

# 2016年8月期 決算説明会資料

---



株式会社 **ストライク**

(東証マザーズ : 6196)

2016年10月14日



## 会社概要 … 3

「価値あるM&Aの創出に、まっすぐです」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



## 2016年8月期決算実績… 8

売上高 20.0億円、経常利益 7.9億円。前期比 41%増収、44%増益を達成。経常利益率は39%に。2016年6月21日、東京証券取引所マザーズ市場に上場



## 2017年8月期業績見通し… 23

上場を契機に、優秀な人材の確保を実現。優良案件の発掘も進む見込み。売上高 23.2億円、経常利益 8.2億円を計画

## Appendix - 成長可能性資料 … 28

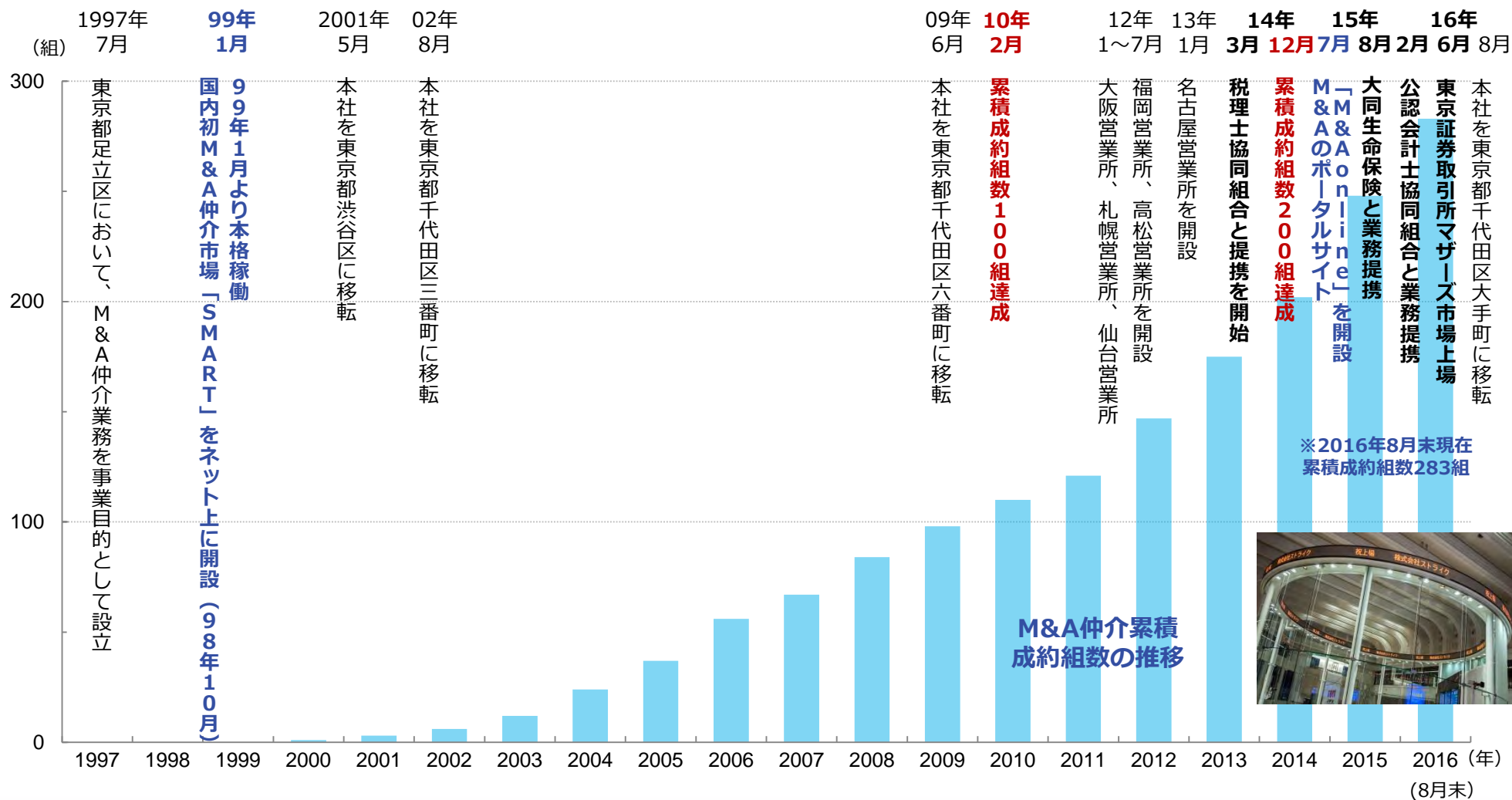


# 会社概要

「価値あるM&Aの創出に、まっすぐです」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	4億3,126万円（2016年8月末）
代 表	代表取締役 荒井 邦彦
本 社 所 在 地	東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ18階
従 業 員 数	34名（臨時雇用者除く、役員・従業員合計41名、2016年8月末）
売 上 高	20億691万円（2016年8月期）
事 業 概 要	M&Aの仲介業務
経 営 理 念	「価値あるM&Aの創出に、まっすぐです」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

## 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仲介業務を主とし、関連業務も提供。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、双方より仲介報酬を受けとる

### 関連業務

- M&Aアドバイザリー業務
- デューディリジェンス業務
- 企業評価業務
- コンサルティング業務

## 報酬体系：レーマン方式を採用

### 報酬体系例

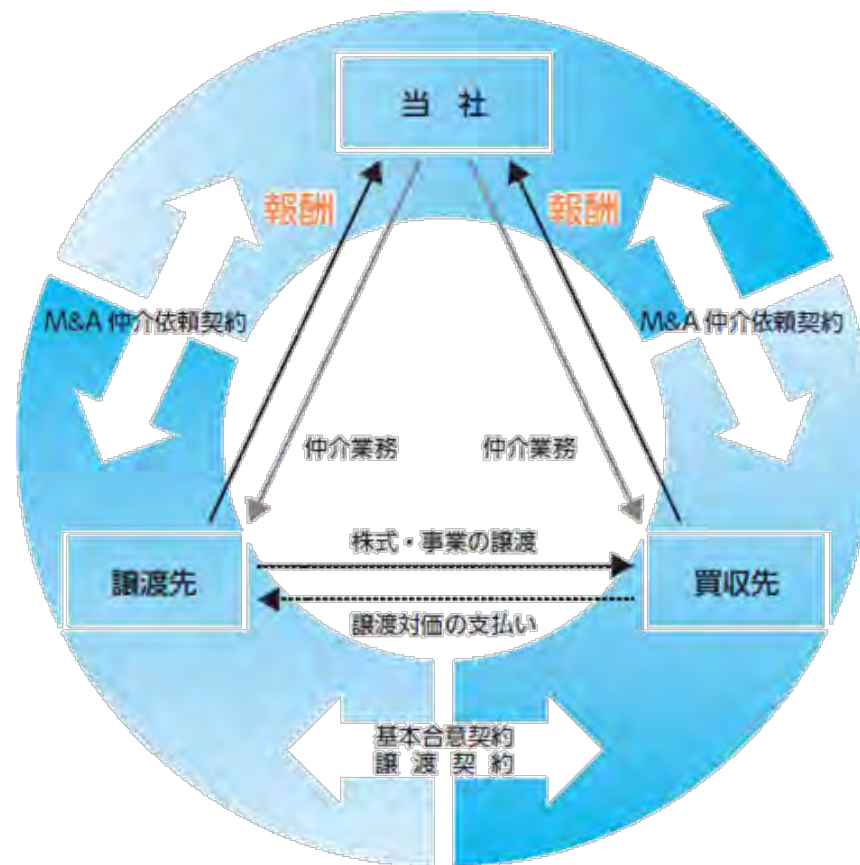
(譲渡先)

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



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。案件数の拡大とマッチングの精度を高め、顧客満足度の向上を図るとともに、売上拡大を目指す



- 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



# 2016年8月期 決算実績



2016年8月期、売上高、経常利益および成約組数が過去最高を更新。  
2016年6月21日、東証マザーズに上場。8月1日、千代田区大手町に本社を移転

## 2016年8月期決算概要

- 売上高 20億691万円、前期比 41.0%増加
- 成約組数は 48組、前期比 +6組
- M&Aコンサルタント 28名、前期末比 +7名
- 経常利益 7億9,019万円、前期比 44.4%増加
- EPSは 170.06円（潜在株式調整後）
- 総資産は 27億2,231万円、前期末比 10億2,574万円増加
- 財務活動によるキャッシュフローの収入が5億6,440万円となり、現金同等物の期末残高は23億8,407万円に（期首残高比 8億5,894万円の増加）
- 期末配当 35.00円を予定。配当性向は 19.2%

## 事業動向

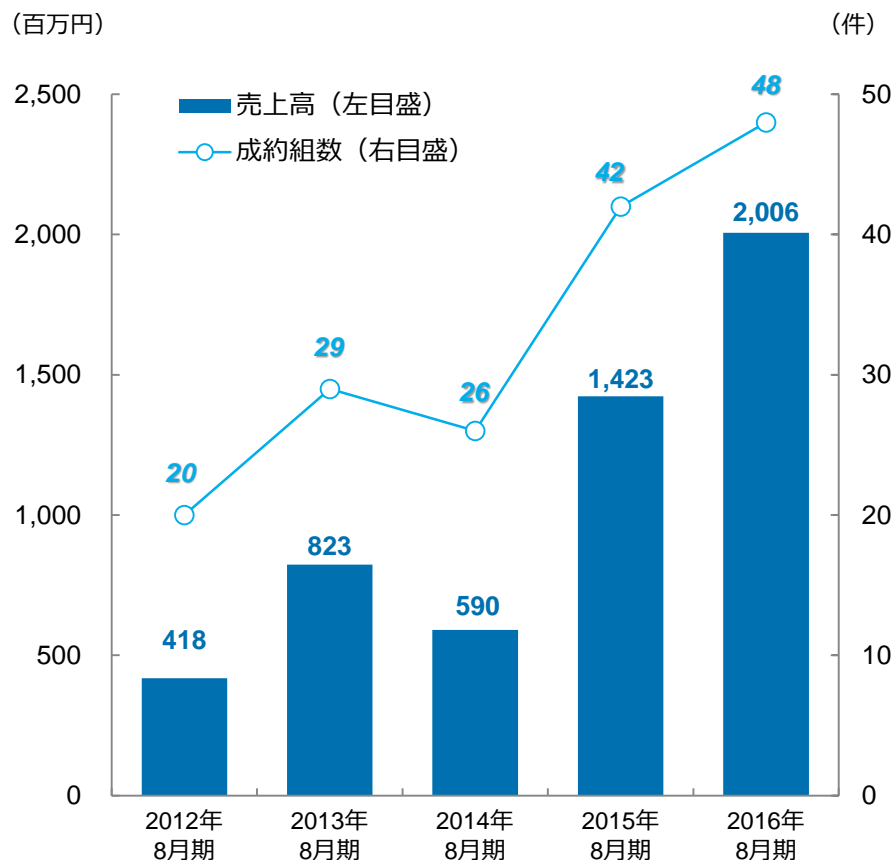
- 成約報酬1億円以上の成約案件が2組。大型案件の増加により平均単価が上昇
- 新規受託件数は104件で、前期比 26件増加
- ベンチャー企業等、新規分野の案件も成約へ
- 提携先を積極拡大。税理士協同組合の提携先を拡大するとともに、公認会計士協同組合との業務提携を締結

