

データに、物語を。



2025年3月期（第62期） 第4四半期 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	17
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
Appendix	40

エグゼクティブサマリー

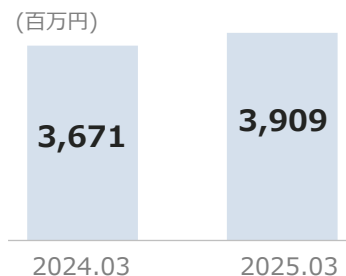
売上高		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
6,472 百万円	YoY +605 (+10.3%)	576 百万円	YoY ▲27 (▲4.6%)	263 百万円	YoY ▲3 (▲1.3%)

売上高は昨年対比10%成長、6期連続増収及び過去最高売上高を達成

教育業務

3,909百万円 YoY +237 (+6.5%)

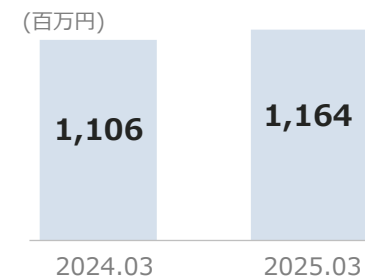
- (+) 大学入試アウトソーシングの価格適正化交渉の実現
- (+) 『UCARO[®]』のオプション機能提供大学数の増加
- (+) 大学受験者処理数の増加



証券・ほふり業務

1,164百万円 YoY +58 (+5.2%)

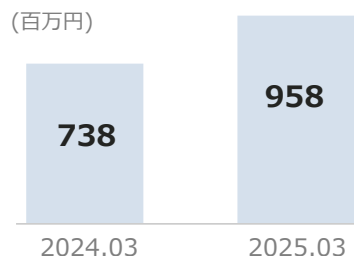
- (+) 前期の制度改正対応開発案件にともなう『WITH-X[®]』関連の売上寄与
- (-) 前期の特殊要因（開発原価のソフトウェア資産化）による利益剥落



一般業務

958百万円 YoY +220 (+29.8%)

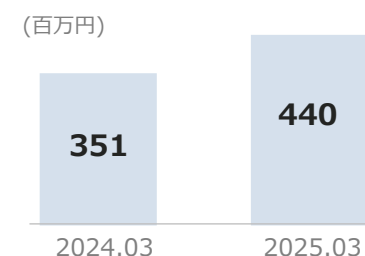
- (+) 医療関連サービスにおける機器リプレース対応
- (+) 臨床検査基幹システム開発
- (-) 人材育成サポート事業関連の減損損失



その他業務 (子会社等)

440百万円 YoY +89(+25.4%)

- (+) NINJAPAN株式会社のM&Aによる増収影響
- (+) 株式会社ポトスの『キャリアポート[®]』拡販





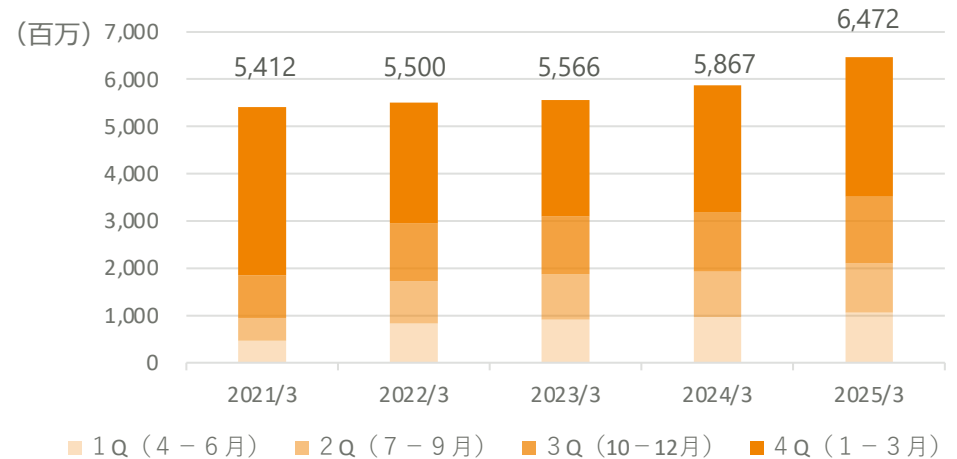
当社の収益傾向について

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。

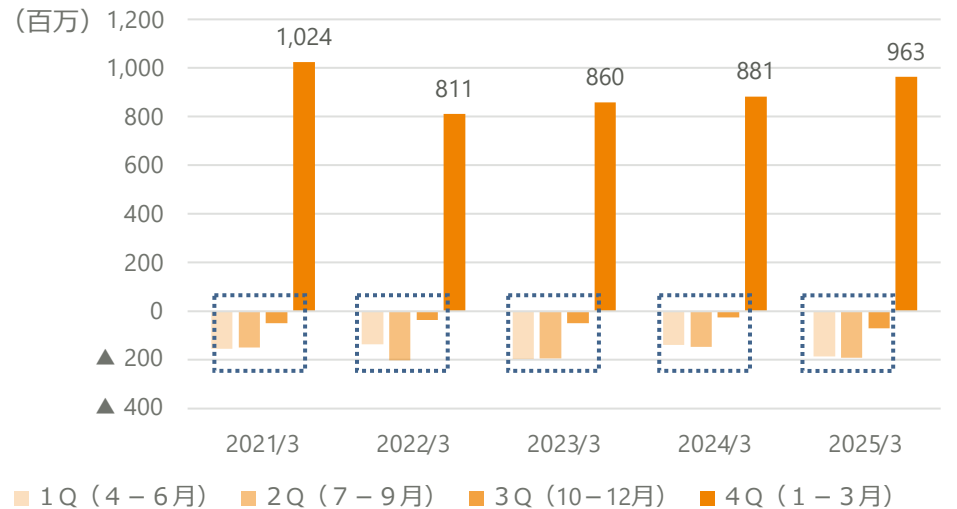
一方で、人件費等の固定費は、四半期ごとに変動する性質ではないため、結果として、例年第3四半期までの損益がマイナスとなります。

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（2025年3月期 期末累計期間）

単位：百万円、%

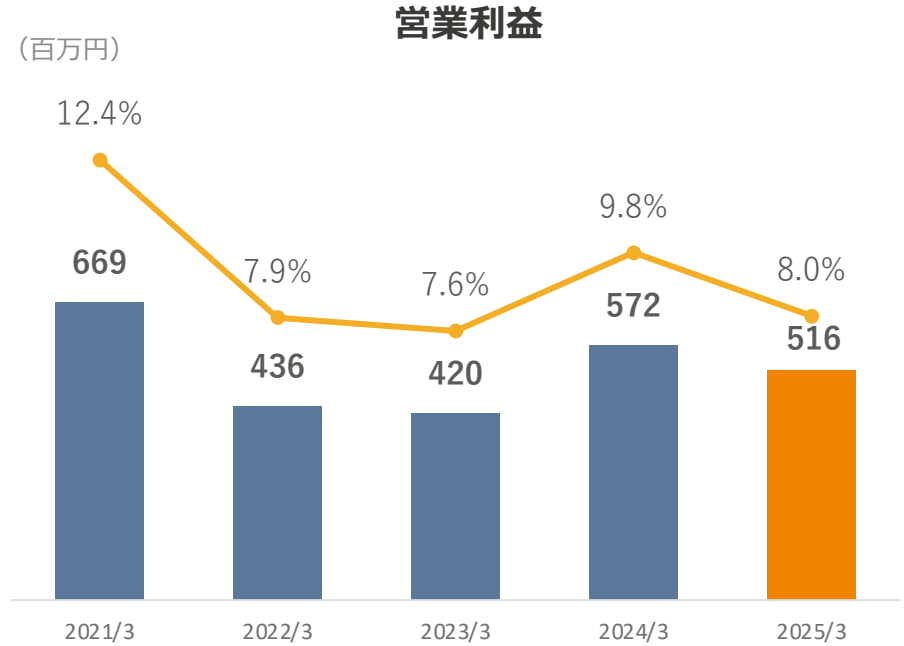
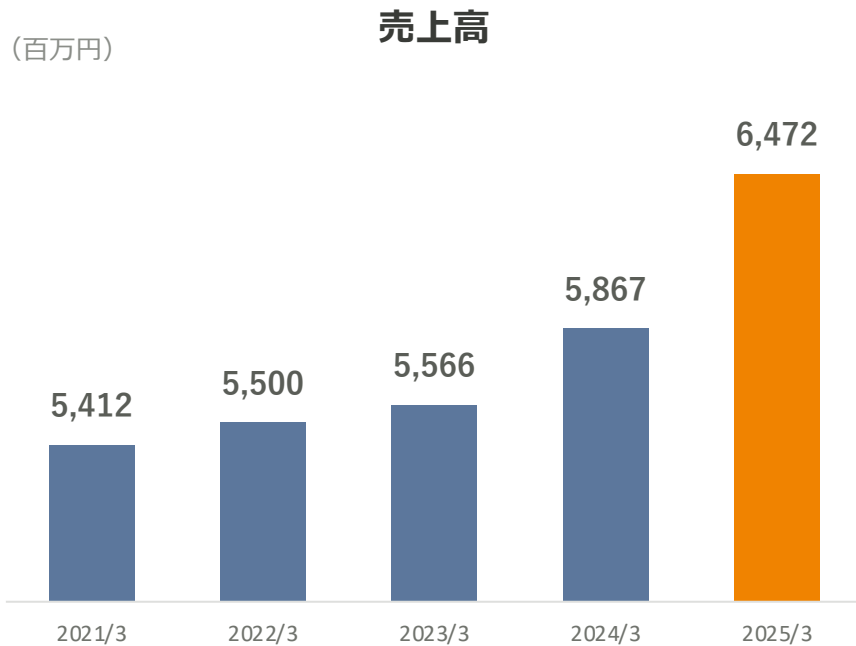
	連結	前期比増減	増減率	ODK単体	前期比増減	増減率
売上高	6,472	605	10.3	6,031	516	9.4
営業費用	5,956	661	12.5	5,373	447	9.1
支払手数料	2,026	172	9.3	1,965	140	7.7
機械賃借料等	768	144	23.1	752	144	23.8
労務費経費	1,705	170	11.1	1,465	143	10.8
販管費	1,454	174	13.6	1,190	18	1.6
営業利益	516	▲56	▲9.8	658	68	11.7
経常利益	576	▲27	▲4.6	625	52	9.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	263	▲3	▲1.3	324	78	31.9



決算の状況

連結売上高・営業利益の推移

- 売上高は10%超の増収で、過去最高
- 営業利益は、前期特殊要因（証券業務における制度改正対応開発原価のソフトウェア資産化）の剥落影響により減益となったものの、開発・運用体制の適正化による外注費削減により、計画よりも上振れして着地



