

2022.7.29

2022年9月期

第3四半期決算説明資料

株式会社ストライク

東証プライム 6196



STRIKE

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。
- 前事業年度の2021年9月期は決算期変更の経過期間であり、第3四半期の期間は2020年9月1日～2021年5月31日であることから、比較対象の期間が異なります。

- 01 2022年9月期第3四半期実績
- 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

エグゼクティブサマリー



外部環境

- ☑ 中堅・中小企業のM&A市場環境に大きな変化はなし
- ☑ 新型コロナウイルス感染再拡大で案件当事者に感染者が発生し、一部案件の進捗に遅延が発生したが、業績への大きな影響はなし

当社業績

- ☑ 第3四半期累計では過去最高の売上高7,132百万円（前第3四半期比+27%）、営業利益2,601百万円（同+28%）
- ☑ 通期計画の売上高に対して64%、営業利益に対して62%の進捗。例年、第3四半期は案件成約時期の谷間となり、当第3四半期の成約数は前第3四半期とほぼ同数の35組、大型案件の成約は1組であった。第3四半期末時点で基本合意締結済みの案件が85組程あり、第4四半期は相当数の成約が見込まれる状況。

採用動向

- ☑ コンサルタントの採用は年間26名の増員計画に対して24名増員採用環境に大きな変化なく順調に進展

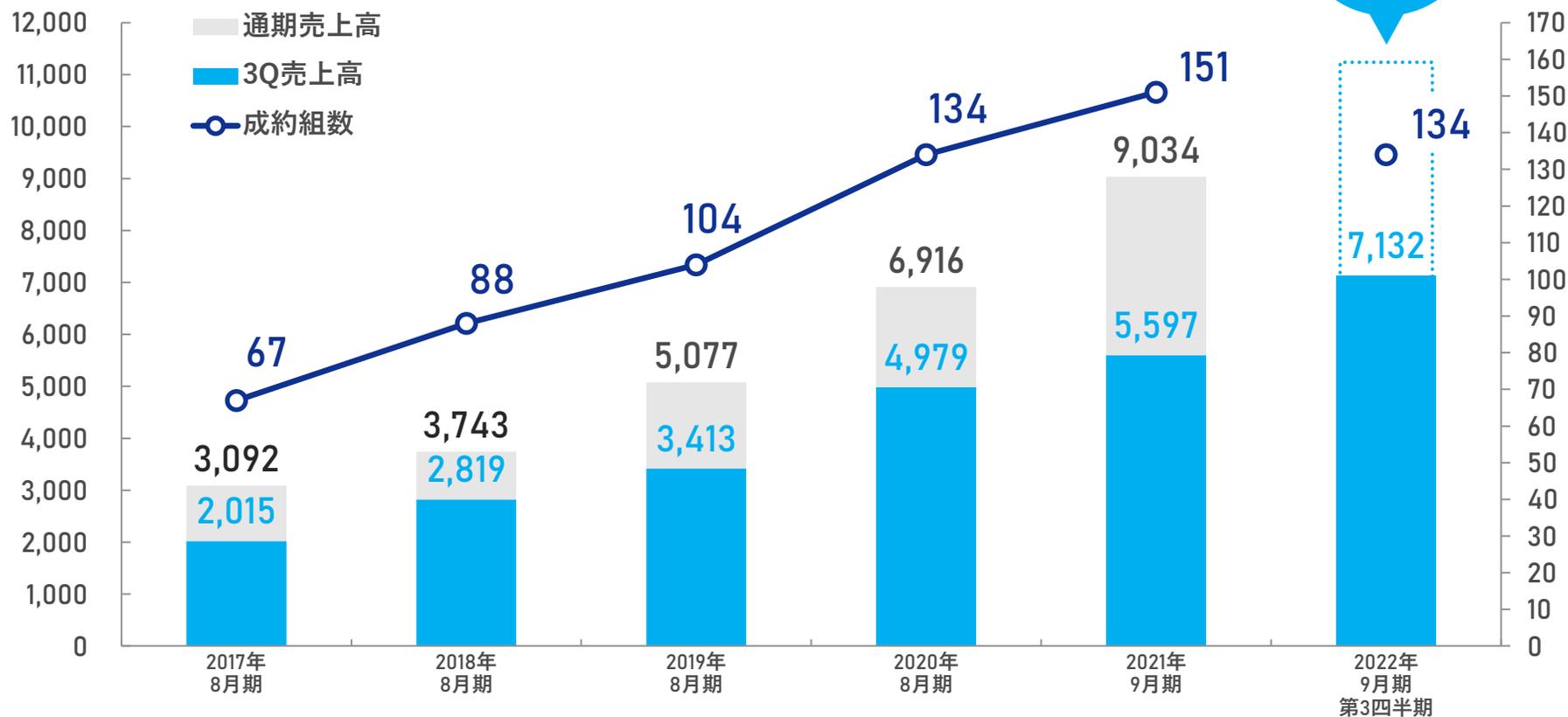
2022年9月期第3四半期実績



前第3四半期比+27%と第3四半期において**過去最高の業績**を達成

売上高の推移

(百万円)

