

|| 企業調査レポート ||

ODKソリューションズ

3839 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 7 月 27 日 (月)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業領域	01
2. 業績動向	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	03
1. 直近では医療や AI、カスタマーサクセスの分野へ進出	03
2. 教育業務	04
3. 証券・ほふり業務	05
4. 一般業務	05
■ 業績動向	06
1. 2020年3月期決算の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	07
1. 2021年3月期連結業績予想の概要	07
2. 中期経営計画	08
3. 重点課題の概要と取り組み	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

**2020年3月期は減収・営業減益も一時的・想定内。
 2021年3月期通期業績予想は増収・減益、成長戦略投資負担増を見込む。中期経営計画刷新し、データビジネスでの付加価値創出**

1. 事業領域

ODKソリューションズ<3839>は、機密性の高いデータの大量処理に強みを持つ独立系ITサービス会社。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を提供する。直近では強みを生かして医療やAI、カスタマーサクセスといった新たな領域にも進出し始めている。2020年の入試では、約116万人の志願者データを処理、13期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。学校法人、証券会社をはじめとした金融機関、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事業を手掛ける。業務別では、教育業務、証券・ほふり業務、一般業務の3業務の分類としている。同社の主力は、教育業務と証券・ほふり業務であるが、一般業務を第3の成長ドライバーとしている。

2. 業績動向

2020年3月期連結決算は、売上高が前期比3.5%減の5,151百万円、営業利益が同8.3%減の523百万円、経常利益が同9.8%減の553百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.9%増の365百万円となった。営業・経常利益の前期比減少に対して親会社株主に帰属する当期純利益が前期比増加となっているのは、2019年3月期に計上した投資有価証券評価損(97百万円)が2020年3月期は剥落したためである。なお、期首計画比では、売上高については未達であったものの、各利益指標については2ケタの超過達成となった。前期比減収減益は、証券・ほふり業務における開発案件の剥落や成長戦略投資による人件費・広告宣伝費増など一時的要因で、おおむね想定内によるものと考えられ、基本的には事業拡大傾向は継続しているものと弊社では考えている。

2021年3月期通期の連結業績予想については、売上高が前期比6.8%増の5,500百万円、営業利益が同10.3%減の470百万円、経常利益が同11.4%減の490百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.7%減の330百万円を見込んでいる。引き続き、主力である教育向け及び金融関連サービスの拡大に注力するほか、一般事業法人向けでは、医療関連サービスのほか、新規チャレンジ領域として『pottos(ポトス)』の拡販を目指す。

3. 中期経営計画

同社は、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(2021年3月期～2023年3月期)を公表した。新中期経営計画では、基本方針を「データビジネスによる新たな価値の創出」としている。環境変化の波を的確に捉えて対応し、新規事業領域での拡大が成功すれば、新中期経営計画の最終年度目標達成は大いに期待できるものと弊社では考えている。また、同社が目指す企業姿勢や方向性を示すものとして、コンセプトワード及びタグラインを新たに策定した。

