

2017年8月期 決算説明会資料



株式会社 **ストライク**

(東証一部 : 6196)

2017年10月11日



2017年8月期決算実績… 3

54%増収、45%増益、成約組数 40%増加と、過去最高の業績を記録



2018年8月期通期業績見通し… 16

積極的なマーケティング・営業施策を行い、通期での増収・増益を見込む



市場動向… 20

事業承継策として、M&Aニーズは拡大傾向



今後の施策… 22

ソーシングルート強化、生産性の向上を通じ、1人当たり成約組数の倍増を目指す



会社概要… 34

「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

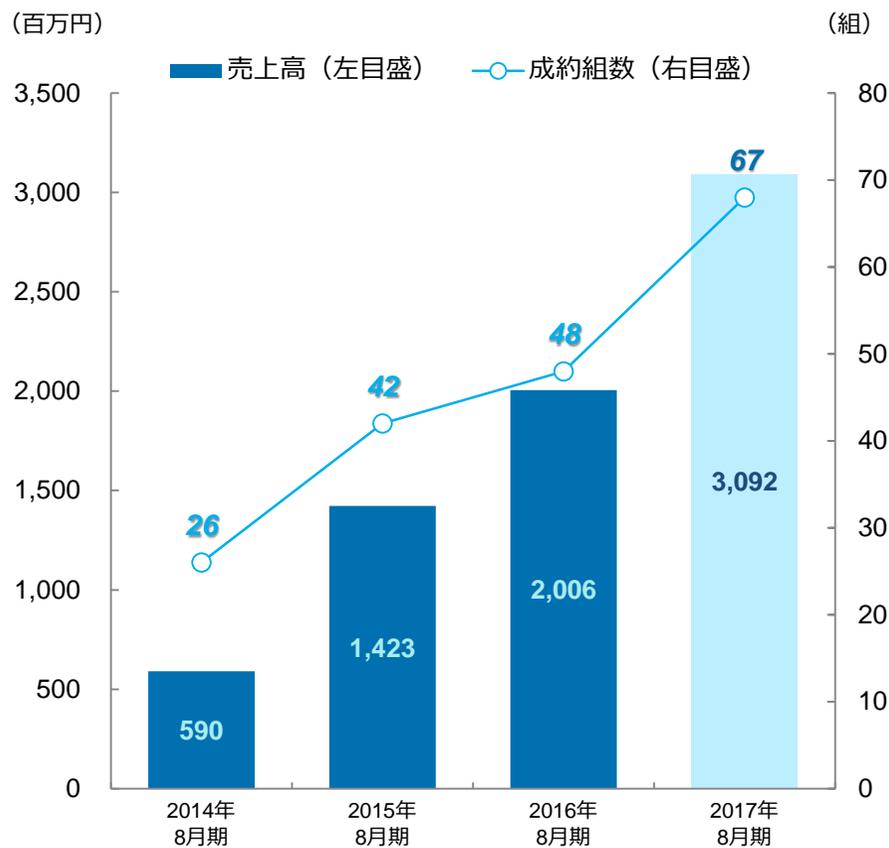


**2017年8月期
決算実績**

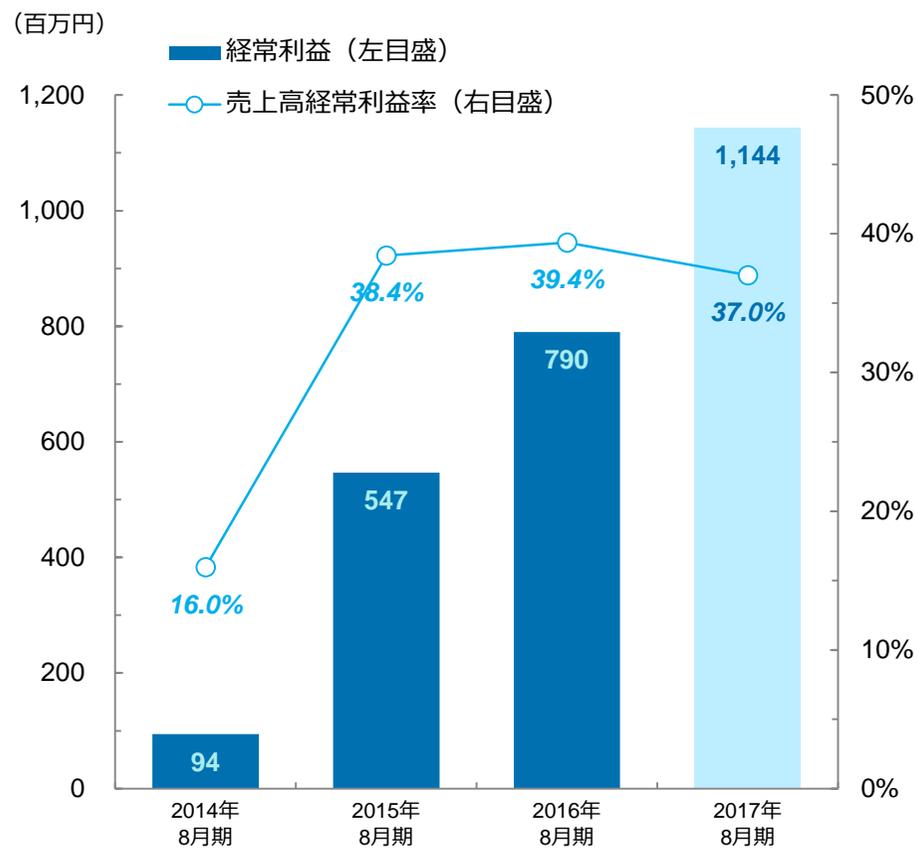
2017年8月期経営実績

2017年8月期は、成約組数67組、売上高3,092百万円、経常利益は1,144百万円となり、過去最高の業績を達成。

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

2017年8月期は売上高3,092百万円、前期比54.1%の増収、経常利益は1,144百万円、同44.9%増益

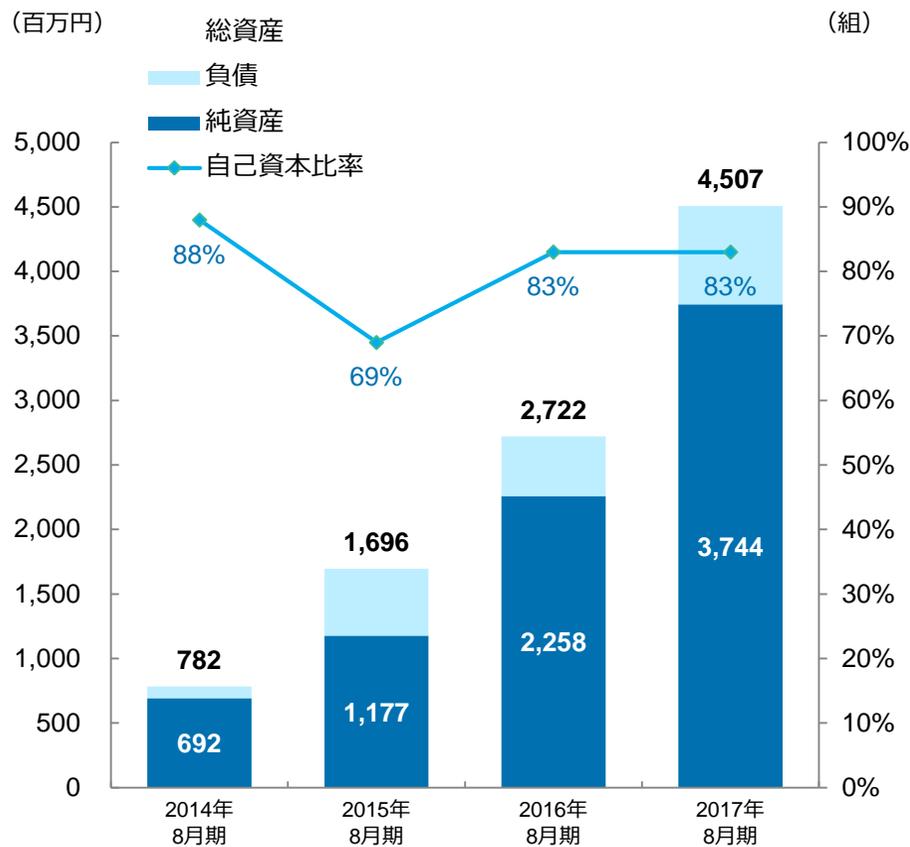
(単位：百万円)

	2016年8月期		2017年8月期		
		売上高比率		売上高比率	前期比
売上高	2,006	100.0%	3,092	100.0%	54.1%
売上原価	708	35.3%	1,242	40.2%	75.5%
売上総利益	1,298	64.7%	1,849	59.8%	42.5%
販売費及び一般管理費	501	25.0%	699	22.6%	39.4%
営業利益	796	39.7%	1,150	37.2%	44.4%
営業外収益	1	0.1%	1	0.1%	26.4%
営業外費用	8	0.4%	7	0.2%	-6.1%
経常利益	790	39.4%	1,144	37.0%	44.9%
税引前当期純利益	790	39.4%	1,144	37.0%	44.9%
法人税等	279	13.9%	340	11.0%	22.0%
当期純利益	510	25.5%	803	26.0%	57.4%

