



データに、物語を。



2023年4月28日

各位

大阪府中央区道修町1丁目6番7号
株式会社ODKソリューションズ
代表取締役社長 勝根 秀和
(コード番号: 3839 東証プライム市場)
問い合わせ先: 常務取締役 作本 宜之
電話番号: (06) 6202-0413
U R L : <https://www.odk.co.jp>

2024年3月期～2026年3月期 中期経営計画について

当社は、本日開催の取締役会において、2024年3月期～2026年3月期における経営目標、数値目標を盛り込んだ中期経営計画について決議いたしましたので、お知らせいたします。

当社では、経営環境の変化等に適切に対応するために、中期経営計画を毎年度改定するローリング方式を採用しております。

記

○2024年3月期～2026年3月期 中期経営計画・・・【別紙】

以上

データに、物語を。



2024年3月期～2026年3月期

中期経営計画

2023年4月28日

株式会社 ODKソリューションズ

証券コード 3839





I. 2023年3月期 振り返り

II. 外部環境認識・目指す世界観

III. 新中期経営計画 サマリー

IV. 新中期経営計画 グループ戦略

V. 新中期経営計画 単体

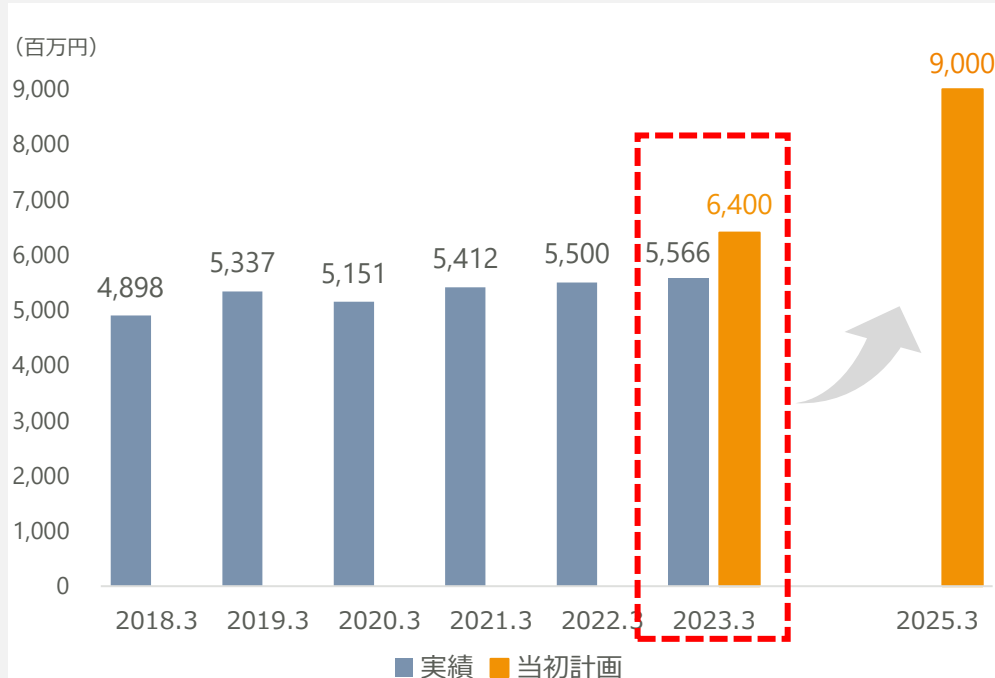


振り返り 業績達成状況（連結）

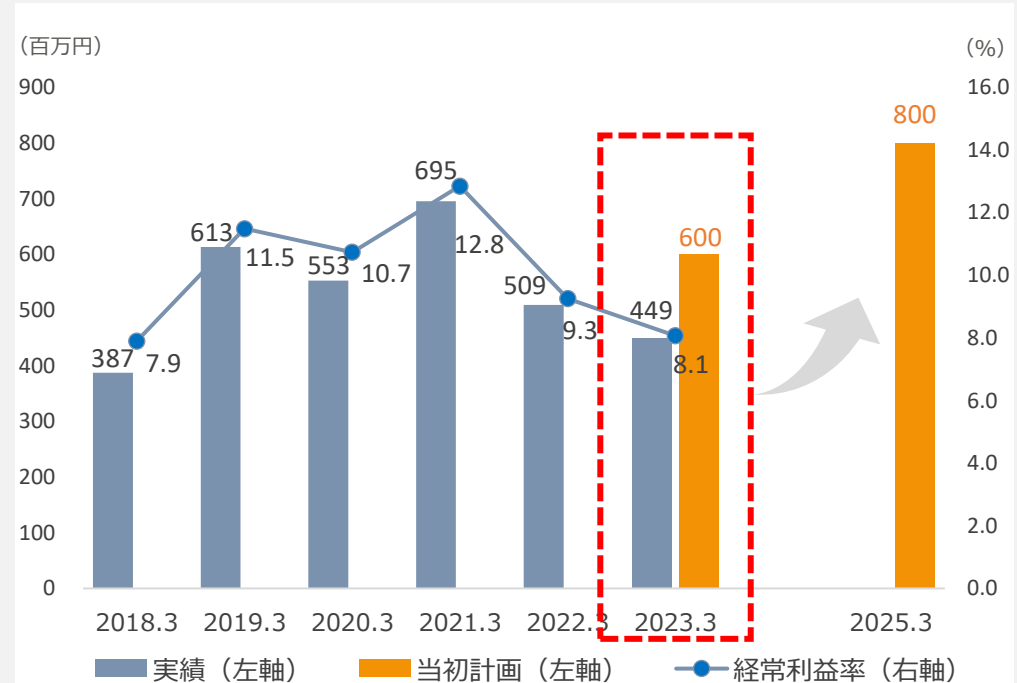
データに、物語を。

- **売上高** **×** 前期比でわずかに増収（1.2%増）するも、計画未達
（主因：教育業務の受託範囲拡大や新規受託計画の未達、新規サービス立ち上がりの遅れ）
- **経常利益** **×** 退職給付費用の増加、新規事業の研究開発費計上等により、計画未達

売上高推移



経常利益推移



基本方針

ODKグループ拡大



基本戦略

グループ全体での成長戦略推進



重点課題

新事業ポートフォリオの推進




グループシナジーの創出

株式市場での認知度向上



振り返り 【グループ戦略】 重点課題と取組み結果

- 「ODKグループ拡大」に向け、**事業の多角化・再編を推進**
- 各施策を実施するも、**予算達成や株式市場での認知度向上には至らず**

