

|| 企業調査レポート ||

ODKソリューションズ

3839 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月4日(火)

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. 大学入試などの教育関連サービスや証券・ほふり関連サービスが主力	01
2. 2024年3月期は全業務が増収と順調に推移して大幅増益。 2025年3月期は営業・経常減益予想だが保守的	01
3. 3ヶ年は収益性向上施策を優先。新サービス開発や新事業領域展開の加速を評価	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）	05
4. 一般業務（医療関連サービス、人材育成サポート関連サービス）	06
5. その他業務（グループ会社等）	06
6. リスク要因・収益特性	07
■ 業績動向	07
1. 2024年3月期連結業績の概要	07
2. 財務の状況	08
■ 今後の見通し	08
■ 成長戦略	09
1. 中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）	09
2. 新事業ポートフォリオやグループシナジー具体化を推進	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ独立系の IT 企業

1. 大学入試などの教育関連サービスや証券・ほふり関連サービスが主力

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に強みを持つ独立系の IT 企業である。日本初の大学受験ポータルサイト「UCARO®（ウカロ）」を中核として、大学入試関連の教育業務（教育関連サービス）、証券会社等のバックオフィス業務をサポートする証券・ほふり業務（金融関連サービス）を主力に展開し、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービス、人材育成サポート関連サービスなど）も育成・強化している。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。

2. 2024年3月期は全業務が増収と順調に推移して大幅増益。2025年3月期は営業・経常減益予想だが保守的

2024年3月期の連結業績は、売上高が2023年3月期比5.4%増の5,867百万円、営業利益が36.1%増の572百万円、経常利益が34.4%増の604百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が12.8%増の266百万円だった。全業務が増収と順調に推移し、全体として大幅増益で着地した。

2025年3月期の連結業績予想は、売上高が2024年3月期比14.2%増の6,700百万円、営業利益が17.9%減の470百万円、経常利益が17.3%減の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が27.4%増の340百万円としている。売上面は全業務が順調に拡大して2ケタ増収だが、営業利益と経常利益は教育業務の体制整備など成長に向けた戦略投資などにより減益、親会社株主に帰属する当期純利益は前期に計上した減損損失の剥落により増益予想としている。

3. 3ヶ年は収益性向上施策を優先。新サービス開発や新事業領域展開の加速を評価

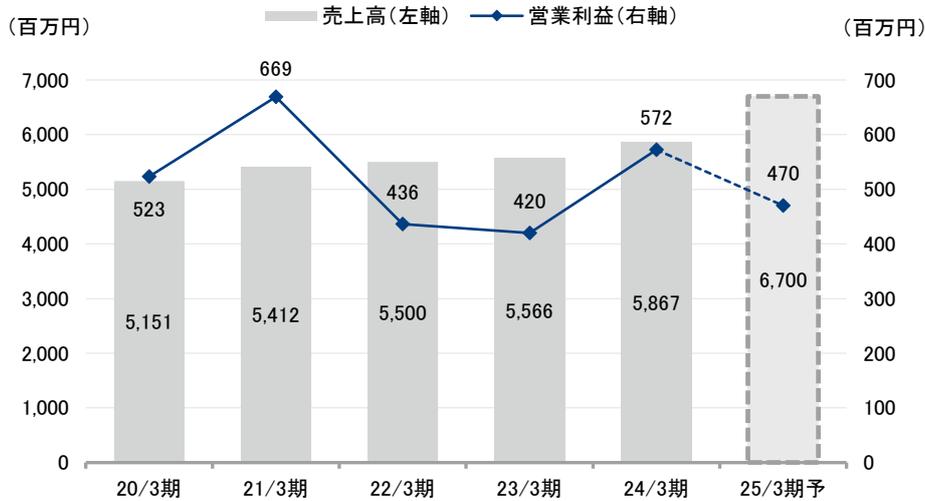
2024年4月に策定した中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期、ローリング方式）では、目標値に最終年度2027年3月期連結売上高8,500百万円、経常利益900百万円、ROIC7.0%を掲げている。基本方針として成長路線を継続するが、本3ヶ年計画では特に収益性向上施策を優先し、グループ内再編等による連結ベースでのコスト削減、適正価格での提供等による既存事業の再構築、新規事業の早期収益化を推進する。

