



データに、物語を。



2024年4月30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 東証スタンダード)  
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>

## 2025年3月期～2027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、2025年3月期～2027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

○2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画・・・【別紙】

以上

データに、物語を。



2025年3月期～2027年3月期  
**中期経営計画**

2024年4月30日

株式会社 ODKソリューションズ

証券コード 3839



当社は、経営環境の変化を迅速に反映するため、年1回の見直しを行うローリング方式を採用しております。  
新中期経営計画「2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画」の概要については、以下のとおりです。

## 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、各事業領域の専門性の強化を行う
- ・ **グループ内再編等連結ベースでのコスト削減**や**既存事業の再構築で収益性を向上**し、新規サービスやM&A等への**成長投資を実行**する
- ・ **新規事業は**、研究開発や事例づくりから、**収益化の段階へ移行**する

## 2027年3月期 数値目標（連結）

成長路線は継続するも、前期の売上高計画未達を反映及び収益性向上施策に優先して取組むことから、前回目標値比で売上高は据置き、経常利益は+ 2億円。

- ・ 売上高 : 85億円
- ・ 経常利益 : 9億円
- ・ ROIC : 7.0%
- ・ **投資額 : 3年間で約30億円規模の投資枠を設定**
- ・ 配当 : 年10円の安定配当を堅持

## I. 前中期経営計画（2024年3月期） 振り返り

### II. 新中期経営計画策定の前提

- 外部環境
- 長期的に目指す世界観

### III. 新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

- グループ
- 単体
- その他戦略的な取組み

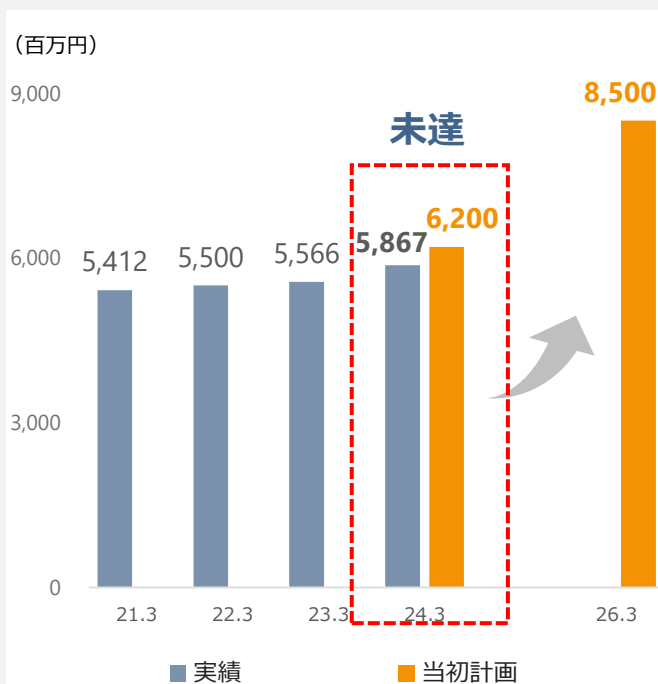
# 2024年3月期振返り 業績達成状況（連結）

データに、物語を。

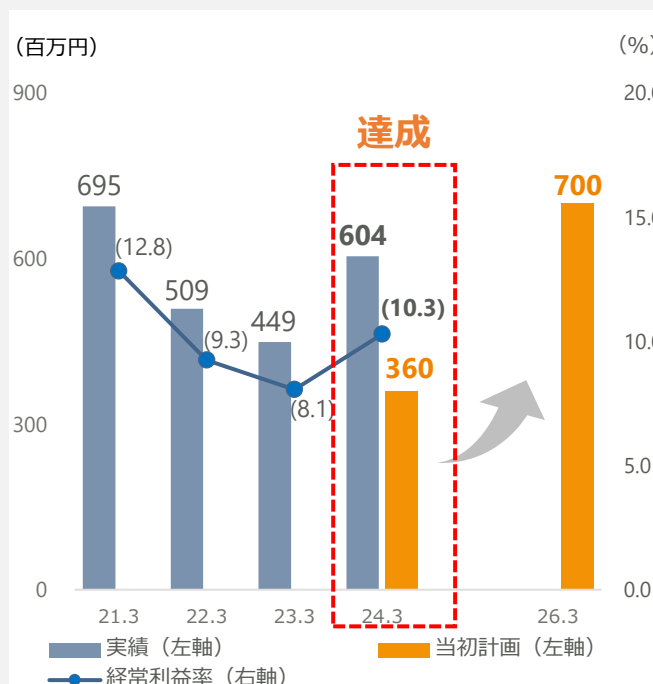
- 地盤固めの期間と位置付け、既存事業の収益性改善に注力した結果、営業利益から純利益まで各段階利益で計画達成
- 一方で、売上高は計画未達となるも、前年比では増収増益

- ・売上高 : **未達** 教育業務における既存業務の受託範囲拡大や新規受託が計画未達、子会社のM&A不成立、人材育成サポート事業の新規営業遅れ等
- ・経常利益 : **達成** 開発・運用体制の適正化による外注費削減、退職給付費用の減少等
- ・ROIC : **未達** 利益率向上により改善傾向にあるが、目標7.0%は下回る状況が続く

