

2021年9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)

2020年12月24日

目次

1

2021年9月期第1四半期実績… 3

案件成約が遅れたことを要因として、売上高1,197百万円（前年同期比19.2%減）、経常利益312百万円（前年同期比49.7%減）

2

2021年9月期※通期業績見通し… 8

191組の成約、売上高8,368百万円、経常利益3,083百万円を見込む
（※決算期変更に伴い、13ヶ月決算）

3

市場動向… 19

事業承継に限定されず、M&A市場は拡大していくものと想定

4

中長期経営方針… 25

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。2023年9月期に年間300組の成約を目標とする。

5

会社概要… 29

「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

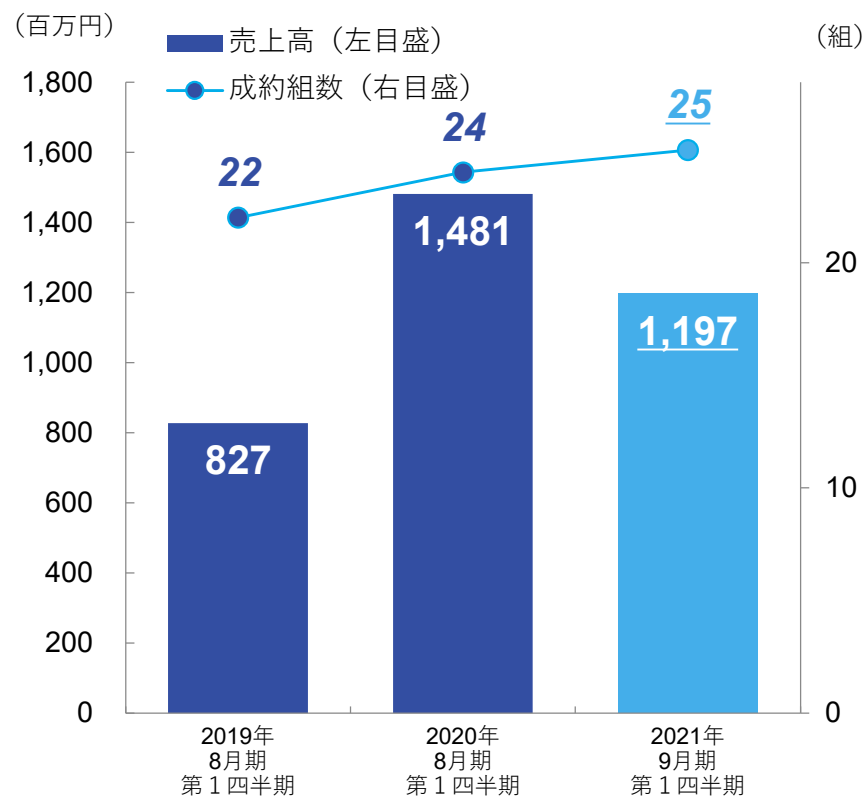
2021年9月期 第1四半期実績



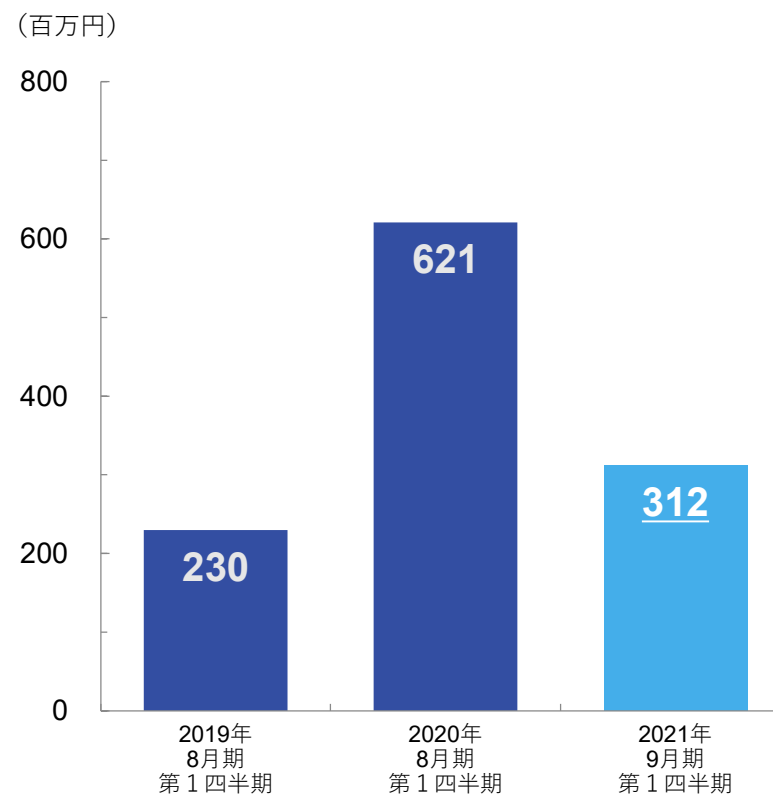
2021年9月期第1四半期実績

2021年9月期第1四半期は、成約組数25組（前年同期比1組増）、期内に最終契約したものの取引実行が翌四半期にズレ込んだ大型案件が3組あったことなどで、売上高は1,197百万円（前年同期比19.2%減）。経常利益についても、減収に伴い312百万円（前年同期比49.7%減）。

売上高および成約組数の推移



経常利益の推移



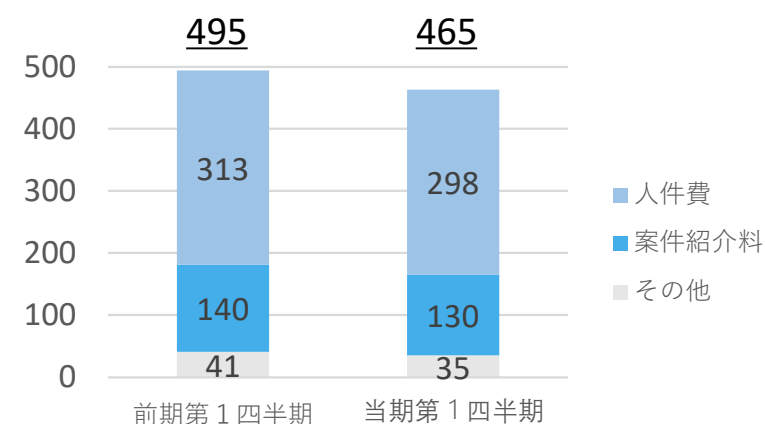
業績【前年同期比】

売上原価は前年同期比で6.1%減の465百万円、案件紹介料が相対的に増加したことで原価率は上昇。販売費及び一般管理費については、営業施策強化のための先行費用、株主増加に伴う諸経費（内訳上はいずれも「その他」）等が増加し、前年同期比15.0%増の420百万円。

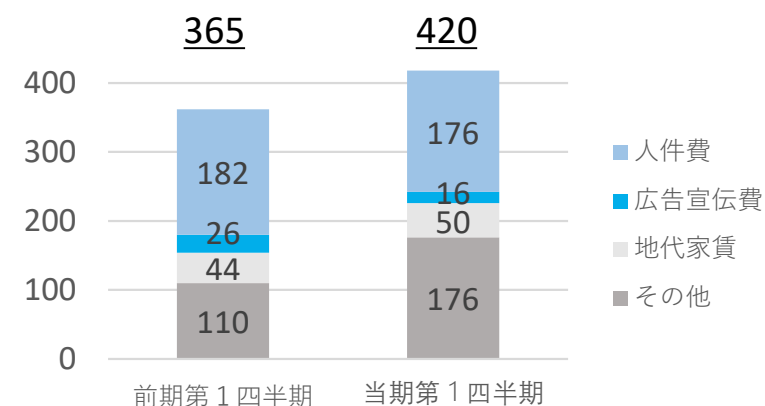
（単位：百万円）

	2020年8月期 第1四半期		2021年9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	1,481	100.0%	1,197	100.0%	- 19.2%
売上原価	495	33.4%	465	38.8%	- 6.1%
売上総利益	986	66.6%	732	61.2%	- 25.8%
販売費及び一般管理費	365	24.6%	420	35.1%	+15.0%
営業利益	621	41.9%	312	26.1%	- 49.7%
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	- 5.2%
経常利益	621	41.9%	312	26.1%	- 49.7%
特別利益	225	15.2%	-	-	-
税引前当期純利益	846	57.1%	312	26.1%	- 63.1%
法人税等	273	18.4%	105	8.8%	- 61.4%
当期純利益	573	38.7%	206	17.3%	- 63.9%

<売上原価内訳>



<販売費及び一般管理費内訳>



2021年9月期第1四半期 業績ハイライト

当第1四半期は、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、期内での売上とならなかった大型M&A案件が3組発生したほか、中小型案件でも成約の遅延が生じた結果、前年同四半期及び当初計画を下回る売上実績となった。

■ 当第1四半期の業績

- 売上高1,197百万円、前年同期比 19.2%減
- 経常利益312百万円、前年同期比 49.7%減
- 当期純利益206百万円、前年同期比 63.9%減

■ 売上関連指標

- 当第1四半期での成約組数は25組（前年同期比+1組）であり、大型案件の成約が2組（前年同期比△2組）あった。
- 当第1四半期での新規受託件数は88件（前年同期比△29件）であった。

■ 当第1四半期の状況、今後の予定

- ①コロナ禍での条件交渉が長期化する案件が想定より増えたなか、②融資先手続待ちや税務調査待ちなど当事者外の要因による遅延も目立つとともに、③前々年及び前年と同様、11月以前の成約見込で12月にズレ込む案件も相当数発生したことで、成約数は一時的に減少。
- 大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）でも成約遅延が生じ、2組の成約に止まったものの、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、期内で売上計上できなかった大型案件が3組（売上見込み644百万円。うち2組は12月に売上計上）発生した。
- M&Aコンサルタントの純増は2名にとどまったものの、第二四半期以降では増員ペースは加速する見通し。

