

データに、物語を。



2025年3月期（第62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	10
III. 上半期のニュース	12
IV. 中期経営計画	20
Appendix	26

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	
2,108	YoY +173 (+9.0%)	▲343	YoY ▲73 (-)	▲261	YoY ▲57 (-)
<p>前年比で増収を達成、売上高は計画通り順調に進捗</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高 医療関連サービスにおける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開発案件にともなう売上計上等により、増収 ■ 経常利益/親会社株主に帰属する当期純利益 売上高の増加及び前期に発生した一時的な特殊要因（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）の剥落等にともなう売上原価の増加により、減益 					

業務別売上高 ハイライト

教育業務 903百万円 YoY +39 (+4.5%)

(+) 大学入試業務等の売上認識の増加

一般業務 445百万円 YoY +91 (+25.9%)

(+) 臨床検査基幹システムの開発増
(+) 医療システム用プリンタの機器更新

証券・ほぶり業務 585百万円 YoY +39(+7.2%)

(+) 制度改正対応開発案件にともなう
『WITH-X®』関連の売上計上

その他業務
(グループ会社等) 172百万円 YoY +2(+1.7%)

(+) (株)エフプラスにおける開発案件受注
にともなう売上増



決算の状況

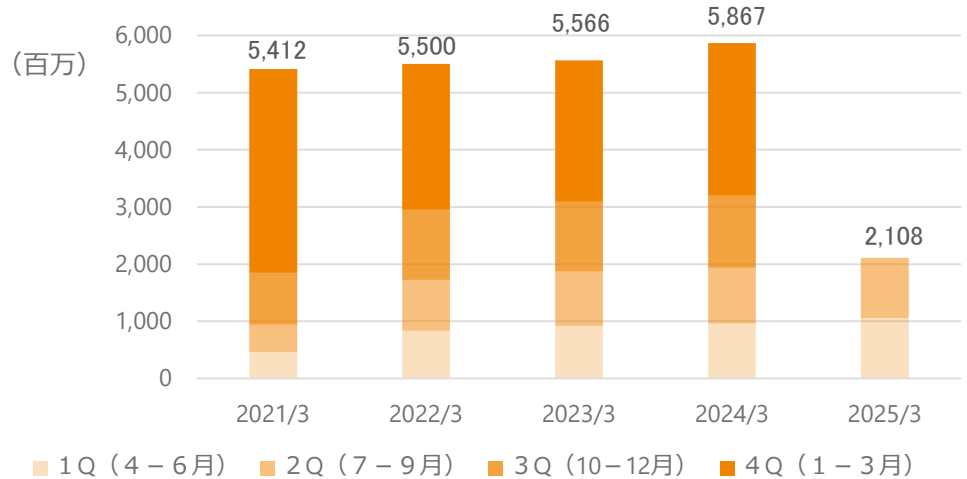
当社の収益傾向について

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。

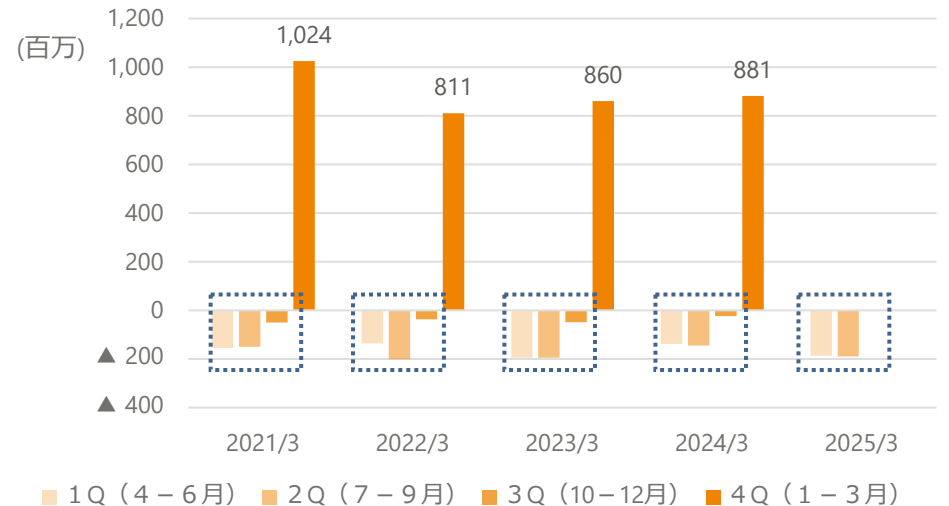
一方で、人件費等の固定費は、四半期ごとに変動する性質ではないため、結果として、例年第3四半期までの損益がマイナスとなります。

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 (2025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	2,108	173	9.0	1,935	170	9.6
営業費用	2,485	265	12.0	2,275	229	11.2
支払手数料	655	97	17.4	621	65	11.8
機械賃借料等	332	39	13.4	324	39	13.9
労務費経費	859	130	17.9	744	119	19.1
販管費	636	▲1	▲0.3	584	4	0.8
営業利益	▲376	▲92	-	▲340	▲59	-
経常利益	▲343	▲73	-	▲356	▲64	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲261	▲57	-	▲268	▲51	-

■ 営業費用

支払手数料 : 医療関連サービスにおける臨床検査基幹システム開発増加や『キャリポート®』の運用・保守費用の増加等

機械賃借料等 : 『UCARO®出願』のクラウドサービス利用料の増加等

労務費経費 : 売上高の増加及び前期特殊要因（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）の剥落等にもなう増加



