

成長可能性に関する説明資料



証券コード[6196]

2016年6月21日



会社概要 … 3

「価値あるM&Aの創出に、まっすぐです」を信条とする、公認会計士を中心としたM&Aプロフェッショナル集団



市場動向 … 9

事業承継の有力な手段として、M&Aに注目。事業承継M&A市場の潜在成長性は高い



当社の特徴・強み … 13

会計分野の専門性を有するM&Aコンサルタントが真摯に対応し、顧客から厚い信頼を獲得。ネットを活用したM&A市場でも先行



成長戦略 … 18

税理士・会計士等のネットワークと協力するとともに、インターネットによるM&Aを活用して事業を積極拡大。中・長期的には、事業承継以外のM&Aビジネスも開拓し、国内M&A市場で案件獲得数No.1を目指す

会社概要

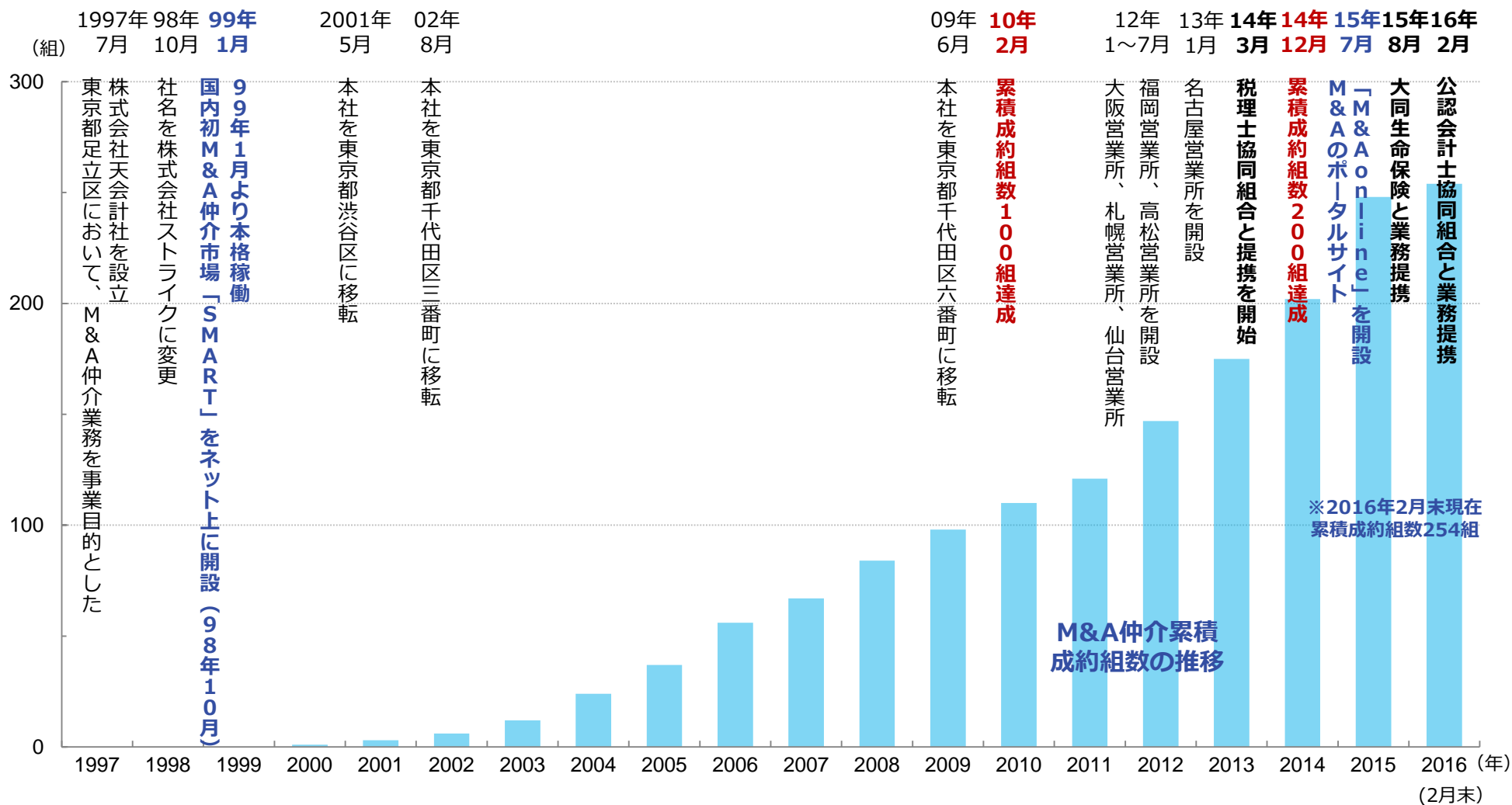
I. 会社概要

「価値あるM&Aの創出に、まっすぐです」を企業信条とする、公認会計士を中心としたプロフェッショナル集団。日本で最初にネットを利用したM&A市場を創設。現代日本の喫緊の課題の一つである中堅・中小企業の事業承継市場を中心に事業を展開中

会 社 名	株式会社ストライク
設 立	1997年7月
資 本 金	1億1,463万円（2016年5月末）
代 表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本 社 所 在 地	東京都千代田区六番町3番地 六番町SKビル5階
従 業 員 数	36名（臨時雇用者除く、役員・従業員合計43名、2016年5月末）
売 上 高	14億2,370万円（2015年8月期）
事 業 概 要	M&Aの仲介業務
経 営 理 念	「価値あるM&Aの創出に、まっすぐです」を、企業信条とし、顧客のニーズに真摯に対応したM&Aを提案。経営環境の変化や時代の変遷に対応する企業の経営体制の構築をM&Aを通じて支援することにより、広く社会に貢献することを経営理念とし、その実現のために、M&A件数で日本トップとなることを目標とする

