

2026年11月期 第2四半期
決算説明資料

2026年7月15日



01 会社紹介

02 2026年11月期 2Q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21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。



01 会社紹介

02 2026年11月期 2Q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
2Q	311百万円	12百万円	8件	17件
2Q累計	416百万円	▲104百万円	10件	40件
前年同期比	+16.6%	-	±0件	▲4件

業績

2026年11月期2Qは成約件数8件、売上高311百万円、経常利益12百万円で着地。前期持越案件が複数ペンディングとなったことで低調に推移した**1Qと比較して改善**した。エグゼキューションフェーズ以降の進行に課題があった前期の反省から、リアルタイムでのモニタリングを強化すべく社内コミュニケーションツールを一新。

結果として**2Q成約予定であった案件は概ね予定通りに成約**。業績は僅かに改善し、黒字を確保。

受託

2Qの譲渡案件の新規受託は17件、累計で40件といずれも前年同期比で微減(▲4件)。

一方で、一部の習熟度の高いコンサルタントにおいて、ソーシング活動における範囲と裁量を拡大するなど最適配置を進めた結果、大型案件の構成比が増加。**受託案件の平均見込手数料単価は119百万円と大幅に上昇**。

予想

2Q累計は低調に推移したものの、計画策定段階からパイプラインは下期成約見込みの案件が多くを占めており、四半期単位の**計画に大きな乖離は生じていない**。

これらのパイプラインは現時点において今期成約見込みで進行しており、**当期の業績予想に変更はなし**。

※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。

平均報酬単価の上昇により増収、2Qは黒字を確保。2Q累計の赤字幅も前期比で縮小。
1Qの低調が響き、通期予想に対する売上の進捗率は25.6%に留まるが、下期成約見込みのパイプラインは現時点で順調に進行しており、**通期計画の達成は十分に可能と予想**。

(百万円)	実績	実績(前年同期比)			業績予想	
	2026/11期 2Q累計	2025/11期 2Q累計	増減額	増減率	2026/11期 通期	進捗率
売上高	416	357	+59	+16.6%	1,630	25.6%
売上原価	255	217	+37	+17.2%	-	-
売上総利益	161	139	+21	+15.6%	-	-
販売費及び 一般管理費	266	264	+2	+0.8%	-	-
営業利益	▲104	▲124	+19	-	194	-
経常利益	▲104	▲124	+20	-	197	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	▲70	▲85	+14	-	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。

エグゼキューションフェーズにある案件が高い確率で成約が見込まれていることに加えて、マッチングフェーズにある案件にも一部は今期成約が想定される。成約が見込まれる案件には大型案件が複数含まれており、必要なパイプラインはあるため、案件管理を適切に行うことで通期計画達成を目指す。



※2026年5月末実績。

※受託済案件数は当社がアドバイザー契約を締結したクライアントのうち、受託から一定期間が経過しており、成約可能性が低いと判断した案件は除外。

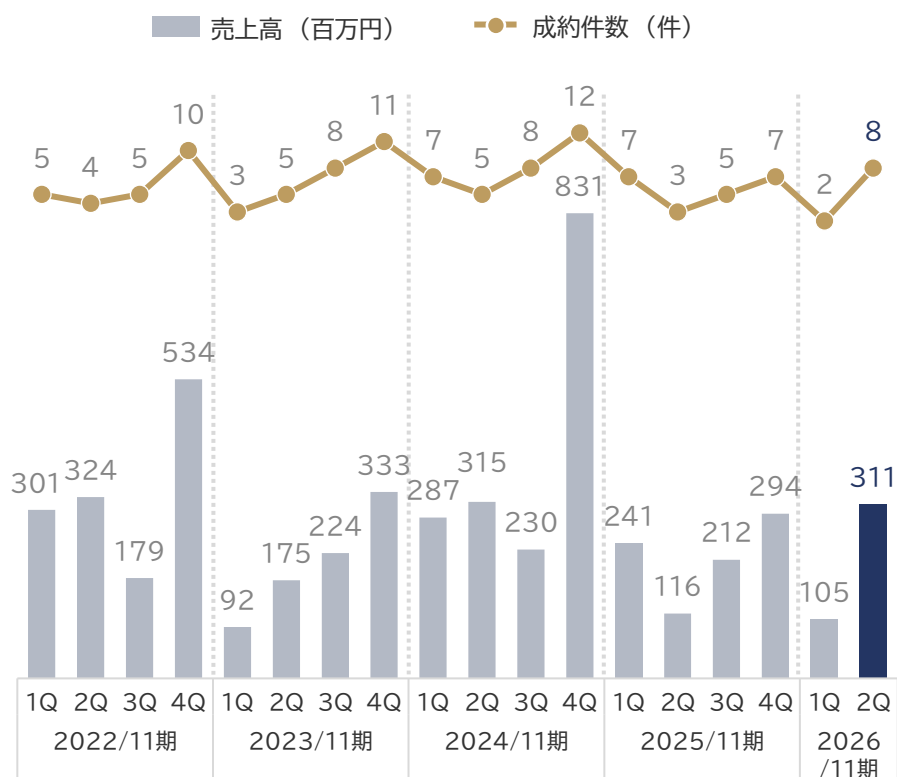
(百万円)	実績	実績(前年同期比)			概要
	2026/11期 2Q累計	2025/11期 2Q累計	増減額	増減率	
人件費	179	160	+19	+12.2%	コンサルタント数の増加による固定給の増加
案件紹介料	66	48	+18	+37.3%	紹介料が発生する案件の増加により紹介料率は上昇
経費	9	9	0	▲1.1%	
売上原価合計	255	217	+37	+17.2%	
人件費	105	111	▲5	▲5.0%	
地代家賃	36	32	+4	+13.0%	オフィス賃料の値上げによる影響
その他	124	120	+3	+2.8%	
販売費及び 一般管理費合計	266	264	+2	+0.8%	

