

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年2月25日



01 会社紹介

02 ビジネスモデル（事業内容/収益構造）

03 市場環境

04 競争力の源泉

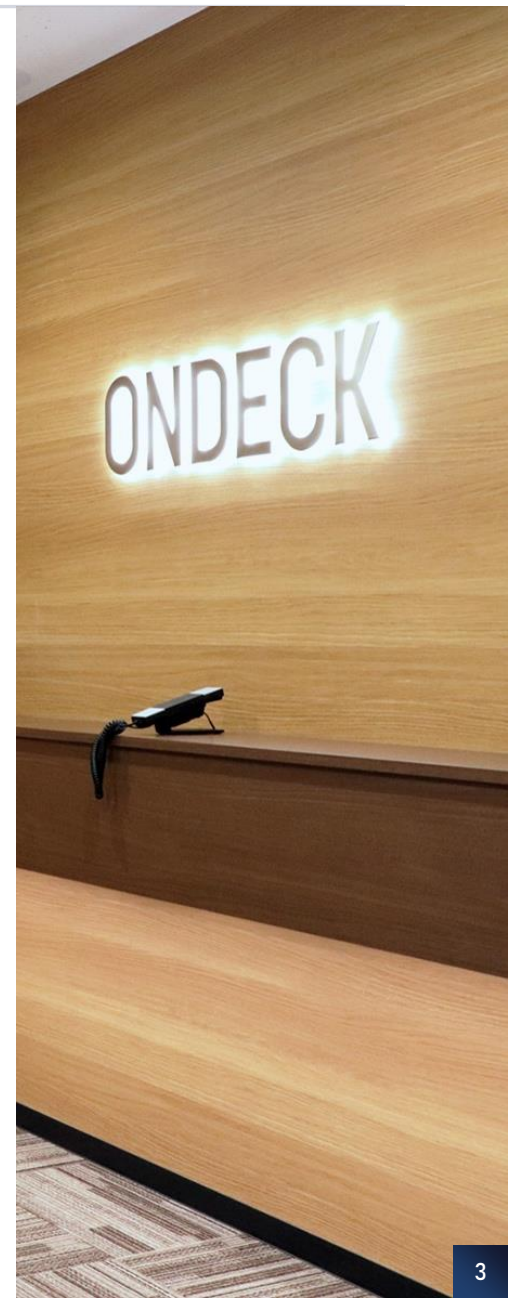
05 事業実績

06 事業計画（成長戦略/経営指標）

07 リスク情報

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（2024年11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	大西 宏樹
	社外取締役	山根 太郎
	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



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

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「トツクオリティ企業」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。



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。

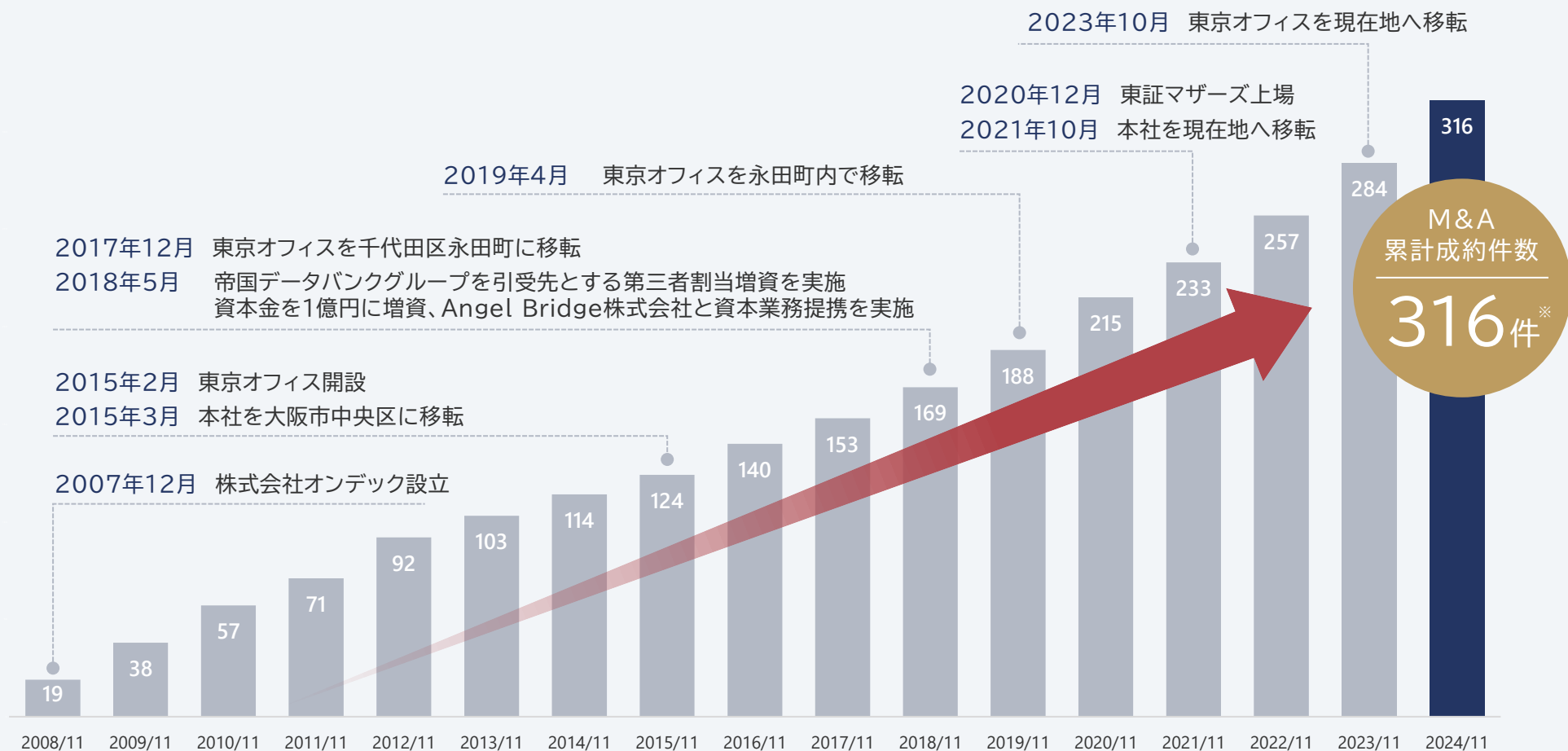
ビジョン

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～2024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。



