



2023年11月期 決算説明資料

株式会社オンデック
(東証グロース市場:7360)

2024年1月12日



Index



01 会社概要

02 2023年11月期 決算概要

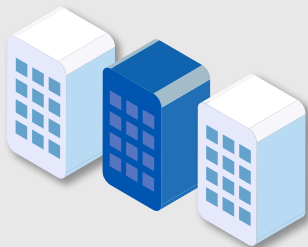
03 2024年11月期 業績予想

04 インベストメントハイライト・成長戦略

05 Appendix

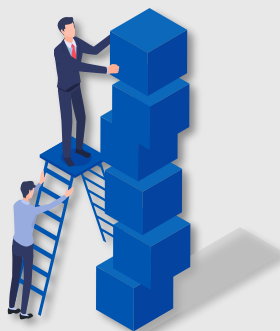
コンサルティング・クオリティの追求を第一義とし 中小M&A市場の発展をリードするアドバイザーファーム

仲介・FAいずれにも対応する
M&Aブティック



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

創成期から活動する
パイオニア



創業から18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

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市場はこの数年で急拡大し、大きな転換期を迎えています。

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」を基柱としてまいりましたが、拡大する市場の中で、あらためて自らの針路を明確化します。

当社は、自他共に認める「トップクオリティ企業」を目指します。

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。

オンデックは妥協なき挑戦を続けます。

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、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

Index



- 01 会社概要
- 02 2023年11月期 決算概要
- 03 2024年11月期 業績予想
- 04 インベストメントハイライト・成長戦略
- 05 Appendix

2023年11月期 業績ハイライト



	売上高	経常利益	成約件数	新規受託件数
2023年11月期	826百万円	▲199百万円	27件	96件
2022年11月期	1,339百万円	213百万円	24件	83件
増減	▲512百万円	▲412百万円	+3件	+13件
前期比	▲38.3%	-	+12.5%	+15.7%

業績

成約件数は27件と前年比で増加したものの、成約を見込んでいた複数の大型案件の翌期へのずれ込みや、不測の事態によるブレイクが発生。これにより成約件数は当初計画を下回ると共に平均報酬単価が大幅に低下し、売上高は826百万円と前期や期初計画を大幅に下回る結果となり、業績予想の下方修正を実施。

受託

譲渡案件の新規受託は、年間を通じて好調で過去最高の96件を獲得。これらを含む受託済案件数は過去最高となっており、パイプラインは豊富。受託チャネルも分散が進み、安定化している。

損益計算書サマリー（累計）



これまで成約が集中する傾向にあった4Qにおいても前半の低迷の挽回かなわず、売上は大幅な減少。一部経費の見直しは実施したものの、将来に向けた投資は継続したことで、営業赤字を計上。

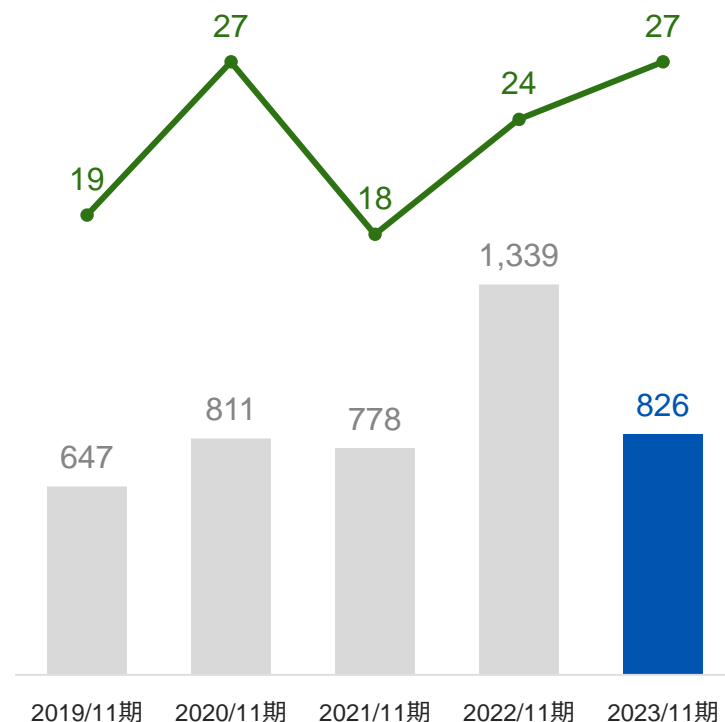
(百万円)	実績	前期比			当初計画比		
	2023/11期 通期	2022/11期 通期	増減額	増減率	2023/11期 当初計画	増減額	達成率
売上高	826	1,339	▲512	▲38.3%	1,469	▲642	▲43.7%
売上原価	526	633	▲106	▲16.8%	-	-	-
売上総利益	299	706	▲406	▲57.5%	-	-	-
販売費及び 一般管理費	500	492	+7	+1.6%	-	-	-
営業利益	▲200	213	▲413	-	215	▲416	-
経常利益	▲199	213	▲412	-	215	▲415	-
当期純利益	▲152	151	▲304	-	153	▲305	-

通期業績推移

成約件数は増加したものの、平均報酬単価が低下したことで、売上は前期比で大幅な減少。
売上の減少を受けて、経常損失を計上。

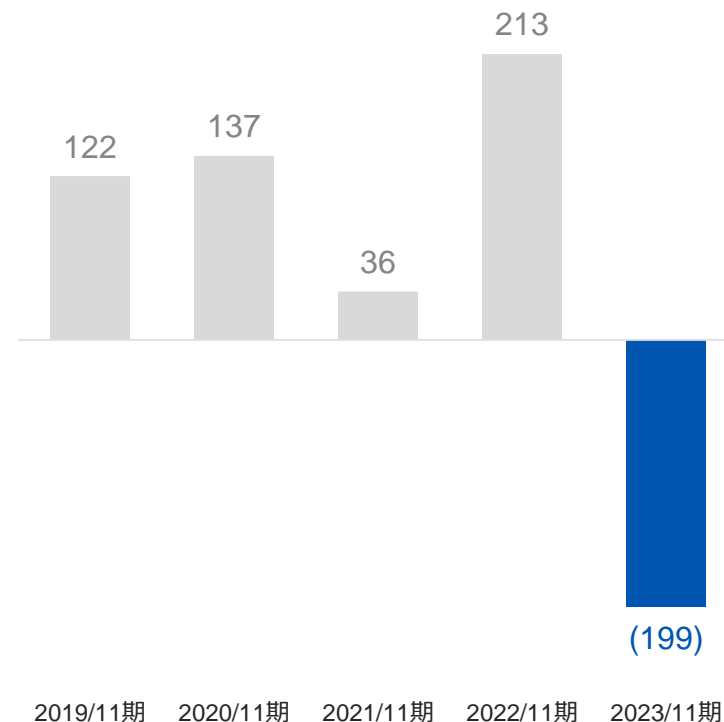
売上高・成約件数

- 売上高 (百万円)
- 成約件数 (件)



経常利益

- 経常利益 (百万円)

