

2025年11月期

決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する資料)

2026年1月13日



01 会社紹介

02 2025年11月期 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 リスク情報

05 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

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20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

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・士業など、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

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。

M&Aアドバイザリー事業、投資事業、コンサルティング事業の有機的連携により、
独自の提案優位性を築き、プロアクティブなアプローチで付加価値の高いディールを創出する。



M&A アドバイザリー事業

中小企業の適切な集約を促進し、企業の生産性を飛躍的に高める。更に高付加価値を生むディールメーカーへ



投資事業

自ら事業投資を行い直接的に企業の成長を支援。ハンズオン支援により、ダイナミックな成長を生み出す



コンサルティング事業

事業承継・IPO・成長支援・PMIなど周辺領域へ支援範囲を拡大し、より高度な専門サービスを提供することでより高い付加価値を創出する



01 会社紹介

02 2025年11月期 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 リスク情報

05 Appendix

2025年11月期 業績サマリー

(百万円)	実績	前期比			当初計画比			修正計画比 (2025/11/18公表)		
		2025/11期 通期(連結) (A)	2024/11期 通期 (B)	増減額 (A-B)	増減率 (%) (A/B)	2025/11期 通期(連結) (C)	増減額 (A-C)	増減率 (%) (A/C)	2025/11期 通期(連結) (D)	増減額 (A-D)
売上高	864	1,665	▲800	▲48.1	1,527	▲662	▲43.4	900	▲35	▲4.0
営業利益	▲221	367	▲588	-	220	▲440	-	▲210	▲11	-
経常利益	▲219	367	▲586	-	221	▲440	-	▲210	▲9	-
当期純利益	▲151	239	▲390	-	150	▲301	-	▲150	▲1	-
成約件数	22	32	▲10	▲31.3	33	▲11	▲33.3	-	-	-
平均報酬単価	39	52	▲12	▲24.5	46	▲7	▲15.2	-	-	-
コンサルタント数	35	35	0	0	42	▲7	▲16.7	-	-	-
新規受託件数	85	74	11	+14.9	-	-	-	-	-	-

※2025年11月期第3四半期より、子会社設立に伴い連結決算に移行しております。

当初計画との差異要因

2025年11月期は、期末に成約を予定していた複数の案件において、翌期以降への延期が発生したことで、成約件数は22件と当初計画の33件を下回りました。また、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39百万円と当初計画の46百万円を下回ったことで、売上高は864百万円での着地となりました。

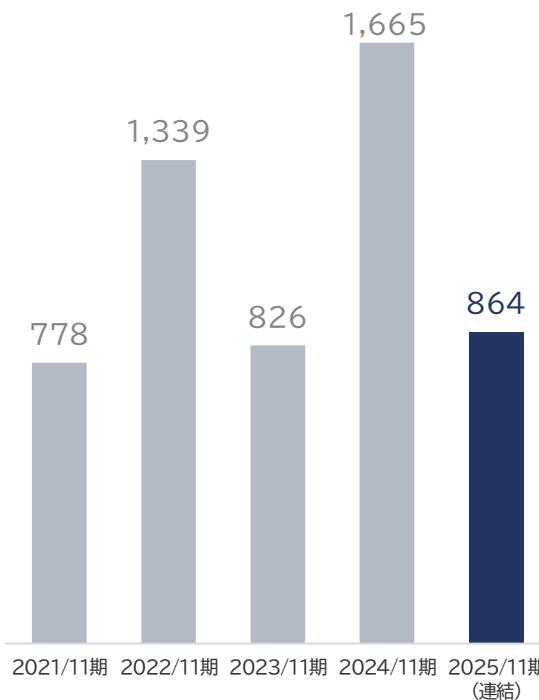
また、利益面につきましては、売上高の減少にともない、営業利益、経常利益、当期純利益は当初計画を下回る着地となりました。

コンサルタント数は採用競争が激化する環境もあり、35名と当初計画の42名を下回る結果となりました。

成約件数の減少・平均報酬単価の低下により売上高及び各段階利益は大幅に減少。
1人あたり受託件数・成約件数およびコンサルタント数の増加により、売上の規模拡大を目指す。

