

# 2020年8月期 第1四半期決算説明資料

---



株式会社ストライク  
(東証第一部：6196)

2019年12月24日

# 目次

---

1

## 2020年8月期第1四半期実績… 3

売上高1,481百万円（前年同期比79.1%増）、経常利益621百万円（前年同期比170.2%）と、第1四半期としては過去最高の業績を達成

2

## 2020年8月期通期業績見通し… 7

当初予定通り、143組の成約、売上高6,275百万円、経常利益2,237百万円を見込む

3

## 市場動向… 19

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… 21

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1年後に年間200組、2年後に年間250組の成約を目標とする。

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

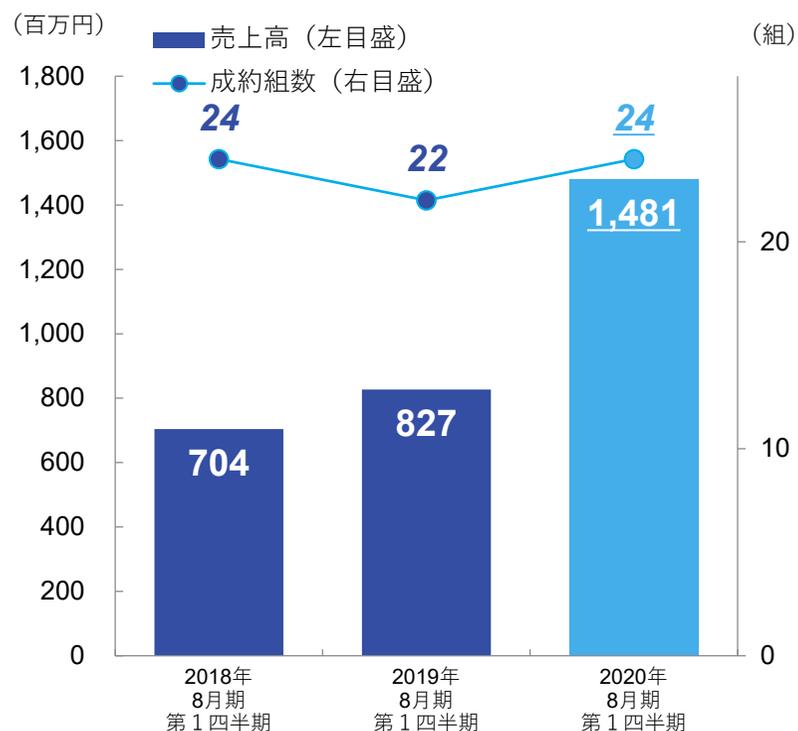
# 2020年8月期 第1四半期実績



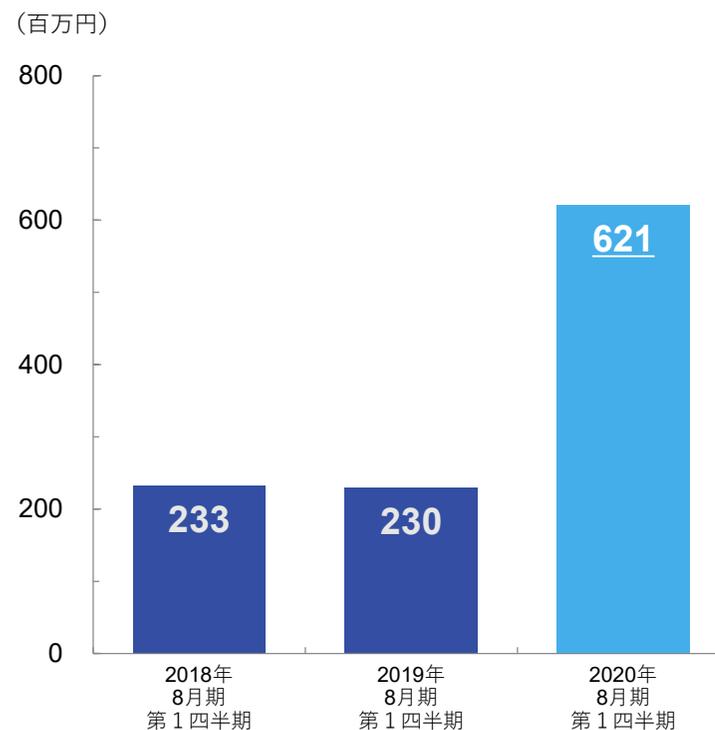
# 2020年8月期第1四半期 経営実績

2020年8月期第1四半期は、成約組数24組（前年同期比2組増）、案件単価の上昇により売上高1,481百万円（前年同期比79.1%増）の業績を達成。経常利益については、621百万円（前年同期比170.2%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

原価部門の人件費増により売上原価は全体として218百万円増加したものの、売上増加により売上総利益は986百万円（79.1%増益）。販売費及び一般管理費が人件費増により44百万円増加したものの、営業利益は621百万円（170.3%増益）。当期純利益は、特別利益225百万円の計上もあり、573百万円（277.6%増益）。

（単位：百万円）

	2019年8月期 第1四半期		2020年8月期 第1四半期		
		売上高 比率		売上高 比率	前年 同期比
売上高	827	100.0%	1,481	100.0%	+79.1%
売上原価	276	33.4%	495	33.4%	+79.0%
売上総利益	550	66.6%	986	66.6%	+79.1%
販売費及び一般管理費	320	38.8%	365	24.6%	+13.8%
営業利益	229	27.8%	621	41.9%	+170.3%
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	-36.6%
経常利益	230	27.8%	621	41.9%	+170.2%
特別利益	-	-	225	15.2%	-
税引前当期純利益	230	27.8%	846	57.1%	+268.1%
法人税等	78	9.4%	273	18.4%	+249.6%
当期純利益	151	18.4%	573	38.7%	+277.6%

## <売上原価内訳>

	19年8月期 第1四半期	20年8月期 第1四半期
人件費	175	313
案件紹介料	70	140
その他	30	41
売上原価計	276	495

## <販売費及び一般管理費内訳>

	19年8月期 第1四半期	20年8月期 第1四半期
人件費	128	182
広告宣伝費	53	26
地代家賃	37	44
その他	101	110
販売費及び一般管理費計	320	365

# 2020年8月期第1四半期 業績ハイライト

当第1四半期は、成約組数が当初計画を下回ったものの、案件単価上昇により当初計画を上回る売上実績となった。期内で最終契約に至ったものの、取引実行が翌四半期以降となり、期内的の売上とならなかったM&A案件が多く（7組）あり、成約は概ね順調。第2四半期以降はマッチング・成約業務の活動量をより増やしていく。

## ■ 当第1四半期の業績

- 売上高**1,481百万円**、前年同期比 **79.1%増**
- 経常利益**621百万円**、前年同期比 **170.2%増**
- 投資有価証券売却益225百万円の特別利益計上があり、**当期純利益573百万円**、前年同期比 **277.6%増**