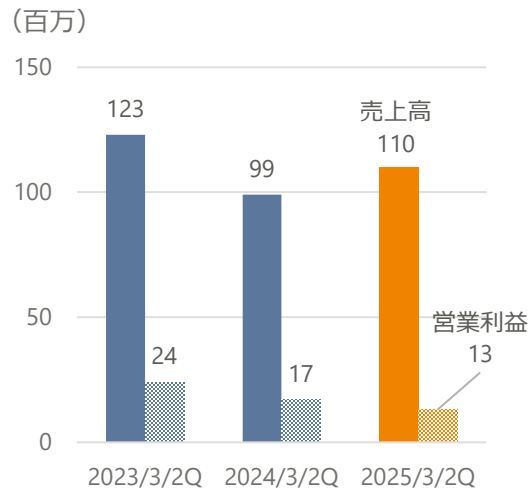
決算の状況

子会社の状況

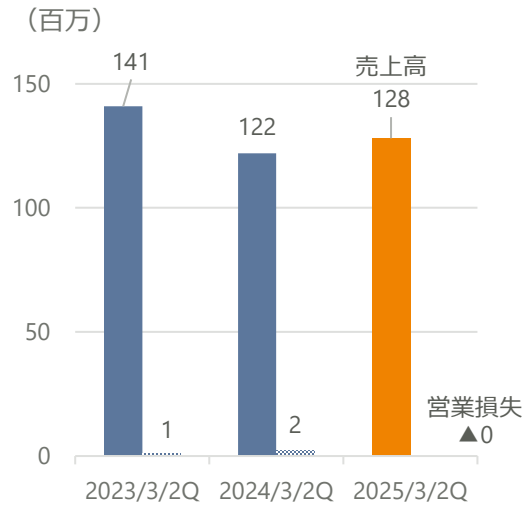
※2022年3月期3Qから連結対象

※2023年3月期2Qから連結対象

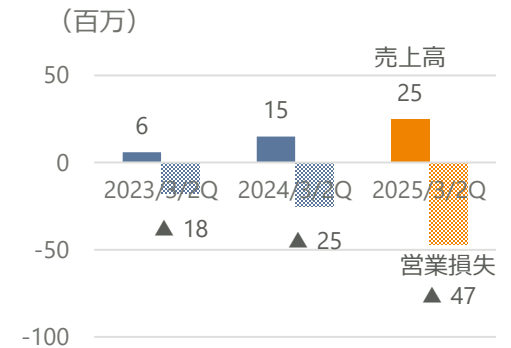
エフプラス



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。

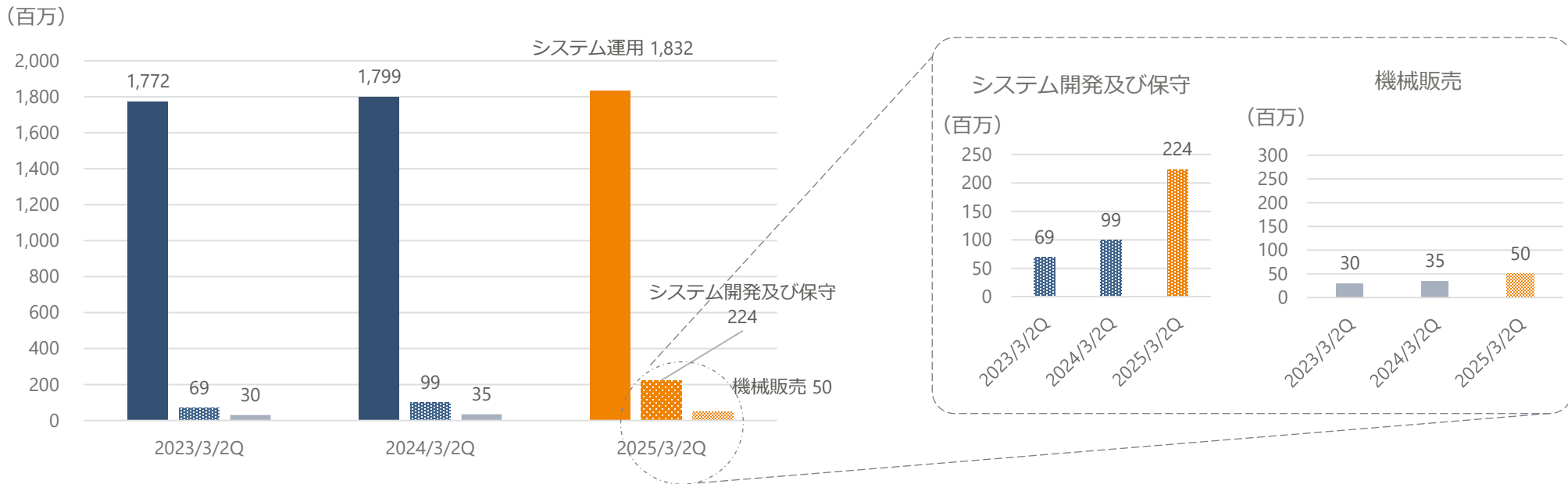
■ NINJAPAN(株)の連結取り込みについて

NINJAPAN(株)の連結取り込みは当第3四半期連結会計期間を予定しております。



決算の状況

事業別売上高の推移 (連結)



■ システム運用

大学入試業務の売上認識等により、増収

■ システム開発及び保守

医療関連サービスにおける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にともなう『WITH-X®』関連の売上等により、増収

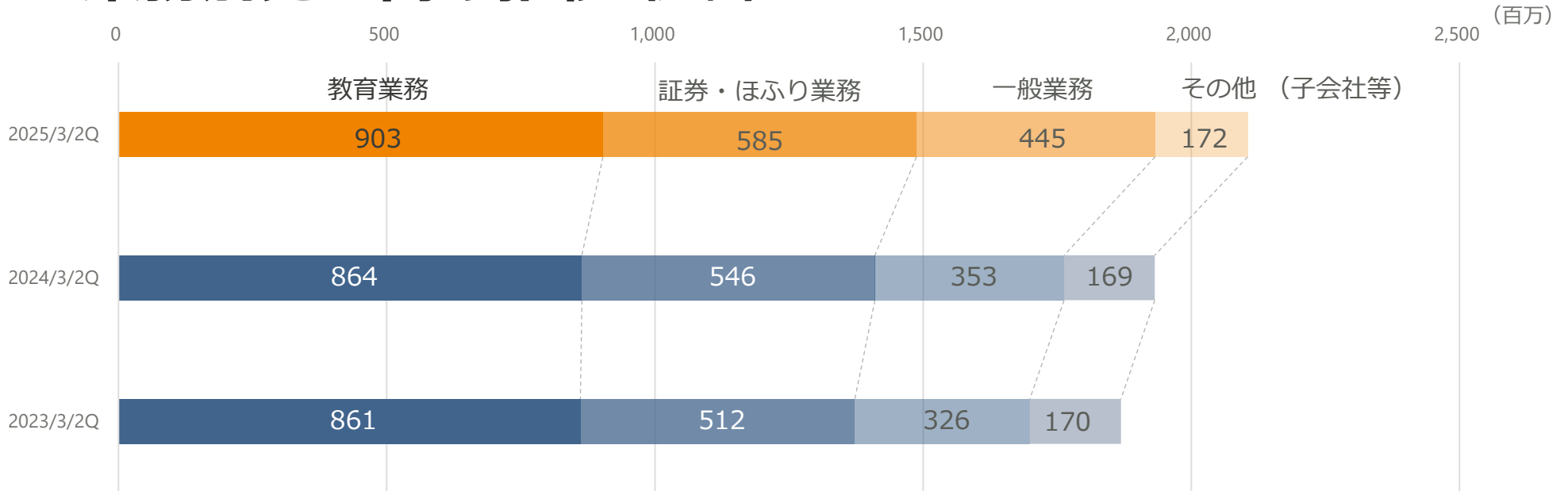
■ 機械販売

医療システム用プリンタの機器更新により、増収



決算の状況

業務別売上高の推移 (連結)



