

会社説明資料

2024年 7月



株式会社オンデック 東証グロース:7360



1 事業概要

2 事業環境

3 自社の強みと成長戦略

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



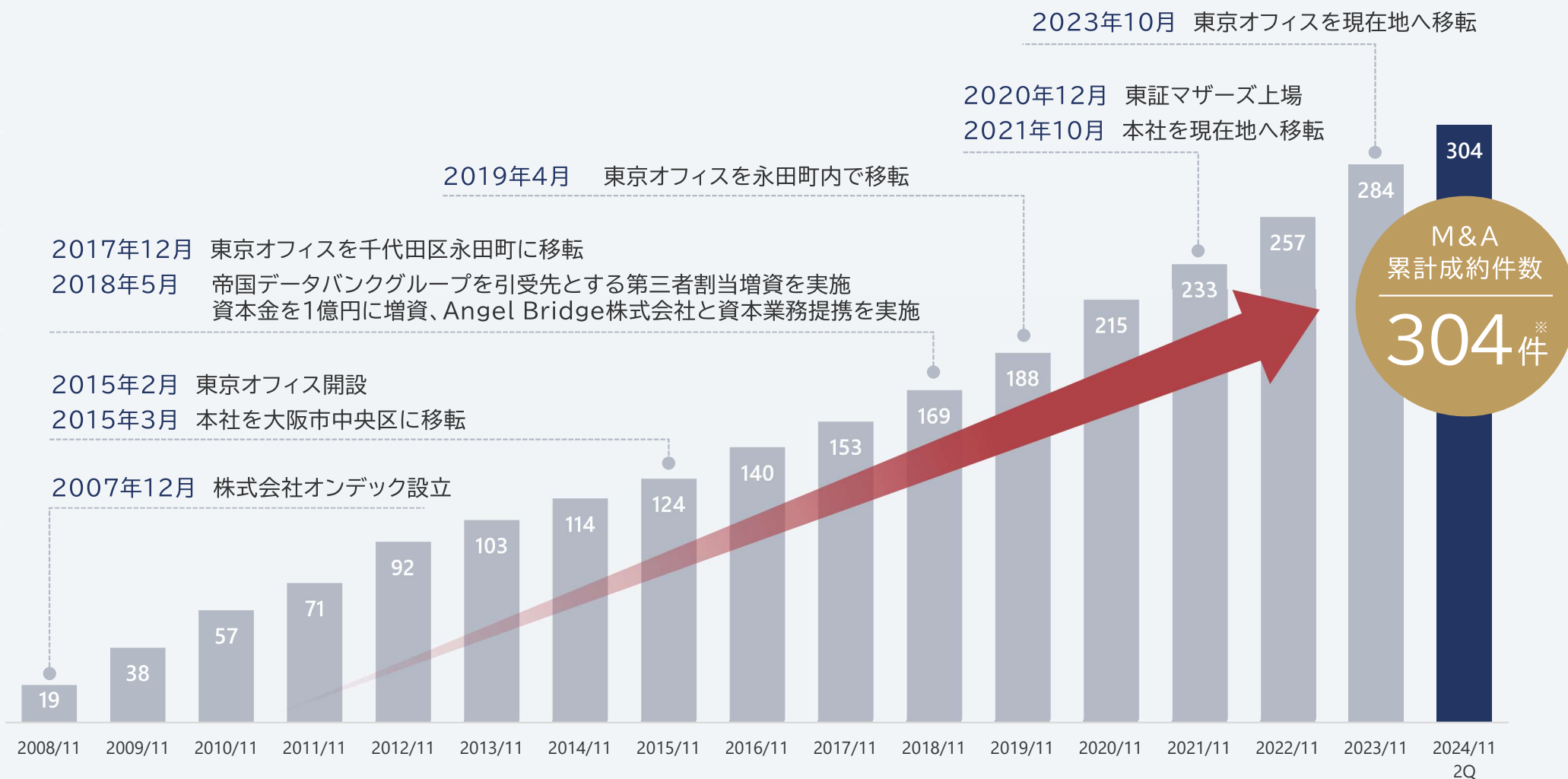
創業から19年間、一貫して中小M&Aに特化して展開。成長著しい当業界において、創成期から活動するパイオニアの一角を自負

