

2018年8月期第2四半期 決算説明資料



株式会社 **ストライク**

(東証第一部 : 6196)

2018年4月10日



2018年8月期第2四半期実績… 3

売上高（10.6%増収）、成約組数（43組）と、過去最高の業績を記録。一方で、大型案件の期ズレにより当初見込みには届かず。



2018年8月期通期業績見通し… 11

当初予想通りの業績を見込む



市場動向… 19

事業承継策として、M&Aニーズは拡大傾向



会社概要… 21

「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



中長期経営方針… 29

事業承継のM&Aを増加させる一方で、それ以外のニーズによるM&Aを増加を図り、長期的には「案件数ナンバーワン」を目指す。

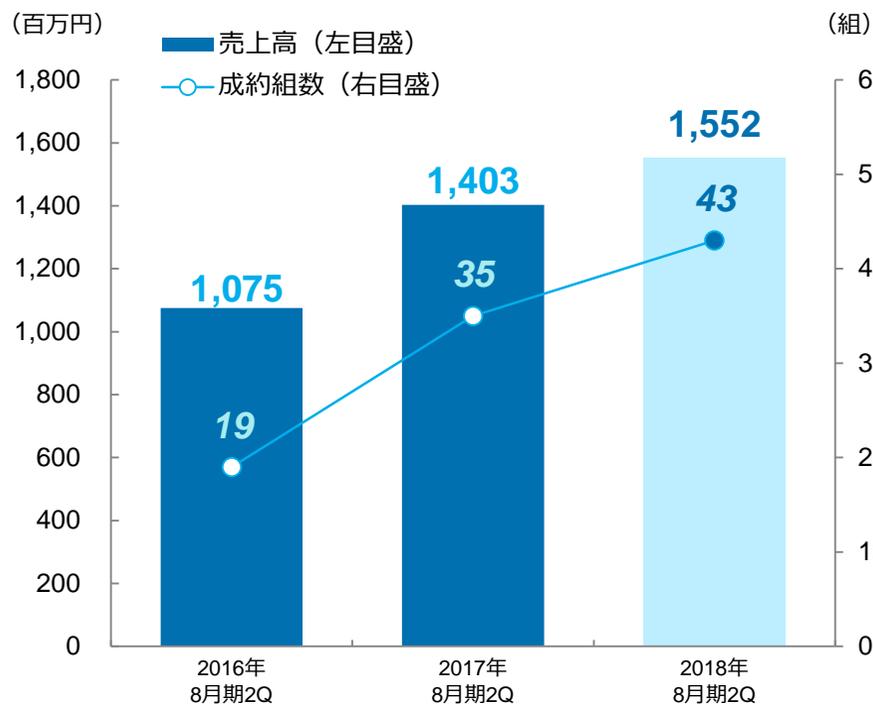


2018年8月期第2四半期実績

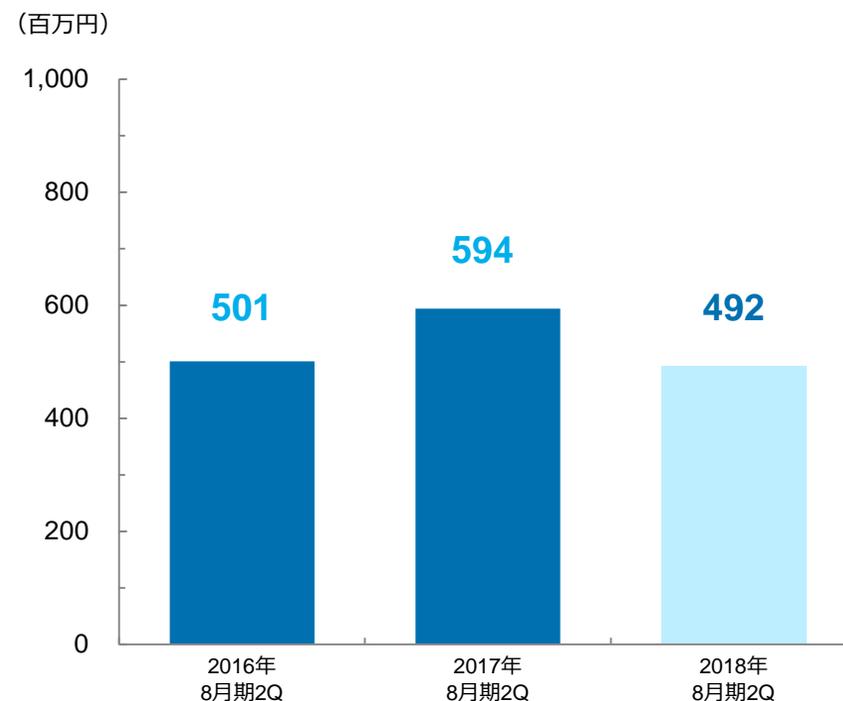
2018年8月期第2四半期実績

第2四半期累計期間（上期）の成約組数・売上高としては、過去最高を記録。一方で、営業所移転や人員増加による費用増により、経常利益は減益。

第2四半期累計期間の
売上高および成約組数の推移



第2四半期累計期間の
経常利益の推移



前年同期比業績

売上原価は人員増加及び紹介案件の成約増加により139百万円増加、販売費及び一般管理費も人員の増加、セミナー開催の増加、福岡営業所・名古屋営業所の移転に伴い111百万円増加。

(単位：百万円)

	2017年8月期 第2四半期		2018年8月期 第2四半期		
	売上高 比率		売上高 比率	前年同 期比	
売上高	1,403	100.0%	1,552	100.0%	+10.6%
売上原価	466	33.3%	606	39.1%	+29.8%
売上総利益	936	66.7%	946	60.9%	+1.0%
販売費及び一般管理費	341	24.4%	453	29.2%	+32.7%
営業利益	594	42.4%	492	31.7%	17.2%
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	-
営業外費用	-	-	-	-	-
経常利益	594	42.4%	492	31.7%	17.1%
税引前当期純利益	594	42.4%	492	31.7%	17.1%
法人税等	212	15.2%	161	10.4%	24.2%
当期純利益	381	27.2%	331	21.3%	13.2%



	17年8月期 第2四半期	18年8月期 第2四半期
案件紹介料	110	172
人件費	322	386
その他	33	47
売上原価計	466	606

	17年8月期 第2四半期	18年8月期 第2四半期
人件費	100	162
広告宣伝費	58	75
地代家賃・消耗品	52	77
その他	129	138
販売費及び一般管理費計	341	453

2018年8月期第2四半期 業績ハイライト

2018年8月期第2四半期累計期間（上期）は、売上高 1,552百万円、経常利益 492百万円、前年同期比では10.6%増収、17.1%減益。大型案件の成約後ズレにより、上期予想よりは減収、減益。

2018年8月期第2四半期の業績

- 売上高1,552百万円、前年同期比 10.6%増、当初計画比12.3%減
- 経常利益492百万円、同 17.1%減、当初計画比では22.8%減
- 当期純利益331百万円、同 13.2%減、当初計画比では24.1%減

