



# 2020年11月期 決算説明資料

---

株式会社 オンデック

東証マザーズ:7360

2021年1月22日

当社は2020年12月29日、東京証券取引所マザーズに新規上場いたしました。  
これもひとえに、お客様、お取引先様、株主様をはじめとする皆様方のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

当社は、「企業の成長と変革の触媒となり、道德ある経済的価値を創出する」という理念の下に、M&Aアドバイザリーサービスを通じて、国内経済・社会に確かな付加価値を提供してまいります。

株式上場を機に、上場企業としての社会的責任を自覚し、今後ともステークホルダーの皆様へ信頼され、広く社会に貢献できる企業となるよう、役員はじめ従業員一丸となって精励してまいります。

ここに謹んでご挨拶申し上げますとともに、引き続き変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

## M & A ADVISORY SERVICE

価値を繋ぎ、発展を導く。

01

会社概要

02

成長戦略

03

2020/11期決算・2021/11期見通し

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**。

# 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。

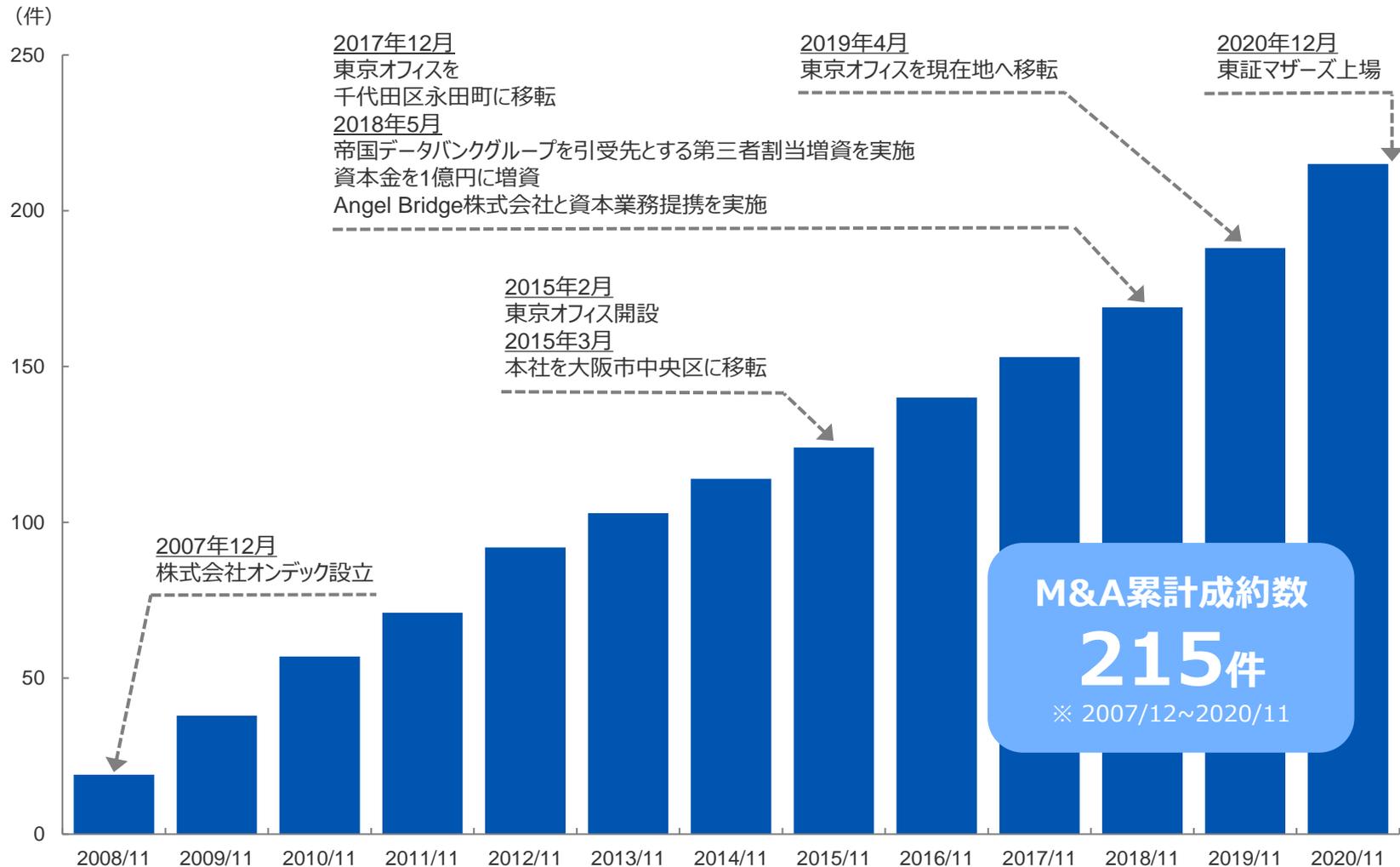
### ビジョン

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。



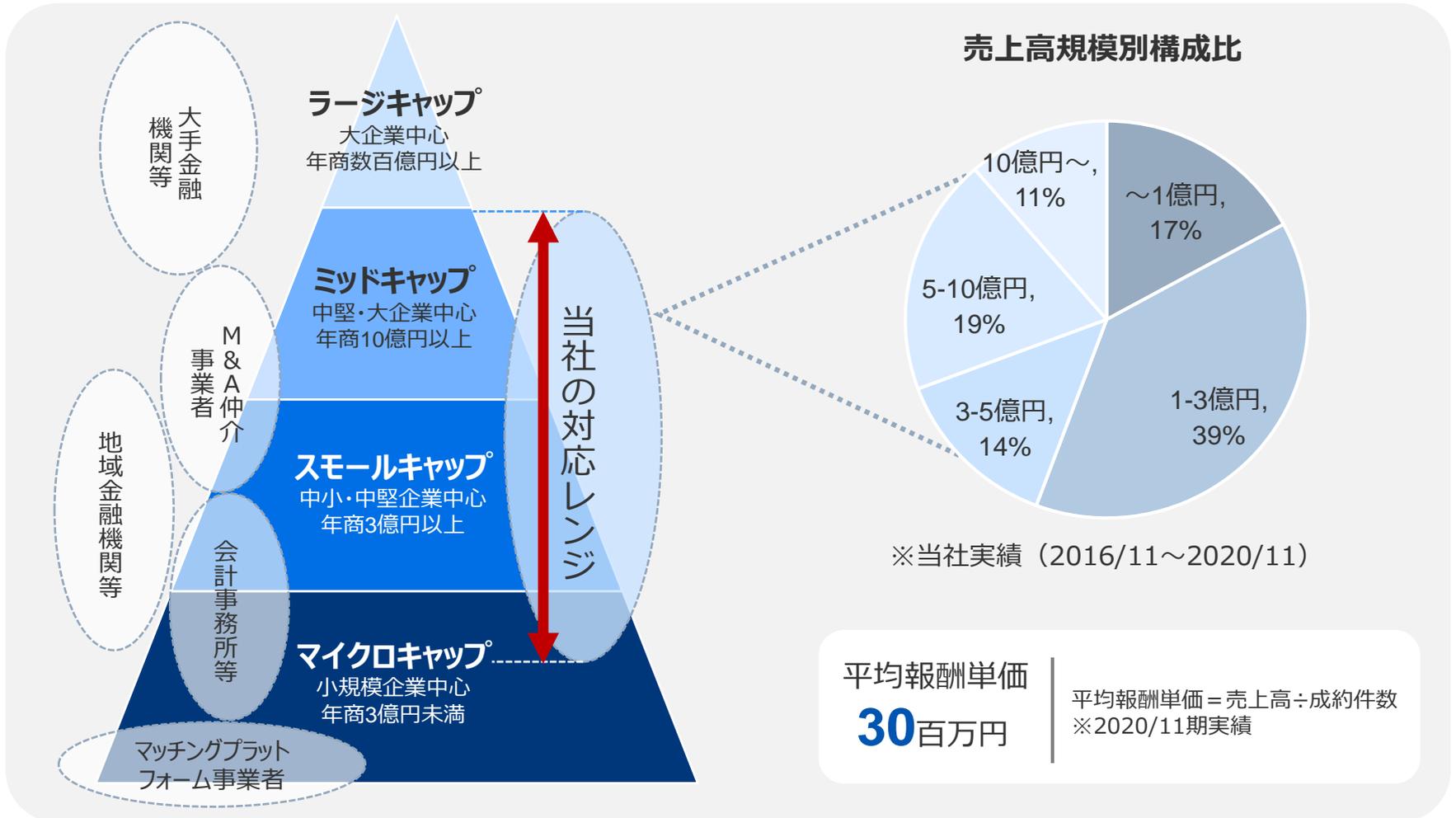
当社のM&Aアドバイザリー業務は、仲介形式とFA形式のいずれかで行われる。  
公的機関・金融機関・土業など、2万以上の組織・団体からの紹介を通じてサービスを提供。



