

|| 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 >>>](#)

2026年6月11日(木)

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. 教育関連と金融関連のシステム運用を主力とするビジネスモデル	01
2. 2026年3月期は2ケタ営業・経常増益で期初予想を上回って着地	01
3. 2027年3月期は先行投資で営業・経常減益を見込む	01
4. M&Aも活用し「アプデミー®」を軸とするデータビジネス実現へ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. サービス概要	05
2. 教育業務 (教育関連サービス)	06
3. 証券・ほふり業務 (金融関連サービス)	07
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、新規事業)	08
5. その他業務 (グループ会社等)	10
6. リスク要因・収益特性	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
● 2027年3月期の業績見通し	14
■ 成長戦略	15
1. 中期経営計画 (2027年3月期～2029年3月期)	15
2. 株主還元策	18
3. 弊社の見方	19

要約

2026年3月期は2ケタ営業・経常増益も、 2027年3月期は先行投資で営業・経常減益予想

1. 教育関連と金融関連のシステム運用を主力とするビジネスモデル

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。日本初の大学横断型受験ポータルサイト「UCARO®(ウカロ)」を核とする大学入試アウトソーシング業務関連の教育業務(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、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、新サービス・新規事業等)、その他業務(子会社)も展開している。教育関連と金融関連のシステム運用を主力とする長期的・安定的なビジネスモデルが特徴であり、M&A・アライアンスを積極活用してサービス拡充や事業領域拡大を推進している。

2. 2026年3月期は2ケタ営業・経常増益で期初予想を上回って着地

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.9%増の6,657百万円、営業利益が同17.6%増の606百万円、経常利益が同14.3%増の659百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同47.0%減の139百万円だった。売上高は2期連続で過去最高を更新した。主力の教育業務と証券・ほふり業務が順調に成長し、NINJAPAN(株)の通期連結(前期は第3四半期より6ヶ月分を連結)も寄与した。利益面は増収効果に加え、教育業務における価格適正化の進展、開発・運用体制適正化による外注費削減なども寄与して2ケタ営業・経常増益だった。親会社株主に帰属する当期純利益については特別損失で減損損失が増加したため減益だった。なお期初予想(2025年4月30日付の公表値)に対して、売上高は542百万円下回ったが、営業利益は76百万円、経常利益は79百万円それぞれ上回った。

3. 2027年3月期は先行投資で営業・経常減益を見込む

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.1%増の7,000百万円、営業利益が同24.2%減の460百万円、経常利益が同24.1%減の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同115.1%増の300百万円を見込んでいる。売上高は既存事業のオーガニック成長に加え、「アプデミー®」や「CABUILD®(キャビルド)HRシリーズ」などキャリア形成支援サービスの拡大、M&Aによる新たな収益源獲得なども寄与して増収を見込むが、新規事業拡販のためのマーケティング費用、将来の成長に向けた事業投資(採用関連、マーケティング関連、M&A関連など)の影響で営業・経常減益を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上の減損損失が一巡するため大幅増益を予想している。重点施策として、教育業務では収益性改善に向けた不採算案件の見直しなど、証券・ほふり業務では「SAKIX(サキガケ)」シリーズのリブランディングによるマーケティング強化など、一般業務では「アプデミー®」を中心とする新サービス・新規事業の売上創出・拡大、その他業務では「CABUILD®HRシリーズ」の売上創出やM&Aによる経営資源獲得などを推進する。

要約

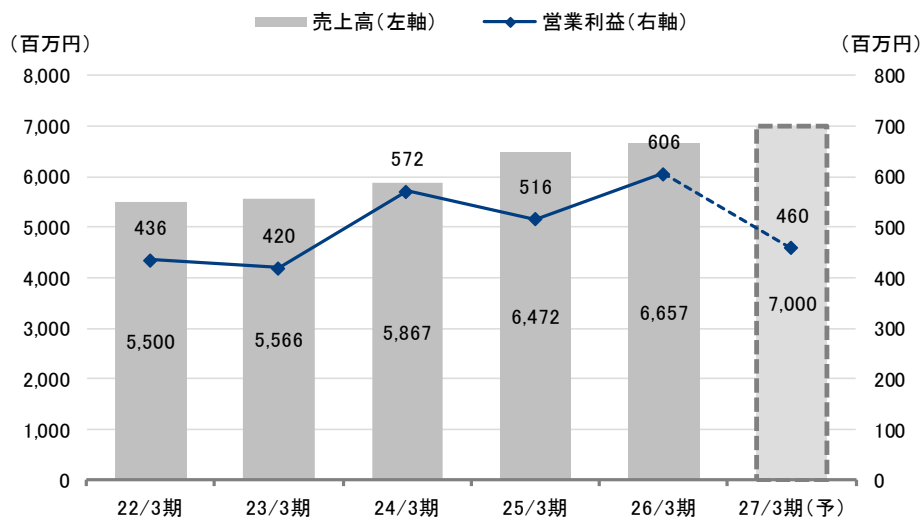
4. M&Aも活用し「アプデミー®」を軸とするデータビジネス実現へ

2026年4月に策定した中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期、経営環境の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、最終年度2029年3月期の業績目標値を連結売上高10,000百万円、経常利益900百万円としている。配当については年間配当10円の安定配当堅持を掲げている。また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50億円の投資枠（うちM&A投資に30億円）を設定した。重点課題は「アプデミー®」を軸としたデータビジネス実現、高付加価値DXサービスへのシフト、組織内ナレッジの資産化とAI活用基盤の構築、重点エリア・顧客層の拡大、M&A・アライアンスの推進としている。

