

2018年8月期 第3四半期 決算説明資料



株式会社 **ストライク**

(東証第一部 : 6196)

2018年6月28日



2018年8月期（今期）第3四半期実績… 3

売上高（39.9%増収）、成約組数（63組）と、過去最高の業績を記録。



2018年8月期（今期）通期業績見通し… 12

当初予想通りの業績を見込む



中長期経営方針… 19

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。



会社概要… 24

「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

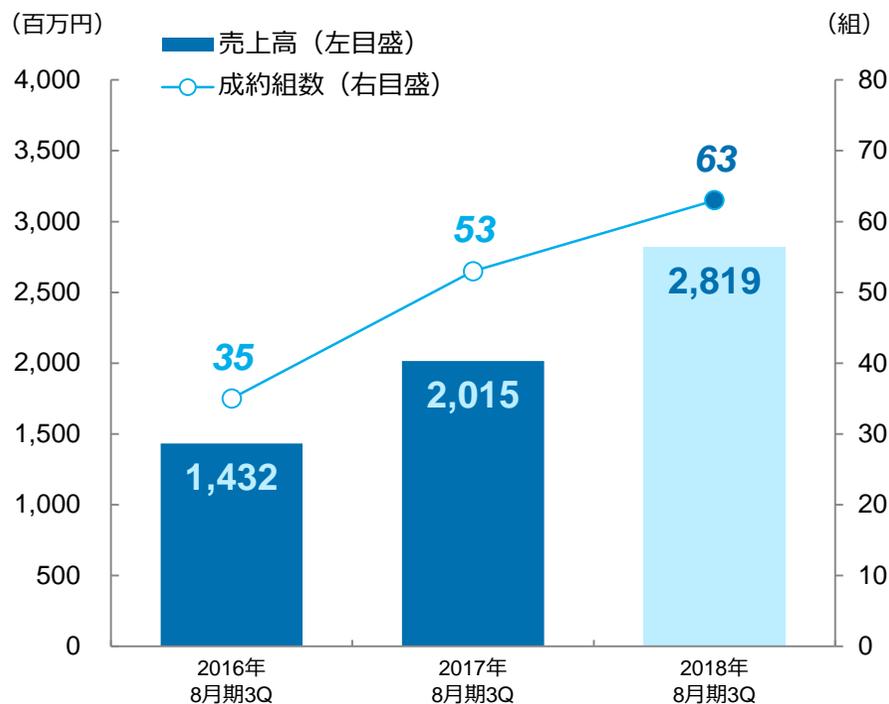


**2018年8月期（今期）
第3四半期実績**

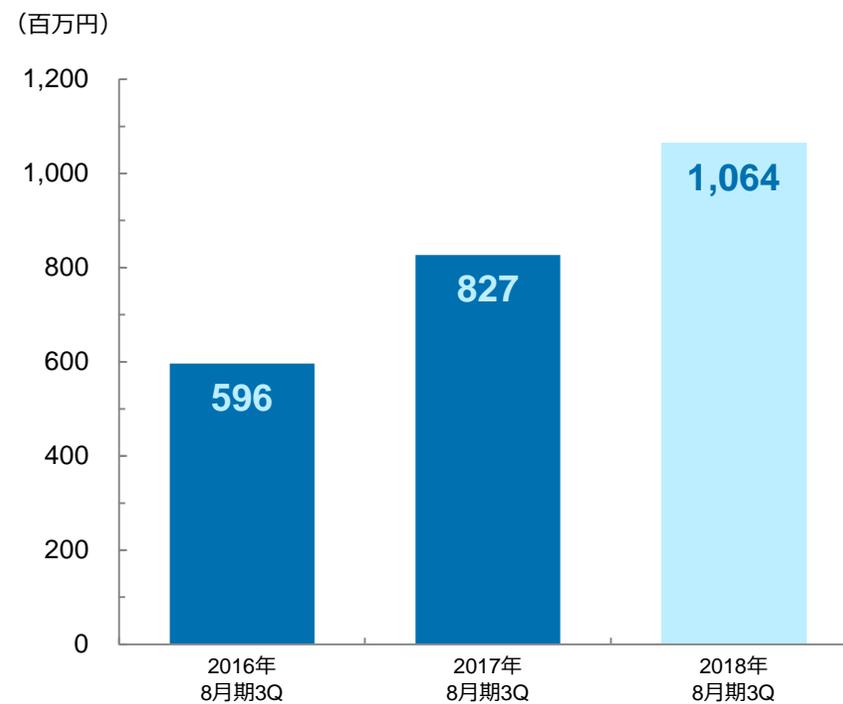
2018年8月期第3四半期実績

第3四半期累計期間の成約組数、売上高、経常利益、共に過去最高を記録。

第3四半期累計期間の
売上高および成約組数の推移



第3四半期累計期間の
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339百万円増加、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227百万円増加。

(単位：百万円)

