



## 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社オンデック (東証グロース:7360)  
2023年2月21日



Index

01. 会社紹介

02. ビジネスモデル

事業内容 / 収益構造

03. 市場環境

04. 競争力の源泉

05. 事業実績

06. 事業計画

成長戦略 / 経営指標

07. リスク情報

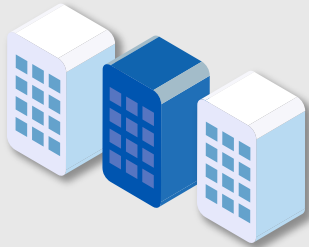


## 会社概要

<b>社名</b>	株式会社オンデック（英文名 ONDECK Co., Ltd.）	
<b>創業</b>	2005年7月	
<b>設立</b>	2007年12月	
<b>従業員数</b>	50名（2022年11月末現在）	
<b>拠点</b>	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	
<b>役員構成</b>	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

## 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。

# 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。

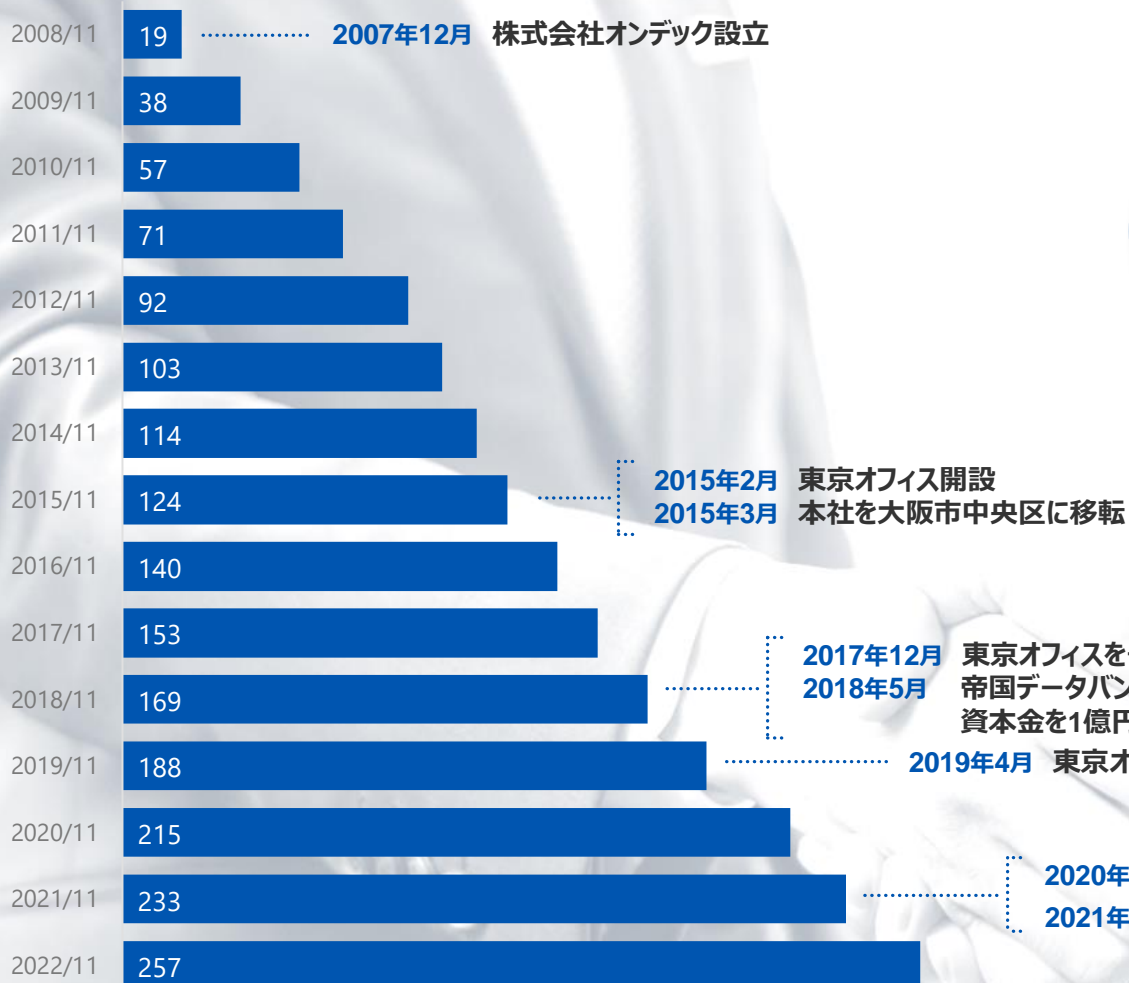
### ビジョン

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。

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



## 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)パ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。

Index

01. 会社紹介

02. ビジネスモデル

事業内容 / 収益構造

03. 市場環境

04. 競争力の源泉

05. 事業実績

06. 事業計画

成長戦略 / 経営指標

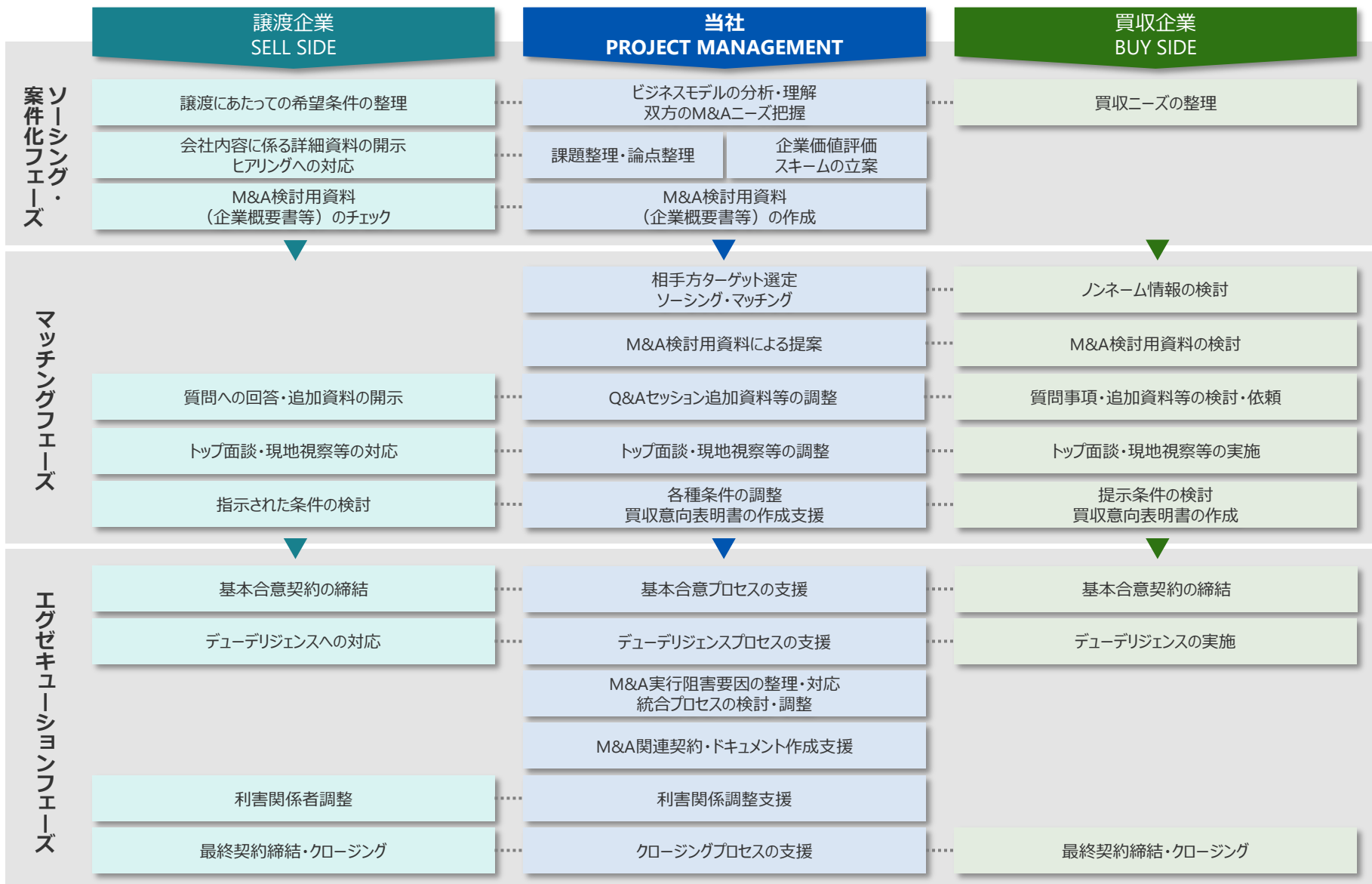
07. リスク情報