■ 教育業務

大学入試業務等の売上認識により、増収

■ 証券・ほぶり業務

制度改正対応開発案件にともなう『WITH-X®』関連の売上計上等により、増収

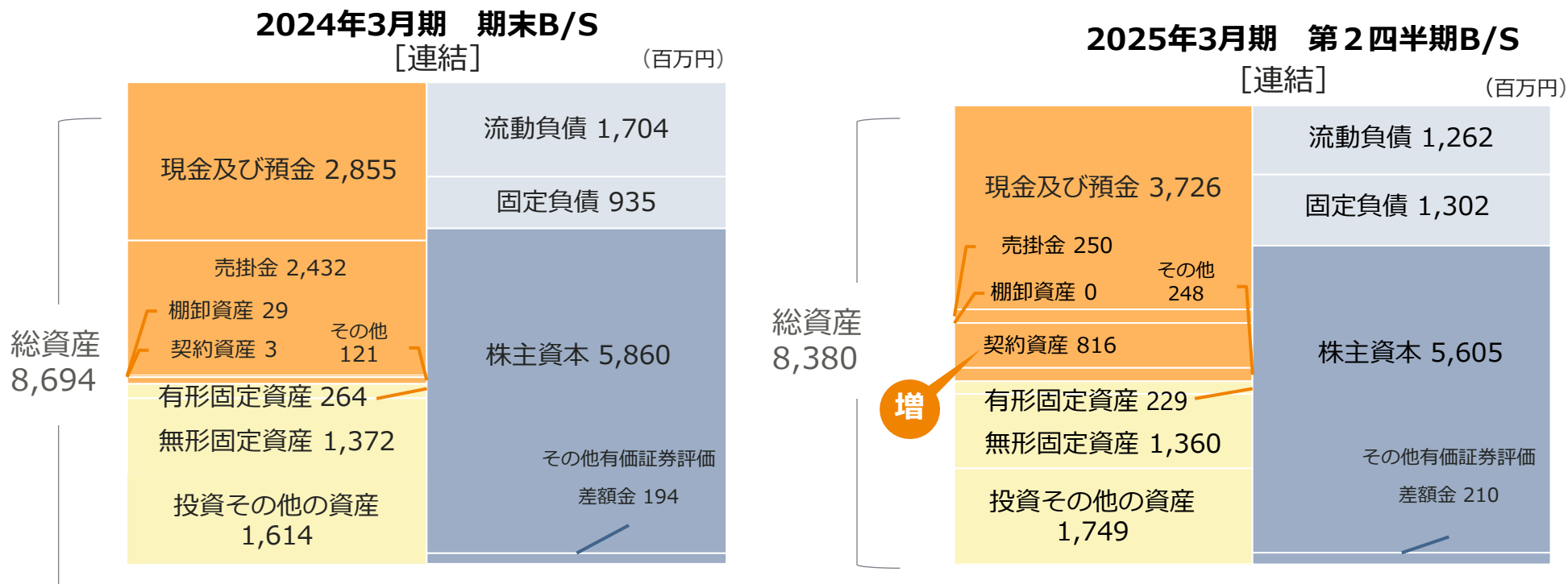
■ 一般業務

臨床検査基幹システムの開発増加や医療システム用プリンタの機器更新等により、増収

■ その他

(株)エフプラスにおける開発案件受注等により、増収

2025年3月期 第2四半期における連結貸借対照表



■ 資産

前連結会計年度末と比べて、事業サイクル影響（主に教育業務の売上債権回収）により、313百万円の減少

■ 負債・純資産

負債：借入金により増加があったものの、主に未払法人税等の納付により前連結会計年度末と比べて74百万円の減少

純資産：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239百万円の減少



I. 決算の状況 2

II. 業績予想 10

III. 上半期のニュース 12

IV. 中期経営計画 20

Appendix 26



2025年3月期 連結業績予想（通期）

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
2025年3月期	6,700 百万円	500 百万円	340 百万円
(参考) 2024年3月期実績	5,867 百万円	604 百万円	266 百万円

■ 前年比で10%超の増収を計画

- 売上高: 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
及び主な要因

教育業務

- (+) 2025年度入試制度改定に伴うシステム開発の増加
- (+) 適正価格での提供による増収

一般業務

- (+) 臨床検査システム関連の開発及び機械販売増加

証券・ほぶり業務

- (+) 『WITH-X[®]』関連のシステム開発増加

その他業務（グループ会社等）

- (+) M&A(NINJAPAN)による増収
- (+) 『キャリポート[®]』の売上増加



I. 決算の状況	2
II. 業績予想	10
III. 上半期のニュース	12
IV. 中期経営計画	20
Appendix	26



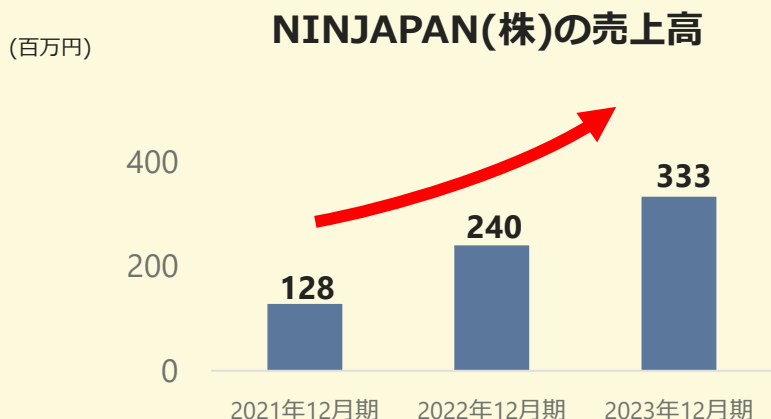
NINJAPAN株式会社の子会社化

2024/10/2 株式譲受

※B/S：当第3四半期から連結決算へ反映予定 P/L：当期末から連結決算へ反映予定

NINJAPAN株式会社

- 戦略就活塾『Abuild®就活』や『Abuild®新卒戦略採用』を運営
- 上位層の学生向け就活塾において高いシェアを獲得



**戦略就活で
即戦力内定**

選ばれるな、選べ。

内定率 **98.2%**^{※1} 満足度 **92.2%**^{※2} 受講生 **1,700名**^{※3}

外資系投資銀行出身
新井翔太

※1 自社調べ、2022年8月「Abuild就活卒業生へのアンケート」(有効回答数175)
※2 自社調べ、2023年12月時点
※3 自社調べ、2024年5月時点

■ NINJAPANの子会社化による『UCARO®』経済圏の拡張



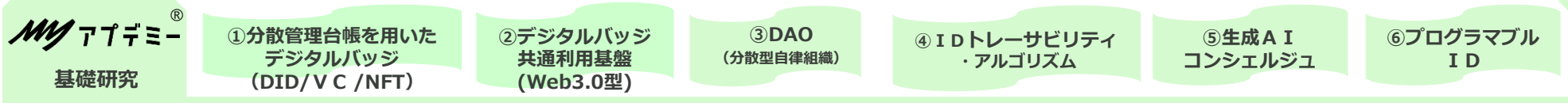
- ◆ 新事業ポートフォリオの推進
 - キャリア形成支援による『UCARO®』経済圏の拡大
- ◆ グループシナジーの具体化
 - 『キャリアポート®』と共同し、新規サービスの立上げ
- ◆ M&A・アライアンスの推進
 - コンテンツ・サービスの獲得による新事業領域の拡張