	2017年8月期 第3四半期		2018年8月期 第3四半期		
	売上高 比率		売上高 比率	前年同 期比	
売上高	2,015	100.0%	2,819	100.0%	+39.9%
売上原価	691	34.3%	1,031	36.6%	+49.1%
売上総利益	1,323	65.7%	1,788	63.4%	+35.1%
販売費及び一般管理費	497	24.7%	725	25.7%	+45.8%
営業利益	825	41.0%	1,063	37.7%	+28.7%
営業外収益	1	0.0%	1	0.1%	+51.5%
営業外費用	-	-	-	-	-
経常利益	827	41.0%	1,064	37.8%	+28.7%
税引前当期純利益	827	41.0%	1,064	37.8%	+28.7%
法人税等	265	13.2%	347	12.3%	+30.6%
当期純利益	561	27.8%	717	25.4%	+27.8%



	17年8月期 第3四半期	18年8月期 第3四半期
案件紹介料	158	262
人件費	479	697
その他	53	71
売上原価計	691	1,031

	17年8月期 第3四半期	18年8月期 第3四半期
人件費	149	291
広告宣伝費	82	116
地代家賃・消耗品	79	110
その他	185	206
販売費及び一般管理費計	497	725

2018年8月期第3四半期累計期間は、売上高 2,819百万円、経常利益 1,064百万円、前年同期比では39.9%増収、28.7%増益。

2018年8月期第3四半期の業績

- 売上高2,819百万円、前年同期比 39.9%増
- 経常利益1,064百万円、同 28.7%増
- 当期純利益717百万円、同 27.8%増
- 経常利益率は37.8%と前年同期比で3.2%低下しているものの、ほぼ計画通りの利益率。

年間目標に対する進捗状況

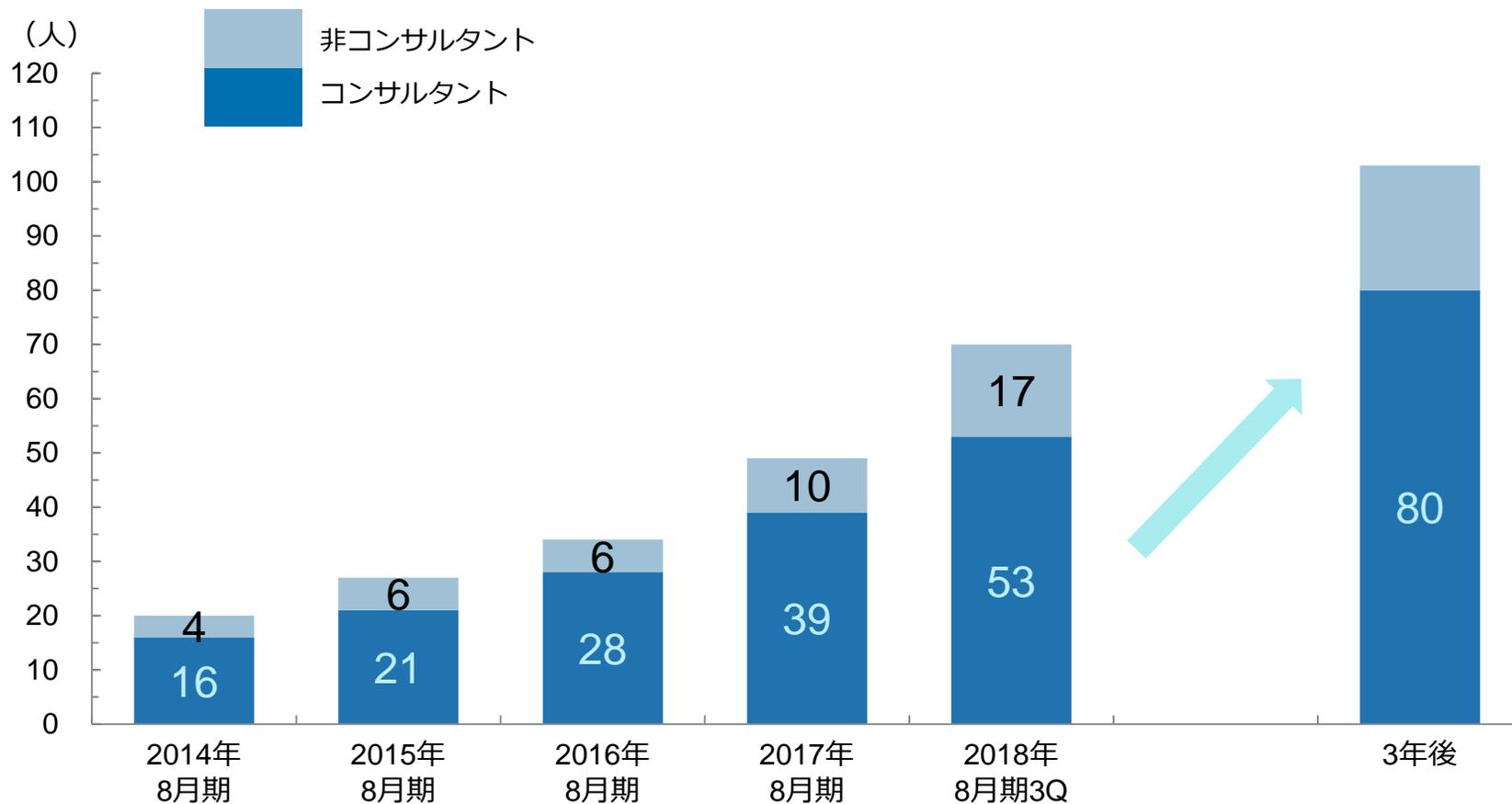
- 通期の成約組数は92組（前年比+25組）を目標とし、第3四半期までの実績としては63組
- 通期の新規受託件数は192件（前年比+49件）を目標とし、第3四半期までの実績としては169件

