

2023.1.30

2023年9月期

第1四半期決算説明資料

株式会社ストライク

東証プライム 6196



STRIKE

FINANCIAL RESULTS AND FUTURE MEASURES

- 01 2023年9月期第1四半期実績
- 02 2023年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要
- 05 市場動向

外部環境

- ☑ ウクライナ情勢の長期化や急激な為替変動等の影響で海外M&Aは低調な一方で、国内のM&Aは増加傾向にあり（42ページ参照）、中堅・中小企業の企業譲渡・買収相談についても旺盛な状況

当社業績

- ☑ 第1四半期累計で売上高1,969百万円（前年同期比 -16.4%）、営業利益558百万円（同 -37.4%）
前年同期比で成約組数は増加したものの、案件単価が下落したことで減収となった。なお、大型案件で第1四半期中にM&Aにかかる最終契約が締結されたものの、顧客都合により取引実行が第2四半期となり、第1四半期の売上とならなかった案件が3組で6.6億円発生。
- ☑ 通期計画の売上高に対しては低調であったものの、第2四半期については、上記大型案件の売上に加えて、その他の大型案件を含み相当数の成約が見込まれており、上期および通期計画の達成に向けて問題なし

採用動向

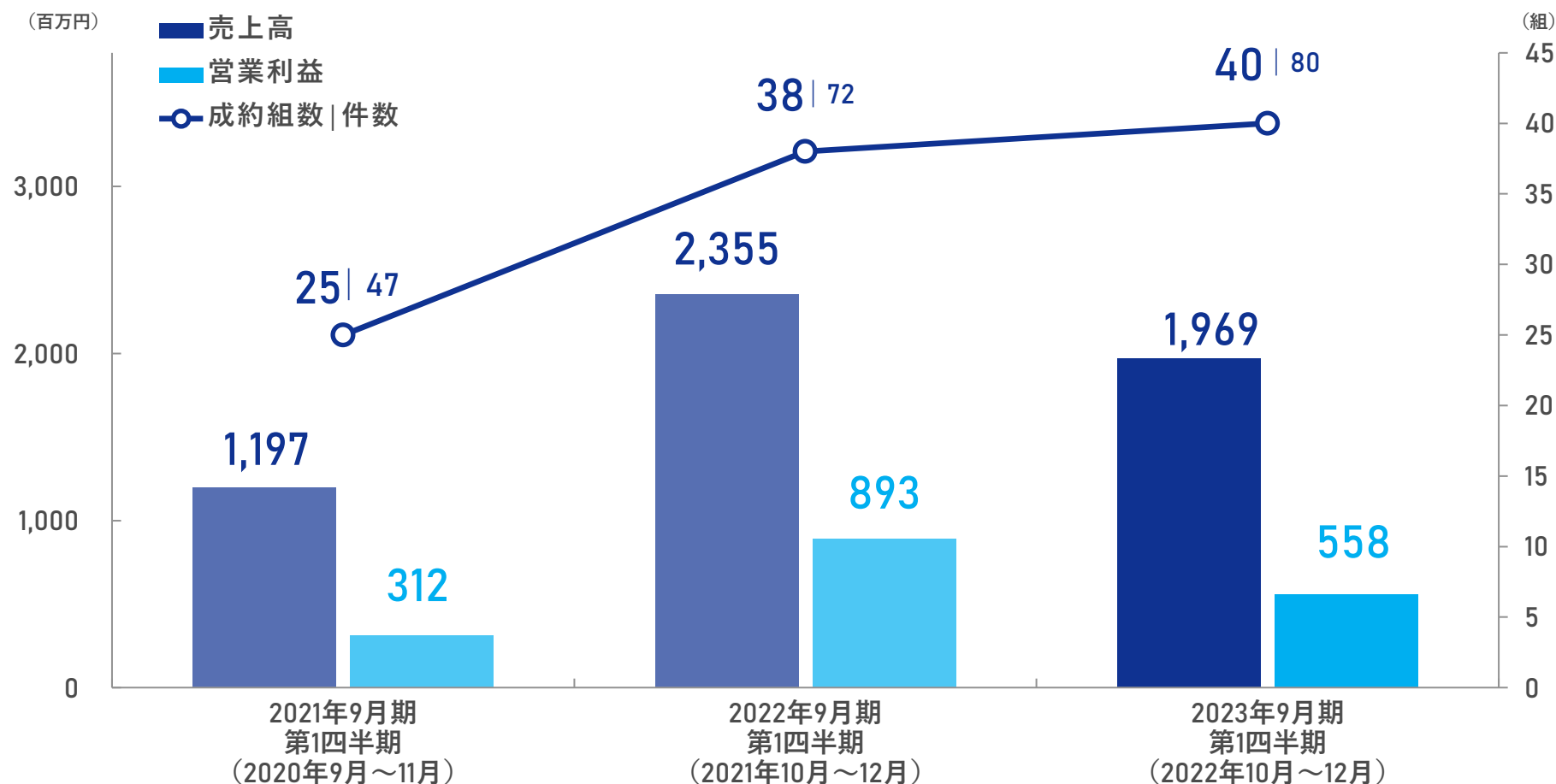
- ☑ コンサルタントの採用は年間40名の増員計画に対して7名増員
1月は10名入社済みで、4月には新卒採用で14名入社を予定しており、順調に進展している

2023年9月期第1四半期実績



成約組数は前年同期を上回ったが、小型案件の成約が多く案件単価が下落

四半期実績の推移



業績 前期比



売上高が想定を下回ったため、一時的に利益率は低下

(単位：百万円)

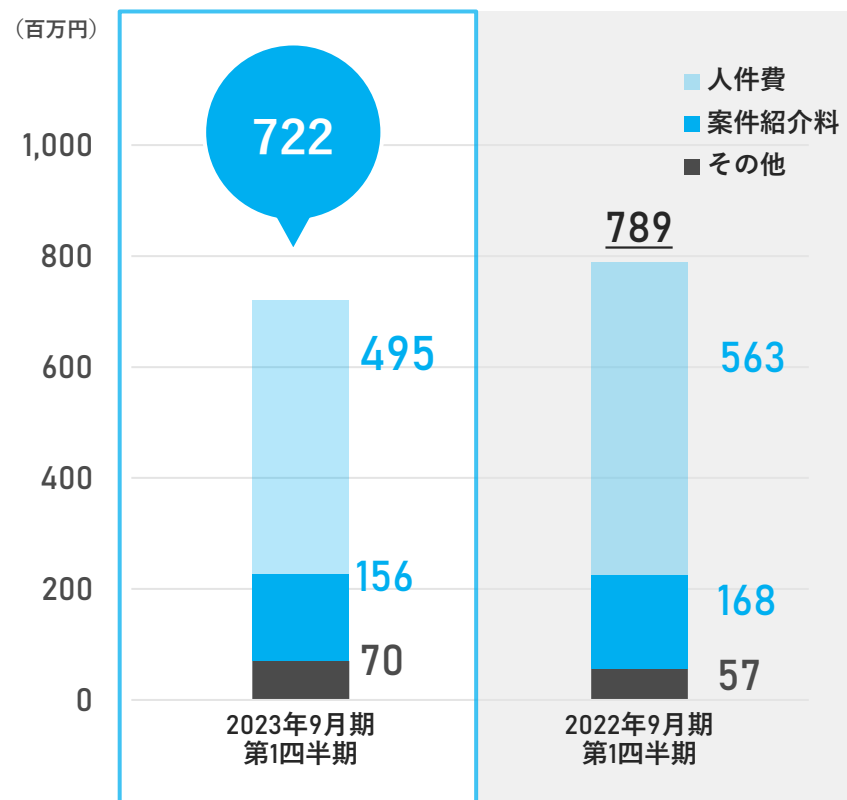
	2023年9月期 第1四半期		2022年9月期 第1四半期		前年 同四半期比
	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率	
売上高	1,969	100.0%	2,355	100.0%	△16.4%
売上原価	722	36.7%	789	33.5%	△8.5%
販売費及び一般管理費	687	34.9%	672	28.6%	+2.2%
営業利益	558	28.3%	893	37.9%	△37.4%
経常利益	560	28.4%	894	38.0%	△37.3%
当期純利益	375	19.1%	603	25.6%	△37.8%

