

2026年11月期 第1四半期

決算説明資料

2026年4月10日



01 会社紹介

02 2026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」及び「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・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

中小M&A支援市場における トツクオリティ企業へ

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「トツクオリティ企業」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 2026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	105百万円	▲116百万円	2件	23件
前年同期比	▲56.4%	-	▲5件	+1件

業績

2026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。基本合意からクロージングまでの期間の長期化が顕著であり、成約を見込んでいた案件の遅延が主要因で、成約件数は前年同期7件に対し、当期2件と減少。

受託

譲渡案件の新規受託は23件と前年同期比で微増。従来型の紹介チャネルである金融機関等からの案件流入が安定的に推移。

予想

上述の通り案件の成約までの期間の長期化により1Qは低調に推移したが、2Q以降での成約が見込まれるため、現段階では業績予想に変更なし。受託済案件は豊富にあることから、当期の予算達成に向けて、着実な案件進行に注力。

※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。

成約件数の落ち込みにより減収・赤字の着地。

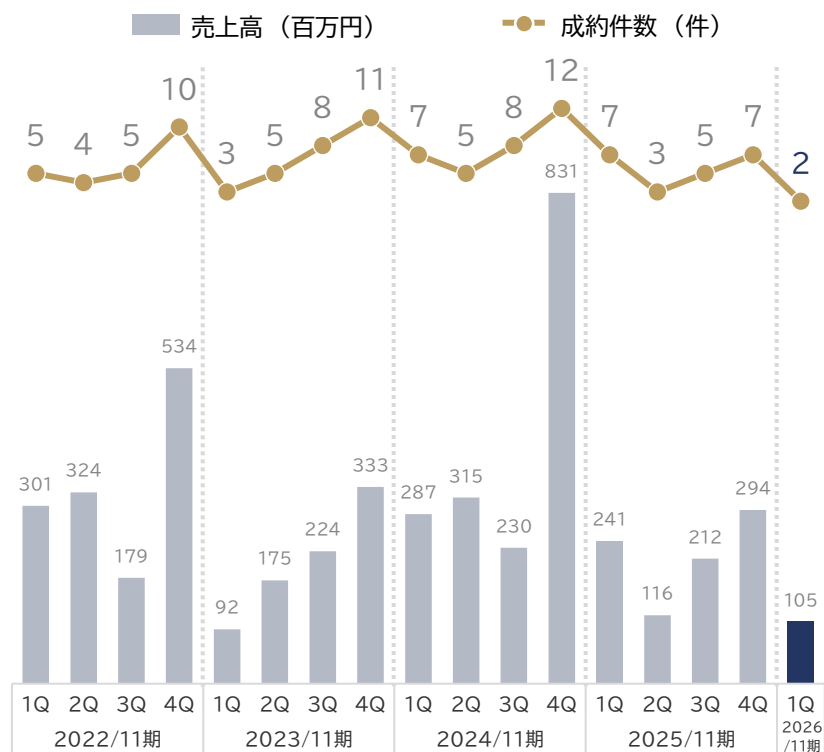
通期予想に対する売上の進捗率は6.5%に留まるものの、受託済案件は豊富にあることから、進行中の案件を確実に成約につなげて、通期予想の達成を目指す。

(百万円)	実績	実績(前年同期比)			業績予想	
	2026/11期 1Q	2025/11期 1Q	増減額	増減率	2026/11期 通期	進捗率
売上高	105	241	▲135	▲56.4%	1,630	6.5%
売上原価	94	119	▲24	▲20.5%	-	-
売上総利益	10	121	▲111	▲91.6%	-	-
販売費及び 一般管理費	127	133	▲6	▲4.6%	-	-
営業利益	▲116	▲11	▲105	-	194	-
経常利益	▲116	▲11	▲105	-	197	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲79	▲7	▲71	-	131	-

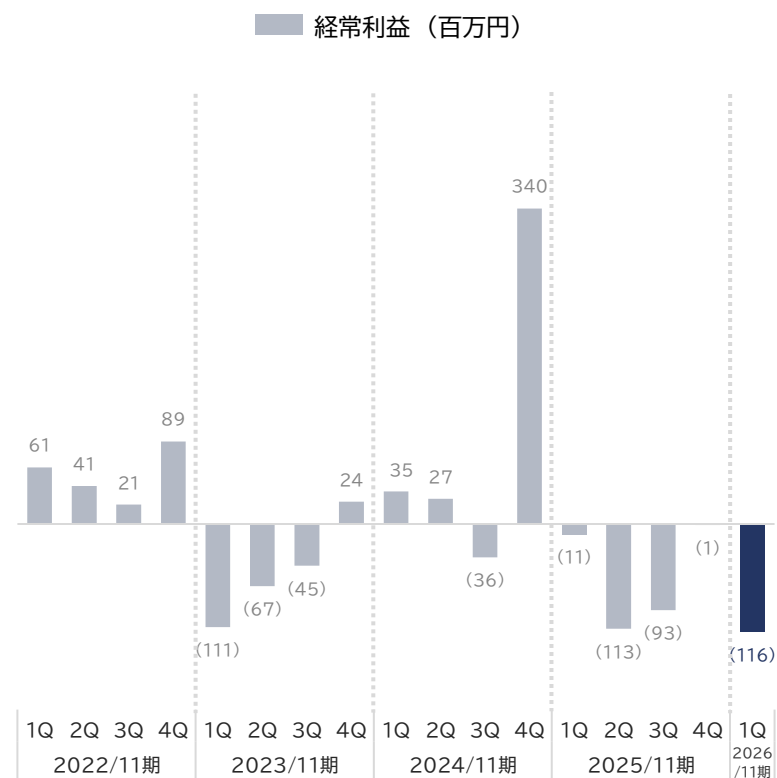
※2025年11月期第3四半期より、子会社設立に伴い連結決算に移行しております。

