

2019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)

2019年4月8日

目次

1

2019年8月期第2四半期実績… 3

売上高2,192百万円（前年同期比41.3%増）、経常利益756百万円（前年同期比53.5%）と、増収増益に。

2

2019年8月期通期業績見通し… 8

当初予定通り、売上高4,545百万円、経常利益1,591百万円を見込む

3

市場動向… 17

事業承継策として、M&Aニーズは拡大傾向

4

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の増加を図り、長期的には「案件数ナンバーワン」を目指す。当面の目標として3年後に年間200組を目標とする。

5

会社概要… 25

「M&Aは、人の想いでできている。」を企業信条とする、公認会計士を中心としたM&Aプロフェッショナル集団

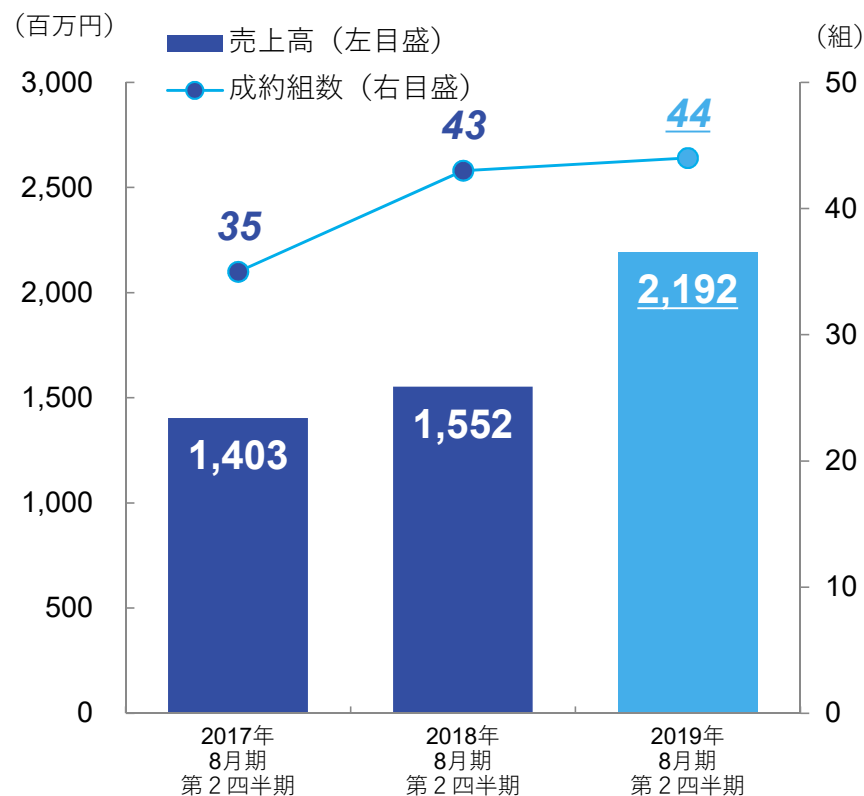
2019年8月期 第2四半期実績



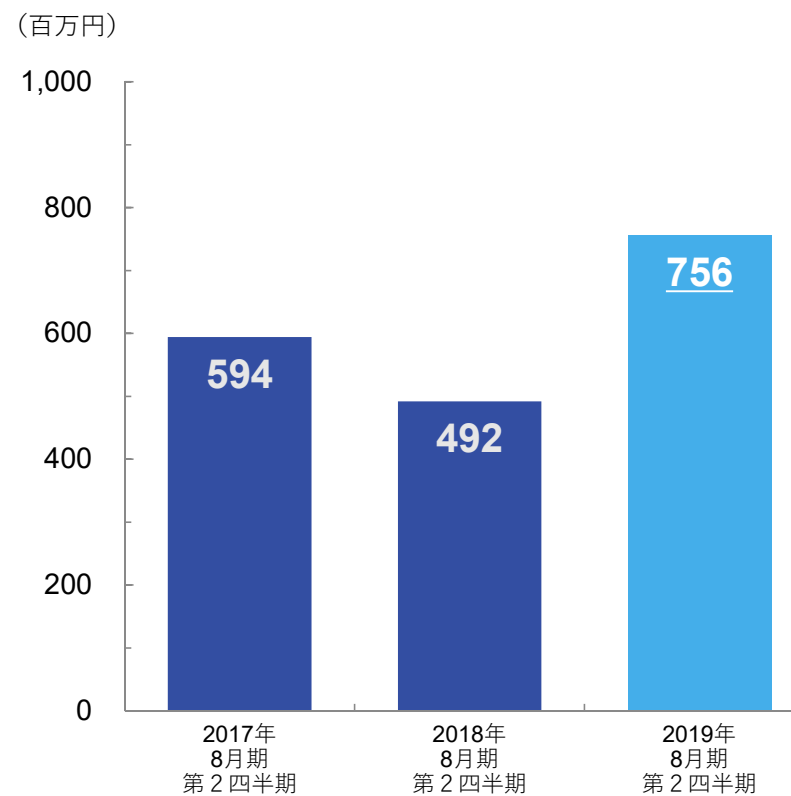
2019年8月期第2四半期 経営実績

2019年8月期第2四半期は、成約組数44組（前年同期比1組増）、案件単価の上昇により売上高2,192百万円（前年同期比41.3%増）の業績を達成。経常利益は756百万円（前年同期比53.5%増）。

売上高および成約組数の推移



経常利益の推移



前年同期比業績比較

人員増及び増収に伴うインセンティブの増加に伴い、売上原価、販売費及び一般管理費がそれぞれ増加したものの、41.3%の増収により、営業利益は53.8%増の757百万円、経常利益は53.5%増の756百万円を達成。

(単位：百万円)

	2018年8月期 第2四半期		2019年8月期 第2四半期		
		売上高比		売上高比	前期比
売上高	1,552	100.0%	2,192	100.0%	+41.3%
売上原価	606	39.1%	795	36.3%	+31.3%
売上総利益	946	60.9%	1,396	63.7%	+47.7%
販売費及び一般管理費	453	29.2%	639	29.2%	+41.0%
営業利益	492	31.7%	757	34.5%	+53.8%
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	-41.9%
営業外費用	-	-	1	0.0%	-
経常利益	492	31.7%	756	34.5%	+53.5%
特別利益	-	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-
税引前当期純利益	492	31.7%	756	34.5%	+53.5%
法人税等	161	10.4%	252	11.5%	+56.3%
当期純利益	331	21.3%	503	23.0%	+52.1%

<売上原価内訳>

	18年8月期 第2四半期	19年8月期 第2四半期
人件費	386	499
案件紹介料	172	230
その他	47	65
売上原価計	606	795

<販売費及び一般管理費内訳>

	18年8月期 第2四半期	19年8月期 第2四半期
人件費	162	287
広告宣伝費	75	79
地代家賃	54	75
その他	161	196
販売費及び一般管理費計	453	639

前期末比財政状態比較

前期末に比べ、自己株式を取得（△518百万円）したことに伴い、現金預金（流動資産）及び株主資本が減少。

（単位：百万円）

	2018年	2019年8月期			2018年	2019年8月期	
	8月期末	8月期末	第2四半期末		8月期末	8月期末	第2四半期末
	残高	残高	増減額		残高	残高	増減額
現金預金	4,918	4,647	△270	買掛金	75	71	△3
売掛金	152	80	△71	未払法人税等	269	273	+4
その他	31	34	+3	その他	534	500	△33
流動資産	5,102	4,763	△338	流動負債	878	846	△32
有形固定資産	80	75	△5	固定負債	26	18	△7
無形固定資産	1	1	△0	負債合計	905	864	△40
投資その他の資産	234	350	+115	資本金	823	823	-
固定資産	316	426	+109	資本剰余金	801	801	-
				利益剰余金	2,880	3,210	+329
				自己株式	-	△518	△518
				株主資本	4,505	4,316	△188
				評価・換算差額等/新株予約権	8	8	+0
				純資産合計	4,513	4,325	△188
資産合計	5,419	5,190	△228	負債純資産合計	5,419	5,190	△228

