





- 2021年9月29日付「『プライム市場』を選択市場とする市場選択申請書の提出に関するお知らせ」のとおり、2022年4月に移行が予定されている新市場区分について、**プライム市場を選択する方針を決定**いたしました。また、2021年12月に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を開示し、経過措置の適用を受けるとともに、「プライム市場」への移行を通して、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指し、基準の充足に向けた取組みをすすめる旨を表明いたしました。
- **最優先課題である適正な市場評価獲得（≒株価の向上）、並びに、中長期的な成長戦略に応じた流動性向上**を目指し、本計画書に記載する各種取組みを推進します。
- プライム市場上場維持基準を充たすための計画期間を、**2032年3月末まで**とします。



1. プライム市場上場維持基準の適合状況
  2. 上場～現在までの振り返り及び株式市場での課題
  3. ODKグループの目指す姿
  4. プライム市場上場維持基準の適合に向けた取組み
- Appendix①（中期経営計画抜粋）
- Appendix②（会社概要）



データに、物語を。

# 1. プライム市場上場維持基準の適合状況

# 1.プライム市場上場維持基準の適合状況



当社の移行基準日（2021年6月30日）における適合状況は、  
「**流通株式時価総額**」について基準を充たしておりません。

基準	プライム市場 上場維持基準	当社の数値※	適合状況
流通株式数	20,000単位以上	30,318単位	○
<b>流通株式時価総額</b>	<b>100億円以上</b>	<b>25.0億円</b>	<b>×</b>
流通株式比率	35 %以上	36.9 %	○
1日平均売買代金	0.2億円以上	—	—

※ 「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」  
(株式会社東京証券取引所より、2021年7月9日付受領)



データに、物語を。

## 2. 上場～現在までの振り返り及び 株式市場での課題

# 2 - 1 . 上場～現在までの振り返り



取引所統合に端を発した証券金融会社の再編影響（旧大証金グループ収益の剥落）  
を乗り越え、東証一部へ指定変更。**市場評価は上昇基調にあります。**

株価（日次終値）・売上高の推移



※売上高：09年3月末以前は単体・10年3月末以降は連結

	08年3月末			21年3月末	21年9月末
売上高（百万円）	5,466	約1倍		5,412	—
株価（円）	336	約2.2倍		752	767
株主数（名）	2,113	約2.6倍			5,512

## 2-2. 株式市場での評価に対する課題認識



認知度の低さを是正し、  
**適正な市場評価獲得に努める必要があると考えております。**

### ➤ 同業他社との時価総額比較 ※各社の直近期末日時点

企業	売上高 (百万円)	経常利益率 (%)	時価総額 (百万円)	PER (倍)	PSR (倍)	PBR (倍)
当社 (連結)	5,412	12.8	6,165	13.0	1.1	1.0
A社	約5,500	約10.0	約7,500	約17.0	約1.0	約2.0
B社	約5,000	約7.0	約13,000	約51.0	約2.0	約8.0
C社	約5,500	約11.0	約26,000	約62.0	約4.0	約12.0

これまでの取組みによって上昇基調にあるものの、  
**同規模程度と同業他社と比較すると、  
 依然として時価総額は低水準であり、  
 “適正な市場評価を獲得できていない状況”**  
 であると考えております。

### ➤ 株式分布状況（単元数ベース）



株式分布状況は、東証一部平均と比較して、  
**外国法人等の比率が極端に低水準であり、  
 “投資対象となっていない状況”**  
 であると考えております。

※当社：2021年9月30日時点  
 ※東証一部：株式会社東京証券取引所「2020年度株式分布状況調査」





データに、物語を。

## 3. ODKグループの目指す姿



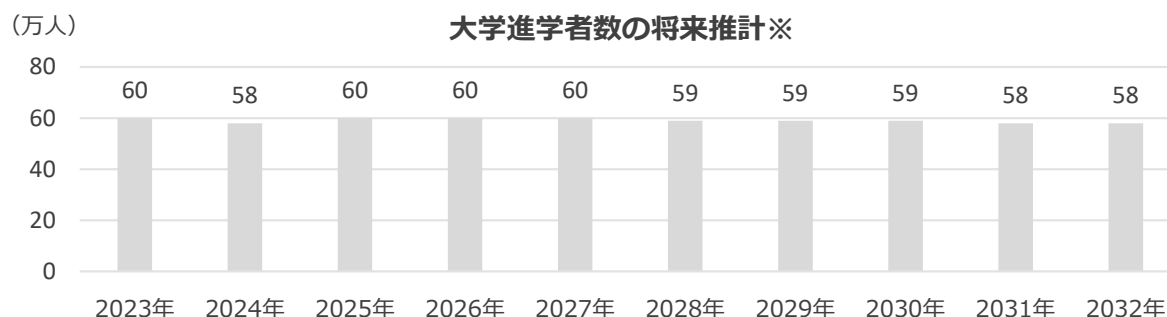
## 3-2. 『UCARO®』を軸とした成長戦略



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。



### ➤ 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」



## 3 - 3 . 長期的に目指す姿



### Vision (経営ビジョン)

— 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)

