

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

株式会社 ODK ソリューションズ (3839)

開催日：2025年2月16日（日）

場所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

説明者：代表取締役社長 勝根 秀和 氏

1. 会社概要

- ・ 当社は 1963（昭和 38）年に大阪証券金融株式会社（現：日本証券金融株式会社）と大阪証券代行株式会社（現：株式会社だいこう証券ビジネス）の計算センターとして設立されました。大阪電子計算株式会社から始まる創業60年以上の老舗独立系IT企業です。本社は大阪市中央区（大阪府）にあり、東京には新川（東京都中央区）と五反田（東京都品川区）に拠点オフィスがあります。
- ・ 主な事業として教育、金融・証券、医療、その他一般事業を展開しています。子会社は、金融システムに強い株式会社エフプラス、システム・エンジニアリング・サービスの株式会社 ECS、当社より分社化した株式会社ポトス、2024年10月にグループインした NINJAPAN 株式会社の4社です。
- ・ 創業以来、グループの保守運用業務を中心に、金融、教育業界に向けてサービスを提供してきました。設立から約40年間は着実に事業基盤を築き上げました。その後、2007年3月に JASDAQ 市場（旧：ヘラスレス市場）へ上場し、順調に事業を拡大しました。2013年、東京証券取引所と大阪証券取引所の経営統合の影響を受け、親会社も統合されグループが崩壊・消滅し、売上も落ち業績が低迷しました。
- ・ 当社はモデルチェンジを掲げ、新たな収益基盤の確立に向けて動き出しました。新たな事業展開を行いながら5年後にはV字回復をしました。そして、企業風土の変革とさらなる成長を目指し、2020年3月に東京証券取引所市場第二部へ市場変更、さらに同年12月には同市場第一部に市場変更することができました。現在は、東京証券取引所スタンダード市場で成長戦略を推進しながらグループ拡大を目指しています。
- ・ 当社のコアとなる事業領域は4つです。大学入試のDXを支援する教育関連サービス、証券会社・金融機関向けの金融関連サービス、業務提携先の臨床検査システムの運用を主とした医療関連サービス、人材育成サポート事業等、セキュアな領域で事業を展開しています。いずれも機密性の高い大量データ処理が必要な領域です。
- ・ 主力事業の教育関連サービスは1964年から開拓し、現在は大学入試の領域で国内高いシェアです。2017年3月期にサービスを開始した日本初の大学横断型受験ポータルサイト『UCARO（ウカロ）[®]』は、受験生の約半数以上が利用しています。
- ・ 事業別では全体の9割以上がシステム運用の売上です。開発の請負やパッケージ販売で終わりではなく、開発後の運用を含めトータルにサービスを提供しています。一度ユーザーになると長くお付き合いできる、長期的かつ安定的なビジネスマodelが中心です。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