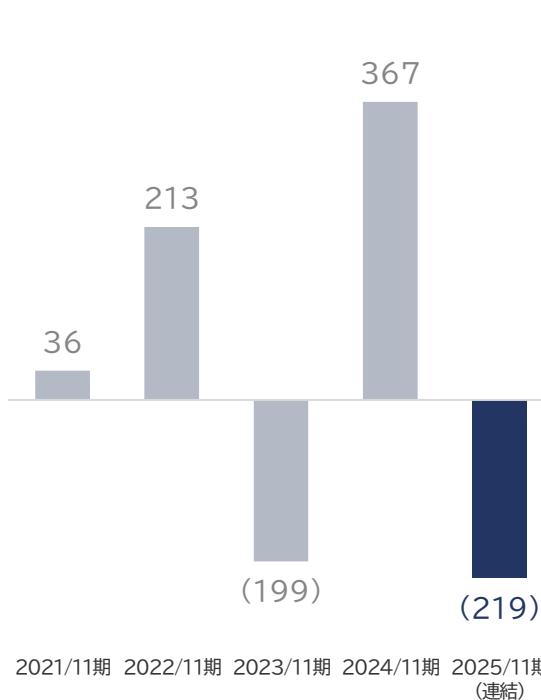
売上高

■ 売上高（百万円）



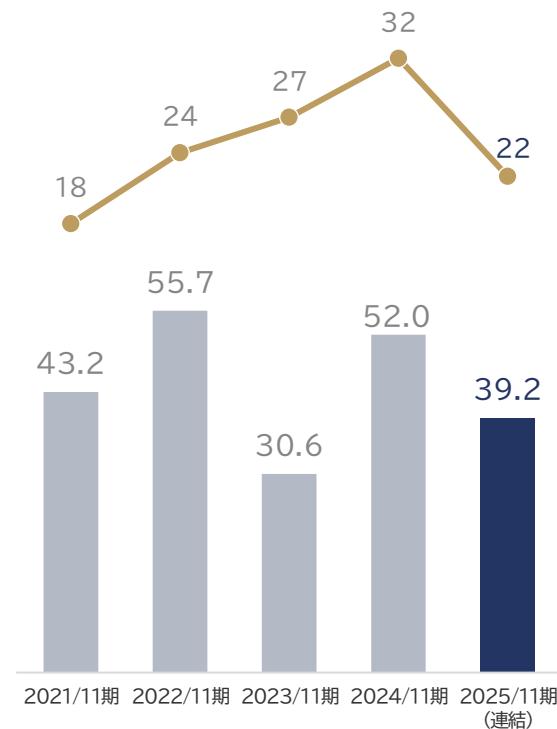
経常利益

■ 経常利益（百万円）



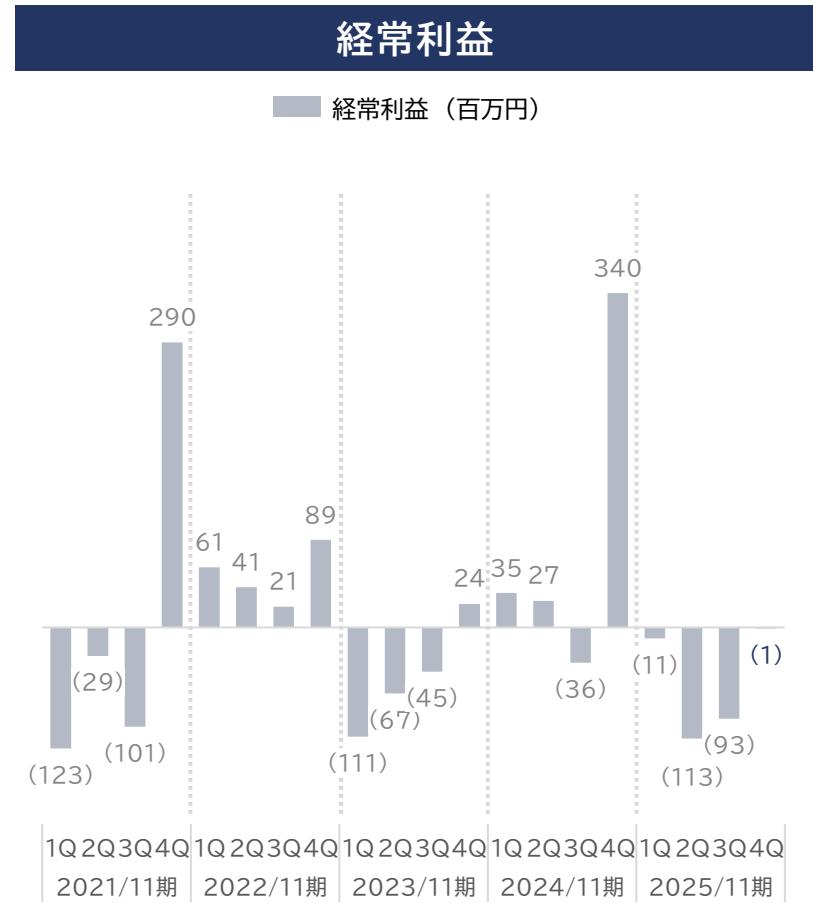
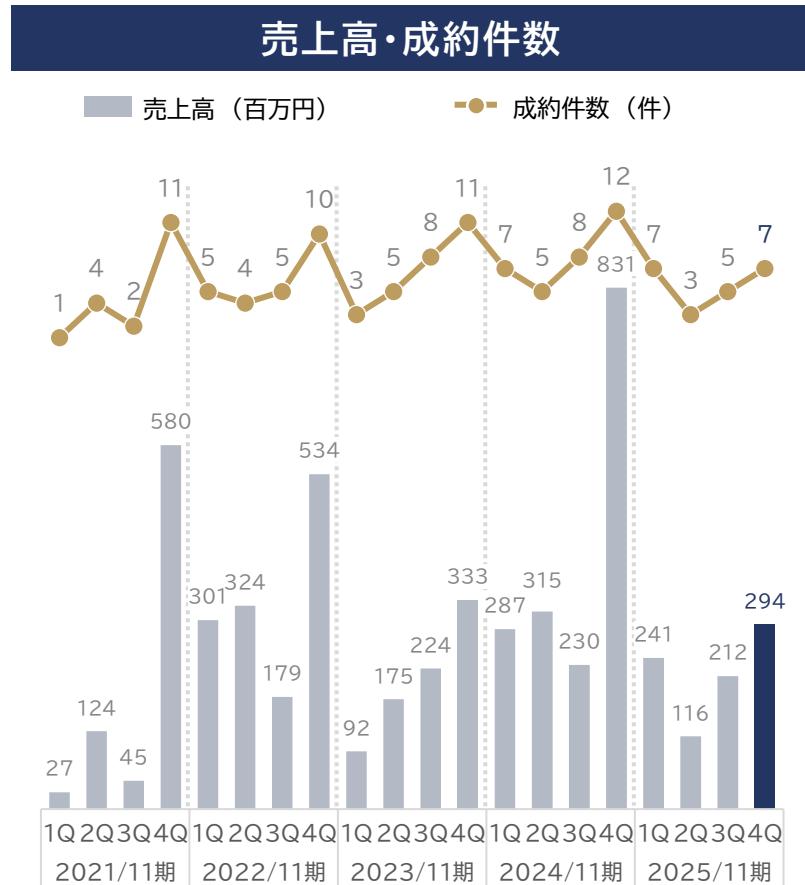
平均報酬単価・成約件数

■ 平均報酬単価（百万円） ■ 成約件数（件）



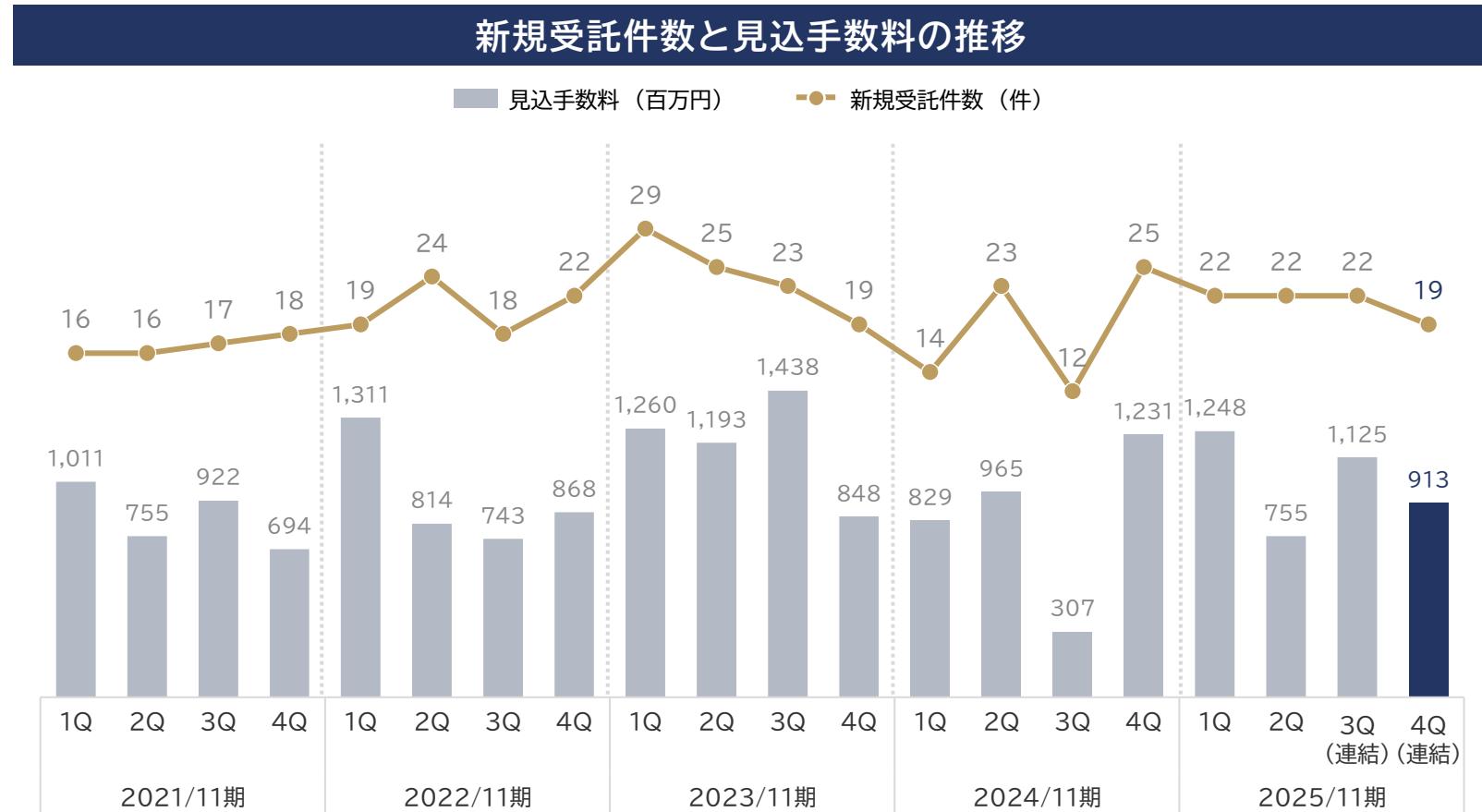
※2025年11月期第3四半期より、子会社設立に伴い連結決算に移行しております。