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200件を超える。



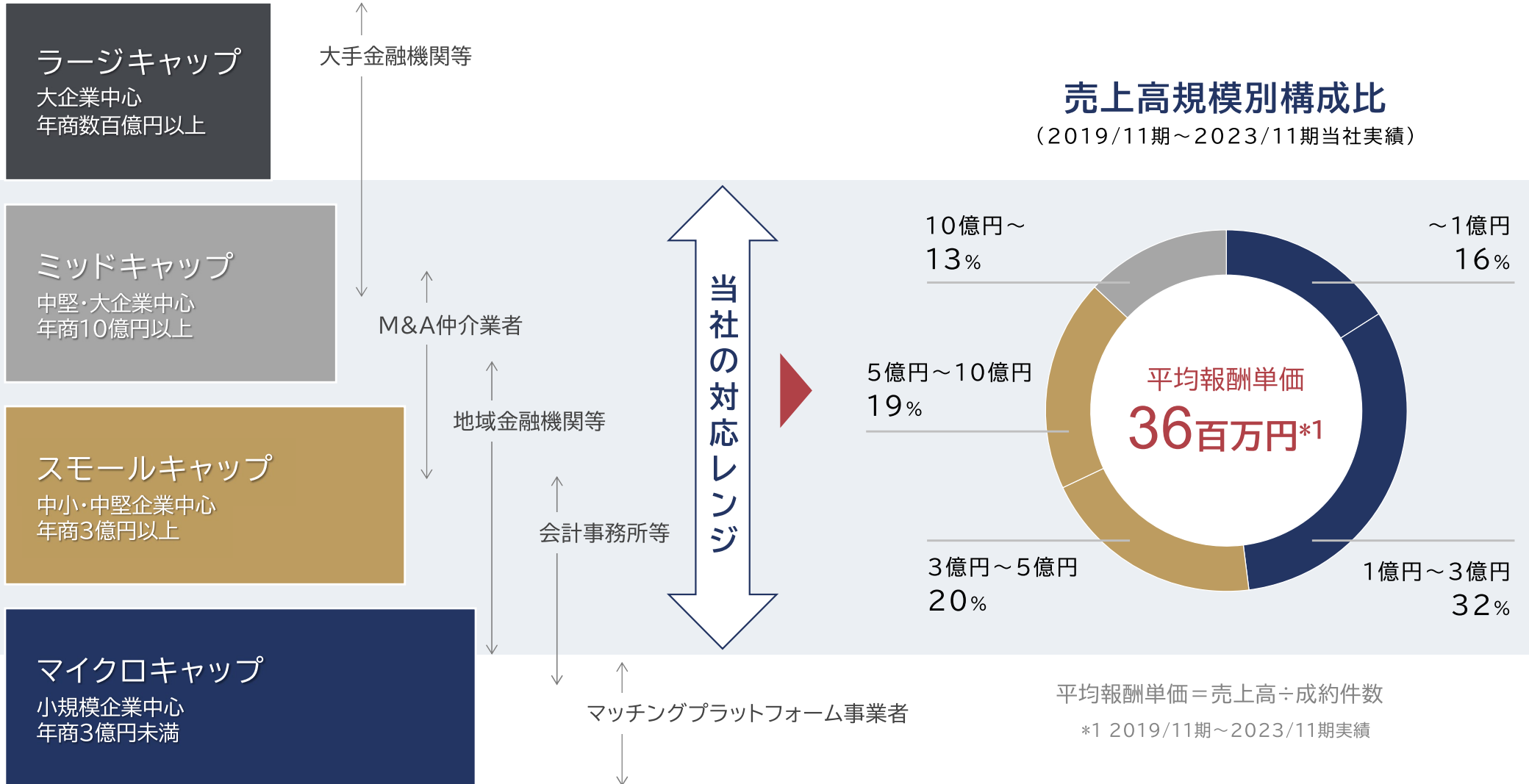
※ 2007年12月～2024年5月。仲介形式は譲渡・買収企業で1件、FA形式は契約1社で1件でカウント。