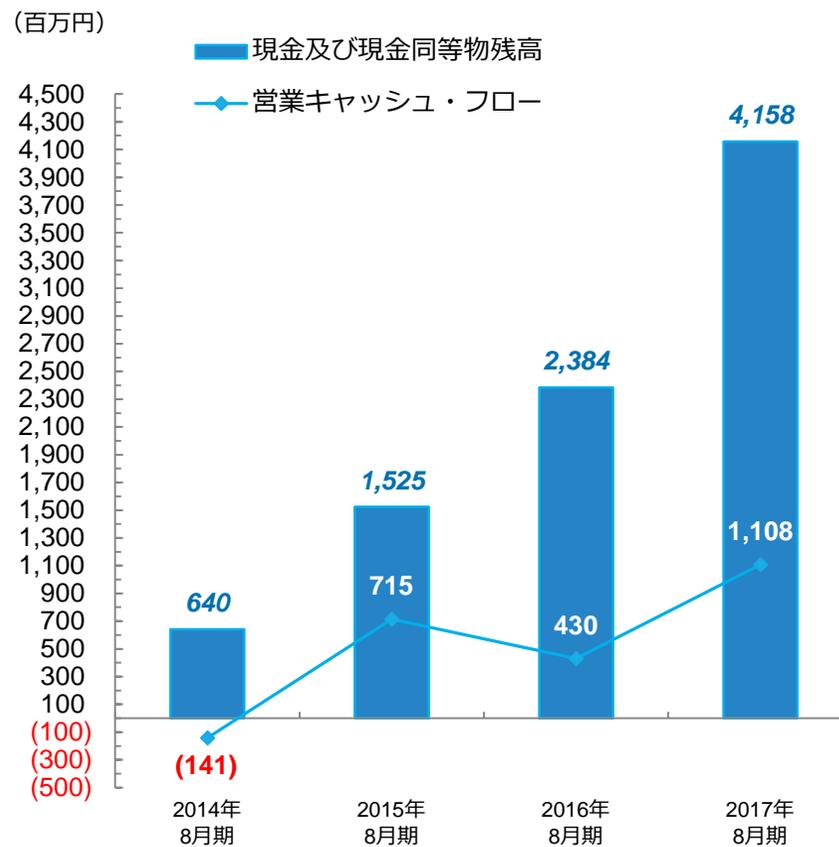
2017年8月期財政状態

2017年8月期末、資産合計は4,507百万円、前期末比1,784百万円増加。純資産は3,744百万円、前期末比1,486百万円増加

総資産および純資産の推移



現金及び現金同等物の推移



貸借対照表（資産の部）

2017年8月期末、資産合計は4,507百万円、前期末比1,784百万円増加。主に現金及び預金の増加、同1,774百万円による

（単位：百万円）

	2016年8月期	2017年8月期	
			前期末比増減
現金及び預金	2,384	4,158	+1,774
売掛金	92	93	+1
その他流動資産	62	61	-0
流動資産合計	2,539	4,313	+1,774
有形固定資産	45	43	-1
無形固定資産	0	2	+1
投資その他資産	136	147	+11
固定資産合計	183	193	+10
資産合計	2,722	4,507	+1,784

貸借対照表（負債・純資産の部）

公募増資等と当期の業績により、純資産は1,486百万円増加し3,744百万円に。期末の自己資本比率は83.1%

（単位：百万円）

	2016年8月期	2017年8月期	前期末比増減
買掛金	23	22	-1
未払金	198	351	+152
未払法人税	177	241	+64
その他	65	106	+41
流動負債合計	464	721	+257
その他	-	41	+41
固定負債合計	-	41	+41
負債合計	464	762	+298
資本金	431	823	+392
資本剰余金	409	801	+392
利益剰余金	1,415	2,115	+699
株主資本合計	2,256	3,740	+1,484
評価・換算差額等	2	3	+1
純資産合計	2,258	3,744	+1,486
負債純資産合計	2,722	4,507	+1,784

キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるCFは1,108百万円、うち税引前当期純利益は1,144百万円。現金及び現金同等物の期末残高は、期首残高比1,774百万円増加し4,158百万円

(単位：百万円)

	2016年8月期	2017年8月期	
			前期比増減
営業活動によるCF	430	1,108	+677
税引前当期純利益	790	1,144	+354
法人税等の支払額	354	310	+43
その他	5	274	+279
投資活動によるCF	135	7	+128
有形固定資産の取得による支出	40	5	+34
無形固定資産の取得による支出	—	1	-1
その他	95	0	+95
財務活動によるCF	564	673	+108
株式の発行による収入	625	777	+151
配当金の支払額	60	103	-42
現金及び現金同等物の増減額	858	1,774	+915
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	2,384	4,158	+1,774

事業動向： (1) 成約案件一覧①

成約案件の状況：医療法人のM&A（成約4組）、建設会社のM&A（成約8組）が相対的に増加
調剤薬局のM&A（成約7組）は引き続き堅調に増加

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
1	2016年9月	サービス	関東	建設	関東
2	2016年9月	調剤	関東	調剤	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	近畿	印刷メディア	関東
8	2016年11月	調剤	九州・沖縄	調剤	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	関東	IT	関東
11	2016年11月	ビルメン	近畿	ビルメン	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	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	関東	調剤	関東
18	2016年12月	運輸・物流	中部	製造業	中部
19	2016年12月	IT	関東	IT	関東
20	2016年12月	ファッション	関東	小売・流通	関東

事業動向：(1) 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	九州・沖縄	調剤	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	中部	調剤	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	関東	サービス	北海道・東北
26	2017年1月	調剤	関東	調剤	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
36	2017年3月	調剤	北海道・東北	調剤	北海道・東北
37	2017年3月	建設	関東	建設	関東
38	2017年3月	その他	北海道・東北	その他	近畿
39	2017年3月	建設	中部	建設	中部
40	2017年3月	その他	北海道・東北	その他	関東

事業動向：(1) 成約案件一覧③

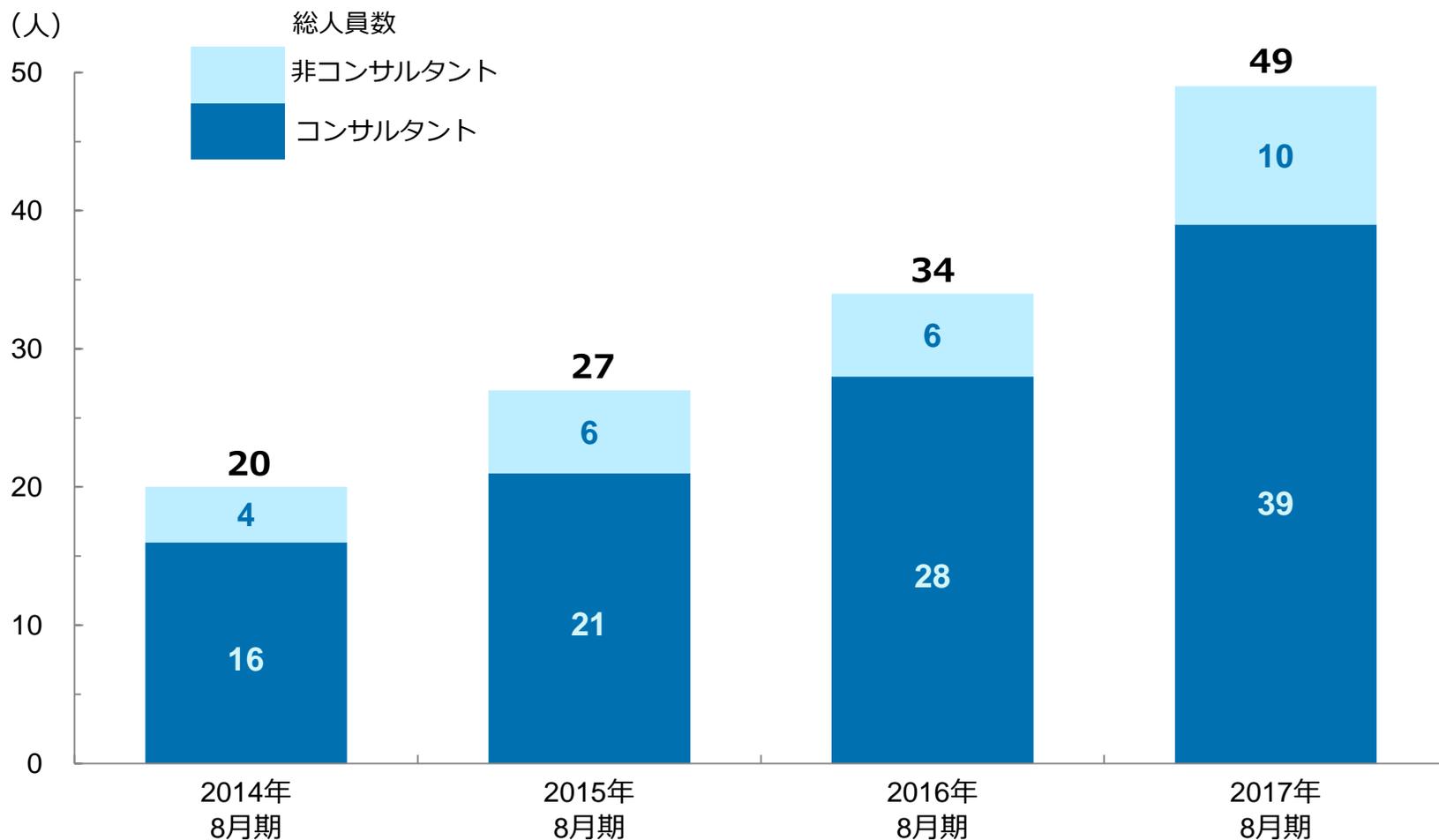
NO	成約年月	譲渡会社 業種	譲渡会社 所在地	譲受け会社 業種	譲受会社 所在地
41	2017年4月	外食・食品	関東	小売・流通	関東
42	2017年4月	建設	北海道・東北	建設	関東
43	2017年4月	医療・介護	関東	医療・介護	関東
44	2017年4月	卸・代理店	近畿	金融レンタル	近畿
45	2017年4月	卸・代理店	北海道・東北	その他	近畿
46	2017年4月	製造業	関東	製造業	関東
47	2017年5月	外食・食品	北海道・東北	外食・食品	九州・沖縄
48	2017年5月	金融レンタル	北海道・東北	サービス	関東
49	2017年5月	卸・代理店	関東	金融レンタル	中部
50	2017年5月	建設	北海道・東北	建設	北海道・東北
51	2017年5月	その他	近畿	その他	関東
52	2017年5月	外食・食品	関東	外食・食品	北海道・東北
53	2017年5月	医療・介護	中部	その他	中部
54	2017年6月	不動産	中部	不動産	近畿
55	2017年7月	ファッション	中部	卸・代理店	中部
56	2017年7月	外食・食品	関東	卸・代理店	関東
57	2017年7月	レジャー	関東	IT	関東
58	2017年7月	製造業	関東	その他	関東
59	2017年7月	建設	中部	サービス	関東
60	2017年8月	建設	関東	建設	関東

