

M&A ADVISORY SERVICE

# 2021年11月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社 オンデック  
東証マザーズ:7360  
2021年7月15日

Q1



Q3



Q4



2022/1Q



Second quarter

01

会社概要

02

2021年11月期 第2Q決算概要

03

インベストメントハイライト・成長戦略

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

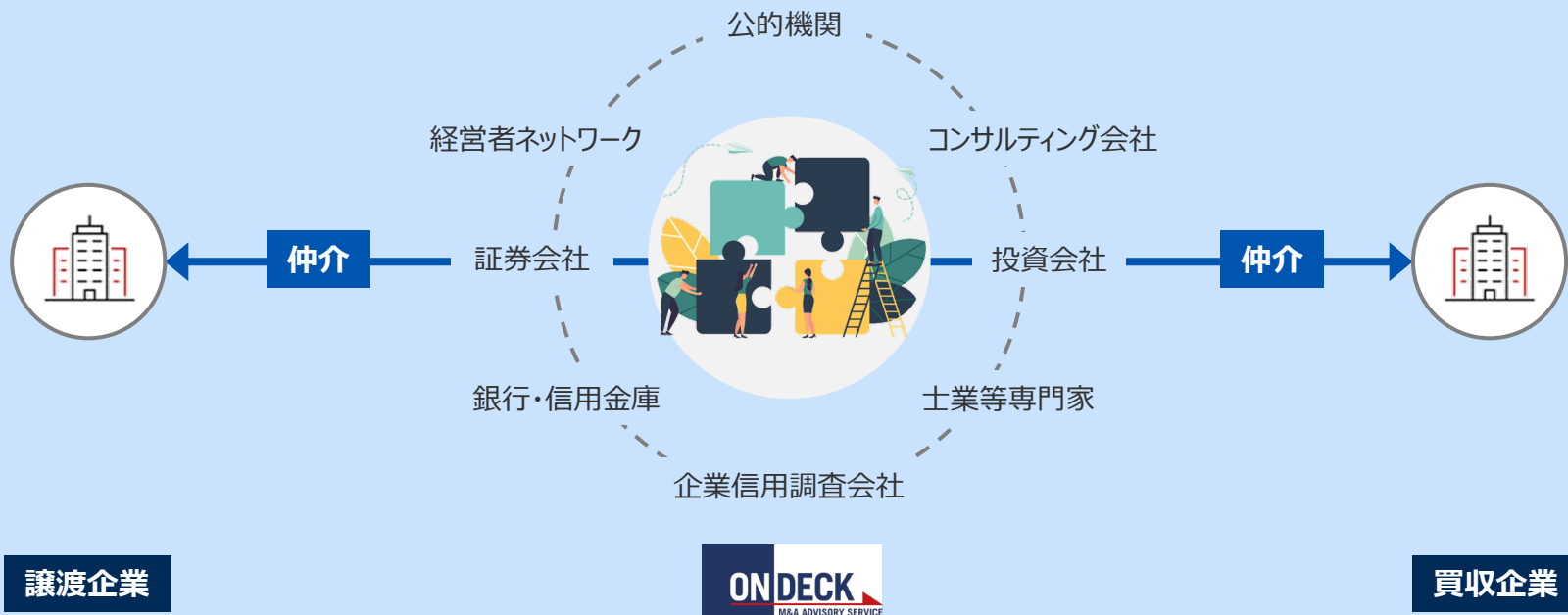
● **国内中小企業を中心**としたM&A仲介、FA業務を主とするM&Aブティック。

● 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**。

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。

## 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

01

会社概要

02

2021年11月期 第2Q決算概要

03

インベストメントハイライト・成長戦略

04

Appendix

度重なる緊急事態宣言発令により、都市部を中心とした移動の制限

顧客企業からはトランザクションの慎重な進行を希望する傾向  
当社スタンスに照らし無理な短期進行を回避

第1Qの方針を継続し、通期業績の達成確実性の向上を優先

ブレイクが生じないことを優先

受託済案件の管理レベルを強化

(コロナ影響度の網羅的確認等)

IPO直後の宣伝効果のフル活用

新規受託活動へのリソース集中

(セミナー、Webマーケティング等)

# 2021年11月期第2Q・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)	受託済案件数 (件)
1Q	27	-123	1	16	70
2Q	125	-29	4	16	79
2Q累計	<b>152</b>	<b>-152</b>	<b>5</b>	<b>32</b>	-

● 度重なる緊急事態宣言の発令を受け、譲渡案件の新規受託にリソースを優先投入。結果、成約予定案件が第3Q以降にずれ込んだため成約件数は5件に留まる。

● 新規受託活動への注力が奏功し、譲渡案件の新規受託は第1Qに続いて**16件**、上期累計**32件**と、引続き過去最高水準で推移。既存の受託済案件をあわせたストック案件の総数も過去最高水準に。

● 第2Q終了時点では多数の案件がトランザクションフェーズにあり、回復基調が鮮明。新規受託の好調もあり、2021年1月公表の通期業績見通しに変更なし。

# 損益計算書サマリー（累計）

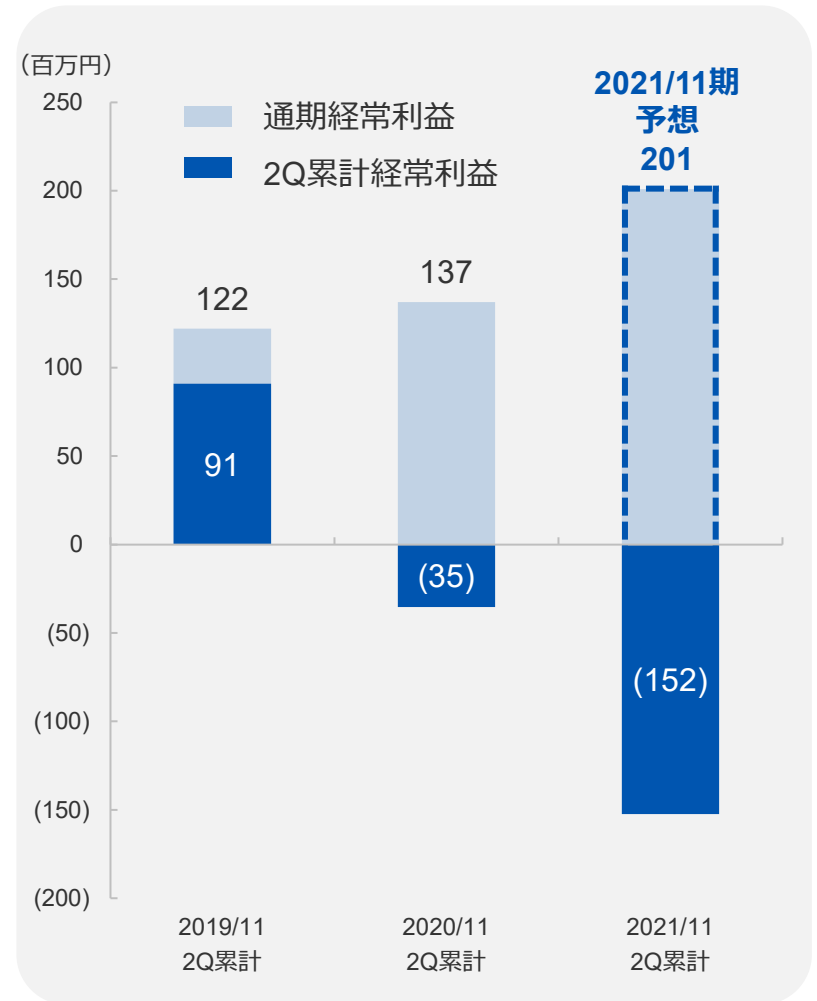
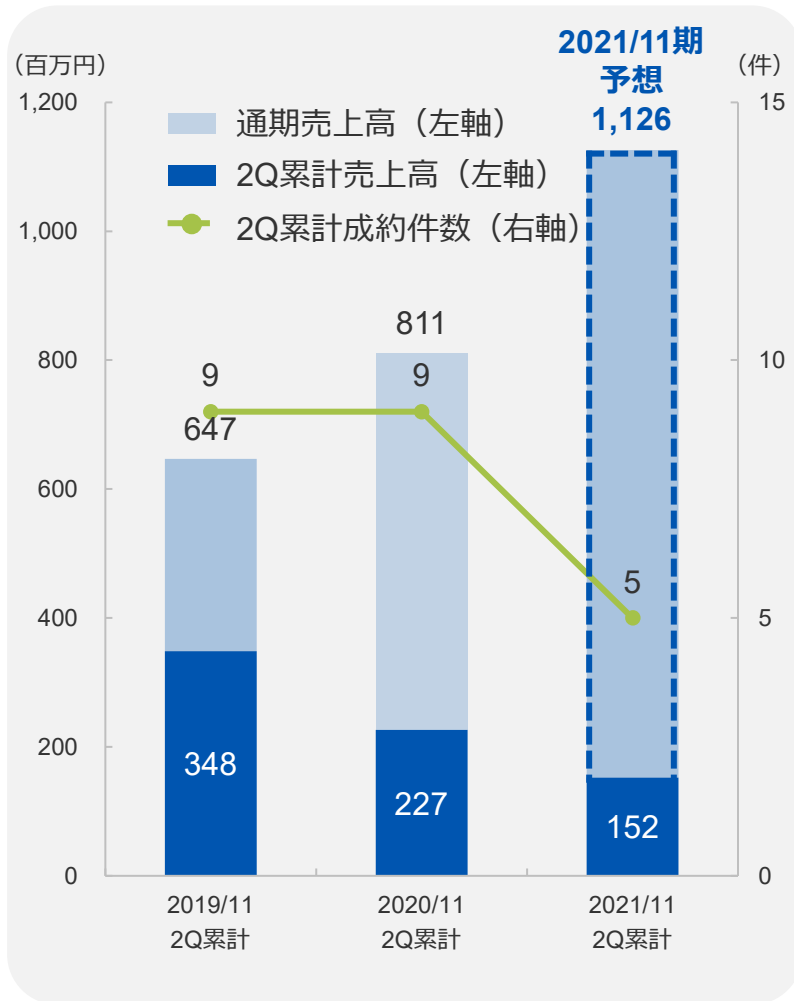
緊急事態宣言を受けた方針転換の影響もあり、成約が第3Q以降にずれ込み、売上高は低調に推移も、事業環境や通期見通しに変更ないことから採用等の将来投資は当初方針通り実施。