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

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。





1 事業概要

2 事業環境

3 自社の強みと成長戦略

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

2014年
2,387件



2022年
5,985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

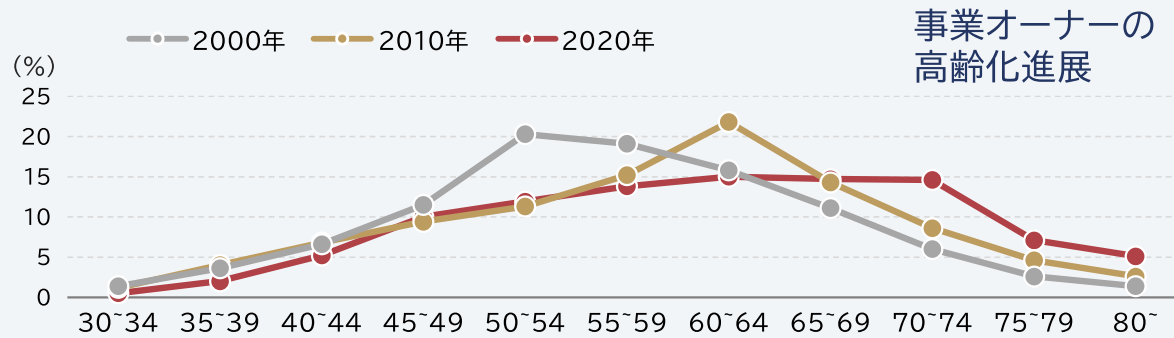
当社代表・久保がそれらの策定メンバーを務める

2029年頃には官民合わせて年間で60,000件の目標

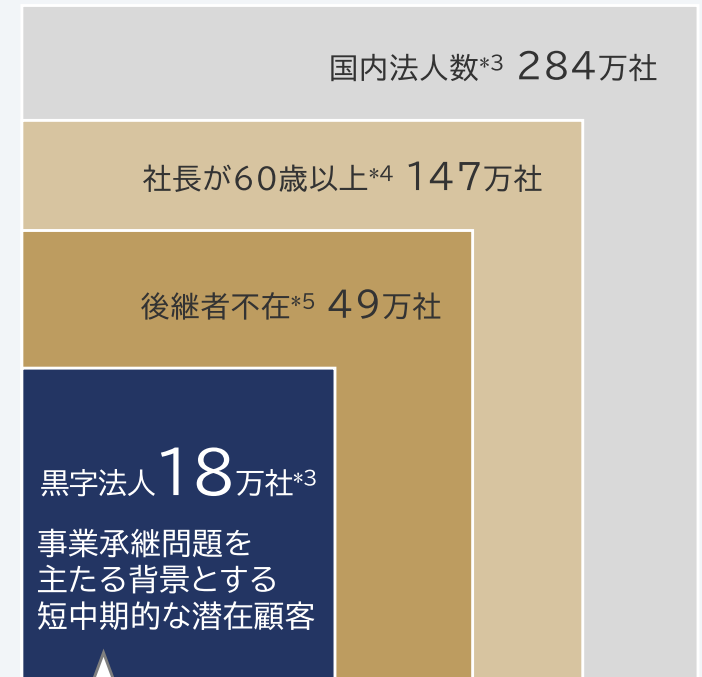
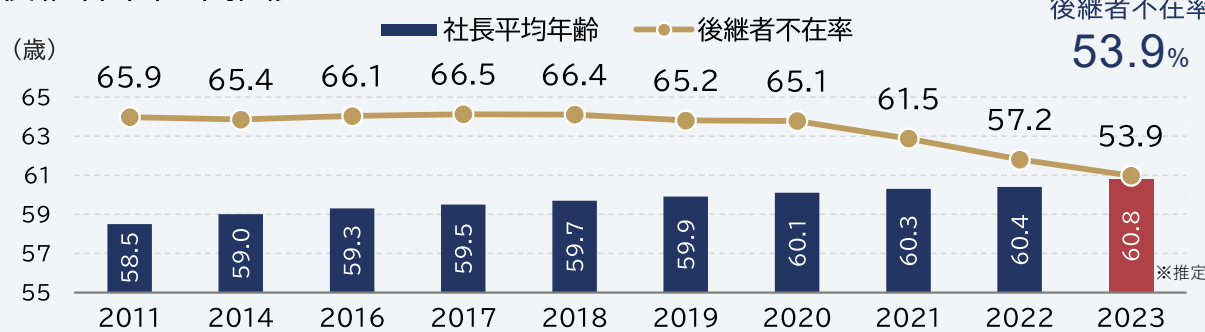
M&A市場の拡大を支える譲渡側の需要①