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)。



取締役M&Aアドバイザー一部
マネージングディレクター

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)。2024年4月、M&Aアドバイザー一部マネージングディレクターに就任(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、㈱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

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㈱日本興業銀行(現㈱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㈱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、現在は野村総合法律事務所パートナー。弁護士。



社外監査役

野村 政市

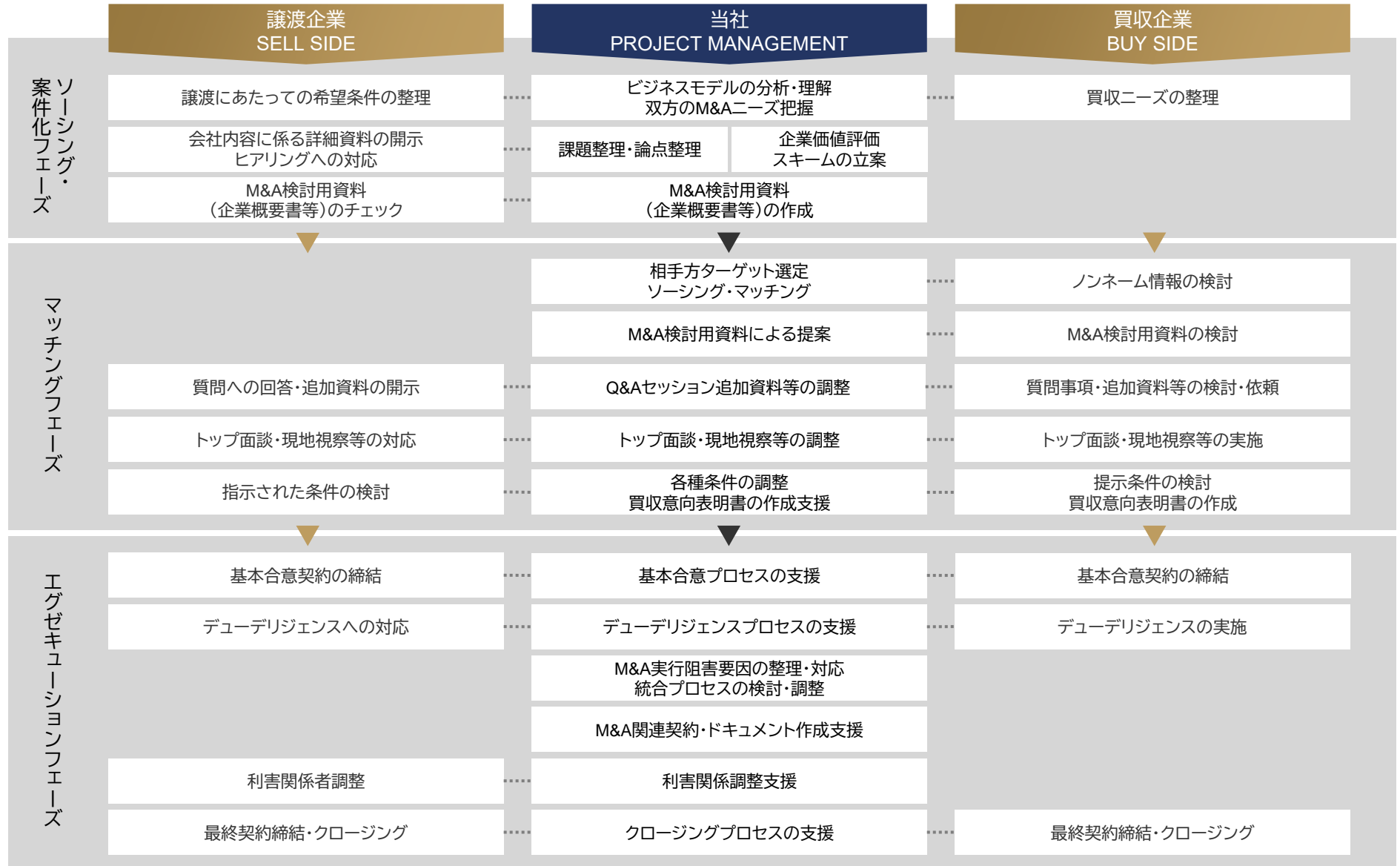
1984年大手監査法人勤務を経て、野村公認会計士事務所を開設・所長就任(現任)。その後、朝日MAS代表取締役、誠光監査法人及び朝日税理士法人代表社員(現任)。その他複数の企業、公益法人、NPO法人の監査役・監事を務める。公認会計士・税理士。

- 01 会社紹介
- 02 ビジネスモデル（事業内容/収益構造）
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉
- 05 事業実績
- 06 事業計画（成長戦略/経営指標）
- 07 リスク情報

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



- 01 会社紹介
- 02 ビジネスモデル（事業内容/収益構造）
- 03 市場環境**
- 04 競争力の源泉
- 05 事業実績
- 06 事業計画（成長戦略/経営指標）
- 07 リスク情報