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、案件管理体制の強化を推進。



※2025年11月期第3四半期より、子会社設立に伴い連結決算に移行しております。

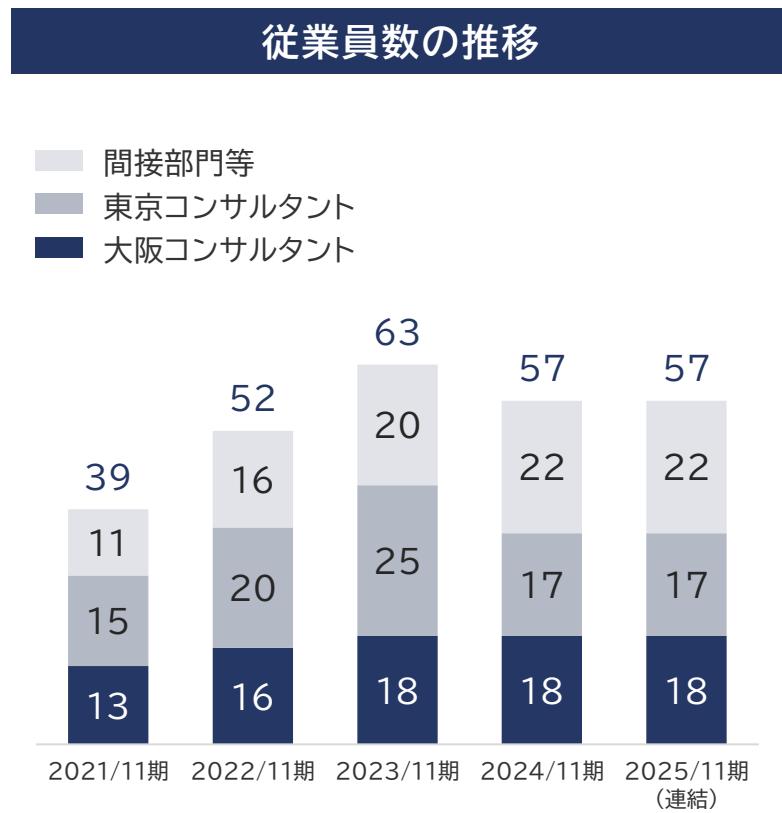
業績の先行指標となる新規受託は、組織変更の影響で落ち込んだ前年同期からは回復。
相談段階にある譲渡リード数は引き続き高水準にあり、速やかに受託に結び付けることを目指す。



※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。

2025年11月期は+7名の増員を計画するものの増減なしにとどまる。

競合企業の増加に伴って採用競争が激化する中、採用プロセスの抜本的な見直しを進め、
人員確保を目指す。



※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。

※2025年11月期第3四半期より、子会社設立に伴い連結決算に移行しております。

貸借対照表サマリー

(百万円)	2024/11期 期末	2025/11期 期末	増減額	概要
流動資産	1,401	818	▲583	現金預金の減少▲224百万円 売掛金の減少▲471百万円
固定資産	278	339	+61	繰延税金資産の増加+68百万円
総資産	1,680	1,158	▲522	
流動負債	516	153	▲363	未払金の減少▲188百万円 未払法人税等の減少▲92百万円
固定負債	59	49	▲9	
負債合計	575	202	▲373	
純資産	1,104	955	▲148	当期純損失による減少
負債・純資産合計	1,680	1,158	▲522	
自己資本比率	65.7%	82.3%	+16.5pt	増減はポイント表記

	2025年11月期 通期実績	2026年11月期 通期業績予想	増減
売上高	864百万円	1,630百万円	+88.6%
営業利益	▲221百万円	194百万円	-
経常利益	▲219百万円	197百万円	-
当期純利益	▲151百万円	131百万円	-
成約件数	22件	36件	+14件
平均報酬単価	39百万円	45百万円	+15.3%
コンサルタント数	35名	41名	+6名

2026年11月期の業績見通しは、主に以下の要因により増収、黒字転換となることを見込む。

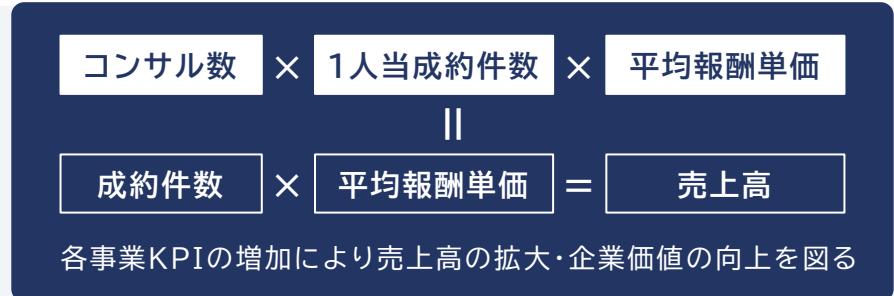
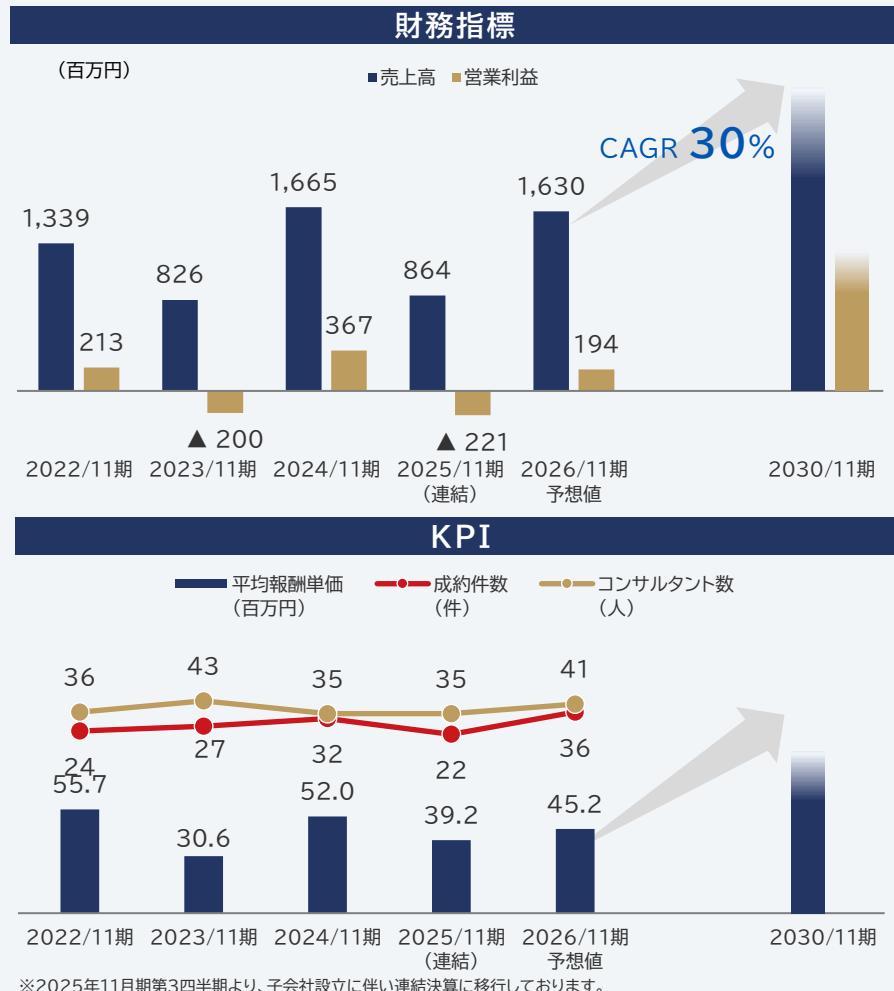
- ①2025年11月期からの案件のずれ込みによる期初の受託済案件数の増加
- ②先行指標となる2025年11月期の受託件数の増加

当期に引き続き、生産性の向上に継続的に取り組む。具体的にはより多くの受託が見込まれる案件流入チャネルへの人員配置の増強や組織編成の最適化、案件管理体制の見直しなどを実施しており、これらによって1人あたり受託件数・成約件数の向上を見込む。

当期においては、コンサルタント数は期初と同数で着地したが、2026年11月期は積極採用方針に転じ、+6名の増員を計画する。育成カリキュラムの見直しやオンボーディングのサポートにより、新人の早期戦力化を実現するとともに、中堅層の更なるパフォーマンスの引き上げを図る。

中期5カ年における成長目標

M&Aアドバイザリー／投資／コンサルティングの3事業の有機的連携による独自の事業モデルを構築することで、案件創出力・付加価値生産性を継続的に高め、CAGR30%成長と企業価値の持続的向上を目指す。



CAGR30%水準の売上成長を目指す

今後の戦略

● 成約件数の増加

- ▶ 受託チャネル別・機能別組織体制の深化による受託の強化
- ▶ 3事業連携から得られる最適ソリューションのアクティブな提案
- ▶ ITツールを活用した案件管理体制の高度化

