



2022年11月期 通期決算説明資料

株式会社オンデック (東証グロース:7360)

2023年1月13日



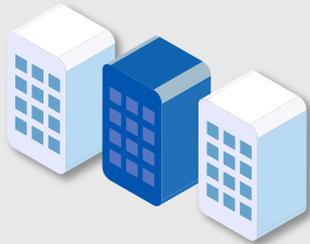
Index



- 01 会社概要
- 02 2022年11月期 通期決算概要
- 03 2023年11月期 業績予想
- 04 インベストメントハイライト・成長戦略
- 05 Appendix

コンサルティング・クオリティの追求を第一義とし 中小M&A市場の発展をリードするアドバイザーファーム

仲介・FAいずれにも対応する M&Aブティック



国内中小企業を中心とした
M&A仲介・FA業務を主とする
M&Aブティック

創成期から活動する パイオニア



創業から17年間、一貫して中小
M&Aに特化して展開。成長著しい当
業界において、創成期から活動する
パイオニアの一角を自負

プロフェッショナルチーム



中小M&Aが「売りたい⇔買いたい」の
マッチングビジネス化しつつある中、
総合力と高品質なコンサルティングサービス
を追求するプロフェッショナルファーム

中小M&A支援市場における

トップクオリティ企業へ

中小・中堅M&A市場はこの数年で急拡大し、大きな転換期を迎えています。

パイオニアの一角を自負する当社は、創業来一貫して「コンサルティング・クオリティ」を基柱としてまいりましたが、拡大する市場の中で、あらためて自らの針路を明確化します。

当社は、自他共に認める「トップクオリティ企業」を目指します。

戦略策定からサービスの細部に至るすべてにおいて「クオリティ」を軸に構成し、市場をリードする比類なき存在へ。

オンデックは妥協なき挑戦を続けます。

当社のM&Aアドバイザリー業務は、仲介形式とFA形式のいずれかで行われる。
公的機関・金融機関・土業など、2万以上の組織・団体からの紹介を通じてサービスを提供。



- M&Aにかかる一連の業務の完了後に譲渡企業と買収企業の双方から成約報酬を受領
- 紹介による受託の場合は、成功報酬の一部を紹介料として支払う

Index

- 01 会社概要
- 02 **2022年11月期 通期決算概要**
- 03 2023年11月期 業績予想
- 04 インベストメントハイライト・成長戦略
- 05 Appendix

2022年11月期・業績ハイライト

	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)	成約件数 (件)	新規受託件数 (件)	受託残件数 (件)
2022年11月期	1,339	213	24	83	119
2021年11月期	778	36	18	67	93
増減	+560	+177	+6	+16	+26

■ 手数料単価の大きい複数の大型案件が成約したことで、当初計画を上方修正し、過去最高の売上・利益を計上。

■ 成約案件数は24件と当初計画の29件を下回るものの、複数の大型案件の成約を受けて平均報酬単価は55百万円に上昇。

■ 新規受託は年間を通じて好調で、譲渡案件の新規受託は過去最高となる83件を達成。既存の受託済案件をあわせた受託残件数も過去最高水準に。

損益計算書サマリー

複数の大型案件が成約したことにより平均報酬単価が大幅に上昇。
当初計画から売上・利益のいずれも上方修正で着地。

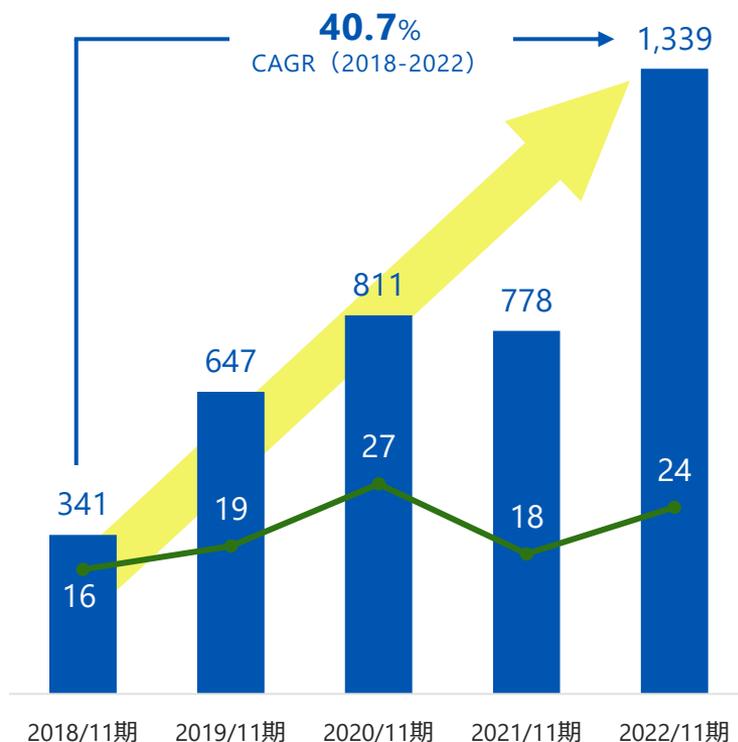
(百万円)	実績	前期比			当初計画比		
	2022/11 通期	2021/11 通期	増減額	増減率	2022/11 当初計画	増減額	増減率
売上高	1,339	778	+560	+72.0%	1,159	+179	+15.5%
売上原価	633	388	+244	+63.1%	—	—	—
売上総利益	706	390	+315	+80.8%	—	—	—
販売費及び一般管理費	492	347	+145	+41.9%	—	—	—
営業利益	213	43	+170	+393.7%	158	+54	+34.4%
経常利益	213	36	+177	+486.9%	158	+54	+34.4%
当期純利益	151	22	+128	+563.9%	107	+43	+40.2%

通期業績推移

新型コロナウイルス感染症の影響で停滞した前期と比較し、売上高・利益ともに大幅に増加。
直近5期の年平均成長率は売上高ベースで40.7%、経常利益ベースで58.4%を実現。

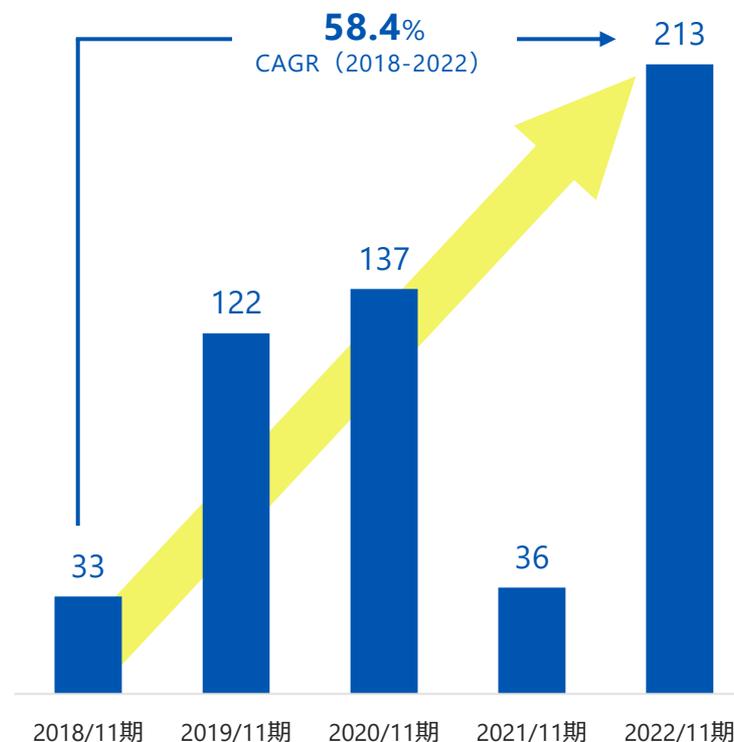
売上高・成約件数

- 売上高 (単位: 百万円)
- 成約件数 (単位: 件)



経常利益

- 経常利益 (単位: 百万円)

