

2019年8月期通期 決算説明資料



株式会社ストライク
(東証第一部：6196)

2019年10月7日

目次

1

2019年8月期通期実績… 3

売上高5,077百万円（前期比35.6%増）、経常利益1,889百万円（前期比39.4%）と、過去最高の業績を達成

2

2020年8月期通期業績見通し… 10

143組の成約、売上高6,275百万円、経常利益2,237百万円を見込む

3

市場動向… 22

事業承継策として、M&Aニーズは拡大傾向

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。当面の目標として2年後に年間200組、3年後に年間250組の成約を目標とする。

5

会社概要… 28

「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

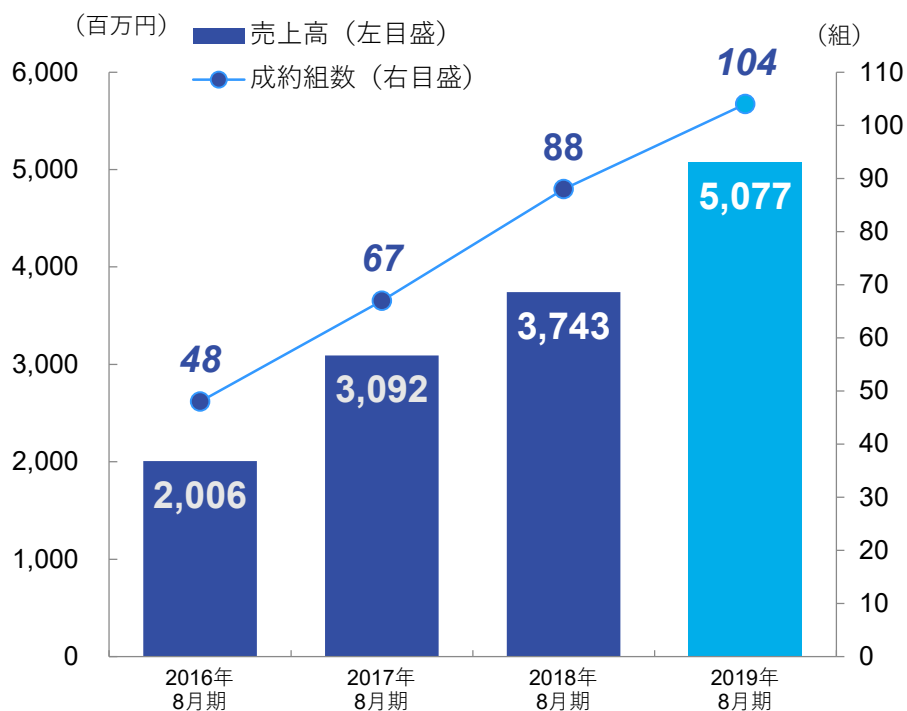
2019年8月期通期実績



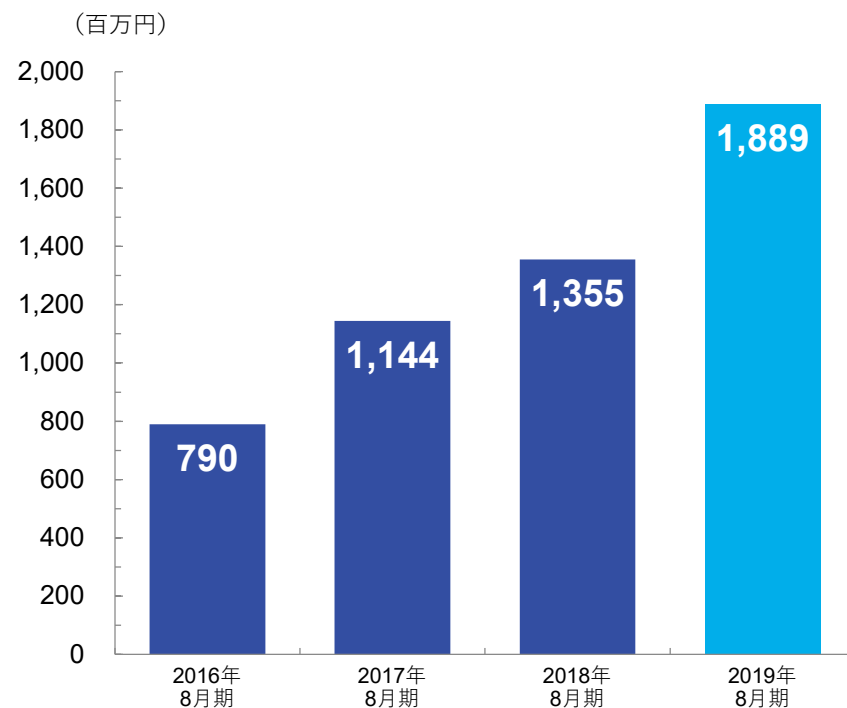
2019年8月期経営実績

2019年8月期は、成約組数104組（前期比18.2%増）、売上高5,077百万円（前期比35.6%増）、経常利益1,889百万円（前期比39.4%）となり、過去最高の業績を達成。

売上高および成約組数の推移



経常利益の推移



業績：前期比較

売上原価については人員及び案件紹介の増加により485百万円増加、販売費及び一般管理費は人員の増加、オフィス移転・増床に伴う費用増により314百万円増加したものの、売上高営業利益率は1%ほど改善。

(単位：百万円)

	2018年8月期		2019年8月期		
		売上高 比率		売上高 比率	前期比
売上高	3,743	100.0%	5,077	100.0%	+35.6%
売上原価	1,424	38.1%	1,910	37.6%	+34.0%
売上総利益	2,318	61.9%	3,167	62.4%	+36.6%
販売費及び一般管理費	965	25.8%	1,280	25.2%	+32.6%
営業利益	1,352	36.1%	1,886	37.2%	+39.5%
営業外収益	2	0.1%	3	0.1%	+59.8%
営業外費用	-	-	1	0.0%	-
経常利益	1,355	36.2%	1,889	37.2%	+39.4%
特別利益	0	0.0%	0	0.0%	△37.5%
税引前当期純利益	1,355	36.2%	1,889	37.2%	+39.4%
法人税等	435	11.6%	547	10.8%	+25.6%
当期純利益	919	24.6%	1,342	26.4%	+45.9%

<売上原価内訳>

	18年8月期	19年8月期
人件費	921	1,196
案件紹介料	394	569
その他	109	143
売上原価計	1,424	1,910

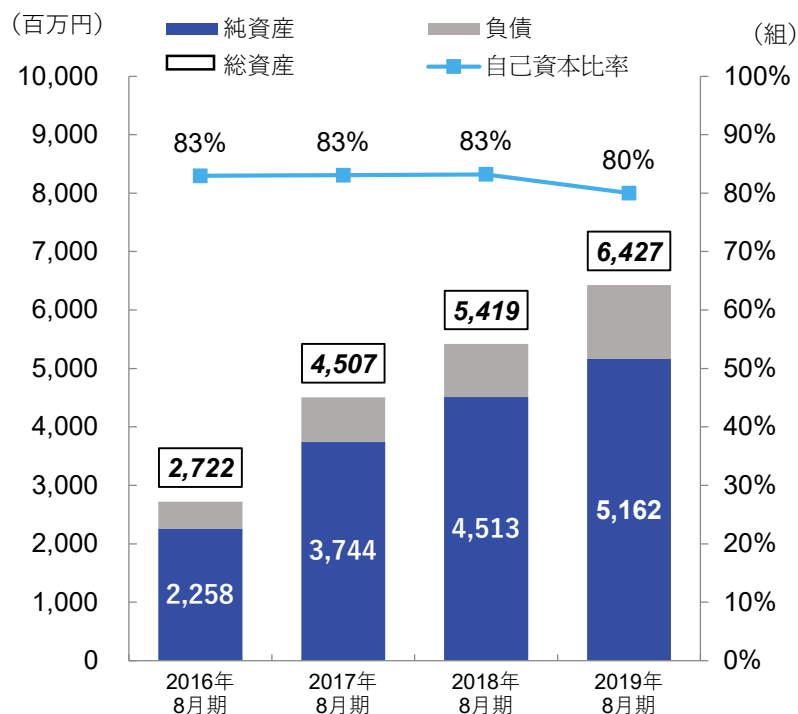
<販売費及び一般管理費内訳>

	18年8月期	19年8月期
人件費	359	590
広告宣伝費	159	128
地代家賃	119	157
消耗品費	42	31
その他	283	372
販売費及び一般管理費計	965	1,280

