

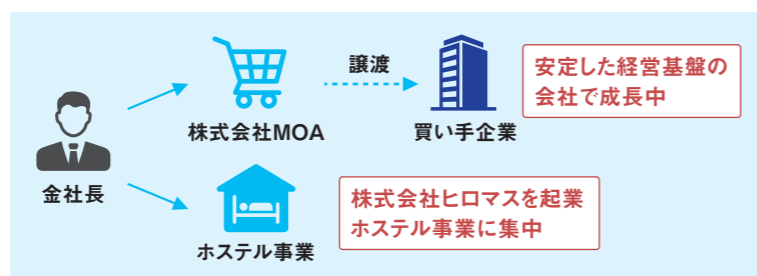
M&A事例のご紹介

株式会社ヒロマス代表取締役社長／株式会社MOA創業者 金 南亨 様

「必要とされること」の追求を企業理念に、総合通販サイト「PREMOA(プレモア)」を運営する株式会社MOA(モア)。自社のサイトだけでなく楽天市場やヤフーショッピングなどのECモールにも出店しており、売上高は2017年に323億円、2018年に437億円と急激に成長しましたが、創業者の金様は2017年にMOAの譲渡を決断し、当社が買い手企業をご紹介しました。現在、MOAは安定した経営基盤の会社に委ね、金様は新たなビジネスとしてホステル事業にチャレンジをしています。

M&A検討のポイント

- ①人材育成のできる組織づくりへの懸念
- ②社長個人にかかる重圧・不安感
- ③新しいビジネスへの挑戦意欲



会社概要 (2019年2月28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

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

※中間期は株主優待を実施していません。

●株主優待の内容

クオカード 1,000円分を贈呈

ホームページをリニューアルしました /

コーポレート・アイデンティティ及びコーポレートロゴマークを一新したことに伴い、4月1日、ホームページをリニューアルしました。

〈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。

株式の状況 (2019年2月28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 3,845名



BUSINESS REPORT Vol.6

2018.9.1 ▶ 2019.2.28

トップメッセージ

ソーシングルートの強化と業務効率化の推進により、 更なる事業の拡大を目指してまいります。

2019年8月期においても、当社の事業領域である中堅・中小企業のM&A市場は拡大傾向にあり、後継者不在問題を抱える企業に、M&Aが有力な解決策として認知されるよう、支援体制の更なる強化やM&A解決策の普及が必要と考えられます。

このような環境の中、当上期は、中長期経営方針に掲げる「1人当たり生産性(効率性)を高め、更なる成長を目指す」という目標達成に向けて様々な施策を推進してまいりました。具体的には、広報活動を積極的にを行い信用力の向上、知名度の向上を図りました。営業面では、提携先金融機関より人材を受け入れてM&A人材の育成を担うことで、協業によるM&A支援体制を強化、また東北税理士協同組合との業務提携など、税理士事務所とのネットワークの拡充を進め、ソーシングルートの強化に注力いたしました。受託案件の増加に対応するため、当上期においてM&Aコンサルタントを22名増員するなど、人員面の強化も図っております。

このような取り組みのもと、大型案件が2組成約したことにより、全体的に成単価が上昇したことから大幅な増収となりました。積極的なコンサルタントの人員増強による先行投資やオフィス移転・本社増床によるコスト増加となりましたが、利益面でも大幅増益を達成しております。

株主・投資家の皆様から寄せられる期待と信頼にお応えできるよう努力を続け、更なる事業の拡大と企業価値の向上に努めてまいります。より一層のご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長 荒井 邦彦

ストライクの想い



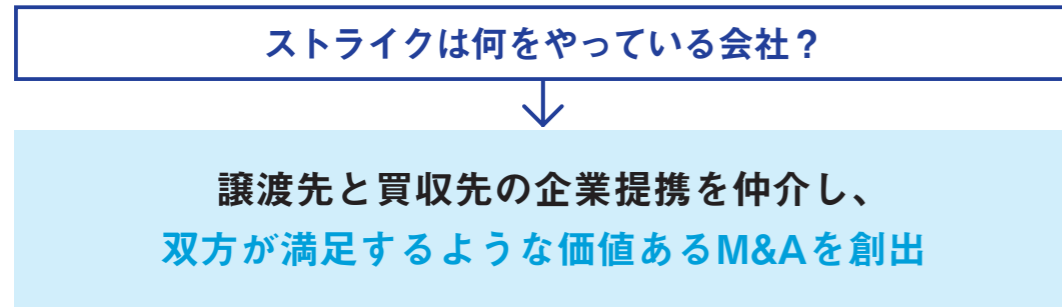
STRIKE

M&Aは、人の想いでできている。

当社は2018年、私たちの特長や個性を整理し、わかりやすいイメージやメッセージとしてまとめる「コーポレート・アイデンティティの再確認」を行いました。当社は設立から20年経って上場させていただいたタイミングで、自分たちの使命や姿勢を改めて確認する必要を感じたのです。起業から今日に至るまでお世話になったお客様の顔や、お掛けいただいた言葉を思い返し、新しい企業ロゴマークとコーポレートスローガン「M&Aは、人の想いでできている。」を定めました。