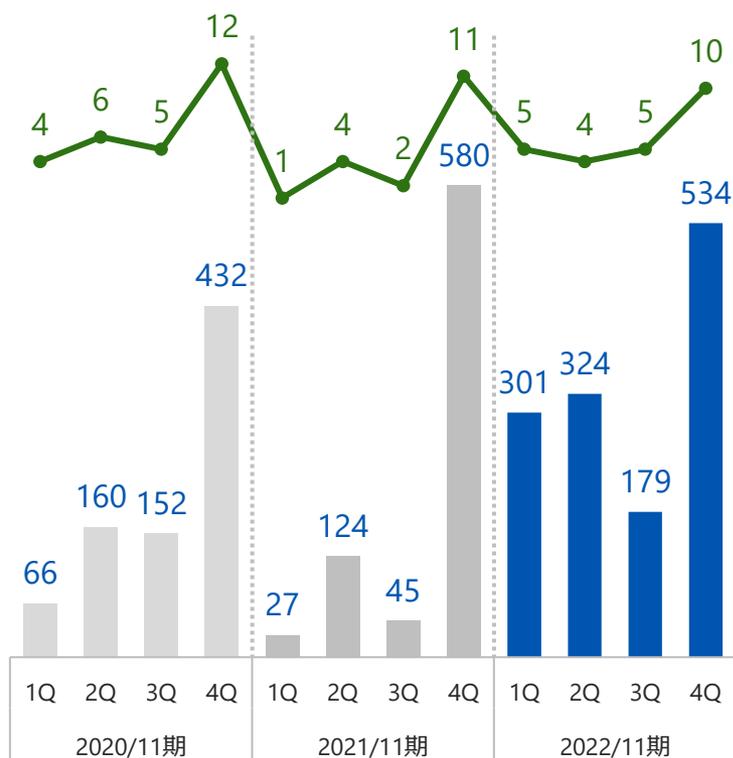


四半期業績推移

過去2期は緊急事態宣言の影響により案件進行が遅延し、4Qに売上・利益が集中。
当期は経営環境の改善にともない売上・利益ともに安定的な推移。

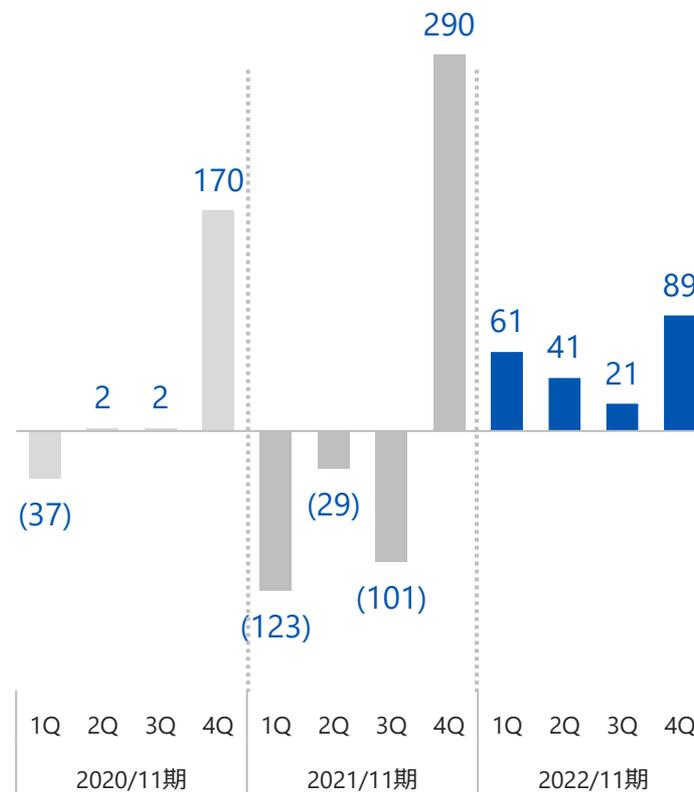
売上高・成約件数

- 売上高 (単位: 百万円)
- 成約件数 (単位: 件)



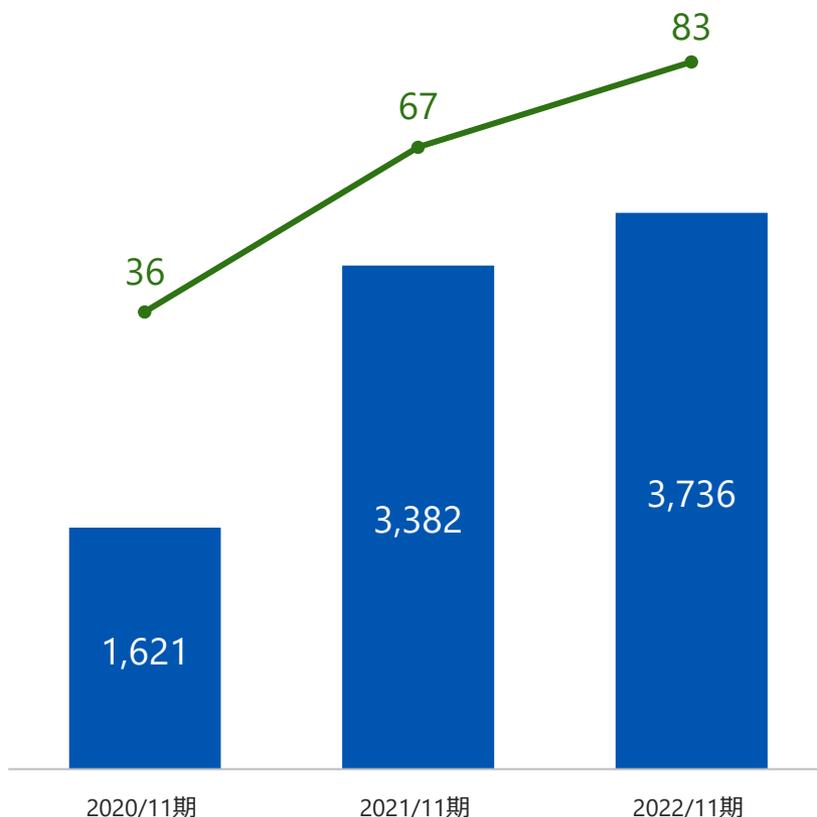
経常利益

- 経常利益 (単位: 百万円)



新規受託件数と見込手数料の推移

■ 見込手数料（単位：百万円）
● 新規受託件数（単位：件）



当期の 新規受託は好調に推移

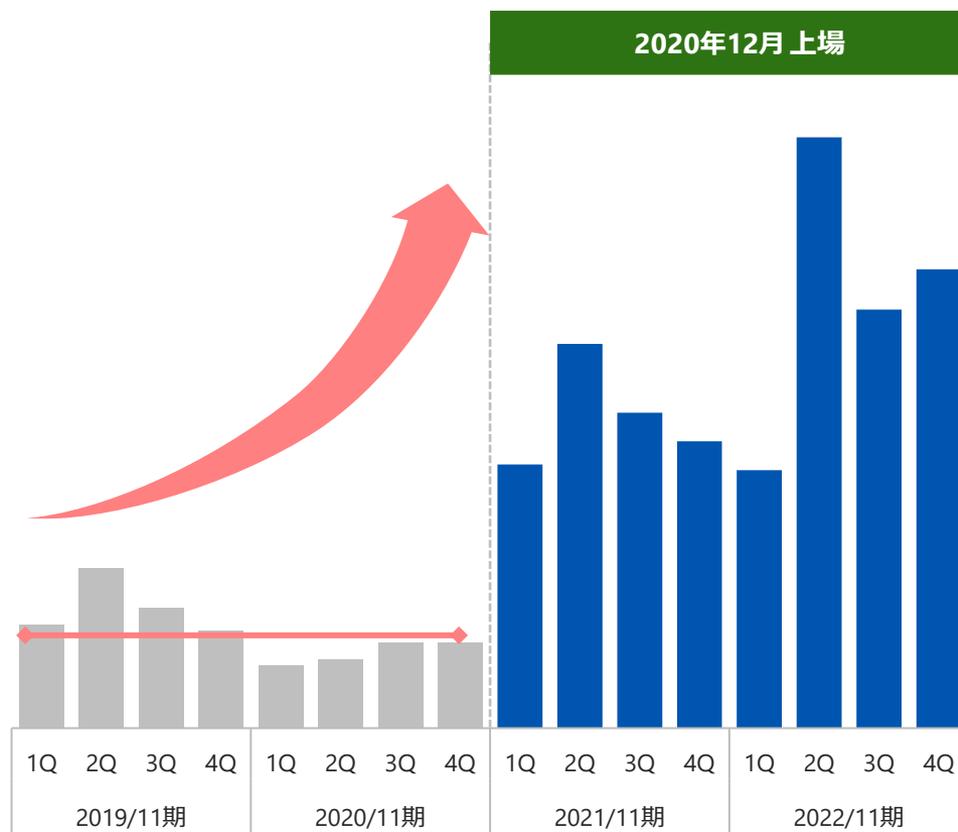
オリジネーションの拡大による
受注の増加トレンドは継続。

※見込手数料は、受託時点の想定取引金額（譲渡価格）において
当社報酬規定により算出される手数料額の単純合計値。
受託案件が全件成約するわけではありません。

デジタルマーケティングの本格化

上場にもなう知名度・信用力の向上を契機にデジタルマーケティングを積極化。
新規問い合わせ件数の増加トレンドは継続。

新規問い合わせ件数



上場前と比較して
新規問い合わせ件数
約**3.8倍**の大幅増加

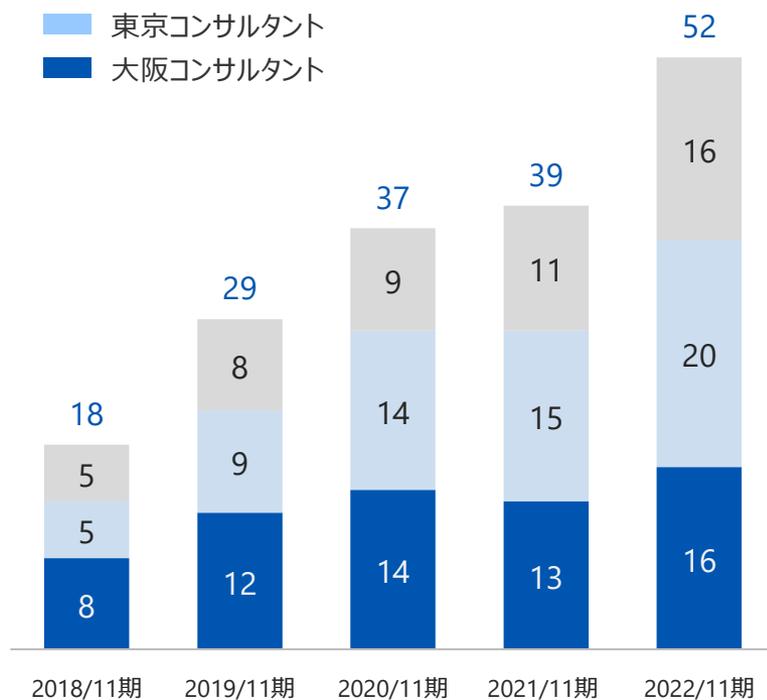
※2021/11期~2022/11期と上場前2期平均
(2019/11期~2020/11期)を比較