事業動向：(1) 成約案件一覧④

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
61	2017年8月	外食・食品	北海道・東北	サービス	北海道・東北
62	2017年8月	建設	関東	建設	関東
63	2017年8月	運輸・物流	近畿	その他	近畿
64	2017年8月	卸・代理店	関東	その他	関東
65	2017年8月	医療・介護	近畿	医療・介護	近畿
66	2017年8月	建設	関東	製造業	関東
67	2017年8月	不動産	関東	IT	関東

事業動向：（2）コンサルタント数の推移

2017年8月末のコンサルタント数は39名、前期末比11名増加。
上場による知名度向上もあり、優秀なコンサルタントの採用が可能に



2017年8月期、売上高3,092百万円、経常利益1,144百万円。54%増収、45%増益。成約組数は67組、前期比 +19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月期決算概要

- 売上高 3,092百万円、前期比 54.1%増加
- 成約組数は 67組、前年同期比 +19組
- M&Aコンサルタント 39名、前期末比 +11名
- 経常利益 1,144百万円、前期比 44.9%増加
- EPS（1株当たり当期純利益）は86.78円
- 総資産は 4,507百万円、前期末比 1,784百万円増加
- 営業活動によるキャッシュフローの収入が 1,108百万円となり、現金同等物の期末残高は 4,158百万円

2017年8月期の事業動向

- 成約報酬1億円以上の成約案件が4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143件で、前期比 39件増加
- 税理士協同組合や証券会社を中心に、提携先を拡大
- 業務提携先からの紹介案件の増加やM&Aコンサルタントの増加により、経常利益率は37.0%（前期経常利益率39.4%から低下）
- 2017年6月23日付で東京証券取引所市場第一部に市場変更

