

2022.1.28

2022年9月期

第1四半期決算説明資料

株式会社ストライク

東証一部 6196



STRIKE

FINANCIAL RESULTS AND FUTURE MEASURES

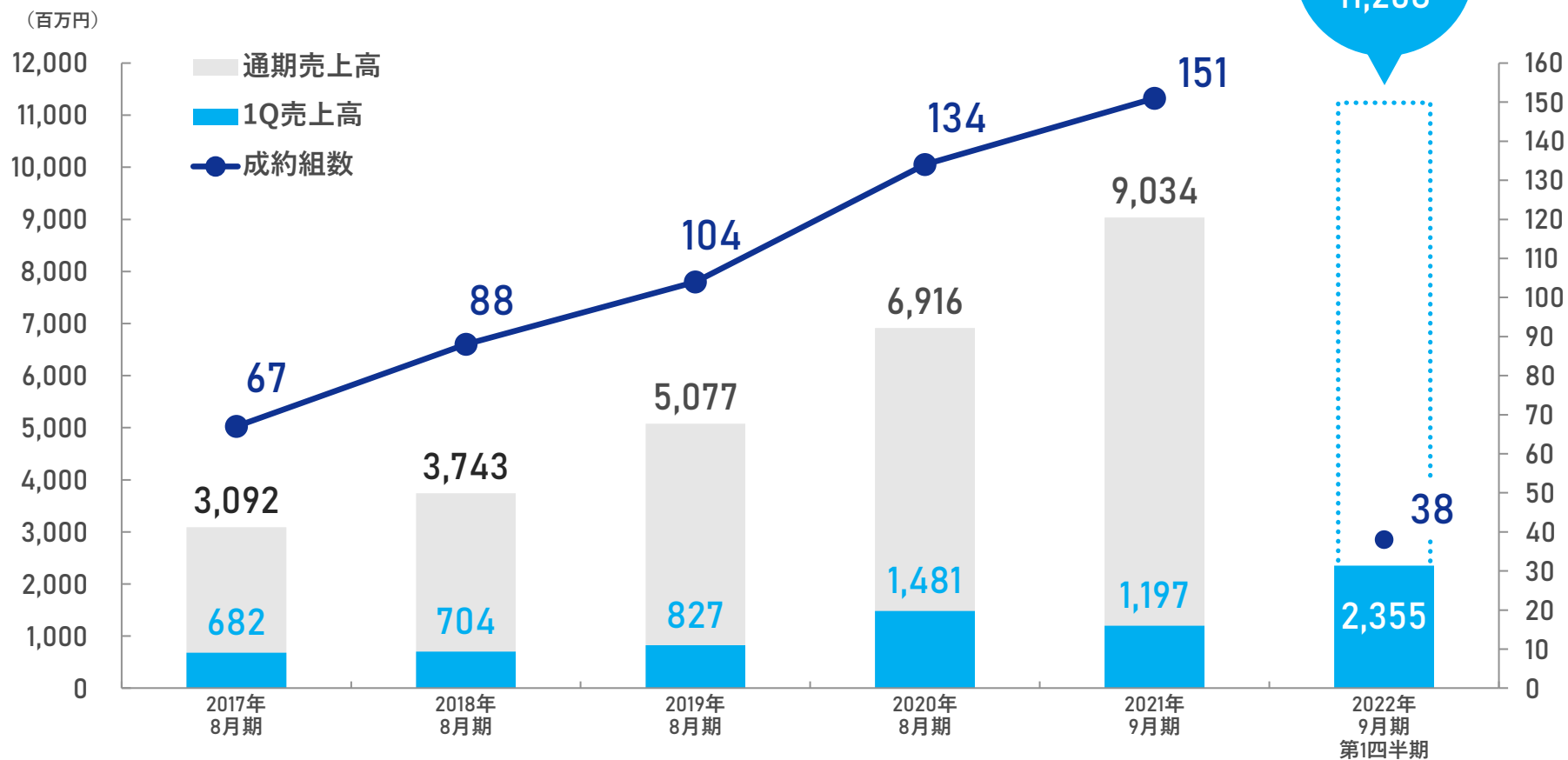
- 01 2022年9月期第1四半期実績
- 02 2022年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要
- 05 市場動向

2022年9月期第1四半期実績



第1四半期において**過去最高の業績**を達成
通期計画に対する売上高の進捗率は、21.0%

売上高の推移

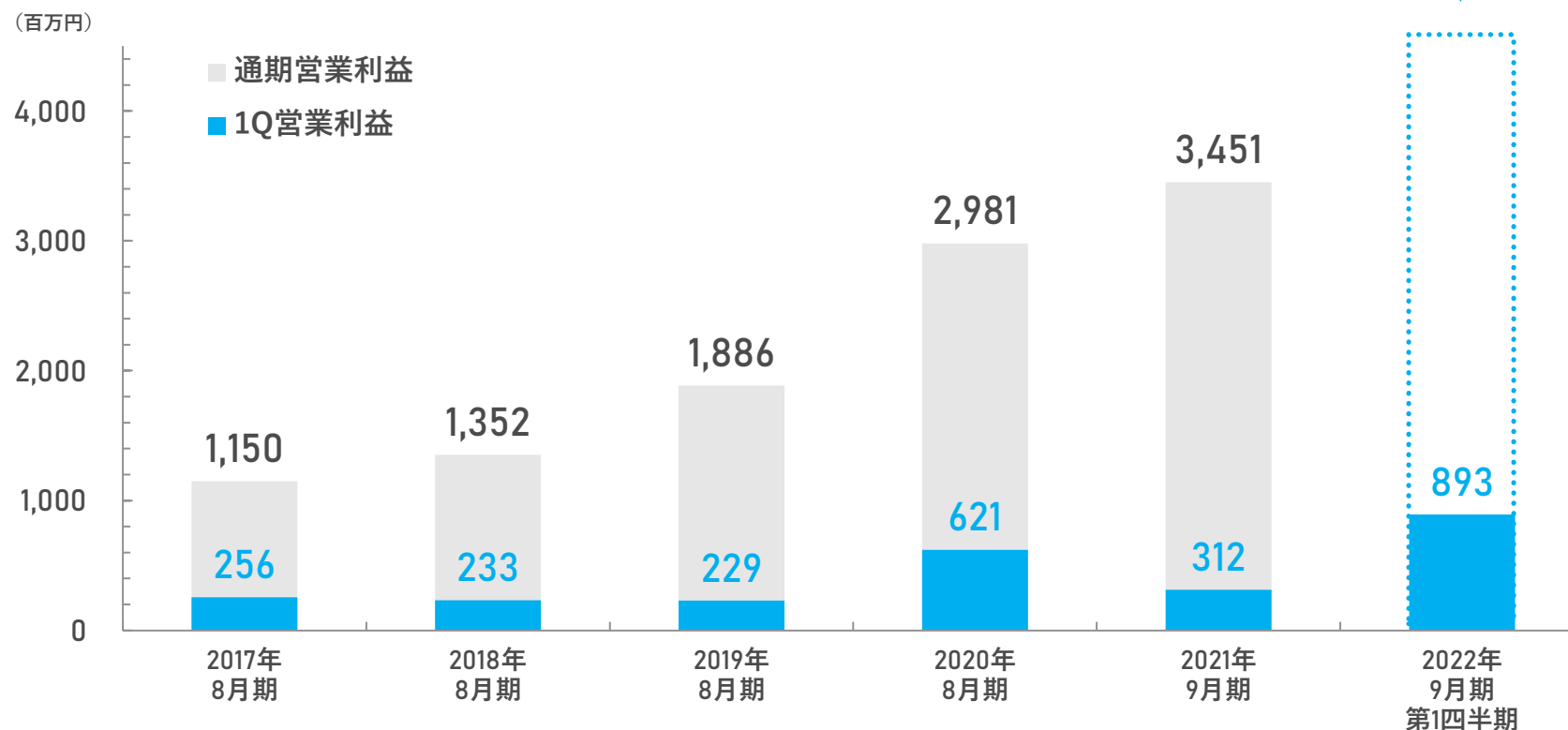


2022年9月期第1四半期実績



第1四半期において**過去最高の業績**を達成
通期計画に対する営業利益の進捗率は、21.2%

営業利益の推移

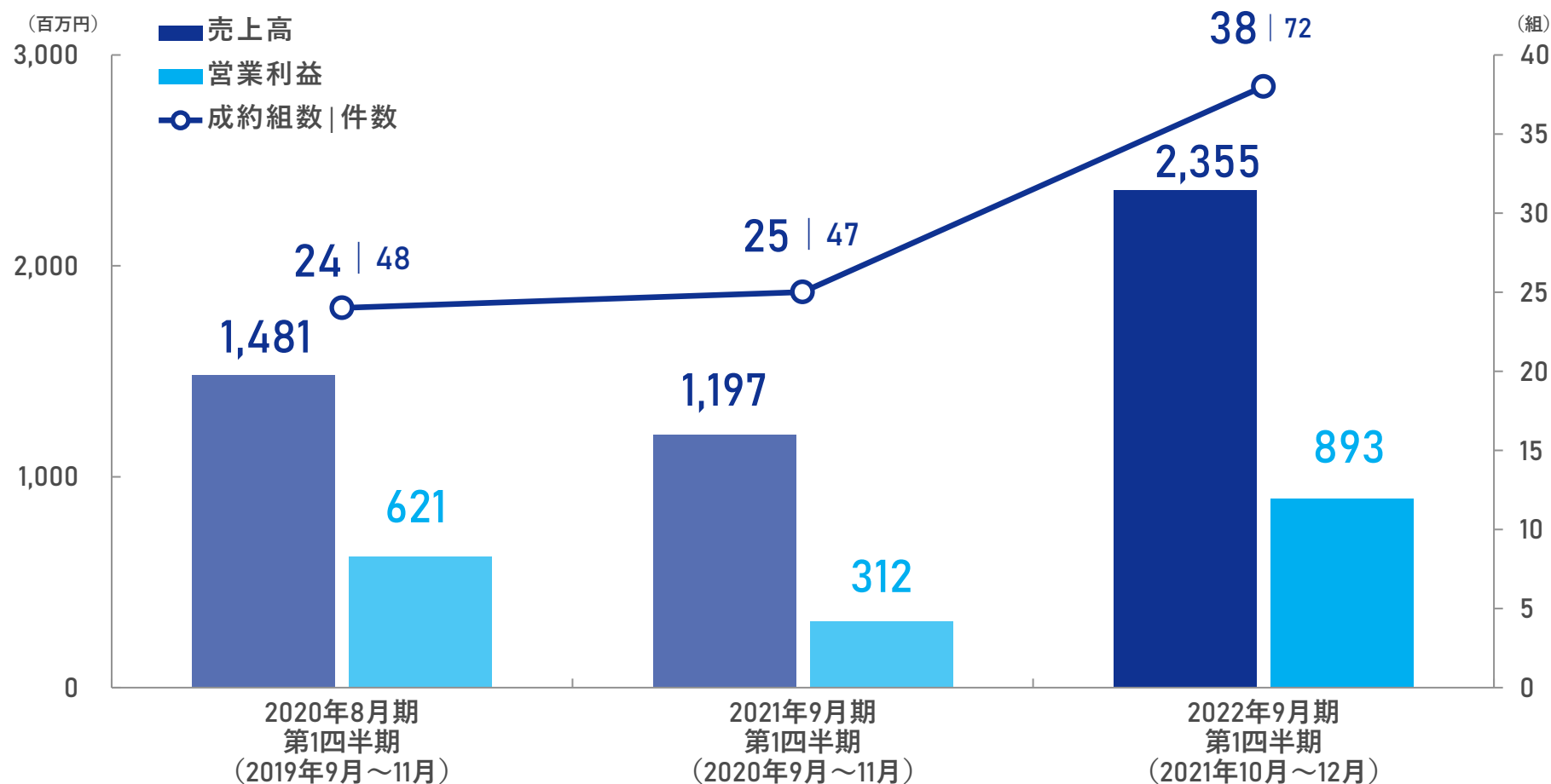


2022年9月期第1四半期実績



当第1四半期は成約組数が計画（42組）をやや下回ったものの、概ね順調に進捗

四半期実績の推移



業績 前第1四半期比



前第1四半期が低調だった影響で、前第1四半期比では大幅に増収増益となった

(単位：百万円)

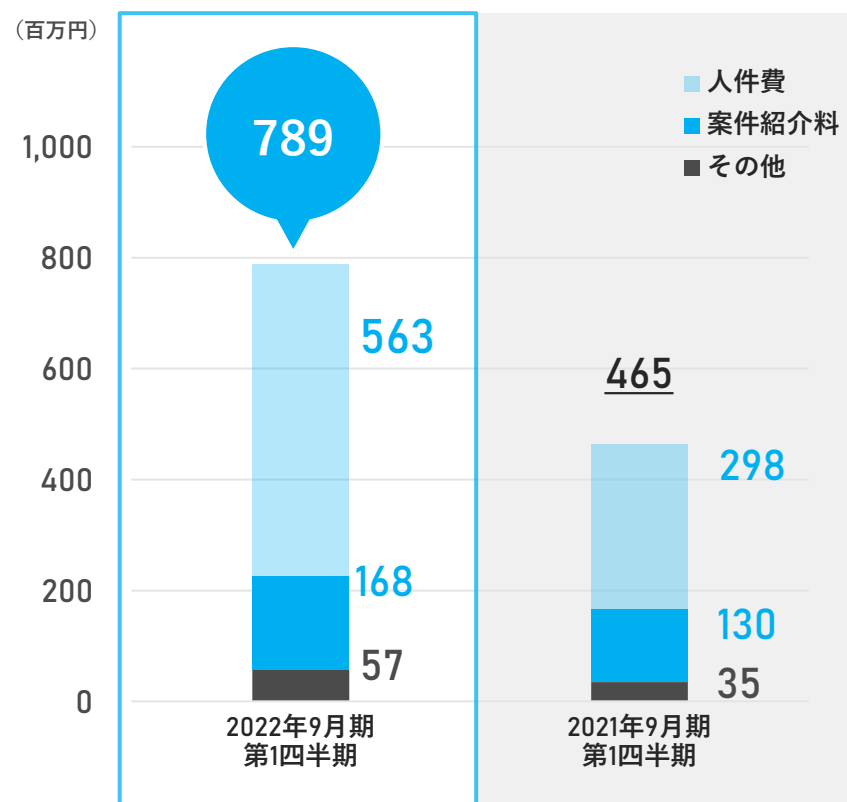
	2022年9月期 第1四半期		2021年9月期 第1四半期※		前1Q比
	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率	
売上高	2,355	100.0%	1,197	100.0%	+96.7%
売上原価	789	33.5%	465	38.8%	+69.8%
売上総利益	1,566	66.5%	732	61.2%	+113.8%
販売費及び一般管理費	672	28.6%	420	35.1%	+60.1%
営業利益	893	37.9%	312	26.1%	+185.9%
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	+2723.5%
経常利益	894	38.0%	312	26.1%	+186.1%
税引前当期純利益	894	38.0%	312	26.1%	+186.1%
法人税等	290	12.3%	105	8.8%	+174.8%
当期純利益	603	25.6%	206	17.3%	+191.9%

※
2021年9月期は
決算期変更の経過期間であり、
第1四半期の期間は
2020年9月1日～2020年11月30日
であることから、
比較対象の期間が異なります。

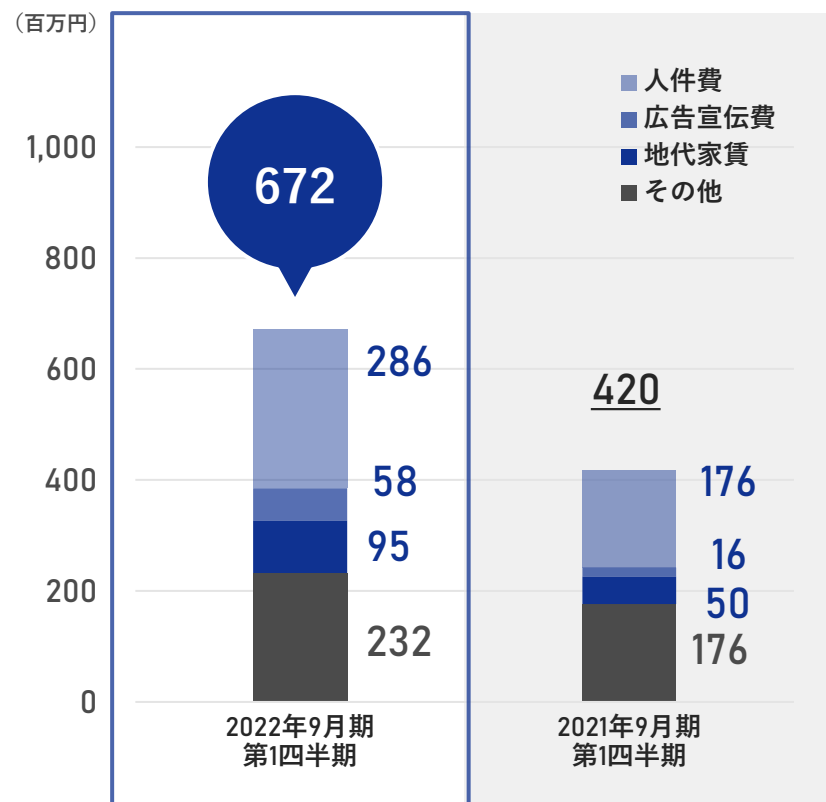
業績 前第1四半期比

販売費及び一般管理費の「その他」は名古屋オフィス、福岡オフィスの移転に伴う一時費用や採用費用、営業活動用データ購入費等が増加

売上原価内訳



販売費及び一般管理費内訳



※ 2021年9月期は決算期変更の経過期間であり、第1四半期の期間は2020年9月1日～2020年11月30日であることから、比較対象の期間が異なります。

財政状態：前期末比較



健全な財務基盤を維持

(単位：百万円)

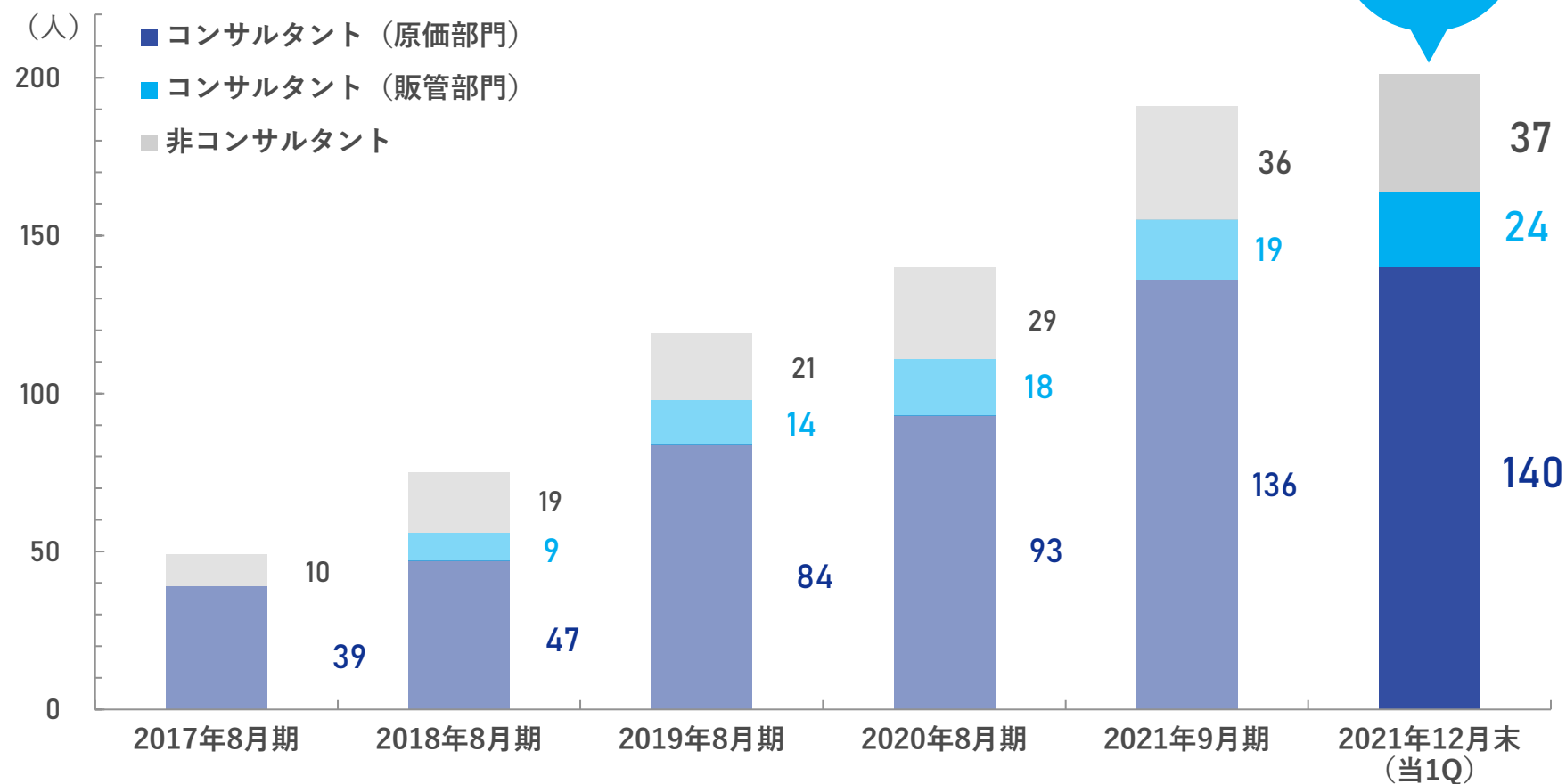
	2022年 9月期1Q末 残高	2021年 9月期末 残高	増減額		2022年 9月期1Q末 残高	2021年 9月期末 残高	増減額
現金預金	9,002	8,567	+435	買掛金	50	186	△135
売掛金	216	1,181	△964	未払法人税等	358	640	△281
その他	73	233	△159	その他	877	1,054	△177
流動資産	9,293	9,981	△688	流動負債	1,287	1,881	△594
有形固定資産	395	335	+59	固定負債	-	-	-
無形固定資産	3	4	△0	負債合計	1,287	1,881	△594
投資その他の資産	703	637	+65	資本金	823	823	-
固定資産	1,101	977	+124	資本剰余金	816	810	+6
				利益剰余金	7,903	7,911	△8
				自己株式	△439	△473	+33
				株主資本	9,103	9,072	+31
				評価・換算差額等/ 新株予約権	3	5	△1
				純資産合計	9,107	9,077	+30
資産合計	10,394	10,958	△564	負債純資産合計	10,394	10,958	△564

社員数推移



コンサルタントは年間26名の増員を計画、当第1四半期は9名増員

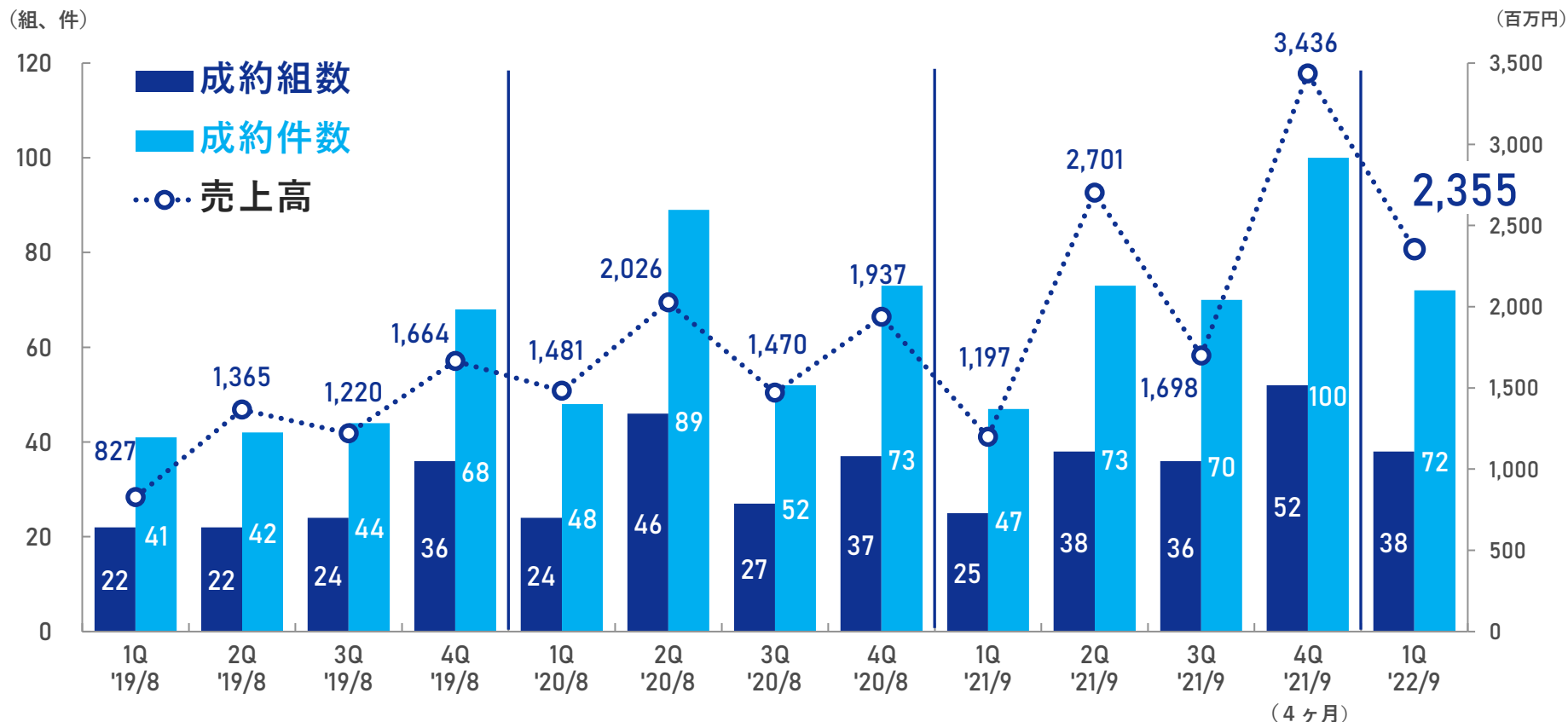
社員数(通期)



成約実績推移



成約組数および成約件数（四半期）



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）。

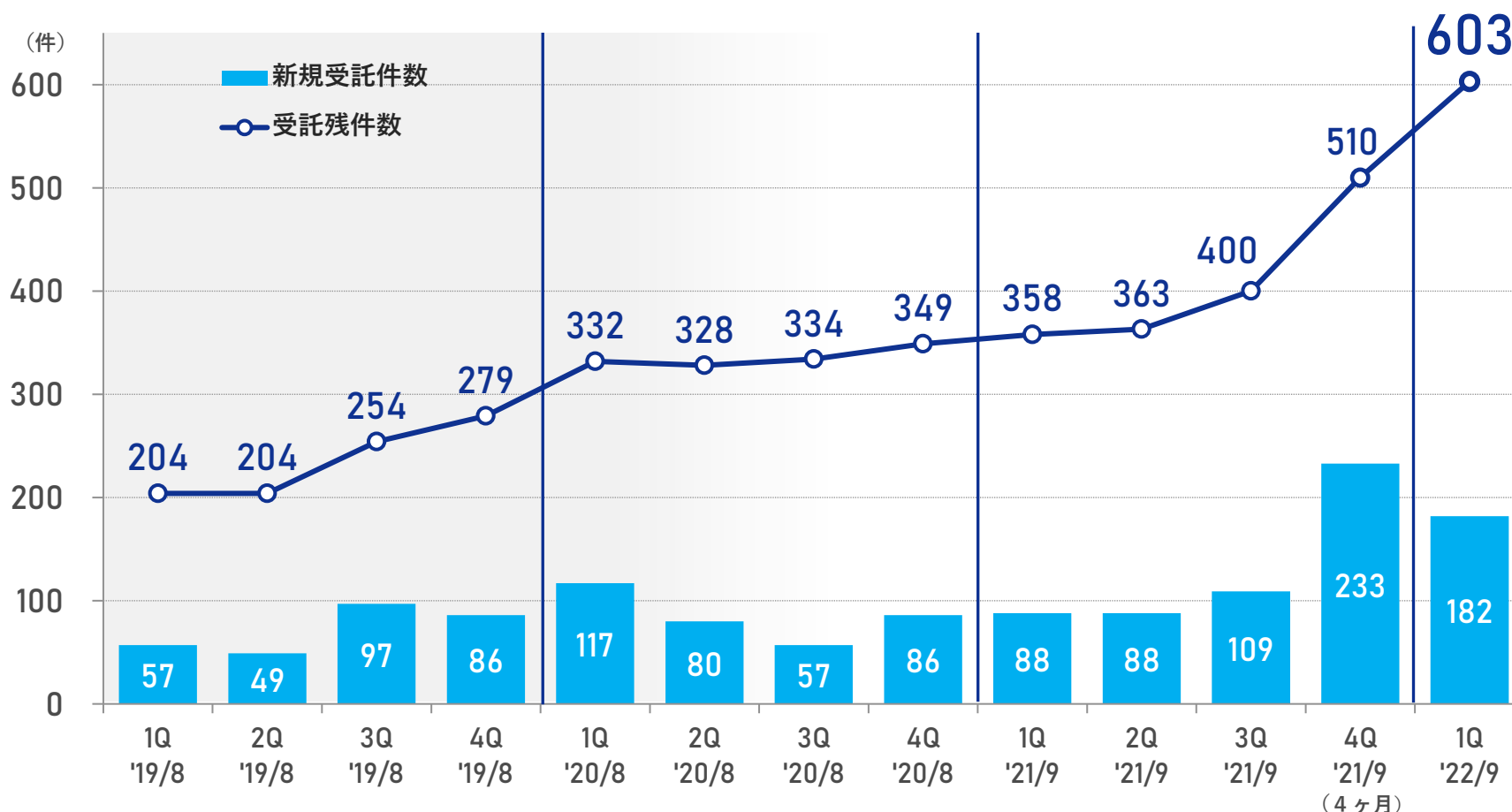
仲介業務の場合は1取引で売手1件、買手1件の計2件とカウントし、アドバイザー業務の場合は1取引で1件とカウント。

新規受託実績推移



昨年7月の報酬体系見直し以降、新規受託は大幅に増加
当第1四半期も好調に推移

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)



- 01 2022年9月期第1四半期実績
- 02 2022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

2022年9月期通期業績見通し

業績予想の前提と直近の動向

- 前期13ヶ月決算対比での増収増益を計画
- コロナ収束を見据えて広告や提案型営業、セミナーなど営業施策を積極展開。営業管理システムの改良を含め、前期比3.7億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、26人の増員を計画

⇒業績予想は当初計画から変更なし

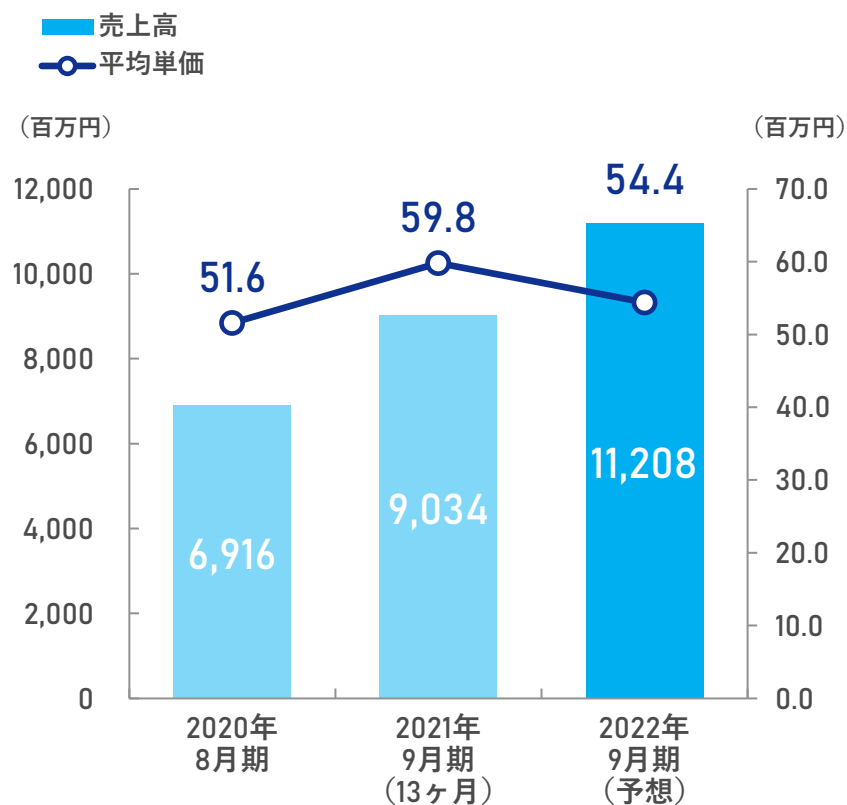
⇒名古屋・福岡オフィスの増床移転、広島オフィスの新設は計画通りに実施済み
コンサルタントの採用は計画を上回る可能性がある

※新型コロナウイルス感染再拡大の影響

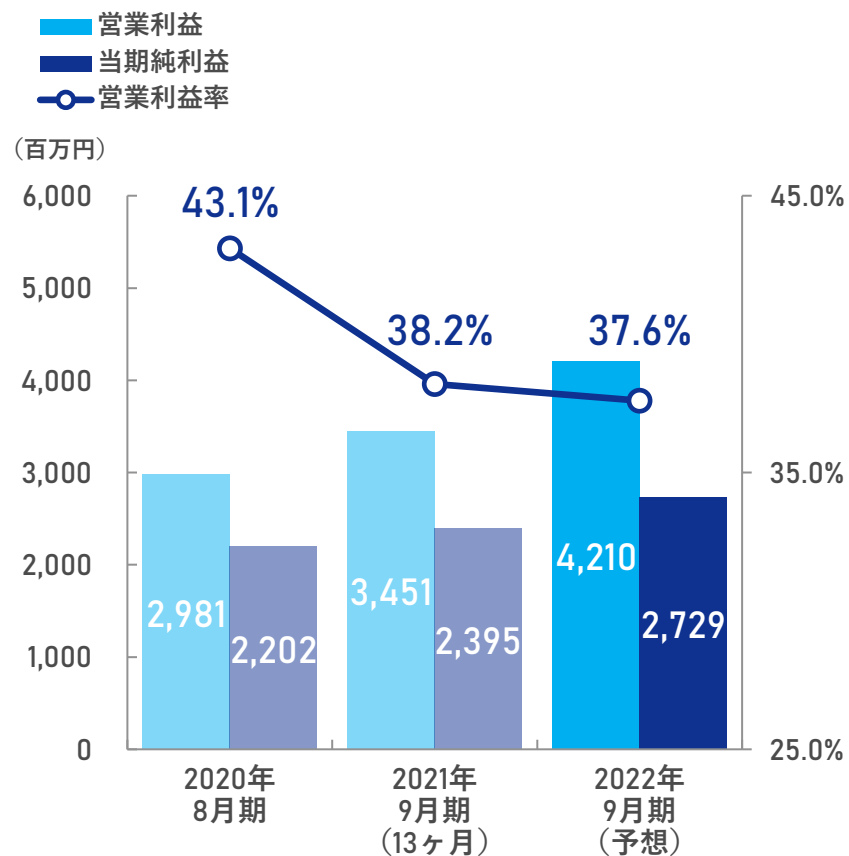
営業活動の制限は少ないものの、案件当事者に感染者が出た場合は案件の進捗が遅れる可能性がある

2022年9月期通期予想

売上高および平均単価



営業利益および純利益



2022年9月期通期予想



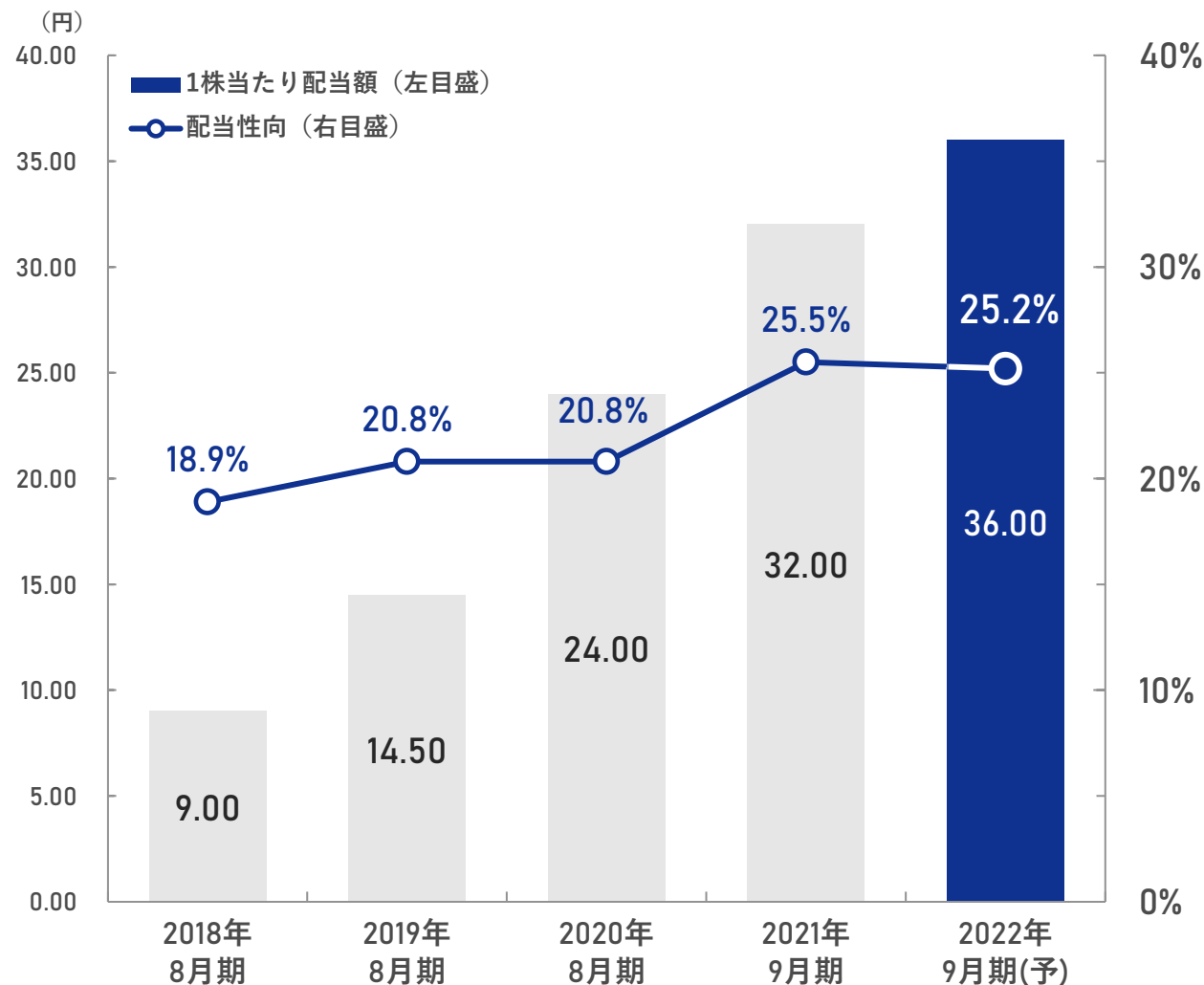
(単位：百万円)

	2022年9月期		2021年9月期 13ヶ月実績		2021年9月期 12ヶ月補正		前年同期比 対12ヶ月補正	
	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率		
売上高	11,208	100.0%	9,034	100.0%	8,339	100.0%	+2,869	+34.4%
売上原価	3,921	35.0%	3,309	36.6%	3,054	36.6%	+867	+28.4%
売上総利益	7,286	65.0%	5,725	63.4%	5,284	63.4%	+2,001	+37.9%
販売費及び一般管理費	3,076	27.4%	2,273	25.2%	2,099	25.2%	+977	+46.5%
営業利益	4,210	37.6%	3,451	38.2%	3,185	38.2%	+1,024	+32.2%
経常利益	4,211	37.6%	3,475	38.5%	3,208	38.5%	+1,002	+31.3%
税引前当期純利益	4,211	37.6%	3,410	37.8%	3,148	37.8%	+1,063	+33.8%
当期純利益	2,729	24.4%	2,395	26.5%	2,211	26.5%	+517	+23.4%
成約組数 (組)	206	-	151	-			補正なし	+55組
新規受託数 (件)	660	-	518	-			補正なし	+142件
人員数 (人)	218	-	191	-			補正なし	+27人

株主還元予定



配当金及び配当性向の推移



配当

2021年9月期より配当性向を20%から25%に引き上げ

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

自己株式の取得

2022年1月28日の取締役会で自己株式の取得を決議
今後も資本政策等により自己株式の取得を検討する

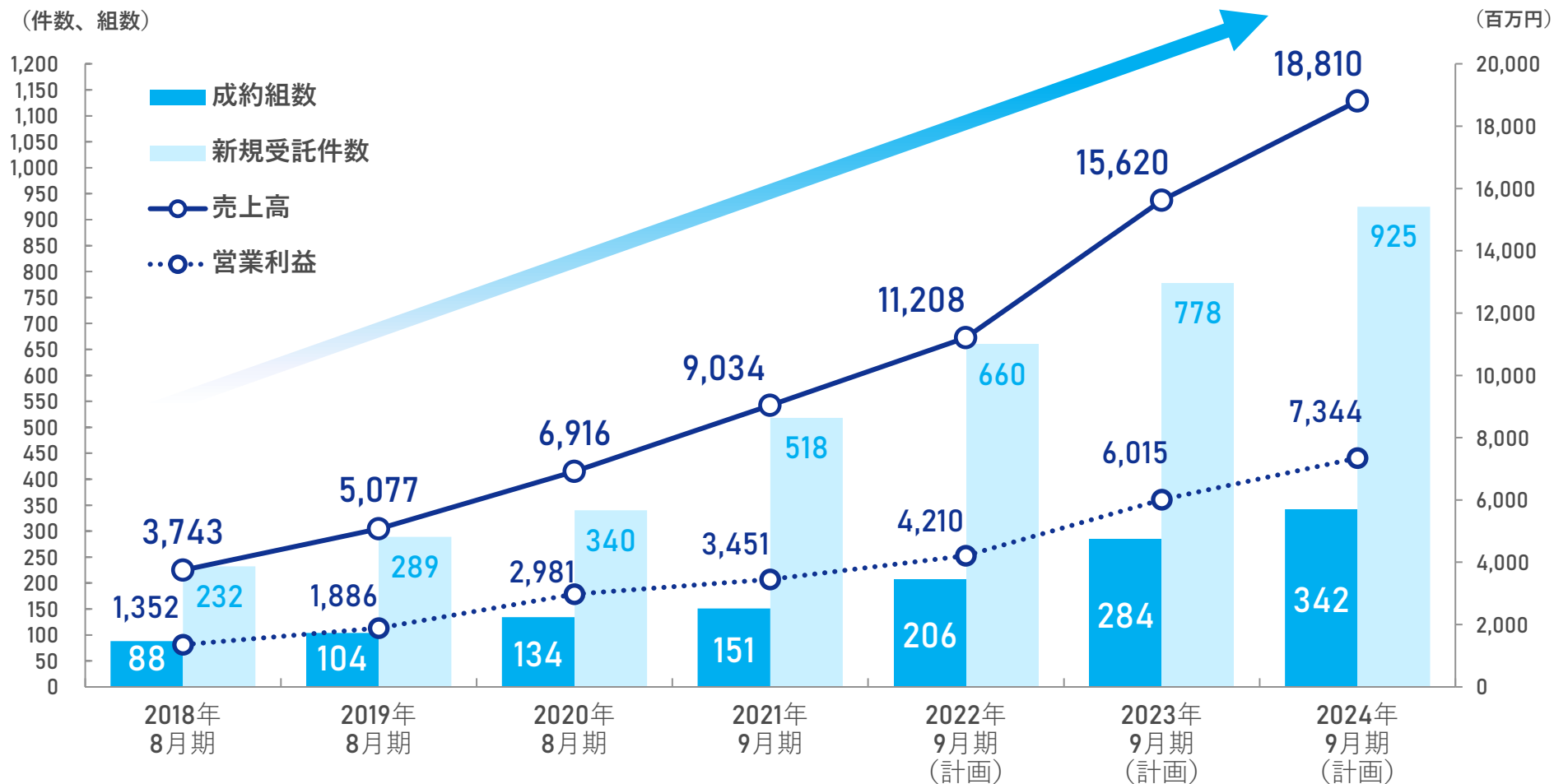
- 01 2022年9月期第1四半期実績
- 02 2022年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要
- 05 市場動向

新規受託数・成約組数・売上高・営業利益の推移・目標



3年後に2021年9月期の2倍の業績を目標とする。

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を目指す。



一人当たりの効率性(成約数)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再編。社内協業によるソーシング力の強化、業務の効率化を図る
2. チーム制導入により、受託案件に対して組織的対応、案件作業の効率化を図る

マッチングの強化

1. 買手探索専門部門の人員増強により、マッチング力の強化（分業強化）
2. 全コンサルタントでのマッチング先探索・提案の強化
3. 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

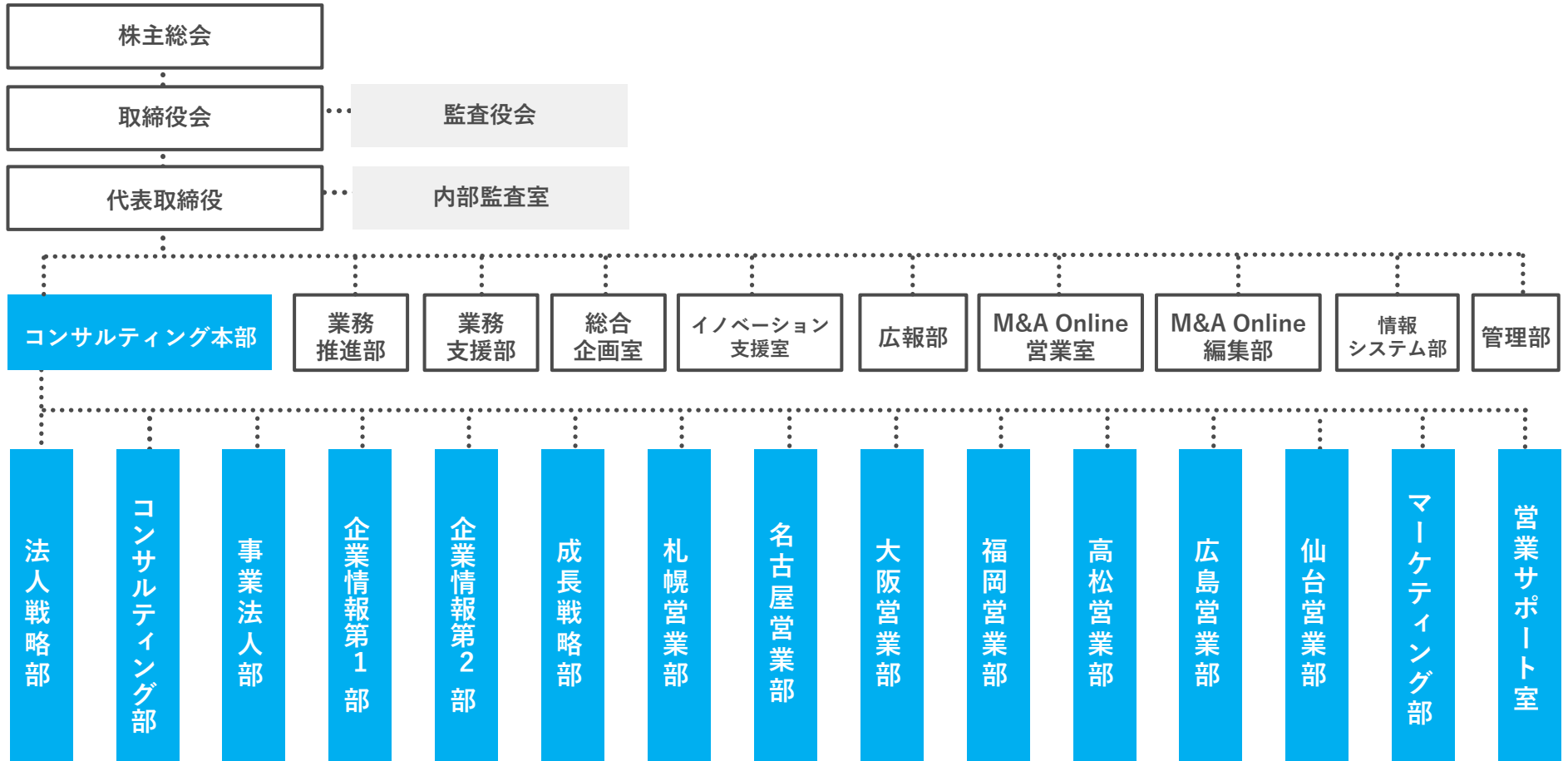
1. ITツールを導入した社内システムの見直し等により業務効率化
2. 社内システムでの案件情報の共有、案件進捗管理

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（2022年1月1日現在）

当期から従来の企業情報部をソーシングルートに基づき再編

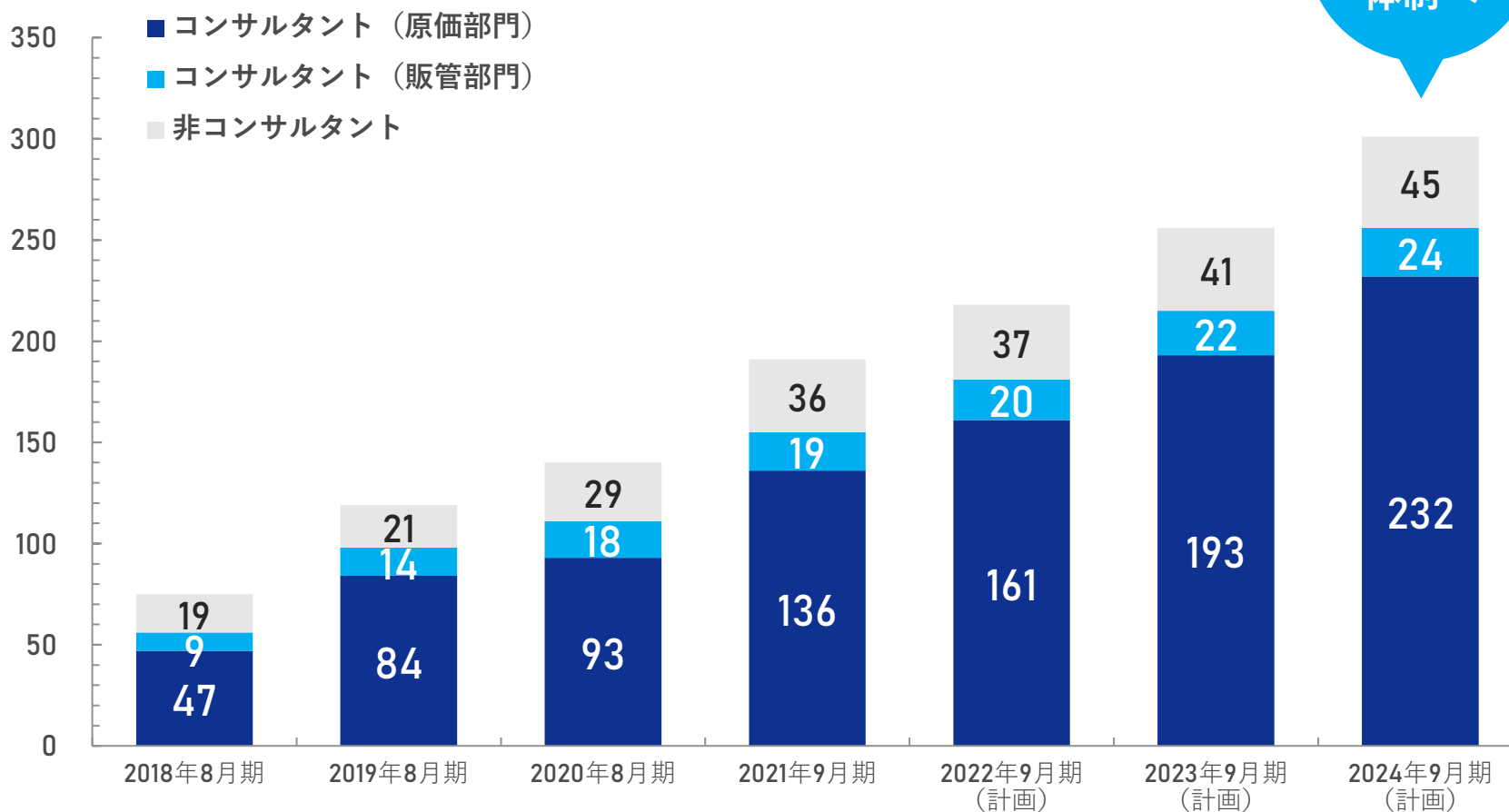


社員数推移

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）



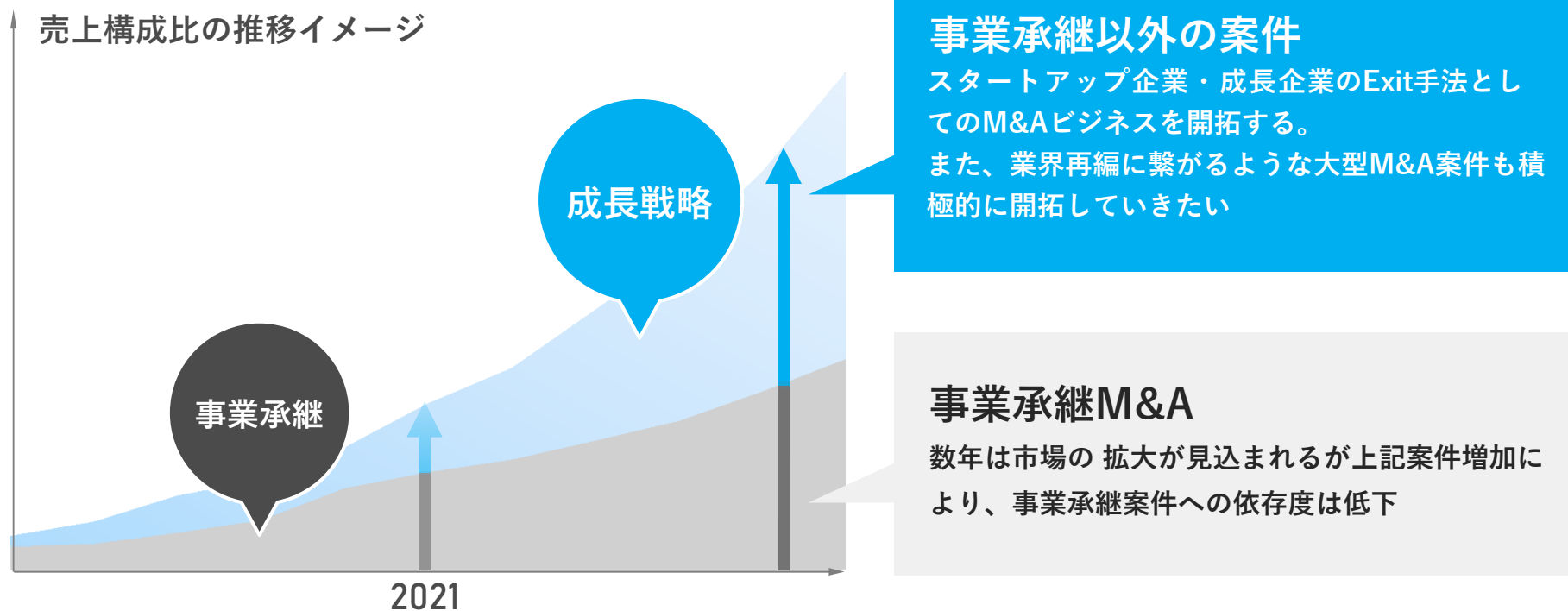
3年後に
300人
体制へ

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のM&A開拓を強化するため、2021年10月に**イノベーション支援室**を新設。

売上構成比の推移イメージ



S venture Lab.

For Challenge
For Growth

- ✓ **スタートアップ企業と大企業の提携**を進める
会員制サービス
- ✓ スタートアップ企業や大企業では、M&Aだけではなく、その前段階として業務提携や協業を希望するケースも多い。資金を必要とするスタートアップ企業とイノベーションを求める大企業を結びつけ、**新しいビジネスや市場を生み出す**ことを目指す
- ✓ **定期的なマッチング相談会**を通じたネットワーク構築
- ✓ 有料会員には、ファイナンスや事業戦略策定に関して**当社専門家への相談サービス**を提供



- 01 2022年9月期第1四半期実績
- 02 2022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



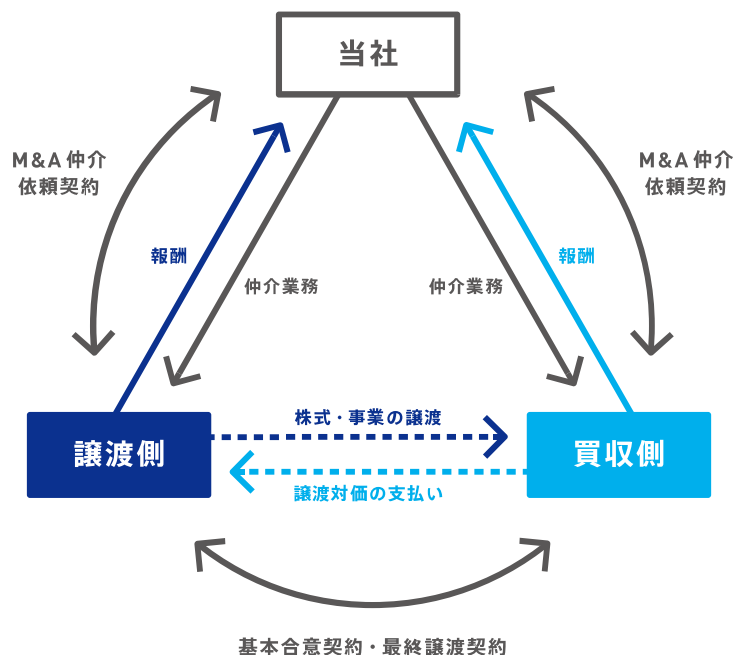
会社名	株式会社ストライク
設立	1997年7月
資本金	823百万円(2021年12月末)
代表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本社所在地	東京都千代田区大手町1-2-1 三井物産ビル15F
従業員数	201名(臨時雇用者除く、2021年12月末)
売上高・営業利益	売上高9,034百万円・営業利益3,451百万円(営業利益率38.2%)2021年9月期通期
事業概要	M&Aの仲介業務
ミッション	世界を変える仲間をつくる

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）

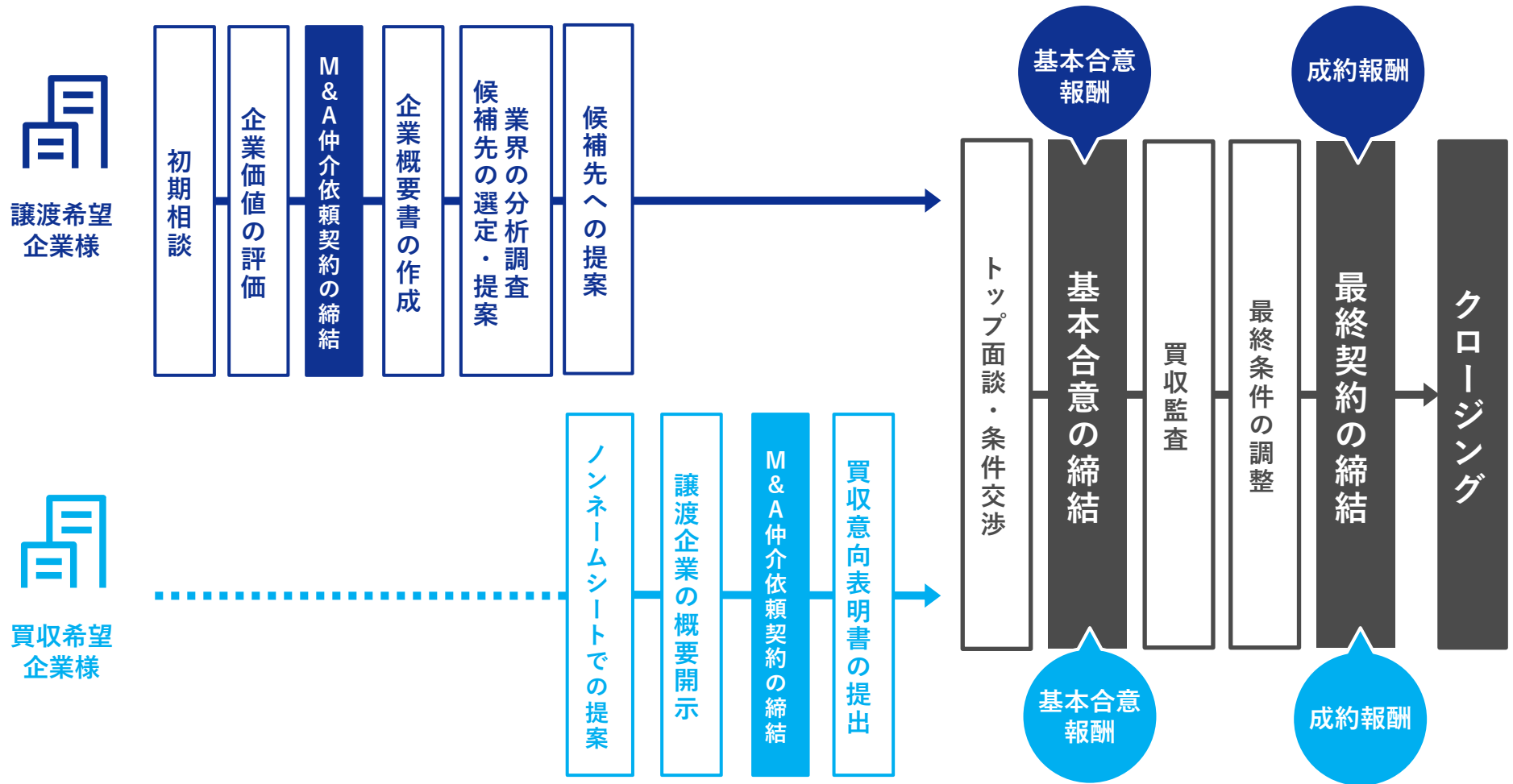
株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

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

51%

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。

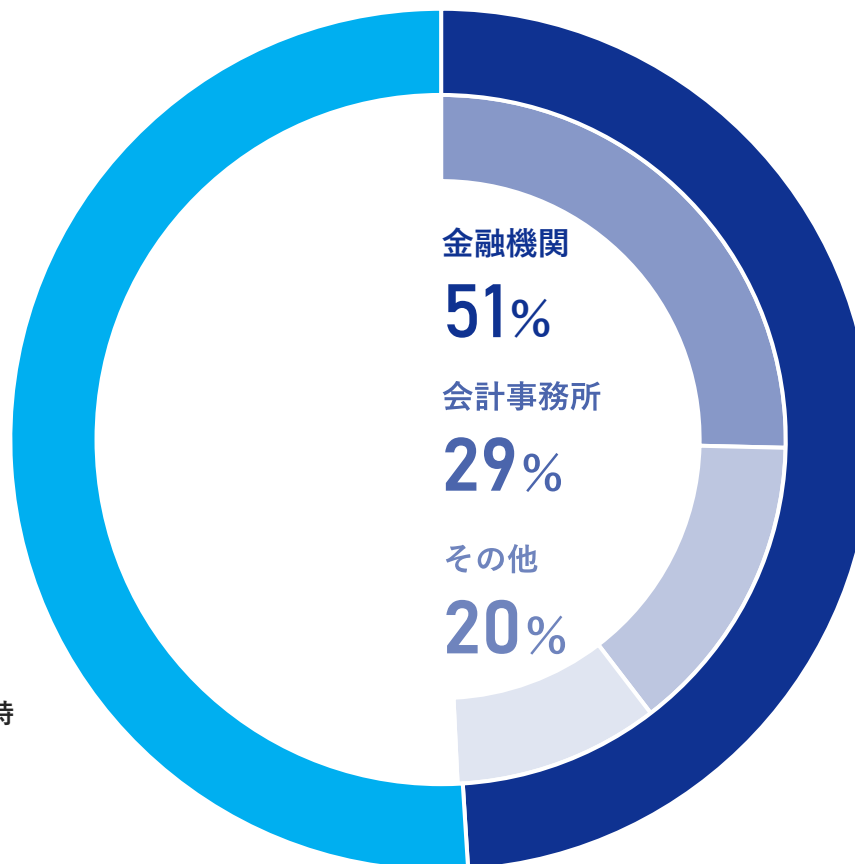
セミナー開催

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

49%



2021年9月期
新規受託比率

譲渡希望者の報酬体系

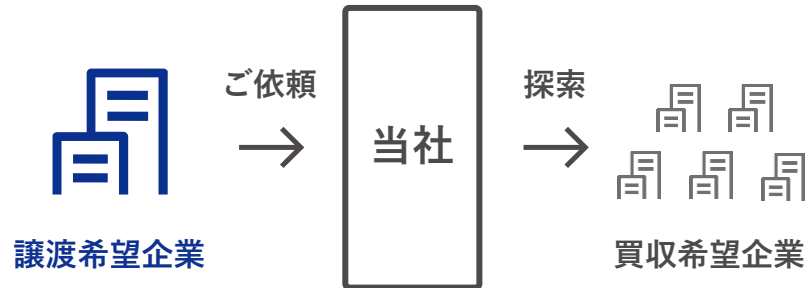
着手金無料で、基本合意段階の報酬も低額な設定

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

特徴③ マatching | プレマーケティングサービスによる案件化 STRIKE

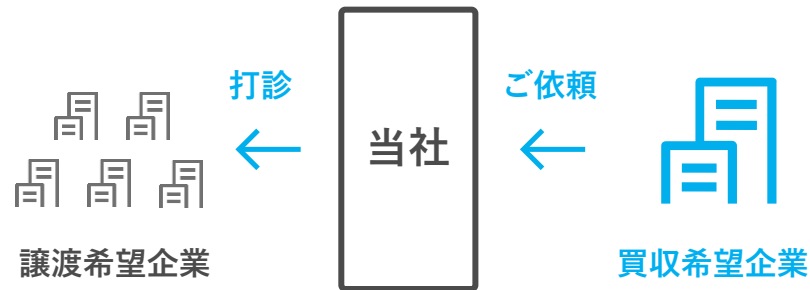
通常のM&A仲介サービス



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



2020年4月のサービス開始時から
累計で約**130件超**受託。

2021年9月期は、本サービスから
売り手企業との仲介契約を**18件**締結。

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 12,000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12,000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 金融機関との連携**
提携先金融機関等から買収を希望する顧客の紹介を受ける

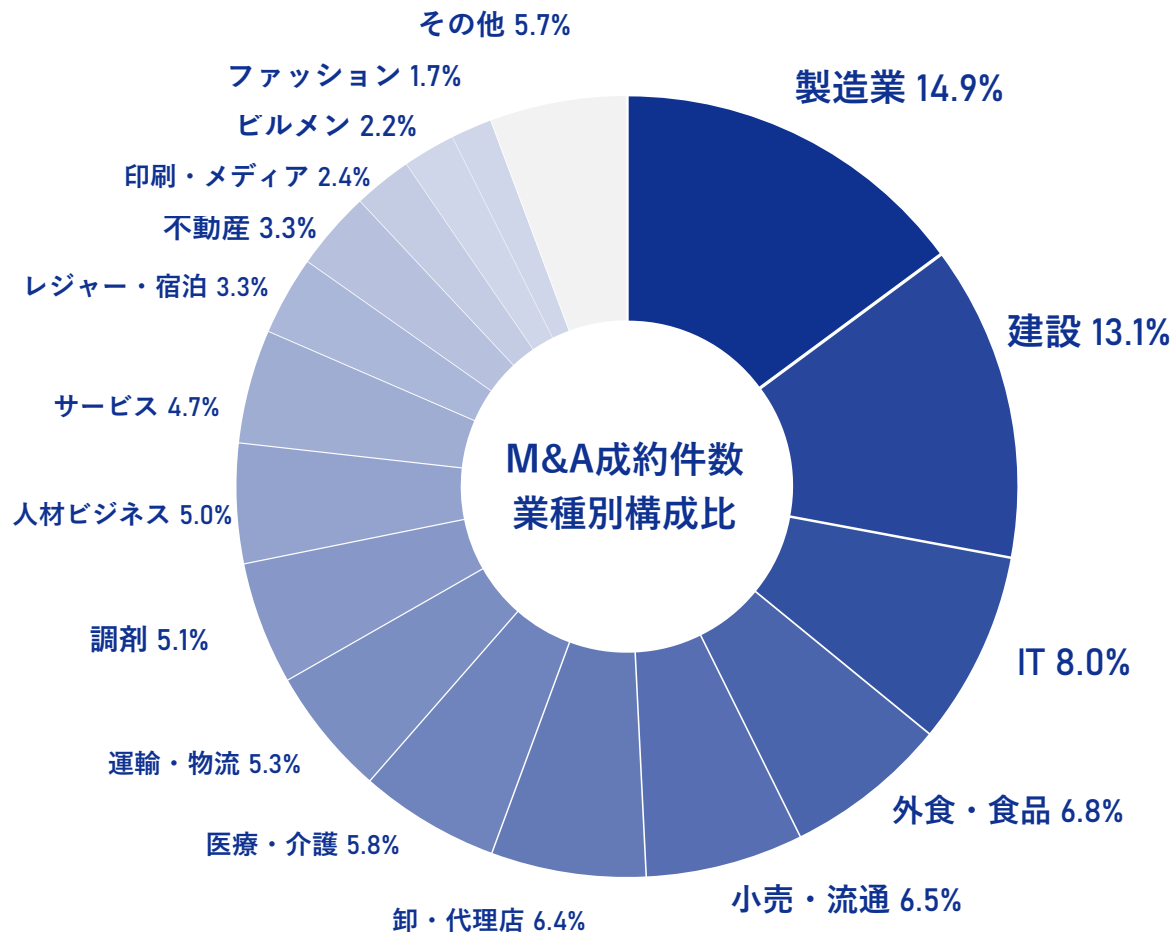

特徴④ | 様々な業種のM&A実績



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2021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

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2022を刊行 (2022年1月31日発売)

2021年の上場企業による約880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

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



東証新市場区分への移行において**プライム市場**を選択

ESGを重視した経営

サステナビリティ推進委員会を設置

M&A支援を通じたサステナビリティ課題への取組みを重視しながら、全社的な目標の設定および具体的な取組みの策定を推進する

ガバナンス強化

コーポレートガバナンス・コードの遵守

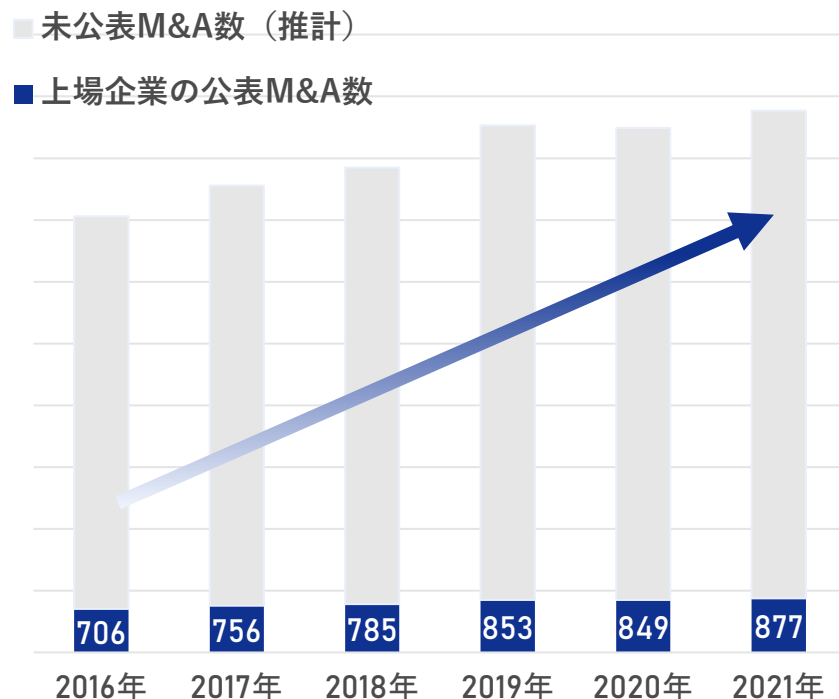
より高いガバナンス水準が求められるプライム市場のコーポレートガバナンス・コードを意識して、ガバナンスの向上に向け取組中