II. 沿革

1997年7月設立。ネットを活用したM&Aサービスの先駆。税理士、公認会計士の団体等との提携を拡大中。本社に加え主要6都市に拠点を展開



III. 事業概要

M&A仲介業務を主とし、関連業務も提供。譲渡先、買収先双方から仲介報酬を得る収益モデルで、利益相反に配慮しつつ双方の顧客の満足度を図ることを最重要視

主要業務内容

M&A仲介業務

譲渡先と買収先の企業提携を仲介することにより、譲渡先、買収先、双方より仲介報酬を受けとる

関連業務

- M&Aアドバイザリー業務
- デューディリジェンス業務
- 企業評価業務
- コンサルティング業務

報酬体系：

M&A仲介にかかる報酬体系例

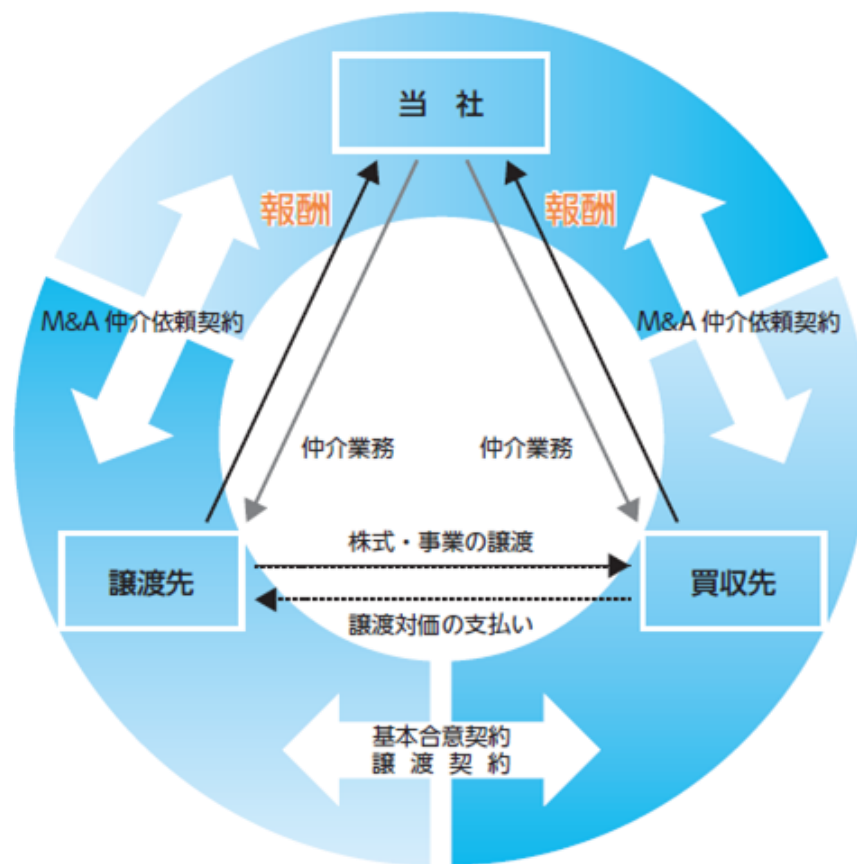
(譲渡先)

M&A仲介依頼契約時に着手金を受領し、M&Aの成約時に譲渡金額に応じた成約報酬を受領

(買収先)

譲渡先との基本合意時に着手金を受領し、M&Aの成約時に譲渡企業の時価総資産に応じた成約報酬を受領

M&A仲介の収益モデル



IV. M&A仲介業務フロー

案件探索→案件化→マッチング→クロージングを経て、仲介成立。案件数の拡大とマッチングの精度を高め、顧客満足度の向上を図るとともに、売上拡大を目指す

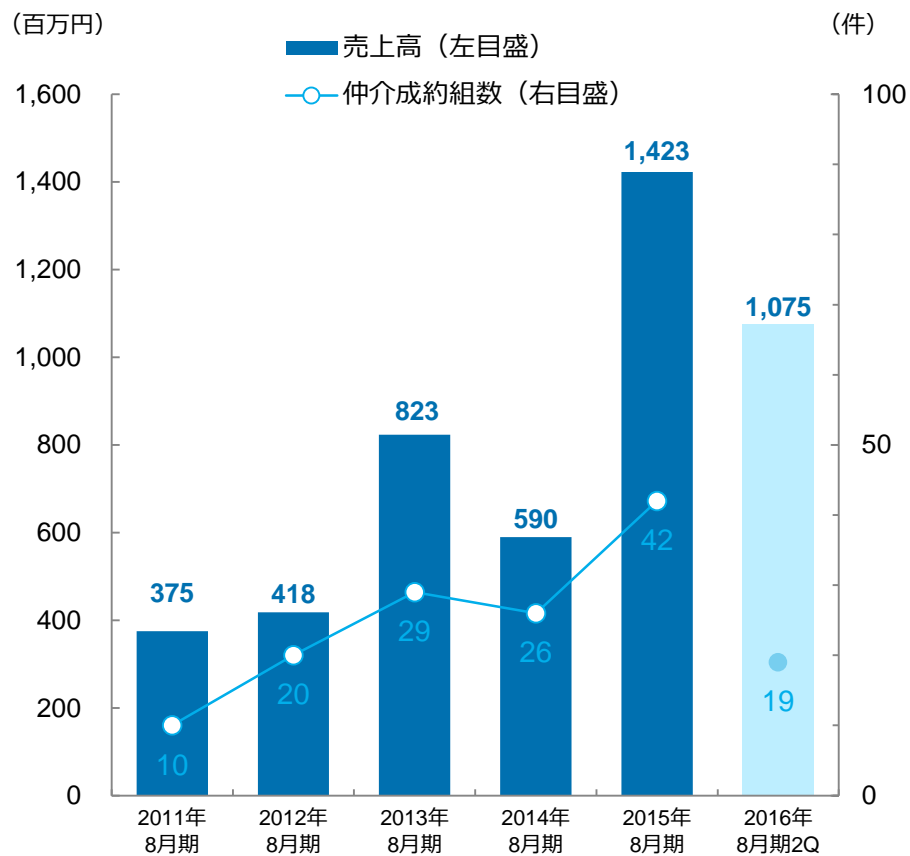


- セミナー開催、広報誌の発行、WEB・新聞・雑誌によるM&A情報の発信
 - 直接営業、ダイレクトメール
 - 業務提携先の開拓、関係強化、提携先からの紹介
 - 譲渡希望先からの相談対応、提案
- 譲渡希望先との秘密保持契約の締結、譲渡対象企業の情報の入手
 - プレ企業分析、譲渡可能性の検討
 - 譲渡希望先とのM&A仲介依頼契約の締結
 - 譲渡スキームの提案、企業評価の実施
 - 提案資料の作成
- 買収候補先の探索（M&A市場SMARTへの掲載）、匿名での打診
 - 買収候補先との秘密保持契約の締結、提案資料の開示
 - 買収候補先とのM&A仲介依頼契約の締結
 - トップ面談、会社訪問の実行調整
 - 買収候補先からの意向表明の確認、基本条件の調整
- 基本合意契約の締結サポート
 - 買収候補先によるデューディリジェンスの実施環境整備
 - 譲渡希望先と買収候補先の最終条件調整
 - 譲渡契約の締結サポート

