

データに、物語を。



2024年3月期（第61期） 第2四半期 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	11
III. 中期経営計画	13
IV. 取巻く環境及び戦略	18
【ご参考】株主還元について	28

エグゼクティブサマリー

決算サマリー

- 証券業務『WITH-X®』や『KIZUNA-X®』、子会社エフプラスの既存顧客との取引深耕により、**前年同四半期比で売上増加**
- 営業利益においても、減価償却費の増加や研究開発費の計上はあったものの、退職給付費用や外注費の減少等により、**前年同四半期比で増益**

業績予想について

- 概ね当初予想どおりの推移であり、**連結業績予想の変更は無し**

中期経営計画達成に向けた取組み

- “人”を最大の財産と位置付け、非年功型の長期雇用を基本とした人材投資を実施し、**人的資本経営を推進**
- 次世代型ソリューションの提供を通して、**新規事業開発を推進**
体験実績をNFT活用によって証明する『アップデミー®』を基幹ソリューションとして、
キャリア体験プラットフォーム『キャリポート』の提供を開始
- 教育業務において、**適正価格でのサービス提供（値上げ）を行い、事業継続性を強化**
- 証券・ほふり業務における**各種制度変更（新NISA等）への対応**



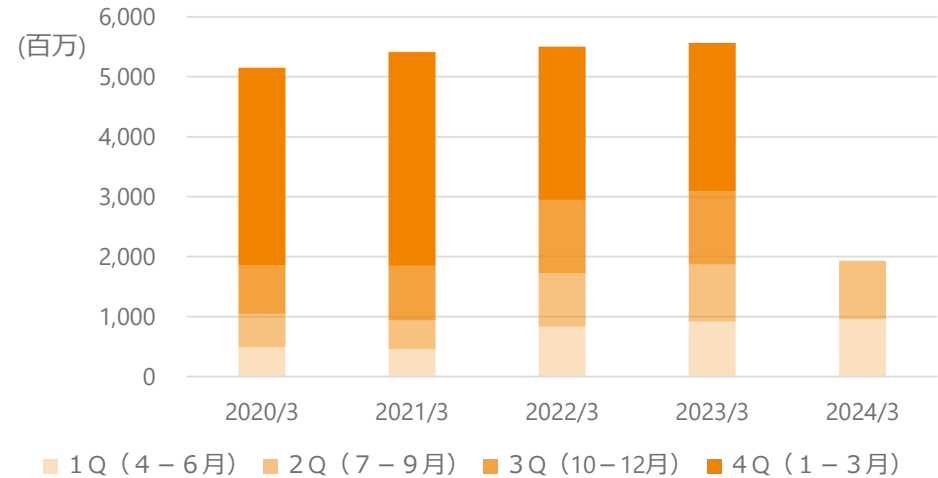
当社の収益傾向について

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。

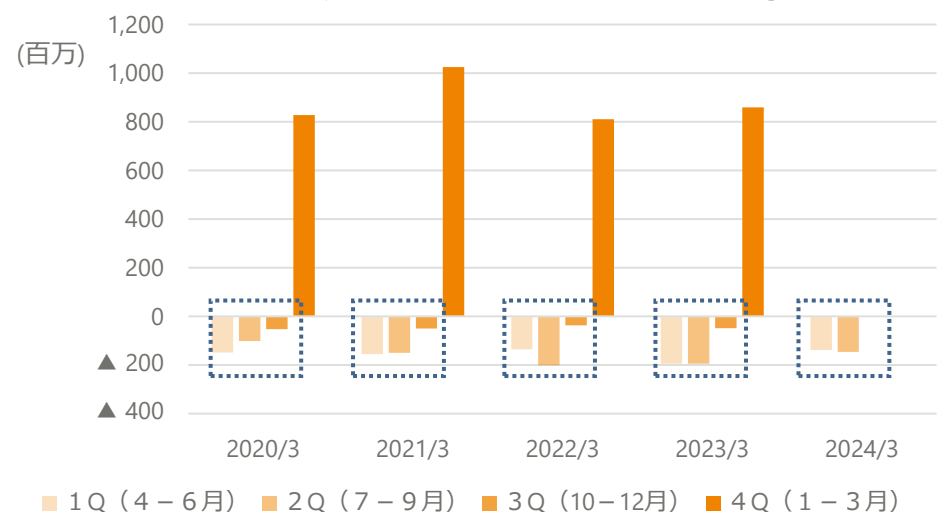
一方で、人件費等の固定費は、四半期ごとに変動する性質ではないため、結果として、例年第3四半期までの損益がマイナスとなります。

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 第2四半期累計期間)

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	1,935	63	3.4	1,765	64	3.8
営業費用	2,219	▲43	▲1.9	2,045	▲45	▲2.2
売上原価	1,581	▲46	▲2.9	1,465	▲53	▲3.5
販管費	638	2	0.5	580	7	1.3
営業利益	▲284	106	-	▲280	110	-
経常利益	▲270	105	-	▲291	87	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲203	68	-	▲216	53	-

■売上高

証券業務『WITH-X®』や『KIZUNA-X®』及び子会社エフプラスの既存顧客との取引深耕により、増収

■営業利益

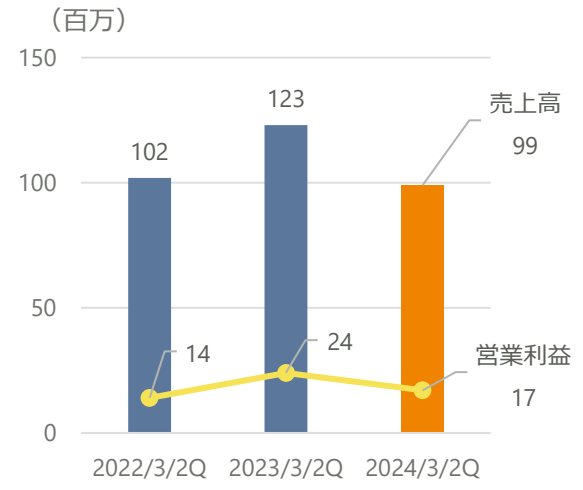
減価償却費の増加や研究開発費の計上はあったものの、退職給付費用や外注費の減少等により、営業増益