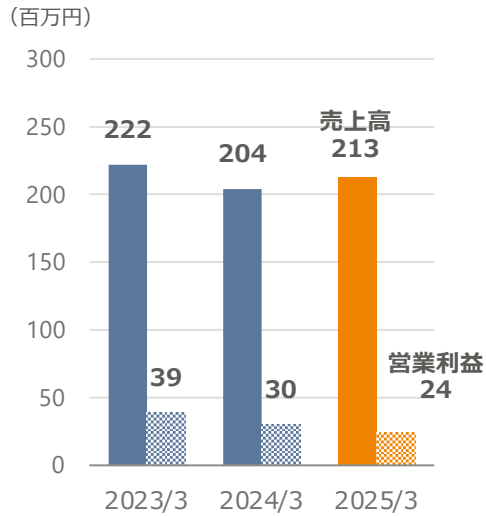
■ 営業利益及び損失 ● 営業利益率



決算の状況

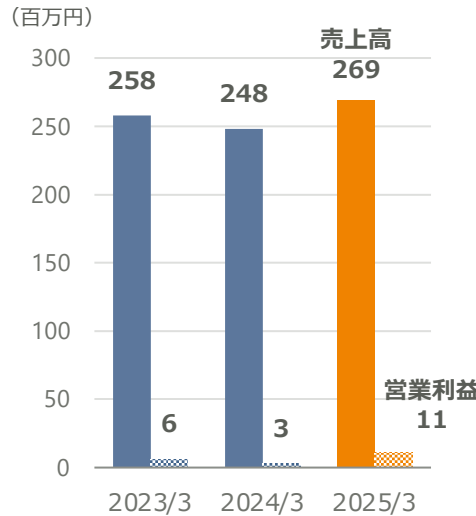
子会社の状況

エフプラス



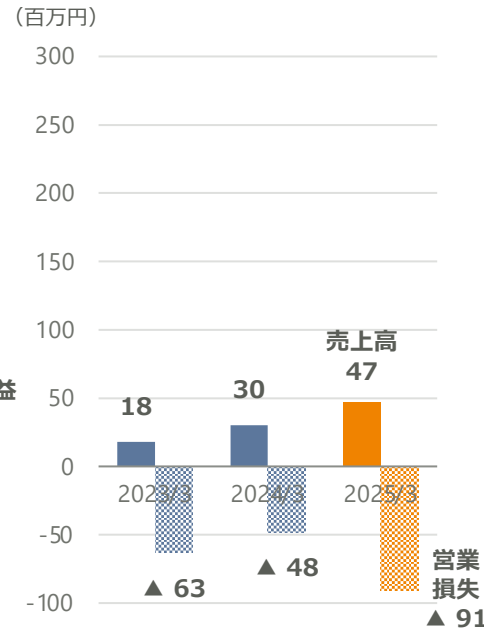
ECS

※2022年3月期3Qから連結対象



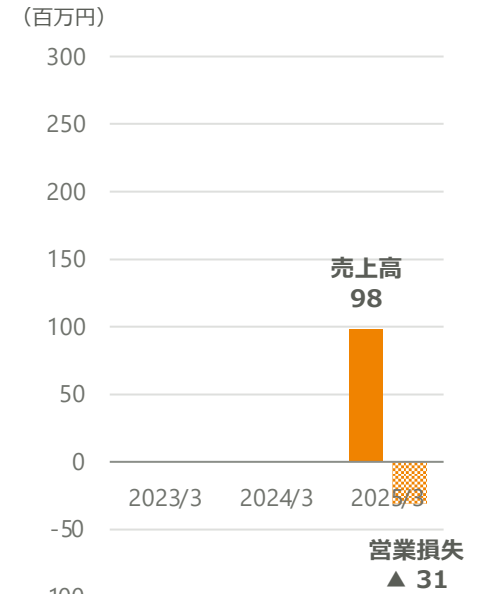
ポトス

※2023年3月期2Qから連結対象



NINJAPAN

※2025年3月期3Qから連結対象



■(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。

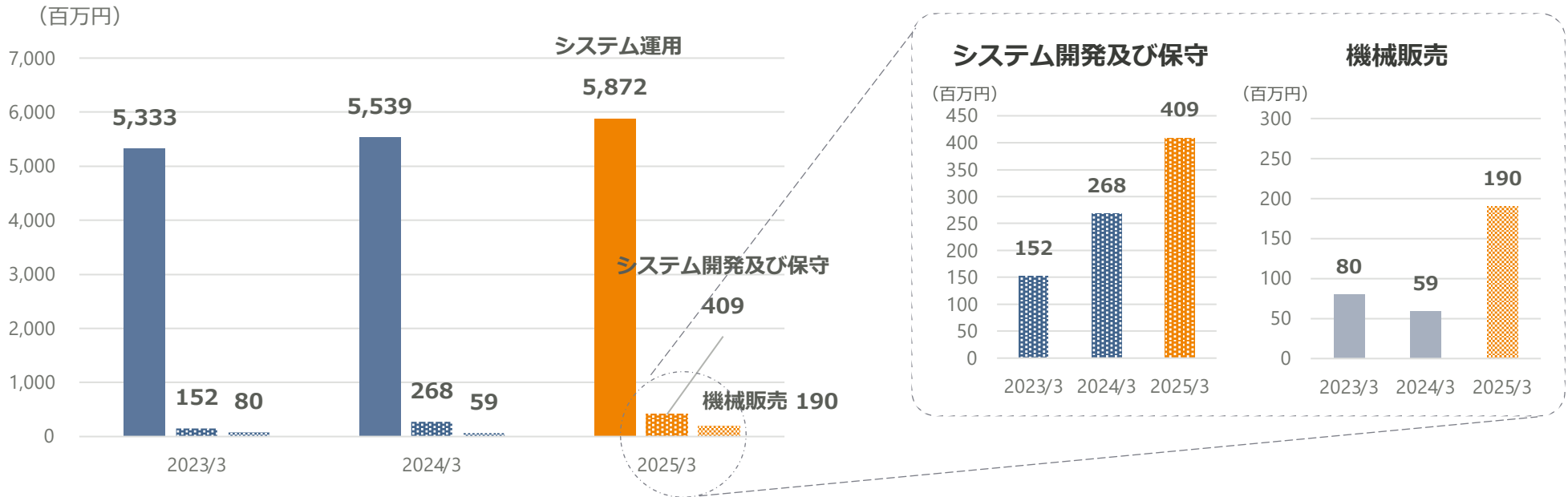
■NINJAPAN(株)の連結取り込みについて

NINJAPAN(株)の2025年3月期は、**2024年10月1日から2025年3月31日までの6カ月間の業績を連結**しております。これにともない、同社の事業年度も変則的な期間となっております。



決算の状況

事業別売上高の推移 (連結)



■ システム運用

教育業務における価格適正化、証券業務『WITH-X®』や『KIZUNA-X®』の売上増加等により、増収

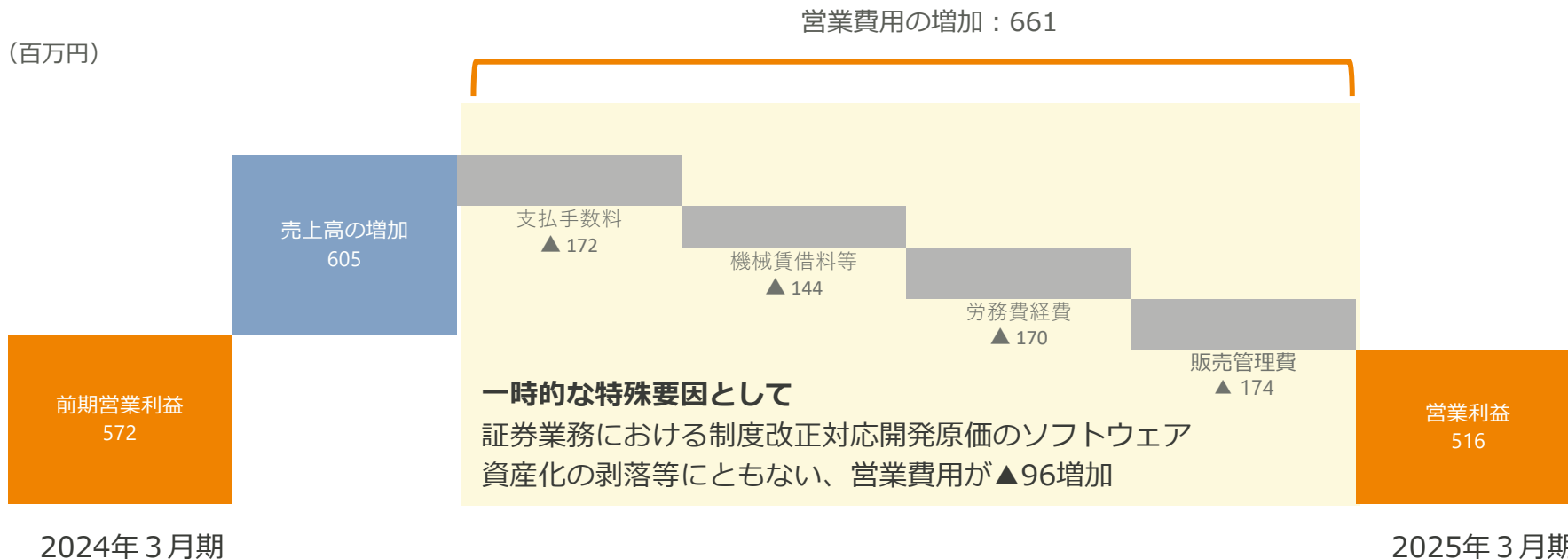
■ システム開発及び保守

臨床検査基幹システム開発や証券業務における制度改正対応等開発案件の売上等により、増収

■ 機械販売

医療システム基盤更改や医療システム用プリンタの機器更新により、増収

営業利益の増減分析（対前年比）（連結）



営業費用の主な増加要因

■ 機械賃借料等

医療関連サービスにおける機器リプレース対応にともなう仕入の増加等

■ 労務費経費

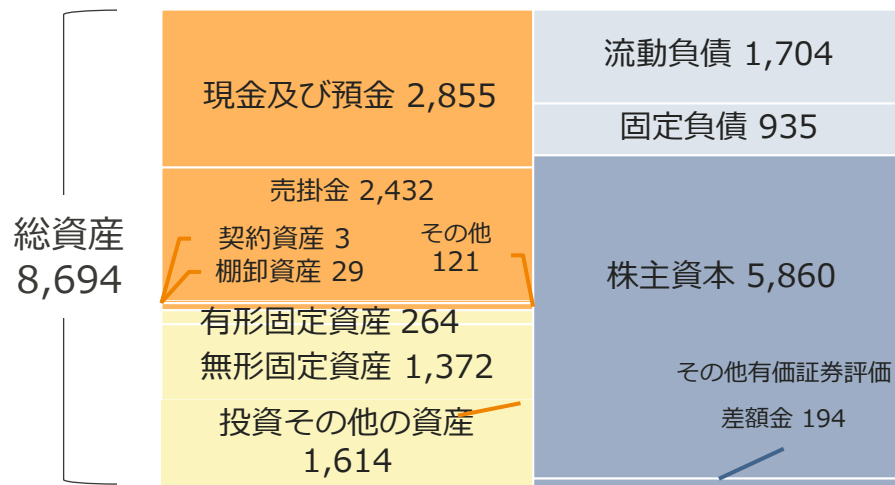
株式市況影響による退職給付費用の増加や前期特殊要因（証券業務における制度改革対応開発原価のソフトウェア資産化）の剥落等

■ 販売管理費

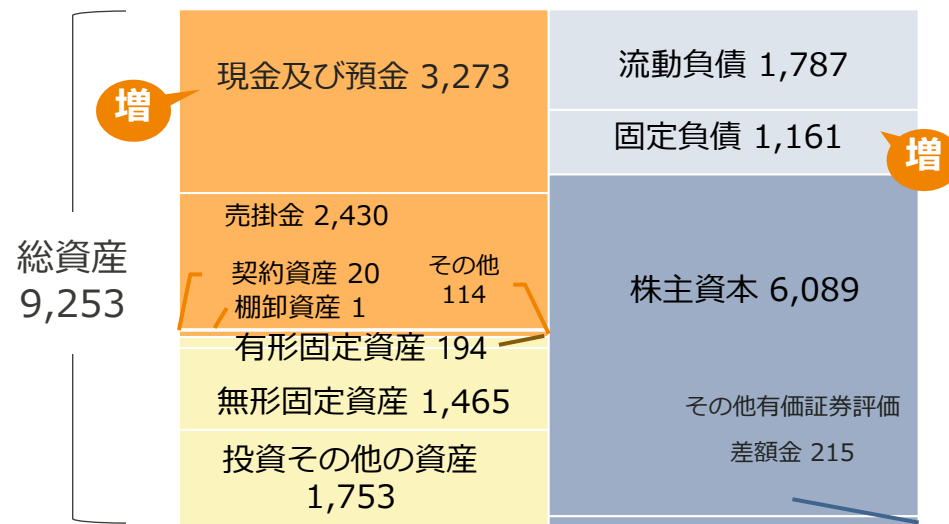
NINJAPANのグループインによる人件費や広告宣伝費の増加等

2025年3月期 期末における連結貸借対照表

2024年3月期 期末B/S
[連結] (百万円)



2025年3月期 期末B/S
[連結] (百万円)



