



## ODKソリューションズ | 3839 東証スタンダード

## Q1 Follow-up

学生の体験を資産に～人生伴走データプラットフォームへの挑戦  
サマリー

・2026/3期Q1決算レビューおよび2026/3期通期見通し：株式会社ODKソリューションズ（以下、同社）の2026/3期Q1の売上高は1,008百万円となり、前年同期比で4.6%減少した。前期に連結子会社となったNINJAPANの売上寄与はあったものの、医療関連や証券業務における開発案件の剥落が響いた。新サービスの販促費用も重なり、営業損失は210百万円、経常損失は186百万円、四半期純損失は146百万円と、いずれも前年より損失幅が拡大した。通期では売上高7,200百万円（前期比+11.2%）を計画しており、既存事業の成長に加え、子会社による新サービスやM&Aの効果が寄与する見込みである。戦略的投資や販促費用の増加が続くため、営業利益・経常利益は微増にとどまるが、親会社株主に帰属する当期純利益は380百万円と、前期の減損損失の反動により44.3%の増益が見込まれている。

・新規事業について：同社は「UCARO®」を基軸に、学生の体験をブロックチェーン技術で可視化する人生伴走データプラットフォーム「アブデミー®」を構築し、就活・採用支援サービスを強化している。「CABUILD」や「Abuild®就活」などの関連サービスを通じて経済圏を拡張し、将来的には社会人や転職市場への展開も見据えている。収益は企業の採用課題解決に基づき、いくつかのパターンが考えられるが、過半はスカウト型採用モデルとなることが想定される。加えて、企業のマーケティング活動にも応用ができよう。課題はデータ提供者と企業の賛同者の獲得にある。

・株価インサイト：2025/3期は増収減益予想のもと、株価はTOPIXを下回る推移が続いた。同社株は景気の急落局面では底堅さを見せたが、回復局面ではTOPIXの上昇に追随できていない。2026/3期は売上高7,200百万円（同+11.2%）と増収が見込まれる一方、営業利益率は8.0%から7.4%へ低下する見通しである。新中期経営計画では売上高が9,000百万円に上方修正されたが、経常利益は据え置かれており、収益性改善への期待は限定的である。とはいえ、既存事業の安定成長に加え、子会社買収や新サービス拡充が寄与し、長期的な収益拡大の可能性は高い。「Abuild®就活」や「CABUILD」による競争優位性の強化、証券システム「WITH-X®」等の「SAKIX」ブランド戦略も進行中である。2028/3期には売上高9,000百万円、経常利益900百万円の達成を目指しており、足許のPBR0.85倍は依然として割安水準にある。

## 注目点：

中長期的な成長に向け戦略的投資を継続しており、収益性改善は道半ばだが、中計最終年には経常利益で過去最高益を見込む。

毎年、大学入学共通テスト志願者数の半数を超える個人データにアクセスできるポジションを有効活用し、「人生伴走データプラットフォーム」を目指す。

## 主要指標

|                  |       |
|------------------|-------|
| 株価 (9/9)         | 633   |
| 年初来高値 (9/2)      | 640   |
| 年初来安値 (4/9)      | 530   |
| 10年間高値 (21/5/25) | 906   |
| 10年間安値 (15/9/7)  | 262   |
| 発行済株式数 (百万株)     | 8.20  |
| 時価総額 (十億円)       | 5.19  |
| 25/3 株主資本比率      | 68.1% |
| 25/3 実績PBR       | 0.85x |
| 26/3 予想PER       | 13.6x |
| 25/3 実績ROE       | 4.3%  |
| 26/3 予想配当利回り     | 1.6%  |

## 株価チャート(1年)



TradingView

アナリスト 渡辺 保隆

research@sessapartners.co.jp



| 百万円、%    | 売上高   | YoY  | 営業利益 | YoY   | 経常利益 | YoY   | 当期利益 | YoY   | EPS   | DPS |
|----------|-------|------|------|-------|------|-------|------|-------|-------|-----|
| 2022/3連  | 5,501 | 1.6  | 437  | -34.7 | 509  | -26.8 | 194  | -59.1 | 23.69 | 10  |
| 2023/3連  | 5,566 | 1.2  | 421  | -3.7  | 450  | -11.6 | 237  | 22.2  | 28.98 | 10  |
| 2024/3連  | 5,867 | 5.4  | 573  | 36.1  | 604  | 34.2  | 267  | 12.7  | 32.95 | 10  |
| 2025/3連  | 6,472 | 10.3 | 516  | -9.9  | 577  | -4.5  | 263  | -1.5  | 32.31 | 10  |
| 2026/3会予 | 7,200 | 11.2 | 530  | 2.7   | 580  | 0.6   | 380  | 44.3  | 46.47 | 10  |