— 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。

# 4. プライム市場上場維持基準の適合に向けた 取組み



### 「流通株式時価総額」の構成要素

$$\text{「流通株式時価総額」} = \text{「株価」} \times \text{「流通株式数」}$$



#### 【基本方針】

適正な市場評価獲得（≒株価の向上）を最優先課題とし、  
I R強化をはじめとした各種取組みを推進します。

併せて、**中長期的な成長戦略に応じた流動性向上施策を実施**することによって  
流通株式数の増大を図り、流通株式時価総額基準の適合を目指します。

#### 【計画期間】

プライム市場上場維持基準を充たすための計画期間を、**2032年3月末まで**とします。

## 4 - 2. 流通株式時価総額基準の達成可能性



	時期	流通株式比率 (%)	PER (倍)	流通株式時価総額 (億円)
当社 ※ 1	現状	36.9	13.0	25.0
	2032年3月期 目安	40.0~45.0	25.0~22.0	<b>100.0</b>
東証一部 情報通信業平均 ※ 2	2021年11月 実績	—	26.0	—

※ 1 : 流通株式比率、流通株式時価総額は移行基準日時点、PERは2021年3月期実績

※ 2 : 株式会社東京証券取引所公表の統計資料より数値（連結単純PER）を引用



現状、当社の市場での評価は、同規模程度と同業他社と比較して低水準に留まっておりますが（P.5参照）、IR強化や成長戦略の推進により、東証一部情報通信業平均と同水準のPERに向上させることが可能だと考えております。

併せて、流動性向上施策を実施することにより、流通株式比率の向上を図ります。



### ➤ 適正な市場評価獲得（≒株価の向上）に向けた施策

項目	施策
① I R強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 英文開示の充実</li> <li>■ 投資家とのコミュニケーションの充実</li> <li>■ 海外投資家向け I Rの強化</li> <li>■ メディアリレーションの強化</li> <li>■ ESG・SDGs関連施策の開示及び推進</li> <li>■ コーポレート・ガバナンスコードへの対応</li> </ul>

### ➤ 成長戦略に応じた流動性の向上に向けた施策

項目	施策
②成長戦略の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 将来の事業ポートフォリオの策定</li> <li>■ 資源配分方針</li> <li>■ 次世代サービスの創出</li> <li>■ 大規模アライアンスの実現</li> <li>■ M&amp;A等の継続的な推進</li> </ul>
③流動性の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ エクイティ施策の実施による流通株式数の増大</li> </ul>



## 4 - 4 .具体的な取組み内容 (① I R強化)



### ➤ 適正な市場評価獲得 (≒株価の向上) に向けた施策

#### ① I R強化

段階的な I R強化により幅広い投資家からの認知度向上を図り、適正な市場評価獲得を目指します。

#### ■ 英文開示の充実

持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図る観点から、英文開示の充実をすすめております。その一環として、2021年3月期末より、海外投資家に向けた英語での情報開示（決算短信・株主総会招集通知の参考書類）を開始し、当社Webサイトについても英語版を公開しております。

#### ■ 投資家とのコミュニケーションの充実、海外投資家向け I Rの強化

投資家向け決算説明会を継続的に開催し、事業・業績の説明に留まらず、当社の持続的な成長を目的とした対話を推進します。加えて、国内に限らず、海外投資家との対話も検討してまいります。

#### ■ メディアリレーションの強化

市場との接点拡大を目的にメディアリレーションを強化し、様々な媒体を用いた情報発信を継続的に行うことで、より多くの投資家の方に当社のことを知っていただく機会を提供します。

#### 短期・中期施策 (認知度向上)

- ✓ 国内外の機関投資家・アナリストへのダイレクトアプローチによる新規リレーション獲得
- ✓ メディアリレーションの形成、露出向上
- ✓ Webサイトの英文情報拡充、組織体制の整備
- ✓ SDGs・ESGの取組みの検討・公開

#### 長期施策 (関係深耕)

- ✓ 新規リレーションを獲得した投資家との関係深耕  
(1on1MTG・テレカンファレンス・機関投資家向け説明会の充実、個人投資家向け説明会等の開催)
- ✓ 非財務情報（アニュアルレポートや統合報告書等）の開示