- 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

# 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。



01

会社概要

02

成長戦略

03

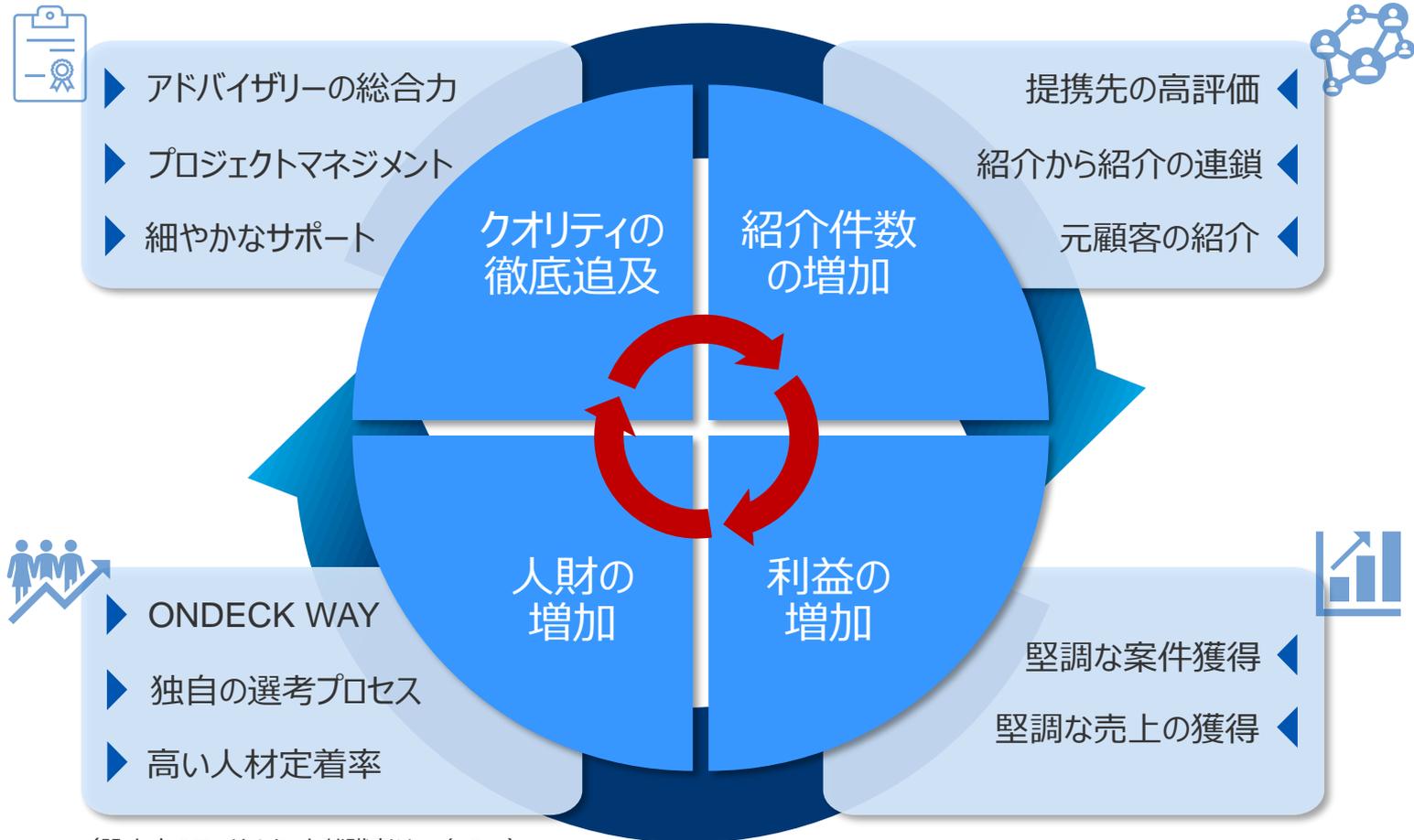
2020/11期決算・2021/11期見通し

04

Appendix

# 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。

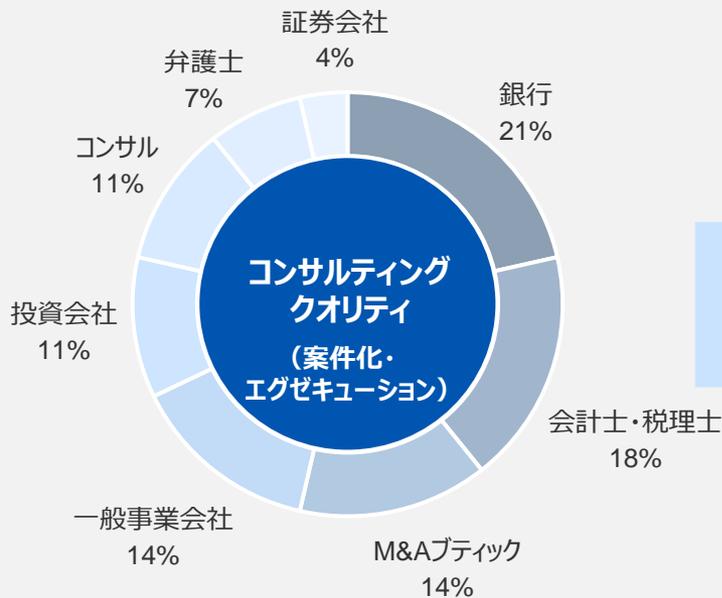


(設立来のコンサルタント離職者は1名のみ)

# 専門性の高いコンサルタントチーム

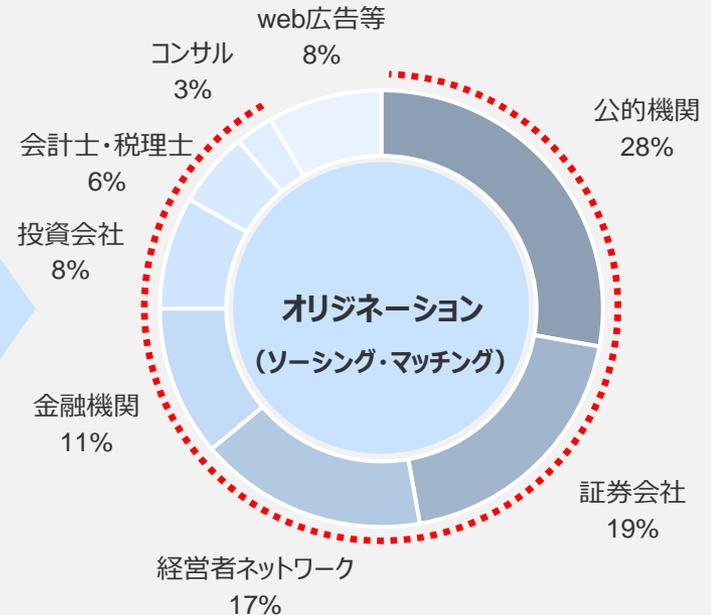
コンサルタントチームは関連分野出身のプロフェッショナルで固め、クオリティを担保。  
アウトバウンド・マーケティングを殆ど行わない中、紹介のみでの成長が品質評価を裏付ける。