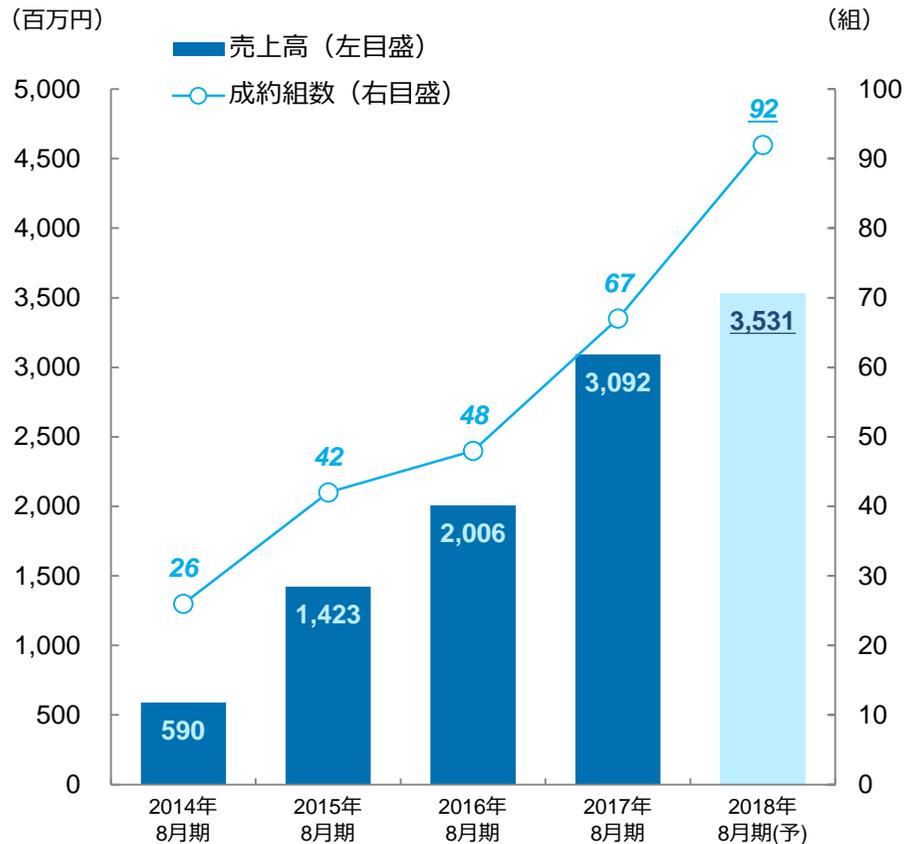


2018年8月期通期業績見通し

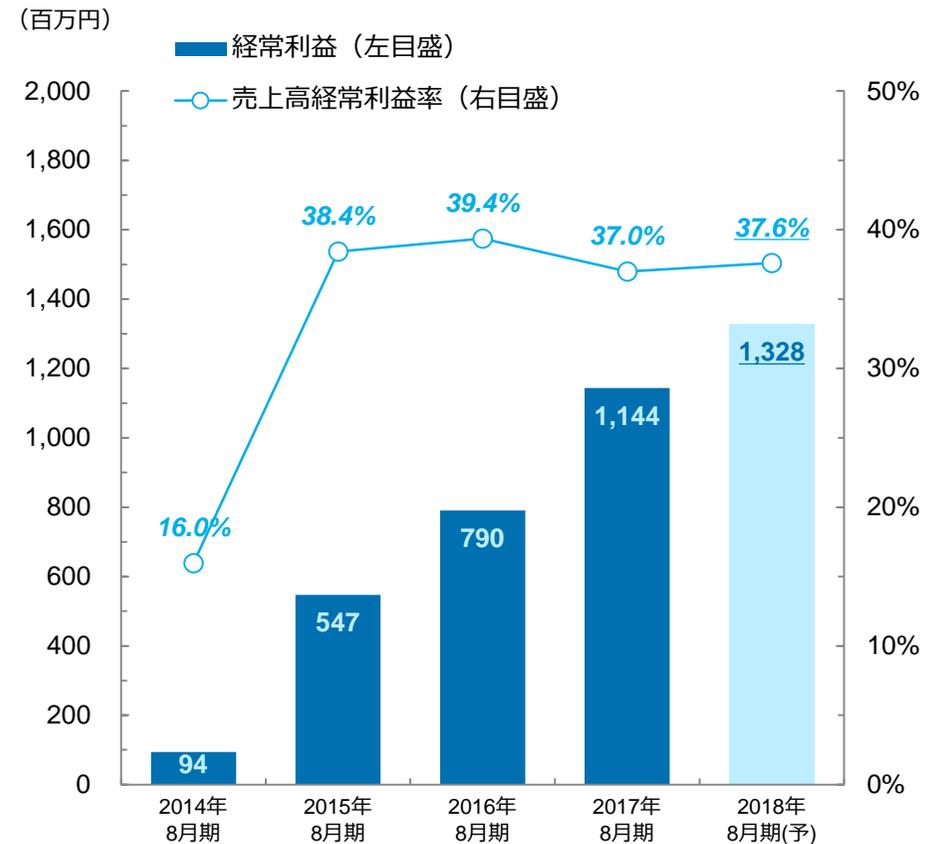
2018年8月期通期予想

期首受託済案件の状況から今期通期売上高3,531百万円、経常利益1,328百万円を見込む。

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



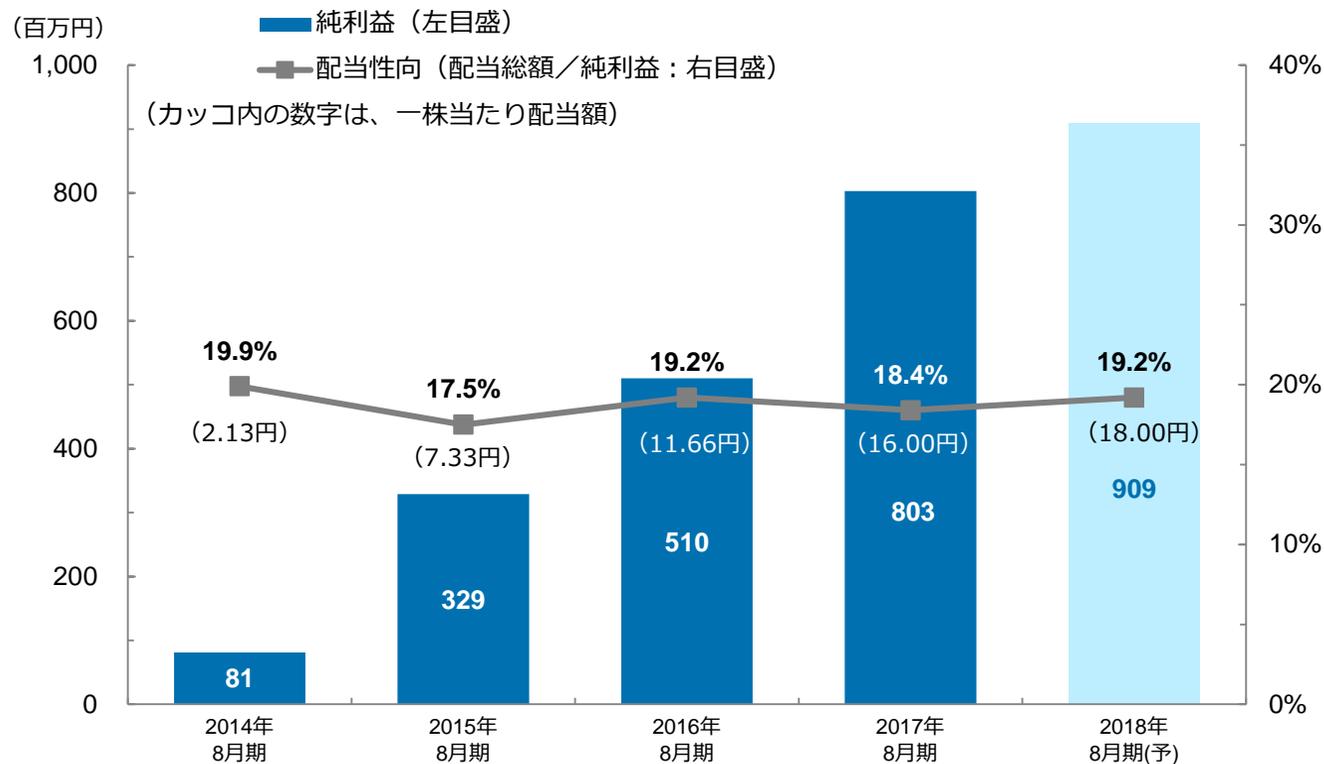
株主還元予定

(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、当初予定から増配（1株12円→16円）

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月末日及び2016年12月1日に実施した株式分割を反映した数字

2018年8月期通期業績見通し

2018年8月期通期、売上高 3,531百万円、経常利益 1,328百万円、14.2%増収、16.0%増益を予想。

EPSは93.99円。成約組数は92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

2018年8月期業績予想

- 売上高3,531百万円、前期比 14.2%増加
- 経常利益1,328百万円、同 16.0%増加
- 当期純利益909百万円、同 13.2%増加
- EPSは、93.99円を予想（2017年8月期 86.78円）
- 配当、18.00円を予定。配当性向は 19.2%

事業動向

- 成約組数は92組、前期比+25組を目標
- 新規受託件数は192件を目標、同 +49件
- M&Aコンサルタント 50名、同11名増

経営方針、営業施策

- 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
- 提携先については、人材交流等を活性化させ、提携関係の強化を図る
- M&Aコンサルタントとは別の業務サポート人員の強化を図り、より効率的な成約を目指す
- コンテンツの充実等により、M&A市場SMART、M&A onlineとも、一層のアクセス数増加を狙う
- 名古屋営業所、福岡営業所を移転し、地域での営業強化を図る



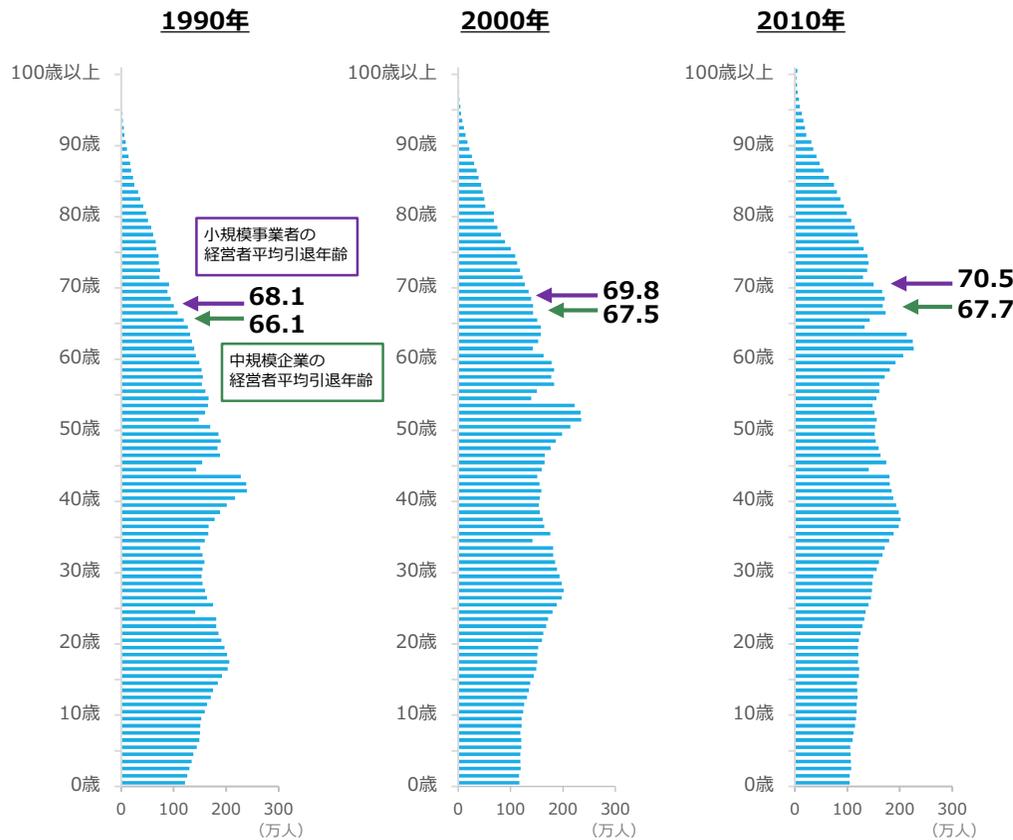
市場動向

市場動向：今後も拡大が見込まれる事業承継型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

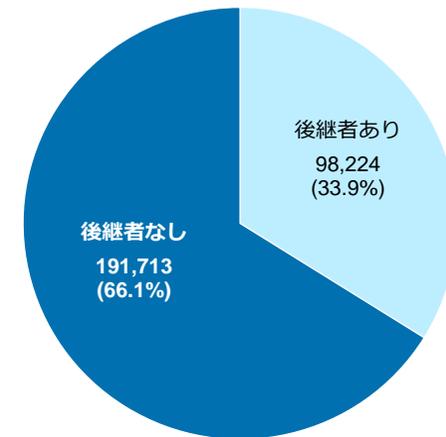
年齢別の人口動態の推移と経営者の平均引退年齢



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**



今後の施策

成長戦略 I 1人当たり成約組数年間4組を目指す

ソーシングルート強化

- ① WEB機能強化
 - 1. 「M&A市場 SMART」の更なる活用
 - 2. 「M&A online」の価値向上
- ② 既存案件ソース強化
 - 1. 新たな業務提携先の開拓
 - 2. セミナーの回数・開催等
- ③ 拠点の拡大
 - 地方における営業基盤の更なる拡大
- ④ 直接営業強化
 - コンサルタントの増員



生産性（効率性）の向上

- ① 優秀なコンサルタントの獲得
 - 東京証券取引所市場第一部への市場変更により知名度向上で更なる優秀な人材を獲得
- ② 経験・ノウハウの蓄積・活用
 - ・ITによる効率化を活用し、1人当たりの成約組数を増加させることで、より多くの経験・ノウハウを蓄積
 - ・コンサルタント以外の業務サポート人員の強化を図ることで、経験やノウハウの活用を促進

顧客との接触密度の向上



良質な売り案件を多く獲得し、
1人当たり成約組数年間4組（現在1.7組）を目指す

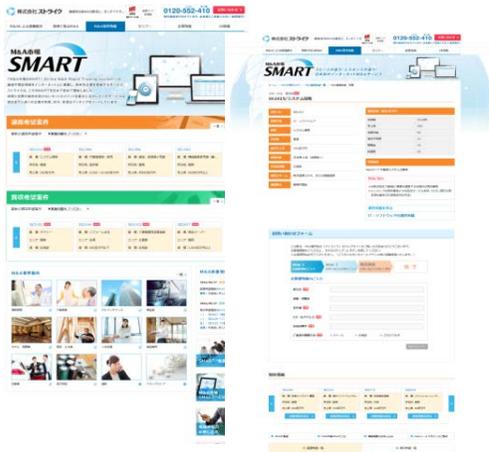
①-1 WEB : 「M&A市場SMART」の更なる活用

「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の利便性を高める。(http://www.strike.co.jp/smart/)

