



データに、物語を。



2026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>

2027年3月期～2029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、2027年3月期～2029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

○2027年3月期～2029年3月期 中期経営計画・・・【別紙】

以上



データに、物語を。



2027年3月期～2029年3月期
中期経営計画

2026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「2027年3月期～2029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

- ・ 基本路線（ODKグループ拡大・グループシナジーの最大化）は変わらず継続。
- ・ 市場の変化に鑑み、重点課題を「高付加価値DXサービスへのシフト」と「組織内ナレッジの資産化とAI活用基盤の構築」へと刷新。

2029年3月期 数値目標（連結）

グループ拡大路線を加速させ、大型M&Aも含む積極的な投資方針のため、前回目標値比で売上高は+10億円、経常利益は据置き。

- ・ 売上高 : 10,000百万円
- ・ 経常利益 : 900百万円
- ・ **投資額 : 3年間で約50億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（2026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・ODKが解決を目指す社会課題
- ODKが推進する『アプデミー®』とは
- 『アプデミー®』による社会課題の解決

III. 新中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

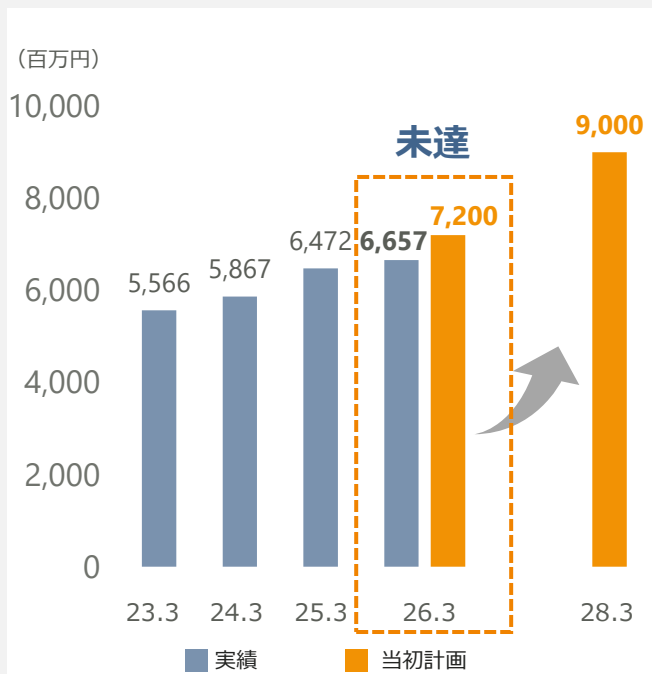
- 基本方針及び戦略・重点課題
- 業績目標・キャピタルアロケーション方針
- その他戦略的な取組み

2026年3月期振返り 業績達成状況（連結）

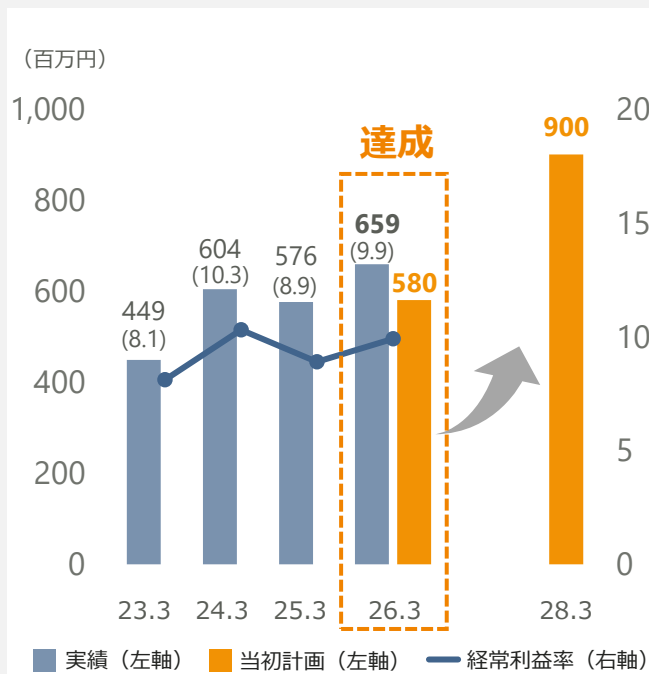
➤ 売上高は計画未達となるも、既存事業の収益性改善に注力した結果、営業利益及び経常利益で計画達成

- ・売上高 : **未達** 医療関連サービス、子会社のM&A不成立、就活関連サービスの目標未達
- ・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

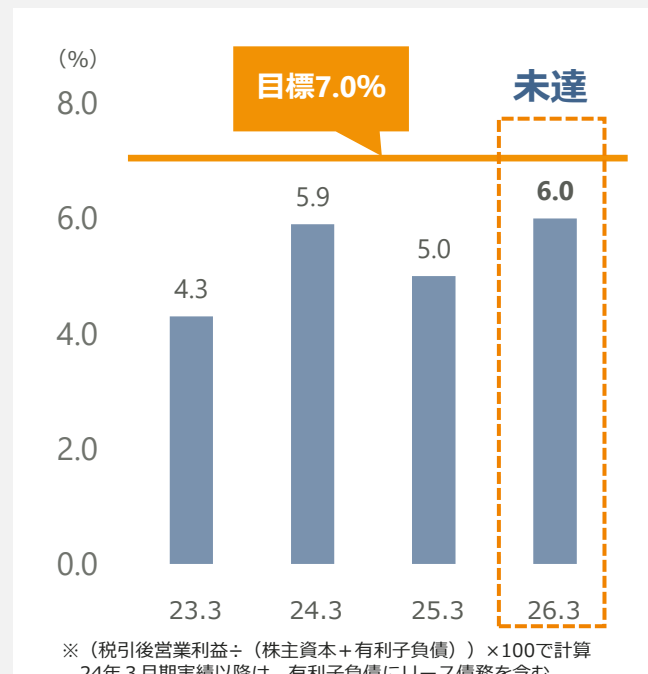
売上高



経常利益（率）



ROIC*



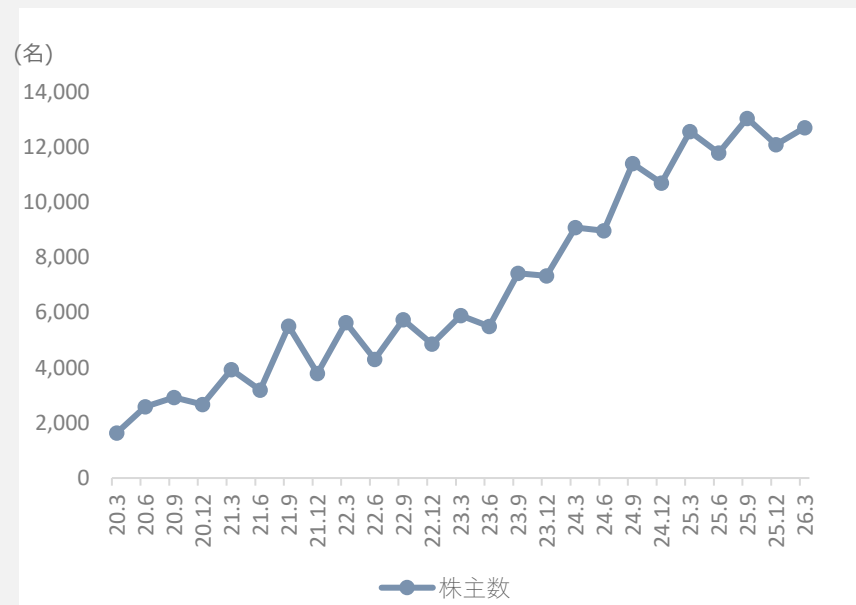
※ (税引後営業利益 ÷ (株主資本 + 有利子負債)) × 100で計算
24年3月期実績以降は、有利子負債にリース債務を含む