出所：SPEEDAよりSIR作成

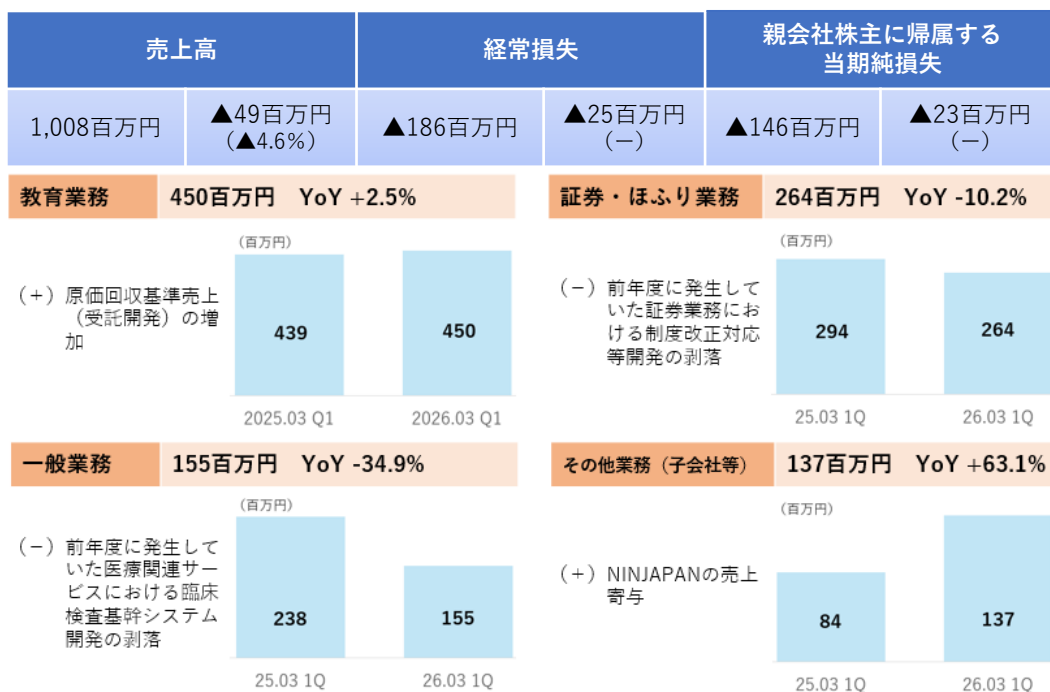
注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。



## 2026/3期Q1 決算レビュー

2026/3期Q1決算は、前期に連結子会社となったNINJAPANの売上寄与があったものの、前期に計上されていた医療関連サービスにおける臨床検査基幹システム開発の終了や、証券業務における制度改正対応などの開発案件の剥落が影響し、売上高は1,008百万円となり、前年同期比で4.6%減少した。また、新サービスの販促費用が発生したことなどにより、営業損失\*1は210百万円（前年同期は187百万円の営業損失）となった。経常損失は186百万円（同161百万円の経常損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失は146百万円（同123百万円の四半期純損失）と、いずれも前年より損失幅が拡大した。

### 決算サマリー



出所：取材によりSIR作成

## 2026/3期 決算見通し

同社は2026/3期に売上高7,200百万円（前年同期比+11.2%）を計画しており、既存事業の成長に加え、子会社による新サービスやM&Aの効果が寄与する見込みである。戦略的投資や販促費用の増加が続くため、営業利益、経常利益はともに微増にとどまるが、親会社株主に帰属する当期純利益は380百万円と、前期の減損損失の反動により44.3%の増益が見込まれている。

