

データに、物語を。



2026年3月期（第63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	16
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
Appendix	42

エグゼクティブサマリー

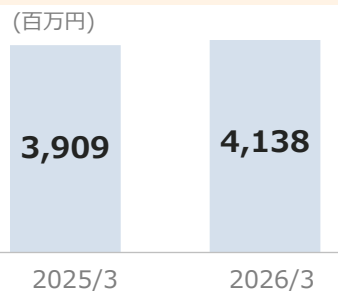
売上高		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
6,657 百万円	YoY +185 (+2.9%)	659 百万円	YoY +82 (+14.3%)	139 百万円	YoY ▲123 (▲47.0%)

売上高は、**2期連続で過去最高売上を更新、経常利益ベースでは増益を達成**
一方、純利益ベースは保守的な観点から特別損失計上し、減益となった

教育業務

4,138百万円 YoY +229 (+5.9%)

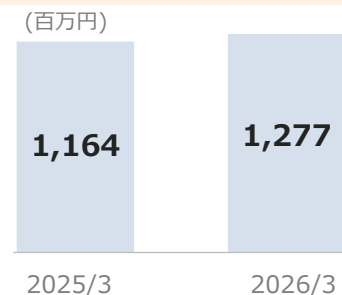
- (+) 大学入試アウトソーシング業務における価格適正化
- (+) 大学入試アウトソーシング業務における志願者処理人数の増加



証券・ほふり業務

1,277百万円 YoY +112(+9.7%)

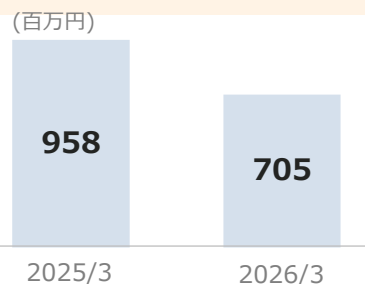
- (+) 証券総合システム『WITH-X[®]』の国内ネット証券会社向け開発の増加



一般業務

705百万円 YoY ▲252 (▲26.3%)

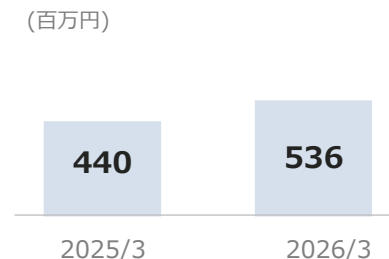
- (-) 医療関連サービスにおける臨床検査基幹システム開発の剥落
- (-) 医療システム用プリンタの機器更新の剥落



その他業務 (子会社等)

536百万円 YoY+95(+21.7%)

- (+) NINJAPAN株式会社の通期売上寄与





決算の状況

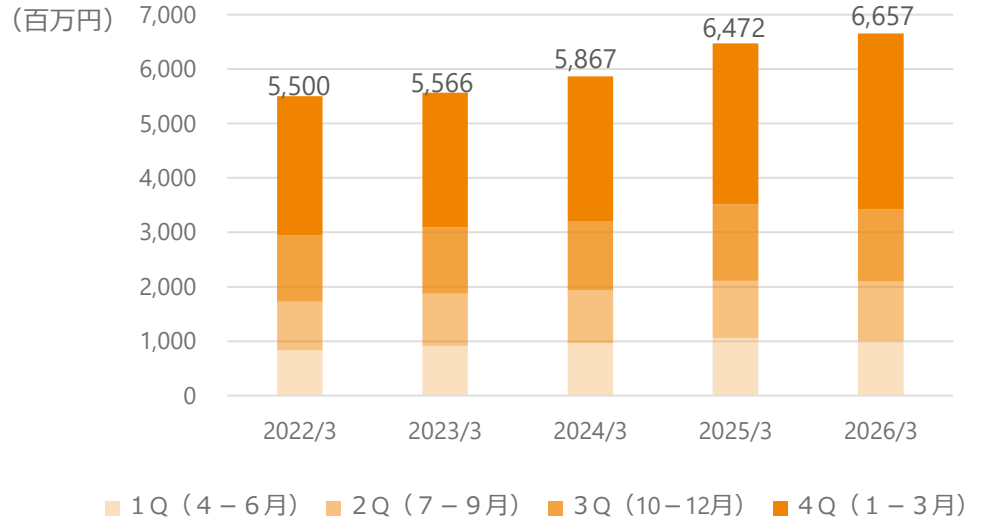
当社の収益傾向について

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。

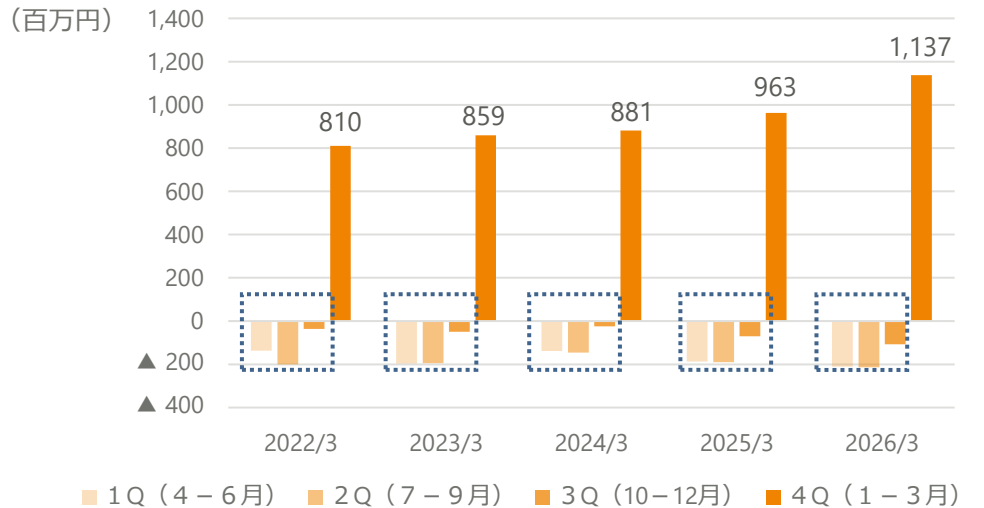
一方で、人件費等の固定費は、四半期ごとに変動する性質ではないため、結果として、例年第3四半期までの損益がマイナスとなります。

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 (2026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	6,657	185	2.9	6,121	89	1.5
営業費用	6,051	94	1.6	5,337	▲35	▲0.7
支払手数料	2,109	83	4.1	2,075	110	5.6
機械賃借料等	638	▲130	▲17.0	624	▲127	▲17.0
労務費経費	1,735	29	1.7	1,450	▲14	▲1.0
販管費	1,568	113	7.8	1,187	▲3	▲0.3
営業利益	606	90	17.6	783	125	19.1
経常利益	659	82	14.3	716	90	14.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	139	▲123	▲47.0	85	▲238	▲73.7

機械賃借料等：主に、昨年発生した医療関連サービスの機器販売にともなう仕入や『UCARO®出願』のクラウドサービス利用料の剥落による減少

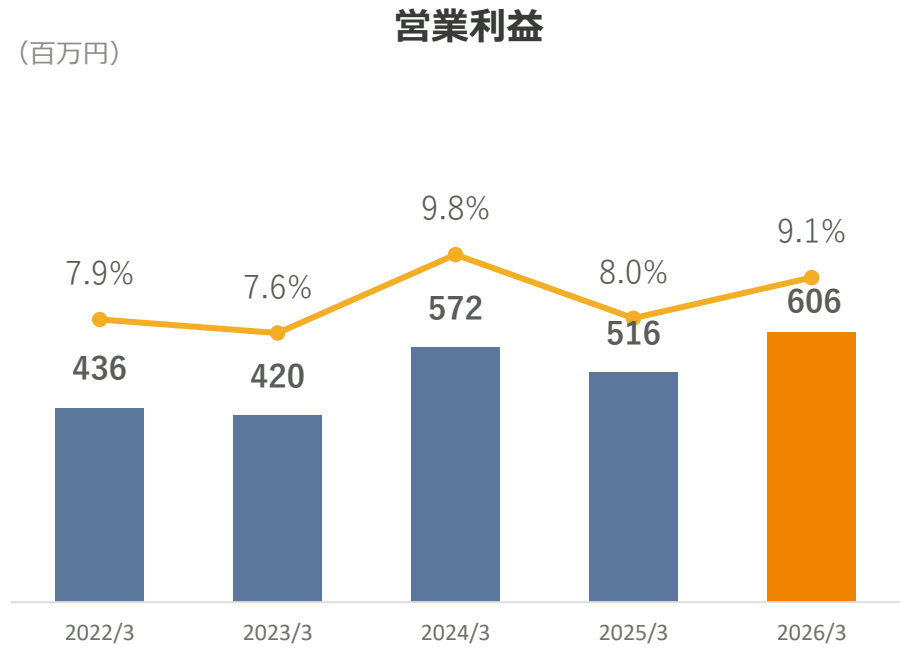
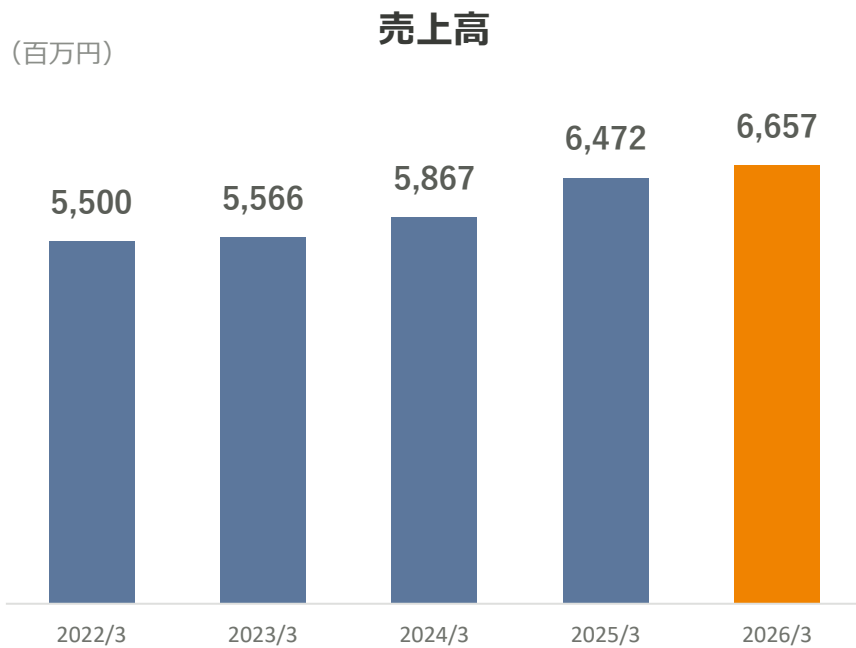
販管費：主に、NINJAPANのグループインによる人件費や広告宣伝費等の増加



決算の状況

連結売上高・営業利益の推移

- 売上高は、大学入試アウトソーシングサービスにおける価格適正化や志願者処理数が増加したこと等により、過去最高を更新
- 売上増の影響に加え、開発・運用体制の適正化による外注費削減により、営業利益率も改善