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・士業など、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

# M&A業務フロー



Index

01. 会社紹介

02. ビジネスモデル

事業内容 / 収益構造

03. 市場環境

04. 競争力の源泉

05. 事業実績

06. 事業計画

成長戦略 / 経営指標

07. リスク情報

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)  
中小企業庁「2022年版 中小企業白書」  
(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**に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）

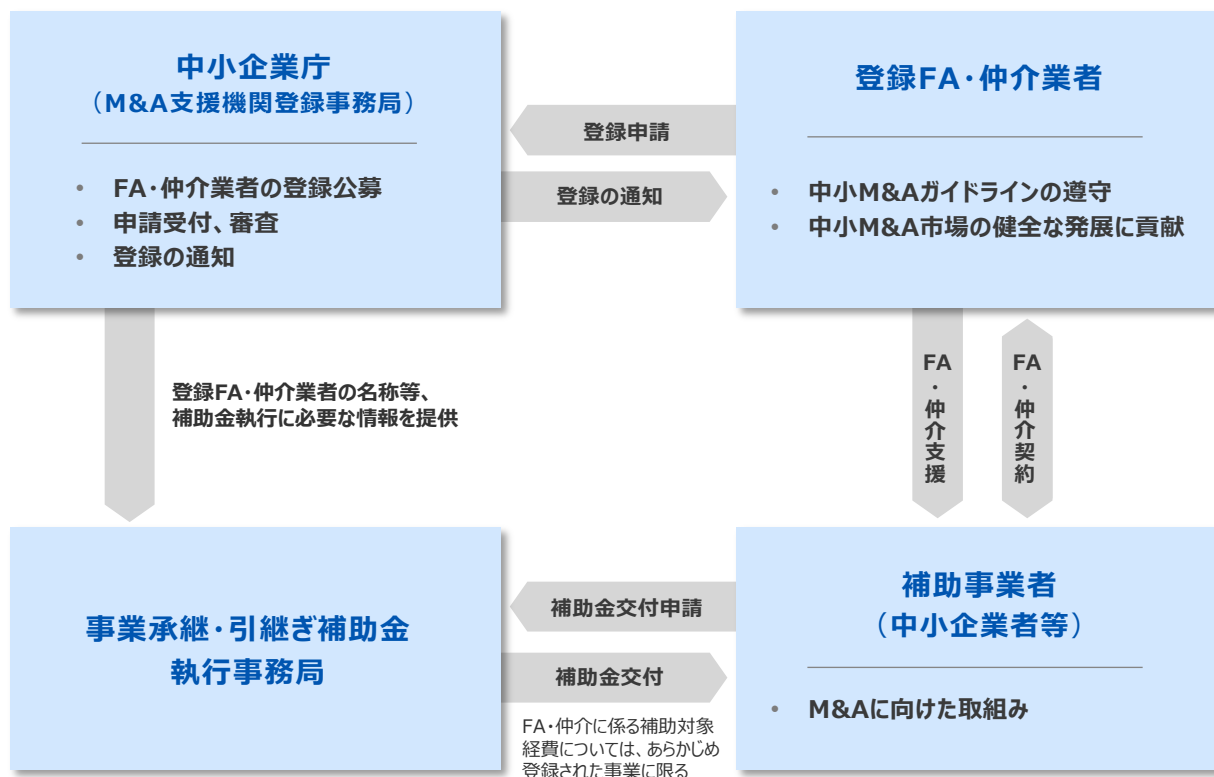
課題③ M&A支援機関の数が増加する一方、**M&A支援機関の質を確保する仕組みがない**。

- ▶ **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M&A仲介業界の健全な発達やサービス品質向上を目的として設立。  
2022年4月より会員数を16社に拡大し、活動を本格化。

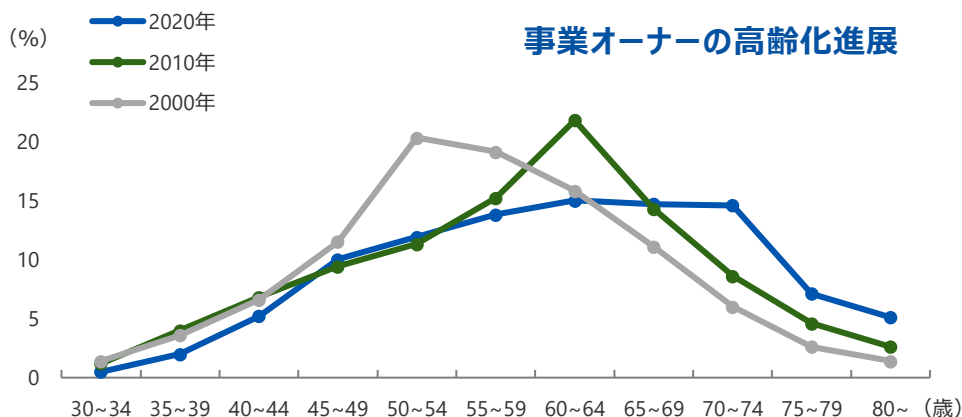


名称	一般社団法人 M&A仲介協会
英文名称	M&A Intermediaries Association (MAIA)
設立日	2021年10月1日
所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• M&amp;A 仲介の公正・円滑な取引の促進</li><li>• 中小 M&amp;A ガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底</li><li>• M&amp;A 支援人材の育成サポート</li><li>• M&amp;A 仲介に係る苦情相談窓口の運営</li></ul>
役員	<p>&lt;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

