

2025年11月期 第1四半期

決算説明資料

2025年4月14日



01 会社紹介

02 2025年11月期 1Q決算概要 / 業績予想

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リーファーム

1 仲介・FAいずれも対応の M&Aブティック



国内中小企業を中心とした「M&A仲介」および「FA業務」を主とするM&Aブティック

2 創成期から活動する パイオニア



創業から19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

3 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市場はこの数年にわたり急拡大を続け、大きな転換期の只中にあります。

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」を基柱として業務に邁進してまいりました。

当社はこれからも、自他ともに認める「トップクオリティ企業」を目指して挑戦を続けます。

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。

オンデックはクオリティで業界の未来を切り拓きます。

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、3万以上の組織・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功報酬を受領
- 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 会社紹介

02 2025年11月期 1Q決算概要 / 業績予想

03 インベストメントハイライト・成長戦略

04 Appendix

	売上高	経常利益	成約件数	新規受託件数
1Q	241百万円	▲11百万円	7件	22件
前年同期比	▲16.2%	-	0件	+8件

業績

2025年11月期1Qは前年同期と比較して、売上は減少し、経常利益は赤字で着地。
成約件数は前年同期7件に対し、当期7件と変動はないが、小規模案件の構成比が高かったこともあり、
平均報酬単価は前年同期41百万円に対し、34百万円で着地。

受託

譲渡案件の新規受託は22件と前年同期比で増加。
前年同期は組織変更を期初に実施した影響で受託が低調となっていたが、
今期は期初から安定的に受託活動を進められていることで、受託水準は回復。

予想

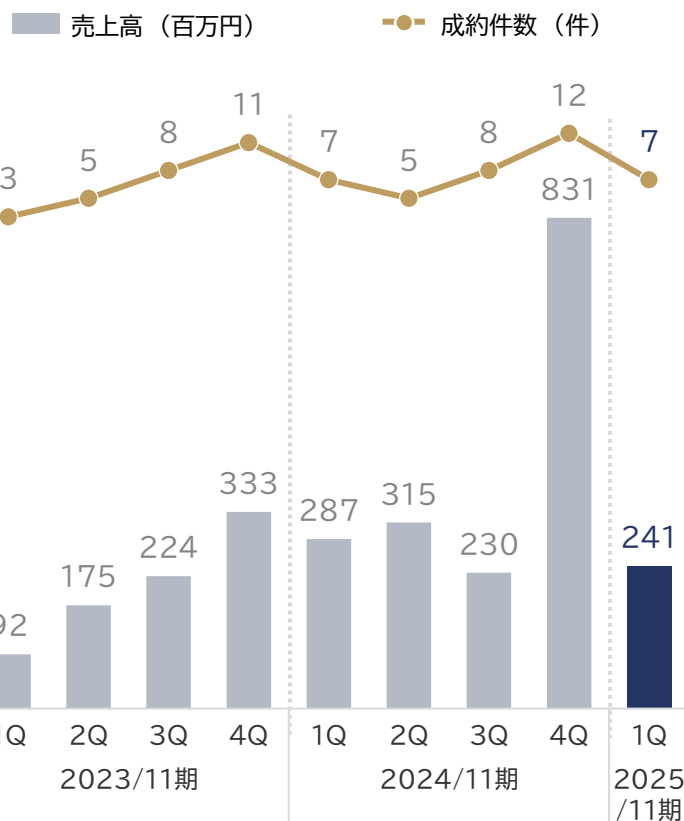
売上・利益ともに想定と大きな乖離なく、現段階では業績予想に変更なし。
当期の予算達成に向けて、新規受託の確保と受託済案件の着実な進行に注力。

成約件数は前期と変動ないものの、平均報酬単価は34百万円と落ち込んだことで減収・減益の着地。
通期予想に対する売上の進捗率は15.8%に留まるものの、受託済案件は豊富にあることから、
進行中の案件を確実に成約につなげて、通期予想の達成を目指す。

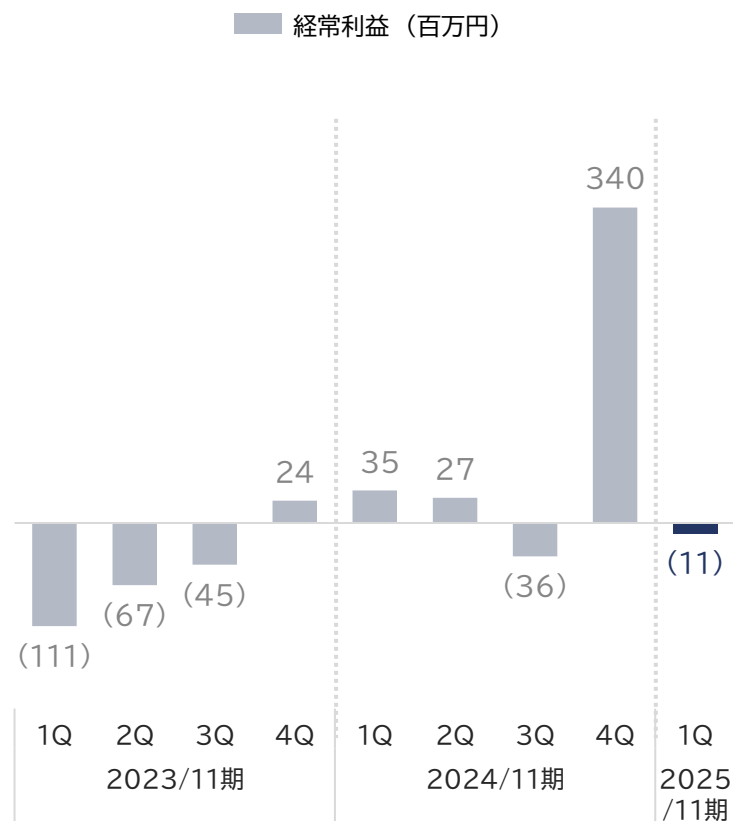
(百万円)	実績	実績(前年同期比)			業績予想	
	2025/11期 1Q	2024/11期 1Q	増減額	増減率	2025/11期 通期	達成率
売上高	241	287	▲46	▲16.2%	1,527	15.8%
売上原価	119	130	▲10	▲8.1%	-	-
売上総利益	121	157	▲36	▲22.9%	-	-
販売費及び 一般管理費	133	122	+10	+8.7%	-	-
営業利益	▲11	35	▲46	-	220	-
経常利益	▲11	35	▲46	-	221	-
四半期純利益	▲7	24	▲31	-	150	-