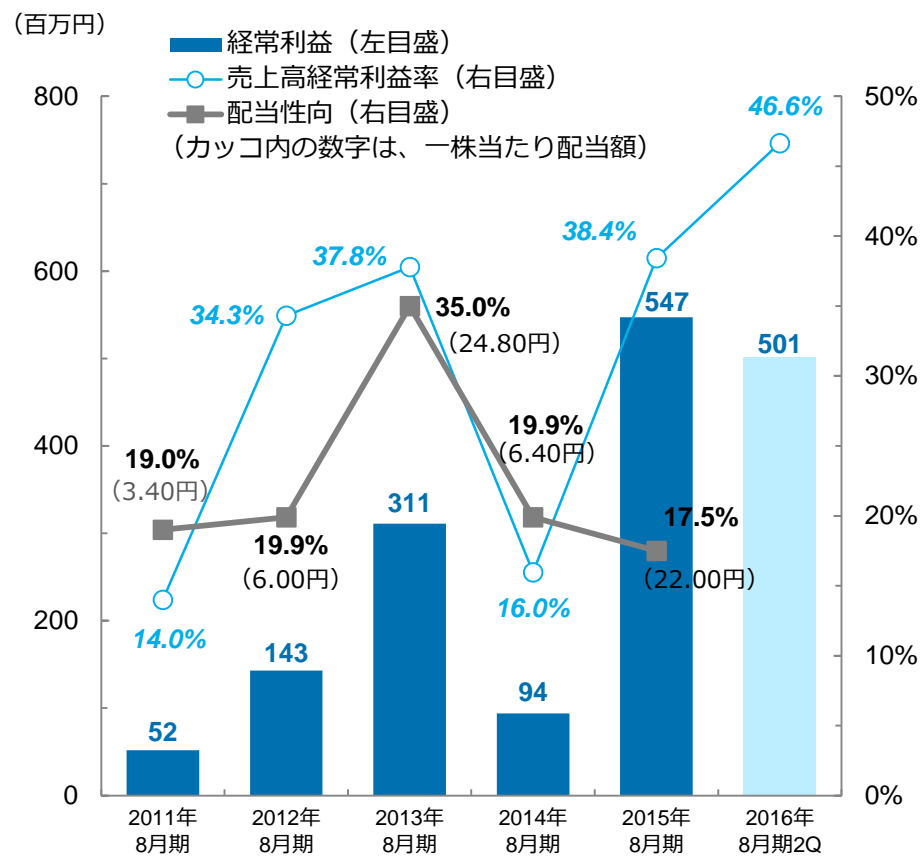
V. 主要業績動向

2014年8月期は大型案件が次期に繰越したため前期比減となったが、同要因を除けば増収増益基調。配当性向は20%前後を維持。2016年8月期も、期初計画通り進捗中

売上高および仲介成約件数の推移



経常利益および売上高経常利益率、配当性向の推移



注：一株当たり配当額は、株式分割を反映した数字



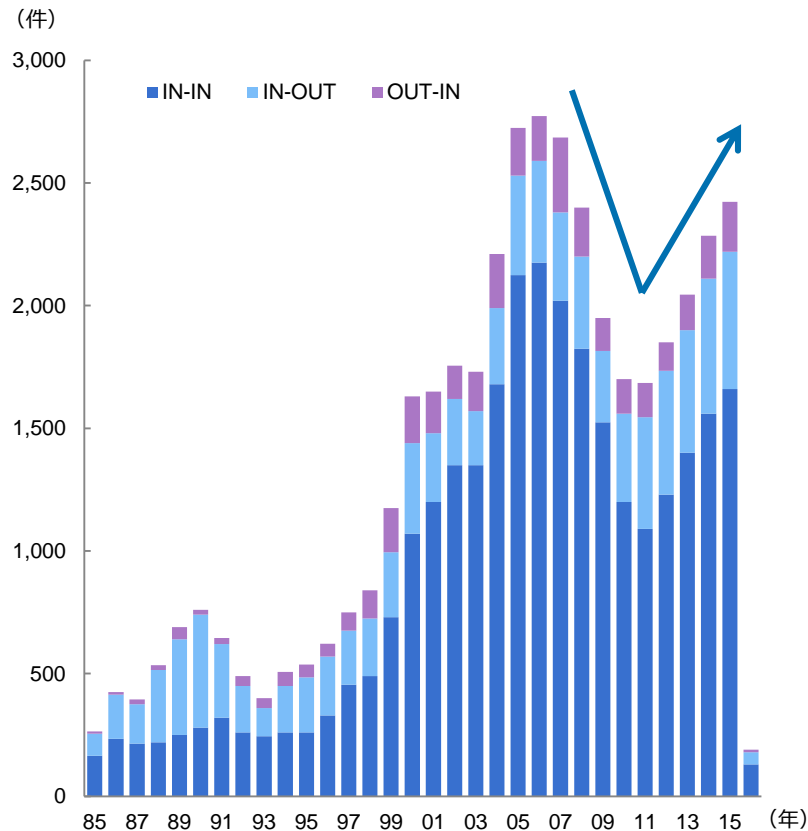
市場動向

I. 日本のM&A市場動向

日本でもM&Aが経営手法の一つとして定着。M&A件数は2006年をピークに一時減少したが、2012年以降は回復傾向。未上場企業間のM&A件数も同様に回復へ

直近では回復傾向、今後も増加が見込まれる

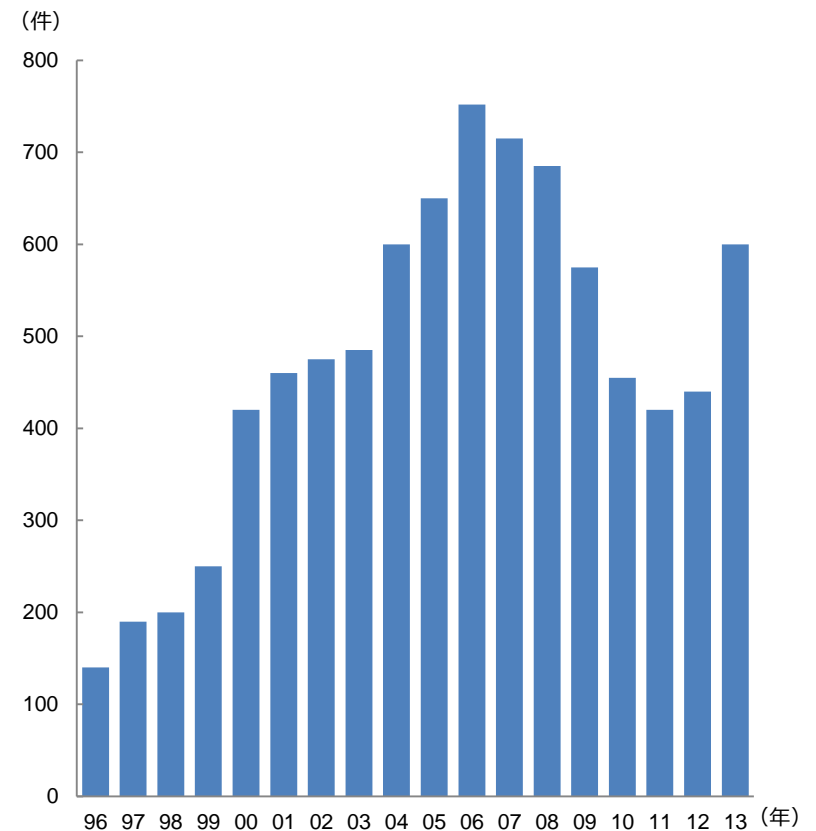
日本のM&A件数の推移



出所：(株)レコフデータ

日本のIN-IN型のM&A件数に比例し、増加傾向に

日本の未上場企業間のM&A件数の推移

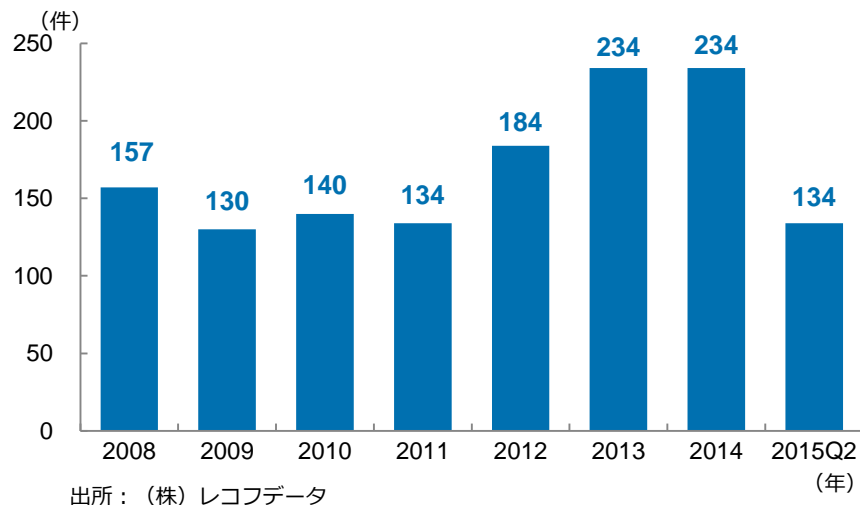


出所：中小企業庁 事業引継ぎ検討会（平成26年12月16日開催）資料「事業引継ぎの現状と課題」 原出典：(株)レコフ

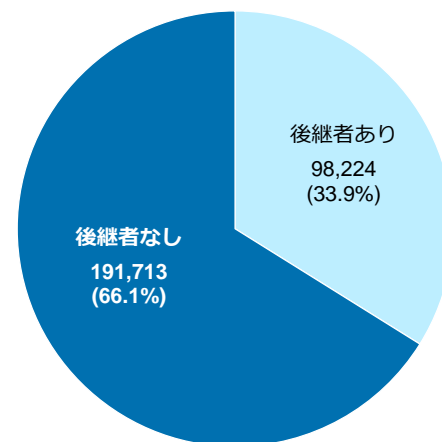
II. 事業承継型M&Aの潜在的市場規模

後継者不在に悩む会社は19万社と推計されている（帝国データバンク調べ）。
一方で顕在化しているマーケットは1,000件程度（レコフデータ公表値より当社推計）

事業承継M&Aの件数推移（公表された案件）



後継者の決定状況（社数、2016年）



統計データの捕捉率が4分の1程度であることから、