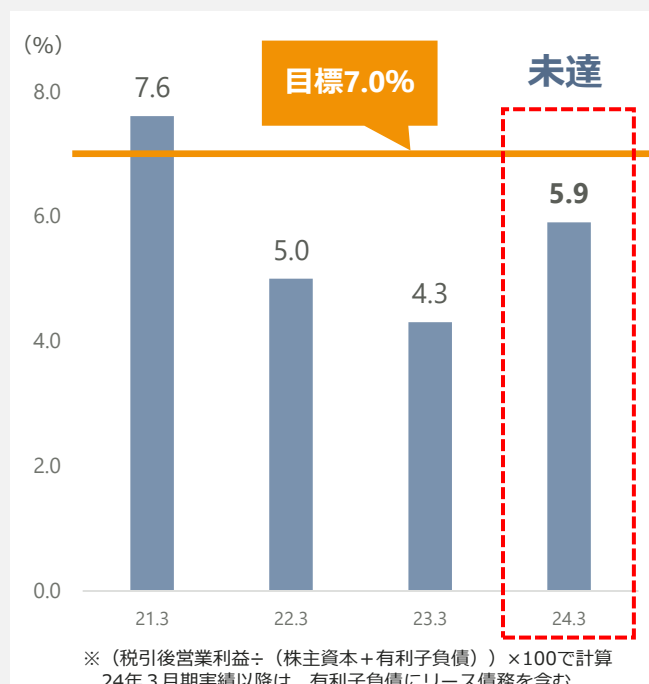
### 売上高



### 経常利益（率）



### ROIC※



※ (税引後営業利益 ÷ (株主資本 + 有利子負債)) × 100 で計算  
24年3月期実績以降は、有利子負債にリース債務を含む

# 2024年3月期振り返り I Rに関する取組み

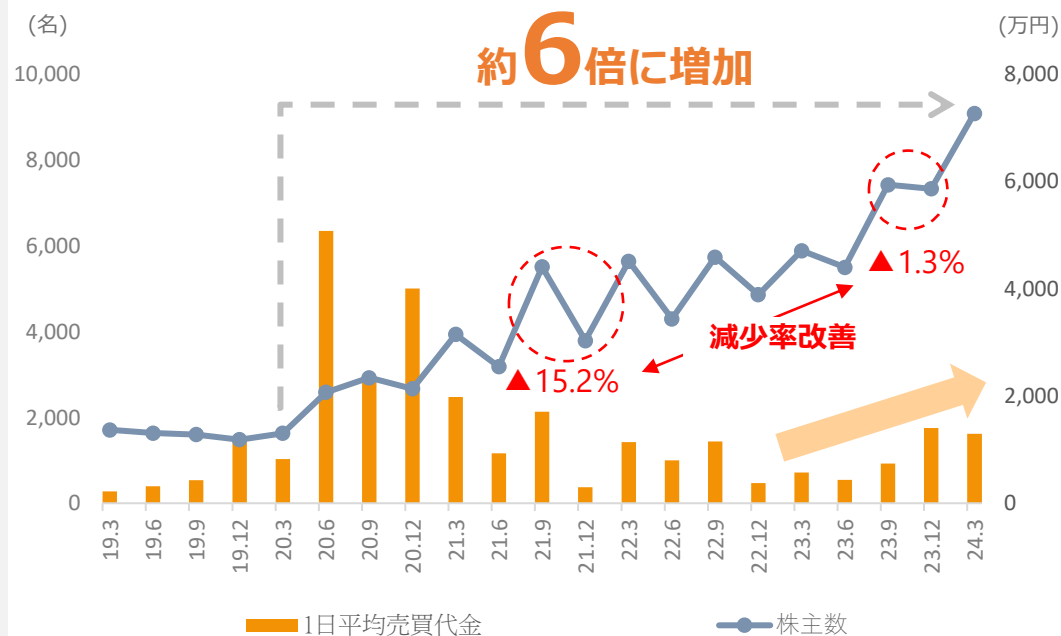
データに、物語を。

- プレスリリースの積極的な発信や四季報の広告出稿・個人投資家向けページ作成を実施
- 株主数増加、また、株主減少率※が改善 (▲15.2%→▲1.3%)
- 売買代金は依然として低水準に留まっているが、直近は増加傾向
  - <21.9⇒21.12>  
株主数の大幅な減少 ⇒ 売買代金も減少
  - <23.9⇒23.12>  
株主数の小幅な減少 ⇒ 売買代金は増加

## プレスリリース数






## 株主数・売買代金



※株主減少率…9月末と12月末の株主数差異/9月末の株主数

## ➤ 学生のキャリア形成を支援する新規サービス開発をグループで推進 業績に寄与する案件を獲得したものの、計画未達

重点課題（前回中計）	実施施策	総評
新事業ポートフォリオの推進	<p><b>その他（新規）</b> 次世代型ソリューション『アップデミー®』を基幹に新規事業開発を推進                      ー地方創生プラットフォーム『Local Bridge』                      ーキャリア体験プラットフォーム『キャリポート』                      ※子会社ポトスが提供</p>	 <p>新規サービスを立上げ、初年度から業績に寄与するも、計画未達</p>
グループシナジーの創出	<p><b>教育</b> 子会社ECSへの願書受付・保守運用業務の移管準備（2026年3月期に1大学開始予定）</p> <p><b>その他（新規）</b> 上記新規3サービスが共同で技術活用・営業活動を行い、早期立上げを実現</p>	 <p>（教育）将来的には、業務移管によるリソース創出・外注費削減を計画しているものの、現在は準備段階</p>
M&A・アライアンスの推進	<p>◇M&amp;A：1件も成約に至らず</p> <p>◇アライアンス：協業や共同実証実験を複数公表</p> <p><b>金融</b> ーTRUSTDOCKと協業</p> <p><b>その他（新規）</b> ー電通グループ・TOPPANホールディングス・ソニー等と実証実験                      ーFC大阪とパートナー契約                      ーCCCMKホールディングスと協業基本合意</p>	 <p>技術・サービス・コンテンツの獲得を目的としてアライアンスを実施 業績への寄与はこれから</p>

# 2024年3月期振り返り【単体】重点課題への取り組み結果

データに、物語を。

- 既存事業の収益性向上は、一定の成果が上がるも継続課題
- 研究開発は、事例づくりが進んだが、収益獲得はこれから

重点課題（前回中計）

実施施策

総評 ○ △<sup>+</sup> △<sup>-</sup> ×

個別収益管理の深化

教育

主力の教育事業において顧客別収益管理を徹底し、近年のコスト増を踏まえた価格適正化を一部実現



目標に対して約41%の進捗、**新中計期間での達成を目指し継続実施**

コンサル機能の発揮

証券

証券業務知識を活かした高付加価値SESを証券会社2社に提供



S I 事業への拡張に向けて、**売上拡大・新規顧客獲得施策を継続実施**

研究開発の推進

その他  
(新規)