(百万円)	実績	前年同期比			2021/11期 業績予想
	2021/11期 2Q累計	2020/11期 2Q累計	増減額	増減率	
売上高	152	226	-74	-32.7%	1,126
売上原価	124	135	-11	+8.4%	-
売上総利益	27	90	-62	-69.1%	-
販売費及び一般管理費	173	125	48	+38.3%	-
営業利益	-146	-35	-110	-	214
経常利益	-152	-35	-117	-	201
当期純利益	-104	-23	-81	-	130



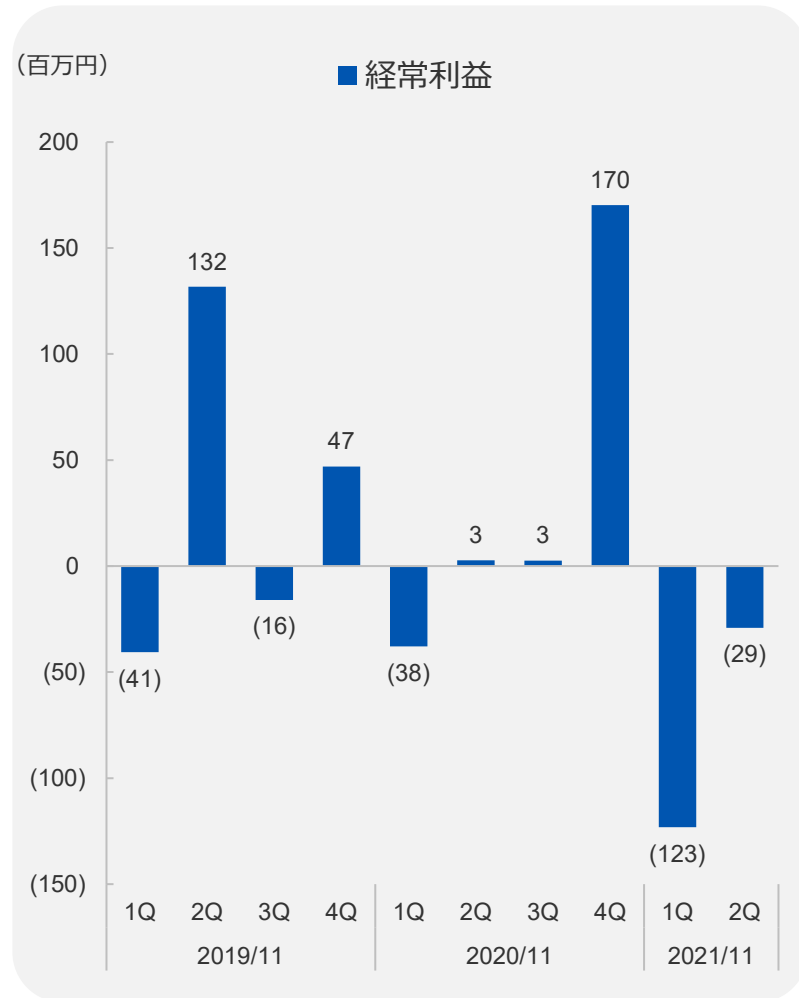
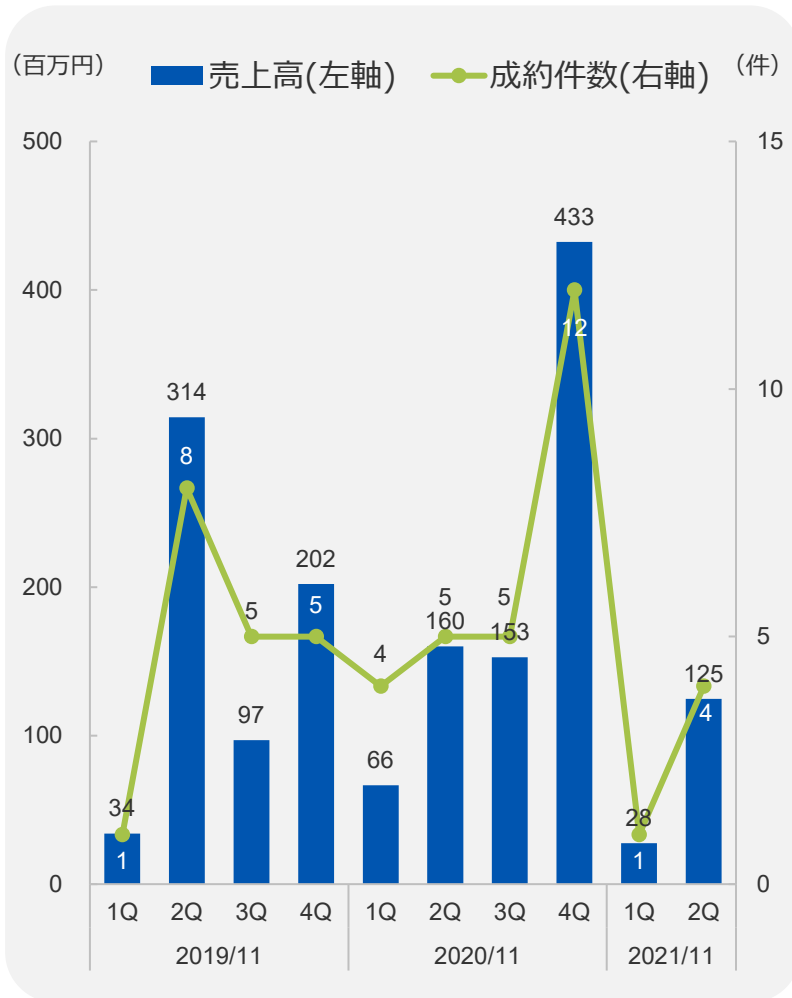
# 業績推移

当第2Q累計の業績進捗率は低調であるが、成約を延期した案件の下期成約に向け進捗中。大型案件のストックもあり、通期業績見通しに変更なし。



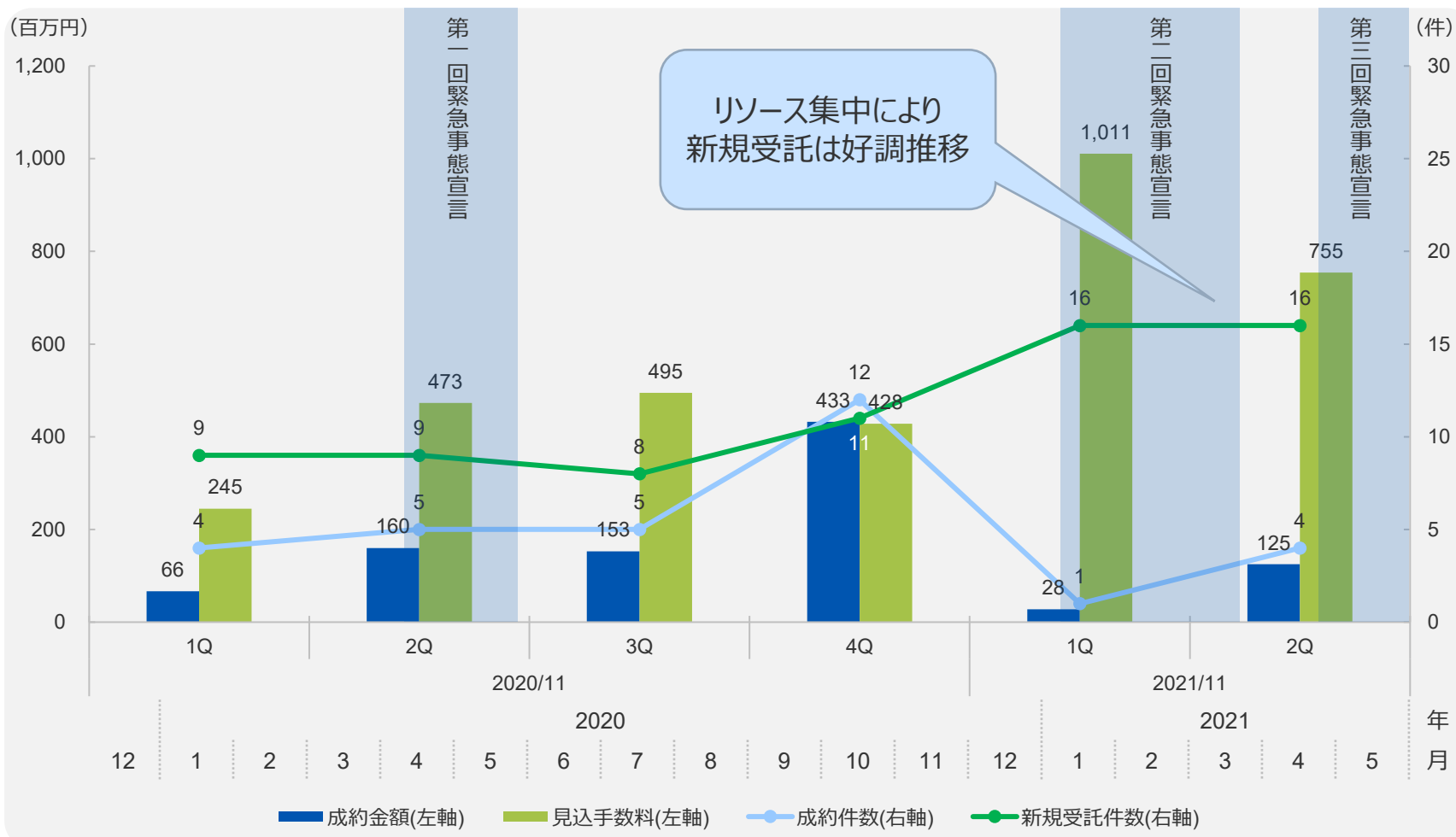
# 業績四半期推移

当第2Qは第1Qと比較して売上高・成約件数の回復を見せ、赤字幅を大幅に縮小。  
多数の案件がトランザクションフェーズにあり、第3Q以降に成約予定で回復基調が鮮明。