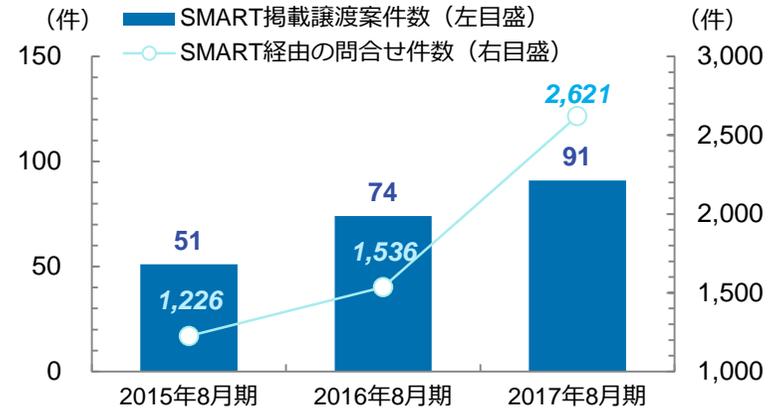
SMARTの主な開発・改良の予定

- 利便性を高める機能の開発
- 閲覧者を増やすための改良

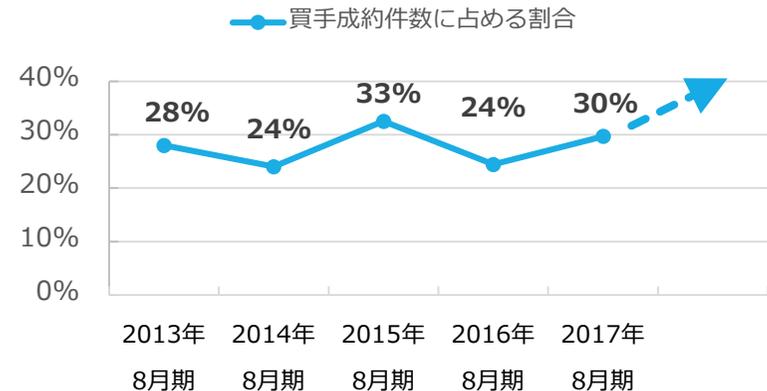
機能強化を実施し、
より効率的なマッチングを目指す



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&A onlineの特徴・強み

最新ニュースから法律までM&Aに関する
様々な情報を

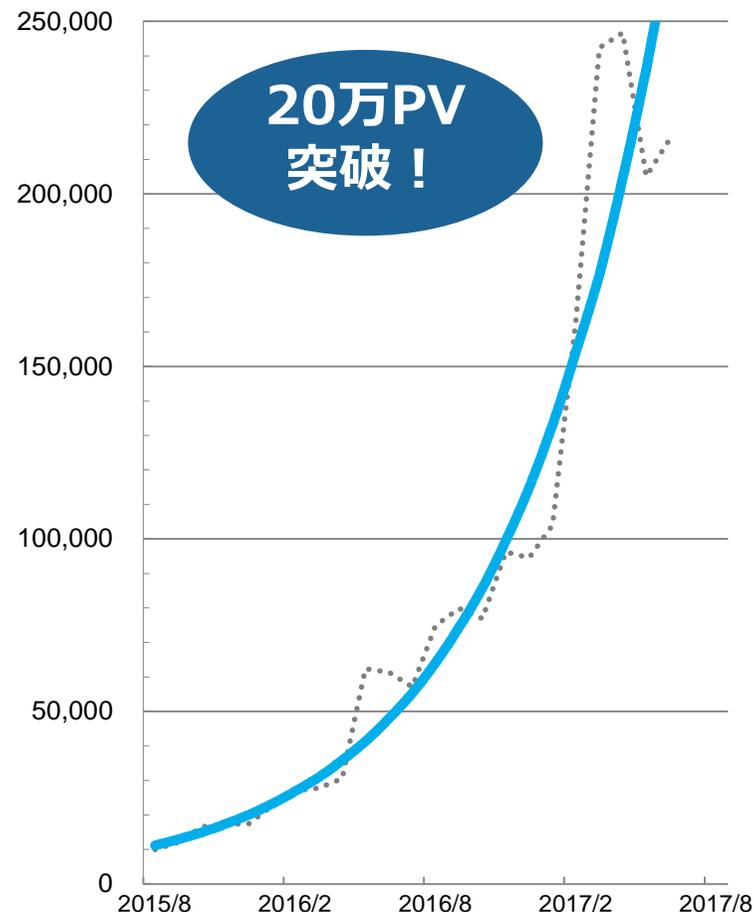
ワンストップで提供する**無料**の
ポータルサイト

ネット上でのM&Aビジネスの
囲い込みを狙う



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

(PV) M&Aonlineの月間ページビュー推移



①-3 WEB機能の強化 「M&A online」の主要コンテンツ

M&A News: その日に公表されたM&Aをニュースとして配信しています

大量保有報告書DB: 過去に提出された大量保有報告書のDBを集約しています

報告義務発生日 ▼	提出日	証券コード	対象会社	業種	保有割合 (%)	増減 (%)	保有者
2017/02/13(月)	2017/02/13(月)	4565	ソーセイグループ		5.08	0.65	五味 大輔

M&A アーカイブス: 企業のM&Aの歴史を検証します

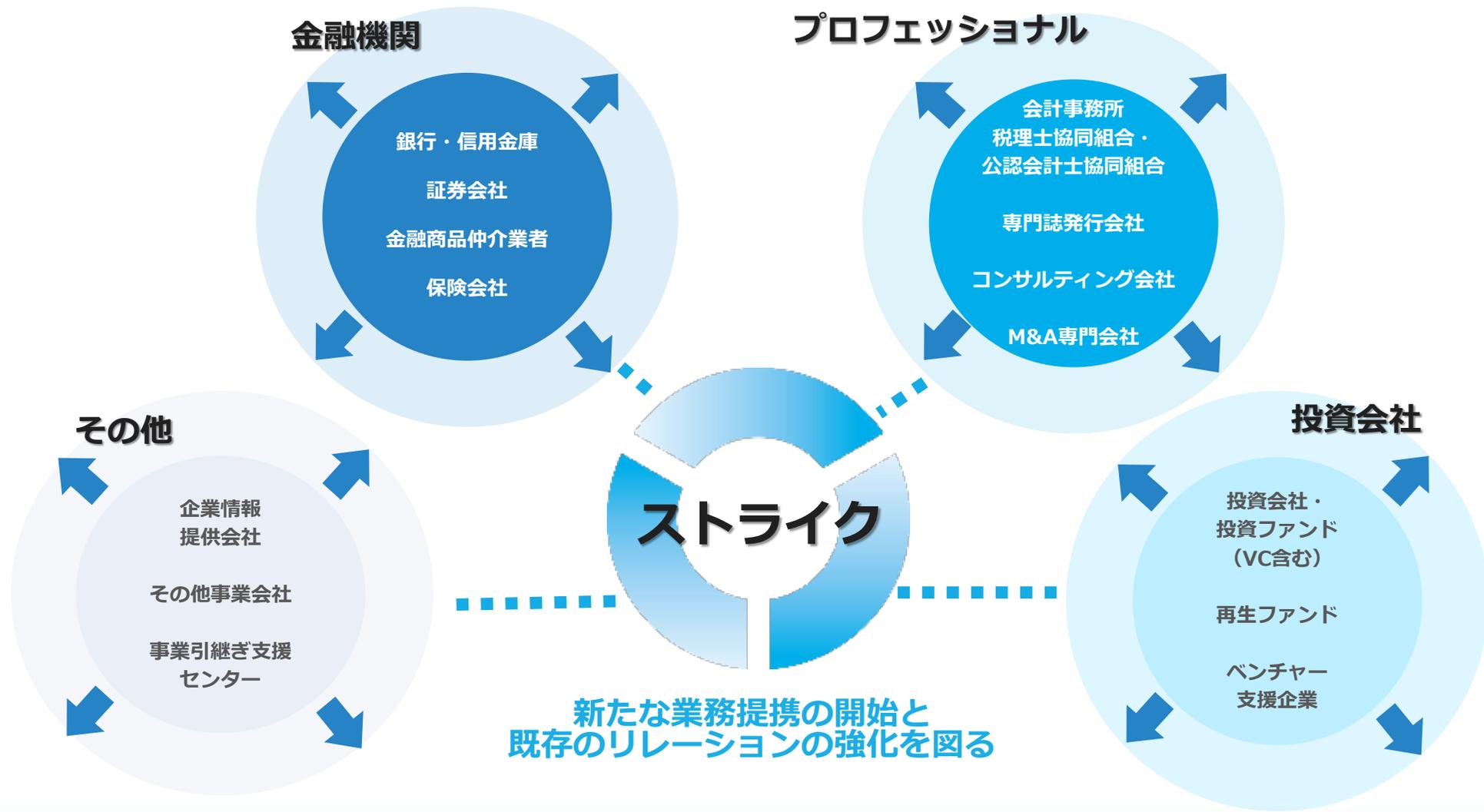
今後の施策

- コンテンツの更なる充実
- 新たな機能の追加

ポータルサイトとしての価値向上を図る

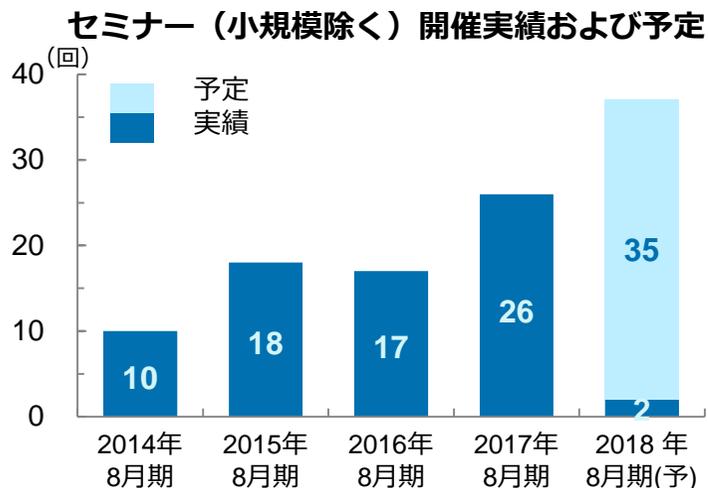
②-1 既存案件ソースの強化 新たな業務提携先の開拓

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。既存の提携先とも協力関係の強化を図る。



②-2既存案件ソースの強化 セミナー開催回数の増加

2018年8月期も全国で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。下記以外にも小規模セミナーの開催数を増やす。



