
2026.10.30

2026年9月期

通期決算説明資料

Financial Results and Earnings Report

株式会社ストライクグループ

東証プライム6196



ストライクグループ

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グループ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。

【用語説明】

FA業務：ファイナンシャル・アドバイザー業務

成約組数は、当社グループが仲介業務又はFA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、当社グループが仲介業務又はFA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、FA業務の場合は1取引で1件とカウント

IRメール配信のご案内

IRメール配信サービスにて、適時開示情報等の

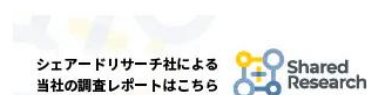
IR情報を配信しております。

以下のリンクまたはQRコードより、ご登録ください。

[IRメール配信登録](#)



外部会社による調査レポート



シェアードリサーチ社による当社の調査レポートはこちら

URL : <https://sharedresearch.jp/ja/companies/6196/overview>

- 01 2026年9月期通期実績
- 02 2027年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向
- 05 会社概要

当期状況

- ☑ 大幅な増収増益を達成、連結営業利益は初めて100億円超となり過去最高の業績
- ☑ 売上高の伸長、費用の最適化により営業利益率も大幅に改善

連結売上高	【参考】 前年同期(単体)	連結営業利益	【参考】 前年同期(単体)	営業利益率
27,077百万円	+33.3%	10,401百万円	+64.3%	38.4%
	20,314百万円		6,332百万円	参考前年同期（単体） 31.2%

KPI

- ☑ 採用、受託活動は堅調、好調な基本合意の状況から翌期の成約期待は高い
- ☑ 成約組数も大幅に増加

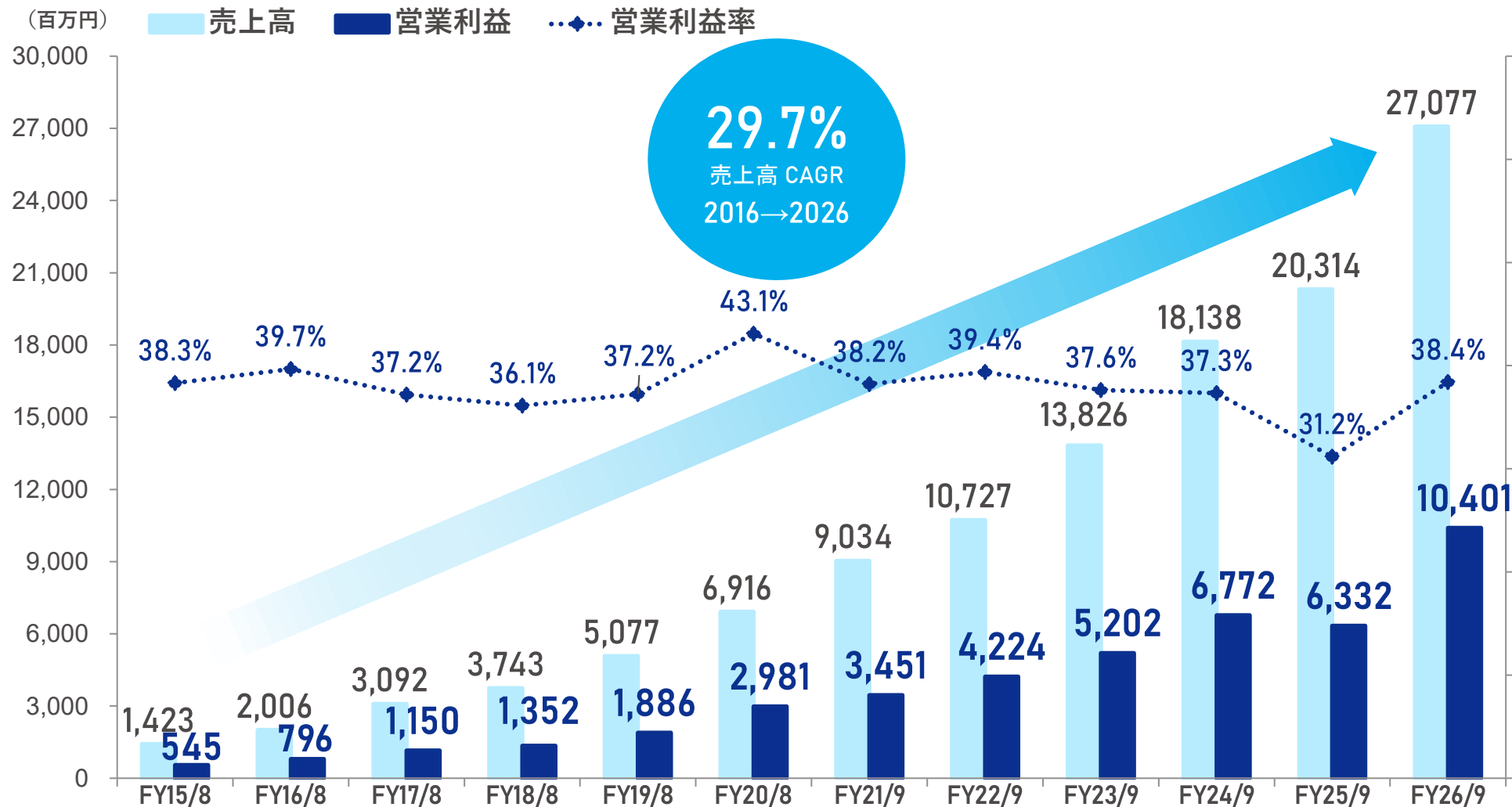
主要KPI	コンサルタント数	新規受託数	基本合意数	成約組数
	392人	1,213件	448組	332組
前期または 前年同期比	+15人	+32件	+107組	+57組

今後の見通し

- ☑ 翌期も事業成長を継続し、売上高10%以上の成長を目指す（連結売上高 30,050百万円（+11.0%））

☑ 売上高は前期比 + 33.3%、営業利益は + 64.3% と大幅に増加(前期単体数値との比較)

☑ 12期連続増収を達成



※ 26年9月期より連結決算へ移行しております。
なお、25年9月期までは非連結（単体）の実績値を記載しております。

☑ 売上の大幅伸長に加え、固定費が概ね期初計画通りのため営業利益率は大きく改善
(単位：百万円)

	連結ベース	参考値
	2026年9月期	前期（単体）
売上高	27,077	20,314
売上原価	10,241	8,395
売上原価率	37.8%	41.3%
販管費	6,434	5,586
販管费率	23.8%	27.5%
営業利益	10,401	6,332
営業利益率	38.4%	31.2%
経常利益	10,417	6,341
当期純利益	7,139	4,719

	連結ベース	参考値
	2026年9月期	前期（単体）
【売上原価】		
人件費	7,157	5,907
（給与）	(2,690)	(2,481)
（インセンティブ 賞与）	(3,950)	(2,958)
案件紹介料	2,217	1,813
その他	867	675
売上原価合計	10,241	8,395
【販管費】		
人件費	2,427	1,627
広告宣伝費	734	841
地代家賃	1,044	1,006
その他	2,227	2,111
販管費合計	6,434	5,586

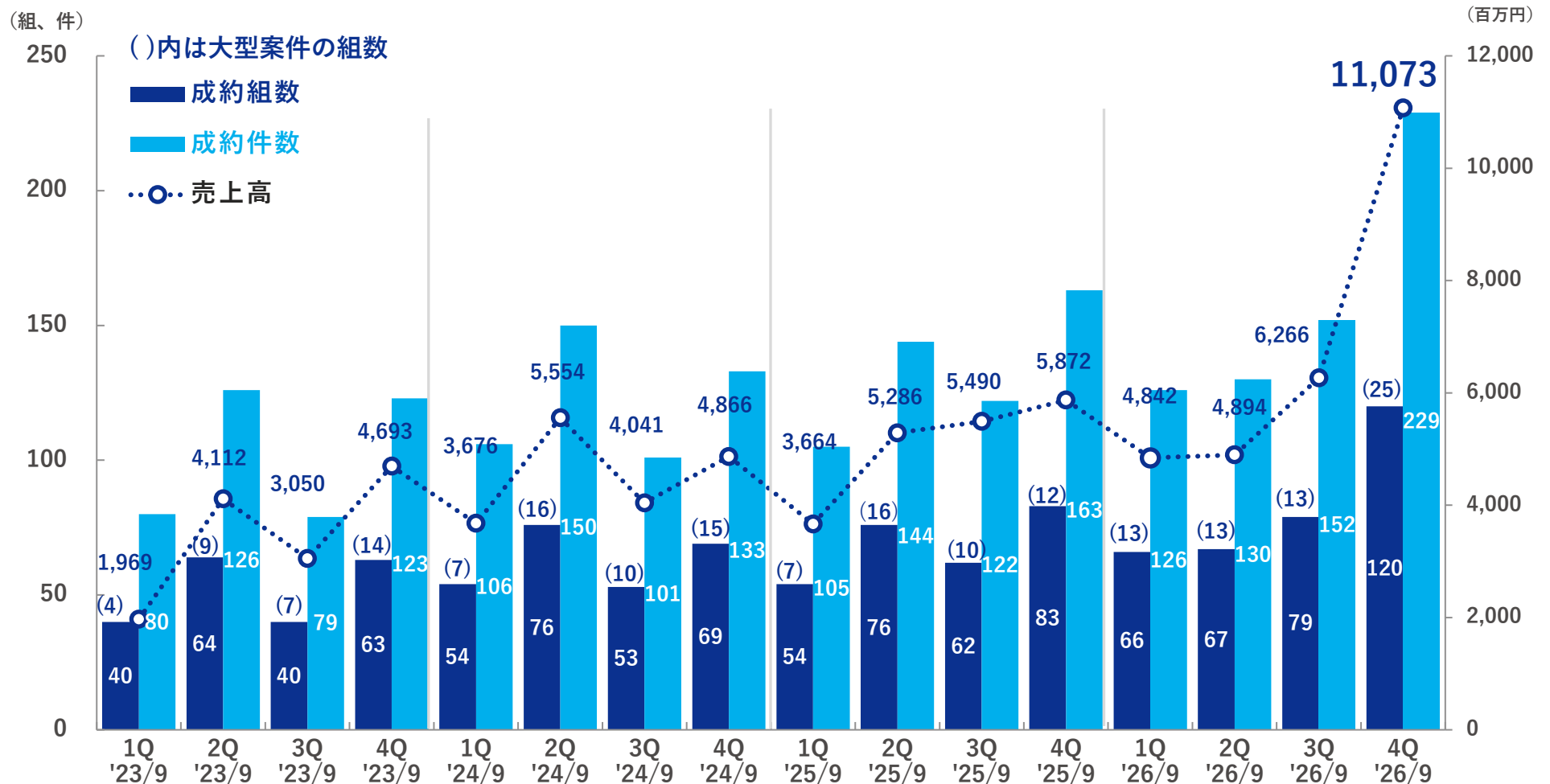
※前年同期は単体実績値のため、参考値として記載しておりますが
当期の連結実績値との比較は行っておりません。

- ☑ 売上拡大に伴う営業CFの獲得により現預金が増加。当期純利益の計上により純資産も増加
- ☑ 4Qの売上増加による未払インセンティブ賞与の増加、未払法人税の増加等により流動負債が増加

	連結ベース	参考値		連結ベース	参考値	(単位：百万円)
	2026年 9月期末 残高	前期末 (単体) 残高		2026年 9月期末 残高	前期末 (単体) 残高	
現金預金	27,658	20,149	買掛金	551	171	
売掛金	1,412	696	未払金	3,377	1,694	
その他	1,116	304	未払法人税等	2,876	803	
流動資産	30,187	21,150	未払消費税等	1,382	303	
有形固定資産	1,087	1,213	その他	301	63	
無形固定資産	3	6	流動負債	8,488	3,036	
投資その他の資産	2,551	2,392	固定負債	174	252	
固定資産	3,642	3,612	負債合計	8,663	3,288	
			資本金	823	823	
			資本剰余金	801	801	
			利益剰余金	23,476	19,824	
			自己株式	△ 0	△ 0	
			株主資本	25,101	21,448	
			評価・換算差額等	65	25	
			純資産合計	25,166	21,474	
資産合計	33,829	24,763	負債純資産合計	33,829	24,763	