従業員数の推移

コンサルタントは積極的な採用で当初計画通りの36名に増加。
経営基盤の安定化やデジタルマーケティングの強化に向けて間接部門の採用も積極的に実施。

従業員数の推移

- 間接部門等
- 東京コンサルタント
- 大阪コンサルタント



コンサルタント数（前期末比較）



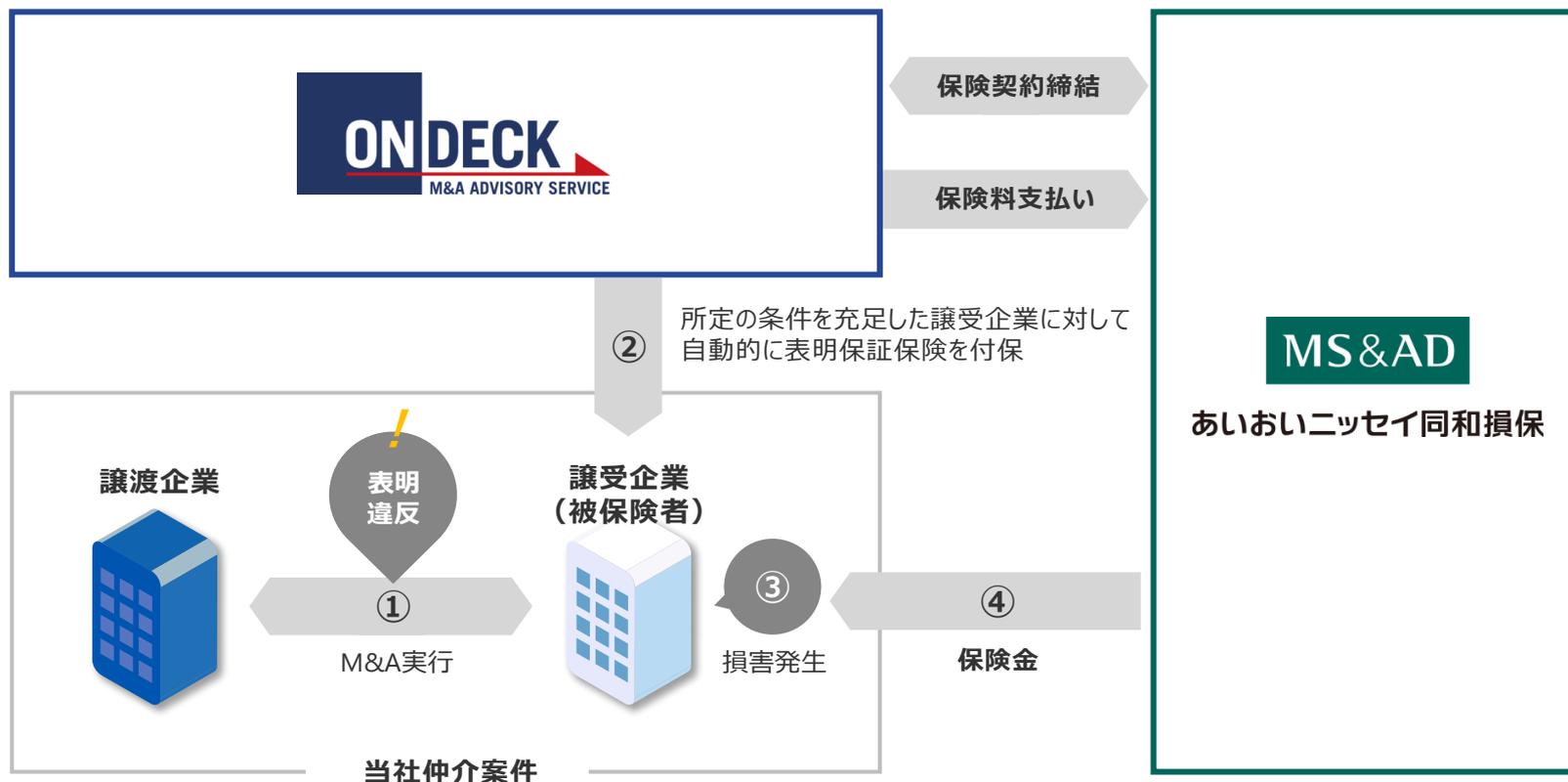
※ 2022年11月期第3四半期より従業員数の集計方法・集計区分を変更しております。
従業員数は在籍者数（当社から社外への出向者、退職者を含み、社外から当社への出向者を除く。）を集計しており、
有価証券報告書等とは合計数が異なります。

貸借対照表サマリー

(百万円)	2021/11 期末	2022/11 期末	増減額	概要
流動資産	1,229	1,651	+421	<ul style="list-style-type: none"> 現金預金の増加+308百万円 売掛金の増加+112百万円
固定資産	100	123	+22	<ul style="list-style-type: none"> 繰延税金資産の増加+29百万円
総資産	1,330	1,774	+444	
流動負債	185	493	+307	<ul style="list-style-type: none"> 未払金の増加+171百万円 未払法人税の増加+94百万円
固定負債	24	10	-14	
負債合計	210	503	+293	
純資産	1,120	1,271	+151	<ul style="list-style-type: none"> 当期利益の計上による増加+151百万円
負債・純資産合計	1,330	1,774	+444	
自己資本比率	84.2%	71.6%	-12.6pt	

表明保証保険の提供開始

表明保証違反によって譲受企業に損害が生じた場合には、所定の損失分が保険適用され、あいおいニッセイ同和損保から譲受企業に一定額までの保険金が支払われる。



当社が契約主体となって保険料を負担するため、譲渡企業および譲受企業の費用負担はありません。

<2022年12月15日リリース>

上場調達資金使途及び支出予定時期並びに金額の変更に関するお知らせ

具体的な使途	支出予定時期 (2021年11月期は実績)	変更前 金額 (千円)	変更後 金額 (千円)
M&Aプラットフォームの構築	2022年11月期	100,000	—
	2023年11月期	125,000	—
M&Aプラットフォームの 企画・設計費用	2021年11月期	28,058	28,058
	2022年11月期	25,000	—
大阪本社の移転資金	2021年11月期	32,800	32,800
大阪本社の移転費用	2021年11月期	4,501	4,501

※上場に関連して調達した資金545,445千円に対する残額480,084千円は
将来における広告宣伝費や従業員を採用・育成する費用など事業拡大のための運転資金に充当する方針

プラットフォーム構築は以下2項目に対して、自己資金から投資を行う方針に変更

- ① AIやビッグデータを活用して最適な企業ペアを抽出するマッチングシステムを社内利用向けに構築
- ② プラットフォームに格納する企業の多様なM & A及び資金調達ニーズを収集・蓄積

M&Aプラットフォーム構築に向けて

M&Aプラットフォームの構築に向けた検討を継続しつつ、オリジネーション活動におけるマッチング効率向上のためのシステム開発と、広義のM&Aニーズの収集・蓄積を行う。

AIやビッグデータを活用して最適な企業ペアを抽出するマッチングシステムを構築

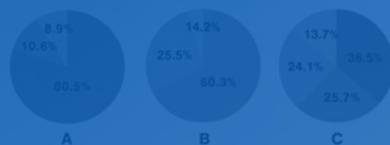
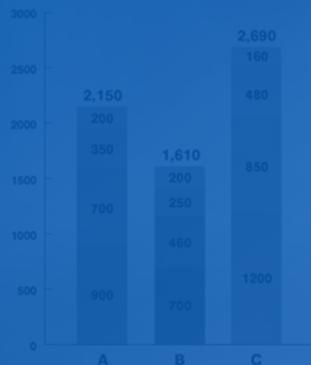


プラットフォームに格納する企業の多様なM&A及び資金調達ニーズを収集・蓄積



まずは社内活用目的を優先させた開発・構築を行い、効果的なM&Aの提案活動や現行のマッチング業務の効率化を図る

M&Aプラットフォーム構築に向けたアプローチを継続



01 会社概要

	A	B	C
amount of sales	3,700	4,000	4,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470



02 2022年11月期 通期決算概要



Index

03 2023年11月期 業績予想



04 インベストメントハイライト・成長戦略

05 Appendix

2023年11月期 業績予想

(百万円)	2022/11 通期実績	2023/11期 通期業績予想	増減
売上高	1,339	1,469	+9.7%
営業利益	213	215	+1.1%
経常利益	213	215	+1.1%
当期純利益	151	153	+1.2%
成約件数	24件	35件	+11件
コンサルタント数	36名	46名	+10名

案件獲得力を強化するために、関西圏のみならず、国内M&A案件数が最も多い首都圏を中心とした他の地域に積極展開するとともに、既存の業務提携先との連携強化や、新たな業務提携先の獲得を進める。

年間成約件数は増加するものの、平均報酬単価は大型案件の比率が低下することで売上高は前期比で僅かに増収。東京オフィスの移転やマッチングシステムの構築などに伴う販管費の増加により営業利益は前期と同水準を見込む。

案件数の増加と年間成約件数の増加に対応するため、コンサルタントの積極的な採用を每期継続的に行うことで収益力と生産性の向上を進める。

01 会社概要

02 2022年11月期 通期決算概要

03 2023年11月期 業績予想

Index



04 **インベストメントハイライト・成長戦略**

05 Appendix

01

国内中小企業向けM&A市場の拡大

02

コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル

03

対応エリアの拡大による成長

04

独自性ある資本提携先との連携

05

市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

後継者問題を背景に、中小企業の統合・再編促進が不可欠となっており、M&Aはますます活発化する見通し。圧倒的な成長余力を持つ有望マーケット。

国内M&A件数推移

出所：経済産業省「中小M&Aガイドライン」
(2020年3月31日公表・中小企業庁・財務課)
(件数は事業引継ぎ支援センターと民間の件数の合計値)

2014年
2,387件

2018年
4,773件

2029年頃目標
60,000件

圧倒的な伸びしろを持つマーケット

中小M&Aの促進を目的に中小企業庁が2015年3月に「事業引継ぎガイドライン」を、2020年3月にその改訂版である「中小M&Aガイドライン」を公表
当社代表・久保がそれらの策定メンバーを務める

2029年頃には官民合わせて年間で**60,000件**の目標

中小M&A推進計画の策定

中小企業庁は、中小M&Aを推進するため今後5年間に実施すべき官民の取組を「中小M&A推進計画」（2021年4月）として公表。

案件規模によってM&A支援機関の支援内容等に差があることを踏まえ、案件規模に応じてきめ細かに対応

1. 小規模・超小規模M&Aの円滑化（譲渡側の売上高 1 億円以下(目安)）

課題① 特に地方において小規模・超小規模向けの支援が不足。事業承継・引継ぎ支援センターが地域内のM&A支援機関と連携しつつ民業を補完しているが、支援を必要とする中小企業（譲渡側）の数が膨大で対応しきれていない。