中期経営計画における重点課題を着実に実行

NINJAPAN株式会社の子会社化

●なぜ就活塾のM&Aを実施したのか？

▶ アプデミーの基礎研究で得た知見を活かせるコンテンツを獲得し、ビジネスチャンスの拡大を図るため



既に取り組みを行っている研究開発成果をビジネスサイドへ転用

ODK独自保有コンテンツ
Local Bridge® **キャリアポート®**



新規コンテンツの獲得
Abuild就活

- ✓ 「内定した実績」
- ✓ 「インターンやイベントに参加した実績」といった今まで証明することができなかった**日常の実績**を記録することが可能に

●今後の成長戦略は？

- ▶ ✓ 短期的には『**合同インターンプログラム**』、『**ブランディングメディア**』をポトスと共同で提供し、大学低学年から**長期的なキャリア形成を考慮する機会**を創出するとともに、採用広報支援サービス『**キャリアポート®**』の**売上増加**に繋げる
- ✓ 中長期的には、獲得したインターン参加実績や内定実績NFTを活用した**新卒就活マッチングサービス**や**第二新卒・若手社会人向け**のサービスの創出を目指す

●就活関連事業を通して、当社が実現したい社会インパクトは何か？

▶ **一人ひとりが自分らしい生き方・働き方の選択肢が増える豊かな社会を実現する**

<国内の就職活動における社会課題>

- 一括採用と早期内定化によるミスマッチ
- 学歴偏重社会
- 地方と都市部の情報格差



<今後、ODKグループが目指す価値提供>

- 学生との接点を活かした**人と人、人と組織をつなげるプラットフォーム**づくり
- 学生一人ひとりが主人公として、能動的に歩むことができるキャリア形成の支援
 - 重要な情報だが、活用されていなかった情報（内定情報等）の可視化
 - 社会インパクトの実現に必要な企業との積極的なパートナーシップの確立



M & Aによるシナジーの発揮

- 過去、4件の大型M&Aを実施
- 着実なPMI実行により、シナジー効果を創出
- グループ経営においても、“人”を最大の財産と位置付け、従業員一人ひとりが安心かつ挑戦的に働き続けることができる人材戦略を推進



NINJAPAN
NINJAPAN (株)

『UCARO®』経済圏の拡大

共同サービスを複数開発

- ポトスが提供する『キャリアポート®』と連携し、『合同インターンプログラム』、『ブランディングメディア』を提供

既存事業のオーガニックグロース + M&Aの両輪による成長

中計期間で
約8億円
M&Aへの投資枠

Fplus
(株)エフプラス

金融機関向けシステム開発の強化

教育・証券業務の開発を移管

- 外注費用をグループ内に取込み、グループ全体での収益性を向上

ECS
(株)ECS

学校法人向け事業の強化

大学入試運用業務を移管予定
(2026/3期よりトライアル)

- グループ内の機能整理により、人的リソース創出及び上流工程へのシフト

SLAP

人材育成サポート事業

『UCARO®』経済圏の拡大

社会人の学び分野へ接続

- 将来的なタレントマネジメントシステムへの展開に向け、基盤となるeラーニングプラットフォーム『SLAP』の機能拡張を計画



新規事業の早期収益化に向けた取組み（研究開発活動）

価値感や共感、アイデンティティの研究

研究実施済

今後の研究領域

MM ア카데미
基礎研究

①分散管理台帳を用いた
デジタルバッジ
(DID/V C /NFT)

②デジタルバッジ
共通利用基盤
(Web3.0型)

③DAO
(分散型自律組織)

④IDトレーサビリティ
・アルゴリズム

⑤生成AI
コンシエルジュ

⑥プログラマブル
ID*

■ 電通グループ・パナソニックHDらのトレーサビリティ基盤 開発プロジェクトに採用

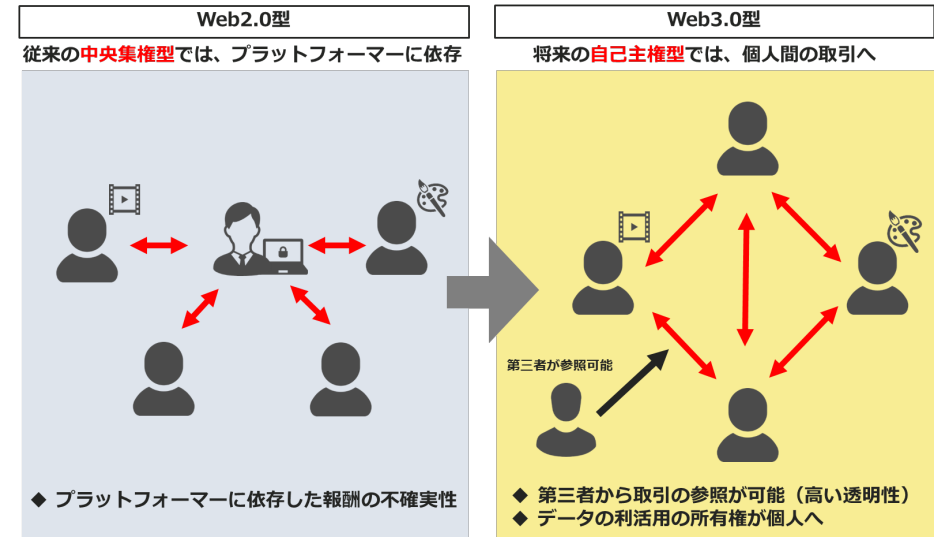
プレスリリース：<https://digitalpr.jp/r/90760>



- 電通グループ、パナソニックHDらとともにIDトレーサビリティ・アルゴリズム*の研究に取り組む
- 大学生の社会貢献活動を厳格なトレーサビリティを元に評価及び促進
- 個々の多様な価値観をNFTポートフォリオとして可視化・解析を目指す

■ ブロックチェーンによるクリエイターへの新しい報酬分配 システムを検証

プレスリリース：<https://digitalpr.jp/r/96187>



- ブロックチェーンを活用したスマートコントラクト*技術を実証
- データやプログラムをパブリックブロックチェーン*上に配置
- アプリやプラットフォームを限定せずに、クリエイターに対する透明性の高い報酬分配の自動化システムを検証

*IDトレーサビリティ・アルゴリズム：ブロックチェーンの耐改ざん性を活かし、偽りのないアイデンティティの履歴管理を個人主権で実現し、それを元にした最適なマッチングやレコメンドを行う
 *スマートコントラクト：ブロックチェーン上で事前に設定した所定の条件が満たされたときに自動的に実行される仕組み
 *パブリックブロックチェーン：誰でも参加できる公開されたブロックチェーン・ネットワーク。中央に管理者がおらず、取引データは参加者全員に公開されているため、透明性が高いという特徴がある



