



データに、物語を。



2021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 東証一部)
問い合わせ先: 取締役 統括経営管理担当 作本 宜之
電話番号: (06) 6202-0413
URL: <https://www.odk.co.jp>

2022年3月期～2024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、2022年3月期～2024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。

○2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画について・・・【別紙】

以上



データに、物語を。

2022年3月期～2024年3月期
中期経営計画

2021年4月30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 長期ビジョン

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

2021年3月期
前期振り返り



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

①各事業領域における提供サービスの拡充

②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 UCARO®関連サービスの拡充

3 事業横断サービスの開発



「データビジネスによる新たな価値の創造」に向け重点課題に着手
継続課題として、**次期中計においてさらなる推進が必要**

重点課題

取組み状況

アライアンス・ M & Aの推進

- ◇ (株)学研教育みらいとの協業による新サービス『入試・リメディアルソリューションサービス』の提供
- ◇ スターティアラボ(株)及びMtame (株)との協業に関する基本合意
- ◇ SBIビジネス・ソリューションズ(株)と共同提供する『マイナンバー管理システム』への『LIQUID eKYC』連携
- ◇ (株)リアルグローブとともにA I を活用した主体性評価モデルを検証

UCARO®関連 サービスの拡充

- ◇ 『学研プライムゼミ』一部コンテンツの無料提供及びユーザID連携
- ◇ 『UCARO® family』と全国大学生生活協同組合連合会（大学生協連）の連携

事業横断サービスの 開発

- ◇ 「UCARO全社戦略推進プロジェクト」の発足

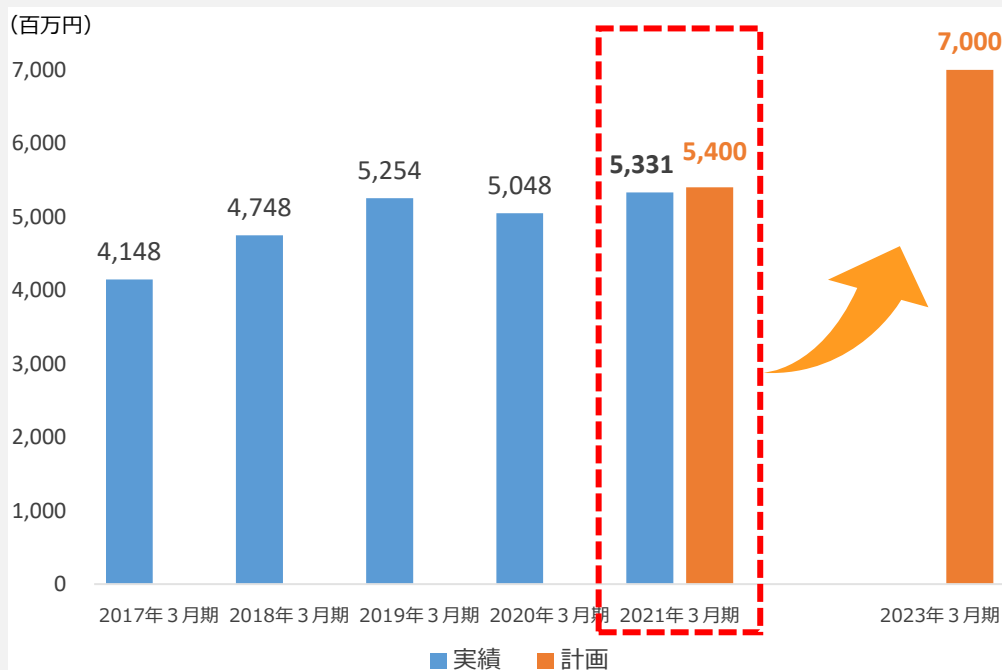
前期振り返り 業績達成状況（単体）



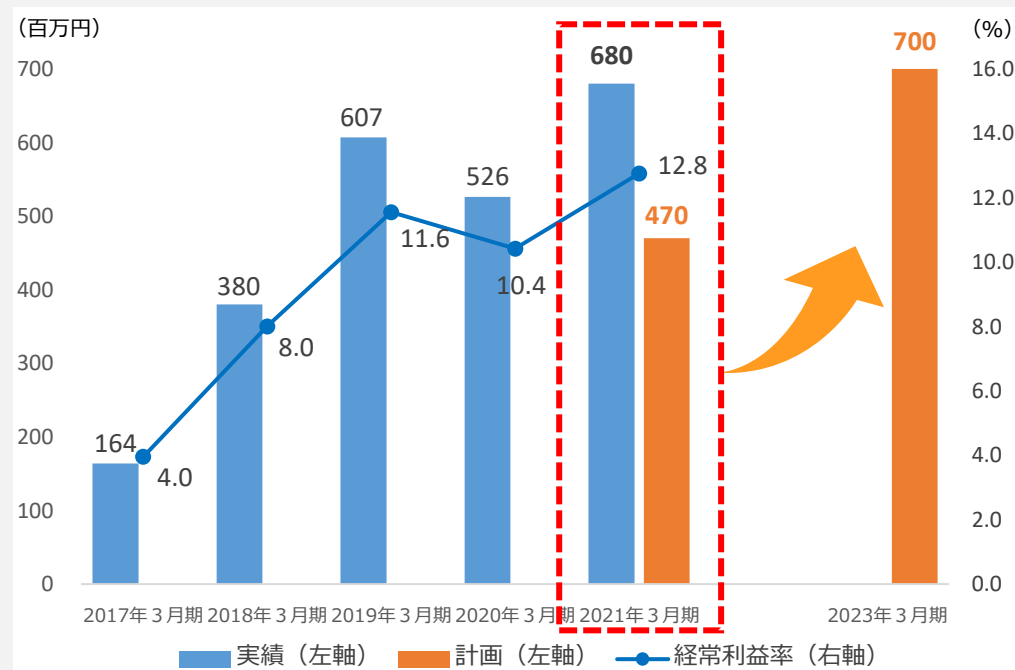
◇売上高 : **×** 教育業務や証券業務が増収するも、わずかに計画未達