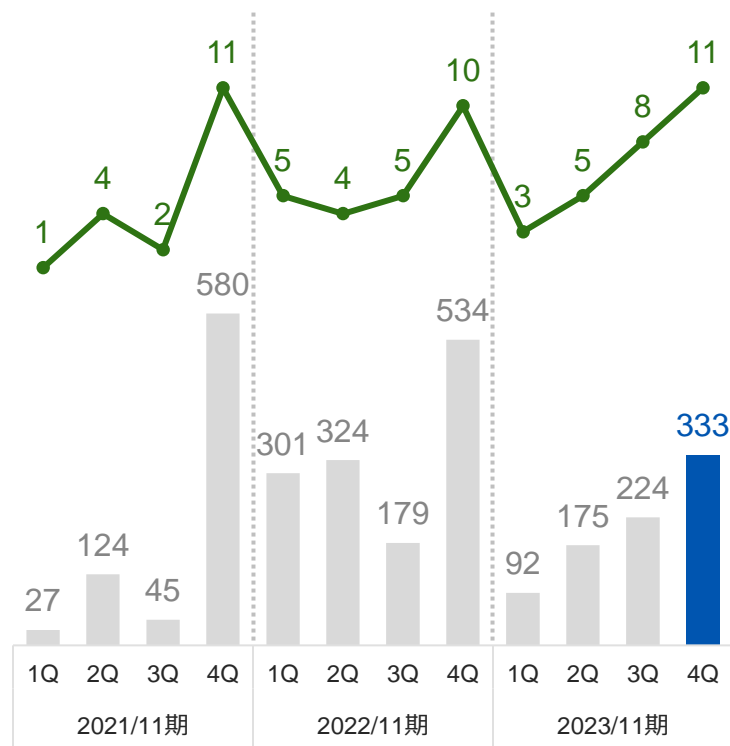


四半期業績推移

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、案件管理体制の見直しに着手している。

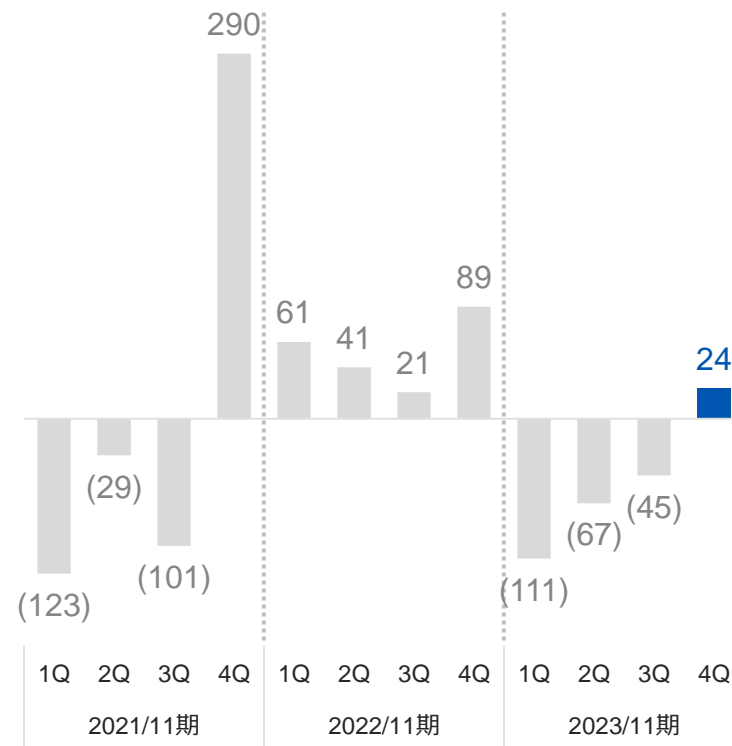
売上高・成約件数

■ 売上高 (百万円)
 ● 成約件数 (件)



経常利益

■ 経常利益 (百万円)