業績 前年同期比

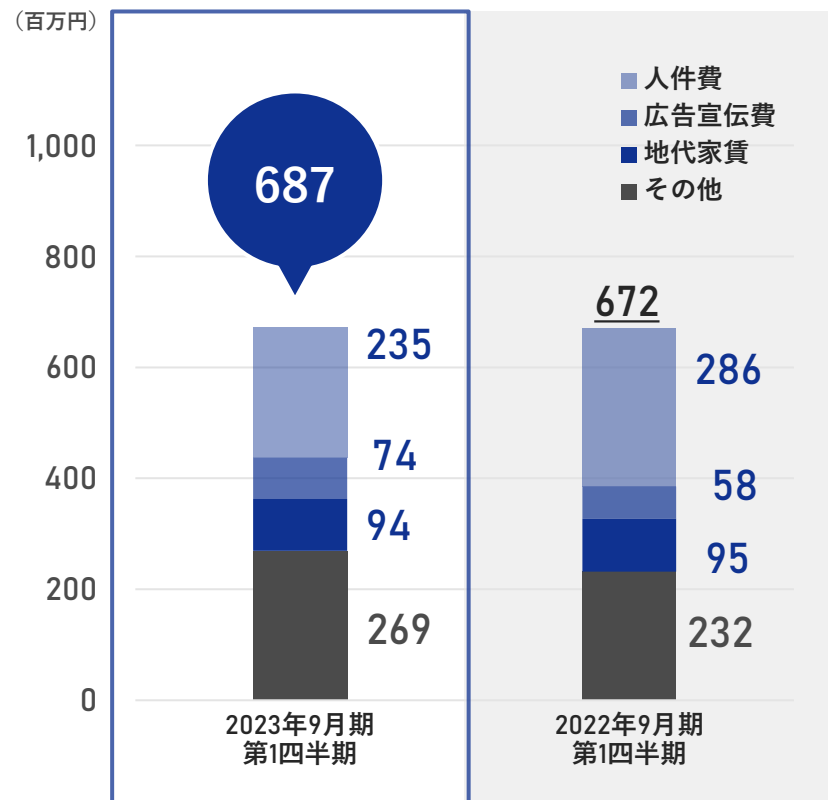


売上原価は売上減少に伴い人件費（インセンティブ賞与）が減少
 販管費は前年同期と同水準の状況

売上原価内訳



販売費及び一般管理費内訳



財政状態：前期末比較



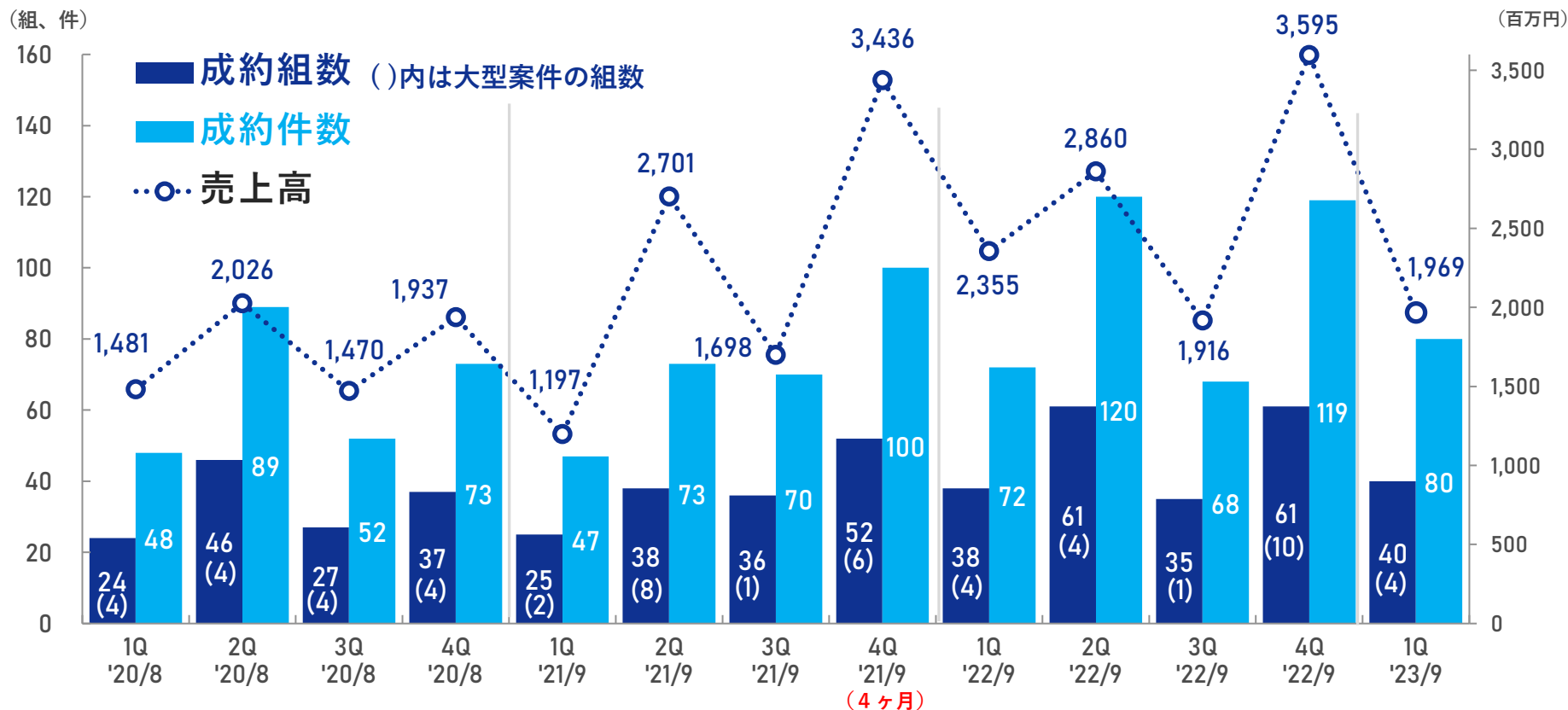
新株予約権がすべて行使されたことで、自己株式が1.8億円減少

(単位：百万円)

	2023年 9月期1Q末 残高	2022年 9月期末 残高	増減額		2023年 9月期1Q末 残高	2022年 9月期末 残高	増減額
現金預金	8,752	8,542	+210	買掛金	40	138	△98
売掛金	197	405	△208	その他	772	1,422	△649
その他	937	1,909	△971	流動負債	812	1,560	△748
流動資産	9,887	10,856	△969	固定負債	-	-	-
有形固定資産	359	373	△14	負債合計	812	1,560	△748
無形固定資産	5	5	△0	資本金	823	823	+0
投資その他の資産	1,572	1,573	△1	資本剰余金	801	801	+0
固定資産	1,936	1,952	△16	利益剰余金	9,818	10,233	△414
				自己株式	△434	△612	+178
				株主資本	11,009	11,246	△237
				評価・換算差額等/ 新株予約権	1	2	△0
				純資産合計	11,011	11,248	△237
資産合計	11,824	12,809	△985	負債純資産合計	11,824	12,809	△985

成約実績推移

四半期ごとに業績の波がある状況



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）
（大型案件は、1組あたりの売上が1億円以上の案件）

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）

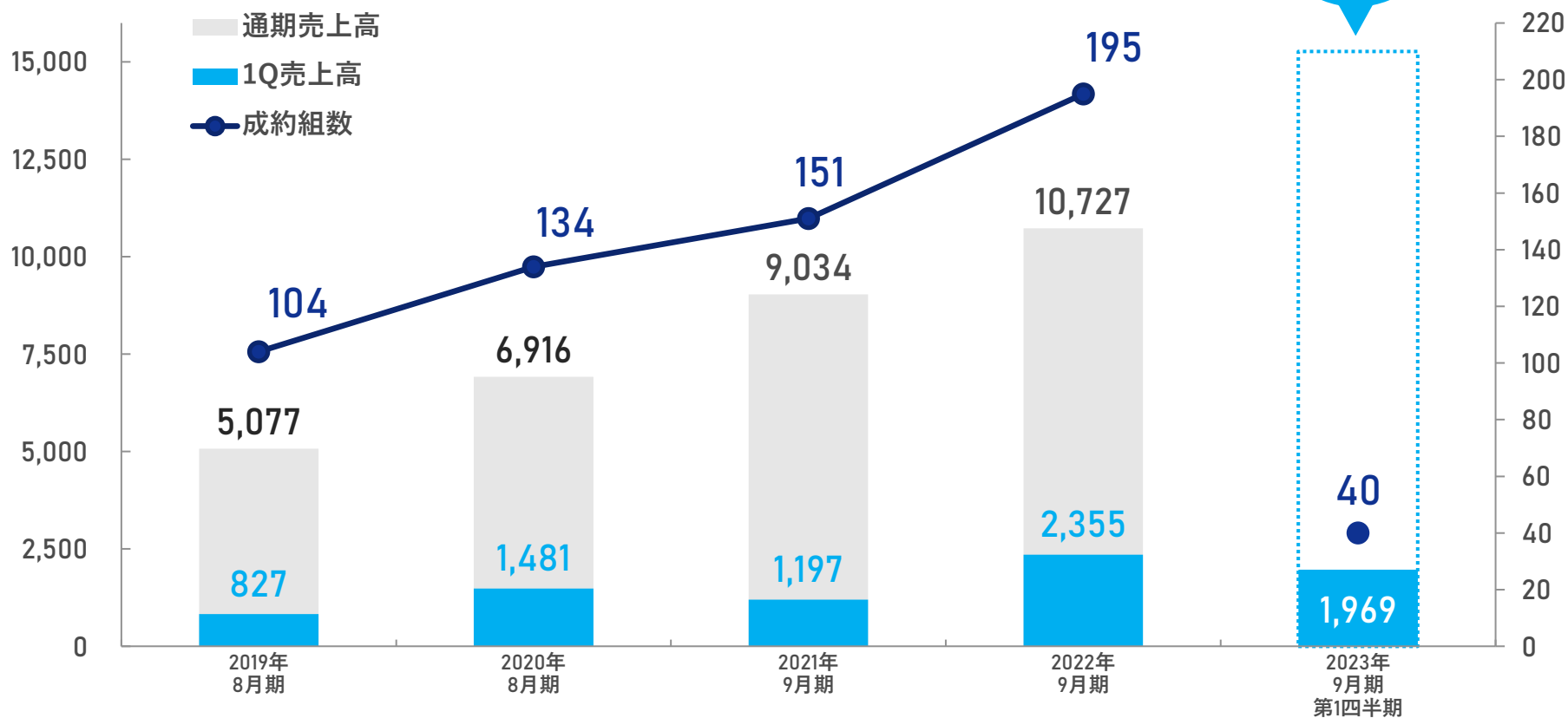
仲介業務の場合は1取引で売手1件、買手1件の計2件とカウントし、アドバイザー業務の場合は1取引で1件とカウント

(参考) 過去の売上高実績



売上高の推移

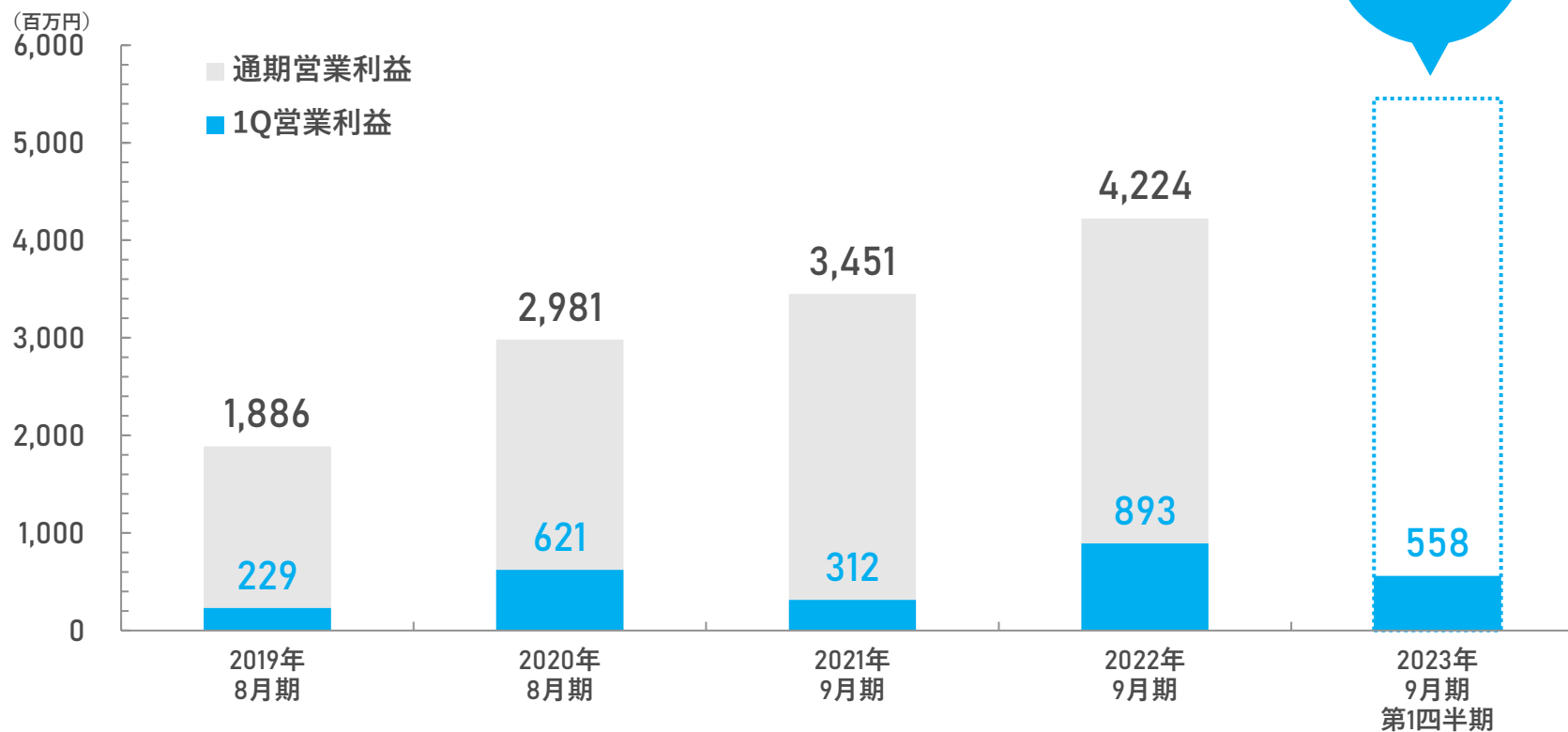
(百万円)



