



データに、物語を。



2025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>

2026年3月期～2028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、2026年3月期～2028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

○2026年3月期～2028年3月期 中期経営計画・・・【別紙】

以上



データに、物語を。



2026年3月期～2028年3月期
中期経営計画

2025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「2026年3月期～2028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
- ・ 次世代サービスやM&A等の成長分野に対する攻めの投資で成長を加速する
- ・ グループ間連携の強化による新規事業創出やコスト削減を実施する

2028年3月期 数値目標（連結）

成長路線は継続するも、将来成長に向けた投資を優先して取組むことから、前回目標値比で売上高は+5億円、経常利益は据置き。

- ・ 売上高 : 9,000百万円
- ・ 経常利益 : 900百万円
- ・ ROIC : 7.0%
- ・ **投資額 : 3年間で約35億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（2025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（2026年3月期～2028年3月期）

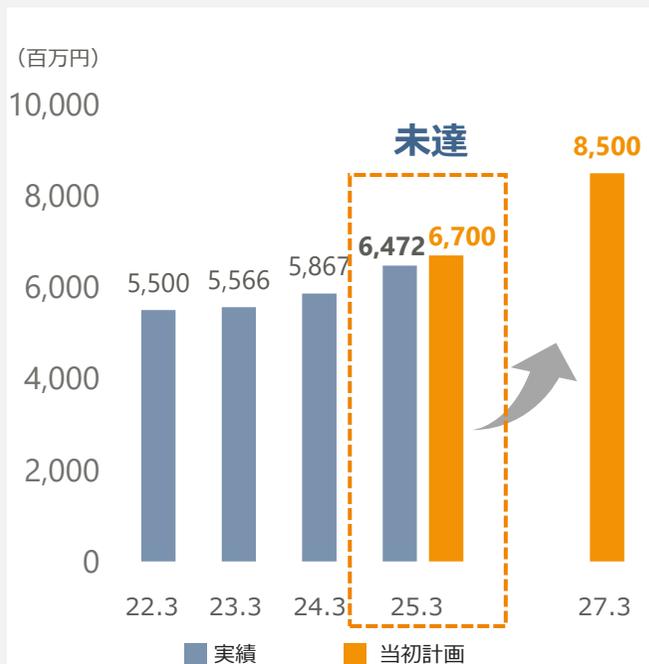
- 基本方針及び戦略・重点課題
- その他戦略的な取組み

2025年3月期振返り 業績達成状況（連結）

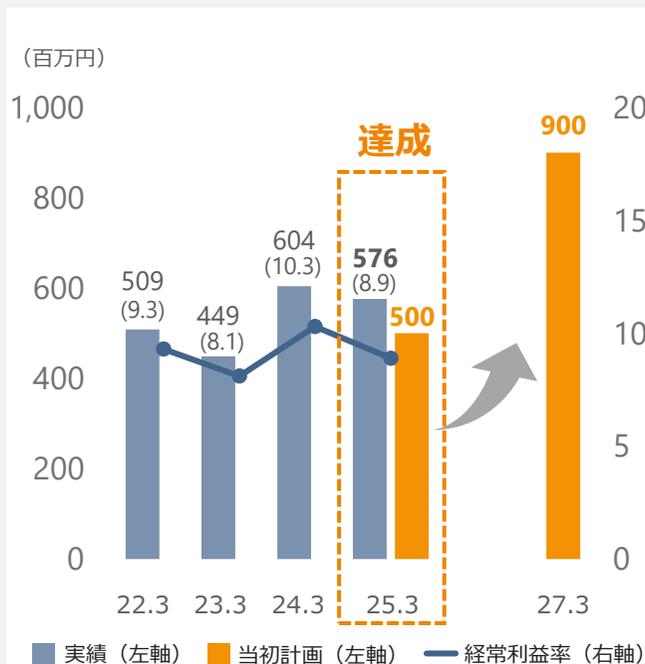
- **成長路線は継続も、既存事業の収益性改善に注力した結果、営業利益及び経常利益で計画達成**
- 一方で、売上高は計画未達となるも、前年比では10%超の増収**

- ・売上高 : **未達** 教育業務における新規受託や証券業務におけるSES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等
- ・ROIC : **未達** 利益率向上により改善を目指すも、目標7.0%は下回る状況が続く

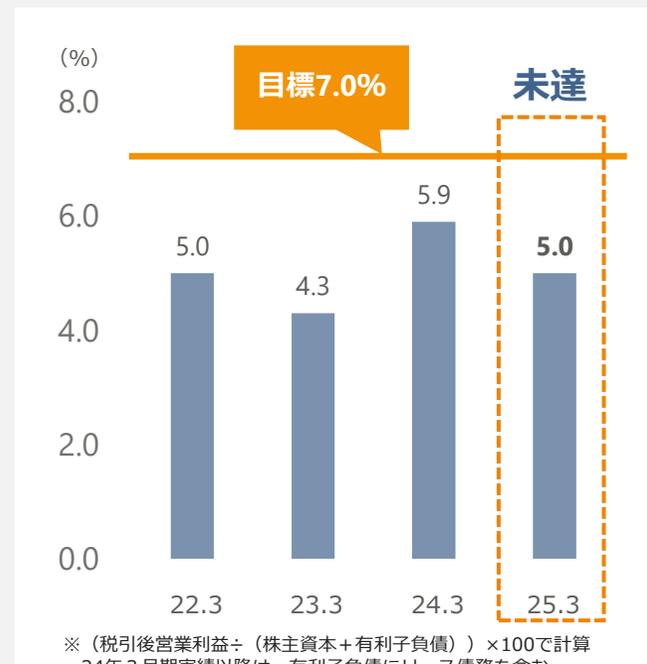
売上高



経常利益（率）



ROIC*



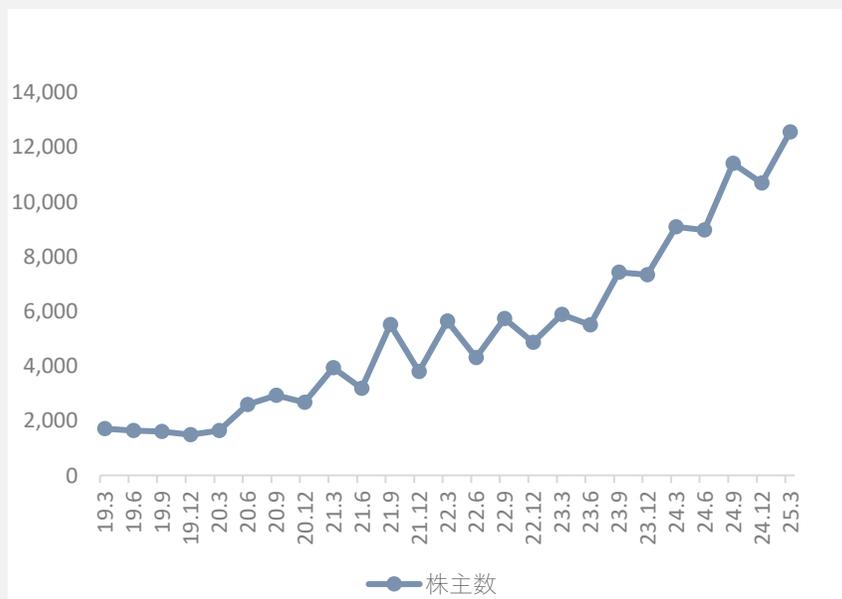
* (税引後営業利益 ÷ (株主資本 + 有利子負債)) × 100で計算
24年3月期実績以降は、有利子負債にリース債務を含む