顕在化している市場は**1,000件程度**と推計

実際に後継者不在に悩んでいる企業は**19万社以上**

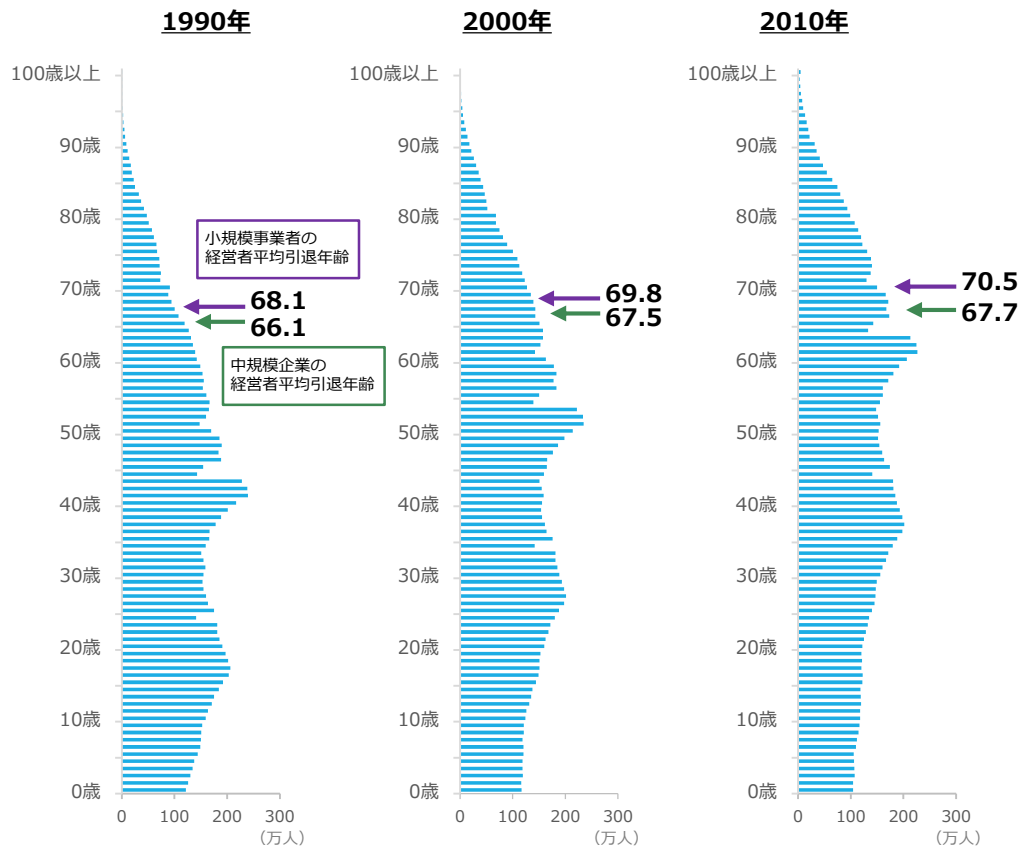
事業承継型M&Aには
膨大な成長余地がある！

III. 中小企業の事業承継策としてM&Aに注目

団塊世代の経営者の引退が近づく一方で、少子化等の理由による後継者不在が深刻な問題に。解決策として、M&Aによる事業承継が注目を集める

進む社長の高齢化

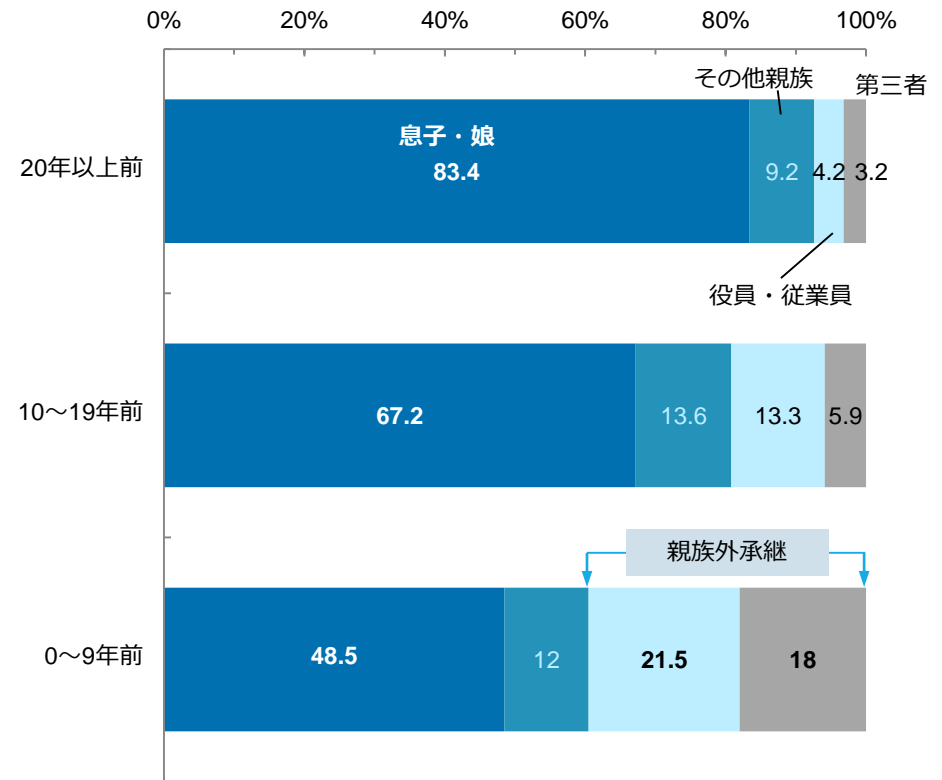
年齢別の人口動態の推移と経営者の平均引退年齢



出所：小規模企業白書 2015

近年では親族外承継の比率が上昇、約4割に

事業承継別の現経営者と先代経営者との関係



出所：中小企業庁委託調査「中小企業の事業承継に関する調査に係る委託事業報告書」（2012年11月）



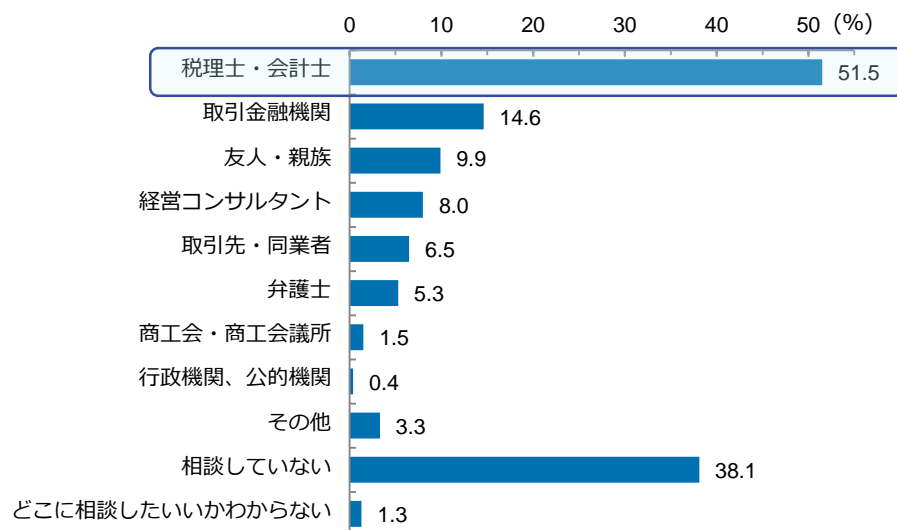
当社の特徴・強み

I. 会計分野の専門性を有するプロフェッショナル集団

事業承継M&Aでは、会計分野の知識・ノウハウが重要。会計分野の専門性を有する当社のプロフェッショナル集団が真摯に対応することにより、顧客から厚い信頼を獲得

事業承継に関する相談の相手先、トップは税理士、会計士

事業承継に関する相談の相手先（複数回答）

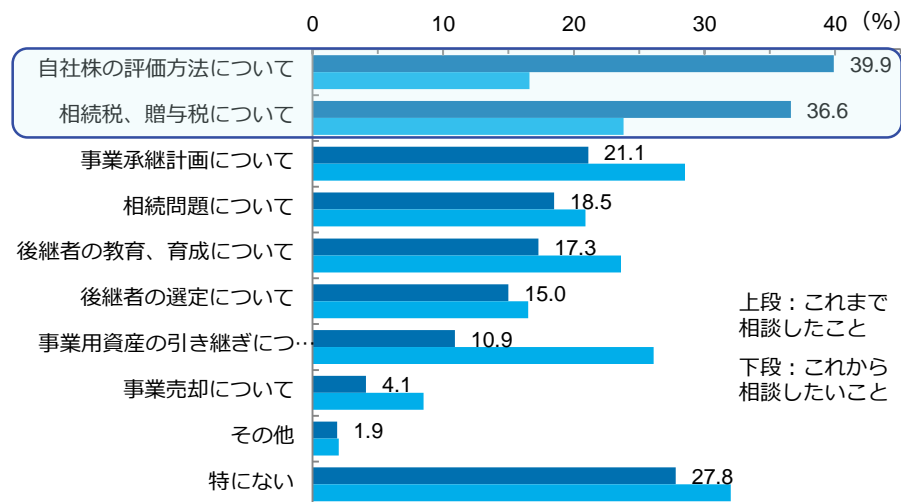


出所：一般財団法人商工総合研究所「中小・中堅企業における事業承継の実態調査」(2014年9月)

- 平成27年8月末現在、当社の全役職員中、公認会計士の資格保有者の占める割合は約1/5と業界内では高比率。また、財務に強い、金融関係の出身者も多く在籍