2019年8月期第2四半期 業績ハイライト

2019年8月期第2四半期は、売上高2,192百万円、経常利益756百万円、前年同期比では41.3%増収、53.5%増益。成約までの期間がやや長期化している傾向にあるものの、第3四半期以降で成約組数を積み上げることで、通期計画を超える業績を目指す。

■ 当第2四半期までの状況

- 当第2四半期での成約組数は44組（前年同期比+1組、当初計画比△16組）。成約までの期間がやや長期化している傾向にあり、成約組数は予定を下回る結果となった。
- 大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）が2組成約（前年同期も2組）するとともに、全体として案件単価が上昇
- 当第2四半期の新規受託件数は106件（前年同期比+3件、当初計画比△21件）。当初計画から新規受託数は大きな増加を見込んでいなかったものの、受託済み案件の成約遅れもあって、新規受託も伸びなかった。
- 計画を上回るスピードで採用が進み、M&Aコンサルタントは22名増員となり、第2四半期末で78名へ

■ 第3四半期以降の見通し、課題

- 第2四半期までの成約組数は伸びなかったものの、受託済みの案件は増加傾向にあり、第3四半期以降では遅れを挽回し、成約組数を積み上げることで、通期計画を超える業績達成を目指す。
- 第3四半期以降で入社予定のM&Aコンサルタントが10名以上いることもあり、期末では計画を超える人員数となる見通しである。
- 3月に大阪オフィスを移転し営業を開始しており、関西圏での営業強化を図る。
- 来期の売上に繋げるため、業務提携の拡充やセミナー・広報活動等により、新規受託についても更なる強化を図る。

