



成長可能性に関する説明資料

株式会社 オンデック

東証マザーズ:7360

2020年12月29日

01

会社概要

02

インベストメントハイライト

03

中長期成長イメージ

04

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リーファーム

- **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。
- 創業から15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。
- 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**。

会社概要



社名	株式会社オンデック（英文名 ONDECK Co., Ltd.）	
本社所在地	大阪府中央区久太郎町1-9-28 松浦堺筋本町ビル2F	
創業	2005年7月	
設立	2007年12月	
従業員数	37名（2020年10月末現在）	
拠点	大阪本社 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 代表取締役副社長 取締役東京オフィス長 取締役管理部マネージングディレクター 社外取締役 社外監査役（常勤） 社外監査役 社外監査役	久保 良介 船戸 雅夫 山中 大輔 大西 宏樹 谷井 等 村田 健一郎 森山 弘毅 野村 政市



代表取締役社長 / 久保 良介

1999年関西大学卒業。
同年、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年関西学院大学卒業。
同年、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）。

取締役東京オフィス長 / 山中 大輔



2003年関西学院大学卒業。同年、大手証券会社に就職、資産管理業務において社長賞受賞等常にトップクラスの成績をあげる。その後、大手ベンチャーキャピタルに転職し、新ファンド設立の企画・募集業務、投資業務と投資実行後のハンズオン支援まで多様な案件を担当。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年立命館大学卒業。同年、老舗古美術品店に就職し仕入・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年神戸大学卒業。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)ペ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)マンダム、(株)マーケットエンタープライズ、(株)アディッシュ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年一橋大学卒業。同年、(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



1999年東京大学法学部卒業。2000年から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クロ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



1985年近畿大学大学院修了。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適切な情報管理
- 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。