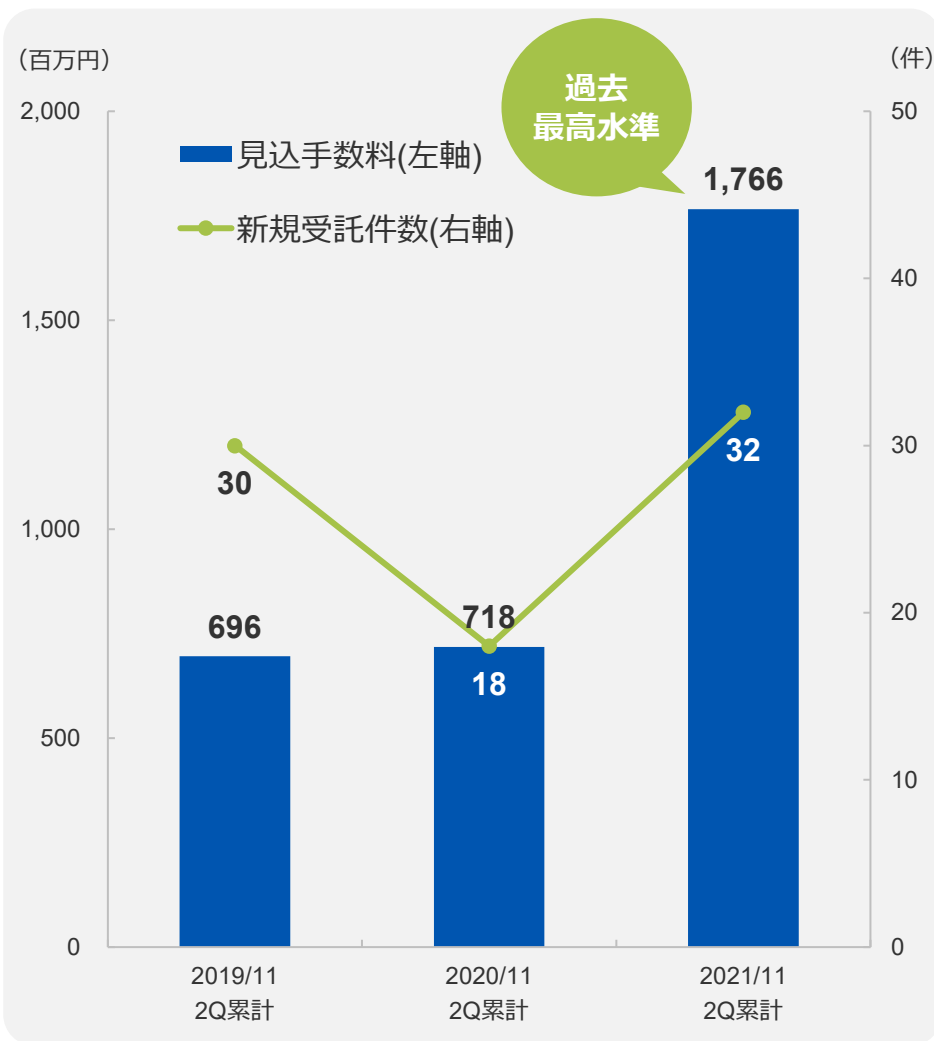
# 新型コロナウイルスによる影響

当第2Qは1Qに引き続き、成約金額・件数は低調も、新規受託はリソース集中により好調。緊急事態宣言下において成約を延期していた案件を、当下期の成約に向け進行中。



※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。

# 新規受託の状況



当第2四半期（累計）  
の新規受託は  
**好調に推移**

通期の売上高  
見通しに変更なし

※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。

業務提携先企業と連携し、譲渡案件の受託活動の一環として様々なセミナーを実施。  
コロナ禍で事業承継やExitに悩む経営者への積極的な情報提供を実施。

Mar. 2021

**IPO×M&Aハイブリット型  
出口戦略のススメ**

(共催)  
東京海上日動パートナーズTOKIO  
宝印刷  
オービックビジネスコンサルタント

Apr. 2021

**失敗しないための事業承継・  
M&Aのポイント**

(共催)  
だいしん総合研究所

May 2021

**WEBで学ぶ事業承継・M&Aセミナー  
失敗しないための事業承継・  
M&Aのポイント**

(共催)  
大阪シティ信用金庫

Jun. 2021

**知っておきたい事業承継・  
M&Aの基礎／失敗しない  
事業承継・M&Aのポイント**

(主催)  
北おおさか信用金庫

Jul. 2021

**知らないはやバイ！  
明日から使える！  
M&A、アライアンス最前線情報**

(主催)  
一般社団法人  
日本ベンチャーカンファレンス

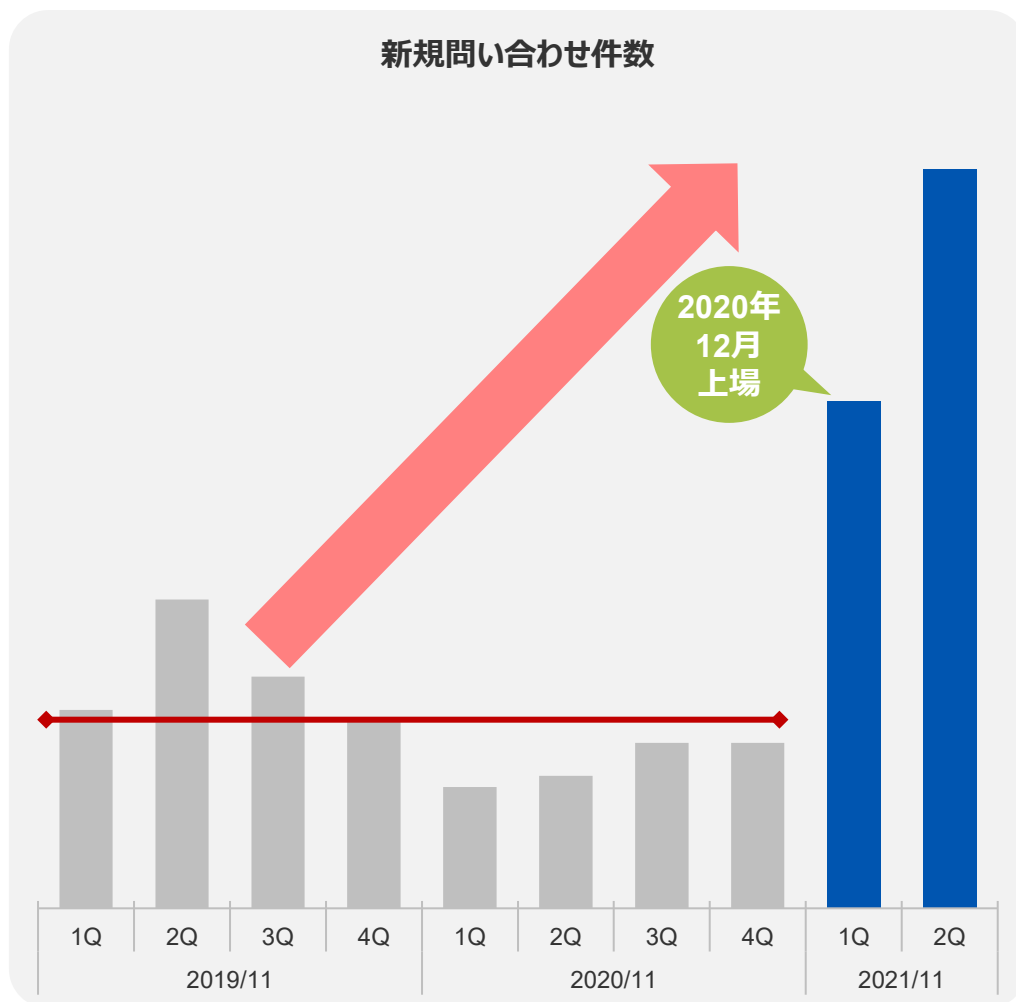
Jul. 2021

**今、企業が考えるべき  
事業承継・M&A  
企業存続のための経営戦略とは**

(主催)  
日本経済新聞社  
イベント・企画ユニット

# 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としたWeb広告やSNS等の積極活用により  
問い合わせ件数が大幅に増加。

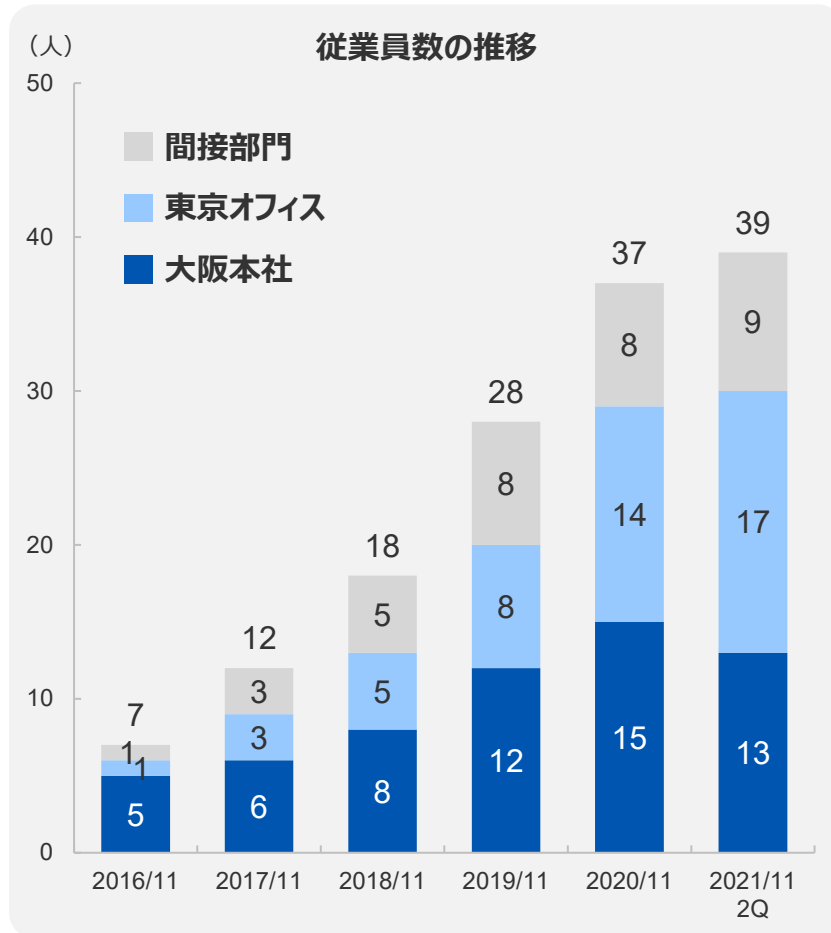


上場前と比較して  
新規問い合わせ件数  
約**3.3**倍の大幅増加

※2021/11期1・2Qと前2期平均  
(2019/11期1Q~2020/11期4Q) を比較

# 従業員数の推移

積極的な採用活動と同時に金融機関と出向者の交流を行うことで、提携関係の強化につなげ案件獲得増加を目指す。



● 前期末から**2名**の増員