# 4 - 4 .具体的な取組み内容 (① I R強化)



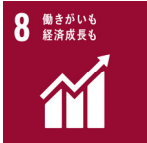



## ➤ 適正な市場評価獲得 (≒株価の向上) に向けた施策

### ① I R強化

#### ■ ESG・SDGs関連施策の開示及び推進

経済的価値と社会的価値の創造に向け、現在の取組み状況を整理し、同業他社と同水準かつ適切な開示を目指します。

今後は、成長戦略を踏まえ、SDGsの17の目標のうち、当社事業に特に関連の深い優先課題(目標)を設定し、関連施策を積極的に推進します。

	当社のSDGs目標	当社の取組み	ESG
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	E
将来の優先課題 (検討中)		M&Aやアライアンスを通じた雇用の創出、中小企業の成長支援/『UCARO®』データビジネス実現による個人の支援	S
	 	『主体性評価AIエンジン』、『入試・リメディアルソリューションサービス』等の教育関連新規事業や『UCARO®』データビジネス実現による個人の支援	S
		『Watch21』をはじめとした、金融機関向けサービスの拡充	S



## 4-4. 具体的な取組み内容 (① I R強化)

### ➤ 適正な市場評価獲得 (≒株価の向上) に向けた施策

#### ① I R強化

##### ■ コーポレート・ガバナンスコードへの対応

2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」のうち、プライム市場へ個別の定めがあり、現時点でコンプライできていない以下の原則を中心に、実施に向けて取組みます。

※詳細は「コーポレート・ガバナンスに関する報告書 (2021年12月29日開示)」をご参照ください。

項目	原則	要旨	現状・今後の方針
取締役会の機能発揮	補充原則 4-10①	指名委員会・報酬委員会構成員の過半数を独立社外取締役とすることを基本とし、その委員会構成の独立性に関する考え方・権限・役割等を開示すべき	指名委員会・報酬委員会を2022年1月～3月頃に設置予定
サステナビリティ	補充原則 3-1③	気候変動に係るTCFDと同等の開示の質と量の充実を進めるべき	現在の取組みと将来の優先課題 (検討中) の内容を開示 (前頁参照)
株主総会関係	補充原則 1-2④	機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームを利用可能とすべき	2021年6月開催の定時株主総会において一般株主向け議決権電子行使を導入済 2022年6月開催予定の定時株主総会において機関投資家向けを導入予定

