

ODKソリューションズ | 3839 東証スタンダード

Q4 Follow-up



大学入試から未来へ、人生伴走データプラットフォームへの挑戦

サマリー

- 2025/3期決算レビュー**：株式会社ODKソリューションズ（以下、同社）の2025/3期売上高は6,472百万円で前期比10.3%増加し、過去最高を更新した。一方、経常利益は576百万円で同4.6%減少し、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、当期純利益）も263百万円で同1.3%の減益となった。教育業務の売上は3,909百万円で同6.5%増加し、大学入試業務の価格適正化や志願者数の増加が要因となった。証券・ほふり業務は1,164百万円で同5.2%増収し、制度改正対応開発案件が寄与した。一般業務は958百万円で同29.8%増収し、機器リプレイス対応や臨床検査システムの開発が貢献したが、eラーニングシステムの減損損失を計上している。その他業務は440百万円で同25.4%増収し、キャリア構築サービス『Abuild®就活』を展開するNINJAPAN株式会社の株式取得や新規事業展開が成長を牽引した。利益減少は、証券制度改正対応のソフトウェア資産化（前期分）の剥落や成長に向けた先行投資負担が要因であるが、コスト管理により期初計画を上回る結果となった。
- 2026/3期決算見通し**：同社の2026/3期決算見通しでは、売上高7,200百万円で前期比11.2%の増収を計画している。既存事業の成長に加え、子会社による新サービスやM&Aが収益拡大をけん引する見込みである。経常利益は580百万円で同0.6%増、当期純利益は380百万円で同44.3%増加すると予想される。教育業務は大学入試アウトソーシングや『UCARO®』の拡販により4,090百万円、証券・ほふり業務は『SAKIX』ブランドの強化で1,371百万円、一般業務は新プロダクトや医療関連サービスの寄与で1,010百万円、その他業務は『CABUILD』の展開やM&Aの効果で916百万円を計画している。利益面では、戦略的投資やマーケティング費用の増加が続き、経常利益はほぼ横ばいととどまると見込まれる。同社は新規事業や技術革新への投資を通じ、中長期的な成長を目指している。
- 株価インサイト**：現在、同社の株価は低迷しており、PBR0.75倍という割安な水準にある。しかし、同社は着実な基盤強化を進めており、既存事業の安定成長に加え、キャリア支援などの新規事業やパッケージビジネスの強化、さらにはM&Aを通じた収益基盤の拡充に注力している。これらの取り組みを背景に、2028/3期中期経営計画で掲げた売上高9,000百万円、経常利益900百万円という目標の達成に向け、経営陣は強い自信を持って取り組んでいる。現在の株価水準は、これらの成長ストーリーを十分に織り込んでいないと考えられ、割安な評価にとどまっている。

注目点：

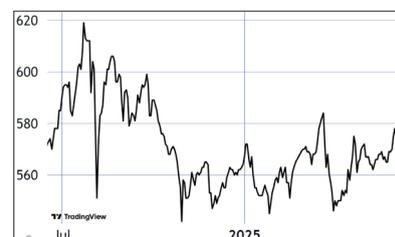
中長期的な成長に向け戦略的投資を継続しており、収益性改善は道半ばだが、中計最終年には経常利益で過去最高益を見込む。

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」を目指している。

主要指標

株価 (6/16)	577
年初来高値 (3/27)	586
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)	4.73
25/3 株主資本比率	68.1%
25/3 実績PBR	0.75x
26/3 予想PER	12.4x
25/3 実績ROE	4.3%
26/3 予想配当利回り	1.7%

株価チャート(1年)



TradingView

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	0.5	380	44.5	46.47	10

出所：同社IR資料より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。

アナリスト 渡辺 保隆

research@sessapartners.co.jp



2025/3期
決算レビュー

2025/3期の売上高は前期比10.3%増の6,472百万円となり、6期連続の増収、過去最高の売上を達成した。一方、経常利益は576百万円で同4.6%減、当期純利益は263百万円で同1.3%の減益となった。