## ■ 売上関連指標

- 当第1四半期での**成約組数**は**24組**（前年同期比+**2組**）であり、**大型案件の成約**が**4組**（前年同期比+**4組**）あったこともあり、案件単価が上昇し、**第1四半期売上高としては過去最高**。
- 当第1四半期での**新規受託件数**は**117件**（前年同期比+**60件**）であり、当初計画（83件）も34件超過。

## ■ 当第1四半期の状況、今後の予定

- 成約組数は、当初計画（30組）を下回る状況であったものの、大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）の成約が4組（計画上は2組）あったことにより、当初売上計画（1,412百万円）を上回る実績となった。
- 期内でM&Aの最終契約に至ったものの、取引実行（クロージング）が翌四半期以降となり、期内的に売上計上できなかったM&A案件が多く（7組）、成約についてはやや遅れ気味ではあるものの、概ね順調である。
- 新規受託は順調であり、第2四半期以降は、新規受託より**マッチング・成約業務の活動量を増やしていく方針**。
- M&Aコンサルタントの純増が1名であるが、第2四半期以降での入社予定者が8名以上。

# 2020年8月期通期業績見通し

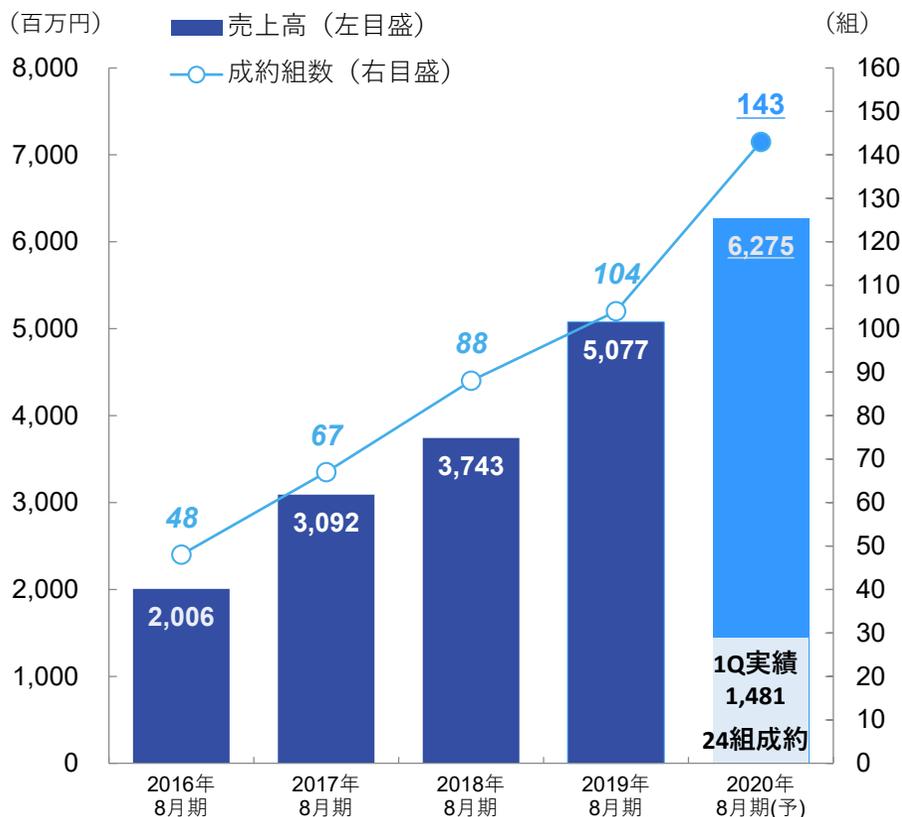
---



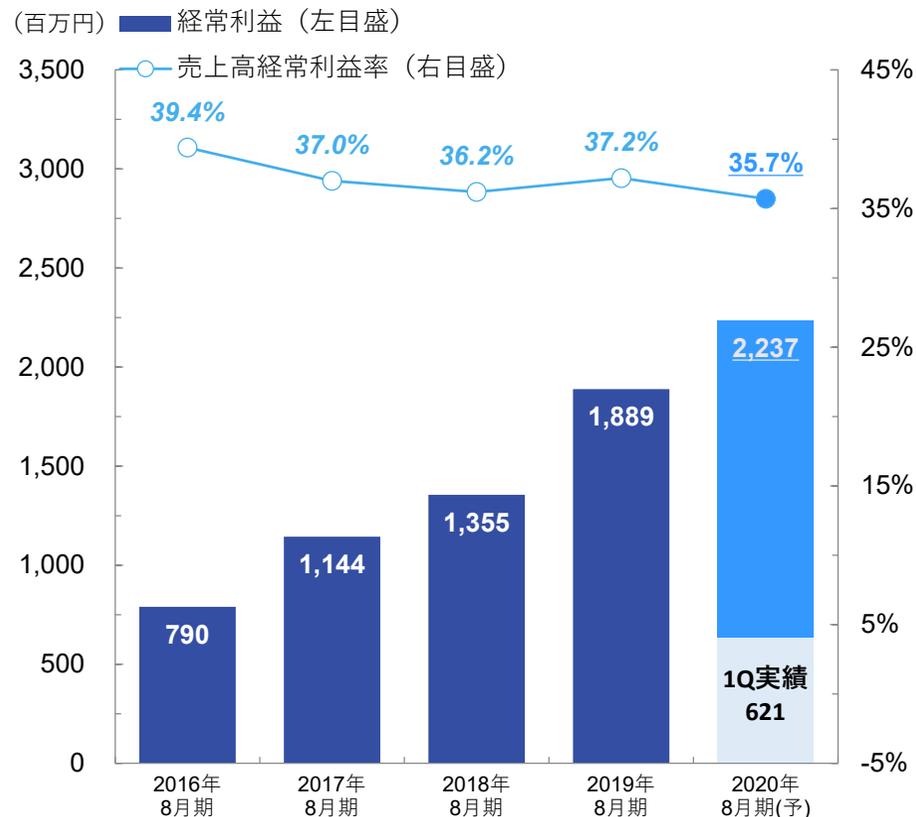
# 2020年8月期通期予想

2020年8月期は、143組の成約、売上高6,275百万円、経常利益2,237百万円を見込む。第1四半期での売上高は当初四半期計画を68百万円上回り、第1四半期での経常利益は当初四半期計画を144百万円上回り、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



# 2020年8月期通期業績見通し

2020年8月期（通期）の業績見通しについては、当初計画通り、売上高6,275百万円、経常利益2,237百万円、23.6%増収、18.4%増益を予想。

## ■ 2020年8月期業績予想

- 売上高6,275百万円、前期比 23.6%増加
- 営業利益2,237百万円、同18.6%増加
- 経常利益2,237百万円、同 18.4%増加
- 投資有価証券売却益として特別利益が225百万円が発生するため、**当期純利益は1,667百万円、同 24.2%増加**
- **EPS 87.28円**（前期69.86円）、**配当見込 17.5円**（前期14.5円）