(参考) 過去の営業利益実績



営業利益の推移

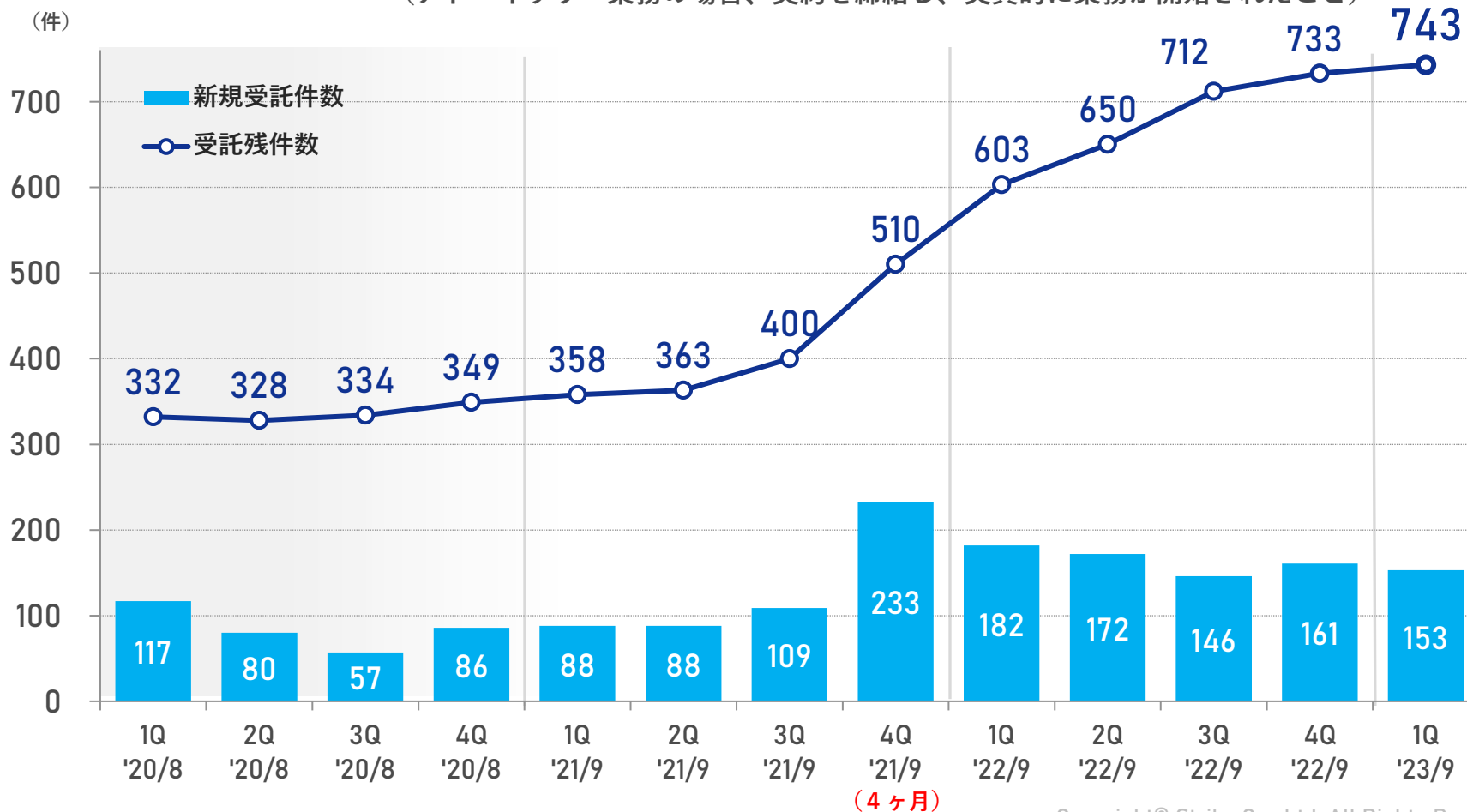


新規受託実績推移



2021年7月の報酬体系見直し以降、新規受託は大幅に増加し、受託残も堅調に増加。
直近では大型案件の受託を積極的に進めながら、新規受託件数は月50件程度で推移

【新規受託件数（四半期）】 **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)

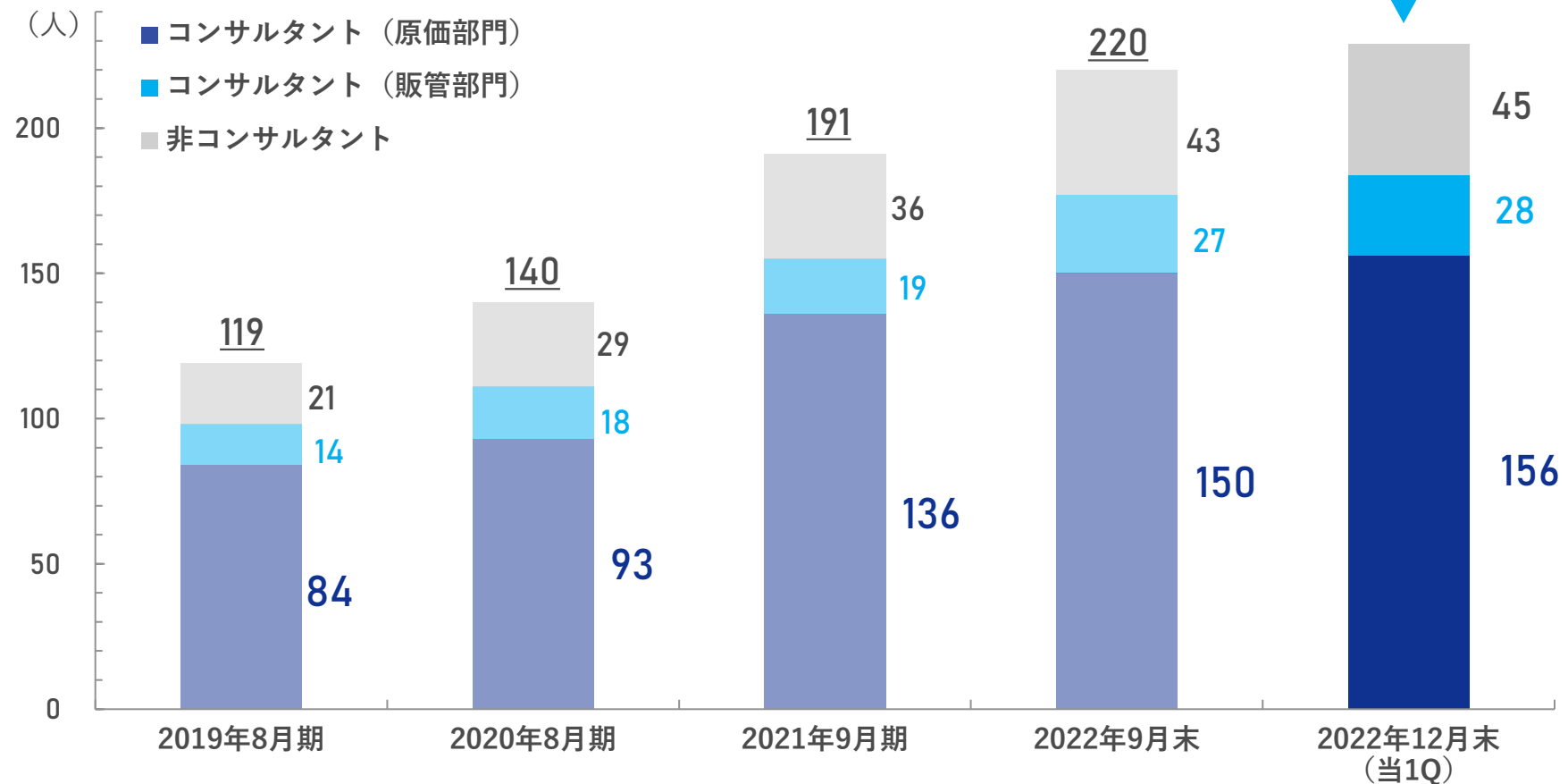


社員数推移



コンサルタントは年間40名の増員を計画、当第1四半期は7名増員

社員数(通期)



トピックス



九州北部税理士協同組合との業務提携を開始

税理士協同組合等との提携状況



全国14団体、6万人以上の会員とのネットワークに拡大

高度な税務の専門的知識を持つ税理士及び税理士法人である各団体の会員と、M&Aの相手先探索や仲介を専門とする当社が協力することで、M&Aの成約数増加を目指す

- 01 2023年9月期第1四半期実績
- 02 2023年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要
- 05 市場動向

2023年9月期通期業績見通し



業績予想の前提と直近の動向

- ☑ 売上高は中期的には年成長率20%以上の業績を目標水準とするが、当期については直近の受託案件の状況を前提とした計画
- ☑ 中長期の更なる成長を見据えて、提案型営業、セミナーなど営業施策を積極展開する中で、広告宣伝費として約5億円の追加費用を見込む
- ☑ コンサルタントの積極採用は継続し、40名の増員を計画
- ☑ コンサルタントの増員を見据えて本社の増床を実施
地代家賃約4億円の増加を見込む
- ☑ サステナビリティ対応及びESG経営推進の強化