決算サマリー 出所：同社IR資料より抜粋

売上高		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
6,472 百万円	YoY +605 (+10.3%)	576 百万円	YoY ▲27 (▲4.6%)	263 百万円	YoY ▲3 (▲1.3%)
教育業務	3,909百万円 YoY +237 (+6.5%)	証券・ほふり業務	1,164百万円 YoY +58 (+5.2%)		
(+) 大学入試アウトソーシングの価格適正化交渉の実現 (+) 『UCARO®』のオプション機能提供大学数の増加 (+) 大学受験者処理数の増加		(+) 前期の制度改正対応開発案件にともなう『WITH-X®』関連の売上寄与 (-) 前期の特殊要因（開発原価のソフトウェア資産化）による利益剥落		(百万円) 2024.03: 1,106 2025.03: 1,164	
一般業務	958百万円 YoY +220 (+29.8%)	その他業務 (子会社等)	440百万円 YoY +89(+25.4%)		
(+) 医療関連サービスにおける機器リプレース対応 (+) 臨床検査基幹システム開発 (-) 人材育成サポート事業関連の減損損失		(+) NINJAPAN株式会社のM&Aによる増収影響 (+) 株式会社ポトスの『キャリアポート®』拡販		(百万円) 2024.03: 351 2025.03: 440	

業務別に見ると、教育業務の売上は3,909百万円で同6.5%増加し、大学入試業務における価格適正化や志願者数の増加が主要な要因であった。証券・ほふり業務では前年度に発生したNISA関連など制度改正対応開発案件に伴う証券システム関連の収益増が寄与し、同5.2%増収の1,164百万円を達成した。一般業務は958百万円で同29.8%の大幅増収となり、機器リプレース対応や臨床検査システムの開発増が寄与したが、人材育成サポート事業でeラーニングシステムの減損損失を計上している。その他業務は440百万円で同25.4%増収し、キャリア構築サービスを展開する『NINJAPAN』の株式取得や子会社の新規事業展開が主な成長要因であった。

利益減少の主な要因は、前期に計上された証券制度改正に対応する開発原価のソフトウェア資産化*1の剥落に加え、将来の成長に向けた先行投資負担が営業費用の各項目を押し上げたことによるものである。ただし、外注費（支払手数料）抑制などのコスト管理により、期初計画は上回る結果となった。

営業利益の増減分析 出所：同社IR資料より抜粋



*1：前期、制度改正に伴う一時的な案件に対応するため、本来システム運用を担当している人員を一時的にシステム開発に割り当てた。同社の証券・ほふり業務のシステム開発コストは資産として計上されるため、この対応により帳簿上はシステム運用にかかるコスト（労務費経費）が減少しているように見える状況となった。

2026/3期
決算見通し

同社の2026/3期決算見通しは、売上高7,200百万円を計画しており、前期比11.2%の増収となる見込みである。これは既存事業の成長に加え、子会社による新規サービスやM&Aによる収益拡大を見込んだ結果である。経常利益は580百万円で同0.6%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は380百万円で、減損損失が計上された前年に比べ44.3%増加する見通しである。