新規事業の早期収益化に向けた取組み（『キャリアポート®』の営業推進）

採用広報支援サービス『キャリアポート®』とは

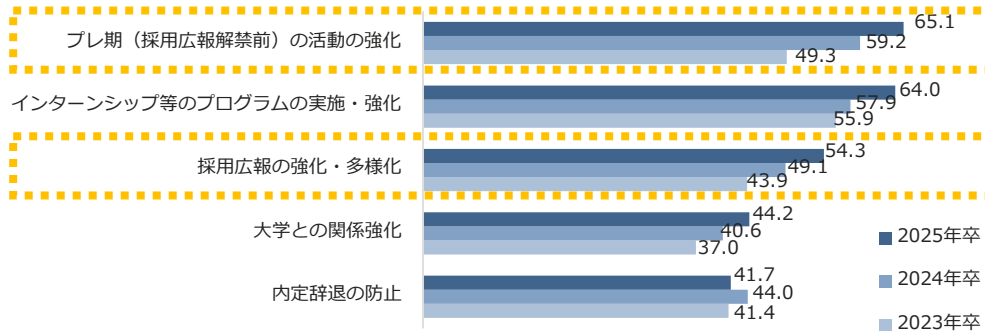
大学生との接点×徹底した大学生視点を強みに、
入社につながる**母集団形成を支援する**

採用広報支援サービス

多くの企業が強化をすすめる
「採用広報」に
フォーカスをあてたイベント開催で
着実にリードを獲得

Q：2025年卒採用で注力したいこと

(%)



参照：株式会社キャリアタス（旧：ディスコ）「2024年卒採用活動の感触等に関する緊急企業調査」

展示会出展/セミナー開催を積極的に展開



活発な新卒採用市場を背景に、
順調に企業リードを獲得

半年間で約18倍増加



営業リード獲得社数推移（累計）

【参加実績】

- ・新卒採用フォーラム 7/9
- ・コンテンツ東京 7/3-5
- ・DXPO 7/23-24
- ・HRサミット 9/5

NINJAPAN社との共同でサービスを開発 （2024年11月より提供予定）

キャリアポート® × **Abuild就活**

『合同インターンプログラム』
『ブランディングメディア』

リアルイベント×メディア施策により、
入社に繋がる母集団形成まで伴走

自治体と共に地域課題の解決に取り組む「Local Bridge®学生局」が始動 ～日本全国から100名以上の大学生が参加～



【ミッション】：『**地域もキャリアも幸せに**』

【参加者数】：大学生100名以上（コミュニティ運営メンバー）

【活動予定内容】

- ✓ 学生目線での地域課題に即した企画の提案
- ✓ SNS等の地域を紹介する動画・記事コンテンツ制作
- ✓ イベント等の実施・運営

▶ **学生の自律的なキャリア形成**を当社がサポート

◆ 第一弾として、滋賀県長浜市にてプロジェクトを実施中



- 「長浜プロジェクト」を**滋賀県長浜市の観光協会**とともに実施
- 学生主導で、「夜の長浜を楽しめる」施策や企画の立案を行い、長浜市の魅力向上と観光振興を目指す
- 当社はNFTを用いて、学生の**キャリア体験実績証明**を支援

▶ **長浜プロジェクト以外にも、複数案件のプロジェクトが進行中**

今後は、「**第2のふるさとづくり**」をテーマに、地方創生に取り組む自治体・企業と共に、**学生のキャリア形成支援**をすすめる

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

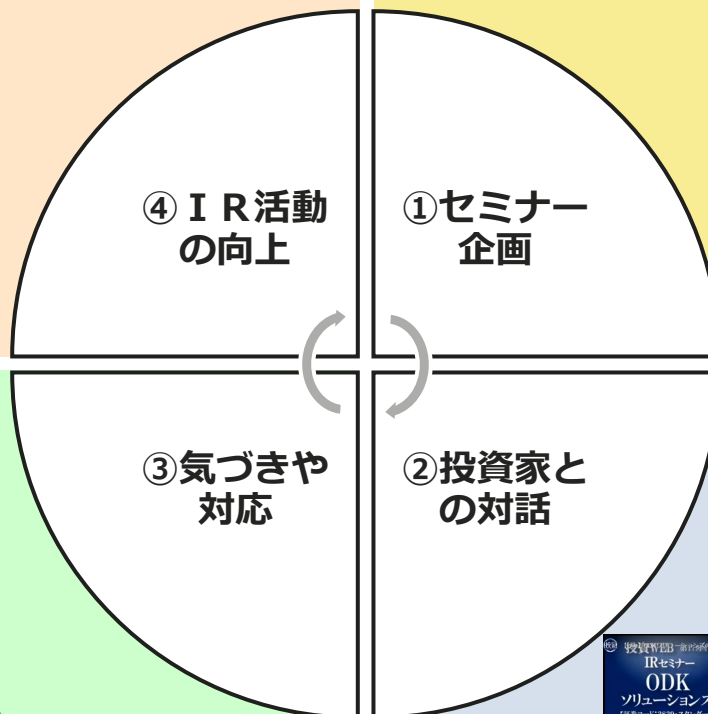
【開催予定】

- 2024/11/23
 - 相場の福の神(ラジオ日経) @ 東京
- 2025/2/16
 - 大和IR @ 東京
- 2025/3/22
 - ラジオNIKKEIジャパンツアー @ 名古屋