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
- ・2026年3月期は2ケタ営業・経常増益で期初予想を上回って着地
- ・2027年3月期は先行投資で営業・経常減益を見込む
- ・M&Aも活用して「アプデミー®」を軸とするデータビジネス実現へ

業績推移



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、経営基本方針を「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」としている。

2026年3月期末時点で本社所在地は大阪市中央区、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）である。連結ベースの総資産は9,020百万円、純資産は6,414百万円、自己資本比率は71.1%、発行済株式数は8,200,000株（自己株式5,813株を含む）、社員数は204名（うち単体は142名）である。グループは同社、及び連結子会社の（株）エフプラス（2025年4月1日付で（株）ECSを吸収合併）、（株）ポトス、NINJAPAN（2024年10月に子会社化）の4社で構成されている。

なお2013年6月に業務・資本提携した学研ホールディングス<9470>が同社の筆頭株主となっているほか、2014年11月に業務・資本提携したナカバヤシ<7987>及び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<4671>が、それぞれ主要株主となっている。

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）として設立された。1964年9月に大学入試業務を受託、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い、2006年9月に商号を現在の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、2013年6月に学研ホールディングスと業務・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、2015年9月に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AI等の先進的技術を持つ（株）リアルグローブと業務・資本提携した。また2021年9月にECSを子会社化、2022年7月に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、2024年5月にポトスがNINJAPANと業務提携、2024年10月にNINJAPANを子会社化、2025年4月にエフプラスがECSを吸収合併した。

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）へ株式上場、2020年3月に東証第2部へ市場変更、2020年12月に東証第1部指定、2022年4月の市場区分再編に伴い東証プライムへ移行、2023年10月に東証スタンダードへ市場変更した。

ODKソリューションズ | 2026年6月11日 (木)
 3839 東証スタンダード市場 | <https://www.odk.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	主な沿革
1963年 4月	大阪電子計算(株)(現(株)ODKソリューションズ)設立
1964年 9月	大学入試業務を受託、サービス開始
1965年 4月	証券業務を受託、サービス開始
2001年10月	「プライバシーマーク認定」取得
2003年 2月	「ISMS認証」取得
2004年 5月	「BS7799-2:2002認証」取得
2006年 9月	商号をODKソリューションズに変更
2007年 3月	大阪証券取引所ヘラクレス(現 東京証券取引所スタンダード市場)に株式上場
2007年 6月	「ISO/IEC27001認証」取得
2009年 7月	(株)エフプラスの全株式取得(連結子会社)
2013年 6月	(株)学研ホールディングスと業務・資本提携
2014年11月	ナカバヤシ(株)と業務・資本提携
2016年 8月	(株)ファルコホールディングスと業務・資本提携
2016年 9月	(株)リアルグローブと業務・資本提携
2020年 3月	東京証券取引所市場第2部に市場変更
2020年12月	東京証券取引所市場第1部に指定変更
2021年 8月	分社化により(株)ポトスを設立(連結子会社)
2021年 9月	(株)ECSの全株式取得(連結子会社)
2022年 4月	東京証券取引所市場再編に伴いプライム市場に変更
2022年 7月	(株)クシムから人材育成サポート事業を譲受
2022年12月	自己主権型デジタルアイデンティティ基盤「アプデミー®」β版の提供開始
2023年 3月	(株)花形と業務・資本提携 証券取引ソリューションのブランドを「SAKIX」シリーズに刷新
2023年10月	東京証券取引所スタンダード市場に変更
2024年10月	NINJAPAN(株)の全株式取得(連結子会社)
2025年 4月	エフプラスがECSを吸収合併
2026年 4月	次世代プラットフォーム「iStudy® AI Platform」をリリース ポトスが戦略人事AI SaaS「CABUILD® HR シリーズ」をリリース