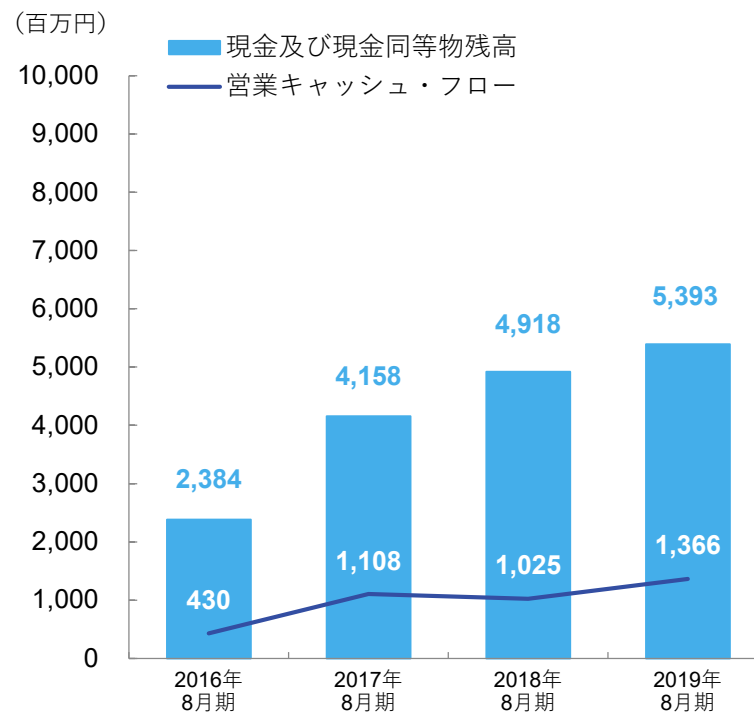
2019年8月期財政状態

2019年8月期末、総資産は6,427百万円、前期末比1,008百万円増加。純資産は5,162百万円、前期末比648百万円増加。自己株式の取得（518百万円）により、自己資本比率は3%低下。

総資産および純資産の推移



現金及び現金同等物の推移



2019年8月期 業績ハイライト

売上高、経常利益、純利益、いずれも前期比で増加、また期初計画も達成。

自己資本利益率（ROE）も前期22.3%から、当期27.8%へ改善。

■ 2019年8月期の業績

- 売上高5,077百万円、前期比 **35.6%増**、計画比**11.7%増**
- 経常利益1,889百万円、前期比 **39.4%増**、計画比**18.7%増**
- 当期純利益1,342百万円、前期比 **45.9%増**、計画比**25.9%増**

■ 年間目標に対する実績

- 通期の成約組数は120組（前期比+32組）を目標としていたが、実際の**成約組数104組**（前期比+**16組**）と目標に届かず
- 通期の新規受託件数は266件（前期比+34件）を目標とし、実際の**新規受託件数**は**289件**（前期比+**57件**）と目標を23件超過

■ 2019年8月期の状況

- 通期の成約組数、売上高はともに過去最高。成約組数が目標に届かなかったものの、大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）の成約が**6組**（前期比+3組）となり、全体的な案件単価の上昇により売上目標を達成。
- 大型見込案件の増加等により、大企業が買手候補となる案件が増えたことなどで、従来に比べ成約までの期間が長期化する傾向がある。
- M&Aコンサルタントは**42名増員**となり、**当期末98名**に。地方オフォス人員の増強を図るとともに、大阪オフィスの移転も行い、地域営業を更に強化。
- 自己株式の取得（518百万円）により、資本効率は改善。