2025年3月期振り返り I Rに関する取組み

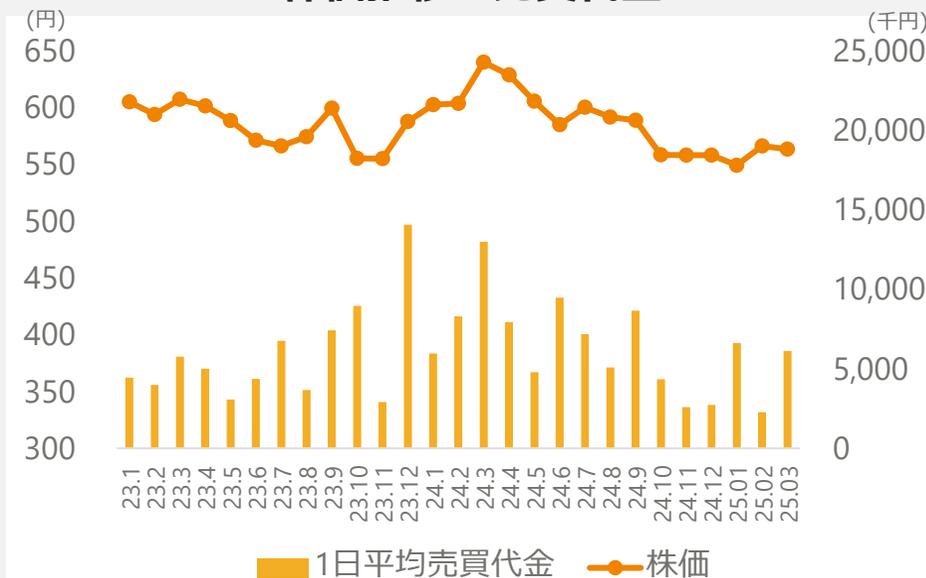
株主数は10,000名の大台を超えたものの、成長ストーリーへの期待感を醸成するまでに至らず

取組内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 個人投資家向けセミナーを中心に認知度向上施策を実施し、延べ3,000名以上の個人投資家へアプローチを行ったことに加えて、株主優待広告の積極的な出稿を実施。 ■ 従業員の経営参画意識醸成のため、持株会をグループ企業も含める形へ拡大。また、奨励金支給額を掛金に対して、100%支給（上限1万円/月）へと増額を実施した結果、ODK単体での持株会加入率は58%→74%へ増加し、グループにおいても、約20名が新規加入となった。（2024年12月末時点）
振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株価水準は、株主数の増加に反して、低調に推移する結果となった。株主優待の認知向上により、株主数は増加した一方で、1単元株主の増加に留まり、将来描く成長ストーリーへの期待感を醸成するまでに至らなかった。

株主数



株価推移・売買代金



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

2025年3月期振返り【グループ】重点課題への取組み結果



- 子会社間の合併によるコスト削減やグループシナジーの創出、新規子会社のグループインにより、新規売上獲得・利益率の向上を目指すも収益貢献はこれから

(前期中計) 重点課題

新事業ポートフォリオの推進

教育/金融

大学生向け金融教育PoCの実施

人材育成

SLAP追加機能開発の実施

新規

- ・ Local Bridge®学生局100名突破
- ・ 『アップデミー®』が「トレーサビリティ基盤開発プロジェクト」に採用

グループシナジーの具体化

エフプラス/ECS

対応力強化、コスト削減等を目的として連結子会社間（エフプラス/ECS）での合併を発表

NINJAPAN

子会社NINJAPANと子会社ポトスの強みを活かし「採用ブランディングメディア事業」を提供開始

M&A・アライアンスの推進

新規

NINJAPANの子会社化により『UCARO®』の経済圏をキャリア形成支援を通じて拡大

金融

東証コンピュータシステムとの協業

総評



- ・ 金融教育PoCや一般（人材育成）事業の追加開発は**道半ば**
- ・ 新規事業では学生局の発足や新規サービスの採択で注目は集めるものの**いまだ発展途上**

- ・ 子会社合併にむけた**進捗は良好**
- ・ 採用ブランディングメディア事業における**業績への寄与はこれから**

- ・ NINJAPANの子会社化で**売上に寄与**
- ・ 協業における**業績への寄与はこれから**

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

2025年3月期振返り【単体】重点課題への取組み結果

- 既存事業の価格適正化目標の達成や社内DXの実施により収益性改善
- 証券事業では新サービスの提供でターゲットを拡大するも収益獲得はこれから

(前期中計) 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
実施施策	<p>全体</p> <p>グループ内DXの実施</p> <p>教育</p> <p>主力の教育事業において昨年に引き続き顧客別収益管理を徹底し、価格適正化を実現</p>	<p>金融</p> <p>『マイナンバーカード読取アプリリアルタイムに本人確認』を提供開始</p>	<p>新規</p> <ul style="list-style-type: none">『アップデミー®』がトレーサビリティ基盤開発プロジェクトにて技術的支援を実施『Local Bridge®』にて学生がNFTを活用して観光支援を実施エンタメ共創プロジェクト『SUPER SAPIENSS U』を発足
総評	<ul style="list-style-type: none">D Xにより経営数値分析環境の構築及び生産性の向上教育事業にて価格適正化目標を達成	<ul style="list-style-type: none">ターゲットを証券会社中心から金融機関、不動産、人材派遣業等へ拡大本格的な収益獲得はこれから	<ul style="list-style-type: none">新規事業における売上計画達成基礎研究開発領域におけるコネクション強化の実現単発的な取組みが中心で、事業の安定性には課題あり

I. 前中期経営計画（2025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（2026年3月期～2028年3月期）

- 基本方針及び戦略・重点課題
- その他戦略的な取組み

- 人手不足により賃金上昇圧力が高まる。人材確保は依然課題
- I T 業界の最新技術の急速な発展と浸透により、クラウド化やセキュリティ強化が加速

■ 日本社会を取巻く動向

労働環境



- ・労働人口の減少による人手不足の深刻化
- ・人材獲得競争の激化による売り手市場
- ・外国人労働者の受け入れや女性・高齢者の就業促進が課題

地方経済



- ・地方創生、観光立国推進などが重点政策として注目
- ・外国人観光客の増加により地方経済の活性化に大きく貢献

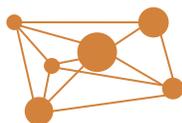
インフレ



- ・世界的なエネルギー・食料価格の高騰や円安による物価上昇
- ・円安を背景に外国人観光客が急増

■ I T 業界における動向

Web3.0領域



- ・日本政府によるWeb3.0の推進
- ・NFT市場がデジタルアートや投資中心から会員権、証明書等へ活用の幅拡大

A I 技術



- ・生成A IをはじめとするA I 技術の急速な発展と社会浸透

5G/6G 技術



- ・5Gの普及拡大により高速・大容量の通信環境が実現
- ・IoTやA R/V R等の技術活用が拡大

外部環境（想定される当社への影響）

- 新規サービスへの関心拡大への期待が高まるも、インフレによる人件費や開発コストの増加や、競合サービスの増加に懸念

■ 日本社会を取巻く動向

インフレ

地方経済

労働環境

- ⚠ 18歳人口の減少による大学受験処理件数の減少の可能性がある
- 💡 地方創生サービス（『Local Bridge®』）の注目を通じて、参画を希望する自治体や学生の増加
- 💡 人材獲得競争の激化により採用広報への関心が高まる
- ⚠ 物価上昇による人件費や開発コストの増加が、収益を圧迫する可能性がある
- ⚠ 人材獲得競争の激化により、従業員満足度向上や働く環境の整備など人材確保戦略の強化が不可欠