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

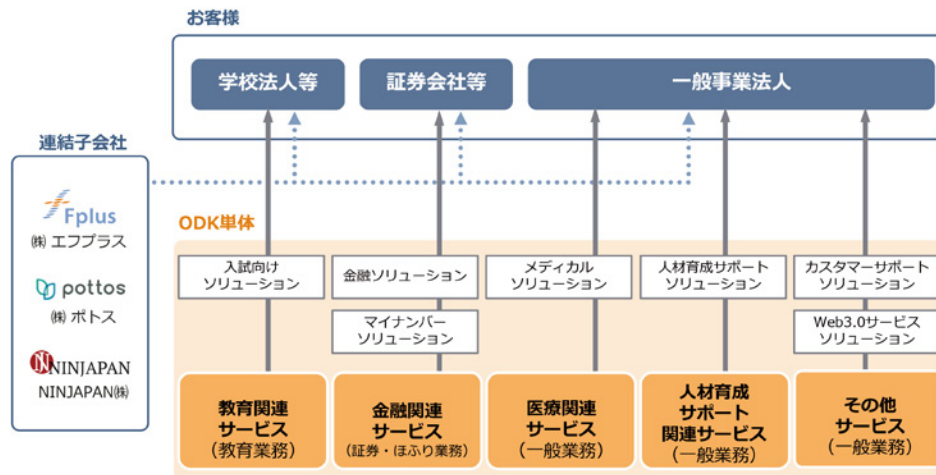
教育関連と金融関連のシステム運用を主力とするビジネスモデル

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。2026年3月期の事業別売上高はシステム運用が6,178百万円(売上高構成比92.8%)、システム開発及び保守が402百万円(同6.0%)、機械販売が77百万円(同1.2%)だった。過去5期(2022年3月期~2026年3月期)の推移で見ても、システム運用の売上高構成比が9割強で推移している。

また同社は業務(サービス)別区分を、日本初の大学横断型受験ポータルサイト「UCARO®」を核とする大学入試アウトソーシング業務関連の教育業務(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)、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、新サービス・新規事業等)、その他業務(子会社)としている。連結子会社のエフプラスは金融・教育向けシステムの開発・運用保守等(吸収合併した旧ECSは中四国エリアを中心とするクラウドソリューションシステム開発支援等)、ポトスは就活・採用/人事向けA I SaaS『CABUILD® HRシリーズ』の開発・提供、NINJAPANは就活塾事業の「Abuild®(アビルド)就活」等を展開している。

事業系統図



出所：会社概要より掲載

2026年3月期の業務別売上高は教育業務が4,138百万円(売上高構成比62.2%)、証券・ほふり業務が1,277百万円(同19.2%)、一般業務が705百万円(同10.6%)、その他業務が536百万円(同8.1%)だった。過去5期の推移を見ると、主力の教育業務は2022年3月期3,491百万円から2026年3月期4,138百万円へ、証券・ほふり業務は同1,079百万円から1,277百万円へ、いずれも拡大基調である。一般業務はおおむね横ばいで推移し、その他業務はM&Aや新サービス提供によって拡大している。教育関連と金融関連のシステム運用を主力とする長期的・安定的なビジネスモデルが特徴であり、M&A・アライアンスを積極活用してサービス拡充や事業領域拡大を推進している。

事業概要

事業別・業務別売上高の推移

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期比
売上高	5,500	5,566	5,867	6,472	6,657	2.9%
事業別						
システム運用	5,189	5,333	5,539	5,872	6,178	5.2%
システム開発及び保守	209	152	268	409	402	-1.7%
機械販売	102	80	59	190	77	-59.4%
業務別						
教育業務	3,491	3,479	3,671	3,909	4,138	5.9%
証券・ほぶり業務	1,079	1,049	1,106	1,164	1,277	9.7%
一般業務	742	713	738	958	705	-26.3%
その他業務	188	324	351	440	536	21.7%

注：25/3期第3四半期からNINJAPANを新規連結

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

教育業務は大学受験ポータルサイト「UCARO®」が主力

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) 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手続き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。

2026年3月期末時点の「UCARO®」受託校数 (4年制大学向け) は108校となった。不採算の大学については戦略的に解約を進めているため前期末比では4校減少したものの、日本の大学812大学 (短期大学を除く、令和7年5月1日時点、出典：文部科学省令和7年度基本調査) のうち、都市圏の学生数の多い大学を中心に利用されている。また2026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) は前期比10.3%増の1,224千人となり、コロナ禍前の過去最高 (2019年3月期1,231千人) に迫った。

その他のサービスとしては評価入力・管理システム「iiscore-U (イースコア・ユー)」がある。また2025年3月には実用英語技能検定 (以下、英検®) を実施する (公財) 日本英語検定協会と、大学入試の出願手続における「UCARO®出願」と英検®のデジタル証明書の連携に関する基本合意を締結した。

事業概要

大学入試業務のDXを支援

 <p>大学受験ポータルサイト</p>	<ul style="list-style-type: none"> 大学と受験生をつなぎ、出願から入学手続までの入試業務を一本化するWebサービス 大学受験生（約60万人※）の半数以上が毎年利用 基本機能に加え、オプション機能・カスタマイズ機能の追加で、顧客単価UPが見込める 	<p>『UCARO®』 導入校 108校 2026年3月末 現在</p>
<p>UCARO®出願 (Web出願システム)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 『UCARO®』と出願情報の自動連携が可能なWeb出願システム 	<p>志願者データ 処理数</p>
<p>入試アウトソーシング サービス (BPO)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 大学が行う入試に関する一連の業務を代行するサービス 大学の業務効率化とコスト削減を実現 	<p>約122万人 2026年3月期 実績</p>
<p>iiscore-U (イースコア・ユー)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 大学入試における面接や小論文、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上で一元管理可能な評価入力・管理システム 	