『アプデミー<sup>®</sup>』において、体験実績をNFTで証明・活用する研究開発を実施

- －NFTと生成A I を用いた大学生向けキャリア支援システムの実証（@近畿大学）
- －「JAPAN MOBILITY SHOW」で実績証明



NFT活用シーンの創出を狙い、**大規模イベントでの発行や大手企業・大学との協業を実施**  
本格的な収益獲得はこれから



## I. 前中期経営計画（2024年3月期） 振り返り

## II. 新中期経営計画策定の前提

- 外部環境
- 長期的に目指す世界観

## III. 新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

- グループ
- 単体
- その他戦略的な取組み

- 短期：好調な株式市況が大きな機会、コスト増がマイナス要因
- 長期：18歳人口の減少がマイナス要因

	機会 	脅威 	想定される当社への影響
全社	<ul style="list-style-type: none"><li>生成AIをはじめとする新技術の勃興</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>慢性的なIT人材の不足</li><li>インフレ</li></ul>	  NFTと生成AIを用いた大学生向けキャリア支援システムを実証 コストが増加、販売価格への転嫁と、DXによるコスト圧縮が必要
教育	<ul style="list-style-type: none"><li>「人生100年時代」において生涯学習や個別最適化された学習・キャリア形成の重要性が高まる</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>将来的な18歳人口減少（2026年以降減少予測）</li><li>大学の統廃合増加・受験生獲得競争激化（二極化）</li></ul>	 主要顧客の大手私立大学では、当面入学者数は維持・増加の見込み 一方で、長期的には18歳人口減少の影響は避けられず、新たな収益源の創出が必要
金融	<ul style="list-style-type: none"><li>日経平均株価が史上最高値更新</li><li>国策（新NISA・金融教育等）で資産形成への注目が高まる</li><li>上記に伴い、外資系金融機関の国内市場への参入が進むと想定</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>証券会社と異業種との提携による顧客の囲込み激化</li><li>金融業界の再編加速</li></ul>	 好調な株式市況を背景に、各証券会社の業績も好調 各社IT投資が旺盛となる見込み

## ➤ 今後10年間で、ODKグループは新しい世界観の実現を目指す

### ◇ 想像する将来の世界

テクノロジーの発達により、  
人と組織（企業）や人と人、人とモノが  
制約なく、現実と仮想の垣根を越えて  
有機的につながる世界

### ◇ 目指す新しい世界観

その世界では、等身大の情報が  
より活用されると想像しています  
情報流通が進む中で蓄積されるデータが、  
等身大の自分価値として活用でき、  
自分自身で未来を切り開いていける世界観



## I. 前中期経営計画（2024年3月期） 振り返り

## II. 新中期経営計画策定の前提

- 外部環境
- 長期的に目指す世界観

## III. 新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

- グループ
- 単体
- その他戦略的な取組み

## 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

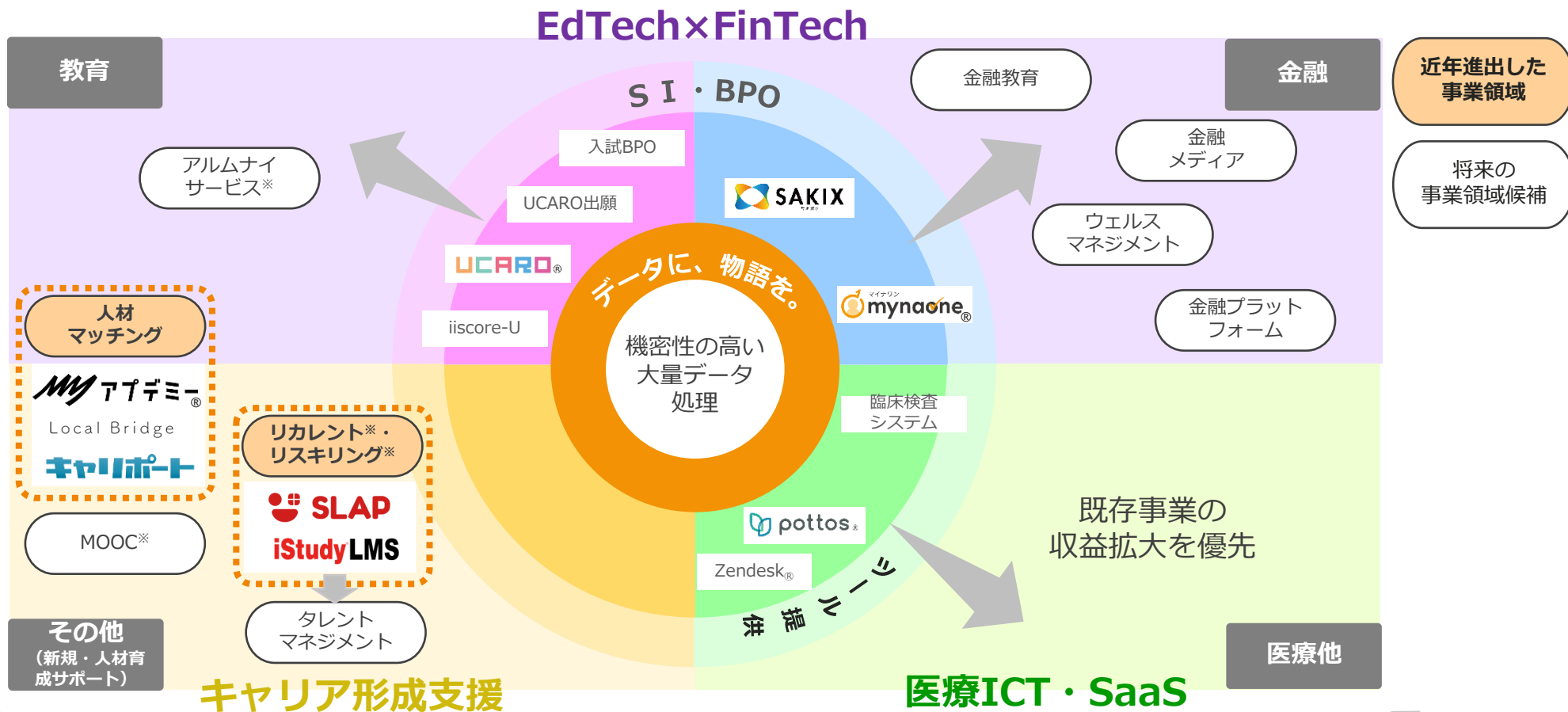
グループシナジーの具体化

M&A・アライアンスの推進

# 重点課題① 新事業ポートフォリオの推進

データに、物語を。

- 18歳人口減少に備え、大学入試の一時点に留まらず、個人のキャリア形成を支援するサービスの開発及び早期収益化をすすめる



※MOOC : 大規模公開オンライン講座。  
 ※リカレント : 生涯にわたって教育と就労を繰り返すこと、学び直し。  
 ※リスキリング : 新たな業務に対応するために、必要な知識やスキルを学ぶこと。  
 ※アルムナイサービス : 企業や団体のOB・OGを組織化し、活用するサービス。

