

2020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)

2020年3月30日

目次

1

2020年8月期第2四半期実績… 3

売上高3,508百万円（前年同期比60.0%増）、経常利益1,551百万円（前年同期比105.2%増）と、上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… 8

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… 22

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… 24

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… 28

「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

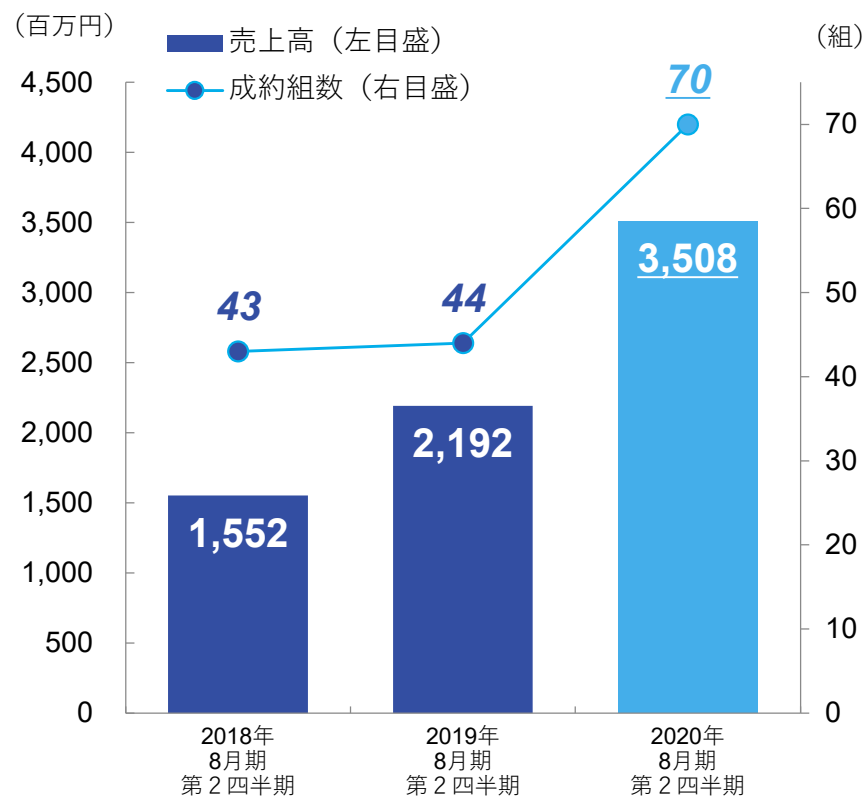
2020年8月期 第2四半期実績



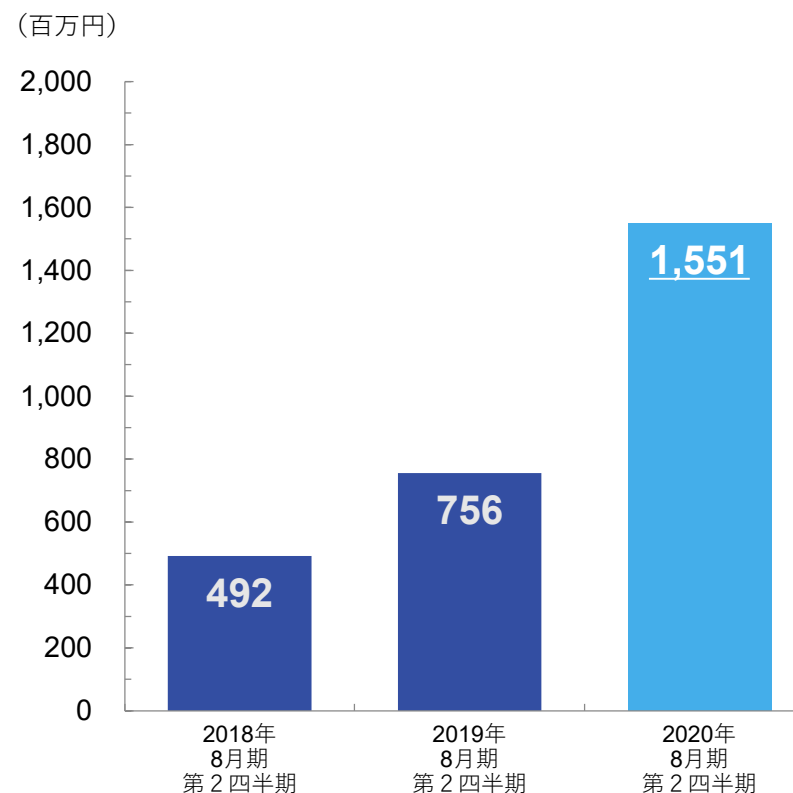
2020年8月期第2四半期 経営実績

2020年8月期第2四半期は、成約組数70組（前年同期比26組増、売り買い別の成約会社数としては137社）、案件単価の上昇もあり売上高3,508百万円（前年同期比60.0%増）の業績を達成。経常利益は1,551百万円（前年同期比105.2%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

売上高が60.0%の増収。社員の増加等に伴う人件費の増加により、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、全体的に利益率が上昇し、営業利益は104.9%増の1,551百万円、経常利益は105.2%増の1,551百万円を達成。

(単位：百万円)

	2019年8月期 第2四半期		2020年8月期 第2四半期		
		売上高比		売上高比	前期比
売上高	2,192	100.0%	3,508	100.0%	+60.0%
売上原価	795	36.3%	1,179	33.6%	+48.2%
売上総利益	1,396	63.7%	2,328	66.4%	+66.7%
販売費及び一般管理費	639	29.2%	777	22.2%	+21.5%
営業利益	757	34.5%	1,551	44.2%	+104.9%
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	+11.5%
営業外費用	1	0.0%	-	-	-
経常利益	756	34.5%	1,551	44.2%	+105.2%
特別利益	-	-	225	6.4%	-
特別損失	-	-	27	0.8%	-
税引前当期純利益	756	34.5%	1,748	49.8%	+131.3%
法人税等	252	11.5%	567	16.2%	+124.9%
当期純利益	503	23.0%	1,181	33.7%	+134.4%

<売上原価内訳>

	19年8月期 第2四半期	20年8月期 第2四半期
人件費	499	779
案件紹介料	230	319
その他	65	80
売上原価計	795	1,179

<販売費及び一般管理費内訳>

	19年8月期 第2四半期	20年8月期 第2四半期
人件費	287	401
広告宣伝費	79	42
地代家賃	75	91
その他	196	242
販売費及び一般管理費計	639	777

前期末比財政状態比較

上期業績が好調であったことから、前期末に比べ未払法人税等及び利益剰余金の増加が顕著。本社移転準備等のため敷金が289百万円増加したことにより、投資その他の資産も増加。

(単位：百万円)

	2019年	2020年8月期			2019年	2020年8月期	
	8月期末	残高	増減額		8月期末	残高	増減額
現金預金	5,393	6,265	+872	買掛金	105	112	+7
売掛金	502	627	+124	未払法人税等	368	634	+266
その他の	33	34	+1	その他	779	906	+126
流動資産	5,930	6,928	+998	流動負債	1,253	1,653	+400
有形固定資産	92	100	+7	固定負債	11	3	-7
無形固定資産	0	5	+5	負債合計	1,265	1,657	+392
投資その他の資産	403	694	+291	資本金	823	823	-
固定資産	497	800	+303	資本剰余金	801	801	-
				利益剰余金	4,048	4,952	+904
				自己株式	△ 518	△ 518	-0
				株主資本	5,155	6,059	+904
				評価・換算差額等/新株予約権	7	12	+5
				純資産合計	5,162	6,071	+909
資産合計	6,427	7,729	+1,301	負債純資産合計	6,427	7,729	+1,301

2020年8月期第2四半期 業績ハイライト

第2四半期首以降、マッチング・成約業務の活動量を増やしたことにより、成約については第1四半期の遅れを取り戻し、計画を上回る成約組数を達成。また、大型案件が8組成約することもあり、当初計画を上回る営業実績となった。

■ 当第2四半期の業績

- 売上高3,508百万円、前年同期比 **60.0%増**
- 経常利益1,551百万円、前年同期比 **105.2%増**
- 投資有価証券売却益225百万円の特別利益計上、投資有価証券評価損27百万円の特別損失計上があり、**当期純利益1,181百万円**、前年同期比 **134.4%増**

■ 売上関連指標

- 当第2四半期での**成約組数**は**70組**（前年同期比+**26組**）、**大型案件の成約**は**8組**（前年同期比+**6組**）となり、**上期（第2四半期累計）売上高としては過去最高**。
- 当第2四半期での**新規受託件数**は**197件**（前年同期比+**91件**）であり、当初計画（169件）も28件超過。