◇経常利益 : **○** 支払手数料や減価償却費の増加等があったものの、売上高の増加や退職給付費用の減少等により増益し、計画達成

売上高推移



経常利益推移



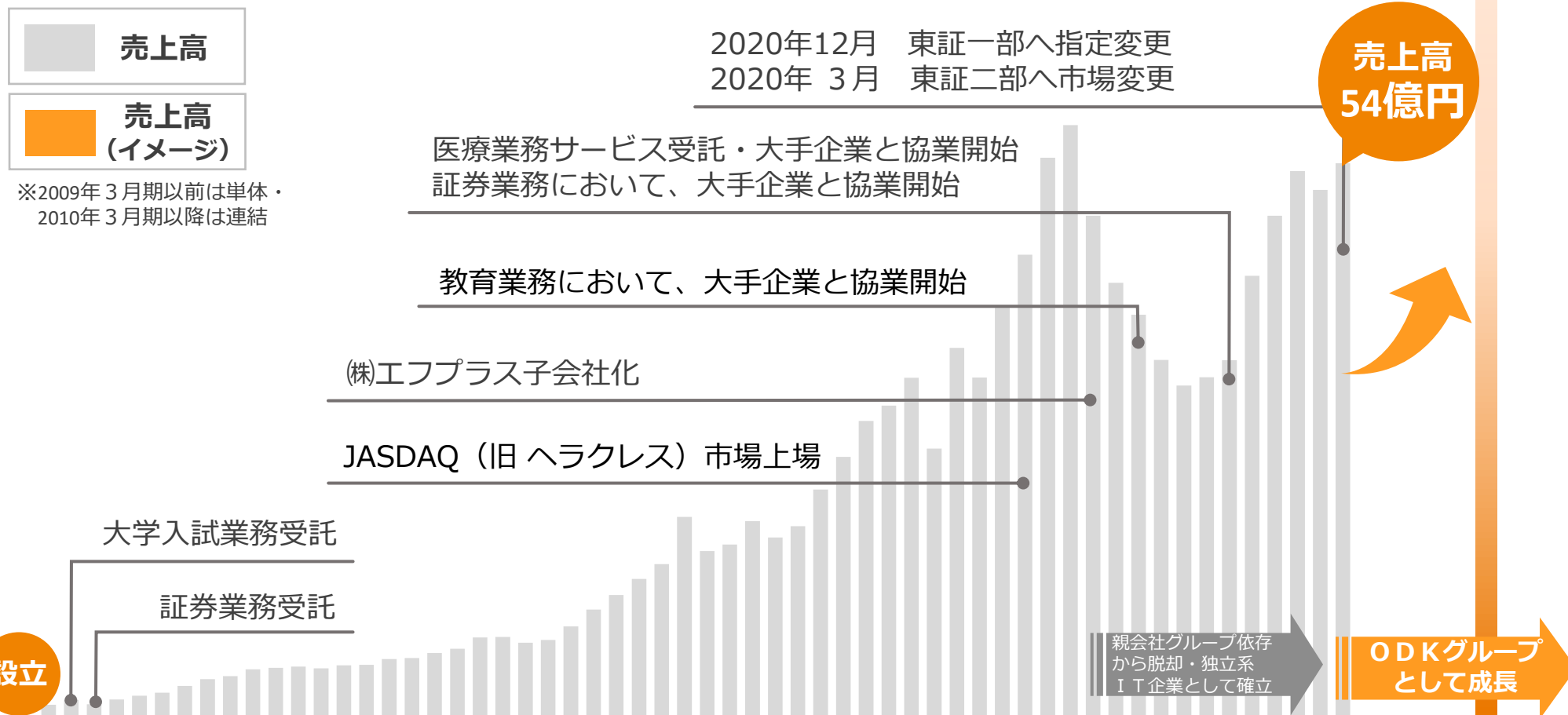
データに、物語を。

2

長期ビジョン



新領域での事業展開・積極的なアライアンスにより成長を続けてきた 今後は、**ODKグループ**として企業価値向上を目指す





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。

3

2022年3月期～2024年3月期
新中期経営計画

グループ戦略



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ーケティング・マッチングサービスの増加。
異業種間連携、企業間のデータ連携・活用の加速。

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。

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

ODKグループ経営の推進



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



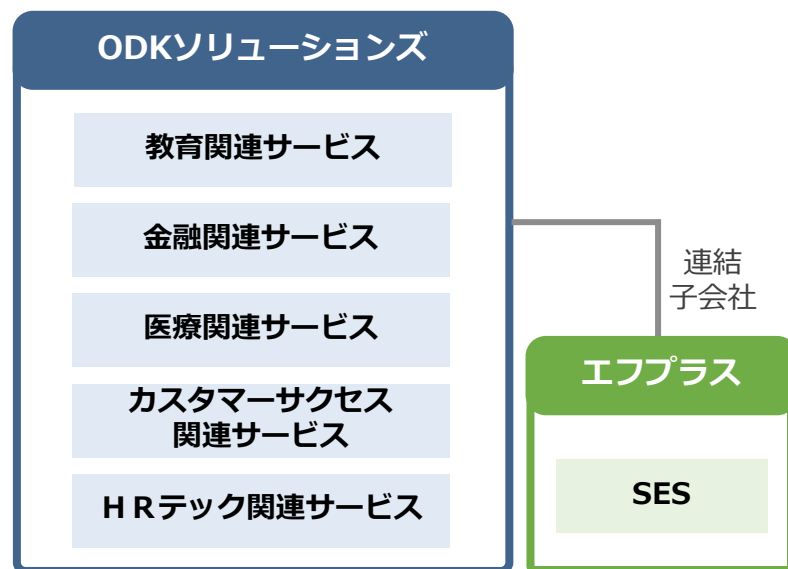
重点課題 1・2 >> グループ内各事業の収益力最大化・グループ全体での事業ポートフォリオ設計