■ I T 業界における動向

Web3.0関連事業の加速

Web3.0領域

5G/6G 技術

- ⚠ NFT市場の競合激化
- 💡 個人情報保護法の強化により、ブロックチェーン技術に対する注目度上昇
- 💡 生成 A I の活用による社内業務の生産性向上
- ⚠ インフレにより、企業の I T 投資意欲を減退させる要因となる可能性

長期的に目指す世界観

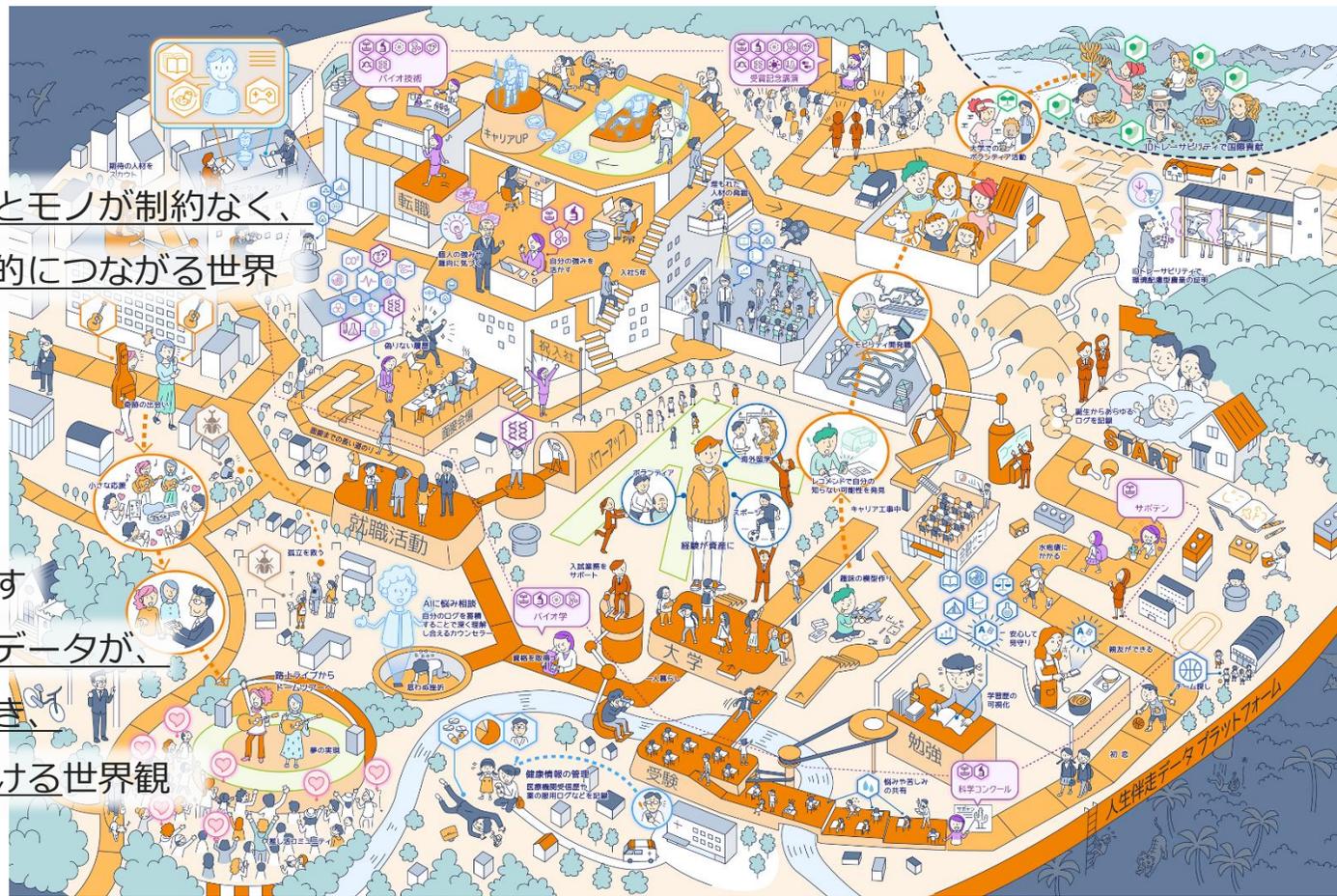
➤ 今後10年間で、ODKグループは新しい世界観の実現を目指す

◇ 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



※ODKソリューションズのビジョンマップ

I. 前中期経営計画（2025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（2026年3月期～2028年3月期）

- 基本方針及び戦略・重点課題
- 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

グループシナジーの最大化

コア事業の収益基盤強化と
成長事業への積極投資

重点課題

UCARO®を軸とした
データビジネス推進

M&A・アライアンス
の推進

研究開発成果の
ビジネス展開加速

子会社合併効果の最大化
及び
CABUILD構想※の成功

重点エリア・顧客層
の拡大

※CABUILD構想とは子会社ポトスとNINJAPANが共同提供する、就活・採用を多面的に支援するサービス群のこと

重点課題① 『UCARO®』を軸としたデータビジネス推進 1/2



➤ 『UCARO®』の持つ学生接点と他事業を融合させることによる新たなビジネスの構築

データビジネス推進によるODKの目指す姿

個人との継続的な
接点の確保

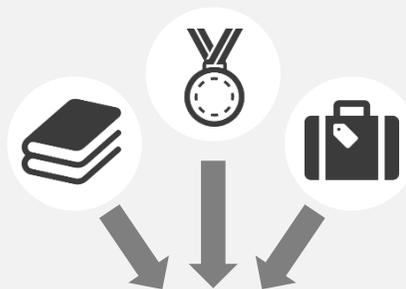


大学生

就職活動

社会人

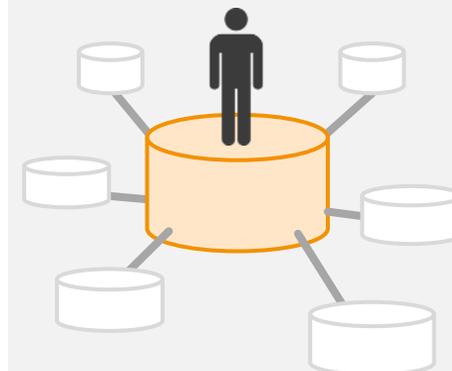
学生の体験情報の蓄積
+本人の能力の最適化



ODKグループ全体
でのビジネス展開



自己主権型データ
プラットフォームの構築



重点課題① 『UCARO®』を軸としたデータビジネス推進 2/2



- 学生に体験情報を蓄積できるIDを付与。日常の活動を価値化する仕組みの提供を目指す
- 学生との接点を大学入試の一時点から、大学生活、就職活動等、継続的な接点を確保