<コンセプトワード>ビジネスを、スマートにつなぐ。人生の、ストーリーをつむぐ。

<タグライン>データに、物語を。

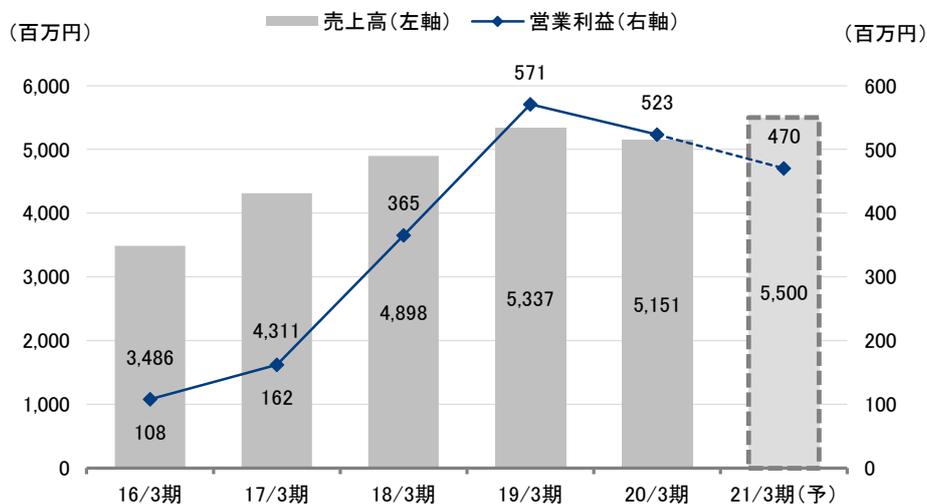
要約

新中期経営計画とあわせ、データビジネスへ本格的に進出するという企業姿勢が読み取れる。

Key Points

- ・2020年3月期は減収・営業減益も、2019年3月期の開発案件剥落などによるもので一時的・想定内
- ・2021年3月期通期業績は増収・減益予想、成長戦略投資負担増を見込む
- ・中期経営計画を刷新、「データビジネスによる新たな価値の創出」へ

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

機密性の高い大量データ処理に強みを持つ IT サービス企業

1. 会社概要

同社は情報システム運用を主力事業として、システムの開発及び保守等を行う IT サービス企業。「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。」を経営理念として、学校法人の入学試験業務や模擬試験をはじめ、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を提供する。機密性の高い大量データ処理に強みを持ち、直近では医療や AI、カスタマーサクセスといった新たな領域にも進出し始めている。

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、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月にエフプラスを連結子会社化した。

2010年以降は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出願システムの提供を本格化した。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。2014年11月にアルバム、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。2016年3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リアルグローブと協業し、同年9月に業務・資本提携している。

上記以外のアライアンスにも積極的に取り組んでいる。WACULやエーテンラボとの協業の他、2015年9月には得意分野である金融分野でSBI（現SBIビジネス・ソリューションズ:SBIホールディングス <8473>）のグループ企業。以下、SBI-BS）と協業。2016年8月には医療総合サービス企業のファルコホールディングス <4671> と業務・資本提携し、医療分野へ進出。2017年10月には、Zendesk, Inc. とリセラー契約を締結し、顧客コミュニケーション最適化サービスを提供開始。また、日本アイ・ビー・エム及びタレントと連携し、HRテック（人事分野でのテクノロジー領域）関連サービスの提供を開始する等、新たなサービス展開にも積極的な姿勢を見せている。

また、2020年3月には、東京証券取引所市場第2部へ市場変更を行った。

2021年3月期は、サブスク型サービスの拡大を背景としたカスタマーサクセスのマネジメントツール『pottos』の拡販を目指す。

■ 事業概要

教育業務と証券・ほふり業務の主力業務が全体の約82%を占める

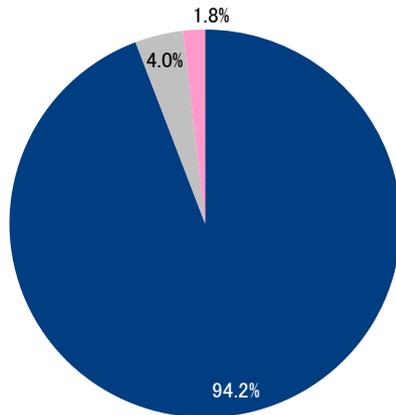
1. 直近では医療やAI、カスタマーサクセスの分野へ進出

手掛ける事業は、学校法人、証券会社をはじめとした金融機関、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つ。なお、子会社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を手掛ける。2020年3月期の事業別売上高構成比（単体）は、システム運用94.2%、システム開発4.0%、機械販売1.8%となっており、安定性の高いシステム運用のウエイトが極めて高い。

事業概要

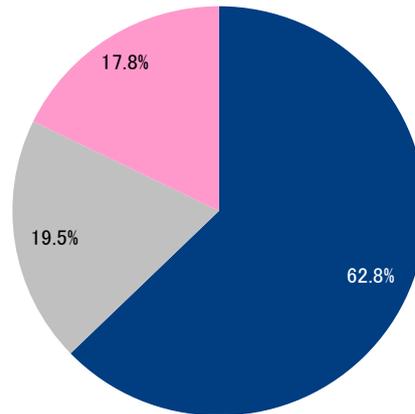
2020年3月期事業別売上高構成比(単体)

■システム運用 ■システム開発 ■機械販売



2020年3月期業務別売上高構成比(単体)