2026年3月期振返り IRに関する取組み

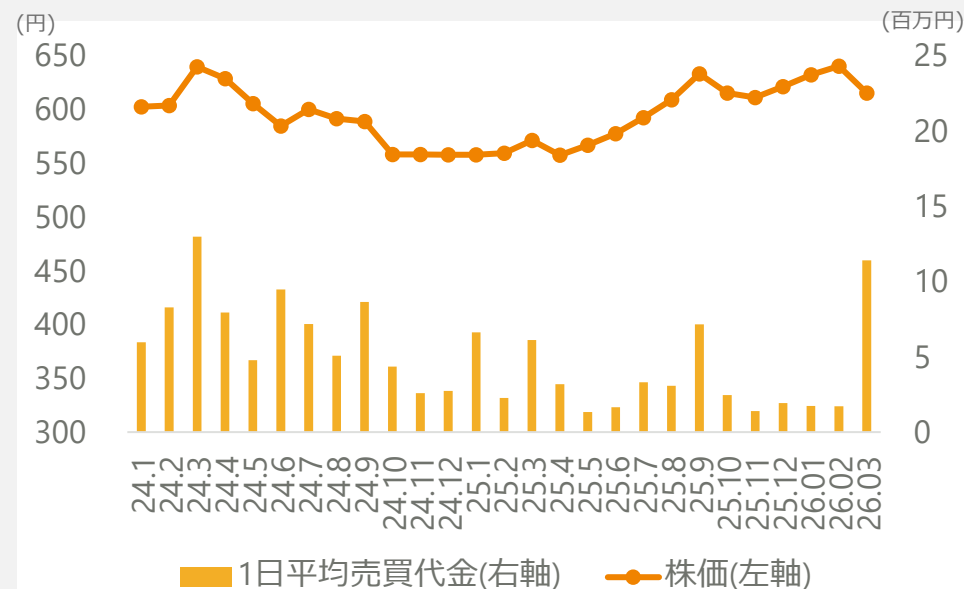
株主数は一時13,000名を超えた一方、平均売買代金は前年比で減少

| | |
|------|--|
| 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、個人投資家向けのIR広告出稿を実施 ■ 従業員の経営参画意識醸成のため、従業員持株会の拡充を昨年より継続。ODK単体での持株会加入率は76%、グループ子会社においても38%の加入率となった。(2025年12月末時点) ■ IR noteを2025年12月より開始して、個人投資家への接点強化を図った。 |
| 振返り | <ul style="list-style-type: none"> ■ 認知向上により、株主数は増加した一方で、流動性への課題が再認識された。また、1単元株主は増加したものの、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

①UCARO®を軸とした
データビジネス推進

②M&A・アライアンス
の推進

③研究開発成果の
ビジネス展開加速

④子会社合併効果の最大化
及び『CABUILD®』構想※
の成功

⑤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

2026年3月期振返り 重点課題への取組み結果

- 大学生連携による共同企画の売上やA I活用に進展が見られたが、M&Aを含めた計画は未達に留まり、本格的な業績寄与は次期へ持ち越し

(前期中計)
重点課題

①UCARO®を軸とした データビジネス推進

新規

- ・「大学生生活の歩き方」のコンテンツ拡充により大学生との継続的な接点を創出
- ・「ライフデータプランナー」のプロトタイプ制作を開始
- ・冊子版「大学生生活の歩き方」を入学者を対象に送付（10万部発行）
- ・「大学生向け情報発信メルマガ」会員へ情報発信

②M&A・アライアンス の推進

全社

- ・将来的な提携候補先との関係構築
- ・既存アライアンス先との関係深化
- ・『アプデミー®』展開の加速準備
- ・上場企業・大規模案件に特化した専任部隊を新設

金融

東証コンピュータシステムとの協業スキームの実効性を高めるための役割分担を行い、営業を開始

③研究開発成果の ビジネス展開加速

新規

学生にNFTを付与

教育

『UCARO®』の学生データをグループ全体で共有利用するための仕組みづくりの推進

NINJAPAN

「ガクチカ留学」の提供を開始（NFT付与は検討中）

実施策

総評
○
△
△
×

- ・大学生とのつながりを活かし、大手企業との共同企画やイベント開催で売上に寄与し、計画は順調に推移
- ・これまでの種まきの成果が今後顕在化してくる見込み

- ・専任部隊を新設し、上場企業を含む大規模案件の獲得へ向けた活動をこれから本格化
- ・協業における業績への寄与はこれから

- ・将来の技術展開を見据えたビジネスインキュベート（事業基盤の育成）の段階として、一定の成果を挙げた
- ・既存の業務が優先され、研究成果をビジネスに変えるという新しい挑戦に対するリソース配分が後回しになっている

2026年3月期振返り 重点課題への取組み結果

- 『CABUILD®』事業が計画に届かず、合併効果や新規事業の収益化も途上にあるため、全体として計画は未達

(前期中計) 重点課題

④子会社合併効果の最大化 及び 『CABUILD®』構想の成功

エフプラス

経営資源の可視化と、重複機能の統廃合に向けた基盤整備

NINJAPAN /ポトス

子会社NINJAPANと子会社ポトスの強みを活かし、就活支援・新卒採用支援を行う『CABUILD®』提供開始

⑤重点エリア・顧客層 の拡大

一般

- ・『SLAP』の大型案件（国民生活センター）の獲得
- ・新製品『iStudy® AI Creator』提供開始

証券

公的個人認証サービス（JPKI）のファーストユーザ獲得

実施施策

総評



- ・子会社合併効果の創出は道半ば
- ・『CABUILD®』は、大手企業・自治体への導入が進み、売上に寄与するものの利益への貢献はこれから

- ・『iStudy® AI Creator』の新規顧客獲得と業績への寄与はこれから
- ・JPKIの提供を通じて『SAKIX』の顧客層の拡大を目指すもののS I事業への進出等による本格的な収益獲得はこれから

I. 前中期経営計画（2026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・ODKが解決を目指す社会課題
- ODKが推進する『アプデミー®』とは
- 『アプデミー®』による社会課題の解決

III. 新中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

- 基本方針及び戦略・重点課題
- 業績目標・キャピタルアロケーション方針
- その他戦略的な取組み

- インフレ・金利上昇という経済環境の激変により、キャリアと資産形成の自律が不可欠
- 自律型AIエージェントの期待が高まる一方で、AIにより高度化したサイバー攻撃の脅威が深刻化

■ 日本社会を取巻く動向

労働環境



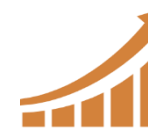
- ・ 年功序列型からジョブ型雇用への移行
- ・ 労働人口減や人材不足による獲得競争の激化
- ・ 「130万円の壁」撤廃による、就労調整の解消と人材の流動化

18歳人口の減少と大学の二極化・再編



- ・ 大学進学率は過去最高を更新しているが、18歳人口の減少幅がそれを上回る。
- ・ 受験生の都市部・有名校へ集中が強まる一方で、地方では定員割れ、統廃合や公立化といった再編が加速