- ✓ 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

【上半期実績】

- 投資WEB @ youtube
- 株式戦隊アガルンジャー @ youtube
- イベントス @ 奈良
- Kabuberry @ youtube



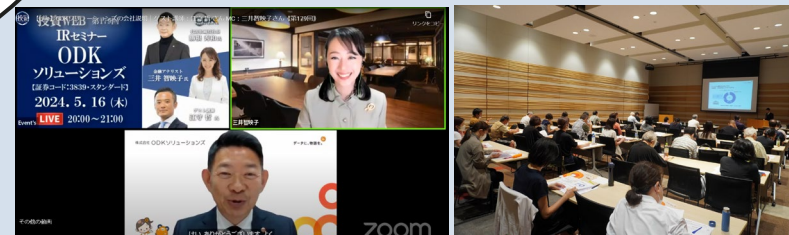
よくある質問

- ・ 少子化影響について
- ・ 『UCARO®』の成長余地について
- ・ M&Aの成長戦略について

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





I. 決算の状況	2
II. 業績予想	10
III. 上半期のニュース	12
IV. 中期経営計画	20
Appendix	26





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

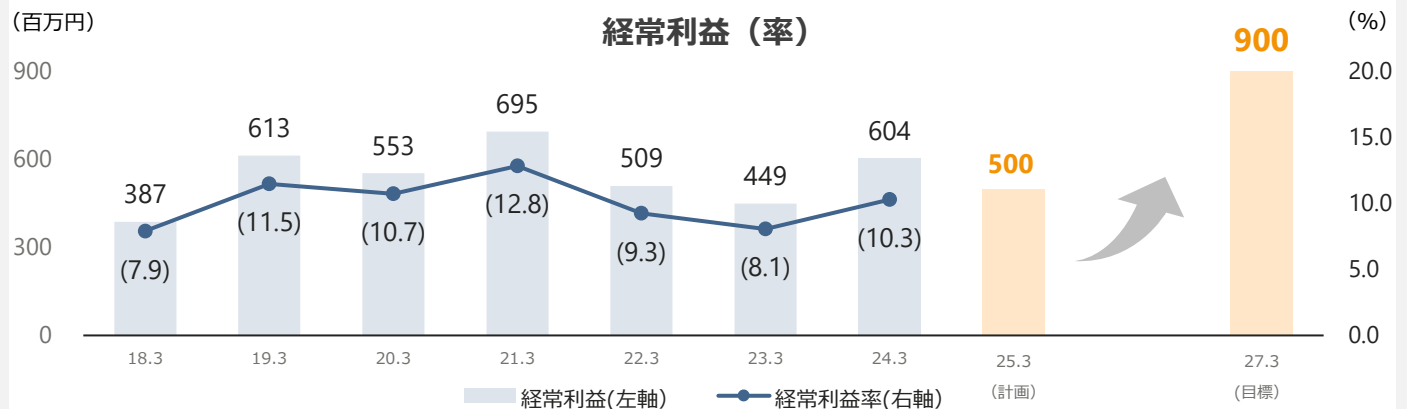
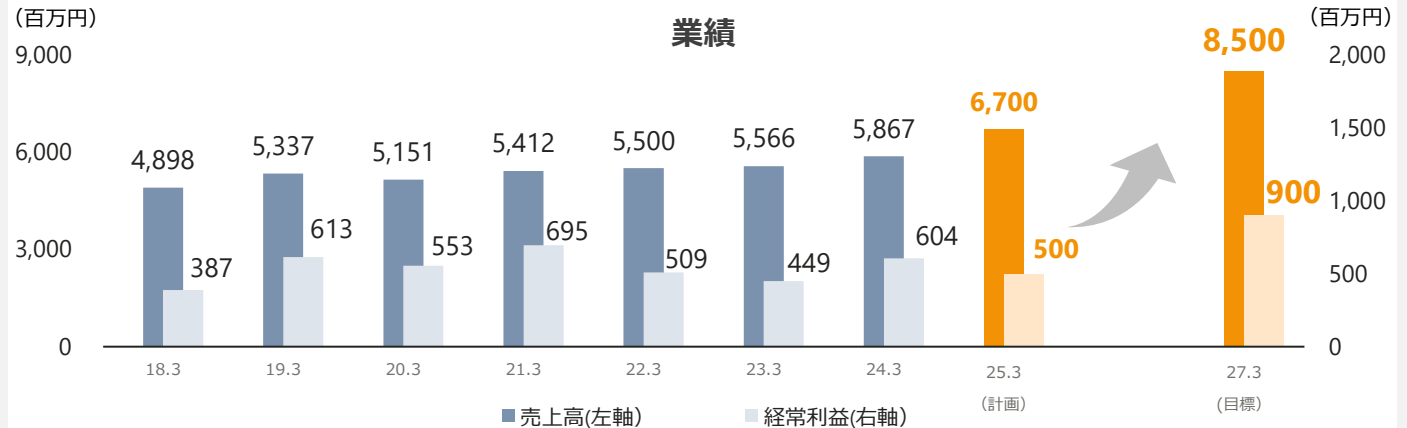
年10円