1年間の主な活動状況

2019年8月期における1年間の主なイベント・出来事

2018年11月：M&A Onlineの月間PVが100万PVを超える

2019年 1月：東北税理士協同組合と業務提携開始

2019年 3月：大阪オフィスの移転

2019年 4月：「M&A市場 SMART」サイト及びコーポレートサイトの全面改訂

2019年 4月：滋賀県税理士協同組合と業務提携開始

2019年 4月：スタートアップ企業向けM&Aセミナーの初開催

2019年 7月：M&A Onlineで新サービスの提供開始

2019年 7月：新聞・テレビ等のメディア掲載数が年間300件超に

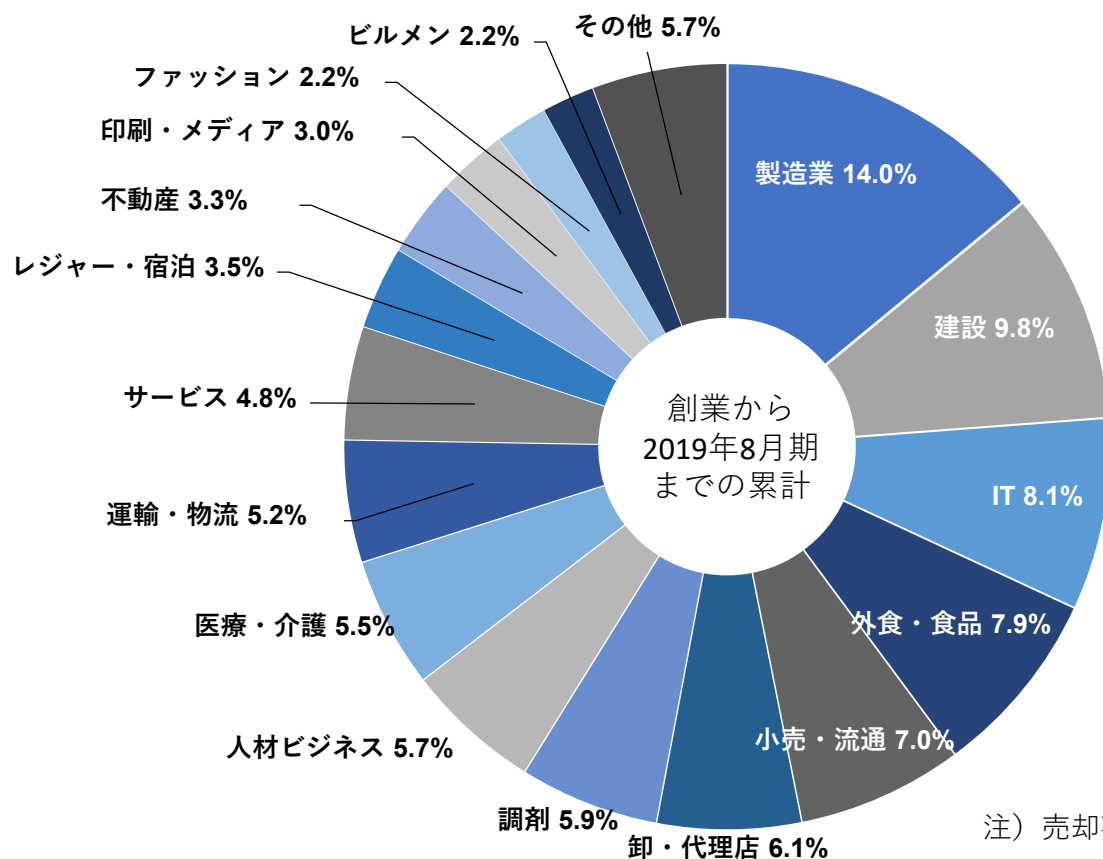
2019年 8月：本社増床のため新たに賃貸借契約を締結（9月より稼働開始）

2019年 8月：当社株式が2019年度JPX日経中小型株指数の構成銘柄に選定

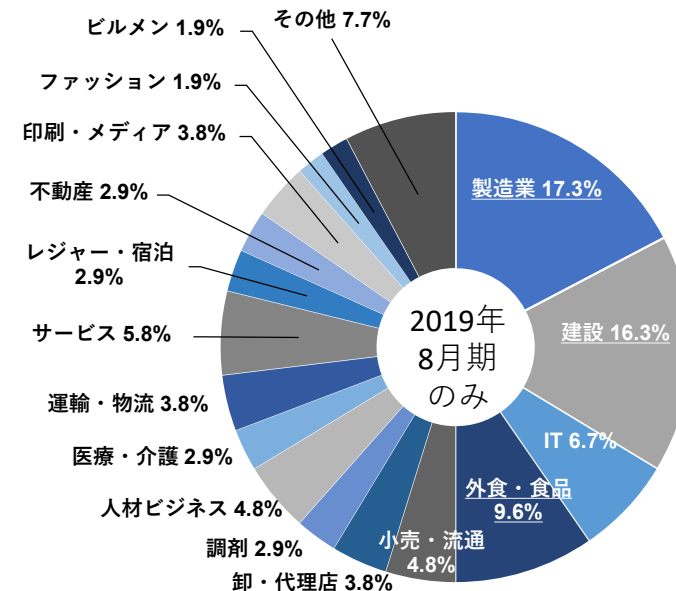
インターネット活用により様々な業種に対応

業種の偏りがなく、様々な業種のM&Aに対応。2019年8月期における成約件数の上位業種は、①製造業、②建設、③外食・食品

M&A成約件数の業種別構成比



【2019年8月期の業種別構成比】



注) 売却事業の業種別件数の内訳

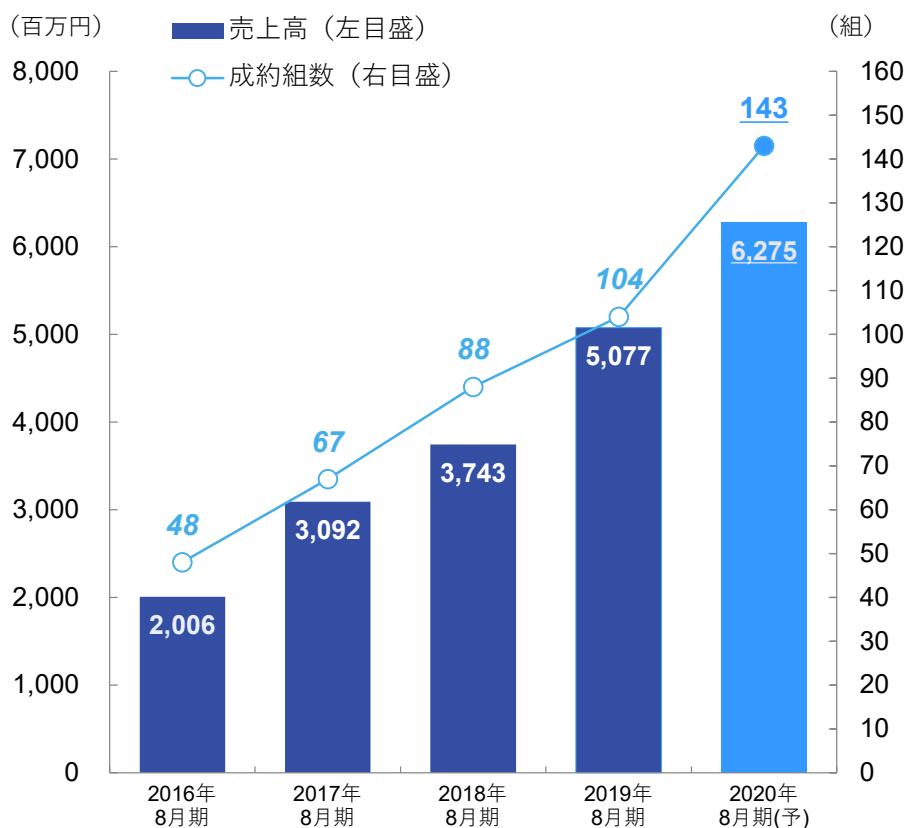
2020年8月期通期業績見通し



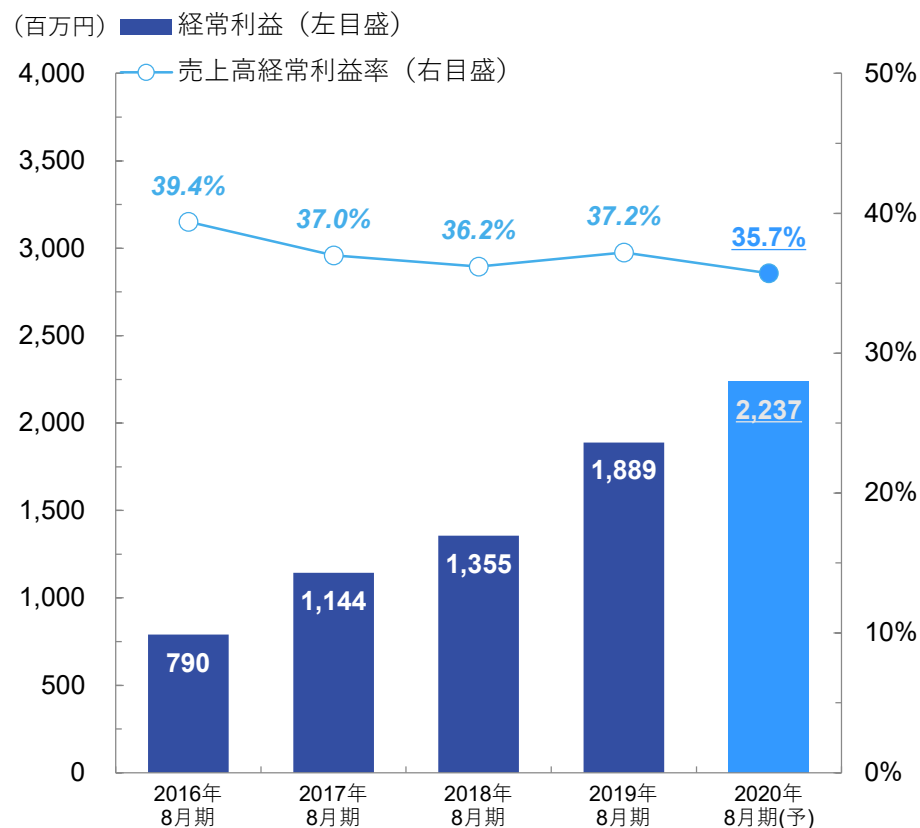
2020年8月期通期予想

期首案件状況から143組の成約、売上高6,275百万円を見込む。前期の増員及びオフィス移転による費用が通期で発生することに加え、新規受託獲得のための広告宣伝費の増額により、利益率は若干低下し、経常利益2,237百万円を見込む。

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



2020年8月期通期業績見通し

2020年8月期（通期）は、売上高6,275百万円、経常利益2,237百万円、23.6%増収、18.4%増益を予想。

従来からの経営目標であった営業利益2,000百万円を超える業績達成を目指す。

■ 2020年8月期業績予想

- 売上高6,275百万円、前期比 23.6%増加
- 営業利益2,237百万円、同18.6%増加
- 経常利益2,237百万円、同 18.4%増加
- 投資有価証券売却益として特別利益が225百万円が発生するため、**当期純利益**は1,667百万円、同 24.2%増加
- **EPS 87.28円**（前期69.86円）、**配当見込 17.5円**（前期14.5円）

■ 金額以外の数値目標

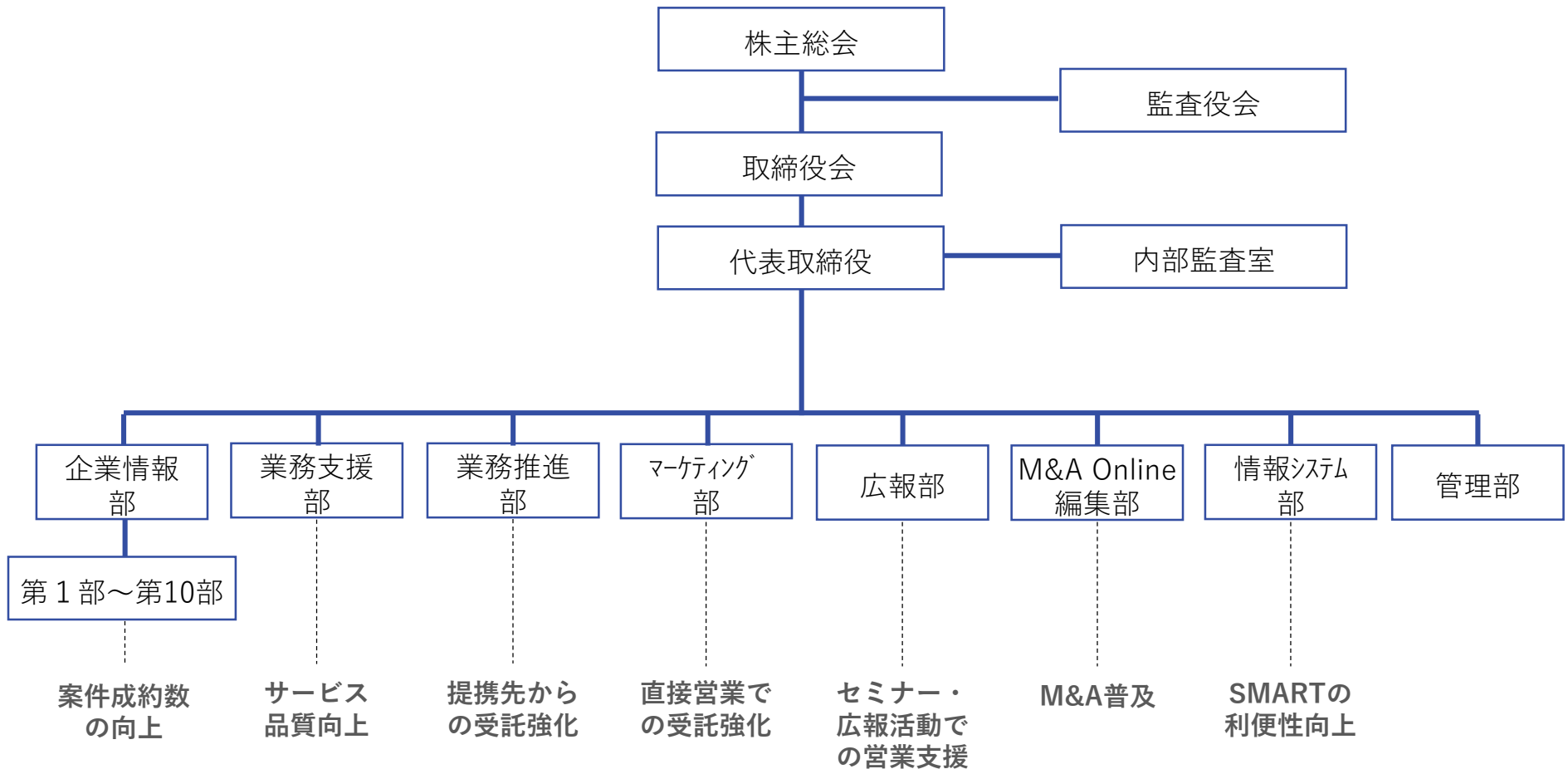
- **成約組数**は143組、前期比+39組を目標
- **新規受託件数**は358件、前期比+69件を目標
- **M&Aコンサルタント** は期末で121名、前期末比23名増を計画