● コンサルタント数の増加

- ▶ スカウト・採用セミナー等の能動型採用の強化
- ▶ 採用メディアの充実による採用候補者への訴求強化
- ▶ オンボーディング強化による育成サイクルの短縮

● 平均報酬単価の向上

- ▶ アクティブアプローチの多様化による大型案件の受託増加
- ▶ 投資機能・コンサルティング機能を活用した企業価値の拡大支援
- ▶ 育成カリキュラムの抜本的強化を通じたコンサル品質の向上

01 会社紹介

02 2025年11月期 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 リスク情報

05 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

事業領域の拡大と有機的連携による 提案力の強化



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 概要資料」
（2020年3月31日公表・中小企業庁・財務課）
（件数は事業承継・引継ぎ支援センターと民間の件数の合計値）
中小企業庁「2025年版 中小企業白書」

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：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

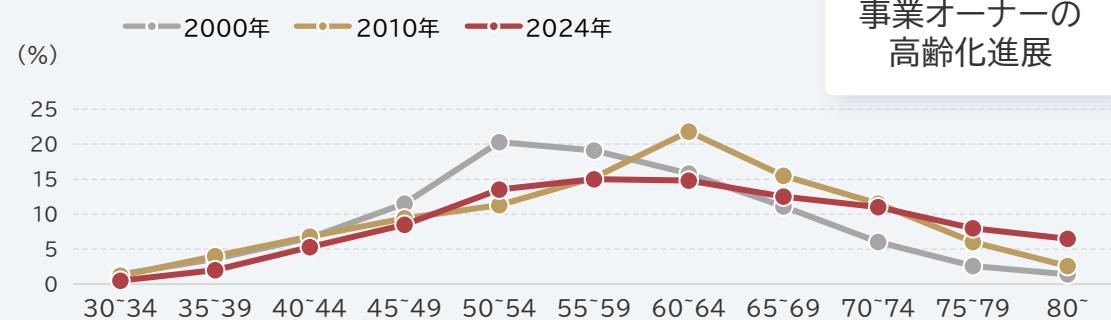
M&A仲介協会は2025年1月よりM&A支援機関協会に名称を変更し、FAやプラットフォーマー、金融機関や士業など幅広いM&A支援機関に開かれた業界団体を目指す。
M&A支援業界の健全な発達に向けて資格制度検討委員会と自主規制ルール検討委員会を発足。



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	<ul style="list-style-type: none">・ 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	<p>【代表理事】 三宅 卓 (株式会社日本M&Aセンター) 【理 事】 荒井 邦彦 (株式会社ストライク) 小野寺 伸夫 (株式会社横浜銀行) 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) 渋佐 寿彦 (虎ノ門有限責任監査法人/日本公認会計士協会) 中村 悟 (M&Aキャピタルパートナーズ株式会社) 渡辺 章博 (公認会計士) 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所)</p>

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}



事業オーナーの
高齢化進展

後継者不在率推移^{*2}



2024年の
後継者不在率
52.1%

出所: *1 中小企業庁「2025年版 中小企業白書」第1部 第7章 *2 帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査」(2024年)

*3 国税庁「令和5年度会社標本調査」 *4 帝国データバンク「全国社長年齢分析」(2024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」(2024年) *いずれも、各出所をもとに当社作成

国内法人数^{*3} 296万社

社長が60歳以上^{*4} 153万社

後継者不在^{*5} 50万社

黒字法人 20万社^{*3}

事業承継問題を
主たる背景とする
短中期的な潜在顧客

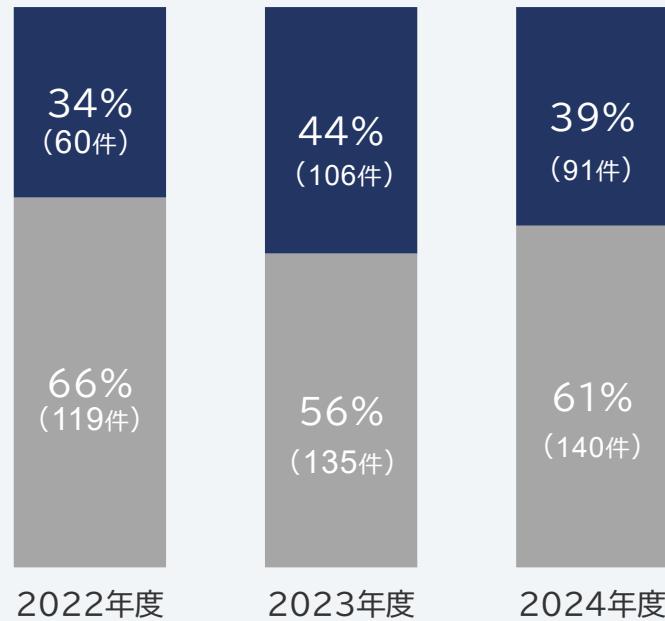
M&A成立数は年間数千件程度
潜在的な需要超過

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。

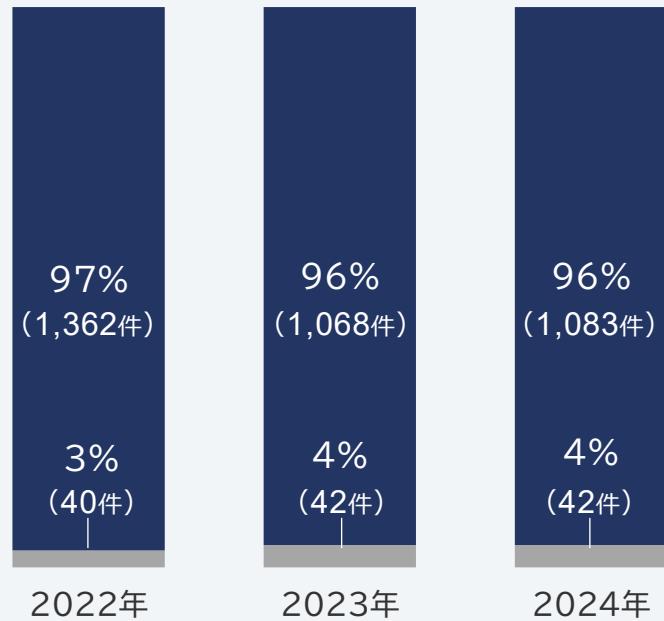
ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況

■ M&A ■ IPO

日本



米国



出所:ベンチャー白書2025

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

事業領域の拡大と有機的連携による 提案力の強化

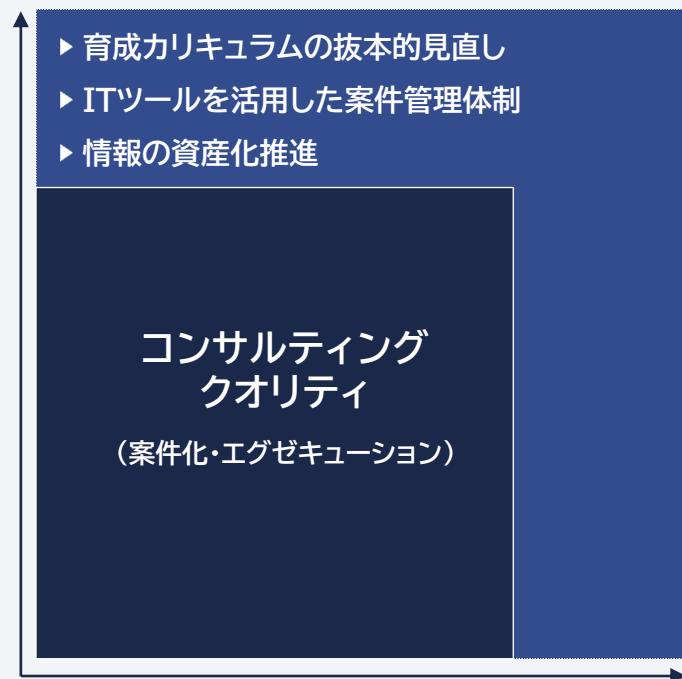


当社の理念・ビジョン・行動原理の集積である「ONDECK WAY」に基づく徹底的なクオリティの追求が、紹介・利益・人財の増加を導き、**中長期的かつ堅実な成長の好循環を生み出していく。**