### コンサルタントの出身構成比



クオリティへの評価

### 案件流入経路の構成比



..... 90%以上の案件が紹介による受託

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



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

※2020年11月30日現在

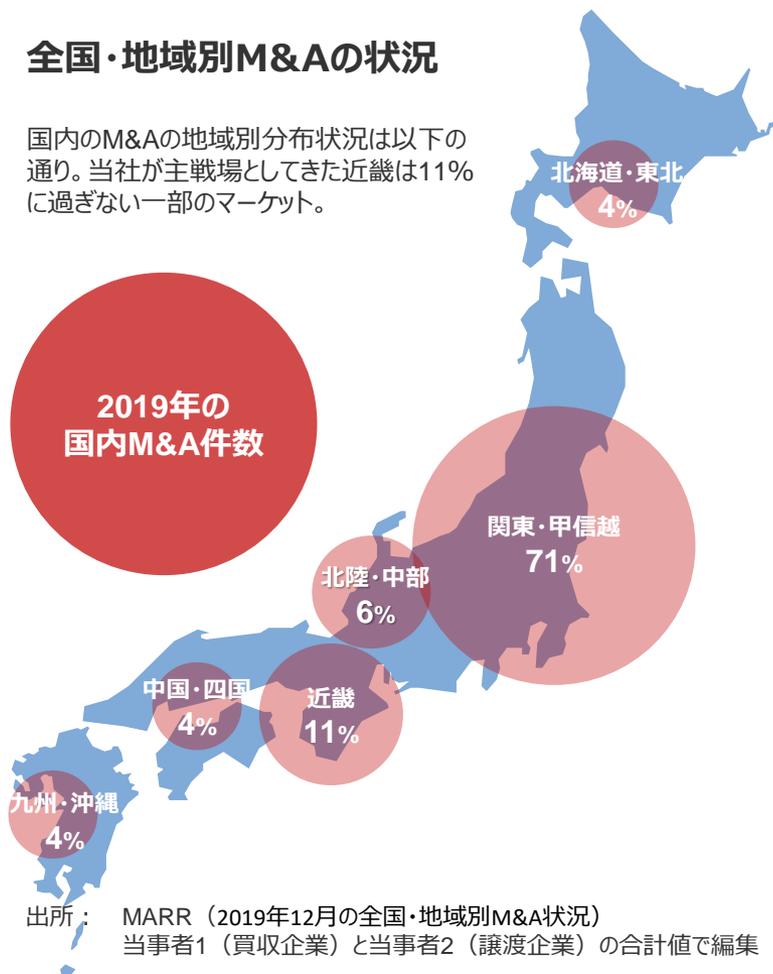
※ 2020/11期実績

# 対応エリアの拡大による成長

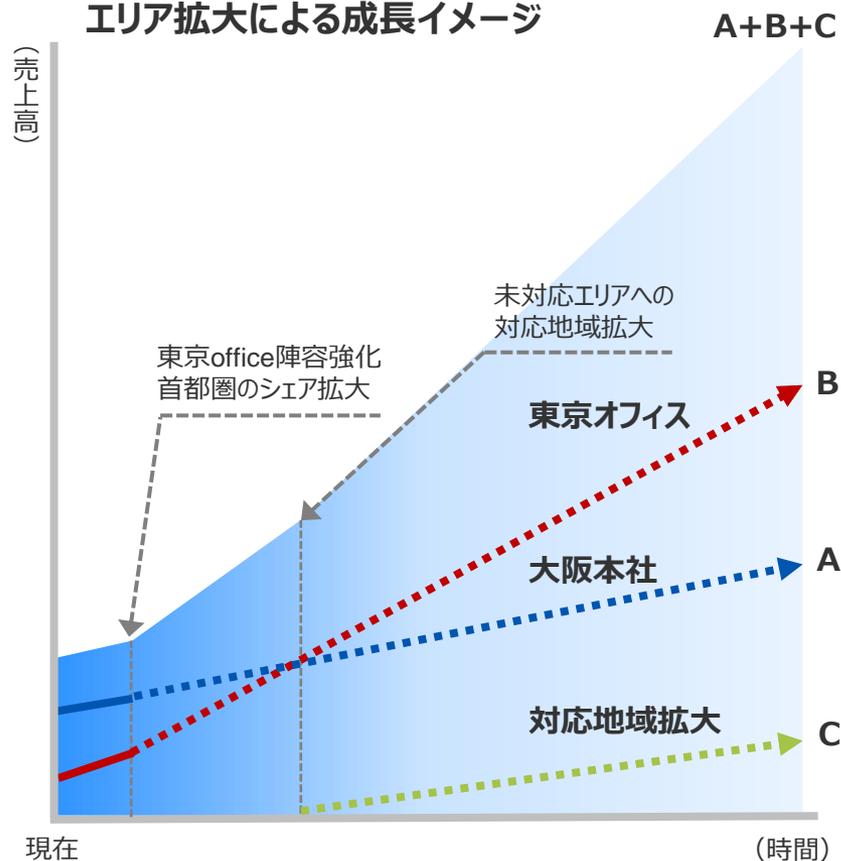
当社は数少ない大阪本社のM&A支援会社。2005年の創業以来、近畿圏を中心に展開。東京オフィスの陣容強化による首都圏シェア拡大 + 対応地域拡大による成長が可能。