※ 文部科学省 2025年度学校基本調査に基づく

出所：会社概要より掲載

証券・ほふり業務は「SAKIX」シリーズを展開

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、カスタマイズ性の高い証券バックオフィス業務のDXを支援する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て「SAKIX」シリーズとした。

「SAKIX」シリーズの主力サービスは、証券総合システム「WITH-X®（ウィズクロス）」、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）」、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）」、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）」、及び2024年4月にサービスを開始した「SAKIX公的個人認証サービス（JPKI）」である。またマイナンバー関連サービスとして、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「mynaone®（マイナワン）」を提供している。2026年3月期末時点の受託数は「WITH-X®」が5社、「COMBI-X®」が21社、「KIZUNA-X®」が2社、「FOR-X®」が1社、「SAKIX公的個人認証サービス（JPKI）」が4社、「mynaone®」が31社となった。

事業概要

このうち「SAKIX公的個人認証サービス(JPKI)」は、マイナンバーカードのICチップに格納されている電子証明書を用いて本人確認を行うサービスである。「mynaone®」とシステム連携して本人確認と同時にマイナンバー収集・管理が可能になる。2027年に予定されている犯罪収益移転防止法(以下、犯収法)の改正に伴ってオンラインによる本人確認が厳格化され、マイナンバーカードによる公的個人認証が必須となる。このため金融機関は新基準への対応が急務となっているが、本サービスの導入により犯収法への対応が可能になるほか、事務コスト削減やペーパーレス化にも貢献する。2025年12月には1stユーザーとして松阪証券(株)への提供を開始した。さらに2026年4月時点で6社への導入が進行しており、3年後に20社超の顧客獲得を目指す。



なお直近のアライアンスとしては、2023年5月に、eKYC※サービスを提供する(株)TRUSTDOCKと協業を開始した。また2024年10月には(株)東証コンピュータシステム(以下、TCS)と協業した。同社の「WITH-X®」とTCSのフロントシステムの連携により、証券業務全体のトータルソリューションの提供を目指す。

※ 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。

一般業務は「アプデミー®」を基軸に多様なサービスを推進

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、新規事業)

一般業務のうち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。

ODKソリューションズ | 2026年6月11日 (木)
 3839 東証スタンダード市場 | <https://www.odk.co.jp/ir/>

事業概要

また人材育成サポート関連サービスとして、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を提供する。2025年10月にはeラーニング教材制作を効率化するAI教材作成ツール「iStudy® AI Creator」をリリースした。複数の生成AIサポートにより、教材の企画から編集までの制作プロセスを最適化し、高品質な教材を素早く作成できる。2026年4月には、AIが講師・採点者として実務を肩代わりして受講者一人ひとりに専属コーチのように寄り添う次世代プラットフォーム「iStudy® AI Platform」をリリースした。単なる受講管理システムの枠を超え、AI教材作成ツール「iStudy® AI Creator」との連携による教材作成から、対話型の学習支援、記述式課題の即時添削までをAIが一貫して担うことにより、人的リソースに依存しない「教育の完全自動化」と「学習効果の最大化」を同時に実現する。

さらに新サービス・新規事業の展開を目指し、2023年3月に「個人の体験を価値化」するWeb3.0サービスとして、次世代の自己主権型デジタルアイデンティティ基盤※「アプデミー®」β版の提供を開始した。「UCARO®」を起点にデータ連携基盤を構築し、日常的な体験や学びをNFT (Non-Fungible Token：ブロックチェーン技術により代替不可能であることが保証されているデジタル資産) などで可視化して個人の成長を支援するプラットフォームである。学生側のメリットとしては、夢や目標達成に向けた日々の努力(旅の体験など)をデータとして蓄積・分析し、就職活動や進路選択における最適なマッチングの実現や証明など、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。企業側のメリットとしては、学生の情報をサービス横断で取得できるため、多視点で学生の趣味嗜好を把握し、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、顧客獲得コストの削減などが期待できる。

※ 特定の管理者に依存せず、本人が自身のデータを保有し、その開示範囲や利用方法を自らコントロールできるWeb3.0時代の新しいID管理の概念。ブロックチェーン等を用いることでデジタル上の情報の真正性を担保できる。

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長)らとともに、日本初の合同会社型DAO※となる合同会社Table Unstable DAOを設立した。同年7月には「アプデミー®」が、電通グループ<4324>やパナソニックホールディングス<6752>等の「トレーサビリティ基盤開発プロジェクト」に採用された。