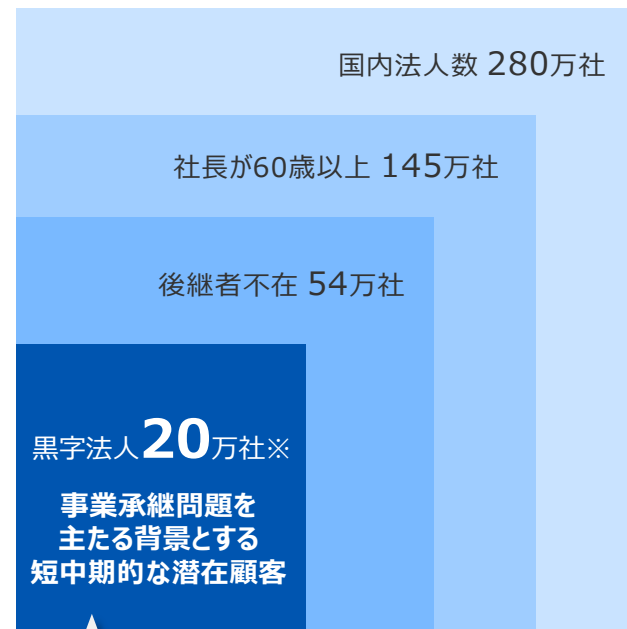
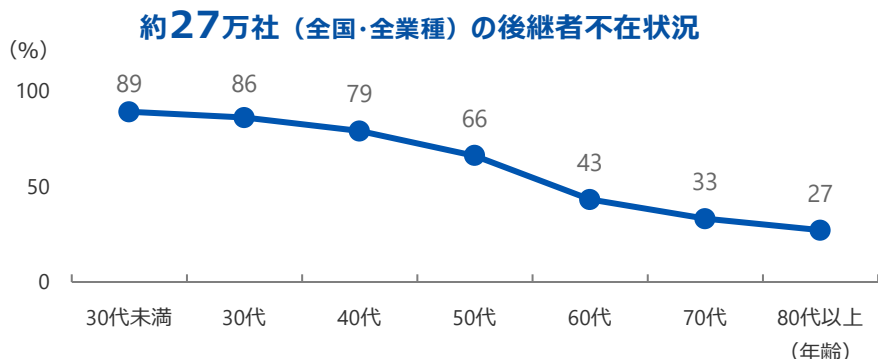
# M&A市場の拡大を支える譲渡側の需要①

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)

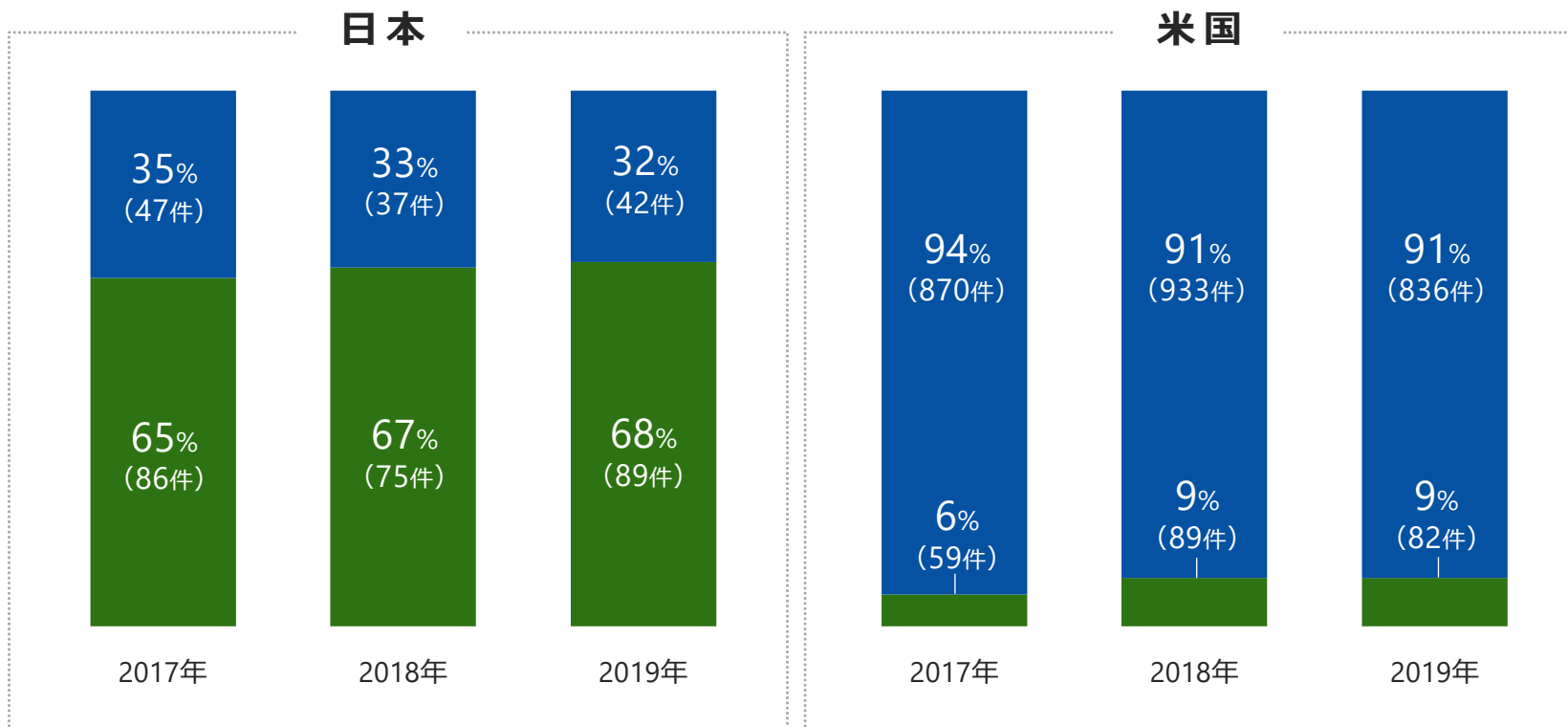
出所： 中小企業庁「2022年版 中小企業白書」第7節  
帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査」(2022年)