ROIC※目標値
7.0%

2024年3月期実績値
5.9%

2025年3月期実績値
5.0%

■資産

主に借入による現預金の増加により、前連結会計年度末と比べて、559百万円の増加

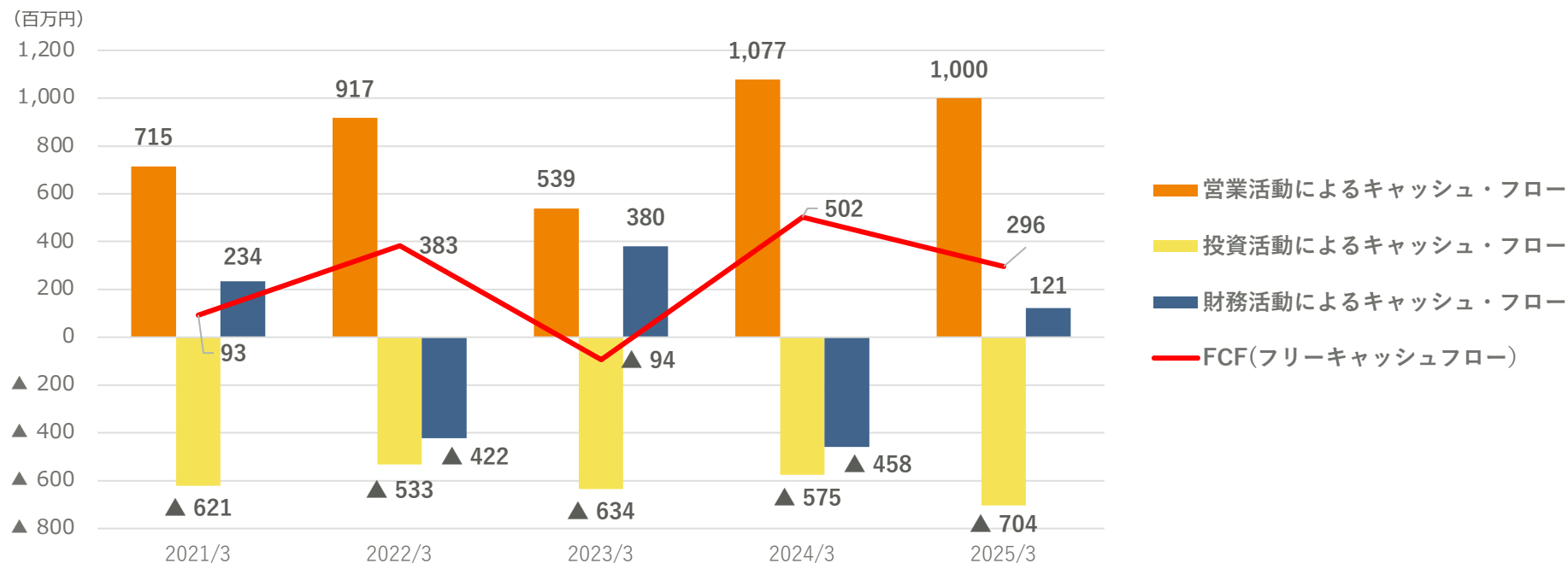
■負債・純資産

負債：主に長期借入金により、前連結会計年度末と比べて309百万円の増加

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249百万円の増加

※(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®』や『UCARO®出願』のサービス拡張や機能改善の投資を実施)

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に、長期借入金による収入



I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	17
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
Appendix	40



2026年3月期 連結業績予想（通期）

	売上高		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
	2026年3月期 (参考) 2025年3月期実績	YoY +727 (+11.2%)	2026年3月期 580 百万円	YoY +3 (+0.6%)	2026年3月期 380 百万円	YoY +116 (+44.3%)
	7,200 百万円		576 百万円		263 百万円	

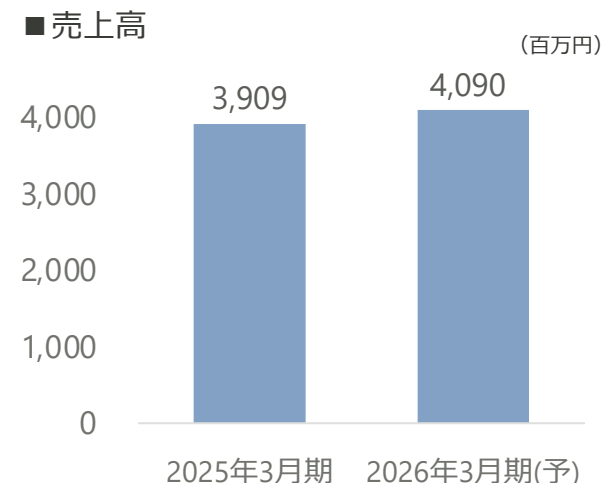
2期連続で、10%超の増収を計画

- 既存ビジネスにおけるオーガニックな売上成長を継続
- 子会社のポトスとNINJAPANによる就職支援・採用支援サービス『CABUILD』の展開及びNINJAPANの通期寄与
- 子会社でのM&A実施による収益拡大
- 新規事業の拡販のためのマーケティング費用や将来の成長に向けた事業投資等のコスト投下を継続し、中長期的な成長に向けた取組みを強化

2026年3月期 重点施策

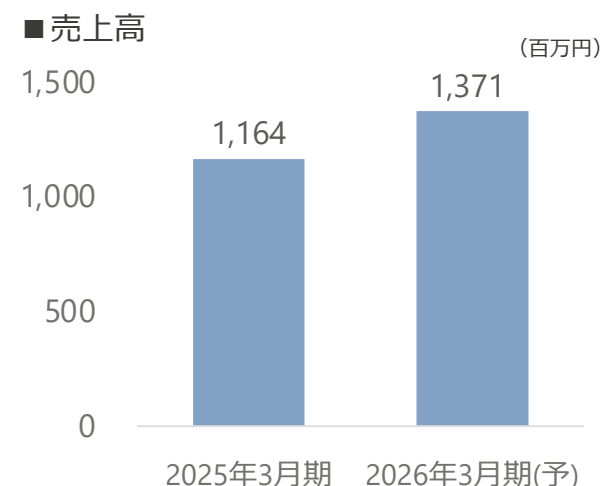
教育業務

- 営業/開発メンバーの増員
- 『UCARO®』 オプション機能によるアップセルや新規大学の獲得
- 大学入試アウトソーシング業務における大規模大学の獲得
- 子会社エフプラスへの保守運用業務の委託に向けた人材育成強化



証券・ほぶり業務

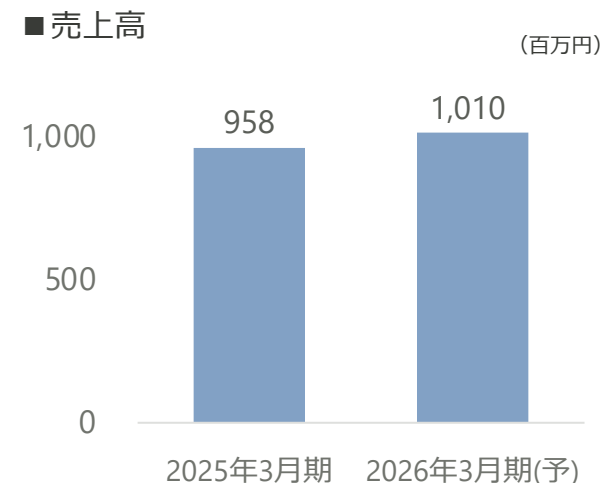
- ネット証券会社向けに証券総合システム『WITH-X®』のカスタマイズ提供
- 『SAKIX』ブランドリブランディングによるマーケティング強化
- 株式会社東証コンピュータシステムとの協業によるシナジー効果による売上創出
- 業務別収支管理・分析による収益性改善



2026年3月期 重点施策

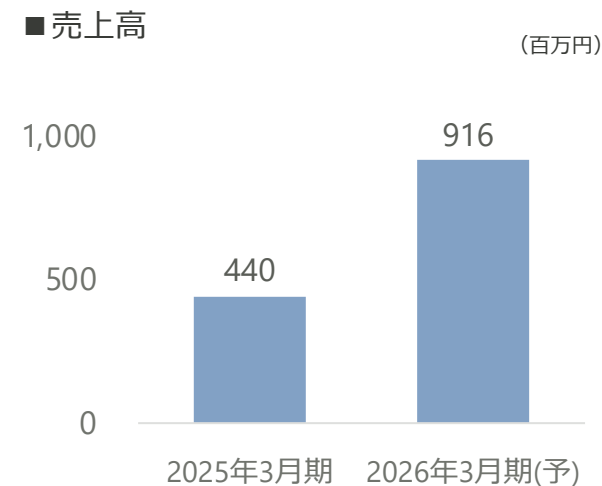
一般業務

- ・ 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
- ・ 医療関連サービスにおける新たなIT伴走施策の提供
- ・ 『アップデミー®』の研究開発成果を活用したWeb3.0関連サービスの提供



その他業務（子会社）

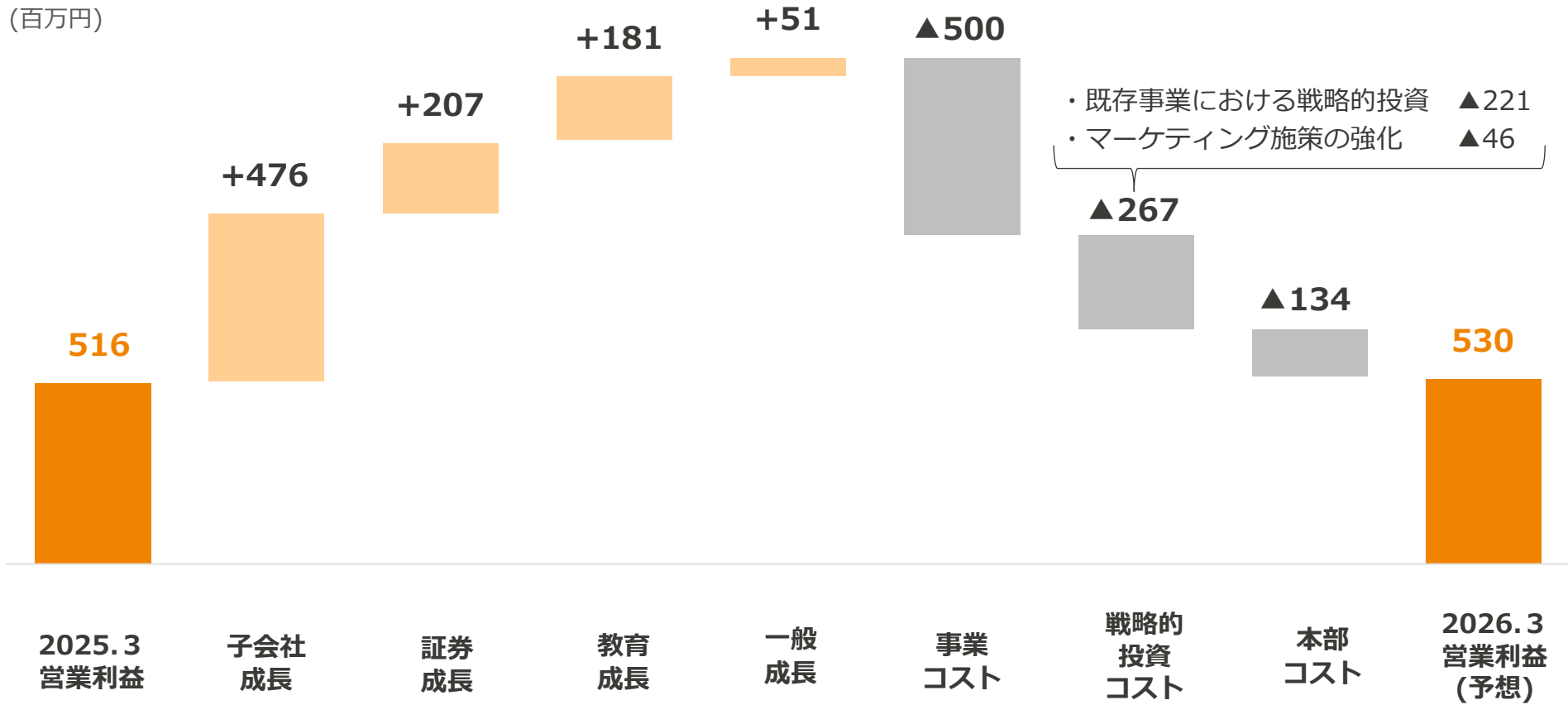
- ・ ポトスとNINJAPANによる就活支援・採用支援サービス『CABUILD』の提供
- ・ エフプラスと旧ECSの統合による収益基盤の強化
- ・ 本体及び子会社におけるM&A実施による経営資源の獲得