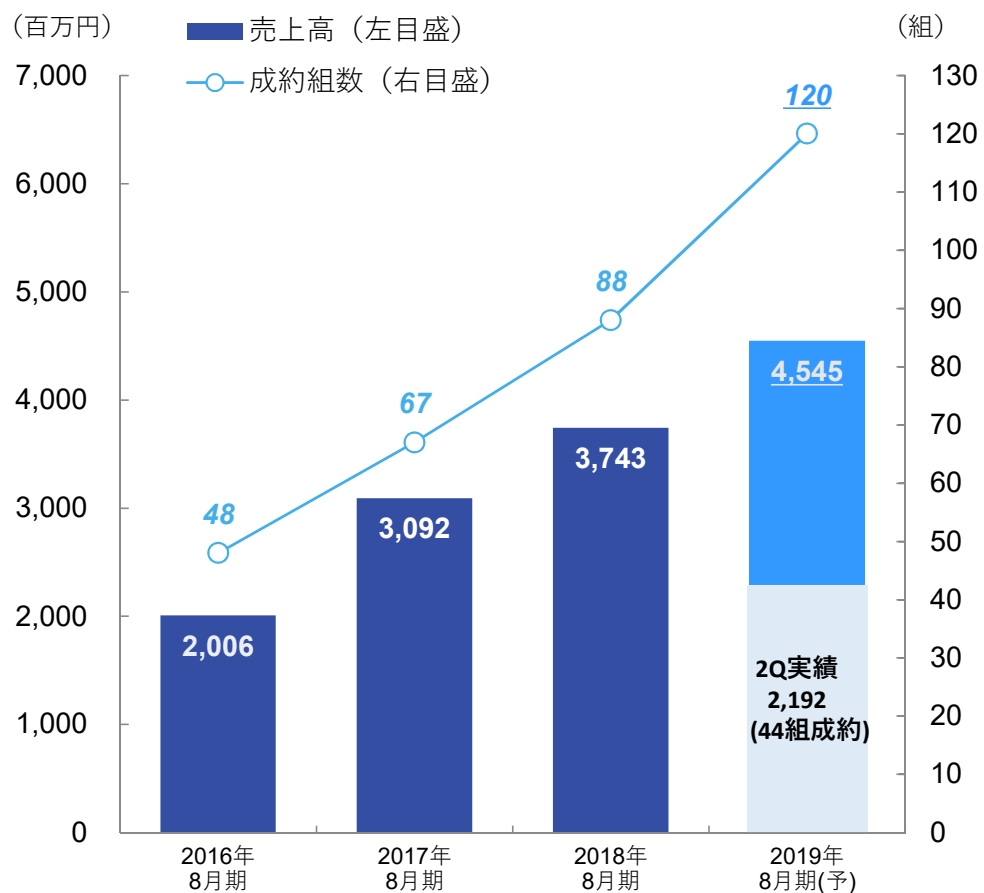
2019年8月期通期業績見通し



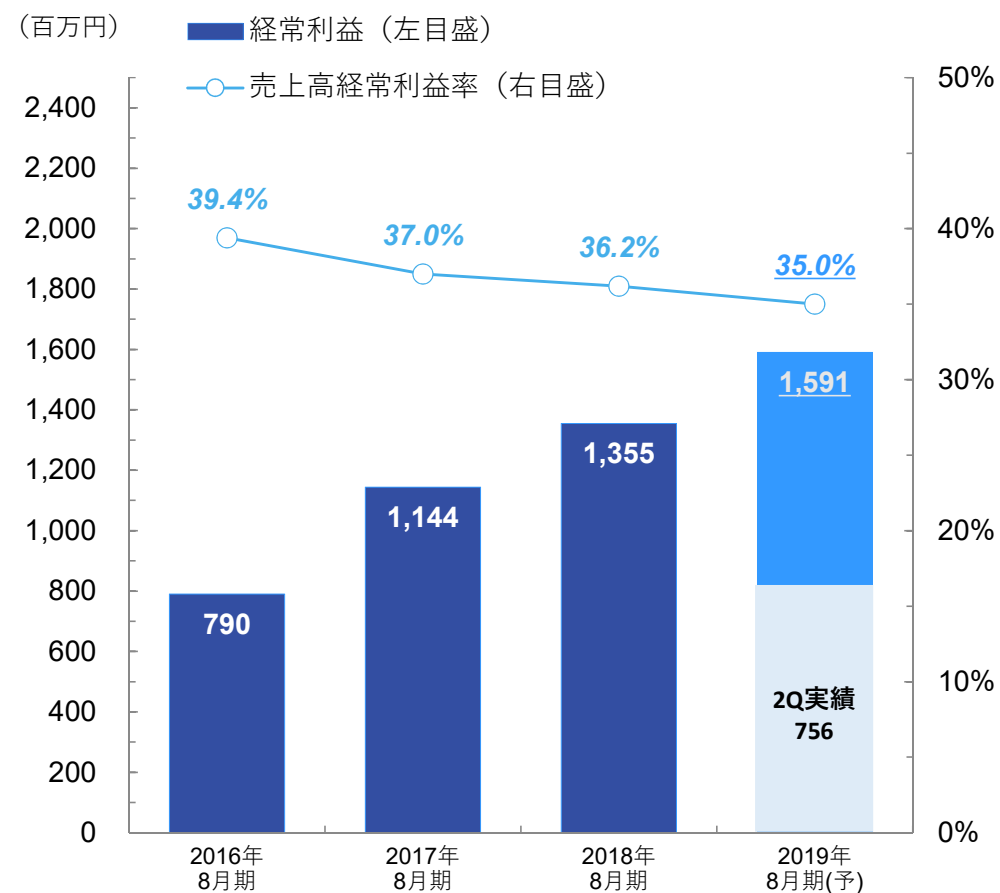
2019年8月期通期予想

当初予定通り、売上高4,545百万円、経常利益1,591百万円を見込む。

売上高および成約組数の推移

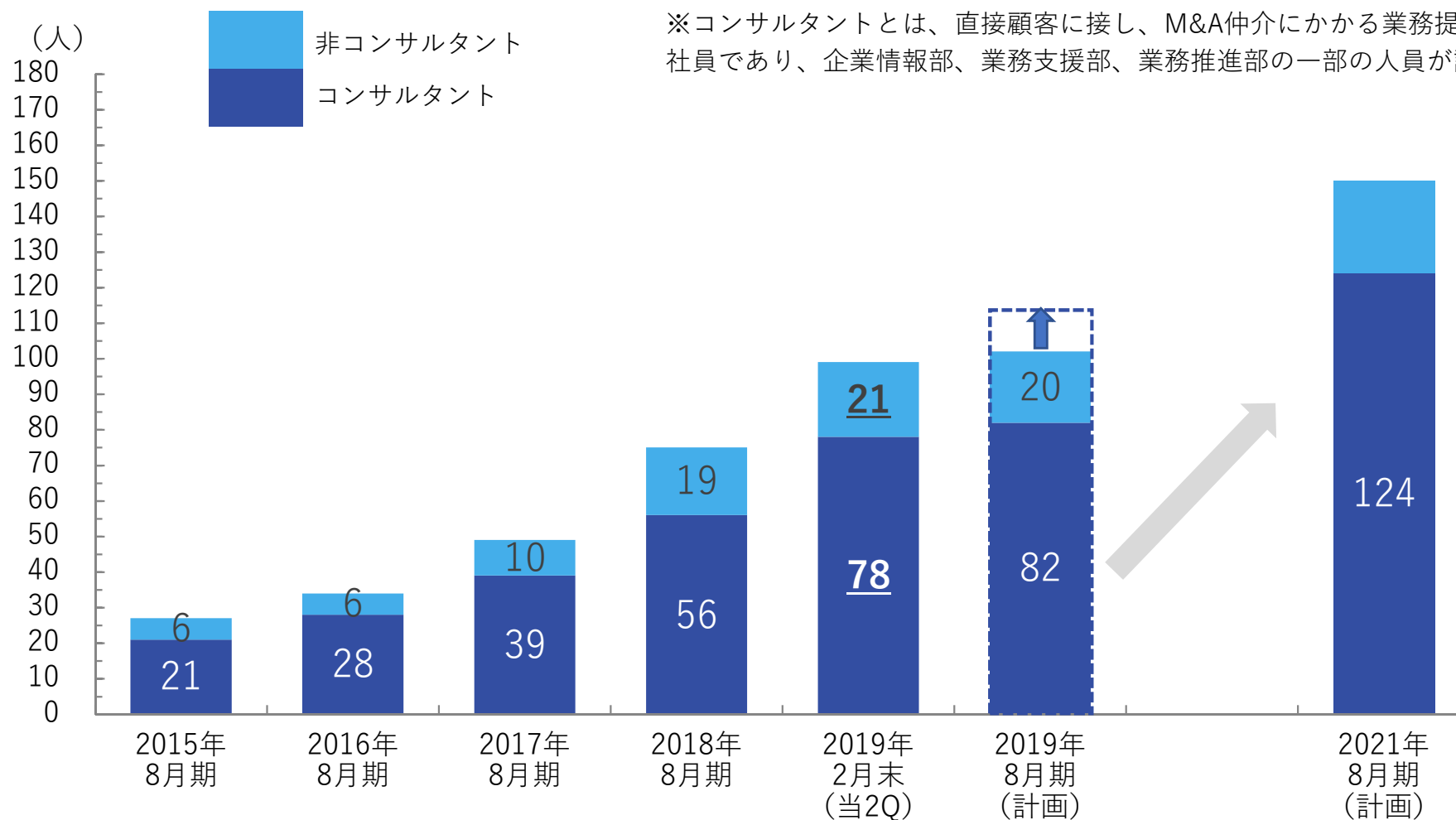


経常利益および売上高経常利益率の推移



コンサルタントの増員

2019年8月期末でコンサルタント82名体制を計画。第2四半期までにコンサルタントを22名増員。採用は順調に進んでおり、やや計画を上回る増員となる見込み。



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
タイムリーに発信する**無料**の
ポータルサイト



[\(https://maonline.jp/\)](https://maonline.jp/)

M&A onlineの月間ページビュー推移

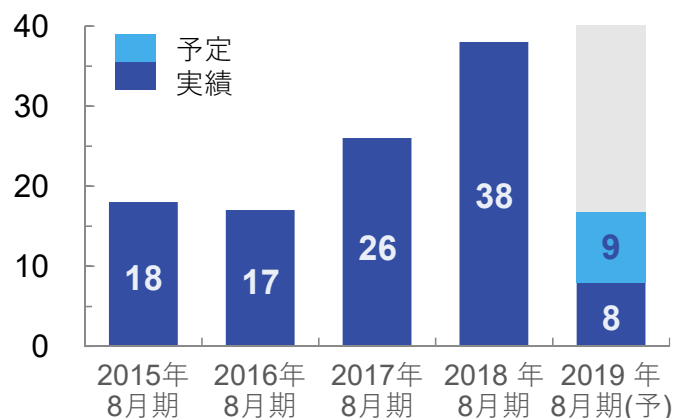


セミナーを契機とする直接受託の強化・効率化

全国開催のM&Aセミナーについては、開催時期、開催場所、集客規模を厳選し、効率的かつ有効的なセミナー開催を目指す。全国セミナー以外に、提携先との共同セミナーや小規模セミナーの開催を増やし、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
(回)