## ■ 金額以外の数値目標

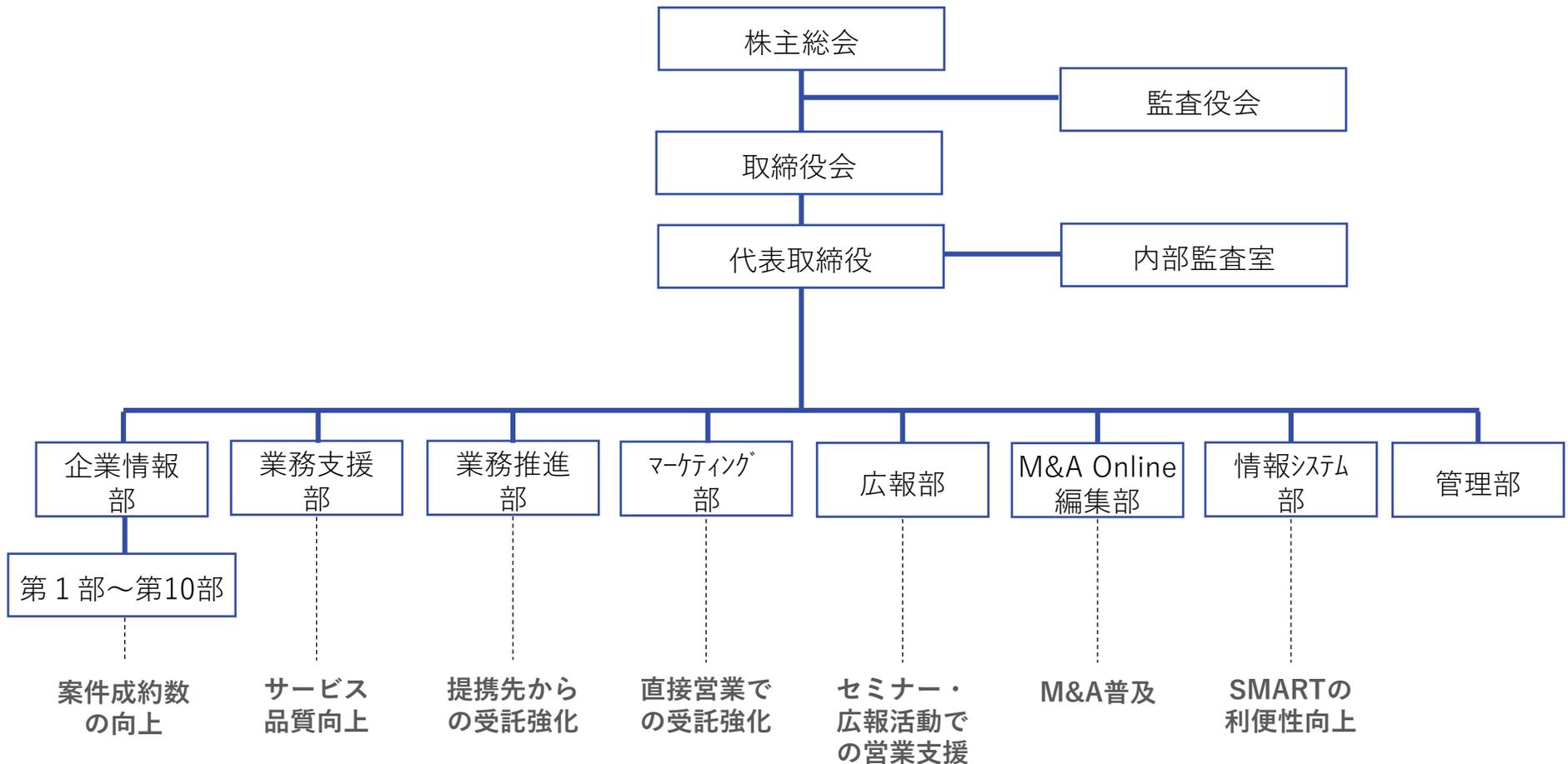
- **成約組数**は**143組**、前期比**+39組**を目標
- **新規受託件数**は**358件**、前期比**+69件**を目標
- **M&Aコンサルタント**は期末で**121名**、前期末比**23名増**を計画

## ■ 業績予想の補足／最新見通し（下線）

- 受託済みの大型見込案件は増えているものの、不確実性があることから、計画上の大型案件の成約は**4組**と想定。  
→大型案件成約数は計画を超過する見通しである。
- 第4四半期においては東京オリンピックの影響を受け案件進捗がやや遅れるものと想定。
- コンサルタントの増員を計画するものの、前期入社コンサルタントの収益貢献を図ることが当期の課題。
- 2021年8月期以降での更なる成長を図るため、積極的な広告宣伝活動を通じて新規受託数の増加を図る。
- 本社を増床し、仙台オフィスを移転。  
→新たに、札幌オフィスの移転を計画。
- M&A Online Marketにおける新サービスの普及を目指す。