※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。

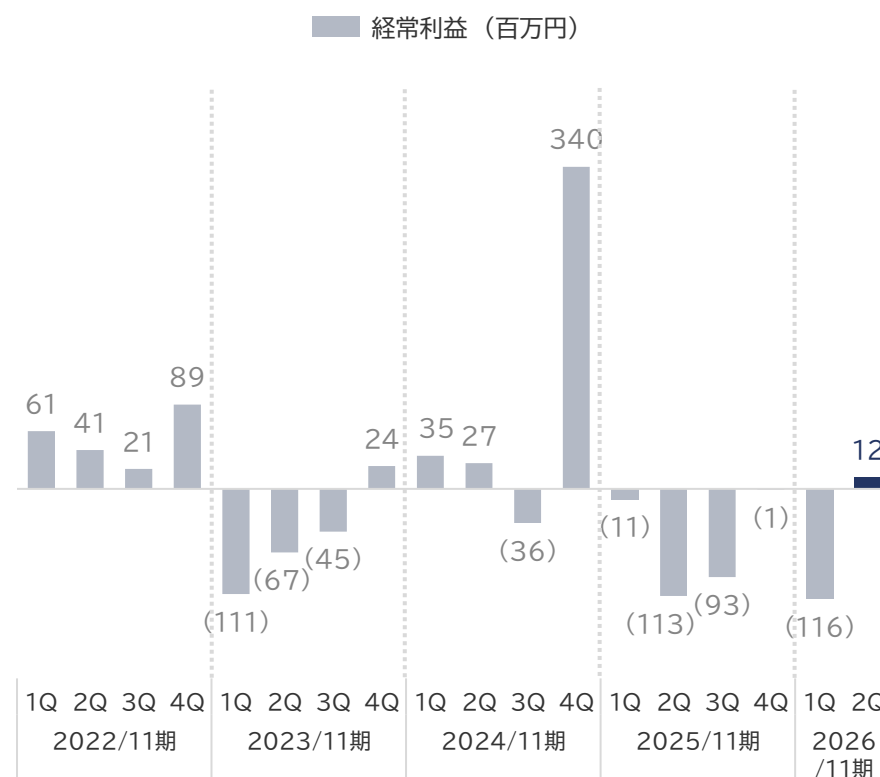
四半期業績推移

売上が少数の高単価案件で構成されることから、成約件数や単価の増減により四半期毎の業績は大きく変動する。また、売上が後半に偏る傾向が続くが、**パイプラインの状況から今期もその傾向が継続**する見込み。業績の平準化・安定化を目指し、受託件数の増加を図ると共に、進行の遅延やブレイクを低減すべく一新した社内コミュニケーションツールの活用により、案件管理の強化を進めていく。

売上高・成約件数



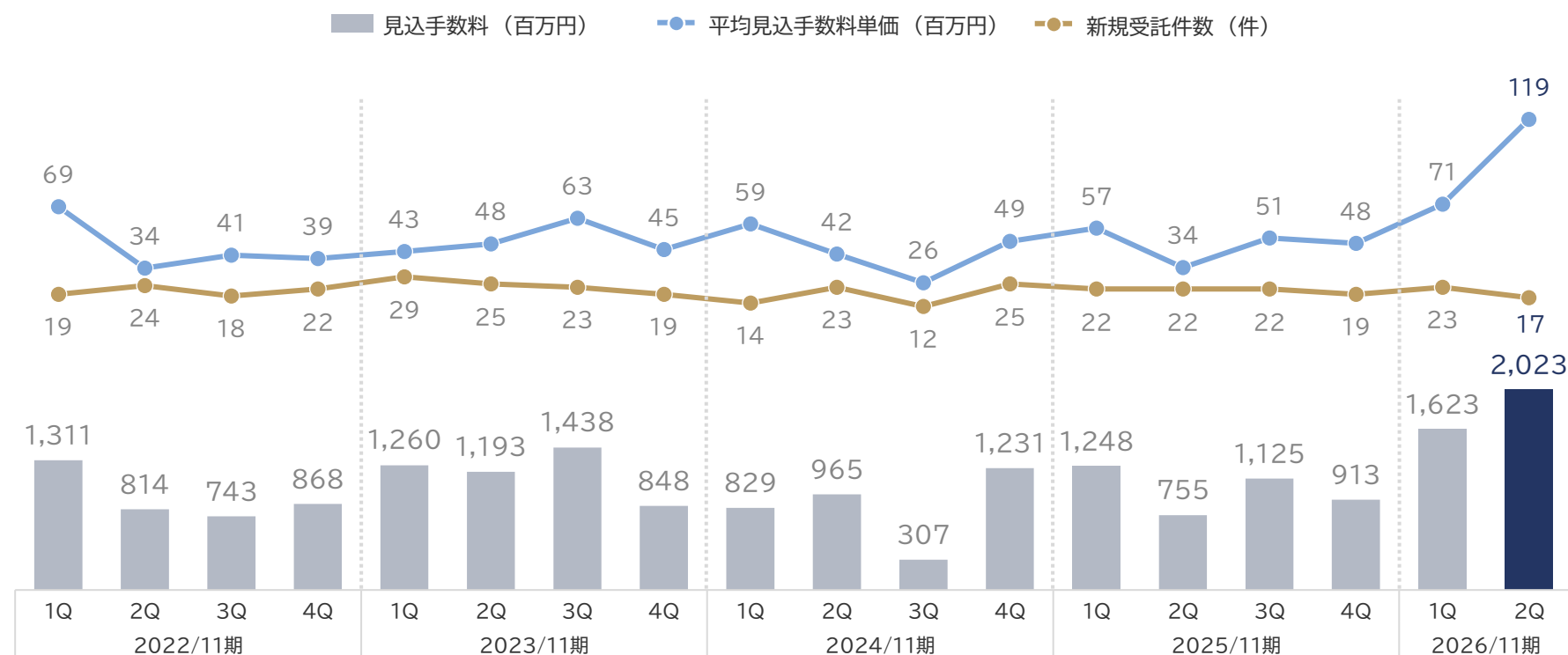
経常利益



※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平均見込手数料単価が大幅に上昇。件数はやや低調ながら、成約時の**見込手数料の合計は2,023百万円と過去最高水準**となった。また、相談段階にある譲渡リード数は引続き高水準にあり、これらを速やかに受託に結び付けて件数確保との両立を図る。