第3四半期累計期間での状況

- 累計成約組数は63組（前年同期比+10組）、売上高は2,819百万円と第3四半期累計としては過去最高。
- 第3四半期で大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）の成約は3組（前年同期比+1組）
- 第3四半期の新規受託件数は169件（前年同期比+64件）と順調
- M&Aコンサルタントを14名増員。組織変更による体制の強化を図る。
- 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

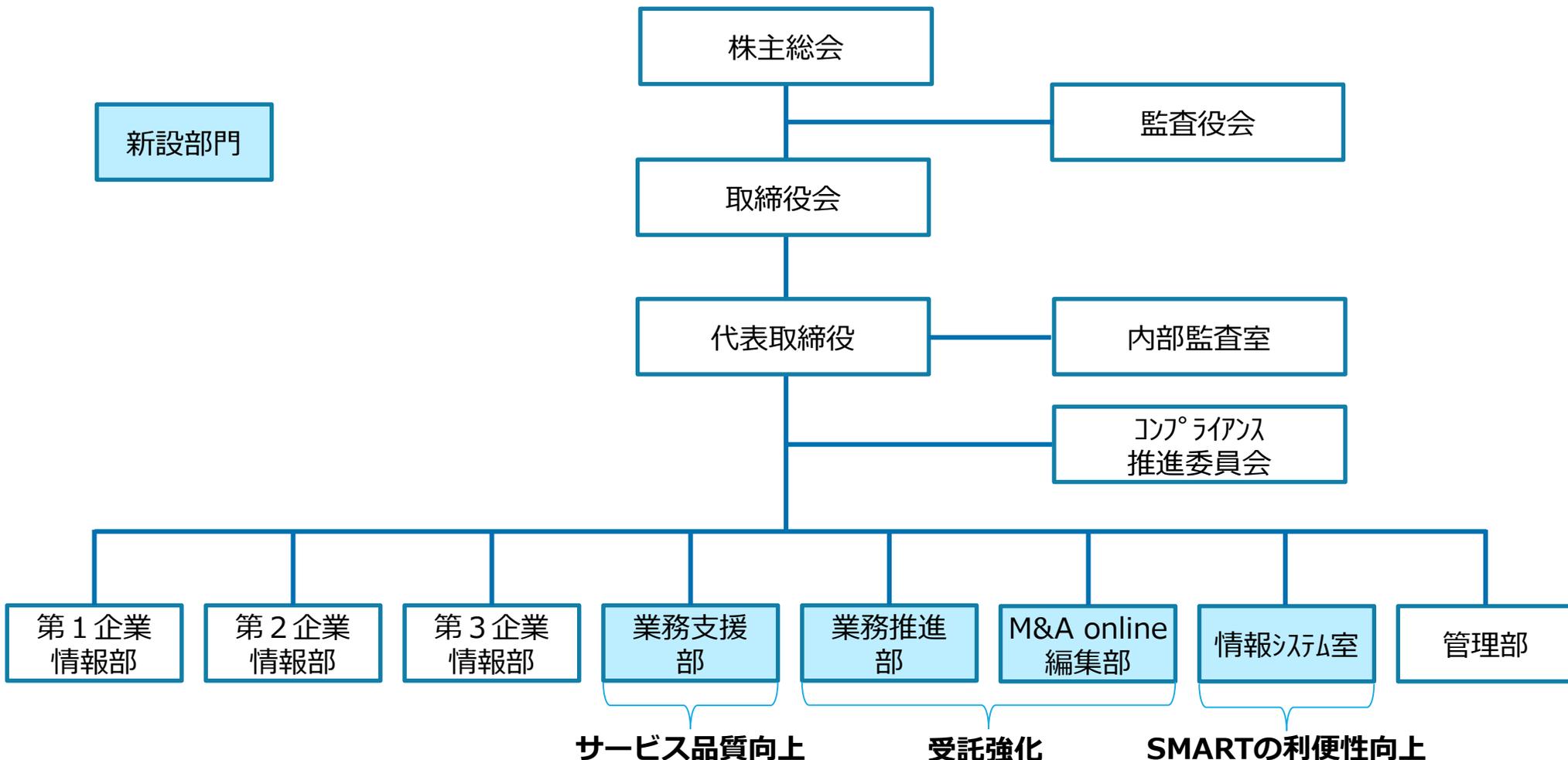
コンサルタントの増員

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3四半期末で既にコンサルタント53名、非コンサルタント17名に増員。



組織体制（2017年12月1日付けで新組織体制に変更）

業務支援部により、M&A案件の専門サポート体制が実現し、社内教育も充実。受託業務に特化する業務推進部により、新規受託も計画を上回る実績を達成。M&A online編集部により、ポータルサイト「M&A online」のアクセス数が飛躍的に増加。