四半期実績推移

コロナ禍で業績が悪化している会社も多く、売手希望に叶うM&Aマッチング先を探索することが困難な場合（成約に至らないこと予見される場合）には受託しないよう、新規受託は従来以上に配慮している。また、成約面では、買手候補がより意思決定に慎重となっている状況から、条件交渉が長期化する傾向が見られる。

	2019-8期					2020-8期					2021-9期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	計
成約組数：組	22	22	24	36	104	24	46	27	37	134	25	25
成約件数：件	41	42	44	68	195	48	89	52	73	262	47	47
新規受託数：件	57	49	97	86	289	117	80	57	86	340	88	88
売上高：百万円	827	1,365	1,220	1,664	5,077	1,481	2,026	1,470	1,937	6,916	1,197	1,197

「成約組数」は、当社が仲介業務又はアドバイザー業務として携わったM&A取引数（ディールベース）。

「成約件数」は、当社が仲介業務又はアドバイザー業務としてM&A成約に至った契約件数（社数）。仲介業務の場合は1取引で売手1件、買手1件の計2件とカウントし、アドバイザー業務の場合は1取引で1件とカウント。

「新規受託」は、売手と仲介業務契約を新規に締結すること（アドバイザー業務の場合、契約を締結し、実質的に業務が開始されたこと）。

2021年9月期通期業績見通し

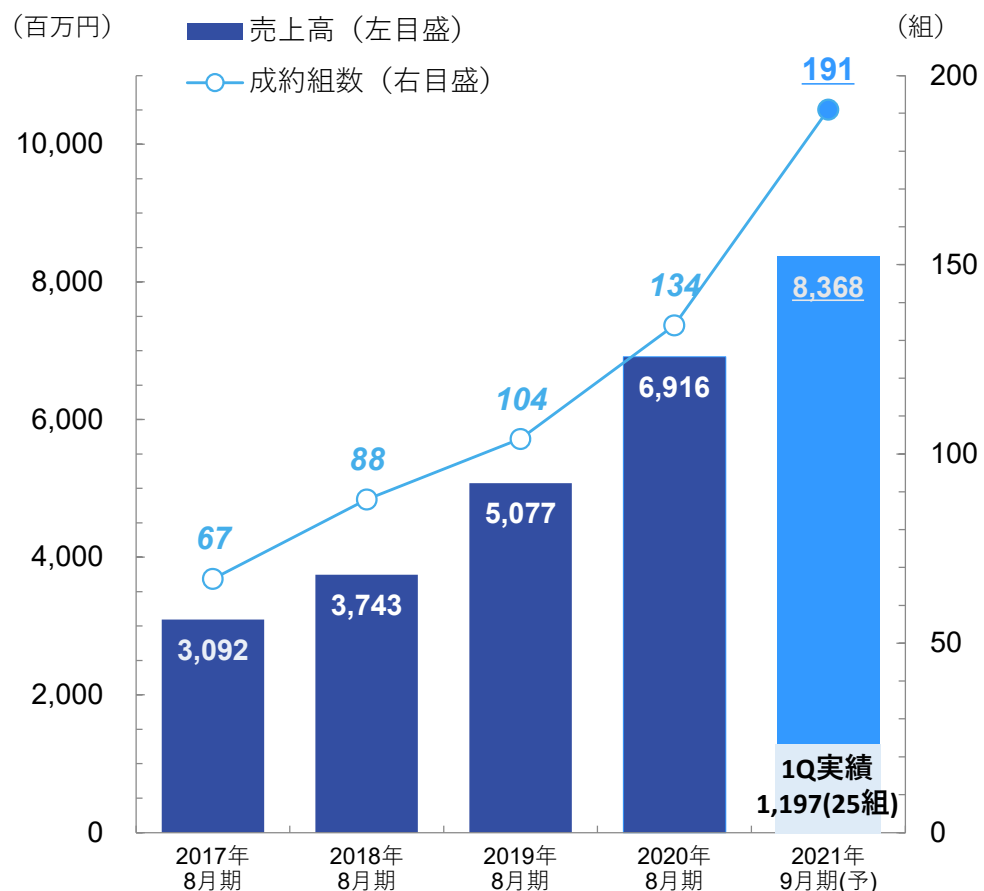
< 決算期変更により13ヶ月決算 >



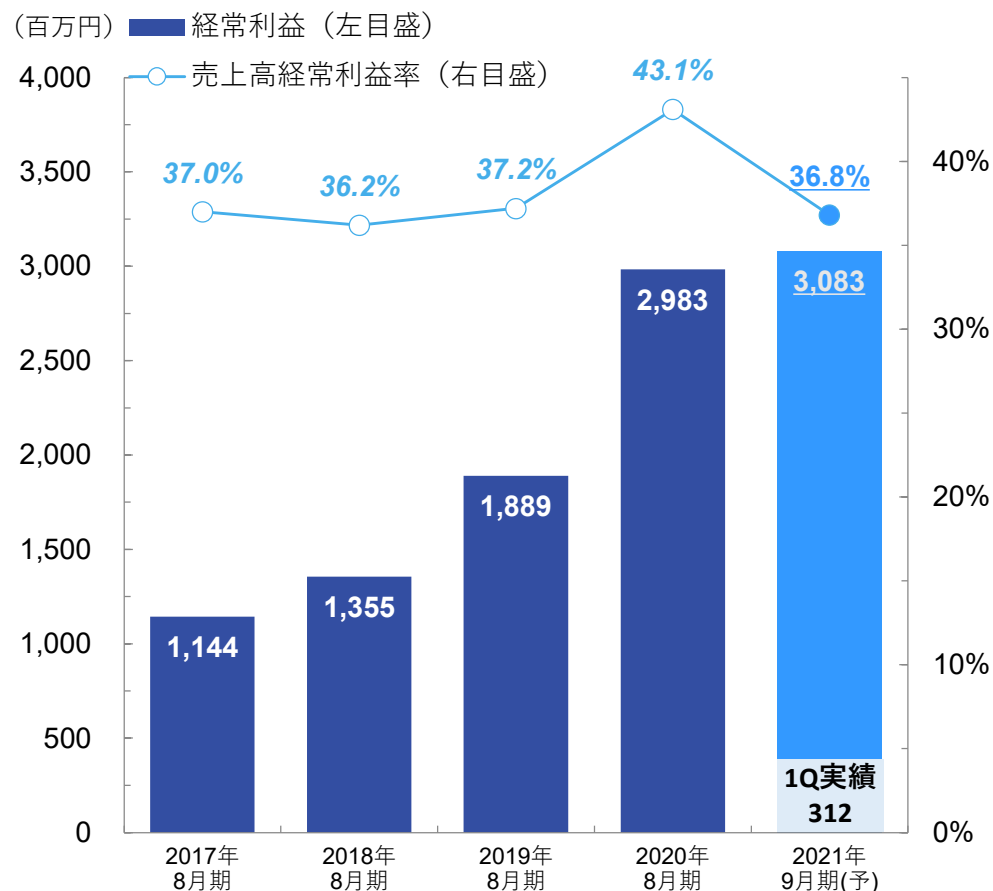
2021年9月期通期予想（※決算期変更により13ヶ月決算）

2021年9月期は、13ヶ月で191組の成約、売上高8,368百万円を見込む。第1四半期の業績は当初計画を下回る状況であったものの、2Q以降で成約遅延案件の解消が見込まれることから、業績予想に変更なし。

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



2021年9月期通期業績見通し

2021年9月期通期は、売上高8,368百万円、経常利益3,083百万円を予想。2021年6月で上場してから5年経過し、その先の更なる成長のため、積極的かつ先行投資的な活動を計画。第1四半期においては成約遅延が発生した案件が目立ったものの、第2四半期以降で巻き返しを図る。

■ 2021年8月期業績予想

- 売上高8,368百万円（2020年8月期6,916百万円）
- 営業利益3,081百万円（2020年8月期2,981百万円）
- 経常利益3,083百万円（2020年8月期2,983百万円）
- 当期純利益は2,069百万円（2020年8月期2,202百万円）
- EPS 108.35円（2020年8月期115.29円）、配当見込 27.00円
（2020年8月期24.00円）

