

2025.1.30

2025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



ストライク

FINANCIAL RESULTS AND FUTURE MEASURES

- 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。

IRメール配信のご案内

- IRメール配信サービスにて、適時開示情報等のIR情報を配信しております。以下のリンクまたはQRコードより、ご登録ください。

- [IRメール配信登録](#)



- 01 2025年9月期第1四半期実績
- 02 2025年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向
- 05 会社概要

外部環境

- ☑ 2024年の上場企業のM&A件数は1,221件で前年比14%増加し、2007年の1,169件を上回り過去最多となった（39ページ参照）
- ☑ 業界団体が2025年1月に「M&A支援機関協会」への名称変更と体制変更が行われ、資格制度検討委員会が設置される等、業界の健全な発展に向けた取組が進められている

当社業績

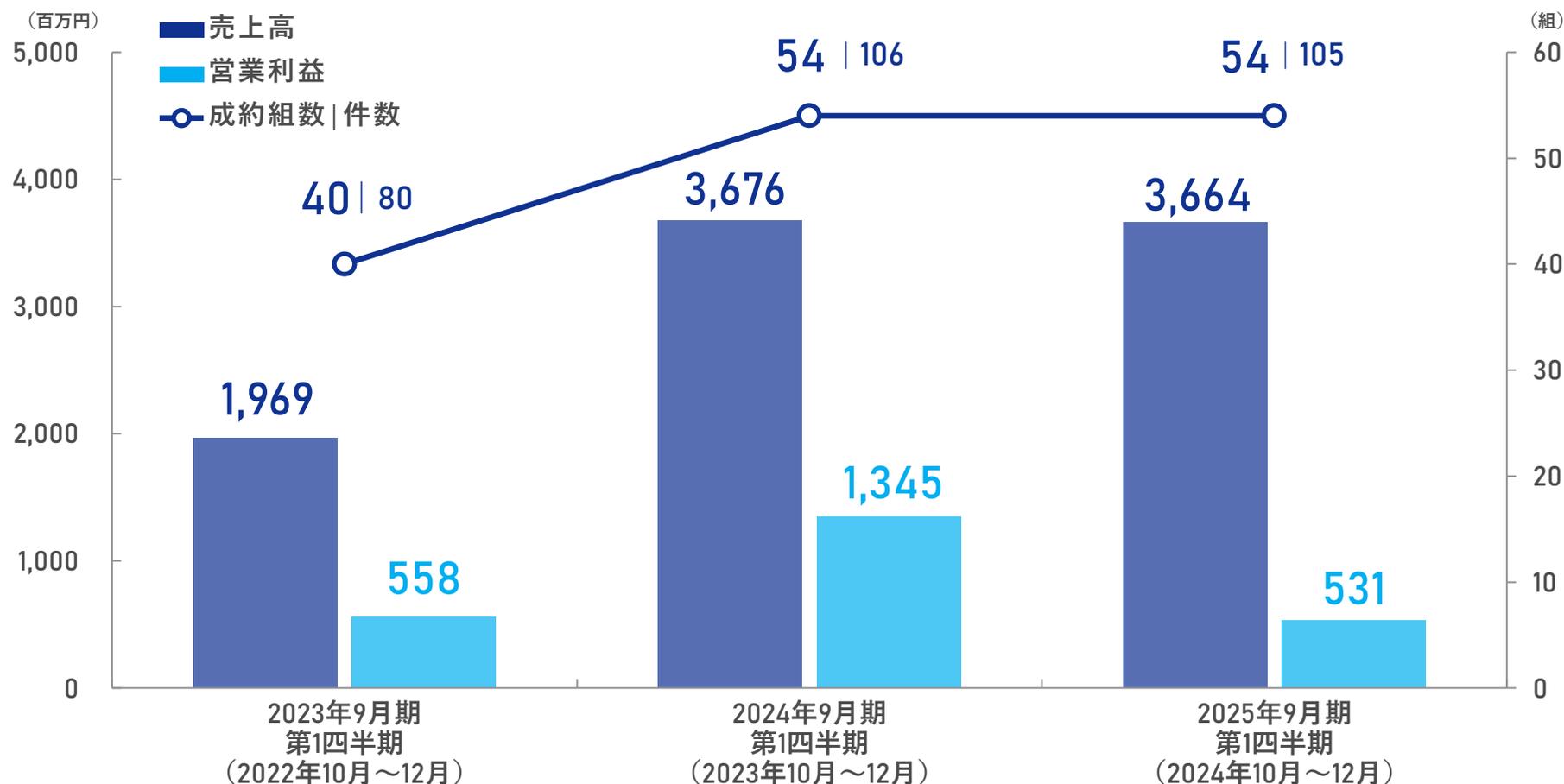
- ☑ 1Q累計の売上高は3,664百万円で前年同期比0.3%減、成約組数は54組で前年同期と同数、コンサルタントの増員に対し、成約組数が伸びなかった。1Qに売手買手間のM & Aにかかる最終契約が締結されたものの、M & Aの実行が2Q以降となったことで、売上計上に至らなかった案件が約13組、成約報酬で約940百万円発生した影響もあり想定を下回る結果となった
- ☑ 1Q累計の営業利益は531百万円で前年同期比60.5%減、前期のコンサルタント増員等による人件費増加と紹介による大型案件の成約により案件紹介料が増加したことで原価率が上昇、新CMの制作等で広告宣伝費が増加したことで販管費率も上昇したことで大幅に減益となった
- ☑ 上期の計画に対する売上高の進捗率は34.6%、営業利益で13.8%と低調であったが、2Qは上記案件の売上約940百万円に加えて相当数の成約が見込まれ、上期業績は当初計画どおりの見通し

その他

- ☑ コンサルタントの採用は年間61名の増員計画に対して15名増員
- ☑ 新規受託は288件で、通期計画1,045件に対して27.6%と順調に進捗

- ☑ 成約組数、案件単価（68.0百万円→67.8百万円）は、ともに前年同期比横ばい
- ☑ 人員数の増加に対して売上高が伸びず、営業費用の増加によって営業利益は減少

四半期実績の推移



☑ 売上原価率は人件費の増加、案件紹介料の増加により上昇、販管費率は広告宣伝費、人材関連費用の増加により上昇し、営業利益率が一時的に低下

(単位：百万円)

	2023年9月期 第1四半期	2024年9月期 第1四半期	2025年9月期 第1四半期	前年 同四半期比
売上高	1,969	3,676	3,664	△0.3%
売上原価	722	1,277	1,794	+40.5%
売上原価率	36.7%	34.7%	49.0%	-
販売費及び一般管理費	687	1,053	1,339	+27.2%
販管費率	34.9%	28.6%	36.5%	-
営業利益	558	1,345	531	△60.5%
営業利益率	28.3%	36.6%	14.5%	-
経常利益	560	1,344	522	△61.1%
当期純利益	375	904	419	△53.6%

売上原価 及び 販管費の変動要因

☑ 人員増加とインセンティブ制度の見直しにより原価は増加

☑ 広告宣伝費はテレビCM費の前倒し発生により増加

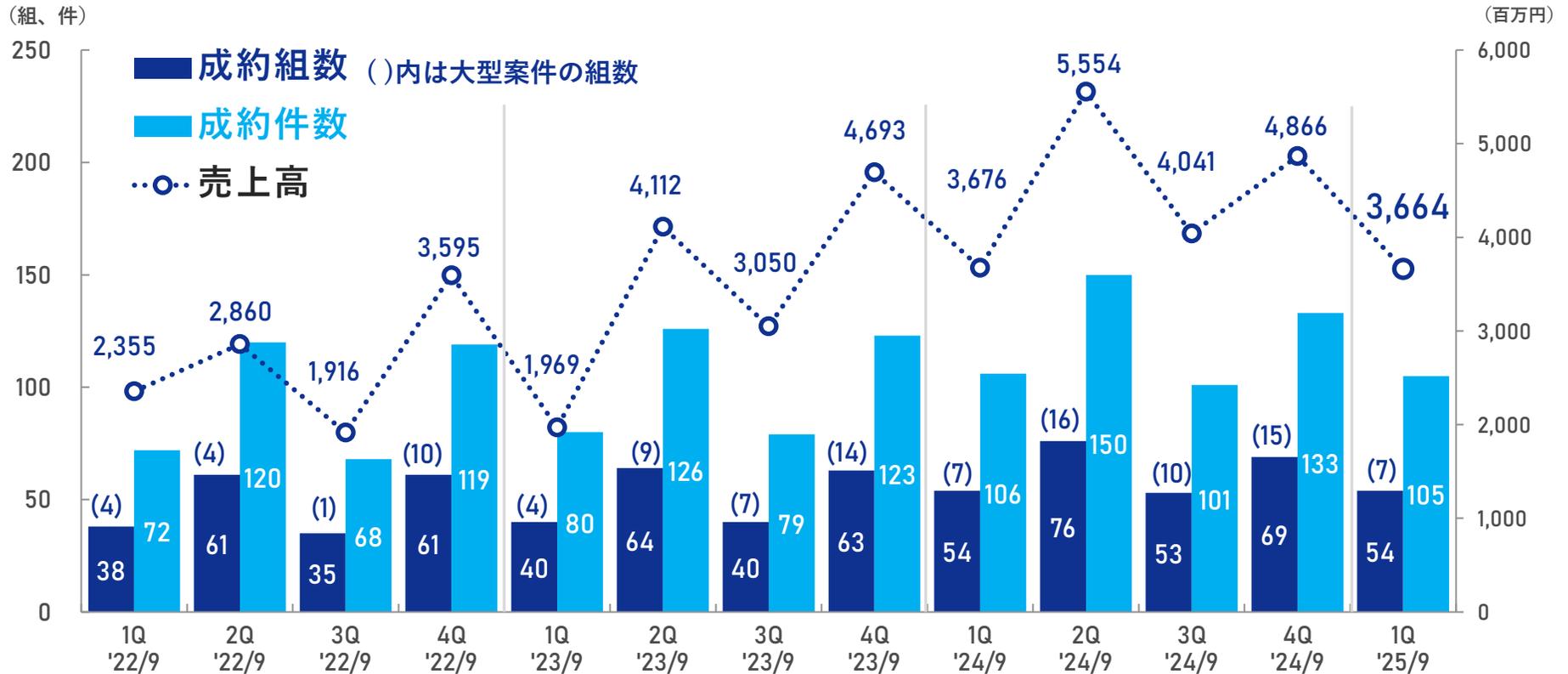
(単位：百万円)

	23/9期 1Q	24/9期 1Q	25/9期 1Q	前年 同期比	変動要因
【売上原価】					
人件費 (給与)	495 (271)	872 (357)	1,224 (537)	+351 (+180)	・ コンサルタント78名増員による固定給の増加 ・ インセンティブ制度の見直しによる計算方法の変更 (※) により増加
(インセンティブ 賞与)	(163)	(438)	(586)	(+147)	
案件紹介料	156	290	412	+122	・ 紹介受託した大型案件の成約に伴う増加
その他	70	114	156	+42	・ コンサルタント増員に伴う諸経費の増加
売上原価合計	722	1,277	1,794	+516	
【販管費】					
人件費	235	343	381	+37	・ 社員18名及び派遣社員増員による固定給増加
広告宣伝費	74	79	235	+156	・ テレビCMの増加(+79)、営業広告費の増加(+57)
地代家賃	94	219	237	+18	・ 2023年5月の本社増床により前期以降地代家賃が増加
その他	283	410	484	+73	・ 採用費の増加(+17)、研修費の増加(+12)
販管費合計	687	1,053	1,339	+286	

※ 計算方法の変更に加え、インセンティブの要支払額に基づき算定する方法から、年間でのインセンティブ見込額のうち、各四半期に帰属する金額により算定する方法に変更。従来に比べて各四半期の売上に対するインセンティブ料率の変動は抑制されますが、1Q3Qの計上額が相対的に増加し、2Q4Qの計上額が相対的に減少する見込み。

成約実績推移

☑ 新ガイドラインに基づく新たな業務対応による影響に加え、顧客意向によりM&Aの実行が2Q以降となる案件が想定以上に発生し、一時的に売上は低調



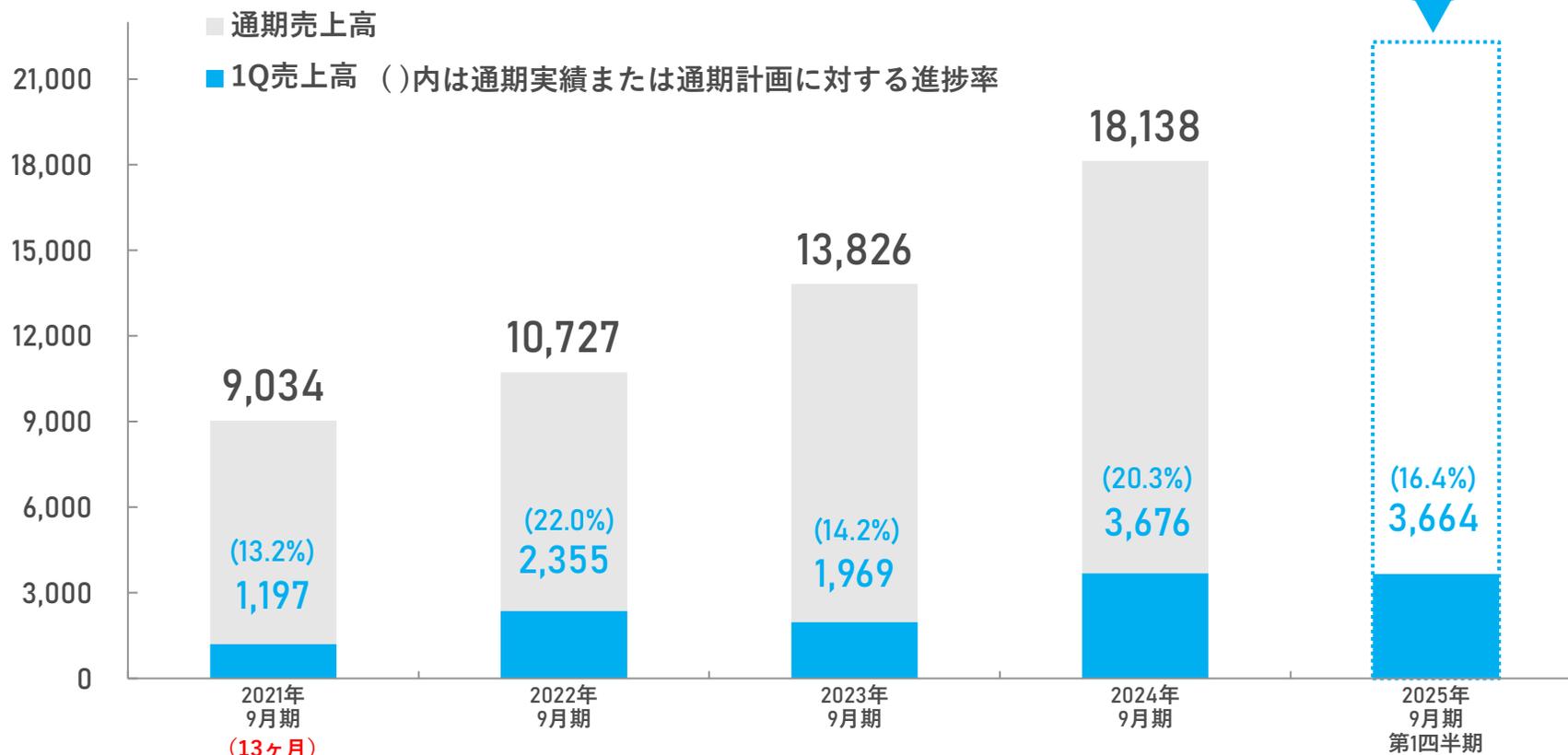
成約組数は、当社が仲介業務又はアドバイザー業務として携わったM&A取引数（ディールベース）
 （大型案件は、1組あたりの売上が1億円以上の案件）