⇒業績予想は当初計画から変更なし

⇒上記の広告宣伝費増加と本社増床の地代家賃増加は、第2四半期からの発生を見込む

テレビCMを放映開始

1月27日（金）から全国（一部地域を除く）で放映開始

キャッチコピーは『M&Aに、「信頼」を。』

当社の創業からの信条を表現した「ストライクはまっすぐ提案する」編ほか全5編



M&A年鑑2023を刊行



2023年1月31日発売
今年で3回目の刊行

2022年の上場企業による
約950件の全M&Aデータを網羅し、
金額や業種など様々な角度から解説したムック

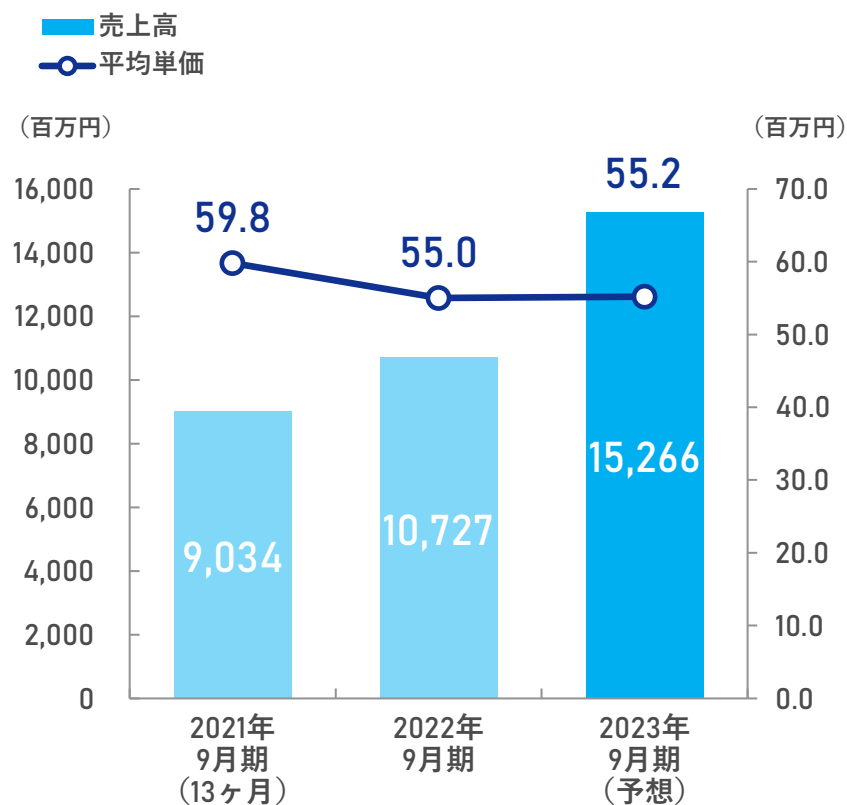


2023年9月期通期予想

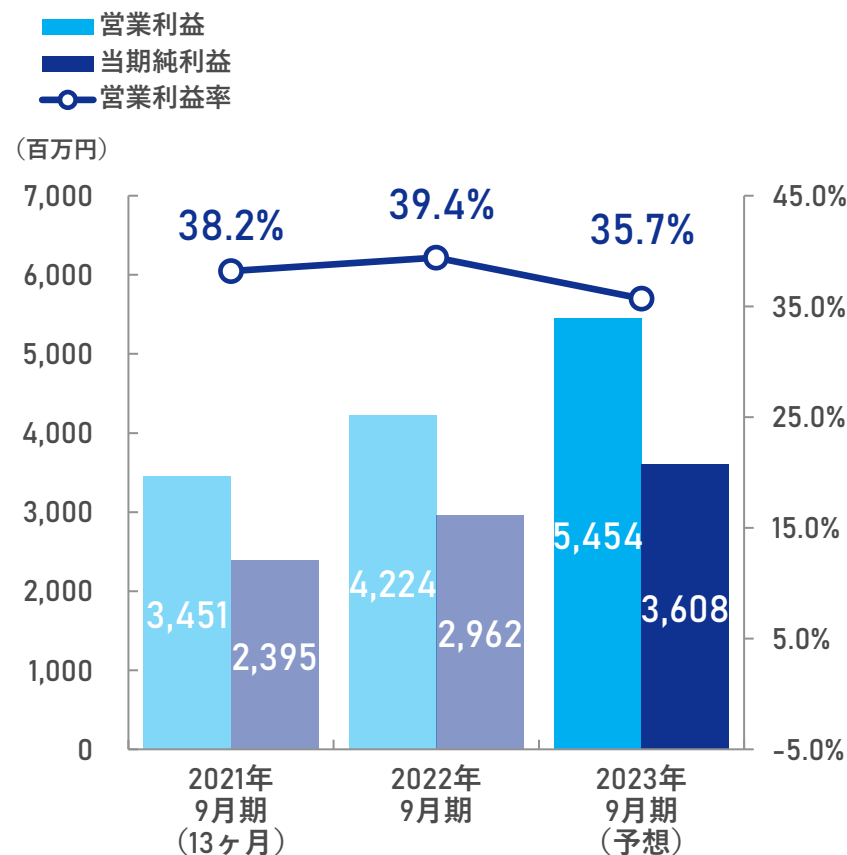


案件単価は前期実績をベースに計画、広告宣伝費および地代家賃の増加があり、当期の営業利益率は一時的に低下を見込む

売上高および平均単価



営業利益および純利益



※ 平均単価は 売上高 ÷ 成約組数 で算定しております

2023年9月期通期予想



成約組数は277組、新規受託は756件を計画

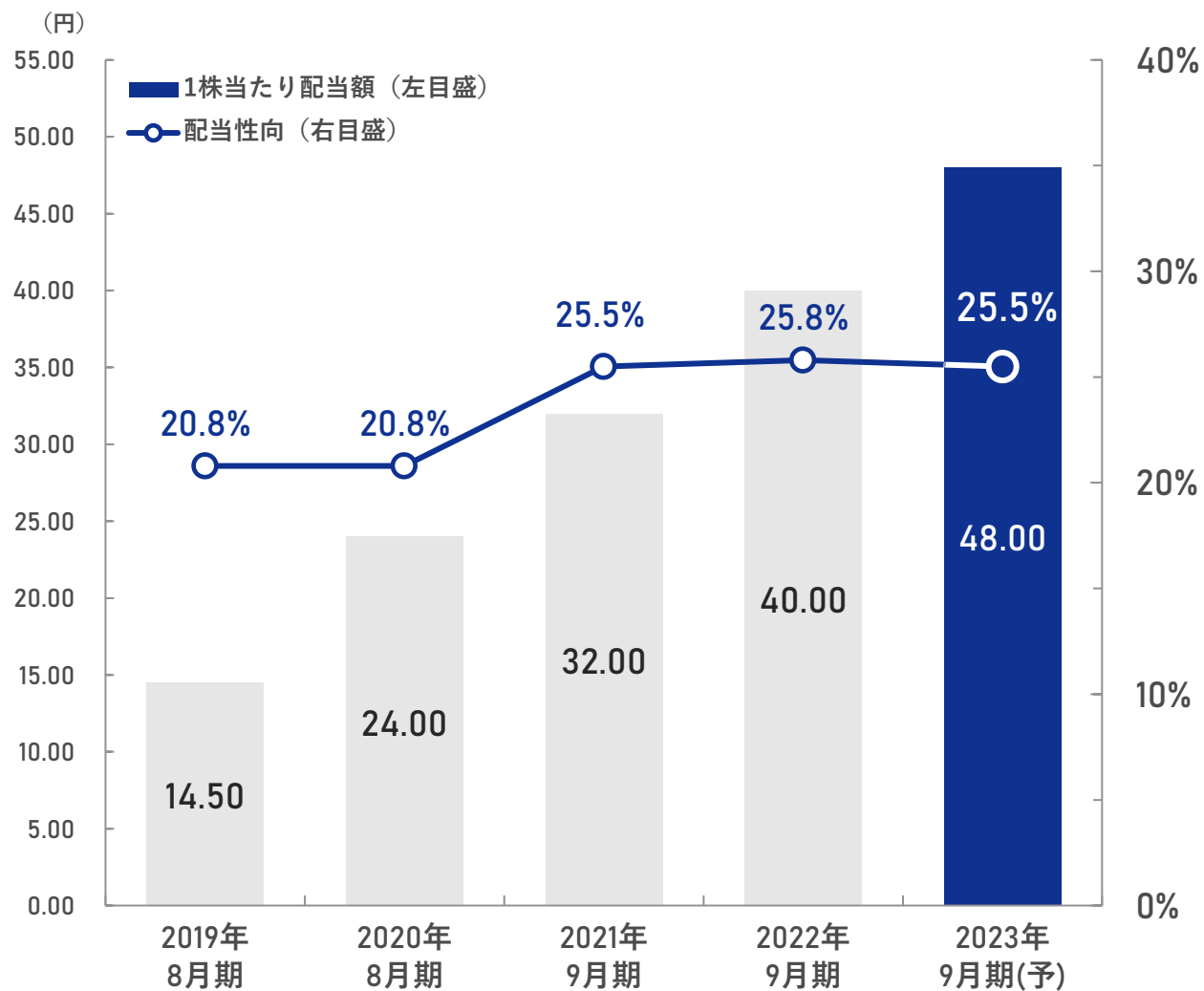
(単位：百万円)

	2023年9月期 予想		2022年9月期		前年同期比	
	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率		
売上高	15,266	100.0%	10,727	100.0%	+4,539	+42.3%
売上原価	5,120	33.5%	3,570	33.3%	+1,550	+43.4%
売上総利益	10,145	66.5%	7,157	66.7%	+2988	+41.8%
販売費及び一般管理費	4,691	30.7%	2,932	27.3%	+1,758	+60.0%
営業利益	5,454	35.7%	4,224	39.4%	+1,229	+29.1%
経常利益	5,454	35.7%	4,226	39.4%	+1,228	+29.1%
税引前当期純利益	5,454	35.7%	4,226	39.4%	+1,228	+29.1%
当期純利益	3,608	23.6%	2,962	27.6%	+645	+21.8%
成約組数 (組)	277	-	195	-	+82組	
新規受託数 (件)	756	-	661	-	+95件	
人員数 (人)	263	-	220	-	+43人	

株主還元予定



配当金及び配当性向の推移

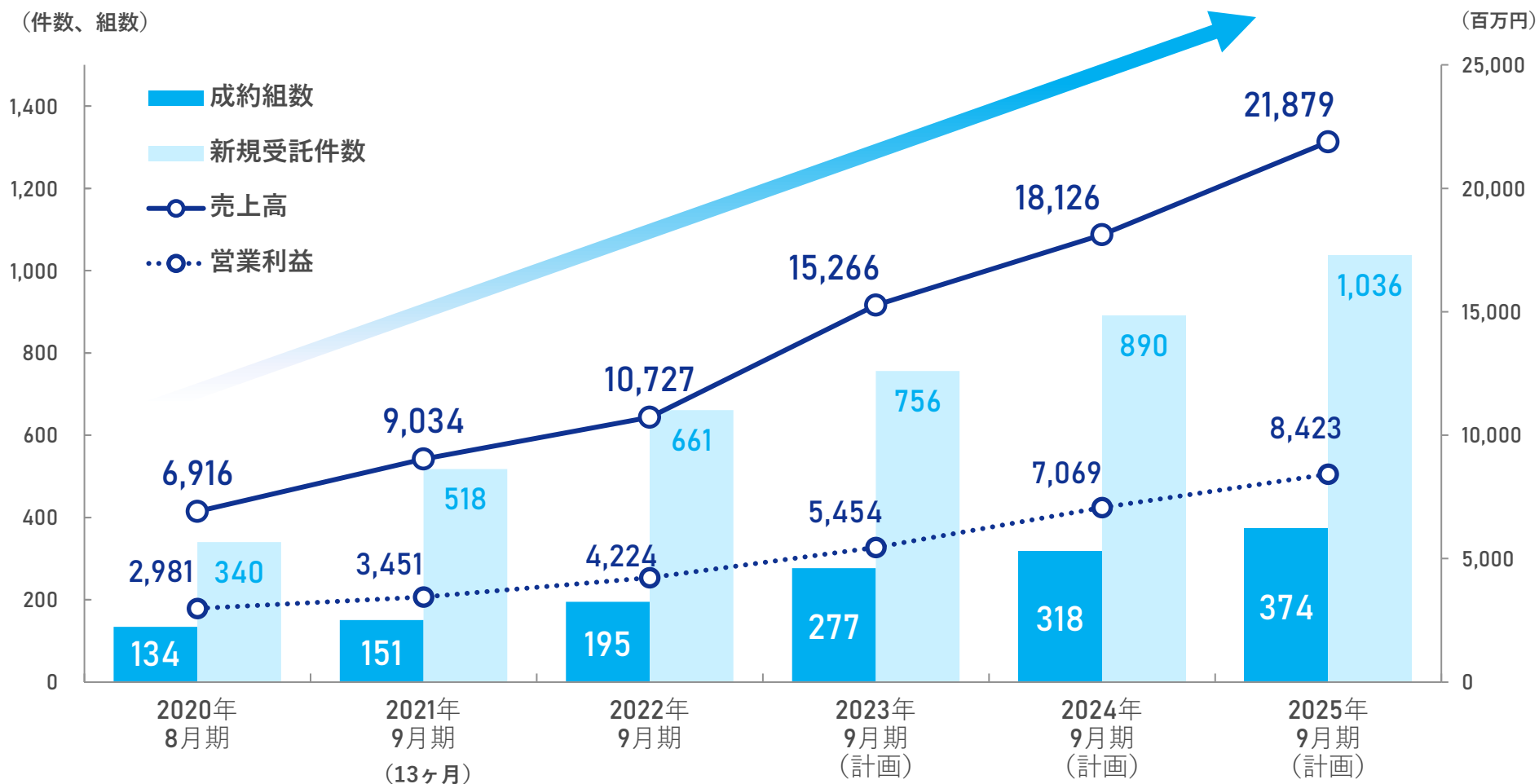


- 01 2023年9月期第1四半期実績
- 02 2023年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針**
- 04 会社概要
- 05 市場動向

新規受託数・成約組数・売上高・営業利益の推移・目標



売上高は年平均成長率20%以上の業績を目標とする
成約数の増加とともに案件単価の引き上げを目指す



一人当たりの効率性(売上高)を高め、さらなる成長を目指す



組織力と個人力強化による効率化

原価部門コンサルタントについては
入社後3年目で1人当たりの平均売上1億円を目指す。
(組織対応を促進するため、目標を件数から金額へ)

組織力の強化

受託案件ソーシング

1. ソーシングルート別に組織を編成。社内協業による効率化、大型案件のソーシング強化
2. チーム制により、受託案件に対して組織的対応、案件作業の効率化、大型案件への対応強化を図る