- 当社は、公認会計士・税理士事務所に広いネットワークを有しており、案件探索の面でも有利に

事業承継に関する関心事項の上位は株式の評価、税務関係

事業承継に関する相談内容（複数回答）



出所：一般財団法人商工総合研究所「中小・中堅企業における事業承継の実態調査」(2014年9月)

- 事業承継の仲介では、譲渡先、買収先、双方から報酬を得るため、より高い専門性に基づいた事業価値算定や財務アドバイス等を中立的な立場から提供できることが重要
- 会計分野の専門性を活かし、真摯に対応することにより、顧客からの信頼を獲得

II. インターネットを利用したM&A仲介市場で先行

インターネットを利用した「M&A市場SMART」を他社に先駆けて開始（1999年）。
長期間の運用実績により、優れた使い勝手、マッチングノウハウ等を蓄積し、他社より先行。
インターネットM&A市場で優位なポジショニングを獲得



III. SMART活用事例

スピード

	譲渡企業	譲受企業
事業内容	温浴施設	温浴施設
地域	北陸	中部
譲渡理由、等	後継者不在	事業拡大

- SMARTに掲載後、3時間後にレスポンスのあった企業と成約
- 地域を超えた譲受企業の探索が可能になり、スピーディなマッチングを実現

レスポンス

	譲渡企業	譲受企業
事業内容	駐車場運営会社	投資業
地域	関東	関東
譲渡理由、等	創業者のアーリーリタイア 事業は好調	投資目的

- SMARTに掲載後、10日間で60社以上の問い合わせ
- 譲渡企業側での選択肢が広がり、良い相手に良い条件で売却できる可能性が高まる

可能性

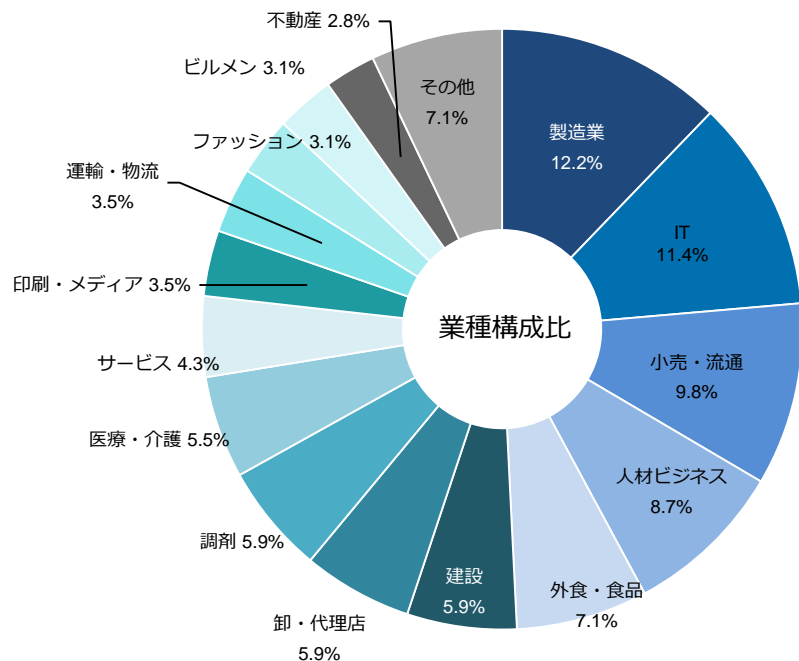
	譲渡企業	譲受企業
事業内容	アクアリウムショップ	ソフト開発業
地域	関東	関東
譲渡理由、等	後継者不在	オーナーの個人的趣味