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

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。

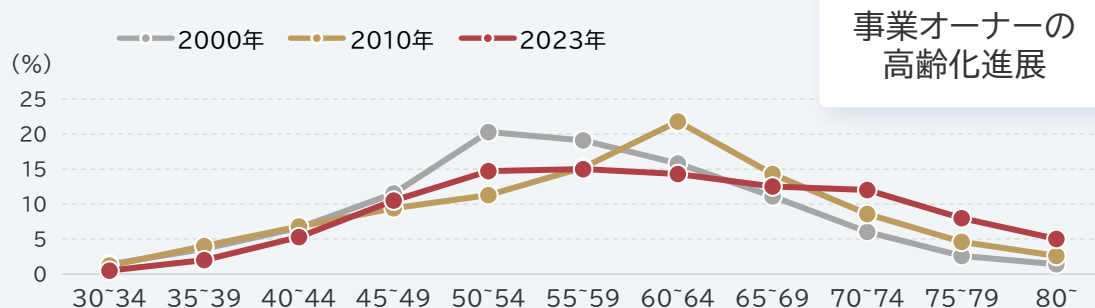
M&A支援業界の健全な発達に向けて資格制度検討委員会と自主規制ルール検討委員会を発足。



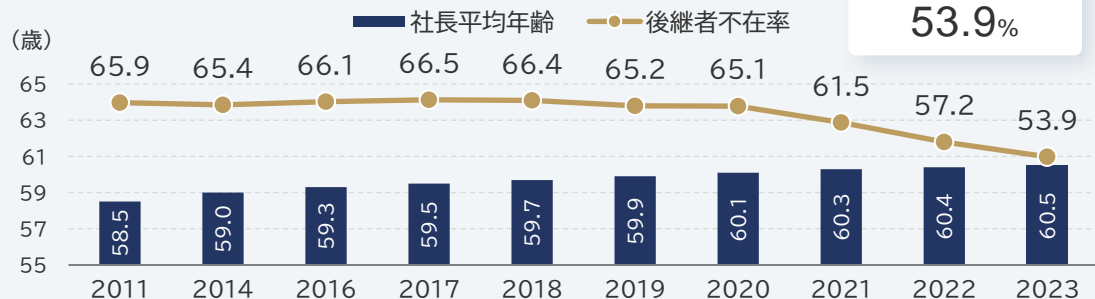
名 称	一般社団法人 M&A支援機関協会
英文名称	M&A Advisors Association
設 立 日	2021年10月1日
所 在 地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> • M&A仲介の公正・円滑な取引の促進 • 中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底 • M&A支援人材の育成サポート • M&A仲介に係る苦情相談窓口の運営
役 員	<p>【代表理事】 荒井 邦彦 (株式会社ストライク)</p> <p>【理 事】 久保 良介 (株式会社オンデック)</p> <p>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>中村 悟 (M&Aキャピタルパートナーズ株式会社)</p> <p>三宅 卓 (株式会社日本M&Aセンター)</p> <p>小野寺 伸夫 (株式会社横浜銀行)</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>渡辺 章博 (公認会計士)</p> <p>【監 事】 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。

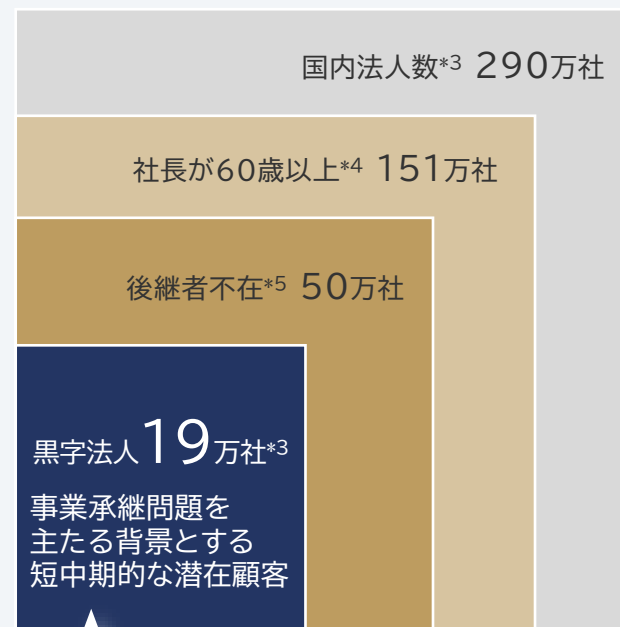
年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布*1



後継者不在率推移*2



2023年の
後継者不在率
53.9%



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

出所: *1 中小企業庁「2024年版 中小企業白書」第1部 第3章 第6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)