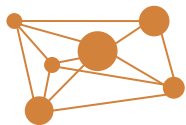
インフレ



- ・ 円安・物価高に加え、金利上昇が常態化
- ・ 現金の価値が目減りする時代における投資教育の必要性

■ IT業界における動向

Web3.0領域



- ・ Web3.0はDXやAIソリューションの一部として機能
- ・ ブロックチェーンはトレーサビリティや本人確認へ活用の幅を拡大

AI技術



- ・ 生成AIの社会実装が進む
- ・ 人手不足を背景に、AIとの協働が前提とした、自律的に働くAI（AIエージェント）への転換期

情報セキュリティ



- ・ AIによって高度化・自動化されたサイバー攻撃の脅威が高まる
- ・ セキュリティ人材が不足し、マネージドセキュリティサービス（MSS）の市場が拡大

長期的に目指す世界

➤ 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

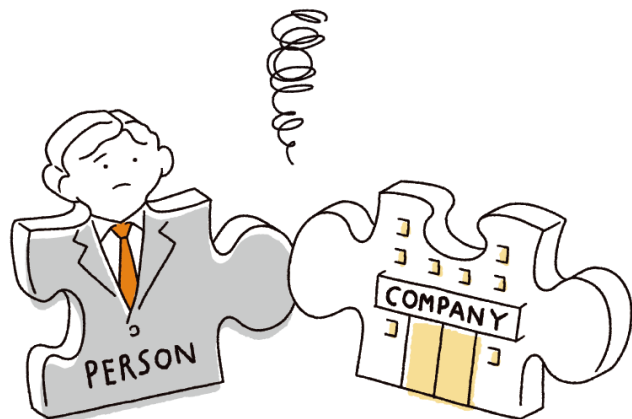
◇ 目指す新しい世界観

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

ODKが解決を目指す社会課題 1 / 2



社会課題

1

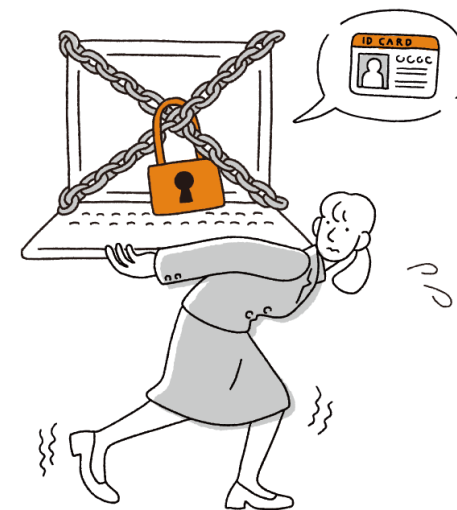
組織において、個人の能力が十分に発揮されない背景には、組織と個人のミスマッチがある可能性がある。

- ①日本の従業員のうち、仕事に意欲的・積極的に取り組む人（＝高エンゲージメント層）は約7%。世界平均（約21%）と比べても著しく低い。

※出典：Gallup（2025）『State of the Global Workplace』
<https://www.gallup.com/workplace/349484/state-of-the-global-workplace.aspx>

- ②厚生労働省の調査によると、日本の令和4年3月に大学を卒業して就職した人のうち、3人に1人が、就職後3年以内に最初の会社を離職しています。

※出典：厚生労働省（2025）『新規学卒就職者の離職状況（令和4年3月卒業者）』
<https://www.mhlw.go.jp/content/11805001/001580844.pdf>



社会課題

2

個人のデータが知らないうちに収集・利用されている可能性があり、サービス提供企業における情報の管理コストが増大している。

- ①自分のデータが知らない間に収集・利用されることに不安を感じる。
- ②個人情報の取扱いが厳格化。
データの取扱いに対する規制が拡大することにより、データの分断とサービス提供企業の管理負担が増大。

個人のデータが組織に困り込まれる社会から、 自分でデータを主体的に活かす社会へ

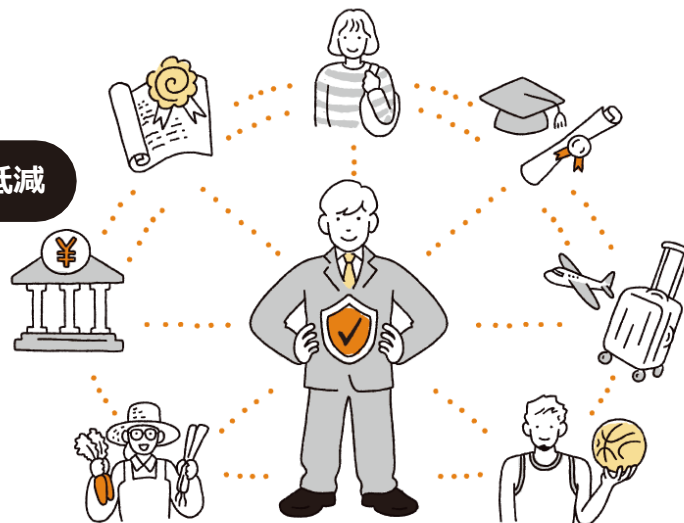
ODKは、企業や大学等の教育機関に分散している学びや行動の記録を、ユーザ同意のもとに統合。
個人のデータの全体像を可視化することで、これらの社会課題を解決したいと考えています。

1 個人の幸福度の向上

自分の才能に合った職場や
興味のあるものに出会える

2 組織のデータ管理コストの低減

個人がデータの主権を持つことで、
サービス企業側はデータ管理や
信用確認のコストが下がる



3 社会全体の生産性向上

組織と個人のミスマッチが解消され
ることによって、社会全体の好循環
を維持する

ODKが推進する『アップデミー[®]』とは



ODKが提案する、
次世代の自己主権型デジタルアイデンティティ基盤

アップデミー[®]

ODKの自己主権型デジタルアイデンティティ基盤『アップデミー[®]』は、ブロックチェーン技術で
個人の日々の体験や学びをデジタル化し、可視化・蓄積するデータプラットフォームです。

