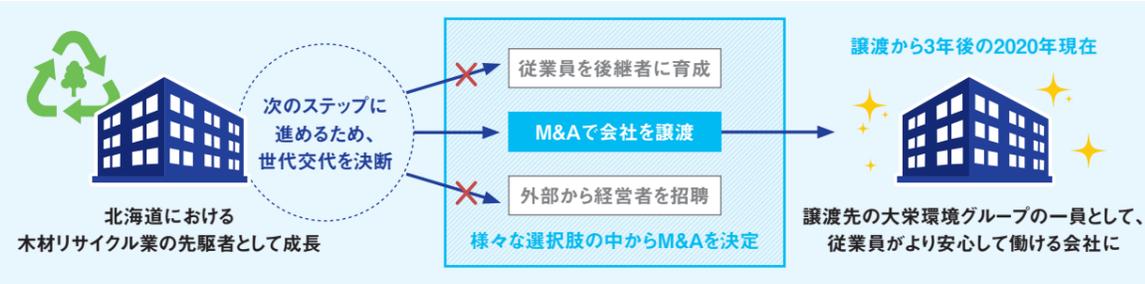


## M&A事例のご紹介

### 三基開発株式会社 創業者 秋田 喜久 様

北海道でまだリサイクルの概念が乏しかった1983年に創業し、順調に事業を拡大してきた三基開発株式会社。創業者の秋田様は、2017年に「もう木材廃棄物のリサイクルではやるべきことはやり尽くした」という達成感とご自身の年齢を重ねられたという自覚から、会社を次のステップに進めるため、譲渡を決断。現在、三基開発は、業界トップリーダーの大栄環境グループの一員として新たな歩みを進めています。



### 会社概要 (2020年8月31日現在)

会社名	株式会社ストライク	
設立	1997年7月	
資本金	8億2,374万円	
拠点一覧	東京本社 / 札幌 / 仙台 / 名古屋 / 大阪 / 高松 / 福岡	
事業概要	M&A仲介業務	
役員	代表取締役社長	荒井 邦彦
(2020年11月25日現在)	取締役副社長	鈴木 伸雄
	取締役	金田 和也
	取締役	中村 康一
	社外取締役	田代 正明
	社外取締役	小駒 望
	社外常勤監査役	荒木 二郎
	社外監査役	寿藤 聡
	社外監査役	黒松 百亜

### 株式の状況 (2020年8月31日現在)

発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	19,354,200株
株主数	6,900名

### 株主メモ

証券コード	6196
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで 決算期変更の経過期間となる第25期は、 2020年9月1日から2021年9月30日までの 13か月決算となります。
定時株主総会 基準日	毎事業年度終了後3か月以内 9月30日
剰余金の配当の基準日	9月30日、3月31日
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内1丁目4番1号
事務取扱場所	東京都千代田区丸の内1丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先 および電話照会先	〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話:0120-782-031(フリーダイヤル)
取次所	三井住友信託銀行株式会社 全国各支店
公告掲載方法	電子公告により行います。 公告掲載URL: <a href="https://www.strike.co.jp/">https://www.strike.co.jp/</a> やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

### ホームページのご案内

当社の企業概要、財務情報などに加え、M&Aについて理解を深めていただくコンテンツを掲載しております。

#### 特徴

- どのページからも案件の検索とお問い合わせが可能
- 画面左のメニューから、目的のページにすぐ移動
- 特に人気の高いコンテンツにアクセスしやすい



<https://www.strike.co.jp/>

### 株主優待制度のご案内

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力高め、中長期的な視点で当社株式を保有していただくために株主優待制度を導入しております。

#### ●対象となる株主様

毎年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された、1単元(100株)以上を保有する株主様

#### ●株主優待の内容

クオカード 1,000円分を贈呈

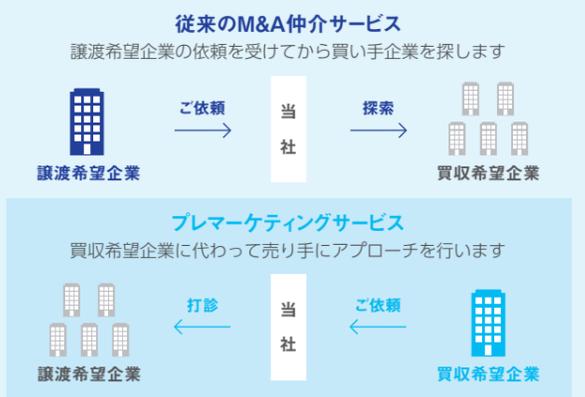


# STRIKE BUSINESS REPORT Vol.9

2019.9.1 ▶ 2020.8.31

## → プレマーケティングサービスを拡充

プレマーケティングサービスとは当社が買収希望企業の代わりに譲渡希望企業の探索を行うサービスです。「M&Aで買収をしたいが、何から初めてよいのか分からない」「候補先企業をどうやって絞ればよいのか分からない」等がよくあるお悩みとして挙げられますが、当社で希望に沿った案件探索活動を一括して請け負います。また「進出を検討している業界の市場や競合、顧客の動向についてリサーチ」や「対象となる企業の現状や市場や競合、顧客の動向についてリサーチ」等、譲渡案件の探索後も成約までのフルサポートを行っております。



