

／ ロゴをリニューアルいたしました ／



当社はこの度、新たなコーポレートロゴマークを制定しました。ロゴマークを構成する3つの円は、「譲渡企業」と「買収企業」、その間を橋渡しする「ストライク」を表現。左右の円が見つめ合う瞳のようにも見えるのは、人の想いを大切にしたいM&Aを実現するため、人と真摯に向き合う姿勢を象徴しています。そして、ロゴに合わせて「M&Aは、人の想いでできている。」という、私たちからの大切なメッセージを添えています。



／ 経営者のためのM&A情報誌SMARTのご案内 ／



コンテンツのご紹介

M&Aトップインタビュー

M&Aトップインタビューでは実際のM&A成立案件についてお客様の声を掲載しております。

INTERVIEW

株式会社三和サービス
代表取締役
水野 守道氏

愛知県下において新車・中古車販売店等、9店舗を展開する株式会社三和サービス。独自にドレスアップした新車販売や、月々2万円からのリースサービスなど、顧客に寄り添ったサービスを強みとして急成長中、創業者の水野守道氏はさらなる飛躍のため、さまざまな選択肢を検討。その結果、ストライクにご相談いただき、大手投資会社から出資を受け、積極的な成長戦略を実現できる環境を整えました。今回は、その経緯や心境、今後の事業展開について、お話を伺いました。

M&Aインサイト

テーマに沿って、これまでに国内で実施された歴史に残るM&Aの背景を解き明かします。

業界別M&A動向レポート

業界ごとのM&Aの現状さら今後の展開について考察します。

2018年7月～9月に発表された主要M&A案件

直近で発表された主なM&A案件の概要をいち早くお届けします。

[連載] M&A相談所

読者の方から寄せられたご相談にストライク社員が为您解答します。



無料購読のご登録はこちらから →



株式会社ストライク

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





M&Aコンサルタントの生産性向上で、成約組数の大幅な上積みを図ります。

代表取締役社長 荒井 邦彦

STRIKE REPORT

> 2018年8月期の業績

案件成約組数は過去最高となり、4期連続の増収増益を達成

当社が手掛ける中堅・中小企業のM&A市場は、引き続き拡大傾向が続いています。後継者不在に悩む売り手側の企業が増える一方、M&Aによって新たな成長の機会を確保しようとする買い手側の企業も増加しており、双方の動きが活発になっています。

このような環境の中、当社の2018年8月期は、売上高が前期比21.1%増の37億43百万円、営業利益が同17.6%増の13億52百万円となるなど、4期連続の増収増益で過去最高の経営成績を達成することができました。M&Aの成約組数も前期から21組増の88組と過去最高を大幅に更新し、これに伴って収益が大幅に増加しました。新規受託

件数も232件と、前期比で89件増えました。

成約組数および新規受託件数を上積みできた最大の要因は、M&A業務を担当するコンサルタントの増員です。東証一部上場の効果もあって採用活動が順調に進み、当期は経験者や金融出身者を多く採用し、M&Aコンサルタントを17名増やすことができました。また、金融機関などのパートナー営業部隊と直接的な受託活動に専念する部隊を分ける分業制を敷くなど、コンサルタント一人ひとりの生産性を引き上げるための取り組みを開始しており、2019年8月期以降の売上高拡大に寄与してくるものと考えております。

STRIKE REPORT

> 2019年8月期の重点施策

新規顧客の開拓で成約組数のさらなる上積みを図る

事業承継型M&Aに対するニーズは依然として底堅く、2019年8月期も引き続き、新規受託件数と成約組数を着実に伸ばしていくことによって、増収増益を達成できていると考えています。全国各地で事業承継型M&Aに関するセミナーを開催するほか、金融機関など業務提携先を増やすことで、後継者不在に悩む企業などの新規顧客を開拓し、受託件数の拡大につなげていく考えです。ま

た、中小規模の案件の受注活動にも積極的に取り組む方針です。最近是比较的大規模な案件をお任せいただくケースが増えてきているのですが、日本経済の裾野を支えている中小企業をサポートしていくことも、当社にとって大切な使命だと考えています。2019年8月期の案件成約組数は、当期比32組増の120組を目指してまいります。