重点課題	1年目の実施施策	総評
新事業ポートフォリオの推進	<ul style="list-style-type: none"> ◇ (株)クシムから学習管理システム及びeラーニング事業を譲受 ◇ 子会社(株)ポトスに対し、競争力強化のためCS事業の権利義務を承継 	 <p>事業の多角化・再編を推進 事業譲受が売上に寄与するも、 予算未達</p>
グループシナジーの創出	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 教育事業の中四国地方での拡大・業務移管を見据え、子会社(株)ECSとノウハウ共有・人材交流 	 <p>ノウハウ共有を推進するも、 シナジー創出はこれから</p>
株式市場での認知度向上	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 自己株式取得の実施 ↳ 上限：10万株、1億円 ◇ 情報発信・開示の強化／CGコード対応 ↳ 英文開示、温室効果ガス排出量開示、IR関連動画の配信、経営トップによる発信 	 <p>IR施策を強化 下支え効果はあったものの、 業績・市場環境の悪化も影響し、 昨年対比で株価・出来高下落</p>



振り返り 【単体】基本方針及び戦略・重点課題

基本方針

データビジネスによる新たな価値の創造



基本戦略

保有するデータ量・種類の拡大



重点課題

大規模アライアンス・
M&Aの推進

次世代サービスの創出

データビジネス基盤の構築



振り返り 【単体】 重点課題と取組み結果

- 外部接点強化及び新規サービスをリリースするも、収益化に課題
- データビジネス基盤の構築は進展なし

重点課題

1年目の実施施策

総評

データビジネス基盤の構築

◇進展なし



中計初年度は進展なし

次世代サービスの創出

- ◇ 下記サービスの提供開始
- ◇ 「個人の体験を価値化」する Web3.0 サービス『アップデミー』β版 (近畿大学との実証実験開始)
- ◇ オンライン総合型選抜合格支援サービス『Compass-U』β版
- ◇ プロダクト価値の共感・共創を生み出す コラボレーションツール『collabble』β版
- ◇ 大学入試事務向けサービス『iiscore-U』