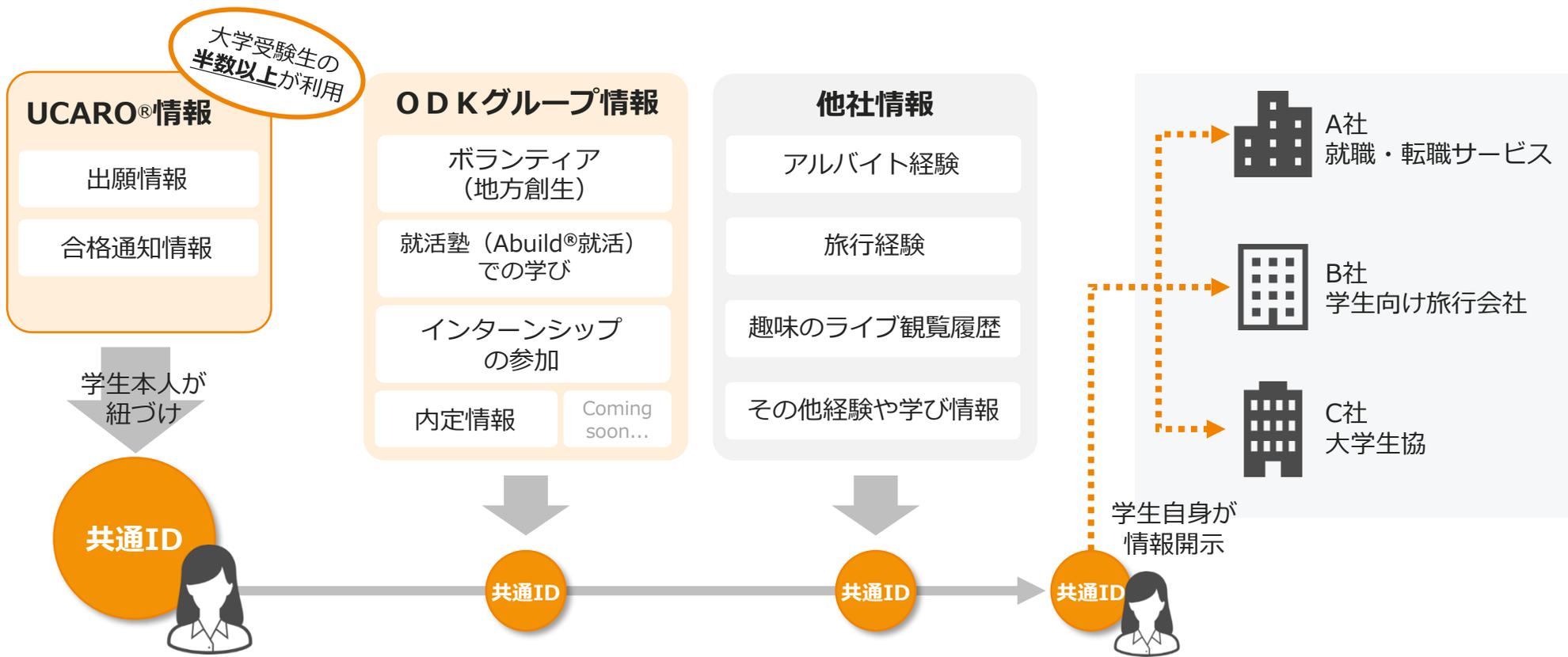
メリット

学生

学生の日々の努力（読書、イベント参加、特技など）をデジタルデータとして蓄積・分析し、就職活動や進路選択などで、最適なマッチングの実現や証明等、将来の様々な場面で、自身の経験を活用できるようになる。

企業

学生の情報をサービス横断で取得することができるため、多視点で学生の趣味嗜好を把握することが可能。より精度の高いマーケティングやマッチングが可能になり、**成約単価の軽減や売上拡大**が期待できる。



重点課題② M&A・アライアンスの推進 1/2

- 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

人材

競争激化に打ち勝つ
I T人材の獲得

金融

技術・データ

データビジネスを実現する
技術・データの獲得
(A I・ブロックチェーン等)