■ 金額以外の数値目標

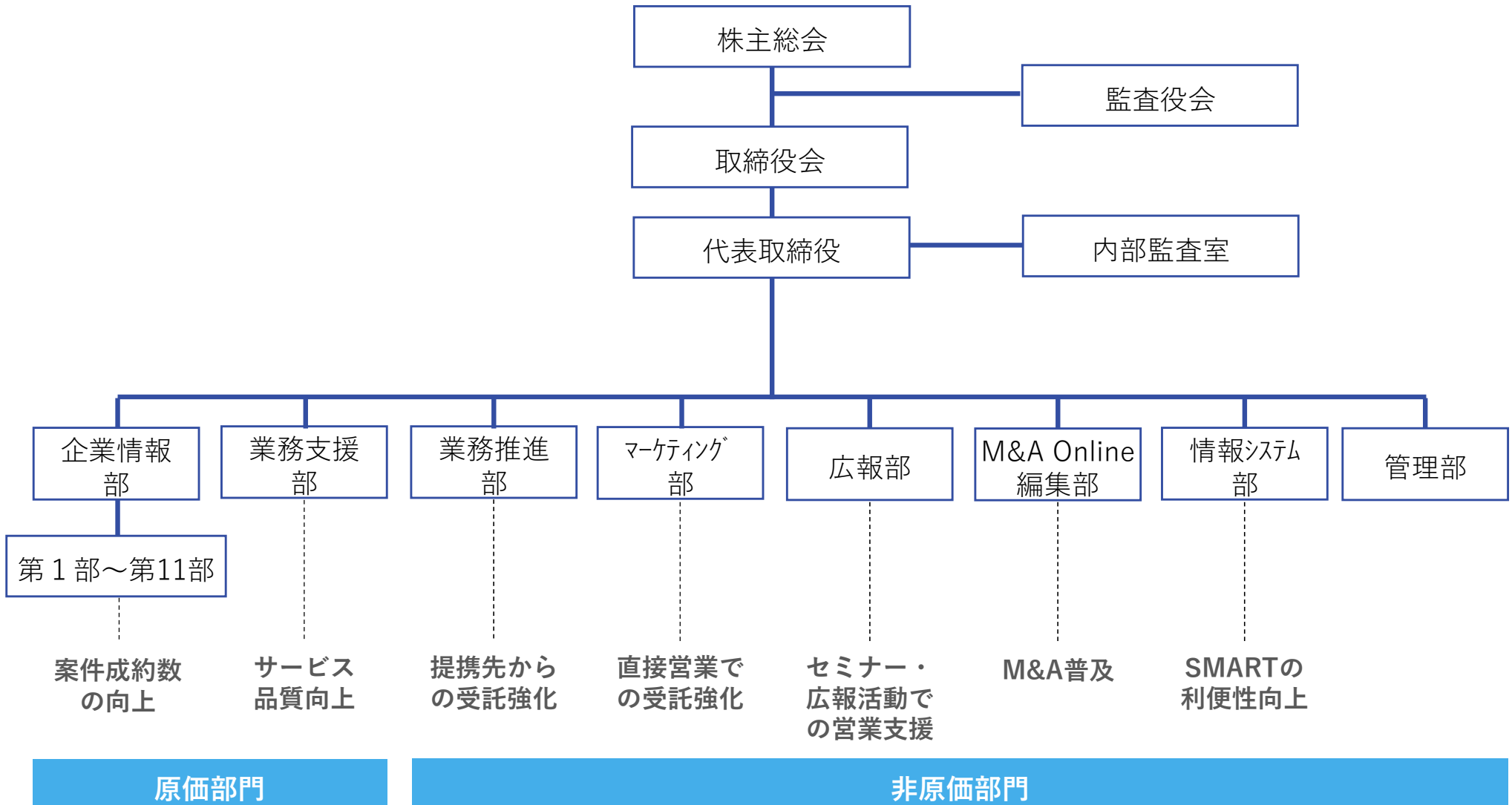
- 成約組数は191組、前期比+57組を目標
- 新規受託件数は482件、前期比+142件を目標
- M&Aコンサルタントは期末で138名、前期末比27名増を計画

■ 業績予想の補足／最新見通し（下線）

- 決算期変更により13ヶ月の変則決算。
- 計画上は、新型コロナウイルスの感染による影響はほぼ受けないことを前提にした業績見通し。当初の想定より、感染が拡大している傾向にあり、交渉が長期化する案件も出ているものの、今月12月の売上見通しが10億円超あり、現時点では業績予想に大きな影響は生じていない。
- 計画上の大型案件の成約は12組と想定。
- 2021年5月前後に本社移転を計画しており、家賃の増加に加え、移転にかかる一時的な費用の発生を見込んでいる。
- WEBセミナーやDM発送などの営業費用の増加も見込む。
- 人員も積極採用していく方針であり、第2四半期以降期に入社予定のコンサルタントは20名ほど。