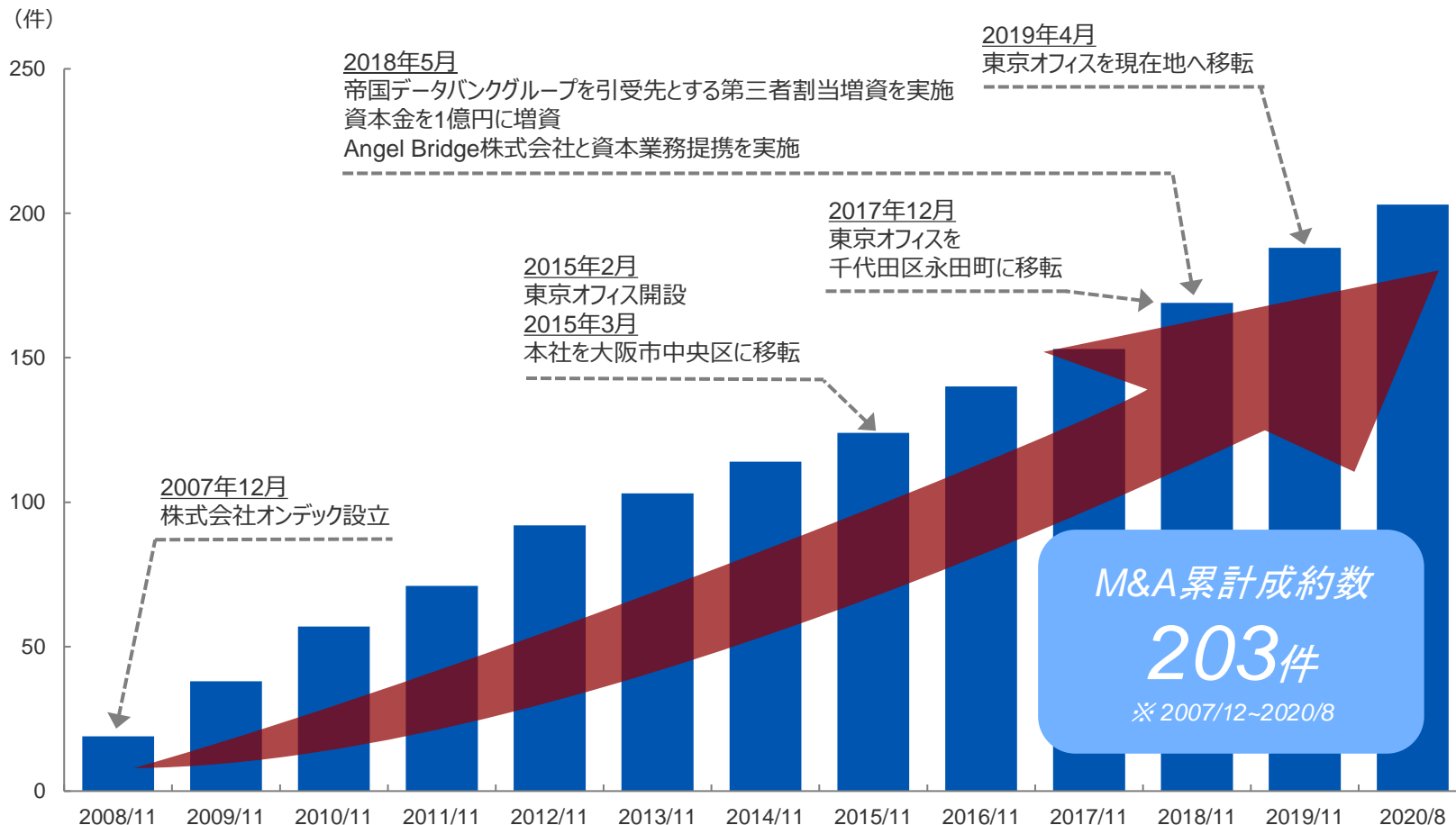
ビジョン

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。

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。



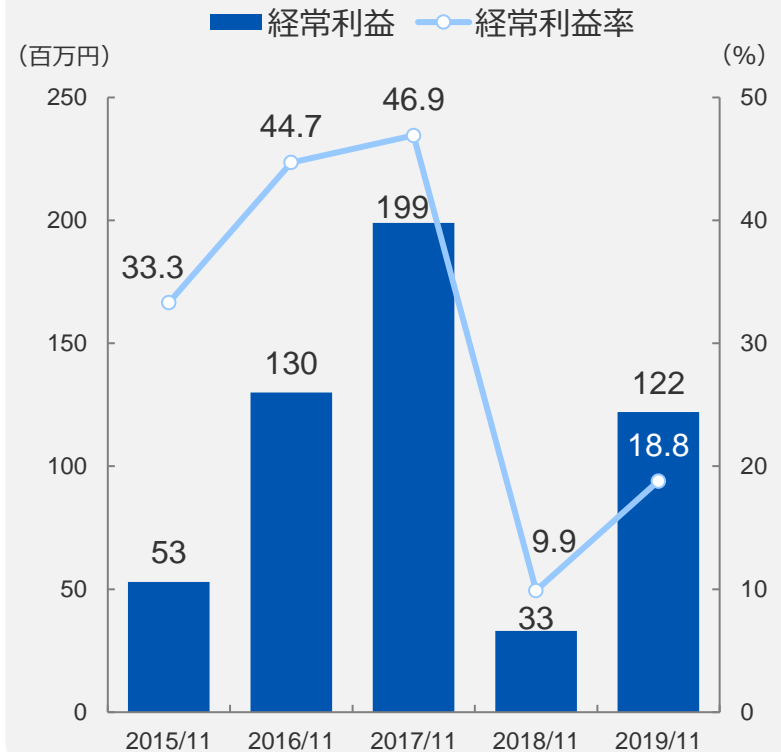
業績ハイライト

売上高は従業員の増加に伴い順調に推移。2018/11期は大型案件の見送りにより一時的に低迷するも、2019/11期は過去最高の売上高を達成。

売上高・役職員数の推移



経常利益・経常利益率の推移

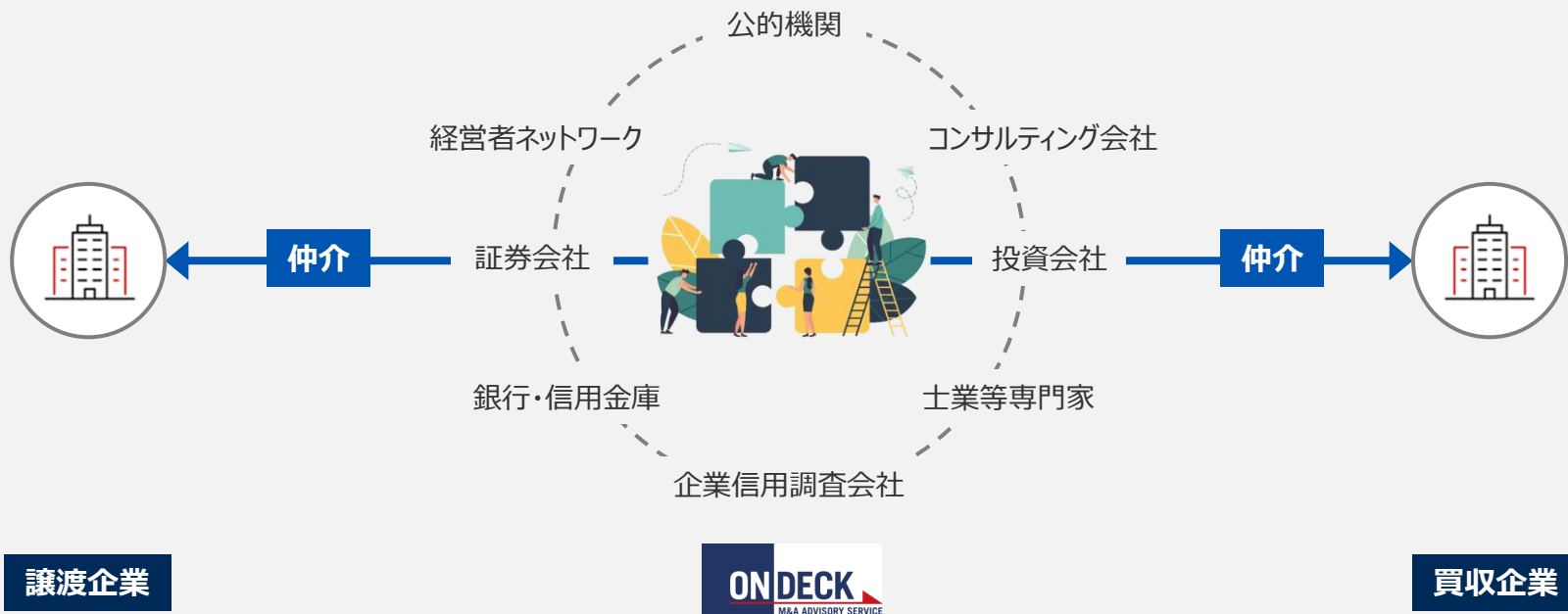


※2018/11期中から、IPOを睨んだコンサルタント採用のベースアップや管理部門のコストの増加により、利益率が低下

ビジネスフロー

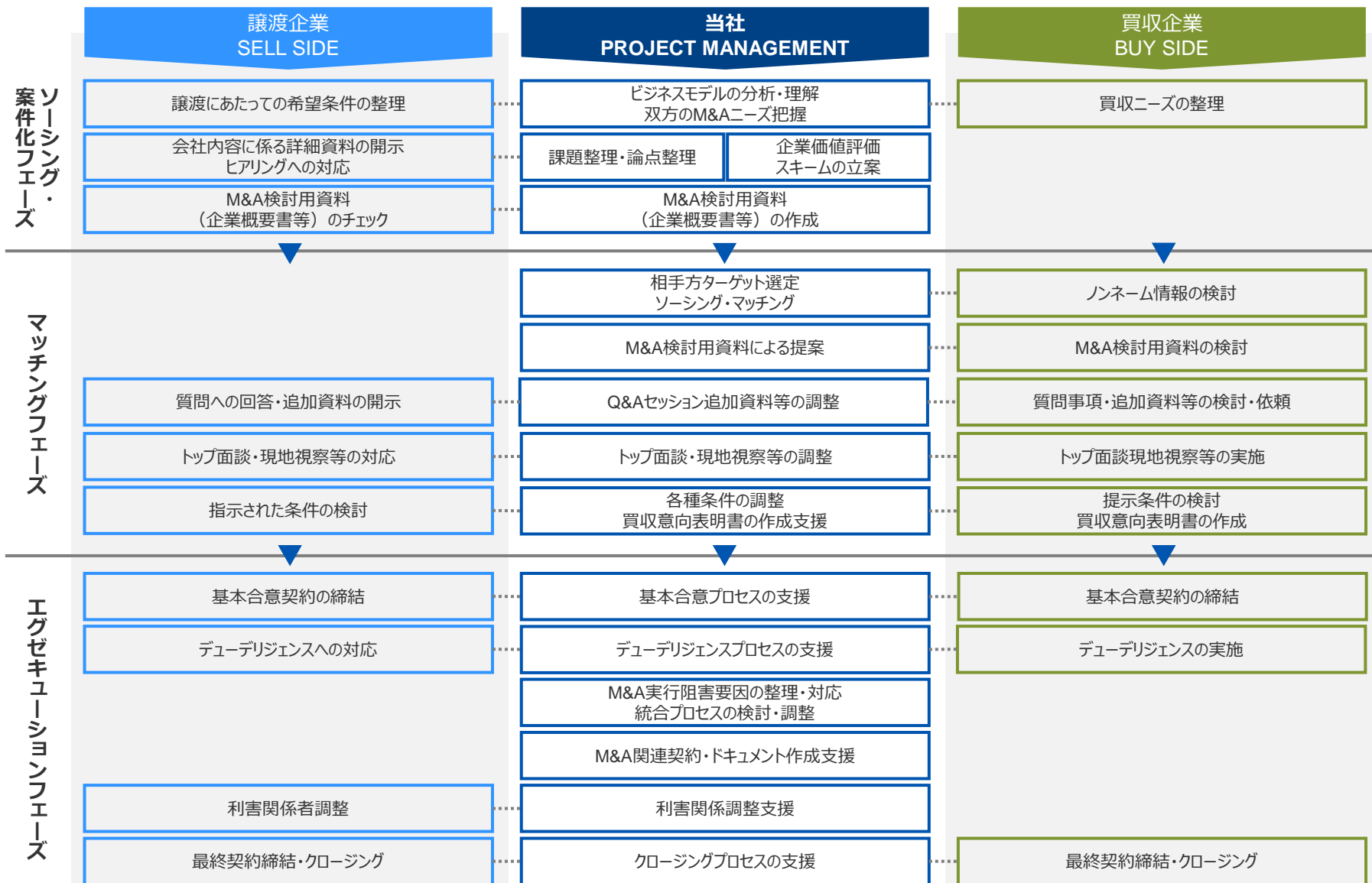
当社のM&Aアドバイザー業務は、仲介形式とFA形式のいずれかで行われる。
公的機関・金融機関・土業など2万以上の組織・団体からの紹介を通じてサービスを提供。