同社が主力とする教育関連業界を取り巻く環境としては、長期的な少子化傾向や大学の統廃合などがネガティブ要因と考えられるものの、一方では入試関連業務のDX化に留まらず、学生生活の充実を求める意識の高まり、「人生100年時代」における生涯学習や個別最適化された学習・キャリア形成の重要性の高まりなどにより、新たな市場創出の可能性も高まっている。同社は既に、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新サービスの開発や新たな事業領域への展開を加速させており、この点を弊社では高く評価している。さらに価格適正化やM&Aなどによる収益性向上に向けた取り組みも強化しており、中長期的に収益拡大が期待できるだろうと弊社では注目している。

Key Points

- ・機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つ IT 企業で長期的・安定的なビジネスモデル
- ・2024年3月期は全業務が増収と順調に推移して大幅増益。2025年3月期は営業・経常減益予想だが保守的
- ・3ヶ年は収益性向上施策を優先。新サービス開発や新事業領域展開の加速を評価

連結業績推移



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

機密性の高い大量の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独立系の 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、日本初の大学横断型受験ポータルサイト「UCARO®」を中核として、大学入試業務関連の教育関連サービス（教育業務）、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（証券・ほふり業務）を主力に事業展開し、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービス、人材育成サポート関連サービスなど）も育成・強化している。

ODKソリューションズ | 2024年6月4日(火)

3839 東証スタンダード市場 | <https://www.ODK.co.jp/ir/>

会社概要

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）に展開している。グループは同社、及び連結子会社の（株）エフプラス、（株）ECS、（株）ポトスの4社で構成されている。エフプラスは金融・教育向けシステムの開発・運用保守等を、ECSは中四国エリアを中心にクラウドソリューションシステム開発支援等を、ポトスは学生向けキャリア形成支援のキャリア体験プラットフォーム「キャリアポート」や企業向け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）」等のカスタマーサクセスソリューション事業を展開している。連結ベースの2024年3月期末時点の資産合計は8,694百万円、純資産は6,055百万円、自己資本比率は69.6%、発行済株式数は8,200,000株（自己株式102,712株含む）、従業員数は202人となっている。

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、さらに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月に商号を現在の株式会社ODKソリューションズに変更した。

その後はM&A・アライアンスも活用して事業基盤の強化や新規領域への展開を推進している。2009年7月にエフプラスを子会社化、2011年4月に日本システム技術 <4323> と協業、2013年6月に学研ホールディングス <9470> と業務・資本提携して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>）のグループ企業で協業発表時点の社名はSBIトレードウィンテック（株）と協業、2016年8月に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、2016年9月に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）リアルグループと業務・資本提携した。さらに、2021年9月にECSを子会社化、2022年5月にベクトル <6058> と業務提携、2022年7月にクシム <2345> から人材育成サポート事業を譲受、2023年3月にスタートアップ企業の（株）花形に出資して資本・業務提携した。2023年12月には、子会社ポトスがCCCMKホールディングスと若年層のリアルな声を取入れた「マーケティング支援パッケージ」の協業を開始、2024年4月には、メディアアーティストの落合陽一氏（筑波大学図書館情報メディア系准教授・デジタルネイチャー開発研究センターセンター長）らとともにTable Unstable DAO※合同会社を設立した。

※ DAOとは、ブロックチェーン技術であるスマートコントラクトとNFT（Non-Fungible Token）等のトークンをガバナンス手段として活用することで、共通のミッション達成に向けて活動する組織を指す。

株式関係では2007年3月に大阪証券取引所ヘラクレス（後の東証JASDAQ）へ株式上場、2020年3月に東証市場第2部へ市場変更、2020年12月に同市場第1部へ指定、2022年4月の同市場区分再編に伴い東証プライム市場へ移行、2023年10月に東証スタンダード市場へ移行した。

■ 事業概要

教育業務と証券・ほぶり業務が主力、 収益安定性の高いシステム運用の売上構成比が9割以上

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。2024年3月期の売上高構成比はシステム運用が94.4%、システム開発及び保守が4.6%、機械販売が1.0%となっており、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。

