

ODKソリューションズ

3839 東証ジャスダック

2015年7月6日(月)

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
森本 展正

■独自のビジネス領域に特化した情報処理アウトソーシングサービス

ODKソリューションズ<3839>は情報システムの運用を中心に、開発及び保守等も手掛けるITサービス企業。学校法人の入学試験業務をはじめ、証券会社等のバックオフィス業務の受託といった独自のビジネス領域に特化した情報処理アウトソーシングサービスを提供する。2015年の入試では約80万人の志願者データを処理、8年連続して大学入試センター試験の志願者数を上回る処理実績を有し、民間企業でシェアトップ。2010年以降、教育業務拡大を図るため、リクルートホールディングス<6098>、学研ホールディングス<9470>、ナカバヤシ<7987>等と業務提携を積極化している。

東京証券取引所と大阪証券取引所の統合にともなうグループ会社再編により過去数年間にわたり業績は低迷を余儀なくされてきた。2015年3月期の連結業績は、このマイナス影響があったものの、主力の教育業務と証券・ほふり業務の受注拡大により売上高は前期比2.5%増の3,319百万円と増収を確保し、2009年3月期以来6期ぶりに増収に転じた。営業利益は同38.9%減の177百万円と2ケタ営業減益となったが、主力の教育業務を中心に成長投資の費用負担があったためだ。

2016年3月期の連結業績は、売上高が前期比14.5%増の3,800百万円、営業利益は同15.4%減の150百万円と、2ケタ増収ながら営業減益を見込んでいる。証券金融会社統合等によるマイナス要因が一巡することに加えて、受注増や協業によるプラス効果により主力の教育業務が拡大すると見ていることが増収の主要因。対照的に、営業減益が続くのは、積極的な成長投資を継続していることによる。

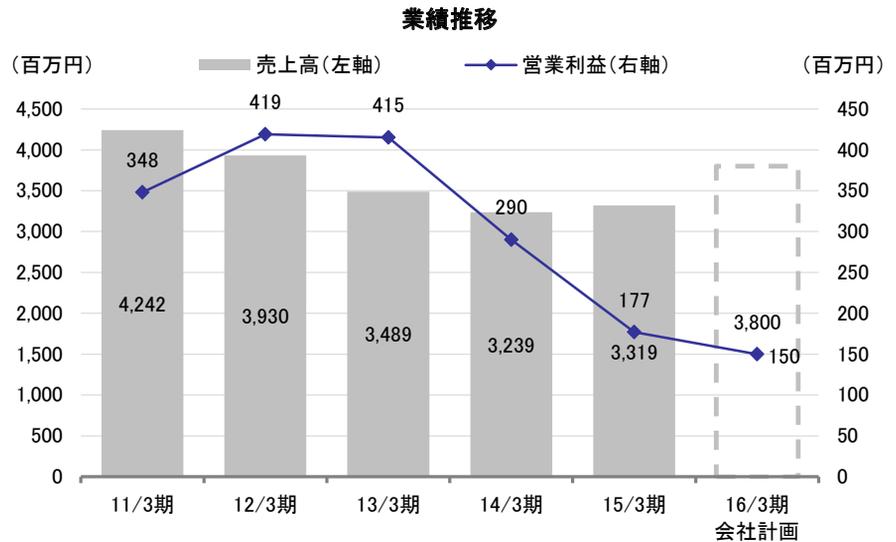
今年4月に発表した中期経営計画(2016年3月期から2018年3月期:目標は2018年度単体売上高4,600百万円、経常利益300百万円、年10円の安定配当を堅持)では、国がすすめる教育ICT政策やマイナンバー制度導入等をビジネスチャンスと捉え、主力の教育業務、証券・ほふり業務を拡大させる「新しいODKへのモデルチェンジ」を目標とする。その基本戦略は、(1)アライアンス・M&Aを活用した新規事業創出(2)商品力強化(3)業務推進方法の見直し、固定費の削減。