教育・SaaS領域において新規サービスを複数リリース、収益化には至らず

大規模アライアンス・M&Aの推進

- ◇ (株) クシムから事業譲受
- ◇ (株) 電通グループとの共同研究開始
- ◇ (株) 花形との資本業務提携



事業譲受が売上に寄与するも予算未達
一方で、実施施策に対する株価・出来高は好反応

I. 2023年3月期 振り返り

II. 外部環境認識・目指す世界観

III. 新中期経営計画 サマリー

IV. 新中期経営計画 グループ戦略

V. 新中期経営計画 単体



外部環境認識と取組むべき課題

- 外部環境の変化にグループ全体で対応する
- 既存事業・新規事業ともに**専門性の強化**に取り組む

01

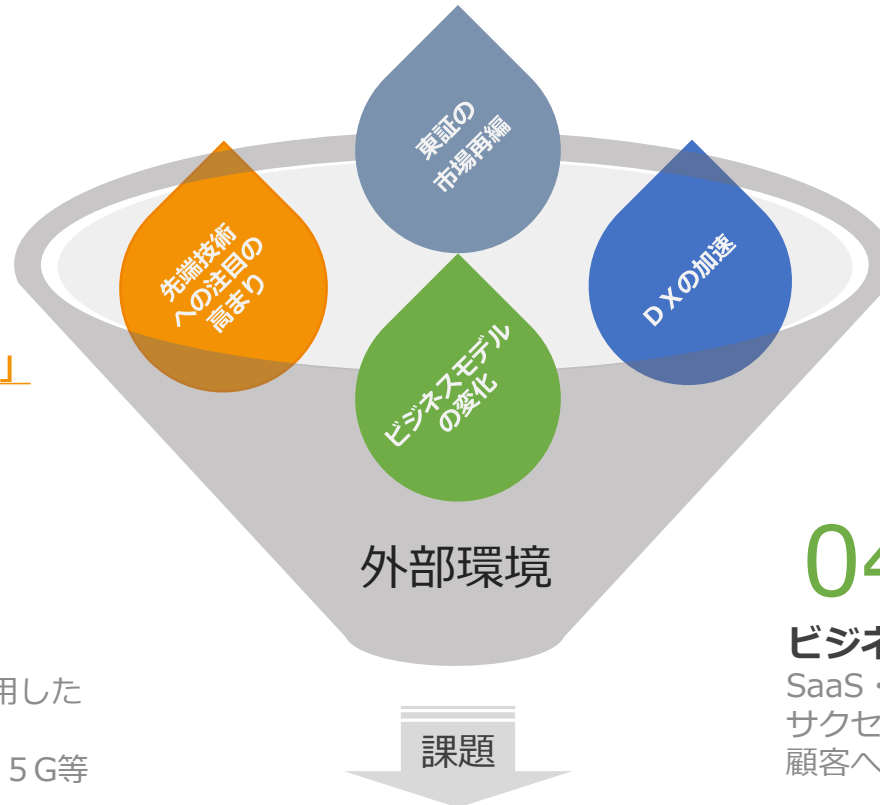
東証の市場再編

2022年4月より新市場区分に再編
⇒「プライム市場」を選択
⇒**2023年4月に「スタンダード市場」**
を選択申請

02

先端技術への注目の高まり

Web3.0の思想、NFT技術を活用した
サービスの勃興
A I ・ IoT ・ ブロックチェーン ・ 5 G 等



03

DXの加速

行動・心理データを活用した
マッチングサービスの増加
企業間のデータ連携・活用の加速

04

ビジネスモデルの変化

SaaS・サブスクリプション・カスタマー
サクセス等、“所有”から“利用”への変化
顧客への継続的な価値提供により収益化

グループ全体での企業価値向上

専門性の強化

データビジネスによる新たな価値提供

I. 2023年3月期 振り返り

II. 外部環境認識・目指す世界観

III. 新中期経営計画 サマリー

24年3月期～26年3月期

IV. 新中期経営計画 グループ戦略

V. 新中期経営計画 単体



新中期経営計画 エグゼクティブサマリー

足元の状況

- 事業譲受した人材育成サポート事業等により増収一方で、受託範囲拡大や新規受託計画の未達等、**既存事業における課題が明確となる**
- 東証による制度要綱の改正を受け、2023年4月に「**スタンダード市場**」を選択申請（市場区分変更日は、2023年10月20日予定）

新中期経営計画の方針

- 当面は、国内市場での成長を目指し、**専門性の強化**を行う
- 足元の状況を踏まえて、**次期中計期間の前半は、地盤固めの期間と位置付ける**
- 既存事業は、収益性の向上を中心に事業の再構築を図る
- 新規事業は、収益化を目指し、ノウハウ蓄積や研究開発をすすめる

