

# 平成29年8月期第2四半期決算説明資料

---



2017年4月10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



## 2017年8月期第2四半期実績… 8

30%増収、18%増益、成約組数 84%増加と、半期ベースで過去最高の業績を記録



## 2017年8月期通期業績見通し… 19

足元は計画通り進捗、通期でも増収・増益を見込む



## 市場動向と今後の施策… 22

事業承継M&A案件を積極的に獲得するとともに、当社の強みを活かし、提携企業との関係を強化、インターネットを利用したマッチングを活用し、M&A案件獲得数トップを目指す

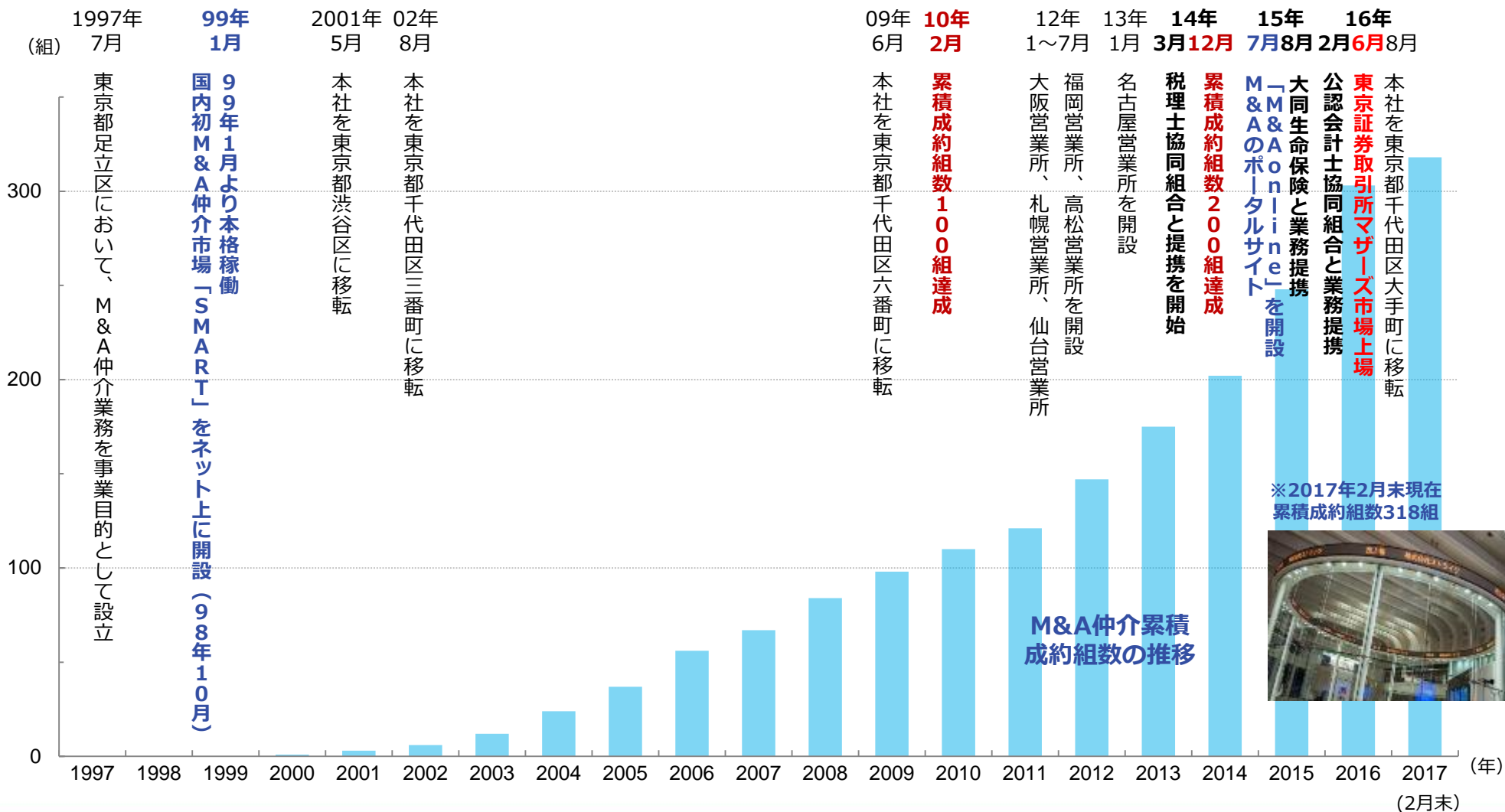


# 会社概要

「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	4億4,552万円（2017年2月末）
代 表	代表取締役 荒井 邦彦
本 社 所 在 地	東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ18階
従 業 員 数	38名（臨時雇用者除く、2017年2月末）
売 上 高	20億691万円（2016年8月期通期）
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

## 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



# 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：レーマン方式を採用

### 報酬体系例

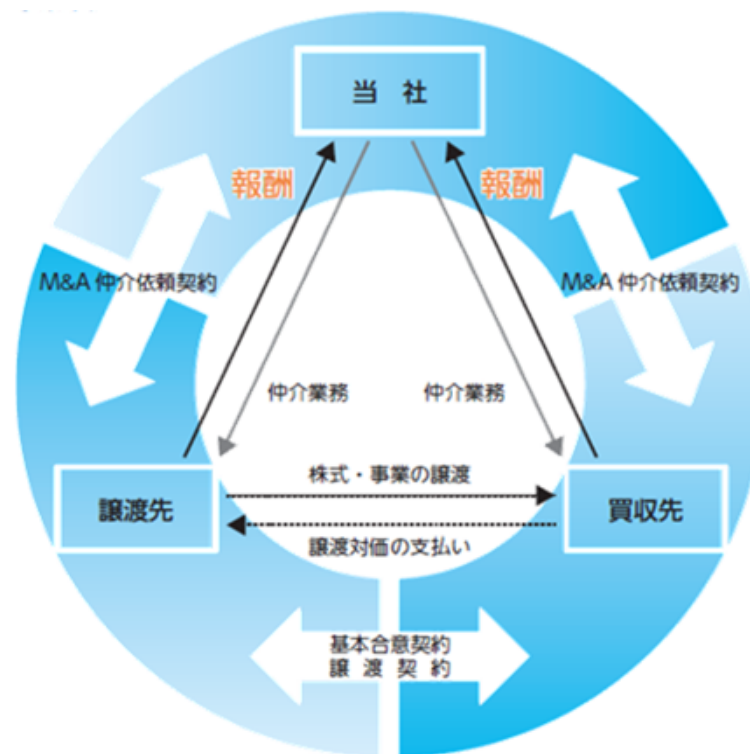
(譲渡先)

株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

(買収先)

譲渡企業の時価総資産	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

## M&A仲介の収益モデル





## 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



- 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

# 2017年8月期第2四半期実績



**2017年8月期第2四半期、売上高14.0億円、経常利益5.9億円。30%増収、18%増益。成約組数は35組、前年同期比 +16組。売上高、経常利益および成約組数とも過去最高を更新**

## 2017年8月期第2四半期決算概要

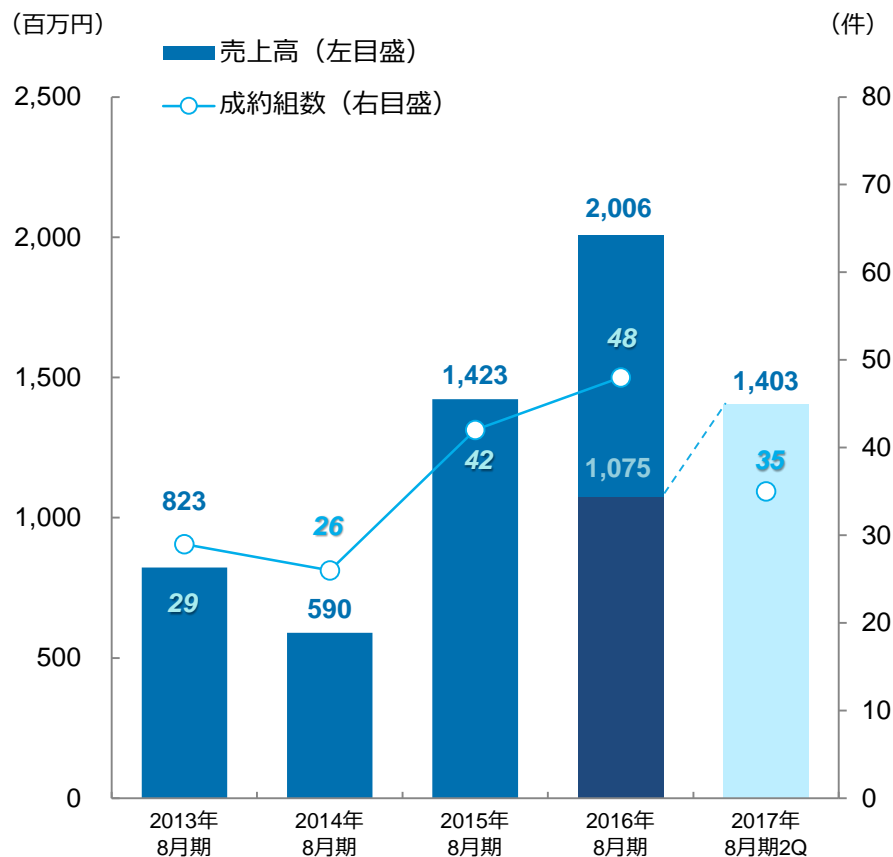
- 売上高 14億317万円、前年同期比 30.4%増加
- 成約組数は 35組、前年同期比 +16組
- M&Aコンサルタント 32名、前期末比 +4名
- 経常利益 5億9,462万円、前期比 18.5%増加
- EPSは40.13円（潜在株式調整後）
- 総資産は 32億61万円、前期末比 4億7,830万円増加
- 営業活動によるキャッシュフローの収入が3億8,029万円となり、現金同等物の期末残高は26億9,409万円