既に連携強化・リソース共有の施策の中には想定以上の成果を上げ始めているものも散見され、今後収益柱である入試アウトソーシングサービスの受注拡大につながってくれば、新たな成長ステージに突入したことを確認できると弊社では考える。このため、同社が推進する提携先との連携強化・リソース共有の今後の具体的な成果に注目している。

■ Check Point

- ・ 独自業務のウエイトは90%を超える水準
- ・ 模擬試験向けシステムサービス等により教育業務が拡大
- ・ 教育ICT政策やマイナンバー制度導入をビジネスチャンスと捉える

2015年7月6日(月)



■ 会社概要・沿革

入学試験や証券会社バックオフィスの業務受託等で領域に特化

同社は情報システムの運用を中心に、開発及び保守等を行うITサービス企業。学校法人の入学試験業務をはじめ、証券会社等のバックオフィス業務の受託といった独自のビジネス領域に特化した情報処理アウトソーシングサービスを提供する。

1963(昭和38)年4月に大阪証券金融(株)(現日本証券金融<8511>)と大阪証券代行(株)(現だいこう証券ビジネス<8692>)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地区で数少ない大型汎用機を保有していたこと等から大学入試業務を受託、サービスを開始したのに続き、1965年4月には証券業務を受託、サービスを開始し、現在の事業基盤が整った。2006年9月に株式会社ODKソリューションズに社名変更。2009年7月にスマホ・タブレット端末向けアプリケーション開発を手掛けている(株)エフプラスを連結子会社化した。

2010年以降は教育業務の拡大を狙ったアライアンスを積極化している。2011年4月に戦略的大学経営システムを提供する日本システム技術<4323>と協業したのに続き、2012年1月にはリクルートホールディングス<6098>と大学向け業務で協業し、Web出願システムを提供している。さらに、2013年6月に教育サービス事業を展開する学研ホールディングス<9470>と教育関連の新たなサービス開発等を目的として業務・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。2014年11月にはアルバム、大学図書館製本最大手のナカバヤシ<7987>と業務・資本提携した。この結果、事業面、株主構成の両面ともに証券金融グループからの脱却を果たしている。

2007年、東京証券取引所JASDAQ・スタンダード基準(旧大阪証券取引所ヘラクレス・スタンダード)上場。



ODKソリューションズ

3839 東証ジャスダック

2015年7月6日(月)

沿革

1963年 4月	大阪電子計算株式会社設立
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11月	Web 出願システム、1st ユーザーへ提供開始
2004年 1月	証券総合システム「SENS21」、1st ユーザーへ提供開始
2006年 4月	Web A & A System サービス開始、1st ユーザーへ提供開始
2006年 9月	株式会社ODKソリューションズへ社名変更
2007年 3月	東京証券取引所 JASDAQ・スタンダード（旧大阪証券取引所ヘラクレス・スタンダード上場）
2009年 7月	（株）エフプラス子会社化
2010年 2月	不正売買取監視システム「Watch21」サービス開始
2011年 4月	日本システム技術<4323>と大学向け業務で協業
2011年 8月	不正売買取監視システム「Watch21」、1st ユーザーへ提供開始
2012年 1月	リクルートホールディングス<6098>と大学向け業務で協業
2013年 6月	学研ホールディングス<9470>と業務・資本提携
2014年11月	ナカバヤシ<7987>と業務・資本提携

