

2025.4.30

2025年9月期

第2四半期決算説明資料

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2四半期実績
- 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

エグゼクティブサマリー

株主還元

- ☑ ROE向上のため配当方針を見直し配当性向を35%から50%に引き上げ
- ☑ 今期以降3年間については一株当たり配当額を180円として余剰資金の還元を進める（37ページ参照）

外部環境

- ☑ 2025年1月～3月の上場企業のM&A件数は前年同期比32件(+10%)増加（40ページ参照）
- ☑ 業界自主規制団体である「M&A支援機関協会」を中心に不適切な買手を共有する「特定事業者リスト」の運用の厳格化や資格制度の検討が行われており、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

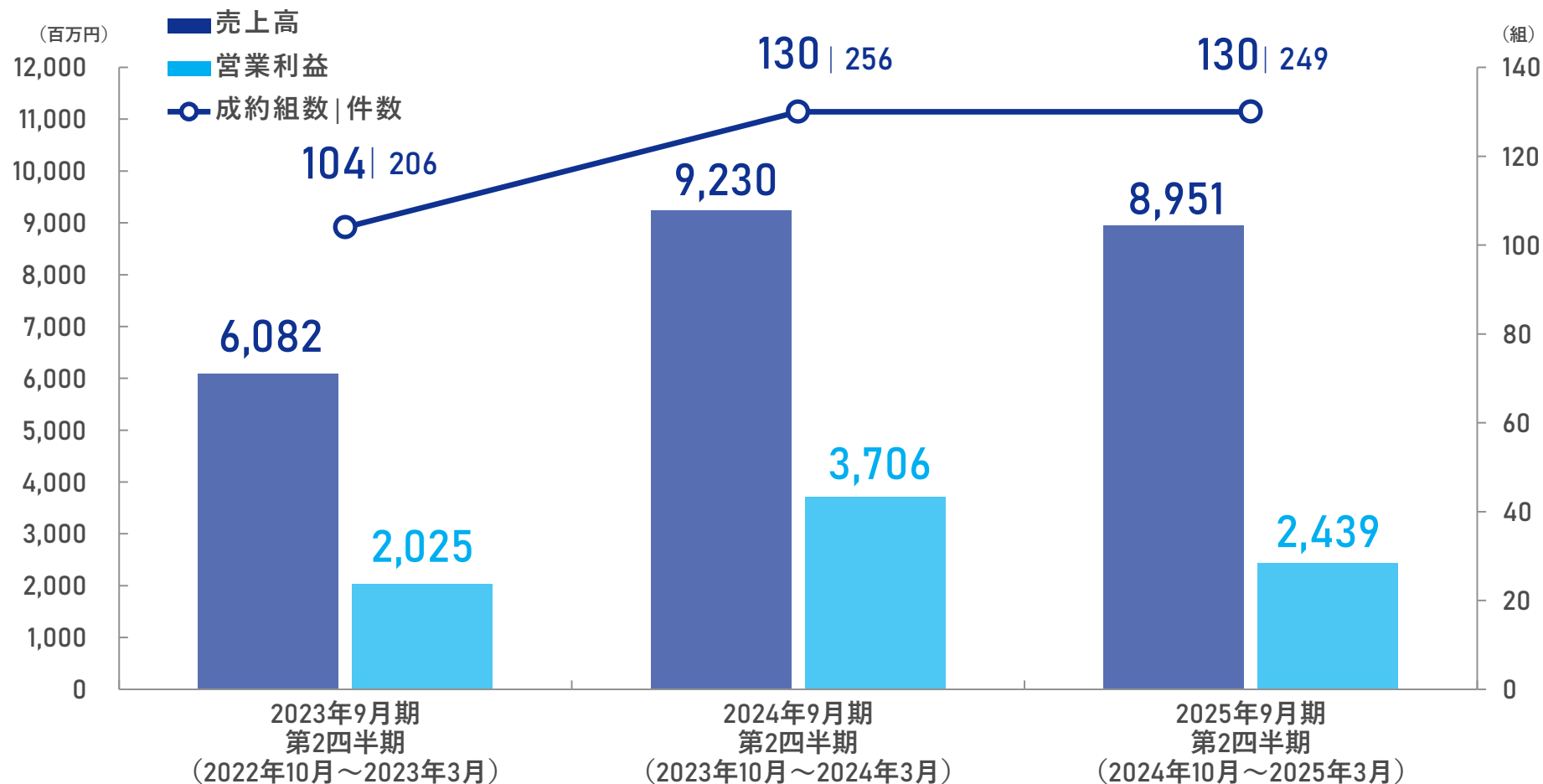
- ☑ 2Q累計の売上高は8,951百万円で前年同期比3.0%減、成約組数は130組で前年同期と同数、コンサルタントの増員に対し成約組数が伸び悩んだ。また新ガイドライン対応、案件の大型化により成約までの期間が長期化していることに加え、2Qで最終契約を締結したもののM&A実行が3Qとなった大型案件（2組成約報酬1,279百万円）の影響があった
- ☑ 2Q累計営業利益は2,439百万円で前年同期比34.2%減。売上が想定を下回ったため原価率、販管費率が上昇
- ☑ 3Qでは大型案件の成約が相当額見込まれることから、通期業績は当初計画どおりの見通し

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30名増員、4月に55名（うち新卒33名）が入社済み
- ☑ 新規受託は535件で、通期計画1,045件に対して51.2%と順調に進捗

- ☑ 前年同期比で成約組数横ばい、案件単価（71.0百万円→68.8百万円）は微減
- ☑ 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



☑ 売上が想定を下回った影響で売上原価率及び販管費率が上昇し、営業利益率が一時的に低下

	2023年9月期 第2四半期	2024年9月期 第2四半期	2025年9月期 第2四半期	(単位：百万円) 前年 同四半期比
売上高	6,082	9,230	8,951	△3.0%
売上原価	2,078	3,248	3,709	+14.2%
売上原価率	34.2%	35.2%	41.4%	-
販売費及び一般管理費	1,978	2,276	2,801	+23.1%
販管費率	32.5%	24.7%	31.3%	-
営業利益	2,025	3,706	2,439	△34.2%
営業利益率	33.3%	40.2%	27.3%	-
経常利益	2,035	3,705	2,440	△34.2%
当期純利益	1,368	2,440	1,739	△28.7%

売上原価 及び 販管費の変動要因

☑ 売上原価の人件費は増加したものの固定給の増加については概ね計画通り

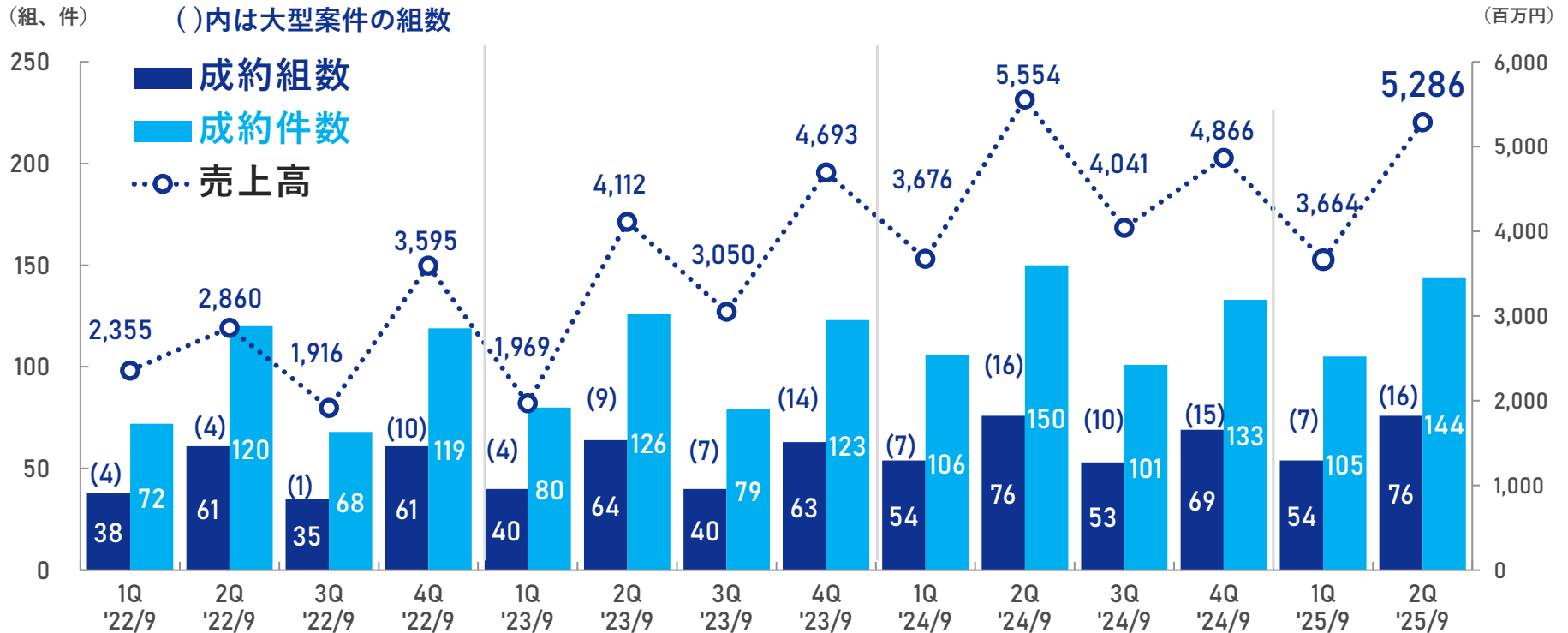
☑ 販管費については営業関連の広告宣伝費の先行発生により増加

(単位：百万円)

	23/9期 2Q	24/9期 2Q	25/9期 2Q	前年 同期比	変動要因
【売上原価】					
人件費	1,463	2,319	2,585	+265	・ コンサルタント92名増員による固定給の増加 ・ 売上の減少に伴いインセンティブ賞与は減少
(給与)	(564)	(773)	(1,144)	(+371)	
(インセンティブ 賞与)	(765)	(1,380)	(1,229)	(-152)	
案件紹介料	448	695	823	+128	・ 紹介受託した大型案件の成約に伴う増加
その他	166	233	300	+67	・ コンサルタント増員に伴う諸経費の増加
売上原価合計	2,078	3,248	3,709	+460	
【販管費】					
人件費	615	734	803	+68	・ 派遣社員増員による固定給増加
広告宣伝費	356	263	477	+214	・ テレビCMの増加(+63)、営業広告費の増加(+105)
地代家賃	312	440	486	+46	・ 地方拠点の移転による地代家賃が増加
その他	693	837	1,034	+196	・ 採用費の増加(+97)、研修費の増加(+19)
販管費合計	1,978	2,276	2,801	+525	

成約実績推移

- ☑ 新ガイドラインに基づく新たな業務対応、案件大型化に伴う手続きの複雑化によりM&Aの実行が3Q以降となる案件が想定以上に発生し、売上は前年同期比で同水準となった
- ☑ 3Qには後ろ倒しとなった複数の大型案件の成約による売上が相当額見込まれるため、例年のトレンドとなっている3Qでの落ち込みは緩和される見通し



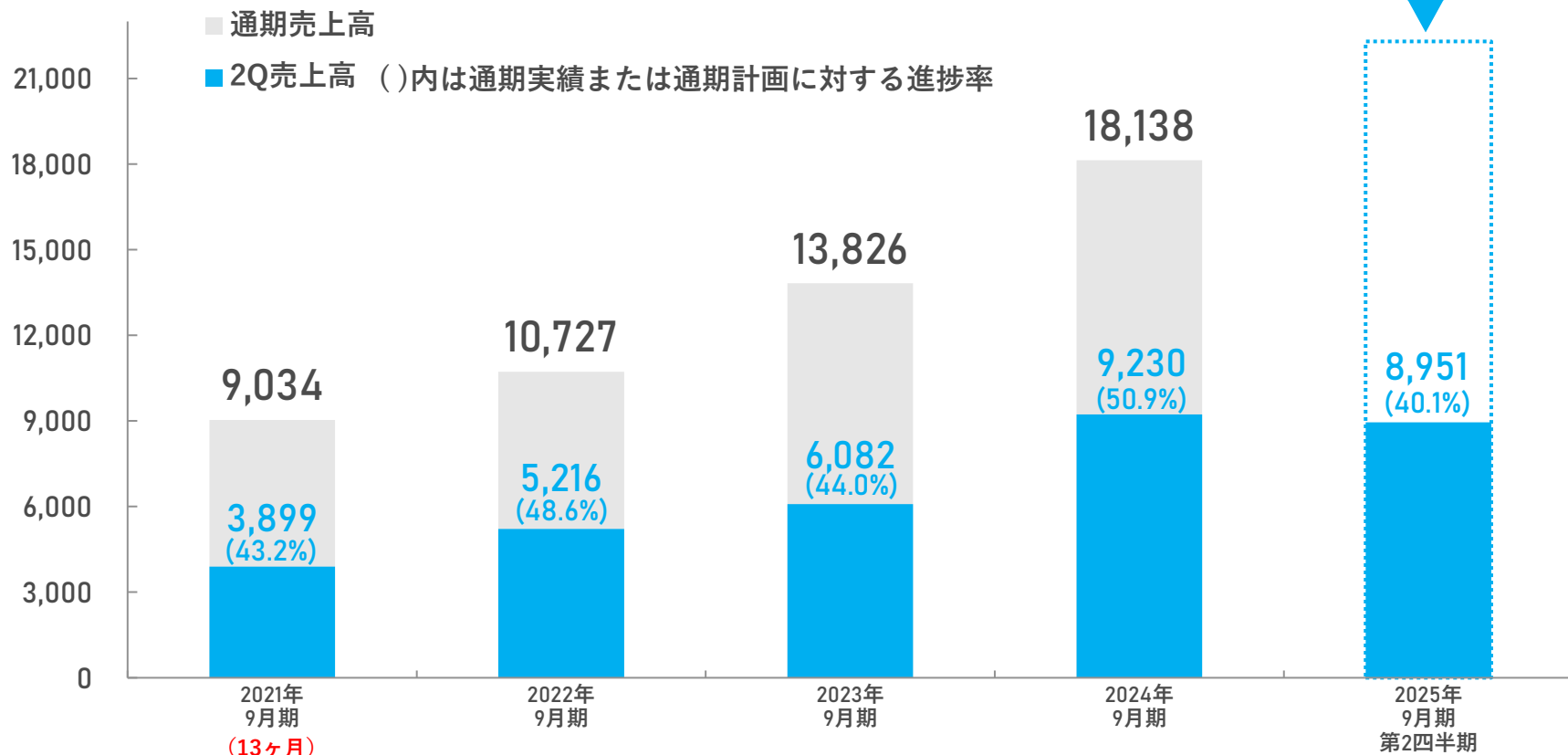
成約組数は、当社が仲介業務又はアドバイザリー業務として携わったM&A取引数（ディールベース）
 （大型案件は、1組あたりの売上が1億円以上の案件）

