

# 2021年9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)

2021年6月30日

# 目次

1

## 2021年9月期第3四半期実績… 3

大型案件が順調に成約したことで、売上高は5,597百万円（前年同期比12.4%増）。一方、人員増加などにより経常利益は2,038百万円（前年同期比4.3%減）。

2

## 2021年9月期※通期業績見通し… 8

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

事業承継を中心に、M&A市場は拡大していくものと想定。

4

## 中長期経営方針… 24

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。

5

## 会社概要… 27

「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。

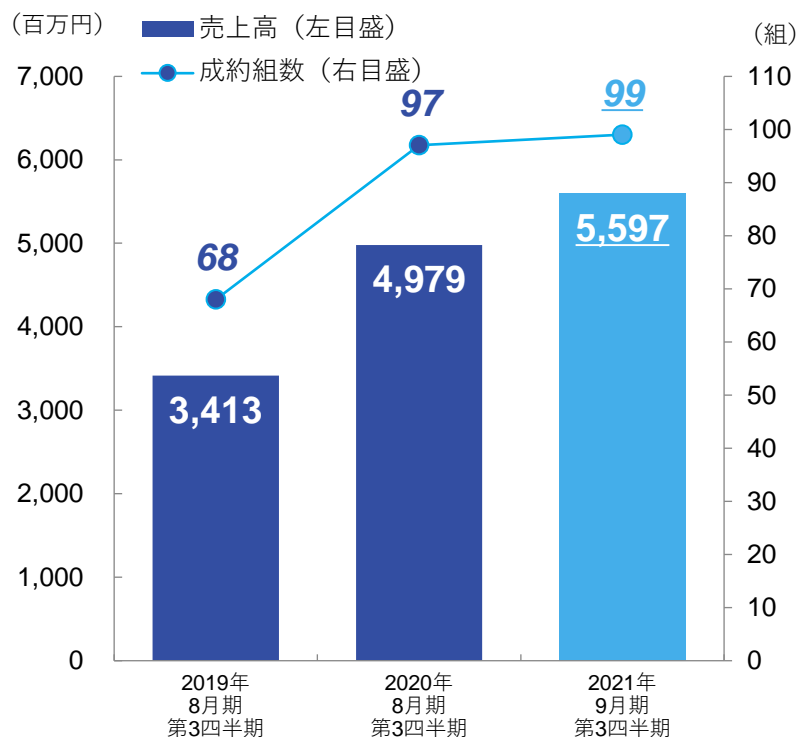
# 2021年9月期 第3四半期実績



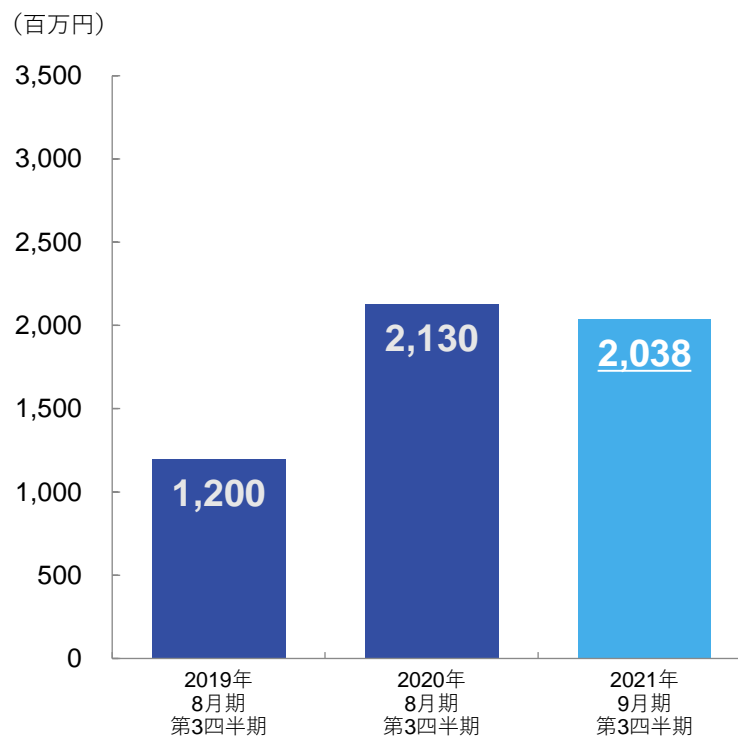
# 2021年9月期第3四半期実績

成約組数99組（前年同期比2組増）であり、案件単価の上昇もあり、売上高は5,597百万円（前年同期比12.4%増）と第3四半期累計売上としては過去最高。経常利益については、人件費や営業活動費用の増加に加え、本社移転に伴う臨時的な支出などもあり2,038百万円（前年同期比4.3%減）。

## 売上高および成約組数の推移



## 経常利益の推移



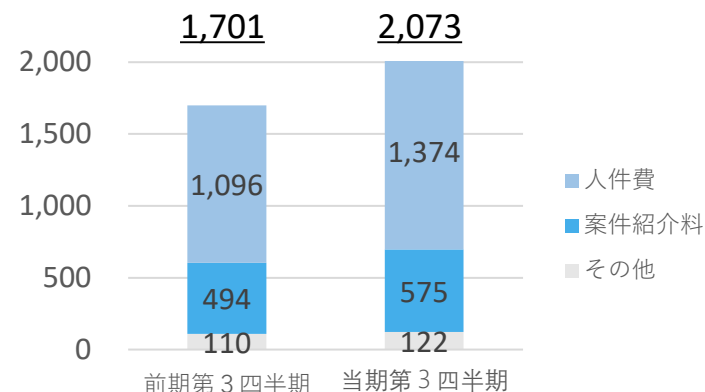
# 業績【前年同期比】

売上原価は前年同期比で21.9%増の2,073百万円、人件費が増加し原価率は上昇。販売費及び一般管理費については、前年同期比で29.8%増の1,489百万円、広告宣伝費、地代家賃の増加のほか、採用費用※+46百万円、減価償却費※・敷金償却※+41百万円、本社移転にかかる一時費用※の発生+約30百万円が要因。 ※いずれも「その他」に含む

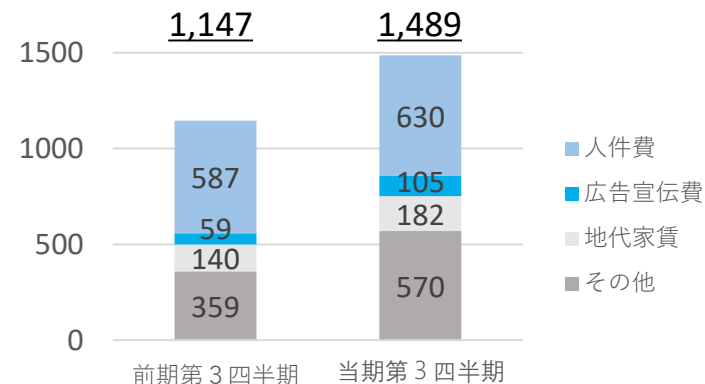
(単位：百万円)

	2020年8月期 第3四半期		2021年9月期 第3四半期		
		売上高 比率		売上高 比率	前年 同期比
売上高	4,979	100.0%	5,597	100.0%	+12.4%
売上原価	1,701	34.2%	2,073	37.0%	+21.9%
売上総利益	3,277	65.8%	3,524	63.0%	+7.5%
販売費及び一般管理費	1,147	23.1%	1,489	26.6%	+29.8%
営業利益	2,130	42.8%	2,035	36.4%	-4.5%
営業外収益	0	0.0%	3	0.1%	+853.7%
経常利益	2,130	42.8%	2,038	36.4%	-4.3%
特別利益	225	4.5%	-	-	-
特別損失	36	0.7%	-	-	-
税引前当期純利益	2,319	46.6%	2,038	36.4%	-12.1%
法人税等	753	15.1%	666	11.9%	-11.5%
当期純利益	1,565	31.4%	1,371	24.5%	-12.4%