■ 当第2四半期の状況

- 成約組数は、当初計画（66組）を4組上回ることができ、**大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）の成約は8組**（計画上は4組）となり、当初売上計画（3,202百万円）を305百万円上回る実績となった。
- 第2四半期首より、新規受託業務よりマッチング・成約業務の活動量ウェイトを増やしたことにより、**成約数が順調に増加**。一方、新規受託数については第1四半期より減少したものの、上期全体としては、計画を28件上回る状況にあり、問題はない。
- **M&Aコンサルタントは7名の純増**。計画に比べ、採用数はやや遅れているものの、第3四半期以降に入社又は入社予定のコンサルタントは既に10名以上。

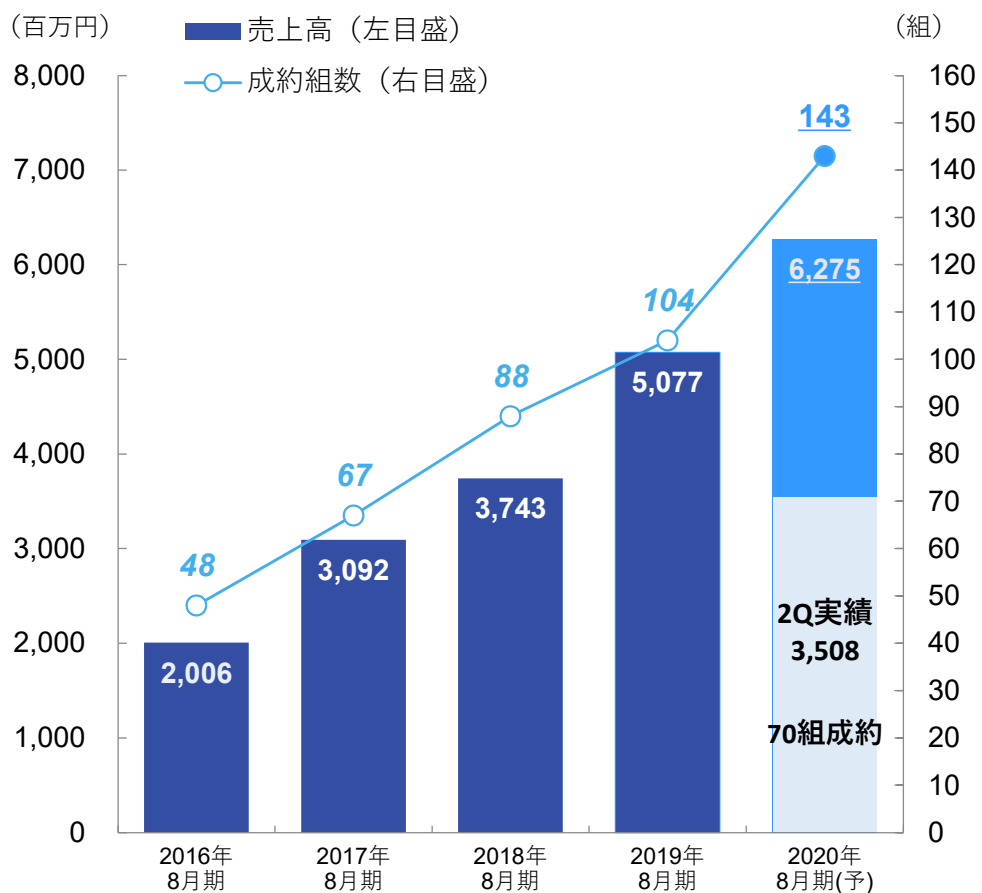
2020年8月期通期業績見通し



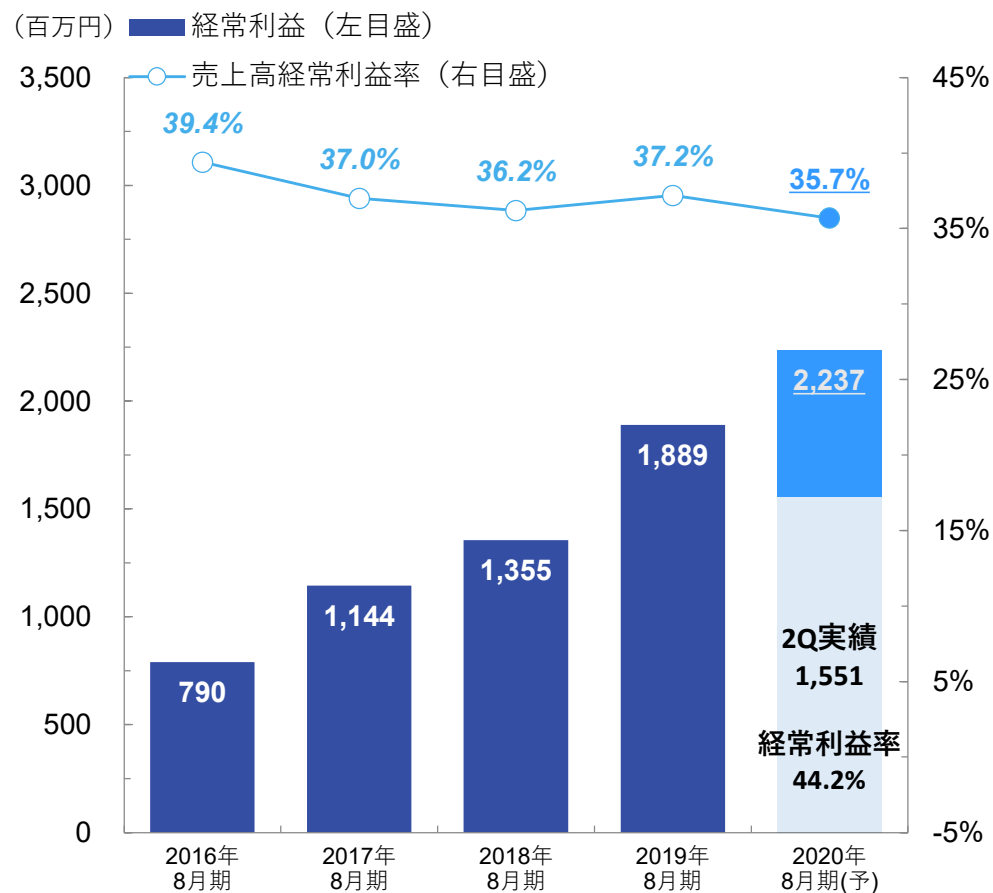
2020年8月期通期予想

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2四半期での売上高は上期計画を305百万円上回り、第2四半期での経常利益は上期計画を374百万円上回り、計画以上の進捗。**新型コロナウイルスの影響を受ける可能性があるものの、当初計画は達成可能。**

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



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

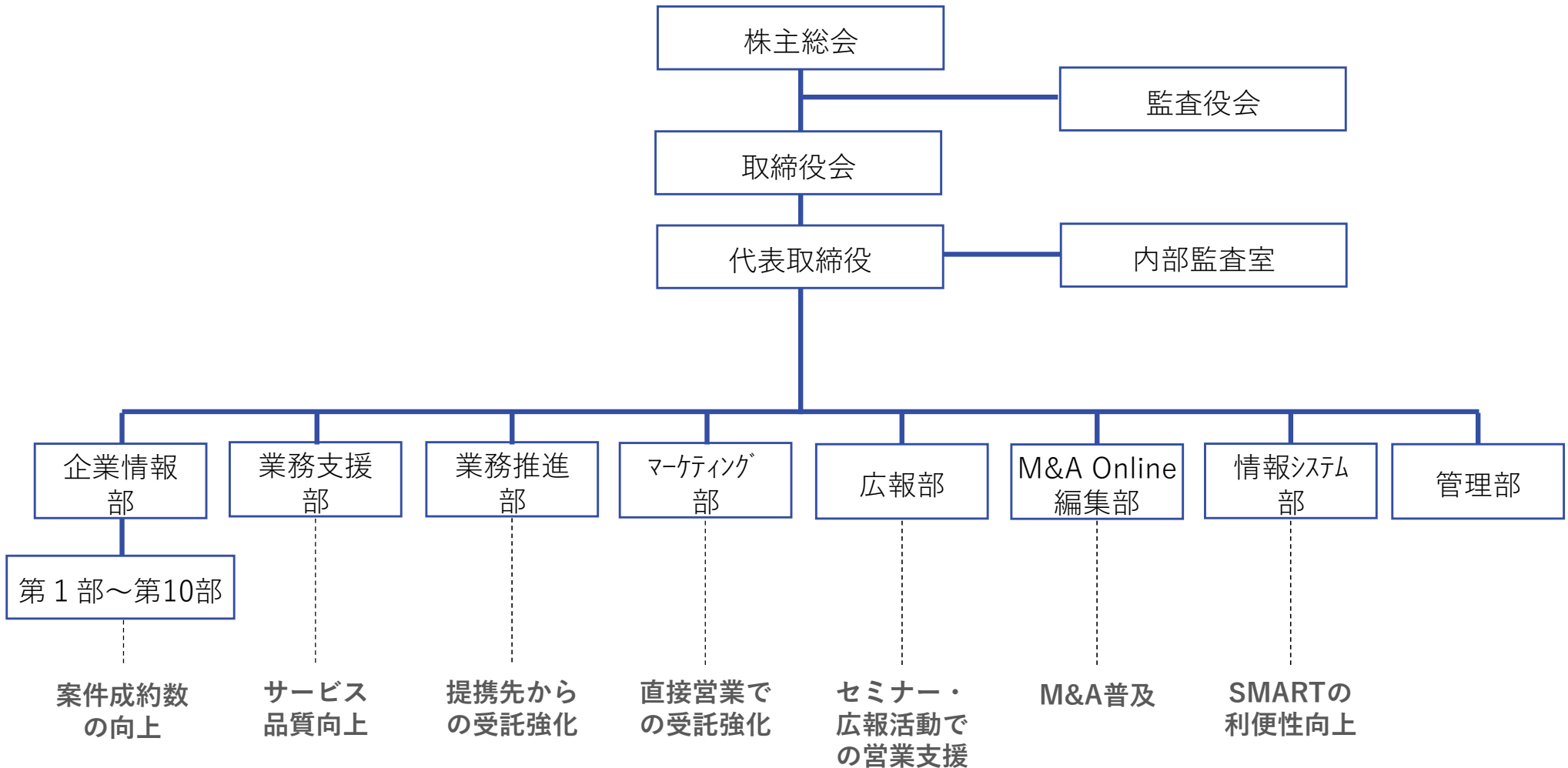
- **成約組数**は143組、前期比+39組を目標
- **新規受託件数**は358件、前期比+69件を目標
- **M&Aコンサルタント**は期末で121名、前期末比23名増を計画