- SMARTに掲載後、当初予想外の異業種からの問い合わせ
- ニッチビジネスの譲渡の可能性が大きく広がる

IV. 同業他社比較

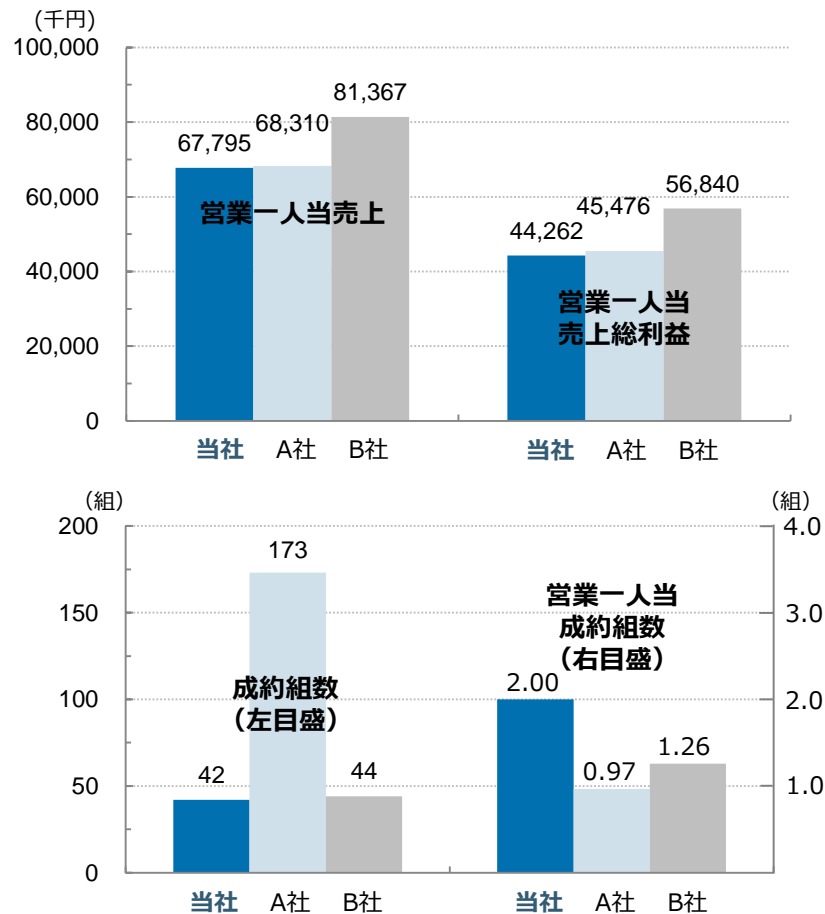
業種別内訳では、一業種への過度の依存を避け、数多くの業種を対象。
営業一人当たりの成約組数で同業他社をリード

M&A仲介成約件数の業種別構成比



注) 売却事業の業種別件数の内訳 (当社は2016年3月末までの実績)

営業一人当経営指標等比較



出所: 各社公開資料より当社作成
(当社 2015年8月期、A社 2015年3月期、B社 2015年9月期)