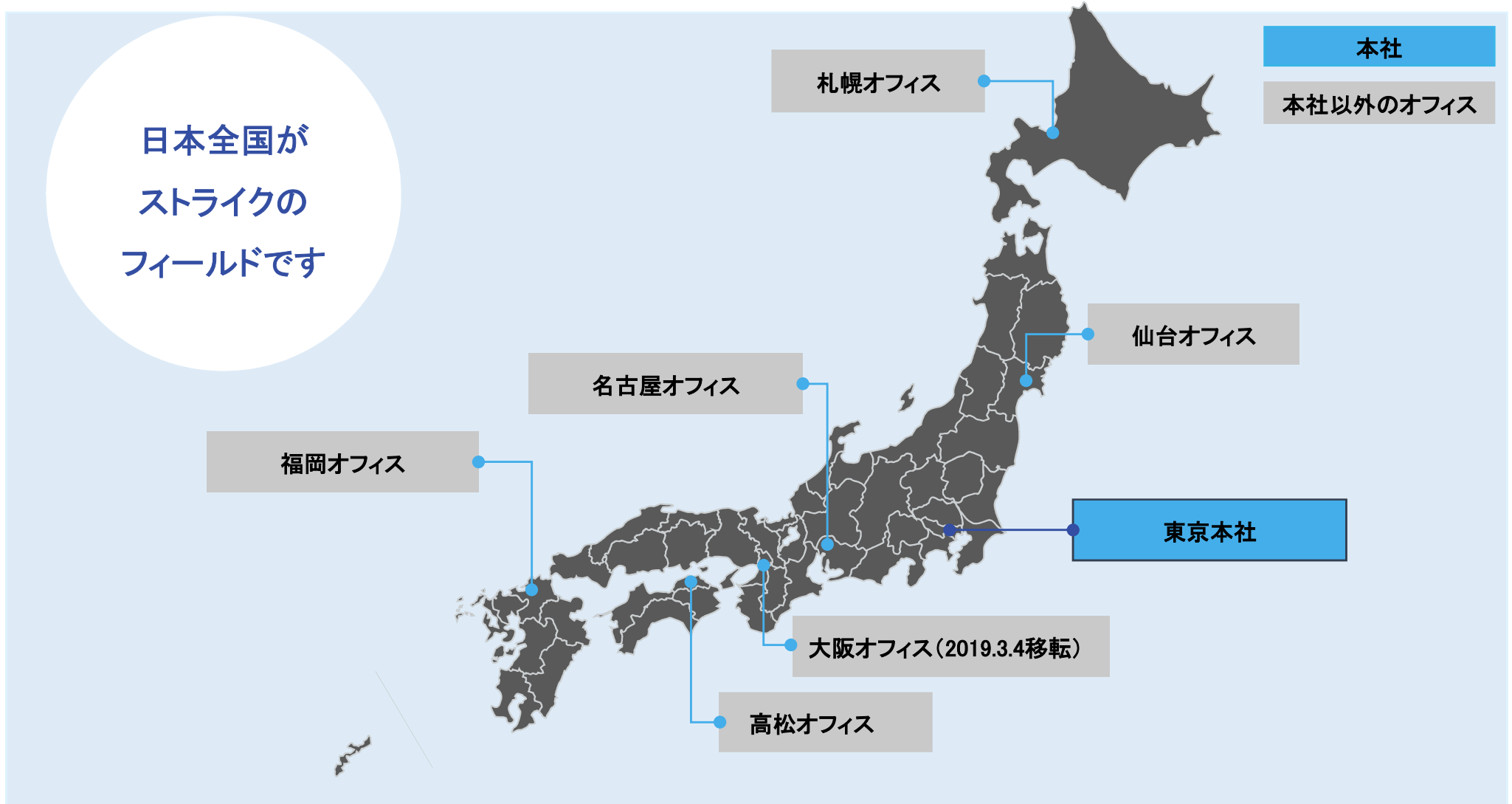


2019年8月期の全国セミナー開催予定

年月	会場	タイトル
2018年10月～11月	名古屋、大阪、 札幌、福岡、 東京	『M&Aを活用した成長戦略』
2019年2月	東京、大阪、 名古屋	『企業が成長し続ける、経営の本質』
2019年3月7日	札幌	『企業が成長し続ける、経営の本質』
2019年3月13日	福岡	『企業が成長し続ける、経営の本質』
2019年4月17日	東京	スタートアップ企業が知るべきM&A活用法 『「攻めと守り」に使えるM&Aセミナー』
2019年6～7月	全国	全国各地でのセミナーを予定

地方における営業基盤の確立

下期（2019年3月4日）に大阪オフィスを移転。人員増加と合わせ、関西圏での営業成果を伸ばす。



新たな業務提携先の開拓・既存提携先の関係強化

第2四半期では東北税理士協同組合と新たに提携。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き続き拡大。既存の提携先とも人材交流を進めるとともに、資本提携も視野に入れ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に有償ストック・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。

対 象 者	役員 2 名、従業員36名（2018年8月末時点）
-------	---------------------------

	対象期	業績条件	状況
行使条件①	2018年8月期	営業利益1,300百万円	達成
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	目標
	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。



行使条件①については、2018年8月期に既に達成済み。

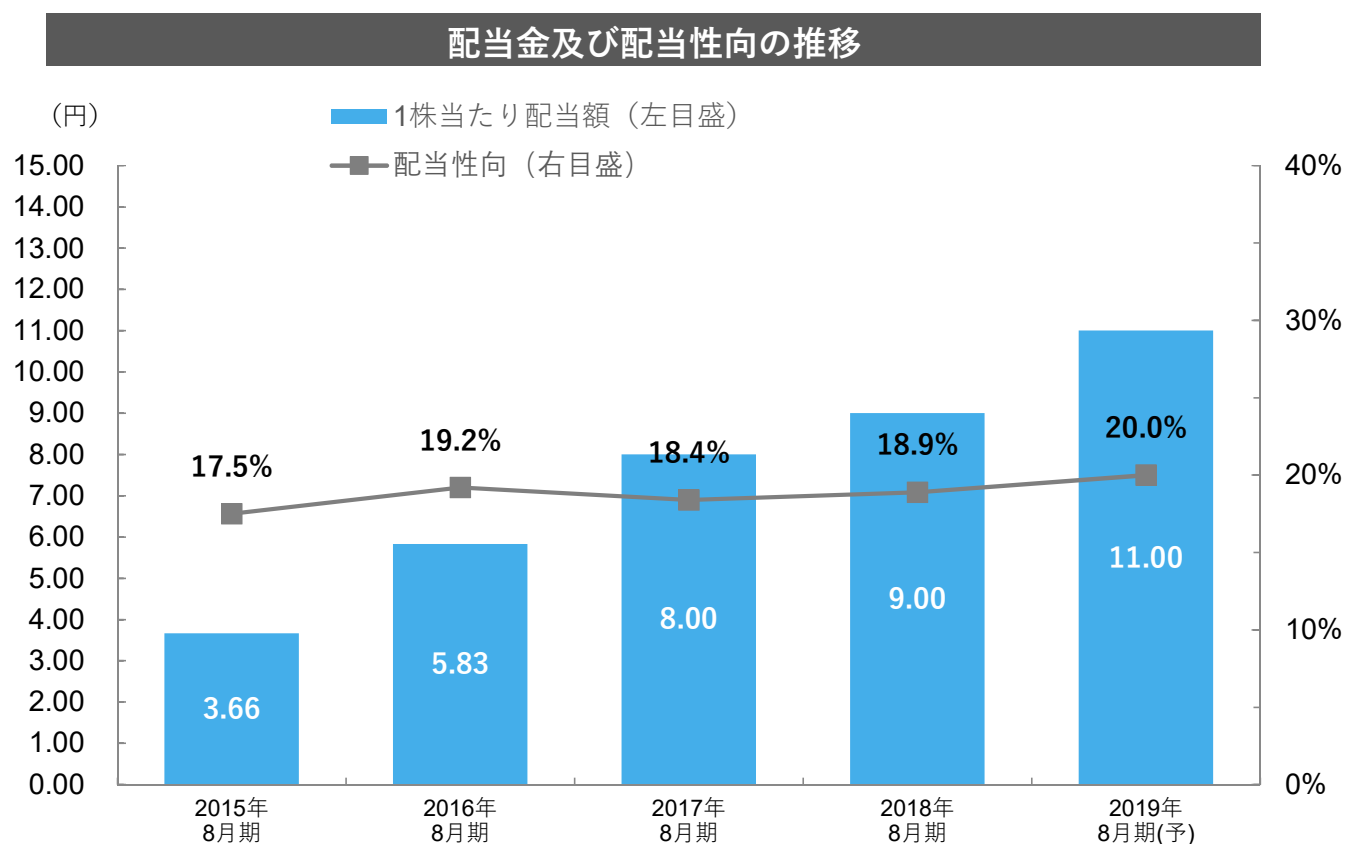
今期は、2020年8月期で行使条件②を達成するための過渡期。
(案件状況次第で、前倒しでの達成も視野に入れる)