↳ 施策 >> グループ戦略の策定

各企業（事業）が得意領域を伸長し、自立した企業の連合体を目指す

【現在のODKソリューションズ】

各企業が独立した事業展開



【中期的なODKグループのイメージ】

データプラットフォームとしての成長を実現するため、各領域で強みを持つ企業がビジョン・世界観を共有し、有機的に連携





重点課題3 >> グループガバナンス構築

↳ 施策>> グループ全体での企業価値向上に向けたガバナンスの構築

グループ全体での企業価値向上を後押しするガバナンスの構築

グループ会社への
関与方針の明確化

グループ経営推進に向けた
本社機能の最適化・役割の明確化

グループ組織設計の
検討

グループ全体での最適な経営資源配分の実現

コーポレート
ガバナンス・コード
改訂版への対応

東京証券取引所の市場再編にともなう改訂に対する
グループ全体での対応

業績目標（連結）



売上高

8,000

百万円

経常利益

800

百万円

配当

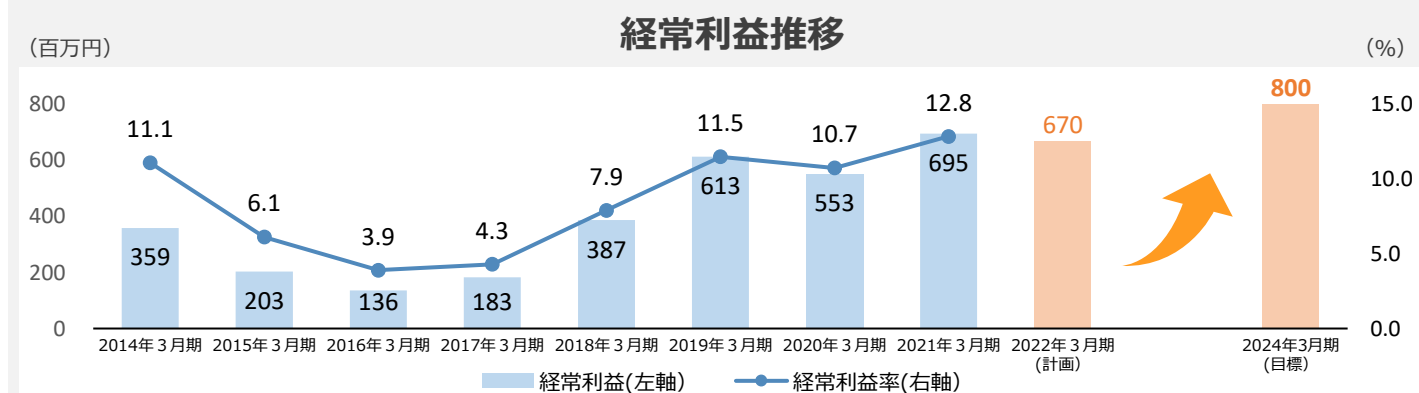
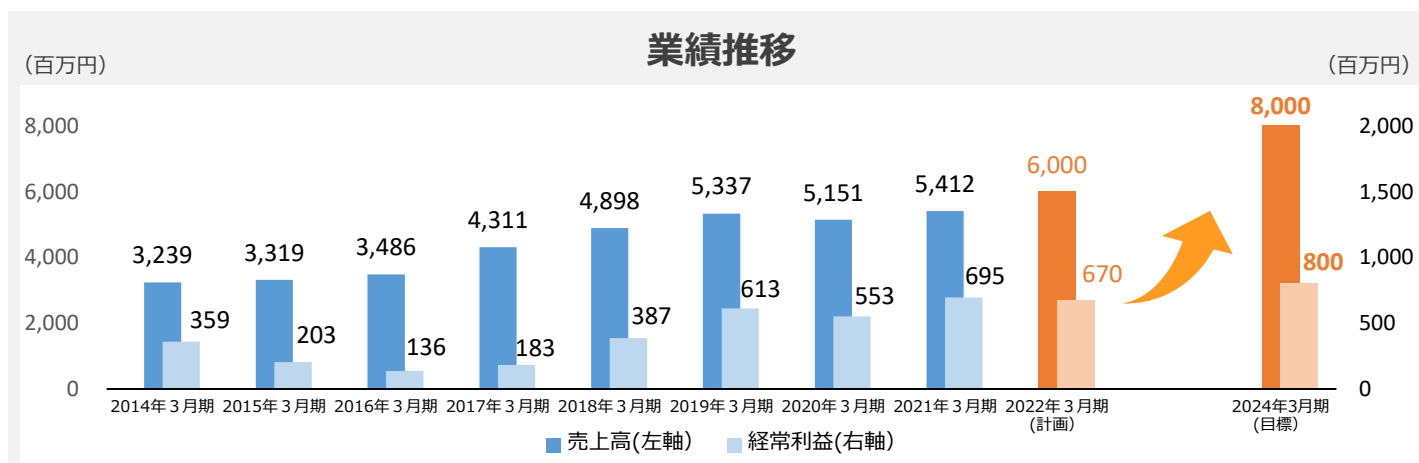
年10円