成約件数は、当社が仲介業務又はアドバイザリー業務として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、アドバイザリー業務の場合は1取引で1件とカウント

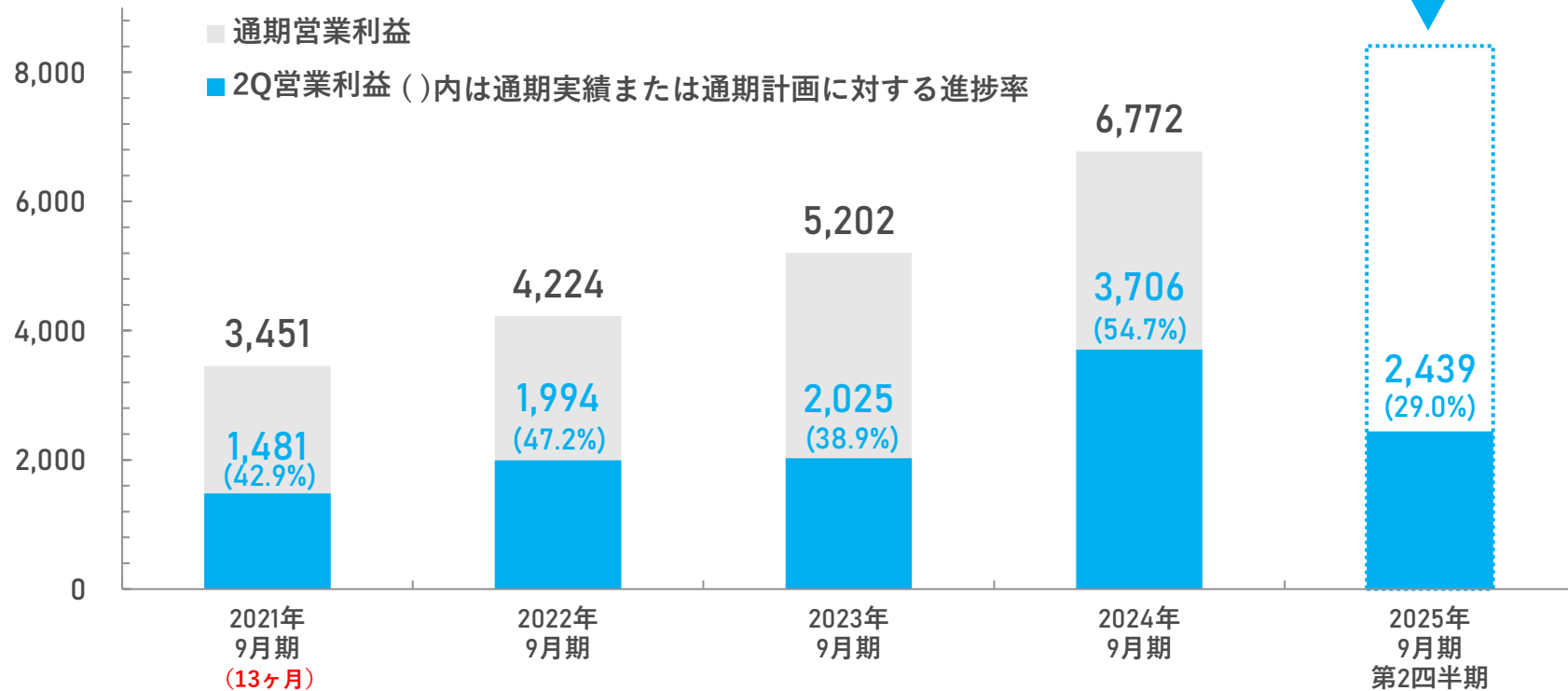
売上高の推移

(百万円)



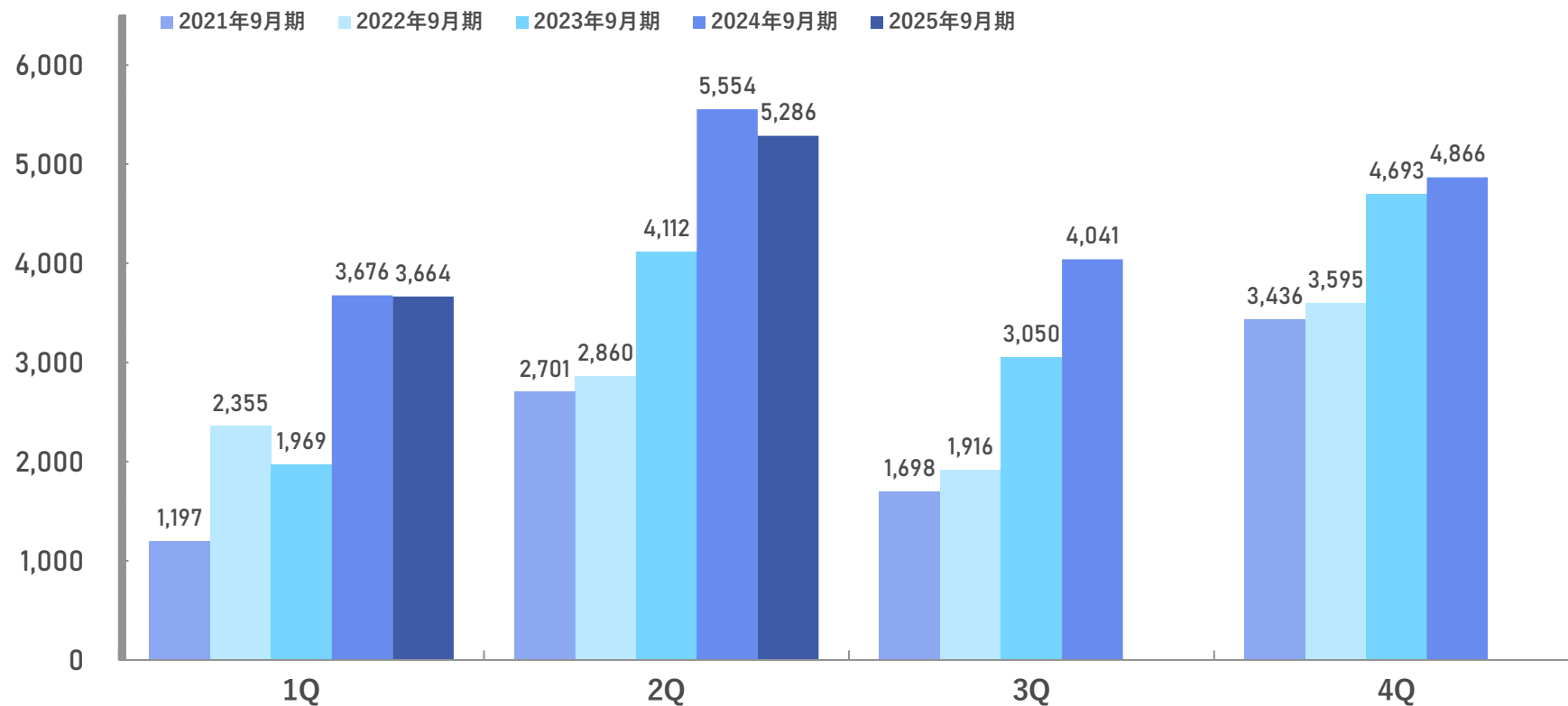
営業利益の推移

(百万円)



四半期会計期間の推移

(百万円)