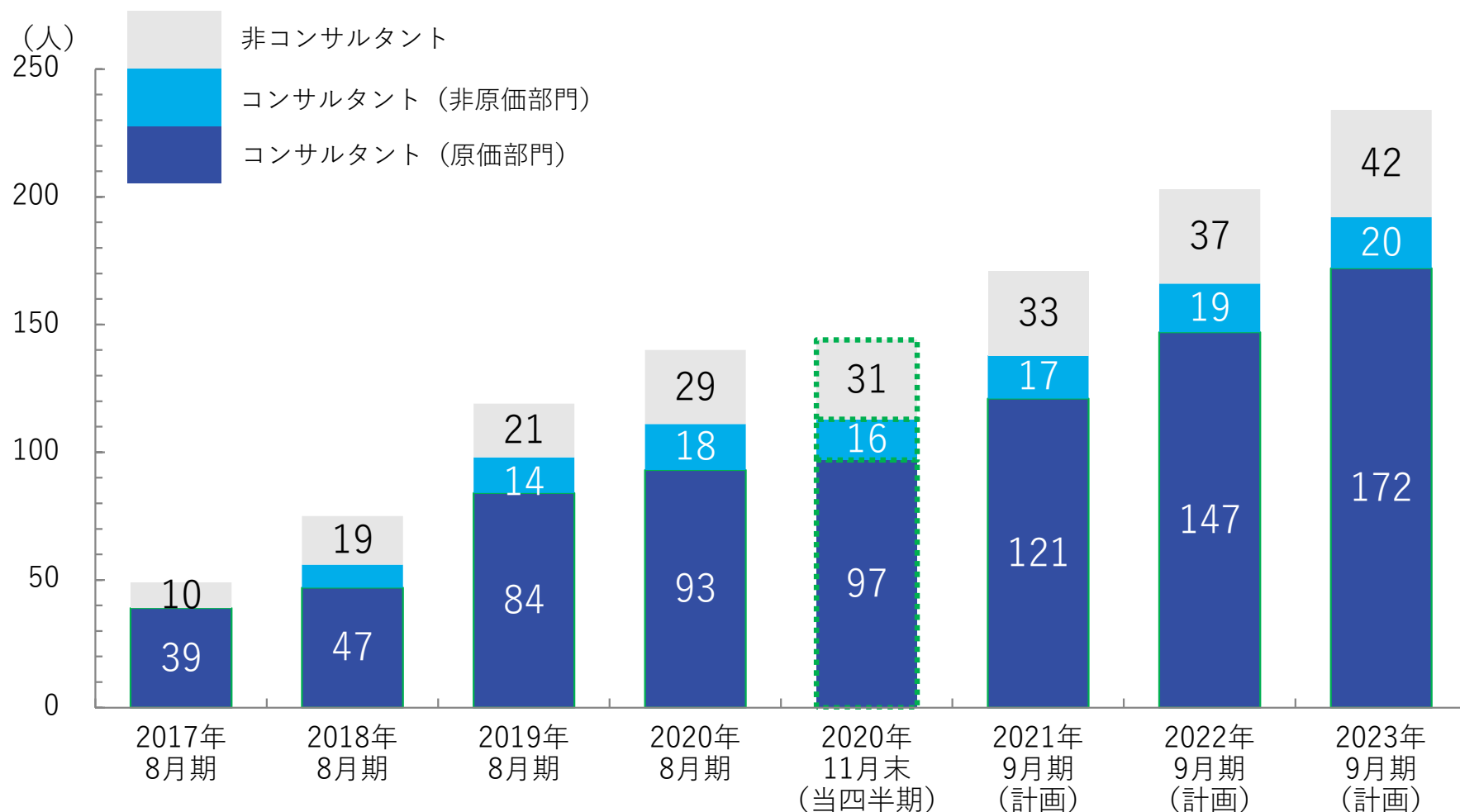
組織（2020年12月1日現在）

組織体制は従来通り。



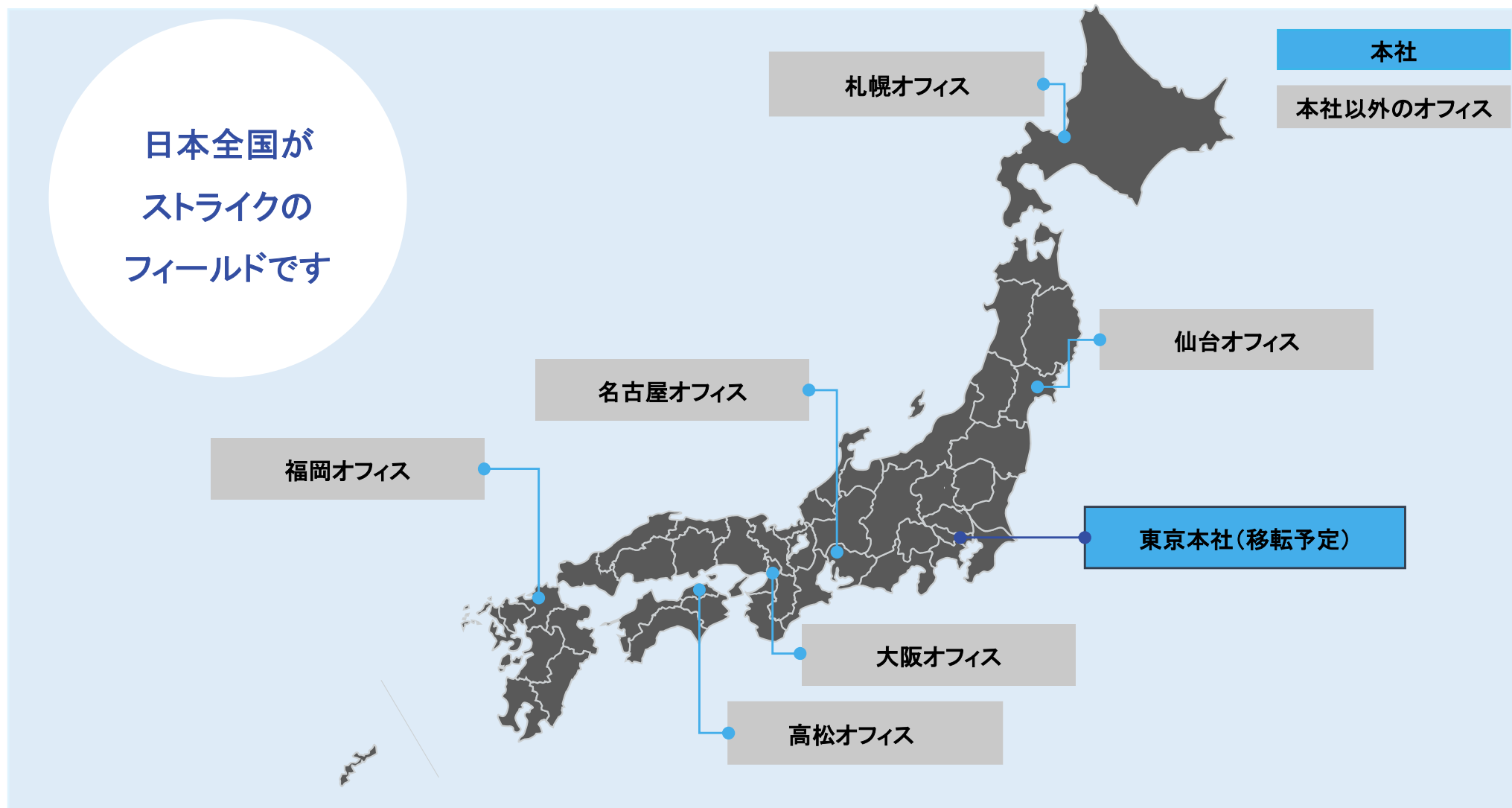
コンサルタントの増員状況・今後の計画

2020年11月末でコンサルタント113名、非コンサルタント31名に増員。今後に入社予定であるコンサルタントがすでに約20名。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。



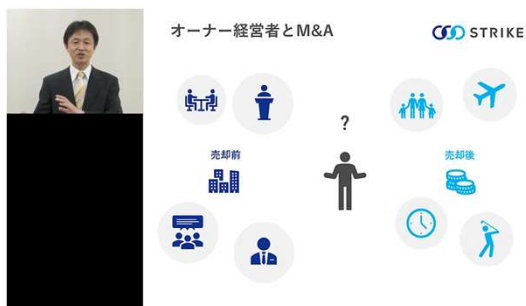
全国を対象とした営業基盤の確立

今期（2021年9月期）は本社移転を計画。東京以外のオフィスでの採用も強化。



セミナーを契機とする直接受託の強化・効率化

従来の対面型セミナーからWEBセミナーへ移行し、開催数を増加させる。地域、時間といった制約が少なくなり、従来のセミナーに比べ、参加者層が拡大。開催費用も大きく削減。



WEBセミナー開催実績・今期開催予定（少人数向けセミナーは除く）

年月	種別	タイトル	申込者数
2020年9月	保険代理店向けWEB限定セミナー	『法人マーケットの激変を乗り切る 生命保険販売とM&A』	731
2020年10月	WEB限定セミナー	『今だからこそ取り組む「攻めのM&A」』	355
2020年11月	会計事務所向けWEB限定セミナー	『税理士が知っておくべき事業承継対策とM&A支援ノウハウ』	342
2020年12月	WEB限定セミナー	『自社の企業価値から考えるM&A戦略～成功する経営者の選択とは』	未集計
2021年1月予定	WEB主体セミナー	『アフターコロナの時代を生き抜く経営セミナー～「事業承継」手段だけではない「戦略的M&A」』	
2021年2-3月予定	WEB限定セミナー	『コロナ下でも前進する会社の事業承継・M&Aの秘訣』	

月1回以上のWEBセミナーの開催を企画・実施予定

新たな業務提携先の開拓・既存提携先との関係強化

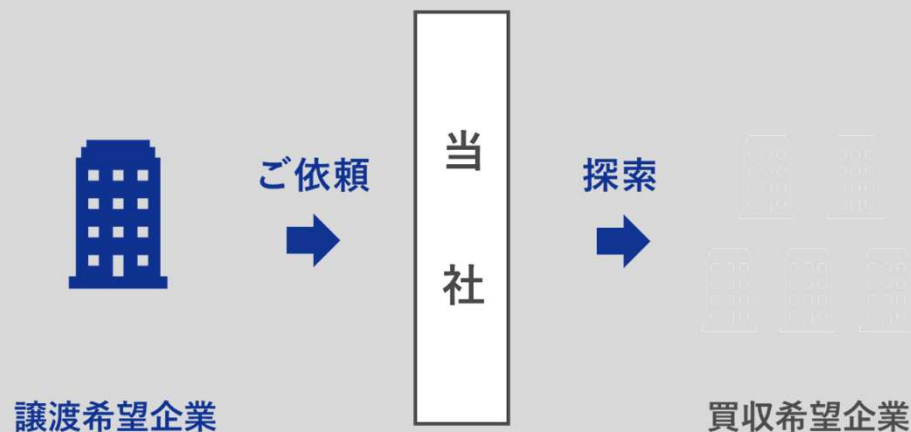
金融機関、プロフェッショナル、投資会社などとの提携拡大。既存の提携先とは更に人材交流を進め、協力関係の強化を図る。



プレマーケティングサービスによる案件化

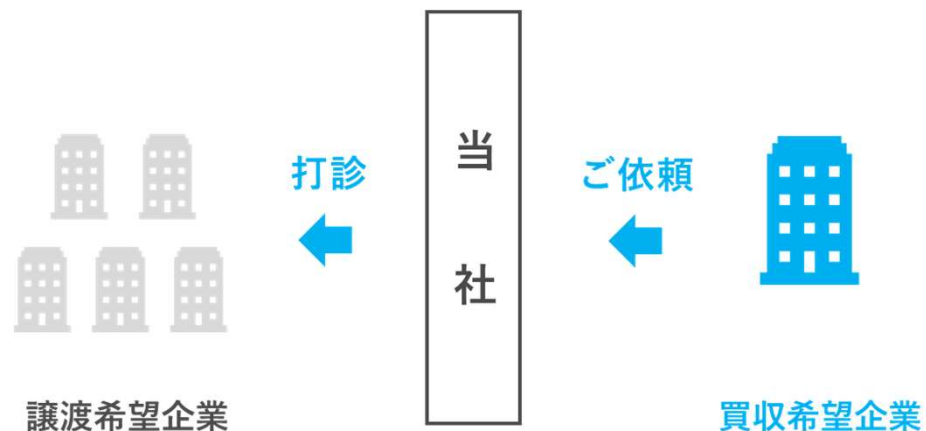
「買収希望者起点による譲渡希望企業の探索サービス」であるプレマーケティングサービスの提供増加・・・第1四半期におけるプレマーケティングサービスの新規契約社数は30社。

通常のM&A仲介サービス



プレマーケティングサービス

買い手が変わって売り手に
アプローチを行います。



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/>)

M&A Onlineでの収益化

- ① 『**M&A Online Market**』 他社が売手FA案件となっている案件を掲載し、問い合わせのあった買手企業に当社がFAとなりサービス提供することで収益化を図る
- ② 『**求社広告**』 会社を買いたい企業向けの広告
- ③ 『**一般広告**』 M&A関連企業向けの一般広告

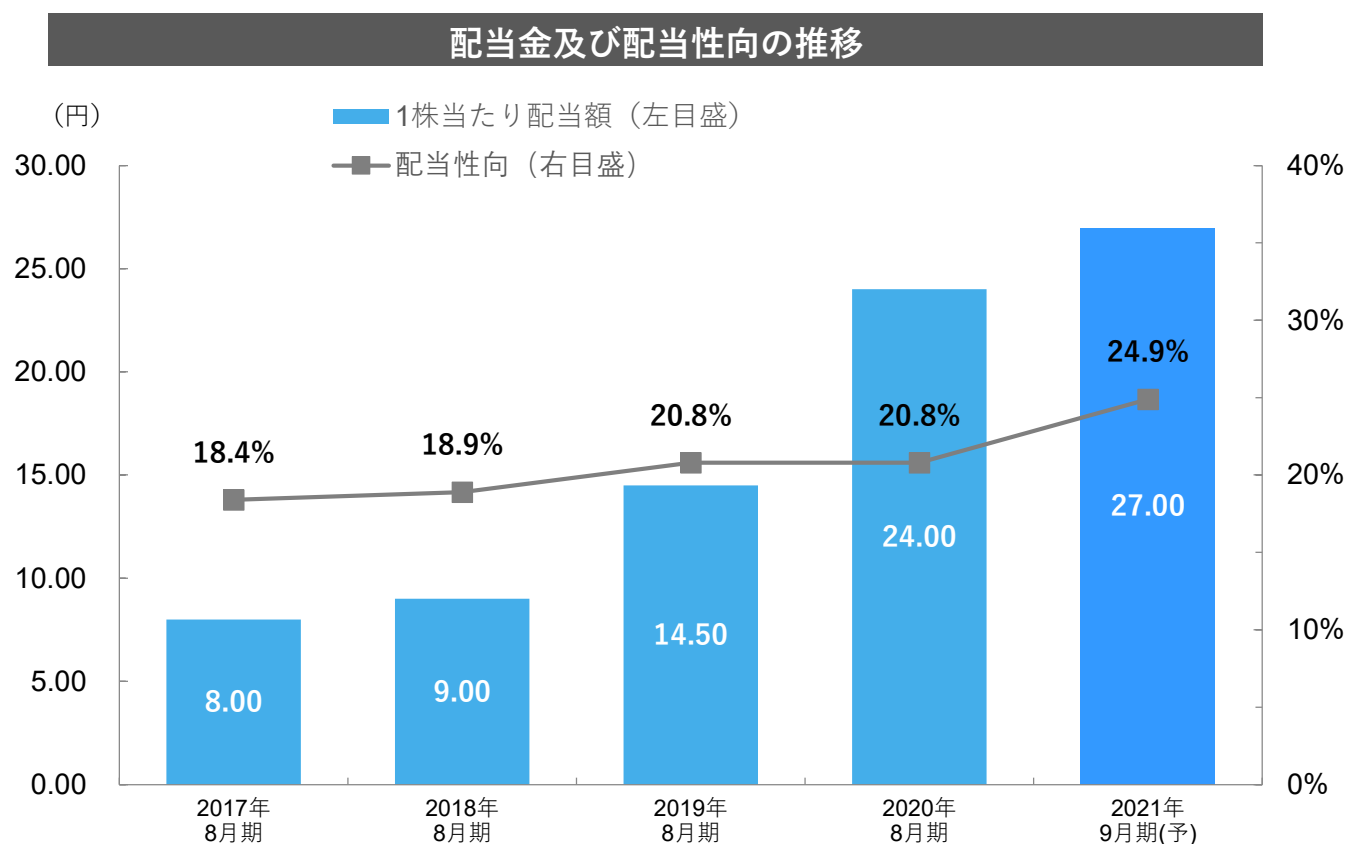
M&A Onlineの月間ページビュー推移



株主還元予定

(配当) 今期より配当性向20%を25%に引き上げ。配当金は前期の1株24.0円から27.0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、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