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

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	譲受け会社 所在地
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
44	2018年3月	運輸・物流	関東	運輸・物流	関東
45	2018年3月	IT	関東	その他	海外
46	2018年3月	小売・流通	関東	その他	関東
47	2018年3月	外食・食品	関東	外食・食品	関東
48	2018年3月	人材ビジネス	関東	人材ビジネス	関東
49	2018年4月	調剤	中部	調剤	中部
50	2018年4月	ビルメン	中部	人材ビジネス	関東
51	2018年4月	その他	近畿	その他	関東
52	2018年4月	レジャー	関東	建設	九州・沖縄
53	2018年4月	製造	中部	製造	中部
54	2018年4月	IT	近畿	サービス	中国・四国
55	2018年4月	サービス	関東	サービス	関東
56	2018年4月	印刷・メディア	中国・四国	印刷・メディア	関東
57	2018年5月	卸・代理店	関東	卸・代理店	関東
58	2018年5月	製造	中部	製造	近畿
59	2018年5月	製造	関東	製造	近畿
60	2018年5月	製造	近畿	製造	中部
61	2018年5月	建設	中部	医療・介護	関東
62	2018年5月	製造	東北	製造	関東
63	2018年5月	建設	中国・四国	建設	中国・四国

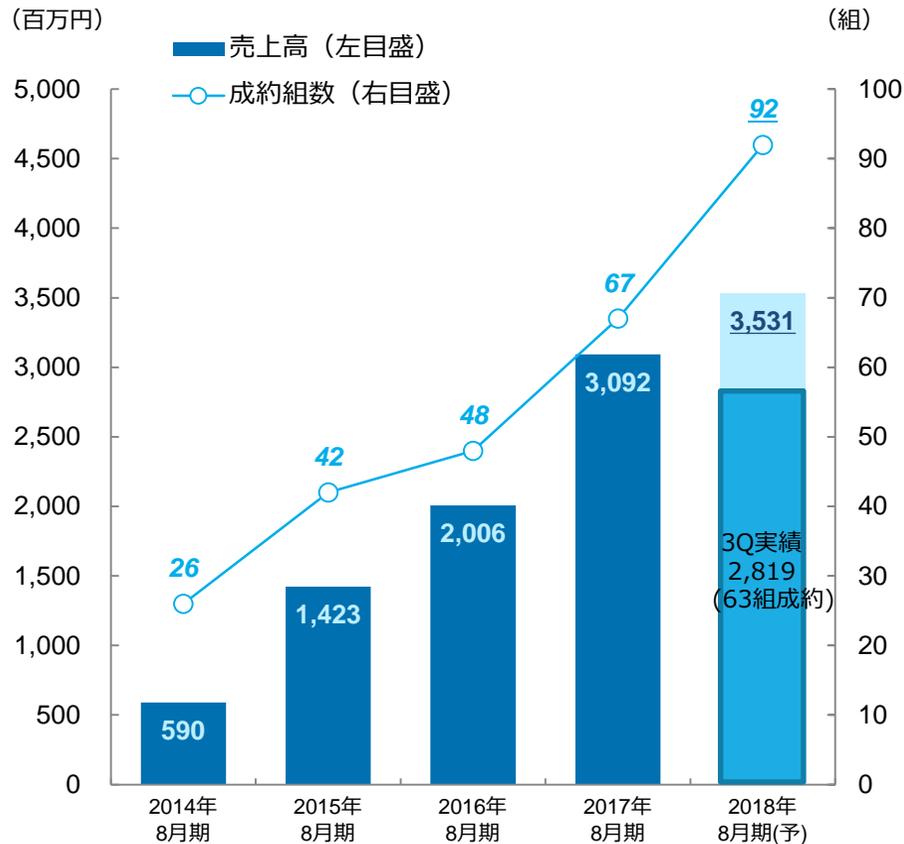