## 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、今後日本においても  
更なる市場の拡大が見込まれる。

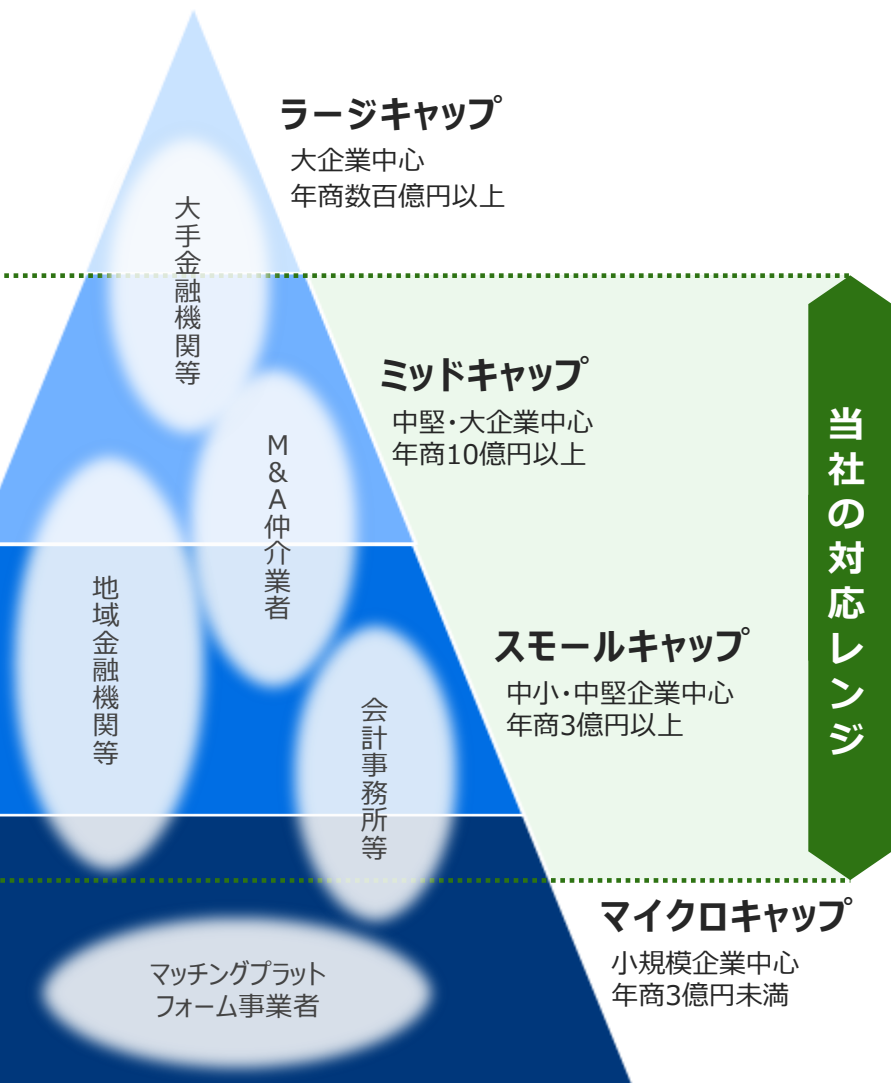
### ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況