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、受託件数の増加と案件管理の強化を進める。

売上高・成約件数



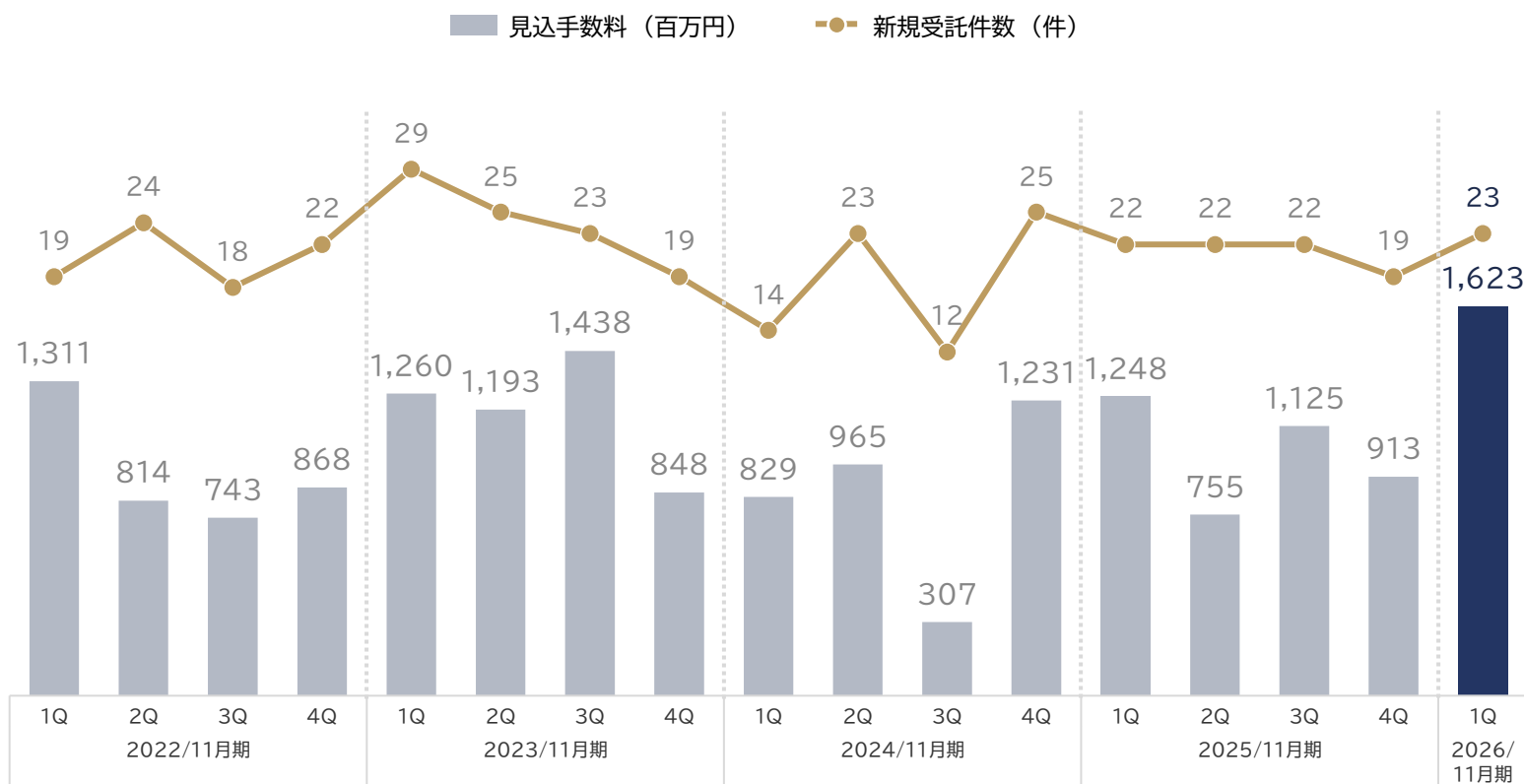
経常利益



※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、大型案件を複数受託できたことで見込手数料が増加。
 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