■ 業績予想の補足／最新見通し（下線）

- 年間計画では大型案件の成約を4組と想定。上期だけで8組の成約実績があり、下期においても大型案件の成約が見込まれ、更に増加する見通しである。
- 当初計画上は、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。東京オリンピックは延期となったものの、新型コロナウイルスにより同様の影響を受けるものと想定。
- **新型コロナウイルスの影響により、3月のセミナーは中止。新規受託について影響を受ける可能性があるものの、一方でセミナー中止に伴い費用については削減見込み。**
- コンサルタントの増員は遅れ気味であるものの、下期以降、積極的な採用を進め、計画どおりの人員増を目指す。
- **2020年5月に札幌オフィスを移転予定**

組織（2020年3月1日）

組織体制は従来通り。提携先営業を増やすため、業務推進部（非原価部門のコンサルタント）を増員。



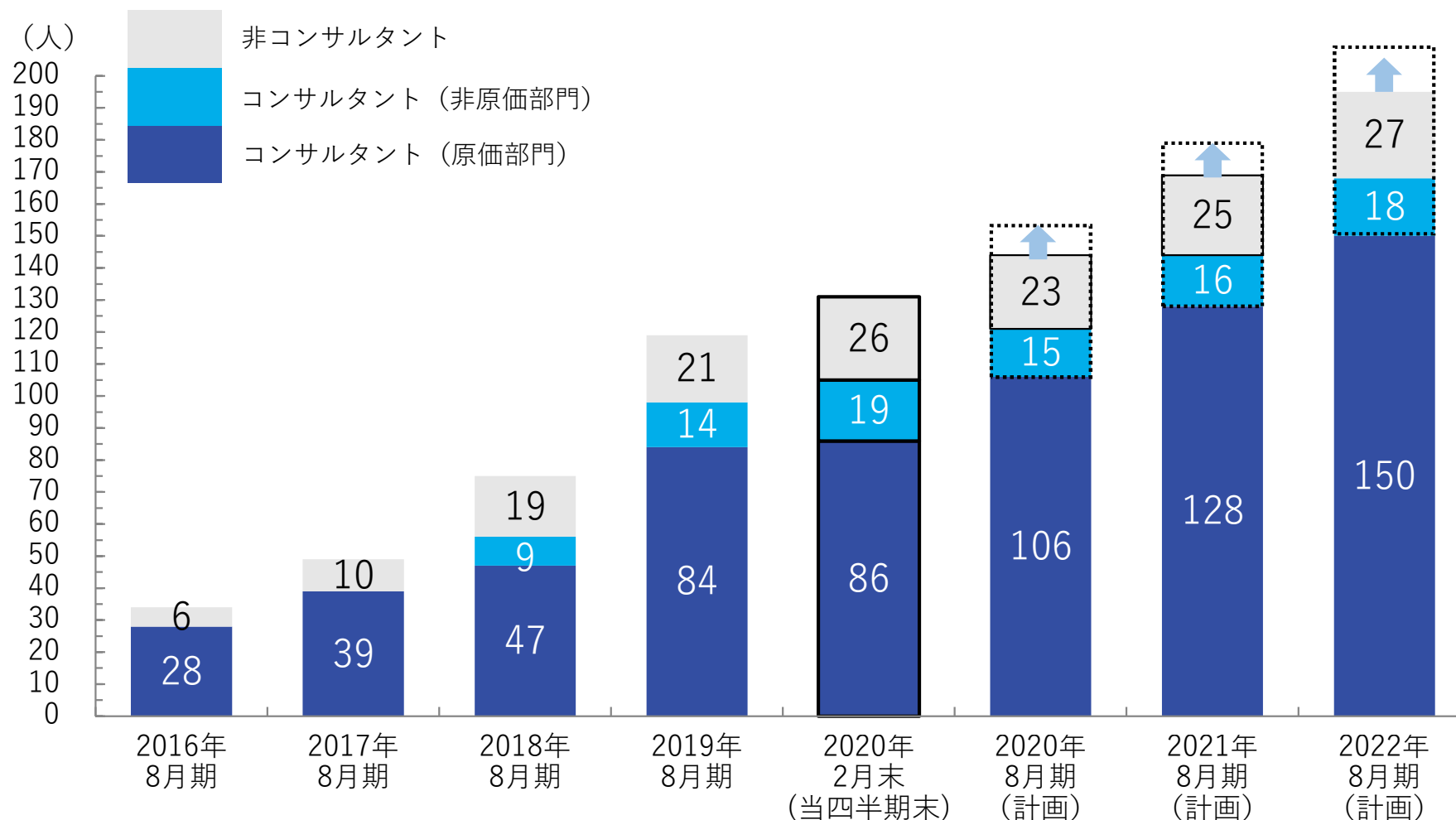
売上原価部門

販売費及び一般管理費部門

コンサルタントの増員状況・期首時点での計画

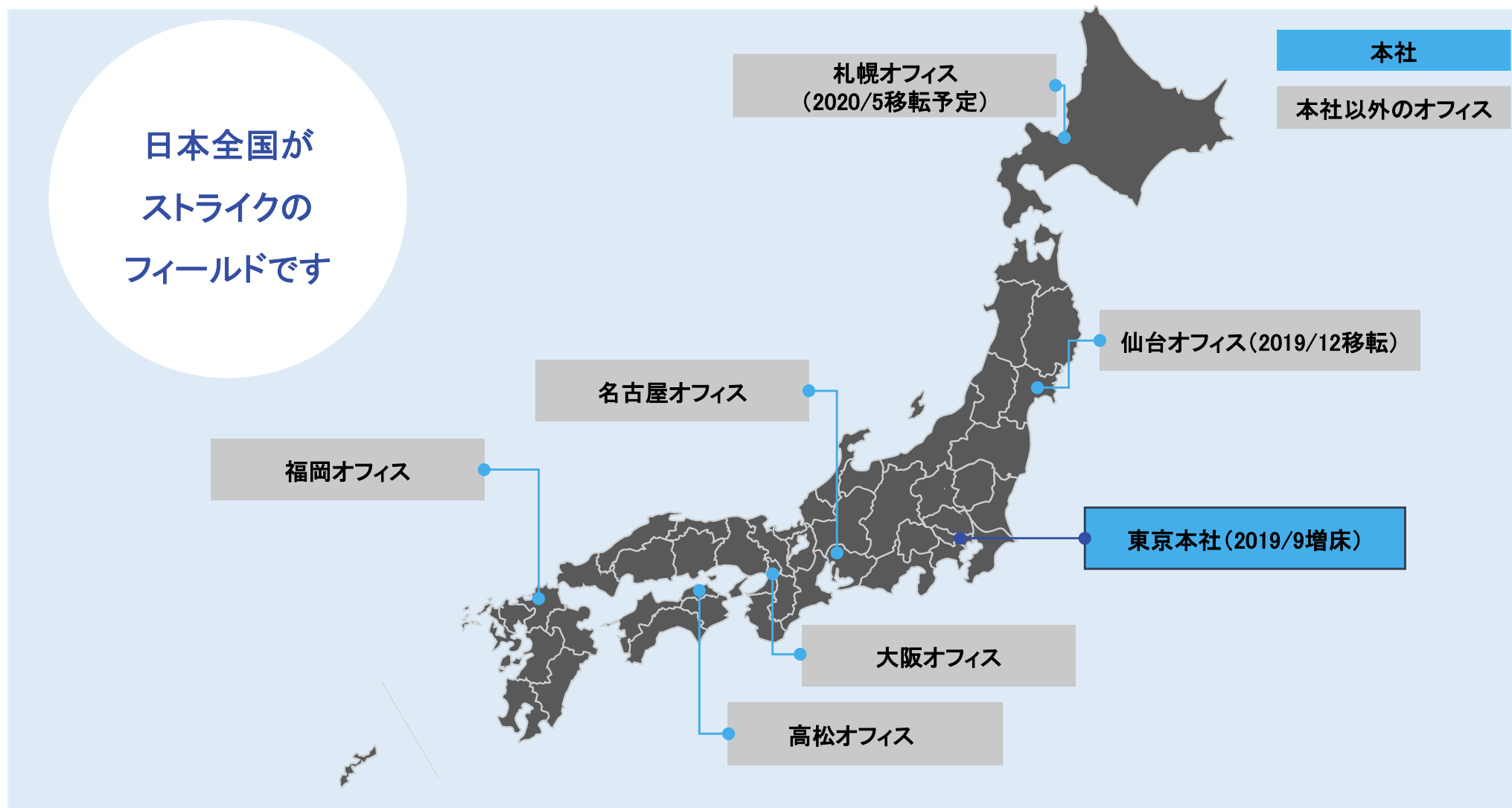
優秀な人材に巡り合えた場合には計画を上回る採用を行う一方、優秀な人材に巡り合えない場合には計画を下回る採用数に留める方針。不景気の時こそ、採用チャンスであると捉え、積極的な採用活動を行う。