業務（サービス）別区分は、教育業務（教育関連サービス）、証券・ほぶり業務（金融関連サービス）、一般業務（医療関連サービス、カスタマーサポート関連サービス、人材育成サポート関連サービス）、その他業務（子会社等）としている。2024年3月期の業務別売上高構成比は教育業務が62.5%、証券・ほぶり業務が18.9%、一般業務が12.6%、その他業務が6.0%となっている。

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、入学前準備、入学手続、入学後の大学生活支援、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学手続き支援まで一貫して担当している強みがある。

主力サービスは2016年に開始した日本初の大学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、受験生の負担軽減・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。従来は入試関連業務を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。

2024年3月期末時点の受験ポータルサイト「UCARO®」受託校数（4年制大学向け）は、2023年3月期末比1校減少して110校となった。不採算大学の解約により1校減少した形となったが、日本の大学807大学（短期大学を除く。2022年時点）のうち、学生数の多い大手大学を中心に1割強が同社の「UCARO®」を利用している。また、2024年3月期の大学入試アウトソーシング業務における処理件数（志願者データ処理延べ件数）は2023年3月期比6.5%増の105.1万人となった。おおむね100万人で推移しており、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っている。

事業概要

さらに「UCARO®」を中核として、新サービスの展開も推進している。

2023年4月には「個人の体験を価値化」するWeb3.0サービス「アプデミー®」β版の提供を開始した。日常的な体験や学びをNFTで可視化して個人の成長を支援する。2023年10月には「アプデミー®」の社会実装に向け、体験証明NFTによるキャリア形成支援に関する実証実験を、メディアアーティストの落合陽一氏による特別プログラム「Table Unstable - 落合陽一サマースクール2023(岩手町編)」にて実施した。2023年12月には「アプデミー®」の新機能開発に向けて、電通グループ<4324>、TOPPANホールディングス<7911>、ソニー(株)等と共同で、体験実績NFTと生成AIを活用したエージェント・システムの実証実験(2023年12月~2024年3月)を開始した。さらに2024年4月には、金商法府令の一部改正(通称DAO法)に基づき、落合陽一氏らとともに日本初の合同会社型DAOとなるTable Unstable DAO合同会社を設立した。

大学向けのサービスとしては、2022年7月に評価入力・管理システム「iiscore-U(イースコア・ユー)」の提供を開始した。大学入試における面接・小論文・グループディスカッション・事前課題等の採点に関する作業をWeb上で一元管理できるため、大学における入試事務工数の削減が可能になる。また(株)Gakkenと共同運営する入試ソリューションサービスは、入試サンプル問題作成、入試問題校閲、監修・著作権管理代行などを提供している。

3. 証券・ほふり業務(金融関連サービス)

証券・ほふり業務は、創業以来、大阪証券金融(現日本証券金融)とだいが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・証券代行業務のノウハウを活用し、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、代金精算業務などに関連したサービスを提供している。2023年3月にはブランドを刷新し、新たに「SAKIX(サキガケ)」シリーズとした。

主力サービスは、証券会社向けフロント・バックシステム「WITH-X®(ウイズクロス)」(旧名称:証券総合システム「SENS21」)、証券会社・金融機関と証券保管振替機構との接続システム「COMBI-X®(コンビクロス)」、日本取引所グループの抽出基準に基づく不正売買データ自動抽出・分析システム「FOR-X®(フォークロス)」(旧名称:不正売買監視システム「Watch21」)、金融商品仲介業者(IFA)向け投資信託Web取引・管理システム「KIZUNA-X®(キズナクロス)」である。

マイナンバー関連サービスは、SBIビジネス・ソリューションズと共同開発したマイナンバー管理システムを提供し、2022年11月にブランドを刷新して「mynaone®(マイナワン)」とした。ユーザーニーズに合わせた高いカスタマイズ性を持ち、コストを抑えて導入できるワンストップサービスを特徴としている。2023年5月には、2年連続eKYC(electronic Know Your Customerの略で、オンライン上だけで完結する本人確認方法のこと)導入社数No.1の(株)TRUSTDOCKと協業開始した。また2024年4月にはマイナンバー活用の増加に対応し、サイバートラスト<4498>の「iTrust本人確認サービス」を採用して「SAKIX公的個人認証サービス」の提供を開始した。