## 事業動向

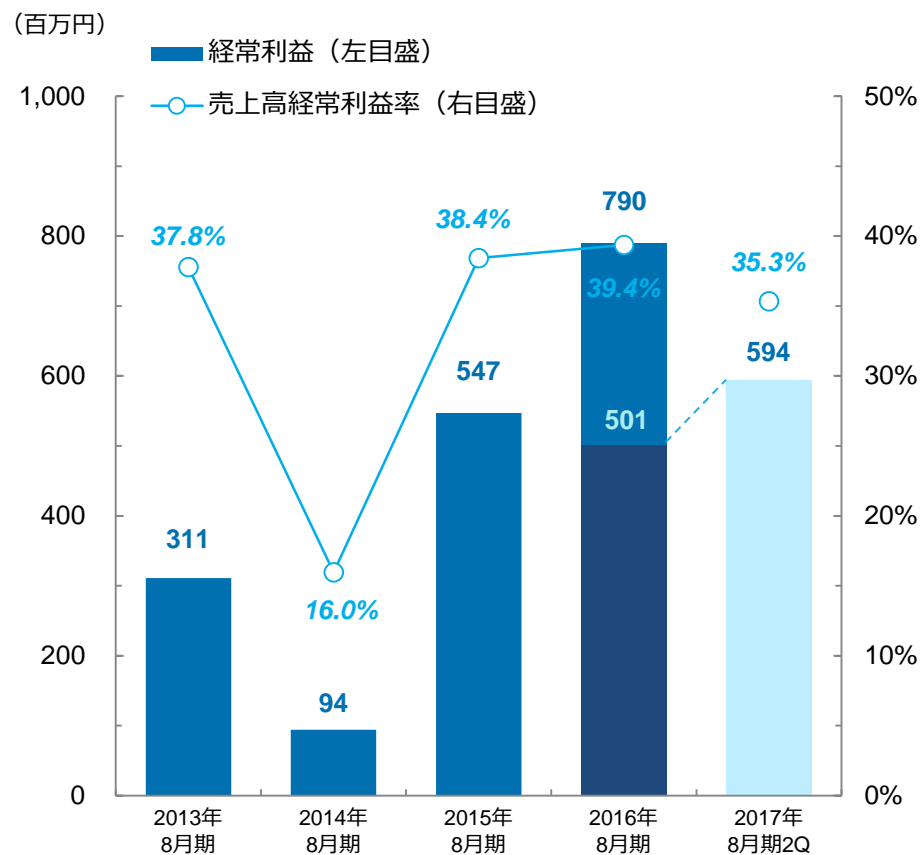
- 成約報酬1億円以上の成約案件が2組。大型案件の増加により平均単価が上昇
- 新規受託件数は68件で、前年同期比 18件増加
- 税理士協同組合や証券会社等、提携先を拡大

# 2017年8月期第2四半期実績

## 売上高および成約組数の推移



## 経常利益および売上高経常利益率の推移



# 損益計算書（四半期累計）

2017年8月期第2四半期（累計）は売上高14.0億円、前期比30.4%の増収、経常利益は5.9億円、同18.5%増益

（単位：百万円）

	2016年8月期第2四半期		2017年8月期第2四半期		
		売上高比率		売上高比率	前期比
売上高	1,075	100.0%	1,403	100.0%	30.4%
売上原価	346	32.2%	466	33.3%	34.7%
売上総利益	729	67.8%	936	66.7%	28.4%
販売費及び一般管理費	227	21.2%	341	24.4%	50.2%
営業利益	501	46.6%	594	42.4%	18.6%
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	-73.6%
営業外費用	-	-	-	-	-
経常利益	501	46.6%	594	42.4%	18.5%
特別利益	-	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-
税引前当期純利益	501	46.6%	594	42.4%	18.5%
法人税等	175	16.3%	212	15.2%	21.6%
当期純利益	326	30.4%	381	27.2%	16.9%

# 貸借対照表（資産の部）

2017年8月期第2四半期末、資産合計は32.0億円、前期末比4.7億円増加。主に現金及び預金の増加、同3.1億円による

(単位：百万円)

	2016年8月期	2017年8月期 第2四半期末	前期末比増減
現金及び預金	2,384	2,694	+310
売掛金	92	260	+168
その他流動資産	62	58	-4
流動資産合計	2,539	3,013	+474
有形固定資産	45	43	-1
無形固定資産	0	0	-0
投資その他資産	136	142	+5
固定資産合計	183	187	+3
資産合計	2,722	3,200	+478

# 貸借対照表（負債・純資産の部）

利益剰余金について、配当金による減少があったものの、上期業績により全体として増加（+2.7億円）し、純資産は3.0億円増加し25.6億円に。第2四半期末の自己資本比率は80.2%

（単位：百万円）

	2016年8月期	2017年8月期 第2四半期末	前期末比増減
買掛金	23	12	-10
未払法人税	177	239	+62
その他	263	333	+69
流動負債合計	464	586	+121
固定負債合計	-	49	+49
負債合計	464	635	+171
資本金	431	445	+14
資本剰余金	409	423	+14
利益剰余金	1,415	1,693	+277
株主資本合計	2,256	2,562	+306
評価・換算差額等	2	3	+1
純資産合計	2,258	2,565	+307
負債純資産合計	2,722	3,200	+478

# キャッシュ・フロー計算書（四半期累計）

営業活動によるCFは3.8億円、うち税引前当期純利益は5.9億円。現金及び現金同等物の期末残高は、期首残高比3.1億円増加し、26.9億円

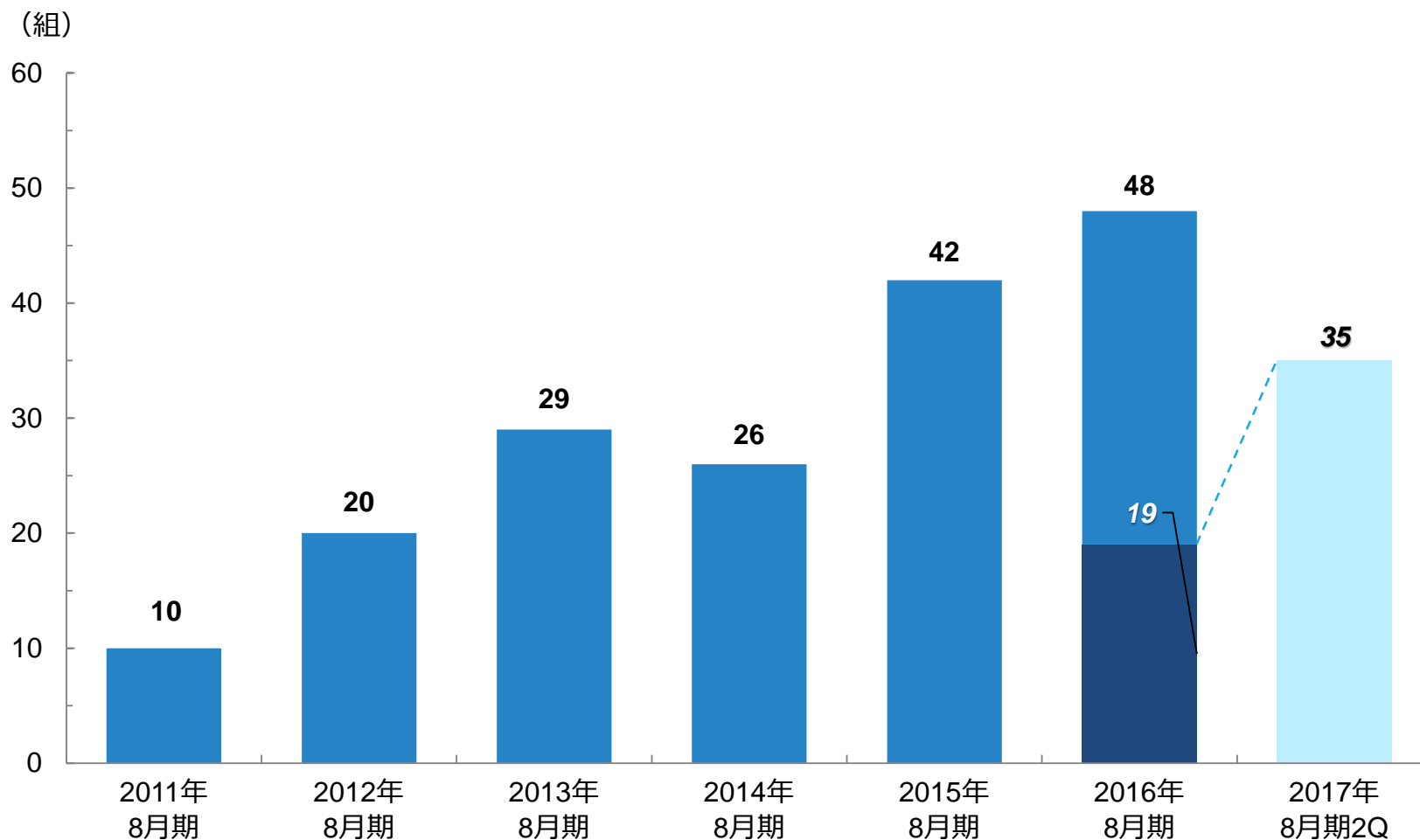
(単位：百万円)