新規受託件数と見込手数料及び平均見込手数料の推移

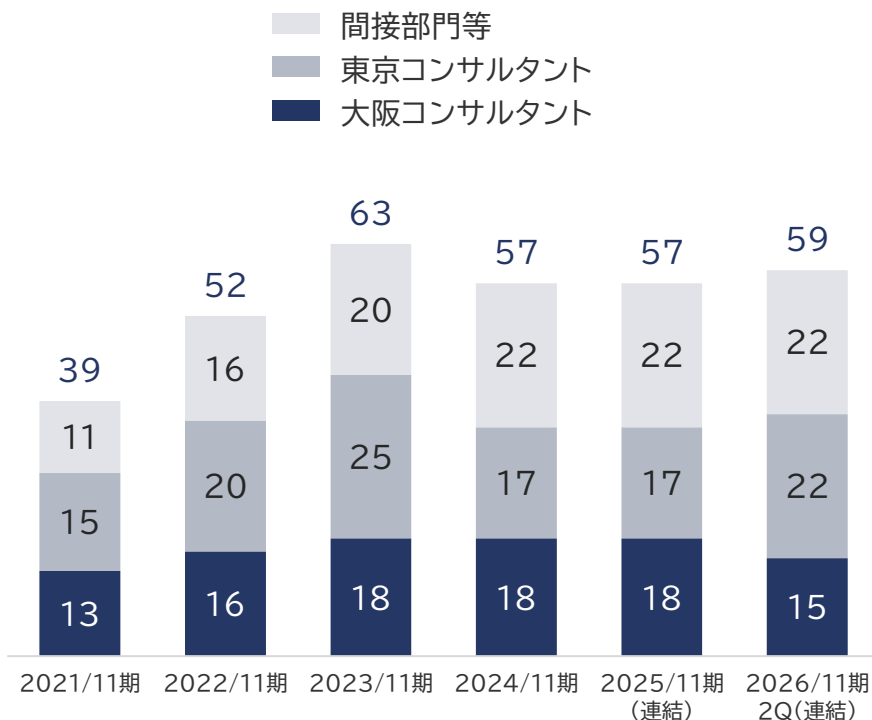


※見込手数料は、受託時点の想定取引金額(譲渡価格)において当社報酬規定により算出される手数料額の単純合計値。受託案件が全件成約するわけではありません。

※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。

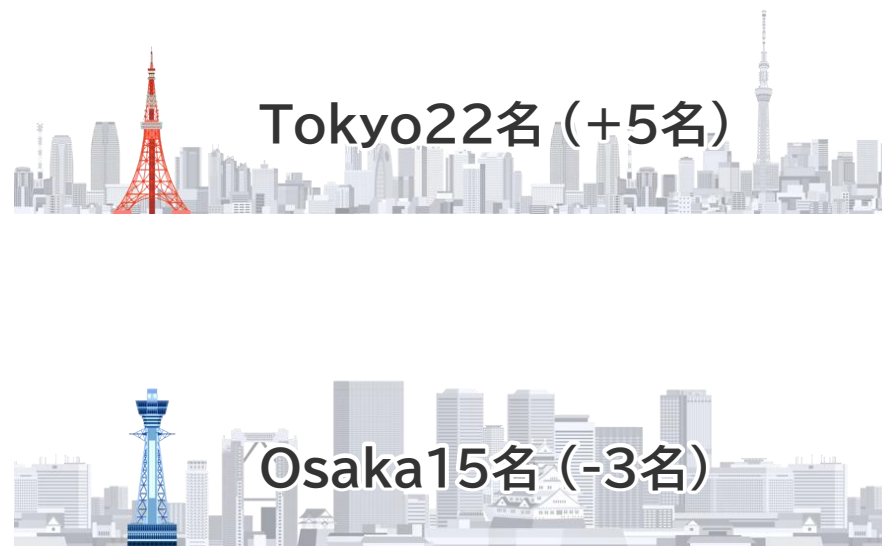
2026年11月期はコンサルタント+7名の増員を計画。2Q累計ではまだ2名の増加に留まるが、関連業務経験のある優秀な人材を多数獲得することを目指し、採用KPIや採用基準の見直し、リファーマル採用の強化等の効果で**採用リードは増加傾向**にある。積極的な採用活動を継続し、計画達成を目指す。

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。

コンサルタント数(前期末比較)



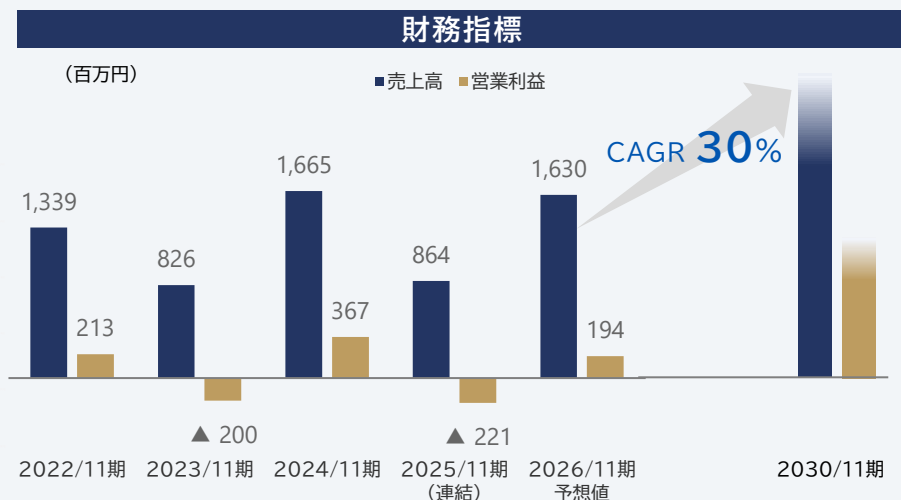
※コンサルタント数にはM&Aアドバイザリー部、事業投資部のコンサルタントを含みます。
※2025年11月期第3四半期より、子会社設立に伴い連結決算に移行しております。

貸借対照表サマリー

	(百万円)	2025/11期 期末	2026/11期 2Q末	増減額	概要
流動資産		818	726	▲92	現金預金の減少▲163百万円 2Q末に成約が集中したため売掛金の増加+168百万円
固定資産		339	369	+29	繰延税金資産の増加+33百万円
総資産		1,158	1,095	▲62	
流動負債		153	167	+13	賞与引当金の増加+18百万円
固定負債		49	44	▲4	
負債合計		202	211	+8	
純資産		955	884	▲70	当期純損失による減少
負債・純資産合計		1,158	1,095	▲62	
自己資本比率		82.3%	80.5%	▲1.8pt	増減はポイント表記