【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





【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

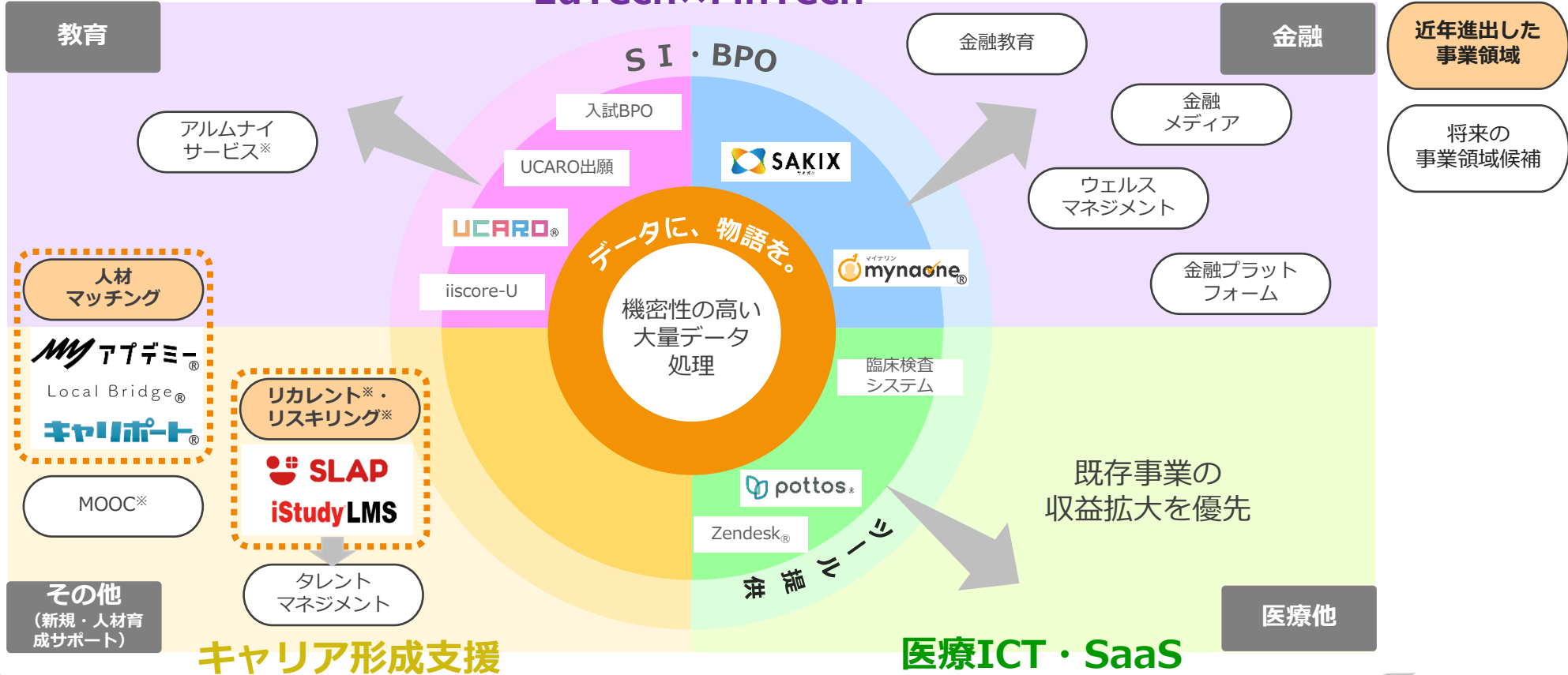


データに、物語を。

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

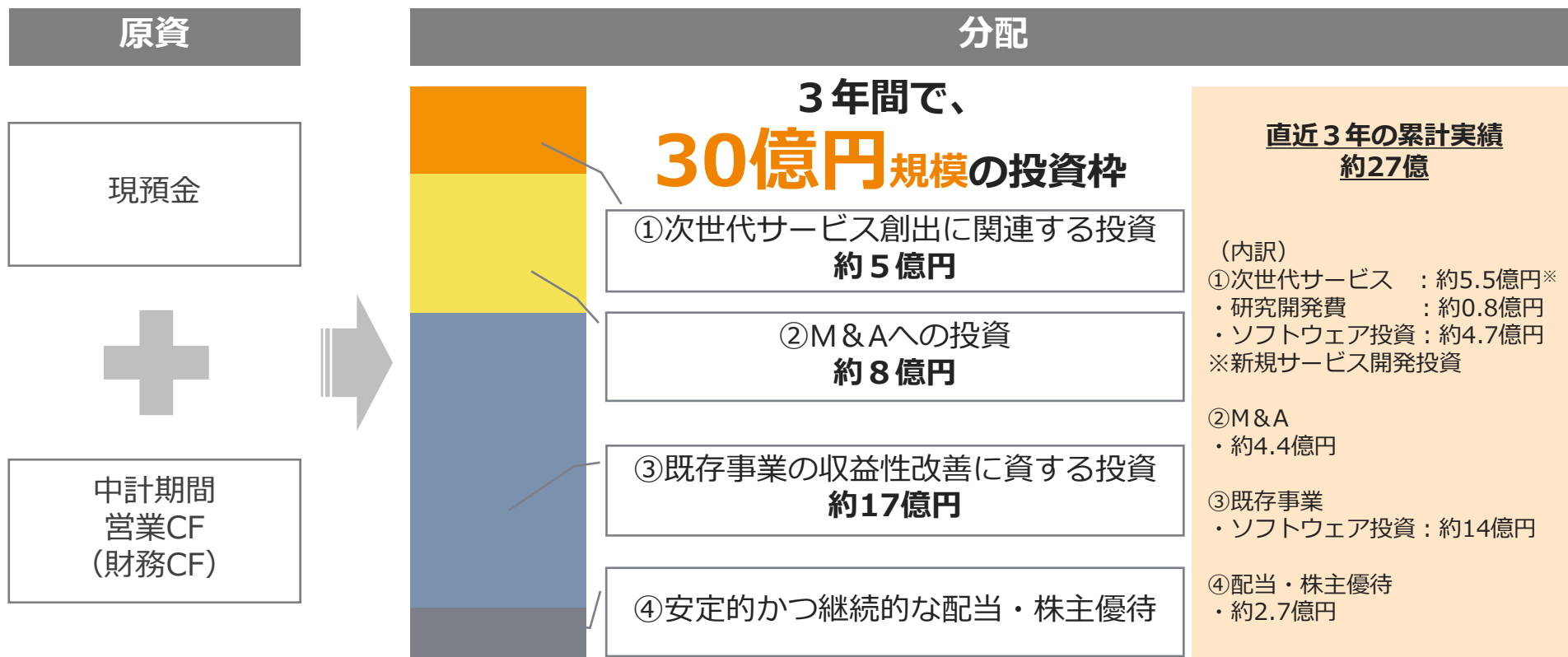


※MOOC : 大規模公開オンライン講座。
 ※リカレント : 生涯にわたって教育と就労を繰り返すこと、学び直し。
 ※リスキング : 新たな業務に対応するために、必要な知識やスキルを学ぶこと。
 ※アルムナイサービス : 企業や団体のOB・OGを組織化し、活用するサービス。



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





個人の価値最大化に向けた研究開発成果の活用

『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



- 現在のビジネス領域
- 将来のビジネス領域 (①～⑥は基礎研究の商用化検討)
- 新たに提供するソリューション

※DID/V C：Decentralized Identifier(DID/分散型ID)、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ID：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ID。