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*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

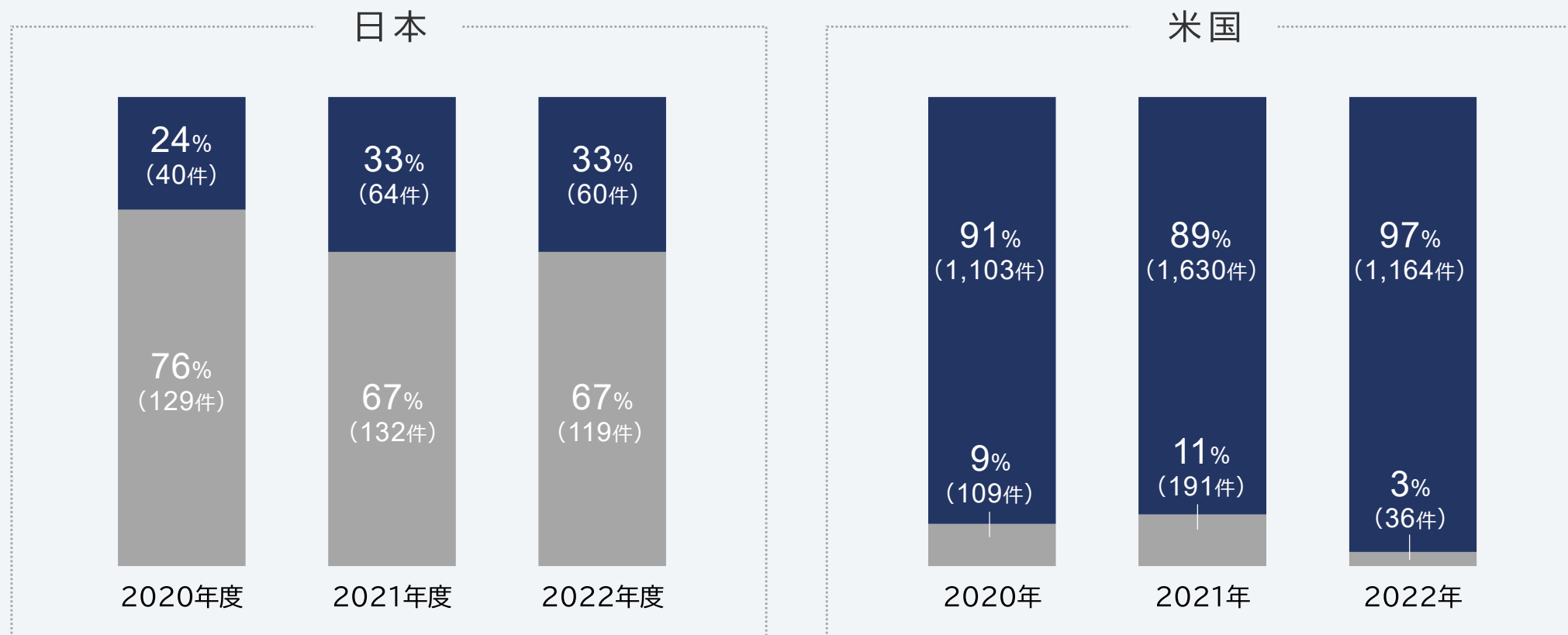
出所: *1 中小企業庁「2023年版 中小企業白書」第2部 第2章 第1節 *2 帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査」(2023年)
*3 国税庁「令和3年度会社標本調査」 *4 帝国データバンク「全国社長年齢分析」(2023年)
*5 後継者不在:帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査」(2023年)