■教育 ■証券・ほふり ■一般



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業務別では、教育業務、証券・ほふり業務、一般業務、金融業務の4分類としていたが、同社創立以来続いていた大阪証券金融（現日本証券金融）向け業務については、2019年3月期の第1四半期を最後に運用業務が終了となった。2020年3月期以降は、主力の教育業務、証券・ほふり業務に加え、医療領域と新規ビジネス領域を含めた一般業務を第3の成長ドライバーと位置付け、事業拡大を図っている。なお、2020年3月期の業務別売上高構成比（単体）は教育業務62.8%、証券・ほふり業務19.5%、一般業務17.8%。主力業務は、教育業務と証券・ほふり業務だが、近年は医療やAI、カスタマーサクセスの分野へ進出し、一般業務の売上高構成比が大幅に拡大していることから、今後の成長ドライバーの1つとして捉えている。

2. 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、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。2016年からは、日本初となる学校横断型の受験ポータルサイト『UCARO®（ウカロ）』※を提供している。また、2019年12月からは保護者向けの『UCARO® family』の提供も開始。提供開始1ヶ月足らずで約1万人が登録。そのほか、模擬試験業務やiOSやAndroidをベースとした教育コンテンツのアプリケーション開発・販売も手掛ける。

※ 受験の各プロセスを大学間で共通化することで、受験生の負荷軽減・利便性向上と、大学の入試業務効率化とコスト削減を実現するというメリットがある。同社では、各大学が入試プロセスごとに運用しているWebシステムを『UCARO®』に集約することにより、大学と学生をつなぐ総合的な受験ポータルサイトへ育成することを目指している。

事業概要

教育業務の強み及びターゲット

模擬試験 模擬試験向けシステムサービス Webを活用した即時性の高いソリューションを提供	日本初、大学横断型「受験ポータルサイト『UCARO®』」	『UCARO®』と連携した保護者向けサイト
～入試実施（出願率向上） 入試広報支援サービス 受験生の出願率向上・入試広報業務の効率化	大学間の垣根を越え、入試関連のWebシステムサービスを集約 ODKにしかできない、国内における大学受験の「共通プラットフォーム」を目指す	『UCARO®』と連携し、保護者は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（ステータス）等、受験に関する様々な情報を把握可能
学校選び～出願（出願チャネルの獲得） 私立大学向けWeb出願システム 受験生の利便性向上・入試広報業務の効率化		
～入試後（入学後のサポート） 学内事務システム連携 データの相互連携により入試から卒業までの学生データを一元管理		

出所：決算説明会資料より掲載

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。2020年3月期は延べ約360万人と推定される私立大学受験者の約3分の1に当たる約116万人の志願者データを処理。処理志願者数は13期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。

2020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受託校数は42校（大学39校、短大・専門学校等3校）、Web出願システム73校。これまで入学試験に絡んだ業務は通常学内処理されており、民間企業との競合は少ない。また、ICT活用機運の高まりもあり、近年ではアウトソースする動きが活発化している。

3. 証券・ほふり業務

証券会社のバックオフィス業務をトータルサポートする証券総合システム『SENS21』※1、不正売買監視システム『Watch21』、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とその他周辺システムを提供する。加えて、マイナンバー管理システム※2等も提供する。

※1 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。

※2 SBI-BSと協業し、システムを共同開発、共同で運用を行う。ユーザーニーズに合わせて、ASPサービス（マイナンバー管理システムの運用によるマイナンバーの保管・管理）とオンプレミスサービス（ユーザーにシステムを導入し、両社が保守・サポートを行う）を提供する。

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、蓄積してき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。2020年3月末時点のユーザー数は、『SENS21』4社、『Watch21』2社、『ほふり接続システム』21社、証券周りの周辺サービス10社、マイナンバー関連サービス24社。

4. 一般業務

2017年3月期に開始したファルコバイオシステムズの臨床事業システムの運用業務や、クラウド型の電子カルテの開発・導入支援等、医療関連サービスを提供。その他、直近ではカスタマーサクセス関連サービスといった新分野への進出にも注力している。