成約件数や報酬単価の増減により四半期毎の業績は大きく変動する傾向にある。
四半期単位での業績の平準化・安定化を実現するため、前期から開始した分業体制の定着を推進。

売上高・成約件数

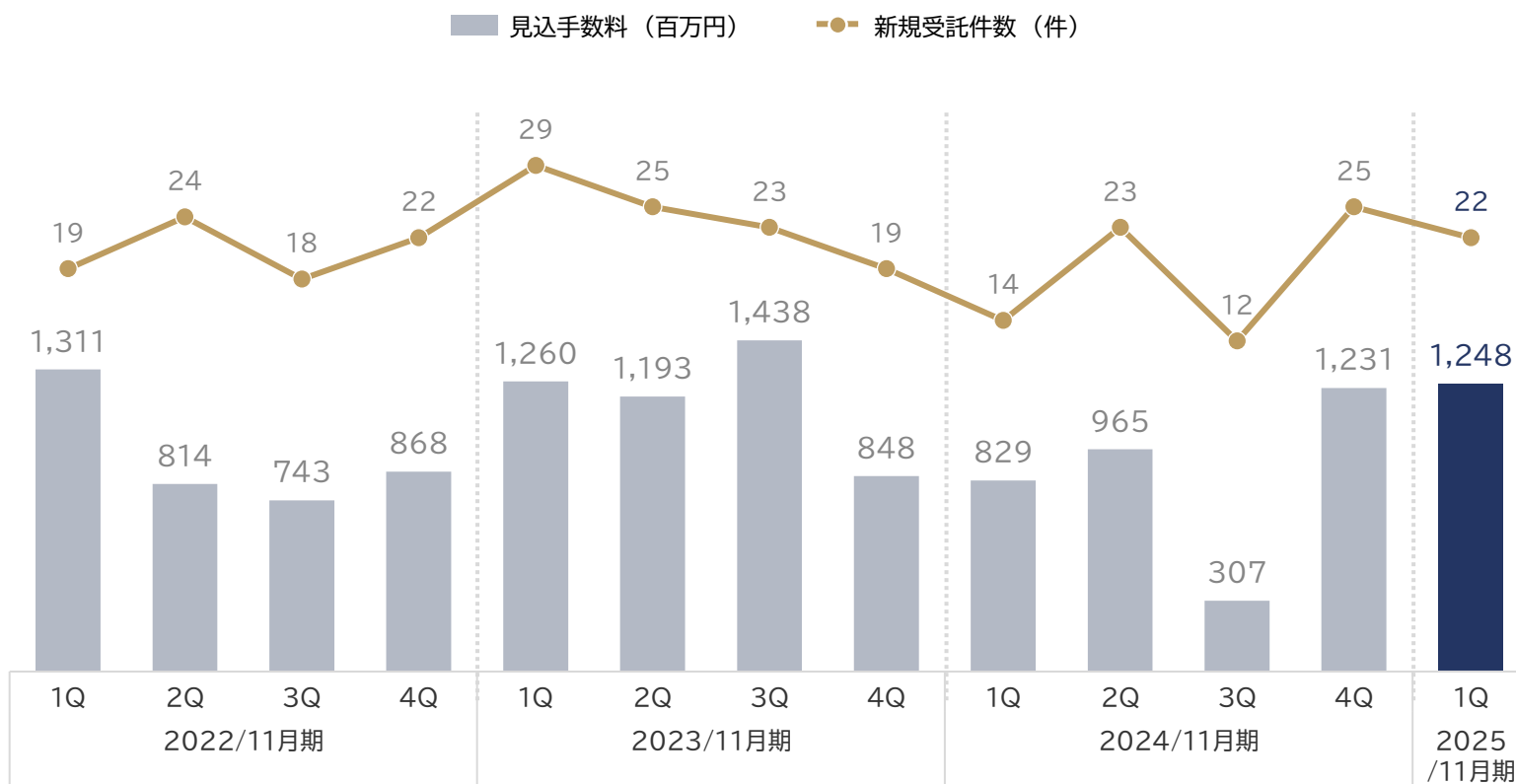


経常利益



業績の先行指標となる新規受託は、組織変更の影響で落ち込んだ前年同期からは回復。
相談段階にある譲渡リード数は引き続き高水準にあり、速やかに受託に結び付けることを目指す。