中期5ヵ年における成長目標

M&Aアドバイザー／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。



コンサル数 × 1人当成約件数 × 平均報酬単価

||

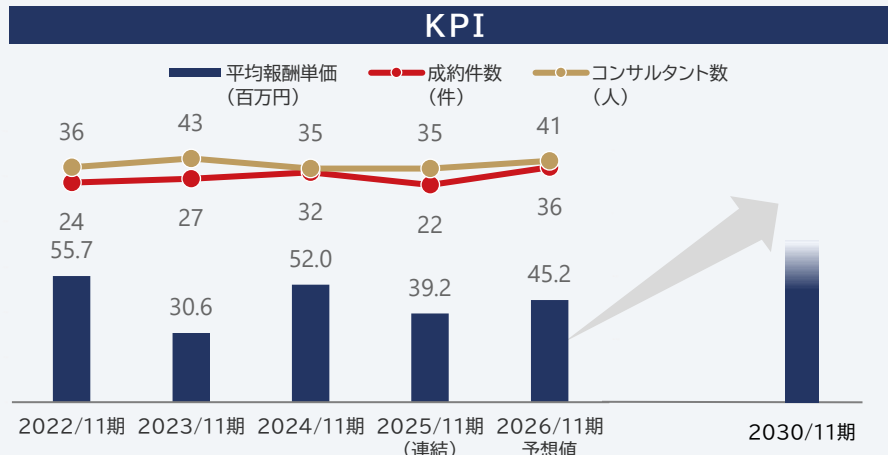
成約件数 × 平均報酬単価 = 売上高

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

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



※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。

01 会社紹介

02 2026年11月期 2Q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



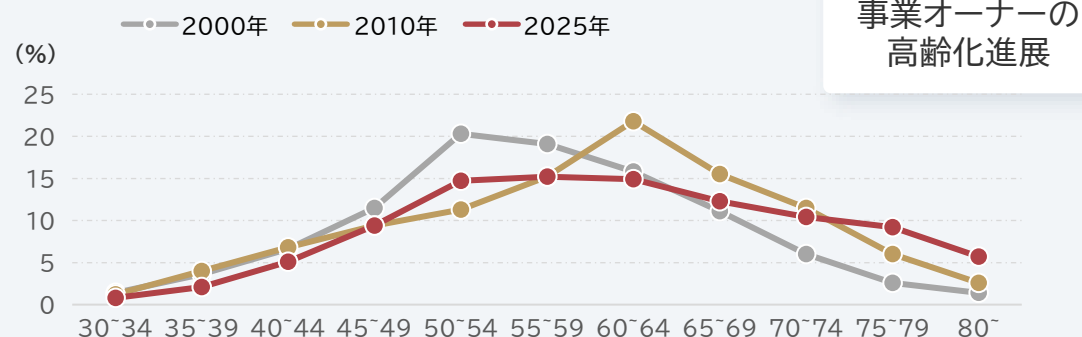
3

事業領域の拡大と有機的連携による
提案力の強化

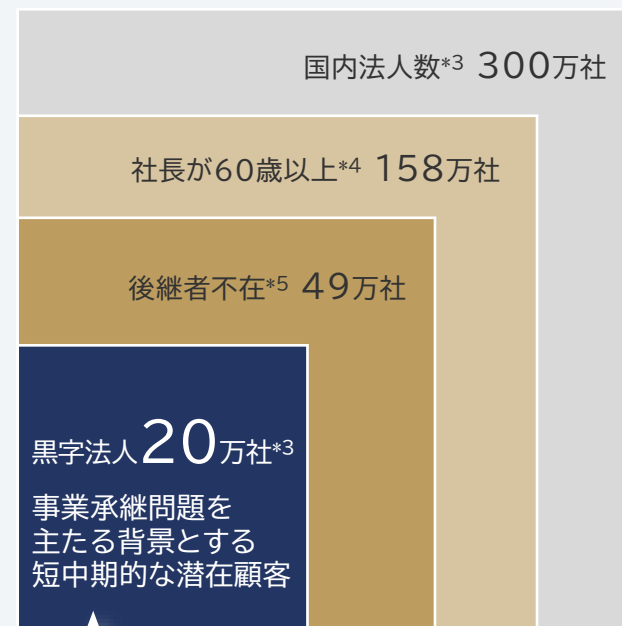
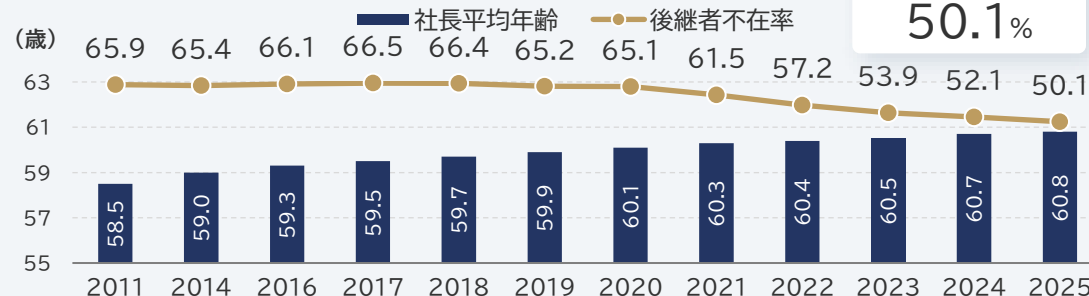


国内中小企業の事業オーナーの高齢化が進み、事業承継問題を背景とした潜在的な需要は膨大。一方で、相談窓口の増加やM&Aの認知拡大により後継者不在率は低下傾向。

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



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「2026年版 中小企業白書」第1部第1章8節 *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6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)