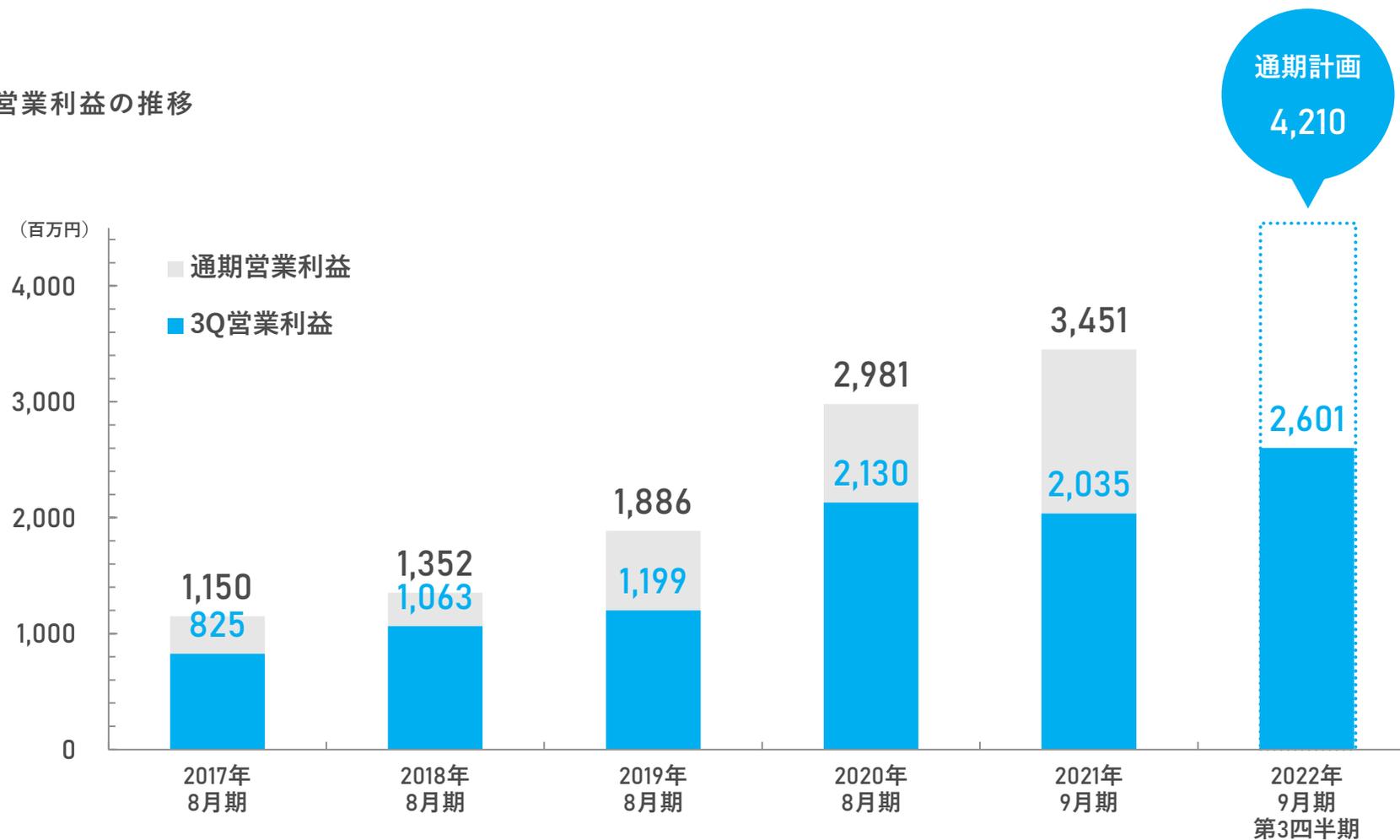


2022年9月期第3四半期実績



前第3四半期比+28%と第3四半期において**過去最高の業績**を達成

営業利益の推移



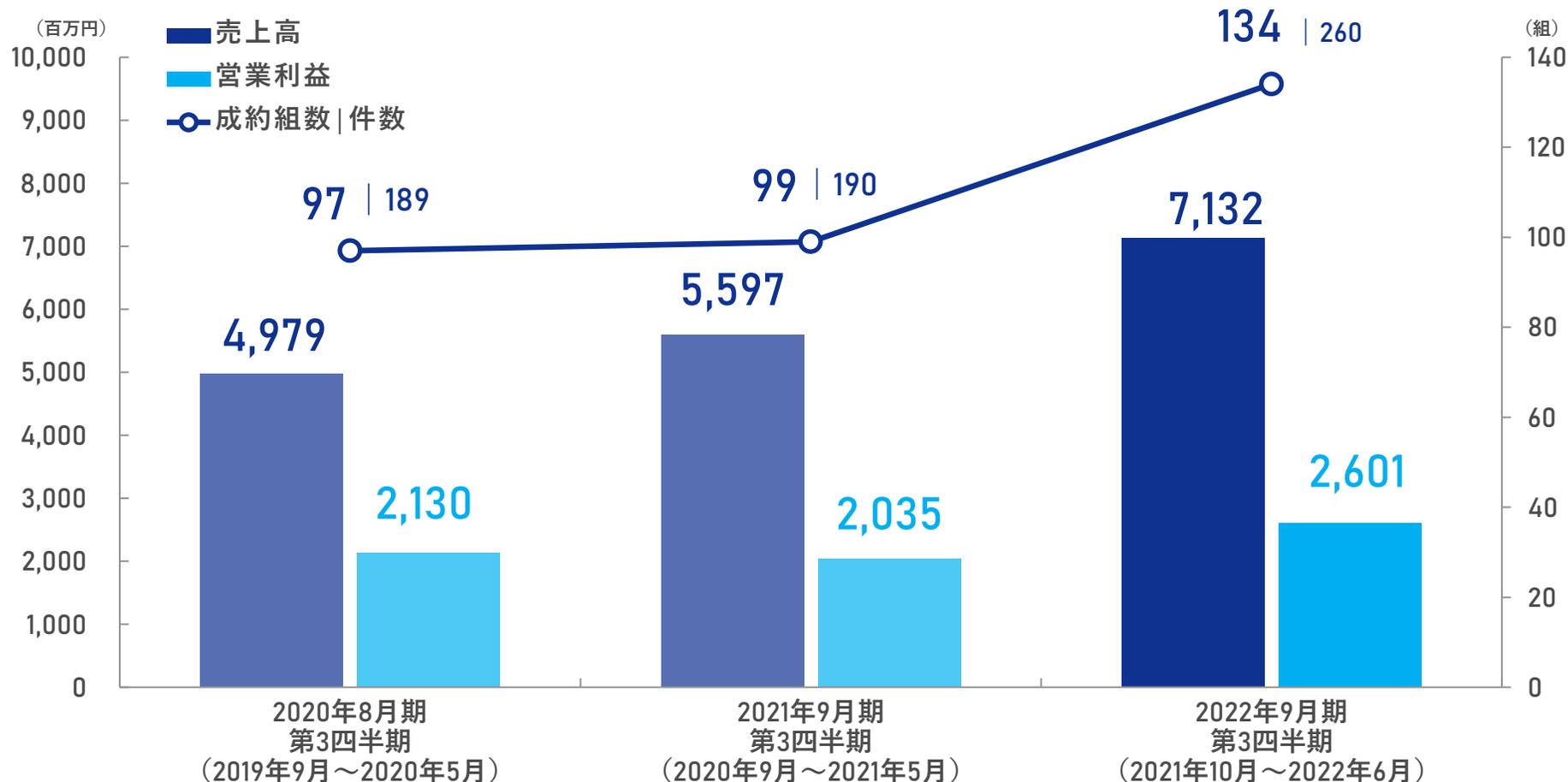
2022年9月期第3四半期実績



成約組数は前第3四半期比で35組増加 (+28%)

大型案件の売上が一時的に減少した影響で案件単価は下落

四半期実績の推移



業績 前第3四半期比



前第3四半期比で+27%の増収増益を達成

(単位：百万円)

	2022年9月期 第3四半期		2021年9月期 第3四半期※		前3Q比
	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率	
売上高	7,132	100.0%	5,597	100.0%	+27.4%
売上原価	2,413	33.8%	2,073	37.0%	+16.4%
売上総利益	4,719	66.2%	3,524	63.0%	+33.9%
販売費及び一般管理費	2,117	29.7%	1,489	26.6%	+42.2%
営業利益	2,601	36.5%	2,035	36.4%	+27.8%
営業外収益	2	0.0%	3	0.1%	- 32.7%
営業外費用	0	0.0%	—	—	—
経常利益	2,603	36.5%	2,038	36.4%	+27.7%
税引前当期純利益	2,603	36.5%	2,038	36.4%	+27.7%
法人税等	846	11.9%	666	11.9%	+27.0%
当期純利益	1,756	24.6%	1,371	24.5%	+28.0%

※
2021年9月期は
決算期変更の経過期間であり、
第3四半期の期間は
2020年9月1日～2021年5月31日
であることから、
比較対象の期間が異なります。

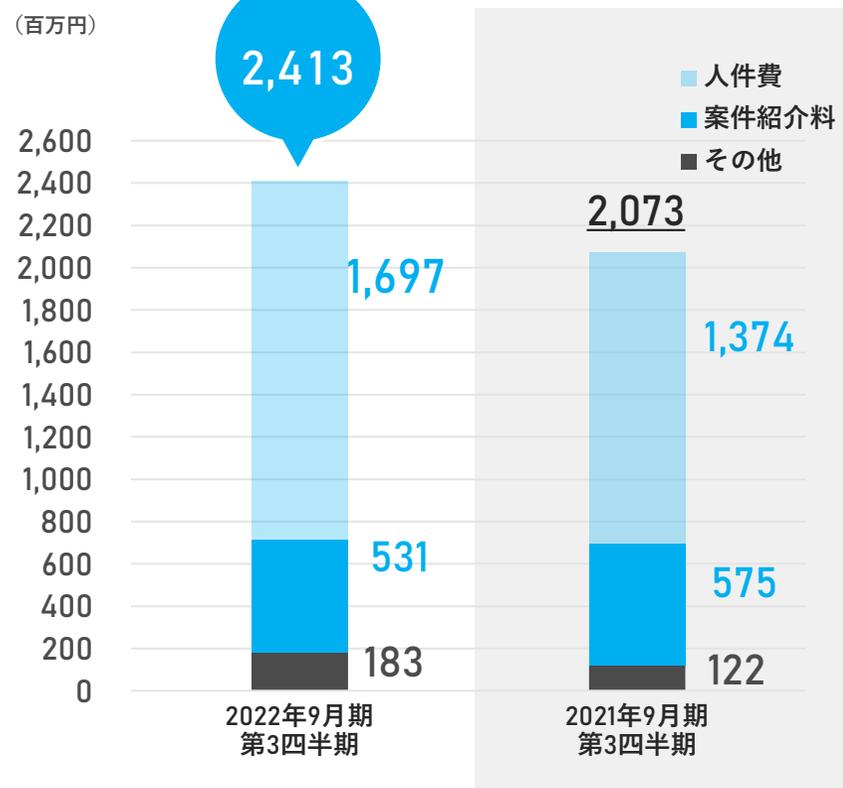
業績 前第3四半期比

売上原価は、売上の増加に対して案件紹介料の発生が少なく、原価率は改善。

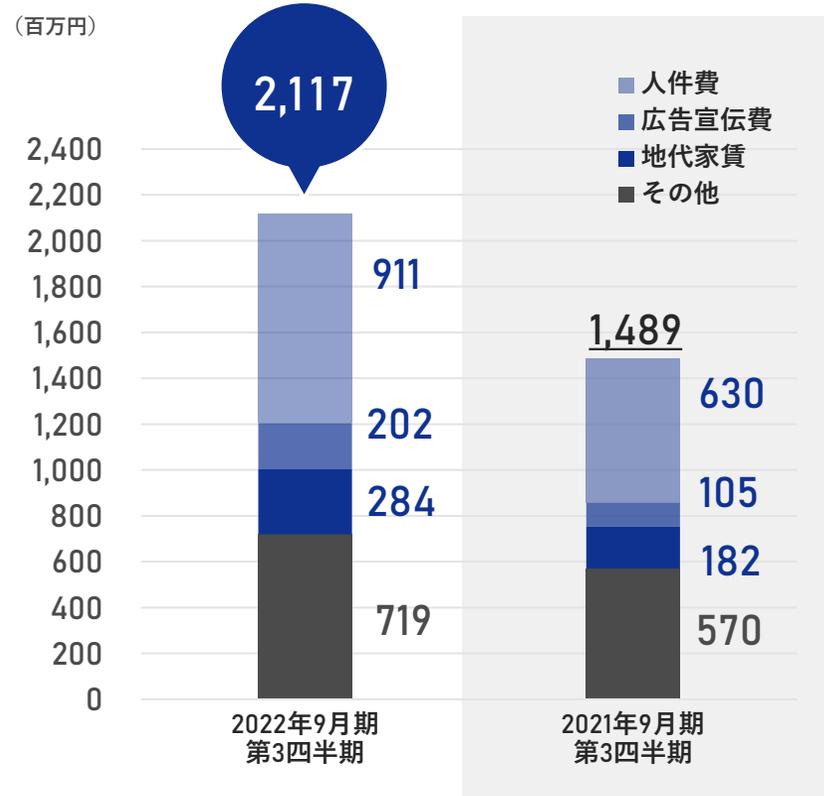
販売費及び一般管理費は、Web広告等の営業施策を積極展開しており、広告宣伝費が増加。

また、昨年5月の本社増床移転等により地代家賃も増加

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3四半期の期間は2020年9月1日～2021年5月31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

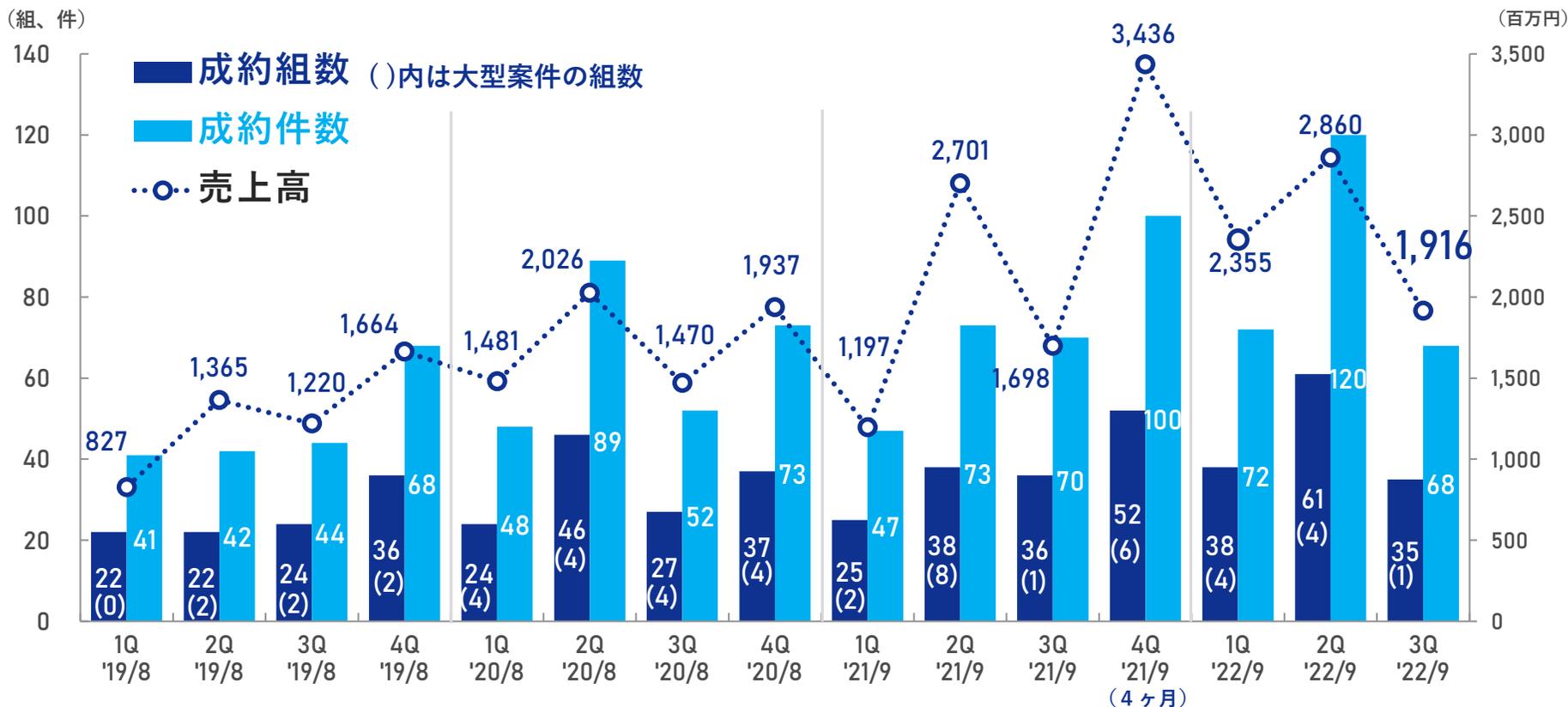
本社増床を計画しており、投資その他の資産（敷金）が増加
また、前期変則決算の影響で法人税等の前払い（中間納付）が多額に発生し、
流動資産のその他が増加