# 4 - 4 .具体的な取組み内容 (②成長戦略の推進)



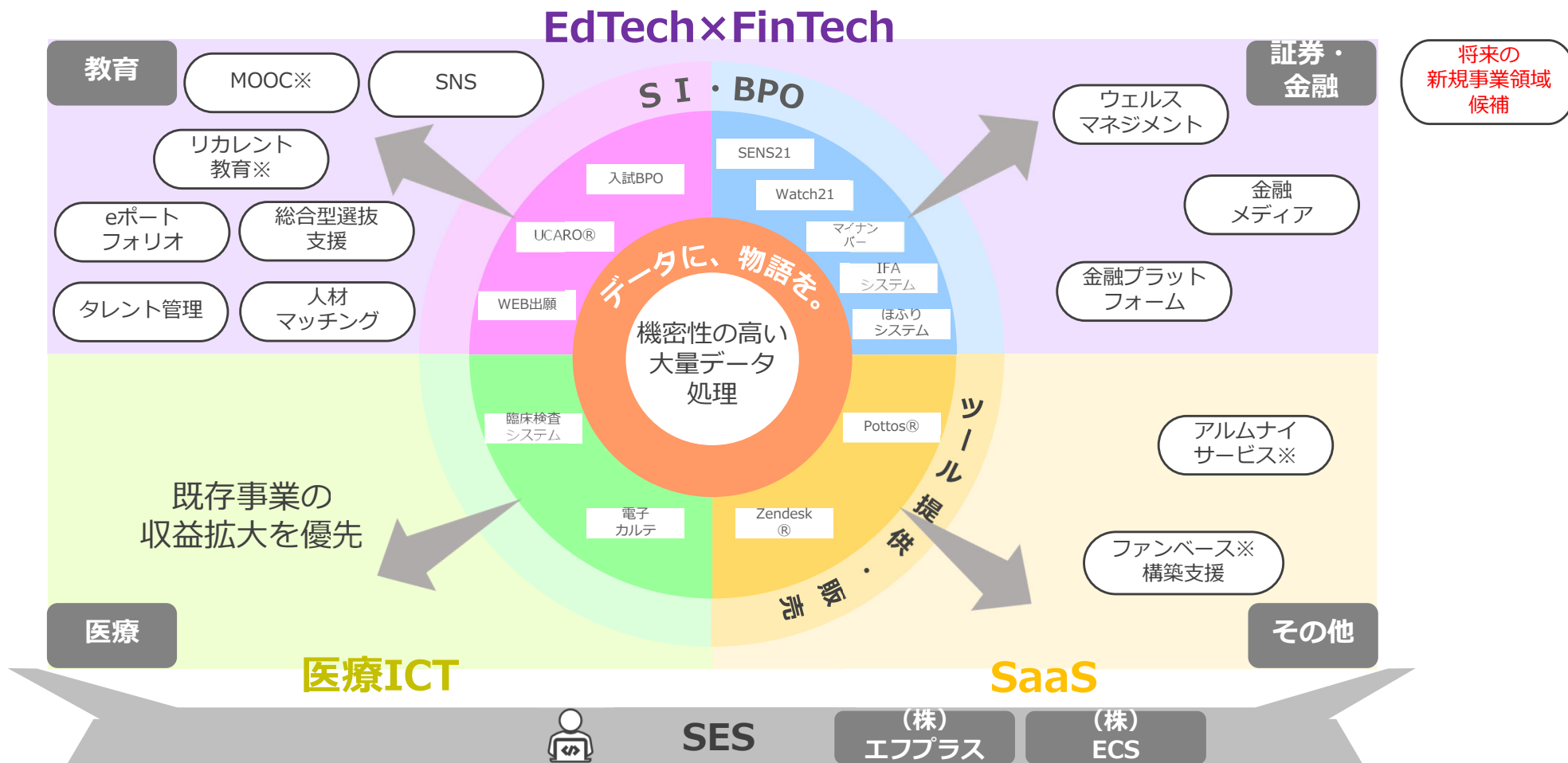
## ➤ 成長戦略に応じた流動性の向上に向けた施策

### ②成長戦略の推進

#### ■ 将来の事業ポートフォリオの策定

コアコンピタンス（機密性の高い大量のデータ処理）や長期的に目指す姿（データに、物語を。）を軸に、10年後を見据えた事業ポートフォリオを策定いたしました。

※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。  
 ※アルムナイサービス：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。