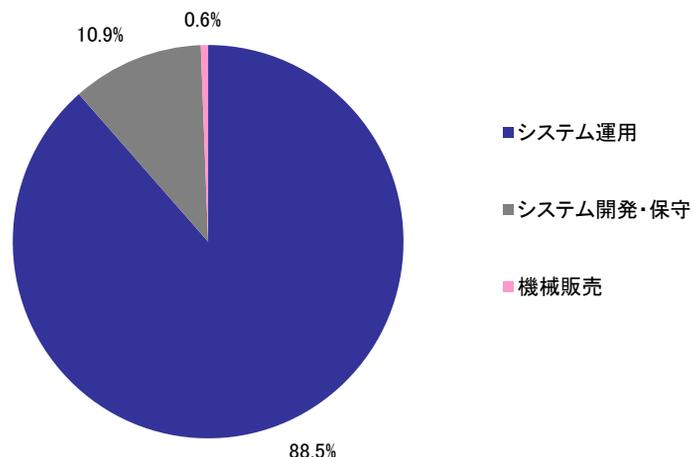
■事業内容と事業リスク

独自業務のウエイトは 90%を超える水準

(1) 事業内容

手掛ける事業は、学校法人、証券会社、一般事業会社等に対するシステム運用、システム開発及び保守と機械販売の3事業からなる。なお、子会社エフプラスはスマホ・タブレット端末向けアプリケーション開発や金融機関向けのシステムソリューションを提供する。2015年3月期の事業別売上高構成比（単体）は、システム運用 88.5%、システム開発及び保守 10.9%、機械販売 0.6%となっており、安定性の高いシステム運用のウエイトが高いのが特徴。

2015年3月期売上高構成比(単体)





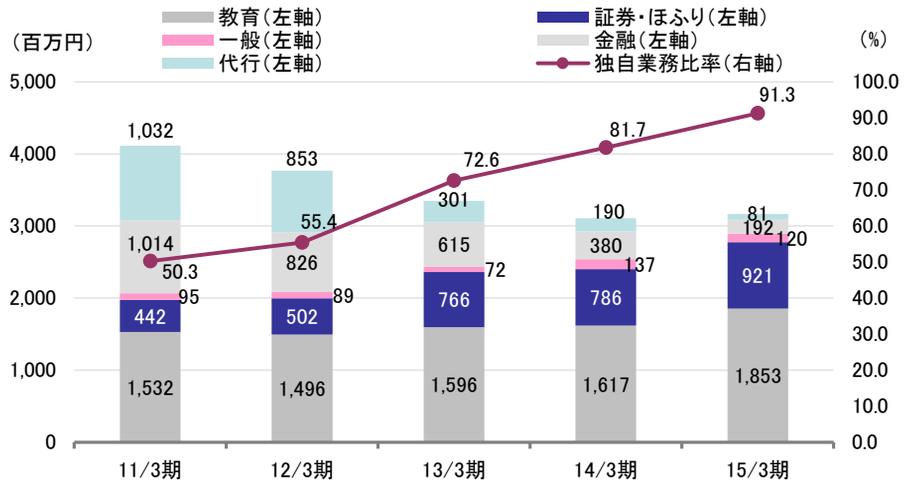
ODKソリューションズ

3839 東証ジャスダック

2015年7月6日(月)

ユーザー別では、教育業務、証券・ほふり業務、一般業務、金融業務、代行業務の5つ業務に分類できる。2015年3月期の業務別売上高構成比(単体)は教育業務58.4%、証券・ほふり業務29.1%、一般業務3.8%、金融業務6.1%、代行業務2.6%。なお、同社では、5業務のうち設立時から展開している金融業務と代行業務を除いた3業務を「独自業務」と呼び、そのうち教育業務と証券・ほふり業務を成長ドライバーと位置付けている。2015年3月期は、証券金融会社統合がマイナス影響となる一方で、教育業務、証券・ほふり業務が拡大したことにより独自業務のウエイトは90%を超える水準まで上昇した。

業務別売上高(単独)と独自業務比率の推移



●教育業務

主に4年制大学向け入学試験業務、入学試験広報支援業務、模擬試験業務、Web出願等に関する情報処理アウトソーシングサービスを提供。1960年代から蓄積されたノウハウを保有することに加えて、入試広報支援から文部科学省への統計報告資料の作成まで、入試に関わるすべての業務を一括受託できるのが特長で最大の強みでもある。2015年3月期は約300万人と推定される私立大学受験者の4分の1強に当たる約80万人の志願者データを処理、処理件数は8年連続して大学入試センターの志願者数を上回る実績となっており、処理件数のシェアは民間企業でトップ。