年間目標に対する進捗状況

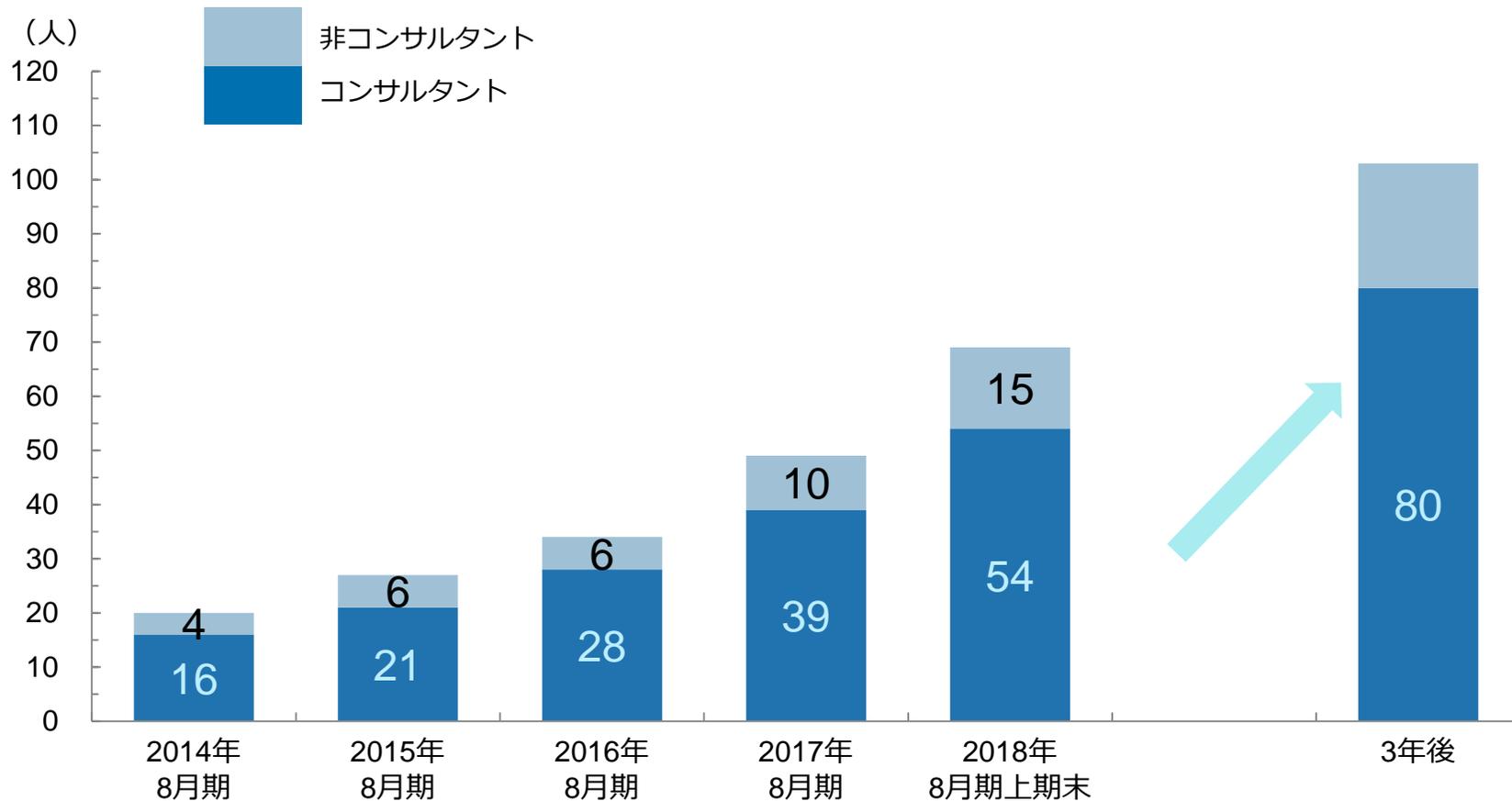
- 通期の成約組数は92組（前年比+25組）を目標とし、第2四半期までの実績としては43組
- 通期の新規受託件数は192件（前年比+49件）を目標とし、第2四半期までの実績としては103件

第2四半期の状況

- 上期の成約組数は43組（前年同期比+8組）、売上高は1,552百万円（前年同期比10.6%増加）と過去最高。一方で、大型案件の成約の期ズレにより、当初の計画には届かず。
- 上期で大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）の成約は2組（前年同期も2組）
- 上期の新規受託件数は103件（前年同期比+35件）と順調
- M&Aコンサルタントを15名増員。組織変更し、体制の強化を図る。
- 福岡営業所及び名古屋営業所の移転により地域での営業を強化

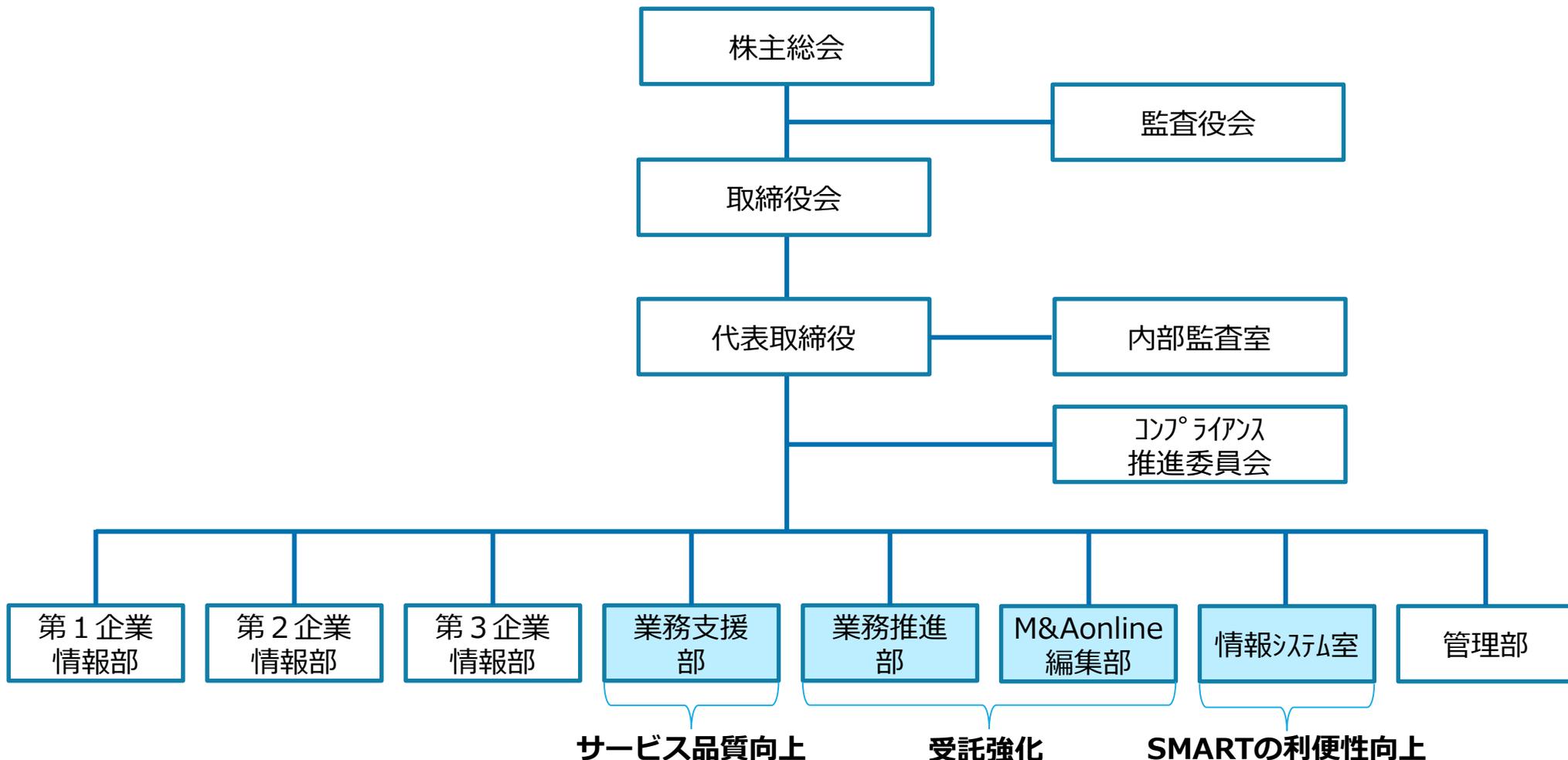
コンサルタントの増員

当初計画では、2018年8月期末はコンサルタント50名、非コンサルタント14名を予定。
第2四半期末（上期末）で既にコンサルタント54名、非コンサルタント15名に増員。