新規受託の状況

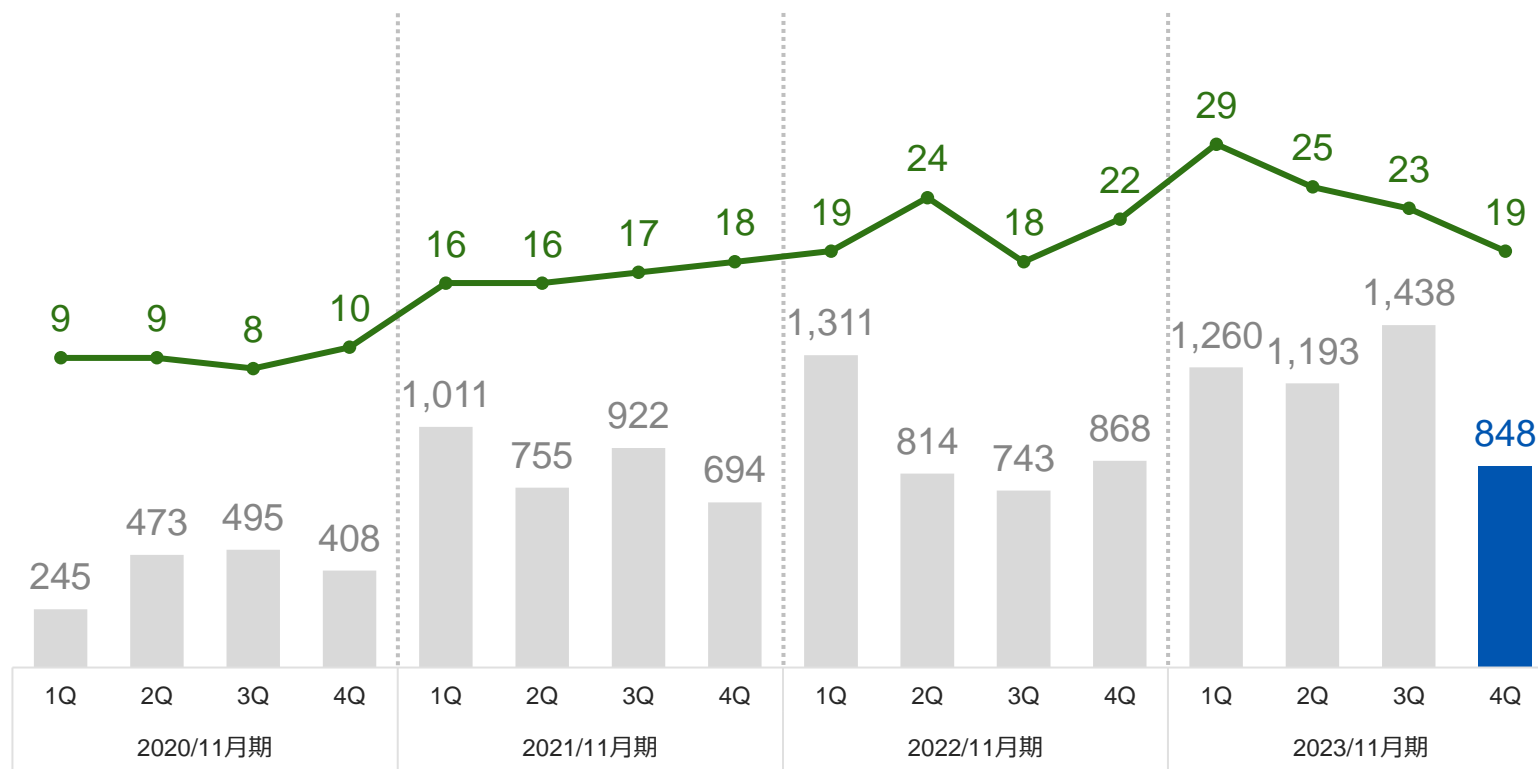
業績の先行指標となる新規受託は、引き続き順調に推移。

第4四半期は受託に落ち込みが見られるものの、通期では金額・件数ともに過去最高を更新。

新規受託件数と見込手数料の推移

■ 見込手数料（単位：百万円）

● 新規受託件数（単位：件）



※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。

クオリティの徹底追及



- アドバイザリーの総合力
- プロジェクトマネジメント
- 細やかなサポート

紹介件数の増加



- 提携先の高評価
- 紹介から紹介の連鎖
- 元顧客の紹介

人財の増加

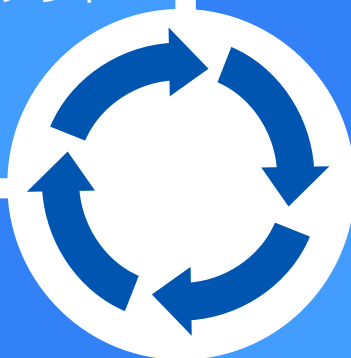


- 独自の選考プロセス
- 高い人材定着率

利益の増加

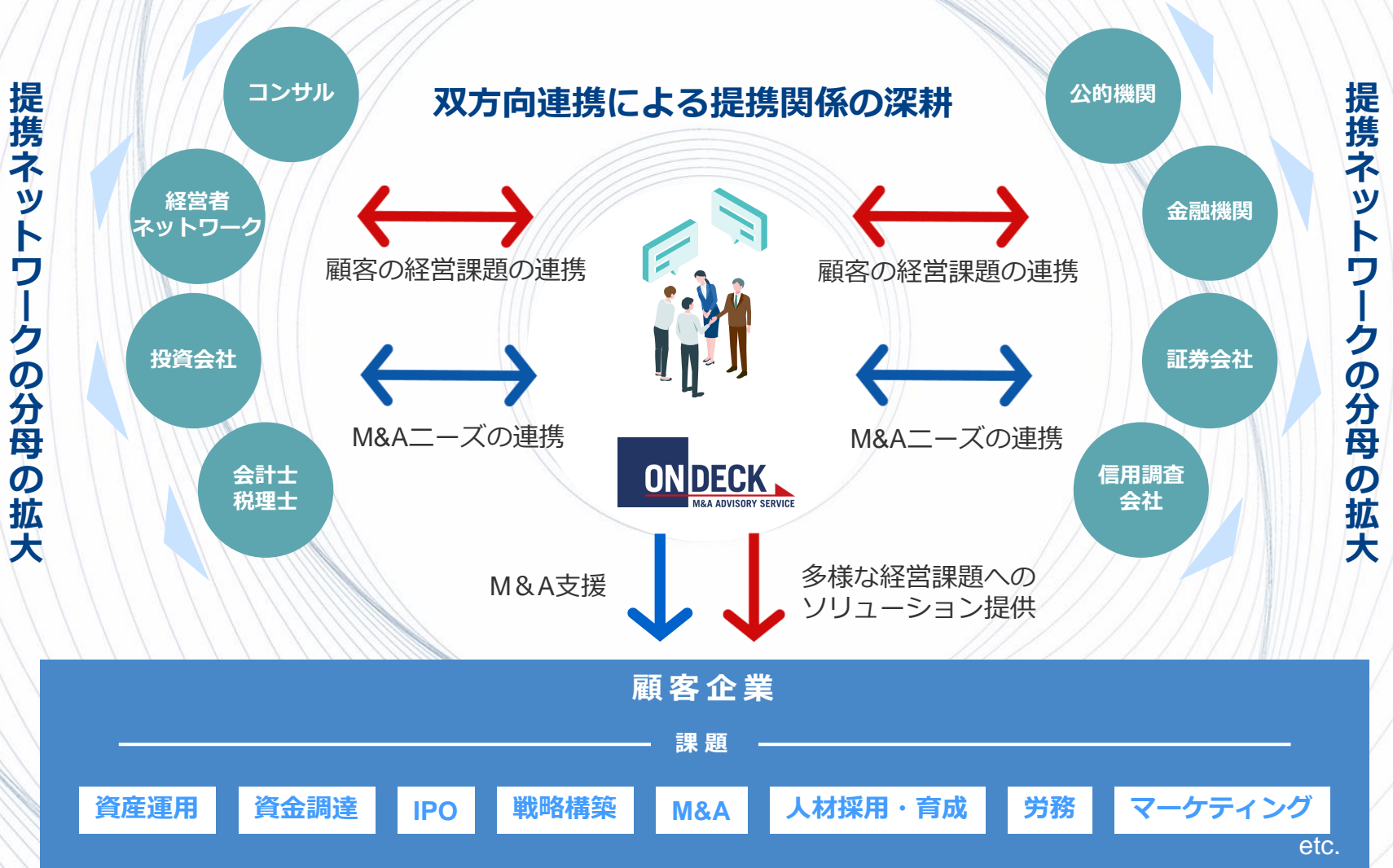


- 堅調な案件獲得
- 堅調な売上の獲得



提携先との双方向連携の強化による関係の深化

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。

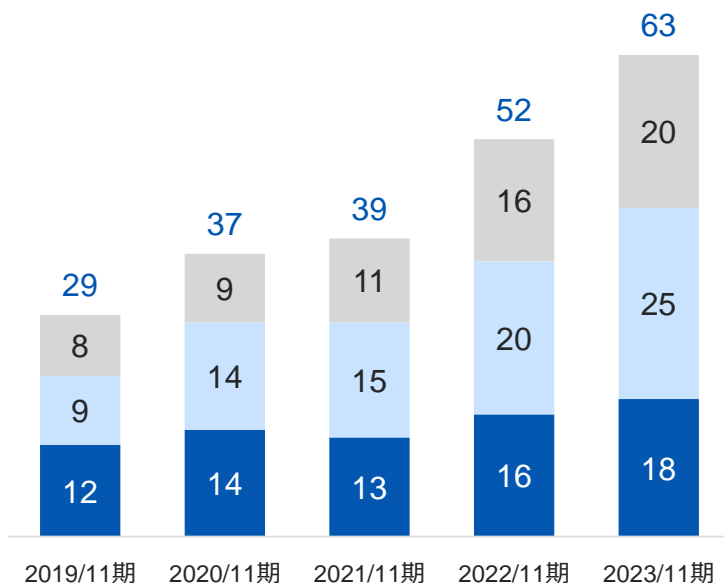


従業員数の推移

2023年11月期においてはコンサルタントの積極採用を継続。
ダイレクトリクルーティングなど転職潜在層へのアプローチ等、採用施策の多様化と強化を実施。
期末コンサルタント数は43名（前期比+7名）に増加。

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



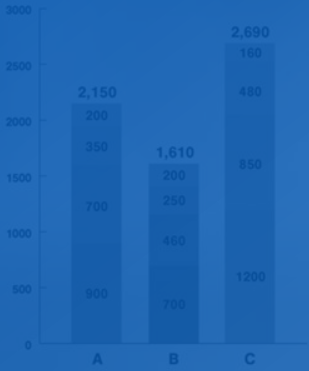
コンサルタント数（前期末比較）



※ 従業員数は在籍者数（当社から社外への出向者、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。

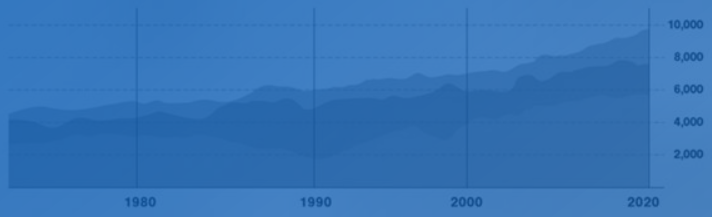
貸借対照表サマリー

(百万円)	2022/11期 期末	2023/11期 期末	増減額	概要
流動資産	1,651	799	▲852	現金及び預金の減少△855百万円 売掛金の減少△99百万円
固定資産	123	225	+101	有形固定資産の増加+31百万円 投資その他の資産の増加+71百万円
総資産	1,774	1,024	▲750	
流動負債	493	136	▲356	未払金の減少△192百万円 未払法人税等の減少△92百万円
固定負債	10	22	+12	
負債合計	503	159	▲344	
純資産	1,271	865	▲406	自己株式取得による減少△253百万円 四半期純損失による減少△152百万円
負債・純資産合計	1,774	1,024	▲750	
自己資本比率	71.6%	84.5%	+12.9pt	増減はポイント表記



01 会社概要

	A	B	C
amount of sales	3,700	2,600	6,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470



02 2023年11月期 決算概要



Index

03 2024年11月期 業績予想



04 インベストメントハイライト・成長戦略

05 Appendix



2024年11月期 業績予想



	2023年11月期 通期実績	2024年11月期 通期業績予想	増減
売上高	826百万円	1,642百万円	+98.6%
営業利益	▲200百万円	235百万円	-
経常利益	▲199百万円	235百万円	-
当期純利益	▲152百万円	165百万円	-
成約件数	27件	42件	+15件
コンサルタント数	43名	47名	+4名

受託数を更に増加させるため、関西圏のみならず、国内M&A案件数が最も多い首都圏を中心とした他地域の展開を強化する。既存提携先との連携深化や新規提携先開拓により、リファーマルの更なる強化を目指す。

受託済案件数の増加による成約件数の拡大と、パイプラインの平均報酬単価の上昇により、2023年11月期から大幅な増収増益を見込む。また、前期の低迷の要因のひとつとなった成約までの期間を短縮するために組織体制の変更を実施。

コンサルタント数は+4名と、過去と比較して小幅の増員を計画。当期においては、生産性の向上に重点を置き、コンサルタントの育成体制の強化と、新組織体制の定着を優先する。

Index



01 会社概要

02 2023年11月期 決算概要

03 2024年11月期 業績予想

04 **インベストメントハイライト・成長戦略**

05 Appendix

01

国内中小企業向けM&A市場の拡大

02

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

03

対応エリアの拡大による成長

04

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

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)
中小企業庁「2023年版 中小企業白書」
(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)