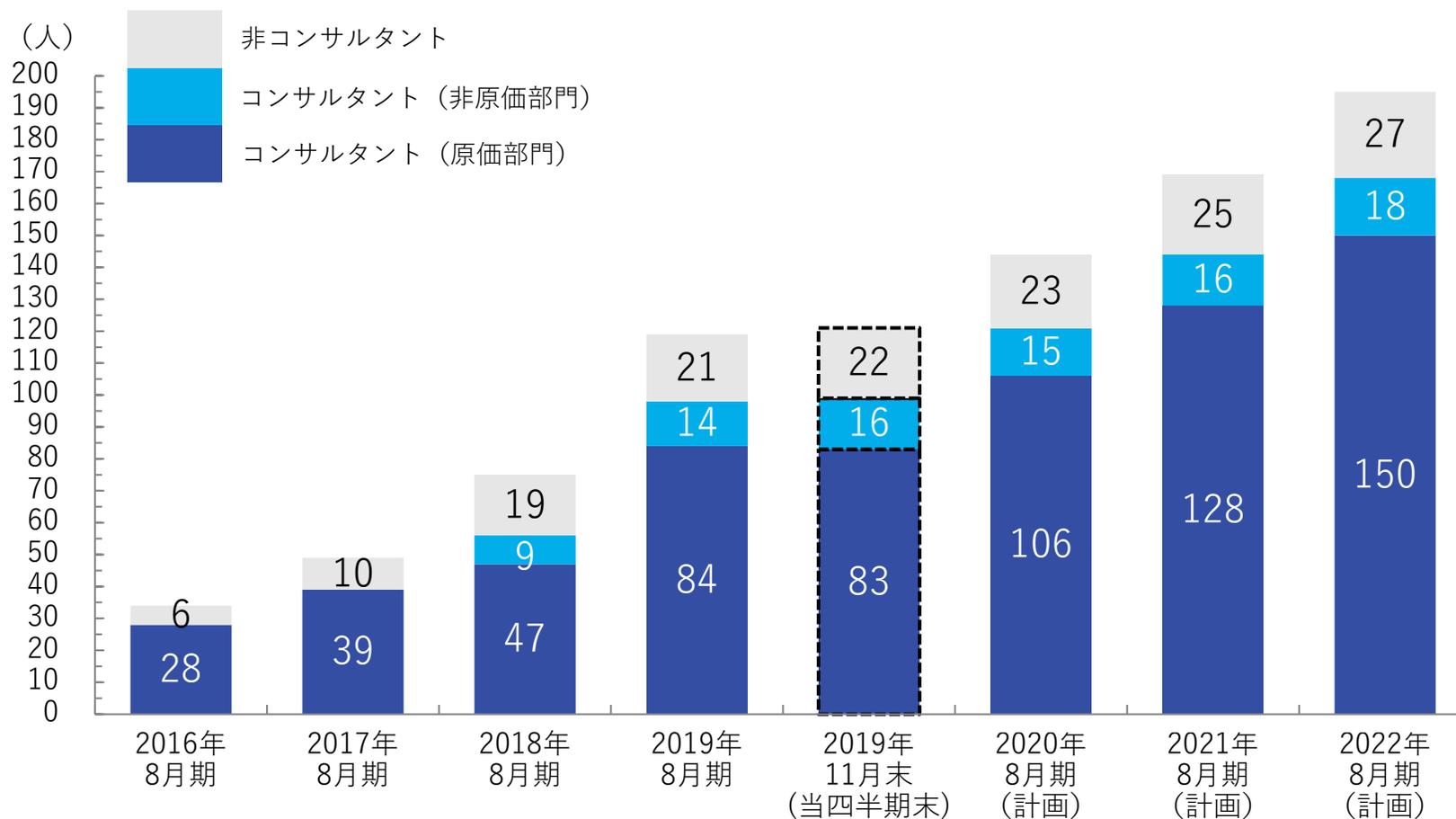
# 組織（2019年12月1日）

組織体制は従来通り。人員増加により、各部の機能を更に向上させ、案件の獲得・成約数の増加を狙う。



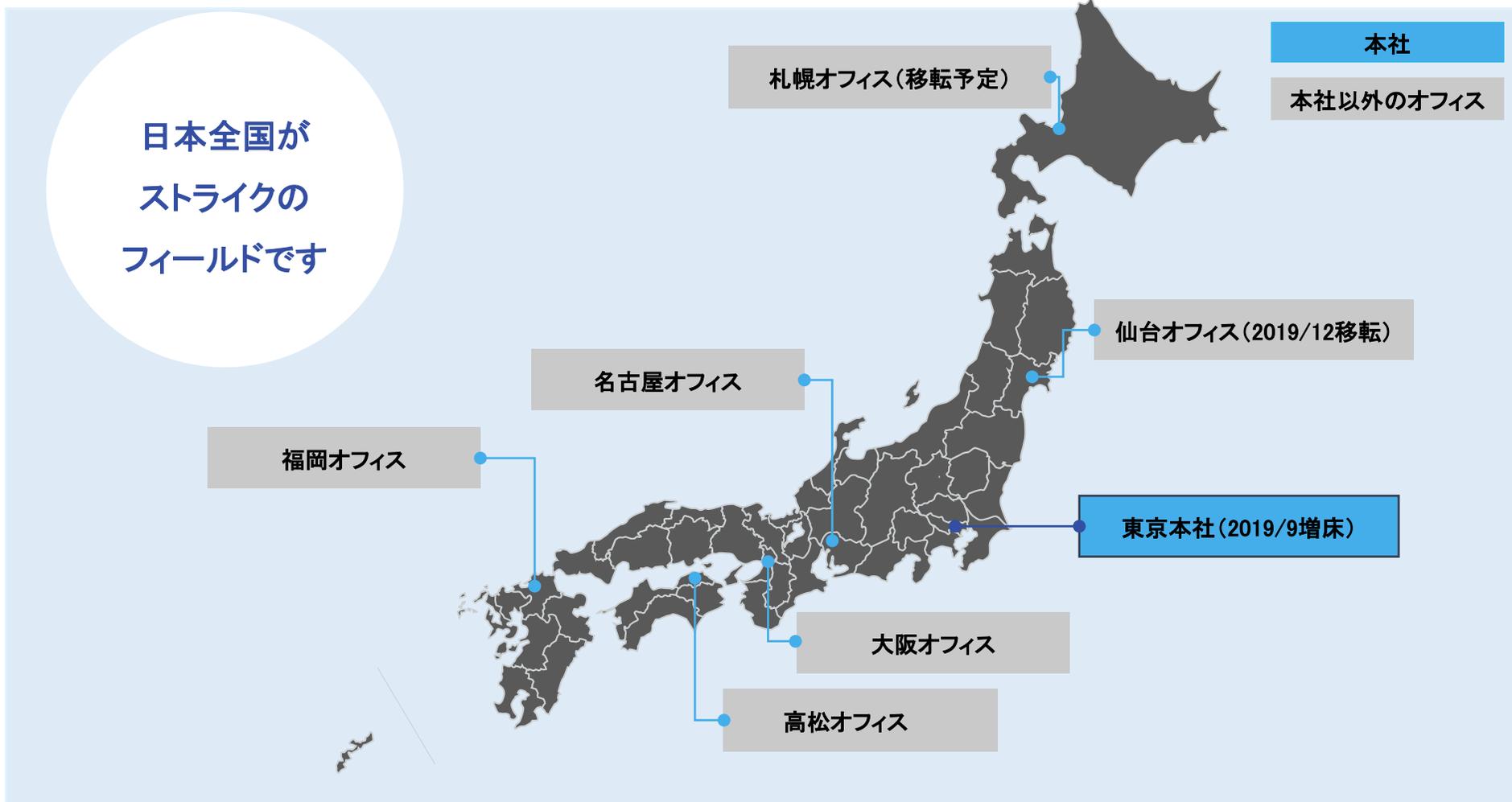
# コンサルタントの増員状況・今後の計画

当第1四半期でコンサルタントは1名純増。2020年8月期末でコンサルタント121名、非コンサルタント23名へ増員する計画。優秀な人材に巡り合えた場合には計画を上回る採用を行う一方、優秀な人材に巡り合えない場合には計画を下回る採用数に留める方針。



# 全国を対象とした営業基盤の確立

2020年8月期には本社増床及び仙台オフィス移転。新たに、札幌オフィスの移転を計画。



# 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。



2020年8月期の全国セミナー開催実績・今期開催予定

年月	会場	タイトル
2019年11月	東京、大阪、札幌、名古屋、福岡	『あなたの会社の市場価値は？』
2019年11月	札幌、東京、名古屋、福岡、大阪、仙台	調剤薬局向け 『生き残りをかけた経営戦略セミナー』
2020年3月 (予定)	札幌、東京、大阪、名古屋、福岡	未定

※2020年3月予定の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、開催の詳細が決まり次第、当社WEBサイトにてお知らせいたします。