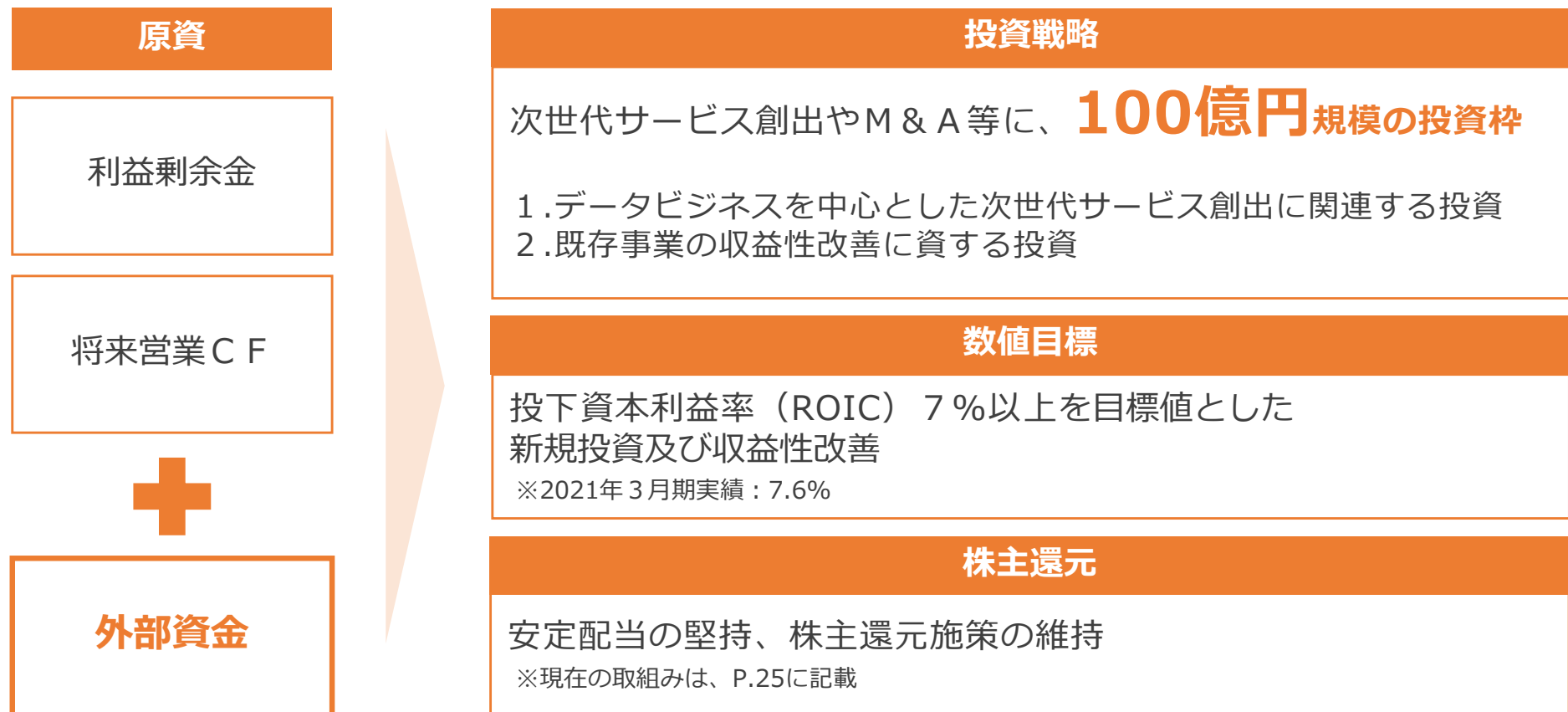
## 4 - 4 .具体的な取組み内容（②成長戦略の推進）

### ➤ 成長戦略に応じた流動性の向上に向けた施策

#### ②成長戦略の推進

##### ■ 資本配分方針

将来の事業ポートフォリオ実現に向け、財務基盤の健全性は最低限維持しつつ、持続的成長に必要な戦略的投資を実行します。



## 4 - 4 .具体的な取組み内容（②成長戦略の推進）



### ➤ 成長戦略に応じた流動性の向上に向けた施策

#### ②成長戦略の推進

##### ■次世代サービスの創出

将来の事業ポートフォリオに基づき、既存事業の収益拡大に加え、下記領域での新規事業の確立及び収益拡大を目指します。

これまで主力としてきたBtoBビジネスモデル（SI・BPO）に加え、市場からの成長期待の獲得が期待できるBtoBtoCビジネスモデルの強化及びBtoCビジネスモデルへの拡張を図ります。

### “個人の人生に寄り添ったサポート”の実現

#### ✓ キャリア形成（総合型選抜支援、eポートフォリオ、タレント管理、人材マッチング、MOOC、リカレント教育等）

現在の『UCARO®』ユーザである学生はもちろんのこと、社会人等の学び直しを含む、すべての人のキャリア形成を支援します。

#### ✓ 資産管理・資産形成（ウェルスマネジメント、金融メディア、金融プラットフォーム等）

すべての人が、金融サービスに関する公平な情報にアクセスできる機会を提供します。

また、実現するための手段として、**SNSやソフトウェア（アルムナイサービス、ファンベース構築支援等）**の提供を通じて、各領域でのコミュニティづくりを推進します。

加えて、これらの事業を通じて、**地方創生・地域活性化への貢献**を目指します。



## 4 - 4 .具体的な取組み内容（②成長戦略の推進）

### ➤ 成長戦略に応じた流動性の向上に向けた施策

#### ②成長戦略の推進

##### ■大規模アライアンスの実現

新規事業の早期実現、既存事業・新規事業の収益拡大、市場からの成長期待獲得のため、各領域のリードカンパニーとのアライアンス実現を目指します。

特に、データビジネスの実現に向け、データ量・種類の拡大を早期に実現するパートナーの開拓や既存アライアンス先との関係性の深化を目指します。

##### ■M&A等の継続的な推進

グループ全体での企業価値向上に向け、M&A等の事業再編施策を積極的に推進します。

特に、データビジネスの実現において、グループ内で担うべきコア機能と、外部調達によって早期に実現すべき機能を適切に見極め、コア機能については、ODKグループ内で具体化します。

#### 【直近の取組み実績】

時期	取組み内容
2019年	ネクストステージ戦略室（現 経営戦略室）新設
2020年	組織変更・体制強化
2021年	株式会社ポトス設立、株式会社ECS子会社化



## 4 - 4 .具体的な取組み内容（③流動性の向上）

### ➤ 成長戦略に応じた流動性の向上に向けた施策

#### ③流動性の向上

直近3か月（2021年9月～11月）の当社の1日平均売買代金は、下記のとおりであり、プライム市場上場維持基準を充たしていないことから、流動性の向上を図る必要があります。