マッチングの強化

1. 全コンサルタントでのマッチング先探索・提案の強化
2. 買収ニーズデータの蓄積、データ検索機能の強化

専門家による業務支援

1. 会計・法律等の専門家の増員
2. 提案資料作成など基本的事項から複雑な案件対応など専門事項までの業務サポート体制の強化

個人力の強化

優秀なコンサルタントの獲得・育成

1. 知名度向上で更なる優秀な人材を獲得
2. 社内研修プログラムの向上、研修コンテンツの拡充

IT活用

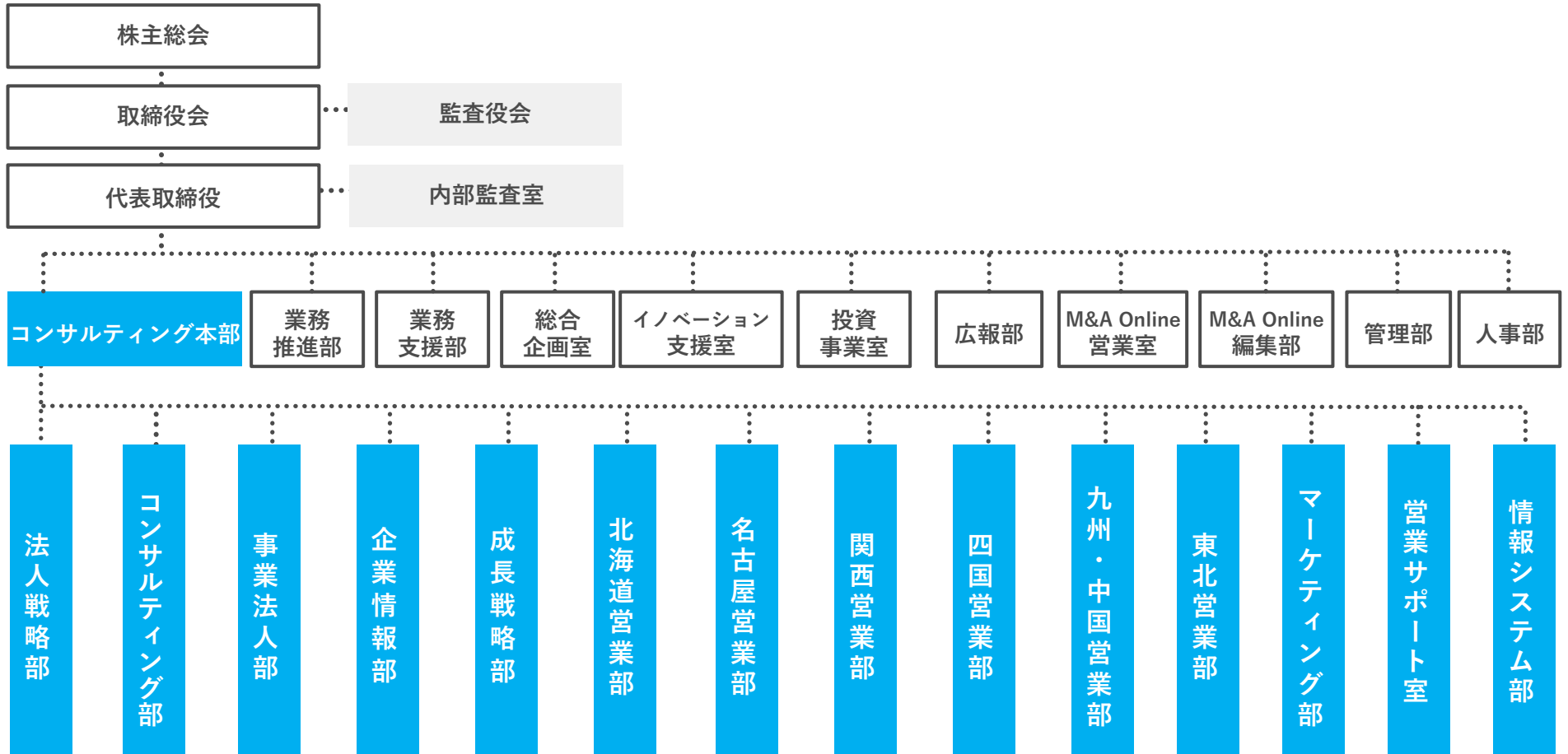
1. ITツールを導入した社内システムの見直し等により業務効率化
2. 社内システムでの案件情報の共有、案件進捗管理

分業化による専門性の向上

1. インサイドセールス特化部門、特定分野のM&A部門を創設。分業体制により、専門性を向上
2. 部門横断の業種別チーム編成・チーム施策の導入により、個人の専門領域の確立・深化を目指す

組織（2023年1月1日現在）

1月1日付で投資事業室を新設

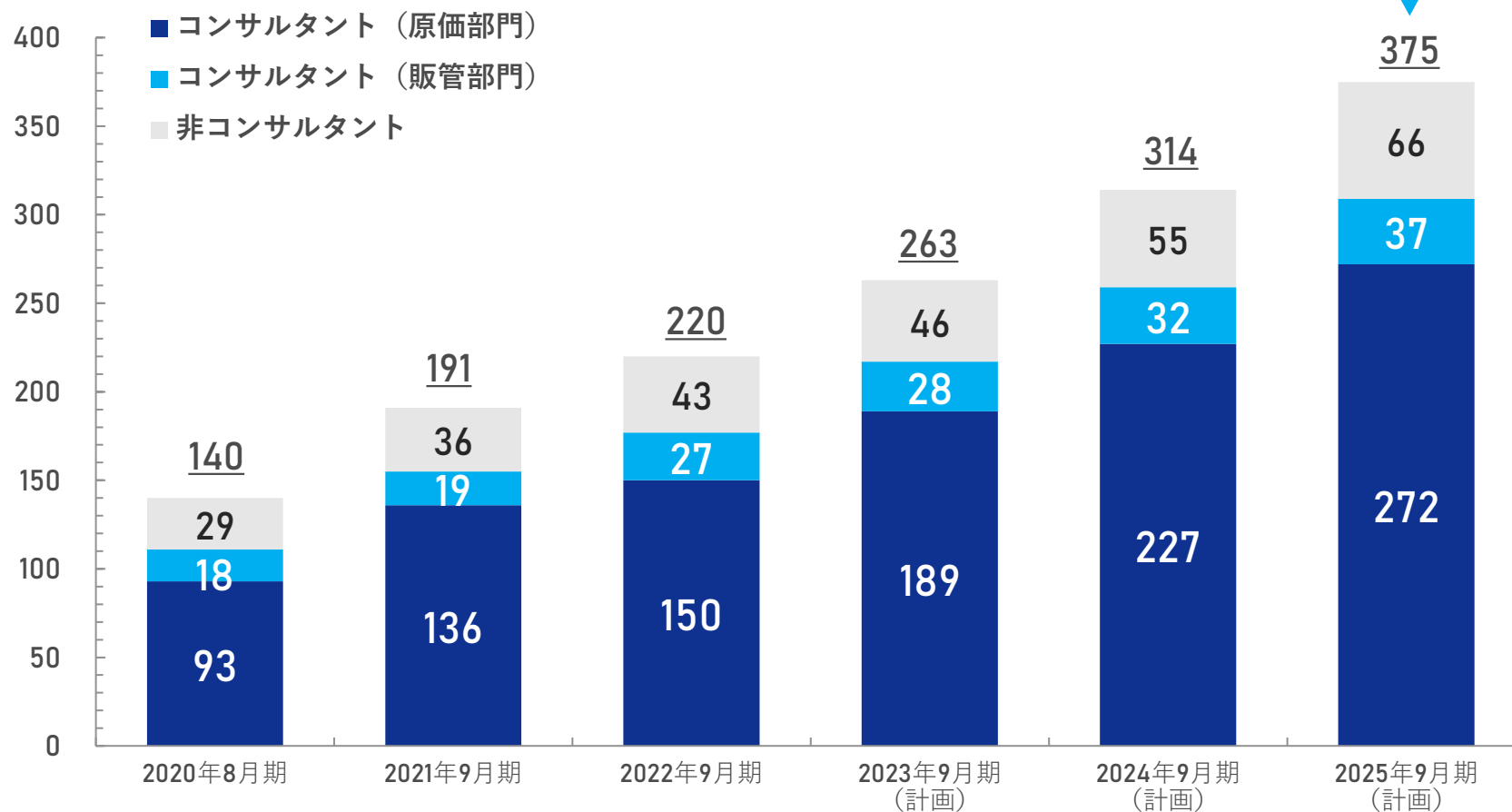


社員数推移

優秀な人材に巡り合えた場合は計画を上回る採用を行う方針は継続

社員数（通期）

（人）

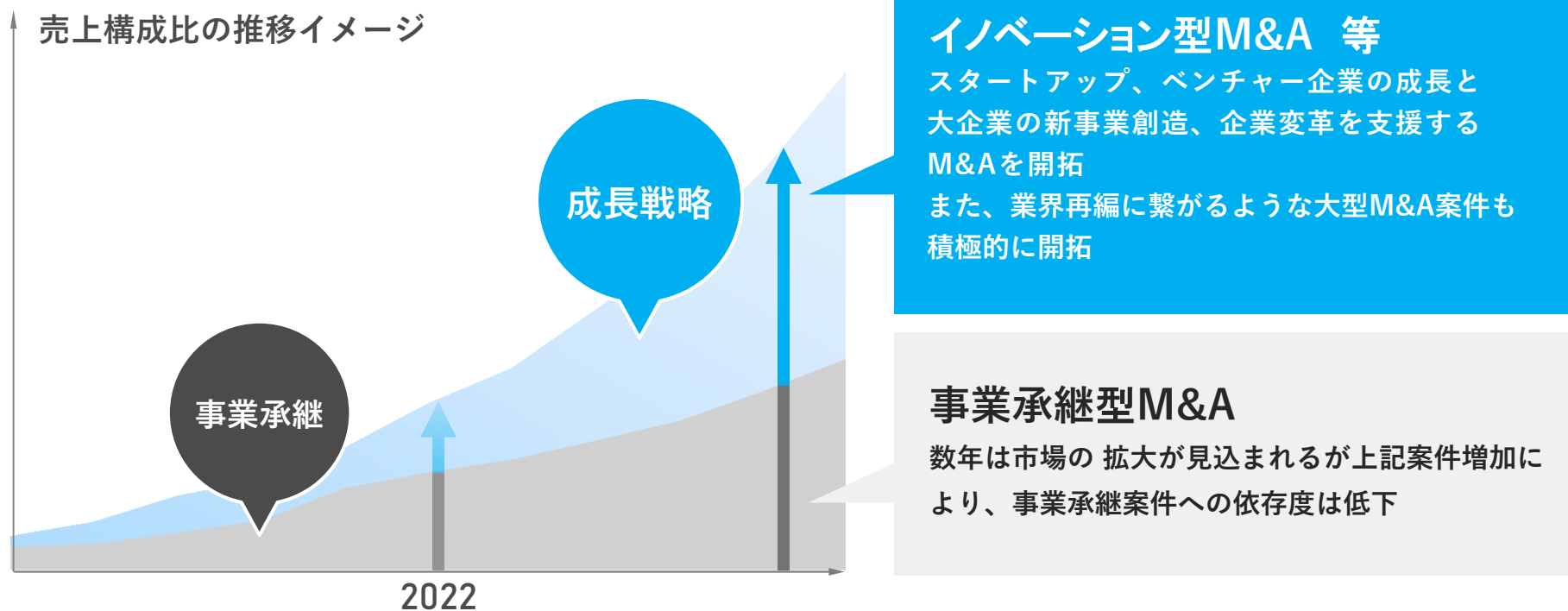


今後の成長戦略

M&Aの件数増加と案件規模の上昇を目指し、M&A支援サービスでより多くの人々に貢献する

また、事業承継型M&A市場での一層のシェア増大を図るとともに
イノベーション型M&Aの創出を目的とした市場開拓等にも注力していき、
中期的には売上で年2割以上の成長を目指す。

売上構成比の推移イメージ



- 01 2023年9月期第1四半期実績
- 02 2023年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要**
- 05 市場動向

会社概要



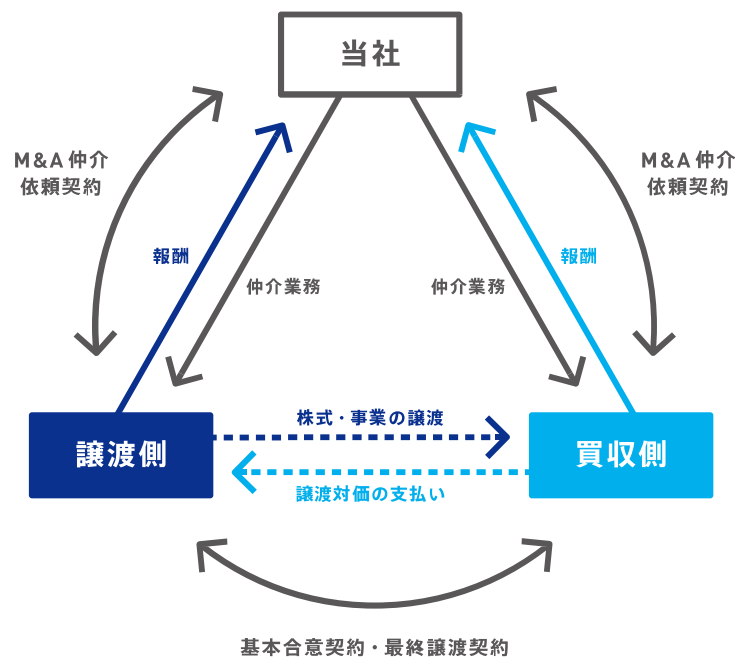
会社名	株式会社ストライク
設立	1997年7月
資本金	823百万円(2022年12月末)
代表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本社所在地	東京都千代田区大手町1-2-1 三井物産ビル15F
従業員数	229名(臨時雇用者除く、2022年12月末)
売上高・営業利益	売上高10,727百万円・営業利益4,224百万円(営業利益率39.4%)2022年9月期通期
事業概要	M&Aの仲介業務
ミッション	世界を変える仲間をつくる。

事業概要

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。

M&A仲介の収益モデル



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。なお、譲渡先または買収先どちらか片側のM&Aアドバイザー業務となる場合もある。