教育

新規

コンテンツ・サービス

新事業ポート
フォリオにおける
新事業領域の獲得

教育

金融

新規

【教育・新規】

- ・ 学生接点を活用した新規サービス・大学入試課以外に提供する新規サービスの推進を目的としたアライアンス

【金融】

- ・ I T人材獲得を目的としたM&A
- ・ ラインナップ拡充・販路拡大を目的とした大規模アライアンス



【エフプラス】

- ・ 子会社でもM&Aを推進

◇ 既存アライアンス先との関係性深化

【教育】

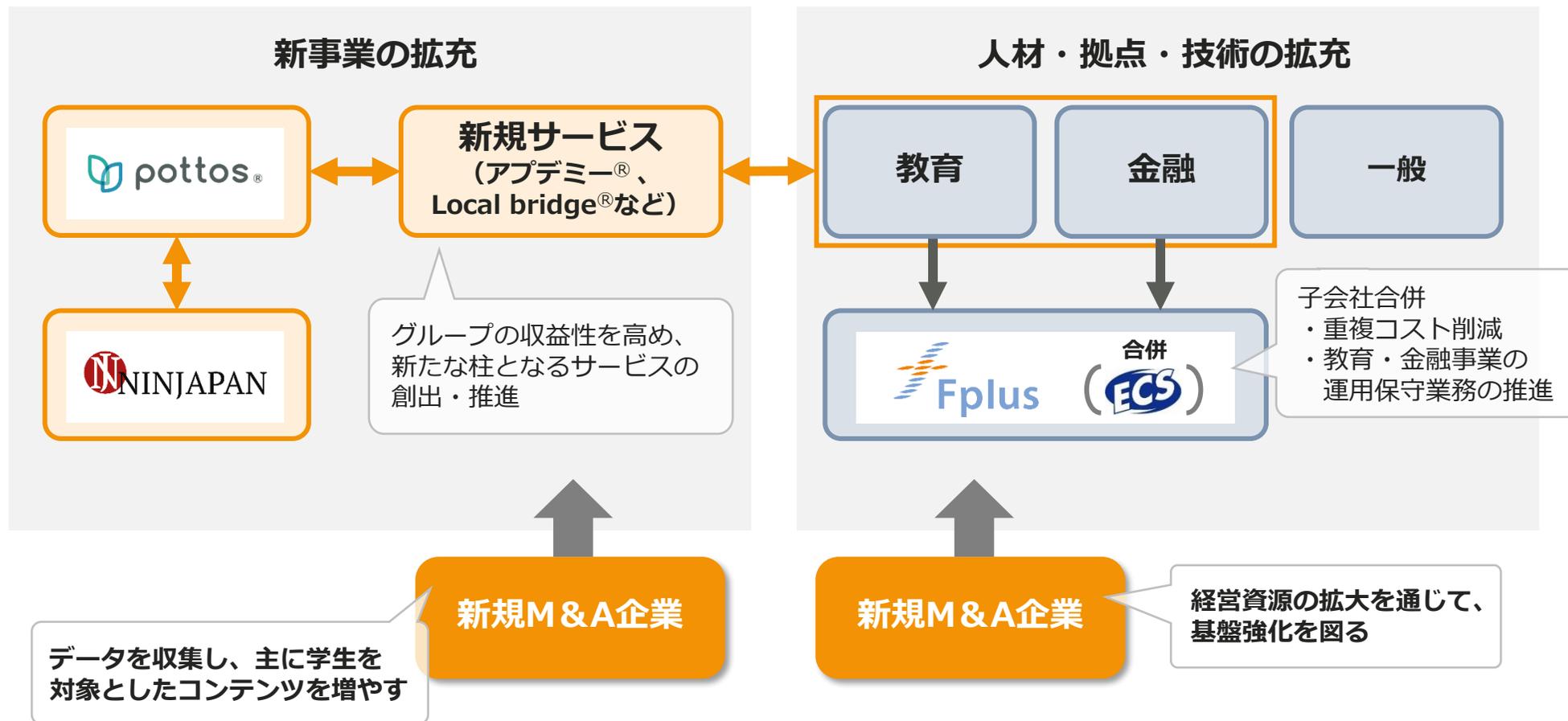
- ・ 『UCARO®』 経済圏・周辺サービスの拡張

重点課題② M&A・アライアンスの推進 2/2

- M&Aを通じて、事業ポートフォリオ及び人材・拠点・技術拡充を図る
- また、子会社同士の合併により経営資源の最適配分を行う

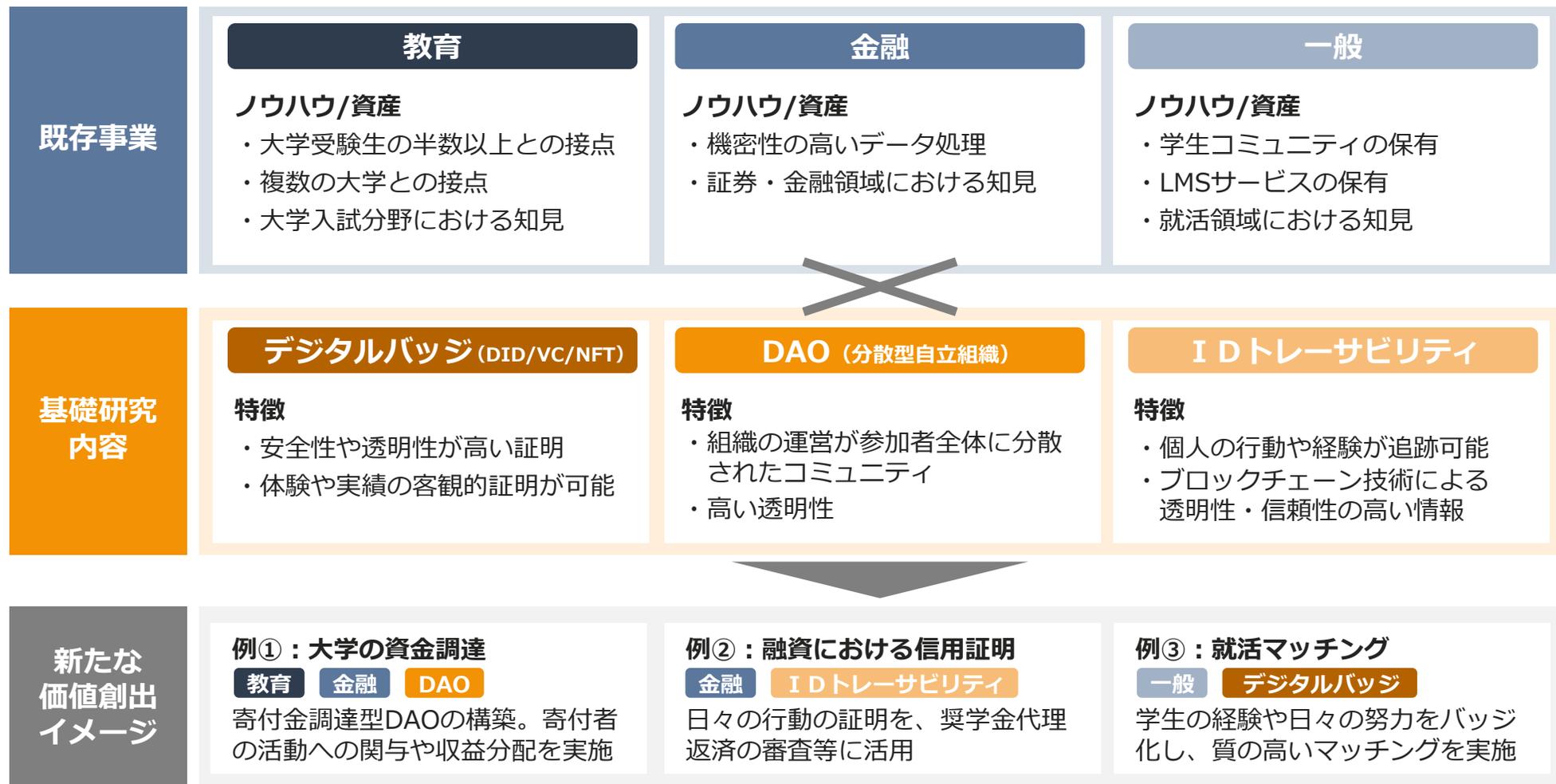
■ M&A方針

新規・既存の連携 業務委託・移管



重点課題③ 研究開発成果のビジネス展開加速

- 基礎研究で得た技術やノウハウを既存事業へ応用
- 既存事業の顧客や知見と基礎研究成果を融合し、独自の価値創出を目指す



※「新たな価値創出イメージ」は検討段階であり、今後の市場環境や技術動向等により変更となる可能性があります

重点課題④ 子会社合併効果の最大化 及び CABUILD構想の成功 1/2



- グループ全体の収益性向上と人材育成による組織力強化
- CABUILD構想による顧客基盤拡大と事業拡大による収益増

エフプラス × 旧 E C S

合併効果

事業領域拡大

- ・両社の顧客基盤を統合し、新たな市場を開拓する

人員拡充と教育体制の整備

- ・上流工程を担える人材育成を強化し、組織全体のスキルアップを図る

M&A推進

- ・計画的な実施による、人材・拠点・技術の拡充
- ・新たなノウハウの獲得

競争力強化

- ・グループ間の人材有効活用
- ・技術・ノウハウの統合

モニタリング強化

- ・3年後にROIC7.0%以上達成に向けた投資活動
- ・グループ全体の事業モニタリングを行い、収益性、コスト削減効果を測る
- ・グループ内DXを推進し、意思決定の迅速化を図る