SES

(株)  
エプラス

(株)  
ECS

## 重点課題② グループシナジーの具体化

データに、物語を。

- グループ内再編を視野に入れた連結ベースでのコスト削減
- 『UCARO®』 保有データのグループ内活用による売上向上

### コスト削減

#### グループ内再編・DX

グループ拡大に伴う  
重複コスト・管理コストの削減

#### グループ内の機能整理

グループの総合力向上のため、機能に応じて  
業務を整理（子会社への運用業務移管等）



大学入試  
運用業務移管  
※2026年3月期より  
トライアルで1大学開始

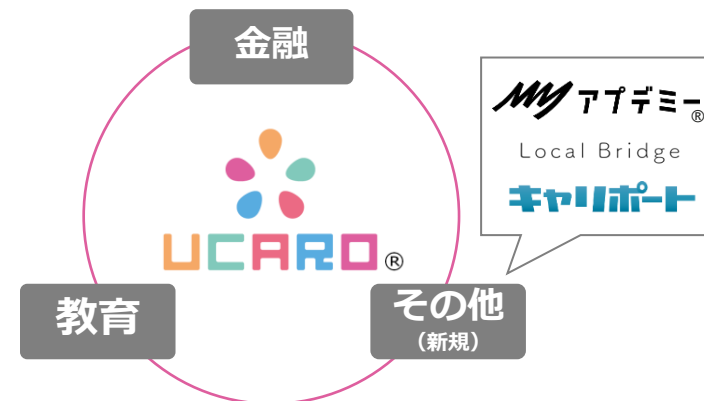


リソース創出  
外注費削減

### 売上向上

#### 『UCARO®』 保有データのグループ内活用

学生データを活用した新規サービスの  
収益化（グループ会社含む）



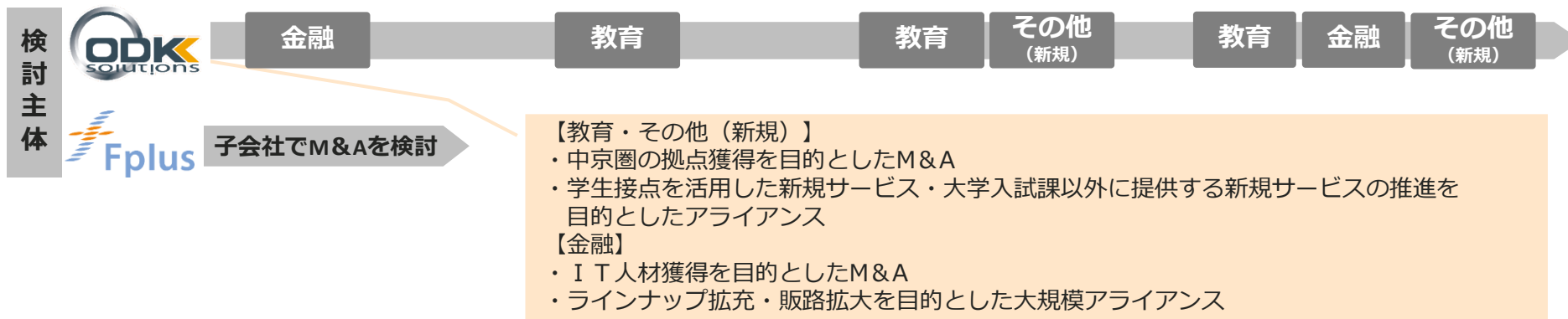
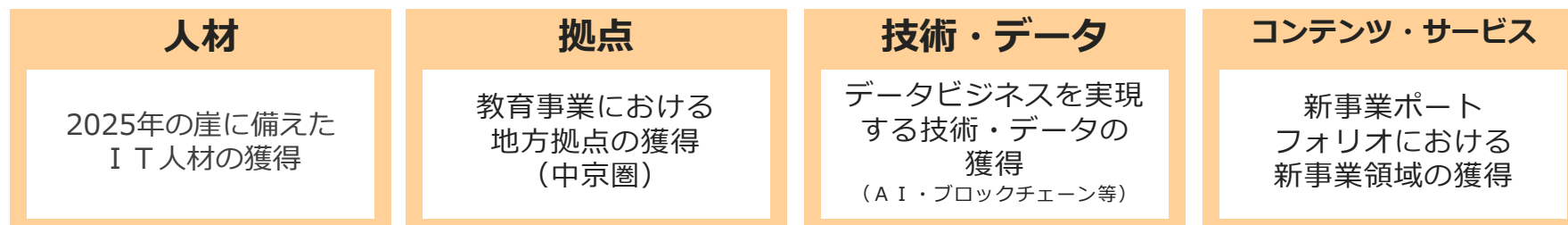
グループ全体での成長へ

# 重点課題③ M&A・アライアンスの推進

データに、物語を。

- 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
- 子会社においても、人材獲得・販路拡大を主目的としてM&Aを実施する