■ 業績予想の補足及び営業施策

- 受託済みの大型見込案件は増えているものの、不確実性があることから、計画上の大型案件の成約は**4組**と想定。
- 消費税増税の影響はないが、第4四半期においては東京オリンピックの影響を受け案件進捗がやや遅れるものと想定。
- コンサルタントの増員を計画するものの、前期入社コンサルタントの収益貢献を図ることが当期の課題。
- 2021年8月期以降での更なる成長を図るため、積極的な広告宣伝活動を通じて新規受託数の増加を図る。
- 本社を増床するとともに、仙台オフィス移転を計画。
- M&A Online Marketにおける新サービスの普及を目指す。
- 所有有価証券の売却により、特別利益として225百万円の売却益の発生を見込む。

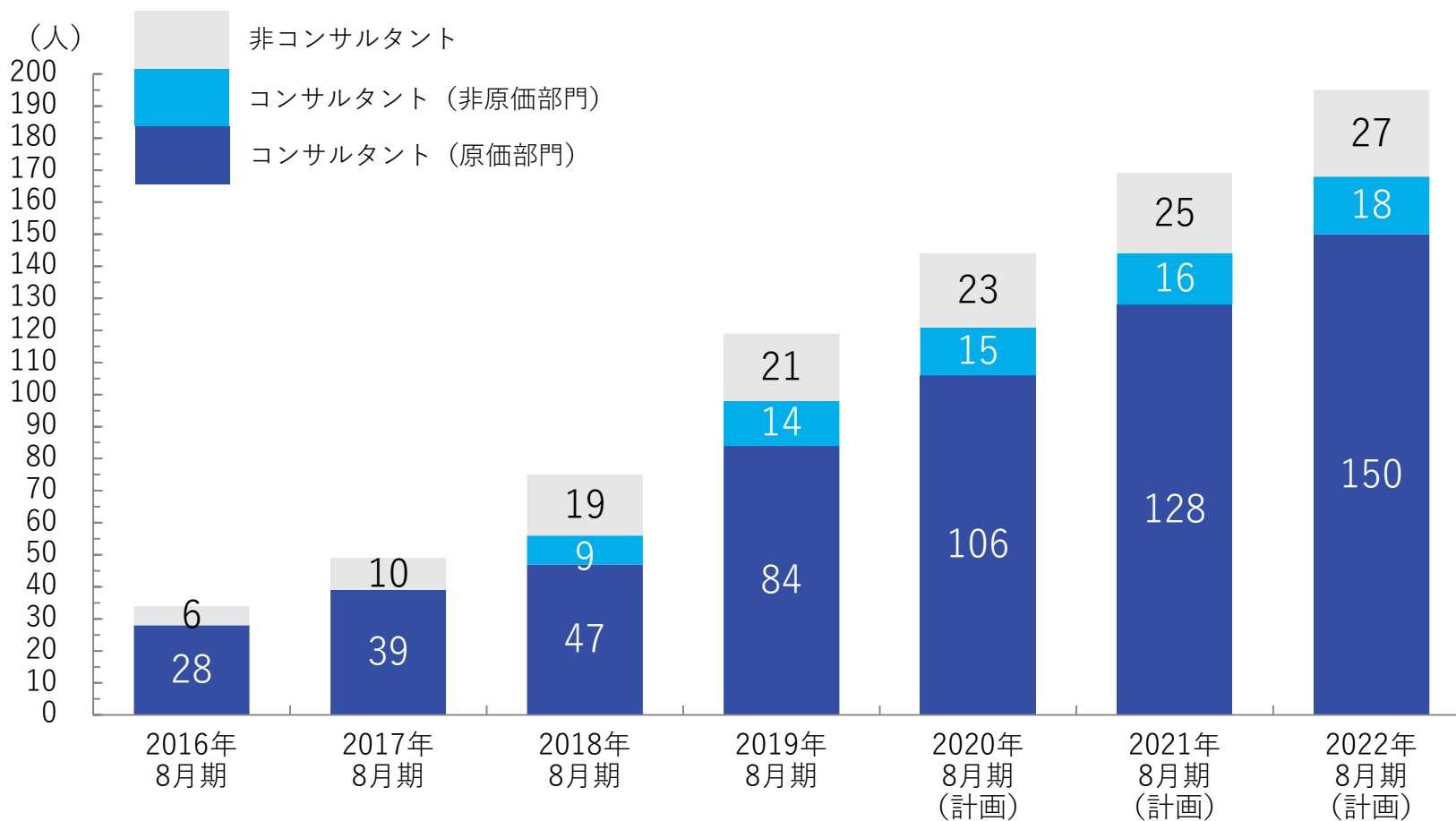
組織（2019年9月1日）

組織体制は従来通り。人員増加により、各部の機能を更に向上させ、案件の獲得・成約数の増加を狙う。



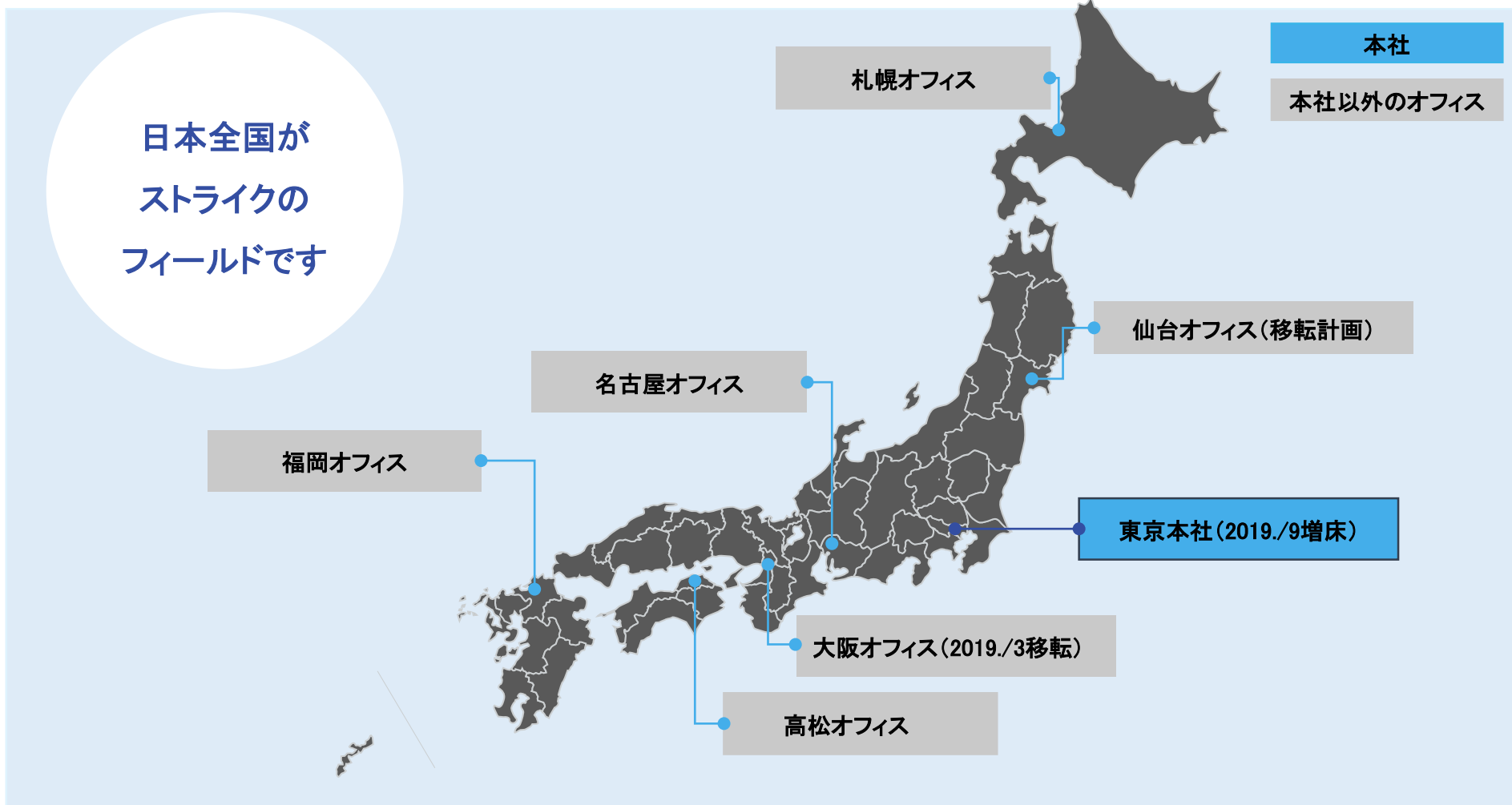
コンサルタントの増員状況・今後の計画

2019年8月期末でコンサルタント98名（当初計画比+16名）、非コンサルタント21名（当初計画比+1名）に増員。優秀な人材に巡り合えた場合には計画を上回る採用を行う一方、優秀な人材に巡り合えない場合には計画を下回る採用数に留める方針。