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9円から11円への増配を予定

(株主優待) 期末時点で1単元(100株)以上保有する株主に年1回1,000円相当のクオカードを贈呈

(自己株式) ROEの改善及び株主利益還元のため、自己株式250,000株（発行済株式総数の1.3%）取得



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

市場動向



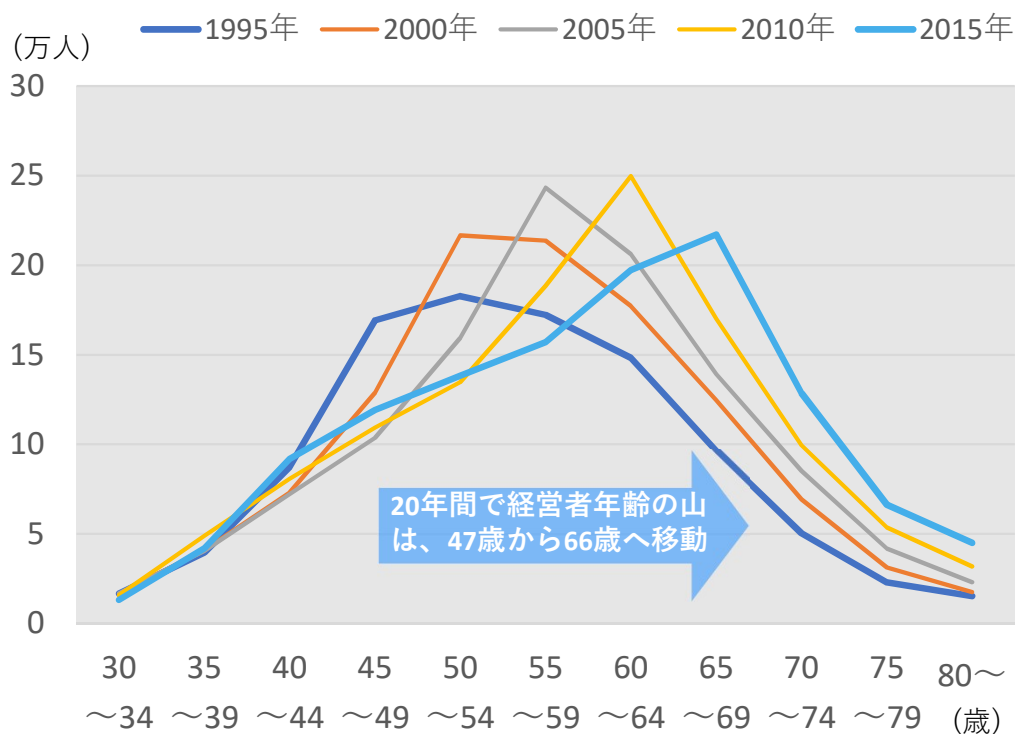
市場動向：今後も拡大が見込まれる事業承継型M&A市場

社長の高齢化が進むなか、後継者不在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

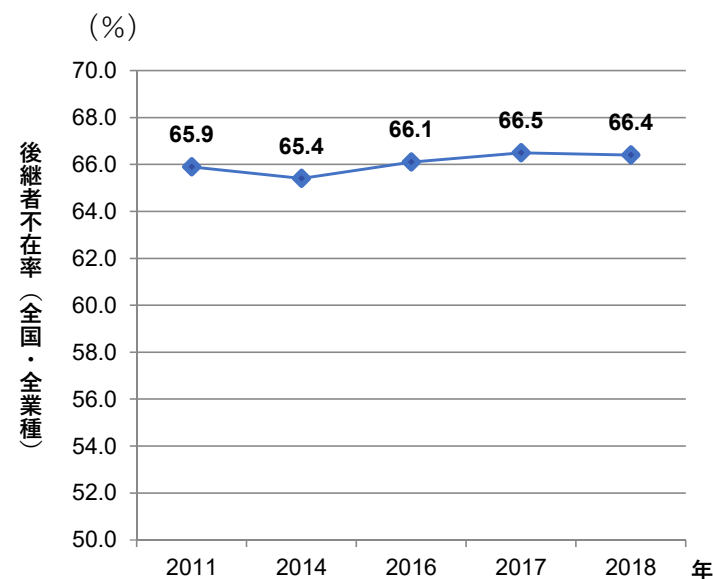
年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



出所：中小企業白書2018年度版
 (資料：(株)帝国データバンク「COSMOS2(企業概要ファイル)」再編加工)

■ 後継者不在の企業が多数

後継者の決定状況 (社数、2018年)



出所：(株)帝国データバンク 全国「後継者不在企業」動向調査 (2018年)



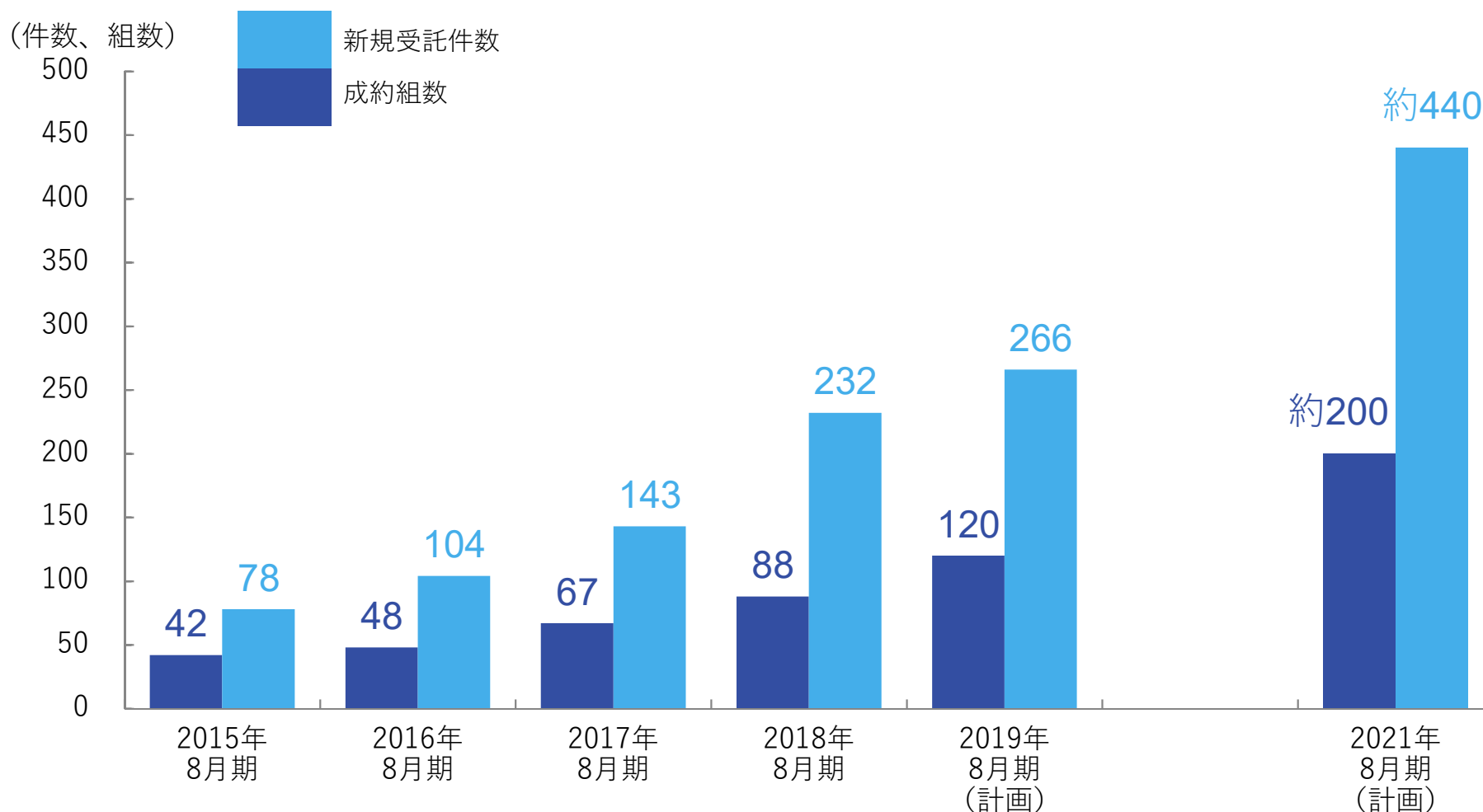
調査対象会社約27万6千社のうち、66.4%が
 後継者不在 (後継者不在企業数18万社以上)