## その他

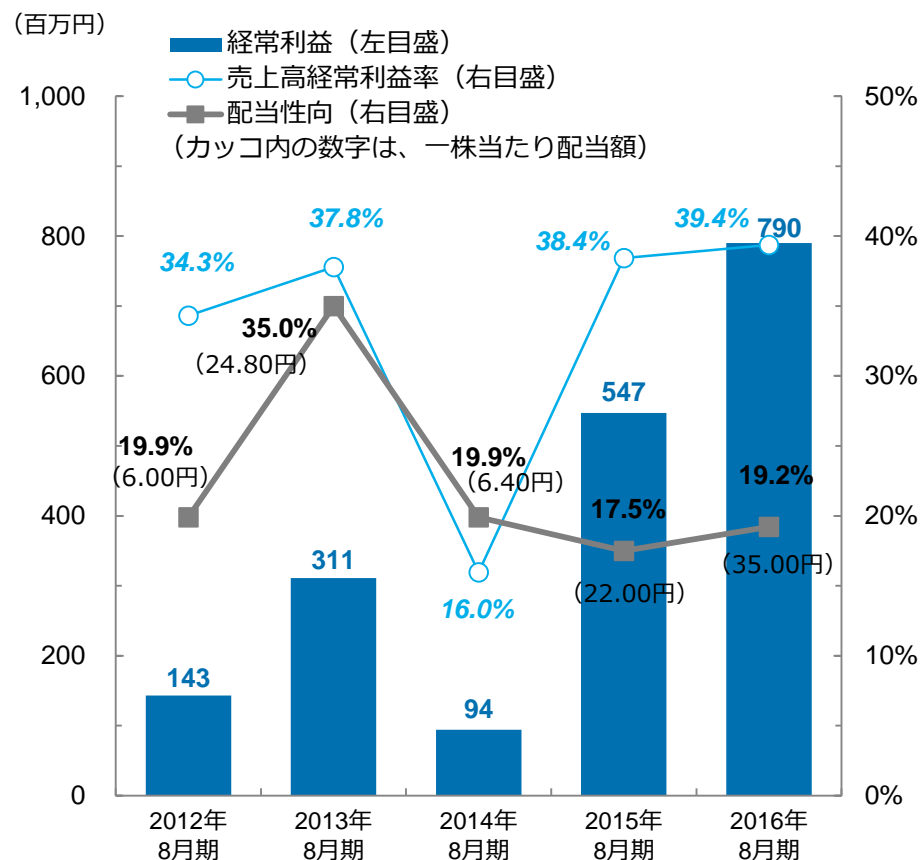
- 2016年6月21日、東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2016年8月1日、千代田区大手町に本社移転

2016年8月期は、売上高、経常利益、同利益率とも過去最高を達成。期中の成約組数は48組で、同様に過去最高。配当は35.00円を予定しており、配当性向は19.2%

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、配当性向の推移



注：一株当たり配当額は、2016年2月末の株式分割を反映した数字

# 損益計算書

2016年8月期は売上高20.0億円、前期比41%の増収、経常利益は7.9億円、同44%増益。経常利益率は39.4%と前期比1ポイント上昇

(単位：百万円)

	2015年8月期		2016年8月期		
		売上高比率		売上高比率	前期比
売上高	1,423	100.0%	2,006	100.0%	41.0%
売上原価	494	34.7%	708	35.3%	43.3%
売上総利益	929	65.3%	1,298	64.7%	39.7%
販売費及び一般管理費	383	27.0%	501	25.0%	30.7%
営業利益	545	38.3%	796	39.7%	46.1%
営業外収益	1	0.1%	1	0.1%	-18.4%
営業外費用	-	-	8	0.4%	-
経常利益	547	38.4%	790	39.4%	44.4%
特別利益	0	0.0%	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-
税引前当期純利益	547	38.5%	790	39.4%	44.2%
法人税等	218	15.4%	279	13.9%	27.7%
当期純利益	329	23.1%	510	25.5%	55.2%

# 費用の状況

人員増等により、人件費が前期比33%増加。事業拡大に伴う案件紹介料、旅費交通費の増大により売上原価中の経費も同76%増加、経費全体では同38%増加した

(単位：百万円)

		2015年8月期		2016年8月期		
			売上高比率		売上高比率	前期比
売上原価	人件費	375	26.4%	499	24.9%	32.9%
	経費	118	8.3%	208	10.4%	76.4%
販管費	役員報酬・給賞与	150	10.6%	147	7.4%	-1.9%
	地代家賃	32	2.3%	52	2.6%	63.2%
	減価償却費	1	0.1%	5	0.3%	356.8%
	広告宣伝費	82	5.8%	87	4.3%	5.1%
	その他	116	8.2%	208	10.4%	78.3%
合計		878	61.7%	1,209	60.3%	37.8%

# 貸借対照表（資産の部）

2016年8月期末、資産合計は27.2億円、前期末比10億円増加。主に現金及び預金の増加、同8.5億円による

(単位：百万円)

	2015年8月期	2016年8月期	
			前期末比増減
現金及び預金	1,525	2,384	858
売掛金	62	92	29
その他流動資産	52	62	10
流動資産合計	1,639	2,539	899
有形固定資産	9	45	35
無形固定資産	1	0	-0
投資その他資産	46	136	90
固定資産合計	56	183	126
資産合計	1,696	2,722	1,025

# 貸借対照表（負債・純資産の部）

上場に伴う公募増資等により6.3億円を調達、利益剰余金増（+4.4億円）と合わせ、純資産は10.8億円増加し22.5億円に。期末の自己資本比率は83.0%（前期末比、13.6ポイント上昇）

（単位：百万円）

	2015年8月期	2016年8月期	前期末比増減
買掛金	13	23	9
未払金	188	198	10
未払法人税	244	177	-67
その他	73	65	-8
流動負債合計	519	464	-55
負債合計	519	464	-55
資本金	114	431	316
資本剰余金	92	409	316
利益剰余金	965	1,415	449
株主資本合計	1,172	2,256	1,083
評価・換算差額等	4	2	-2
純資産合計	1,177	2,258	1,081
負債純資産合計	1,696	2,722	1,025

# キャッシュ・フロー計算書

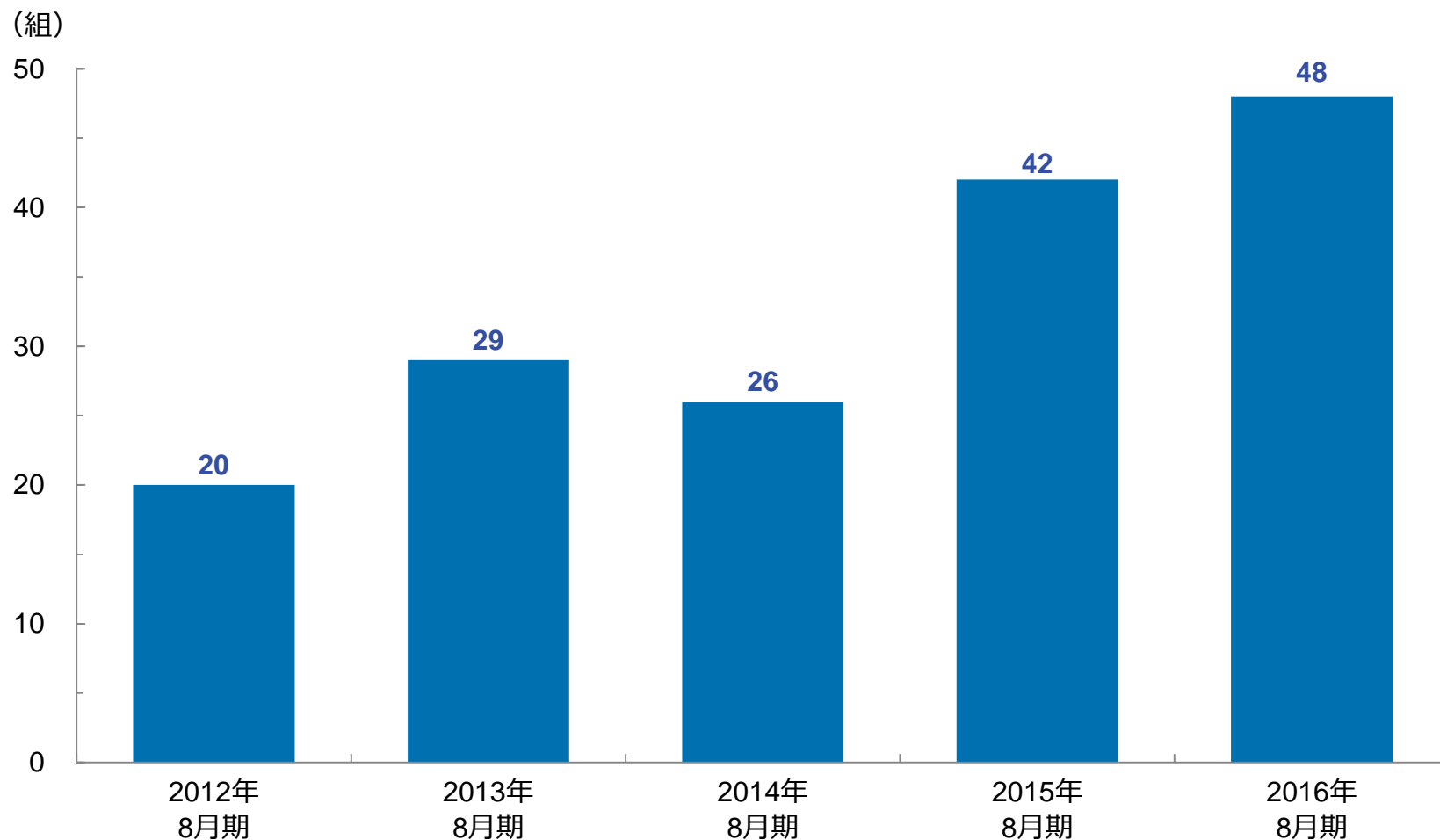
営業活動によるCFは4.3億円、うち税引前当期純利益は7.9億円。株式の発行による収入が6.2億円で、財務活動によるCFは5.6億円。現金及び現金同等物の期末残高は、期首残高比8.5億円増加し、23.8億円となった

(単位：百万円)

	2015年8月期	2016年8月期	
			前期比増減
営業活動によるCF	715	430	△ 285
税引前当期純利益	547	790	242
法人税等の支払額	△ 13	△ 354	△ 341
その他の	180	△ 5	△ 185
投資活動によるCF	15	△ 135	△ 151
敷金及び保証金の差入による支出	-	△ 89	△ 89
その他の	15	△ 46	△ 62
財務活動によるCF	152	564	411
株式の発行による収入	169	625	456
配当金の支払い額	△ 16	△ 60	△ 44
現金及び現金同等物の増減額	884	858	△ 25
現金及び現金同等物の期首残高	640	1,525	884
現金及び現金同等物の期末残高	1,525	2,384	858