	2016年8月期 第2四半期	2017年8月期 第2四半期	前期比増減
営業活動によるCF	287	380	+92
税引前当期純利益	501	594	+92
法人税等の支払額	238	168	+70
その他の	24	45	-70
投資活動によるCF	2	5	+7
財務活動によるCF	60	75	-14
株式の発行による収入	-	28	+28
配当金の支払額	60	103	-42
現金及び現金同等物の増減額	224	310	+85
現金及び現金同等物の期首残高	1,525	2,384	+858
現金及び現金同等物の期末残高	1,749	2,694	+944



# 事業動向：（1）成約組数の推移

2017年8月期第2四半期の成約組数は35組、前年同期比 +16組と大きく伸長



# 事業動向：(2) 成約案件一覧 (1)

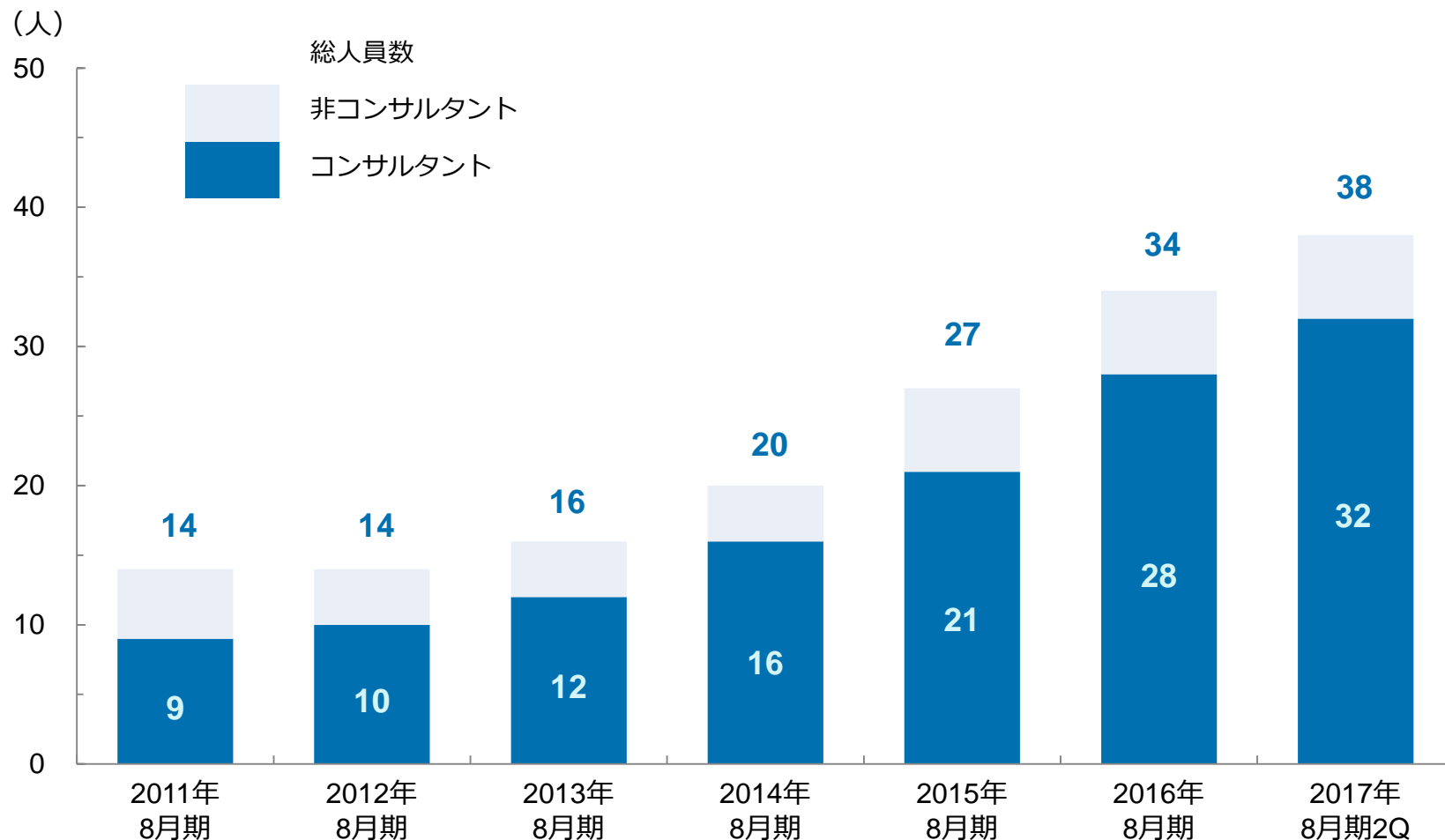
NO	成約年月	譲渡会社 業種	譲渡会社 所在地	譲受け会社 業種	譲受け会社 所在地
1	2016年9月	サービス業	関東	建設	関東
2	2016年9月	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
3	2016年10月	医療・介護	関東	その他	関東
4	2016年10月	IT	関東	印刷メディア	関東
5	2016年10月	IT	近畿	IT	関東
6	2016年10月	医療・介護	関東	医療・介護	関東
7	2016年10月	サービス業	近畿	印刷メディア	関東
8	2016年11月	調剤薬局	九州・沖縄	調剤薬局	関東
9	2016年11月	医療・介護	関東	外食・食品	関東
10	2016年11月	サービス業	関東	IT	関東
11	2016年11月	ビルメンテナンス	近畿	ビルメンテナンス	関東
12	2016年11月	医療・介護	中国・四国	医療・介護	中国・四国
13	2016年11月	運輸・物流	関東	運輸・物流	関東
14	2016年11月	その他	近畿	その他	近畿
15	2016年11月	医療・介護	関東	サービス業	関東
16	2016年11月	運輸・物流	中部	不動産	関東
17	2016年11月	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
18	2017年12月	運輸・物流	中部	製造業	中部
19	2017年12月	IT	関東	IT	関東
20	2017年12月	ファッション	関東	小売・流通	関東

## 事業動向：(2) 成約案件一覧 (2)

NO	成約年月	譲渡会社 業種	譲渡会社 所在地	譲受け会社 業種	譲受会社 所在地
21	2017年1月	調剤薬局	九州・沖縄	調剤薬局	九州・沖縄
22	2017年1月	人材ビジネス	近畿	人材ビジネス	関東
23	2017年1月	調剤薬局	中部	調剤薬局	北海道・東北
24	2017年1月	運輸・物流	近畿	運輸・物流	近畿
25	2017年1月	サービス業	関東	サービス業	北海道・東北
26	2017年1月	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
27	2017年1月	レジャー	関東	不動産	関東
28	2017年1月	IT	関東	IT	関東
29	2017年2月	製造業	関東	製造業	関東
30	2017年2月	卸・代理店	関東	製造業	関東
31	2017年2月	外食・食品	関東	外食・食品	北海道・東北
32	2017年2月	製造業	近畿	製造業	中部
33	2017年2月	運輸・物流	関東	運輸・物流	関東
34	2017年2月	小売・流通	関東	小売・流通	関東
35	2017年2月	小売・流通	関東	小売・流通	関東

## 事業動向：（3）コンサルタント数の推移

2017年2月末のコンサルタント数は32名、前期末比4名増加。  
上場による知名度向上もあり、より優秀なコンサルタントの採用が可能に





# 2017年8月期通期業績見通し

# 2017年8月期通期業績見通し

2017年8月期通期、売上高 23.2億円、経常利益 8.2億円、15.9%増収、4.1%増益を予想。EPSは60.59円。成約組数は66組を見込む。事業拡大を実現するために、引き続き質量両面での人員の強化を図る

## 2017年8月期業績予想

- 売上高23.2億円、前期比 15.9%増加
- 経常利益8.2億円、同 4.1%増加
- 当期純利益5.4億円、同 5.8%増加
- EPSは、60.59円を予想（2016年8月期 60.61円\*）
- 配当、12.00円\*を予定。配当性向は 19.8%

\* 2016年12月1日付で行った1:3の株式分割を考慮した数字

## 事業動向

- 成約組数は66組、前期比+18組を目標
- 新規受託件数は120件を目標、同 +16件
- M&Aコンサルタント 39名、同11名増を計画

## 経営方針、営業施策

- 上場による知名度向上、および公募資金を活用し、積極的なマーケティング・営業施策を行う
- 引続き提携先の拡大に注力するとともに、人材交流等を開始し深化も図る
- コンテンツの充実等により、SMART、M&A onlineとも、一層のアクセス数増加を狙う