中長期経営方針



新規受託数・成約組数の推移・目標

2019年8月期においては、前期の新規受託が想定以上となったこともあり、人員数と受託数のバランスから新規受託の伸び率は低めと予想。3年後に年間成約組数200組を目標とする。コンサルタントの生産性（効率性）を高めることで更なる成長も目指す。



1人当たり生産性（効率性）を高め、更なる成長を目指す

ソーシングルート強化

①WEB機能強化

1. 「M&A市場 SMART」の利便性向上、アクセス増加
2. 「M&A online」の価値向上

②受託案件ソーシング強化

1. 新たな業務提携先の開拓
2. 有効的なセミナー開催及び広報活動等
3. マーケティング部を中心とした直接営業の強化

③拠点の拡大

地方における営業基盤の拡充



生産性（効率性）の向上

①優秀なコンサルタントの獲得・育成

知名度向上で更なる優秀な人材を獲得
社内研修の向上、研修コンテンツの拡充による育成強化

②専門家による業務支援

会計・法律等の専門家（業務支援部）の増員、業務サポートの更なる強化

③IT活用

1. 社内システムの改修によりITによる業務効率化をサポート
2. 買収データベースの蓄積・充実

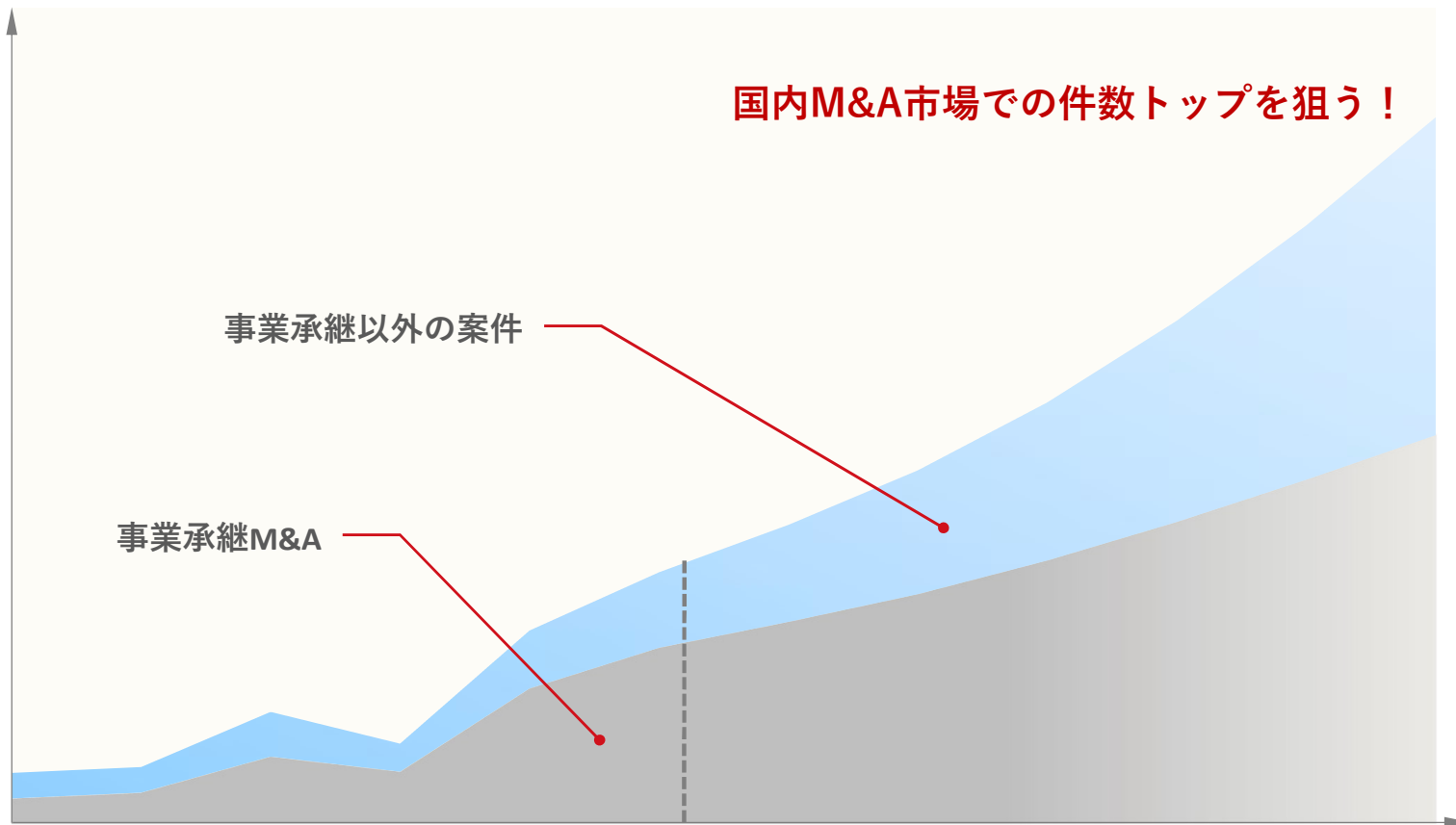
顧客探索と仲介業務の効率化

より多くの案件を獲得し、買手探索及びクロージングまで期間を短縮し、入社後3年経過した社員については1人当たり成約組数年間4組を目指す

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割以上の成長を目指す。

売上構成比の推移イメージ

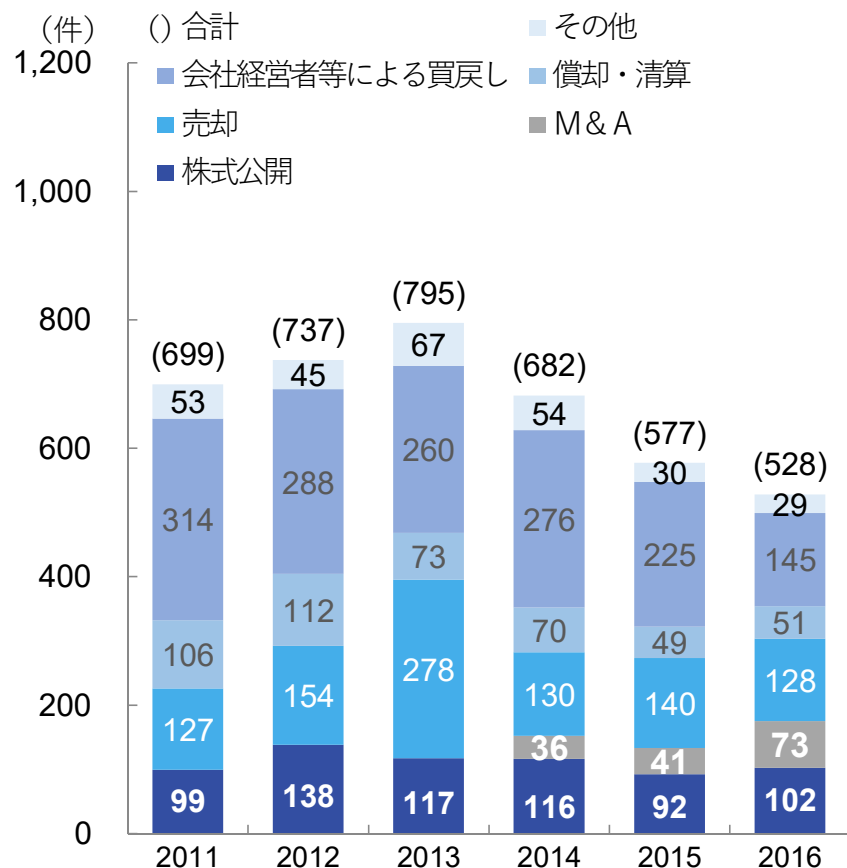


- 国内M&A市場における案件数トップを実現することを、中・長期的課題とする
- 事業承継以外の案件：
スタートアップ企業のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する
- 事業承継M&A：数年は市場の拡大が見込まれるが、上記案件増加により、事業承継案件への依存度は低下