### 2026/3期 連結業績予想

|                    | 売上高       |                      | 経常利益    |                   | 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 |                      |
|--------------------|-----------|----------------------|---------|-------------------|---------------------|----------------------|
| 2026年3月期           | 7,200 百万円 | YoY<br>+727 (+11.2%) | 580 百万円 | YoY<br>+3 (+0.6%) | 380 百万円             | YoY<br>+116 (+44.3%) |
| (参考)<br>2025年3月期実績 | 6,472 百万円 |                      | 576 百万円 |                   | 263 百万円             |                      |

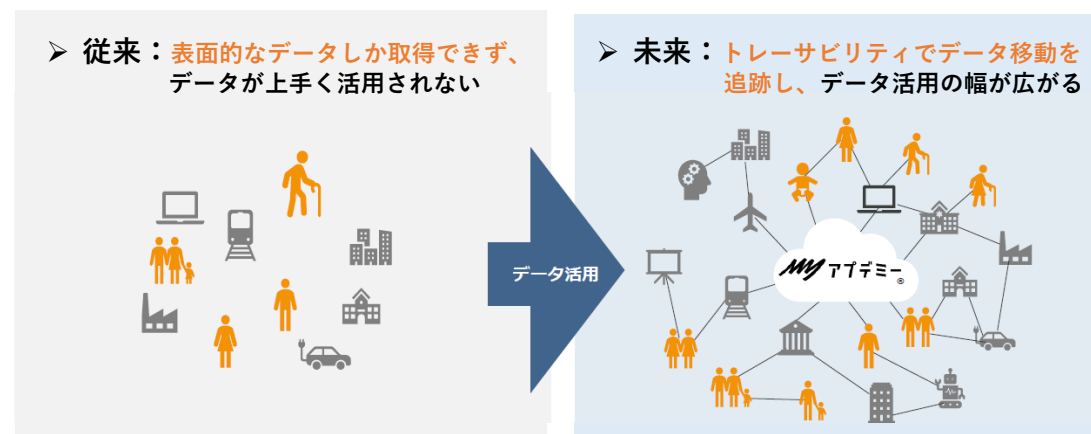
出所：同社IR資料より抜粋

\*1：同社グループの事業は、大学入試業務をはじめとした利益がQ4にかけて増加する傾向にあるため、Q1の売上高は相対的に少なくなる傾向にある。しかし、人件費等の固定費は四半期ごとに変動する性質ではないため、結果として、Q1の利益が他の四半期に比べ極めて低い水準にとどまり、例年Q3まで損益はマイナスとなる。通期では当該マイナスは解消されている。

## 新規事業について

同社は、テクノロジーの進化によって、現実と仮想の垣根を越え、人と組織、人と人、人とモノが有機的につながる世界が到来すると捉えている。そのような世界では、個人の実績や経験といった情報がデータとして蓄積され、自身の「価値」として機能し、未来を自ら切り開く力となる。同社はこの世界観を背景に、大学受験ポータルサイト「UCARO®」を基軸とした学生との接点を活かしながら、目の前の社会課題に対応し、「UCARO®」経済圏の拡張を目指している。現在はその取り組みの一環として、キャリア支援・採用支援を中心とする就活支援ビジネスに照準を合わせ、人生伴走データプラットフォーム「アプデミー®」の構築を進めている。

### 「アプデミー®」による「努力・実績・経験」の価値化と可視化



出所：同社IR資料よりSIR作成

「アプデミー®」は、学生の日常的な体験や努力をブロックチェーン技術によってデジタル化・蓄積し、個人の価値として可視化することで、就職活動などに活用可能な新たな「デジタル履歴書」として機能する。学生は自身の体験を資産として提示でき、企業は多角的な視点から学生の特性を把握し、より精度の高いマッチングを実現できる。さらに、購買データに加えて体験データを活用することで、質の高いプロファイリングが可能となり、企業のマーケティング活動にも応用できる。

このプラットフォームの価値を高め、経済圏としての広がりを持たせるために、実績や体験などのデータを作り出すための仕掛けが展開されている。CABUILDは、学生には低学年時からの就活コンテンツ提供やキャリアコンシェルジュによる育成を通じてキャリア教育を支援し、企業には学生による認知から入社まで一気通貫で伴走することで採用活動を支援する。「Abuild®就活」は、ハイレベル企業の内定獲得を目指す大学生向けの就活塾であり、マンツーマンのコーチングを通じて人間力の向上を支援する。「Local Bridge®」は、学生が地方創生活動に参加し、得た体験をNFTバッジ「ふるさとパスポート®」として記録・共有することで、地域交流人口の創出と学生のスキルアップを促進する。