■ M&A ■ IPO

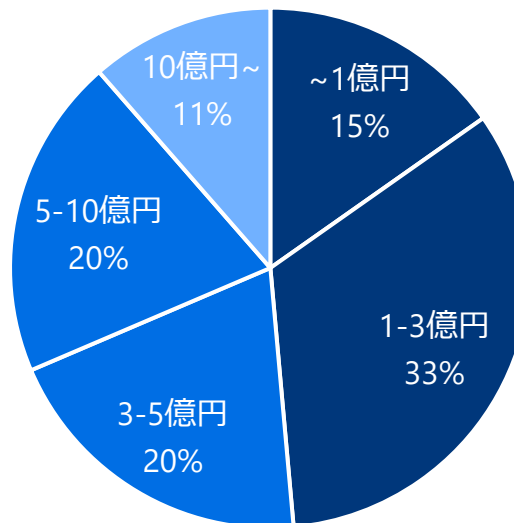


# 案件実績

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

Index

01. 会社紹介

02. ビジネスモデル

事業内容 / 収益構造

03. 市場環境

04. 競争力の源泉

05. 事業実績

06. 事業計画

成長戦略 / 経営指標

07. リスク情報

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

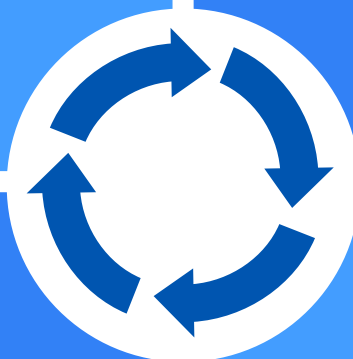


- 独自の選考プロセス
- 高い人材定着率

## 利益の増加



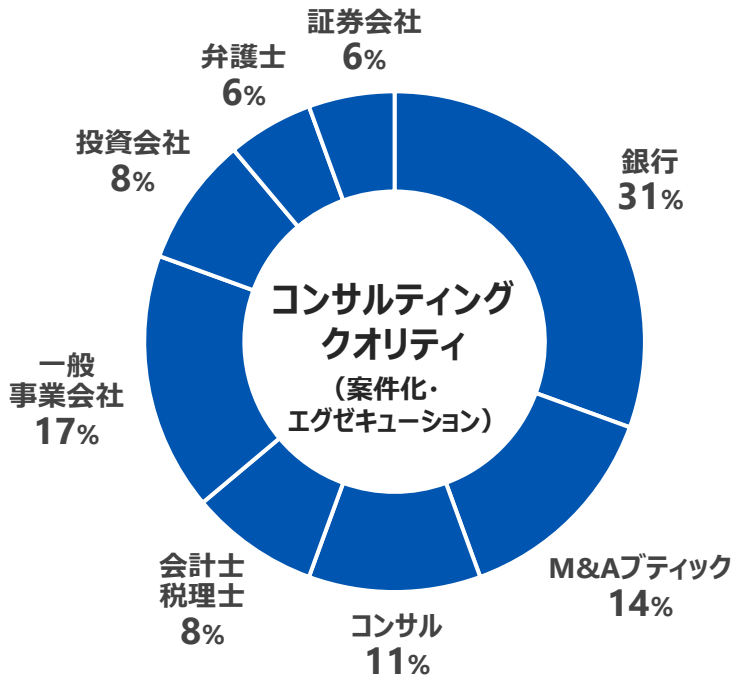
- 堅調な案件獲得
- 堅調な売上の獲得



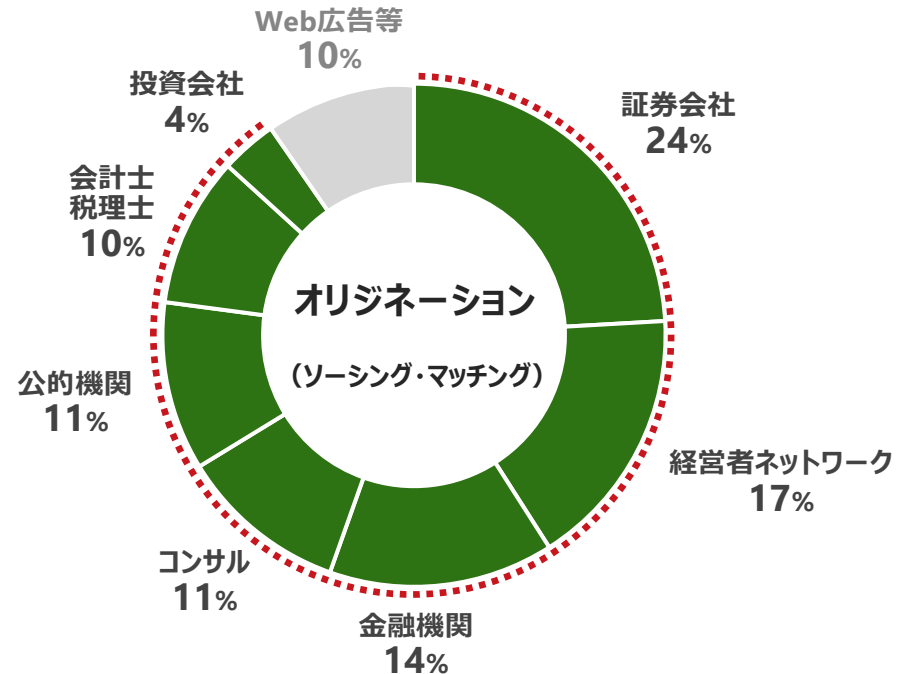
# 専門性の高いコンサルタントチーム

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

# 提携先との双方向連携の強化による関係の深化

多彩な提携先との連携により、顧客に対してM&Aに留まらないソリューションを提供。顧客の多様な経営課題に対応すると同時に提携関係を深化させることにより、情報開発力を強化。





Index

01. 会社紹介

02. ビジネスモデル

事業内容 / 収益構造

03. 市場環境

04. 競争力の源泉

05. 事業実績

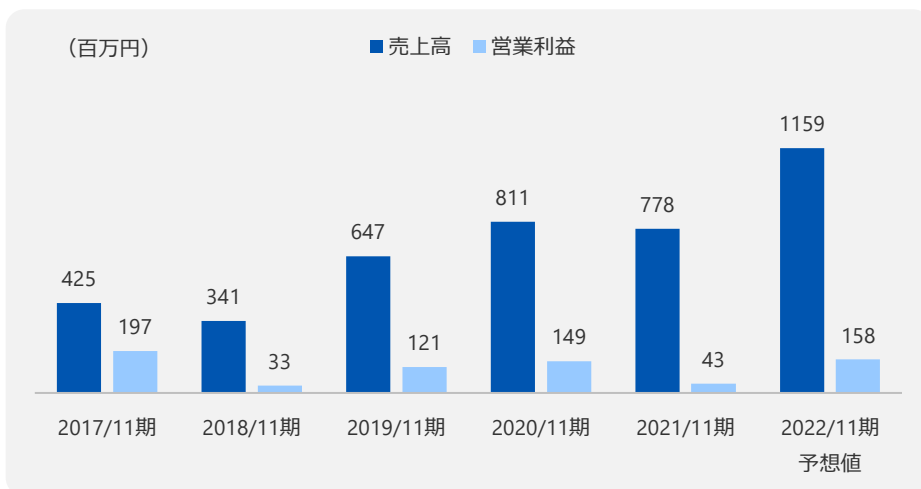
06. 事業計画

成長戦略 / 経営指標

07. リスク情報

# 経営上重視する指標とその推移（前期の再掲）

当社における成長戦略の進捗を示す財務指標は「売上高」と「営業利益」。  
事業KPIは「成約件数」、「コンサルタント数」、「平均報酬単価」を採用。



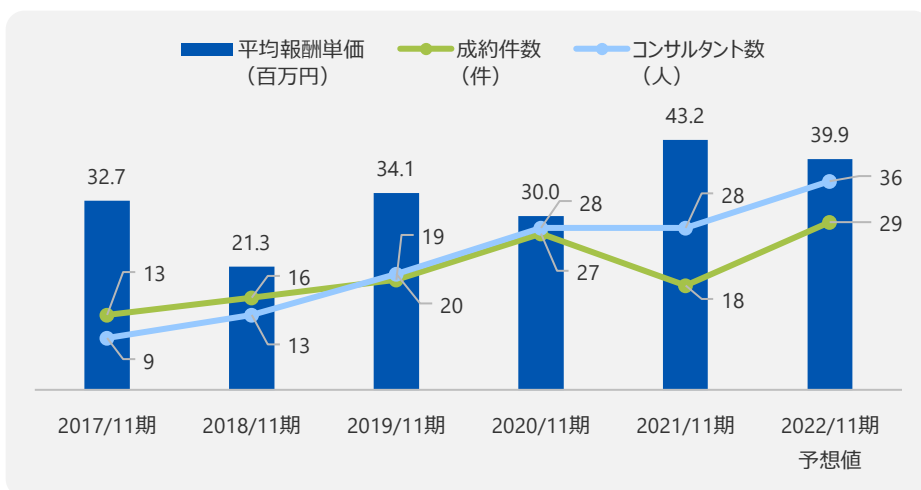
コンサル数×1人当成約件数×平均報酬単価

||

成約件数×平均報酬単価 = 売上高

各事業KPIの増加により売上高の拡大・企業価値の向上を図る

**前期比130%超の売上成長を目指す**

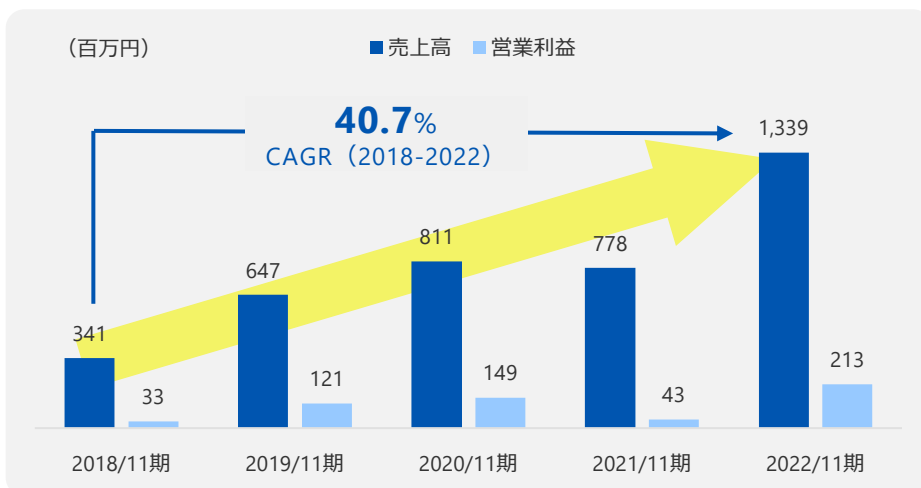


## 今後の戦略

- 成約件数の増加
  - ▶ アウトバウンドマーケティング強化による受託チャネルの多様化
  - ▶ SFA・CRMシステム活用によるオリジネーション生産性の向上
  - ▶ Webプラットフォーム・Webサービスの導入
  - ▶ Web会議システム等の活用による対応エリアの拡大
- コンサルタント数の増加
  - ▶ IPOによる信用力向上を活かした採用プロモーションの積極化
  - ▶ 研修体制の強化による新人の早期戦力化
  - ▶ スカウト型の採用アプローチの強化
- 平均報酬単価の向上
  - ▶ ダイレクトアプローチの強化による受託案件規模のコントロール
  - ▶ 専門性向上による高難易度案件対応能力の増強