基準	プライム市場 上場維持基準	当社の数値※	適合状況
1日平均売買代金	0.2億円以上	0.07億円	×

※ 2021年9月1日から11月30日までの3か月間の東京証券取引所の売買立会における日々の終値に出来高を乗じたものを平均して算出



中長期的な成長戦略に応じたエクイティ施策を実施し、流通株式数の増大を図り、当社株式の流動性向上を目指します。





データに、物語を。

# Appendix①

(2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画抜粋)



## 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

# 業績目標（連結）



売上高

8,000

百万円

経常利益

800

百万円

配当

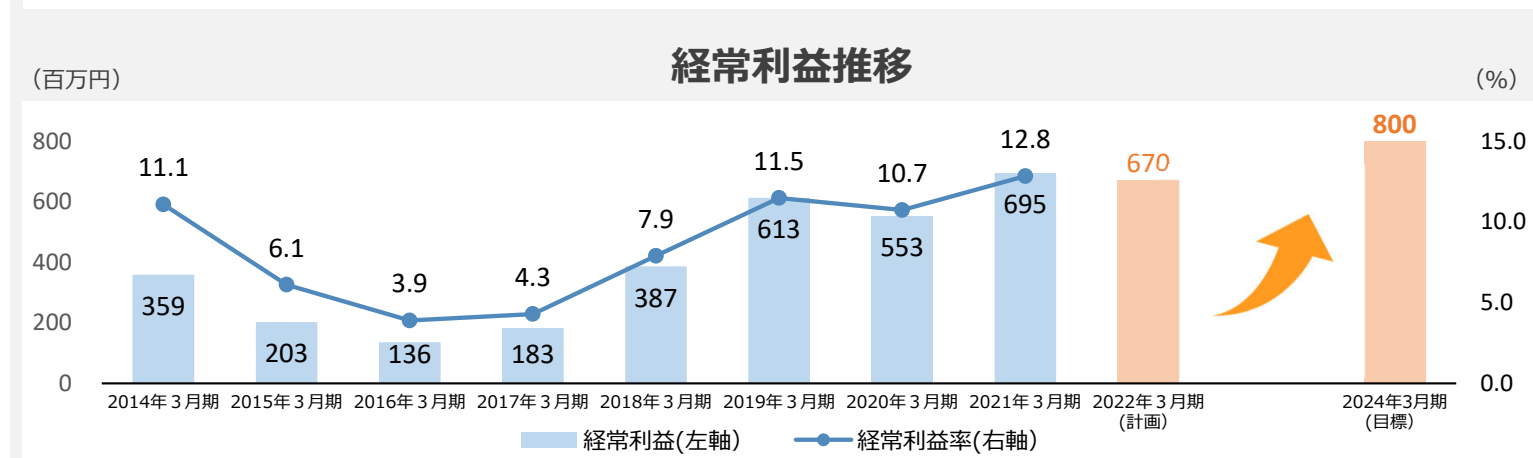
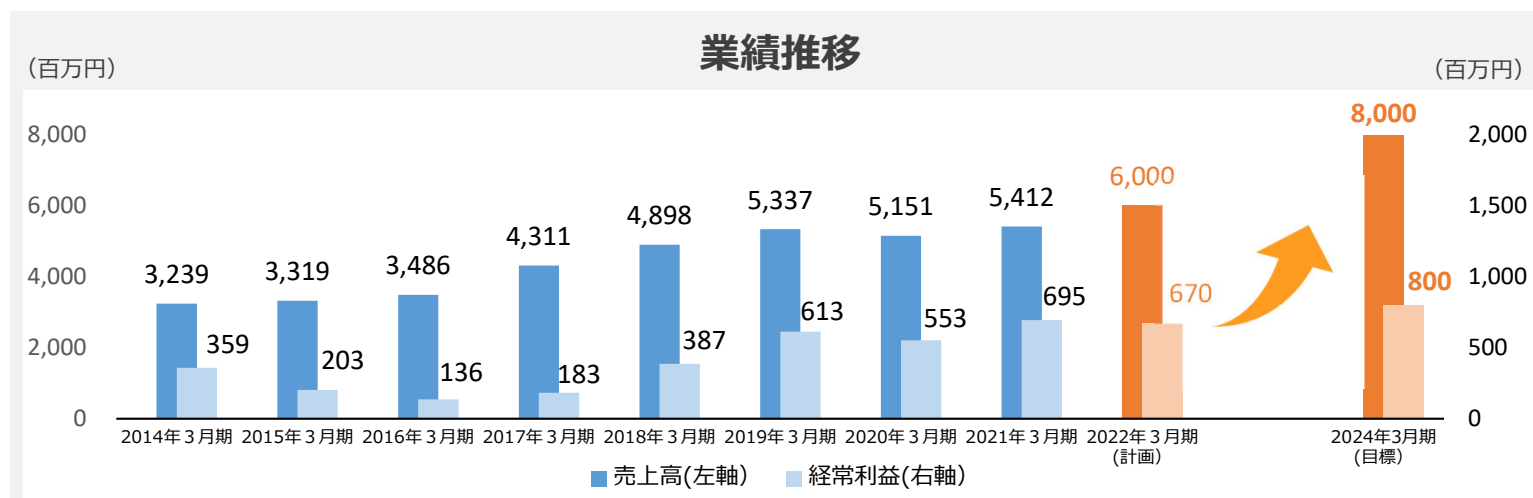
年10円