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

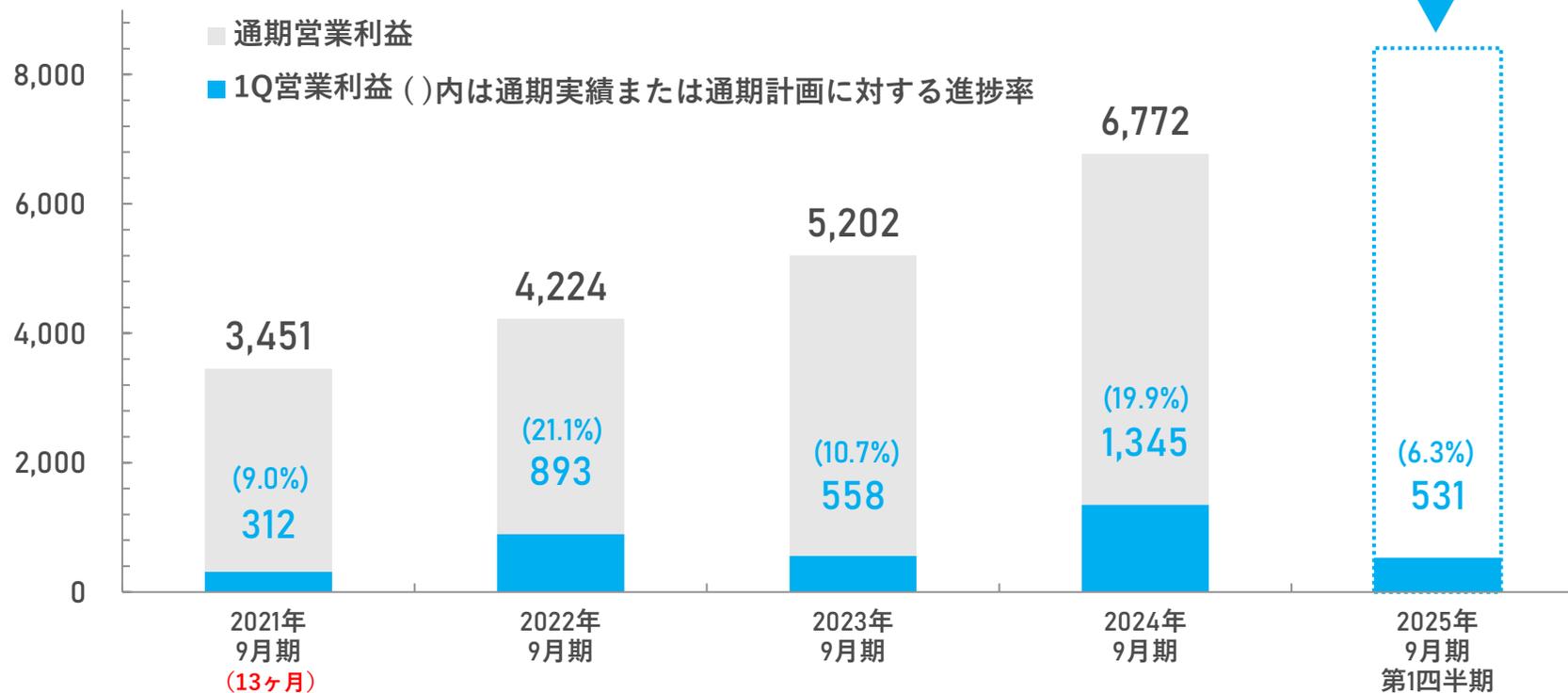
売上高の推移

(百万円)



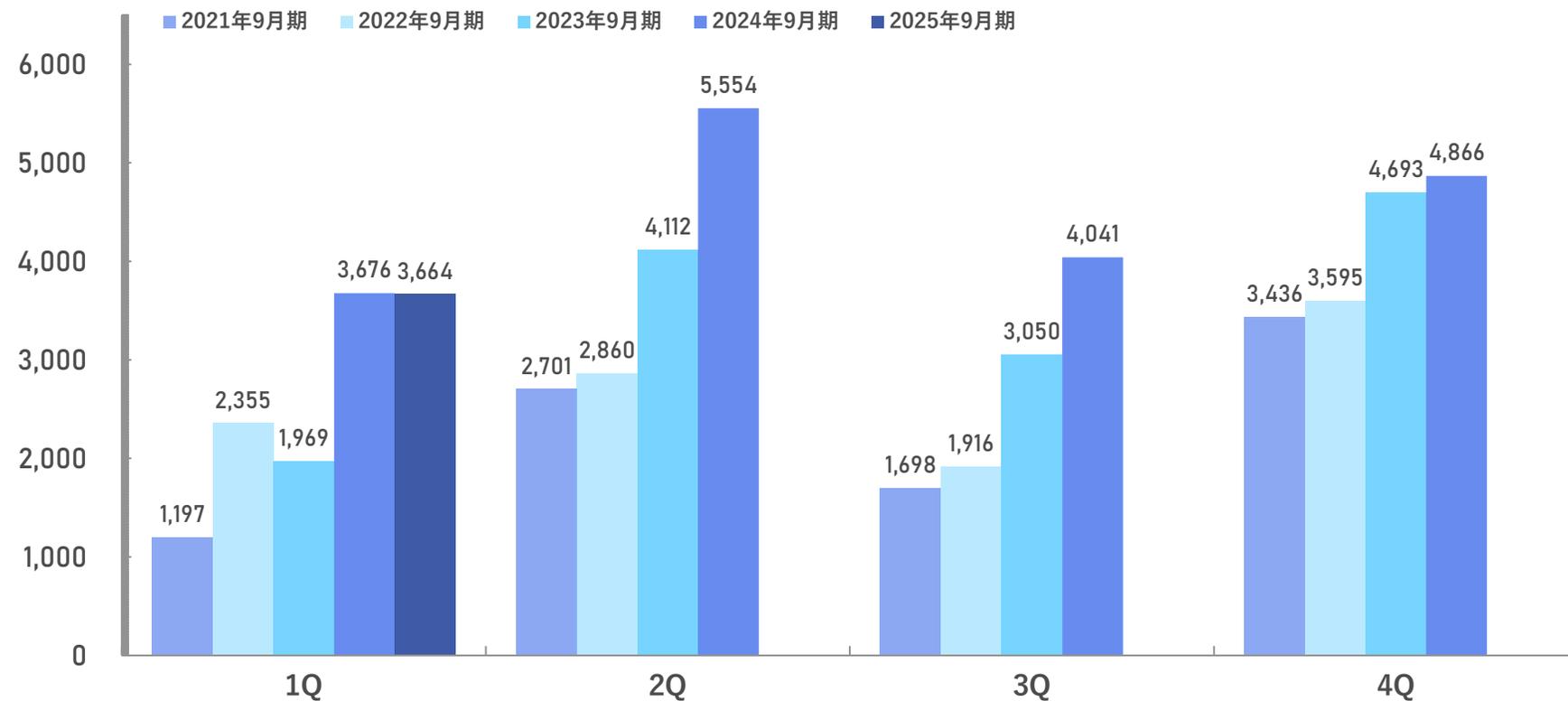
営業利益の推移

(百万円)



四半期会計期間の推移

(百万円)



- ☑ 短期KPIに基本合意組数、中期KPIに新規受託件数、長期KPIにコンサルタント数を設定し、売上利益の最大化を目指してプロセスの達成状況を定量的に把握

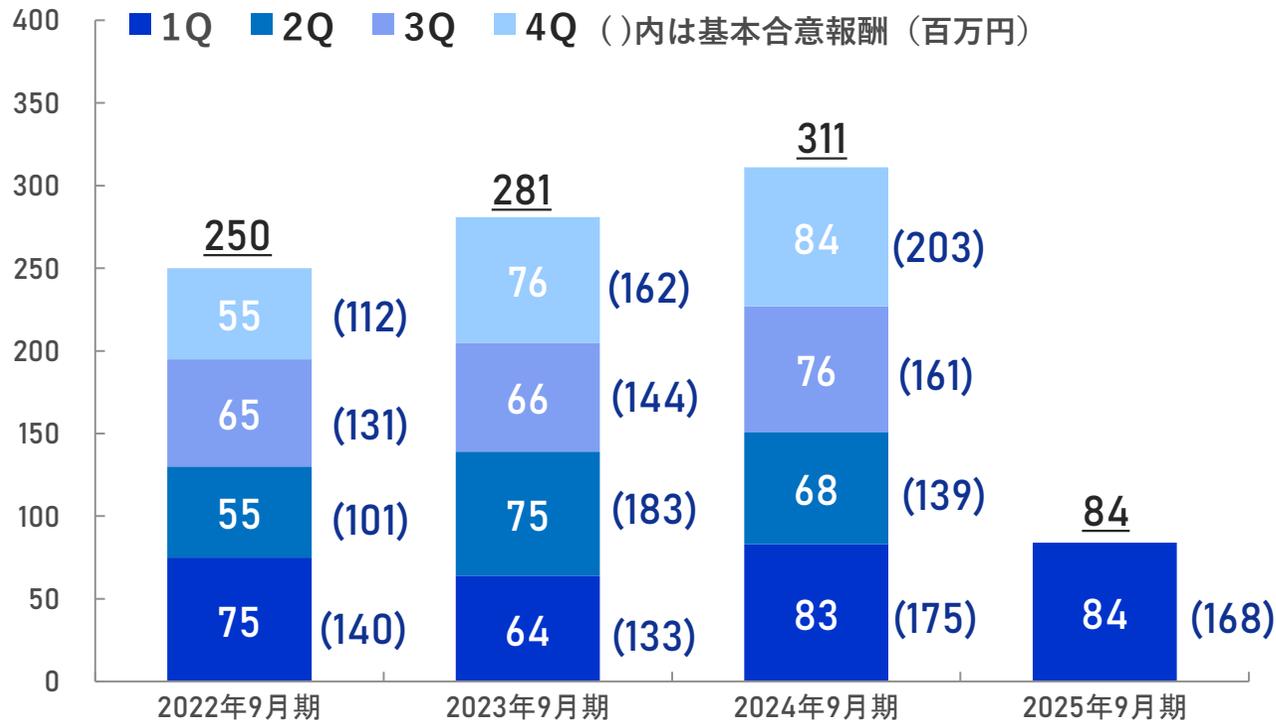
	KPI指標	収益貢献までの期間
短期	<p>基本合意組数</p> <p>譲渡企業と買収先の間で独占交渉が開始された組数</p>	約3～6か月
中期	<p>新規受託件数</p> <p>譲渡希望企業からM&A仲介の依頼を受託した件数</p>	約8～12か月
長期	<p>コンサルタント数</p> <p>中途・新卒を含むコンサルタント数</p>	<p>中途の場合、約12か月～</p> <p>新卒の場合、約24か月～</p>

基本合意組数と基本合意報酬

- ☑ M&Aは譲渡希望企業と買収希望企業間での基本合意の締結後に買収監査→最終契約と進むため、基本合意の増加は成約の増加につながる重要なKPI
- ☑ 基本合意組数は当1Qで84組で、これまでの水準を維持

基本合意組数

(件)



※1：報酬体系見直し後の2022年9月期第1四半期から集計

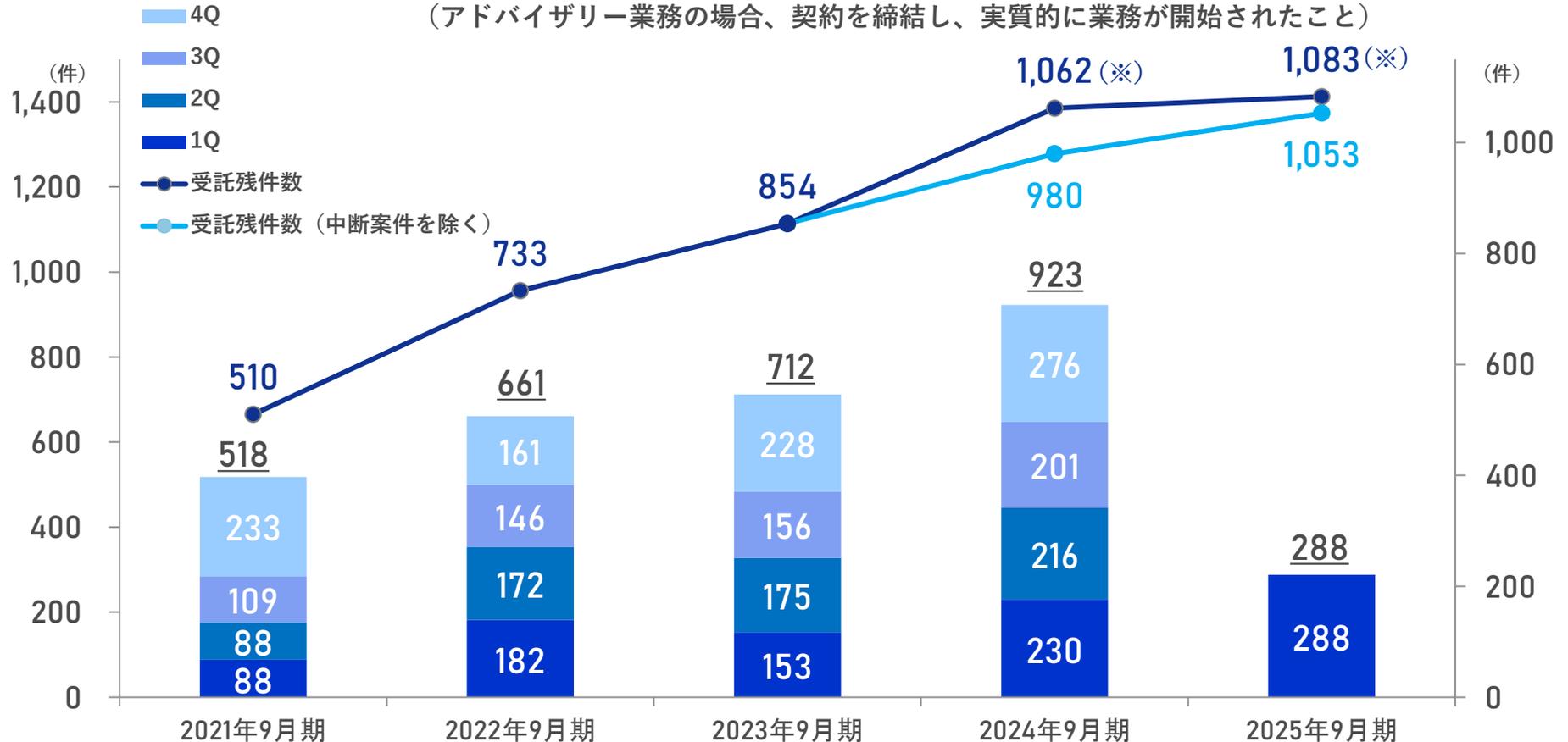
※2：基本合意報酬は譲渡希望企業の資産総額に応じて100万円～300万円の報酬体系、上記基本合意件数は基本合意報酬が発生している案件のみを集計

新規受託実績推移

- ☑ 紹介案件の増加により新規受託は好調。顧客都合による中断案件を整理したため、受託残は微増となったものの、成約可能性が高い案件は増加
- ☑ 受託案件単価は前期と同水準で推移（前期：82百万円、当期：82百万円）