## ◇ 重点的に探索する領域



## ◇ 既存アライアンス先との関係性深化

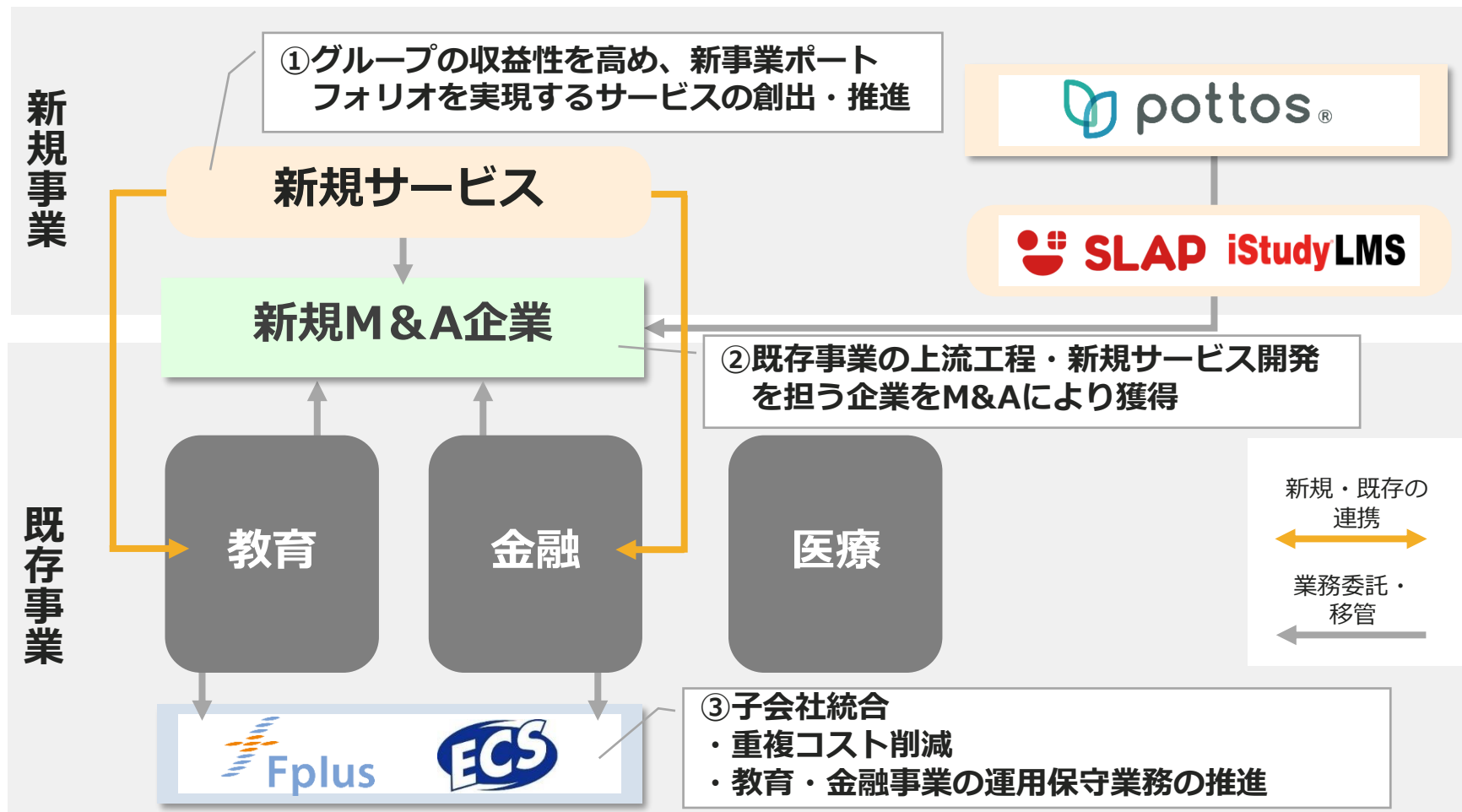
教育 『UCARO®』 経済圏・周辺サービスの拡張



# 重点課題②③補足 ODKグループの将来像

データに、物語を。

- 新規サービス創出やM&Aでさらなる成長を図りつつ、子会社の統合等により経営効率化を実現



# 業績目標（連結）

データに、物語を。

売上高

8,500

百万円

経常利益

900

百万円

ROIC

7.0%

配当

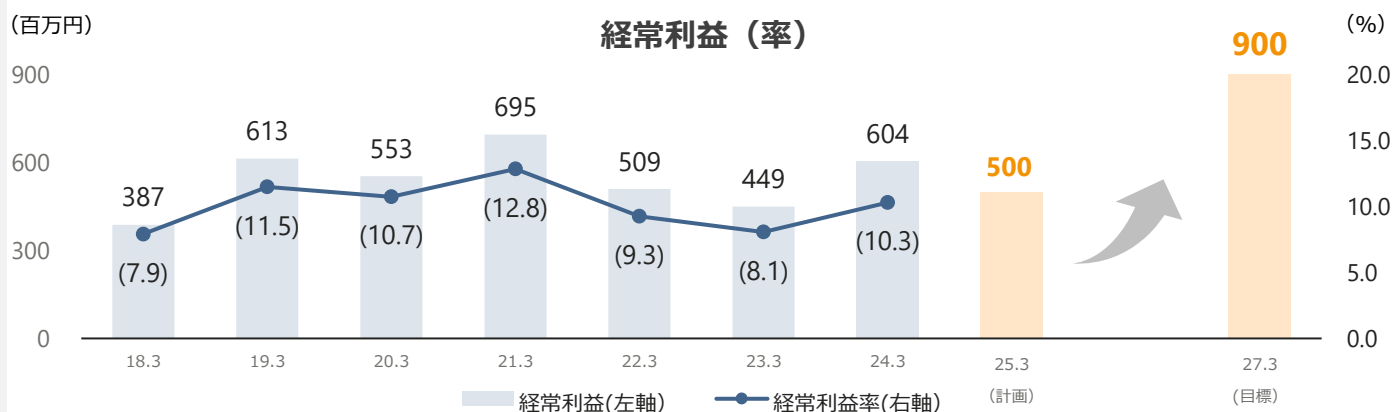
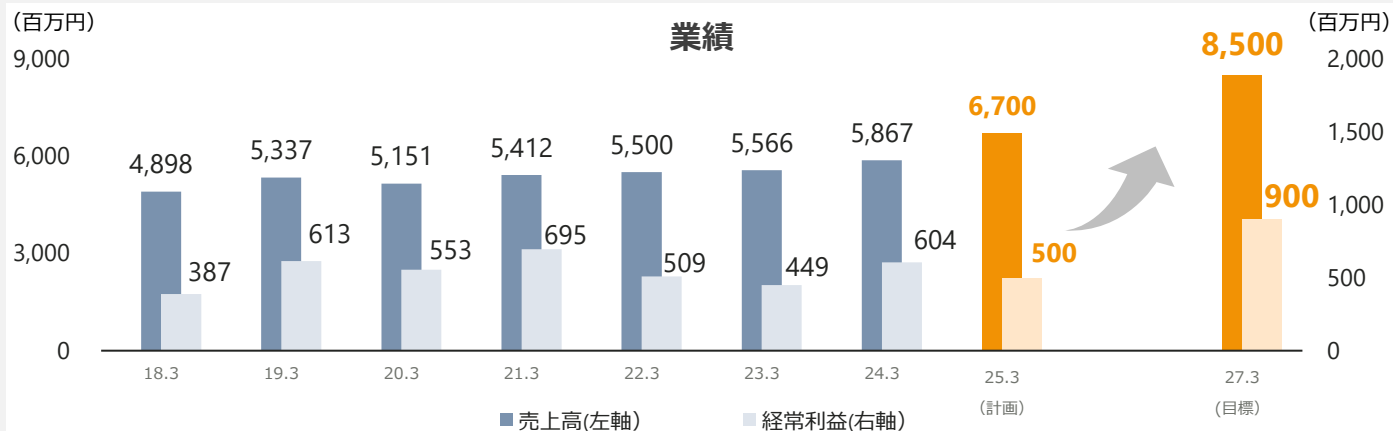
年10円