セミナー（小規模除く）開催実績および予定



# 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、協力関係の強化を図る。



## M & A Online

最新ニュースから法律までM&Aに関する情報を

**タイムリー**に発信する**無料**の  
ポータルサイト



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



2019年7月より、M&A Onlineで新サービスの提供を開始し、収益化を図る。

## M&A Onlineの月間ページビュー推移



# 「M&AOnline」における収益化

M&A Onlineでの収益化を図るため、新たに3つのサービス提供を開始。

3年を目途に、M&A Online関連費用を超える収益の獲得を目指す。

## 1. 『M&A Online Market』

他社が売手FAとなっている案件情報を「M & A Online Market」に匿名で掲載。

当社は問い合わせのあった買手企業のFAに就くことで、他社との協業による収益化を図る。

当社のクライアントに、より多くのM&A案件を紹介する機会を提供。

## 2. 『求社広告』

会社を買いたい企業の求人ならぬ「求社（会社を求む）広告」を掲載し、収益化を図る。

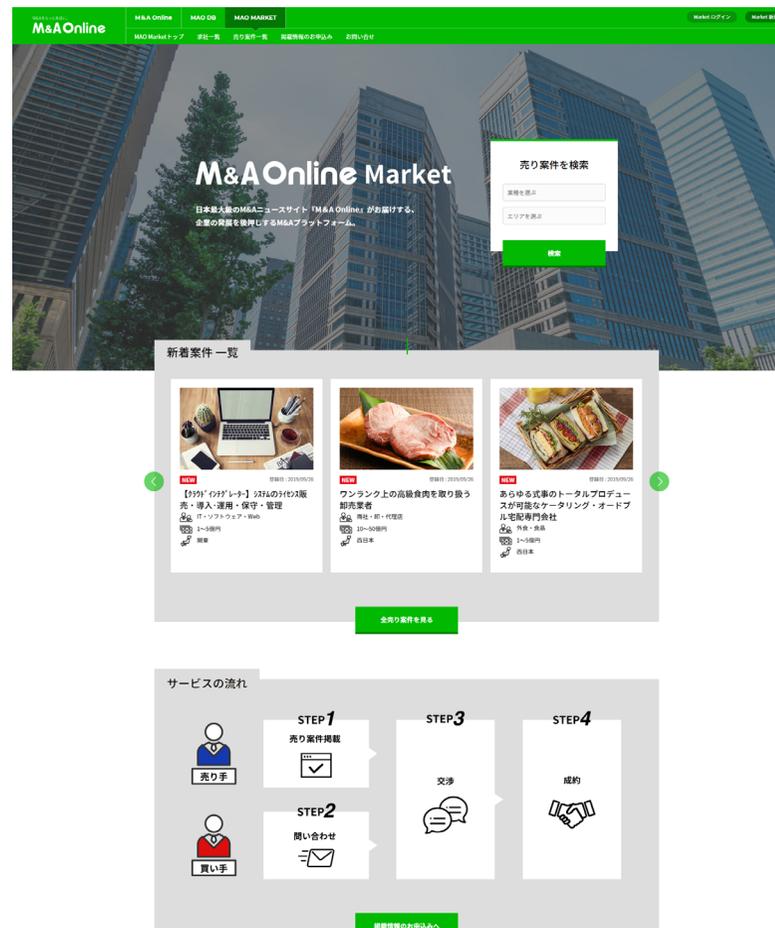
買収意欲旺盛な企業に、買収のための具体的にアピールする機会と場を提供。

広告掲載企業へ寄せられる問い合わせは、直接広告掲載企業へ届くシステム。

## 3. 一般広告

M & A 関連のビジネスを行っている企業から広告を募り、「M & A Online」への広告掲載による収益化を図る。

想定している企業は、人材紹介会社、コンサルティング会社、会計事務所、資産運用会社、不動産会社等。



# 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32名（2019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。



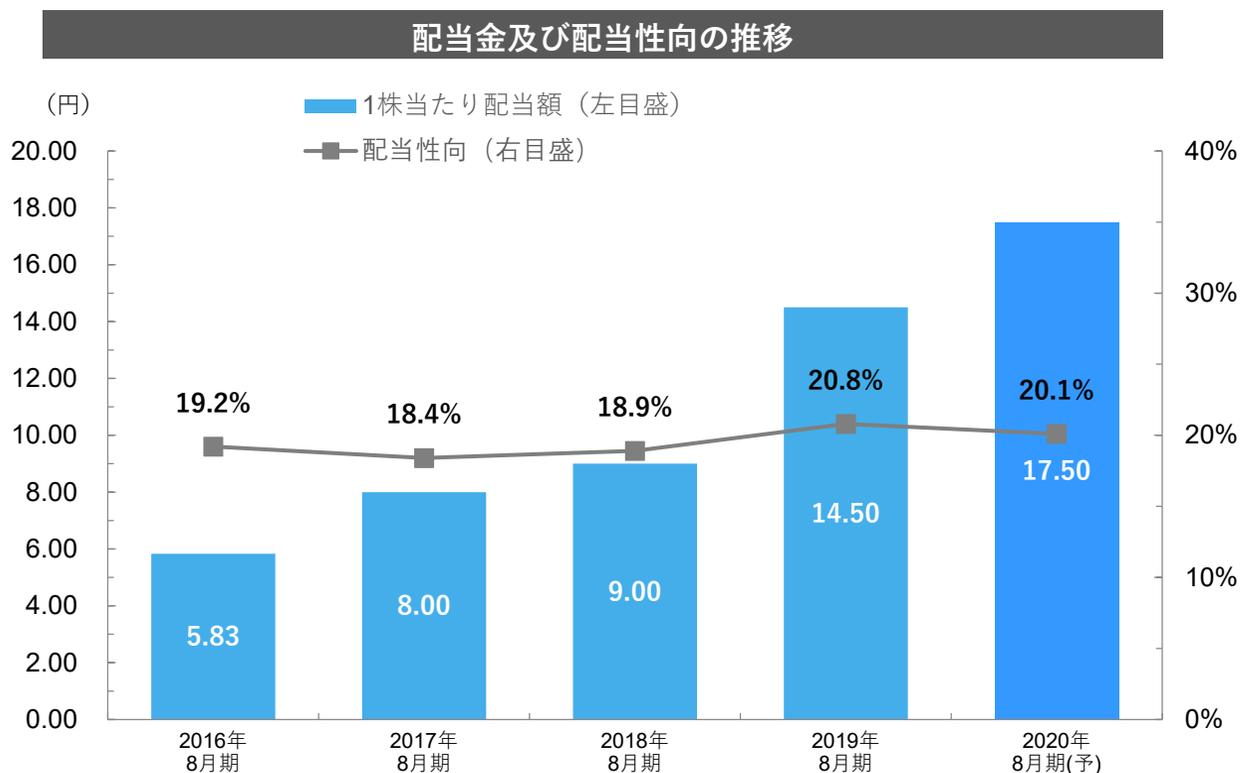