なお、2024年3月期末時点の受託数は「WITH-X®」が5社、「COMBI-X®」が22社、「FOR-X®」が1社、「KIZUNA-X®」が2社、「mynaone®」が30社、周辺システムが11社となっている。

事業概要

4. 一般業務（医療関連サービス、人材育成サポート関連サービス）

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として、医療関連サービス、人材育成サポート関連サービスを展開している。

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・アプリ開発などを展開している。

人材育成サポート関連サービスは、2022年7月にクシムから事業譲受したeラーニングプラットフォーム「SLAP」「iStudy® LMS」の提供、及びeラーニング教材の開発・販売を展開している。大学受験ポータルサイト「UCARO®」とのシナジー創出に加えて、eラーニング・オンデマンド学習・企業研修に関するトータルソリューションの提供を目指す方針としている。

5. その他業務（グループ会社等）

カスタマーサポート関連サービスは、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）を通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市場は拡大基調のため、早期のポジション獲得に向けて拡販を推進している。

その他業務では、子会社ポトスが2023年8月に新たな就活モデルの実現を目指し、学生向けキャリア形成支援のキャリア体験プラットフォーム「キャリアポート」の提供を開始した。大学1、2年生からのキャリア形成を応援し、その応援を企業価値に転換する新しいプラットフォームである。企業は、多種多様なキャリア体験の提供を通じて学生を応援することにより、採用活動、ブランディング、商品開発といった企業価値の向上につなげることが可能になる。学生は、体験実績NFTの蓄積により自身の取り組みを可視化し、目指す将来像の実現に向けて必要なスキルを身につけることができる。

2023年11月には「キャリアポート」の大学生向けアプリの提供を開始した。2023年12月には子会社ポトスがCCCMKホールディングス(株)と協業し、若年層の声をもとに企業のブランディングやマーケティングをサポートする「マーケティング支援パッケージ」の提供を開始した。2024年4月には「キャリアポート」にて、大学生が企業課題解決に取り組むZ世代のキャリア研究チーム「LitLab. (リットラボ)」を立ち上げた。

2024年5月には子会社ポトスが、戦略就活塾「Abuild 就活」を運営するNINJAPAN(株)と業務提携した。同社が有する受験生との接点及びポトスが有する大学1～2年生との接点と、NINJAPANが有する就活塾としての豊富な就活支援実績を組み合わせることにより、より一層質の高いキャリア支援サービスを展開する。提携の第一歩として2024年10月に、企業の新卒採用ブランディング支援サービス(大学生及び保護者への意識調査、調査をもとにした採用ブランディング動画コンテンツの制作、視聴者参加型メディアの共同運営)の提供開始を予定している。

事業概要

6. 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、国際認証規格精度「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。なお同社の収益に関する季節要因として、大学入試業務をはじめ売上高・利益とも第4四半期（1～3月）に偏重する特性がある。

業績動向

2024年3月期は全業務が増収と順調に推移して大幅増益

1. 2024年3月期連結業績の概要

2024年3月期の連結業績は、売上高が2023年3月期比5.4%増の5,867百万円、営業利益が36.1%増の572百万円、経常利益が34.4%増の604百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が12.8%増の266百万円だった。全業務が増収と順調に推移し、全体として大幅増益で着地した。コスト面では次世代サービスの社会実装等に係る研究開発費の増加があったものの、教育業務における既存顧客との価格適正化交渉の一部実現、退職給付費用の減少なども寄与した。なお、大学入試を取り巻く環境の変化を保守的に見積もってAI主体性評価システムの減損損失を計上したため、特別損失では減損損失が143百万円増加（前期50百万円計上、当期193百万円計上）した。

2024年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期			24/3期		
	実績	実績	前期比	ODK単体	前期比	エフプラス	ECS	ポトス
売上高	5,566	5,867	5.4%	5,515	5.2%	204	248	30
売上原価	3,895	4,013	3.0%	3,754	1.7%	-	-	-
販管費	1,250	1,280	2.4%	1,172	5.9%	-	-	-
営業利益	420	572	36.1%	589	32.3%	30	3	-48
経常利益	449	604	34.4%	572	48.9%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	236	266	12.8%	245	15.9%	-	-	-