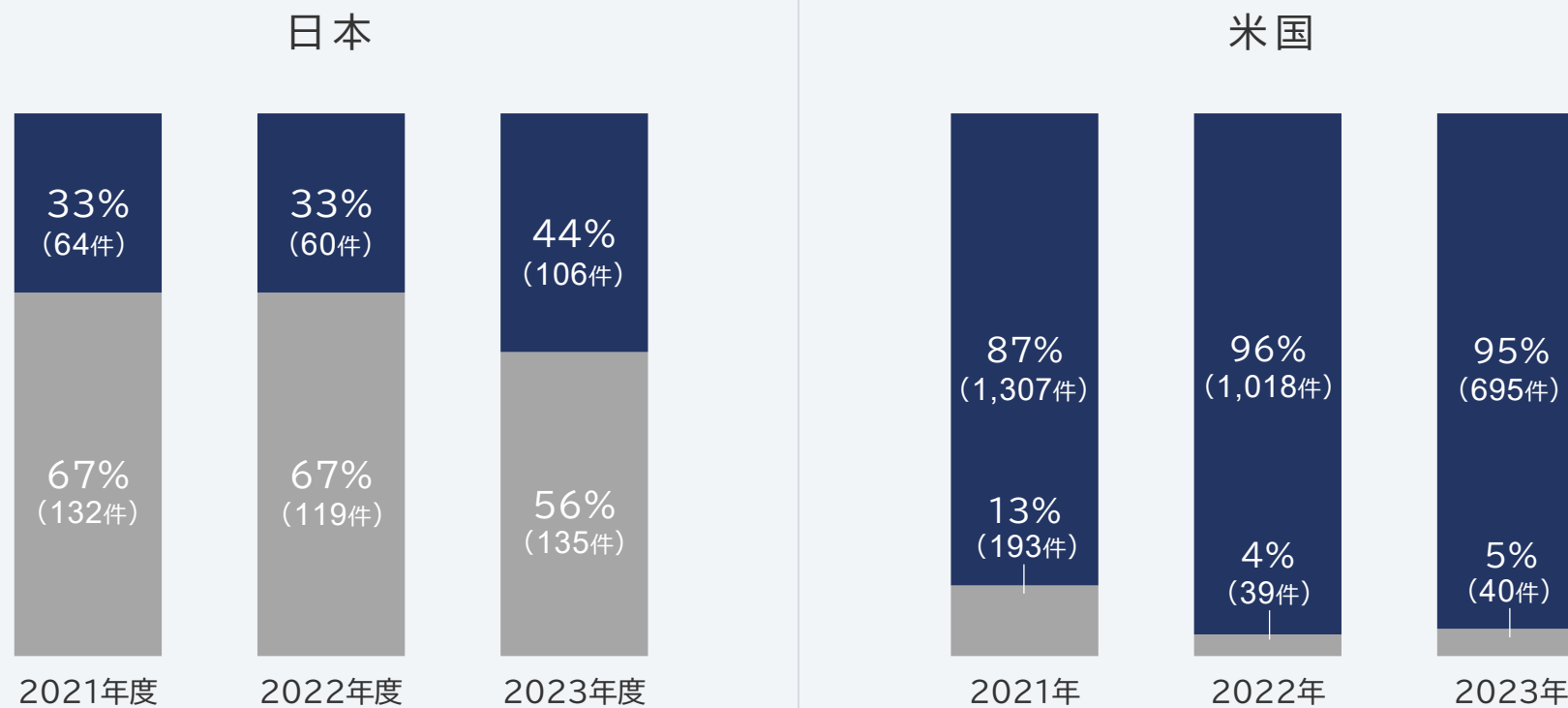
*3 国税庁「令和4年度会社標本調査」 *4 帝国データバンク「全国社長年齢分析」(2023年)

*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)

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。

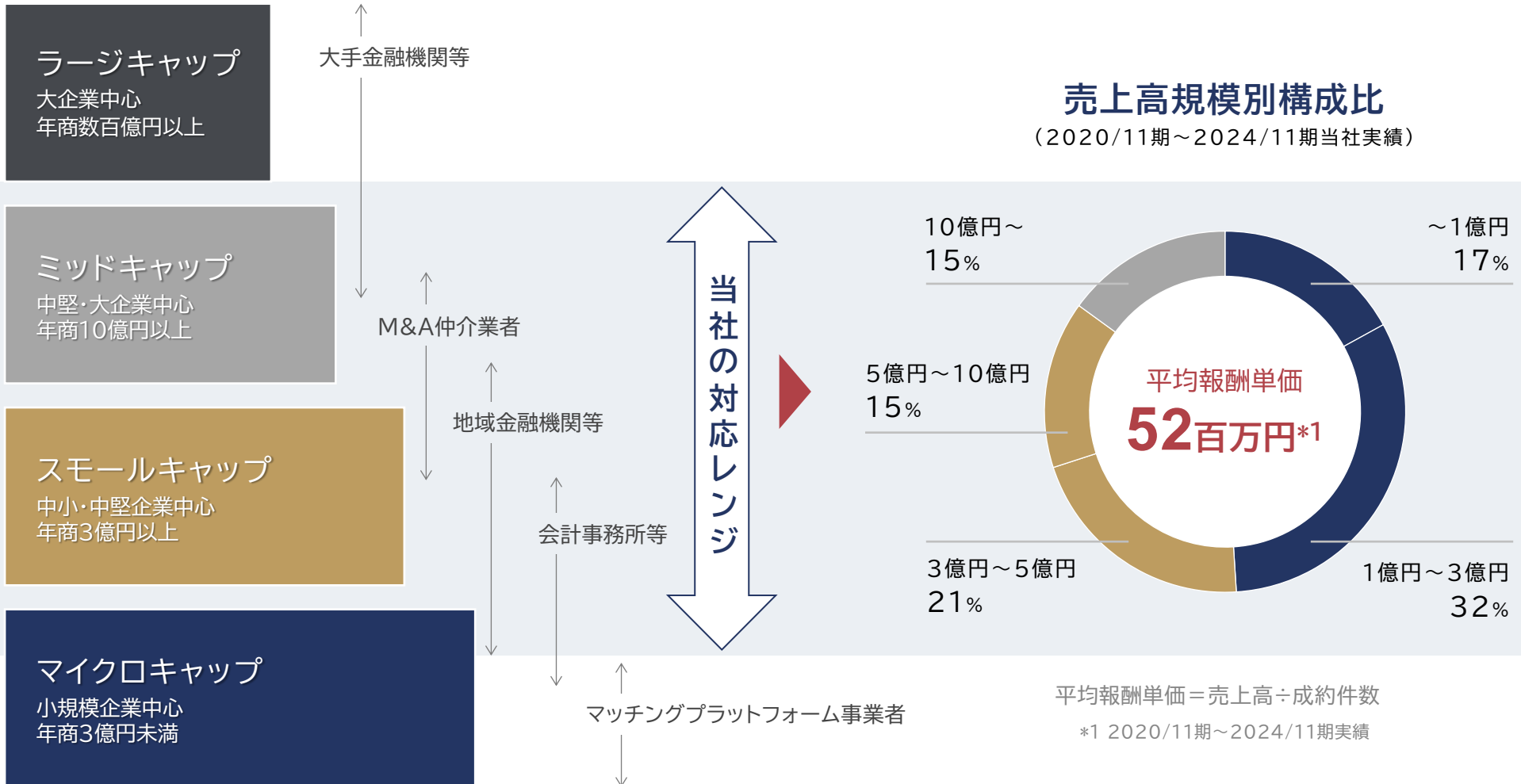
ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況