■ 営業利益及び損失 ● 営業利益率



決算の状況

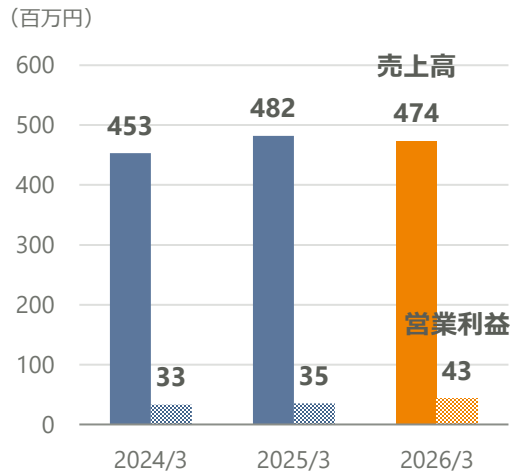
子会社の状況

■ エフプラスとECSの合併について

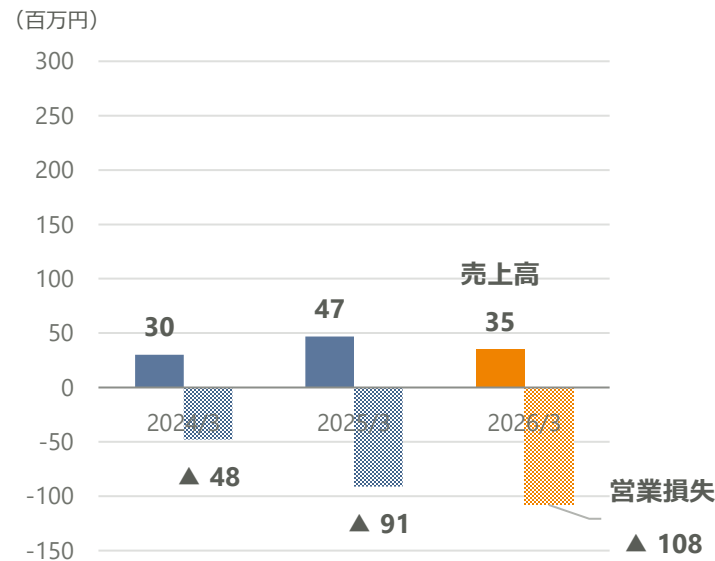
エフプラスとECSは、2025年4月に合併いたしました。

エフプラスの2024年3月期及び2025年3月期は、エフプラスとECSを合算した数値です。

エフプラス

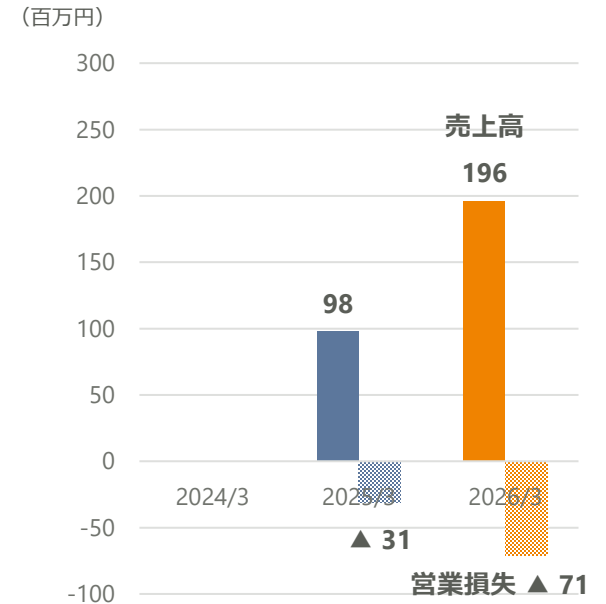


ポトス



NINJAPAN

※2025年3月期3Qから連結対象



■ エフプラス

売上は微減も、販管費の抑制により増益

■ ポトス

新規事業の立上げに当初想定よりも時間を要したため、減収減益

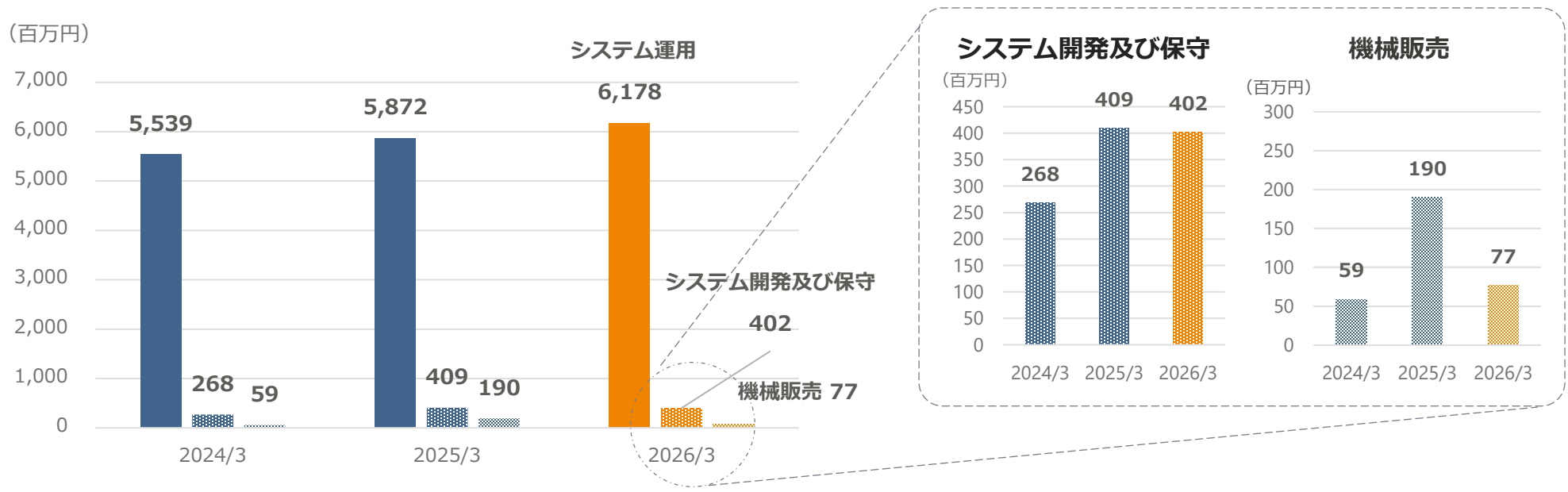
■ NINJAPAN

売上は通年寄与影響により増益となったが、顧客獲得のための人件費やマーケティング費用が高んだ結果、減益



決算の状況

事業別売上高の推移 (連結)



■ システム運用

NINJAPANの売上寄与、教育業務における価格適正化等による既存大学向け入試業務の売上増加等により、増収

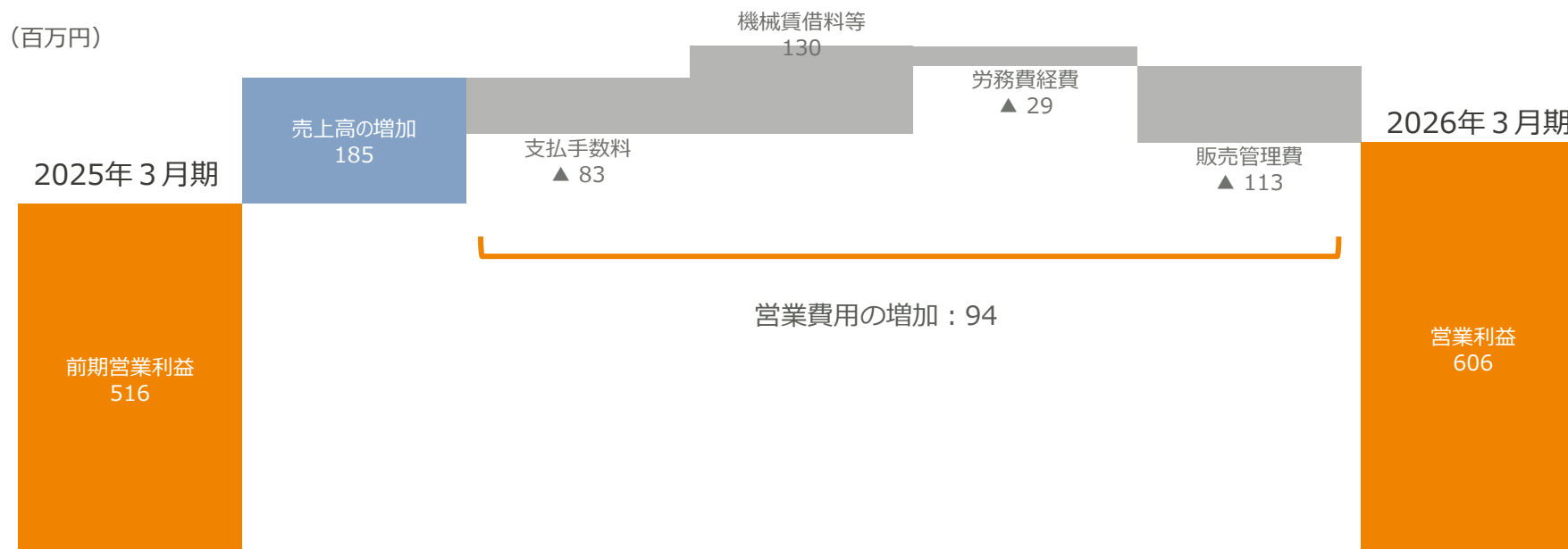
■ システム開発及び保守

医療関連サービスにおける臨床検査基幹システム開発の剥落等により、減収

■ 機械販売

医療システム用プリンタの機器更新の剥落等により、減収

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

■ 支払手数料

教育業務における売上増加に伴う外部委託費用の増加等

■ 機械賃借料等

昨年発生した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剥落

■ 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



2026年3月期 期末における連結貸借対照表

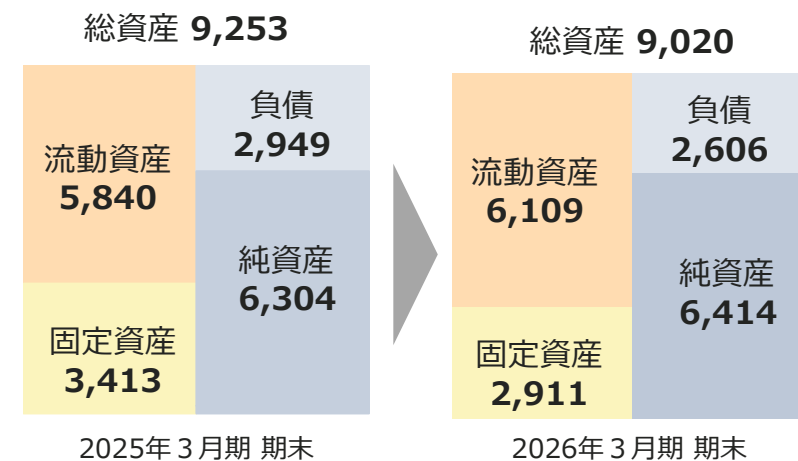
(百万円)	25年3月期 期末	26年3月期 期末	増減額
流動資産	5,840	6,109	269 ①
現金及び預金	3,273	3,235	▲37
売掛金及び契約資産	2,450	2,726	275
商品及び仕掛品	1	14	12
前払費用	79	86	7
その他	37	48	11
貸倒引当金	▲2	▲2	▲0
固定資産	3,413	2,911	▲502
有形固定資産	194	244	49
無形固定資産	1,465	869	▲595
投資その他の資産	1,753	1,797	44
資産合計	9,253	9,020	▲232 ②
負債	2,949	2,606	▲342 ③
流動負債	1,787	1,662	▲124
固定負債	1,161	944	▲217
純資産	6,304	6,414	109
株主資本	6,089	6,155	66
その他有価証券評価差額金	215	258	42
負債・純資産合計	9,253	9,020	▲232