大和インベスター・リレーションズ

Daiva Investor Relations

-
-
- 主力は教育業務で売上の 62.5%を占めています。主な教育関連サービスは3つです。入試のアウトソーシングサービス、受験ポータルサイト『UCARO[®]』の提供、インターネットを利用した Web 出願サービスです。60 年以上サービスを提供しており、現在ほどのサービスも国内で高いシェアです。
 - 入試のアウトソーシングサービスは、大学入試に関わる願書受付から受験票発送、志願処理、マークシートの読み取り、成績、採点、合格、入学までを大学に代わって処理するサービスです。2024 年の実績で、志願者延べ数 105 万人を処理しています。日本全国の私立大学志願者総数が延べ数で 300 万人といわれていますので、3 人に 1 人を当社が処理していることになります。
 - 主なお客様は大手私立大学です。首都圏では、早慶上理のうち 2 校、GMARCH のうち 4 校、関西圏では関関同立、産近甲龍のうち 7 校が当社のお客様です。受験生と大学に向けた Web サービスの『UCARO[®]』は開始から提供 8 年で 112 大学、受験生の半数以上に利用されています。当社が提供するサービスには独自性があり、お預かりする受験生のデータ数は国内随一です。
 - 受験ポータルサイト『UCARO[®]』を提供する前までは、各大学の入学試験に関わる Web サービス（Web 出願、合格掲示、入学手続き等）を大学が個別でコストをかけて行っていました。当社は各大学に向けて「個別でコストをかけずに共通のプラットフォームを利用できるようにします」と呼びかけましたが、これには賛否両論がありました。入試に関わる個人情報を競合する他大学と共有することに対し指摘を受けたこともありますが、「受験生に求められるサービスです」と、信念をもちながらサービスを提供し続けました。現在、受験生の半数以上が利用し、入試の Web サービスではデファクトスタンダード（事実上の標準化）になりつつあります。
 - 『UCARO[®]』の導入メリットは、基本的に大学・受験生・保護者が利用できるサービスですので、大学側は業務の効率化とコスト削減が実現できます。導入前まではシステムはバラバラ、煩雑で紙書類の管理が大変、ミスが許されない、限られた時間のなかで処理をする等の必要がありました。『UCARO[®]』を導入すると、これらをすべて一本化することができます。手間やコスト、煩雑な作業が軽減され、正確で安心したサービスを受験生に提供できることが大きなメリットだと考えています。
 - 受験生にとっても負担軽減と利便性向上が実現できることが大きなメリットです。例えば、書類を転送するには時間も手間もかかりますが、大学ごとに入力していた個人情報等をアカウント 1 つで完了することができます。『UCARO[®]』さえ見れば、すべての大学情報を管理できる点が大きなメリットであり、現在の受託数につながっています。
 - 当社の強みは学生との接点です。受験生の半数以上が利用する『UCARO[®]』ですが、良質なデータが流れるプラットフォームをもちながら、受験時だけのサービスに終わっています。今後は受験前後にサービスを展開し、強みを生かしながら受験時の一時的なサービスから少しでも長く利用できるサービスに広げたいと考えています。少しでも学生

との接点を長くもつことで、新たな価値が生まれると確信しています。

- まずは、大学入学後の大学生との接点強化のために、サービスの展開を推進しています。現在の基本機能だけでなくオプション機能やカスタマイズをして、『UCARO[®]』の提供サービスを拡充していき導入校が増えるような施策を打ち、アップセルを行います。クロスセルでは、『UCARO[®]』からオプトインによって新たな事業であるキャリア形成サービスへ送客します。今後3年間で次世代サービスの創出関連に約5億円の投資枠を設けています。2024年10月、『Abuild[®](アビルド)就活』サービスを提供しているNINJAPAN株式会社が当社に加わったことで、受験時に留まらず長期間学生に伴走し、一人ひとりに最適化したキャリア形成支援サービスの提供が可能になりました。
- 学生のキャリア形成を支援するサービスは、当社グループの強みを生かしつつ、就職活動における社会課題を少しでも解決したいという思いで立ち上げました。現在は大学3年生から就職活動を始め、ブランドや規模によって企業を選択している学生が多く見られ、自分の価値ややりたいことも不明確なまま企業に入社しがちです。企業側も一括採用の母集団を形成するうえで、大学によるフィルタリングで候補者を選別しています。こうした理由から入社3年間の離職率は30%を超えています。3人に1人が離職することは日本にとっても残念なことです。
- 大学入学時から学生自身が自己実現のために学び、行動をおこし、社会との接点を早期に持つことができれば、本当に自分のやりたいことを理解して企業選択も変わるのではないかと思います。働き方の多様化や地元に戻り貢献したい学生も増えていますが、現在は学生の価値を証明する術がありません。学歴や履歴書と短時間の面接だけで入社が決まってしまう。当社グループは、この社会課題に少しでも貢献したいという思いで多種多様なことに取り組みました。
- 当社はIT技術の発達から、社会課題に貢献したいと考えました。インターネットの世界は中央集権型のGAFAが牛耳っていますが、Web3.0(ウェブ・スリー)の世界が今後訪れるといわれています。当社が考えたのは、体験を価値に変えるサービス『アプデミー[®]』です。今まで実現できなかった学生の行動・事実・体験をブロックチェーン技術によって証明しようと、自己実現のために社会との接点をサポートしていくことを推進しています。新たにグループインしたNINJAPAN株式会社と当社グループの株式会社ポトスが運営する『キャリアポート[®]』との業務提携により、新たなサービスの合同インターンプログラムやブランディングメディア等を開発、提供しています。
- 採用広報支援サービス『キャリアポート[®]』は大学1・2年生が対象です。大学生との接点や大学生の視点を強みに、入社につながる母集団形成を支援するサービスを提供しています。多くの企業が強化を進める採用広報にフォーカスしたイベントの開催で、着実にリードを獲得しています。各企業と学生の接点の場を早期に提供することができています。学生と企業との関係性をより深めるために様々なイベントを開催し、長期的に学生との関係強化を図っています。