■ M&A ■ IPO



出所:ベンチャー白書2024

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。



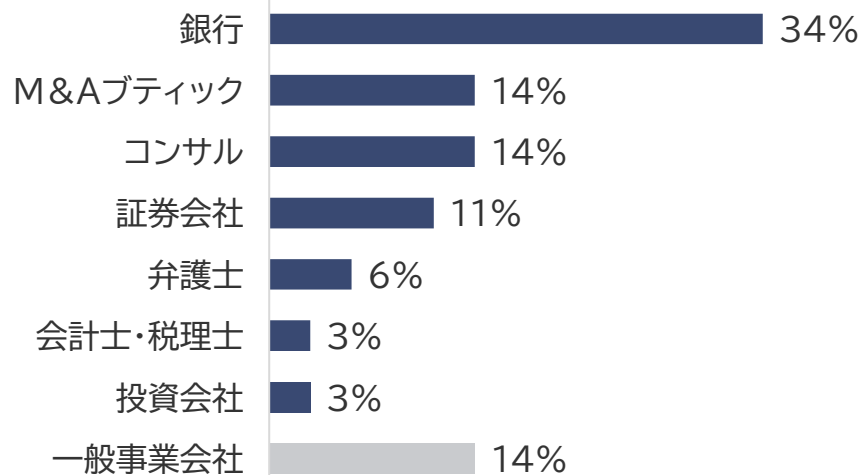
- 01 会社紹介
- 02 ビジネスモデル（事業内容/収益構造）
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉**
- 05 事業実績
- 06 事業計画（成長戦略/経営指標）
- 07 リスク情報

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。紹介による流入が約90%という案件流入経路の構成比が、品質評価を裏付ける。

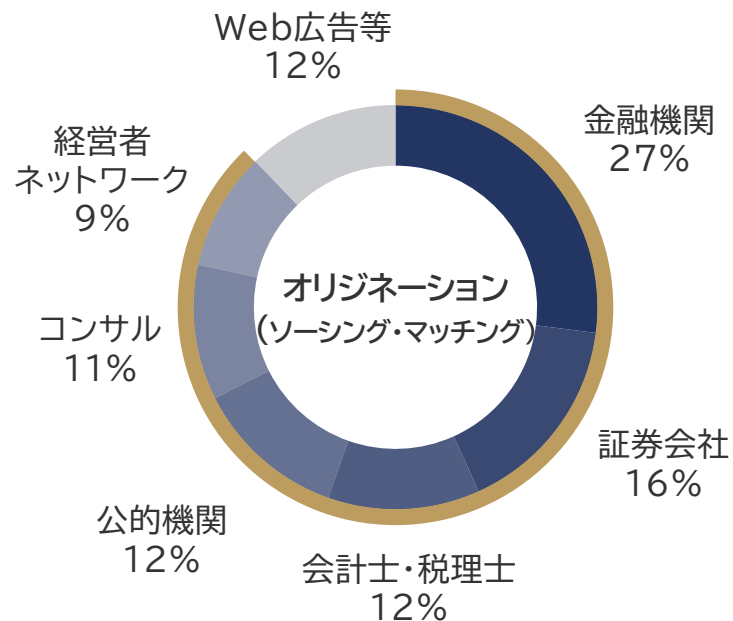
コンサルタントの出身構成比



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

※2024年11月30日時点

案件流入経路の構成比



約**90%**の案件が紹介による受託

※2024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。



- 01 会社紹介
- 02 ビジネスモデル（事業内容/収益構造）
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉
- 05 事業実績**
- 06 事業計画（成長戦略/経営指標）
- 07 リスク情報

(百万円)	実績 2024/11期 通期 (A)	前期比			当初計画比			修正計画比 (2024/12/17公表)		
		2023/11期 通期 (B)	増減額 (A-B)	増減率 (%) (A/B)	2024/11期 通期 (C)	増減額 (A-C)	増減率 (%) (A/C)	2024/11期 通期 (D)	増減額 (A-D)	増減率 (%) (A/D)
売上高	1,665	826	+838	+101.4	1,642	+23	+101.4	1,665	+23	+1.4
営業利益	367	▲200	+567	-	235	+131	+155.6	367	+131	+55.8
経常利益	367	▲199	+566	-	235	+131	+155.7	367	+131	+55.9
当期純利益	239	▲152	+391	-	165	+73	+144.7	239	+74	+45.1
成約件数	32	27	+5	+18.5	42	▲10	▲23.8	32	-	-
平均報酬単価	52	30	+22	+69.9	39	+13	+33.3	52	-	-
コンサルタント数	35	43	▲8	▲18.6	47	▲8	▲25.5	-	-	-