行使条件①については、2018年8月期に既に達成済み。

今期（2020年8月期）で行使条件②を達成することが目標

# 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14.5円から17.5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



注：一株当たり配当額は、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



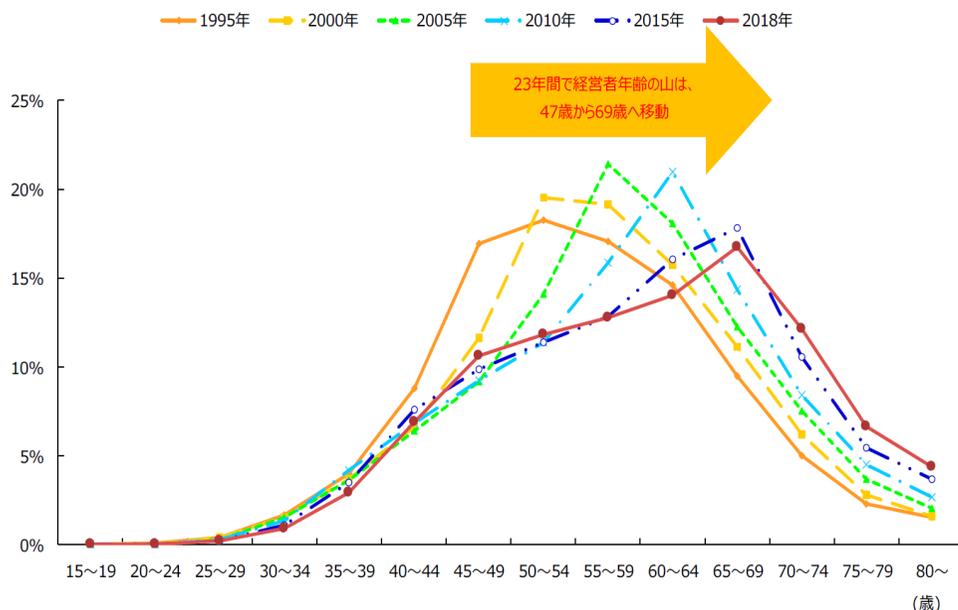
# 市場動向：今後も拡大が見込まれる事業承継型M&A市場

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

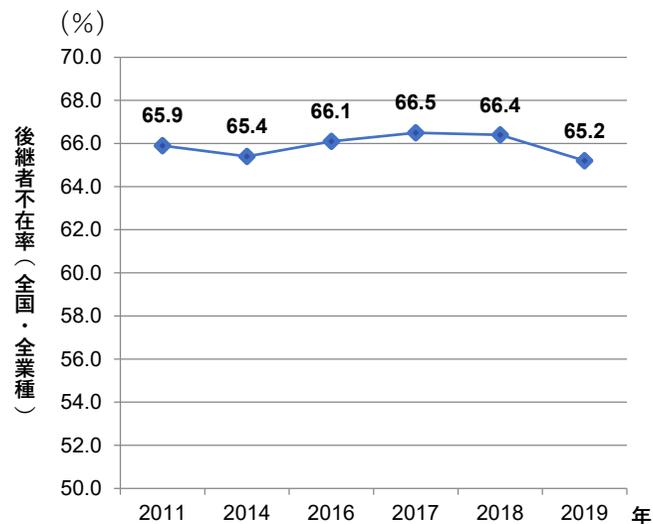
年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



出所：中小企業白書2019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、2019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(2019年)

調査対象会社約27万5千社のうち、65.2%が後継者不在(後継者不在企業数は約18万社)

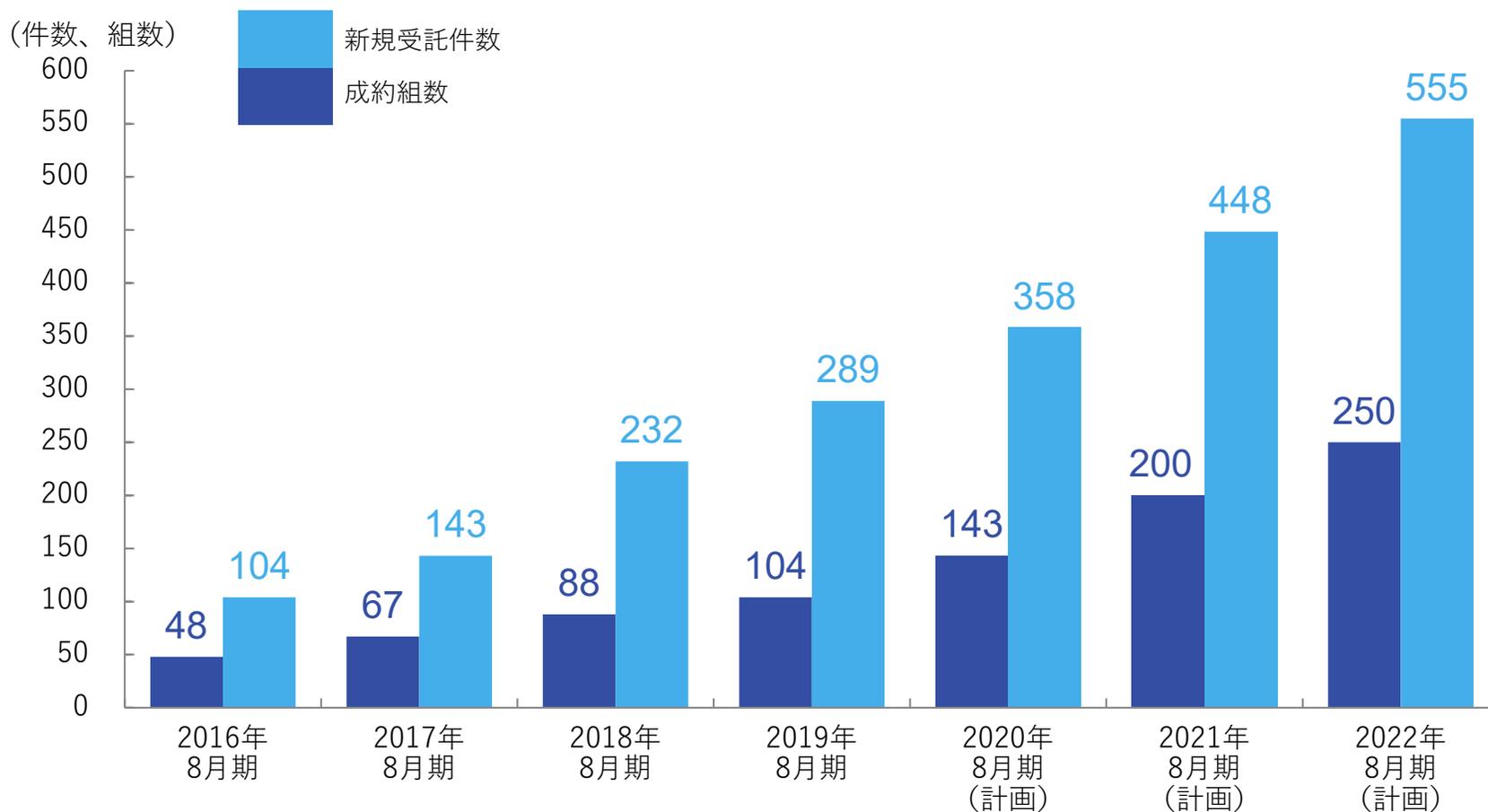
# 中長期経営方針

---



# 新規受託数・成約組数の推移・目標

現在の人員体制及び今後の増員計画を踏まえ、1年後の年間成約組数200組、2年後の年間成約組数250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人当たりの生産性（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