-
-
- ・ 就職活動の問題は売り手市場です。企業側は人材不足で特に IT 人材は集まりにくいです。初任給を 40 万円以上あげた企業もありますが、そこまでしないと人材が集まりません。当社はブロックチェーン技術でインターネット世界を変え、学生が証明できなかった学びや体験を、実績の NFT (Non-Fungible Token) として発行し、企業と結びつける世界観を考えています。
 - ・ キャリア体験を積むための『Local Bridge[®]』では、大学 1・2 年生の間に地方創生の取り組みとして、学生が自ら考え、行動できる体験を提供しています。日本全国 100 名以上の学生が集まり、自治体とともに地域課題の解決に取り組む Local Bridge 学生局で活動しています。学生が自ら企画・運営・立案して実行するよう仕向け、学生の自立的なキャリア形成をサポートしています。
 - ・ 第 1 弾として滋賀県長浜市で「長浜プロジェクト」を、長浜市の観光協会とともに実施しました。学生主導による長浜を楽しめる施策で企画・立案を行い、長浜市の魅力向上と観光振興を目指し、学生目線で情報発信をしています。実際に活動に携わった学生に対し、当社は NFT による「ふるさとパスポート[®]」を発行しています。学生は所有者特権として様々な権利を付与されることで、地域における交流人口・関係人口の創出に貢献しています。「長浜プロジェクト」以外にも複数の案件が進行中です。今後は第 2 のふるさとづくりをテーマに、地方創生に取り組む自治体・企業とともに、学生のキャリア形成支援を進めていきます。
 - ・ 2022 年から個人の体験を価値化し、成長を応援する Web3.0 サービス『アプデミー[®]』を、株式会社電通グループと共同研究で進めています。『アプデミー[®]』は、ブロックチェーン技術を用いた厳密な情報管理のもと、日常的な体験や学びを NFT で可視化し、個人の成長を応援するサービスです。2023 年 4 月から一部機能をリリースしています。将来的には蓄積した NFT により自分自身でも気づかない価値や個性を可視化することができます。可視化されたことで、これまで重視されてきた学歴・資格だけでなく、多様な体験が個人の価値として大学入試や留学、就職活動にも活用できる世界観の実現を目指しています。
 - ・ 『アプデミー[®]』を軸に、既にサービスを提供している『キャリアポート[®]』や『Local Bridge[®]』を展開しながら、新たなキャリア形成支援の世界観を実現したいと考えています。現在、その世界観を実現するために株式会社電通グループ等とコラボレーションしながら、オープンなデータの利活用のための研究開発を実施中です。
 - ・ 関西の大手私立大学で世界初の実証実験が行われました。体験実績 NFT と生成 AI を用いたエージェントシステムの実証実験です。株式会社電通グループ、ソニー株式会社、TOPPAN ホールディングス株式会社と協業し実施しました。デジタルウォレットに対して身体性を与えながら、対話型の UI によって情報のやり取りを可能にする実証実験です。NFT を読み込んだ生成 AI 搭載のアバターと会話することで、自分自身でも気づかなかったキャリア選択肢やインセンティブの提案等を受けることが可能になります。今

