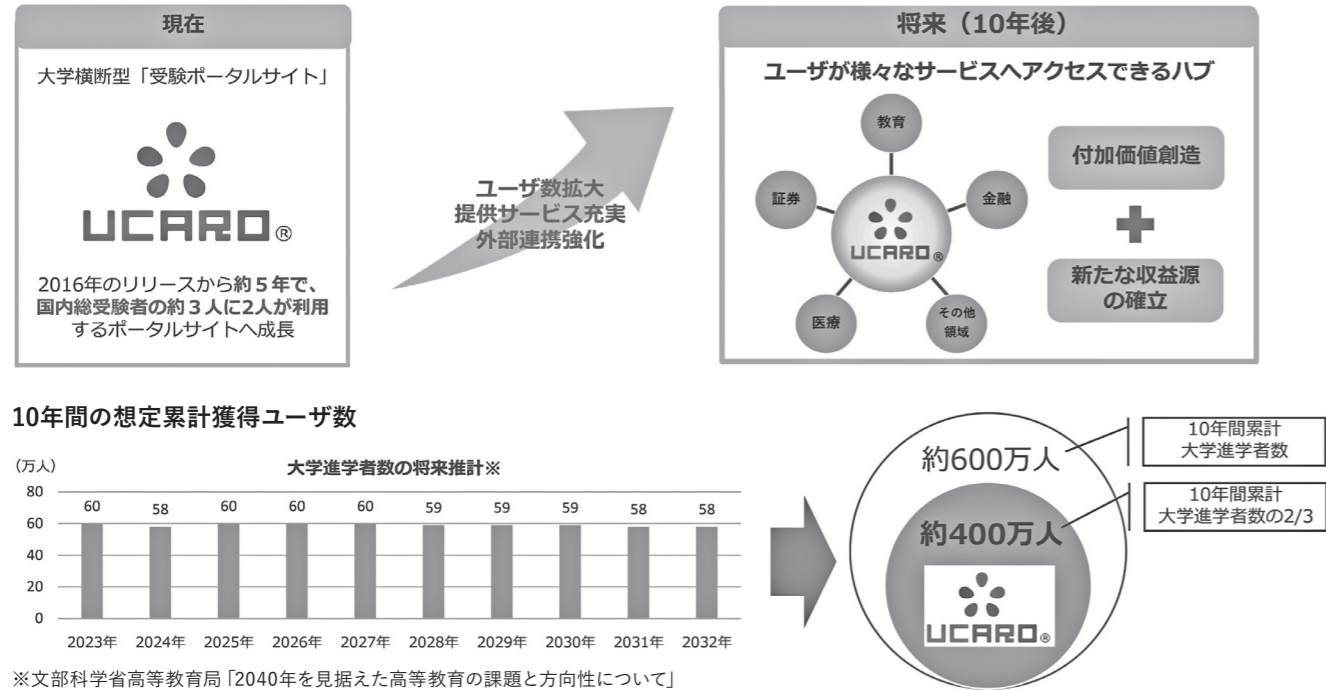


■『UCARO®』を軸とした成長戦略



[ODKソリューションズ] 株式会社データ	
コード	3839 市場 東証プライム
直近株価	629円 (22.6/29終値)
年初来高値	679円 (22.1/5)
年初来安値	528円 (22.5/20)
時価総額	51.6億円
PER	15.2倍 配当利回り 1.59%
PBR	0.90倍 決算 3月
2022年3月期 連結業績	
売上高	55億円 1.6%増
営業利益	4億3,600万円 34.8%減
経常利益	5億900万円 26.8%減
当期純利益	1億9,400万円 59.1%減
2023年3月期 連結業績予想	
売上高	64億円 16.3%増
営業利益	5億7,000万円 30.6%増
経常利益	6億円 17.9%増
当期純利益	3億4,000万円 75.1%増
値動き	



ODKソリューションズ ● 3839 ● プライム

入試関連情報処理事業が収益基盤 大学受験ポータルサイト浸透目指す

大学受験における願書受付作業などの教育系アウトソーシング事業を行っているのが、ODKソリューションズだ。2022年4月発表の中期経営計画では、25年3月期時点の通期連結業績目標として、売上高90億円、経常利益8億円を掲げる。2016年に立ち上げた受験生と保護者、大学を繋ぐポータルサイト「UCARO（ウカロ）」を今後の事業展開の軸と位置付け、同サービスの浸透を図っている。