業績動向

2020年3月期は減収・営業減益となるも、 成長戦略投資負担増によるもので一時的・想定内

1. 2020年3月期決算の業績概要

同社は2020年4月30日付で2020年3月期連結決算の発表を行った。それによると、売上高が前期比3.5%減の5,151百万円、営業利益が同8.3%減の523百万円、経常利益が同9.8%減の553百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.9%増の365百万円となった。営業・経常利益の前期比減少に対して親会社株主に帰属する当期純利益が前期比増加となっているのは、2019年3月期に計上した投資有価証券評価損(97百万円)が2020年3月期は剥落したためである。なお、期首計画比では、売上高については未達であったものの、各利益指標については2ケタの超過達成となった。

2020年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	19/3期		計画	20/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	5,337	-	5,500	5,151	-	-3.5%	-6.3%
売上原価	3,797	71.1%	-	3,619	70.3%	-4.7%	-
販管費	969	18.2%	-	1,008	19.6%	4.1%	-
営業利益	571	10.7%	430	523	10.2%	-8.3%	21.8%
経常利益	613	11.5%	450	553	10.7%	-9.8%	23.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	307	5.8%	310	365	7.1%	18.9%	17.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高が前期比で減少した要因は、教育業務における新規受託や処理件数増、医療システム用タブレット製品の販売やアプリ開発等により増加した一方、臨床事業に係るシステム開発の剥落や証券総合システム『SENS21』の開発案件剥落等があったためである。

事業別(単体)では、システム運用が教育業務における新規受託や処理件数増、臨床事業に係る運用業務等が増加したものの、証券会社の事務代行業務の解約等により微減し、4,755百万円(前期比1.5%減)であった。システム開発は、臨床事業に係るシステム開発の剥落や証券総合システム『SENS21』の開発案件剥落等により201百万円(同52.8%減)と減収であった。機械販売は医療システム用タブレット製品の販売等により91百万円(前期は0百万円)で増収となった。

業務別(単体)で見ると、教育業務については、Web出願システム、入試アウトソーシングサービス、及び『UCARO®』の新規受託増により、3,169百万円(前期比3.1%増)と拡大した。証券・ほふり業務は、証券総合システム『SENS21』の開発案件剥落、証券会社の事務代行業務の解約等により、982百万円(同28.3%減)と減収であった。一般業務は、臨床事業に係るシステム開発の剥落があったものの医療システム用タブレット製品の販売やアプリ開発、臨床事業に係る運用業務等により、896百万円(同17.0%増)と拡大した。

業績動向

一方、営業費用（単体）については、ソフトウェア資産に係る減価償却費の減少や医療システムの環境移行対応に係る材料費の剥落等により、4,551百万円（前期比2.9%減）となった。

同社は、売上高については2015年3月期以降、単体営業利益については2017年3月期以降、2019年3月期まで5期連続増収・3期連続増益であった。2020年3月期は減収・営業減益となったが、成長戦略投資による人件費・広告宣伝費増など一時的要因で、おおむね想定内によるものと考えられ、基本的には事業拡大傾向は継続しているものと弊社では考えている。

収益計上が期末偏重も、良好な財務状況、高い自己資本比率

2. 財務状況と経営指標

2020年3月期末の総資産は前期末比329百万円増の7,487百万円となった。内訳を見ると、現金及び預金の減少（前期末比203百万円減）があった一方、売掛金（同81百万円増）やソフトウェア（同134百万円増）、投資有価証券（同370百万円増）などの増加があったことによるものである。

負債は1,891百万円となり前期末に比べ215百万円減少しており、主に短期借入金（前期末比89百万円減）、長期借入金（同120百万円減）の減少があったことによるものである。純資産は前期末比544百万円増加し5,596百万円となった。これは、利益剰余金（同283百万円増）とその他の包括利益累計額（同261百万円増）の増加によるものである。経営指標を見ると、健全性を表す自己資本比率は利益剰余金の増加により前期末比で4.1ポイント改善し74.7%とさらに高いレベルになった。流動比率は394.3%と非常に高いレベルを維持している。有利子負債比率も長期借入金、短期借入金の減少で改善した。収益性を表す指標については、自己資本当期純利益率は改善したが、総資産経常利益率と売上高営業利益率については、やや足踏みとなった。

主力である教育業務の事業の性格上、収益計上が下期偏重となるものの、比較的潤沢なキャッシュや高い自己資本比率・流動比率等の安全性により、健全な財務状況で運営されていることがわかる。