当第2四半期まででコンサルタントは7名純増。2020年8月期末でコンサルタント121名へ増員する計画。業容拡大や不測の事態への対策等のため、非コンサルタントについては計画を上回る採用を実施。



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。



新型コロナウイルスの影響について

新型コロナウイルスの影響について、以下のとおり想定。

1. 短期的な業績への影響・・・現時点では大きな影響はない。

- ①業績悪化や先行き不透明な状況から譲渡・買収の検討が中止、又は交渉が難航・延期することが想定
⇒成約に至らない又は成約までの期間が長期化することで業績に影響を与えることが想定されるものの、
現時点のところ今期業績に大きな影響は与えるほどの事象は発生していない。
- ②3月予定のセミナーの開催が中止
⇒セミナー経由による新規受託活動に影響を及ぼす可能性があるものの、**業務提携先からの案件獲得を強化することで計画達成を目指す。**提携先営業向けのコンサルタントは既に増員しており、人員面においては対応済み。

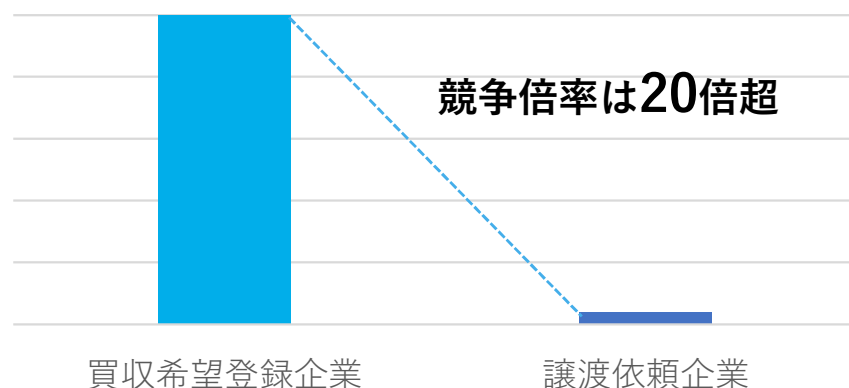
2. 中期的な業績への影響・・・マイナスの影響があり、それを克服することが課題

- ①譲渡側が、業績の悪化等に伴い譲渡金額が下落することで、時期を先送りする可能性がある。一方、買収側が不透明な状況から買収を差し控える可能性があるとともに、資金調達環境の変化により買収資金を用意できない可能性がある。
⇒**M&A市場が縮小するリスクがあり、当社の業績にマイナスの影響を及ぼすことが想定される。**
- ②先行き不透明な状況から譲渡を決断する会社が逆に増える可能性がある。また、業績悪化により会社再生型のM&A案件が増加する可能性がある。
⇒①のマイナスの影響が大きいものの、部分的にはプラスに作用する面もある。**先行き不透明な状況であるものの、それを良い投資機会と見る買手もあり、このような買手を探索することが課題となる。**
このため、プレマーケティングサービスの更なる拡充を目指す。
また、会社再生型のM&A案件について、今期に企業再生経験者を新たに採用し、弁護士や公認会計士の資格を有する既存社員とともに、体制強化を図っている。