※ 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。

2025年2月には「アプデミー®」で得た知見を生かし、映画監督堤幸彦氏らとともに、新たなエンターテインメントの未来を大学生と創り上げていく共創プロジェクト「SUPER SAPIENSS U(略称：スパサピU)」を始動した。エンタメ業界への就職を目指す大学生を対象に、現場での経験・映像制作・撮影編集などの実践的な学びの場を提供し、キャリア形成を支援する。同年4月には留学、インターンシップ、ボランティア、イベント情報等、豊かな大学生活を送るための多様な選択肢や、学生生活に役立つ情報を集約・発信するメディア「大学生活の歩き方」をオープンした。2026年3月には体験型投資学習アプリを展開するグリーンモンスター<157A>と、大学生を対象とした金融教育の普及及び新たな学習機会の創出に向けて協業した。第一弾として新大学1年生を対象に「体験型金融教育プログラム」を実施する。また「アプデミー®」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など)の実現を目指す。

事業概要

将来的には「アプデミー®」を基軸に学生のキャリア形成を支援する多様なサービス開発を推進する。蓄積したNFTなどをデジタル履歴書化し、学歴・資格等だけでなく多様な体験が個人の価値として、大学入試や留学、就職活動等に活用できる世界観の実現を目指している。

5. その他業務(グループ会社等)

子会社のポトスはHRテック事業(CABUILD® HRシリーズ)とRPO(採用代行)事業を行っている。HRテック事業では、人事システムをAIエージェント基盤で連携し、分断された人事データを統合して入社前後のデータを分析することにより、採用・評価・配置等において再現性の高い人事判断を支援する。RPO事業では、顧客の採用工数を削減し、母集団形成からクロージングまで、プロフェッショナルが代行する。

子会社のNINJAPANは戦略就活塾「Abuild®就活」を運営している。「Abuild®就活」は就職内定率98.2%と高水準で、上位層の学生向け就活塾で高い市場シェアを獲得している。

将来的には、両子会社のサービスと「アプデミー®」との連携を見据え、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の進化を目指す。

売上高・利益とも第4四半期に偏重

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・DX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。

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。直近の2026年3月期の四半期別業績は第1四半期が売上高1,008百万円で営業利益210百万円の損失、第2四半期が売上高1,092百万円で営業利益213百万円の損失、第3四半期が売上高1,326百万円で営業利益106百万円の損失、第4四半期が売上高3,230百万円で営業利益1,137百万円だった。

業績動向

2026年3月期は2ケタ営業・経常増益で期初予想を上回って着地

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.9%増の6,657百万円、営業利益が同17.6%増の606百万円、経常利益が同14.3%増の659百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同47.0%減の139百万円となった。売上面は、主力の教育業務と証券・ほぶり業務が順調に成長し、NINJAPANの通期連結（前期は第3四半期より6ヶ月分を連結）も寄与し、2期連続で過去最高を更新した。利益面は増収効果に加え、教育業務における価格適正化の進展、開発・運用体制適正化による外注費削減などが寄与して2ケタ営業・経常増益となった。親会社株主に帰属する当期純利益については特別損失で減損損失が増加（前期109百万円、当期219百万円）したため減益となった。営業利益率は同1.1ポイント上昇して9.1%となった。なお期初予想（2025年4月30日付公表値、売上高7,200百万円、営業利益530百万円、経常利益580百万円、親会社株主に帰属する当期純利益380百万円）に対しては、売上高が542百万円下回った。これは、医療関連サービスの新規案件受託の未達、子会社で計画していたM&Aの年度中未成立、就活関連サービスの売上計画未達などが影響した。ただし営業利益は76百万円、経常利益は79百万円それぞれ上回った。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		期初予想	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		超過額	達成率
売上高	6,472	100.0%	6,657	100.0%	185	2.9%	7,200	-542	92.5%
（教育業務）	3,909	60.4%	4,138	62.2%	229	5.9%	4,090	48	101.2%
（証券・ほぶり業務）	1,164	18.0%	1,277	19.2%	112	9.7%	1,371	-94	93.1%
（一般業務）	958	14.8%	705	10.6%	-252	-26.3%	1,010	-305	69.8%
（その他業務）	440	6.8%	536	8.1%	95	21.7%	916	-380	58.5%
営業費用	5,956	92.0%	6,051	90.9%	94	1.6%	6,670	-619	90.7%
（支払手数料）	2,026	31.3%	2,109	31.7%	83	4.1%	-	-	-
（機械賃借料等）	768	11.9%	638	9.6%	-130	-17.0%	-	-	-
（労務費経費）	1,705	26.3%	1,735	26.1%	29	1.7%	-	-	-
（販管費）	1,454	22.5%	1,568	23.6%	113	7.8%	-	-	-
営業利益	516	8.0%	606	9.1%	90	17.6%	530	76	114.5%
経常利益	576	8.9%	659	9.9%	82	14.3%	580	79	113.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	263	4.1%	139	2.1%	-123	-47.0%	380	-240	36.7%

注1：25/3期第3四半期からNINJAPANを新規連結

注2：期初予想は2025年4月30日付公表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ODKソリューションズ | 2026年6月11日 (木)
 3839 東証スタンダード市場 | <https://www.odk.co.jp/ir/>