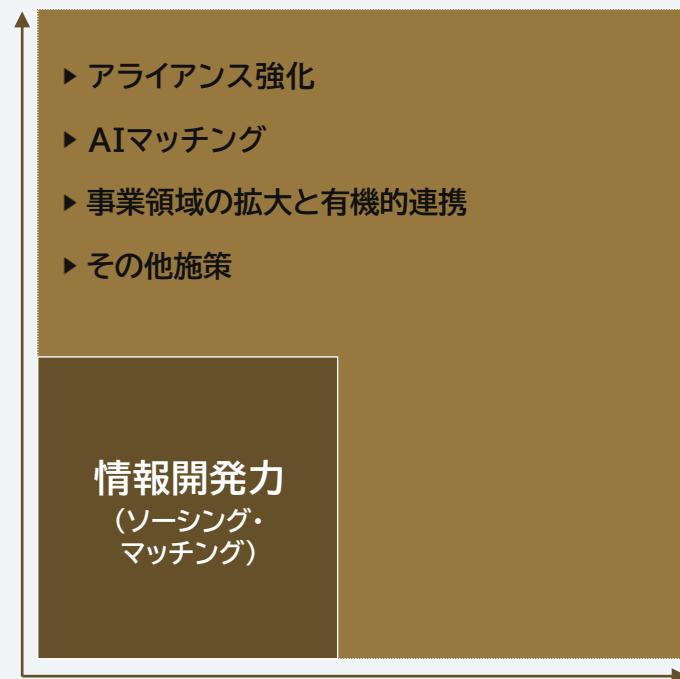


長期的な競争力の支柱となるコンサルティングクオリティの強化は継続。また、金融機関や税理士・会計士など従来の提携ネットワークの新規開拓・関係深化を進めるとともに、リンクアーズなど中小企業と強い関係を有する企業とのアライアンスの推進を実施。

競争力の源泉であるクオリティのさらなる強化



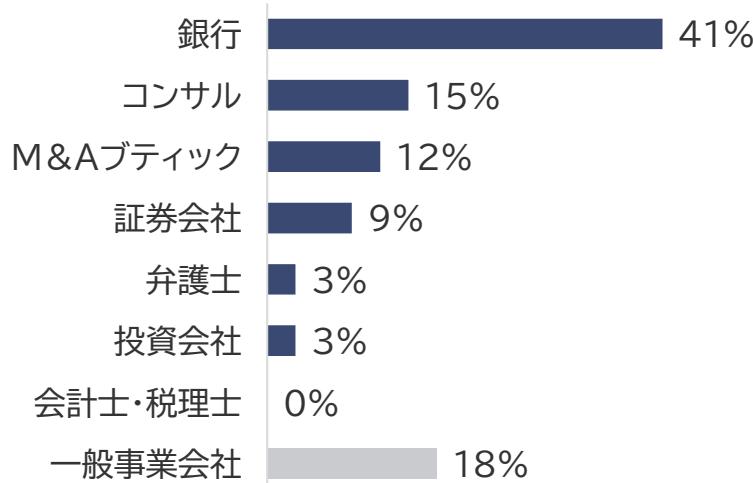
規模的拡大に直結するオリジネーションの強化



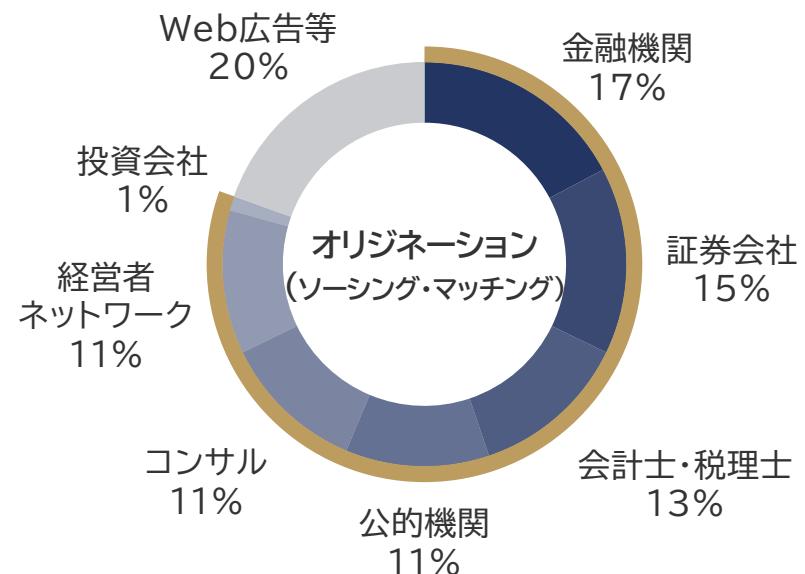
高 ← 現在の当社業務ウェイトイメージ → 低

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80%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



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

※2025年11月30日時点

約**80%**の案件が紹介による受託

※2025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。

提携ネットワークの分母の拡大

双方向連携による提携関係の深耕

提携ネットワークの分母の拡大

顧客の経営課題の連携
↔
M&Aニーズの連携

顧客の経営課題の連携
↔
M&Aニーズの連携

コンサル
経営者
投資会社
会計士
税理士

公的機関
金融機関
証券会社
信用調査会社

M&A支援および多様な経営課題へのソリューションを提供

資産運用 資金調達 IPO 戦略構築 M&A
人材採用・育成 労務 マーケティング etc.

顧客企業

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

事業領域の拡大と有機的連携による 提案力の強化



(再掲)事業領域の拡大と有機的連携による提案力の強化

M&Aアドバイザリー事業、投資事業、コンサルティング事業の有機的連携により、
独自の提案優位性を築き、プロアクティブなアプローチで付加価値の高いディールを創出する。



M&A アドバイザリー事業

中小企業の適切な集約を促進し、企業の生産性を飛躍的に高める。更に高付加価値を生むディールメーカーへ



投資事業

自ら事業投資を行い直接的に企業の成長を支援。ハンズオン支援により、ダイナミックな成長を生み出す



コンサルティング事業

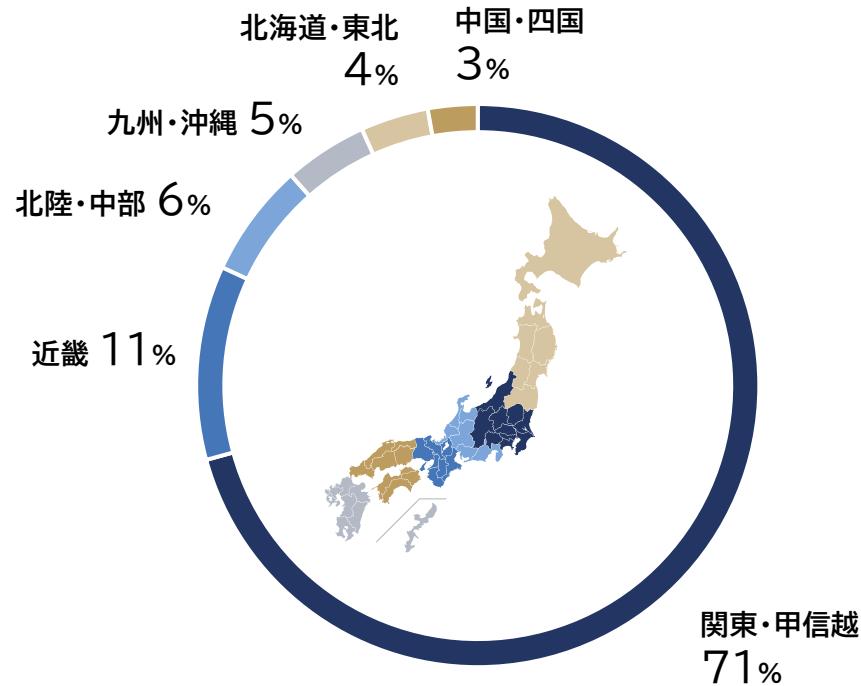
事業承継・IPO・成長支援・PMIなど周辺領域へ支援範囲を拡大し、より高度な専門サービスを提供することでより高い付加価値を創出する



対応エリアの拡大による成長(2025年11月期の進捗状況)