新規受託件数と見込手数料の推移



※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。

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。



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。

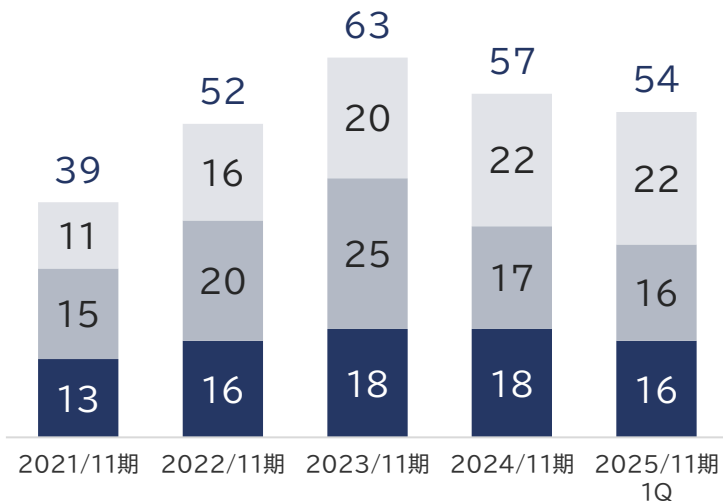


前期においては、育成体制の強化と新組織体制の定着を優先して採用を抑制する方針を採った結果、足元のコンサルタント数は減少。

2025年11月期は改めて積極採用方針に転じ、+7名の増員を計画する。

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)



※従業員数は在籍者数(当社から社外への出向者、休職者を含み、社外から当社への出向者を除く)を集計しているため、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)		2024/11期 期末	2025/11期 1Q末	増減額	概要
	流動資産	1,401	989	▲412	売掛金の減少▲400百万円
	固定資産	278	280	+1	
総資産		1,680	1,269	▲411	
	流動負債	516	116	▲400	未払金の減少▲240百万円 未払法人税等の減少▲91百万円
	固定負債	59	56	▲2	
負債合計		575	172	▲403	
純資産		1,104	1,096	▲7	当期純損失による減少
負債・純資産合計		1,680	1,269	▲411	
自己資本比率		65.7%	86.4%	+20.7pt	増減はポイント表記

01 会社紹介

02 2025年11月期 1Q決算概要 / 業績予想

03 インベストメントハイライト・成長戦略

04 Appendix

1

国内中小企業向けM&A市場の拡大



2

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



3

対応エリアの拡大による成長



4

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

2014年
2,387件



2022年
5,985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。

案件規模により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。

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。

▶ 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

▶ 小規模・超小規模M&Aにおける安心の提供

例：士業等専門家の育成・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。

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。

▶ 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

▶ 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。

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。

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。

▶ 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)

▶ 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

▶ 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仲介協会は2025年1月よりM&A支援機関協会に名称を変更し、FAやプラットフォーマー、金融機関や土業など幅広いM&A支援機関に開かれた業界団体を目指す。

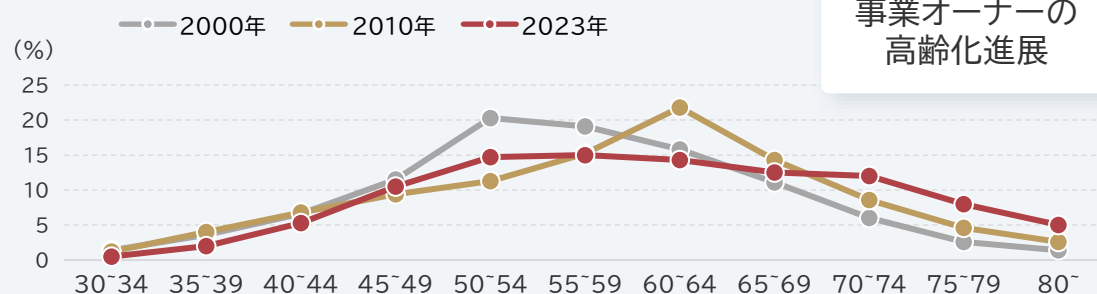
M&A支援業界の健全な発達に向けて資格制度検討委員会と自主規制ルール検討委員会を発足。



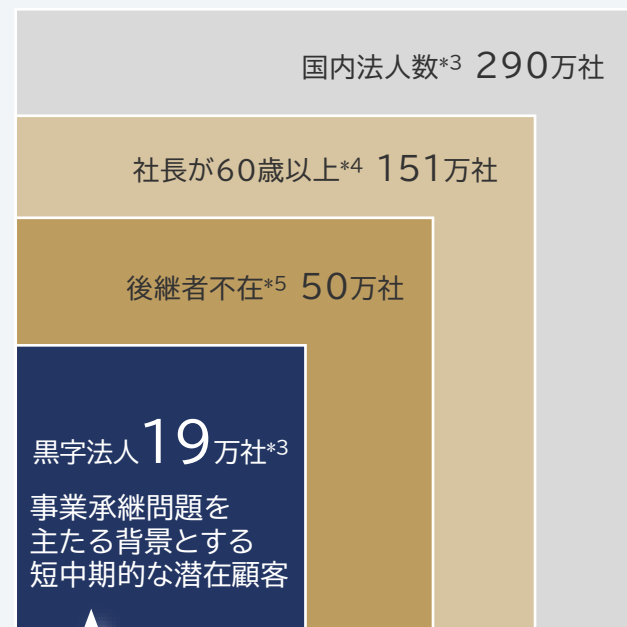
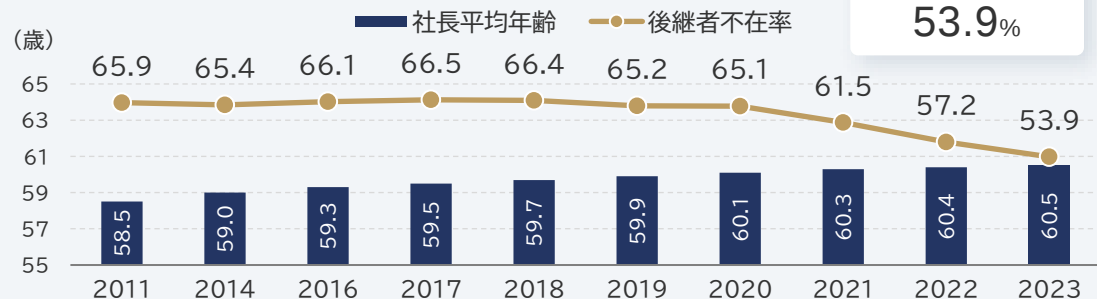
名 称	一般社団法人 M&A支援機関協会
英文名称	M&A Advisors Association
設 立 日	2021年10月1日
所 在 地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階
事業内容	・ M&A仲介の公正・円滑な取引の促進 ・ 中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底 ・ M&A支援人材の育成サポート ・ M&A仲介に係る苦情相談窓口の運営
役 員	【代表理事】 荒井 邦彦 (株式会社ストライク) 【理 事】 久保 良介 (株式会社オンデック) 佐上 峻作 (株式会社M&A総合研究所) 篠田 康人 (名南M&A株式会社) 中村 悟 (M&Aキャピタルパートナーズ株式会社) 三宅 卓 (株式会社日本M&Aセンター) 小野寺 伸夫 (株式会社横浜銀行) 渋谷 寿彦 (虎ノ門有限責任監査法人/日本公認会計士協会) 渡辺 章博 (公認会計士) 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所) 【監 事】