の安定配当を堅持

◇ 売上高・経常利益とも
過去最高額の更新を目指す

◇ 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

2022年3月期～2024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 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

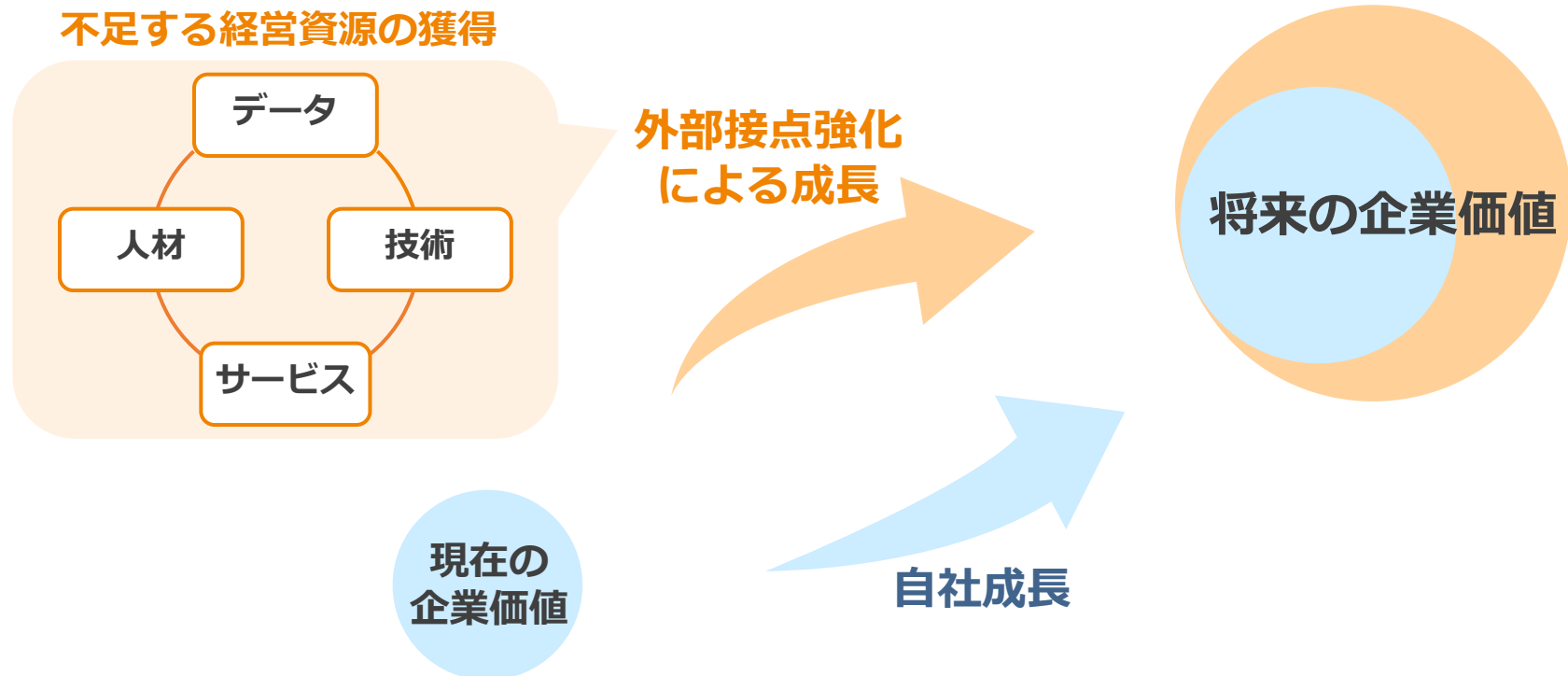
3 事業横断サービスの開発



重点課題 1 >> 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

成長戦略をとともに実現するパートナーの発掘・接点強化





重点課題 2 >> 各事業領域における提供サービスの拡充

↳ 施策 >> 行動データ・心理データを蓄積するサービス・機能の拡充

既存事業・新規事業の両輪でデータビジネスを加速

既存事業の拡張

『SENS21』の
オープン化検討

低コスト化による導入社数増

『Watch21』機能拡張

制度改正に対応した機能拡張
(商品先物取引への対応等)