2017年8月期のセミナー開催実績

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カ所	『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カ所	『出口戦略としてのM&A活用セミナー』
2017年6,7月	全国12カ所	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』

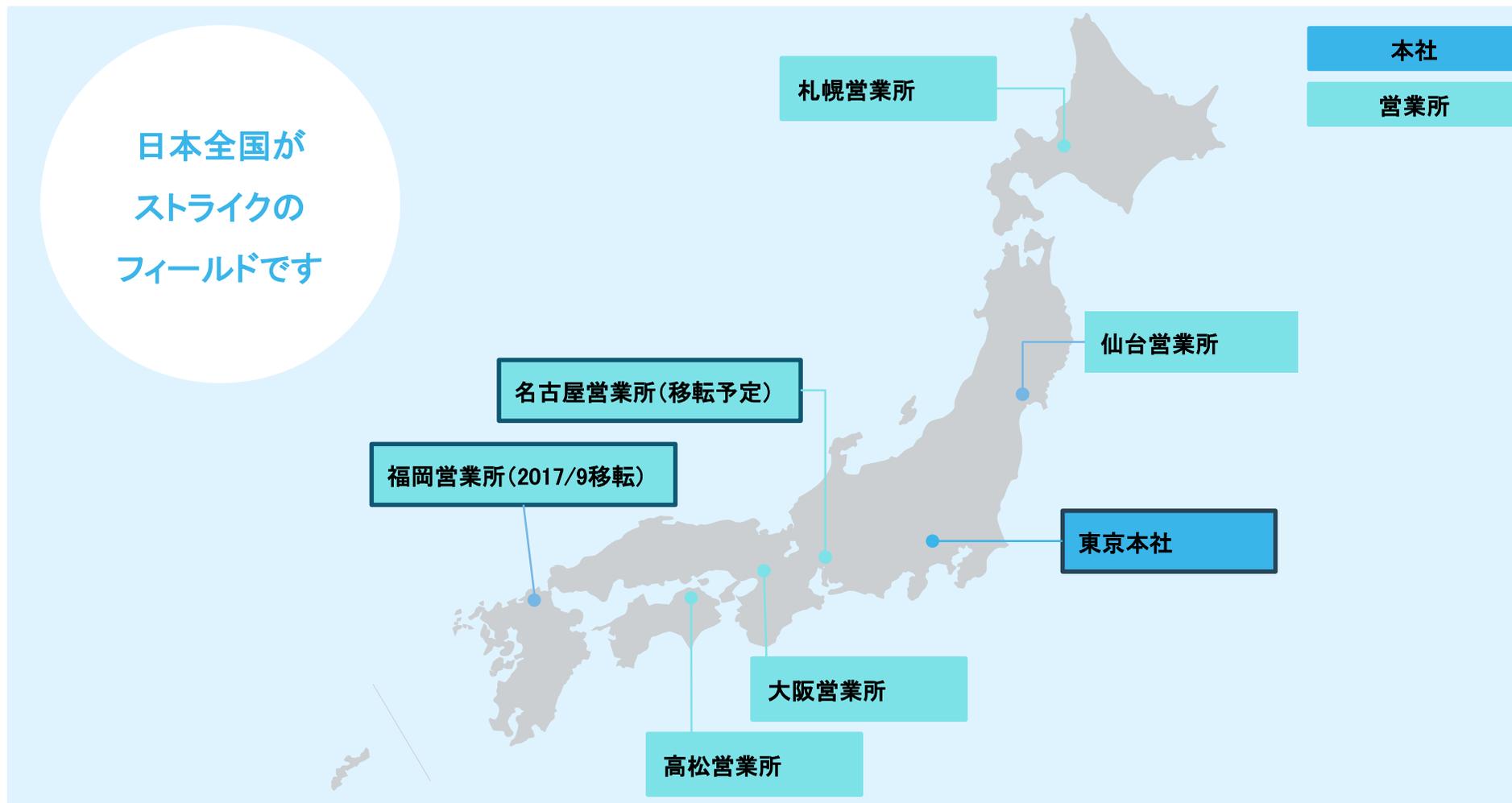
2018年8月期のセミナー開催予定（一部実績）

年月	会場	タイトル
2017年9月	長野、松本	『家族と考えるオーナー企業の事業承継・M&A活用セミナー』
2017年10月24日	札幌	『オーナーの想いを実現できる事業承継セミナー』
2017年10月25日	東京(丸の内)	
2017年10月26日	広島	
2017年10月27日	松山	
2017年10月31日	東京(立川)	
2017年11月1日	宇都宮	
2017年11月2日	名古屋	
2017年11月7日	京都	
2017年11月8日	福岡	
2017年11月9日	横浜	
2017年11月10日	新潟	
2017年11月14日	東京(新宿)	
2017年11月15日	大宮	
2017年11月16日	大阪	
2017年11月17日	仙台	

(これ以降のセミナーについては、開催が決まり次第、当社WEBサイトにてお知らせいたします)

