



データに、物語を。



2022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>

2023年3月期～2025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、2023年3月期～2025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。

○2023年3月期～2025年3月期 中期経営計画・・・【別紙】

以上



データに、物語を。

2023年3月期～2025年3月期

中期経営計画

2022年4月28日

株式会社 ODKソリューションズ

証券コード 3839





1 前期振り返り

2 外部環境認識・長期的（10年後）に目指す姿

3 新中期経営計画 グループ戦略

4 新中期経営計画 単体

Appendix



データに、物語を。

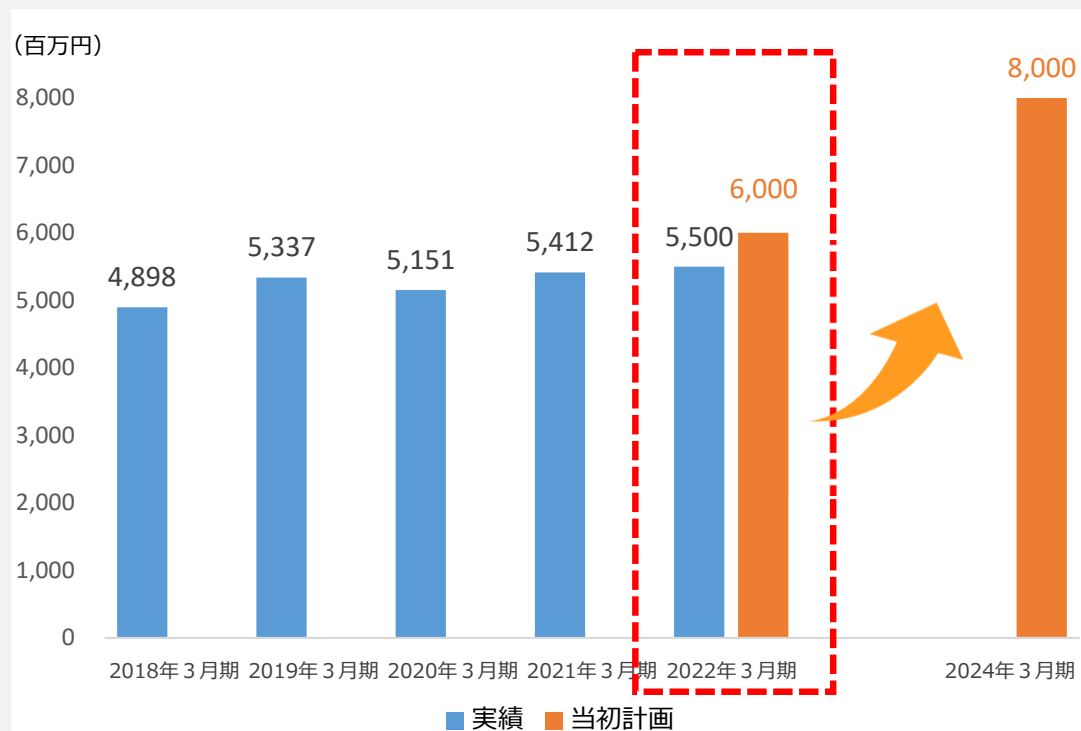
1 前期（2022年3月期）振り返り

前期振り返り 業績達成状況（連結）

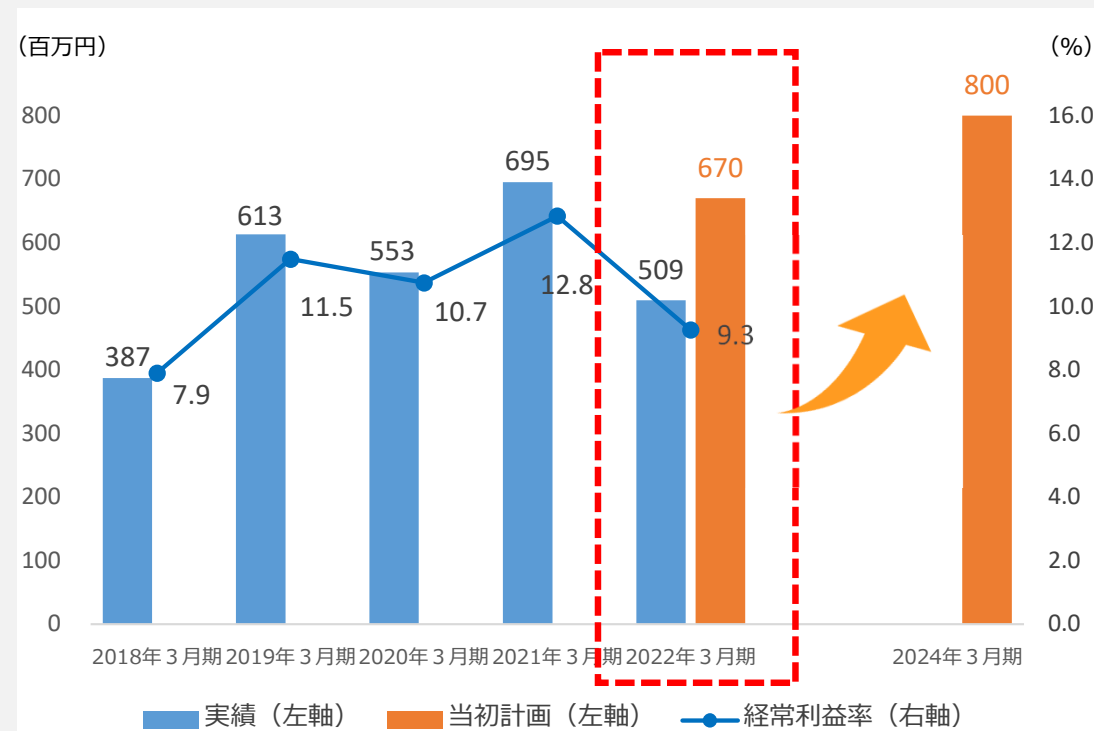


- ◇ **売上高** : **×** 前期比では増収（1.6%増）するも、計画未達
 （主因：学校法人向け業務における既存顧客校の受託範囲拡大の計画未達、
 一般業務における医療システム用タブレット製品の販売及びシステム開発の剥落）
- ◇ **経常利益** : **×** 売上高の計画未達影響に対して、費用削減で補填しきれなかったことにより、計画未達