決算の状況

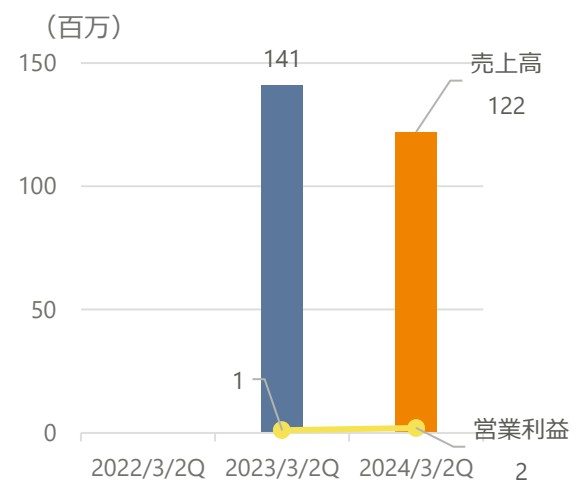
子会社の状況

エフプラス



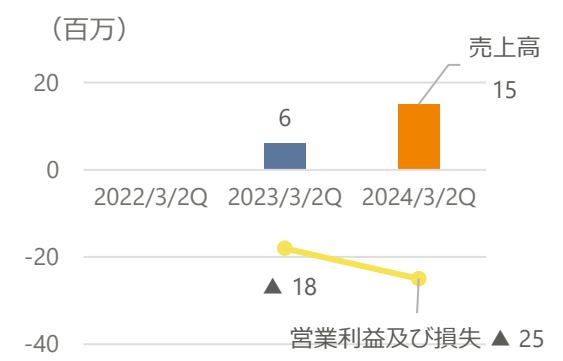
ECS

※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



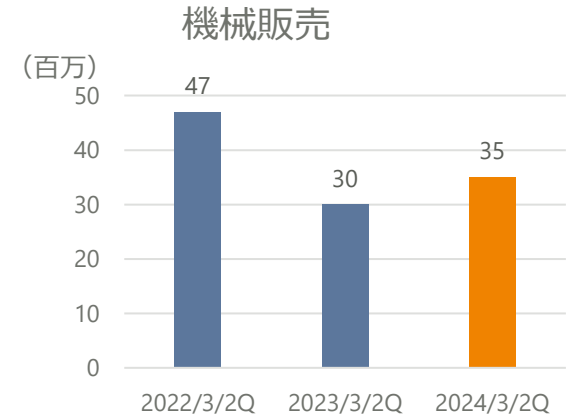
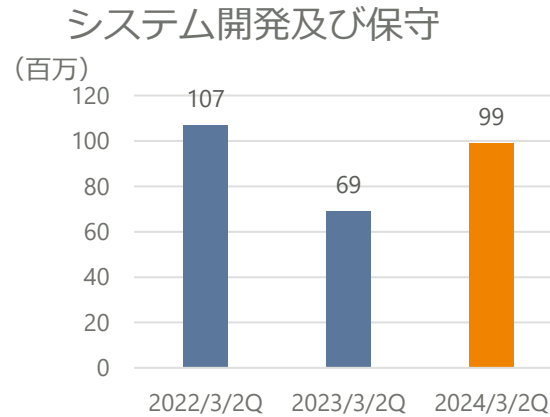
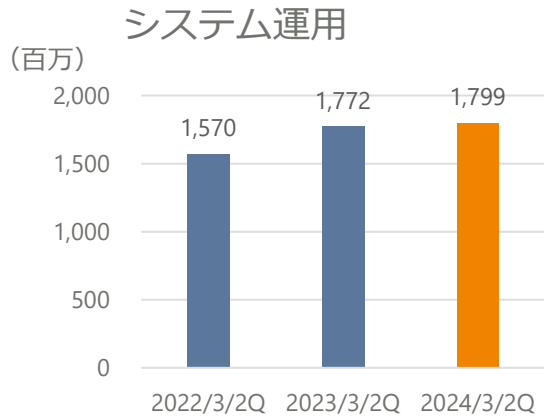
■(株)ECSの連結取り込みについて

(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

既存顧客との取引深耕による証券業務『WITH-X®』や『KIZUNA-X®』の売上増加、前第2四半期連結会計期間に譲受した人材育成サポート事業の売上等により、増収

■ システム開発及び保守

証券業務『KIZUNA-X®』関連開発等により、増収

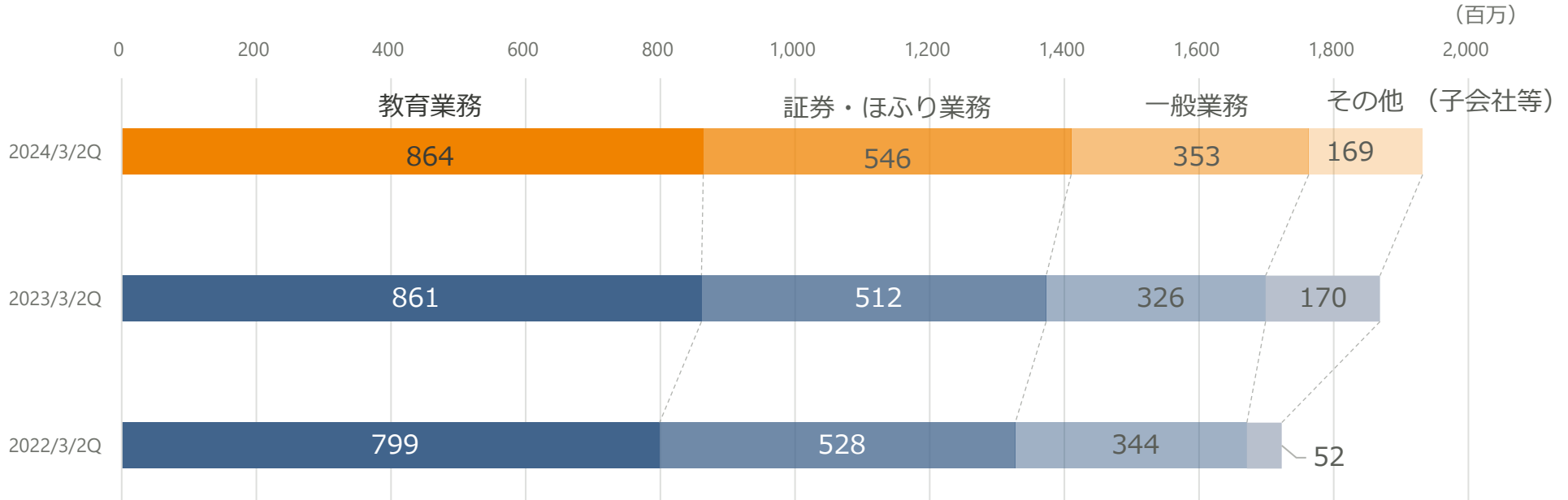
■ 機械販売

医療システム用タブレット製品の販売等により、増収



決算の状況

業務別売上高の推移 (連結)



