COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ＯＤＫソリューションズ

3839 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 7 月 4 日（月）

執筆：客員アナリスト
水田雅展
FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 会社概要 01
2. 業績動向 01
3. 成長戦略 01
■会社概要 02
1. 会社概要 02
2. 沿革 03
■事業概要 04
1. サービス概要 04
2. 教育業務（教育関連サービス） 04
3. 証券・ほふり業務（金融関連サービス） 06
4. 一般業務（医療関連サービス、カスタマーサクセス関連サービス） 06
5. リスク要因・収益特性 06
■業績動向 07
1. 2022 年 3 月期の連結業績概要 07
2. 連結財務状況 08
■今後の見通し 08
■成長戦略 09
1. 中期経営計画 09
2. プライム市場上場基準適合に向けた計画書 10
■株主還元策 10

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

『UCARO®』をハブとするデータプラットフォーマーとして、新たな成長ステージへ

1. 会社概要

ＯＤＫソリューションズ <3839> は、機密性の高い大量のデータ処理（システム運用）に強みを持つ独立系の IT 企業である。システム運用を主体とする長期的・安定的なビジネスモデルを特徴としている。主力サービスは、大学入試業務をはじめとする教育関連サービスと、証券会社等のバックオフィス業務をサポートする金融関連サービスである。日本初の大学横断型受験ポータルサイト『UCARO®（ウカロ）』を中心にデータのプラットフォーマーとしてのポジションを確立すべく、新たなサービスの創出を推進するとともに、第 3 の成長ドライバーと位置付ける医療関連やカスタマーサクセス・カスタマーサポート関連を強化している。

2. 業績動向

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.6% 増の 5,500 百万円、営業利益が同 34.8% 減の 436 百万円、経常利益が同 26.8% 減の 509 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 59.1% 減の 194 百万円となった。2021 年 9 月に子会社化した（株）ＥＣＳの売上が 6 ヶ月分寄与したこと等により増収となったものの、教育業務で入試制度変更に伴うシステム改定需要が例年に比べて少なかったことを主因に、単体ベースの売上高は伸び悩んだ。利益面では、市況影響に伴う退職給付費用の増加、成長に向けた人員増加に伴う人件費の増加、取引深耕や新規受託に向けた要員費用の増加、M&A 関連費用の増加などにより、減益となった。

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 16.3% 増の 6,400 百万円、営業利益が同 30.6% 増の 570 百万円、経常利益が同 17.9% 増の 600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 75.1% 増の 340 百万円と、2 ケタ増収増益を見込んでいる。主力の教育業務や証券・ほふり業務で受託増加による伸長が予想されるほか、ＥＣＳの通期連結も寄与する見込みだ。また、一般業務では『pottos®』の拡販を推進する。利益面では、成長に向けた先行投資により人件費や営業費用などが増加するが、増収効果や生産性向上効果などで吸収する見込み。弊社では、前期に減少した教育業務における入試制度変更に伴うシステム改定需要が回復することも勘案して、会社予想に上振れ余地があると考えている。