STRIKE REPORT

> 中長期的な成長戦略

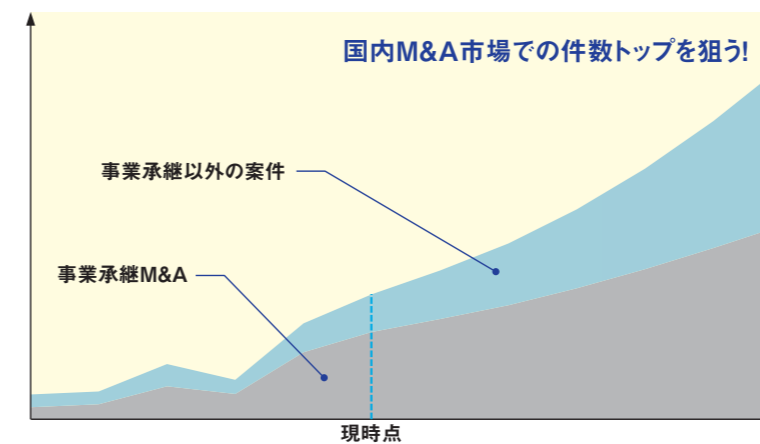
コンサルタント1人当たり年間成約組数4組への引き上げを目指す

日本では、公表されていない案件も含めると、年間1万件ものM&Aが行われていると見られています。当社が貢献できているのは、そのわずか1%程度に過ぎません。まだまだ当社が活躍できるフィールドは多く残されており、当面はこれまでの経営路線を踏襲していくことで、高い成長率を維持することができると考えています。

当面の最重要戦略は、コンサルタントを増員するとともに、一人ひとりのコンサルタントの成約組数を引き上げていくことです。2017年12月に実施した組織改革や

情報システムへの積極的な投資によって生産性向上が見られており、将来的にはコンサルタント一人当たりの年間成約組数を4組に引き上げることを目指します。このほか、ホームページやセミナー、業務提携先からの紹介などによる新規受託の獲得にも注力し、中長期的には、国内M&A市場で件数トップの座を獲得することを目指します。また、スタートアップ企業の売却案件、企業再生案件など、事業承継以外の分野も開拓していきたいと考えています。

今後の成長イメージ



成長戦略のPOINT

- コンサルタントの生産性(効率性)を高め、2021年8月期に年間成約組数200組・新規受託件数440件を目標とする
- 案件のソーシングルート強化×コンサルタントの生産性の向上により、入社後3年経過したコンサルタント1人当たり年間成約組数4組を目指す
- 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、新規分野の案件も積極的に開拓、M&A仲介市場での件数トップの実現を中・長期的課題とする

STRIKE REPORT

> 株主の皆様へ

株主の皆様への感謝をこめ、新たに株主優待を導入

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営目標と認識しており、配当性向20%を配当の目標として設定しております。これに基づき、当期の期末配当金は一株当たり9円とさせていただきます。2019年8月期の配当金については2円増配の同11円を予定しております。また、より多くの株主の方により長く当社株式を保有していただくために、当期から新たに株主優待制度を導入しております。

当社が仲介するM&Aは、その当事者となる企業同士だけでなく、そこで働く従業員やその家族、取引先など多くの人たちの人生に大きな影響を与えます。「M&Aは、人の想いでできている。」というコーポレートメッセージが示すとおり、一つひとつの案件に誠意を持って取り組み、一人

でも多くの方の幸せを実現していくことで、企業としての社会的使命を果たすとともに、着実な成長を果たしてまいります。

株主の皆様には今後も変わらぬご支援とご厚情を賜りますようお願い申し上げます。

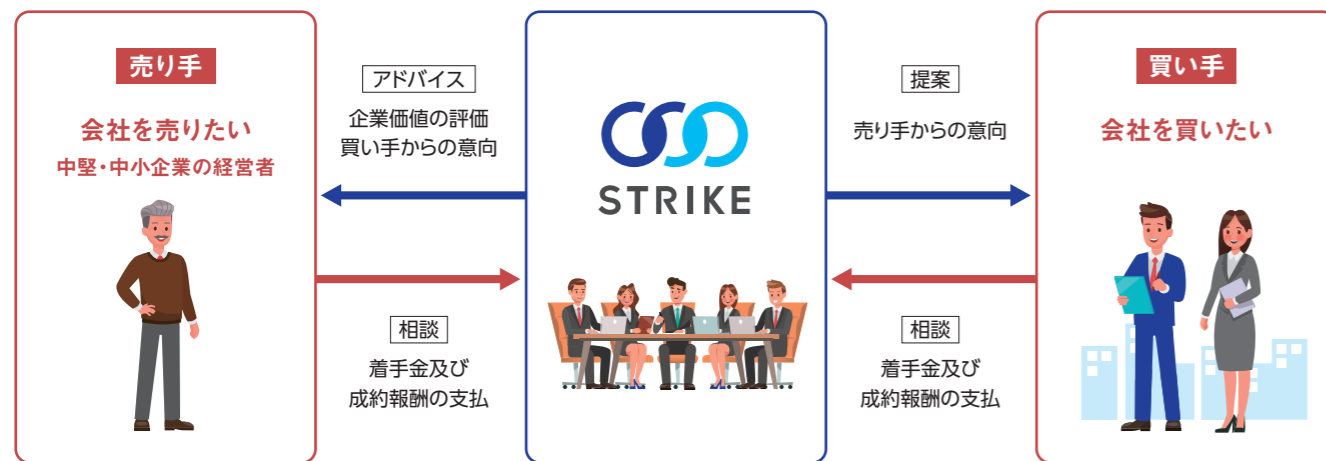
2019年9月期 業績予想 (単位:百万円)

売上高	4,545
営業利益	1,591
経常利益	1,591
当期純利益	1,066

ストライクは何をやっている会社？

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

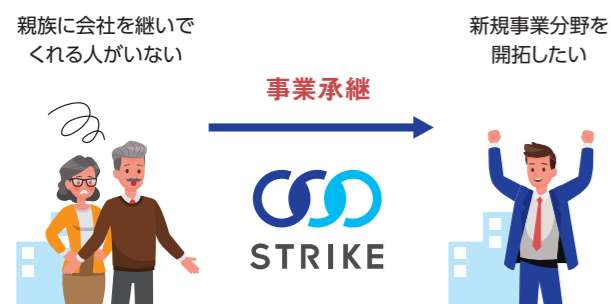


M&A活用方法①

後継者問題の解決

企業の社長の高齢化が進むなか、後継者不在に悩んでいる企業は22万社以上存在し、今後も増えると予測されます。M&Aによってこの事業承継問題を解決する企業が増加しており、今後も市場の拡大が見込まれます。

後継者不在に悩んでいる企業は
22万社以上



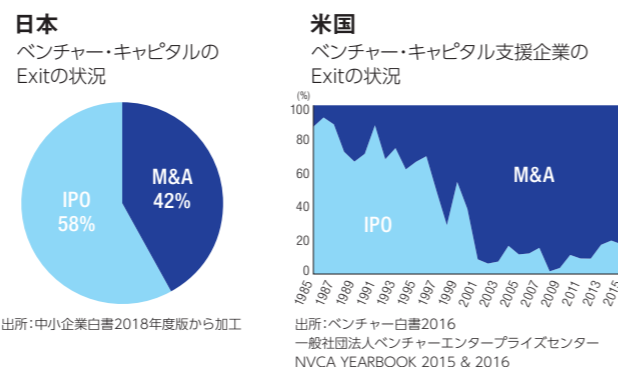
M&A活用方法②

スタートアップ企業のExit戦略

日本のスタートアップ企業のExit手法がIPO:M&A=6:4とIPOに偏っているのに対し、米国はM&Aが主流となっています。しかし、日本でもM&AでのExitも増加傾向にあるため、今後更に増加していく可能性が高いと見えています。

スタートアップ企業のExitとは？

スタートアップビジネスにおいて、創業者やファンドが株式を売却し、利益を手にすること。主な手法としてはIPO、株式譲渡、経営陣による会社の買収など。



ストライクのつよみは？

インターネットを利用した「M&A市場SMART」と
高度な専門知識を持ったコンサルタントによるリアルなサポート

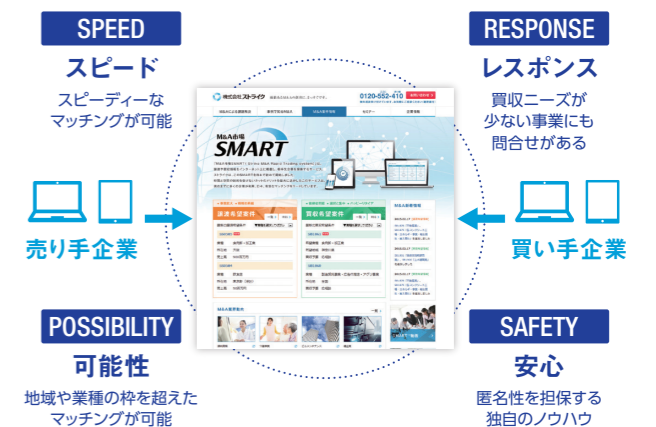
1 Web活用による効率的なマーケティングを実現

M&A市場SMARTとは

インターネットに匿名で案件を掲載し、買い手を探索するサービスです。地域を超えた買い手の探索が可能になり、スピーディーなマッチングを実現します。

インターネット活用により様々な業種に対応

インターネットの活用により、業種の偏りのないM&Aへの対応を実現しています。想定しない買収候補先が現われる可能性もあり、異業種間のマッチングにも貢献しています。



情報ポータルサイトでM&A普及活動

最新ニュースから法律までM&Aに関する様々な情報をタイムリーに発信する無料のポータルサイト「M&Aonline」を運営し、一般の方へM&Aの普及を促進しています。