プレマーケティングサービスとは

「企業買収を検討している方々に代わり、譲渡希望企業の探索を行う」プレマーケティングサービスの提供拡充

買収希望企業 > 譲渡希望企業



買収希望があるものの、現実には買収できない会社の方が多い。



より積極的な「攻め」の買収を当社がサポート

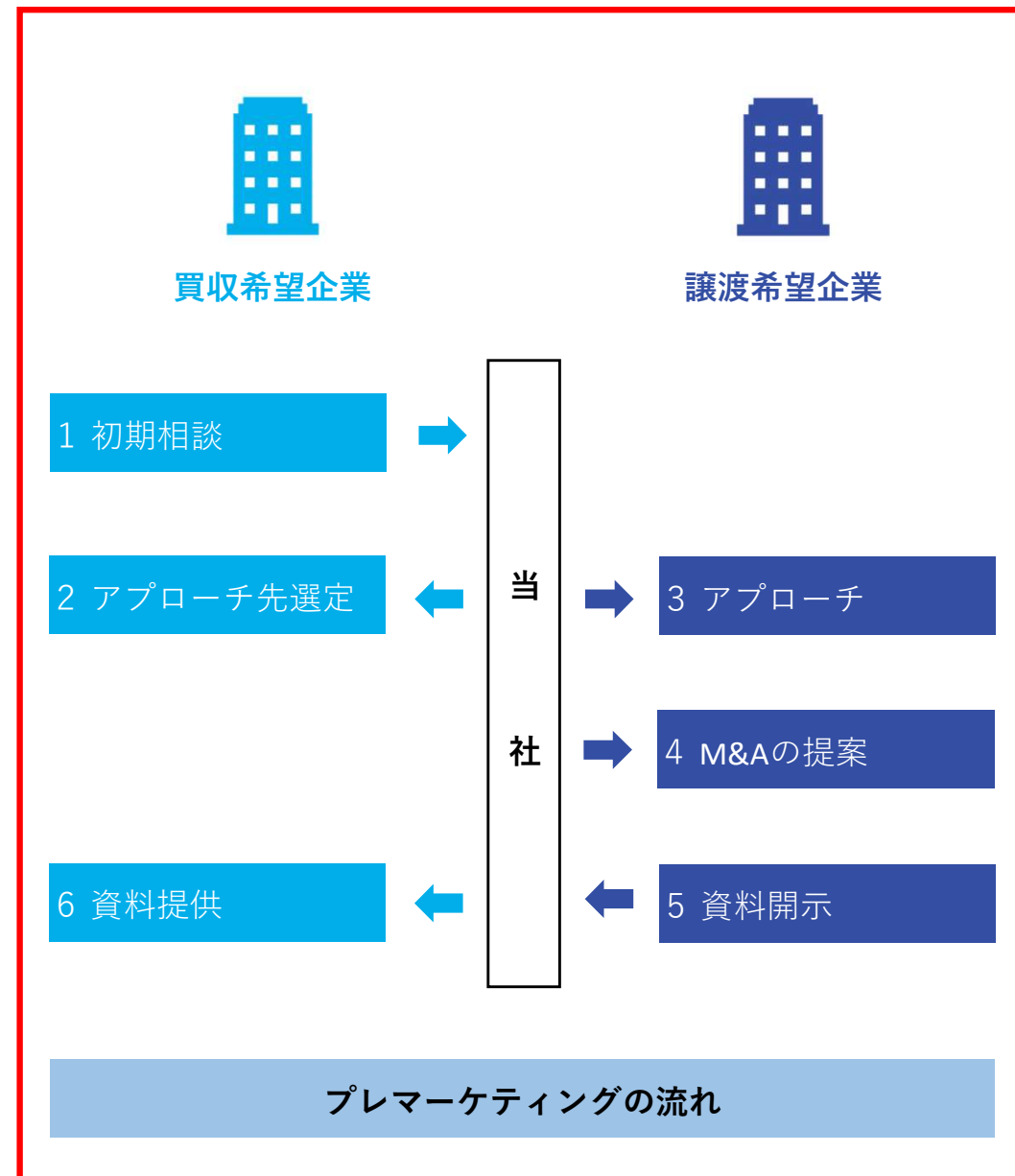
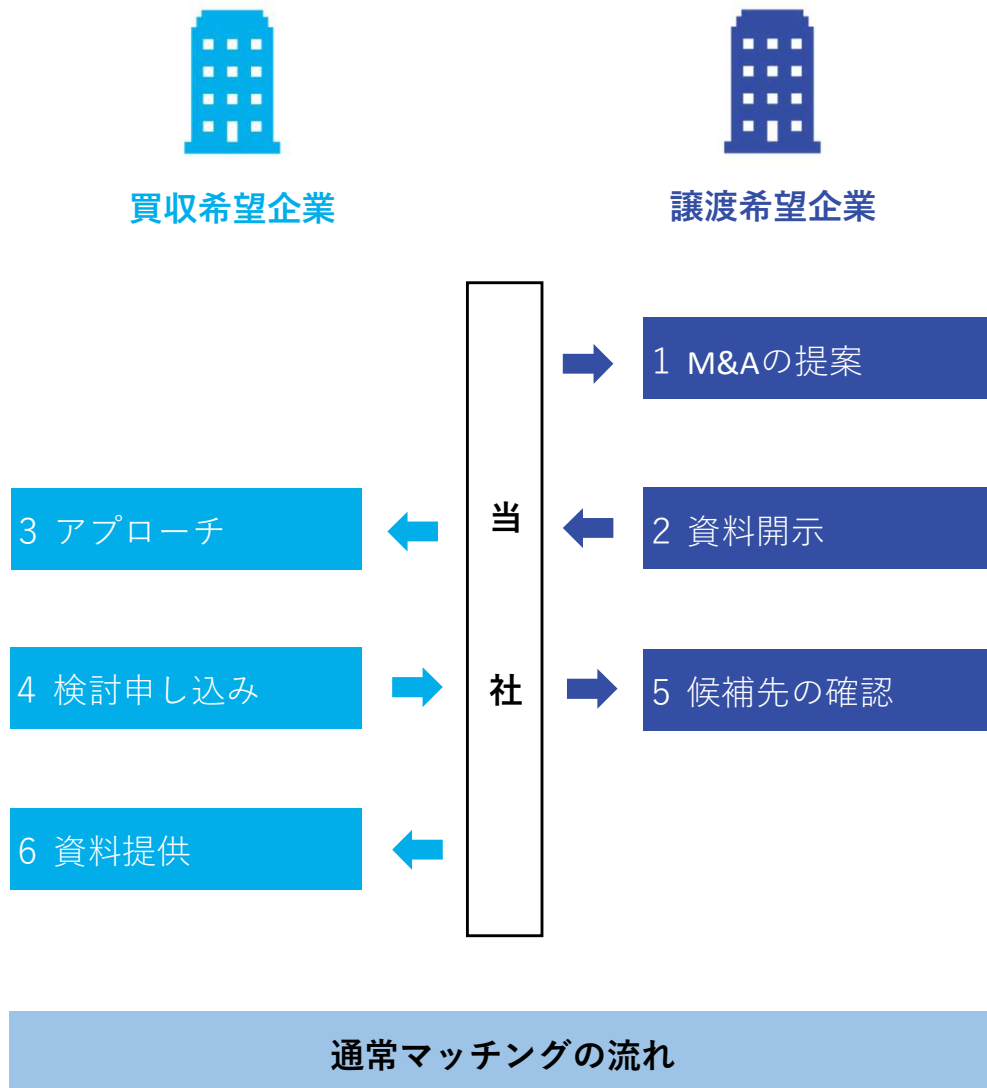
- ① M&A Onlineにおける**求社広告**の提供
- ② **プレマーケティングサービス**の拡充

<プレマーケティングサービスの内容>

1. 買収ニーズの条件を詳細にヒアリング
2. 各種データを元にアプローチ先を選定
3. 手紙、電話、訪問等でアプローチ先の譲渡意向を確認
『M&A Online Market』に求社広告を掲載

⇒その後、M&A仲介依頼契約を締結し、成約までをサポート

プレマーケティングサービスの提案フロー



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

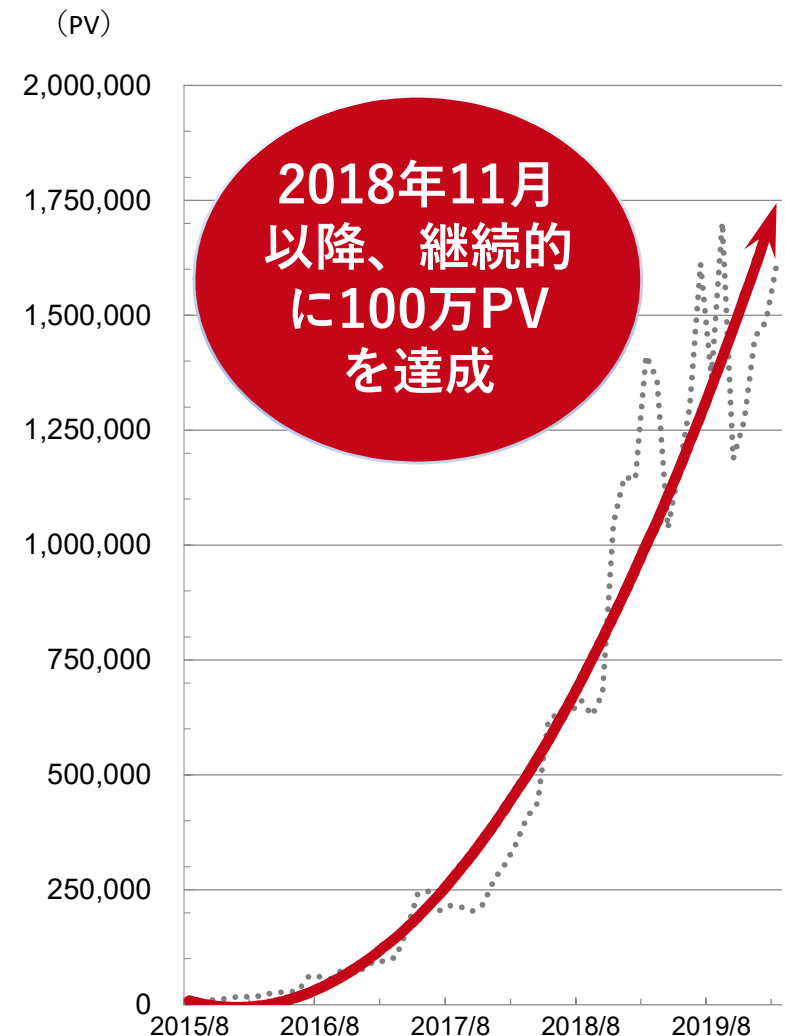


(<https://maonline.jp/>)