組織変更 (2017年12月1日付)

業容拡大に伴い組織を変更。M&A案件の専門サポートを行う業務支援部、受託業務に特化する業務推進部を新たに新設するとともに、情報コンテンツを制作するM&Aonline編集部とWeb・社内システム・データベースを専門的に開発・保守する情報システム室を独立。



成約案件一覧①

成約案件の状況：関東以外のエリアでの案件比率が増加

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	2017年9月	製造	近畿	建設	近畿
2	2017年9月	レジャー	関東	IT	関東
3	2017年9月	製造	関東	製造	関東
4	2017年9月	製造	関東	卸・代理店	近畿
5	2017年9月	運輸・物流	関東	運輸・物流	関東
6	2017年10月	その他	近畿	その他	関東
7	2017年10月	製造	北海道・東北	その他	関東
8	2017年10月	医療・介護	北海道・東北	医療・介護	中部
9	2017年10月	運輸・物流	北海道・東北	運輸・物流	関東
10	2017年10月	卸・代理店	北海道・東北	レジャー	関東
11	2017年10月	医療・介護	関東	医療・介護	関東
12	2017年10月	製造	中部	卸・代理店	中部
13	2017年10月	サービス	北海道・東北	サービス	北海道・東北
14	2017年11月	外食・食品	北海道・東北	外食・食品	近畿
15	2017年11月	IT	関東	IT	中部
16	2017年11月	調剤	北海道・東北	調剤	北海道・東北
17	2017年11月	調剤	関東	調剤	関東
18	2017年11月	人材ビジネス	関東	人材ビジネス	関東
19	2017年11月	調剤	関東	調剤	関東
20	2017年11月	運輸・物流	北海道・東北	運輸・物流	北海道・東北

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11月	教育	関東	建設	関東
22	2017年11月	卸・代理店	中部	卸・代理店	近畿
23	2017年11月	卸・代理店	北海道・東北	外食・食品	近畿
24	2017年11月	外食・食品	関東	外食・食品	九州・沖縄
25	2017年12月	レジャー	中部	レジャー	近畿
26	2017年12月	製造	中部	製造	関東
27	2018年1月	小売・流通	中部	その他	関東
28	2018年1月	製造	近畿	その他	近畿
29	2018年1月	建設	関東	製造	関東
30	2018年1月	建設	関東	製造	関東
31	2018年1月	小売・流通	関東	外食・食品	関東
32	2018年2月	不動産	関東	不動産	関東
33	2018年2月	建設	中部	建設	中部
34	2018年2月	建設	九州・沖縄	建設	関東
35	2018年2月	製造	中部	製造	中部
36	2018年2月	小売・流通	関東	その他	関東
37	2018年2月	サービス	関東	外食・食品	北海道・東北
38	2018年2月	レジャー	近畿	不動産	近畿
39	2018年2月	小売・流通	関東	不動産	近畿
40	2018年2月	製造	中部	製造	中部
41	2018年2月	運輸・物流	関東	その他	関東
42	2018年2月	医療・介護	九州・沖縄	医療・介護	中国・四国
43	2018年2月	卸・代理店	関東	卸・代理店	関東

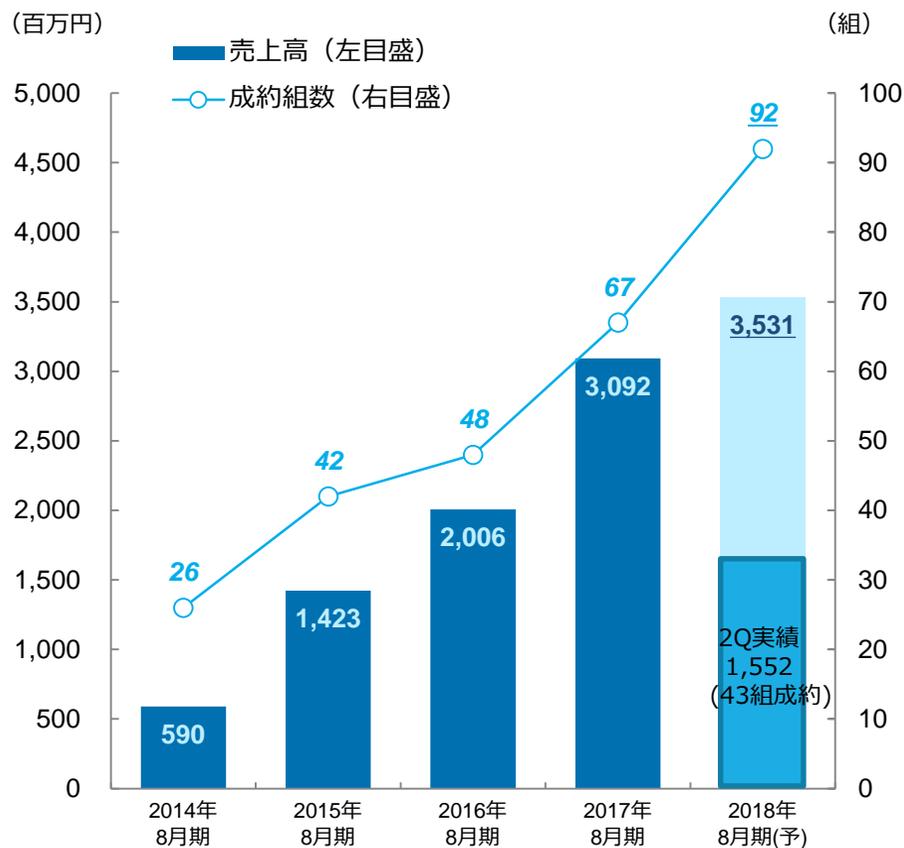


2018年8月期通期業績見通し

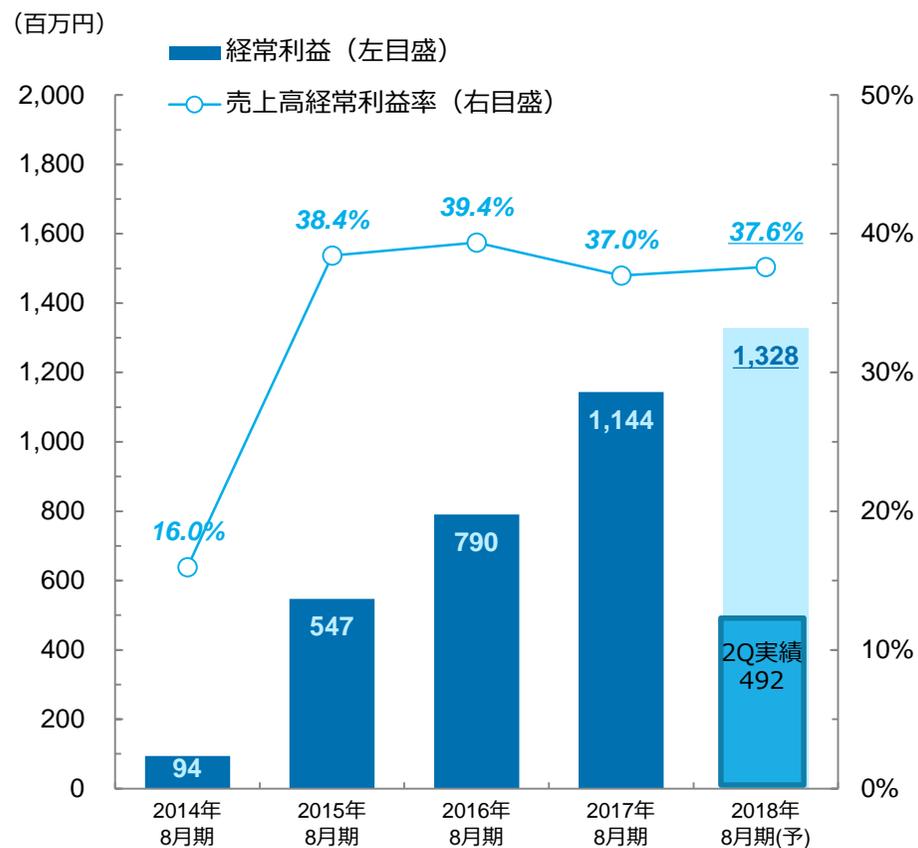
2018年8月期通期予想

第3四半期以降で期ズレの大型案件も成約し、既存の案件状況からも今期通期売上高3,531百万円、経常利益1,328百万円の達成は十分に可能。

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



2018年8月期第2四半期の振り返り、下期での施策

2018年8月期（通期）は、当初予想を据置き、売上高 3,531百万円、経常利益 1,328百万円を予想。新規受託は順調に推移しており、引き続き受託の強化を図るとともに、期ズレを防止するため、案件の進捗管理を見直す。