## 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

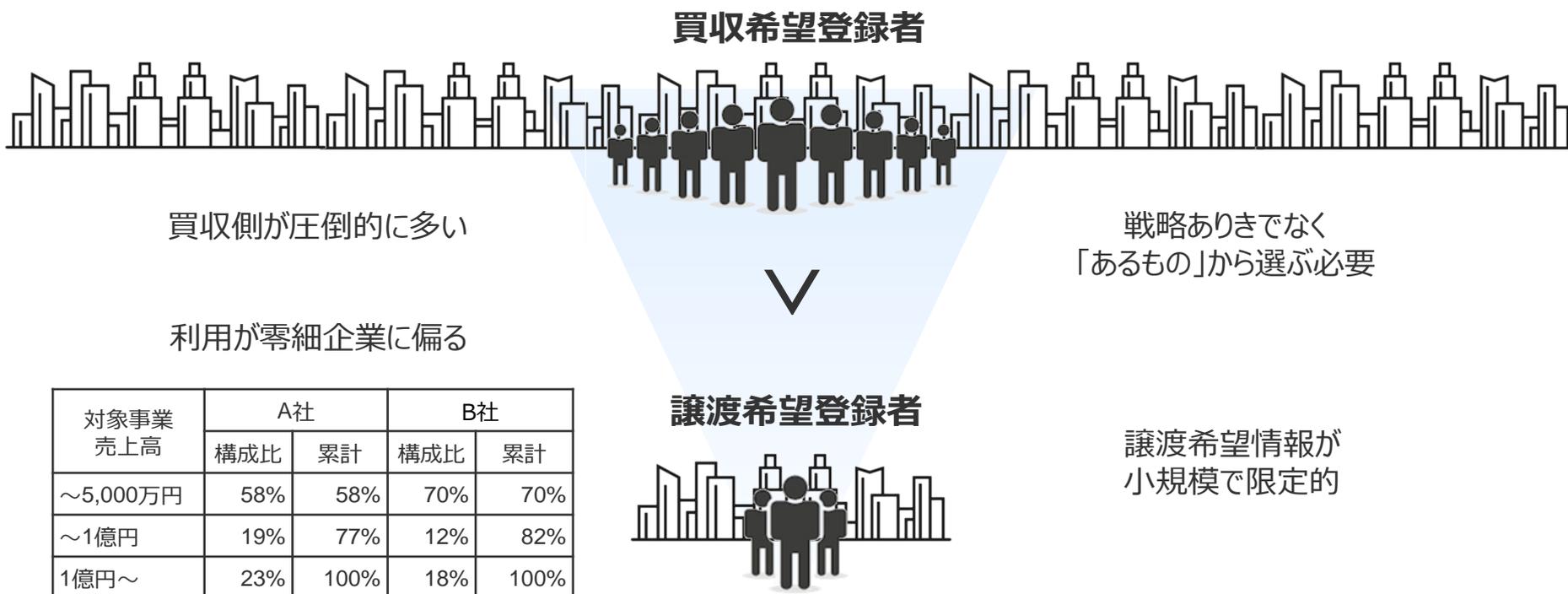


※首都圏強化及び対応エリア拡大に向け、前期比+130%の採用を計画

# 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

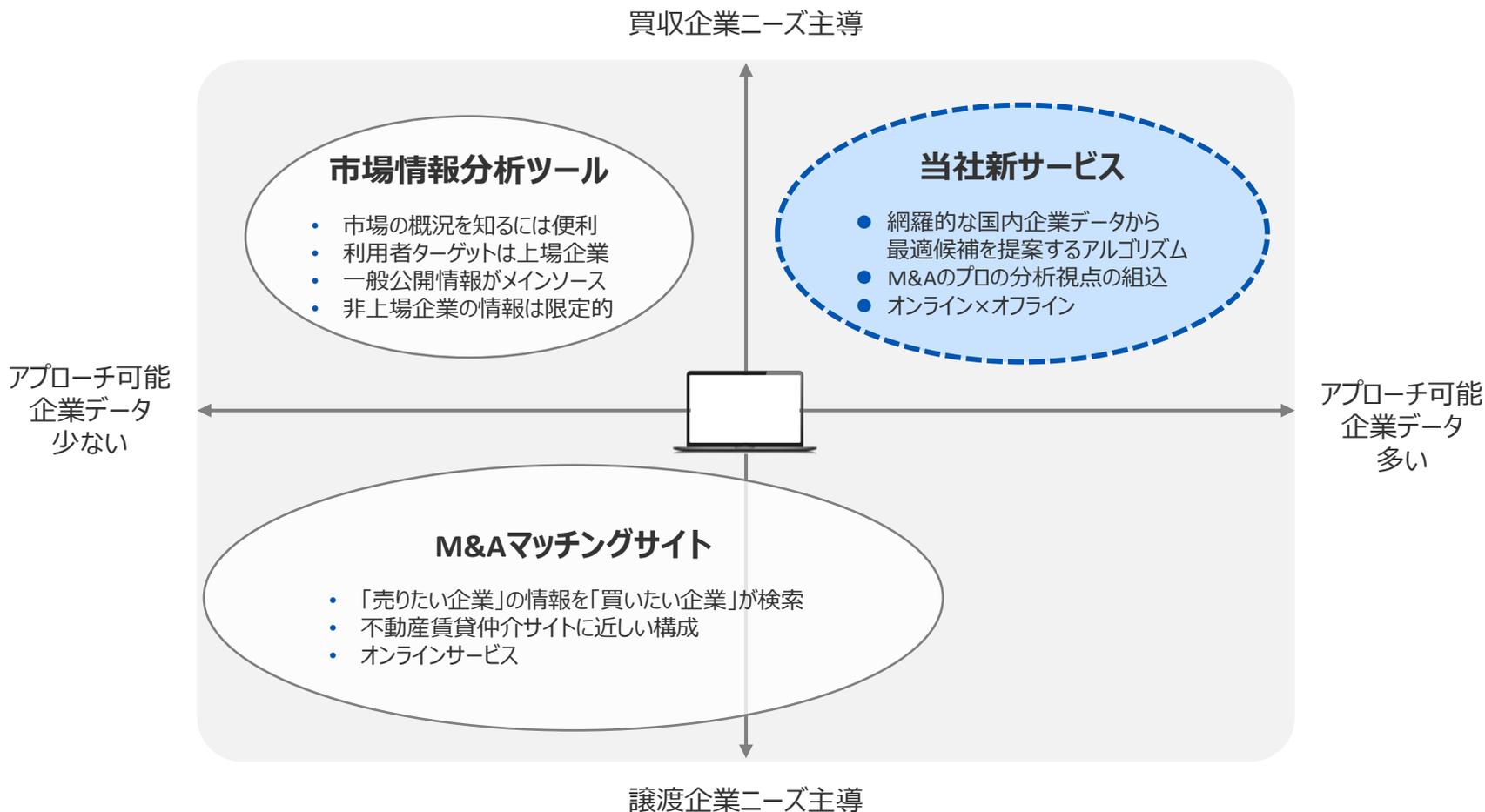
- 買収希望登録者に比べ、**譲渡希望登録者数が圧倒的に少ない**。
- 「売りたい」という意思を持って登録された、**限定的かつ少数の情報から選ぶ**ことに。
- 譲渡登録をするのは、特定されにくい**零細規模に偏っている**。



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。



01

会社概要

02

成長戦略

03

2020/11期決算・2021/11期見通し

04

Appendix

# 損益計算書サマリー

主要項目全てにおいて、当初の業績予想を上回る結果となった。  