全国を対象とした営業基盤の確立

2019年8月期に大阪オフィスを移転。2020年8月期には本社増床及び仙台オフィス移転予定。人員増加と合わせ、営業基盤の強化を図る。

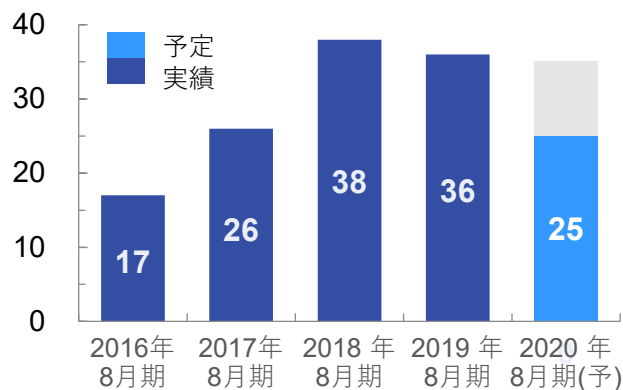


セミナーを契機とする直接受託の強化・効率化

全国開催のM&Aセミナーについては、開催時期、開催場所、集客規模を厳選し、効率的かつ有効的なセミナー開催を目指す。全国セミナー以外に、提携先との共同セミナーや小規模セミナーの開催を増やし、直接的な受託活動の強化を図る。



セミナー（小規模除く）開催実績および予定
(回)



2019年8月期の全国セミナー開催実績・今期開催予定		
年月	会場	タイトル
2018年10-11月	名古屋、大阪、札幌、福岡、東京	『M&Aを活用した成長戦略』
2019年2-3月	東京、大阪、名古屋、札幌、福岡	『企業が成長し続ける、経営の本質』
2019年4月	東京	スタートアップ企業が知るべきM&A活用法 『「攻めと守り」に使えるM&Aセミナー』
2019年5-6月	東京、大阪、名古屋	『調剤薬局向け「生き残りをかけた経営戦略」』
2019年6月	東京、名古屋	『環境変化に対応する持続可能な成長戦略』
2019年6-7月	川崎、広島、東京、高松、名古屋、札幌、大阪、福岡、大宮、静岡、熊本、函館、横浜、新潟、船橋、立川、仙台	『経営者のためのM&Aによる新・成長戦略セミナー』
2019年7月	大阪、名古屋、東京	『保険業界の環境変化とM&Aを活用した保険販売』
2019年11月(予定)	東京、大阪、札幌、名古屋、福岡	『あなたの会社の市場価値は？』

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を引続き拡大。既存の提携先とも人材交流を進め、協力関係の強化を図る。



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

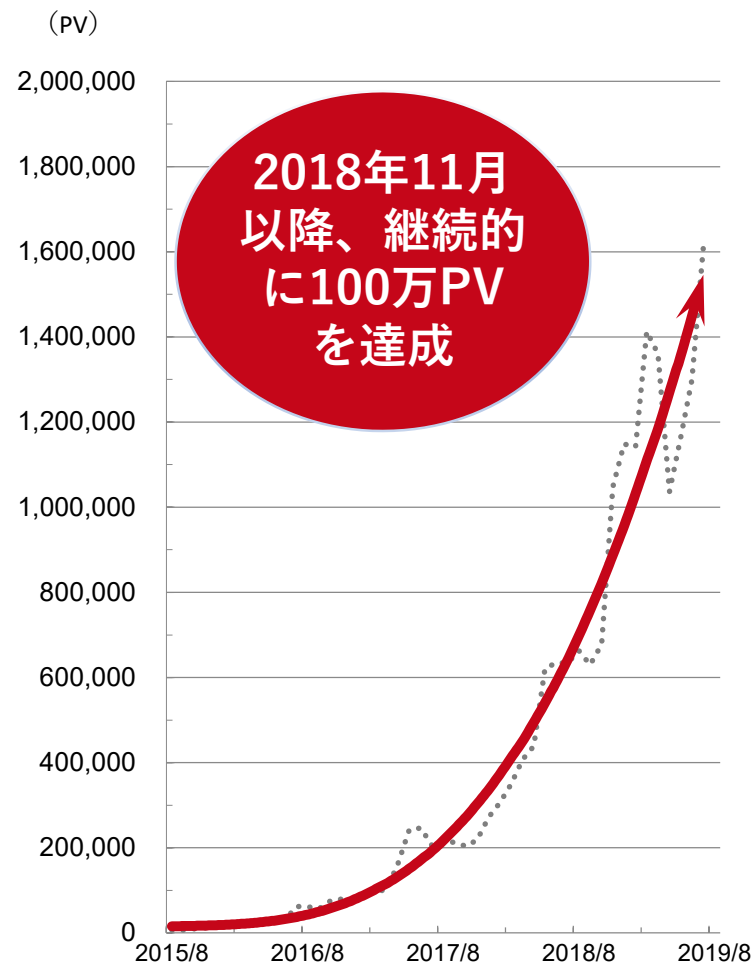


(<https://maonline.jp/>)



2019年7月より、M&A Onlineで新サービスの提供を開始し、収益化を図る。

M&A Onlineの月間ページビュー推移



「M&AOnline」における収益化

M&A Onlineでの収益化を図るため、新たに3つのサービス提供を開始。

3年を目途に、M&A Online関連費用を超える収益の獲得を目指す。

1. 『M&A Online Market』

他社が売手FAとなっている案件情報を「M & A Online Market」に匿名で掲載。

当社は問い合わせのあった買手企業のFAに就くことで、他社との協業による収益化を図る。

当社のクライアントに、より多くのM&A案件を紹介する機会を提供。

2. 『求社広告』

会社を買いたい企業の求人ならぬ「求社（会社を求む）広告」を掲載し、収益化を図る。

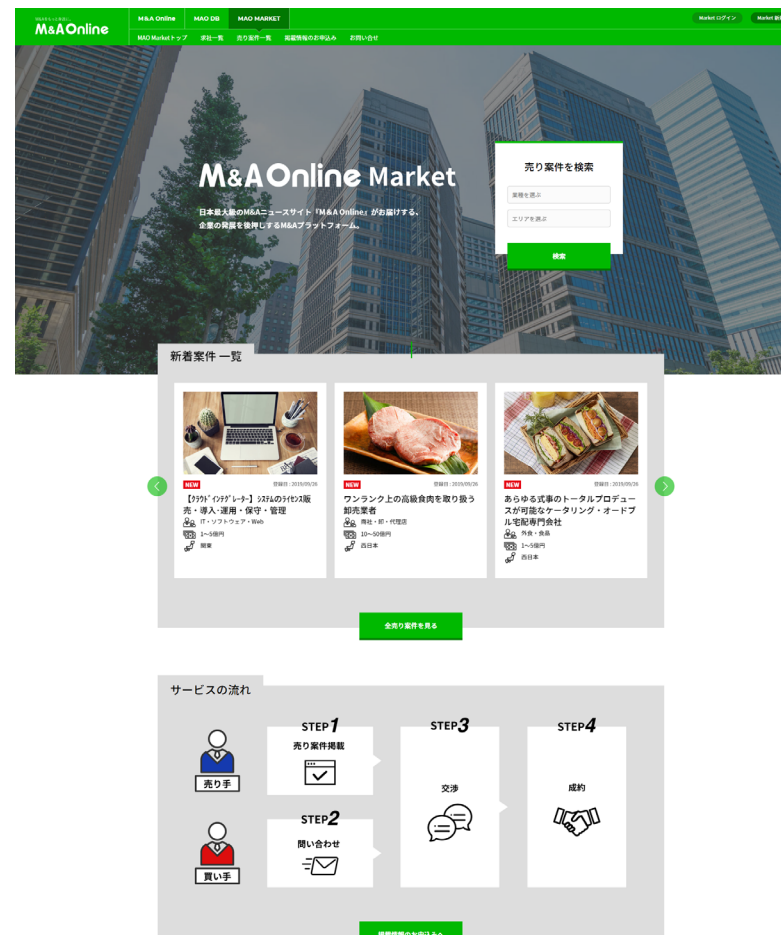
買収意欲旺盛な企業に、買収のための具体的にアピールする機会と場を提供。

広告掲載企業へ寄せられる問い合わせは、直接広告掲載企業へ届くシステム。

3. 一般広告

M & A 関連のビジネスを行っている企業から広告を募り、「M & A Online」への広告掲載による収益化を図る。

想定している企業は、人材紹介会社、コンサルティング会社、会計事務所、資産運用会社、不動産会社等。



有償ストックオプションの活用

2017年12月に役員及び従業員を対象に有償ストック・オプションを発行。業績を権利行使条件とすることで、会社全体の利益への意識付けを行い、全社一丸となって業績達成にコミット。