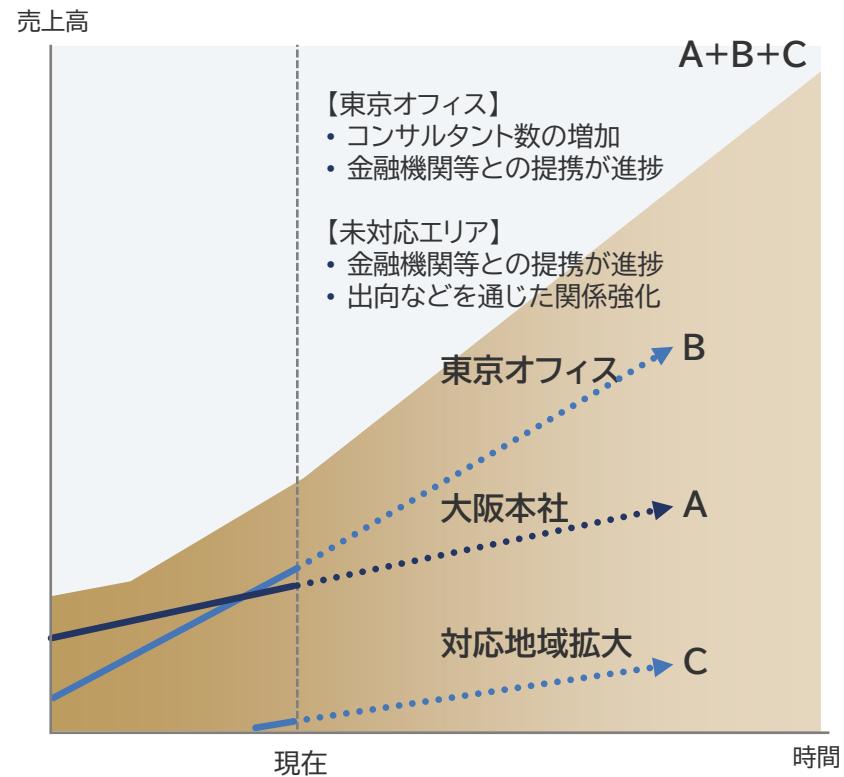
東京オフィスの陣容強化による首都圏のシェア拡大や対応地域の拡大は順調に進捗。
ただし、Web会議・デジタルツールの普及によりアドバイザリーにおける地理的優位性は構造的に
低下したため、今後は当社の戦略適合性を優先した顧客のターゲティングを行う。

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

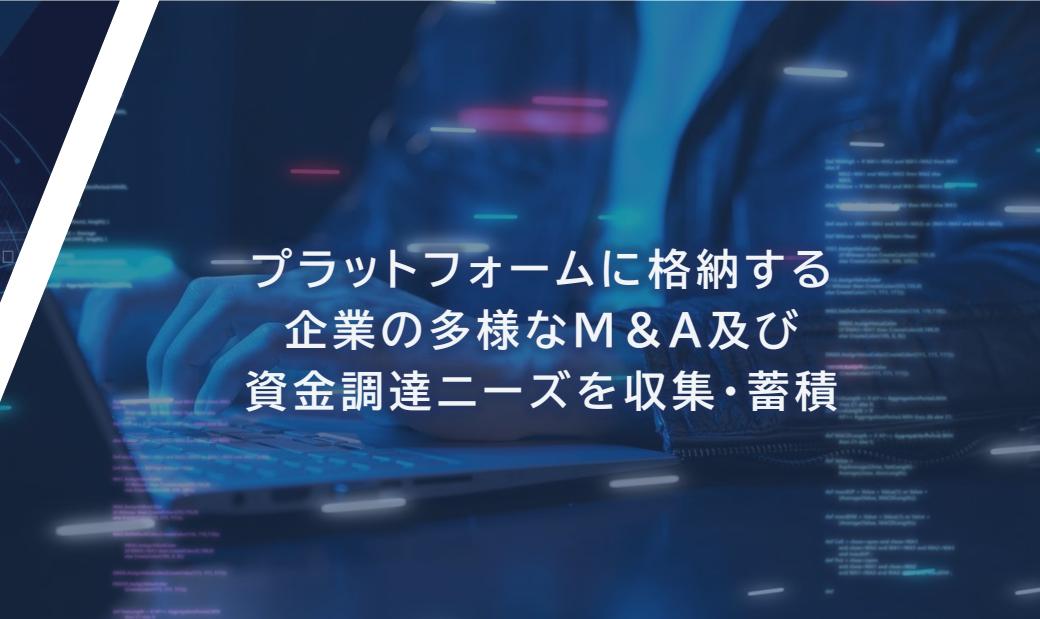
エリア拡大による成長イメージ



高度な生成AIの普及により、公開情報を活用したM&Aの初期的な検討は誰もが容易に行える環境に。この傾向は今後も進展することが想定されるため、多くのユーザーにとって有用となる汎用性の高いプラットフォーム構築から、専門性を追求した社内システムの構築に切り替えを行う。



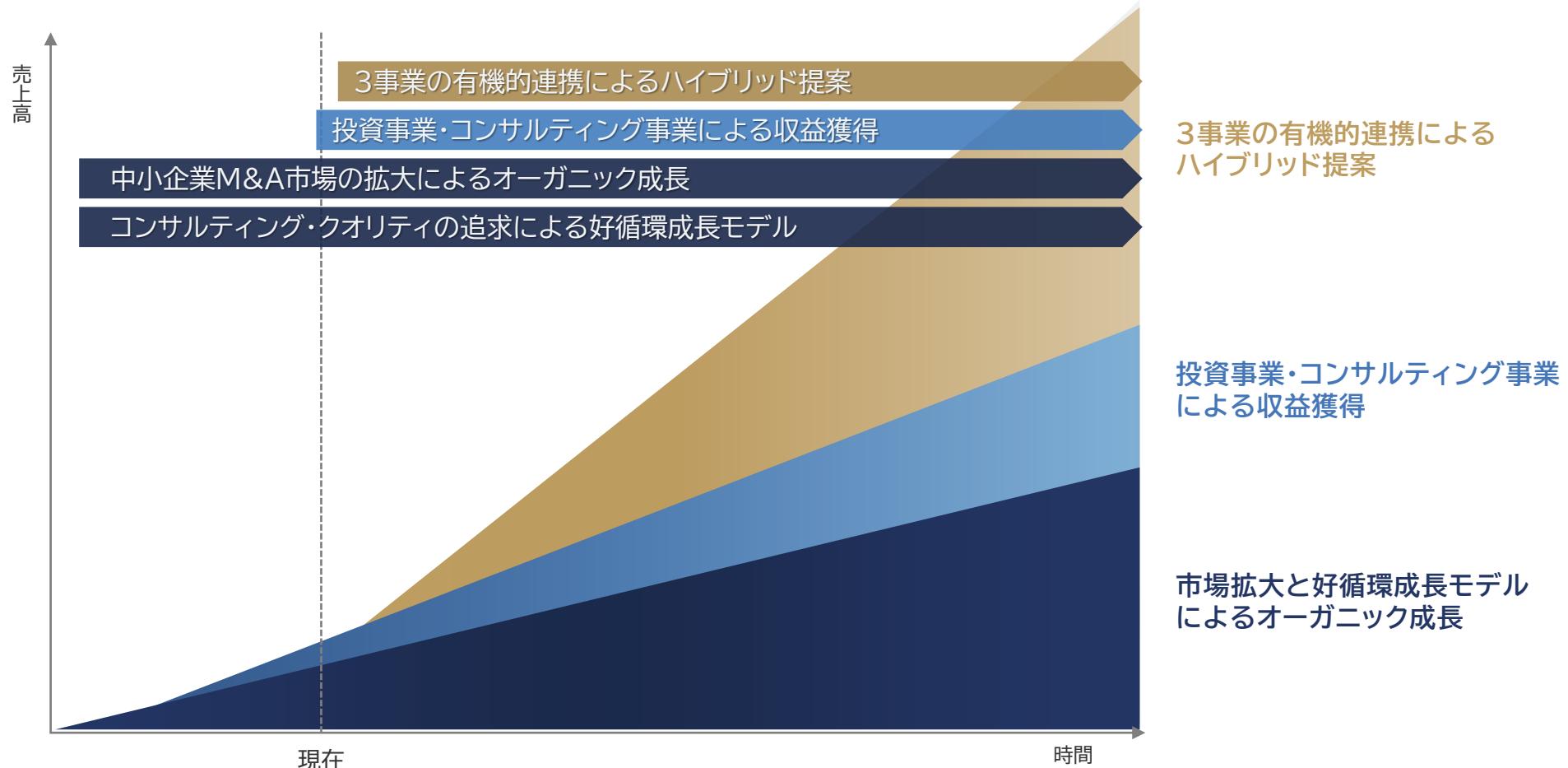
AIやビッグデータを活用して
最適な企業ペアを抽出する
マッチングシステムを構築