2026/3期 連結業績予想

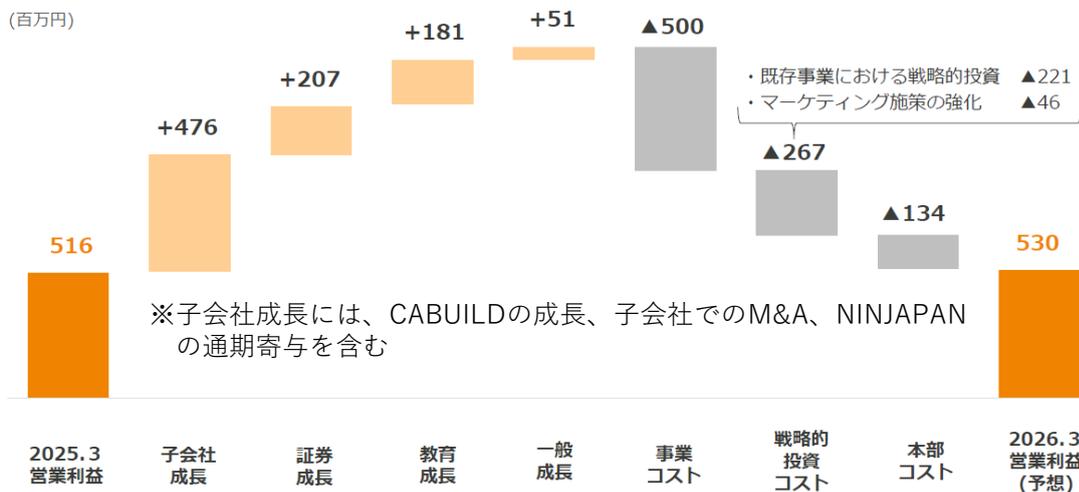
	売上高		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
2026年3月期	7,200 百万円	YoY +727 (+11.2%)	580 百万円	YoY +3 (+0.6%)	380 百万円	YoY +116 (+44.3%)
(参考) 2025年3月期実績	6,472 百万円		576 百万円		263 百万円	

出所：同社IR資料より抜粋

業務別に見ると、教育業務の売上は4,090百万円を計画し、前期比181百万円の増収が見込まれている。大学入試アウトソーシング業務における大規模大学の新規獲得や、『UCARO®』オプション機能の拡販が売上増加の主因である。証券・ほぶり業務では、売上1,371百万円を予想しており、同206百万円の増収が見込まれる。特に、主力である証券総合システムのネット証券会社向けカスタマイズ提供や『SAKIX』ブランドリブランディングによるマーケティング強化が寄与する予定である。一般業務については、1,010百万円の売上を計画しており、同52百万円の増収が見込まれる。人材育成サポート事業における新プロダクトの開発や、医療関連サービスのIT伴走施策の提供が収益の押し上げ要因となる見込みである。また、その他業務では、売上916百万円を計画しており、同476百万円の大幅増収が見込まれる。これは、キャリア構築に関する新サービス『CABUILD』の展開や、M&Aの効果が大きく寄与するためである。

同社は新規事業や技術革新への投資を続け、中長期的な成長に向けた取り組みを推進していく方針である。利益面では、戦略的投資やマーケティング費用の増加が継続し、経常利益はほぼ横ばいにとどまると見込まれている。