2 全国でM&Aセミナー開催

年間を通して全国でセミナーを積極開催し、直接受託の強化を図っています。今後は時期・場所・集客規模を厳選した効率的・有効的な開催を目指すと共に、提携先との共同セミナーや小規模セミナーにも注力します。

2018年8月期
全国で
38回開催



3 日本全国をフィールドにビジネスを展開

全国7か所に拠点を配置し、日本全国をフィールドとしてビジネスを展開しています。2018年8月期には名古屋営業所および福岡営業所の移転を実施し、全国的な営業基盤の確立に注力しました。



当期のポイント

POINT 1

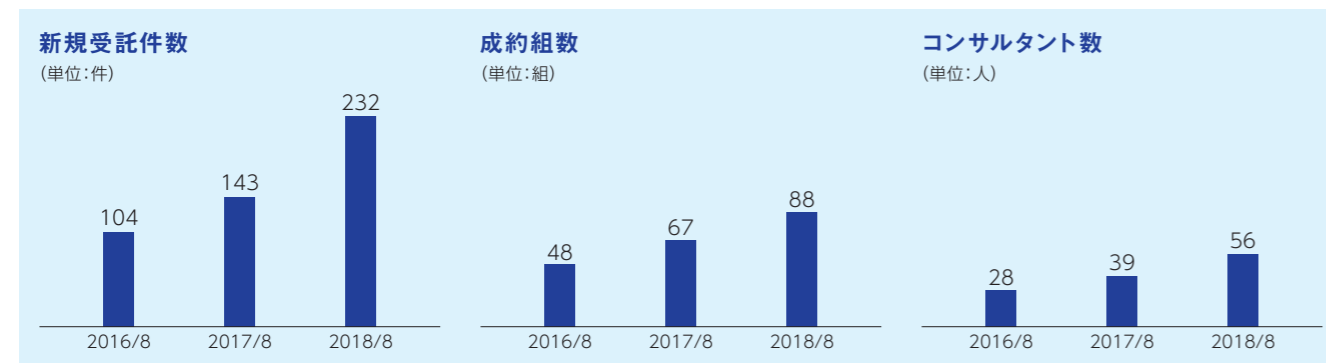
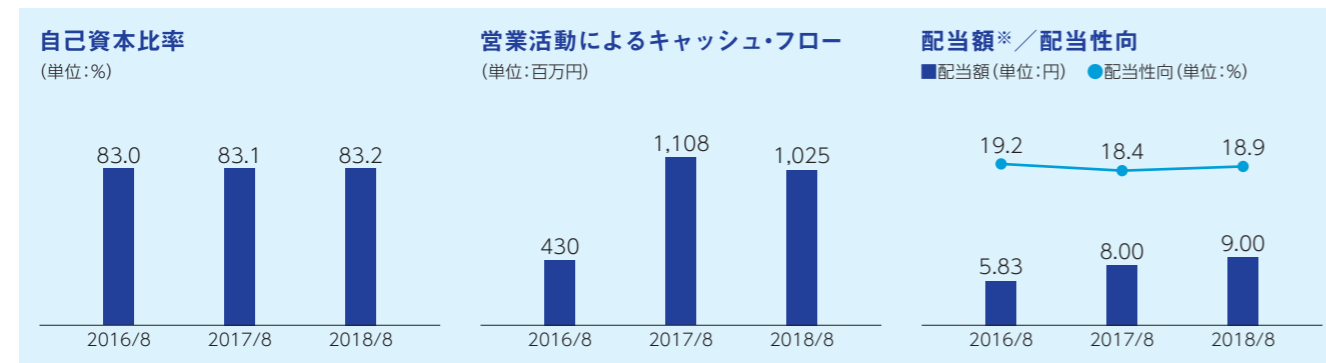
**4期連続
増収・増益を達成**

POINT 2

**成約組数は前年比21組増と
大幅に増加**

POINT 3

**自己資本比率83.2%と
高水準を維持**



※当社は、2016年2月29日付で普通株式1株につき500株の割合、2016年12月1日付で普通株式1株につき3株の割合、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。

会社概要 (2018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 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 神谷 和彦 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 (2018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	3,584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いたしました。

●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

※2018年8月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主様を対象として開始しております。

●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・ポータルサイトのご案内

ホームページのご案内

当社ホームページでは、NEWS & TOPICSをはじめ、「M&A市場SMART」の最新案件情報、M&A事例紹介、M&A活用セミナーなど幅広い情報をご覧いただけます。是非ご利用ください。

アクセスはこちらから
<https://www.strike.co.jp/>

ストライク M&A 検索



M&Aonlineのご紹介

M&AonlineはM&A(企業の合併・買収)とM&Aにまつわる身近な情報をM&Aの専門家だけでなく、広く一般の方々にも提供しています。



アクセスはこちらから
<https://maonline.jp/>

M&Aonline 検索