資産

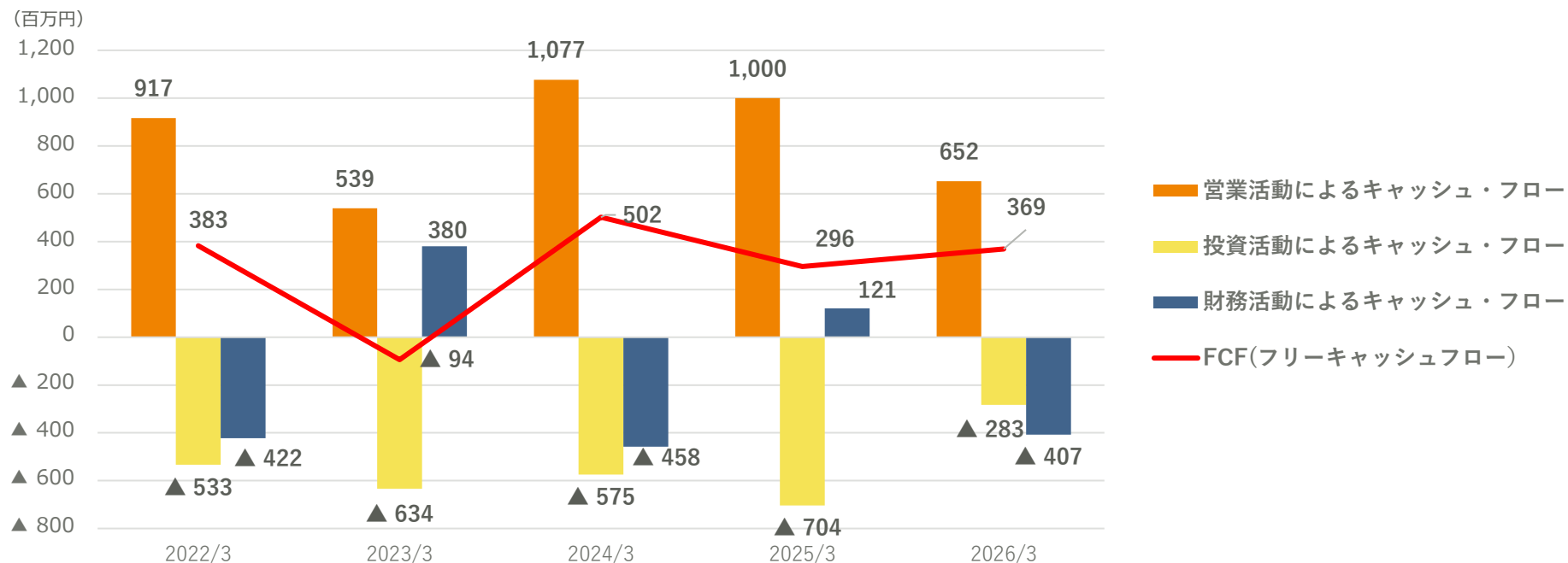
- ① 流動資産
前連結会計年度末と比較し、主に大学向け売掛金の回収が次年度へ繰越されたことにより、+269百万円
- ② 資産合計
前連結会計年度末と比較し、主に子会社株式ののれん等の減損による無形固定資産の減少により、▲232百万円

負債・純資産

- ③ 負債
前連結会計年度末と比較し、主に長期借入金の返済により、▲342百万円



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、売掛金の増加(回収の次年度繰越し)や契約負債の減少(証券業務における役務提供完了)

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

主に、前期発生したNINJAPAN株式取得の剥落やソフトウェア開発投資の減少

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に、前期発生した借入の剥落に加え、返済増加による有利子負債の圧縮



I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	16
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
Appendix	42



2027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	
2027年3月期	7,000 百万円	YoY +342 (+5.1%)	500 百万円	YoY ▲159 (▲24.1%)	300 百万円	YoY +160 (+115.1%)
(参考) 2026年3月期実績	6,657 百万円		659 百万円		139 百万円	

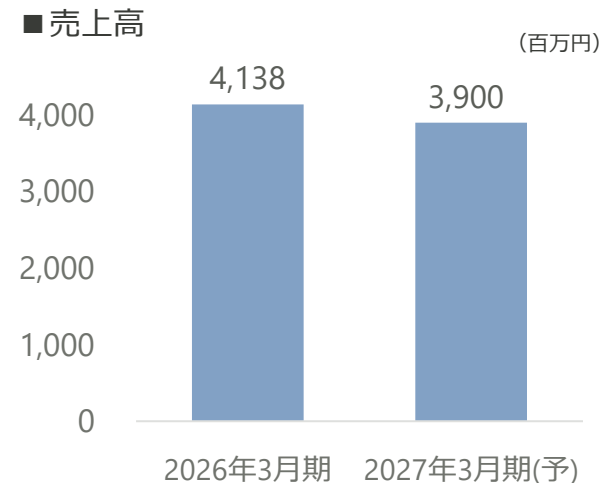
売上においては、**グループ全体の成長**による増収を計画
収益面においては、**将来に向けた投資フェーズ**を継続

- 『アプデミー®』 『CABUILD®』 『Abuild®就活』 等のキャリア形成支援サービスの売上拡大
- 子会社におけるM&Aによる新たな収益源の獲得
- 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（採用関連/マーケティング/M&A関連費用等）を継続し、中長期的な成長に向けた取組みを強化

2027年3月期 重点施策

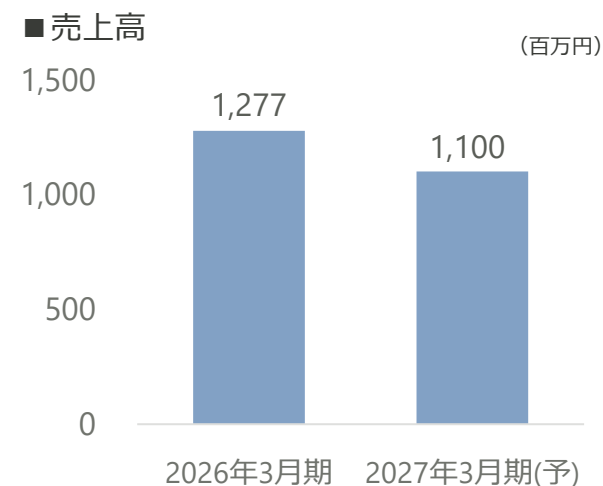
教育業務

- 中長期的な収益性改善に向けた、不採算案件の見直し
- 『UCARO®』ブランディング推進による認知度向上
- 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に向けた営業体制の強化
- 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

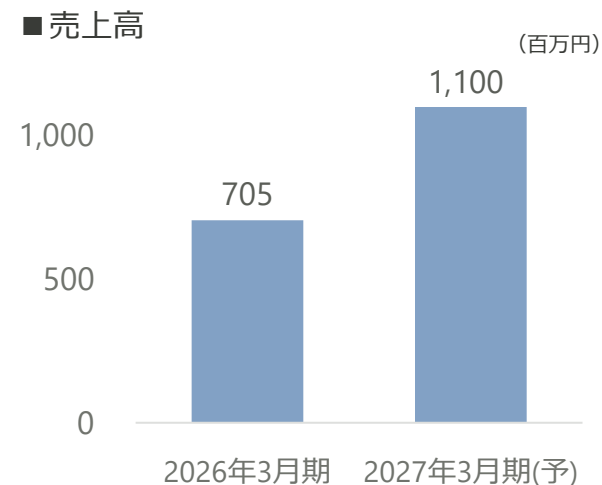
- 昨年実施した『WITH-X®』開発案件の剥落影響により、単年度では、一時的な売上減を見込む
- 『SAKIX』ブランドリブランディングによるマーケティング強化
- 株式会社東証コンピュータシステムとの協業によるシナジー効果による売上創出
- 業務別収支管理・分析による収益性改善



2027年3月期 重点施策

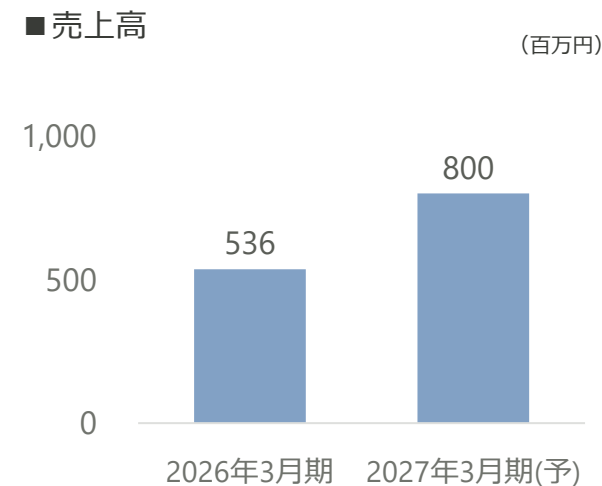
一般業務

- 「iStudy® AIシリーズ」の売上創出
- 医療関連サービスにおける新たなIT伴走施策の提供
- 自己主権型デジタルアイデンティティ基盤『アップデミー®』や大学生向けメディア事業の売上拡大



その他業務（子会社）

- 戦略人事AI SaaS「CABUILD HRシリーズ」の売上創出
- 『Abuild®就活』のリブランディング推進による売上拡大
- 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





I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	16
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
Appendix	42



長期的に目指す世界

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

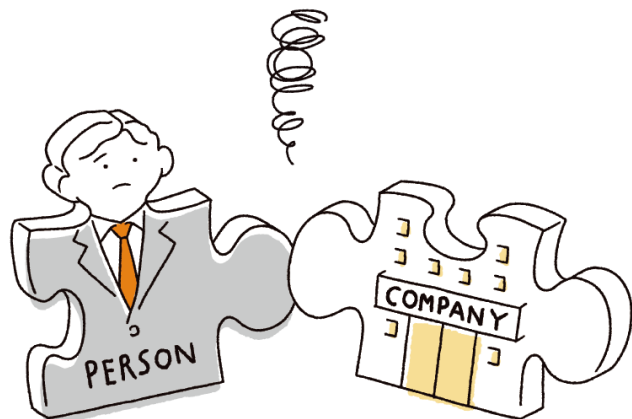
その世界では、等身大の情報が
より活用されると想像しています
情報流通が進む中で蓄積されるデータが、
等身大の自分価値として活用でき、
自分自身で未来を切り開いていける世界観



※ODKソリューションズのビジョンマップ

ODKが解決を目指す社会課題 1 / 2

データに、物語を。



社会課題

1

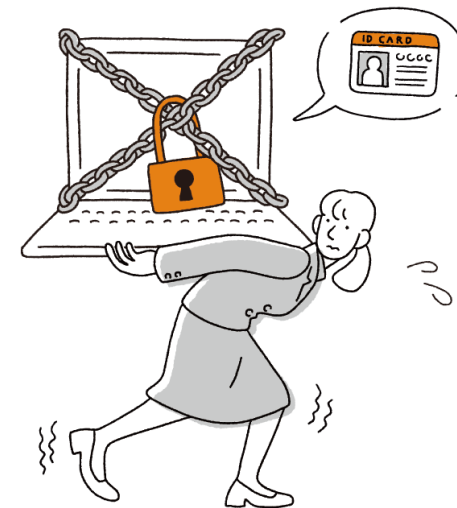
組織において、個人の能力が十分に発揮されない背景には、組織と個人のミスマッチがある可能性がある。