【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）



※顧客都合で活動が中断している案件 2024年9月期末82件→当1Q30件を含む

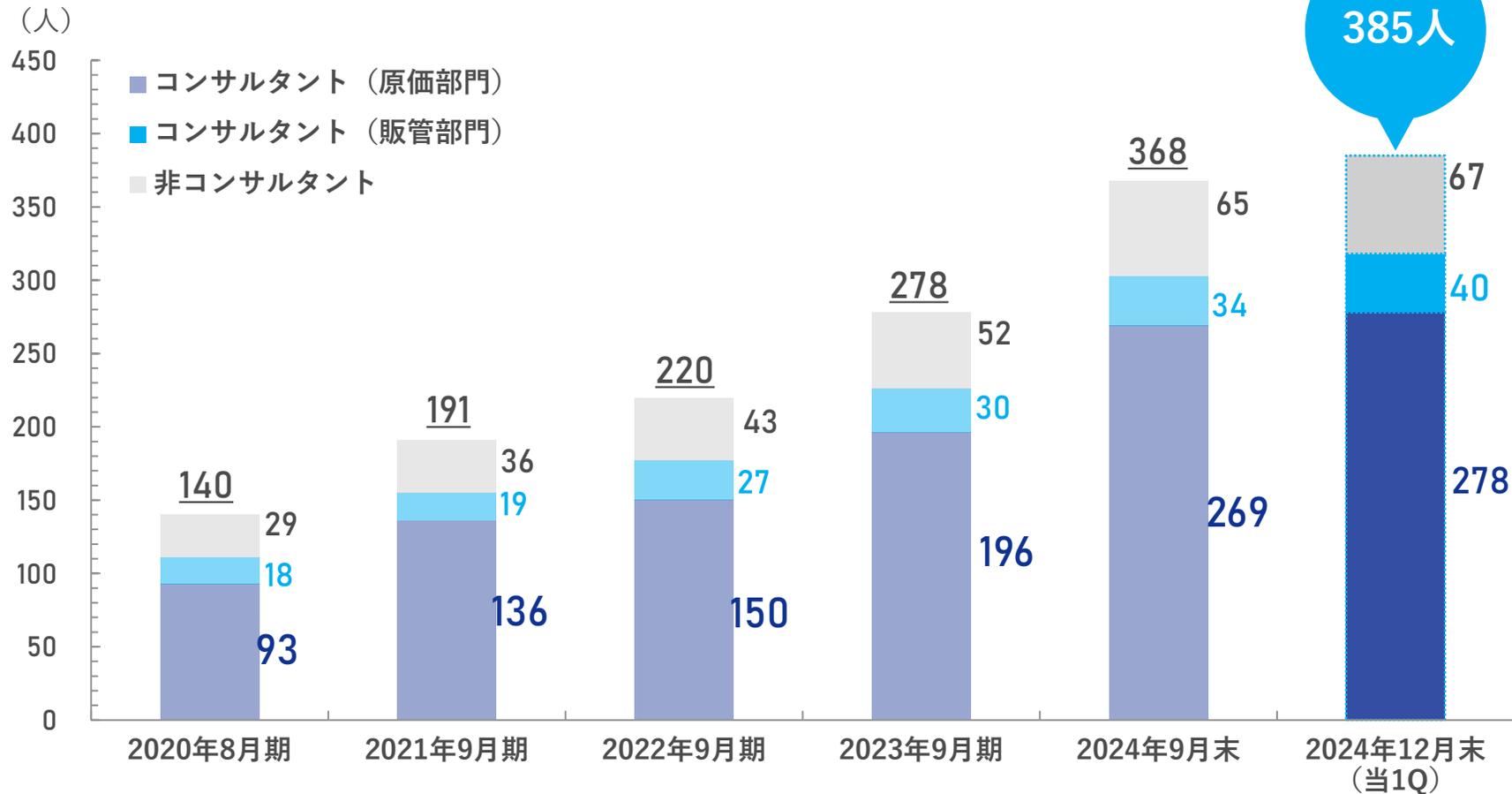
社員数推移

☑ コンサルタントは年間61名の増員計画に対して、当1Qで15名の増員。計画に対して順調に進展

コンサルタント（原価部門）は案件のソーシング、マッチング、クロージングまで一貫して担当する

コンサルタント（販管部門）は金融機関や会計事務所等を対象に紹介案件のソーシングを専門で担当する

社員数(通期)



トピックス①

2024年12月よりテレビCM第3弾を放映開始

- ・ BS（全国）と地上波（テレビ東京系）にて「事業承継」編と「成長戦略」編を放映
- ・ CMには俳優の和田正人さんを起用し、事業承継や成長戦略に不安を抱える経営者の想いに向き合う内容（CM特設サイト <https://www.strike.co.jp/pr/cm2025.html>）
- ・ 直接営業による受託活動を推進するためには、会社の知名度向上と信用力向上が重要となるため、広告宣伝等を積極的に展開



M&A年鑑2025を刊行

2025年1月30日発売
今年で5回目の刊行

2024年の上場企業による
1,221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



高松オフィスを増床移転

2024年12月に四国の玄関口であるJR高松駅前
の高松シンボルタワーへの移転によりオフィス
を2倍に増床し、さらなる業容拡大を図る



新住所：香川県高松市サンポート2番1号
高松シンボルタワー16階

- 01 2025年9月期第1四半期実績
- 02 2025年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向
- 05 会社概要

業績予想の前提は下記のとおりで、現時点で重要な変更は生じていない

【売上高】

- ☑ 成約見込数は、M&Aガイドラインの改訂に伴い、成約期間が伸長することを見込み、成約率を直近実績から約5%引き下げた数値に基づき計画
- ☑ 案件単価は、前期の成約実績単価（約72百万円／1組）に基づき計画
- ☑ 売上高は20%成長を目標にしているが、成約率や案件単価が改善すれば、目標を上振れる余地あり

【売上原価】

- ☑ 前期の新規受託について、直接受託よりも紹介受託が増えたため、案件紹介料の増加による原価率の悪化を見込む（原価率+0.5%）
- ☑ コンサルタントは、61名の純増を予定。前期に新卒社員の入社が17名と大きく増加し、今期は更に新卒社員の入社が増える見込み。新卒社員は、中途採用社員に比べ収益貢献までに時間がかかることもあり、固定給与相当の原価率の悪化を見込む（原価率+1.3%）
- ☑ 今期よりインセンティブ体系を見直しており、インセンティブ給の増加による原価率の悪化を見込む（原価率+0.6%）

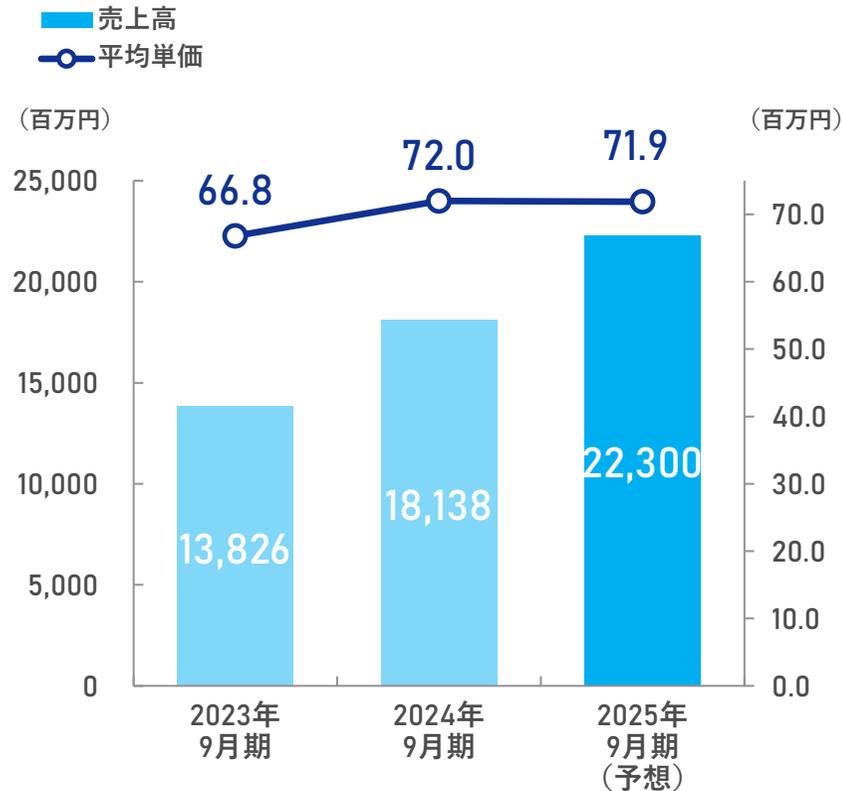
【販管費】

- ☑ 広島オフィスの増床や高松オフィスの増床移転などによる増加が見込まれるものの、コスト管理を強化して販管費率の改善を図り、販管費の増加を年間3.5億円ほどに抑える計画としている

2025年9月期通期予想

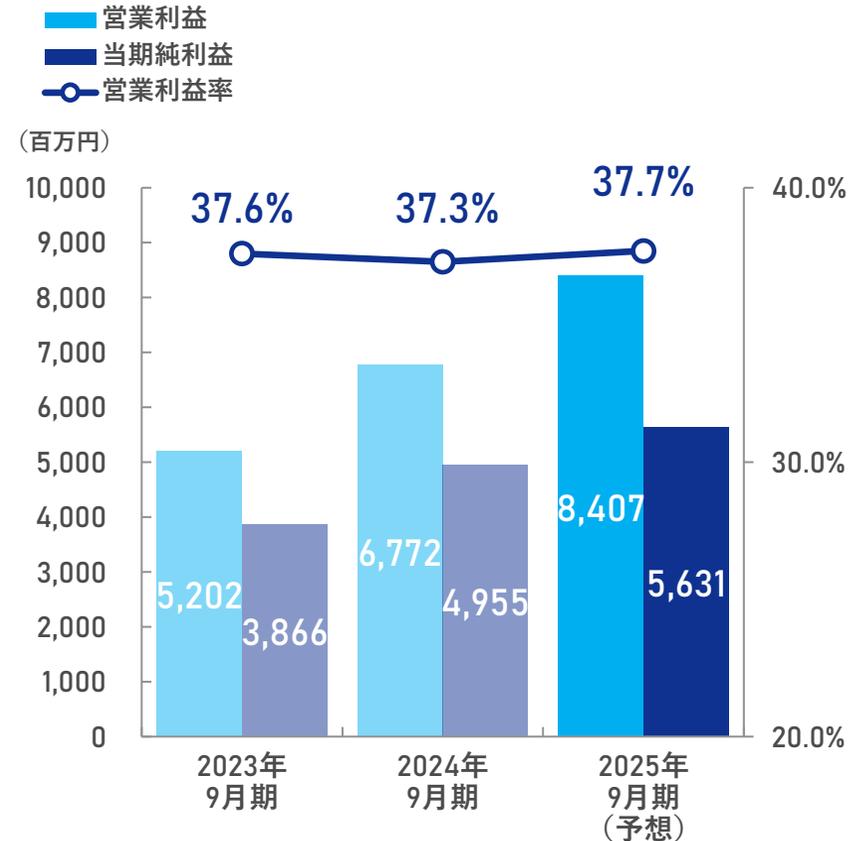
- ☑ 案件単価は前期実績をベースに計画し、中小M&Aガイドライン遵守により成約期間の若干の伸長を前提に成約組数を見込んでいる

売上高および平均単価



※ 平均単価は 売上高 ÷ 成約組数 で算定しております

営業利益および純利益



※ 予想当期純利益は税額控除等の影響を織り込んでおりません

☑ 成約組数は310組、新規受託は1,045件を計画

☑ 原価率は悪化を見込むものの、営業利益率は若干の改善を見込む

(単位：百万円)

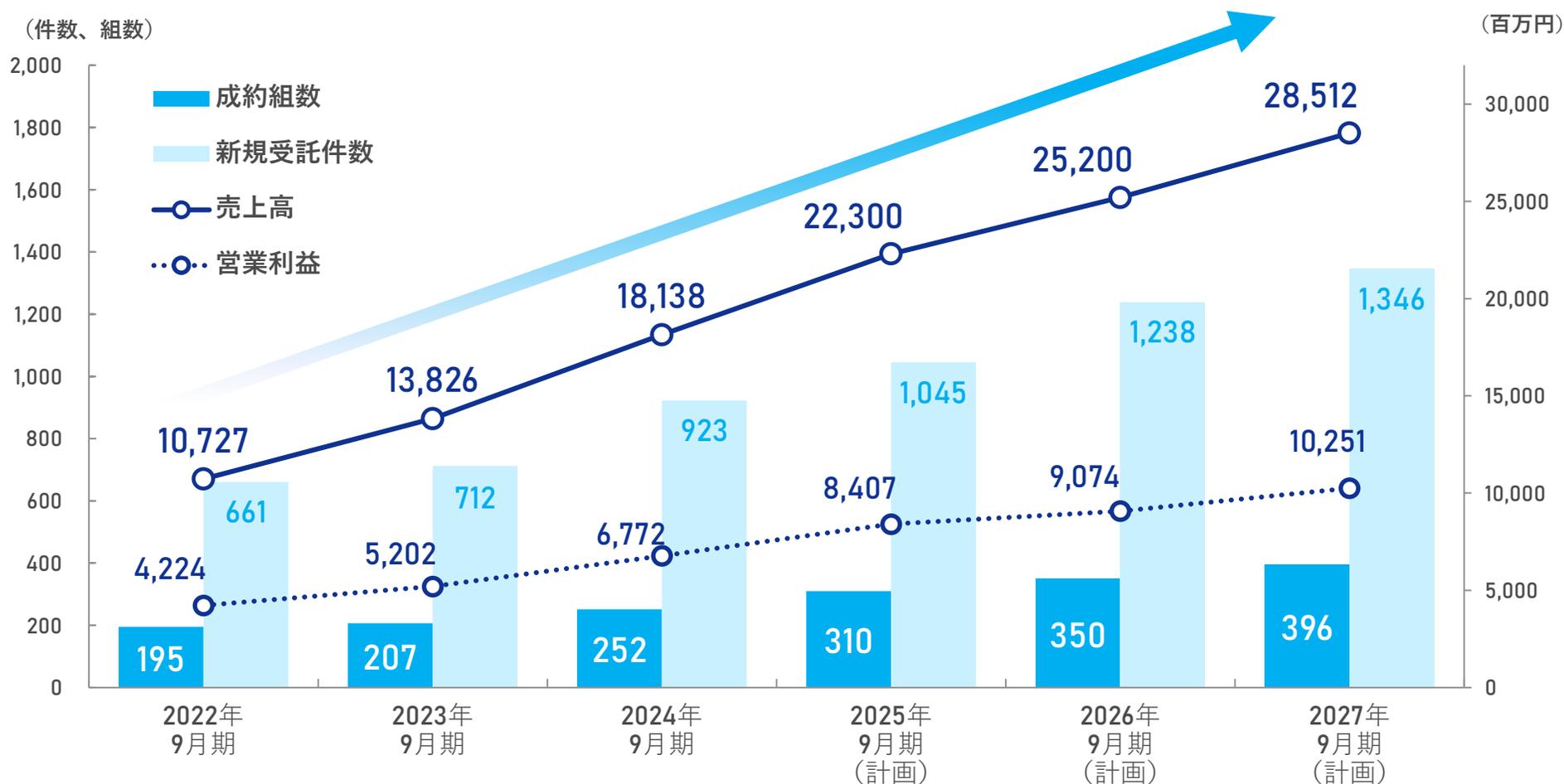
	2024年9月期	2025年9月期 予想	前期比
売上高	18,138	22,300	+22.9%
売上原価	6,527	8,714	+33.5%
売上原価率	36.0%	39.1%	-
売上総利益	11,610	13,585	+17.0%
販売費及び一般管理費	4,838	5,178	+7.0%
販管费率	26.7%	23.2%	-
営業利益	6,772	8,407	+24.1%
営業利益率	37.3%	37.7%	-
経常利益	6,772	8,406	+24.1%
税引前当期純利益	6,730	8,406	+24.9%
当期純利益	4,955	5,631	+13.7%
成約組数 (組)	252	310	+58組
新規受託数 (件)	923	1,045	+122件
人員数 (人)	368	434	+66人