- ▶ **全国の官民のマッチングネットワークの構築**
(例：事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の連携強化)
- ▶ **創業希望者等と後継者不在企業のマッチング拡充**
(例：事業承継・引継ぎ補助金における新類型(創業支援型)の創設)

課題② かけられるコストに限りがある中で、最低限の安心の取組がおろそかになっているケースがある。

- ▶ **小規模・超小規模M&Aにおける安心の提供**
(例：土業等専門家の育成・活用の強化、表明保証保険の推進)

2. 大規模・中規模M&Aの円滑化（譲渡側の売上高 1 億円超(目安)）

課題① 全国的に大規模・中規模向けのM&A支援機関が活動しているが、M&A支援機関の支援の妥当性を判断するための知見が不足している中小企業が存在。

- ▶ **支援の妥当性を判断するためのツール等の提供**
(例：企業価値評価ツールの提供、セカンドオピニオンの推進)

課題② M&Aは経営戦略を実現するための手段に過ぎず、実際に事業の成長につなげることが重要であり、特に規模が大きい場合には容易ではないが、M&A後の経営統合(PMI)の取組等が不足。

- ▶ **中小M&AにおけるPMIに関する支援の確立**
(例：中小M&AにおけるPMIに関する指針の策定)
- ▶ **中小企業向けファンドによる支援の拡充**
(例：中小企業経営力強化支援ファンドを通じたすそ野の拡大)

3. 中小M&Aに関する基盤の構築

課題① 事業承継の準備に早期に着手し、計画的に進めることが重要であるが、事業承継は他の経営課題より後回しにされがち。

- ▶ **事業承継に着手するための気づきを提供する取組の拡充** (例：企業健康診断(事業承継診断の発展的改組))

課題② 中小M&Aに特有の制度的課題に直面し、M&A実行の是非について判断を左右するケースがある。

- ▶ **中小M&Aに特有の制度的課題への対応** (例：所在不明株主の株式の買取り等に要する期間の短縮)

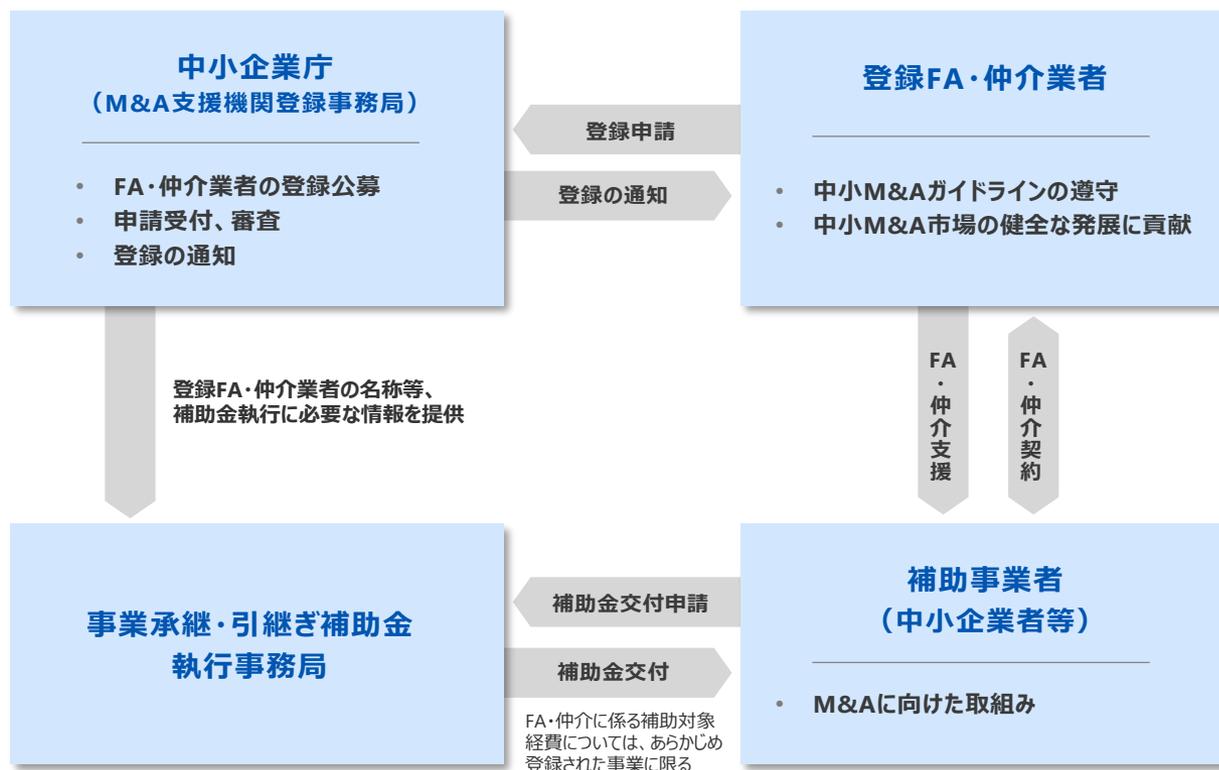
課題③ M&A支援機関の数が増加する一方、M&A支援機関の質を確保する仕組みがない。

- ▶ **M&A支援機関の信頼感の醸成** (例：M&A支援機関に係る登録制度の創設、M&A仲介に係る自主規制団体の設立)

M&A支援機関登録制度

中小企業庁は2021年10月に、中小企業が安心してM&Aに取り組める基盤を構築するため、M&A支援機関に係る登録制度を開始し、当社も支援機関として登録済。

M&A支援機関登録制度と事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)との関係



制度の概要

M&A支援機関に係る登録制度は、中小企業が安心してM&Aに取り組める基盤を構築するために設けられる。

また、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において、M&A支援機関の活用に係る費用（仲介手数料やフィナンシャルアドバイザー費用等に限る。）について、予め登録されたM&A支援機関の提供する支援に係るもののみを補助対象。

M&A仲介協会の設立

M&A仲介協会は中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底などを通じて、M&A仲介サービスの品質向上とM&A仲介業界全体の健全な発達を図るとともに、M&Aを行う企業を支援することを目的に設立。代表取締役社長の久保が理事として参画。

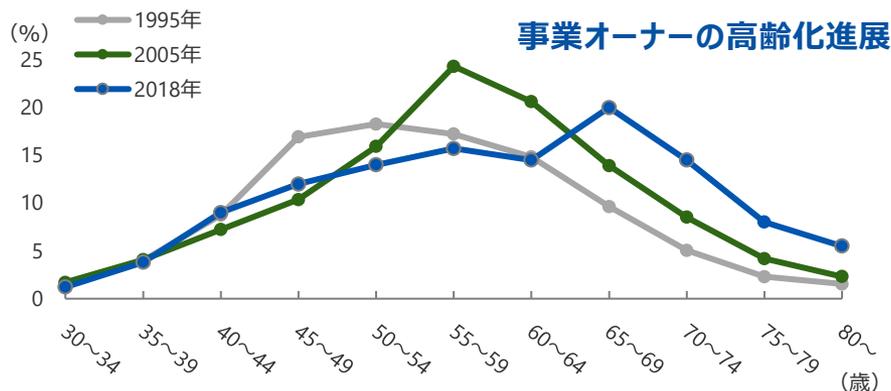


名称	一般社団法人 M&A仲介協会
英文名称	M&A Intermediaries Association (MAIA)
設立日	2021年10月1日
所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階
事業内容	<ul style="list-style-type: none">• M&A 仲介の公正・円滑な取引の促進• 中小 M&A ガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底• M&A 支援人材の育成サポート• M&A 仲介に係る苦情相談窓口の運営
役員	<p><代表理事> 三宅 卓（株式会社日本M&Aセンター）</p> <p><理事> 荒井 邦彦（株式会社ストライク） 中村 悟（M&Aキャピタルパートナーズ株式会社） 久保 良介（株式会社オンデック） 篠田 康人（名南M&A株式会社）</p> <p><監事> 弁護士 菊地 裕太郎（菊地総合法律事務所）</p>

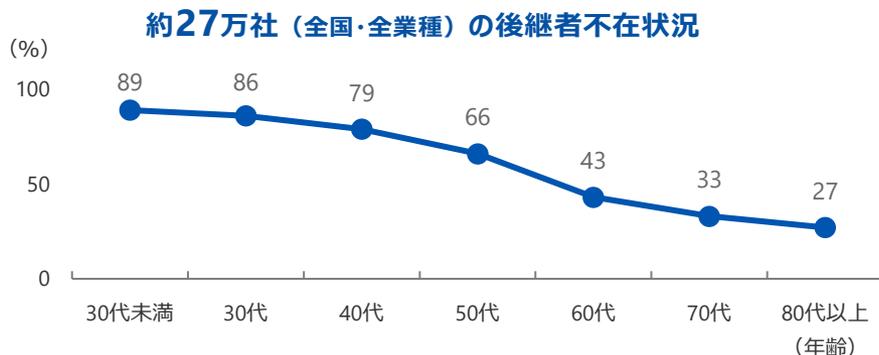
M&A市場の拡大を支える譲渡側の需要①

国内中小企業の事業オーナーの高齢化が進展。その多くは後継者が不在または未定。
膨大な事業承継ニーズが存在している。

年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



年代別後継者不在率



M&A成立数は年間数千件程度
潜在的な需要超過

※以下データより当社推計
国内法人数・黒字法人：国税庁「令和2年度会社標本調査」
社長が60歳以上：帝国データバンク「全国社長年齢分析」（2021年）
後継者不在：帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査」（2022年）