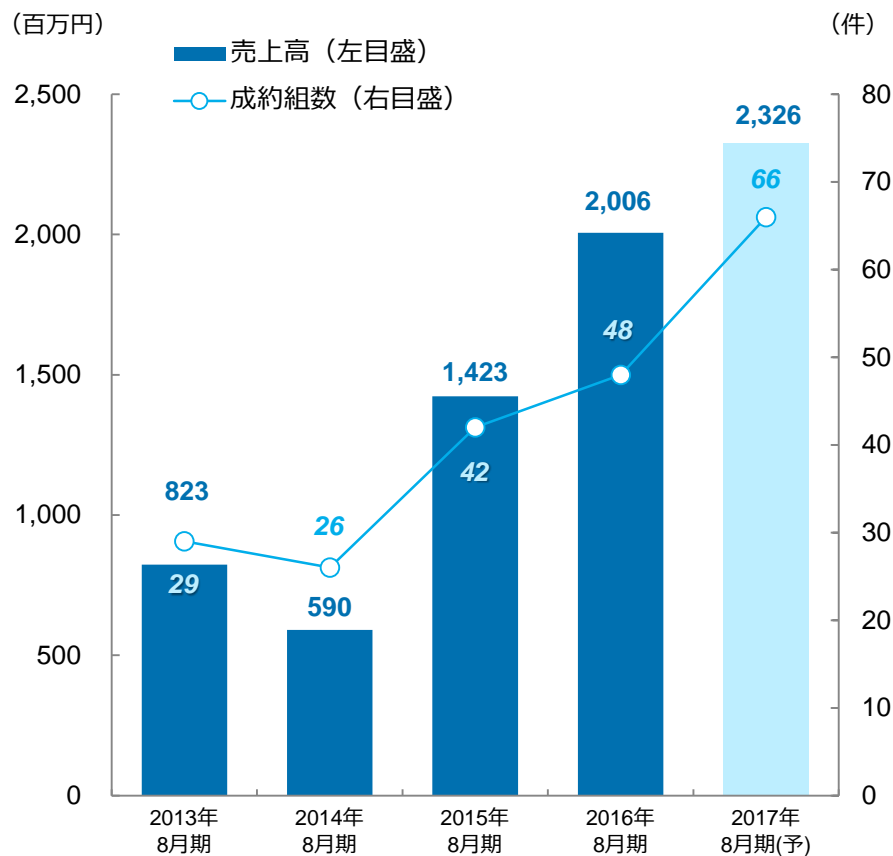


# 2017年8月期通期予想

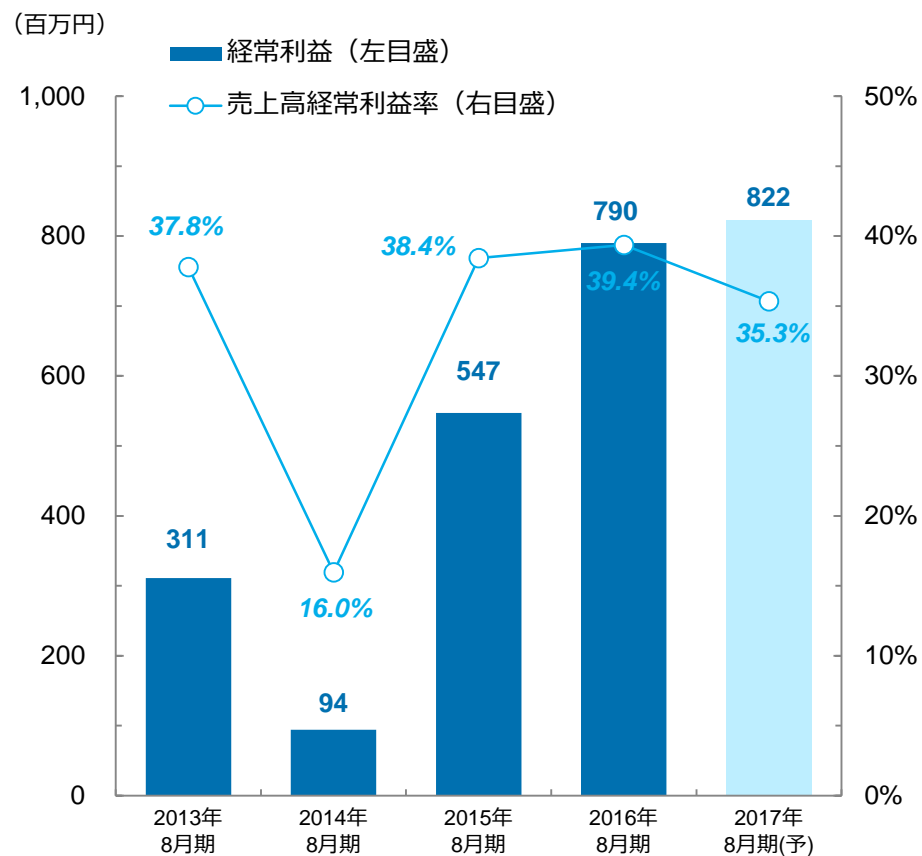
下半期も足元は期初計画通りに進捗。


通期売上高 23.2億円、経常利益 8.2億円と過去最高を更新する見込み

売上高および成約組数の推移



経常利益および売上高経常利益率の推移





# 市場動向と今後の施策



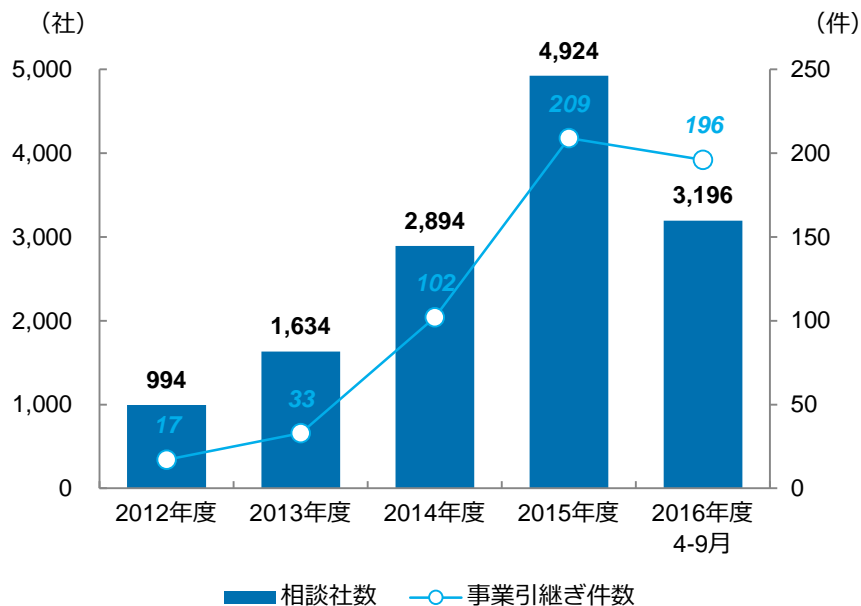
# 中堅・中小企業のM&A市場の動向

# 中小企業の事業承継策としてM&Aが増加傾向にある

親の会社を子供が継がない・継げない時代→事業承継策としてM&Aが増加傾向に

## 事業承継M&A件数が増加傾向に

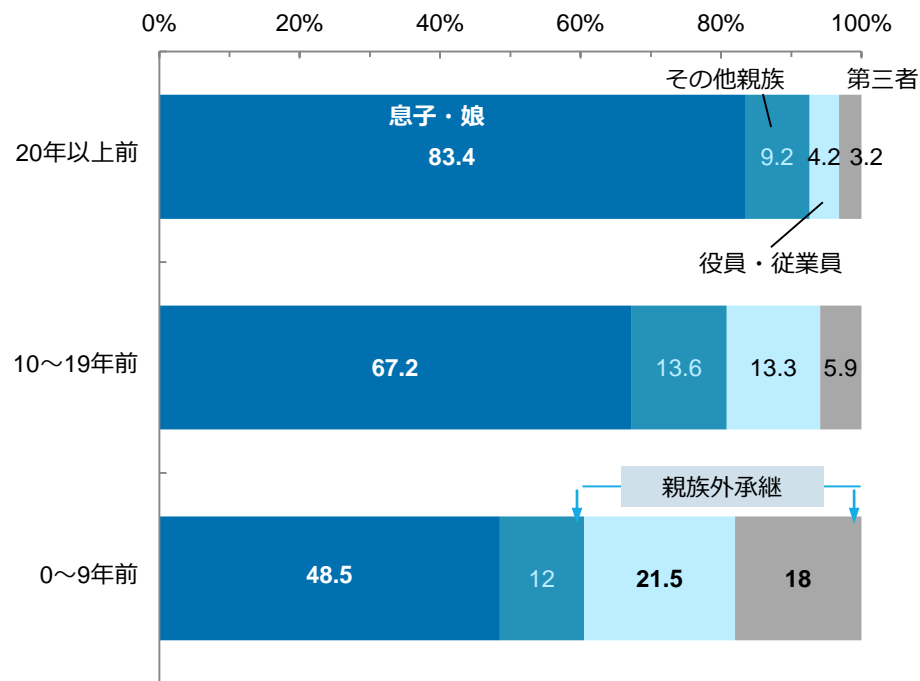
事業引継ぎ支援センターにおける事業承継相談社数とM&A（事業引継ぎ）の件数推移



出所：中小企業庁「『事業承継ガイドライン』について」（平成28年12月5日）

## 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



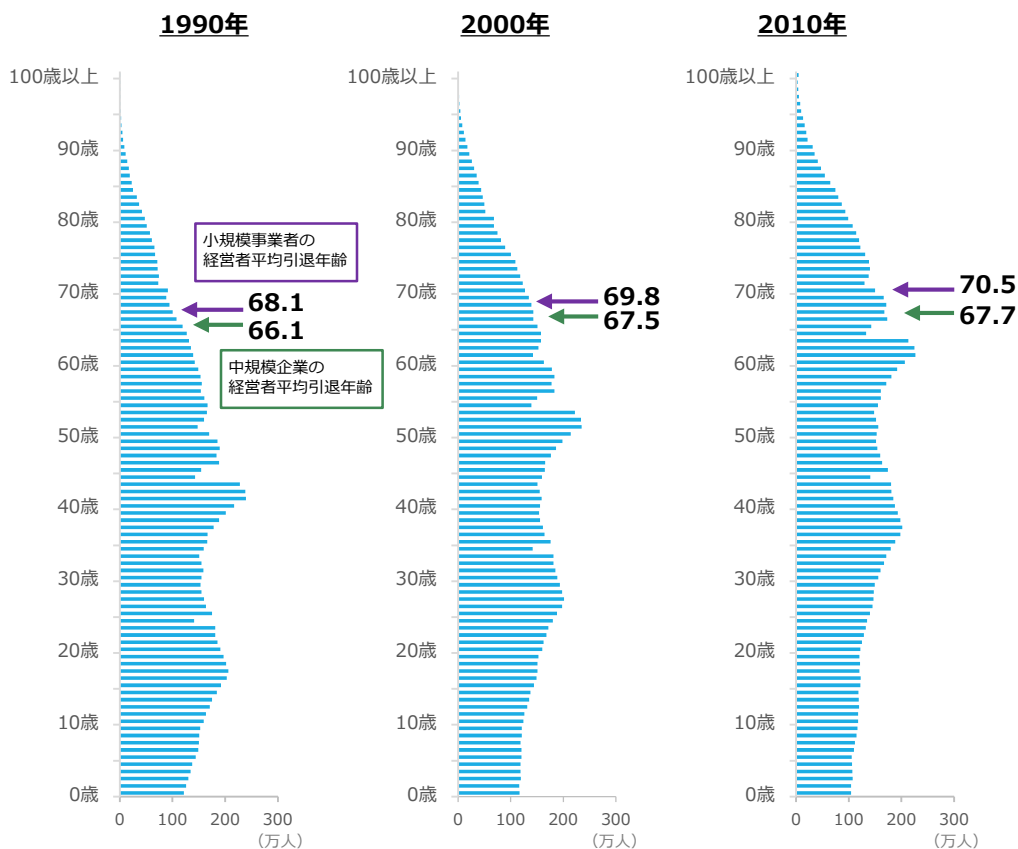
出所：中小企業庁委託調査「中小企業の事業承継に関する調査に係る委託事業報告書」（2012年11月）