# 事業動向：（1）成約組数の推移

2016年8月期の成約組数は48組、前期比 +6組と、過去最高を記録





# 事業動向：(2) 成約案件一覧 (1)

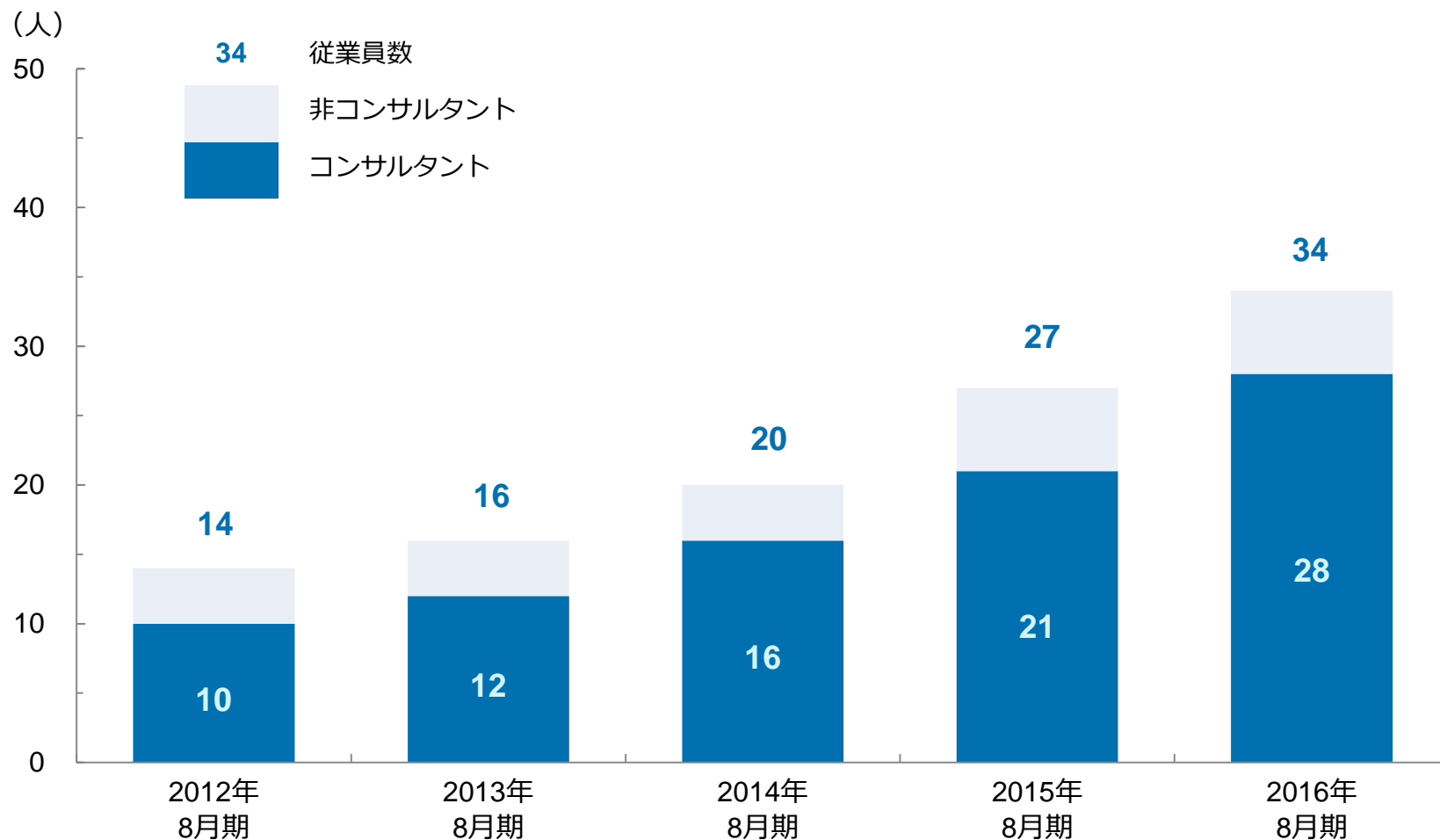
NO	成約年月	譲渡会社 業種	譲渡会社 所在地	譲受会社 業種	譲受会社 所在地
1	2015年9月	人材サービス	東京	広告業	東京
2	2015年9月	金型用部品企画・卸売	埼玉	電線製造	埼玉
3	2015年9月	駐車場賃貸	東京	投資会社	東京
4	2015年10月	調剤薬局	大阪	調剤薬局	徳島
5	2015年10月	ゲームソフトの製造販売	東京	オンラインコンテンツ事業	東京
6	2015年10月	精密板金加工業	宮城	金属製サッシ・ドア製造業	群馬
7	2015年11月	調剤薬局	香川	調剤薬局	北海道
8	2015年11月	人材ビジネス	東京	人材派遣	東京
9	2015年12月	データセンタ事業	東京	情報通信システムの提供	東京
10	2015年12月	調剤薬局	滋賀	調剤薬局	東京
11	2015年12月	人材派遣業	福島	人材派遣	岐阜
12	2015年12月	食品製造業	北海道	投資管理	東京
13	2015年12月	生地製造	大阪	ソフトウェアの開発	東京
14	2016年1月	土木工事	北海道	道路維持業	北海道
15	2016年1月	酒類卸小売業	和歌山	インテリアフラワーの販売	大阪
16	2016年2月	受託開発ソフトウェア	東京	人材派遣	東京
17	2016年2月	飲食店	千葉	葬儀サポート	千葉
18	2016年2月	食料品卸	鳥取	食品製造	広島
19	2016年2月	酒類卸	東京	ネット通信販売	東京
20	2016年3月	海産物卸	北海道	飲食店	東京
21	2016年3月	タクシー業	東京	タクシー業	東京
22	2016年3月	タクシー業	東京	タクシー業	東京
23	2016年3月	プラスチック部品の製造	東京	資産管理	東京
24	2016年3月	鉄スクラップ卸	新潟	建築用金属製品製造業	東京

# 事業動向：(2) 成約案件一覧 (2)

NO	成約年月	譲渡会社 業種	譲渡会社 所在地	譲受会社 業種	譲受会社 所在地
25	2016年3月	不動産業	愛知	建築工事	京都
26	2016年3月	タクシー業	埼玉	タクシー業	埼玉
27	2016年4月	調剤薬局	兵庫	調剤薬局	北海道
28	2016年5月	求人情報サイト運営	東京	情報サイトの開発及び運営	東京
29	2016年5月	小売業	東京	情報通信システムの提供	神奈川
30	2016年6月	飲食	新潟	人材派遣	新潟
31	2016年6月	不動産業	東京	不動産業	東京
32	2016年6月	建設機械器具賃貸業	愛知	土木建設機械レンタルリース	三重
33	2016年6月	イベント支援	東京	葬儀サポート	千葉
34	2016年7月	FA機器製造業	東京	パッキン製造	愛媛
35	2016年7月	不動産業	東京	不動産業	東京
36	2016年7月	印刷業	東京	光学精密検査機器関連開発	神奈川
37	2016年7月	調剤薬局	三重	調剤薬局	北海道
38	2016年7月	食品スーパー	千葉	不動産の売買	広島
39	2016年7月	産業廃棄物処分業	北海道	管材卸売業	北海道
40	2016年7月	道路標識設置業	岐阜	個人	岐阜
41	2016年8月	非鉄金属製造業	兵庫	非鉄金属スクラップ卸売業	静岡
42	2016年8月	和菓子製造	愛知	不動産賃貸	岐阜
43	2016年8月	電気通信工事業	岩手	電波通信	東京
44	2016年8月	板金加工	神奈川	自動車部品製造	静岡
45	2016年8月	管工事	鳥取	不動産業	福岡
46	2016年8月	人材派遣	神奈川	建設コンサルタント	岐阜
47	2016年8月	介護	香川	個人	香川
48	2016年8月	紙製品加工	神奈川	印刷業	北海道

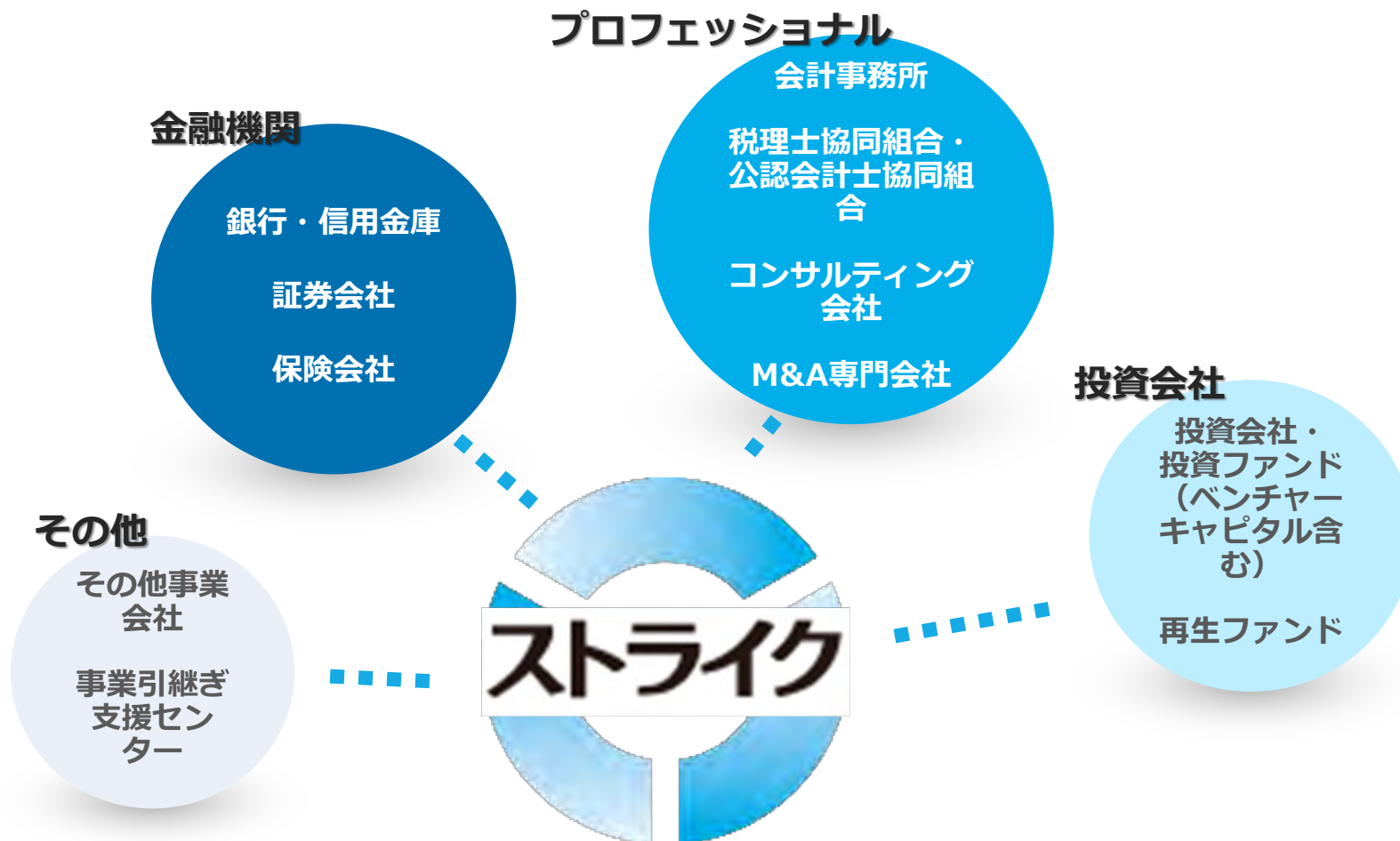
# 事業動向：(3) コンサルタント数の推移

2016年8月末のコンサルタント数は28名、前期末比7名増加。  
上場による知名度向上もあり、より優秀なコンサルタントの採用が可能に



# 事業動向：（４）事業提携の動向

引続き、金融機関、プロフェッショナル、投資会社等との提携を拡大。上場による知名度・信用力の向上もあり、有力な提携関係の構築が可能に。2016年8月期の新規受託案件のうち、提携先等からの紹介による案件の比率が5割を超過