個人の成長の軌跡を価値とし、大学入試や就職といった人生における重要な機会の選択へとつなげていくことを目指しています。

Web3.0やAI等の技術で、企業（組織）と個人が、
もっと「わかりあえる」世界観の実現を目指しています。

ODKが推進する『アップデミー®』とは

『アップデミー®』 (Update Me) とは、自分の学びや経験が価値になり、
企業（組織）と個人がもっと「わかりあえる」デジタルプラットフォームです。

参入企業が増えると、
『アップデミー®』の世界がさらに広がる！



『アップデミー®』による社会課題の解決 1 / 2

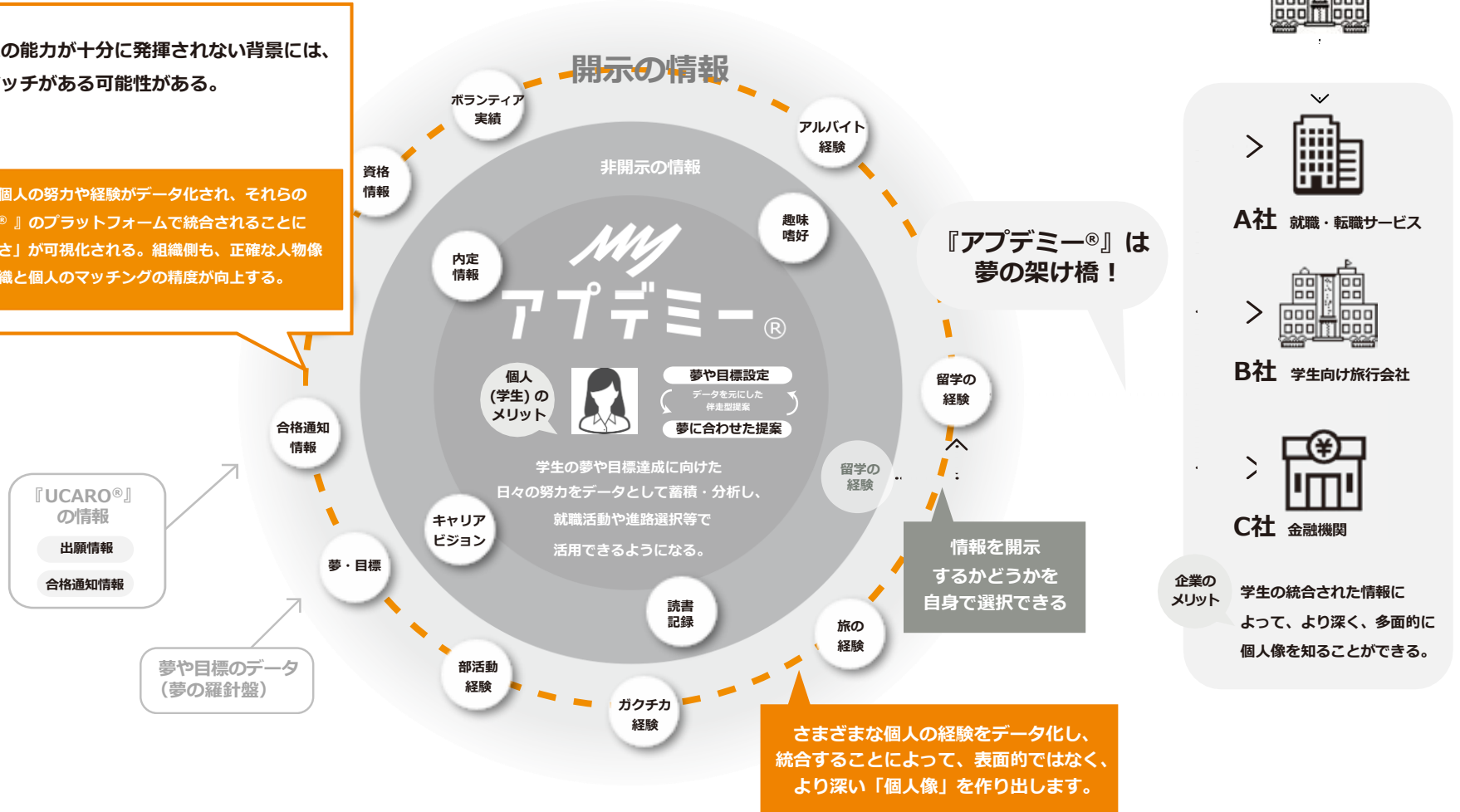
『アップデミー®』 (Update Me) とは、自分の学びや経験が価値になり、
企業（組織）と個人がもっと「わかりあえる」デジタルプラットフォームです。

社会課題1

組織において、個人の能力が十分に発揮されない背景には、
組織と個人のミスマッチがある可能性がある。

解決

「あいまい」だった、個人の努力や経験がデータ化され、それらの
データが『アップデミー®』のプラットフォームで統合されること
によって、「その人らしさ」が可視化される。組織側も、正確な人物像
の理解につながり、組織と個人のマッチングの精度が向上する。



『アップデミー®』による社会課題の解決 2 / 2

『アップデミー®』 (Update Me) とは、自分の学びや経験が価値になり、
企業（組織）と個人がもっと「わかりあえる」デジタルプラットフォームです。

参入企業が増えると、
『アップデミー®』の世界がさらに広がる！



社会課題2

個人のデータが知らないうちに収集・利用
されている可能性があり、サービス提供企業
における情報の管理コストが増大している。

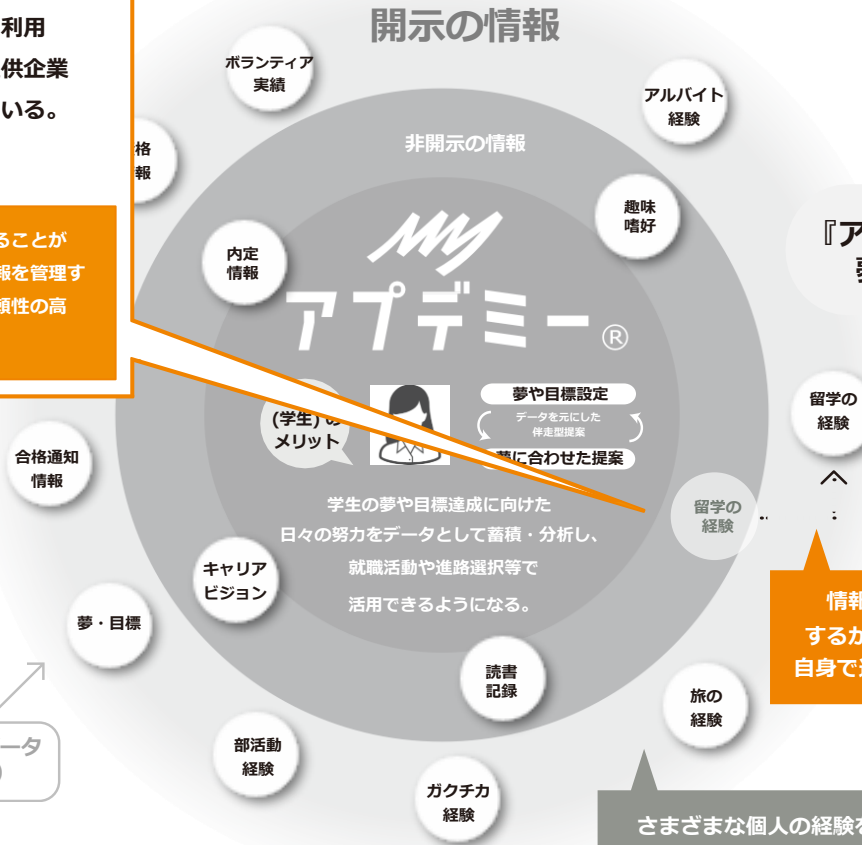
解決

情報を開示するかどうかを自分自身で管理することが
できる。さらにサービス企業側は、自社で情報を管理す
る必要がないので、管理コストをかけずに信頼性の高い
個人データにアクセスすることができる。

『UCARO®』
の情報

出願情報
合格通知情報

夢や目標のデータ
(夢の羅針盤)



『アップデミー®』は
夢の架け橋！

情報を開示
するかどうかを
自身で選択できる

さまざまな個人の経験をデータ化し、
統合することによって、表面的ではなく、
より深い「個人像」を作り出します。



A社 就職・転職サービス



B社 学生向け旅行会社



C社 金融機関

企業の
メリット

学生の統合された情報に
よって、より深く、多面的に
個人像を知ることができる。

I. 前中期経営計画（2026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・ODKが解決を目指す社会課題
- ODKが推進する『アプデミー®』とは
- 『アプデミー®』による社会課題の解決

III. 新中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

- 基本方針及び戦略・重点課題
- 業績目標・キャピタルアロケーション方針
- 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