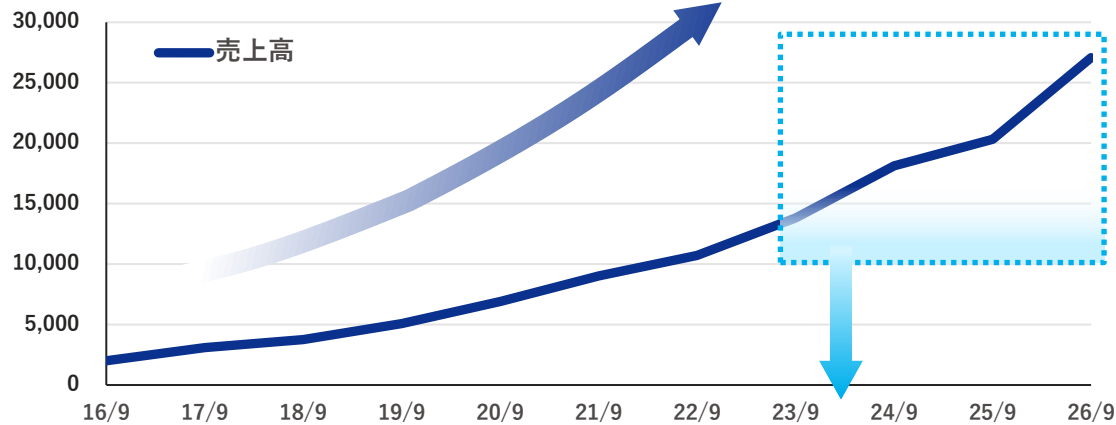
※前年同期は単体実績値のため、参考値として記載しておりますが
当期の連結実績値との比較は行っておりません。

☑ 成約組数、成約件数、売上高全てにおいて過去最高を大幅に更新



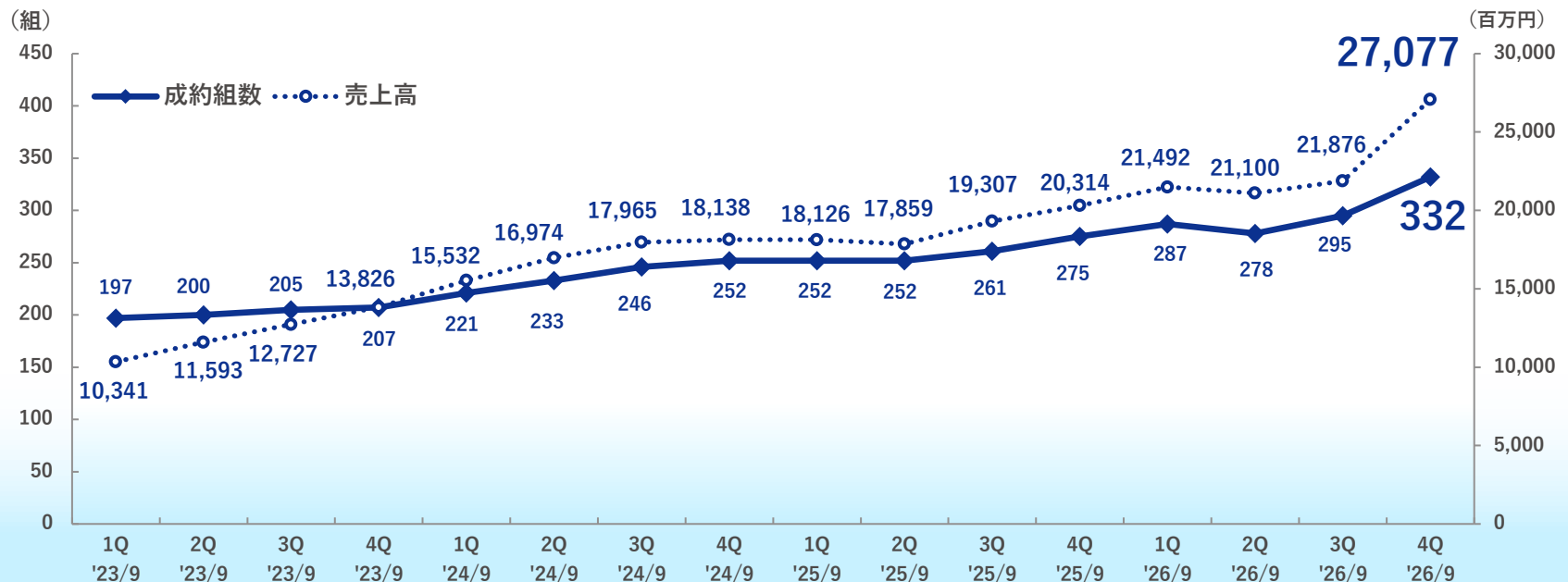
※ 当第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。
なお、当第2四半期までは非連結（単体）の実績値を記載しております。

長期(LTM)の売上実績推移



四半期毎の季節変動を除いた成長推移を測る指標として、直近12カ月合計(LTM)の成約実績推移を下記に記載

各四半期の直近12カ月合計(LTM)の成約実績推移



- ☑ 短期KPIに基本合意組数、中期KPIに新規受託件数、長期KPIにコンサルタント数を設定し、売上利益の最大化を目指してプロセスの達成状況を定量的に把握
- ※業務プロセスの共通性および事業規模を鑑み、FAや戦略コンサルを含めたグループとしてのKPIはM&A仲介事業の基準を流用し集計する。今後、事業の拡大に合わせて独立した指標開示へと移行する予定

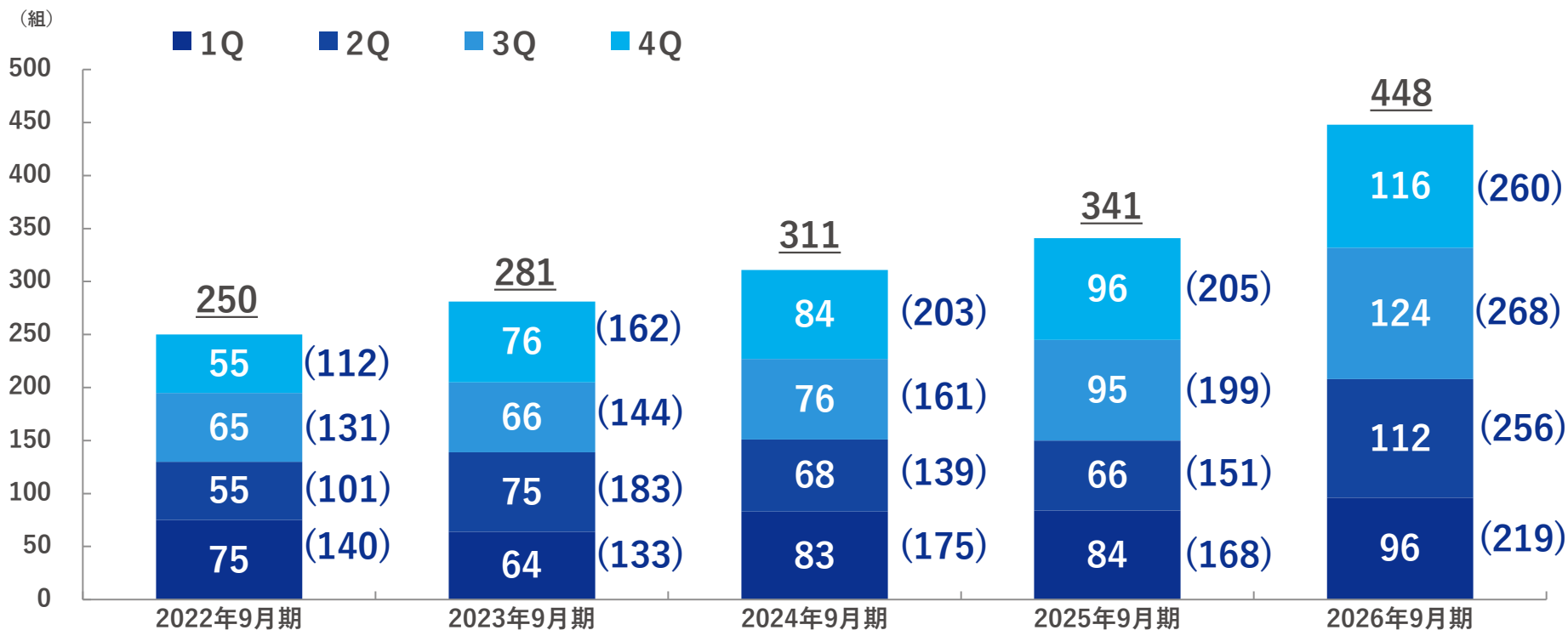
	KPI指標	収益貢献までの期間
短期	<div>基本合意組数</div> <div>譲渡企業と買収先の間で独占交渉が開始された組数</div>	約 3 ～ 6 か月
中期	<div>新規受託件数</div> <div>譲渡希望企業からM&A仲介の依頼を受託した件数</div>	約8～12か月
長期	<div>コンサルタント数</div> <div>中途・新卒を含むコンサルタント数</div>	中途の場合、約24か月 新卒の場合、約36か月

☑ 基本合意した案件の約8割が成約するため成約の増加につながる重要なKPI

☑ 基本合意組数は前期比+107組、直近四半期での基本合意数も順調

基本合意組数

()内は基本合意報酬 (百万円)

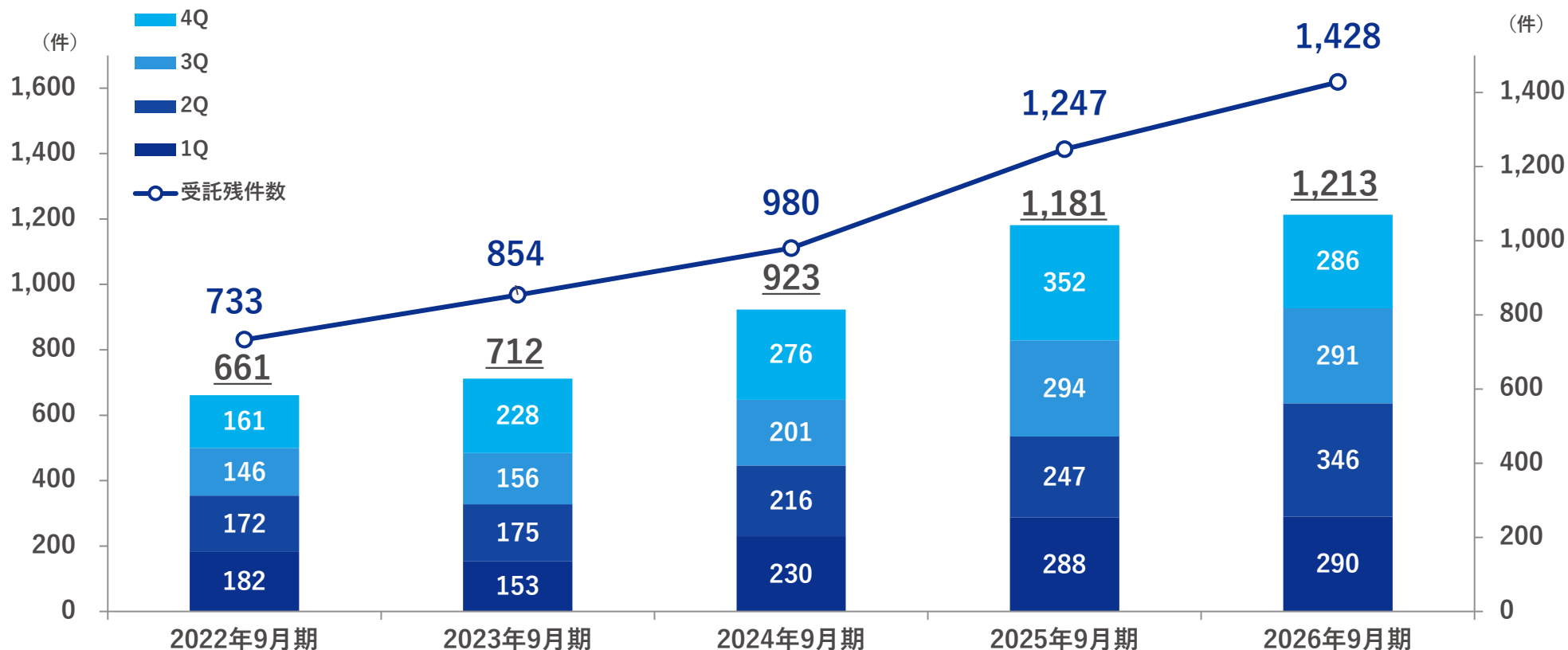


※基本合意報酬は譲渡希望企業の資産総額に応じて100万円～300万円の報酬体系、
上記基本合意件数は基本合意報酬が発生している案件のみを集計

- ☑ 新規受託数は1,213件（前期比+32件）、案件の厳選により計画を下回ったものの（計画比△57件）、受託案件単価は前期比で増加（前期：77百万円、当期：83百万円）