## <売上原価内訳>



## <販売費及び一般管理費内訳>



## 四半期実績推移

当3Qの案件成約数は、当2Qとほぼ同程度であったものの、中小型案件の成約が多く、売上高としては伸びなかった。新型コロナウイルスの影響により、引き続き交渉が長期化する傾向がみられた。当3Qの新規受託については、コンサルタント増員の効果もあり、当2Qより約2割の増加。

	2019-8期					2020-8期					2021-9期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	3Q	計
成約組数：組	22	22	24	36	104	24	46	27	37	134	25	38	36	99
成約件数：件	41	42	44	68	195	48	89	52	73	262	47	73	70	190
新規受託数：件	57	49	97	86	289	117	80	57	86	340	88	88	109	285
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	2,701	1,698	5,597

「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月期第3四半期 業績ハイライト

当第3四半期は、コロナの影響を受けていた中小型案件の成約数は回復傾向にあったものの、大型案件については、検討・交渉の長期化等により、一時的に成約数が少なく、売上高は伸びなかった。人員採用は計画を上回るペースで進展していることから、人件費が計画以上に発生しているものの、費用全体としてはほぼ計画通り。

## ■ 当第3四半期の業績

- 売上高**5,597**百万円、前年同期比 **12.4%**増
- 経常利益**2,038**百万円、前年同期比 **4.3%**減
- 当期純利益**1,371**百万円、前年同期比 **12.4%**減（前年同期は特別損益188百万円あり）

## ■ 売上関連指標

- 当第3四半期累計での**成約組数**は**99組**（前年同期比+2組）であり、**大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）の成約**は**11組**（前年同期比△1組）。
- 当第3四半期での**新規受託件数**は**285件**（前年同期比+31件）。第3四半期末における受託案件数（契約済みで成約又は中止に至っておらず稼働中のもの）は**400件**で、期首に比べ51件増加。

## ■ 当第3四半期の状況

- 緊急事態宣言があったものの、営業活動はほぼ通常通り。売手、買手のどちらかに感染者が発生することによる交渉遅延が最大の懸念事項であり、その影響は一部あり。
- 小型案件を中心に、コロナ禍での業績悪化により、①条件交渉の長期化、②譲渡の取り止め又は買収の中止、などは引き続き発生しているものの、全体としては改善傾向が認められた。
- 稼働中の受託案件の1割以上が大型案件で、順調に進捗している案件も多いものの、第3四半期での成約は一時的に減少。
- M&Aコンサルタントの純増は37名。人員増もあり新規受託数は改善。
- 本社移転に伴う費用の発生は想定以下の水準に留まった。

# 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 >

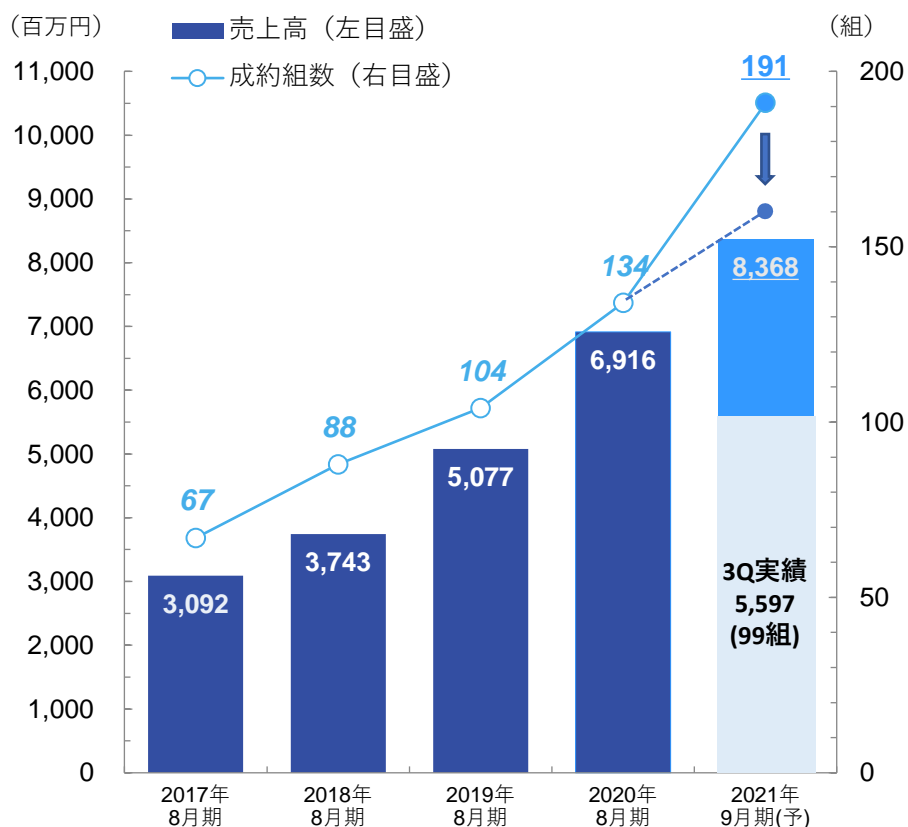




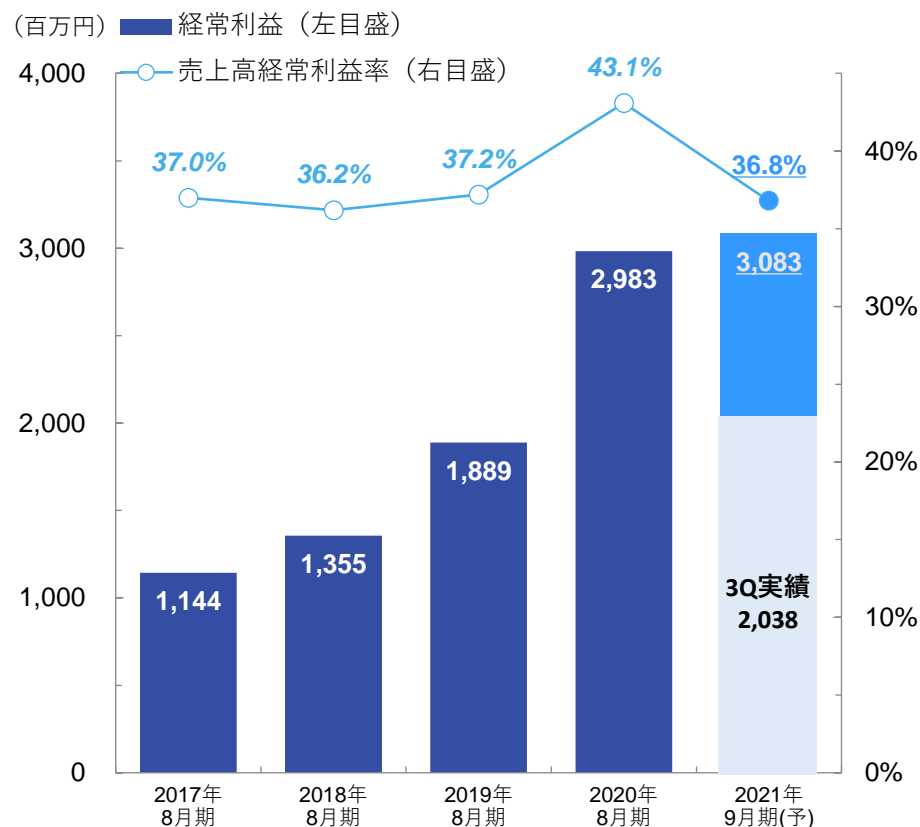
# 2021年9月期通期予想（※決算期変更により13ヶ月決算）

2021年9月期通期は、売上高8,368百万円、経常利益3,083百万円を予想。成約組数は計画を下回る見通しとなるものの、第4四半期では大型案件の成約が計画以上に見込まれる状況であり、売上高及び利益については計画を達成できる見通し。

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

決算期変更により、残り4ヶ月で本決算となる。期間が1ヶ月伸長することでの成約数の増加に加え、大型案件の成約も複数見込まれていることから、売上高は当初計画以上を達成できる見通しである。利益についても、今後、計画外の多額な費用の発生が見込まれておらず、当初計画以上を達成できる見通しである。