3. 成長戦略

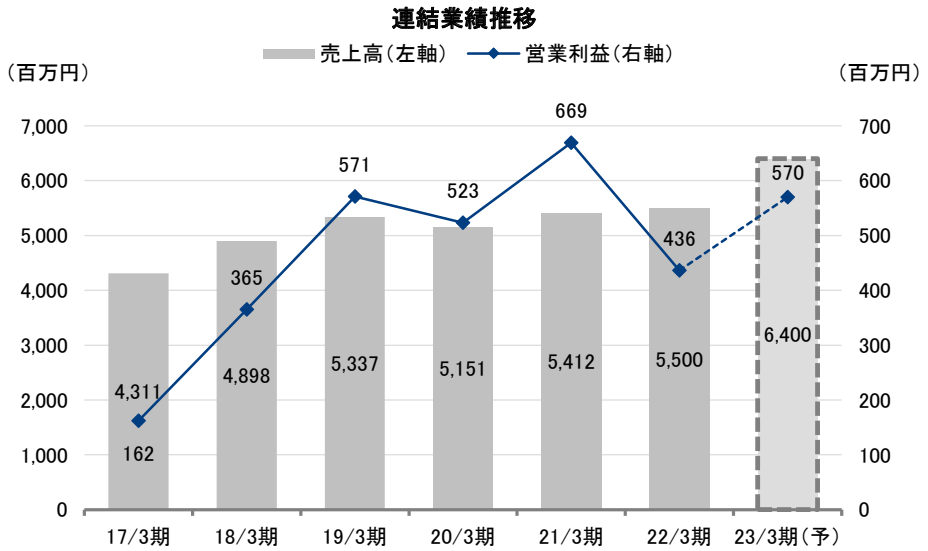
中期経営計画（2023 年 3 月期～ 2025 年 3 月期、毎年度改定するローリング方式）では、業績目標として、最終年度である 2025 年 3 月期に売上高 9,000 百万円、経常利益 800 百万円を掲げ、年 10 円の安定配当を堅持する方針だ。同社は証券金融グループ主体の事業モデルから脱却し、教育関連サービスを主力とする独立系 IT 企業として業容を拡大している。今後は M&A やアライアンスも積極的に活用し、データプラットフォーマーとしてのグループ成長を目指す方針だ。安定収益基盤の『UCARO®』をハブとする新プロダクト・サービスの創出（『cataro』）やカスタマーサクセス関連サービス（『pottos®』や『collabble』）も本格化していることから、弊社では新たな成長ステージを迎えたと評価している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

・機密性の高い大量データ処理に強みを持つ IT 企業
・2023 年 3 月期は主力業務の伸長により、2 ケタ増収増益予想
・『UCARO®』をハブとするデータプラットフォーマーとして、新たな成長ステージへ



注：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

機密性の高い大量データ処理に強みを持つ IT 企業

1. 会社概要

同社は，機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ IT 企業である。経営理念に「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。」を掲げ、教育関連サービス（教育業務）と金融関連サービス（証券・ほふり業務）を主力に事業展開し、医療関連サービス及びカスタマーサクセス・カスタマーサポート関連サービス（一般業務）を第 3 の成長ドライバーと位置付け強化している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

本社所在地は大阪市中央区で、事業拠点は東京支店（東京都中央区）、五反田オフィス（東京都品川区）となる。グループは同社及び連結子会社の（株）エフプラス（2009 年 7 月子会社化）、（株）ポトス（2021 年 8 月設立）、ＥＣＳ（2021 年 9 月子会社化）で構成されている。エフプラスはスマートフォン・タブレット端末向けアプリケーション開発や金融関連システムソリューション等を、ＥＣＳは広島地区を中心にシステム開発・保守管理等を展開している。また、ポトスは 2022 年 7 月に、同社のカスタマーサクセスオートメーションツール『pottos®（ポトス）』事業を承継した。

連結ベースの 2022 年 3 月期末時点の総資産は 8,030 百万円、純資産は 5,735 百万円、資本金は 637 百万円、自己資本比率は 71.4%、発行済株式数は 8,200,000 株（自己株式 2,712 株含む）、連結の従業員数は 195 人である。

2. 沿革

1963 年 4 月に大阪証券金融（現 日本証券金融 <8511>）と大阪証券代行（現（株）だいこう証券ビジネス）のシステム開発・運用を行うために、これら 2 社の出資により大阪電子計算株式会社として設立された。1964 年 9 月には、制度金融取引を担ってきた実績や関西圏で数少ない大型汎用機を保有していたことなどから大学入試業務を受託し、1965 年 4 月に証券業務を受託したことで現在の事業基盤が整った。2006 年 9 月に商号を株式会社ＯＤＫソリューションズに変更した。

その後は、事業基盤強化や新規領域への展開に向けて M&A・アライアンス戦略を積極化している。2009 年 7 月にはエフプラスを子会社化、2011 年 4 月には日本システム技術 <4323> と協業したことに続き、2013 年 6 月には学研ホールディングス <9470> と業務・資本提携し、筆頭株主が大阪証券金融から学研ホールディングスへ移行した。また、2015 年 9 月には金融分野で SBI ビジネス・ソリューションズ（株）※（SBI ホールディングス <8473> のグループ企業。以下、SBI-BS）と協業した。2016 年 8 月にはファルコホールディングス <4671> と業務・資本提携して医療分野に進出し、2016 年 9 月にはロボティクスや人工知能（AI）といった先進的技術を持つ（株）リアルグローブと業務・資本提携した。さらに、2021 年 9 月にはＥＣＳを子会社化、2022 年 5 月にはベクトル <6058> と業務提携、2022 年 7 月にはクシム <2345> から人材育成サポート事業を譲受した。