2014年
2,387件

2021年
5,794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M&A推進計画の策定

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。

案件規模によって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**に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）
- ▶ **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）

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。

- ▶ **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）

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）

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）

M&A仲介協会における活動

M&A仲介協会は倫理規程や業界の自主規制ルールを策定するなど
M&A仲介業界の健全な発達やサービス品質向上を目的とした活動を本格化。

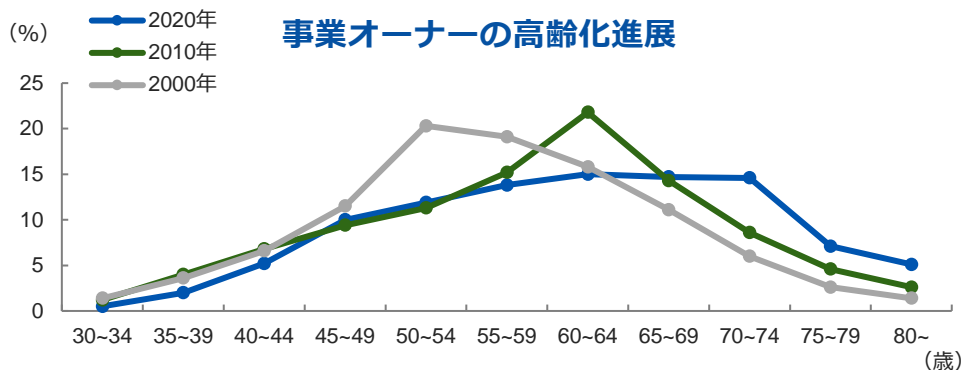


名称	一般社団法人 M&A仲介協会
英文名称	M&A Intermediaries Association (MAIA)
設立日	2021年10月1日
所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ M&A 仲介の公正・円滑な取引の促進・ 中小 M&A ガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底・ M&A 支援人材の育成サポート・ M&A 仲介に係る苦情相談窓口の運営
役員	<p><代表理事> 荒井 邦彦 (株式会社ストライク)</p> <p><理事> 三宅 卓 (株式会社日本M&Aセンター) 中村 悟 (M&Aキャピタルパートナーズ株式会社) 久保 良介 (株式会社オンデック) 篠田 康人 (名南M&A株式会社)</p> <p><監事> 弁護士 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所)</p>

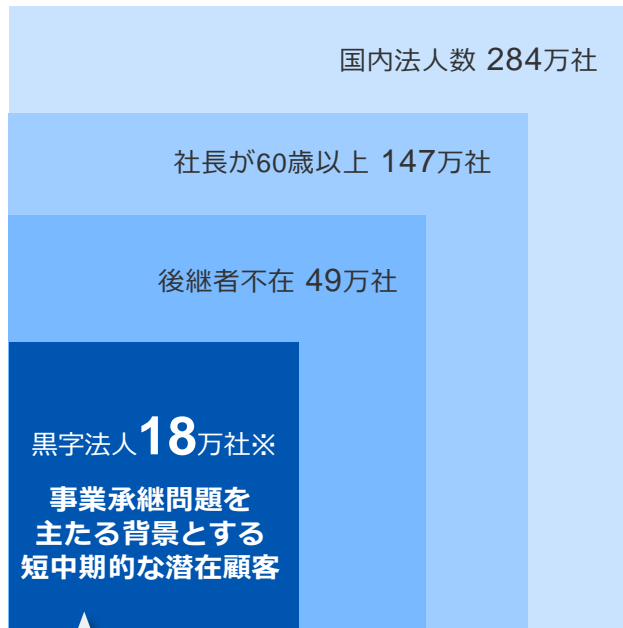
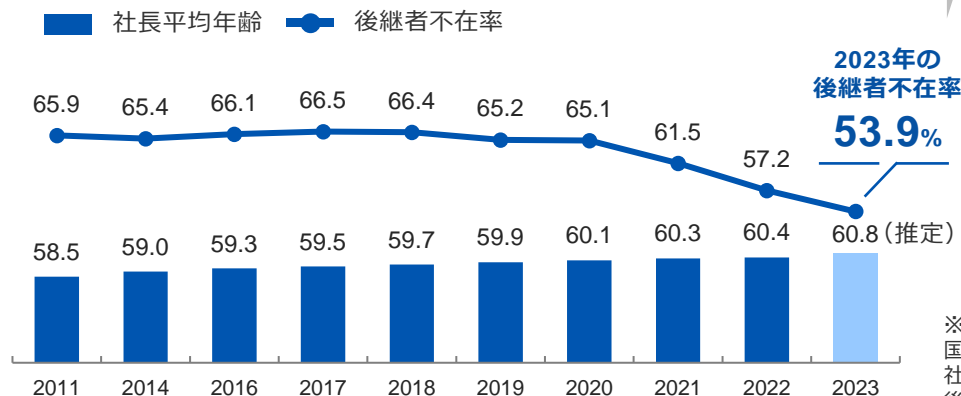
M&A市場の拡大を支える譲渡側の需要①

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



後継者不在率推移



M&A成立数は年間数千件程度
潜在的な需要超過

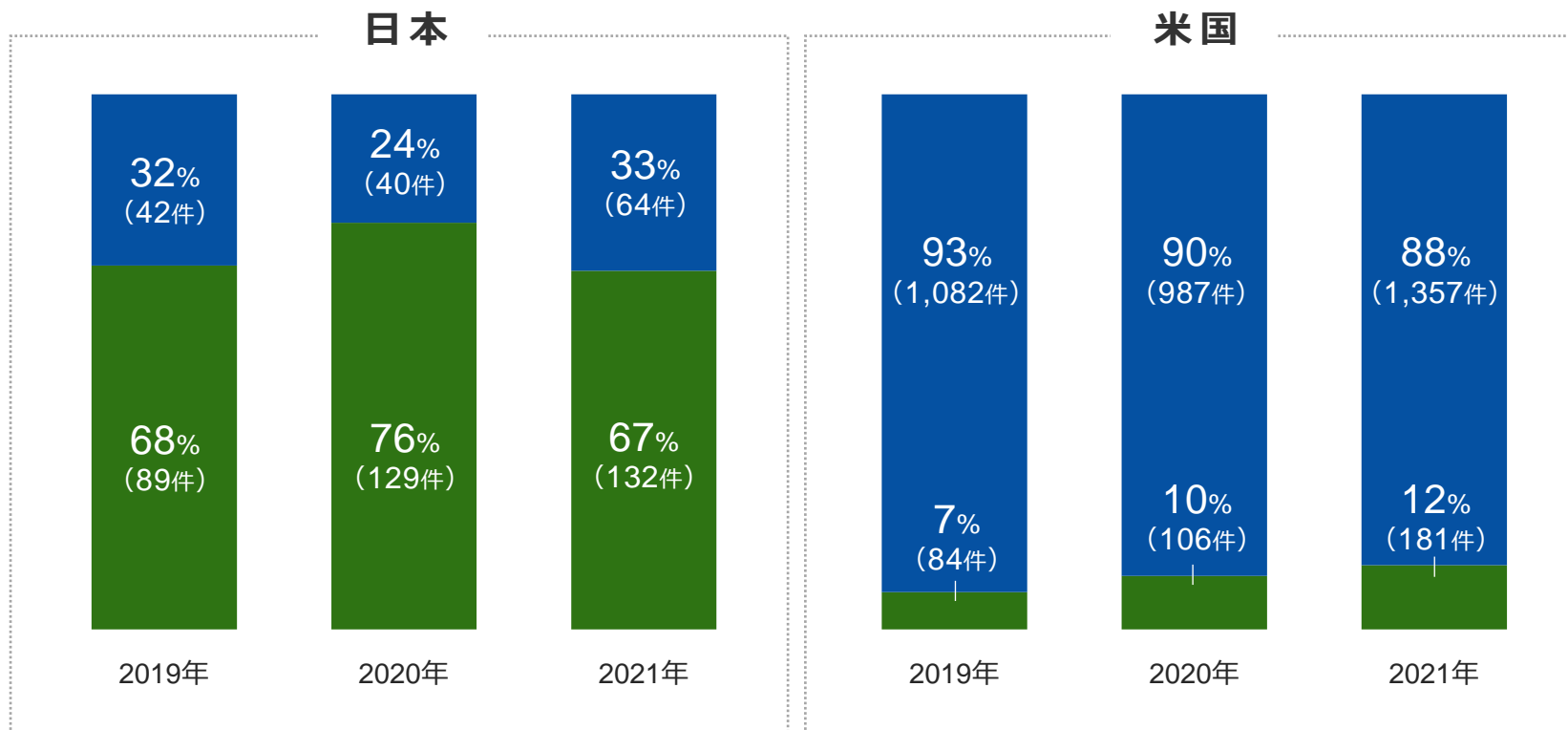
※以下データより当社推計
国内法人数・黒字法人：国税庁「令和3年度会社標本調査」
社長が60歳以上：帝国データバンク「全国社長年齢分析」（2022年）
後継者不在：帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査」（2023年）