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。

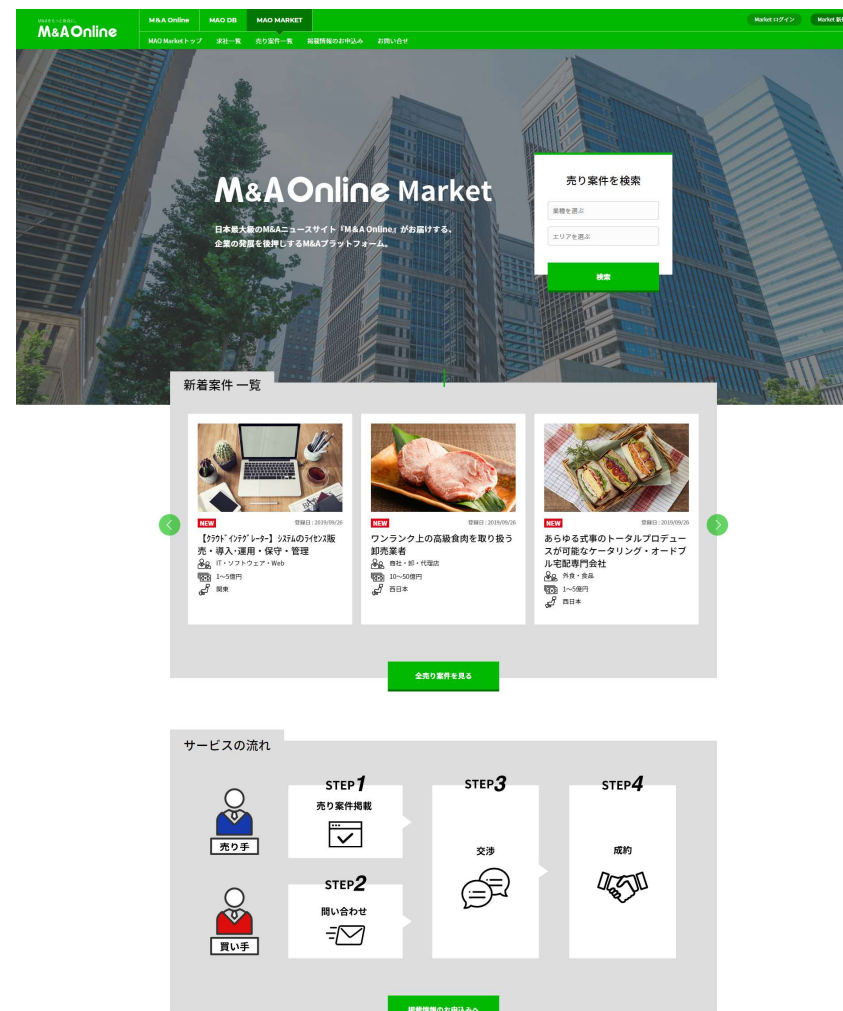
買収意欲旺盛な企業に、買収のための具体的にアピールする機会と場を提供。

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。



新たな業務提携先の開拓・既存提携先との関係強化

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。この結果、上期においては、提携先経由の新規受託比率が増加。



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。



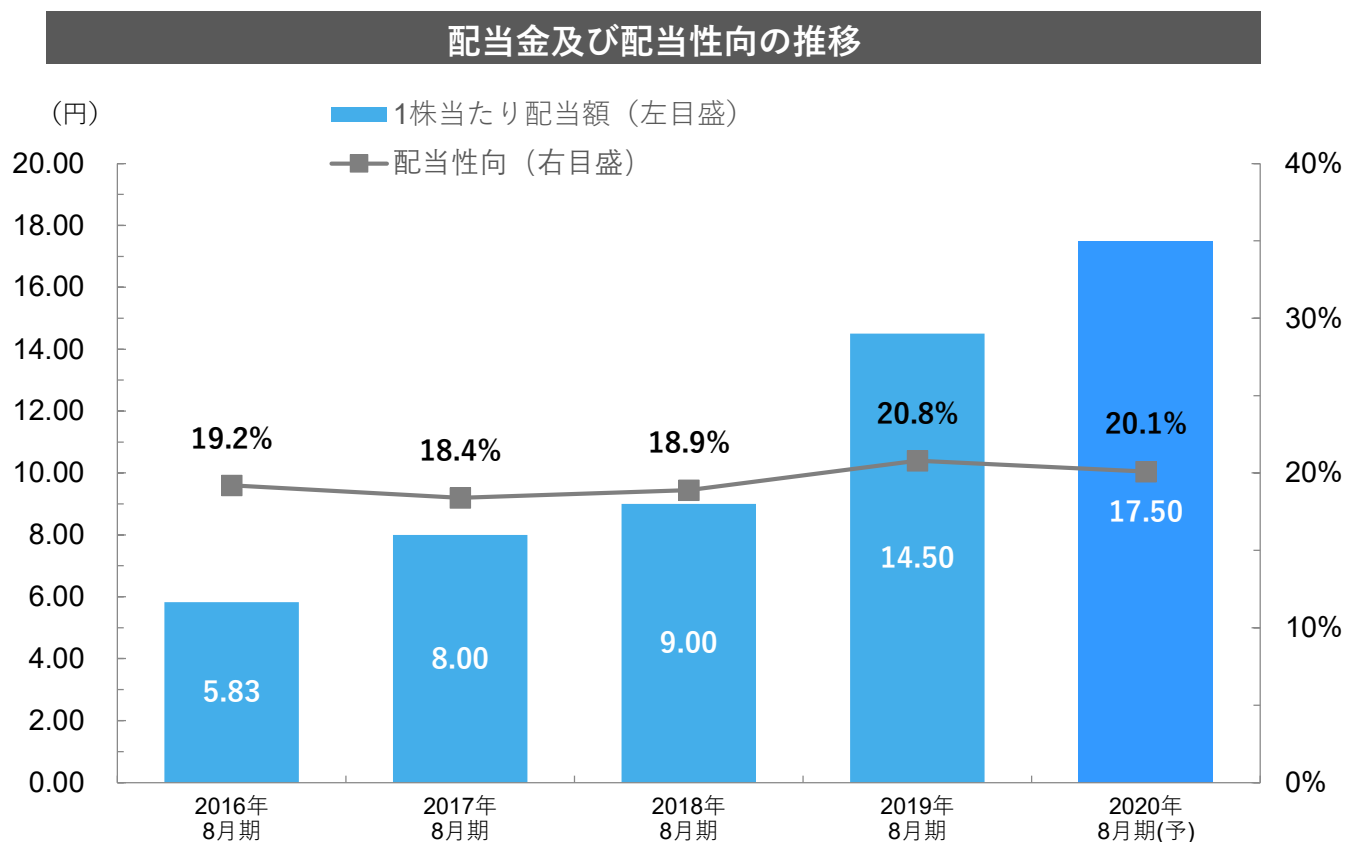
行使条件①については、2018年8月期に既に達成済み。

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



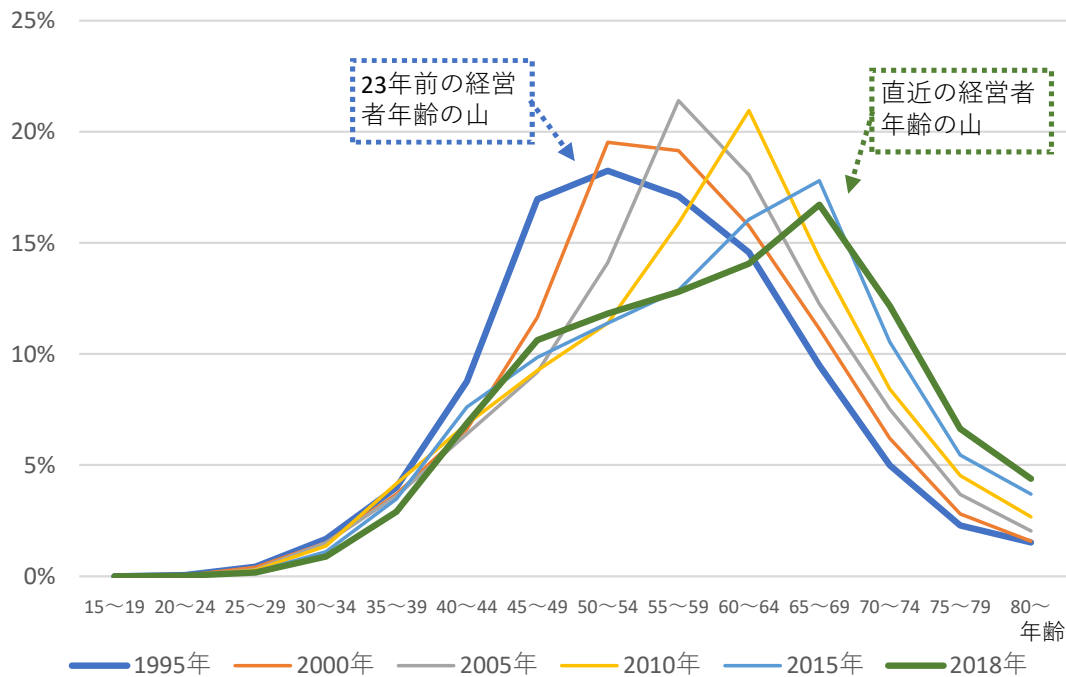
市場動向：社長の高齢化、事業承継者不在

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

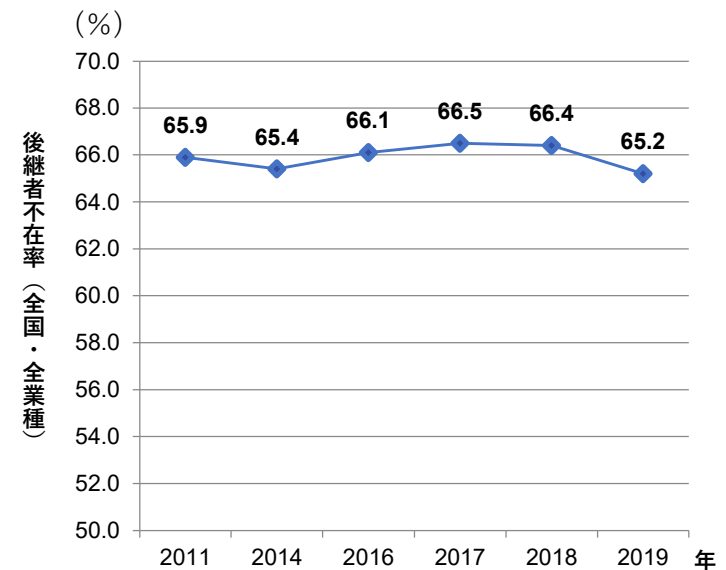
年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