市場環境を踏まえた戦略

現在主力の事業承継型M&Aは経営者の高齢化に起因するものであり、今後もニーズはなくなる。新型コロナの影響もあり、中長期的にM&A市場は機会が増えると予想。

1. 寡占化の進展 → プレマーケティングサービスの導入

→ 経済危機が起こると、強い会社がさらに強くなる

2. 産業政策の転換 → 人員増強、本社移転等、営業体制の強化

→ 経済産業省を中心に、日本経済の生産性の低さを解消する方向に政策転換が起こっている(中小企業白書:2019年「生産性」137回→2020年版526回)

3. M&Aの浸透余地 → 人員増強、本社移転等、営業体制の強化

→ 米国では対GDP比でM&A取引金額が7.5%であるのに対し、日本は1.8%。まだ日本はM&Aに関しては発展途上国である

4. スタートアップの勃興 → スタートアップ企業向け営業施策の強化

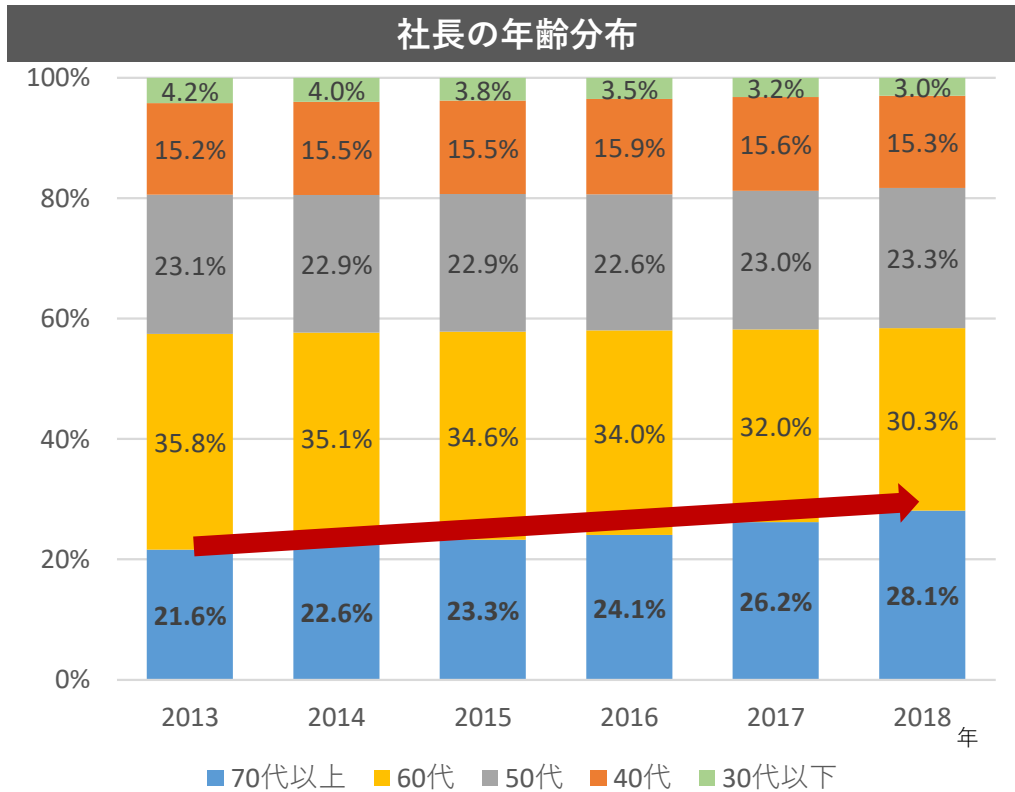
→ 社会制度の変化や価値観の変化によりゆがみやひずみが生じ、それを解消するビジネスが興る

市場動向：社長の高齢化、事業承継者不在

経営者の高齢化が進むなか、経営者年齢の高い企業においても、後継者不在の企業が多く存在。

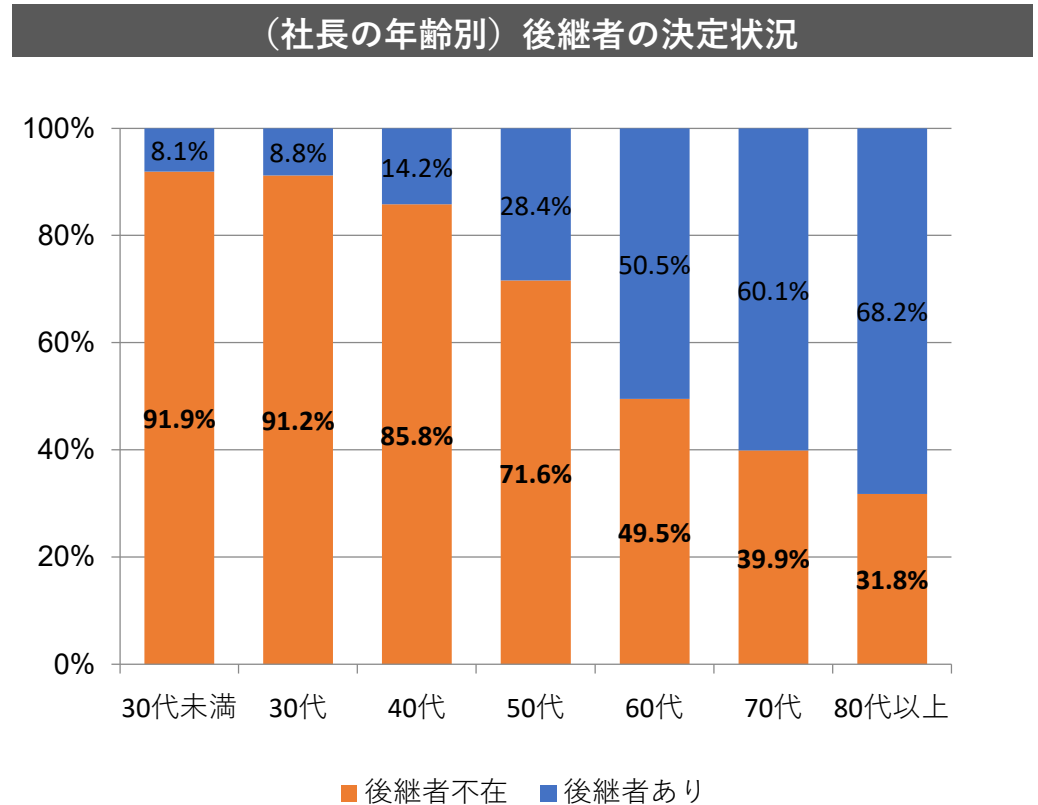
→事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる。

■ 進む社長の高齢化



出所：中小企業白書2020年版
 (資料：(株)東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」)

■ 後継者不在の企業が多数



出所：中小企業白書2020年版
 (資料：(株)帝国データバンク「全国・後継者不在企業動向調査 (2019年)」)