# 今後も拡大が見込まれるM&A市場

社長の高齢化が進むなか、後継者不足に悩む企業は今後も増えると推測される。  
→事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる

## 進む社長の高齢化

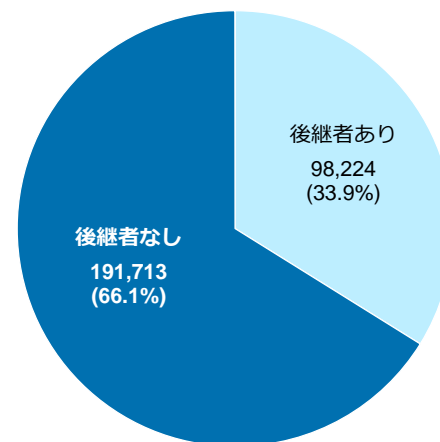
年齢別の人口動態の推移と経営者の平均引退年齢



出所：小規模企業白書 2015

## 後継者がいない企業も多い

後継者の決定状況（社数、2016年）



出所：(株)帝国データバンク 2016年 後継者問題に関する企業の実態調査

実際に後継者不在に悩んでいる企業は19万社以上





# 当社の特長・強み



- ① **公認会計士、税理士を中心とした会計分野の専門性を有するプロフェッショナル集団**
- ② **銀行・信金、証券会社、保険会社、会計事務所、コンサルティング会社などとの業務提携によるネットワークを構築**
- ③ **日本で最初にインターネットを利用したM&Aマッチングサイトを創設し、インターネットを利用したマッチング先の探索により、M&Aを創出**

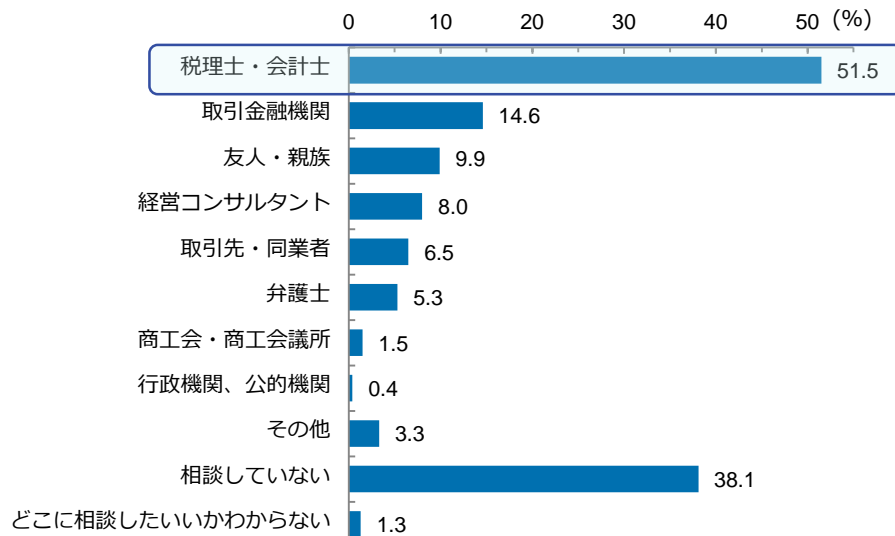
# 特徴① 会計分野の専門性を有するプロフェッショナル集団

公認会計士・税理士等、会計分野の専門性を有する役職員の比率が高い。

→専門性により顧客の信頼を獲得することで、受託の優位性を保つ。また、公認会計士・税理士のネットワークを活かし、会計事務所からの顧客紹介による受託も有利に作用

## 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）

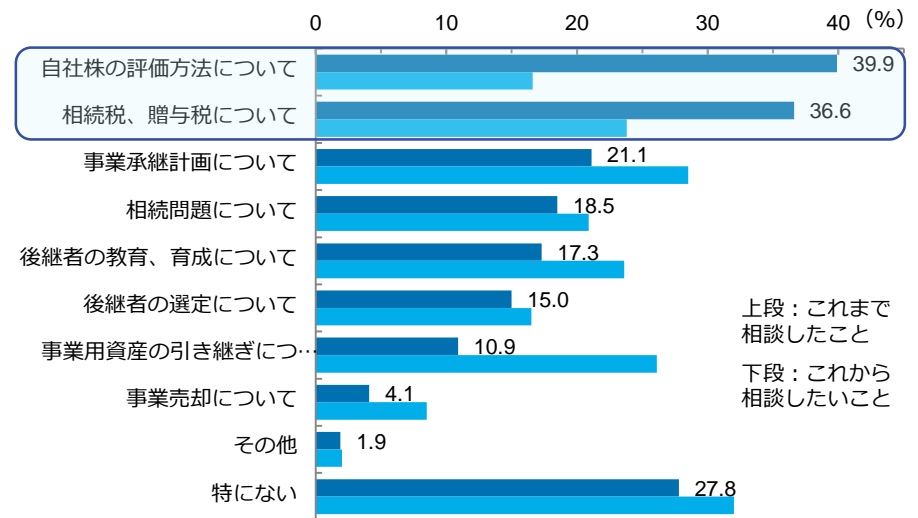


出所：（財）商工総合研究所「中小・中堅企業における事業承継の実態調査」（2014年9月）

- 事業承継の相談先は、税理士、会計士が多い。  
→税理士、会計士が顧客のM&Aニーズを把握しており、会計事務所とのネットワークが重要となっている。そのために同じ資格を有する人材が多いことが活かされている。

## 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）



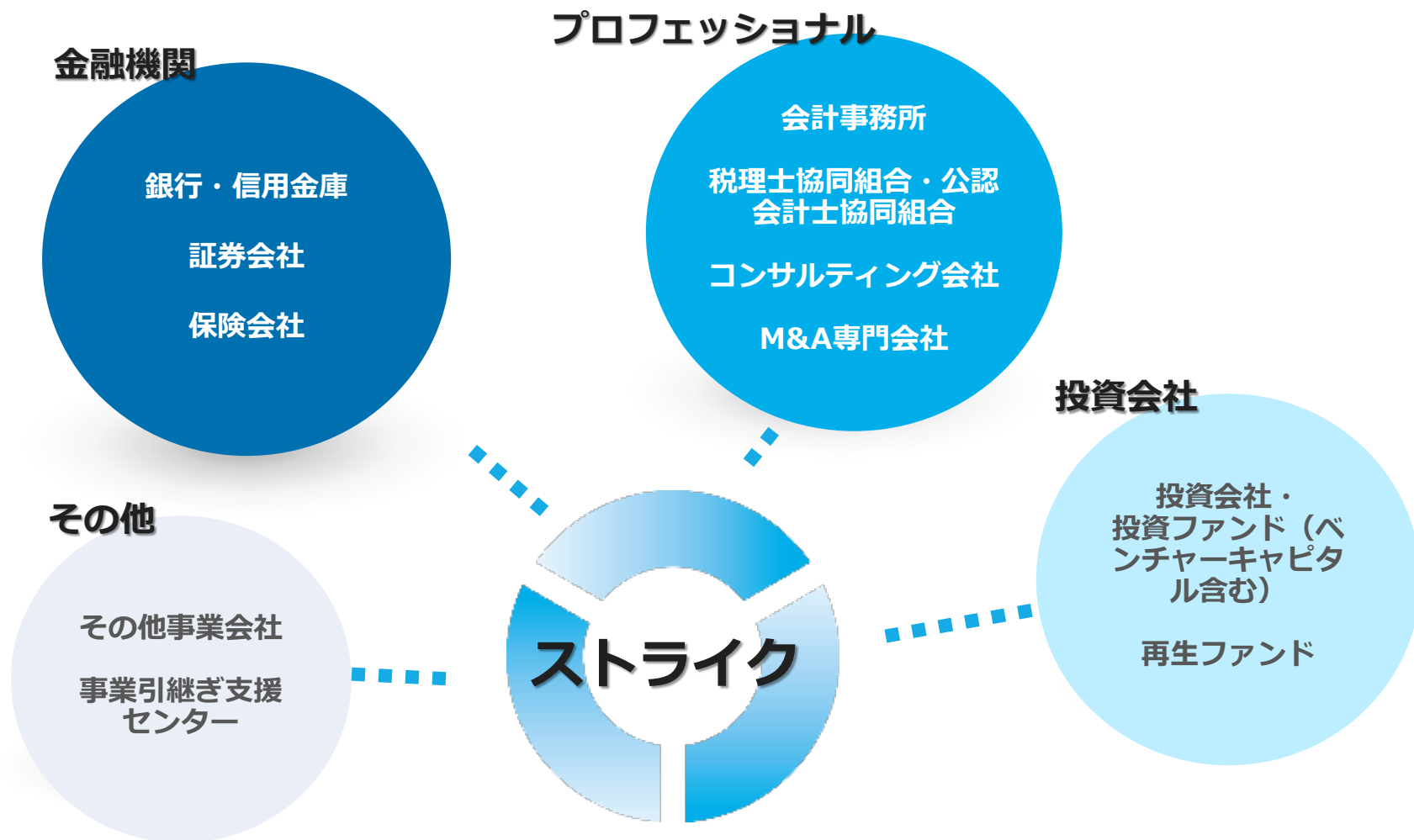
上段：これまで相談したこと  
下段：これから相談したいこと

出所：（財）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）

- 事業承継を考える方が気にされるのは、会計や税務に関する事項が多い。  
→会計の専門性が高いことで、顧客が安心できる。

## 特徴② 業務提携によるネットワーク

当社は金融機関、プロフェッショナル、投資会社等との業務提携により、ネットワークを強化中。当期（第2四半期まで）の新規受託案件のうち、提携先等からの紹介による案件の比率は約5割