※ 協業発表時点では SBI トレードウィンテック（株）。

株式関係では、2007 年 3 月に大阪証券取引所ヘラクレス（後の東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ）に株式上場し、2020 年 3 月に東証市場第 2 部に市場変更、2020 年 12 月に同市場第 1 部に指定された。なお、2022 年 4 月の同市場区分再編に伴い、プライム市場へ移行した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

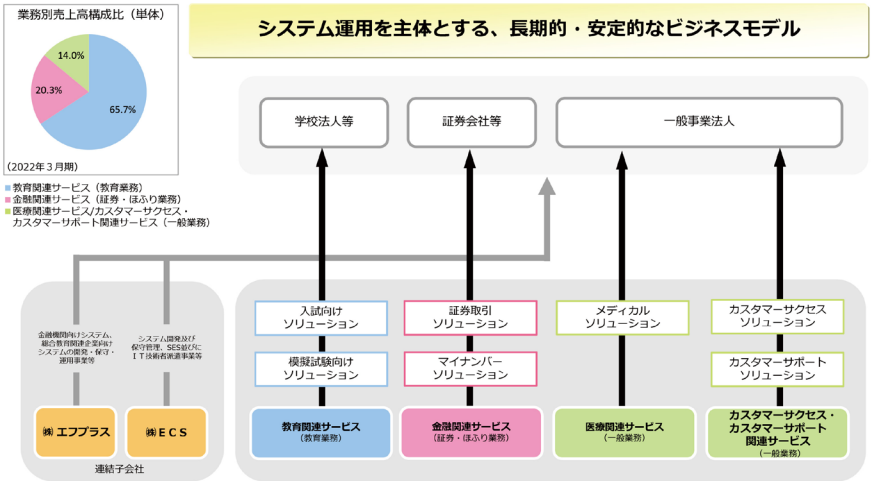
教育業務と証券・ほふり業務が主力。安定性の高いシステム運用の売上高構成比が 95.9%

1. サービス概要

同社は情報処理アウトソーシングサービスの単一セグメントであるため、事業別売上区分をシステム運用、システム開発及び保守、機械販売としている。2022 年 3 月期の売上高構成比（単体ベース）はシステム運用が 95.9%、システム開発・保守が 2.2%、機械販売が 1.9% となっており、システム運用が大半を占めている。

業務（サービス）別売上区分は、教育業務（教育関連サービス）、証券・ほふり業務（金融関連サービス）、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサクセス・カスタマーサポート関連サービス）としている。大阪証券金融（現 日本証券金融）向け運用業務が 2019 年 3 月期に終了し、2020 年 3 月期以降は教育業務（教育関連サービス）及び証券・ほふり業務（金融関連サービス）を主力に、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサクセス・カスタマーサポート関連サービス）を第 3 の成長ドライバーと位置付けて事業拡大を図っている。なお、2022 年 3 月期の業務別売上高構成比（単体ベース）は、教育業務が 65.7%、証券・ほふり業務が 20.3%、一般業務が 14.0% となっている。

事業系統図



出所：決算説明会資料より掲載

2. 教育業務（教育関連サービス）

教育業務は、入試に関わるすべての業務（入試広報、Web･郵送出願、受験票発送、入試実施、成績処理、合否判定･発表、入学手続、入試統計資料作成などの支援）を一括受託している。学校法人（4 年制大学など）から業務を受託して受験生がサービスを利用する。1960 年代から学校法人の入試センターとして入試関連システムを提供してノウハウを蓄積し、入試広報支援から入試後のリメディアル教育支援まで、一貫して担当している強みがある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

主力サービスは、2016 年に開始した日本初の大学横断型受験ポータルサイト『UCARO®』である。大学間の垣根を越えて入試関連の Web システムサービスを集約することで、大学と学生をつなぐ大学受験の共通プラットフォームとして事業展開している。大学の公式ホームページなどで出願時に登録するよう紹介されているサービスで、受験生は利用にあたって登録料や利用料を払う必要はない。このサービスを利用することで受験の各プロセスを大学間で共通化することができ、受験生の負荷軽減・利便性向上、大学の業務効率化・コスト削減を実現している。