■ 教育業務

新規大学の入試アウトソーシングサービス受注により、増収

■ 証券・ほぶり業務

『WITH-X®』や『KIZUNA-X®』の既存顧客との取引深耕に伴う売上等により、増収

■ 一般業務

前第2四半期に譲受した人材育成サポート事業の取込みや医療システム用タブレット製品の販売等により、増収

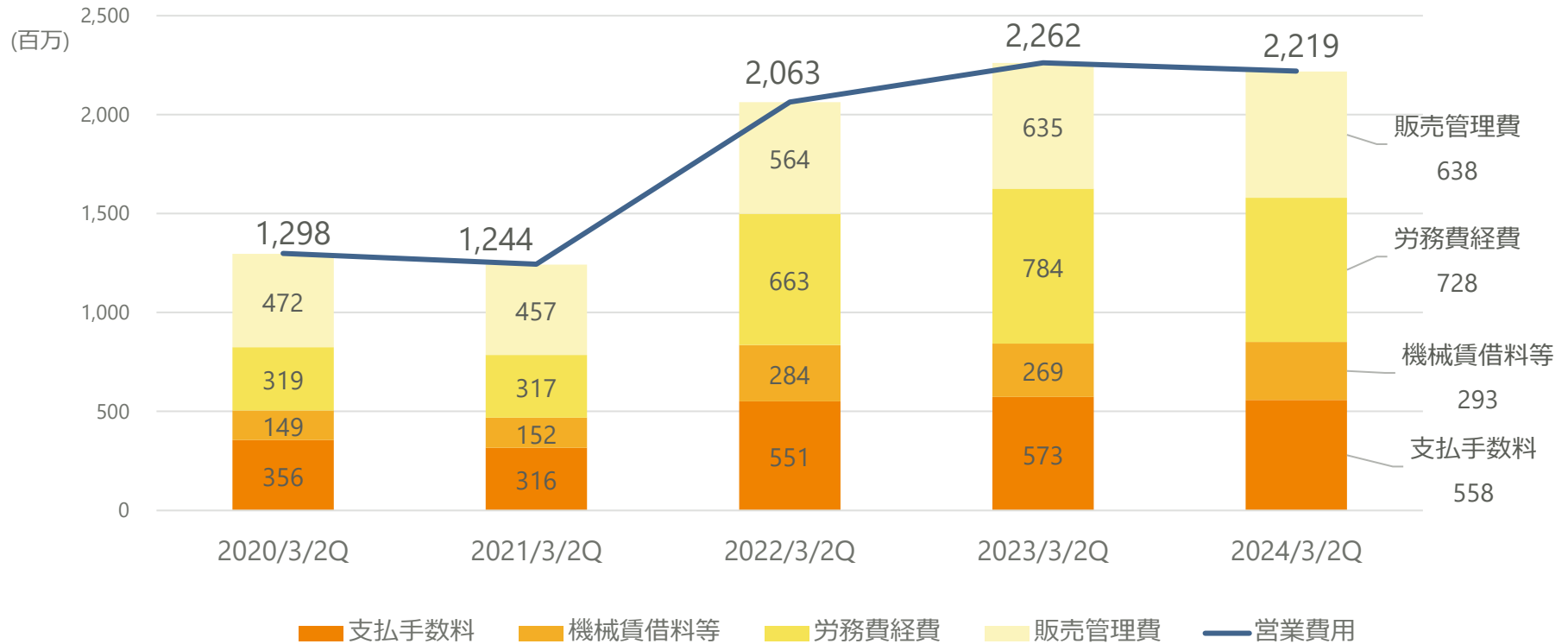
■ その他

(株)エププラスの既存顧客との取引深耕による売上の増加等があったものの、前期における(株)ECSの決算期が変則的(14カ月間)であった影響等により、減収



決算の状況

営業費用の推移 (連結)



■ 労務費経費の減少

主に、退職給付費用の減少影響による

■ 支払手数料の減少

主に、外注費の減少影響による

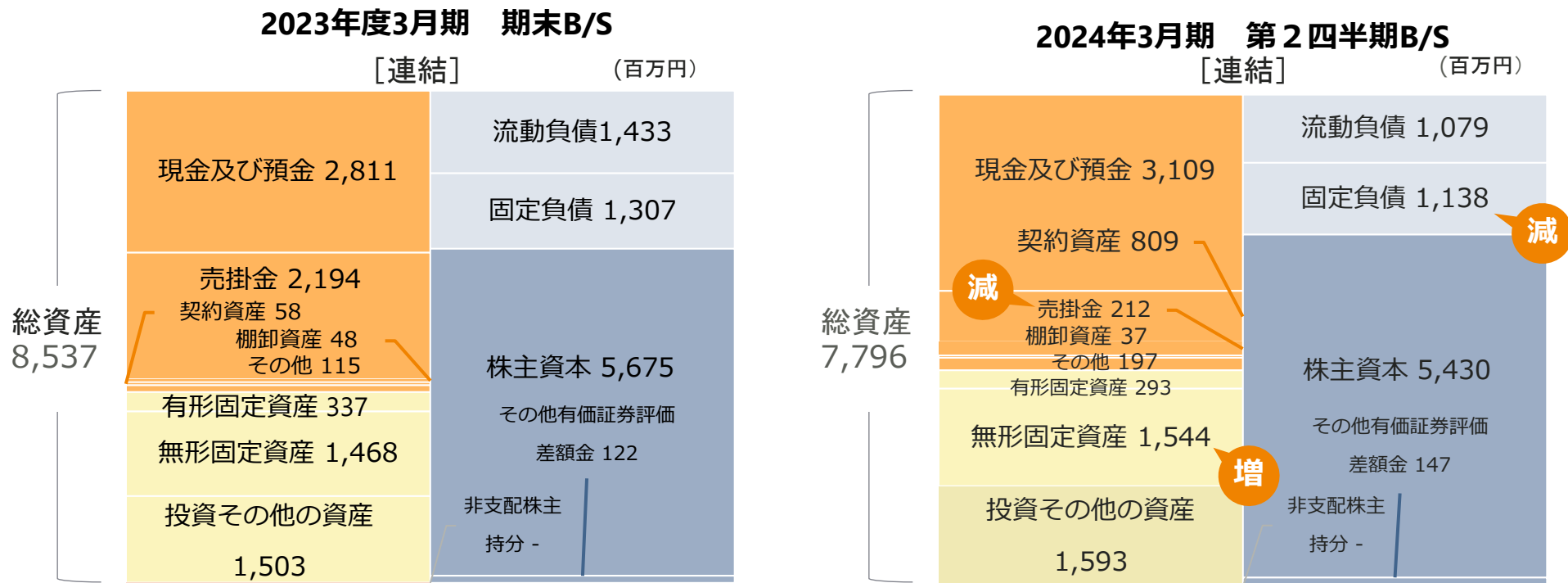
■ 販売管理費の増加

雑費や広告宣伝費の減少があったものの、新規事業への研究開発費計上により増加

■ 機械賃借料の増加

主に、為替影響に伴う教育業務でのAWS利用料の増加

2024年3月期 第2四半期における連結貸借対照表



■資産

『UCARO®』出願への移行開発にともなう無形固定資産の増加や大学入試システム開発に伴う契約資産の増加等があったものの、主に売上債権の減少により、前連結会計年度末と比べて741百万円の減少

■負債・純資産

負債は、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522百万円の減少
純資産は、主に利益剰余金の減少により前連結会計年度末と比べて218百万円の減少



I. 決算の状況	2
II. 業績予想	11
III. 中期経営計画	13
IV. 取巻く環境及び戦略	18
【ご参考】株主還元について	28



業績予想（連結）

単位：百万円、%

	2024年3月期 予想（※）	2023年3月期 実績	前期比増減	増減率
売上高	6,200	5,566	633	11.4
営業利益	340	420	▲80	▲19.2
経常利益	360	449	▲89	▲19.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	236	3	1.4