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





## 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



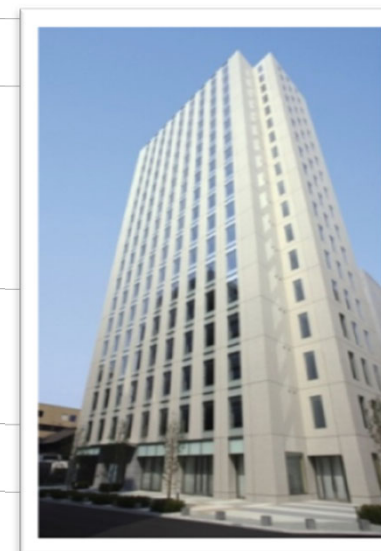
データに、物語を。

# Appendix② (会社概要)



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

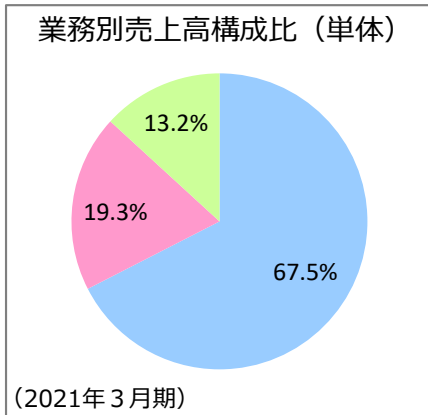
□ 会社名	株式会社ODKソリューションズ (ODK Solutions Company, Ltd.)
□ 本社及び拠点	【本社】 大阪市中央区道修町一丁目6番7号 【東京支店】 東京都中央区新川一丁目28番25号 【五反田オフィス】 東京都品川区西五反田二丁目11番8号
□ 代表者	代表取締役社長 勝根 秀和
□ 設立	1963年4月 大阪電子計算株式会社設立 2006年9月 株式会社ODKソリューションズに商号変更
□ 資本金	6億3,720万円 (2021年9月30日現在)
□ 事業内容	情報処理アウトソーシングサービス ソフトウェアの開発及び販売 情報提供サービス
□ セキュリティ対応	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	154人 (2021年9月30日現在)
□ 連結子会社	2社 (株式会社エフプラス、株式会社ECS)