- ①日本の従業員のうち、仕事に意欲的・積極的に取り組む人（＝高エンゲージメント層）は約7%。世界平均（約21%）と比べても著しく低い。

※出典：Gallup（2025）『State of the Global Workplace』
<https://www.gallup.com/workplace/349484/state-of-the-global-workplace.aspx>

- ②厚生労働省の調査によると、日本の令和4年3月に大学を卒業して就職した人のうち、3人に1人が、就職後3年以内に最初の会社を離職しています。

※出典：厚生労働省（2025）『新規学卒就職者の離職状況（令和4年3月卒業者）』
<https://www.mhlw.go.jp/content/11805001/001580844.pdf>



社会課題

2

個人のデータが知らないうちに収集・利用されている可能性があり、サービス提供企業における情報の管理コストが増大している。

- ①自分のデータが知らない間に収集・利用されることに不安を感じる。

- ②個人情報の取扱いが厳格化。
データの取扱いに対する規制が拡大することにより、データの分断とサービス提供企業の管理負担が増大。

個人のデータが組織に囲い込まれる社会から、 自分でデータを主体的に活かす社会へ

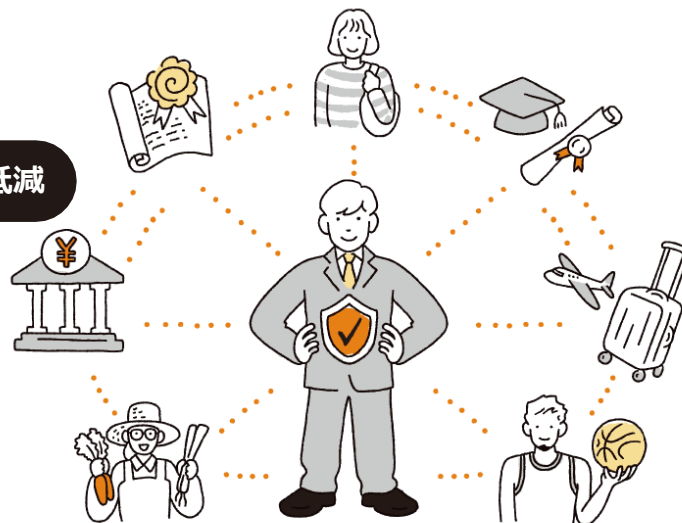
ODKは、企業や大学等の教育機関に分散している学びや行動の記録を、ユーザ同意のもとに統合。
個人のデータの全体像を可視化することで、これらの社会課題を解決したいと考えています。

1 個人の幸福度の向上

自分の才能に合った職場や
興味のあるものに出会える

2 組織のデータ管理コストの低減

個人がデータの主権を持つことで、
サービス企業側はデータ管理や
信用確認のコストが下がる



3 社会全体の生産性向上

組織と個人のミスマッチが解消される
ことによって、社会全体の好循環
を維持する

業績目標（連結）

データに、物語を。

売上高

10,000

百万円

経常利益

900

百万円

配当

年10円

【前回目標値との比較】

- ◇売上高
前回目標値比+1,000百万円
- ◇経常利益（率）
前回目標値比±0百万円(▲1.0%)

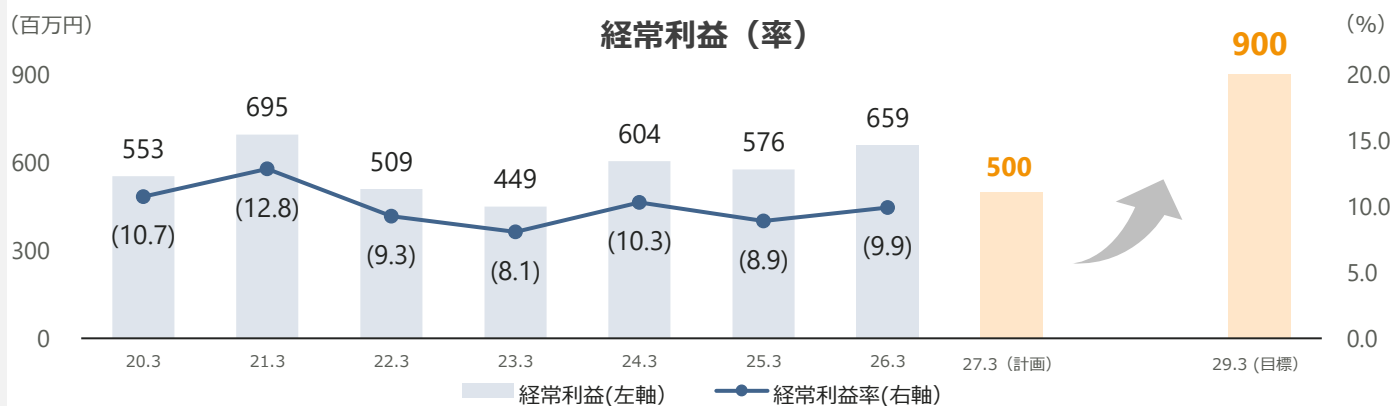
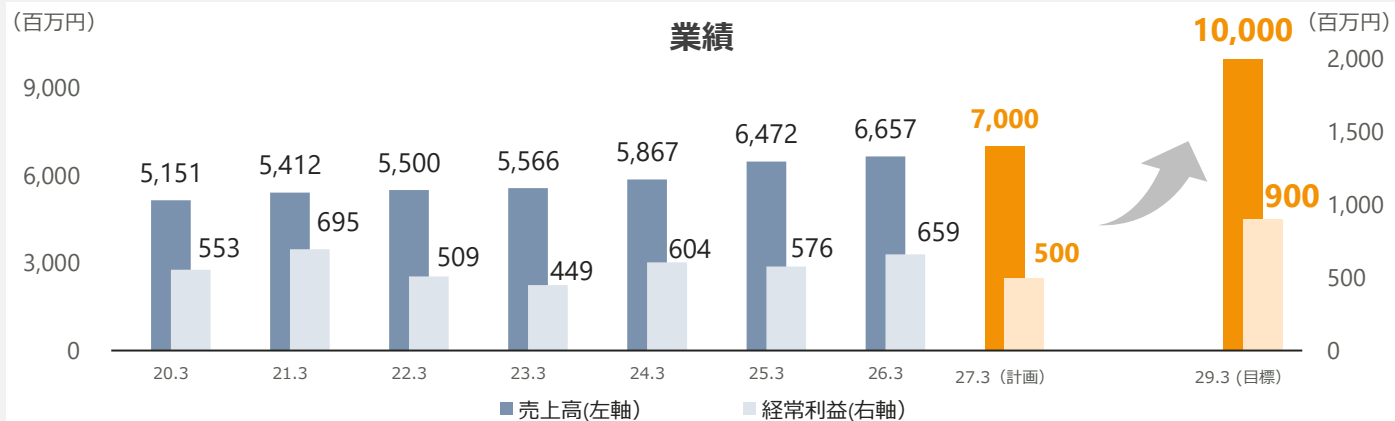
(方針)

【非連続な成長実現】

『アプデミー®』を中心としたグループ拡大実現のため、50億円規模の投資枠(大型M&A等)を設定したキャピタルアロケーションに変更

【盤石なコア事業の進化】

安定した基盤を持つコア事業に、マルチAIエージェント等の最新技術を活用。「専門特化型Sier」としてパートナーシップの質を深化



基本方針

ODKグループ拡大

基本戦略

コア事業の収益最大化と
最新テクノロジーの活用

※

グループシナジーの最大化

重点課題

①『アプデミー®』
を軸とした
データビジネス実現

②高付加価値
DXサービスへのシフト

※

③組織内ナレッジの
資産化と
AI活用基盤の構築

※

④重点エリア・顧客層
の拡大

⑤M&A・アライアンス
の推進

※ 本計画にて見直し。その他は前中期経営計画より継続。

重点課題① 『アップデミー®』を軸としたデータビジネス実現 1/2 データに、物語を。

➤ 次世代の自己主権型デジタルアイデンティティ基盤『アップデミー®』を推進

データビジネス推進によるODKグループの目指す姿

『UCARO®』を起点に
個人との継続的な
接点の確保

UCARO®

高校生

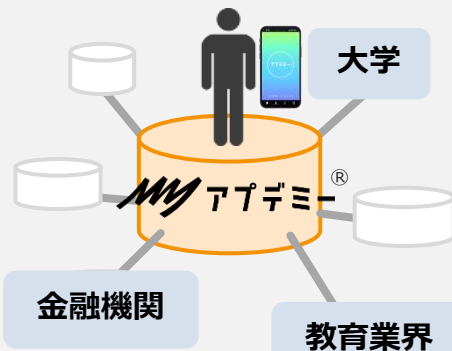
大学生生活
の歩き方

大学生

就職活動

社会人

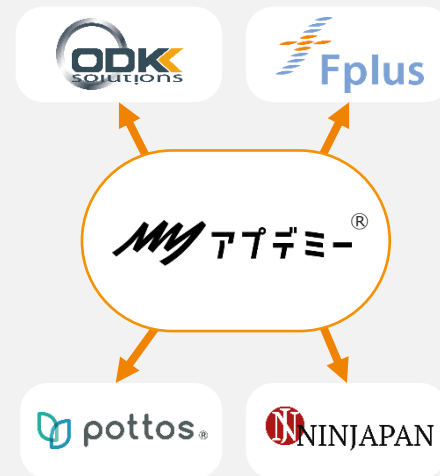
『アップデミー®』による
個人を中心とした
データ連携基盤の構築



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



※画像は開発中のイメージ

重点課題① 『アップデミー®』を軸としたデータビジネス実現 2/2 データに、物語を。

- 学生の体験情報を蓄積し、日常の活動を価値化する仕組みを提供
- 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、継続的な関係性を構築

メリット

学生

学生の夢や目標達成に向けた日々の努力（旅の経験など）をデータとして蓄積・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。