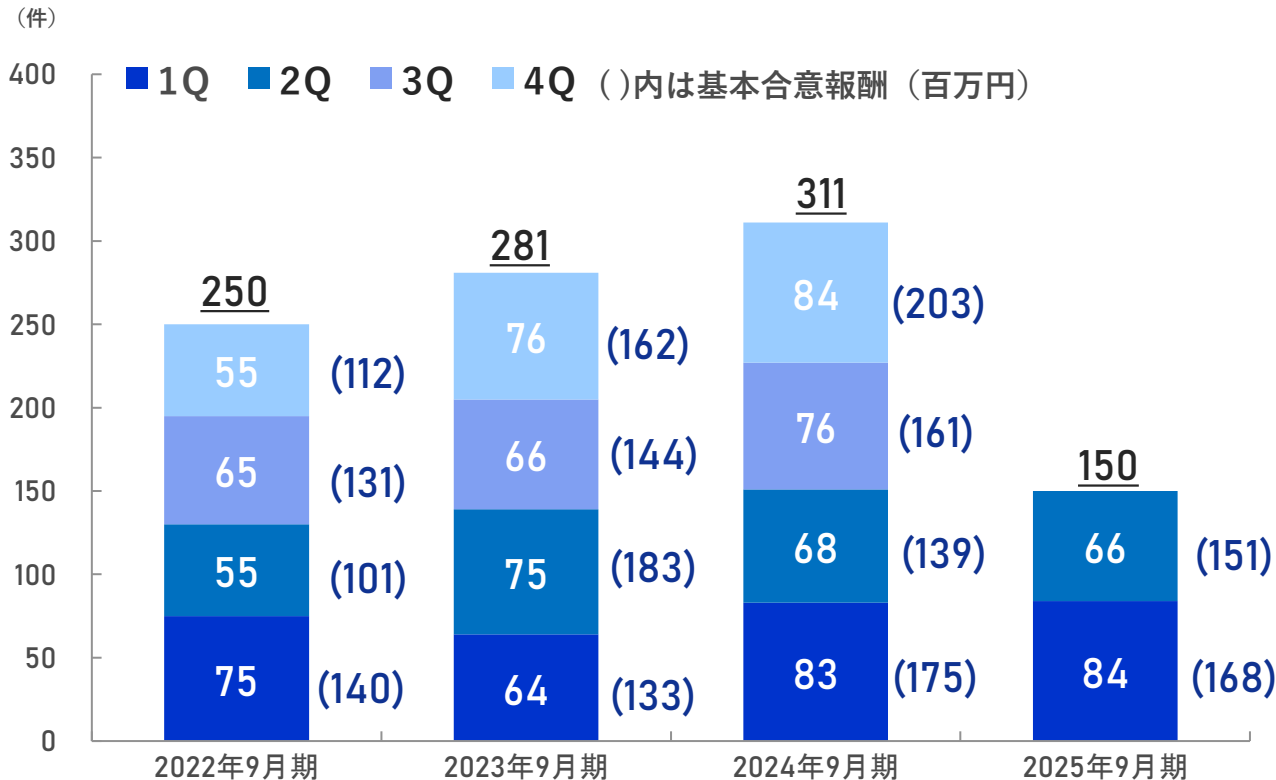


- ☑ 短期KPIに基本合意組数、中期KPIに新規受託件数、長期KPIにコンサルタント数を設定し、売上利益の最大化を目指してプロセスの達成状況を定量的に把握

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

- ☑ 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2Qまでに150組で、これまでの水準を維持

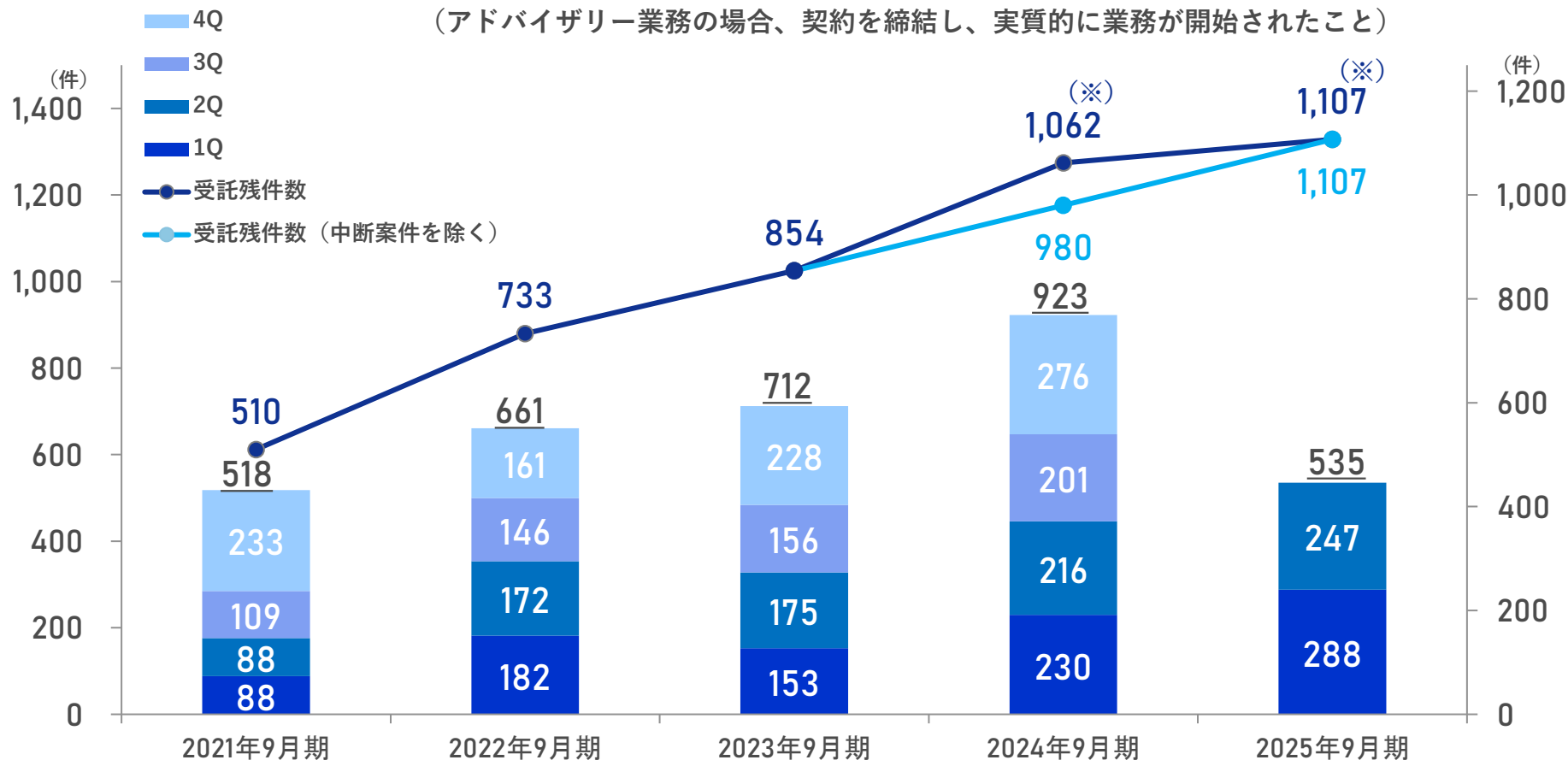
基本合意組数



※：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

- ☑ 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：86百万円、当2Q：86百万円）

【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件含む→当2Qは0件

社員数推移

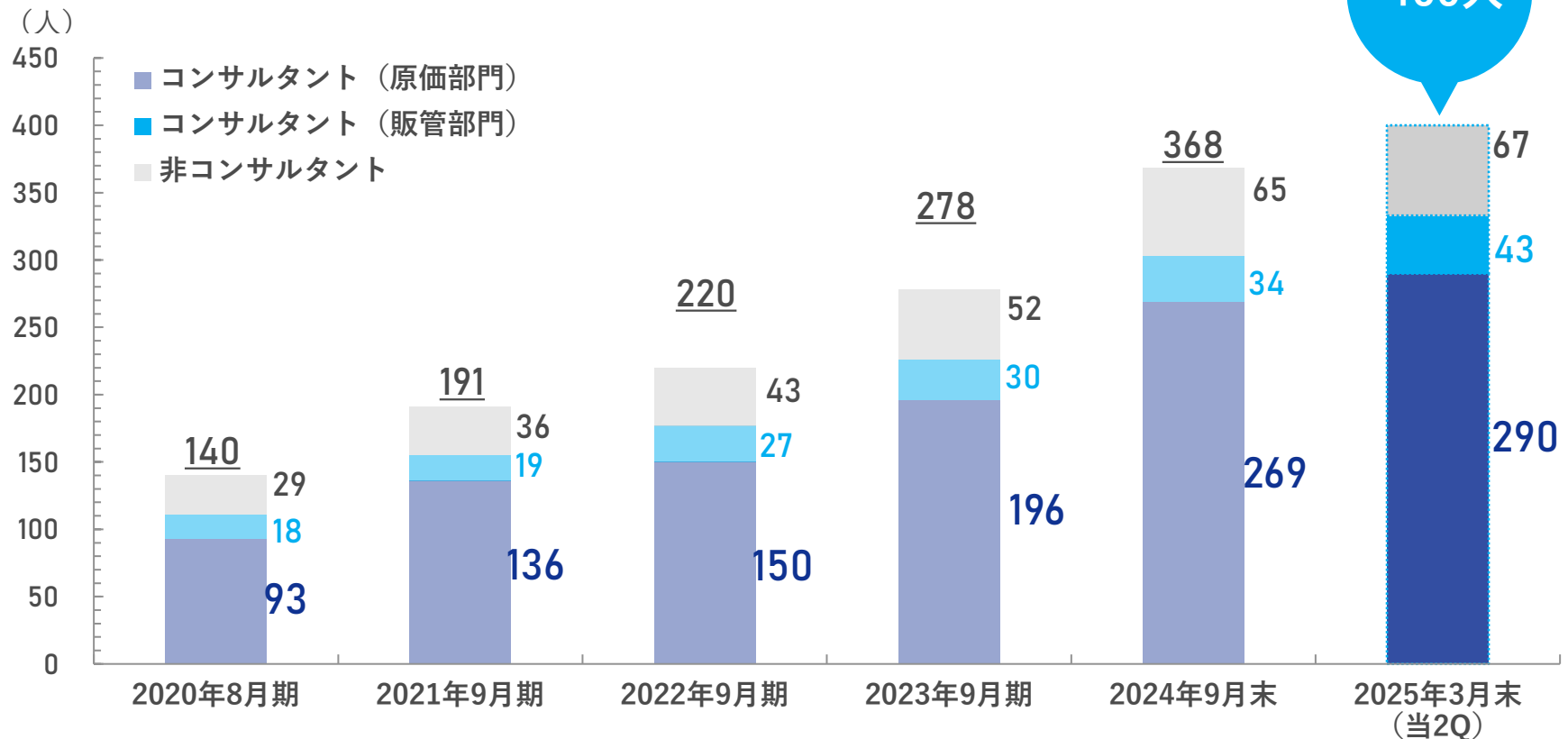
☑ コンサルタントは増員計画（年間＋61名）に対して、当2Qまでに30名の増員。
計画に対して順調に進展。3月末時点の社員数は400名

☑ 4月に新卒社員33名を含む55名が入社

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

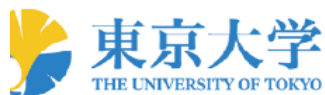
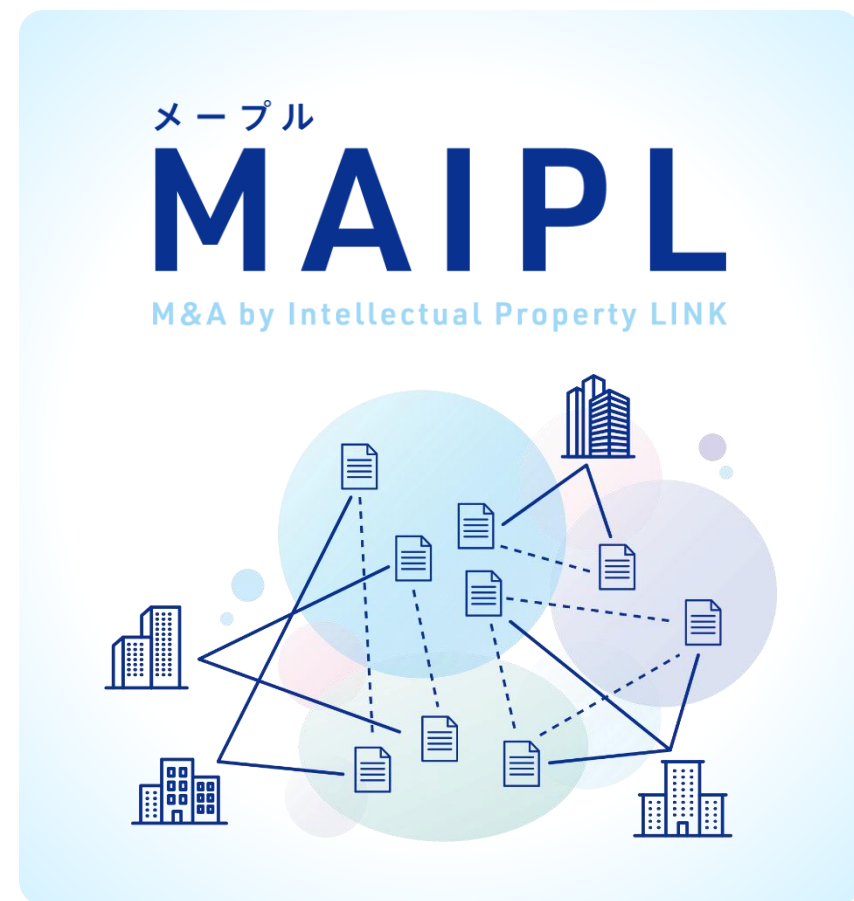
社員数(通期)



東京大学とUTECとの共同開発

特許データを活用した M&Aマッチングサービスの開発

- ☑ 東京大学及び株式会社東京大学エッジキャピタルパートナーズ（通称「UTEC」）との共同研究
- ☑ 企業の知的財産解析に強みを持つ正林国際特許商標事務所と協業特許データ解析およびIPランドスケープ®分析のノウハウを活用したM&A支援サービス「MAIPL」（M&A by Intellectual Property LINK）を開発（2025年5月サービス開始予定）
- ☑ 技術的シナジーを知財の観点から可視化し効率的なM&Aマッチングを推進する体制の強化を図る



正林国際特許商標事務所

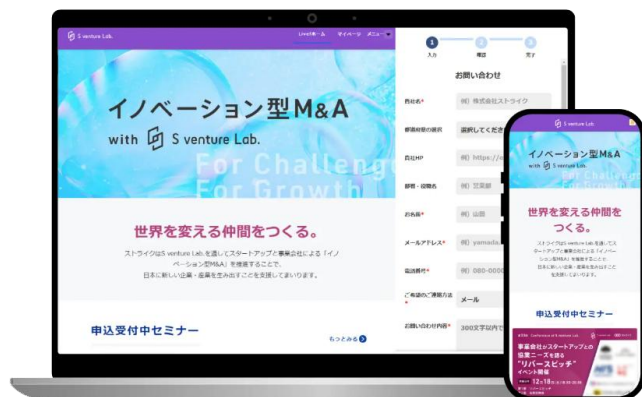


URL : <https://www.strike.co.jp/service/maipl/>

S venture Lab. 新HP公開

S venture Lab.の新ホームページ「イノベーション型M&A with S venture Lab.」を公開

新サイトを通じてより多くの情報を発信し、スタートアップと事業会社による「イノベーション型M&A」を推進し、日本における新しい企業・産業の創出支援を図る



URL : <https://www.sventurelab.com/>

CDP2024「気候変動分野」 において「B」スコア取得

環境情報開示システムを運営する国際的な非営利団体であるCDP（Carbon Disclosure Project）が実施する2024年質問書の気候変動分野において「B」スコアを取得

「B」スコアは、環境問題に対するリスクや影響の管理ならびに戦略策定と実行がなされていると認められる「マネジメントレベル」に該当し、8段階（A、A-、B、B-、C、C-、D、D-）の上から3番目に位置付けられている

2023年から本プログラムに参加している当社は、昨年度の「C」から2段階の引き上げとなった



- 01 2025年9月期第2四半期実績
- 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対応を見込み、成約率を直近実績から約5%引き下げて計画。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

【売上原価】

- ☑ 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。新卒社員割合の増加を考慮し、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】

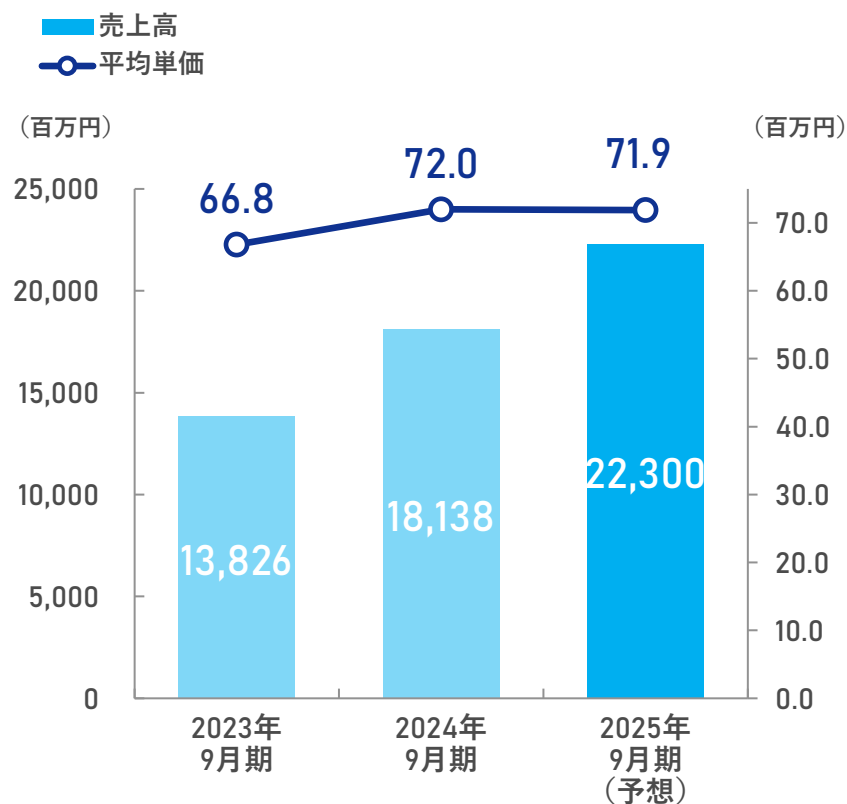
- ☑ 広島オフィスの増床や高松オフィスの増床移転などによる増加が見込まれるものの、コスト管理を強化して販管費率の改善を図り、販管費の増加を年間3.5億円ほどに抑える計画としている

【直近の動向】

- ✓ 通期業績予想は当初計画から変更なし
- ✓ 売上高については、当初想定より成約時期が遅れた大型案件が複数あった影響により上期は計画未達となったものの、3Qには上記の大型案件の成約売上が相当額見込まれるため、通期は概ね計画通りの着地を見込む
- ✓ 販管費については営業関連の広告宣伝費が先行して発生しているものの、通期では概ね計画通り

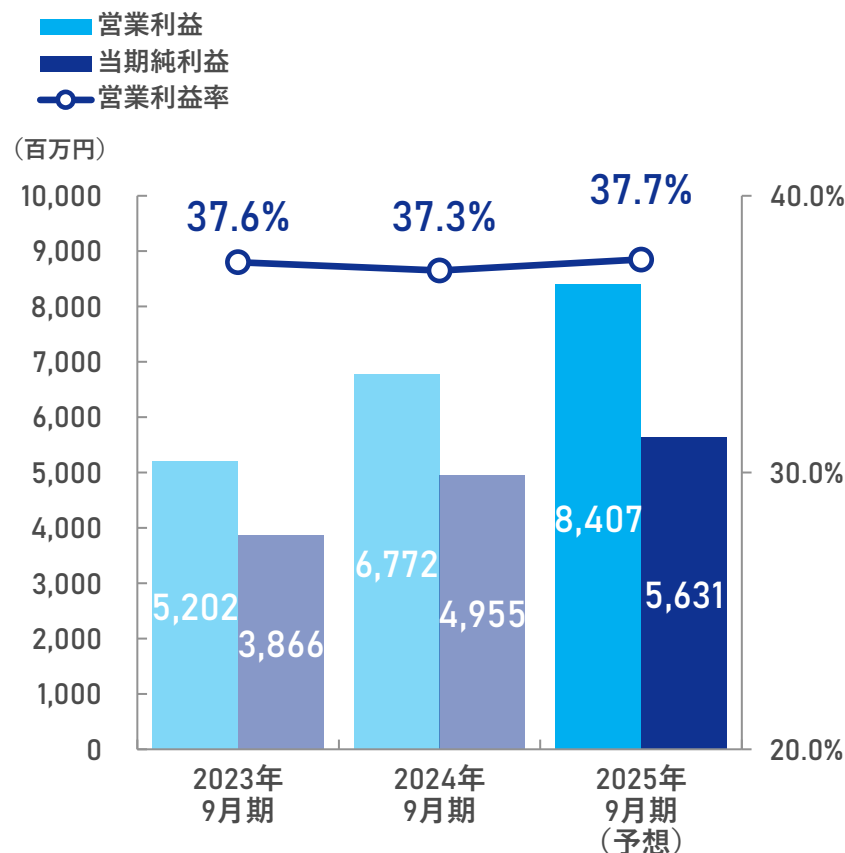
- ☑ 案件単価は前期実績をベースに計画し、中小M&Aガイドライン遵守により成約期間の若干の伸長を前提に成約組数を見込んでいる