③拠点の拡大 地方における営業基盤の更なる拡大

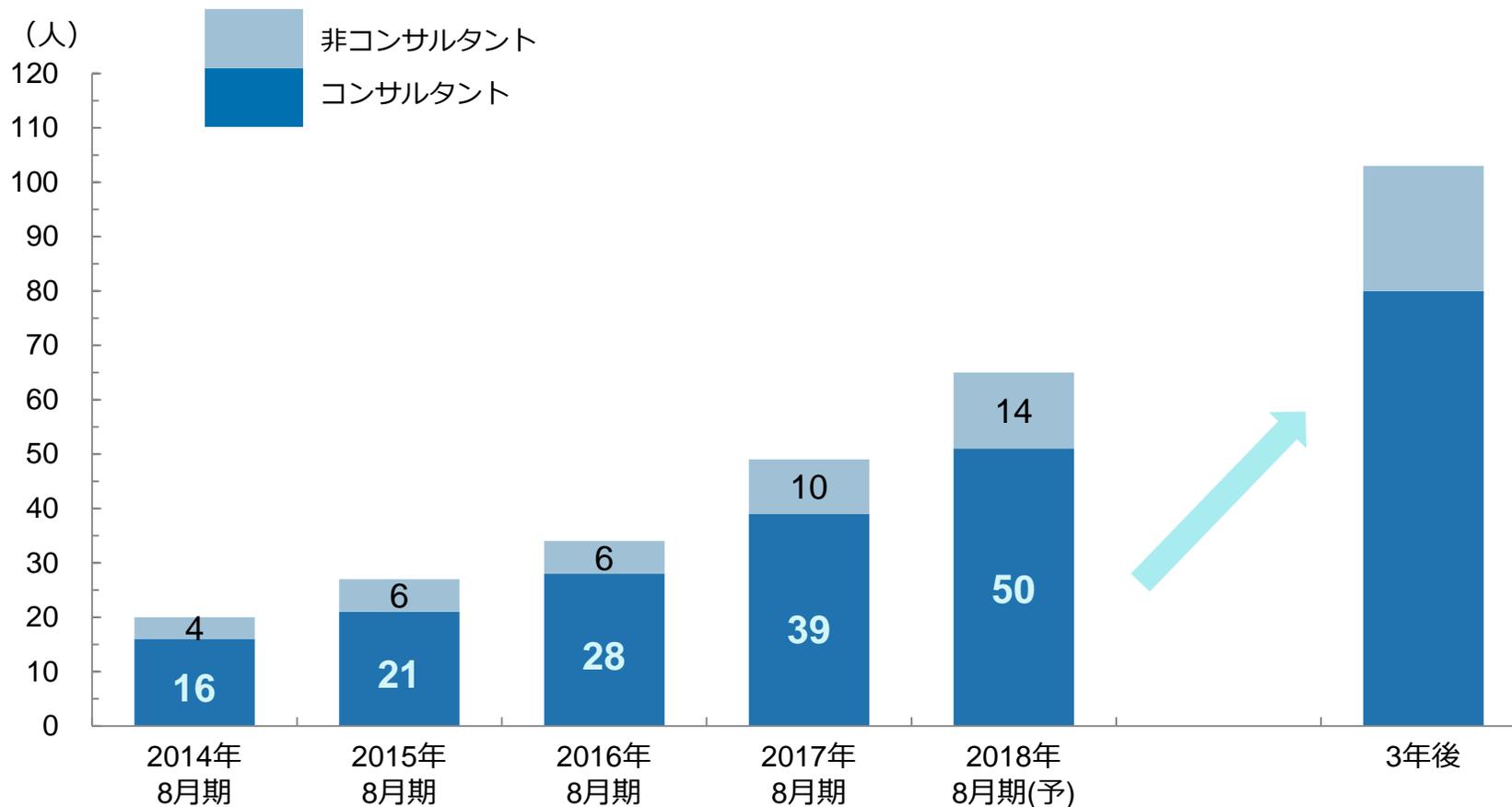
地方営業所をさらに増やし、常勤者を複数名配置できるよう計画する。



④直接営業の強化：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。

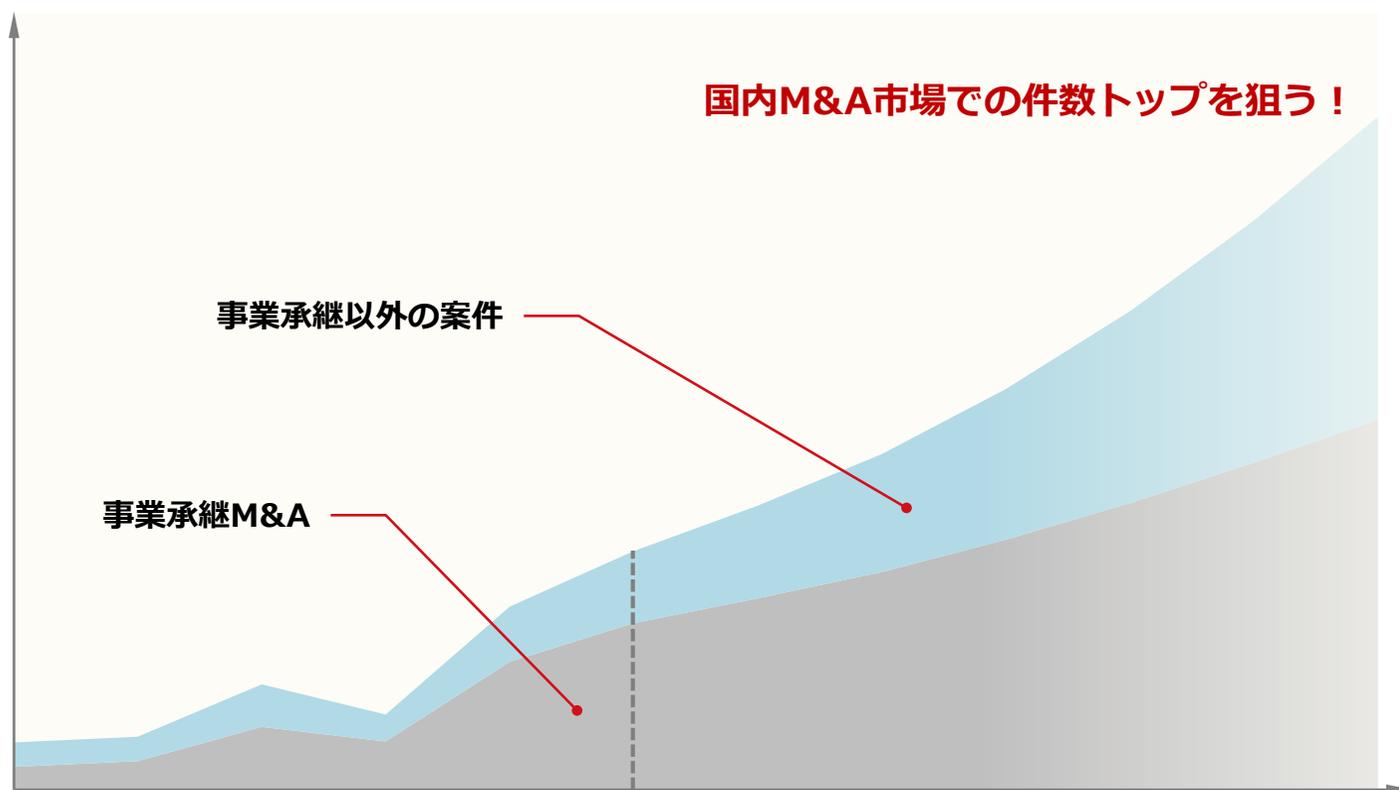
上場を契機に応募者は増加し、人材採用は順調に推移。女性コンサルタントも積極的に採用



成長戦略Ⅱ 国内M&A市場で件数トップを狙う

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。売上で年2割の成長を目指す。

売上構成比の推移イメージ

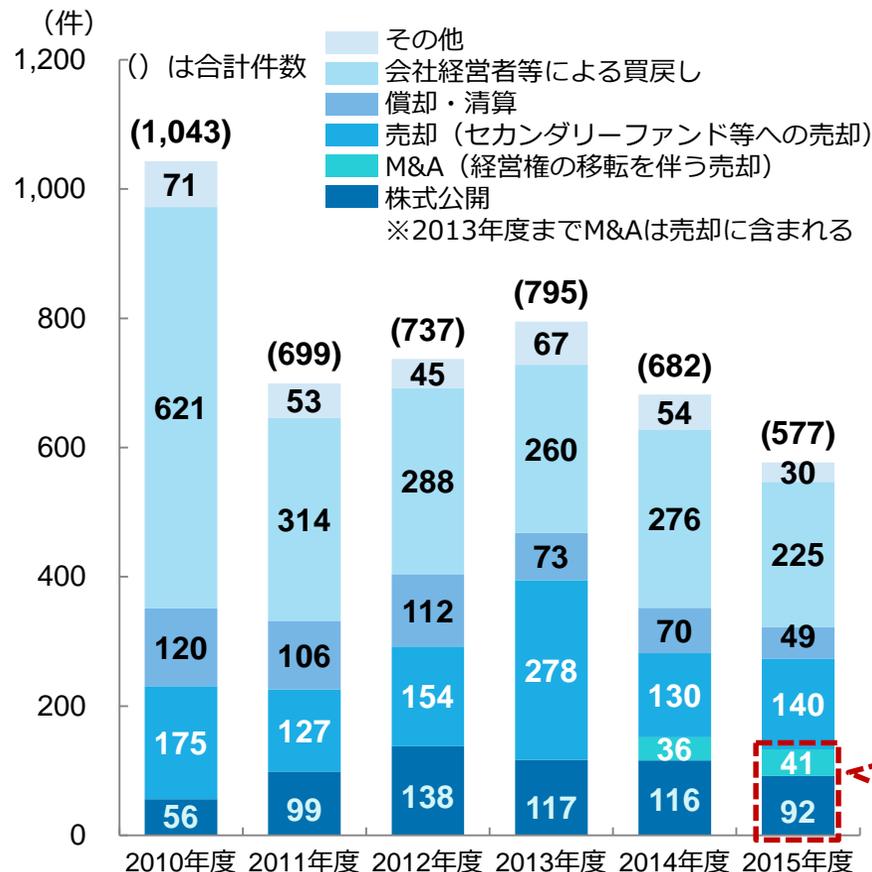


- 国内M&A市場における案件数トップを実現することを、中・長期的課題とする
- 事業承継以外の案件：ベンチャー企業のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する
- 事業承継M&A：数年は市場の拡大が見込まれるが、上記案件増加により、事業承継案件への依存度は低下

ベンチャー出口戦略としてのM&Aニーズの増加

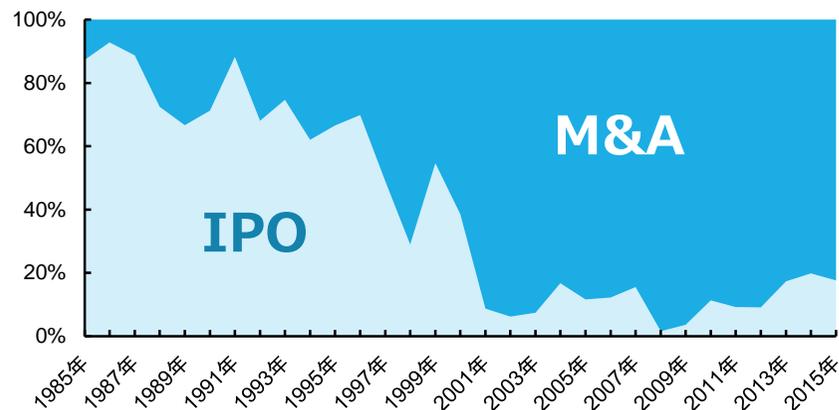
日本のベンチャー企業のExitがIPOに偏っているのに対し、米国はM&Aが主流。
 米国でも最初からM&Aが主流だったわけではなく、時間をかけてM&Aが主流になっていった。
 今後は日本でも時間をかけてM&Aが主流になっていく可能性が高い。

日本におけるVCのExitの状況

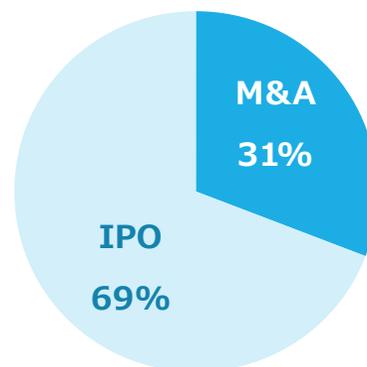


出所：ベンチャー白書2016一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター
 NVCA YEARBOOK 2015 & 2016