# 事業動向：（5）セミナーの開催などマーケティング動向

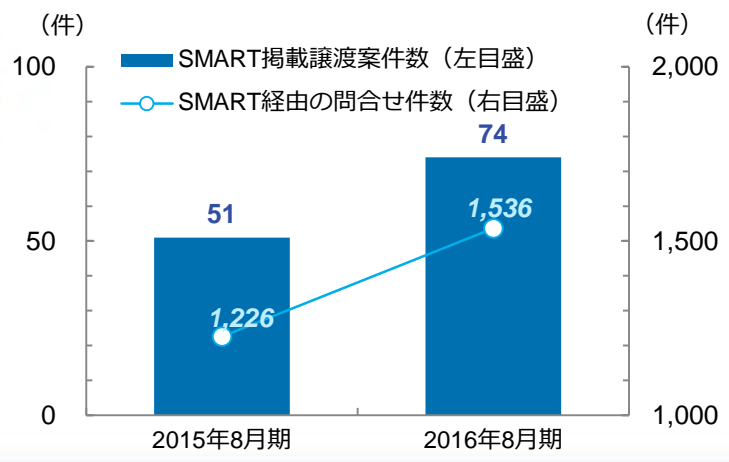
札幌から福岡まで全国でM&Aセミナーを開催。  
セミナーを契機とした直接営業により、優良企業のリードも多数獲得




年月	会場	タイトル
2015年10月	東京	体験談で理解する『M&Aによる失敗しない事業承継セミナー』
2015年11月	名古屋	事例と体験談で理解するM&Aによる失敗しない事業承継セミナー
2015年11月	大阪	事例と体験談で理解するM&Aによる失敗しない事業承継セミナー
2015年11月	高松	事例と体験談で理解するM&Aによる失敗しない事業承継セミナー
2015年11月	札幌	事例と体験談で理解するM&Aによる失敗しない事業承継セミナー
2015年11月	東京	事例と体験談で理解するM&Aによる失敗しない事業承継セミナー
2015年11月	福岡	事例と体験談で理解するM&Aによる失敗しない事業承継セミナー
2016年3月	東京	体験談で理解する『M&Aによる失敗しない事業承継セミナー』
2016年6月	東京①	経営者のためのM&A活用セミナー
2016年6月	大阪	経営者のためのM&A活用セミナー
2016年6月	名古屋	経営者のためのM&A活用セミナー
2016年6月	札幌	経営者のためのM&A活用セミナー
2016年6月	仙台	経営者のためのM&A活用セミナー
2016年6月	郡山	経営者のためのM&A活用セミナー
2016年6月	東京②	経営者のためのM&A活用セミナー
2016年6月	京都	経営者のためのM&A活用セミナー
2016年6月	福岡	経営者のためのM&A活用セミナー

# 事業動向：(6) SMART、M&Aonlineの動向

SMART、M&Aonlineとも掲載情報を充実し、アクセス数の増加を図る  
 SMART掲載譲渡案件数は、前期比5割増





# 2017年8月期 業績見通し

# 2017年8月期業績見通し要約

2017年8月期、売上高 23.2億円、経常利益 8.2億円、15.9%増収、4.1%増益を予想。EPSは60.59円。成約組数は66組を見込む。事業拡大を実現するために、引き続き質量両面での人員の強化を図る。

## 2017年8月期業績予想

- 売上高23.2億円、前期比 15.9%増加
- 経常利益8.2億円、同 4.1%増加
- 当期純利益5.4億円、同 5.8%増加
- EPSは、60.59円を予想（2016年8月期 60.61円\*）
- 配当、12.00円\*を予定。配当性向は 19.8%

\* 2016年12月1日に行う予定の1:3の株式分割を考慮した数字

## 事業動向

- 成約組数は66組、前期比+18組を目標
- 新規受託件数は120件を目標、同 +16件
- M&Aコンサルタント 39名、同11名増を計画

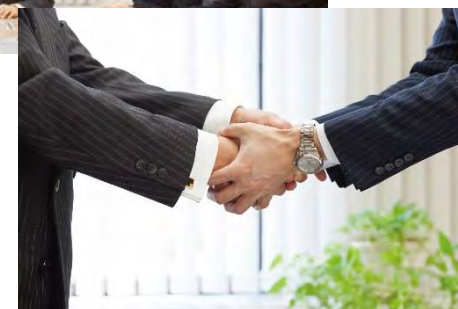
## 経営方針、営業施策

- 上場による知名度向上、および公募資金を活用し、積極的なマーケティング・営業施策を行う
- 引続き提携先の拡大に注力するとともに、人材交流等を開始し深化も図る
- コンテンツの充実等により、SMART、M&A onlineとも、一層のアクセス数増加を狙う



# 2017年8月期営業施策：(1) マーケティング・営業に注力

上場による知名度・信用度の向上を活用し、引続きマーケティング力、営業力の強化に注力。  
大型セミナーを開催するとともに、提携関係を強化するべく個別セミナー等も積極開催

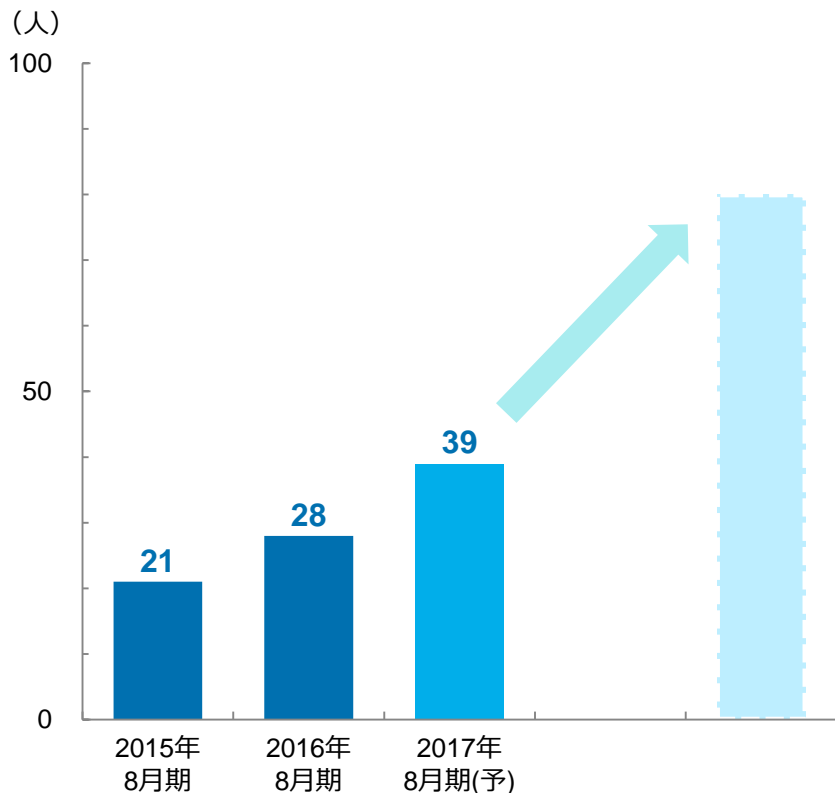


- 2016年9月13日、上場記念セミナーを開催
- 今期、全国各地で年間約20セミナーを開催予定

- 金融機関、プロフェッショナル、投資会社などとの提携を引続き拡大
- 個別セミナーの開催など、提携先との協力関係も強化へ

# 2017年8月期営業施策：(2) 人材面、システム面にも積極投資

優秀な人材の採用・確保を継続し人材面の投資を継続。M&Aonlineを強化しメディアとしての価値の向上を図ることに加え、情報武装を進めるべくシステム関係にも積極投資へ

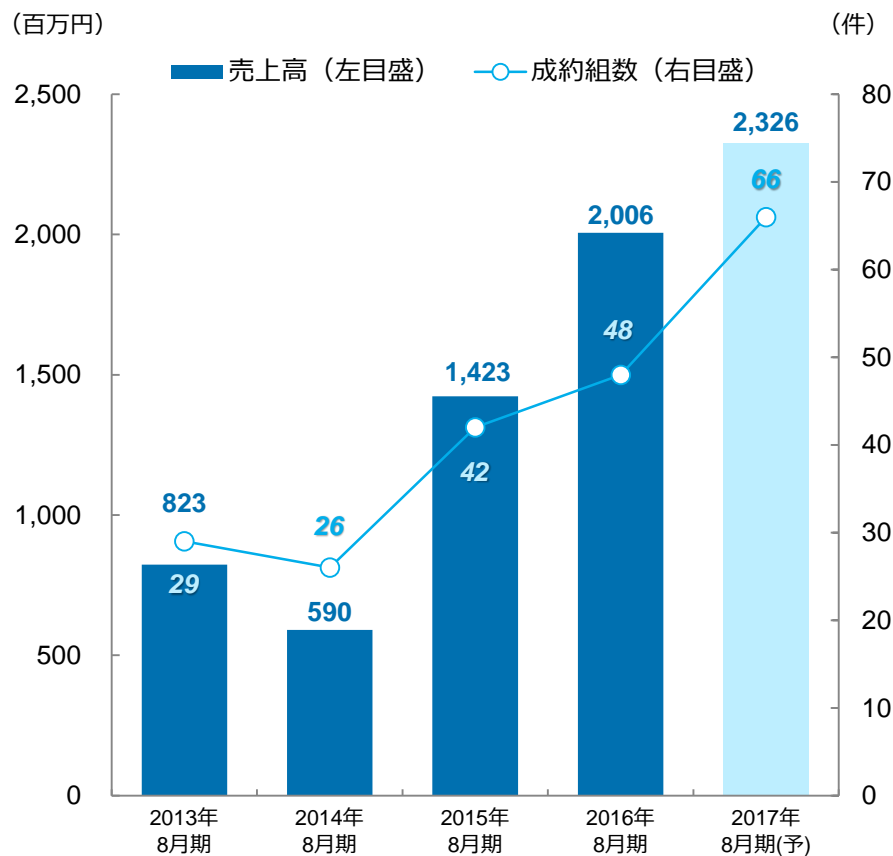


- 上場による信用力の向上のメリットを活用。優秀な人材を積極的に採用
- 早期の戦力化も目指す

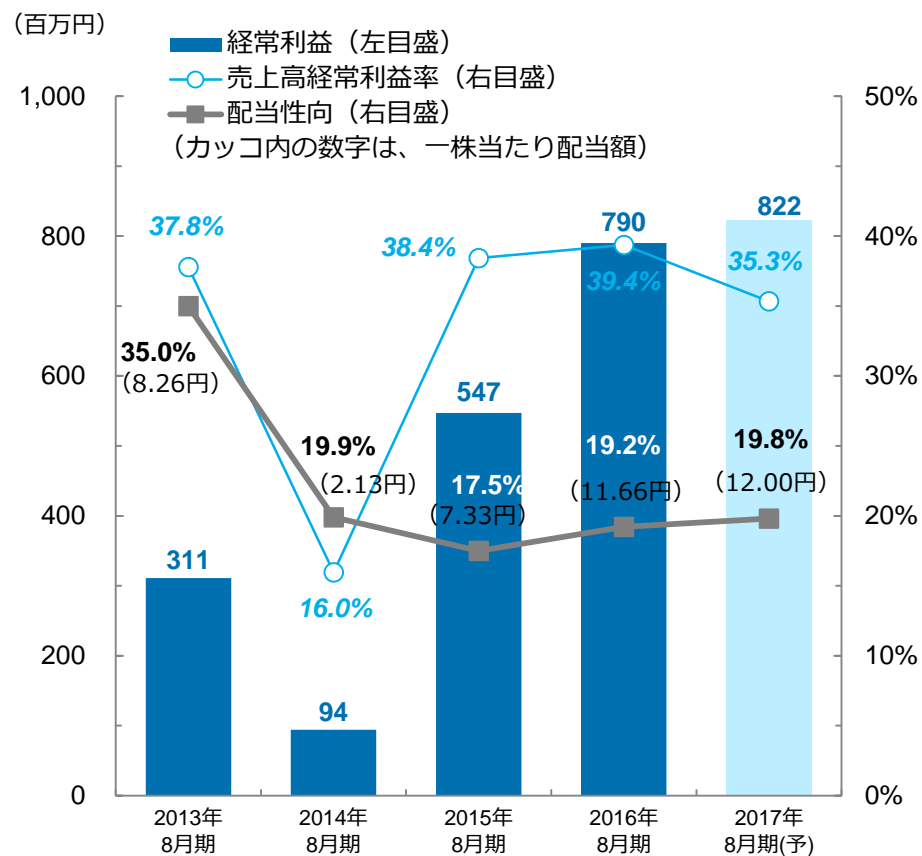
- 社外・社内ともシステム面での充実・強化を図るために、システム要員の採用を含め積極投資
- M&Aonlineのメディア価値の向上にも努める