M&Aは決して無機質な取引ではありません。そこには多くの「人」が関わっています。M&Aによって会社と会社の結びつきが生まれるということは、人と人の結びつきが生まれるということ。人々の想いに寄り添ったM&Aを創出するという私たちの使命をこれからも懸命に果たしていく所存です。

ストライクとは？



M&A仲介フロー



中期経営方針

Mission

1人当たり生産性
(効率性)を高め、
更なる成長を目指す

Strategy

ソーシングルートの強化

- ①WEB機能の強化
- ②受託案件ソーシングの強化
- ③拠点の拡大



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
- ②専門家による業務支援
- ③IT活用



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。

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。

上期の取り組み

STRIKE REPORT 1 ソーシングルートの強化 拠点の拡大、新たな業務提携先の開拓

大阪オフィスを移転、東北税理士協同組合と業務提携

当社は、日本全国をフィールドとして事業を展開しており、地方における営業基盤の確立を進めています。大阪エリアでの更なる営業力強化と業務の効率化を目指し、3月に大阪オフィスを移転しました。また、新規顧客ルートの開拓を目的として、1月に新たに東北税理士協同組合との業務提携を開始しました。



STRIKE REPORT 2 ソーシングルートの強化 受託案件ソーシングの強化

全国でセミナーを積極開催&広報活動を強化

2018年9月、セミナー・広報活動による営業支援体制の強化を目的に「広報部」を設立し、活動を強化しています。当上期においては、名古屋・大阪・札幌・福岡・東京といった主要都市にてM&Aセミナーを実施しました。また、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も増やし、直接的な受託活動の強化を図ります。さらに、新聞・雑誌といったメディアで積極的に情報発信をするなど、広報活動を強化しています。



2018年9月～2019年3月
セミナー開催実績 掲載新聞・雑誌
10回 約120回

STRIKE REPORT 3 ソーシングルートの強化 WEB機能の強化

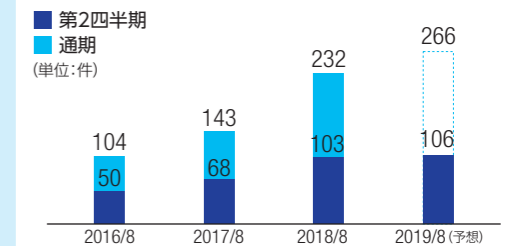
M&A情報サイト「M&A online」月間PV数100万突破

2018年11月、M&Aの総合情報専門サイト「M&A online」の月間ページビュー(PV)数が100万PVを突破しました。「M&A online」は2015年7月に開設し、ほぼ3年半で大台に到達しました。当サイトでは、「M&Aをもっと身近に。」をスローガンに、仕事に役立つ、読み応えのある情報の発信に努めています。M&Aを基軸とした法律・会計・労務などの実務情報はもとより、広範な読者ニーズに対応するため、注目される経済や産業・企業ニュースなどを発信しています。また、M&A情報の無料検索サービス「M&Aデータベース(DB)」の提供も開始いたしました。次のステップとして、月間200万PVを目指し、より質の高い記事の提供に邁進してまいります。

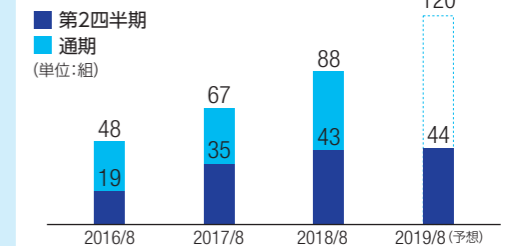


業績ハイライト

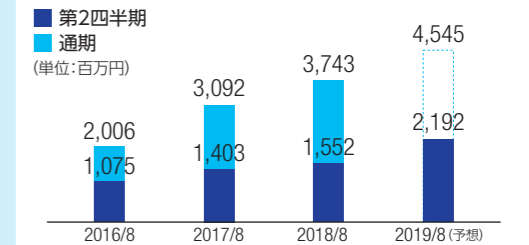
新規受託件数



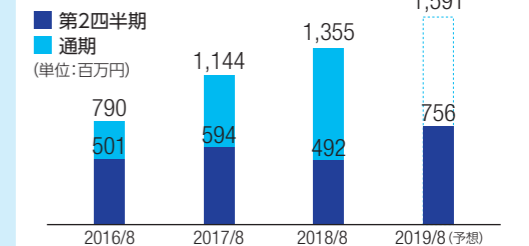
成約組数



売上高



経常利益



当期(四半期)純利益