● コンサルタント数増加

= **成約件数・売上高の増加**

コンサルタント数（前期末比較）



※従業員数は就業人数（当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。）、コンサルタント数は在籍者数（当社から社外への出向者を含み、社外から当社への出向者を除く。）を記載しております。

# 貸借対照表サマリー

(百万円)		2020/11期 期末	2021/11期 2Q末	増減額	概要
	流動資産	801	993	+192	・ IPOに伴う増資により増加 ・ 未払金の支払により減少
	固定資産	78	119	+41	
総資産		879	1,113	+234	
	流動負債	273	87	-186	・ 案件紹介料などの支払により未払金の減少
	固定負債	53	33	-19	
負債合計		327	121	-206	
純資産		551	992	+440	・ IPOに伴う増資により増加
負債・純資産合計		879	1,113	+234	
自己資本比率		62.7%	89.1%	+26.4%	・ IPOに伴う増資により上昇



# 東証マザーズ上場に伴う資金調達

IPOに伴って545百万円の資金調達を実施。  
M&Aプラットフォームの構築、業容拡大のための運転資金に充当予定。

資金使途	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、移転費用等）	7,500	-



## ● 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、大阪本社の移転を2021年10月に予定。

※残額は、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。

01

会社概要

02

2021年11月期 第2Q決算概要

03

インベストメントハイライト・成長戦略

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

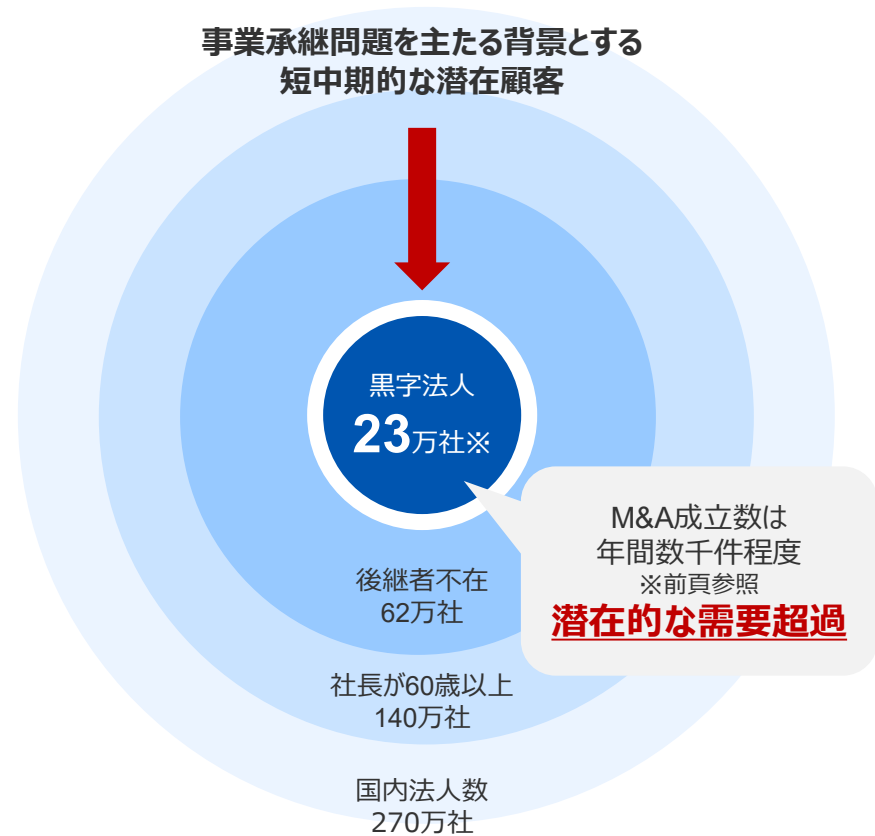
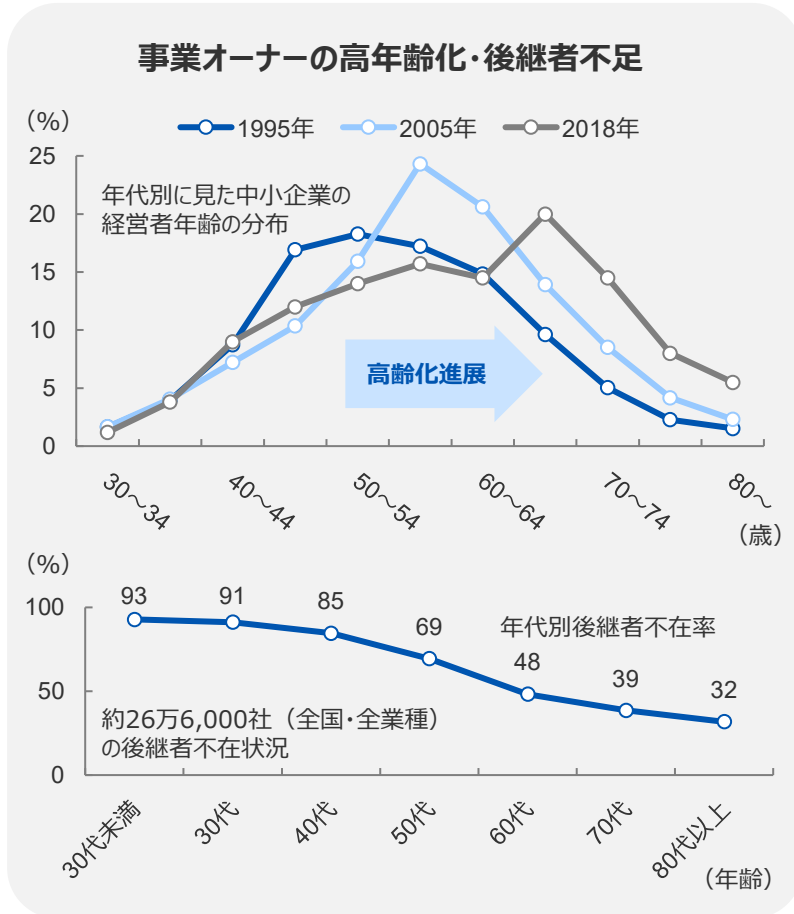


**60,000**件  
2029年頃目標

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。



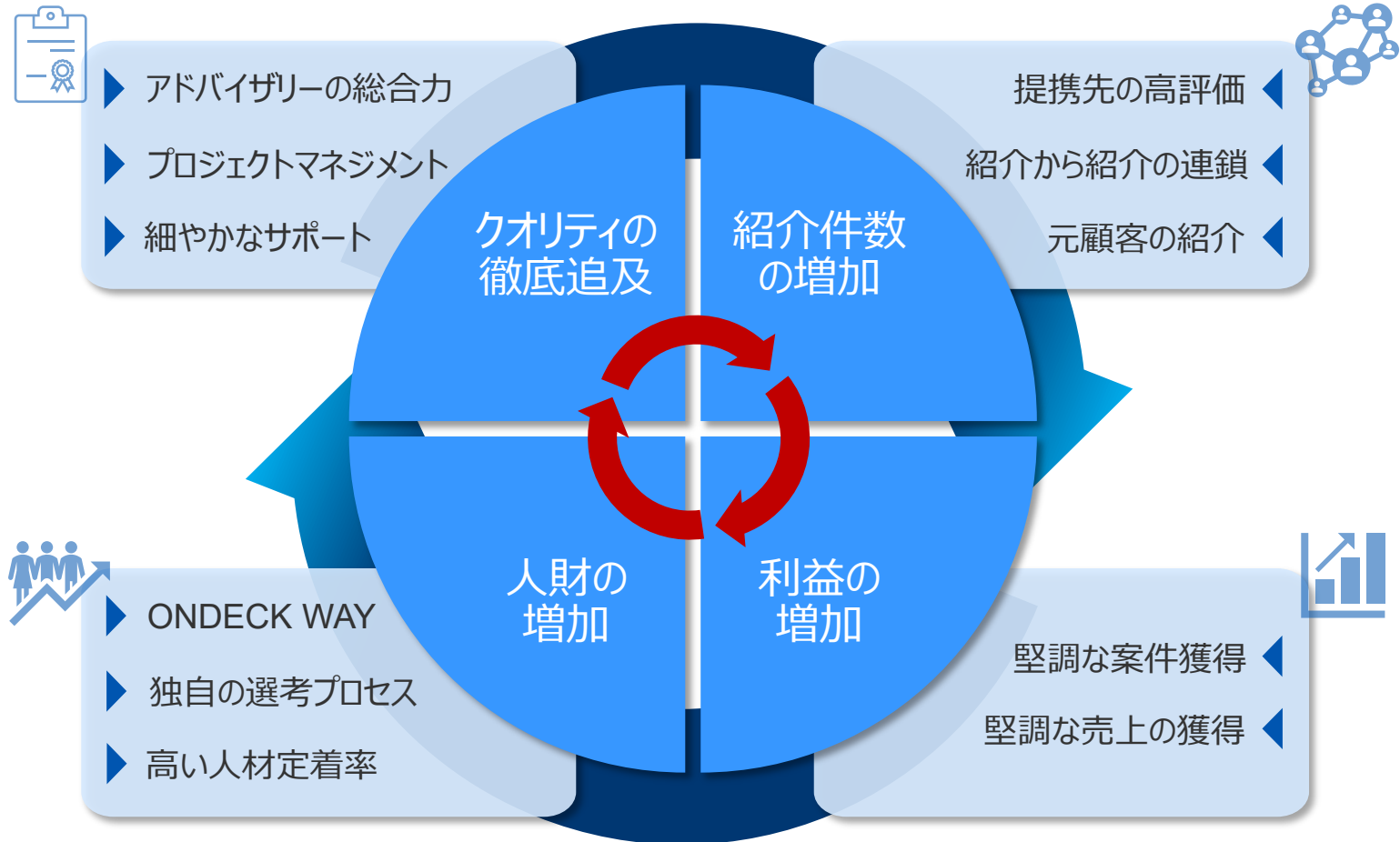
※以下データより当社推計  
国内法人数・黒字法人： 国税庁「平成30年度会社標本調査」  
社長が60歳以上： 帝国データバンク「全国社長年齢分析」（2020年）  
後継者不在： 帝国データバンク「全国「後継者不在企業」動向調査」（2020年）