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)

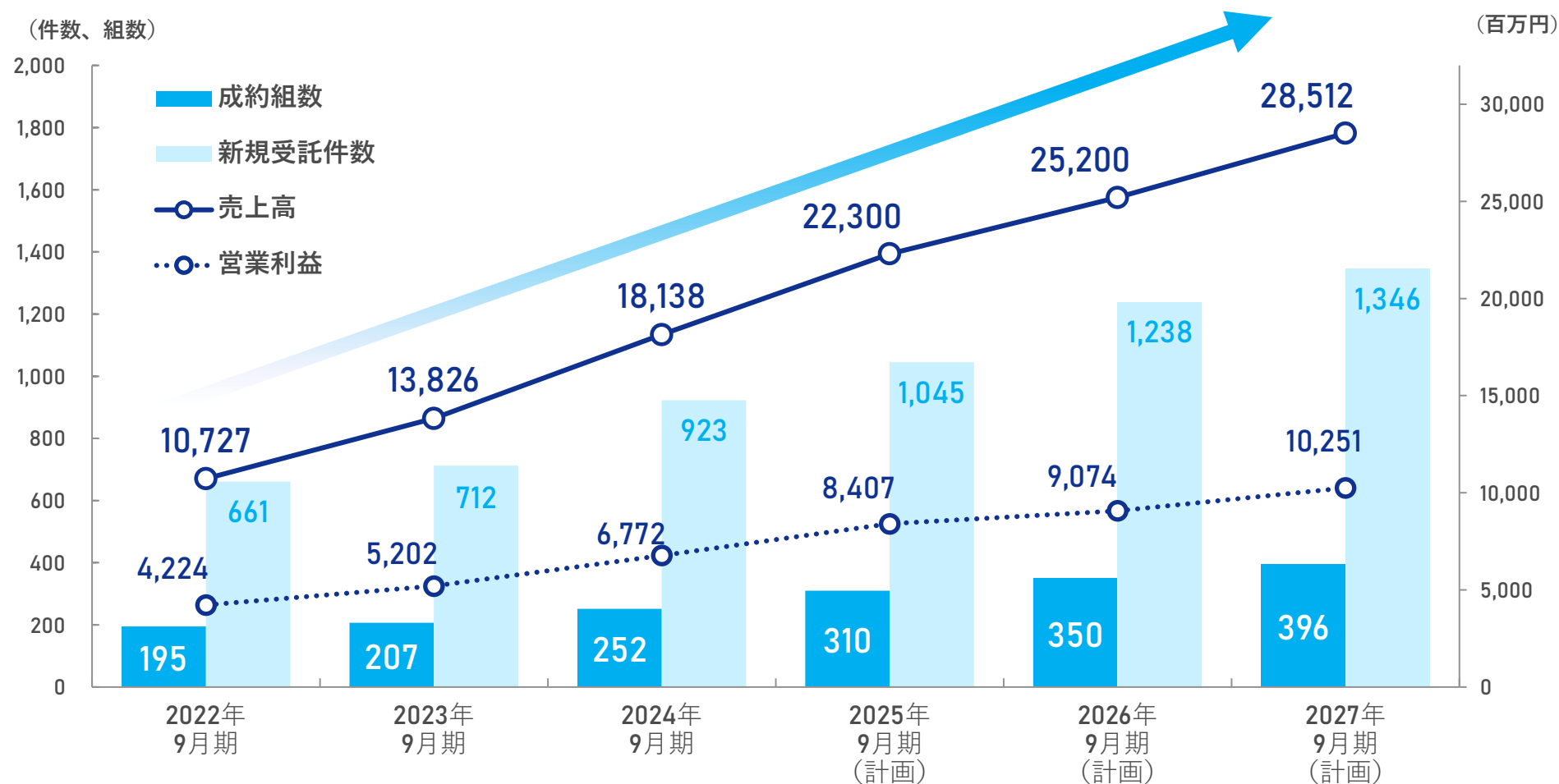
	2024年9月期	2025年9月期 予想	前期比
売上高	18,138	22,300	+22.9%
売上原価	6,527	8,714	+33.5%
売上原価率	36.0%	39.1%	-
売上総利益	11,610	13,585	+17.0%
販売費及び一般管理費	4,838	5,178	+7.0%
販管費率	26.7%	23.2%	-
営業利益	6,772	8,407	+24.1%
営業利益率	37.3%	37.7%	-
経常利益	6,772	8,406	+24.1%
税引前当期純利益	6,730	8,406	+24.9%
当期純利益	4,955	5,631	+13.7%
成約組数（組）	252	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2四半期実績
- 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

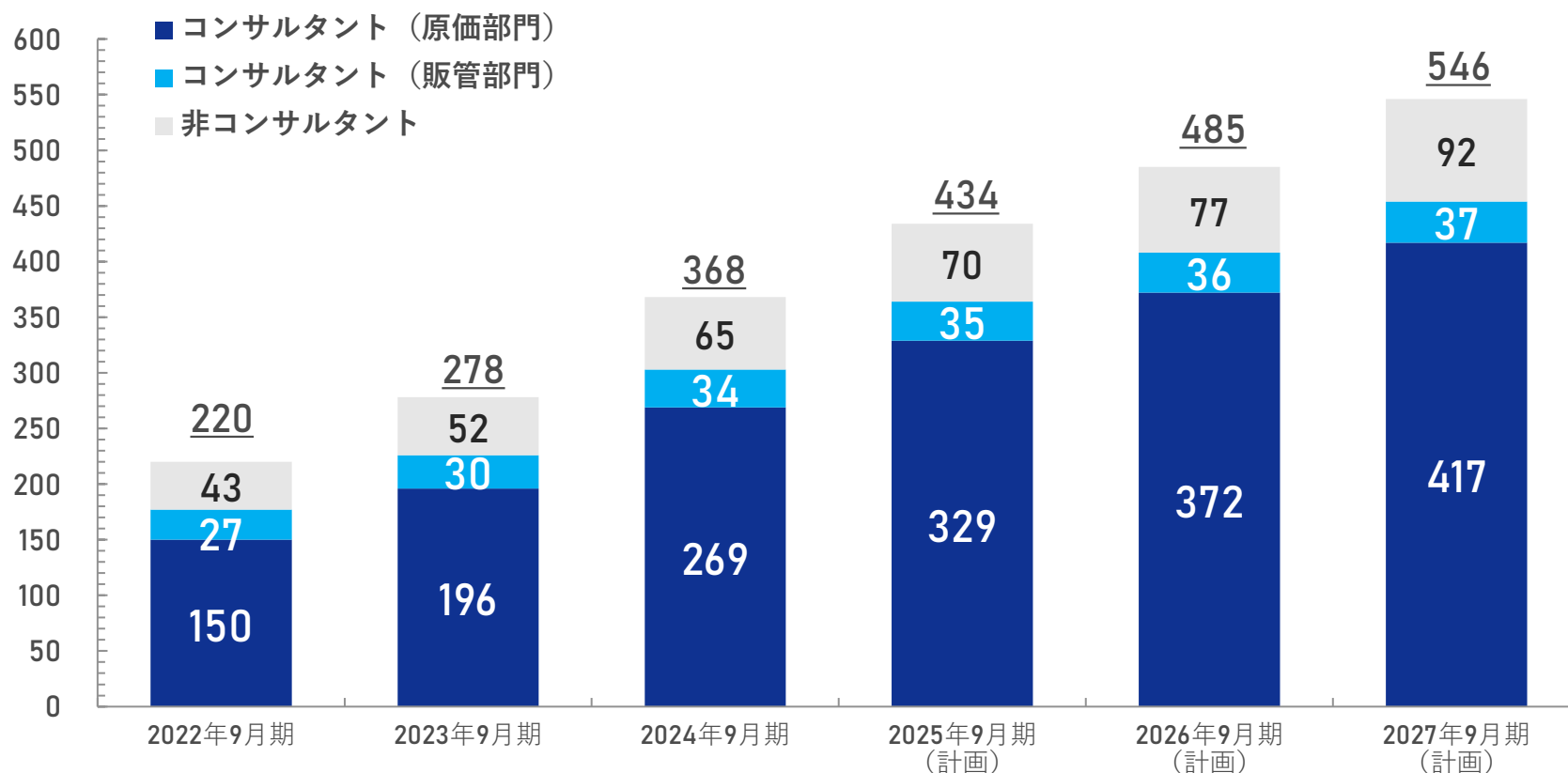
- ☑ 当面は、コンサルタントの新卒社員の採用比率を高めていく方針であり、2027年9月期までの生産性は若干低下していく見通しとしている。ただし、2028年9月期以降で、新卒社員が収益に貢献してくるタイミングで生産性は改善していくものと推測している
- ☑ 2027年9月期まで収益貢献に至らない新卒社員の割合が増えることを想定し、固定給相当の原価率の上昇を見込む
- ☑ 前期から紹介受託の比率が増えており、今後数年も、この傾向は継続していく見通しから、案件紹介料相当の原価率の上昇を見込む
- ☑ 2026年9月期以降に本社の拡張を予定しており、具体的な内容は未定であるものの、相応の家賃及び拡張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