国内中小企業の事業オーナーの高齢化が進み、事業承継問題を背景とした潜在的な需要は膨大。一方で、相談窓口の増加やM&Aの認知拡大により後継者不在率は低下傾向。

年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布*1



後継者不在率推移*2



M&A成立数は年間数千件程度
潜在的な需要超過

出所: *1 中小企業庁「2024年版 中小企業白書」第1部 第3章 第6節 *2 帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査」(2023年)

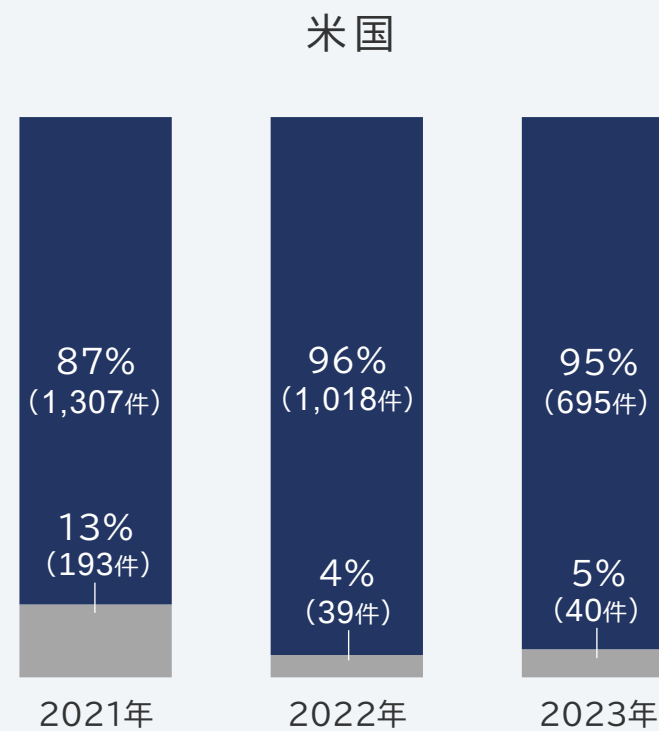
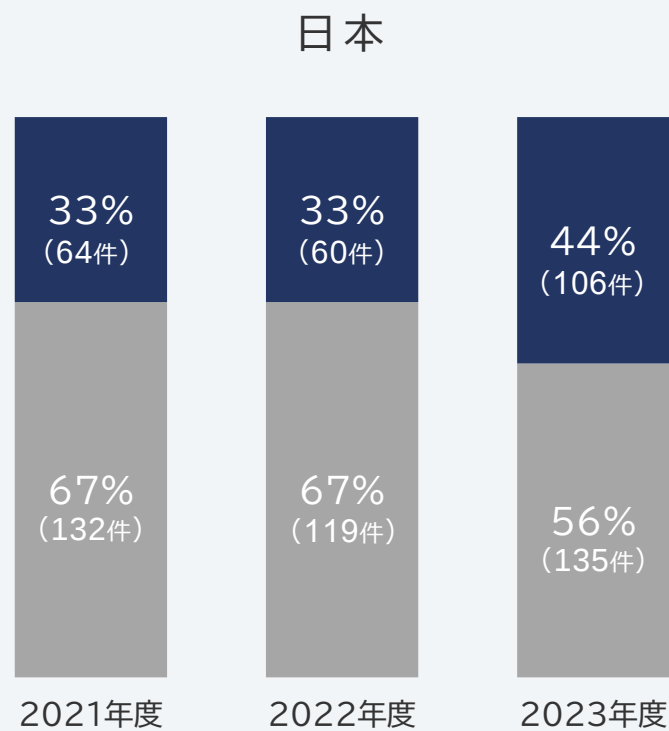
*3 国税庁「令和4年度会社基本調査」 *4 帝国データバンク「全国社長年齢分析」(2023年)

*5 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」(2023年)

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



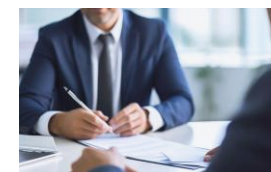
1

国内中小企業向けM&A市場の拡大



2

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



3

対応エリアの拡大による成長



4

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。



長期的な競争力の支柱となるコンサルティングクオリティの強化は継続。また、金融機関や税理士・会計士など従来の提携ネットワークの新規開拓・関係深化を進めるとともに、リンカーズなど中小企業と強い関係を有する企業とのアライアンスの推進を実施。