コア事業の収益最大化と
最新テクノロジーの活用

※

グループシナジーの最大化

重点課題

①『アプデミー®』
を軸とした
データビジネス実現

②高付加価値
DXサービスへのシフト

※

③組織内ナレッジの
資産化と
AI活用基盤の構築

※

④重点エリア・顧客層
の拡大

⑤M&A・アライアンス
の推進

※ 本計画にて見直し。その他は前中期経営計画より継続。

重点課題① 『アップデミー®』を軸としたデータビジネス実現 1 / 2



➤ 次世代の自己主権型デジタルアイデンティティ基盤『アップデミー®』を推進

データビジネス推進によるODKグループの目指す姿

『UCARO®』を起点に
個人との継続的な
接点の確保

UCARO®

高校生

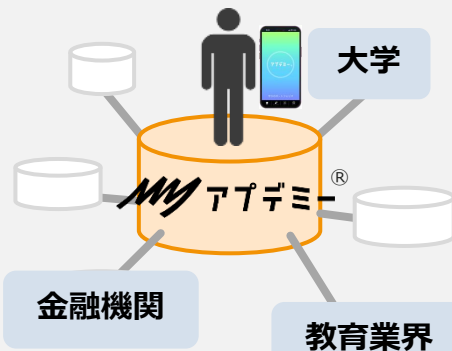
大学生生活
の歩き方

大学生

就職活動

社会人

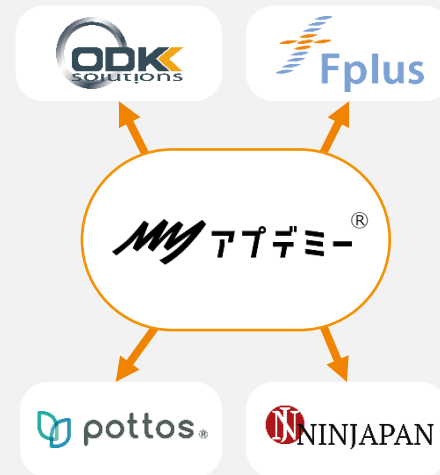
『アップデミー®』による
個人を中心とした
データ連携基盤の構築



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



※画像は開発中のイメージ

重点課題① 『アップデミー®』を軸としたデータビジネス実現 2/2



- 学生の体験情報を蓄積し、日常の活動を価値化する仕組みを提供
- 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、継続的な関係性を構築

メリット

学生

学生の夢や目標達成に向けた日々の努力（旅の経験など）をデータとして蓄積・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

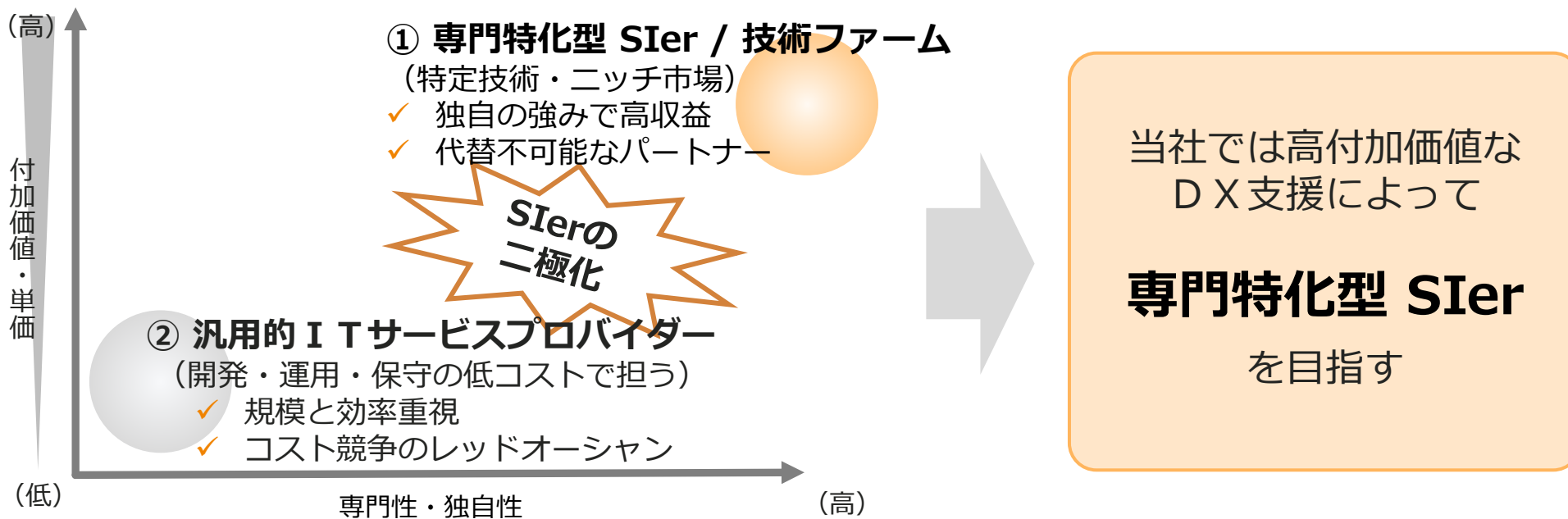
学生の情報をサービス横断で取得することができるため、多視点で学生の趣味嗜好を把握することが可能。より精度の高いマーケティングやマッチングが可能になり、**成約単価の軽減や売上拡大**が期待できる。



重点課題② 高付加価値DXサービスへのシフト 1/2

➤ 顧客の経営課題に伴走し、ビジネス成長をITでドライブする専門特化型SIerに進化する
事業環境の構造変化 ～「市場環境」「顧客要望」「技術動向」の3つの構造変化～

| ① 市場環境 | ② 顧客要望 | ③ 技術動向 |
|---|---|--|
| 他社との違いが出せなければ、 選ばれる理由がなくなっている ✓ 開発ツールの進化 ✓ 提供価値の陳腐化 ✓ 価格競争の激化 | 顧客の課題解決への能動的な提 案がより重要視される ✓ 要求水準の高度化 ✓ 費用対効果（コスパ）重視 ✓ 代行作業だけでは低評価 | 人の手作業のままでは、AI等 の高い生産性に淘汰される ✓ AIによる下流工程の自動化 ✓ 人月ビジネスの限界 ✓ 人が担う役割の高度化 |



重点課題② 高付加価値DXサービスへのシフト 2/2

➤ 専門特化型 SIerを目指すための取組みと人材イメージ

高付加価値DX案件 の獲得と実行

戦略的アライアンス (ネットワーク型協業) の推進

- ✓ 新たな業務提携企業の積極的な獲得
- ✓ 既存の業務提携企業との一段踏み込んだ協業の深化
- ✓ 『アプデミー®』の業務提携先への展開・拡張、社会実装スピードの加速

グループ内人材流動性 の向上

- ✓ 経営戦略、ビジネス設計、先端技術にフォーカスしたグループ人材開発の推進
- ✓ 専門人材のダイレクトリクルーティング等による迅速な戦力強化
- ✓ クライアント企業経営層に深く入り込んだコミットと事業変革推進
- ✓ 既存事業の高収益化、新技術適用によるさらなる効率化・自動化

事業変革DX推進人材

高収益化&新技術適用人材

デザイン・CX/UX人材

ネットワーク型専門人材

データ活用人材

経営人材

人材イメージ

→人的資本経営の取組み P.31

重点課題③ 組織内ナレッジの資産化とA I 活用基盤 の構築 1 / 2

- 顧客の業務知識・暗黙知（ケイパビリティ）を深く学んだ**マルチAIエージェント**の構築により、営業・戦略立案・カスタマーサクセス・管理業務など**広範囲の業務判断**を支援