連結営業利益 増減要因（対前年）

- 既存事業のオーガニック成長に加えて、NINJAPANの通期寄与、新規サービス『CABUILD』の成長を見込む
- 既存事業における戦略的投資を中心にコストを継続投下することにより、中長期での成長に向けた取組みを強化する

(百万円)

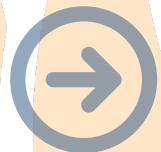


※子会社成長には、子会社でのM&Aによる売上増加も含む

※事業コストは、前期実績と同水準の営業費用/売上高で想定



I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	17
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
Appendix	40





外部環境

- 人手不足により賃金上昇圧力が高まる。人材確保は依然課題
- IT業界の最新技術の急速な発展と浸透により、クラウド化やセキュリティ強化が加速

■ 日本社会を取巻く動向

労働環境



- ・労働人口の減少による人手不足の深刻化
- ・人材獲得競争の激化による売り手市場
- ・外国人労働者の受け入れや女性・高齢者の就業促進が課題

地方経済



- ・地方創生、観光立国推進などが重点政策として注目
- ・外国人観光客の増加により地方経済の活性化に大きく貢献

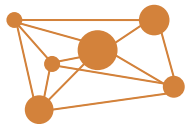
インフレ



- ・世界的なエネルギー・食料価格の高騰や円安による物価上昇
- ・円安を背景に外国人観光客が急増

■ IT業界における動向

Web3.0領域



- ・日本政府によるWeb3.0の推進
- ・NFT市場がデジタルアートや投資中心から会員権、証明書等へ活用の幅拡大

AI技術



- ・生成AIをはじめとするAI技術の急速な発展と社会浸透

5G/6G技術



- ・5Gの普及拡大により高速・大容量の通信環境が実現
- ・IoTやAR/VR等の技術活用が拡大



外部環境（想定される当社への影響）

- 新規サービスへの関心拡大への期待が高まるも、インフレによる人件費や開発コストの増加や、競合サービスの増加に懸念

■ 日本社会を取巻く動向

インフレ

地方経済

労働環境

- ⚠ 18歳人口の減少による大学受験処理件数の減少の可能性がある
- 💡 地方創生サービス（『Local Bridge®』）の注目を通じて、参画を希望する自治体や学生の増加
- 💡 人材獲得競争の激化により採用広報への関心が高まる
- ⚠ 物価上昇による人件費や開発コストの増加が、収益を圧迫する可能性がある
- ⚠ 人材獲得競争の激化により、従業員満足度向上や働く環境の整備など人材確保戦略の強化が不可欠

■ I T 業界における動向

A I 技術

Web3.0領域

5G/6G 技術

- 💡 Web3.0関連事業の加速
- ⚠ NFT市場の競合激化
- 💡 個人情報保護法の強化により、ブロックチェーン技術に対する注目度上昇
- 💡 生成 A I の活用による社内業務の生産性向上
- ⚠ インフレにより、企業の I T 投資意欲を減退させる要因となる可能性

長期的に目指す世界観

データに、物語を。

➤ 今後10年間で、ODKグループは新しい世界観の実現を目指す

◇ 想像する将来の世界

テクノロジーの発達により、
人と組織（企業）や人と人、人とモノが制約なく、
現実と仮想の垣根を越えて有機的につながる世界

◇ 目指す新しい世界観

その世界では、等身大の情報が
より活用されると想像しています
情報流通が進む中で蓄積されるデータが、
等身大の自分価値として活用でき、
自分自身で未来を切り開いていける世界観



※ODKソリューションズのビジョンマップ

業績目標（連結）

データに、物語を。

売上高

9,000

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】

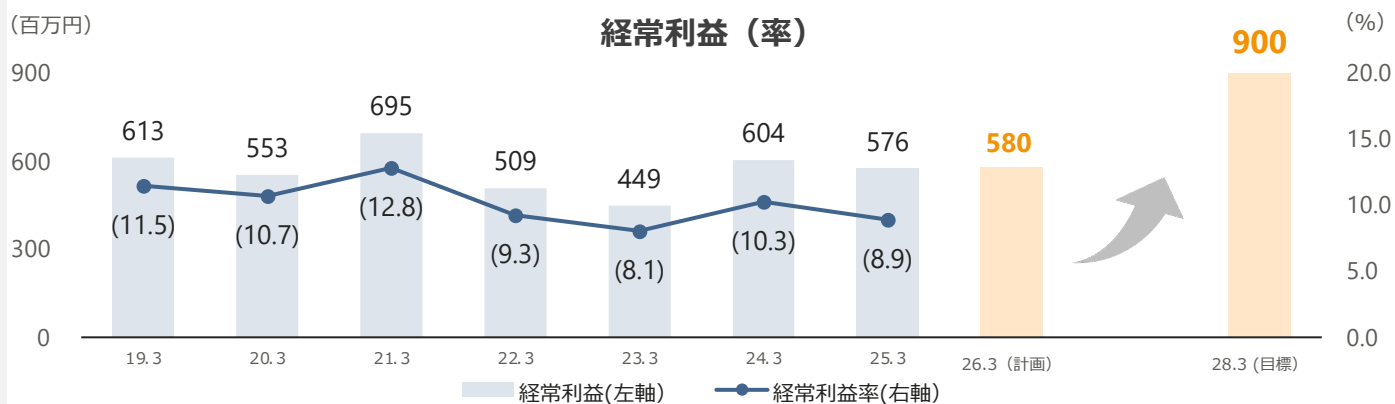
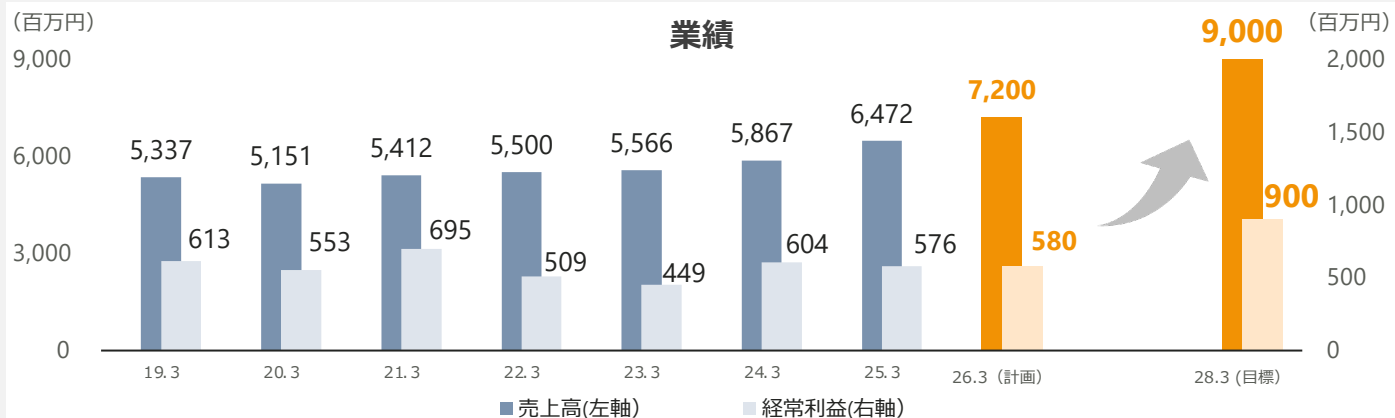
- ◇売上高
前回目標値比+500百万円
- ◇経常利益（率）
前回目標値比±0百万円(▲0.6%)

(方針) 【新収益源の創出】

- ・既存事業のオーガニックな成長に加えて、就職支援・採用支援サービス及びWeb3.0関連サービスを新たな収益源へ

【将来成長に向けた投資拡大】

- ・研究開発成果の既存ビジネスへの転用
- ・キャピタルアロケーション方針に従い、財務レバレッジを利かせ、事業の成長速度を加速



基本方針

ODKグループ拡大

基本戦略

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

重点課題

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

※CABUILD構想とは子会社ポトスとNINJAPANが共同提供する、就活・採用を多面的に支援するサービス群のこと

➤ 『UCARO®』の持つ学生接点と他事業を融合させることによる新たなビジネスの構築

データビジネス推進によるODKの目指す姿

個人との継続的な
接点の確保



↓

大学生

就職活動

↓

社会人

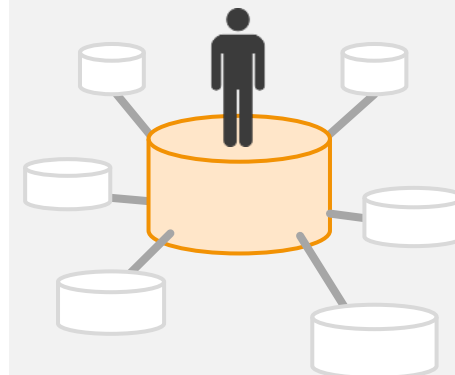
学生の体験情報の蓄積
+本人の能力の最適化



ODKグループ全体
でのビジネス展開



自己主権型データ
プラットフォームの構築



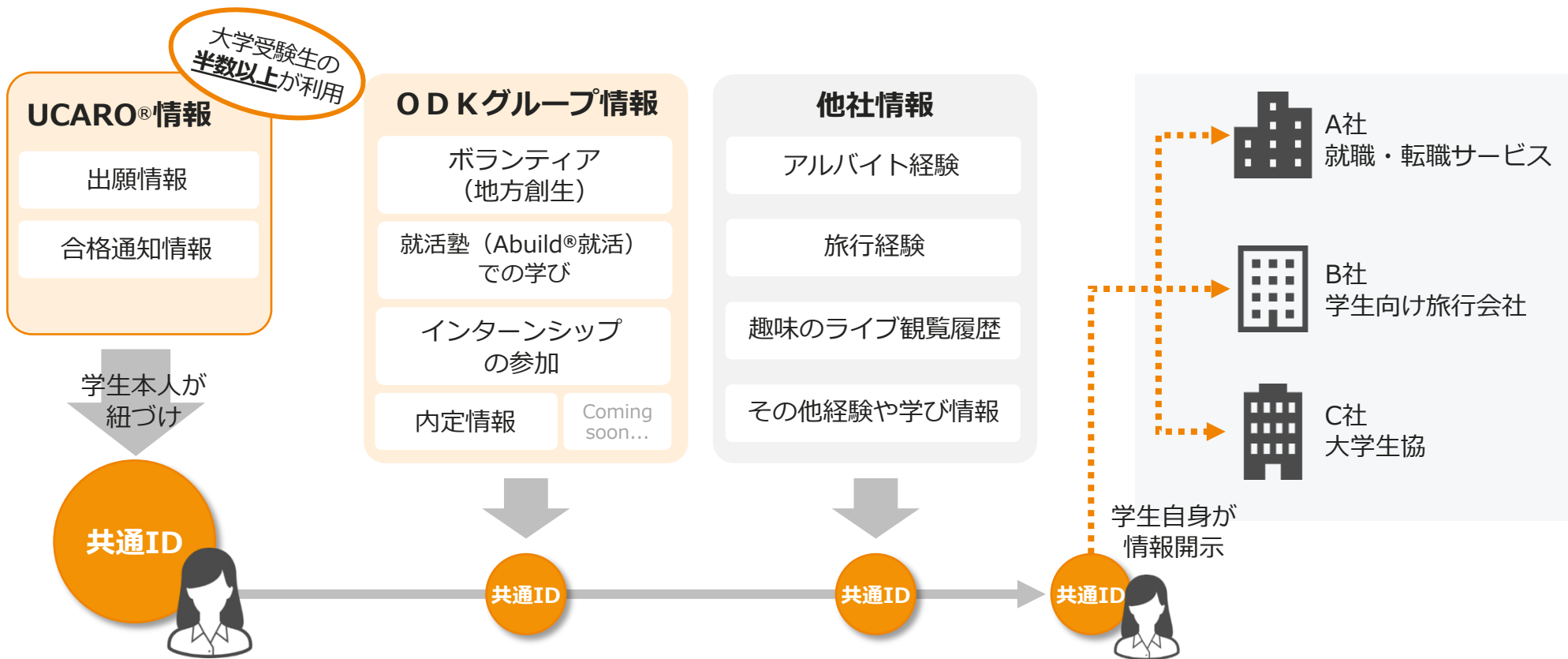
重点課題① 『UCARO®』を軸としたデータビジネス推進 2/2

データに、物語を。

- 学生に体験情報を蓄積できるIDを付与。日常の活動を価値化する仕組みの提供を目指す
- 学生との接点を大学入試の一時点から、大学生活、就職活動等、継続的な接点を確保