報酬体系

譲渡先

- ①着手金
無料
- ②基本合意報酬
基本合意時に100～300万円
- ③成約報酬（レーマン方式）

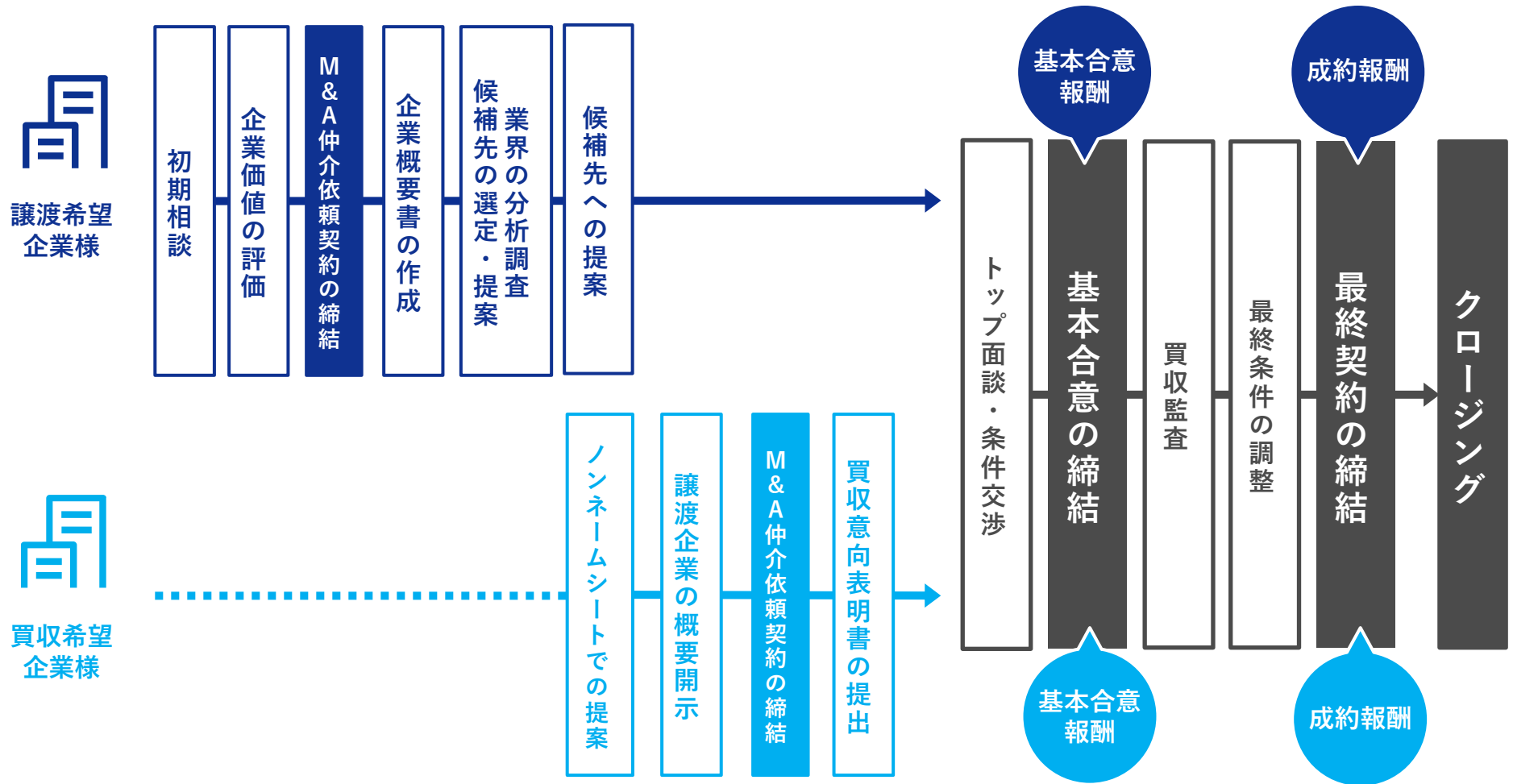
株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

買収先

- ①着手金
無料
- ②基本合意報酬
基本合意時に100～300万円
- ③成約報酬（レーマン方式）

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仲介業務フロー



特徴① | ソーシング(譲渡先からの依頼獲得経緯)



顧客に直接営業し
案件を獲得する

直接受託

54%

提案型営業

- マーケティング専門部門を編成し、効率的なアポイント獲得を目指す。
- プレマーケティングサービス契約を受託し、買手候補がいる状態で営業を行うことで効率性を高める。
- 業種別にチームを編成し、各業種の特性に応じた提案型営業を展開。

セミナー開催

コロナ禍の状況を踏まえ、WEBセミナーを積極活用

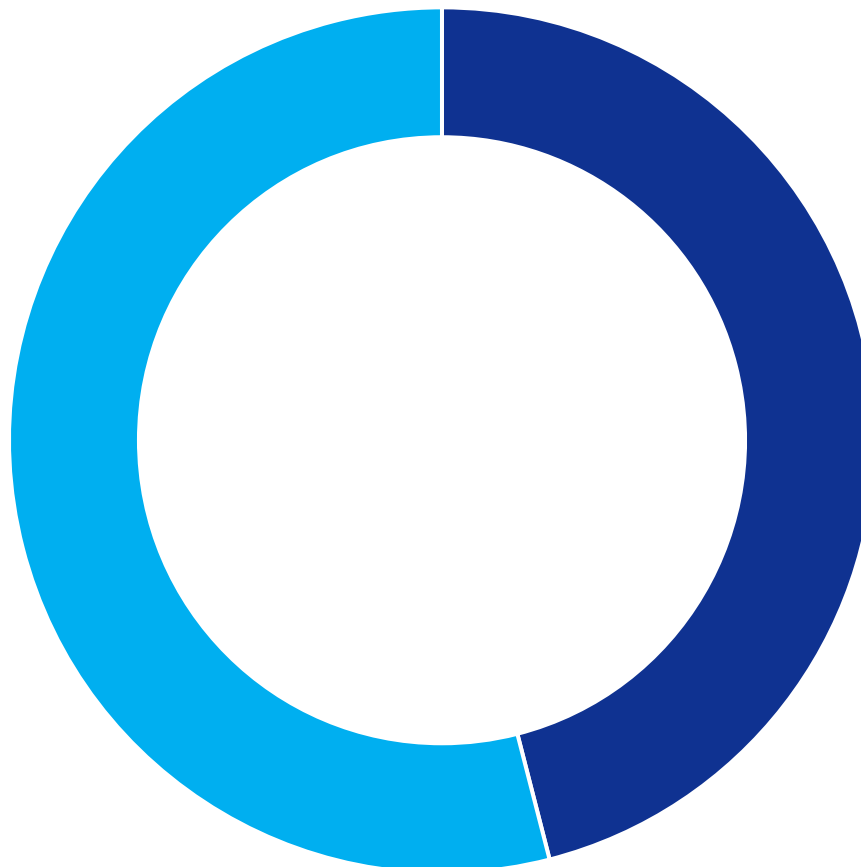
顧客紹介を受け
案件を獲得する

提携先紹介

46%

主な提携先

- 大手金融機関
- 地方銀行
- 信用金庫
- 証券会社
- 保険会社
- 会計事務所
- 一般事業会社



2022年9月期
新規受託比率

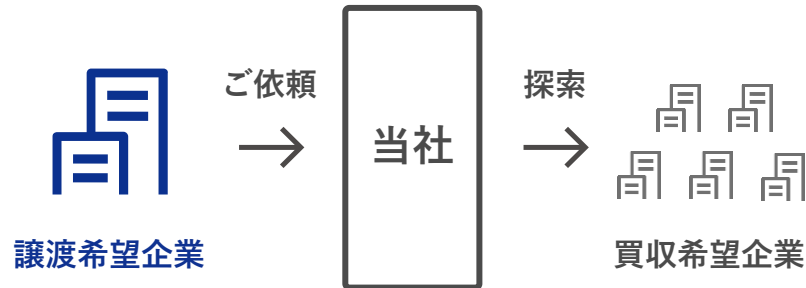
譲渡希望者の報酬体系

着手金無料で、基本合意段階の報酬も低額な設定

譲渡希望者が相談をする際のハードルを低くすることで、中小企業のM&A促進につなげる

	当社	A社	B社
初期相談	無料	無料	無料
契約時	無料	有料	無料
基本合意時	基本合意報酬 100-300万円	無料	中間報酬 成功報酬の10%
最終契約時	成約報酬	成功報酬	成功報酬

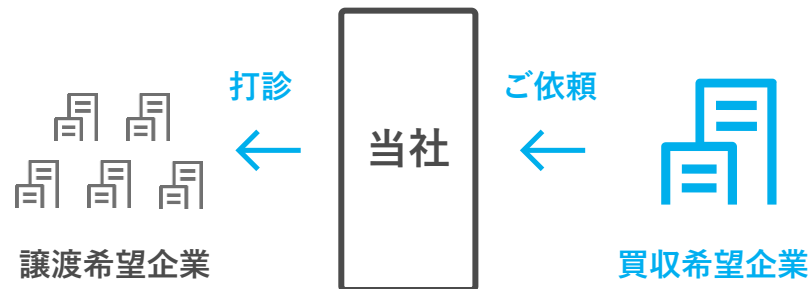
通常のM&A仲介サービス



買収を検討する企業のために
売り手企業を探すサービス

買い手に変わって売り手に
アプローチを行います

プレマーケティングサービス



2022年9月期はプレマーケティング
サービスから23件の新規受託を獲得

買収候補先の探索方法

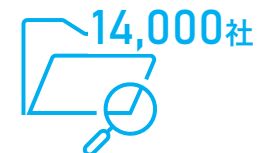
社内情報に限定されず、インターネットや提携先活用により、より多くの候補先の探索することでマッチング先の選択を広げている。



M&A市場SMART
www.strike.co.jp/smart/

1 14,000社超の買収ニーズ

社内の買収ニーズデータ(日々の営業により14,000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 迅速な買収提案