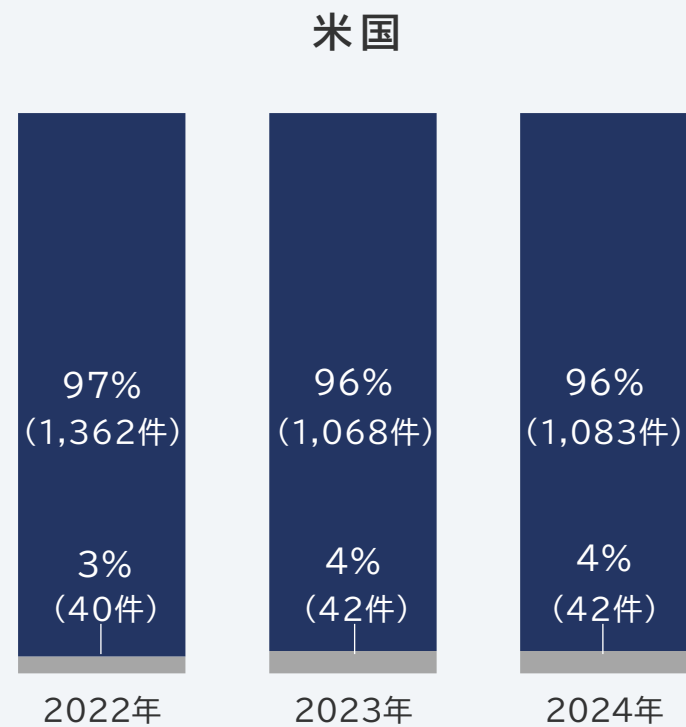
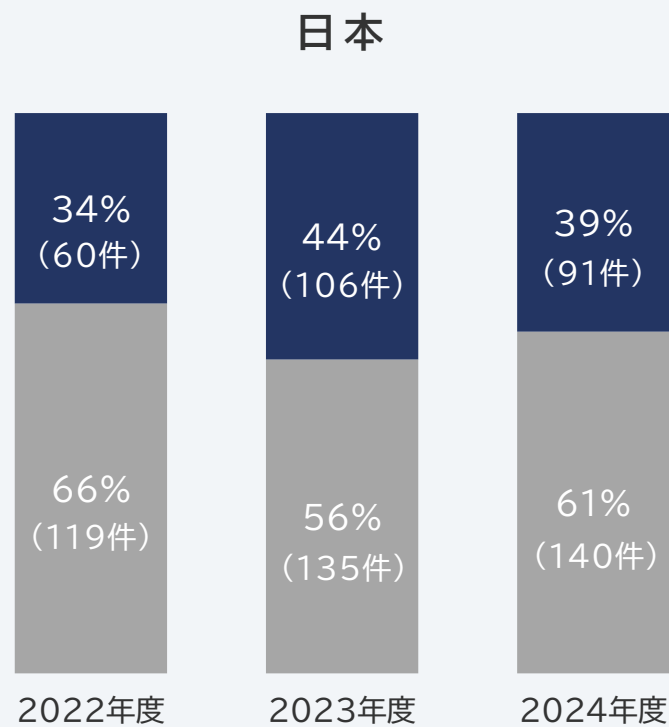
*5 後継者不在:帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査」(2025年) *いずれも、各出所をもとに当社作成

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、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。 | 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 |
| 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。 | 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】 【理 事】 三宅 卓 荒井 邦彦 梅原 弘充 久保 良介 佐上 峻作 篠田 康人 渋谷 寿彦 中村 悟 渡辺 章博 菊地 裕太郎 (株式会社日本M & Aセンター) (株式会社ストライク) (株式会社静岡銀行/一般社団法人全国地方銀行協会) (株式会社オンデック) (株式会社M & A総合研究所) (名南M & A株式会社) (虎ノ門有限責任監査法人/日本公認会計士協会) (M & Aキャピタルパートナーズ株式会社) (公認会計士) (菊地綜合法律事務所) 【監 事】

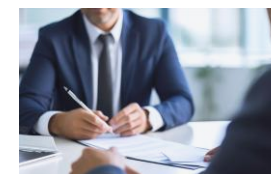
1

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

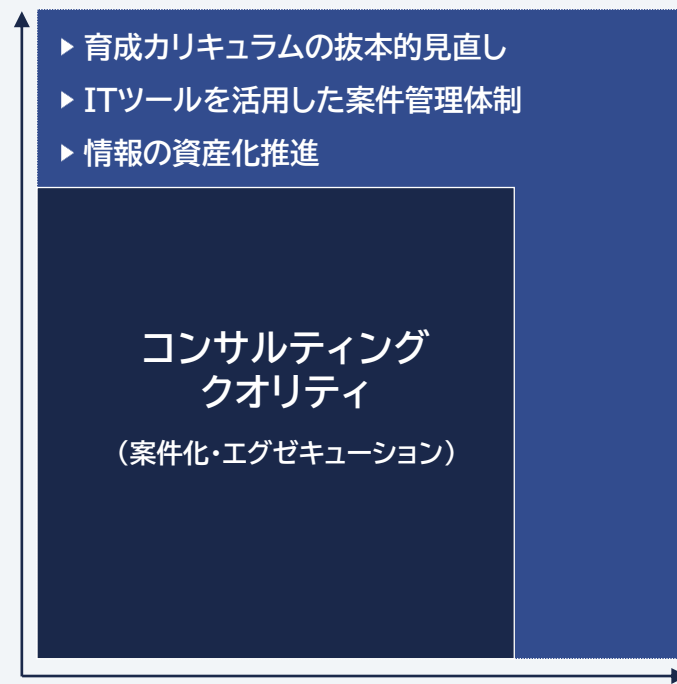


当社の理念・ビジョン・行動原理の集積である「ONDECK WAY」に基づく徹底的なクオリティの追求が、紹介・利益・人財の増加を導き、**中長期的かつ堅実な成長の好循環**を生み出していく。

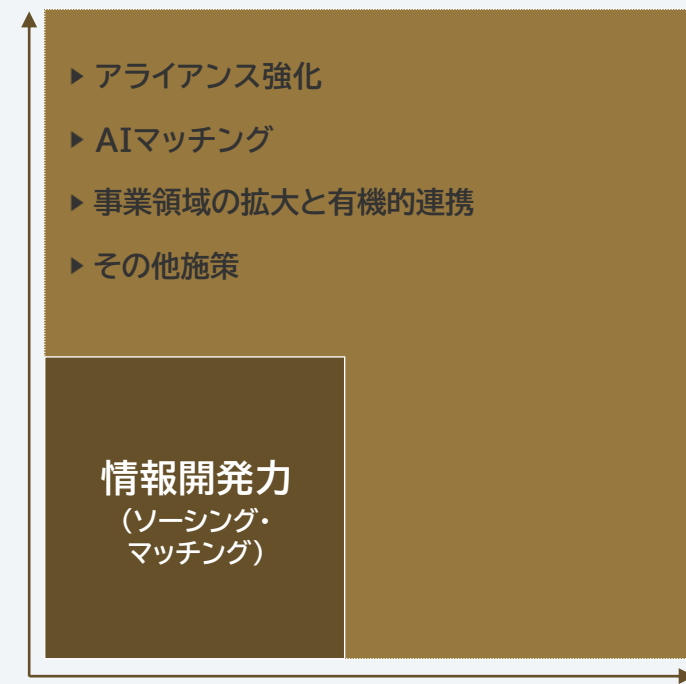


長期的な競争力の支柱となるコンサルティングクオリティの強化は継続。また、金融機関や税理士・会計士など従来の提携ネットワークの新規開拓・関係深化を進めるとともに、リンカーズなど中小企業と強い関係を有する企業とのアライアンスの推進を実施。