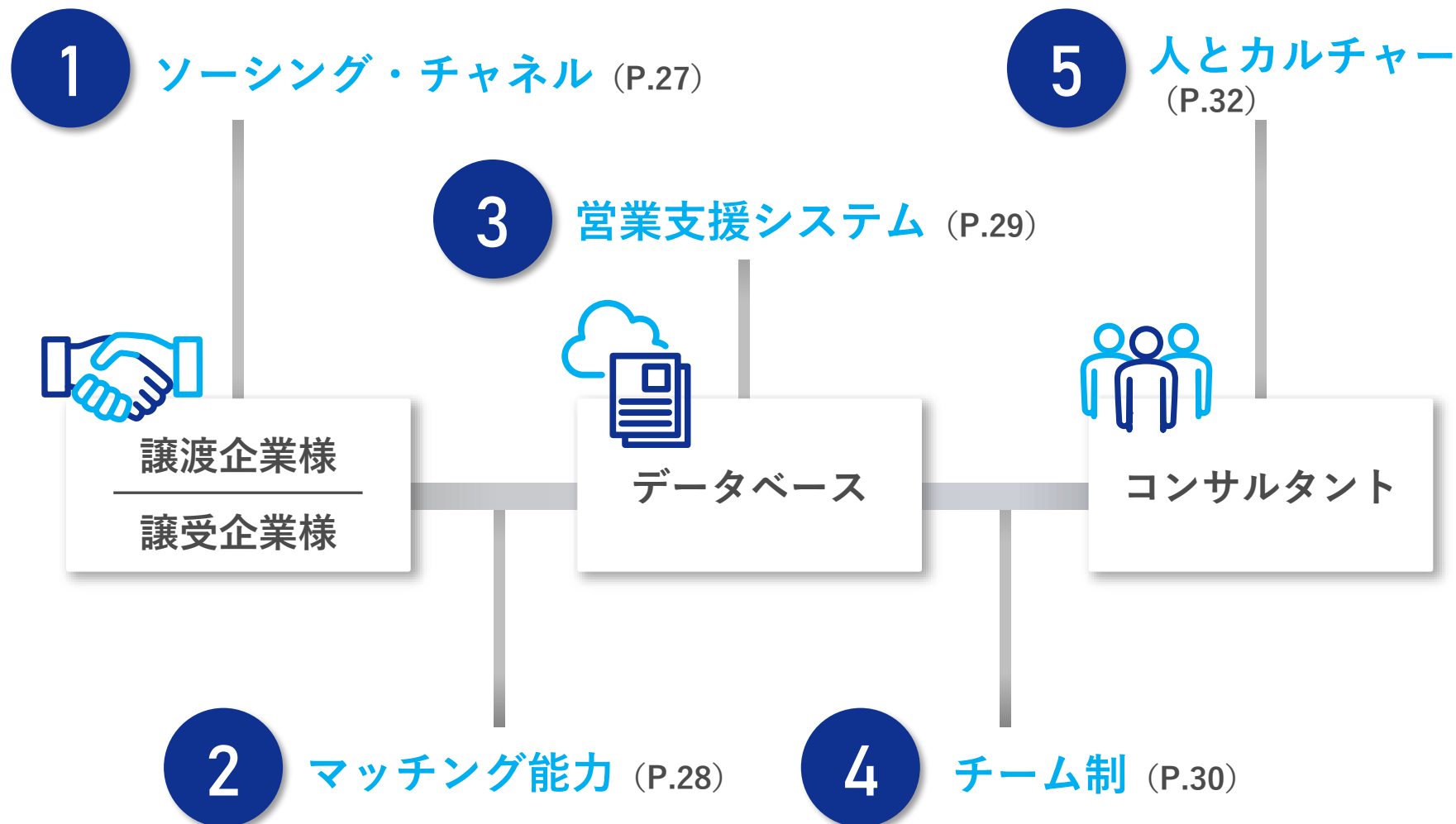


- ☑ サービス品質を維持しながら安定的に増員を図る計画
- ☑ 新卒採用の比率を高めていく方針

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

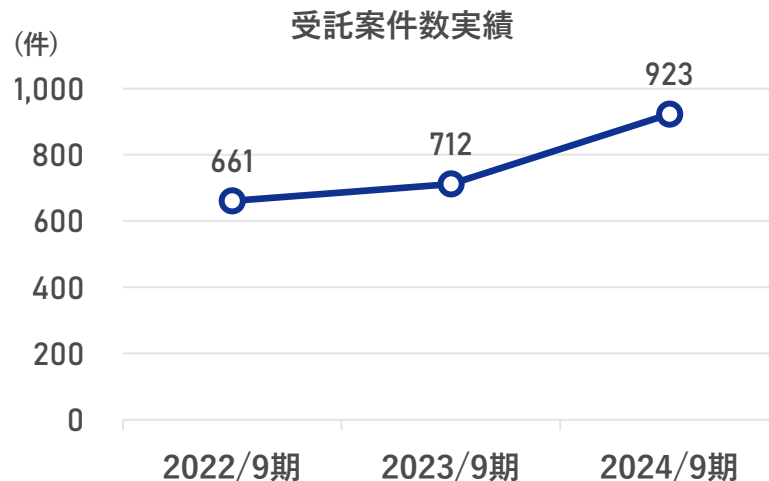
顧客（買収側・譲渡側）

ネットワーク

- ・ 1,700以上の提携先により構築されたネットワークから案件を紹介

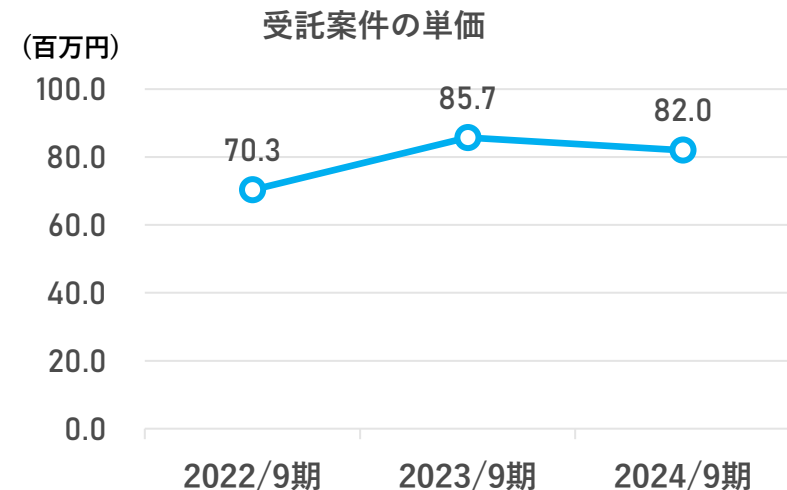
提携先紹介：49.8%

提携先との関係強化により、
受託案件数は増加



ダイレクト営業：50.2%

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



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

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

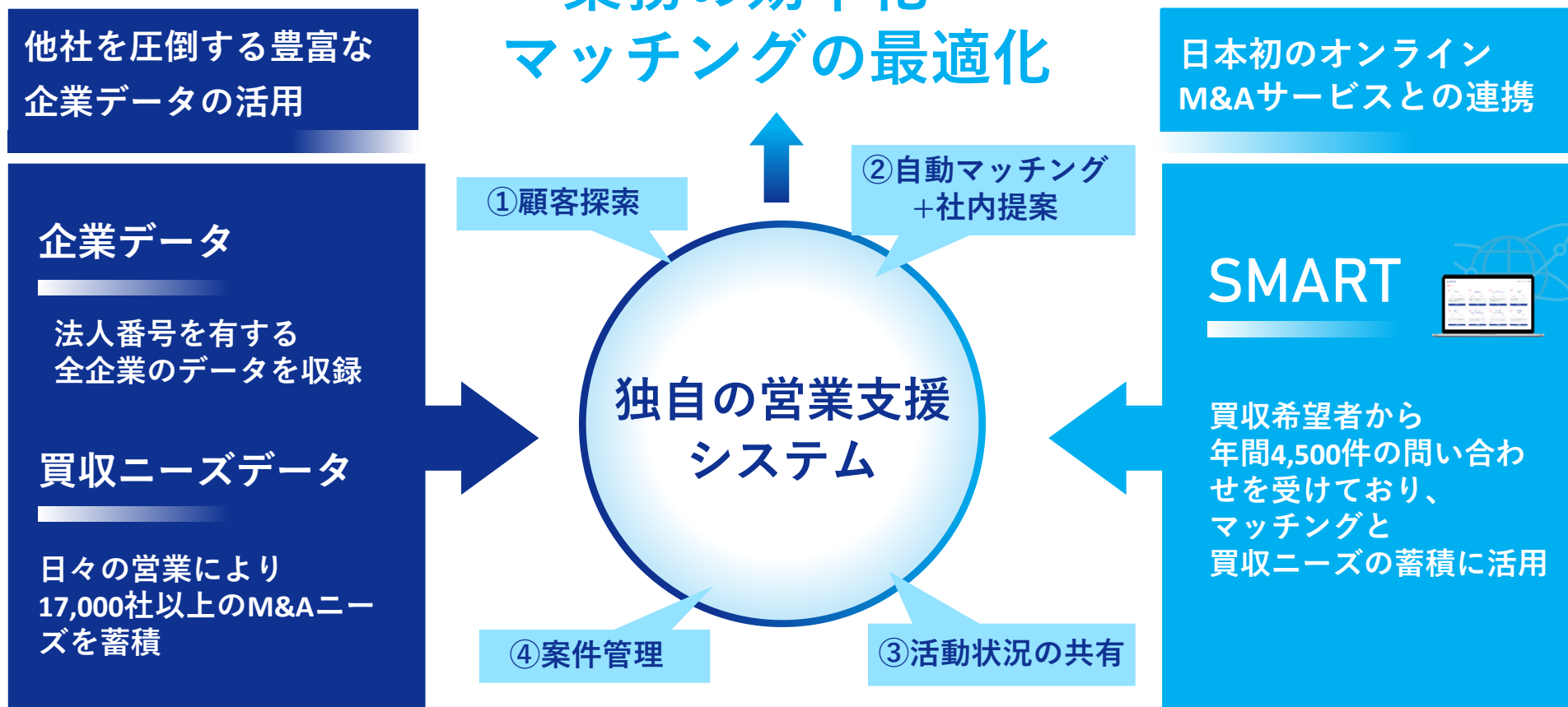
4

提携先との連携

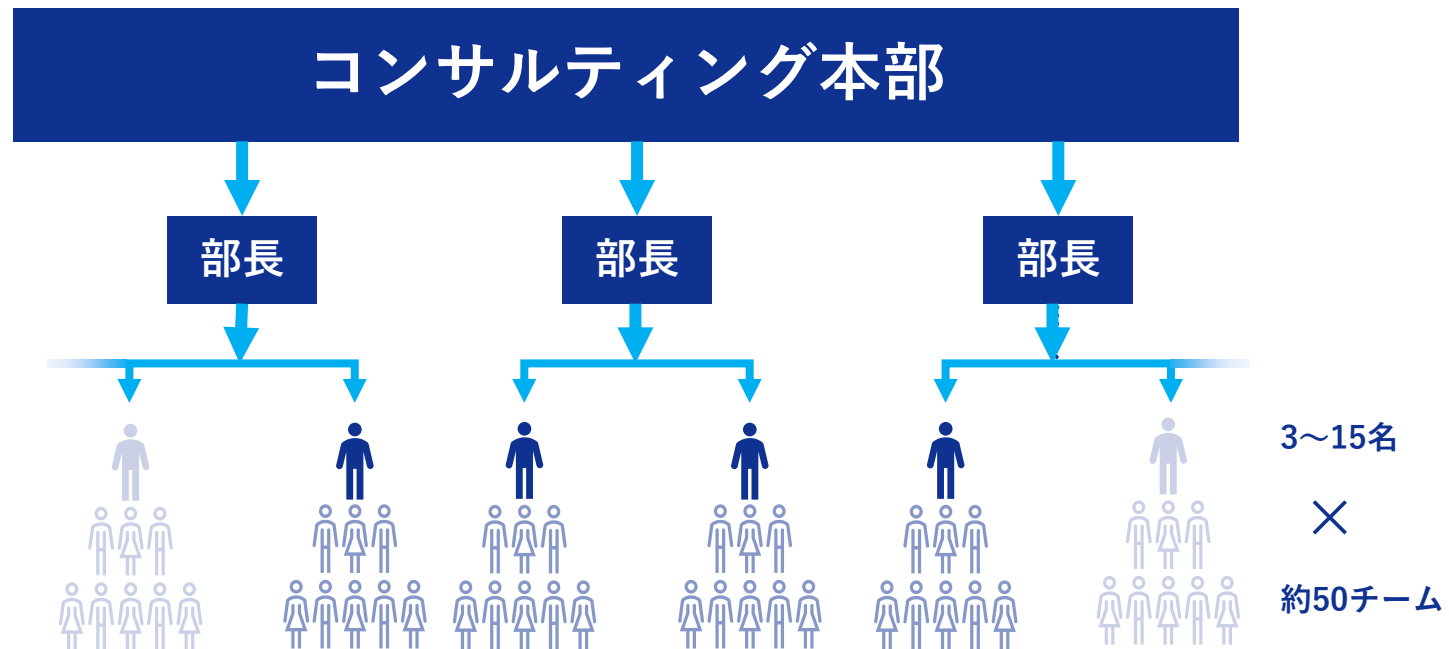
提携先金融機関、会計事務所等から買収を希望する顧客の紹介を受ける

- ☑ 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



- ☑ 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

- ☑ 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

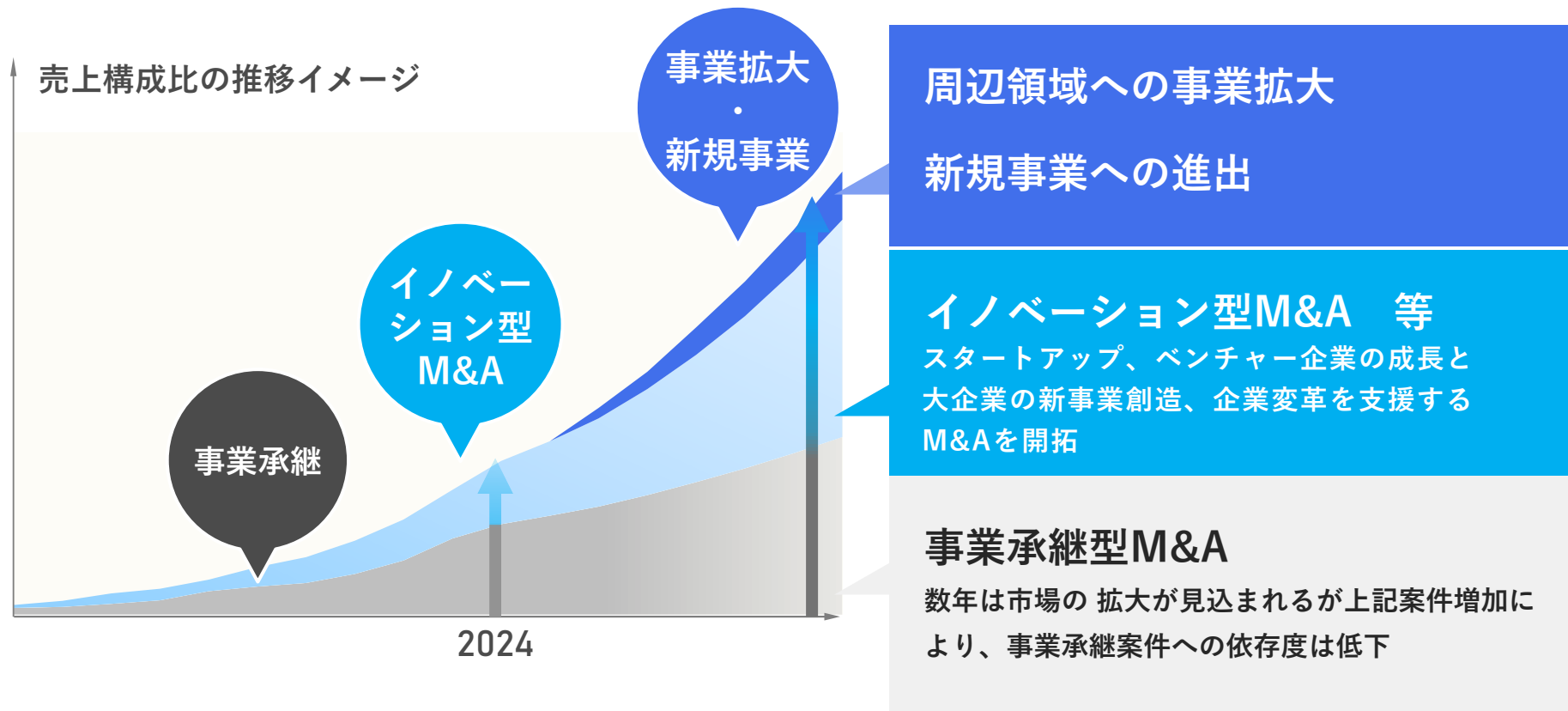
部署横断で知識や能力を相互補強

- ☑ 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

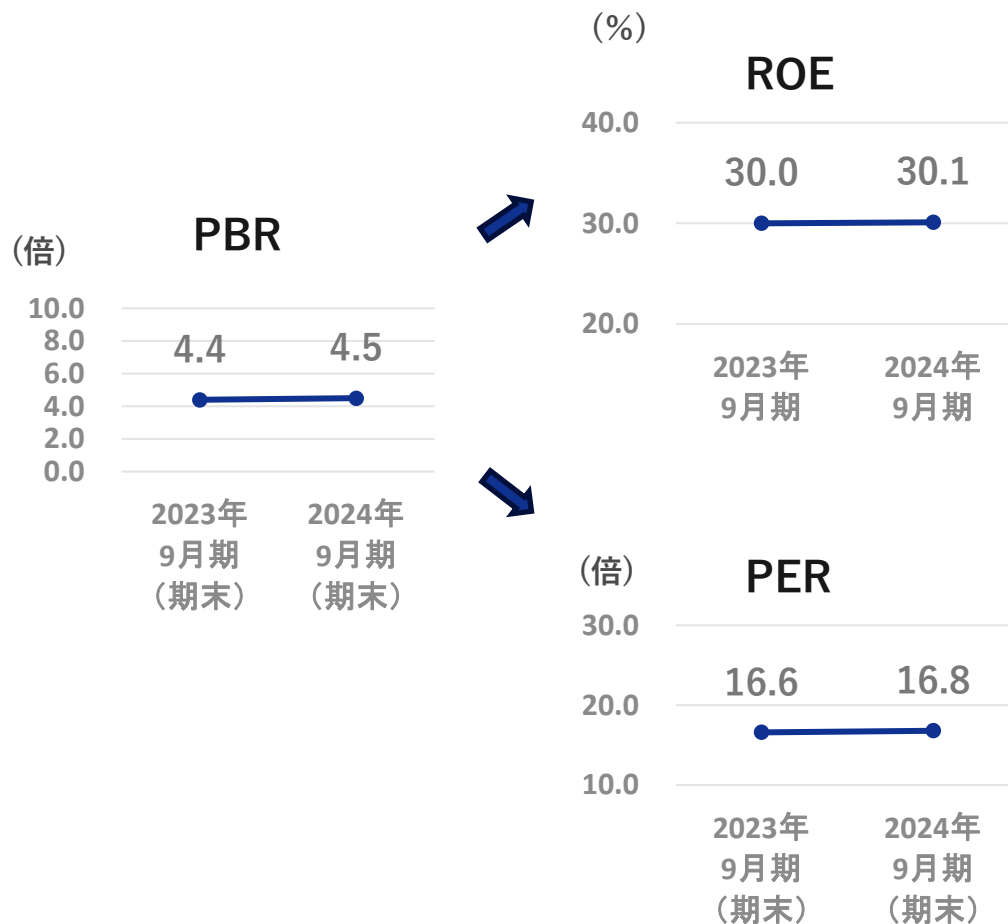
研修プログラム例



- ☑ 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



☑ 高いROEを維持しつつ、企業価値の向上を重要な課題として認識



ROE向上施策

- 配当性向の引上げ、自己株取得による資本効率向上
- 本業での堅実な成長、事業領域拡大やM&Aによる成長加速での収益性向上

PER向上施策