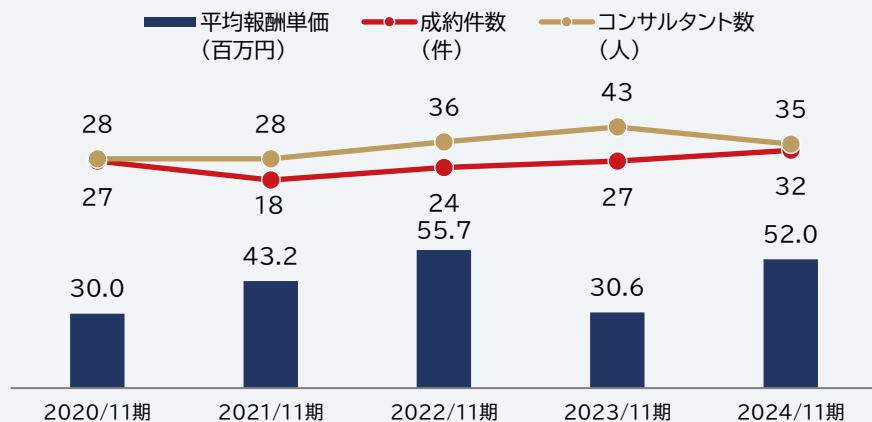
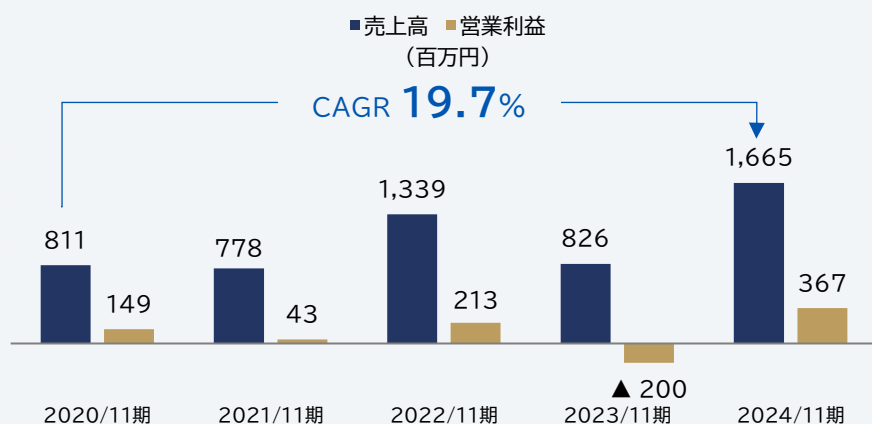
当初計画との差異要因

2024年11月期は、成約件数は32件と当初計画の42件を下回るものの、手数料単価の大きい複数の大型案件が成約に至ったことから、平均報酬単価は52百万円と当初計画の39百万円を大きく上回り、売上高は過去最高の1,665百万円での着地となりました。

また、利益面につきましては、売上高が想定よりも増加したことや、当初計画で見込んでいた一部費用が発生しなかったことにより、営業利益、経常利益、当期純利益は当初計画を上回る着地となりました。

コンサルタント数は生産性向上に重点を置き、保守的な採用計画を設定しましたが、退職者が想定を上回ったことで35名と当初計画の47名を大きく下回る結果となりました。

2024年11月期は成約件数の増加及び平均報酬単価の上昇を受けて過去最高の売上を達成。売上高の大幅な増加を受けて、各段階利益は黒字転換。



コンサル数 × 1人当り成約件数 × 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

成約件数 27件→32件 19%増

- 前期の好調の新規受託を受けて過去最高の成約件数
- 一人当たり成約件数の増加には生産性向上が必要
- 件数増加に向けて新規受託は96件と過去最高

コンサルタント数 43名→35名 19%減

- 生産性向上に重点を置き、保守的な採用計画
- 退職者が想定を上回ったことでコンサルタント数は減少
- 新人の早期戦力化に向けた研修体制の再構築を実施

平均報酬単価 30M→52M 70%増

- 複数の大型案件の成約を受けて大幅に上昇
- 大型以外の受託案件の見込手数料単価も上昇傾向

- 01 会社紹介
- 02 ビジネスモデル（事業内容/収益構造）
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉
- 05 事業実績
- 06 事業計画（成長戦略/経営指標）**
- 07 リスク情報

M&Aアドバイザリー事業をベースに投資事業、コンサルティング事業に事業領域を拡大し、各事業が相互に連携、展開することで、企業の生産性を高め、成長を支援できる存在を目指します。