競争力の源泉であるクオリティのさらなる強化



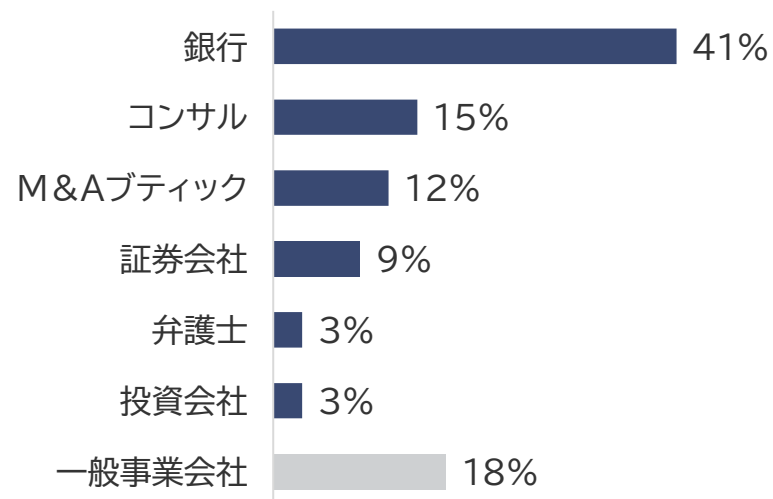
規模的拡大に直結するオリジネーションの強化



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。

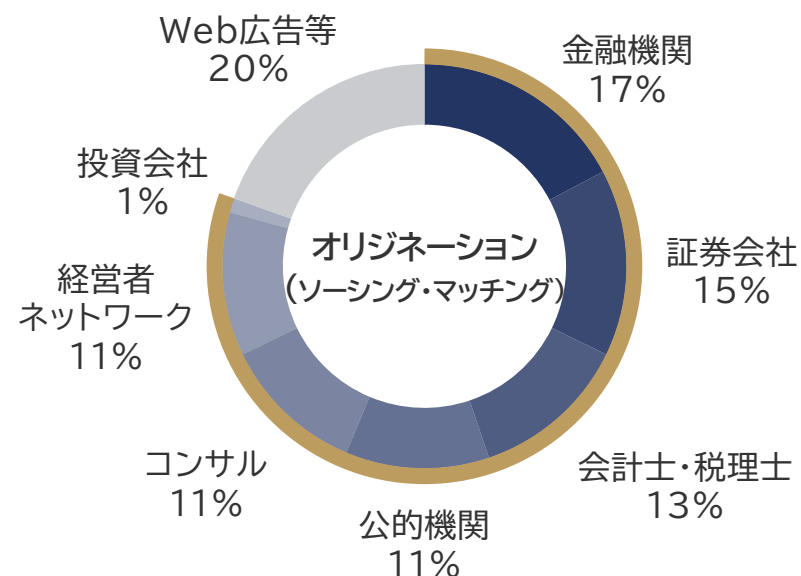
コンサルタントの出身構成比



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



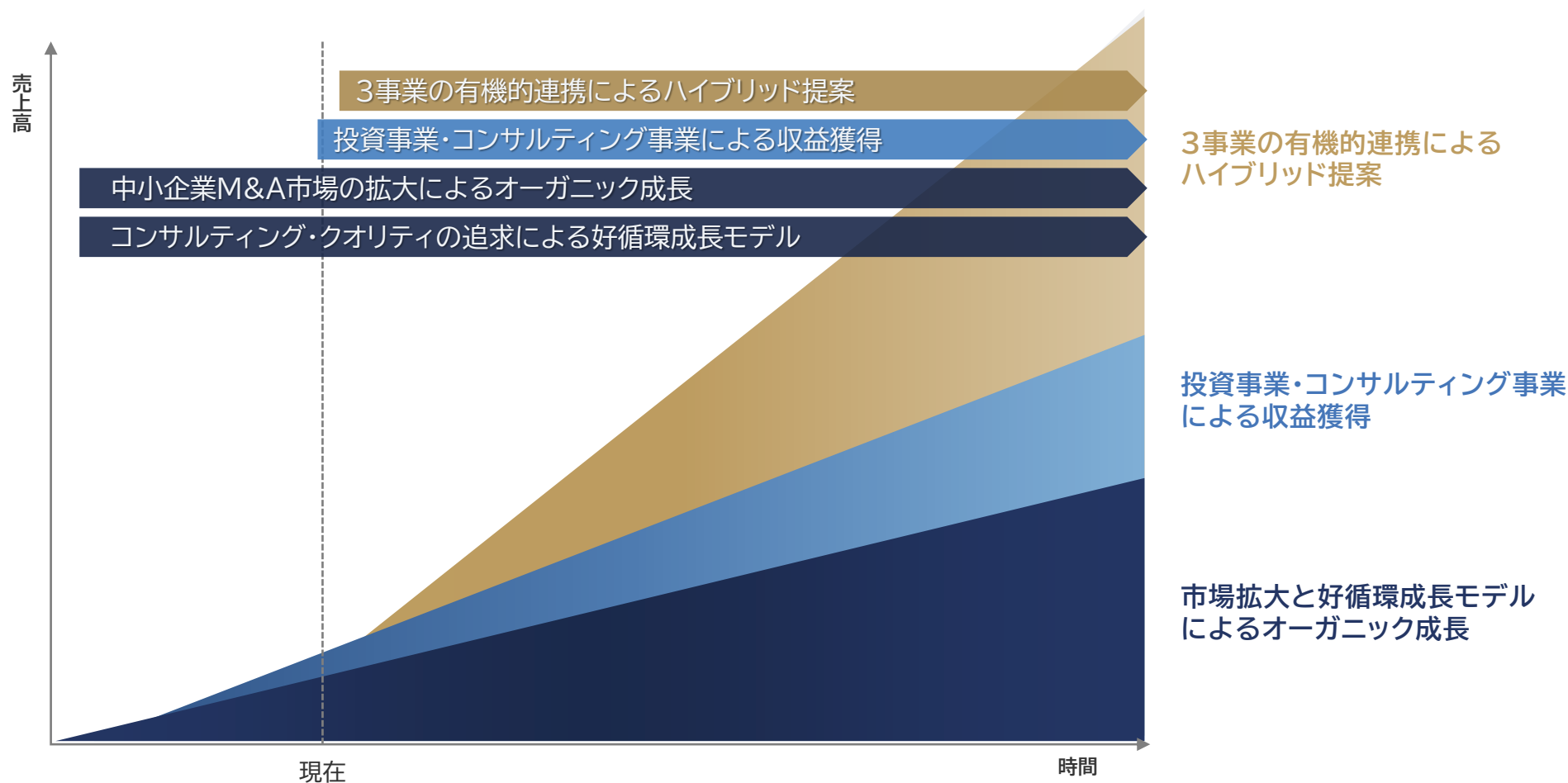
(再掲)事業領域の拡大と有機的連携による提案力の強化

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。



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 2Q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	59名（2026年5月末現在）	
拠点	大阪本社 東京オフィス	大阪市中央区備後町3-4-1 NANKAI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	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、㈱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加し副社長としてEXIT、PMIを経験。2026年、㈱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㈱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、㈱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