- 01 2025年9月期第1四半期実績
- 02 2025年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み**
- 04 市場動向
- 05 会社概要

計画の前提

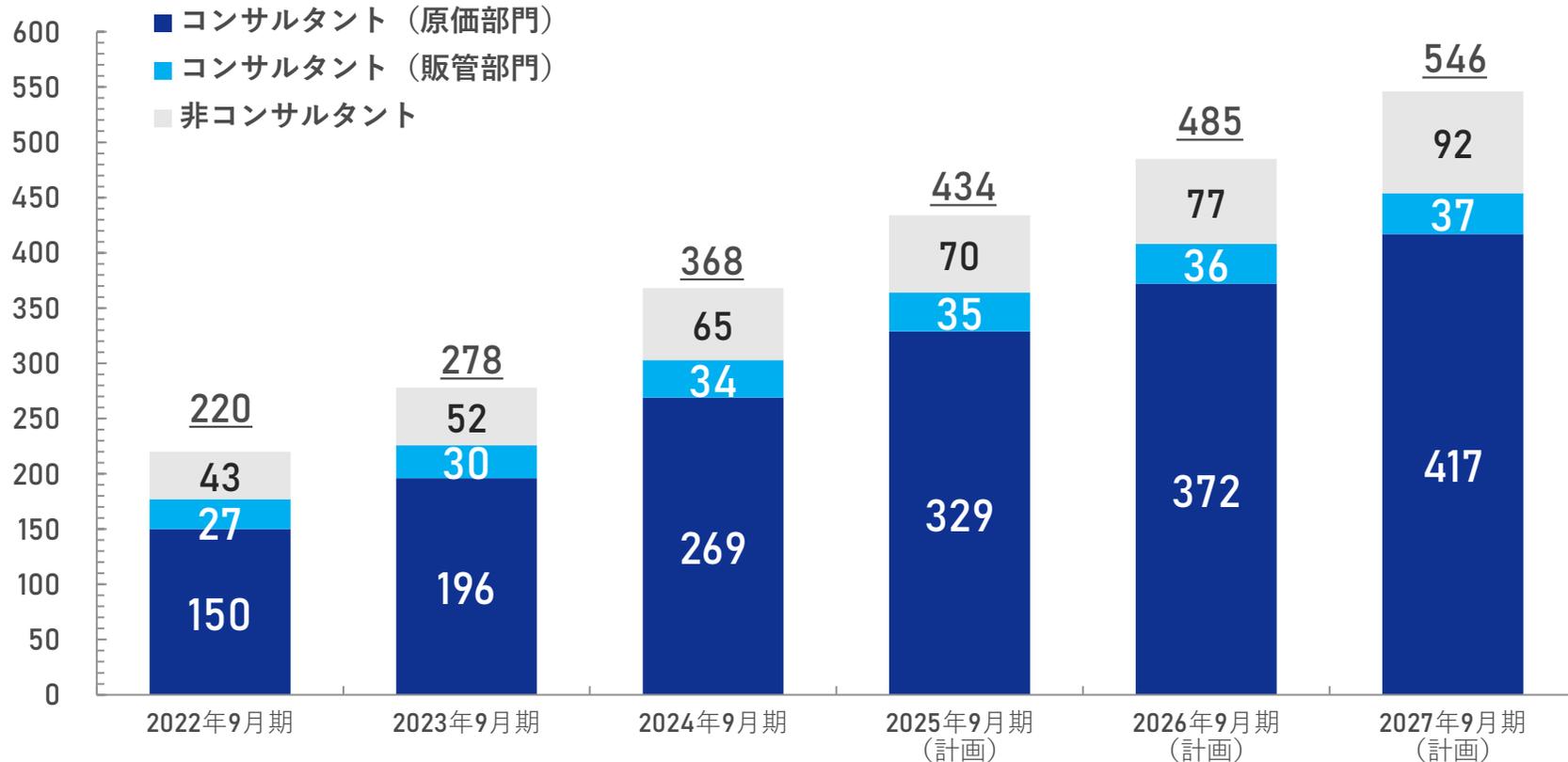
- ☑ 当面は、コンサルタントの新卒社員の採用比率を高めていく方針であり、2027年9月期までの生産性は若干低下していく見通しとしている。ただし、2028年9月期以降で、新卒社員が収益に貢献してくるタイミングで生産性は改善していくものと推測している
- ☑ 2027年9月期まで収益貢献に至らない新卒社員の割合が増えることを想定し、固定給相当の原価率の上昇を見込む
- ☑ 前期から紹介受託の比率が増えており、今後数年も、この傾向は継続していく見通しから、案件紹介料相当の原価率の上昇を見込む
- ☑ 2026年9月期以降に本社の拡張を予定しており、具体的な内容は未定であるものの、相応の家賃及び拡張費用の発生を見込む
- ☑ 2026年9月期以降の販管費について、M&Aガイドラインの強化等による対応費（人件費も含む）の増加、事業拡大や新事業展開等での費用等も想定し、販管費率がやや増加する見通しとしている

- ☑ 売上高は年平均成長率15~20%を目標とする
- ☑ 案件単価の上昇や、成約率の維持、本社拡張費用の削減、大きな規制強化が行われない場合には、計画を上回る可能性がある

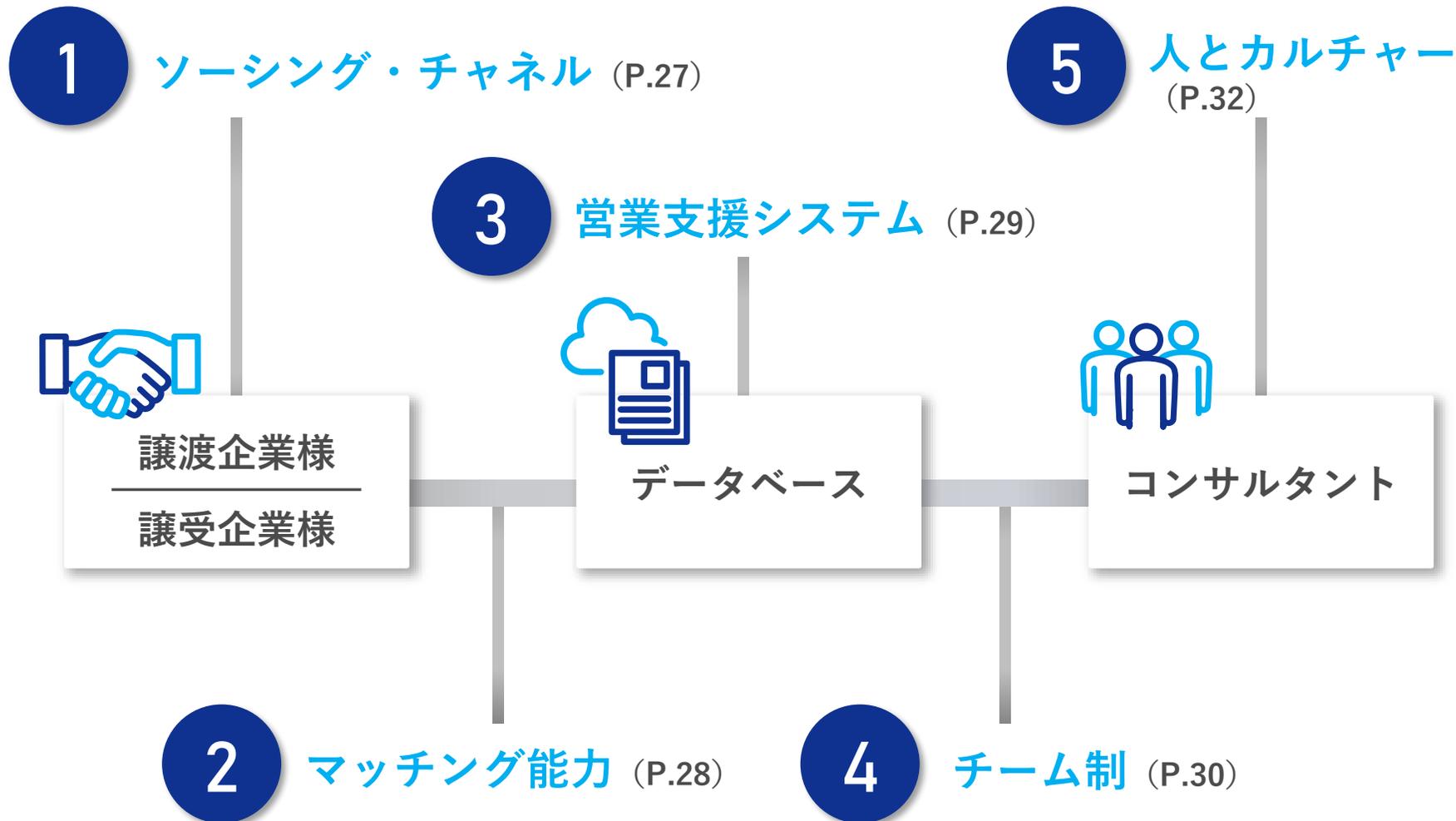


- ☑ サービス品質を維持しながら安定的に増員を図る計画
- ☑ 新卒採用の比率を高めていく方針

社員数（通期）
（人）

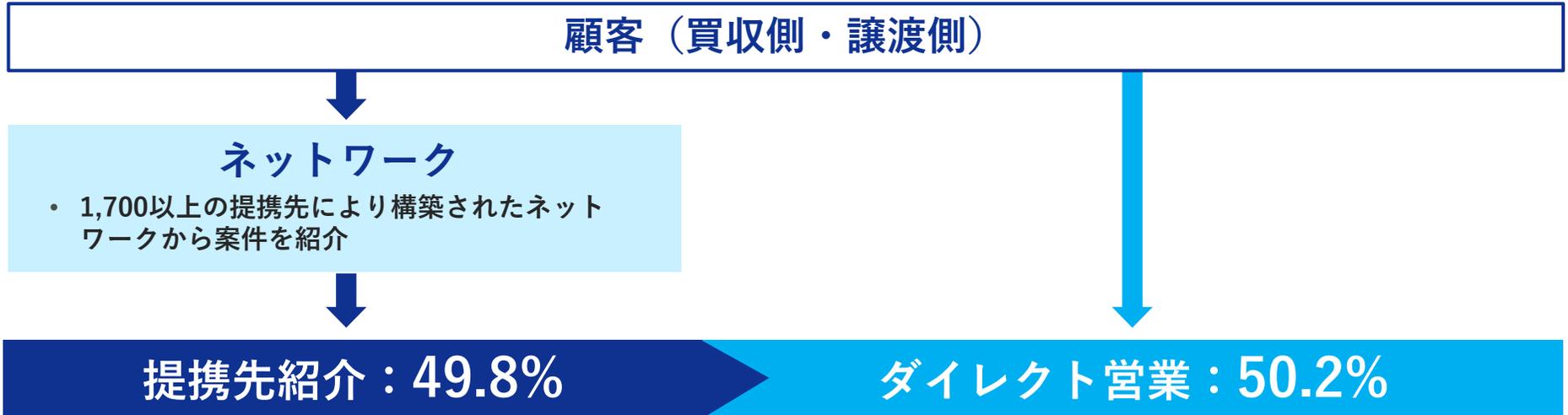


☑ 当社の成長を支える5つの強み

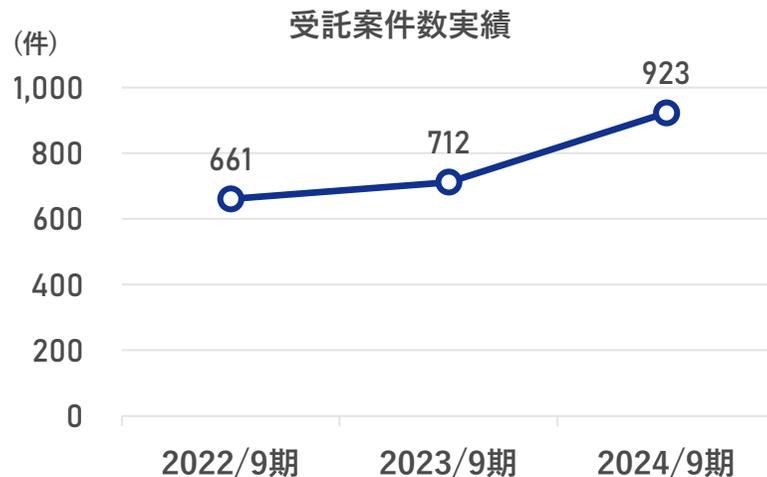


① ソーシングチャネル

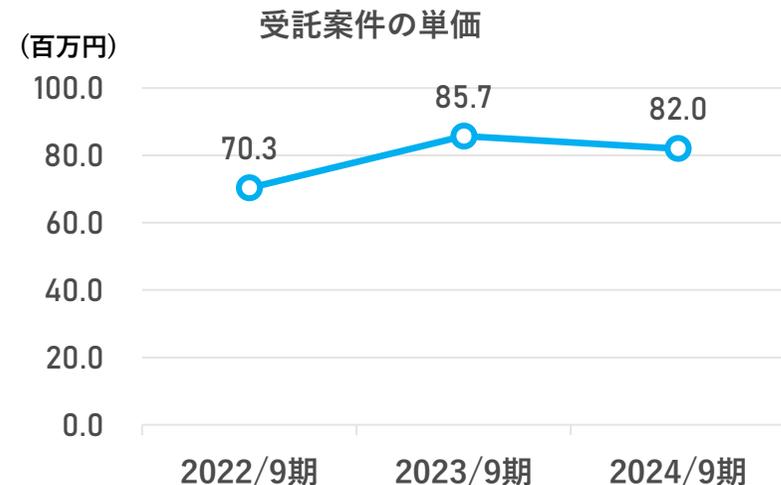
☑ ソーシングの直接受託と紹介受託のバランスを取り、受託数増と単価向上を両立



提携先との関係強化により、
受託案件数は増加



規模の大きい企業へのダイレクト営業
を強化し、案件単価は向上



② マッチング能力

1 17,000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17,000社以上のM&Aニーズを蓄積)を活用する等、コンサルタントが直接、買収候補先へ提案