# 特徴③ インターネットを利用したマッチング先の探索

## 「M&A市場SMART」インターネットに匿名で案件を掲載し、譲渡の相手先を探索するサービス



### <SMARTを活用するメリット>

- 地域を超えた譲受企業の探索が可能になり、かつスピーディーなマッチングを実現
- 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
- 想定しない買収候補先が現われる可能性がある（ニッチビジネスの譲渡の可能性が大きく広がり、異業種間のマッチングにも貢献）

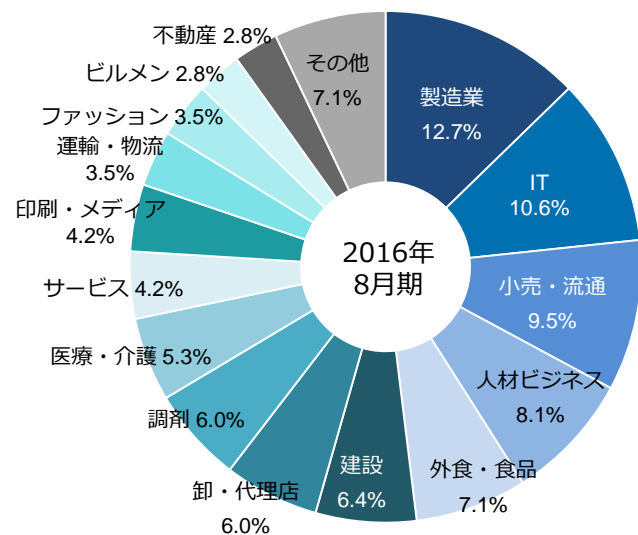
【URL】

<http://www.strike.co.jp/smart/>  
(誰でも閲覧することができます)

# 少数精鋭が様々な業種に対応、効率の良い営業を実現

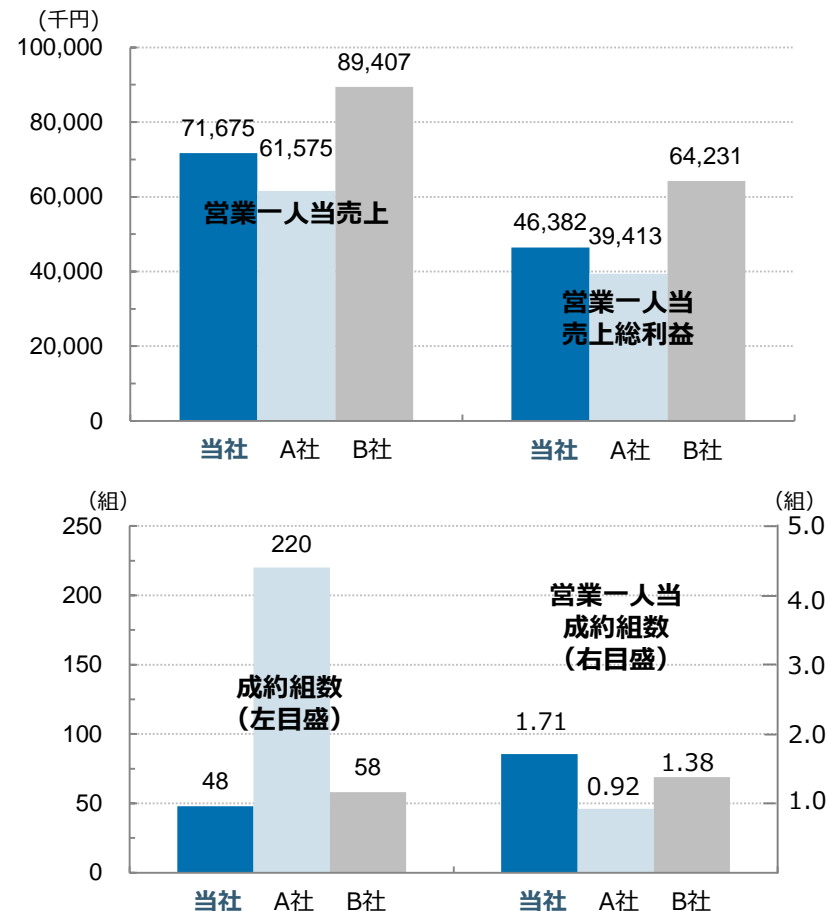
上記の特徴を活かし、当社は様々な業種のM&Aに関与するとともに、営業（コンサルタント）一人当たりの成約組数では、同業他社を上回る実績を上げています

M&A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、2016年8月末までの累積ベース

営業一人当経営指標等の比較



出所：各社公開資料より当社作成  
(当社 2016年8月期、A社 2016年3月期、B社 2016年9月期)





今後の施策



# I. 営業強化策

M&A仲介件数を増加するため、以下の各種施策を積極的に実行中

強化策

## ①WEB



「SMART」の更なる活用、  
「M&Aonline」の価値向上

## ③セミナー



全国でセミナーを開催

## ②直接営業

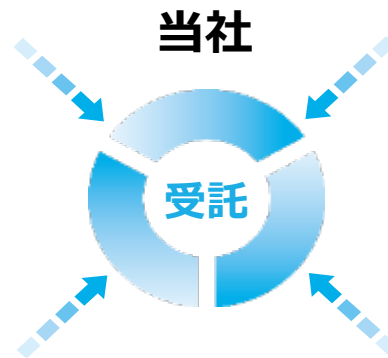


コンサルタントの増員

## ④業務提携



新たな業務提携先の開拓

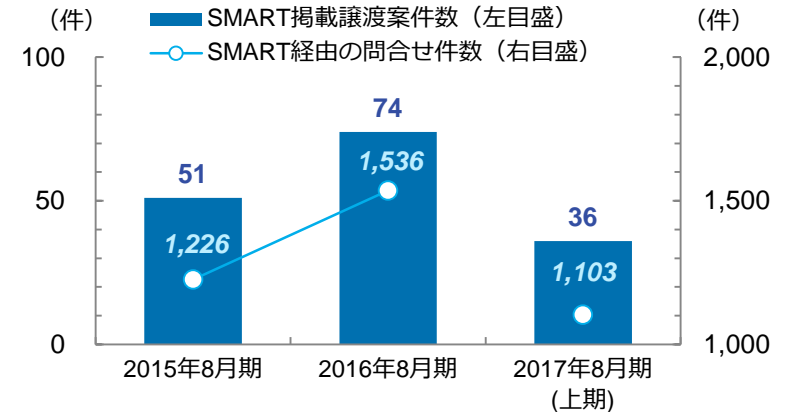


# ①-1 WEB : 「M&A市場SMART」の更なる活用

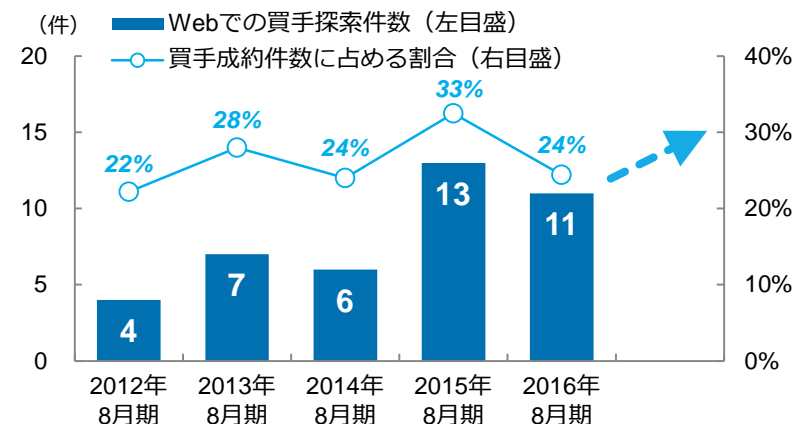
「M&A市場SMART」の掲載情報を充実し、アクセス数の増加を図るとともに、SMARTの利便性を強化中