（単位：百万円）

	2022年 9月期3Q末 残高	2021年 9月期末 残高	増減額		2022年 9月期3Q末 残高	2021年 9月期末 残高	増減額
現金預金	6,152	8,567	△2,414	買掛金	60	186	△125
売掛金	350	1,181	△830	未払法人税等	-	640	△640
その他	2,141	233	+1,908	その他	690	1,054	△363
流動資産	8,644	9,981	△1,337	流動負債	751	1,881	△1,130
有形固定資産	380	335	+45	固定負債	-	-	-
無形固定資産	2	4	△1	負債合計	751	1,881	△1,130
投資その他の資産	1,509	637	+871	資本金	823	823	-
固定資産	1,892	977	+914	資本剰余金	814	810	+3
				利益剰余金	9,055	7,911	+1,144
				自己株式	△912	△473	△438
				株主資本	9,781	9,072	+709
				評価・換算差額等/ 新株予約権	3	5	△1
				純資産合計	9,785	9,077	+708
資産合計	10,536	10,958	△422	負債純資産合計	10,536	10,958	△422

成約実績推移

第3四半期は案件成約時期の谷間となり、前第3四半期比ではほぼ同数の成約組数であったものの、売上は増加



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）

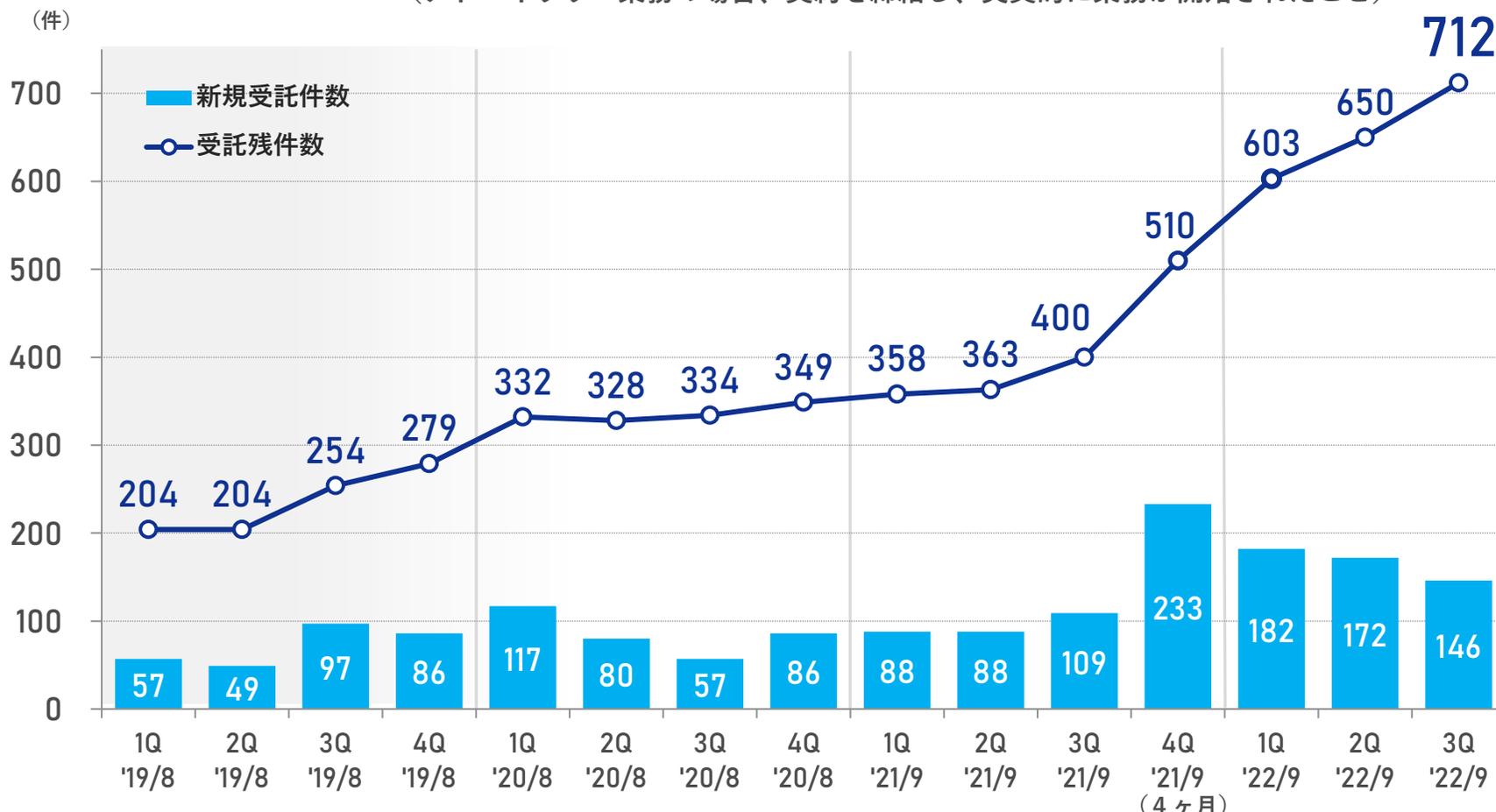
仲介業務の場合は1取引で売手1件、買手1件の計2件とカウントし、アドバイザー業務の場合は1取引で1件とカウント

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し、受託残も堅調に増加。
受託審査をより厳格に実施した結果、新規受託件数はやや減少

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)

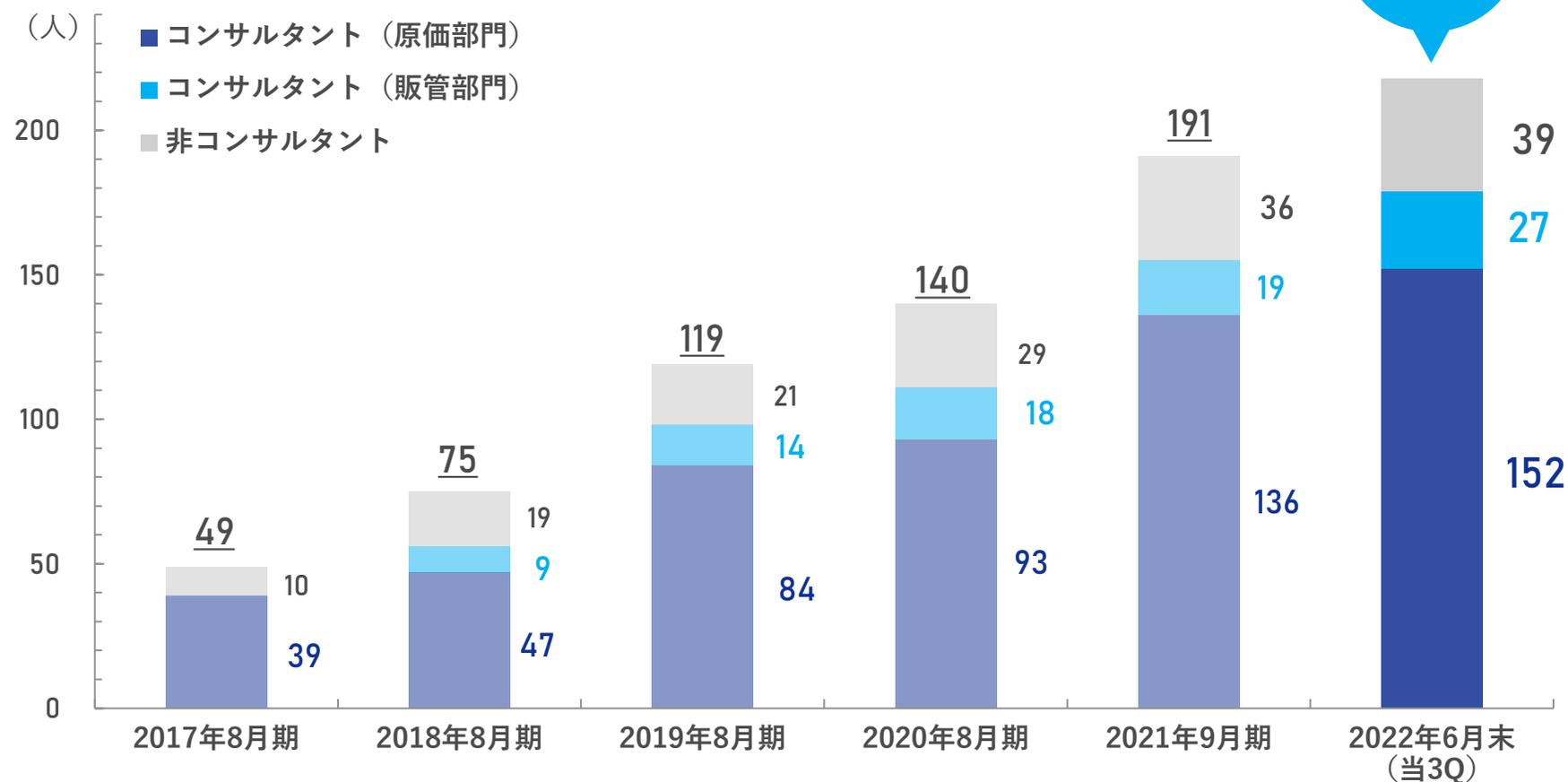


社員数推移



コンサルタントは年間26名の増員を計画、当第3四半期までに24名増員

社員数(通期)