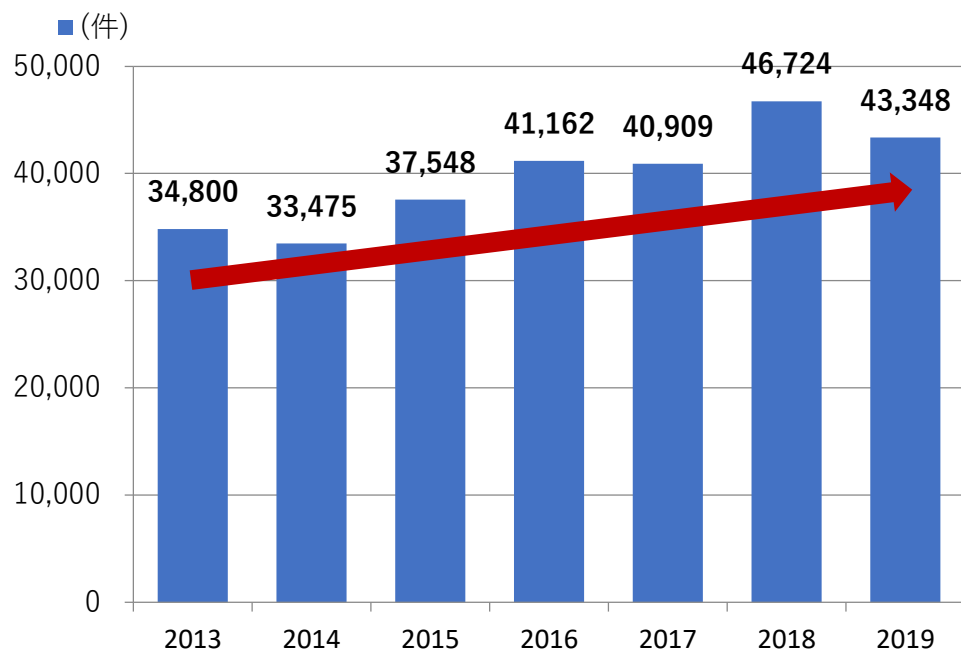
市場動向：重要な経営資源の次世代への引継ぎが課題

中小企業の新陳代謝が行われる中で、生産性の高い企業の廃業も。

→重要な経営資源を次世代の意欲ある経営者に引き継いでいくことが重要。M&Aも有効的。

■ 年間4万者以上の企業が休廃業・解散

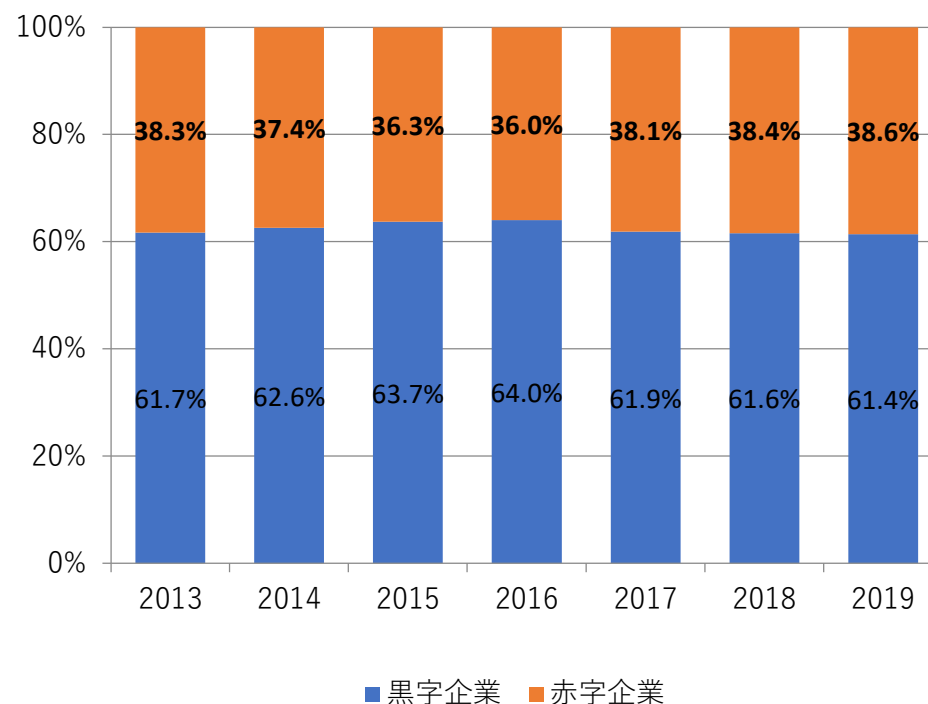
休廃業件数の推移



出所：中小企業白書2020年版
(資料：(株)東京商工リサーチ「2019年「休廃業・解散企業」動向調査」)

■ 休廃業企業の6割は黒字企業

休廃業・解散企業の損益別構成比



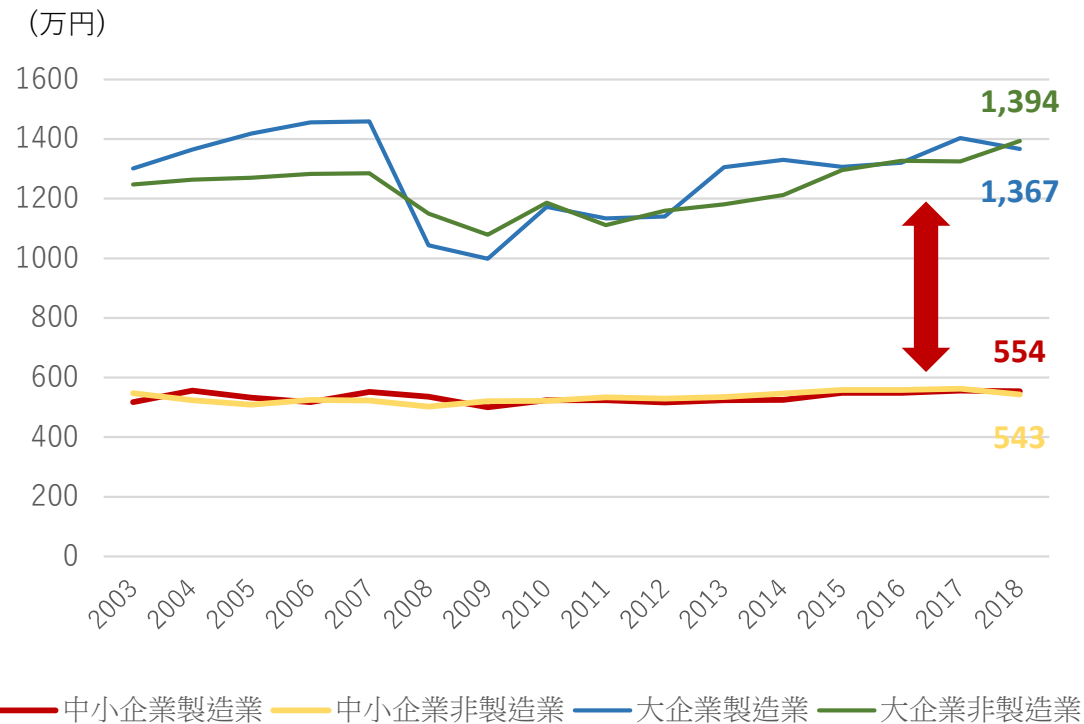
出所：中小企業白書2020年版
(資料：(株)東京商工リサーチ「2019年「休廃業・解散企業」動向調査」)

市場動向：中小企業の存続のため、生産性の向上が課題

国内の中小企業において、賃上げと利益拡大の両立を図るためには、生産性の向上（付加価値の増大）が不可欠。→新事業展開等により新たな価値を創出し、異業種企業との連携により可能性を拡大していくことなどが重要となるが、M&A活用もその一手。