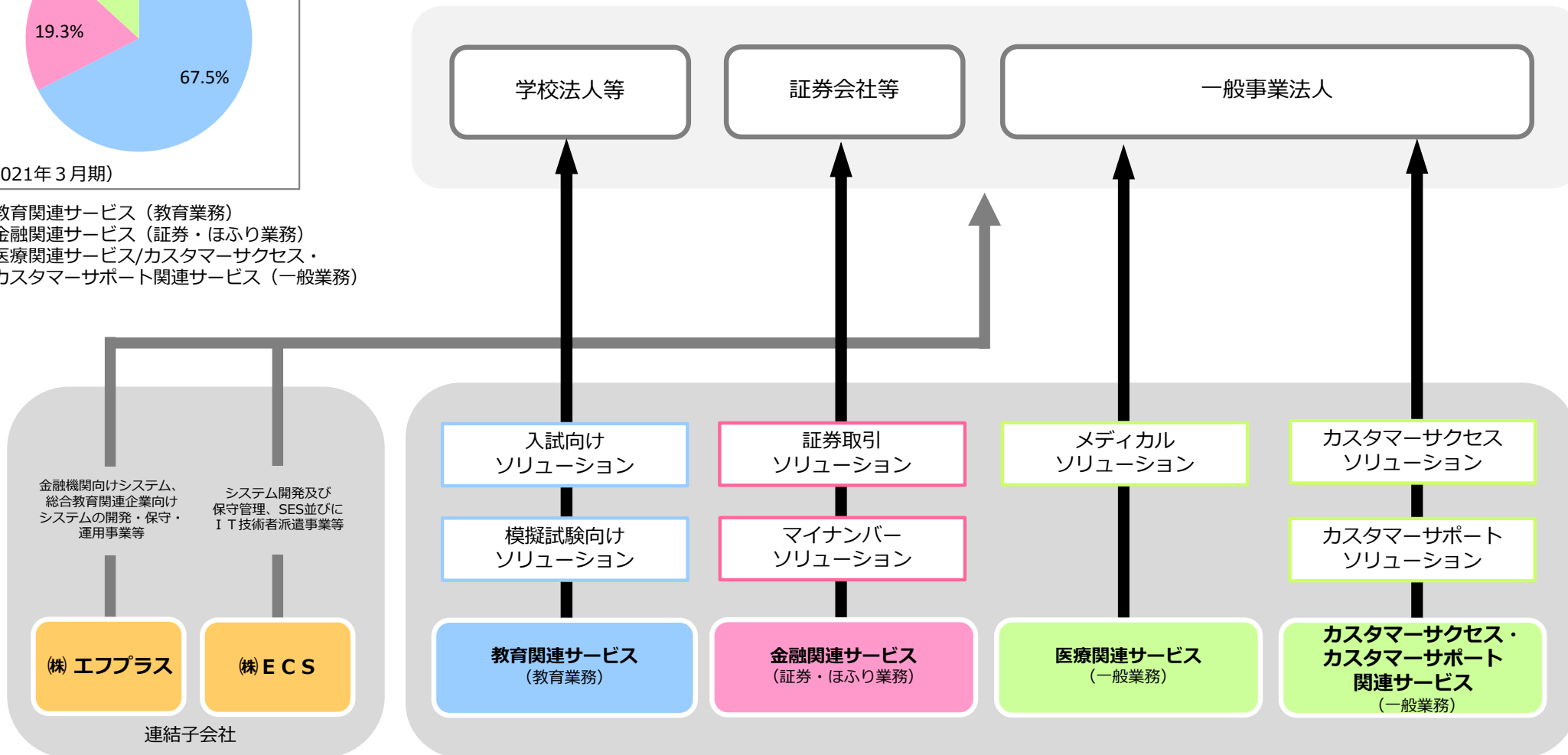
大阪本社



## 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



- 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)





## ➤ 配当政策

株主への安定的かつ継続的な利益還元を念頭に、経営体質強化に必要な内部留保を確保しつつ、年10円の安定的な配当を実施していくことを基本方針としております。

実績	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
1株当たり配当(円)	10	10	10	10	10

## ➤ 株主優待

当社の事業に対する理解を深めていただき、また、当社株式への投資の魅力を高めることで、中長期的に保有していただくことを目的とし、株主優待制度を導入しております。

### 【株主優待の内容】

実施時期	内容
2020年4月	株主優待制度導入
2020年6月	議決権行使株主優待制度導入
2021年1月	株主優待制度拡充(年1回から年2回へ)

### 【株主優待の内容】

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単元(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の内容】

優待内容
500円相当のクオカード(※)

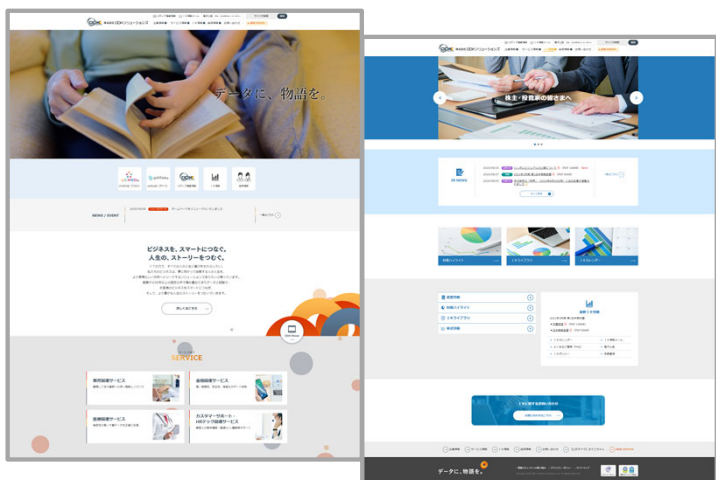
※議案の賛否に関わらず、議決権を有効に行使していただいた株主様に贈呈。





## ■ O D K 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。



## ● O D K VISION



経営理念や経営ビジョン等、当社のあるべき姿、目指すべき方向性について記載しております。

## ■ その他のコミュニケーション活動

### ● O D K facebookページ

当社の情報をリアルタイムでより多くの方々へお伝えするためにプレスリリースをはじめとした各種情報を掲載しております。



<https://www.facebook.com/odksolutions>

### ● I R 情報メール

O D K 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>

### ● O D K 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=NbQKzEtrWjM&feature=youtu.be>

最新の I R 情報等をお知らせいたします。





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】



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 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。