売上高推移



経常利益推移





基本方針

ODKグループ経営元年



基本戦略

グループ全体での成長に向けた経営基盤の確立



重点課題

1

グループ内各事業の
収益力最大化

2

グループ全体での
事業ポートフォリオ設計

3

グループガバナンス構築



「ODKグループ経営元年」として重点課題に着手 グループ全体での経営基盤の整備と並行して、新たにグループ会社が増加

重点課題

取組み結果

1

グループ内各事業の
収益力最大化

◇広島地区での事業基盤及び幅広いネットワークを有する
(株)ECSを100%子会社化

2

グループ全体での
事業ポートフォリオ設計

◇『pottos®』の事業推進体制確立のため、
新会社**(株)ポトス**を設立

◇「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」において、
10年後を見据えた将来の事業ポートフォリオを策定

3

グループガバナンス構築

◇グループ経営において、経営経験を有する人材プールの
充実を図るため、**執行役員制度を導入**

◇改訂版コーポレートガバナンス・コード対応の推進



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

1 アライアンス・M&Aの推進

2 各事業領域における
提供サービスの拡充

3 事業横断サービスの開発



保有するデータ量・種類の拡大を目指し、 ODKグループ初の大学生向けサービスをリリース

重点課題

取組み結果

1

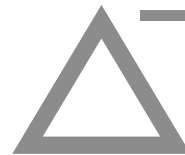
アライアンス・
M&Aの推進



- ◇ (株)ECSを100%子会社化
- ◇ 既存アライアンス先との取組みを深化
 - ・ 『学研プライムゼミ』との連携企画第2弾～4弾実施
 - ・ (株)リアルグローブとAI主体性評価モデルを検証
- 一方で、新規アライアンスは実現せず

2

各事業領域における
提供サービスの拡充



- ◇教育（全社PJ）：「UCARO Bridge Project」の推進
大学生向けSNS『cataro』のβ版提供
→大学生活を全般的に支援するプラットフォームを目指す

3

事業横断サービスの開発

- ◇証券・ほふり：将来の新規ビジネス提案に向けた顧客との関係深化を目的に**SES事業を開始**
- ◇一般：実現せず

継続課題：新規アライアンスの推進、サービスの拡充、事業横断サービスの開発



データに、物語を。

2

外部環境認識・ 長期的（10年後）に目指す姿



01

新型コロナウイルスのIT業界への影響

顧客企業のITコスト削減、IT戦略転換によるIT企業の業績悪化が予想される。レガシーシステム編重型企業やコンサルカの弱い企業は衰退し、業界再編が加速する。

(※出所：SMBC日興証券「COVID19影響により想定されるITサービス業界へのインパクト」)

02

DXの加速

行動データ・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。

外部環境認識

課題

03

東京証券取引所の市場再編

プライム・スタンダード・グロース市場に再編。TOPIXの見直し。
コーポレート・ガバナンスコードの改訂。
⇒**当社は、プライム市場を選択。**

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。

05

先端技術への注目の高まり

AI・IoT・RPA・ブロックチェーン・5G等。

事業の多角化

データビジネスによる価値提供

プレゼンス・認知度向上

グループ全体での企業価値向上



今後10年間で、**ODKグループ**は新しい世界観を実現します。

➤ 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



『UCARO®』を軸とした成長戦略



大学入試のマストハブとなった『UCARO®』をプラットフォームとして育成します。

現在

大学横断型「受験ポータルサイト」




2016年のリリースから約5年で、国内総受験者の約3人に2人が利用するポータルサイトへ成長

ユーザ数拡大
提供サービス充実
外部連携強化

将来（10年後）

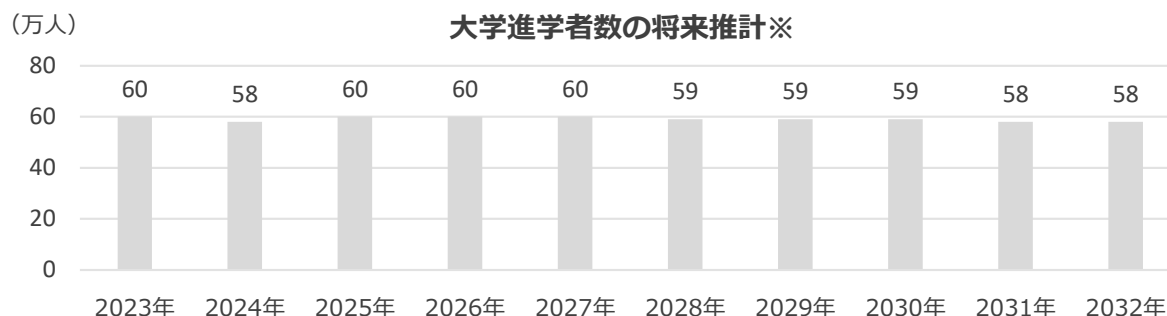
ユーザが様々なサービスへアクセスできるハブ



付加価値創造
+

新たな収益源の確立

➤ 10年間の想定累計獲得ユーザ数



※文部科学省高等教育局 「2040年を見据えた高等教育の課題と方向性について」



※MOOC：大規模公開オンライン講座。修了条件を満たすと修了証が取得できる。
 ※リカレント教育：生涯にわたって教育と就労を繰り返す教育制度。学び直し。
 ※アルumn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。
 ※ファンベース：ファンを基盤にして経営やマーケティングを行う考え方。