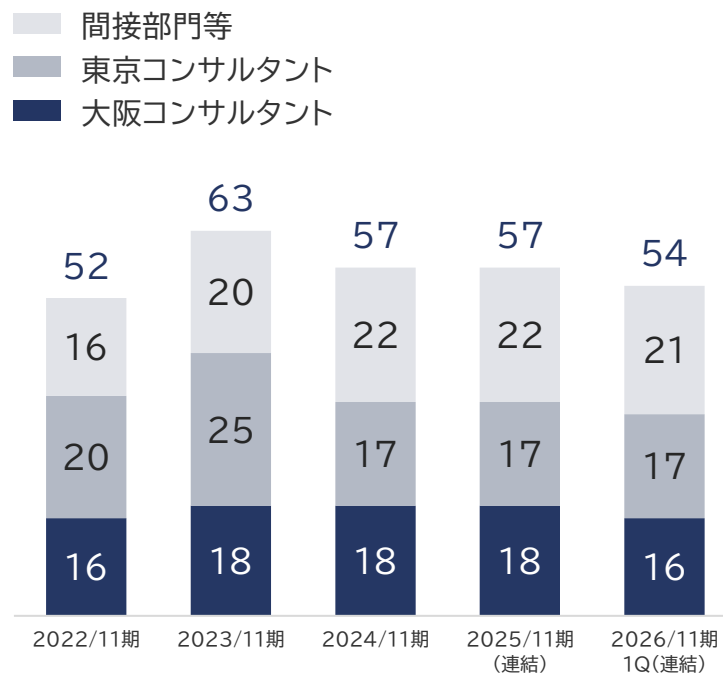


※見込手数料は、受託時点の想定取引金額(譲渡価格)において当社報酬規定により算出される手数料額の単純合計値。
 受託案件が全件成約するわけではありません。

※2025年11月期第三四半期より、子会社設立に伴い連結決算に移行しております。

2026年11月期は+7名の増員を計画するものの、1Qでは2名の減少。
採用プロセスの抜本的な見直しが奏功し、2Qにおけるコンサルタント入社予定者は現時点で8名。

従業員数の推移



※従業員数は在籍者数(当社から社外への出向者、退職者を含み、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。

コンサルタント数(前期末比較)



※コンサルタント数にはM&Aアドバイザー一部、事業投資部のコンサルタントを含みます。

貸借対照表サマリー

(百万円)	2025/11期 期末	2026/11期 1Q末	増減額	概要
流動資産	818	645	▲173	現金預金の減少▲191百万円
固定資産	339	374	+35	繰延税金資産の増加+37百万円
総資産	1,158	1,020	▲137	
流動負債	153	97	▲55	未払金の減少▲64百万円
固定負債	49	46	▲2	
負債合計	202	144	▲58	
純資産	955	875	▲79	当期純損失による減少
負債・純資産合計	1,158	1,020	▲137	
自己資本比率	82.3%	85.6%	+3.3pt	増減はポイント表記

01 会社紹介

02 2026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



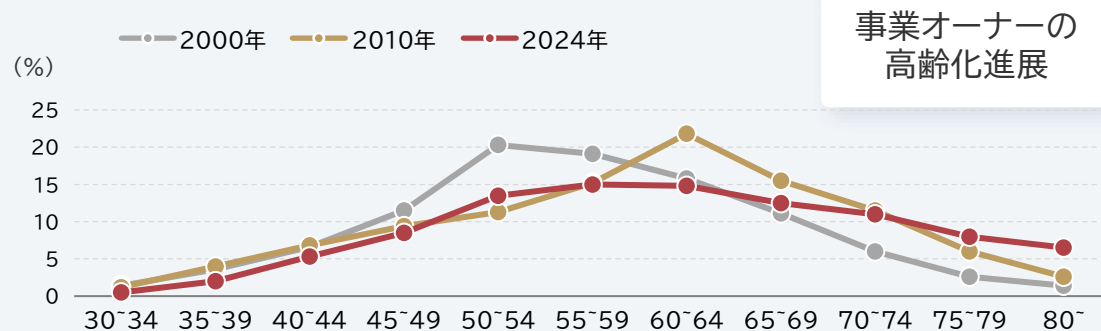
3

事業領域の拡大と有機的連携による
提案力の強化

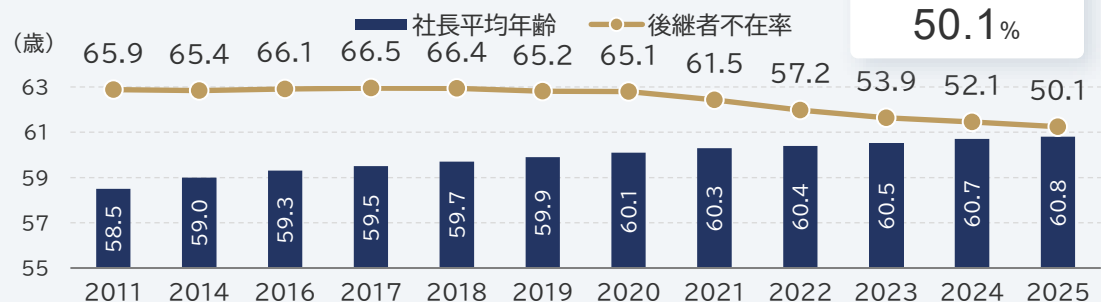


国内中小企業の事業オーナーの高齢化が進み、事業承継問題を背景とした潜在的な需要は膨大。一方で、相談窓口の増加やM&Aの認知拡大により後継者不在率は低下傾向。

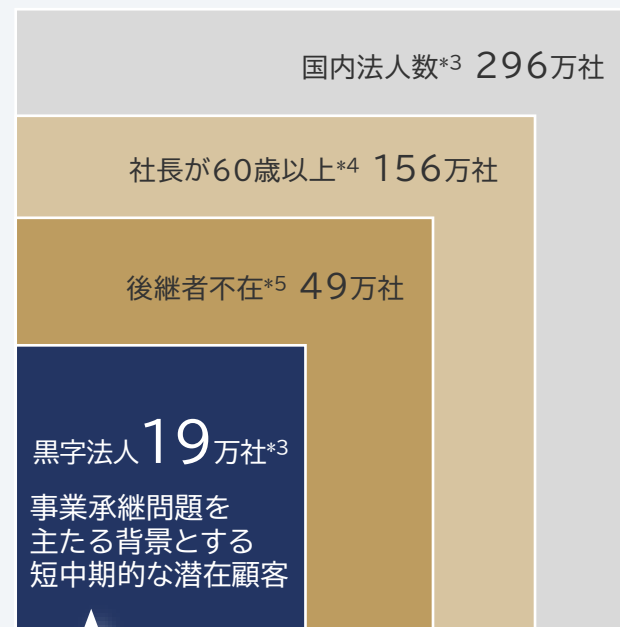
年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布*1