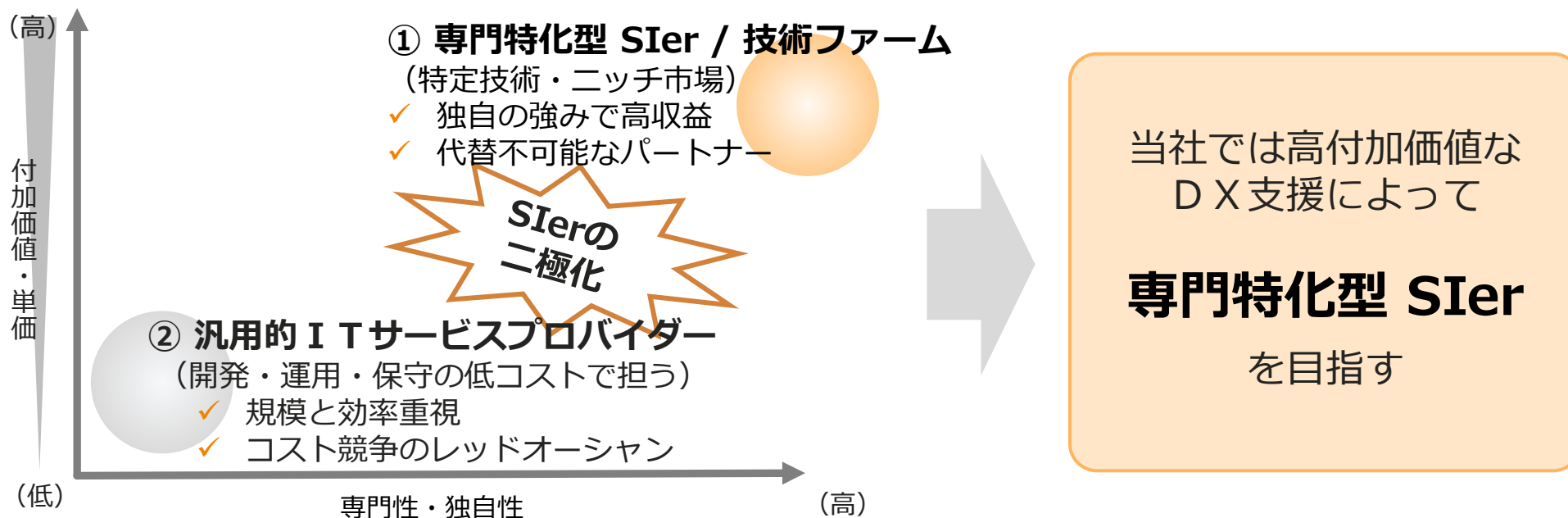


重点課題② 高付加価値DXサービスへのシフト 1/2

データに、物語を。

➤ 顧客の経営課題に伴走し、ビジネス成長をITでドライブする専門特化型SIerに進化する
事業環境の構造変化 ～「市場環境」「顧客要望」「技術動向」の3つの構造変化～

① 市場環境	② 顧客要望	③ 技術動向
他社との違いが出せなければ、選ばれる理由がなくなっている ✓ 開発ツールの進化 ✓ 提供価値の陳腐化 ✓ 価格競争の激化	顧客の課題解決への能動的な提案がより重要視される ✓ 要求水準の高度化 ✓ 費用対効果（コスパ）重視 ✓ 代行作業だけでは低評価	人の手作業のままでは、AI等の高い生産性に淘汰される ✓ AIによる下流工程の自動化 ✓ 人月ビジネスの限界 ✓ 人が担う役割の高度化



➤ 専門特化型 SIerを目指すための取組みと人材イメージ

高付加価値DX案件の獲得と実行

戦略的アライアンス (ネットワーク型協業) の推進

- ✓ 新たな業務提携企業の積極的な獲得
- ✓ 既存の業務提携企業との一段踏み込んだ協業の深化
- ✓ 『アプデミー®』の業務提携先への展開・拡張、社会実装スピードの加速

グループ内人材流動性の向上

- ✓ 経営戦略、ビジネス設計、先端技術にフォーカスしたグループ人材開発の推進
- ✓ 専門人材のダイレクトリクルーティング等による迅速な戦力強化
- ✓ クライアント企業経営層に深く入り込んだコミットと事業変革推進
- ✓ 既存事業の高収益化、新技術適用によるさらなる効率化・自動化

事業変革DX推進人材

高収益化&新技術適用人材

デザイン・CX/UX人材

ネットワーク型専門人材

データ活用人材

経営人材

人材イメージ



重点課題③ 組織内ナレッジの資産化とA I 活用 基盤の構築 1 / 2

データに、物語を。

- 顧客の業務知識・暗黙知（ケイパビリティ）を深く学んだ**マルチAIエージェント**の構築により、営業・戦略立案・カスタマーサクセス・管理業務など**広範囲の業務判断**を支援



学習

業務知識・暗黙知・ログ・音声・ナレッジを継続学習



マルチAIエージェント

複数の専門エージェントが協調・役割分担し組織に組み込まれる



広範囲の業務判断支援

営業・戦略立案・管理など組織全体の意思決定を支援

専門特化型Sierとして、顧客の業務判断を支援する自律的なマルチA I エージェントを構築



大学・教育機関

- ✓ 受験生データ分析・入試広報サポート
- ✓ キャリアアドバイザーエージェント
- ✓ 学生対応サポート



証券・金融

- ✓ サイバー攻撃検知・対応サポート
- ✓ 不正取引リアルタイム監視エージェント
- ✓ 顧客対応・取引サポート



一般企業

- ✓ 採用・社内配置最適化エージェント
- ✓ パーソナルA I エージェント（人材育成）
- ✓ 社内のナレッジ検索エージェント

重点課題③ 組織内ナレッジの資産化とA I 活用 基盤の構築 2/2

データに、物語を。

➤ マルチA Iエージェント構築に向けた社内基盤の整備

顧客へ安全で価値あるA Iソリューションを提供するため、社内のセキュアな基盤構築とルール整備を推進

A I 活用に向けたグループの取組み



価値創出 高付加価値業務へのシフト

マルチA Iエージェントを構築し、顧客の経営課題に伴走



生産性向上 ナレッジの資産化

コード生成A Iによるライブラリ化推進
過去事例・ノウハウの構造化とエージェントへの知識移転



セキュアな体制構築 基盤・ルール

A I倫理指針・活用ガイドラインの策定・更新
マルチA Iエージェントのアクセス制御・データ境界の設計

目指す成果

社外

- ✓ A I活用により顧客の売上拡大を牽引
- ✓ 顧客満足度（CS）の向上
- ✓ 顧客の業務時間の削減 等

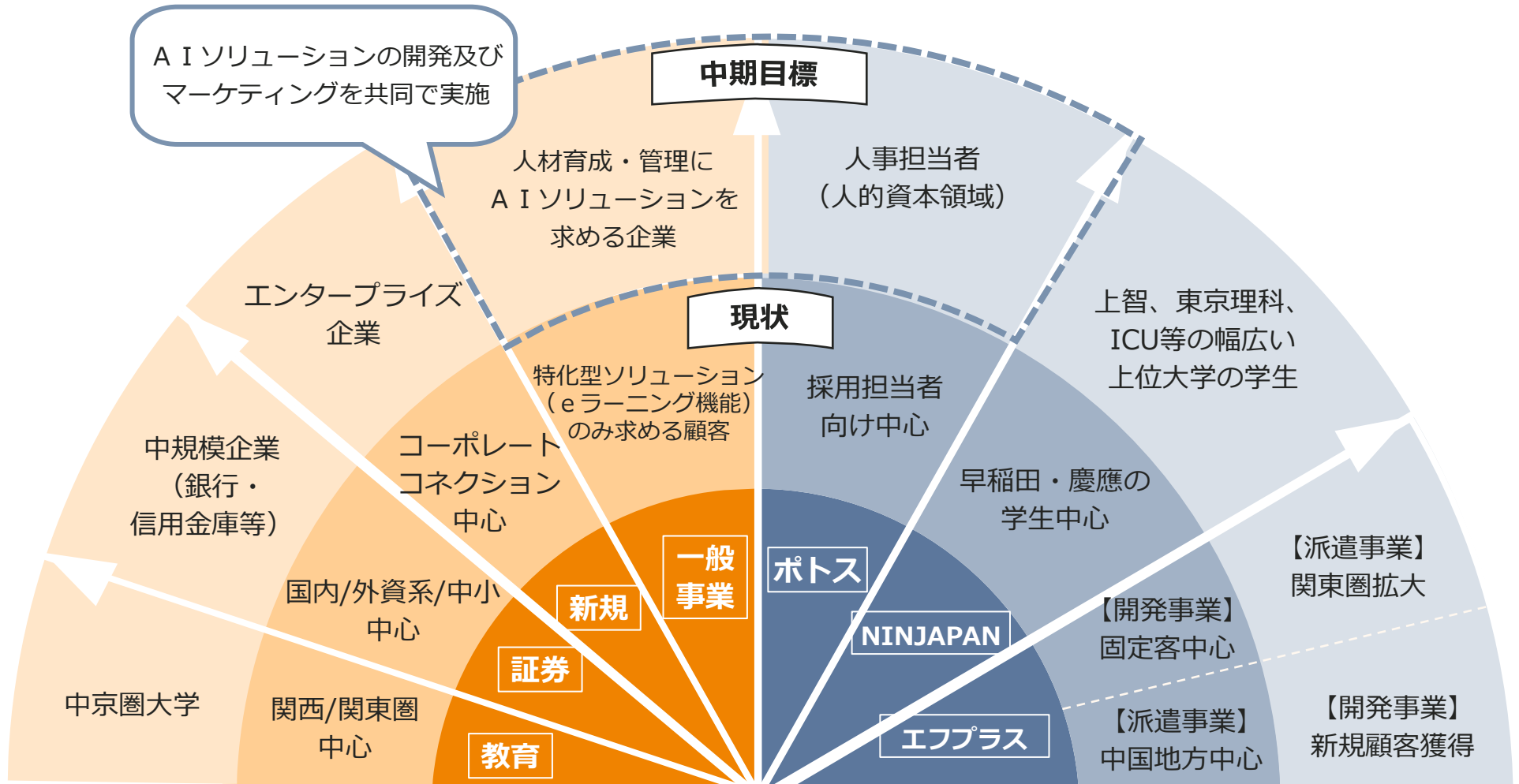
社内

- ✓ 開発工数の30%削減
- ✓ 社内におけるA Iの利用率100%
- ✓ BPO業務へのA I活用 等

重点課題④ 重点エリア・顧客層の拡大

データに、物語を。

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



重点課題⑤ M&A・アライアンスの推進 1/2

データに、物語を。

- キャピタルアロケーションのM&A投資枠：30億円
- 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⑤ M&A・アライアンスの推進 (M&A) 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
- 大規模M&A案件に特化した専任部隊を新設し、実行体制を強化