業績動向

教育業務の売上高は前期比5.9%増の4,138百万円となった。大学入試アウトソーシングの価格適正化の進展、大学志望者処理人数の増加により順調に成長した。証券・ほぶり業務の売上高は同9.7%増の1,277百万円となった。証券総合システム「WITH-X®」の国内ネット証券会社向け開発が増加した。一般業務の売上高は同26.3%減の705百万円となった。医療関連サービスの臨床検査基幹システム開発や医療システム用プリンタ更新需要が剥落した。その他業務の売上高は同21.7%増の536百万円となった。NINJAPANの通期連結が寄与した。事業別の売上高はシステム運用が教育業務の好調などにより同5.2%増の6,178百万円、システム開発及び保守が臨床検査基幹システム開発剥落により同1.7%減の402百万円、機械販売が医療システム用プリンタ更新需要剥落により同59.4%減の77百万円となった。営業費用は同94百万円増加した。内訳は、支払手数料が教育業務の売上増加に伴う外部委託費用の増加等で同83百万円増加、機械賃借料等が機器販売減少に伴う仕入減少で同130百万円減少、労務費経費が同29百万円増加、販管費がNINJAPANのグループインによる人件費増加などで同113百万円増加した。

なお会社別の業績は、同社単体ベースの売上高が6,121百万円で営業利益が783百万円、エフプラスの売上高が474百万円で営業利益が43百万円、ポトスの売上高が35百万円で営業利益が108百万円の損失、NINJAPANの売上高が196百万円で営業利益が71百万円の損失となった。同社単体ベースは増収増益、エフプラスは微減収だが販管費抑制により増益、ポトスは新規事業立ち上げに時間を要したため減収減益、NINJAPANは顧客獲得のための人件費やマーケティング費用の増加により減益となった。

会社別業績

(単位：百万円)

	ODK単体		エフプラス		ポトス		NINJAPAN	
	25/3期	26/3期	25/3期	26/3期	25/3期	26/3期	25/3期	26/3期
売上高	6,031	6,121	482	474	47	35	98	196
営業利益	658	783	35	43	-91	-108	-31	-71

注1：エフプラスの25/3期はエフプラスとECSの合算値

注2：NINJAPANは25/3期第3四半期から新規連結

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性を維持

2. 財務状況

2026年3月期末の資産合計は前期末比232百万円減少して9,020百万円となった。主に売掛金及び契約資産が同275百万円増加した一方で、のれんが減損により同229百万円減少、ソフトウェアが同255百万円減少した。負債合計は同342百万円減少して2,606百万円となった。主に契約負債が同203百万円減少した。長短借入金合計残高は同281百万円減少して814百万円となった。純資産は同109百万円増加して6,414百万円となった。主に利益剰余金が同57百万円増加、その他有価証券評価差額金が同42百万円増加した。この結果、自己資本比率は同3.0ポイント上昇して71.1%となった。自己資本比率は高水準であり、キャッシュ・フローの状況にも特に懸念材料は見当たらない。財務の健全性が維持されていると弊社では評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書(簡易版)

(単位：百万円)

	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
資産合計	8,030	8,537	8,694	9,253	9,020	-232
(流動資産)	4,968	5,228	5,443	5,840	6,109	269
(固定資産)	3,061	3,309	3,251	3,413	2,911	-502
負債合計	2,294	2,740	2,639	2,949	2,606	-342
(流動負債)	1,311	1,433	1,704	1,787	1,662	-124
(固定負債)	983	1,307	935	1,161	944	-217
純資産合計	5,735	5,797	6,055	6,304	6,414	109
(株主資本)	5,580	5,675	5,860	6,089	6,155	66
自己資本比率	71.4%	67.9%	69.6%	68.1%	71.1%	3.0pp

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	917	539	1,077	1,000	652
投資活動によるキャッシュ・フロー	-533	-634	-575	-704	-283
財務活動によるキャッシュ・フロー	-422	380	-458	121	-407
現金及び現金同等物の期末残高	2,375	2,661	2,705	3,123	3,085