2018年8月期業績予想は据置き

- 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・受託件数予想も据置き

- 成約組数は当初予定92組、前期比+25組を目標
- 新規受託件数は当初予定192件を目標、同 +49件
- M&Aコンサルタントは当初予定の50名（同11名増）よりやや増加する見込み

第2四半期の振り返り

- 大型案件を含む成約の遅れがあり。外部的な要因もあるが、案件支援や案件管理を更に徹底することが課題

営業施策

- 案件管理を見直し、社内データベース及び管理ツールを改善することで、成約時期の後ズレを防止すべく最善の対策を図る。
- 提携先については、業務推進部を中心に関係強化を図るとともに、人材交流を更に活性化させる。
- 案件・人員の増加に対応するため、新たに本社オフィスの拡張を予定。

M&Aのポータルサイト「M&Aonline」によるM&A普及活動

M&A online

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



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

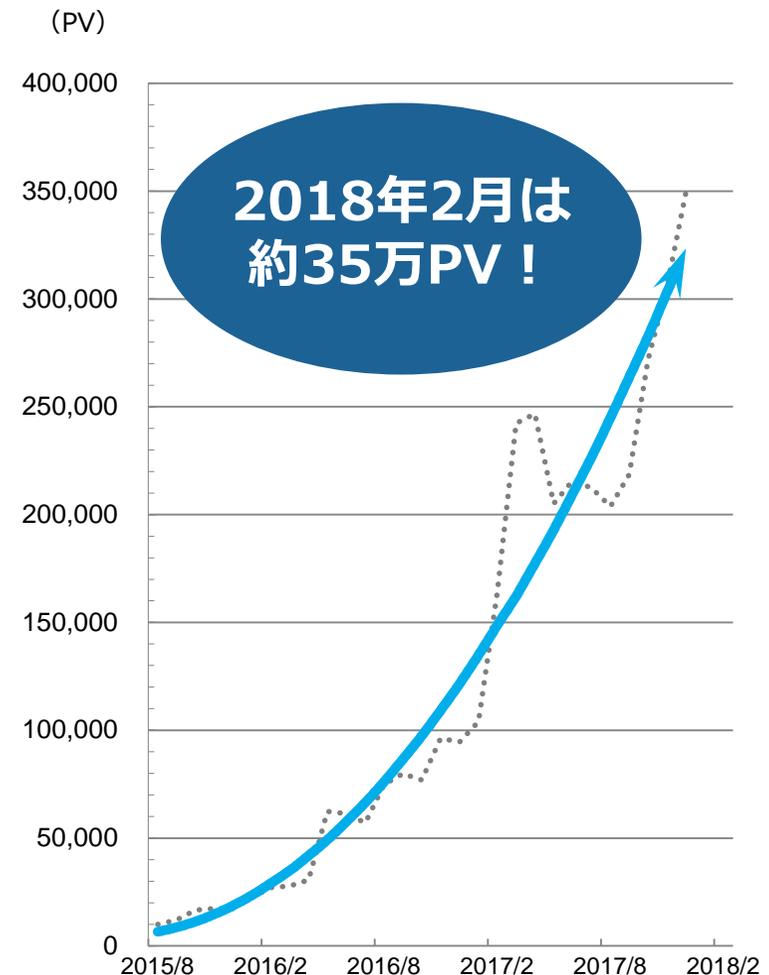
(主なコンテンツ)