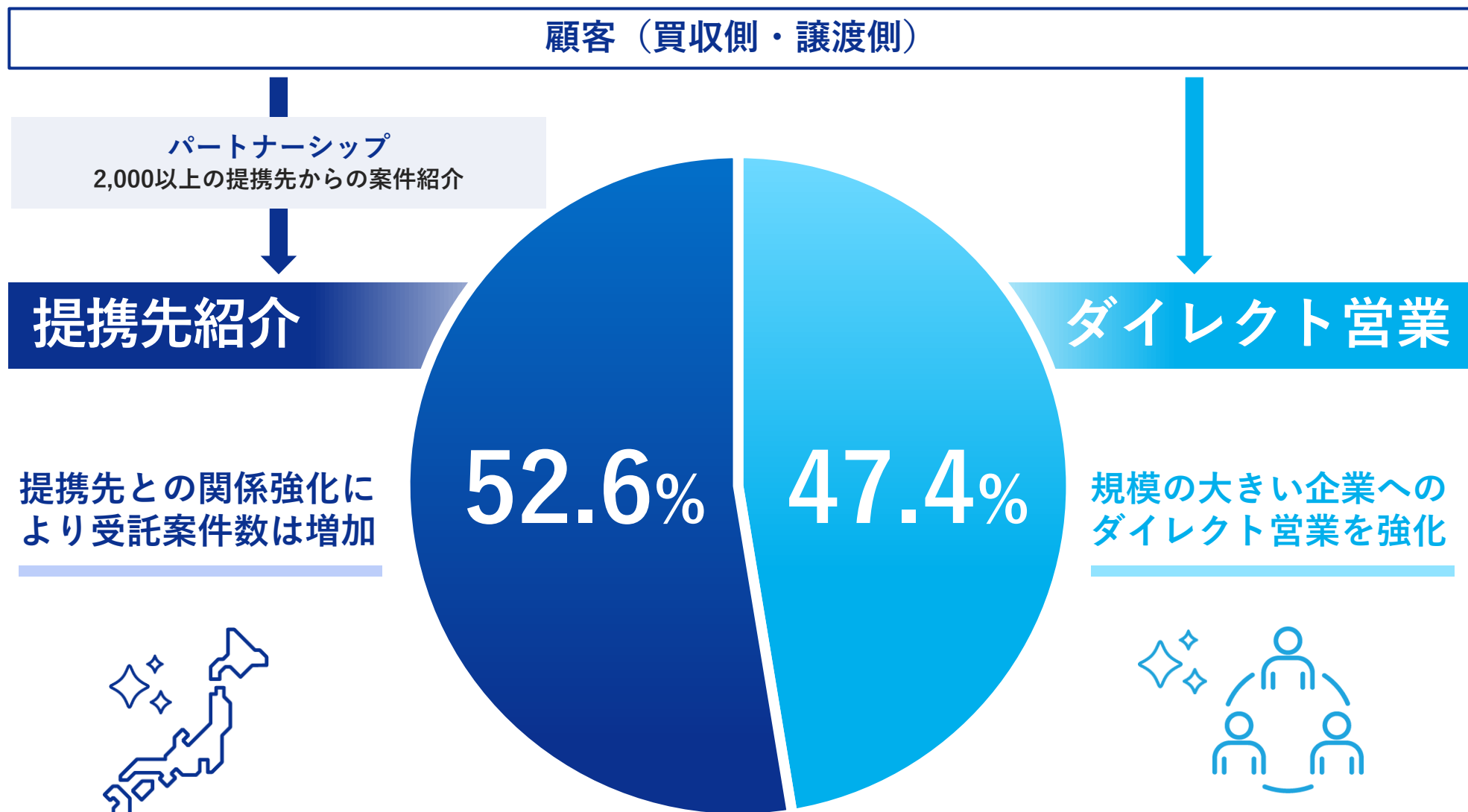
新規受託は、売手と仲介業務契約を新規に締結すること
（FA業務の場合、契約を締結し、実質的に業務が開始されたこと）

新規受託件数（四半期）



※顧客都合で活動が中断している案件は受託残から除外している

☑ ソーシングの直接受託と紹介受託のバランスを取り、受託数増と単価向上を両立



提携先紹介



取り組み

連携強化→一例：全国47都道府県すべての税理士団体との連携体制を構築

成果

会計事務所、金融機関からの紹介案件増加

ダイレクト営業



取り組み

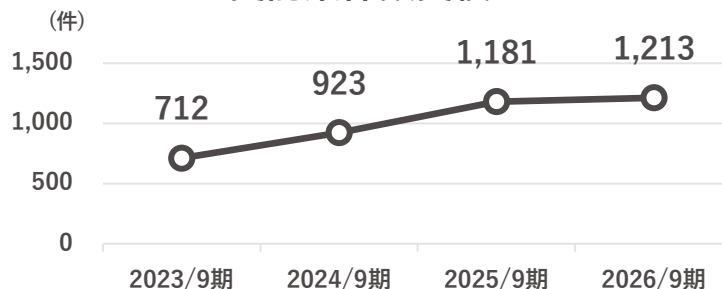
コンサルタントの研修・教育に注力、提案力向上へ

成果

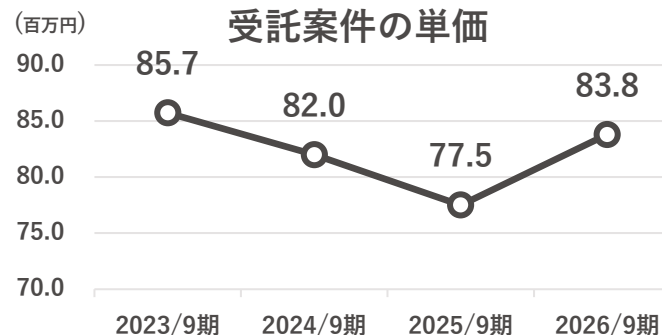
大型案件獲得による案件単価の上昇

各チャネルの強化による構造的な成長

受託案件数実績



受託案件の単価

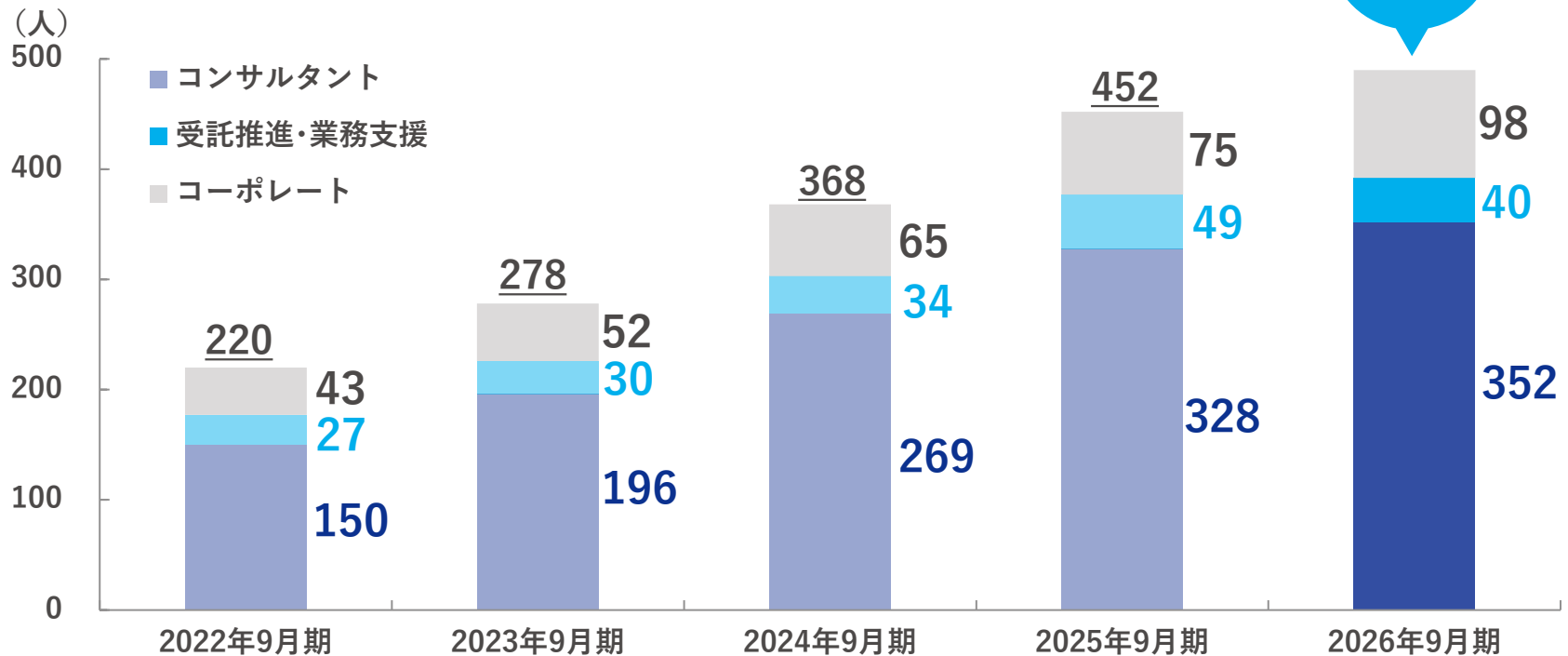


- ☑ コンサルタント（受託推進・業務支援含む）は増員計画（年間+55名）に対して年間+15名で着地
- ☑ 厳選採用方針を徹底しており、通期では計画を下回る結果となった、教育による生産性改善を重視

※従来の表示区分を見直し、3Qより名称を変更

コンサルタントは案件のソーシング、マッチング、クロージングまで一貫して担当する。従来の名称：コンサルタント（原価部門）
受託推進・業務支援は金融機関や会計事務所等を対象にパートナーとのリレーションの強化、ディールサポート、審査部門を担当する。従来の名称：コンサルタント（販管部門）
コーポレートはグループの管理部門を担当する。従来の名称：非コンサルタント

社員数(通期)



海外展開・ クロスボーダーM&A への取り組み強化

持株会社体制へ移行

M&Aのあらゆる過程を
最適な体制で支援する
総合コンサル会社へ

IR活動推進

株式市場との対話強化。
最適な株主構成に向けた
検討・取り組み

- ☑ **台湾子会社の設立**（海外初拠点の開設）
(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6196/tdnet/2876712/00.pdf>)

トピックス①

- ☑ **M&Aプラットフォーム「SMART」** グローバルサイト公開。
クロスボーダーM&Aを強化
(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6196/tdnet/2881883/00.pdf>)

- ☑ **FA支援の成果**：STFA*¹、大豊建設による
UNICONホールディングスの株式取得及び資本業務提携の支援
(<https://www.strike.co.jp/group/news/pdf/20260828.pdf>)

- ☑ **STSC*²のM&A戦略コンサルティング事例**
(<https://www.strike.co.jp/stsc/>)

- ☑ **PMIの体系化**：
一橋大学とM&A研究に係る連携・協力に関する協定締結
(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6196/tdnet/2862544/00.pdf>)

- ☑ **海外投資家訪問を実施**
⇒5月：北米、8月：香港・シンガポール、9月：英国

トピックス②

- ☑ **代表取締役社長が保有する株式の一部を一橋大学へ寄付**
(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6196/tdnet/2871351/00.pdf>)

*¹STFA：株式会社ストライク・ファイナンシャルアドバイザー

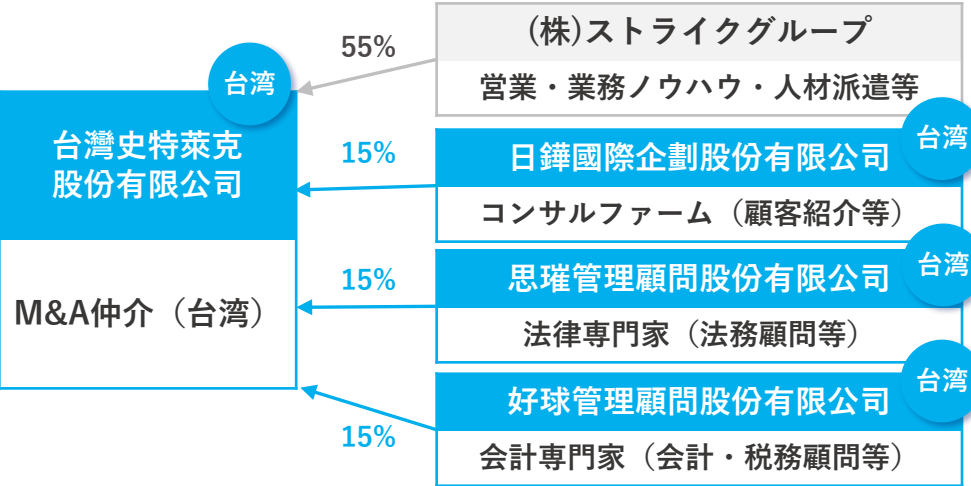
*²STSC：株式会社ストライク・ストラテジックコンサルティング

海外展開：台湾子会社の設立（海外初拠点の開設）

子会社の概要

 台湾史特萊克	商号	台湾史特萊克股份有限公司 (台湾ストライク)
	所在地	台湾 台北市
	代表者	董事長 金田 和也
	事業内容	M&A仲介（台湾）
	資本金	2千万台湾ドル（約1億円）