I. 2023年3月期 振り返り

II. 外部環境認識・目指す世界観

III. 新中期経営計画 サマリー

IV. 新中期経営計画 **グループ戦略**

24年3月期～26年3月期

V. 新中期経営計画 単体



【グループ戦略】基本方針及び戦略・重点課題

基本方針

ODKグループ拡大



基本戦略

グループ全体での成長戦略推進



重点課題

新事業ポートフォリオの推進

グループシナジーの創出

M&A・アライアンスの推進

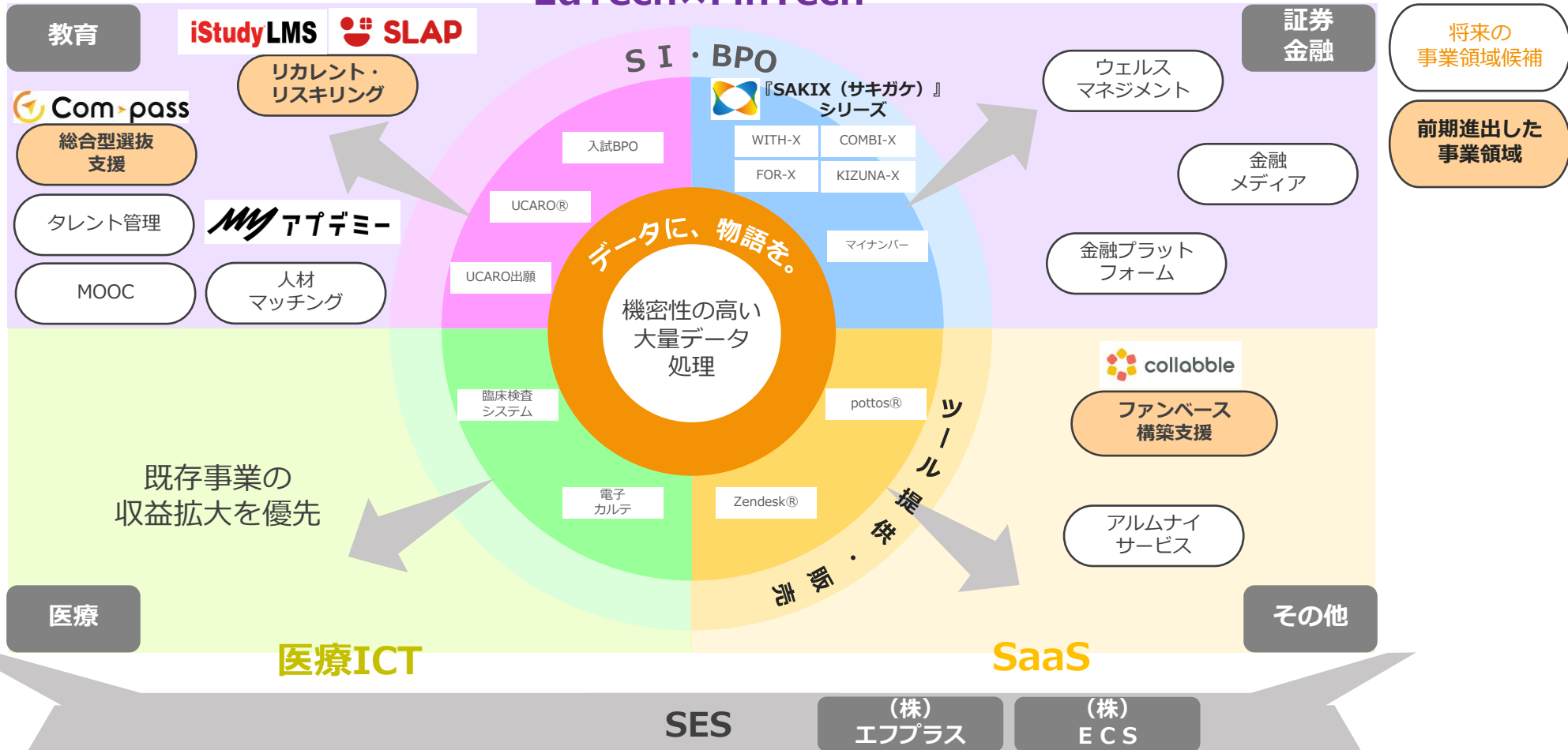


重点課題（新事業ポートフォリオの推進）

データに、物語を。

- 前期進出した事業領域は、早期の収益化・収益拡大を目指す
- キャリア形成（教育領域）を中心に、新規サービスの立ち上げを図る

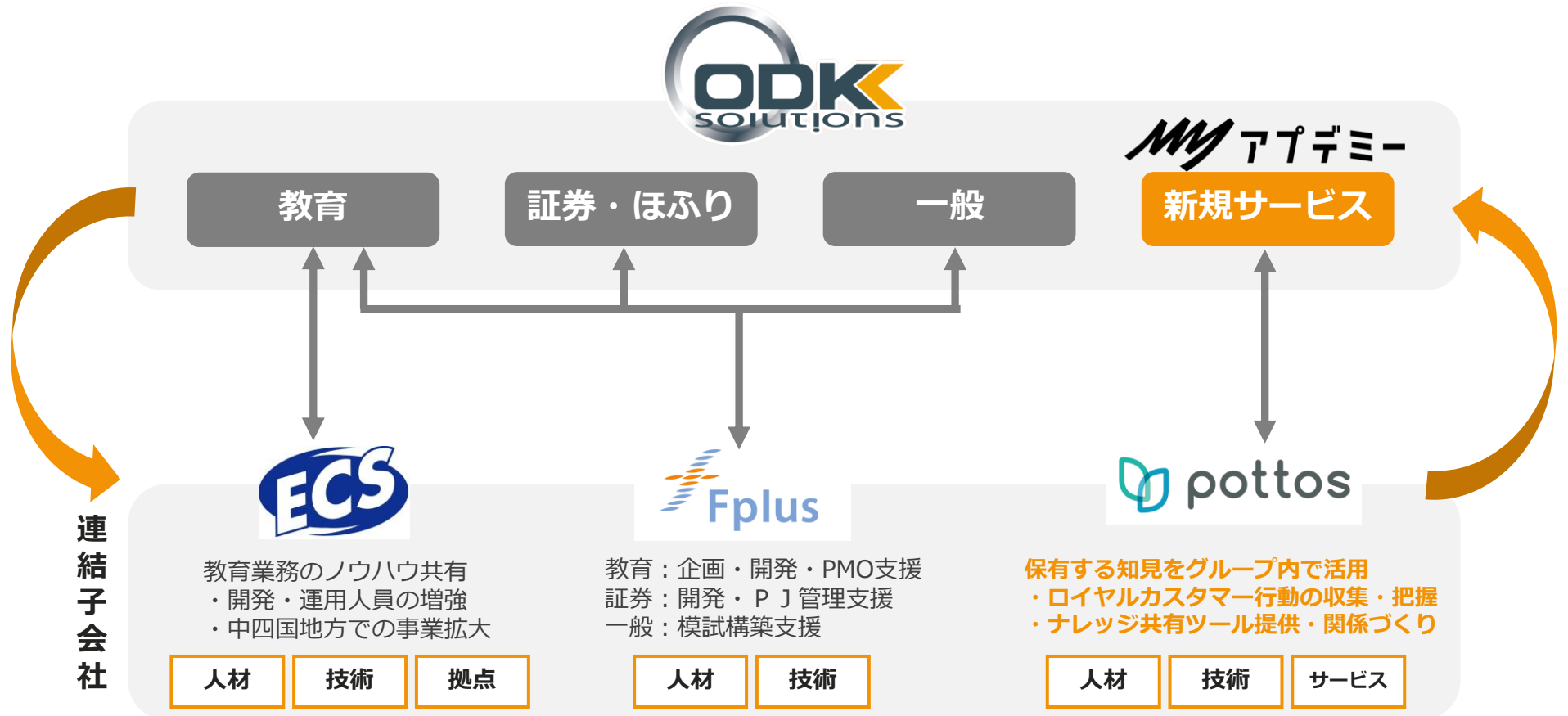
EdTech×FinTech





重点課題（グループシナジーの創出）

- グループが保有する経営資源の相互活用
- （株）ポトスの知見とWeb3.0サービス『アップデミー』で蓄積する知見を持ち寄り、“共感・共創支援領域”での事業展開を検討