# 2017年8月期業績見通し

## 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、配当性向の推移



注：一株当たり配当額は、2016年2月末の株式分割及び2016年12月1日に行う予定の株式分割を反映した数字



# APPENDIX 成長可能性資料



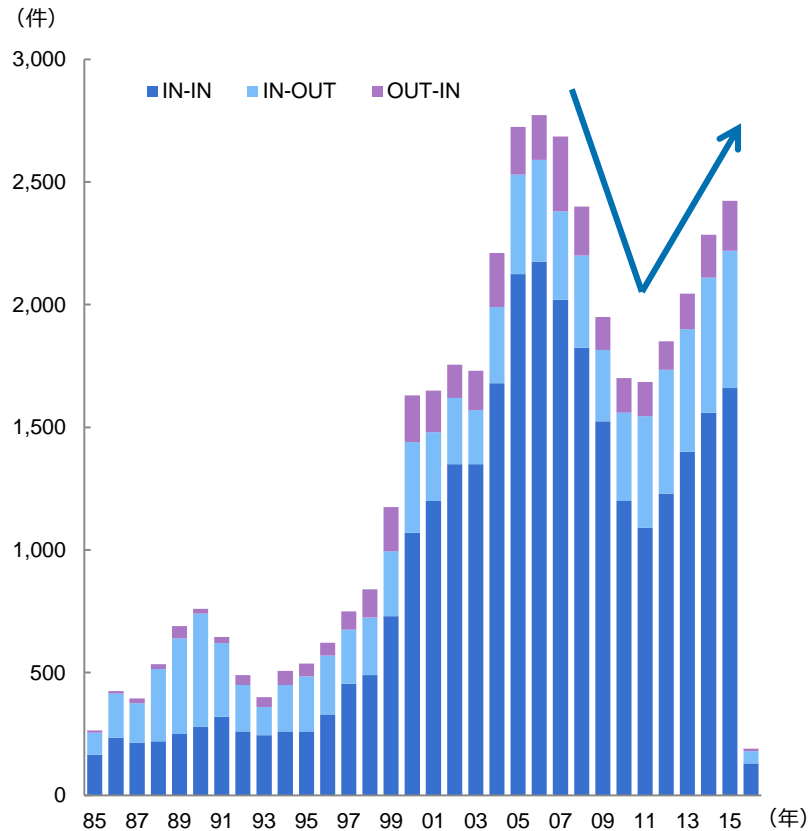
# M&A市場動向

# I. 日本のM&A市場動向

日本でもM&Aが経営手法の一つとして定着。M&A件数は2006年をピークに一時減少したが、2012年以降は回復傾向。未上場企業間のM&A件数も同様に回復へ

直近では回復傾向、今後も増加が見込まれる

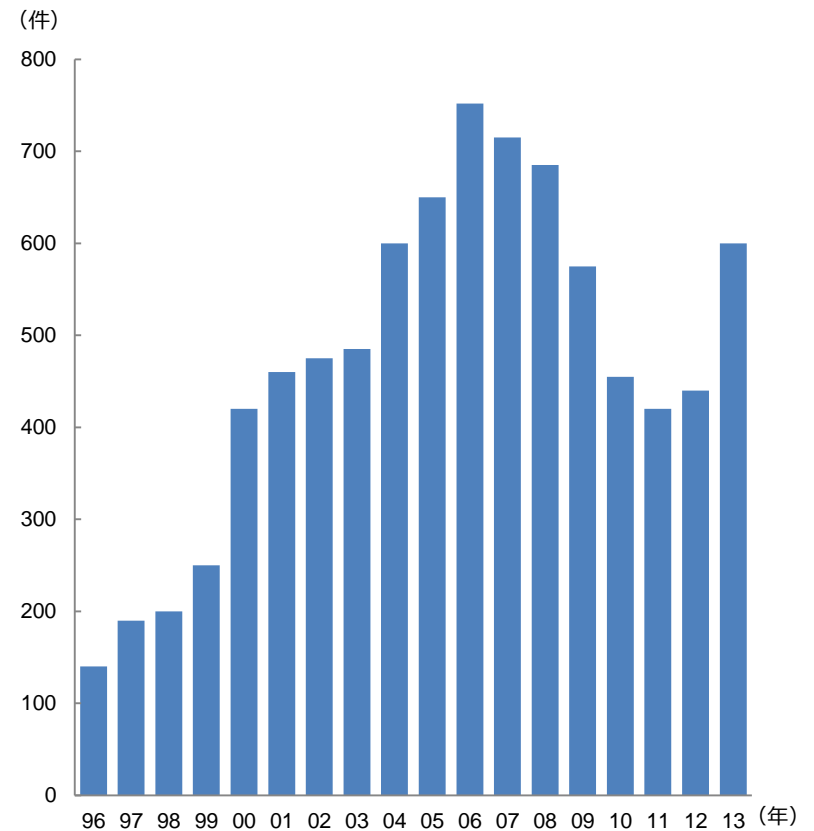
日本のM&A件数の推移



出所：(株)レコフデータ

日本のIN-IN型のM&A件数に比例し、増加傾向に

日本の未上場企業間のM&A件数の推移

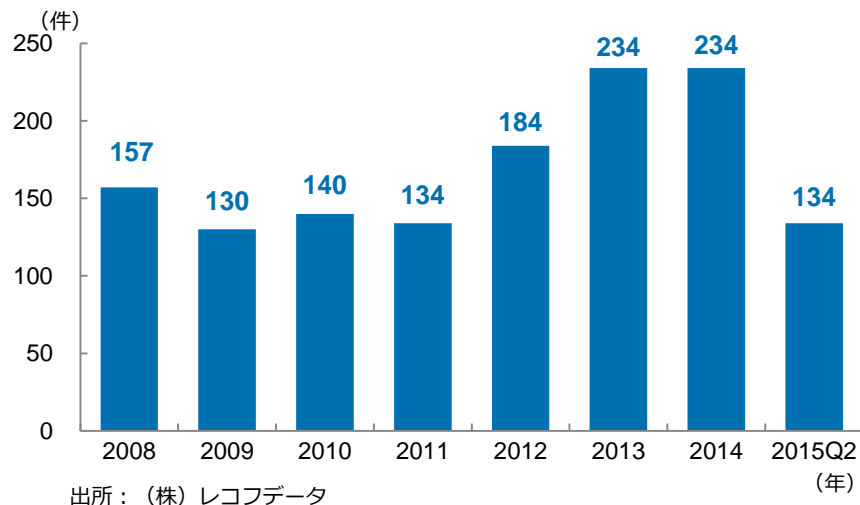


出所：中小企業庁 事業引継ぎ検討会（2014年12月16日開催）資料「事業引継ぎの現状と課題」 原出典：(株)レコフ

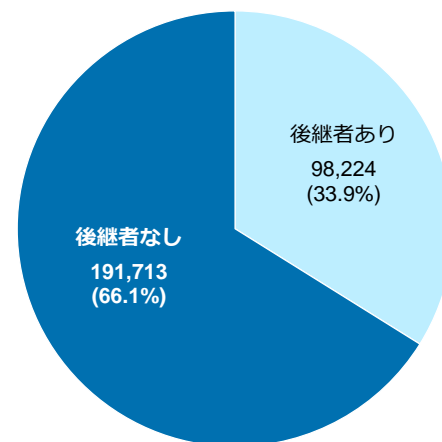
## II. 事業承継型M&Aの潜在的市場規模

後継者不在に悩む会社は19万社と推計されている（帝国データバンク調べ）。  
一方で顕在化しているマーケットは1,000件程度（レコフデータ公表値より当社推計）

事業承継M&Aの件数推移（公表された案件）



後継者の決定状況（社数、2016年）



統計データの捕捉率が4分の1程度であることから、  
顕在化している市場は**1,000件程度**と推計

実際に後継者不在に悩んでいる企業は**19万社以上**

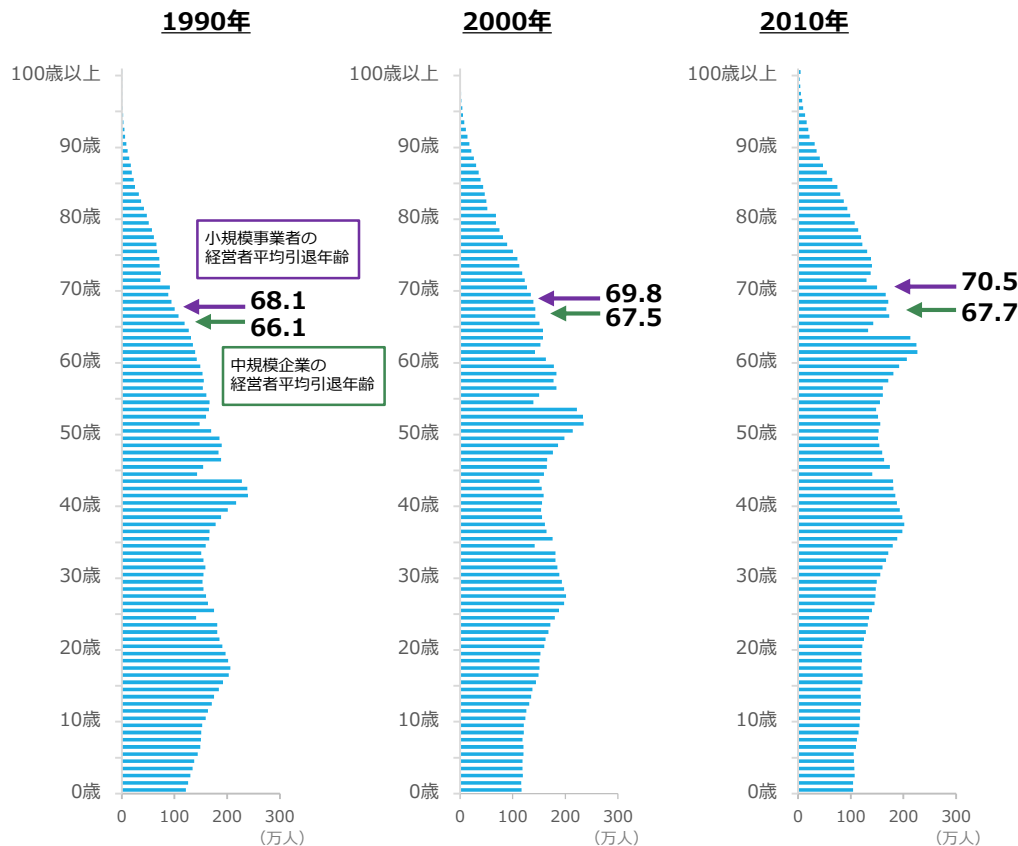
事業承継型M&Aには  
**膨大な成長余地**がある！

# III. 中小企業の事業承継策としてM&Aに注目

団塊世代の経営者の引退が近づく一方で、少子化等の理由による後継者不在が深刻な問題に。解決策として、M&Aによる事業承継が注目を集める

## 進む社長の高齢化

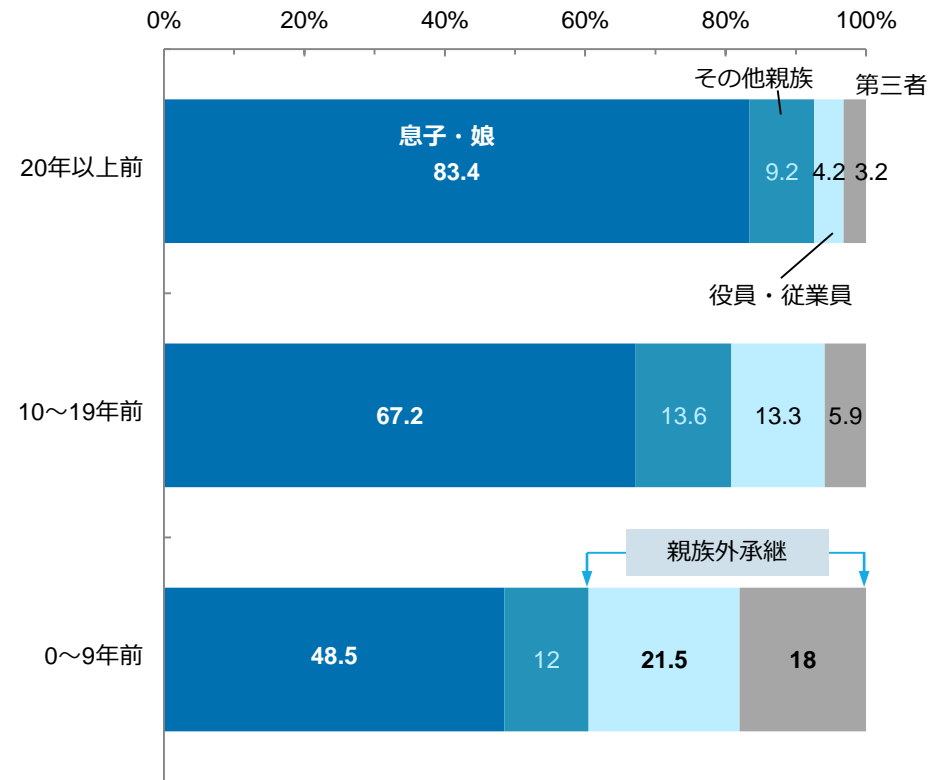
年齢別の人口動態の推移と経営者の平均引退年齢



出所：小規模企業白書 2015

## 近年では親族外承継の比率が上昇、約4割に

事業承継別の現経営者と先代経営者との関係



出所：中小企業庁委託調査「中小企業の事業承継に関する調査に係る委託事業報告書」（2012年11月）





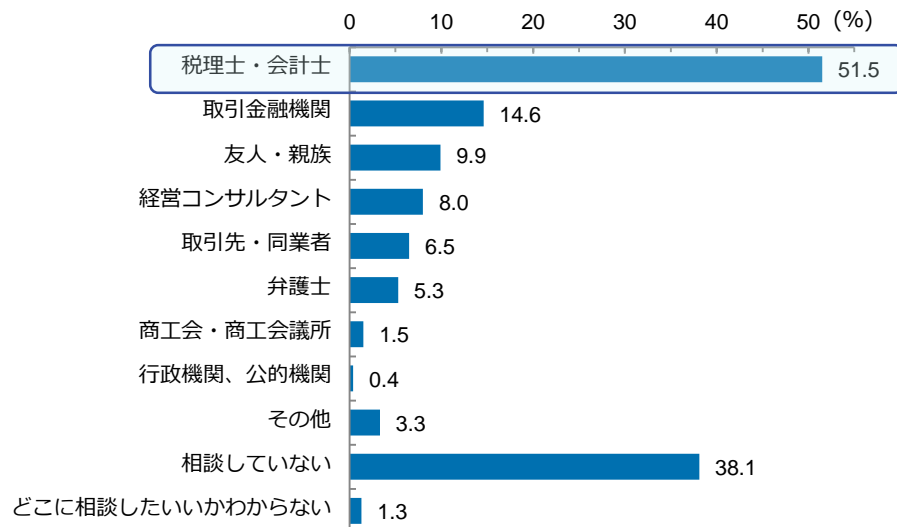
当社の特徴・強み

# I. 会計分野の専門性を有するプロフェッショナル集団

事業承継M&Aでは、会計分野の知識・ノウハウが重要。会計分野の専門性を有する当社のプロフェッショナル集団が真摯に対応することにより、顧客から厚い信頼を獲得

## 事業承継に関する相談の相手先、トップは税理士、会計士

事業承継に関する相談の相手先（複数回答）

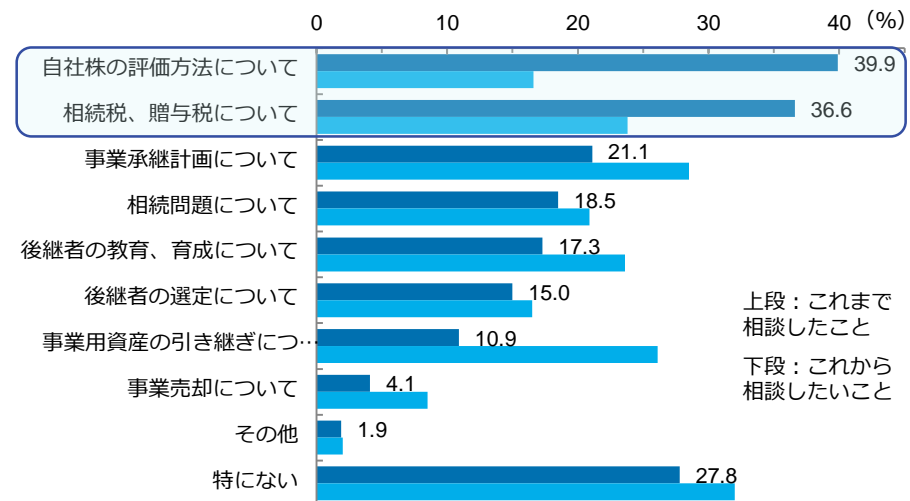


出所：（財）商工総合研究所「中小・中堅企業における事業承継の実態調査」（2014年9月）

- 2016年8月末現在、当社の全役職員中、公認会計士の資格保有者の占める割合は約1/5と業界内では高比率。また、財務に強い、金融関係の出身者も多く在籍
- 当社は、公認会計士・税理士事務所に広いネットワークを有しており、案件探索の面でも有利に

## 事業承継に関する関心事項の上位は株式の評価、税務関係

事業承継に関する相談内容（複数回答）



出所：（財）商工総合研究所「中小・中堅企業における事業承継の実態調査」（2014年9月）

- 事業承継の仲介では、譲渡先、買収先、双方から報酬を得るため、より高い専門性に基づいた事業価値算定や財務アドバイス等を中立的な立場から提供できることが重要
- 会計分野の専門性を活かし、真摯に対応することにより、顧客からの信頼を獲得

## II. インターネットを利用したM&A仲介市場で先行

インターネットを利用した「M&A市場SMART」を他社に先駆けて開始（1999年）。  
長期間の運用実績により、優れた使い勝手、マッチングノウハウ等を蓄積し、他社より先行。  
インターネットM&A市場で優位なポジショニングを獲得