■ 今後の見通し

2021年3月期通期業績予想は 増収・減益、成長戦略投資負担増を見込む

1. 2021年3月期連結業績予想の概要

2021年3月期通期の連結業績予想については、売上高が前期比6.8%増の5,500百万円、営業利益が同10.3%減の470百万円、経常利益が同11.4%減の490百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.7%減の330百万円を見込んでいる。

ODKソリューションズ | 2020年7月27日(月)
3839 東証2部 | <http://www.odk.co.jp/ir/>

今後の見通し

引続き、主力である教育向け及び金融関連サービスの拡大に注力するほか、一般事業法人向けでは、医療関連サービスのほか、新規チャレンジ領域としてカスタマーマネジメントツール『pottos』の拡販などを旨す。

2021年3月期業績予想

(単位:百万円)

	20/3期		予想	21/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	5,151	-	5,500	-	6.8%
営業利益	523	10.2%	470	8.5%	-10.3%
経常利益	553	10.7%	490	8.9%	-11.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	365	7.1%	330	6.0%	-9.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

増収の要因は、教育業務での大学入試アウトソーシングの受注増や『UCARO®』の拡販、証券・ほふり業務及びマイナンバー関連サービスでの受注増等が増収に貢献するためである。

一方、増収ながら減益になる要因は、教育関連・証券関連で一定の増収を見込む一方で、成長投資拡大による外注費用やソフトウェア減価償却費の増加、などを挙げることができる。なお、成長投資負担増についてはある程度は管理可能費でもあり、2021年3月期業績予想はやや保守的な利益計画で、おおむね前期と同等の利益水準を確保できる可能性があると弊社では想定している。

中期経営計画を刷新、「データビジネスによる新たな価値の創出」へ

2. 中期経営計画

同社は、2020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（2021年3月期～2023年3月期）を公表した。それによると、最終年度である2023年3月期の経営目標値（単体）は、売上高7,000百万円、経常利益700百万円と、前期の中期経営計画における2022年3月期目標値を1年延長・据え置きとしたが、売上高・経常利益ともに過去最高を目指す。配当については従来どおり、年10円の安定配当を堅持、としている。

また、同社が目指す企業姿勢や方向性を示すものとして、コンセプトワード及びタグラインを新たに策定した。そこでは、基本方針を「データビジネスによる新たな価値の創出」としている。基本戦略としては、1) 各事業領域における提供サービスの拡充、2) 保有するデータ量・種類の拡大、の2つ。それまでの証券金融グループ主体の事業モデルから脱却し、既に教育関連事業が中核的事业に成長し、独立系ITサービス企業としての収益基盤が確立できたことにより、新たな事業成長ステージにおける戦略を今回明確化したものと言える。

ODKソリューションズ | 2020年7月27日(月)

3839 東証2部 | <http://www.odk.co.jp/ir/>

今後の見通し

重点課題としては、「アライアンス、M&Aの推進」「UCARO® 関連サービスの拡充」「事業横断サービスの開発」の3点を掲げている。同社では、大学入試制度改革や高大接続教育制度改革等の社会的環境変化の中で、受験生と大学をつなぐプラットフォームとして同社の第1の主力サービスである『UCARO®』を機能強化している。さらに同社は、『UCARO®』をデータのプラットフォームとして育成し、教育業界のみでなく、金融や医療業界、その他の各事業領域を横断的につなぐハブの位置付けにして、社会におけるデファクトスタンダードのサービスにしようという壮大な構想を掲げている。もちろん、そこに至るまでには既存の主力サービスの拡充に加え、新たなサービス領域の拡大をアライアンス・M&Aによって取り組んでいく、ということを計画しているようだ。同社はこれまで、機密性の高い大量データ処理のノウハウ・技術力の蓄積があり、この強みを生かして、それとシナジーを發揮できるサービスや顧客分野に進出していくという方針だ。今後もアライアンスやM&Aを積極的に行っていくもようである。財務分析でも明らかのように、そのための手元資金も十分に手当てができていようだ。