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





1 事業概要

2 事業環境

3 自社の強みと成長戦略

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。

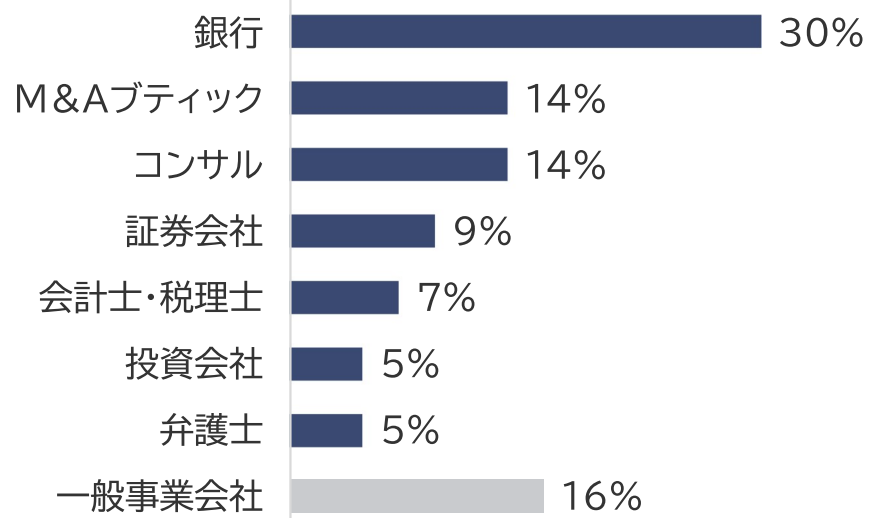
オンデックは妥協なき挑戦を続けます。

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。



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95%という案件流入経路の構成比が、品質評価を裏付ける。

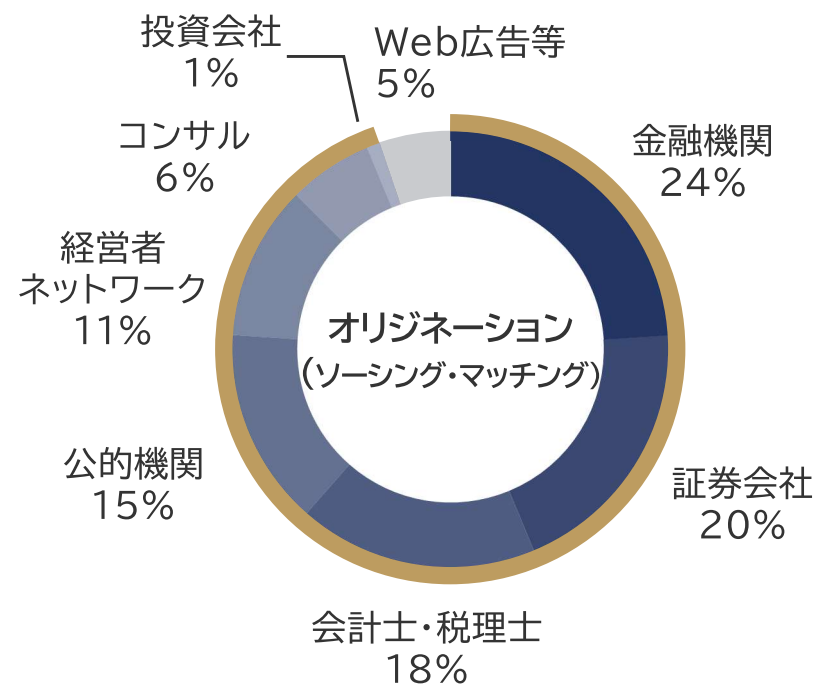
コンサルタントの出身構成比



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

※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