## ■ 2021年9月期業績予想

- 売上高8,368百万円（3Qまでの売上高5,597百万円）
- 営業利益3,081百万円（3Qまでの営業利益2,035百万円）
- 経常利益3,083百万円（3Qまでの経常利益2,038百万円）
- 純利益は2,069百万円（3Qまでの純利益1,371百万円）
- EPS 108.35円（2020年8月期115.29円）

## ■ 金額以外の数値目標

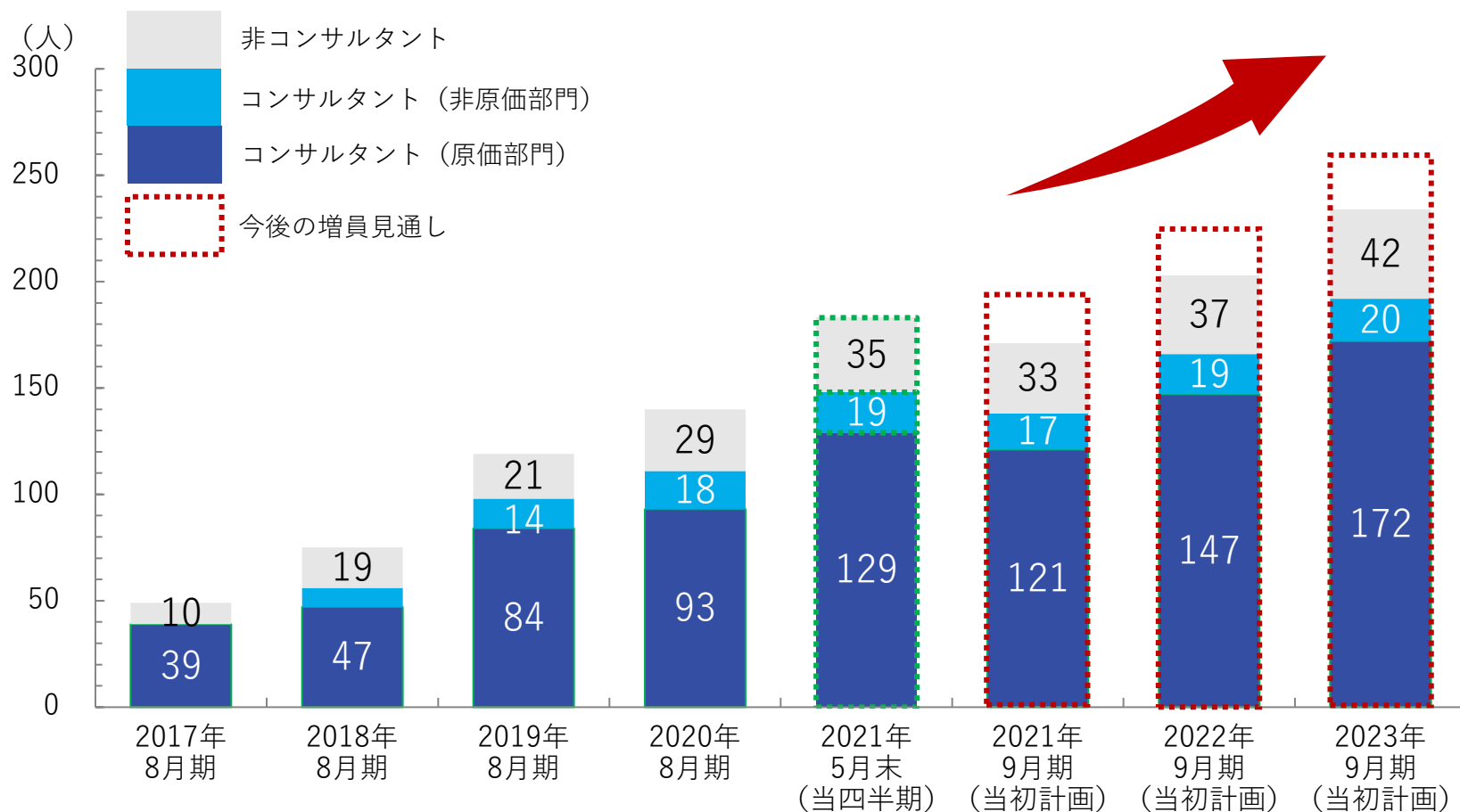
- 成約組数目標は191組（前期比+57組）、新規受託件数目標は482件（前期比+142件）であり、いずれも目標を下回る見通しであるものの、新規受託は足元増加傾向にある。
- M&Aコンサルタントは期末で138名とする計画であったが、既に148名。引き続き積極採用する方針であることから期末人員数は計画を超過する見通し。

## ■ 業績予想の補足／最新見通し（下線）

- 決算期変更により、当期は13ヶ月の変則決算であり、残り4ヶ月で本決算を迎える。
- 当初計画上は、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であった。当初の想定に比べ、中小規模の案件は長期化する案件や中止となる案件が増えており、全体の成約数は目標を下回る見通しであるが、単価の上昇により業績目標は達成できる見通し。
- 大型案件については、今後の成約が見込まれる案件が複数あり、かつ13ヶ月決算でもあり、大型案件の成約数については前期実績（16組）以上の成約となる見通し。
- 新たに名古屋オフィスの増床、福岡オフィスの増床移転、広島オフィスの開設を計画しているものの、当期業績への影響は軽微である。
- 来期以降の成長のため、積極的な採用を継続。

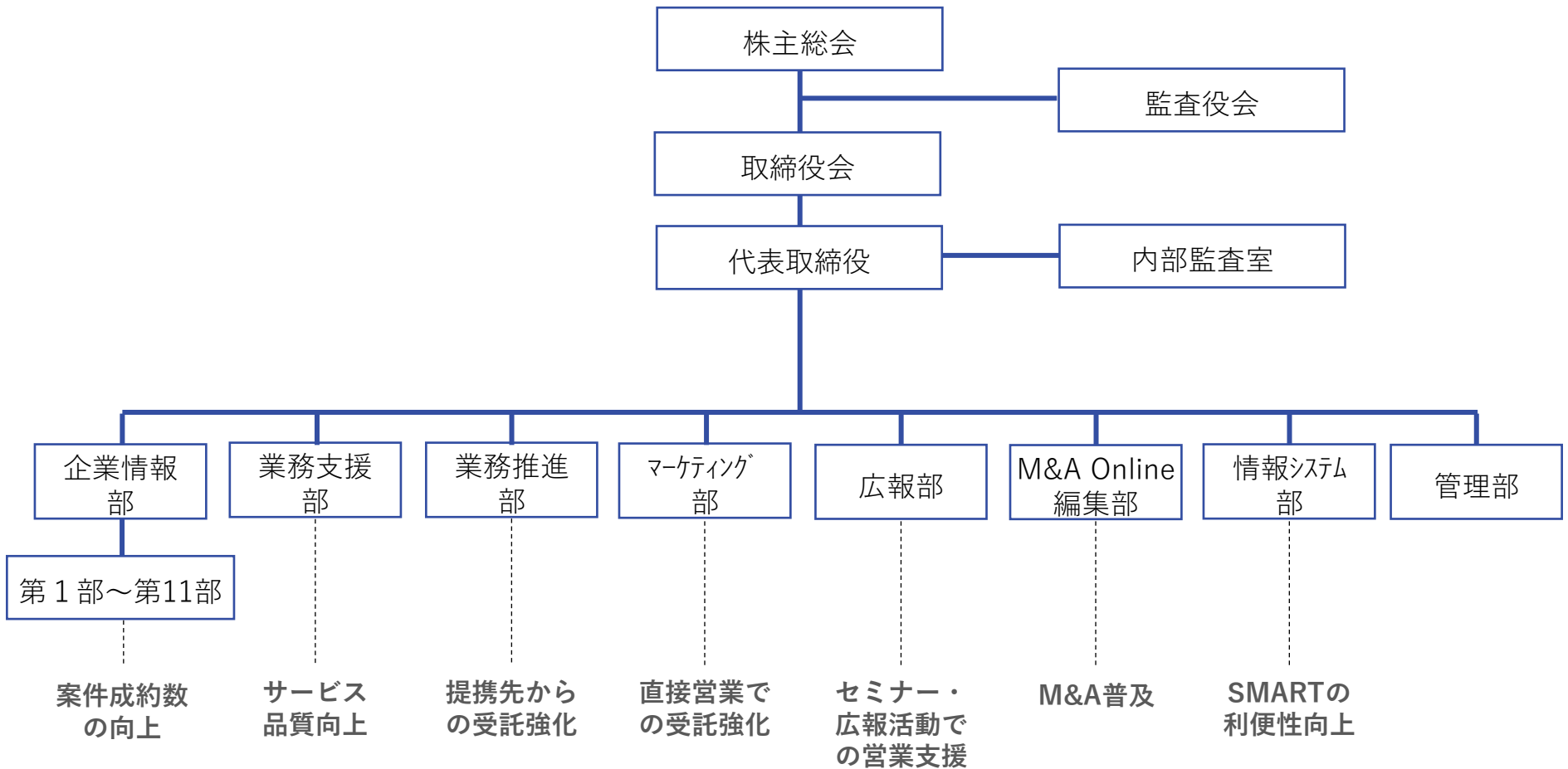
# コンサルタントの増員状況・今後の計画

2021年5月末でコンサルタント148名、非コンサルタント35名。今期は、計画を上回るペースで増員が進んでおり、将来の増員ペースも計画を上回る見通しである。



# 組織（2021年6月1日現在）

組織体制は従来通り。

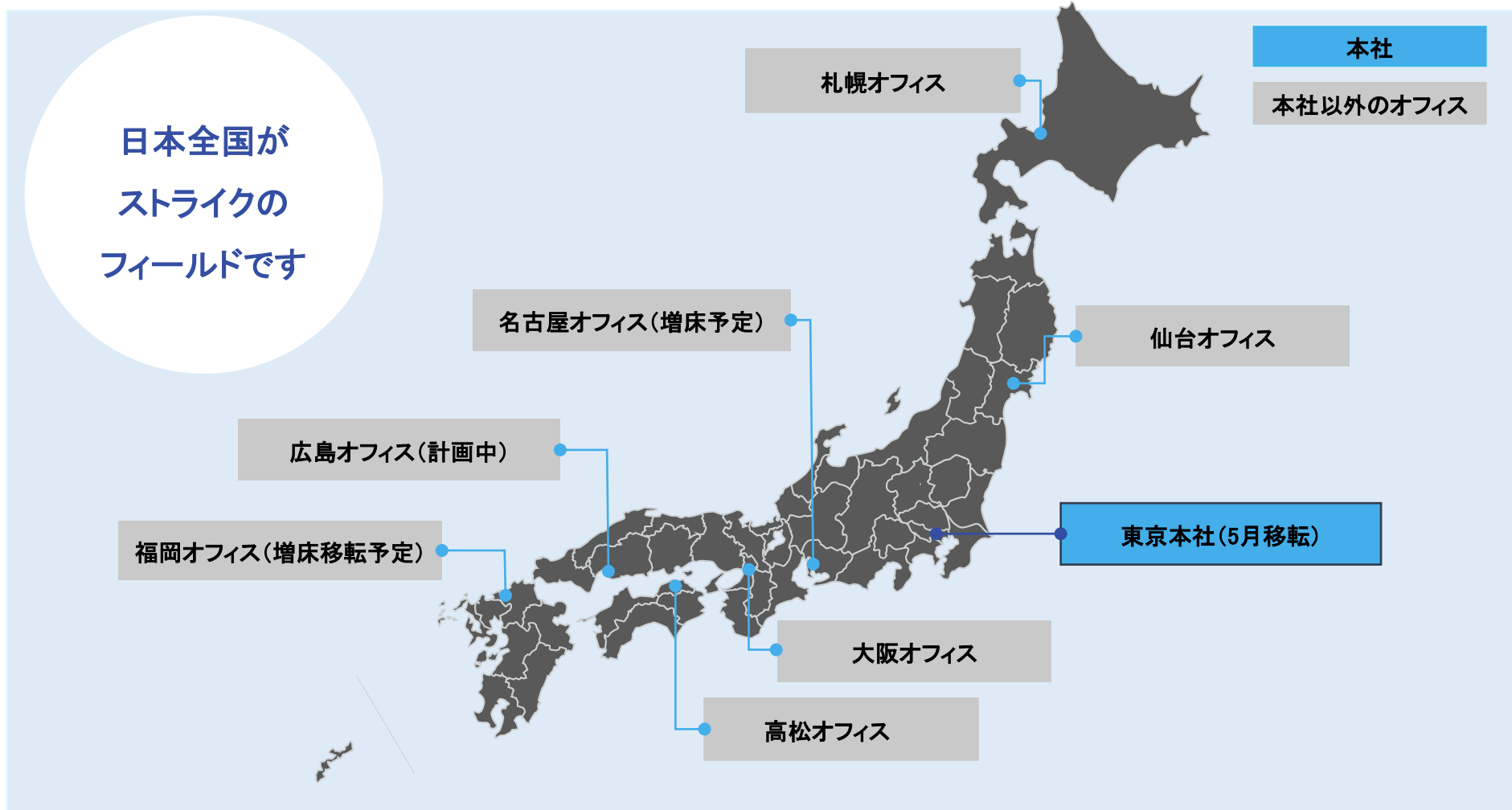


原価部門

非原価部門

# 全国を対象とした営業基盤の確立

今年5月に本社移転。地方オフィス人員の増加に伴い、名古屋オフィスの増床、福岡オフィスの増床移転、広島オフィスの開設を予定。



# 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、他社セミナーは除く）			
年月	種別	タイトル	申込者数
2020年9月 ～2021年2月		上期に開催した全8タイトルのセミナー	3,940
2021年3月	WEB限定	ファンドを活用した事業承継の進め方 売上10億円の会社が事業承継にファンドを活用した理由	95
2021年3月	WEB限定	<建設業向け> 建設業界の事業承継、M&Aの今	192
2021年3月	WEB限定	コロナ禍でも成長を続ける四国企業の特徴とは？ ～四国経済の展望とM&Aを活用した存続・発展のノウハウ～	92
2021年4月	WEB限定	<IT・スタートアップ企業向け> M&Aで相乗効果を生むためにできる こと～M&A後に会社をどう成長させるか～	91
2021年4月	リアル開催& オンライン配信	経営者のための新・M&A戦略 不透明な時代を打開する「成功するM&Aの秘訣」	1,197
2021年4月	WEB限定	<製造業向け> 町工場の星に学ぶ事業承継の心得	592
2021年5-6月	WEB限定	戦略としてのM&A活用と自社のマーケットバリュー	406
2021年6月	WEB限定	良い譲渡企業との出会い方、選び方	集計中
2021年7月予定	WEB限定	事業承継・引継ぎ補助金活用セミナー	
2021年7月予定	WEB限定	<保険代理店向け> 法人マーケットの激変を乗り越える 生命保険販売とM&A	

※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

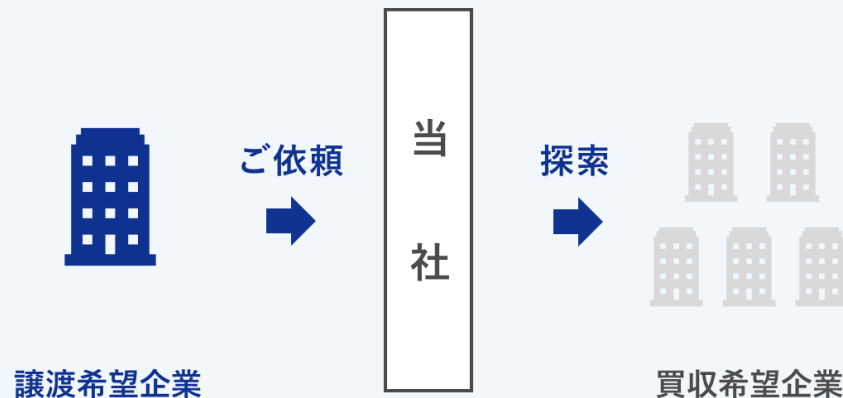
金融機関、プロフェッショナル、投資会社などとの提携拡大。既存の提携先とは更に人材交流を進め、協力関係の強化を図る。



# プレマーケティングサービスによる案件化

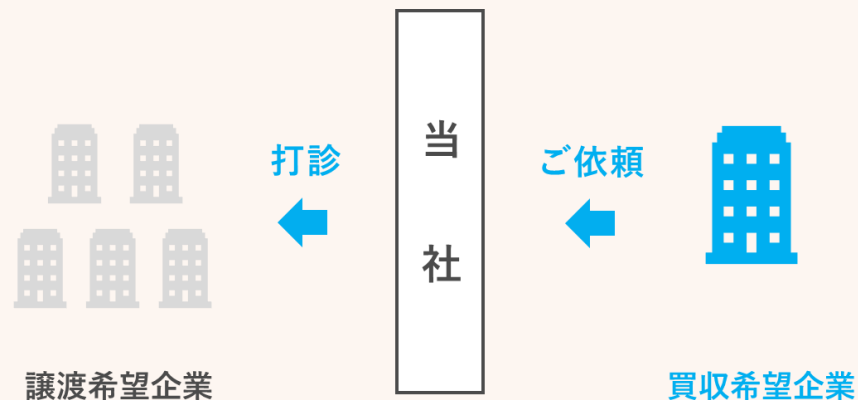
「買収希望者起点による譲渡希望企業の探索サービス」であるプレマーケティングサービスの提供増加・・・前年4月のサービス開始時から累計で約100件受託。本サービスから、当期2組が成約。

## 通常のM&A仲介サービス



## プレマーケティングサービス

買い手によって売り手に  
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

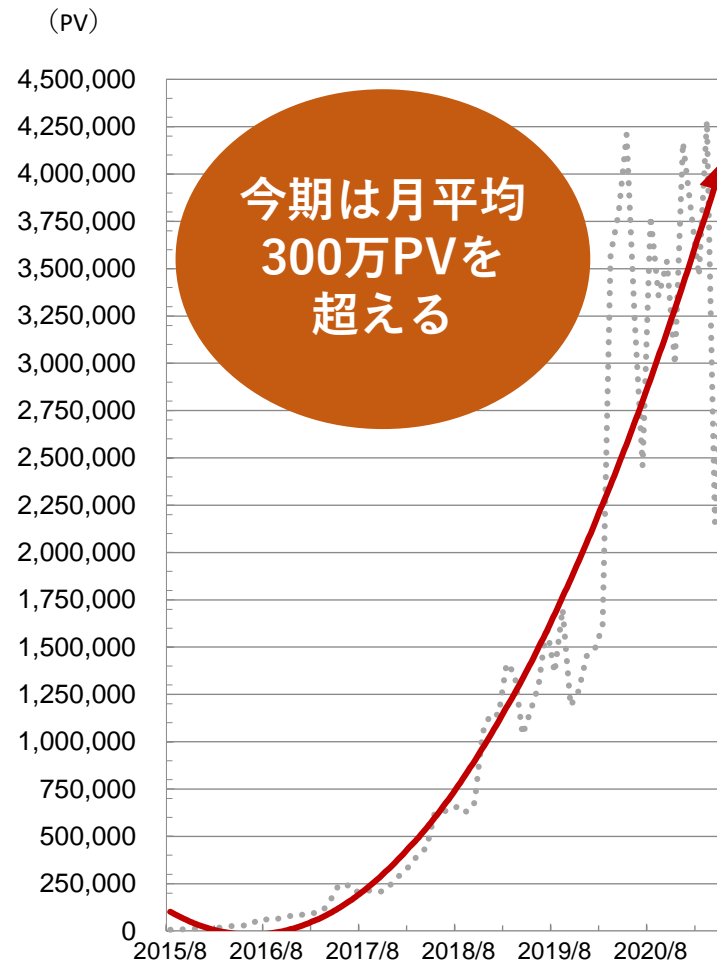


(<https://maonline.jp/>)

### 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

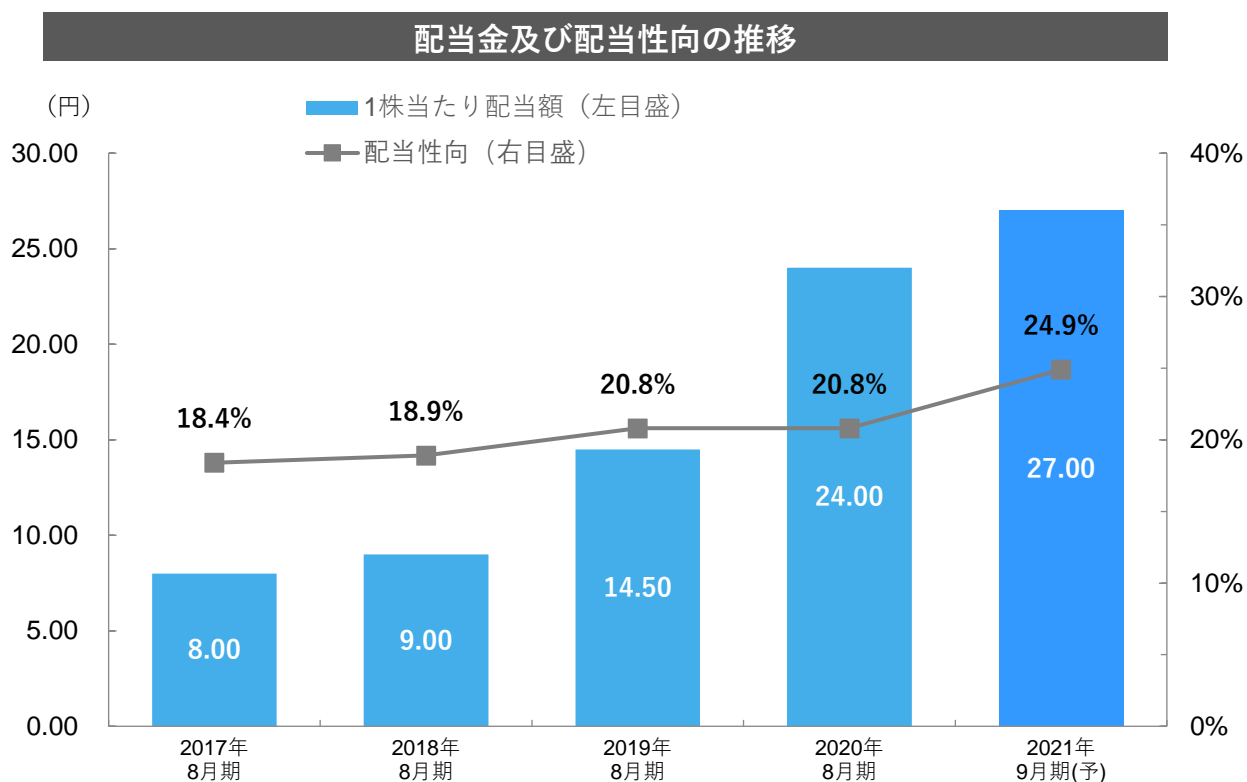
### M&A Onlineの月間ページビュー(PV)推移



# 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



# 市場動向：「中小M&A推進計画」公表①

中小企業庁は、経営資源集約化等を推進するため今後5年間に実施すべき官民の取組を「中小M&A推進計画」として取りまとめ、4月28日に公表。影響を受ける主な内容は下記のとおり。

■ M&A支援機関の質を確保するため、下記のとおり官民の取組みを公表。

## ① M&A支援機関に係る登録制度の創設

（当社の対応方針）

登録制度はこれから創設されるものであり、現時点では不明であるものの、制度内容に応じ適切な対応を行う予定としている。

## ② M&A仲介に係る自主規制団体の設立

（当社の対応方針）

団体設立はこれから検討されていくものと考えられるが、M&A業界発展のための自主規制団体が設立された場合には、当社としてはこれに積極的に関与していく方針。業界発展のために積極的かつ主体的に行動する予定である。

## ③ 中小M&Aガイドラインの普及啓発

（当社の対応方針）

すでに中小M&Aガイドラインを遵守する体制や仕組みであるものの、M&A仲介業務において生ずる可能性のある売手と買手との利益相反性を低減させるため、更なる改善を図る。