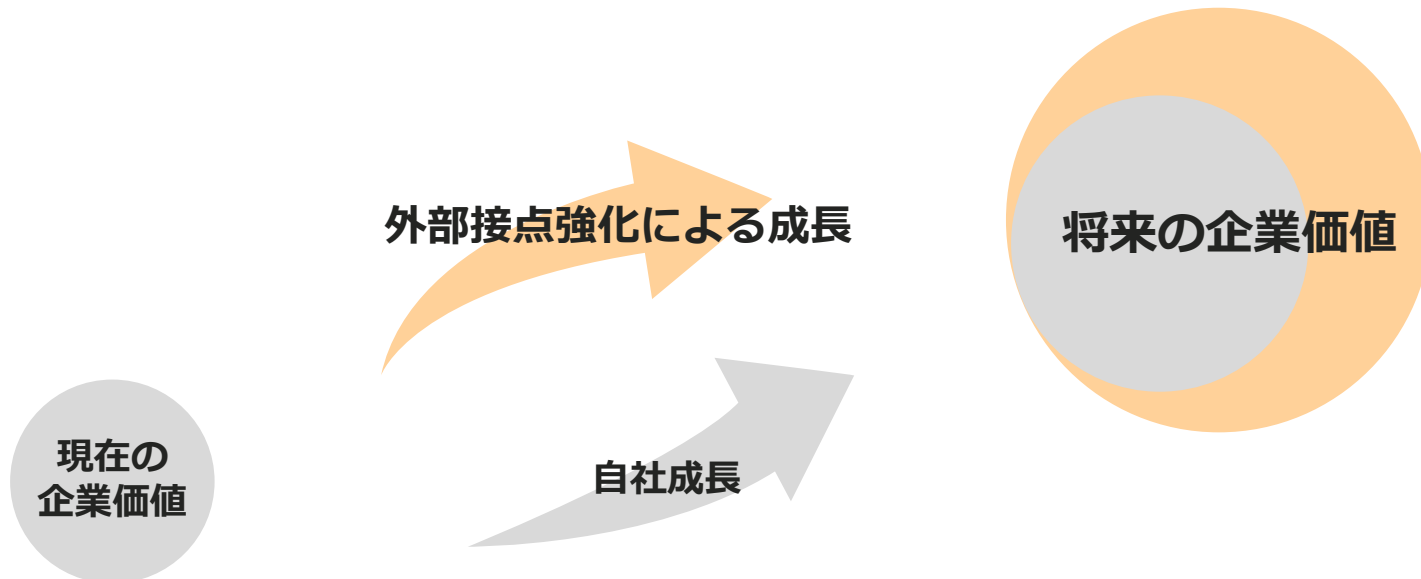
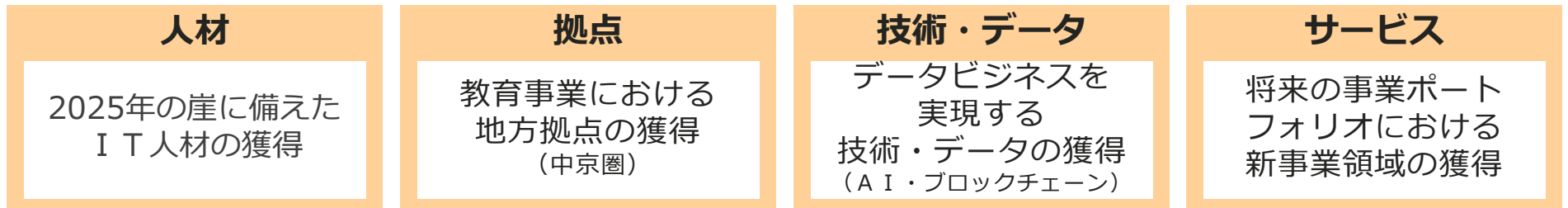