学習

業務知識・暗黙知・ログ・音声・ナレッジを継続学習



マルチAIエージェント

複数の専門エージェントが協調・役割分担し組織に組み込まれる



広範囲の業務判断支援

営業・戦略立案・管理など組織全体の意思決定を支援

専門特化型Sierとして、顧客の業務判断を支援する自律的なマルチA I エージェントを構築



大学・教育機関

- ✓ 受験生データ分析・入試広報サポート
- ✓ キャリアアドバイザーエージェント
- ✓ 学生対応サポート



証券・金融

- ✓ サイバー攻撃検知・対応サポート
- ✓ 不正取引リアルタイム監視エージェント
- ✓ 顧客対応・取引サポート



一般企業

- ✓ 採用・社内配置最適化エージェント
- ✓ パーソナルA I エージェント（人材育成）
- ✓ 社内のナレッジ検索エージェント

重点課題③ 組織内ナレッジの資産化とA I活用基盤の構築 2/2

➤ マルチA Iエージェント構築に向けた社内基盤の整備

顧客へ安全で価値あるA Iソリューションを提供するため、社内のセキュアな基盤構築とルール整備を推進

A I活用に向けたグループの取組み



価値創出 高付加価値業務へのシフト

マルチA Iエージェントを構築し、顧客の経営課題に伴走



生産性向上 ナレッジの資産化

コード生成A Iによるライブラリ化推進
過去事例・ノウハウの構造化とエージェントへの知識移転



セキュアな体制構築 基盤・ルール

A I倫理指針・活用ガイドラインの策定・更新
マルチA Iエージェントのアクセス制御・データ境界の設計

目指す成果

社外

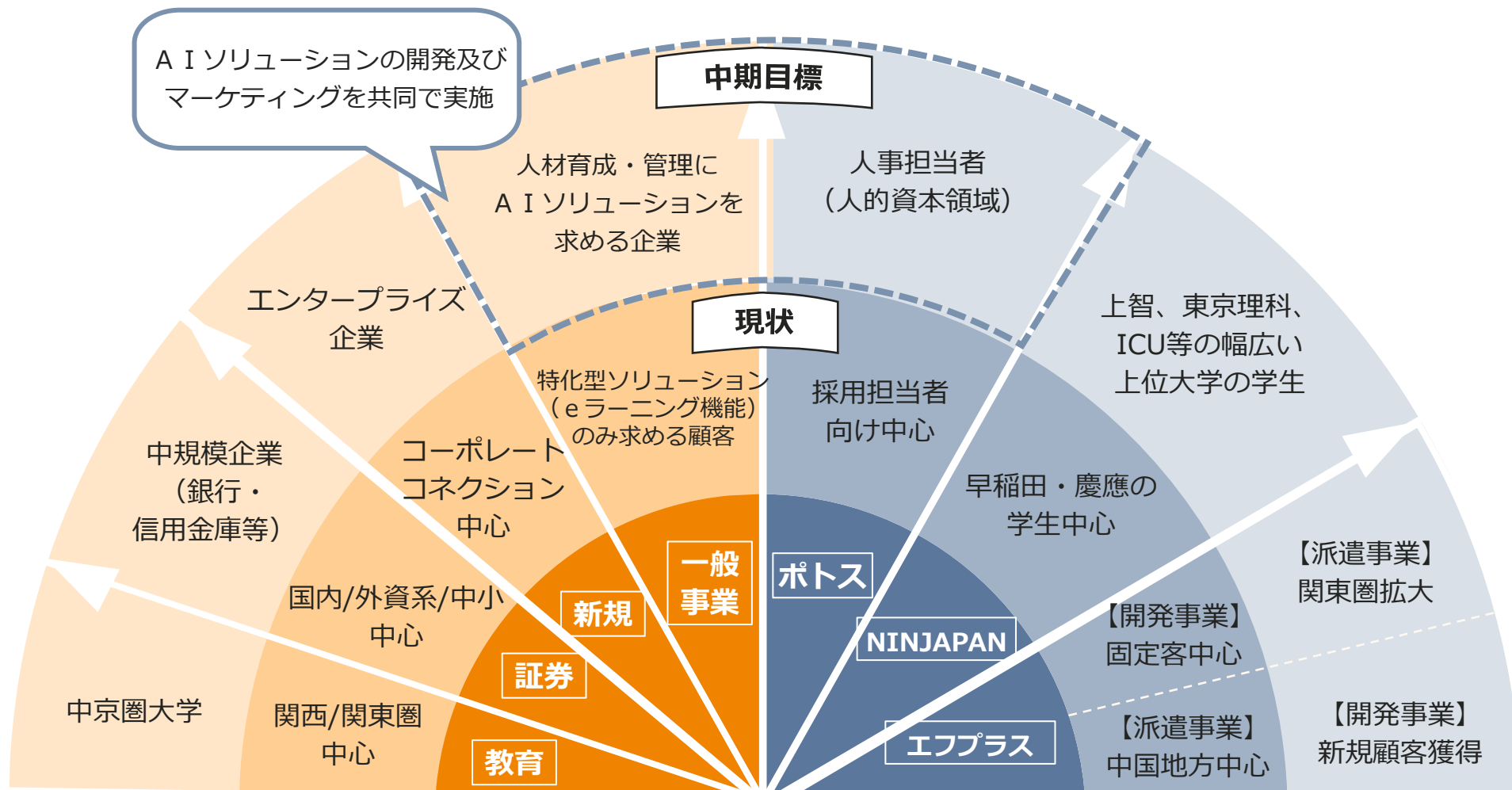
- ✓ AI活用により顧客の売上拡大を牽引
- ✓ 顧客満足度（CS）の向上
- ✓ 顧客の業務時間の削減 等

社内

- ✓ 開発工数の30%削減
- ✓ 社内におけるA Iの利用率100%
- ✓ BPO業務へのA I活用 等

重点課題④ 重点エリア・顧客層の拡大

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



重点課題⑤ M&A・アライアンスの推進 1/2

- キャピタルアロケーションのM&A投資枠：30億円
- 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】