また、2020年3月17日付で市場第2部へ変更となった。株主評価は好評のようで、株価も比較的安定しており、さらに市場第1部への変更も目指しているとのこと。新型コロナウイルス感染症拡大の影響や成長投資負担などのため、直近の年度の業績はやや足踏み状況にも見えるものの、教育関係では政府の教育現場のICT化推進などといったフォローの風もあり、環境変化の波を的確に捉えて対応し、新規事業領域での拡大が成功すれば、新中期経営計画の最終年度目標達成は大いに期待できるものと弊社では考えている。

中期経営計画(単体)の進捗状況

(単位:百万円)

期間		20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	重点課題
20/3期～22/3期 (2019年5月公表)	売上高	5,400		7,000		1. AI・データサービス提供 2. 制度改革対応、戦略的営業展開、本支店機能・インフラの最適化 3. 自動化・アウトソース推進、能力開発・スキル向上
	経常利益	440		700		
	1株当たり配当金(円)	10		10		
21/3期～23/3期 (2020年5月公表)	売上高		5,400		7,000	1. アライアンス、M&Aの推進 2. 『UCARO®』関連サービスの拡充 3. 事業横断サービスの開発
	経常利益		470		700	
	1株当たり配当金(円)		10		10	
実績	売上高	5,048				
	経常利益	526				
	1株当たり配当金(円)	10				

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 重点課題の概要と取り組み

今回公表された新中期経営計画における2021年3月期の重点課題は、1)アライアンス、M&Aの推進、2)UCARO® 関連サービスの拡充、3)事業横断サービスの開発、の3点である。これらの重点課題に対して、それぞれ強みを有する企業・団体などとアライアンスを実現し、サービス提供を推進している。

(1) 教育領域

教育領域では、保護者向けサイト『UCARO® family』と全国大学生生活協同組合連合会(大学生協連)が連携し、入学予定者やその保護者へ入学準備・大学生活などの情報を早期・的確に届けるサービスを提供するなど、『UCARO®』の付加価値向上に向けた取り組みの推進を行う。また、新型コロナウイルス感染症拡大の影響への対応強化として文部科学省が検討中の、AO入試・推薦入試の選考方法見直しや、大学における2021年度入試向けにWebでのオープンキャンパスや進学説明会・模擬講義への切り替えの動きなどに対して、『UCARO®』を中心としたWeb完結型サービスの積極的提案を進める。

(2) 金融領域

金融領域では、「犯罪収益移転防止法」施行規則改正などの法改正に対して、非対面での口座開設に伴う新しい本人確認サービスを金融機関・一般顧客に提供する検討を進める。また、証券関係では、近年投資家及び証券会社双方から IFA[※]へのニーズが高まっているが、約定・決済処理を行う基幹システムと連携し、顧客情報・商品情報・運用状況の閲覧等もできる IFA 専用 Web 取引システムを提供する取り組みを始める。

※ 金融商品仲介業者。特定の証券会社等に縛られることがない独立したファイナンシャルアドバイザーのこと。

(3) カスタマーサクセスマネジメントツール『pottos』の拡販

新規事業領域でのチャレンジとして、SaaS 事業者をターゲットとしたカスタマーサクセスマネジメントツール『pottos』の提供を推進する。これは、SaaS ユーザーの行動を可視化・管理・分析し、ユーザーの解約予兆を把握してそれを防止させるためのサービスである。国内 SaaS 市場の拡大[※]に合わせた有望なサービスとして期待できる。

※ 富士キメラ総研調査による市場予測では、2019年度 5,646 億円から 2023 年度 8,174 億円に拡大する。

株主還元策

年 10 円の安定配当を堅持、各種株主優待制度も新規導入

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 つに「年 10 円の安定配当を堅持する」としている。直近の 5 年間の配当推移からも、業績の好不調を問わず一貫して年 10 円の配当を継続していることがわかる。同社が推進する事業と同様に、投資家に対しても信頼性を持って、長期的・安定的な関係を構築しようとする姿勢が表れているものと考えられる。

特に、2020 年 3 月 17 日付で東京証券取引所市場第 2 部に変更となったことで、従来から同社が掲げていた「ネクストステージ」へのステップアップを果たし、QUO カードの贈呈など各種株主優待制度も発表している。今後は、壮大な中期経営計画の実現と、さらに第 1 部への市場変更を目指していると言えよう。

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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp