

2020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)

2020年6月29日

目次

1

2020年8月期第3四半期実績… 3

売上高4,979百万円（前年同期比45.9%増）、経常利益2,130百万円（前年同期比77.5%増）と、第3四半期累計期間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… 10

当初予定通り、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… 25

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… 27

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… 31

「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

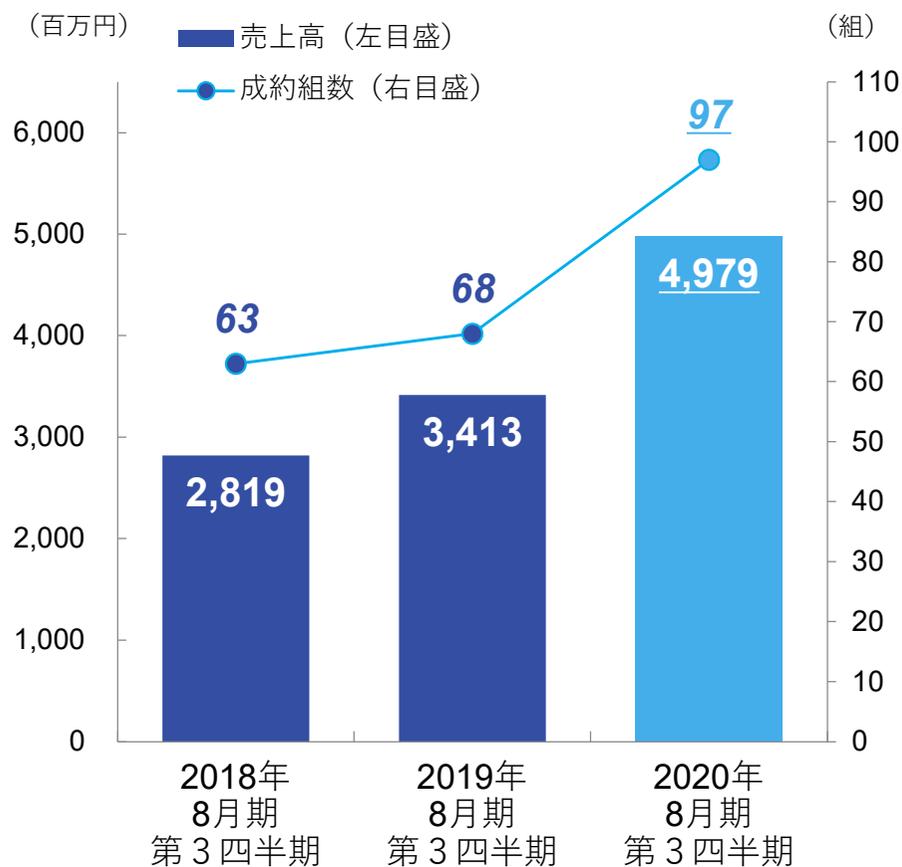
2020年8月期 第3四半期実績



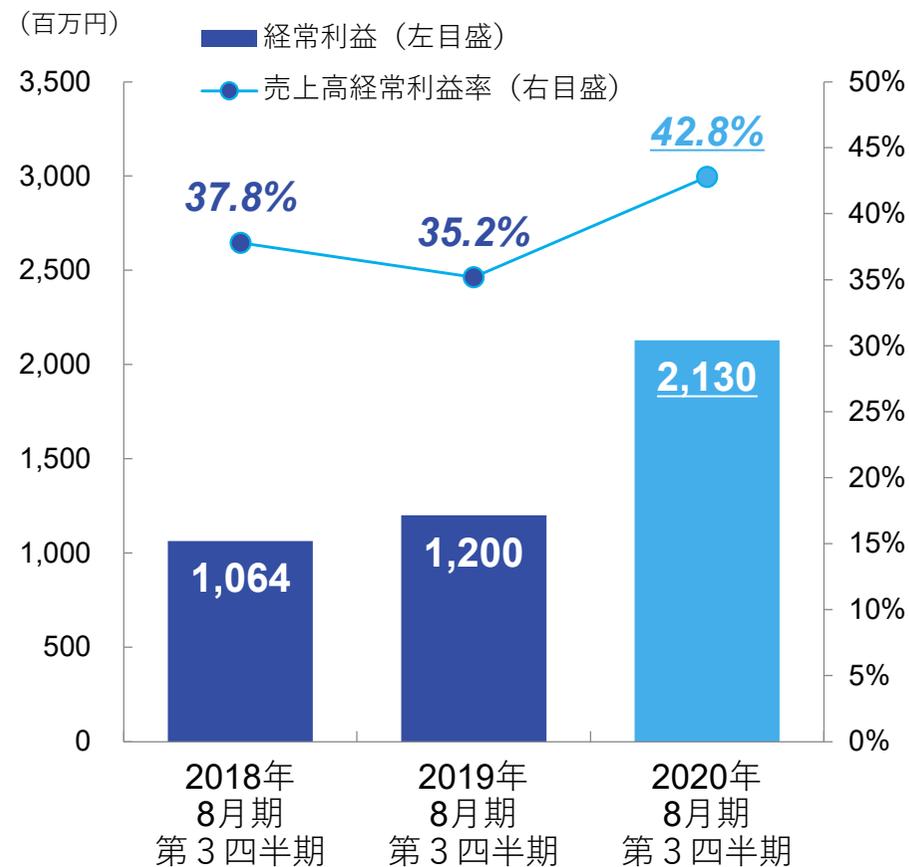
2020年8月期第3四半期 経営実績

2020年8月期第3四半期は、新型コロナウイルス感染症による影響を受けたものの成約組数97組（前年同期比29組増、売り買い別の成約会社数としては189社）で売上高4,979百万円（前年同期比45.9%増）の業績を達成。経常利益は2,130百万円（前年同期比77.5%増）。

売上高および成約組数の推移



経常利益・経常利益率の推移



前年同期比業績比較

売上高が45.9%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77.6%増の2,130百万円、経常利益も77.5%増の2,130百万円を達成。

(単位：百万円)

	2019年8月期 第3四半期		2020年8月期 第3四半期		
		売上高比		売上高比	前期比
売上高	3,413	100.0%	4,979	100.0%	+45.9%
売上原価	1,254	36.8%	1,701	34.2%	+35.6%
売上総利益	2,158	63.2%	3,277	65.8%	+51.8%
販売費及び一般管理費	958	28.1%	1,147	23.1%	+19.7%
営業利益	1,199	35.1%	2,130	42.8%	+77.6%
営業外収益	1	0.1%	0	0.0%	△79.0%
営業外費用	1	0.0%	-	-	-
経常利益	1,200	35.2%	2,130	42.8%	+77.5%
特別利益	-	-	225	4.5%	-
特別損失	-	-	36	0.7%	-
税引前当期純利益	1,200	35.2%	2,319	46.6%	+93.2%
法人税等	399	11.7%	753	15.1%	+88.7%
当期純利益	801	23.5%	1,565	31.4%	+95.4%

<売上原価内訳>

	19年8月期 第3四半期	20年8月期 第3四半期
人件費	796	1,096
案件紹介料	361	501
その他	96	103
売上原価計	1,254	1,701

<販売費及び一般管理費内訳>

	19年8月期 第3四半期	20年8月期 第3四半期
人件費	444	587
広告宣伝費	97	59
地代家賃	116	140
その他	299	359
販売費及び一般管理費計	958	1,147

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297百万円増加したことなどで投資その他の資産が増加。

(単位：百万円)

	2019年	2020年8月期			2019年	2020年8月期	
	8月期末	第3四半期末	増減額		8月期末	第3四半期末	増減額
	残高	残高	増減額		残高	残高	増減額
現金預金	5,393	6,226	+832	買掛金	105	136	+31
売掛金	502	742	+239	未払法人税等	368	576	+207
その他の	33	32	△1	その他	779	668	△111
流動資産	5,930	7,001	+1,071	流動負債	1,253	1,381	+127
有形固定資産	92	95	+2	固定負債	11	-	△11
無形固定資産	0	5	+4	負債合計	1,265	1,381	+116
投資その他の資産	403	734	+331	資本金	823	823	-
固定資産	497	835	+337	資本剰余金	801	801	-
				利益剰余金	4,048	5,337	+1,288
				自己株式	△518	△518	△0
				株主資本	5,155	6,443	+1,288
				評価・換算差額等/新株予約権	7	11	+4
				純資産合計	5,162	6,454	+1,292
資産合計	6,427	7,836	+1,408	負債純資産合計	6,427	7,836	+1,408

2020年8月期第3四半期 業績ハイライト

第3四半期会計期間においては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、テレワークを中心とした勤務形態となり、営業活動が制限された。この結果、第3四半期会計期間での新規案件受託件数及び成約組数は、低調となったものの、累計売上高及び累計利益は当初計画を上回る実績を維持。

■ 当第3四半期の業績

- 成約組数の増加により、**売上高4,979百万円**、前年同期比**45.9%増**。当初計画（4,874百万円）を上回る。
- 活動自粛で費用が削減し、**経常利益2,130百万円**、前年同期比**77.5%増**。
- 投資有価証券売却益、投資有価証券評価損が発生し、**当期純利益1,565百万円**、前年同期比**95.4%増**。

■ 売上関連指標

- 第3四半期までの**成約組数**は**97組**（前年同期比+**29組**）、**大型案件の成約**は**12組**（前年同期比+**8組**）。成約組数は当初計画（105組）をやや下回る。
- 当第3四半期での**新規受託件数**は**254件**（前年同期比+**51件**）。当初計画（265件）をやや下回る。

■ 当第3四半期の状況

- 第3四半期は、顧客との対面での面談を自粛することやテレワーク対応を図ったことにより、活動が制限された。顧客や業務提携先の活動制限による影響もあり、特に新規案件受託については低調な結果となった。（**詳細は次ページ**）
- 案件進捗も活動制限により遅延気味となった案件が増え、成約組数は、当初計画（105組）を下回る状況となった。ただし、**大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）の成約は12組**（計画上は4組）となったことから、売上高としては当初計画を上回る。
- 一方で、セミナー開催が中止となったことや出張が減少したことなどで費用が削減し、利益率は改善。
- **M&Aコンサルタントは14名の純増**。計画に比べ、増員ペースはやや遅れ気味。

新型コロナウイルス感染症による当期への影響について（1）

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、顧客及び社員の感染リスクを低減させるため、当社では4月6日～5月25日までの32営業日（第3四半期の営業日数60日の過半数）についてテレワーク対応を図った。また、顧客と対面での面談ができないケースが増え、第3四半期において以下の影響が発生している。

【新規受託】一時的に新規受託数は減少

セミナーの開催が中止になるほか、営業活動が全般的に制限される結果となり、新規の案件受託活動において相当な影響を受けた。特に、受託活動において重要なことは、顧客に直接会い、M&Aの説明やM&Aの活用方法について提案を行い、顧客に納得・安心していただくことである。しかし顧客に直接会うことができず、契約締結までに至る案件が減少した。さらに、業務提携先の多くが活動を制限していたため、紹介案件も減少した。

⇒潜在的な譲渡ニーズが減少したものとみとせず、活動制限により、新規の案件受託は一時的に減少した。現在、当社の営業活動はほぼ通常通りに戻っていることもあり、影響は一時的なものと判断している。

新型コロナウイルス感染症による当期への影響について（2）

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、顧客及び社員の感染リスクを低減させるため、当社では4月6日～5月25日までの32営業日（第3四半期の営業日数60日の過半数）についてテレワーク対応を図った。また、顧客と対面での面談ができないケースが増え、第3四半期において以下の影響が発生している。

【成約】中止となった案件は限定的であるものの、案件進捗はやや遅れ気味に

新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、大きく業績の影響を受けた業種（飲食業、宿泊業、旅行業など）の案件については、交渉が破談・中断してしまうケースがあったものの、極めて限定的（全案件の1割未満ほど）であった。

一方で、M&Aの交渉過程で重要となるトップ面談（売手オーナー・経営者と買手経営者が面談すること）が対面で行えず、進捗が遅れるケースが発生している。そのほか顧客に直接会えないことによる非効率な業務も増え、進捗がやや遅れ気味となる案件が増えた。

⇒非常事態宣言が解除され、平常時に近い企業活動に戻りつつある状況であることから、案件進捗の遅れは解消されていくものと予想している。

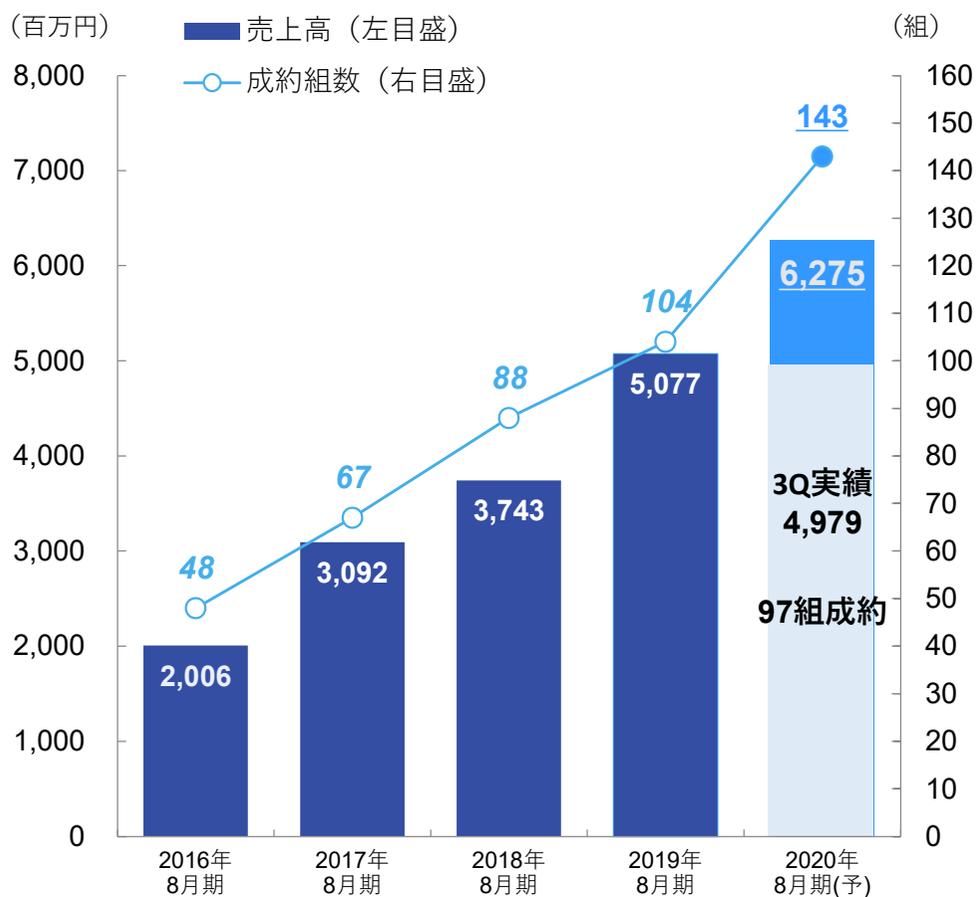
2020年8月期通期業績見通し



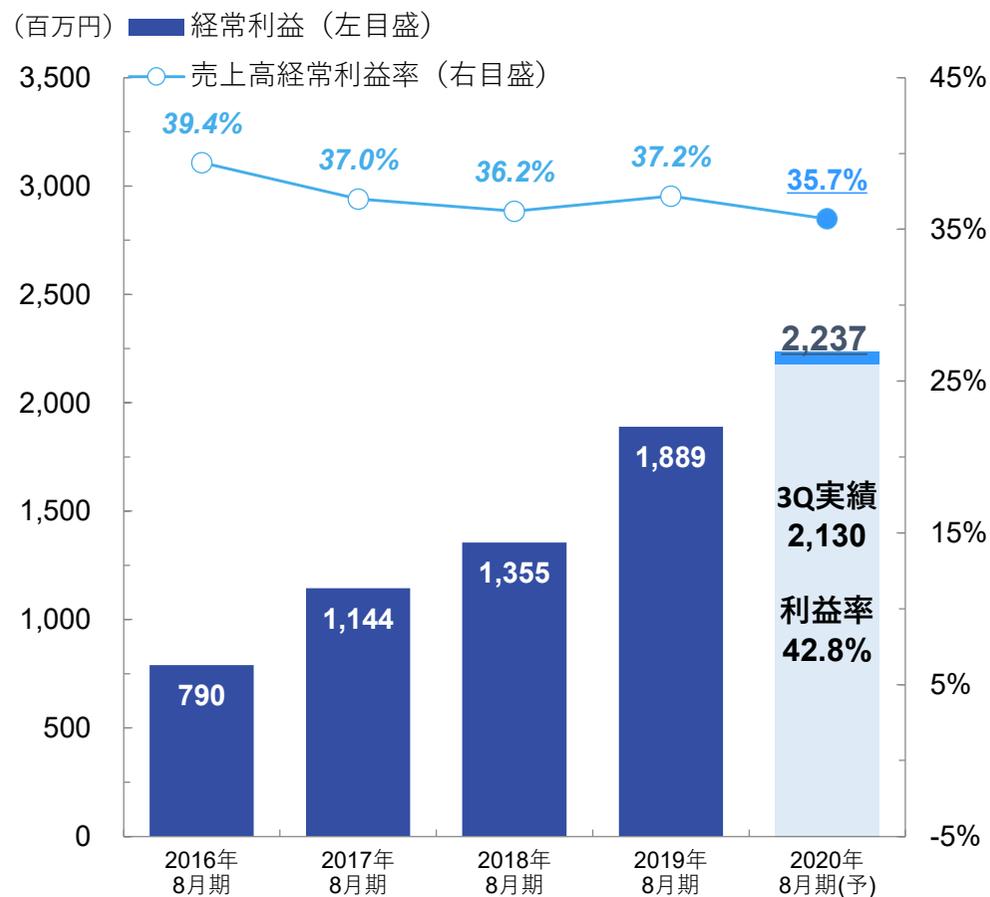
2020年8月期通期予想

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3四半期まで売上高及び経常利益は計画を上回り、通期計画に対する売上高進捗率は79.3%、経常利益進捗率は95.2%。

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月期の業績見通しは、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（当初計画通り）。期末に向けて、成約組数及び新規案件受託の遅れを挽回していく。

■ 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

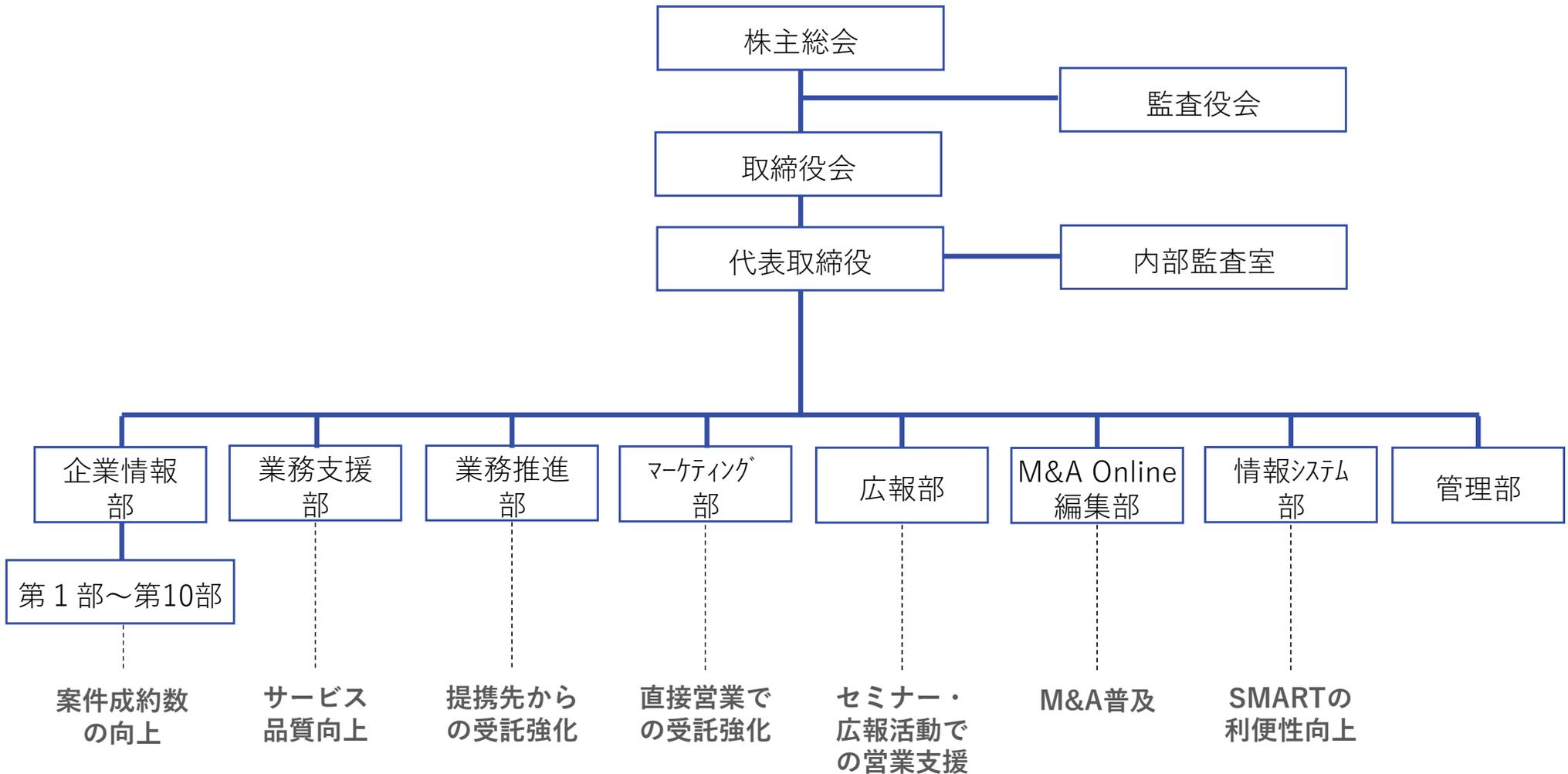
- **成約組数**は143組、前期比+39組を目標
- **新規受託件数**は358件、前期比+69件を目標
- **M&Aコンサルタント** は期末で**121名**、前期末比**23名増**を計画

■ 業績予想の補足

- 当初計画では第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ことから、第4四半期では、新型コロナウイルス感染症により進捗が遅れた案件の成約を含め、計画以上の成約数の積み上げを狙う。
- 第4四半期では受託活動がほぼ通常どおりに戻りつつあることから、新規の案件受託については巻き返しを図る。
- **新型コロナウイルス感染症が再流行する事態となった場合には、顧客及び社員の感染防止を優先し、顧客との対面での面談を自粛し、勤務形態をテレワークに戻す可能性がある。**
- コンサルタントの増員ペースは遅れ気味であり、コンサルタント数については**若干、計画を下回る見通し**である。

組織（2020年6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。



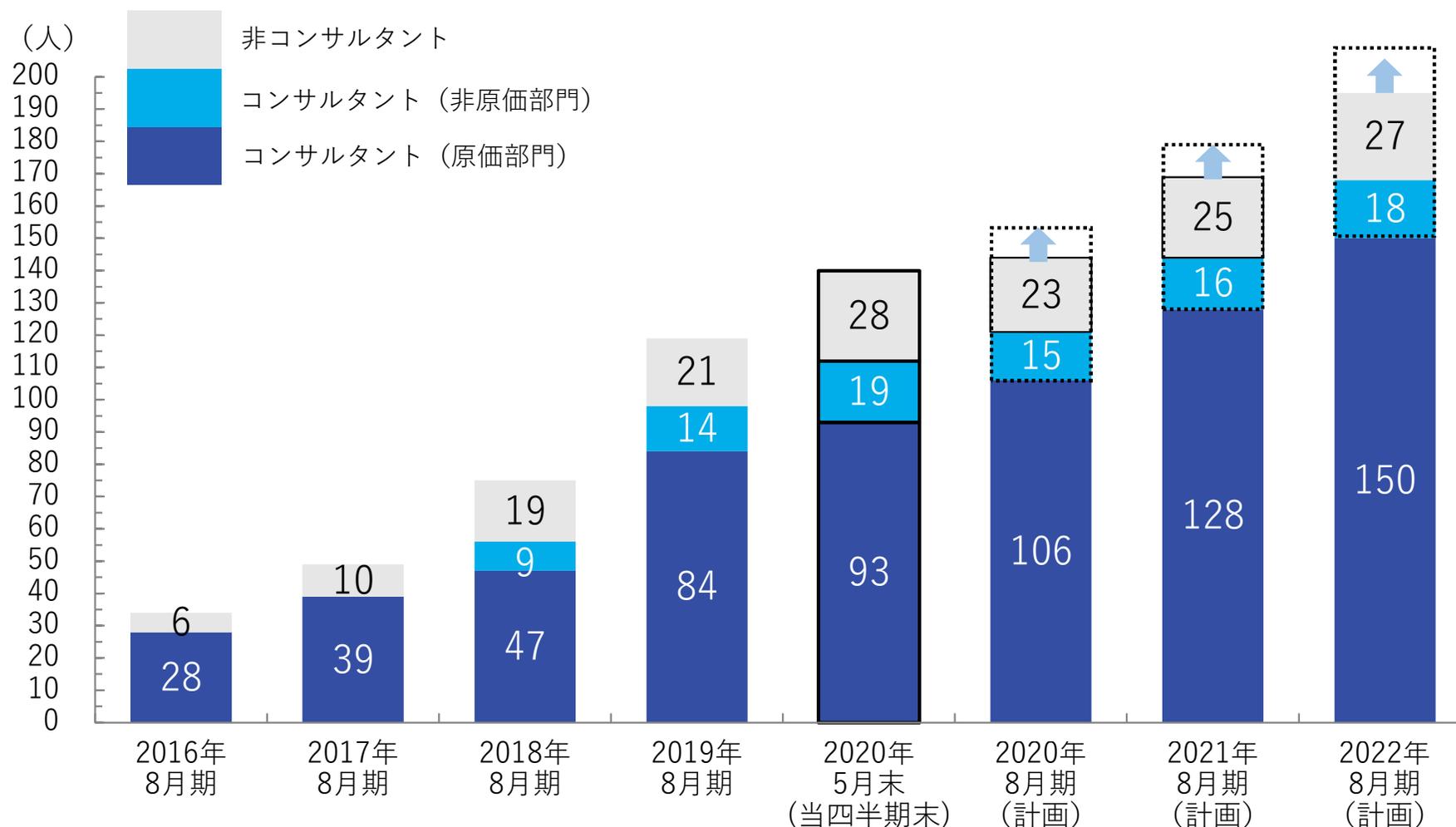
売上原価部門

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

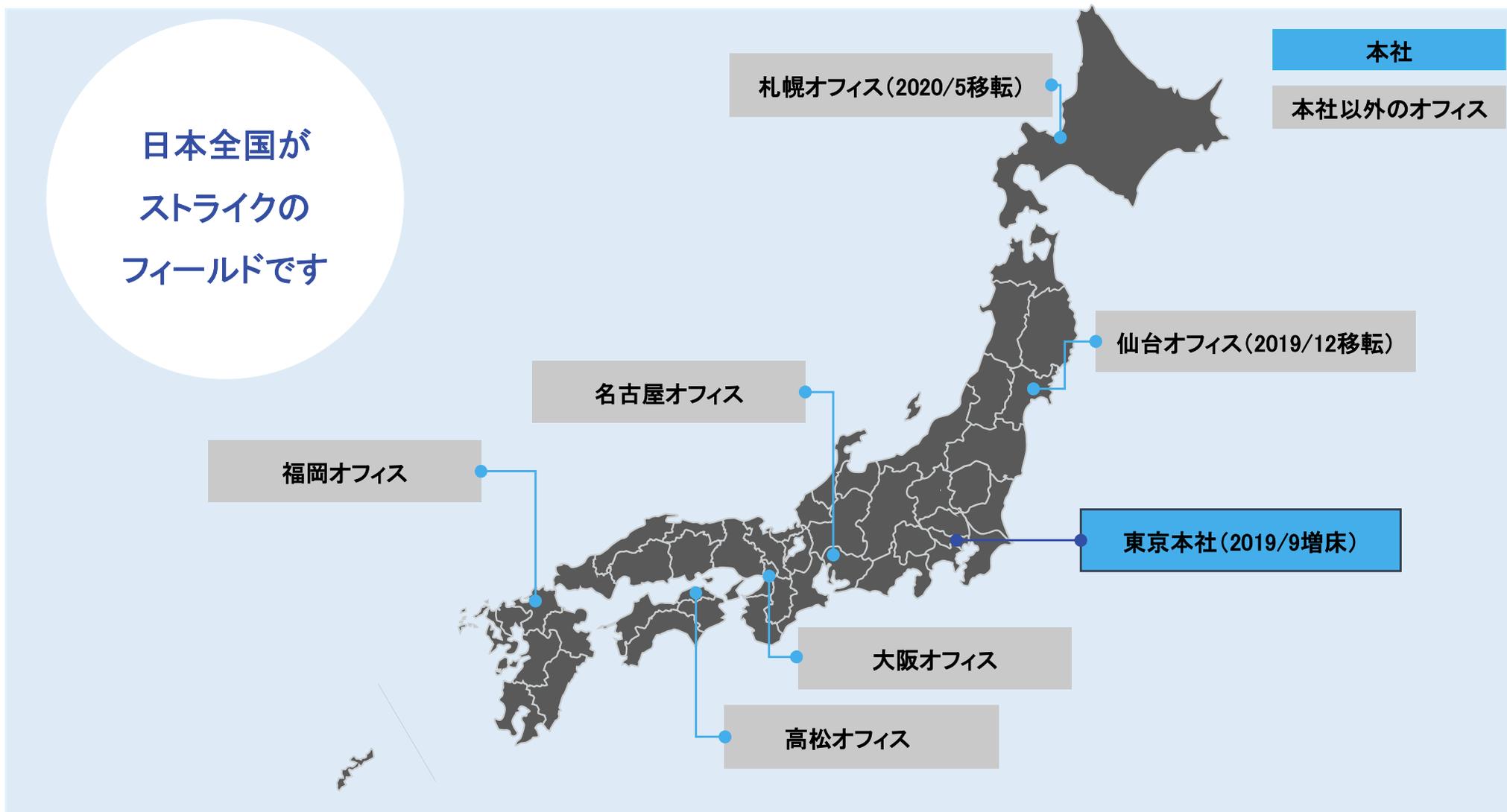
優秀な人材に巡り合えた場合には計画を上回る採用を行う一方、優秀な人材に巡り合えない場合には計画を下回る採用数に留める方針。不景気の時こそ、採用チャンスであると捉え、積極的な採用活動を行う。

当第3四半期まででコンサルタントを14名純増しているが、やや増員ペースが遅れ気味である。



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、仙台オフィス移転、札幌オフィス移転。



新型コロナウイルス感染症による今後の影響について（1）

新型コロナウイルス感染症については、今後、終息していくものと期待しておりますが、再流行した場合には下記の影響が生ずるものと想定。

短期的な業績への影響

顧客及び社員の感染防止を優先し、第3四半期と同様、テレワークを中心とした勤務形態へ移行することや、顧客等と対面での面談を自粛することを行う可能性がある。

この結果、一時的に、新規の案件受託が減少するとともに、成約までの期間が長期化する案件が更に増える可能性がある。

新型コロナウイルス感染症による今後の影響について（2）

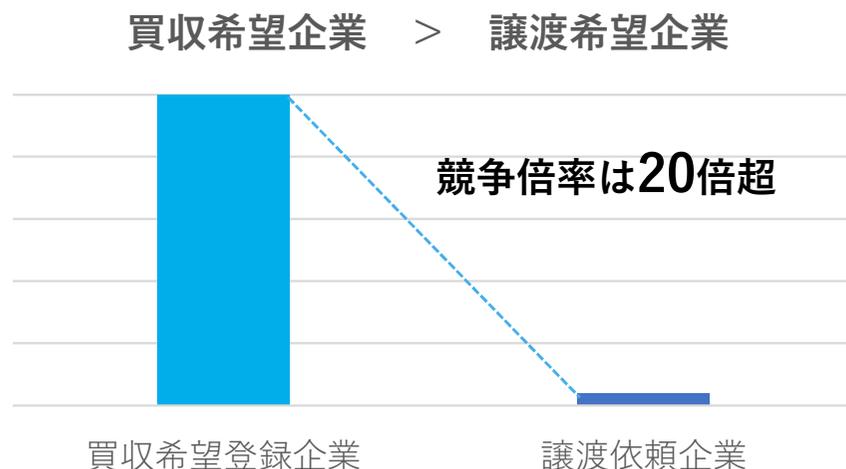
新型コロナウイルス感染症については、今後、終息していくものと期待しておりますが、再流行した場合には下記の影響が生ずるものと想定。

中期的な業績への影響

- 1) 対面式のセミナー開催が制限されることで、セミナー経由での新規の案件受託が制限される可能性がある。
⇒ Webセミナーへ移行することで、新規の案件受託をカバーする予定である。
- 2) 新型コロナウイルス感染症の流行が長期化し、経済環境が悪化することで次のような影響が想定される。
譲渡側については、業績の悪化等に伴い譲渡金額が下落すること等で、時期を先送りする場合も想定されるものの、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。
一方、買収側は、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。
⇒ 経済環境の悪化期間が長く、また悪化の程度が大きいほど、買収ニーズが減少に転ずる影響が大きく、その結果として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。
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い手もあり、このような買い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、M&A Online上での求社広告サービスとの相乗効果も狙う。

プレマーケティングサービスの提供増加

「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

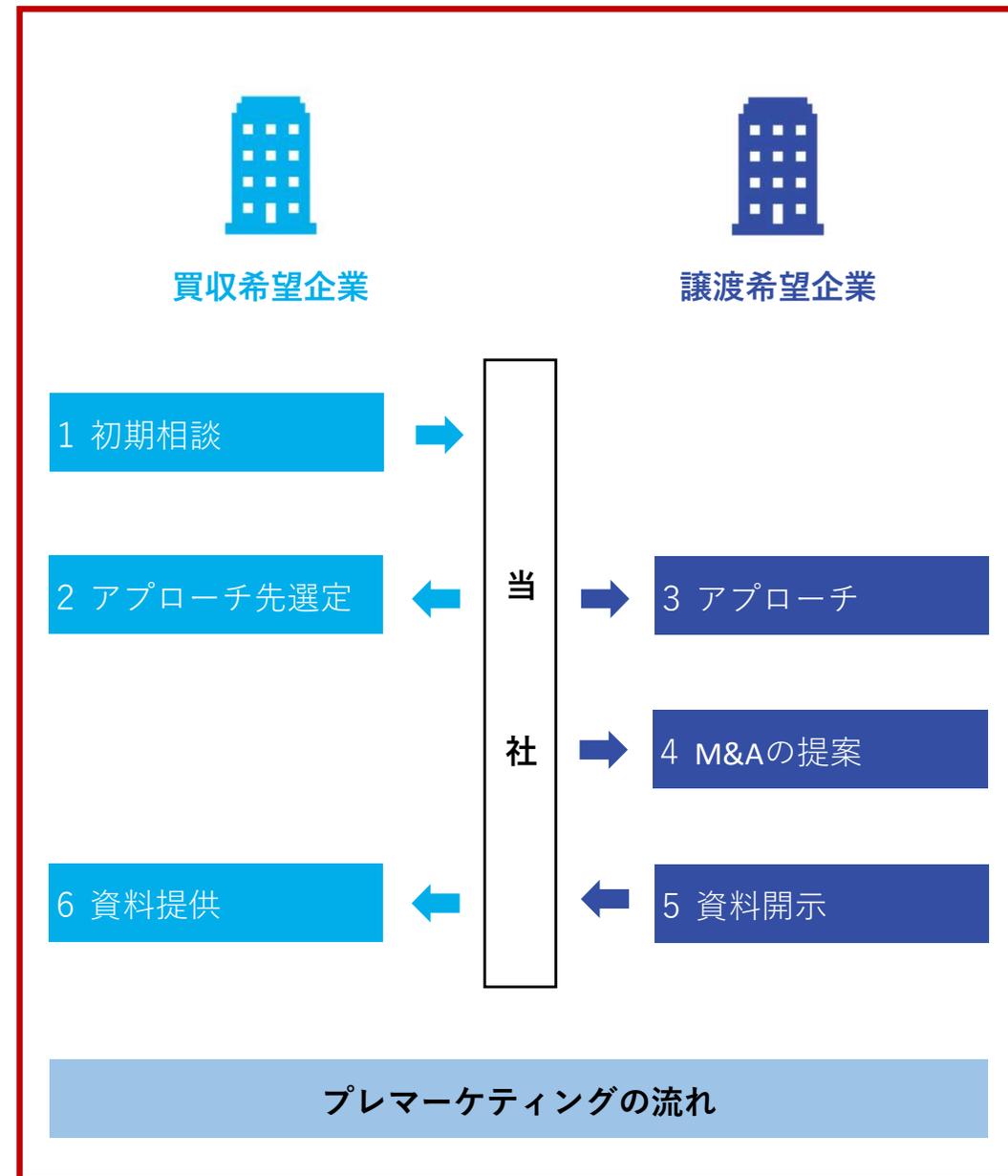
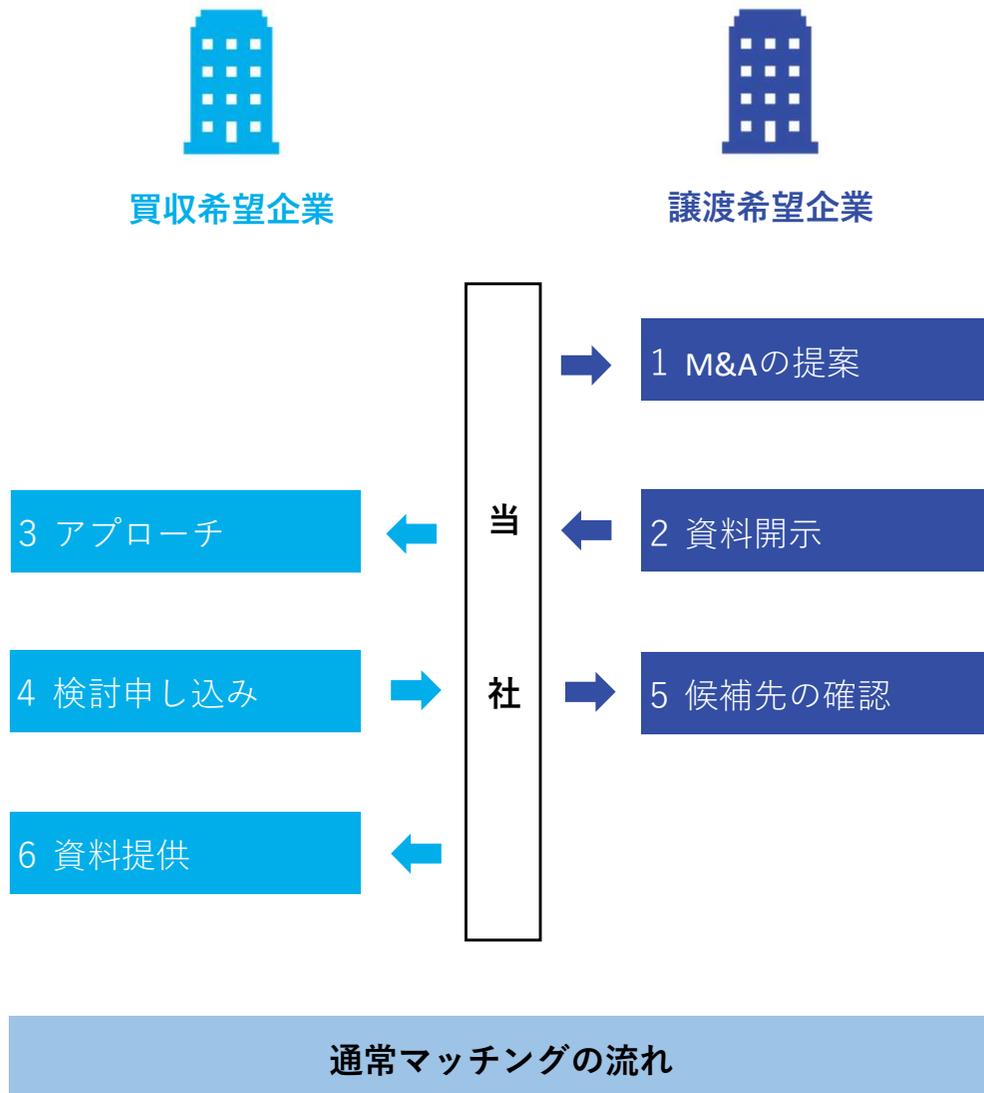
- ① M&A Onlineにおける**求社広告**の提供
- ② **プレマーケティングサービス**の拡充

<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

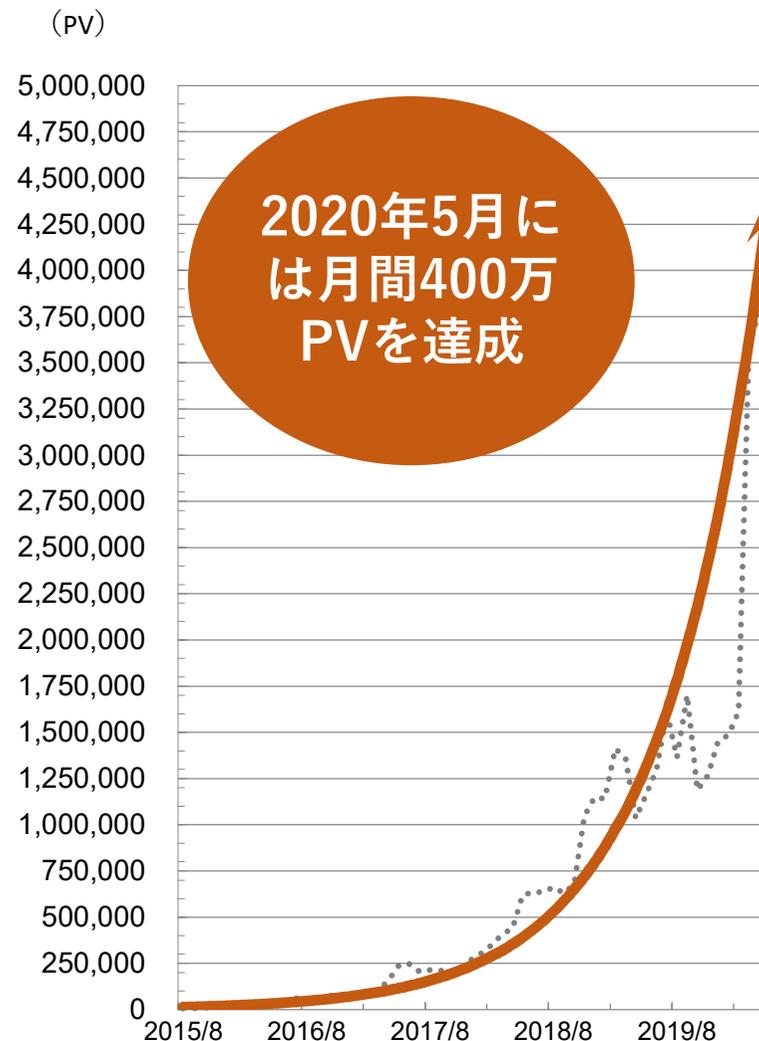


(<https://maonline.jp/>)