■ M&A方針

新規・既存の連携 業務委託・移管



新事業の拡充



グループの収益性を高め、
新たな柱となるサービスの
創出・推進

人材・拠点・技術の拡充



子会社合併
・重複コスト削減
・教育・金融事業の
運用保守業務の推進

実行体制の強化による
迅速な意思決定を促進



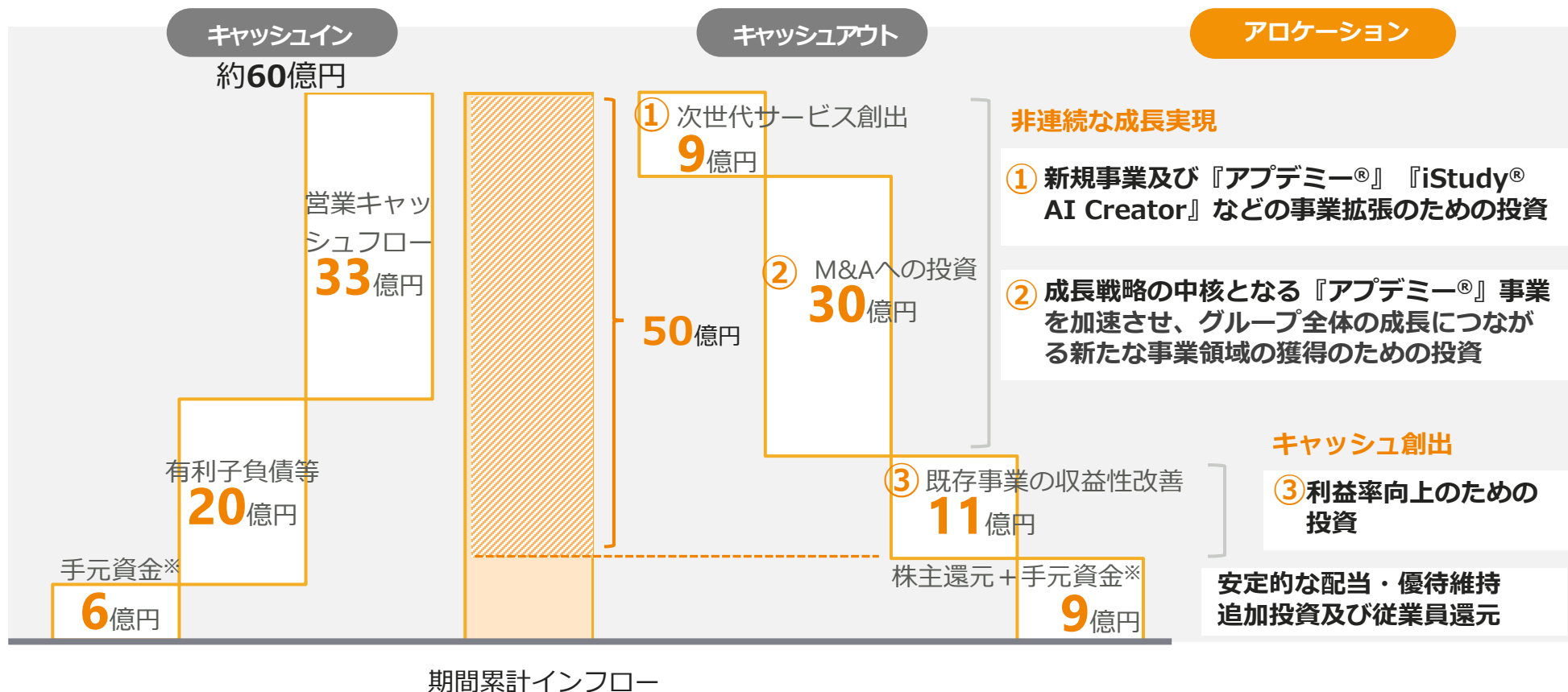
大規模M&A専任部隊

持続的な成長に向けた経営基盤の強化

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非連続な成長のため **3年間で50億円**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



※追加投資及び従業員還元等に機動的に充当する資金



I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	16
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
Appendix	42



自己主権型デジタルアイデンティティ基盤『アプデミー®』の開発推進

「ライフデータプランナー」 開発中

日常の中でAIエージェントとの会話のやりとりからユーザーの目標や夢を日々情報として蓄積



目標や体験・行動情報が自動的に蓄積されることで、一人ひとりに最適化した学び・キャリア提案を行うパーソナルAIエージェントへと進化

「学びのポートフォリオ」 開発中

学生生活のあらゆる体験を記録し、自身の能力と経験を公式に証明できるシステム

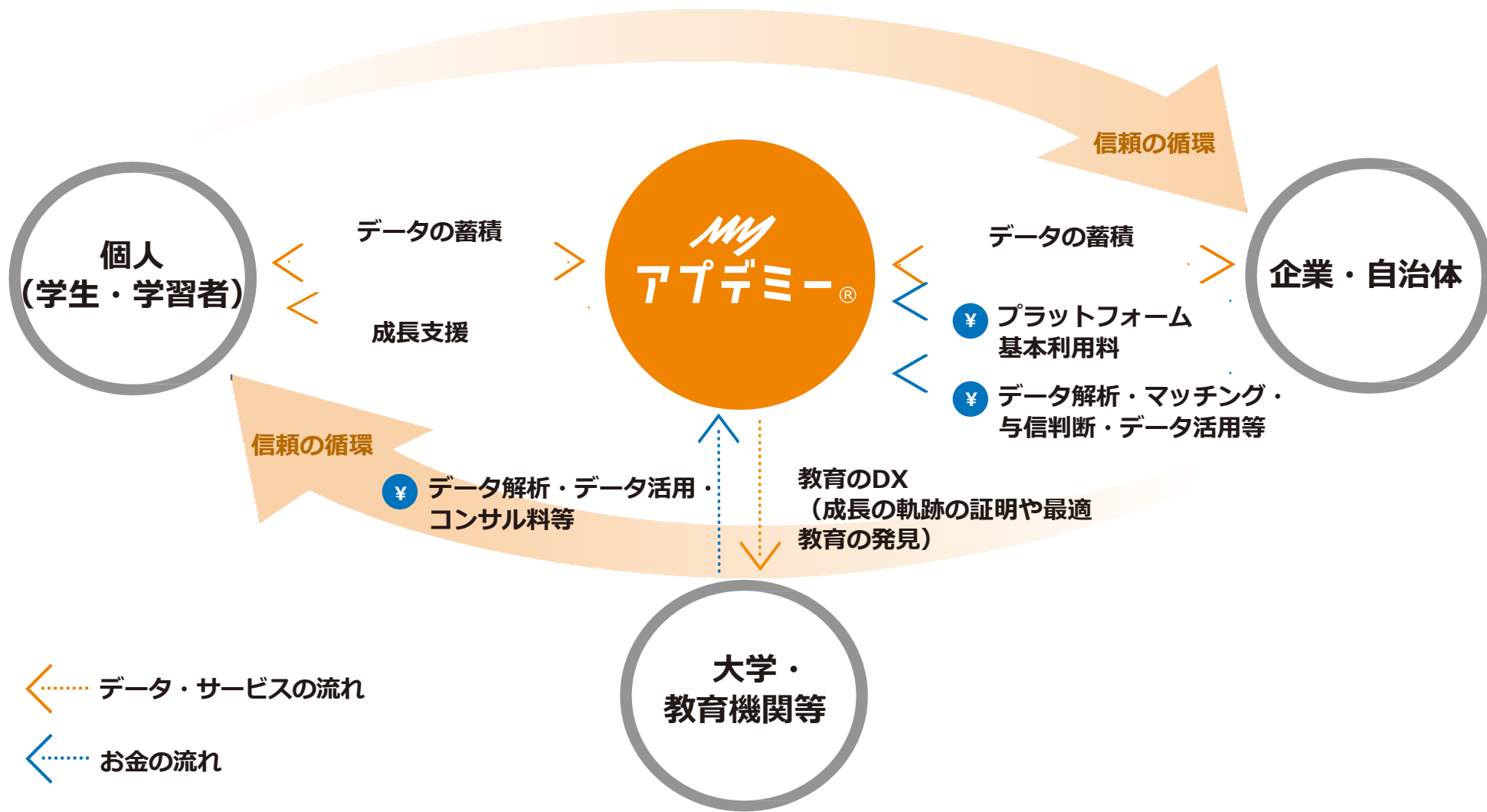


履修情報のみではなく、サークル/課外活動/学生生活での体験を蓄積し、就活時に次世代デジタル履歴書として活用

個人データを蓄積し、就活マッチング等によるマネタイズを目指す

※画像は開発中のイメージ

『アップデミー®』のビジネスモデル



グリーンモンスター株式会社との協業に関する基本合意を締結

- 大学生の金融教育分野でグリーンモンスター株式会社と協業に関する基本合意を締結
- 将来的には、『アップデミー®』との連携により、金融リテラシーの証明や持続可能な収益モデル（新卒採用支援や金融機関の若年層顧客獲得支援等）の実現を目指す



協業第一弾の取組み

知識

マネラボ



体験



チャットで体験して備える
投資詐欺体験チャット

「学び」と「体験」を繰り返す、実践的な金融教育コンテンツを提供

金融領域

教育領域

キャリア領域

その他領域

アップデミー®

メディア事業の展開

- メディア事業の新サービス展開として、「大学生活の歩き方」冊子を発行
- 学研ホールディングスのグループ会社「株式会社地球の歩き方」とコラボし、『UCARO®』会員の内、**10万人へ送付**
- 大学生に直接リーチを希望する企業（金融・賃貸・家電等）に対して、ライフスタイル変化時期（大学入学直前）における学生とのリアルな接点を提案し、**新たな広告ビジネスを創出**
- 年1回以上の定期発行を通じて「大学生活の歩き方」ブランドを確立し、広告収益の安定的な積み上げを目指す

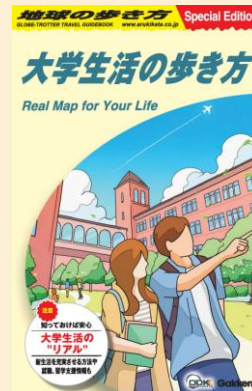
メディア事業

マネラボ



New!