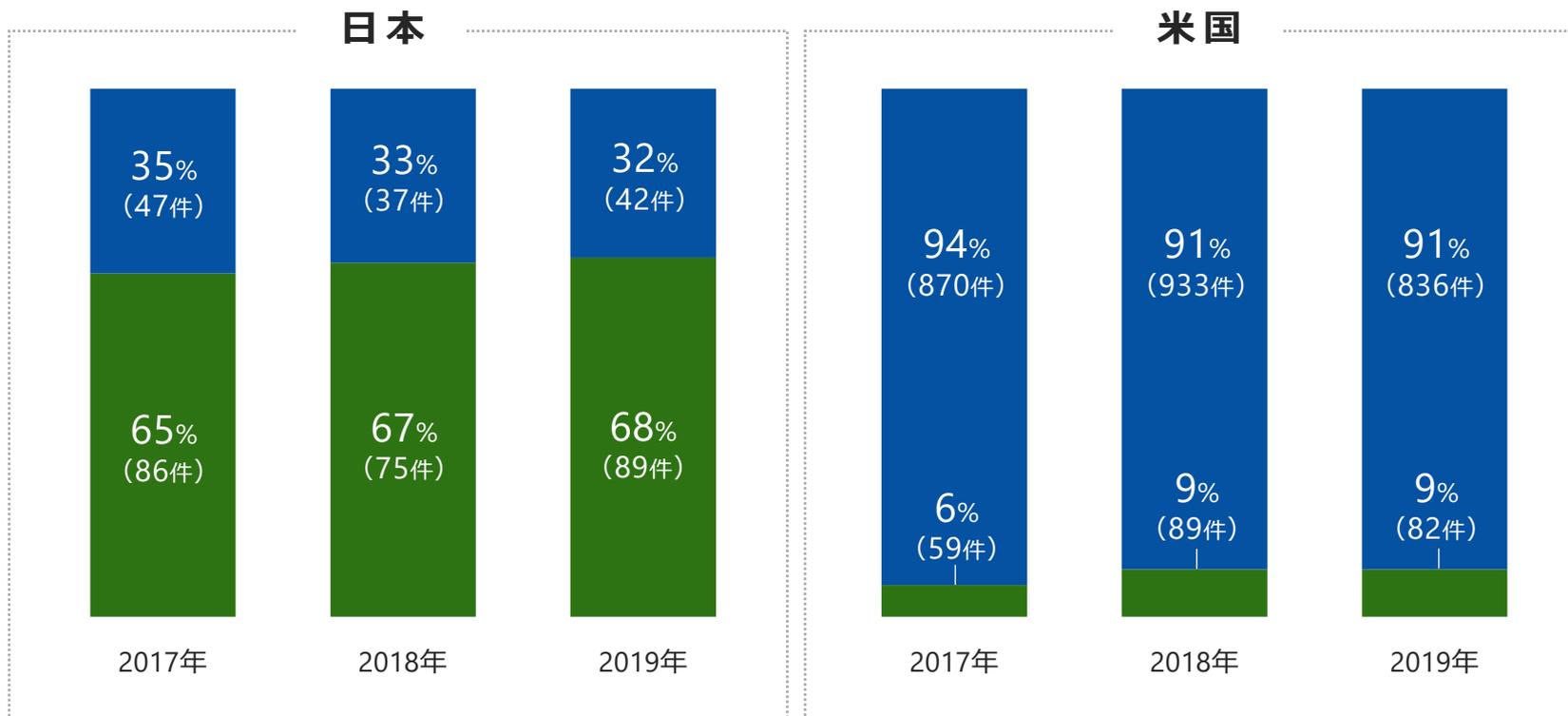
出所： 帝国データバンク「COSMOS2(企業概要ファイル)」再編加工
帝国データバンク「全国「後継者不在率」動向調査」（2022年）

M&A市場の拡大を支える譲渡側の需要②

若手起業家のイグジット手段の1つとしてM&Aの活用が広がることで、その件数は増加。
米国ではベンチャー企業の90%超がM&Aによるイグジットをしており、
日本においても拡大が見込まれる。

ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況

■ M&A ■ IPO



01

国内中小企業向けM&A市場の拡大

02

コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル

03

対応エリアの拡大による成長

04

独自性ある資本提携先との連携

05

市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

当社の理念・ビジョン・行動原理の集積である「ONDECK WAY」に基づく徹底的なクオリティの追求が、紹介・利益・人材の増加を導き、中長期的かつ堅実な成長の好循環を生み出していく。

クオリティの徹底追及



- アドバイザリーの総合力
- プロジェクトマネジメント
- 細やかなサポート

紹介件数の増加



- 提携先の高評価
- 紹介から紹介の連鎖
- 元顧客の紹介

人材の増加

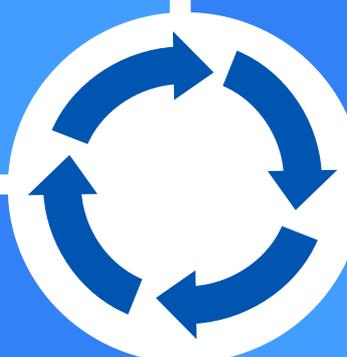


- 独自の選考プロセス
- 高い人材定着率

利益の増加



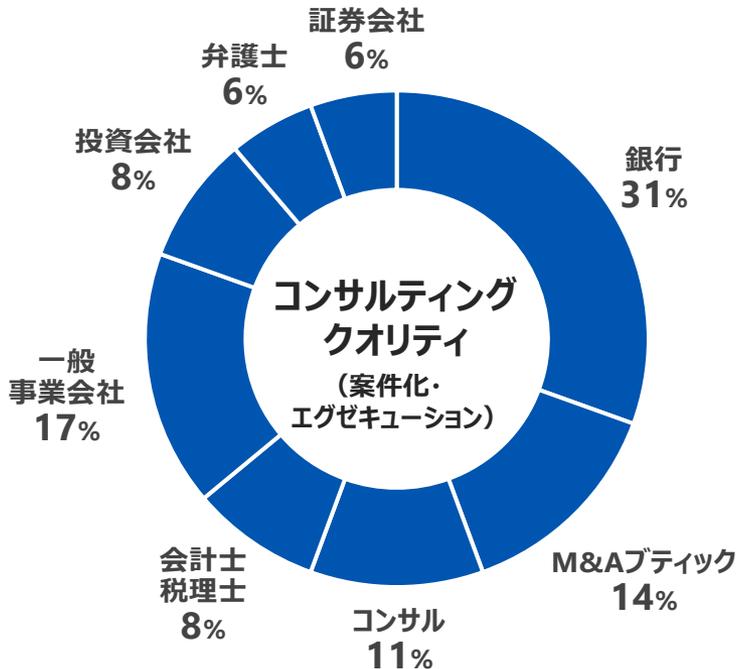
- 堅調な案件獲得
- 堅調な売上の獲得



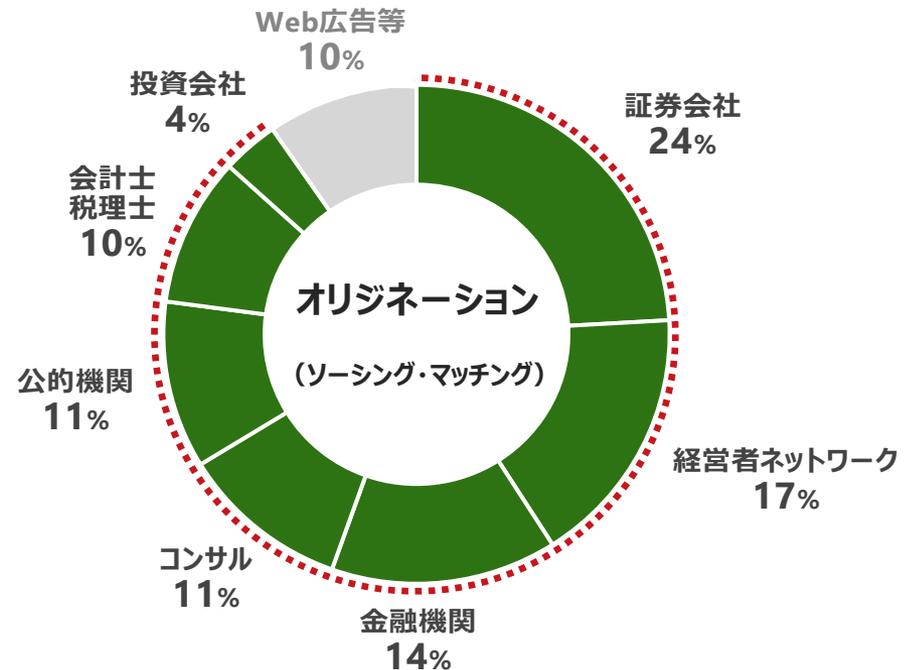
専門性の高いコンサルタントチーム

コンサルタントチームは関連分野出身のプロフェッショナルで固め、クオリティを担保。紹介による流入が90%という案件流入経路の構成比が、品質評価を裏付ける。

コンサルタントの出身構成比



案件流入経路の構成比



約90%の案件が紹介による受託

※2022年11月30日現在

※2022年11月30日現在

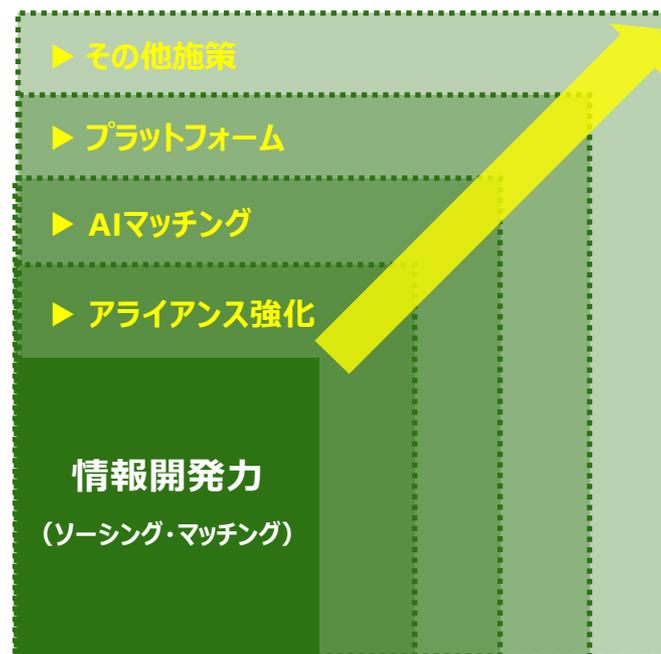
クオリティを軸とした規模的成長のポテンシャル

当社は主にエグゼキューションフェーズにおけるコンサルティングクオリティに強みを持つ。品質管理体制および研修の強化により、トップクオリティ企業を目指すとともに、オリジネーション施策の強化により、中長期の着実な成長を導く。