### ① マッチング機能の強化

1. 「M&A市場 SMART」の利便性向上、アクセス増加
2. 買収ニーズデータの蓄積、データ検索機能の強化
3. 買収候補者を探索する専任者の設置

### ② 受託案件ソーシングの強化

1. 新たな業務提携先の開拓、提携先との関係強化
2. 有効的なセミナー開催等
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

### ③ IT活用

1. ITツールを導入した社内システムで業務効率化をサポート
2. 社内システムでの案件情報の共有、案件進捗管理

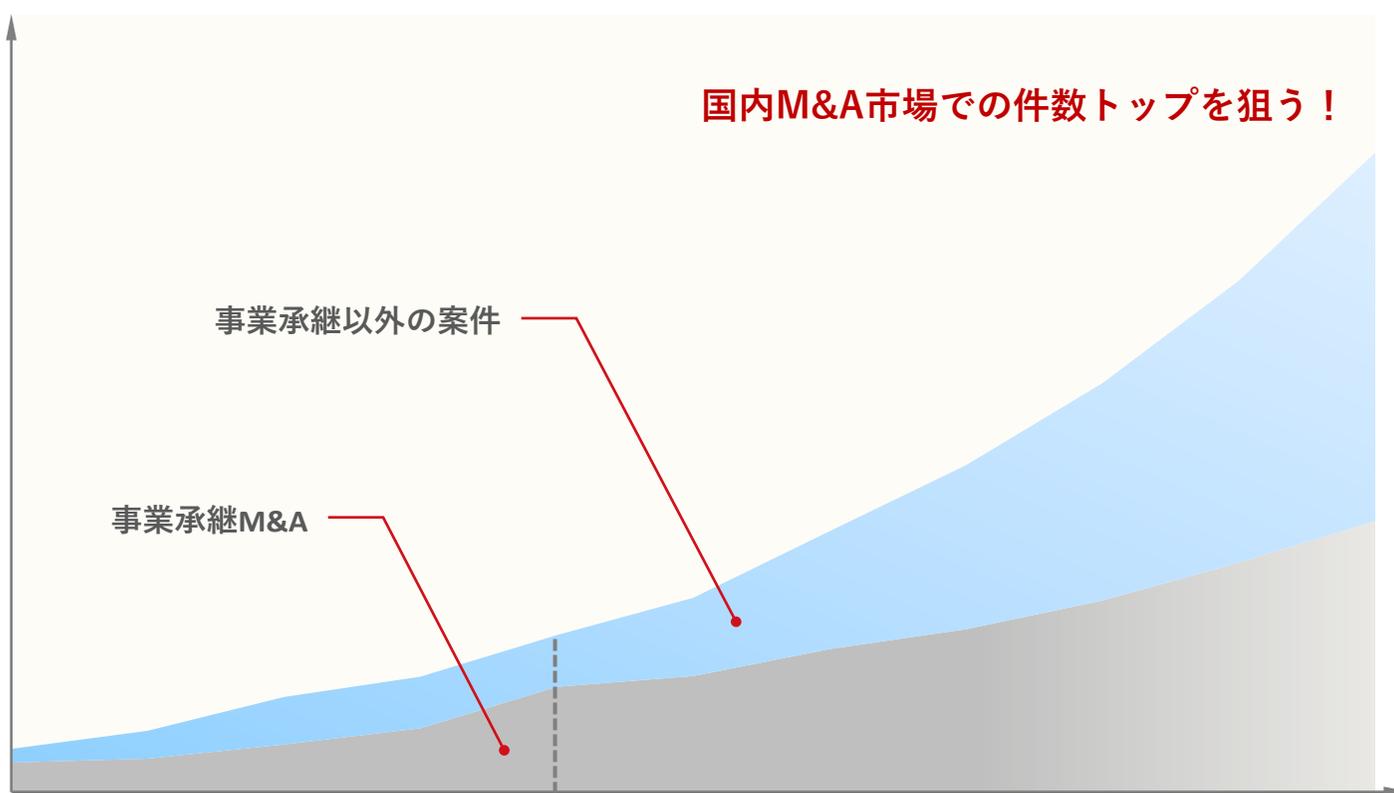
## 顧客探索と仲介業務の効率化

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、スタートアップ企業等のExitを目的としたM&A市場の開拓にも注力していき、中期的には売上で年2割以上の成長を目指す。スタートアップ企業（設立5年以内に仲介契約を締結した企業）のM&A成約組数は2019年8月期において9組。

売上構成比の推移イメージ



- 国内M&A市場における成約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・成長企業のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する。また、業界再編に繋がるような大型M&A案件も積極的に開拓していきたい
- 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