品質への信頼で積み上げた20,000以上の連携ネットワーク



- 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

M&A業務フロー



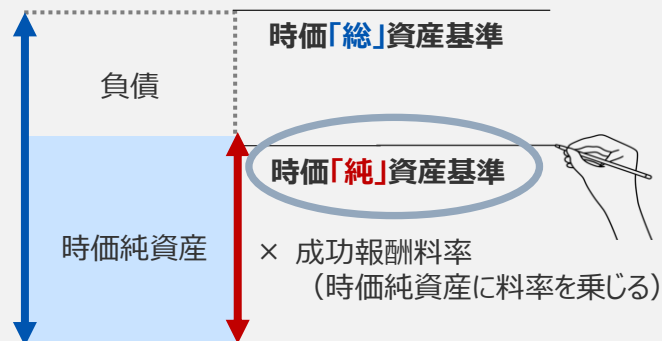
リーズナブルな報酬体系を採用。

最低手数料は案件規模等に応じて段階的に設定し、幅広い規模の案件に対応。

各プロセスの報酬

譲渡企業 SELL SIDE		買収企業 BUY SIDE	
ご相談	無料	情報提供時	無料
簡易評価	無料	申込手数料	10万円
着手金/ 資料作成	30万円	意向表明	10万円
基本合意	成功報酬の 10%	基本合意	成功報酬の 10%
最終契約 クロージング	成功報酬	最終契約 クロージング	成功報酬

リーズナブルかつ弾力性ある報酬体系



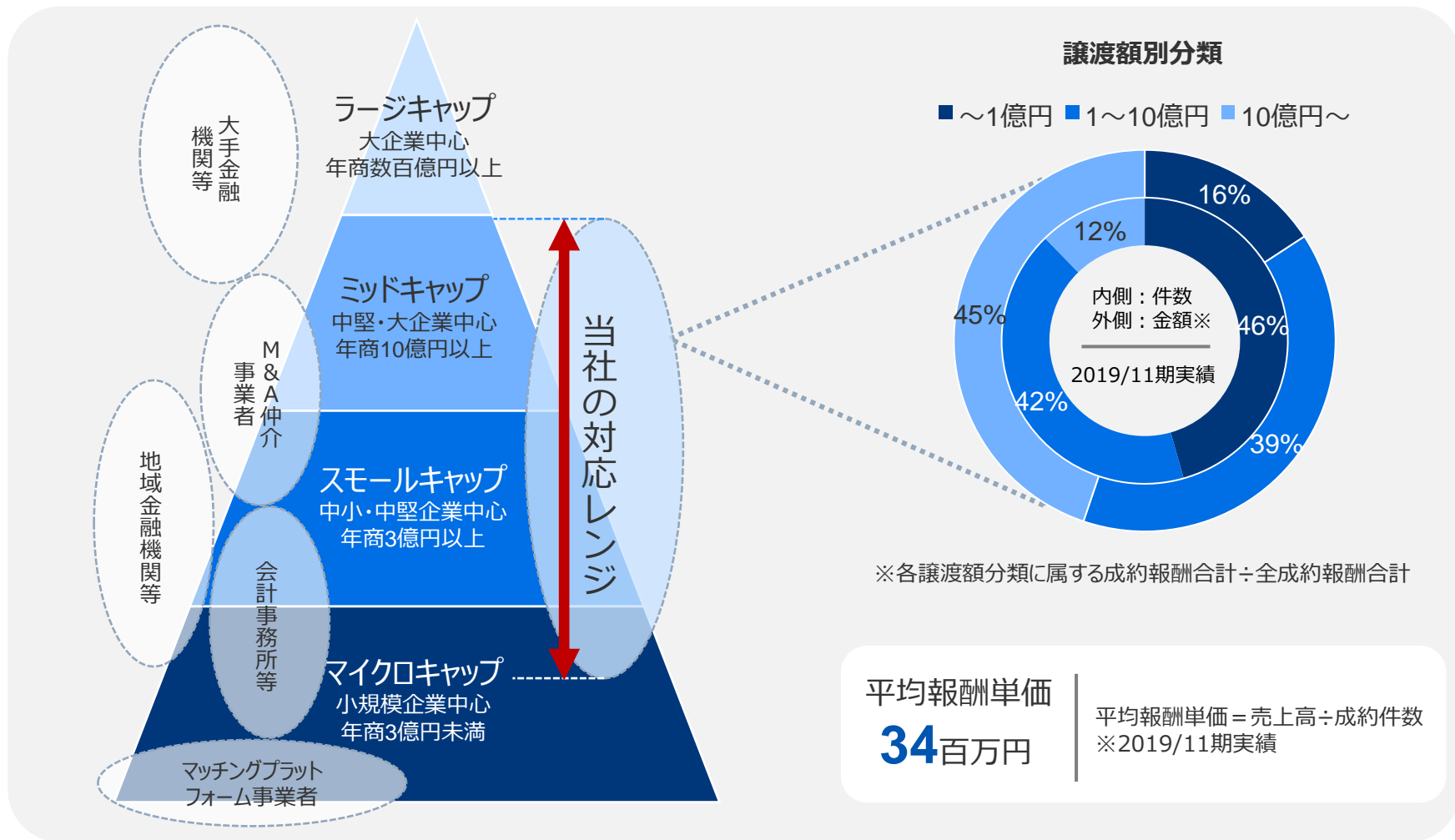
成功報酬

- 時価純資産額（≒譲渡額）を基準にレーマン方式で算定
- 規模に応じて最低手数料を設定

～5億円以下の部分	5%
～10億円以下の部分	4%
～50億円以下の部分	3%
～100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