※日本でのM&A市場の健全な発展に向けて、官民一体となつての取組みに協調していく。

# 市場動向：「中小M&A推進計画」公表②

政府は、中小M&Aの円滑化のため、下記の支援も実施。このような支援のもと、日本国内における中小企業のM&Aは更に発展していくものと期待。

## 引継ぎの準備

### ○気づきの提供

#### 事業承継診断

- 事業承継診断により、ネットワークによるブシユ型の事業承継支援

## M&Aの円滑化

### ○事業者間のマッチング

#### 事業承継・引継ぎ支援センター

- 各都道府県の事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、M&Aに係る相談対応、マッチング支援

### ○M&A時の費用負担軽減

#### 事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用）

- M&A時の専門家活用を支援（仲介手数料、DD費用等）
- 補助率：1/2～2/3  
補助上限：250万～400万円

#### 経営承継円滑化法における金融支援

- M&A時の資金需要に対応（制度融資、信用保証の増枠等）
- 創業希望者でも利用可

#### 登録免許税・不動産取得税の軽減

- M&A時の買い手の負担を軽減

### ○M&A後のリスクへの備え

#### 経営資源集約化税制（準備金）

- M&A後に発生し得るリスクに備えるため、据置5年の準備金を措置
- M&A実施時に、投資額の70%以下の金額を損金算入

## M&A実施後の経営統合

### ○M&A後の設備投資等

#### 事業承継・引継ぎ補助金（設備投資等）

- M&A後の設備投資や販路開拓等を支援
- 補助率：1/2～2/3  
補助上限：500万～800万円

#### 事業再構築補助金

- 売上減等の要件を満たす中小企業等が行う新たな挑戦を支援
- 補助率：1/2～2/3  
補助上限：6千万～1億円

#### 経営資源集約化税制（設備投資）

- 投資額の10%を税額控除 又は 即時償却

### ○雇用確保の促進

#### 経営資源集約化税制（雇用確保）

- 給与等支給総額を対前年比で2.5%以上引き上げた場合、増加額の25%を税額控除（1.5%以上引き上げは15%の税額控除）

# 市場動向: 「大企業 × スタートアップのM&Aに関する調査報告書」公表①

経済産業省は、日本の大企業では、成長戦略の中でM&Aが積極的に活用されていないとの現状を踏まえて、オープンイノベーションの一つの手段として「大企業等の事業会社とスタートアップのM&A」に着目し、その促進を目的として「大企業 × スタートアップのM&Aに関する調査報告書」を取りまとめ、3月26日に公表。主な内容は下記のとおり。

## ① 日米主要企業のM&A件数及び企業価値推移

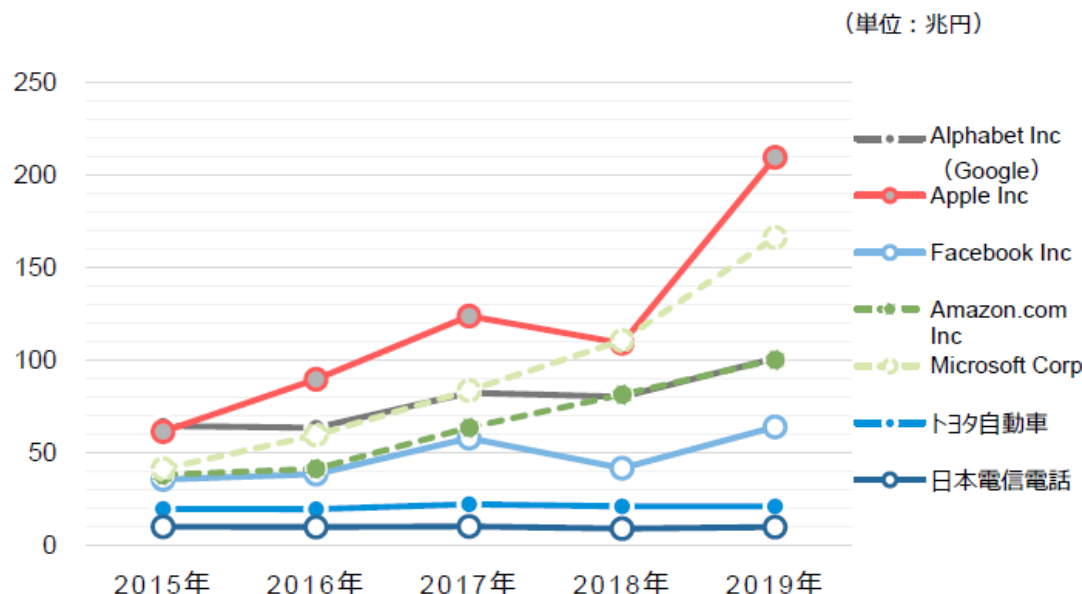
日本企業は「自前主義」の傾向が強く、成長投資戦略の中でM&Aが積極的に活用されていないことが多いと考えられる。一方、米国の主要企業（GAFAM）では、M&Aを積極的に行い、企業価値の向上につなげている。

日米主要企業のM&A件数

会社名	M&A件数 (2010~2020年)	1年あたり 平均件数
Alphabet Inc (Google Inc.)	229件	約20件
Apple Inc	128件	約11件
Facebook Inc	101件	約9件
Amazon.com Inc	143件	約13件
Microsoft Corp	223件	約20件
トヨタ自動車	38件	約3件
日本電信電話	74件	約6件