※業績予想は、2023年4月28日付公表値

■売上高

入試アウトソーシングサービスや人材育成サポート関連サービスの拡販等を見込む

■営業利益/経常利益

既存業務の収益性立て直しや新規事業への研究開発投資を実施するため、単年では減益を見込む

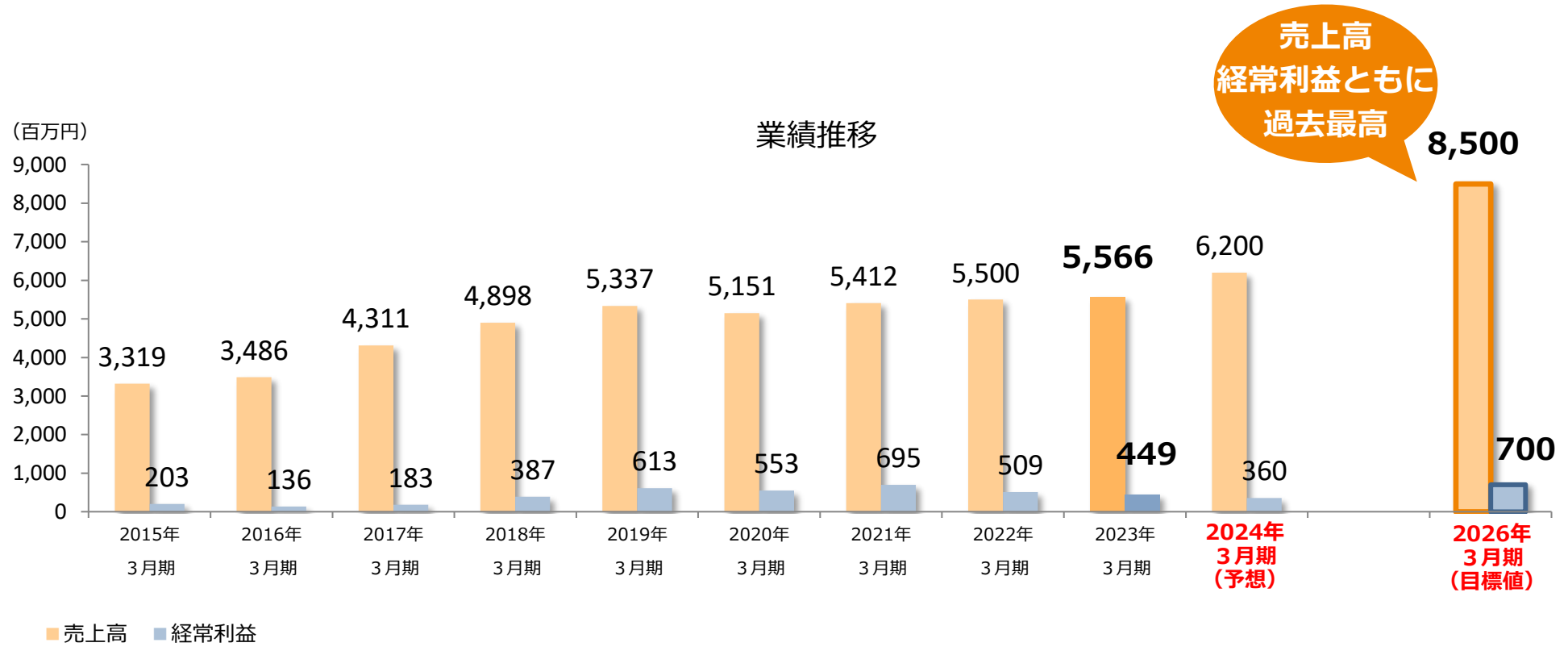
I. 決算の状況	2
II. 業績予想	11
III. 中期経営計画	13
IV. 取巻く環境及び戦略	18
【ご参考】株主還元について	28





連結業績目標 (2024年3月期～2026年3月期)