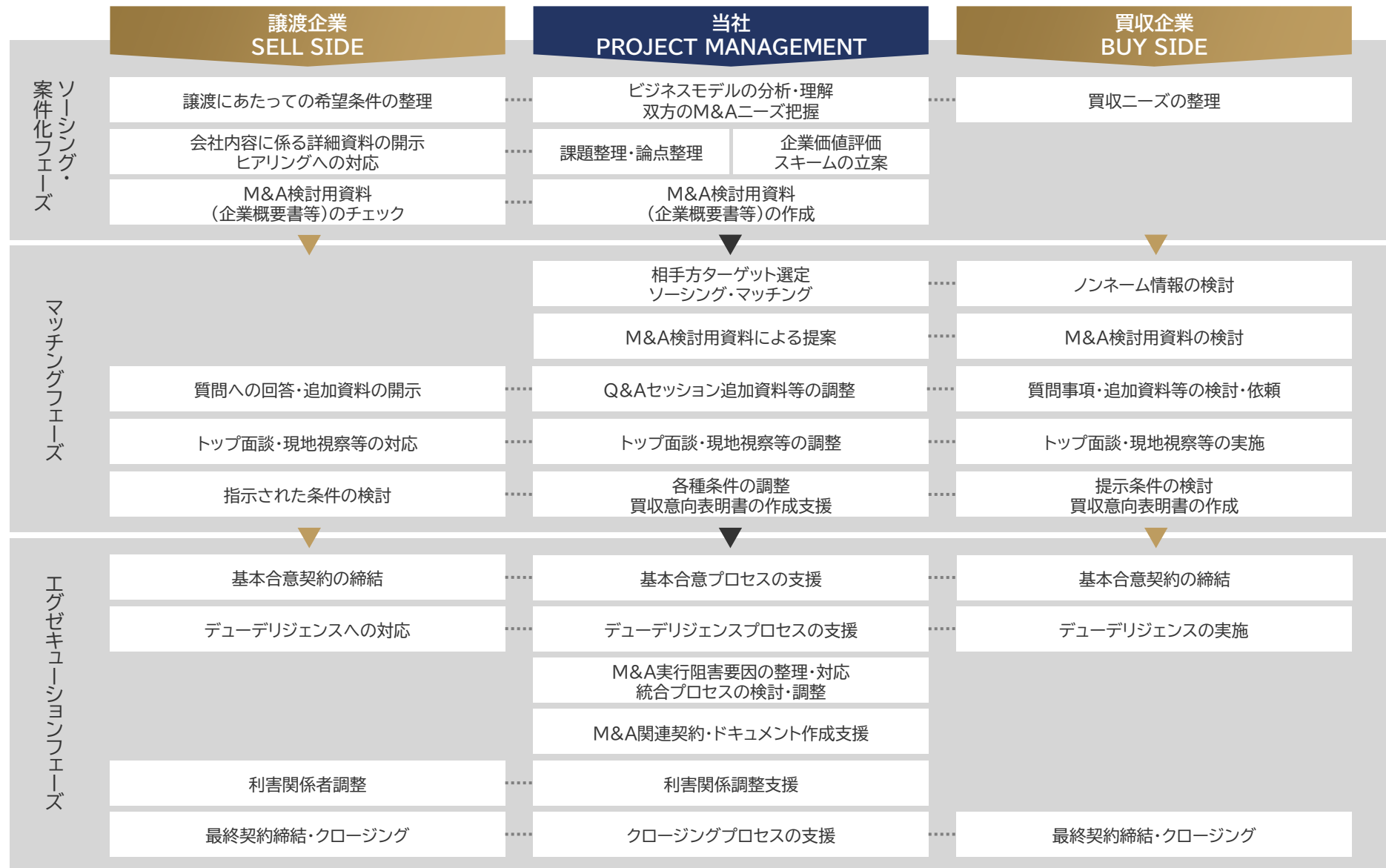
企業の成長と変革の触媒となり、
道徳ある経済的価値を創出する。

ビジョン

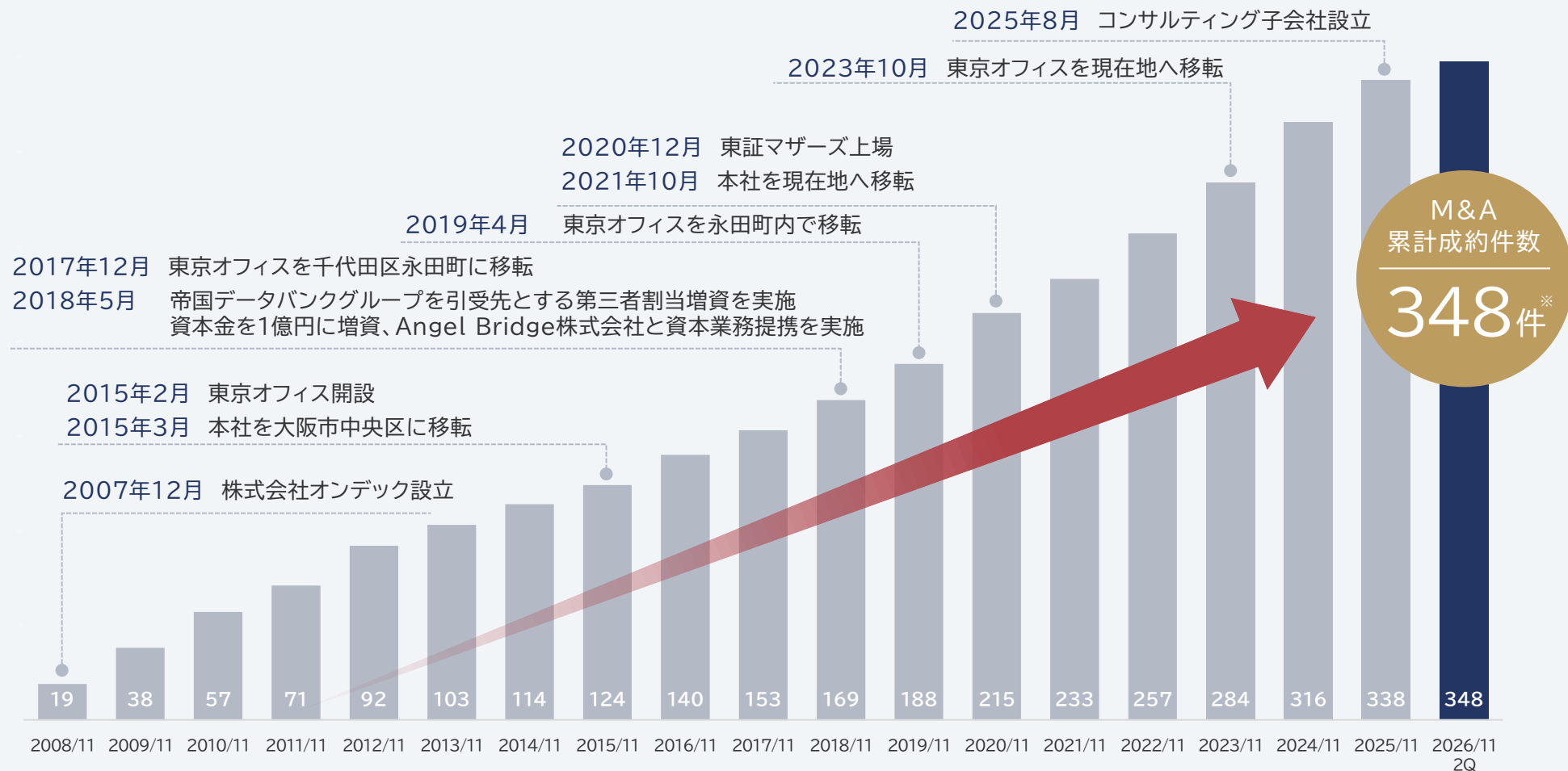
企業の生産性を飛躍的に高める。
その機会を提供するインベストメント・バンクとして、
その実行を促進するアドバイザリー・ファームとして、
比類なき存在を目指す。

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。