# III. SMART活用事例

## スピード

	譲渡企業	譲受企業
事業内容	温浴施設	温浴施設
地域	北陸	中部
譲渡理由、等	後継者不在	事業拡大

- SMARTに掲載後、3時間後にレスポンスのあった企業と成約
- 地域を超えた譲受企業の探索が可能になり、スピーディなマッチングを実現

## レスポンス

	譲渡企業	譲受企業
事業内容	高級バイク専門の 駐車場運営会社	投資業
地域	東京	東京
譲渡理由、等	創業者のアーリーリタイア 事業は好調	投資目的

- SMARTに掲載後、10日間で60社以上の問い合わせ
- 譲渡企業側での選択肢が広がり、良い相手に良い条件で売却できる可能性が高まる

## 可能性

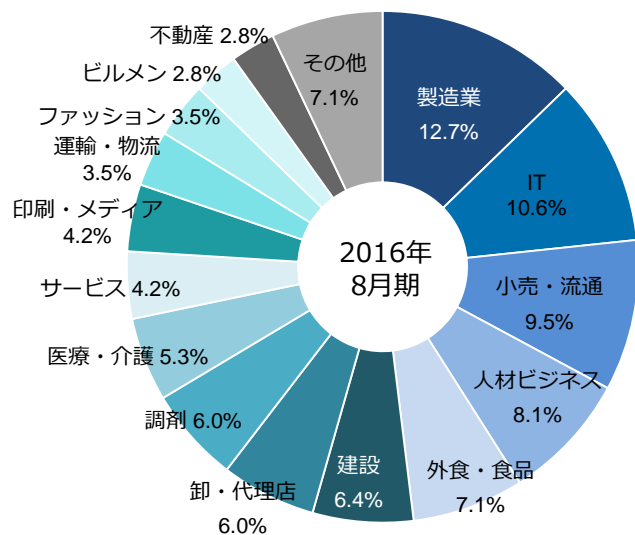
	譲渡企業	譲受企業
事業内容	都内最大級の アクアリウムショップ	会計ソフト開発
地域	東京	東京
譲渡理由、等	後継者不在	オーナーの個人的趣味

- SMARTに掲載後、当初予想外の異業種からの問い合わせ
- ニッチビジネスの譲渡の可能性が大きく広がる

# IV. 同業他社比較

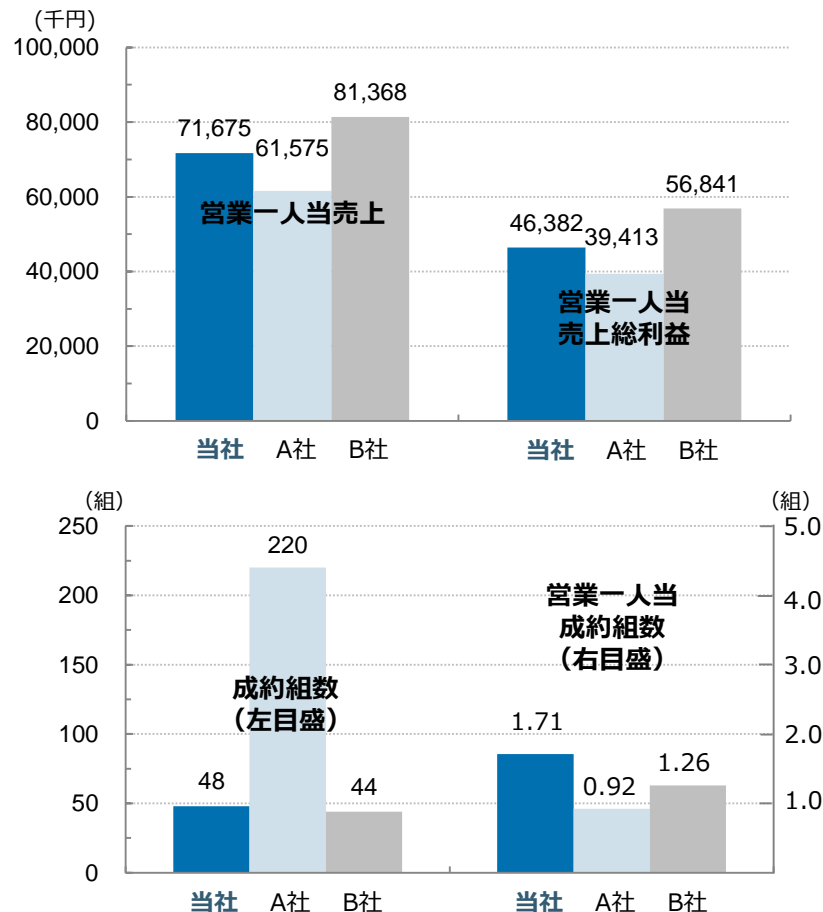
業種別内訳では、一業種への過度の依存を避け、数多くの業種を対象。  
営業一人当たりの成約組数で同業他社をリード

M&A成約件数の業種別構成比



注) 売却事業の業種別件数の内訳、2016年8月末までの累積ベース

営業一人当経営指標等の比較



出所：各社公開資料より当社作成  
(当社 2016年8月期、A社 2016年3月期、B社 2015年9月期)



# 成長戦略

# I. 譲渡案件数の拡大：業務提携等を活用し、M&Aニーズを顕在化

事業承継M&A市場は、潜在的な市場を含め今後数年間は拡大が見込まれるため、ディールフロー（譲渡案件）増大のための各種施策を積極的に実行する

## ディールフロー増大のための強化策

### WEB

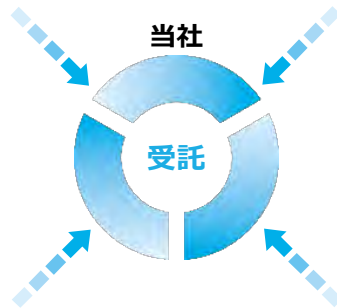


案件情報やM&A情報をWEB上に掲載

### セミナー



全国でセミナーを開催



### 直接営業



顧客への提案と顧客からの相談対応

### 業務提携先

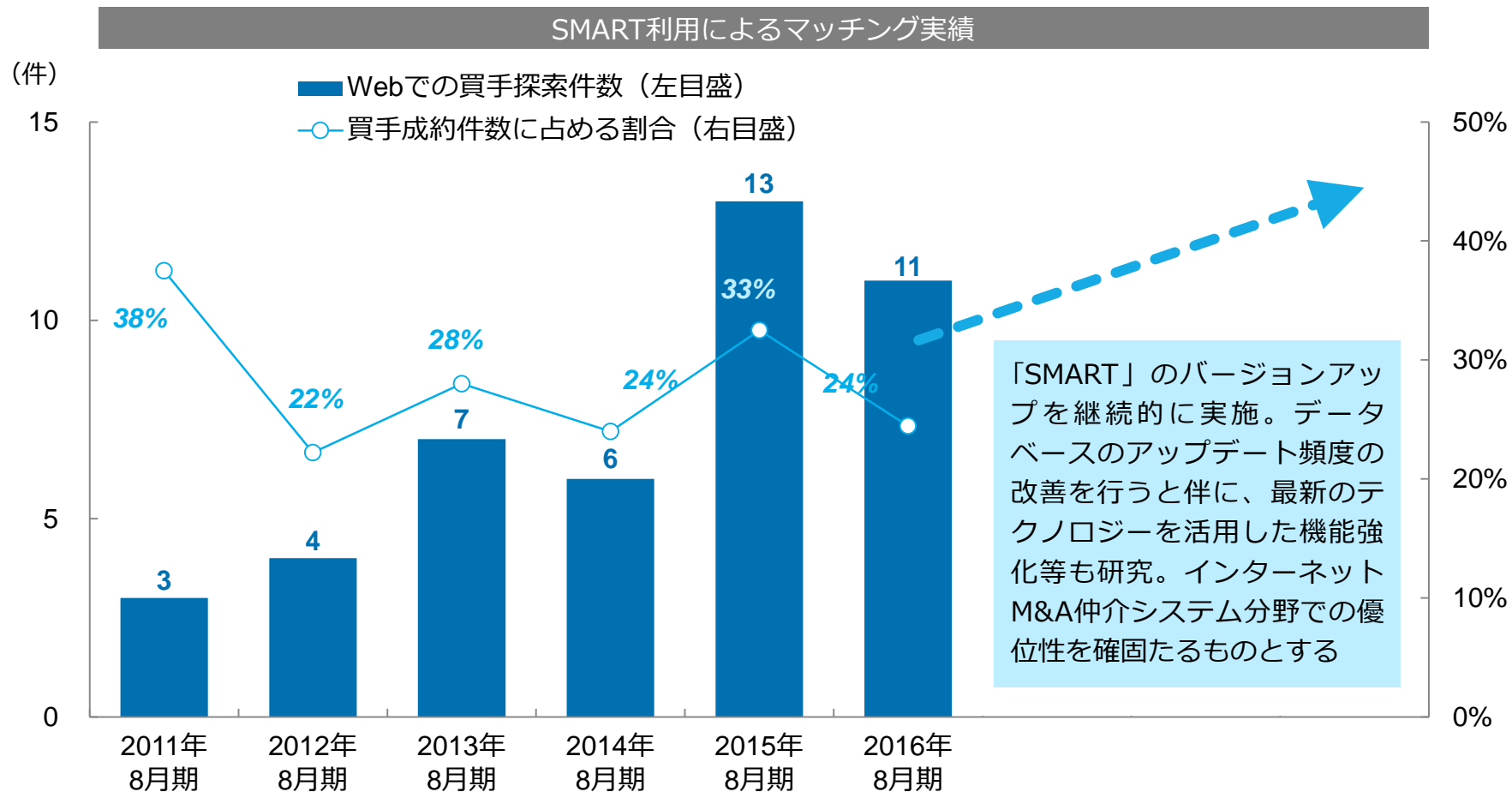


主な業務提携先は金融機関や会計事務所

- ダイレクトマーケティング、および従来の紹介を駆使して案件拡大を図る
- ダイレクトマーケティングでは、様々なメディアを活用。案件ごとに、その特性を活かして深耕する
- 業務提携先の税理士協同組合、公認会計士協同組合等のネットワークを活用。また、従来の銀行等に加えて、大同生命との提携も活かすことにより、潜在的な事業承継M&Aニーズを顕在化。新規の顧客を積極的に開拓する
- 重点対象ニーズとして、ベンチャー関連のビジネス拡大を目指し、同分野のコネクションを積極的に開拓
- 重点強化時期として、IPOによる知名度の向上を活用し、IPO直後に集客性の高いセミナーを開催する(計画)
- 上記の施策により、中長期的には、事業承継案件だけでなく、選択と集中のためのM&A、再生案件、ベンチャー関連M&Aの売上構成比を高める