出資比率・パートナー関係



設立背景

台湾市場
の開拓

少子高齢化に伴う
事業承継問題の深刻化

潜在的承継ニーズ
の獲得

強固な
現地体制

法律事務所・会計事務所・
コンサルファームとの合併
による盤石なネットワーク

スピード立上げ・
リスク抑制

主要日程

取締役会決議日	2026年8月21日
会社設立日	2026年11月（予定）
事業開始日	2026年11月（予定）

一橋大学との協定締結、教育・研究活動への持続的な支援

M&A研究に係る連携・協力に関する 協定を締結（2026年8月4日締結）

～M&A後の価値創造を、再現性ある方法論へ。
一橋大学×ストライクグループが挑むPMIの体系化～

【本協定の概要】

- ・ PMIをはじめとするM&Aに関する研究推進
- ・ 産学連携プロジェクト推進
- ・ 金融に関する知識の普及および人材育成



一橋大学大学院経営管理研究科長 福川 裕徳 様（右）
株式会社ストライクグループ 代表取締役社長 荒井 邦彦（左）

代表取締役社長の 保有株式の一部を寄付

～教育・研究活動への持続的な支援および当社株式の
浮動株比率の向上～

【寄付の内容】

- ・ 寄付した株式数：500,000株
（発行済株式総数に対する割合：0.87%）
- ・ 実行日：2026年8月7日



（左から）副学長 西野和美様、学長 中野聡様、荒井邦彦（ストライクグループ）、
大学院経営管理研究科教授 安田行宏様、学長補佐 関根敏正様

-
- 01 2026年9月期通期実績
 - 02 2027年9月期通期業績見通し**
 - 03 企業価値向上に向けた取り組み
 - 04 市場動向
 - 05 会社概要

(単位：百万円)

	2026年9月期	2027年9月期 予想	前期比
売上高	27,077	30,050	+11.0%
売上原価	10,241	11,325	+10.6%
売上原価率	37.8%	37.7%	
売上総利益	16,835	18,725	+11.2%
販売費及び一般管理費	6,434	7,270	+13.0%
販管費率	23.8%	24.2%	
営業利益	10,401	11,454	+10.1%
営業利益率	38.4%	38.1%	
経常利益	10,417	11,482	+10.2%
税引前当期純利益	10,436	11,482	+10.0%
当期純利益	7,139	7,863	+10.1%
成約組数（組）	332	365	+33組
新規受託数（件）	1,213	1,322	+109件
人員数（人）	490	554	+64人

売上高

- ☑ 計画を大幅に上回った2026年9月期実績を基準に、売上高はさらに11.0%の増収を計画
- ☑ 成約組数は365組、新規受託は1,322件を計画
- ☑ 成約組数は、顧客都合による成約遅延リスク、コンサルタント人員数等を考慮し計画。案件単価は前期と同水準を見込む
- ☑ 新規事業（FA、M&A戦略コンサルティング、台湾子会社等）について一定の成果を見込む

売上原価

- ☑ 前期と同等の水準を計画し、売上原価率は37.7%を見込む
- ☑ グループ会社の採用を強化し、期末人員数は前期末比64人増の554人を計画

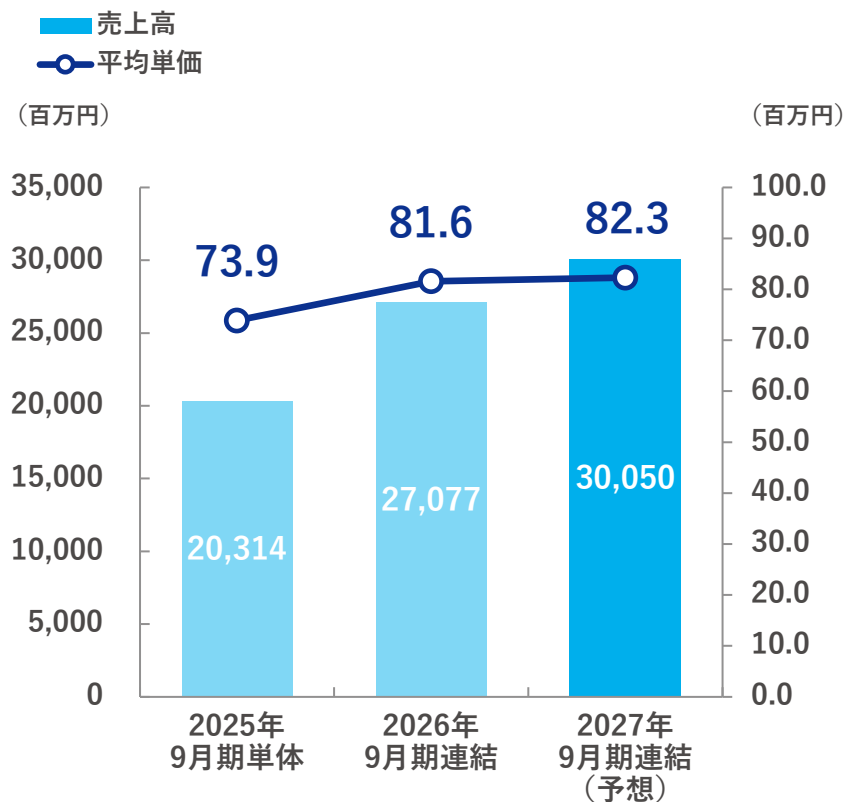
販管費

- ☑ 事業拡大に必要な営業費用を計画的に投下、販管費の増加を織り込み、営業利益率は38.1%を見込む
- ☑ 本社拡張は2028年9月期以降に予定。2027年9月期業績予想には拡張に伴う追加賃料・関連費用は織り込まず

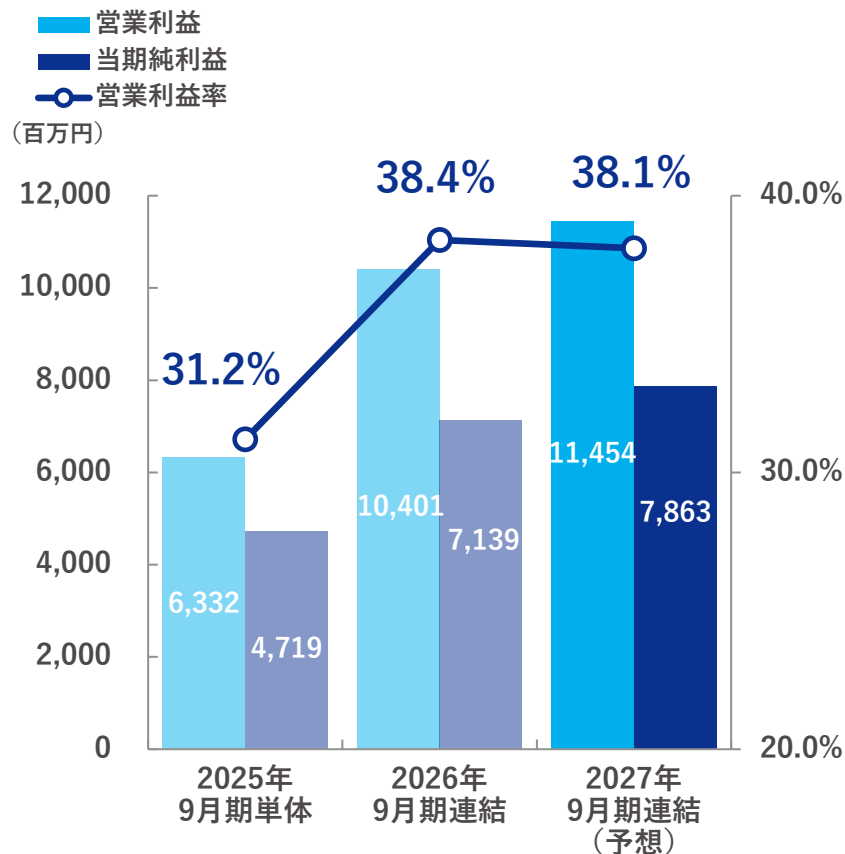
☑ 2026年9月期の過去最高業績に続き、連結売上高+11.0%、連結営業利益+10.1%を計画

☑ 着実な成約推進に加え、FA・戦略コンサル等の新事業の売上基盤構築によりさらなる成長を目指す

売上高および平均単価



営業利益および純利益



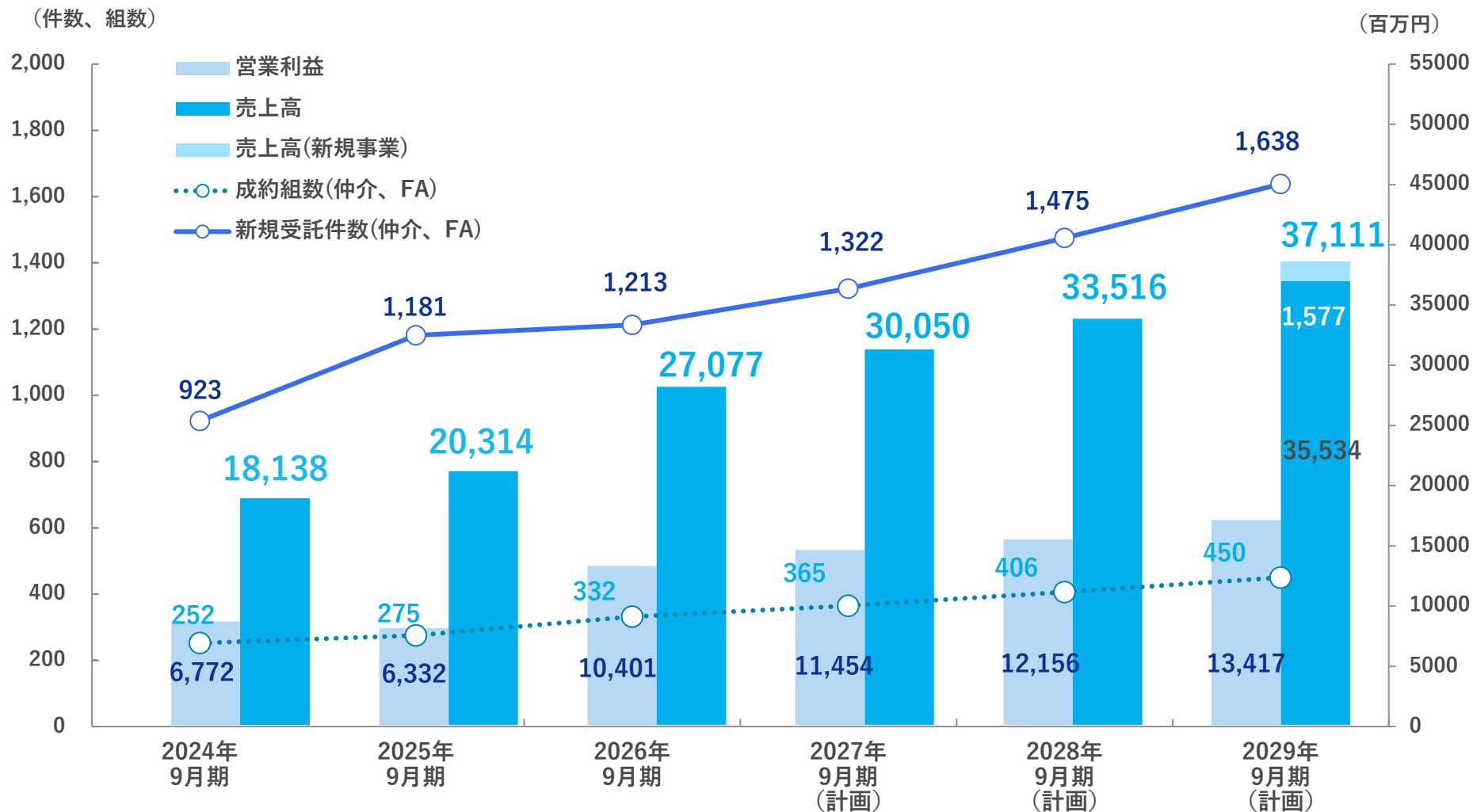
※ 平均単価は 売上高 ÷ 成約組数 で算定しております

-
- 01 2026年9月期通期実績
 - 02 2027年9月期通期業績見通し
 - 03 企業価値向上に向けた取り組み**
 - 04 市場動向
 - 05 会社概要