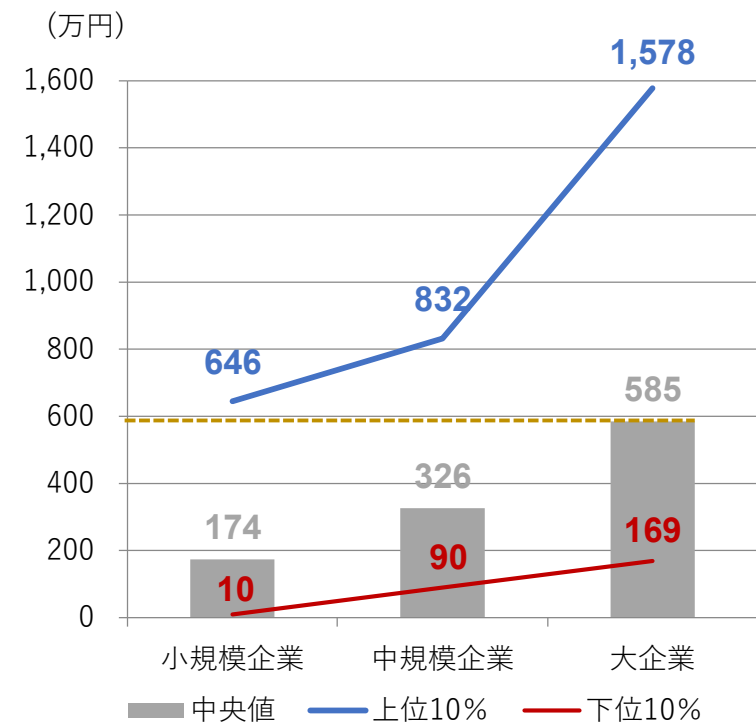
■ 大企業と中小企業の付加価値格差の拡大

企業規模別従業員一人当たり付加価値額（労働生産性）の推移



■ 高い労働生産性の中小企業もある

企業規模別の労働生産性の比較

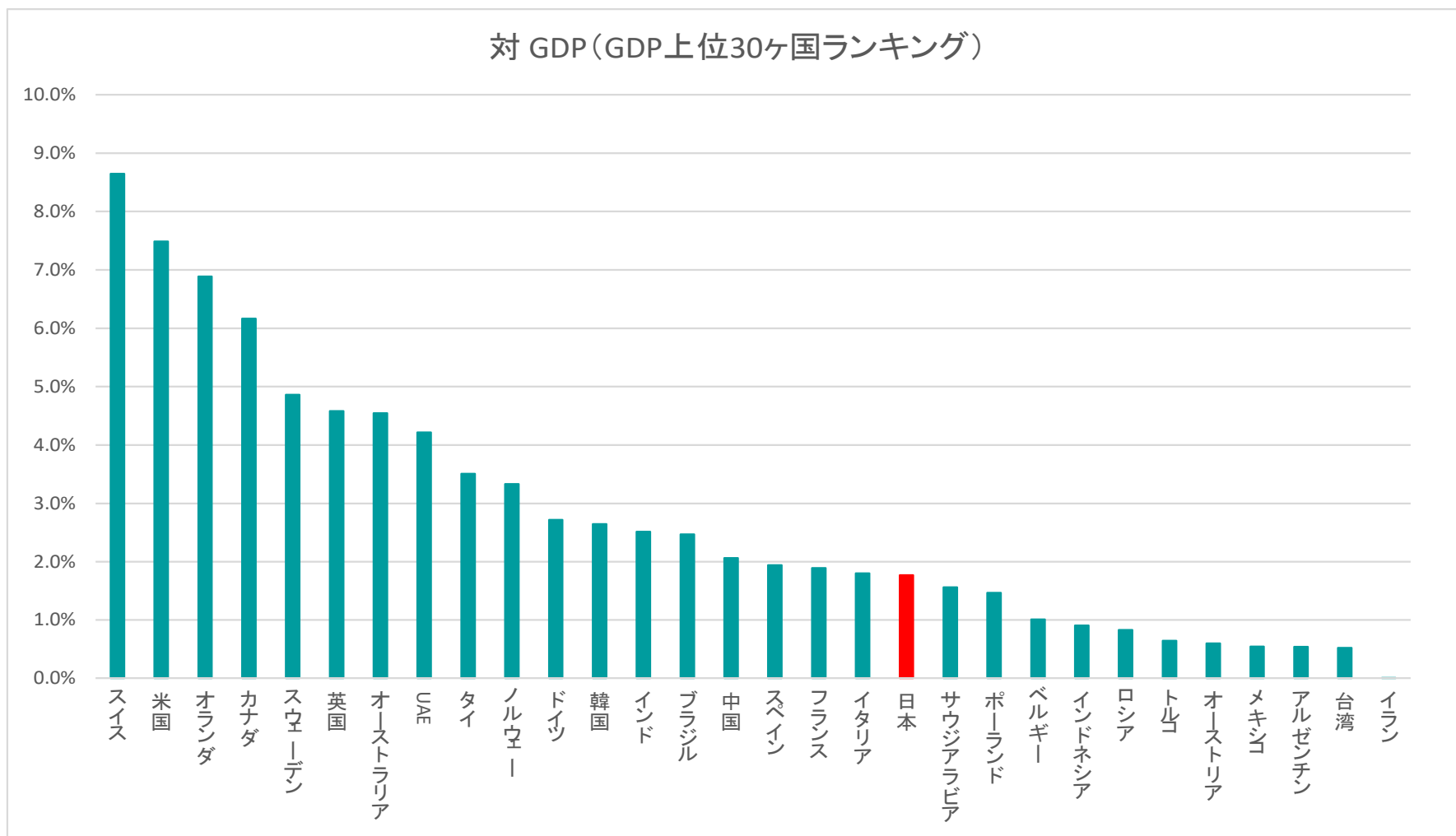


※大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業
出所：中小企業白書2020年版（資料：財務省「法人企業統計調査年報」）

※大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業
出所：中小企業白書2020年版（資料：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」再編加工）

市場動向：M&A世界比較

GDP上位国の中で比較しても日本のM&Aは低位にあり、さらなる発展余地を秘めている。



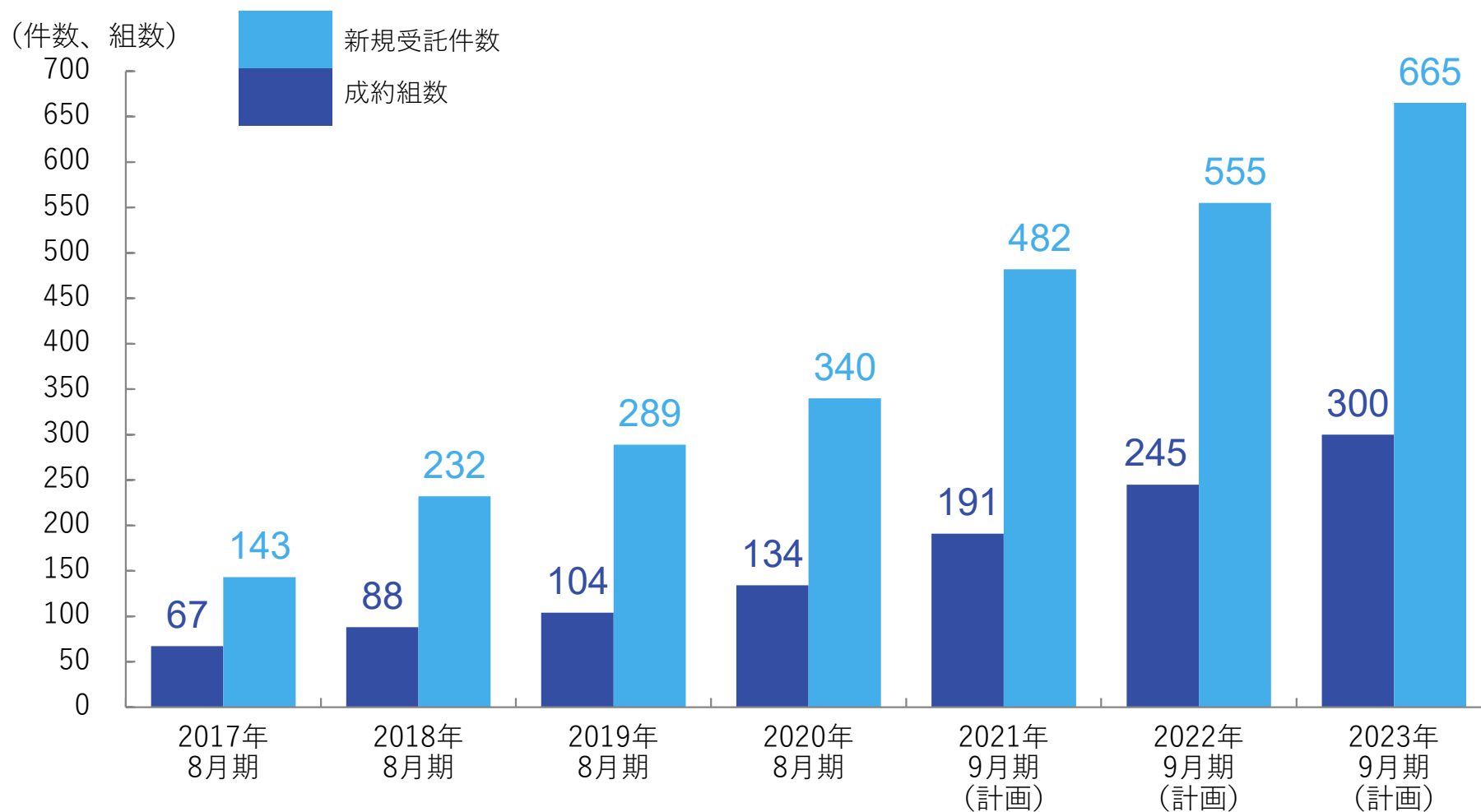
※M&A金額はRefinitiv (リフィニティブ) 調べ(2019年)、GDPはIMF調べ (2018年)

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、3年後の年間成約組数300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人当たりの効率性（成約数）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. 買収候補者探索チームの強化、社内プレゼン強化

② 受託案件ソーシングの強化

1. 人材交流の促進等による提携先との関係強化
2. プレマーケティングサービスの営業強化
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

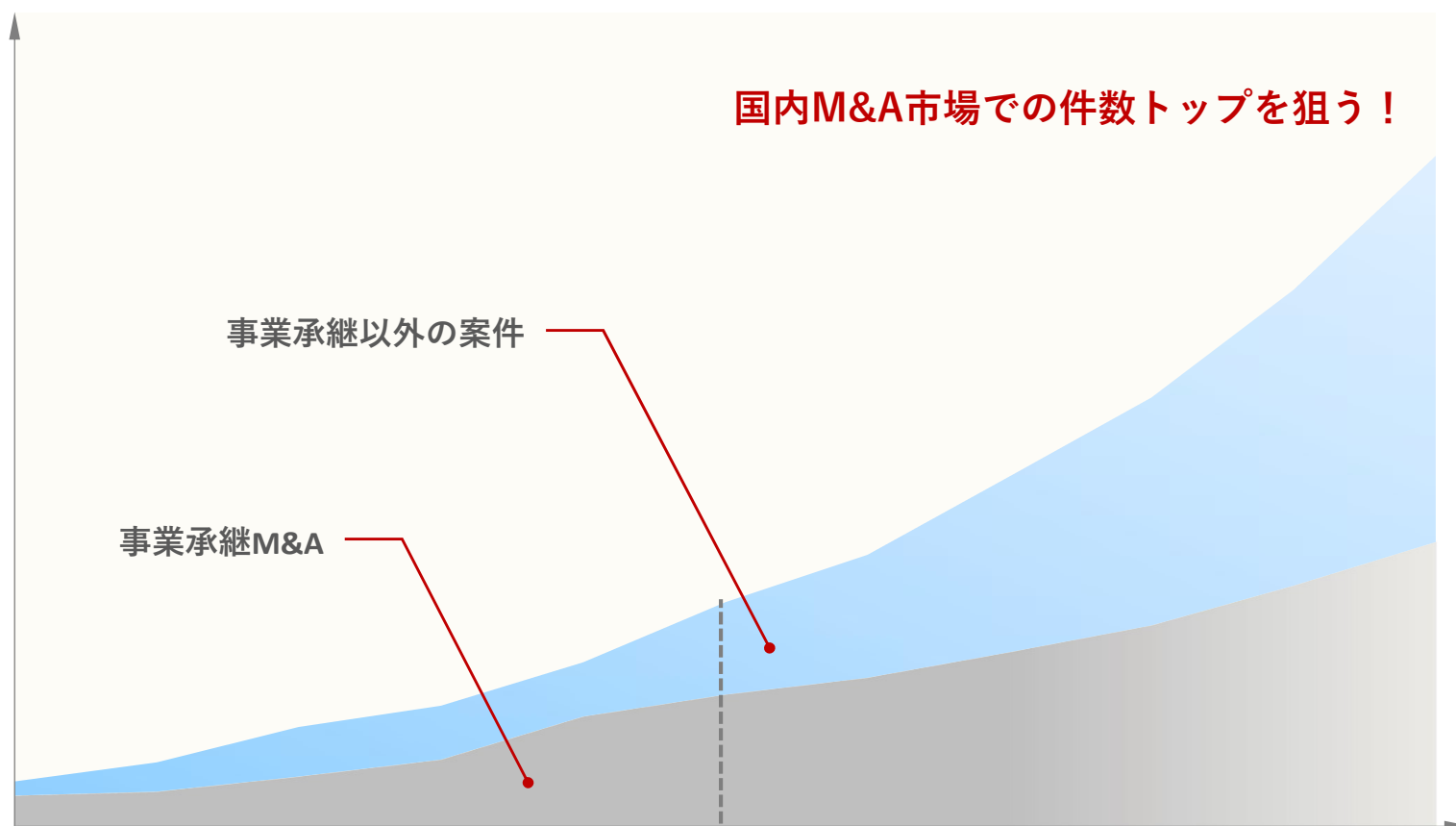


より多くの案件を獲得し、買手探索及びクロージングまで期間を短縮し、
入社後3年経過した社員については、1人当たり成約組数年間4組を目指す

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のExitを目的としたM&A市場等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に限定）のM&A成約組数は2020年8月期において9組（前期も同数）。

