

当期のポイント

- POINT 1** 大型案件が6組成約するとともに全体的に成約単価が上昇し、5期連続増収・増益
- POINT 2** 新規受託件数は当初計画を上回り289件
- POINT 3** 積極的な採用活動を推進し、コンサルタント数を前年比42人増員



※当社は、2018年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の推移を記載しております。

M&A事例のご紹介

株式会社YUAN (現:株式会社global life care) 元・代表取締役社長
 有限会社メディカルステップ 代表取締役 西平 加奈子 様

創業から1年で債務超過に陥り、破たん目前となった住宅型有料老人ホームを運営する株式会社YUAN。創業者の母親から引き継いだ西平様。すでに本業として別会社を運営していたことから、M&Aを前提に再建を進め、1年で黒字化に成功しました。再建後のM&Aでは「成約までのスピード」を重視し、当社にご相談いただいでから約2か月で成約に至り、株式会社YUANは上場企業グループの一員となりました。



会社概要 (2019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 国内の中堅・中小企業のM&A仲介業務
 役員 代表取締役社長 荒井 邦彦
 (2019年11月26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 (2019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 4,158名

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に移動
- 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9月1日から翌年8月31日まで
 定時株主総会 毎事業年度終了後3ヶ月以内
 基準日 8月31日
 剰余金の配当の基準日 8月31日、2月末日
 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: <https://www.strike.co.jp/>
 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。

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を高め、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8月31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

M&Aは、人の想いでできている。

BUSINESS REPORT
 Vol.7

2018.9.1 ▶ 2019.8.31

株式会社ストライク





価値あるM&Aを創出し続け、 社会の持続可能な成長に貢献します。

代表取締役社長 荒井 邦彦

STRIKE REPORT | 2019年8月期の業績

大型案件の成約が相次ぎ、過去最高の収益を更新。人材獲得も順調。

中堅・中小企業を対象とするM&A市場は、引き続き売り手・買い手双方からの需要拡大が続いています。当社の2019年8月期の売上高は前期比35.6%増の50億77百万円、営業利益は同39.5%増の18億86百万円と5期連続の増収増益を達成し、過去最高の経営成績を更新することができました。M&Aの成約組数は、前期を16組上回る104組でした。期初計画の120組には届かなかったものの、報酬額1億円を超える大型案件の成約が多かったことから、収益は期初計画を大幅に上回りました。

人員の増強も順調に進捗しています。計画を上回るスピードで採用が進んでおり、期末のM&Aコンサルタント数は前期末比42人増の98人となりました。3月には大阪オフィスに移転し、関西圏への攻勢も強めています。このほか東北税

理士協同組合や滋賀県税理士協同組合と新たに業務提携するなど、拡大するM&Aへのニーズをさらに取り込むためのネットワーク作りにも注力しました。7月には、M&A総合情報専門サイト「M&A Online」の内容を大幅に拡充し、同業他社が抱える譲渡案件を掲載するサービスや、会社を買いたい企業による「求社広告」の掲載サービスなども開始するなど、事業の拡大に向けた取り組みに注力しています。

2020年8月期も引き続き増収増益を見込んでいます。ここ数年で採用してきた人材が戦力になってきており、これに伴って事業規模も順調に拡大する見通しです。さらなる事業拡大に向け、東京本社オフィスを再拡張したほか、仙台オフィスも移転して新たなスタートを切ります。今期中に新たに23人の採用を計画しています。

STRIKE REPORT | SDGsへの考え方

M&Aによる経営資源・資本の再配分は、経済活動の持続的発展に大きく寄与。

当社のようなコンサルティングを専門とする企業が、SDGsの推進に貢献できることは少ないように思われるかもしれませんが、たしかに当社が独力でできることには限りがありますが、当社が手がけているM&A仲介サービスそのものが、企業活動、経済活動の持続的な発展に大きく寄与しています。M&Aの本質とは、経営資源や資本の再配分です。後継者が見つからずに困っている企業、将来の展望を見出せずに悩んでいる企業と、新たな経営者・オーナーを結びつけることで、その企業が再び活力を取