トピックス



01 東証プライム市場へ移行

プライム市場への移行を機に、**ガバナンスの強化**に取り組むとともに、M&A支援を通じたサステナビリティ課題に取り組み、**ESGを重視**した経営を推進する

02 株式会社NTT DXパートナーとの業務提携を開始

NTT DXパートナーは、NTT東日本とともに、自治体や企業などへDXを活用した事業変革に関するコンサルティング業務を実施する中で、事業承継課題に数多く接する

当社のマッチングノウハウを活用することで、**地域企業が抱える事業承継課題の解決**を図る

03 ゼロワンブースター1号投資事業 有限責任組合へのLP出資を決定

0>1 Booster Capital

近年、国内ではスタートアップに投資するプレイヤーは増加する一方で、EXIT手法はIPOを主体としており、M&AによるEXITは成長の余地を多く残す

ゼロワンブースターは、「日本を事業創造できる国にして世界を変える」を企業理念として掲げ、スタートアップ×大企業の連携を加速する取り組みとして、アクセラレータープログラムや教育事業を幅広く展開すると共に、自己資金で数十社の投資や複数のEXIT実績を有する

当社のM&Aに関する知見やノウハウとゼロワンブースターの有する豊富な事業創造や投資経験を掛け合わせることで、**スタートアップのEXITマーケットの強化**につなげる

- 01 2022年9月期第3四半期実績
- 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

- ☑ 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

直近の動向

⇒当初計画の売上高11,208百万円、営業利益4,210百万円を据え置く

⇒第3四半期末時点で基本合意締結済みの案件が85組程あり、
第4四半期は相当数の成約が見込まれる状況。

⇒一方、足元でコロナ感染者が急増しており、売手または買手の当事者が感染することで交渉が遅延し、案件の成約時期に影響するリスクがある。

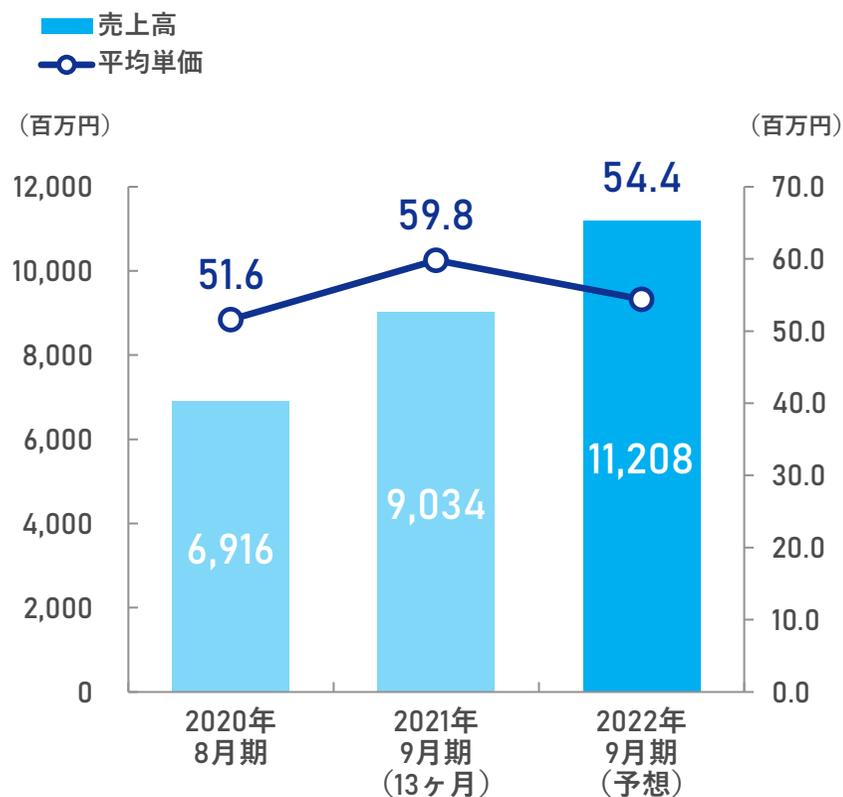
⇒コンサルタントの採用は計画を上回る見通し。

2022年9月期通期予想

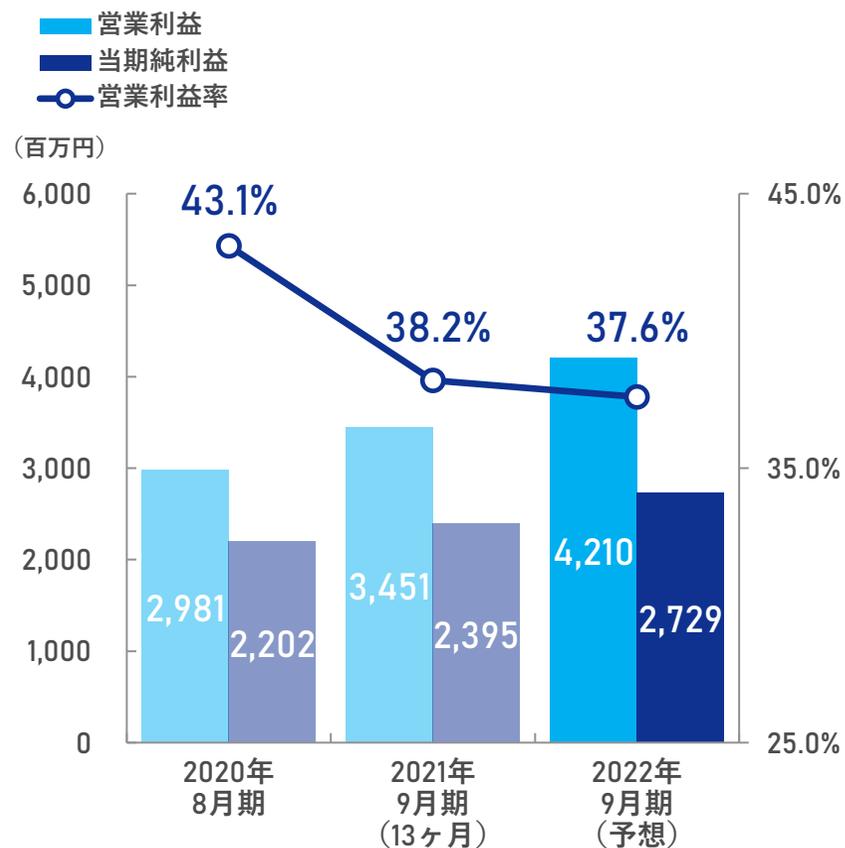
当初計画から変更なし



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

当初計画から変更なし



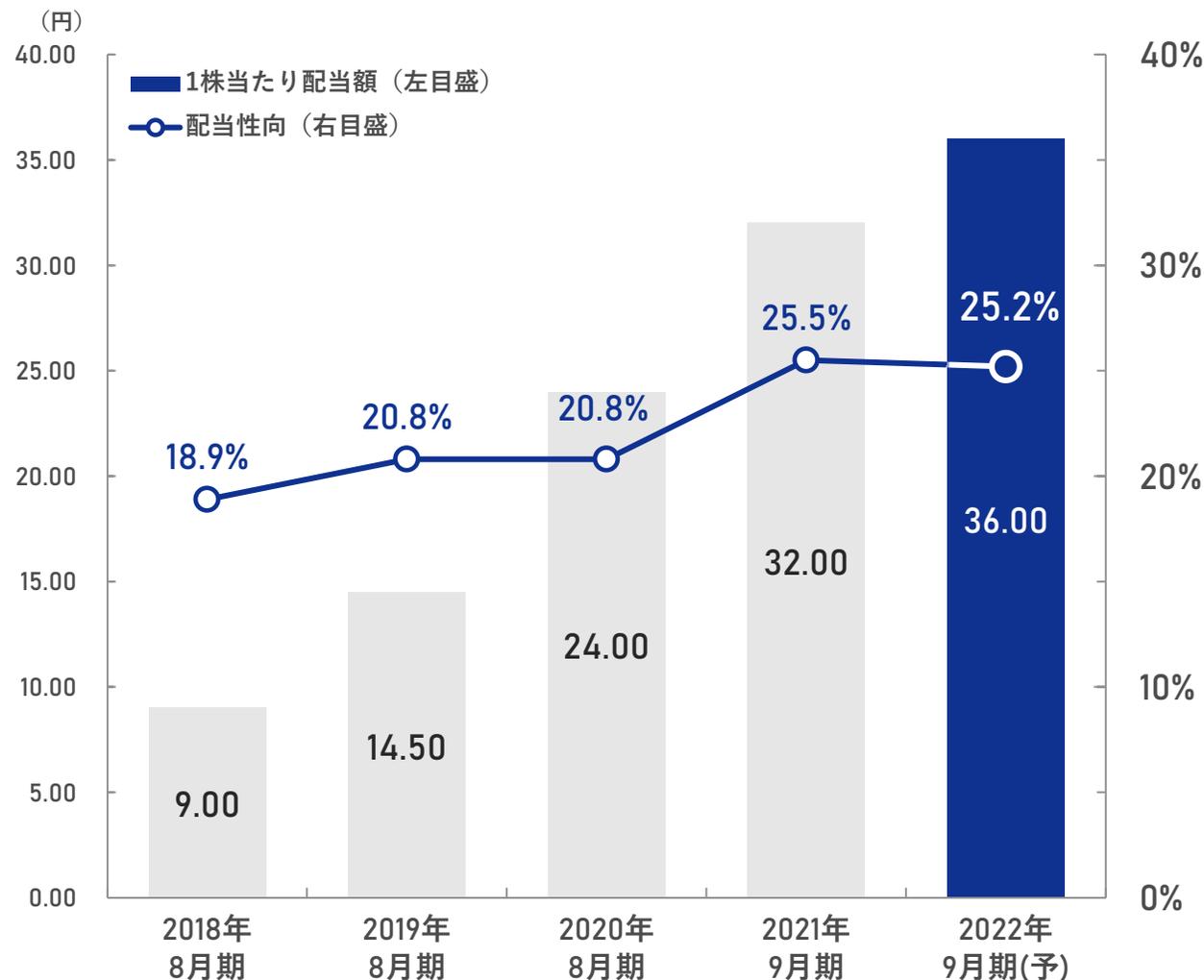
(単位：百万円)

	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	増減	増減率
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2月から3月にかけて116,200株を5億円で取得済
今後も資本政策等により自己株式の取得を検討する

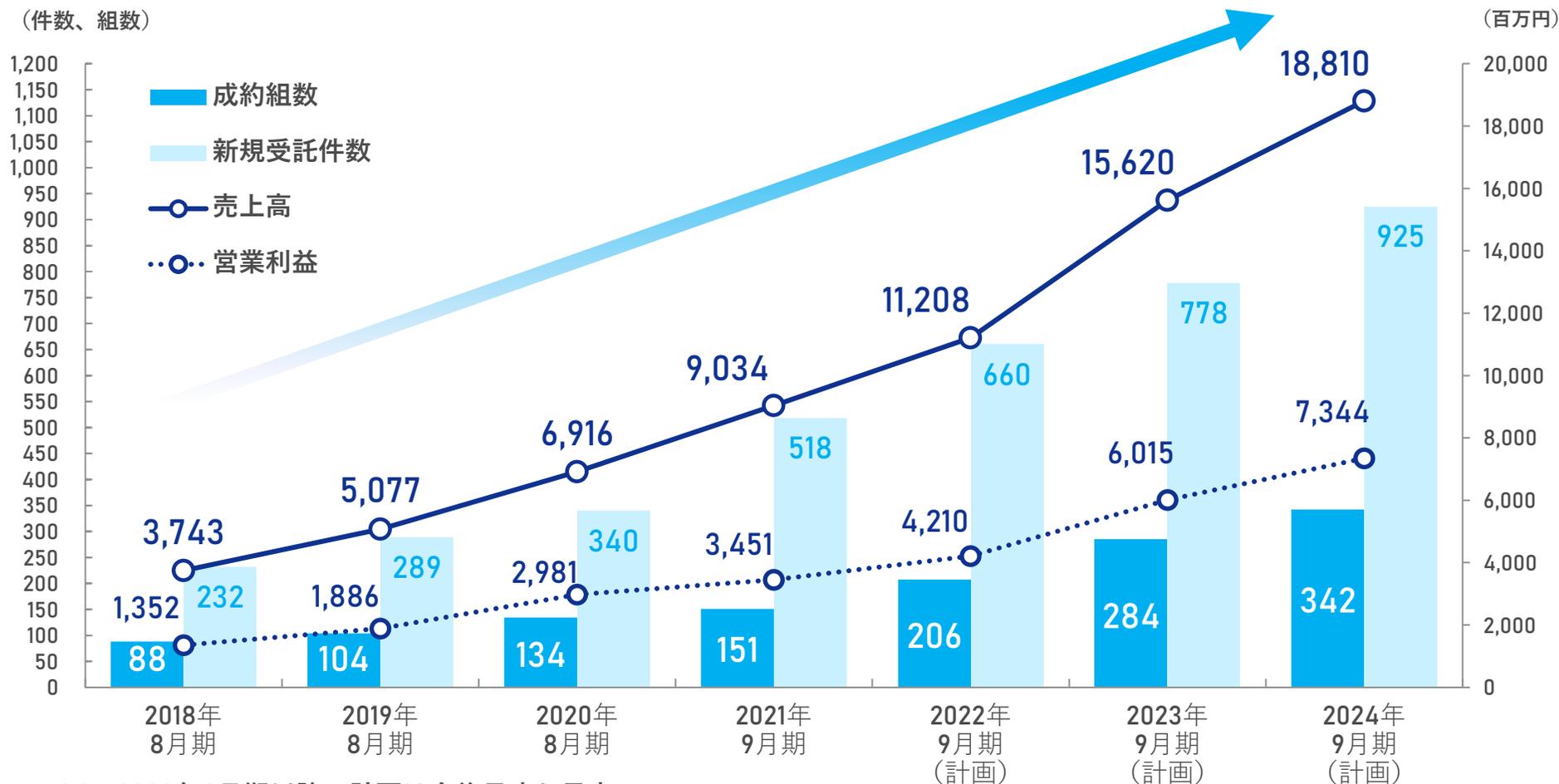
- 01 2022年9月期第3四半期実績
- 02 2022年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針**
- 04 会社概要
- 05 市場動向

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。



※ 2023年9月期以降の計画は今後見直し予定

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

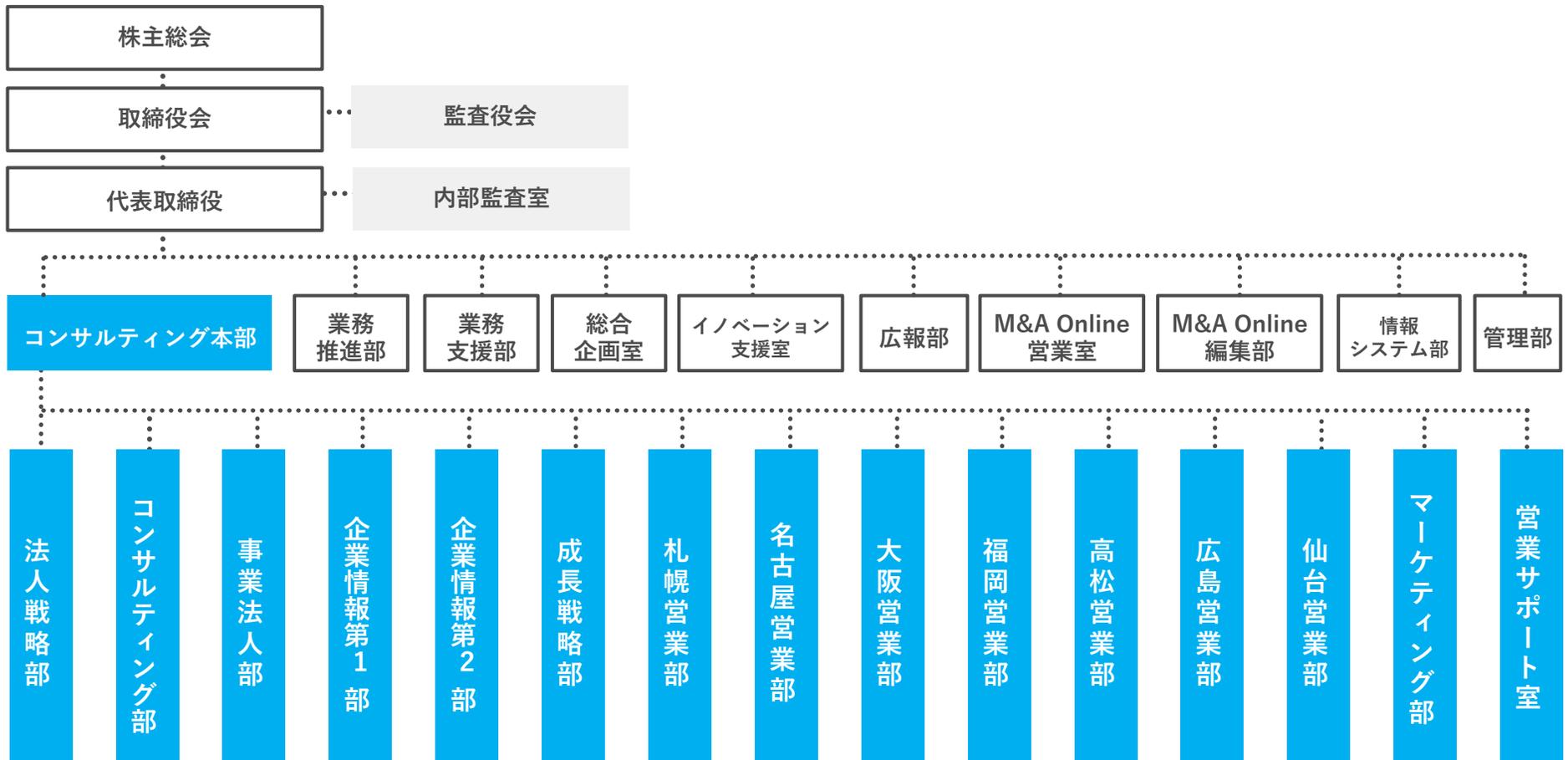
1. ITツールを導入した社内システムの見直し等により業務効率化
2. 社内システムでの案件情報の共有、案件進捗管理

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7月1日現在）

当期首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

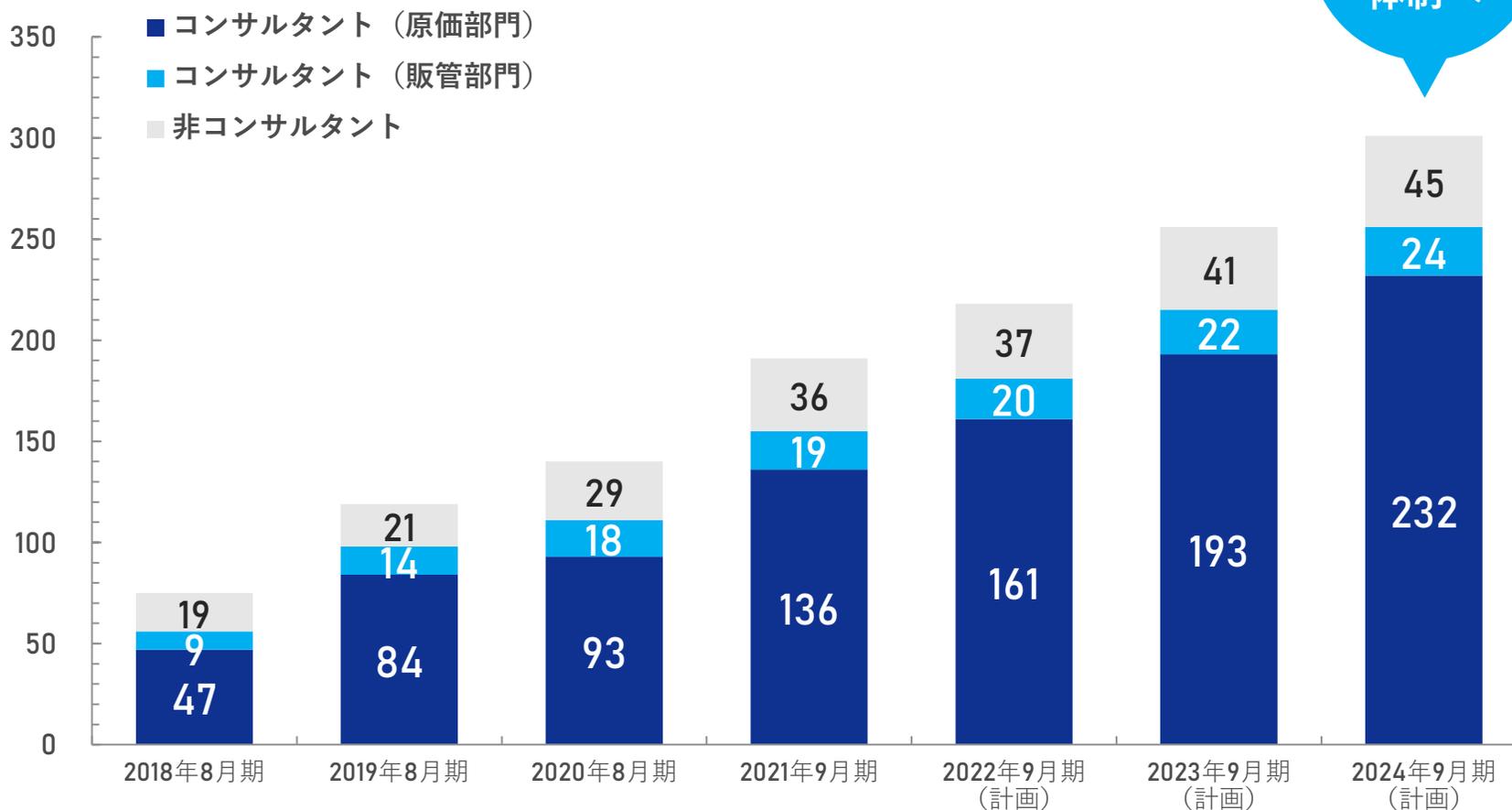


社員数推移

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）



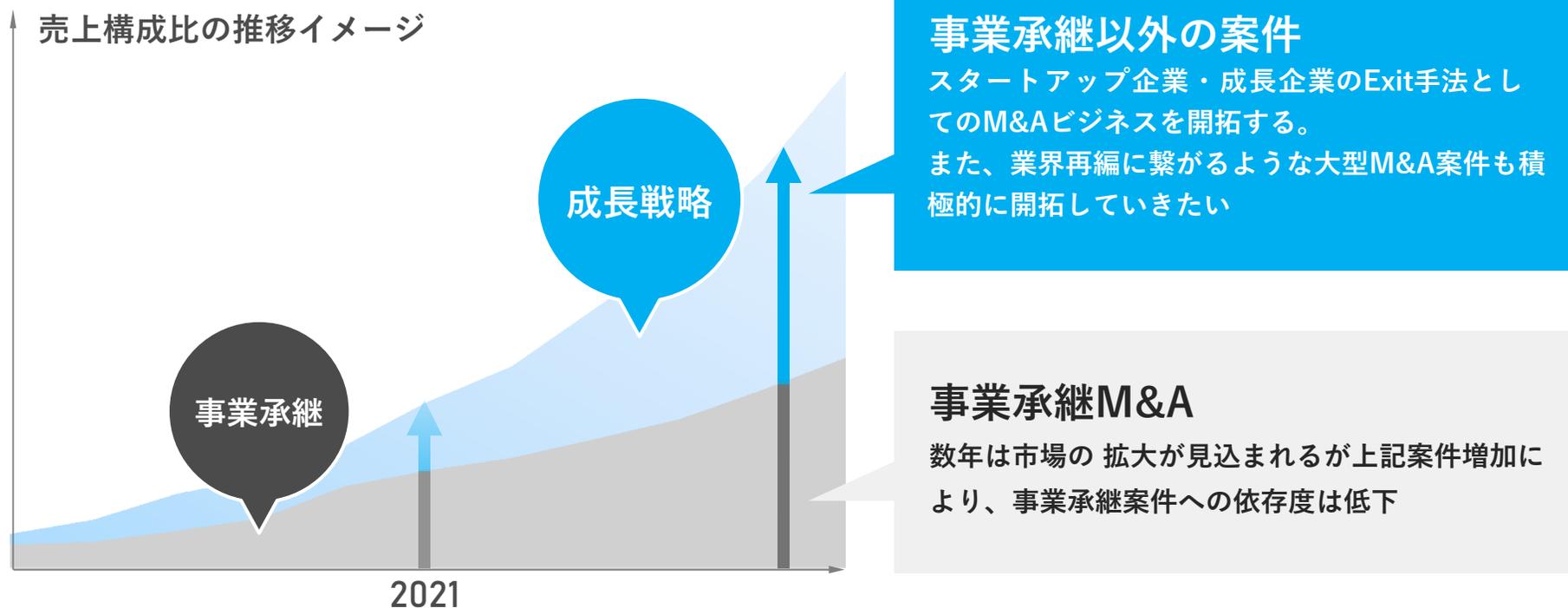
3年後に
300人
体制へ

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



- 01 2022年9月期第3四半期実績
- 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



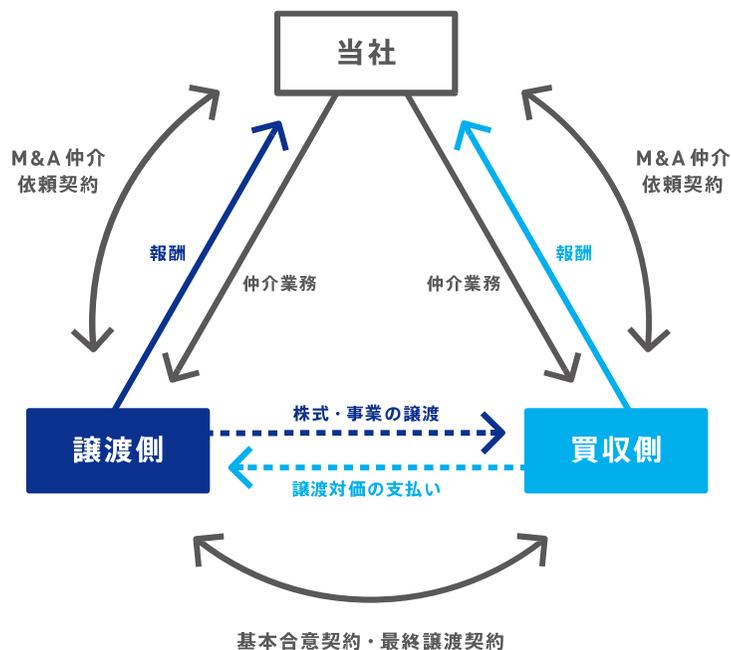
会社名	株式会社ストライク
設立	1997年7月
資本金	823百万円(2022年6月末)
代表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本社所在地	東京都千代田区大手町1-2-1 三井物産ビル15F
従業員数	218名(臨時雇用者除く、2022年6月末)
売上高・営業利益	売上高9,034百万円・営業利益3,451百万円(営業利益率38.2%)2021年9月期通期
事業概要	M&Aの仲介業務
ミッション	世界を変える仲間をつくる。

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）

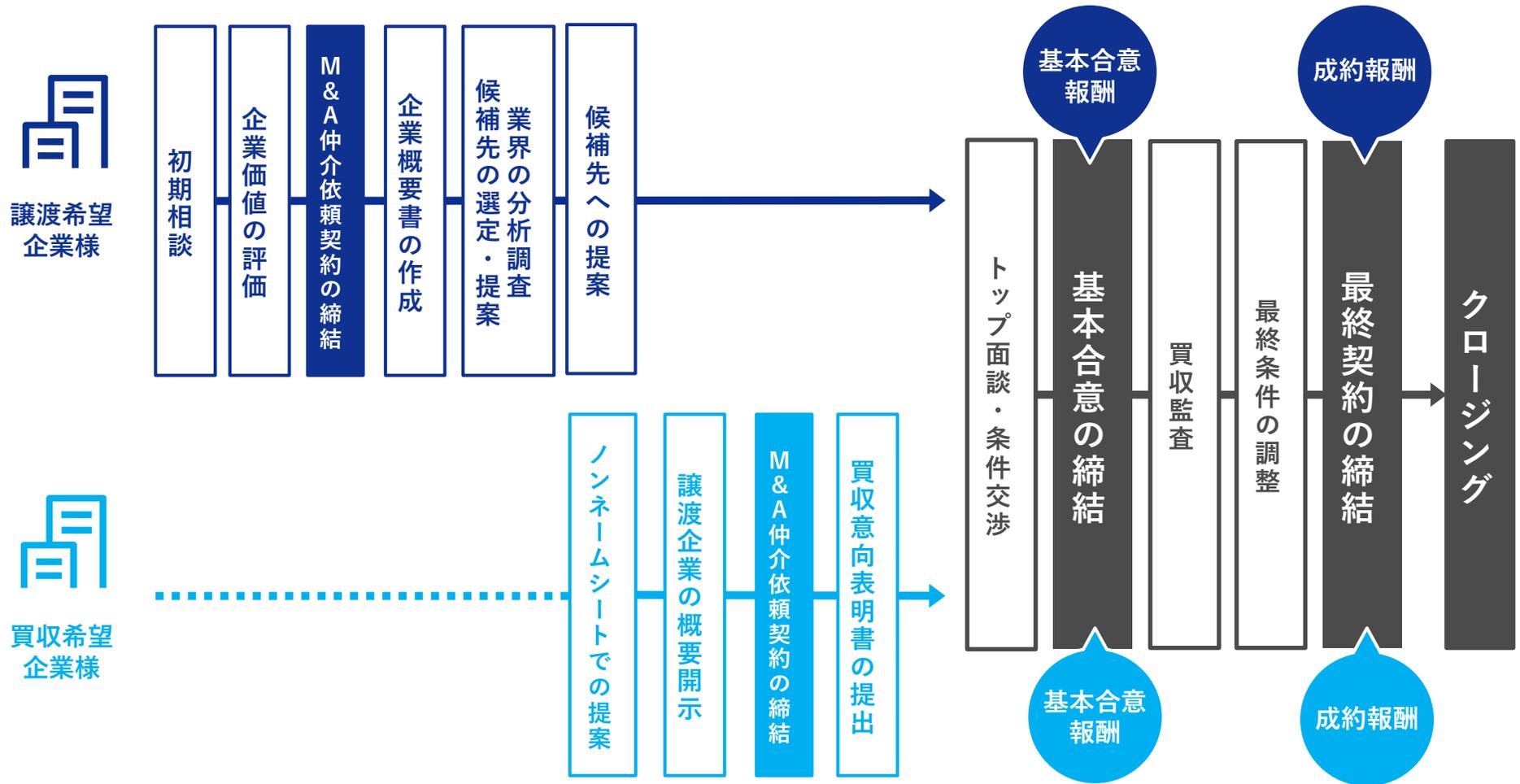
株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