# 2022年11月期における各指標の実績値

2022年11月期は成約件数の下振れを平均報酬単価の上昇がカバー。  
売上高、営業利益ともに当初計画から上方修正で着地。



**成約件数 18件→24件 33%増**

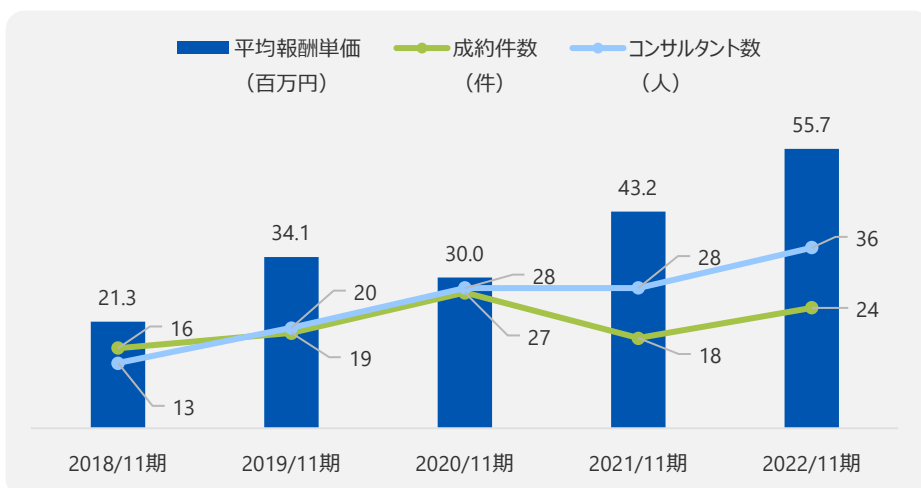
- ・前期比ではコンサルタントの増加率を超過も計画比はショート
- ・一人当り成約数の生産性向上が必要
- ・件数増加に向けて新規受託は83件と過去最高

**コンサルタント数 28名→36名 29%増**

- ・当初計画通りの増員で着地
- ・採用競争激化に対応し、採用チャンネルの多様化を実施
- ・新人の早期戦力化に向けた研修体制の再構築を実施

**平均報酬単価 43M→55M 29%上昇**

- ・大型案件の成約が相対的に多かったことにより大幅上昇
- ・受託案件の見込手数料単価も上昇傾向にある



**売上高は前期比172%の成長を達成  
営業利益は前期低迷から495%の急回復**

Index

01. 会社紹介

02. ビジネスモデル

事業内容 / 収益構造

03. 市場環境

04. 競争力の源泉

05. 事業実績

06. 事業計画

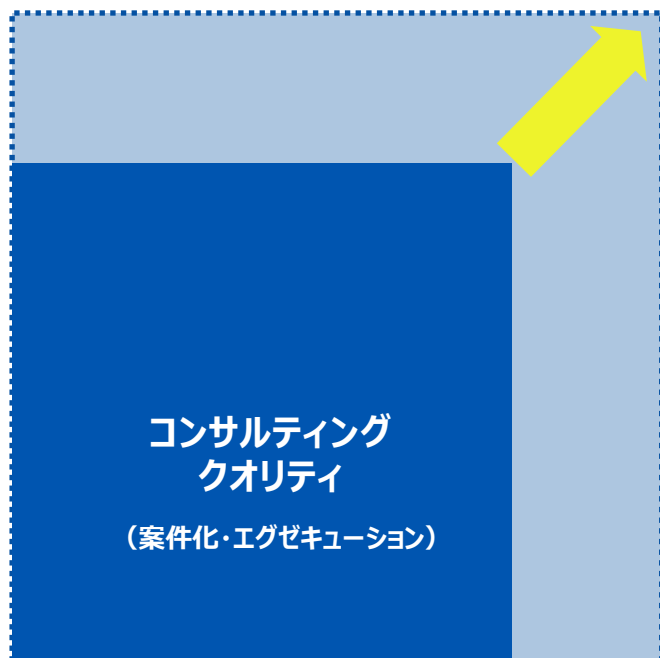
成長戦略 / 経営指標

07. リスク情報

# 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。強みを確固たるものにすべく、品質管理体制および研修の強化によって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積極化により、中長期の着実な成長を導く方針を継続。