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

社内活用目的に限定して、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

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。
投資事業・コンサルティング事業との有機的連携によりグループとして成長を目指す。



01 会社紹介

02 2025年11月期 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 リスク情報

05 Appendix

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	競合	中	<ul style="list-style-type: none"> ・M&Aアドバイザリー事業には、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 	短中期
	案件不成立 進捗遅延	中	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	短中期
	許認可 法的規制	中	<ul style="list-style-type: none"> ・M&Aアドバイザリー事業を行うことに対して、許認可制度・資格等による法的規制が行われた結果、当社の業務に制限が及ぶ場合には、業績に影響を与える可能性があります 	中長期
	小規模組織	小	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	短中期

事業等のリスク（2/2）

	リスク	概要	顕在化した場合の影響度	対応策	時期
顕在化の可能性	訴訟	・何らかの要因により訴訟を提起される可能性があり、訴訟等の内容及び結果によっては、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	小	・コンプライアンス体制及び品質管理体制の整備に努めており、将来問題となる懸念のある事案については、都度、顧問弁護士と連携し、訴訟リスクに対しては細心の注意を払って業務を遂行しております	中長期
	案件紹介	・何らかの理由により、特定の紹介者との関係が維持されなくなった場合には、新規受託が減少することで当社の業績に影響を与える可能性があります	中	・事業規模の拡大にともなって、紹介チャネルは多様化しており、特定の紹介者からの紹介案件の全体売上高に占める割合は、今後低下していくものと考えております	中長期
	情報管理体制	・企業情報や個人情報等が社外に流出した場合に、損害賠償の支払いや当社への信頼の失墜等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	大	・情報セキュリティへの積極的なIT投資、情報セキュリティに関する社内規程を整備・運用・モニタリングするとともに、役職員への継続的な研修等を通じ、情報管理の徹底を図っております	中長期
	大株主及び代表取締役への依存	・当社大株主であり代表取締役である久保及び船戸は当社の共同創業者です ・両名またはいずれか一方に何らかの理由により不測の事態が生じた場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	小	・事業運営を行ううえで優秀な人材の採用・育成を図るとともに、権限の委譲を進めることで特定の個人に過度に依存しない事業体制の構築を進めております	中長期
	テクノロジーの進化	・技術革新を通じた競争環境の変化に適応できなかった場合、既存サービスの競争力低下をまねき、業績に影響を与える可能性があります	中	・生成AIなどのテクノロジーを積極的に活用し、継続的に生産性の向上に取り組んでおります。	中長期

小

01 会社紹介

02 2025年11月期 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 リスク情報

05 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 57名（2025年11月末現在）

拠点 大阪本社 大阪市中央区備後町3-4-1 EDGE備後町 3F
東京オフィス 東京都港区赤坂2-3-5 赤坂スタークーパー・タワー 15F

役員構成

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	山中 大輔
社外取締役	山根 太郎
常勤監査役(社外監査役)	村田 健一郎
社外監査役	森山 弘毅
社外監査役	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に就任。

2014年12月、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に就任。

2014年12月、代表取締役副社長に就任(現任)。



取締役 **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、㈱オンドック取締役に就任(現任)。2025年、M&Aアドバイザリーワーク本部本部長に就任(現任)。



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)オンドック常勤監査役に就任(現任)。



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(株)サンワカンパニー(現(株)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。