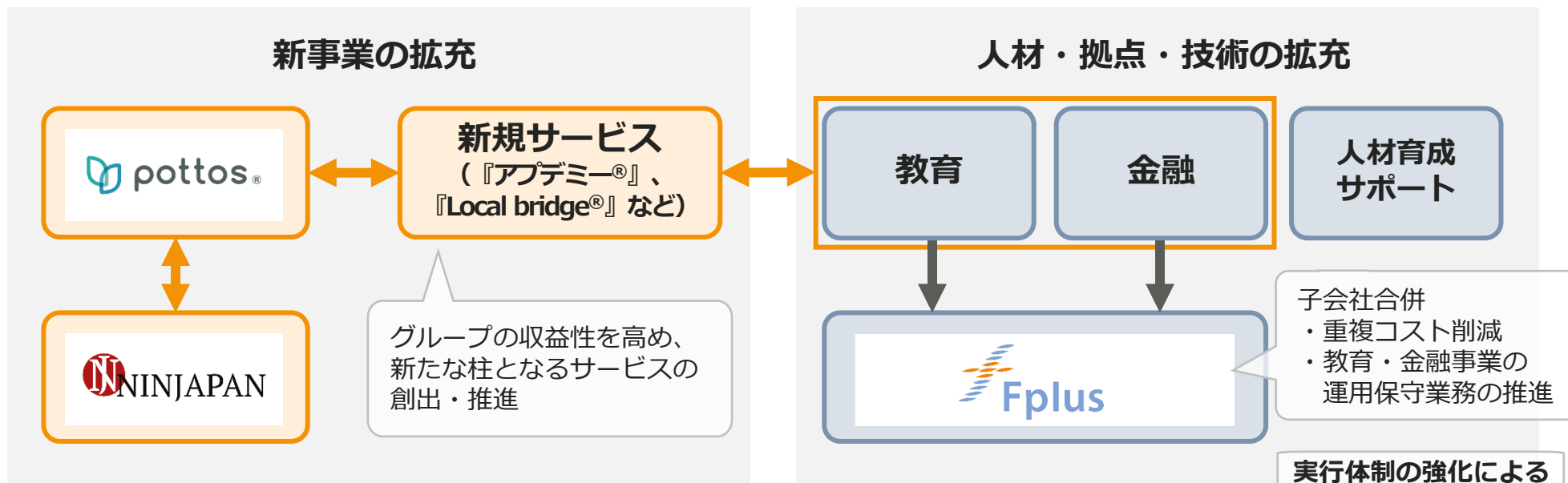
- ・ 『UCARO®』経済圏・周辺サービスの拡張

重点課題⑤ M&A・アライアンスの推進 (M&A) 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
- 大規模M&A案件に特化した専任部隊を新設し、実行体制を強化

■ M&A方針

新規・既存の連携 業務委託・移管



持続的な成長に向けた経営基盤の強化



大規模M&A専任部隊

業績目標（連結）

売上高

10,000

百万円

経常
利益

900

百万円

配当

年10円

【前回目標値との比較】

- ◇売上高
前回目標値比+1,000百万円
- ◇経常利益（率）
前回目標値比±0百万円(▲1.0%)

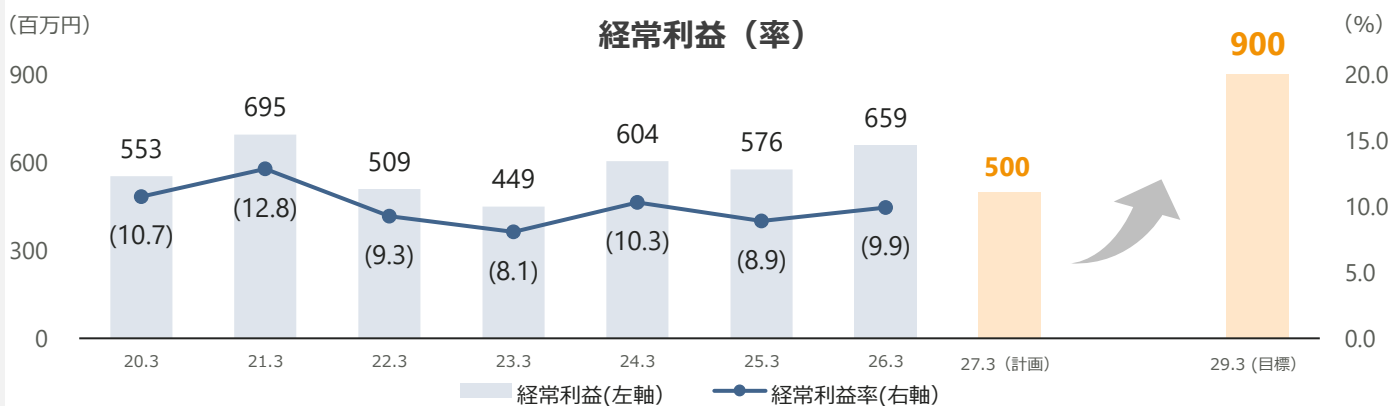
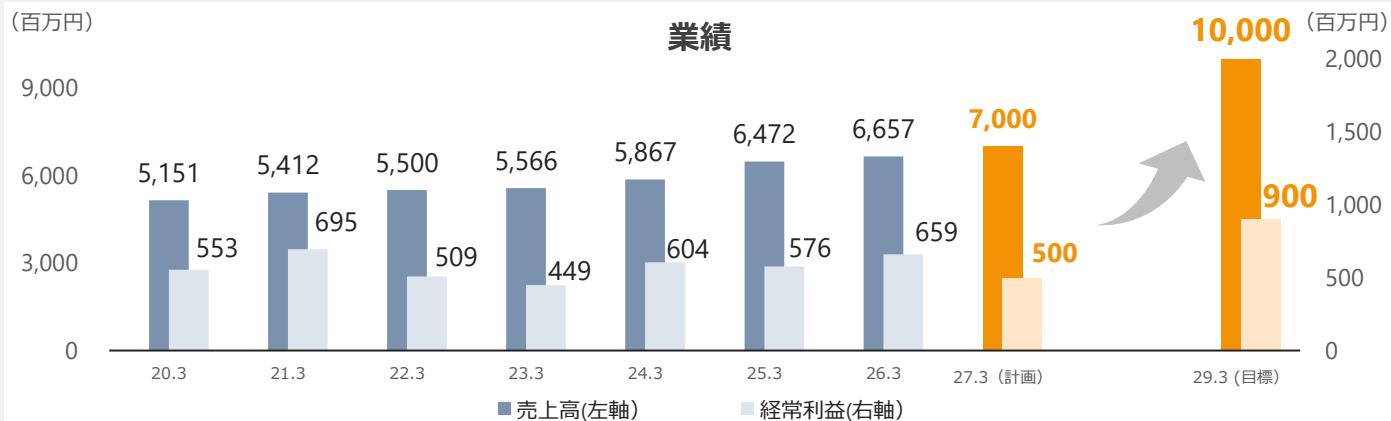
（方針）