将来の事業ポートフォリオ実現のため、 10年間で100億円規模の投資を実行します。

EdTech×FinTech





データに、物語を。

3

2023年3月期～2025年3月期
新中期経営計画

グループ戦略



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

- 1 新事業ポートフォリオの推進
- 2 グループシナジーの創出
- 3 株式市場での認知度向上



重点課題 1 >> 新事業ポートフォリオの推進

➡ 施策 >> 将来の事業ポートフォリオ (P.10) 実現に向けた投資の実行



3年間
累計投資額
30億円



～2025年3月期



10年間
累計投資額
100億円

～2032年3月期

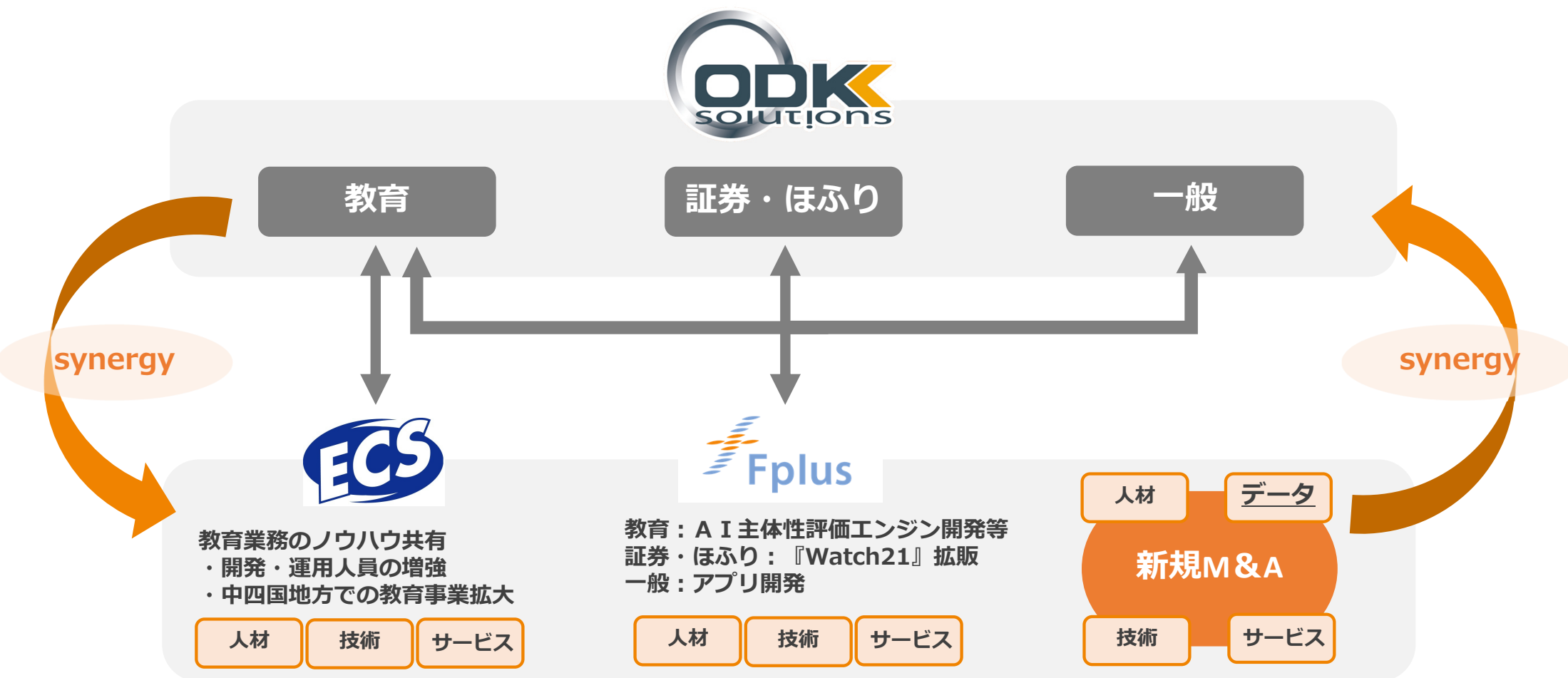
- データビジネスを中心とした次世代サービス創出に関連する投資
- 既存事業の収益性改善に資する投資
- 安定配当の堅持、株主還元施策の維持
- 投下資本利益率 (ROIC) 7%以上を目標値とした新規投資及び収益性改善

重点課題と施策②



重点課題 2 >> グループシナジーの創出

↳ 施策 >> グループが保有する経営資源の最大活用によるシナジー創出





重点課題 3 >> 株式市場での認知度向上

➡ 施策 1 >> コーポレート・コミュニケーション活動の強化（I R）

新規投資家の獲得（特に、海外投資家向け I R の強化）

- ◇ 英文開示
新たに、中期経営計画・新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書等に対応
- ◇ 海外機関投資家へのダイレクトアプローチ
外部リソースの活用、海外金融情報メディアへの動画配信

I R 情報の拡充・発信方法の見直し

- ◇ I R 関連動画の配信（決算説明会・企業説明等）
- ◇ 経営トップと機関投資家の対話推進
- ◇ 投資の判断材料となる情報開示（KPIの月次開示等の検討）
- ◇ 情報開示の早期化

ESG・SDGs関連の開示強化

- ◇ 温室効果ガス排出量と削減への取組みの開示
- ◇ 事業戦略・活動に紐づくSDGs目標と取組みの開示

I
R



重点課題 3 >> 株式市場での認知度向上

↳ 施策 2 >> ESG・SDGs関連施策の推進

➤ 当社グループ事業所における温室効果ガス排出量と削減への取組みの開示

【これまでの取組み例と実績】

- ・ サーバルーム局所化
- ・ 消費電力が小さい空調機へのリプレース

	温室効果ガス排出量 (t-CO2)	削減率 ※2014年3月期比
2014年3月期	866.9	-
2021年3月期	459.0	47.1%
2022年3月期	355.2	59.0%