長期的な競争力の支柱となる高品質



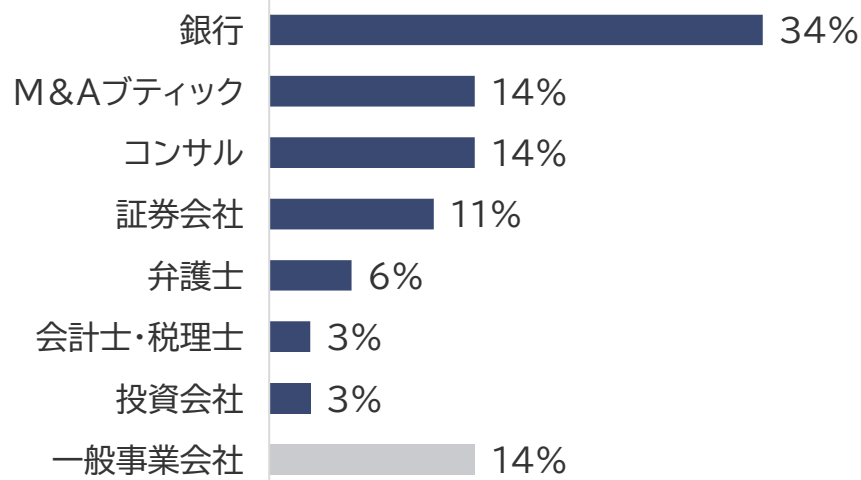
規模的成長の本格的なスタート



高 ← ————— 現在の当社業務ウェイトイメージ ————— → 低

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。
紹介による流入が約90%という案件流入経路の構成比が、品質評価を裏付ける。

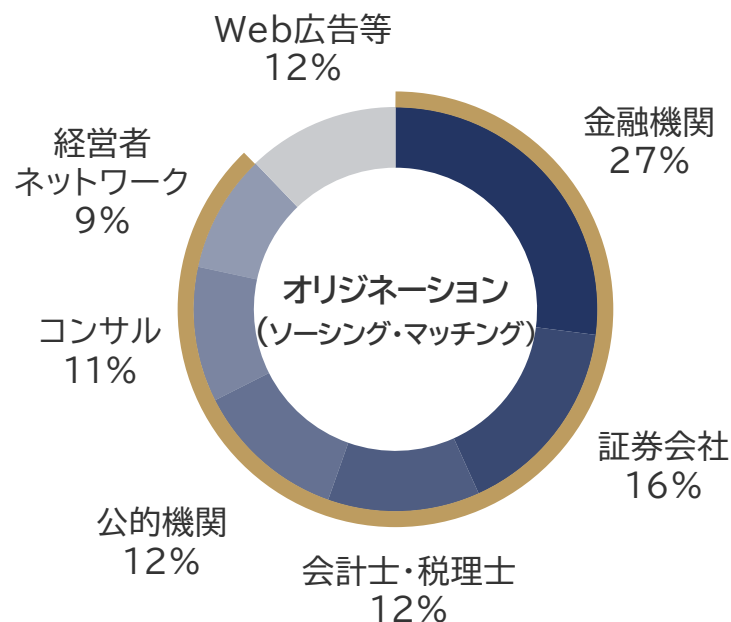
コンサルタントの出身構成比



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

※2024年11月30日時点

案件流入経路の構成比



約**90%**の案件が紹介による受託

※2024年11月30日時点

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。



1

国内中小企業向けM&A市場の拡大



2

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



3

対応エリアの拡大による成長



4

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

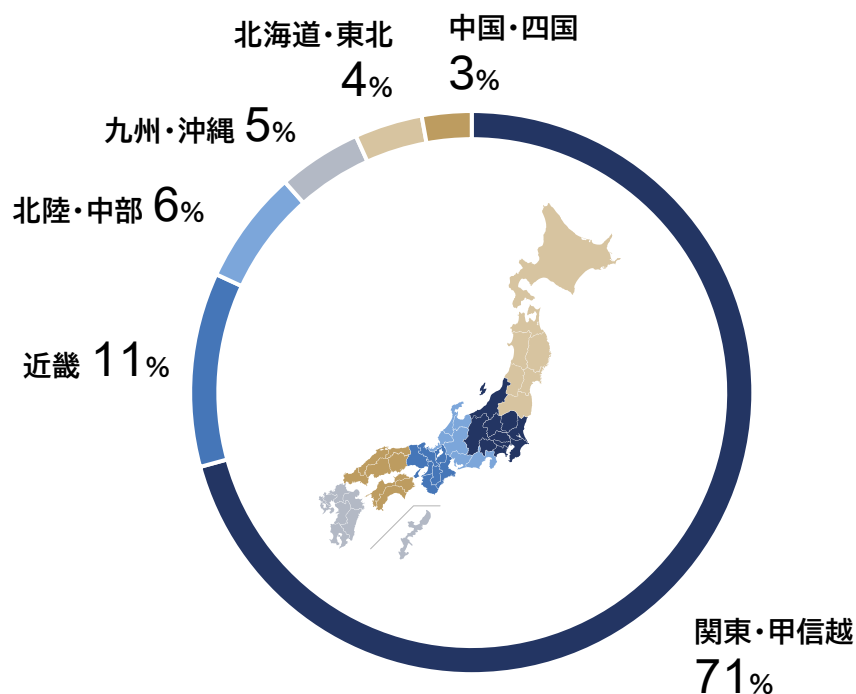


M&Aアドバイザリー事業をベースに投資事業、コンサルティング事業に事業領域を拡大し、各事業が相互に連携、展開することで、企業の生産性を高め、成長を支援できる存在を目指します。