注：23/3期のECSは決算期変更に伴い14ヶ月分、ポトスは2Qから連結
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

業務別の売上高は、教育業務（前期比 5.5% 増の 3,671 百万円）が関東大手私立大学の入試 BPO 受託や既存顧客との価格適正化交渉の一部実現などにより増収、証券・ほふり業務（同 5.4% 増の 1,106 百万円）が証券業界向け「WITH-X®」関連の売上増加や制度改定（新 NISA 等）に伴う需要増加などにより増収と、いずれも順調だった。一般業務（同 3.4% 増の 738 百万円）は医療用タブレットの納入が一巡したが、臨床検査システムの開発需要増加がカバーした。その他業務（同 8.3% 増の 351 百万円）では子会社ポトスの「キャリアポート」関連の売上増加が牽引した。なお事業別の売上高はシステム運用が 5,539 百万円、システム開発及び保守が 268 百万円、機械販売が 59 百万円だった。

営業費用 148 百万円増加の内訳としては、支払手数料が主に教育業務の売上増加に伴って 49 百万円増加、機械賃借料等が 15 百万円増加、労務費経費が主に「UCARO®」の機能改善に伴う減価償却費増加などにより 54 百万円増加、販売管理費が主に「アプデミー®」に係る研究開発費の増加などにより 30 百万円増加した。

2. 財務の状況

2024 年 3 月期末の資産合計は 2023 年 3 月期末比 156 百万円増加して 8,694 百万円となった。主にソフトウェア仮勘定が 87 百万円減少した一方で、売掛金が 238 百万円増加した。負債合計は 101 百万円減少して 2,639 百万円となった。主に未払法人税等が 64 百万円増加、未払消費税等が 59 百万円増加した一方で、有利子負債（長短借入金）が 316 百万円減少した。純資産は 257 百万円増加して 6,055 百万円となった。主に利益剰余金が 185 百万円増加、その他有価証券評価差額金が 72 百万円増加した。この結果、自己資本比率は 1.7 ポイント上昇して 69.6% となった。自己資本比率は高水準であり、キャッシュ・フローの状況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

2025 年 3 月は営業・経常減益予想だが保守的

2025 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が 2024 年 3 月期比 14.2% 増の 6,700 百万円、営業利益が 17.9% 減の 470 百万円、経常利益が 17.3% 減の 500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 27.4% 増の 340 百万円としている。売上面は全業務が順調に拡大して 2 ケタ増収だが、営業利益と経常利益は教育業務の体制整備など成長に向けた戦略投資などにより減益、親会社株主に帰属する当期純利益は前期に計上した減損損失の剥落により増益予想としている。業務別の売上動向として、教育業務では入試関連システムの開発需要増加や価格適正化の進展、証券・ほふり業務では「WITH-X®」関連のシステム開発需要の増加、一般業務では臨床検査システム関連や人材育成サポート関連の受注増加、その他業務では子会社ポトスの「キャリアポート」関連の売上増加に加え、新たな M&A の実行を見込んでいる。全体としては利益面で保守的な印象が強く、教育業務における価格適正化の効果が本格化することなども勘案すれば、会社予想に上振れの可能性があるだろうと弊社では考えている。

今後の見通し

2025年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期	
			予想	前期比
売上高	5,566	5,867	6,700	14.2%
営業利益	420	572	470	-17.9%
経常利益	449	604	500	-17.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	236	266	340	27.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

中期経営計画を軸に、 新事業ポートフォリオやグループシナジー具体化を推進

1. 中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

2024年4月に策定した中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期、経営環境変化に適切に対応するため毎年度改定するローリング方式）では、目標値に最終年度2027年3月期連結売上高8,500百万円、経常利益900百万円、ROIC7.0%を掲げている。基本方針として成長路線を継続するが、本3ヶ年計画では特に収益性向上施策を優先し、グループ内再編等による連結ベースでのコスト削減、適正価格での提供等による既存事業の再構築、新規事業の早期収益化を推進する。なおキャピタルアロケーション方針として、財務基盤の健全性を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（内訳は、次世代サービス創出に関連する投資で約5億円、M&Aへの投資で約8億円、既存事業の収益性改善に資する投資で約17億円）を設けるとともに、安定的かつ継続的な配当・株主優待を堅持する方針としている。