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



01

国内中小企業向けM&A市場の拡大

02

**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**

03

対応エリアの拡大による成長

04

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

(再掲) 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。

クオリティの徹底追及



- アドバイザリーの総合力
- プロジェクトマネジメント
- 細やかなサポート

紹介件数の増加



- 提携先の高評価
- 紹介から紹介の連鎖
- 元顧客の紹介

人財の増加

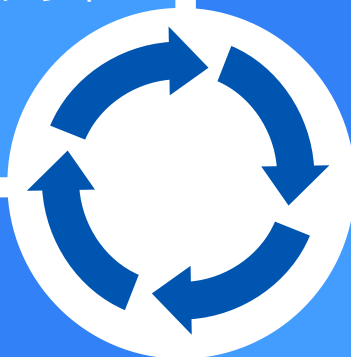


- 独自の選考プロセス
- 高い人材定着率

利益の増加



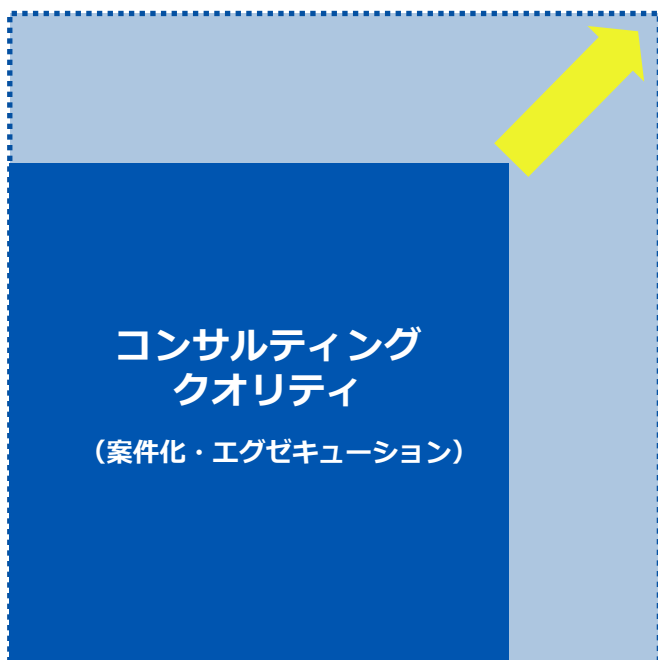
- 堅調な案件獲得
- 堅調な売上の獲得



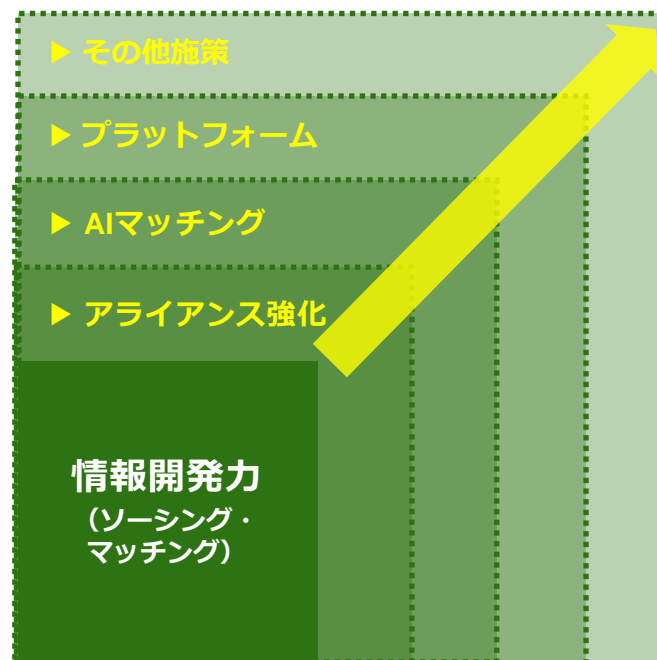
クオリティを軸とした規模的成長のポテンシャル

当社は主に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を持つ。強みを確固たるものにすべく、品質管理体制および研修の強化によってトップクオリティ企業を目指すとともに、オリジネーション施策の積極化により、中長期の着実な成長を導く方針を継続。

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

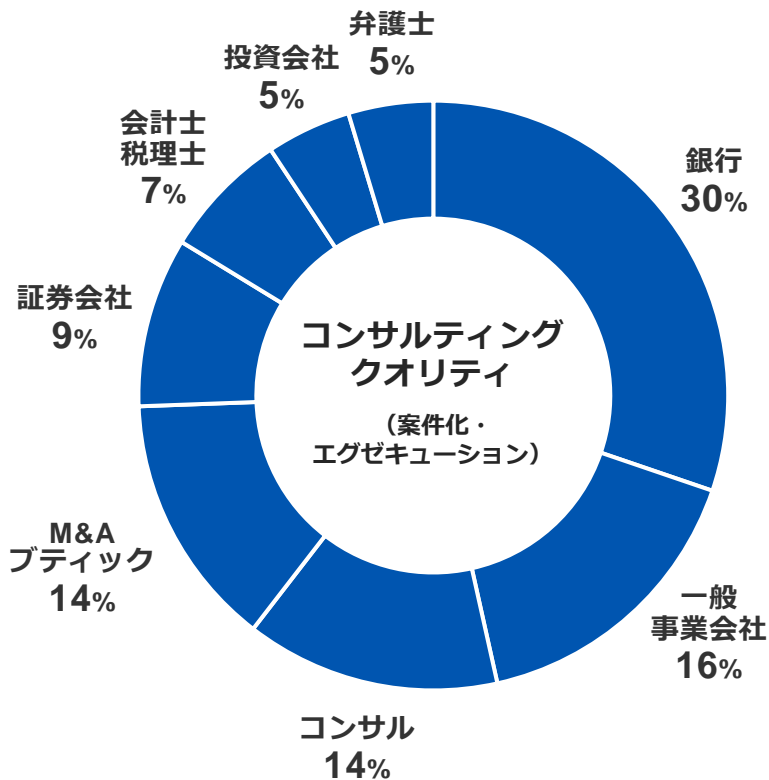
現在の当社業務ウェイトイメージ

低

専門性の高いコンサルタントチーム

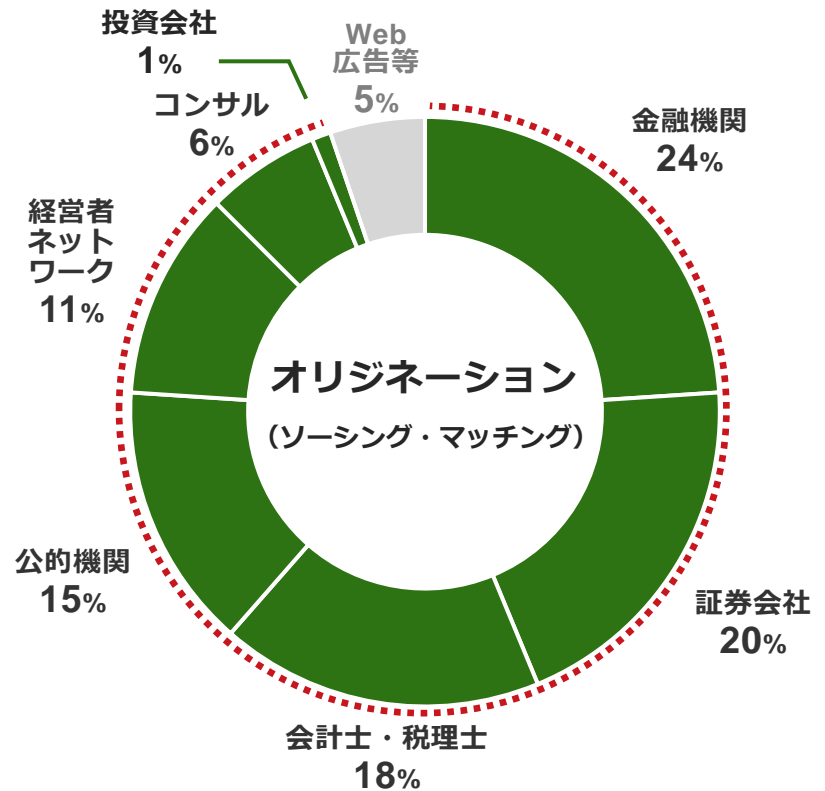
コンサルタントチームは関連分野出身のプロフェッショナルで固め、クオリティを担保。紹介による流入が90%という案件流入経路の構成比が、品質評価を裏付ける。