案件実績

譲渡金額規模にして、数千万円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。



01

会社概要

02

インベストメントハイライト

03

中長期成長イメージ

04

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

拡大を続ける国内M&A市場

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

- 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

圧倒的な伸びしろを持つマーケット

2,387件
2014年

4,773件
2018年

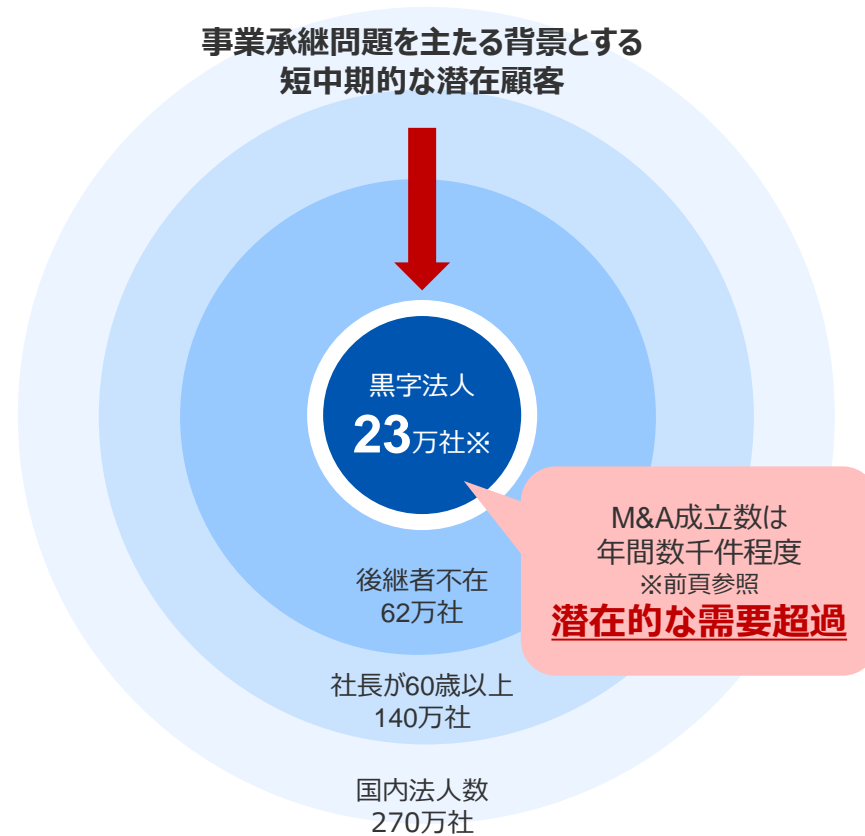
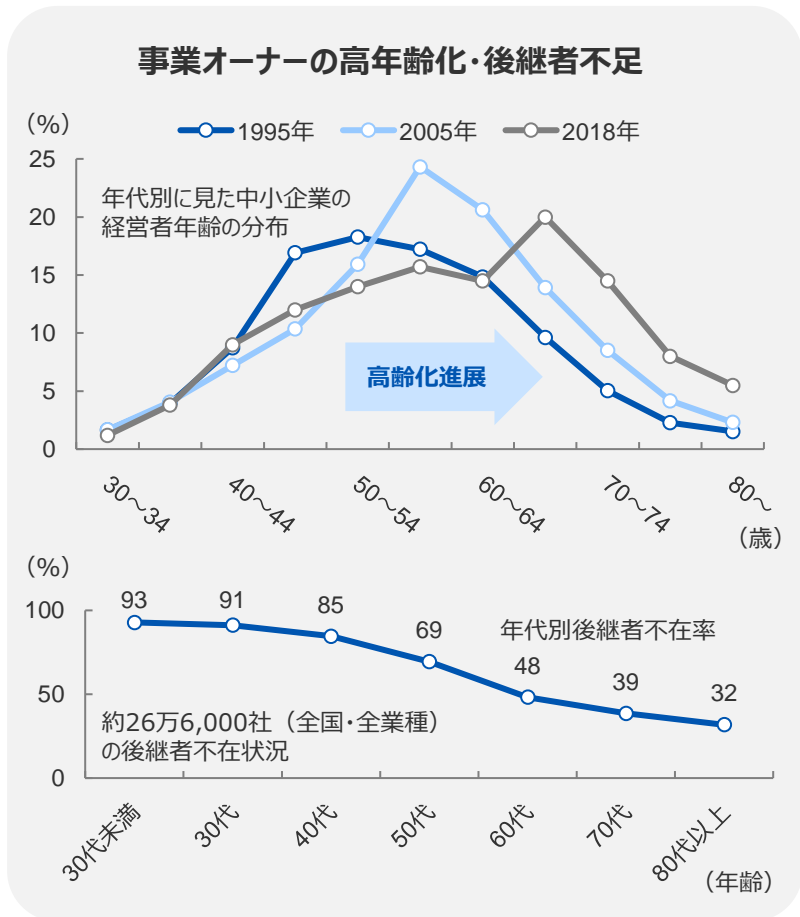


60,000件
2029年頃目標

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）

M&A市場の拡大を支える譲渡側の需要

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。



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「後継者不在企業」動向調査」(2020年)

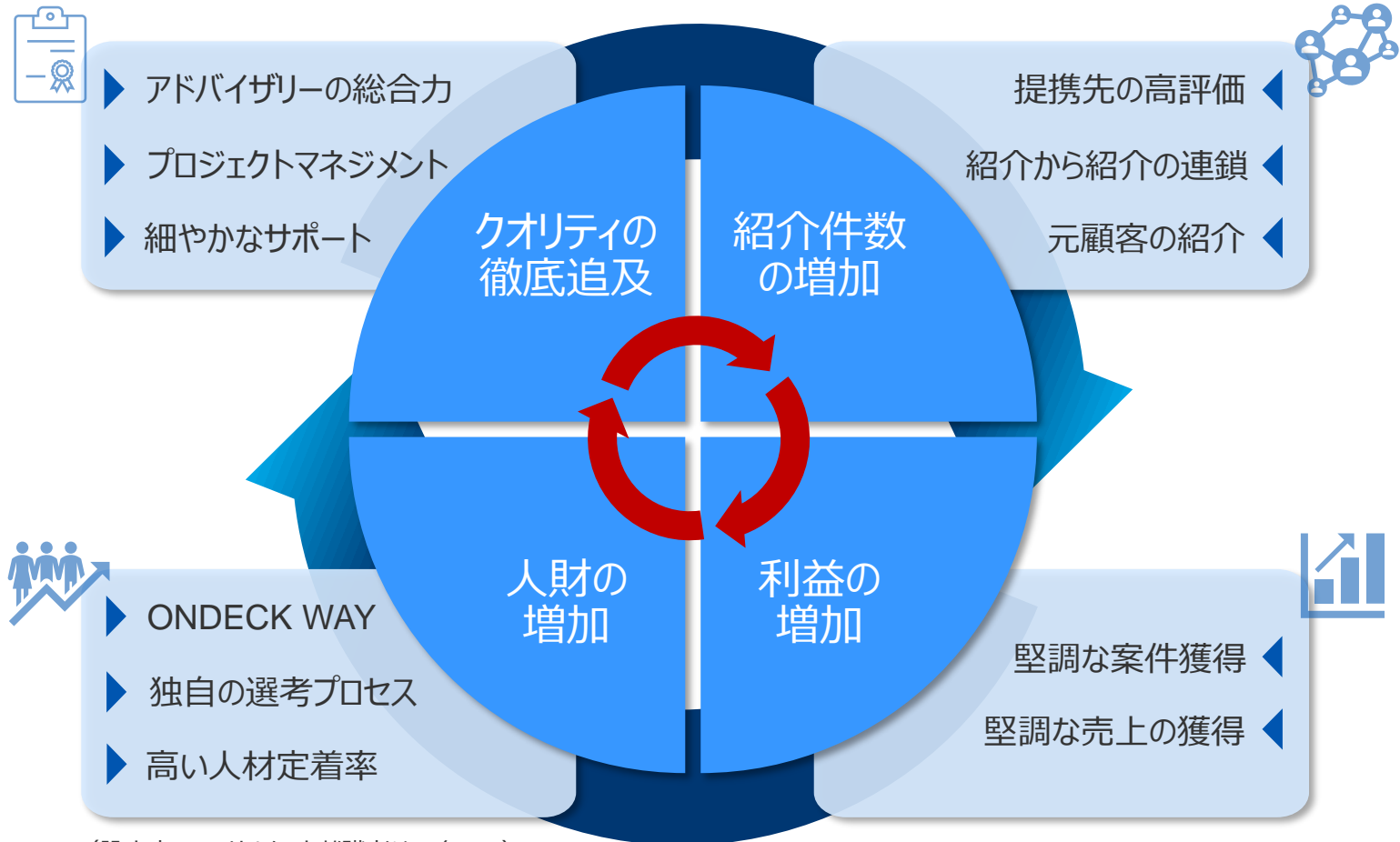
※以下データより当社推計
国内法人数・黒字法人：
社長が60歳以上：
後継者不在：

国税庁「平成30年度会社標本調査」
帝国データバンク「全国社長年齢分析」(2020年)
帝国データバンク「全国「後継者不在企業」動向調査」(2020年)