- 01 2022年9月期第1四半期実績
- 02 2022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8000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 – 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。

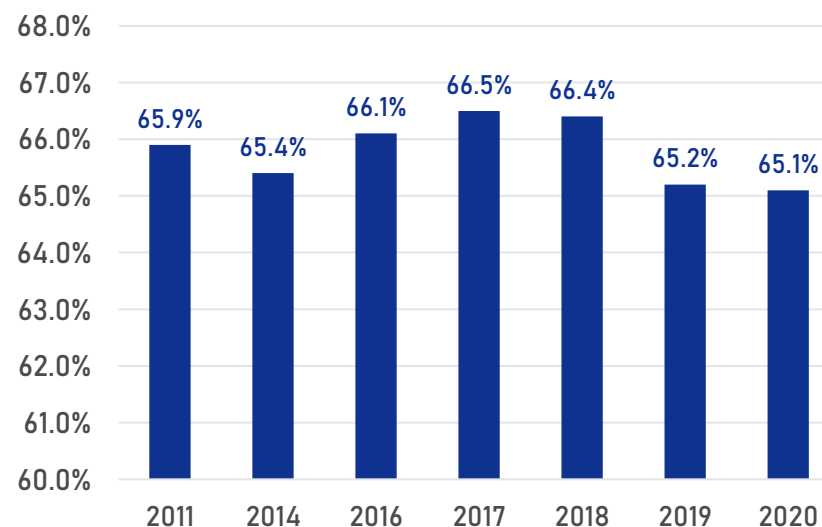
社長の高齢化



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

後継者不在率の推移



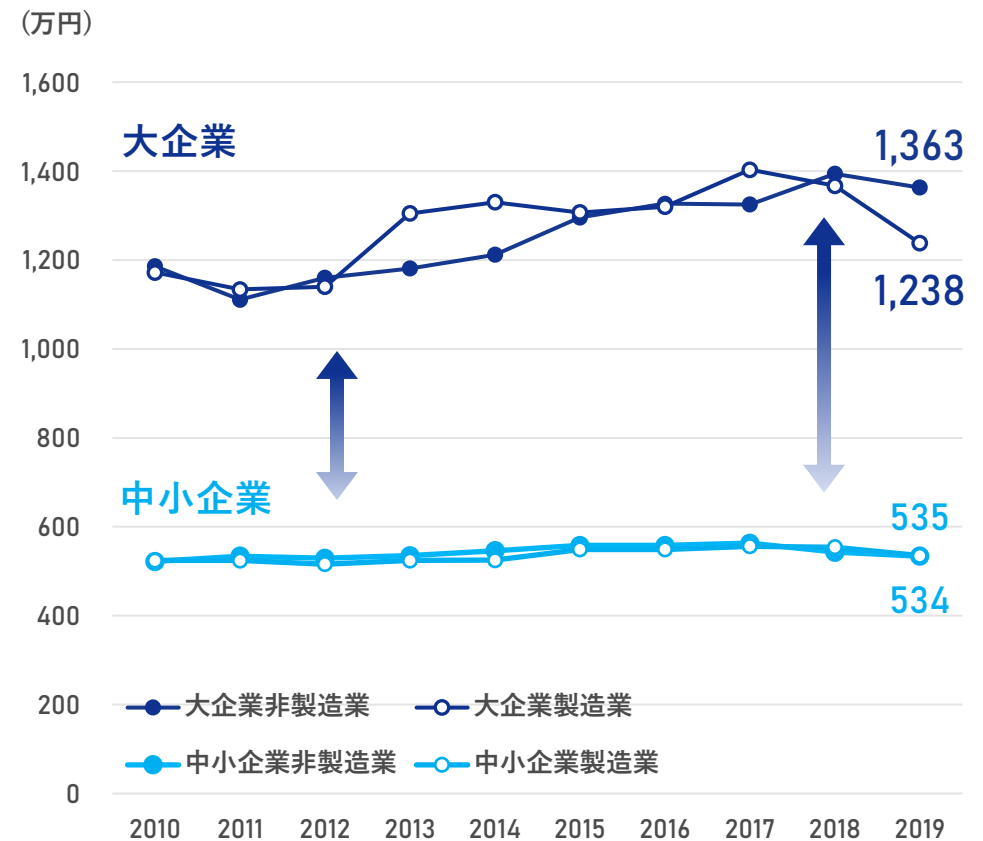
出所：中小企業白書2021年版内『(株)帝国データバンク
全国企業「後継者不在率」動向調査（2020年）』

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2021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。

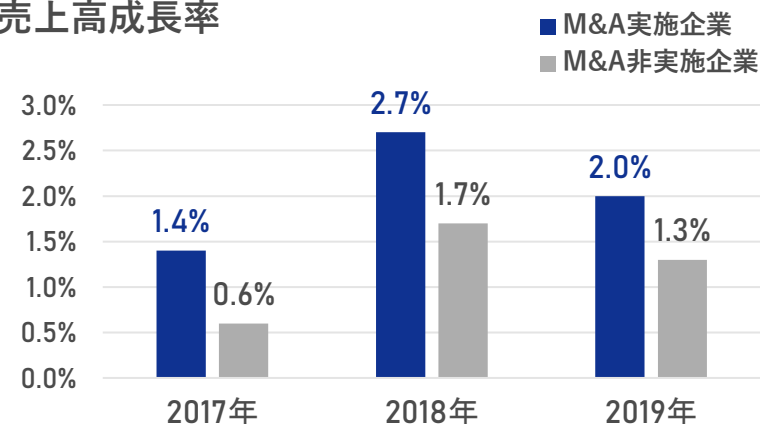
M&A実施企業は2015年に買い手としてM&Aを実施したことが判別できた企業を集計。成長率は、前期との比較に算出するとともに、上位5%及び下位5%の外れ値は除去。

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」』

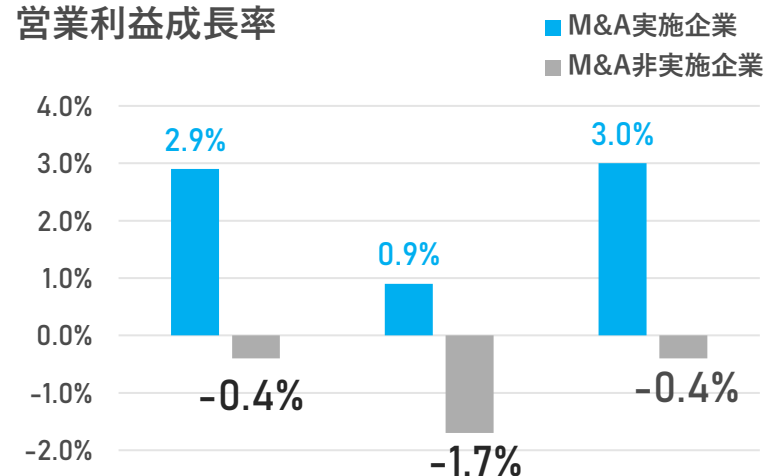
M&A実施によるパフォーマンス

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

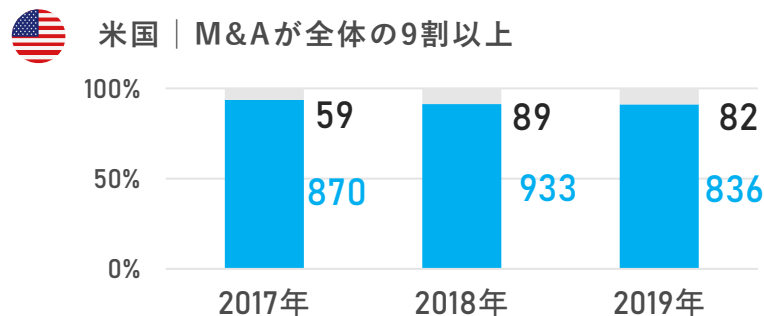
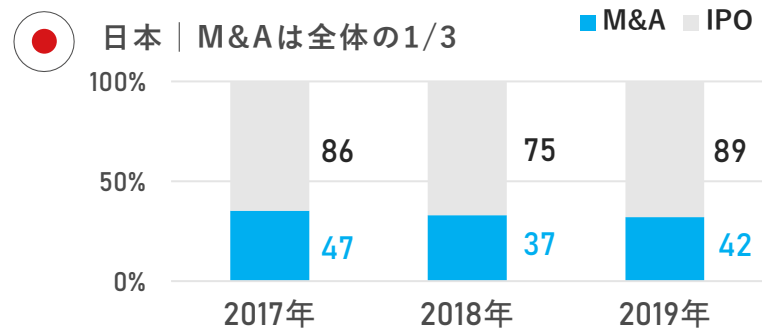


市場動向 - スタートアップ企業M&A

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

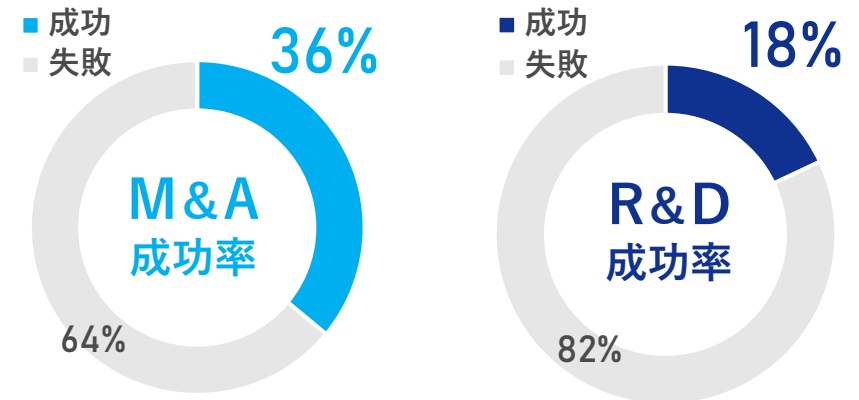
ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況



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」』

一般社団法人M&A仲介協会の設立



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	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長
	荒井 邦彦	株式会社ストライク 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
理事	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、見込みまた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（2022年1月28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。