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直接的な問い合わせを受ける

年間4,500件以上の問い合わせ実績あり

より多くの候補先を探索し、売手の顧客満足度の向上へ

2 全コンサルタントによる探索

26,000件



全コンサルタントがすべての案件に対して買収候補先を提案できる制度を確立

全社員の情報を活用し、買収候補先を探索。買収候補先の提案数は年間26,000件に上る

4 提携先との連携

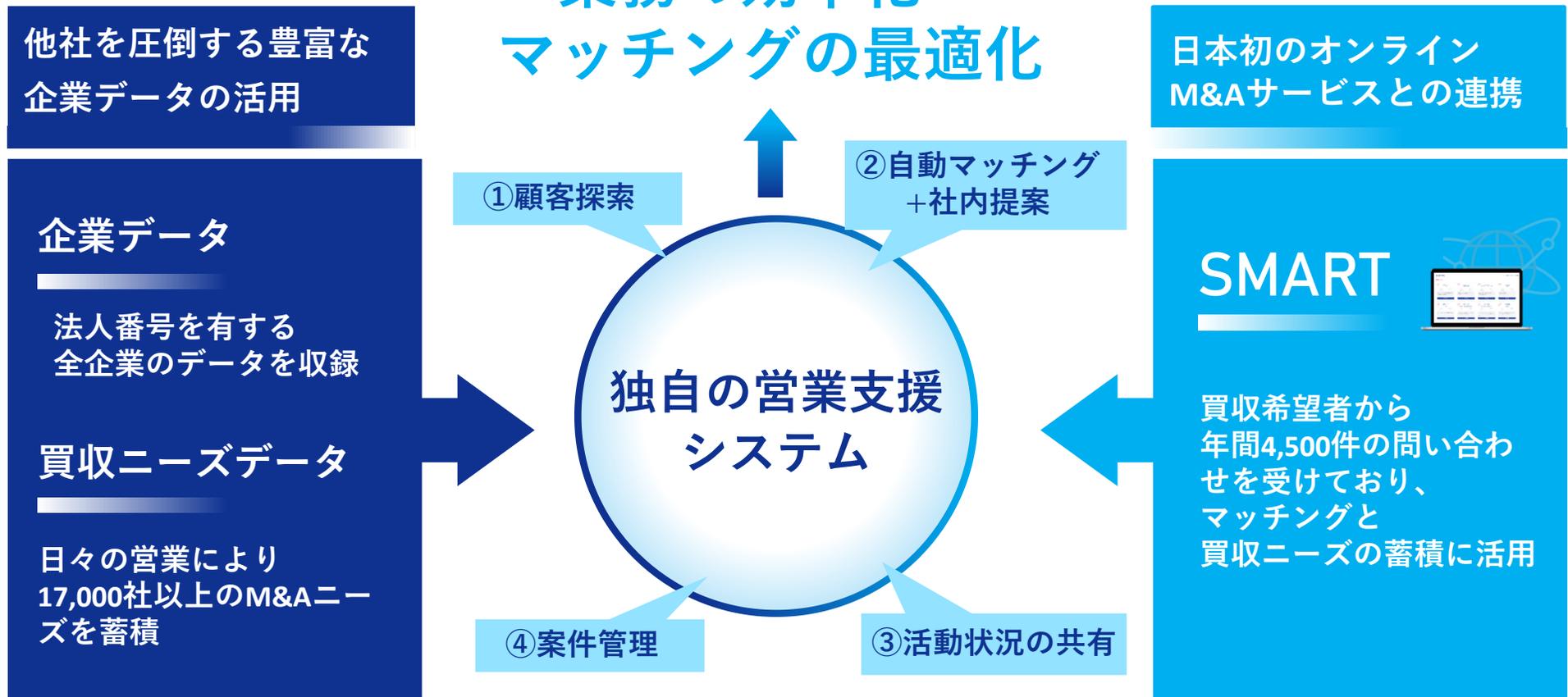


提携先金融機関、会計事務所等から買収を希望する顧客の紹介を受ける

③ 営業支援システム

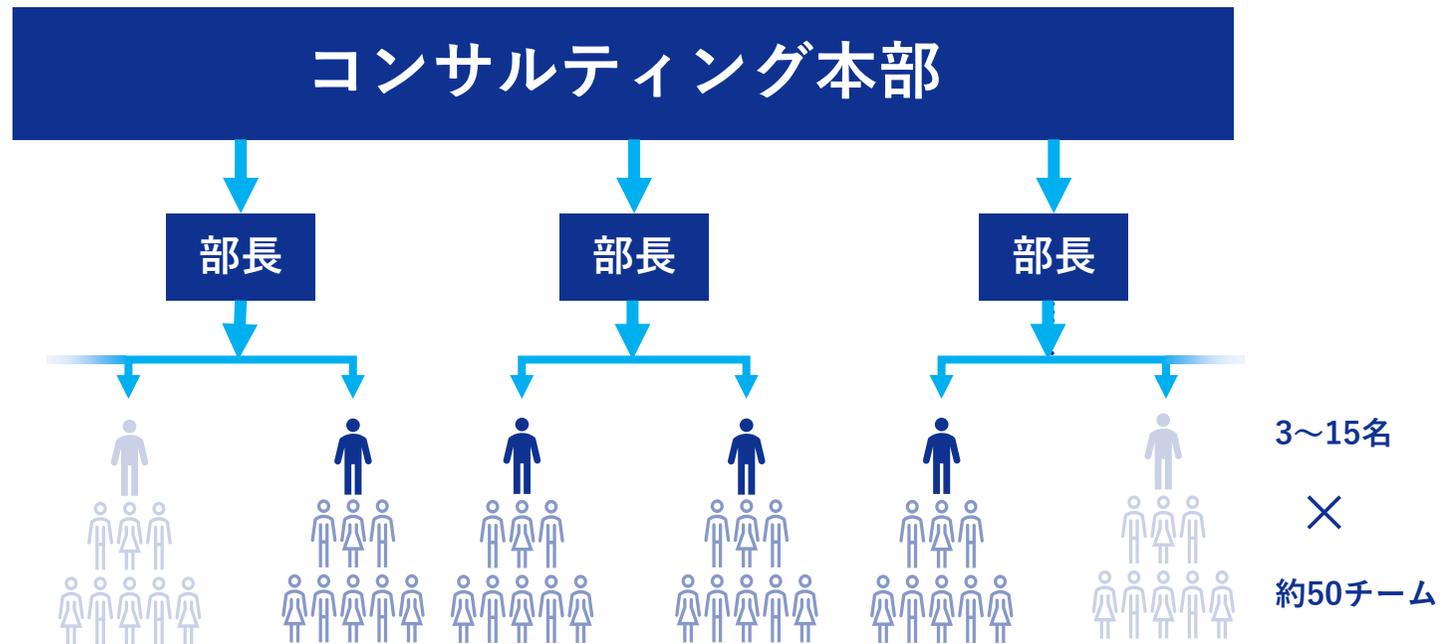
- ☑ 豊富な企業データを独自の営業支援システムに取り込み、業務の効率化やマッチングを最適化

業務の効率化・ マッチングの最適化



④ チーム制 - 1

- ☑ チーム制とは：コンサルタント1名ではなく、複数名から成るチームで協力してディールソーシングからエグゼキューションまで実行する体制。
- ☑ 知識・経験を補い合いながらチームで案件を担当することにより、新入社員・次世代リーダーの育成強化、利益相反の回避、提案・マッチングの質向上を図る。



④ チーム制 - 2

☑ チーム制のメリット

提案内容の質向上

さまざまな専門性を持った多様なメンバーで特定の業種等について徹底的に分析
知見を共有しながら、業界の抱えている課題等を基に提案内容の高度化を図る

利益相反・不正の防止

売手・買手の利益相反や不正行為に各チームメンバーがより一層目を光らせることで、透明性が高く不正が起きにくい環境を整備

次世代リーダーの育成強化

チームメンバーへの指導や監督経験を多く積むことで、マネジメント職としての適正の見極め・スキル向上を図り、次世代リーダーの育成を可能とする

マッチングの質向上

チームで特定業種に特化することで、その業界内でのマッチング先の充実を狙うほか、案件の詳細を共有しながら、協力してマッチング活動を行うことで、より広範囲な提案も可能とする

新人の育成強化

チーム内で多くの業務に関与する機会を創出し、リーダーや他メンバーから業務について学ぶ機会を提供することで、1名でディールを担当するよりも早期に新人を育成することが可能

業務の効率化

業務を分担・シェアすることによりディールプロセスを効率化。複数メンバーが案件に関与することにより、成約活動と基本合意活動の偏りを軽減。また、複数案件の同時並行的な実行を可能とする



質の高いサービスを持続的・安定的に提供することが可能

(参考) 期首コンサルタントの1人当たり売上高
2023年9月期：78百万円 → 2024年9月期：80百万円

⑤人とカルチャー (1)

- ☑ 当社の企業価値向上の源泉である”人とカルチャー”に根付いた、継続的なコンサルタントの専門性向上とチームワーク強化により、持続的かつ安定的な成長を実現

ミッション

「世界を変える仲間をつくる。」



豊富な研修コンテンツ

コンサルタントの継続的な専門性向上

コンプライアンス意識

徹底した法令順守の意識

提携先・ネットワーク

提携先の信頼に応えるサービス提供

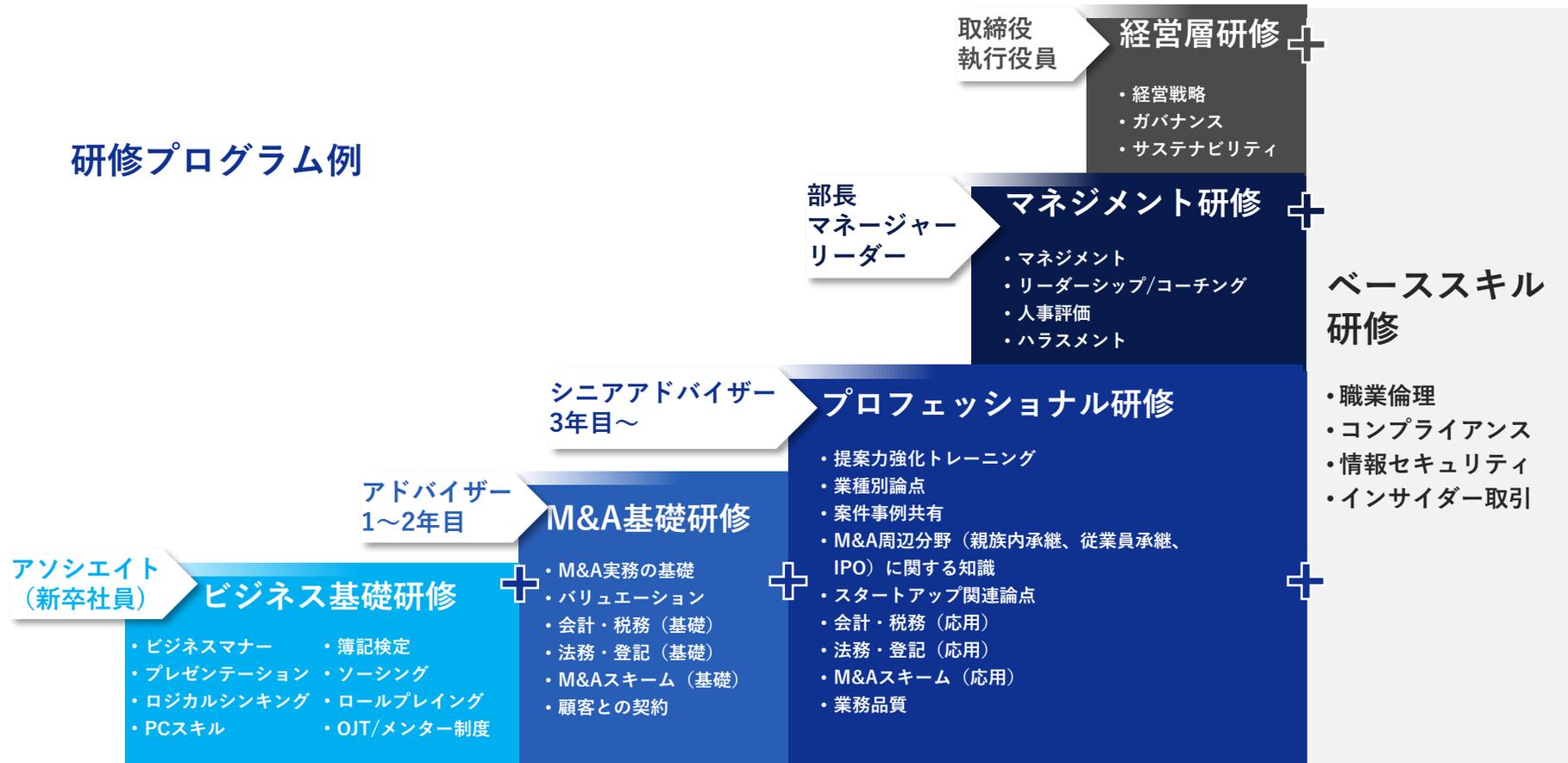
チームワーク

部署横断で知識や能力を相互補強

⑤人とカルチャー (2)

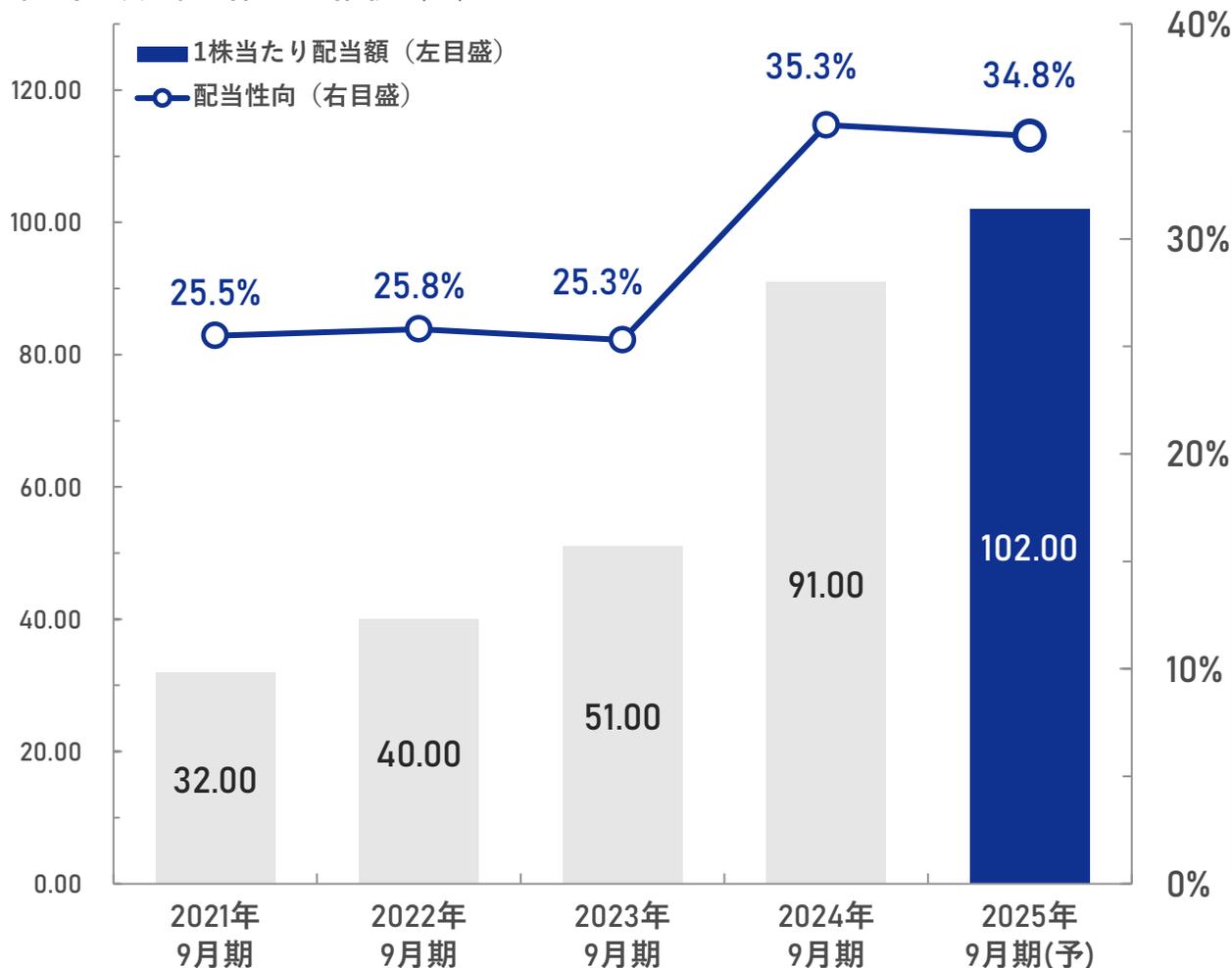
- ☑ 役職に合わせた豊富な研修コンテンツを設け、3年で1億円以上の売上を達成できる人材を育成し、その後も継続的な人材育成プログラムにより更なるレベル向上を図る