- 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

好循環成長モデル

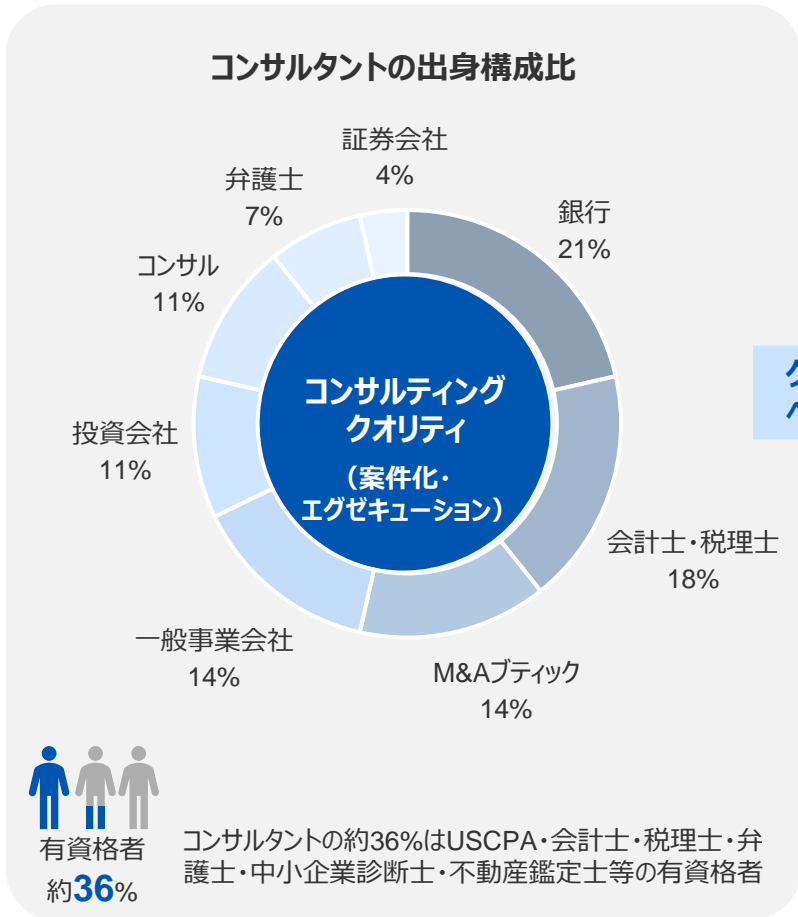
当社の理念・ビジョン・行動原理の集積である「ONDECK WAY」に基づく徹底的なクオリティの追求が、紹介・利益・人財の増加を導き、中長期的かつ堅実な成長の好循環を生み出していく。



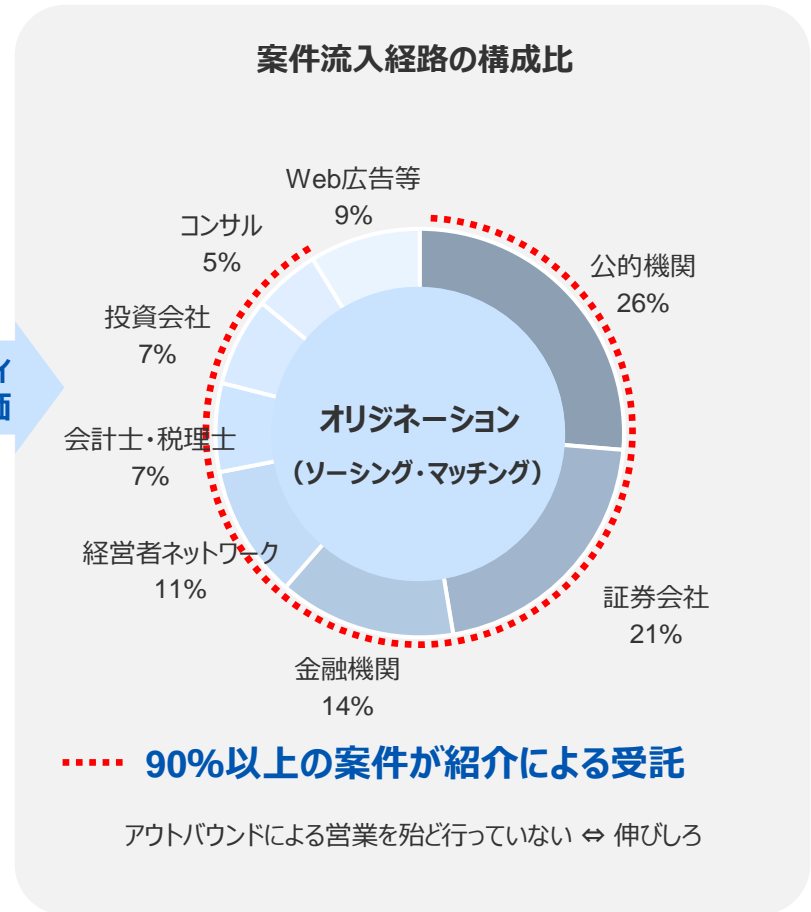
(設立来のコンサルタント離職者は1名のみ)

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。
アウトバウンド・マーケティングを殆ど行わない中、紹介のみでの成長が品質評価を裏付ける。



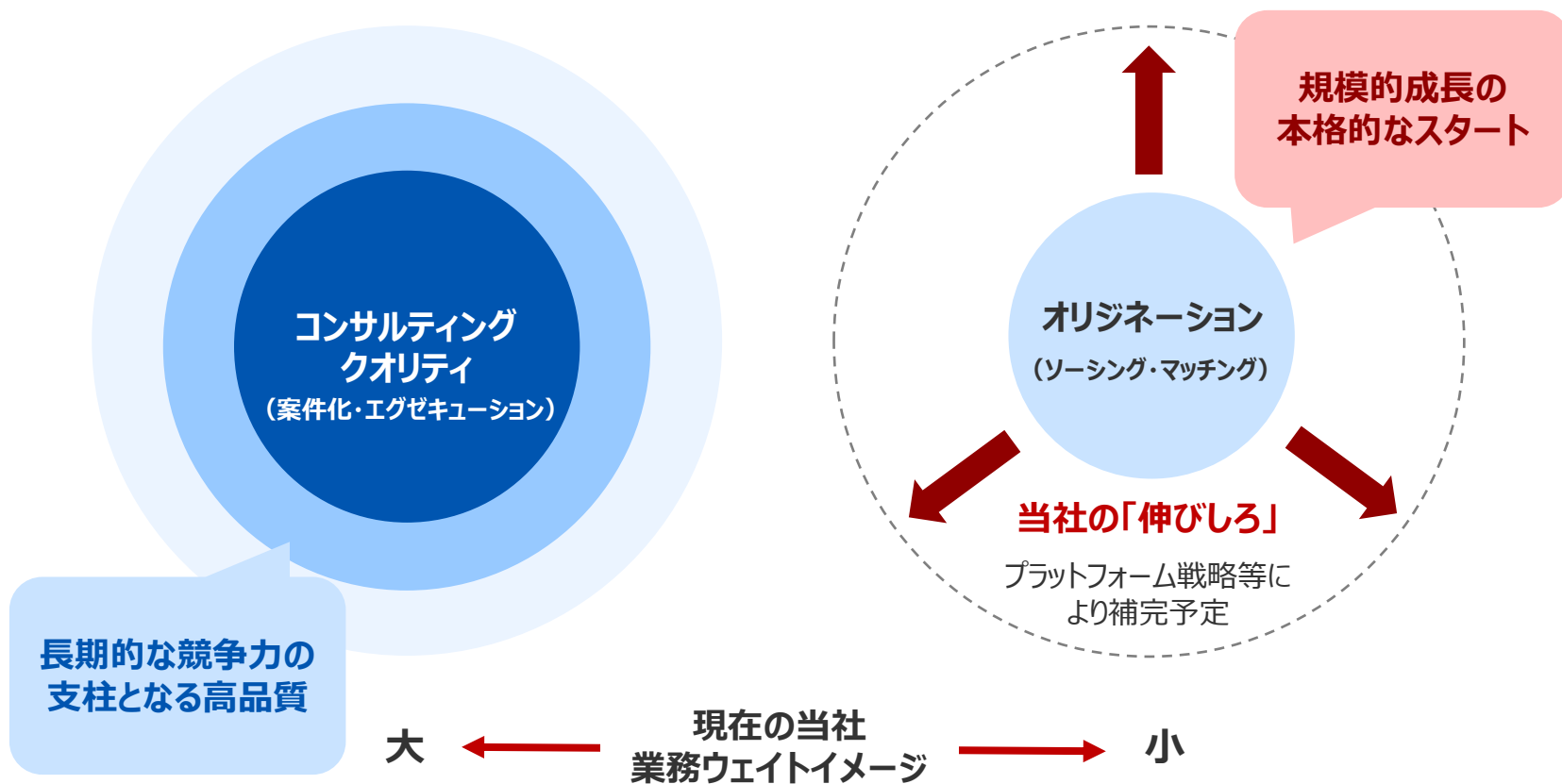
※2020年10月1日現在



2019/11期実績

クオリティを軸とした規模的成長のポテンシャル

多くの競合他社が「相手を探す」というオリジネーション機能に偏重する中、
 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。
 今後はオリジネーションにおけるマーケティング施策強化により、中長期の着実な成長を導く。