コンサルタントの出身構成比



※2023年11月30日時点

案件流入経路の構成比



約95%の案件が紹介による受託

※2023年11月30日時点

(再掲) 提携先との双方向連携の強化による関係の深化

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。



01

国内中小企業向けM&A市場の拡大

02

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

03

対応エリアの拡大による成長

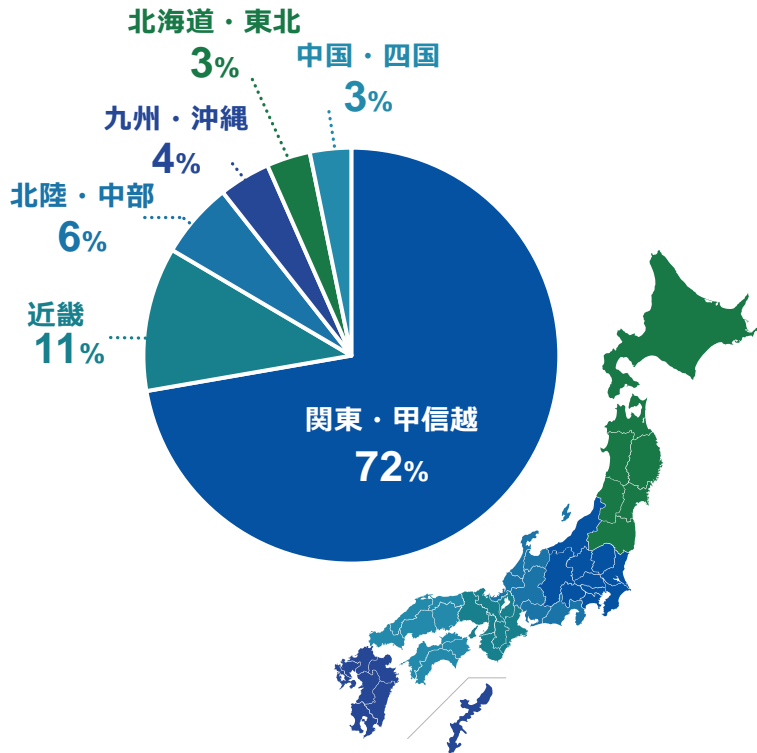
04

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

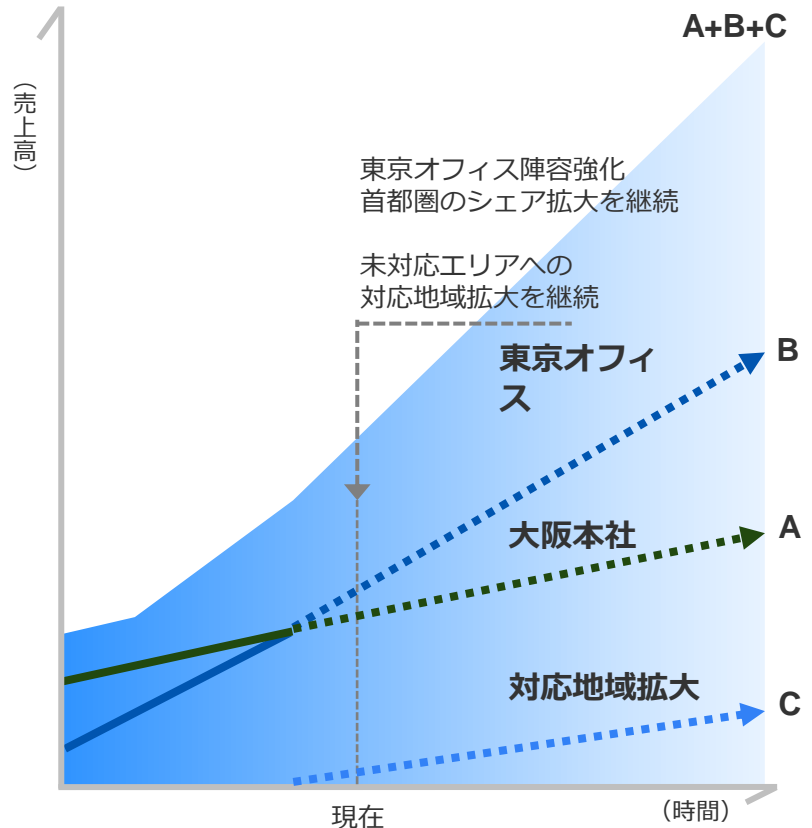
対応エリアの拡大による成長

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を図った結果、2021年11月期以降は大阪本社の売上を上回る。対応地域の拡大にむけて各地域金融機関等との提携が順調に進捗。