なお、2022 年 3 月期末時点の Web 出願システム受託校数（4 年生大学向けネット出願システム、リクルートホールディングス <6098> との協業サービスである Web 出願システム、『UCARO®』出願システムの合計）は 68 校、『UCARO®』の受託校数（4 年制大学向け）は 88 校となった。入試関連業務は学内で処理することが一般的だったが、DX を背景にアウトソーシングの動きが活発化しているようだ。

また、大学入試アウトソーシング業務における志願者データ処理件数はおおむね約 110 万人で推移しており、14 期連続で大学入学共通テスト（2020 年 3 月期以前は大学入試センター試験）の志願者数を上回る水準となっている。処理件数シェアは民間企業トップを誇る。

2019 年に開始した保護者向けサイト『UCARO® family』は、『UCARO®』と連携して保護者が子どものお気に入り大学、受験スケジュール、出願・受験情報、合否結果、手続状況など、受験に関する様々な情報を把握できる。2022 年 3 月末時点の登録者数は、サービス開始後の 2020 年 3 月期末時点と比較して、約 5.5 倍と順調に増加している。

さらに新たなサービスとして、大学生のための「ガクチカ（学生時代に力をいれたこと）」充実 SNS プラットフォーム『cataro（カタロ）』を開始した（2022 年 3 月にβ版の提供を開始）。『UCARO®』とも連携しており、学生間の気軽なコミュニケーションの機会を創出し、充実した大学生生活を実現し、なりたい自分に近づけるキッカケを提供する。今後は、『UCARO®』をデータのプラットフォームと位置付けて、各事業領域をつなぐハブとして育成し、『cataro』を皮切りに新たなサービスの創出を推進する方針だ。

教育関連サービスの強み及びターゲット

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 証券・ほふり業務（金融関連サービス）

証券・ほふり業務は、証券会社・金融機関向けに投資家情報管理、注文約定管理、取引結果管理、代金精算に至る業務などに関連して、独自開発の証券総合システム『SENS21』、不公正売買監視システム『Watch21』、ほふり接続システム（証券会社等と証券保管振替機構（ほふり）との接続業務等に関するシステム）、マイナンバー関連サービスなどを提供している。

証券総合システム『SENS21』は、創業以来培ってきた証券業務に関わる知識と技術ノウハウを駆使して独自開発されたシステムである。注文から決済に至る証券取引のデータ処理を行い、証券会社のバックオフィス業務をトータルにサポートする。不公正売買監視システム『Watch21』は、商品先物取引に対応し、抽出基準に基づく該当事案を自動抽出・継続監視して再発防止につなげる。ほふり接続システムは、約定データを受けて残高更新管理・ほふり向け指図・ほふり向け報告を代行する。マイナンバー関連サービスは、SBI-BS と協業して、マイナンバーネット収集システムや管理システムなどによってトータルにサポートする。

大阪証券金融（現 日本証券金融）とだいこう証券ビジネスのシステム開発・運用を約半世紀にわたり手掛けて蓄積した証券バックオフィス業務・証券代行事務のノウハウを活用し、高セキュリティ環境下で大規模かつ長期的なシステム運用や大量データを処理していることや、ユーザーニーズに対応できる機動性と事務代行（BPO）サービス支援ができることなどが強みだ。なお、2022 年 3 月期末時点の受託数は、証券総合システム『SENS21』が 4 社、不公正売買監視システム『Watch21』が 3 社、ほふり接続システムが 22 社、周辺システムが 12 社、マイナンバー関連サービスが 27 社となっている。