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

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。

長期的な競争力の支柱となる高品質



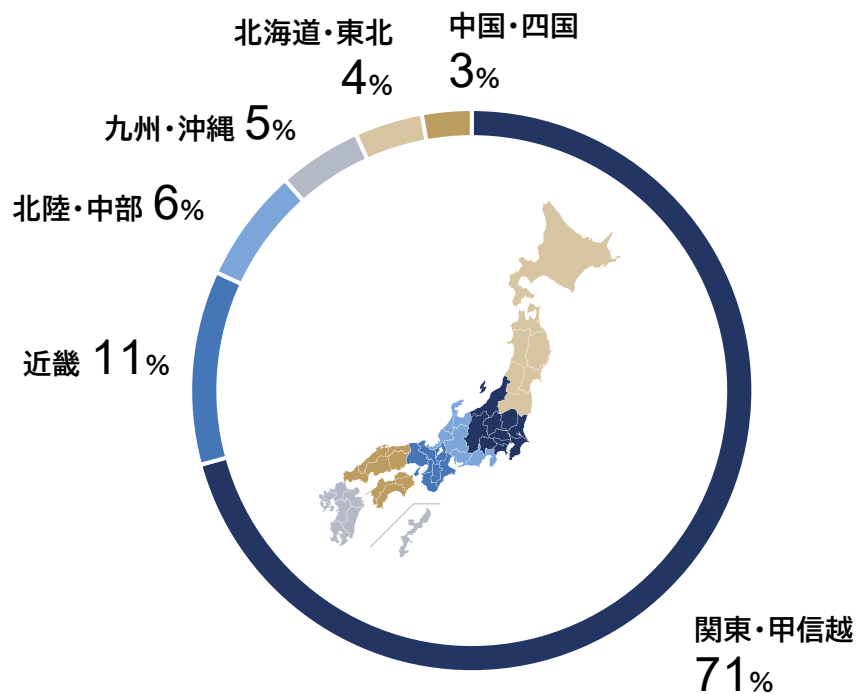
規模的成長の本格的なスタート



高 ←————— 現在の当社業務ウェイトイメージ —————→ 低

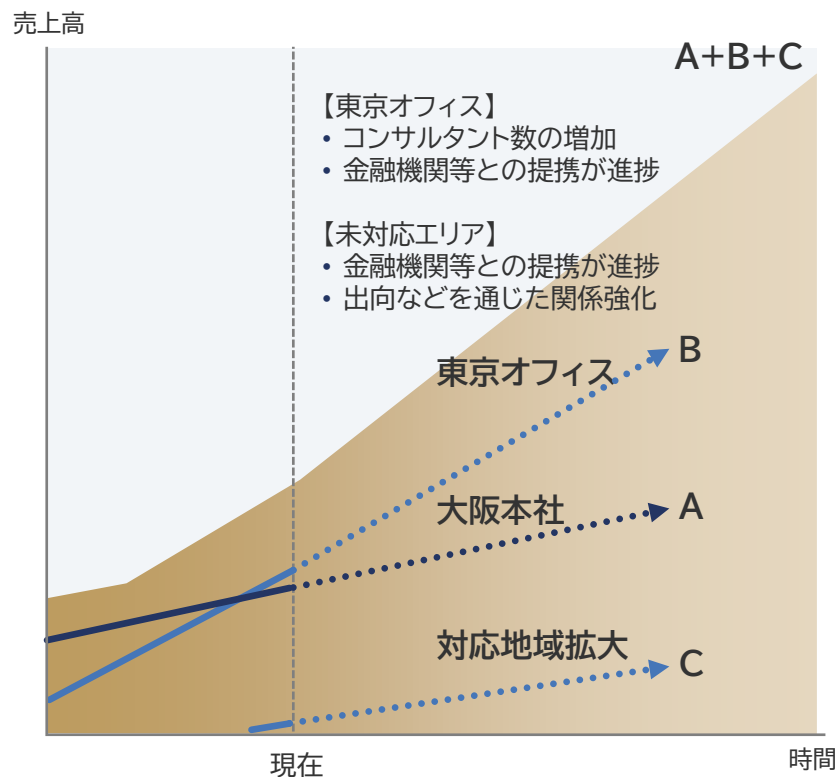
当社は数少ない大阪本社のM&A支援会社。2005年の創業以来、近畿圏を中心に展開。東京オフィスは前期、コンサルタント数が減少しており、採用・育成による陣容強化を行い、あらためて首都圏シェア拡大を目指す。対応地域の拡大にむけて各地域金融機関等との提携は順調に進捗。