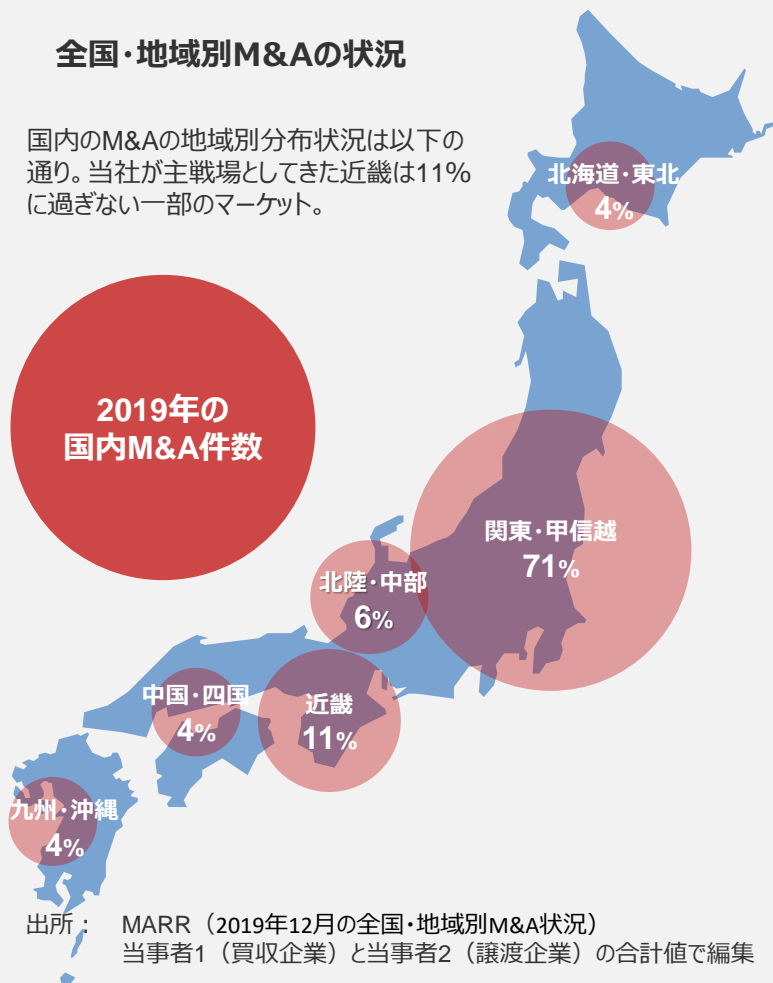
- 01 国内中小企業向けM&A市場の拡大
- 02 コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル
- 03 対応エリアの拡大による成長**
- 04 独自性ある資本提携先との連携
- 05 市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

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。

全国・地域別M&Aの状況

国内のM&Aの地域別分布状況は以下の通り。当社が主戦場としてきた近畿は11%に過ぎない一部のマーケット。

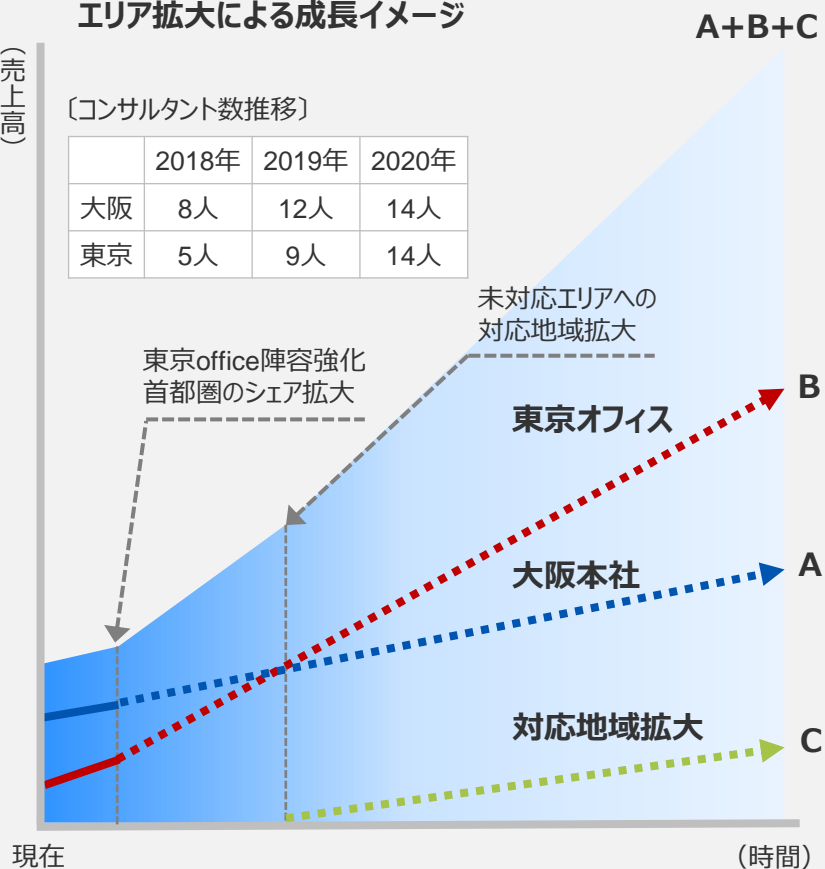


エリア拡大による成長イメージ

(売上高)