重点課題（M&A・アライアンスの推進）

➤ 成長戦略の早期実現に向け、不足する経営資源を外部接点強化により獲得

◇ 重点的に探索する領域





業績目標（連結）

売上高 **8,500**
百万円

経常利益 **700**
百万円

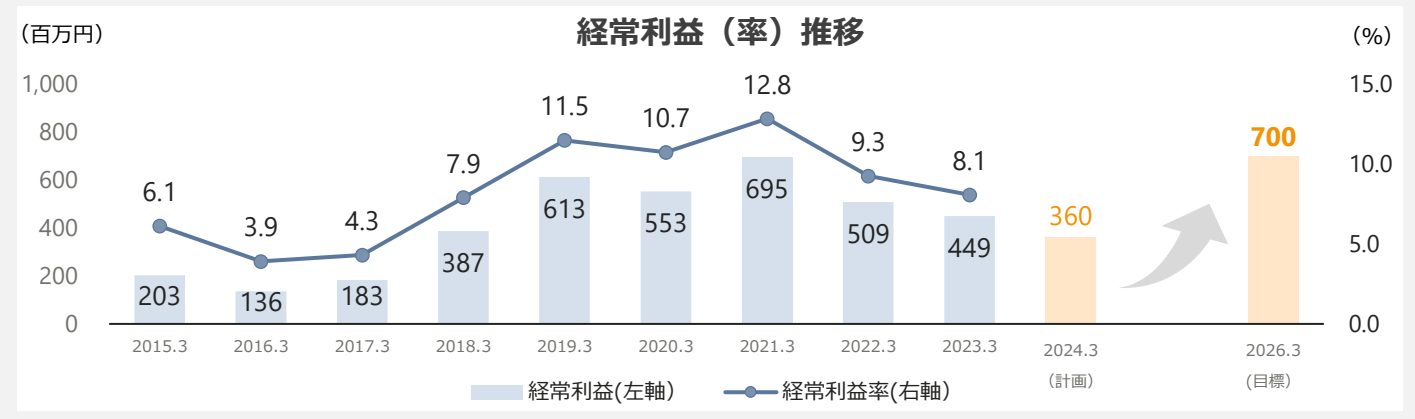
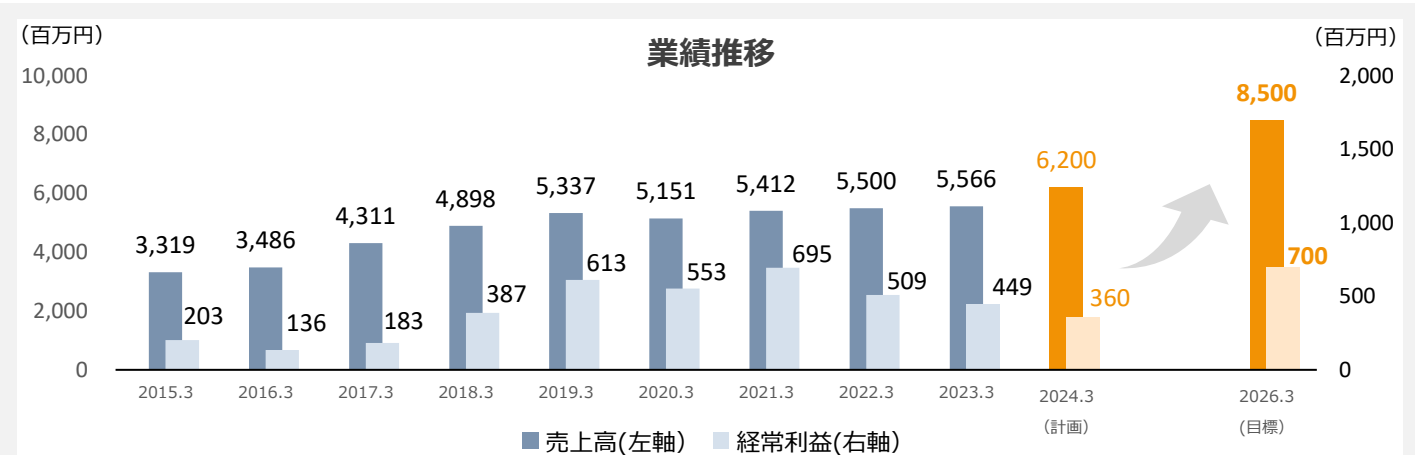
配当 **年10円**
の安定配当を堅持

地盤固めの期間と位置付け、 “専門性の強化”に取り組む

- ◇既存：収益性の向上
- ◇新規：ノウハウ蓄積・研究開発

【前回目標値との差】

- ◇売上高
前回目標値比▲500百万円
- 【外部環境の変化】
 - ①カスタマーサクセス市場拡大の遅れ
 - ②資金調達環境の見通し
 - ・長期金利の上昇懸念
 - ・スタンダード市場選択の影響懸念
- ◇経常利益（率）
前回目標値比▲100百万円（▲0.7%）
- 【戦略見直しによる影響】
 - ①新規事業の研究開発費を計上
 - ②売上高目標の減少



I. 2023年3月期 振返り

II. 外部環境認識・目指す世界観

III. 新中期経営計画 サマリー

IV. 新中期経営計画 グループ戦略

 V. 新中期経営計画 単体

24年3月期～26年3月期



【単体】基本方針及び戦略・重点課題

基本方針

専門性の強化による新たな価値の創造



基本戦略

コア事業の再構築

データ活用に向けた
ノウハウの蓄積



重点課題

個別収益管理の深化

コンサル機能の発揮

研究開発の推進



重点課題（個別収益管理の深化）

➤ グループ全体での個別収益管理を実現する仕組みの構築

1

収益管理の細分化

- ◇ 顧客別収益管理の徹底
(チーム単位・サービス単位での独立収支管理)