全コンサルタントが全ての案件に対して買収候補先を提案できる仕組みを設けており、全社員の情報を活用し、買収候補先を探索。



3 M&A市場SMARTの活用

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



4 提携先との連携

提携先金融機関、会計事務所等から買収を希望する顧客の紹介を受ける

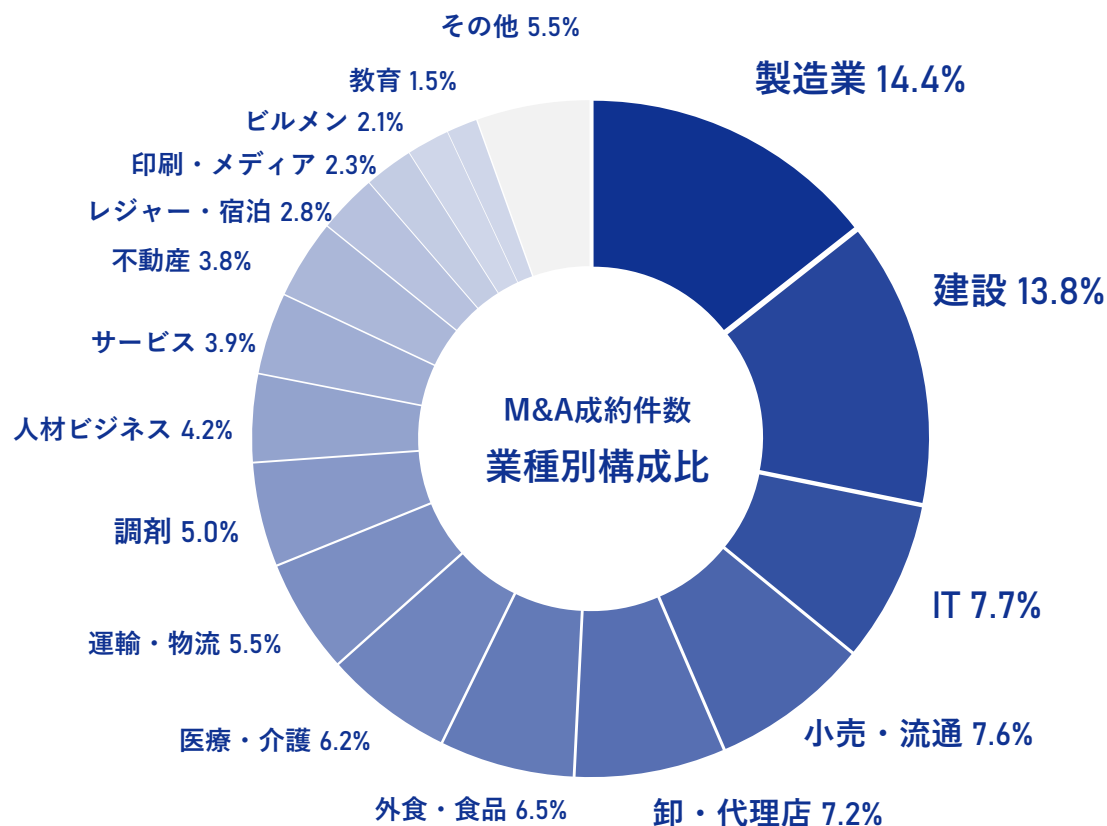


特徴④ | 様々な業種のM&A実績

紹介案件も多いことから、業種の偏りがなく、**様々な業種のM&Aの実績**がある。

創業から2022年9月期までの累計

注) 売却事業の業種別件数の内訳



全国 8 拠点

日本全国が
ストライクの活動拠点です。



M&AOnline

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
無料ポータルサイト

M & Aデータベース

適時開示されたM&Aをデータベース化し、公開
企業名や証券コードによる検索はもちろん、
スキーム別、業種別の絞り込みも可能

大量保有報告書データベース

M&Aの兆候や大口投資家の売買動向が分かる
「大量保有報告書データベース」を公開
EDINETに提出された大量保有報告書の
全提出データを配信





STRIKE

世界を変える仲間をつくる。

仲間になれば、現状を打破できる。
仲間になれば、その課題を解決できる。
仲間になれば、もっと豊かになれる。
仲間になれば、もっと大きなことができる。

ひとりひとりの力は小さいけれど、
仲間になることで、大きな力を発揮する。

仲間づくりには困難がつきものだが、
それを乗り越えた先に、
今とは違う新しい世界が待っている。

だから私たちは、
全力で、困難を乗り越えるお手伝いをする。
M&Aに関わる人々の想いと徹底的に向き合い、
声を聞き、共に悩み、どんなときも
明るく前向きなエネルギーで最高の未来をひらく。

世界を変える仲間をつくる。
私たちはストライクです。

コーポレートサイト内にサステナビリティページを開設 (<https://www.strike.co.jp/sustainability/>)

サステナビリティ推進委員会を中心にTCFD対応を新たに開始

サステナビリティ

SUSTAINABILITY

サステナビリティへの取り組みについて

当社は「M&Aは、人の想いでできている。」をコーポレートスローガンに、創業以来、ご相談者様の真の希望を叶えるため、ご依頼にまっすぐに取り組んできました。また、新たに「世界を変える仲間をつくる。」をミッションと掲げ、人や人との関係を一層意識したM&Aの発展に取り組んでいます。

このような中、2022年には設立25周年を迎えるとともに、4月からは東証プライム市場の上場企業となりました。プライム上場企業に相応しく、更に成長・発展していくために、ESG視点で経営について見直しを行うとともに、サステナビリティ課題へも積極的に取り組む必要があると考えています。また、社会の一員として、社会の共通目標であるSDGsへの貢献、環境や社会への配慮といったこともこれまで以上に期待されているものと感じています。

新たなミッションのもと、当社の成長と社会の発展、この両方を見据えた経営活動を推進してまいります。また、現状の取り組みに満足せず、更なる改善も、目指してまいります。

ステークホルダーの皆様には、日頃からご支援をいただき、感謝しております。皆様との対話、皆様との協働は、社会の発展のためにますます重要となります。これまで以上の関係構築を願っています。

代表取締役社長 荒井 邦彦

事業活動における優先課題

17 パートナシップで
目標を達成しよう



優先課題①

17. パートナシップで目標を達成しよう
M&Aを通じて、パートナーシップを奨励・推進し、社会全体としてのSDGs対応力の向上に貢献することを課題とする。

8 働きがいも
経済成長も



優先課題②

8. 働きがいも経済成長も
M&Aを通じ、中小企業の経済基盤の強化を図り、生産性向上を支援。また、中小企業の成長に貢献するとともに、雇用を維持・促進することを課題とする。

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



優先課題③

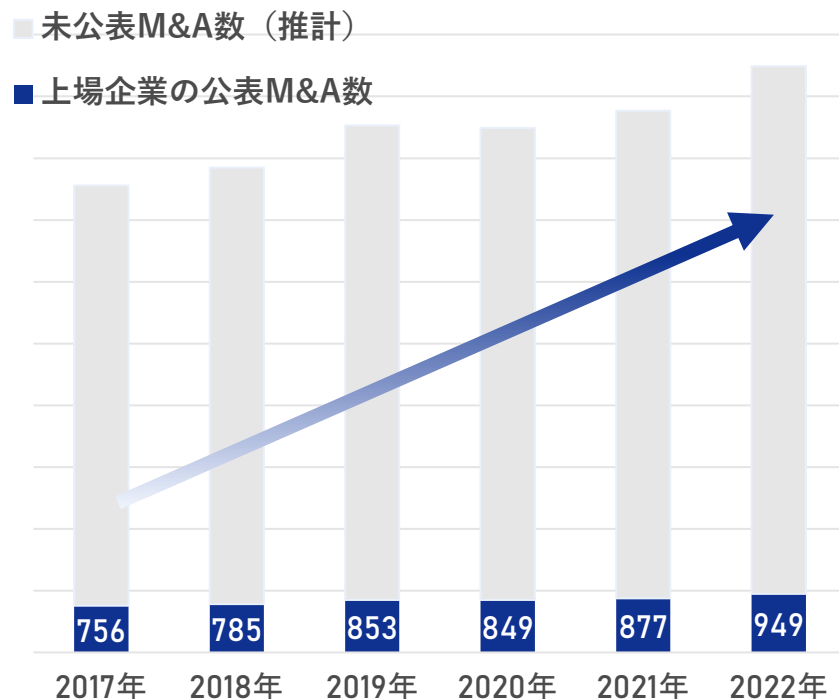
9. 産業と技術革新の基盤をつくろう
M&Aを通じ、各事業体の経営資源の結合によるイノベーションの促進を支えるとともに、産業の多様化や商品・サービスの付加価値創造を支援することを課題とする。

- 01 2023年9月期第1四半期実績
- 02 2023年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要
- 05 市場動向

市場動向 – 国内M&A市場規模（推計値）

日本国内におけるM&A実績を網羅的に集計したデータはないが、
上場企業の公表M&A件数をベースに日本国内における年間M&A件数を予測すると、
その10倍くらいのM&A件数（約8,000件以上）はあるものと推計。（極めて小規模なM&Aを含めると更に多い）

日本におけるM&A数（推計値）



未公表M&A数（当社推計）

当社が関与したM&A実績のうち
適時開示対象外である案件比率に基づき、
算出された推計値。

上場企業の公表M&A数（出所：M&A Online）

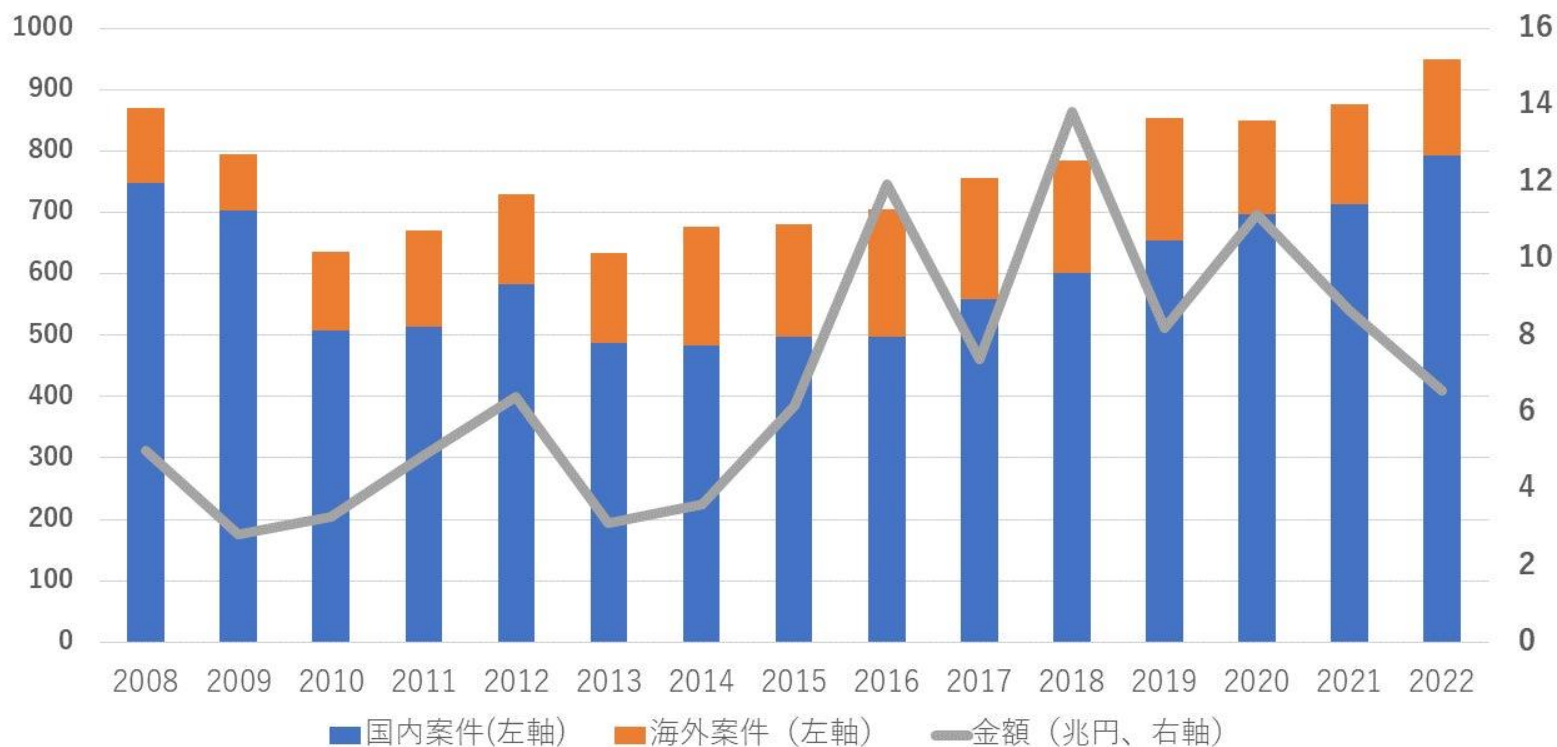
経営権の異動を伴う上場企業のM&Aで
適時開示対象となった案件数
（グループ内再編や適時開示対象外の案件は含まれない）

市場動向- 日本のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)



2022年1月～12月のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年比72件増の949件で、リーマンショック(2008年)後の年間最多を記録した前年を大幅に上回った。総件数949件の内訳をみると、日本企業同士の国内M&Aが前年比80件増の793件と活況であるのに対して、海外M&Aは同8件減の156件。

M&A件数と金額の推移 (年間)