〔コンサルタント数推移〕

	2018年	2019年	2020年
大阪	8人	12人	14人
東京	5人	9人	14人

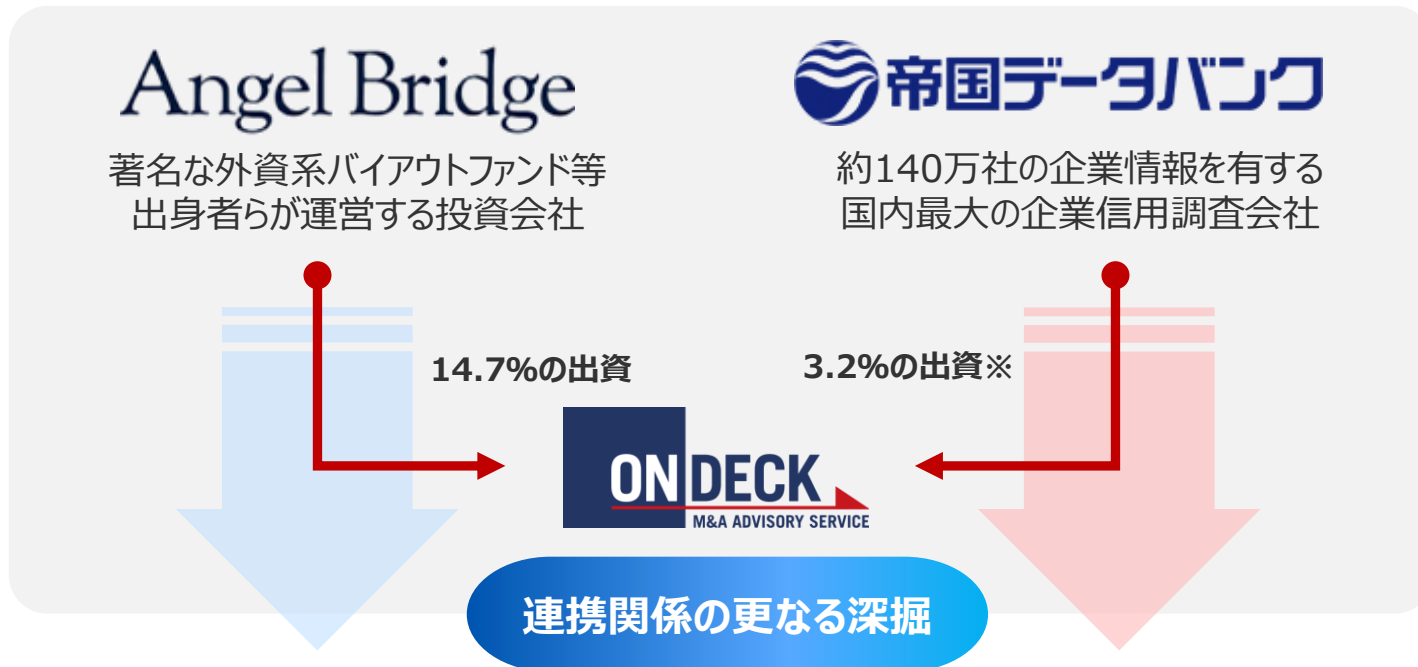


※対応エリア拡大に合わせてコンサルタント数は前期比+130%の採用を計画

- 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。



Angel Bridge
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

帝国データバンク
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

14.7%の出資

3.2%の出資※

連携関係の更なる深掘

**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

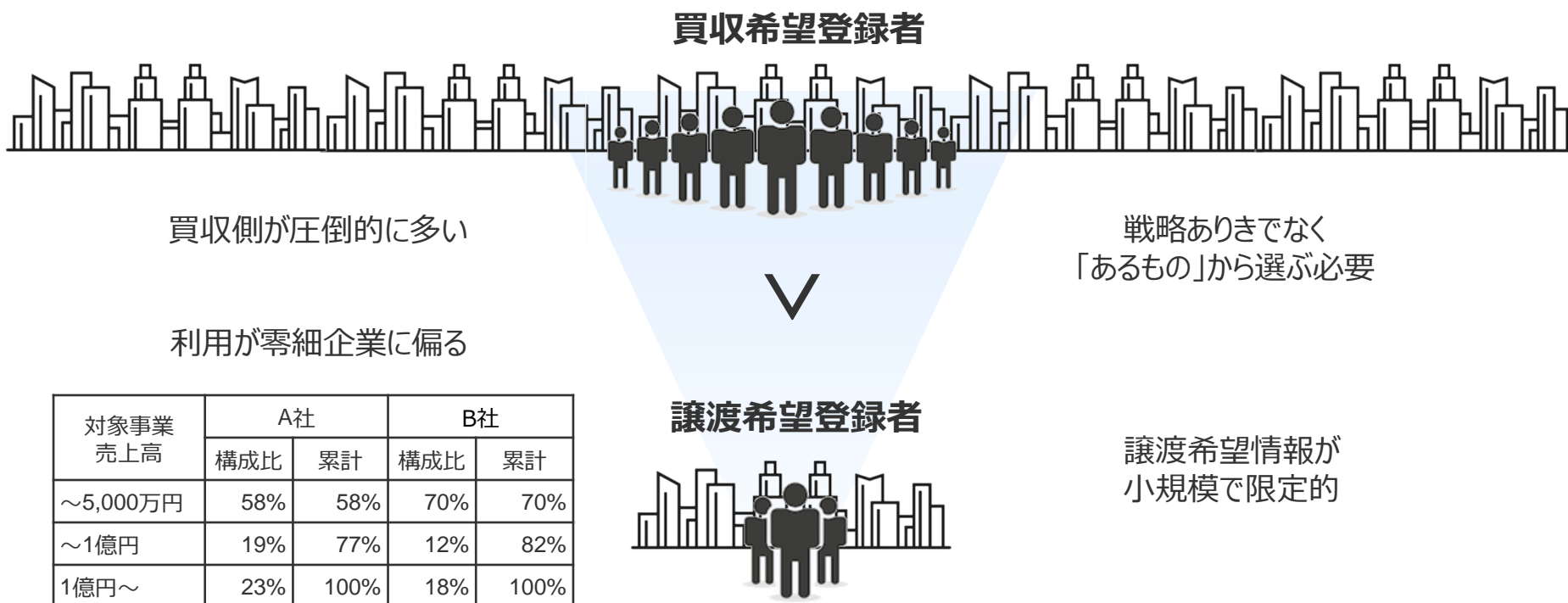
オリジネーションカの生産性極大化
他に類のないソーシング・
マッチングプロセスの創出による成長

※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2020年11月1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

掲載された「売りたい」企業を、「買いたい」企業が検索するマッチング型が主流

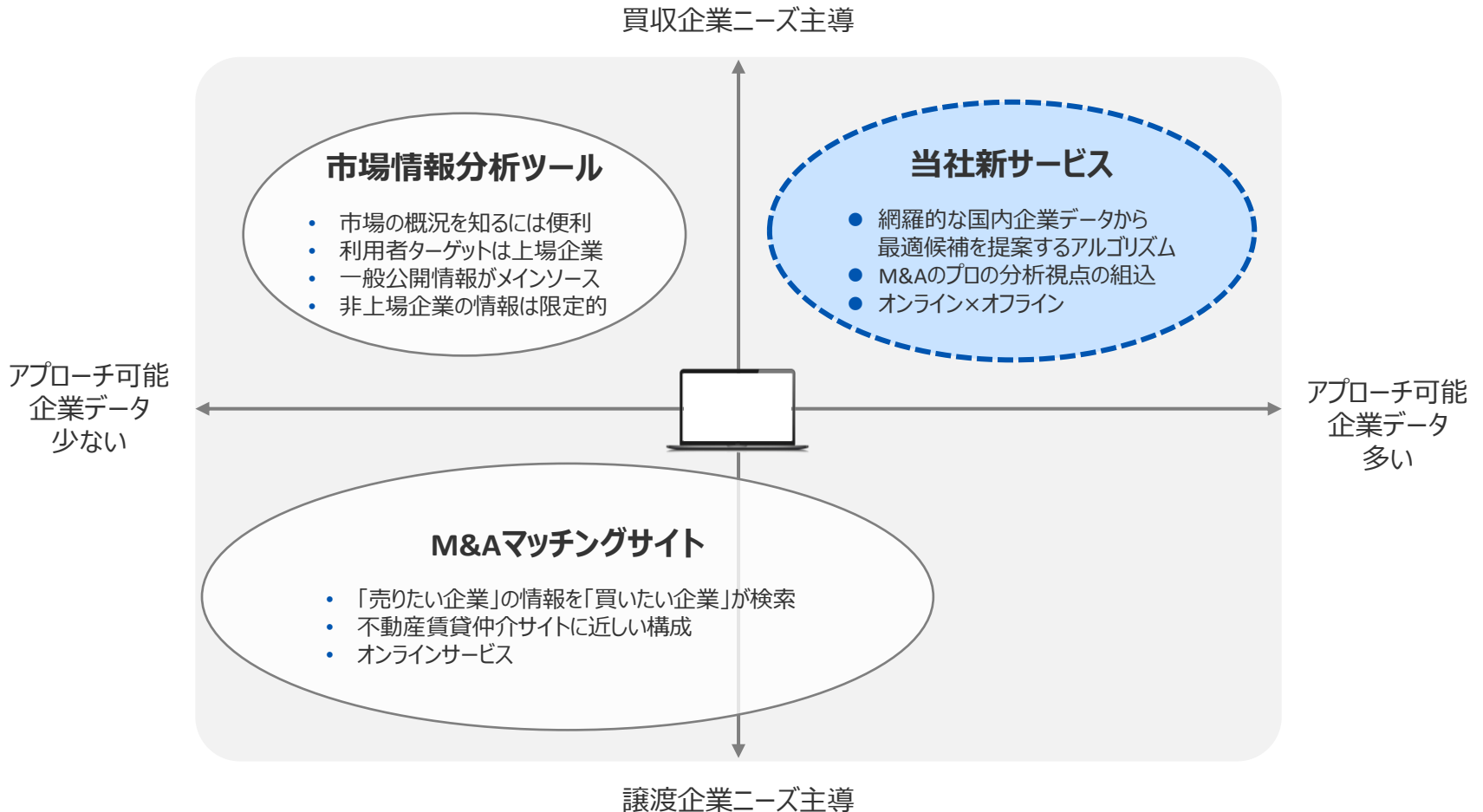
- 買収希望登録者に比べ、**譲渡希望登録者数が圧倒的に少ない**。
- 「売りたい」という意思を持って登録された、**限定的かつ少数の情報から選ぶ**ことに。
- 譲渡登録をするのは、特定されにくい**零細規模に偏っている**。