2015年3月期末時点における入試アウトソーシングサービスのユーザー数は30校(大学27校、短大・専門学校等3校)、Web出願システム36校。入学試験に絡んだ業務は通常学内処理されているため、民間企業との競合はほとんどないのが現状。なお、同社と同様の業務を行う企業として、Web出願システムでは河合塾のグループ会社である(株)KEIアドバンス、入学試験アウトソーシングでは日本電子計算(株)(JIP)(現NTTデータ<9613>)の連結子会社(株)JBISホールディングス傘下の事業会社であり、JBISホールディングスは2006年に日本電子計算と日本証券代行の株式移転により設立された持株会社等がある。

●証券・ほふり業務

独立系地場証券会社を中心にサービスを提供する証券総合システム「SENS21」※、ネット証券等に提供している不正売買監視システム「Watch21」と、証券会社や短資会社と(株)証券保管振替機構(ほふり)との接続業務等に関するアウトソーシングサービスを提供する。大阪証券金融とだいら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蓄積された証券バックオフィス、証券代行事務のノウハウを活用し、ユーザーニーズに対応できる機動性と事務代行支援ができること等が強みとなっている。ユーザー数(15年3月末時点)は、「SENS21」5社、「Watch21」1社、ほふり接続システム23社、NISA等の周辺サービス2社。競合は、JIP、岡三情報システム(株)、(株)大和総研ホールディングス等。

※ 創業以来培ってきた証券業務の知識と技術ノウハウを駆使し、自社開発したシステム。注文から決済に至る証券取引について証券会社に代わってデータ処理を行う。制度変更等の環境変化にも迅速に対応できる。

● 一般業務

iOS や Android をベースとしたアプリケーション（教育コンテンツ）の開発・販売と、販売管理業務、テキストマイニング等に関するアウトソーシング、ハウジングサービスを提供する。

● 金融業務と代行業務

設立時から展開してきたビジネスで、金融業務は日本証券金融（旧大阪証券金融）向けの証券金融業務等に関するシステムインテグレーション。代行業務はだいこう証券ビジネス向けのバックオフィス業務等に関するシステムインテグレーション。

(2) 事業リスク

同社のビジネスは安定的なシステム運用を主体としているが、システム開発及び保守、機械販売をとまなう。これらは、景気動向、新技術、耐用年数等の影響を受けやすいため、状況次第では業績にネガティブなインパクトを与えることもある。

教育に関する事業リスクは、(1) 他業種からの教育 ICT 分野への参入企業増加や Web 出願市場参入企業増加による競争激化 (2) 少子化による受験生数の減少、学生数の減少等による大学経営状態の悪化にとまなう入試業務の学内処理化、廃業による顧客数の減少等を挙げることができる。一方、証券・ほふり業務に関しては、大手証券会社による独立系地場証券の系列化等によるユーザーの減少がリスクとして考えられる。

■ 2015 年 3 月期連結業績と 2016 年 3 月期会社計画(連結)

模擬試験向けシステムサービス等により教育業務が拡大

(1) 2015 年 3 月期連結業績

2015 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 2.5% 増の 3,319 百万円、営業利益は同 38.9% 減の 177 百万円と増収ながら大幅営業減益となった。なお、増収に転じたのは 2009 年 3 月期以来 6 期ぶり。