NINJAPAN × ポトス

シナジー効果

CABUILD事業推進

- ・両社の強みを掛け合わせた新事業（CABUILD）の推進
→2025年3月期のポトスの売上と比較して、3年後売上約1,000%以上の成長を目指す

顧客基盤拡大

- ・高校生～大学生～社会人との接点を強化し、新たな事業の創出へ

成長戦略

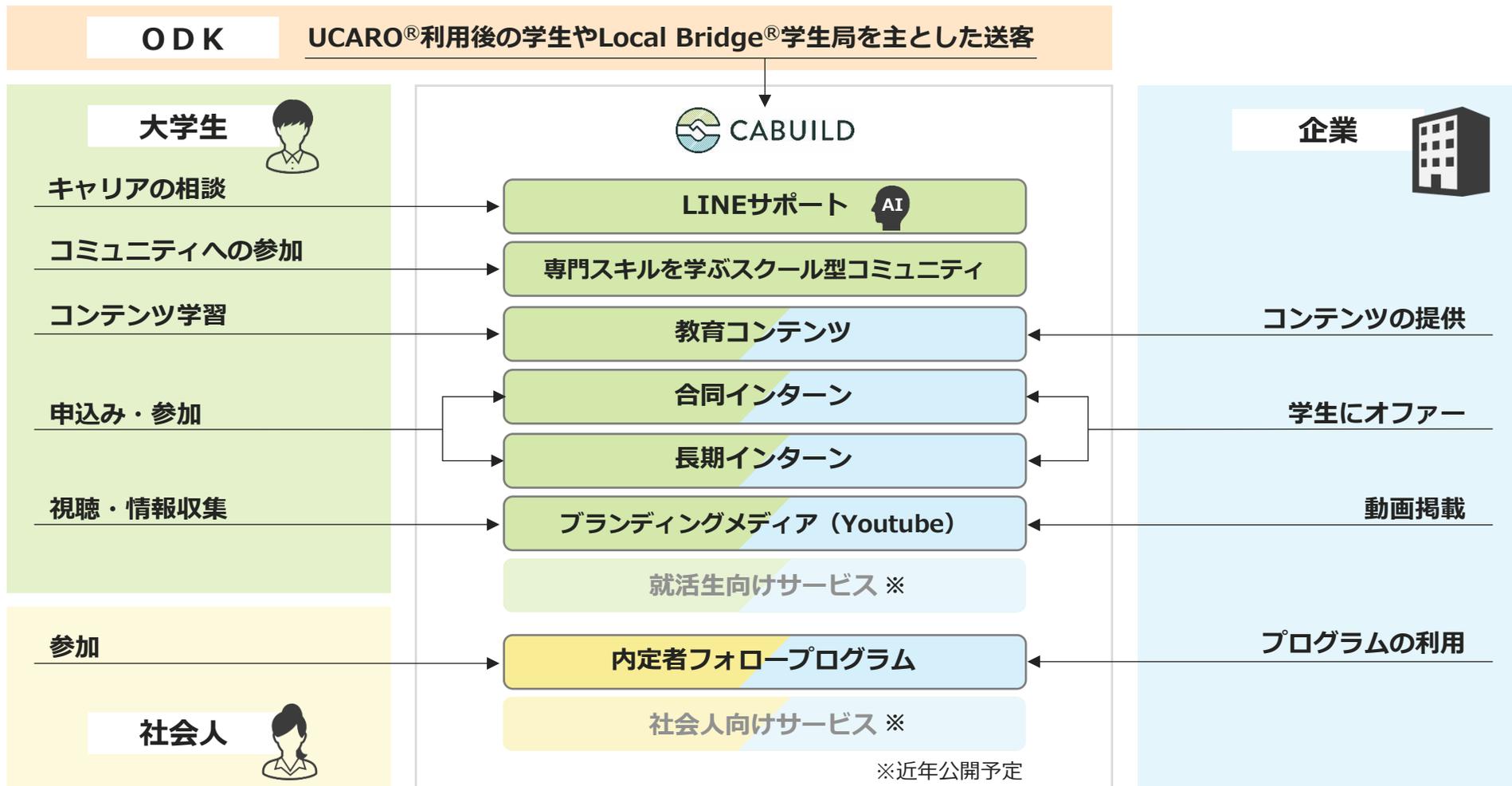
- ・Abuild®就活（就活塾）のターゲットを見直し、解約率を低減させる
- ・セールス効率の向上により顧客獲得単価の適正化を図る
- ・CABUILD→Abuild®就活へのアップセルを強化し、学生のキャリア形成を一貫して支援する