4. 一般業務（医療関連サービス、カスタマーサクセス関連サービス）

一般業務は、これまで培ってきたデータ処理ノウハウを生かした新規分野のサービスである。医療関連サービスは、（株）ファルコバイオシステムズ（2016 年 8 月に業務・資本提携したファルコホールディングスの事業会社）の臨床検査関連システム運用業務、医療システム用タブレット製品の販売やアプリ開発などを展開している。カスタマーサクセス関連サービスは、SaaS 提供事業者向けに、カスタマーサクセスオートメーションツール『pottos®』を提供している。既存ユーザーのヘルス状況（サービス利用状況）をとおして解約予兆の把握が可能になるほか、カスタマーサクセス担当者の業務進捗を管理する機能や、ヘルス状況に応じて既存ユーザーにメールやポップアップ通知を配信して自動アプローチできるなどの機能がある。SaaS 市場は拡大基調であることから、早期のポジション獲得に向けて拡販に注力する方針で、2021 年 1 月には『Salesforce Sales Cloud』とのデータ連携をノーコードでの設定が可能となる新機能を開始した。2022 年 4 月にはカスタマーサクセス関連の新サービスとして『collabble（コラブル）』β版の提供を開始した。SNS のような気軽なコミュニケーションによって情報価値を高め、プロダクト価値の共感・共創や顧客ロイヤリティの向上を実現するコラボレーションツールである。なお、『pottos®』事業は分社化し、2022 年 7 月に子会社ポトスに承継した。

5. リスク要因・収益特性

情報システム産業における一般的なリスク要因としては、企業の IT 投資抑制、受託開発案件の不採算化、技術革新への対応遅れなどがあるが、同社の場合はシステム運用（情報処理システムのアウトソーシング）を主力としているため、受託開発の不採算化リスクが小さい。一方で、情報セキュリティ、個人情報保護、品質管理などへの対応がリスク要因となるが、国際認証規格制度「ISO/IEC27001」などを取得して、セキュリティマネジメントに取り組んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2022 年 3 月期業績はＥＣＳの連結化が寄与し増収

1. 2022 年 3 月期の連結業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.6% 増の 5,500 百万円、営業利益が同 34.8% 減の 436 百万円、経常利益が同 26.8% 減の 509 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 59.1% 減の 194 百万円となった。なお、「収益認識に関する会計基準」等適用の影響を除いた実質の前期比増減は、155 百万円増収となる。

2022 年 3 月期連結業績の概要

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期			22/3 期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	ＯＤＫ単体	エフプラス	ＥＣＳ
売上高	5,412	100.0%	5,500	100.0%	1.6%	5,312	191	100
売上原価	3,731	68.9%	3,891	70.7%	4.3%	3,768	148	85
販管費	1,011	18.7%	1,173	21.3%	16.0%	1,106	16	24
営業利益	669	12.4%	436	7.9%	-34.8%	437	26	-9
経常利益	695	12.8%	509	9.3%	-26.8%	508	28	2
親会社株主に帰属する当期純利益	474	8.8%	194	3.5%	-59.1%	204	18	1

注：ＥＣＳは 2021 年 10 月～ 2022 年 3 月の 6 ヶ月間の業績
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上面では、2021 年 9 月に子会社化したＥＣＳの売上が 6 ヶ月分寄与したこと等により増収となった。一方、教育業務では、入試制度変更に伴うシステム改定需要が例年に比べて少なかったことを主因に、単体ベースの売上高は伸び悩んだ。連結ベースの事業別売上高は、システム運用が 2021 年 4 月開始した「入試・リメディアルソリューションサービス」やマイナンバー運用業務の増加などにより前期比 0.8% 増の 5,189 百万円、システム開発・保守が前期の証券業務におけるサーバーリプレイス開発案件や医療システム用タブレットのアプリ開発案件の剥落などにより同 15.9% 減の 209 百万円、機械販売が医療システム機器の販売増加により同 5.8 倍の 102 百万円となった。

利益面では、市況影響に伴う退職給付費用の増加、成長に向けた人員増加に伴う人件費の増加、取引深耕や新規受託に向けた要員費用の増加、M&A 関連費用の増加などにより、減益となった。売上原価率は前期比 1.8 ポイント上昇して 70.7%、販管費比率は同 2.6 ポイント上昇して 21.3% となった。また、特別損失として、ソフトウェア資産に係る減損損失 195 百万円を計上した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 連結財務状況