増収を確保したのは、証券金融会社統合等により金融業務（前期比 187 百万円減少）、代行業務（同 108 百万円減少）の減少が続きマイナス要因として働いたものの、新規受託に加えて、顧客システムリニューアル対応開発や模擬試験向けのシステムサービス提供がプラスに寄与し、教育業務（同 236 百万円増加）が拡大したこと、顧客システムリニューアル対応案件の受注等により証券・ほふり業務（同 135 百万円増加）が拡大したことが主要因。にもかかわらず、大幅減益を強いられたのは、ソフトウェア資産の減価償却費の増加と教育業務における新規受託対応や顧客システムリニューアル対応に絡んだ支払手数料増加等の成長投資に絡んだ費用増がマイナス要因として働いたこと等が要因。

2015 年 3 月期連結業績

(単位：百万円、%)

	14/3 期		15/3 期			
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前期比
売上高	3,239	—	3,500	3,319	—	2.5%
売上原価	2,224	68.7%	—	2,380	71.7%	7.0%
売上総利益	1,014	31.3%	—	939	28.3%	-7.5%
販管費	724	22.4%	—	761	22.9%	5.1%
営業利益	290	9.0%	200	177	5.3%	-38.9%
経常利益	359	11.1%	210	203	6.1%	-43.5%
当期利益	237	7.3%	130	92	2.8%	-61.2%



ODKソリューションズ

3839 東証ジャスダック

2015年7月6日(月)

(2) 財務状態

2015年3月期末の財務状態について見ると、総資産残高は前期末比598百万円増の5,836百万円となった。流動資産が同414百万円増加したこと、固定資産が同184百万円増加したことが要因。流動資産の増加は、前期に消費税率アップにともなう売上債権の早期回収があり、その反動で売上債権が同218百万円増加したこと、現預金が同95百万円増加したこと等による。固定資産の増加は成長投資によるソフトウェア資産が同134百万円増加したため。

一方、負債は前期末に比べ593百万円増加し1,895百万円となった。成長投資をにらみ長期借入600百万円を行ったことが主要因。

経営指標を見ると、安全性、収益性を表すいずれの指標も前期に比べ悪化している。しかし、創業以来の実質的な無借金経営は継続しており、成長投資のための長期借入実施後も安全性を表す指標は健全な水準である。一方、収益性の指標悪化は成長投資負担増が主要因で、過去数年間にわたりマイナス要因として働いた証券金融会社のマイナス影響が今後はなくなる見込みであることからすると、一時的なもので、悲観する必要はないと弊社では見ている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	14/3期	15/3期	増減	変動要因
流動資産	2,382	2,796	414	売上債権+218 現金・預金+95
固定資産	2,855	3,040	184	ソフトウェア+134
有形固定資産	469	467	-2	
無形固定資産	736	903	167	
投資その他の資産	1,650	1,669	18	
総資産	5,237	5,836	598	
流動負債	539	715	175	短期借入金+120
固定負債	762	1,179	417	長期借入金+449
負債合計	1,302	1,895	593	
純資産	3,935	3,941	5	
負債純資産合計	5,237	5,836	598	
経営指標				
(安全性)				
流動比率(%)	441.7	391.0		
自己資本比率(%)	75.1	67.5		
D/Eレシオ(%)	-	14.5		
(収益性)				
総資産経常利益率(%)	6.7	3.7		
自己資本利益率(%)	6.0	2.3		
売上高営業利益率(%)	9.0	5.3		

(3) 2016年3月期会社計画(連結)

2016年3月期連結業績予想は、売上高が前期比14.5%増の3,800百万円、営業利益は同15.4%減の150百万円と、2ケタ増収ながら営業減益を見込んでいる。

売上高が2ケタ増収と高い伸びになるのは、証券金融会社統合等によるマイナス要因が一巡したことに加えて、受注増や協業によるプラス効果により主力の教育業務(前期比300百万円程度の増加)が拡大すると見ていることが主要因。

一方、営業減益が続くと予想するのは、ソフトウェア資産の減価償却費増等、成長投資が続くことが減益要因として働くためだ。

弊社では、これまで売上成長の阻害要因となっていた金融及び代行業務がマイナス要因でなくなったこと、15年3月期にWeb出願システムの受注が好調に推移し教育業務が想定以上で推移していること等を考慮すると、計画値は保守的で上振れ余地があると見ている。