日本の温室効果ガス排出削減目標
「2030年度に、2013年度から46%削減」
を既に達成

今後も、省エネ機器導入・省エネ施策を推進し、
「2050年までに、温室効果ガス排出量実質ゼロ」
を目指す

➤ SDG s 目標と今後の取組み

【現在の取組み】



受験ポータルサイト『UCARO®』や、学校法人向け『UCARO®出願 (Web出願システム)』の提供を通じた脱炭素社会の実現

今後の取組み

- ・ 『UCARO®』 『UCARO®出願』 の導入大学数拡大
- ・ 将来の優先課題 (目標) の策定及び関連施策の推進



重点課題3 >> 株式市場での認知度向上

➡ 施策3 >> コーポレート・ガバナンスコードへの対応

➤ 指名・報酬委員会の設置

2022年3月30日より設置
取締役会の経営監督機能強化を目指す

➤ 温室効果ガス排出量と削減への取組みの開示

2022年4月28日より開示（前頁参照）

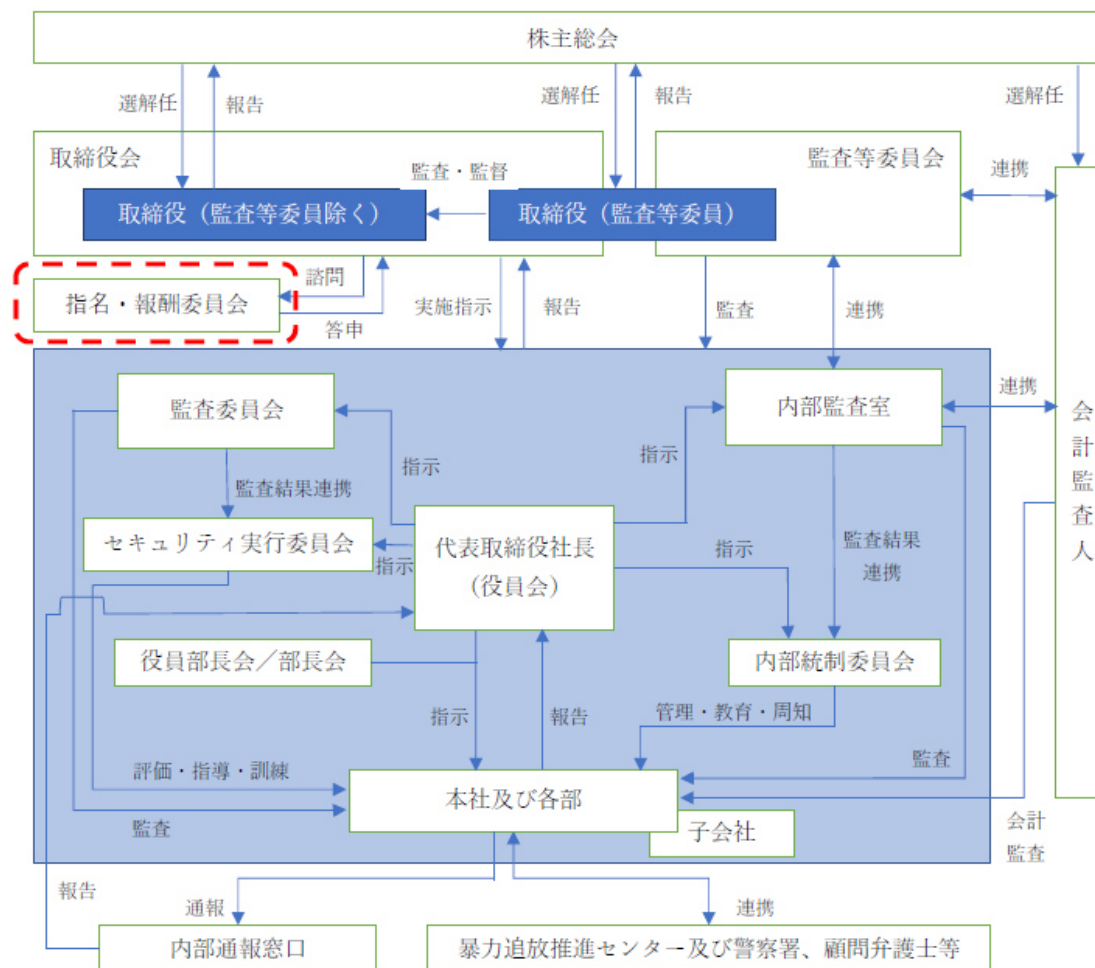
今後の予定

➤ 議決権電子行使の対象拡大

2022年6月定時株主総会において
機関投資家向け議決権電子行使を導入予定
（一般株主向けは前年導入済）

➤ スキル・マトリックスの開示

2022年6月定時株主総会招集通知において
開示予定





重点課題3 >> 株式市場での認知度向上

↳ 施策4 >> コーポレート・コミュニケーション活動の強化（広報・ブランディング）

広報

コーポレート軸での発信

- ◇ 経営トップによる経営戦略発信

コーポレートイメージ向上

- ◇ アンケート結果を活用したユーザ向けPR
- ◇ 社会貢献・多様性を意識した情報発信

メディアリレーション強化

- ◇ 広報業務支援ツールの導入
- ◇ メディア向けイベントの実施

ブランディング

インナーブランディング強化

- ◇ 従業員自身による経営ビジョンの発信に向けた当事者意識の醸成
 - ・ 体感型研修・ワークショップの実施
 - ・ 本社最寄駅・その他拠点での広告掲載
- ◇ グループ会社への経営ビジョン浸透
 - ・ グループ間の交流会実施
 - ・ SNS・グループウェアをグループ向け社内報として活用