## 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

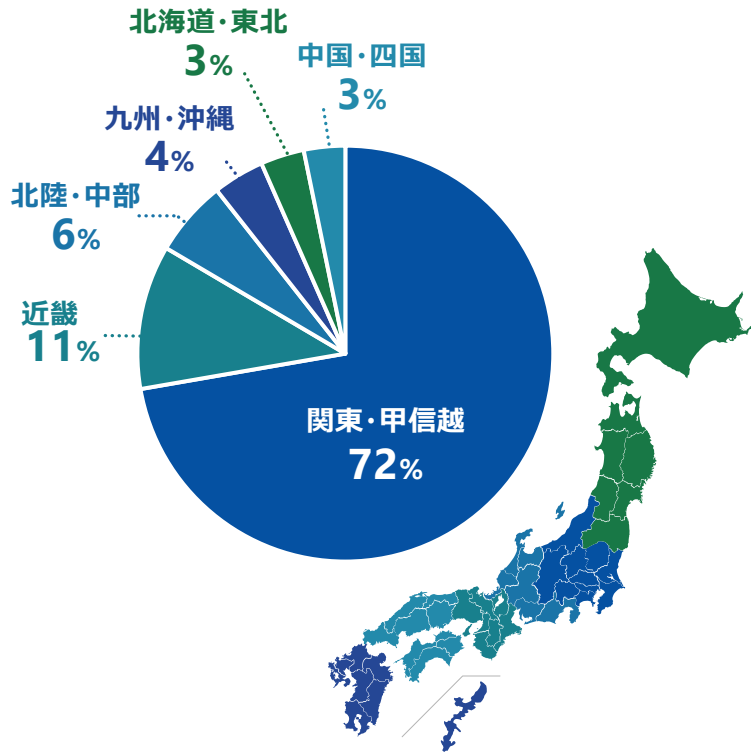
現在の当社業務ウェイトイメージ

低

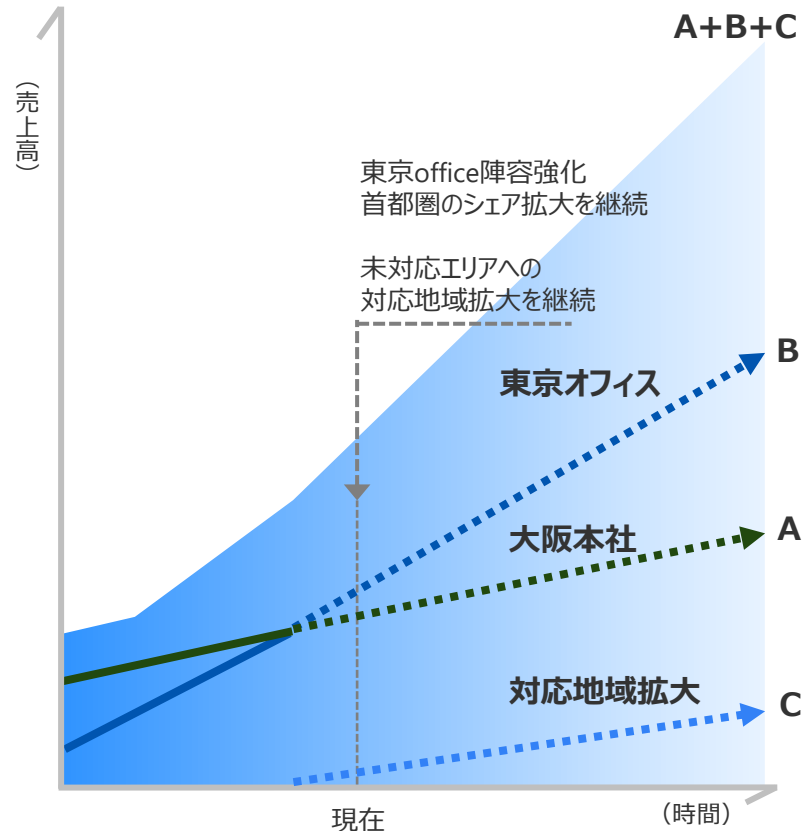
# 対応エリアの拡大による成長

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を図った結果、2021年11月期以降は大阪本社の売上を上回る。対応地域の拡大にむけて各地域金融機関等との提携が順調に進捗。

## 2022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 (2022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

<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企画段階から見直し、以下2項目を優先して、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

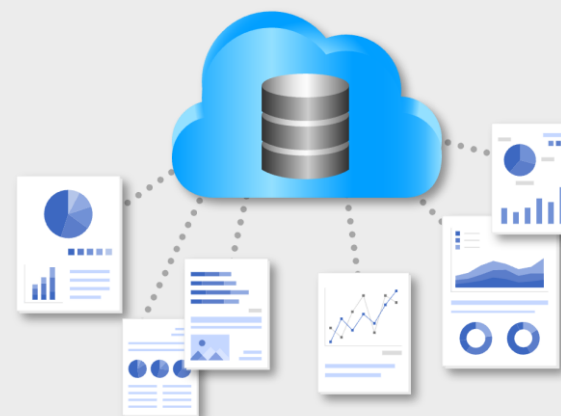
# M&Aプラットフォーム構築に向けて

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



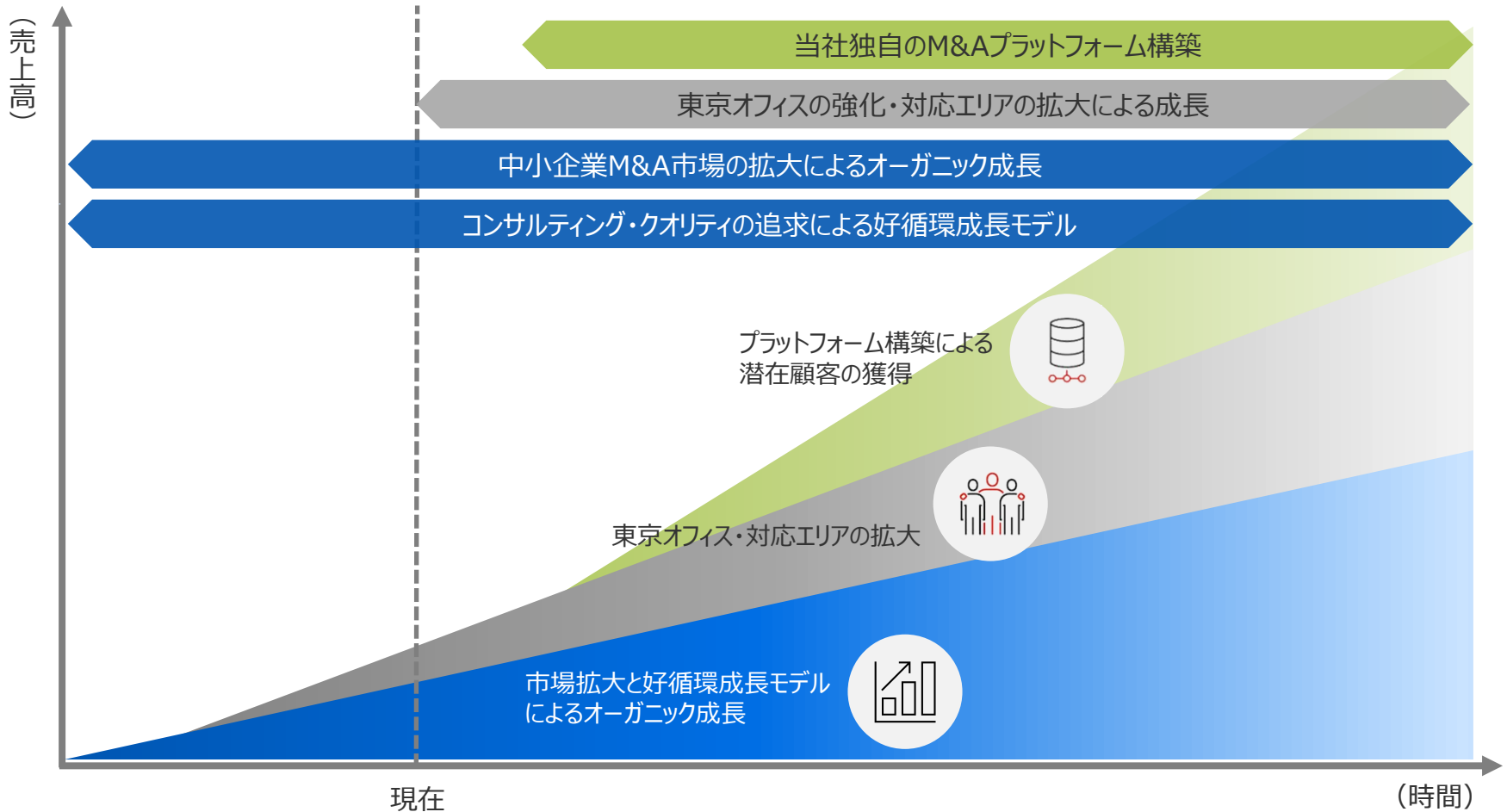
まずは社内活用目的を優先させた開発・構築を行い、効果的なM&Aの提案活動や現行のマッチング業務の効率化を図る