2022年 全国・地域別M&A件数



エリア拡大による成長イメージ



出所： MARR (2022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

※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

01

国内中小企業向けM&A市場の拡大

02

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

03

対応エリアの拡大による成長

04

**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**

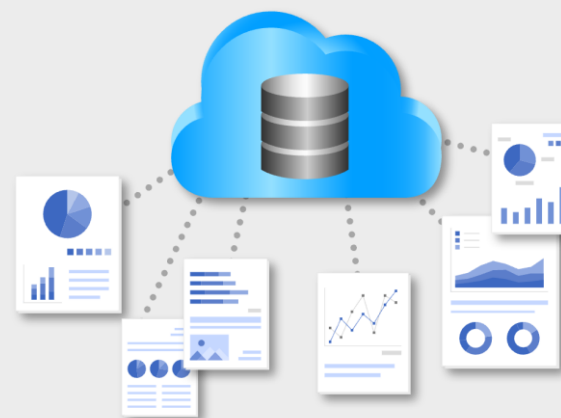
M&Aプラットフォーム構築に向けて

M&Aプラットフォームの構築に向けた検討を継続しつつ、オリジネーション活動におけるマッチング効率のためのシステム開発と、広義のM&Aニーズの収集・蓄積を行う。

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

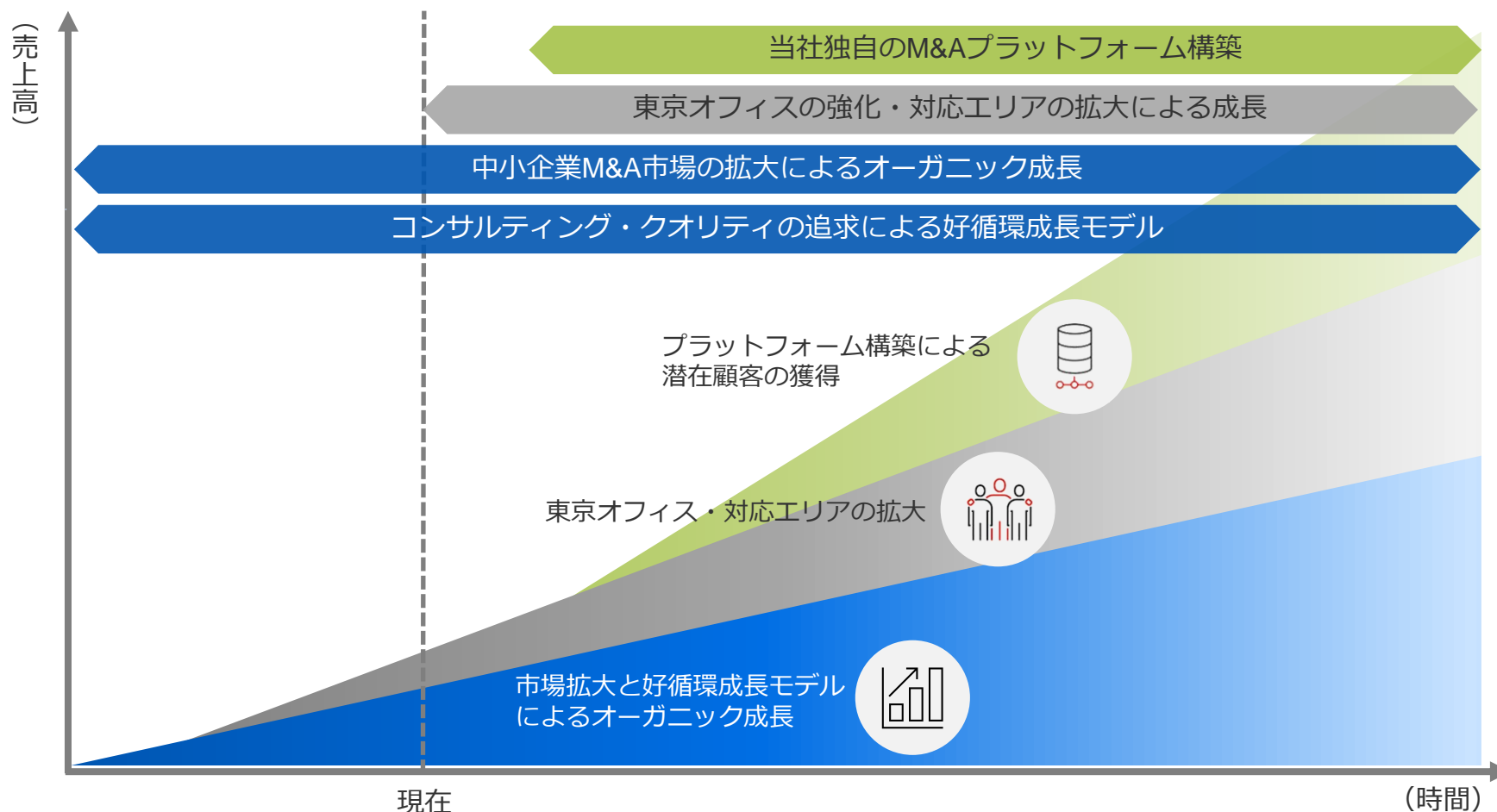


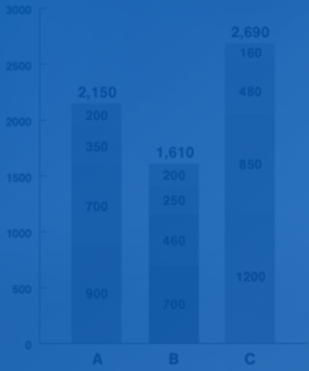
まずは社内活用目的を優先させた開発・構築を行い、効果的なM&Aの提案活動や現行のマッチング業務の効率化を図る

M&Aプラットフォーム構築に向けたアプローチを継続

中長期成長イメージ

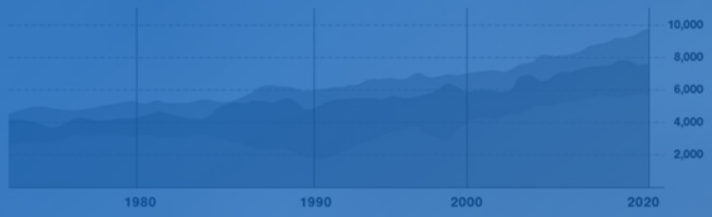
当社最大の競争力であるコンサルティング・クオリティを基柱としながら、
ソーシング力及びマッチング力の強化施策を実施。
成長著しい中小M&A市場において、質・量を兼ね備えた比類なき存在を目指す。



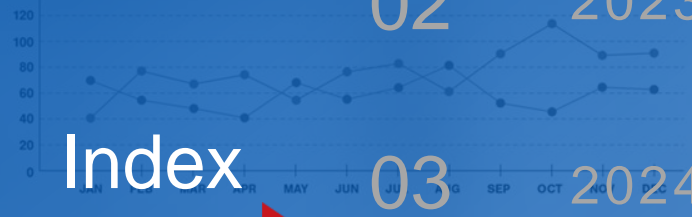


01 会社概要

	A	B	C
amount of sales	3,700	2,600	6,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470



02 2023年11月期 決算概要



Index

03 2024年11月期 業績予想



04 インベストメントハイライト・成長戦略

05 Appendix



会社概要

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（2023年11月末現在）	
拠点	大阪本社 大阪府中央区備後町3-4-1 備後町山口玄ビル 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
	取締役東京オフィス長	山中 大輔
	取締役管理部マネージングディレクター	大西 宏樹
	社外取締役	谷井 等
	社外監査役（常勤）	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）。

経営陣の紹介



取締役東京オフィス長 **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 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、(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年大手通信会社に入社。その後、起業家として複数の事業を立ち上げる。2007年には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(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**

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エ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、現在は野村綜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。