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

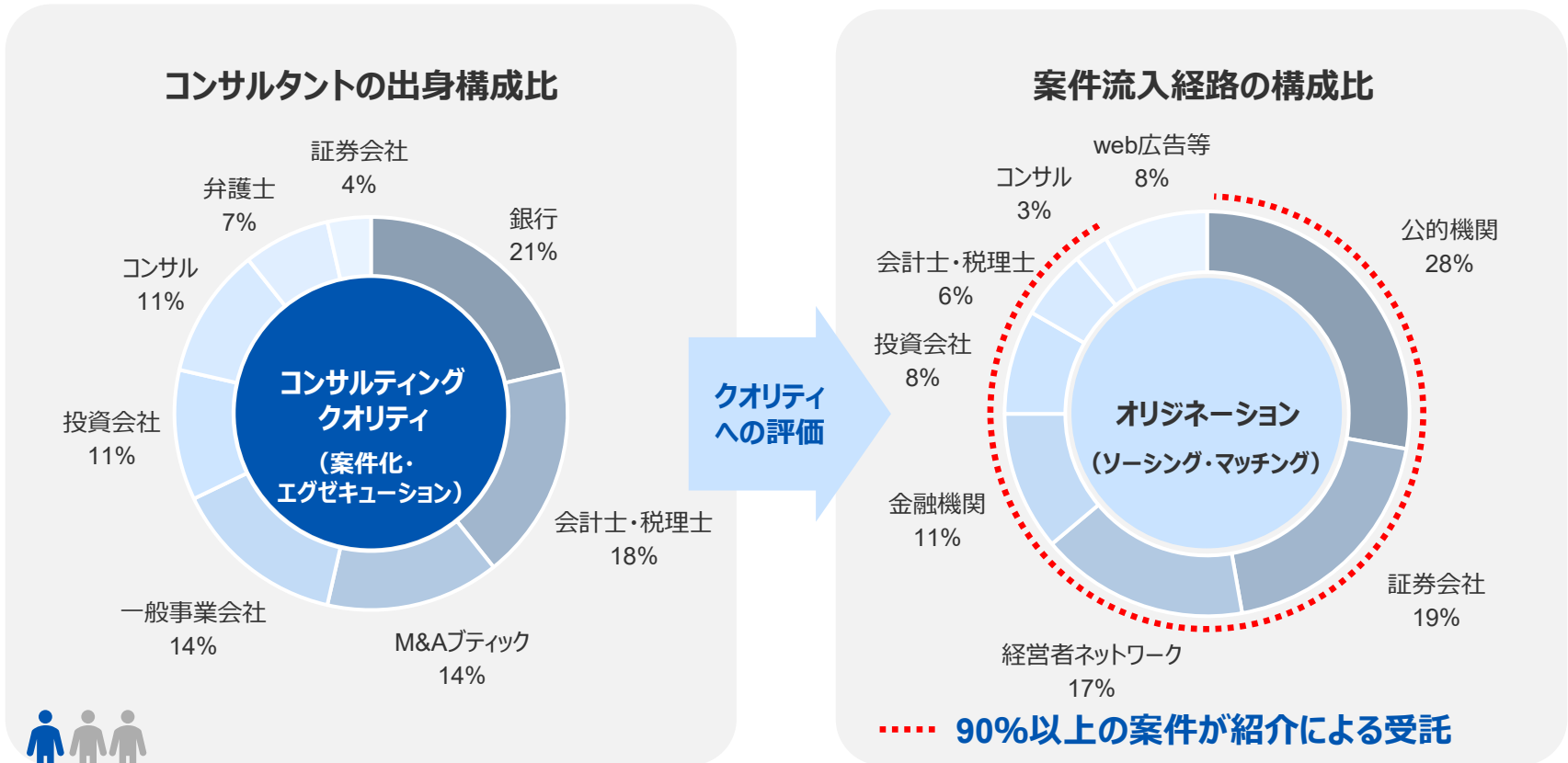
# 好循環成長モデル

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。



# 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。



有資格者  
約**36%**

コンサルタントの約36%はUSCPA・会計士・税理士・弁護士・中小企業診断士・不動産鑑定士等の有資格者

アウトバウンドによる営業を殆ど行っていない ⇔ 伸びしろ

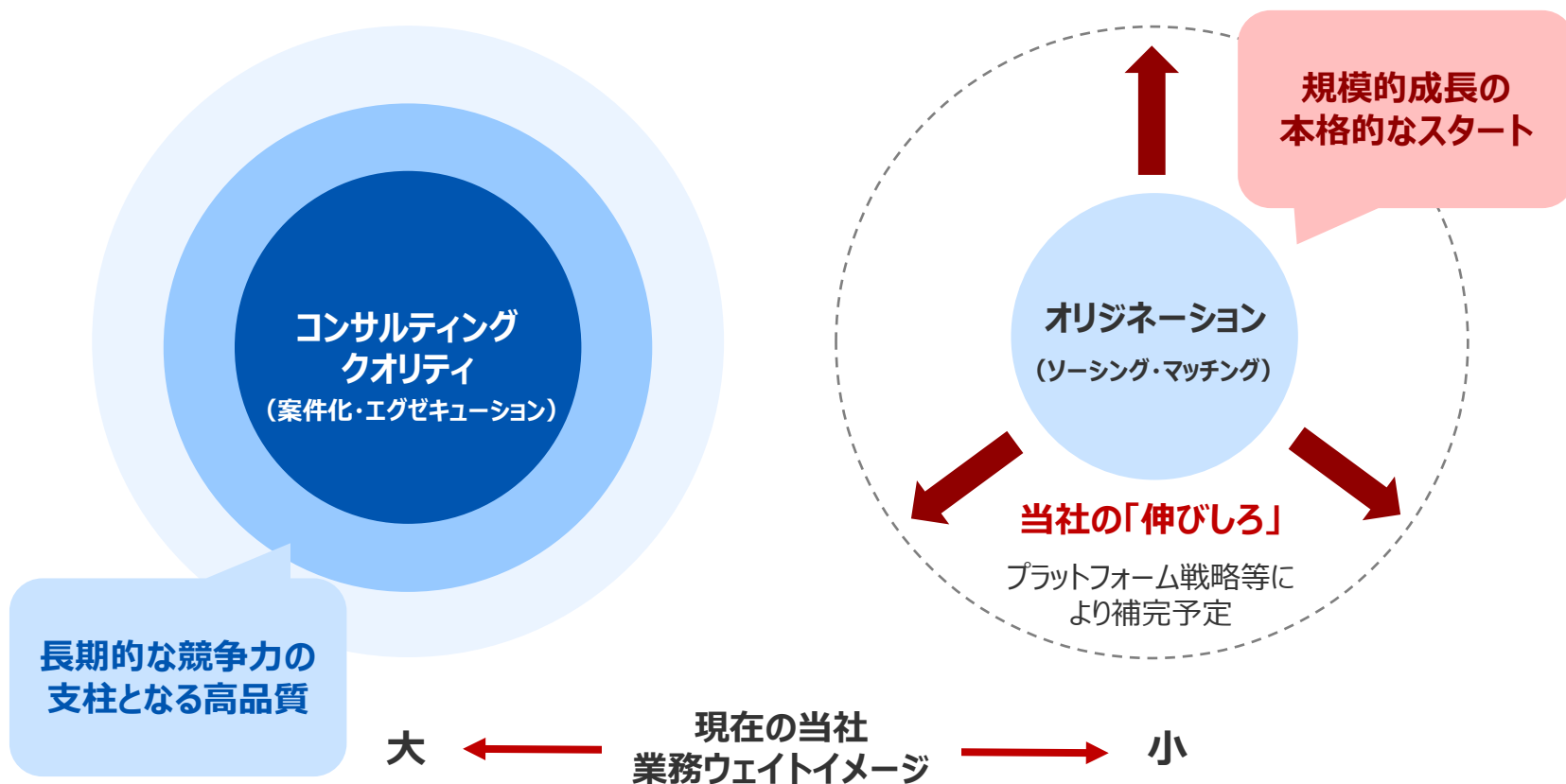
※2020年11月30日現在

2020/11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。



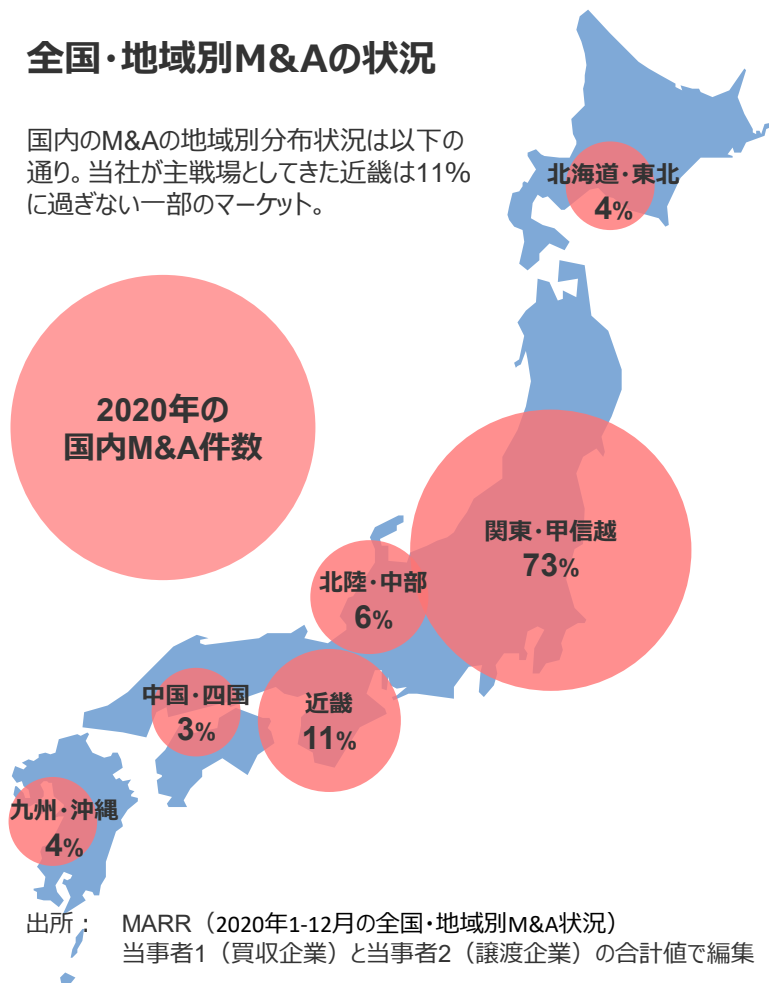
- 01 国内中小企業向けM&A市場の拡大
- 02 コンサルティング・クオリティの追求による好循環成長モデル
- 03 対応エリアの拡大による成長**