	売上高	経常利益	配当
業績目標	8,500 (百万円)	700 (百万円)	年10円 の安定配当を堅持する





基本方針及び戦略、重点課題（グループ戦略）

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

1 新事業ポートフォリオの推進

2 グループシナジーの創出

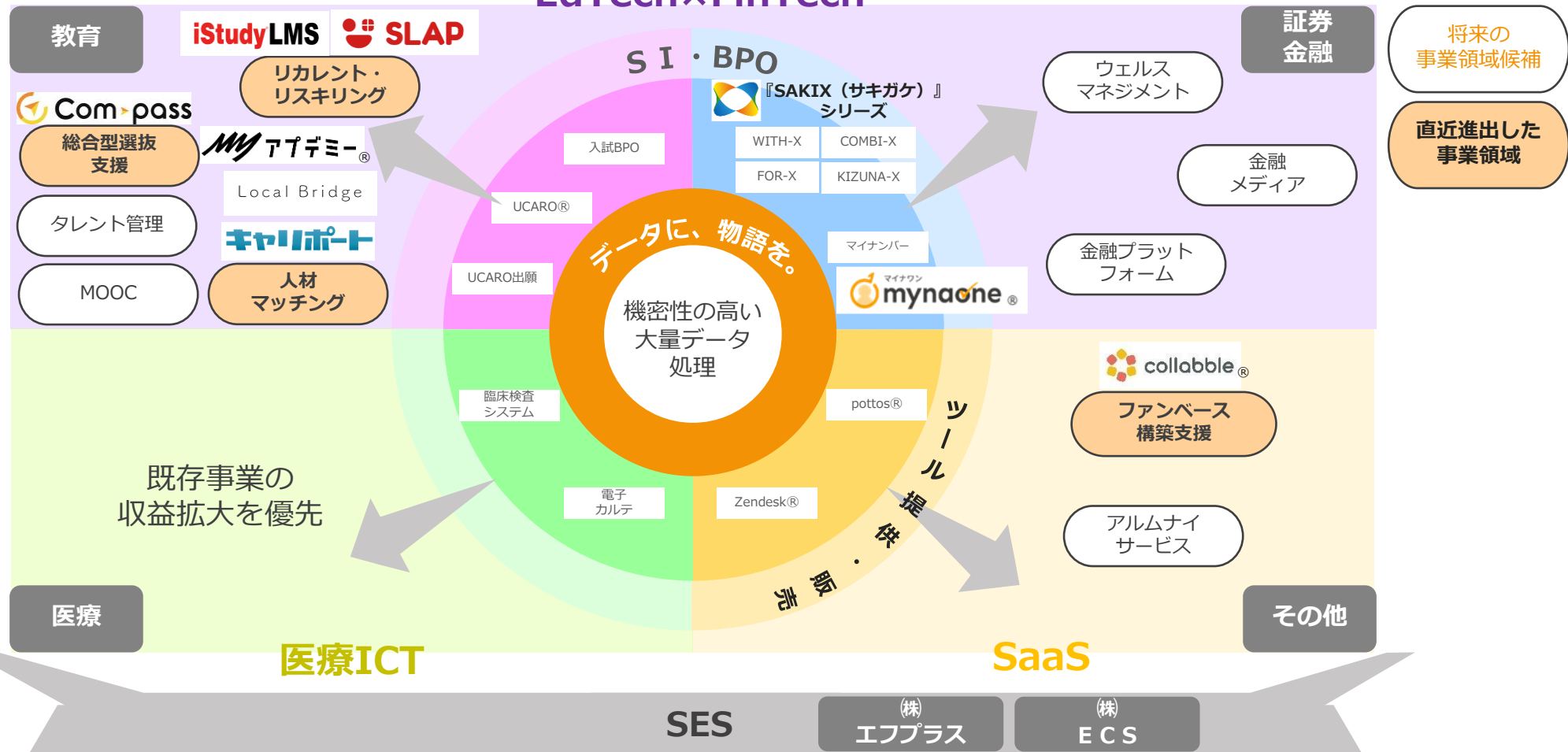
3 M&A・アライアンスの推進



重点課題（新事業ポートフォリオの推進）

- 前期進出した事業領域は、早期の収益化・収益拡大を目指す
- キャリア形成(教育領域)を中心に、新規サービスの立ち上げを図る

EdTech×FinTech





基本方針及び戦略、重点課題（単体）

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

データ活用に向けた
ノウハウの蓄積

重点課題

1 個別収益管理の深化

2 コンサル機能の発揮

3 研究開発の推進



I. 決算の状況	2
II. 業績予想	11
III. 中期経営計画	13
IV. 取巻く環境及び戦略	18
【ご参考】株主還元について	28

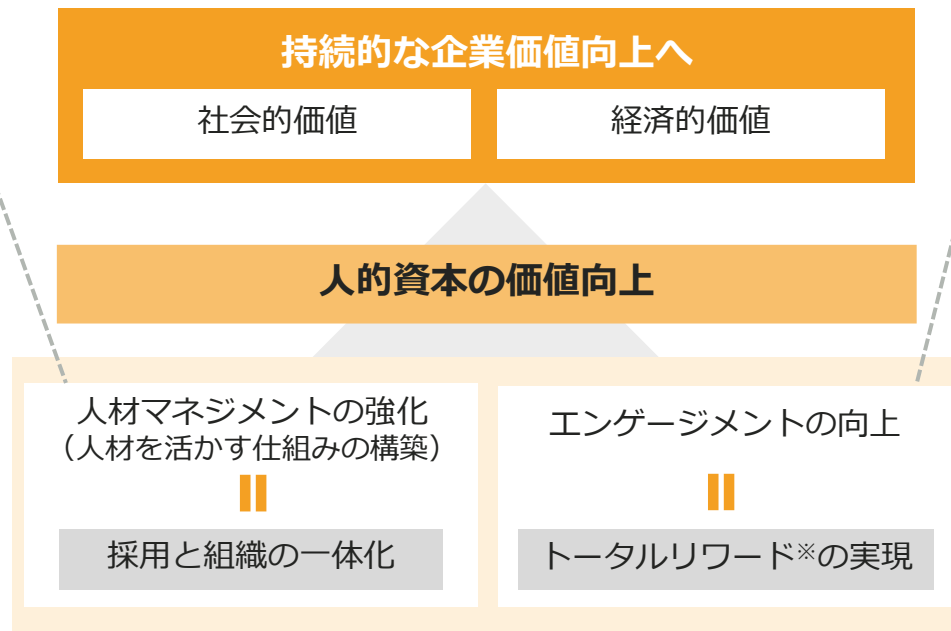


中期経営計画達成に向けた取組み①

人的資本経営の推進

主な取組み

- **採用競争力の強化**
 - ・新類型によるインターンシップ
- **専門性を高める文化の定着**
 - ・マイスター職の新設
- **適材適所の人材配置**
 - ・スキルマッピングの活用
- **雇用の多様性確保**
 - ・定年延長（65歳）
- **社内労働市場の活性化**
 - ・選抜による早期昇進制度



主な取組み

- **金銭報酬設計の充実**
 - ・新卒の初任給引き上げ
 - ・管理職の年収水準引き上げ
 - ・従業員持株会奨励金率引き上げ
- **学びの場の提供**
 - ・若手社員の成長機会創出
 - ・管理職向け研修
- **ウェルビーイングの推進**
 - ・社内表彰制度の見直し・充実
 - ・夏季休暇制度の運用変更
 - ・男女問わない育休の取得奨励

※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等も含めて「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。