り戻し、事業活動を継続できるようにサポートすることは、持続可能な社会の実現に大いに役立っていると確信しています。

地域社会の活性化にも、M&Aは活用できます。M&Aによって地元企業の事業継続を支援することは、従業員の雇用を維持し、地域経済や地域社会を守ることに直結します。当社がM&Aを通じてSDGsの推進に貢献できる場面は、今後ますます増えてくると考えています。

STRIKE REPORT | 人材採用・育成について

優秀な人材の確保は最重要課題の一つ。今後も高水準の採用を継続。

M&Aに対する旺盛な需要に対応するためには、優秀な人材を多く抱えることが何よりも重要であり、人材の採用と育成は、当社が最も優先すべき経営戦略の一つとなっています。先ほどご報告した通り、今のところ当社の採用は、計画を上回るペースで順調に進んでいます。今後も高水準の採用を計画していますが、計画はあくまでも計画に過ぎず、計画を守るために優秀な人材の採用を見送ったり、水準に満たない人物を採用したりするようなことはあって

はならないと考えています。

また、「働き方改革」が浸透する中、当社も無駄な残業などは極力なくすよう努めています。しかし、「もっと働きたい」という人を、存分に働かせてあげることも同じくらい大切なことだと考えています。従業員一人ひとりが、自分のワークライフバランスに配慮しつつ、好きな仕事を好きにだけ楽しめる環境を整えることが、経営者の役割だと考えています。

SDGsへの取り組み

SDGs(持続可能な開発目標)とは、2030年までに地球規模の課題を解決すべく、国連サミットで採択された世界共通の目標です。持続可能な世界の実現のための17の目標が示されています。当社は、M&Aの仲介事業を通して地域社会・地球の発展に貢献し、SDGs達成に向けて取り組むとともに、当社の企業価値の向上・持続的な成長を目指してまいります。

ストライクの取り組み

日本における後継者問題の解決や
持続的な経済成長をM&Aを通して支援

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



NEWS & TOPICS

1

M&A Online新サービスを開始

M&A Online Market



2015年7月に開設したM&Aの総合情報専門サイト「M&A Online」は、2018年11月に月間100万ページビューを超え、以後継続的に毎月100万ページビューを超す安定した閲覧数を確保しております。このような背景のもと、収益化を図るため2019年7月より「M&A Online」上で3つの新サービスを開始しました。

1. M&A Online Marketに同業他社の譲渡案件

同業のM&Aアドバイザー会社から譲渡希望企業の案件を匿名で提供いただき、M&A Online Marketに譲渡案件情報として掲載します。譲渡案件を掲載しているM&Aアドバイザー会社にとっては、クライアントである譲渡希望企業により多くの買い手候補を紹介する機会を得ることができ、買収希望企業には、より多くの譲渡案件を検索できる機会を提供します。当社は、譲渡案件に問い合わせしてきた買収希望企業側のアドバイザーとなり、M&Aが成約すると、買収企業から報酬を受領し、収益化を図ります。



2. M&A Online Marketに求社広告

会社を買いたい企業の求人ならぬ「求社(会社を求む)広告」を掲載します。買いたい会社に出会うことができない、より多くの会社を買収したい、といった買収意欲旺盛な企業に、どのような会社を買いたいのか具体的にアピールする機会と場を提供します。当社は広告掲載料を受領し、収益化を図ります。



3. 一般広告

毎月の月間ページビューが100万を超えていることを活かし、M&A関連のビジネスを行っている企業から広告を募り、トップページに広告を掲載してもらいます。当社は広告掲載料を受領し、収益化を図ります。

ストライクのビジネス

譲渡先と買収先の企業提携を仲介し、
双方の顧客満足を図る価値あるM&Aを創出

M&A仲介フロー



NEWS & TOPICS

2

2019年度 「JPX日経中小型株指数」構成銘柄に選定



当社は、株式会社東京証券取引所及び株式会社日本経済新聞社が共同で算出している2019年度(2019年8月30日~2020年8月28日)の「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄(全200銘柄)として選定されました。本指数は、JPX日経インデックス400で導入した「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とするとのコンセプトを中小型株に適用することで、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業を選定するとともに、こうした意識をより広範な企業に普及・促進を図ることを目指すものです。本指数の銘柄に選定されたことにより、幅広い投資家の方々にご注目いただける機会が増え、一層の企業価値の向上を目指し、多くの投資家の皆様のご期待に応えるよう事業拡大に努めてまいります。