- 04 独自性ある資本提携先との連携
- 05 市場のパラダイムシフトを狙う独自のプラットフォーム戦略

# 対応エリアの拡大による成長

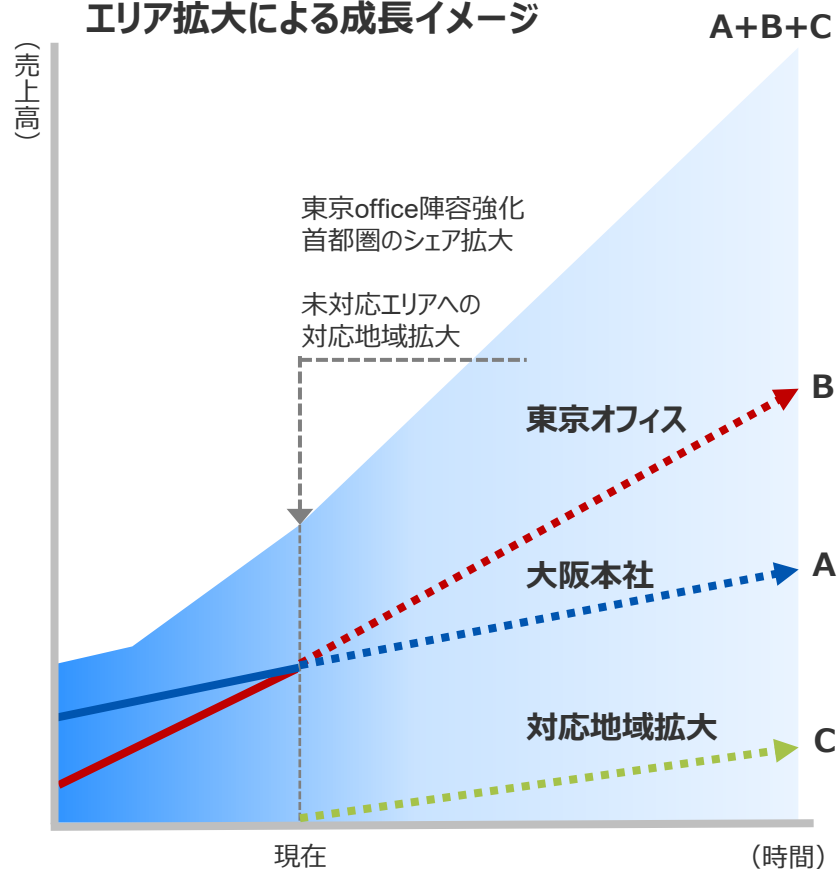
当社は数少ない大阪本社のM&A支援会社。2005年の創業以来、近畿圏を中心に展開。東京オフィスの陣容強化による首都圏シェア拡大 + 対応地域拡大による成長が可能。

## 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



※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。



**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

8.7%の投資

2.8%の投資※

**ONDECK**  
M&A ADVISORY SERVICE

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

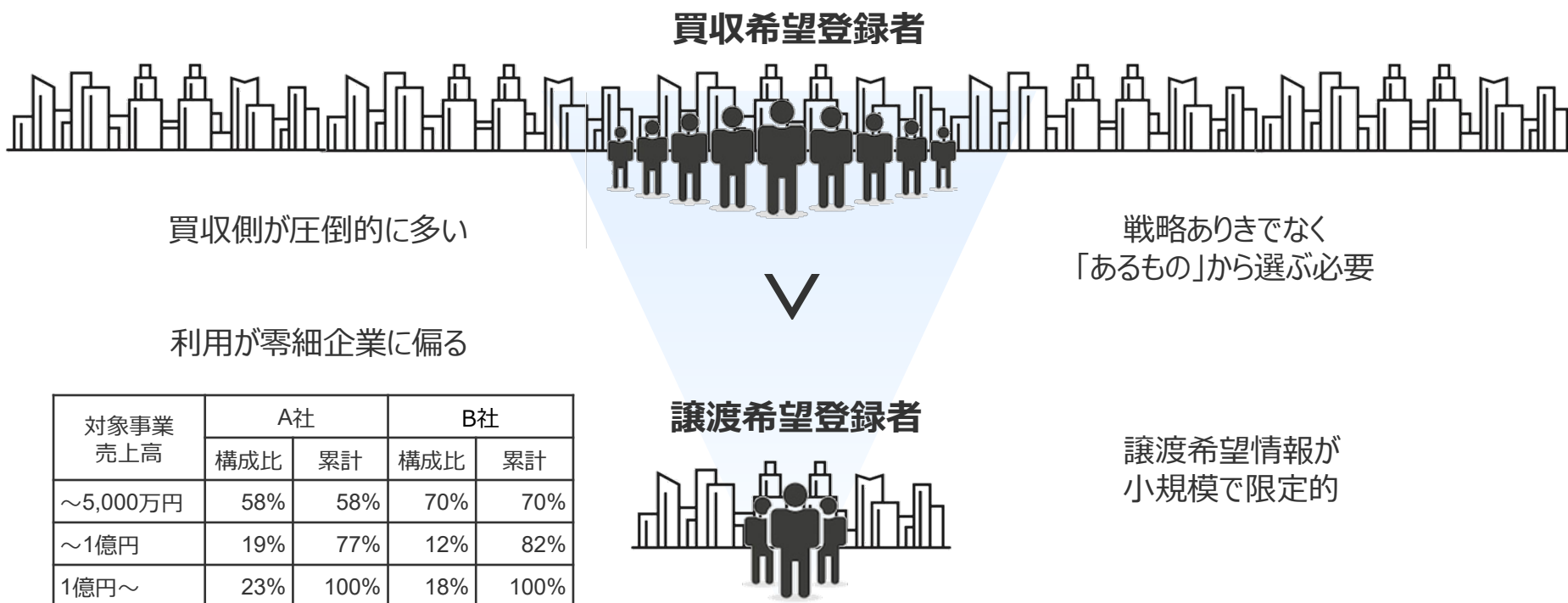
※グループ持株会社のタケオホールディングスを通じた投資  
※2社からの出資比率は2021年5月31日時点のもの