アウトターブランディング推進

- ◇ 公式キャラクターリニューアル
- ◇ オウンドメディアによる発信強化

業績目標（連結）



売上高

9,000

百万円

経常利益

800

百万円

配当

年10円

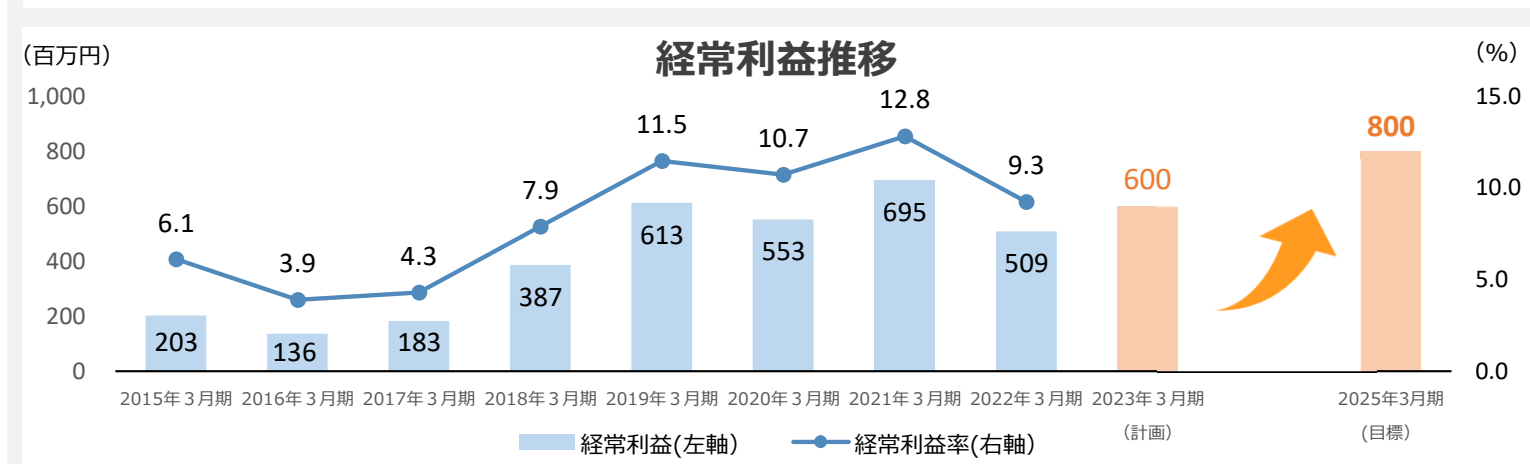
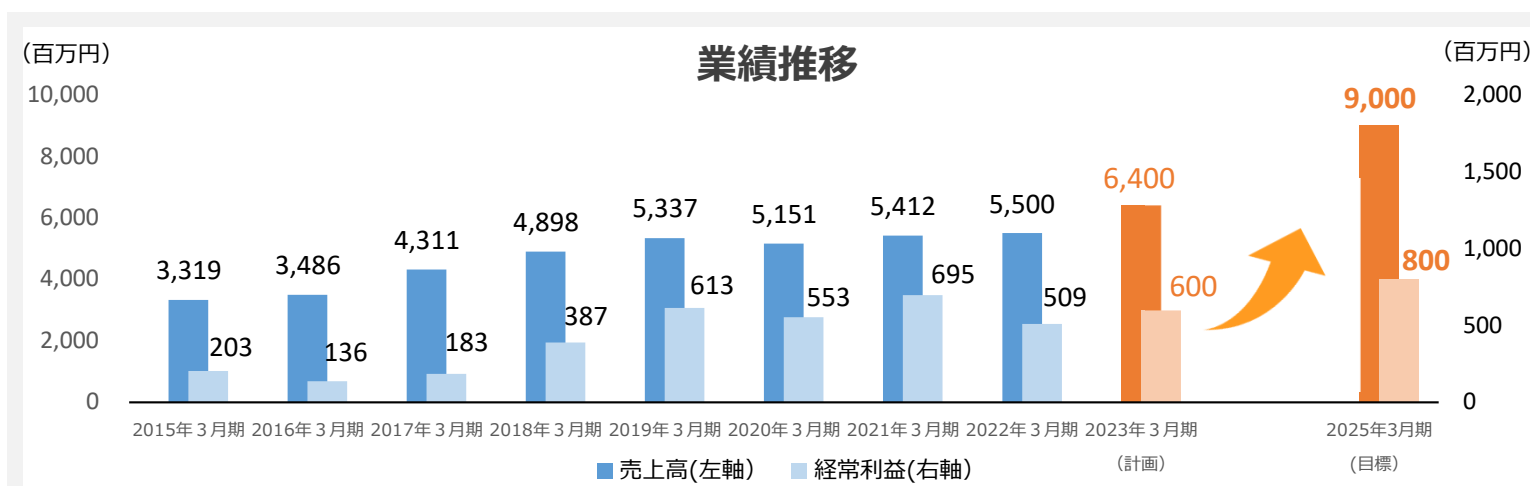
の安定配当を堅持