2. 新事業ポートフォリオやグループシナジー具体化を推進

重点施策としては、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を掲げている。新事業ポートフォリオの推進では「EdTech × FinTech」として、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新サービスの開発・収益化を図る。具体的には、人材マッチングとして、Web3.0サービス「アプデミー®」やキャリア体験プラットフォーム「キャリポート」、大学向けの評価入力・管理システム「iiscore-U」、リカレント・リスキリングとして、人材育成サポート関連のラーニングプラットフォーム「SLAP」「iStudy® LMS」といった新サービスの拡大である。また、将来の事業領域候補として、「アルムナイサービス」や「タレントマネジメント」や「金融教育」といった分野への進出も検討している。グループシナジーの具体化では、グループ内再編を視野に入れた連結ベースでのコスト削減や、大学受験ポータルサイト「UCARO®」が保有するデータのグループ内活用などを行っている。M&A・アライアンスの推進では、成長戦略の早期実現に向けて、不足する経営資源の獲得（IT人材の獲得、教育事業の中京圏での拠点獲得、データビジネスを実現するための技術・データの獲得、新事業領域の獲得など）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（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

また同社単体ベースでは、基本戦略にコア事業の再構築とデータビジネスの収益化、重点課題に個別収益管理の深化、ターゲット市場の拡大、個人の価値最大化に向けた研究開発成果の活用を掲げている。個別収益管理の深化は、教育関連では顧客別収益管理に基づく価格適正化、BPO 受託範囲拡大（収益性の高い関東圏大学の成績・合格処理の受注など）、金融関連ではサービス単位の収益管理徹底、大手顧客獲得等による「mynaone®」の収益性改善、人材育成サポート関連ではeラーニングプラットフォーム「SLAP」の機能強化による大手顧客獲得などを推進する。ターゲット市場の拡大は、教育関連では中京圏エリアの強化、入試課以外へのサービス提供など、金融関連では外資系・中規模証券やその他の金融機関の獲得を目指している。個人の価値最大化に向けた研究開発成果の活用は、Web3.0 サービス「アプデミー®」の研究開発成果を活用し、企業向けのマーケティングや採用活動の支援、個人向けのキャリア形成や就職活動の支援につながる新サービスの開発などを行っている。

中期経営計画の達成に向けた取り組みの一つとして、子会社ポトスが2023年8月に提供を開始したキャリア体験プラットフォーム「キャリアポート」の拡大を推進する。「UCARO®」と連携し、「企業の採用ブランディング」×「大学生のキャリア形成支援」により、ミスマッチのない社会の形成や、30年以上続く社会課題「入社3年以内に3割が離職」の解決につながるサービスである。導入企業例としてアイザワ証券、F.C. 大阪、学研HD、クレディセゾンなどがある。「マーケティング支援パッケージ」等のサービスラインナップ充実とともに、導入企業の体験イベント開催支援等もしている。2024年2月にはクレディセゾンと「大学生がクレカの未来を描くワークショップ」を開催、同年3月にはアイザワ証券と大学生が金融教育ゲームで投資やお金を学ぶ体験型イベントを開催した。また同年4月には、戦略就活塾「Abuild 就活」を運営するNINJAPAN(株)とともに、大学生対象のリアルイベント「準備は早ければ早いほど良い!? 楽しく学ぶガクチカ最前線」を開催した。

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な数値目標の1つとして「年10円の安定配当を堅持する」を掲げている。この方針に基づいて、2024年3月期の配当は2023年3月期と同額の10円（第2四半期末5円、期末5円）とした。配当性向は30.3%だった。また2025年3月期の配当予想は2024年3月期と同額の10円（第2四半期末5円、期末5円）としている。予想配当性向は23.8%となる。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円分を贈呈している。今後も資本コストや株価を意識した経営の推進を強化するとともに、株式市場における認知度に向けてIR活動を強化するなど、企業価値向上に向けた取り組みを推進する方針としている。

重要事項（ディスクレマー）

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