新型コロナウイルスの影響により、リモートでの対応を行い利益面の増加に寄与した。

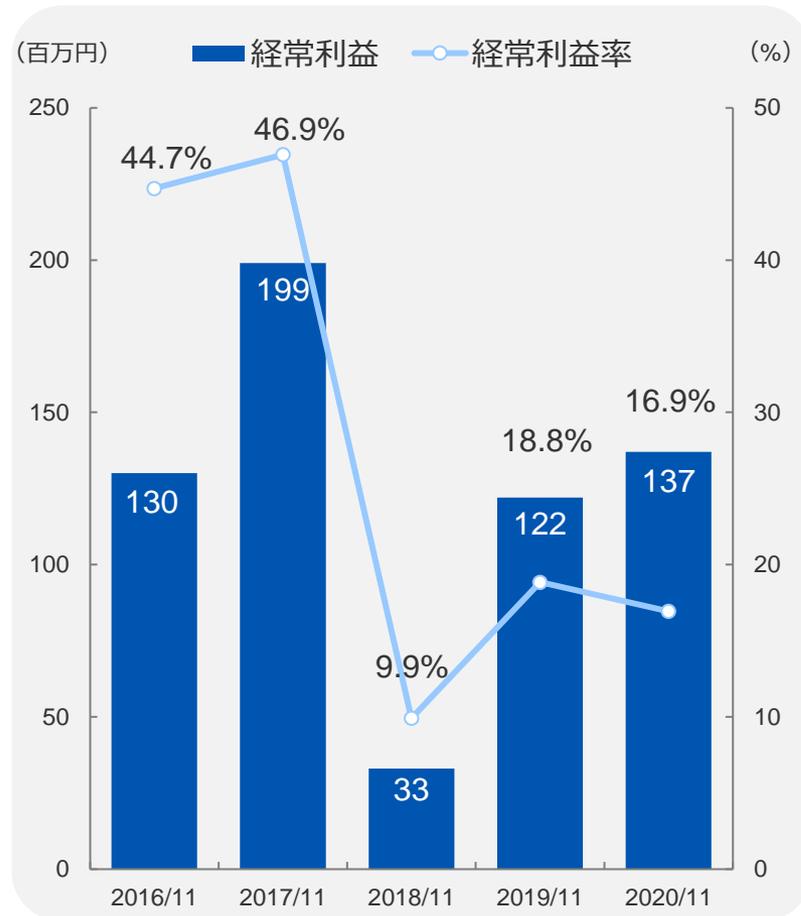
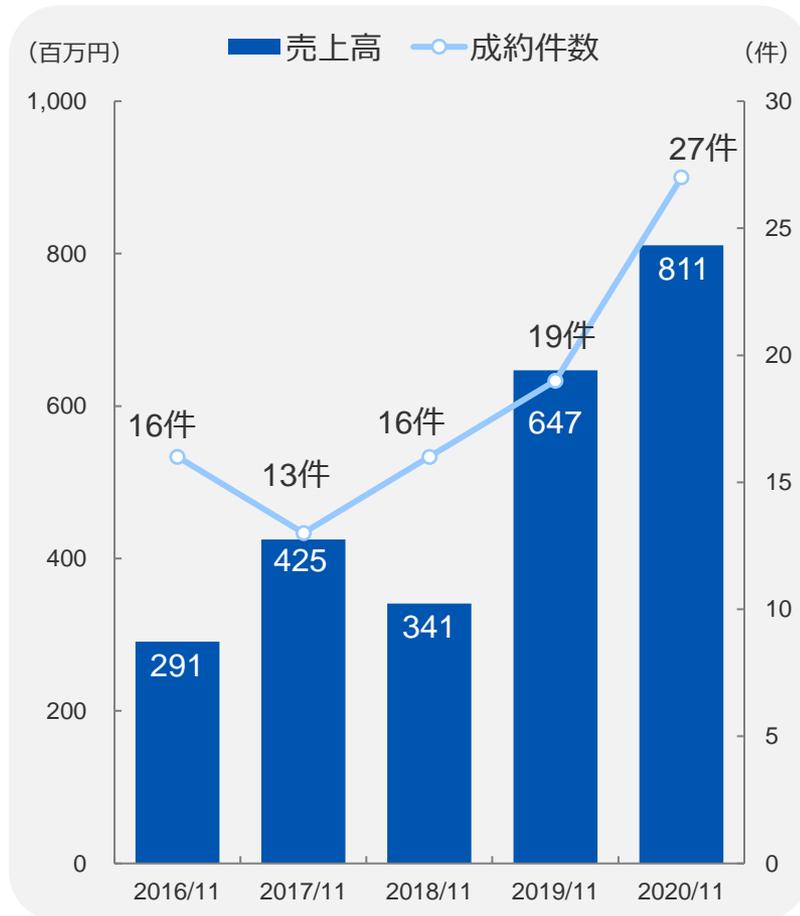
(百万円)	実績	前年比		達成率		
	2020/11	2019/11	増減額	増減率	2020/11 業績予想	達成率
売上高	811	647	164	25.4%	794	102.1%
人件費	232	162	70	43.2%	※	-
旅費交通費	7	8	-1	-13.1%	※	-
案件紹介料	159	99	59	59.7%	※	-
外注費	3	3	0	16.1%	※	-
売上原価	402	273	128	47.1%	※	-
売上総利益	409	374	35	9.5%	※	-
販売費及び一般管理費	260	252	7	2.9%	※	-
営業利益	149	121	28	23.1%	132	112.9%
経常利益	137	122	15	12.7%	125	109.6%
当期純利益	89	78	11	14.6%	80	111.3%