社外監査役 **野村 政市**

1984年大手監査法人勤務経を経て、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。



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、現在は柳田国際法律事務所パートナー。弁護士。

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

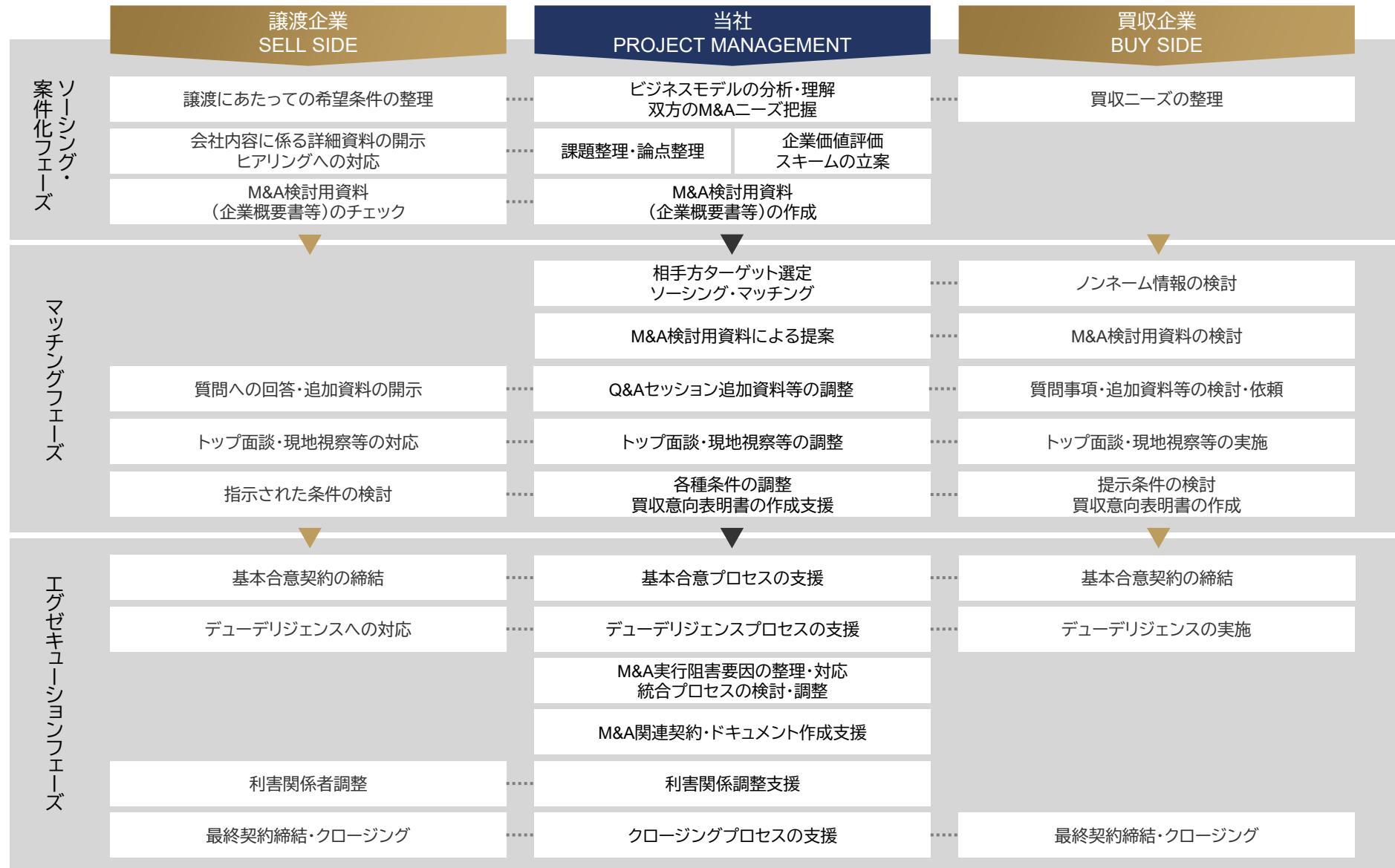
企業の成長と変革の触媒となり、道徳ある経済的価値を創出する。

ビジョン

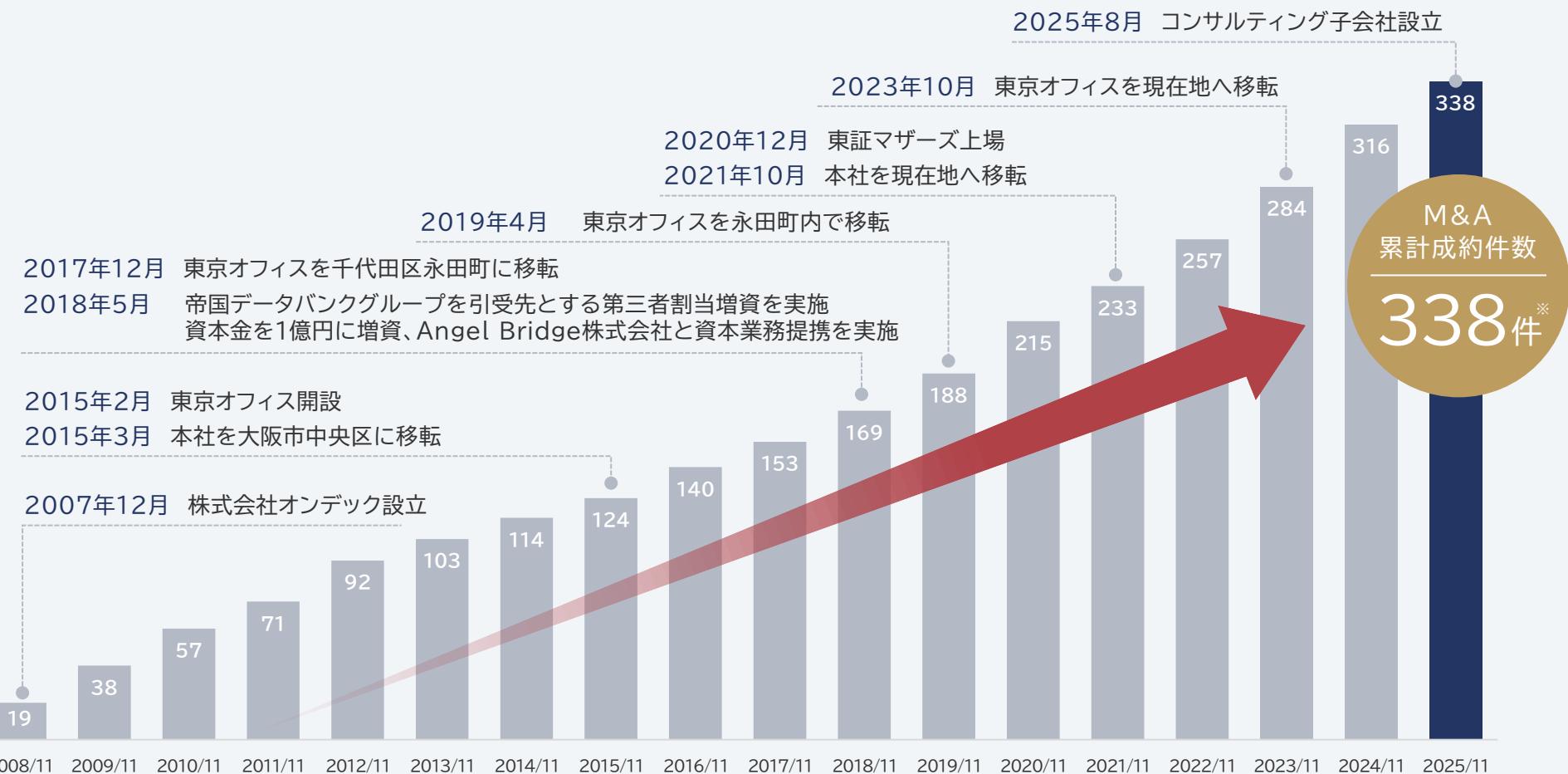
企業の生産性を飛躍的に高める。その機会を提供するインベストメント・バンクとして、その実行を促進するアドバイザリー・ファームとして、比類なき存在を目指す。

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。

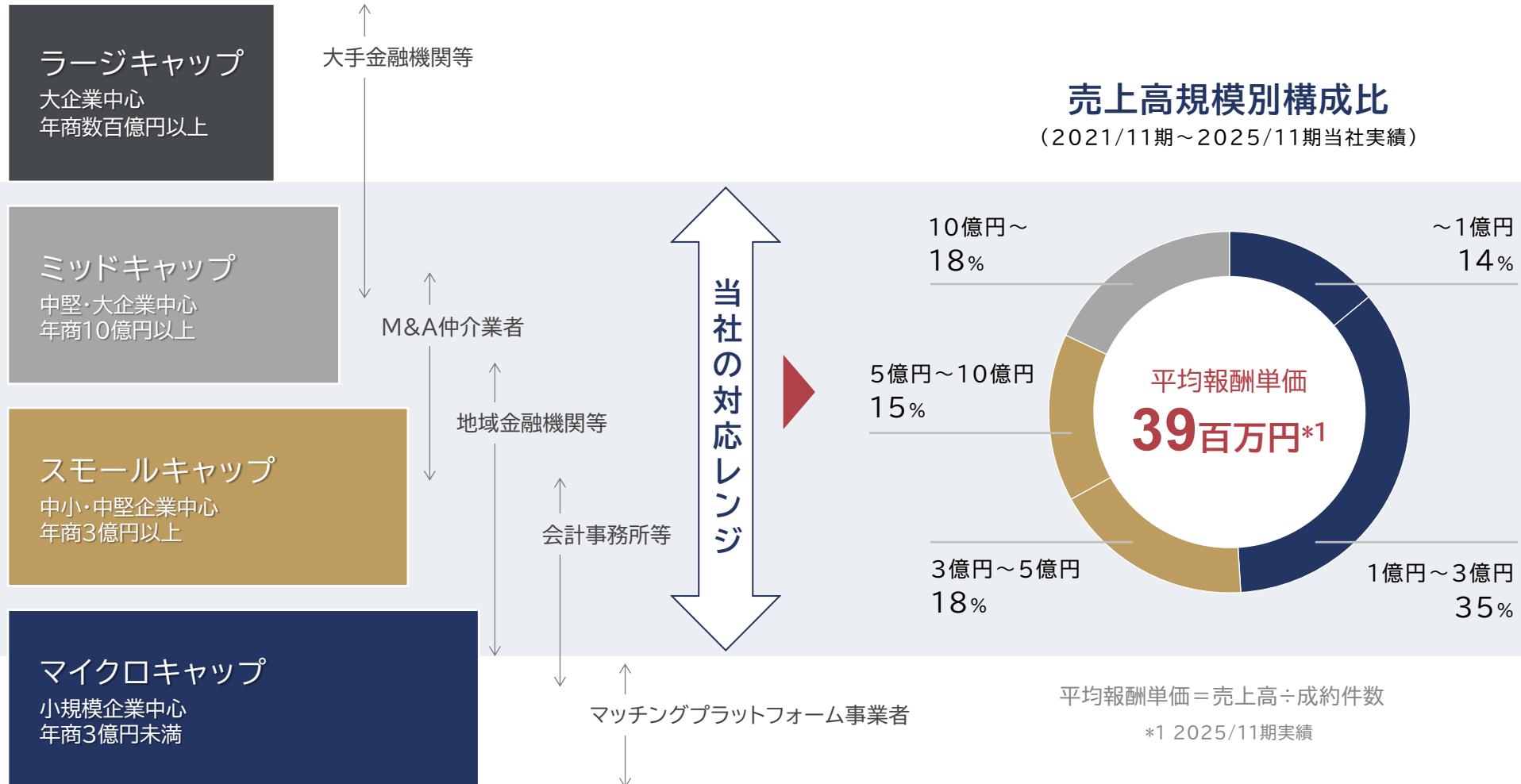


当社代表取締役である久保と船戸が2005年7月に創業。
2007年12月に株式会社オンデックを設立。創業からの累計成約件数は300件を超える。



* 2007年12月～2025年11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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の進捗状況を反映した内容につきましては、2027年1月頃の公表を予定しております。財務数値及びKPI数値については四半期決算ごとに開示いたします。

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