2018年8月期（今期） 通期業績見通し

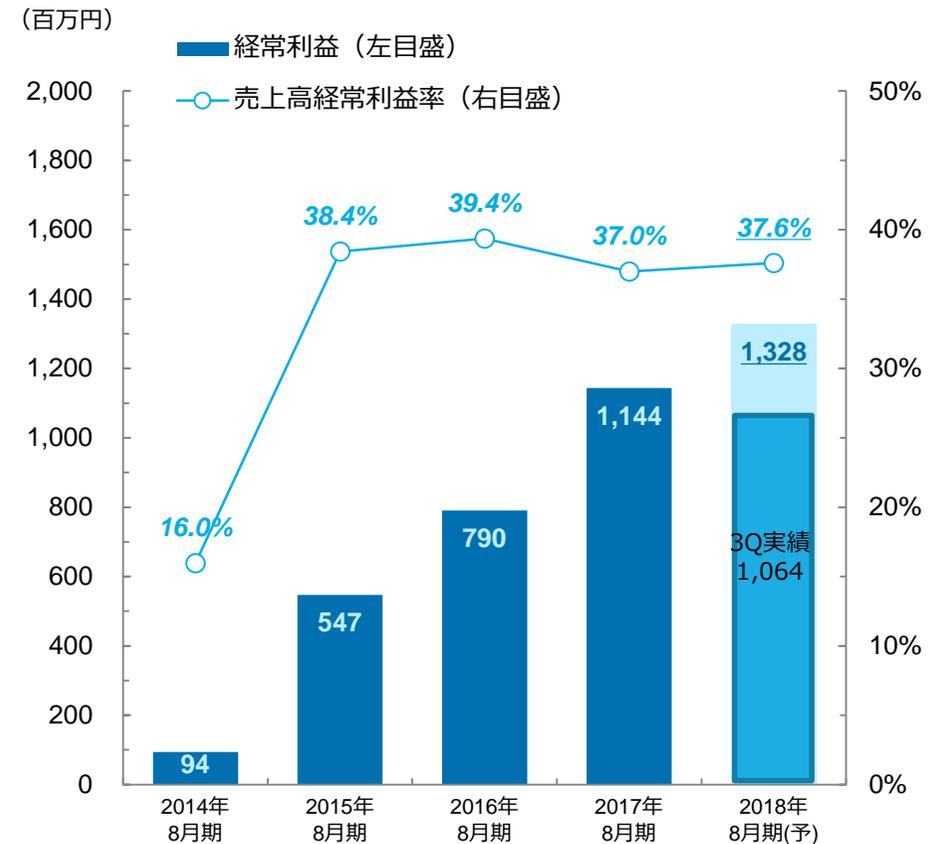
2018年8月期通期予想

第2四半期で期ズレした大型案件も成約し、今期通期予想売上高3,531百万円（3Q進捗率79.8%）、予想経常利益1,328百万円（3Q進捗率80.2%）に対する進捗率も順調に推移。

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



今期の見通し、2018年8月期第4四半期での施策

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。

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、47.00円*を予想（前期 43.39円*）
 - 配当は、9.00円*を予定。配当性向は 19.2%
- * 6月1日付けでの株式分割考慮後の数値となります。

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）を上回る採用実績

営業施策等

- 6月～7月に全国16会場で「M&Aによる賢い出口戦略セミナー」を開催。
- M&A onlineを通じたM&A普及活動を継続
- 案件・人員の増加に対応するため、本社オフィスを増床。
- 来期以降を見据えた人員採用活動

M&Aのポータルサイト「M&A online」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/>)

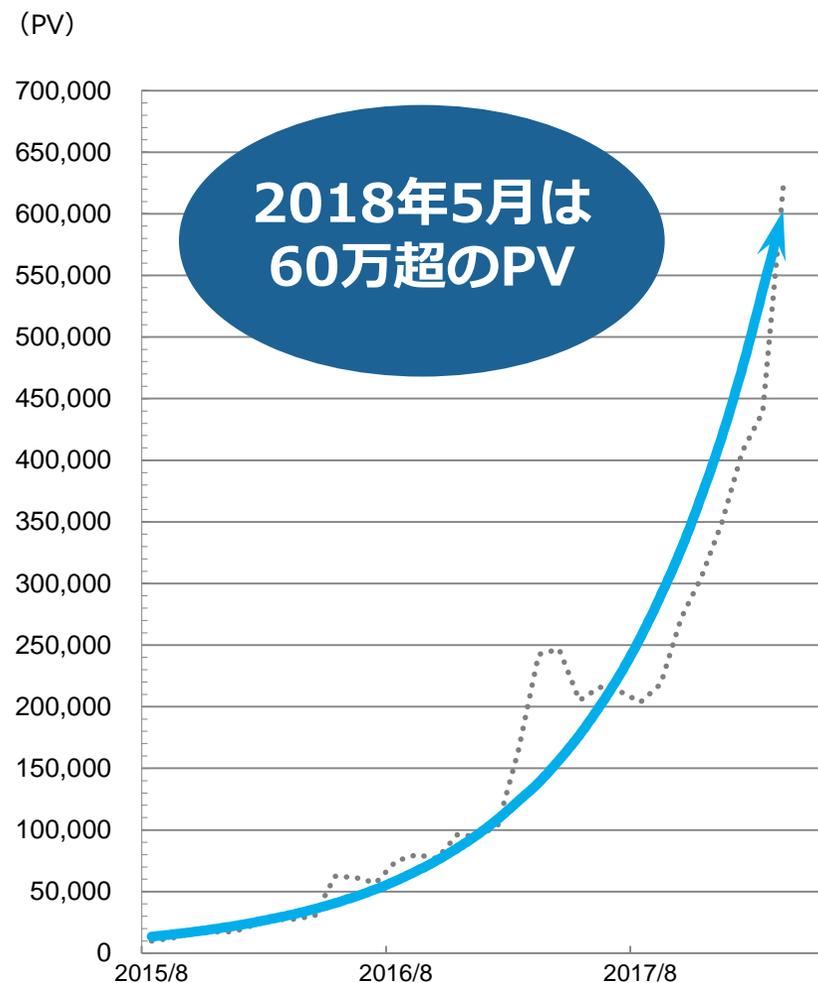
(主なコンテンツ)