## 【前回目標値との比較】

- ◇売上高  
据置き
- ◇経常利益（率）  
+200百万円（+2.4%）

（方針）

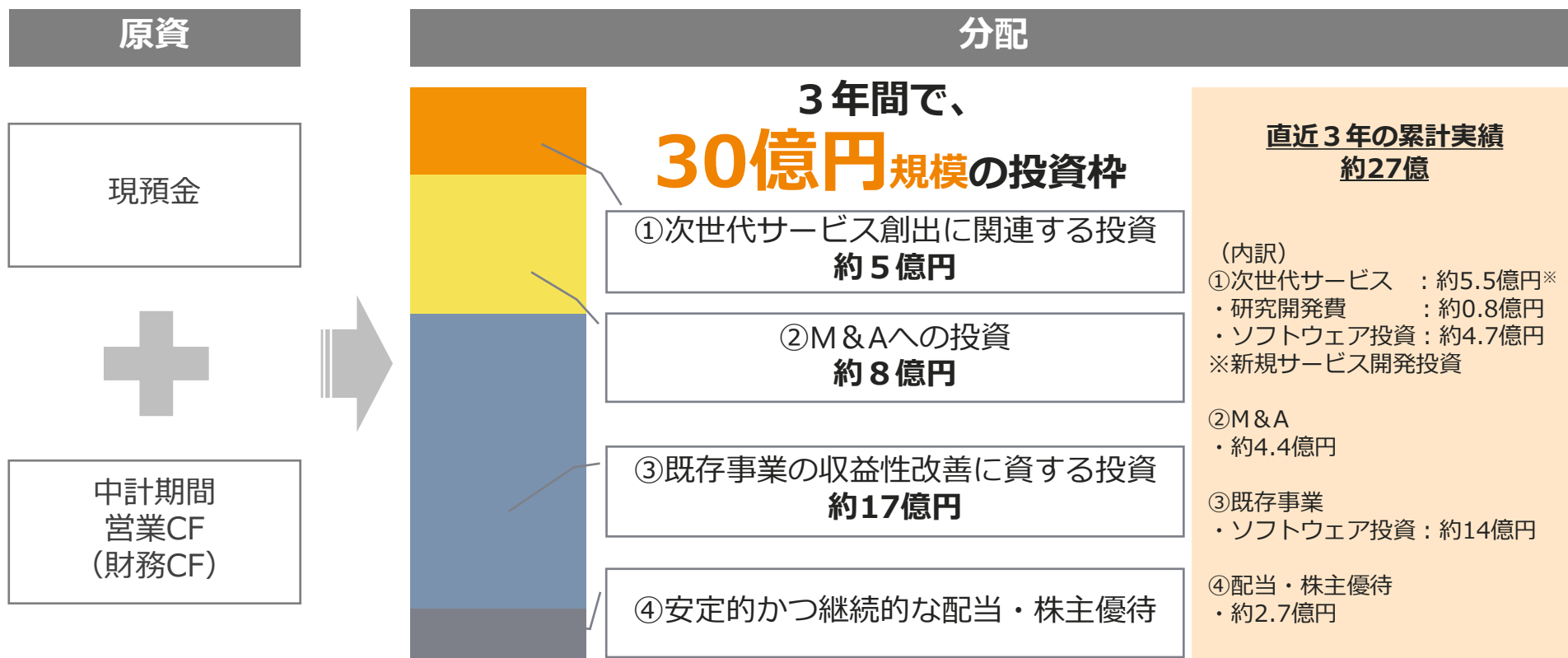
- ・成長路線は継続するも、前期の売上高計画未達を反映
- ・収益性向上施策を優先
  - ①連結ベースでのコスト削減（グループ内再編等）
  - ②既存事業の再構築（適正価格での提供等）
  - ③新規事業の早期収益化