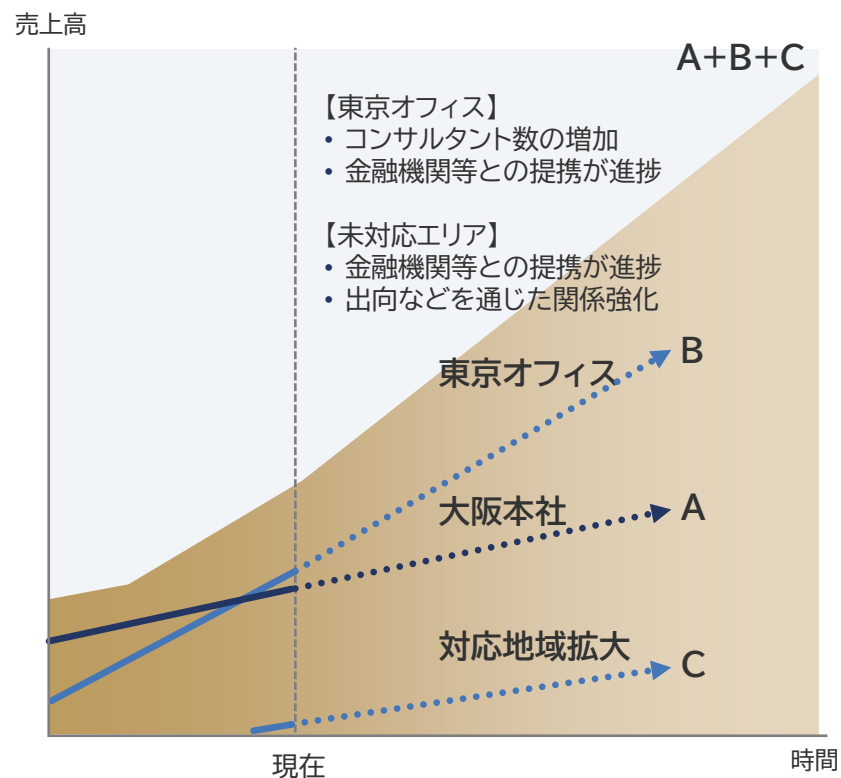
当社は数少ない大阪本社のみM&A支援会社。2005年の創業以来、近畿圏を中心に展開。
東京オフィスの陣容強化による首都圏のシェア拡大をはかる。
対応地域の拡大にむけて各地域金融機関等との提携は順調に進捗。