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

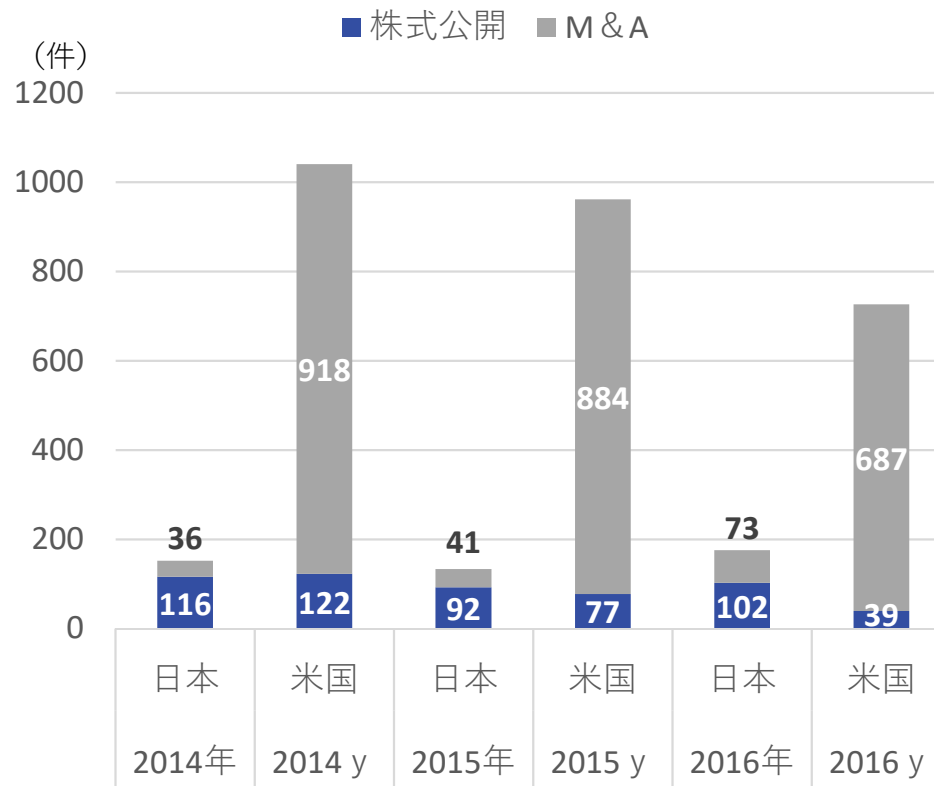
日本のスタートアップ企業のExitがIPOに偏っているのに対し、米国はM&Aが主流。
日本でもM&AでのExitも増加傾向にあるが、米国と比べその割合はまだ低い状況にあり、今後、更に増加していく可能性が高い。

日本におけるVC（ベンチャー・キャピタル）のExitの状況



出所：中小企業白書2018年度版
（資料：（一財）ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書2017」）

ベンチャー投資先のIPOおよびM&A件数の日米比較



出所：中小企業白書2018年度版（資料：（一財）ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書2017」より中小企業庁作成）

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。2018年8月期、当社仲介で成約したスタートアップ企業（設立5年以内に譲渡決定）のM&Aは9組（全成約組数の10%程）。



会社概要



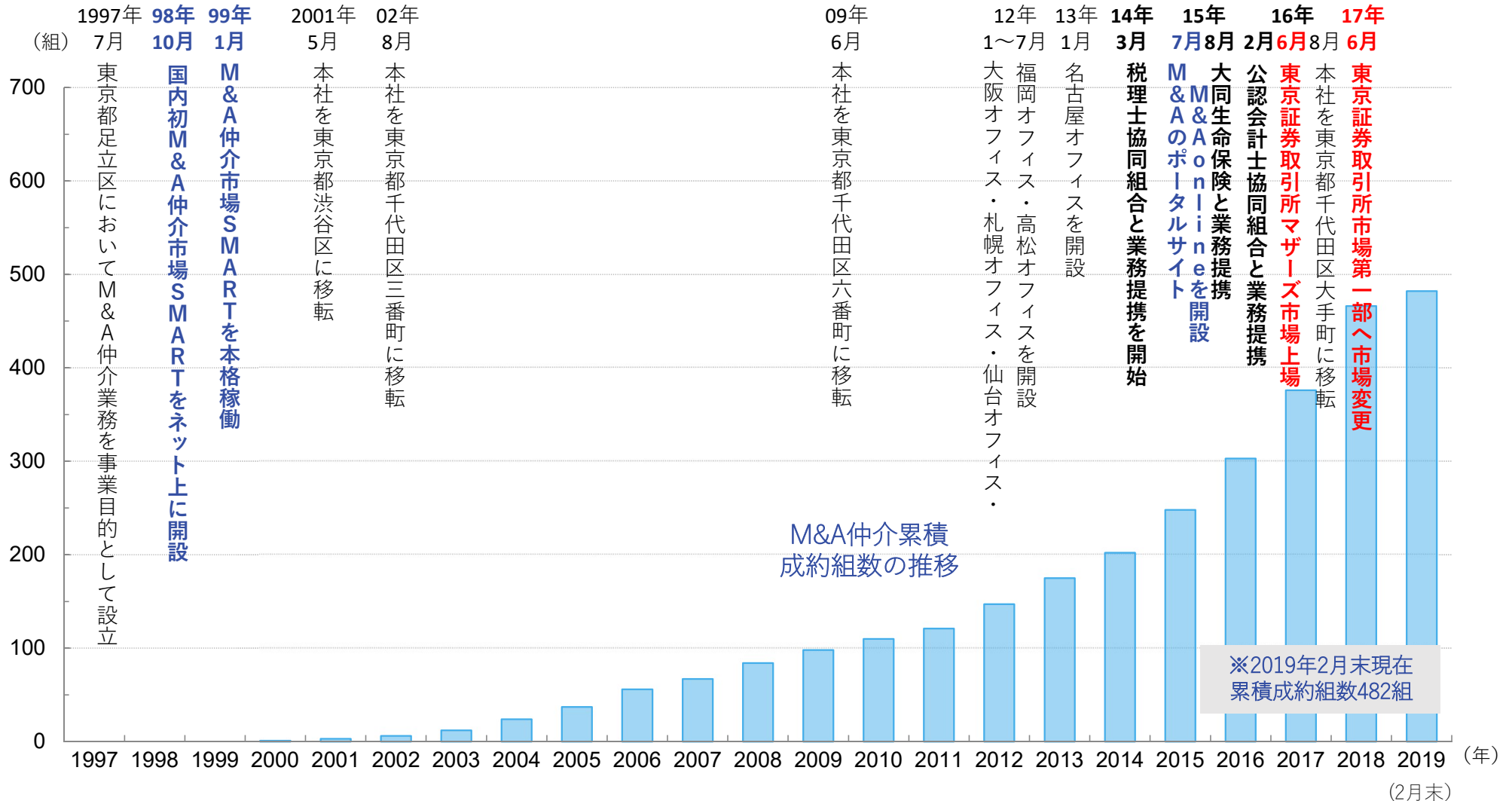
会社概要

「M&Aは、人の想いでできている。」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（2019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	99名（臨時雇用者除く、2019年2月末）
売 上 高 ・ 営 業 利 益	売上高3,743百万円・営業利益1,352百万円（営業利益率36.1%）【2018年8月期通期】
事 業 概 要	M&Aの仲介業務
経 営 理 念	「M&Aは、人の想いでできている。」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。