計画の前提

- ☑ 前期（2026年9月期）実績は前年度公表の中期経営目標の売上高・営業利益を1期前倒しで達成
- ☑ 前期実績を基準に2029年9月期まで連結売上高の年平均成長率10%以上を目指す
- ☑ 案件単価は前期と同水準を想定、成約数は増加を見込む
- ☑ 新事業（FA、M&A戦略コンサル、台湾事業等）については拡大を織り込み、2029年9月期に約16億円の売上高を目指す
- ☑ 当面は新規事業も含めコンサルタントの新卒社員の採用比率を高めていく方針
- ☑ 新卒社員の収益貢献に伴い、2027年9月期以降生産性は段階的に改善し、固定給に係る原価率も改善する見通し
- ☑ 前期から紹介受託の比率が増えており、今後数年も、この傾向は継続していく見通しから、案件紹介料相当の原価率の上昇を見込む
- ☑ 2028年9月期以降に本社の拡張を予定、拡張に伴う一時的な費用に加え、追加賃料の発生による利益率の低下を見込む

- ☑ 売上高は2026年9月期を基準に、2029年9月期まで年平均成長率10%以上を目標とする
- ☑ 新事業（FA、M&A戦略コンサル、台湾事業等）は2029年9月期で約16億円を見込む

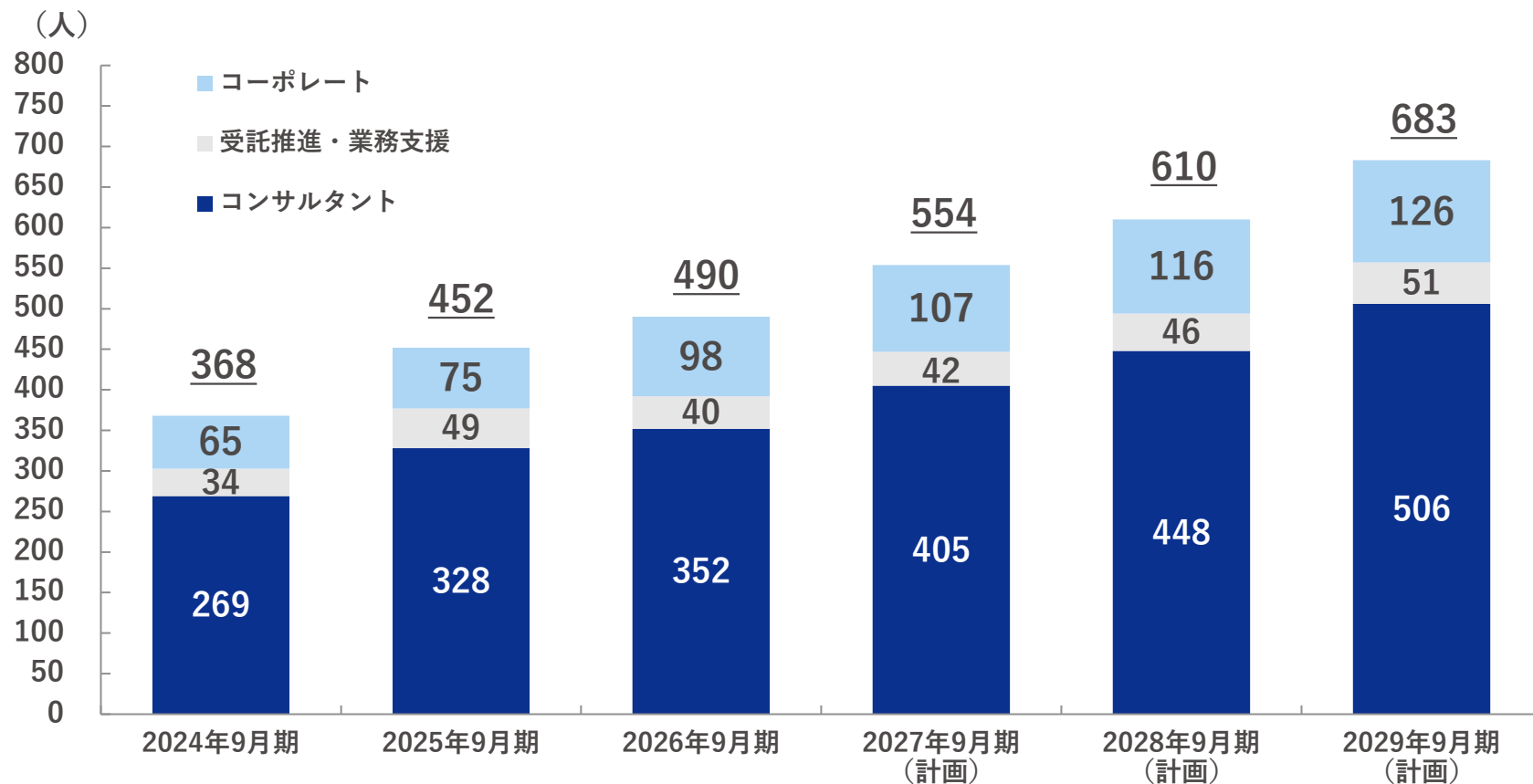


※ 2026年9月期より連結決算での数値を表示しております

☑ 安定的に増員を計画、新卒比率を高め、中途厳選採用継続

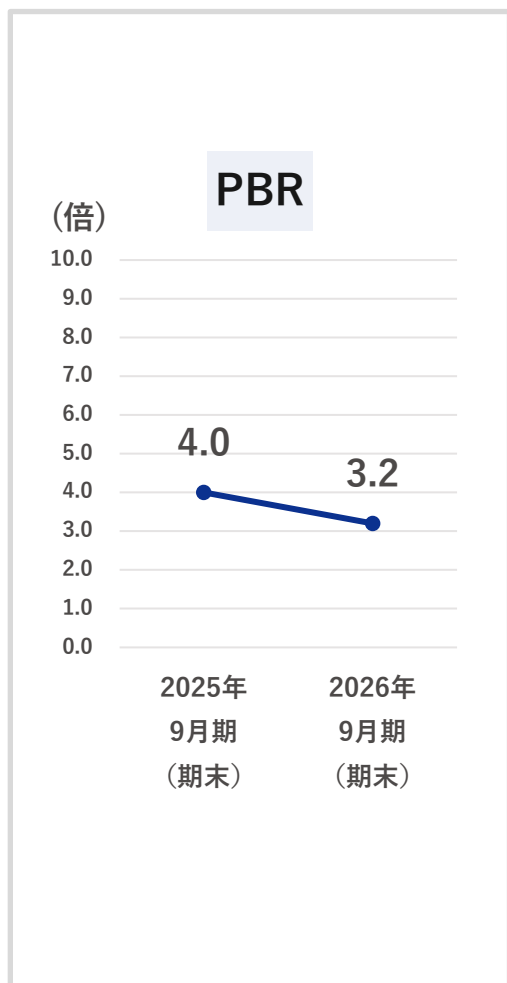
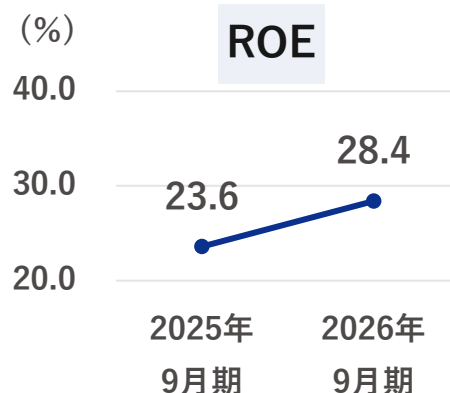
☑ コンサルタント数は各子会社の人員数も含む