※売上原価、販売管理費及び一般管理費の予想値は公表しておりません

# 業績推移

売上高及び成約件数は成長トレンドを維持。

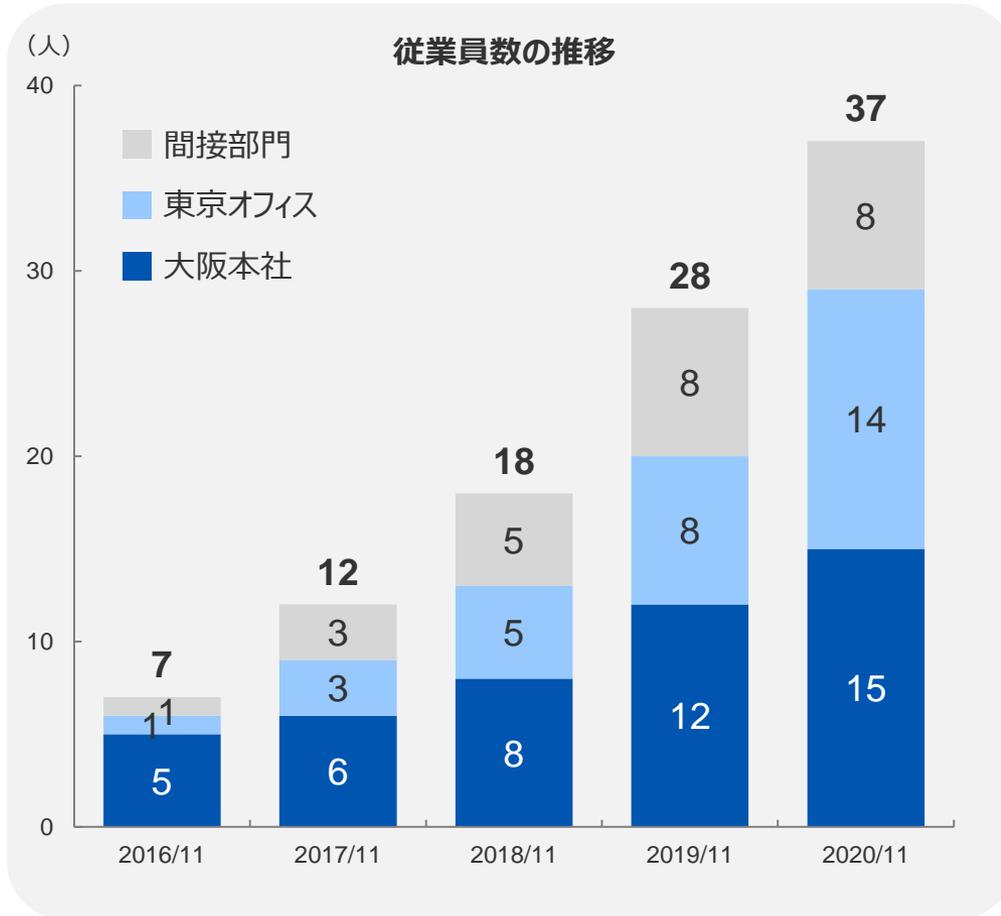
利益率は上場準備に伴う人材採用のペースアップや管理部門の強化により足下は低下も、  
今後は直間比率の低下などにより良化を見込む。



※2018/11期中から、IPOを睨んだコンサルタント採用のペ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

# 従業員数の推移

積極的な採用活動を行い、特に東京オフィスでのコンサルタント数が増加。  
研修・育成環境の強化を並行し、質と量の両面の確保を継続する。



- 前年から**9名**の増員
- 設立来のコンサルタント離職者は**1名**
- コンサルタント数増加  
= **成約件数・売上の増加**

コンサルタント数（前年比）



# 貸借対照表サマリー

売掛金の増加に伴い流動資産が増加。  
IPOによる資金調達は2021年11月期より反映。

(百万円)		2019/11 期末	2020/11 期末	差異
総資産	流動資産	598	801	202
	固定資産	32	78	45
総資産		630	879	248
負債	流動負債	161	273	112
	固定負債	6	53	46
負債		168	327	159
純資産		462	551	89
負債・純資産合計		630	879	248
自己資本比率		73.3%	62.7%	-10.6pt

# 業績予想

2021年11月期は各項目で大幅な増加を計画。  
強みであるコンサルティング・クオリティを基礎として、案件獲得力を強化するための施策を積極的に展開していく。

(百万円)	2020/11 実績	2021/11 予想	2020/11-2021/11 増減率・増減数
売上高	811	1,126	38.8%
営業利益	149	214	43.7%
経常利益	137	201	46.7%
当期純利益	89	130	45.7%
成約件数	27	28	1件
コンサルタント数	28	37	9名