長期的な競争力の支柱となる高品質



規模的成長の本格的なスタート



+

高

現在の当社業務ウェイトイメージ

低

01

国内中小企業向けM&A市場の拡大

02

コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル

03

対応エリアの拡大による成長

04

独自性ある資本提携先との連携

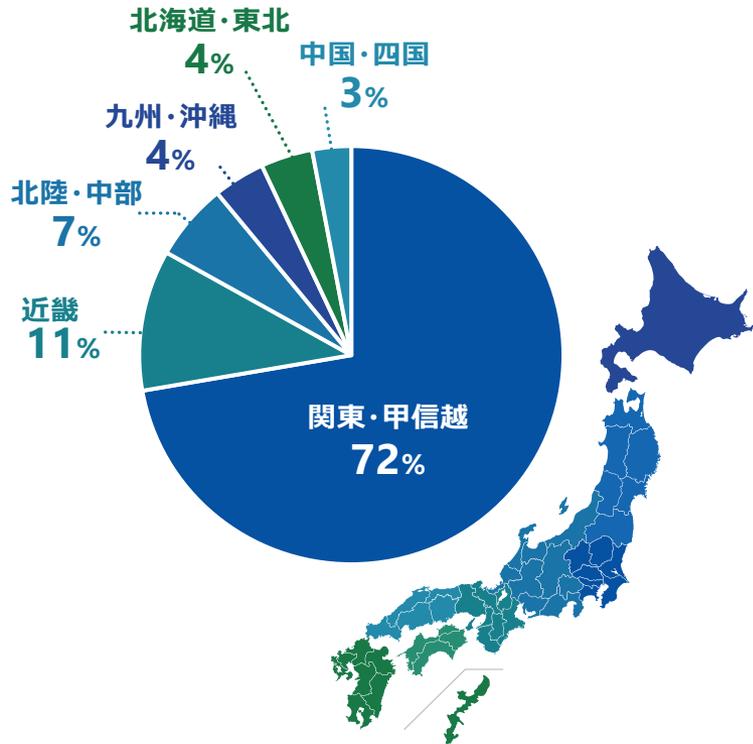
05

市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

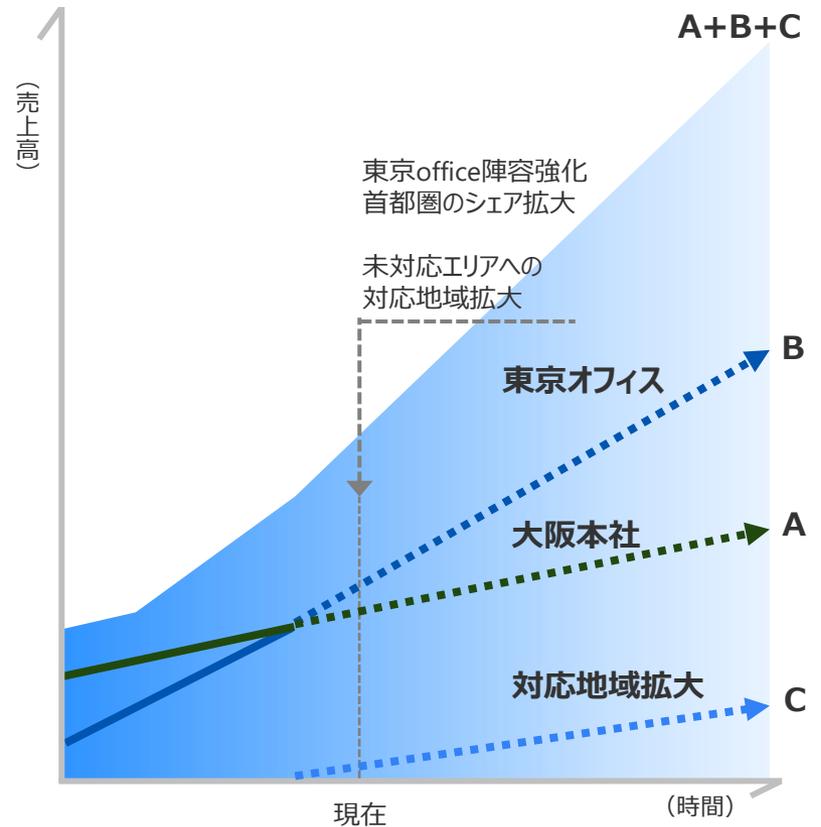
対応エリアの拡大による成長

当社は数少ない大阪本社のM&A支援会社。2005年の創業以来、近畿圏を中心に展開。東京オフィスの陣容強化による首都圏シェア拡大+対応地域拡大による成長が可能。

2021年 全国・地域別M&A件数



エリア拡大による成長イメージ



出所： MARR (2021年1-12月の全国・地域別M&A状況)
当事者1 (買収企業) と当事者2 (譲渡企業) の合計値で編集

※首都圏強化及び対応エリア拡大に向け、前期比+130%の採用を計画

01

国内中小企業向けM&A市場の拡大

02

コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル

03

対応エリアの拡大による成長

04

独自性ある資本提携先との連携

05

市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

独自性ある資本提携先との連携



コンサルティング・クオリティの更なる向上と、規模的成長のための強力なオリジネーションカを生み出す独自の戦略的資本提携。品質の向上と規模的成長の同時実現を図る。

連携関係の更なる深掘

著名な外資系バイアウトファンド等
出身者らが運営する投資会社

Angel Bridge

投資ノウハウ及び
高難易度案件への対応力強化
当社が最重要視するクオリティの進化

8.7%
出資

約140万社の企業情報を有する
国内最大の企業信用調査会社

 帝国データバンク

オリジネーションカの生産性極大化
他に類のないソーシング・
マッチングプロセスの創出による成長

2.8%
出資※



※グループ持株会社のタケオホールディングスを通じた出資
※2社からの出資比率は2022年11月30日時点のもの

01

国内中小企業向けM&A市場の拡大

02

コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル

03

対応エリアの拡大による成長

04

独自性ある資本提携先との連携

05

市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

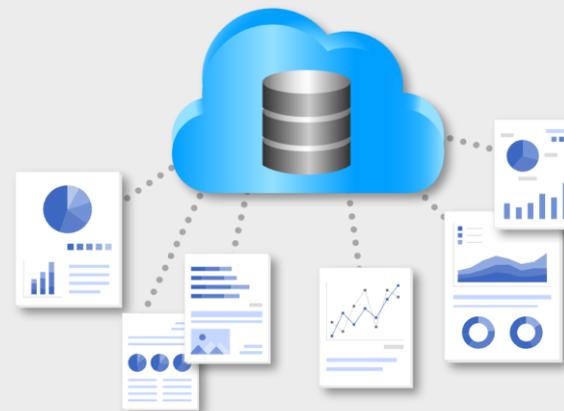
(再掲) M&Aプラットフォーム構築に向けて

M&Aプラットフォームの構築に向けた検討を継続しつつ、オリジネーション活動におけるマッチング効率向上のためのシステム開発と、広義のM&Aニーズの収集・蓄積を行う。