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&A onlineの月間ページビュー推移



2018年5月は
60万超のPV

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。

株主優待制度（今期より導入）

期末（毎年8月31日）時点で1単元（100株）以上を保有する株主に対して、年1回クオカード1,000円を贈呈。

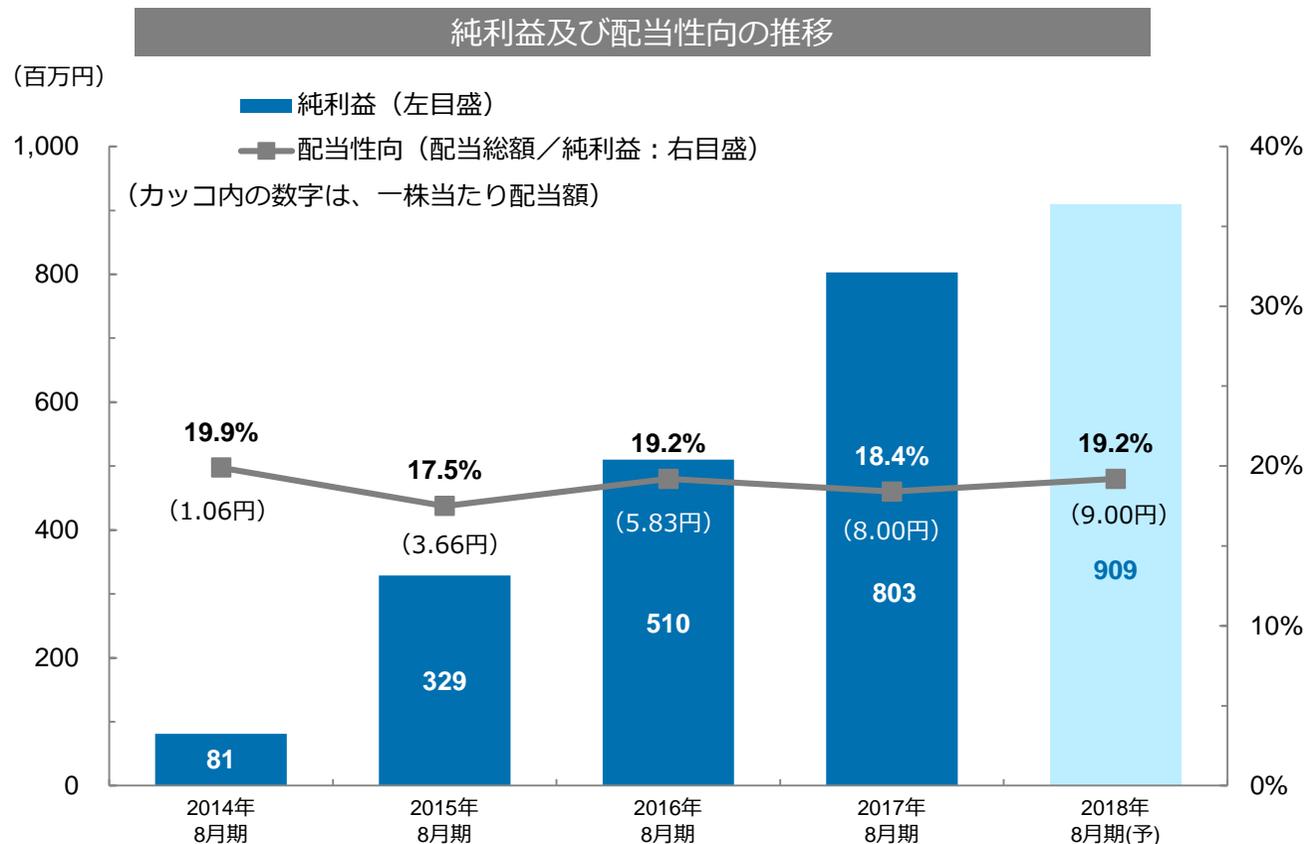
優待品は、11月開催予定の定時株主総会終了後に送付する決議通知に同封する予定。



株主還元方針②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8円から9円への増配を予定。



<注>
一株当たり配当額は、