# キャピタルアロケーション方針

データに、物語を。

- 財務基盤の健全性は維持しつつ成長投資を行うため、3年間で30億円規模の投資枠を設ける
- 安定的かつ継続的な配当・株主優待は堅持



## I. 前中期経営計画（2024年3月期） 振り返り

## II. 新中期経営計画策定の前提

- 外部環境
- 長期的に目指す世界観

## III. 新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

- グループ
- 単体
- その他戦略的な取組み

## 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

データビジネスの収益化

## 重点課題

個別収益管理の深化

ターゲット市場の拡大

個人の価値最大化に向けた  
研究開発成果の活用

# 重点課題① 個別収益管理の深化

データに、物語を。

- コア事業の再構築に向け、事業全体のモニタリングを強化
- 適正価格での提供・収益性の高いサービスの受託・コスト削減をすすめる

## 収益性向上

### コア事業の再構築

#### 教育

- ・顧客別収益管理に基づく価格適正化
- ・BPO受託範囲拡大（収益性の高い関東圏大学の成績・合格処理の受注等）
- ・営業ターゲットを大手顧客へ絞込み

#### 金融

- ・サービス単位の収益管理徹底
- ・『マイナワン®』の収益性改善（クラウド化・大手顧客獲得・パートナー企業と関係深化）

#### 医療

- ・顧客企業のIT戦略に伴走し、より上流工程の案件を受託（自社ポジション再定義）

#### その他（人材育成サポート）

- ・eラーニングプラットフォーム『SLAP』の機能強化による大手顧客の獲得（次ページ参照）

## モニタリング強化

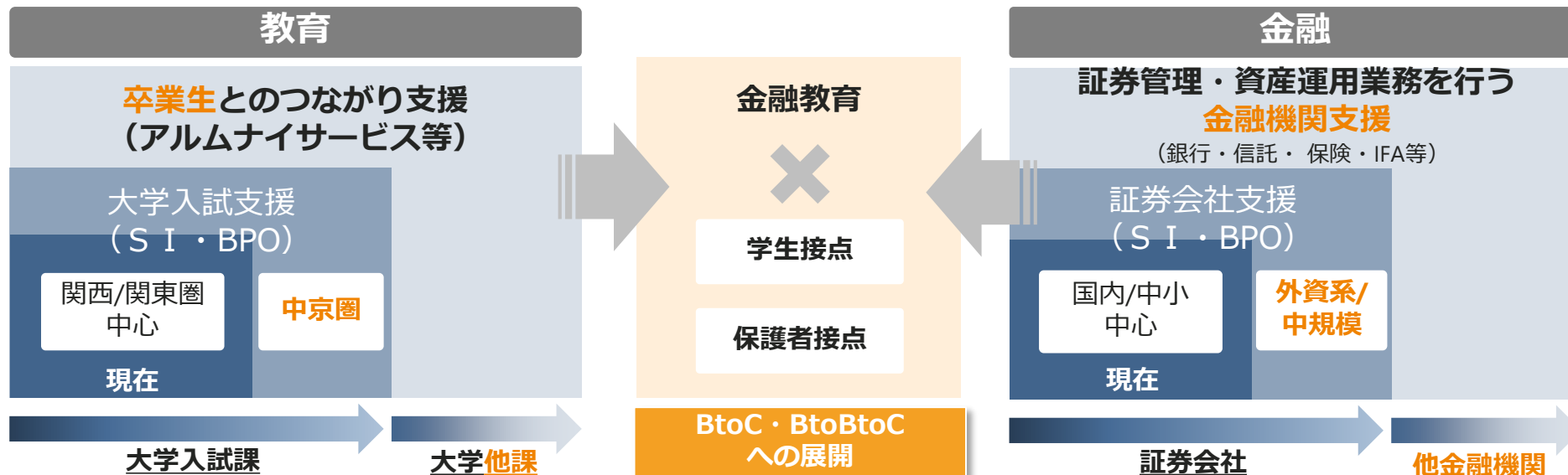
### ROIC7.0%以上に向けた投資活動

### グループ内DXによる意思決定の早期化

# 重点課題② ターゲット市場の拡大

データに、物語を。

- 教育：中京圏エリアを強化しつつ、入試課以外にもサービス提供を目指す
- 金融：国内に新規参入する外資系や中規模証券、他金融機関の獲得を目指す



## その他（人材育成サポート）

将来的なタレントマネジメント事業への展開に向け、基盤となるeラーニングプラットフォーム『SLAP』の機能拡張を実施。サービスの競争力を強化し、大手企業の「**人的資本経営**」の支援を目指す。



機能（集合研修・スキル管理）拡張

タレントマネジメント  
システム

対象：従業員数1,000～5,000名  
規模・業界2～3位の企業





# 重点課題③-2 個人の価値最大化に向けた研究開発成果の活用 データに、物語を。

- 『アプデミー®』の研究開発成果を活用
  - 対組織（企業）：新しい時代に向けたマーケティングや採用活動を支援
  - 対個人：自己実現が可能なキャリア形成や就職活動を支援



価値感や共感、アイデンティティの研究  
成果を商用化



- 現在のビジネス領域
- ▭ 将来のビジネス領域 (①~⑥は基礎研究の商用化検討)
- 新たに提供するソリューション

※DID/V C : Decentralized Identifier(DID/分散型ID)、Verifiable Credential(V C/検証可能なデジタル証明書)のことを指し、ブロックチェーン技術を活用した認証・証明手段。  
 ※NFT : Non-Fungible Token の略語。ブロックチェーン技術により唯一無二かつ代替不可能であることが保証されているデジタル資産。改ざんが困難で、体験実績の証明に活用可能。  
 ※プログラマブルID : ヒト・モノ・コンテンツに対してアプリケーションをまたがって自律的な経済活動や情報連携、契約執行を行う機能をプログラムすることができるID。