2026/3期営業利益の増減分析



出所：同社IR資料より抜粋

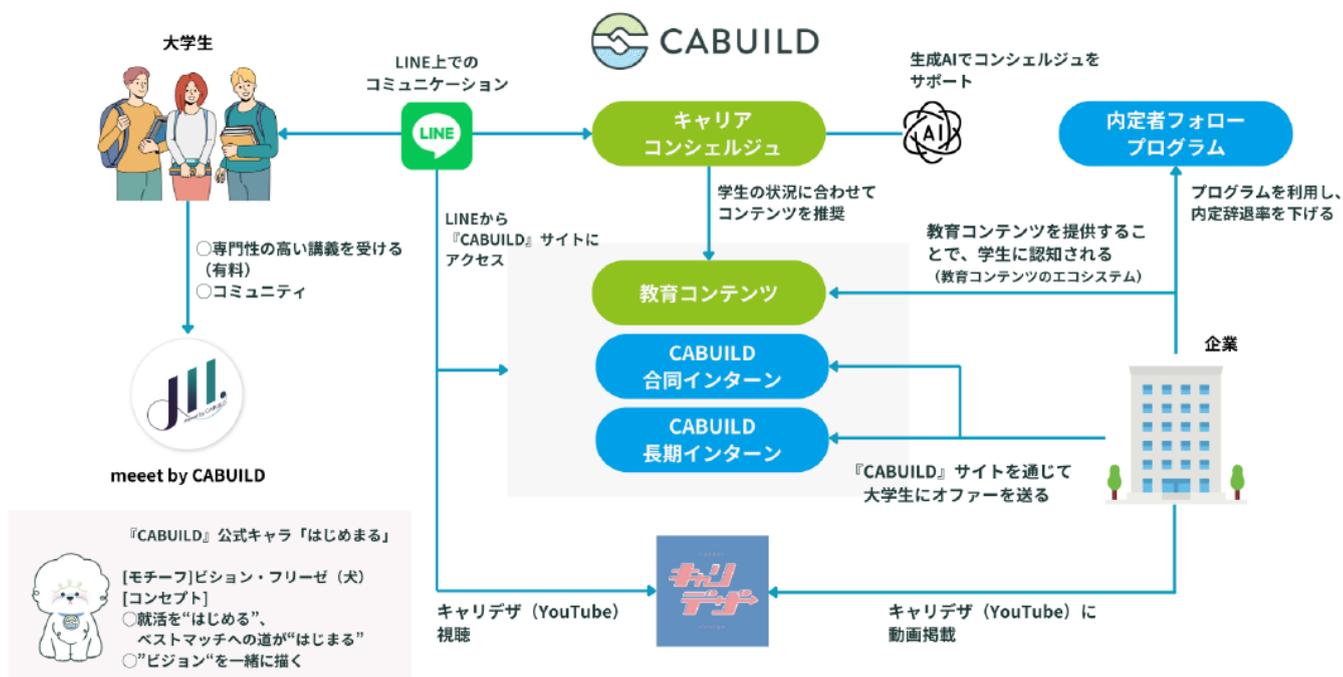
CABUILD (キャビルド)

同社は2025年4月、キャリア支援および新卒採用支援を目的とした新規サービス『CABUILD』をリリースした。このサービスは、グループ会社であるポトスとNINJAPANが共同で開発したもので、学生と企業双方に価値を提供するユニークな仕組みを持つ。学生には「10代から始めるパーソナル就活支援」をテーマに、企業には「認知から入社までコミット型採用支援」を提供し、双方のニーズを満たすことを目的としている。

『CABUILD』の特徴として、学生には大学1年生からキャリアコンシェルジュによる相談やキャリア教育コンテンツの受講機会を提供することが挙げられる。これにより、学生は自己分析を深め、目指すキャリアへの理解を高めつつ、長期的な視点で就職活動を進めることが可能となる。また、企業側には、採用活動の効率化を支援する幅広いサービスを展開しており、母集団形成、歩留まり改善、内定辞退防止といった採用プロセスにおける課題解決を支援する。

さらに、『CABUILD』では、既存の採用支援サービスに加え、合同インターンイベントの開催やキャリア情報を発信するYouTubeチャンネル『キャリデザ』の運営など、新たな取り組みを推進している。2025年中には、専門スキルを学べる「スクール型コミュニティ」の提供を開始する計画があり、学生のスキル向上を支援する新たな価値を提供する予定である。

本サービスは、同社グループの強みである「学生との接点」「採用支援のノウハウ」「教育コンテンツの制作力」を最大限に活用し、就職活動市場や新卒採用市場が抱える課題の解決に貢献することを目指している。また、学生と企業双方にとってメリットのあるエコシステムを構築することで、同社グループの成長戦略の重要な柱として位置づけられている。さらに、『CABUILD』と『Abuild®就活』を中心としたキャリア支援ビジネスでは、2028/3期に売上高800百万円弱を目標としている。