SMART経由の問い合わせ実績



SMART利用によるマッチング実績



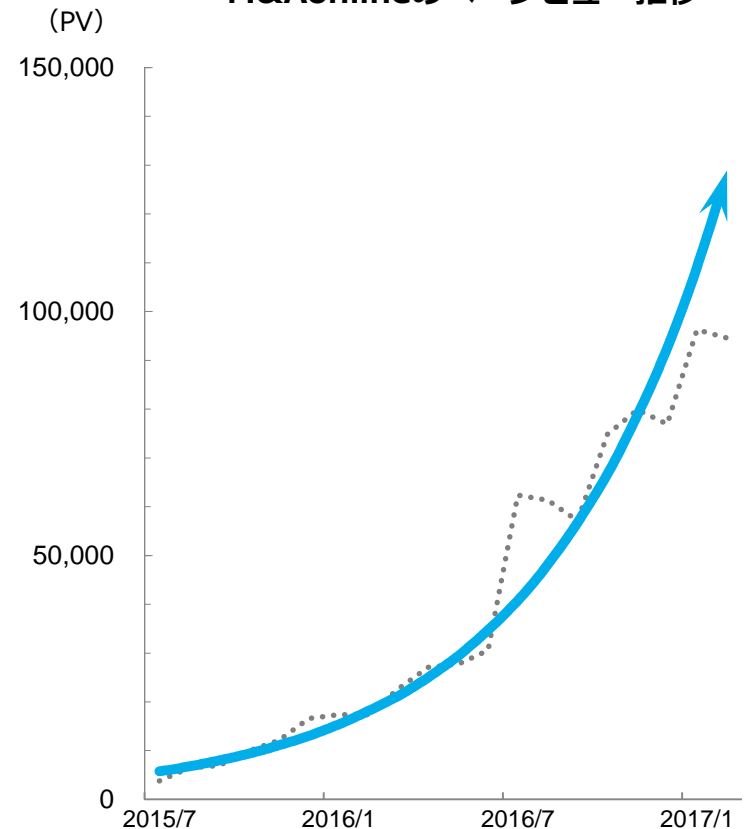
# ①-2 WEB : M&Aのポータルサイト「M&Aonline」の価値向上

「M&Aonline」M&A普及のため、当社が運営するM&Aに関する情報発信サイト。  
「M&Aonline」を強化し、メディアとしての価値の向上を図り、M&Aに関するワンストップ・  
サイトとして、ネット上でのM&Aビジネスの囲い込みを狙う



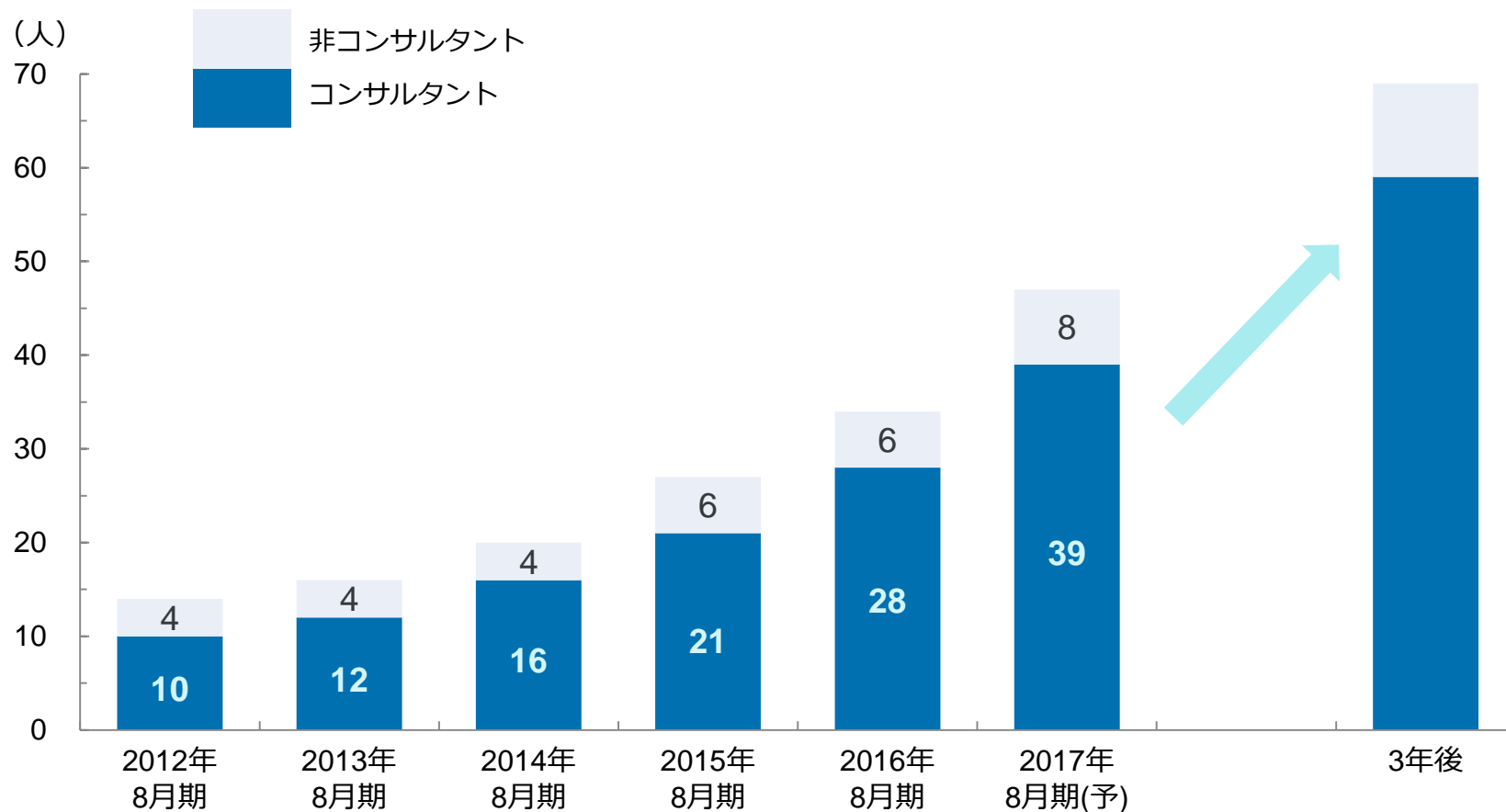
(<https://maonline.jp/>)