2016年2月29日、2016年
12月1日及び2018年6月1
日に実施した各株式分割を
反映した数字

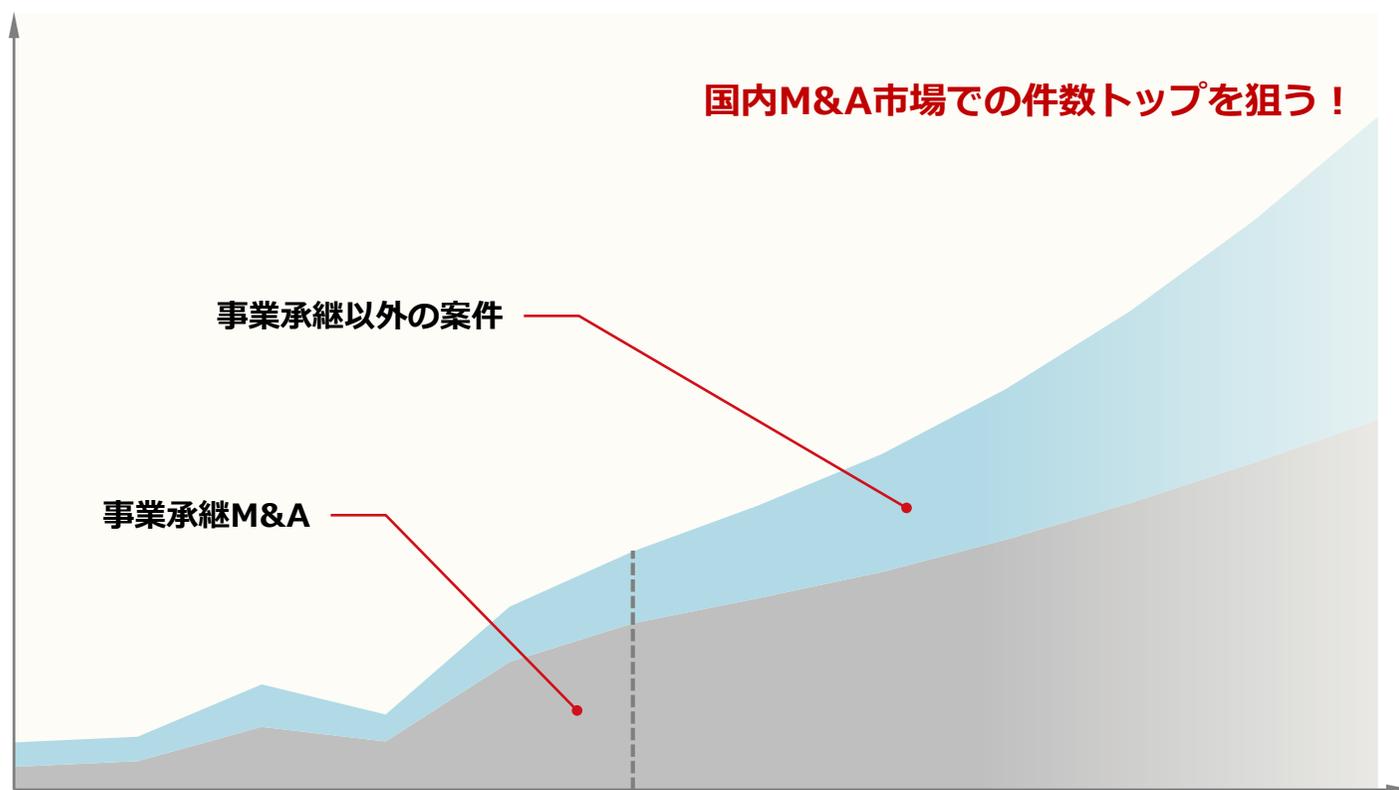


中長期経営方針

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



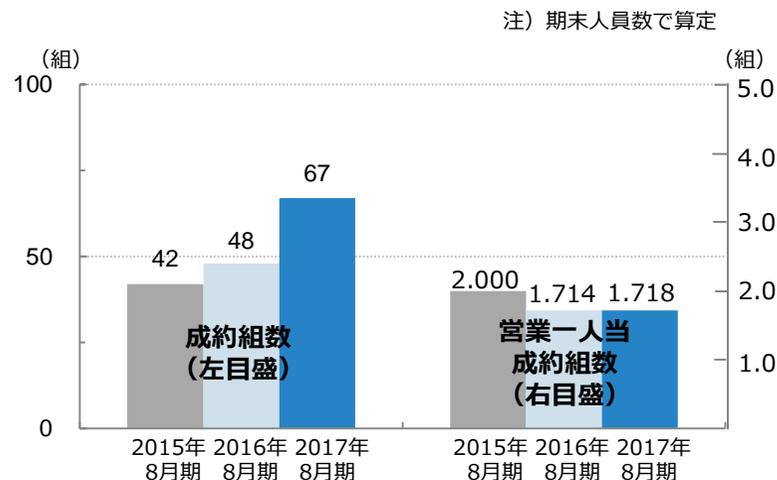
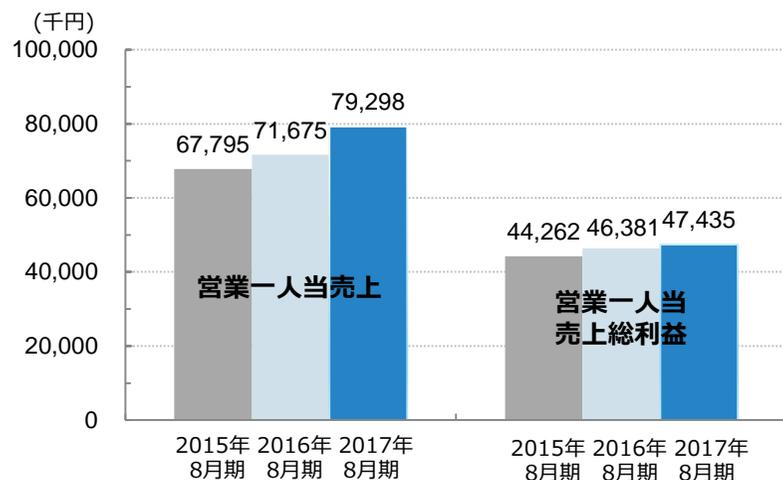
- 国内M&A市場における案件数トップを実現することを、中・長期的課題とする
- 事業承継以外の案件：スタートアップ企業のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する
- 事業承継M&A：数年は市場の拡大が見込まれるが、上記案件増加により、事業承継案件への依存度は低下