M&A News : 公表されたM&Aをニュース配信

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

M&Aアーカイブス : 企業のM&Aの歴史を検証

M&Aonlineの月間ページビュー推移



セミナーを契機とする直接受託の強化

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、引き続き、直接的な受託活動の強化を図る。



セミナー（小規模除く）開催実績および当初予定



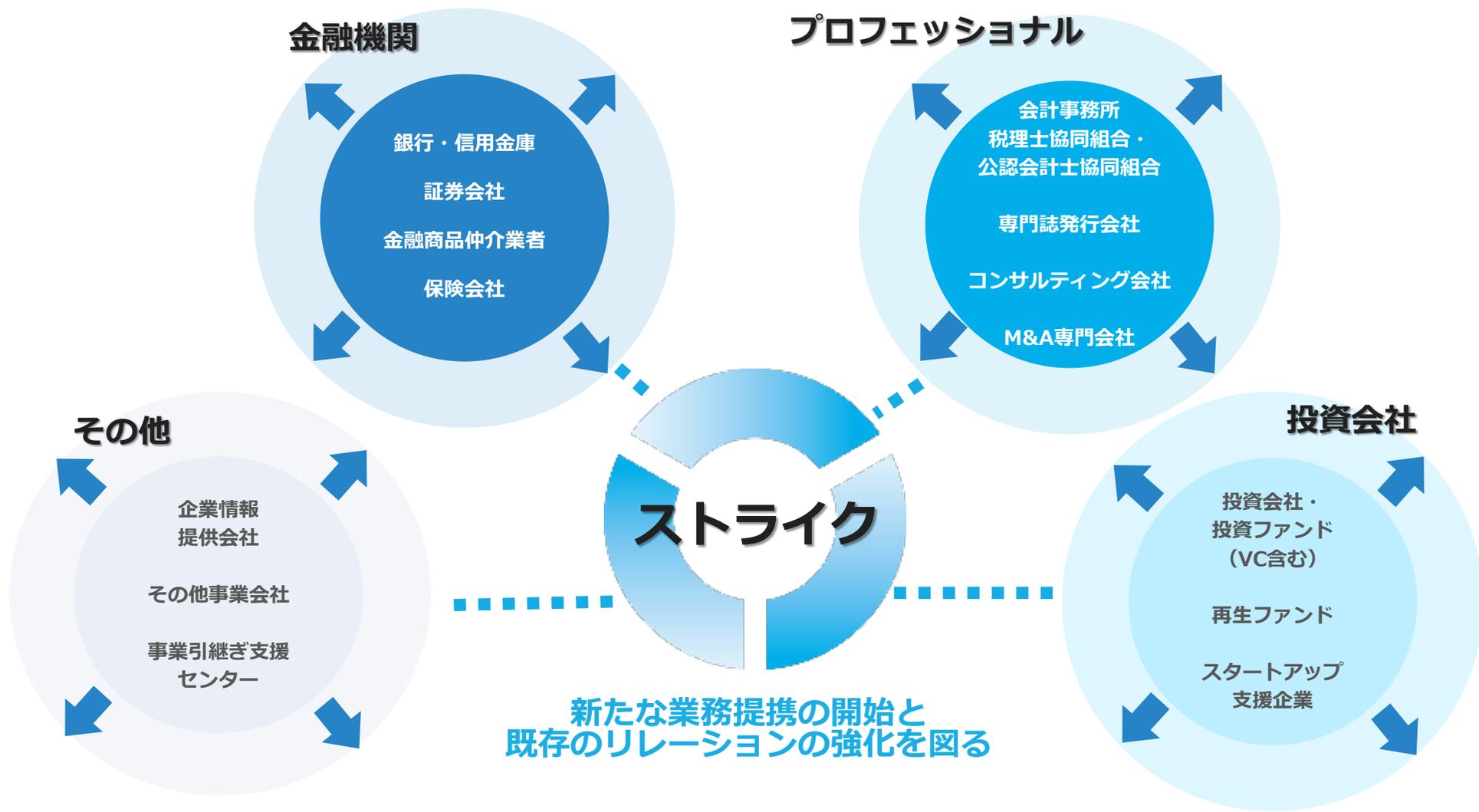
2018年8月期のセミナー開催実績及び開催予定

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10,11月	全国15カ所	『オーナーの想いを実現できる事業承継セミナー』
2018年2月27日	大阪	『出口戦略としてのM & A活用セミナー』
2018年3月1日	福岡	『出口戦略としてのM & A活用セミナー』
2018年3月6日	名古屋	
2018年3月8日	札幌	
2018年3月14日	東京	
2018年6,7月	全国	全国各地でのセミナーを予定

※2018年6月、7月の全国セミナー及び上記以外で開催予定のセミナーについては、開催場所・開催日程が決まり次第、当社WEBサイトにてお知らせいたします。

新たな業務提携先の開拓・既存提携先の関係強化

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。既存の提携先とも人材交流を進めることで協力関係の強化を図る。



有償ストックオプションの活用

2017年12月に役員及び従業員を対象を有償ストック・オプションを発行。

業績を権利行使条件とすることで、会社全体の利益への意識付けを行い、全社一丸となって業績達成にコミット。

割当対象者 役員2名、従業員38名

	対象期	業績条件
行使条件①	2018年8月期	営業利益1,300百万円
行使条件②	2019年8月期	どちらかの期で 営業利益2,000百万円
	2020年8月期	

※ 行使条件①及び②の両方を満たさない限り、権利行使ができない。



前期（2017年8月期）における営業利益1,150百万円を基準に、
毎期平均20%以上の増益を維持しなければ権利行使できない。

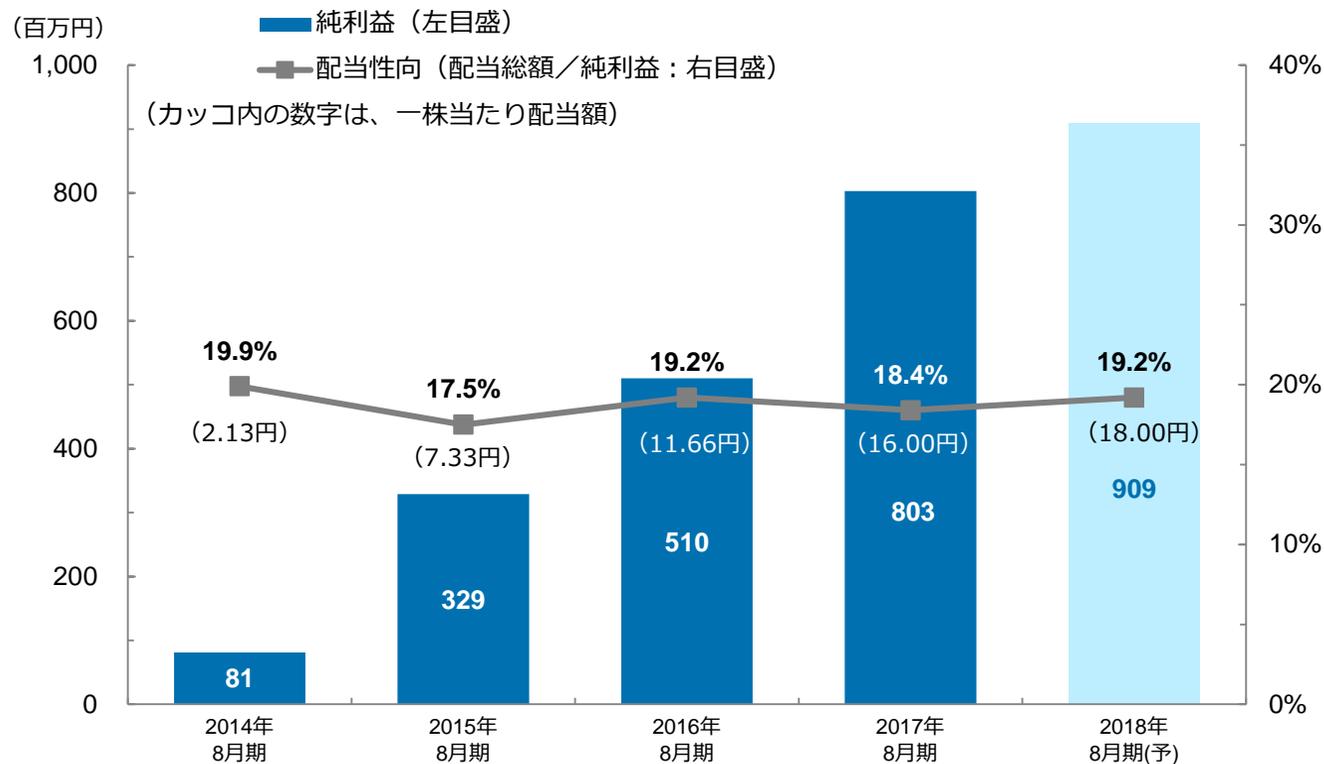
株主還元予定

(配当)