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。

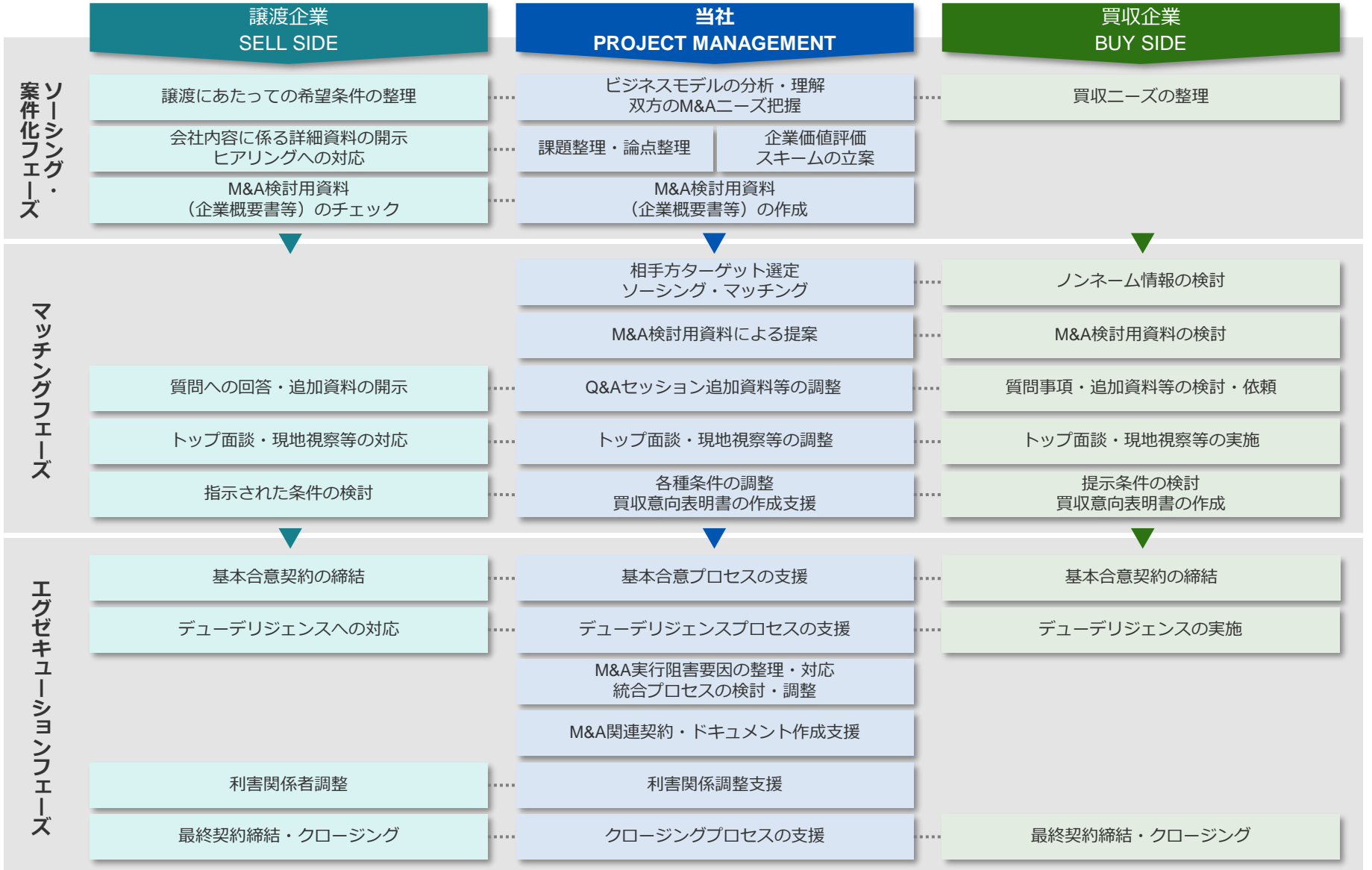
ビジョン

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

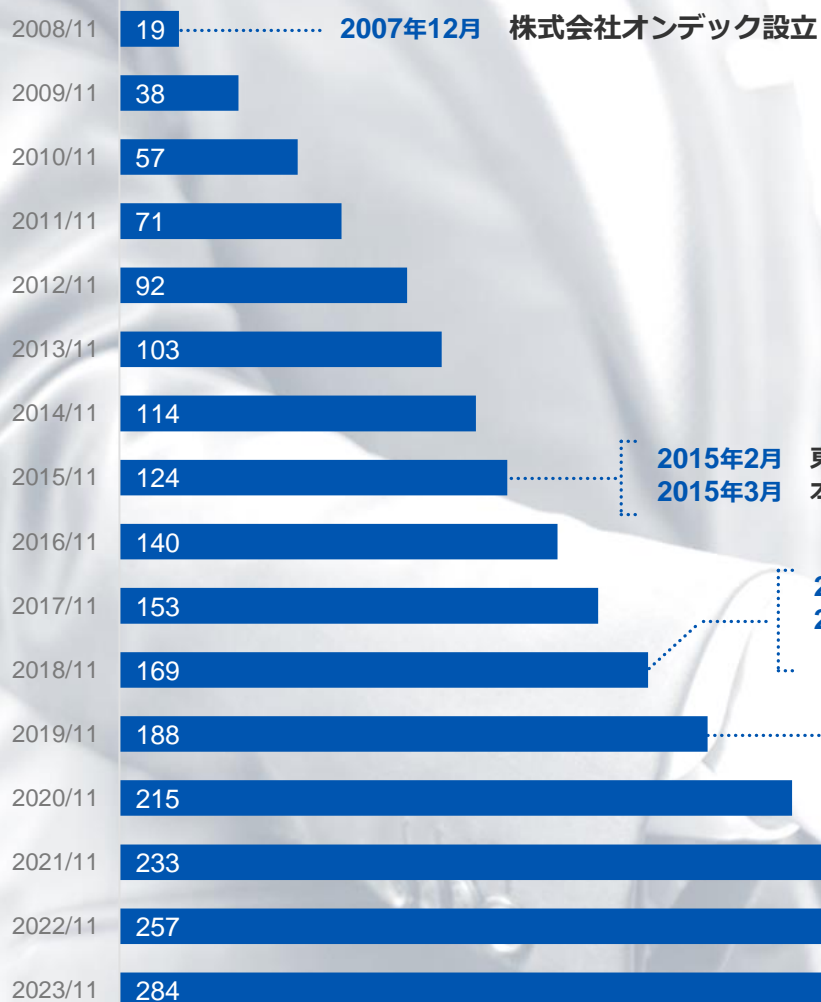
誰にも恥じない、すべての人に誇れるビジネスを。

M&A業務フロー



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。



M&A累計成約件数

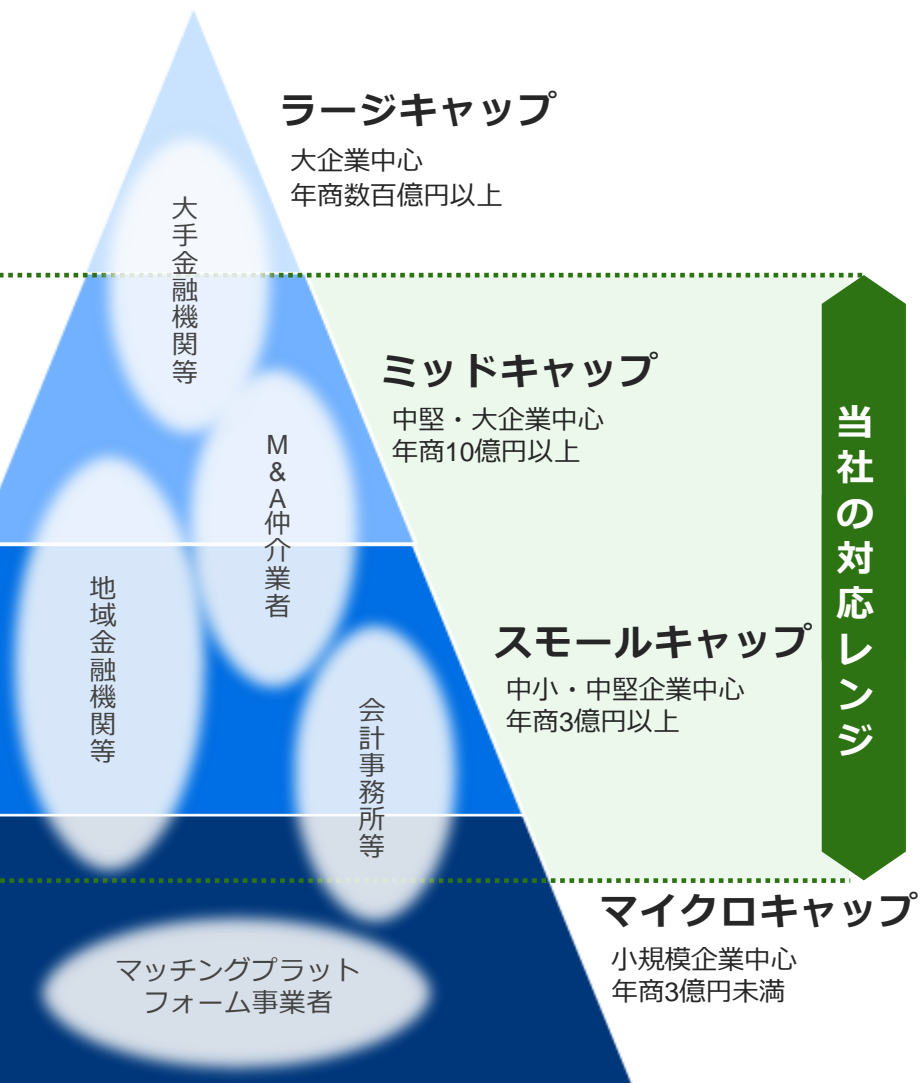
284件

※ 2007/12~2023/11

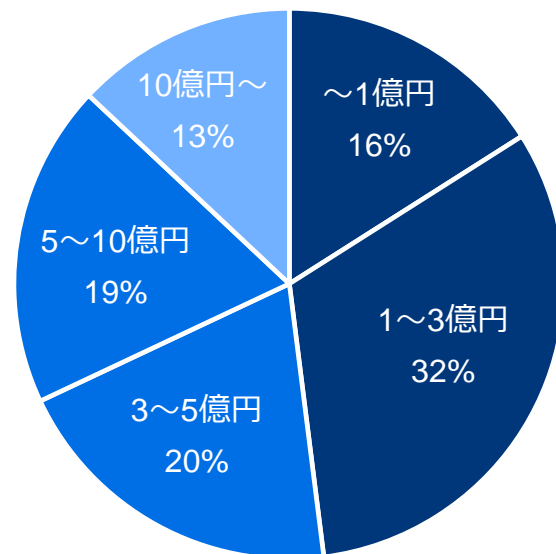
仲介形式は譲渡・買収企業で1件、
FA形式は契約1社で1件でカウント

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。



売上高規模別構成比（2019/11期～2023/11期当社実績）



平均報酬単価 **30**百万円 ※

平均報酬単価 = 売上高 ÷ 成約件数

※2023/11期実績



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>