### 『UCARO®』経済圏の広がり



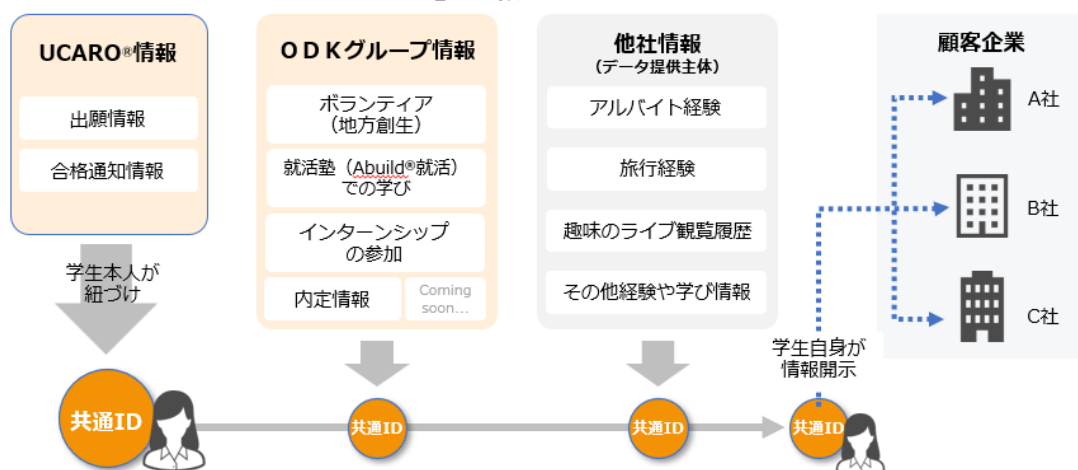
出所：同社IR資料よりSIR作成

「アップデミー®」がプラットフォームとして確立されれば、大学生を中心とした既存の枠組みを超えて、社会人以降のフェーズにも「UCARO®」経済圏を拡張することが可能となる。その布石として、同社はリスキリングを目的とした人材育成サポート事業\*1を展開しており、学び直しやキャリア転換を支援する仕組みづくりを進めている。また、長期的な展望として、転職市場や中途採用領域への展開も視野に入れており、ライフステージ全体を通じたデータ活用型キャリア支援の実現が期待される。

マネタイズの観点では、企業の採用課題を解決することが主要な収益源となり、学生は基本無料でサービスを利用できる。企業の課題は多岐にわたり、母集団形成の質向上や内定辞退防止などが挙げられるが、収入の過半は内定者獲得時に支払われる報酬になると推察される。スカウト型採用を例に取り、初任給（年収）の約30%を報酬とすれば、一人当たり100万円規模の収益と計算できる。加えて、「アップデミー®」が蓄積する体験データは、従来の購買履歴にとどまらない深いプロファイリングを可能にするため、企業のマーケティング支援にも活用できる。これにより、採用領域に加えて、ターゲティング精度の高い広告配信や商品開発支援など、マーケティング分野での収益機会も広がる可能性がある。

一方で、本事業のリスクは、データ提供主体と顧客企業の賛同者をいかに増やせるかにかかっている。これまで見過ごされてきた「体験」をデータとして成立させるには、それを証明・裏付ける第三者の協力が不可欠である。加えて、企業側の積極的な参加がなければ、プラットフォームの価値は十分に発揮されず、デジタル履歴書の充実を目指す学生の参加も限定的となる可能性がある。こうした信頼性と実用性の両面を支える賛同者の獲得が、新規事業の成否を左右する重要な要素となる。