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は先行投資で営業・経常減益予想

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.1%増の7,000百万円、営業利益が同24.2%減の460百万円、経常利益が同24.1%減の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同115.1%増の300百万円を見込んでいる。売上高は既存事業のオーガニック成長に加え、「アプデミー®」や「CABUILD® HRシリーズ」などキャリア形成支援サービスの拡大、M&Aによる新たな収益源獲得なども寄与して増収を見込むが、新規事業拡販のためのマーケティング費用、将来の成長に向けた事業投資（採用関連、マーケティング関連、M&A関連など）の影響で営業・経常減益を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上の減損損失が一巡するため大幅増益を予想している。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	6,657	100.0%	7,000	100.0%	342	5.1%
(教育業務)	4,138	62.2%	3,900	55.7%	-238	-5.8%
(証券・ほふり業務)	1,277	19.2%	1,100	15.7%	-177	-13.9%
(一般業務)	705	10.6%	1,100	15.7%	395	56.0%
(その他業務)	536	8.1%	800	11.4%	264	49.3%
営業費用	6,051	90.9%	6,540	93.4%	489	8.1%
営業利益	606	9.1%	460	6.6%	-146	-24.2%
経常利益	659	9.9%	500	7.1%	-159	-24.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	139	2.1%	300	4.3%	160	115.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業務別売上高の計画は、教育業務が不採算案件見直しの影響で同5.8%減の3,900百万円、証券・ほふり業務が前期の開発案件の剥落で同13.9%減の1,100百万円、一般業務が新サービスの売上本格化で同56.0%増の1,100百万円、その他業務が新規M&Aを含めて同49.3%増の800百万円としている。重点施策として、教育業務では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強化、子会社エフプラスへの保守運用業務委託に向けた人材育成強化などを推進する。証券・ほふり業務は、前期の「WITH-X®」開発案件の剥落により当期は一時的に売上が減少するが、中長期成長に向けて「SAKIX」シリーズのリブランディングによるマーケティング強化、TCSとの協業によるシナジー効果・売上創出、業務別収支管理・分析による収益性改善などを推進する。一般業務では、既存の医療関連サービスにおいて新たなIT伴走施策を提供するほか、「iStudy® AI」シリーズ、「アプデミー®」、大学生向けメディア事業など新サービス・新規事業の売上創出・拡大を推進する。その他業務では「Abuild®就活」のリブランディング推進による売上拡大、「CABUILD® HRシリーズ」の売上創出、M&Aによる経営資源獲得などを推進する。

成長戦略

M&Aも活用して「アプデミー®」を軸とするデータビジネス実現へ

1. 中期経営計画 (2027年3月期～2029年3月期)

同社は、今後10年間で「蓄積されたデータが『等身大の自分価値』として活用され、自ら未来を切り開ける」という新しい世界観の実現を目指している。その実現に向け、企業や教育機関などに分散している学びや行動の記録を、ユーザーの同意の下に統合し、個人データの全体像を可視化する。これにより、「組織と個人のミスマッチによる能力発揮の阻害」や「不透明なデータ収集による懸念、および企業側の情報管理コスト増大」といった社会課題の解決を推進する方針だ。

同社のビジョンマップ



出所：同社提供資料より掲載

2026年4月に策定した中期経営計画 (2027年3月期～2029年3月期、経営環境の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、最終年度2029年3月期の業績目標値を連結売上高10,000百万円、経常利益900百万円としている。配当については年間配当10円の安定配当堅持を掲げている。また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50億円の投資枠を設定した。投資枠50億円の内訳は、次世代サービス創出投資 (新規事業及び「アプデミー®」「iStudy® AI」の事業拡張など) に9億円、M&A投資 (成長戦略の中核となる「アプデミー®」事業を加速させ、グループ全体の成長につながる新たな事業領域獲得のための投資) に30億円、既存事業の収益性改善投資 (教育業務や証券業務を中心とする既存事業の利益率向上のための投資) に11億円としている。株主還元+手元資金 (安定的な配当・株主優待の維持、追加投資及び従業員還元等に機動的に充当する資金) には9億円を充てる。

成長戦略

業績目標 (連結)



出所：決算説明資料より掲載

基本方針は「ODKグループ拡大」、基本戦略は「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」、重点課題は「アプデミー®」を軸としたデータビジネス実現、高付加価値DXサービスへのシフト、組織内ナレッジの資産化とAI活用基盤の構築、重点エリア・顧客層の拡大、M&A・アライアンスの推進としている。

「アプデミー®」を軸としたデータビジネス実現では、大学受験ポータルサイト「UCARO®」や学生生活に役立つ情報を発信するメディア「大学生生活の歩き方」などを起点に個人との継続的な接点を確保し、「アプデミー®」によって個人を中心としたデータ連携基盤を構築する。さらに学生の体験情報の蓄積や本人の能力の最適化に資する新サービスを提供することにより、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、さらに社会人生活、転職活動へ広げることで継続的な関係性を構築し、子会社を含めた同社グループ全体でのビジネス展開につなげる。なおメディア事業の新サービス展開として「大学生生活の歩き方」冊子を発行し、「UCARO®」会員のうち10万人へ送付した。年1回以上の定期発行を通じて「大学生生活の歩き方」ブランドを確立し、大学生に直接リーチを希望する企業に対して新たな広告ビジネスを創出する。また「アプデミー®」関連の新サービスとして、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する「ライフデータプランナー」や、学生生活のあらゆる体験を記録して自身の能力と経験を公式に証明できるシステム「学びのポートフォリオ」などを開発中である。将来的には「アプデミー®」を軸に「iStudy® AI」や「CABUILD® HRシリーズ」などと連携したデータビジネスへの進化を目指す。

成長戦略

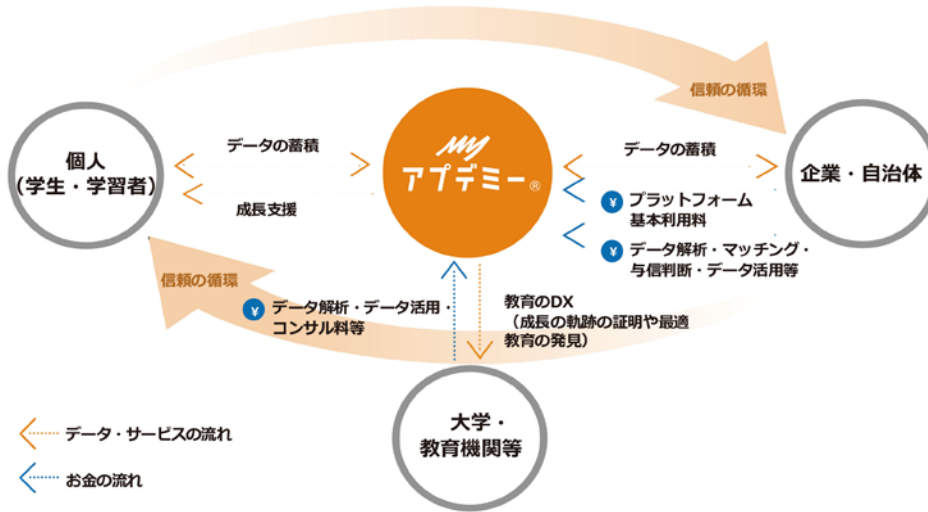
データビジネス推進による同社グループが目指す姿



※画像は開発中のイメージ

出所：決算説明資料より掲載

「アップデミー®」のビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

高付加価値DXサービスへのシフトでは、安定した基盤を持つコア事業においてAI等の最新技術を活用し、顧客の経営課題に伴走してビジネス成長をITでドライブする専門特化型(特定技術・ニッチ市場)Sierへの進化を目指す。具体的には戦略的アライアンス(ネットワーク型協業)の推進、高付加価値DX案件の獲得・実行、グループ内人材流動性の向上により高収益ビジネスを実現する。組織内ナレッジの資産化とAI活用基盤の構築では、専門型Sierとして、グループ内に蓄積した顧客(大学・教育機関、証券・金融、一般企業)の業務知識・暗黙知(クイパビリティ)を学習した自律的なマルチAIエージェントを構築し、営業・戦略立案・カスタマーサクセス・管理業務など広範囲に顧客の業務判断を支援する。またマルチAIエージェントによって顧客の業務時間削減や売上拡大に貢献するだけでなく、社内の開発工数の削減やBPO業務への活用によって収益性向上を目指す。

成長戦略

重点エリア・顧客層の拡大は、教育業務では関西/関東圏の大学中心から中京圏の大学への展開、証券業務では国内/外資系/中小証券会社から中規模銀行・信用金庫等への展開、一般業務では特化型ソリューション (eラーニング機能) のみを求める企業から人材育成・管理にAIソリューションを求める企業へ、それぞれエリア・顧客層を拡大する。また子会社のエフプラス、ポトス、NINJAPANにおいてもグループシナジーにより顧客層の拡大を推進する。M&A・アライアンスの推進では中期経営計画において30億円のM&A投資枠を設定した。「アプデミー®」を中心としたグループ収益拡大や事業ポートフォリオ拡充の早期実現に向け、不足する経営資源 (データビジネスを実現するための人材、技術・データ、コンテンツ・サービス) の獲得、販路拡大、新規事業領域獲得を主目的としてM&Aを積極活用する。なお大規模M&A案件に特化した専任部隊を新設し、実行体制を強化した。

年10円の安定配当を堅持、株主優待制度も実施

2. 株主還元策

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、2026年3月期の配当は前期と同額の10円 (中間期末5円、期末5円) とした。また2027年3月期の配当予想は前期と同額の10円 (中間期末5円、期末5円) としている。予想配当性向は27.3%となる。さらに株主優待制度として、毎年3月末と9月末時点で1単元 (100株) 以上保有の株主を対象に、継続保有期間に応じてQUOカード (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) を贈呈することに加え、議決権行使株主優待としてQUOカード500円相当を贈呈している。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、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。

株主優待



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

出所：決算説明資料より掲載

「アプデミー®」のマネタイズが注目点

3. 弊社の見方

同社は、強みを持つ大学受験ポータルサイト「UCARO®」を起点に、M&Aも積極活用して、次世代の自己主権型デジタルアイデンティティ基盤「アプデミー®」を基軸とするデータビジネスの展開を目指している。同社が主力とする教育関連サービスの事業環境としては、少子化を背景とする大学数減少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化ニーズや学生生活の充実を求める意識の高まりなどにより、同社の市場シェア拡大や新たな市場創出の可能性も考えられる。また金融関連サービスでは、犯収法への対応が金融機関にとって重要課題となっているため、同社の「SAKIX公的個人認証サービス (JPKI)」や「mynaone®」の導入加速が予想される。こうした事業環境を背景に教育関連サービスと金融関連サービスは安定的な成長が可能と弊社では見ている。今後は「アプデミー®」のマネタイズ、「iStudy® AI」や「CABUILD® HRシリーズ」の収益化、M&Aによる人材やサービス・コンテンツの獲得が注目点となるが、既存ビジネスのオーガニック成長に加え、新サービスの本格展開により中長期成長に期待が持てる。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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