コンサルタント1人当たり成約組数の拡大

人員の急増により、営業1人当たり成約組数は横這いとなっているが、システム投資を行い、1人当たり成約組数を段階的に増加させる。一人当たりの売上・利益を高めることを目標とする。

$$\text{案件数} = \text{コンサルタント数} \times \text{生産性}$$

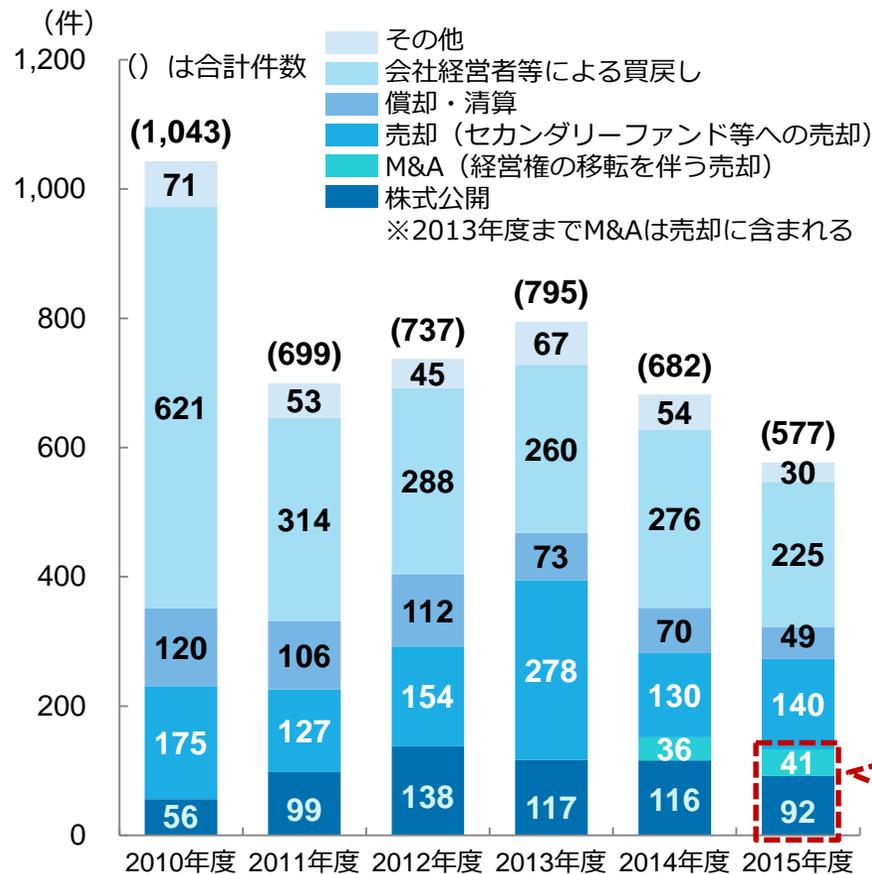
営業（コンサルタント）一人当経営指標等の推移



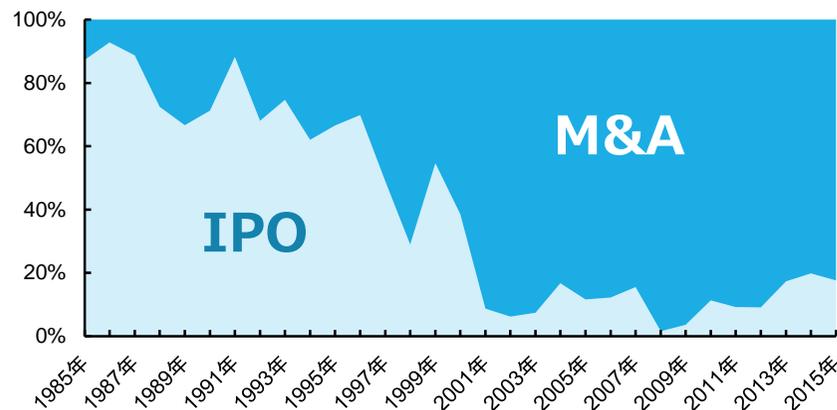
スタートアップ企業の出口戦略としてのM&Aニーズの増加

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。

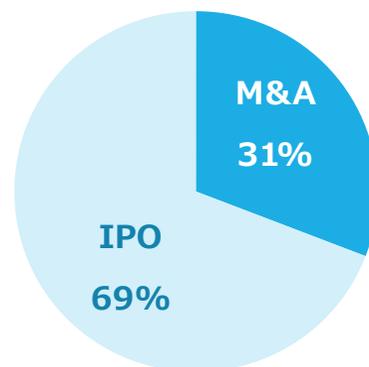
日本におけるVC（ベンチャー・キャピタル）のExitの状況



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。





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	70名（臨時雇用者除く、2018年5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。

- 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6月28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。