「大学生活の歩き方」冊子版



<https://odk.co.jp/service/updemy/pdf/大学生活の歩き方.pdf>

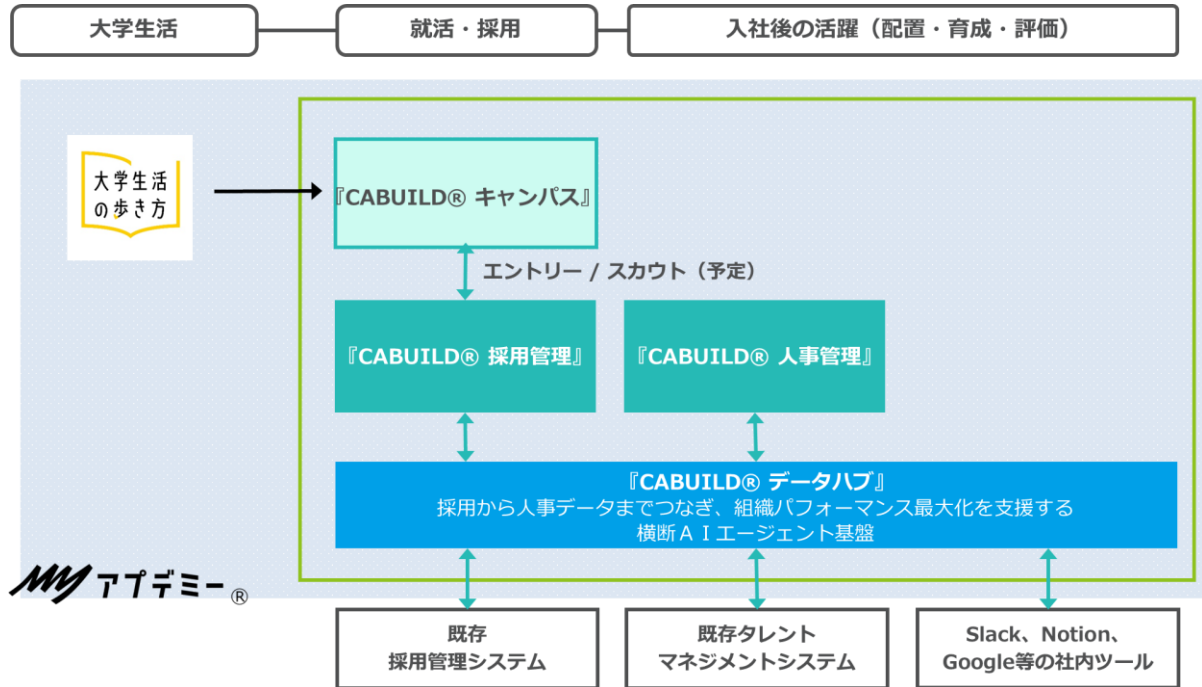
戦略人事A I SaaS「CABUILD® HRシリーズ」をリリース

■ 「A I×データ統合」で再現性の高い戦略人事へ

既存人事システムをA Iエージェント基盤で連携+入社前後のデータ分析により、再現性の高い人事判断を支援

■ 『アプデミー®』連携を見据えた中長期的拡張

将来的には、学生時代からの人的資本情報を連続的に蓄積し、企業の高度な人事戦略を支えるサービスへ



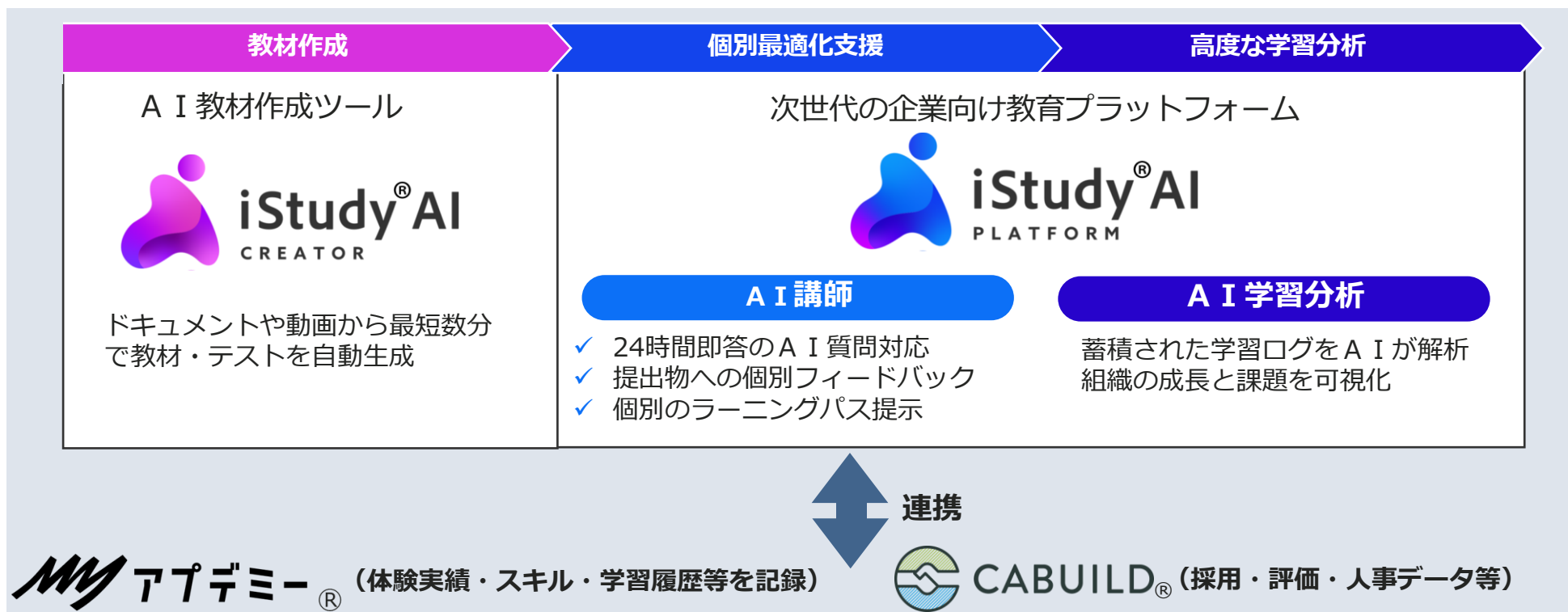
「CABUILD® HRシリーズ」の特徴

- 学生接点** (Student Contact): 『UCARO®』を活用した学生接点
- データ連携** (Data Integration): 入社前データとの統合
既存のHRサービスとも接続可
- A I活用** (AI Utilization): A I支援で業務負荷を軽減

数百名～大企業まで幅広い企業をターゲットに、人事業務効率化や高度なデータ分析を支援

次世代の企業向け教育プラットフォーム『iStudy® AI Platform』をリリース

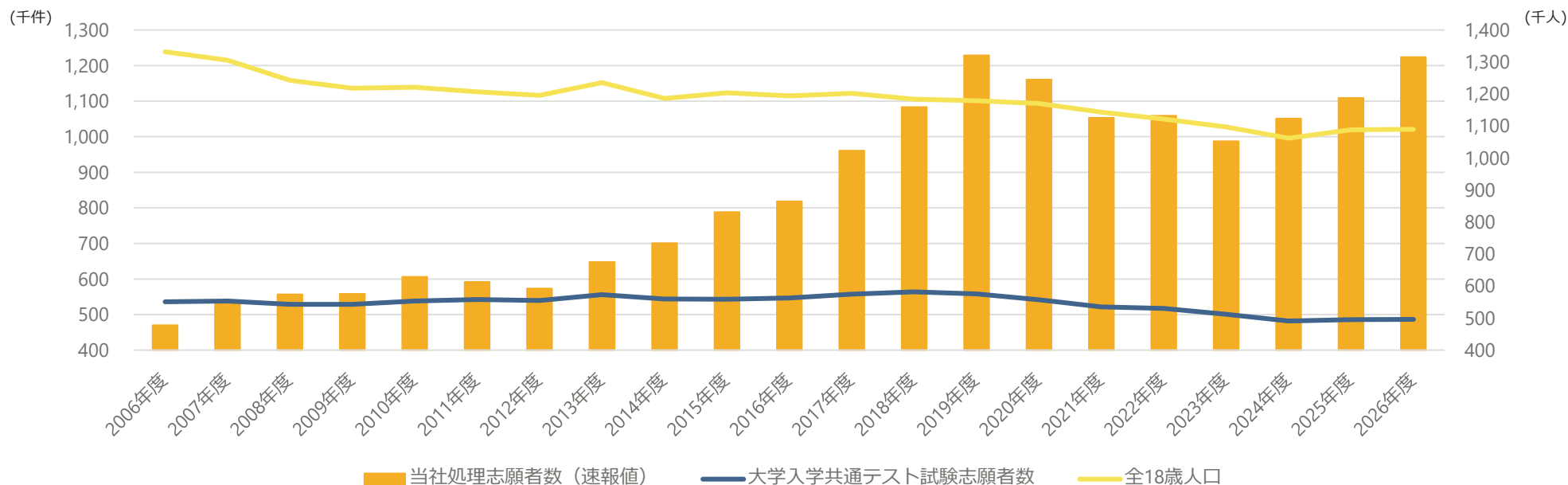
- パーソナルAIエージェントを搭載した次世代プラットフォーム『iStudy® AI Platform』を2026年4月にリリース
- 『iStudy® AI Creator』連携により、教材作成～対話型学習支援/課題添削をAIが一貫提供
- 将来的には、『アップデミー®』等との連携を行い、学生時代からの人的資本データを一通貫で活用し、採用・育成・評価を支える企業向け経営伴走プラットフォームへの拡張を目指す。



【教育業務】収益性向上に向けた取り組み

- 2026年度入試において、当社大学志願者処理数は、120万件を超え、コロナ禍前の最高値に迫る
- 18歳人口は緩やかに下降傾向を続けるが、当社においては、都市圏中心の中規模～大規模大学の入試業務受託により、志願者処理数及び売上高は堅調に推移
- 今後も、関西・関東圏を中心に営業を進めることに加え、中京圏の大学営業にも注力し、売上拡大を目指す

当社の大学志願者処理数（左軸）及び18歳人口並びに大学共通テスト試験志願者の推移（右軸）

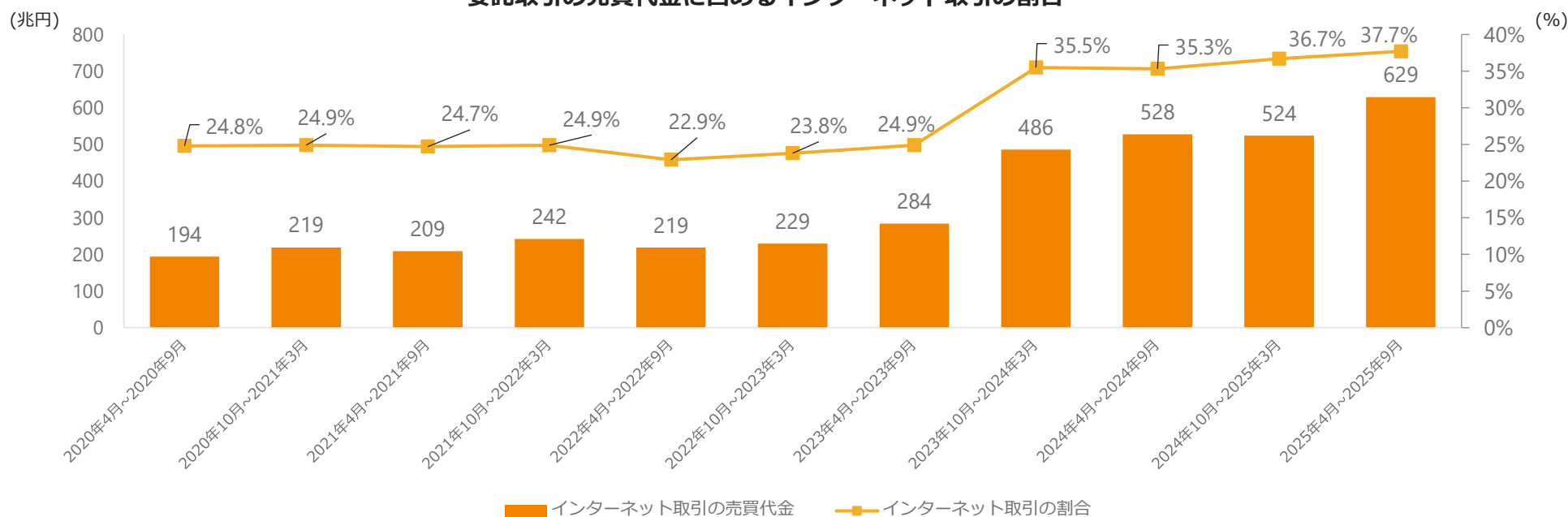


※独立行政法人大学入試センター及び文部科学省公表資料より、当社作成

【証券業務】 SAKIXシリーズ拡販に向けた取組み

- 新NISA以降、株式のインターネット取引増が顕著となっており、カスタマイズ性の高い証券バックオフィスのDX化を支援するSAKIXシリーズを展開する当社にとっては追い風
- 今後も、新興外資系やネット証券会社、中堅証券会社向けの営業を強化し、収益拡大につなげていく

インターネット取引（株式取引）の売買代金及び全会員の株式等委託取引の売買代金に占めるインターネット取引の割合



(参考) 日本証券業協会 「インターネット取引に関する調査結果 (2025年9月末)」

『SAKIX 公的個人認証サービス (JPKI)』の提供拡大

- 1stユーザとして、対面営業型・地域密着型証券会社の松阪証券に提供を開始
- マイナンバーカードのコピー等の郵送が不要となり、事務コスト削減やペーパーレス化に貢献
- 本サービスは提供開始後、約1年で、既に6社(2026年4月時点)の金融機関への導入が進行。今後も金融業界向けの営業を強化し、3年後には20社超の顧客獲得を目指す