配当性向20%を目標に配当する方針。

配当金は前期の1株16円から18円への増配を予定（当初予定を据置き）。

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



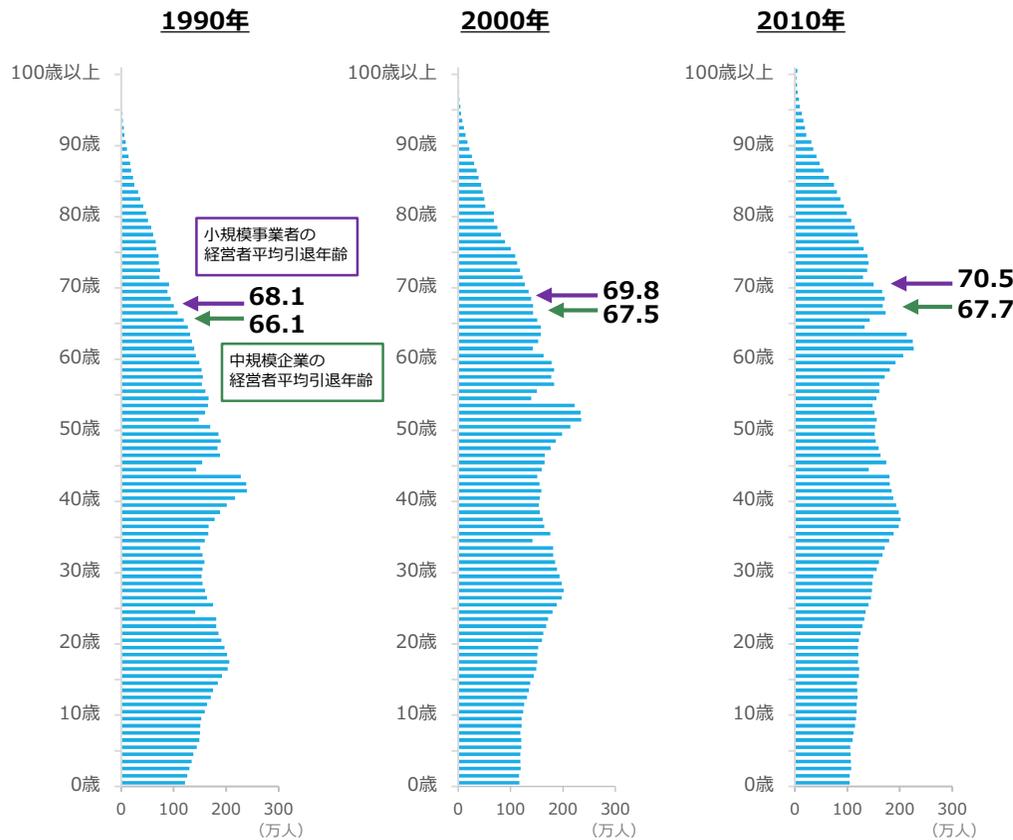
市場動向

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

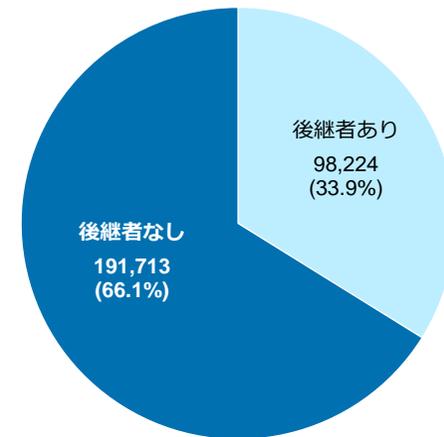
年齢別の人口動態の推移と経営者の平均引退年齢



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**

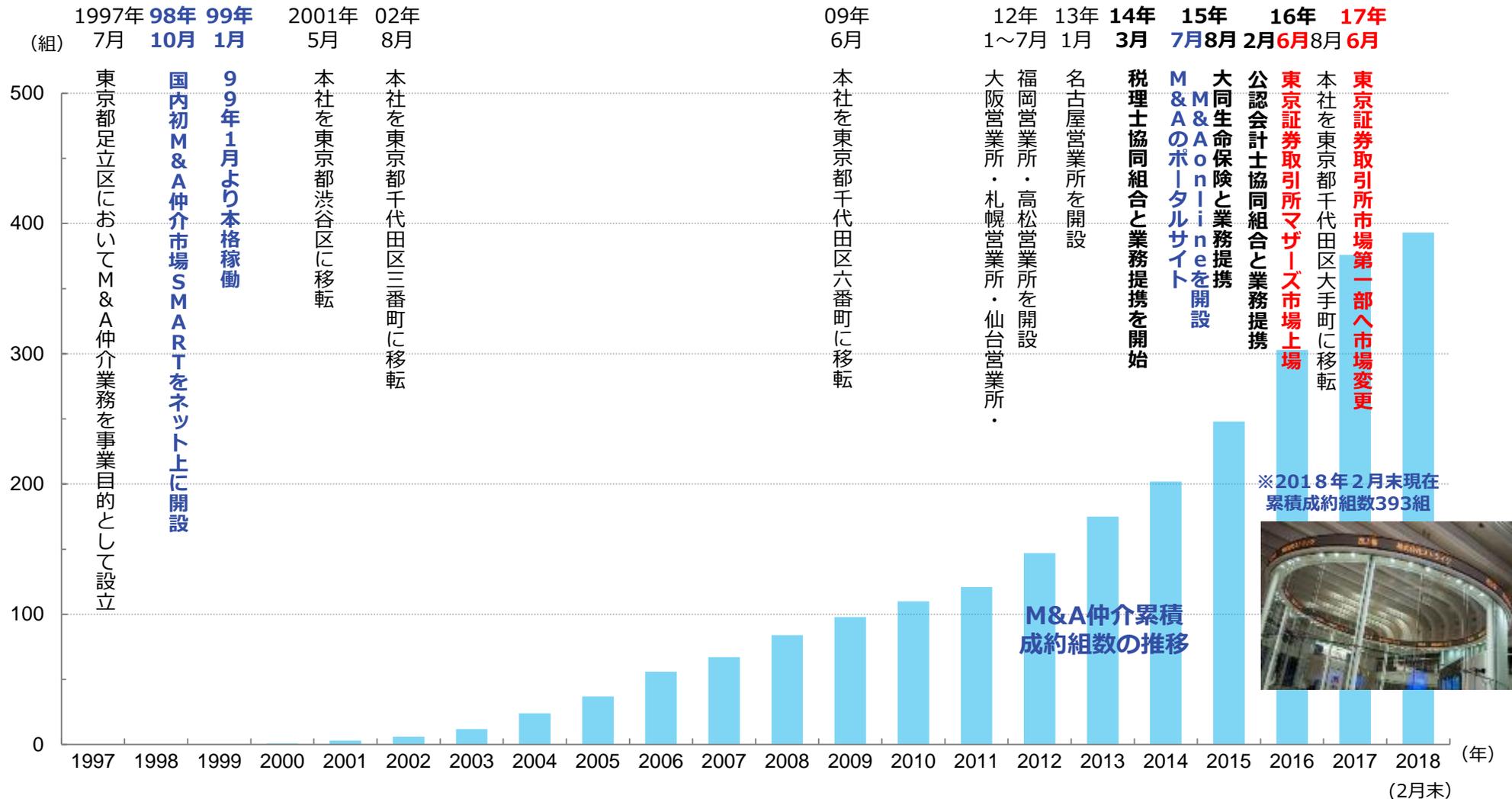


会社概要

「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（2018年2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	69名（臨時雇用者除く、2018年2月末）
売 上 高 ・ 営 業 利 益	売上高3,092百万円・営業利益1,150百万円（営業利益率37.2%）【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

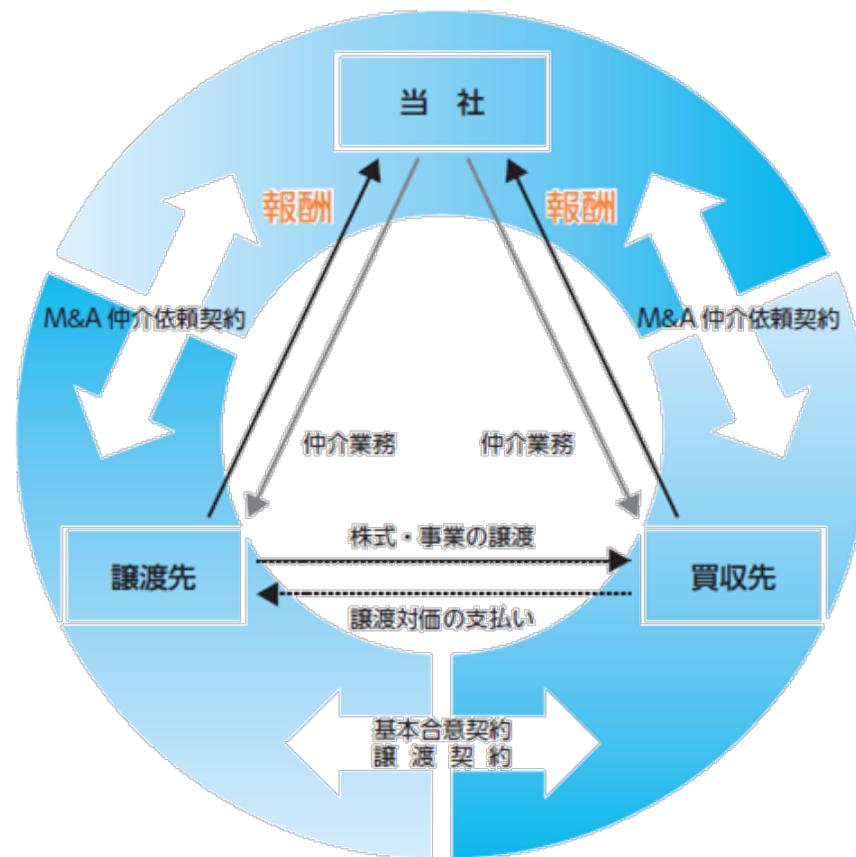
(譲渡先)