## 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

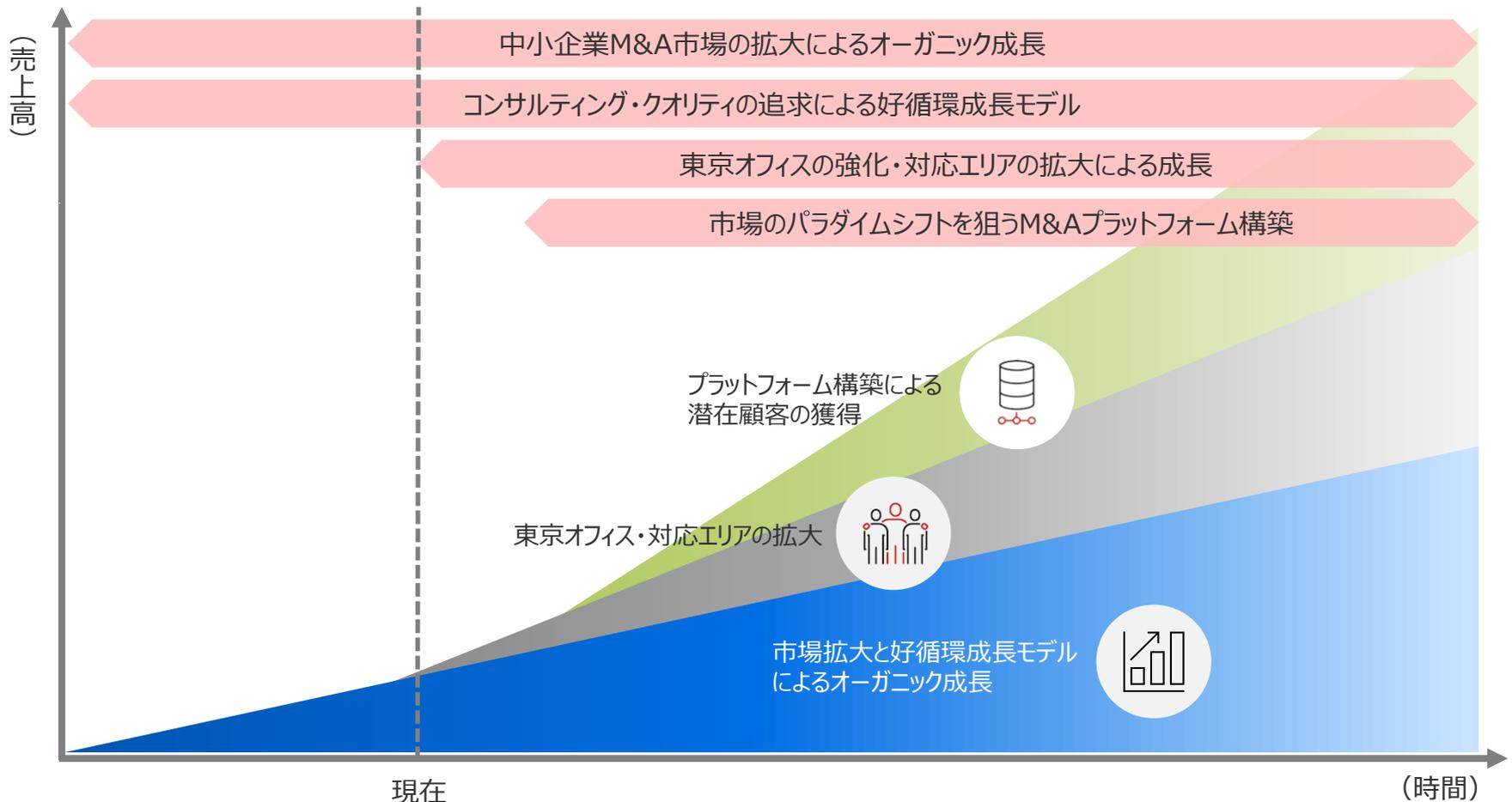
## 当社の対応策

- 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

**結果として2020年11月期における業績への影響は軽微**

# 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

成長戦略

03

2020/11期決算・2021/11期見通し

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	37名（2020年11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



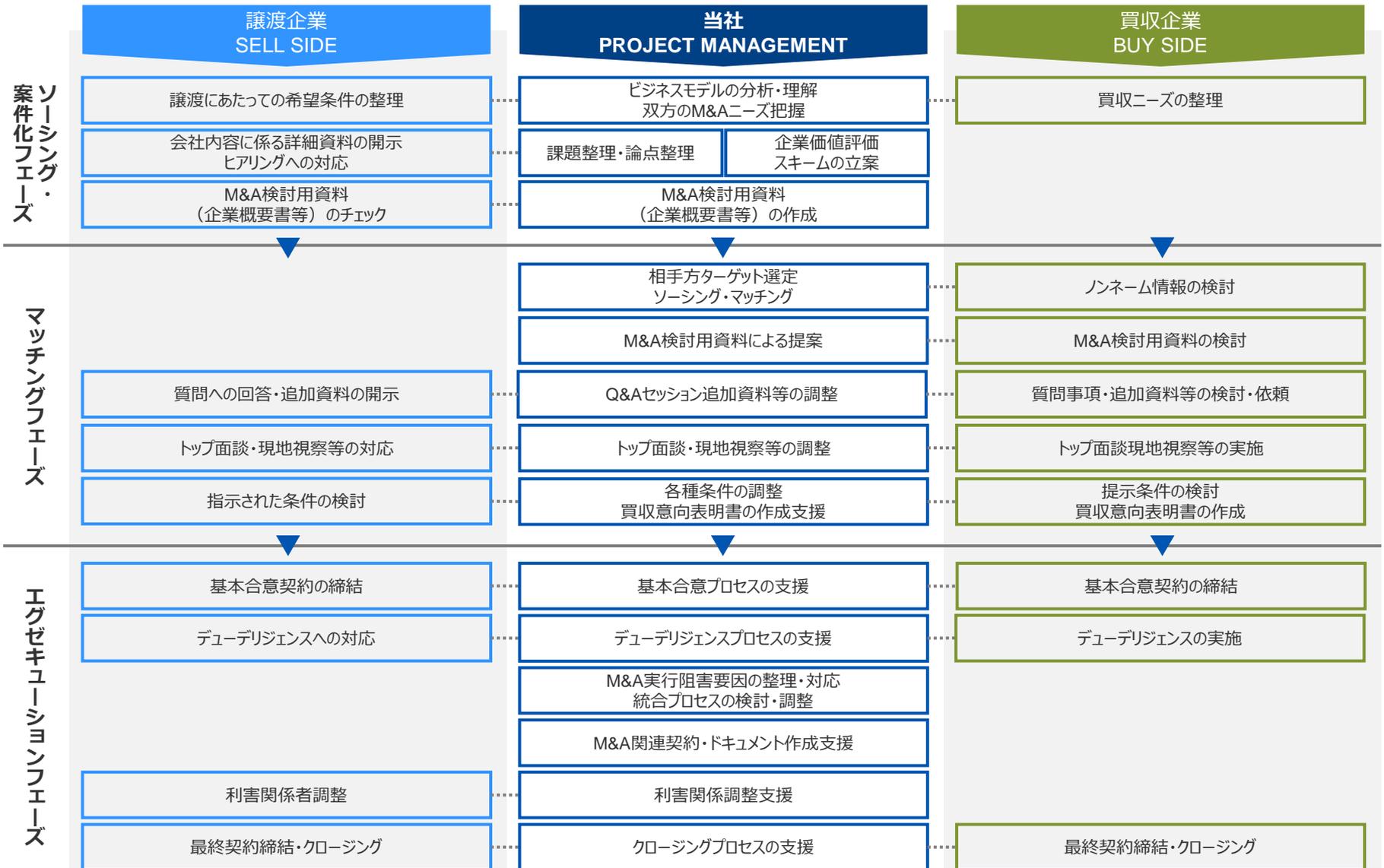
1999年東京大学法学部卒業。2000年から大手法律事務所に入所。その後、米国バージニア大学ロースクール及び米国ノースウェスタン大学ケロッグ経営大学院修士課程を修了。外資系投資会社や法律事務所勤務を経て、現在は野村総合法律事務所パートナー。弁護士。