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)



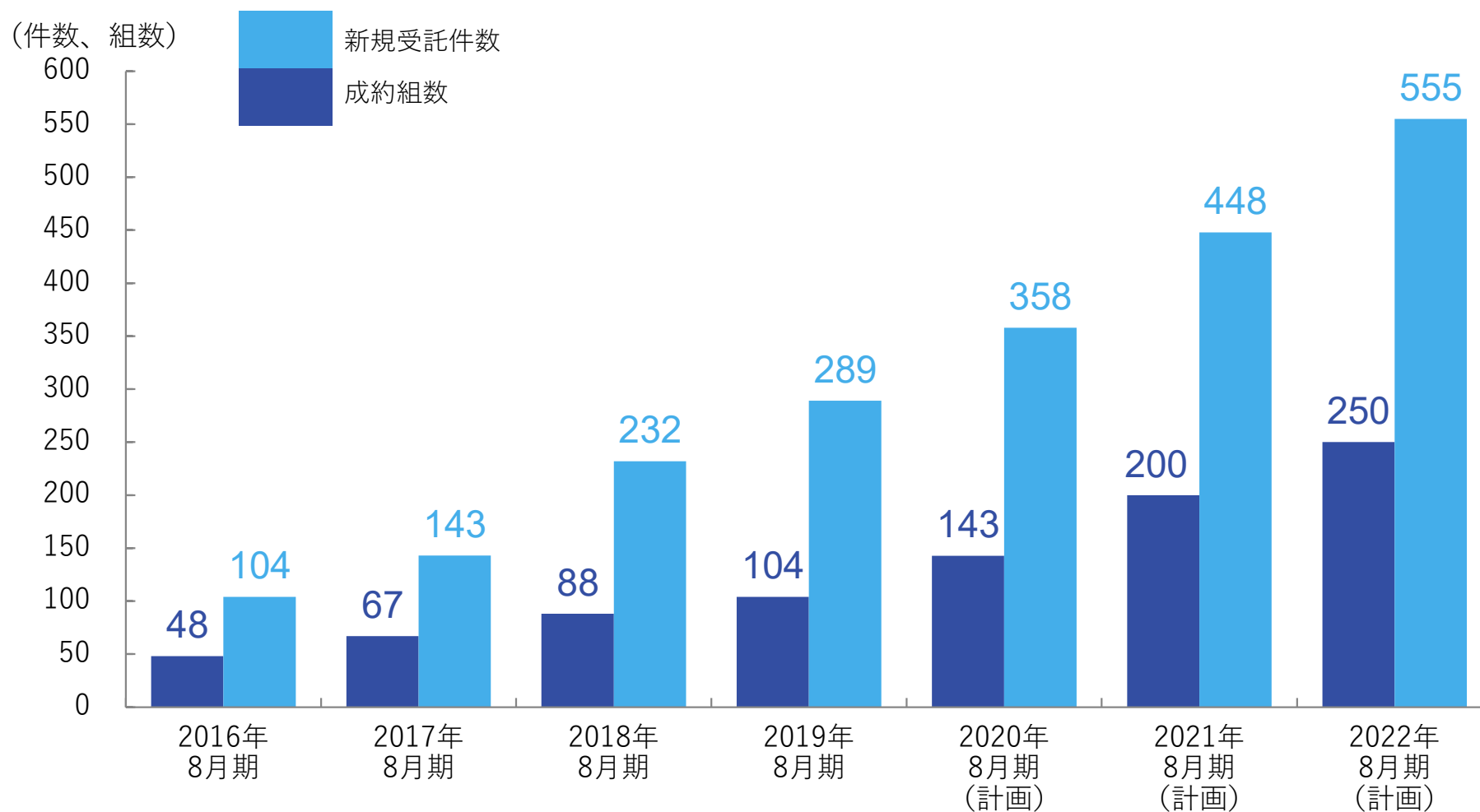
調査対象会社約27万5千社のうち、**65.2%**が
 後継者不在 (後継者不在企業数 約18万社)