2

DXの推進

- ◇ 意思決定の早期化に資する予算管理システム導入
- ◇ 点在化したグループ内システム・ツールの統合

3

ROIC（投下資本利益率）
経営の実践

- ◇ ROICを重視した新規投資及び収益性改善

4

PDCAの徹底

- ◇ 戦略会議（月次・毎四半期）を通じた進捗確認
及び戦略の見直し



重点課題（コンサル機能の発揮）

➤ 各事業領域の専門性を強みに上流工程（コンサル・IT戦略企画等）へシフト

証券・ほふり

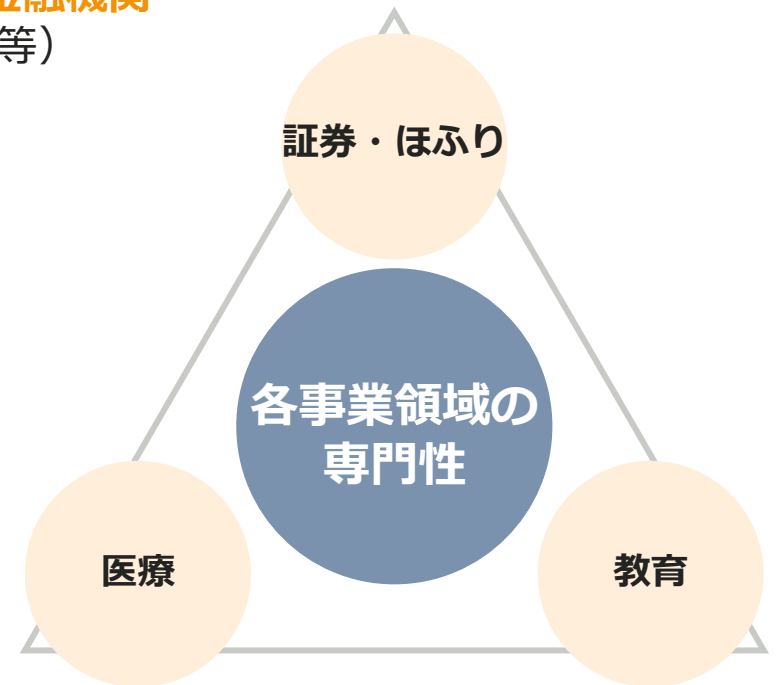
- ◇パッケージ製品中心のビジネスから **SI事業へ拡張**
- ◇証券会社に限らず、**証券管理業務等を行う金融機関にアプローチ**（銀行・信託銀行・生保・IFA等）

医療

- ◇顧客企業のIT戦略に伴走し、要件定義・開発等、上流工程のサービスを提供（自社ポジション再定義）

教育

- ◇サービス単位の営業からソリューション営業へのシフト（顧客課題・社会課題の追究と解決策の提示）、販売価格への転嫁





重点課題（研究開発の推進）

➤ 新しい世界観の実現・収益獲得を目指し、研究開発・実証実験を推進

◇ 目指す新しい世界観

学生・社会人、民間企業・大学・地方自治体等がリアルとデジタルで継続的に関わり続けることで付加価値を創出する**次世代型ソリューションの提供**



個人が**“等身大の自分価値”**としてデータを活用でき、自分自身で未来を切り開いていける世界観

◇ 現在の取組み・検証技術

 (Web3.0・体験実績NFT)	体験や学びを可視化・蓄積 「ライフログウォレット」
 (NFT)	地方の関係人口創出を支援 「ふるさとパスポート」





その他課題（IR戦略）

➤ 個人・機関投資家への発信強化による認知度及び流動性向上

IR分野の課題認識

- ・ 権利確定月（3月及び9月）後の個人株主の大幅な減少
- ・ 日々の売買高不足
- ・ 経営層や事業部門と資本市場との対話の機会不足



個人投資家に向けた発信強化

- ◇ 当社の強みや特徴（事業面：顧客継続年数、制度面：残業代還元制度等）の発信
- ◇ 事業面や制度面のKPIをメディアミックスで発信
- ◇ “ODKらしさ”を分かりやすく説明する個人投資家向けWebページの充実

機関投資家に向けた発信強化

- ◇ 経営トップによる主体的なIR対応を実施
- ◇ 主要事業に関する説明会の開催



その他課題（人的資本経営の推進）

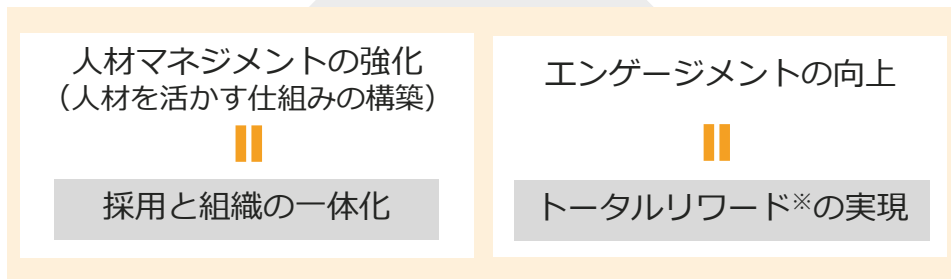
➤ 人的資本経営の推進、ジョブ型要素の取入れにより、ビジネス転換に耐えうる強い組織を目指す