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』⇒プレミアマーケティングサービスとの相乗効果

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。

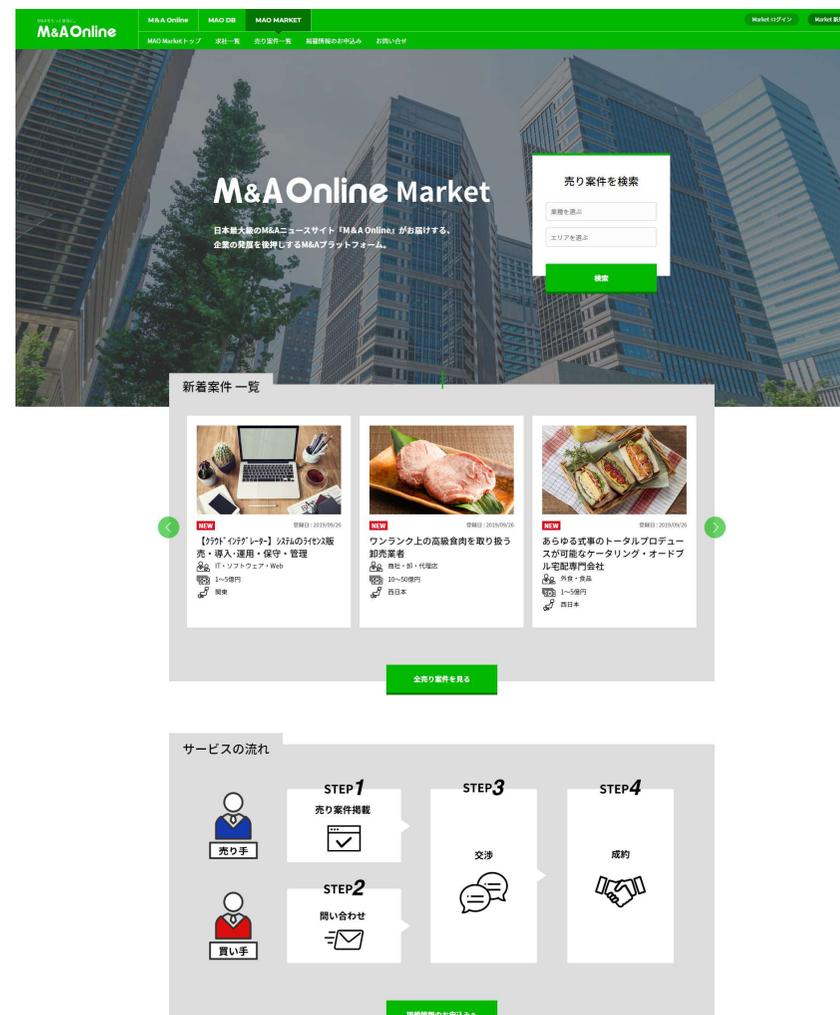
買収意欲旺盛な企業に、買収のための具体的にアピールする機会と場を提供。

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。



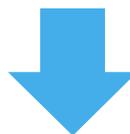
有償ストックオプションの活用

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。



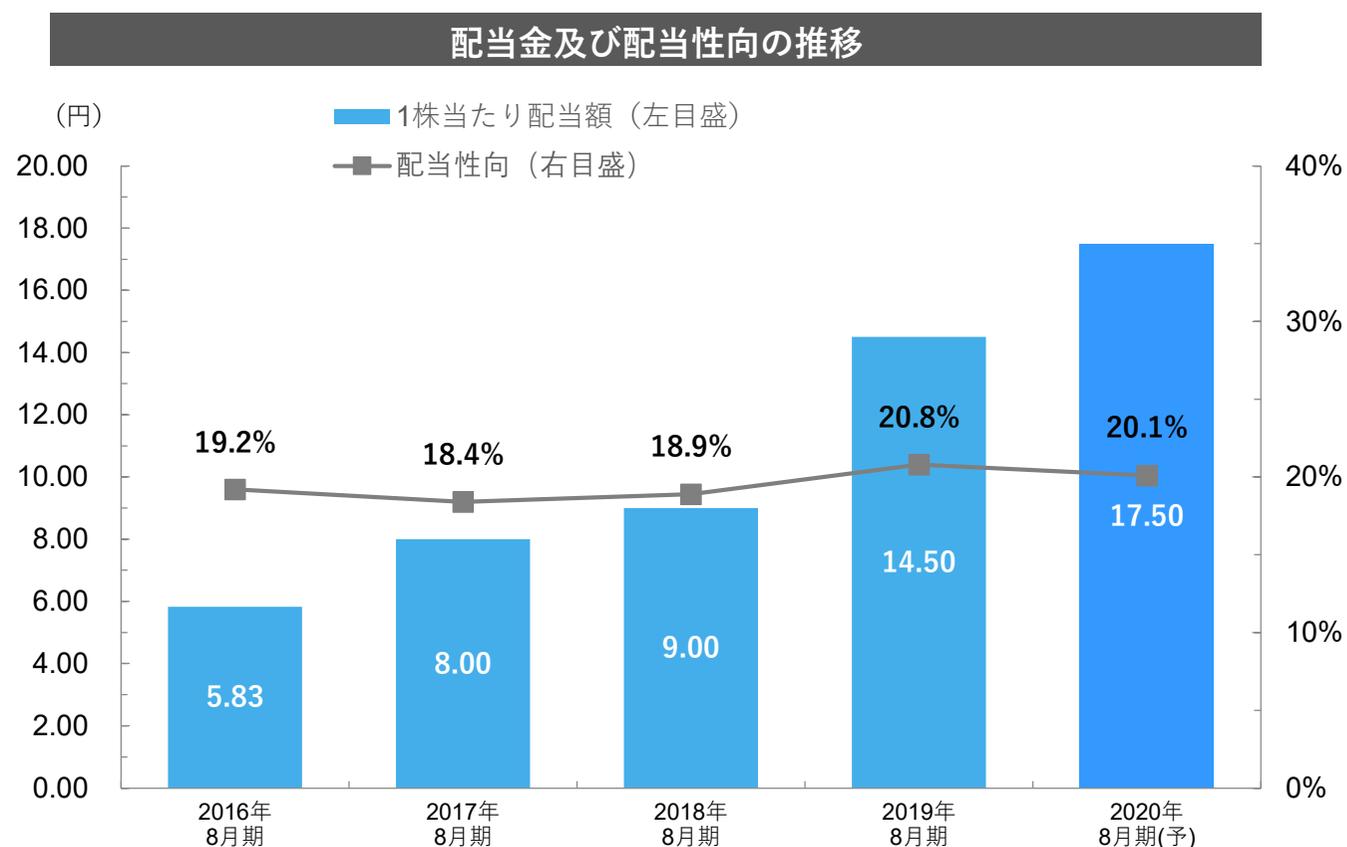