米国におけるVC支援企業のExit状況



VCのExitにおけるM&A : IPOの比率



ベンチャー企業のExit案件の開拓

起業家やベンチャー企業とのネットワーク強化等を通じて、ベンチャー企業のExitを目的としたM&A市場の開拓にも注力していく。



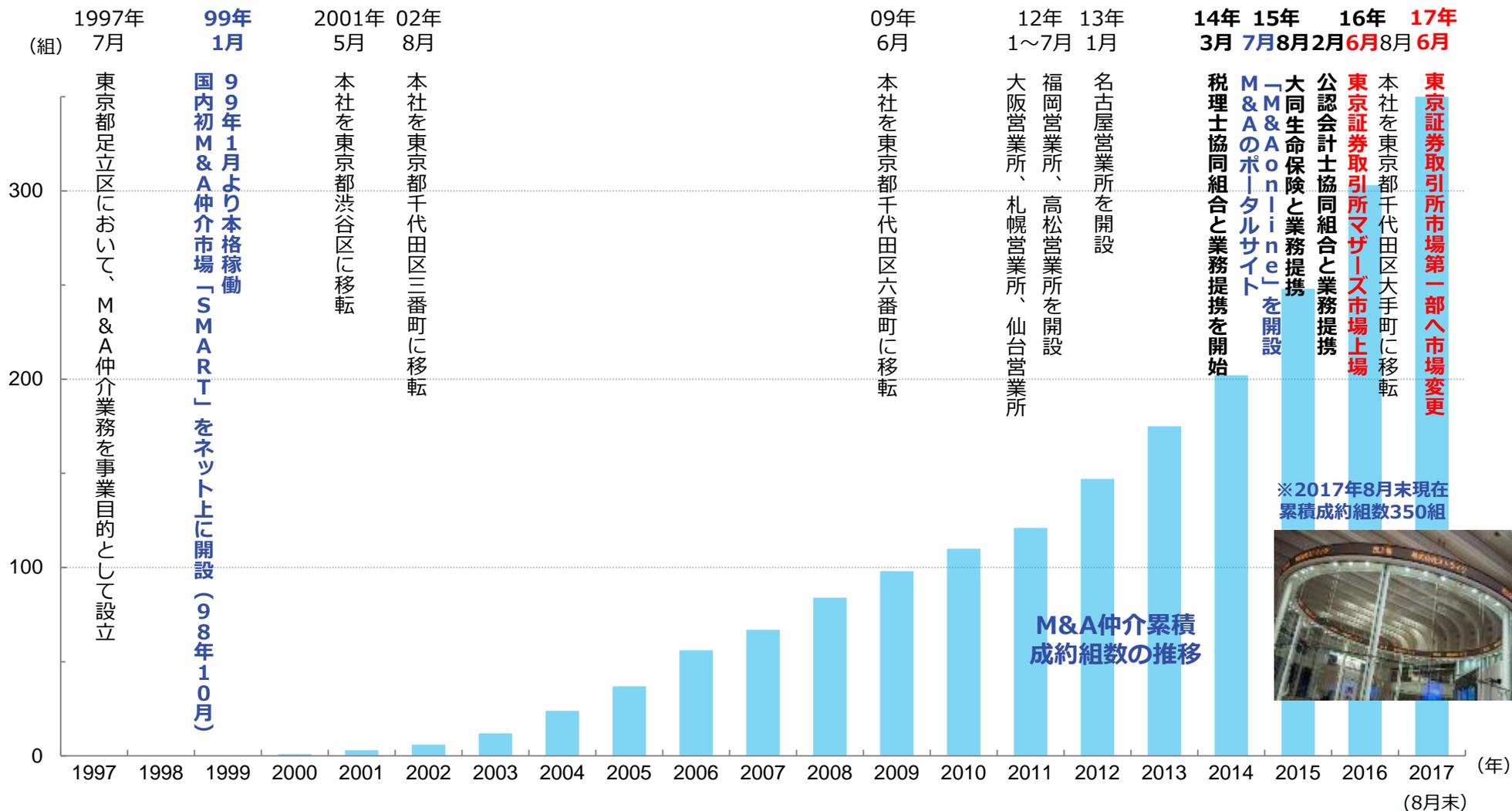


会社概要

「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	823百万円（2017年8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	49名（臨時雇用者除く、2017年8月末）
売 上 高	3,092百万円（2017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：レーマン方式を採用

報酬体系例

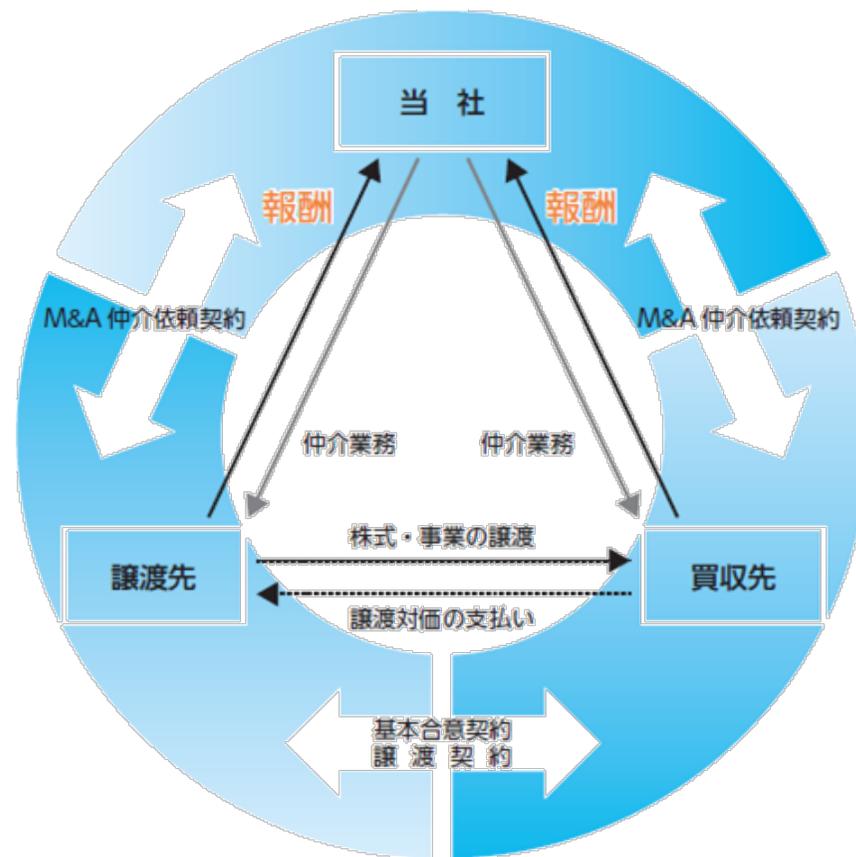
(譲渡先)

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

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）

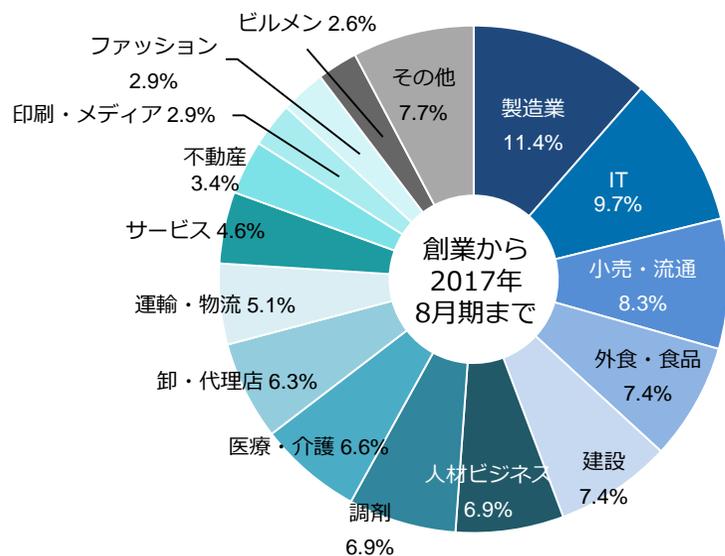
【URL】

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

インターネット活用により様々な業種に対応

業種の偏りがなく、様々な業種のM&Aに対応。人員の急増により、営業一人当成約組数は横這いとなっているが、一人当成約組数を増加させ、一人当売上・利益を高めることを目標とする

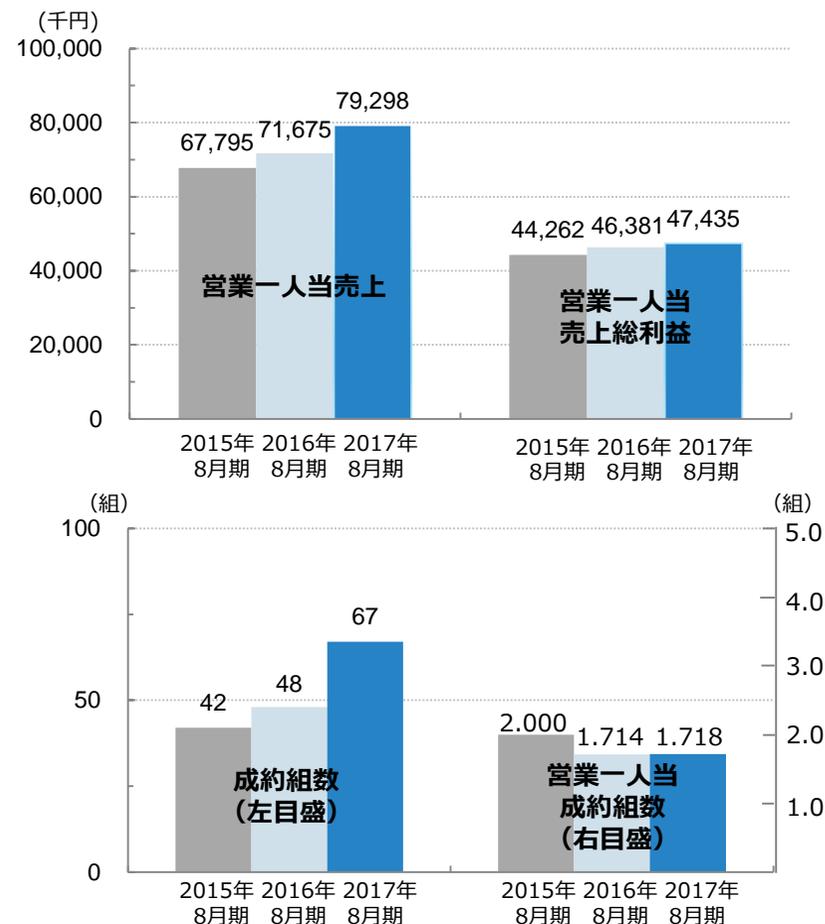
M&A成約件数の業種別構成比



注) 売却事業の業種別件数の内訳、2017年8月末までの累積ベース

営業（コンサルタント）一人当経営指標等の推移

注) 期末人員数で算定



- 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10月11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。