社員数（通期）



※ 2026年9月期より連結決算での数値を表示しております

☑ 高いROEを維持しつつ、企業価値の向上を重要な課題として認識



ROE向上施策

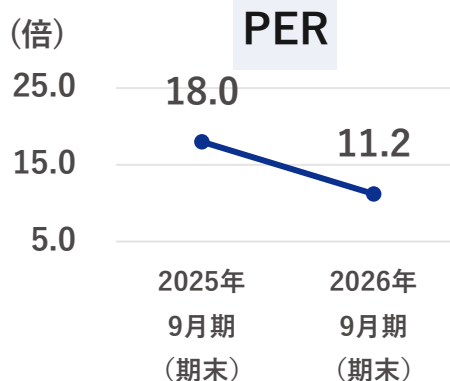
【今期の取り組み】

- 株主還元充実：配当の引上げ（65円→80円）
- 持株会社化し事業領域拡大やM&Aによる成長加速での収益性向上

【今後の課題】

- 自己株取得による資本効率向上
- 新規事業の利益率向上

※当社は2026年9月期より連結決算に移行しており、2026年9月期ROEは期末自己資本に基づいて計算しております



PER向上施策

【今期の取り組み】

- IRの向上：投資家面談拡大（海外IR実施等）
- 積極的な情報発信

【今後の課題】

- 計画的な投資、新規領域拡大による持続的な成長

- ☑ M&A仲介事業の堅実な成長、FAやM&A戦略コンサルティング等の新規事業による利益拡大を目指し、ROE（連結）30%を目標とする。

ROE維持向上のための施策

01

適正な自己資本水準へ

- ・ 状況に応じた柔軟な自己株式取得
- ・ 配当性向の見直し

02

収益水準の引上げ

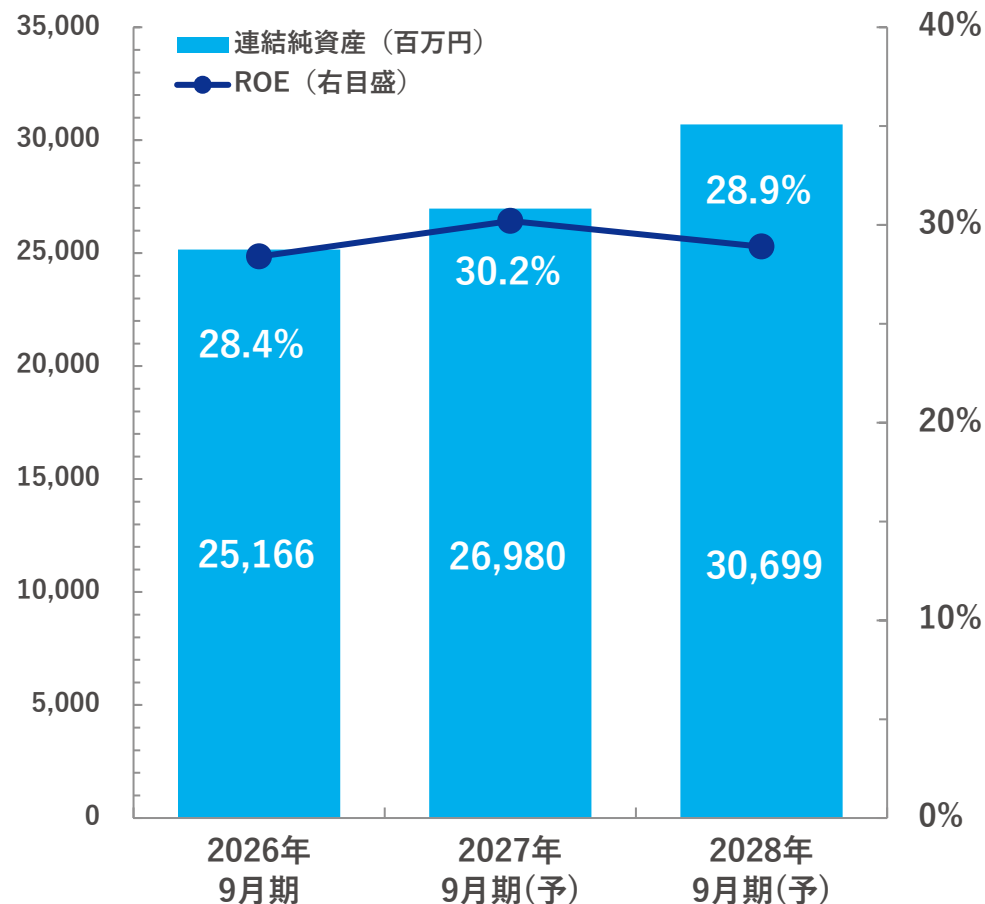
M&A仲介を主軸としながら、事業領域を拡大し、利益拡大を狙う

03

キャッシュ借入の活用

多額の投資が必要な局面では、借入を活用し、資本効率を向上

連結純資産及びROEの見通し



※当社は2026年9月期より連結決算に移行しており、2026年9月期ROEは期末自己資本に基づいて計算しております

※自社株買い等の影響は考慮しておりません。

2027年9月末
実質Cash残高（予）

245億円

2027年9月期
営業キャッシュフロー
（予）*

75
億円

2026年9月期
期末実質Cash残高

170
億円

9月末cash：276億円
未払税金等：約▲37億円
未払インセンティブ：約▲30億円
配当金支払額：約▲37億円
期末実質cash：約170億円

35億円

成長投資

オフィス関連、営業投資等

45億円

株主還元

配当金支払（1株当たり80円）

125億円

運転資金

翌期総支出額の6ヵ月分相当

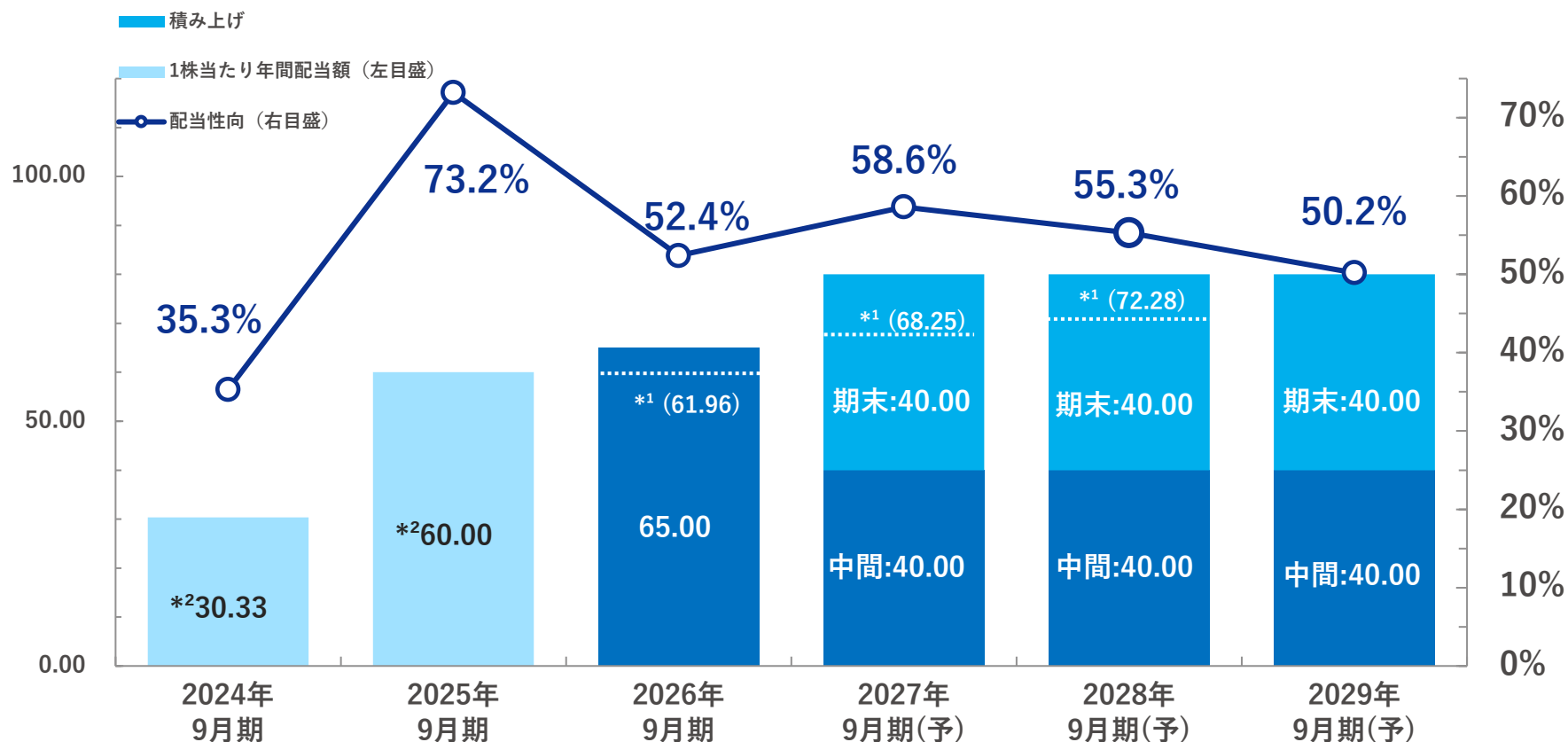
40億円

余剰資金

株価動向等を踏まえ
自社株買いを実施

- ☑ 余剰資金の株主還元を進めるため、2027年9月期より3年間は一株当たり年間配当額を80円に増加(株式分割後)。ただし、配当性向が50%を下回る場合には更なる増配を実施
- ☑ 2027年9月期より中間配当も実施。一株当たり40円を予定

配当金及び配当性向の推移 (円)



*1()内は配当性向50%とした場合の配当額

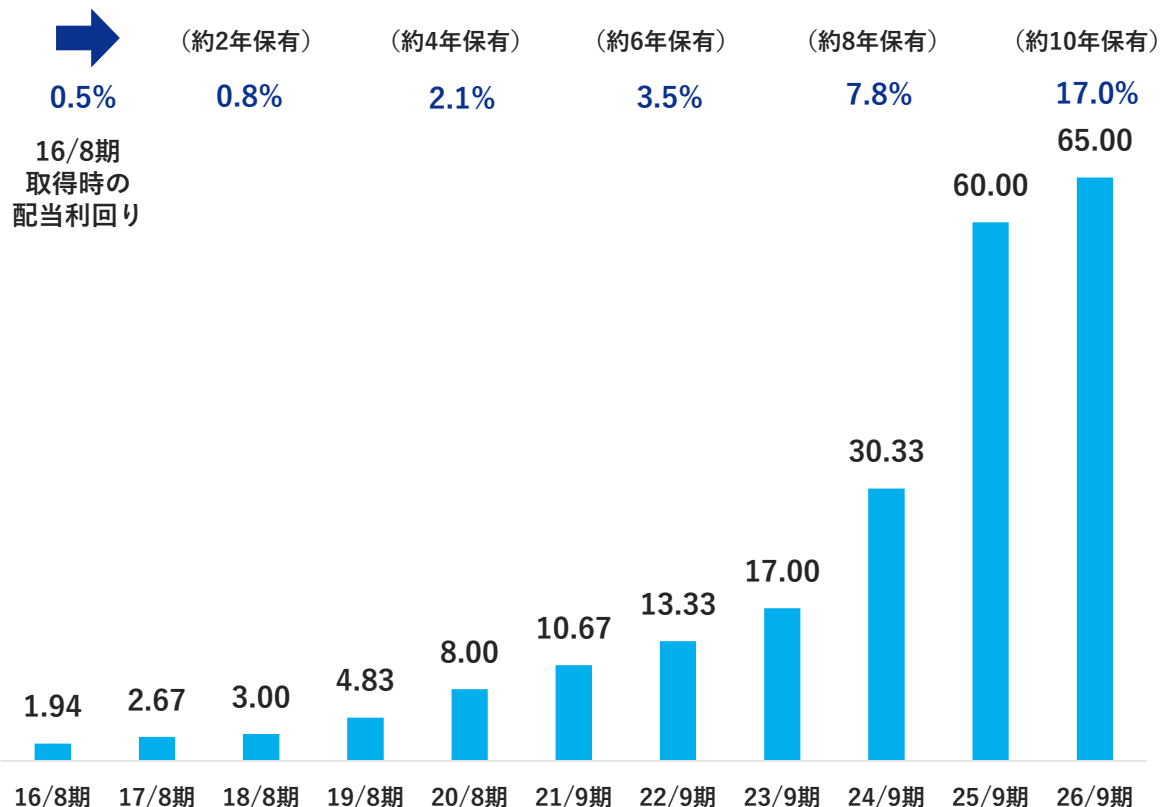
※ 2026年9月期より連結決算での数値を表示しております

*2株式分割に合わせ3分割した場合の配当額

☑ 長期保有に伴う配当利回り（取得簿価ベース）の拡大

Yield on Costの状況（2026/9期時点）*

■ 1株当たり配当金



約10年間保有した場合の配当利回り

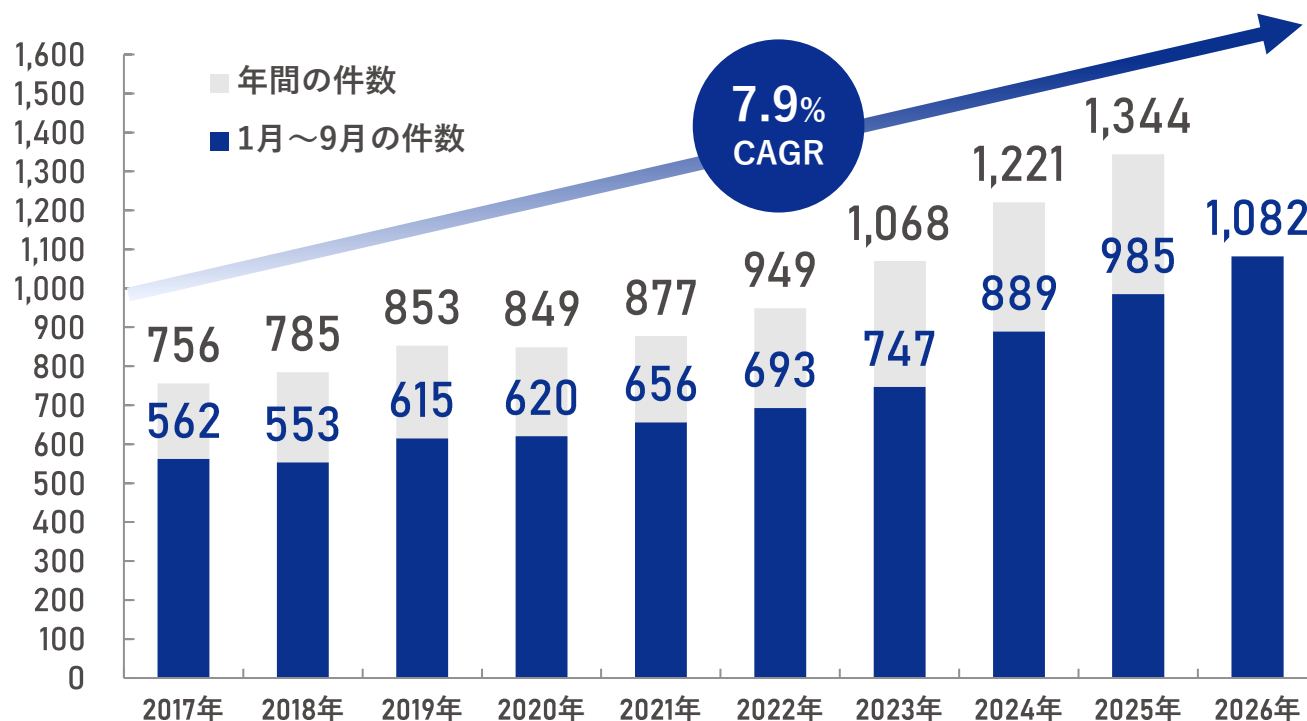
約**17%**2016/8期取得時の配当利回りから
約34倍へ拡大持続的な利益成長と連続増配
（上場以来11期連続）連続増配を可能とする健全な
財務体質

*Yield on Cost（YoC）：各期の期中平均株価を取得簿価とし、2026/9期の1株当たり配当金（65.00円）を基に算出した実質利回り

- 01 2026年9月期通期期実績
- 02 2027年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向**
- 05 会社概要

- ✓ 2026年1~9月のM & A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年比10%増の1,082件
- ✓ 同期間対比として8年連続で件数増加
- ✓ 市場規模も拡大、未上場のM&A件数も含めると約10倍程度の市場規模と推測される

日本のM&A件数（上場企業の適時開示ベース）



国内・海外の件数内訳

	2025年 1～9月	2026年 1～9月
全件数	985	1082
国内同士	812	887
国内→海外	110	119
海外→国内	63	76

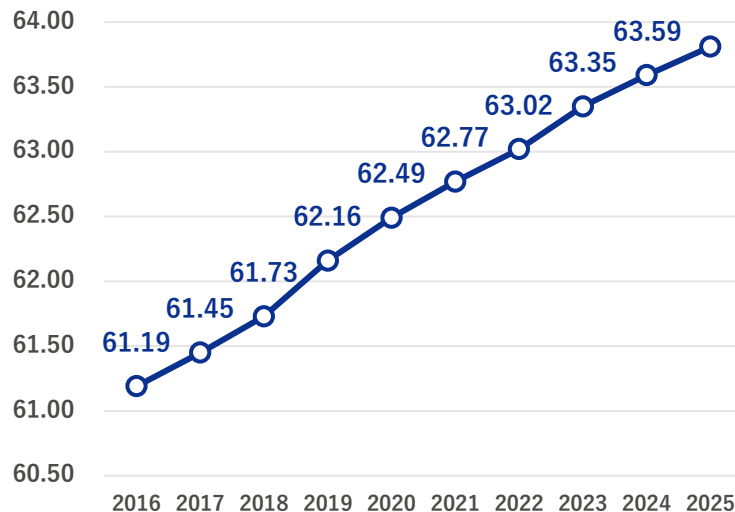
出所：M&A Online

- ☑ 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
- ☑ 休廃業・解散企業数も増加
- ☑ 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