◇ 人的資本の価値向上に向けて

人材を「資本(Capital)」と捉えて「投資」を行い、その価値を最大限に引き出すことで持続的な企業価値向上へ



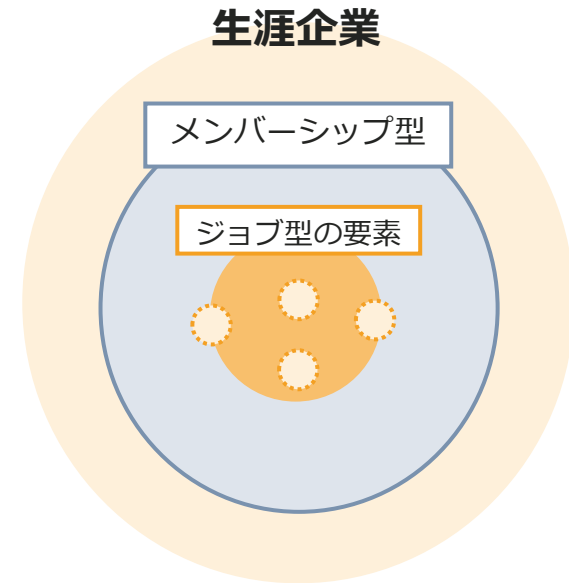
人的資本の価値向上



*企業が従業員に与える「報酬 (=リワード)」を、金銭面だけでなく企業内における環境等も含めて「報酬」と捉える考え方。金銭的報酬と非金銭的報酬がバランスよく配分された、幅広く総合的な意味で従業員に提供する報酬体系のこと。

◇ メンバーシップ型雇用制度にジョブ型要素を取入れ、サステナビリティ向上へ

メンバーシップ型雇用をベースに、高い専門性が求められるポストや、事業領域に特有の有識者性が求められるポストにジョブ型の要素を取入れ、事業戦略により柔軟に 대응できる制度を目指す





データに、物語を。

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。



ITの力で、すべての人の人生に喜びをもたらしたい。

私たちのビジネスは、夢に向かって挑戦する人の人生を、
より素晴らしい方向へとリードするソリューションでありたいと願っています。

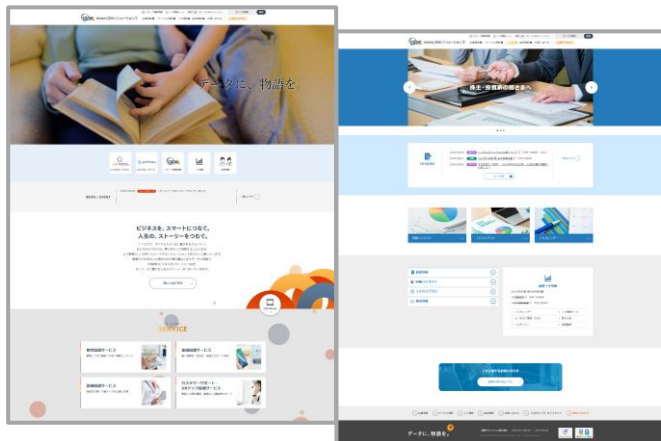
創業から50年以上の歴史の中で積み重ねてきたデータと経験で、

お客様のビジネスをスマートにつなぎ、

そして、より豊かな人生のストーリーをつむいでいきます。

■ ODKホームページ

当社の「今」をお伝えし、ご理解を深めていただくため、最新情報を様々なかたちで発信しております。



■ 会社案内パンフレット

当社の会社・事業概要、ビジョンをよりわかりやすくお伝えるため、リニューアルいたしました。



■ その他のコミュニケーション活動

● I R情報メール

ODK facebookページやホームページと連動し、情報掲載のアナウンスに加え、当社業務の紹介や現況について配信しております。



<https://www.odk.co.jp/ir/ir14.html>

● ODK Movie

当社の沿革や業務についてご紹介しております。



<https://www.youtube.com/watch?v=N6SZ9oOXW7s>

最新のIR情報等
お知らせするよー！



おてこ
ODKちゃん



きゆう
Q

経営理念

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。

経営基本方針

- 常に技術の向上を図り、優れたサービスを提供し、顧客のさらなる信頼を得る
- 先を見据えたグローバルな視野で、未来を創造する
- 働く喜び・生きがいを感じられる、魅力ある会社生活を実現する

株式会社ODKソリューションズ

〒541-0045 大阪市中央区道修町一丁目6番7号

TEL. 06-6202-0413

FAX. 06-6202-0445

URL. <https://www.odk.co.jp>

担当：経営戦略室

証券コード
【3839】





データに、物語を。

株式会社 ODKソリューションズ

●本 社

〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町 1-6-7 JMFビル北浜 01 TEL.06-6202-3700(代表) FAX.06-6202-0445

●東京支店

〒104-0033 東京都中央区新川 1-28-25 東京ダイヤビル TEL.03-3551-3512(代表) FAX.03-3551-3519

●五反田オフィス

〒141-0031 東京都品川区西五反田 2-11-8 学研ビル TEL.03-5740-7200 (代表) FAX.03-3495-0270

【公式 Web サイト】 <https://www.odk.co.jp>

【注意事項】

本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社 ODK ソリューションズに属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

【予想に関する留意事項】

本資料に記載されている業績見通しは、当社が合理的と判断する一定の前提にもとづき作成されたものであり、リスクや不確定要素を含んだものです。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら業績見通しと大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。