◇売上高：過去最高額の更新を目指す

◇経常利益：将来の成長に向けた先行投資期間と位置づけ、前回目標値を据え置き

◇アライアンスやM&Aを活用し、新たな業務を創出

◇既存業務については、収益力アップを行う





データに、物語を。

4

2023年3月期～2025年3月期

新中期経営計画 単体



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

1

大規模アライアンス・
M&Aの推進

2

次世代サービスの創出

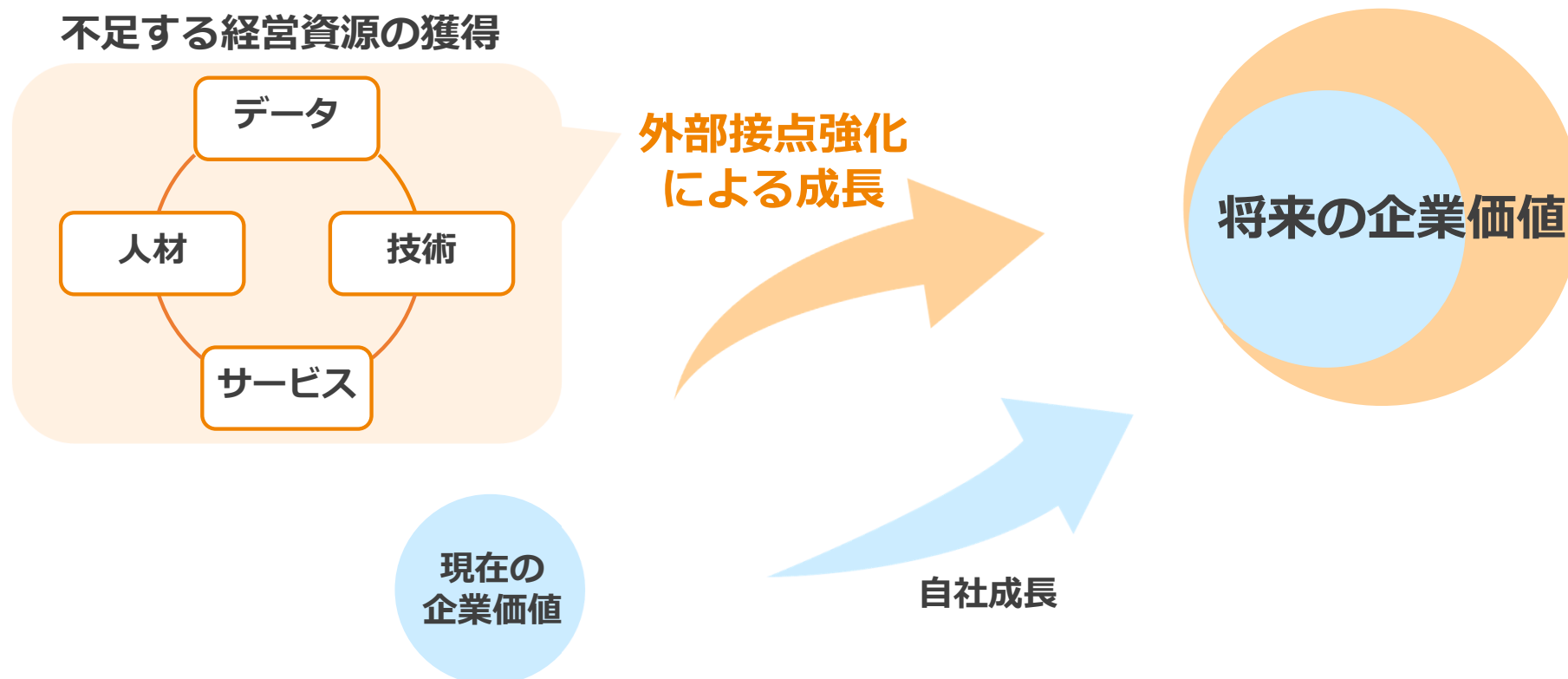
3

データビジネス基盤の構築



重点課題 1 >> 大規模アライアンス・M&Aの推進

↳ 施策>> 成長戦略実現に向けた外部接点の強化



市場からの成長期待を獲得する大規模アライアンスの実現
成長戦略の早期実現に向けたM&Aの継続的な推進

重点課題と施策② - 1



重点課題 2 >> 次世代サービスの創出

➡ 施策 1 >> 『UCARO®』 『CATARO』 経済圏（個人向けサービス）の拡張

現在の事業領域

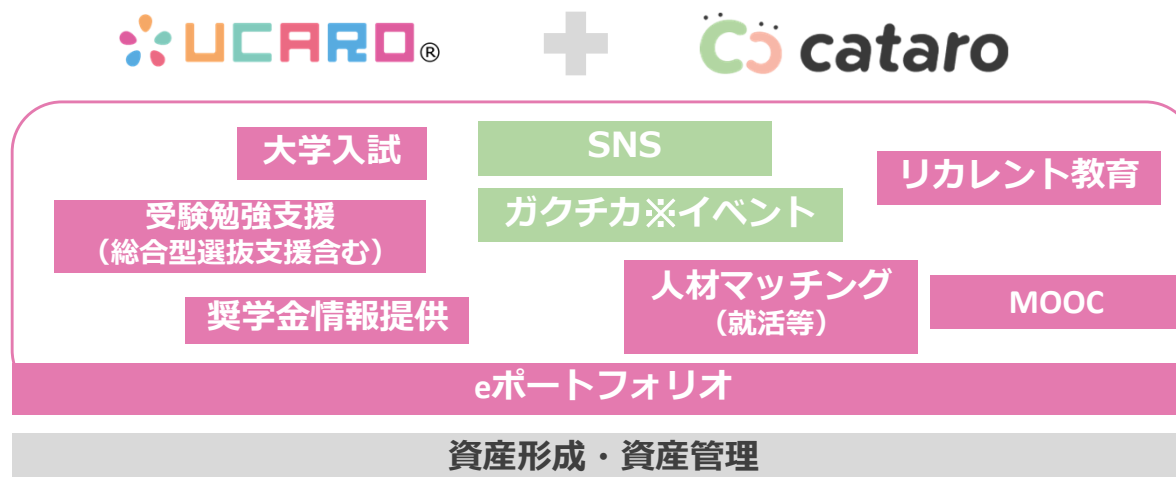
主に高校3年生～
大学1年生が対象

※ガクチカ=学生時代に力を入れたこと



今後（中計期間）
目指す事業領域

『UCARO®』の
ユーザ接点を最大活用し、
サービス提供期間を拡張
（高校生～社会人）





重点課題 2 >> 次世代サービスの創出

↳ 施策 2 >> SaaS事業の拡張（新サービス『collabble（コラブル）』β版提供開始）



概要	業務管理やユーザーアプローチをサポートする カスタマーサクセスオートメーションツール	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
提供価値・目的	顧客の利用定着を能動的に支援	プロダクト価値向上、プロダクトのファン育成
メインターゲット	BtoB SaaS事業者	プロダクトを保有する全事業者
特徴・ユースケース	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ユーザのサービス利用状況を可視化 ✓ カスタマーサクセス担当者の業務管理 ✓ ユーザに自動でアプローチ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 社内外の関係者との容易かつ豊富なコラボレーション （製品フィードバックの収集、製品ロードマップの公開、社内外関係者とのタスク共有操作ガイド、ユーザコミュニティ、Wiki等）