行使条件①については、2018年8月期に既に達成済み。

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



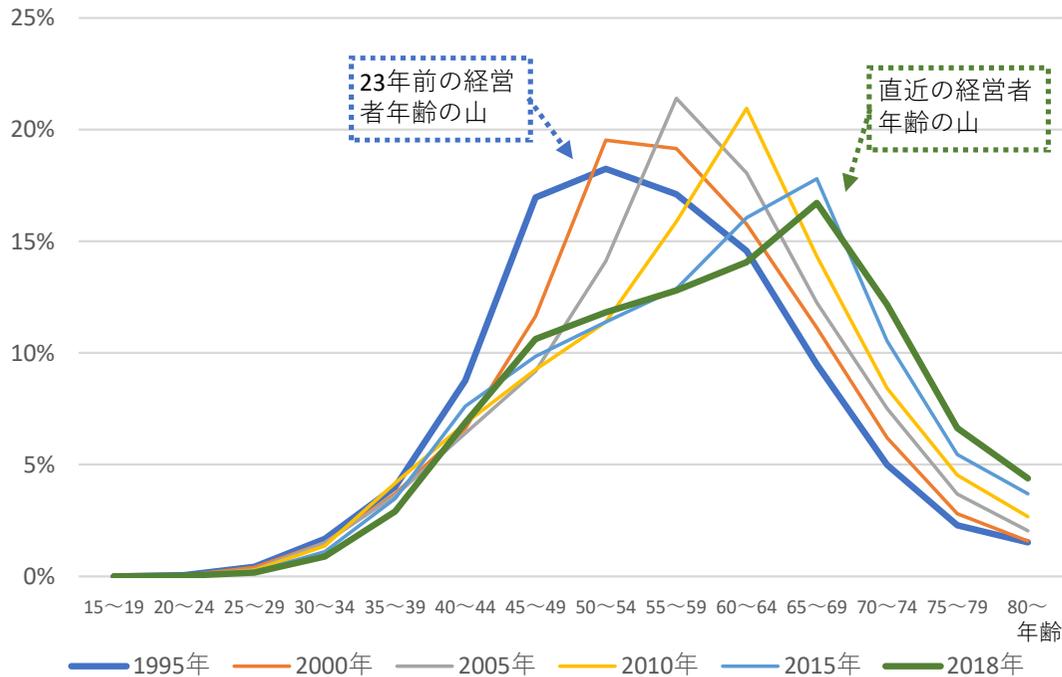
市場動向：社長の高齢化、事業承継者不在

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

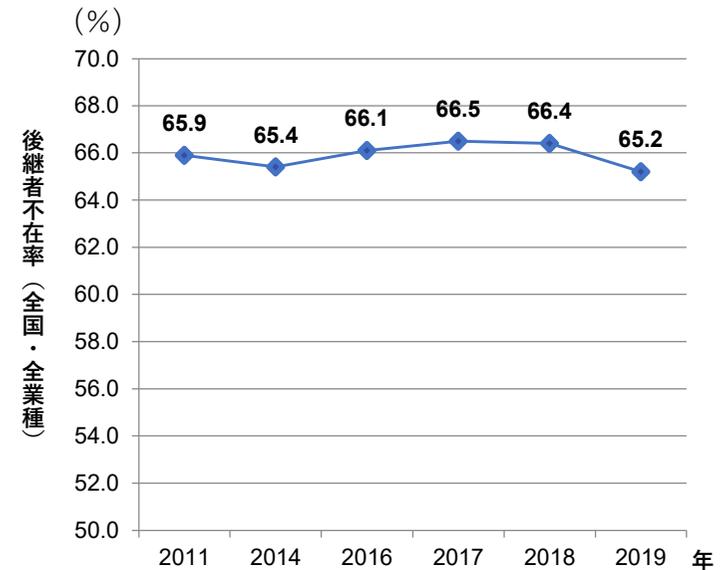
年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



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)



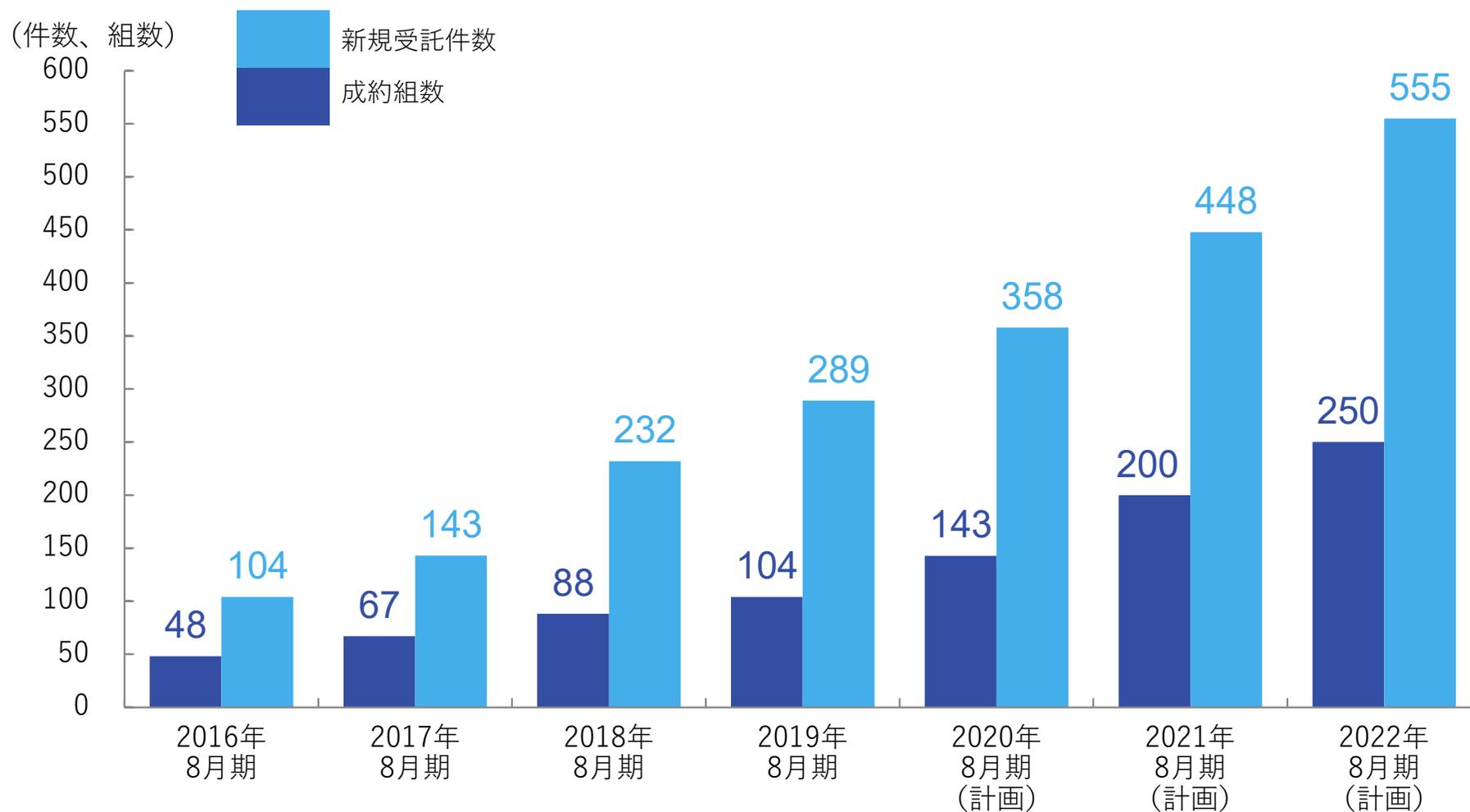
調査対象会社約27万5千社のうち、65.2%が
 後継者不在 (後継者不在企業数 約18万社)