出所: Zephyrよりあずさ監査法人が集計

日米主要企業の企業価値推移



出所: 各社公表データよりあずさ監査法人が集計

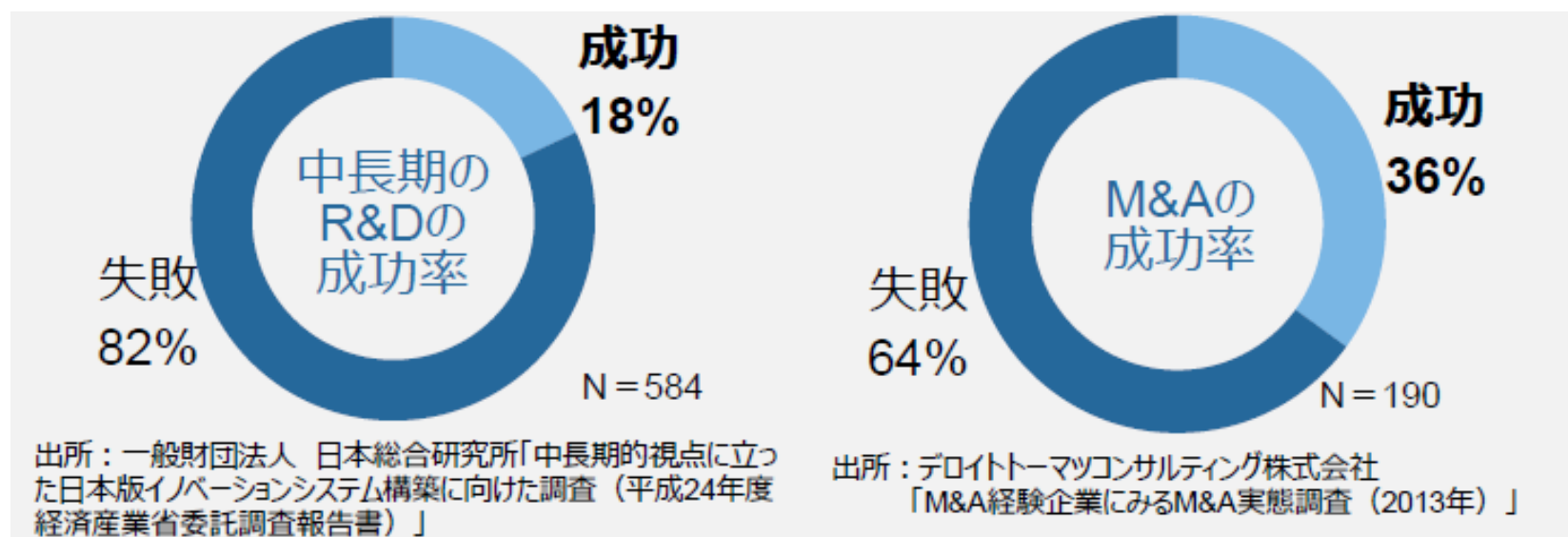
# 市場動向: 「大企業 × スタートアップのM&Aに関する調査報告書」公表②

## ② 研究開発活動とM&A (参考)

・企業の成長やイノベーション創出のためには研究開発投資が必要であり、その手段としては「自社での研究開発」か「M&Aの実施」が考えられる。

中長期の研究開発活動の成功率が約18%という調査結果がある中、別の調査ではM&Aの成功率が約36%という結果が示されている。

・成長戦略の中に研究開発投資として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と考えられる。



# 中長期経営方針

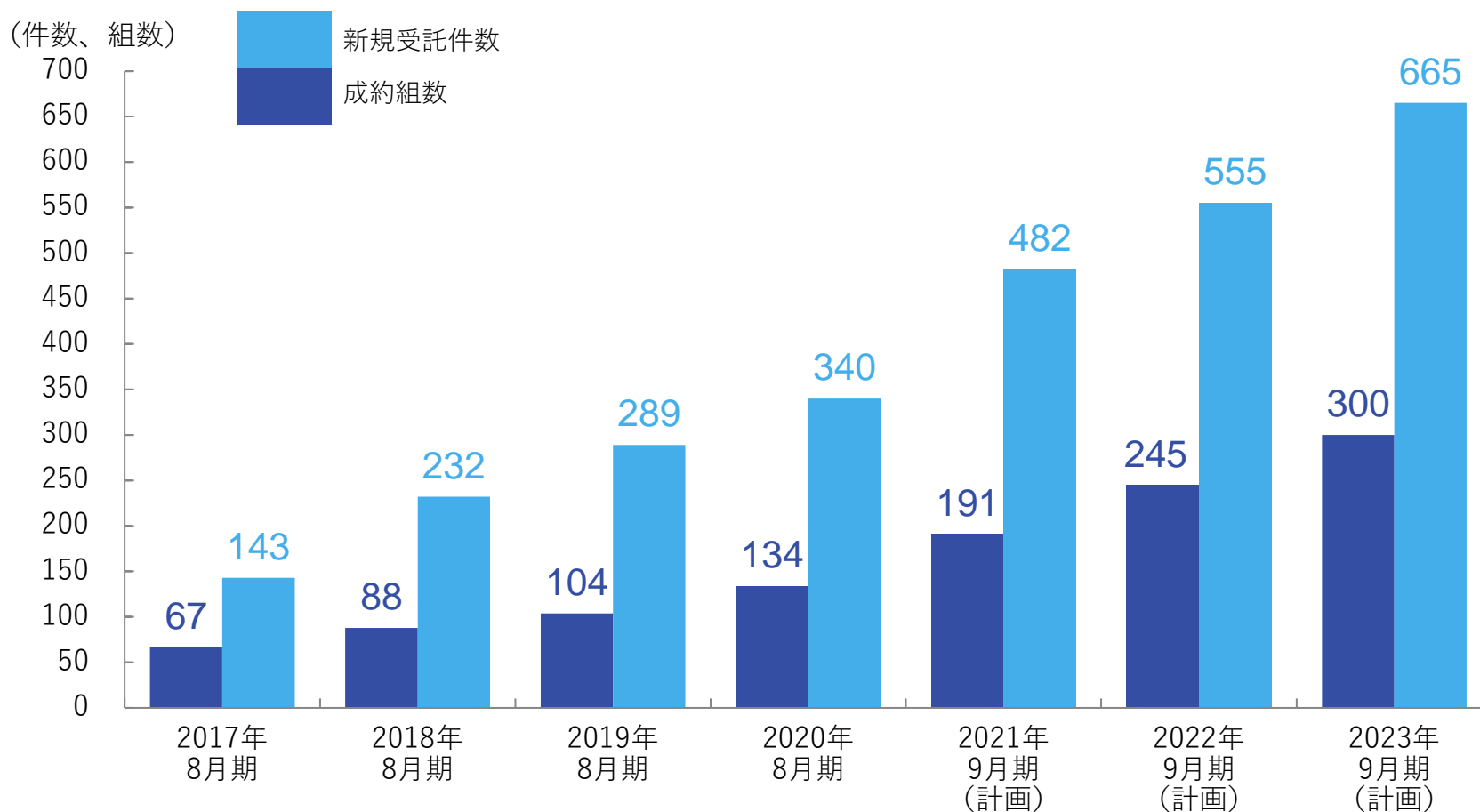
---





## 新規受託数・成約組数の推移・目標

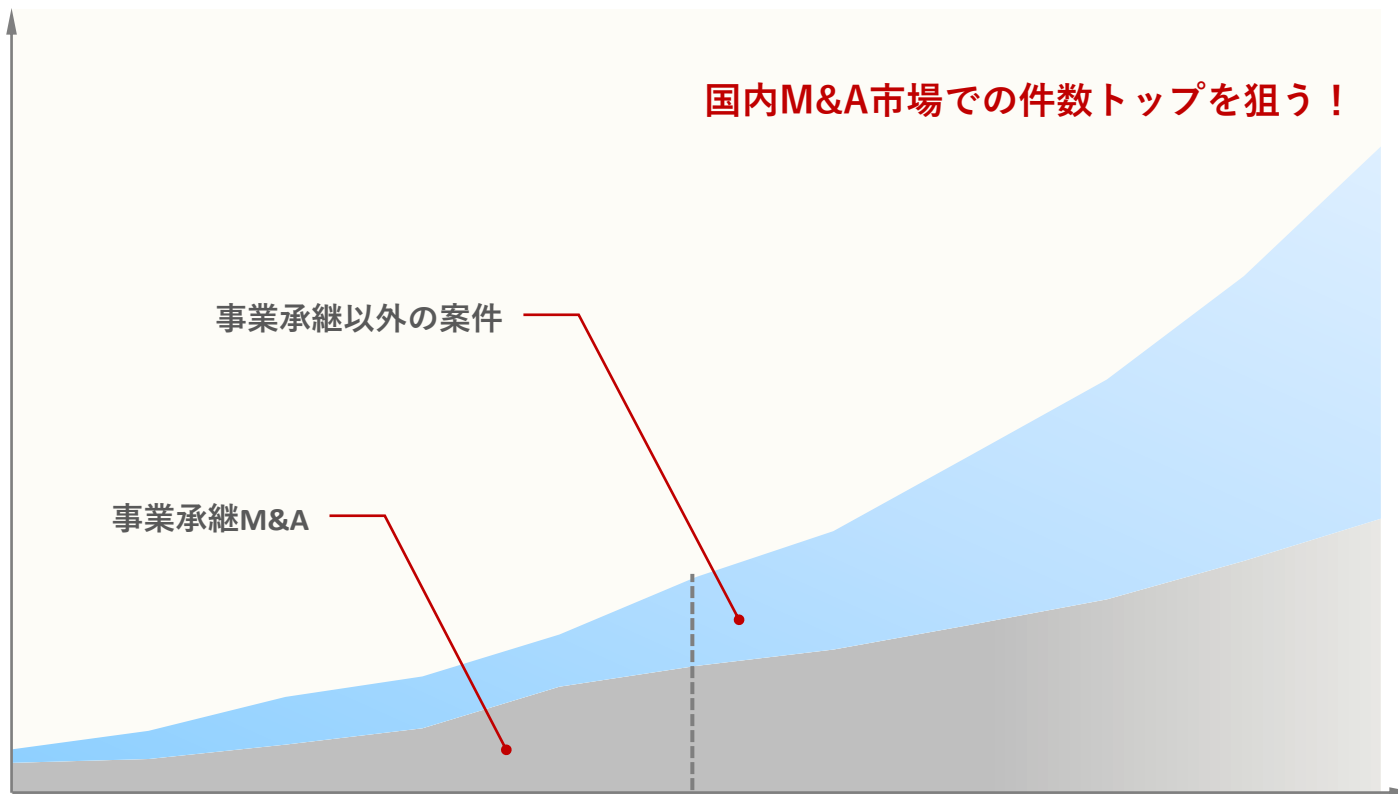
現在の人員体制及び今後の増員計画を踏まえ、3年後の年間成約組数300組を目標とする。コンサルタントの生産性（効率性）を高めることで更なる成長も目指す。2022年9月期以降の計画について、最新の状況を踏まえ見直し（ローリング）を行い、本決算発表時に公表予定。