# 会社概要



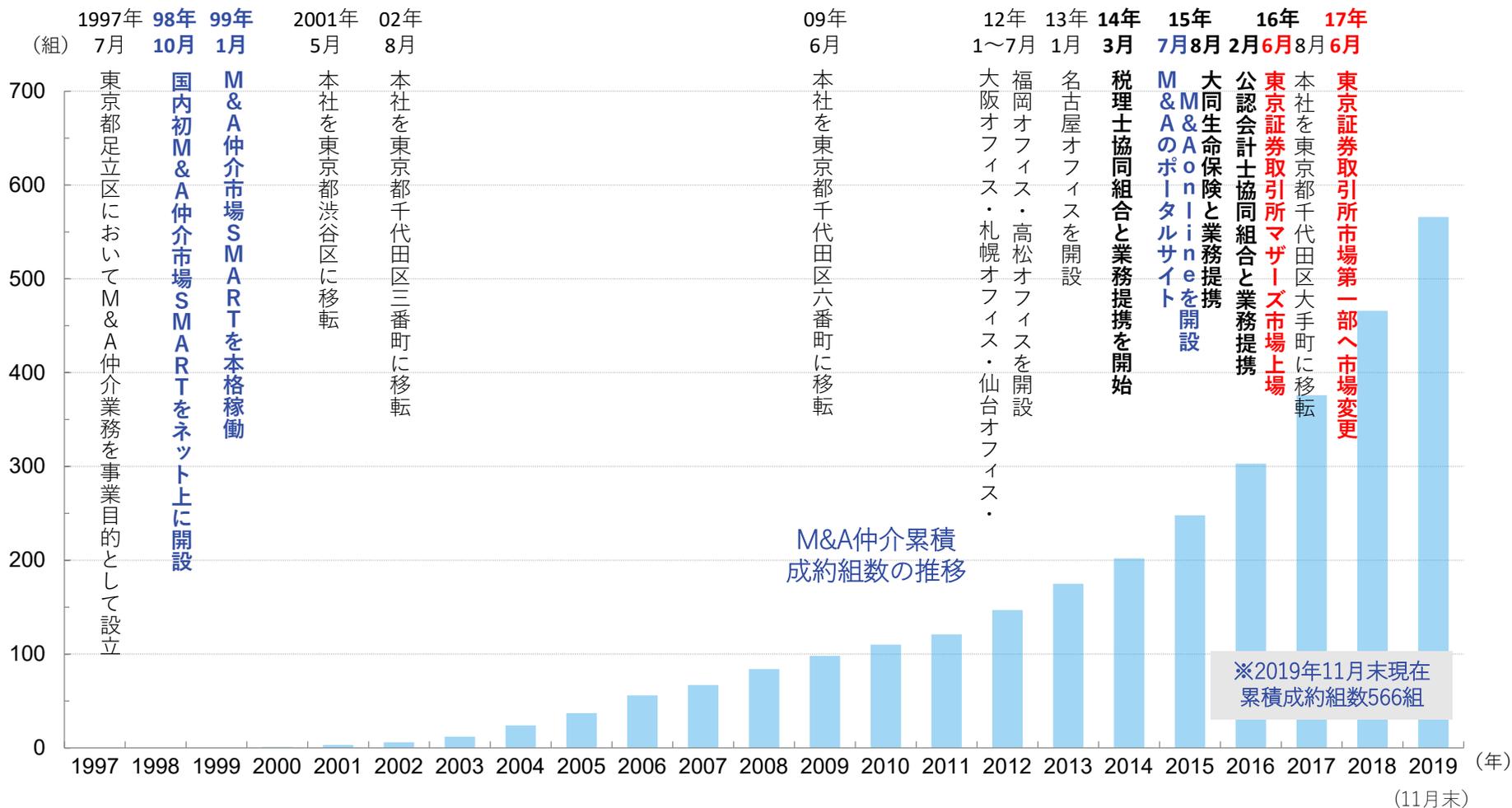
# 会社概要

「**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11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	121名（臨時雇用者除く、2019年11月末）
売 上 高 ・ 営 業 利 益	売上高5,077百万円・営業利益1,886百万円（営業利益率37.2%）【2019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、買収先の双方より仲介報酬を受けとる

### 当社の特色

- 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

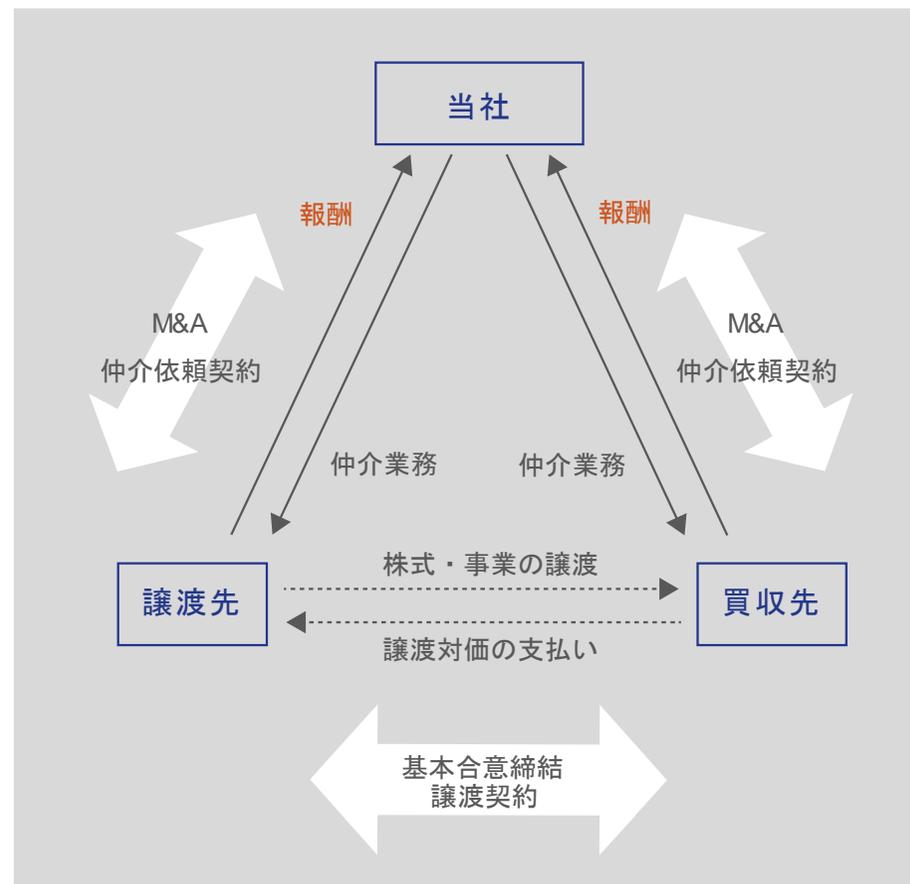
#### (譲渡先)

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

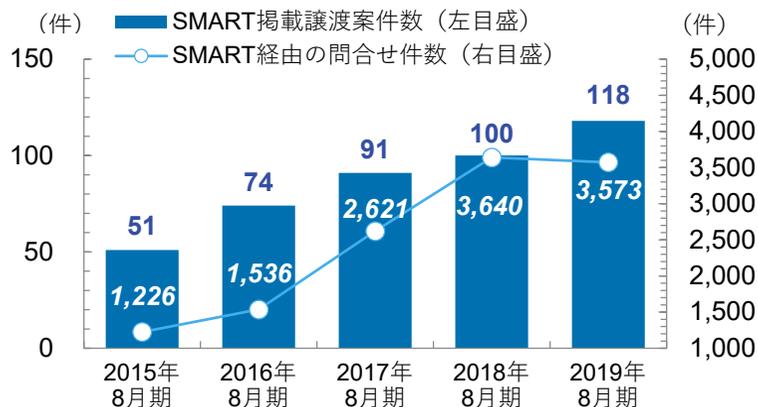


- セミナー開催、広報誌の発行、WEB・新聞・雑誌によるM&A情報の発信
  - 直接営業、ダイレクトメール
  - 業務提携先の開拓、関係強化、提携先からの紹介
  - 譲渡希望先からの相談対応、提案
- 
- 譲渡希望先との秘密保持契約の締結、譲渡対象企業の情報の入手
  - プレ企業分析、譲渡可能性の検討
  - 譲渡希望先とのM&A仲介依頼契約の締結
  - 譲渡スキームの提案、企業評価の実施
  - 提案資料の作成
- 
- 買収候補先の探索（**M&A市場SMART**への掲載）、匿名での打診
  - 買収候補先との秘密保持契約の締結、提案資料の開示
  - 買収候補先とのM&A仲介依頼契約の締結
  - 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経由の問い合わせ実績



## SMARTを活用するメリット

- 地域を超えた買収候補先の探索が可能になり、かつスピーディ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）

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



## SMARTの利用状況

- SMART利用者がインターネット経由ではなく、担当者に直接問い合わせしてくるケースが増えている。
- 買収希望企業のニーズが社内データベースに蓄積され、顧客から問い合わせを受ける前に提案するケースが増えている。

⇒この結果2019年8月期、SMART経由で問い合わせしてきた買収候補先が、最終の買収相手となる比率は、全体の18%（前期30%）と低下しているものの、マッチング先探索ツールとしては依然として有効に機能している。

## 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12月24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。