対 象 者	役員 2 名、従業員32名（2019年8月末時点）
--------------	---------------------------

	対象期	業績条件	状況
行使条件①	2018年8月期	営業利益1,300百万円	達成
行使条件②	2019年8月期	どちらかの期で 営業利益2,000百万円	目標
	2020年8月期		

※ 行使条件①及び②の両方を満たさない限り、権利行使ができない。



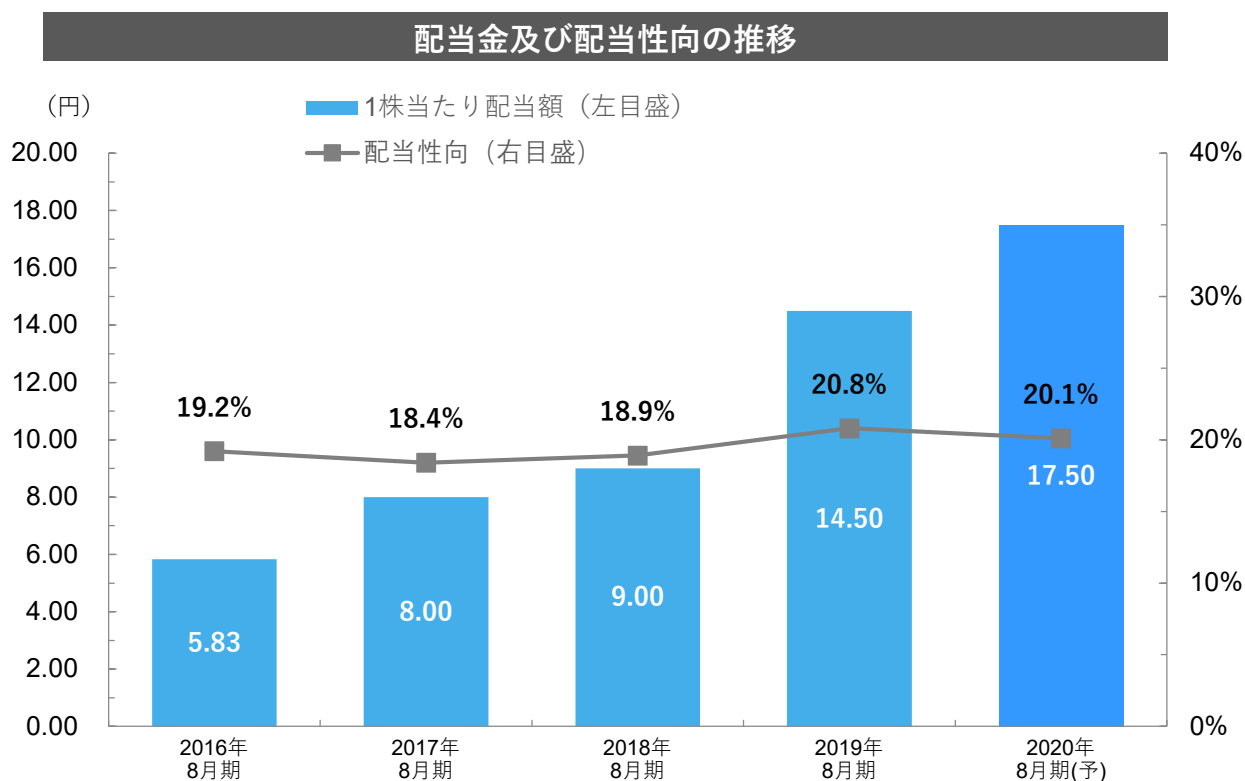
行使条件①については、2018年8月期に既に達成済み。

進行期（2020年8月期）で行使条件②を達成することが目標

株主還元予定

(配当) 配当性向20%を目標に配当する方針。配当金は前期の1株14.5円から17.5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、2016年12月1日及び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



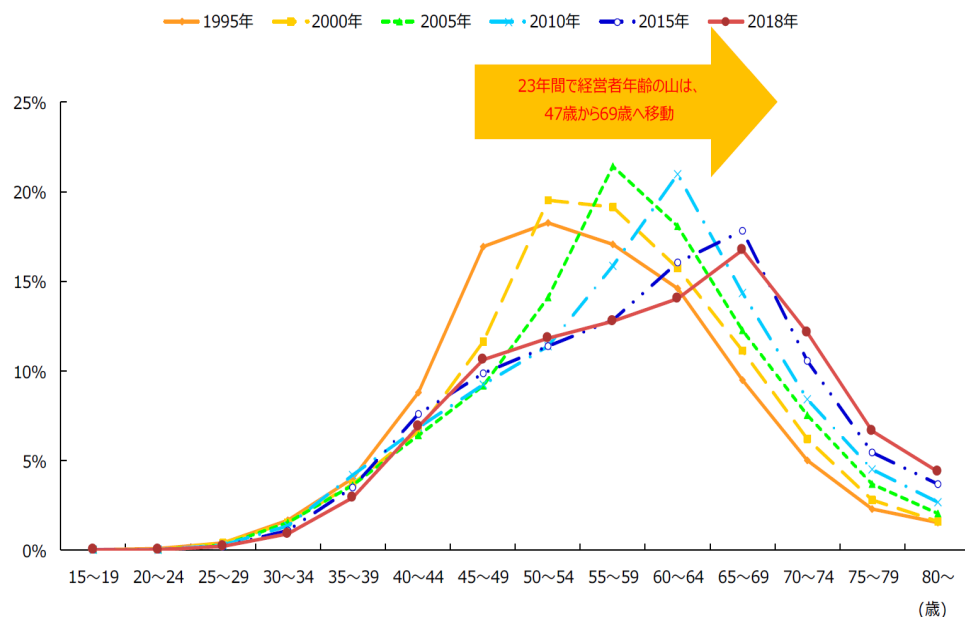
市場動向：今後も拡大が見込まれる事業承継型M&A市場

社長の高齢化が進むなか、後継者不在に悩む企業は今後も増えると推測される。

→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。

進む社長の高齢化

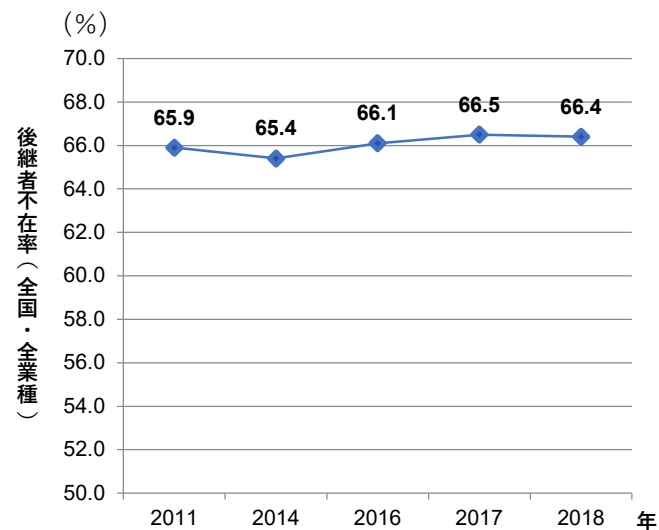
年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



出所：中小企業白書2019年度版
(資料：(株)帝国データバンク「COSMOS2(企業概要ファイル)」再編加工)

後継者不在の企業が多数

後継者の決定状況 (社数、2018年)



出所：(株)帝国データバンク 全国「後継者不在企業」動向調査(2018年)