ODKソリューションズ

3839 東証ジャスダック

2015年7月6日(月)

2016年3月期会社計画(連結)

(単位:百万円)

	15/3期		16/3期		
	実績	対売上比	計画	対売上比	前期比
売上高	3,319	—	3,800	—	14.5%
売上原価	2,380	71.7%	—	—	—
売上総利益	939	28.3%	—	—	—
販管費	761	22.9%	—	—	—
営業利益	177	5.3%	150	3.9%	-15.4%
経常利益	203	6.1%	170	4.5%	-16.3%
当期利益	92	2.8%	110	2.9%	19.3%

■ 中期経営計画

教育 ICT 政策やマイナンバー制度導入をビジネスチャンスと捉える

同社では、成長分野で国がすすめる教育 ICT 政策※1 やマイナンバー制度導入※2 等をビジネスチャンスと捉え、「新しいODKへのモデルチェンジ」を目標とする2016年3月期-2018年3月期の中期経営計画(目標:2018年度単体売上高4,600百万円、経常利益300百万円、年10円の安定配当を堅持)を4月28日に発表した。

独立系IT企業となった同社は、収益構造改革に向けた基本戦略として、(1)アライアンス・M&Aを活用した新規事業創出(2)商品力強化(3)業務推進方法の見直し、固定費の削減、を掲げている。それを実現するための重点課題は、(1)提携先との連携強化・リソース共有、(2)教育 ICT・マイナンバー制度への対応強化、(3)機能別オペレーションへの段階移行、拠点の機能明確化と集約、の3点としている。

教育業務では、提携先との連携強化・リソース共有の具体的な動きとして(株)学研メディカル秀潤社との協業によりテスト事業へ参入したほか、ナカバヤシとの協業で資格・検定分野へ参入することにより新サービスの開発及び顧客拡大をすすめる。加えて、教育ICTへの対応強化では学研ホールディングスと協業し教育コンテンツのラインナップ拡充をすすめることで、教育関連事業領域の拡大を図り新規ユーザーの獲得を狙う。最終的には、リクルート、学研と協業している出願システムのユーザーである大学や中学、高校や新規事業のユーザーに対するターゲット別提案営業を積極化させることで、主力サービスである入試アウトソーシングサービスの受注につなげる戦略。一方、システムのオペレーション面ではユーザー別になっているシステムエンジニアを、提供するサービス単位の機能別に振り分けることで生産性を高める計画。加えて、教育業務の拠点を五反田オフィスに集約することで効率を一段と高める改革に着手している。

証券・ほふり業務では、(1)既存サービスの強みを切り出した新たなサービスの提供体制を構築、(2)マイナンバー制度への対応支援サービス提供を行うことにより、収益の拡大を狙っている。

中計初年度である2016年3月期は成長投資の負担がマイナス影響を与えるため、2ヶタ営業減益を見込んでいたが、リクルートとの協業のWeb出願システムは想定以上の成果を上げ始めており、今後収益柱の入試アウトソーシングサービスの受注拡大につながれば、新たな成長ステージに突入したことが確認できると考える。このため、同社が推進する提携先との連携強化・リソース共有の今後の具体的な成果に注目したい。

※1 文部科学省が2011年4月に策定した「教育の情報化ビジョン」で次期学習指導要領がスタートするとされる2020年までに全国の小中学校で1人1台のタブレット端末の整備を目標としている。

※2 社会保障・税番号制度。社会保障・税制度の効率性・透明性を高め、国民にとって利便性の高い公平・公正な社会を実現するための社会基盤。今年10月に国民一人ひとりに12ヶタの個人番号を割り当て、16年1月から社会保障、税、災害対策の行政手続きで順次利用開始が予定されている。

ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