M&Aプラットフォーム構築に向けたアプローチを継続



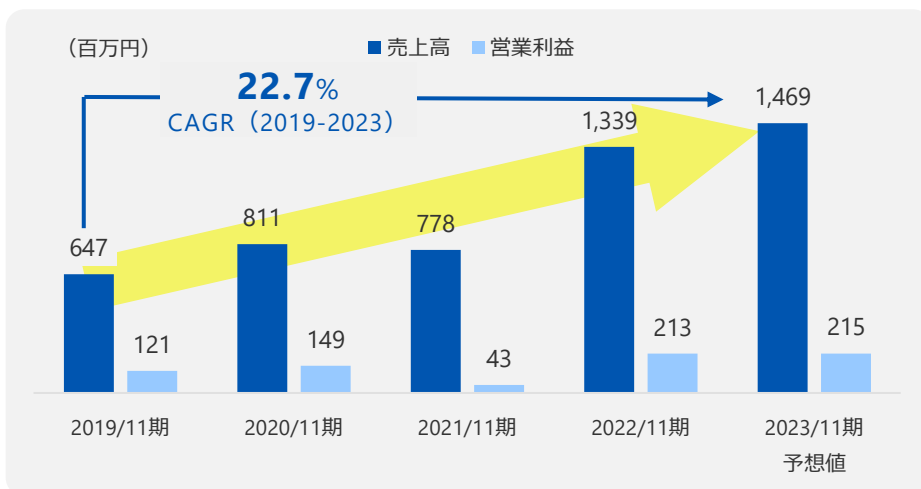
# 中長期成長イメージ

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。



# 経営上重視する指標とその推移

当社における成長戦略の進捗を示す財務指標は「売上高」と「営業利益」。事業KPIは「成約件数」、「コンサルタント数」、「平均報酬単価」を採用。



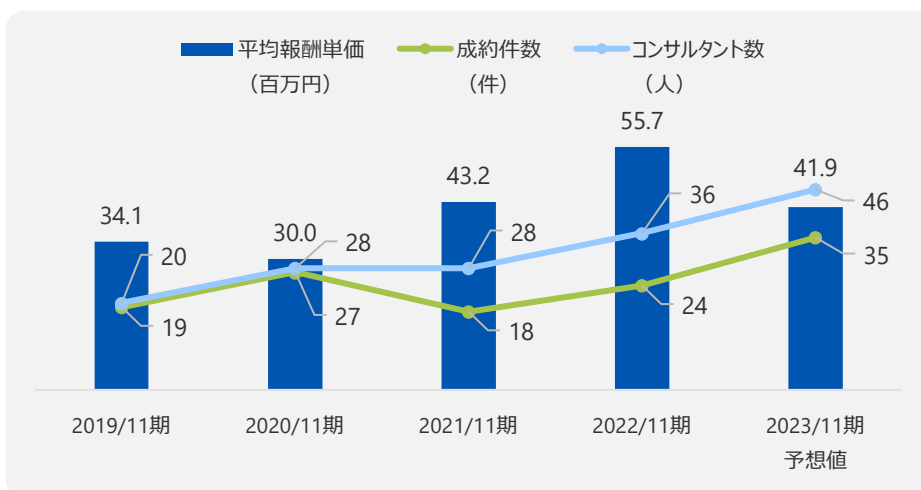
コンサル数 × 1人当成約件数 × 平均報酬単価

II

成約件数 × 平均報酬単価 = 売上高

各事業KPIの増加により売上高の拡大・企業価値の向上を図る

CAGR 20~30%水準の売上成長を目指す



## 今後の戦略

- 成約件数の増加
  - ▶ リファールマーケティング施策の実行による紹介受託の強化
  - ▶ AI・ビッグデータを活用したマッチングシステムの構築
  - ▶ SFA・CRMシステム活用によるオリジネーション生産性の向上
  - ▶ 広義のM&Aニーズの収集による多様なアライアンス機会の創出
- コンサルタント数の増加と育成
  - ▶ スカウト・採用セミナー等の能動型採用の強化
  - ▶ トップクオリティ企業を目指したハードスキル・ソフトスキル両面の研修制度の整備
- 平均報酬単価の向上
  - ▶ 専門性向上による高難易度案件対応能力の増強
  - ▶ 買収提案業務の高度化によるディールメイク型案件の増加

Index

01. 会社紹介

02. ビジネスモデル

事業内容 / 収益構造

03. 市場環境

04. 競争力の源泉

05. 事業実績

06. 事業計画

成長戦略 / 経営指標

07. リスク情報

# 事業等のリスク (1/2)

投資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。  
その他リスクについては、有価証券報告書に記載している。

	リスク	概要	顕在化した 場合の 影響度	対応策	時期
大    顕在化の可能性   中	競争	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;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、競争が多数存在しており、今後も新規参入及び競争事業者間での競争が激化することが予想されます</li> </ul>	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>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、豊富な業界経験と成約実績から得られたノウハウの体系化とコンサルタントの教育研修の実施、M&amp;A実務経験者の積極的な採用を行っております</li> </ul>	中長期
	新型コロナウイルス感染症	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内及び世界的流行が終息せず、経済状況が悪化した結果、M&amp;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</li> </ul>	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>リモートワークの導入・時差出勤や顧客等とのWebミーティングを行い、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</li> </ul>	短中期
	案件不成立 進捗遅延	<ul style="list-style-type: none"> <li>手数料単価が高い案件の不成立や進捗遅延が生じた場合には、業績に与える影響が大きくなります</li> </ul>	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>受託件数を増加させ、成約件数の母数を大きくすることで、高単価案件の業績全体への影響度の低減に取り組んでおります</li> </ul>	短中期
	小規模組織	<ul style="list-style-type: none"> <li>急激な事業拡大に対して十分な人的・組織的対応が取れない場合には、事業運営に支障が生じて、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります</li> </ul>	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織規模に適合した内部管理体制を構築しており、当社は今後も事業の拡大や従業員の増加にあわせて、内部管理体制の強化を図る予定です</li> </ul>	短中期





## 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。

本資料の進捗状況を反映した最新の内容につきましては、2024年2月頃の公表を予定しております。

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