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

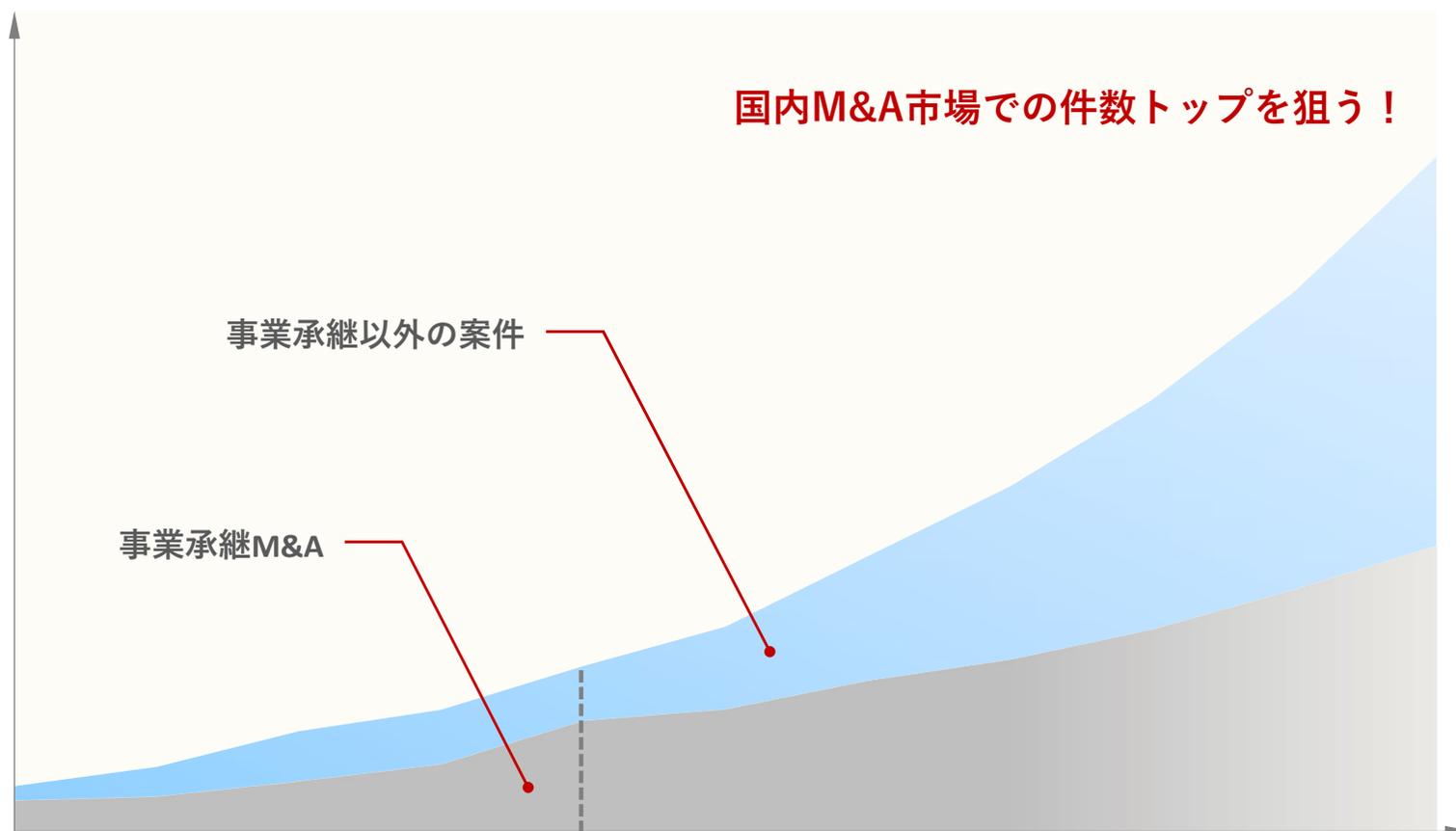


より多くの案件を獲得し、買手探索及びクロージングまで期間を短縮し、
入社後3年経過した社員については、1人当たり成約組数年間4組を目指す

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



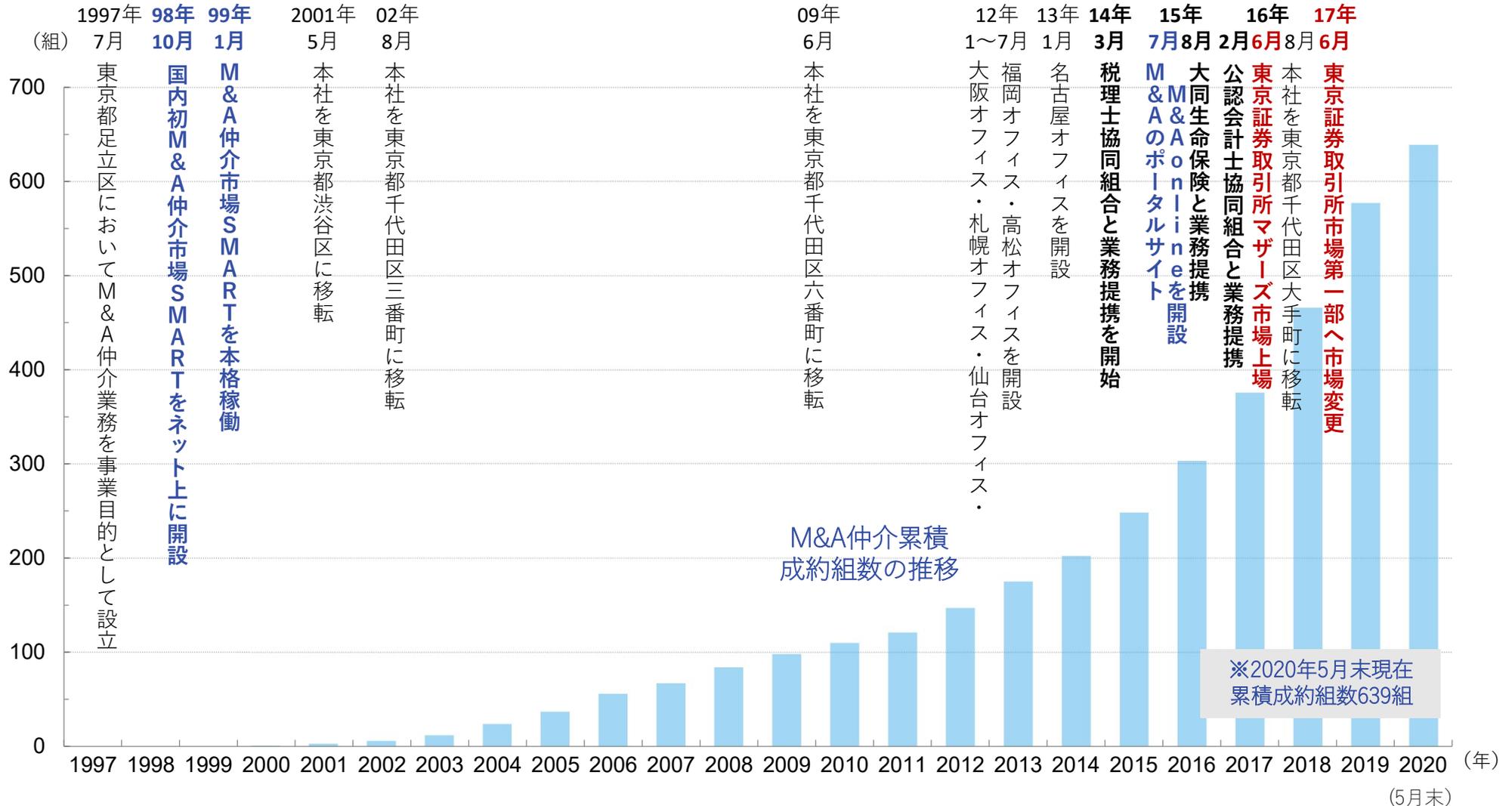
会社概要

「**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（2020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	140名（臨時雇用者除く、2020年5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取る

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

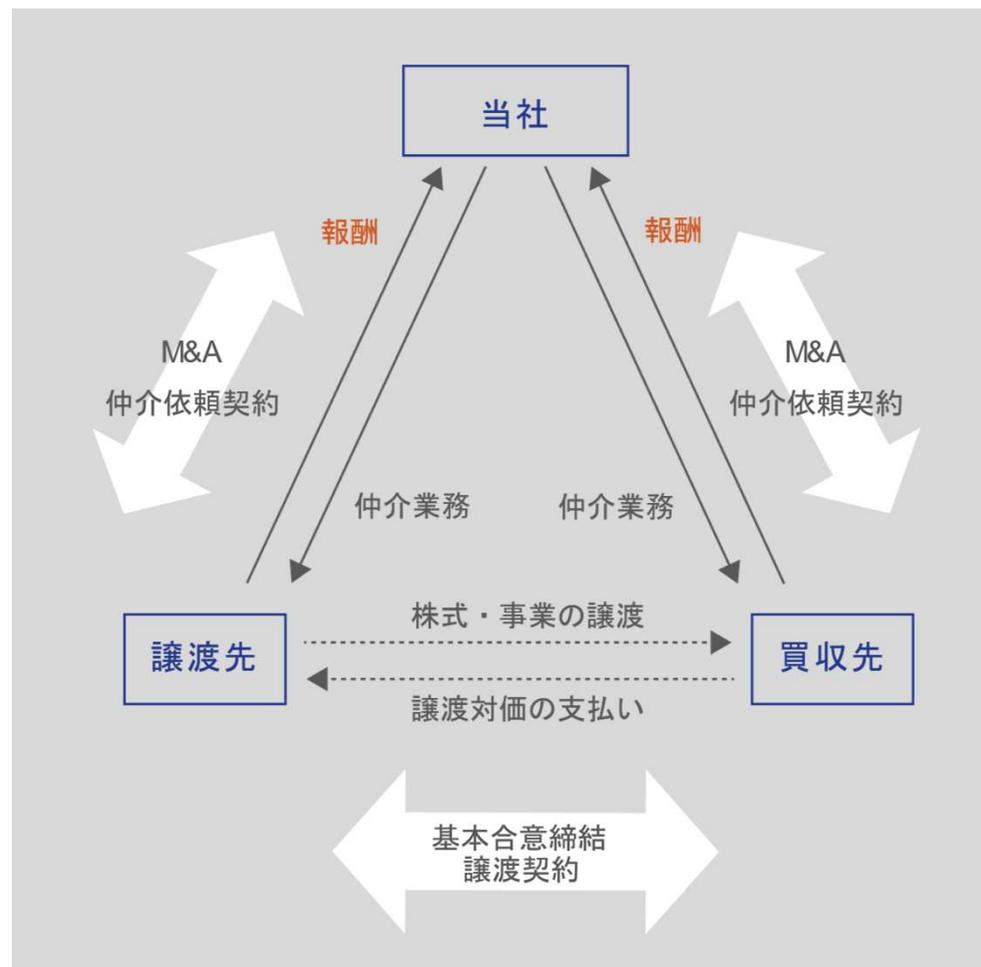
(譲渡先)

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

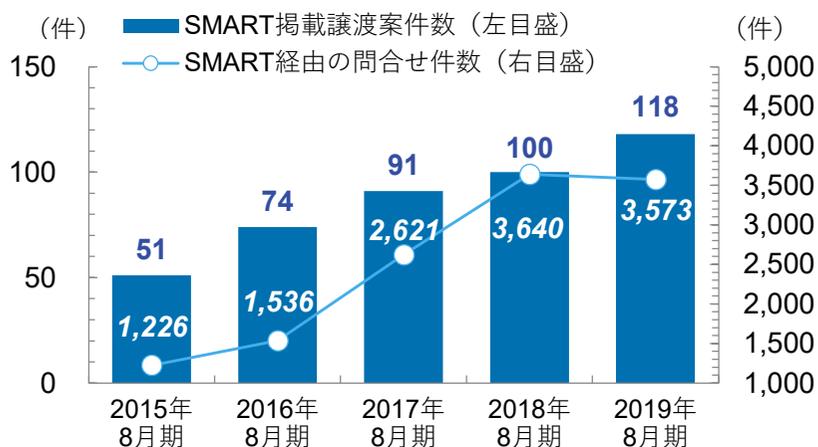
インターネットを利用したマッチング先の探索

■ 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10,000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6月29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。