『pottos®』機能拡張

機能拡張による導入社数増
(分析機能・サーベイ機能等)



新規事業の創出

『UCARO®』
ブランドの拡張

個人ユーザーへの
サービス拡張

A I 主体性評価
エンジンの開発

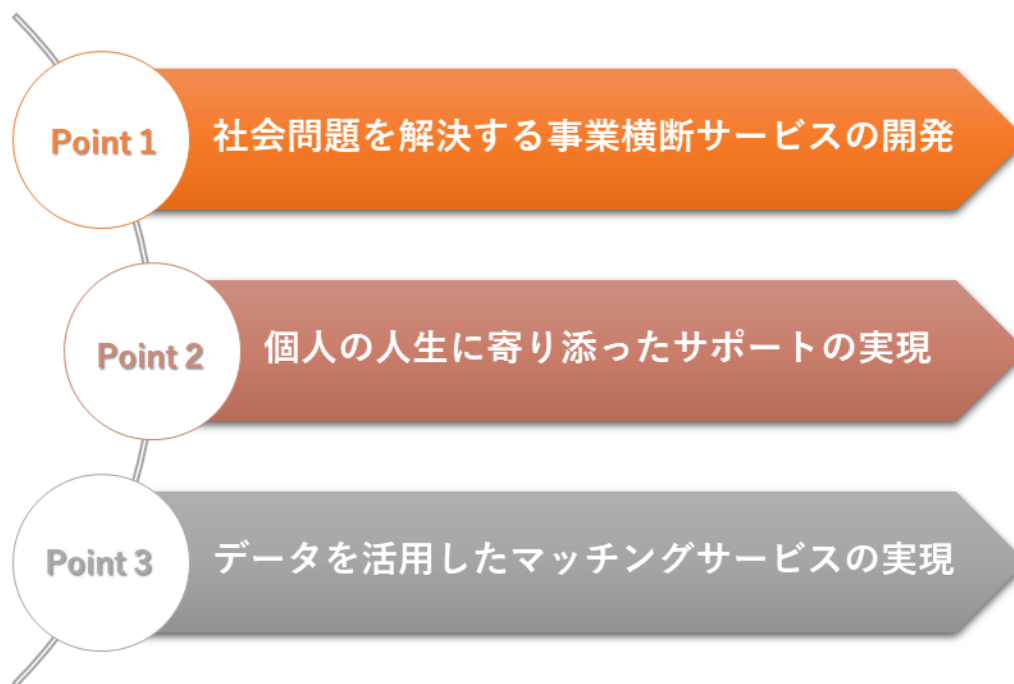
教育改革に対応した
A I サービスの提供



重点課題3 >> 事業横断サービスの開発

↳ 施策>> 『UCARO®』をハブとした事業横断サービスの開発

『UCARO®』をデータのプラットフォームとして育成し、各事業領域をつなぐハブに

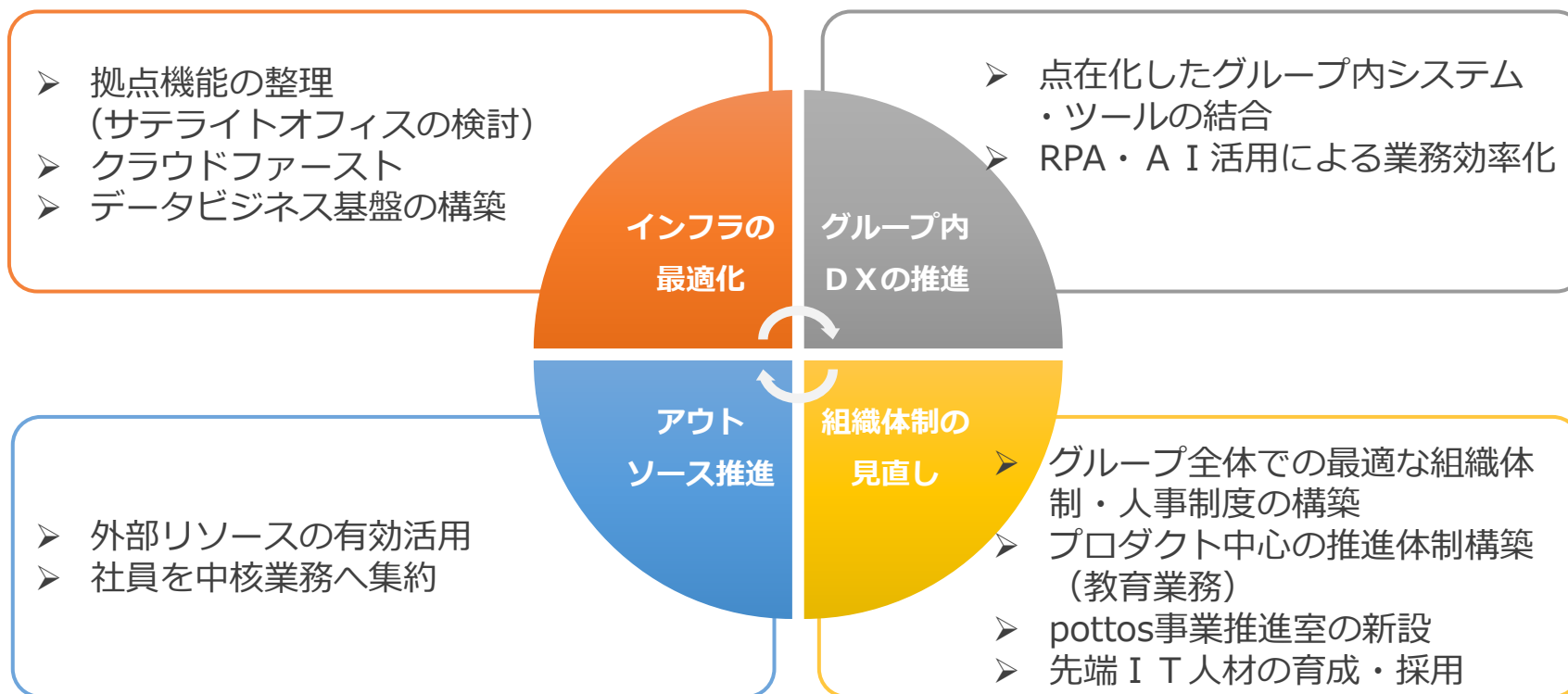




その他課題>> 既存事業の収益性改善

↳ 施策>> 業務体制・環境の見直し

収益性改善に向けた最適な業務体制・環境への移行





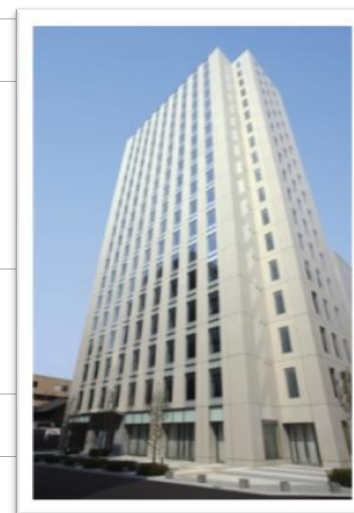
データに、物語を。

Appendix

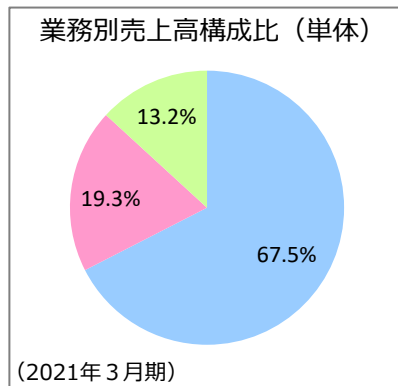


ODKは、機密性の高い大量データ処理に強みを持つ、IT企業です

□ 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】 大阪府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 (2021年3月31日現在)
□ 事業内容	情報処理の受託計算 (アウトソーシングサービス) システム開発 情報処理機器等販売
□ 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	150人 (2021年3月31日現在)
□ 連結子会社	1社 (株式会社エフプラス)