までは大学3・4年生になると、就職課や友達に相談するなど、対人間で就職相談をしていたと思います。これは自分のアバターをデジタルで作り、分身と会話をします。生成AIを使いながら自分自身の価値や興味のデータを蓄積し、将来向かうべき世界観を見出せる実証実験です。

- 当社は学生との接点をもっており、それは大手企業がもちたたくても、もちえない大きなダイヤモンドの原石といえます。一方でIT技術が発達し可能性が広がってきています。当社にしかできない世界観で実証実験を積みながら実施している状況です。
- メディアアーティストの落合陽一氏(以下、落合氏)らとともに、国内初DAO法人「Table Unstable DAO 合同会社」を、当社と株式会社電通グループで設立しました。DAOは、ブロックチェーンの世界においてできる分散型自立組織です。株式会社は中央集権型の組織ですが、意思決定に時間がかかり費用もかかります。Web3.0の世界ではDAOが分散型自立組織、新たな組織のあり方になるといわれています。日本だけでなく全世界でDAOは興味をもたれ、各地で実証実験が始まっています。
- Table Unstable DAO 合同会社は、落合氏が夏休みに小学生向けに様々なサマースクールを実施しています。サマースクールでは、生成AIを使って小学生がデジタルアートを描き、音楽を作曲します。当社はサマースクール卒業実績のNFTを発行しています。
- 当社グループは60年に及ぶIT企業であり、様々なものを培ってきました。大学入試業務で1件のミスも許されない大量データ処理を得意としています。この強みを積み重ねてきたからこそ、『UCARO®』を発想できました。『UCARO®』は、受験生の半数以上が使っています。学生との接点を生かし、次世代サービスのブロックチェーンへとかえながら、現在の社会課題に少しでも貢献したいと思っています。
- 大学3・4年生の就職活動の問題だけでなく、大学1・2年生に体験や学びの場を提供しデジタル世界で可視化、証明することで、企業と特徴ある学生をマッチングさせることができます。それは入社後に力を発揮できるのではないかと考えています。大学生の体験・価値を変えていくであろうWeb3.0サービスを基軸にしながら、地域も含めて日常・行動・社会体験など、学生の自己実現のためのサポートを行っていきます。
- 今後は世界を見据えながら、実証実験と新たなサービスの創出を続け、蓄積されたデータを個人の価値として適切に活用できる社会の実現を目指していきます。『UCARO®』経済圏の拡大を通じて学生に生涯を通じて寄り添いながら、社会に少しでも貢献できるサービスにし、コーポレートメッセージを実現していきたいと考えています。

2. 中期経営計画

- 2027年3月期は売上高85億円、経常利益9億円、ROIC(投下資本利益率)7%、配当年10円を堅持していく計画です。売上高、経常利益ともに設立以来過去最高を目指す方針です。まだ未達成のM&Aの部分を反映しながら収益性向上の施策強化を検討しています。また、グループ内再編により連結ベースのコスト削減を考えています。

大和インベスター・リレーションズ(株)(以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
-
- ・ 中期経営計画では、全体の基本方針として当社グループ全体で拡大をしていく戦略を掲げています。グループ全体で成長戦略を推進し、グループ全体で成長していく考えです。重点課題は3つあります。1つ目は新事業ポートフォリオの推進、2つ目はグループシナジーの具体化、3つ目はM&A・アライアンスの推進です。当社がもっていない事業ポートフォリオで将来投資をしていくことも含めて、M&A・アライアンスを考えています。
 - ・ 新事業ポートフォリオの推進についてですが、既存事業の教育・金融・医療等の分野では必ずデータを扱っています。当社の強みである機密性の高い大量データ処理を生かし、データからどのような世界観ができるかを考えます。当社の強みである学生との接点を生かしながら、キャリア形成支援を中心に投資したいと考えています。
 - ・ グループシナジーの具体化では、グループ内の概念を視野に入れ、連結ベースでコスト削減を行います。2024年7月、当社子会社の株式会社エフプラスと株式会社ECSを合併予定（2025年4月）であると発表しました。コスト削減を行い、グループ全体で機能に応じて業務を整理していきます。
 - ・ M&A・アライアンスの推進では、成長戦略と早期実現に向け、不足する経営資源を外部接点の強化により獲得したいと考えています。子会社においても人材確保、路線拡大を主目的としたM&Aを実施します。中期経営計画では、当社グループ拡大のために更なるM&A投資を積極的に行っていく方針です。
 - ・ キャピタルアロケーション方針として、財務基盤の健全性は堅持しつつ、成長投資を行うために、3年間で30億円の投資枠を設けています。安定的かつ継続的な配当で株主優待は堅持していきます。次世代サービス創出に5億円、M&A投資に8億円、既存事業の収益性改善に17億円を投資予定です。