➡ “人”を最大の財産と位置付け、非年功型の長期雇用を基本に、さらなる成長を支える人材への投資を実施

中期経営計画達成に向けた取組み②

次世代型ソリューション（アプデミー®）を基幹に 新規事業開発を推進

企業
大学
自治体



将来役立つスキル獲得
支援を通して学生へ
アプローチ

地域や社会貢献をした
い学生へアプローチ

キャリア形成への興味
を持つ学生へ
アプローチ



MM アプデミー®

体験実績を可視化

・ NFT※活用による証明

※Non-Fungible Token の略語。
ブロックチェーン上でその唯一性が保証されているトークン

Local Bridge

地方創生を通じた社会体験

・ 地方課題×学生イベント
・ ふるさとパスポートを通じた
第2のふるさとづくり

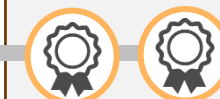
キャリアポート

学生のキャリア体験を応援

・ プレ就活イベント
・ キャリア教育
・ 学生×企業共創プロジェクト

※(株)ポトスが提供

共通利用可能な
バッジを発行



学生



就活等に活用



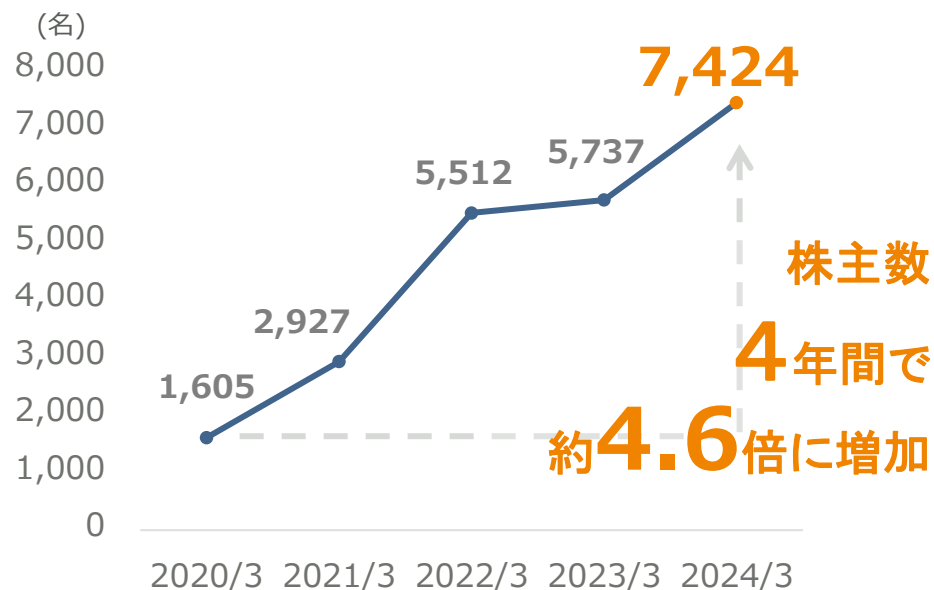
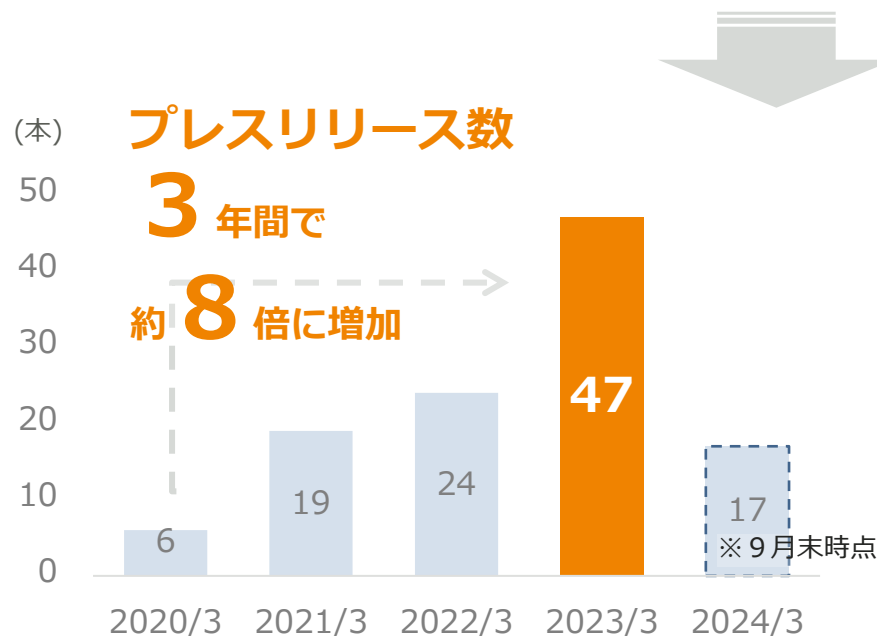
体験の内容に応じて複数のサービスを用意し、
企業や団体と学生をつなぐ懸け橋づくり

中期経営計画達成に向けた取組み③

投資家への発信強化による認知度及び流動性向上

発信方針・施策

- ◇ 中期経営計画を活用して、経営計画を分かりやすく伝える発信
- ◇ 事業進捗をプレスリリースを通じて随時発信
- ◇ I R 広告出稿やラジオ出演、投資家向け説明会等、積極的な認知度向上施策を実施



※各年度の9月末における株主数

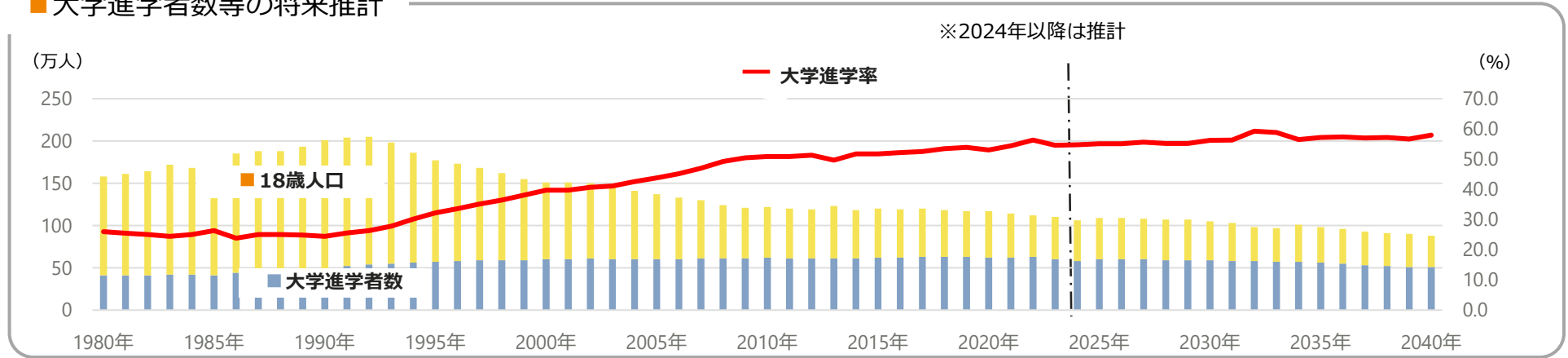


教育業界を取巻く環境

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



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)

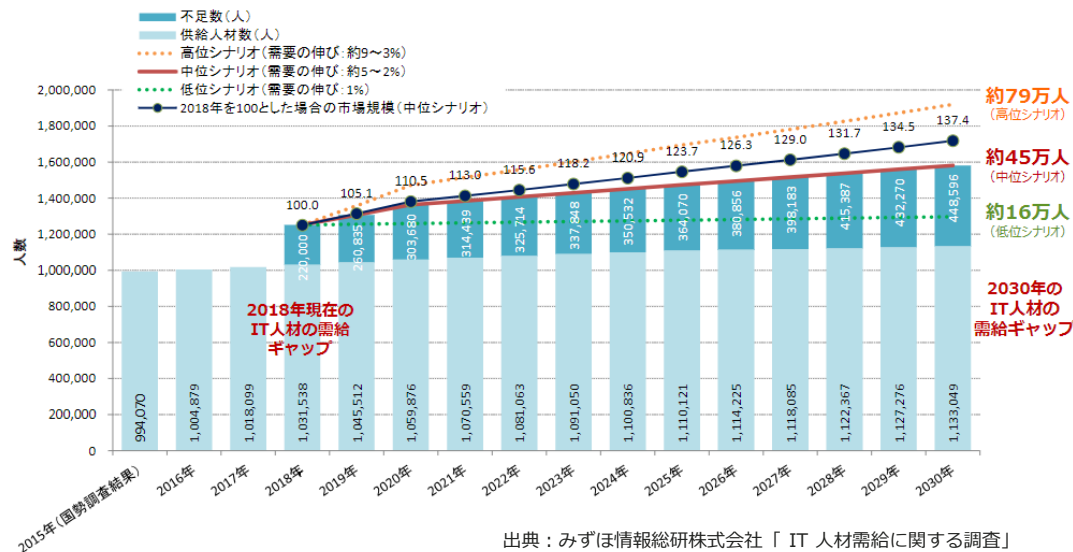
教育業界における社会的環境変化（外注費等のコスト増加）への対応強化

施策>> 【教育業務】 適正価格でのサービス提供

背景

- ✓ 慢性的なIT人材の不足（2025年の崖※問題等）
- ✓ 人件費の高騰
- ✓ IT業界の下請け構造問題

※「2025年の崖」… 2018年に経済産業省が発表した資料において、日本企業がDXの取組みを十分に行わなかった場合に、2025年以降に年間で最大12兆円の経済損失が発生し、国際競争力を失うという課題を表す言葉（「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～」）