後継者不在率推移*2



2025年の
後継者不在率
50.1%



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「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」(2025年)

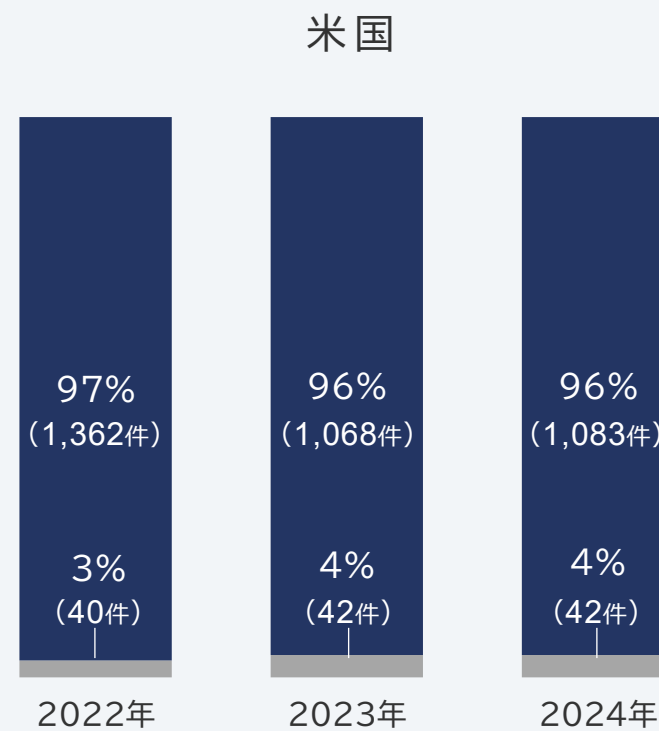
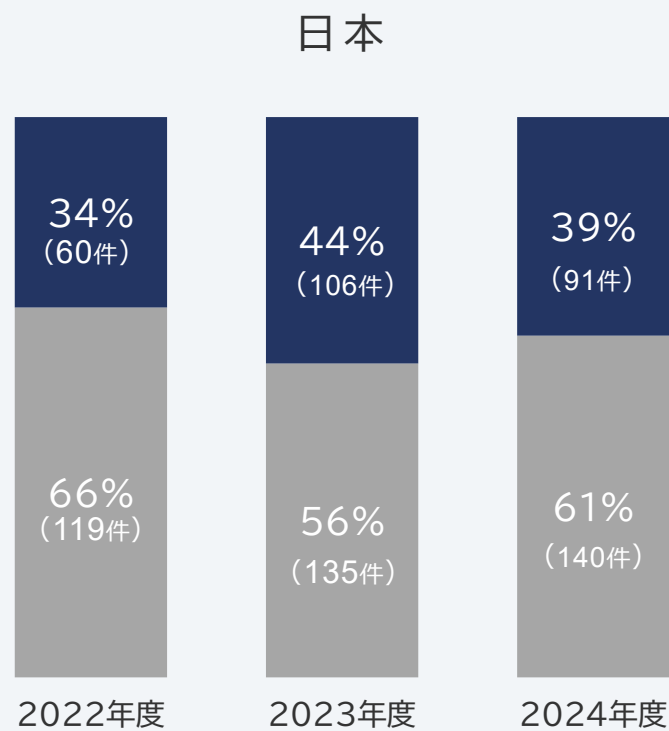
*3 国税庁「令和5年度会社標本調査」 *4 帝国データバンク「全国社長年齢分析調査」(2025年)

*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」(2025年) *いずれも、各出所をもとに当社作成

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



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	<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)</p> <p>【理 事】 荒井 邦彦 (株式会社ストライク)</p> <p>小野寺 伸夫 (株式会社横浜銀行)</p> <p>久保 良介 (株式会社オンデック)</p> <p>佐上 峻作 (株式会社M&A総合研究所)</p> <p>篠田 康人 (名南M&A株式会社)</p> <p>渋谷 寿彦 (虎ノ門有限責任監査法人/日本公認会計士協会)</p> <p>中村 悟 (M&Aキャピタルパートナーズ株式会社)</p> <p>渡辺 章博 (公認会計士)</p> <p>【監 事】 菊地 裕太郎 (菊地総合法律事務所)</p>