研修プログラム例



☑ ROEの維持を目標に配当性向は35%

配当金及び配当性向の推移（円）



【配当】

- ▶ 配当性向35%。利益に応じて、更なる増配も実施する
- ▶ 当期利益が当初計画の70%を下回らない場合は、配当を維持する方針

【自己株式取得】

- ▶ 状況に応じて、自己株式取得も検討していく

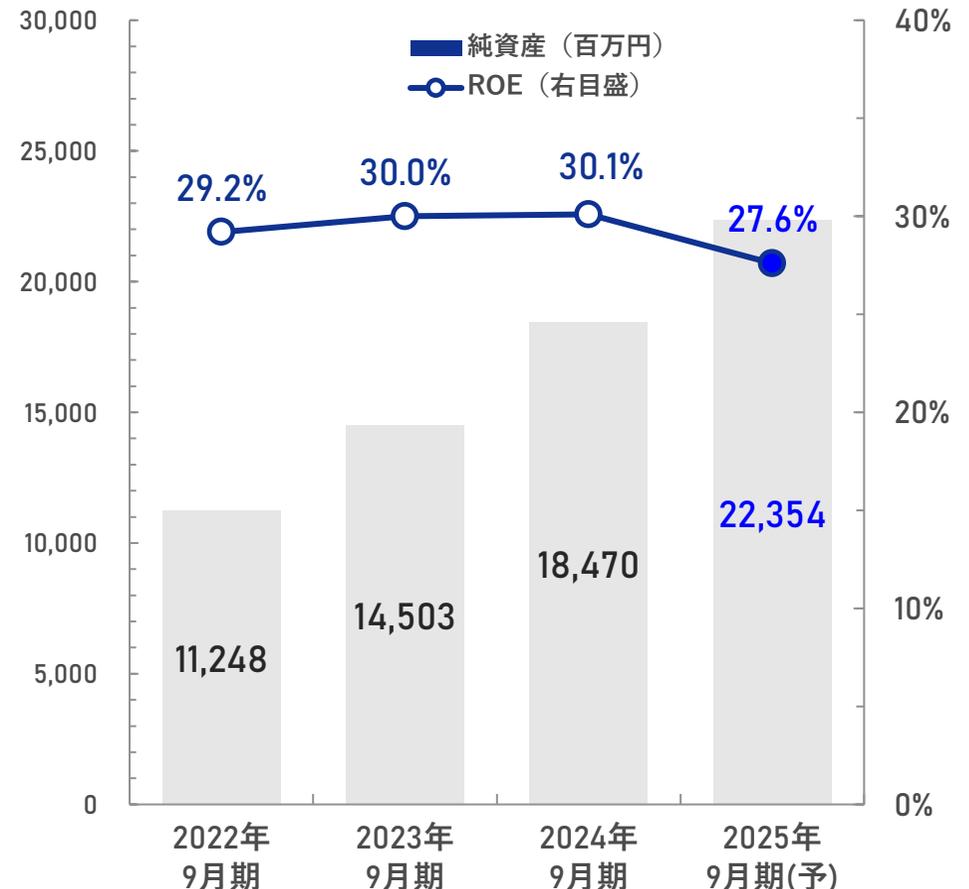
企業価値向上に向けた取組み

- ✓ 前期ROEは30.1%、当初計画では今期のROEは若干低下する見込み。計画を上回る利益率を達成し、ROEの改善を狙う。その後もROE25－30%水準の維持を目指す。

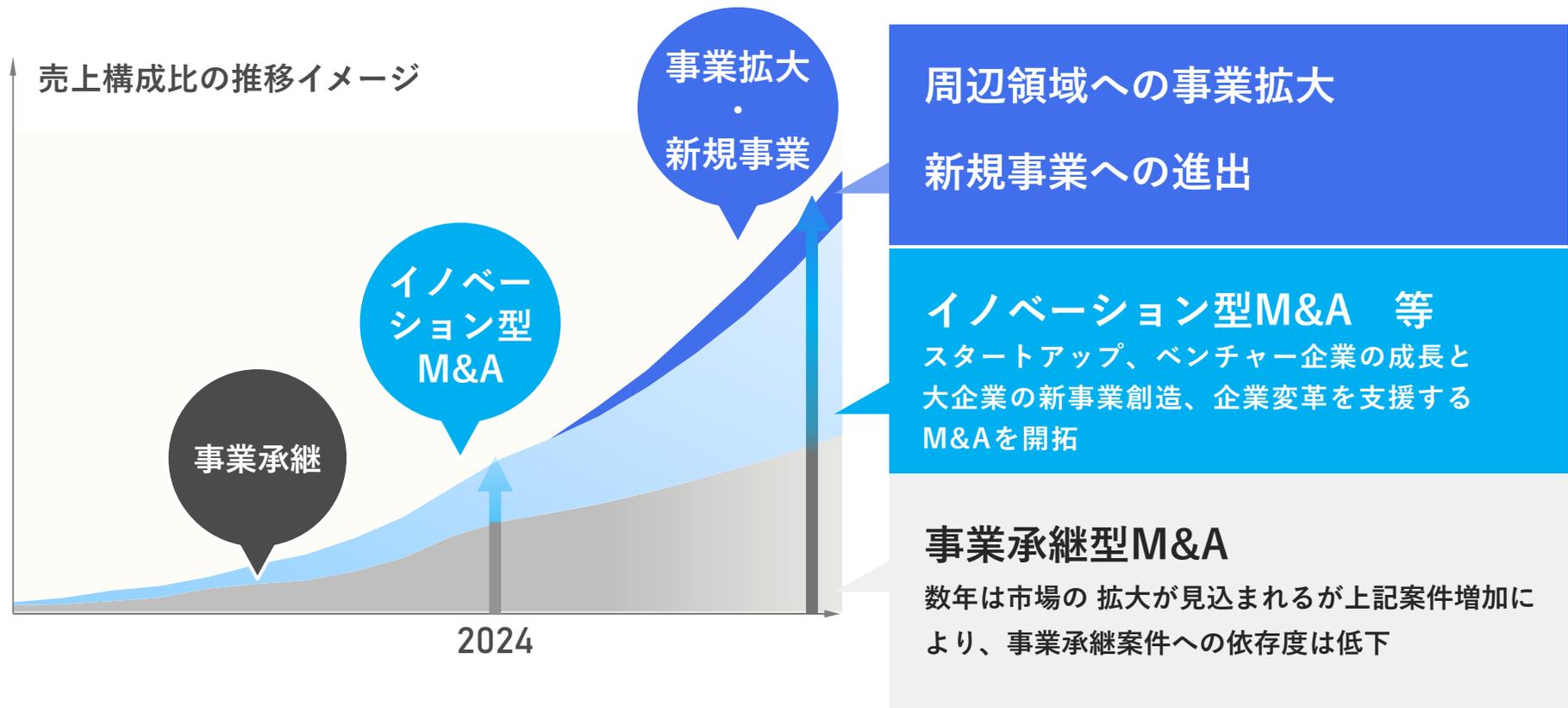
< ROE維持向上のための施策 >

- ① 適正な自己資本水準へ
 - ・ 配当性向の引上げ
 - ・ 柔軟な自己株式取得
- ② 収益水準の引上げ
M&A仲介を主軸としながら、事業領域を拡大し、利益拡大を狙う
- ③ 借入の活用
多額の投資が必要な局面では、借入を活用し、資本効率を向上

純資産及びROEの推移



- ☑ 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
- ☑ 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
- ☑ 周辺領域への事業拡大、新規事業への進出により持続的な成長を図る。そのため
の買収についても積極的に検討する



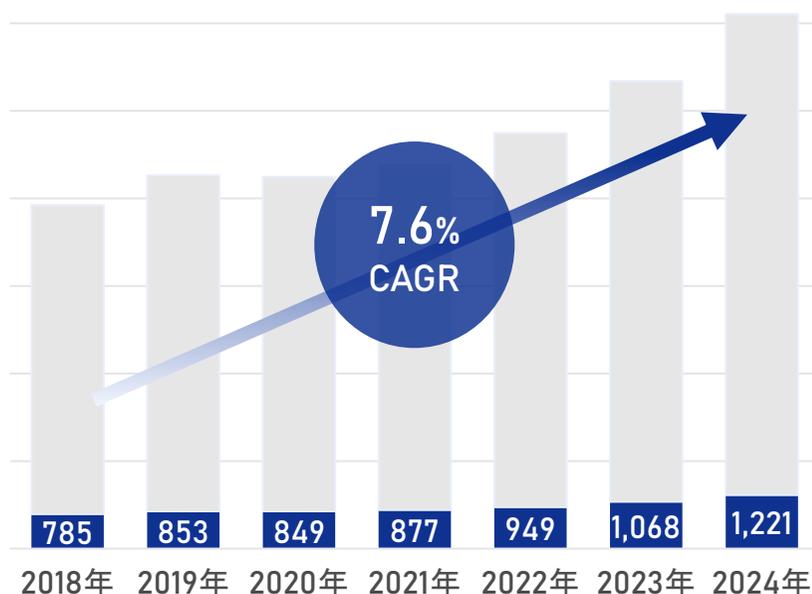
- 01 2025年9月期第1四半期実績
- 02 2025年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向**
- 05 会社概要

- ☑ 当社の2024年の成約実績のうち適時開示で公表された割合が約10%であり、上場企業が適時開示したM&A組数（1,221組）から日本国内における年間M&A件数を逆算すると、2024年のM&A件数は約11,000組と推計される。

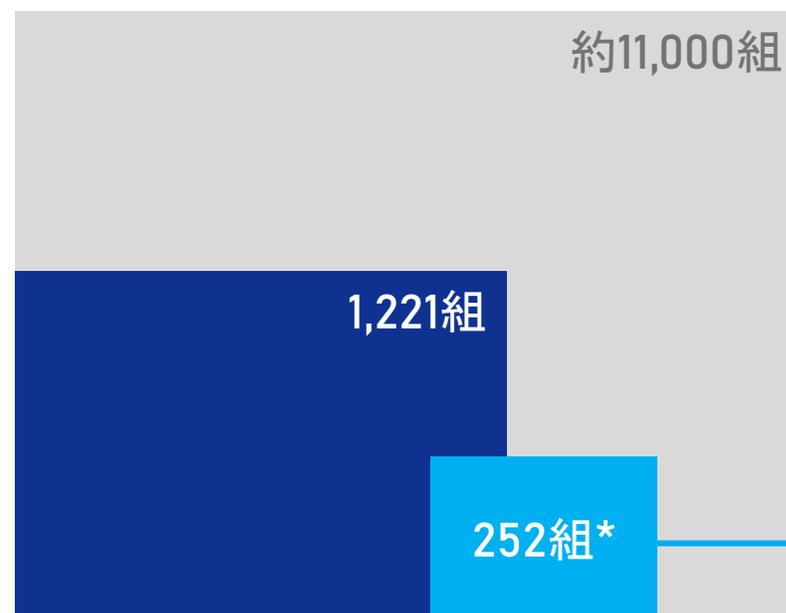
日本におけるM&A数（推計値）

■ 未公表M&A数（推計）

■ 上場企業の公表M&A数



ストライクのマーケットシェア: **2%**

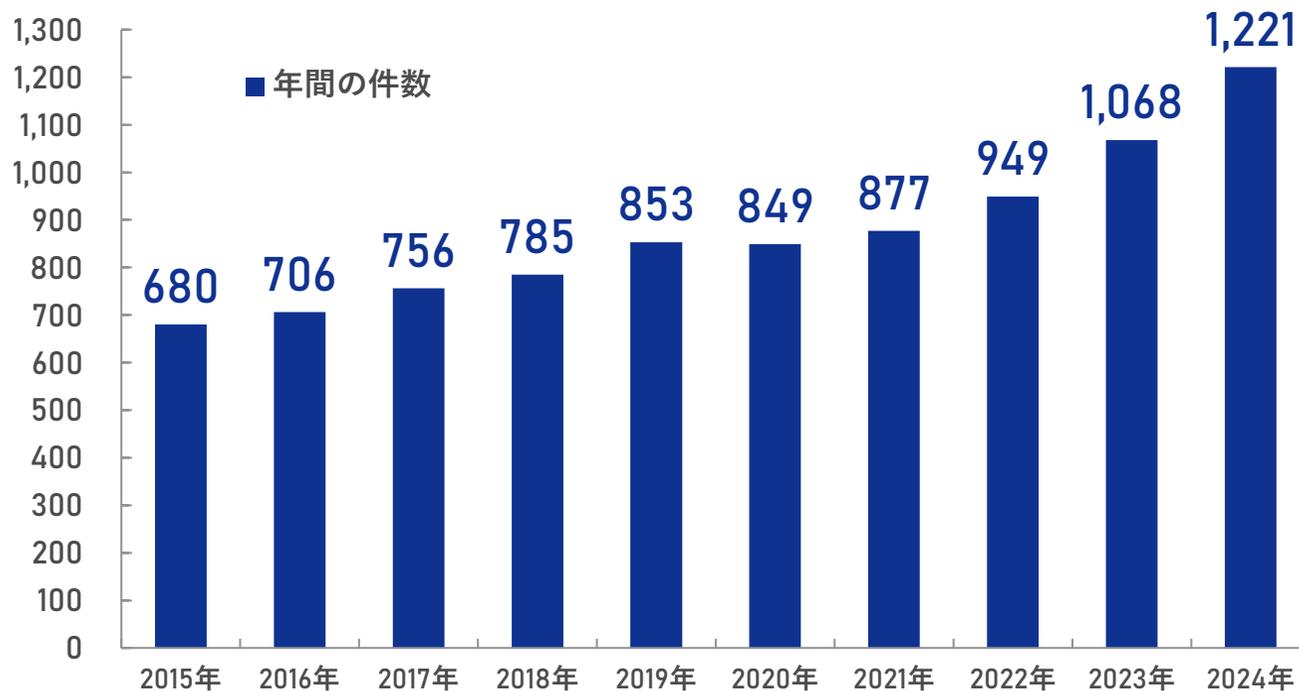


* ストライクが2024年に仲介した案件数

市場動向 - 日本のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)

- ☑ 2024年のM & A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年比14%増の1,221件
- ☑ 内訳は日本企業同士の国内M & Aが前年比16%増の993件、海外M & Aが同5%増の228件
- ☑ 過去最多の1,169件（2007年）を17年ぶりに上回った

日本のM&A件数（上場企業の適時開示ベース）



国内・海外の件数内訳

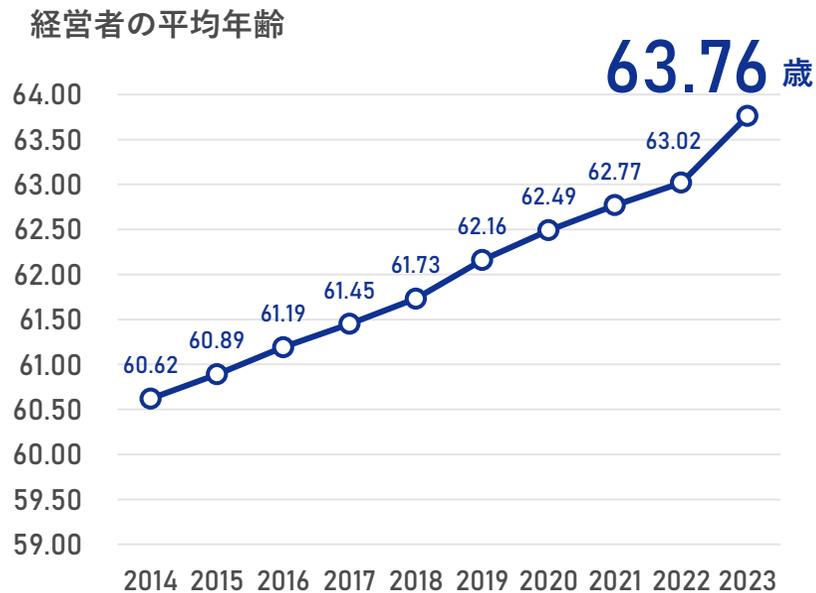
	2023年 1~12月	2024年 1~12月
全件数	1,068	1,221
国内同士	852	993
国内→海外	147	155
海外→国内	69	73