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）

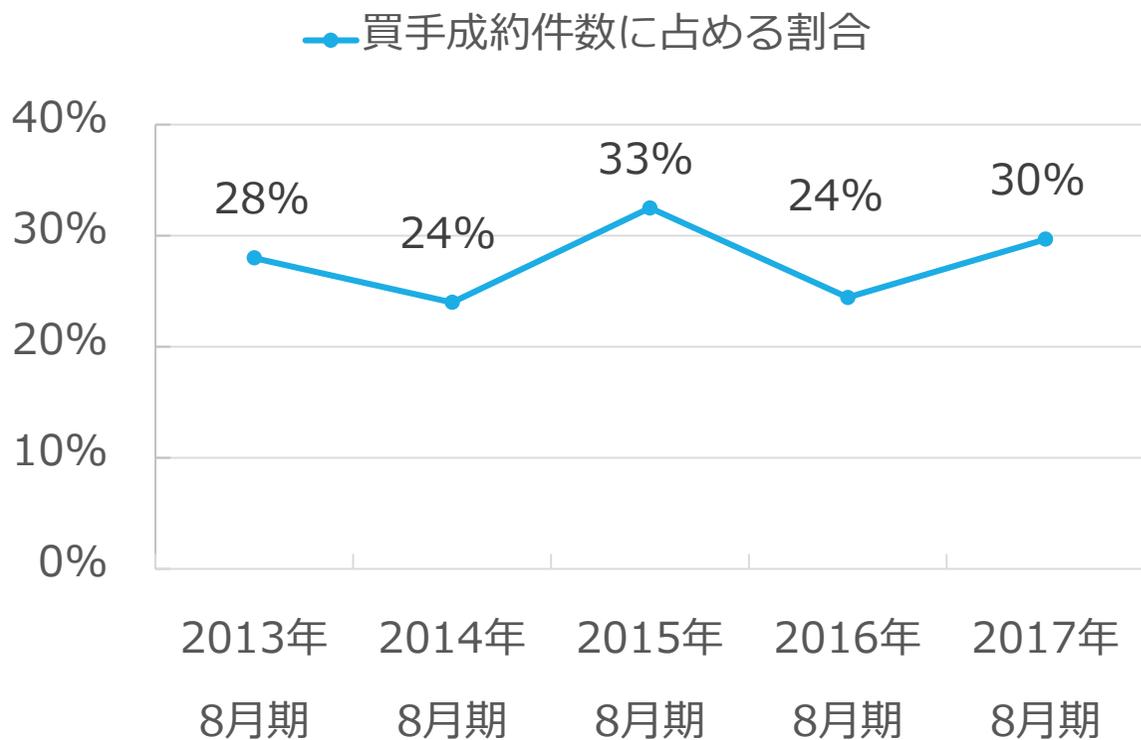
【URL】

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

「M&A市場SMART」での成約状況

「M&A市場SMART」 (<http://www.strike.co.jp/smart/>) 経由での成約実績

SMART利用によるマッチング実績



「M&A市場SMART」
経由の買手でマッチン
グした実績

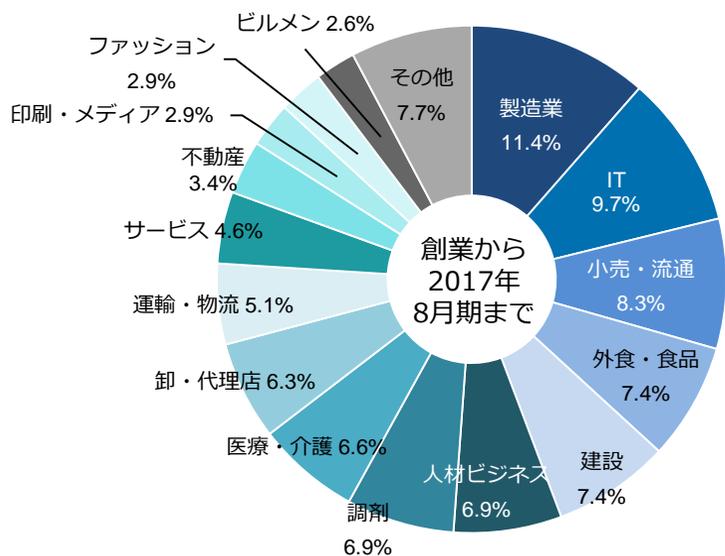


全成約案件の
約3割

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

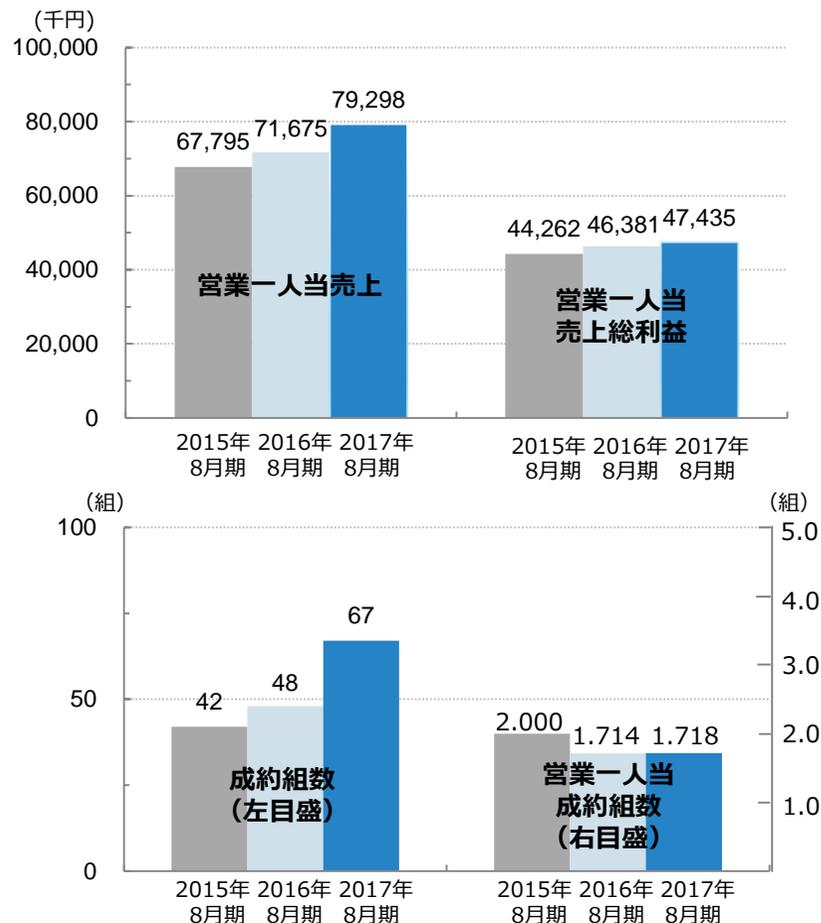
M&A成約件数の業種別構成比



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



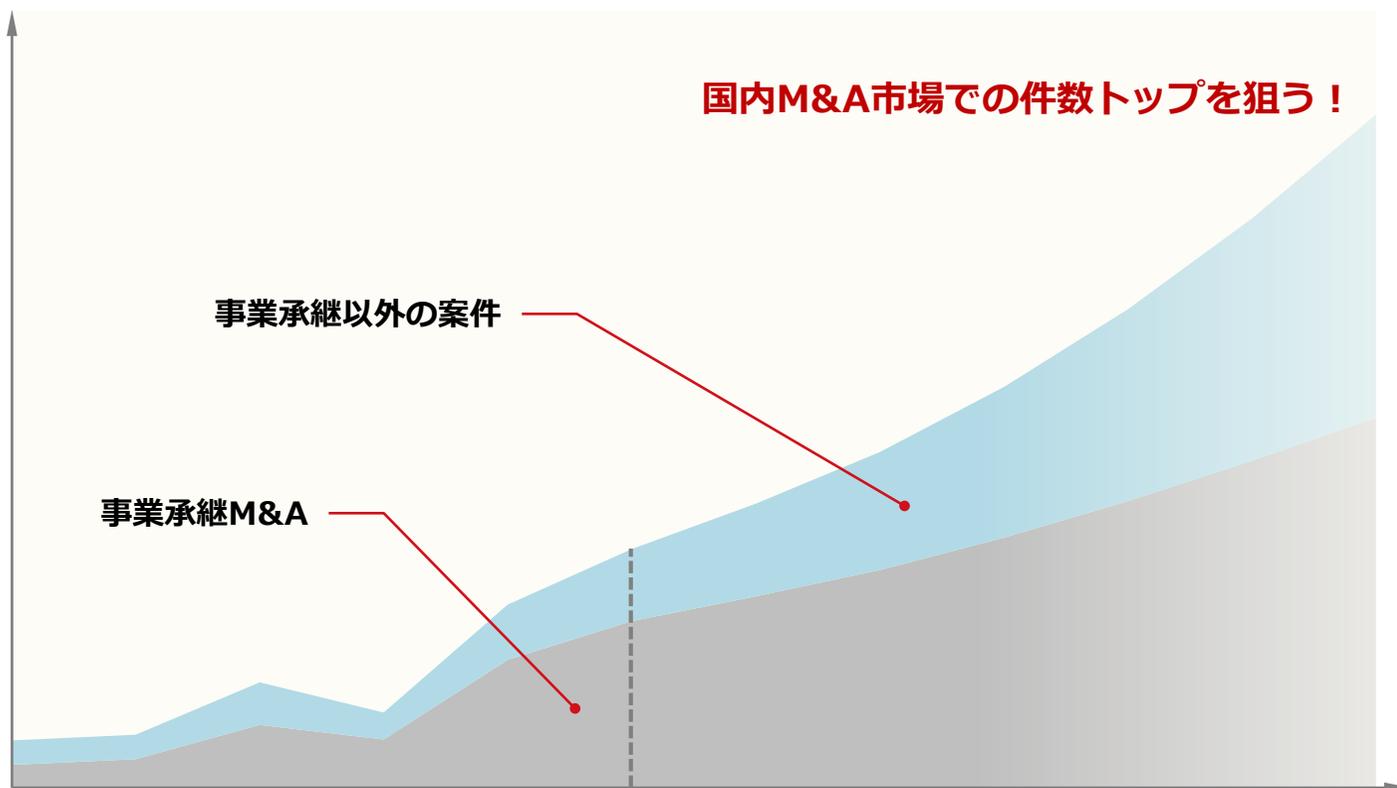


中長期経営方針

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。中期的には売上で年2割の成長を目指す。

売上構成比の推移イメージ

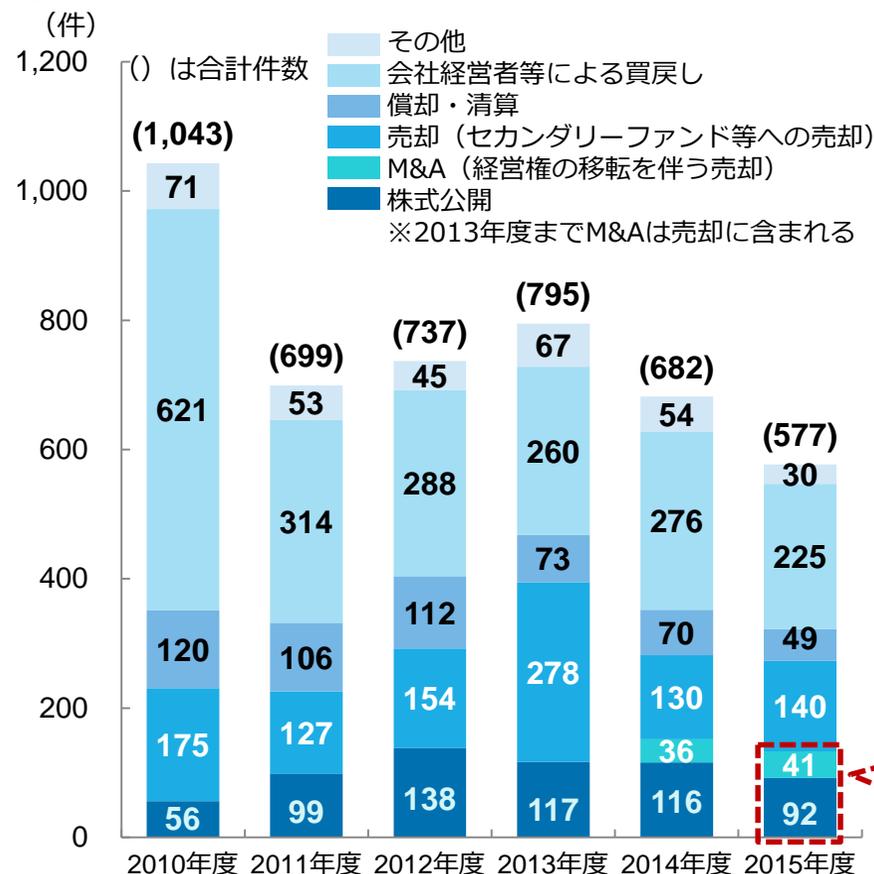