2022 年 3 月期末の資産合計は前期末比 246 百万円減少して 8,030 百万円となった。主に所有する株式の時価評価等により投資有価証券が減少した。負債合計は同 114 百万円減少して 2,294 百万円となった。主にリース債務や借入金が減少した。純資産合計は同 131 百万円減少して 5,735 百万円となった。主に所有する株式の時価評価による評価益の減少に伴ってその他有価証券評価差額金が減少した。この結果、自己資本比率は同 0.5 ポイント上昇して 71.4% となった。自己資本比率は 70% 台と高水準であり、流動比率や営業キャッシュ・フロー等にも懸念点は見当たらないことから、弊社では財務面の健全性は良好と評価している。

今後の見通し

2023 年 3 月期は主力業務の伸長により、2 ケタ増収増益予想

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 16.3% 増の 6,400 百万円、営業利益が同 30.6% 増の 570 百万円、経常利益が同 17.9% 増の 600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 75.1% 増の 340 百万円と、2 ケタ増収増益を見込んでいる。売上面では、主力の教育業務や証券・ほふり業務で受託増加による伸長が予想されるほか、ＥＣＳの通期連結も寄与する見込みだ。また、一般業務では『pottos®』の拡販を推進する。利益面では、成長に向けた先行投資により人件費や営業費用などが増加するが、増収効果や生産性向上効果などで吸収する見込み。弊社では、前期に減少した教育業務における入試制度変更に伴うシステム改定需要が回復することも勘案して、会社予想に上振れ余地があると考えている。

2023 年 3 月期連結業績予想

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	5,500	100.0%	6,400	100.0%	16.3%
営業利益	436	7.9%	570	8.9%	30.6%
経常利益	509	9.3%	600	9.4%	17.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	194	3.5%	340	5.3%	75.1%
1 株当たり当期純利益（円）	23.69		41.48		-
1 株当たり配当金（円）	10.00		10.00		-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

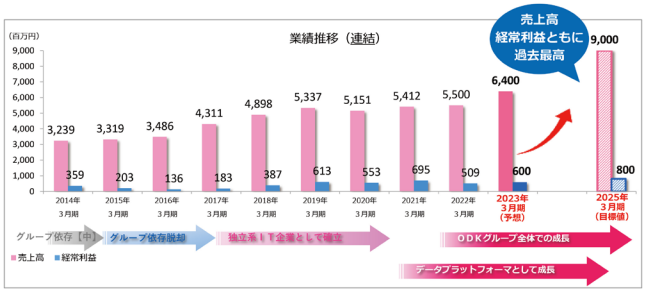
成長戦略

「データビジネスによる新たな価値の創造」を基本方針とし、さらなる成長を目指す

1. 中期経営計画

同社は、2022 年 3 月期実績の状況を踏まえて経営環境変化に対応し、前期の中期経営計画を見直し、ロールオーバーした新中期経営計画（2023 年 3 月期～ 2025 年 3 月期）を公表した。業績目標としては、最終年度である 2025 年 3 月期に売上高 9,000 百万円、経常利益 800 百万円と、売上高・経常利益ともに過去最高を目指す。また、配当については従来どおり、年 10 円の安定配当を堅持する方針だ。このほか、3 年間の累計投資額は 30 億円を計画しており、『UCARO®』を中心とするグループシナジー創出や将来の事業ポートフォリオ実現に向けて、2032 年 3 月期までの 10 年間で 100 億円規模の投資を実行する方針を掲げている。

連結業績目標



出所：決算説明会資料より掲載

基本方針として「データビジネスによる新たな価値の創造」、基本戦略として「保有するデータ量・種類の拡大」を掲げ、重点課題として「アライアンス・M&A の推進」「次世代サービスの創出」「データビジネス基盤の構築」の 3 つを挙げている。特に、教育業務の『UCARO®』をデータのプラットフォームとして育成し、各事業領域をつなぐハブとした事業横断サービスの開発などを推進することで、サービスの拡張を目指す。