## → WEBセミナーを積極的に開催

WEBセミナーはパソコン・スマートフォンでの視聴が可能であるため、開催地が遠く足を運びづらい、最近であれば新型コロナウイルス感染症の影響下において一箇所に多くの不特定多数の人が集まる危険性や不便さを回避できるといったメリットがあります。セミナーでは、特別講師を招きM&Aを活用して成長している企

業の事例や、戦略策定へのM&Aへの応用方法についてお伝えしており、特に「M&Aを活用して売上を増加させたい」「後継者不在を解決したい」「事業を継続したい」「今の事業は売却して、自分自身は次のステップに進みたい」等、経営者の方々のお悩みを解決する大きな助けとなる情報を発信しております。

## → 「ソーシャルディスタンス」についての啓発活動・「M&Aディスタンス」を実施



さらなる新型コロナウイルス感染症の拡大を抑止し、お客様、パートナーの皆様、従業員を含むすべての方々の健康を守るために、人との安全な距離を保つ「ソーシャルディスタンス」

についての啓発活動を実施しております。さらに当社では「M&A」と「ソーシャルディスタンス」を活用し、企業が抱えている大切な雇用や技術などを途絶えさせないための「M&Aディスタンス」を実施しております。「ソーシャルディスタンス」は感染防止のため

一定の安全な距離を保つことですが、企業同士はむしろ距離を縮め更に連携を取りながら、生産性を高めていくことが重要であると考えています。当社ではお客様と一緒に新型コロナウイルス感染症を乗り越え、企業が抱えている大切な雇用や技術などを途絶えさせないお手伝いを全力で続けてまいります。



企業は歩み寄り、  
新型コロナウイルスに  
立ち向かいましょう!

## 価値の承継と創出に向けて力を合わせ、 社会全体の生産性を高めていきます。

代表取締役社長 荒井 邦彦



### 2020年8月期の営業状況を振り返って

STRIKE REPORT

### M&A市場の拡大を受け、売上高・利益とも過去最高更新。

経営者の高齢化・後継者不足などを背景に、中堅・中小企業を対象とするM&A市場の拡大が続く中、2020年8月期は、これまで進めてきたM&Aコンサルタントの増員と業務提携の強化等によって、新規受託件数・成約組数のさらなる拡大を果たすことができました。

新規受託件数は340件(前期比51件増)、成約組数は134組262件(同30組増、67件増)を獲得、そのうち売上高が1億円を超える大型案件は、当初見込んでいた4組を大きく上回る16組31件(同10組増、19件増)となり、売上高を押し上げました。利益面は、増収に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う営業活動の抑制による費用の減少、投資有価証券売却益等も発生したことから、大幅に増加しました。

結果として当期の業績は、6期連続の増収・増益で過去最高を更新し、売上高69億16百万円(前期比36.2%増)、営業利益29億81百万円(同58.0%増)、経常利益29億83百万円(同57.9%増)、当期純利益22億2百万円(同64.1%増)となりました。

当期の営業活動は、感染症対策として、テレワーク対応や対面コンサルティング・対面セミナーの中止といった制約を受けながらも、WEBセミナーの開催やWEB会議システムによる面談に切り替えたことで、費用減による利益率の向上が見られました。一方、コロナ禍における景況悪化や倒産件数の増加について、当社事業の市場環境として捉えると、M&Aの対象となる案件数の変化等には大きな影響を及ぼしていない状況です。

### 中長期の展望と2021年9月期の見通し

STRIKE REPORT

### 3年後の成約組数300組約600件を目指し、コンサルタントを増員。

国内のM&A取引金額は2019年の時点で、対GDP比1.8%程度と低水準にあり、また中堅・中小企業のM&A市場において当社が占めるシェアも1~2%にとどまっております。いづれも大きな拡大余地があります。今後、事業承継ニーズの増加や生産性向上への政策転換、スタートアップ企業の勃興等を背景にM&A市場の成長加速が見込まれる中で、当社はさらなるシェア増大を図り、長期的にはM&A成約件数で国内トップを目指す考えです。

中期目標として、3年後の2023年9月期における成約組数を300組約600件に拡大すべく、每期30名を目処により積極的にコンサルタントを採用し、育成に注力して

いきます。また、ITの活用や分業制の推進により生産性を高めつつ、2020年4月から開始したプレマーケティングサービスの拡充や、税理士・金融機関など提携先との関係構築を推進し、ソーシングを強化していきます。

なお、今期より決算期を8月から9月に変更します。2021年9月期(変更経過期間につき13か月間)は、新規受託件数482件・成約組数191組約380件を計画し、売上高・利益の拡大基調を維持する見込みです。WEBセミナーの開催数の増加や、広告宣伝費の増額により営業活動の強化を図るとともに、下期には本社を移転・増床するなど、積極的な成長投資を実施します。

### 株主の皆様にお伝えしたいこと

STRIKE REPORT

### 配当性向を引き上げ、企業価値を高めながら株主への還元、社会への貢献を目指す。

今回の期末配当は、配当性向20%を目処とする利益還元方針のもと、期初予想の1株当たり17円50銭より増額し24円(前期比9円50銭増配)とさせていただきます。今後の利益還元方針については、株主の皆様のご期待に応えるべく、業績の向上を踏まえて一層拡充し、目途とする配当性向を20%から25%に引き上げてまいります。この新方針に基づき、2021年9月期の期末配当は、同27円を予定しています。

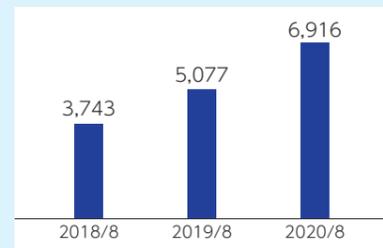
企業同士が強みを補完し合い、価値の承継と創出に向けて人々が力を合わせ、社会全体の生産性を高めていくことがM&Aの本質であると考えています。私たちは、引き続き事業の拡大に努め、自らの企業価値を高めながら、より豊かな社会の実現に貢献してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社事業への長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 財務・非財務ハイライト

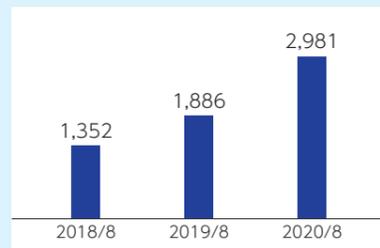
### 売上高

(単位:百万円)



### 営業利益

(単位:百万円)



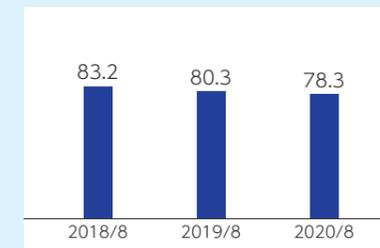
### 経常利益 / 売上高経常利益率

■経常利益(単位:百万円) ●売上高経常利益率(単位:%)



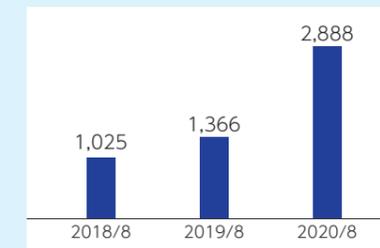
### 自己資本比率

(単位:%)



### 営業活動によるキャッシュ・フロー

(単位:百万円)



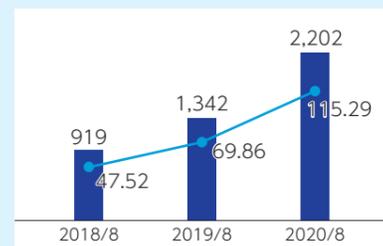
### 1株当たり配当額 / 配当性向

■1株当たり配当額(単位:円) ●配当性向(単位:%)



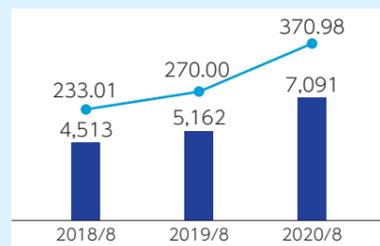
### 当期純利益 / 1株当たり当期純利益

■当期純利益(単位:百万円) ●1株当たり当期純利益(単位:円)



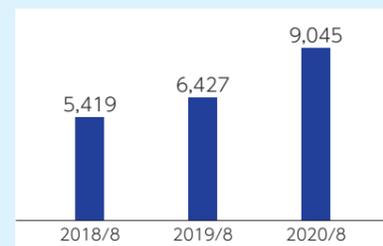
### 純資産 / 1株当たり純資産

■純資産(単位:百万円) ●1株当たり純資産(単位:円)



### 総資産

(単位:百万円)



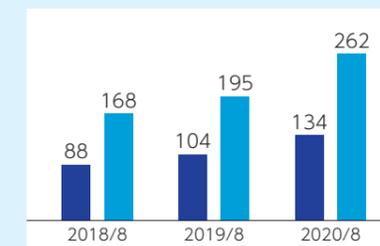
### 新規受託件数

(単位:件)



### 成約組数 / 件数

■成約組数(単位:組) ●成約件数(単位:件)



### コンサルタント数

(単位:人)