## 社外監査役 / 野村 政市



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。

# M&A業務フロー



# 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

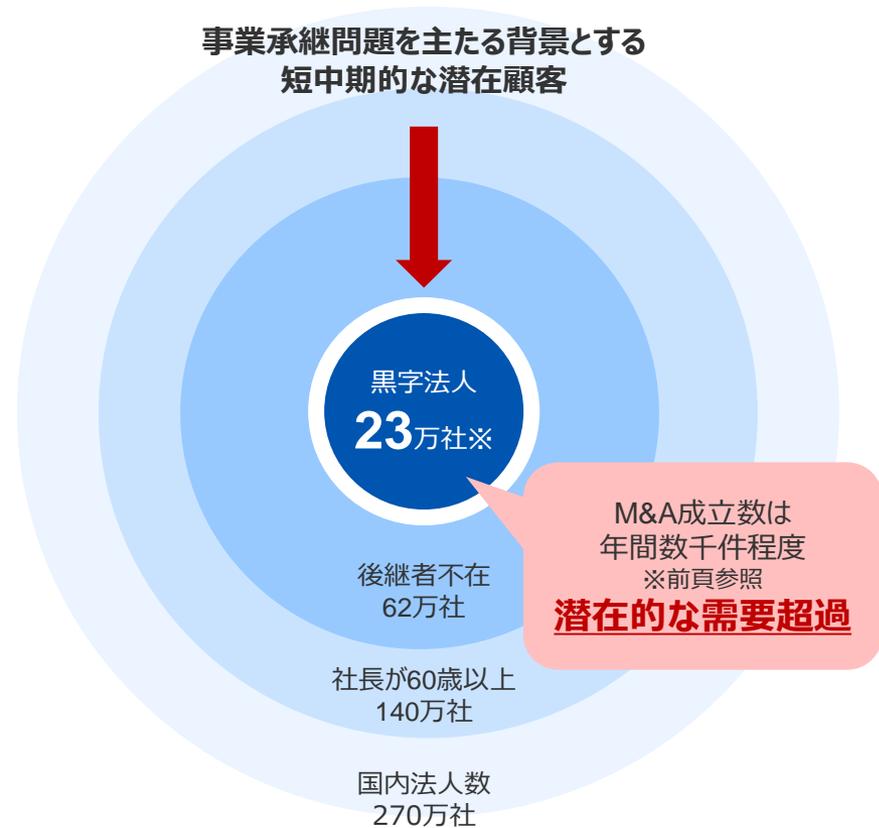
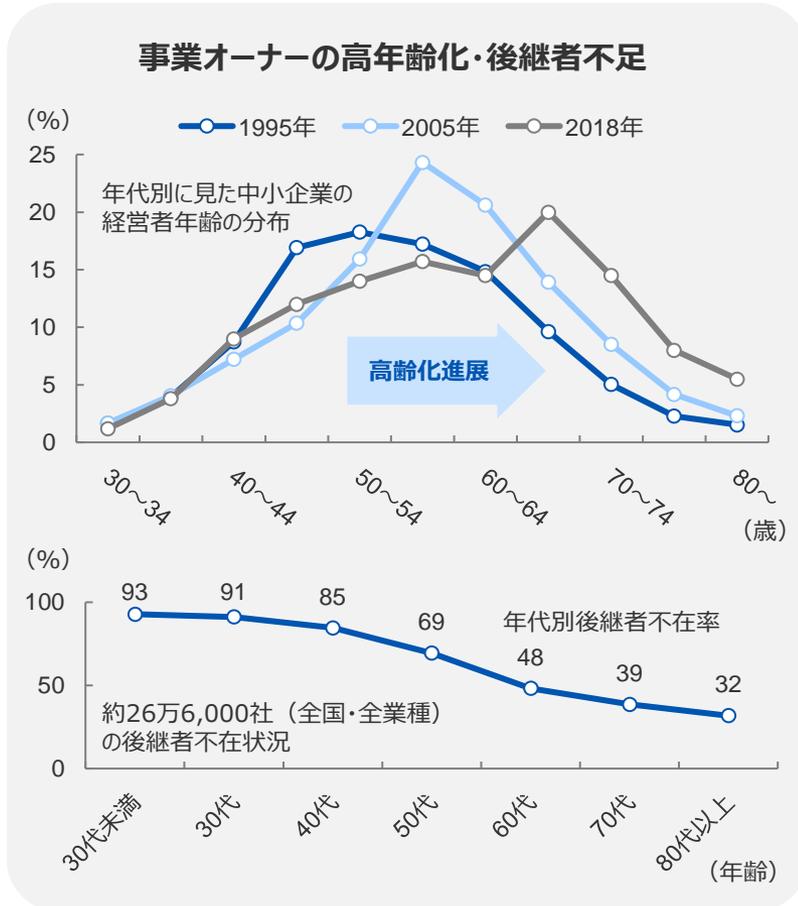


**60,000**件  
2029年頃目標

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：  
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)

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)

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>