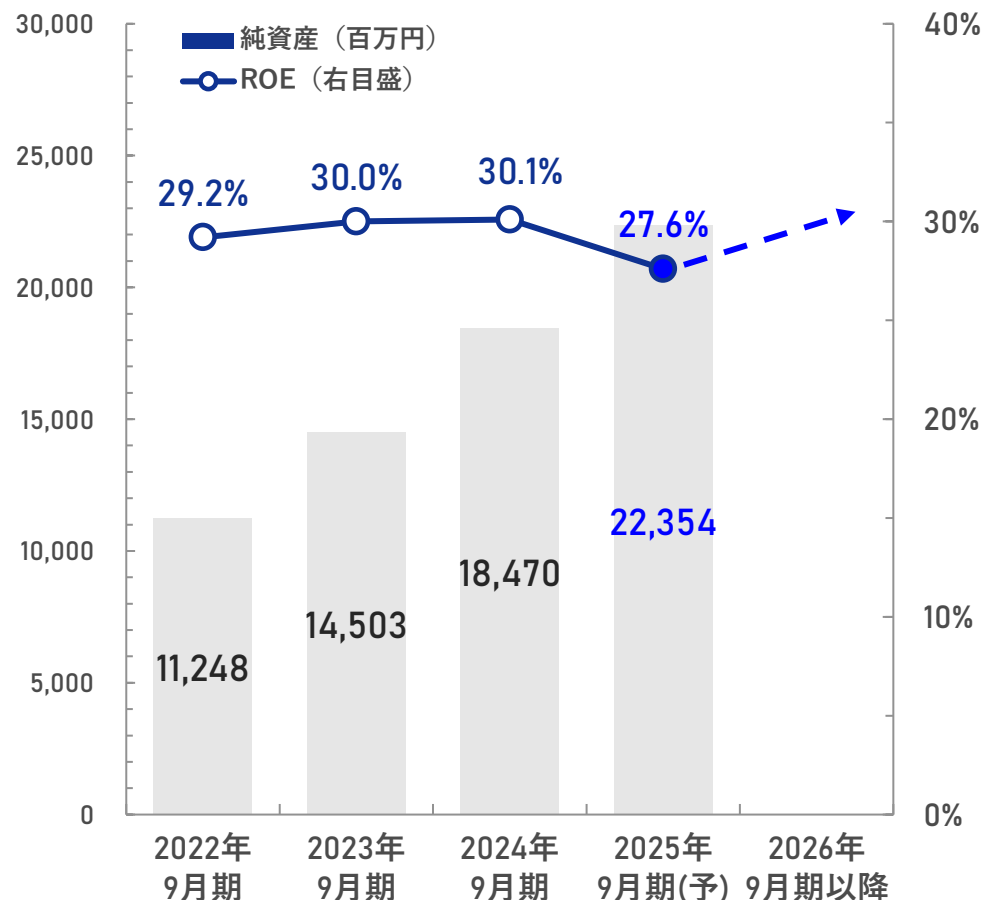
- IRの向上（IR部署の創設、IR人員の拡充）
- 計画的な投資、新規領域拡大による持続的な成長
- 四半期業績の安定化
- 適切な株主還元

- ☑ 資本効率を維持・改善を目指す。前期ROEは30.1%、当初計画では今期ROEは若干低下する見込み。既存事業の堅実な成長、新規事業による利益拡大を目指す一方で、資本効率も改善しながら、ROE25－30%の水準を維持。

< 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35%→50%へ引上げ
 - ・ 状況に応じた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 キャッシュ借入の活用
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

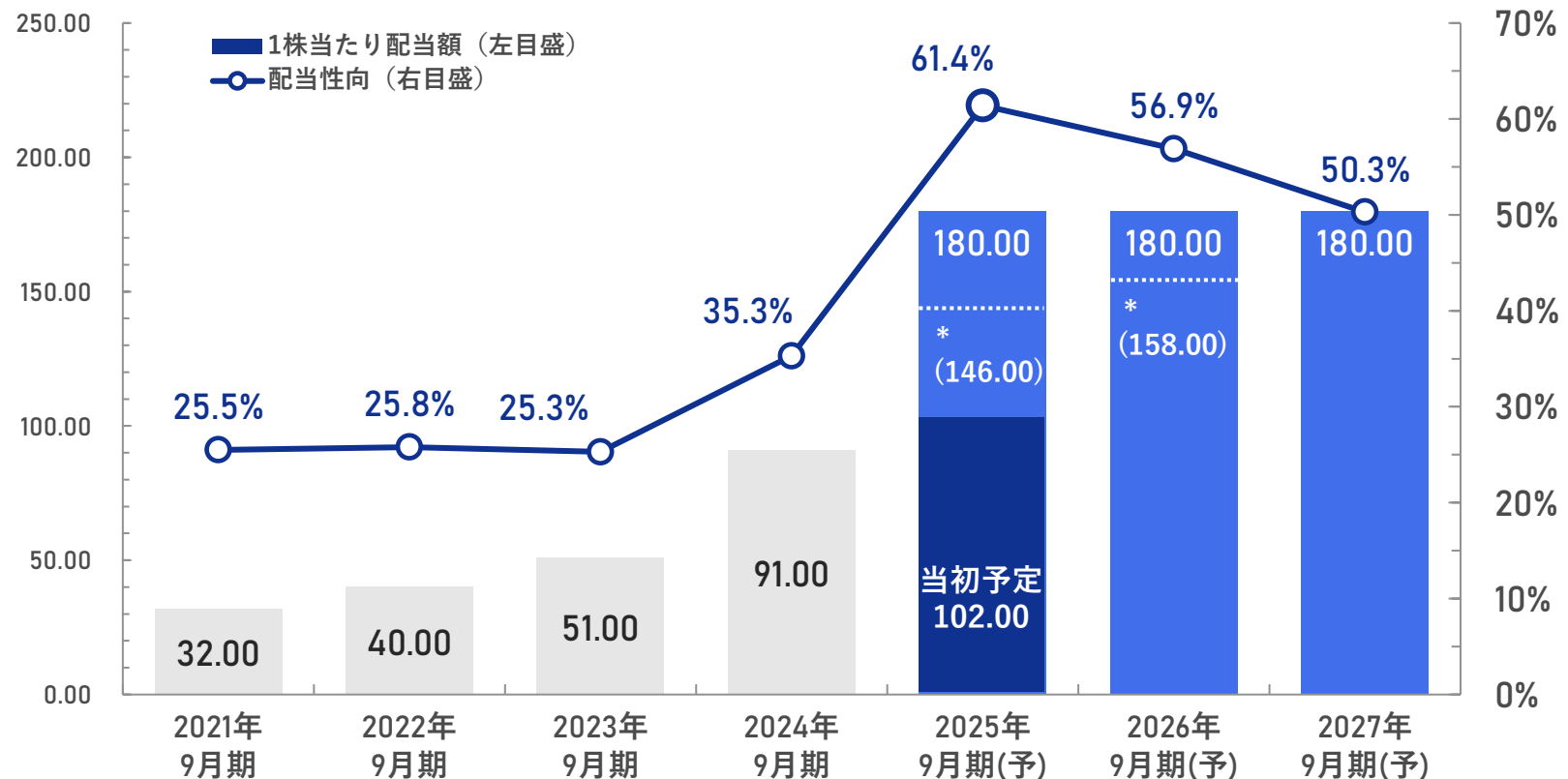
純資産及びROEの推移



株主還元の見直し

- ☑ ROE向上のため配当方針を見直し、配当性向を35%→50%に引上げ
- ☑ 余剰資金の株主還元を進めるため、3期間は一株当たり配当額を180円に固定。
ただし、配当性向が50%を下回る場合には更なる増配を実施。
- ☑ 今期の配当額は当初予定102円から180円に引き上げ

配当金及び配当性向の推移（円）



*()内は配当性向50%とした場合の配当額

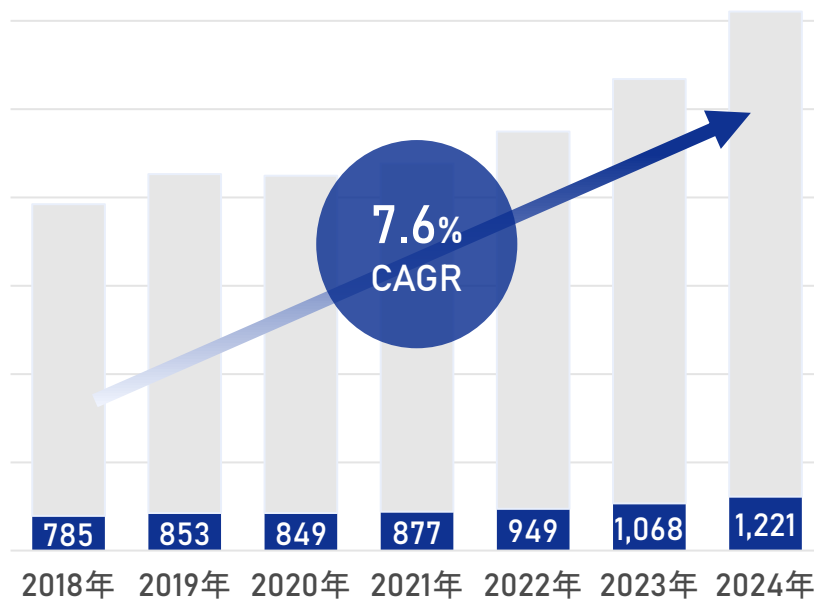
- 01 2025年9月期第2四半期実績
- 02 2025年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向**
- 05 会社概要

- ☑ 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。

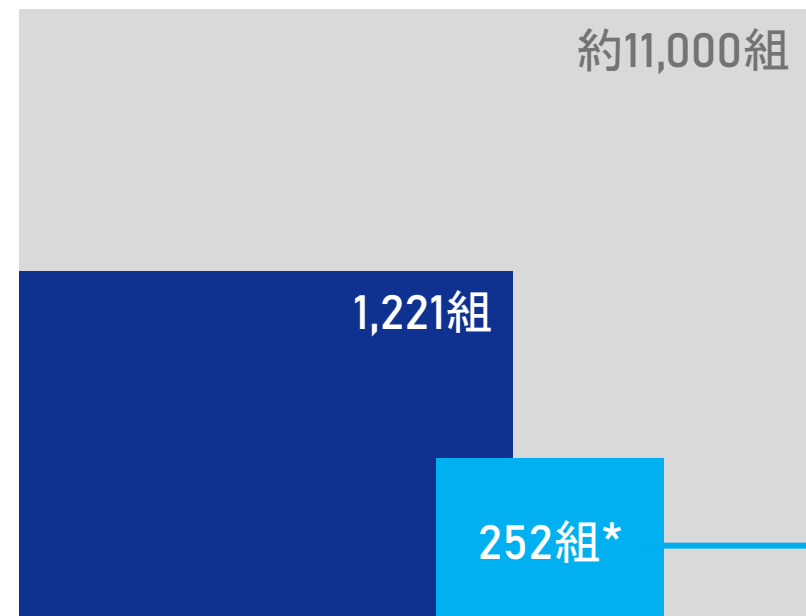
日本におけるM&A数（推計値）

■ 未公表M&A数（推計）

■ 上場企業の公表M&A数



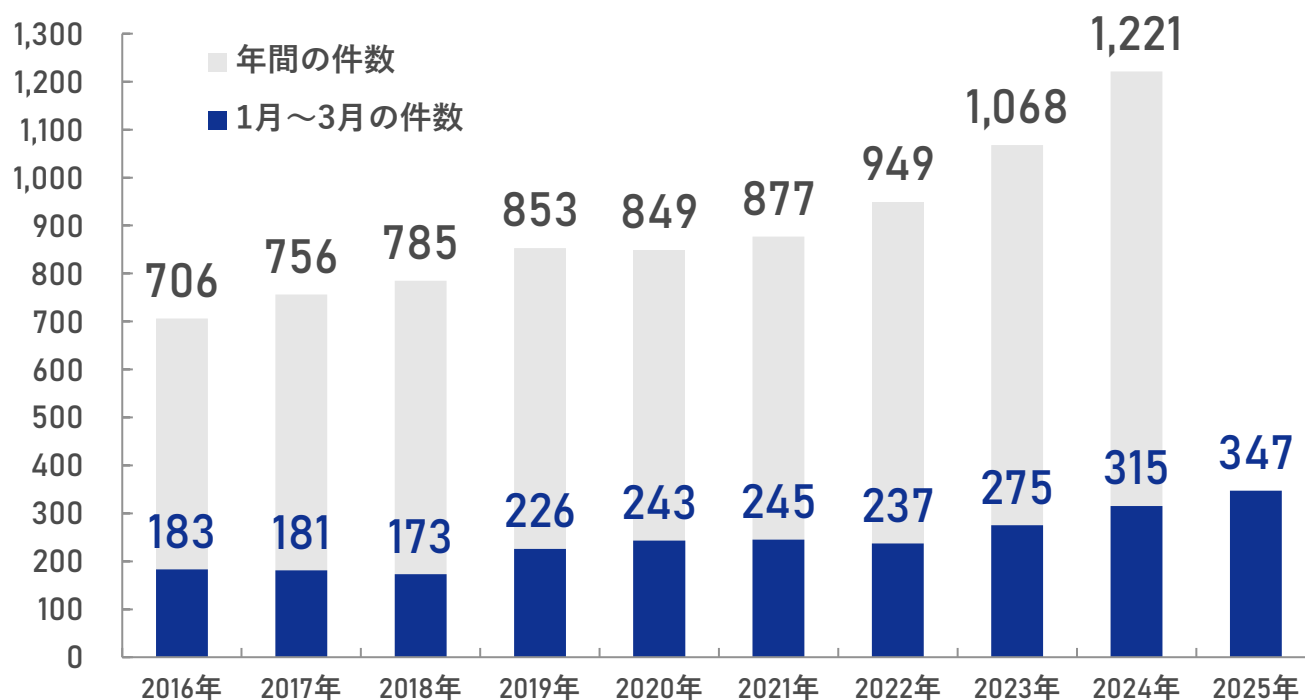
ストライクのマーケットシェア: 2% ←



* ストライクが2024年に仲介した案件数

- ☑ 2025年1~3月のM & A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年比10%増の347件
- ☑ 内訳は日本企業同士の国内M & Aが前年比31件増の286件、海外M & Aが同1件増の61件