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



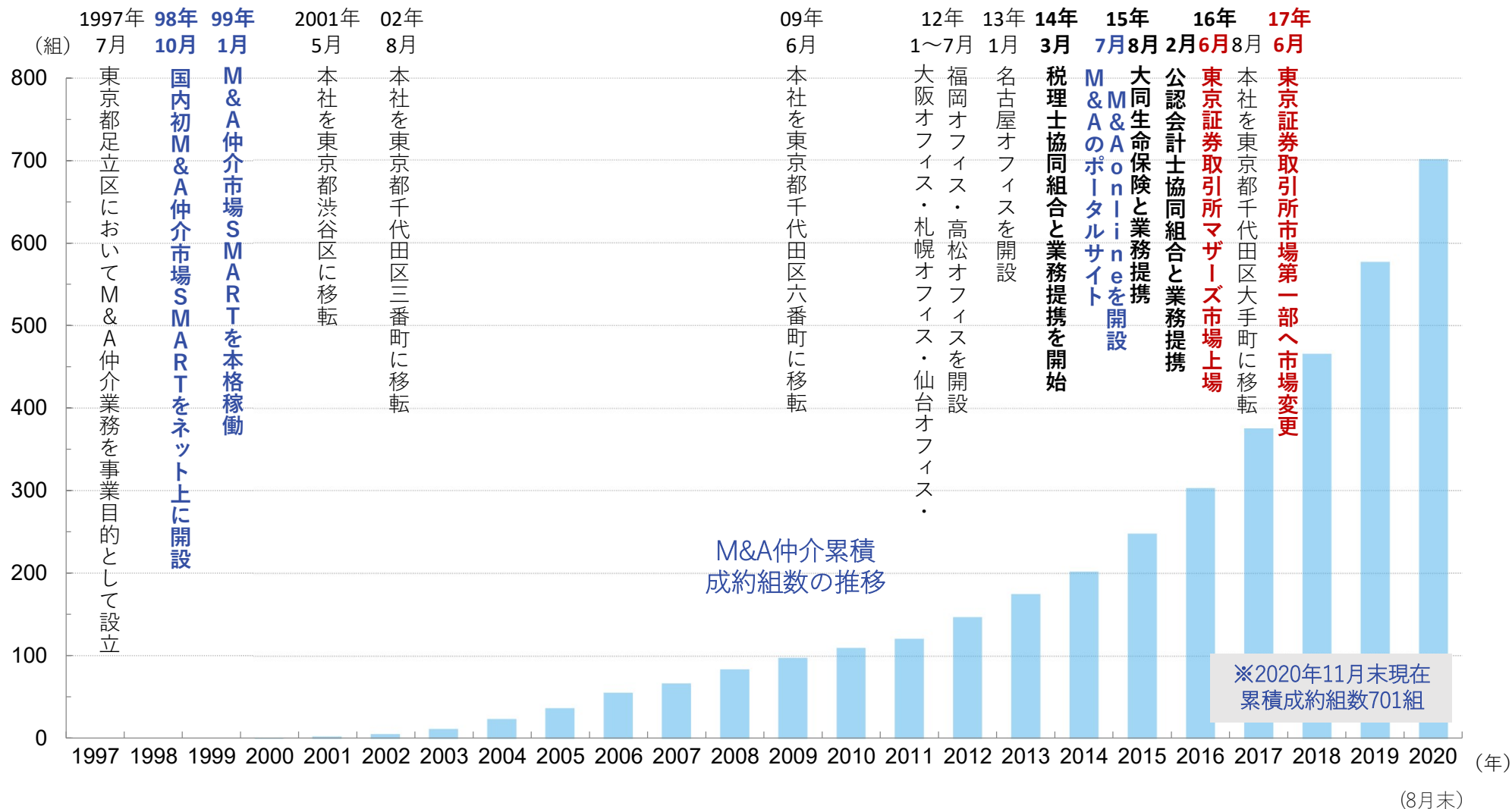
会社概要

「**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	144名（臨時雇用者除く、2020年11月末）
売 上 高 ・ 営 業 利 益	売上高6,916百万円・営業利益2,981百万円（営業利益率43.1%）【2020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、税理士等の専門家も多く、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

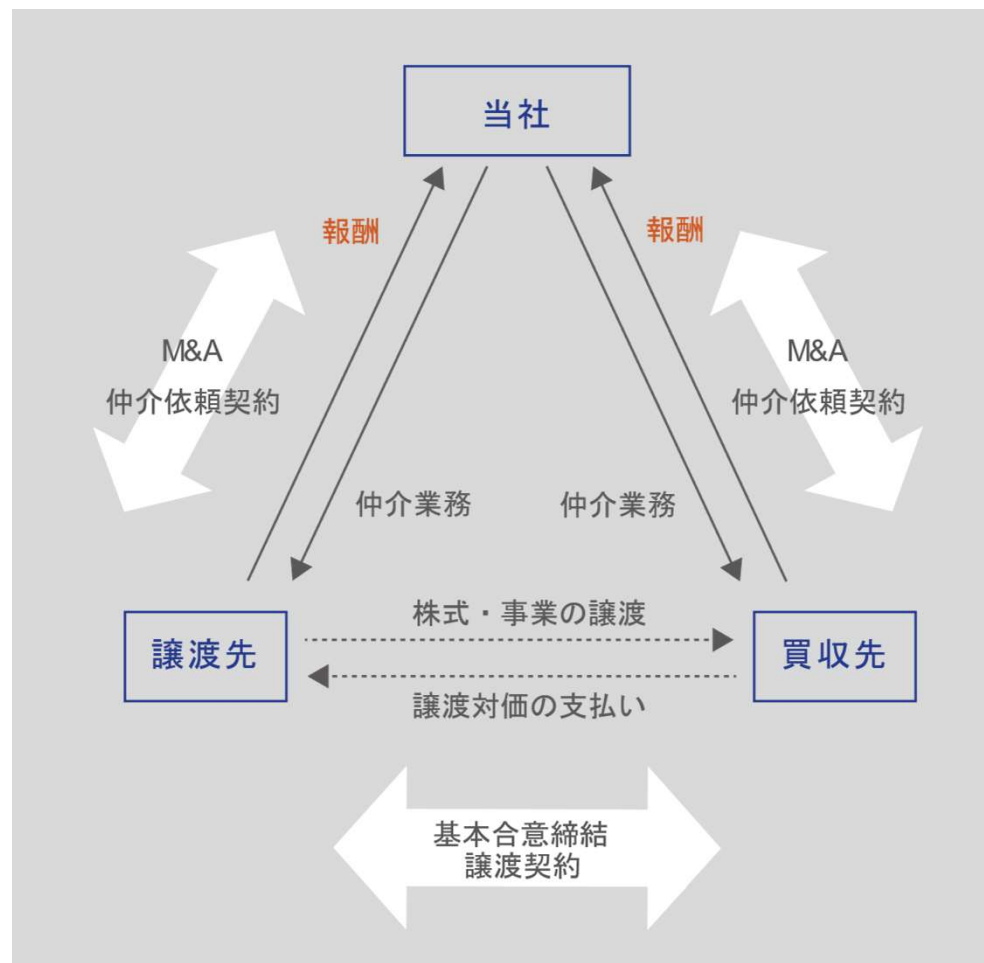
(譲渡先)

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

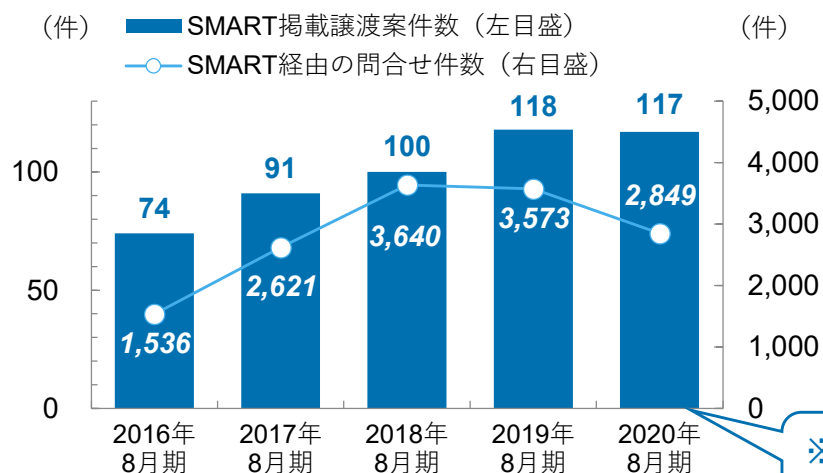
インターネットを利用したマッチング先の探索

■ 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拡がり、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

※2020年8月期は、テレワークのためSMARTへの掲載案件を減らし、かつメール配信も制限したこともあり、掲載数・問い合わせ件数いずれも前期を下回る結果となった。

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。