中期経営計画達成に向けた具体的な取り組みとしては、教育業務で 2022 年 3 月に、大学生限定の「ガクチカ」充実 SNS プラットフォーム『cataro』β版の提供を開始した。『UCARO®』とも連携しており、従来の入試関連分野にとどまらず、ユーザーへの経験機会の提供や経験データの蓄積・可視化を通じて、将来の BtoC マッチングサービス創出などにつなげる方針だ。証券・ほふり業務では、認知度向上や新規顧客獲得に向けて、サービスブランディングの強化を推進する。サービス名称の変更、コンセプトワード・ロゴの作成、ホームページのリニューアルなども実施する。一般業務では『pottos®』の拡販を推進する。Salesforce Sales Cloud とのデータ連携機能を追加するなど、プロダクト強化も推進している。さらにカスタマーサクセス関連の新サービスとして、2022 年 4 月に『collabble』β版の提供を開始した。SNS のような気軽なコミュニケーションによって情報価値を高め、プロダクト価値の共感・共創や顧客ロイヤリティの向上を実現するコラボレーションツールである。両サービスによって LTV（Life Time Value ＝顧客生涯価値）最大化を支援する。このほか、海外展開も視野に入れ、プロダクトとマーケティングの強化を推進する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「アライアンス･M&A の推進」のトピックスとしては、ベクトルとの業務提携（2022 年 5 月）がある。『UCARO®」』及び『cataro』と、ベクトルの就職活動向け「JOBTV」を連携させ、大学生の進路検討やキャリア形成を支援する新サービスを検討している。第 1 弾として「大学 1・2 年生から考えるキャリア　LIVE」を 2022 年 5 月 26 日･27 日に YouTube LIVE にて開催した。また、2022 年 7 月 1 日付でクシムから人材育成サポート事業（法人向け学習管理システムの「iStudy LMS」と「SLAP」及び E ラーニング事業）を譲受した。『UCARO®』とのシナジー創出により、新たなコンテンツの開発や蓄積したデータの利活用を視野に入れている。

同社は証券金融グループ主体の事業モデルから脱却し、教育関連サービスを主力とする独立系 IT 企業として業容を拡大している。今後は M&A やアライアンスも積極的に活用し、データプラットフォーマーとしてのグループ成長を目指す方針だ。安定収益基盤の『UCARO®』をハブとする新プロダクト・サービスの創出（『cataro』）やカスタマーサクセス関連サービス（『pottos®』や『collabble』）も本格化していることから、弊社では新たな成長ステージを迎えたと評価している。

2. プライム市場上場基準適合に向けた計画書

同社は、2022 年 4 月の東証市場区分再編に伴いプライム市場へ移行したが、プライム市場上場維持基準適合に向けた計画書を開示している。長期ビジョンである「ＯＤＫグループの目指す姿」及び中期経営計画で掲げた成長戦略を着実に実行することで業績の向上を図るとともに、コーポレートガバナンス･コードへの対応強化（指名･報酬委員会を 2022 年 3 月に設置、グループ事業所における温室効果ガス排出量と削減への取り組みを 2022 年 4 月に開示、2022 年 6 月開催の定時株主総会から議決権電子行使の対象拡大、2022 年 6 月定時株主総会招集通知におけるスキル・マトリックスの開示など）、株式市場における認知度向上や適正な市場評価獲得に向けた IR 活動の強化（ESG・SDGs 関連施策の開示及び推進、英文開示の充実、投資家とのコミュニケーションの充実、海外投資家向け IR の強化、メディアリレーションの強化など）を推進し、企業価値の向上（時価総額の増大）を目指すとしている。中長期的な成長戦略に応じたエクイティ施策を実施し、株式の流動性向上も検討する。なお、プライム市場上場維持基準を充たすための計画期間については、2032 年 3 月末までとしている。

株主還元策

年 10 円の安定配当を堅持、株主優待制度も実施

同社は株主還元策として配当を実施しており、中期経営計画の具体的数値目標の 1 つとして「年 10 円の安定配当を堅持する」としている。この方針に基づき、2022 年 3 月期の 1 株当たり配当は前期と同額の 10 円（第 2 四半期末 5 円、期末 5 円）とした。また、2023 年 3 月期についても同額の 10 円（第 2 四半期末 5 円、期末 5 円）を予定している。さらに、株主優待制度として、毎年 3 月末と 9 月末時点の 1 単元（100 株）以上保有株主を対象として、継続保有期間に応じて QUO カードを贈呈（継続保有期間 3 年未満は 500 円相当、3 年以上は 1,000 円相当）することに加え、議決権行使株主優待として QUO カード 500 円分を贈呈する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp