

2023年3月期（第60期） 決算及び中期経営計画説明資料

株式会社 ODKソリューションズ

証券コード 3839





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。



I. 会社概要	3
II. 事業概要	8
III. 決算の状況	24
IV. 業績予想	34
V. 中期経営計画	36
VI. 取巻く環境及び戦略	48
【ご参考】株主還元等について	59

ODKグループ



社名	株式会社ODKソリューションズ
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（2023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	単体：149人 連結：198人（2023年3月31日現在）
子会社	株式会社エフプラス、株式会社ECS、株式会社ポトス

株式情報（2023年3月31日現在）

証券コード	東京証券取引所プライム市場【3839】
-------	---------------------

発行可能株式総数	32,800,000株
----------	-------------

発行済株式総数	8,200,000株
---------	------------

株主数	5,887名（うち、単元株主数 5,066名）
-----	-------------------------

定時株主総会	6月
--------	----

【ご参考】大株主の状況

株主名	持株数（株）	持株比率（％）
(株)学研ホールディングス	1,350,000	16.46
(株)ファルコホールディングス	850,000	10.37
ナカバヤシ(株)	450,000	5.49
日本通信紙(株)	400,000	4.88
光通信(株)	369,700	4.51
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	301,700	3.68
廣田証券(株)	300,083	3.66
日本システム技術(株)	300,000	3.66
(株)三菱UFJ銀行	300,000	3.66
(株)三井住友銀行	300,000	3.66
(株)りそな銀行	300,000	3.66

会社概要

沿革

1964年3月期	大阪電子計算(株) (現 株ODKソリューションズ) 設立
1965年3月期	◇大学入試業務を受託、サービス開始
1966年3月期	◇証券業務を受託、サービス開始
2002年3月期	「プライバシーマーク認定」取得
2003年3月期	「ISMS (Ver.1.0) 認証」取得
2004年3月期	◇Web入試出願システム、提供開始 ◇証券総合システム、提供開始
2005年3月期	「ISMS (Ver.2.0) 認証」・「BS7799-2:2002認証」取得
2007年3月期	商号を株ODKソリューションズに変更 株東京証券取引所JASDAQ (旧 ヘラクレス) 市場上場
2008年3月期	「ISO/IEC27001認証」取得
2010年3月期	株エフプラス子会社化 ◇不正売買監視システム、サービス開始
2012年3月期	◇日本システム技術(株)と大学向け業務で協業
2014年3月期	◇株学研ホールディングスと業務・資本提携
2015年3月期	◇ナカバヤシ(株)と業務・資本提携 ◇金融機関向け「マイナンバー事務代行サービス」開始
2016年3月期	◇SBIトレードウィンテック(株)と協業 金融機関向け「マイナンバー管理システム」サービス開始 ◇日本初、大学横断型受験ポータルサイト『UCARO®』提供開始
2017年3月期	◇株ファルコホールディングスと業務・資本提携 株リアルグローブと業務・資本提携

◇・・・教育関連サービス

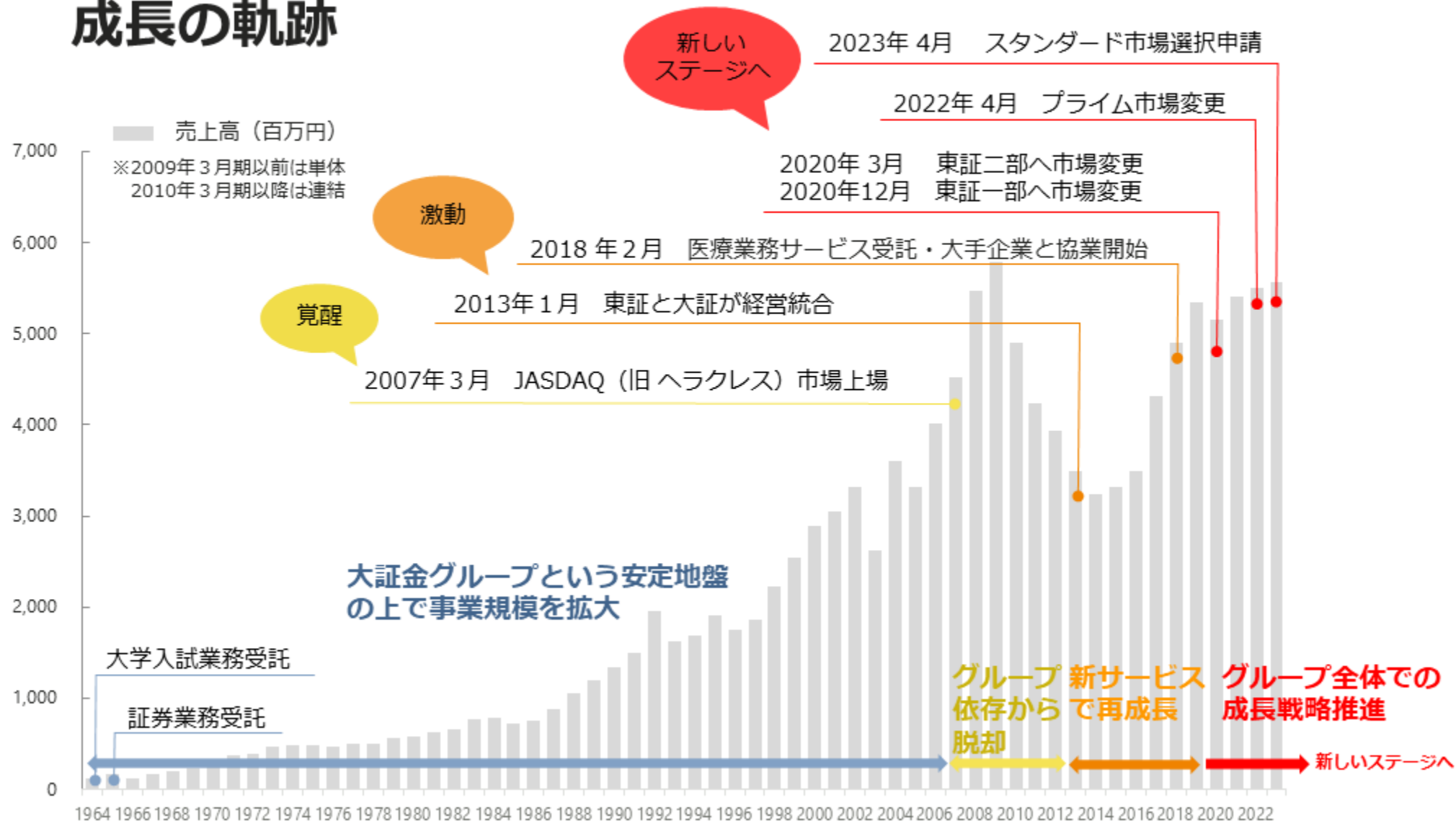
◇・・・金融関連サービス

◇・・・医療関連サービス、その他

2018年3月期	◇Zendesk,Inc.とSolution Provider (リセラー) 契約締結
2020年3月期	◇保護者向けサイト『UCARO® family』の提供開始 東京証券取引所市場第二部へ上場市場変更
2021年3月期	◇カスタマーサクセスオートメーションツール『pottos®』提供開始 東京証券取引所市場第一部へ指定変更
2022年3月期	◇株学研教育みらい (現 株Gakken) との協業サービス、 「入試・リメディアルソリューションサービス」開始 株ECS子会社化 東京証券取引所市場再編にともないプライム市場に変更 株ベクトルと業務提携 ◇株クシムから人材育成サポート事業の譲受 ◇総合型選抜合格支援サービス『Compass-U』β版の提供開始 ◇『UCARO®』の導入大学100校を突破
2023年3月期	◇マイナンバー管理システムを新サービス『マイナワン』としてリニューアル ◇「個人の体験を価値化」するWeb3.0サービスの社会実装に向け、株式会社電通グループとの共同研究を開始 ◇地方創生の推進に向け「ふるさとパスポート」の実証実験を開始 ◇『SAKIX (サキガケ)』シリーズとして証券サービスブランドを刷新 ◇「個人の体験を価値化」するWeb3.0サービス『アプデミー』β版の提供開始 ◇株花形と業務・資本提携
2024年3月期	スタンダード市場の選択申請

会社概要

成長の軌跡



I. 会社概要	3
II. 事業概要	8
III. 決算の状況	24
IV. 業績予想	34
V. 中期経営計画	36
VI. 取巻く環境及び戦略	48
【ご参考】株主還元等について	59

ODKは機密性の高い大量のデータ処理に強みを持つIT企業

EdTech

教育



学校法人

- ✓ 大学入試BPO提供や入試業務DX化の支援
- ✓ 教育系Webサービス（模擬試験、アプリ開発）

FinTech

金融



証券会社

金融機関

- ✓ 証券会社、金融機関向けシステムサービスの提供
- ✓ マイナンバー収集・管理システムの提供

HealthTech

医療



医療機関等

- ✓ 臨床検査システムの運用等



その他



一般事業法人

- ✓ 学習管理システム（LMS）の提供及びeラーニング教材開発、販売、運用
- ✓ カスタマーサポートサービスの販売

ODKグループ企業は各社の経営資源を相互活用して 価値あるソリューションを提供



ODKグループ連結子会社



金融・教育向けシステム
開発、運用保守

- ✓ 総合金融サービス会社様向け
融資業務を支えるシステムの設計
構築および保守
- ✓ 総合教育関連企業様向け
各種システム開発
- ✓ 消費者金融会社様向け
顧客審査業務の申込受付システムの
設計構築および運用



クラウドソリューション
システム開発支援

- ✓ Salesforce.comのコンサルティング
パートナーとして中四国エリア
を拠点に活躍
- ✓ マーケティング、営業支援シス
テム、帳票作成、名刺管理等のク
ラウドソリューションの提供



カスタマーサクセス実現のため
のソリューション事業

- ✓ カスタマーサクセスオート
メーションツール『pottos®』
開発、運用、コンサルティング
- ✓ コラボレーションツール
『collabble』
開発、運用

事業系統図



お客様

学校法人等

証券会社等

一般事業法人

連結子会社



(株) エフプラス



(株) ECS



(株) ポトス



入試向け
ソリューション

金融ソリューション

メディカル
ソリューション

カスタマーサポート
ソリューション

人材育成サポート
ソリューション

模擬試験向け
ソリューション

マイナンバー
ソリューション



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)



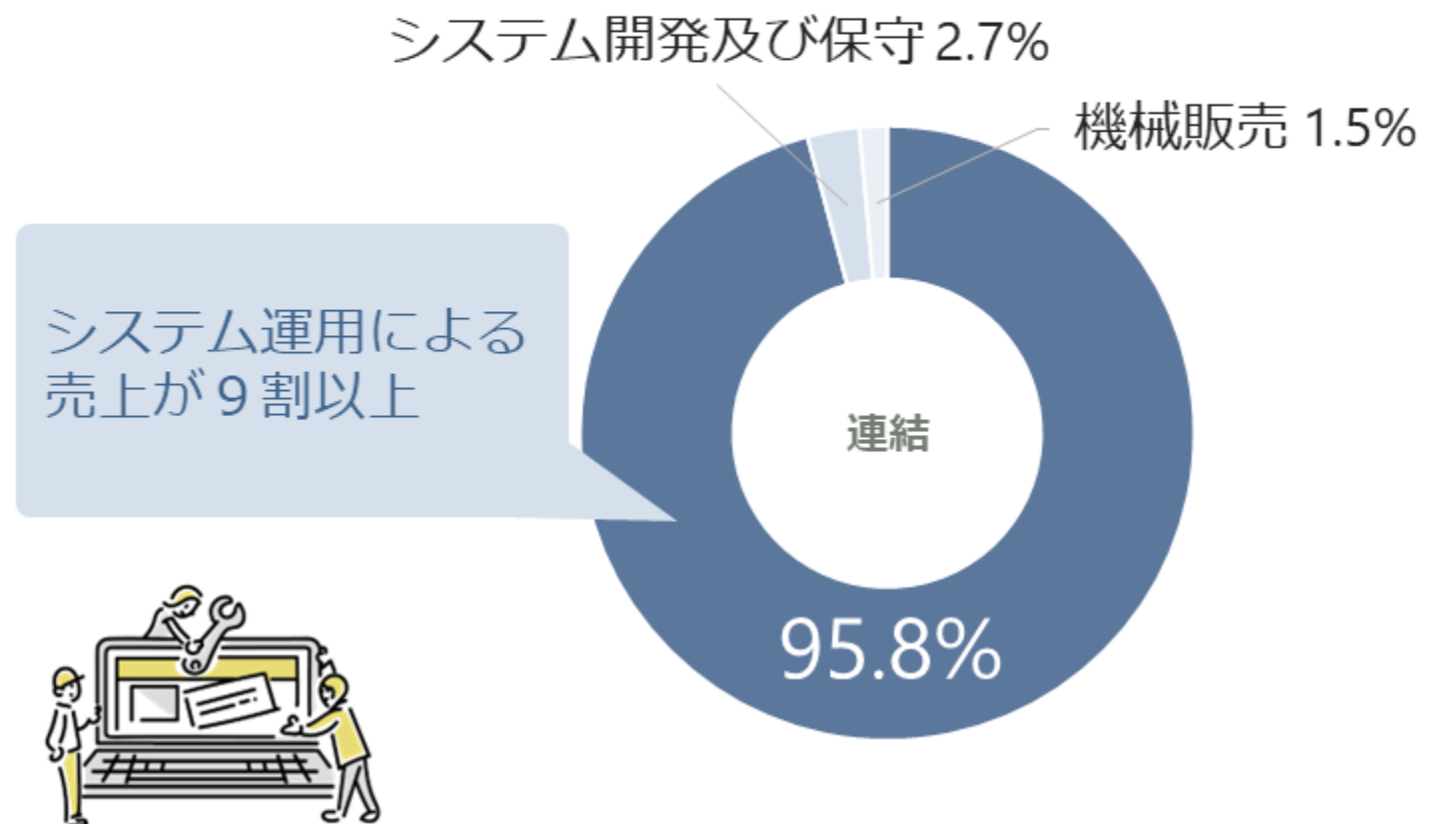
医療関連サービス
(一般業務)

カスタマーサポート
関連サービス
(一般業務)

人材育成サポート
関連サービス
(一般業務)

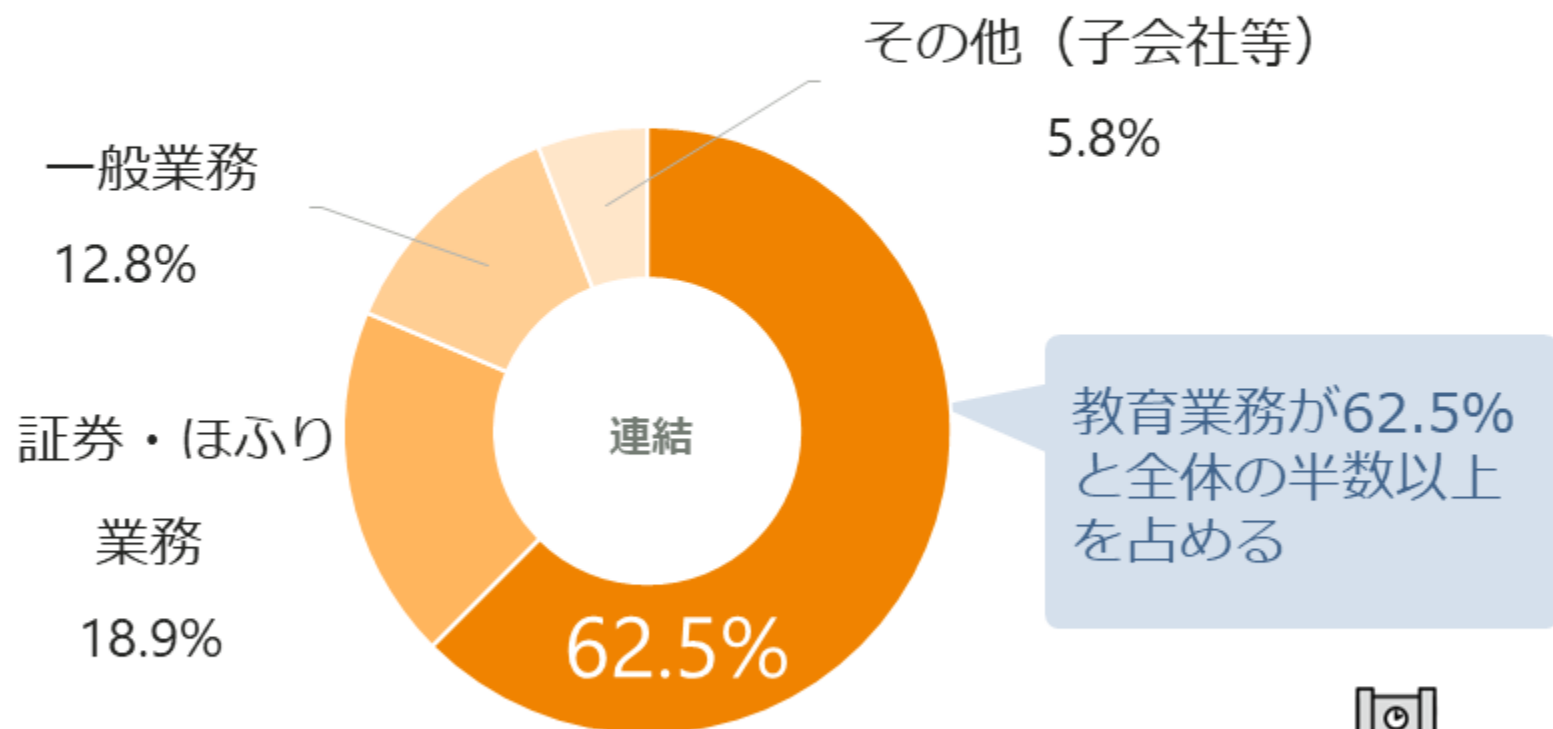
事業概要

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



事業別売上高構成比〔連結〕（2023年3月期）

主力業務は教育業務



業務別売上高構成比〔連結〕（2023年3月期）



事業概要

入試に関わるすべての業務を一括受託



『UCARO®』画面

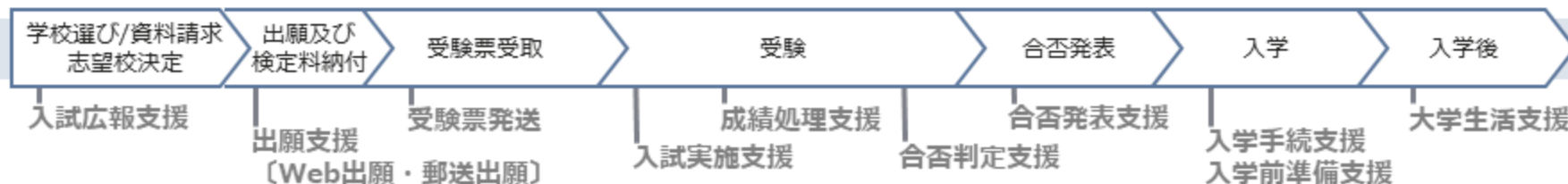
日本初！

大学横断型
受験ポータルサイト
『UCARO®』

受験生は
無料！

Web出願システム
(UCARO出願)

入試アウトソーシング
サービス



事業概要

約100万人の志願者データを処理



日本の18歳人口

※総務省 人口推計（2022 年1月1日現在）



令和5年度
大学入学共通テスト
志願者数

※独立行政法人大学入試センター調べ



志願者データ処理数
（延べ数）

※2023年3月期実績

大学と受験生をつなぐ『UCARO®』

自校に興味を持った
受験生との接点が
できた!



大学

業務効率化
とコスト削減

Webで何度も個人情報の
入力をしなくて済んだ!



受験生

負担軽減
と利便性向上

出願状況が
一覧できて便利!

 **ターゲット**

- 4年制大学
- 短期大学
- 専門学校

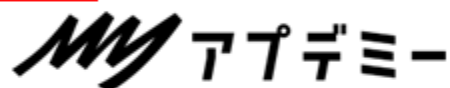
ユーザ満足度調査では約 **8** 割が『UCARO®』のサービスに満足と回答!

様々な教育関連サービスを展開



- ✓ 総合型選抜専門塾 A O I を運営する株式会社花形と共同開発したオンラインの総合型選抜合格支援サービス『Compass-U』
- ✓ 2022年8月β版提供開始

NEW



- ✓ 「個人の体験を価値化」するWeb3.0サービス
- ✓ 日常的な体験や学びを NFT で可視化して、個人の成長を応援
- ✓ 2023年4月β版提供開始

評価入力・管理システム

iiscore-U
(イースコア・ユー)

- ✓ 大学入試における面接や小論文、グループディスカッション、事前課題等の採点に関する作業をWeb上で一元管理可能とした評価入力・管理システム
- ✓ 採点準備から合否判定までの業務をシステム上で一本化できるため、学内事務工数の削減が可能

**入試・リメディアル
ソリューションサービス**

- ✓ (株)Gakkenとの共同運営
- ✓ 入試サンプル問題の作成、入試問題の校閲、監修や著作権処理の代行などに加えて、リメディアル教育領域でのテストの作成から実施、採点、結果分析など、テスト運用に必要なプロセスをワンストップで提供。

教育関連サービスの強み

1

志願者データ処理数

約 **100** 万人大学入学共通テスト[※]の志願者数を
15期連続で上回る水準※2020年3月期以前は大学入試センター
試験

2

「UCARO®」導入校

111 校

2023年3月末現在



3

日本の大学入試を支
えるサービスを提供
し、蓄積した信頼と
実績約 **60** 年

4

他社とのアライア
ンスによるトータル
サービスの提供

証券会社、金融機関向けにシステムサービスを提供

2023年3月
金融ソリューション
リブランディング



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

WITH-X
ウィズクロス

証券会社向けフロント・バックシステム

COMBI-X
コンビクロス

証券会社、他金融機関と証券保管振替機構との
接続システム

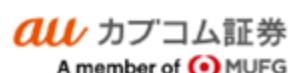
FOR-X
フォークロス

日本取引所グループの抽出基準に基づく、
不公正売買データの自動抽出、分析システム

KIZUNA-X
キズナクロス

金融商品仲介業者（IFA）向けの
投資信託WEB取引、管理システム

導入実績（一例）



ターゲット

- 独立系証券会社
- ネット証券会社
- 短資会社

マイナンバー収集・管理システムを各金融機関に提供

2022年11月
マイナンバー管理システム
をリブランディング

✓ 業界NO.1の高いカスタマイズ性

収集から登録・保管・削除・事務代行業務までご要望に合わせたサービス提供が可能

✓ オンラインで本人確認を即座に完結

『LIQUID eKYC』※により、本人確認からマイナンバー管理までをシームレスに提供

✓ 金融業界に選ばれる品質

JIS Q 15001に適合した最高水準のセキュリティ環境



<https://www.mynaone.jp/>

マイナワンが選ばれる理由

蓄積された
ノウハウ

徹底した
セキュリティ安全
管理措置

大量処理
に対応で
きる体制

柔軟な
提供体制

本人確認
が即座に
完結

🎯 ターゲット

● 金融機関等

※『LIQUID eKYC』とは
AIを活用して本人確認業務を効率化
する株式会社Liquidのサービス

金融関連サービスの強み

1

システム提供のみならず、事務代行サービスを提供し、各金融機関をトータルサポート



2

高セキュリティ環境下、大規模かつ長期的なシステム運用や大量データを処理



3

制度改正等の環境変化に迅速・柔軟に対応



4

証券会社の運営をサポートする多彩な「周辺システム」を提供



医療関連サービスの概要

サービス提供開始以来、蓄積してきた業務への深い理解とノウハウをもとに、医療機関等の心強いパートナーとして展開。きめ細かいフォローにより安定的なシステム稼働を実現。



臨床検査システム

- ✓ 患者から採取した血液や細胞等を調べる臨床検査に関するシステム運用



医療システム用 タブレット製品

- ✓ 検査依頼や検査結果の参照が可能なタブレット製品の販売やアプリ開発

人材育成サポート関連サービスの概要

2023年1月
特設サイト公開

人材育成を総合的にサポートするeラーニングプラットフォーム『SLAP』及び『iStudy® LMS』の提供とeラーニング教材の開発、販売、運用。
eラーニング・オンデマンド学習・企業研修に関するトータルソリューションを提供。



 **SLAP**

- ✓ 場所を選ばずスキマ時間で学習できるスマートデバイスに対応
- ✓ オリジナルコンテンツが簡単に作成でき、学習管理が簡単

iStudy LMS

- ✓ スキル管理、経験管理、研修管理、eラーニングの4つの機能
- ✓ 大規模システムでの導入実績など数多くの導入実績

<https://product.istudy.ne.jp/>

I. 会社概要	3
II. 事業概要	8
III. 決算の状況	24
IV. 業績予想	34
V. 中期経営計画	36
VI. 取巻く環境及び戦略	48
【ご参考】株主還元等について	59

エグゼクティブサマリー

決算サマリー

- 事業譲受した人材育成サポート事業等により増収した一方で、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**

スタンダード市場選択申請について

- 事業拡大のための**成長投資に資金を振り向ける**方が、基準適合やプライム市場で要求される I R 水準の対応コストを負担するよりも、企業価値向上に資すると判断

新中期経営計画の策定

- 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

連結損益計算書（2023年3月期 期末累計期間）

単位：百万円、%

	連結	前期比増減	増減率	ODK単体	前期比増減	増減率
売上高	5,566	65	1.2	5,242	▲70	▲1.3
営業費用	5,145	81	1.6	4,796	▲78	▲1.6
売上原価	3,895	3	0.1	3,690	▲78	▲2.1
販管費	1,250	77	6.6	1,106	▲0	▲0.1
営業利益	420	▲15	▲3.7	445	8	1.9
経常利益	449	▲59	▲11.7	384	▲123	▲24.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	236	42	21.8	211	7	3.8

■売上高

前期において連結子会社となった(株)ECSや事業譲受による人材育成サポート事業の売上やマイナンバー関連業務の増加等により、増収

■営業利益 / 経常利益

営業利益：人件費や退職給付費用、Web3.0サービスの社会実装等に係る研究開発費計上、事業譲受による諸費用の増加等

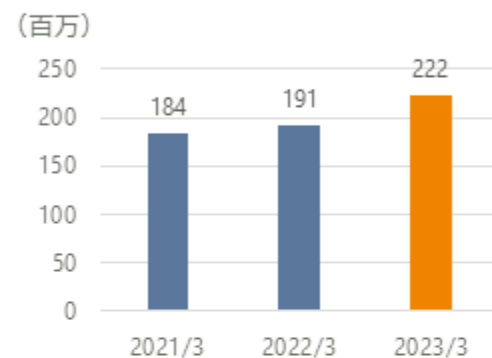
経常利益：投資組合運用損の発生や前期に発生した保険解約返戻金の減少等により、減益

■親会社株主に帰属する当期純利益

前期に発生したカスタマーサクセス関連サービスにおけるソフトウェア資産に係る減損損失の減少等により、増益

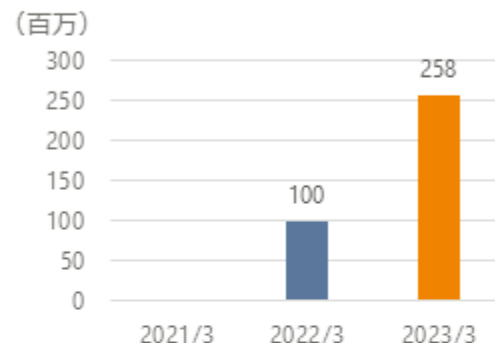
子会社の状況

(株)エフプラス売上高



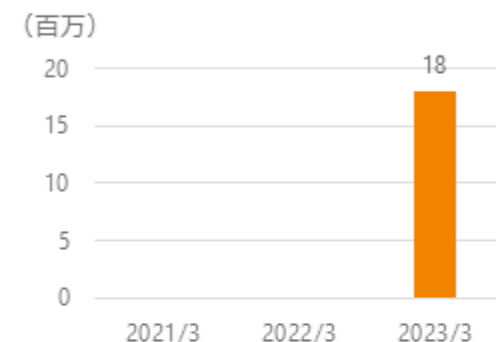
(株)ECS売上高

※2022年3月期3Qから連結対象

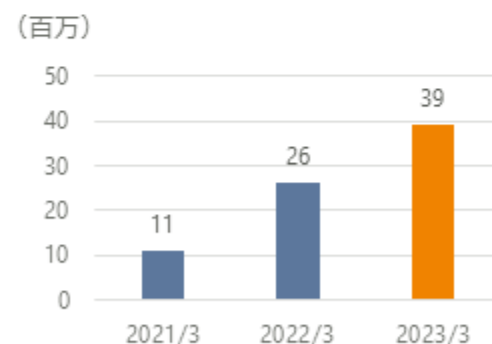


(株)ポトス売上高

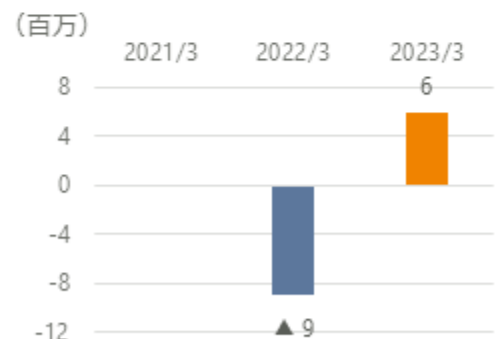
※2023年3月期2Qから連結対象



(株)エフプラス営業利益



(株)ECS営業利益



(株)ポトス営業利益

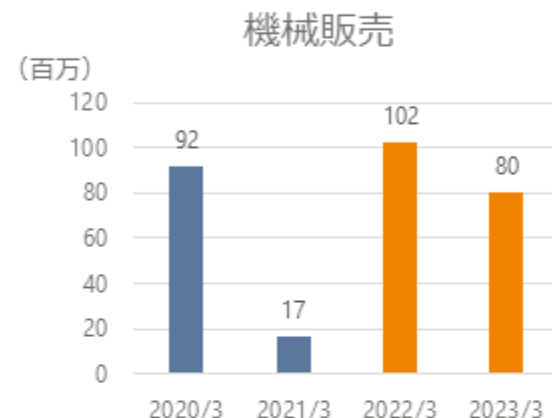
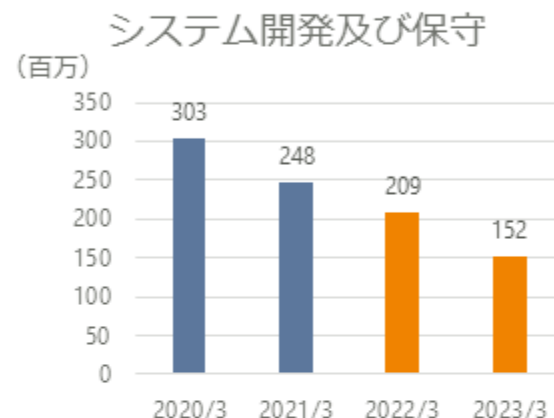
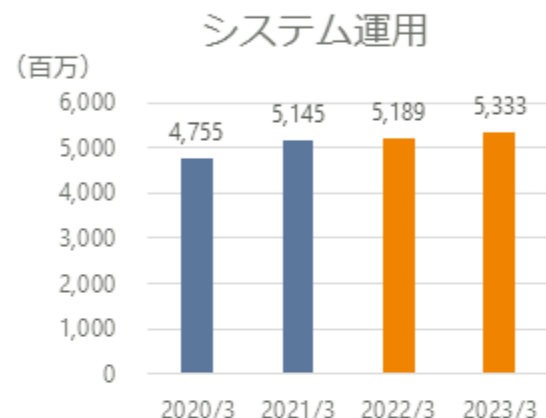


■(株)ECSの連結取り込みについて

(株)ECSは決算期を1月31日から3月31日に変更したため、2023年3月期は、**2022年2月1日から2023年3月31日までの14カ月間の変則的な決算**となっております。

決算の状況

事業別売上高の推移（連結）



■ システム運用

前期に連結子会社となった(株)ECSや当第2四半期に譲受した人材育成サポート事業の売上等により、増収

■ システム開発及び保守

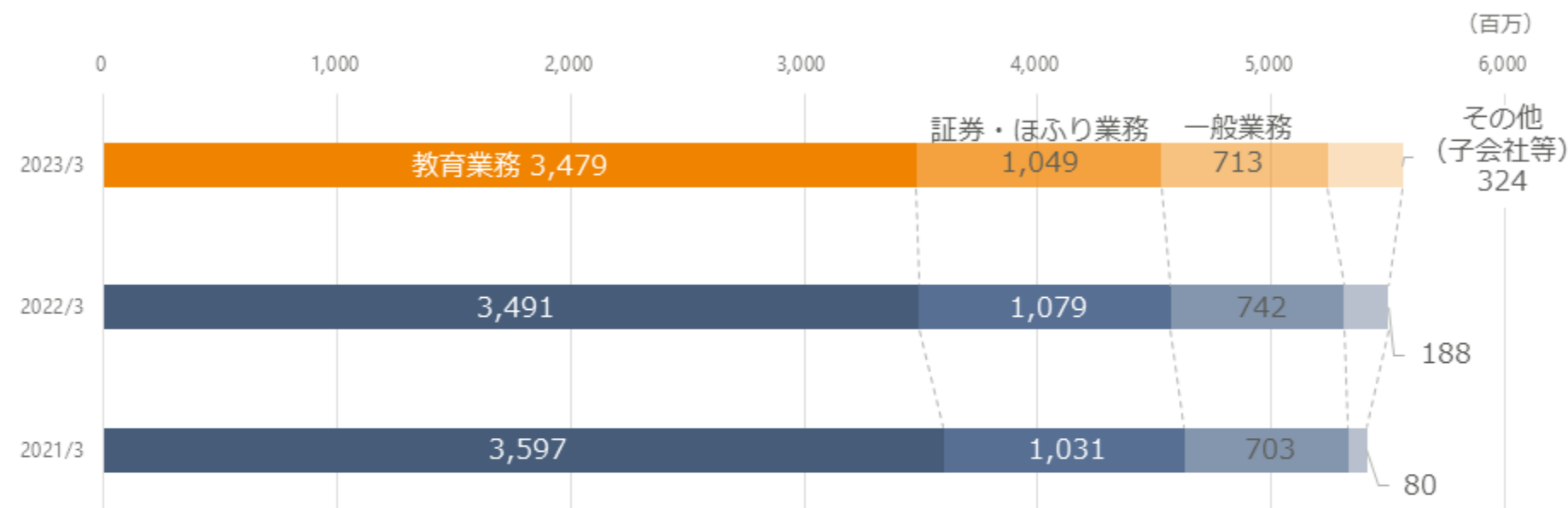
ホームページのリニューアル開発や模試関連におけるeラーニングシステムのスポット開発剥落等により、減収

■ 機械販売

医療システム機器更改の販売剥落等により、減収

決算の状況

業務別売上高の推移（連結）



■教育業務

新規大学のBPO受注があったものの、入試・リメディアルソリューションサービスの新規受注剥落等により減収

■証券・ほふり業務

『マイナワン』関連業務の増加があったものの、証券会社向け『WITH-X（ウィズクロス）』のシステム運用業務の一部剥落等により減収

■一般業務

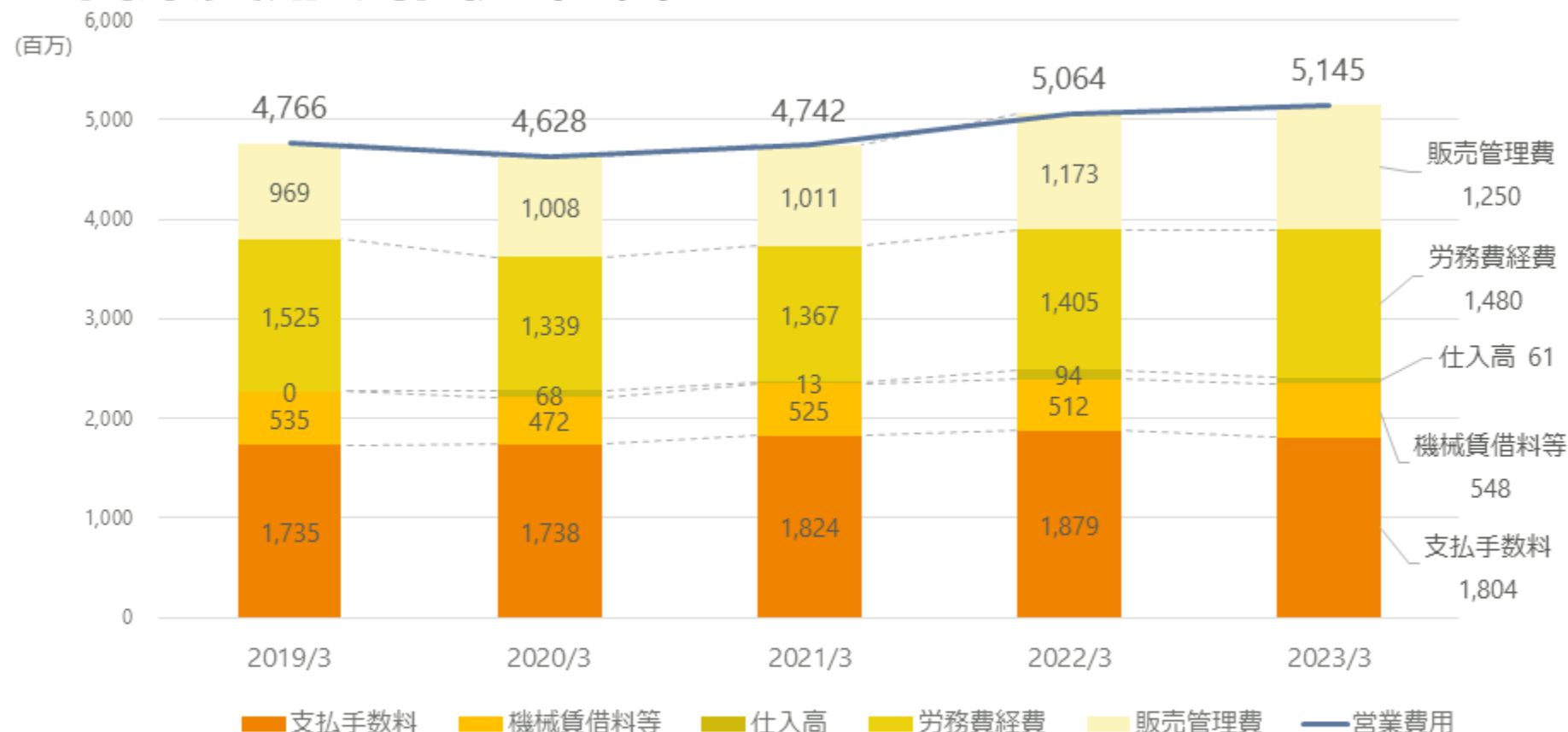
当第2四半期に譲受した人材育成サポート事業の取込みがあったものの、ホームページリニューアル開発剥落等により減収

■その他業務

前期に連結子会社となった㈱ECSの売上が寄与したことにより増収

決算の状況

営業費用の推移（連結）



■ 労務費経費

(株) E C S や人材育成サポート事業譲受による人件費や退職給付費用により増加

■ 販売管理費

新規事業のための研究開発費や I R 関連の広告宣伝費の発生により増加

連結貸借対照表（2023年3月31日現在）

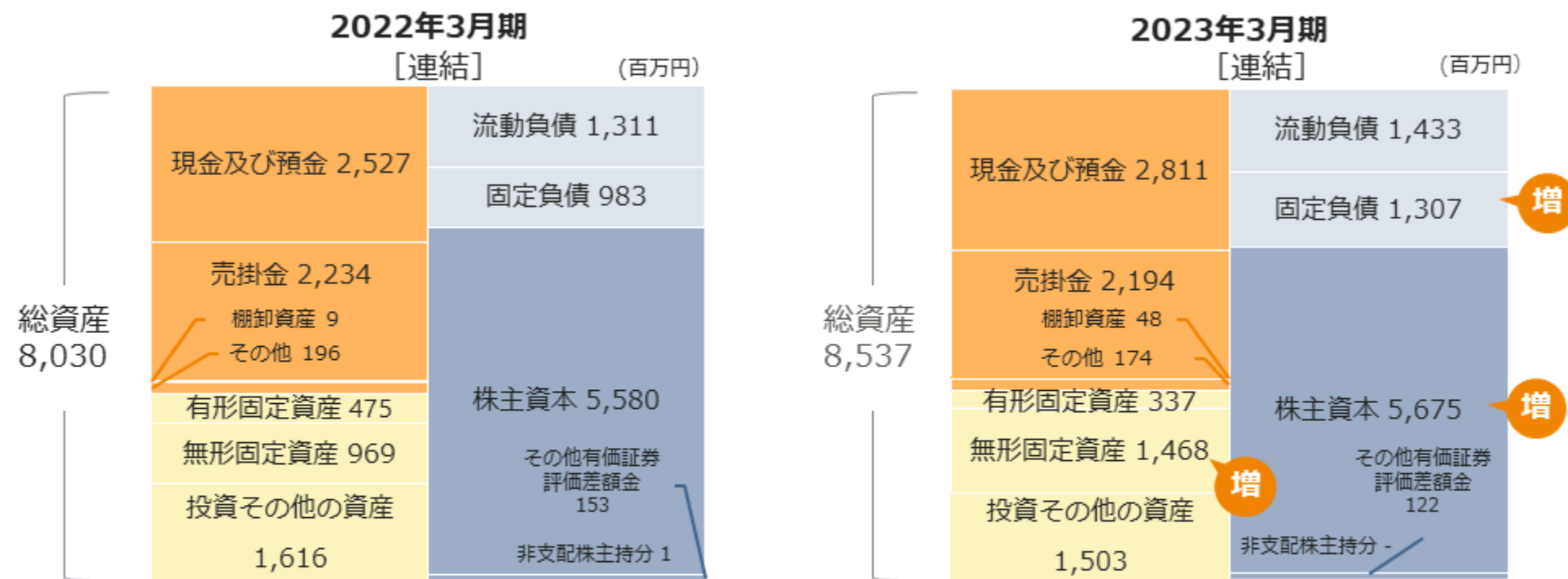
資産の部

	連結	ODK単体
流動資産	5,228	4,398
現金及び預金	2,811	2,025
売掛金	2,194	2,156
棚卸資産	48	48
その他	174	169
固定資産	3,309	4,052
有形固定資産	337	337
無形固定資産	1,468	1,429
投資その他の資産	1,503	2,285
関係会社株式	—	503
資産合計	8,537	8,451

負債・純資産の部

	連結	ODK単体
負債	2,740	2,641
流動負債	1,433	1,346
固定負債	1,307	1,294
純資産	5,797	5,810
株主資本	5,675	5,688
負債・純資産合計	8,537	8,451

2023年3月期 期末における財政状況



ROIC (投下資本利益率)

目標値 7.0%

2022実績値

5.0%

2023実績値

4.3%

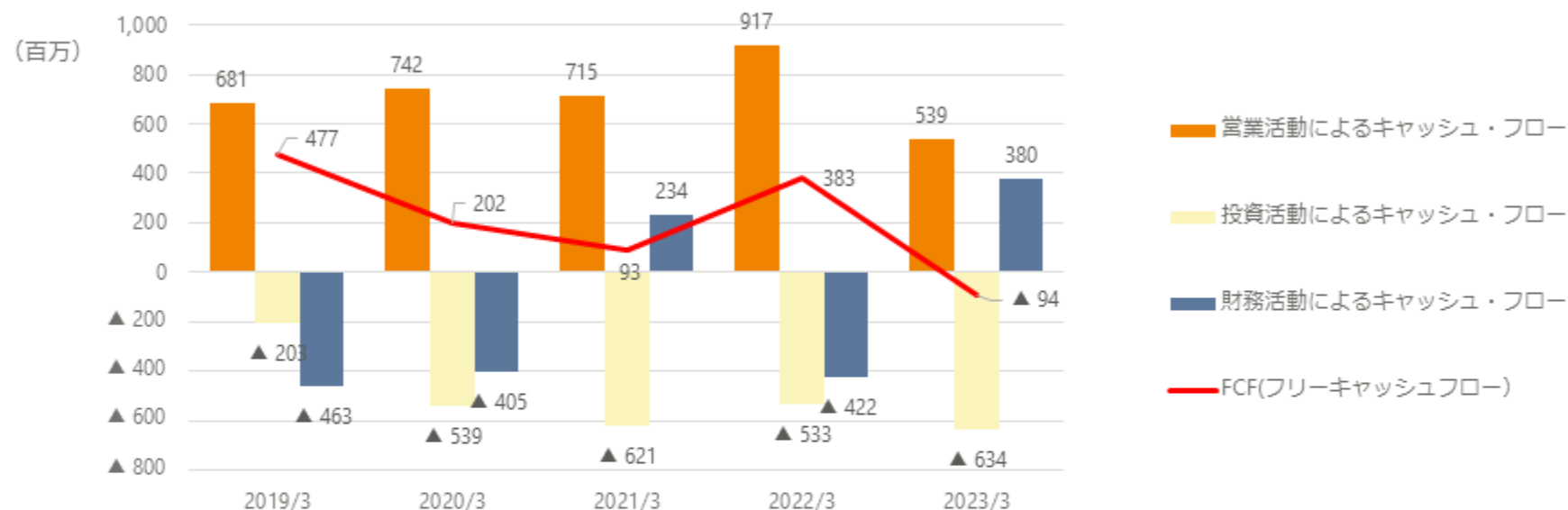
■資産

主にソフトウェア資産の増加により、前会計年度末と比べて507百万円増

■負債・純資産

負債は、主に新規借入により前会計年度末と比べて445百万円の増加。純資産は、主に繰越利益剰余金により61百万円の増加

連結キャッシュ・フロー計算書



■営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益の増加等があったものの、営業債権の増加及び営業債務の減少による

■投資活動によるキャッシュ・フロー

主に事業譲受による支出及び無形固定資産の取得による支出（『UCARO®』の外部接点強化やサービス拡張等への投資を実施）

■財務活動によるキャッシュ・フロー

主に長期借入金による収入の増加

I. 会社概要	3
II. 事業概要	8
III. 決算の状況	24
IV. 業績予想	34
V. 中期経営計画	36
VI. 取巻く環境及び戦略	48
【ご参考】株主還元等について	59

業績予想（連結）

単位：百万円、%

	2024年3月期 予想（※）	2023年3月期 実績	前期比増減	増減率
売上高	6,200	5,566	633	11.4
営業利益	340	420	▲80	▲19.2
経常利益	360	449	▲89	▲19.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	236	3	1.4

※業績予想は、2023年4月28日付公表値

■売上高

入試アウトソーシングサービスや人材育成サポート関連サービスの拡販等を見込む

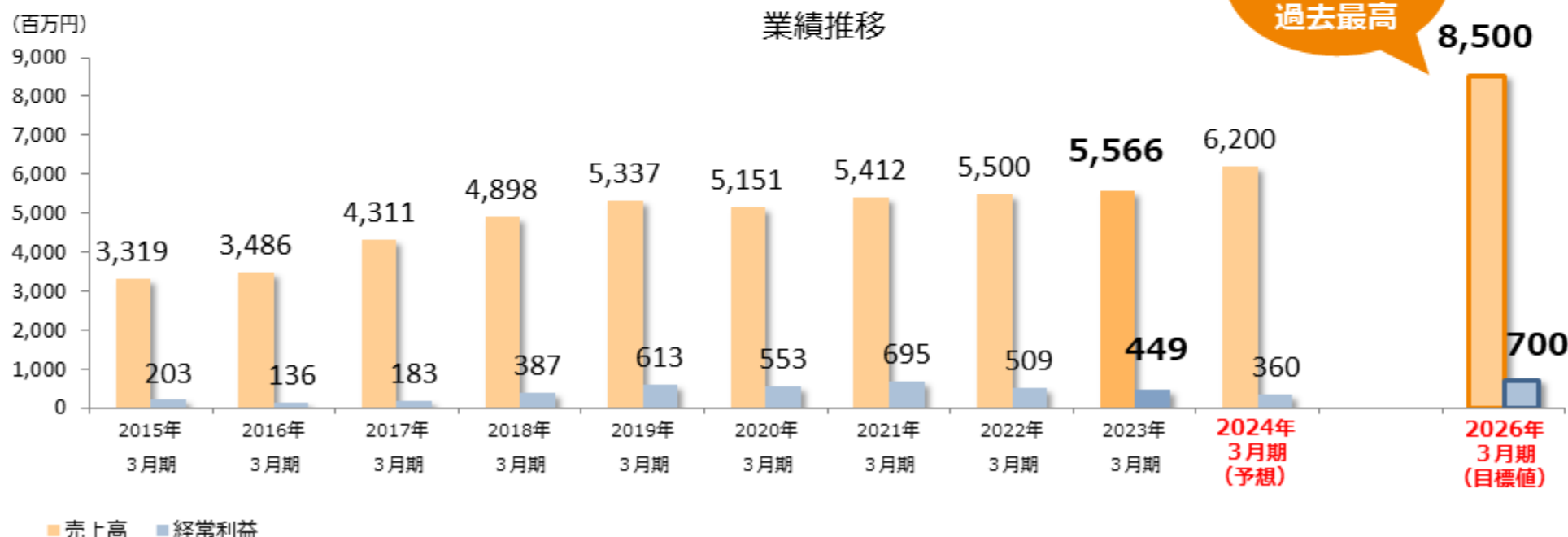
■営業利益/経常利益

既存業務の収益性立て直しや新規事業への研究開発投資を実施するため、単年では減益を見込む

I. 会社概要	3
II. 事業概要	8
III. 決算の状況	24
IV. 業績予想	34
 V. 中期経営計画	36
VI. 取巻く環境及び戦略	48
【ご参考】株主還元等について	59

連結業績目標（2024年3月期～2026年3月期）

	売上高	経常利益	配当
業績目標	8,500 (百万円)	700 (百万円)	年10円 の安定配当を堅持する



基本方針及び戦略、重点課題（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

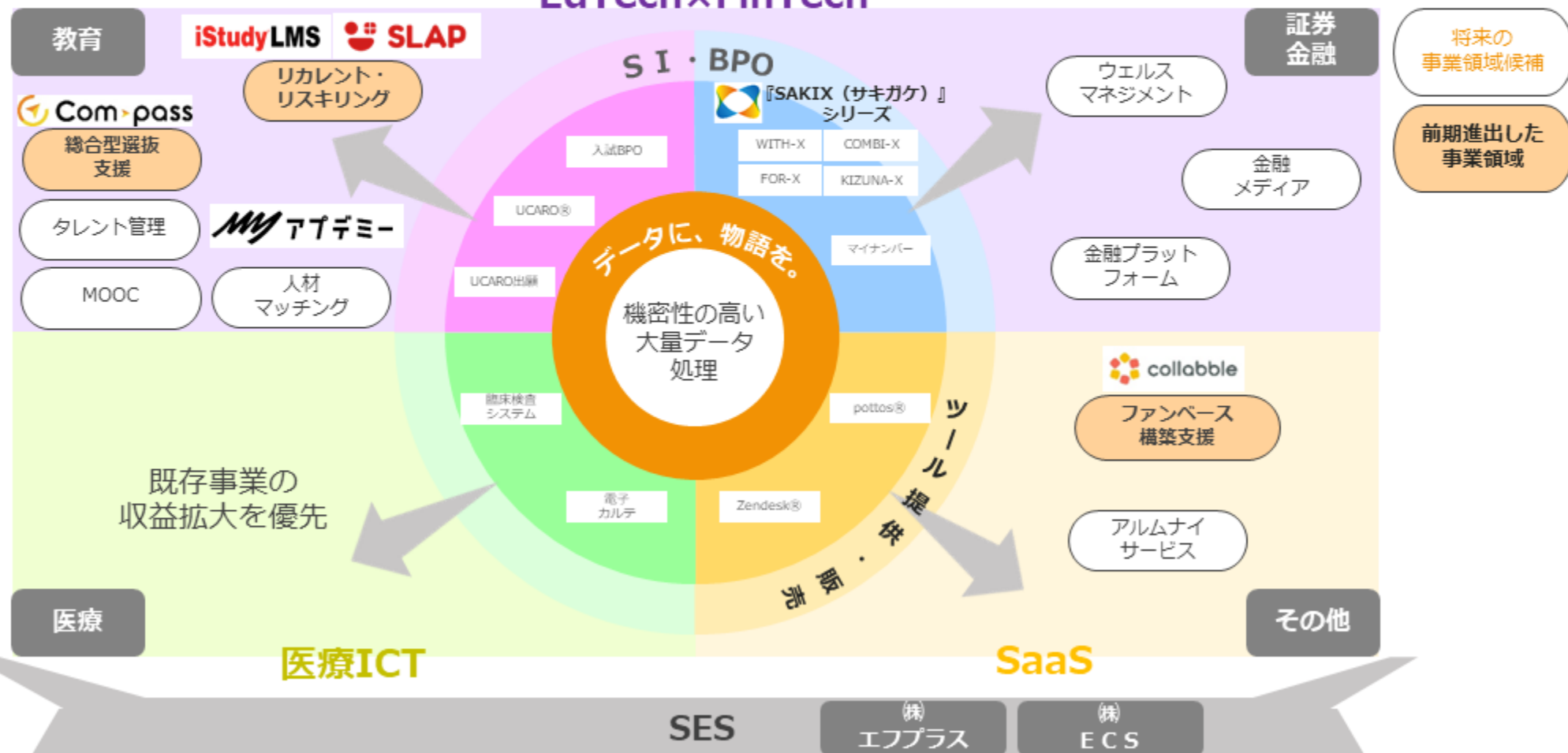
2 グループシナジーの創出

3 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）

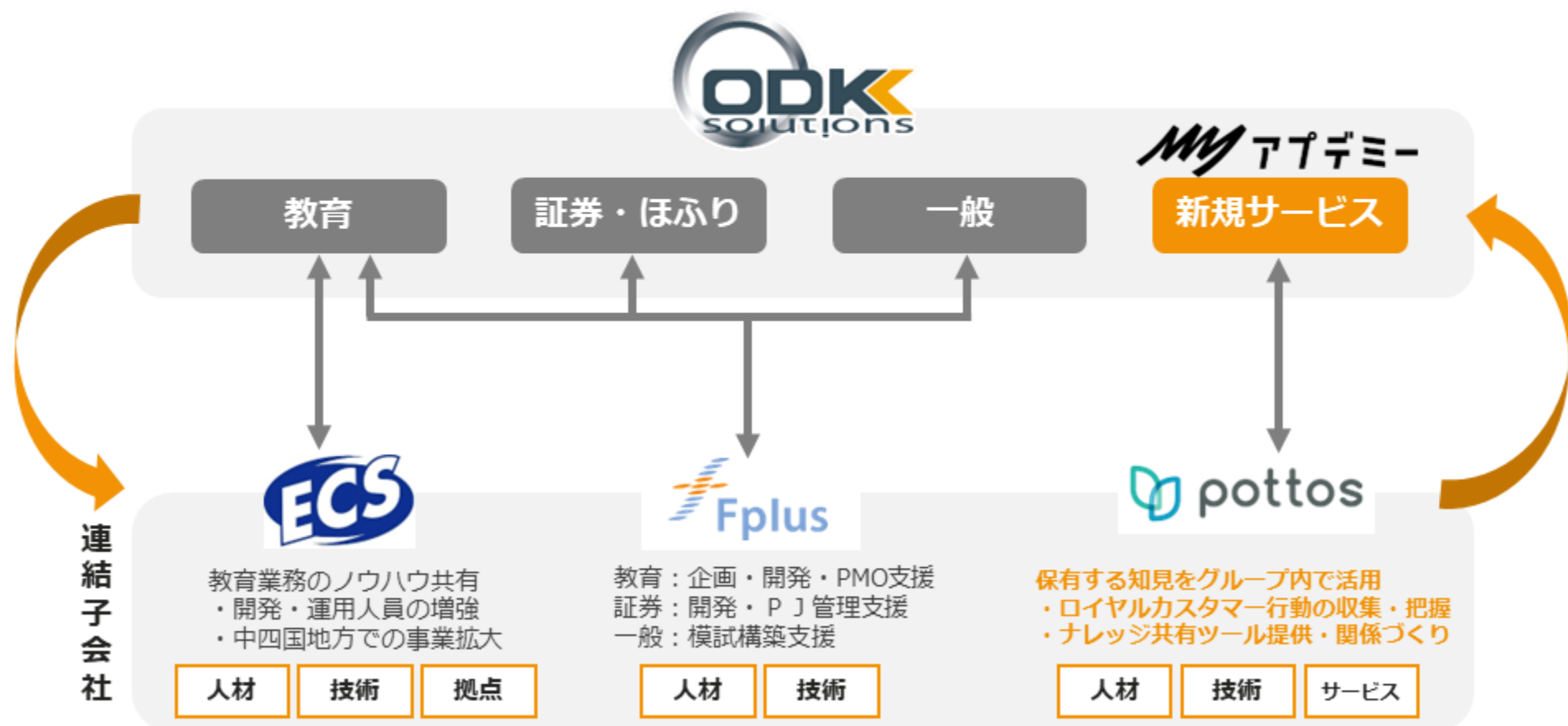
- 前期進出した事業領域は、早期の収益化・収益拡大を目指す
- キャリア形成（教育領域）を中心に、新規サービスの立ち上げを図る

EdTech×FinTech



重点課題（グループシナジーの創出）

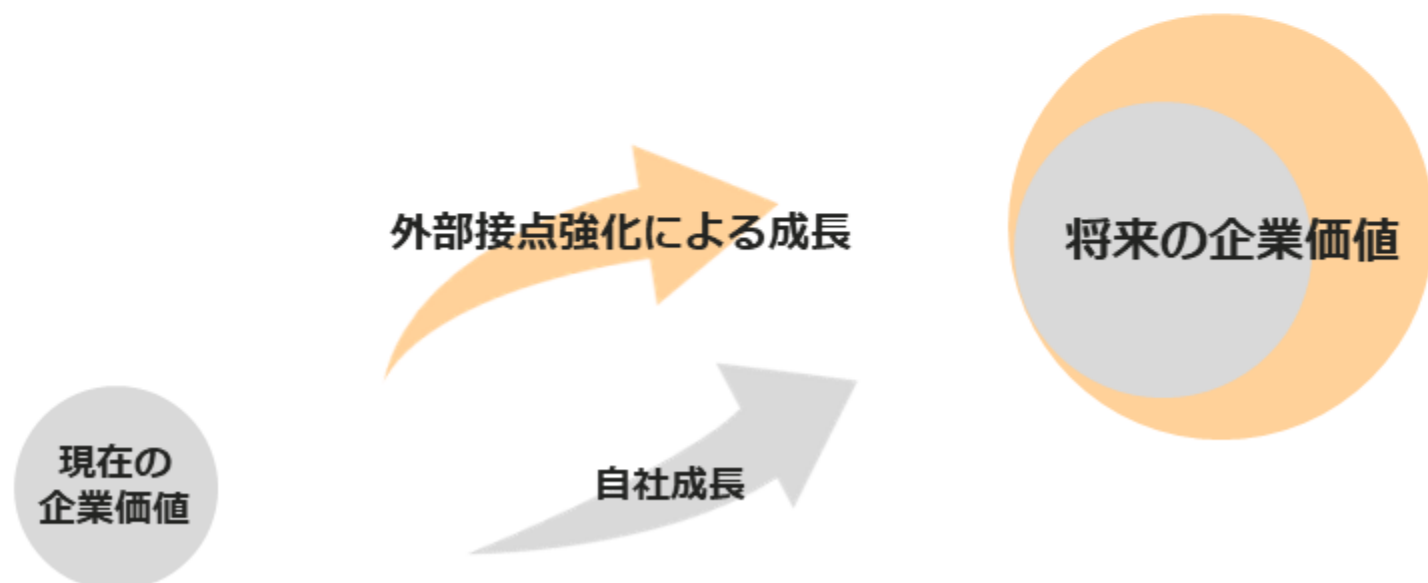
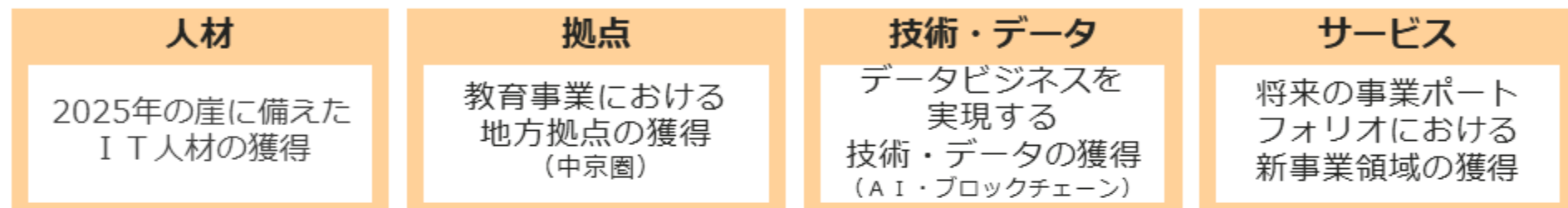
- グループが保有する経営資源の相互活用
- (株)ポトスの知見とWeb3.0サービス『アップデミー』で蓄積する知見を持ち寄り、“**共感・共創支援領域**”での事業展開を検討



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



基本方針及び戦略、重点課題（単体）

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

1

個別収益管理の深化

2

コンサル機能の発揮

3

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

D X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

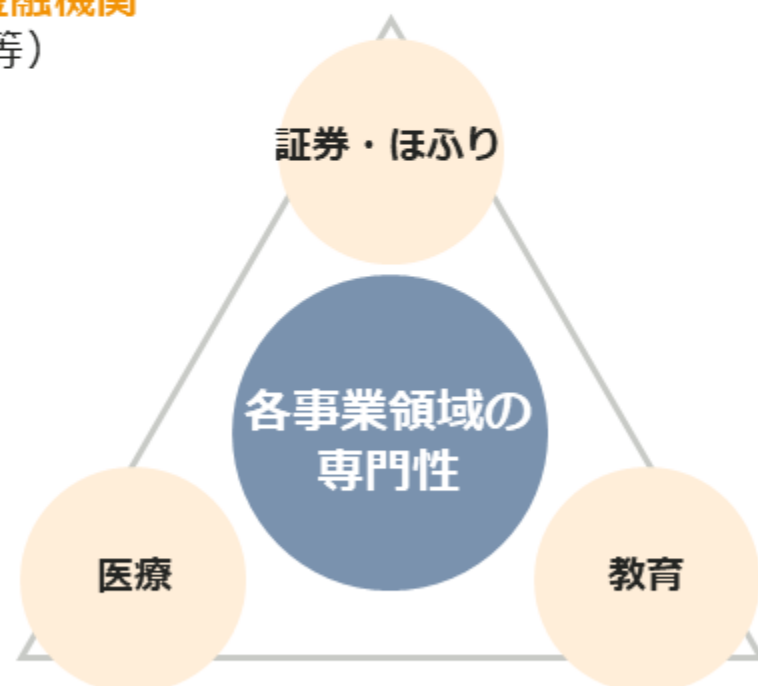
- ◇パッケージ製品中心のビジネスから **SI事業へ拡張**
- ◇証券会社に限らず、**証券管理業務等を行う金融機関にアプローチ**（銀行・信託銀行・生保・IFA等）

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

MY アイデミー
(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」

Local Bridge
(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（I R 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

I R 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I R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

持続的な企業価値向上へ

社会的価値の創出

経済的価値の創出

人的資本の価値向上

人材マネジメントの強化
(人材を活かす仕組みの構築)



採用と組織の一体化

エンゲージメントの向上



トータルリワード※の実現

※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り入れ、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、高い専門性が必要なポストや、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り入れ、事業戦略により柔軟に对应得る制度を目指す

生涯企業

メンバーシップ型

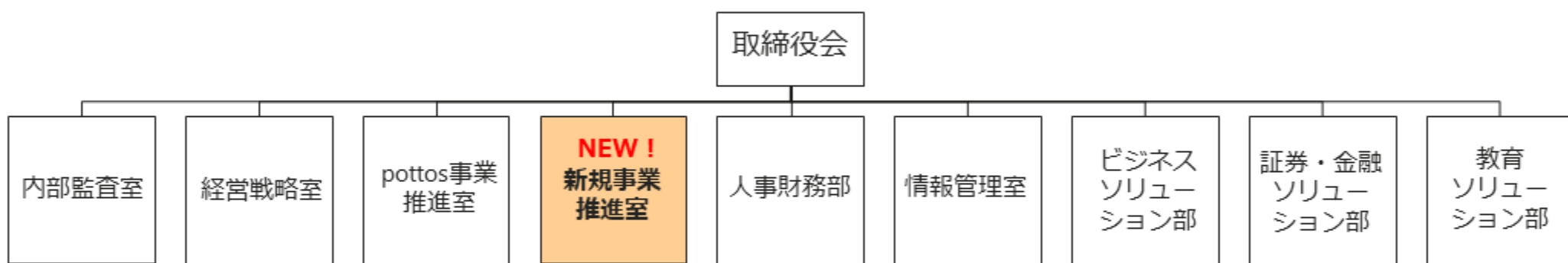
ジョブ型の要素

I. 会社概要	3
II. 事業概要	8
III. 決算の状況	24
IV. 業績予想	34
V. 中期経営計画	36
 VI. 取巻く環境及び戦略	48
【ご参考】株主還元等について	59

中期経営計画達成に向けた取組み①

新規事業推進室を新設

新体制（2023年4月1日～）



役割

- ✓ 『アップデミー』及び『Local Bridge』事業の推進
- ✓ 全社横断的新規事業の調査・分析・検討及び推進
- ✓ 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開発



『アップデミー』及び『Local Bridge』を本格事業化し、
早期収益化を目指す

中期経営計画達成に向けた取組み②

淡路島で「ふるさとパスポート」の実証実験を開始

「ふるさとパスポート」の取組み



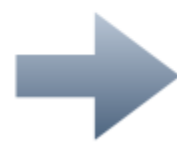
古民家改修等を通じて、街の新たな魅力発見と課題解決の方法を探索



修了証を
NFTで発行



地方との継続的な関係構築や、個人の活動履歴証明としての活用



当社の強みである**高校生・大学生とのつながり**を活かし、
地方創生を**NFT等**を活用した**I T**の力でサポート

※NFT…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。活動実績を証明するものとしての側面が注目されている。

中期経営計画達成に向けた取組み③

『アップデミー』β版の提供開始

近畿大学との取組み

2023年4月実施

国内大学初！

「入学記念 NFT」を配布



今後の取組み

2023年新入生を主な対象として、実証実験を推進
留学や就職等の活用方法の検討を実施



個人が“等身大の自分価値”としてデータを活用できる
次世代型ソリューションの提供を目指す

教育業界を取巻く環境

内部環境

強み

- ✓ 入試に特化した細やかなサービス提供が可能
- ✓ 大規模私立大学の受託実績多数
- ✓ 長年培ったノウハウによる高い参入障壁

弱み

- ✓ 入試関連業務に特化



外部環境

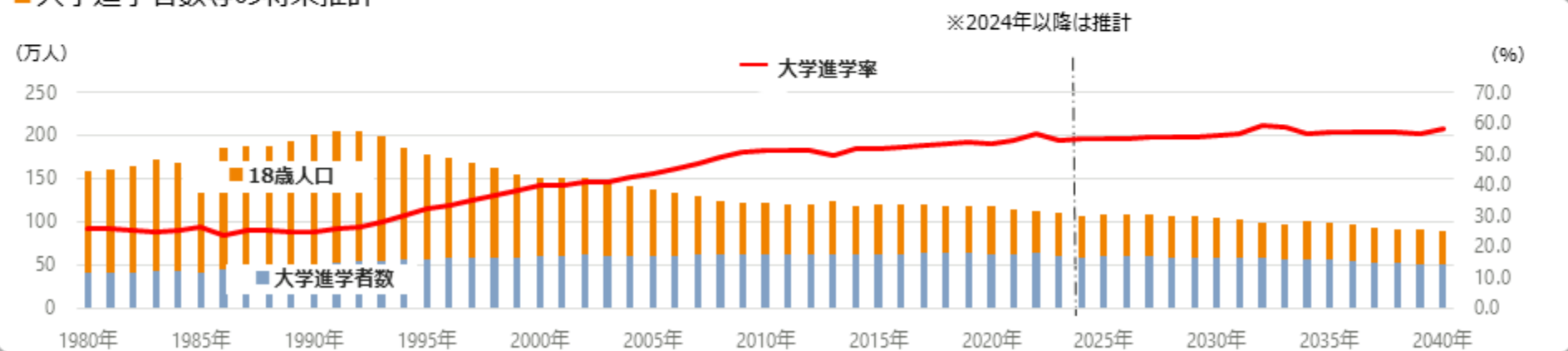
機会

- ✓ 新型コロナウイルス対策でICT活用が加速
- ✓ 総合型選抜入試の拡大
- ✓ 先端テクノロジーへの注目（AI・ブロックチェーン等）

脅威

- ✓ 他業界からの教育ICT分野への参入企業増加
- ✓ 長期的な少子化傾向
- ✓ Web出願市場参入企業の増加

大学進学者数等の将来推計



(文部科学省「学校基本調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」より)

教育業界における社会的環境変化（総合型選抜入試の拡大）への対応強化



施策>> 【教育業務】株式会社花形と資本業務提携

総合型選抜の豊富な知見



HANAGATA inc.

- ✓ 総合型選抜専門塾AOIを主とした教育事業を展開
- ✓ 合格率の実績と豊富なノウハウにより、国内の総合型選抜専門塾において、高いマーケットシェアを獲得

総合型選抜合格支援サービス『Compass-U』β版を共同開発・提供



特徴

- 無料会員登録で利用開始が可能
- 完全オンラインによる総合型選抜合格支援



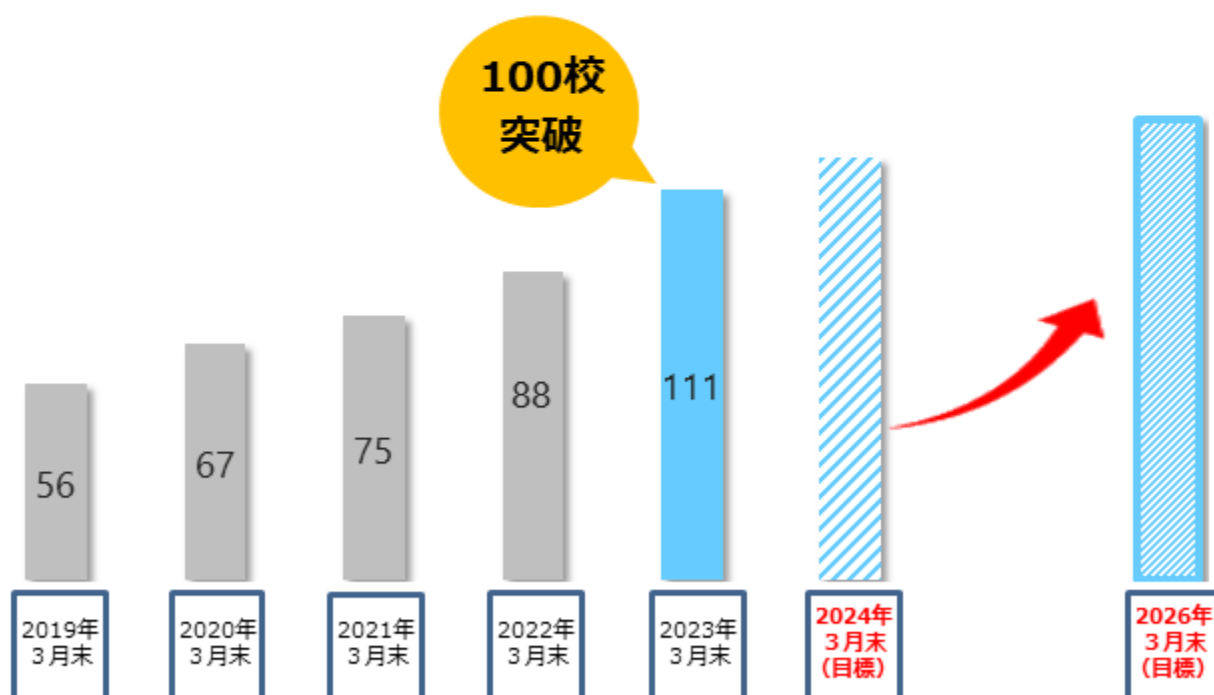
共同開発をすすめるとともに、
『UCARO®』経済圏拡張を目指す

教育業務における受託目標及び中期目標

『UCARO®』受託校推移（4年制大学向け）



マッチングのためのデータプラットフォームとして
デファクトスタンダードを目指す



証券業界を取巻く環境

内部環境

強み

- ✓ カスタマイズが容易なシステム設計
- ✓ 東阪バックアップ体制、強固なシステム環境
- ✓ 汎用性の高いシステム提供

弱み

- ✓ 知名度の低さ
- ✓ 営業力の弱さ
- ✓ 商品ラインナップの少なさ



外部環境

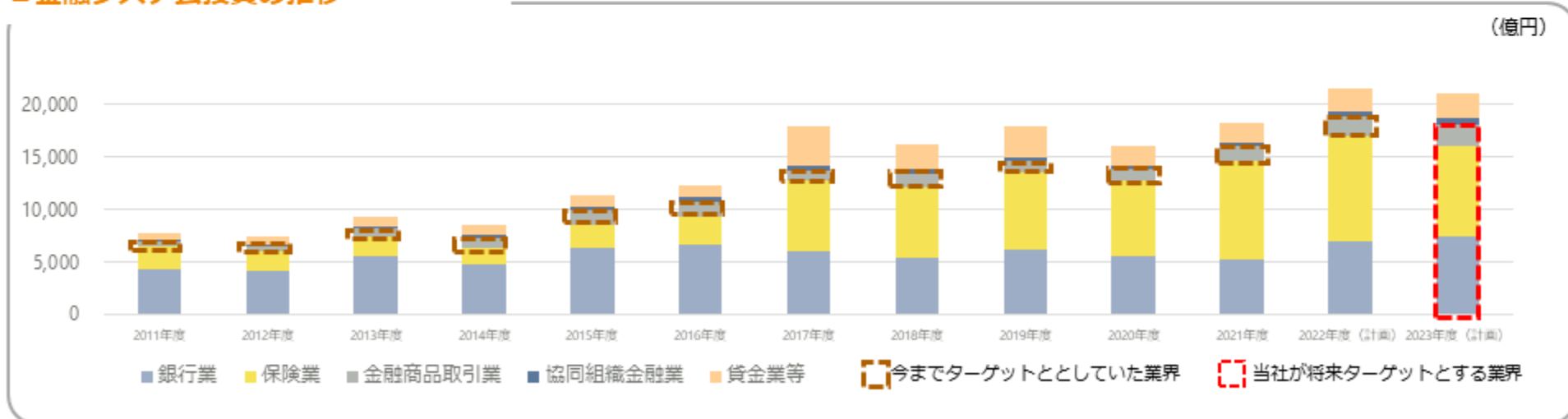
機会

- ✓ 先端テクノロジーへの注目の高まり（A I・ブロックチェーン等）
- ✓ 投資ニーズの高まりや資産運用市場の拡大
- ✓ IFAを経由した投資の増加

脅威

- ✓ オンライン証券やフィンテックの台頭による競争の激化
- ✓ GAFA等の巨大IT企業の金融分野への参入
- ✓ サイバー攻撃や情報漏えい等のセキュリティリスク

金融システム投資の推移



(日銀短観より当社作成)