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

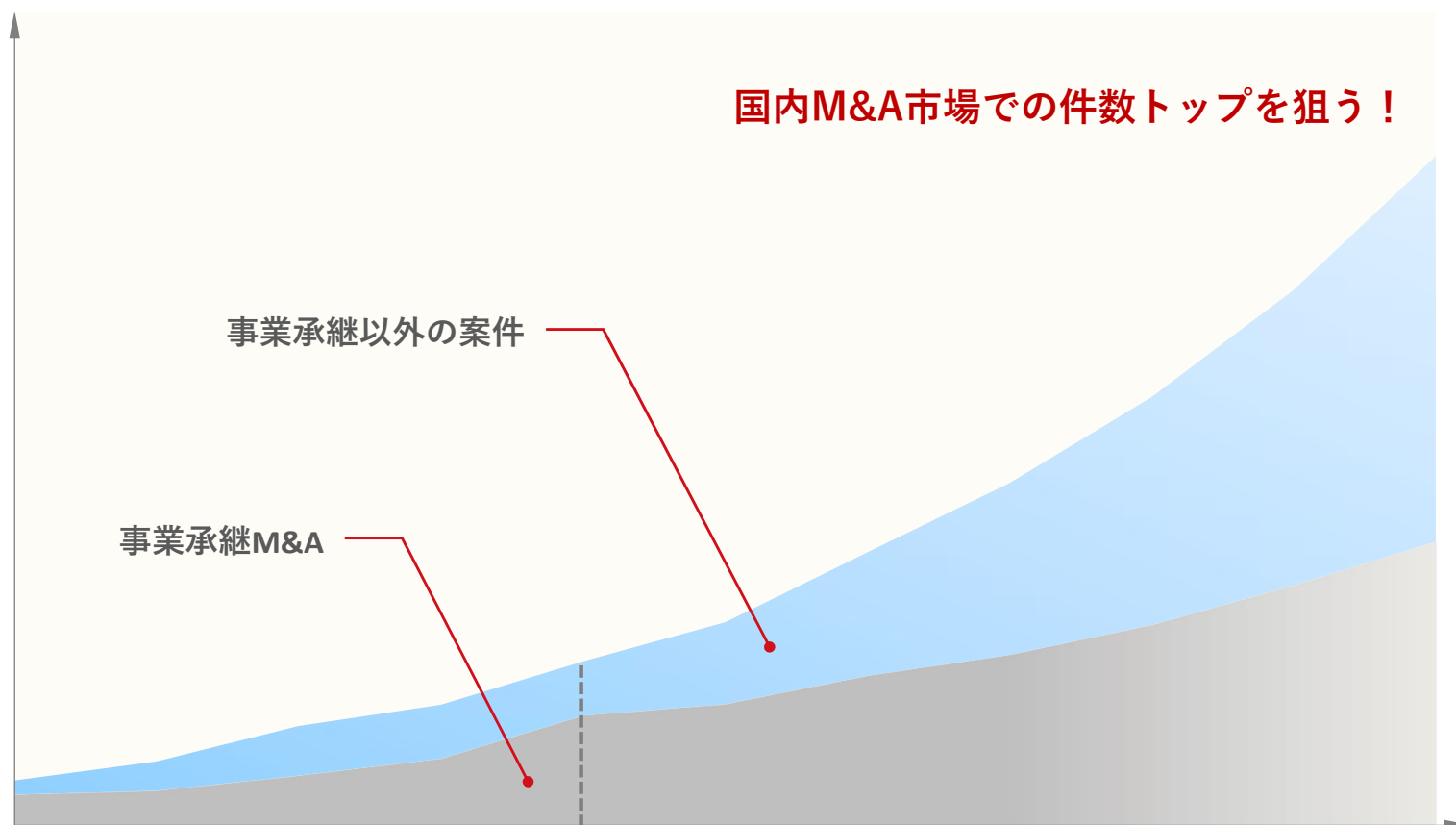


より多くの案件を獲得し、買手探索及びクロージングまで期間を短縮し、
入社後3年経過した社員については1人当たり成約組数年間4組を目指す

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



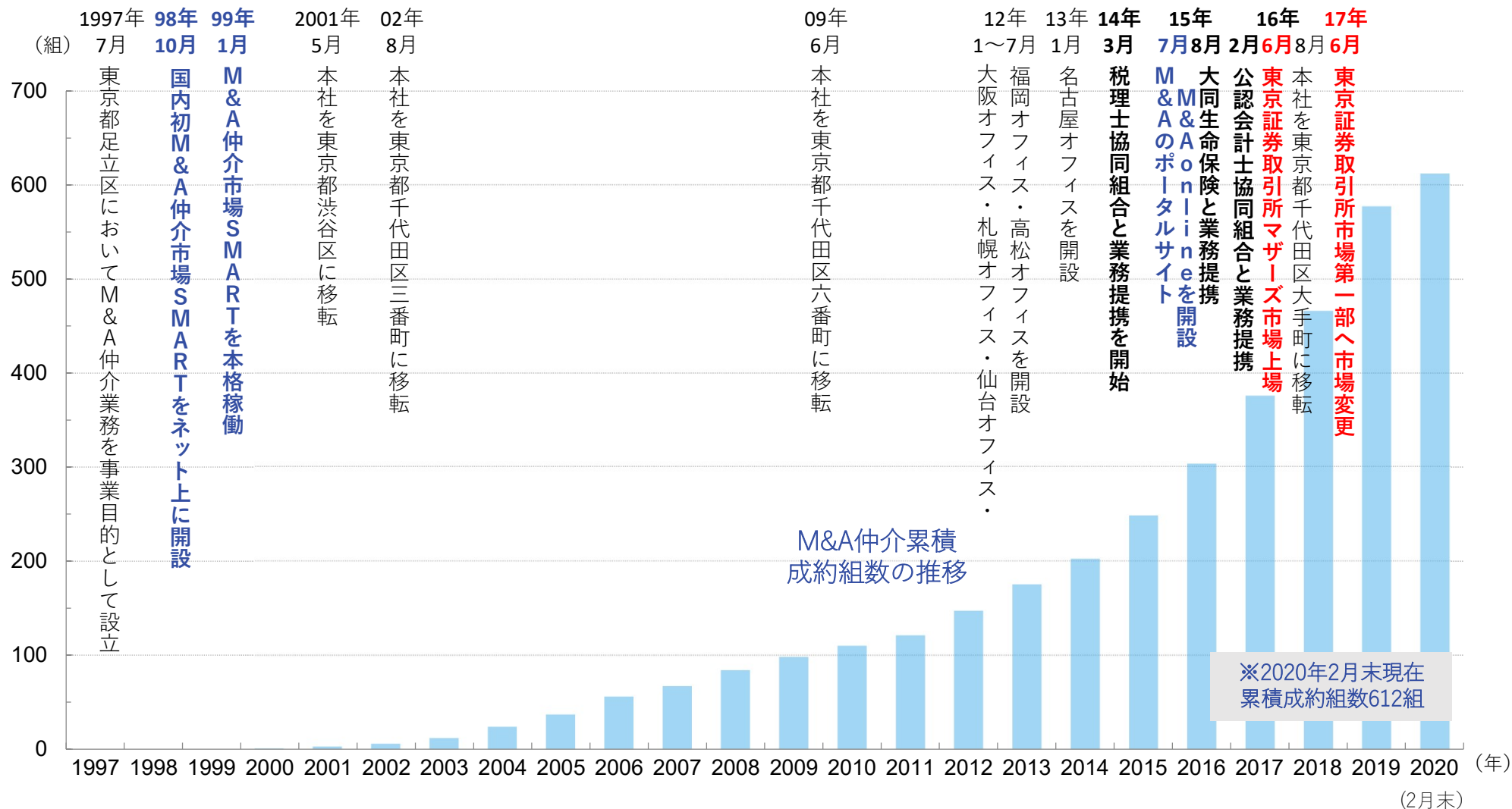
会社概要

「**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	131名（臨時雇用者除く、2020年2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

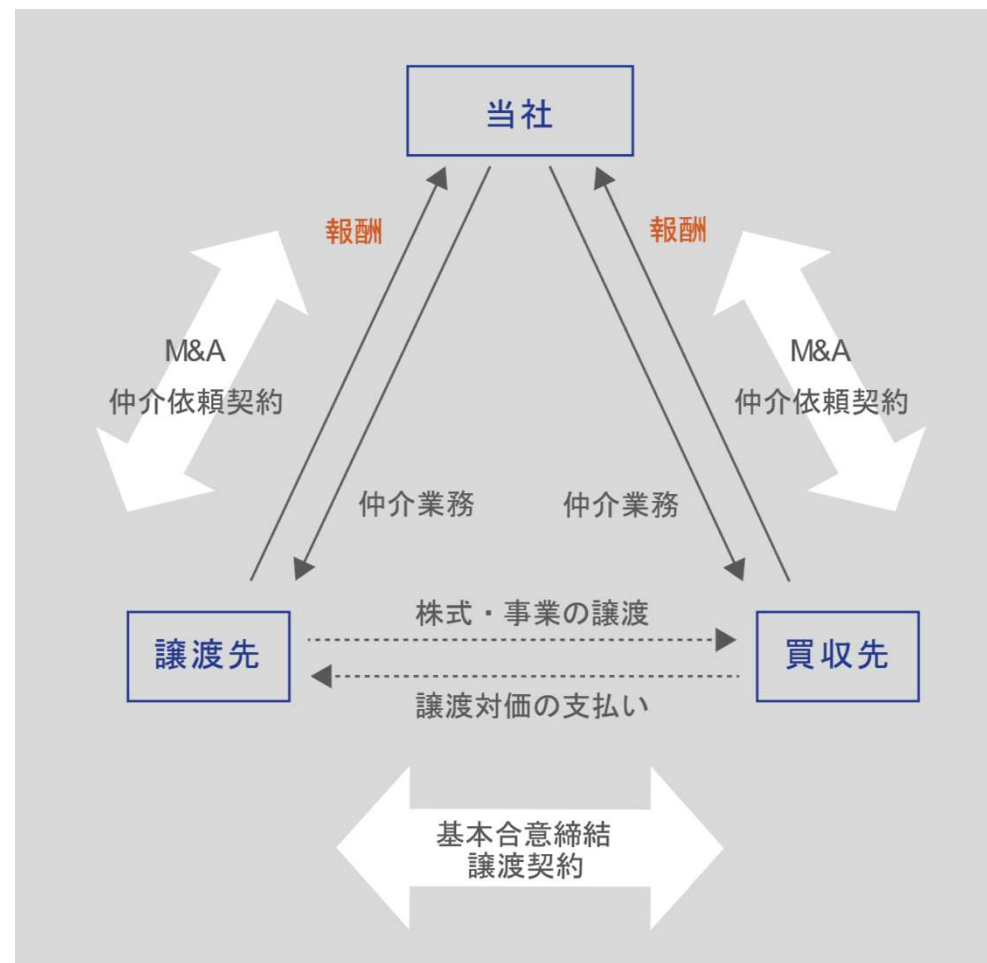
(譲渡先)

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

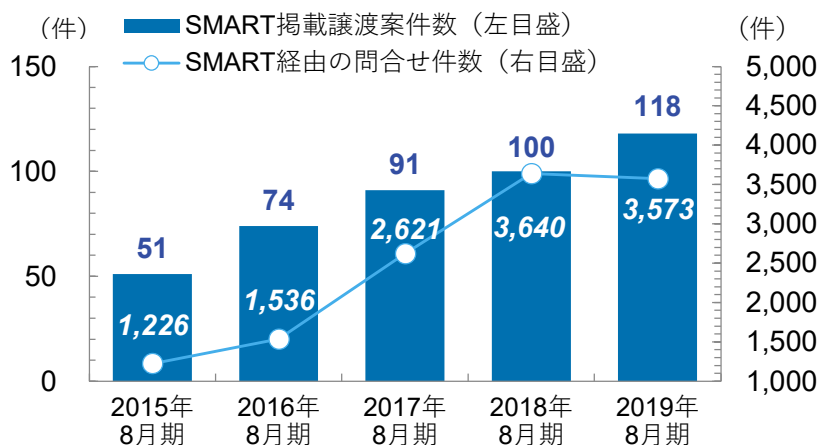
インターネットを利用したマッチング先の探索

■ 買収候補先の探索方法

- ① 社内データベースの買収ニーズデータ（日々の営業により9,000社以上M&Aニーズを蓄積）を活用する等、コンサルタントが直接、買収候補先に提案を行う
- ② 「M&A市場SMART」（<https://www.strike.co.jp/smart/>）に匿名で譲渡案件情報を掲載し、それを見た買収に関心ある企業等から問い合わせを受ける
- ③ 提携先金融機関から買収を希望する顧客の紹介を受ける

⇒①～③の方法により、譲渡希望者に対し、より多くの買収候補先を提示し、希望に叶う相手先を選択いただくことが当社の使命。そのためにインターネットの活用が効果的。

SMART経由の問い合わせ実績



■ 「M&A市場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
- 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）
- 譲渡希望者の選択肢が広がり、良い相手に良い条件で売却できる可能性が高まる

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（2020年3月30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。