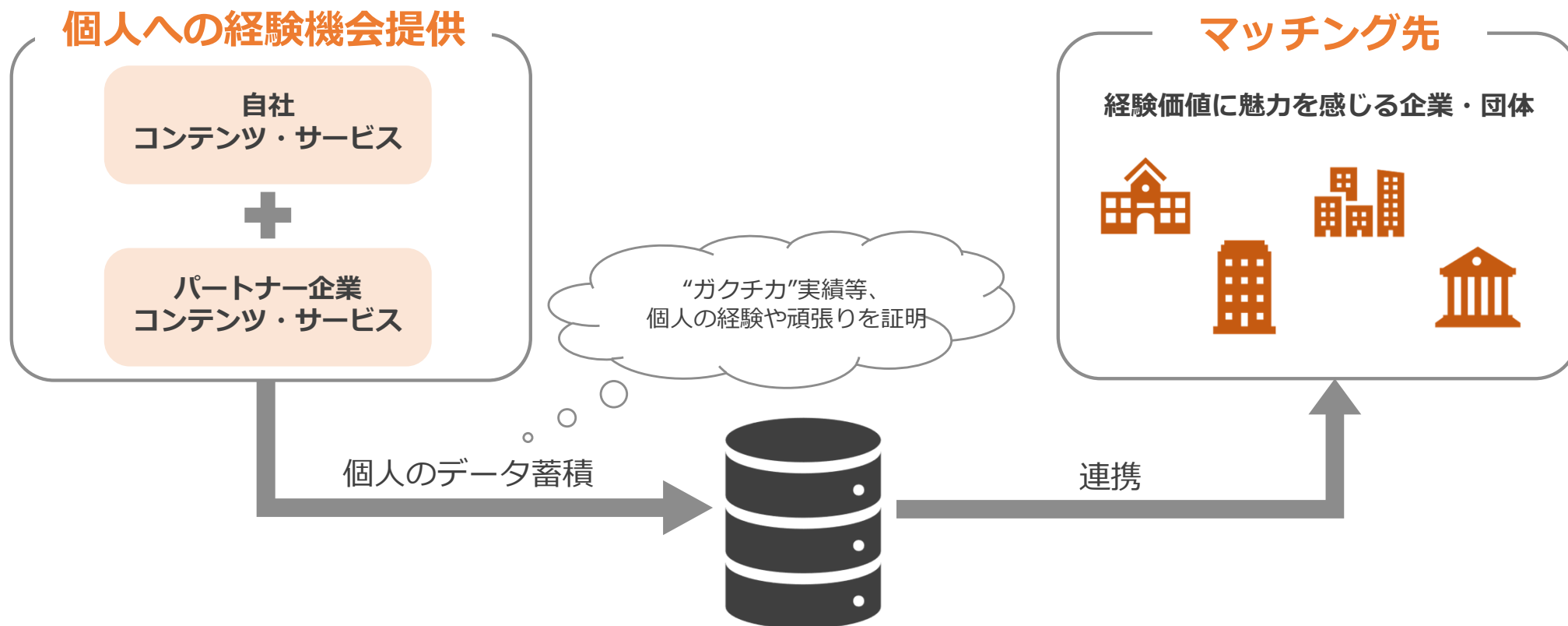
両サービスで、LTV最大化を支援

海外展開も視野に、プロダクト強化・マーケティング強化を進める



重点課題3 >> データビジネス基盤の構築

↳ 施策>> 個人の属性・行動・心理データを蓄積・活用するプラットフォームの構築



データの蓄積と活用（マッチング）による新たな収益モデルの創造



その他課題>> 既存業務の効率化・収益性向上

➔ 施策>> 業務体制・環境の整備

➤ 情報セキュリティ対策の強化

➤ クラウドファーストの実行

➤ ワークプレイス改革
テレワーク・サテライトオフィス
導入済、フリーアドレス検討

インフラの
最適化・見直し

➤ 点在化したグループ内システム
・ツールの結合

➤ RPA・A I・クラウド活用、
ペーパーレス化による業務効率化

グループ内
DXの推進

➤ 外部リソースの有効活用

➤ 社員を中核業務へ集約

アウトソース
推進

➤ グループ全体での最適な組織体制
・人事制度の構築

➤ pottos事業の分社化

➤ 先端 I T 人材の育成・採用

組織体制の
見直し



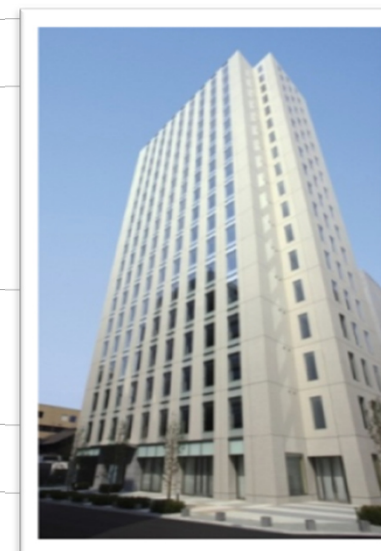
データに、物語を。

Appendix

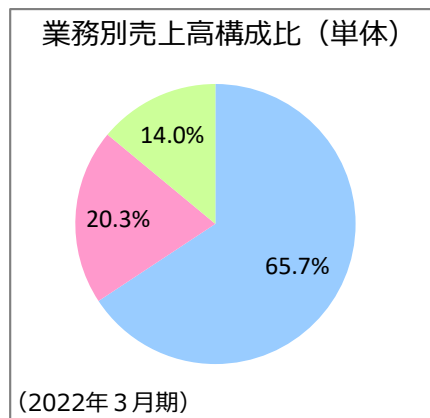


ODKは、機密性の高い大量データ処理に強みを持つ、IT企業です

□ 会社名	株式会社ODKソリューションズ (ODK Solutions Company, Ltd.)
□ 本社及び拠点	【本社】 大阪市中央区道修町一丁目6番7号 【東京支店】 東京都中央区新川一丁目28番25号 【五反田オフィス】 東京都品川区西五反田二丁目11番8号
□ 代表者	代表取締役社長 勝根 秀和
□ 設立	1963年4月 大阪電子計算株式会社設立 2006年9月 株式会社ODKソリューションズに商号変更