経営者の平均年齢

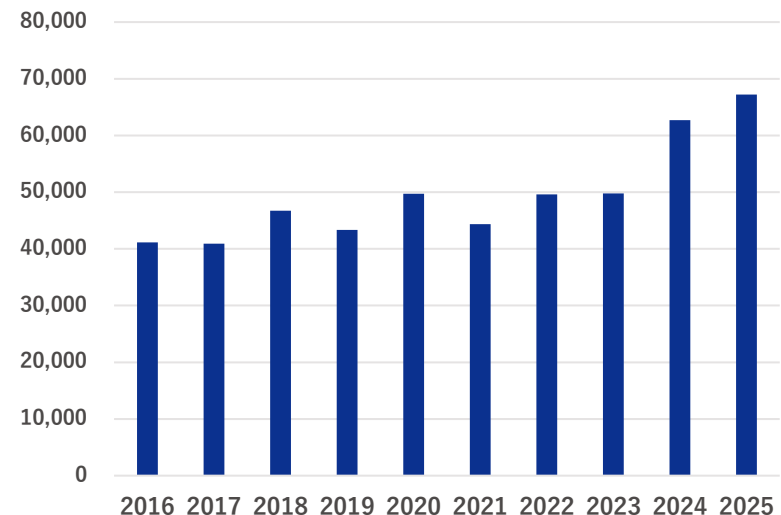
63.81 歳



出所：(株)東京商工リサーチ『全国社長の年齢調査』

休廃業・解散件数の推移

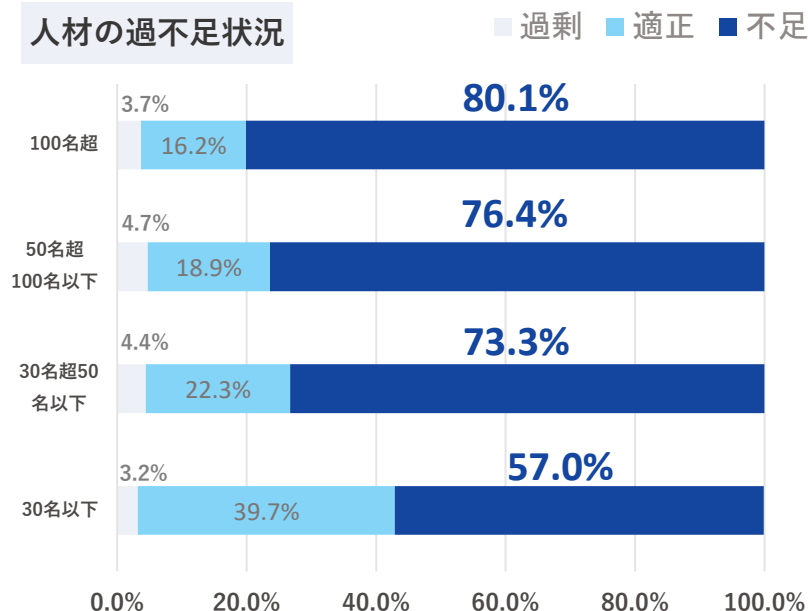
休廃業解散件数



出所：(株)東京商工リサーチ「2025年『休廃業・解散企業』動向調査」

- ☑ 人材不足倒産は3年連続で最多更新。2025年は427件にもものぼる
- ☑ 過半数以上の企業で人材が不足している
- ☑ 今後も人材不足は加速すると予想され、優秀な人材を確保することが企業の命題である

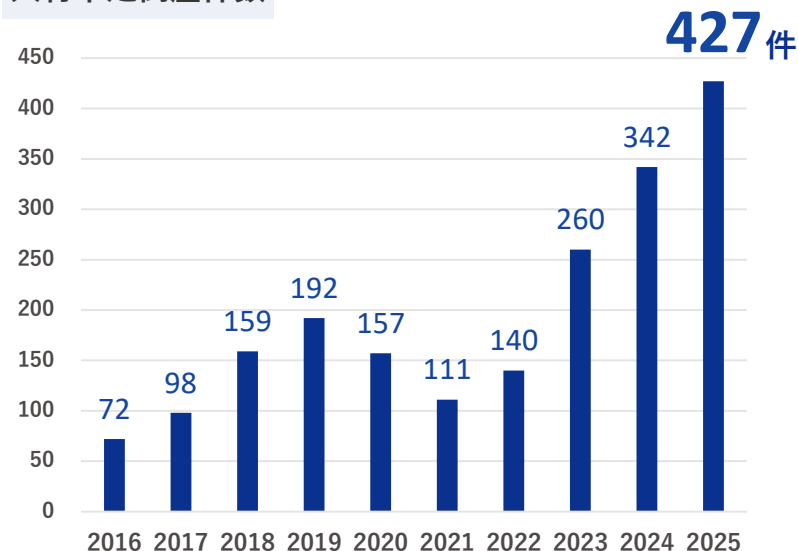
人材の過不足状況（従業員規模）



出所：(株)帝国データバンク
『令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査』

人材不足倒産 件数推移

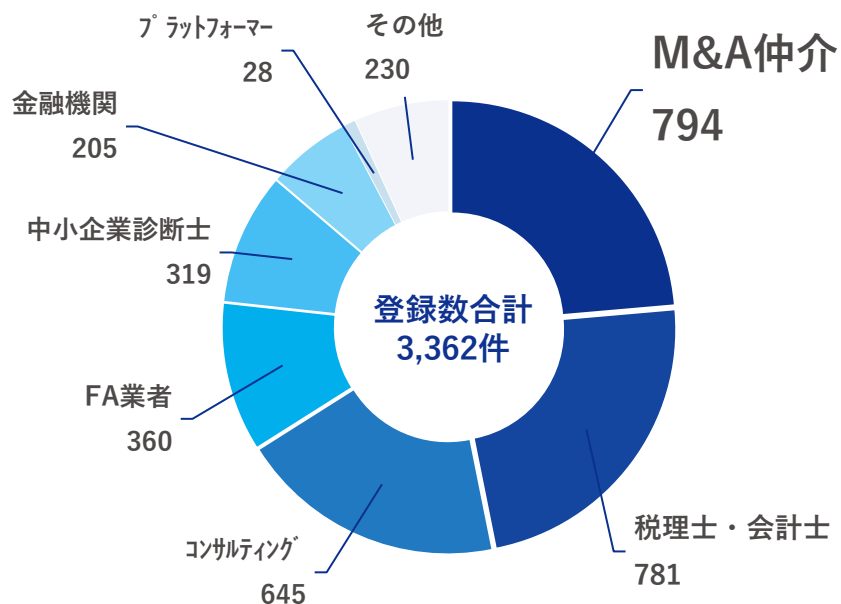
人材不足倒産件数



出所：(株)帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査（2025年）」

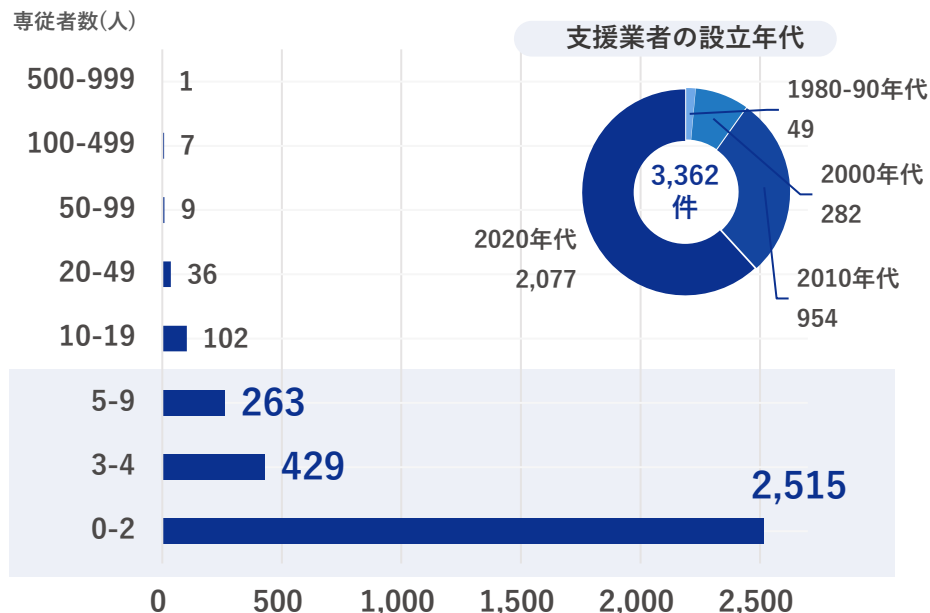
- ☑ 中小企業庁で2021年にM&A支援業者の登録制度が開始（必須ではないが、ほとんどの業者が登録）
- ☑ 登録M&A支援事業者の多くは小規模

登録M&A支援業者数



出所：中小企業庁『現在の登録状況について(2026年9月24日現在)』

登録業者の支援業務専従者数



出所：中小企業庁『現在の登録状況について(2026年9月24日現在)』

中小企業庁及びM&A支援機関協会の取り組み

- ☑ 中小企業庁は、M&A支援機関の活用に係る補助金制度の予算措置や中小企業のM&Aを適切に推進するためにガイドラインを大幅に見直すなどの取り組みを行っている。
また、中小企業のM&A支援を行う個人の知識・スキル、倫理観を向上させる観点から、中小M&A資格試験（2027年1～2月頃実施の見通し）及び合格者の登録管理を含むM&A支援機関登録制度の法制化に向けた検討を進めるなど、市場の健全化を図っている。
- ☑ 業界全体の支援の質底上げのため、業界団体であるM&A支援機関協会による、業界としての統一的な自主規制ルール作りとそれを遵守させるための取り組みが期待されている。

	対応	対象機関等	概要
中小企業庁	中小M&A資格試験及び合格者の登録管理を含むM&A支援機関登録制度の法制化を検討	M&A仲介及びFA業務にあたる者	仲介・FA業務にあたる者が、論点・課題について正しく判断・対応できるよう一定の水準やルールを設ける
M&A支援機関協会	業界初の倫理規程と業界自主規制ルール3規程(広告・営業規程、コンプライアンス規程、契約重要事項説明規程)及び特定事業者の情報共有に関する規約を策定	M&A支援機関協会加盟企業	主にM&A仲介支援機関を対象とした内容となっており、中小M&Aガイドラインに比べ、より具体的かつ詳細な規制内容が定められている



中小企業庁「中小M&A推進計画」に基づき、公正で円滑なM&A取引を推進し、M&A仲介業界の健全な発展に取り組むことを目的に設立された自主規制団体

2026年9月30日時点の会員数は272社にのぼる

分科会を発足するなど、さまざまな問題に対し機動的に対処できる環境を整え、よりいっそう適切なM&Aの推進に注力している

直近の動向	
2025年9月	株式譲渡契約（最終契約）のサンプル契約を公開 会員の自主規制ルール等に違反した場合の措置規程を制定
2026年2月	特定事業者リストに関するFAQを公開
2026年3月	公正で円滑な取引の推進をめざし、M&A支援人材の育成サポートページをアップデート
2026年5月	第一回「M&Aアワード」の特設サイト公開及びエントリー受付を開始 新人アドバイザー向け「実務クイックガイド」を制作