重点課題④ 子会社合併効果の最大化 及び CABUILD構想の成功 2/2



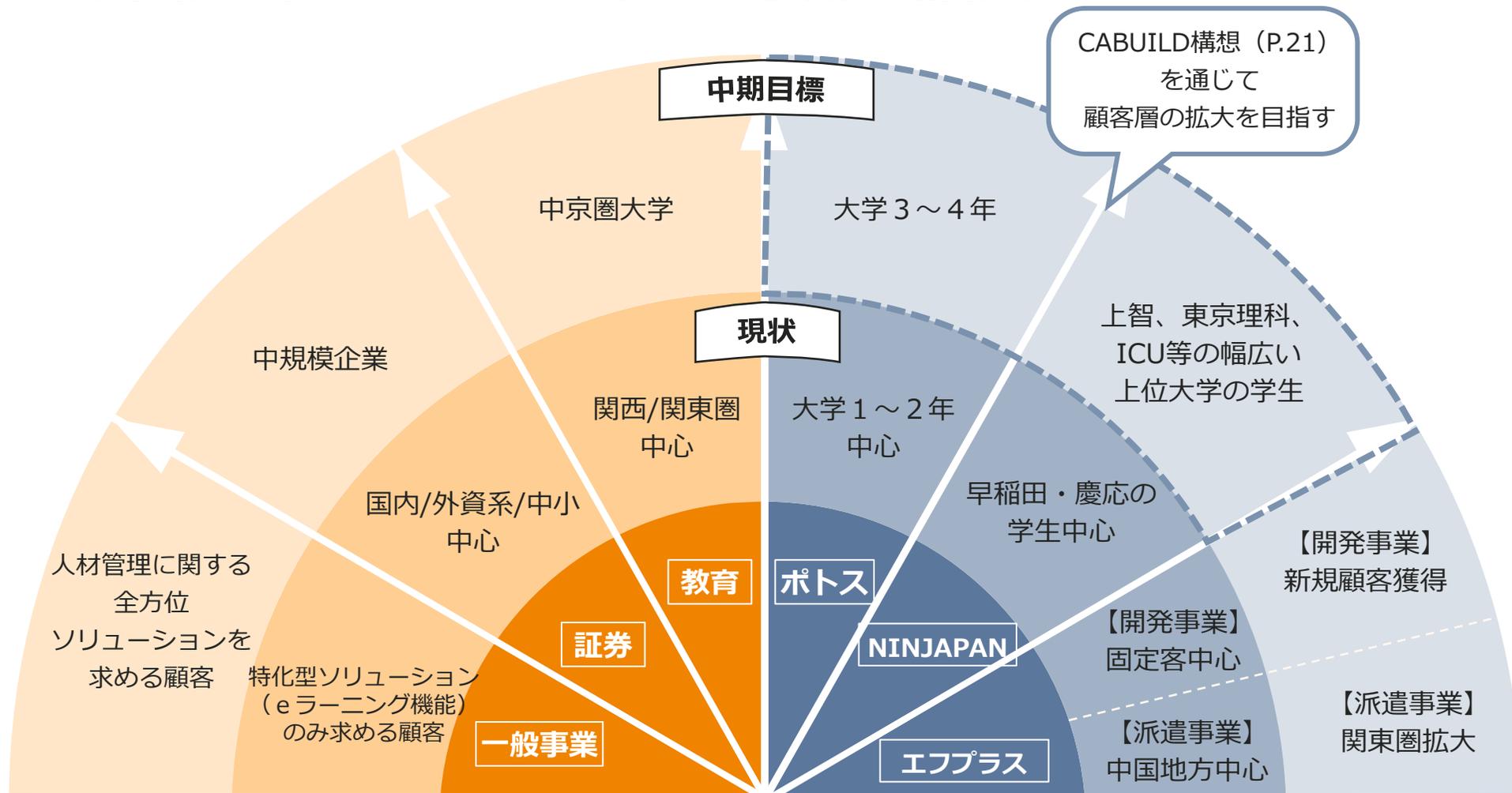
■補足：CABUILD構想とは

『CABUILD』とは、ポトスとNINJAPANが共同で提供する就職・採用支援サービスです。学生には早期キャリア形成から就職活動までを、企業には新卒採用の課題解決を支援し、双方に最適なサポートの提供を目指します。また順次、就活生向け、社会人向けにもサービスの提供を予定しており、顧客層の拡大も図ってまいります。



重点課題⑤ 重点エリア・顧客層の拡大

- 教育事業、証券事業、エフプラスで、ターゲットのエリア拡大を目指す
- 一般事業、ポトス、NINJAPANでは顧客層の拡大を目指す



業績目標（連結）

売上高

9,000

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
前回目標値比+500百万円
- ◇経常利益（率）
前回目標値比±0百万円(▲0.6%)

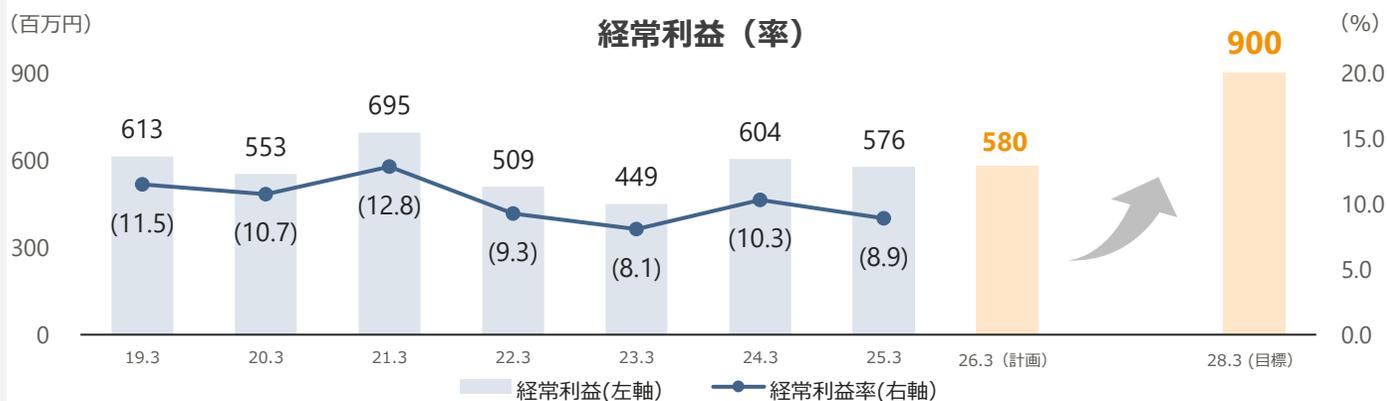
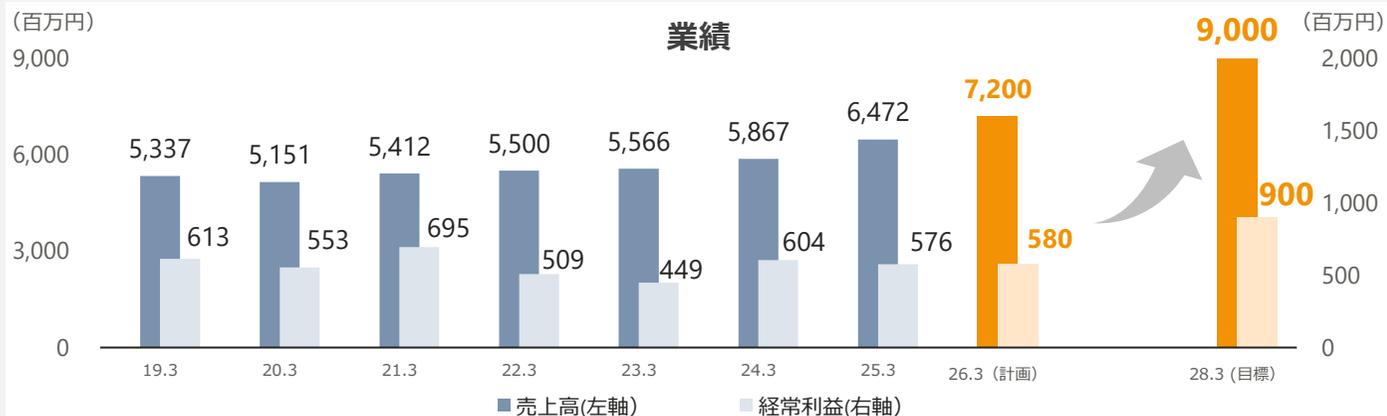
(方針)