➤ 公的個人認証市場の拡大

・ なりすましの増加

運転免許証の偽造や、非対面取引における「写真付き書類の画像を送信する方式」の悪用が増加

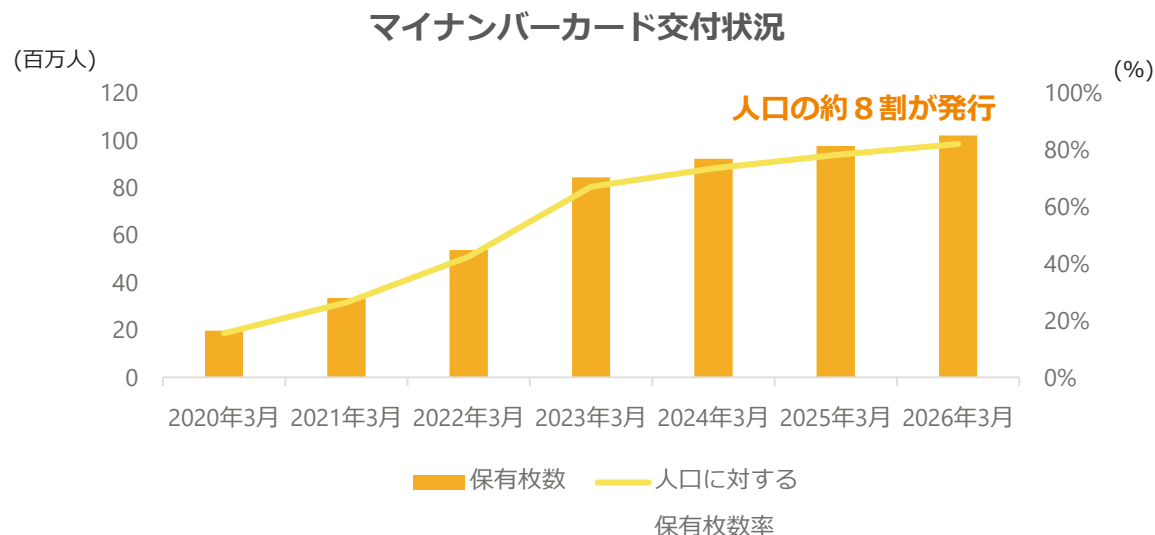


✓ 2027年 犯収法改正


オンライン本人確認が**厳格化**

- ・ 本人確認書類の画像送信が**原則廃止**
- ・ マイナンバーカードによる**公的個人認証**が必須に

→ **金融機関は新基準への対応が急務**



出典：総務省「マイナンバーカード交付状況について」より当社作成

I. 決算の状況	2
II. 業績予想	12
III. 中期経営計画	16
IV. 中期経営計画達成に向けた取組み	32
 Appendix	42



株主還元について

2026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
4.07% ~ 5.69%



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。）

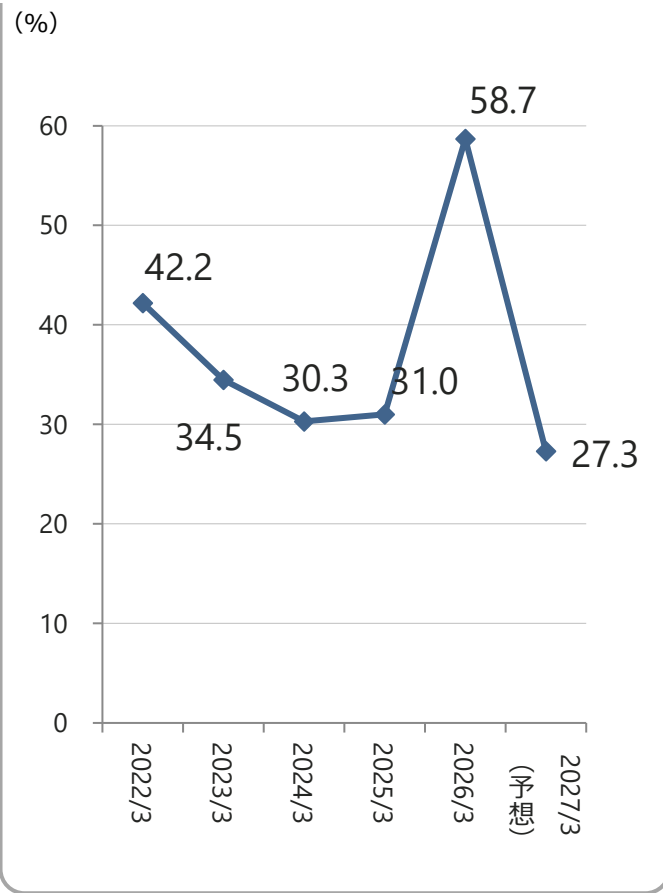
優待内容
500円相当のクオカード

- ・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
- ・2026年3月末実績（株価 615円）で計算



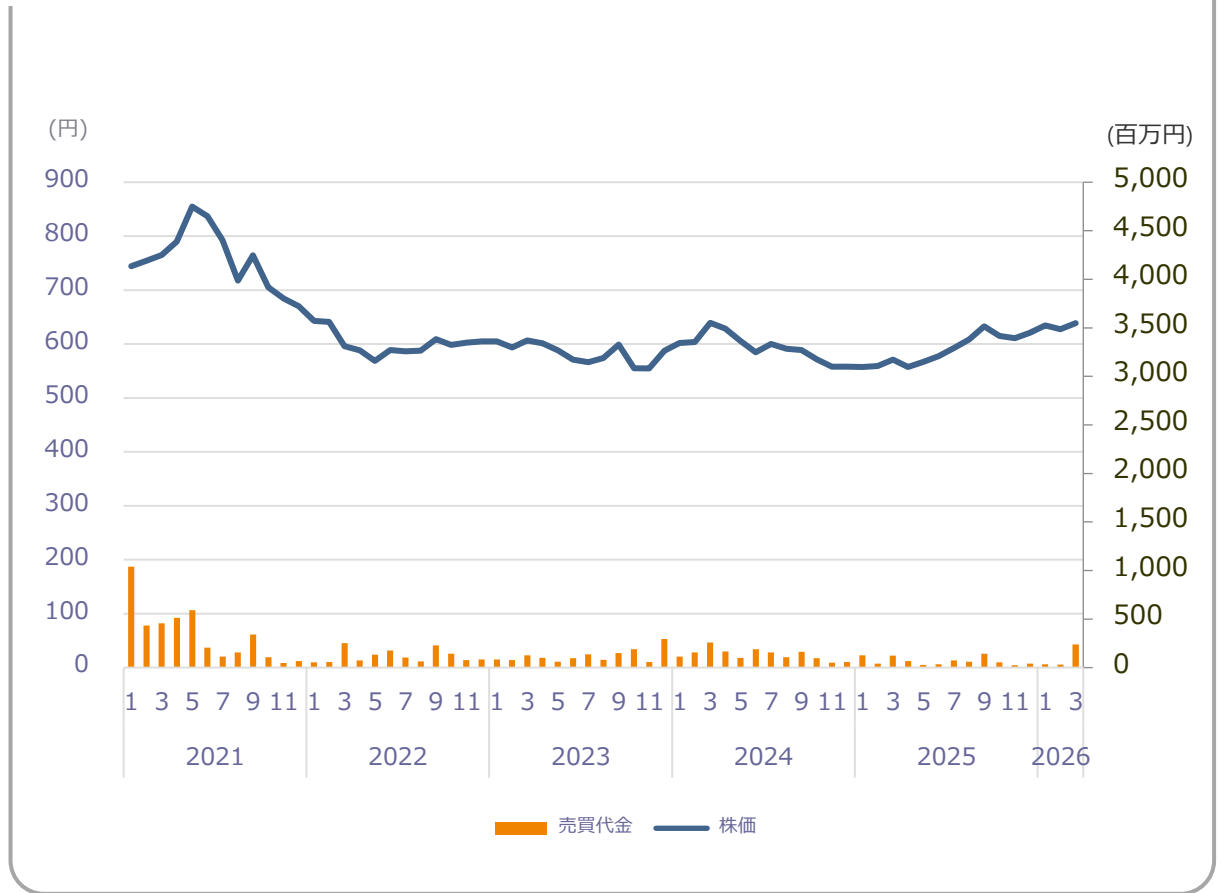
配当性向及び売買代金

■ 配当性向



※配当性向は、連結ベース

■ 株価・売買代金の推移



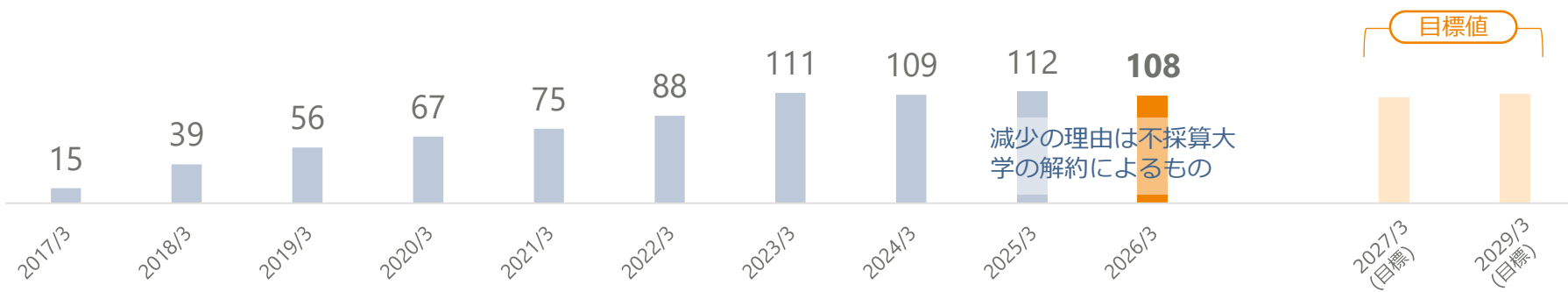
※月次平均



教育業務及び、証券・ほふり業務における 受託推移と中期目標

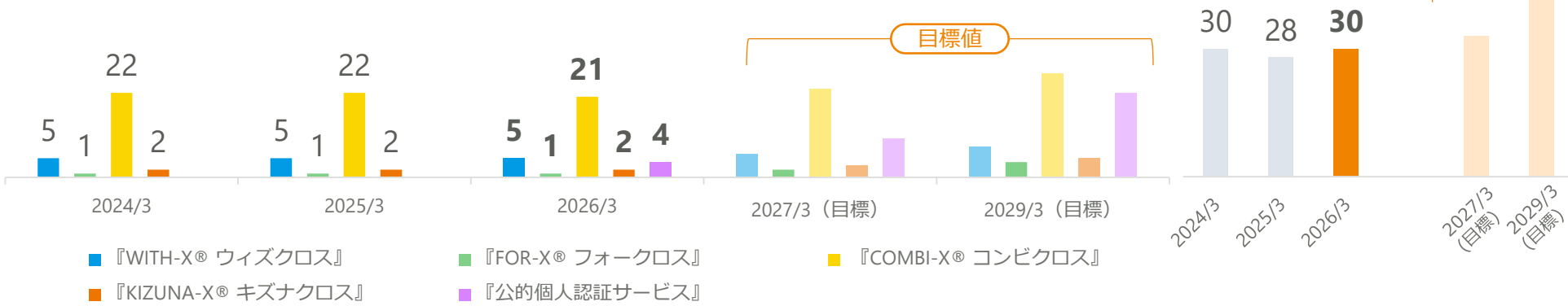
教育業務

(受託校数)



証券・ほふり業務

(受託社数)



当社の情報発信

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

データに、物語を。

● コーポレートサイト



● 個人投資家向けページ



● I R 情報メール



● I R note



最新の I R 情報をお知らせします。ぜひ登録ください。



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。