### 『UCARO®』を軸としたデータビジネス



出所：同社IR資料よりSIR作成

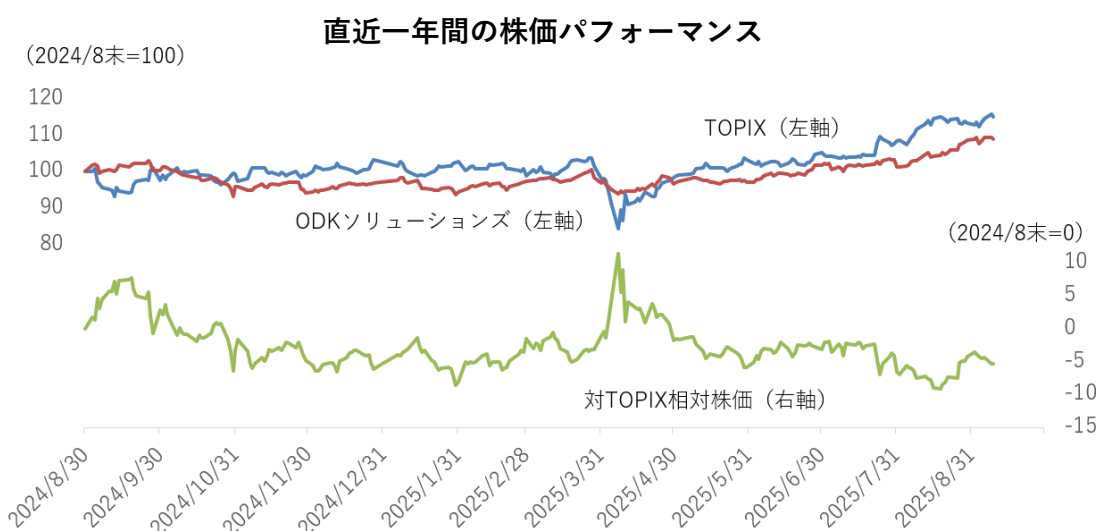
この課題に対して、同社では独自コンテンツの開発や獲得を通じた対応を進めてきている。たとえば、「Local Bridge®」は地方創生ボランティアという独自コンテンツの開発であり、就活塾事業を展開する「NINJAPAN」のM&Aも、信頼性のある体験データを提供するためのコンテンツ獲得という戦略的な意味合いを持つ。これらの取り組みは、プラットフォームの価値向上と参加者の拡充に向けた布石である。

\*1： 自社教材を活用できるeラーニングシステム「SLAP」など

本事業は、「UCARO®」経済圏の拡大を通じて、希少価値の高いデータを社会課題と結びつけ、新たな価値提供を目指す成長戦略の一環である。Web3技術やNFTを活用した実証実験を通じて、学生の体験を資産化し、企業とのマッチング精度を高めることで、データビジネスの拡大と持続的な収益性の向上が期待される。教育・採用市場における革新的なプラットフォームとして、投資家にとっても長期的な成長ポテンシャルを有する事業と言えよう。

## 株価インサイト

2025/3期は増収減益予想のもと、株価はTOPIXを下回る推移が続いた。同社は景気の影響を受けにくく、株式市場の急落局面では同社株は底堅さを見せたが、回復局面ではTOPIXの上昇に追随できていない。



出所：SPEEDAよりSIR作成

2026/3期は売上高7,200百万円（前年同期比+11.2%）と増収が見込まれる一方、営業利益率は8.0%から7.4%へ低下する見通しである。新中期経営計画では売上高が9,000百万円に上方修正されたが、経常利益は据え置きで、実質的な収益性改善への期待は限定的であった。これにより、株価の上昇トレンド入りは難しい状況が続いている。

ただし、既存事業の安定成長に加え、子会社買収や新サービス拡充が寄与し、長期的な収益拡大の可能性は高い。「Abuild®就活」は自ら輝く人財を輩出し続ける教育機関として、「CABUILD」は学生と企業をつなぐ新たなプラットフォームとして、競争優位性を強化している。また、証券システム「WITH-X®」等の「SAKIX」ブランド戦略も進行中で、効率性向上が期待される。

2028/3期には売上高9,000百万円、経常利益900百万円の達成を目指し、戦略的投資と効率の運営を通じて着実に成長を図っている。足許のPBR0.85倍は依然として割安水準にある。

## LEGAL DISCLAIMER

### ディスクレター／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



**SESSAパートナーズ株式会社**

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a  
[info@sessapartners.co.jp](mailto:info@sessapartners.co.jp)