出典：みずほ情報総研株式会社「IT人材需給に関する調査」
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf

- ✓ 一次請け企業である責務として、事業継続性を強化（人材確保や協力会社との共存・共栄）
- ✓ 2025年度中の実現に向けて、顧客と値上げ交渉中
- ✓ コンサル機能やソリューション営業を強化し、付加価値を販売価格へ転嫁

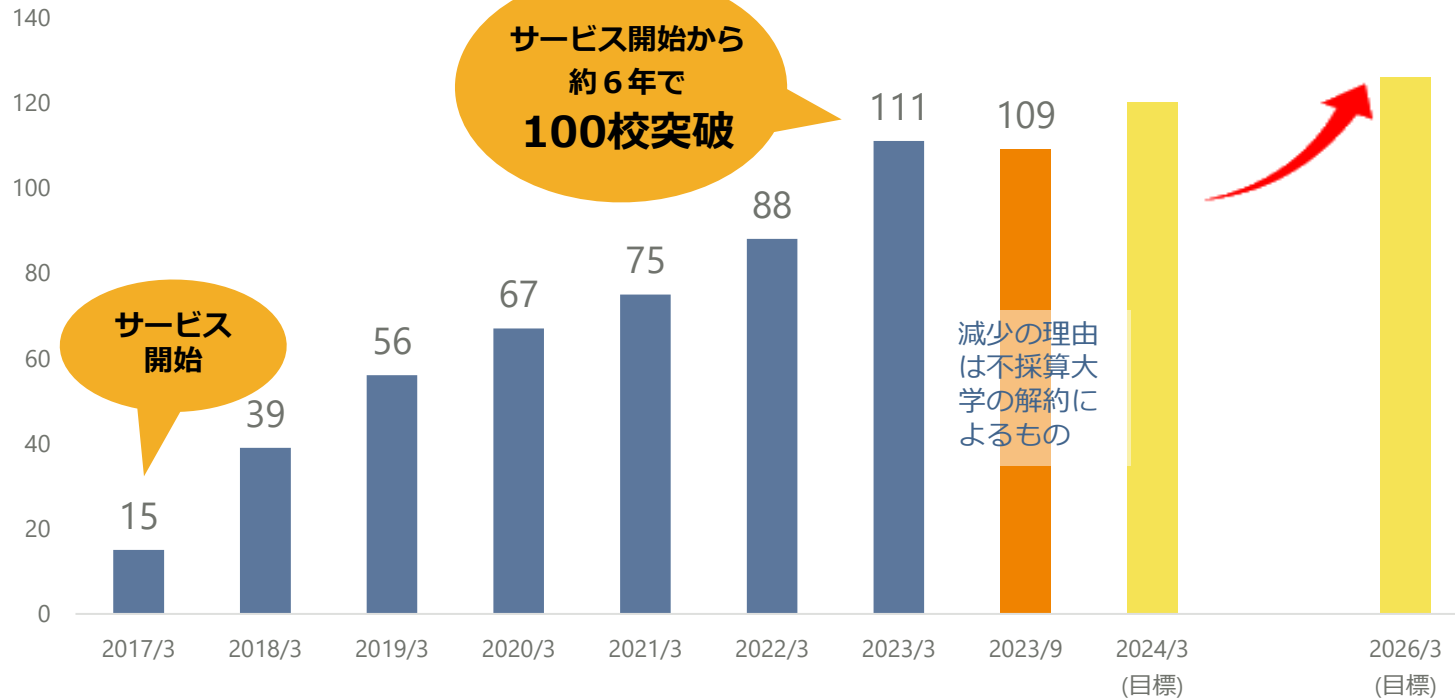


教育業務における受託目標及び中期目標

『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

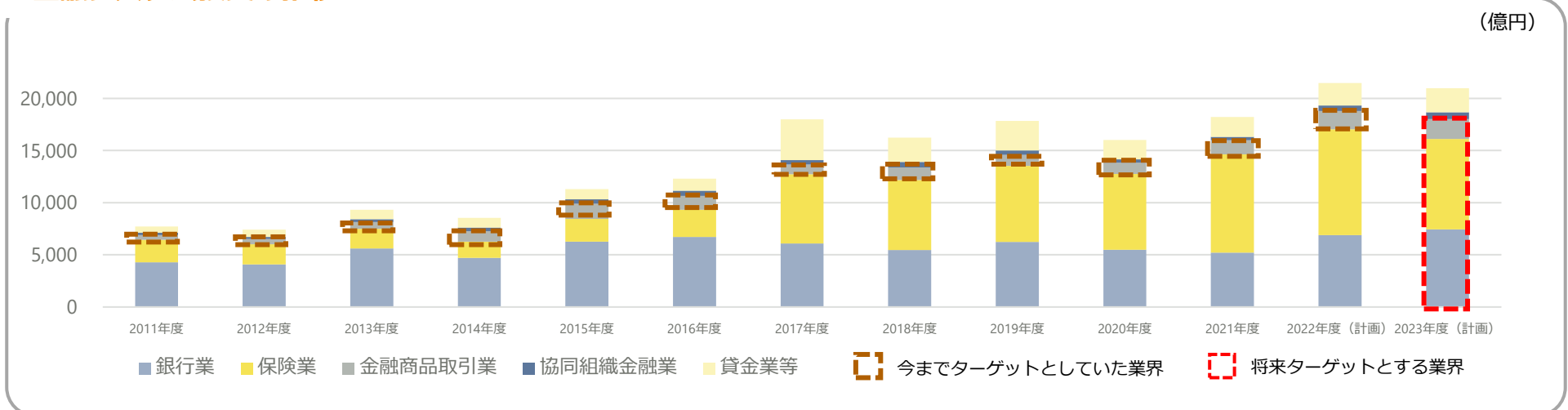
機会

- ✓ 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）
- ✓ **投資ニーズの高まりや資産運用市場の拡大**
- ✓ IFAを経由した投資の増加

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
- ✓ GAFA等の巨大IT企業の金融分野への参入
- ✓ サイバー攻撃や情報漏えい等のセキュリティリスク

金融システム投資の推移



(日銀短観より当社作成)

証券業界における社会的環境変化（投資ニーズの高まりや資産運用市場の拡大）への対応強化

施策>> 【証券・ほふり業務】各種新制度（新NISA制度等）への対応

主な制度改正等の状況

- ✓ 米国株の信用取引の解禁（2022年7月～）
- ✓ 金融庁による新NISA制度の開始（2024年1月～）
- ✓ 証券コードに英文字組入れが開始（2024年1月～）