【新収益源の創出】

- ・既存事業のオーガニックな成長に加えて、就職支援・採用支援サービス及びWeb3.0関連サービスを新たな収益源へ

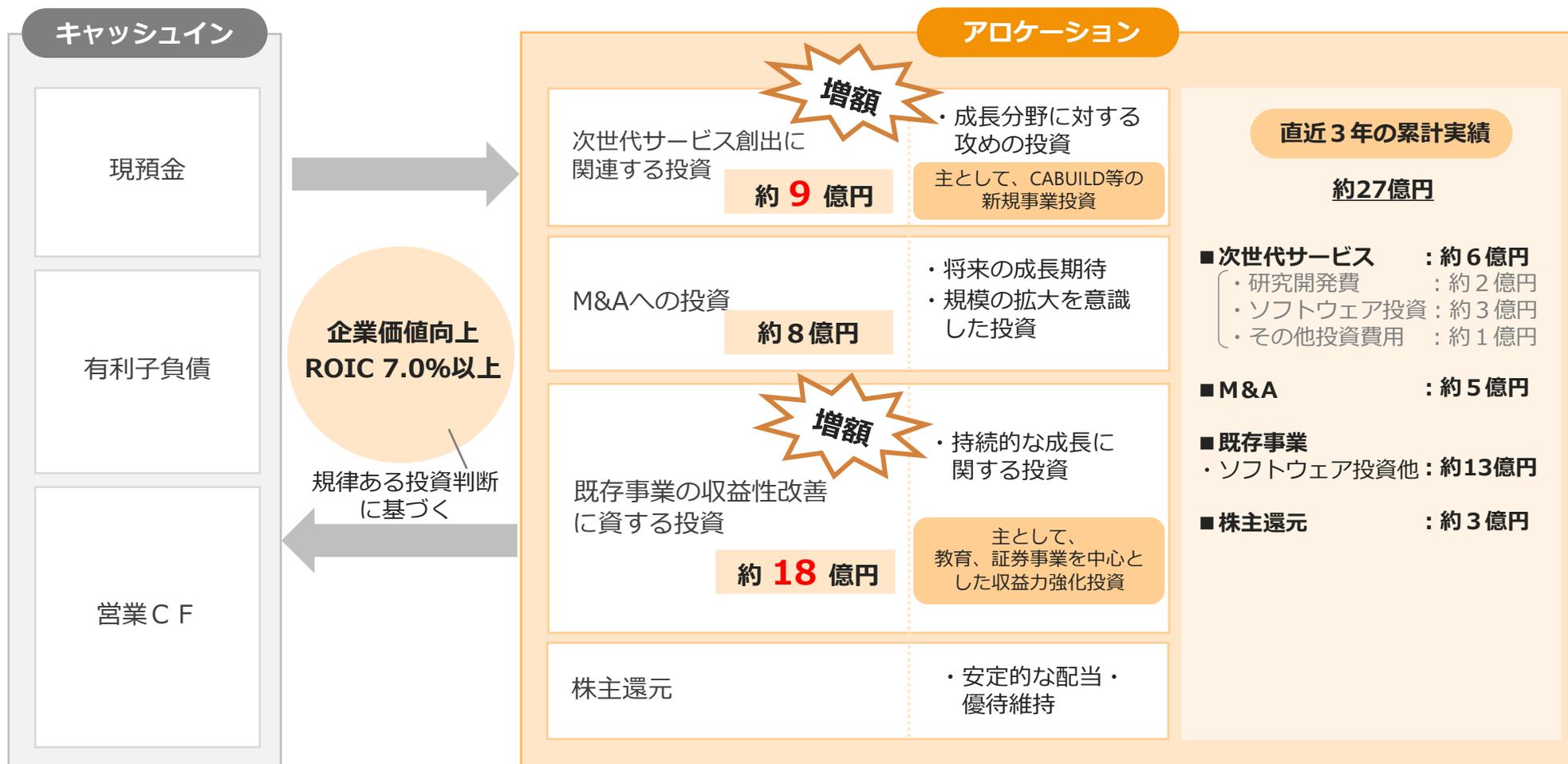
【将来成長に向けた投資拡大】

- ・研究開発成果の既存ビジネスへの転用
- ・キャピタルアロケーション方針に従い、財務レバレッジを利かせ、事業の成長速度を加速



キャピタルアロケーション方針

- 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35億円超の投資枠を設ける
- 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（2025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（2026年3月期～2028年3月期）

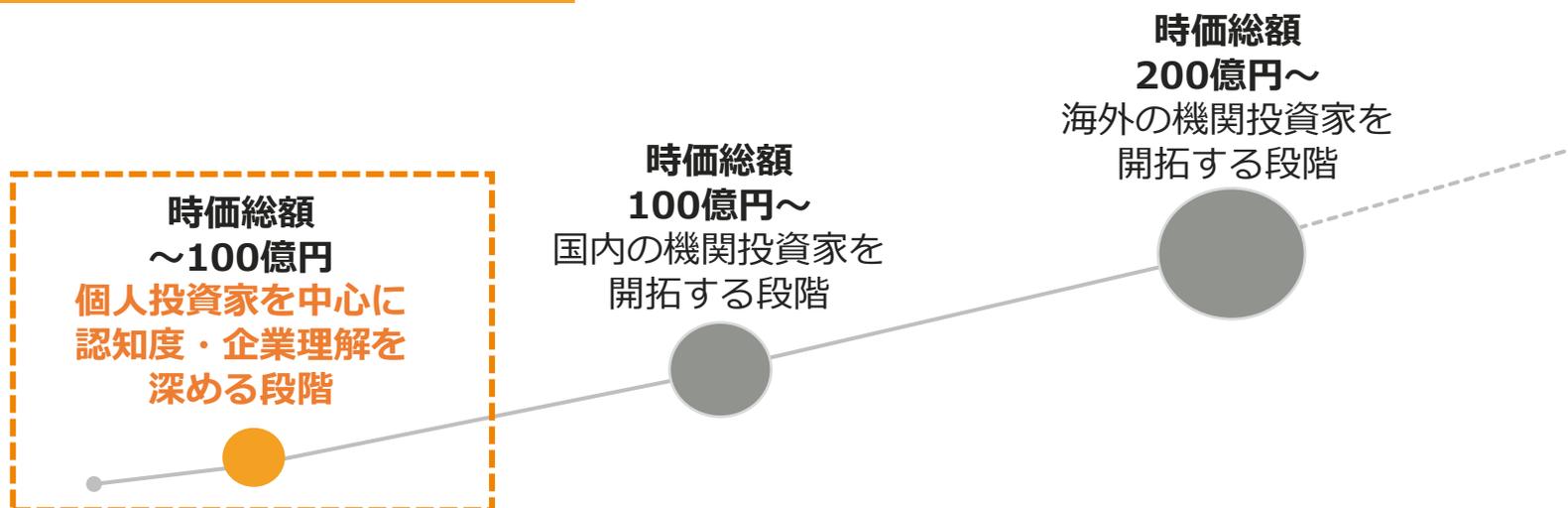
- 基本方針及び戦略・重点課題

- その他戦略的な取組み

課題

- 日々の売買代金不足
- 中長期的な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

成長銘柄としての期待獲得及び企業ブランディングによる認知の拡大

- 経営トップによる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）
- 投資家向けのWeb3.0技術や市場動向に関する情報を発信（説明会やオウンドメディアでの発信等）
- 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

主な取組み

- **学びの場の提供**
 - ・ 階層別研修の見直し
 - ・ 管理職昇進試験の基準見直し
- **動的な活用を目指した人材ポートフォリオの整備**
 - ・ 人事管理システム蓄積データの多様化
 - ・ 新卒採用プロセスのブラッシュアップ
 - ・ チーフ・サブマネージャー層への中長期的な意識づけ関与及び後継者育成計画の設計支援
 - ・ ファストトラック制度の運用拡大
- **内部労働市場の活性化**
 - ・ 社内 F A 制度の検討
- **グループ全体の組織力向上**
 - ・ 人事ポリシーのグループ内啓蒙
- **スペシャリスト社員の活用**

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

人材戦略の柱

人材育成

人が育ち・活きる組織づくり

- ◆ 学びの場拡充と自ら学ぶ文化の促進
- ◆ 自律的キャリア形成支援
- ◆ 公正公平な採用と評価

ウェルビーイング

トータルリワード※の実現

- ◆ 健康経営の推進
- ◆ 多様な働き方の実現
- ◆ 多様な人材の活躍支援

主な取組み

- **エンゲージメントの向上**
 - ・ 新たな福利厚生制度の導入
- **近年の新制度及び新規取組みの安定稼働**
 - ・ エンゲージメントレベルの測定
 - ・ ダイアログイベント
 - ・ 新褒賞制度
 - ・ 復職制度及びアルムナイネットワーク
 - ・ 雇用区分切替え制度
- **会社を知る機会の意図的な創出**
 - ・ 配属前ジョブローテ制度及びメンターの制度化の検討
- **健康経営及び働き方改革の促進**
 - ・ 男性の育休取得促進
- **多様な人材の活躍支援**
 - ・ ライフイベント後の支援
- **障害者雇用による社会貢献活動**

※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。