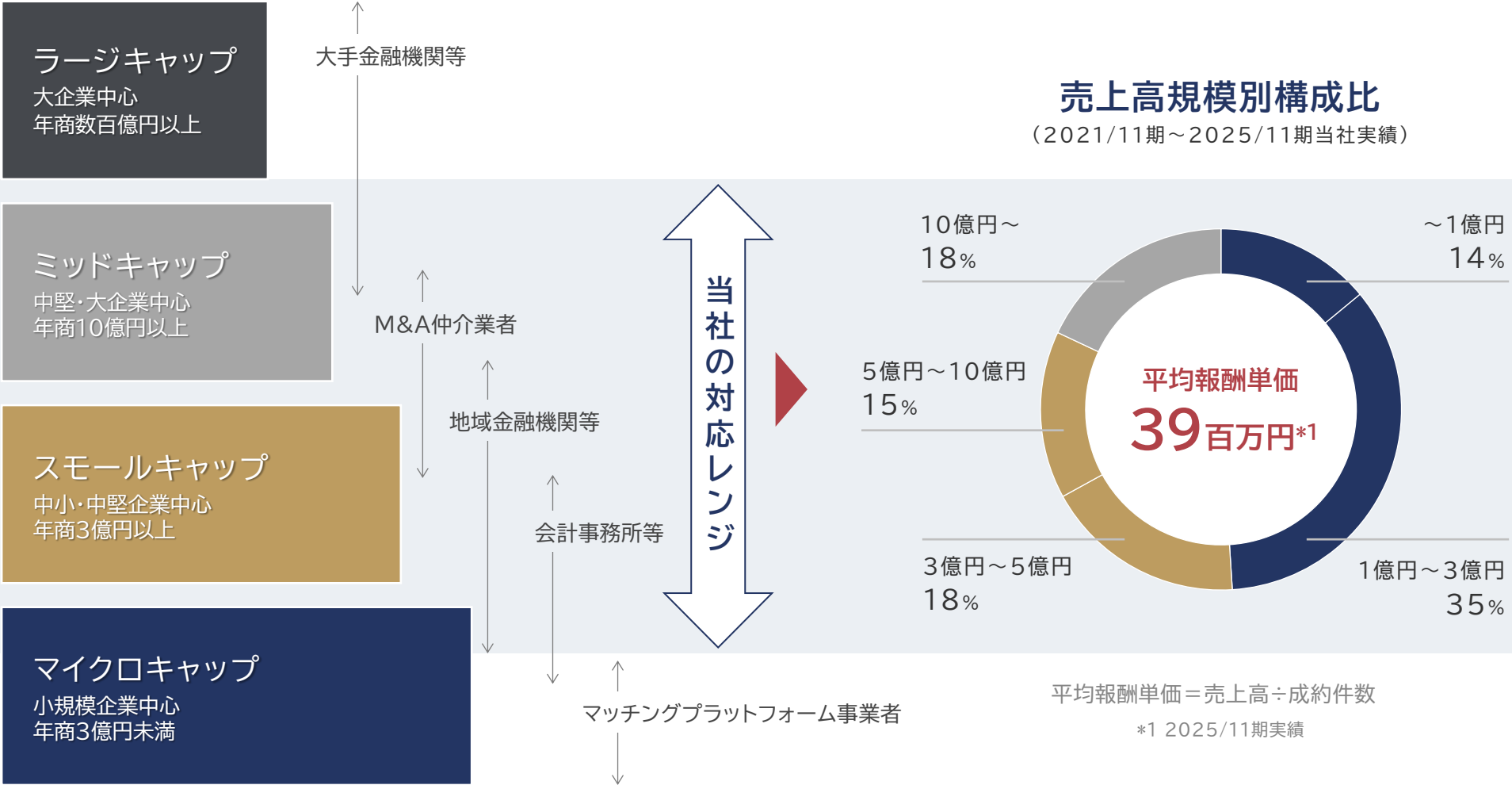


当社代表取締役である久保と船戸が2005年7月に創業。
2007年12月に株式会社オンデックを設立。創業からの累計成約件数は300件を超える。



※ 2007年12月～2026年5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。

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>