【非連続な成長実現】

『アプデミー®』を中心としたグループ拡大実現のため、50億円規模の投資枠(大型M&A等)を設定したキャピタルアロケーションに変更

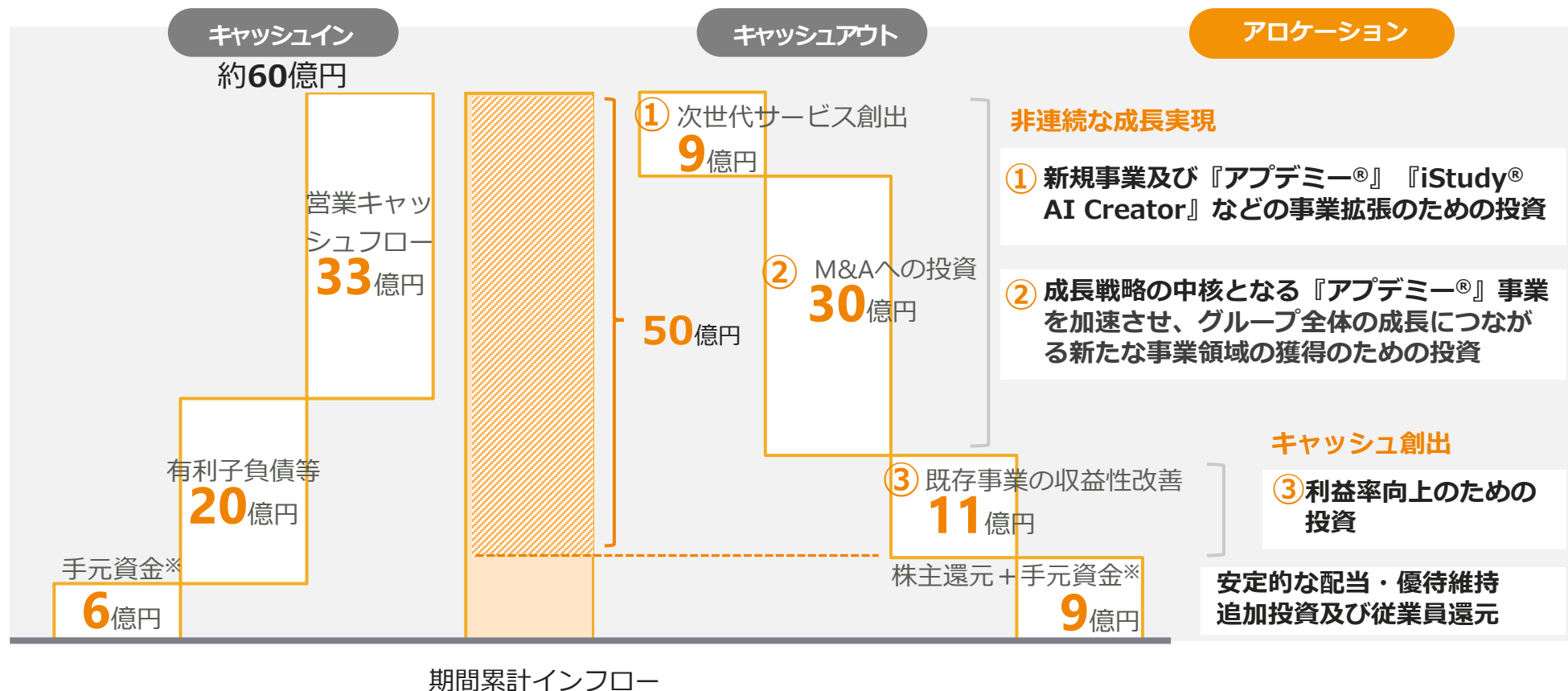
【盤石なコア事業の進化】

安定した基盤を持つコア事業に、マルチAIエージェント等の最新技術を活用。「専門特化型Sier」としてパートナーシップの質を深化



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非連続な成長のため **3年間で50億円**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



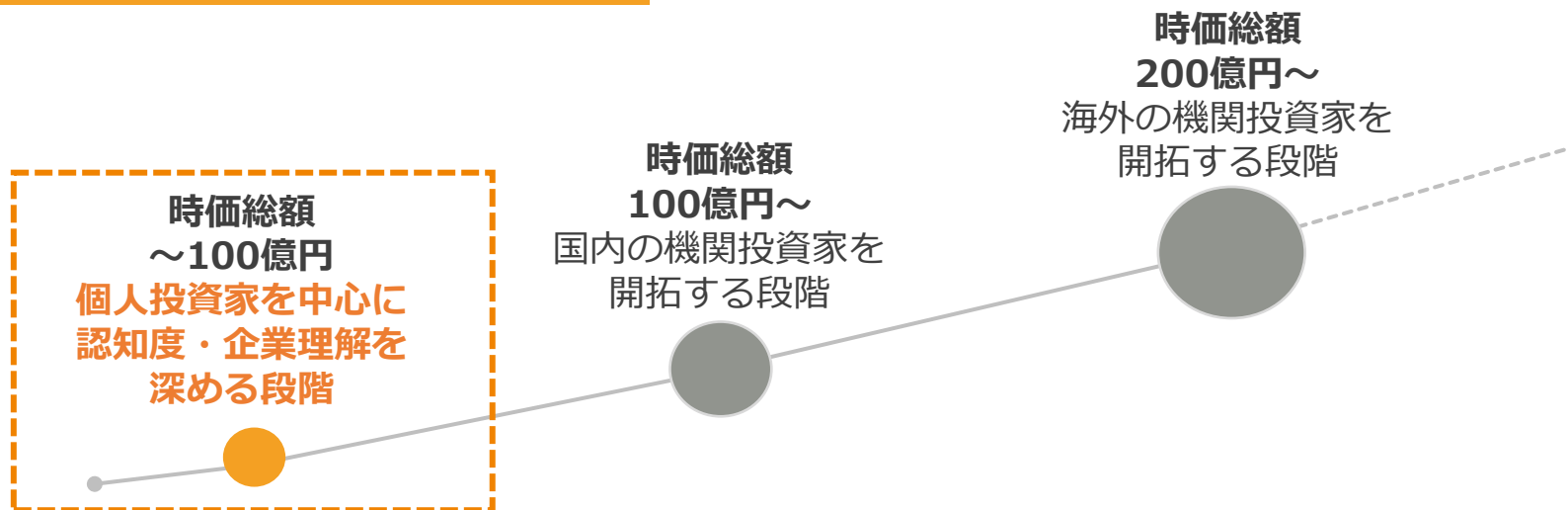
※追加投資及び従業員還元等に機動的に充当する資金

IRに関する取組み

課題

- 日々の売買代金不足（流動性の問題）
- 『アップデミー®』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



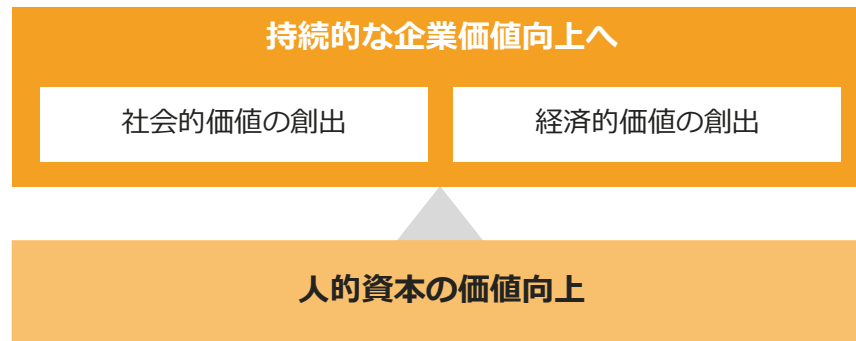
今後の取組み

成長銘柄としての期待獲得

- 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IRセミナー等）
- IR noteを活用した個人投資家向けへの発信継続
- 『アップデミー®』や「大学生活の歩き方」と紐づく企業ブランディングの実施
- 成長ストーリーを説明するウェブページの作成
- 投資しやすい環境の醸成

人的資本経営に関する取組み

- “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
- 「生涯企業」をコンセプトに、メンバーシップ型雇用をベースとしつつ、専門特化型S I e rへのシフトに必要な人材や、事業領域に特有の有識者性が求められるポストにはジョブ型雇用の要素を積極的に取入れる。



主な取組み

- **内部労働市場の活性化**
 - ・社内公募制度のPoC及び設計
 - ・グループ内留学制度の設計
- **動的な活用を目指した人材ポートフォリオの整備**
 - ・グループ資産を活かした新卒採用活動の推進
 - ・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継続

人材戦略の柱

人材育成

人が育ち・生きる組織づくり

- ◆ 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

- **会社を知る機会の意図的な創出**
 - ・リレーランチ制度（仮称）の運用開始
- **エンゲージメントの向上**
 - ・新たな福利厚生サービスの検討
- **近年の新制度及び新規取組みの運用フェーズへの移行**
 - ・エンゲージメントサーベイ
 - ・ダイアログイベント
 - ・ジョブリターン及びアルムナイ制度

※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 大阪市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。