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



M&Aプラットフォームの実装に向けた検証を行う中で、オリジネーション活動において重要性の高いマッチング効率の向上にリソース集中し、有効性の検証を実施する。



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

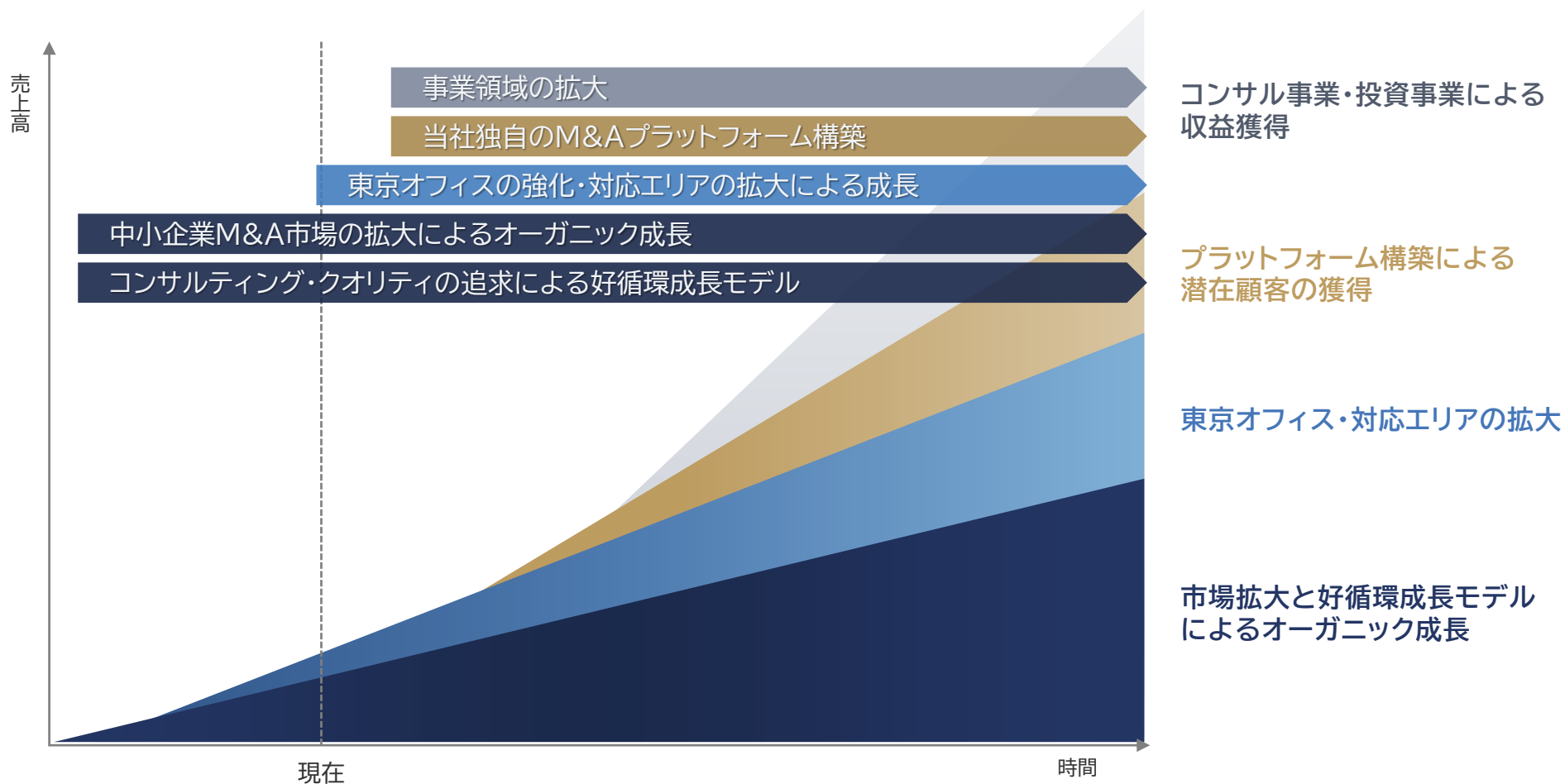


プラットフォームに格納する
企業の多様なM&A及び
資金調達ニーズを収集・蓄積

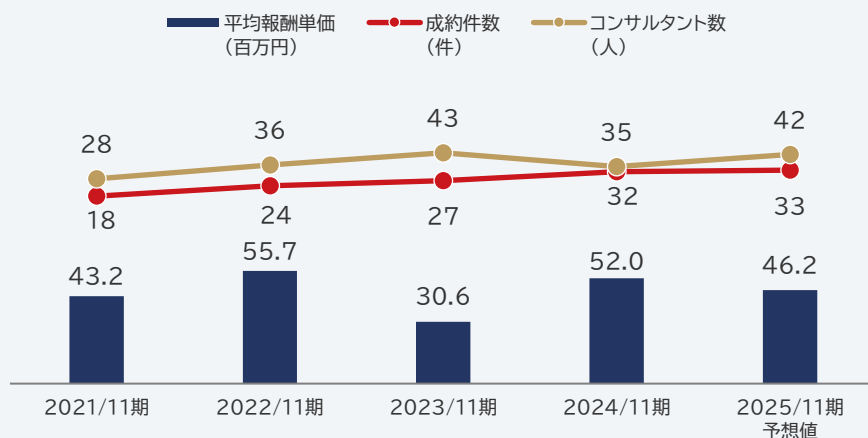
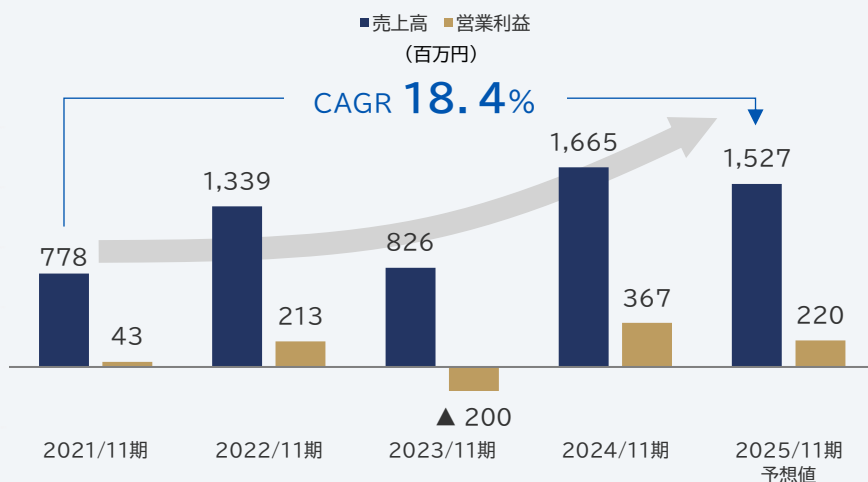
まずは社内活用目的を優先して、外部企業と連携して開発を行い、効果的なM&Aの提案活動や現行のマッチング業務の効率化を図る

AIやビッグデータを活用したシステムの試験運用・有効性検証を継続

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。



当社における成長戦略の進捗を示す財務指標は「売上高」と「営業利益」。
事業KPIは「成約件数」、「コンサルタント数」、「平均報酬単価」を採用。



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

CAGR 20~30%水準の売上成長を目指す

今後の戦略

- **成約件数の増加**
 - ▶ 受託チャンネル別・機能別組織体制の深化による受託の強化
 - ▶ 案件規模に応じたプロジェクト体制の柔軟化による生産性の向上
 - ▶ ハイパフォーマーのプロセスの体系化と育成プログラムへの反映
- **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
 - ▶ 採用プロセスの一部BPOによるアプローチ母数の増加
 - ▶ 事業投資部・コンサルティング部設立に伴う採用チャンネルの多様化
- **平均報酬単価の向上**
 - ▶ 育成カリキュラム・育成体制の更なる強化と専門性向上による高難易度案件対応能力の増強
 - ▶ 買収提案業務の高度化によるディールメイク型案件の増加

- 01 会社紹介
- 02 ビジネスモデル（事業内容/収益構造）
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉
- 05 事業実績
- 06 事業計画（成長戦略/経営指標）
- 07 リスク情報**

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 中	競合	<ul style="list-style-type: none"> M&Aアドバイザー事業には、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 	中	<ul style="list-style-type: none"> 競合事業者と差別化できる高い品質のサービスを実現するために、豊富な業界経験と成約実績から得られたノウハウの体系化とコンサルタントの教育研修の実施、M&A実務経験者の積極的な採用を行っております 	短中期
	案件不成立 進捗遅延	<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 	中	<ul style="list-style-type: none"> 受託件数を増加させ、成約件数の母数を大きくすることで、高単価案件の業績全体への影響度の低減に取り組んでおります 	短中期
	許認可 法的規制	<ul style="list-style-type: none"> M&Aアドバイザ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	<ul style="list-style-type: none"> 許認可制度や資格等による法的規制が行われた場合にも、許認可や資格を得て事業継続が行えるように、高品質なサービスを提供し、コンプライアンスの遵守や情報管理などのガバナンスを適切に整備しております 	中長期
	小規模組織	<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 	小	<ul style="list-style-type: none"> 組織規模に適合した内部管理体制を構築しており、当社は今後も事業の拡大や従業員の増加にあわせて、内部管理体制の強化を図る予定です 	短中期

中

顕在化の可能性

小

リスク	概要	顕在化した場合の影響度	対応策	時期
訴訟	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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



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。

本資料の進捗状況を反映した最新の内容につきましては、2026年2月頃の公表を予定しております。

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