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。

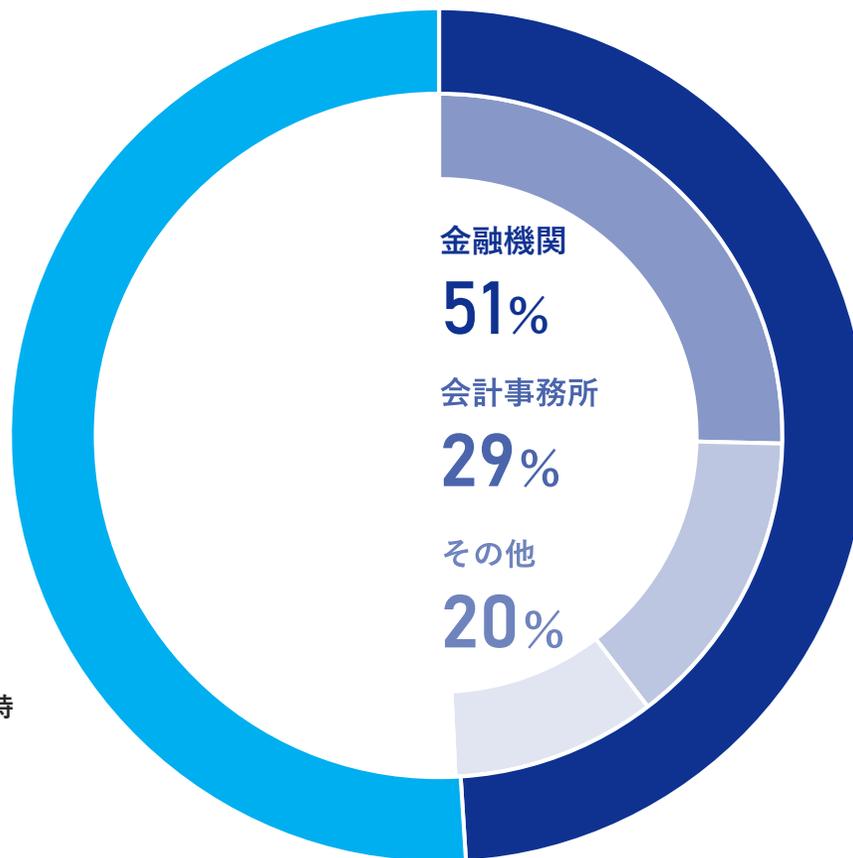
セミナー開催

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

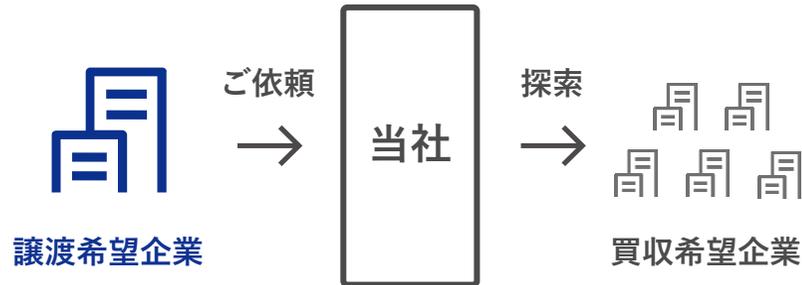
譲渡希望者の報酬体系

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

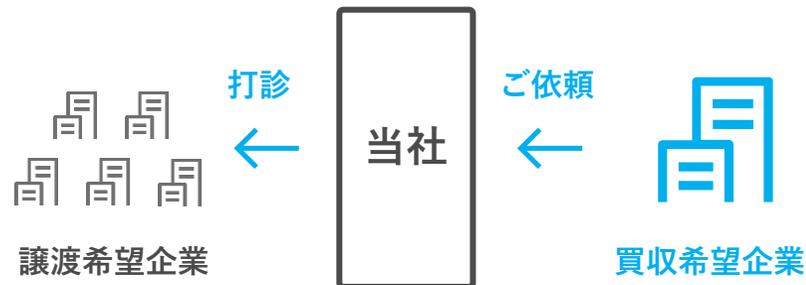
通常のM&A仲介サービス



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**180件超**受託。

買収候補先の 探索方法

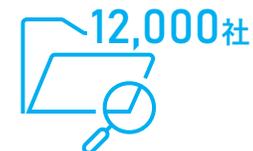
社内情報に限定されず、
インターネットや提携先活用により、
より多くの候補先の探索することで
マッチング先の選択を広げている。