出所：M&A Online

市場動向 - 社長の高齢化、休廃業の増加

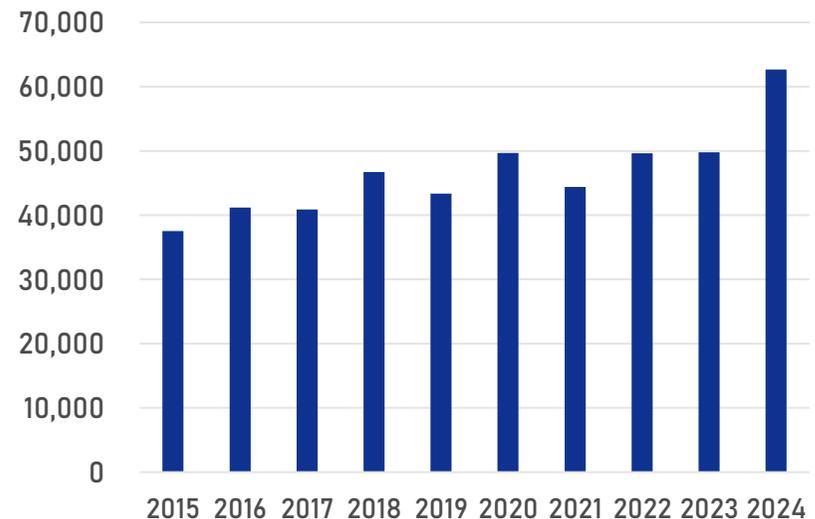
- ☑ 経営者の高齢化が進むなか、経営者年齢の高い企業においても、後継者不在の企業が多く存在
- ☑ 休廃業・解散企業数も増加
- ☑ 事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる

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』

休廃業・解散件数の推移



出所：(株)東京商工リサーチ「2024年『休廃業・解散企業』動向調査」

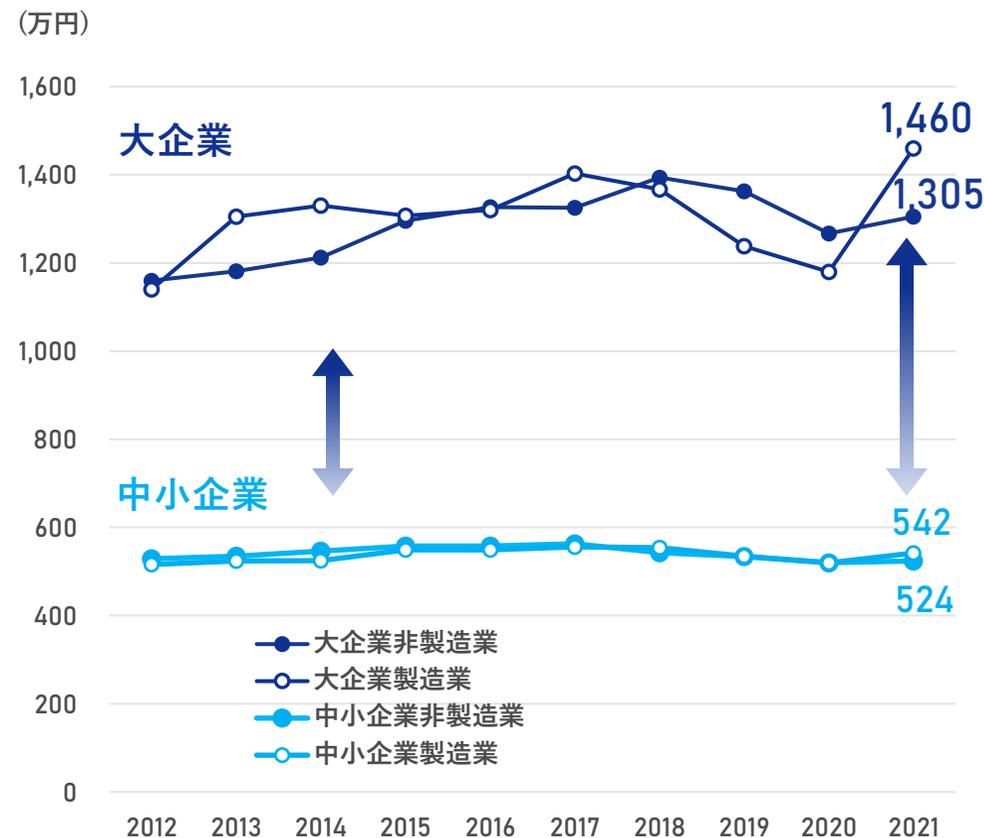
国内の中小企業において、
賃上げと利益拡大の両立を図るためには
生産性の向上※が不可欠

※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

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

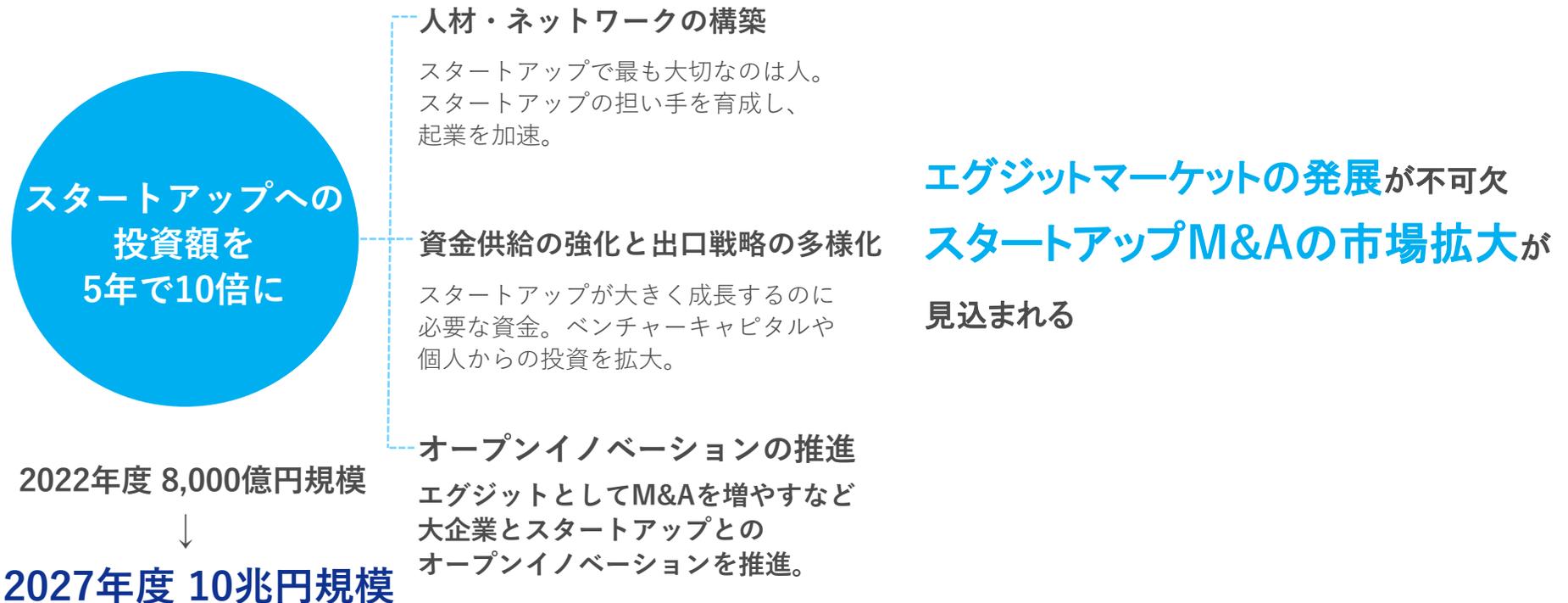


出所：中小企業白書2023年版内『財務省「法人企業統計調査年報」』

市場動向 - スタートアップ企業M&A

- ☑ 政府は2022年を「スタートアップ創出元年」とし、2022年11月には「スタートアップ育成5か年計画」を発表
- ☑ スタートアップ・エコシステムの創出を図る一環としてスタートアップのM&A増加に向けた施策を展開中

政府の5年後の目標と3つの柱

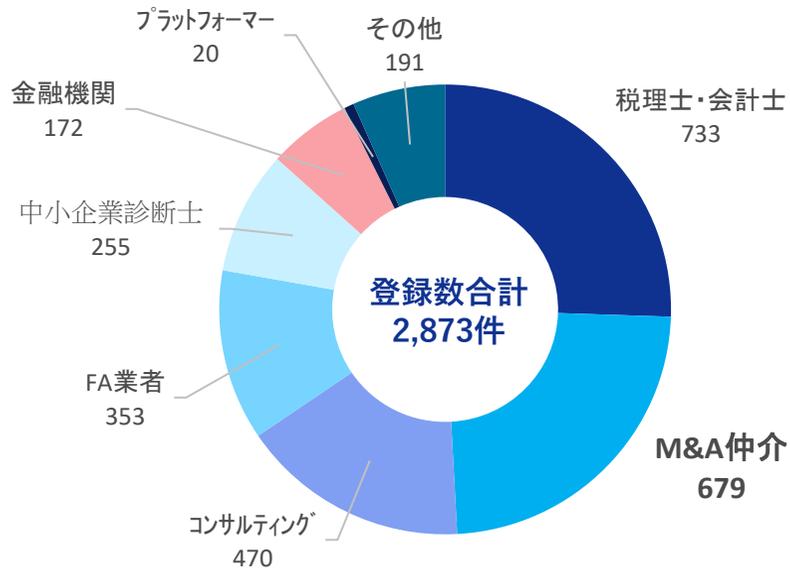


出所：経済産業省「スタートアップ育成に向けた政府の取り組み」、新しい資本主義実現会議「スタートアップ育成5か年計画」

市場動向 - M&A支援業者の状況

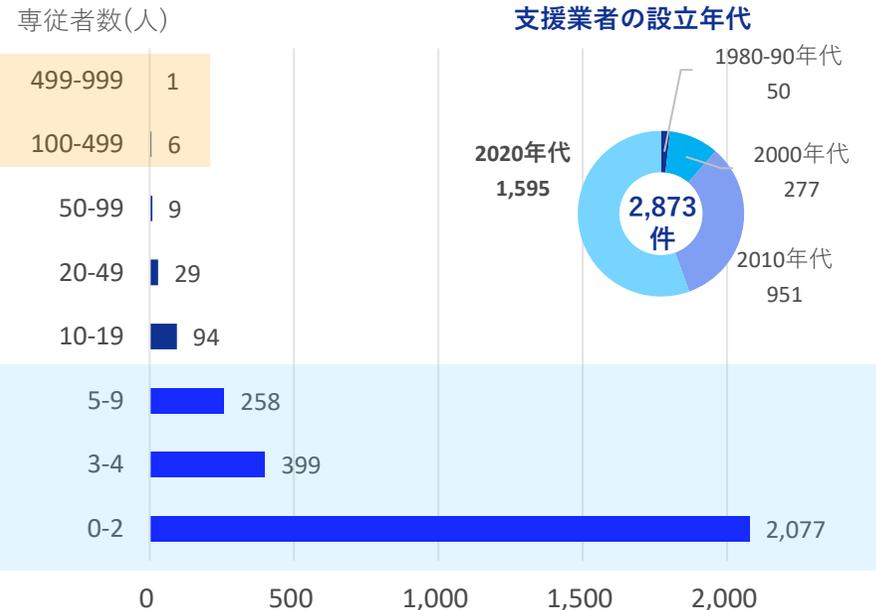
- ☑ 中小企業庁で2021年にM&A支援業者の登録制度が開始
(必須ではないが、ほとんどの業者が登録)
- ☑ 登録M&A支援事業者の多くは小規模

登録M&A支援業者数



出所：中小企業庁『現在の登録状況について(令和7年1月20日現在)』

登録業者の支援業務専従者数



出所：中小企業庁『現在の登録状況について(令和7年1月20日現在)』

背景

- ☑ M&A 専門業者については、許可制・免許制等は採用されておらず、業界全体における一般的な法規制も存在していない
- ☑ 中小 M&A 市場の拡大に伴い、新規参入も増加し、M&A 支援の経験・知見を十分に有していない人材が支援に携わるケースも存在。また、支援の質のばらつき、手数料体系のわかりにくさ等の課題が見受けられる。

中小企業庁及びM&A支援機関協会の取り組み

- ☑ 中小企業庁は、M&A支援機関の活用に係る補助金制度の予算措置や中小企業のM&Aを適切に推進するためにガイドラインを大幅に見直すなどの取り組みを行っている
- ☑ 業界全体の支援の質底上げのため、業界団体であるM&A支援機関協会による、業界としての統一的な自主規制ルール作りとそれを遵守させるための取り組みが期待されている

	対応	対象機関	概要
中小企業庁	中小M&Aガイドライン（第3版）を公表（2024年8月改訂）	M&A支援機関として登録された企業等(*)	M&A支援機関向けだけではなく、中小企業がM&Aを検討する際に確認すべき事項等も記載
M&A支援機関協会	業界初の倫理規程と業界自主規制ルール3規程(広告・営業規程、コンプライアンス規程、契約重要事項説明規程)を策定	M&A支援機関協会加盟企業	主にM&A仲介支援機関を対象とした内容となっており、中小M&Aガイドラインに比べ、より具体的かつ詳細な規制内容が定められている

*中小企業庁によるM&A支援機関登録制度。登録機関は補助金の対象となる。

中小M&Aガイドライン（第3版）改訂のポイント

主な改定内容

① 手数料・提供業務の透明化

- ・ 手数料の算定基準の明確化
- ・ 成功報酬の支払い条件を明確化



② 利益相反防止の強化

- ・ リピーター等に対する当事者のニーズに反したマッチングの優先実施・譲渡額の誘導等の禁止



③ 信頼性と安全性の確保

- ・ 不適切な事業者を排除するための調査義務・情報共有体制の構築
- ・ 担当者の保有資格や経験年数・成約実績の説明等



当社の対応



明確な手数料設定と検証体制

- ・ 料金体系を明示し、重要事項説明を適切に実施
- ・ 営業から独立した部門が成約前段階で報酬額の妥当性を検証



利益相反リスクを低減する体制

- ・ 全コンサルタントが買手候補を提案可能で、特定の買手先に依存しない体制
- ・ 独立部門が報酬額の妥当性を検証



高度な取引先調査や教育体制

- ・ 不適切な業者は社内データベースで管理し、接触を未然に防止
- ・ 仲介契約時に財務内容を確認
- ・ チーム制で新人育成と案件推進を両立

M&A仲介業者の「質の高さ」がこれまで以上に求められる



中小企業庁「中小M&A推進計画」に基づき、公正で円滑なM&A取引を推進し、M&A仲介業界の健全な発展に取り組むことを目的に設立された自主規制団体で、2025年1月1日時点の会員数は133社

2025年1月1日より団体名が変更され、新理事3名を迎えて、会員をM&A仲介事業者のみならず、FAやM&Aプラットフォーム、金融機関、土業などに拡大し、開かれた業界団体を目指す