主要なマッチング型M&Aプラットフォーム2社について、2020年11月1日12時時点の掲載情報のうち売上高の記載のある情報のみを当社にて抽出集計

M&Aプラットフォームでの独自のポジション

シナジーを追求した制限のないマッチングを実現。
オンラインとオフラインを融合した新しいプラットフォームの構築を目指す。



01

会社概要

02

インベストメントハイライト

03

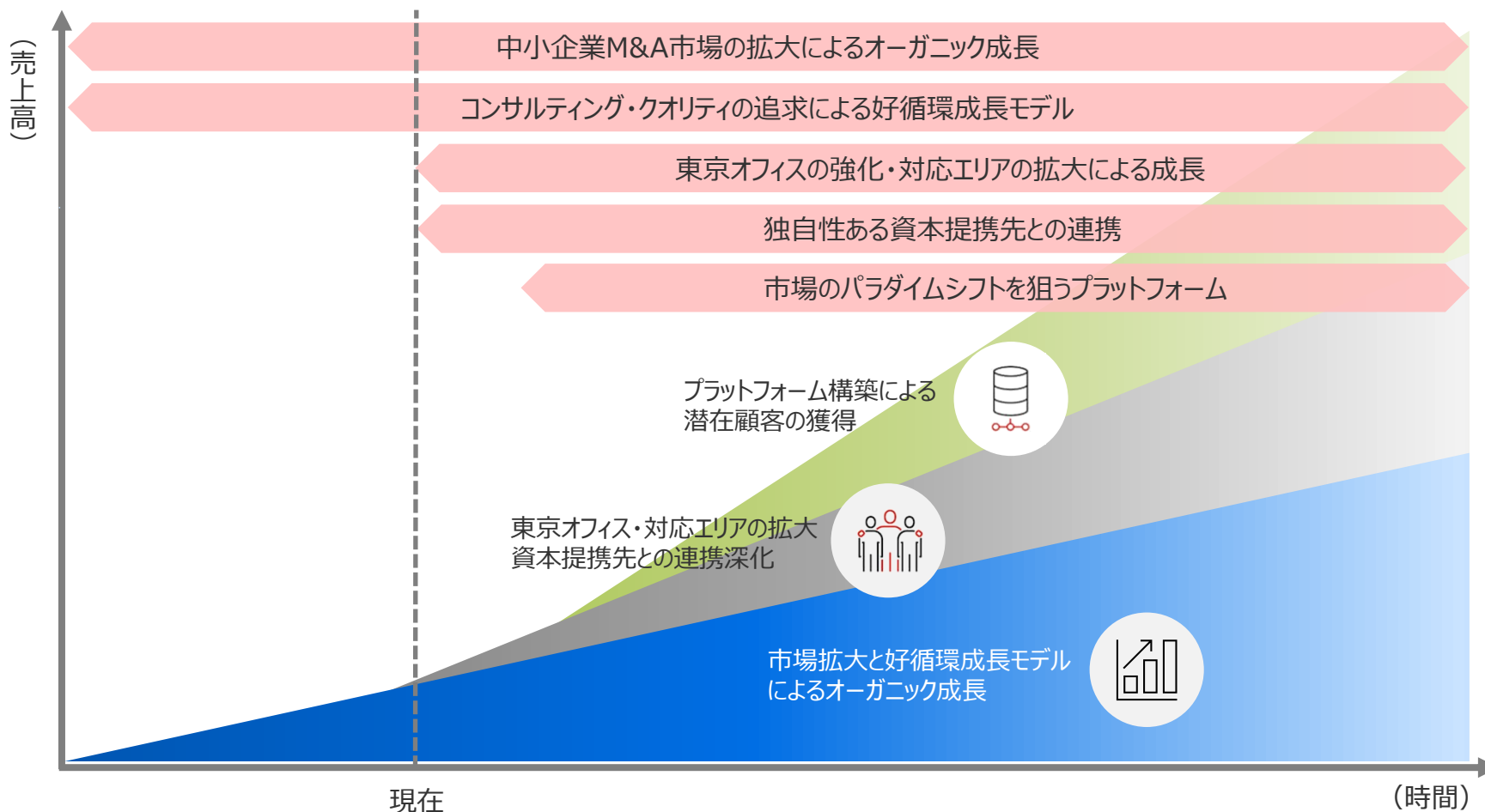
中長期成長イメージ

04

Appendix

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、
 様々の施策によってソーシング力及びマッチング力を強化。
 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

02

インベストメントハイライト

03

中長期成長イメージ

04

Appendix

IPOで調達する資金の用途については以下の通りです。



- **M&Aプラットフォーム**

M&A検討企業に対して、有益な情報をWeb上で提供するプラットフォームの構築費用。



- **本社移転**

業容拡大に対応して、大阪本社の移転資金。

(千円)

資金用途	実施予定時期	
	2021年11月期	2022年11月期
M&Aプラットフォームの構築	100,000	125,000
M&Aプラットフォームの企画・設計	25,000	25,000
業容拡大に対応する本社移転 移転資金（構築物、敷金等）	35,000	-
本社移転費用 （仲介手数料、引っ越し費用等）	7,500	-

※残額が生じた場合には、将来における広告宣伝費や従業員を採用・雇用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。

事業等のリスク

当社の事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項の一部は以下の通りです。

● 競合

認識するリスク

M&Aアドバイザー事業には、サービスを提供するために必要な許認可等の規制がなく、相対的に参入障壁は高くない事業であると判断しております。そのため、中小企業を中心としたM&Aにおいてアドバイザー事業を行う事業者は、大規模事業者だけでなく、小規模事業者、個人事業者（会計事務所、コンサルタント事務所等）等の競合が多数存在しており、今後も新規参入及び競合事業者間での競争が激化することが予想されます。

リスク対応策

当社は競合事業者と差別化できる高い品質のサービスを実現するために、過去の経験から得られたノウハウの共有やコンサルタントの教育研修の実施、M&A実務経験者の積極的な採用を行っております。

● 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）感染拡大による経済的影響

認識するリスク

国内及び世界的流行が終息せず、長期にわたって人々の行動に制限が課され、経済状況が悪化した結果、M&A市場の縮小や停滞が生じた場合には、当社の事業活動に支障が生じて、業績に影響を及ぼす可能性があります。

リスク対応策

当社では今後も感染拡大が起こることを想定し、リモートワークの導入や時間差出勤の導入を行い、手許流動性の確保のために財務施策を行うなど、事業の継続に甚大な影響を及ぼすリスクを最小化するための施策を行っております。

※その他詳細については、新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）「第一部 企業情報 第2事業の状況 2 事業等のリスク」に記載しております。

本発表において提供される情報は、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、予測及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、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及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あっても、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。