メリット 学生 学生の日々の努力（読書、イベント参加、特技など）をデジタルデータとして蓄積・分析し、就職活動や進路選択などで、最適なマッチングの実現や証明等、将来の様々な場面で、自身の経験を活用できるようになる。

企業 学生の情報をサービス横断で取得することができるため、多視点で学生の趣味嗜好を把握することが可能。より精度の高いマーケティングやマッチングが可能になり、成約単価の軽減や売上拡大が期待できる。



重点課題② M&A・アライアンスの推進 1/2

データに、物語を。

- 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

人材

競争激化に打ち勝つ
I T人材の獲得

金融

技術・データ

データビジネスを実現する
技術・データの獲得
(A I・ブロックチェーン等)

教育

新規

コンテンツ・サービス

新事業ポート
フォリオにおける
新事業領域の獲得

教育

金融

新規

【教育・新規】

- ・ 学生接点を活用した新規サービス・大学入試課以外に提供する新規サービスの推進を目的としたアライアンス

【金融】

- ・ I T人材獲得を目的としたM&A
- ・ ラインナップ拡充・販路拡大を目的とした大規模アライアンス



【エフプラス】

- ・ 子会社でもM&Aを推進

◇ 既存アライアンス先との関係性深化

【教育】

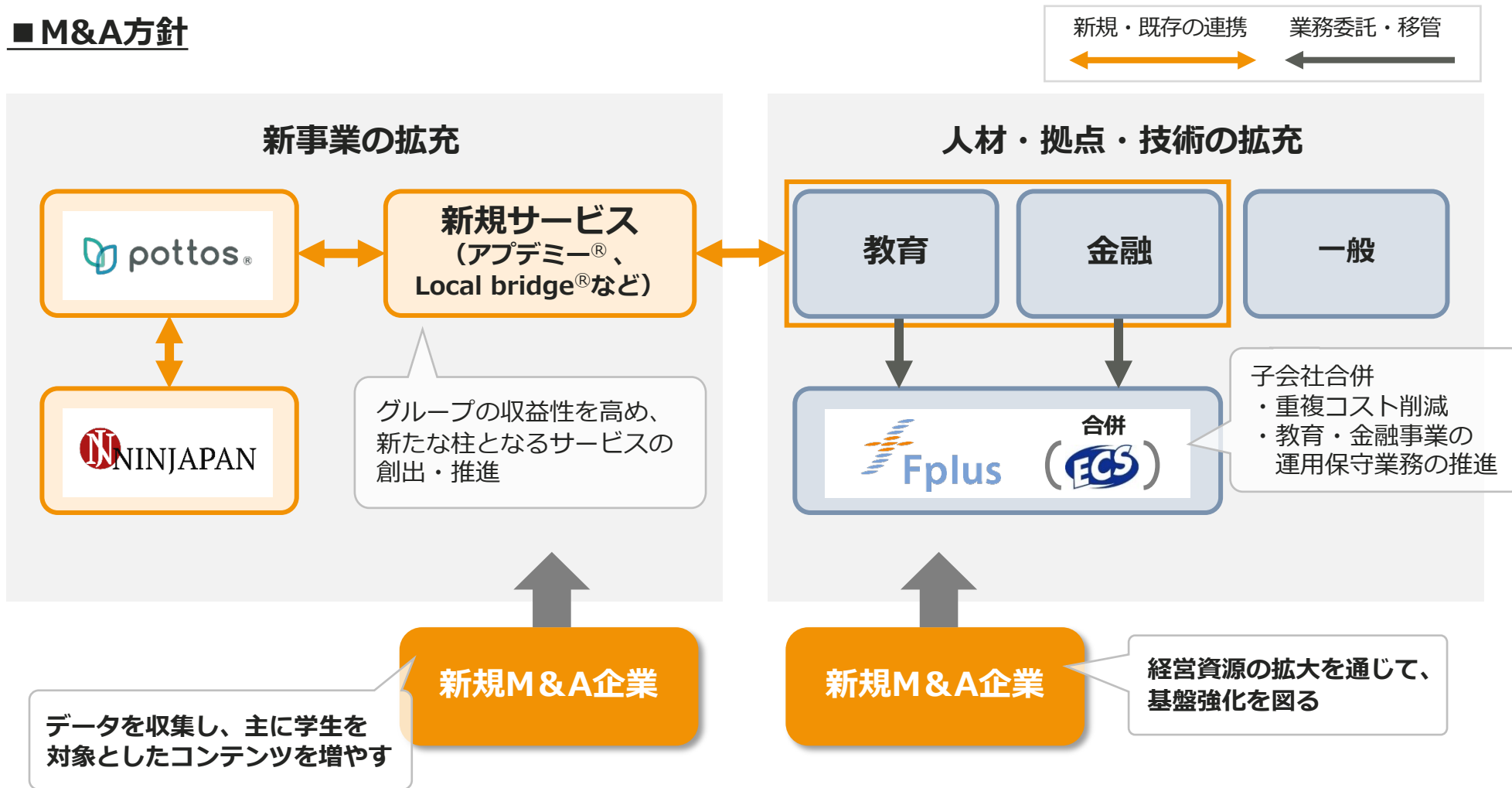
- ・ 『UCARO®』 経済圏・周辺サービスの拡張

重点課題② M&A・アライアンスの推進 2/2

データに、物語を。

- M&Aを通じて、事業ポートフォリオ及び人材・拠点・技術拡充を図る
- また、子会社同士の合併により経営資源の最適配分を行う

■ M&A方針

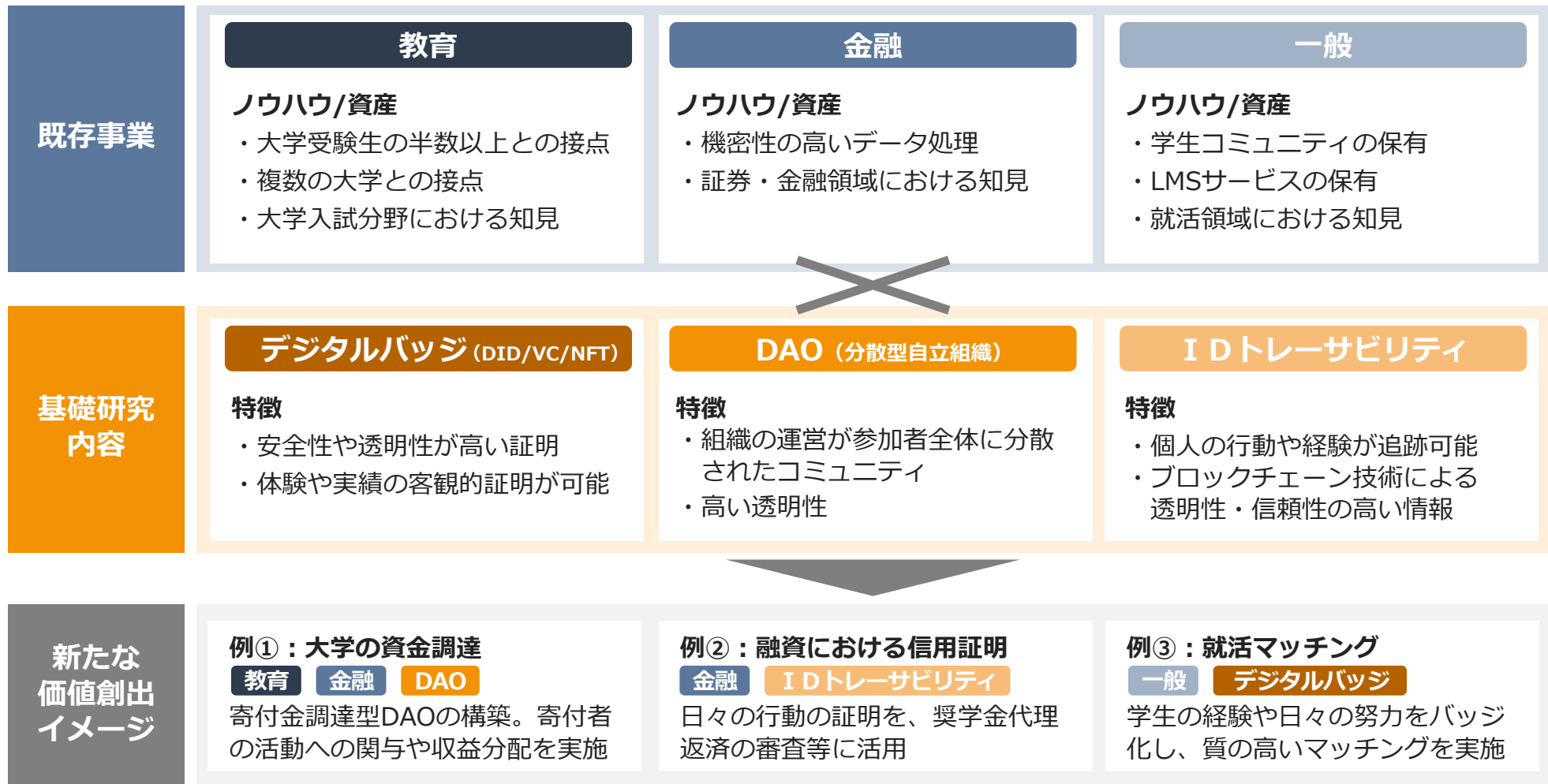




重点課題③ 研究開発成果のビジネス展開加速

データに、物語を。

- 基礎研究で得た技術やノウハウを既存事業へ応用
- 既存事業の顧客や知見と基礎研究成果を融合し、独自の価値創出を目指す



※「新たな価値創出イメージ」は検討段階であり、今後の市場環境や技術動向等により変更となる可能性があります

重点課題④ 子会社合併効果の最大化 及び CABUILD構想の成功 1/2 データに、物語を。

- グループ全体の収益性向上と人材育成による組織力強化
- CABUILD構想による顧客基盤拡大と事業拡大による収益増

エフプラス × 旧 E C S

合併効果

事業領域拡大

- ・両社の顧客基盤を統合し、新たな市場を開拓する

人員拡充と教育体制の整備

- ・上流工程を担える人材育成を強化し、組織全体のスキルアップを図る

M&A推進

- ・計画的な実施による、人材・拠点・技術の拡充
- ・新たなノウハウの獲得

競争力強化

- ・グループ間の人材有効活用
- ・技術・ノウハウの統合

モニタリング強化

- ・3年後にROIC7.0%以上達成に向けた投資活動
- ・グループ全体の事業モニタリングを行い、収益性、コスト削減効果を測る
- ・グループ内DXを推進し、意思決定の迅速化を図る

