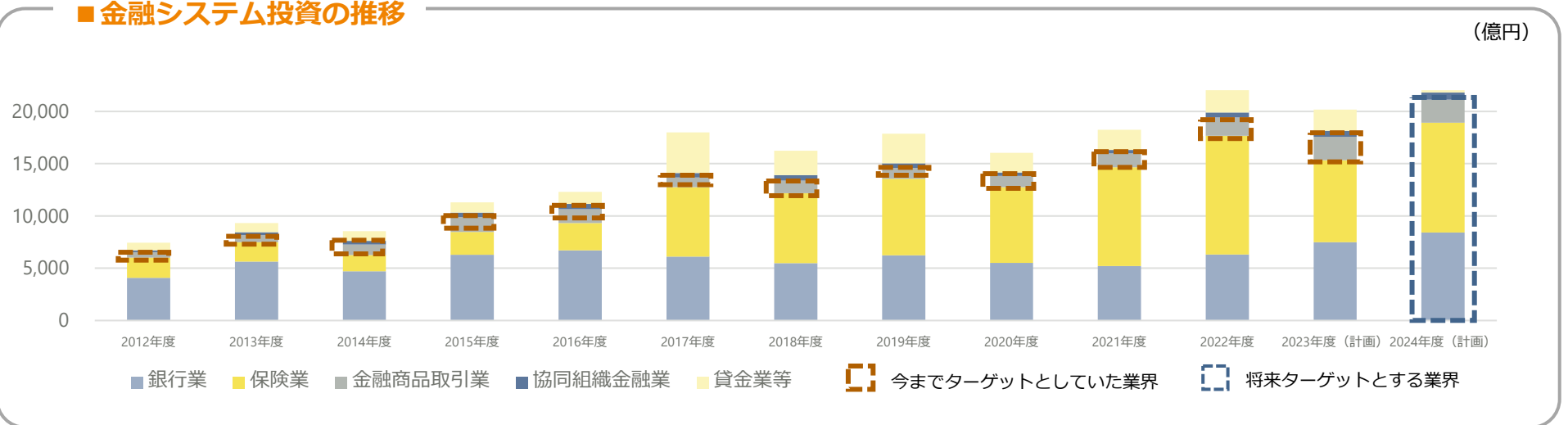
### 機会

- ✓ **マイナンバー活用の増加**
- ✓ 投資ニーズの高まりや資産運用市場の拡大（新NISA等）
- ✓ 先端テクノロジーへの注目の高まり（AI・ブロックチェーン等）

### 脅威

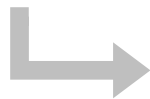
- ✓ オンライン証券やフィンテックの台頭による競争の激化
- ✓ サイバー攻撃や情報漏えい等のセキュリティリスク
- ✓ 通信会社×証券会社を中心とした業界再編

## 金融システム投資の推移



(日銀短観より当社作成)

証券業界：社会的環境変化（マイナンバー活用の増加）への対応強化



## 『SAKIX 公的個人認証サービス』の提供開始

### 背景

- ✓ マイナンバーカード有効申請件数は、運転免許証の発行枚数を超え、人口の約8割に到達
- ✓ 不正行為やマネーロンダリング防止のため、公的個人認証による本人確認が推奨



## 『SAKIX 公的個人認証サービス』の提供開始



- ✓ オンラインで完結

スマホアプリでマイナンバーカードのICチップを読み取り、最短1分で完了



- ✓ 本人確認とマイナンバー収集の一括化

本人確認と同時にマイナンバー収集が可能のため、口座開設時等の顧客負担を軽減



- ✓ 事務コストの削減

氏名変更や転居に伴う住所変更や生存確認等をオンラインで即時に確認

### 主なターゲット業界



金融



不動産



人材派遣  
(スポットワーク)