日本のM&A件数（上場企業の適時開示ベース）



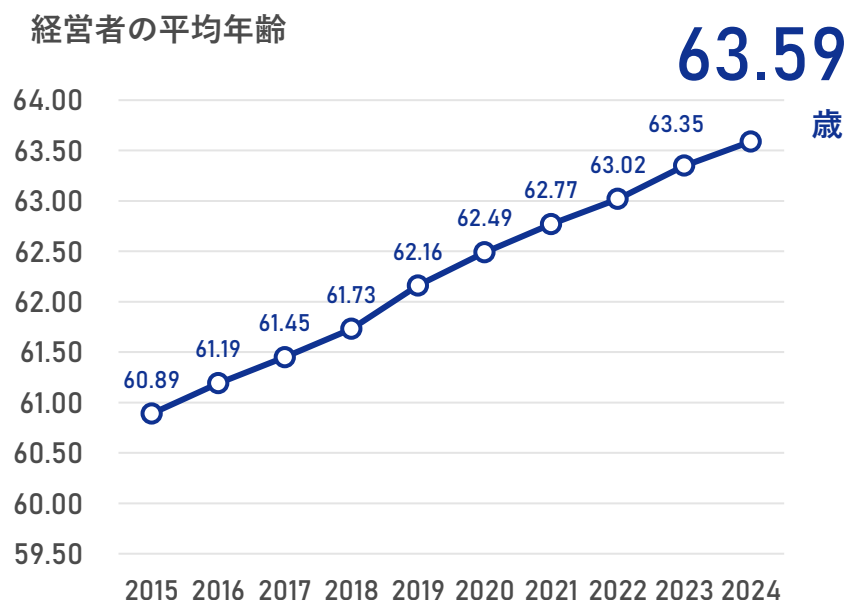
国内・海外の件数内訳

	2024年 1～3月	2025年 1～3月
全件数	315	347
国内同士	255	286
国内→海外	38	35
海外→国内	22	26

出所：M&A Online

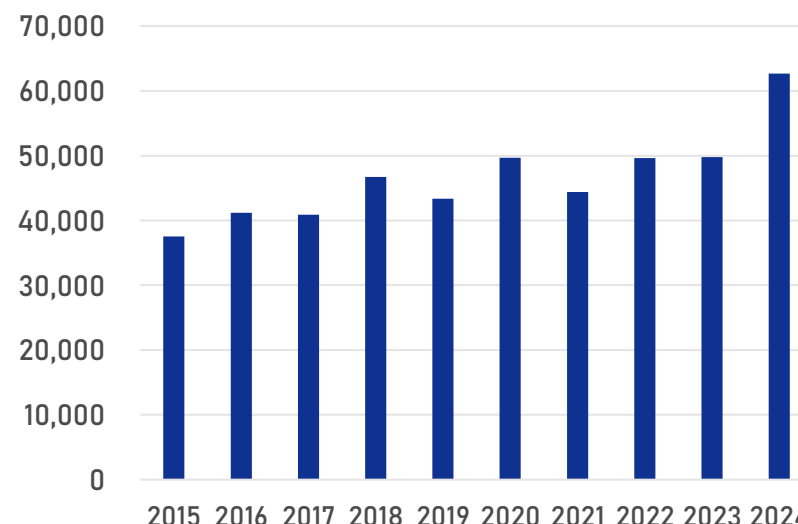
- ☑ 経営者の高齢化が進むなか、経営者年齢の高い企業においても、後継者不在の企業が多く存在
- ☑ 休廃業・解散企業数も増加
- ☑ 事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる

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

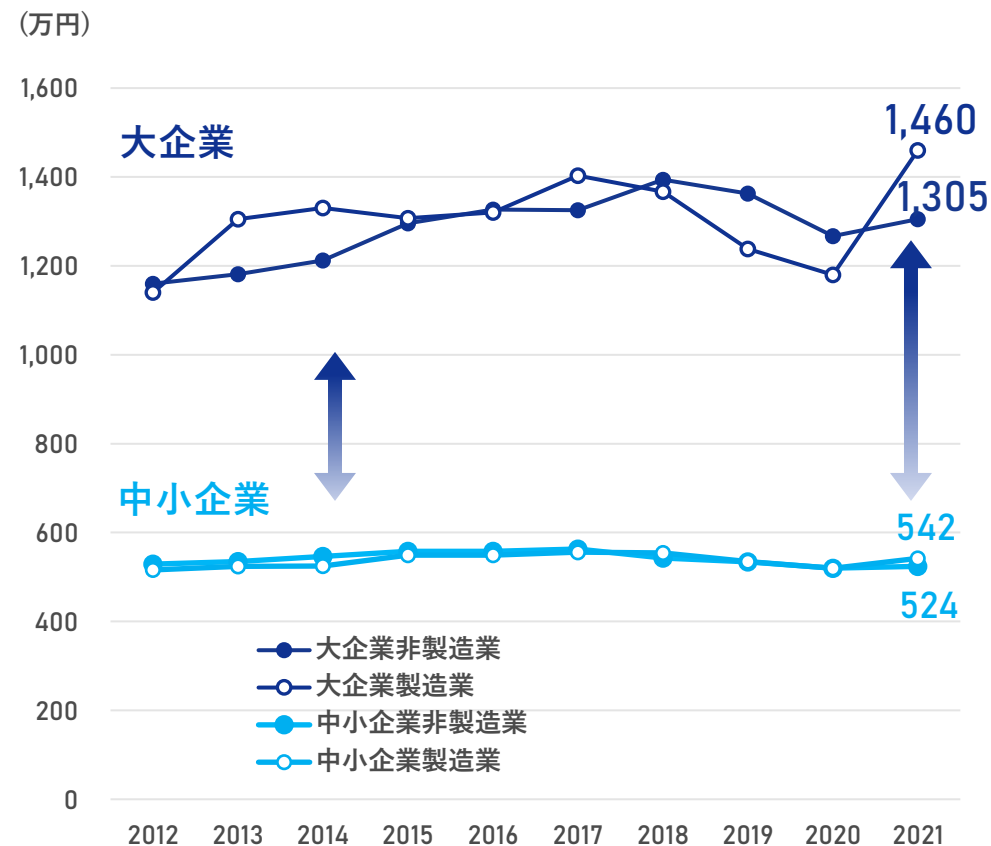
※付加価値の増大

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

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」』

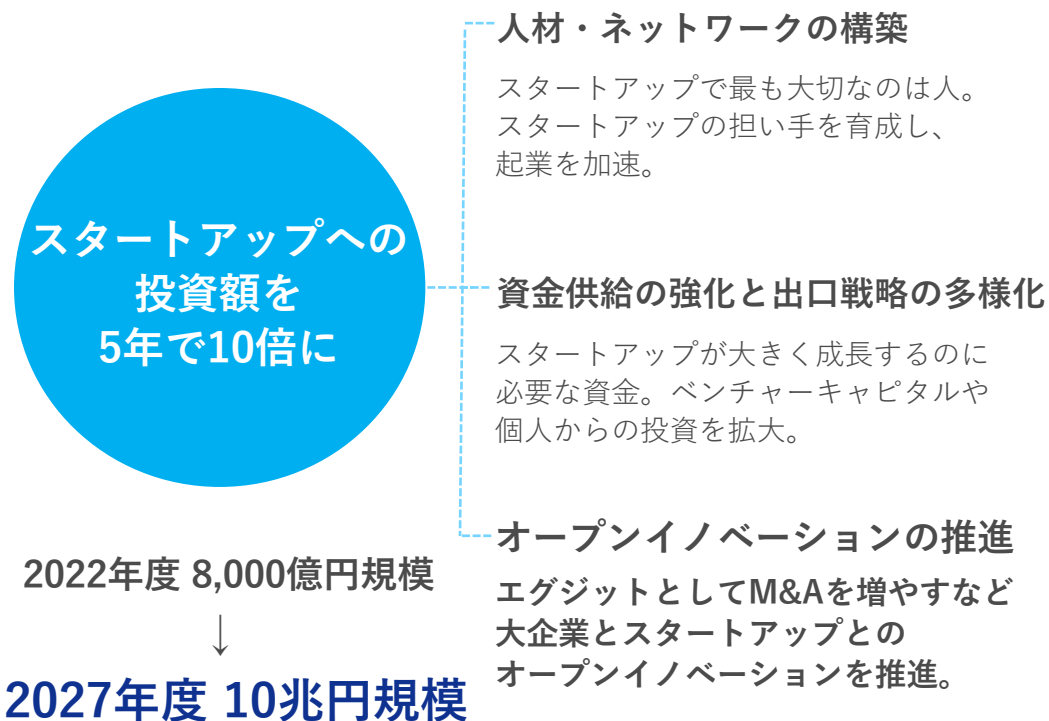
大企業と中小企業の付加価値格差の拡大

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



- ☑ 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

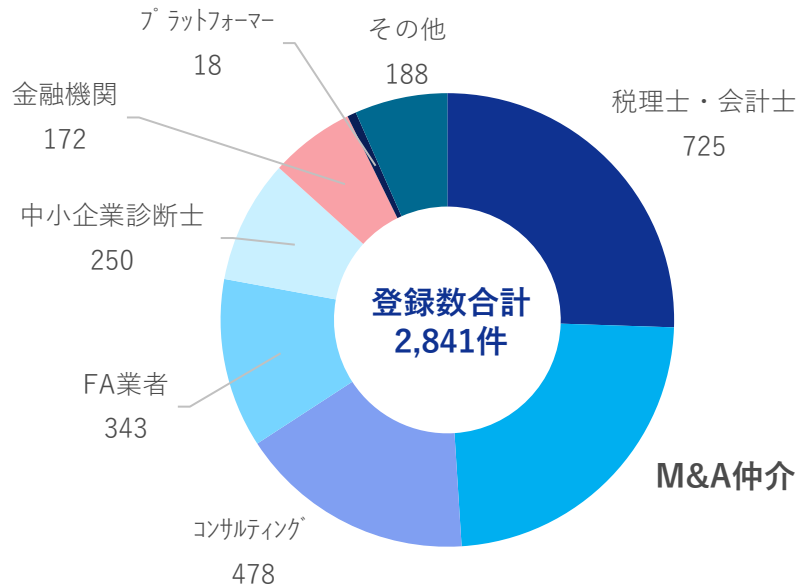


エグジットマーケットの発展が不可欠
スタートアップM&Aの市場拡大が見込まれる

市場動向 - M&A支援業者の状況

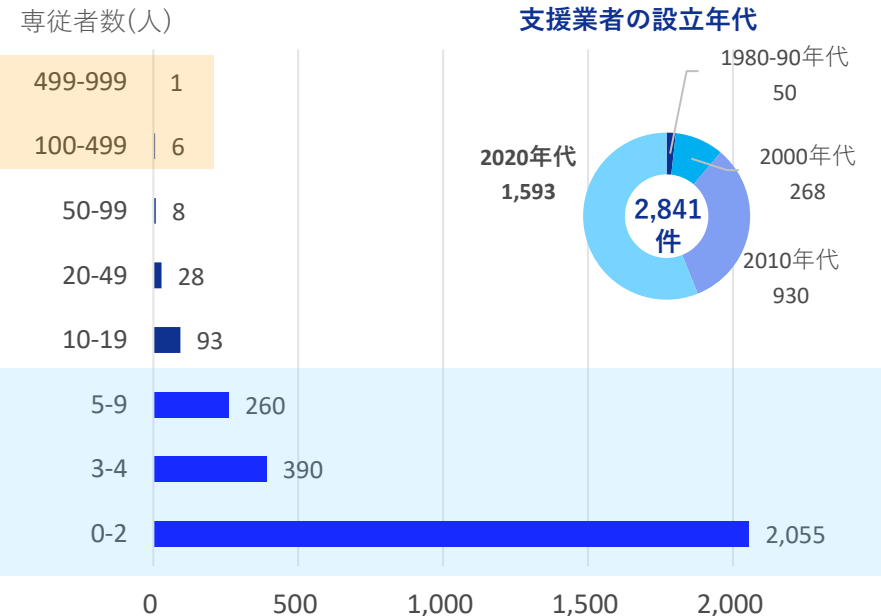
- ☑ 中小企業庁で2021年にM&A支援業者の登録制度が開始
(必須ではないが、ほとんどの業者が登録)
- ☑ 登録M&A支援事業者の多くは小規模

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2月18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2月18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



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

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



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

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



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4月1日時点の会員数は181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】