I. 決算の状況	2
II. 業績予想	10
III. 上半期のニュース	12
IV. 中期経営計画	20
 Appendix	26



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。）

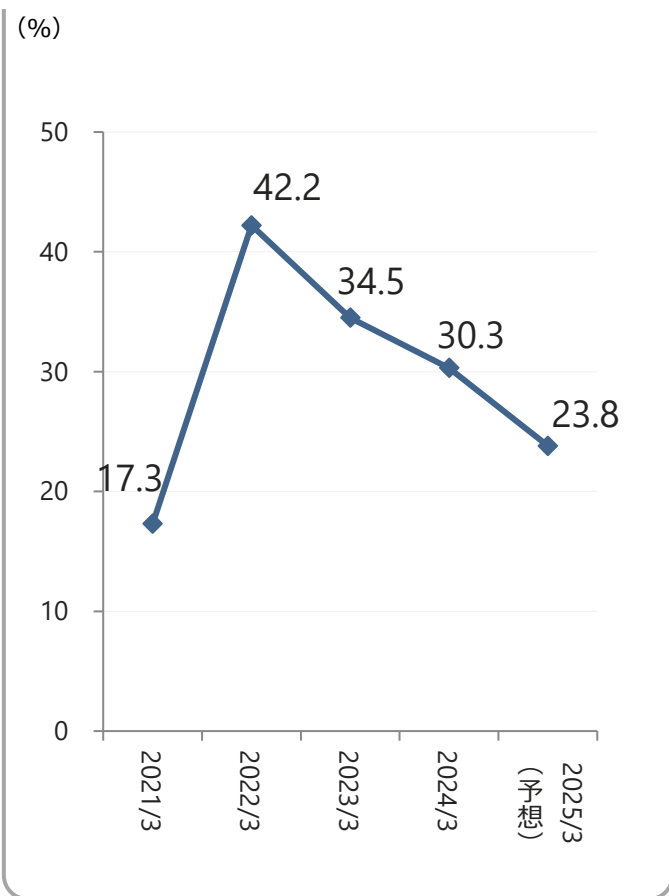
優待内容
500円相当のクオカード

- ・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



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



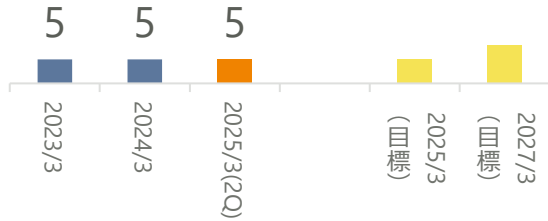
※月次平均



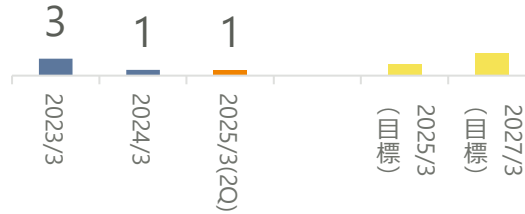
証券・ほふり業務における受託及び中期目標



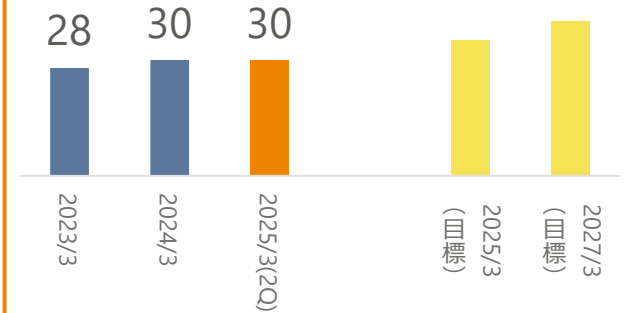
『WITH-X® ウィズクロス』
受託社数



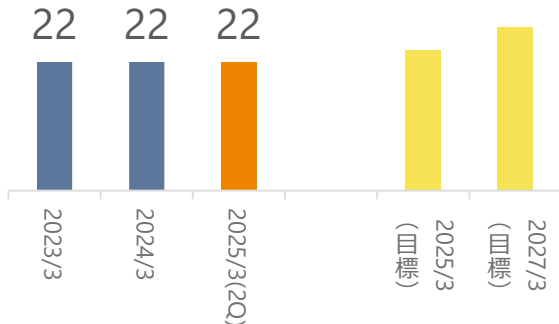
『FOR-X® フォークロス』
受託社数



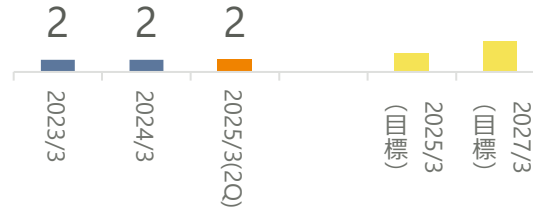
受託社数



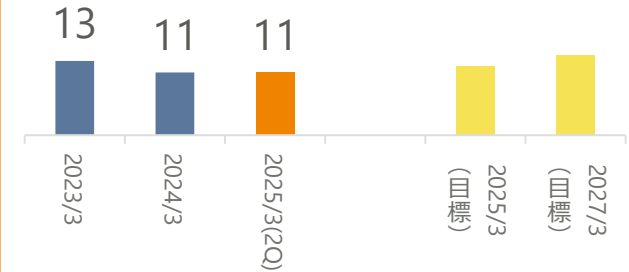
『COMBI-X® コンビクロス』
受託社数



『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

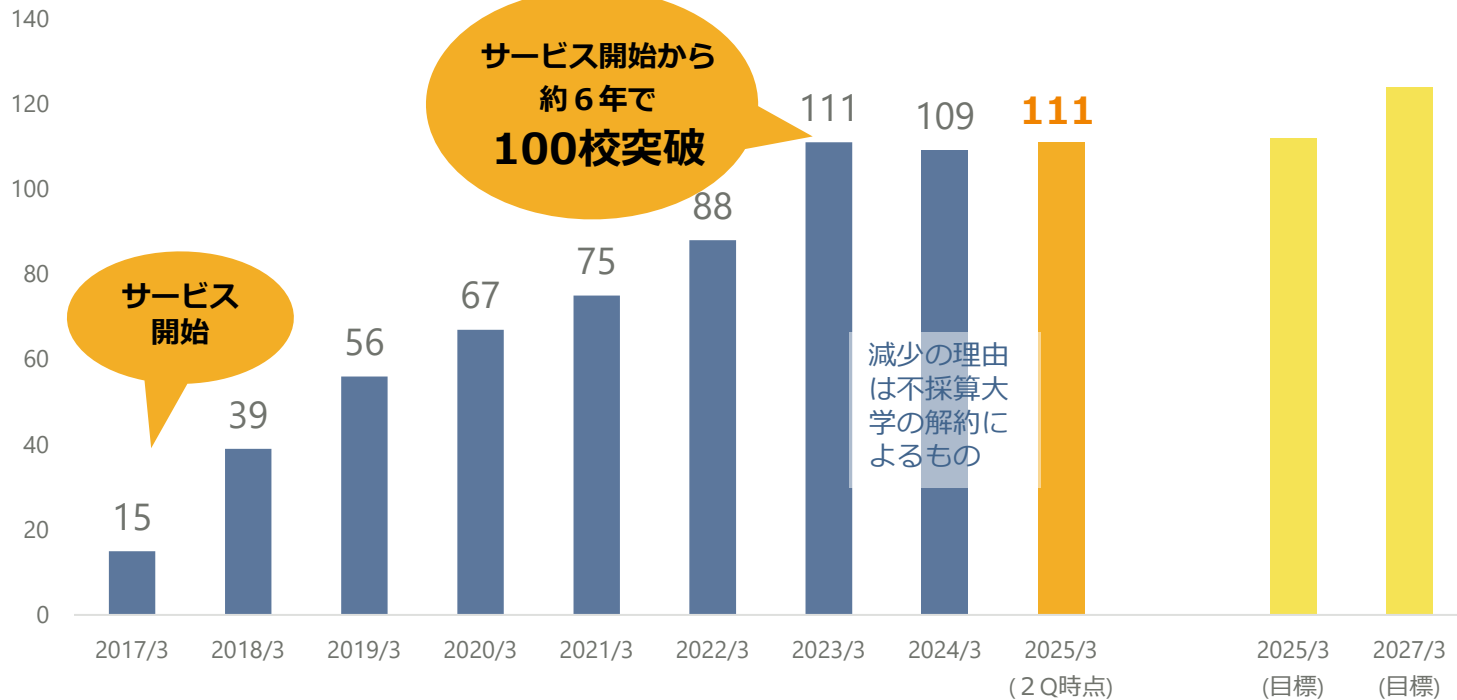


教育業界における受託目標及び中期目標

『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



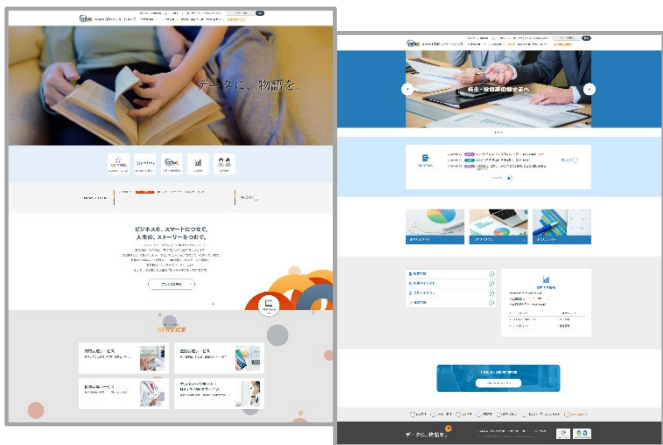
※日本の大学数（短期大学を除く）は、807大学（2022年時点）
出典：文部科学省 令和4年度学校基本調査



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。

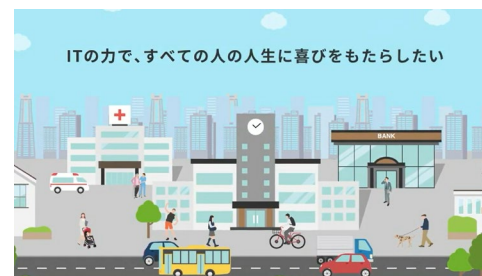


<https://www.odk.co.jp/ir/ir14.html>

● 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。