成長戦略

I. 譲渡案件数の拡大：業務提携等を活用し、M&Aニーズを顕在化

事業承継M&A市場は、潜在的な市場を含め今後数年間は拡大が見込まれるため、ディールフロー（譲渡案件）増大のための各種施策を積極的に実行する

ディールフロー増大のための強化策

WEB

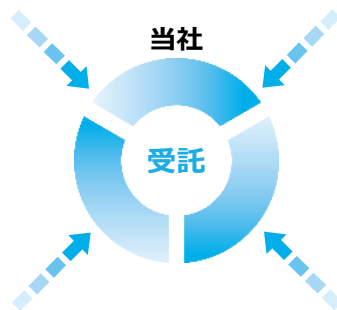


案件情報やM&A情報をWEB上に掲載

セミナー



全国でセミナーを開催



直接営業



顧客への提案と顧客からの相談対応

業務提携先

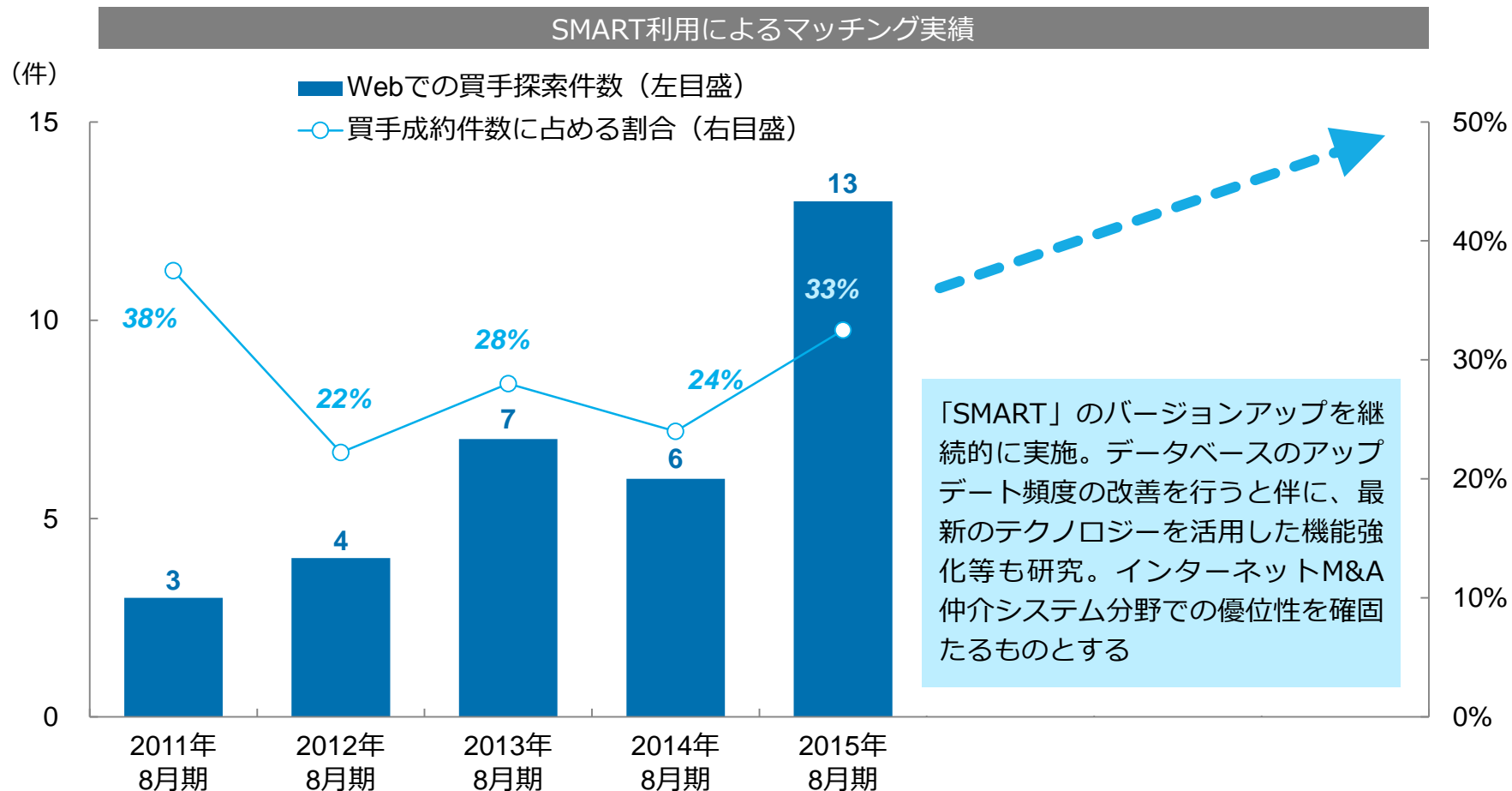


主な業務提携先は金融機関や会計事務所

- ダイレクトマーケティング、及び従来の紹介を駆使して案件拡大を図る
- ダイレクトマーケティングでは、様々なメディアを活用。案件ごとに、その特性を活かして深耕する
- 業務提携先の税理士協同組合、公認会計士協同組合等のネットワークを活用。また、従来の銀行等に加えて、大同生命との提携も活かすことにより、潜在的な事業承継M&Aニーズを顕在化。新規の顧客を積極的に開拓する
- 重点対象ニーズとして、ベンチャー関連のビジネス拡大を目指し、同分野のコネクションを積極的に開拓
- 重点強化時期として、IPOによる知名度の向上を活用し、IPO直後に集客性の高いセミナーを開催する(計画)
- 上記の施策により、中長期的には、事業承継案件だけでなく、事業の選択と集中のためのM&A、再生案件、ベンチャー関連M&Aの売上構成比を高める

II. SMARTの活用による効果的な案件クロージングで収益化

長年の「SMART」運営の実績を元に、買手探索の効率アップ、異業種間のマッチング等にも有効活用、効率的なクロージング実績の向上を目指す



III. ネット活用の進化：M&Aのポータルサイト「M&Aonline」を開設

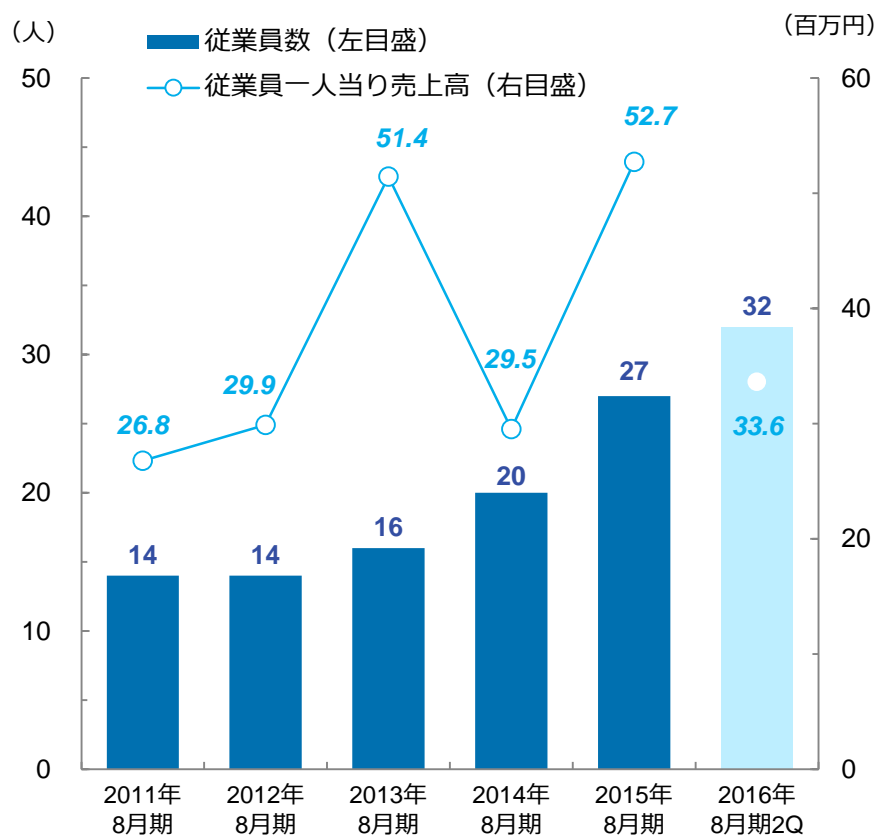
「SMART」に続き、M&Aのポータルサイト「M&Aonline」を開設。
M&Aに関するワンストップ・サイトで、ネット上でのM&Aビジネスの囲い込みを狙う



IV. 優秀な人材の確保による成長ポテンシャルの実現化

M&A市場の成長可能性は高いが、実際の収益に結び付けてゆくためのキーとなるのが、優秀な人材の確保。当社の強みである会計分野の専門性を維持しつつ、人員の積極的拡充を図る

従業員数および一人当り売上高の推移

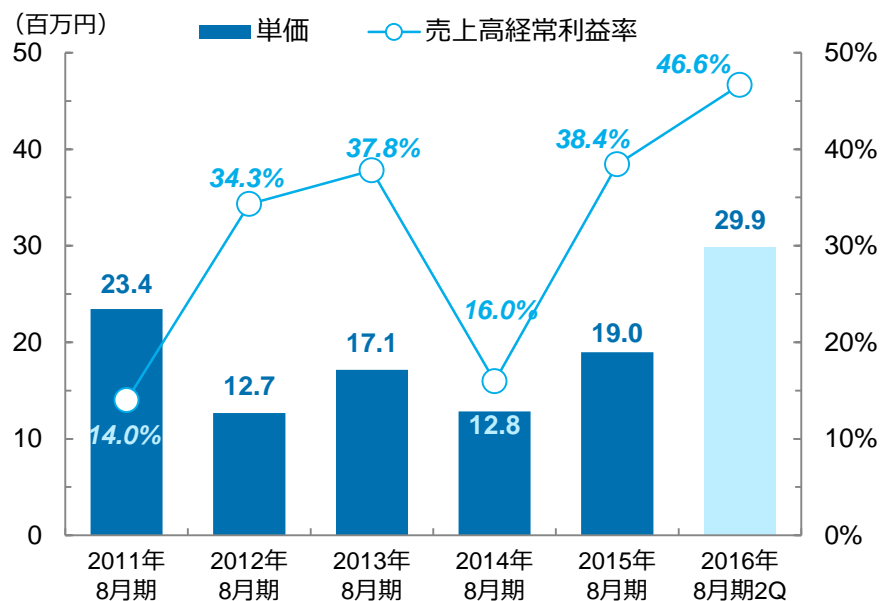


- 待遇面、仕事のやりがい等にも配慮し、優秀な人材の採用、囲い込みを図る
- 社内教育システムを充実し、早期の戦力化、コンサルタントのレベルアップに投資する
- 3年後には、2015年8月末比のほぼ倍に人員の増強を計画