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

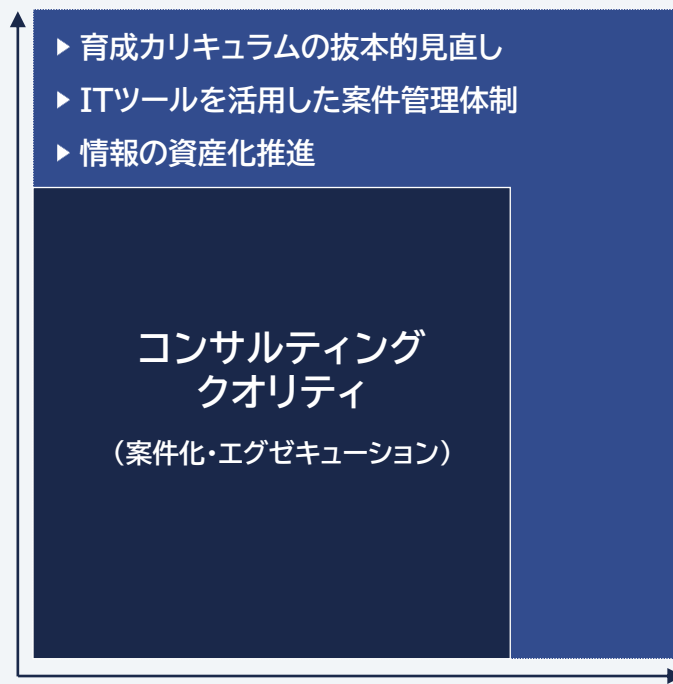


当社の理念・ビジョン・行動原理の集積である「ONDECK WAY」に基づく徹底的なクオリティの追求が、紹介・利益・人財の増加を導き、**中長期的かつ堅実な成長の好循環**を生み出していく。

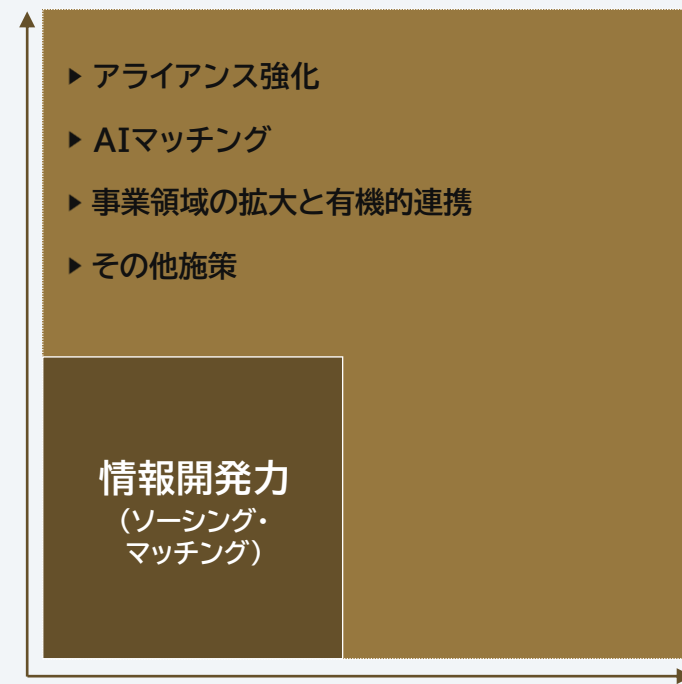


長期的な競争力の支柱となるコンサルティングクオリティの強化は継続。また、金融機関や税理士・会計士など従来の提携ネットワークの新規開拓・関係深化を進めるとともに、リンカーズなど中小企業と強い関係を有する企業とのアライアンスの推進を実施。