3. 株主還元策

- ・ 当社は、安定的・継続的な利益還元を重要な経営課題と位置づけています。収益基盤の経営体質強化に必要な分は確保しつつ、安定的な配当を実施することを基本方針に、1株あたり年間10円の配当を堅持しています。
- ・ 株主優待では、利便性の高いクオカードを9月末と3月末に株主様に贈呈しています。3年未満は500円相当、3年以上は1,000円相当のクオカードと、継続保有期間が長くなるほど増額しています。議決権行使株主優待も導入しています。議決権を有効に行使した場合も、さらに500円のクオカードを贈呈しています。
- ・ 総合利回りは3年未満で3.71%、3年以上では5.19%です。

4. 質疑応答

Q1. 少子化の影響は、どう考えられていますか。

A1. 当社主力事業に関わる大学入試受験者の18歳人口は減少しています。出生率を考えると、18年後の市場規模は70万人程度です。当社としては大学入試にしがみつくな

く、その後のサービスを提供していこうと『UCARO[®]』を軸にキャリア形成支援サービスを展開し、新たな収益の柱を増やしていく考えです。

Q2. 株式会社学研ホールディングスとは、何を行おうとしていますか。

A2. 現在、株式会社学研ホールディングスは、当社の筆頭株主です。同社は幼児教育分野の教育・出版が中心で、当社は大学入試・大学生以降の教育のスペシャリストです。お互い教育を中心に、当社の IT の力で少しでもデザインすることができないかを検討しています。現在は大学入学前試験のサービス提供や、幼児教育のためのタブレット用アプリ開発等において協力しながらサービスを提供しています。

Q3. 『キャリアポート[®]』、『Local Bridge[®]』等の収益は、どのように実現されますか。

A3. 基本的に『キャリアポート[®]』の収益源は企業です。企業は、就職活動前の大学1・2年生の間に優秀な学生と早く接点をもちたいと考えています。接点をもつ機会があれば長く学生を引っ張り、最終的に自分の企業で採用したいと思っています。当社は『キャリアポート[®]』のサービスを提供することで、企業から様々なイベント費用をいただいています。

Q4. 御社の一番の強みはどこでしょうか。

A4. 他社がもちたくても、もちえないのが学生との接点です。当社は60年間、大学に様々な社会的サービスを提供して信用と実績を積んできました。学生との接点が当社唯一無二の強みです。大量のデータ処理も強みで、パソコンや携帯電話がない時代からサービスを提供しています。歴史と実績があるのは、当社の大きな強みだと考えます。

Q5. 大学入試の Web 出願拡販や受験ポータルサイトという御社の柱となるサービスにどのように関わってきましたか。

A5. 2000年頃、社長の私を含めたメンバーが中心となり、Web出願の企画を立てました。インターネットが世の中に普及していない時代でも、受験生の約半数にパソコンがありました。インターネットが普及しつつある時代に、これからはインターネットの世界が受験出願の中心になると考え、日本で初めて導入しました。『UCARO[®]』は2017年3月期からのサービスですが、少子化で大学も経営が厳しい状況下で、効率的かつ受験生にとっても便利なサービスを提供していこうと、当時、担当役員だった私が中心になり考えました。

以上