2022年 1～12月	
全件数	949
国内同士	793
国内→ 海外	91
海外→ 国内	65

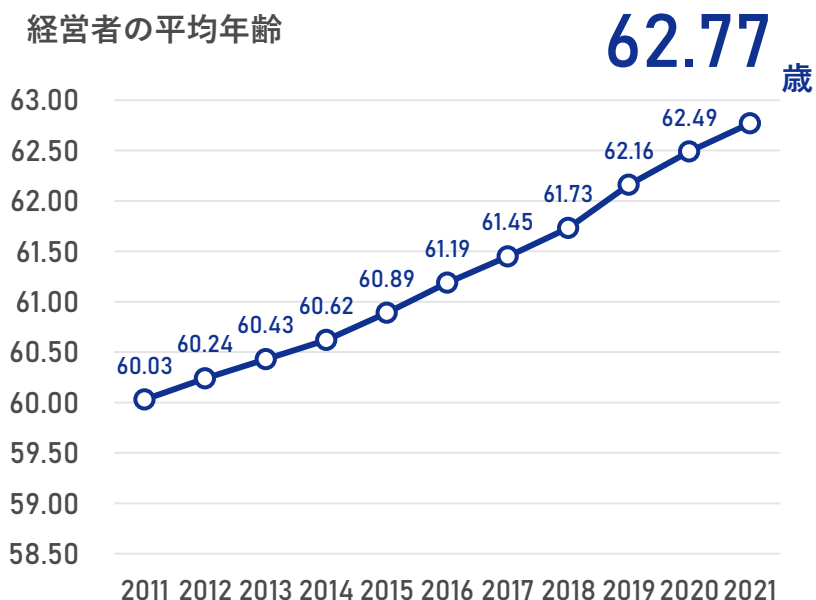
出所：M&A Online

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。

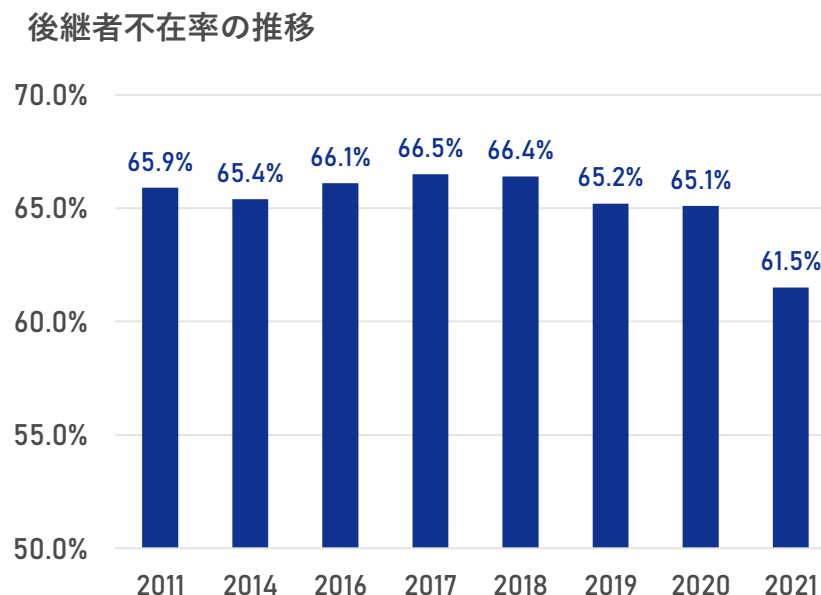
事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる。

社長の高齢化



出所：(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2022年版内『(株)帝国データバンク
全国企業「後継者不在率」動向調査（2021年）』

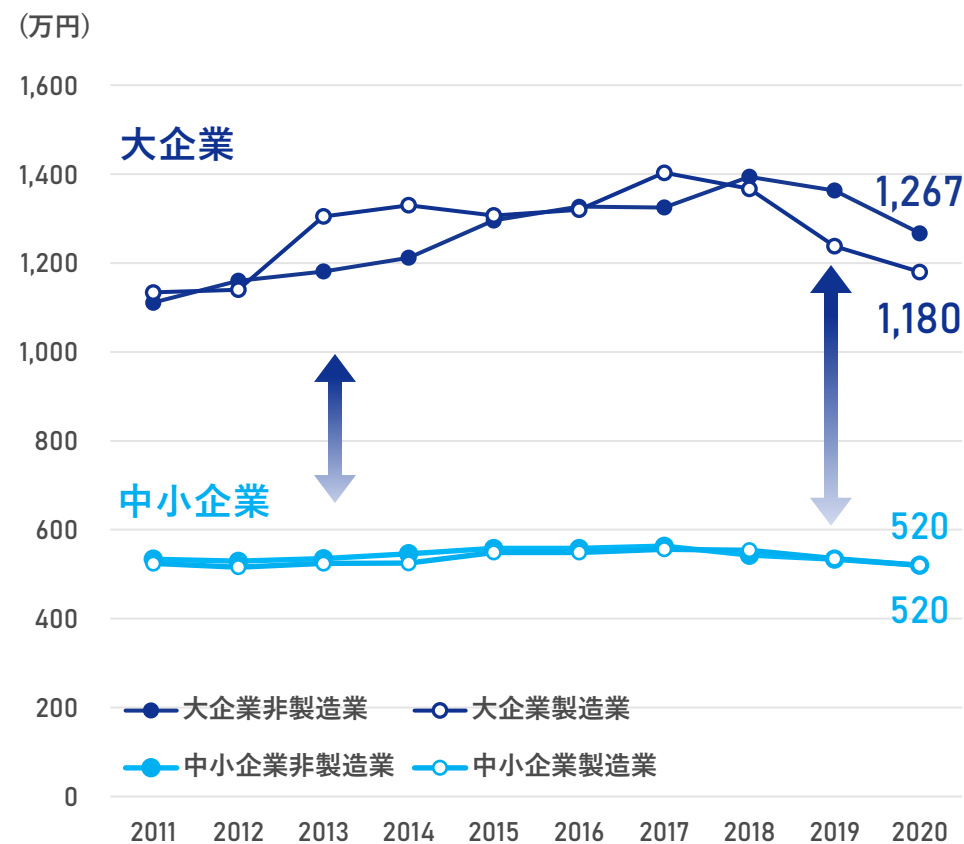
市場動向 - 中小企業の存続のため、生産性の向上が課題

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※が不可欠。

※付加価値の増大

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



出所：中小企業白書2022年版内『財務省「法人企業統計調査年報」』

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※が不可欠。

※付加価値の増大

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。

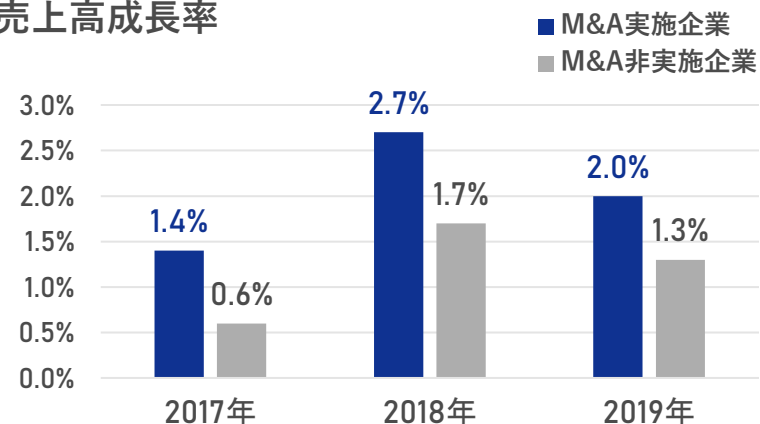
M&A実施企業は2015年に買い手としてM&Aを実施したことが判別できた企業を集計。成長率は、前期との比較に算出するとともに、上位5%及び下位5%の外れ値は除去。

出所：中小企業白書2021年版内『(株)東京商エリサーチ「企業情報ファイル」』

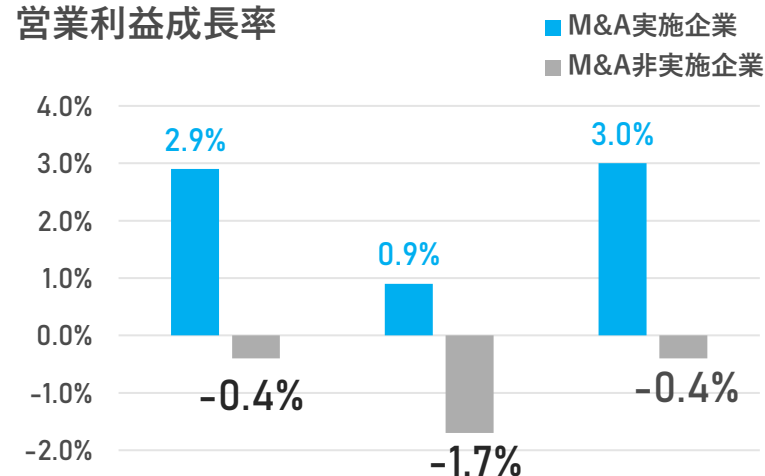
M&A実施によるパフォーマンス

M&A実施有無別 成長率（中央値）

売上高成長率



営業利益成長率

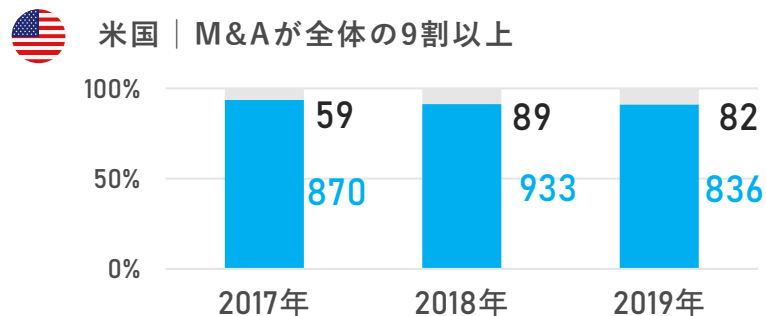
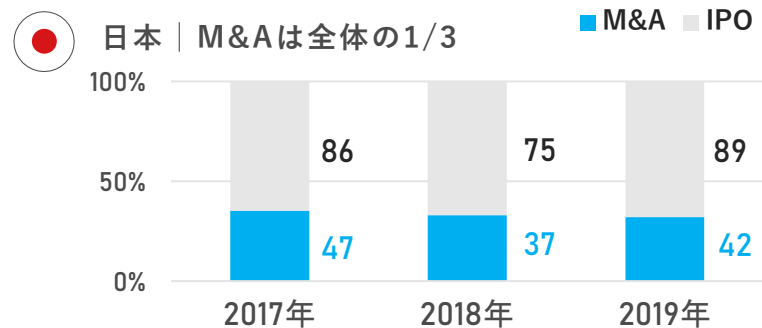


市場動向 - スタートアップ企業M&A

現状、日本でのスタートアップ企業のM&Aは少ないものの、増加する余地は大きい。
研究開発(R&D)投資としてスタートアップ企業のM&Aを組み込むことで、自社単独で研究開発を行う場合に比べて、効率的に企業の成長・価値向上を実現できる可能性がある。

スタートアップ企業のM&A割合が少ない

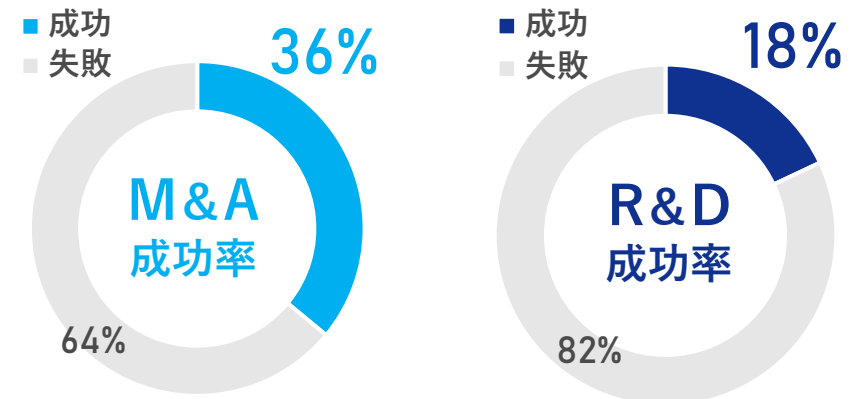
ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況



出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書」』

M&A成功率は研究開発に比べ低くない

中長期研究開発（R&D）とM&Aの成功率



出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『デロイトトーマツコンサルティング 株「M&A経験企業にみるM&A実態調査（2013年）」』

出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『一般財団法人日本総合研究所「中長期的視点に立った日本版イノベーションシステム構築に向けた調査」』



中小M&Aガイドラインを含む
 適正な取引ルールの徹底などを通じて、
 M&A 仲介サービスの品質向上とM&A仲介業界
 全体の健全な発達を図るとともに、
 M&Aを行う企業を支援することを目的に設立
 された自主規制団体。

当社は協会の活動に積極的に取り組み、
 業界の健全な発展に貢献していく。

名称	一般社団法人M&A仲介協会	
英文名称	M&A Intermediaries Association (MAIA)	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役社長
理事	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長
	中村 悟	M&Aキャピタルパートナーズ 株式会社 代表取締役社長
	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
監事	弁護士 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所)	

- 本資料における業績見通し等の将来展望に関する表明は、本資料開示時点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。
- 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により、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。