証券業界における社会的環境変化（投資ニーズの高まりや資産運用市場の拡大）への対応強化



施策>> 【証券・ほふり業務】金融ソリューションのリブランディング

社会的背景

- ✓ 物価上昇などの経済不安もあり、日本人の資産形成意識が少しずつ変化
- ✓ NISA制度の見直し等、個人の投資を促す施策が推進

新ブランドに刷新

<これまで>

- ◆ 証券会社様のバックオフィス業務をメインに支援
- ◆ 統一ブランドはなく、サービスを個別に展開



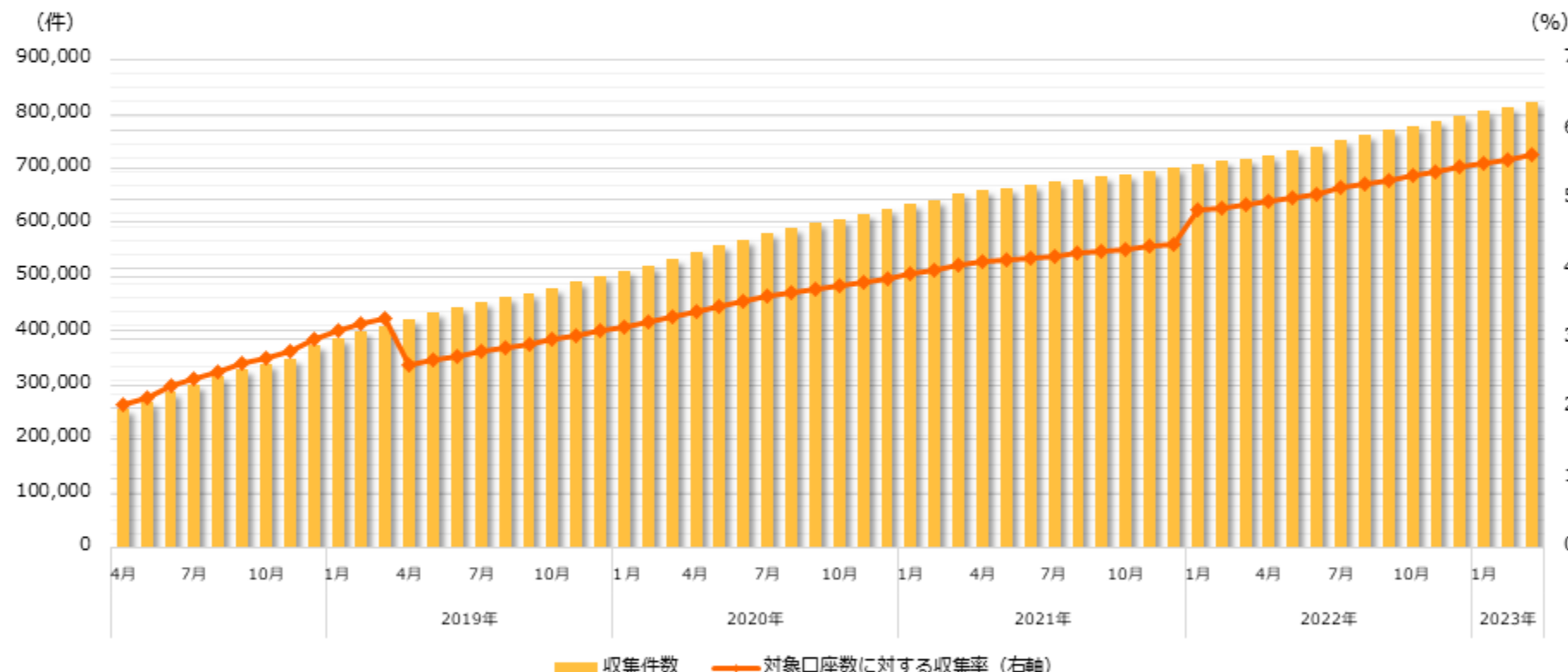
<今後>



- ✓ ターゲットを金融業界全体として展開
- ✓ シリーズとして、ブランドを統一

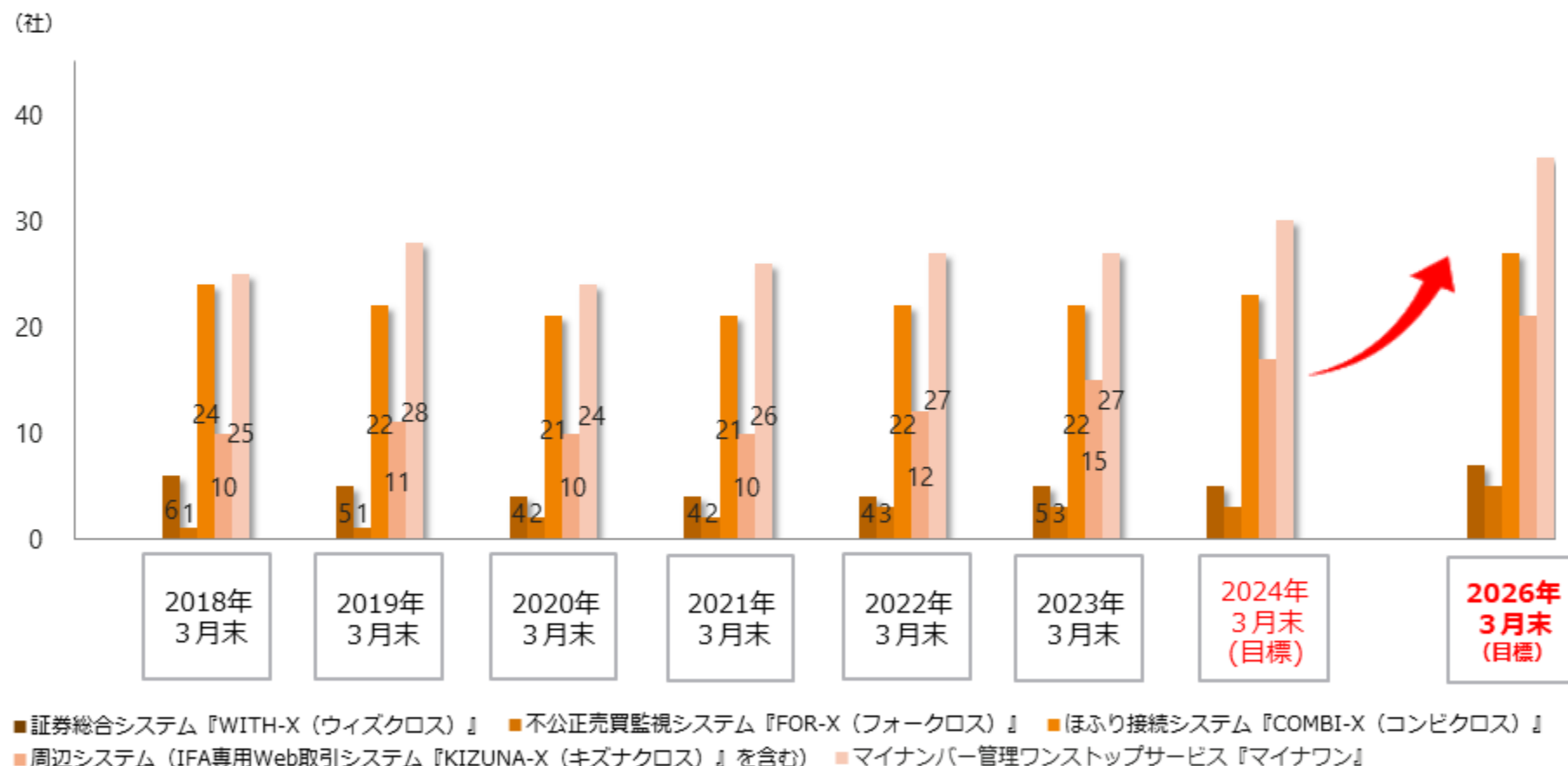
マイナワンにおける収集件数

マイナンバー収集件数（登録累計件数）の推移



証券・ほふり業務における受託目標及び中期目標

証券・ほふり業務における受託目標



※2023年3月より、サービス名の変更をしております。

(旧)『SENS21』→『WITH-X (ウィズクロス)』、(旧)『Watch21』→『FOR-X (フォークロス)』

I. 会社概要	3
II. 事業概要	8
III. 決算の状況	24
IV. 業績予想	34
V. 中期経営計画	36
VI. 取巻く環境及び戦略	48

 【ご参考】株主還元等について	59
---	----



【ご参考】 株主還元について

2023年3月期 配当金実績（通期）

配当金	配当性向（連結）
普通配当金額 1株当たり10円 （うち、中間配当5円）	34.5%

2023年3月期 自己株式取得実績

取得期間	取得した株式の総数	株式の取得価額の総数
2022年9月1日～2023年3月10日	100,000株	60百万円

株主優待

基準日	保有株式数	継続保有期間	優待内容
9月末・3月末	1単位（100株）以上	3年未満	500円相当のクオカード
		3年以上	1,000円相当のクオカード

議決権行使株主優待

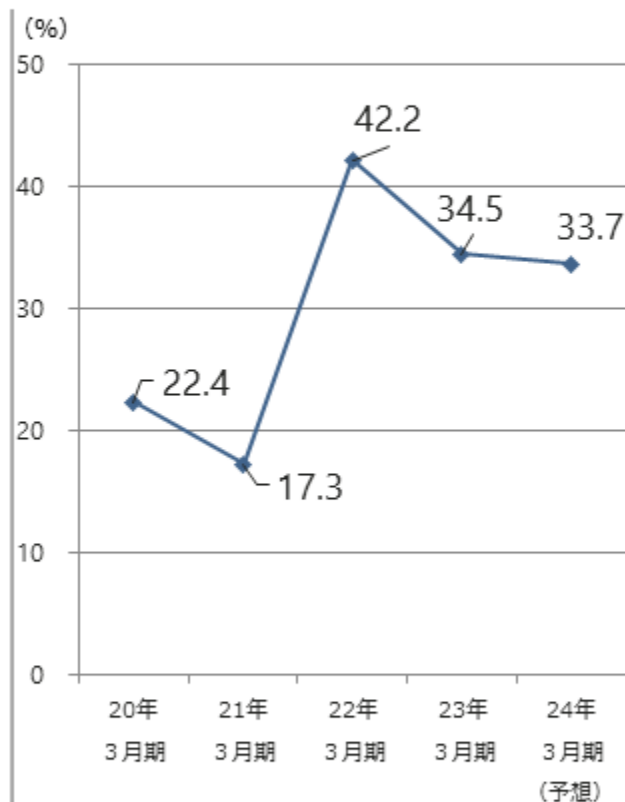
優待内容
500円相当のクオカード（※）

※議案の賛否に関わらず、議決権を有効に行使していただいた株主様に贈呈。



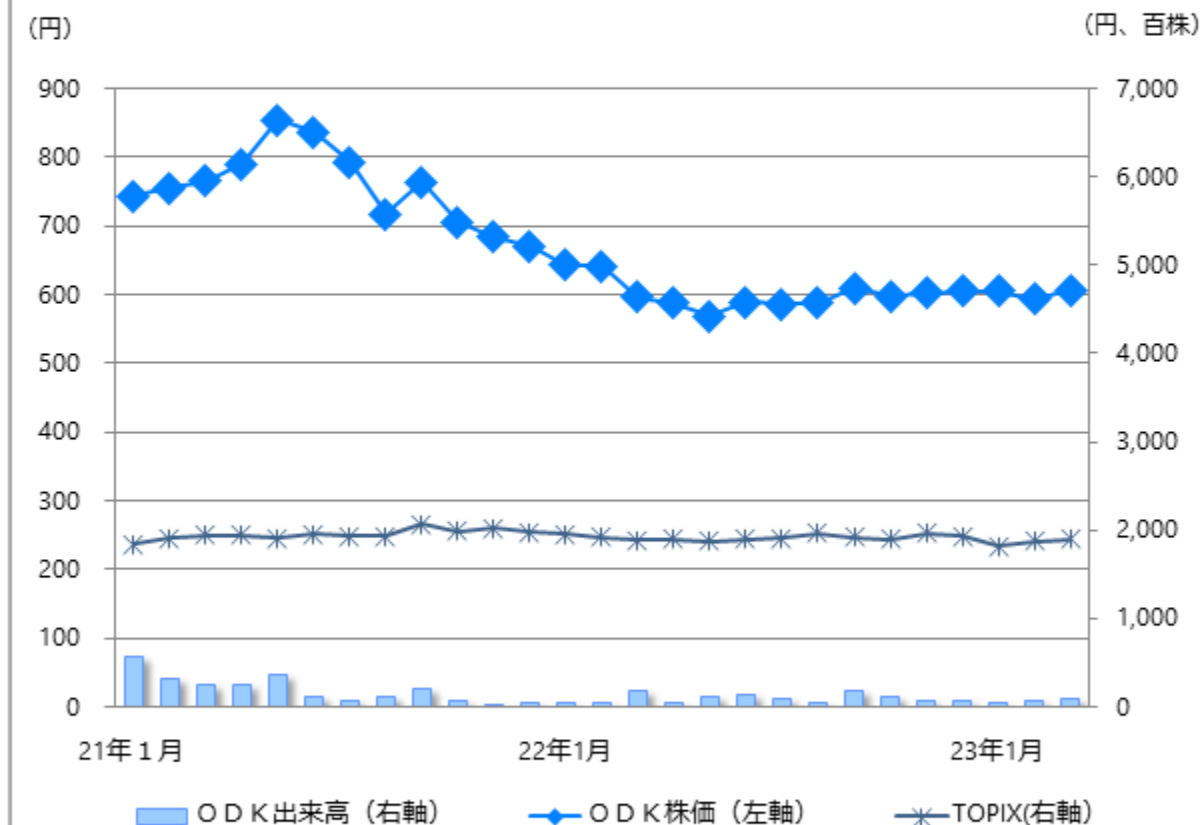
【ご参考】 配当性向及び株価推移

■ 配当性向



※配当性向は、連結ベース

■ 当社株価及び各指数の推移



※当社株価及び各指数共に月次平均

【ご参考】当社の情報発信

データに、物語を。



■ 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するため、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 I R 情報等をお知らせするよー！



おとこ ODKちゃん



おとこ 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。