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

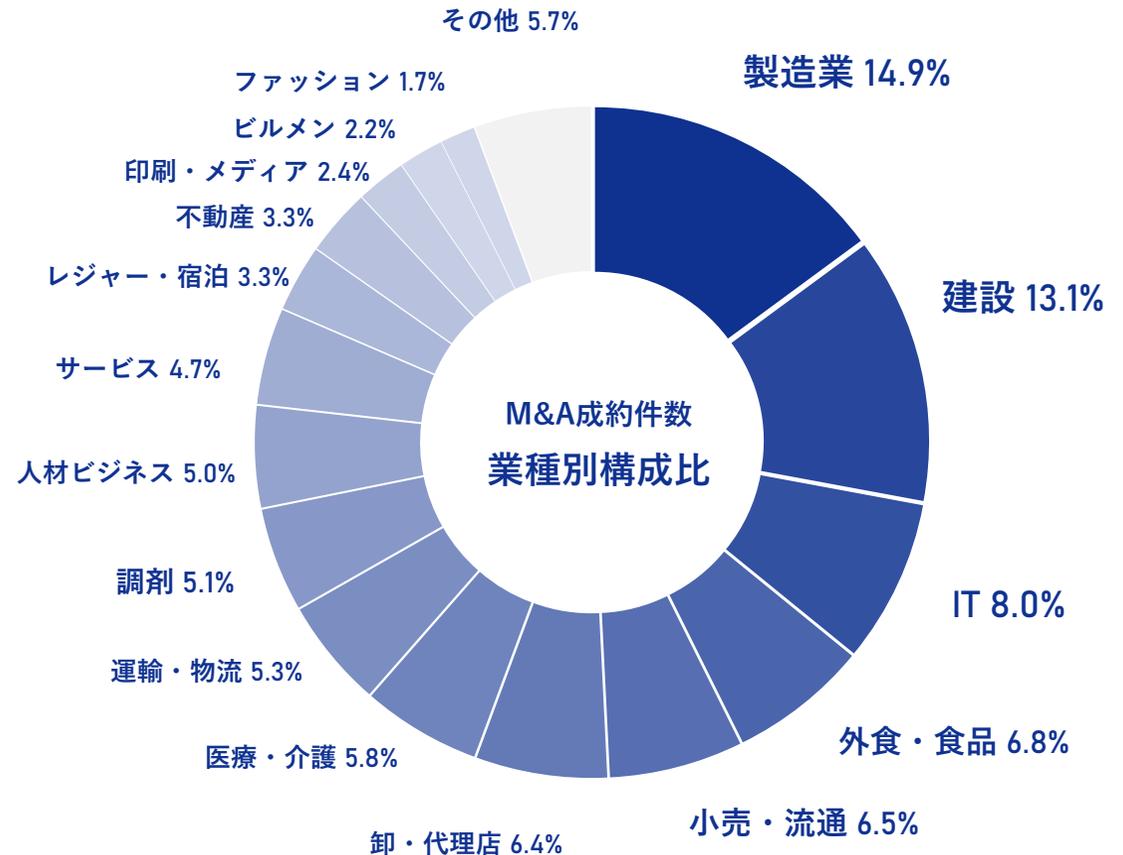


特徴④ | 様々な業種のM&A実績

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

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



当社のミッション



創立25周年をむかえ、新たにミッション・ステートメントを制定



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。

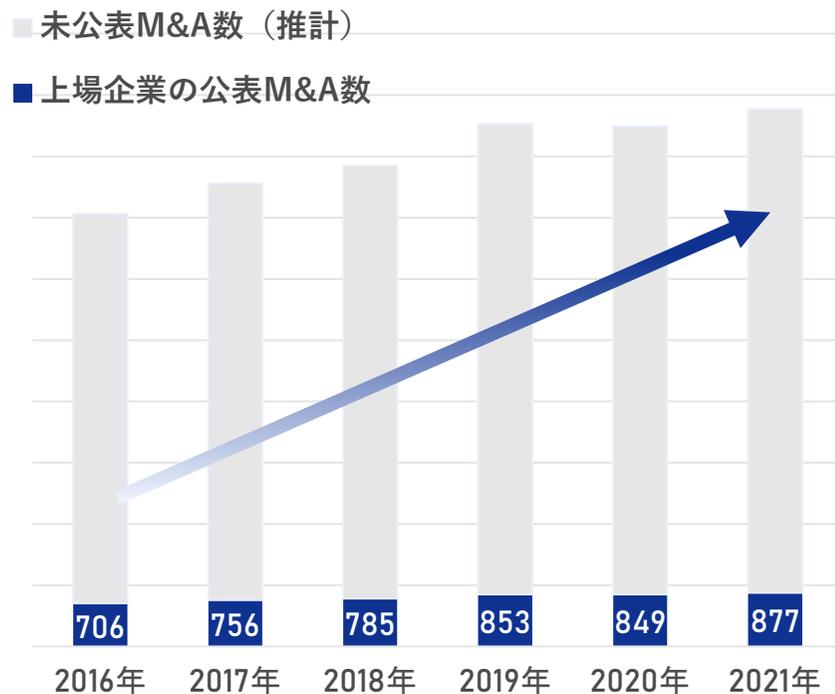
世界を変える仲間をつくる。
私たちはストライクです。

- 01 2022年9月期第3四半期実績
- 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。

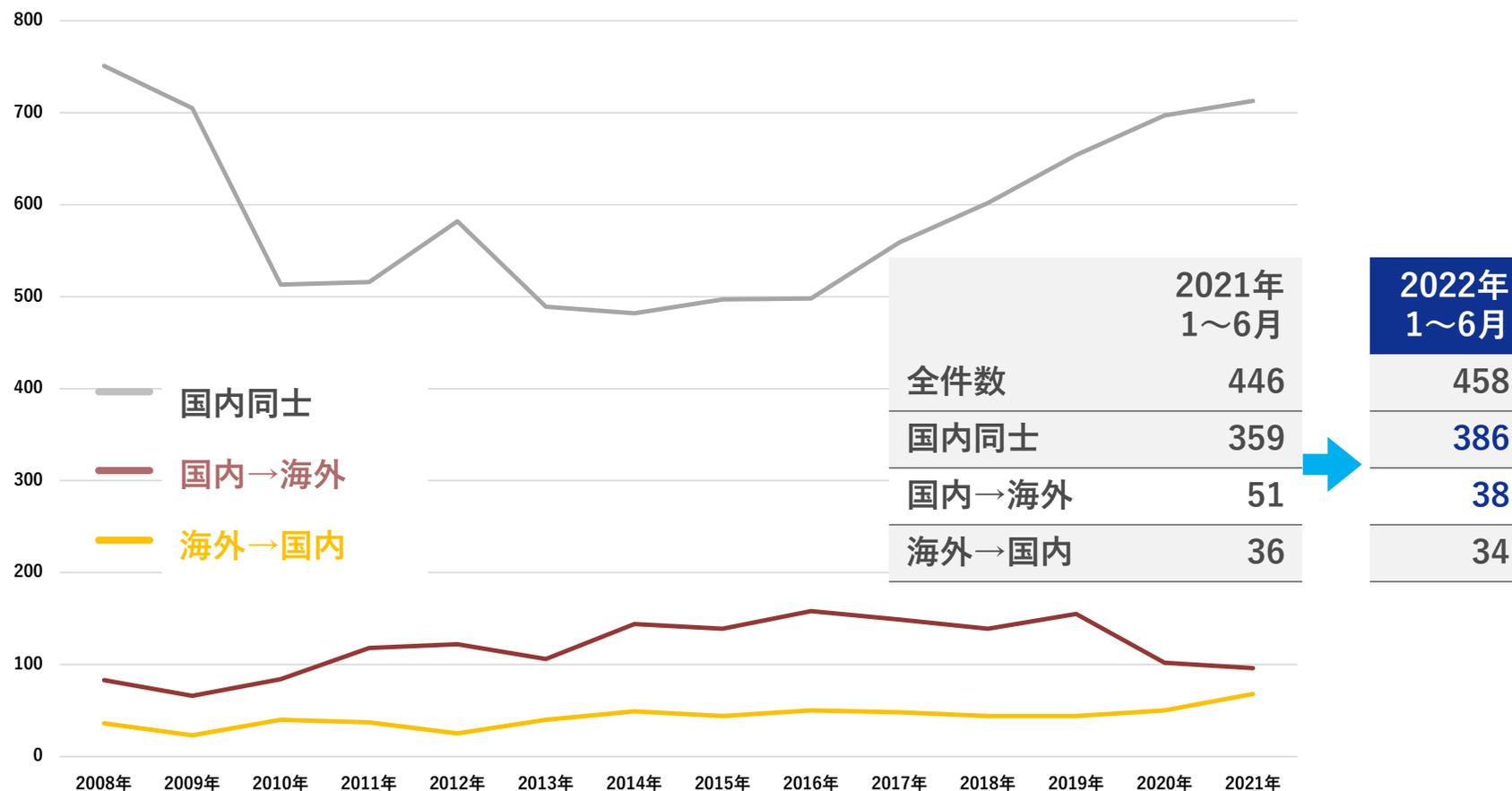
上場企業の公表M&A数（出所：M&A Online）

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年上期(1~6月)のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年同期比12件増の458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上回るペースを示した。上期の総件数458件の内訳をみると、日本企業同士の国内M&Aが前年同期比27件増の386件に対し、海外M&Aは同15件減の72件でアウトバウンド型が不振。



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。

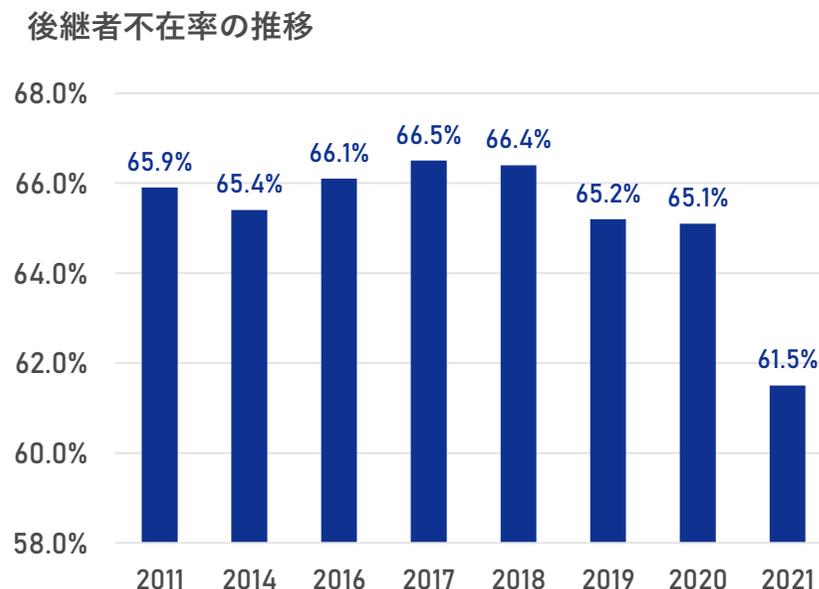
事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる。

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



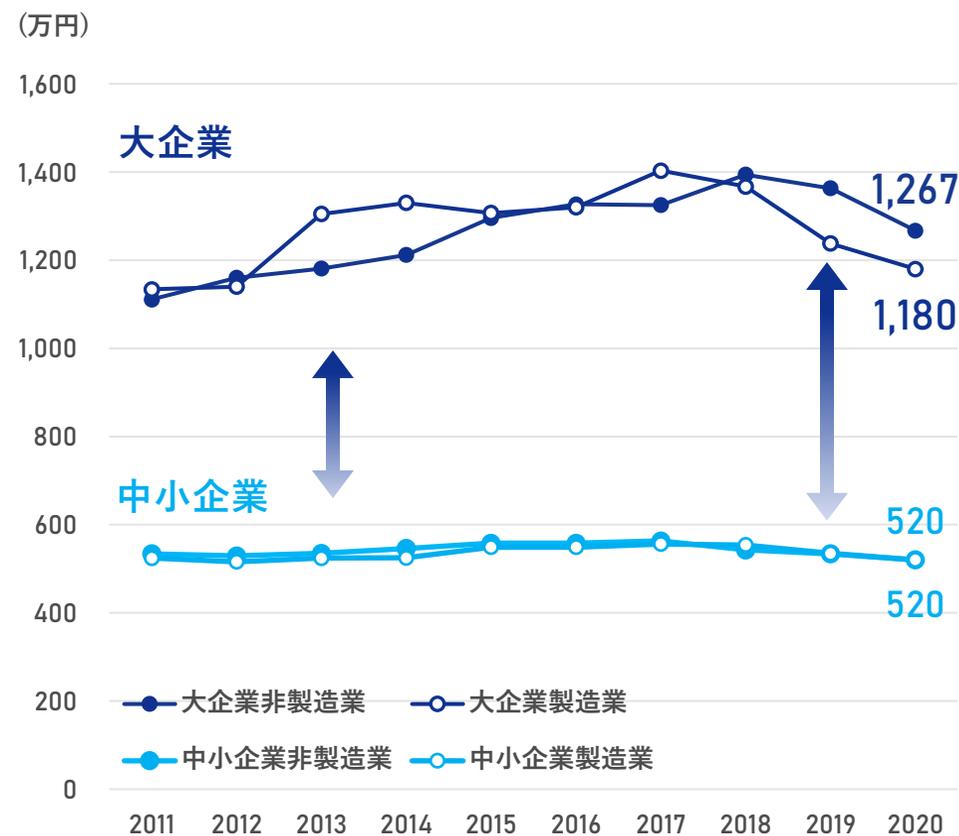
出所：中小企業白書2022年版内『(株)帝国データバンク
全国企業「後継者不在率」動向調査 (2021年)』

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。

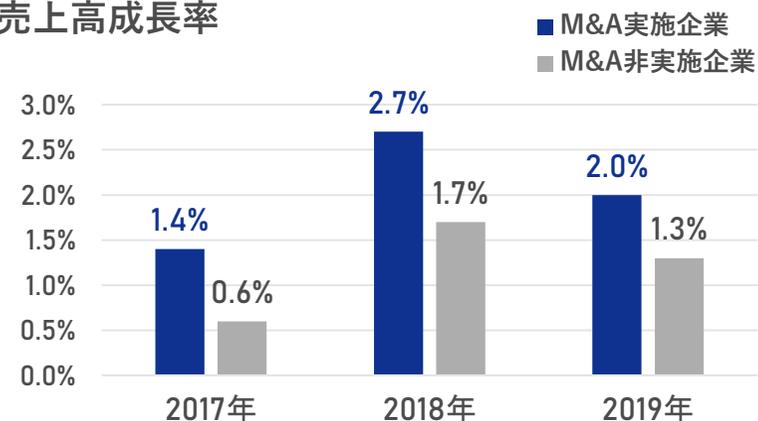
M&A実施企業は2015年に買い手としてM&Aを実施したことが判別できた企業を集計。成長率は、前期との比較に算出するとともに、上位5%及び下位5%の外れ値は除去。

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」』

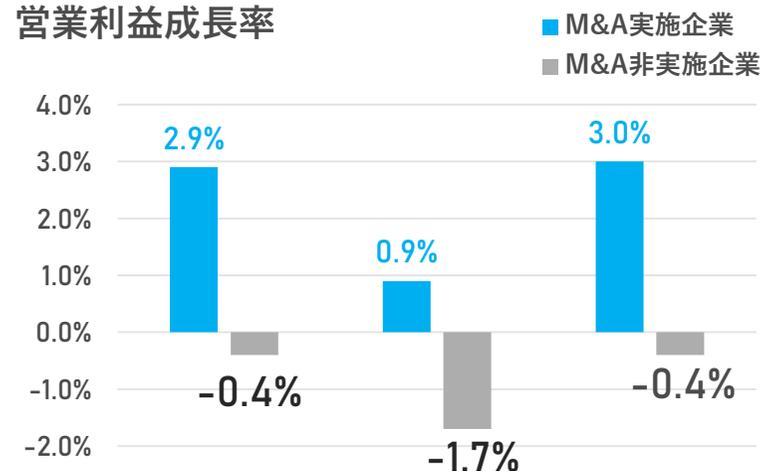
M&A実施によるパフォーマンス

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

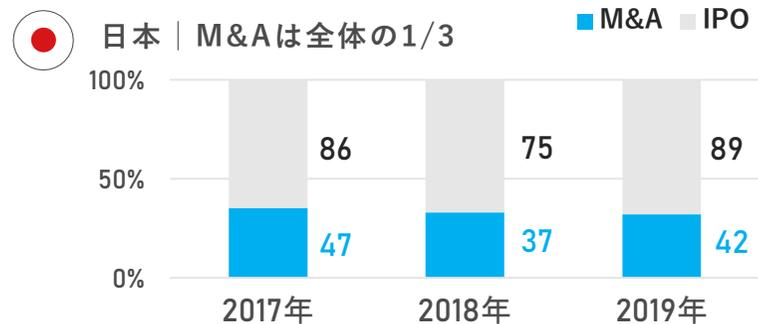


市場動向 - スタートアップ企業M&A

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

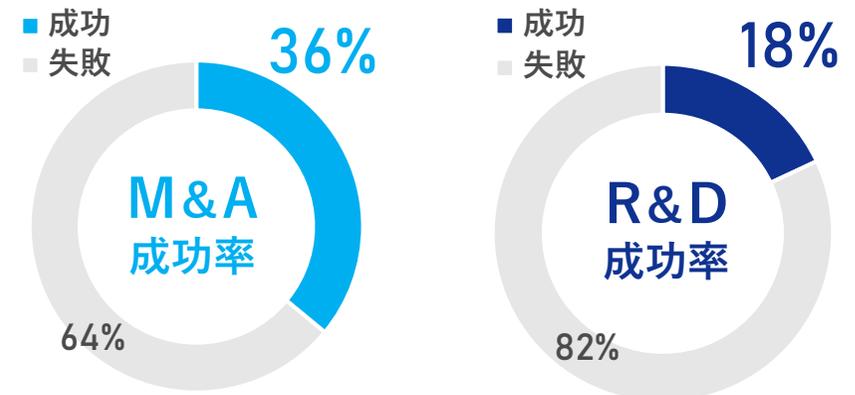
ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況



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)	