- 国内M&A市場における案件数トップを実現することを、中・長期的課題とする
- 事業承継以外の案件：スタートアップ企業のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する
- 事業承継M&A：数年は市場の拡大が見込まれるが、上記案件増加により、事業承継案件への依存度は低下

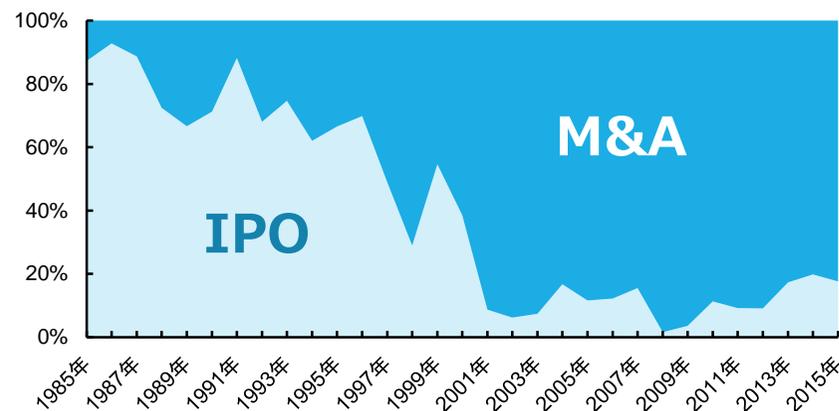
スタートアップ企業の出口戦略としてのM&Aニーズの増加

日本のスタートアップ企業の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。

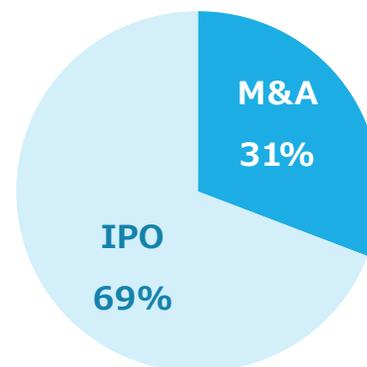
日本におけるVC（ベンチャー・キャピタル）のExitの状況



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



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

スタートアップ企業のExit案件の開拓

起業家やスタートアップ企業とのネットワーク強化等を通じて、スタートアップ企業のExitを目的としたM&A市場の開拓にも注力していく。



- 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（2018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。