NINJAPAN × ポトス

シナジー効果

CABUILD事業推進

- ・両社の強みを掛け合わせた新事業（CABUILD）の推進
→2025年3月期のポトスの売上と比較して、3年後売上約1,000%以上の成長を目指す

顧客基盤拡大

- ・高校生～大学生～社会人との接点を強化し、新たな事業の創出へ

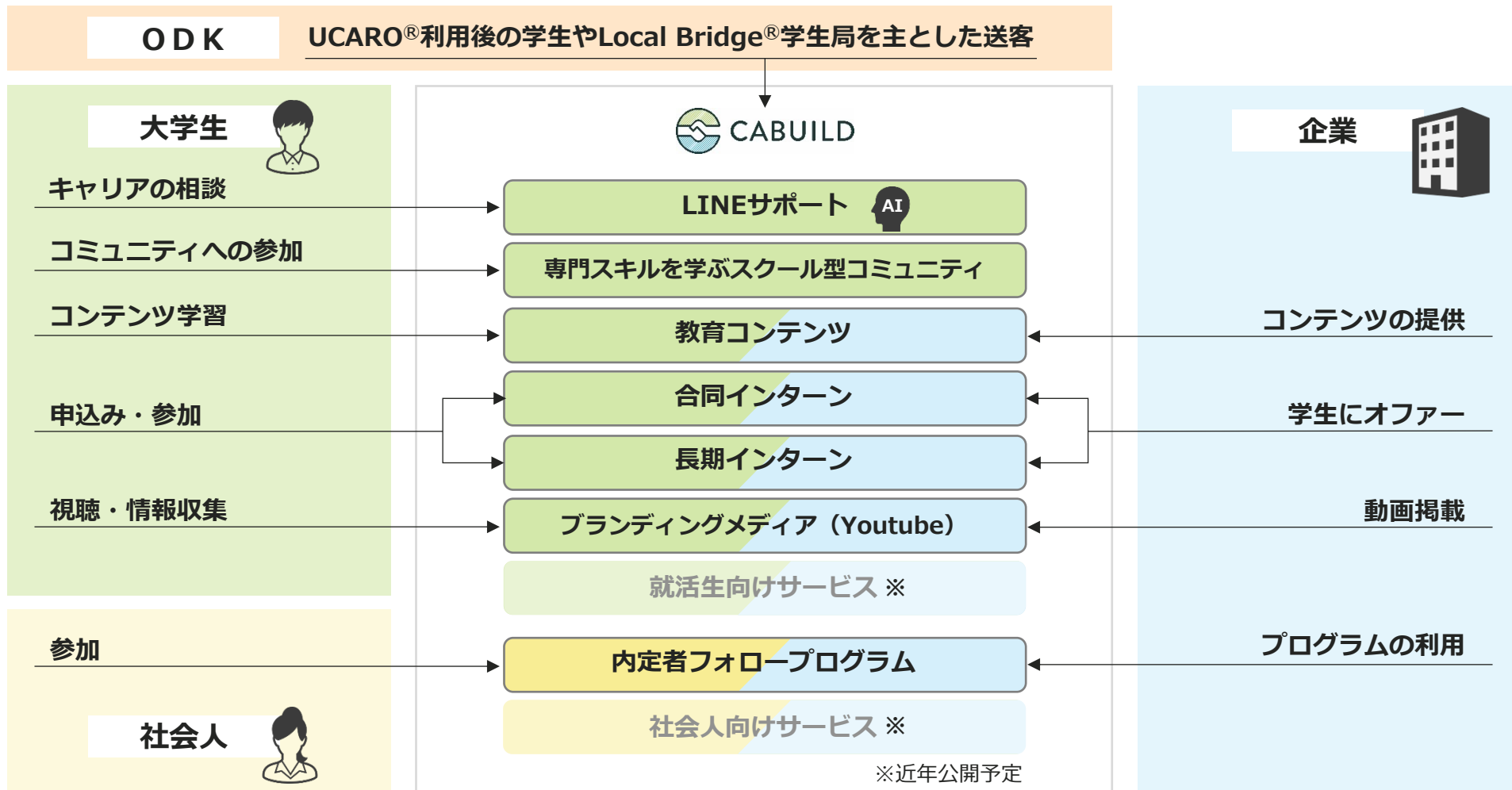
成長戦略

- ・Abuild®就活（就活塾）のターゲットを見直し、解約率を低減させる
- ・セールス効率の向上により顧客獲得単価の適正化を図る
- ・CABUILD→Abuild®就活へのアップセルを強化し、学生のキャリア形成を一貫して支援する

重点課題④ 子会社合併効果の最大化 及び CABUILD構想の成功 2/2 データに、物語を。

■補足：CABUILD構想とは

『CABUILD』とは、ポトスとNINJAPANが共同で提供する就職・採用支援サービスです。学生には早期キャリア形成から就職活動までを、企業には新卒採用の課題解決を支援し、双方に最適なサポートの提供を目指します。また順次、就活生向け、社会人向けにもサービスの提供を予定しており、顧客層の拡大も図ってまいります。

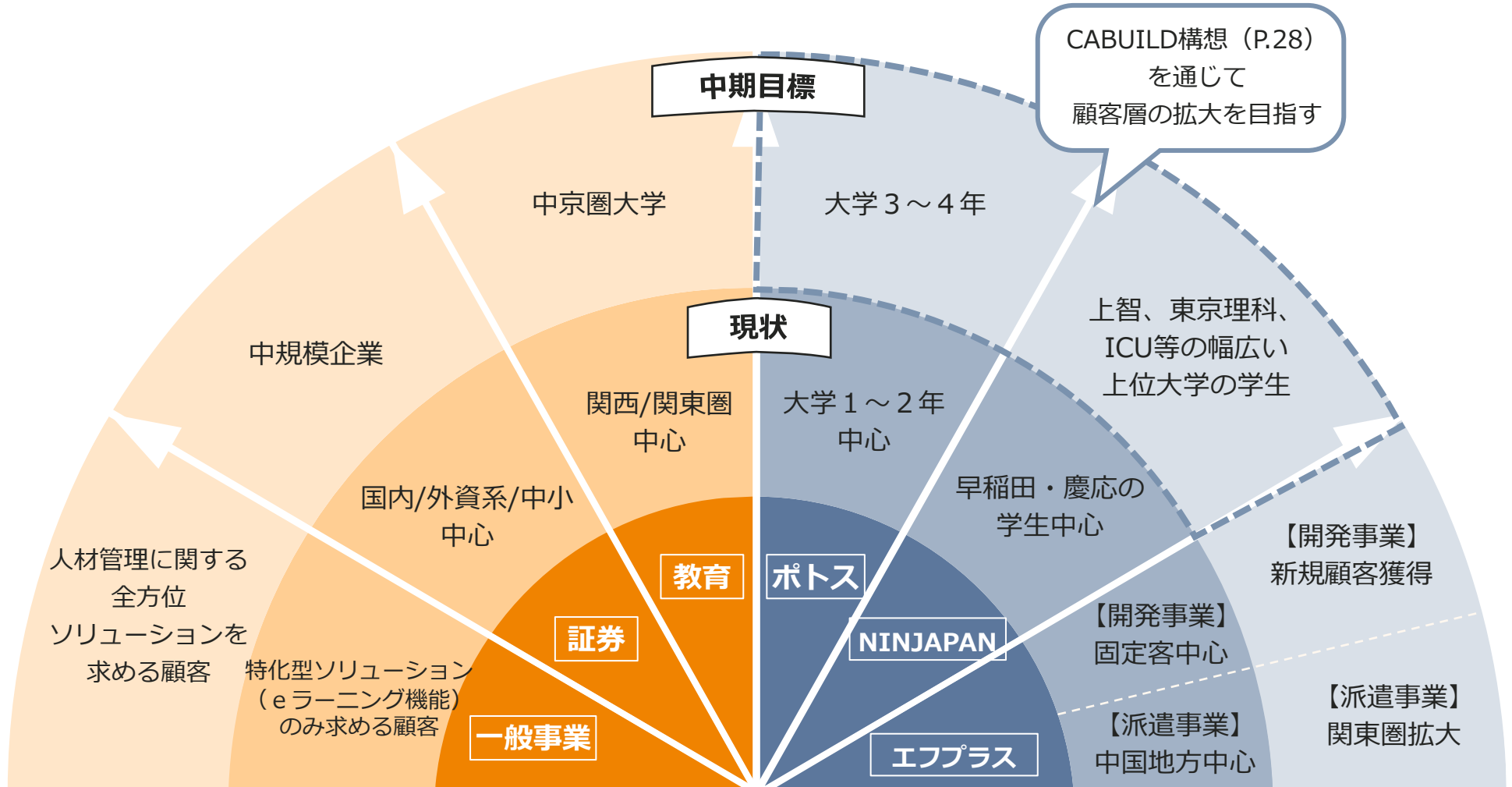




重点課題⑤ 重点エリア・顧客層の拡大

データに、物語を。

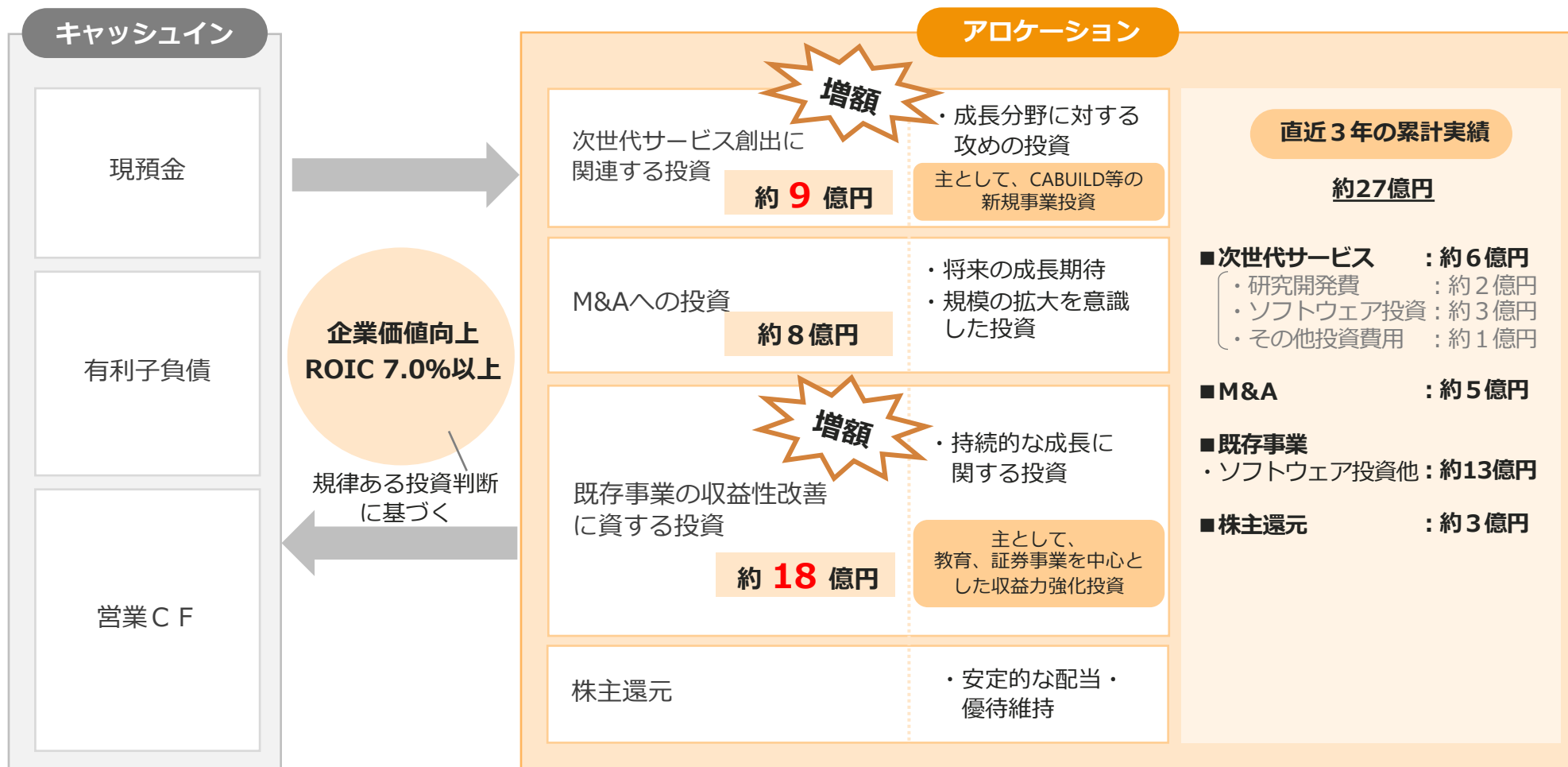
- 教育事業、証券事業、エフプラスで、ターゲットのエリア拡大を目指す
- 一般事業、ポトス、NINJAPANでは顧客層の拡大を目指す