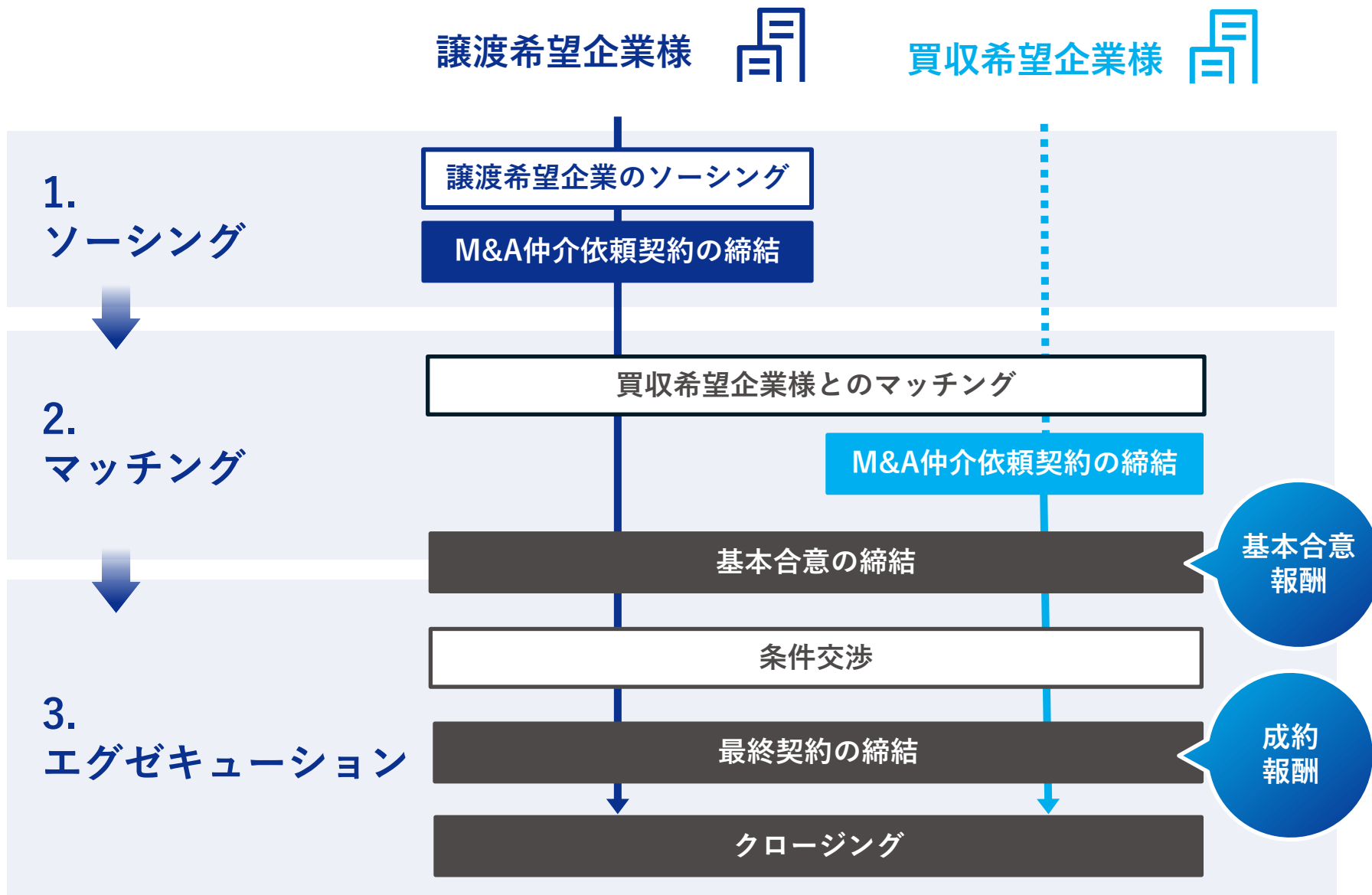
名称	一般社団法人M&A支援機関協会	
英文名称	M&A Advisors Association（MAAA）	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長
	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役
	梅原 弘充	株式会社静岡銀行 取締役専務執行役員/ 一般社団法人全国地方銀行協会
	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	佐上 峻作	株式会社M&A総合研究所 代表取締役会長
	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
	渋谷 寿彦	虎ノ門有限責任監査法人 理事長/ 日本公認会計士協会 常務理事
	中村 悟	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 代表取締役社長
	渡辺 章博	公認会計士
監事	弁護士 菊地 裕太郎（菊地綜合法律事務所）	

-
- 01 2026年9月期通期実績
 - 02 2027年9月期通期業績見通し
 - 03 企業価値向上に向けた取り組み
 - 04 市場動向
 - 05 会社概要**

会社名	株式会社ストライクグループ
設立	1997年7月
資本金	823百万円(2026年9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	グループ全体：490名(臨時雇用者除く、2026年9月末)
事業概要	M&Aの支援
グループ会社	連結子会社4社 グループ会社の情報はストライクグループ組織図を参照
ミッション	世界を変える仲間をつくる。
URL	https://www.strike.co.jp/group/







☑ 契約時の着手金は無料。基本合意時の中間的報酬も低額

	売手	買手
着手金	無料	無料
基本合意報酬	基本合意時に100～300万円	基本合意時に100～300万円
成約報酬 (レーマン方式)	株式・資産等の譲渡金額 (※1)	譲渡企業の移動総資産 (※2)
	5億円以下の部分 5%	5億円以下の部分 5%
	5億円超～10億円の部分 4%	5億円超～10億円の部分 4%
	10億円超～50億円の部分 3%	10億円超～50億円の部分 3%
	50億円超～100億円の部分 2%	50億円超～100億円の部分 2%
	100億円超の部分 1%	100億円超の部分 1%

※1 売手は、M&A譲渡金額から報酬を負担することになるため、当該負担感が重くならないよう、譲渡金額をベースにした報酬体系としています。なお、役員退職金等の受取額を譲渡金額に加算しています。

※2 移動総資産とは、株式時価総額に負債を加えた金額（時価総資産）を示します。

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の実績があり、
特殊案件への対応も可能



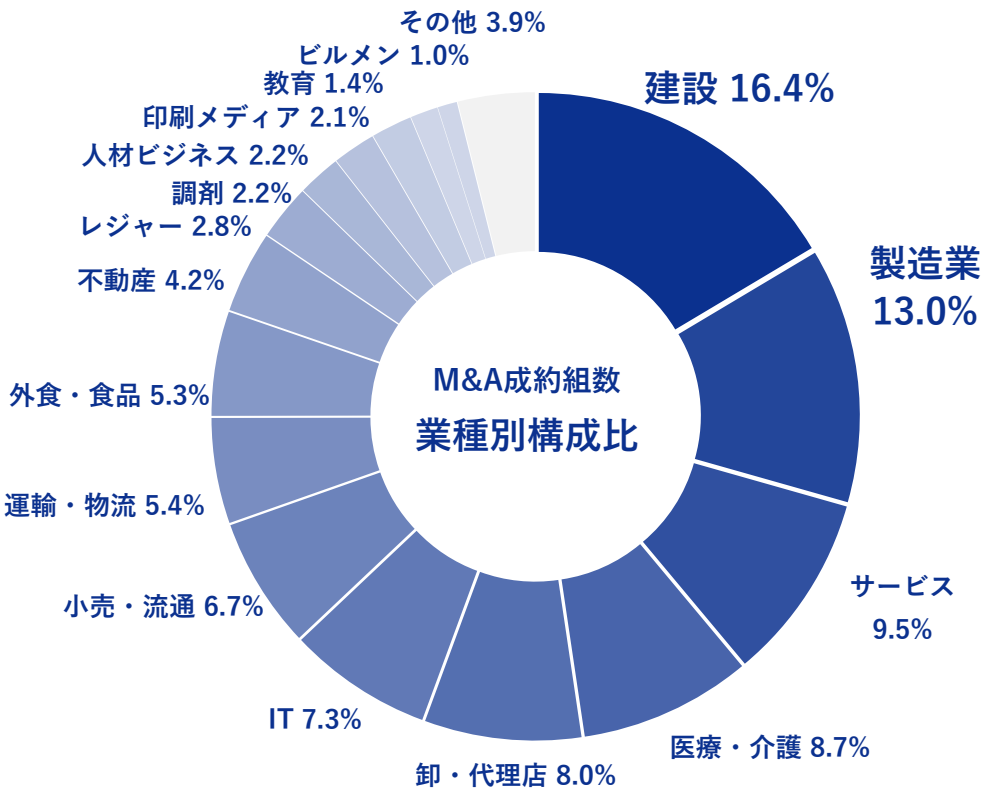
外部環境の変化や
M&Aニーズの変化にも
柔軟に対応が可能

直近2期の成約組数上位5業種

2025年9月期	2026年9月期
建設 (16.0%)	建設 (15.4%)
製造業 (10.9%)	製造業 (13.0%)
医療・介護 (10.5%)	医療・介護 (11.7%)
小売・流通 (10.2%)	サービス (11.4%)
サービス (9.8%)	卸・代理店 (8.7%)

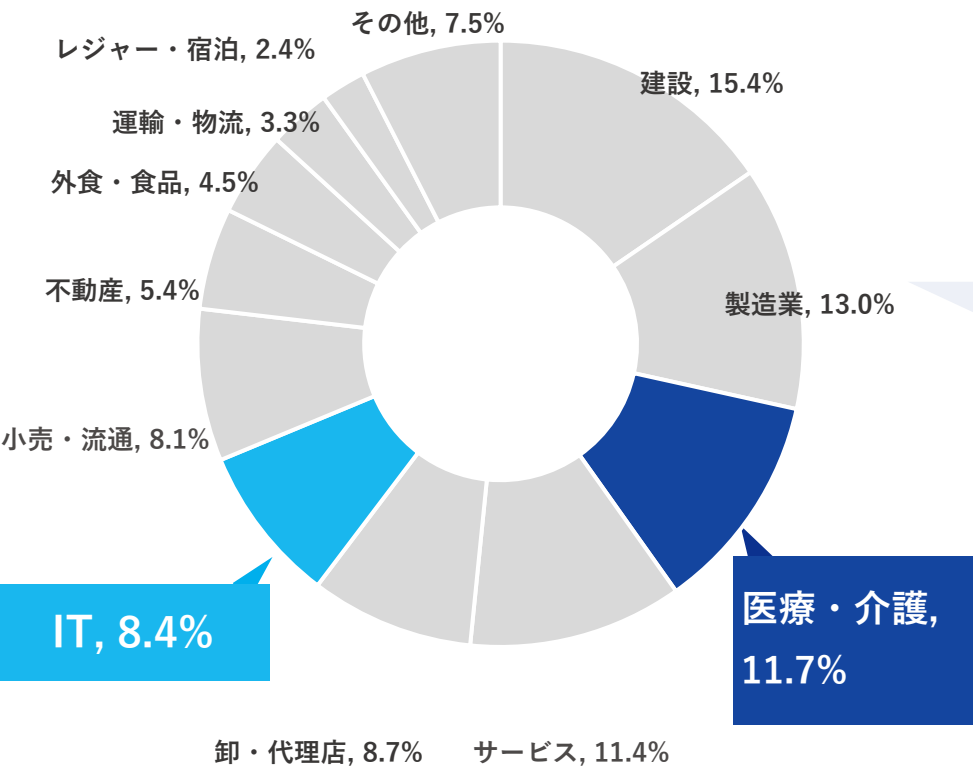
創業から2026年9月期までの累計

注) 売却事業の業種別件数の内訳

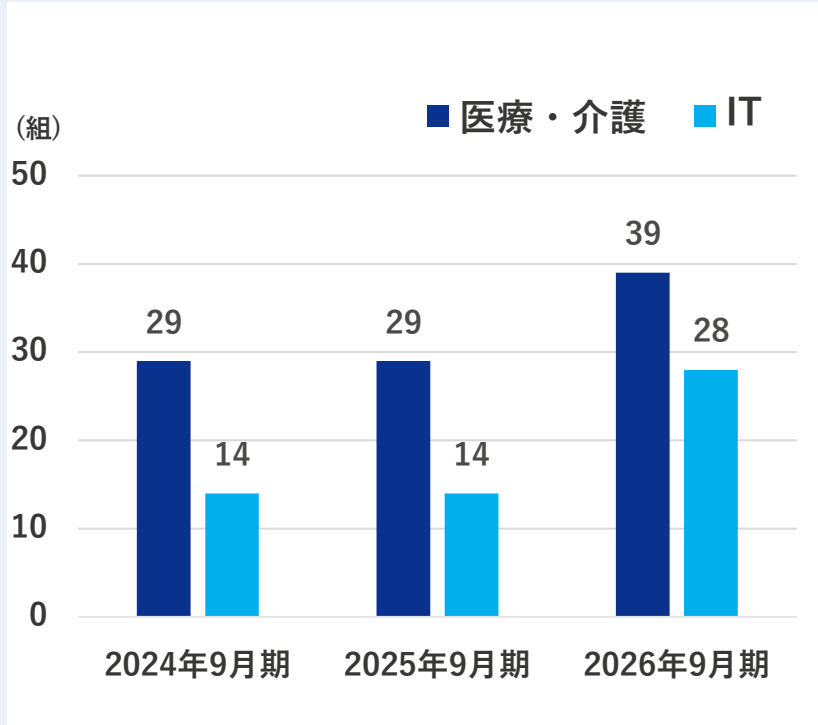


☑ より高いレベルでのサービス提供に向けて、医療・介護、ITなど分野ごとの専門チームを構築
専門知識を蓄積し、業種ごとのより高度な提案・サポートを行える体制を整えている

売却事業の業種別件数内訳
(2026年9月期実績)



医療・介護、IT関連のM&A実績推移



全国9拠点

身近に駆け付けられ、相談できる環境を整備

台湾ストライク も設立予定

(台湾史特萊克股份有限公司)



STRIKE
台湾史特萊克



✓ M&A情報を収集及び活用

✓ M&Aの普及のために無償で情報提供

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

2026年度版M&A年鑑を刊行

1年間の上場企業による全M&Aデータを
網羅し、金額や業種など様々な角度から
解説するムック