- 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

# 既存のM&Aプラットフォームの課題

## 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

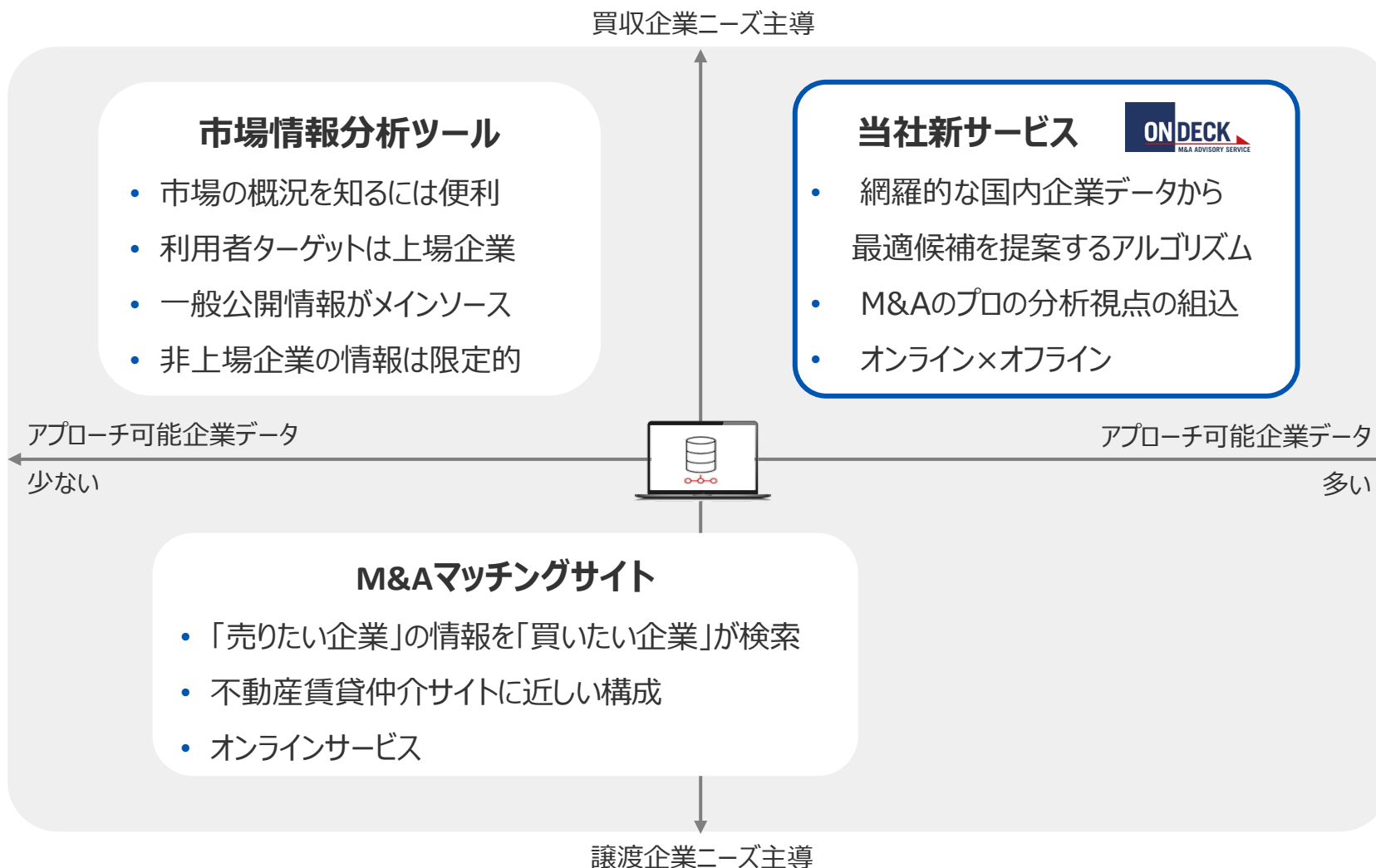
- 買収希望登録者に比べ、**譲渡希望登録者数が圧倒的に少ない**。
- 「売りたい」という意思を持って登録された、**限定的かつ少数の情報から選ぶ**ことに。
- 譲渡登録をするのは、特定されにくい**零細規模に偏っている**。



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「案件を創出する」新しいプラットフォームの構築に着手。

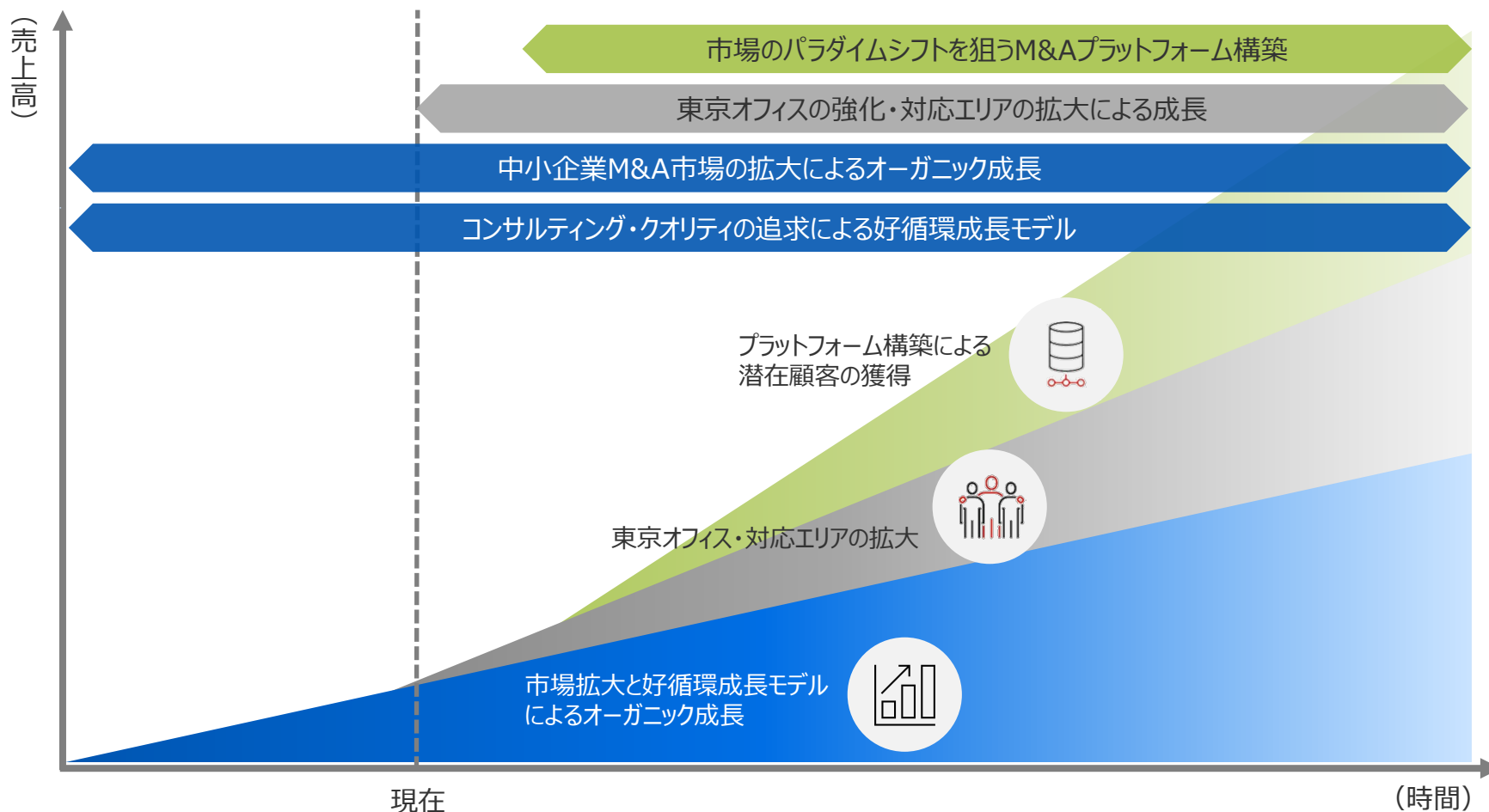




# 中長期成長イメージ

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

02

2021年11月期 第2Q決算概要

03

インベストメントハイライト・成長戦略

04

Appendix

# 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	39名（2021年5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）。