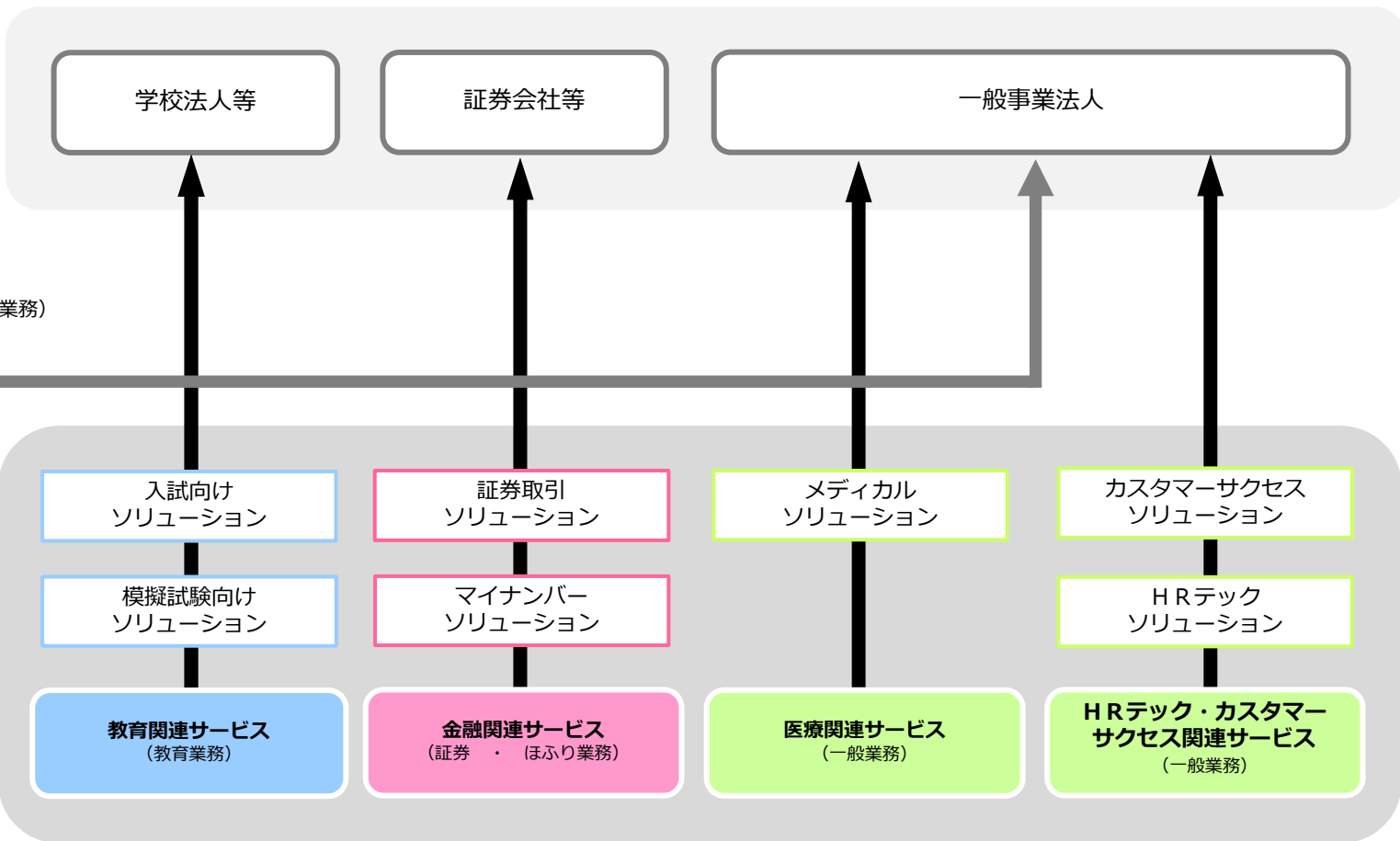


大阪本社



- 教育関連サービス（教育業務）
- 金融関連サービス（証券・ほぶり業務）
- 医療関連サービス/HRテック・カスタマーサクセス関連サービス（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



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 大阪市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

東証一部上場
【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 北浜 MID ビル 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。