2024年 全国・地域別M&A件数



出所: MARR(2024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

エリア拡大による成長イメージ



1

国内中小企業向けM&A市場の拡大



2

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



3

対応エリアの拡大による成長



4

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



M&Aプラットフォームの実装に向けた検証を行う中で、オリジネーション活動において重要性の高いマッチング効率の向上にリソース集中し、有効性の検証を実施する。



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

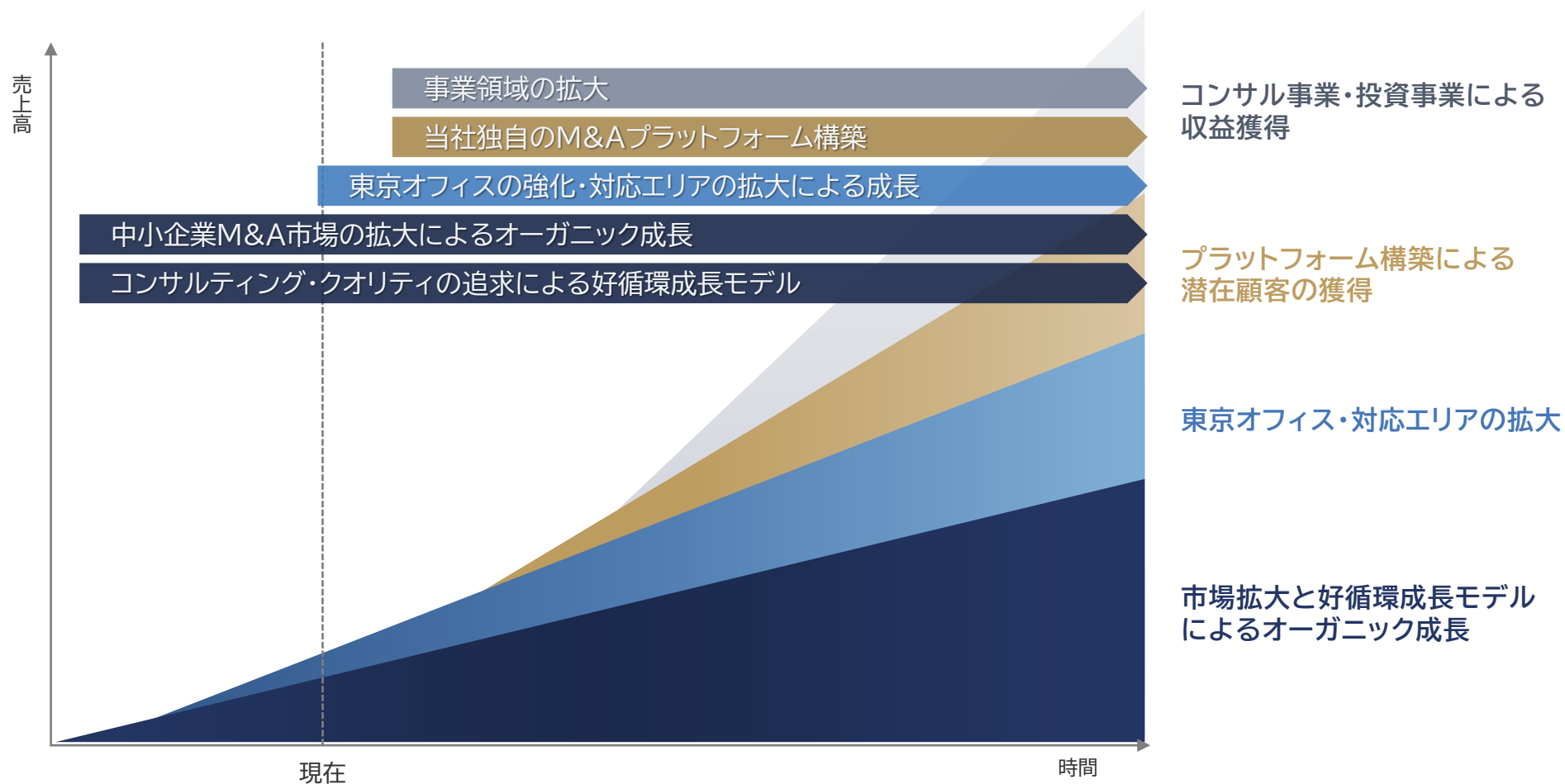


プラットフォームに格納する
企業の多様なM&A及び
資金調達ニーズを収集・蓄積

まずは社内活用目的を優先して、外部企業と連携して開発を行い、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

AIやビッグデータを活用したシステムの試験運用・有効性検証を継続

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 会社紹介

02 2025年11月期 1Q決算概要 / 業績予想

03 インベストメントハイライト・成長戦略

04 Appendix

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	54名（2025年2月末現在）	
拠点	大阪本社 東京オフィス	大阪市中心区備後町3-4-1 EDGE備後町 3F 東京都港区赤坂2-3-5 赤坂スターゲートプラザ 15F
役員構成	代表取締役社長 代表取締役副社長 取締役 取締役 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 山根 太郎 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)。



取締役M&Aアドバイザー一部
マネージングディレクター

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、㈱オンデック取締役に就任(現任)。2024年4月、M&Aアドバイザー一部マネージングディレクターに就任(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・アドバイザーにも従事。2019年、㈱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

山根 太郎

2008年に大手商社に入社し、海外駐在を経験。2014年に父親が創業した㈱サンワカンパニー(現㈱ミラタップ)に入社し、当時としては東証マザーズの最年少社長として代表取締役社長に就任(現任)。EC販売の推進や海外事業の本格展開などを積極推進し、業績を大幅に拡大。同社を経営する一方で、(社)ベンチャー型事業承継の顧問を務めるなど、国内事業承継問題の解決の一翼を担う。



常勤監査役

村田 健一郎

1979年㈱日本興業銀行(現㈱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㈱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。



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

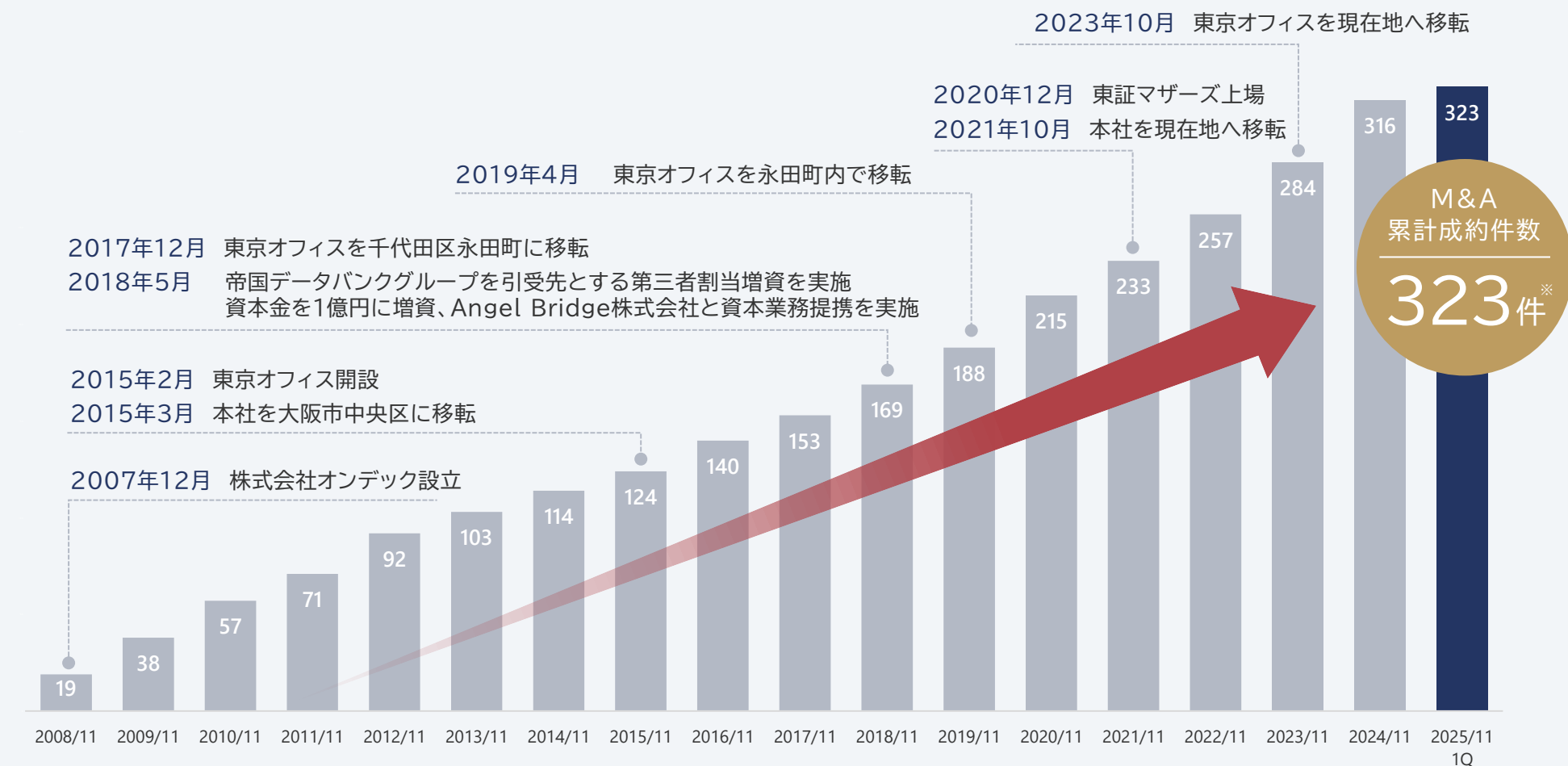
企業の生産性を飛躍的に高める。
その機会を提供するインベストメント・バンクとして、
その実行を促進するアドバイザリー・ファームとして、
比類なき存在を目指す。