# 経営陣の紹介

## 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。

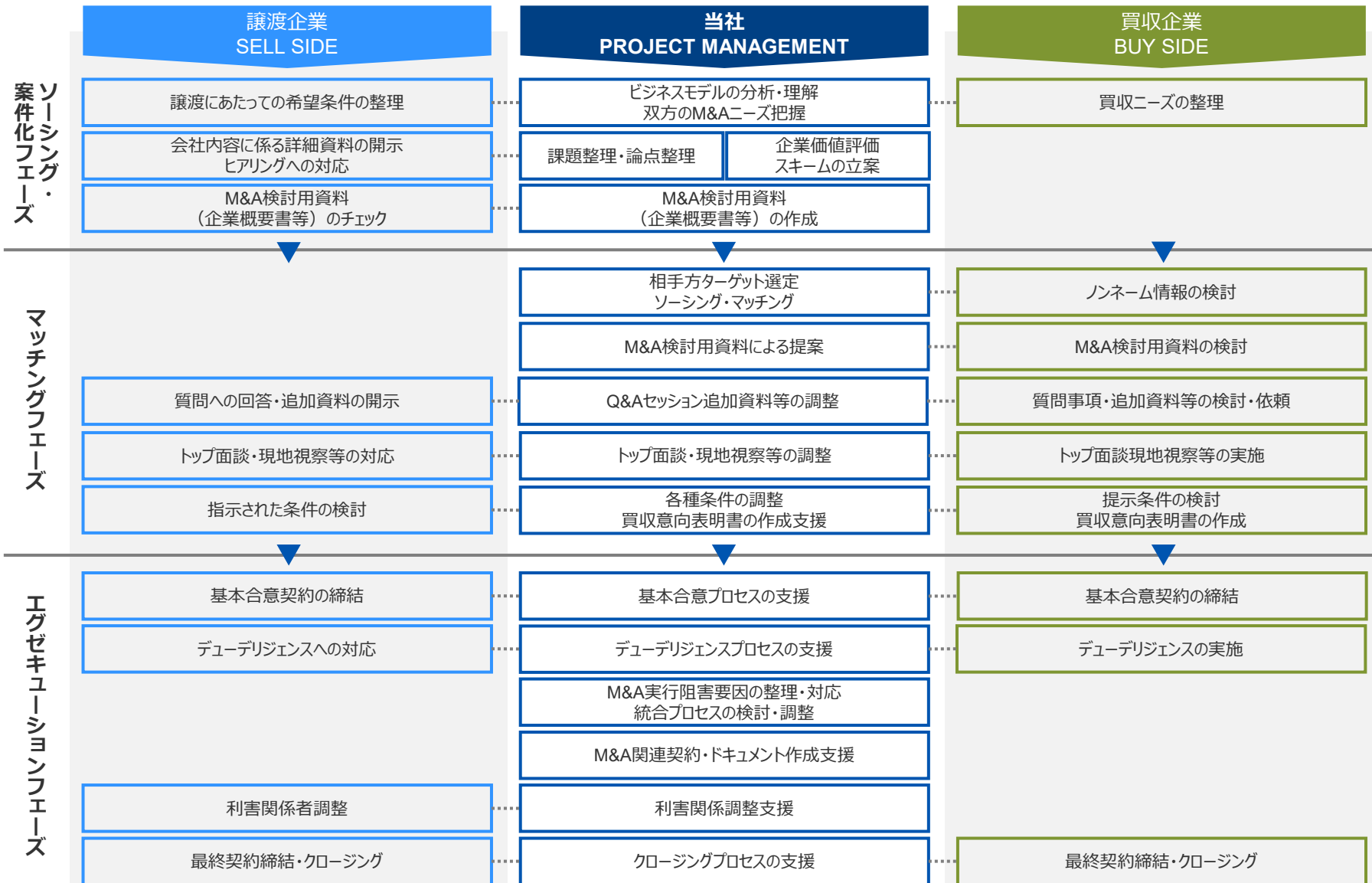
### ビジョン

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。

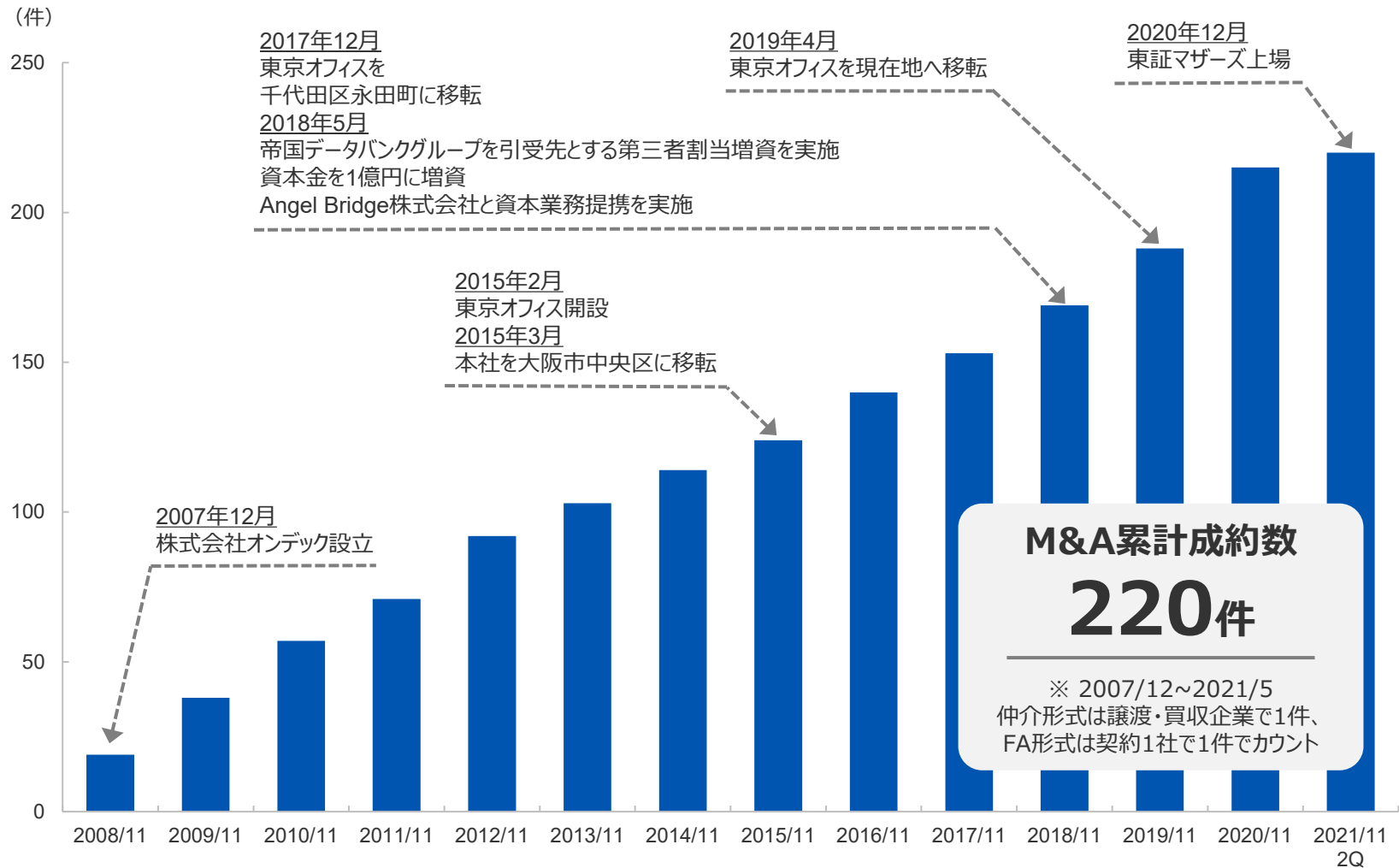
### 行動原理

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



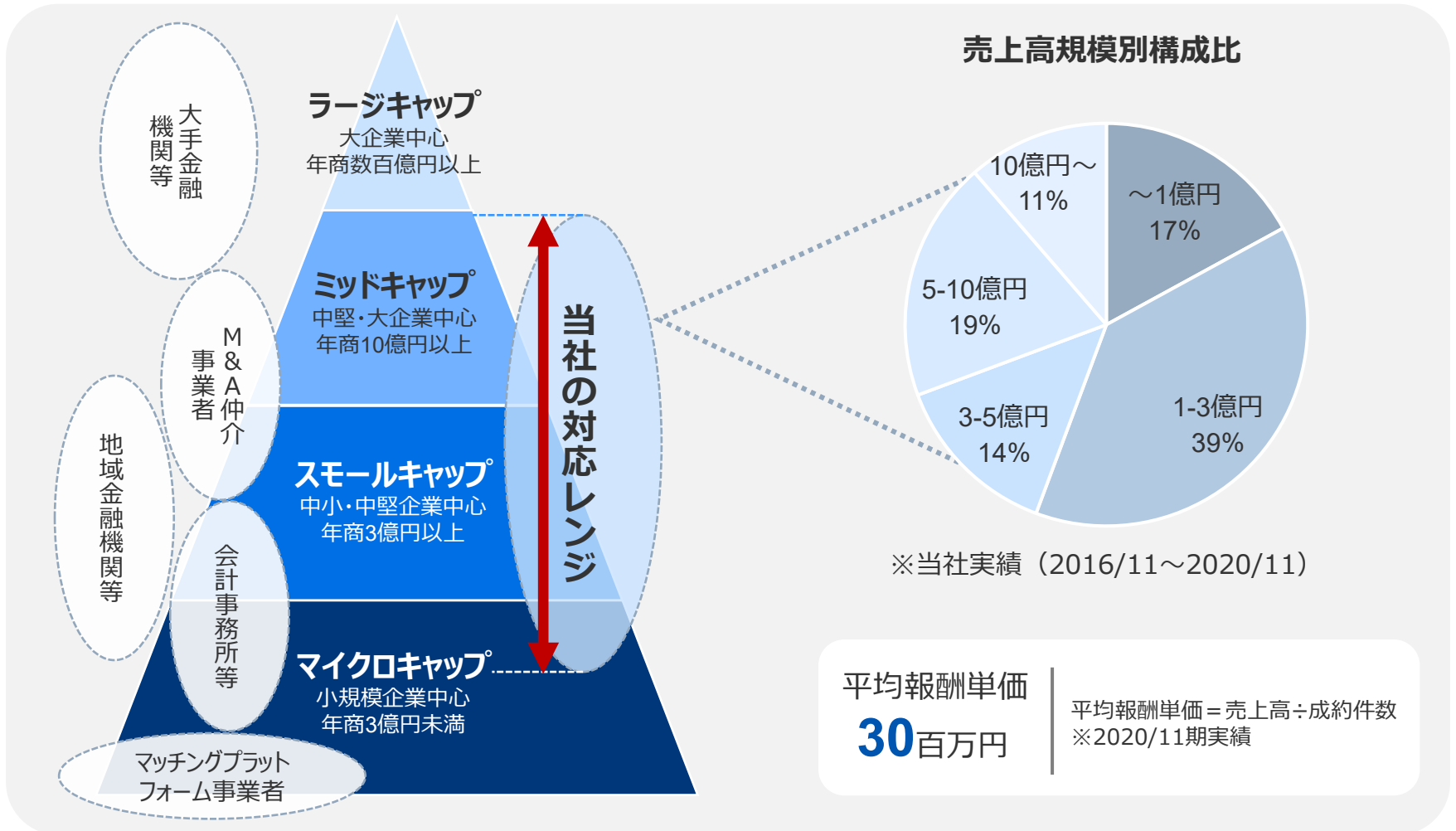
当社代表取締役である久保と船戸が2005年7月に創業。  
2007年12月に株式会社オンデックを設立。創業からの累計成約数は200件を超える。





# 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。



## 市場環境への影響

### <ポジティブ>

- 事業承継・Exitを現在の課題として認識 = 検討着手の前倒し
- 事業の選択と集中に対する意識の高まりによるM&Aの積極化
- コロナ環境が追い風となるWithコロナ企業のM&Aの積極化
- コロナ発生から1年が経過し、Web会議などコロナ禍への適応が進展

### <ネガティブ>

- コロナ環境が負の影響となる業界の業況悪化・M&Aの停滞
- 市場環境・融資環境の変化にともなう買収企業の慎重姿勢
- 経済活動の自粛・営業活動の停滞

## 当社の対応策

- リモートワークや時差出勤、交代出勤等のフレキシブルな勤務体制
- ハード・ソフト両面でのインフラ整備
- Webミーティングの積極的な活用
- Webマーケティングの強化
- コロナ環境が追い風となる業種・影響が軽微な業種にリソースを配分

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>