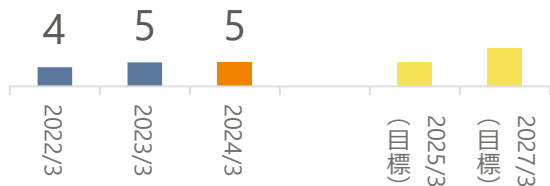


- ✓ 『マイナワン®』とも連携し、マイナンバー収集後の管理も完結
- ✓ 公的個人認証サービスをフックに、クロスセルによる売上拡大を目指す

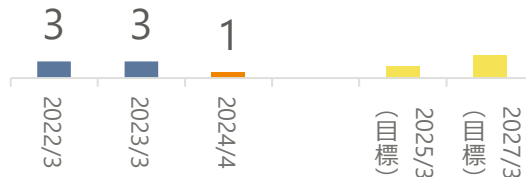
# 証券・ほふり業務における受託及び中期目標



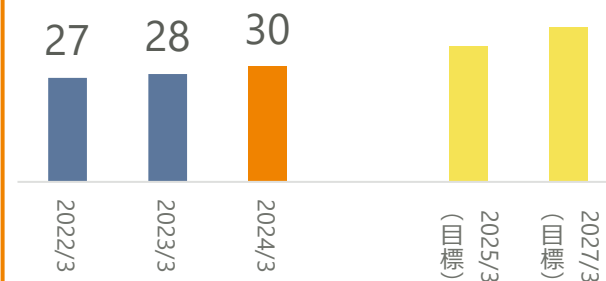
『WITH-X® ウィズクロス』  
受託社数



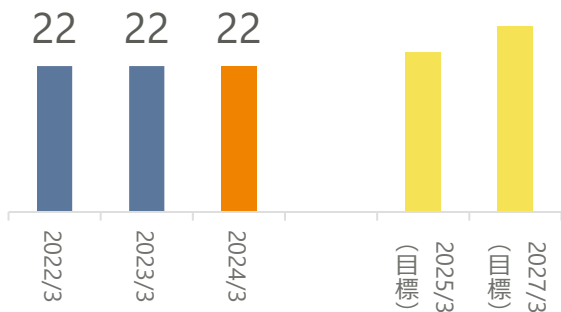
『FOR-X® フォークロス』  
受託社数



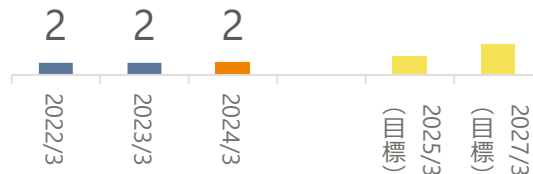
受託社数



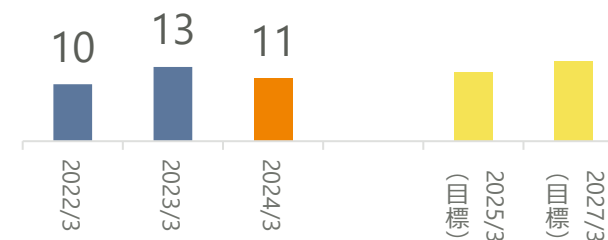
『COMBI-X® コンビクロス』  
受託社数



『KIZUNA-X® キズナクロス』  
受託社数



周辺システム  
受託社数



※2023年3月より、サービス名を変更しております。

(旧) 『SENS21』→『WITH-X® (ウィズクロス)』、(旧) 『Watch21』→『FOR-X® (フォークロス)』

(旧) 『ほふり接続システム』→『COMBI-X® (コンビクロス)』、(旧) 『IFA専用Web取引システム』→『KIZUNA-X® (キズナクロス)』

※『SAKIX』『マイナワン®』に含まれない、その他証券業務 (取引残高報告書関連事務、相続業務等) の周辺システム



I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	14
IV. 取巻く環境及び取組み（下半期）	30
<b>【ご参考】株主還元について</b>	<b>41</b>





# 【ご参考】 株主還元について

## 2024年3月期 配当金実績（通期）

配当金	配当性向（連結）
普通配当金額 1株当たり 10円 （うち、中間配当 5円）	30.3%

### 株主優待



**総合利回り**  
3年未満                      3年以上  
**3.71% ~ 5.19%**



基準日	保有株式数	継続保有期間	優待内容
9月末・3月末	1単元（100株）以上	3年未満	500円相当のクオカード
		3年以上	1,000円相当のクオカード