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。

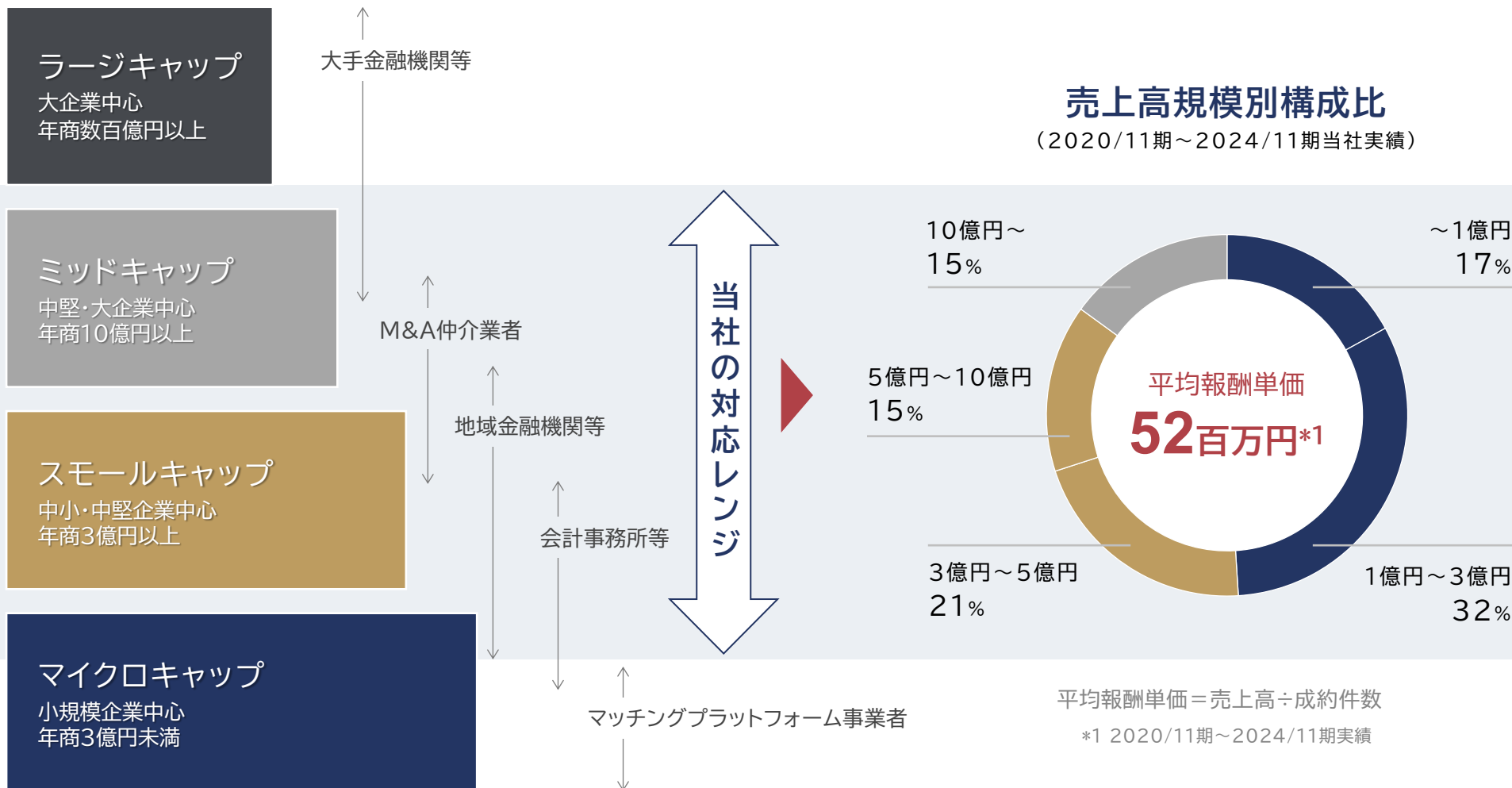


当社代表取締役である久保と船戸が2005年7月に創業。
2007年12月に株式会社オンデックを設立。創業からの累計成約件数は300件を超える。



※ 2007年12月～2025年2月。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。

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。





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>