AIやビッグデータを活用して最適な企業ペアを抽出するマッチングシステムを構築



プラットフォームに格納する企業の多様なM&A及び資金調達ニーズを収集・蓄積

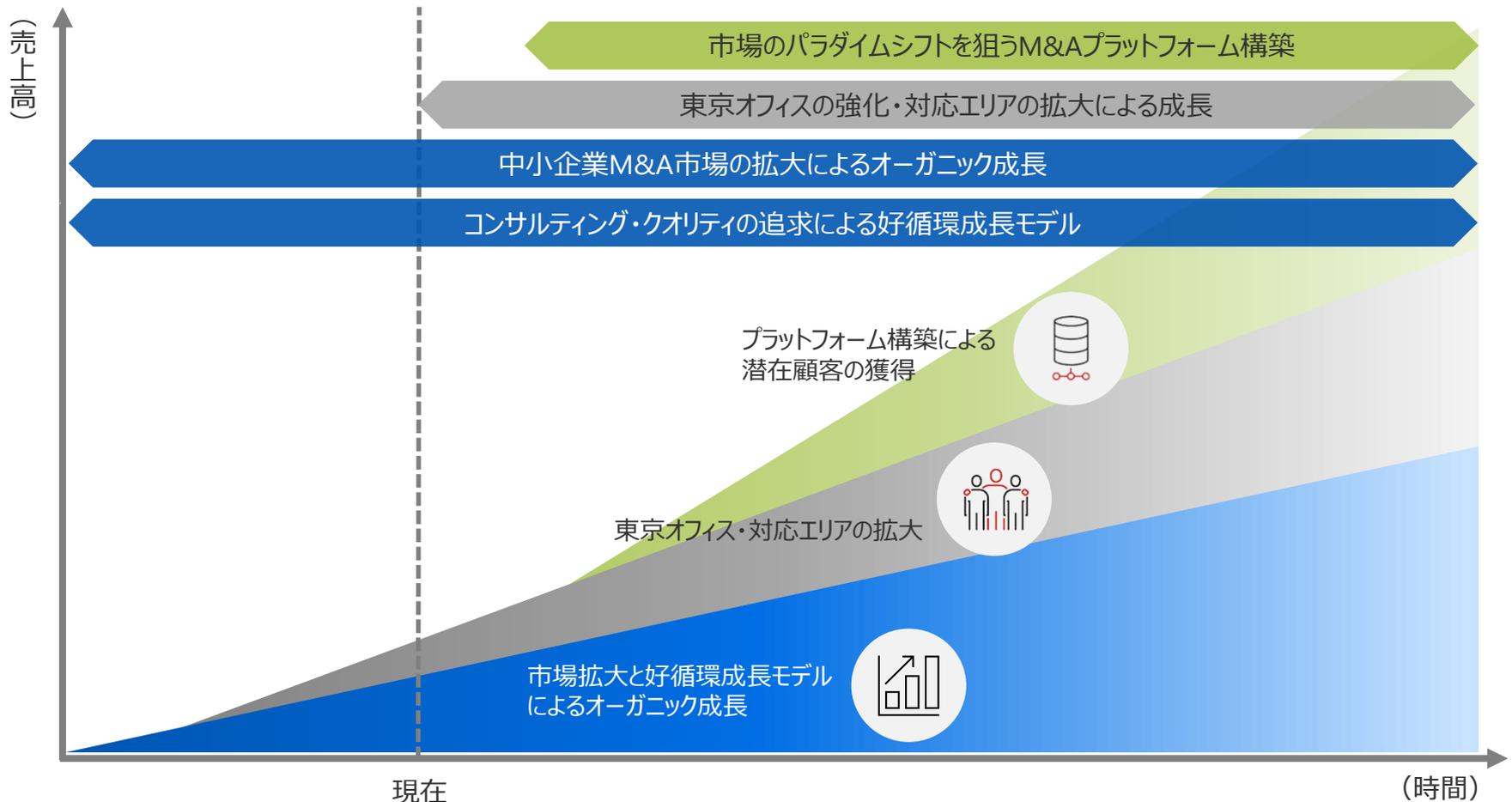


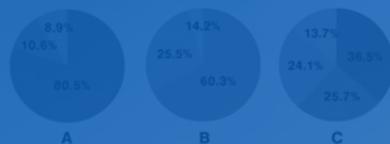
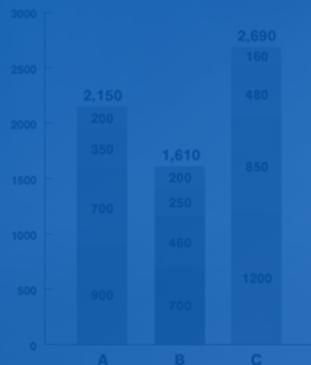
まずは社内活用目的を優先させた開発・構築を行い、効果的なM&Aの提案活動や現行のマッチング業務の効率化を図る

M&Aプラットフォーム構築に向けたアプローチを継続

中長期成長イメージ

当社最大の競争力であるコンサルティング・クオリティを基柱としながら、
ソーシング力及びマッチング力の強化施策を実施。
成長著しい中小M&A市場において、質・量を兼ね備えた比類なき存在を目指す。





01 会社概要

	A	B	C
percentage of sales	3,700	1,000	1,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470



02 2022年11月期 通期決算概要



03 2023年11月期 業績予想



04 インベストメントハイライト・成長戦略

Index

05 Appendix



会社概要

社名	株式会社オンデック（英文名 ONDECK Co., Ltd.）	
創業	2005年7月	
設立	2007年12月	
従業員数	50名（2022年11月末現在）	
拠点	大阪本社 大阪府中央区備後町三丁目4番1号 備後町山口玄ビル3F 東京オフィス 東京都千代田区永田町1-11-28 合人社東京永田町ビル3F	
役員構成	代表取締役社長	久保 良介
	代表取締役副社長	船戸 雅夫
	取締役東京オフィス長	山中 大輔
	取締役管理部マネージングディレクター	大西 宏樹
	社外取締役	谷井 等
	社外監査役（常勤）	村田 健一郎
	社外監査役	森山 弘毅
	社外監査役	野村 政市



代表取締役社長 **久保 良介**

1999年大手カード会社に就職。
その後、上場商社に転職し経営企画室において様々なプロジェクトマネジメントを経験。
2005年7月、船戸とともにオンデックを創業。
2007年12月、(株)オンデックを設立し代表取締役社長に就任（現任）。
「事業引継ぎガイドライン 2014」「中小M&Aガイドライン 2020」検討委員（ともに中小企業庁）



代表取締役副社長 **船戸 雅夫**

1999年大手カード会社に就職。
その後、中堅商社に転職し国内・海外問わず多様な商材発掘と事業化を経験。
2005年7月、久保とともにオンデックを創業。
2007年12月、(株)オンデックを設立し代表取締役副社長に就任（現任）。

経営陣の紹介



取締役東京オフィス長 **山中 大輔**

2003年大手証券会社に入社し、資産管理業務に従事。その後、2006年に大手ベンチャーキャピタルに転職し、新ファンドの企画・組成業務、投資業務並びに投資実行後のハンズオン支援（事業戦略立案、IPO支援等）まで幅広い業務に従事。2015年、(株)オンデック取締役 東京オフィス長に就任（現任）。



取締役管理部
マネージングディレクター **大西 宏樹**

2001年老舗古美術品店に入社し、仕入・販売・管理業務を担当。その後、2005年に大手監査法人に入所。一貫してIPO支援業務に従事し多数の新規上場に関与しながら、ニューヨーク証券取引所上場企業への監査・アドバイザリーにも従事。2019年、(株)オンデック取締役 管理部マネージングディレクターに就任（現任）。公認会計士。



社外取締役 **谷井 等**

1996年大手通信会社に入社。その後、起業家として複数の事業を立ち上げる。2007年には自ら設立したシナジーマーケティング(株)を新規上場させ、現在も(株)バイフォワード代表取締役、シナジーマーケティング(株)取締役会長、ハッピーPR(株)代表取締役を務める。(株)マンガム、(株)マーケットエンタープライズ等の上場会社をはじめ、多数の企業において社外取締役のほか、神戸大学客員教授も務める。



常勤監査役 **村田 健一郎**

1979年(株)日本興業銀行（現(株)みずほ銀行）に入行し、国内外でコーポレートファイナンス及びプロジェクトファイナンスに従事。退行後は投資会社や事業会社と共に、出資先の電子部品製造業や小売・サービス業などの企業においてハンズオンで事業再生・企業再生に取り組み、役員、顧問を歴任。2018年(株)オンデック常勤監査役に就任（現任）。



社外監査役 **森山 弘毅**

2000年大手法律事務所に入所。その後、米国バージニア大学ロースクール及び米国ノースウェスタン大学ケロッグ経営大学院修士課程を修了。外資系投資会社や法律事務所勤務を経て、現在は野村総合法律事務所パートナー。弁護士。



社外監査役 **野村 政市**

1984年大手監査法人勤務を経て、野村公認会計士事務所を開設・所長就任（現任）。その後、朝日MAS代表取締役、誠光監査法人及び朝日税理士法人代表社員（現任）。その他複数の企業、公益法人、NPO法人の監査役・監事を務める。公認会計士・税理士。

ONDECK WAY

10の行動指針

「顧客への姿勢、競争力、戦略、ガバナンス、
当社のすべてがこの指針を基に形成される」

- ① 本質的な顧客貢献
- ② 倫理と経済の両輪
- ③ 信用の獲得
- ④ クオリティの追求
- ⑤ チームワークの発揮
- ⑥ 適正な情報管理
- ⑦ 健全な業界発展の牽引
- ⑧ 成し遂げる熱意
- ⑨ 高みを目指す謙虚な姿勢
- ⑩ 他者評価の重要性