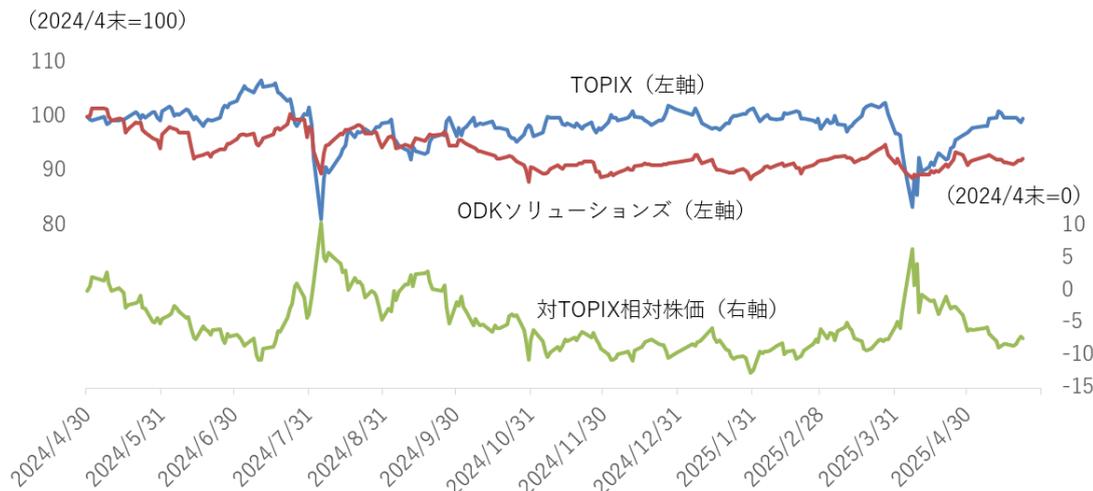


出所：同社IR資料より抜粋

株価インサイト

増収減益が見込まれていた2025/3期業績予想の下、2024年度の対TOPIX相対パフォーマンスは、総じてTOPIXを下回る傾向が続いていた。同社の事業特性は景気動向の影響を受けにくいいため、株価の変動幅も小さい傾向がある。そのため、TOPIXが急落した2回の局面では株価は底堅く推移したものの、その後の回復局面では追従できない状況となった。

直近一年間の株価パフォーマンス



出所：SPEEDAよりSIR作成

2026/3期には営業増益が予想されているものの、大幅な増収が見込まれる中で営業利益率は2025/3期の8.0%から7.4%へ低下する見通しである。また、ローリング方式で策定された2028/3期の新中期経営計画では、売上高が9,000百万円へ500百万円上方修正された一方、経常利益は900百万円のまま据え置かれており、実質的には下方修正と捉えられる。このような背景から、収益性の向上に向けた投資家の懸念が払しょくされるには至らず、株価が上昇トレンドに乗るのは難しい状況となっている。

PERとPBRの推移



出所：SPEEDAよりSIR作成

しかしながら、同社は力強い増収基調を維持しており、長期的な収益拡大の可能性は高いと考えられる。2026/3期には売上高が7,200百万円に達する見通しであり、これは前年比11.2%の増収となる。既存事業の安定成長に加え、子会社買収や新規サービスの拡充が相乗効果を発揮していることが背景にある。さらに、ソフトウェア開発や買収コストなどの先行投資が一巡すれば、営業利益率の回復とともに大幅な増益が期待される。

同社の成長をけん引するのは、『CABUILD』を中心とした新規ビジネスの貢献である。2025年4月にリリースされたこのサービスは、学生と企業をつなぐ革新的プラットフォームであり、キャリア支援市場における同社の競争優位性をさらに強化していくことが期待されている。加えて、同社はパッケージビジネスの強化にも注力する予定だ。特に、証券総合システム『WITH-X®』のカスタマイズ提供や、ブランドリブランディングを通じた『SAKIX』のマーケティング強化が挙げられる。これらの取り組みにより、収益性および効率性（総資産回転率）の向上が期待される。また、M&Aを通じて取得した事業資源の統合や活用も進んでおり、グループ全体での収益基盤の強化が図られている。

このような取り組みを背景に、同社経営陣は2028/3期中期経営計画達成に自信を持っている。売上高9,000百万円、経常利益900百万円という目標は、国内市場での成長を基盤とし、次世代サービスやグループ間連携を通じて実現可能な水準である。同社は中長期的視点で収益性の改善と成長の両立を図っており、戦略的な投資と効率的な運営を通じて目標達成に向け着実に歩みを進めている。このような状況下において、PBR0.75倍という株価は依然として割安と評価される。

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレームー／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