競争力の源泉であるクオリティのさらなる強化



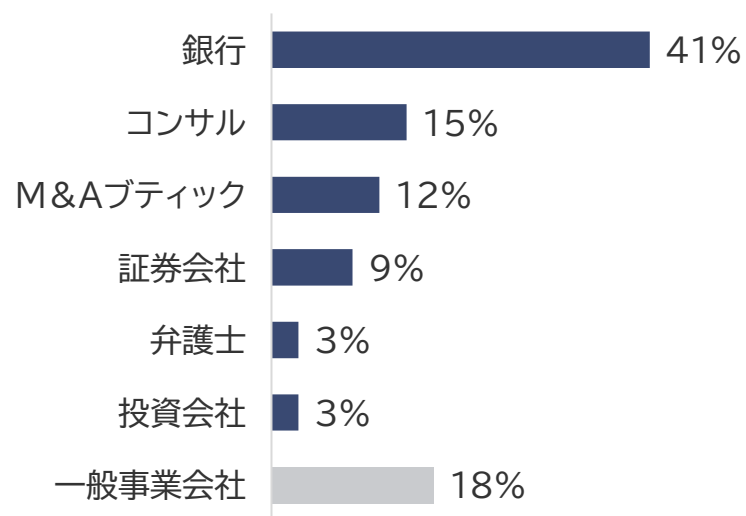
規模的拡大に直結するオリジネーションの強化



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。

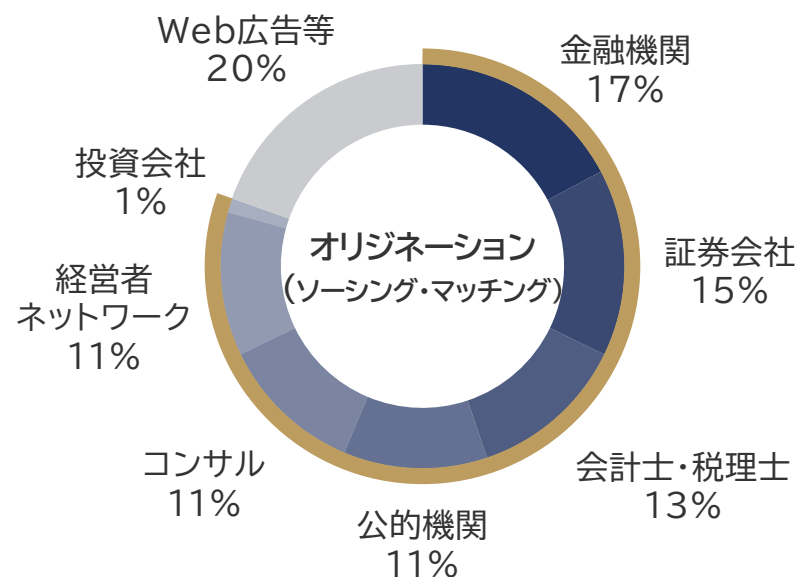
コンサルタントの出身構成比



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

案件流入経路の構成比



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。



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

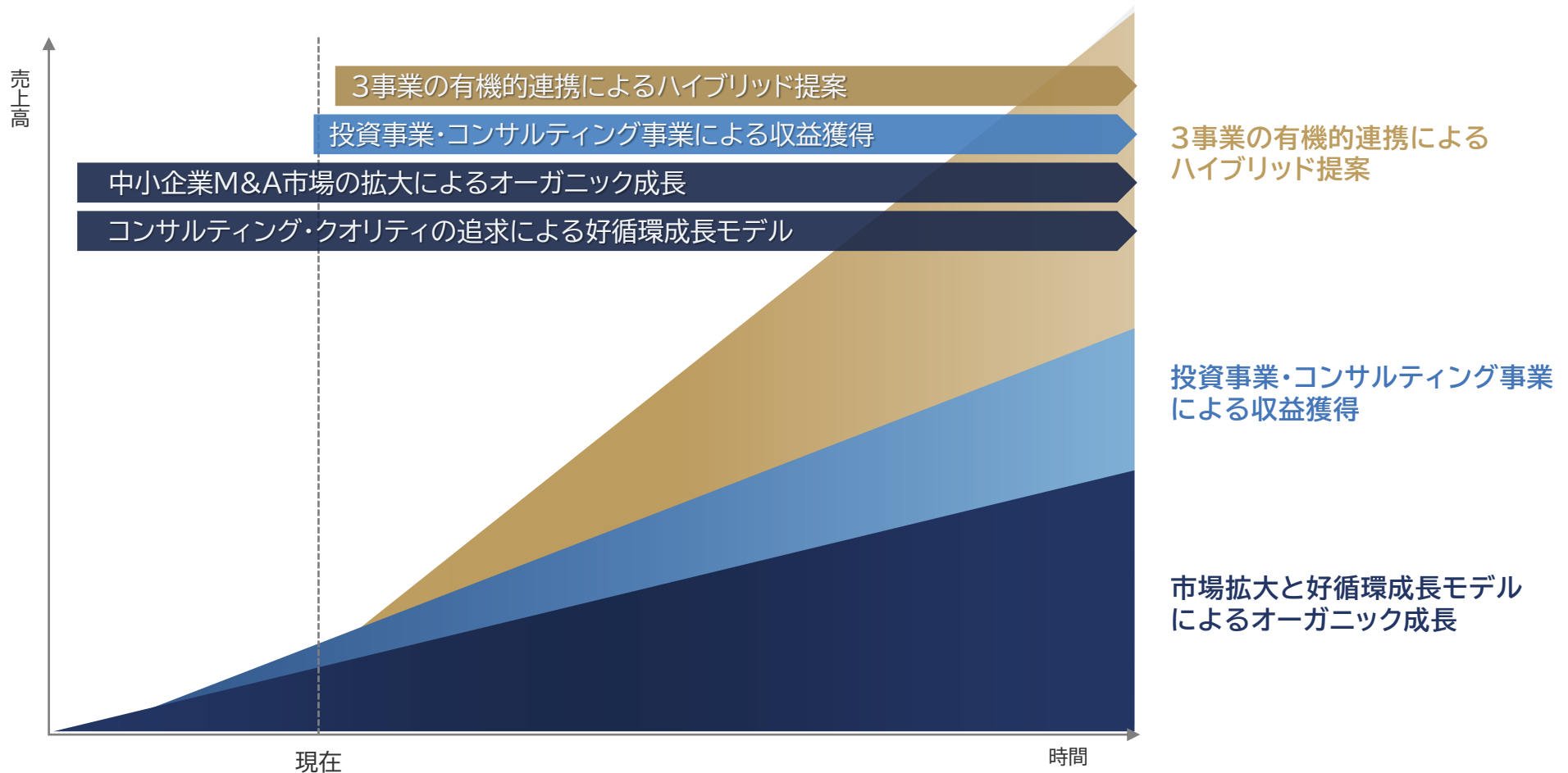


コンサルティング事業

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

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

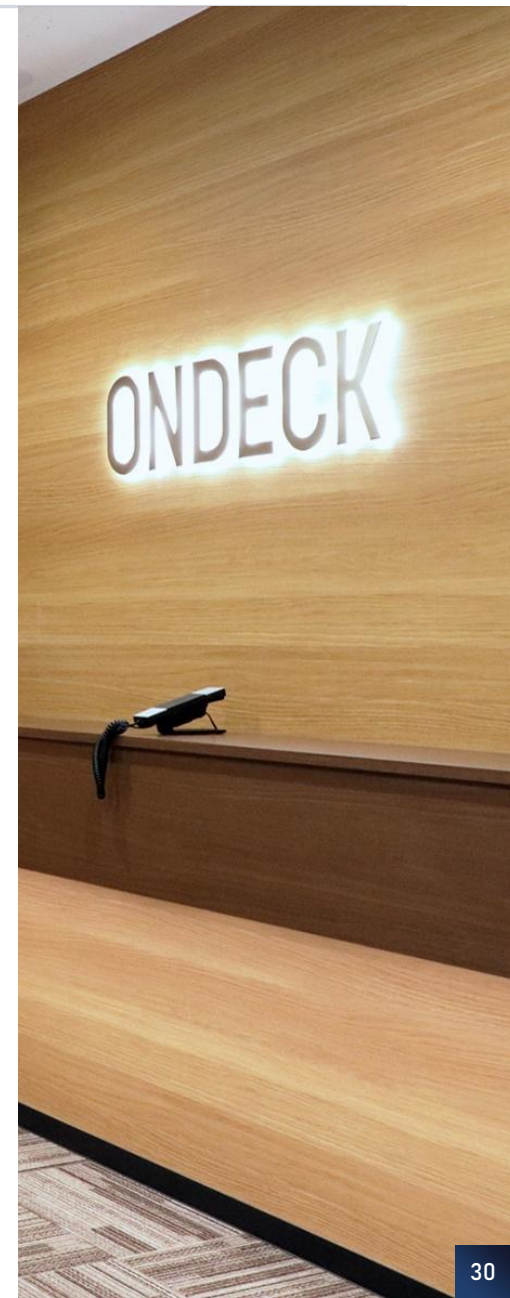
02 2026年11月期 1Q決算概要 / 業績予想

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（2026年2月末現在）	
拠点	大阪本社	大阪府中央区備後町3-4-1 EDGE備後町 3F
	東京オフィス	東京都港区赤坂2-3-5 赤坂スターゲートプラザ 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
	取締役	岸本 義友