お客様に寄り添い、先駆けとなるサービスへ。

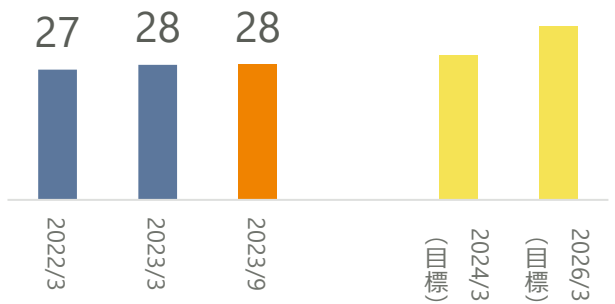
- ✓ SAKIXシリーズにおいて、**制度変更へのスピーディーな対応を実施**
- ✓ お客様ニーズのヒアリング等を行い、システム改修等を早期に実施することで、**高いシステム提供継続率、顧客関係の深化を目指す**



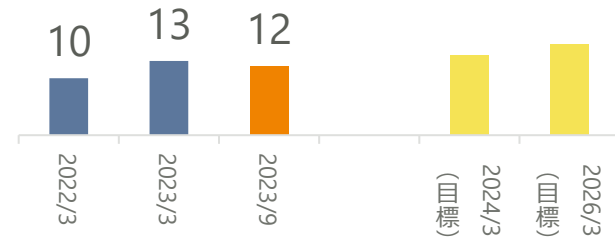
証券・ほふり業務における受託及び中期目標



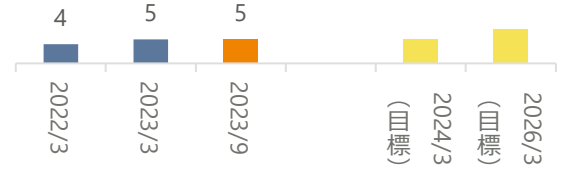
受託社数



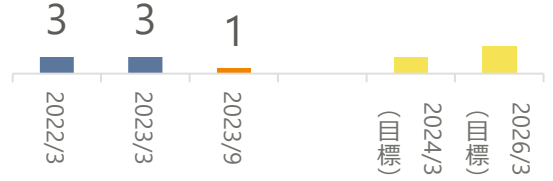
周辺システム受託社数



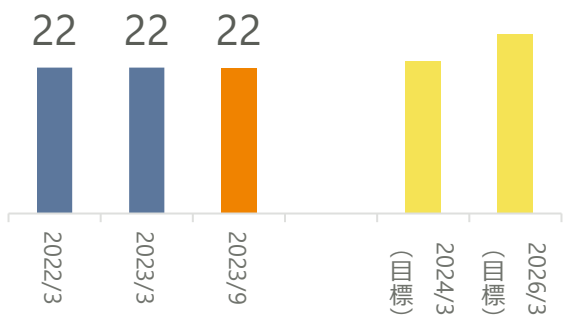
『WITH-X® ウィズクロス』受託社数



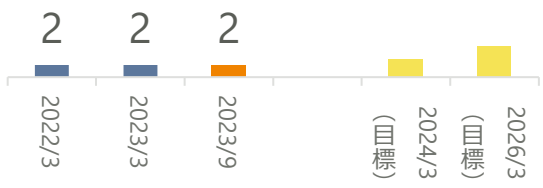
『FOR-X® フォークロス』受託社数



『COMBI-X® コンビクロス』受託社数



『KIZUNA-X® キズナクロス』受託社数



※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、相続業務など)の周辺システム

I. 決算の状況	2
II. 業績予想	11
III. 中期経営計画	13
IV. 取巻く環境及び戦略	18
【ご参考】株主還元について	28





【ご参考】 株主還元について

2023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）	34.5%

株主優待



総合利回り※

3年未満 3年以上

4.18% ~ 5.86%



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。）

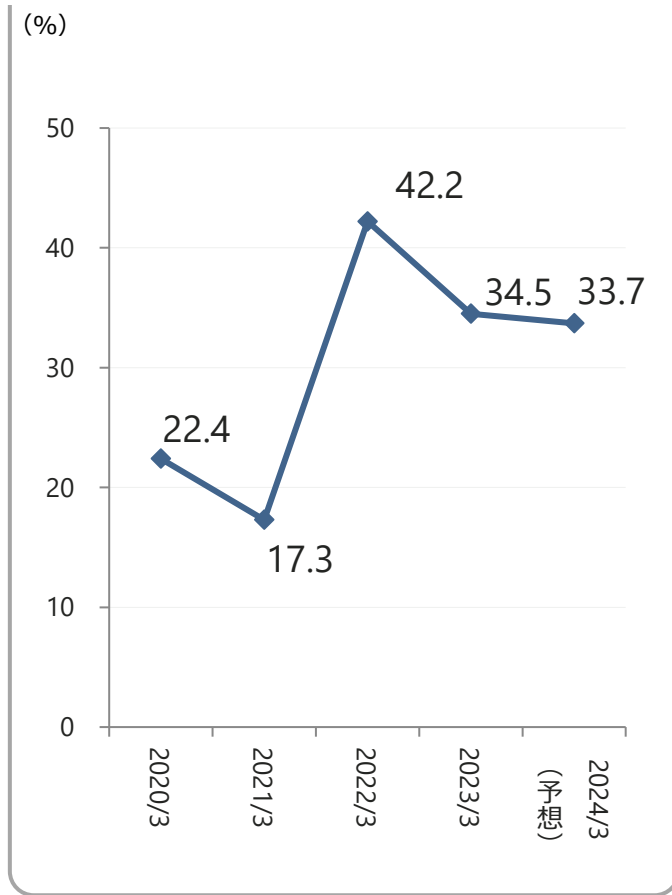
優待内容
500円相当のクオカード（※）

* 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
 * 2023年3月末実績（株価 597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



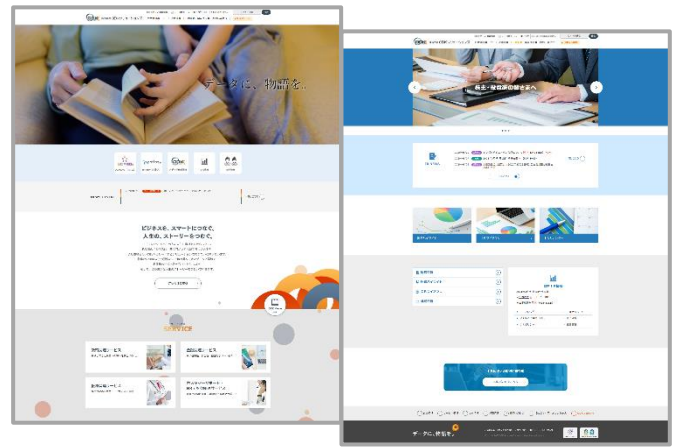
※月次平均



【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。



■ その他のコミュニケーション活動

● I R 情報メール

ODK facebookページや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>



■ 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。



最新のI R 情報等をお知らせするよー！



おっこ 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】



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。