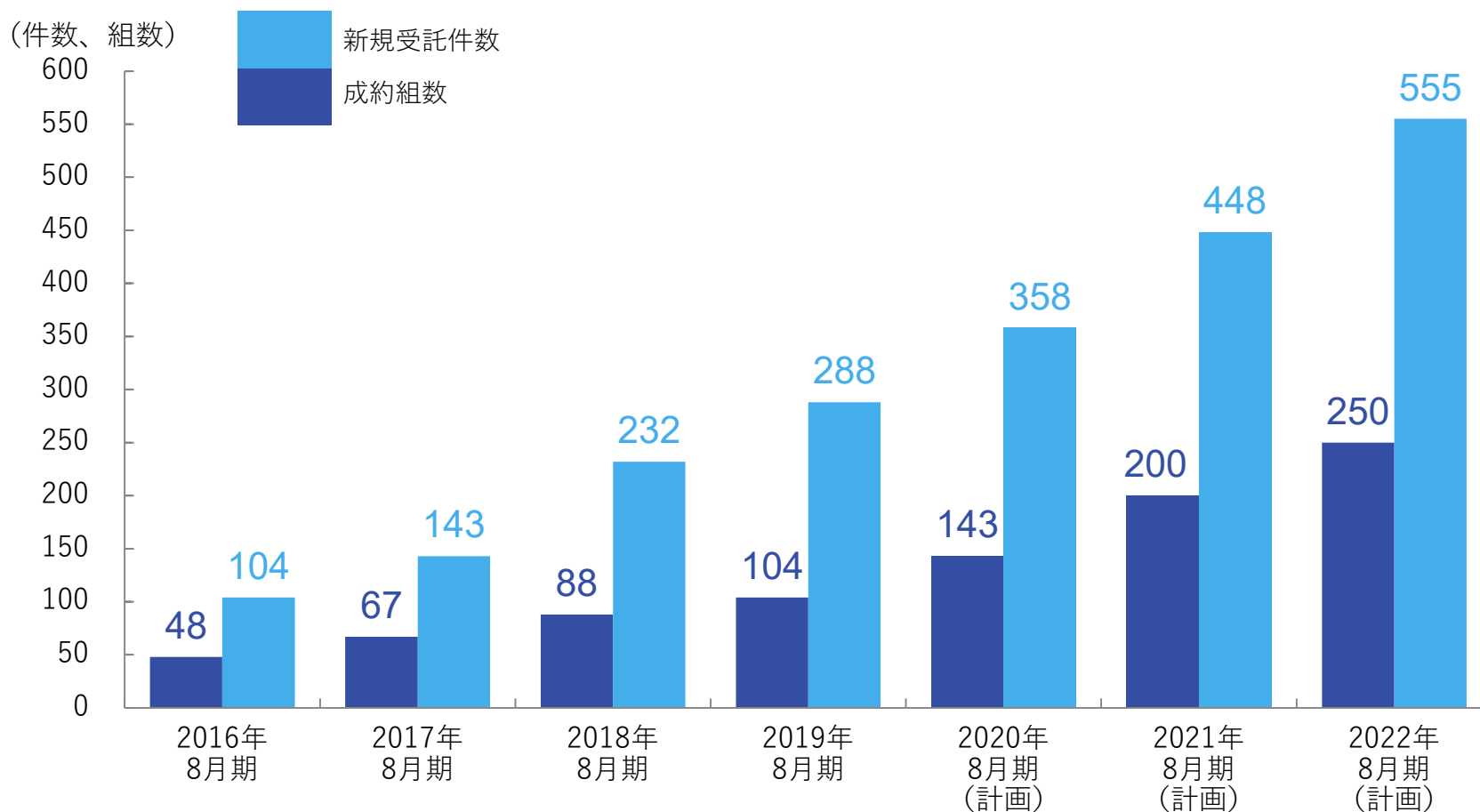
調査対象会社約27万6千社のうち、66.4%が後継者不在(後継者不在企業数18万社以上)

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、2年後の年間成約組数200組、3年後の年間成約組数250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。



1人当たりの生産性（効率性）を高め、更なる成長を目指す

ソーシングルート強化

① マッチング機能強化

1. 「M&A市場 SMART」の利便性向上、アクセス増加
2. 買収ニーズデータの蓄積、データ検索機能強化
3. 買収候補者を探索する専任者の設置

② 受託案件ソーシング強化

1. 新たな業務提携先の開拓、提携先との関係強化
2. 有効的なセミナー開催等
3. マーケティング部を中心とした直接営業強化

③ 拠点の拡大

地方における営業基盤の拡充



生産性（効率性）の向上

① 優秀なコンサルタントの獲得・育成

知名度向上で更なる優秀な人材を獲得
社内研修の向上、研修コンテンツの拡充による育成強化

② 専門家による業務支援

会計・法律等の専門家（業務支援部）の増員、業務サポートの更なる強化

③ IT活用

1. 社内システムによりITによる業務効率化をサポート
2. 社内システムでの案件情報の共有、案件進捗管理

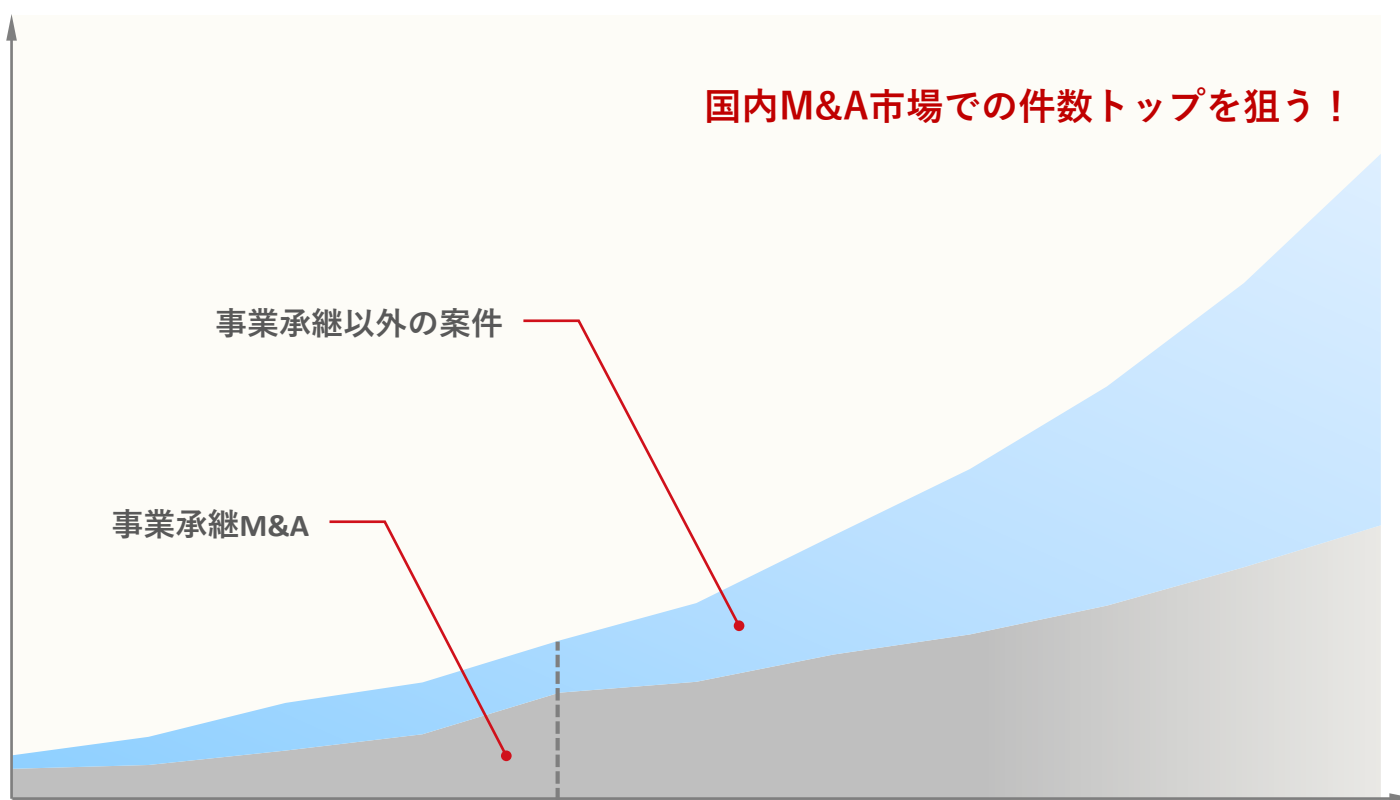
顧客探索と仲介業務の効率化

より多くの案件を獲得し、買手探索及びクロージングまで期間を短縮し、入社後3年経過した社員については1人当たり成約組数年間4組を目指す

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等のExitを目的としたM&A市場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（設立5年以内に仲介契約を締結した企業）のM&A成約組数は9組（前期も9組）。