## I. 前中期経営計画（2024年3月期） 振り返り

## II. 新中期経営計画策定の前提

- 外部環境
- 長期的に目指す世界観

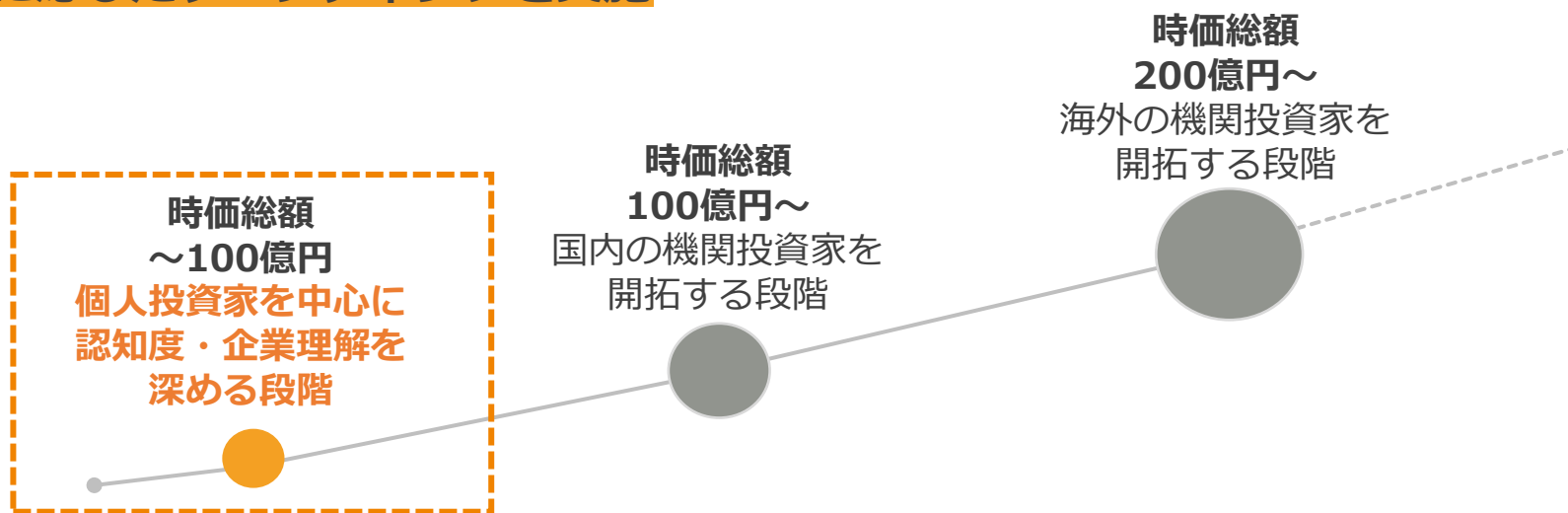
## III. 新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

- グループ
- 単体
- その他戦略的な取組み

## 課題

- 日々の売買代金不足
- 新事業ポートフォリオを中心とした成長ストーリーに対する期待感の醸成

## 時価総額に応じたターゲティングを実施

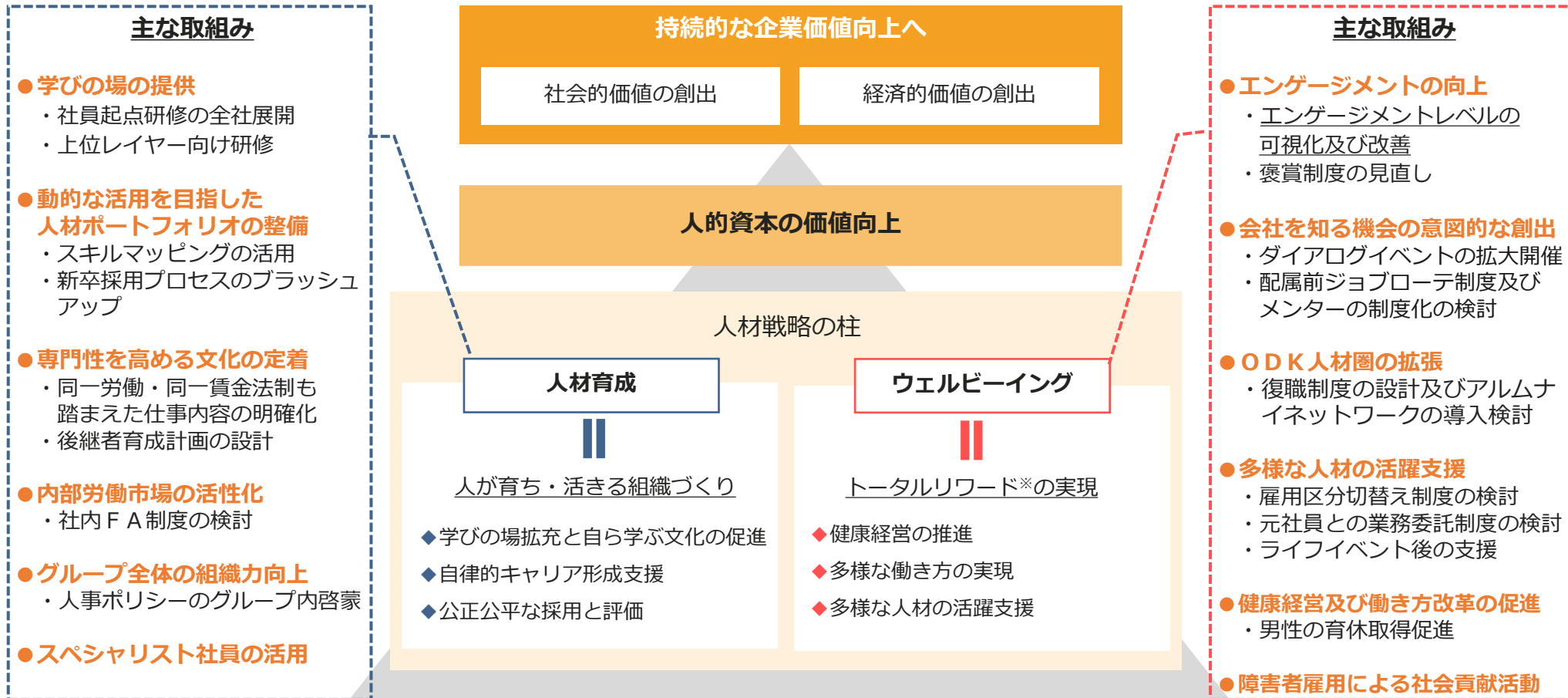


## 今後の取組み

### 個人投資家への発信強化による認知度及び流動性向上

- 銘柄研究に熱心な個人投資家層をターゲットとした対話型イベントの開催（個人投資家主催のI Rセミナー等）
- 新NISA制度を契機とした個人投資家層への認知を目的とした株主優待制度等の活用（四季報の株主優待広告等）
- 新規事業のメディア露出や利用シーンを想起しやすい『UCARO®』等と紐づく企業ブランディングの実施

## ➤ “人”を最大の財産と位置付け、成長を支える人材への投資や制度を強化



※トータルリワード  
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なども含めて「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。



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。

1963年の創業以来、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。

## 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 大阪府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。