キャピタルアロケーション方針

データに、物語を。

- 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35億円超の投資枠を設ける
- 安定的かつ継続的な配当・株主優待は堅持





I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	17
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
Appendix	40



NINJAPAN株式会社の子会社化による効果

PMI※（子会社化後の統合プロセス）

体制

- ・ ODK 役職者の役員就任による連携強化
- ・ ポトスとの共同サービス『CABUILD』のプロジェクト立上げ・推進
- ・ トップダウン型からチーム主導型への体制変更

連携状況

- ・ オフィス移転によるグループ連携円滑化
- ・ 役員（ODK 役職者）がNINJAPAN全事業領域のキャッチアップによる課題把握・目線統一
- ・ 『CABUILD』プロジェクトにおける営業・マーケティング統合とKPI共同管理

事業の独立性

- ・ 組織文化・ブランドイメージ維持への配慮
- ・ 現場の専門性や市場感覚を尊重した意思決定プロセスの維持

成果

顧客層を受験生から
大学生・社会人
へと拡大

■ グループシナジーの創出

ポトスと共同で、2025年4月より就活支援・新卒採用支援サービス『CABUILD（キャビルド）』を提供開始

将来の収益を生み出せる資産に資本を投下し、より稼げる体質への変革を目指す



就活・採用を多面的に支援するサービス群

UCARO®の
持つ学生接点

×

ポトスの
採用広報ノウハウ

×

NINJAPANの
就活支援ノウハウ

■ 経営管理体制の強化

NINJAPANの財務経理、コンプライアンス、セキュリティ体制を親会社ODKの基準に準拠

※Post Merger Integrationの略

個人の価値最大化に向けた研究開発の収益化

■ エンタメ共創プロジェクト「スパサピU」で学生のキャリア形成を支援



映画監督やプロデューサーらが立ち上げた『SUPER SAPIENSS』とともに、エンタメの未来を大学生と作り上げていく「スパサピU」を発足学生に、学びやスキル実践の場を提供。

NFTによって、エンタメ業界での学び・経験を証明・活用可能にし、学生のキャリア形成を支援

取組み1

実践の場の提供・情報提供

- ・学生がスキルを身につけられる機会提供
- ・プロによる学びの講座を開催予定

取組み2

NFTパスポートの付与

- ・プロジェクト参加者にNFT付与
- ・NFTが業界からのオファーのきっかけに

基礎研究
技術を活用

取組み3

コミュニティの構築・運営

- ・『UCARO®』より送客
- ・業界理解やキャリアプランの明確化を促進

基礎研究技術※の研究進捗

技術調査

MVP作成

実証

検証

ノウハウ化

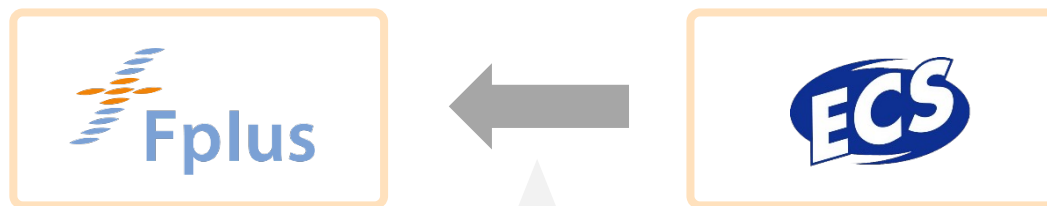
達成!

今後は、NFTをもとにパーソナライズ化されたマッチングや提案の実現、コミュニティ組成や生成AIコンシェルジュに関する研究に注力し、サービス化・収益化を目指す

※分散管理台帳を用いたデジタルバッジ（DID/V C/NFT）、デジタルバッジ共通利用基盤(Web3.0型)

子会社合併と目的

- 2025年4月、当社の連結子会社であるエフプラスとECSは、エフプラスを存続会社とする吸収合併を実施
- 合併により、グループ全体での企業価値向上を目指す



①事業領域の拡大

- ・両社の顧客基盤を統合し、新たな市場を開拓
- ・ITエンジニア派遣業の関東圏への拡大

②多様なIT技術者ニーズへの対応力強化

- ・上流工程を担える人材の育成を強化し、組織全体のスキルアップを図る

③競争力の強化

- ・グループ間の人材有効活用
- ・技術・ノウハウの統合

④M&A推進

- ・計画的な実施による人材・拠点・技術の拡充
- ・新たなノウハウの獲得

⑤重複コストの削減

- ・管理部門等の業務統合によるコストを削減
- ・地域拠点の役割明確化

アライアンス

- 既存事業における新規サービス拡充や販路拡大、利便性向上を目的に2社との基本合意を締結

株式会社東証コンピュータシステム



東証コンピュータシステム

2024年10月30日付公表

- 豊富な実績と信頼、高い技術力を有する株式会社東証コンピュータシステムと協業に関する基本合意を締結
- フロントからバックオフィスまでの業務全体のトータルソリューションの商品化を目指し、両社の強みを活かした、証券会社他金融機関業務全般の効率化・最適化を目指す

公益財団法人 日本英語検定協会



2025年3月14日付公表

- 公益財団法人日本英語検定協会（通称「英検」）と大学入試の出願手続きにおいて『UCARO®出願（Web出願システム）』と英検のデジタル証明書の連携に向けた基本合意を締結
- 志願者と大学双方のさらなる利便性向上を目指す

個人投資家との対話を促進

- ✓ 気づきを活かして会社説明資料をブラッシュアップ & 個人投資家向けセミナーを今後も計画

【開催予定】

- 2025/5/16 投信WEB @YouTube
- 2025/7/19 Kabuberry @東京
- 2026/2/7 ラジオNIKKEIジャパンツアー @福岡

- ✓ 認知度向上に向けて、幅広い層へ個人投資家向けセミナーを企画

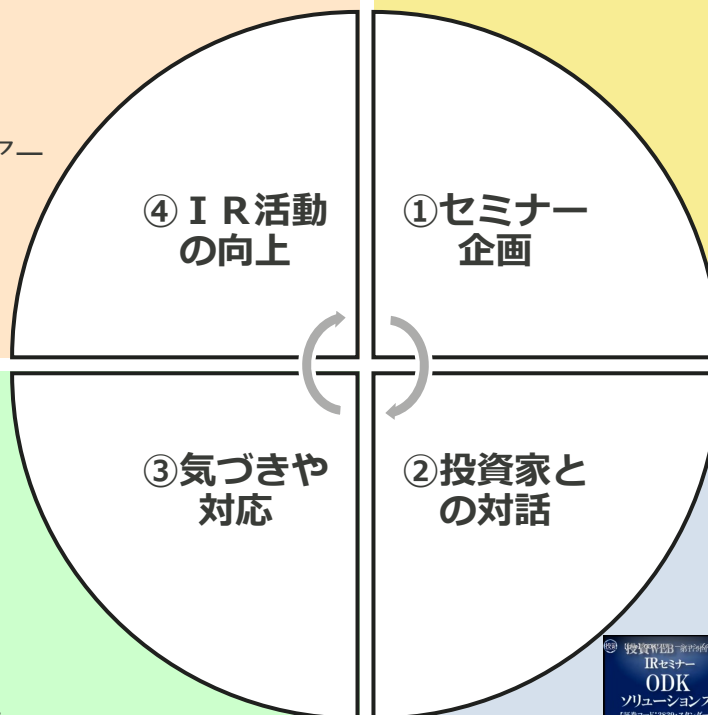
【昨年度実績】

<オンライン開催>

- 投資WEB @YouTube
- 株式戦隊アガルンジャー @YouTube
- Kabuberry @YouTube

<リアル開催>

- イベントス @奈良
- 相場の福の神(ラジオ日経) @東京
- 大和 I R @東京
- ラジオNIKKEIジャパンツアー @名古屋



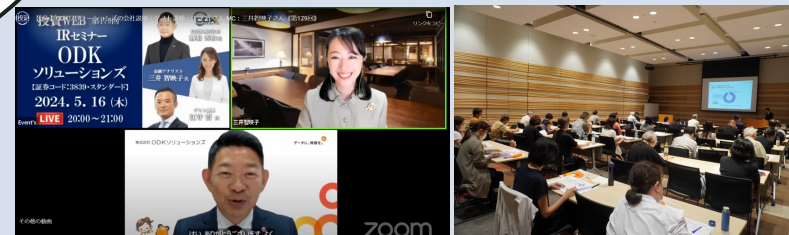
- ✓ よくある質問

- P.37を参照

- ✓ 気づきを活かした対応

- 新規事業に関する説明方法の再検討
- 『UCARO®』のアップセル・クロスセルに関する説明資料を追加
- M & Aによるシナジーに関する説明資料充実

- ✓ オンライン・リアルを併用し、対話を促進
- ✓ 延べ約3,000人の視聴及び参加




個人投資家との対話を促進

よくあるご質問	回答
<p>少子化による売上影響の対策は？</p>	<p>18歳人口の減少は、大学受験者数の減少に直結するため、中長期的な視点での事業ポートフォリオの再構築を検討しております。 短中期的には、『UCARO®』での大学生接点という資産を活かし、キャリア形成支援サービスでの収益拡大を図っております。</p>
<p>受験ポータルサイト『UCARO®』の利用率はどのくらいか？また、競合企業はあるか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・日本の大学数：約800校 ・弊社ターゲット大学数：上位中堅校 約200校 ・『UCARO®』導入大学数：112校（2025年3月末時点） <p>大学受験ポータルサイト『UCARO®』における競合はおりませんが、大学入試アウトソーシングやWeb出願サービスでは数社の競合企業がございます。</p>
<p>売上の伸びに対して、利益が出ていないのはなぜか？</p>	<p>現在、当社の事業フェーズは、積極的な投資段階であると認識しております。 具体的には次世代サービス創出やM&Aによる投資を積極的に行っておりますが、減価償却費やのれんの償却のような費用等は、短期的な利益への影響があるという特性があります。 なお、中長期的には、これらの費用回収を含めた利益貢献に繋がる計画を立てております。</p>



個人投資家との対話を促進

よくあるご質問	回答
<p>新規ビジネスの収益はどのように実現させるのか？</p>	<p>『キャリアポート®』や『CABUILD』では、採用に課題を抱える企業からのサービス利用料を主な収益源としつつ、一部サービスにおいては、大学生からの利用料も収益源とする計画をしております。</p> <p>『アップデミー®』では、基礎研究開発成果をノウハウ化し、共通ID基盤等のWeb3.0の特性を活かし、企業とのコラボレーション等による収益化を計画しております。</p>
<p>・一番の強みはどこか？</p>	<p>大学入学時点での学生接点が、他社が保有していない一番の強みと考えております。大学の中だけでは得られない機会（企業や地方自治体等の繋がり）を作ること、学生のみならず、企業や自治体においても有意義な場の提供を行っていくことが、収益拡大に繋がると考えております。</p>
<p>・配当についての考え方を教えてほしい。</p>	<p>個人株主の皆様にも長く応援していただけるように、継続的な年10円の配当と株主優待は堅持したいと考えております。</p> <p>現在は成長フェーズであると捉えており、配当・優待に加え、次世代サービス創出に関連する投資やM&Aへの投資等を3年間で35億円規模の投資枠を用意して、成長を実現し、株価の上昇によるキャピタルゲインも含めた還元を考えております。</p>
<p>・トランプ関税の影響は？</p>	<p>将来の見通しを正確に予測することは難しいですが、当社は内需を中心とした事業を展開しており、トランプ関税の影響は軽微になるものと考えております。</p>