【直近の動向】

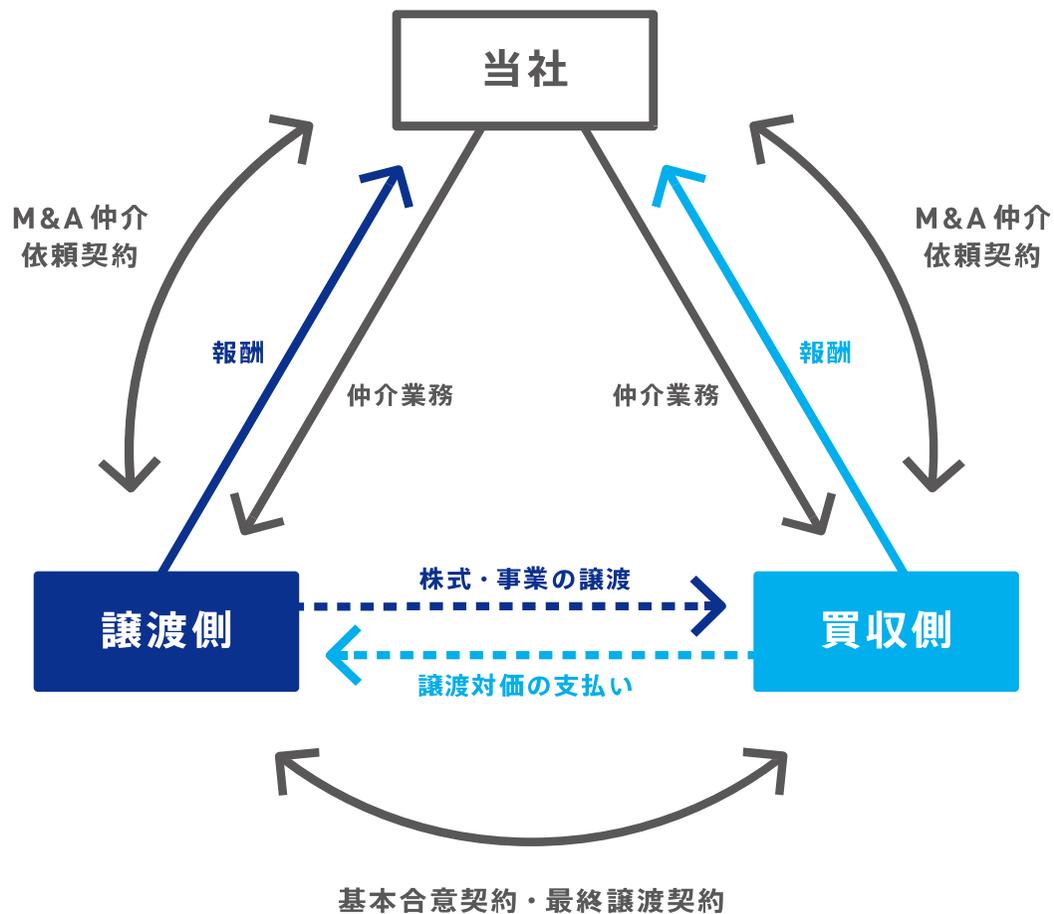
- 2024年 9月 手数料基準の双方開示の運用を開始
- 2024年10月 特定事業者リストの運用を開始
- 2025年 1月 資格制度検討委員会を発足
自主規制ルール検討委員会を発足

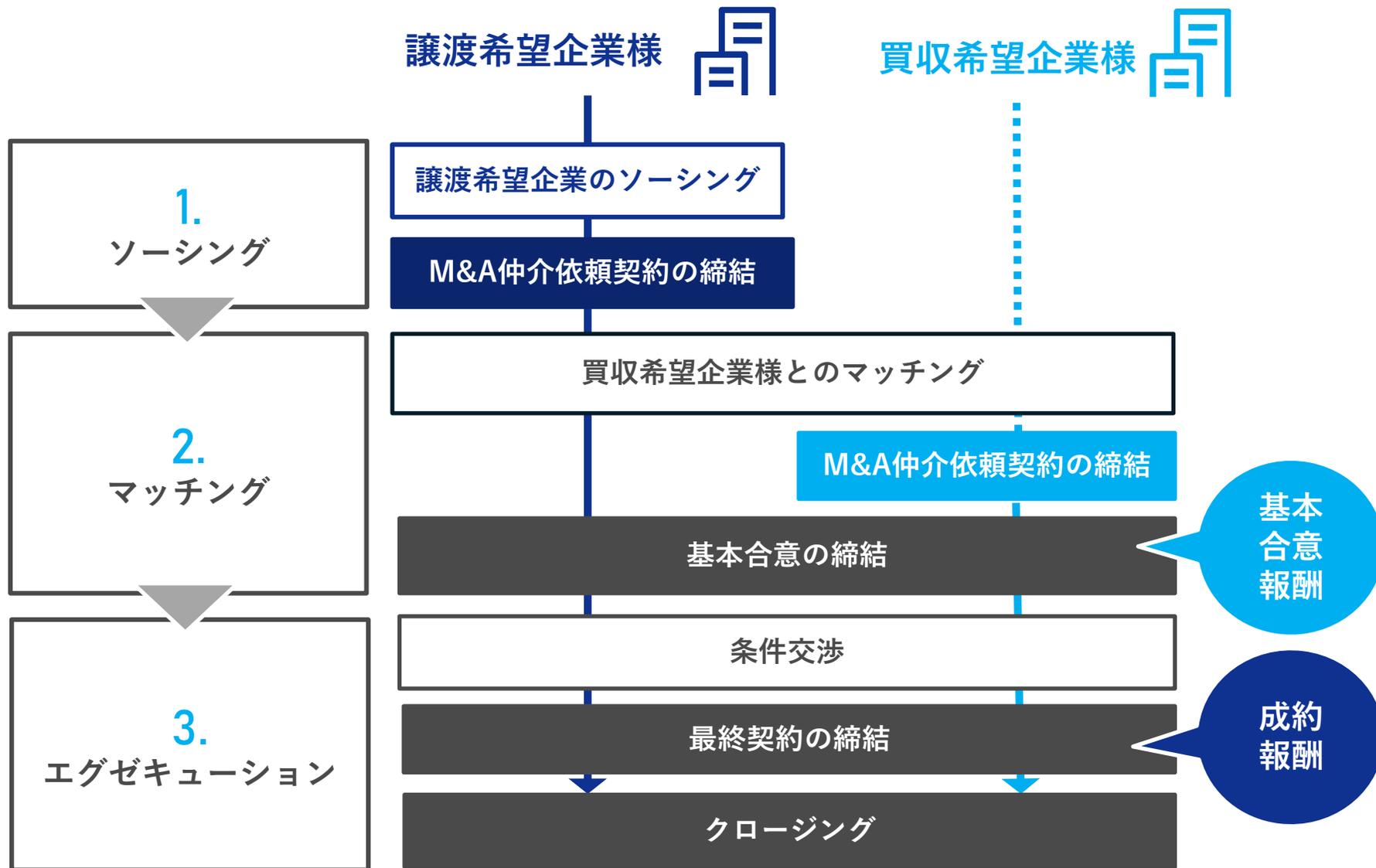
名称	一般社団法人M&A支援機関協会	
英文名称	M&A Advisors Association (MAAA)	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役社長
	小野寺 伸夫(※)	株式会社横浜銀行 代表取締役常務執行役員/ 一般社団法人全国地方銀行協会
代表理事	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	佐上 峻作	株式会社M&A総合研究所 代表取締役社長
理事 (※新理事)	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
	洪佐 寿彦(※)	虎ノ門有限責任監査法人 理事長/ 日本公認会計士協会 常務理事
	中村 悟	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 代表取締役社長
代表理事	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長
	渡辺 章博(※)	公認会計士
監事	弁護士 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所)	

- 01 2025年9月期第1四半期実績
- 02 2025年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向
- 05 **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(2024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	385名(臨時雇用者除く、2024年12月末)
売上高・営業利益	売上高18,138百万円・営業利益6,772百万円(営業利益率37.3%)2024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。

- ☑ 譲渡希望先と買収希望先をマッチングし、双方より仲介報酬を受領
- ☑ ファイナンシャルアドバイザーとして、譲渡先または買収先いずれか一方の支援を行うケースもある





☑ 契約時の着手金は無料。基本合意時の中間的報酬も低額

	売手	買手
着手金	無料	無料
基本合意報酬	基本合意時に100～300万円	基本合意時に100～300万円
成約報酬 (レーマン方式)	株式・資産等の譲渡金額 (※1)	譲渡企業の移動総資産 (※2)
	5億円以下の部分	5億円以下の部分
	5%	5%
	5億円超～10億円の部分	5億円超～10億円の部分
	4%	4%
	10億円超～50億円の部分	10億円超～50億円の部分
3%	3%	
50億円超～100億円の部分	50億円超～100億円の部分	
2%	2%	
100億円超の部分	100億円超の部分	
1%	1%	

※1 売手は、M&A譲渡金額から報酬を負担することになるため、当該負担感が重くならないよう、譲渡金額をベースにした報酬体系としています。なお、役員退職金等の受取額を譲渡金額に加算しています。

※2 移動総資産とは、株式時価総額に負債を加えた金額（時価総資産）を示します。

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
があり、
特殊案件への対応も可能



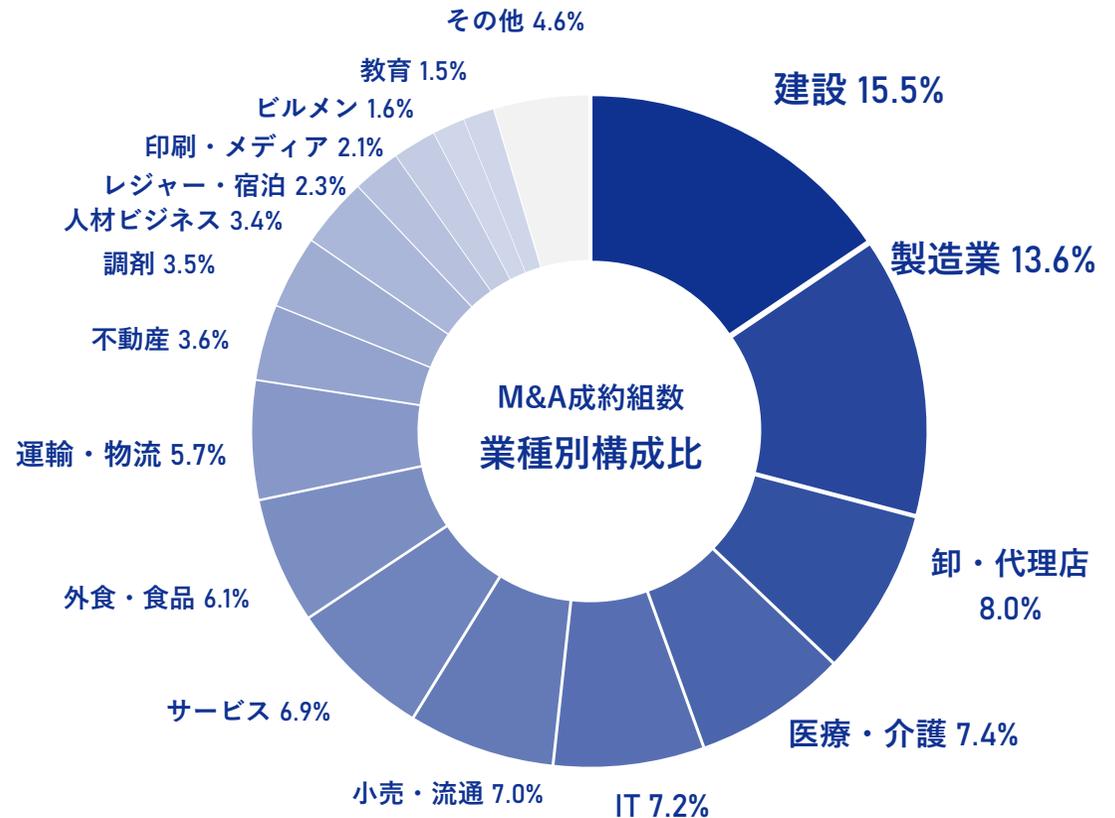
**外部環境の変化やM&Aニーズ
の変化にも柔軟に対応が可能**

直近2期の成約組数上位5業種

2023年9月期	2024年9月期
建設 (20.8%)	建設 (18.3%)
サービス (13.0%)	サービス (13.9%)
製造業 (12.1%)	製造業 (11.5%)
卸・代理店 (9.2%)	医療・介護 (11.5%)
医療・介護 (8.2%)	卸・代理店 (10.3%)

創業から2024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 9 拠点

身近に駆け付けられ、相談できる環境を整備

- ▶2024年11月に広島オフィスを増床、
2024年12月に高松オフィスを増床移転



M&Aのポータルサイトの運営

- ✓ M&A情報を収集及び活用
- ✓ M&Aの普及のために無償で情報提供

M&A Online

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



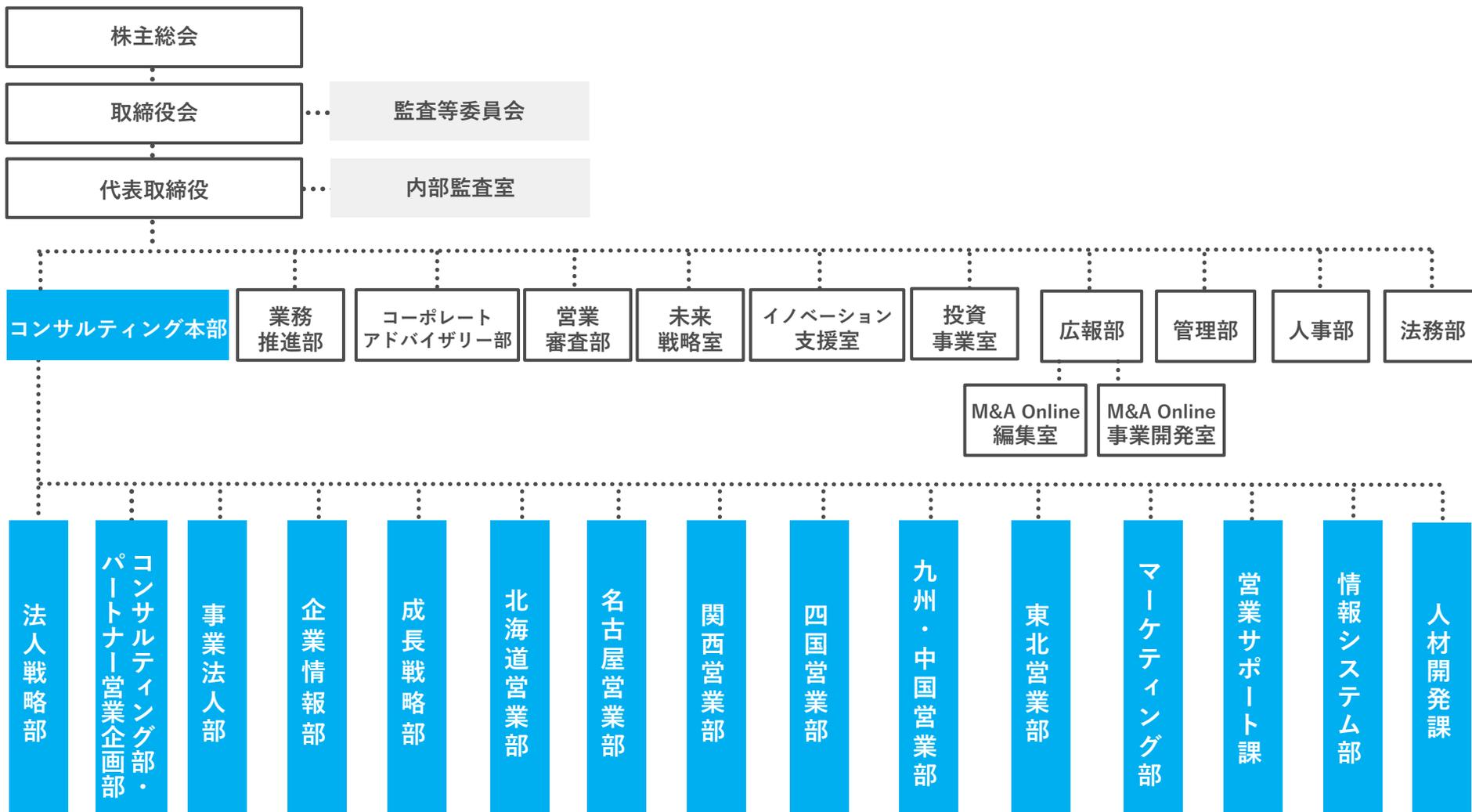
大量保有報告書データベース

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

M & A年鑑を刊行

1年間の上場企業による全M&Aデータを
網羅し、金額や業種など様々な角度から
解説するムック







ストライク

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。