# 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。

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



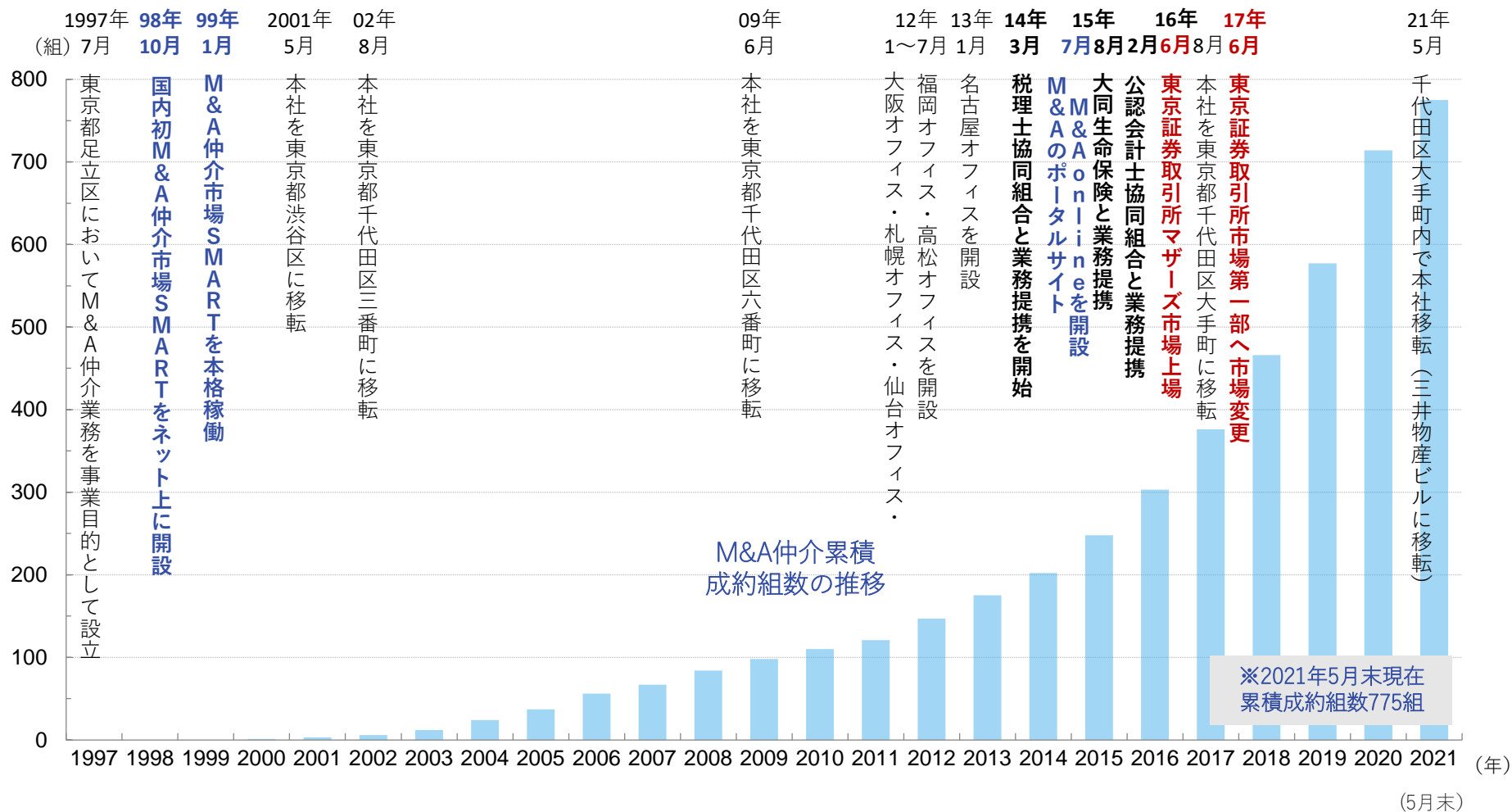
# 会社概要

「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（2021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1-2-1 三井物産ビル15階
従 業 員 数	183名（臨時雇用者除く、2021年5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とる

### 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

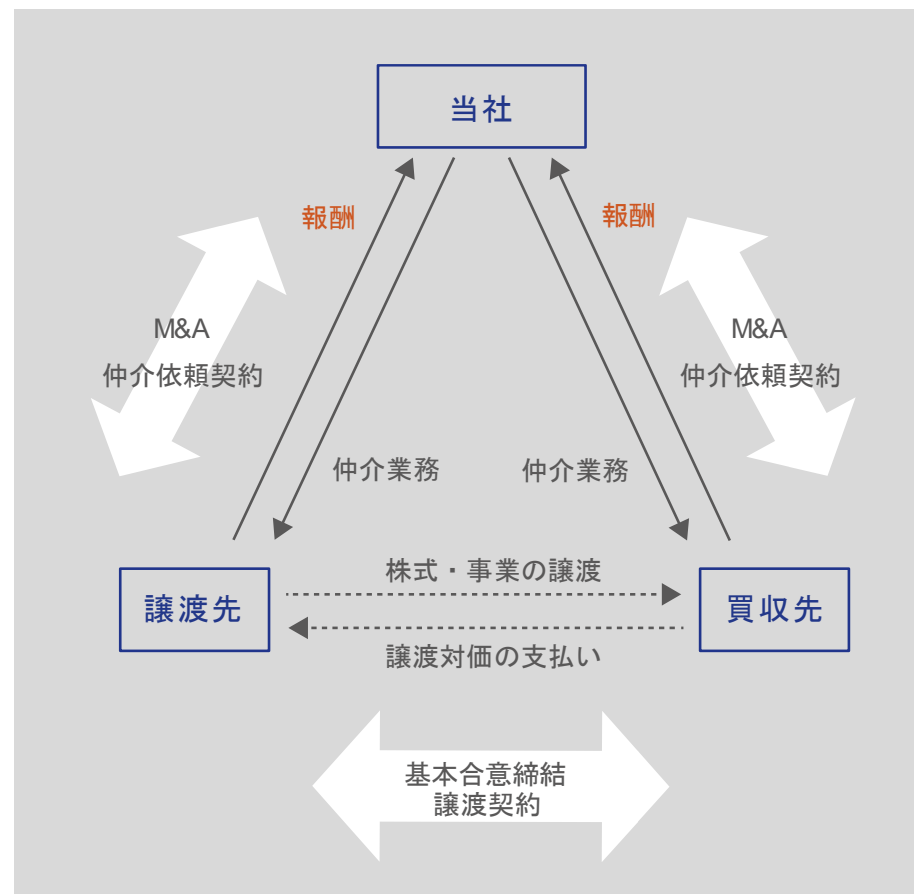
#### (譲渡先)

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ィ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

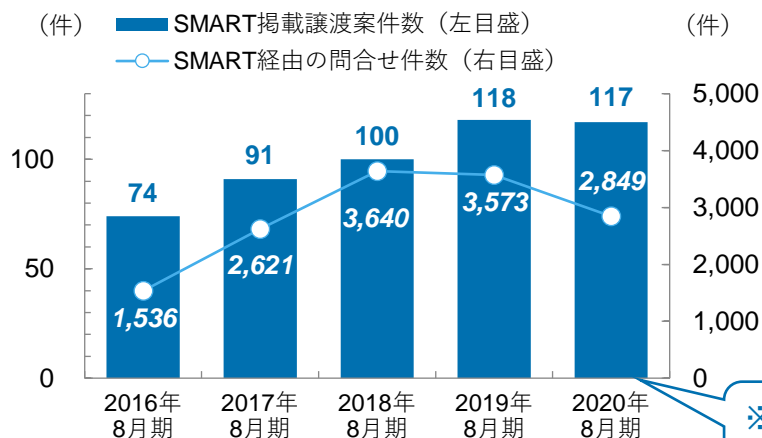
# インターネットを利用したマッチング先の探索

## ■ 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（2021年6月30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。