勝根 秀和社長

Profile ● かつね ひでかず
1962年9月生まれ、大阪府出身。87年4月、大阪電子計算（現ODKソリューションズ）入社。2012年取締役総務部長、15年常務取締役、18年代表取締役専務取締役・エフプラス代表取締役社長を経て、20年6月に代表取締役社長就任（現任）。

システム運用が主な収益基盤 大量の機密情報処理に強み
ODKソリューションズ（以下ODK）の2022年3月期の連結売上高は55億円、営業利益は4億3,600万円だ。機密性の高い大量データ処理を強みとし、教育・金融などの4分野で、学校法人や証券会社などに対し、情報処理アウトソーシングサービス

を提供する。売上高構成比では94%をシステム運用が占め、安定した収益基盤となっている。同社は1963年、旧・大阪証券金融グループの計算事務センターとしてスタートした。堅調な事業展開も、2013年、日本証券金融との経営統合に伴い大証金が解体、独立の道を選択する。長きにわたり全売上の半分を占めていたグループ内からの受注分が剥落することとなり、事業内容の転換を迫られ選んだのが、教育系への大幅なシフトだ。元々、同社の教育分野への参入は、設立翌年から古く。当時は関西の大学で入試関連事務の外部委託が始まっていた頃で、中立的なポジションの同社は、委託先として比較的选择がしやすい立場にあった。

受験生と大学を結ぶサービス 現時点で全国87大学が導入
同社が近年注力している教育系サービスが「UCARO」だ。2016年、出願管

理から入学手続きまでの入試業務を行える受験ポータルサイトとして提供を開始した。UCAROでは大学間の垣根を越え、受験のプロセスを共通化。受験生がデータを登録すると、導入している大学の出願管理から入学手続きまで、入試に関わる多くをWEBで行うことができる。大学側にとっても、自校のPRを含む様々な入試業務を外部委託できるのは大きなメリットだ。同サービスは、17年に15校、19年で56校とその裾野を

広げ、22年5月末時点では全国87の大学に導入されているという。また、同社では、UCAROと連携する大学生限定のSNS「cattaro（カタロ）」の提供も始めた。「ガクチカ」（学生時代に力を入れたこと）や実績などの個人の経験や頑張りをつまみ、O上で蓄積して証明することで、将来的には就職マッチングをサポートするなど、新たな収益モデルの創造を行っている。「今後は、地域密着型で地域貢献できるイベントをどんどん仕掛けていこうと思っています。将来的には、大学を軸として、その大学に入りた

という層と、大学生、OB、近所の方などを繋ぎ、大学のファン作りのような形で、何か抜けていけないかということも考えています」（同氏）
データビジネスの積極展開へ 大手と組み認知度向上を目指す
ODKは、22年4月の新市場区分への移行の際、プライム市場を選択することを決定した。移行基準日時点において同市場への上場維持基準を満たしていなかったことから、上場維持適合に向けた計画書を作成、提出している。

外部との連携強化策の布石として、13年に学研HD、14年にナカバヤシ、そして16年にファルコHDと、業務・資本提携を行っている。「私もODKはプライム市場で規模もまだまだ小さく、知名度も低いですが、描いている十年後の世界観は、おそらくどんな大企業であっても実現できる企業はないと考えております。ぜひ応援していただき、長い目で見守っていただければと思います」（同氏）

90年代には東京にも進出し、首都圏を含む全国の大学の業務を請け負うようになる。現在は、14期連続で大学入学共通テストの志願者数を上回るデータ処理を行っている。直近の22年3月期は、約110万人分のデータを処理した。「当社ではこれまで、願書受付作業や受験票の発行、マークシートの採点、合否判定や得点調整といった色々な業務を行ってきています。入試は多様化している上、短時間でミスなく一気に処理しなければならぬため、チェック方法など様々なノウハウをもってあります」（勝根秀和社長）