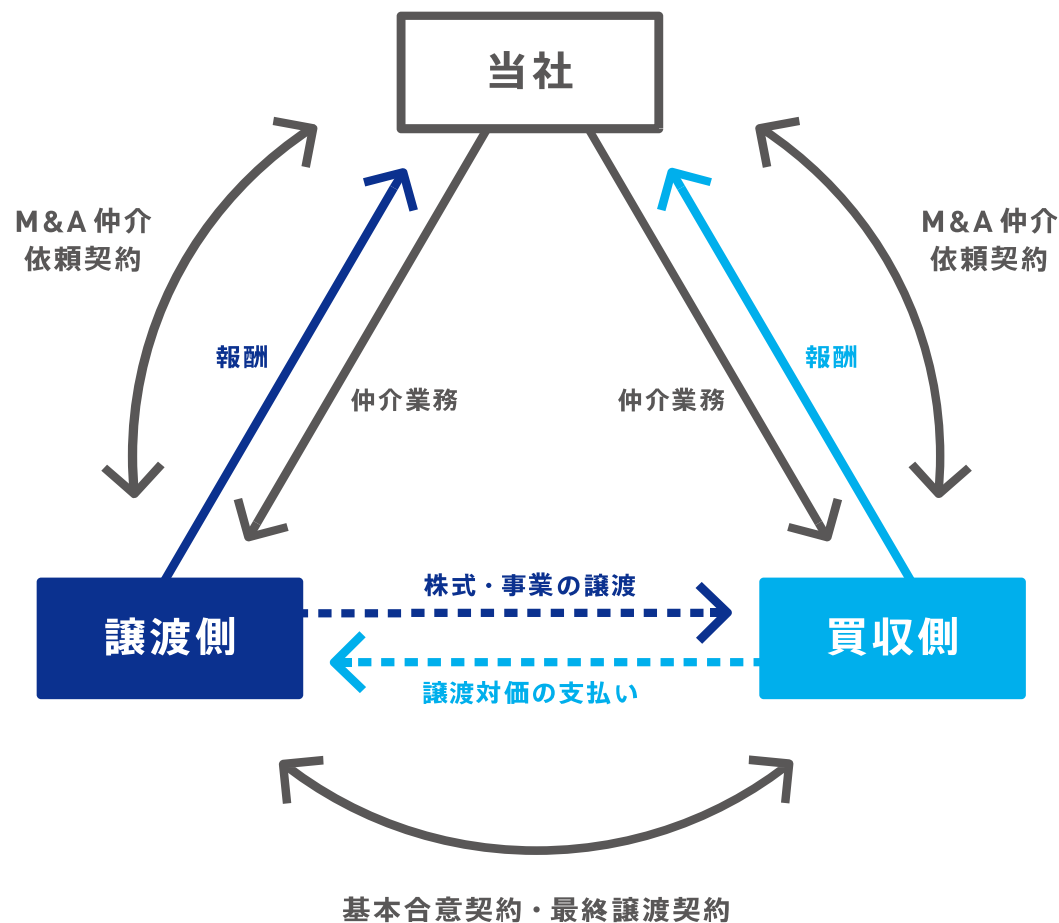
2024年 9月	手数料基準の双方開示の運用を開始
2024年10月	特定事業者リストの運用を開始
2025年 1月	資格制度検討委員会を発足 自主規制ルール検討委員会を発足
2025年 4月	特定事業者リストの規定を改定し運用を強化

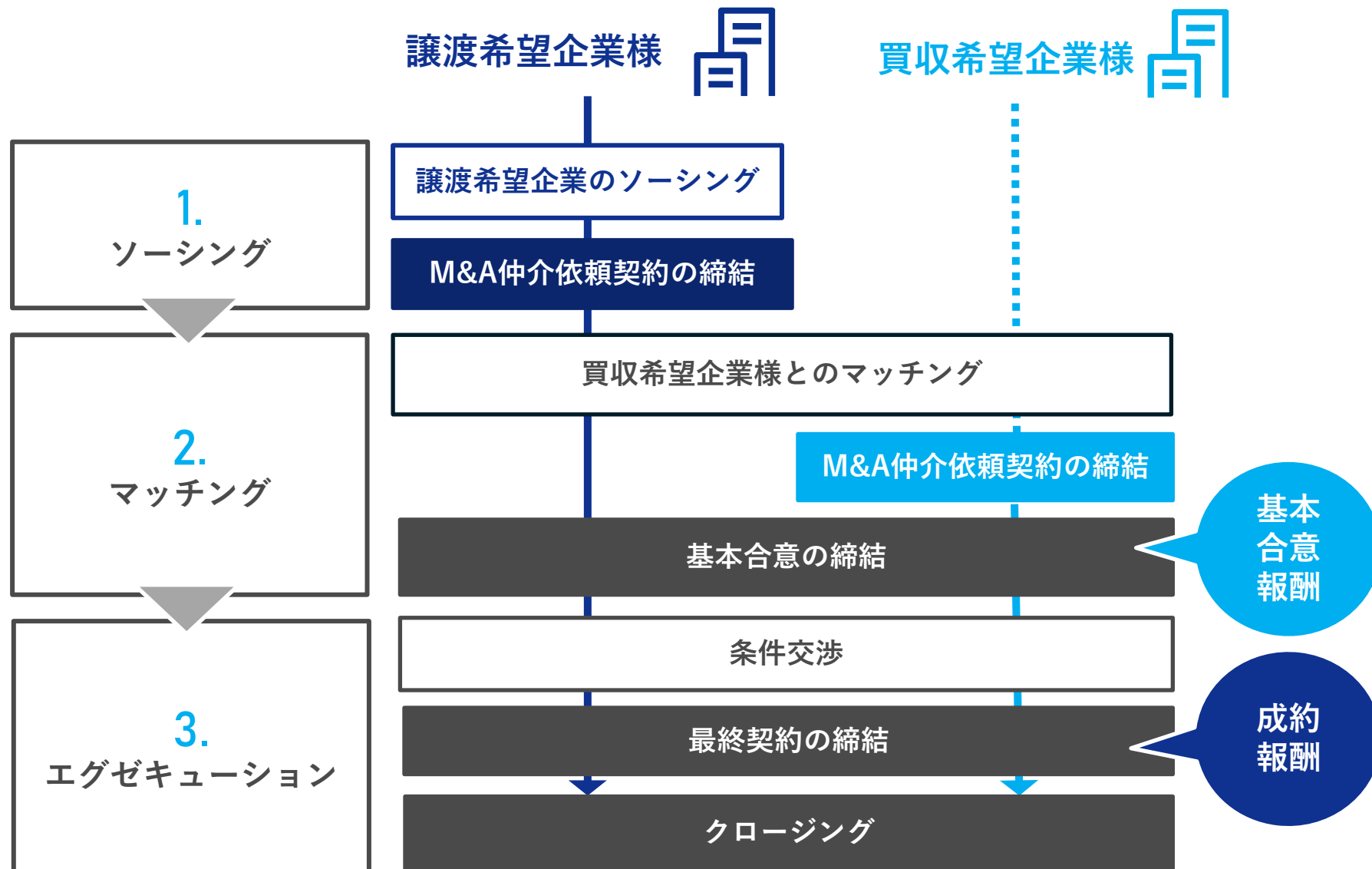
名称	一般社団法人M&A支援機関協会	
英文名称	M&A Advisors Association (MAAA)	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役社長
	小野寺 伸夫(※)	株式会社横浜銀行 代表取締役常務執行役員/ 一般社団法人全国地方銀行協会
	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	佐上 峻作	株式会社M&A総合研究所 代表取締役社長
	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
	渋佐 寿彦(※)	虎ノ門有限責任監査法人 理事長/ 日本公認会計士協会 常務理事
	中村 悟	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 代表取締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

- 01 2025年9月期第2四半期実績
- 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(2025年3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	400名(臨時雇用者除く、2025年3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%	5億円以下の部分 5%
	5億円超～10億円の部分 4%	5億円超～10億円の部分 4%
	10億円超～50億円の部分 3%	10億円超～50億円の部分 3%
	50億円超～100億円の部分 2%	50億円超～100億円の部分 2%
	100億円超の部分 1%	100億円超の部分 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。

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



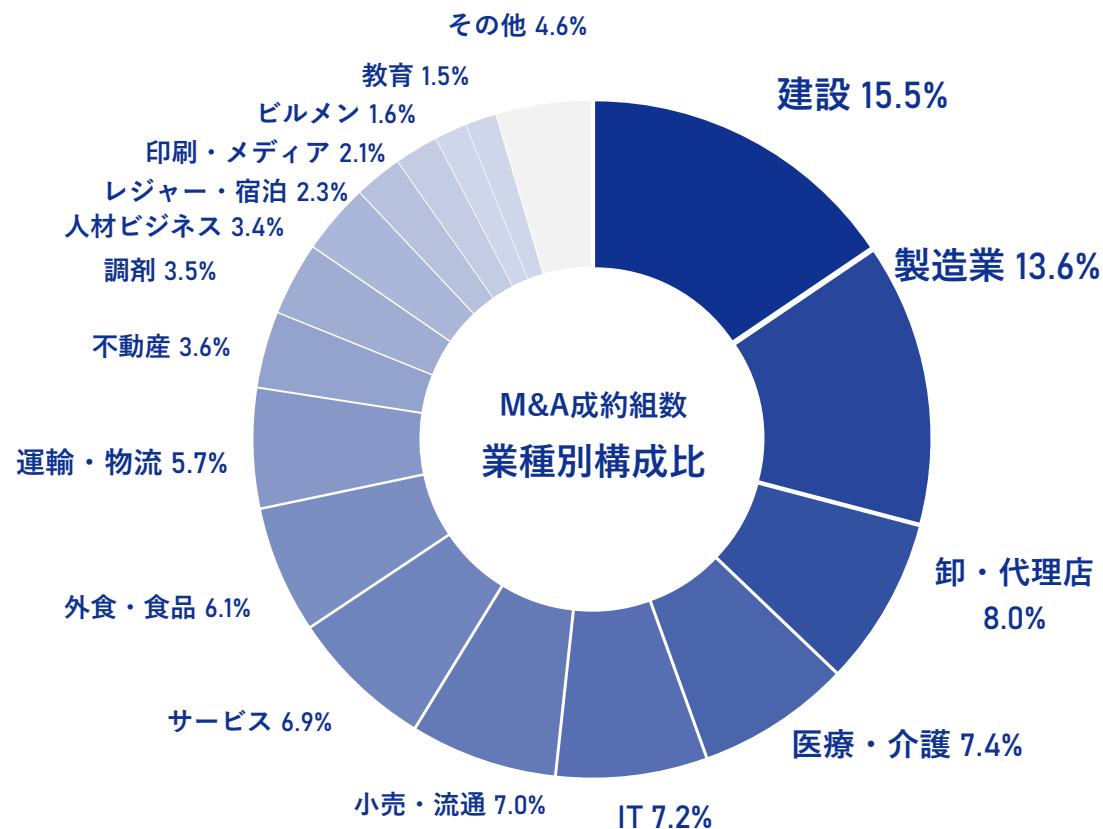
**外部環境の変化やM&Aニーズ
の変化にも柔軟に対応が可能**

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



- ☑ 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&AOnline

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

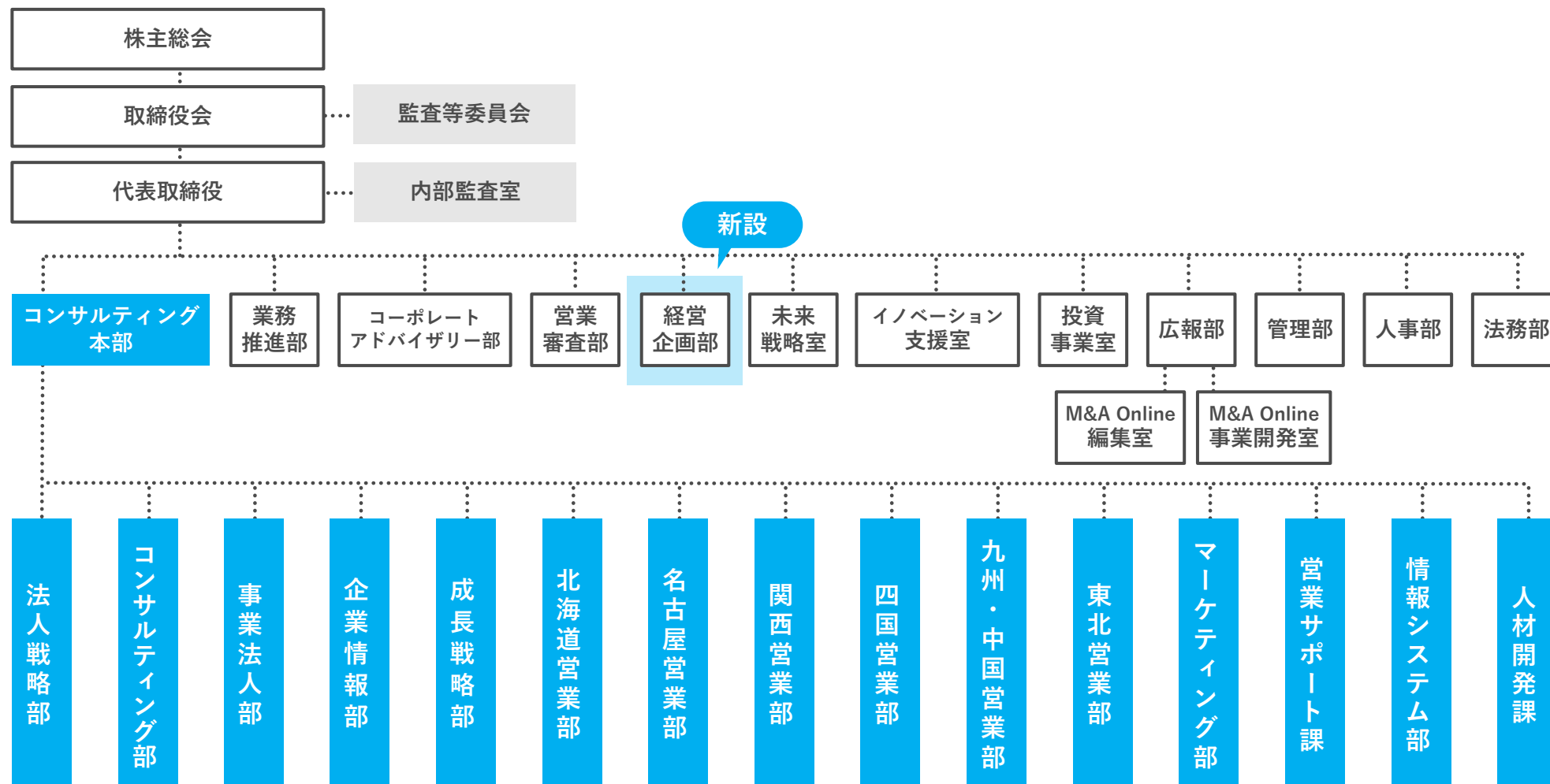
M&Aの兆候や大口投資家の売買動向が分かる
「大量保有報告書データベース」を公開
EDINETに提出された大量保有報告書の
全提出データを配信

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



☑ 経営課題への対応、戦略の立案を機動的に実施するため経営企画部を新設





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。