M&Aonlineのページビュー推移



## ②直接営業：コンサルタントの増員

今後の事業拡大のためにM&Aコンサルタントの増員が必要不可欠。  
上場を契機に応募者は増加し、人材採用は順調に推移



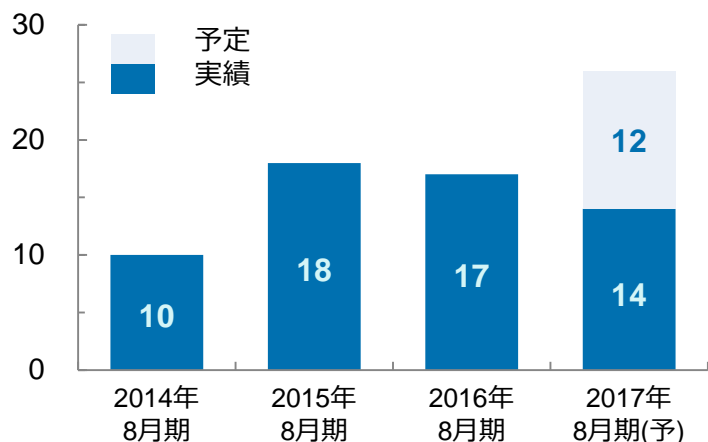


### ③セミナー：開催回数の増加

下期にも全国でM&Aセミナーを実施・予定しており、セミナーを契機とした直接営業により、直接的な受託活動の強化を図る



セミナー（小規模除く）開催実績および予定

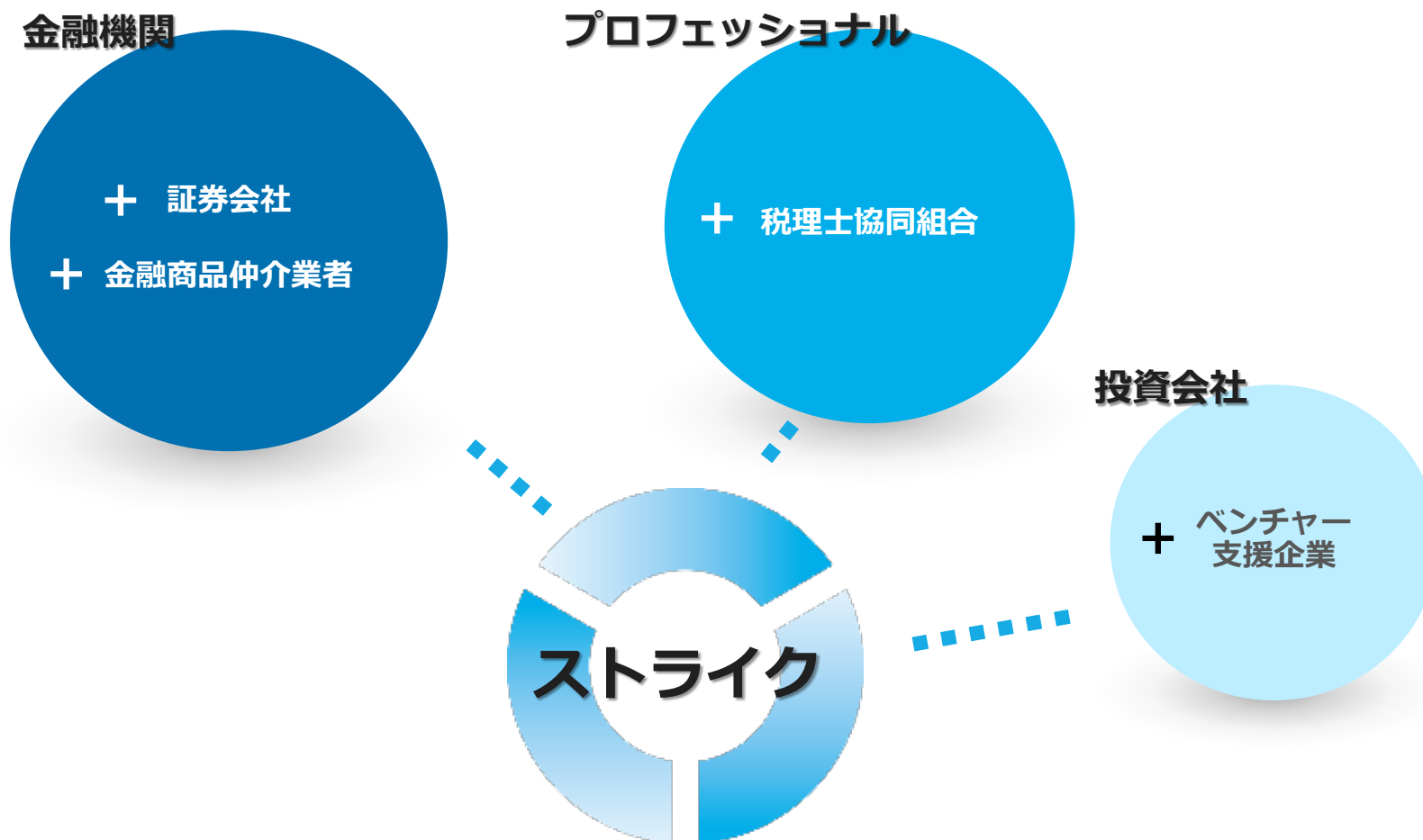


今期のセミナー開催実績・開催予定

年月	会場	タイトル
2016年9月	東京	上場記念特別セミナー『経営者のためのM&A活用セミナー』
2016年10,11月	全国9ヵ所	『経営者のためのM&A活用セミナー』
2017年2月	東京	税理士向けセミナー『会計事務所だからできる経営支援とM&A支援』
2017年3月	全国3ヵ所	『出口戦略としてのM&A活用セミナー』
2017年6月	名古屋	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年6月	東京(品川)	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年6月	高松	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年6月	大阪	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年7月	福岡	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年7月	広島	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年7月	大宮(さいたま)	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年7月	札幌	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年7月	千葉	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年7月	東京(新宿)	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年7月	京都	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』
2017年7月	小倉(北九州)	ストライク創業20周年記念講演『オーナーの思いを実現できる事業継承セミナー』

## ④ 業務提携：新たな業務提携先の開拓

金融機関、プロフェッショナル、投資会社などとの提携を引続き拡大（下記の事業者と新たな業務提携を開始）。既存の提携先とも協力関係の強化を図る

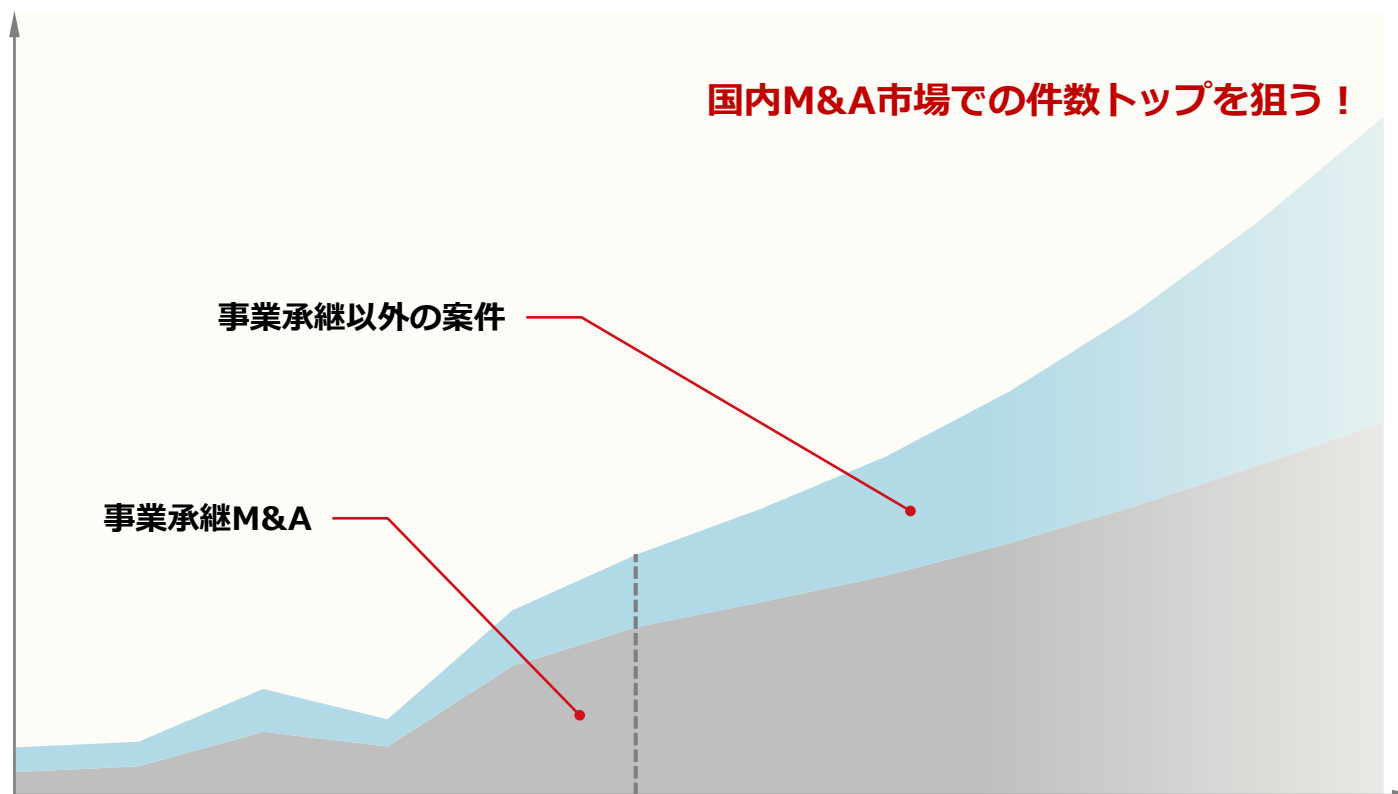




## II. 中・長期成長イメージ

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。トップラインで年2割の成長を目指す

売上構成比の推移イメージ



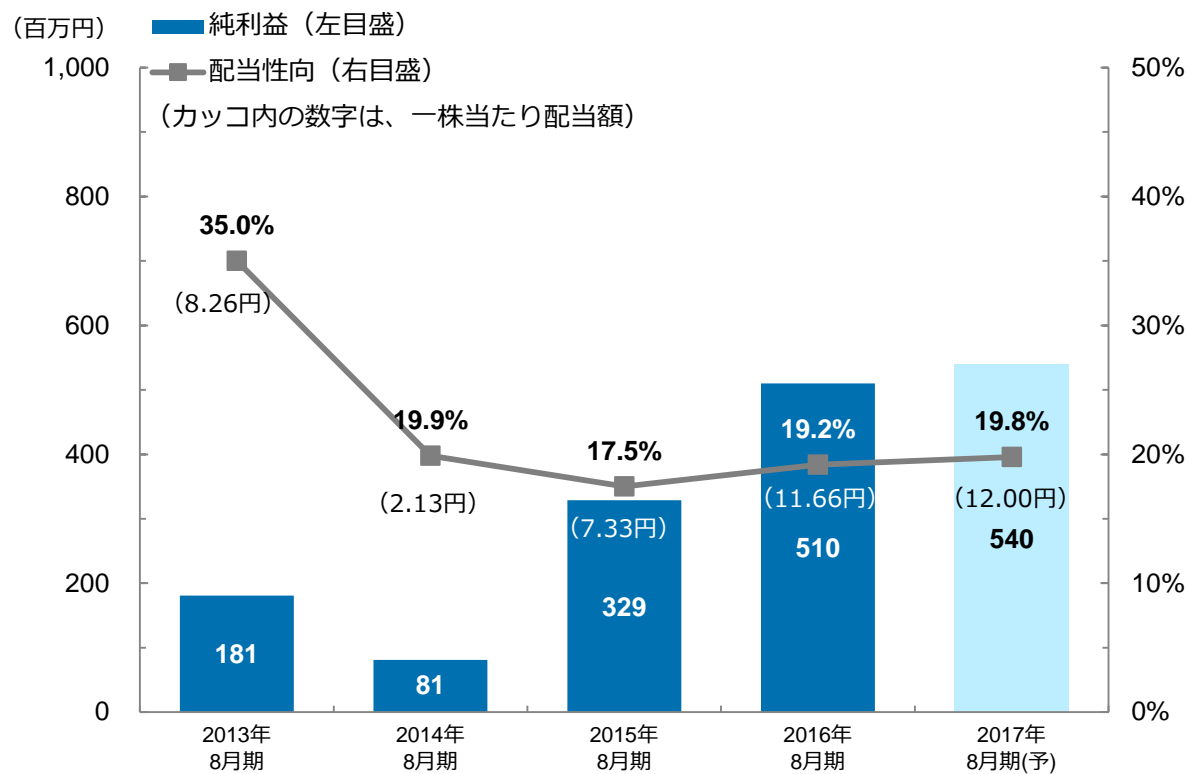
- IPOによる知名度向上も活用し、国内M&A市場における案件数トップを実現することを、中・長期的課題とする
- 事業承継以外の案件：引き続き、企業の事業の**選択と集中**、及び**企業再生**に関連するM&A案件を拡大するとともに、今後は、**ベンチャー企業**のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する
- 事業承継M&A：今後数年は市場の拡大が見込まれる。中長期的には、減少も予想されるため、事業承継案件への依存度を低くする

# III. 株主還元方針

## (配当)

配当性向20%を目標に配当する方針。  
前期は、業績の上方修正に伴い増配を実施

純利益及び配当性向の推移



注：一株当たり配当額は、2016年2月末及び2016年12月1日に実施した株式分割を反映した数字

- 本資料は、株式会社ストライクの業界動向及び事業内容について、株式会社ストライクによる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。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社ストライクの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、本資料開示時点（2017年4月10日現在）において利用可能な情報に基づいて株式会社ストライクによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。