□ 資本金	6億3,720万円 (2022年3月31日現在)
□ 事業内容	情報処理アウトソーシングサービス ソフトウェアの開発及び販売 情報提供サービス
□ セキュリティ対応	2001年10月「プライバシーマーク認定」取得 2003年2月「ISMS認証」取得
□ 従業員数	155人 (2022年3月31日現在)
□ 連結子会社	2社 (株式会社エフプラス、株式会社ECS)

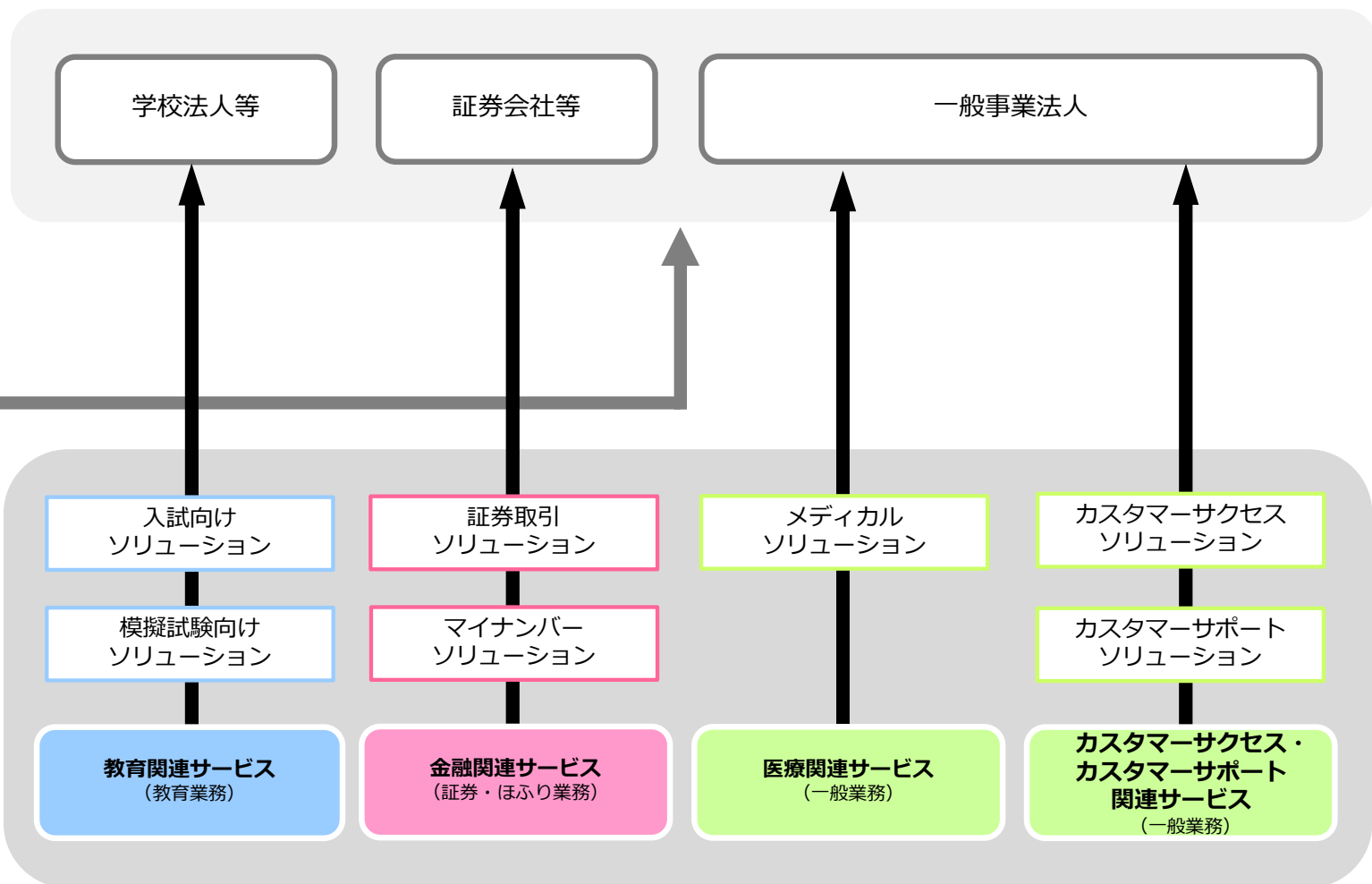


大阪本社



- 教育関連サービス（教育業務）
- 金融関連サービス（証券・ほふり業務）
- 医療関連サービス/カスタマーサクセス・カスタマーサポート関連サービス（一般業務）

システム運用を主体とする、長期的・安定的なビジネスモデル





Vision (経営ビジョン)

— ODKが長期的に目指す姿 —

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。

Message (コーポレートメッセージ)

— ODKが社会に提供する価値 —

データに、物語を。

Symbol (シンボルビジュアル)



コーポレートカラーである橙色と藍色をベースに、
経営ビジョン・コーポレートメッセージに込めた
私たちODKソリューションズの想いを形にしました。

ステークホルダーの人生に寄り添い、
豊かさを社会全体に広げていく様子を表しています。



データに、物語を。

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. 06-6202-3700

FAX. 06-6202-0445

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

担当：経営戦略室

プライム市場上場
【3839】



おてこ
ODKちゃん



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。