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



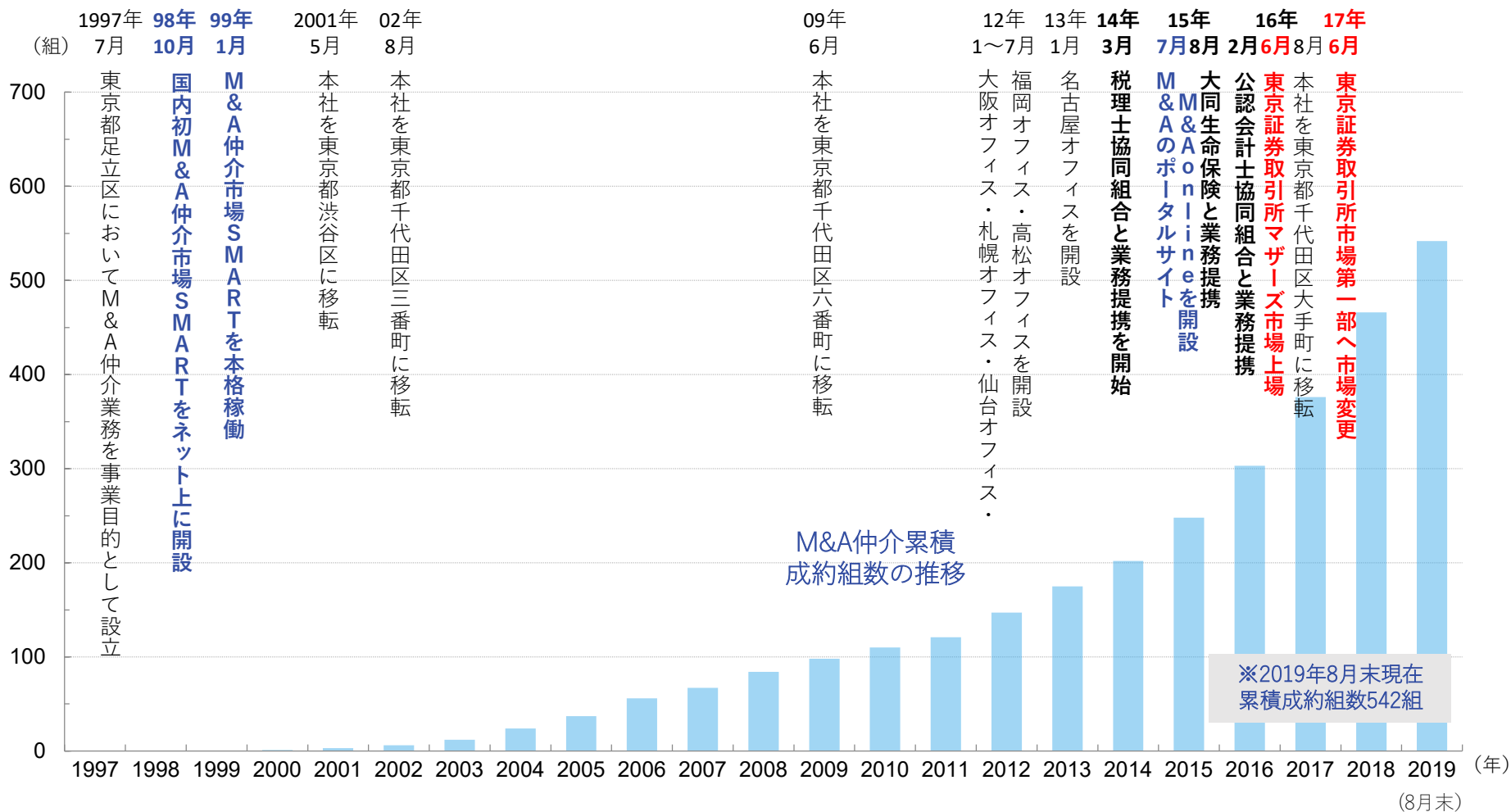
会社概要

「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（2019年8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1-9-2 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	119名（臨時雇用者除く、2019年8月末）
売 上 高 ・ 営 業 利 益	売上高5,077百万円・営業利益1,886百万円（営業利益率37.2%）【2019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、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、税理士等の専門家の比率も高く、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

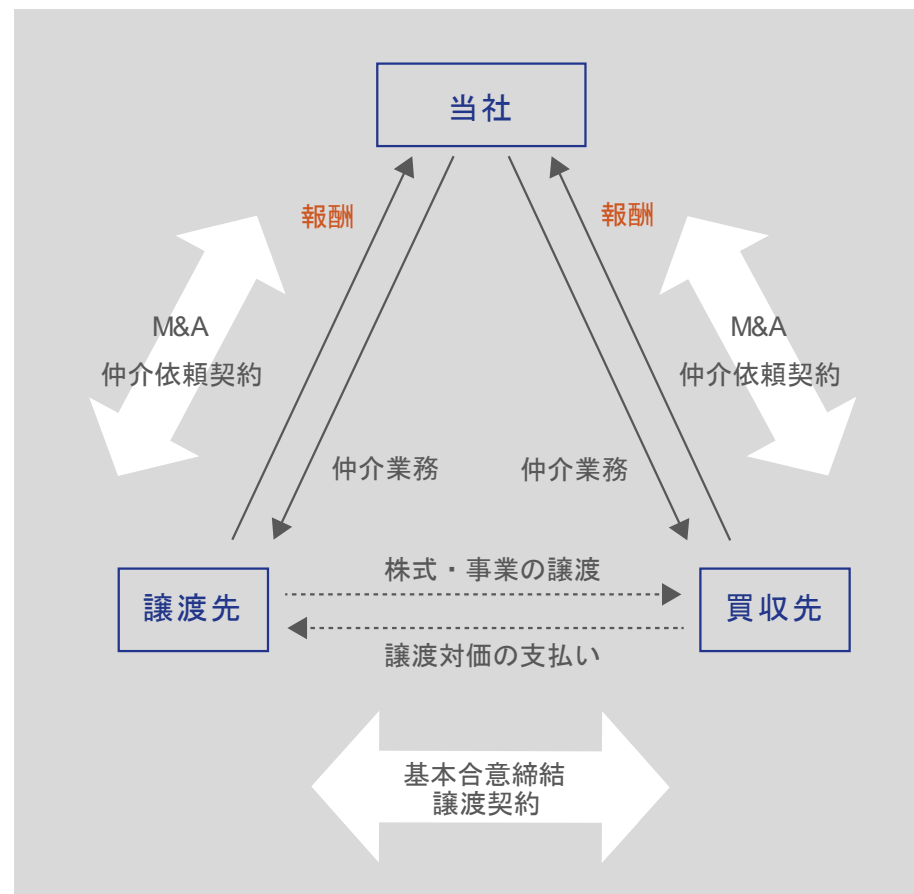
(譲渡先)

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

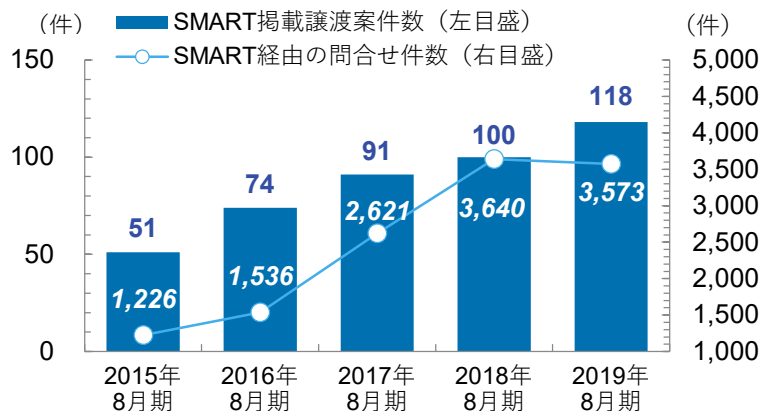


- セミナー開催、広報誌の発行、WEB・新聞・雑誌によるM&A情報の発信
 - 直接営業、ダイレクトメール
 - 業務提携先の開拓、関係強化、提携先からの紹介
 - 譲渡希望先からの相談対応、提案
-
- 譲渡希望先との秘密保持契約の締結、譲渡対象企業の情報の入手
 - プレ企業分析、譲渡可能性の検討
 - 譲渡希望先とのM&A仲介依頼契約の締結
 - 譲渡スキームの提案、企業評価の実施
 - 提案資料の作成
-
- 買収候補先の探索（**M&A市場SMART**への掲載）、匿名での打診
 - 買収候補先との秘密保持契約の締結、提案資料の開示
 - 買収候補先とのM&A仲介依頼契約の締結
 - 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

「M&A市場SMART」インターネットに匿名で案件を掲載し、譲渡の相手先を探索するサービス

SMART経由の問い合わせ実績



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
- 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
- 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広がり、異業種間のマッチングにも貢献）

<https://www.strike.co.jp/smart/>
(誰でも閲覧することができます)



SMARTの利用状況

- SMART利用者がインターネット経由ではなく、担当者に直接問い合わせしてくるケースが増えている。
- 買収希望企業のニーズが社内データベースに蓄積され、顧客から問い合わせを受ける前に提案するケースが増えている。

⇒この結果、2019年8月期、SMART経由で問い合わせしてきた買収候補先が最終の買収相手となる比率は、全体の18%（前期30%）と低下しているものの、マッチング先探索ツールとしては依然として有効に機能している。

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（2019年10月7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。