企業理念

企業の成長と変革の触媒となり、
道徳ある経済的価値を創出する。

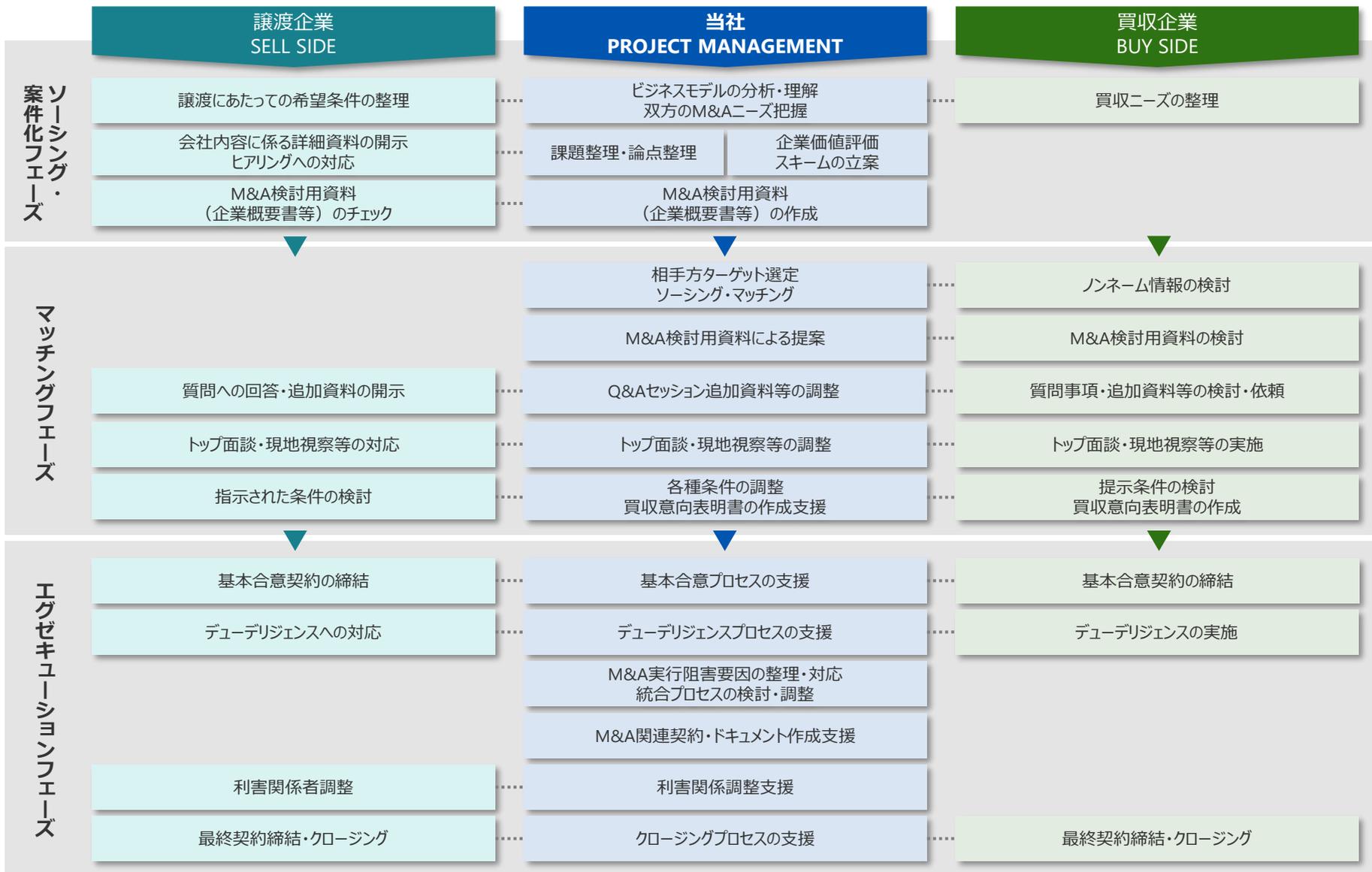
ビジョン

企業の生産性を飛躍的に高める。
その機会を提供するインベストメント・バンクとして、
その実行を促進するアドバイザリー・ファームとして、
比類なき存在を目指す。

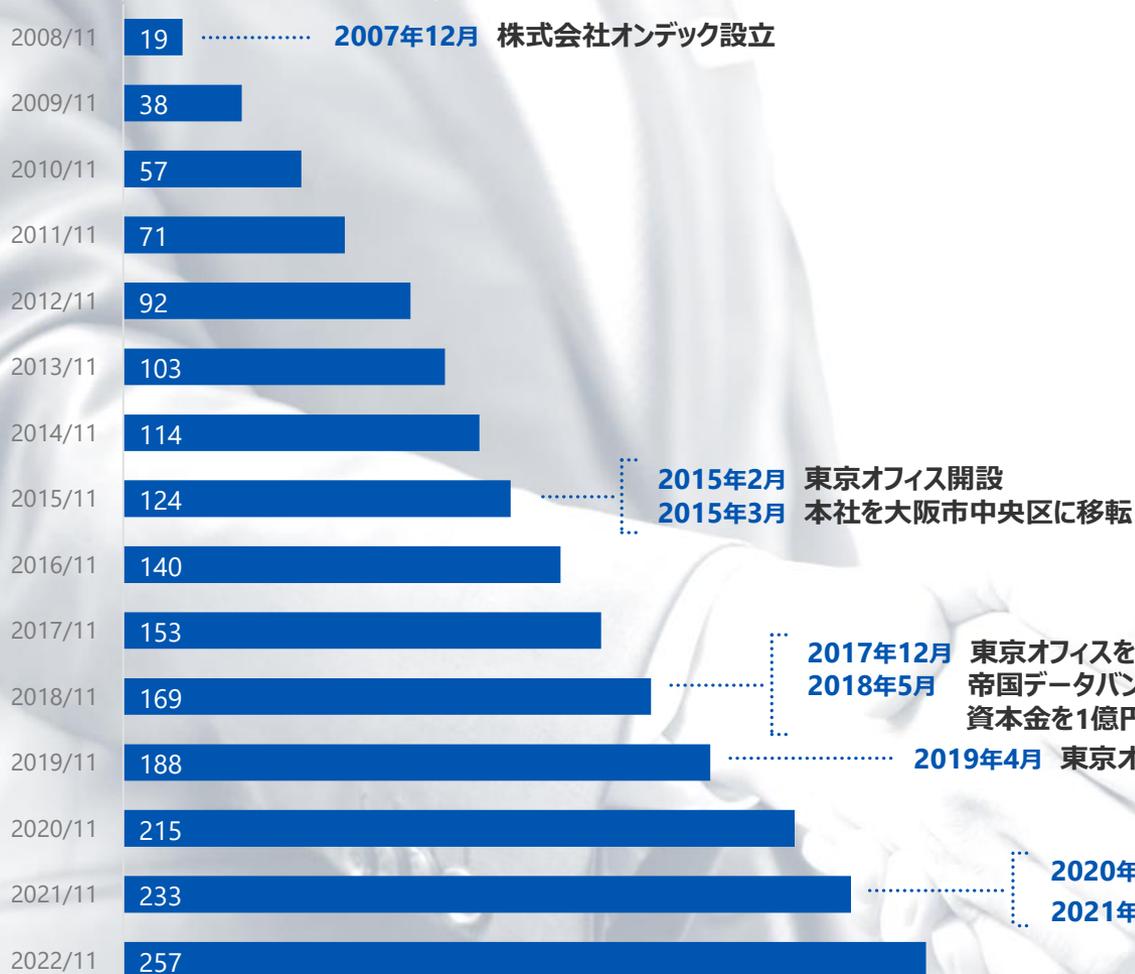
行動原理

誰にも恥じない、すべての人に誇れるビジネスを。

M&A業務フロー



当社代表取締役である久保と船戸が2005年7月に創業。
2007年12月に株式会社オンデックを設立。創業からの累計成約数は200件を超える。



M&A累計成約件数

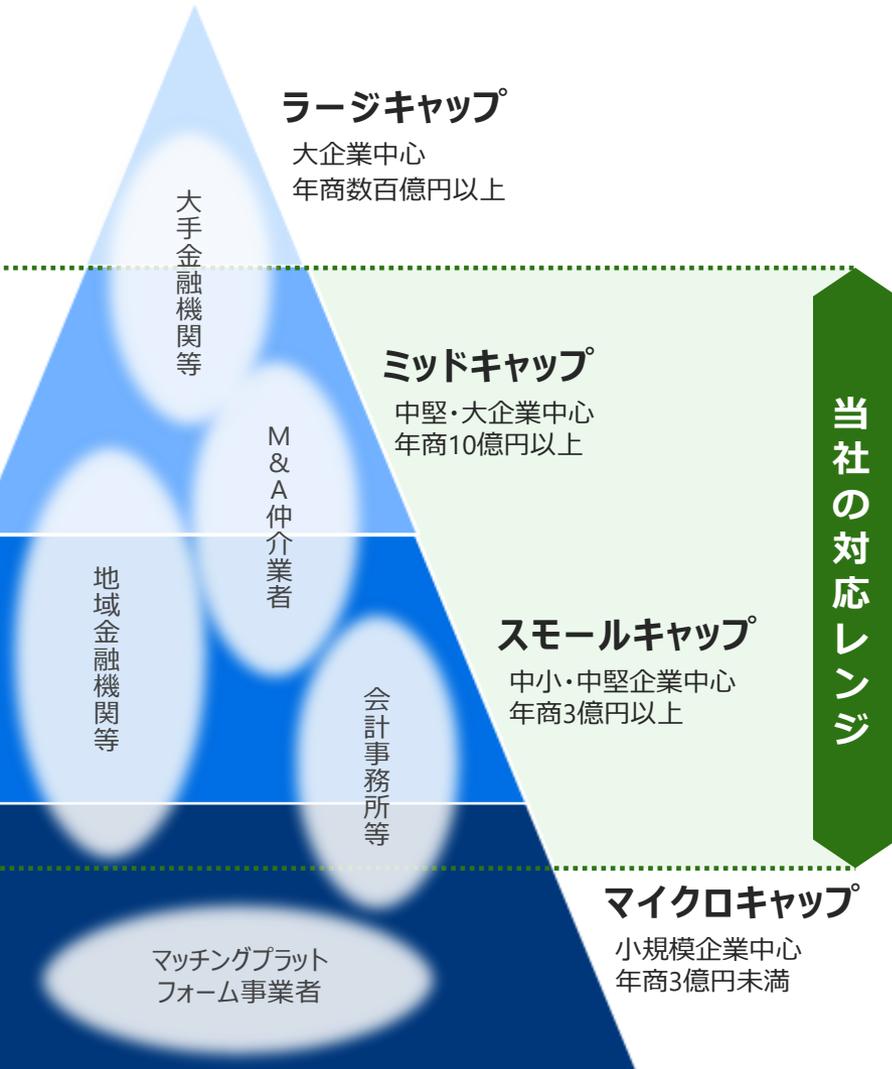
257件

※ 2007/12~2022/11

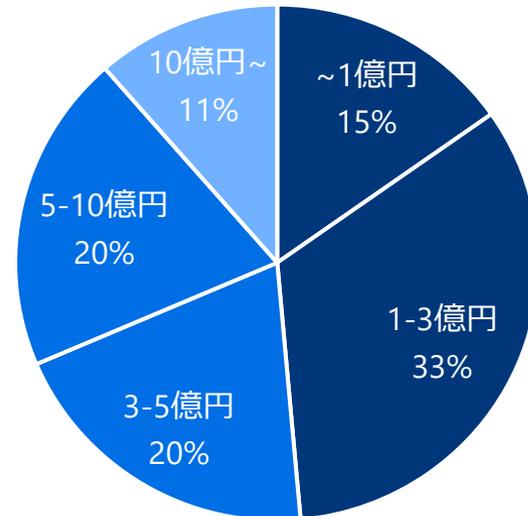
仲介形式は譲渡・買収企業で1件、
FA形式は契約1社で1件でカウント

案件実績

譲渡企業の売上高規模にして、3億円未満のマイクロキャップから数十億円のミッドキャップまで。幅広い層の案件における多様な対応実績。



売上高規模別構成比 (2018/11~2022/11当社実績)



平均報酬単価 **55**百万円 ※

平均報酬単価 = 売上高 ÷ 成約件数

※2022/11期実績



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

- IRに関するお問い合わせ <https://www.ondeck.jp/form/contact>