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



事業概要

M&A仲介業務を主とする。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が満足するような価値あるM&A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

当社の特色

- コンサルタントが買手候補を探索するほか、インターネット「smart」を積極的に活用することで、より良い条件で、より良い相手先とのマッチングを目指す
- 公認会計士、税理士等の専門家の比率も高く、複雑な案件などにも対応可能

■ 報酬体系：レーマン方式を採用

報酬体系例

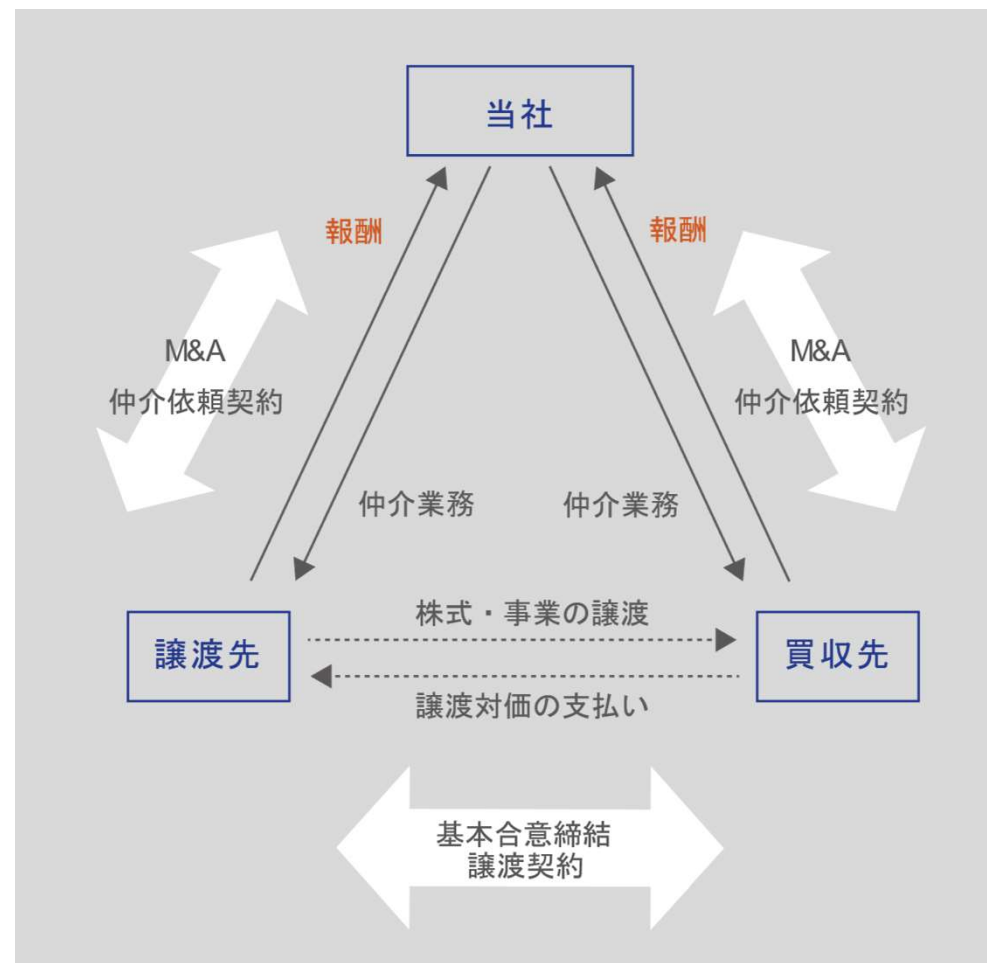
(譲渡先)

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



M&A仲介業務フロー

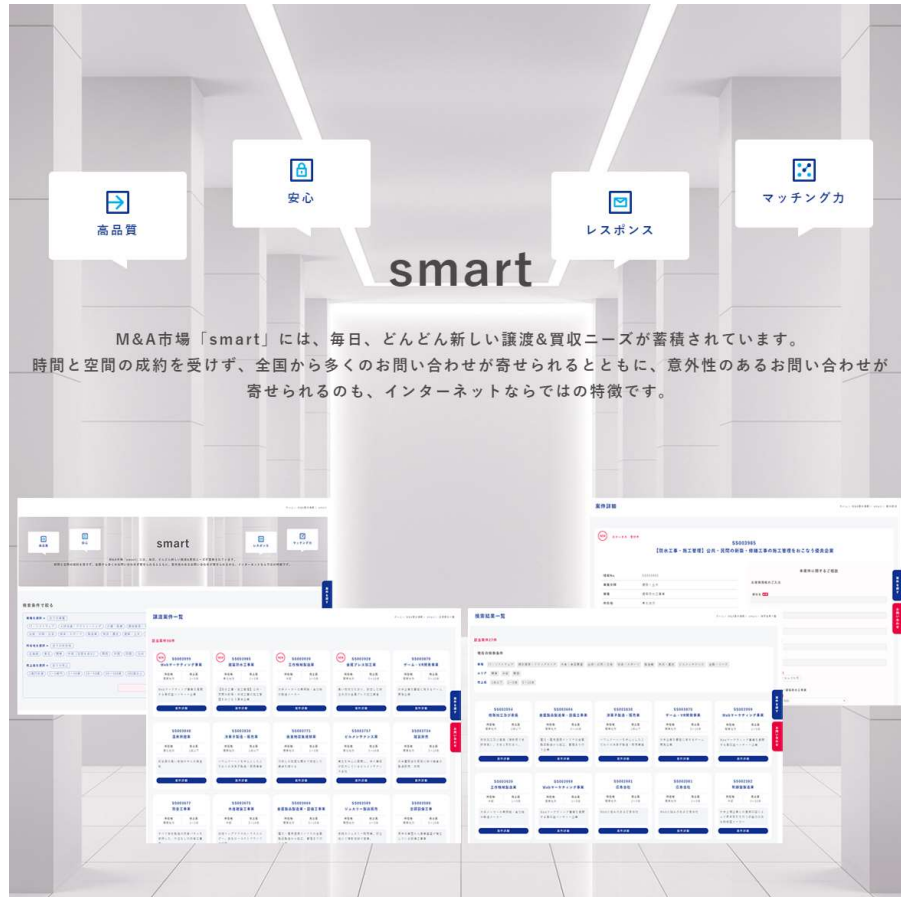
案件探索→案件化→マッチング→クロージングを経て、仲介成立



- 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譲渡企業案件を掲載し、買収候補先を探索するサービス



■ SMARTを活用するメリット

- 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拡がり、異業種間のマッチングにも貢献）

【URL】

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

ご留意事項

- 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（2019年4月8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。