### 議決権行使株主優待 （議案の賛否に関わらず、議決権を有効に行使していただいた株主様に贈呈。）

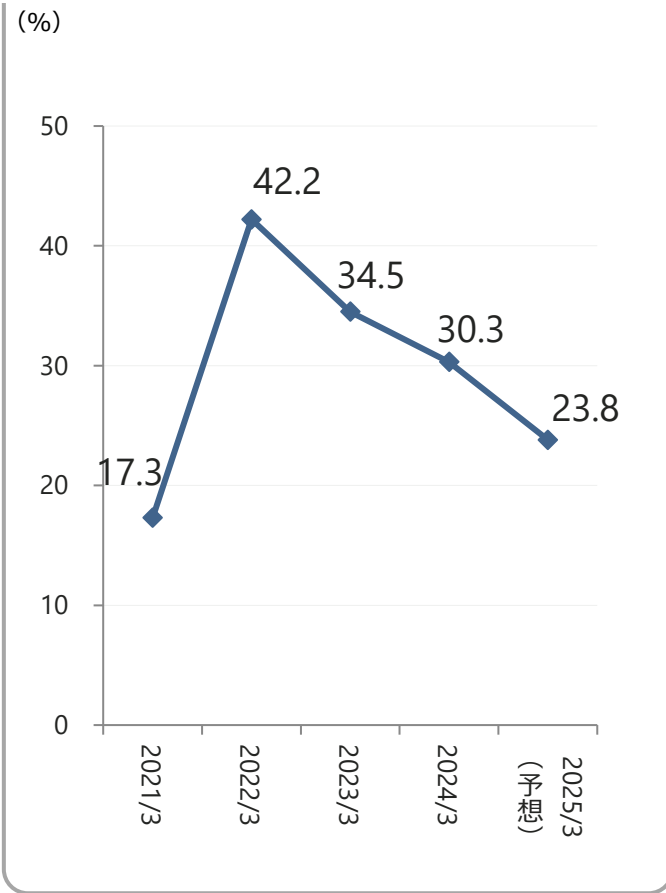
優待内容
500円相当のクオカード

- ・保有株式数1単元（100株）を保有の場合
- ・株主優待+議決権行使優待+配当金の合計
- ・2024年3月末実績（株価 674円）で計算



# 【ご参考】 配当性向及び売買代金

### 配当性向



※配当性向は、連結ベース

### 株価・売買代金の推移



※月次平均

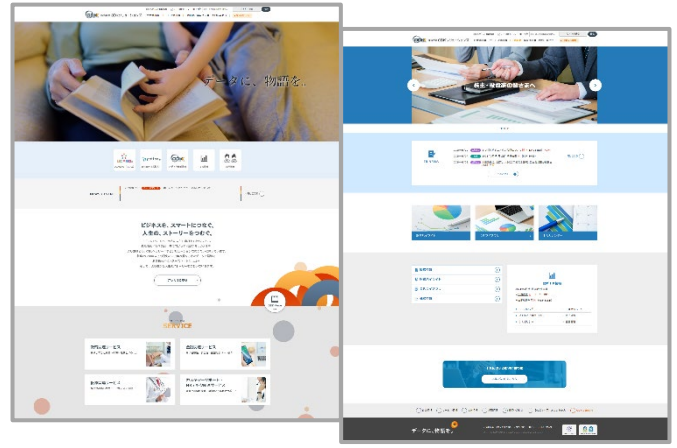


データに、物語を。

# 【ご参考】 当社の情報発信

## ■ ODKホームページ

当社の「今」をお伝えし、ご理解を深めていただくため、最新情報を様々なかたちで発信しております。



## ● 個人投資家向け特設ページ

個人投資家の皆さまに、当社をもっと知っていただきたく、特設ページをご用意いたしました。

<https://www.odk.co.jp/ir/individual/index.html>



## ■ 会社案内パンフレット

当社の会社・事業概要、ビジョンをよりわかりやすくお伝えするため、リニューアルいたしました。



## ■ その他のコミュニケーション活動

### ● IR情報メール

ホームページと連動し、情報掲載のアナウンスに加え、当社業務の紹介や現況について配信しております。



<https://www.odk.co.jp/ir/ir14.html>

### ● ODK Movie

当社の沿革や業務についてご紹介しております。

<https://www.youtube.com/watch?v=7tn0IcRXh3U>



## 経営理念

# 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。

### 経営基本方針

- 常に技術の向上を図り、優れたサービスを提供し、顧客のさらなる信頼を得る
- 先を見据えたグローバルな視野で、未来を創造する
- 働く喜び・生きがいを感じられる、魅力ある会社生活を実現する

## 株式会社ODKソリューションズ

〒541-0045 大阪府中央区道修町一丁目6番7号

TEL. 06-6202-0413

FAX. 06-6202-0445

URL. <https://www.odk.co.jp>

担当：経営戦略室

証券コード  
【3839】





データに、物語を。

## 株式会社 ODKソリューションズ

●本 社

〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町 1-6-7 JMFビル北浜 01 TEL.06-6202-3700(代表) FAX.06-6202-0445

●東京支店

〒104-0033 東京都中央区新川 1-28-25 東京ダイヤビル TEL.03-3551-3512(代表) FAX.03-3551-3519

●五反田オフィス

〒141-0031 東京都品川区西五反田 2-11-8 学研ビル TEL.03-5740-7200 (代表) FAX.03-3495-0270

【公式 Web サイト】 <https://www.odk.co.jp>

【注意事項】

本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社 ODK ソリューションズに属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

【予想に関する留意事項】

本資料に記載されている業績見通しは、当社が合理的と判断する一定の前提にもとづき作成されたものであり、リスクや不確定要素を含んだものです。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら業績見通しと大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。