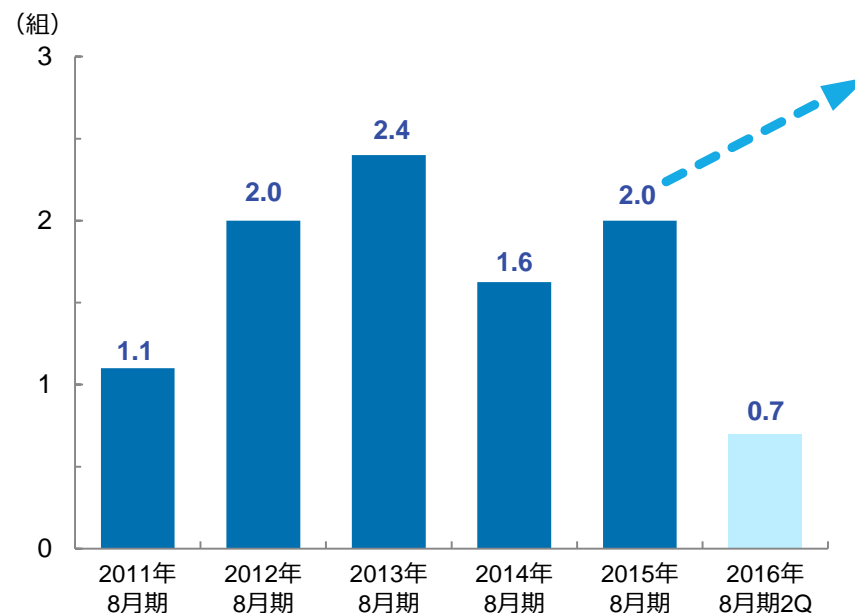
V. 収益力の確保・向上施策

売上高成長を図ると同時に、収益性の高い案件の獲得、採算管理の徹底、一人当たり成約組数の向上等により、収益力の確保・向上を図る

案件単価と売上高経常利益率の推移



営業一人当たり成約組数の推移



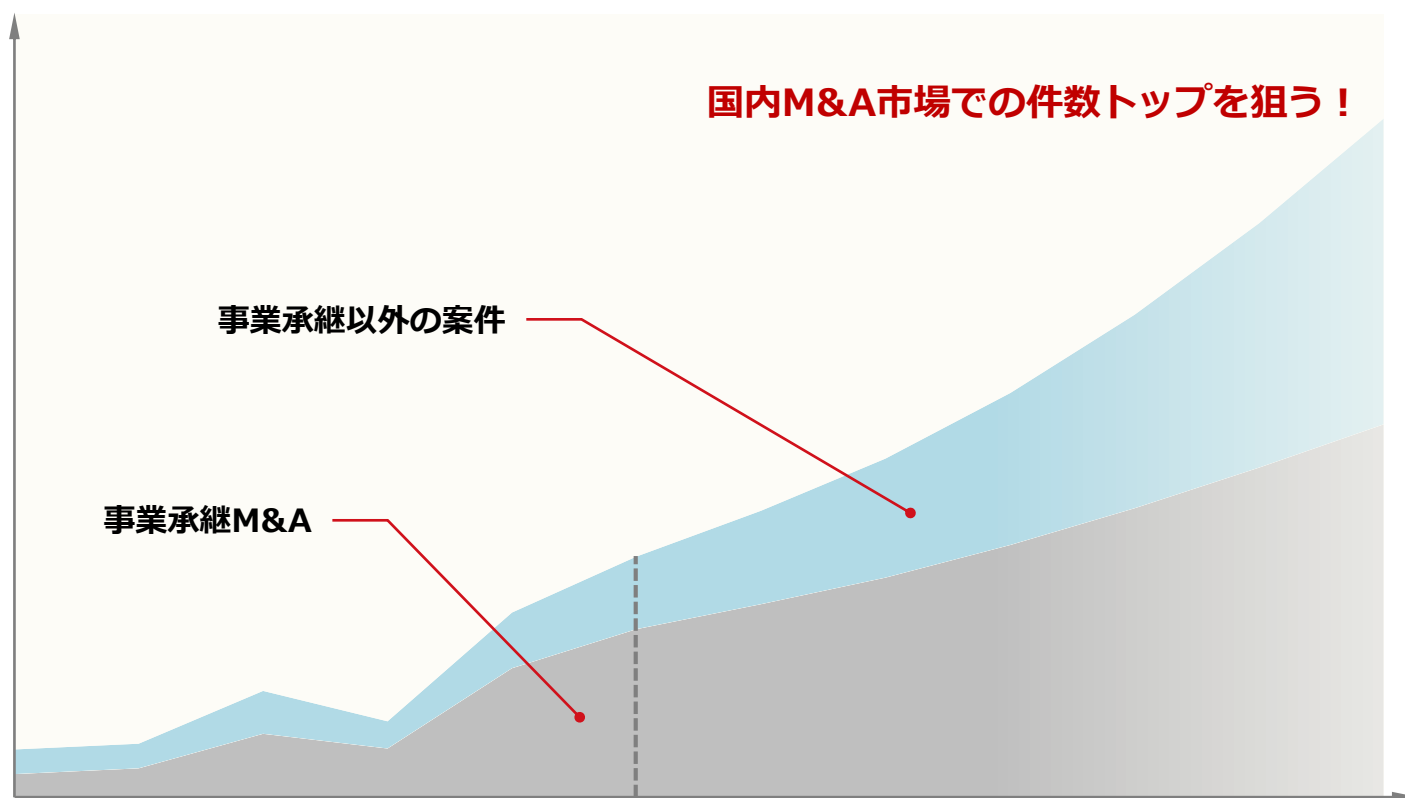
- 大型案件（トランザクションベースで10億円超）を積極的に獲得し、収益性の向上を図る
- 個別案件の採算管理システムを導入、案件単位の採算管理を厳格化

- 当社の強みである「SMART」、「M&Aonline」を一層有効活用。マッチング精度の向上と効率化を図ることにより、営業一人当たりの年間成約組数を現在の年間2組から向上させる

VI. 中・長期成長イメージ

事業承継M&A市場での一層のシェア増大を図るとともに、新規分野の案件も積極的に開拓、M&A仲介市場でのリーダーを目指す

売上構成比の推移イメージ



- IPOによる知名度向上も活用し、国内M&A市場における案件数トップを実現することを、中・長期的課題とする
- 事業承継以外の案件：引き続き、企業の事業の**選択と集中**、及び**企業再生**に関連するM&A案件を拡大するとともに、今後は、**ベンチャー企業**のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する
- 事業承継M&A：今後数年は市場の拡大が見込まれる。中長期的には、減少も予想されるため、事業承継案件への依存度を低くする

- 本資料は、株式会社ストライク（以下、「当社」という）の業界動向及び事業内容について、当社の過去の実績状況のみならず、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- 本資料における将来展望及び予測に関する記述・言明は、当社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいております。その判断や仮定に内在する不確実性及び事業運営や内外の状況変化により、実際に生ずる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があります。当社は将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適正性について当社は何ら検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。