## II. SMARTの活用による効果的な案件クロージングで収益化

長年の「SMART」運営の実績を元に、買手探索の効率アップ、異業種間のマッチング等にも有効活用、効率的なクロージング実績の向上を目指す





# III. ネット活用の進化：M&Aのポータルサイト「M&Aonline」を開設

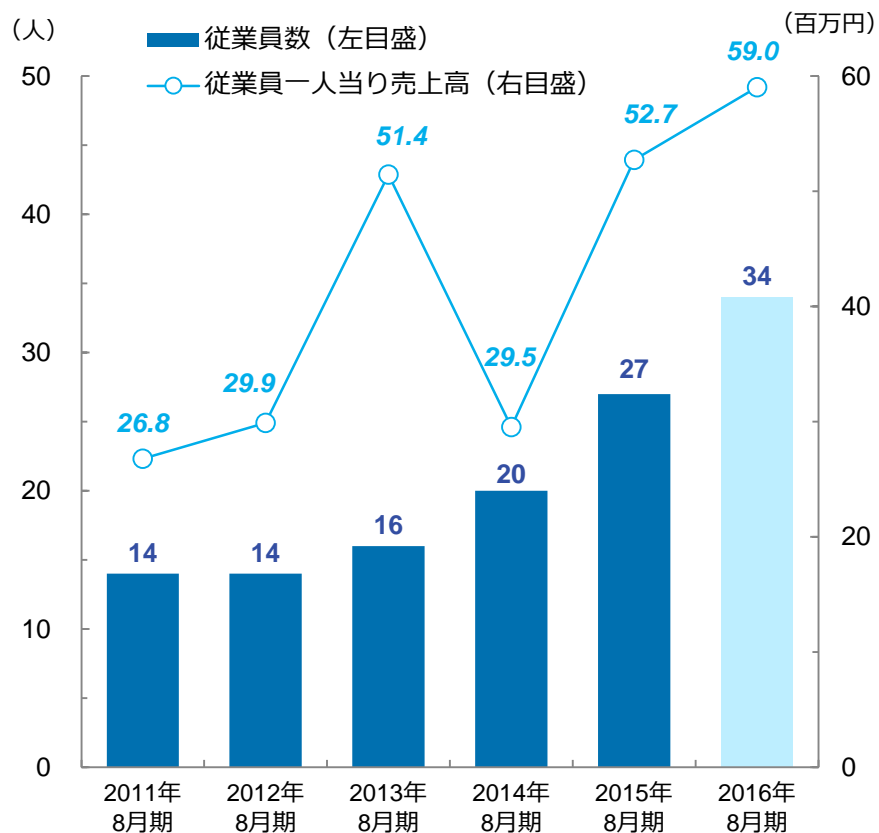
「SMART」に続き、M&Aのポータルサイト「M&Aonline」を開設。  
M&Aに関するワンストップ・サイトで、ネット上でのM&Aビジネスの囲い込みを狙う



# IV. 優秀な人材の確保による成長ポテンシャルの実現化

M&A市場の成長可能性は高いが、実際の収益に結び付けてゆくためのキーとなるのが、優秀な人材の確保。当社の強みである会計分野の専門性を維持しつつ、人員の積極的拡充を図る

従業員数および一人当たり売上高の推移

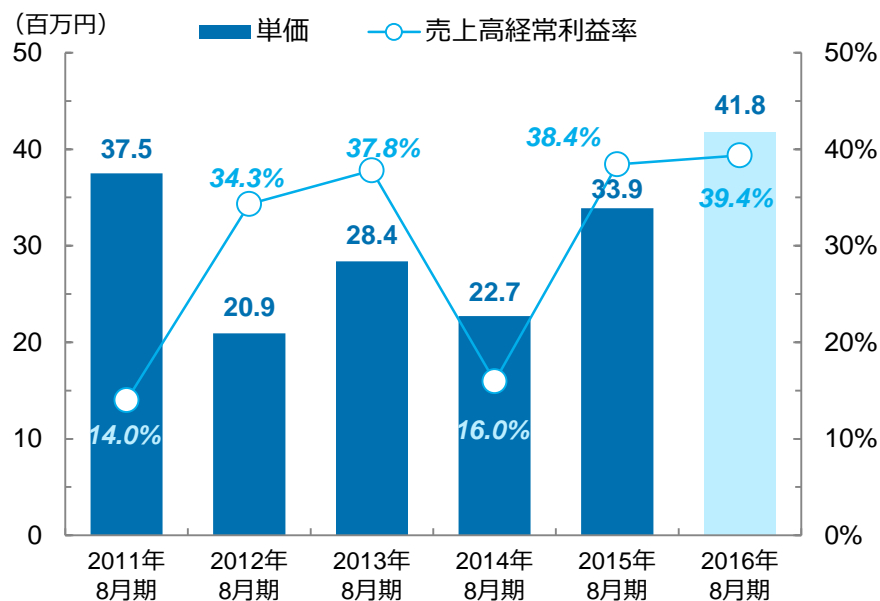


- 待遇面、仕事の遣り甲斐等にも配慮し、優秀な人材の採用、囲い込みを図る
- 社内教育システムを充実し、早期の戦力化、コンサルタントのレベルアップに投資する
- 2019年8月期には、2016年8月末比ほぼ倍に人員の増強を計画

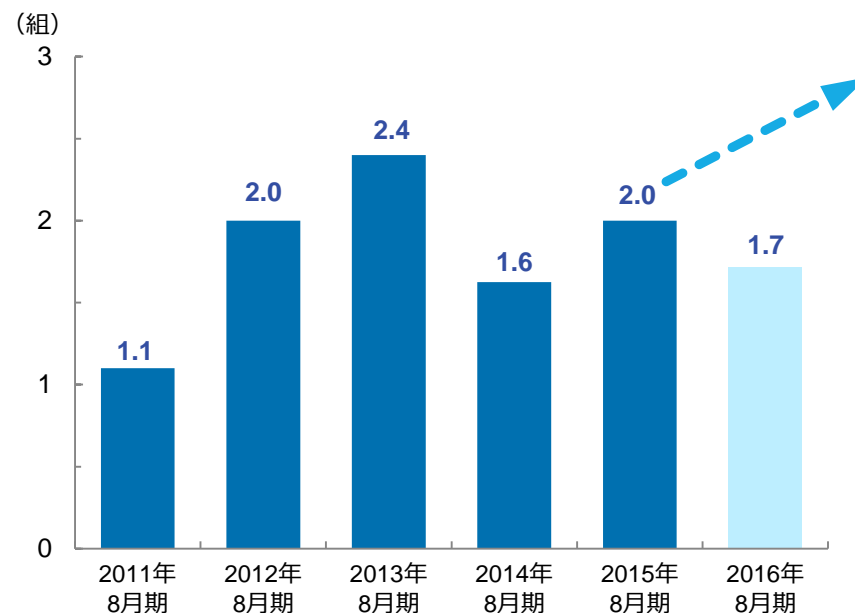
# V. 収益力の確保・向上施策

売上高成長を図ると同時に、収益性の高い案件の獲得、採算管理の徹底、一人当たり成約組数の向上等により、収益力の確保・向上を図る

案件単価と売上高経常利益率の推移



営業一人当たり成約組数の推移



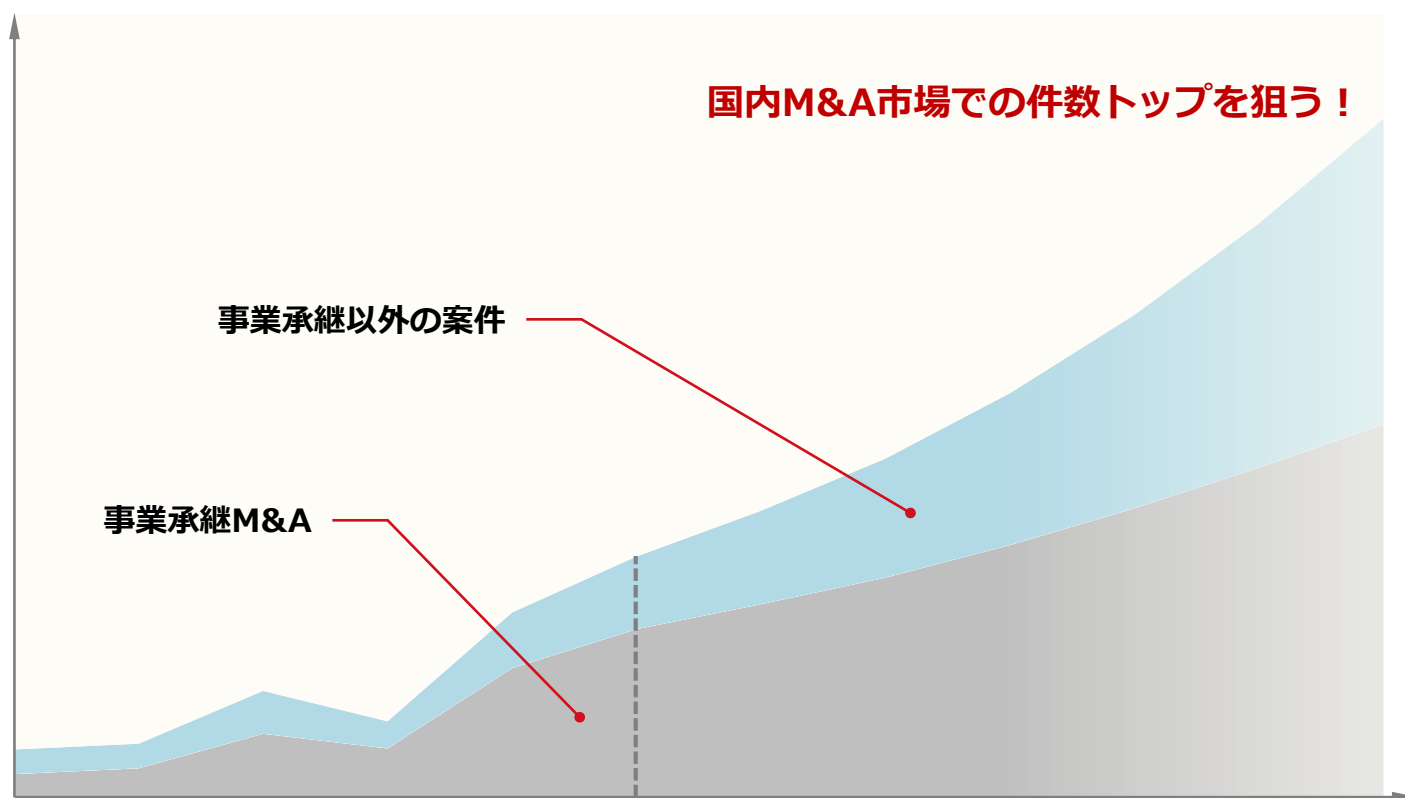
- 大型案件（トランザクションベースで10億円超）を積極的に獲得し、収益性の向上を図る
- 個別案件の採算管理システムを導入、案件単位の採算管理を厳格化

- M&Aコンサルタントの急増により営業一人当たり成約組数は減少しているものの、当社の強みである「SMART」、「M&Aonline」を一層有効活用し、マッチング精度の向上と効率化を図ることにより、営業一人当たりの年間成約組数を年間2組以上に向上させる

## VI. 中・長期成長イメージ

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、新規分野の案件も積極的に開拓、M&A仲介市場でのリーダーを目指す

売上構成比の推移イメージ



- IPOによる知名度向上も活用し、国内M&A市場における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：引き続き、企業の事業の**選択と集中**、及び**企業再生**に関連するM&A案件を拡大するとともに、今後は、**ベンチャー企業**のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する
- 事業承継M&A：今後数年は市場の拡大が見込まれる。中長期的には、減少も予想されるため、事業承継案件への依存度を低くする

- 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、2016年10月14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。



ご清聴ありがとうございました。