	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	清原 大





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、(株)オンデック取締役に就任(現任)。2025年、M&Aアドバイザー本部本部長に就任(現任)。



取締役

岸本 義友

2003年にベンチャー企業に入社し、法人営業、新規事業開発、経営戦略、システム開発、経営管理に従事。また、複数社の連結子会社役員を兼任し、財務担当役員としてIPOも経験。その後、AI関連会社の経営アドバイザー、IPO準備会社の執行役員、そしてファンド投資先システム会社に参画し副社長としてEXIT、PMIを経験。2026年、(株)オンデック取締役に就任(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。



常勤監査役

村田 健一郎

1979年に大手銀行に入行し、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、現在は柳田国際法律事務所パートナー。弁護士。



社外監査役

清原 大

1999年、大手監査法人に入所。上場企業監査、IPO支援、内部統制構築支援業務に従事。大手企業グループへの出向を含め、経営管理体制整備を経験。2019年、清原公認会計士事務所を開設。現在、複数企業の社外役員として監査・ガバナンス強化に従事。

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

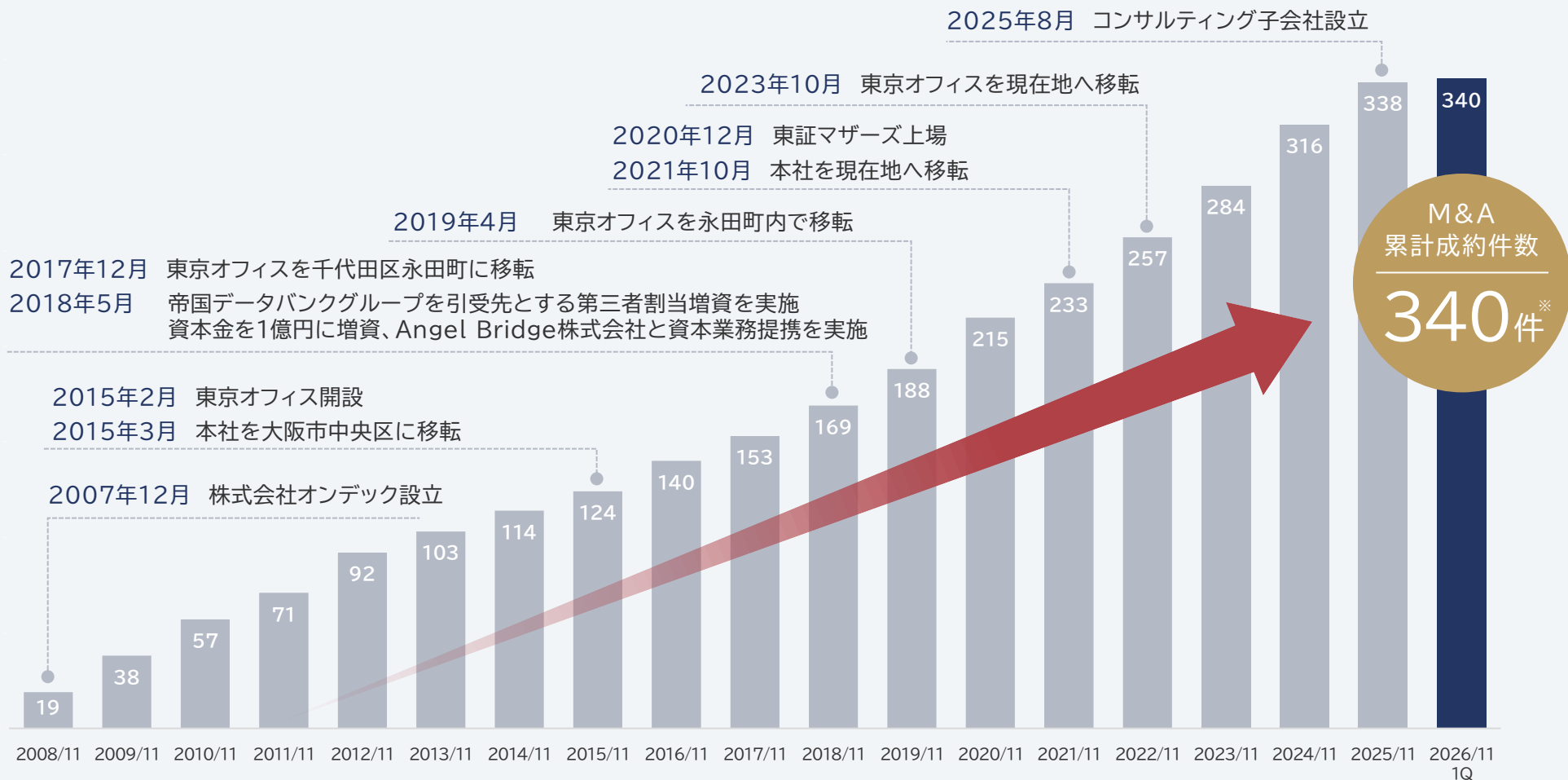
企業の生産性を飛躍的に高める。
その機会を提供するインベストメント・バンクとして、
その実行を促進するアドバイザー・ファームとして、
比類なき存在を目指す。