I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	17
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
 Appendix	40



株主還元について

2025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）	31.0%

株主優待



総合利回り
3年未満 3年以上
4.44% ~ 6.22%



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。）

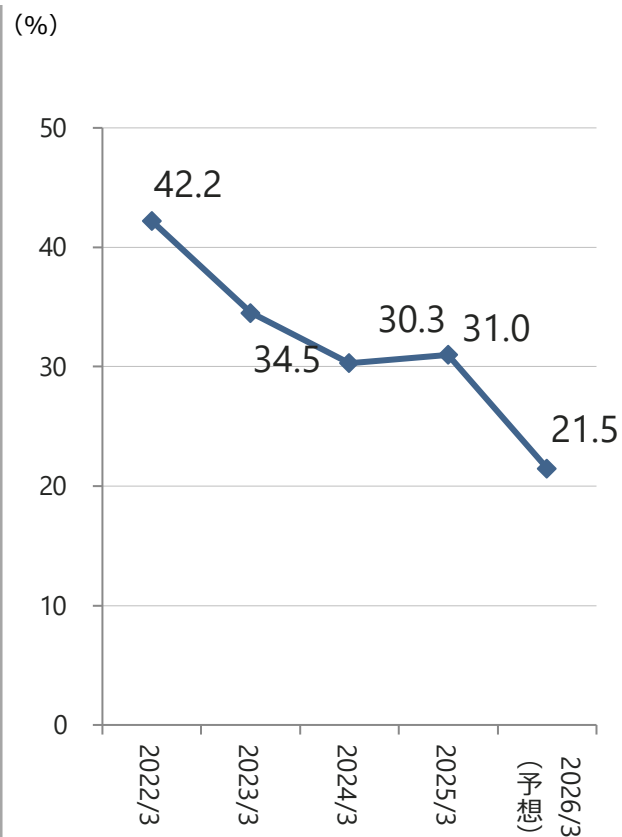
優待内容
500円相当のクオカード

- ・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
- ・2025年3月末実績（株価563円）で計算



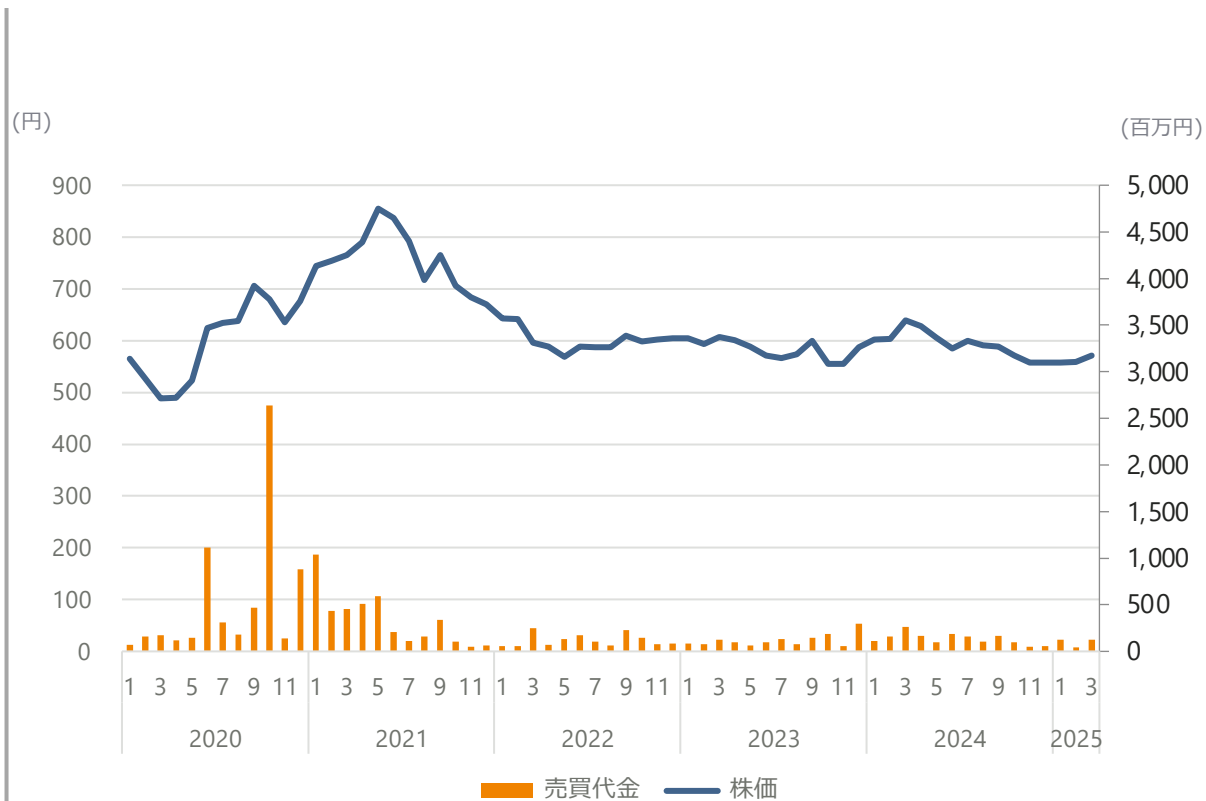
配当性向及び売買代金

■ 配当性向



※配当性向は、連結ベース

■ 株価・売買代金の推移



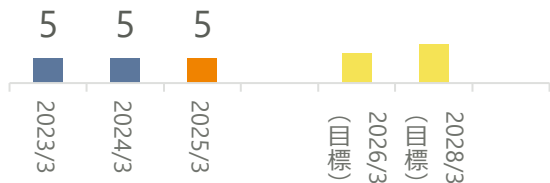
※月次平均



証券・ほふり業務における受託及び中期目標



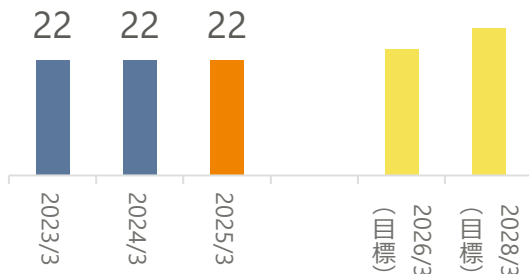
『WITH-X® ウィズクロス』
受託社数



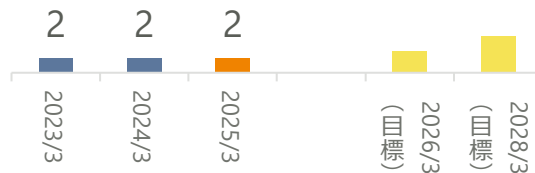
『FOR-X® フォークロス』
受託社数



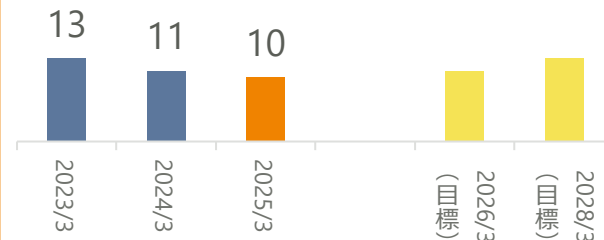
『COMBI-X® コンビクロス』
受託社数



『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

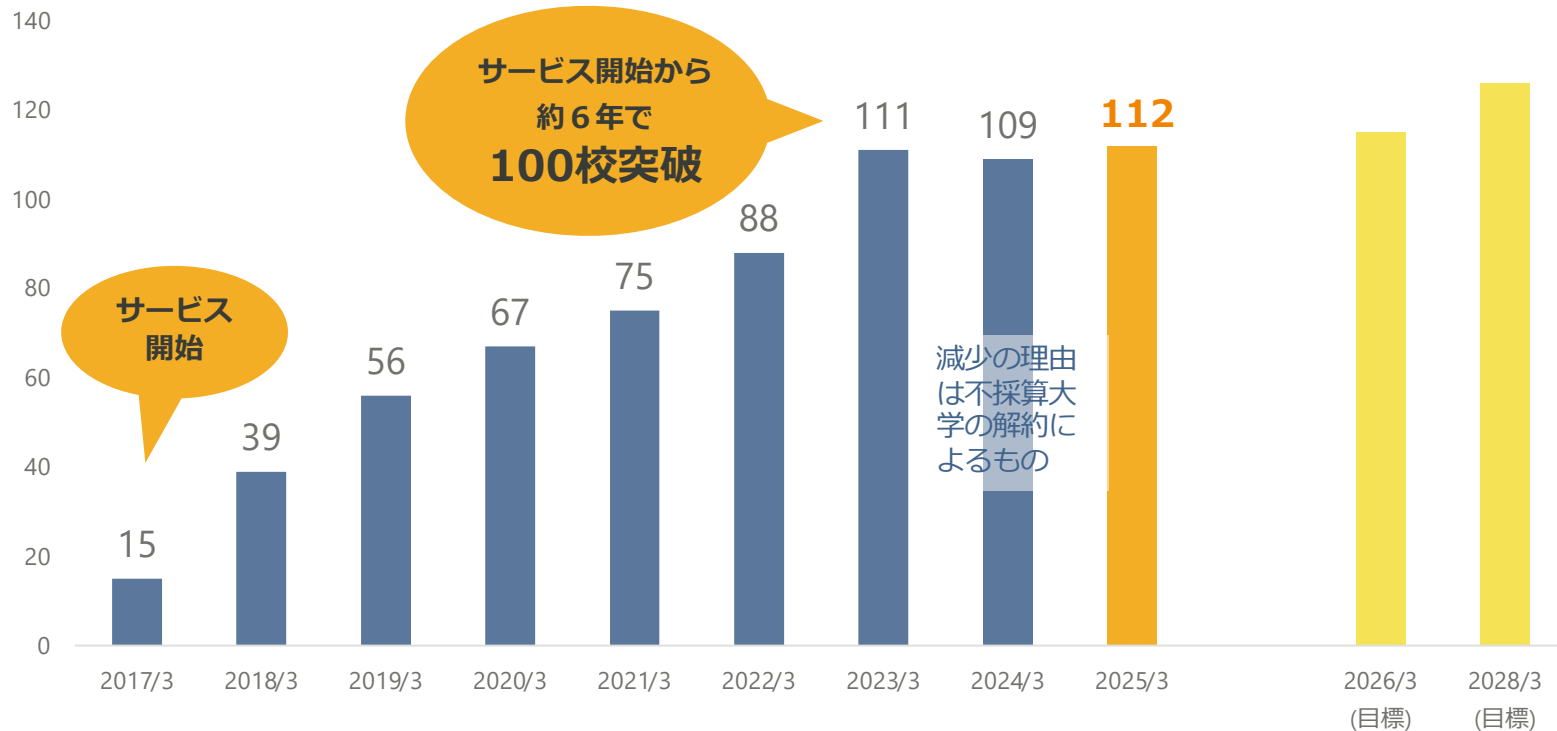


教育業界における受託目標及び中期目標

『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



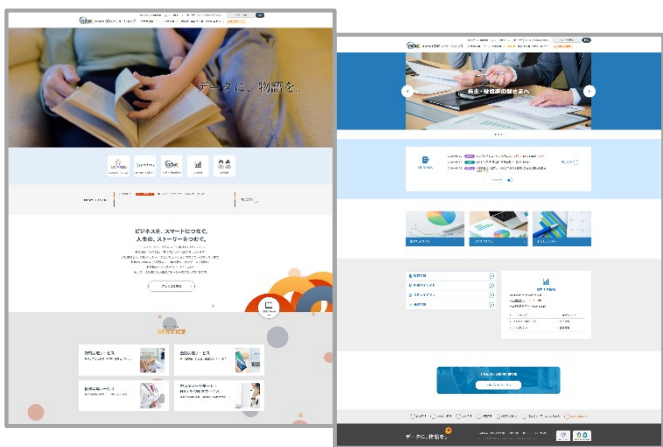
※日本の大学数（短期大学を除く）は、783大学（2023年時点）
出典：文部科学省 令和5年度学校基本調査



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>



最新のIR情報等をお知らせするよー!



あてこ ODKちゃん

きゅう Q

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 大阪市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。