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。

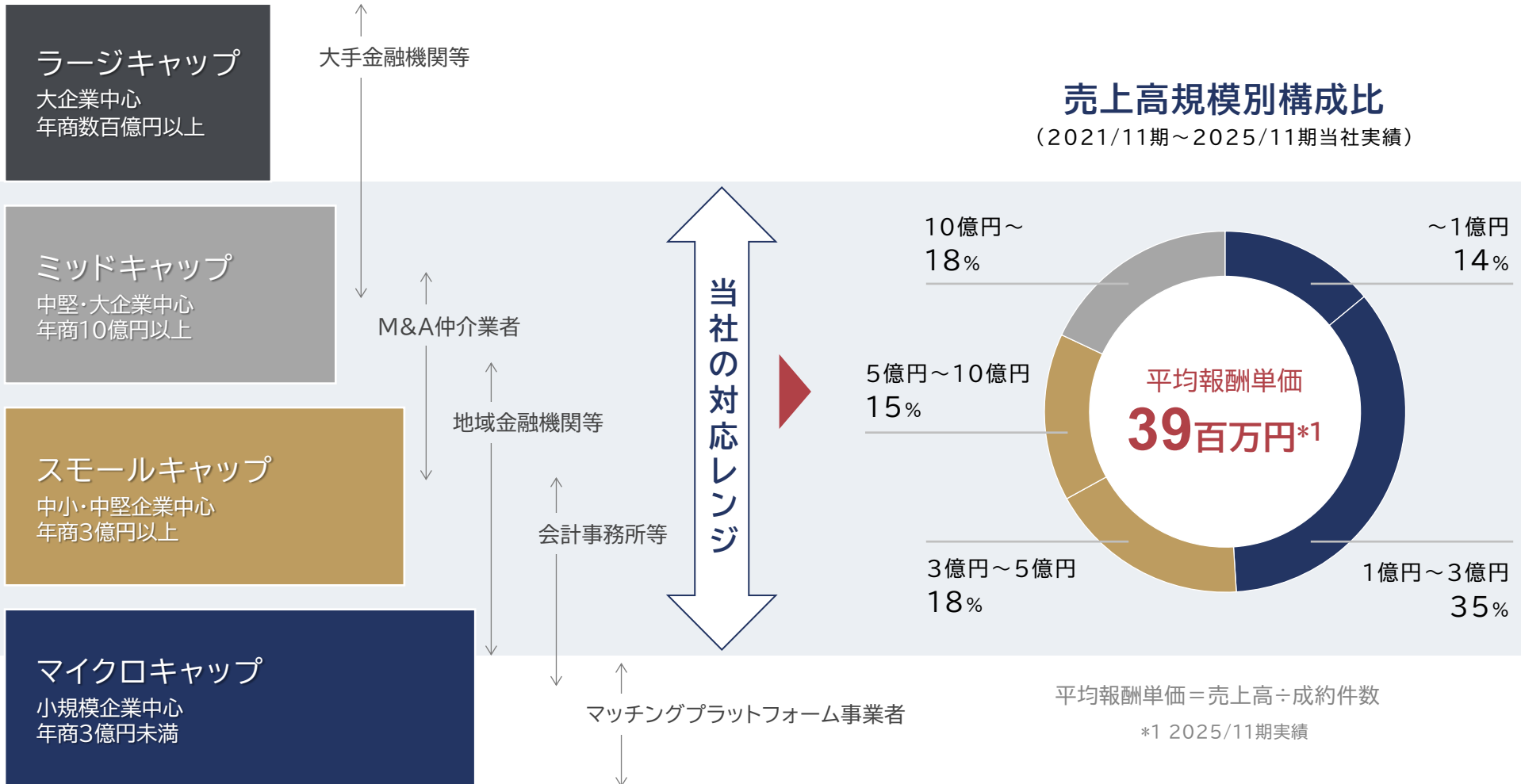


当社代表取締役である久保と船戸が2005年7月に創業。
 2007年12月に株式会社オンデックを設立。創業からの累計成約件数は300件を超える。



※ 2007年12月～2026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、予測及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及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>